



삼일회계법인

삼일PwC 유니콘지원센터 Commentary

2026 CES를 다녀오다 (AI Lives with You)

January 2026





CES 2026 현장에서 전하는 삼일PwC 유니콘지원센터 Commentary

2026년 CES 현장은 'Innovators Show Up' 이라는 이번 슬로건에 맞게 모든 혁신의 기술이 실현된 하나의 무대였습니다.

로보틱스·모빌리티·디지털 헬스케어 등 주요 기술 전반에서 AI가 필수 요소로 적용되며, AI가 더 이상 산업이 아닌 하나의 기술이자 인프라로서 산업들을 연결하고 새로운 가치사슬과 비즈니스 모델을 만들며 다가올 미래의 모습을 현실감 있게 보여주었습니다.

삼일PwC 윤훈수 CEO와 유니콘지원센터는 2026 CES 혁신의 현장을 직접 방문하여, 글로벌 기업들의 혁신 기술은 물론, 자랑스러운 우리 국내 스타트업 기업들이 글로벌 무대에서 얼마나 위상을 높이고 있는지를 체감하는 뜻깊은 기회가 되었습니다.

삼일PwC 유니콘지원센터 CES Commentary를 통해 2026 CES 현장의 생생함과 이번 CES를 빛낸 국내 스타트업 CEO와의 Roundtable 후기, 그리고 앞으로 국내 스타트업들이 해결해야 할 과제는 무엇인지를 종합적으로 전달 드립니다.

1. 2026 CES 참관 총평 :

AI는 더 이상 기술이 아닌, 산업과 일상을 관통하는 인프라

CES 2026은 AI 기술이 산업 전반에 적용되는 단계를 넘어, 우리의 일상 속에 '함께 존재하는 방식' 으로 실제로 작동하여 일상 속으로 들어온 모습을 명확히 보여준 무대였습니다. 많은 AI 기술들이 선보여졌지만, 공통점은 AI가 더 이상 특정 산업의 신기술이 아닌 일상 속 인프라로 자리 잡혀가고 있으며, 누구의 삶 속에서 어떻게 쓰일 것인가가 명확히 드러난 행사였습니다.

유니콘지원센터는 이번 CES를 관통한 메가 트렌드를 'AI Lives With You', 즉 AI의 일상 속 내재화라는 키워드로 요약하고 핵심 기술 트렌드는 3축으로 정리해보았습니다.

AI Lives With You - 일상 속 내재화된 AI

사람의 행동을 닮아 움직이는 로봇틱스

CES 2026의 **로봇틱스**는 단순한 기술 정교함을 넘어, 로봇이 인간과 동일한 공간에서 얼마나 자연스럽게 상호작용할 수 있는지를 분명히 보여주었습니다. 사람의 시선 높이에 맞춘 동작, 관절의 미세한 움직임까지 고려한 움직임 등은 로봇이 '산업 장비'에서 '생활 동반자'로 확장될 준비가 되어 있음을 보여주었습니다. 공장과 물류를 넘어 가정의 일상 공간에서도 무리 없이 적용될 수 있는 가능성이 한층 현실적으로 다가오며, 로봇이 인간의 생활권 안에서 보다 부드럽게 공존하는 미래를 엿볼 수 있었습니다.

초개인화된 맞춤형 디지털 헬스케어

디지털 헬스케어는 초개인화라는 흐름이 확실히 글로벌 강세라는 느낌을 받을 수 있었습니다. 웨어러블과 센서, AI 분석 기술이 기반이 되어 일상에서 개인의 상태를 상시 측정하고 플랫폼의 형태로 데이터를 수집하고 예측, 진단, 그리고 필요 시 원격 진료나 실제 의료 행위로 즉시 연결되는 구조가 너무나 부드럽게 이어졌습니다. AI 기반의 예측형 식단 관리, 일상에서 개인의 인지 능력 저하를 감지하는 기술 등 의료와 웰니스의 경계가 허물어지고, 보이지 않게 일상화되어가는 모습을 생생하게 확인할 수 있었습니다.

