Southeast Asia
Blockchain Week
2026

필요가 만든 제도: 동남아시아 디지털 자산의 선택과 실제

디지털 자산의 제도화는 지역마다 서로 다른 질문에서 출발한다. 미국 시장의 핵심 화두는 배분, 즉 전통 자본시장으로 디지털 자산을 어떻게 흡수하고 배분할 것인가에 있다. 반면 유럽 시장의 관심사는 규제, 즉 MiCA라는 단일화된 규제 프레임워크 아래에서 생태계를 어떻게 규율할 것인가에 집중되어 있다.

동남아시아는 완전히 다른 패러다임을 제시한다. 현지 실무 최전선에 있는 금융기관들의 주도로, 동남아시아는 디지털자산을 활용해 자국 내수 시장을 활성화하고 빠르게 성장하는 자산가 계층의 금융 역량을 강화하고 있다. 나아가 이를 고도로 유동적인 역내 유동성 네트워크로 연결해 나가는 중이다.

본 보고서는 동남아시아 블록체인 위크(Southeast Asia Blockchain Week)의 비공개 라운드테이블에서 업계 리더들이 공유한 생생한 실무 현실을 바탕으로, 동남아시아 6개 관할권의 디지털자산 아키텍처를 다각도로 분석하고 조망한다.

발간

#HASHED OPEN RESEARCH

SCB X

행사 주최 및 협력 기관

SHARDLAB

#HASHED

SCB X

목차

PART 1

동남아시아 디지털자산 시장 현황

- 서론 2
- 동남아시아 6개국(SEA-6) 디지털자산 시장 4
  - 싱가포르 5
  - 태국 6
  - 말레이시아 7
  - 베트남 8
  - 필리핀 9
  - 인도네시아 10
- 결론 11

PART 2

동남아시아 블록체인 위크**(SEABW)**

- 행사 소개 12
- 기조연설
  - 가치 창출의 중심 _김호진 샤드랩 대표 15
  - 모두를 위한 금융 _카위웃 템푸와팟 SCBX 최고혁신책임자(CIO) 겸 SCB 10X 대표 18
  - 인터넷 최초의 기계-네이티브 경제 _김서준 해시드 대표 21
- 라운드테이블 인사이트 25
  - 동남아시아 스테이블코인 결제 및 토큰화 자산의 현주소 27
  - 운영 임계점에 선 스테이블코인 결제 30
  - 규제 대상 금융자산 토큰화 — 효용성에 대한 검증 33
  - Web3와 AI의 실질적 접점 — 동남아시아 제도권의 전략적 선택 36

동남아시아 디지털자산 시장 현황

동남아시아는 약 7억 명의 인구를 기반으로 한 대표적인 모바일 중심(Mobile-first) 경제권이다. 이 지역은 신용카드와 오프라인 은행망이라는 중간 단계를 거치지 않고 현금 중심 경제에서 모바일 결제로 곧바로 도약했다. 이러한 도약은 금융 서비스를 넘어 전자상거래, 음식 배달, 엔터테인먼트 등 디지털 경제 전반의 성장을 견인하고 있다.

Metric	Value
ASEAN[1] 명목 GDP (2025)	$4.17T — 세계 4위 경제권
동남아 디지털경제 GMV (2025)	$305B — 2016년 최초 전망치 대비 1.5배
디지털 결제 비중 (2025)	60% 이상 2019년 현금 비중 60% 이상에서 완전히 역전

본 보고서가 다루는 동남아 6개국(SEA-6), 즉 싱가포르·태국·말레이시아·베트남·필리핀·인도네시아는 모두 중앙은행이 주도하는 지역 간 결제 연계(Regional Payment Connectivity, RPC) 체계에 참여하고 있으며, 국가별 실시간 QR 결제 시스템을 상호 연결하고 있다. 그 결과 역내 통화(local currency) 간 결제 비중은 2020년 약 7%에서 2025년 15% 이상으로 확대되었으며, 국가 간 결제 역시 현지 통화 간 직접 환전 방식으로 빠르게 전환되고 있다.

이처럼 결제 인프라는 빠르게 발전하고 있지만, 동남아시아는 동시에 역외 통화의 침투 압력에 직면해 있다. 달러 기반 스테이블코인은 규제 사각지대에서 개인을 중심으로 빠르게 확산되고 있으며, 중국 역시 역내 무역결제 수단으로 디지털 위안화(e-CNY) 보급을 적극 추진하고 있다. 이러한 환경에서 통화주권을 유지하고 자국 자본이 자국이 통제하는 결제 인프라 위에서 순환하도록 만드는 것은 동남아 각국의 핵심 정책 과제로 부상하고 있다.

그러나 동남아시아의 전략은 단순히 통화주권을 방어하는 데 그치지 않는다. 초기 디지털 혁신이 기존 소매결제 시스템을 디지털화하는 데 집중했다면, 현재는 토큰화(Tokenization), 스테이블코인, 프로그래머블 금융(Programmable Finance)을 기반으로 보다 성숙하고 접근성이 높은 자본시장을 구축하는 단계로 발전하고 있다.

이러한 변화는 중앙은행과 대형 금융기관이 주도하고 있다는 점에서 더욱 주목할 만하다. 싱가포르통화청(MAS)과 태국 중앙은행(Bank of Thailand)은 자산 토큰화, 기관용 CBDC(Wholesale CBDC), 국경 간 결제 등에서 실증사업(Pilot)을 넘어 실제 운영 단계(live deployment)로 빠르게 이동하고 있다. 동시에 싱가포르의 DBS와 태국의 SCB 10X를 비롯한 대형 금융그룹은 이러한 정책적 기반을 실제 상용 서비스로 연결하며 디지털자산 생태계의 성장을 견인하고 있다.

[1] ASEAN(Association of Southeast Asian Nations, 동남아시아국가연합)은 11개 회원국으로 구성된 동남아시아의 정치·경제 협력체를 의미하며, 지리적 개념인 동남아시아(Southeast Asia, SEA)와는 구분된다. 본 보고서에서 사용하는 'SEA-6'는 인도네시아, 말레이시아, 필리핀, 싱가포르, 태국, 베트남 등 동남아시아 6개 주요 경제권을 지칭하며, 본 보고서에서는 이들 국가를 중심으로 분석하였다.

이 같은 제도권 중심의 움직임과 함께, 동남아시아에서는 개인투자자를 중심으로 한 활발한 디지털자산 시장도 빠르게 성장하고 있다. 소비자 수용도 역시 세계 최고 수준이다. 체이널리시스(Chainalysis)의「2025 글로벌 가상자산 채택 지수(Global Crypto Adoption Index)」에 따르면, 전 세계에서 가상자산 활용도가 가장 높은 10개 국가 가운데 4개국이 동남아시아에 위치한다. 베트남이 4위, 인도네시아가 7위, 필리핀이 9위, 태국이 10위를 기록하며 동남아시아는 글로벌 디지털자산 시장의 핵심 지역으로 자리매김하고 있다.

이들 국가에서 나타나는 디지털자산 활용 사례는 개인 이용자의 디지털자산 활용은 실용적인 목적에 기반을 두고 있다. 외화 보유와 환전에 한도를 두는 국가에서는 USDT가 달러 가치 저장 수단으로 활용되고 있으며, 해외송금에서는 스테이블코인이 기존 금융망보다 저렴한 대안으로 사용되고 있다. 또한 거래소를 중심으로 활발한 개인 투자자 커뮤니티도 형성되어 있다.

이처럼 제도권이 시장 인프라를 구축하려는 상향식(Top-down) 정책 추진과 개인투자자의 실질적 수요에 기반한 하향식(Bottom-up) 시장 확대가 동시에 진행되면서, 아시아·태평양(APAC) 지역의 온체인 거래 규모는 2024년 6월부터 2025년 6월까지 1년 동안 1조 4천억 달러에서 2조 3,600억 달러로 증가했다. 이는 전 세계에서 가장 빠른 성장세이며, 그 중심에는 동남아 6개국(SEA-6)이 자리하고 있다.

본 보고서는 이러한 변화의 흐름을 분석하기 위해 두 개의 파트로 구성하였다.

Part 1에서는 동남아 6개국의 디지털자산 정책과 시장 현황을 거시적 관점에서 살펴본다. 국가별 규제 방향과 제도적 특징, 최근 주요 정책 동향을 비교·분석함으로써 동남아시아 디지털자산 생태계의 현재를 조망한다.

Part 2에서는 동남아시아 최대 블록체인 행사인 Southeast Asia Blockchain Week에서 진행된 기조연설과 비공개 라운드테이블 논의를 종합적으로 분석한다. 현지 시장을 직접 이끌고 있는 정책당국, 금융기관, 기업 관계자들의 논의를 바탕으로, 동남아시아 디지털자산 시장의 실제 사업화 현황과 향후 기회를 심층적으로 살펴본다.

동남아 6개국(SEA-6) 디지털자산 시장

동남아시아의 디지털자산 규제와 시장 활성화 전략은 크게 공세적(Offensive) 접근과 방어적(Defensive) 접근으로 구분할 수 있다.

베트남, 인도네시아, 필리핀은 개인투자자 중심의 시장이 먼저 성장한 국가들로, 규제의 주요 목적 역시 달러화(Dollarization) 확산을 억제하고 자국 통화의 통화주권을 유지하는 데 있다. 따라서 이들 국가는 시장 활성화보다는 위험 관리와 감독 기능을 강화하는 방어적 규제체계를 구축하는 경향을 보인다.
대표적으로 베트남에서는 연간 약 2,000억 달러 규모의 온체인 거래가 이루어지는 것으로 알려져 있으며, USDT와 같은 달러 기반 스테이블코인은 외화 보유 한도 아래 달러 가치 저장 수단으로 활용되고 있다. 필리핀 역시 해외송금 시장의 상당 부분이 해외 스테이블코인 네트워크를 통해 처리되면서 스테이블코인의 활용도가 빠르게 확대되고 있다.

반면 싱가포르와 태국, 그리고 최근 말레이시아에서는 규제기관과 금융기관을 중심으로 라이선스 기반의 자국통화 프레임워크가 활발히 검토되고 있다. 가맹점 결제에 사용되는 규제 기반 SGD 스테이블코인 발행, 태국 중앙은행 규제 샌드박스 내 바트화 스테이블코인, 이슬람 금융에 토큰화를 접목하려는 말레이시아의 실험이 이에 해당한다.

이하에서는 각 국가별 디지털자산 규제 방향과 최근 주요 정책 동향, 그리고 향후 해결해야 할 핵심 과제를 살펴본다.





싱가포르 **Singapore**

기관 중심 글로벌 디지털금융 인프라를 구축하는 허브, 개인시장 규제는 엄격하게

싱가포르는 역내뿐 아니라 글로벌 기관투자자의 자금이 유입되는 디지털자산 금융 인프라의 허브를 구축하는 것을 목표로 하고 있다. 실제로 Bybit의 「2025 World Crypto Rankings」에서는 기관시장 성숙도를 기준으로 세계 1위를 기록했으며, 개인투자자 채택률을 평가하는 TRM Labs의 GDP-PPP 가중 지수에서는 72위를 기록했다. 이는 싱가포르가 개인투자자 시장 확대보다 기관 중심 시장 육성에 정책 역량을 집중하고 있음을 보여준다.

최근 주요 동향

- 싱가포르통화청(MAS) 은 글로벌 공통 결제 인프라 구축 프로젝트인 Global Layer One(GL1) 의 1단계를 완료하고, Euroclear, HSBC, JP Morgan Kinexys 등 주요 금융기관과 함께 공통 결제 규칙과 프로그래머블 컴플라이언스(programmable compliance) 개발 도구를 공개했다. 이어 2025년 10월에는 BLOOM 프로젝트를 출범시켜 토큰화된 은행부채(tokenized bank liabilities)와 스테이블코인을 활용한 규제 기반 결제 체계를 G10 및 아시아 주요 통화로 확대했다. 현재 Ripple의 RLUSD와 공급망 금융기업 Unloq 등이 기업 자금관리와 무역금융 분야에서 시범사업을 진행하고 있다.

- 2025년 6월 시행된 DTSP(Digital Token Service Provider) 제도는 해외 고객만을 대상으로 영업하는 싱가포르 법인에도 라이선스 취득을 의무화했다. 이에 따라 약 200개로 추산되던 사업자가 약 40개 미만으로 재편되며 시장 구조가 빠르게 정비되고 있다.

- DBS·OCBC·UOB 등 싱가포르 3대 은행은 기관용 CBDC(Wholesale CBDC) 를 활용한 실제 결제를 성공적으로 수행했다. MAS는 2026년부터 단기 국채인 MAS Bills를 블록체인 기반 토큰 형태로 발행하고 동일한 CBDC 네트워크에서 결제하는 방안을 추진하고 있다.

- 스테이블코인 분야에서도 StraitsX가 발행하는 XSGD와 XUSD는 MAS의 단일통화 스테이블코인(Single-Currency Stablecoin) 규제체계에 부합하는 대표 사례로 인정받고 있으며, 2025년 누적 거래 규모는 180억 달러를 넘어섰다. 현재 120개 이상의 플랫폼에서 활용되고 있다.

싱가포르는 글로벌 디지털금융의 핵심 인프라와 규제 표준을 선도하고 있다. 다만 앞으로의 핵심 과제는 싱가포르가 구축한 결제 인프라와 표준을 통해 창출되는 경제적 가치가 실제로 싱가포르에 귀속될 수 있는가이다. 결제 인프라의 표준은 싱가포르가 만들고 있지만, 실제 금융 수익과 자본 흐름은 여전히 해외에서 발생하는 구조가 지속되고 있기 때문이다.



태국 **Thailand**

규제당국과의 활발한 논의와 기관 참여가 공존하는, 동남아시아에서 가장 다변화된 디지털자산 구성

태국은 동남아시아에서 가장 균형 잡힌 디지털자산 생태계를 구축한 국가 가운데 하나이다. 규제 체계는 태국 증권거래위원회(SEC) 와 태국 중앙은행(Bank of Thailand) 이 역할을 분담하는 이원화 구조를 채택하고 있다. 태국 SEC는 「디지털자산사업 긴급명령(Emergency Decree on Digital Asset Businesses, 2018)」에 따라 디지털자산의 발행, 중개, 거래, 수탁 등을 감독하며, 태국 중앙은행은 지급결제 시스템, 전자화폐(E-Money), 바트화 결제 등 지급결제와 관련된 정책을 담당한다. 디지털자산은 인가받은 사업자를 통해 합법적으로 거래할 수 있으며, 거래소, 브로커, 딜러, 투자자문업, 자산운용업, 수탁업, ICO 포털 등 사업 유형별로 인허가 체계를 운영하고 있다. 다만 상품 및 서비스의 결제수단으로 디지털자산을 사용하는 것은 여전히 금지되어 있다. 이러한 제도적 틀 아래에서 두 규제기관은 실증사업(Pilot)을 넘어 실제 상용화를 목표로 정책을 빠르게 발전시키고 있으며, 시장의 준비 수준에 맞춰 규제 샌드박스도 지속적으로 확대하고 있다.

최근 주요 동향

- 태국 중앙은행(BOT)의 프로그래머블 결제(Programmable Payment) 샌드박스에서는 SCBX의 벤처투자 및 혁신 자회사인 SCB 10X를 비롯해 Kasikornbank, Ascend Bit 등이 참여하여 실제 서비스 환경에서 프로그래머블 결제, 에스크로(escrow), 자산 토큰화 등을 시험하고 있다. 2025년 12월에는 참여 기업별 일정과 적용 범위를 보다 유연하게 운영하도록 제도를 확대하면서, 상용화를 염두에 둔 실증을 지속하고 있다.

- Tourist DigiPay 프로젝트는 2025년 4분기부터 18개월간 시범 운영되는 관광객 대상 결제 샌드박스이다. 해외 관광객은 SEC 인가 사업자를 통해 보유한 디지털자산을 태국 바트화로 환전한 뒤, 태국 중앙은행이 감독하는 전자지갑(e-Wallet)에 충전하여 QR 결제로 사용할 수 있다. 가맹점에는 바트화만 지급되므로 기존 결제 인프라와도 자연스럽게 연계된다. 이 사업은 태국 SEC, 재무부, 자금세탁방지청(AMLO), 관광체육부가 공동으로 추진하고 있다.

- 인가된 거래소 시장은 여전히 Bitkub 중심으로 운영되고 있다. 2026년 1분기 기준 Bitkub의 시장점유율은 약 75%에 달하며, 태국 최대 유통기업인 The Mall Group과 태국관광청(TAT)도 Bitkub 생태계와 협력 관계를 구축하는 등 관광·유통 산업 전반으로 활용 범위가 확대되고 있다.

이러한 환경 속에서 SCBX는 태국의 제도적 프레임워크를 실제 상용화 서비스로 전환하는 데 가장 앞장서 온 기관 중 하나다. SCB 10X는 태국중앙은행의 첫 프로그래머블 결제 샌드박스에 참여해 태국 최초의 프로그래머블 바트화 연동 스테이블코인을 출시했다. 또한 Token X는 30억 바트(한화 약 1,100억 원) 이상의 자산을 토큰화했으며, InnovestX를 통해 라이선스를 보유한 디지털 자산 브로커리지를 운영하고 있다.
태국이 크립토 ETF 및 토큰화 예금 도입을 향해 나아가는 가운데, SCBX는 라이선스를 획득한 자체 인프라와 규제 당국과의 긴밀한 협력 관계, 그리고 전 영역에 걸친 상업적 실행 이력을 모두 갖춘 보기 드문 현지 금융기관이다.

