

딜로이트 2026 첨단기술·미디어·통신(TMT) 산업 전망

## AI 인프라 시대의 도래와 산업 질서의 재편

Deloitte Insights

“

기술이 일상과 인프라 전반에 스며든 지금,  
경쟁의 핵심은 더 빠른 기술이 아니라 **접근성·신뢰·가치**를 어떻게 설계하느냐에 달려 있습니다.

AI는 앱을 넘어 업무와 의사결정의 흐름에 내재화되고,  
미디어와 통신 역시 기술 성능보다 이용자가 체감하는  
경험과 혜택이 경쟁력을 좌우하는 국면으로  
재편되고 있습니다. 이제 리더에게 중요한 질문은  
'가장 앞선 기술을 보유했는가'가 아니라,  
'**규제·시장·사회적 신뢰라는 현실 조건 속에서도**  
**지속적으로 선택될 수 있는가**'입니다.

『딜로이트 2026 TMT 산업 전망』은 이러한  
구조적 전환을 하나의 흐름으로 조망합니다.  
리더십은 변화의 방향을 읽는 데 그치지 않고,  
이를 조직의 **기준·투자·거버넌스·파트너십에**  
**일관되게 반영해 실행에 옮기는 결단**을  
내려야 할 때입니다.

”

**손재호 대표**

한국 딜로이트 그룹  
성장전략부문 대표

**Deloitte.**






# 감수자 소개

한국 딜로이트 그룹의 TMT Industry  
(첨단기술, 미디어, 통신 산업)를 대표하는 전문가들이  
감수에 참여하고, 국내 기업에 대한 시사점을 제시하였습니다.





## 딜로이트 2026 TMT 산업 전망

 **2/12(목)** 인쇄본 발간 예정  
(비매품, 딜로이트 파트너에 문의)



### 최호계 파트너



첨단기술, 미디어, 통신산업 리더 |  
회계감사 부문

 02 6676 3227  
 hogchoi@deloitte.com



### 박형곤 파트너



통신, 미디어 및 엔터테인먼트 리더 |  
경영자문부문 모니터딜로이트

 02 6676 3684  
 hypark@deloitte.com



### 이대의 파트너



Customer 본부장,  
Deloitte Digital 리더 | 컨설팅 부문

 02 6138 5507  
 charliedlee@deloitte.com



### 정창모 파트너



One AI 파트너 | 컨설팅 부문

 02 6676 3288  
 changjung@deloitte.com



### 유선희 파트너



One Cyber & Resilience 파트너 |  
컨설팅 부문

 02 6676 2956  
 sunhyou@deloitte.com



### 이중희 파트너

Physical AI 리더 | 컨설팅 부문

 02 6676 3175  
 joonghlee@deloitte.com

# 주요 내용

- » '26년 각 분야 주요 시장의 규모를 구체적 수치로 전망
- » 사업 전략 수립에 고려해야 할 핵심 트렌드 분석
- » 첨단기술 활용의 실효성 분석과 균형적 솔루션 제시

## Part 1 인류의 삶에 보이지 않는 형태로 스며든 AI가 창출하는 새로운 가치

**1장** 검색엔진 내장형 생성형 AI, 독립형 AI 추월

**2장** 서비스형 소프트웨어, AI 에이전트와 결합:  
예산·고객경험·인력 구조 재편

**3장** 기하급수적 가치 창출을 위한  
AI 에이전트 오케스트레이션

**4장** 휴머노이드·산업용 로봇·드론의 AI 혁신:  
자율성과 생산성의 새로운 임계점

**5장** 생성형 AI 다음 단계 성패는 연산력이 좌우



## Part 2 기술 공급망과 주권의 재편, 새로운 경쟁 전선 형성

**6장** AI 칩을 둘러싼 무역 통제와  
글로벌 반도체 공급망 재편

**7장** 기술 주권 확보 경쟁

## Part 3 미디어 산업의 주의력 경제 시대, 서사·신뢰·플랫폼의 재구성

**7장** 공영방송, 생존전략으로 글로벌 스트리밍  
서비스와 협력 선택

**8장** 숏폼이 촉발한 콘텐츠 제작 생태계의 혁신과  
플랫폼 신뢰 위기

**9장** 생성형 AI 영상이 불러온 콘텐츠 제작 환경의  
혁신과 소셜 플랫폼의 책임

**10장** 영상 팟캐스트, 위협적인 글로벌 미디어·  
광고 플랫폼으로 진화



## Part 4 인프라에서 경험으로...통신의 재정의

### 12장

차세대 위성 인터넷 시대로의 전환과  
통신 인프라·경쟁 질서의 재편

### 13장

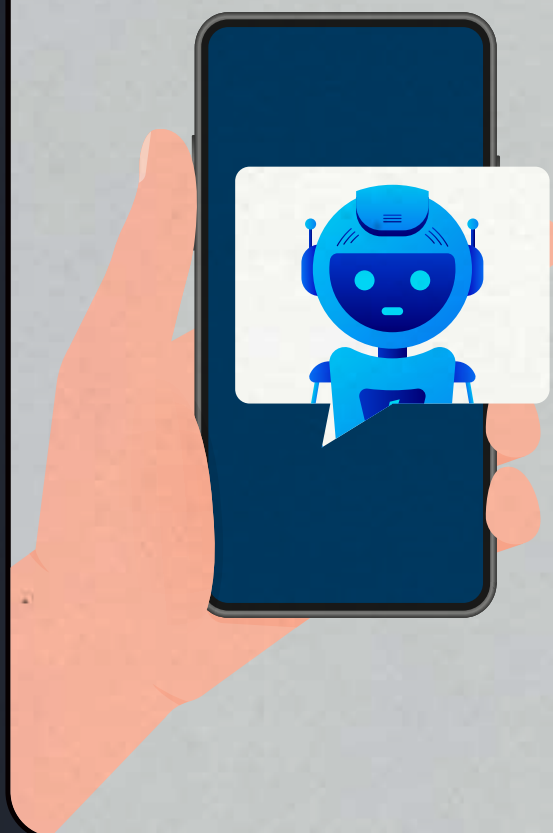
통신사 경쟁력은 네트워크 속도에서 고객이  
체감하는 가치로 이동



상세한 내용은 리포트 전문에서 확인하세요!

## Part 1. AI

# 1장. 검색엔진 내장형 생성형 AI, 독립형 추월



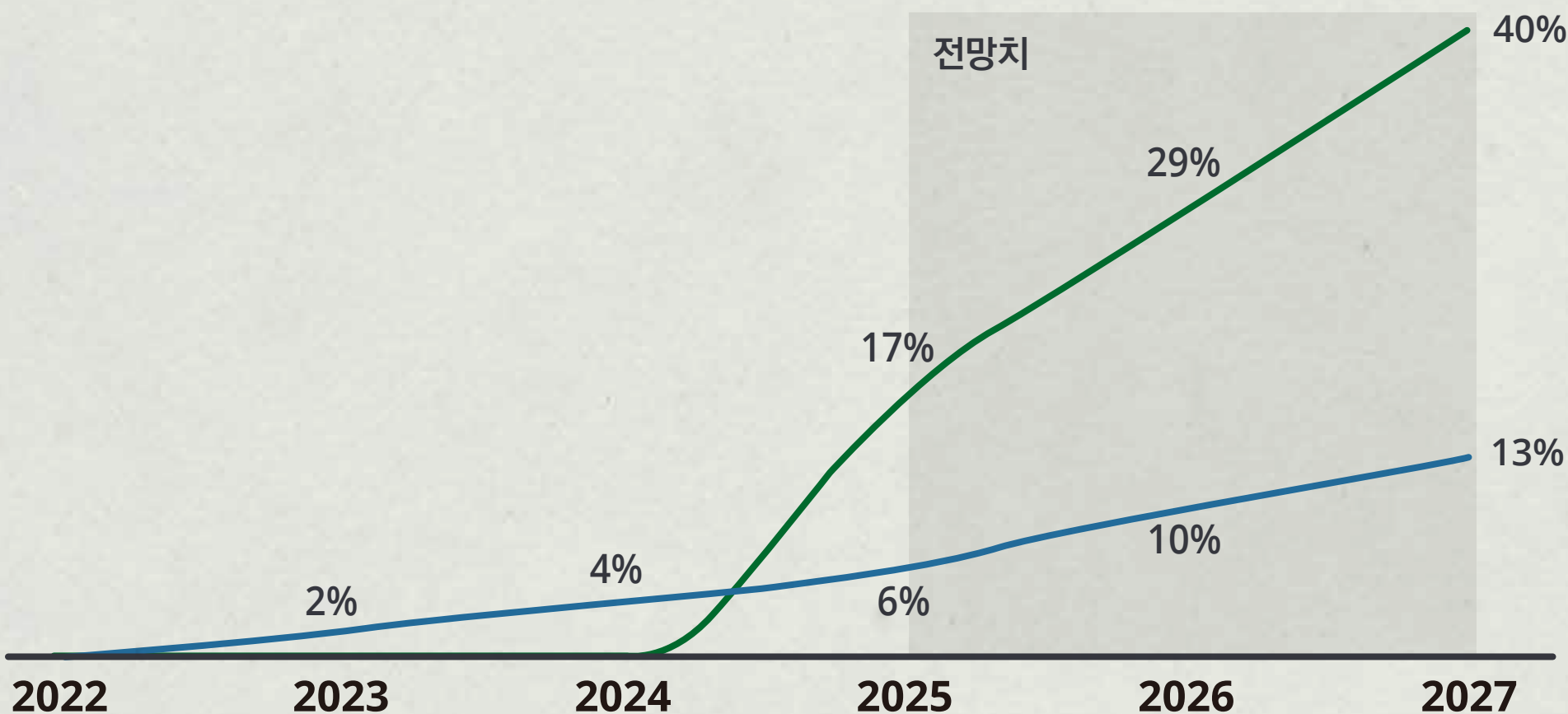
- » 생성형 AI 대중화는 챗GPT 등 독립형 앱보다 기존 검색엔진 내장 기능이 촉발
- » 프롬프트로 조작하는 AI에서 보이지 않게 스스로 작동하는 AI로 이용 방식 전환
- » 이질감 없는 UX와 즉각적 효용이 전 연령대 대중화의 핵심 요인
- » 성능 경쟁은 끝, 이제 승패는 기존 서비스 흐름에 얼마나 자연스럽게 녹아드느냐가 좌우



### 딜로이트 전망

생성형 AI의 수동적 검색 요약 기능 이용률,  
2025년에 독립형 앱 추월한 후 빠르게 격차 확대

— 검색엔진 내 생성형 AI 요약기능 일일 이용률 — 독립형 생성형 AI 앱 일일 이용률



Korean Perspectives

기업의 전략적 선택과  
한국 플랫폼에 대한 시사점

- » 생성형 AI 경쟁력은 모델 성능보다 기존 트래픽·워크플로에 자연스러운 흡수가 좌우
- » 국내 플랫폼 기업은 AI를 별도 서비스가 아닌 검색·추천·전환·운영을 대체·보완하는 기본 레이어로 재설계 필요
- » 국내 플랫폼의 AI성과 지표는 신규 사용자 수가 아닌 기존 KPI(체류·전환·재방문) 개선



## Part 1. AI

# 2장. 서비스형 소프트웨어(SaaS), AI 에이전트와 결합: 예산·고객경험·인력 구조 재편



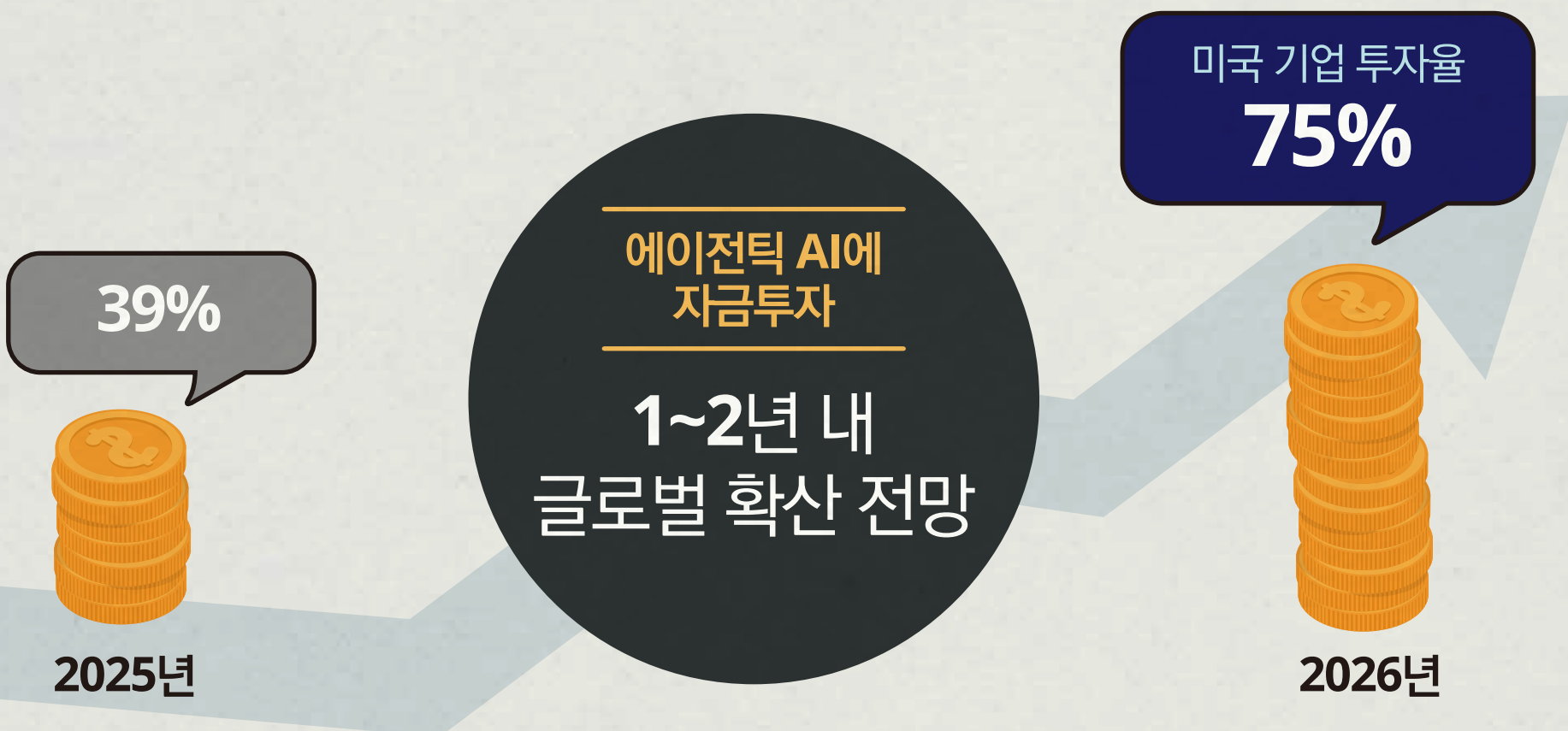
- » SaaS는 기능 제공 도구에서 자율 실행하는 AI 에이전트 기반 워크플로우로 진화
- » 2026년은 에이전틱 AI가 기업 운영을 직접 주도하기 시작하는 전환점
- » SaaS 경쟁의 축은 기능이 아니라 에이전트 생성·통합·오케스트레이션 역량으로 이동
- » 비즈니스 모델의 핵심 난제는 성능이 아닌 과금 기준, 투명성, 추적성 등 신뢰 구조 설계



### 딜로이트 전망

## 에이전틱 AI에 자금 투자하는 기업 비율

(딜로이트 Tech Value 조사)



## Part 1. AI

### 3장. 기하급수적 가치 창출을 위한 AI 에이전트 오케스트레이션



- » 멀티 에이전트 확산으로 비즈니스 성과의 핵심은 개별 AI가 아니라 오케스트레이션 역량으로 이동
- » 기업 도입 전략은 단일 목적 에이전트에서 멀티 에이전트 시스템 전환을 전제로 재설계 필요
- » 인간 역할은 AI 사용자에서 에이전트 설계·조율·감독자(human-on-the-loop)로 진화
- » 오케스트레이션 경쟁력은 기술뿐 아니라 책임·거버넌스·통제 구조를 함께 설계하는 것

