

IITP AI·ICT Brief

CONTENTS

주요 이슈	01
1. 네트워크 API, 기능 개방을 넘어 상용화·수익 주도권 경쟁으로	
주요국 동향	13
1. 미국 FBI, 첫 공개 사이버 전략으로 선제 대응체계 전환	
2. EU 집행위원회, '유럽혁신법' 제안	
ICT 부문별 모니터링	21
주요 ICT 행사 일정	23



카카오톡 채널 바로가기



주요 내용

주요 이슈



→ 네트워크 API, 기능 개방을 넘어 상용화·수익 주도권 경쟁으로

- 통신사 내부 업무에 쓰던 가입자 확인·품질 조정 기능이 네트워크 API로 외부 기업에 개방되며, 통신사 사업이 회선 판매를 넘어 망 기능의 상품화 단계로 이동
- 상용화 속도는 API 유형별로 갈려, 구현이 쉽고 효과 입증에 빠른 인증·사기 방지가 먼저 반복 수요를 확보한 반면, 위치·품질 API는 효과 검증과 제공 조건 정립이 과제
- 기업이 여러 통신사 API를 묶어 공급하는 유통사업자를 이용하는 구조가 확대되며, 상품 설계·가격·고객 관계·이용 데이터를 누가 확보하느냐가 수익 주도권의 쟁점으로 부상
- 통신사는 전략 상품·고객은 직접 관리하고 유통을 병행하되 가격·데이터 결정권을 지켜야 하며, 에이전트가 망 기능을 스스로 선택하는 시대에 대비한 권한·비용·책임 공통 기준 정립 필요

주요국 동향

→ 미국 FBI, 첫 공개 사이버 전략으로 선제 대응체계 전환

- FBI는 첫 공개 사이버 전략을 통해 사후 체포·기소 중심 대응에서 공격 인프라·자금·도구를 상시적으로 무력화하는 선제 대응체계로 전환
- 동시에 민간기업과의 정보 공유·공동 작전을 확대하고 AI·전문인력을 강화해 대응 속도와 작전 규모를 함께 높이는 방향을 제시

→ EU 집행위원회, '유럽혁신법' 제안

- EU 집행위, 아이디어가 역외에서 사업화되는 '혁신 역설' 해소를 위해 IP 금융 확대·공동 R&D 조달을 두 축으로 규제 샌드박스 권고안을 결합한 유럽혁신법 제안
- 특허 등 IP를 담보·거래 자산으로 전환하고 공공기관을 신기술 첫 고객으로 세워 재정 확대 없이 민간 자본·공공 수요를 동원, 10년간 GDP 2,560억~4,520억 유로 추가 창출 기대

I. 주요 이슈

1 네트워크 API, 기능 개방을 넘어 상용화·수익 주도권 경쟁으로

통신망 기능, 연결을 넘어 기업 서비스의 기반으로 확대

▶ 통신망 기능, 내부 운영 자원에서 외부 기업의 활용 대상으로

- 통신망은 음성과 데이터를 전달할 뿐 아니라 앱에서 사용하는 화선과 등록 번호의 일치 여부, SIM·단말의 최근 변경 이력, 단말의 접속 상태와 위치를 확인하고 통신 품질을 조정하는 기능을 보유
- 그동안 이러한 기능은 가입자 관리와 장애 대응 등 통신사 내부 업무에 주로 활용됐으나, 최근 금융·커머스·모빌리티 기업이 이용자 확인과 위치 조회, 차량·인력의 현장 운영에 활용하기 시작
- 이에 화선과 데이터 용량뿐 아니라 기업의 업무 판단과 서비스 운영에 필요한 확인·조정 기능도 구매 대상이 되면서, 통신망은 연결 인프라에서 기업용 기능을 제공하는 사업 기반으로 확대

▶ 네트워크 API, 데이터 활용을 넘어 망의 확인·제어 기능을 호출 가능한 상품으로 확대

- 통신사는 그동안 가입자 정보를 활용해 본인 확인·데이터 분석·마이데이터 등 완성된 서비스를 직접 제공하며, 보유 데이터를 가공한 정보와 분석 결과를 이용자에게 전달하는 형태로 운영
- 반면 네트워크 API는 기업이 필요한 시점에 번호 일치·SIM 교체·위치 등 망에서 확인한 결과를 받거나, 특정 연결의 품질을 조정하는 기능을 표준화된 방식으로 호출하도록 지원

* API(Application Programming Interface): 서로 다른 프로그램이 미리 정해진 요청 항목과 응답 형식에 따라 상대의 기능을 이용하도록 하는 연결 규약으로, 앱이 지도 서비스의 경로 검색을 불러오는 방식이 대표적

- 이에 통신사는 완성된 데이터 서비스를 직접 제공하는 기존 사업에서 나아가, 망의 확인·제어 기능 자체를 기업이 필요할 때 이용하는 상품으로 전환해 지속 가능한 새로운 기업용 수익원 확보 모색