태국은 탄탄한 개인투자자 기반과 적극적인 규제정책이 동시에 작동하는 동남아시아 대표 디지털자산 시장이다. 태국 중앙은행, SEC, 재무부는 실질적인 활용 사례를 지속적으로 발굴하며 다양한 실증사업을 추진하고 있으며, 상당수 프로젝트는 상용화를 목표로 진행되고 있다. 다만 향후 해결해야 할 과제도 분명하다. 디지털자산 관련 인프라는 꾸준히 확대되고 있지만, 전통 자본시장이 위축되는 상황에서 디지털자산 산업이 기관투자자 중심의 시장으로까지 성장할 수 있을지는 여전히 중요한 과제로 남아 있다.



말레이시아 **Malaysia**

이슬람 금융을 기반으로 토큰화를 선도하는 제도권 중심 전략

말레이시아는 동남아시아에서 비교적 이른 시기부터 디지털자산 규제 체계를 구축해 온 국가다. 과거에는 자본 유출을 엄격히 관리하는 보수적인 정책 기조를 유지했지만, 최근에는 국가가 주도하는 토큰화(Tokenization) 전략으로 정책 방향을 빠르게 전환하고 있다. 말레이시아 중앙은행(Bank Negara Malaysia, BNM)은 디지털자산 혁신 허브(Digital Asset Innovation Hub, DAIH)를 중심으로 다양한 실증사업을 추진하고 있으며, 증권위원회(Securities Commission)는 디지털자산거래소(Digital Asset Exchange, DAX) 제도를 지속적으로 고도화하고 있다. 이를 기반으로 링깃(Ringgit) 기반 스테이블코인과 토큰화 예금 도입도 본격적으로 추진되고 있다. 말레이시아의 가장 큰 차별화 요소는 세계적으로 경쟁력을 갖춘 이슬람 금융 생태계이다. 1983년 제정된 이슬람은행법(Islamic Banking Act)과 1997년 설립된 국가 샤리아 자문위원회(National Shariah Advisory Council)를 기반으로 구축된 제도적 기반은 말레이시아만의 강점이다. 여기에 디지털자산 기술을 접목함으로써, 말레이시아는 샤리아(Shariah) 원칙을 준수하는 디지털금융 시장을 선도할 수 있는 독보적인 위치를 확보하고 있다.

최근 주요 동향

- 말레이시아 중앙은행(BNM)은 2025년 6월 디지털자산 혁신 허브(DAIH) 를 출범시키고, 프로그래머블 결제, 링깃 기반 스테이블코인, 스테이블코인을 활용한 공급망 금융 등을 주요 연구 과제로 추진하고 있다. 중앙은행은 이를 통해 금융시스템과 실물경제 전반의 새로운 효율성을 창출하는 것을 목표로 제시하고 있다.

- 증권위원회는 「공개협의안(Public Consultation Paper) 3/2025」를 통해 디지털자산거래소(DAX)의 상장 규제 완화 방안(Liberalised Listing Framework) 을 제안했다. 앞으로 거래소는 증권위원회의 사전 승인을 받지 않고도 일정 요건을 충족하는 토큰을 자체적으로 상장할 수 있으며, 대신 최소 자기자본, 수탁체계, 거래이력 관리 등 거래소의 책임과 의무는 한층 강화된다. 이에 따라 말레이시아 최대 거래소인 Luno는 상장 자산을 기존 22종에서 51종까지 단계적으로 확대할 계획이다.

- 링깃 기반 규제형 스테이블코인도 빠르게 등장하고 있다. 대표적으로 Bullish Aim이 발행하는 RMJDT[2]는 말레이시아 증권위원회(SC)와 중앙은행(BNM)이 공동으로 운영하는 규제 샌드박스에서 개발되고 있다. 또한 Standard Chartered Malaysia 와 Capital A 역시 DAIH를 통해 기관 중심의 스테이블코인 활용 방안을 검토하고 있다.

- 말레이시아가 가장 큰 경쟁력을 갖는 분야는 이슬람 금융과 토큰화의 결합이다. 증권위원회는 국부펀드 Khazanah 와 함께 수쿠크(Sukuk, 이슬람 채권) 의 토큰화를 추진하고 있으며, 이를 싱가포르와 인접한 조호르 경제특구(Johor Special Economic Zone) 와 연계하는 방안도 검토하고 있다. 조 달러 규모의 세계적인 이슬람 금융 시장에서 높은 점유율을 보유한 말레이시아는 이를 바탕으로 샤리아 기반 토큰화 금융 분야의 글로벌 허브로 도약할 가능성이 크다. 이는 동남아시아뿐 아니라 샤리아 원칙에 부합하는 금융 상품이 구조적으로 부족한 전 세계 이슬람권 자본시장까지 포괄하는 새로운 시장을 열 수 있을 것으로 기대된다.

말레이시아는 최근 빠르게 진전되고 있는 규제 혁신을 바탕으로 디지털자산 산업을 적극 육성하고 있다. 다만 앞으로의 핵심 과제는 엄격한 자본규제를 유지하면서도 시장의 혁신성과 건전성을 동시에 확보할 수 있는지, 그리고 이슬람 금융이라는 고유한 경쟁력을 실제 글로벌 디지털금융 시장에서 차별화된 사업

[2] 조호르주 섭정 혹은 왕세자(Johor Regent or Tunku Ismail)가 의장을 맡고 있어 왕실의 지원을 받는다고 볼 수 있음.

모델로 연결할 수 있는지에 달려 있다. 특히 향후 Malaysia Blockchain Week에서 발표될 국가 차원의 디지털자산 전략 로드맵은 이러한 방향성을 가늠할 중요한 이정표가 될 것으로 보인다.



베트남 **Vietnam**

국내 제도권 편입을 겨냥한 고강도 규제와 역외에 머무는 개인 거래가 상충하는 시장

베트남은 「디지털기술산업법(Law on Digital Technology Industry)」과 관련 결의안(Resolution)의 전면 시행을 통해, 기존 입장을 구체화하는 방식으로 2026년 디지털자산의 불명확했던 법적 지위를 해소했다. 중앙은행은 디지털자산을 지급결제 수단으로 사용하는 것을 계속 금지하고 있지만, 최근 제도 정비를 통해 국내 디지털자산 거래소의 발전을 지원하는 방향으로 정책을 명확히 했다. 특히 최초의 국내 인가 거래소가 운영을 시작한 지 6개월이 지나면, 모든 신규 디지털자산 거래는 정부의 승인을 받은 국내 거래 채널을 통해서만 이루어져야 한다.

최근 주요 동향

- 약 1년 만에 디지털자산 법·제도 체계 구축했다
    - 디지털기술산업법(Digital Technology Industry, DTI Law) — 2025년 6월 14일 제정되어 2026년 1월 1일부터 시행되었다. 이 법은 인공지능(AI), 반도체, 디지털자산을 포괄하는 동남아시아 최초의 종합 법률로, 디지털자산을 민법상 재산(property) 으로 인정했다. 또한 게임 토큰이나 로열티 포인트와 같은 가상자산(virtual assets) 과 디지털자산을 구분하고, 증권(Security), 스테이블코인(Stablecoin), 중앙은행 디지털화폐(CBDC)와도 별도의 범주로 규율하고 있다.
    - 결의안 제05/2025/NQ-CP호(Resolution 05/2025/NQ-CP, 2025년 9월) — 2025년부터 2030년까지 5년간 운영되는 시범사업으로, 인가된 사업자를 대상으로 디지털자산의 발행, 거래 및 감독 체계를 구축하는 내용을 담고 있다.
        - 5개 기업이 1차 심사를 통과했다. Techcombank, VPBank, LPBank 계열사와 VIX Securities, 그리고 대기업 Sun Group이 첫 번째 자격 심사를 통과했으며, 가장 빠른 경우 2026년 3분기부터 거래가 시작될 것으로 예상된다.

국내 인가 거래소는 아직 운영을 시작하지 않았으며, 최소 납입자본금(charter capital) 10조 베트남동(약 3억 8천만 달러) 이라는 높은 진입 요건이 설정되어 있다. 이에 따라 시장 진입은 은행 또는 증권사를 기반으로 한 일부 사업자로 제한될 가능성이 크다. 앞으로의 핵심 과제는 이러한 제도 전환이 베트남 시장으로의 자금 유입을 촉진하는 기반이 될 수 있을지, 그리고 해외 거래소 중심의 시장 구조를 재편한 이후에도 시장이 안정적으로 정착할 수 있을지에 달려 있다.



필리핀 **Philippines**

대규모 개인투자자 시장을 기반으로 감독을 강화하는 이원화 규제체계

필리핀의 디지털자산 시장은 크게 세 가지 특징으로 요약된다. 첫째는 Axie Infinity가 주도한 2021~2022년 플레이투언(Play-to-Earn, P2E) 열풍, 둘째는 해외 노동자 송금(Overseas Worker Remittances)과 이를 기반으로 한 스테이블코인 송금망 구축 가능성, 셋째는 소비자 중심의 슈퍼앱 생태계이다. 시장의 수요 기반도 상당하다. 필리핀은 2025년 해외 노동자 송금을 통해 약 350억 달러를 수취했으며, 이 가운데 약 40%가 미국에서 유입됐다(이는 디지털자산 거래 규모가 아니라 기존 은행 시스템을 통한 공식 송금 규모이다). 한편 최근 몇 년간 규제는 한층 강화되는 추세다. 필리핀 중앙은행(Bangko Sentral ng Pilipinas, BSP)과 증권거래위원회(SEC)는 2025년부터 2026년에 걸쳐 감독과 집행을 적극적으로 강화하고 있다.

최근 주요 동향

- 필리핀 중앙은행(BSP) 은 2022년 9월 처음 도입한 가상자산서비스사업자(Virtual Asset Service Provider, VASP) 신규 인가 유예 조치를 2025년 9월 1일부터 무기한 연장했다. 이에 따라 기존 인가 사업자인 PDAX, Coins.ph, Maya, UnionBank, GoTyme 등은 계속 영업할 수 있지만, 신규 인가 신청은 더 이상 접수하지 않고 있다. 현재 필리핀에서 지급결제 관련 디지털자산 사업을 새롭게 운영하려면 기존 VASP 인가 사업자를 인수하는 것이 사실상 유일한 진입 경로가 되었다.
    - 2026년 6월 BSP는 Binance와 파트너사인 BlockShoals 모두 VASP 라이선스를 보유하고 있지 않다고 공식 밝혔다. 이는 BlockShoals가 SEC 규제 샌드박스 승인을 받았더라도, SEC의 승인과 BSP의 인가는 서로 대체될 수 없음을 분명히 한 것이다.
    - 감독·집행도 동시에 강화됐다. SEC는 OKX, Bybit, Kraken 등 인가받지 않은 해외 플랫폼에 대해 투자자 경고(Advisory)를 발표하며 규제 집행을 확대하고 있다.
- Coins.ph가 발행하는 PHPC는 필리핀 페소(PHP)에 1:1로 연동되고, 국내 은행 예금으로 전액 담보되는 스테이블코인이다. PHPC는 2025년 중반 중앙은행의 규제 샌드박스 과정을 완료했으며, 해외송금과 법정통화 환전(Off-ramp)을 위한 자국 스테이블코인으로 자리매김하고 있다. GCash도 2025년부터 애플리케이션 내에서 USDC를 지원하기 시작했다.

신규 VASP 인가가 중단된 가운데, SEC의 디지털자산서비스사업자(Crypto-Asset Service Provider, CASP) 제도가 본격적으로 시행되고 있다. 앞으로는 SEC가 최초의 CASP 인가 사업자를 어떤 기준으로 감독할 것인지, 그리고 이미 활발하게 형성된 개인투자자 시장을 상대적으로 제한적인 제도권 금융 기반 위에서 어떻게 규율해 나갈 것인지가 핵심 과제가 될 전망이다.



인도네시아 **Indonesia**

엄격한 건전성 규제와 정부 주도의 생태계 육성을 병행하는 전략

2025년은 인도네시아 디지털자산 규제에 있어 중요한 전환점이었다. 2025년 1월 10일부로「금융서비스청 규정(OJK Regulation) 27/2024」 및 「정부령(Government Regulation) 49/2024」이 시행되면서, 디지털자산에 대한 감독 권한이 상품선물거래감독청(Bappebti) 에서 금융서비스청(Otoritas Jasa Keuangan, OJK) 으로 공식 이관됐다. 이는 디지털자산을 더 이상 상품(commodity) 중심의 규제 체계에서 다루지 않고, 건전성 규제(prudential regulation), 투자자 보호, 자본규제를 중심으로 관리하겠다는 정책적 전환을 의미한다. OJK는 이러한 규제 개편과 함께 생태계 육성에도 적극 나서고 있다. 대표적으로 전국 단위의 크립토 리터러시 프로그램(Bulan Literasi Kripto) 을 운영하고 있으며, 중앙은행(Bank Indonesia) 및 창조경제부(Ministry of Creative Economy, Ekraf) 와 협력해 해커톤을 개최하는 등 산업 활성화를 위한 다양한 정책을 추진하고 있다. 이는 동남아시아에서 가장 규모가 크고 활발한 개인투자자 시장 가운데 하나를 보유한 인도네시아가, 이에 발맞춰 정부 주도의 하향식 산업 육성 전략을 적극 추진하고 있음을 보여준다.

최근 주요 동향

- OJK 규정 제23/2025호(OJK Regulation 23/2025) 가 2025년 12월 시행되면서 OJK의 감독 권한이 더욱 명확해졌으며, 디지털자산 파생상품 거래를 위한 규제 체계도 공식적으로 마련되었다.

- 인도네시아 재무부는 디지털자산 거래에 대한 부가가치세(VAT) 및 소득세를 규정한 재무부령 제50/2025호(MOF Regulation 50/2025) 를 제정했다. 이에 따라 디지털자산 거래에 부과되던 부가가치세는 폐지되었으며, 거래에는 0.21%의 최종소득세(final income tax)가 적용된다. 이는 그동안 디지털자산을 무형자산이자 상품으로 취급하면서 발생했던 이중 과세 부담을 해소하고, 디지털자산을 금융자산에 보다 부합하는 과세 체계로 전환했다는 점에서 의미가 있다. 다만 이러한 세제 개편은 시장 유동성과 투자자의 거래 행태에도 영향을 미치고 있다.

- 디지털자산은 여전히 통화법(Currency Law) 에 따라 지급결제 수단으로 사용할 수 없으며, 루피아(Rupiah) 만이 유일한 법정통화로 인정된다. 이에 따라 지급결제서비스 제공자는 암호화폐 결제를 처리할 수 없다. 또한 인도네시아는 스테이블코인에 대한 별도의 규제 체계를 아직 마련하지 않았으며, 지급결제 수단으로 루피아 기반 스테이블코인을 인정할 것인지에 대해서도 인도네시아 중앙은행은 아직 명확한 입장을 내놓지 않고 있다. 한편 업계에서는 통화주권(Monetary Sovereignty)의 중요성을 지속적으로 강조하고 있다.

인도네시아의 핵심 과제는 투자자 보호를 중심으로 한 건전성 규제와 정부 주도의 하향식 산업 육성 정책을 병행하는 현재의 접근이, 동남아시아 최대 규모의 개인투자자 시장을 기관 중심의 성숙한 토큰화 자산 시장으로 발전시키는 기반이 될 수 있을지 여부다. 또한 아직 결론이 나지 않은 스테이블코인 지급결제 정책이 향후 자국 내 금융 인프라로 자리 잡을 수 있을지도 중요한 과제로 남아 있다.

소결

지난 10년간 동남아시아는 차세대 금융 인프라 구축을 뒷받침할 디지털 네이티브 이용자 기반과 제도권 금융기관의 높은 관심을 축적해 왔다. 그리고 2026년은 이러한 흐름이 새로운 전환점에 진입하는 시기다. 각국 정부는 디지털자산 전략을 구체화하고 있으며, 금융기관들은 실증사업을 넘어 실제 서비스 단계로 나아가고 있다. 또한 민간에서 시작된 디지털자산의 활용은 다양한 실제 사용 사례로 확산되고 있다. 이제 남은 것은 실행이다.

다음 장에서는 이러한 변화를 현장에서 직접 이끌고 있는 사업자와 빌더의 시각을 살펴본다. 이들은 금융기관과 긴밀히 협력하며 사업적 가능성을 검증하는 한편, 토큰화 자산의 2차 시장 활성화를 위한 다양한 시도를 이어가고 있다.

Southeast Asia Blockchain Week

해시드(Hashed)와 샤드랩(ShardLab)이 주최하고 SCBX가 파트너로 참여한 '동남아시아 블록체인 위크(SEABW)'에는 전 세계에서 4,000명이 넘는 참가자와 100명 이상의 연사가 모였다. 2026년 SEABW는 역대 최대 규모의 동남아시아 블록체인 행사로 기록되었다.

이번 행사는 블록체인 생태계 전반을 아우르는 글로벌 플랫폼으로 기획되었다.

기조연설을 통해 동남아시아의 전략적 방향성을 제시했으며, AI 해커톤과 프로토콜 캠프에는 92개 이상의 팀이 참가해 광범위한 개발자 커뮤니티를 한자리에 모았다. 특히 비공개 라운드테이블은 규제 당국, 금융기관, Web3 리더들이 민감한 현안을 정면으로 다루는 전략적 소통 창구 역할을 했다. 전면 무료로 개방된 일반 참가는 동남아시아 Web3 생태계의 대중적 확장을 도모하기 위한 핵심 전략이었다.