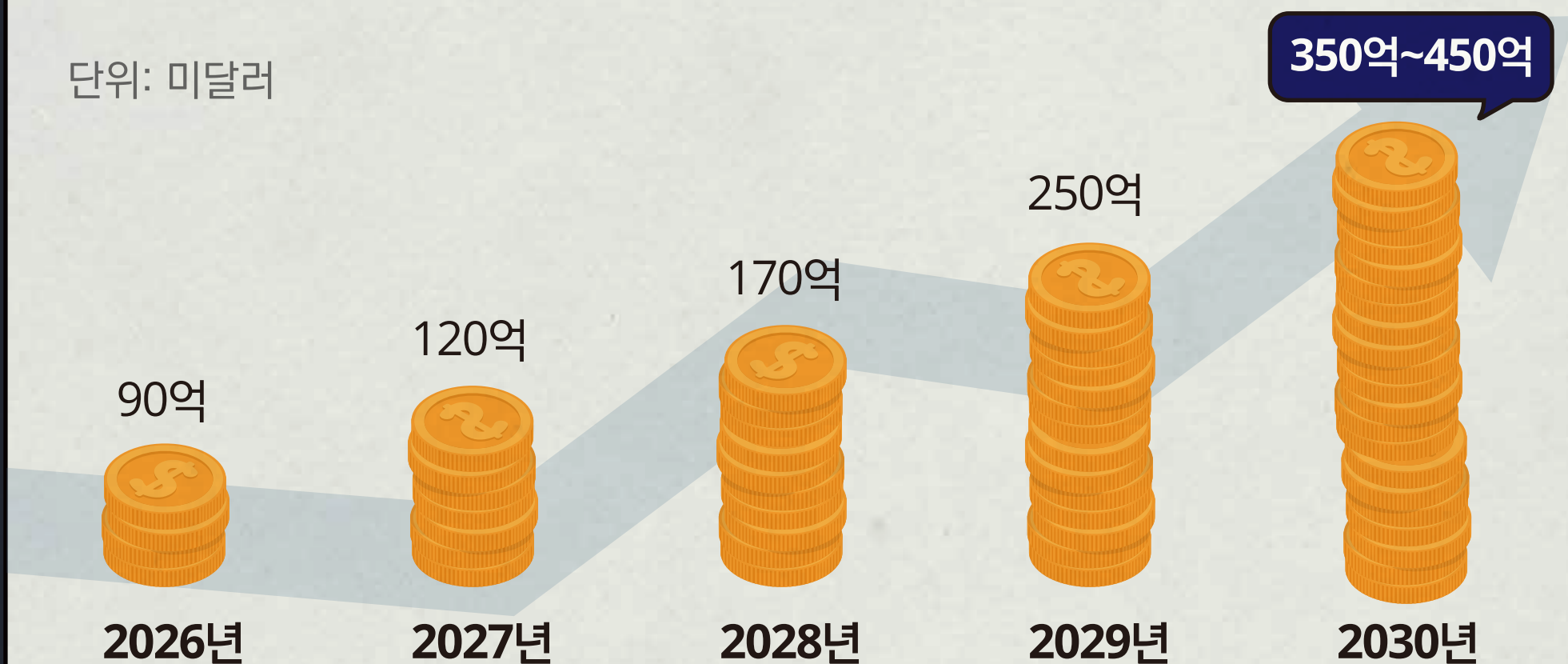


#### 딜로이트 전망

#### 기업들의 에이전트 오케스트레이션 역량 강화로 2030년 AI 에이전트 시장 최대 450억 달러 전망

전 세계 자율형 AI 에이전트 시장 규모 전망치

단위: 미달러



## 3장. 기하급수적 가치 창출을 위한 AI 에이전트 오케스트레이션

### Korean Perspectives

#### 멀티 에이전트 시대에 핵심 경쟁력은 오케스트레이션

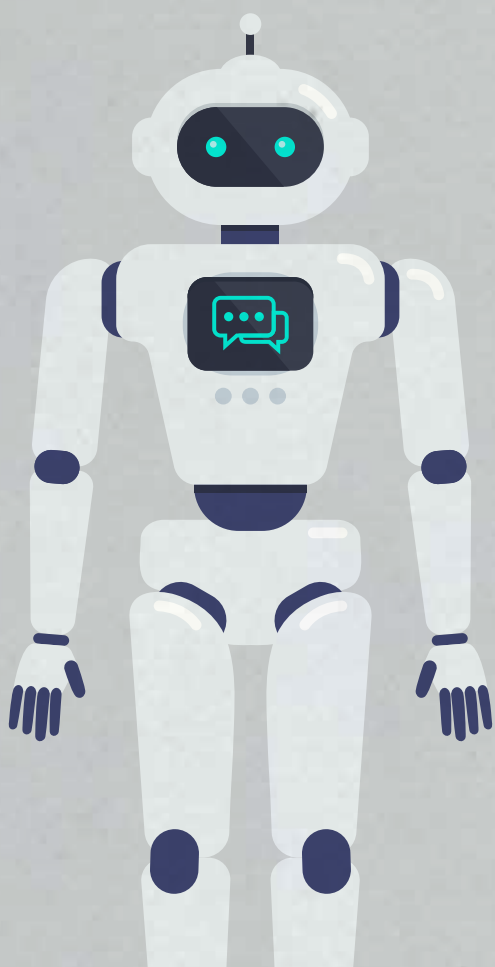
» 멀티에이전트 시스템 확산으로 한국 기업들은 단순한 AI 도입을 넘어 기업 운영체제 전반에 변화 필요

» 한국 기업의 승부처는 기술 도입 속도가 아닌, 에이전트 중심 운영모델과 거버넌스의 일관성 있는 재설계



## Part 1. AI

# 4장. 휴머노이드·산업용 로봇·드론의 AI 혁신: 자율성과 생산성의 새로운 임계점



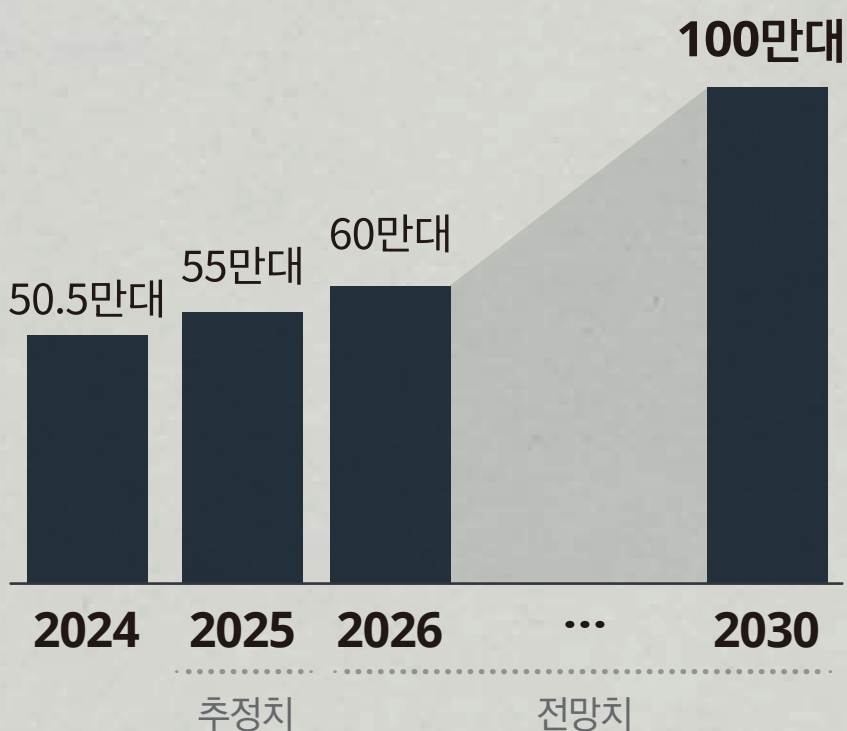
- » 로봇·드론 산업, AI와 반도체 성능 향상으로 자동화 -> '지능형 노동' 단계로 재점화
- » 고령화와 인력 부족이 수요를 견인하지만, 데이터·통합·보안·안전이 대규모 확산의 병목
- » 경쟁의 핵심은 하드웨어가 아니라 VLA(비전-언어-행동) 등 지능 모델과 학습 구조로 이동
- » 승부처는 로봇 단품이 아니라 AI·반도체·소프트웨어·보안·인력을 결합한 생태계 경쟁



### 딜로이트 전망

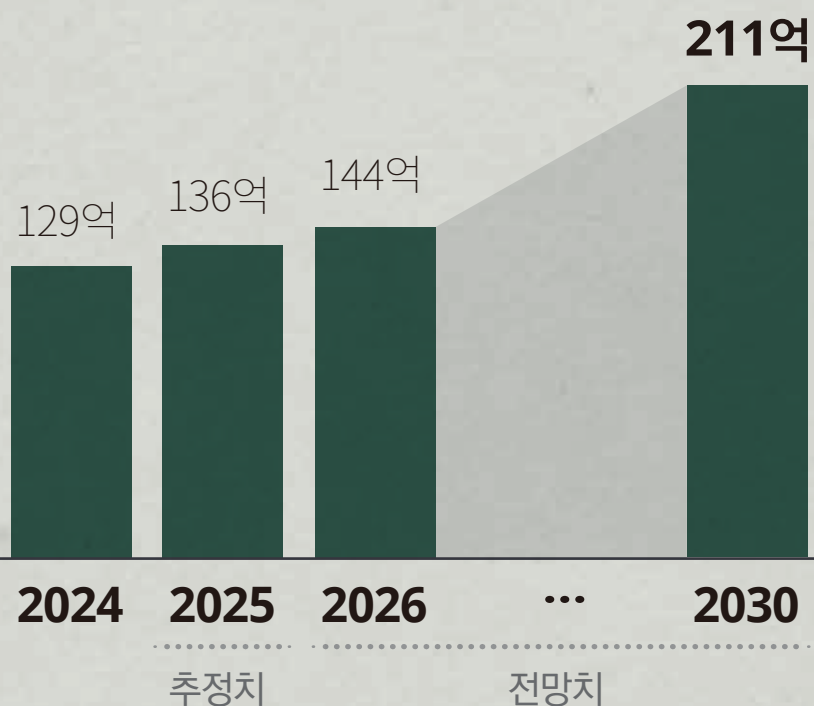
#### 2030년 AI 기반 산업용 로봇 연간 100만대 출하, \$211억 매출 전망

연간 출하량



매출 전망

단위: 미달러



## 4장. 휴머노이드·산업용 로봇·드론의 AI 혁신: 자율성과 생산성의 새로운 임계점

### Korean Perspectives

#### 로보틱스는 미래가 아니라 전략이다

» 국내 주요 모빌리티 기업들은 이미 차량을 넘어  
로봇으로 영역 확장

» 한국 기업의 경쟁력은 완성형 로봇 자체보다는  
현장 데이터와 운영노하우를 축적하며 로봇을  
'산업 시스템'으로 작동시키는 역량

## Part 1. AI

# 5장. 생성형 AI 다음 단계 성패는 연산력이 좌우



- » AI 연산의 중심은 학습에서 대규모 추론으로 이동하며, 2026년에는 연산의 3분의 2가 추론에 사용
- » 엣지 AI 확대에도 불구하고, 고성능 추론의 주 무대는 여전히 데이터센터와 집중형 인프라
- » AI 칩 전략은 추론 최적화와 고성능 GPU 구조가 병행되는 이중화 국면으로 진입
- » AI 경쟁의 본질은 알고리즘이 아니라 연산 인프라·전력·반도체 공급망을 감당하는 역량으로 이동



### 딜로이트 전망

엣지 AI 확대에도 불구하고, 고성능 추론은 데이터센터가 주도하며,  
데이터센터 자본지출(CAPEX) 2028년 1조 달러 전망

단위: 미달러





## 5장. 생성형 AI 다음 단계 성패는 연산력이 좌우

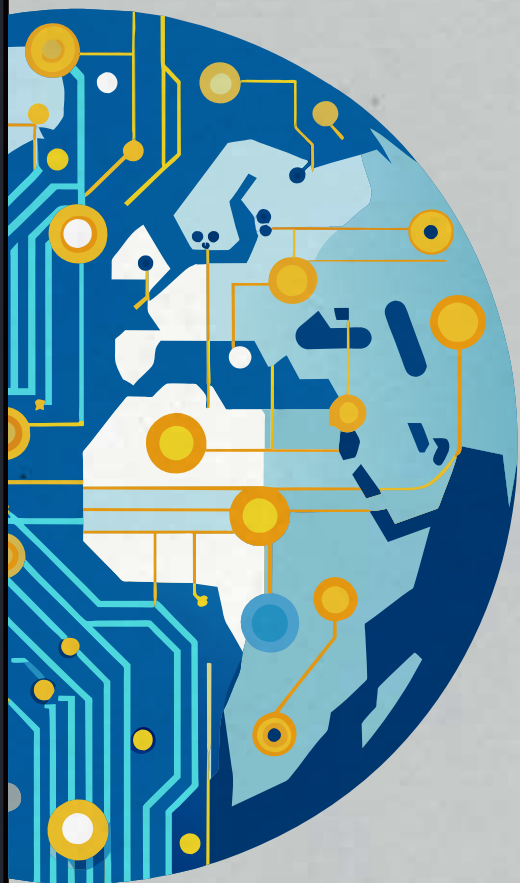
### Korean Perspectives

#### 반도체와 데이터센터가 경쟁의 본질이 된다

- » 생성형AI 경쟁의 핵심은 컴퓨팅 인프라 역량으로 이동했으며, 이 지점에서 한국 기업의 전략적위상은 독보적
- » 앞으로의 경쟁은 이러한 우위를 시스템, 데이터센터, 전력 인프라로 확장시켜나가는 데서 판가름날 전망

## Part 2. 기술 공급망과 주권

# 6장. AI 칩을 둘러싼 무역 통제와 글로벌 반도체 공급망 재편



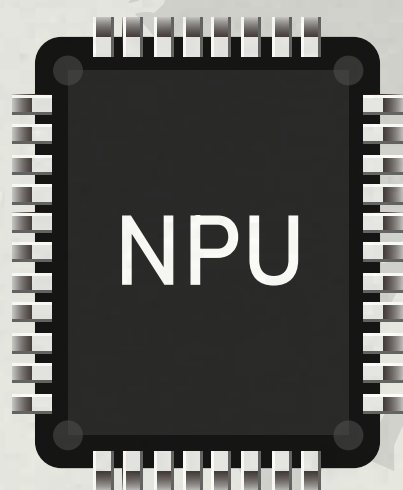
- » AI 칩은 시장 재화를 넘어 국가 안보·경제 경쟁력의 전략 자산으로 부상
- » AI 성능의 병목은 알고리즘이 아니라 전공정·패키징·HBM·EDA 등 반도체 핵심 공정 기술이 좌우
- » 수출통제로 반도체 생태계는 단일 최적화 구조에서 블록화된 다중 공급망 체계로 재편
- » 기업의 성공 전략은 완전 자립이 아닌 AI 인프라 통제력과 공급망 회복력을 확보하는 설계



### 딜로이트 전망

AI 칩 기술이 글로벌 반도체 공급망의 핵으로 작용

2026년 글로벌 AI 칩 시장 규모  
**3,000억 달러 전망**



## 6장. AI 칩을 둘러싼 무역 통제와 글로벌 반도체 공급망 재편

### Korean Perspectives

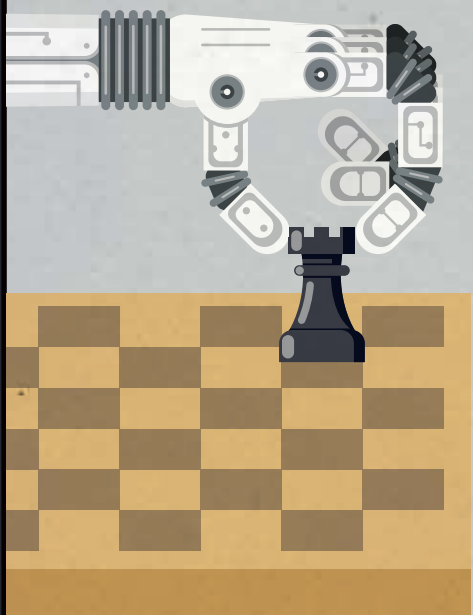
#### 동맹과 통제의 시대, AI 연산의 병목을 지배하는 자가 승리한다

- » AI칩을 둘러싼 글로벌 무역 통제 강화와 공급망 재편은 한국 반도체 산업의 경쟁구도도 재편
- » 한국은 이미 HBM과 제조역량이라는 전략적 요충지 확보
- » AI 연산 인프라의 표준 경로에 한국의 기술과 공급망을 얼마나 깊이 고정시킬 수 있느냐가 향후 성과 격차를 좌우하는 변수



## Part 2. 기술 공급망과 주권

# 7장. 기술 주권 확보 경쟁



- » AI·클라우드·반도체·통신이 국가 경쟁력의 핵심 인프라로 전환되며 기술 주권 경쟁이 구조화
- » AI는 범용 기술로서 컴퓨팅·데이터·모델 통제를 둘러싼 국가간 통제 경쟁을 촉발
- » 유럽을 중심으로 기술 주권은 산업·재정·안보를 결합한 국가 전략으로 전면화
- » 완전 자립이 아닌 멀티·소버린 인프라 전략과 선별적 협력을 통한 리스크 관리가 기업의 과제로 부상



### 딜로이트 전망

## 2026년 국가간 소버린 AI 컴퓨팅 역량 구축 경쟁 심화 전망

2026년 전 세계 소버린 AI 컴퓨팅 파워 구축에  
**1,000억 달러 투입**



## Part 2. 기술 공급망과 주권

### 7장. 기술 주권 확보 경쟁

#### Korean Perspectives

### 기술 주권 경쟁 속에 한국 산업의 선택, 자립이 아닌 통제 가능한 협력 확보

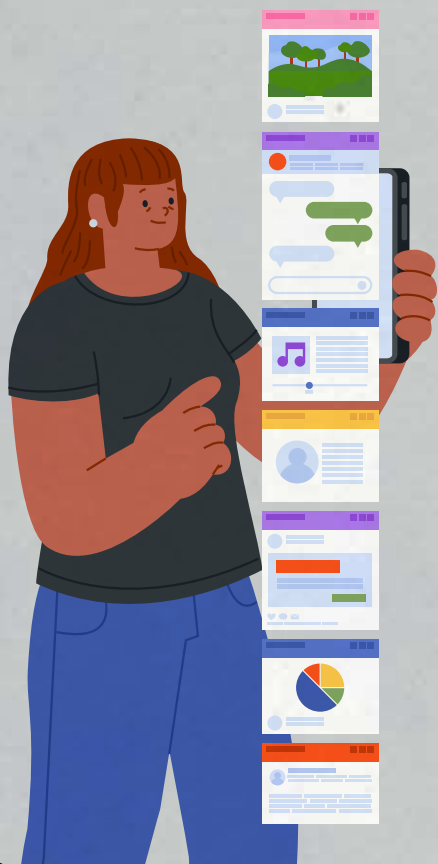
» 한국 주요 기업들은 AI 데이터센터 구축과 독자적 AI 파운데이션 모델 개발 중심으로 컨소시엄 구성하며 투자

---

» 핵심 역량의 전략적 확보와 동시에 글로벌 협력 네트워크 속에서의 확장이 필요

## Part 3. 미디어 산업

# 8장. 공영방송, 생존전략으로 글로벌 스트리밍 서비스와 협력 선택



- » 콘텐츠 유통의 중심이 스트리밍·소셜 플랫폼으로 이동하며 공영방송도 이종 미디어와의 결합 불가피
- » 공영방송은 글로벌 스트리머·소셜과의 협력을 통해 젊은 시청자 유입과 콘텐츠 활용도를 확대
- » 플랫폼 협력은 노출·수익·제작 안정성을 높이지만, 통제력 상실과 공적 가치 훼손이라는 리스크 동반
- » 데이터·공적 사명을 지키는 균형 잡힌 파트너십 재설계

### 공영방송-스트리밍 파트너십 사례

- ✓ 유튜브에서 젊은 시청자층 사로잡은 독일 ARD·ZDF의 '핑크'
- ✓ 유튜브로 유턴한 캐나다 CBC
- ✓ 아마존 프라임비디오 등 최대 유통 플랫폼 활용하는 프랑스 텔레비지옹 · TF1
- ✓ 스트리밍 파트너와 손잡고 글로벌 성공 거둔 영국 BBC·채널4





8장. 공영방송, 생존전략으로  
글로벌 스트리밍 서비스와 협력 선택

Korean Perspectives

플랫폼 다변화 시대에  
국내 미디어 산업의 선택과 전략

» 국내 공영방송은 플랫폼 다변화와 전략적 파트너십을 통해 영향력을 확장하지 못하면 사회적 존재감이 약화될 가능성

» 국내 방송·미디어 산업의 향방에는 플랫폼 다변화, 브랜드·데이터 주권 확보, 그리고 공적 가치와 혁신의 균형이라는 세 축의 결합이 중요

## Part 3. 미디어 산업

# 9장. 숏폼이 촉발한 콘텐츠 제작 생태계의 혁신과 플랫폼 신뢰 위기

- » 초단편 에피소드형 숏폼 시리즈가 모바일 중심 소비 확산과 함께 글로벌 미디어 시장의 새로운 성장 축으로 부상
- » 짧고 즉흥적이며, 깊은 몰입보다 빠른 반복 방식의 콘텐츠 소비가 주류로 고착
- » AI 기반 제작 도구와 데이터 활용으로 개인 창작자·독립 스튜디오의 저비용·고속 제작과 글로벌 확장이 가능해짐
- » 플랫폼은 숏폼 연속 서사를 수용하지 못할 경우 이탈·신뢰 저하·사회적 피로라는 구조적 리스크에 직면



### 딜로이트 전망

#### 마이크로 시리즈 콘텐츠의 인앱 매출

단위: 미달러



## 9장. 숏폼이 촉발한 콘텐츠 제작 생태계의 혁신과 플랫폼 신뢰 위기

### Korean Perspectives

#### 숏폼 시대의 플랫폼 경쟁력: 연속 경험·창작자 파트너십· 신뢰의 통합 설계

» 국내 콘텐츠 플랫폼 산업은 모바일 중심의  
숏폼과 마이크로 콘텐츠 중심으로 재편

---

» 국내 기업의 과제는 소비 구조,  
창작자 생태계, 수익 모델, 신뢰를 하나의  
시스템으로 설계하는 능력의 보강



Part 3. 미디어 산업

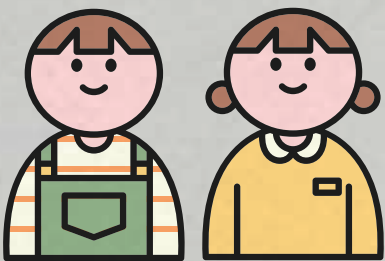
10장. 생성형 AI 영상이 불러온 콘텐츠  
제작 환경의 혁신과 소셜 플랫폼의 책임

- » 생성형 AI 영상은 헐리우드급 품질에 근접하며 저비용·대량 제작을 가능하게 해 콘텐츠 생산 구조를 근본적으로 변화
- » 창작자 진입 장벽은 낮아졌지만, 콘텐츠 과잉·AI 슬롭·저작권·진정성 훼손 리스크가 동시에 확대
- » 광고와 미디어 경쟁의 초점은 '제작 역량'에서 '실험 속도와 성과 최적화'로 이동
- » 합성 영상 확산으로 사회적 신뢰와 플랫폼 책임 문제가 부상하며, 규제 대응이 산업 질서를 좌우하는 핵심 변수로 전환

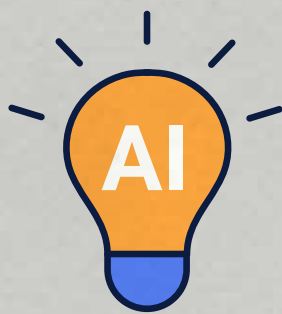


딜로이트 전망

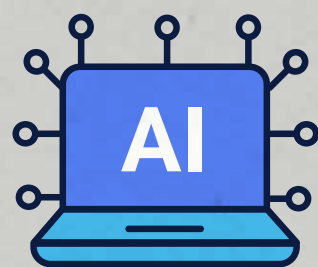
2026년 생성형 비디오에 대한 규제 본격화 전망



연령 인증  
요구 강화



AI 콘텐츠  
라벨링 의무화



플랫폼  
책임 강화

## 10장. 생성형 AI 영상이 불러온 콘텐츠 제작 환경의 혁신과 소셜 플랫폼의 책임

### Korean Perspectives

#### 생성형 AI 영상 혁신, 국내 콘텐츠 산업의 기회와 과제

» 국내 기업은 AI 콘텐츠 라벨링, 워터마킹, 출처 추적, 연령 인증 등 플랫폼 책임을 강화하는 제도 도입을 전제로 사업과 기술 전략 설계 필요

» AI 사용 여부 표기와 원본 추적 등 신뢰 기술을 플랫폼 구조에 내재화해야

## Part 3. 미디어 산업

# 11장. 영상 팟캐스트, 위협적인 글로벌 미디어·광고 플랫폼으로 진화

- ▶ 팟캐스트는 오디오를 넘어 비디오·다국어 기반 롱폼 미디어로 진화하며 소셜·스트리밍과의 경계를 빠르게 무력화
- ▶ 영상 팟캐스트는 높은 몰입도와 공유성을 바탕으로 광고·스폰서십 시장을 확대
- ▶ 유튜브·스포티파이 등 주요 플랫폼은 영상 팟캐스트를 핵심 콘텐츠로 통합해 전통 TV·스트리밍의 스크린 타임을 흡수
- ▶ 플랫폼과 미디어 사업자의 성패는 추천·수익화 구조 고도화와 다국어·현지화 역량, 지식재산(IP) 인큐베이션 전략이 좌우



### 딜로이트 전망

2026년 전 세계 팟캐스트 및  
영상 팟캐스트 광고 수익 50억 달러 전망

단위: 미달러





## 11장. 영상 팟캐스트, 위협적인 글로벌 미디어·광고 플랫폼으로 진화

### Korean Perspectives

#### 영상 팟캐스트의 부상과 한국 미디어·광고 산업의 재편

» 영상 팟캐스트는 한국 미디어·광고 산업을 포맷, 유통, 수익화, 글로벌 확장 측면에서 동시에 재구성하는 핵심 변수

» 방송사와 OTT에게는 동반 vodcast 전략, 발견성 중심 UX, 광고·커머스 결합 수익 모델, 생성형 AI 기반 다국어 확장, 거버넌스 체계의 선제 구축이 필요

Part 4. 통신 산업

12장. 차세대 위성 인터넷 시대로의 전환과  
통신 인프라·경쟁 질서의 재편

- » D2D 위성 서비스는 스마트폰 직접 연결을 통해 빠르게 확산되고 있으나, 현재는 긴급 통신과 보완적 연결 중심으로 수익화는 제한적
- » LEO 위성군과 D2D 기능 위성 확대에 힘입어 위성 광대역 시장은 2026년까지 가입자·매출 모두 급성장 국면에 진입
- » 스마트폰·칩 벤더 표준화와 통신사-위성 기업 파트너십 확대로 위성은 지상망 취약 지역의 필수 인프라로 자리매김
- » 지속 성장은 규제·주파수 관리, 수익 모델 정립, 용량 확충 기술, 그리고 협업 기반 투자 전략이 좌우



딜로이트 전망

2026년을 기점으로 LEO 위성군 및  
D2D 기능 위성 급성장 전망

2026년 말 기준

LEO



연간 매출

150억 달러



글로벌 가입자 수

1,500만 명 돌파



위성 수

1.5만 ~ 1.8만 개

D2D



위성 용량 투자

60억 ~ 80억 달러



궤도 진입 위성

1,000 기 돌파

## 12장. 차세대 위성 인터넷 시대로의 전환과 통신 인프라·경쟁 질서의 재편

### Korean Perspectives

#### D2D·LEO에 대한 국내 통신사들의 기본 인식과 투자 전개 양상

» 한국은 LTE·5G 커버리지와 품질이  
세계 최고 수준으로, 위성 기반 서비스로  
소비자에게 제공할 수 있는 가치가 제한적

.....

» 국내 통신시장에서 D2D·LEO는 새로운  
대중형 소비자 서비스라기보다는,  
통신사의 네트워크 전략과 B2B 사업 구조를  
재편하는 보완적 인프라로 기능할 전망



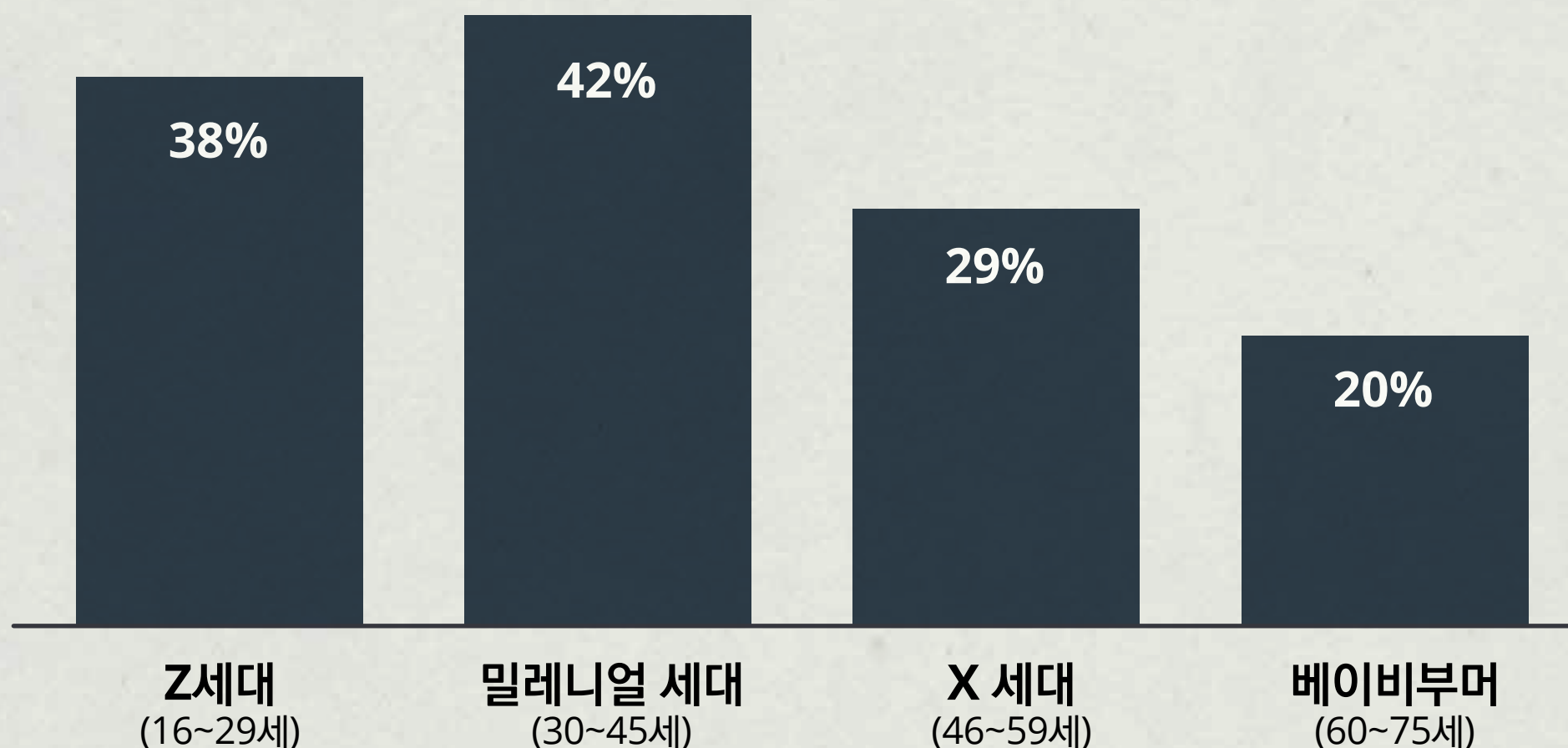
## Part 4. 통신 산업

# 13장. 통신사 경쟁력, 네트워크 속도에서 고객이 체감하는 가치로 이동

- » 선진국 통신 시장에서는 네트워크 성능이 상향 평준화되며, 기술 성능만으로는 가입자 충성도를 확보하기 어려운 단계에 진입
- » 경쟁의 중심은 네트워크 기술에서 서비스 만족도와 체감 가능한 고객 가치로 이동
- » Z세대·밀레니얼·고소득층일수록 부가 혜택과 경험에 민감해지며, 고객 세분화와 실행 전략의 재설계가 불가피
- » 6G 등 차세대 네트워크 투자만으로는 수익성 확보에 한계가 있어, 차별화된 고객 경험 설계가 지속적 경쟁우위의 핵심으로 부상

### 딜로이트 디지털 컨슈머 서베이

로열티 혜택을 이유로 통신사를 바꿀 의향이 있다는  
소비자의 세대별 비율(영국 조사)



## 13장. 통신사 경쟁력, 네트워크 속도에서 고객이 체감하는 가치로 이동

### Korean Perspectives

#### 국내 통신 산업의 변화와 도전, 그리고 새로운 기회

» 통신 경쟁의 중심이 기술에서 고객 가치로 옮겨가면서 국내 통신 3사는 생활 밀착형 멤버십과 프로모션 경쟁 강화

» 통신사는 요금과 속도 중심의 경쟁에서 벗어나, 디지털 플랫폼과 AI를 기반으로 한 고객 경험 중심 경쟁으로 전환 필요



앱스토어, 구글플레이/카카오톡에서 ‘**딜로이트 인사이트**’를 검색해보세요.  
더욱 다양한 소식을 만나보실 수 있습니다.

# Deloitte.

## Insights

<b>성장전략부문 대표 손재호 Partner</b> jaehoson@deloitte.com	<b>딜로이트 인사이트 편집장 박경은 Director</b> kyungepark@deloitte.com	<b>Contact us</b> krinsightsend@deloitte.com
<b>연구원 배순한 Director</b> soobae@deloitte.com	<b>연구원 김선미 Senior Manager</b> seonmikim@deloitte.com	<b>디자이너 박근령 Senior Consultant</b> keunrpark@deloitte.com

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다. 또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.