그림

기업의 요청에 따른 네트워크 API의 처리 흐름



자료: GSMA('26.3), GMS('26.9), Orange('26.6)를 참고하여 재구성

▶ 실제 이용과 기업 점점 확보가 수익 주도권의 핵심으로 부상

- 최근 통신사 간 공통 규격이 확대되고 여러 통신사의 API를 묶어 공급하는 유통사업자가 등장하면서, 기업이 국가와 통신사별로 계약·연동을 반복해야 했던 부담이 줄어드는 기반이 형성
- * GSMA는 통신사와 기업 사이에서 API를 공급하는 클라우드, API 통합, 기업용 통신 플랫폼 사업자를 채널 파트너(Channel Partner)로 통칭하며, 본 고에서는 이를 유통사업자로 표기
- 그러나 실제 시장에서는 번호 확인과 유심 교체 등 본인 확인·사기 방지 기능은 반복 이용으로 이어진 반면, 위치 확인과 통신 품질 조정 기능은 초기 제공 단계에 머물러 기능별 확산 속도에 차이
- 이에 네트워크 API가 통신사의 새로운 기업용 수익원으로 정착할 수 있는지, 통신사와 유통사업자 중 누가 상품·가격 설계와 기업 고객 관계를 주도할지가 향후 시장의 중요한 쟁점으로 부상

네트워크 API의 상용화 현황과 시장 주도권 경쟁

01 (상용화 조건) 제공 결과와 통신사의 역할에 따라 도입 조건·책임 범위에 차이

▶ 확인 결과를 제공하는 기능과 통신사가 직접 실행하는 기능으로 구분

- 일부 API는 회선과 등록 번호의 일치 여부, 유심 교체 시점, 단말 위치처럼 통신망에서 확인한 사실을 기업에 전달하며, 거래 승인이나 배송 진행 여부는 이를 활용하는 기업이 최종적으로 결정
- 반면 품질 API는 통신사가 기업의 요청을 받아 특정 연결을 우선 처리하는 등 망 기능을 직접 수행하므로, 적용 시간과 성능 수준, 미이행 시 통신사의 책임 범위를 사전에 명확히 정할 필요
- 본 고에서는 기업이 확인 결과를 받는 기능을 '정보 확인형', 통신사가 요청된 기능을 직접 수행하는 경우를 '망 기능 실행형'으로 구분하며, 두 유형은 구현 조건과 상용화 과정의 책임 범위에서 차이

표 CAMARA 표준 네트워크 API의 주요 유형과 상용화 단계

유형	대표 서비스	기업이 제공받는 결과 및 기능	상용화 단계
정보 확인형	인증·사기 방지	번호 일치 여부, SIM·단말 교체 시점, 착신전환 활성화 여부, 번호 재활용 여부	상용 이용 확대
	위치·단말 정보	지정 구역 안팎 여부, 구역 진출입 통보, 대략적 위치, 데이터 연결·문자 수신 가능 여부, 로밍 여부와 체류 국가	점진 확산
망 기능 실행형	통신 품질 보장	특정 통신 연결의 우선 처리, 사전 설정한 품질 조건 조화·설정, 성능 기준 이탈 통보	초기 상용
	과금·결제	통신 요금 합산 결제	안정 규격

자료: CAMARA Project API Overview('26.9 접속)를 참고하여 재구성

▶ 같은 확인 결과 제공 기능도 효과 측정과 가입자 동의 조건에 따라 도입 난이도에 차이

- 번호 확인·유심 교체·위치 확인은 모두 통신망에서 확인한 사실을 제공하지만, 활용하는 망 정보와 요구되는 가입자 동의 범위, 기업이 실제 업무 효과를 측정하는 방식이 달라 도입 난이도에 차이
- 인증 API는 기존 가입자·단말 정보를 활용할 수 있고, 로그인과 거래 과정의 인증 완료율 및 사기 손실 변화를 명확한 수치로 측정해 기존 인증 수단과 도입 효과를 상대적으로 비교하기 용이
- 반면 위치 API는 배송 실패 감소나 작업자 안전 개선 등 현장 성과를 입증해야 하고, 확인 범위와 정밀도에 따라 가입자 동의가 필요해 인증 API보다 실무상 도입 절차와 조건이 더욱 복잡

▶ 본인 확인·사기 방지 기능이 먼저 확산, 위치·품질은 반복 수요 확보가 과제

- 실제 시장에서도 번호 확인과 유심 교체 등 본인 확인·사기 방지 기능은 반복 이용을 확보한 반면, 위치 확인은 인증과 결합해 공급되고 통신 품질 조정은 일부 통신사의 초기 판매 단계에 머무름
- * 번호 확인과 SIM 교체 API가 '26년 배포의 절반 이상을 차지하며, 휴대폰 독일이 '26년 9월 품질 API를 상용 출시(STL Partners, '26.6. / Vodafone, '26.9.)
- 본인 확인 기능은 기존 문자 인증 수요를 대체·보완하기 쉬운 반면, 위치 확인과 품질 조정은 기업이 비용을 지불할 만큼 배송·안전·서비스 운영을 실제로 개선한다는 구체적인 효과를 입증해야 함
- 따라서 상용화 수준은 API 출시 건수보다 유료 이용과 반복 호출을 기준으로 판단해야 하며, 본인 확인에서 검증된 수요가 위치 확인과 품질 조정으로 확대될지가 향후 시장 성장의 핵심 관건