이어지는 장에서는 이번 행사에서 도출된 핵심 의제를 집중 조명한다. 금융기관의 도입 로드맵, 비(非)USD 스테이블코인의 전략적 실효성, 토큰화 자산의 새로운 설계, 그리고 아시아 전역에서 본격화되는 Web3 인프라와 에이전틱 AI 경제의 융합 양상을 다룬다.




Play to Build
AI Hackathon
Play to Build:
AI Hackathon
$1,400
Play to Build:
AI Hackathon
$2,800
Play to Build:
AI Hackathon


Circle
Vice President for Strategy
Public Policy, Asia Pacific







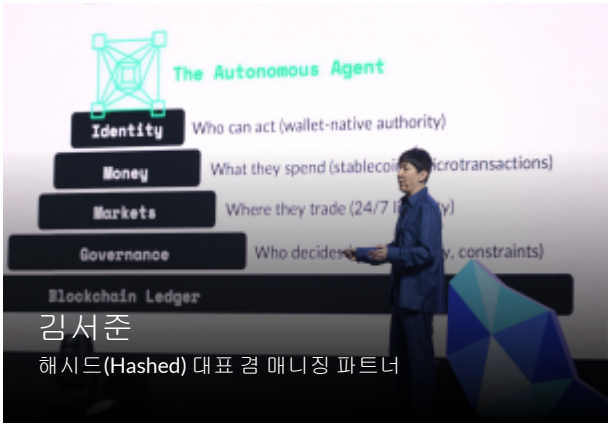



Wanrob
Boontham
Token X
Jim
Lee
Josh
Lee


SCB



카위웃 템푸와팟
SCBX 최고혁신책임자(CIO) 겸 SCB 10X 대표



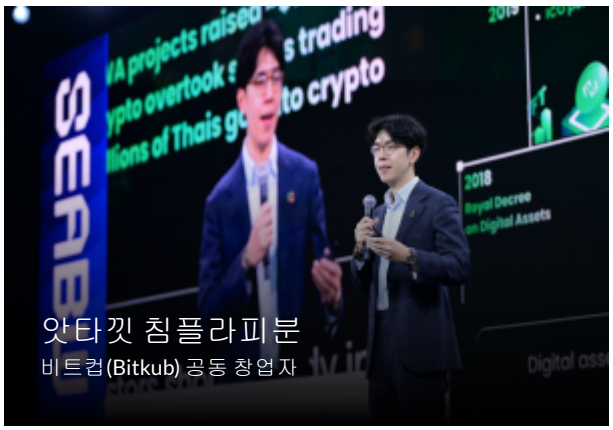
김서준
해시드(Hashed) 대표 겸 매니징 파트너



부트리 왕시리룽루앙
태국증권거래위원회(SEC) 디지털자산정책국장



김호진
샤드랩(ShardLab) 대표



앗타낏 침플라피분
비트컵(Bitkub) 공동 창업자



무하마드 네일 엘 히맘
인도네시아 창조경제부 디지털·기술창의국장



“가치 창출의 중심”
동남아시아가 만드는 다음 **Web3** 시장

김호진 | 샤드랩(ShardLab) 대표

지난 몇 년간 저희에게 한 가지 사실이 점점 더 분명해지고 있습니다. Web3의 다음 주요 챕터는 동남아시아에서 열릴 가능성이 크다는 것입니다. 이는 동남아시아가 가장 빠르게 움직이기 때문도 아니고, 단순히 인구가 많기 때문도 아닙니다.

시장의 가치는 트래픽(traffic)과 거래량의 곱으로 이해할 수 있습니다. 이 두 축이 어떻게 상호작용 하는지가 바로 저희가 이 시장을 바라보는 프레임워크입니다. 동남아시아 디지털 경제의 총거래액(GMV)은 3,000억 달러를 돌파했으며, 지난 10년간 700% 이상 성장했습니다. 소비만의 이야기가 아닙니다. 동남아시아의 깃허브(GitHub) 개발자 풀은 단 1년 만에 30% 이상 성장했습니다. 시장은 소비자 기반에서 개발자 기반으로 이동하고 있습니다.

이러한 흐름 속에서 다음 단계의 사용과 거래를 이끌 네 가지 주요 블록체인 기회를 살펴보고자 합니다.

첫 번째 기회는 스테이블코인과 토큰화 예금입니다. 이미 동남아시아의 주요 국가들은 이를 일상 경제에 본격적으로 통합하기 시작했습니다. 대표적으로 태국 중앙은행(Bank of Thailand)과 태국 증권거래위원회(Thai SEC)는 프로그래머블 스테이블코인 전용 샌드박스 프로그램을 출범시켰습니다. 또한 샤드랩의 파트너사인 SCB 10X는 지난 방콕 데브콘(Devcon)에서 태국의 전국 표준 QR 결제 시스템인 프롬프트페이(PromptPay)와 연동한 스테이블코인 기반 통합 결제 시스템을 선보인 바 있습니다. 아울러 필리핀, 말레이시아, 인도네시아 전역에서도 주요 은행과 시장 선도 기업들이 스테이블코인을 적극적으로 채택하고 있습니다.

두 번째 기회는 '월렛(Wallet) 2.0', 즉 에이전틱(Agentic) 기능을 갖춘, 현지화된 규제 준수형 지갑입니다. 동남아시아 시장은 신용카드보다 QR 및 모바일 결제에 훨씬 더 익숙한 환경을 가지고 있습니다. 여전히 높은 금융 소외 계층 비중과 젊은 소비자층 중심의 인구 구성이 그 배경입니다. 이에 따라 동남아시아 지역의 많은 국가들은 태국의 프롬프트페이를 비롯해 필리핀, 베트남, 말레이시아의 유사 시스템 등 전국 단위의 QR 결제 이니셔티브를 출범시켰으며, 이제 일반 시민들이 매일 이를 사용하고 있습니다.

세 번째 기회는 RWA(Real-World Assets, 실물자산)와 증권화 토큰(Securitized Tokens)입니다. 정부 차원의 움직임을 넘어, 현재 민간 금융 및 원자재 시장에서도 금융·비금융 기업들을 위한 실물자산의 토큰화가 활발히 진행 중입니다. 공급망 금융(Supply Chain Financing)이 좋은 예입니다. 제조 및 물류 기업들은 자산을 유동화하여 보다 공격적으로 사업을 확장하고자 하며, 이 영역의 기회는 상당히 큰 상황입니다.

네 번째 기회는 에이전틱 사회(Agentic Society)를 위한 금융 및 신원 인프라입니다. 동남아시아가 미국이나 중국처럼 AI 기술을 선도하기는 어려울 수 있으나, 현지 대기업과 정부는 에이전틱 경제를 디지털 자산과 통합하기 위해 적극적으로 움직이고 있습니다. 특히 비자(Visa), 마스터카드(Mastercard) 같은 글로벌 대기업들이 바로 이러한 소비자층을 주목하여 동남아시아를 첫 테스트베드(Testbed)로 삼고 있다는 점은 특히 주목할 필요가 있습니다.



마침 오늘 동남아시아의 중심, 방콕에 모인 만큼 방콕이 가진 잠재력에 대해 조금 더 구체적으로 이야기해보고자 합니다. 저는 진심으로 방콕이 동남아시아 Web3 성장의 중심이 될 수 있다고 생각하며, 그 근거는 크게 네 가지입니다.

첫째, 태국 규제 당국은 동남아시아에서 가장 적극적인 Web3 이니셔티브를 추진하고 있습니다. 태국 SEC의 3개년 계획과 태국 중앙은행(Bank of Thailand)의 전략적 포지셔닝이 이를 증명하는 대표적인 사례입니다.

둘째, 시장의 산업화가 가속화되고 있습니다. 주요 은행과 대기업들이 시장에 대거 진입하고 있습니다. 샤드랩의 파트너사인 SCB가 좋은 예입니다. 이곳에 기반을 둔 많은 디지털자산 거래소들 역시 대형 로컬 및 글로벌 사업자들에 의해 소유되거나 공동 소유 형태로 운영되고 있습니다.

셋째, 방콕은 본질적으로 글로벌 허브입니다. 방콕은 전 세계에서 가장 많이 방문되는 도시이자, 150만 명의 외국인 거주자가 살고 있는 도시이기도 합니다. 블록체인의 핵심 가치 제안(Value Proposition) 중 하나가 국경을 넘나드는 활동을 더 저렴하고 빠르게 만드는 것이라는 점에서, 방콕은 그 가치를 구현하기에 가장 자연스러운 도시 중 하나입니다.

넷째, 태국은 최상위 테크 시장입니다. 방콕과 치앙마이는 특히 테크 분야 종사자를 포함한 디지털 노마드들에게 세계에서 가장 인기 있는 도시로 꾸준히 꼽히고 있습니다. 태국은 국제 리테일 소비자뿐만 아니라, AI와 첨단 기술을 이 지역에 들여올 글로벌 개발자들에게도 핵심적인 허브가 될 것입니다.

향후 에이전틱 사회를 내다볼 때, 방콕과 태국, 그리고 동남아시아는 그 첫걸음을 내딛기에 매우 유리한 위치에 있습니다. 동남아시아는 세 가지 소비자층을 동시에 겨냥할 수 있는 독보적인 시장입니다. 젊고 디지털에 능숙한 국내 인구, 150만 명이 넘는 외국인 거주자, 그리고 세계 어느 도시보다도 많은 외국인 관광객 유입이 그것입니다. Web3와 AI를 일반 소비자에게 전달할 가장 자연스러운 진입점은 관광을 중심으로 구축된 버티컬 킬러 앱(Vertical Killer App)에 매끄러운 결제 환경과 탈중앙화 커뮤니티를 결합한 형태가 될 수 있습니다.

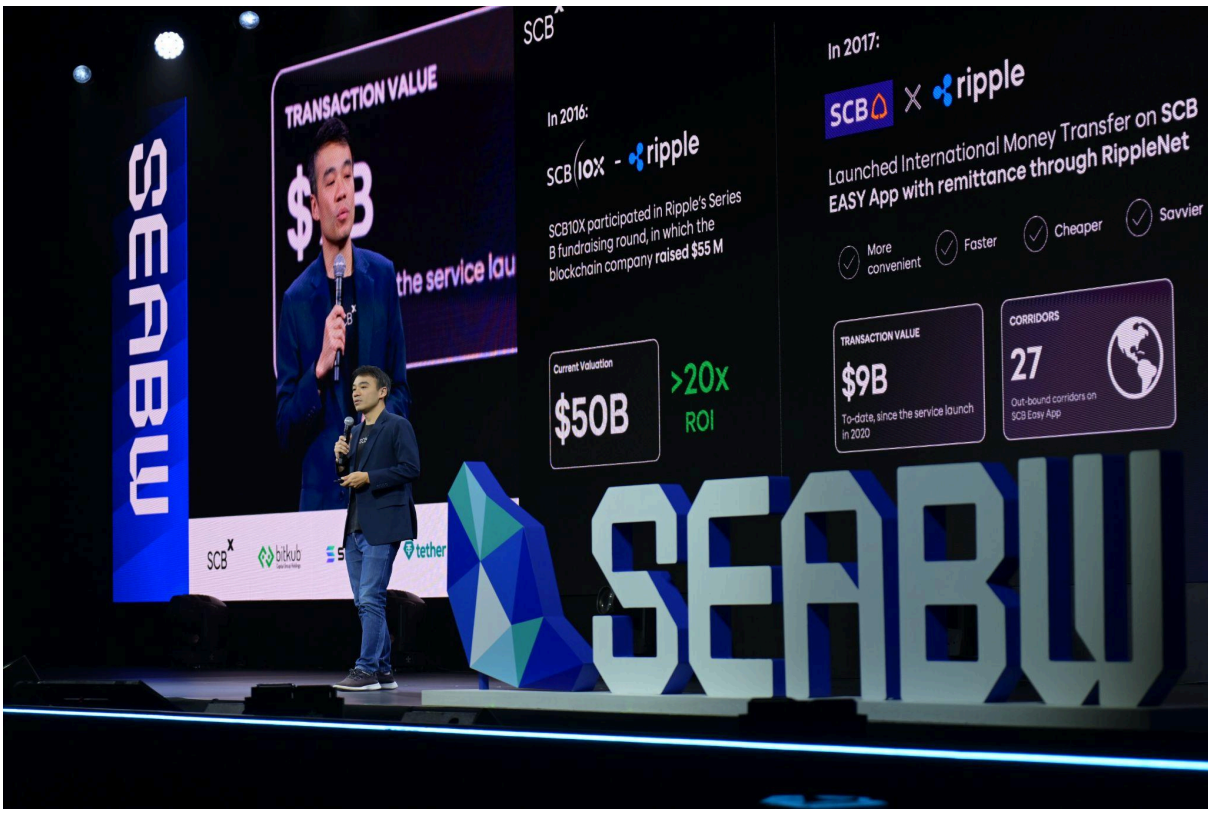
그러나 그러한 제품이 성공적으로 안착하기 위해서는 반드시 올바른 인프라 위에 자리 잡아야 합니다. 이는 KYC(고객확인, Know Your Customer)와 KYA(에이전트확인, Know Your Agent)를 동시에 가능하게 하는 공식 디지털 신원(Digital ID) 레이어, 그리고 스테이블코인과 블록체인 레일 위에 구축된 애그리게이터(Aggregator)를 의미합니다. 이러한 기반이 갖추어질 때, 소비자층과 제품의 조합은 단순히 이 지역의 상징에 머물지 않고, 동남아시아 생태계의 다음 세대를 정의할 실질적인 기회가 될 것입니다.

이것이 바로 저희가 동남아시아를 단순한 트래픽이나 사용자의 발전소가 아니라, '가치 창출의 중심'으로 정의하는 이유입니다. 이는 곧 앞서 말씀드린 핵심 영역들을 겨냥해 샤드랩이 로컬 파트너들과 함께 R&D와 벤처 빌딩을 추진하고 있는 방향이기도 합니다. 저희의 또 다른 미션은 프로그램, 인재 부트캠프(Talent Bootcamp), 그리고 SEABW(Southeast Asia Blockchain Week)와 같은 컨퍼런스를 통해 계속해서 현지 Web3 커뮤니티를 육성하는 것입니다.

오늘은 SEABW의 공식적인 개막일입니다. SEABW는 불과 2년 전에 첫 걸음을 뗐음에도, 지난 행사에서는 4,000명이 넘는 참석자와 200명의 연사, 그리고 60개의 사이드 이벤트 개최라는 성과를 거두었습니다. 명실상부 동남아시아 최대 규모이자, 동남아시아 Web3 생태계를 하나로 잇는 만남의 장으로 자리잡게 된 것입니다. 올해 행사는 더욱 규모를 키워 대중성을 확보하고자 합니다. 일반 입장은 무료로 진행되며, SEABW는 모든 소비자, 투자자, 개발자, 정책 입안자, 그리고 호기심을 가지고 발을 들인 신규 참석자 모두에게 열려 있습니다. 특히 최근 스테이블코인, RWA 등 온체인 상에서 새로운 비즈니스 기회들이 떠오르고 있는 만큼, 이러한 흐름에 발맞춰 동남아시아에서 유일무이한 성격의 '기관 투자자 라운드테이블(Institutional Roundtable)'도 별도로 마련했습니다.

샤드랩은 규제 당국과 트레이더, 대기업과 리테일, 기관과 스타트업, 그리고 무엇보다도 로컬과 글로벌 사이를 잇는 다리가 되고자 합니다.

저희는 Web3의 다음 챕터가 바로 이곳, 동남아시아에서 쓰일 것이라고 믿습니다.



모두를 위한 금융, **SCBX**의 여정

– 디지털 자산 인프라에서 금융의 미래로

카위웃 템푸와팟(Kaweewut Temphuwapat) | SCBX 최고혁신책임자(CIO) 겸 SCB 10X 대표

오늘 이 자리에서는 SCBX가 디지털 자산 인프라와 생태계를 구축해 온 지난 10년간의 여정을 공유하고자 합니다. 저희는 이 시장의 태동기부터 현장에 있었고, 끊임없이 실행해 왔으며, 지금 이 순간에도 혁신을 이어가고 있습니다. SCBX가 지향하는 '모두를 위한 금융(Building for Everyone)'은 문자 그대로의 의미입니다. 저희는 특정 기관이나 일부 디지털 자산 투자자만을 위해 인프라를 만들지 않습니다. 더 나은 금융 접근성을 누릴 자격이 있는 모든 사람들을 위해 만들고 있습니다.

약 10년 전, 저희는 '투자'에서 출발했습니다. 리플(Ripple)의 시리즈 B 단계에 투자했으며, 리플넷(RippleNet)을 금융 시스템에 통합해 고객들이 국경 간 결제를 더욱 빠르고 저렴하게 이용할 수 있도록 했습니다. 리플넷 통합을 통한 누적 거래액은 현재 27개 코리도(Corridor, 국가 간 송금 경로)에서 90억 달러를 넘어섰으며, 1,600만 명의 모바일 뱅킹 고객에게 서비스를 제공하고 있습니다. 리테일 고객을 대상으로 이 정도 규모의 서비스를 성공적으로 제공한 금융기관은 저희가 최초라고 자부합니다.

저희는 투자를 멈추지 않았습니다. 현재 제가 대표로 있는 SCB 10X는 SCBX 그룹의 벤처캐피털(VC) 부문으로, 현재 5억 달러 규모의 펀드를 운용하고 있습니다. SCB 10X는 이 재원의 상당 부분을 Web3에 배정해 왔습니다. 리플(Ripple)을 시작으로 파이어블록스(Fireblocks), 앵커리지(Anchorage), SBI 디지털마켓(SBI Digital Markets), 난센(Nansen), 토크노믹스(Tokenomics), 시그넘(Sygnum) 등에 투자를 이어갔습니다. 즉, 첫 번째 챕터는 과감히 투자하고, 배우고, 그 기술을 은행 내부로 들여오는 것이었습니다. 그 시작이 바로 송금(Remittance)이었습니다.

5년 전, 한 단계 더 나아가 '블록체인에 기반한, 모두를 위한 금융 진화를 이끌겠다'는 더 큰 비전을 수립했습니다. 이는 가장 밑바탕이 되는 인프라 층에서부터 시작됩니다. 우선 자산을 안전하게 보관할 수탁기관(Custodian)이 필요합니다. 그리고 현금 경제에서는 조폐(Mint)에 해당하는, 자산을 발행할 토큰화 엔진(Tokenization Engine)이 필요합니다. 여기에 브로커(Broker)와 거래소(Exchange) 같은 유통 채널이 결합해야 하며, 이 모든 과정의 토대는 규제 인프라입니다.

두 번째 층은 바로 '자산 자체'입니다. 금융기관의 관점에서 디지털 자산은 크게 세 가지 범주로 분류할 수 있습니다. 첫째는 크립토 자산(Crypto Assets)입니다. 비트코인(Bitcoin)이나 이더리움(Ethereum)처럼 신뢰할 만한 내러티브에 기반해 가치저장(Store of Value) 수단으로 기능하는 모든 것을 포함합니다. 둘째는 실물자산의 토큰화(Tokenized Real-World Assets)입니다. 증권, 채권, 지분, 펀드부터 부동산, 금, 원유, 원자재 등이 여기에 해당합니다. 저희는 이 범주가 조만간 폭발적으로 성장할 것이라고 봅니다. 셋째는 교환 및 결제 수단으로서의 스테이블코인(Stablecoin)과 토큰화 예금(Tokenized Deposits)입니다. 현재 JP모건(JP Morgan)이 특히 이 분야에서 매우 적극적으로 움직이고 있기도 합니다.



저희는 사람들이 디지털 자산을 실물자산 못지않게 가치 있게 여기게 될 것이라고 믿습니다. 그리고 금융기관으로서 SCBX는 그 다음 단계의 지향점을 명확히 알고 있습니다. 바로 디지털 자산을 대출 담보로 활용함으로써, 해당 자산이 스스로 가치를 창출하도록 유도하는 것입니다. 개방형 금융 프로토콜(Open Financial Protocols)은 온체인 결제와 프로그래머블(Programmable) 자본시장에 대한 유의미한 개념검증(PoC)을 이미 성공적으로 보여주었습니다. 여기에 규제된 기관과 프레임워크가 이 역량을 대규모로 확산시키기 위해 발전함에 따라 상업적 기회는 상당히 커질 것입니다. 이는 현재 태국 규제 당국이 적극적으로 추진하고 있는 방향이기도 합니다. SCBX가 궁극적으로 이 모든 혁신을 추진하는 이유는 사실 단순히 '투자'의 관점이 아니라, '금융 포용성(Financial Inclusion)'을 실현하기 위함입니다. 블록체인 인프라는 아토믹 결제(Atomic Settlement)를 통해 비용을 절감하고, 결제 주기를 기존 T+2에서 T+0으로 압축하며, 거래 상대방 위험(Counterparty Risk)을 원천적으로 제거합니다. 자본 효율성을 극적으로 개선하고 24시간 연중무휴 거래를 가능하게 하며, 프로그래머빌리티(Programmability)를 통해 인적 오류를 크게 줄여줍니다. 금융기관 내부에는 블록체인을 통해 해결할 수 있는 비효율성이 무수히 존재합니다. 따라서 이는 투자 관점의 논거(Thesis)에 그치는 것이 아니라, 더 많은 사람에게 금융 서비스를 제공하고 자본 접근성을 부여하며, 다채로운 투자 상품에 도달할 수 있도록 돕는 새로운 금융 인프라의 도입입니다. 이것이 바로 진정한 금융 포용성이며, SCBX의 변함없는 미션이었습니다.

그렇다면 저희는 실제로 무엇을 만들어 왔을까요? 인프라 층위에서 저희는 이미 2021년부터 실질적인 성과를 내왔습니다. 수탁(Custody) 영역에서는 파이어블록스(Fireblocks)와 긴밀히 협력했습니다. 또한 가상자산공개(ICO) 포털 라이선스를 신청한 최초의 기업 중 하나로서, 자회사 토큰엑스(Token X)를 통해

토큰화 기술 스택을 쌓았습니다. 이를 통해 지금까지 태국의 주요 부동산을 포함해 30억 바트(THB)가 넘는 규모의 자산을 성공적으로 토큰화했습니다. 아울러 이노베스트X(InnovestX)를 통해 디지털 자산 거래소 라이선스를 취득한 최초의 은행 중 하나가 되었으며, 이미 5년 전에 이러한 인프라 스택을 완성해 두었습니다.

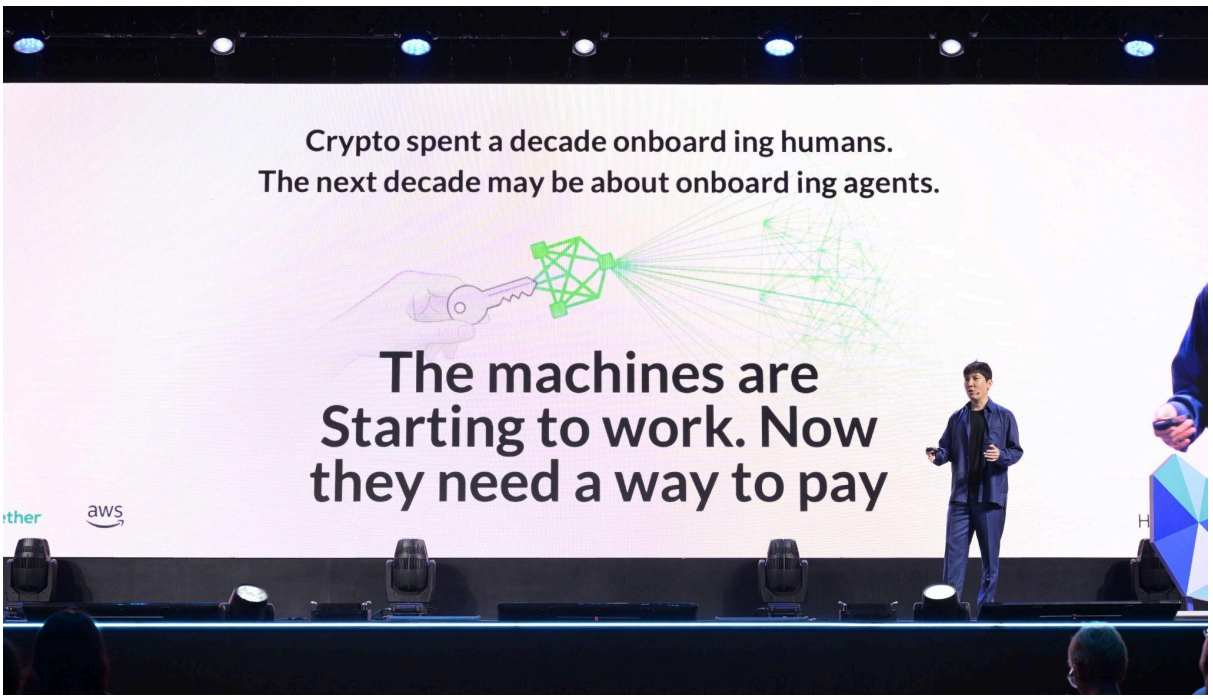
이러한 기반 위에서 프로덕트 층위의 혁신은 올해부터 본격화됩니다. 몇 년 전, 관광객용 스테이블코인 지갑인 루비 월렛(Rubie Wallet)을 통해 태국 중앙은행(Bank of Thailand) 및 증권거래위원회(SEC)의 샌드박스에 최초로 진입한 사업자들 중 하나가 되었습니다. 특히 지난 2024년 데브콘(Devcon)에서는 USDC를 활용한 개념검증(PoC)을 수행하여 뚜렷한 성과를 거두었습니다. 이 파일럿 프로젝트는 향후 잠재적인 정식 배포를 위한 기술, 컴플라이언스, 그리고 사용자 경험(UX) 요구사항을 완벽히 이해하는 데 큰 밑거름이 되었습니다. 태국은 이 지역에서 가장 진취적인 규제 당국을 보유한 국가 중 하나이며, 올해 저희는 크립토 ETF, 토큰화 MMF(Money Market Fund), 토큰화 채권 등 새로운 디지털 자산 상품군에 집중하고 있습니다. 이 상품들은 모두 올해 안에 제도적으로 허용될 것으로 예상됩니다. 태국 중앙은행은 토큰화 예금(Tokenized Deposits)에 관한 샌드박스 세부 방침을 공개했으며, 저희는 이것이 은행 내부의 비효율 축소와 유동성 확대, 토큰화 상품에 대한 접근성 확장 등 다양한 혁신적 활용 사례를 열어줄 것이라고 생각합니다.

더 나아가 향후 관련 법령과 규제가 허용하는 범위 안에서, 채권·펀드·지분·금·크립토 등의 자산들이 토큰화 예금과 함께 온체인상에서 담보로 활용될 수 있게 된다면, 자산과 현금이라는 양쪽 레그(Leg)가 실시간으로 스와프(Swap)되는 획기적인 구조가 만들어집니다. 이는 훨씬 더 빠르고 저렴하며, 깊은 유동성을 시장에 공급하게 될 것입니다. 이것이 바로 SCBX가 탐구하고자 하는 핵심적인 활용 사례들이며, 이를 실현하기 위해 규제 당국과 매우 긴밀하게 협력하고 있습니다.

저희는 태국 시장 밖도 보고 있습니다. 글로벌 시장을 겨냥해 SBI 디지털마켓(SBI Digital Markets), 한국의 교보증권과 강력한 파트너십을 체결했습니다. 이를 바탕으로 자회사 토큰엑스(Token X)는 토큰화 와인을 기초자산으로 삼아, 태국 최초로 규제 준수형 국경 간 토큰화(Cross-border Tokenization) 사업을 성공적으로 선보였습니다. 또한 본 행사의 주최사인 샤드랩(ShardLab)과도 긴밀한 협력을 이어가고 있습니다. 현재 계정 추상화(Account Abstraction) 지갑이나 탈중앙화 거래소(DEX) 등의 기술이 끊임없이 진화하고 있기 때문입니다. 저희는 해시드(Hashed) 및 샤드랩과 파트너십을 맺고 이러한 선진 기술들을 함께 실험하고 있는 것에 큰 자부심을 느끼며, 이는 시장의 개화기에 맞추어 그 기회를 즉각 포착할 수 있는 만반의 준비를 갖추기 위함입니다.

마무리하며, 앞서 논의한 핵심 비전으로 다시 돌아가고자 합니다. SCBX는 멈추지 않고 인프라를 구축해 나가고 있습니다. 이는 10년에 걸친 거대한 여정입니다. 어떤 금융기관이 디지털 자산 영역에서 단기간에 '매우 성공했다'고 단정 짓는다면, 그것은 아마도 적절한 표현이 아닐 것입니다. 저희가 진정으로 자랑스럽게 여기는 점은, SCBX가 여전히 이 시장의 중심을 지키고 있다는 사실입니다. 저희는 10년 전에 이 길을 걷기 시작했고, 시장이 여러 차례의 사이클을 거치는 동안에도 변함없이 이곳에서 Web3 생태계를 든든히 지원해 왔습니다.

저희는 이 시스템을 단순히 전문 디지털 자산 투자자만을 위해 만들고 있는 것이 아닙니다. 저희는 MMF(머니마켓펀드)에 태어나서 한 번도 접근해 본 적 없는 투자자를 위해 이 문을 열고 있습니다. 인접한 지역이든 국경 너머든, 고향의 가족에게 소중한 자금을 보내고자 하는 평범한 노동자들을 위해 금융의 레일을 재구축하고 있습니다. 즉, 기존 금융 시스템에서 소외되었던 모든 사람들을 위한 혁신을 만들고 있습니다. 지금보다 혁신에 박차를 가하기에 더 좋은 시기는 없으며, 저희는 태국뿐만 아니라 글로벌 시장 모두를 위해 이 가치를 만들어 가고 있습니다. 전통 금융기관들이 이 생태계를 지원하기 위해 전면으로 나서고 있는 지금, 멈추지 않고 인프라를 구축해 나가며 그 혁신의 결실을 모두에게 온전히 전달하고자 합니다.



에이전트가 크립토를 만날 때: 인터넷 최초의 기계-네이티브 경제

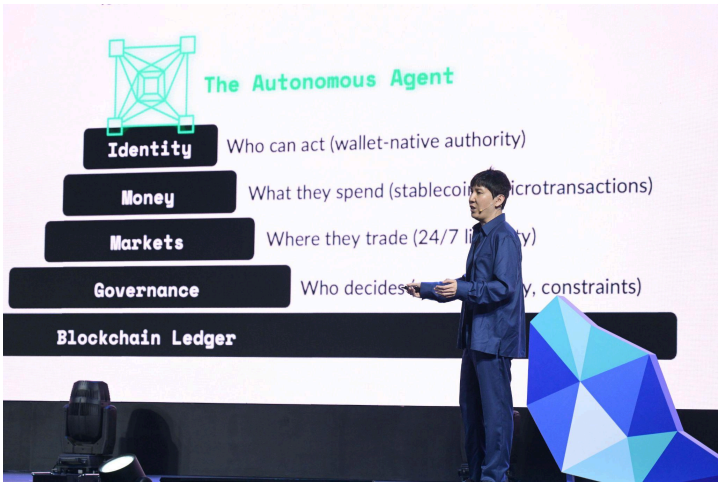
김서준 | 해시드(Hashed) 대표

크립토(Crypto)는 지난 10년 동안 인간 사용자와의 제품-시장 적합성(Product-Market Fit)을 찾기 위해 치열하게 고민해 왔습니다. 하지만 크립토 생태계의 가장 자연스러운 사용자는 어쩌면 인간이 아닌 기계일지도 모릅니다. 오늘 이 자리에서는 한 가지 근본적인 질문을 던지고자 합니다. 실제로 업무를 수행하는 '에이전트'에게는 어떤 인프라가 필요할까요?

저는 이러한 변화의 전조를 일상의 아주 작은 경험을 통해 처음 느꼈습니다. 어느 날 아침 노트북을 열었을 때, 제가 잠든 사이에 이미 완료된 업무가 있다는 것을 발견했습니다. 이는 단순히 도구를 사용하는 경험이라기보다는, 이미 진행 상황이 쌓여가고 있는 깃허브(GitHub)의 받은 편지함을 확인하는 느낌에 가까웠습니다. 바로 그 순간, 저는 소프트웨어가 수동적인 도구를 넘어, 하나의 독립적인 '경제 행위자(Economic Actor)'로 보이기 시작했다는 사실을 깨달았습니다.

ChatGPT, Claude, Grok 등으로 대변되는 1세대 AI는 인간의 질문에 답을 제공하는 수준이었습니다. 인간이 묻고 AI가 답하는, 말 그대로의 의미에서 수동적이었습니다. 새롭게 등장한 '에이전틱 AI'는 코드를 직접 읽고, 시장을 관찰하며, API를 호출하고, 실제 작업을 실행합니다. 소프트웨어가 단순히 응답하는 단계에서 스스로 행동하는 단계로 도약한 것입니다. 이처럼 소프트웨어가 행동할 수 있게 되면 시스템 내부에는 명확한 규칙과 자금, 그리고 고도의 신뢰가 요구됩니다.

이러한 변화는 기업의 모습 자체를 바꿉니다. 저는 개인적으로 현재 5개의 주요한 에이전트와 협업하고 있으며, 각각의 에이전트는 다시 10개에서 20개에 달하는 하위 에이전트(Sub-agent)들을 조율하고 있습니다. 이는 마치 개인이 혼자서 거대한 기업을 경영하는 것과 유사한 경험입니다. 앞으로 조직은 인원수 측면에서는 더욱 슬림해지는 반면, 활동 반경 측면에서는 비약적으로 확장될 것입니다. 단순히 조직도의 형태가 바뀌는 것이 아닙니다. 이것은 완전히 새로운 경제 단위입니다. 그리고 이는 새로운 '경제적 레일(Economic Rail)'을 필요로 합니다.



오늘날 대부분의 소프트웨어는 인간 사용자를 위해 설계되었습니다. 인간이 로그인하고, 버튼을 클릭하고, 대시보드를 모니터링하는 구조입니다. SaaS(서비스형 소프트웨어)는 인간의 주의력, 계정 수(Seat), 그리고 사용 습관을 수익화하는 모델을 기반으로 거대한 산업을 형성해 왔습니다. 그러나 에이전트는 이러한 것들을 가지고 있지 않습니다. 별도의 계정을 구매하지 않으며, API를 호출하고 실행합니다. 지난 수십 년간 전 세계 비즈니스는 B2C와 B2B라는 축 위에서 움직여 왔지만, 머지않아 가장 거대한 시장은 'A2A(Agent to Agent, 에이전트 대 에이전트)'가 될지도 모릅니다. 얼굴도, 회사 이메일도 없지만, 선호와 권한, 그리고 지갑(Wallet)은 가지고 있는 고객에게 직접 솔루션을 판매하는 시장 말입니다.

여기서 우리는 필연적으로 결제의 문제에 직면하게 됩니다. 에이전트는 여권도, 은행 계좌도, 신용카드도 없지만 여전히 도구와 데이터, 컴퓨팅 자원, 그리고 접근권을 필요로 합니다. 이에 대한 가장 자연스러운 해답이 바로 '스테이블코인(Stablecoin)'입니다. 스테이블코인은 프로그래머블(Programmable)하고 지출 가능하며, API로 호출할 수 있는 화폐 형태입니다. 에이전트들은 소액 흐름(Micro-flow) 단위로 거래를 수행하므로, 에이전트 경제는 은행 송금이 처리되기를 마냥 기다려주지 않을 것입니다.

그동안 인간에게 크립토 기술은 늘 어렵게 느껴져 왔습니다. 부모님이나 조부모님께 지갑을 설치하게 하거나 탈중앙화 거래소(DEX)를 사용해 보라고 설득하는 것은 대단히 어려운 과제였습니다. 그러나 에이전트에게는 이러한 크립토의 기본적인 요소(Primitive)들이 놀라울 정도로 우아하고 완벽하게 맞아떨어집니다. 에이전트에게 필요한 것은 오직 코드와 API, 그리고 개인키(Private Key)뿐이며, 그 관점에서 스마트 컨트랙트(Smart Contract)는 그들이 언제든 호출할 수 있는 또 하나의 함수에 불과합니다.

시장의 패러다임 역시 동일한 방향으로 전환되고 있습니다. 한국 주식시장은 오전 9시에 개장해 오후 3시 30분에 폐장하며, 매도한 자금을 은행 계좌로 실제 인출하기까지는 이틀(T+2)이 소요됩니다. 에이전트 기반의 경제 체제에서는 이러한 제약조건이 전혀 필요 없습니다. 에이전트가 시장에서 요구하는 조건은 오직 두 가지, '컨트랙트가 호출 가능한가'와 '가격이 실시간으로 살아 있는가'뿐입니다.

이제 에이전트 경제의 구체적인 윤곽이 드러나고 있습니다. 신원, 돈, 시장, 거버넌스, 그리고 그 아래에 놓인 권한, 결제, 가격, 정책. 크립토 산업은 이 네 가지 층위 각각에 대응하는 도구를 이미 가지고 있습니다. 어쩌면 그것이 바로 이 산업이 지난 10년 동안 구축해온 것일지도 모릅니다.

그럼에도 불구하고 여전히 해결해야 할 난제는 존재합니다. 블록체인은 온체인상에서 어떤 사건이 일어났는지는 증명할 수 있지만, 특정 에이전트가 무엇을 의도했고, 어떤 것을 의미했는지는 증명하지 못합니다. 앞으로 정교한 로그(Log), 한도(Limit), 평판(Reputation), 그리고 무엇보다 인간의 개입(Human Override)을 필요로 하게 될 것입니다.

이러한 혁신적인 인프라를 구축하기에 동남아시아는 매우 적합한 지역입니다. 동남아시아는 이미 모바일 경제와 국경 간 경제 활동에 있어 매우 빠르게 움직이고 있습니다. 금융 마찰이 가장 극심한 시장이야말로 새로운 레일을 가장 먼저, 적극적으로 채택하는 곳이 되곤 합니다. 에이전틱 크립토는 동남아시아의 빌더들이 서비스 출시 첫날부터 글로벌하게 사업을 전개할 수 있도록 만들어 줄 것입니다.

신원, 돈, 시장, 거버넌스는 에이전트 경제가 작동하기 위해 결코 빠질 수 없는 네 가지 핵심 층위이자, 크립토 산업이 이미 구축하는 방법을 알고 있는 영역이기도 합니다. 앞으로의 10년은 이것들을 하나로 연결해내는 이들의 것입니다.



INSTITUTIONAL ROUNDTABLE

Participating Representatives

TOKENX · tether · SOLANA · aws · innovestx A Subsidiary of SCBX Group · SCB 10X

bitazza THAILAND · SHARDLAB · SCB X · #HASHED · anchorage digital · StraitsX ···

라운드테이블 인사이트

비공개 라운드테이블은 이번 행사에서 정책당국, 글로벌 프로토콜, 개발자, 금융기관이 한자리에 모여 산업 전반의 주요 현안을 논의한 핵심 세션이었다.

Sessions

- 동남아시아 스테이블코인 결제 및 토큰화 자산의 현주소
- 운영 임계점에 선 스테이블코인 결제
- 규제 대상 금융자산 토큰화 — 효용성에 대한 검증
- Web3와 AI의 실질적 접점 - 동남아시아 제도권의 전략적 선택

Key Takeaways

- 서구권의 토큰화 논리는 동남아시아에 그대로 적용되기 어렵다. 동남아시아의 토큰화는 다음 세 가지 명확한 목적에 기반한다.
  (1) 기존 금융권의 자금 공급이 미흡한 자산에 대한 자본 조달,
  (2) 해외 관광객 대상의 역외 자본 유치,
  (3) 국경 간 거래 시 발생하는 선예치(Pre-funding) 부담 완화

- 디지털자산 확산의 최대 병목은 은행권의 상업적 이해관계가 상호 부합하지 않는다는 데 있다.

- Web3와 AI의 융합이 본격화되고 있음에도, 실제 적용은 전 과정 디지털 업무 자동화, 에이전트 기반 결제 및 신원인증 등 특정 영역에 머물러 있다.

본 장의 내용은 라운드테이블에서 이루어진 논의를 바탕으로 작성한 분석이며, 개별 참석자 또는 소속 기관의 공식 입장이나 명시적인 결론을 나타내거나 대변하는 것은 아닙니다.

주요 시사점

- 스테이블코인 수취(collection) 서비스 도입을 검토하는 은행은, 그 목적이 신규 고객 확보가 아니라 기존 고객 이탈 방지라는 전략으로 접근할 필요가 있다. 이미 역내 수출기업들은 스테이블코인으로 대금을 수취하고 있다. 제도권 은행이 스테이블코인 수취 서비스를 도입하지 않는다면, 기존 거래금융(transaction banking) 수익이 비은행 크립토 온램프 사업자에게 잠식될 위험이 있다.

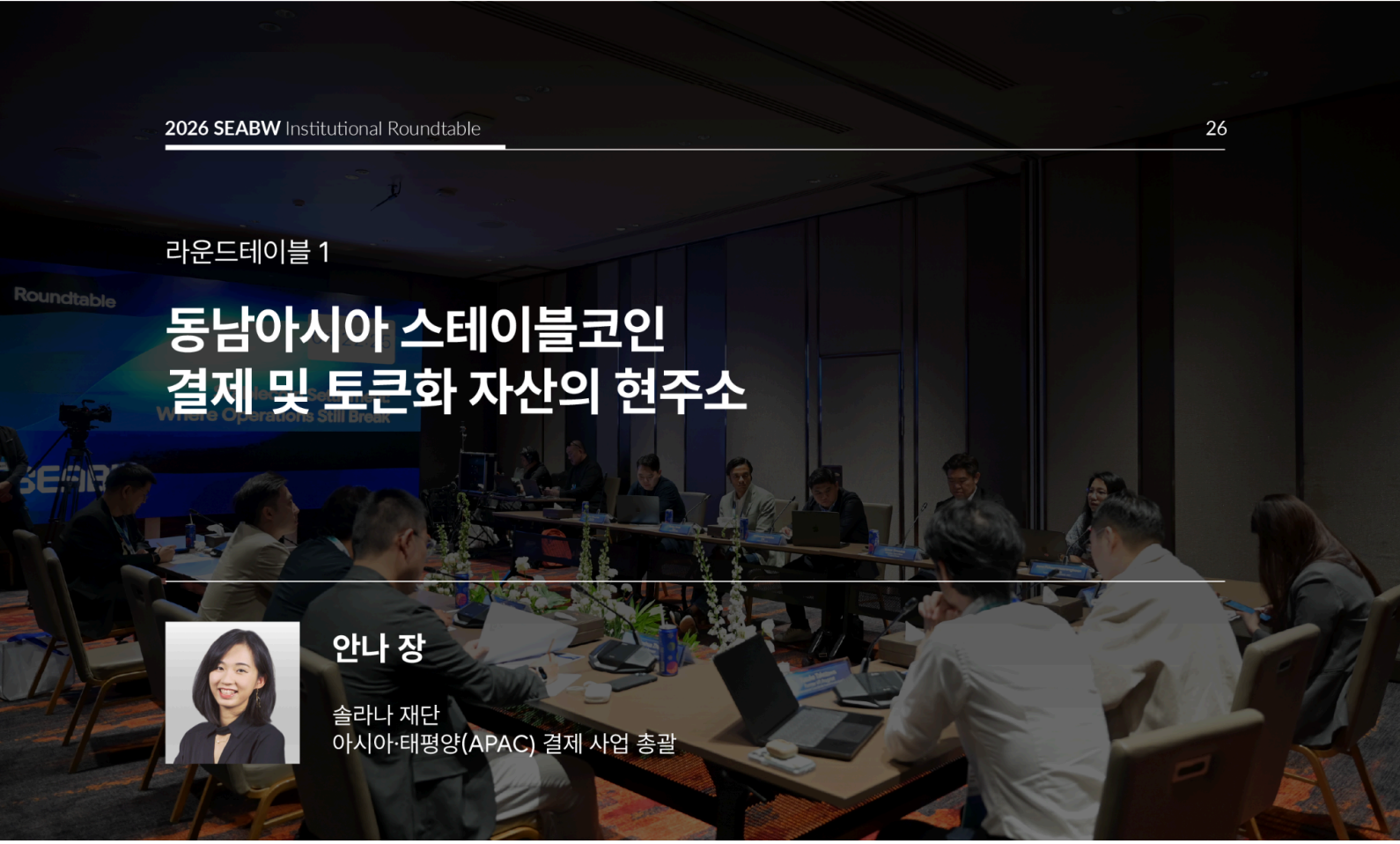
- 토큰화 상품을 검토하는 기관은 상품 출시 전에 규제당국보다 상업은행(commercial bank)을 결정적 제약 요인으로 고려할 필요가 있다. 은행 참여가 필요한 구조에서 현재 은행들이 토큰화 상품의 충분한 사업성을 인정하지 않기 때문에, 규제 승인을 받았다고 해서 실제 서비스가 출시될 수 있는 것이 아니다.

- 기관은 발행 단계에서는 허가형 블록체인 환경을 활용하되, 이후 단계에서 퍼블릭 블록체인과의 상호운용성을 확보하는 방향으로 설계할 필요가 있다. 허가형 블록체인은 최초 발행에는 충분하지만, 기관금융의 가치가 집중될 것으로 예상되는 대출, 차입, 자산운용 등 2차 시장 활동을 지원하기에는 한계가 있다.

- 에이전트 기반 상거래는 기존 신용카드 결제망만으로는 효율적으로 처리하기 어렵다. 에이전트 경제가 만들어낼 초고빈도·초소액 거래를 감당하기 위해서는 예측 가능한 수수료 체계를 갖춘 전용 블록체인 인프라가 필요하며, 바로 이 영역이 차세대 금융 인프라의 핵심 기회가 될 것이다.

- 국경 간 스테이블코인 활용은 결제 및 정산 자체보다 최종 지급(last-mile payout, 스테이블코인을 현지 통화로 전환해 최종 수취인에게 지급하는 과정) 인프라를 연계하는 데 초점을 맞출 필요가 있다. 병목은 결제 과정 자체가 아니라 국가마다 상이하게 구축된 현지 통화 지급 인프라에 있다.

- 스테이블코인의 경쟁력은 결제 속도가 아니라 프로그래머빌리티(programmability)의 관점에서 바라볼 필요가 있다. 기존 금융 인프라 역시 이미 수 초 내 결제를 지원하고 있으며, 실제 비용과 지연은 수작업으로 이루어지는 규제준수 절차에서 발생한다. 블록체인의 프로그래머빌리티는 이러한 절차를 자동화할 수 있다는 점에서 스테이블코인의 핵심 경쟁력이다.



라운드테이블 1

동남아시아 스테이블코인 결제 및 토큰화 자산의 현주소

안나 장

솔라나 재단
아시아·태평양(APAC) 결제 사업 총괄

주제 **1:** 서구식 토큰화 플레이북**(playbook)**은 동남아시아에 적용되지 않는다**.**

라운드테이블은 서구에서 토큰화 담론을 견인하고 있는 비용·속도 관점에서의 편익이 동남아시아 시장에는 그대로 적용되지 않는다는 인식에서 출발했다. 동남아시아의 금융 인프라는 이미 오프라인 지점 중심의 은행업과 카드 네트워크 단계를 거치지 않고, 곧바로 디지털 결제로 도약하며(leapfrog) 발전해 왔기 때문이다. 예컨대 태국의 경우, 국내 자금 이체가 이미 실시간으로, 거의 수수료 없이 이루어지고 있으며, 싱가포르 및 말레이시아와의 양자 간 QR 상호운용(interoperability) 또한 가동 중이다. 기존의 결제 레일(rail)이 이미 무료이자 즉시성을 갖추고 있는 것이다.

이처럼 기존 레일이 이미 비용과 속도 측면에서 최적화되어 있다면, 사용자에게는 크립토 결제를 도입할 실질적인 유인이 없으며, 동남아시아 내 애플리케이션들은 이미 이들 사용자를 충분히 만족시키고 있다. 이에 본 라운드테이블에서는 기관 토큰화(institutional tokenization)의 지역적 유효성을 다음의 세 가지 지점에서 재정의했다:

- 기존 금융권의 자금 공급이 미흡한 자산에 대한 자본 조달,
- 해외 관광객 대상의 역외 자본 유치,
- 국경 간 거래 시 발생하는 선예치(Pre-funding) 부담 완화
  (이 경우 발생하는 가치는 은행이 아니라 기존에 플로트(float)을 부담하던 파트너에게 귀속된다.)

실제 가동 중인 사례들은 이러한 방향성을 반영한다. 태국 중앙은행(Bank of Thailand) 샌드박스에서 약 3,000명의 사용자를 대상으로 운영 중인 타이바트(Thai Baht) 스테이블코인 파일럿의 경우, 사용자가 지갑에 보유한 바트화를 스테이블코인으로 전환하거나 다시 현금화할 수 있도록 지원한다. 운영사가 밝힌 방향성은 해당 수단을 온체인 자산 경제로 진입하는 핵심 경로(route)로 자리매김시키는 것이다. 한편 또

다른 정부 주도 샌드박스 프로젝트는 이와 병렬적인 논리 위에서 운영된다. 인바운드 관광객이 판매 시점(point of sale)에서 디지털 자산을 태국 바트화로 전환하여 가맹점 결제를 수행하는 방식이다. 이 과정에서 자산 전환은 라이선스를 보유한 디지털 자산 브로커가 담당하고, 최종 지급은 e머니(e-money) 라이선스 보유 사업자가 담당한다. 앞선 파일럿이 국내 사용자를 온체인 자산 시장으로 내보내는(outward) 경로라면, 후자는 외국인 자본을 국내로 끌어들이는(inward) 경로다.

이와 관련해 SCB 및 SCB 10X는 라이트넷(Lightnet), 파이어블록스(Fireblocks)와의 파트너십을 바탕으로, USDC를 활용해 퍼블릭 블록체인 네트워크 상에서 결제되는 송금 경로를 소개했다. 태국 최초로 태국 중앙은행의 규제 샌드박스를 졸업하고 현재 완전 상용화에 성공한 사례이다. 기존에는 파트너사가 태국 은행 계좌에 미국 달러를 미리 예치해야 하는 부담이 있었으나, 이제는 온체인 상에서 직접 실시간 결제가 가능해졌다. 이로써 사전 예치 요건이 완전히 제거되고, 송금 파트너의 운전자본(working capital) 유동성이 극대화되었다. 고객이 체감하는 서비스 경험은 기존과 동일하게 유지하면서도, 발생하는 가치는 플로트(float)를 부담하는 파트너에게 귀속되도록 하는 구조다.

또 다른 혁신의 최전선은 토큰화 예금(tokenized deposits)이었다. 2026년 초, 태국 중앙은행은 규제 샌드박스를 확대하여 시중은행을 위한 토큰화 예금 활용 사례를 포함시켰다. 이를 통해 프로그래머빌리티(programmability)의 구현을 넘어, 실질적인 정산 과정에서의 토큰화 유용성을 탐색하고 있다. 참석자들은 토큰화 예금이 여러 기관으로 확산되기 시작하면서 상호운용성이 결정적인 과제가 되고 있다고 지적했다. 각 은행이 구축한 토큰화 예금 시스템 간의 통신은 물론, 프로그래머블 결제 수단 간, 그리고 장기적으로는 향후 도입될 도매 CBDC(wholesale CBDC) 인프라와의 사이에서 상호 통신이 필요하기 때문이다. 이 다음 국면에 가장 잘 대비된 기관들은 이미 초기 설계 단계에서부터 상호운용성을 핵심 요건으로 삼고 있다는 데에 참석자들의 견해가 일치했다.

스테이블코인과 토큰화 예금을 넘어, 참석자들은 태국 특유의 규제 환경에도 주목했다. 태국은 '투자 토큰(investment tokens)'에 대한 공식적인 법적 정의를 마련하고 있으며, 본 세션에 참석한 사업자들은 이를 근거로 태국증권거래소(Stock Exchange of Thailand)의 자회사 거래소를 포함한 규제 준수형 거래소에서 상품을 발행 및 상장해 왔다. 다만 라운드테이블 전반에서 공유된 당면 과제는, 이러한 활성화 움직임이 여전히 발행 시장(primary market)에 국한되어 있다는 점이다. 유통 시장(secondary market) 거래에 대한 규제상의 불확실성이 여전히 남아 있어, 이 자산군은 실질적으로 기능하는 시장 없이 머물러 있는 상태다.

주제 **2:** 국경 간 스테이블코인 흐름을 가로막는 마찰은 운영 신뢰, 규제의 경계, 규제기관의 이해도에 걸친 구조적 문제다.

이번 라운드테이블에서 가장 실무적이고 구체적인 논의가 이루어진 영역은 국경 간 흐름(cross-border flow) 설계와 종단간(end-to-end) 마찰 없는 프로세스에 관한 것이었다. 정부 주도 이니셔티브를 넘어, 참석자들은 하나의 소비자 대상 애플리케이션 사례를 통해 전통적인 국가 간 은행 인프라의 개입 없이 가치가 이동하는 경로를 도식화했다. 가령 "한국인 사용자가 지갑에 보유한 원화를 원화 스테이블코인으로 전환 → 유니스왑(Uniswap) 유동성 풀을 통해 이를 태국 바트 스테이블코인으로 스왑(swap) → 태국의 수취인 지갑으로 이체 → 수취인이 법정통화로 상환"하는 흐름이 있을 수 있다. 이 전 과정은 수 분 내에 완료되며, 유일한 슬리피지(slippage)는 약 10bp 수준의 유니스왑 수수료가 전부다. 웨스턴유니온(Western Union) 등 기존 해외 송금 채널과 비교했을 때 저렴하고 빠르다. 결과적으로 스테이블코인 레이어가 사용자가 이미 신뢰하고 있는 각국의 국내 지갑 서비스 사이를 잇는 결제 레일(rail)로 작동하는 것이다.

다만 참석자들은 기술적 구조 자체는 매우 간결하고 정갈할지라도, 실제 시장 배포를 가로막는 마찰 요인은 오케스트레이션 체인 리스크(orchestration chain risk)에 있다는 데에 의견을 같이 했다.

국경 간 스테이블코인의 흐름은 퍼스트마일(first-mile), 미들마일(middle-mile), 라스트마일(last-mile)에 이르기까지 전 단계에서 거래 상대방의 인프라가 견고하게 유지되어야 한다. 만약 그중 어느 한 고리에서라도 결함이 발생하면 프로세스 전반에 대한 기관 발생할 경우 흐름 전반에 대한 기관의 신뢰가 붕괴된다. 전통 은행의 경우, 서류 검토 지연 등의 사유로 자금이 24시간 이상 묶이는 상황이 발생하더라도 장기간 축적된 기관 간의 신뢰 관계를 바탕으로 시스템이 유지된다. 반면 새로 등장한 스테이블코인 오케스트레이션 체인은 그와 같은 신뢰를 담보하기 어렵다. 현재의 실무적 대응은 스테이블코인 레이어를 기존 결제 인프라 내부로 흡수·내재화하는 방향으로 전개되는 추세다.

주제 **3:** 프라이빗 체인의 도입 명분은 규제 준수에 있지만**,** 실질적인 운영 효율성 면에서는 명확한 한계를 드러낸다**.**

퍼블릭 체인(public chain)과 프라이빗 체인(private chain, 허가형 인프라) 사이의 선택은 현재 기관이 직면한 가장 중대한 설계 결정 사항 중 하나다. 라운드테이블에서는 이를 둘러싸고 규제·운영·은행권의 관점에 걸쳐 상이한 견해가 도출되었다. 허가형 인프라에 대한 규제 측면에서는 태국의 투자 토큰 제도가 대표적 사례로 제시되었다. 해당 제도는 현재까지 다수의 딜(자산 발행)을 성사시켜 왔으며, 태국 증권거래위원회(SEC)로부터 연 1회 감사를 받는 프라이빗 체인 위에서 운영되고, 접근은 화이트리스트(whitelist)에 등재된 검증된 참여자에게만 허용된다. 이 구조는 발행 단계에서 규제 심사를 통과하기에는 충분했다. 그러나 참석자들은 시장이 대출(lending), 차입(borrowing), 온체인 자산관리 영역으로 확장됨에 따라 퍼블릭 인프라가 가진 컴포저빌리티(조합 가능성)가 운영상 필수 요건으로 부상하고 있다고 지적했다.

핀테크 관점에서 제기된 운영 측면의 논거는, 실제 운영 환경에서 가동되는 프라이빗 체인은 사실상 느린 데이터베이스처럼 작동한다는 것이다. 한 사업자가 내부 프라이빗 체인에서 최초 발행했던 로열티 토큰은 매월 초 트래픽이 몰릴 때 최대 10초에 이르는 블록 확정(파이널리티) 지연과 트랜잭션 부하 실패를 겪었으며, 이후 PostgreSQL로 이관되어 현재까지 문제 없이 운영되고 있다. 이는 검증인 세트가 소규모이고 관리 권한이 중앙집중화된 프라이빗 체인이, 결국 블록체인의 이점을 구성하는 컴포저빌리티를 포기하는 결과를 초래함을 시사한다.

은행권의 관점은 앞의 두 입장 사이에 자리하면서 세 번째 함의인 프라이버시 문제를 부각시켰다. 리테일 이체의 경우 프라이버시는 결정적인 관심사가 아니다. 그러나 기관 규모의 거래에서는, AML(자금세탁방지) 요건을 충족하면서 동시에 거래의 기밀성을 유지하는 문제가 중대한 사안이 되며, 퍼블릭 체인 모니터링 도구와 머신러닝 기반 모니터링 기술이 광범위하게 보급됨에 따라 그 난이도는 갈수록 높아지고 있다. 퍼블릭 체인 상에서 결제된 기업 간 외환(FX) 거래는, SWIFT망을 통해 이루어진 동일한 거래로는 관측되지 않을 방식으로 노출될 수 있다. 이에 인프라 제공자들은 퍼블릭 체인의 토큰 표준 자체에 기밀성 기능을 직접 내장하는 방식으로 대응해 왔다.

이상을 종합하면, 동남아시아에서 나타나는 허가형 인프라 선호는 기술 설계의 본질적 우위라기보다는 현 시점 규제 신뢰의 상태를 반영한다. 다음 국면을 대비하고 있는 기관들은 규제상의 가교로서 허가형 환경에서 운영하는 동시에, 퍼블릭 체인 컴포저빌리티를 향해 나아가는 방향으로 시스템을 구축하고 있다.



라운드테이블 2

운영 임계점에 선 스테이블코인 결제

김호진

샤드랩(ShardLab)
대표

주제 **1:** 스테이블코인은 규제기관 중심의 시범사업 단계를 넘어, 은행이 실제 수익성을 확보하기 위해 발굴한 **4**가지 핵심 유스케이스로 본격화되었다.

라운드테이블은 스테이블코인에 대한 기관의 관심이 파일럿 단계를 넘어 성숙기에 접어들었으며, 은행들이 실제 수익을 창출할 수 있는 방안을 모색하고 있다는 인식에서 출발했다. 참석자들은 구체적인 네 가지 활용 사례로 다음과 같은 의견을 모았다.

첫 번째 유스케이스는 '국경 간 결제'다. 참석자들은 운영 관점에서 아직 해소되지 않은 마찰 요인이 결제 레이어 자체에 있는 것이 아니라, 최종 수취인에게 도달하는 단계인 라스트마일 페이아웃, 즉 스테이블코인(특히 USD 스테이블코인)을 수취인 명의의 현지 통화 계좌로 전환하여 지급하는 과정에 있다는 점을 분명히 했다. 아시아·태평양(APAC) 송금 경로는 특히 파편화되어 있어, 각 시장마다 고유의 현지 지급 레일, 환거래 은행 관계, 컴플라이언스 증빙 서류 요건, 그리고 제각각인 비용 구조를 갖고 있다. 두 은행 간의 결제 자체는 즉시 완료될 수 있지만, 수취 은행이 자금을 지급하기 전에 수취인의 신원을 수동으로 검증하고, 트랜잭션을 스크리닝해야 하기 때문에 실제 수취인이 돈을 받기까지는 여전히 1~2일이 소요될 수 있다. 결제 레이어는 해결되었으나, 파편화된 각국 지급 인프라와 스테이블코인 결제 시스템을 유기적으로 통합하는 과제는 여전히 미완의 영역으로 남아있다.

두 번째는 '재무상태표 노출 없는 스테이블코인 대금 수취'다. 나이지리아나 아르헨티나의 거래상대방과 교역하는 태국이나 중국의 수출 기업들은 USD 스테이블코인으로 대금을 받는 경우가 점점 더 늘어나고 있다. 현지 통화 가치가 급격히 하락한 데다, 전통적인 환거래 은행망을 통한 USD 조달 비용이 너무 비싸고 느려 거래 상대방이 현지 금융 시스템을 통해 USD를 안정적으로 확보하기 어렵기 때문이다. 불과 2년 전만 해도 태국의 은행들은 이러한 수출 기업에 서비스를 제공할 수 없었다. 스테이블코인을 직접 수취해 수출

기업의 계좌에 법정화폐로 입금해줄 수 있는 수단이 없었기 때문이다. 이에 인가받은 인프라 제공업체가 구매자와 은행 사이에 개입하여, 자금이 은행에 도달하기 전에 스테이블코인을 USD로 미리 전환해주는 새로운 모델이 등장했다. 이를 통해 은행은 재무상태표(balance sheet)에 스테이블코인을 보유하는 리스크를 차단하고, 안전하게 USD만을 수취하면서 기존 기업 고객과의 관계를 유지할 수 있게 되었다. 이 유스케이스의 상업적 유인은 고객 유지에 있다. 이미 스테이블코인으로 대금을 수령하고 있는 수출 기업들은 이를 가장 빠르게 현금화해 줄 수 있는 파트너에게 거래를 맡기려 하기 때문이다. 스테이블코인 수취 솔루션을 제공하지 못하는 은행은 비은행권 디지털자산 온램프 서비스 제공업체들에게 우량 기업 고객은 물론, 이와 연동된 막대한 트랜잭션 뱅킹(수수료) 수익까지 고스란히 빼앗길 수 있다.

세 번째와 네 번째 활용 사례는 '유동성 최적화'에 관한 것이다. 여러 국가에서 사업을 영위하는 다국적 기업들은 스테이블코인을 활용해 유휴 자금을 최소화하는 한편, 운영 자금으로 묶인 현금으로 단기 이자 수익을 어떻게 극대화할 수 있을지를 지속적으로 문의하고 있다. 과거 전통 금융에서는 이를 스윕 계좌(sweep accounts)와 단기 금융 상품을 통해 해결했으나, 이번 라운드테이블에서는 '토큰화 머니마켓펀드(MMF)'와 '스테이블코인 기반 포지션'이 당일 장중 유연성이 훨씬 뛰어난 대안으로 부상했다. 나아가 최근에는 스테이블코인을 담보 자산으로 활용하는 형태의 새로운 확장이 나타나고 있다. 주요 자산운용사, 보험사, 은행 등의 기관들은 토큰화 머니마켓펀드와 스테이블코인을 환매조건부채권(repo) 포지션의 담보로 활용하기 시작했다. 과거였다면 수탁기관에 묶여 있었을 유휴 자금을 온체인 상에서 실시간으로 구동함으로써 자본 효율성을 극대화하고 있는 것이다.

주제 **2:** 스테이블코인의 성공은 기존 서비스와의 완벽한 융합에 있으며, 진정한 혁신은 결제 속도가 아닌 '프로그래밍 가능성**(Programmability)**'에 있다**.**

실제 실무 운영 단계에 이른 사례들은 한 가지 공통된 설계 방향을 공유하고 있다. 바로 최종 사용자가 이미 신뢰하고 있는 기관의 결제 인프라 내부로 스테이블코인 레이어를 완전히 흡수시켰다는 점이다. SCBX 그룹이 운영하는 태국 중앙은행 샌드박스 프로젝트와나 인도네시아의 프리랜서 급여 지급 사례 등이 대표적인 예다. 성공적으로 작동하는 모든 사례에서 블록체인 기술은 매끄러운 결제 레이어로써 작동한다.

이는 기관 차원에서의 더 넓은 변화를 반영한다. 2~3년 전만 해도 은행과 트레이딩 기관들은 기존 시스템을 아주 미세하게만 수정하면 디지털 자산을 쉽게 추가할 수 있을 것으로 여겼다. 그러나 크립토 거래의 생애주기는 전통 자산(주식·채권·외환)과 근본적으로 달라, 이를 기존 인프라를 그대로 차용하는 방식은 한계를 드러냈다. 이에 따라 기관들은 기존 운영 시스템과 동일한 수준의 운영 및 컴플라이언스 기준을 갖춘 별도의 병렬 크립토 인프라를 구축·조달하고 있다.

이제 스테이블코인 확장을 가로막는 마찰 요인은 기술이 아니라 상업적인 것이다. 관광객 전용 지갑 배포 사례의 경우, 기술적·규제적 관점에서는 성공을 거두었으나 상업적 수익성을 확보할 수 있는 명확한 경로를 찾지 못하고 있다. 실무 운영사들은 태국 중앙은행의 기준을 충족하기 위해 업계 최고 수준의 커스터디(수탁) 및 분석 인프라 스택을 도입해야 했으며, 이로 인해 발생한 높은 비용이 관광객 결제 유스케이스의 건당 수익 경제성을 전혀 받쳐주지 못한다고 지적했다. 한편 라운드테이블에서 한 참석자가 인용한 국제결제은행(BIS) 지급 및 시장인프라위원회(CPMI)의 연구에 따르면, 스테이블코인을 활용한 국경 간 결제 비용은 평균 9%로, 기존 환거래 은행망을 이용한 비용(약 6%)보다 높은 것으로 나타났다. 여기서 추가로 발생하는 3%의 비용분은 결제 자체가 아니라 온·오프램프하는 과정에서 수반되는 비용이다. 이미 전통 금융 인프라 하에서도 결제는 수 초에서 수 분 내에 완료된다. 진짜 비용과 지연이 발생하는 병목 구간은 자금세탁방지(AML) 및 테러자금조달금지(CFT)에 대한 수동 검토 프로세스, 그리고 하나의 결제가 거쳐야 하는 수많은 거래상대방에 있다. 따라서 스테이블코인의 진정한 이점은 단순히 결제 속도가 빠르다는 점이 아니라 프로그래머빌리티(programmability), 즉, 기존 시스템이 여전히 수동으로 처리하고 있는 복잡한 컴플라이언스 절차를 자동화할 수 있는 역량에 있다. 궁극적으로 기관들이 마주한 핵심 과제는

기존의 결제 인프라를 전면 교체할 것인가의 문제가 아니다. 기존 시스템에서의 컴플라이언스 병목을 해소하기 위해 스테이블코인의 프로그래머빌리티를 기존 인프라와 어떻게 통합할 것인지다.

주제 **3:** 시범 사업에서 실무 적용으로의 진전은 자체 구축과 외부 도입 사이의 미해결 과제 그리고 근본적인 규제 장벽에 의해 결정된다.

마지막 토론은 기관의 도입을 성공적인 파일럿 단계에서 상업적 상용화 단계로 이끄는 핵심 동인이 무엇인가에 대한 논의로 전환되었다. 이 세션에서 두 가지 구조적인 현실이 드러났다.

첫째, 자체 구축 대 외부 도입(build-versus-buy) 결정은 기관마다 깔끔하게 정리되지 않는다는 점이다. 라운드테이블에 참여한 인프라 제공업체 측의 입장은, 성공적으로 상용화 단계에 이른 기관들은 리스크 통제, 컴플라이언스, 고객 워크플로우 등 고객과 가장 밀접한 레이어에 내부 역량을 집중하고, 스마트 라우팅, 결제 레일, 감사 추적, 규제 문서화 등 그 아래의 운영 레이어는 아웃소싱한다는 것이었다. 이에 대한 뒷받침 근거로, 가격을 기준으로 선택하거나 전체 인프라 스택을 내부적으로 구축하려고 했던 기관들이 결국 총비용을 더 많이 지출한 끝에 12개월 이내에 인프라를 재구매하는 경우가 빈번하다는 시장 관측이 제시되었다. 이에 대한 기관 측의 반론은, 이 지역의 대형 시중은행과 대기업 집단들 사이에서는 여전히 자체 구축(In-house Build)을 기본값으로 여기는 조직 문화가 강력하다는 점이었다. 한 가지 실무적으로 유의할 점은, 인프라 공급사(벤더)들이 경직된 연간 라이선스 과금 체계에서 벗어나 실제 트랜잭션 사용량에 연동된 요금제로 전환하기 시작했으며, 이로 인해 불과 1년 전보다도 비용 협상 논의가 유연해졌다는 점이다.

