

Executive Summary

TMT

Predictions

AI 인프라 시대의 도래와 산업 질서의 재편

딜로이트 글로벌 TMT 센터 지음

딜로이트 인사이트 옮김

CONTENTS

Part 1

인류의 삶에 보이지 않는 형태로 스며든 AI가 창출하는 새로운 가치

1장 검색엔진 내장형 생성형 AI, 독립형 추월	006
2장 서비스형 소프트웨어, AI 에이전트와 결합: 예산·고객경험·인력 구조 재편	008
3장 기하급수적 가치 창출을 위한 AI 에이전트 오케스트레이션	010
4장 휴머노이드·산업용 로봇·드론의 AI 혁신: 자율성과 생산성의 새로운 임계점	012
5장 생성형 AI 다음 단계 성패는 연산력이 좌우	014

Part 2

기술 공급망과 주권의 재편, 새로운 경쟁 전선 형성

6장 AI 칩을 둘러싼 무역 통제와 글로벌 반도체 공급망 재편	018
7장 기술 주권 확보 경쟁	020

Part 3

미디어 산업의 주의력 경제 시대, 서사·신뢰·플랫폼의 재구성

- | | | |
|-----|--|-----|
| 8장 | 공영방송, 생존전략으로 글로벌 스트리밍 서비스와 협력 선택 | 024 |
| 9장 | 숏폼이 촉발한 콘텐츠 제작 생태계의 혁신과 플랫폼 신뢰 위기 | 026 |
| 10장 | 생성형 AI 영상이 불러온 콘텐츠 제작 환경의 혁신과 소셜 플랫폼의 책임 | 028 |
| 11장 | 영상 팟캐스트, 위협적인 글로벌 미디어·광고 플랫폼으로 진화 | 030 |

Part 4

인프라에서 경험으로... 통신의 재정의

- | | | |
|-----|--------------------------------------|-----|
| 12장 | 차세대 위성 인터넷 시대로의 전환과 통신 인프라·경쟁 질서의 재편 | 034 |
| 13장 | 통신사 경쟁력은 네트워크 속도에서 고객이 체감하는 가치로 이동 | 036 |

Part

01

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

1장

검색엔진 내장형 AI, 독립형 AI 추월

생성형 AI는 독립형 앱이 아니라 검색·이커머스·소셜미디어 등 기존 서비스에 내장될 때 가장 빠르게 확산되고 있으며, 사용 방식 역시 능동적 이용에서 수동적·비노출형 이용으로 이동하고 있다. 이질감 없는 사용자 경험(UX)과 즉각적 효용 덕분에 고령층까지 빠르게 흡수되며 생성형 AI의 대중화를 가속하고 있다. 앞으로 기업의 경쟁력은 모델 성능 자체보다, 기존 트래픽과 사용자 워크플로에 AI를 얼마나 자연스럽게 통합해 핵심 성과지표(KPI)를 개선할 수 있는가에 달려 있다.

📄 핵심 내용 요약 (Executive Summary)

▶▶ 확산의 출발점: 생성형 AI는 독립형 앱 보다 기존 서비스에 내장될 때 사용자 증가 속도가 빠르다

- 검색엔진·브라우저·이커머스·소셜미디어 등 일상 서비스가 확산의 주 무대
- 사용자는 AI를 “찾아 쓰는 것”이 아니라 이미 쓰고 있는 서비스 안에서 자연스럽게 사용

▶▶ 사용 방식의 전환: 능동적 이용 (독립형 AI) → 수동적 이용 (내장형 AI)

- 독립형 AI 앱 중심의 능동적·명시적 이용에서 기존 앱에 내장된 수동적·비노출형 이용으로 중심 이동
- 2026년 기준, 검색 내장형 AI의 일일 이용률은 독립형 앱의 3배 이상, 2027년에도 이 격차는 유지되며, 검색 기반 이용이 주류 채널로 고착

▶▶ 왜 이렇게 빨리 퍼지는가: 이질감 없는 UX와 즉각적 효용

- 검색 요약, 리뷰 정리, 콘텐츠 생성 등 반복·소모적 작업을 AI가 자동 수행
- 사용자는 AI를 인식하지 않아도 핵심 기능 개선을 즉시 체감
- 재학습·프롬프트 부담이 없고 진입장벽이 낮아 전 연령대로 빠른 확산
- GPS·결제·인증 기술처럼 독립형 → 내장형으로 진화하는 기술 확산 경로와 동일

▶▶ 기업의 전략적 선택과 한국 플랫폼 시사점

- 생성형 AI의 경쟁력은 모델 성능보다 기존 트래픽·워크플로에 얼마나 자연스럽게 스며드는가
- AI 기업은 플랫폼 통합을 통한 채택률 확대 vs 독립형 유지로 사용자당 수익 극대화 중 선택 필요
- 플랫폼 기업은 AI를 별도 서비스가 아닌 검색·추천·전환·운영을 대체·보완하는 기본 레이어로 재설계해야 성과 창출 가능
- AI 성과의 핵심 지표는 신규 사용자 수가 아니라 기존 KPI(체류·전환·재방문) 개선

2장

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

2026년을 기점으로 서비스형 소프트웨어(SaaS, software-as-a-service)는 기능 중심 도구에서, AI 에이전트가 자율적으로 업무를 실행하고 조율하는 워크플로 플랫폼으로 전환되고 있다. 따라서 경쟁의 중심 역시 개별 기능이 아니라 에이전트의 생성·통합·오케스트레이션 역량으로 이동하고 있다. 이 과정에서 사용자 수 기반 구독 모델은 약화되고, 사용량·성과 기반의 하이브리드 과금 모델이 부상하고 있으며, 신뢰할 수 있는 사용자경험(UX)과 운영 투명성이 핵심 차별화 요소로 자리 잡고 있다. 이러한 변화 속에서 SaaS 도입 기업과 SaaS 벤더 모두 데이터, 거버넌스, 영업, 계약, 운영 모델 전반에 대한 전면적인 재설계가 요구되고 있는 상황이다.

**핵심 내용 요약 (Executive Summary)****» (전환의 본질) SaaS의 에이전트화(agentification)**

- SaaS는 기능 제공 도구에서 자율적으로 실행하는 워크플로 서비스로 진화
- AI 에이전트는 ‘보조’에서 기업 업무를 직접 수행하는 실행 주체로 이동
- 2026년은 AI 에이전트가 기업 운영을 실시간으로 주도하기 시작하는 전환점

» (경쟁 축의 이동) 기능 → 에이전트 플랫폼

- SaaS 경쟁력은 개별 기능이 아니라 AI 에이전트의 생성·통합·오케스트레이션 역량으로 이동
- 기존 SaaS 벤더는 기존 제품에 에이전트 추가 또는 에이전트 개발 프레임워크 제공
- AI 네이티브 스타트업은 특정 영역에서 기존 SaaS의 잠재적 대체자로 부상
- 중장기적으로 멀티 에이전트 생태계와 관리 계층이 핵심 가치 영역으로 부상

» (비즈니스 모델의 핵심 난제) 과금과 신뢰

- 사용자 수 기반 구독 모델 약화, 사용량·성과 기반 하이브리드 과금 부상
- 에이전트가 사람 역할을 대체하며 가치 측정·비용 예측이 어려워짐
- 과금 기준 정의(에이전트·작업·성과), 계측·가시성, 계약 구조 재정립이 필수
- UI/UX, 설명가능성, 추적가능성, 되돌림 가능성이 신뢰의 핵심 요소로 부상

» 기업과 벤더의 전략적 시사점

- (도입 기업) 데이터 관리·거버넌스를 최우선으로 강화하고, 복잡해지는 벤더·가격 구조에 대비하며 인력을 AI 에이전트 오케스트레이터로 전환
- (SaaS 벤더) 기능 경쟁을 넘어 상호운용성과 에이전트 통합 역량을 확보하고, 신뢰 기반 UX (투명성·추적성)를 차별화 요소로 구축

3장

기하급수적 가치 창출을 위한 AI 에이전트 오케스트레이션

자율형 AI 에이전트 확산으로 기업 환경은 단일 에이전트 활용을 넘어, 멀티 에이전트를 연결·조율하는 오케스트레이션 역량이 성과를 좌우하는 단계로 진입하고 있다. 이에 따라 기업은 기존 업무에 AI를 덧붙이는 수준을 넘어, 인간-AI 협업 구조와 조직 역할을 재정의하고, 에이전트 중심의 프로세스로 전환해야 한다. 이 과정에서 3계층 기술 아키텍처, 통신 표준, 통제 인프라를 포함한 기술 기반과 함께, 소유권·책임성과 측정이 명확한 거버넌스 설계가 AI 오케스트레이션 경쟁력의 핵심으로 부상하고 있다.



핵심 내용 요약 (Executive Summary)

≫ 왜 오케스트레이션이 핵심이 되는가

- 자율형 AI 에이전트가 기업 내 다양한 역할을 수행하며 멀티 에이전트 환경이 빠르게 확산
- 개별 에이전트 성능보다 여러 에이전트를 연결·조율하는 오케스트레이션 역량이 성과를 좌우
- AI 에이전트 오케스트레이션 시장은 2026년 85억 달러 → 2030년 350~450억 달러로 급성장 전망

≫ (도입 전략과 조직의 변화) 단일 목적 에이전트에서 멀티 에이전트 시스템으로의 전환이 필수

- 기존 업무에 1)AI 에이전트를 덧붙이는 방식, 2)처음부터 AI 에이전트 전체의 신규 설계, 3)프로세스 재설계 등 다양한 접근법 존재
- 직원 역할은 AI 사용자 → 에이전트 설계·조율·감독자(오케스트레이터)로 진화