공간을 싣고 움직이는 모빌리티

모빌리티는 누가 더 빠른 차를 만들었는지가 아니라, 누가 이동(Move)의 개념을 경험으로 재정의했는지가 핵심 관전 포인트였습니다. 로봇·차량·도시 인프라가 하나의 체계로 구성되며, 이동이 단일 수단의 성능 경쟁을 넘어 통합된 생태계의 주제로 발전하고 있음을 보여주었습니다. 아울러 개인형 이동수단의 부상도 모빌리티의 중심축이 자동차에서 개인의 일상적 이동 전반으로 확장되고 있음을 실감하게 해준 전시였습니다.

2. AMD – Lisa Su의 오프닝 키노트 : 스타트업은 AI 시대의 '주연'

올해 CES 2026 공식 오프닝 키노트에서 AMD CEO Lisa Su가 강조한 메시지는 명확하고도 강렬했습니다. AI는 더 이상 특정 산업의 새로운 기술이 아니라, 앞으로 모든 산업과 서비스를 관통하는 기반 기술이 될 것이라는 점을 분명히 했습니다.

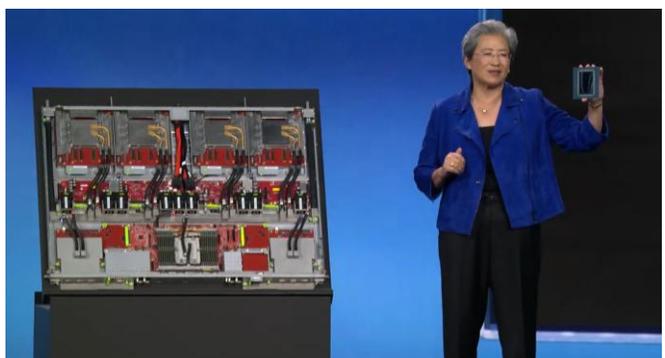
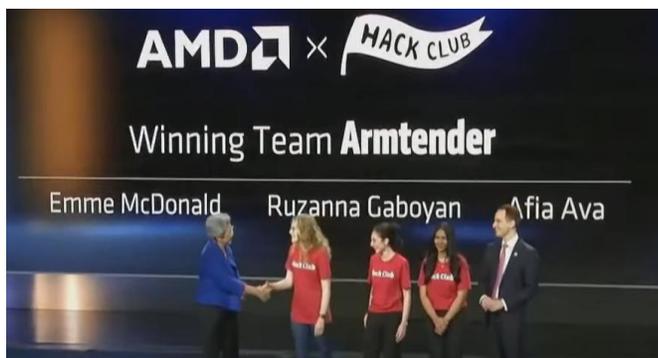
더불어, AI 사용자가 향후 수년 내 50억 명에 이를 것이라는 전망과 함께, AI를 기술에 국한하지 않고 개인의 일상과 물리적 환경으로 연결해 설명하고, AI가 '보여지는 기술'이 아니라 우리의 삶 속에 자연스럽게 스며드는 존재가 되고 있음을 직관적으로 전달했습니다.

Lisa Su는 이번 키노트에서 **스타트업과 개발자를 AI 시대의 '조연'이 아닌 명확한 '주연'으로 무대 위에 올려 놓았습니다.** 고등학생 해커톤 우승팀인 Armtender가 AMD의 초청으로 직접 무대에 올라 자신들의 프로젝트를 설명하고 환호를 받는 장면은, AI 혁신의 다음 주역이 거대 기업이 아니라 지금 이 순간 실험하고 있는 작은 팀일 수 있음을 상징적으로 보여주었습니다.

그녀의 메시지는 AMD와 같은 거대한 글로벌 기업조차 이제 스타트업을 경쟁자가 아닌 동반 성장을 위한 파트너이자, AI 생태계를 확장하는 핵심 주체로 인식하고 있다는 점을 강력히 드러냈습니다. 이러한 인식의 전환이 CES 2026 오프닝 키노트를 통해 공식적으로 선언되었다는 사실만으로도, 그 파급력은 상당하다고 볼 수 있습니다. 앞으로의 AI 생태계를 혁신적으로 이끌 다음의 주연들이 누가 될지 더욱 기대되는 바입니다.

(참고) 키노트에서 언급된 주요 AI 스타트업 및 그 시사점

기업명	분야 및 개요	메시지 주요 시사점
Luma AI	공간과 영상 제작	AI는 '답을 주는 도구'가 아닌, '공간·환경·세계' 자체를 물리적 가상 세계로 만들어 확장
World Labs	공간 인지 기술 개발	
Liquid AI	차세대 AI 모델 개발	AI는 계속 판단하고 자율적으로 움직이는 존재로, 단순한 계산만 하는 것이 아닌 현장의 문제를 스스로 인식하고 판단 (예로 우주라는 극한 환경에서도 AI는 스스로 작동, 인지, 판단하여 행동한다)
Generative Bionics	휴머노이드 로봇 개발	
Absci	신약, 단백질 개발 바이오 기업	AI의 최종 목표는 엔터테인먼트가 아닌 '신뢰성, 정확성' 기반의 현실 문제 해결하는 것으로 AI가 과학·의료 문제도 직접 해결
Genesis Mission	과학·우주 분야 대형 연구 수행 공공 프로젝트	AI는 사회 전체의 기반 인프라 로, 독점하는 기술이 아닌 모두가 사용하는 기반 기술로 국가와 과학, 차세대 인재 육성 등에도 광범위하게 활용
Hack Club	청소년·학생을 지원하는 글로벌 개발자 커뮤니티	



출처 : AMD 공식 유튜브 채널

3. CES에서 증명된 국내 스타트업의 위상과 기술 경쟁력: 혁신상 최다 수상

중소벤처기업부에 따르면 전체 347개의 혁신상 가운데 국내 기업은 206개를 수상하며 2년 연속 최다 수상국의 위상을 입증했습니다. 특히 스타트업과 중소기업의 수상 비중이 70%를 넘어선 점은 국내 기술 경쟁력이 대기업이 아닌 스타트업을 중심으로 글로벌 시장에서 실질적인 평가를 받고 있음을 보여주었습니다.

국내 기업의 혁신상 수상 분야는 디지털 헬스케어·뷰티, AI, 에너지 및 지속가능성, 모두를 위한 인간 안보, 모빌리티 순으로 나타났으며, 이는 기술이 일상과 산업 현장에 밀접한 영역에서 경쟁력을 갖추고 있음을 시사합니다.

수상 제품들은 공통적으로 **현장에서 즉시 활용 가능한 형태, 하드웨어와 소프트웨어가 결합된 디바이스 중심 솔루션, 특정 산업과 환경에 최적화된 설계**라는 특징을 보였습니다.

또한 이번 CES에서 한국은 특히 뷰티, 에너지, 보안 분야에서 특히 두각을 나타내며, 국내 스타트업의 기술 경쟁력을 충분히 입증하였습니다.

(참고) CES 혁신상을 수상한 국내 주요 스타트업

수상부문	기업	수상작	메시지 주요 시사점
디지털 헬스케어·뷰티	망고슬래브 *최고혁신상	 휴대용 점자 라벨 AI 프린터 (Nemonic Dot)	<ul style="list-style-type: none"> 의료기기와 헬스케어 기기 간 범용성 강화 최소화된 하드웨어 기기 초기부터 특정 국가 규제 대응, 언어 제한을 고려
AI	답퓨전AI *최고혁신상	 4D 레이더 AI 인지 시스템 (RAPA)	<ul style="list-style-type: none"> 현장에서 직접 작동하는 자율형·온디바이스 AI 특정 업종 특화 AI 기술 두각
	시티파이브 *최고혁신상	 공감형 AI 웨어러블 디바이스 (Zone HSS1)	
에너지·지속가능성	리벨리온·스탠다드에너지	 AI 전력 인프라 솔루션 (Dopamine)	<ul style="list-style-type: none"> 현장형 엣지 AI 기반 최적화 솔루션 발전부터 재활용까지 엔드투엔드 연결 상당수는 대기업/공기업 협업 구조로 수요 입증
	포네이처스	 실내 공기질·환경 모니터링 플랫폼 (HEALIM)	
모두를 위한 인간 안보 (HS4A)	에이드을	 시각장애이용 자율주행 로봇 (베디비어)	<ul style="list-style-type: none"> 첨단 자율주행 및 센서 융합 기술을 결합 사용자 친화적인 인간 중심의 포용적 디자인 친환경 설계와 에너지 효율성 내재
	리플라	 산업·보안·의료 현장 식별·검증 지원 특수 스캐너 (Puri-Checker)	
모빌리티	솔라스틱	 전기차 충전용 태양광 패널 (Solarstic Injection-Molded Vehicle Solar Module)	<ul style="list-style-type: none"> AI 기반 엣지 컴퓨팅으로 안전성과 효율성 집중 하드웨어를 넘어 확장 가능한 플랫폼 친환경 에너지 활용과 자율 제어 기술을 접
	반프	 자율주행차량용 지능형 타이어 시스템 (BANF TireSafe)	

4. CES에서 빛난 국내 해외 진출 전략 인프라 : 통합한국관 · K-휴머노이드 연합

국내 정부는 2021년부터 스타트업과 중소기업의 글로벌 진출을 국가 차원에서 지원해 왔으며, 이러한 흐름 속에서 CES 2026에서는 산업통상자원부와 KOTRA가 역대 최대 규모의 **통합한국관**을 공동 주관했습니다. 현장에서는 기업의 성장 단계와 기술 분야별로 구성된 전시가 신선하게 다가왔고, 특히 스타트업이 집중 배치된 Eureka Park에서는 관람객 밀집도와 반응을 통해 스타트업을 향한 글로벌 관심을 즉각적으로 확인할 수 있었습니다.



출처 : 한국방송뉴스, K-Startup 통합관



출처 : 한국로봇산업진흥원

이 외에 국내 휴머노이드·로보틱스 기업들 연합된 **K-휴머노이드 연합** 개별 부스를 넘어 하나의 기술 생태계로 묶여 소개되며, 국내 기술 경쟁력을 집단적으로 보여주려는 시도도 신선했습니다. 다만 휴머노이드

분야에서는 중국 정부가 기업당 1만 대 생산이 가능한 양산 체계를 갖추는 가운데, 국내 실험 단계의 자본 한계로 격차가 있다는 의견도 공존하였습니다.

CES는 글로벌 시장이라는 큰 무대에 첫 발을 내딛는 국내 기업들이 시장의 반응을 직접 확인하고 해외 진출의 의지를 다질 수 있는 의미 있는 출발점이 되었을 것이라 생각합니다. 동시에 휴머노이드 분야에서 확인된 중국과의 규모 격차는 국내 기업들이 향후 성장 과정에서 고려해야 할 현실적 과제를 보여주며, 이에 대응하기 위한 기업 간 연합과 정책적 지원의 필요성도 함께 대두되었습니다.

국내 혁신 기술과 기업 역량을 세계 무대에 선보이는 정부 지원형 종합 글로벌 홍보·마케팅 프로그램 : 2026 CES 산업통상자원부-중소벤처기업부-KOTRA 주관 '통합한국관'

전시업체 수	국내 기업 470개, 정부 및 지방단체·공공기관 38개		
주요 전시 분야	AI(21%), 디지털헬스(16%), 스마트시티·홈(11%), 지속가능성·에너지(10%), 모빌리티(9%) 등		
전시장	전시 구역	Eureka Park (혁신기업관) -298개사	Global Pavilion (국가관) -171개사
	전시 대상	창업 5년 이하, 첫 제품 출시 등	자체 브랜드 완제품을 소유하는 등
	기업 성격	혁신성과 성장 잠재력이 높은 신기술 스타트업 중심 (스타트업 영역)	스타트업은 물론 상용화 단계 기술·상품 기업 포함 (국가 전시관 영역)
	정부 전략	혁신 기술력(R&D)과 시장 경쟁력을 글로벌 시장과 투자자에 노출 및 홍보	'K-프리미엄' 국가 이미지 강화 및 상용화, 실질 비즈니스 협업, 수출 촉진 & 마케팅
정부 지원 여정	사전단계	현장단계	사후단계
	<ul style="list-style-type: none"> ① 참가기업 모집(5-11월) ② 바이오 리스트 및 컨설팅 지원 ③ 온라인 전시관·홍보 지원 ④ 참가비/부스비/운송비 등 국고 지원 	<ul style="list-style-type: none"> ① 글로벌 네트워킹·피칭 행사 지원 ② 기술 시연·세미나·바이어 매칭 ③ 현지 상담 및 간담회 ④ 여행·운송·관세 등 비용 지원 	<ul style="list-style-type: none"> ① 바이어와의 1:1 후속 교신 지원 ② 기업 홍보 (CES 촬영, 인터뷰 등) ③ 바이어 초청·상담회 등 → 2025년 기준: (상반기) 북업코리아, (하반기) 산업 AI전시회 연계 ④ CES 2026 AI 혁신 포럼·쇼케이스 (2026.01.21. 코엑스)
참고자료	<ul style="list-style-type: none"> • KOTRA "CES 2026 미리보기" → 바로가기 • CES 2026 통합한국관 참가기업 모집안내 공고 (선정 기준 포함) → 바로가기 • 주최사 CTA, CES Exhibitor Guide → 바로가기 		

5. 국내 기업들이 함께한 Roundtable

CES 2026을 계기로 방문한 라스베이거스에서는 또 하나의 의미 있는 행사가 있었습니다. 바로 삼일PwC CEO와 유니콘지원센터 IPO, Deals 담당 파트너가 선정한 '빠른 성장세를 보이고 있는 국내 스타트업' 대표들과 현지에서 함께한 자리였습니다.

서로 다른 투자 단계에 위치한 국내 기업들이 상호간 교류하며, 어떤 고민을 가지고 있는지, CES가 국내 기업들에게 어떤 의미인지 들어보았습니다.

국내 기업들은 무슨 이야기를 나눴을까?

CES에 참가하게 된 배경과 참가를 통해 얻게되는 사업 기회들은 무엇인가?

CES 참여는 우리의 사업 아이템을 글로벌 시장에 알리고 인지도를 높이기 위한 목적이 크다. 다만 워낙 많은 기업이 참여하는 행사이다 보니 전시 기간만으로 실질적인 사업 기회나 적합한 협력사를 찾기에는 한계가 있어 선별적이고 장기적인 검토가 필요하다. 이번 참여 역시 단기 성과보다는 이후 전략과 파트너십 방향을 설정하는 계기로 삼고 있다.

이번 CES에서 Physical AI와 자율주행이 주요 화두로 떠오르는 가운데, 국내 기업들은 글로벌 수준 대비 어느 정도 단계에 도달해 있다고 평가할 수 있는가?

Physical AI 분야에서 국내 기업들은 현재 AI 소프트웨어 개발에 집중하고 있지만, 글로벌 수준과의 격차를 줄이기 위해서는 이를 실제로 구현할 수 있는 적합한 하드웨어 확보가 필수적이다. 자율주행 분야 역시 테슬라·구글 등 글로벌 선도 기업과 비교하면 국내 생태계는 아직 경쟁력이 충분하지 않아, 기술 고도화와 생태계 강화가 더 필요하다고 평가된다.

CES에 반복 참여하면서 실제로 내재화되고 있는 것은 무엇인가?

CES를 반복적으로 참여하며 네트워크와 학습 효과는 분명히 누적되고 있는 것으로 인식된다. 글로벌 바이어와 파트너의 질문 수준이 해마다 높아지고 있으며, 이에 대응하는 내부 메시지와 대응 방식도 점차 정교해지고 있다. 다만 계약이나 가시적인 성과는 전략적으로 관리하지 않으면 자연스럽게 축적되기 어렵다는 점에서, 선택과 집중의 필요성이 더욱 중요하게 생각하고 있다.

CES를 넘어, 기업이 최근 직면한 또는 고민하고 있는 주요 과제는 무엇인가?

가장 크게 느끼는 건, 기술 자체보다 그 기술을 어떻게 시장에 안착시키느냐가 가장 어려운 단계라는 점이다. 기술 격차가 빠르게 좁혀지고 있고, 글로벌 시장을 염두하다 보니 그 고민의 깊이가 확실히 다르다. 가격구조나, 공급망을 확보하는 것, 레퍼런스를 계속 쌓아야 한다는 부담이 되고 있다. 또한 내부적으로 사업을 확장하면서 조직 운영에 대한 고민이 커지고 있다.

(참고) 라운드테이블에 참석한 국내 기업 (4개사)

기업명	기업 소개	투자 유치 단계	CES 참여 횟수 (2026년 포함)	CES 혁신상 수상 이력
모빌린트	고성능 에지용 AI 반도체 개발	Series B	2	'26 수상
페르소나 AI	엔터프라이즈·고객관리 분야 AI 서비스	예비유니콘 (Pre-IPO)	9	'25 수상
에스오에스랩	고품질 라이더(LiDAR) 개발	기술특례상장 (코스닥)	3	'21, '25 수상
뉴로메카	로봇 자동화 솔루션	기술특례상장 (코스닥)	4	'25, '26 수상

6. CES를 통해 돌아본 국내 스타트업들이 고민해야 하는 과제



대기업 · 스타트업의 Alliance, 선택이 아닌 전제조건

- 어떤 대기업과 어떤 파트너십으로 성과를 낼 것인가가 핵심

이번 CES 2026에서 가장 분명하게 확인한 사실 중 하나는, 대기업과 스타트업의 관계가 더 이상 '투자자- 포트폴리오' 수준에서 머물러 있지 않다는 점입니다. 대기업은 그들의 포트폴리오를 완성하기 위해 스타트업을 핵심 파트너로 인식하고 있습니다.

국내 대기업들 역시 그룹 차원에서 오픈 이노베이션을 고도화하며, 스타트업을 그룹의 중장기 전략과 명확히 align된 방향으로 육성하는 데 주력하고 있습니다. 실제로 이번 CES에서 혁신상을 수상한 스튜디오랩, 딥센트, 리플라 등의 스타트업들은 모두 삼성 오픈이노베이션 'C-Lab'의 지원을 받은 대표적인 사례로 이러한 인식의 전환이 단순한 선언이 아닌 실질적 성과로 이어지고 있음을 충분히 입증했습니다.

이제 중요한 질문은 '얼라이언스를 맺을 것인가'보다, '어떤 대기업과 어떤 결합 시나리오로 얼라이언스를 맺어 구체적인 성과를 낼 것인가'가 될 것입니다.



AI는 선택적 기술이 아닌 산업 전반의 '기반 인프라'

- 글로벌 레퍼런스는 학습, 우리의 레퍼런스는 쌓고 전략적으로 브랜딩

AI가 더 이상 산업이 아닌, 모든 산업 전반에 기저로 작동하는 핵심 인프라로 자리잡았다는 점이 이번 CES에서 관측된 핵심 중 하나였습니다. 이러한 흐름 속에서 단순히 'AI를 접목했다'가 아닌 어떤 목적을 달성하기 위해 어떤 모습으로 기술을 개발했는지가 핵심이 되어야 합니다.

이를 위해 우선, **글로벌 선도 스타트업들이 어떤 AI 기술을 어느 산업에 어떤 방식으로 접목하고 있는지 구조적으로 이해할 필요가 있습니다.** 더 나아가 우리의 기술 · 사업 구조와 무엇이 다른지, **차별화 포인트는 어디에 있는지 비교하고 분석하는 역량을 고도화해야 하며, 궁극적으로 우리 기업만의 레퍼런스를 충분히 확보하고 브랜딩으로 이어져야 합니다.** CES와 다양한 해외 시장 진출 시도, PoC와 파일럿 프로젝트, 글로벌 파트너사와의 공동 사례 등을 통해 지속적으로 외부에 우리 기업을 알리고 증명해야 합니다.



개별 기업만의 노력이 아닌 공동의 인프라를 활용

- 활용 가능한 인프라를 얼마나 전략적으로 동원하는지가 중요

앞서 제시한 시사점들이 결국 '우리만의 레퍼런스'를 어떻게 만들어갈 것인가의 질문으로 귀결된다면 마지막은 개별 기업의 노력만이 아닌 **공동의 인프라와 생태계 안에서 전략적으로 접근해야 한다는 점**입니다.

이번 CES 통합한국관, K-휴머노이드 연합이 사례와 같이 국내 스타트업들의 글로벌 진출 성과는 정부·지자체·대기업·금융기관이 각자의 역할을 맡아 유기적으로 작동하는 지원 인프라 위에서 다듬어지고 있습니다.

이 외에도 삼일PwC 유니콘지원센터와 같은 민간 전문 조직을 통해서도 IPO 성장 전략, 해외 진출, 글로벌 투자자 매칭 등에서 실질적인 도움을 받을 수 있는 경로는 이미 다양하게 존재합니다. 이제는 다양한 지원을 우리 기업의 목표에 맞게 어떻게 조합해 활용할 것인지를 고민해봐야 할 시점입니다.



혁신 이후의 과제

- 시장에 안착하기 위한 Go-to-Market 전략 체계화

CES 혁신상은 기술성과 혁신성을 이미 인정받았다는 의미지만, 시장 성공은 별개의 문제입니다. 고객군을 명확히 정의하고, 기술을 고객 가치와 사용 시나리오 중심으로 재해석해 실제로 선택받는 구조를 만들어야 합니다.

특히 중국이 초기에는 무한 경쟁을 허용하다가 일정 수준의 성장성이 확인되면 소수 기업에 지원을 집중하는 방식으로 기업당 규모를 단기간에 키우는 산업 전략을 이어가고 있어, 국내 기술기업들이 비용·속도·규모 경쟁에서 밀릴 가능성이 꾸준히 제기되고 있습니다.

결국 기술 우위만으로는 버티기 어렵고, 시장 중심의 Go-To-Market 실행력—초기 고객 확보, 가격·채널 전략, 운영 모델 고도화—이 실제 성과를 좌우하는 핵심이 됩니다.

삼일PwC 유니콘지원센터

이도신 Partner

유니콘지원센터 Leader, Deals

do-shin.lee@pwc.com

김기록 Partner

Assurance

ki-rok.kim@pwc.com

홍승환 Partner

Deals

seunghwan.hong@pwc.com

박나영 Senior Associate

nayoung.park@pwc.com

Clients & Industries

장은영 Director

Market Insight Team

celia.e.jang@pwc.com

이은정 Manager

Market Insight Team

eunjung.lee@pwc.com



삼일회계법인

삼일회계법인의 간행물은 일반적인 정보제공 및 지식전달을 위하여 제작된 것으로, 구체적인 회계이슈나 세무이슈 등에 대한 삼일회계법인의 의견이 아님을 유념하여 주시기 바랍니다. 본 간행물의 정보를 이용하여 문제가 발생하는 경우 삼일회계법인은 어떠한 법적 책임도 지지 아니하며, 본 간행물의 정보와 관련하여 의사결정이 필요한 경우에는, 반드시 삼일회계법인 전문가의 자문 또는 조언을 받으시기 바랍니다.

S/N: 2601W-RP-008

© 2026 Samil PwC. All rights reserved. PwC refers to the Korea group of member firms and may sometimes refer to the PwC network. Each member firm is a separate legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.