둘째, 운영 모델을 둘러싼 논쟁이 그 아래 깔린 규제 변수에 의해 제약받고 있다는 현실이다. 바젤 규제체계 SCO60에 따르면, 은행이 퍼블릭 블록체인 자산을 재무상태표(balance sheet)에 보유할 경우 1,250%의 위험가중치를 적용받아 그에 상응하는 자본을 별도로 비축해야 한다. 이러한 취급 방식이 은행들이 기본적으로 프라이빗 체인을 택하는 구조적 이유이자, 그렇게 배포된 프라이빗 체인들이 블록체인의 실무적 효용인 컴포저빌리티를 구현하는데 반복적으로 실패하는 이유다. 결국 은행 재무상태표의 유의미한 참여가 없으면, 상용화 수준의 스테이블코인 인프라에 대한 수요 신호는 겉으로 보이는 거래량보다 작게 체감될 수밖에 없다. 이는 벤더와 자체 구축 모두에 대한 투자의 근거를 약화시킨다. 현재 규제 변화의 움직임이 있지만, 참석자들은 의미 있는 수준의 기관급 확장은 결국 이 규제적 불확실성이 완전히 해소된 이후에 필연적으로 이루어질 것이라는 데 뜻을 모았다.



라운드테이블 3

규제 대상 금융자산 토큰화 — 효용성에 대한 검증

이재욱

샤드랩
프로덕트 매니저

주제 **1:** 규제 대상 금융자산의 토큰화의 초기 비전은 실현되지 못했으며, 현재 유효한 유스케이스는 접근성에 있다.

이번 라운드테이블에는 10억 달러가 넘는 토큰화 자산의 실제 상용화를 이끌고 있는 주요 시장 사업자들이 참석했다. 이들은 토큰화가 전면 실패한 것은 아닐지라도, 초기에 시장에 전달되었던 가치 제안들은 실제 운용 과정에서 한계를 드러내고 있다는 데 의견을 같이했다.

시장에서 전면에 내세워졌던 세 가지 가치 제안은 분할 소유(fractionalization), 유동성 확보(liquidity access), 탈중개화(disintermediation)로 정의된다. 그러나 규제 자산의 경우, 탈중개화는 구조적으로 불가능하다. 결제 레일과 무관하게 컴플라이언스와 리스크 관리 레이어는 유지되어야 하므로 중개 기관이 사라질 수 없기 때문이다. 이와 동시에 분할 소유와 2차 시장 유동성 역시 예상했던 규모가 되지 못했다.

수요 측면의 불확실성 역시 해소되지 않았다. 참석자들은 이미 존재하는 금융 상품을 단순히 토큰화한 것만으로는 시장성이나 당위성(Use Case)을 입증하기 어렵다는 데 뜻을 모았다. 동일한 자산을 토큰 형태로 감싸는 방식은 발행자 측의 비용만 가중시킬 뿐, 매수 측에는 배당과 수익 분배에 대한 수동 대조 작업을 자동화한다는 행정적 이점을 제외하고는 뚜렷한 실익을 주지 못한다. 특히 이 자리에 참석한 자산운용사들은 블랙록(BlackRock)의 토큰화 관련 발언들이 큰 주목을 받았으나, 이는 유의미한 제품-시장 적합성(product-market fit)의 증명이라기보다는 자사 상품을 옹호하기 위한 홍보에 가깝다고 강조했다. 블록체인은 기존 거래소 인프라를 대체할 만큼 빠르지 않으며, 기관들이 보유하고자 하는 상품은 이미 전통적인 형태로도 충분히 접근 가능하다는 것이 지배적인 견해였다.

이러한 한계 속에서 실질적인 유스케이스로 부각된 것은 바로 접근성이었다. 가나의 경우, 개인 투자자가 국채 1좌를 매입하는 데 드는 비용이 1인당 GDP의 약 4배에 달한다. 이 라운드테이블에서 논의된 '토큰화'는 효율성 향상이나 수익률 제고의 수단이 아니라, 자본시장에서 구조적으로 배제되어 있던

투자자들에게 도달할 수 있는 도구로 기능한다. 다만 참석자들은 접근성이야말로 규제적 복잡성이 집중되는 지점이라고 경고했다. 접근 가능성(accessibility)은 적격성(eligibility)과 구별되어야 하며, 결제 레일의 변화와 무관하게 공시 의무는 반드시 집행되어야 하기 때문이다.

주제 **2:** 토큰화의 성공은 구체적인 타겟 설정, 새로운 프로덕트, 그리고 기존 워크플로우와의 완전한 내재화에 달려 있다.

토큰화의 효용성을 둘러싼 회의론적인 시각에도 불구하고, 이번 라운드테이블에서는 실제 상업적 실현 가능성을 입증한 유의미한 상품들이 제시되었다.

성공적으로 안착한 토큰화 사례들은 매우 구체적이고 좁은 영역을 타겟팅했다는 공통점이 있다. 즉, 기존 유통 채널로는 운영 효율성이 크게 떨어지거나, 온체인에 기록될 수 있는 준복잡형 데이터 또는 컴플라이언스 요건을 수반하는 경우들이었다. 대표적인 예로 전기차 충전 인프라 금융 언급되었다. 과거 이 분야는 엑셀 스프레드시트로 매출을 수동 대조하고 패밀리오피스를 통해서만 자금을 조달했다. 인도네시아의 소상공인(MSME)이나 급여선지급(earned-wage-access) 자산 풀도 성공 사례로 언급되었다. 이러한 유스케이스의 기관급 모델로는 기관 인프라 전용 네트워크에서 운영되는 '네이티브 토큰화 미국채'가 꼽힌다. 이는 국경을 넘나드는 24시간 거래와 실시간 결제를 지원함으로써, 전통 금융 시스템에서의 고질적인 문제였던 주말 동안의 변동증거금 노출(variation margin exposure)을 해결한다.

또 다른 토큰화 성공 사례는 오프체인 환경에서는 설계가 구조적으로 어려운 것들이었다. 토큰화 금 펀드가 대표적인데, 이 펀드에서 투자자는 금 단위로 표시된 자금을 금 소매업체에 1개월 만기 리볼빙 담보 대출(revolving secured loans)로 제공하여 이자 수익을 창출한다. 이는 단순히 금괴를 수탁 보관하는 기존의 금 펀드와는 확연히 대비된다. 대출이라는 기초 자산의 특성상 공식적인 가치 평가는 매월 1회만 진행되므로, 펀드의 기준가 역시 한 달에 한 번만 갱신된다는 한계가 있다. 그럼에도 불구하고 토큰화 금 펀드는 펀드 유닛(unit)이 토큰화되어 있기 때문에, 평가일 사이에도 유통시장이 원활히 작동할 수 있다. 기존 금 펀드 구조에서는 불가능했던 월중 유동성을 제공하는 것이다. 오프체인 거래 마찰이 심한 자산의 구동 메커니즘으로 토큰화를 활용한 또 다른 사례로는 탄소배출권 토큰화가 제시되기도 했다.

라운드테이블은 기존 기관들의 워크플로우에 토큰화 상품이 내재화되어야 성공할 수 있다는 점을 강조하며 마무리되었다. 지난 20년간 환매조건부채권(repo) 포트폴리오를 운영해온 베테랑 트레이더에게 갑자기 콜드월렛을 연결하고, 디지털자산을 수탁기관 간에 옮기는 법을 배우라고 요구할 수는 없다. 결국 토큰화 상품은 그들의 기존 거래와 결제 환경 내부로 이질감없이 전달되어야 하며, 그 이면의 블록체인 기술은 사용자가 인지하는 워크플로우에 변화가 느껴지지 않는 수준으로 완벽히 녹아들어 작동해야 한다.

주제 **3:** 토큰화의 병목은 규제 장벽이 아니라, 은행과의 상업적 이해관계 불일치다.

참석자들은 토큰화 도입 장벽에 대한 기존의 통념을 완전히 뒤엎는 결론에 도달했다. 여러 관할권과 자산군을 막론하고, 토큰화 상품이 시장에 안착하는 과정에서 겪는 가장 결정적인 병목은 규제의 불확실성이 아니라, 시중은행이었다.

첫 번째 사례는 싱가포르 달러(SGD) 기준 토큰화 국채 펀드다. 싱가포르 보통법 체계는 증권 고유의 기능성만 검증된다면 외형적 형태를 규정하지 않으므로, 법적 검토 단계에서 유효한 구조로 평가되었다. 해당 프로젝트의 기술 및 법률 아키텍처 구축에는 6개월이 소요되었다. 이후, 국제 신용평가사 무디스(Moody's)로부터 더블A 등급을 획득하며 전 세계 최초로 메이저 신용평가사 등급을 받은 토큰화

펀드가 되었지만, 정작 실제 판매 단계에서 실패하고 말았다. 크립토 네이티브 투자자들은 싱가포르 달러에 대한 가격 변동성 노출을 원치 않았고, 전통 투자자들은 이미 기존 방식으로 편하게 살 수 있는 상품을 굳이 토큰화 버전으로 구매해야 할 필요성을 느끼지 못했기 때문이다. 이후 웰링턴 매니지먼트(Wellington Management)를 운용사로 두고 구조화한 후속 미달러 상품은 단 10주 만에 투자설명서(Investment Memorandum) 단계까지 도달했으나, 정작 펀드용 은행 계좌를 개설하는 데만 무려 5개월이 걸렸다. 해당 발행 주체가 같은 은행 그룹 산하에 있는 벤처 캐피탈이 직접 인큐베이팅한 기업이었음에도 발생한 일이었다.

홍콩의 가상자산 거래 플랫폼(VATP) 라이선스 절차 역시 동일한 역학 관계를 보여줬다. 금융당국은 업계의 참여를 적극적으로 독려했으나, 은행들은 라운드테이블 자리에서조차 사업성이 맞지 않는다며 공개적으로 거부 의사를 표명했다. 이처럼 규제 당국이 앞장서고 시중은행들이 상업적 실익을 이유로 한 발 물러서는 패턴은 이번 토론에서 언급된 여러 사례에서 반복적으로 발견되었다. 이는 규제가 풀리면 자연스럽게 상업적 도입이 뒤따를 것이라는 시장의 가정이, 스스로 참여할 인센티브를 찾지 못하는 은행의 협조가 필수적인 상황에서는 전혀 성립하지 않는다는 점을 시사한다.

여기에는 몇 가지 구조적인 원인이 존재한다. 토큰화는 현재 시중은행에 유의미한 수익원이 되지 못하는 반면, 이를 도입하려면 지난 수십 년간 구축해 온 수탁, 결제, 권리조정(corporate action) 등 기존 인프라를 전면 개편해야 한다. 이는 은행 스스로 안정적인 기존 수수료 수익을 잠식(cannibalization)하는 결과를 초래한다. 일본 시장의 사례도 같은 맥락이다. 토큰화를 위한 법적 프레임워크는 이미 존재하지만, 모든 시장 참여자가 기존 증권 규제와 인프라 안에서만 움직이고 있으며, 공통 표준 구축을 위해 주도적으로 나설 유인을 느끼지 못하고 있다. 즉, 생태계가 정체된 이유는 법적 제약 때문이 아니라 조율에 있다. 이러한 파편화는 기술 레이어로까지 이어진다. 체인, 수탁기관, 결제 시스템을 넘나드는 컴포저빌리티와 상호운용성은 여전히 해결되지 않은 숙제다. 최근 크로스체인 메시징 레이어의 보안 취약점으로 인해 발생한 대규모 디파이(DeFi) 익스플로잇(exploit)은, 여러 연결 고리로 이루어진 기술 스택의 신뢰도가 결국 가장 취약한 레이어의 보안 수준에 수렴한다는 점을 다시 한번 일깨워 주었다.

다음 단계를 준비하는 기관들은 이러한 운영상의 현실을 있는 그대로 수용하고 있다. 이들은 워크플로우상의 제약 조건에 맞추어 구조를 설계하고 있으며, 은행 레이어는 시장의 내러티브나 기대감이 아니라, 오직 철저한 상업 논리에 의해서만 움직인다는 점을 받아들이고 있다.



라운드테이블 4

Web3와 AI의 실질적 접점 - 동남아시아 제도권의 전략적 선택

에드워드 탄

해시드
시니어 투자자

주제 **1: Web3**와 **AI**의 접점은 에이전트 기반 결제**(agentic payments)**, 신원**(identity)**, 그리고 종단간**(end-to-end)** 디지털 업무 프로세스에 집중되고 있다**.**

이번 라운드테이블은 금융기관들이 기존 업무 프로세스에 인공지능(AI)을 도입한 경험을 공유하며 시작되었다. 이후 Web3와 AI가 자연스럽게 시너지를 낼 것이라는 시장의 기대를 재검토하는 방향으로 논의가 이어졌으며, 막연한 시장의 기대보다 명확한 활용 사례(use case)가 먼저 제시되어야 한다는 데 의견이 모였다.

참석자들은 Web3와 AI 모두 디지털 네이티브 기술이라는 점을 강조했다. 두 기술의 시너지는 처음부터 끝까지 디지털 환경 안에서 완결되는 활용 사례에서 가장 잘 발휘된다. 즉, 어느 한 단계도 현실 세계와의 연계가 필요하지 않은 경우에만 두 기술의 장점을 온전히 활용할 수 있다는 것이다. 예를 들어 AI가 추론을 수행한 뒤 연산 비용을 회수하기 위해 초소액 결제를 자동으로 실행하는 과정은 하나의 완결된 디지털 업무 프로세스이며, 이는 블록체인 기반 결제와도 자연스럽게 연결된다. 반면 업무 프로세스가 오라클(체인 외부) 데이터, 오프체인 결제, 또는 물리적 검증으로 확장되는 순간 두 기술이 가진 취약성도 함께 드러난다. AI는 프롬프트 인젝션 공격에 노출될 수 있으며, 블록체인은 오라클 조작과 상호운용성 위험에 직면하게 된다. 이처럼 두 기술의 취약성이 동시에 확대되는 환경에서는 전통적인 결제 인프라의 보안성이 더 뛰어나다.

완전히 디지털화된 환경에서도 AI만으로는 해결하기 어려운 두 가지 구조적 문제가 제기되었다. 다음 영역들에서 블록체인은 AI를 보완하는 핵심 역할을 수행한다.

1. 거래 접근성(Transactional access): AI 에이전트는 기존 은행 인프라를 통해 독립적으로 거래를 수행할 수 없다. 은행은 구조적으로 인간이 아닌 거래 주체에게 신뢰를 부여할 수 없으며, 신용카드

기반 결제 역시 1센트 미만의 초소액 거래에서는 경제성이 성립하지 않기 때문이다. 블록체인 기반 결제 레일은 이러한 두 가지 제약을 동시에 해결할 수 있다.

2. 신원 인증(Identity): AI 에이전트가 위임인을 대신해 행동한다고 주장하더라도, 기존의 신원 확인 절차만으로는 그 정당성을 검증하기 어렵다. 암호학적으로 위임된 신원 체계만이 기관이 신뢰할 수 있는 AI 에이전트를 식별할 수 있는 유일한 방법이라고 강조했다.

Web3와 AI의 결합이 항상 효과적인 것은 아니라는 반대 사례도 제시되었다. 최근 금융권에서는 다국적 기업의 국경 간 자금 관리를 Web3와 AI의 대표적인 활용 사례로 제시하고 있다. 국가별 자회사에 분산된 현금을 토큰화 원장에서 관리해 결제를 더욱 신속하게 처리하고, AI 에이전트가 백오피스 업무를 자동화하는 방식이다. 그러나 실무 관점에서 이러한 설계는 제대로 작동하지 않는다. 은행은 여전히 국가별 컴플라이언스 보고와 감사 의무를 적용받으며, 토큰화 원장만으로는 이러한 의무를 독자적으로 충족할 수 없다. 결과적으로 은행은 기존의 원장을 계속 병행하여 운영할 수밖에 없다. 두 시스템을 동시에 운영하는 방식은 어느 한 기술이 해결해주는 문제보다 더 큰 운영상의 복잡성을 야기한다. 여기서 핵심은 AI와 Web3가 서로 다른 기능을 수행한다는 점에 있다. AI는 반복적인 시스템을 실행하고 최적화하는 한편, Web3는 이를 검증하고 결제한다. 그리고 현재의 기관 환경은 이 두 가지 기술을 동시에 수용할 수 있도록 구조화되어 있지 않다.

이번 토론은 Web3와 AI의 접점이 분명히 존재하지만, 그 범위는 한정적이라는 결론으로 마무리되었다. 이 자리에서 현 시점에서의 유스 케이스는 에이전트 기반 결제, 에이전트 기반 신원, 종단간 디지털 워크플로우에 집중되었다.

주제 **2:** 기관의 투자 전략은 **AI**를 위한 범용 기반 기술로서의 **Web3**가 아닌, 에이전트 기반 상거래 인프라와 온체인 데이터 레이어에 집중되고 있다**.**

이번 세션에서는 각 참석자의 소속 기관이 향후 24개월간 실제로 구축하고 있는 이니셔티브를 바탕으로, 일곱 가지 구체적인 투자 방향(bets)을 도출했다.

프로그래머블 가맹점 결제**(**아발란체**, Avalanche).** 아발란체는 넷플릭스, 애플, 아마존, 스포티파이의 한국 결제 건을 처리하는 한국의 전자지급결제대행사(PG) 사례를 공유했다. 이 기업은 현재 자사 플랫폼 가맹점들을 위한 스테이블코인 정산 시스템을 구축하고 있다. 매주 스테이블코인으로 매출을 정산받는 가맹점주는 일상적인 언어로 "수익의 10%는 공급업체에, 25%는 임대료로 송금해 줘"와 같이 결제 지시를 할 수 있으며, AI가 이를 자동으로 정산 업무를 실행하는 스마트 컨트랙트로 변환한다.

연동 기업의 지갑 소유권**(**테더**, Tether).** 기업이 자사 제품에 디지털자산 지갑 기능을 내장할 때, 암호화 키를 누가 보유하느냐에 따라 규제 책임의 소재가 결정된다. 대부분의 내장형 지갑 서비스 제공업체는 키를 자체 서버에 보관하는데, 이 경우 지갑을 연동한 기업은 향후 해당 제공업체에 적용되는 규제 및 컴플라이언스 변화에 고스란히 노출된다. 테더는 이와 정반대로, 키를 지갑을 연동한 기업의 자체 인프라나 최종 사용자의 기기에 직접 보관하는 지갑 툴킷을 구축하고 있다. 디지털 자산에 대한 규제 환경이 엄격해질수록, 지갑을 도입하려는 기업들이 이러한 구조를 더욱 강력히 요구할 것이라는 판단에 따른 투자 전략이다.

중소상공인**(SME)**을 위한 에이전트 기반 상거래 인프라**(**카이트**, Kite).** 카이트의 핵심 논지는 에이전트 경제가 20년 전 아마존(Amazon)과 쇼피(Shopee) 같은 모바일 이커머스 플랫폼이 등장했을 때처럼 중소 판매자들에게 거대한 시장 진입 기회를 열어줄 것이며, 기관의 비즈니스 기회는 QR 결제 레일이 모바일 뱅킹의 부상을 가능하게 했던 것과 마찬가지로, 그 아래의 인프라 레이어에 있다는 것이다. AI 에이전트가 사용자를 대신해 거래하기 시작하면 거래 물량은 초고빈도·초저액 거래로 옮겨간다. 전통적인 신용카드 망으로는 이러한 분할 구독과 사용량 기반 결제, 센트 단위로 측정되는 결제 등을 효율적으로 처리할 수 없다. 카이트는 이러한 거래 특성에 최적화된 전용 블록체인을 구축하고 있다. 특히 가스비(gas fee)를 없애

가맹점과 사용자가 모두 수수료를 부담하지 않도록 하고, 가맹점이 가격 변동으로 인한 회계 및 자금 관리상의 문제를 겪지 않도록 체인의 네이티브 디지털자산을 장부에 보유할 필요가 없도록 했다.

토큰화 머니와 자산 상호운용성**(**토큰엑스**, TokenX).** 향후 24개월 동안 금융기관 간 토큰화 머니와 토큰화 자산의 도입은 한층 더 가속화될 것이며, 이때 기관 간 상호운용성(interoperability)이 핵심 차별화 요소로 부각될 전망이다. 토큰엑스는 토큰화 자산과 금융기관이 기존에 사용 중인 레거시 결제망 사이의 통합 레이어 구축에 집중하고 있다. 이들의 기본 전제는 상호운용성이 확보되어야 비로소 본격적인 도입이 시작된다는 것이다. 즉, 기관들은 법정화폐를 송금하는 것만큼이나 편리하게 거래 상대방과 토큰화 자산을 주고받을 수 있을 때 비로소 적극적으로 참여할 것이다.

피지컬 **AI**와 원격 제어 데이터**(**베이스**, Base).** 현재의 휴머노이드 로봇은 아직 완전히 자율적으로 작동하지 못하고 인간의 원격 제어를 필요로 한다. 이 때문에 기관들이 주목하는 차세대 AI 투자처로 로보틱스와 원격 조작 분야가 지목되었다. 블록체인은 이러한 원격조작자의 활동 데이터를 대규모로 기록하는 투명한 데이터 레이어 역할을 한다. 이미 중국에서 가동 중인 다크 팩토리(무인 공장), 로봇 팔의 작업 데이터, 건설 현장의 원격 제어 등이 단기적인 기회로 언급되었으며, 광범위한 기관급 시장이 열리기까지는 24~36개월가량 소요될 것으로 예상된다.

기관 업무 프로세스를 위한 온체인 데이터 인프라**(ShardLab).** 샤드랩은 AI 에이전트 결제 기능이 내장된 동남아시아 네이티브 지갑 인프라를 구축하고 있다. 스테이블코인 다음으로 기관들이 주목할 영역으로는 데이터 인프라와 인센티브 레이어를 꼽았다. 이를 설명하기 위해 제시된 사례가 바로 다국적 기업의 공급망 관리였다. 이 사례에서 한 제조업체는 공급업체 3,000개에서 조달한 부품 3만 개를 관리하는데, 그 대부분은 자체 데이터 시스템을 구축할 기술 인프라나 AI 역량이 없는 중소 부품 공장들이다. 이 원청업체가 자사 공급망을 위한 통합 데이터 레이어를 구축하는 것은 현실적으로 불가능하다. 독립적인 협력업체들에게 IT와 AI 인프라를 강제할 수는 없기 때문이다. 중립적인 온체인 데이터 레이어는 이 문제를 명쾌하게 해결한다. 협력업체들은 원청업체의 시스템이 아니라 공유 시스템에 데이터를 입력하며, 이를 통해 비용과 기술적 부담을 분산시킬 수 있다.

AI가 가속하는 기관의 글로벌 확장**(**토크노미스트**, Tokenomist).** AI가 그동안 해외 진출의 장벽으로 작용했던 법률, 규제, 조사·분석 비용을 획기적으로 낮춰줌에 따라, 특정 지역에서 지배적인 위치를 점한 대형 기관들이 국경을 넘어 글로벌로 영토를 확장하는 속도가 전례 없이 빨라질 것이라는 관점이다. 이러한 흐름은 Web3 네이티브한 것이 아니다. 인접한 규제 환경에서 사업을 운영하는 장벽을 낮추는 일의 대부분은 AI가 수행하며, Web3는 결제와 신원 인프라가 필요한 지점에서만 개입한다.

종합 결론

동남아시아의 디지털 미래를 움직이다

2026년의 반환점에 선 동남아시아 블록체인 위크(SEABW)는 지난 10년간 양립하기 어려웠던 두 가지 핵심 축을 동시에 입증하며 시장의 새로운 이정표를 세웠다. 첫째는 디지털 네이티브 금융기술의 성숙이며, 둘째는 이러한 기술을 공공 금융 인프라에 통합하려는 제도권의 강한 의지이다. 동남아시아 각국의 디지털자산 규제 체계가 점차 구체화되면서 기관들의 시장 참여도 빠르게 확대되고 있다. 이에 따라 동남아시아의 디지털자산 시장은 투기 중심의 초기 단계에서 벗어나 실질적이고 구조적인 운영 단계로 전환하고 있다.

이러한 흐름 속에서 국가별 대응 전략 역시 각기 다른 방향으로 전개되고 있다. 베트남과 필리핀의 경우, 해외 플랫폼과 외화 중심으로 형성되어 있던 기존의 역외 수요를 자국 내 생태계로 내재화하는 데 초점을 맞추고 있다. 싱가포르, 태국, 말레이시아는 규제에 기반한 자국 통화 인프라를 구축하고, 제도권 금융기관의 참여를 확대하는 방향으로 나아가고 있다. 한편 인도네시아는 크립토를 소비자 보호 중심의 규제 대상 자산으로 관리하는 동시에, 통화주권을 뒷받침할 국가 지급결제 인프라 구축을 장기 전략으로 추진하고 있다.

이번 비공개 라운드테이블을 통해 확인할 수 있었던 점은, 글로벌 디지털자산 시장이 지난 10여 년간의 실험을 거치며 하나의 중요한 교훈을 체득했다는 사실이다. 더 이상 규제의 불확실성이 가장 큰 제약 요인이 아니며, 분산원장 기반의 결제 기술 역시 상당 부분 해결된 문제라는 것이다. 이제 병목은 사업성과 운영에 있다. 시장이 본격적으로 성장하기 위해서는 상업은행과의 사업적 이해관계 정렬, 국가별로 상이한 현지 통화 지급 인프라를 유기적으로 연결하는 최종 지급 체계, 그리고 RWA의 2차 시장 유동성이 확보되어야 한다. 궁극적으로 이 기술의 핵심 가치는 단순한 거래 속도가 아니라 블록체인에 내재된 프로그래머빌리티에 있다.

이러한 시점에서 무엇보다 중요한 것은 생태계의 육성이다. 구조적으로 높은 분절성을 가진 동남아시아는 단순한 자본 투입이나 규제 정비만으로는 성숙한 시장으로 발전하기 어렵다. 신중하면서도 혁신을 지향하는 규제당국, 상업은행, 지역 개발자, 글로벌 투자자가 유기적으로 연결되는 생태계가 구축될 때 비로소 동남아시아의 인재와 인프라 역시 함께 성장할 수 있다. 이는 장기적인 관점에서 지속적으로 추진해야 할 구조적 과제이다. 해시드와 해시드오픈리서치, 샤드랩, 그리고 SCBX는 이러한 생태계 구축을 위해 앞으로도 변함없이 진력을 다할 것이다.

본 보고서는 *SCBX*와 해시드 오픈 리서치(*Hashed Open Research*)의 공동 발간물입니다. 본 보고서에 수록된 내용은 작성자의 독립적인 분석과 편집을 거쳐 재구성된 것으로, *SCBX*, 해시드 오픈 리서치 및 본문에 인용된 개인이나 기관의 공식 견해와 일치하지 않을 수 있습니다. 본 자료는 단순 정보 제공을 목적으로 작성되었으며, 금융상품에 대한 투자 권유나 법률 자문을 구성하지 않습니다. 양 기관은 본 자료의 정보에 의존하여 행해진 어떠한 투자 결정이나 조치에 대해서도 법적 책임을 지지 않습니다. 본 보고서의 모든 정보는 작성 시점의 정보를 기준으로 하며, 사전 통지 없이 변경될 수 있습니다.

주최 기관

샤드랩

샤드랩은 아시아를 기반으로 활동하는 글로벌 Web3 벤처캐피털 해시드의 혁신 조직이다. 해시드와 SCBX의 전략적 파트너십을 바탕으로 Web3 연구개발(R&D), 벤처 빌딩(Venture Building), 생태계 조성(Ecosystem Building) 등 다양한 혁신 프로젝트를 주도하고 있다. 샤드랩은 동남아시아 전역에서 Web3의 대중화를 촉진하고, 기술에 대한 접근성을 높여 역동적인 디지털 생태계 속에서 더 많은 개인과 기업이 새로운 기회를 창출할 수 있도록 지원하는 것을 비전으로 삼고 있다.

해시드

해시드는 2017년에 설립된 글로벌 생태계 빌더이다. 벤처 투자와 인프라 개발을 바탕으로 블록체인, 인공지능(AI), 콘텐츠 분야의 새로운 패러다임을 만들어가는 창업자들과 가장 초기 단계부터 함께하며, 기술이 산업의 경계를 다시 그려가는 시대의 혁신을 지원하고 있다. 서울에 본사를 두고 샌프란시스코, 싱가포르, 방콕, 벵갈루루, 아부다비 등 전 세계 5개 거점을 중심으로 활동하고 있으며, 창업자들이 특정 지역에 머무르지 않고 글로벌 시장에서 의미 있는 규모로 성장할 수 있도록 자본과 네트워크는 물론, 현지 실행 역량까지 지원한다.

해시드오픈리서치**(Hashed Open Research, HOR)**는 해시드의 정책 싱크탱크로, 인공지능(AI) 경쟁력, 블록체인의 확장 가능한 사회·산업 적용, K-컬처 및 콘텐츠 유통 등 국가 전략 아젠다를 중심으로 정책 입안자 및 감독당국과 긴밀히 협력하고 있다. 또한 신기술의 시장 설계와 사회적 파급효과를 연구하며, 기술 혁신과 제도 발전의 공진화(co-evolution)를 위한 정책 방향 제시에 주력하고 있다.

협력 기관

SCBX

SCBX는 시암상업은행(Siam Commercial Bank)을 기반으로 설립된 핀테크 그룹의 지주회사이다. 디지털 시대 고객의 일상 속에서 새로운 가치를 창출하는 사업을 발굴하고, 지속 가능한 성장을 이끌기 위해 설립되었다. 은행, 소비자·디지털 금융, 플랫폼·기술의 세 축을 중심으로 사업을 전개하고 있으며, 기후기술(Climate Technology) 등 미래 성장 분야에도 적극 투자하고 있다.

SCBX는 '아시아에서 가장 존경받는 지역 금융기술 그룹(The Most Admired Regional Financial Technology Group)'으로 성장하는 것을 비전으로 삼고 있으며, '기술과 혁신을 통해 누구나 쉽고, 접근성이 높으며, 합리적인 금융 서비스를 이용할 수 있도록 한다'는 미션 아래 사업을 추진하고 있다.

SCBX는 그룹 차원의 전략 수립과 자본 배분, 거버넌스 및 리스크 관리 체계를 총괄하는 한편, 계열사 간 시너지를 창출할 수 있는 기반을 제공함으로써 각 사업이 독립성과 유연성을 유지하면서도 그룹 전체의 장기적인 경쟁력 강화에 기여할 수 있도록 지원하고 있다.

또한 은행, 소비자금융, 디지털 대출, 투자 플랫폼, 벤처캐피털, 토큰화, 데이터, 기술 서비스 등 다양한 분야에서 사업과 투자를 전개하고 있다. SEABW 2026 참여 역시 책임 있는 혁신과 생태계 협력을 바탕으로, 태국은 물론 동남아시아 전역에서 보다 쉽고, 접근성이 높으며, 합리적인 금융 서비스를 구현할 수 있는 금융 인프라 구축에 기여하고자 하는 SCBX의 의지를 보여준다.

2026 SEABW 라운드테이블 참석자

라운드테이블1: 동남아시아 스테이블코인 결제 및 토큰화 자산의 현주소



Anna Zhang
Solana Foundation
Head of Payment Growth, APAC



Eddy Christian Ng
Tether
Expansion Lead



Sirada Traijakvanich
Bitazza
VP of BD & Partnerships



Woraphot Tharasiriskul
Democrat Party
Digital Policy Lead
Assistant to the Member of Parliament



Wanrob Boontham
Token X
Chief Investment Officer



Hoon Seo
Toss (Viva Republica)
Director,
New Business Development / M&A



Joshua Zhang
Monee
Head of Wealth Management



Muhammad Neil El Himam
EKRAF Indonesia
Deputy Chairman for
Digital and Technology Creativity



Pasit Chaijirapaisarn
SCB
Head of Strategic Partnership
& Customer Excellence



Nares Laopannarai
Thai Digital Asset Association
President



Sean Chung
R25
Head of BD & Ecosystem



Ruam Siratanapanta
SCBX
Head of Digital Asset Business



Apinand (Don) Dabpetch
True Money
Group Head of Wallet and Growth,
True Money & Managing Director,
Ascend Bit

라운드테이블2: 운영 임계점에 선 스테이블코인 결제



Hojin Kim
ShardLab
CEO



Yusuke Takezawa
Former VP, Progmat
Independent Advisor Cross-Border
Finance & Institutional Design



Jane Pukasemvarangkoon
Ripple
Strategic Accounts Director, APAC



Athirach Thongthip
SCB Bank
VP, Remittance Product Manager



Ruam Siratanapanta
SCBX
Head of Digital Asset Business



Suwat Sinsadok
Globlex Securities
Managing Director



Joshua Zhang
Monee
Head of Wealth Management



Vijak Sethaput
University of the
Thai Chamber of Commerce
Adjunct Professor/Researcher



Anthony Koo
StraitsX
Head of Payments



Rashu Jindel
Talos
Founder & CEO



Bugeon (Mac) Lee
MoonPay
Head of Asia



Moses Lee
Anchorage Digital
Head of APAC

라운드테이블 **3:** 규제 금융자산의 토큰화 — 효용성에 대한 검증



Jaewook Lee
ShardLab
Product Manager



Chayathorn Temnitikul
Token X
Senior Associate,
Business Development



Aaron Gwak
Libeara
Founder & CEO



Yusuke Takezawa
Former VP, Progmat
Independent Advisor Cross-Border
Finance & Institutional Design



Jeff Tchui
Hashgraph
Executive Director, Head of APAC



Jim Lee
Forest Jalan
CFO



Wally Yu
Chainlink Labs
Senior Solutions Architect



Melvis Langyintuo
Canton Foundation
Executive Director



Takatoshi Shibayama
Ledger
Head of APAC



Daniel Kim
Tiger Research
Founder & CEO



Giorgia Pellizzari
Hex Trust
Chief Product Officer
& Head of Custody



Witith Kongudomkarn
Token X
Assistant Manager
Investment Banking & Tokenization

라운드테이블 **4:** Web3와 AI의 실무적 융합 — 동남아시아 시장에서의 기관 투자



Edward Tan
Hashed
Senior Investor



Tanawat Chiewhawan
Tokenomist
CEO & Co-Founder



Yupawadee Srisukvattananan
SCBX
Head of AI Transformation



Pichapen Prateepavanich
Democrat Party
Policy Specialist



Jonathan Dunne
Tether
Tech Lead - WDK Core



Henry Lee
KiteAI
Head of Ecosystem



Justin Kim
Avalanche
Head of Asia



Nicholas See Tong
Base
APAC Lead



Hojin Kim
ShardLab
CEO



Yonrat Boonwuttiwong
Token X
Business Development Manager



Anson Wong
AWS
Manager, Business Development



Oravee Smithiphol
SCB 10X
Tech Intelligence & Insights Manager

Southeast Asia
Blockchain Week
2026