≫ (기술 인프라와 통제 메커니즘) 멀티 에이전트 확장을 위해 3계층 아키텍처가 필수

- ① 컨텍스트 계층: 지식, 데이터 → ② 온톨로지 에이전트 계층: 모듈화, 보안, 관측 가능성 → ③ 경험 계층: UI, 설명 가능성, 복구·되돌림
- 관리 플랫폼, 텔레메트리, 가드레일, 가디언 에이전트 등과 같은 통제 인프라가 전제 조건

≫ (비즈니스 프로세스와 거버넌스 재설계) 업무의 모듈화와 에이전트 중심 프로세스 재편 필요

- 에이전트의 의사결정에 대한 소유권·책임 소재 명확화가 핵심 이슈
- 지속적 개선을 위한 설계 전략, 거버넌스·성과 측정 체계 구축이 경쟁력의 핵심

4장

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

강력한 AI 모델과 반도체 성능 향상을 계기로 로봇·드론 산업은 단순 자동화를 넘어 '지능형 노동'을 구현하는 핵심 산업으로 재도약하고 있다. 고령화와 인력 부족, 공급망 회복력 강화 수요 속에서 비전-언어-행동(VLA, vision-language-action) 모델을 중심으로 한 자율형 로봇과 드론은 제조·의료·물류·국방 등 전 산업으로 빠르게 확산되고 있다. 2026년부터 경쟁의 본질은 개별 로봇 제품이 아니라, AI·반도체·소프트웨어·보안·인력 역량을 통합한 생태계 구축 역량으로 이동하며, 이를 얼마나 안정적으로 상용화하고 확장할 수 있는지가 성과를 좌우하게 될 것이다.



핵심 내용 요약 (Executive Summary)

» 재도약의 출발점: AI가 로봇·드론 산업을 다시 움직인다

- 강력한 AI 모델과 반도체 성능 향상으로 산업용 로봇·휴머노이드·드론이 본격 성장 국면 진입
- 2026년 기준 산업용 로봇 누적 설치 550만 대, 연간 출하 60만 대, 매출 144억 달러로 지속 확대
- 로보틱스는 단순 자동화에서 '지능형 노동'으로 성격 전환

» 기술 진화의 핵심: 특수 목적 AI와 VLA 모델

- 로봇은 명령 수행을 넘어 자연어 이해·환경 인지·복합 작업 학습이 가능한 자율 시스템으로 진화
- VLA 모델이 휴머노이드와 고급 로봇의 자율성과 범용성을 크게 확대
- '하드웨어 성능'보다 '지능 모델과 학습 구조'가 차별화 요소로 부상

» 산업 전반으로의 확산: 로봇과 드론의 실전 배치

- 제조·의료·물류·국방 등에서 로봇이 위험·반복·고정밀 작업을 대체
- 드론은 자율 비행, 장애물 회피, 임무 수행 능력 고도화로 농업·에너지·재난 대응까지 확장

» 생태계 경쟁의 시작: 반도체·보안·인력까지 포함한 총력전

- 산업용 로봇 1대당 2.5만~5만 달러 규모의 칩·전자부품 탑재 → 반도체 산업의 신규 성장축
- 2026년 이후 경쟁은 개별 로봇 제품이 아니라 AI·반도체·소프트웨어·보안·인력 역량을 결합한 생태계 경쟁으로 전환

5장

생성형 AI 다음 단계 성패는 연산력이 좌우

인공지능(AI) 연산의 무게중심이 학습에서 추론으로 이동하면서, AI 경쟁의 핵심은 알고리즘 효율이 아니라 대규모 추론을 감당할 수 있는 데이터센터, 고성능 칩, 전력 인프라 역량으로 재편되고 있다. 옛지 AI의 확산 가능성에도 불구하고, 단기적으로는 데이터센터 중심의 고성능 추론 구조와 고대역폭 메모리(HBM)가 결합된 그래픽처리장치(GPU) 체계가 주류를 이루며, 온프레미스·하이브리드 인프라 수요도 확대되고 있다. 로봇·드론·자율주행차 등 일부 영역에서는 옛지 AI가 필수적이지만, 2030년까지 급증하는 AI 연산 수요를 고려할 때 당분간은 인프라 투자 역량이 AI 경쟁력의 전제 조건으로 유지될 전망이다.



핵심 내용 요약 (Executive Summary)

➤ AI 연산의 무게중심 이동: 학습에서 추론으로

- AI 컴퓨팅의 무게중심이 모델 학습(training)에서 대규모 추론(inference)으로 이동
- 2026년 전체 AI 연산의 약 3분의 2가 추론에 사용될 전망
- AI 활용이 연구·개발 단계를 넘어 일상적·상시적 서비스로 확산되고 있음을 의미

➤ 인프라의 중심은 여전히 데이터센터

- 엣지 AI 확대 기대에도 불구하고, 고성능 추론은 데이터센터·엔터프라이즈 서버가 주도
- 데이터센터 CAPEX는 2026년 4,000~4,500억 달러, 2028년 1조 달러까지 확대 전망
- 대규모·집중형 인프라가 AI 추론의 주 무대가 되는 구조가 고착

➤ AI 칩과 연산 구조의 이중화

- 추론 최적화 칩 시장이 2026년 500억 달러 이상으로 성장하나, HBM 결합 고성능 GPU 구조는 병행 유지
- 사후 학습(post-training), 장시간 사고(long thinking) 등 고도화된 기법이 연산·전력 수요를 추가 확대
- 효율화와 고성능화가 동시에 요구되는 복합적 칩 전략이 불가피

➤ 경쟁의 본질 변화: 알고리즘에서 인프라로

- AI 경쟁의 핵심은 알고리즘 효율보다 연산 인프라, 전력 확보, 반도체 공급망을 감당할 수 있는 역량으로 이동
- 에너지·환경 부담, 보안·데이터 주권 이슈가 AI 전략의 핵심 변수로 부상
- 이에 따라 오픈프레미스·하이브리드 AI 인프라 도입이 확대되며, 2026년 시장 규모는 500억 달러 이상 전망

Part

02

기술 공급망과 주권의 재편,
새로운 경쟁 전선 형성

6장 AI 칩을 둘러싼 무역 통제와 글로벌 반도체 공급망 재편

7장 기술 주권 확보 경쟁

6장

AI 칩을 둘러싼 무역 통제와 글로벌 반도체 공급망 재편

인공지능(AI) 칩을 둘러싼 무역 통제는 반도체 공급망을 구조적으로 재편하고 있으며, 2026년 이후 경쟁의 핵심은 기술 혁신 자체보다 ‘누가 설계·제조·패키징·운명을 통제하느냐’로 이동할 것이다.

핵심 내용 요약 (Executive Summary)

▶ AI 칩을 둘러싼 통제·무역장벽 강화

- 반도체는 단순 시장 재화에서 국가 안보·경제·과학 경쟁력의 전략 자산으로 전환
- 지정학적 긴장과 무역 장벽 강화로 공급망이 효율 중심에서 통제·회복력 중심으로 재편
- AI 칩 혁신이 세계 경제, 국가 안보, 과학 발전에 연쇄적 영향

▶ 수출통제로 재편되는 반도체 생태계

- EDA, PDK, 파운드리 IP, AI 모델 웨이트까지 통제 범위가 설계 단계로 확장
- EUV, 정밀 식각, 광학 부품, 특수가스, 핵심 광물 등 새로운 규제 대상 등장
- 첨단 패키징(HBM, 칩렛, 이종 아키텍처)이 지정학적 병목 지점으로 부상

▶ 글로벌 공급망이 단일 최적화 구조에서 블록화된 다중 체계로 전환

- (미국·유럽·동맹국)첨단 노드 리쇼어링 및 프렌드쇼어링 가속
- (중국)첨단 공정 제약 속 DUV·우회 기술·국산 스택 강화
- (인도·동남아) 조립·테스트·패키징 대체 허브로 부상

▶ 핵심 시사점과 기업 전략

- 완전 자립은 불가능, 기술 주권 경쟁의 본질은 AI 인프라 통제력 확보
- 공급망 회복력은 기술·소프트웨어·정책을 아우르는 종합 역량으로 재정의
- 기업은 전공정-후공정-설계-소프트웨어 전 구간의 스트레스 테스트 필요
- 대체 조달, 지역 분산, 규제 대응, 신뢰 가능한 국가 간 협력 채널 확보 필수

7장

기술 주권 확보 경쟁

기술 주권 경쟁은 ‘인공지능(AI) 인프라를 누가 통제하느냐’를 둘러싼 국가간 경쟁이며, 완전 자립이 아닌 ‘통제 가능한 협력’이 새로운 표준이 되고 있다.



핵심 내용 요약 (Executive Summary)

▶ 기술 주권 경쟁 격화의 구조적 배경

- AI·클라우드·반도체·통신이 국가 경쟁력의 핵심 인프라로 전환
- 기술과 시장 논리가 안보·산업·주권 이슈로 성격 변화
- 기술 주권 개념이 데이터에서 인프라 위치·소유·운영·거버넌스 전반으로 확장

▶ AI가 촉발한 통제 경쟁

- 2026년 이후 소버린 AI 컴퓨팅 투자 확대, 2030년까지 미·중 외 비중 증가
- AI는 경제·산업·안보 전반에 영향을 미치는 범용 기술로 부상
- 컴퓨팅·데이터·모델이 소수 국가·기업에 집중되어 있다는 위기의식 확산
- 다수 국가는 AI 인프라의 대외 의존을 전략적 리스크로 인식

▶ 기술 주권의 4대 투자 전선

- (클라우드) 소버린 클라우드 확산, 데이터·운영의 역내 통제 강화
- (AI 모델·데이터센터) AI 팩토리, 주권형 모델, 국가 단위 AI 역량 구축
- (반도체) 역내 생산·설계 확대를 통한 공급망 회복탄력성 강화
- (위성통신) 자체 위성 군집 조성으로 안보·연결성 확보

▶ 기술 주권 강화 효과, 한계, 그리고 기업의 과제

- 기술 주권 강화는 산업 성장과 보안·회복탄력성을 높이지만, 규제 분절화·투자 비효율·인재 이동성 저하·전력 부담을 초래
- AI·클라우드·반도체 전반에서 완전 자립은 한계가 있으며, 선별적 협력과 동맹이 불가피
- 글로벌 의존성 진단을 기반으로 멀티·소버린 클라우드 전략을 재정의하고, 핵심 인재 내재화

Part

03

미디어 산업의 주의력 경제 시대,
서사·신뢰·플랫폼의 재구성

8장 공영방송, 생존전략으로 글로벌 스트리밍 서비스와 협력 선택

9장 솜뭉치 촉발한 콘텐츠 제작 생태계의 혁신과 플랫폼 신뢰 위기

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

11장 영상 팟캐스트, 위협적인 글로벌 미디어·광고 플랫폼으로 진화

8장

공영방송, 생존전략으로 글로벌 스트리밍 서비스와 협력 선택

전통 TV 시청 감소와 글로벌 플랫폼 부상이라는 환경 변화 속에서, 공영방송은 젊은 시청자 유입과 콘텐츠 영향력 확대를 위해 스트리밍·소셜 플랫폼과의 협력을 선택하고 있다. 이러한 파트너십은 콘텐츠 노출 범위 및 재원 확대라는 기회를 제공하는 한편, 편성 통제력 약화와 공적 정체성 훼손이라는 구조적 리스크를 동시에 수반한다. 결국 공영방송의 경쟁력은 플랫폼과의 협력 과정에서도 공적 가치와 주도권을 얼마나 균형 있게 유지하느냐에 달려 있다.

핵심 내용 요약 (Executive Summary)

» (방송환경 변화) 공영방송과 스트리밍의 불가피한 결합

- TV 시청 감소와 함께 콘텐츠 유통의 중심이 스트리밍·소셜 플랫폼으로 이동
- 공영방송은 젊은 시청자 유입과 글로벌 도달 확대를 위해 플랫폼 협력 전략을 본격화

» (전략적 선택) 콘텐츠 유통과 활용 방식의 전환

- 공영방송은 글로벌 스트리머·소셜 플랫폼과의 파트너십 확대
- 기존 방송 콘텐츠를 유튜브·넷플릭스·아마존 프라임 등에 공급해 콘텐츠 수명과 활용도 제고

» (협력의 성과) 콘텐츠 노출 범위·자원·영향력 확대

- 글로벌 플랫폼을 통한 노출 증가로 브랜드 인지도와 영향력 강화
- 추가 수익원 확보와 제작 리스크 분산을 통해 재정적 완충 효과 확보

» (구조적 리스크) 통제력·정체성·공적 가치의 약화

- 알고리즘 변화나 계약 조건에 따라 시청자 접근권과 콘텐츠 권리가 급격히 약화될 위험
- 편성·유통 통제력 저하, 브랜드 희석, 공영방송의 공적 사명 훼손 가능성

» (생존 전략) 협력 속 균형의 재설계

- 브랜드·데이터 보호, 공정한 수익 배분, 공동 제작 등 균형 잡힌 파트너십 전략 필요
- 스트리밍·소셜 확산으로 미디어의 역할이 재정의 되는 만큼, 지속적 실험과 적응이 생존의 조건

9장

숏폼이 촉발한 콘텐츠 제작 생태계의 혁신과 플랫폼 신뢰 위기

모바일을 중심으로 확산되고 있는 숏폼 시리즈와 마이크로 드라마는 콘텐츠 소비 방식을 근본적으로 바꾸고 있으며, 인공지능(AI)과 데이터 기반의 창작 생태계 전반에 변화를 가져오고 있다. 이 같은 변화는 플랫폼 구조와 수익 모델의 진화를 촉진하는 한편, 콘텐츠 신뢰성 저하와 창작자-플랫폼 간 권력 재편이라는 새로운 리스크를 동반한다. 결국 콘텐츠 플랫폼의 경쟁력은 연속적 서사를 지원하는 구조 설계와 신뢰 회복 역량에 달려 있다.

핵심 내용 요약 (Executive Summary)

▶▶ **숏폼 시리즈의 급성장과 글로벌 확산**

- 마이크로 드라마·마이크로 시리즈 등 초단편 에피소드형 콘텐츠가 모바일 중심으로 급성장
- 인앱 매출은 2025년 38억 달러 → 2026년 78억 달러로 두 배 이상 성장 전망
- 중국·아시아·미국을 중심으로 이용자 규모와 매출이 동시에 확대

▶▶ **콘텐츠 소비 방식의 변화**

- 간헐적·즉흥적 소비(포리저·스네커·그레이저형)가 소셜미디어 전반으로 확산
- 짧고 빠른 소비는 강화되는 반면, 깊은 몰입은 점차 어려워지는 구조 고착화

▶▶ **창작자·제작 생태계의 혁신**

- AI·데이터·플랫폼 활용으로 개인 창작자와 독립 스튜디오의 저비용·고품질 제작 역량 강화
- 시청자 반응 데이터를 기반으로 빠른 제작·실험·수정이 가능한 구조 정착
- 글로벌 진출과 함께 팬덤·커뮤니티 중심의 성장 모델 실현

▶▶ **플랫폼 재편 압력과 사회적 리스크**

- 시리즈 인식 알고리즘, ‘계속 시청하기’ 등 연속 서사를 지원하는 플랫폼 구조 재설계 필요성 확대
- 대응이 지연시 창작자·시청자의 독립 앱 및 스트리밍 서비스 이탈 가능성 증가
- ‘브레인 로트’, ‘덤스크롤링’ 등 저품질 콘텐츠 과소비로 인한 인지적 피로와 신뢰 저하 우려
- 생성형 콘텐츠 확산으로 정보 진위 판단이 어려워지며 소셜미디어 신뢰도 하락

10장

생성형 AI 영상이 불러온 콘텐츠 제작 환경의 혁신과 소셜 플랫폼의 책임

생성형 AI 영상은 개인 창작자와 소셜 플랫폼의 콘텐츠·광고 제작 역량을 비약적으로 강화하는 동시에, 콘텐츠 진위와 사회적 신뢰를 훼손시키는 구조적 위험을 증폭시키고 있다. 소셜 미디어 플랫폼은 연령 인증 강화, 워터마킹·라벨링 의무화 등 강도 높은 규제와 플랫폼 책임 강화를 요구하는 압력에 직면해 있다. 향후 이들의 미래는 생성형 AI 콘텐츠에 대한 책임·통제·투명성을 얼마나 선제적으로 확보하느냐에 달려 있다.



핵심 내용 요약 (Executive Summary)

▶ 생성형 AI 영상의 부상과 콘텐츠 생산 구조 변화

- 생성형 AI 영상이 헐리우드급 품질에 근접하며 저비용·고효율 대량 제작이 가능
- 독립 창작자의 제작 역량이 확대되며, 소셜 플랫폼은 숏폼 콘텐츠와 광고 시장의 영향력 강화

▶ 전통 미디어·광고 시장의 경쟁 구도 재편

- 전통 미디어는 생성형 AI의 도입에 신중하지만, 장기적으로 제작비 절감 가능성에 주목
- 소셜 플랫폼은 생성형 AI를 활용해 광고 테스트·성과 측면에서 경쟁 우위 확보
- 광고주는 제작보다 실험과 성과 최적화에 예산을 집중하는 방향으로 전환

▶ 사회적 신뢰 훼손과 플랫폼 책임 이슈 부상

- 합성 영상 확산으로 영상 증거의 신뢰도 하락
- 가짜 뉴스·조작 영상·정치적 허위 정보 등 사회적 혼란 리스크 확대
- 워터마킹, AI 라벨링, 출처 추적 등 플랫폼 책임 강화 요구 증가

▶ 규제 환경 변화와 산업 질서의 재조정

- 미국·유럽을 중심으로 연령 인증, AI 콘텐츠 라벨링, 플랫폼 책임 강화 등의 규제 본격화 전망
- CDA 230조 재검토 등 플랫폼 면책 구조에 대한 논의 확대
- 플랫폼의 선제 대응 여부가 향후 법적 리스크와 컴플라이언스 부담을 좌우할 핵심 변수

11장

영상 팟캐스트, 위협적인 글로벌 미디어·광고 플랫폼으로 진화

영상 팟캐스트(Vodcast)는 오디오와 영상, 다국어 콘텐츠의 결합을 통해 글로벌 미디어이자 광고 플랫폼으로 빠르게 진화하며, 시청자 참여도·스크린 타임·광고 수익을 동시에 확대하고 있다. 이는 광고·브랜드 사업자에게는 새로운 성장 기회를 제공하는 한편, 전통 미디어에는 스크린 타임 경쟁이라는 도전 과제를 안겨주고 있다. 다만 향후 성장의 관건은 추천 영상 등 노출 콘텐츠의 강화, 수익화 구조의 고도화, 그리고 신흥 시장을 포함한 글로벌 확장 과제를 얼마나 효과적으로 해결하느냐에 달려 있다.

**핵심 내용 요약 (Executive Summary)****≫ (팟캐스트의 진화) 오디오 → 비디오 → 글로벌 플랫폼(팟캐스트·소셜·스트리밍 비디오 간 경계 붕괴)**

- 팟캐스트는 영상 중심(vodcast)·다국어 기반 롱폼 미디어로 진화
- 오디오 스토리텔링에 시각 요소가 결합되며 몰입도·공유성·스크린 타임 급증

≫ (영상 팟캐스트 시장 성장 및 글로벌 확산) 영상 기반 광고·스폰서십 확대로 2026년 광고 매출 50억 달러, 연 20% 성장 전망

- 영상 팟캐스트는 오디오 대비 소비량 약 1.5배로 체류 시간과 몰입도 증가
- 다국어 콘텐츠 확대로 비영어권 신흥 시장으로의 시청자 규모·도달 범위·수익이 동시 확대

≫ (플랫폼 사업자들의 전략 변화) 유튜브·스포티파이 등 주요 플랫폼 사업자들은 기본 UI에 비디오 팟캐스트를 핵심 콘텐츠로 통합

- 알고리즘의 영향으로 숏폼 형태의 추천 영상 노출 빈도 증가
- 영상 팟캐스트로 전통 TV·스트리밍이 독점하던 스크린 타임의 일부 흡수

≫ (미디어·플랫폼 사업자들의 대응) 추천 영상 등 대체로운 콘텐츠의 확보와 효과적인 노출, 수익화 구조 개선 및 시장 확장성이 도전 과제로 부상

- 추천·노출 구조의 한계와 수익 모델 미성숙 및 신흥 시장의 낮은 CPM이 수익성 저해 → 커머스 연계 광고 등 고부가 수익 모델 확보
- 현지 콘텐츠 투자와 다국어 역량이 필수 → 생성형 AI 기반 자동 번역·립싱크 기술이 핵심 경쟁력
- 영상 팟캐스트를 저비용 콘텐츠 인큐베이터 및 IP 발굴 수단으로 활용
- 팬덤 기반 콘텐츠의 TV·영화 확장을 통해 제작 리스크 완화

Part

04

인프라에서 경험으로...
통신의 재정립

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

13장 통신사 경쟁력은 네트워크 속도에서 고객이 체감하는 가치로 이동

12장

차세대 위성 인터넷 시대로의 전환과 통신 인프라 경쟁 질서의 재편

D2D(direct-to-device, 위성-단말 직접 연결)기술의 진전과 저궤도(LEO) 위성 인프라의 확대는 차세대 위성 인터넷의 조기 확산을 이끌고 있다. 단말 직접 연결과 저지연·고속 통신이라는 강점으로 주목받고 있지만, 현재로서는 지상 통신망의 사각지대를 연결·보완하는 역할에 머물러 있다. 동시에 수익성 제약과 복잡한 규제·주파수 관리 이슈가 주요 도전 과제로 부각되면서, 글로벌 통신산업의 경쟁 구도와 산업 구조에도 점진적인 변화가 예상되고 있다.

📄 핵심 내용 요약 (Executive Summary)

» LEO 위성군 및 D2D 기능 위성의 급성장

- 2026년 말까지 LEO 위성군 1.5만~1.8만기, D2D기능 위성 1,000기 이상 궤도 진입 전망
- LEO 위성 시장 매출 연간 약 150억 달러, 가입자 수 1,500만 명 이상 예상
- 이동통신사(MNO)와 위성 기업 간 전략적 파트너십 급증
- 오지, 농촌, 해양 등 지상망 취약 지역에서 필수 연결 인프라로 자리매김

» (규제 및 주파수 관리의 중요성 증가) 위성-지상망 통합의 핵심 변수로 규제와 주파수 관리가 부상

- 미국, 유럽, 아시아 등 지역별 규제 환경이 상이하며 복잡성 심화
- 주파수 간섭 방지와 공정한 자원 배분이 지속 성장의 관건

» (LEO 위성 서비스의 경쟁력 강화) 저지연·고속 광대역 제공으로 기존 위성 대비 경쟁력 우위

- 신규 위성군 구축과 가입자 확대가 빠르게 진행
- 일부 사업자는 저가 구독 모델로 신흥국에서 지상 통신사와 직접 경쟁 가능성

» (시장 확산의 제약) 수익 모델의 불확실성과 데이터 트래픽 증가에 따른 기술 투자 압박

- 저밀도 지역의 낮은 수익성, 높은 인프라 구축 비용, 단말 가격 부담
- 위성 용량 확충 및 적응형 빔포밍, 동적 주파수 공유, 위성 간 레이저 링크(ISL), AI 기반 네트워크 최적화 등 첨단 기술 도입

» 자본지출(CAPEX) 구조 변화와 협업 확대

- D2D·LEO 확산으로 위성기업·통신사 모두 투자 구조 재편
- 파트너십을 통한 비용 분담과 연결성 확장이 핵심 전략으로 부상

13장

통신사 경쟁력은 네트워크 속도에서 고객이 체감하는 가치로 이동

통신사의 미래 경쟁력은 더 이상 네트워크 속도에서 창출되지 않는다. 소비자들의 통신사 선택 기준이 차별화된 고객 경험 가치로 이동하고 있다. 젊은 세대와 고소득층 고객일수록 체감할 수 있는 부가 가치에 민감하게 반응하고 있는 점을 고려할 때, 6세대(6G) 등 차세대 네트워크 도입 만으로는 수익성 담보가 어려울 것이다. 이제 통신사들은 가격과 기술 경쟁을 넘어, 비 가격적이고 경험적인 가치 제공을 통해 분명한 고객 충성도와 경쟁우위를 확보해야 할 시점이다.

핵심 내용 요약 (Executive Summary)

» 네트워크 성능의 한계

- 선진국 시장에서 통신 네트워크의 성능은 이미 상향 평준화되었으며, 추가적인 기술 개발과 성능 향상만으로는 소비자가 체감할 수 있는 가치 제공이 어려운 단계에 진입 → 네트워크 성능만으로 가입자들의 충성도 확보에 분명한 한계 봉착

» 부가 가치 경쟁 본격화

- 일부 국가에서는 통신사 해지와 이동의 주요 원인으로 서비스 불만족이 지목되고 있어, 통신사들은 차별화된 가치 제안과 추가적인 혜택 확대에 집중 → 경쟁의 중심이 기술에서 고객 가치로 이동

» 세대·소득별 혜택의 민감도 분화

- Z세대와 밀레니얼 세대, 그리고 고소득 가입자일수록 네트워크 성능보다 체감할 수 있는 부가적인 혜택과 경험에 더 민감하게 반응 → 고객 세분화 기준과 실행 전략의 수정이 불가피

» 6G 투자의 수익성 딜레마

- 6G 등 차세대 네트워크 도입 만으로는 소비자가 체감할 수 있는 가치가 제한적이어서, 투자대비 수익성 확보의 불확실성 증가 → 6G 등 기술 중심의 투자 전략은 실질적 성과 창출에 한계

» 차별화된 고객 경험 설계

- 추가적인 혜택의 단순 제공은 통신 업계 전반에 빠르게 확산되고 표준화될 가능성이 높고, 통신사 간 차별화된 효과 또한 약화될 수 있어, 독자적이고 일관된 고객 경험 설계가 경쟁우위 확보의 핵심으로 부상

딜로이트 글로벌 TMT 센터 지음

딜로이트의 첨단기술, 미디어 및 통신산업(TMT) 그룹은 세계에서 손꼽히는 산업 전문가 집단으로, 대기업부터 소기업까지 디지털 세계에서 번영하도록 도움을 주는 전문성을 인정받고 있다. 딜로이트 TMT 그룹의 전문가들은 다양한 서비스를 통해 지리적 위치, 가치사슬 내 위치를 막론하고 모든 기업이 끊임없이 변화하는 산업 환경에서 성공할 수 있도록 든든한 조력자의 역할을 하고 있다.

딜로이트 인사이트 옮김

딜로이트 인사이트는 전 세계 40만 명 이상의 딜로이트 전문가가 제시하는 인사이트를 고객에게 제공하는 사고 리더십(Thought Leadership) 전문 조직이다. 딜로이트의 최신 분석과 차별화된 통찰력을 전달하여 기업과 리더들이 잠재력을 마음껏 펼치도록 지원하는 데 목적이 있다.

글로벌 No.1 회계·컨설팅그룹 딜로이트의 지식 플랫폼인
'딜로이트 인사이트' 모바일 앱과 카카오톡 채널에서
글로벌 비즈니스 주요 트렌드를 신속하게 파악해 보세요.



딜로이트 인사이트 모바일 앱

내 손 안의 경영·산업 트렌드,
언제 어디서나 실시간으로 간편하게 확인



 Download on the
App Store

 GET IT ON
Google Play



딜로이트 인사이트 카카오 채널

바쁜 현대인을 위한 3분 카드뉴스



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 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.

인공 지능(AI) 활용이 본격적으로 확대되면서, 최근 수년간 첨단기술·미디어·통신(TMT) 산업의 중요성이 한층 부각됐습니다. AI 발전을 주도하는 TMT 업종 기업들이 S&P 500 시가총액에서 차지하는 비중이 2008년 19%에서 2025년 말 기준 53%로 급증했습니다. 이제 AI 성숙기의 서막이 될 2026년, TMT 산업의 가장 중요한 화두는 화려한 기술적 돌파구를 넘어 AI의 실질적인 대규모 도입이 될 것입니다.

딜로이트는 2026년을 기점으로 AI가 제시하는 가능성과 실질적으로 창출하는 가치 사이의 간극이 점차 줄어들 것으로 예측합니다. 이는 기업들이 AI 추론 컴퓨팅 수요를 충족하고, AI 에이전트 오케스트레이션(AI agent orchestration)을 통해 운영 효율을 높이며, AI 기반 산업용 로봇과 드론으로 노동력 부족 문제를 해결하는 등 보이지 않는 곳에서 이루어지는 꾸준한 성장에 힘입은 결과입니다. 하지만 성장과 혁신에는 어려움이 따릅니다. 지정학적 불안정으로 인해 반도체 공급망이 취약해지면서 각국이 기술 주권을 추구하고 되었습니다. 소셜 미디어에서 확산되는 생성형 AI 영상은 허위 정보를 부추길 위험이 있으며, 규제와 AI 콘텐츠 표기 요구를 더욱 강화할 가능성이 큼니다. 통신사들은 더 빠른 인터넷 속도만으로 소비자를 유치하는 데 어려움을 겪으며 다른 인센티브로의 전환을 필요로 할 것입니다.