⇒ 이러한 구현 조건의 차이로 기존 망에서 구현 가능하고 도입 성과를 측정하기 쉬운 인증 API가 먼저 확산되고, 위치 및 통신 품질 API는 동의·성능·책임 기준의 정립에 따라 단계적으로 상용화

02 (선도 시장) 본인 확인·사기 방지 기능이 반복 이용을 확보하며 초기 시장을 견인

▶ (이용 편의) 문자 인증 번호 입력 없는 자동 인증으로 이용 절차 간소화

- 번호 확인 API는 앱에서 사용하는 회선과 등록 번호의 일치 여부를 통신망에서 확인해, 이용자가 문자로 받은 인증 번호를 직접 입력하는 별도 절차 없이 간편하게 본인 확인을 완료하도록 지원
- 가입과 결제 과정의 이탈을 줄이려는 기업 수요와 금융권의 인증 강화 요구가 맞물리면서, 문자 입력의 불편을 줄이는 자동 인증이 기존 문자 인증을 보완하는 새로운 기업용 수단으로 부상
- * 필리핀과 UAE는 문자 인증의 단계적 폐지를 의무화했고 말레이시아와 싱가포르의 대체 인증 모델을 도입했으며, 미국과 호주도 고위험 거래에 더 강한 인증을 권고(STL Partners, '26.6. / GMS, '26.8.)

- 메타는 번호 확인 API를 적용한 일부 시장에서 인증을 완료한 이용자 비율이 80~95%에 이르렀다고 밝혔으며, 은행·핀테크·거래 플랫폼에서도 승인율 상승과 처리시간 단축 성과가 제시

표

번호 확인 API의 기업·사례별 적용 사례와 성과

산업	적용 기업·사례	활용 API 및 방식	주요 성과
소셜 플랫폼	Meta	번호 확인 API 기반 자동 인증	최우수 시장 기준 인증 전환율 80~95%
은행	mBank	번호 확인 API 기반 자동 인증	자동 인증 승인율 97.6%
핀테크	Vonage 고객사	번호 확인 기반 인증	인증 소요 시간 75% 단축
트레이딩 플랫폼	아태 트레이딩 플랫폼	문자 인증 대체	온보딩 성공률 58% 개선
광고	China Mobile 광고주	번호 확인 기반 이용자 인증	앱 내 광고 전환율 2배

자료: STL Partners('26.6), Singtel('26.8), Pyxis('26.8), GMS('26.9), GSMA('26.3)를 종합하여 재구성

▶ (사기 방지) 통신망의 변경 이력으로 고위험 거래를 선별해 사기 손실과 정상 거래의 오염을 축소

- 유심·단말 변경과 착신전환 확인 기능은 통신사가 보유한 최신 변경 이력을 제공하며, 기업은 이를 거래 정보와 결합해 추가 본인 확인이나 결제 차단이 필요한 고위험 거래를 선별
- AI를 활용한 사기가 늘면서 금융권은 기존 거래 분석만으로 확인하기 어려운 위험 신호를 사전에 보완하고, 정상 고객의 불편을 줄이기 위해 통신망 정보를 추가 판단 근거로 적극 활용
- 브라질 이타우는 SIM 교체·번호 확인을 활용해 신뢰 고객의 OTP 입력을 없앴으며, 영국 금융권에서도 통신망 정보와 거래 분석을 결합해 사기 탐지율을 높이고 오염을 줄인 성과가 구체적으로 제시

표

사기 방지 API 도입 금융권 적용 사례와 주요 성과

국가	금융기관 대상 사례	활용 API 및 방식	주요 성과
브라질	Itaú Unibanco	SIM 교체 확인 → 번호 확인 추가	월 3,600만 건 조회, 신뢰 고객 거래에서 OTP 제거
영국	영국 은행 (익명)	SIM 교체 확인	월 300만 건 조회, 87% 추가 인증 없이 처리, 1% 수동 심사
	Vodafone UK 고객사	통화·거래 상황 분석 (Scam Signal)	3개월 시범운영에서 사기 탐지 성과 30% 개선
	JT·FICO·Vodafone	실시간 통화 신호와 행동 분석 결합	사기 손실 30~40%, 오염률 최대 55% 감소

자료: STL Partners('26.6), Singtel('26.8), Pyxis('26.8), GMS('26.9), GSMA('26.3)를 종합하여 재구성

▶ 반복 이용과 복수 통신사 공동 공급으로 인증 API의 유료 이용 기반 확대

- 본인 확인·사기 방지 기능은 로그인이나 거래 때마다 반복 호출되므로, 통신사는 회선·데이터 판매를 넘어 기업의 확인 기능을 사용량에 따라 과금할 수 있는 새로운 수요를 확보
- 폴란드·독일·브라질·미국에서는 주요 통신사가 인증 API를 공통 규격으로 공동 공급해, 기업이 통신사별로 연동하지 않고도 여러 통신사 가입자에게 동일한 인증 방식을 폭넓게 적용할 기반을 마련
 - * 폴란드 3사, 독일 도이체텔레콤과 보다폰 및 텔레포니카, 브라질 클라로와 TIM 및 비보가 인증 API를 공동 출시했고, 미국 3사는 유통사업자 아두나를 통해 첫 표준 API를 함께 제공(GSMA, '26.3. / Infobip, '26.8.)
- 은행과 플랫폼은 대부분의 이용자에게 같은 인증 방식을 제공해야 하므로, 단일 통신사와의 연동만으로는 도입 효과가 제한되며 초기 상용화를 위해 국가 단위의 폭넓은 가입자 제공 범위를 확보할 필요

⇒ 결국 인증 API의 초기 확산은 반복 이용과 복수 통신사 공급 범위가 뒷받침한 결과이며, 후속 위치·품질 API도 기업이 계속 비용을 지불할 활용처와 충분한 제공 범위의 확보가 핵심 관건

03 (후속 시장) 위치 정보는 현장 업무로 확산, 통신 품질은 상용화 초기

▶ 위치 정보, 배송·차량·작업자 관리로 활용 확대

- 위치 API는 단말의 위치 영역과 구역 진출입, 접속·로밍 여부를 제공하며, 기업은 가입자가 동의한 범위에서 배송 확인과 차량 대여, 작업자 안전 관리 등에 실시간으로 활용 가능
 - * 구역 진출입 알림(Geofencing Subscriptions): 기업이 단말 위치를 반복 조회하는 대신 지정 구역을 드나들 때만 통보받는 방식으로, 대규모 차량과 자산 관리에 적합(PAiCore, '26.8.)
- 브라질에서는 주요 통신사가 번호 확인·SIM 교체·단말 위치 기능을 한 유통사업자를 통해 공급해, 기업이 여러 통신사의 인증과 위치 API를 함께 도입할 기반을 마련
 - * 브라질에서는 클라로(Claro)와 TIM, 비보(Vivo)가 유통사업자를 통해 번호 확인과 SIM 교체 확인, 단말 위치 API를 함께 제공해 중남미 초기 복수 통신사 출시 사례로 기록(Infobip, '26.8.)
- 다만 위치 API만으로 지속적인 유료 이용을 확보한 공개 사례는 아직 제한적이어서, 배송 실패나 현장 사고를 얼마나 줄였는지 구체적인 도입 효과를 입증할 필요

▶ 통신 품질, 혼잡한 현장의 결제·영상 전송에서 초기 수요

- 경기장 결제나 현장 영상 중계처럼 통신 지연이 업무 차질로 이어지는 경우, 기업은 품질 API를 이용해 필요한 시간과 연결에 데이터가 먼저 전송되도록 요청 가능
 - * BBC, RAI, RTL, DAZN 등 방송사는 IBC 공동 실증을 통해 공공 5G망을 제작에 활용하려면 전송 속도와 지연시간이 일정해야 한다고 제시했으며, 실제 활용은 가능하지만, 대규모 적용을 위해서는 추가 검증이 필요 (SVG Europe, '26.9.)

- 스페인 마스오렌지가 '26년 7월 품질 API 제공을 시작한 데 이어 독일 보다폰도 9월 결제 단말과 방송 제작 실증을 바탕으로 상용 서비스를 출시하며, 품질 API가 실제 판매 단계에 진입
- 다만 기업의 지속적인 이용을 확보하려면 보장되는 속도와 적용 시간, 이용 가격뿐 아니라 약속한 성능을 제공하지 못했을 때의 책임과 보상 기준도 명확히 제시할 필요

표

통신 품질 API 및 요금제형 서비스의 출시 방식과 공개 조건

제공 방식	사업자(시장)	출시 단계	기술 방식	공개된 제공 조건
API 호출형 (기업 대상)	MasOrange (스페인)	초기 제공 (‘26.7)	세션별 우선 처리, High·Medium 품질 프로필	프로필 2종 공개, 가격 미공개
	Vodafone (독일)	상용 제공 (‘26.9)	4G·5G 세션에 사전 정의된 품질 프로필 적용	가격·성능 수치·보상 기준 미공개, Vodafone 가입자에만 효과
요금제형 (소비자 대상)	EE (영국)	상용 제공 (‘26.8)	5G 단독모드 전용 슬라이스(Fast Lane)	요금제 가격 공개
	VodafoneThree (영국)	상용 제공 (‘26.9)	슬라이스(SuperMobile)	요금제 가격 및 최저 속도 공개
유통 플랫폼 (기업 대상)	Aduna 연계 Vonage	실험실 검증	복수 통신사 QoD 통합 제공	5G 단독모드 확산 전까지 상용 신뢰성 확보 어려움 평가

자료: Orange(‘26.7), Vodafone(‘26.9), Vonage(‘26.8)를 종합하여 재구성

▶ 기업 도입 확대를 위해 가격·성능·적용 범위 명확화 필요

- 현재 공개 자료만으로는 가격과 성능 수준, 품질 미달 시 보상 조건을 모두 확인하기 어려워, 도입 기업은 별도 계약을 통해 적용 범위와 과금 방식, 품질 기준을 사전에 구체적으로 정해야 함
- 또한 품질 개선은 해당 통신사 가입자에게만 적용되므로, 기업이 폭넓게 활용하려면 여러 통신사가 동일한 품질 기준으로 API를 제공할 수 있는 기반이 필요
- 따라서 후속 시장을 확대하려면 통신사별 서비스 출시에 그치지 않고, 여러 통신사가 공통된 성능·가격 조건을 마련해 기업이 충분한 이용자에게 적용할 수 있도록 해야 함

⇒ 결국 위치 API는 현장 업무의 개선 효과를 입증하고, 품질 API는 성능·가격·적용 범위를 구체화해야 하며, 향후 후속 시장의 성장은 기업의 지속적인 반복 이용을 확보할 수 있는지에 좌우

04 (시장 형성 기반) 공통 규격은 확대됐지만 여러 통신사의 공동 제공은 제한

▶ 공통 규격으로 통신사별 연동 부담 완화

- 기업이 여러 통신사의 API를 이용하려면 통신사마다 다른 연결 방식을 개발해야 하므로, 요청과 응답 형식을 통일한 공통 규격은 개발·관리 부담을 줄이는 기반
- CAMARA는 리눅스재단이 운영하고 통신사·장비·플랫폼 기업이 참여하는 오픈소스 표준화 프로젝트로, 네트워크 API의 요청·응답 형식과 인증·오류 처리 방식 등을 공통 규격으로 정의
 - * CAMARA의 '25년 가을 릴리스에는 안정 버전 10종을 포함한 API 규격 60종이 수록됐으며, 인증과 위치, 품질 영역의 규격이 여기에 포함(CAMARA Project, '26.9 접속)
- 다만 CAMARA는 API를 연결하는 기술 형식을 통일할 뿐, 구매 절차와 가격·계약·과금 조건까지 같게 만드는 것은 아니므로 별도의 사업자 간 협의가 필요

▶ 공통 규격을 실제 상품으로 만들기 위한 추가 조율 필요

- 공통 규격을 실제 서비스로 제공하려면 통신사마다 다른 가입자 동의와 오류 처리, 과금 방식을 함께 조정하고, 기업이 실제로 요구하는 성능과 기능을 실제 상품 설계에 구체적으로 반영할 필요
- GSMA Open Gateway는 통신사의 CAMARA 규격 적용 여부를 시험·인증해 제공 방식의 일관성을 높이고, Fusion은 산업별 기업이 필요한 기능과 성능을 공동 요구사항으로 정리하는 역할
- 이러한 협력은 통신사별 제공 방식의 차이를 줄이고 기업 수요를 기술 요건에 반영할 수 있지만, 출시 시점과 가격은 각 통신사가 직접 정하므로 기업의 실제 구매 가능 범위를 보장하지는 못함

▶ 표준 참여보다 국가별 공동 제공 범위가 시장 성숙도를 좌우

- 따라서 시장 성숙도는 표준에 참여한 통신사 수보다 한 국가의 주요 통신사가 같은 API를 실제로 제공해, 기업이 대부분의 가입자에게 적용할 수 있는지를 기준으로 판단할 필요
- 참여 통신사는 세계 이동통신 연결의 80%를 포괄하지만, '26년 1분기 기준 주요 통신사의 API 제공 범위가 일치한 시장은 27곳으로 실제 공동 제공은 아직 제한적
 - * GSMA의 '26년 1분기 자료는 상용 API 제공 사례 280건, 85개 망, 50개 시장을 제시하며, 27개 시장을 통신사 간 API 제공이 일치하는 시장으로 집계 (GSMA, '26.3.)
- 같은 API를 여러 통신사가 제공하더라도 출시 시기와 적용 범위가 다를 수 있어, 표준 참여 규모와 실제 공동 제공 수준을 구분해 시장 성숙도를 판단할 필요

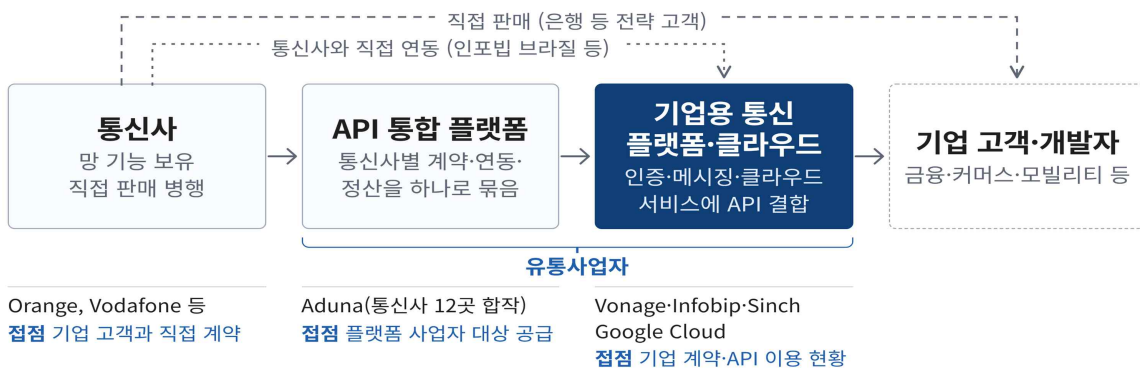
⇒ 결국 공통 규격의 확대만으로 시장이 형성되는 것은 아니며, 여러 통신사가 같은 API를 실제로 제공하고 기업이 쉽게 구매·이용할 수 있어야 상용 시장으로 확산 가능

05 (유통 구조) 기업과 직접 계약하고 이용을 지원하는 사업자가 판매 주도

▶ 통신사 직접 판매와 유통사업자 경유 판매가 병행

- 유통사업자는 여러 통신사의 API를 하나의 계약·정산 체계로 묶어 제공함으로써, 기업이 통신사별로 계약하고 이용 대금을 정산해야 하는 절차를 간소화
- 통신사는 주요 기업과 직접 계약해 API와 기술 지원을 제공하고, 유통사업자는 여러 통신사의 API를 묶어 다양한 기업에 공급
- 통신사는 두 방식을 함께 활용할 수 있으며, 기업과 직접 계약하고 API 도입과 이용을 지원하는 사업자가 고객 요구를 파악하고 후속 상품 판매에서도 유리한 위치를 확보

그림 네트워크 API 유통 구조와 기업 접점의 위치



자료: GSMA('26.3), Vonage('26.8), TM Forum('26.8)을 참고하여 재구성

▶ 기업과 직접 계약하고 도입을 지원하는 사업자가 고객 관계 확보

- 유통사업자는 여러 통신사의 API를 통합해 다른 플랫폼에 공급하거나, 이를 인증·메시징·클라우드 서비스와 결합해 최종 기업에 직접 판매하는 등 서로 다른 역할을 수행
 - 아두나는 통합한 API를 구글 클라우드·보니지 등에 공급하고 최종 기업과 직접 계약하지 않는 반면, 인포빔은 통신사 API의 통합부터 기업 대상 직접 판매와 이용 지원까지 함께 수행하는 구조
- * 아두나(Aduna): 에릭슨과 도이치텔레콤·보다폰 등 12개 통신사가 참여한 네트워크 API 합작사. 인포빔(Infobip): 브라질의 클라로·TIM·비보와 협력해 번호 확인·SIM 교체 확인·위치 확인 API를 기업에 제공
- 따라서 유통사업자를 통한 판매에서는 최종 기업과 직접 계약하고 기존 서비스와 API를 함께 제공하는 사업자가 기업 수요와 이용 정보를 확보해 상품 구성과 가격 결정에 영향력을 확대

⇒ 결국 직접 판매와 유통사업자 경유 판매가 병존하는 시장에서는 최종 기업과의 계약·운영 관계를 누가 확보하고 상품과 가격을 설계하는지가 통신사와 유통사업자의 향후 수익 배분과 시장 주도권을 좌우

06 (수익화 조건) 기업이 얻는 효과에 맞는 가격·정산 기준이 지속 이용 좌우

▶ 단순 호출 횟수보다 API별 이용 결과에 맞춘 가격 필요

- API 호출 건수만으로 요금을 부과하면 이용량이 늘수록 기업의 비용도 커져 필요한 호출까지 줄일 수 있으므로, 기업이 얻는 업무 효과와 지속적인 이용을 함께 고려한 구체적인 가격 설계가 필요
- 번호 확인은 인증 성공 건수, 위치 정보는 단말별 월 구독, 통신 품질은 적용 시간을 기준으로 요금을 부과하는 등 기능과 이용 목적에 따라 과금 방식을 달리할 수 있음
- API 구매 기업은 인증에 실패하거나 결과를 받지 못한 요청에도 같은 요금을 부과하는 방식보다, 실제로 확인 결과나 통신 품질이 제공된 경우에만 비용을 지불하는 방식을 요구

▶ 제공 결과에 따라 요금을 산정할 수 있는 확인 기준 마련

- 결과나 품질 수준에 따라 요금을 받으려면 인증 성공과 품질 이행의 기준을 먼저 정하고, 기업과 통신사가 실제 제공 결과와 요금 산정 내역을 서로 같은 기준으로 투명하게 확인할 수 있어야 함
- 유통사업자가 판매를 담당하더라도 통신사가 이용량과 성공률, 품질 이행 결과를 확인하지 못하면 상품 개선과 정산 검증이 어려워 필요한 데이터의 공유 범위를 계약에서 사전에 명확히 정할 필요
- 따라서 수익화의 실질적인 핵심 기준은 API 출시 건수가 아니라 기업이 비용을 지불할 구체적인 업무 효과를 만들고, 실제 결과를 확인할 수 있는 과금·데이터·정산 기준을 함께 마련하는 데 있음

⇒ 향후 AI 에이전트가 업무 상황에 따라 API를 자동으로 선택하고 실시간으로 호출하면 이용량과 기능 조합이 수시로 달라질 수 있어, 과금과 결과 확인 방식도 이에 맞춰 유연하게 조정할 필요

07 (향후 변수) AI 에이전트가 API 이용 방식과 시장 주도권을 바꿀 가능성

▶ 미리 정한 API 호출에서 AI가 필요한 기능을 고르는 방식으로 변화

- 기존 앱은 개발자가 미리 정한 조건에 따라 API를 호출하지만, AI 에이전트는 업무 목적과 처리 상황을 해석해 허용된 망 기능 가운데 필요한 API를 실시간으로 선택하고 조합할 수 있음
- CAMARA는 MCP를 활용해 각 API의 기능 설명과 요청 형식을 AI가 사용할 수 있는 도구로 제공하고, 에이전트가 필요한 망 기능을 공통된 방식으로 찾아 호출하도록 지원하는 방안을 제시

* MCP(Model Context Protocol)는 AI가 외부 도구와 데이터를 이용하도록 연결하는 공통 규약으로, CAMARA는 이를 네트워크 API에 적용하는 방안을 제시 (CAMARA, '26.1.)

- 텔레포니카와 노키아는 SIM·단말 변경 확인 API를 은행의 사기 방지 에이전트와 연결해 실험실에서 시험했으나, 실제 상용 환경에서의 탐지 정확도와 비용 절감 효과는 추가로 검증할 필요 (Telefónica, '26.2.)

▶ 개별 API 판매에서 사기 방지·품질 관리 등 업무 수행 서비스로 확장

- 사기 의심 거래가 발생하면 에이전트가 단말 상태와 위치를 먼저 확인하고, 그 결과에 따라 로밍 여부나 SIM 변경 이력을 추가로 조회하는 등 상황별로 필요한 점검 절차를 자동으로 조합 가능
 - 영상 서비스에서는 에이전트가 통신 상태와 품질 저하 원인을 확인한 뒤, 필요한 경우에만 정해진 비용과 시간 범위에서 품질 API를 즉시 호출해 서비스 품질을 자동으로 조정하는 방식이 가능
- * 위 예시는 CAMARA가 제시한 은행 사기 방지와 영상 품질 최적화 시나리오를 바탕으로 재구성 (CAMARA, '26.1.)
- 이러한 방식은 미리 정한 API 묶음을 제공하는 기존 상품과 달리, 상황과 앞선 조회 결과에 따라 다음 기능을 선택하므로 개별 API 판매에서 업무 수행 결과를 제공하는 서비스로 확장될 가능성

▶ API 선택 기준을 관리하는 에이전트 플랫폼이 새로운 기업 접점으로 부상

- 에이전트가 기업을 대신해 필요한 API를 고르면, 이용 가능한 기능과 선택 기준을 관리하는 플랫폼이 시장 내 새로운 기업 접점이 되며 기존 유통사업자와 클라우드의 역할도 더욱 확대될 가능성
- 플랫폼이 어떤 API를 우선 선택하고 조합하는지에 따라 통신사와 상품별 이용량이 달라질 수 있어, 향후 API 검색 순서와 추천 기준을 관리하는 주체가 새로운 시장 주도권을 확보할 가능성
- 통신사와 플랫폼은 에이전트가 호출할 수 있는 API와 가입자 동의 범위, 비용 상한, 실행 기록, 오류 발생 시 책임을 사전에 명확히 정해 자동 호출이 통제 가능한 범위에서 이뤄지도록 할 필요

⇒ 결국 AI 에이전트는 API 이용 단위를 개별 기능에서 업무 수행으로 넓히며, 향후 시장에서는 망 기능의 공급 역량뿐 아니라 API 선택·조합 기준과 실행 결과를 관리하는 역량이 경쟁력을 좌우

시사점

망 기능의 상품화, 기업 접점과 운영 신뢰가 수익화의 핵심 조건

▶ 시장 성과는 복수 통신사 판매 범위와 반복 이용으로 평가

- 네트워크 API의 산업적 의미는 통신사가 보유한 망의 확인·제어 기능을 외부 기업의 업무에 필요한 상품으로 제공해, 회선과 데이터 용량 중심의 사업에 기능 판매 수익을 더하는 데 있음
- 표준 참여는 시장 형성의 전제일 뿐 수익을 보장하지 않으므로, 참여 규모보다 실제 판매 국가와 유료 호출을 반복하는 기업이 늘고 있는지를 시장 평가의 기준으로 삼을 필요
- 따라서 기존 망으로 구현되고 성과 측정이 쉬운 인증 API가 먼저 확산했듯이, 위치·품질 API의 확산 시점을 좌우하는 것도 가입자 동의, 가격, 서비스 수준의 정립 여부

▶ 참여 주체별 역할 분담과 에이전트 운영 기준 마련이 과제

- 통신사는 유통사업자를 통해 판매 범위를 넓히면서 주요 고객 수요와 이용 현황을 파악하고, 상품·가격 설계에 참여할 업무와 유통사업자에게 맡길 업무를 구분해 수익 배분의 기반을 마련할 필요
- 유통사업자는 사기 방지·연결 안정화 등 기업의 업무 목적에 맞춰 API를 조합해 공급하고, 기업 고객은 인증 완료율·사기 손실·서비스 중단 등 업무별 지표와 도입 비용을 비교해 효과를 검증
- AI 에이전트의 API 선택을 관리하는 플랫폼이 새 기업 접점이 될 가능성에 대비해, 통신사와 플랫폼은 호출 권한·가입자 동의·비용 상한·실패 시 책임과 이용 성과의 공유 기준을 정할 필요

참고자료

- 1) Telecoms.com, 'Interest in Network APIs is increasing, but demand alone won't guarantee monetisation' (2026.07.09.)
<https://www.telecoms.com/network-software/interest-in-network-apis-is-increasing-but-demand-alone-won-t-guarantee-monetisation>
- 2) GMS, 'Network APIs for Operators and Enterprises: A Case for Successful Ecosystem' (2026.09.01.)
<https://gms.net/blog/network-apis-for-operators-and-enterprises-a-case-for-successful-ecosystem>
- 3) RCR Wireless News, 'The Agentic Network—Deutsche Telekom on APIs for trusted AI' (2026.07.16.)
<https://rcrwireless.com/20260716/carriers/deutsche-telekom-ai-apis>
- 4) GSMA, 'Understanding Network APIs' (2026.07.10.)
https://www.gsma.com/solutions-and-impact/gsma-open-gateway/gsma_resources/understanding-network-apis/
- 5) GSMA, 'How standardised Network APIs are driving business value and opportunity' (2026.07.16.)
<https://www.gsma.com/solutions-and-impact/gsma-open-gateway/standardised-network-apis-business-value/>
- 6) GSMA, 'From Ambition to Execution: How Open Gateway Is Scaling the Global API Economy' (2026.03.04.)
<https://www.gsma.com/newsroom/article/from-ambition-to-execution-how-open-gateway-is-scaling-the-global-api-economy/>
- 7) GSMA, 'CAMARA telco global API alliance'
<https://www.gsma.com/solutions-and-impact/technologies/networks/operator-platform-hp/camara-2/>
- 8) GMS, 'After Certification: How MNOs Can Monetise Network APIs' (2026.06.30.)
<https://gms.net/blog/after-certification-how-mnos-can-monetise-network-apis>

참고자료

- 9) Infobip, 'CAMARA APIs: What telecom operators need to know' (2026.08.31.)
<https://www.infobip.com/blog/the-power-of-network-apis-with-camara>
- 10) TM Forum, 'Why Deutsche Telekom is focusing on network APIs' role in trusted services' (2026.08.18.)
<https://inform.tmforum.org/features-and-opinion/deutsche-telekom-emphasizes-network-apis-role-in-building-trust-over-monetization>
- 11) TM Forum, 'The network API moment: How to unlock value through global scale' (2026.08.27.)
<https://inform.tmforum.org/features-and-opinion/the-network-api-moment-how-to-unlock-value-through-global-scale>
- 12) STL Partners, 'API-driven Silent Authentication: why telcos can't afford to move slowly'
<https://stlpartners.com/articles/naas-network-apis/api-driven-silent-authentication/>
- 13) Orange Developer, 'Fintech identity fraud is evolving. Network "trust signals" are becoming the missing layer' (2026.07.16.)
<https://developer.orange.com/blog/fintech-identity-fraud-is-evolving-network-trust-signals-are-becoming-the-missing-layer/>
- 14) MVNO Index, 'Geofencing Subscriptions: Moving Location Intelligence into the Mobile Network' (2026.07.24.)
<https://mvno-index.com/news-items/geofencing-subscriptions-moving-location-intelligence-into-the-mobile-network/>
- 15) Orange Developer, 'Orange is launching Quality on Demand API with traffic prioritization in early access' (2026.07.22.)
<https://developer.orange.com/blog/orange-is-launching-quality-on-demand-api-with-traffic-prioritization-in-early-access/>
- 16) Core Analysis, 'Vodafone Launches Quality on Demand API in Germany' (2026.09.08.)
<https://coreanalysis1.blogspot.com/2026/09/vodafone-launches-quality-on-demand-api.html>
- 17) SVG Europe, 'IBC Accelerator: Network Control - Your Connection, Your Choice' (2026.09.16.)
<https://www.svg-europe.org/blog/headlines/ibc-accelerator-network-control-your-connection-your-choice/>
- 18) Orange Developer, 'Why Telco network API consent is simpler than you think (thanks to Consent Info API)' (2026.06.11.)
<https://developer.orange.com/blog/why-telco-network-api-consent-is-simpler-than-you-think/>
- 19) STL Partners, 'