



GRAVITY

2026. 09. 03 목 12:30-18:00

카이스트 본원 대강당 대전 유성구 대학로 291

치열한 예선을 통과한 디테크 창업팀 20팀이 한자리에 모입니다. IR 피칭과 부스 전시를 통해 각 팀의 기술과 비전을 직접 만나고, 투자자와의 네트워킹부터 서울로보틱스 이한빈 대표의 키노트까지 함께합니다.

20팀

결선 진출 디테크 창업팀

4개 분야

AI, 바이오·헬스케어,
반도체·센서, 로보틱스

10팀

창업자본금 및 후속 지원 연계

CONTENTS

목차

ABOUT

- 03** 인사말
4대 과학기술원 공동
-
- 04** ABOUT GRAVITY
네 개의 궤도가 하나의 중심으로
-
- 05** 선발 여정과 기술 분야
140팀에서 20팀으로
-

PROGRAM

- 06** 식순
12:30~18:00
-
- 07** 키노트
기술이 기업이 되는 순간
-
- 08** 심사·시상
최종 10팀 선정
-

STARTUPS

- 09** 결선 20팀 한눈에 보기
-
- 10** 학부생 리그 10팀
13:45~15:05
-
- 21** 대학원생 리그 10팀
15:50~17:10
-

GUIDE

- 32** 현장 이벤트
사전등록 · 동아리 · 경품 추첨
-
- 33** 관람 안내
부스 · 체크인 · 참여 조건
-
- 34** GRAVITY 이후
최종 10팀에게 이어지는 것
-
- 35** 크레딧
-

GREETINGS

연구실에서 시작된 기술이 세상으로 나가는 첫 걸음에 함께해 주셔서 감사합니다.

KAIST, DGIST, GIST, UNIST 4대 과학기술원은 각자의 캠퍼스에서 학생 창업을 발굴하고 육성해 왔습니다. 올해 그 무대를 처음으로 하나로 모았습니다. GRAVITY 2026은 네 기관이 함께 여는 첫 통합 창업리그 결선입니다.

기관별 예선을 통과한 140개 팀이 기관별 본선과 통합 본선을 거쳐 오늘의 20개 팀으로 좁혀졌습니다. 인공지능부터 바이오·헬스케어, 반도체·센서, 로봇틱스까지, 오늘 이 무대에 오르는 기술은 모두 연구실에서 시작됐습니다.

창업은 기술을 증명하는 일이자 사람을 설득하는 일입니다. 오늘 스무 팀이 준비한 것은 무대 위 몇 분의 발표가 아니라 그동안 쌓아온 시간 전부입니다. 객석에서 그 시간을 함께 지켜봐 주시기를 부탁드립니다.

최종 10개 팀에는 창업자본금과 후속 지원이 연계됩니다. 그러나 오늘의 의미가 순위에만 있지는 않을 것입니다. 네 기관의 창업 생태계가 처음으로 한자리에서 만났고, 여기에서 시작될 연결이 각 지역의 창업 생태계로 이어지기를 기대합니다.

함께해 주신 모든 분께 깊이 감사드립니다.

2026년 9월 3일



ABOUT GRAVITY

네 개의 궤도가 하나의 중심으로 모입니다.

GRAVITY는 과학기술정보통신부 산하 4대 과학기술원이 공동 주최하는 학생 창업 통합리그입니다. 과학기술원 내부에서 창업을 장려하고 예비·초기 창업팀을 발굴해 육성하고자 마련된 행사입니다.

이번 행사는 캠퍼스를 넘어 기관과 지역사회 전반으로 창업 분위기를 확산시키자는 취지에서, 그동안 과학기술원마다 개별적으로 운영해 온 창업 경진 프로그램을 처음으로 하나의 무대로 통합해 결선을 치릅니다.

결선 무대 외에도 현장에는 선배 창업가 키노트, 4대 과학기술원 창업팀 부스 전시, 네트워킹 프로그램이 함께 운영됩니다. 과학기술 창업에 관심이 있는 누구나 무료로 참관할 수 있습니다.

“연구실의 기술이 각 지역의 창업 생태계와 만나
성장하는 출발점이 되기를 기대합니다.”

THE ROAD TO THE FINAL

140팀에서 20팀으로, 그리고 최종 10팀.

140팀

기관별 예선

KAIST · DGIST · GIST · UNIST
네 기관에서 각각 출발

20팀

통합 결선

기관별 본선과 통합 본선을 거쳐
학부생 10팀 · 대학원생 10팀

10팀

최종 선정

리그별 5팀씩
창업자본금 및 후속 지원 연계

TECHNOLOGY FIELDS

AI

바이오·헬스케어

반도체·센서

로보틱스

오늘 무대에 오르는 20개 팀은 모두 4대 과학기술원의 연구실과 캠퍼스에서 출발했습니다. 인공지능 에이전트부터 인간 뉴런 기반 전임상 플랫폼, 양자점 적외선 센서, 로봇 학습 데이터 인프라까지 — 기술의 깊이와 적용 분야는 모두 다르지만, 연구를 사업으로 옮기는 과정을 지나고 있다는 점은 같습니다.

PROGRAM

식순

2026. 09. 03 목 · 카이스트 본원 대강당

12:30-13:30

등록 · 창업팀 부스 관람

중앙 로비

13:30-13:45

개회식

대강당

13:45-15:05

학부생 리그 결선 IR 피칭

10팀

15:20-15:50

키노트 스피치

이한빈 서울로보틱스 대표

15:50-17:10

대학원생 리그 결선 IR 피칭

10팀

17:30-18:00

시상식 · 최종 10팀 선정

대강당

KEYNOTE SPEECH

「기술이 기업이 되는 순간」



15:20-15:50

이한빈

서울로보틱스 대표

**‘K-자율주행 9년차 생존기’**

자율주행 소프트웨어 기업 서울로보틱스의 이한빈 대표가 9년 차 창업가의 시선으로 기술이 기업이 되는 과정을 이야기합니다. 연구실에서 시작한 기술이 제품이 되고, 제품이 사업이 되기까지 어떤 선택과 생존의 순간을 지나왔는지 — 오늘 무대에 오르는 20개 팀이 앞으로 마주할 길에 대한 이야기입니다.

AWARDS

두 개의 리그에서 다섯 팀씩.

UNDERGRADUATE LEAGUE

5팀

학부생 리그 결선 10팀 중
최종 5팀 선정

GRADUATE LEAGUE

5팀

대학원생 리그 결선 10팀 중
최종 5팀 선정

FINAL SELECTION

최종 10팀

창업자본금 및 후속 지원 연계
시상식 17:30~18:00 · 대강당

두 리그는 동일한 기준으로 각각 심사되며, 리그별 5팀씩 총 10개 팀이 최종 선정됩니다. 시상식은 오후 5시 30분 대강당에서 진행되며, 현장 참석자 경품 추첨도 시상식과 함께 이어집니다.

FINALISTS

결선 20팀

06 P.16 Markworks 마크웍스	09 P.19 CLEBRAIN 클레브레인	04 P.14 REPILL 리필	07 P.17 QUESTER 퀘스터
01 P.11 Upperbound 어퍼바운드	03 P.13 PatchOne 패치원	05 P.15 mirr 미리내AI	08 P.18 dango- 당고유니버스
02 P.12 MOTIVORS 모티버스	10 P.20 TRIP BUILDER 트립빌더	14 P.25 DeepHu Beyond the dish, closer to human biology 딥휴	17 P.28 RebuilderAI 리빌더AI
13 P.24 Phyredian 피리디언	11 P.22 CORBIT 코비트	12 P.23 씨클	20 P.31 SPACE AI 스페이스에이아이
15 P.26 큐디 큐디	19 P.30 NEST Connect Bio-Feedback HUB 네스트	16 P.27 피엘 테라퓨틱스	18 P.29 find ER 파인드이알

UNDERGRADUATE LEAGUE

학부생 리그 결선 IR 피칭 10팀

13:45-15:05

01	어퍼바운드	DGIST	06	마크웍스	DGIST
02	모티버스	GIST	07	퀘스터	DGIST
03	패치원	KAIST	08	당고유니버스	KAIST
04	리필	DGIST	09	클레브레인	DGIST
05	미리내AI	KAIST	10	트립빌더	UNIST



어퍼바운드

UPPERBOUND

DGIST · 대표 장현영

80만 외식업체를 위한 AI 마케팅 에이전트

PROBLEM

문제

외식업체에는 촬영·편집·광고 운영을 반복할 내부 인력이 없어 콘텐츠 하나를 만들 때마다 기획과 외주 조율 비용이 발생한다. 범용 AI·템플릿 도구는 실제 메뉴와 매장 분위기를 이해하지 못하고, 제작과 광고 운영이 분리돼 어떤 활동이 방문과 매출을 만들었는지 판단하기 어렵다.

SOLUTION

해법

매장 검색과 최소한의 선택만으로 매장 분석부터 콘텐츠 기획·주문 확정·제작까지 이어지는 숏폼 파이프라인을 제공한다. 외식업 특화 데이터와 정보 검증 절차로 실제 매장과 다른 결과물을 줄이고, 제작한 콘텐츠를 SNS 배포와 지역 타기팅 Meta 광고까지 하나의 흐름으로 연결한다.

TRACTION

현재 단계

숏폼 1편에 약 30만 원, 송출까지 1개월 이상 걸리던 외주를 **4만 9천 원 · 평균 1일**로 바꿨다. 지금까지 약 **1,800명**의 고유 유료 고객 데이터를 확보했고, 365일 누적 반복 구매율은 잠정 약 **23%**다.

VISION

지향점

어퍼바운드는 외식업 소상공인에게 AI 마케팅 에이전트를 제공하는 스타트업이다. 가게 정보만으로 숏폼을 기획·제작하고 SNS 배포와 지역 광고까지 연결해, 약 80만 외식업체가 전문 인력 없이도 꾸준히 마케팅을 운영할 수 있게 한다.

MODEL

AI 에이전트 구독

숏폼 제작 + 지역 광고

ARPU

연 약 36만 4천 원

TARGET

316,000업체

온라인 마케팅 유료 지출 외식업체

CUSTOMERS

유료 고객 1,800명

CQR365 잠정 23%



모티버스

MOTIVORS

GIST · 대표 최정원

뇌 구조를 모사한 개인화 예측 AI 에이전트

PROBLEM

문제

팀원 간 싱크업에 병목을 느끼거나 LLM을 개인화하려는 조직이 고객이다. 파인튜닝은 비용이 과다하고 학습 과정을 모니터링할 수 없으며, 개개인이 노션과 옵시디언으로 정리하는 것 자체가 버겁고 이를 확인하는 것도 비용이다. LLM이 조직의 스킬을 전부 기억하고 응용하지 못한다.

SOLUTION

해법

그래프 시각화로 작업을 모니터링하고 개입할 수 있게 하며, 이를 PreToolUse 등으로 LLM에 주입해 개인이 정리한 문서를 조직 전체에 적용한다. Context Window 방식을 보완해 LLM의 메모리 성능을 실제 **10~20%p** 향상시켰고, 그래프를 바탕으로 더 빠르고 정확하게 문서를 확인·응용한다.

TRACTION

현재 단계

핀다에서 제품을 실제 도입하는 단계에 있으며 연장 의사를 밝혔다. SECALabs에서는 노드를 기계로 설정해 실제 유스케이스로 테스트하고 있다. 에이전트 작업마다 시간과 비용이 **약 50%** 절감된다.

VISION

지향점

개인 및 조직의 판단 구조는 누구에게나 공유되어야 한다. AI는 오픈 커뮤니티를 바탕으로, 가중치는 공개하지 않았지만 기술은 공개하며 이 자리까지 왔다. 모두가 함께 만들고 발전하는 Open AI, 새로운 개인화 에이전트의 패러다임을 제시한다.

MODEL

B2B 유료 라이선스

ARPU

연 약 1,000만 원

데이터 규모에 따라

PERFORMANCE

메모리 성능 +10~20%p

Context Window 방식 보완

PILOT

핀다 · SECALabs

도입 및 테스트 진행

PatchOne

패치원

PATCHONE

KAIST · 대표 김동영

화이트해커 AI가 해킹 방지와 보안 인증을 한 번에 해결하는 스마트 GRC

PROBLEM

문제

보안 인증과 고객사 실사, 대기업·공공기관 납품을 앞둔 10~99인 규모의 성장기 디지털 서비스 기업에는 이를 전담할 인력이 없다. ISMS-P·ISO 27001·SOC 2의 통제를 해석해 정책과 절차를 작성할 사람이 없고, 이미 보유한 증적은 흩어져 있어 어떤 통제와 연결되는지 알기 어렵다.

SOLUTION

해법

인증 프레임워크별 요구사항과 증적 템플릿을 기반으로 기업의 조직 규모·서비스 구조·자산을 입력받아 필요한 정책·지침·절차서와 담당자, 기한, 완료 기준을 구성한다. 기존 문서·로그·승인기록을 인증 통제에 매핑해 심사원에게 제출할 수 있는 Evidence Package로 재구성한다.

TRACTION

현재 단계

현재 시장 배포와 PoC·Pilot을 통한 초기 고객 검증 단계다. 수천만 원에서 수억 원에 이르던 기존 보안 컨설팅 지출을 **백만 원 단위**로 낮추는 것을 목표로 한다.

VISION

지향점

패치원은 화이트해커, AI 연구자, 풀스택 개발자와 사업화 인력이 만든 AppSec-native GRC 팀이다. 자체 보안 엔진과 인증별 증적 데이터를 결합해 자산 진단, 문서 작성, 조치·재검증, 심사 증적 생성과 갱신 관리까지 연결한다.

MODEL

기업 단위 B2B SaaS

연간·반기 구독

ARPU

연 약 480만 원

VAT 별도

TARGET

약 4,000개사

10~99인 SW사업자 16,600개사
중

STATUS

법인 설립 진행 중

Seed · TIPS 심사 진행



리필

REPILL

DGIST · 대표 이지은

탄소를 자원으로 바꾸는 소형 CCU 장비

PROBLEM

문제

중소형 배출시설은 탄소 감축 요구가 커지고 있으나, 적용할 수 있는 경제적이고 관리 가능한 포집 기술이 부족하다. 기존 설비는 넓은 부지와 높은 설치·유지비를 요구하고, 소량 가스는 이송 자체에 한계가 있다.

SOLUTION

해법

CCUbe는 보일러 배기관에 연결해 연소가스 일부를 장비로 보내 이산화탄소를 포집하고 탄산칼륨으로 전환한다. AI 기반 보정예측 모델을 적용한 현장적응형 포집 구조로, 적은 가루날림과 최소한의 공사만으로 설치할 수 있다.

TRACTION

현재 단계

강원도 교동 소재 민간건물 LNG 보일러에서 1차 프로토타입 PoC를 완료해 전 공정 사이클 가동(TRL6)을 검증했다. 포집 효율 **95.7%**, 보일러 가스 절감률 **6.05%**, 순감축량 연 **116.9tCO₂** 이상을 확인했다.

VISION

지향점

리필은 기술로 세상을 치유하고 지속가능한 일상을 만들고 있다. 탄소 전환 및 자원화 솔루션인 CCUbe를 기반으로 버려지는 자원을 되살려 지속가능한 미래를 만드는 것, 그것이 목표다.

MODEL

기기 판매 + 구독

탄산칼륨 원료 판매

PRICE

도입비 2억 원

구독료 월 300만 원

PoC

포집 효율 95.7%

목표 90% 이상 초과 달성

IMPACT

연 116.9tCO₂ 감축

CCUbe 1대 · 나무 약 17,700그루



미리내AI

MIRR

KAIST · 대표 박규태 · 미국 법인 2026. 03

매출까지 만들어내는 소셜미디어 콘텐츠 AI 에이전트

PROBLEM

문제

소셜미디어 콘텐츠 마케팅을 해야 하지만 꾸준히 하지 못하는 정보성 콘텐츠 전문 사업자가 고객이다. 콘텐츠를 위한 기획 자체가 오래 걸리고 제작을 위한 편집도 오래 걸린다. 소셜미디어 마케팅은 꾸준함을 요구하지만, 바로 그 두 가지 이유로 꾸준히 하는 것이 어렵다.

SOLUTION

해법

브랜드 기반 기획 AI 에이전트와 콘텐츠 편집 AI 에이전트를 제공하고, 이터레이션을 기반으로 다음 기능을 이어간다. 콘텐츠 제작에 들어가는 **4시간을 3분으로** 줄여, 꾸준한 소셜미디어 마케팅을 타깃 고객에게 현실적인 선택지로 만든다.

TRACTION

현재 단계

6개월 동안 **MRR 4,000만 원**을 달성했다. 연 60만 원을 실제로 지불하는 고객 **1,000곳**을 확보하고 있다.

VISION

지향점

소셜미디어 마케팅이 어려워 자신보다 잘하는 콘텐츠 마케팅 AI를 만들었고, 그 제품이 만든 콘텐츠를 직접 올려 초기 매출 전부를 만들어냄으로써 스스로가 가장 성공적인 PoC가 되었다. 콘텐츠 AI 도메인의 R&D를 이어가 압도적인 콘텐츠로 리드를 만드는 선순환 루프를 구축한다.

MODEL

구독 기반 프라이싱

ARPU

연 60만 원

이미 지불 중

CUSTOMERS

1,000곳

유료 고객

REVENUE

MRR 4,000만 원

6개월 달성

Markworks

마크웍스

MARKWORKS

DGIST · 대표 김규민 · 법인 설립 2025. 05. 30

기술의 권리화 전 과정을 자동화하는 AI 변리사 플랫폼

PROBLEM

문제

상표·특허 출원 대리 업무를 수행하는 특허사무소 변리사는 Kipris·Keyword·WIPS 등에 의존해 검색을 처리하며, 1인당 월 **10~20만 원**을 지출하고 있다. 그럼에도 검색 성능의 부정확성으로 리스크가 남고, 상표 1건 검토에 **1시간 이상**이 소요되며, 명세서·도면 작업의 복잡성이 병목으로 이어진다.

SOLUTION

해법

마크웍스는 변리사의 워크플로우가 한 번에 수행되는 AI 검색 서비스를 제공한다. AI 검색과 AI 권리범위 설계를 병렬로 배치해 검토 덱스를 1차원화했고, 특허 도면과 명세서를 생성·수정하며 정합성을 자동으로 검토하는 기능을 함께 제공한다.

TRACTION

현재 단계

2시간이 걸리던 상표 작업을 더 넓은 검토 커버리지로 **5분** 만에, 2주 이상 걸리던 특허 도면 외주와 명세서 작성을 **10분** 내로 단축한다. 현재 고객의 **100%**가 연 구독으로 서비스를 이용 중이다.

VISION

지향점

무한히 복제 가능한 AI 변리사는 기술의 권리화에서 글로벌 기술 인텔리전스 리서치, 기술 충돌 모니터링, 전략적 기술이전까지 수행한다. 그간 실무적 한계로 제대로 발휘되지 못하던 'IP의 독점적 기술 실시권에 대한 법적 실효성'을 앞단으로 가져와, 궁극적으로 IP를 가속하고 혁신한다.

MODEL

구독형 SaaS

특허사무소 B2B

ARPU

연 450만 원

고객 1곳 기준

TARGET

1,200명 · 240곳

국내 특허사무소 상위 20%

FUNDING

누적 약 5억 원

2026. 05 Seed



퀘스터

QUESTER

DGIST · 대표 이정우 · 법인 설립 2022. 04. 19

Physical AI 시대를 위한 로봇 학습 데이터 인프라 스타트업

PROBLEM

문제

LLM과 달리 로봇 학습에 필요한 사람의 움직임과 행동 데이터는 인터넷에 구조화된 형태로 축적돼 있지 않다. 손동작은 여러 손가락과 관절, 힘의 크기와 방향이 동시에 작동하는 정밀한 행동이며, 현실의 다양성을 반영하려면 실제 환경에서 대규모로 새로 수집해야 한다.

SOLUTION

해법

고정밀 Hand Tracking Glove로 각 손가락과 관절의 미세한 움직임까지 측정하고, 사람의 움직임을 다양한 로봇 핸드에 매핑하는 Retargeting 기술과 수집·관리 소프트웨어를 함께 제공한다. 장시간 착용 가능한 Wearable Glove와 Vision 데이터 정합 기술로 데이터의 질과 양을 동시에 확보한다.

TRACTION

현재 단계

주요 고객사와 PoC 및 기술 검증을 진행하는 초기 상용화 단계다. 기존 고객사가 추가 제품 도입과 후속 기술 검증을 논의하거나 새로운 로봇 핸드 연동, 데이터 수집 기능 개발을 요청하는 사례가 지속적으로 발생하고 있다.

VISION

지향점

퀘스터는 Physical AI 학습에 필요한 고품질 행동 데이터를 수집·활용할 수 있는 데이터 인프라를 구축한다. 고정밀 Hand Tracking Glove를 시작으로 데이터 수집·정합·변환·관리 기술까지 통합해 로봇 AI가 현실 세계를 학습하는 전 과정을 지원한다.

MODEL

장비 판매 + SW 구독

Hand Tracking Glove

ARPU

수천만 ~ 수십억 원

데이터 수집 규모에 따라

TARGET

로봇핸드 약 100개사

휴머노이드 30~50개사

FUNDING

시드 4억 원



당고유니버스

DANGO

KAIST · 대표 송원태 · 법인 설립 2026. 06. 04

점주와 단골을 직접 잇는 외식 D2C 솔루션

PROBLEM

문제

좋은 브랜드를 만들고 싶은 외식 자영업자는 네이버지도 의존도 때문에 상위노출 마케팅과 리뷰 이벤트에 많은 비용을 쓴다. 인플루언서·당근·인스타그램에 온라인 월세와 수수료를 내면서도 정작 고객 데이터는 갖지 못하고, 소비자는 신뢰할 수 없는 리뷰에 노출된다.

SOLUTION

해법

플랫폼 의존도를 낮추는 방법으로, 단골을 식별하고 실제 방문 횟수를 기록해 CRM을 운영할 수 있는 인프라를 제공한다. 점주는 자기 단골이 누가, 언제, 얼마나 주기적으로 몇 회 방문했는지 알 수 있고, 자기 가게만의 단골 커뮤니티를 소유하게 된다.

TRACTION

현재 단계

30일 내 앱 재방문을 **41.1%**를 기록했고, 두 달간 40일을 사용한 헤비 유저가 존재한다.

VISION

지향점

당고는 모든 매장이 자체 앱을 운영하는 것과 같은 고객 관리 환경을 제공하고자 한다. AI 기반 리텐션 엔진으로 규모와 업종에 관계없이 단골을 관리하고, 축적된 오프라인 방문 데이터를 기반으로 글로벌 외식 시장까지 확장 가능한 D2C 인프라를 구축한다.

MODEL

성과 기반 월 구독

ARPU

연 72만 원 목표

월 6만 원

TARGET

SOM 3.4~4.6만 명

타깃 점주 DB 기준

FUNDING

매쉬업벤처스 프리시드

TIPS 추천 · 지원 준비 중



클레브레인

CLEBRAIN

DGIST · 대표 박웅찬 · 법인 설립 2022. 01. 20

연주를 듣고 바로 교정하는 AI 피아노 레슨

PROBLEM

문제

북미·유럽의 피아노 학습자와 학부모는 오프라인 레슨에 연 **\$1,000~\$3,000**을 지출한다. 1:1 레슨은 강사 리소스가 제한돼 배우고 싶은 곡을 고르기 어렵고, 유튜브 독학과 게임형 앱은 실제 연주 피드백이 알아 잘못 된 습관이 굳는다.

SOLUTION

해법

Orchestrator AI가 멀티 에이전트로 강사 역할을 대신하고, Score Following AI가 실시간 연주 소리를 인식해 정확한 위치와 오류를 추적·코칭한다. Hand Motion이 사람처럼 연주 시범을 생성하고, Sheet Music Generation AI가 유튜브·틱톡·촬영 악보까지 즉시 악보화한다.

TRACTION

현재 단계

베타 서비스에 광고 없이 **7.5만 명** 이상이 자연 유입됐고, AB 테스트에서 연주 시간·연주 횟수 등 참여 지표가 실험군에서 증가하는 추세가 관찰된다. 최근 구독 체험률은 **3배** 늘었다.

VISION

지향점

중학생 때부터 DGIST에서 실시간 연주 추적 기술을 연구해온 엔지니어들과 160만 팔로워 SNS를 직접 키운 콘텐츠 전문가가 모여 2023년부터 피아노키위즈를 만들어왔다. 어리지만 자만하지 않는 팀, 문제를 푸는 데 진심이고 빠르게 실행하는 팀이다.

MODEL

구독형 모바일 앱

월·연 구독

ARPU

연 \$99.99

약 14만 5천 원

TARGET

약 142만 명

북미·유럽 학습자 1,420만 명 중

FUNDING

투자 누적 6.1억 원

지원사업 누적 9억 원 이상



트립빌더

TRIP BUILDER

UNIST · 대표 김명준 · 법인 설립 2022. 01. 03

관광 산업을 바꾸는 AI 여행비서 플랫폼

PROBLEM

문제

관광사업체는 여행자의 의도·취향 데이터를 제대로 확보하지 못하고, 여행에 필요한 데이터와 서비스는 서로 분절돼 있다. 고객 확보와 상품 노출이 광고·가격 경쟁 중심이라 예약이 끝나면 접점이 사라지며, 내부 데이터와 생성형 AI를 안전하게 결합하기도 어렵다.

SOLUTION

해법

SNS 아카이브와 대화·행동 로그를 결합해 여행자 성향과 페르소나를 추출하고, AI Agent Orchestrator가 항공·숙박·액티비티·지도·MaaS·POI 데이터를 공통 스키마로 연결한다. 온프레미스 관광 특화 sLLM과 Air-Gapped RAG로 고객사의 민감한 데이터를 외부 공개형 LLM에 넘기지 않고 활용한다.

TRACTION

현재 단계

2025년 기준 재구매율 **16.7%**, 아카이브 유저를 포함한 재방문을 **80%**를 기록했다.

VISION

지향점

트립빌더는 관광·AI·빅데이터·서비스 사업화 경험을 갖춘 팀으로, 여행자의 문제를 기술로 해결하는 데 그치지 않고 관광사업체·모빌리티·공공기관과의 실증을 통해 AI 여행비서를 활용하여 관광 산업 경쟁력을 만들고 있다.

MODEL

커미션 + SaaS 구독

ARPU

연 300만 원

+ 사용량 기반 초과 과금

TARGET

39,864개

국내 관광사업체 5개 업종

FUNDING

웹와이소셜컴퍼니 1억 원

TIPS 진행 중

GRADUATE LEAGUE

대학원생 리그 결선 IR 피칭 10팀

15:50-17:10

11	코비트	KAIST	16	피엘 테라퓨틱스	UNIST
12	씨클	GIST	17	리빌더시	KAIST
13	피리디언	KAIST	18	파인드이알	UNIST
14	딥휴	KAIST	19	네스트	DGIST
15	큐디	DGIST	20	스페이스에이아이	GIST



코비트

CORBIT

KAIST · 대표 서지훈

60분을 6분으로 줄인 수술용 3D 검체 CT

PROBLEM

문제

유방보존수술을 시행하는 수술센터에서 2D 영상은 조직이 겹쳐 병변과 미세석회화의 깊이, 절제면과의 3차원 관계를 보기 어렵다. 동결절편검사는 병리 제작·판독과 부서 간 이동 때문에 결과가 늦고, 기존 3D 검체 영상 장비는 최경량이 **80kg**이라 수술실 적용이 어렵다.

SOLUTION

해법

MarginX는 360° True 3D CT로 검체를 재구성해 2D의 중첩 문제를 해소한다. 빔이 실제 지나가는 영역을 중심으로 차폐하는 경량 자체차폐 구조와 **15kg** 휴대형 캐비닛으로, 검체 장착부터 3D 결과까지 수술실 안에서 **6분 이내**에 끝내는 것을 목표로 한다.

TRACTION

현재 단계

현재 1차 시제품 제작과 임상 검증 단계다. 서울대·연세대·아주대·충남대·부산대 등 임상의 네트워크를 형성했고 충남대·서울대와 IRB 진행을 협의했다. KAIST E5 최종대상과 부산 메디컬 헬스케어 창업리그 최종상을 수상했다.

VISION

지향점

코비트는 커지고 있는 수술 중 암 잔존여부 확인 시장에서, 아직 아무도 제대로 차지하지 못한 '휴대형 3D 검체영상' 포지션을 선점하는 팀이다. 시장을 만들고 사업화해 본 연쇄창업가 CEO와 Harvard Medical Instructor 출신 의료영상 CTO가 임상적 미충족 수요를 기술적 해자로 전환하고 있다.

MODEL

B2B 의료장비 직접판매

installed-base 모델

PRICE

장비 3억 원

연 유지보수 3천만 원

TARGET

약 1,530곳

국내 130곳 · 미국 1,400곳

STATUS

시제품 제작 중

KAIST Fast Prototyping 5천만 원



씨클

CICHL

GIST · 대표 민경찬

보험심사 규정 검토를 자동화하는 AI 에이전트

PROBLEM

문제

2·3차 병원에 근무하는 보험심사자와 1차 의원의 원장·보험담당 직원이 고객이다. 보험 고시에는 정성적 판단이 필요한 부분이 존재하고, 판단에 필요한 데이터는 다양한 소스에 혼재돼 있으며, 실제 보험 수락·거절 사례는 비공개 데이터다.

SOLUTION

해법

LLM을 통해 정성적 판단을 수행하고, 건강보험 관련 데이터를 전체 스크래핑해 빠뜨림 없이 검색에 활용한다. 보험 수락·거절 사례를 축적해 데이터 플라이휠을 달성한다.

TRACTION

현재 단계

한 건에 **30분** 정도 걸리던 보험 심사를 **5분 이내**에 완료한다. 보험심사자의 리텐션은 1주 차부터 플래토를 그리며 약 **40%** 선에서 형성돼 있다.

VISION

지향점

씨클은 병원 보험심사자의 규정 검토 업무를 자동화하는 AI 에이전트를 만든다. 부릉을 공동창업해 연 매출 4,200억 원 규모로 키우고 hy에 매각한 개발자 이지훈(KAIST 전산)과, 매일 심사 문제를 겪는 중앙대병원 비뇨의학과 조교수 민경찬(MD·PhD)이 공동 창업했다.

MODEL

B2B SaaS

ARPU

연 48만 ~ 180만 원

의료기관 종별 1인 기준

TARGET

약 63,000명

1차 의원 5만 · 병원급 9,200 · 종합 3,823

RETENTION

약 40%

1주 차 이후 안정

Phyredian

피리디언

PHYREDIAN

KAIST · 대표 이동현

센서 옆에서 바로 연산하는 저전력 AI 반도체

PROBLEM

문제

Physical AI의 센서 수와 데이터량은 빠르게 증가하지만, 모든 raw data를 중앙 GPU와 AP로 이동시키는 구조가 유지되고 있다. 센서 말단은 전력·면적·메모리가 매우 제한돼 충분한 AI 연산을 수행하기 어렵고, 센서마다 데이터와 필요한 모델이 달라 하나의 고정형 가속기로 대응하기 어렵다.

SOLUTION

해법

Sensor-Native PIM으로 raw data가 생성되는 말단에서 바로 추론해 필요한 결과와 데이터만 상위로 전달한다. 비휘발성 eMRAM AMS-PIM으로 AI 파라미터 저장과 연산을 센서 근처의 작은 전력·면적 안에서 수행하고, Reprogrammable mixed-precision PIM과 DNN SDK로 동일 하드웨어에서 서로 다른 센서와 워크로드를 지원한다.

TRACTION

현재 단계

아직 양산 제품 판매 이전 단계로, 반도체 기업과의 기술 검토가 일회성 미팅에서 끝나지 않고 후속 검토와 적용 가능성 논의로 이어지고 있다. 산업용 스마트센서·예지보전 등의 응용에서도 센서 말단 AI 적용에 대한 PoC 수요를 확인하고 있다.

VISION

지향점

피리디언은 Physical AI 말단에서 데이터를 직접 이해하고 선별하는 반도체 및 시스템을 개발한다. eMRAM 기반 PIM 회로부터 AI 모델·SDK까지 직접 설계해, 더 많은 센서를 더 적은 전력과 자원으로 중앙 시스템에 연결한다.

MODEL

IP 라이선싱 + 로열티

Sensor-Native PIM

ARPU

연 3억 ~ 10억 원

고객 1곳 · 초기 PoC 가설

TARGET

글로벌 CIS · LiDAR

MCU · Industrial/Edge SoC

STATUS

법인 설립 준비 중

팀명 변경: 매어릿 → 피리디언



딥휴

DEEPHU

KAIST · 대표 이기현

인간 뉴런으로 검증하는 뇌질환 전임상 플랫폼

PROBLEM

문제

중추신경계 신약개발사가 고객이다. 인간 중추신경계를 정확히 구현할 수 있는 모델이 없어 정확한 인간 모델링이 어렵고, 그 결과 신약의 효능을 평가하기 어렵다.

SOLUTION

해법

마우스 대뇌피질에 인간 신경세포를 이식해 생체 내에서 인간 중추신경계 모델링을 수행하고, 이를 통해 신약의 효능을 보다 정확하게 평가한다. 고객은 생체 내 인간 모델에서 효능이 확인된 약물을 선별해 임상에 도입할 수 있다.

TRACTION

현재 단계

소바젠과 세브란스병원을 대상으로 **PoC 2건**을 수행했다. 1차 PoC 고객사인 소바젠은 2차 PoC에도 함께 협력해 재구매율과 재사용 의사 모두 **100%**를 기록했다.

VISION

지향점

중추신경계 신약은 동물에서 확인된 효능만으로 사람의 반응을 판단하기 어렵다. 딥휴는 인간 오가노이드 유래 신경세포를 마우스 뇌에 이식해 뇌질환 표현형과 약물 반응을 평가하여, 신약 후보 선정과 임상 진입 전 의사결정을 돕는 전임상 플랫폼을 개발한다.

MODEL

차세대 CRO 서비스

ARPU

1억 ~ 5억 원

프로젝트 기준

TARGET

255곳

2025년 국내 중추신경계 파이프라인

R&D

국가과제 다수 참여

ARPA-H 컨소시엄 145억 규모



큐디

Q D

DGIST · 대표 박진영

수입 소재를 대체하는 차세대 양자점 기반 적외선 센서 제조 기업

PROBLEM

문제

휴머노이드 로봇·자율주행·보안감시·군수 등 적외선 센서 수요기업이 고객이다. 기존 InGaAs 소재는 가격이 비싸고, 수출입 규제가 있으며, 독과점 시장이다.

SOLUTION

해법

InGaAs 소재를 대체할 양자점 소재로 400~2,000nm 대역의 SWIR 이미지 센서를 만든다. QD 잉크 7종부터 8×8 포토디텍터, CMOS 웨이퍼, SWIR 카메라까지 구현했고, KTL 시험에서 1,550nm 목표 파장과 EQE 약 90%, 100°C 이상 열안정성을 확인했다.

TRACTION

현재 단계

2026년 8월 기준 내부 누적매출 5천만 원을 확보했고 센서 PoC 2건이 진행 중이다. 공식물에서 PbS·Ag₂Te·AgBiS₂ 잉크 3종을 판매하고 있으며, 5,000건 이상의 합성 공정 데이터로 고객 맞춤 파장을 설계한다.

VISION

지향점

큐디는 비싸고 무거운 기존 InGaAs 소재 단파적외선 카메라를 대체할 차세대 양자점 센서 카메라를 개발한다. DGIST에서 6년간 축적한 QD 연구·제품화 경험을 바탕으로, 반도체 검사장비 OEM의 광학·센서 BOM 진입을 첫 매출 확장 경로로 삼는다.

MODEL

소재 · 센서 · 모듈 공급

PRICE

센서 약 30만 원

잉크 3~4만 원 · 모듈 약 300만 원

COST

InGaAs 대비 90%↓

목표 원가

FUNDING

2억 원 투자

TIPS 진행 중



피엘 테라퓨틱스

PL THERAPEUTICS

UNIST · 대표 하원 · 법인 설립 2026. 01. 08

병원에서 바로 만드는 PL 재생치료 플랫폼

PROBLEM

문제

PRP 시술 경험이 있으며 혈액 기반 재생치료를 새로운 비급여 진료로 확대하려는 성형외과·피부과·정형외과·재활의학과 병·의원이 고객이다. 기존 PRP는 환자와 제조법에 따른 품질 편차가 크고, 혈소판 내 성장인자의 방출을 일정하게 제어하기 어려우며, 반복 치료마다 채혈과 제조가 필요하다.

SOLUTION

해법

표준화된 PL 제조 장비와 소모품으로 제조공정을 표준화하고, controlled freeze-thaw로 혈소판을 lysate화해 성장인자 방출의 불확실성을 줄인다. 1회 채혈 후 다회분을 제조하고 PL Banking으로 보관해, 매 치료마다 다시 채혈하던 방식을 필요할 때 꺼내 쓰는 방식으로 바꾼다.

TRACTION

현재 단계

대학병원 정형외과에서 어깨 회전근개 부분파열 환자를 대상으로 자가 PL 전향적 임상연구를 진행 중이며 참여 환자가 지속적으로 증가하고 있다. 탈모 영역에서도 PL 적용 후 모발 재생에 대한 긍정적 반응이 반복 관찰되며 공급량을 확대하고 있다.

VISION

지향점

대학병원 재건성형외과 전문의의 임상 경험을 중심으로, 의사·공학자·사업개발 인력이 함께하는 팀이다. PL의 임상적 가능성을 실제 병원에서 검증하고, 이를 누구나 쉽게 사용할 수 있는 표준화된 재생치료 플랫폼으로 구현하고 있다.

MODEL

Razor-Razorblade

장비 + 전용 소모품

ARPU

1년차 약 1.7억 원

이후 반복매출 연 약 1.2억 원

TARGET

약 500곳

PRP 적극 시행 상위 10% 가정

STATUS

상용화 전 단계

임상연구 진행 중



리빌더AI

REBUILDRAI

KAIST · 대표 김정현 · 법인 설립 2022. 01. 03

스케치를 제조 데이터로 바꾸는 제조 AX AI 기업

PROBLEM

문제

하드라인 제품 브랜드와 ODM 제조사는 스케치를 실제 제조 사양으로 바꾸는 일을 아직 사람의 수작업에 의존한다. 범용 생성형 AI는 소재·원가·물리적 제약을 학습한 적이 없어 만들 수 없는 이미지를 내놓고, 디자인과 설계 사이는 사람의 손으로만 연결돼 구간마다 해석 오차가 쌓인다.

SOLUTION

해법

신발·주얼리·피규어·가방 네 개 카테고리에서 **40만 건**의 제조 데이터셋을 확보해 자체 제조 파운데이션 모델을 학습시켰다. 스케치를 입력하면 3D 모델링과 제조용 패턴, CAD, 작업지시서까지 한 흐름으로 자동 생성되며, 관련 기술은 국내외 **특허 12건 이상**으로 보호하고 있다.

TRACTION

현재 단계

3개월이 걸리던 과정을 **1~2주** 내로 단축한다. 아식스·MCM·데상트·K2·스파이더·요넥스·조마 등과 계약 또는 협업 중이며, 커스텀을 진행한 고객은 **100%** 라이선스 결제로 이어지고 있다. **CES 2026 혁신상**을 패션테크·인공지능 두 부문에서 수상했고, 일본 아식스는 기술을 검증한 뒤 **한국 기업에 대한 첫 직접 투자**로 Pre-A 라운드에 참여했다.

VISION

지향점

리빌더AI는 도면에 적히지 않는 제조 현장의 암묵지를 학습해, 스케치 한 장을 공장이 바로 쓰는 제조 데이터로 바꾸는 AI 기업이다. 설계 데이터에서 시작해 작업자의 모션 데이터로, 나아가 휴머노이드와 자동화 장비를 연결해 피지컬 AI 분야별로 특화된 다크팩토리를 목표로 한다.

MODEL

커스텀 SaaS

ARPU

커스텀 5,000만~1억 원

라이선스 인당 연 300~500만 원

IP

특허 12건 이상

국내외

FUNDING

Pre-A 45억 원

2025. 10 · 아식스 · 메디치 · IBK
캐피탈 · 신보



파인드이알

FINDER

UNIST · 대표 임제연 · 법인 설립 2022. 06. 16

해운·항만·발전소를 위한 디지털 트윈 AI 기업

PROBLEM

문제

항만의 병목은 장비 부족이 아니라 운영정보 단절에서 온다. TOS·AIS·GPS·야드 장비·외부 트럭의 정보가 끊겨 있어 경험에 기반 배차로 결정이 지연되고, 컨테이너 재조작과 트럭 대기, 출항 지연이 사이트마다 되풀이된다.

SOLUTION

해법

TOS 위에서 병목을 예측해 다음 행동을 추천하는 레이어를 놓는다. TOS·IoT·AIS·GPS를 연결해 현장을 복제한 디지털 트윈으로 상태를 만들고, 대기·병목·경로를 추정한 뒤 What-if 시나리오를 평가해 배차·재배치·운영안을 추천한다.

TRACTION

현재 단계

시뮬레이션에서 컨테이너 작업시간 **30%**(60→42분), 트럭 대기시간 **44%**(45→25분), 혼잡도 지수 **25%**(100→75) 개선을 확인했다. 2025년 매출 **10.44억 원**을 기록했고 2026년 예상 영업이익률은 **12.9%**다.

VISION

지향점

파인드이알은 해운·항만과 발전소 현장의 데이터를 디지털 트윈과 AI로 연결해 예측·시뮬레이션·운영 최적화를 지원하는 기술팀이다. 항만 물류 운영부터 발전소 운영·탄소배출 관리까지 특수산업의 복잡한 의사결정을 데이터 기반으로 전환하고 있다.

MODEL

DX 솔루션

진단 → PoC → 구축 → 연간계약

ARPU

연 5억 원

TARGET

약 40곳

항만 운영 터미널사

IP

특허 7건 · R&D 7건

학술연구 1건



네스트

NEST

DGIST · 대표 장승원

치매 행동심리증상(BPSD)을 위기 전에 예측하는 AI 돌봄 플랫폼

PROBLEM

문제

치매 환자는 통증·불안·수면 문제 등 자신의 상태를 말로 정확하게 표현하기 어렵다. 증상 발생 전에 나타나는 생체·행동 변화가 일상에서 연속적으로 측정·해석되지 않아, 보호자와 돌봄 인력은 증상이 악화된 뒤에야 원인을 추정하고 대응하는 사후관리 구조에 놓인다.

SOLUTION

해법

24시간 착용 가능한 웨어러블로 심전도와 심박변이도, 9축 IMU 데이터를 연속 측정하고, AI가 개인별 평상시 상태와 변화 패턴을 분석해 BPSD 위험을 단계별로 알린다. 보호자 앱에서 생체·행동 데이터와 돌봄기록을 통합하고 통증·수면·환경·정서를 확인하는 맞춤형 비약물 돌봄 가이드를 제공한다.

TRACTION

현재 단계

현재 제품 출시 전 단계로, 기존 RCT 결과를 임상적 유효성의 근거로 확보하고 있다. 2026년 로우파트너스 시드투자 확약 2억 원(RCPS, 본투심의 통과)과 산학연 Collabo R&D 10억 원, 강소연구개발특구 3억 원 등에 선정됐다.

VISION

지향점

네스트는 웨어러블로 치매 환자의 심전도와 활동 변화를 24시간 측정하고, AI로 행동·심리 증상 위험을 해석해 보호자에게 위기 전 행동할 시간을 제공한다. 말로 표현하기 어려운 환자의 신호를 돌봄으로 연결해 환자와 가족의 일상을 지키는 디지털 헬스케어 기업이다.

MODEL

B2B 월 구독

환자 1명당 월 10만 원

ARPU

연 3,600만 원

기관 1곳 · 환자 30명 기준

TARGET

6,361곳

2025년 장기요양 시설급여기관

FUNDING

시드 확약 2억 원

R&D 과제 13억 원 규모



스페이스에이아이

SPACE AI

GIST · 대표 김현규 · 법인 설립 2023. 06. 30

로봇에게 섬세한 '손감각'을 가르치는 실측 물리 데이터 엔진기업

PROBLEM

문제

비정형·연성 부품을 로봇으로 조립·취급하는 제조사의 생산기술·자동화 부서가 고객이다. 기존 로봇 데이터는 찌그러짐이나 성공 같은 결과만 기록하고 원인인 힘·응력·변형은 남기지 않는다. 시뮬레이터는 실물 물성으로 보정돼 있지 않고, 실측 방식은 조건이 바뀔 때마다 다시 측정해야 해 비용이 선형으로 증가한다.

SOLUTION

해법

RGB·Depth·Force·Stress 4계층을 동시에 기록해 결과가 아니라 결과를 만든 물리를 데이터화한다. 실측 기반 물성 캘리브레이션 파이프라인으로 보정값 변화가 **0.01% 이내**로 수렴할 때까지 반복하고, 한 번 실측한 뒤 조건 변형은 시뮬레이션으로 생성한다.

TRACTION

현재 단계

같은 로봇과 같은 모델에서 학습 데이터만 바꿔 연성체 조작 성공률을 **61.5%에서 84.2%**로 높였다(10종 평균, 자체 벤치마크 38,760회). 현대위아 1차 현장 벤치마크를 2026년 6월 완료하고 2차 PoC를 협의 중이다.

VISION

지향점

스페이스에이아이는 로봇이 물체를 잡을 때의 힘·응력·변형을 실측 보정한 물리 데이터로 만든다.

NVIDIA·RLWRLD와 공동으로 DexBench 연성체 트랙을 설계하고 있으며, 물성·보정 데이터가 쌓일수록 다음 물체와 다음 공정에 필요한 실측 횟수가 줄어든다.

MODEL

공정 단위 연간 구독

물성 보정 데이터 제공

ARPU

공정당 연 1억 원

고객사 평균 3개 공정

TARGET

20만 공정

적용 가능 비정형 제조 공정 Base

FUNDING

시드 투자 · TIPS R&D

ON-SITE EVENT

현장 이벤트 3종

01 사전등록 EVENT

이벤터스 사전등록 페이지에서 신청한 뒤, 행사 당일 현장에서 체크인하면 참여가 완료됩니다. 사전등록은 9월 2일(수) 21:00에 마감됩니다.

성심당
10,000원권
추첨 50명 · 8/17-9/2

02 창업동아리 참여 EVENT

동아리원 20명 이상이 함께 참석하면 증정합니다. 대표 1명이 QR로 명단을 제출하고, 당일 현장 체크인 확인 후 대표에게 전달됩니다.

배달의민족
상품권 200,000원
선착순 4팀

03 현장 참석자 경품 추첨 EVENT

사전등록을 마치고 현장 체크인 후 시상식까지 관람한 참석자를 대상으로 추첨을 진행합니다.

APPLE 맥 미니 · 다이슨 슈퍼소닉
소니 블루투스 헤드폰
인스탁스 미니 41
현장 추첨

경품 추첨은 사전등록 · 현장 체크인 · 시상식 관람까지 모두 마친 분을 대상으로 진행합니다.

VISITOR GUIDE

GRAVITY를 즐기는 법

CHECK-IN

등록·체크인

12:30부터 중앙 로비 등록대에서 체크인을 진행합니다. 사전등록자는 현장 체크인까지 마쳐야 이벤트 참여가 완료됩니다.

BOOTH

창업팀 부스 관람

12:30-13:30 중앙 로비에서 4대 과학기술원 창업팀 부스가 운영됩니다. IR 피칭에서 다 담기지 않는 제품과 시제품을 직접 볼 수 있는 시간입니다.

PITCH

IR 피칭 관람

학부생 리그 13:45-15:05, 대학원생 리그 15:50-17:10에 각각 10팀이 발표합니다. 이 프로그램북의 발표 순번은 무대 순서와 같습니다.

AWARDS

시상식

17:30-18:00 대강당에서 최종 10팀을 발표합니다. 현장 참석자 경품 추첨도 이 시간에 함께 진행됩니다.

행사는 과학기술 창업에 관심이 있는 누구나 무료로 관람할 수 있습니다. 사전등록은 [이벤터스 페이지](#)에서 9월 2일(수) 21:00까지 진행됩니다.

AFTER GRAVITY

GRAVITY는 오늘 끝나지 않습니다.

창업자본금

최종 선정된 10개 팀에는 창업자본금이 지급됩니다. 학부생 리그 5팀, 대학원생 리그 5팀입니다.

후속 지원 연계

자본금에 그치지 않고 각 팀의 단계에 맞는 후속 지원 프로그램으로 연계됩니다.

네 기관의 네트워크

오늘 처음 한자리에 모인 네 기관의 창업 생태계가 각 팀의 다음 단계로 이어집니다.

CREDITS

함께 만든 사람들

주최 · HOSTED BY



주관 · ORGANIZED BY

CPME

EVENT

2026 4대 과학기술원 창업리그 통합 결선
GRAVITY 2026

ADDRESS

대전 유성구 대학로 291

DATE · VENUE

2026. 09. 03 목 12:30-18:00
카이스트 본원 대강당

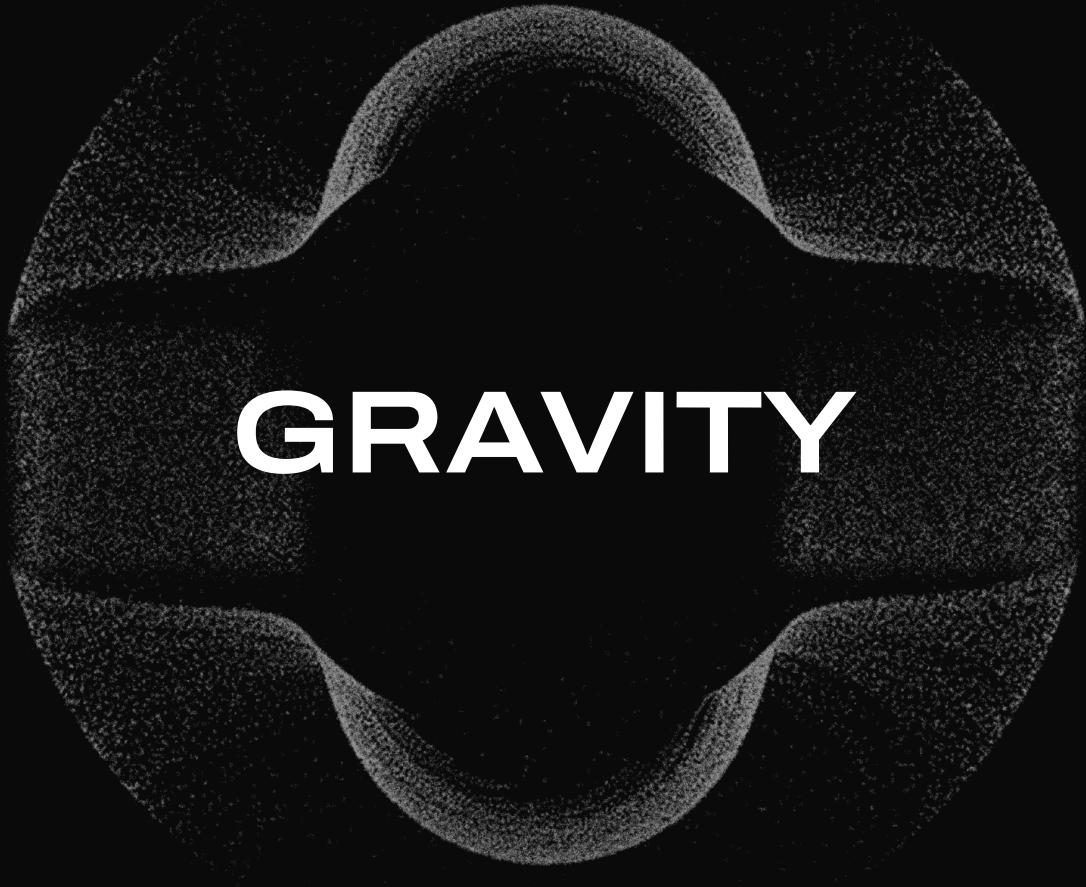
REGISTRATION

이벤터스 'GRAVITY 2026'
사전등록 2026. 08. 17 - 09. 02

본 프로그램북에 수록된 20개 팀의 소개 내용은 각 팀이 제출한 자료를 바탕으로 작성되었습니다.

각 기업의 로고와 상표는 해당 기업에 귀속되며, 무단 전재 및 재배포를 금합니다.

© 2026 KAIST · DGIST · GIST · UNIST. All rights reserved.



GRAVITY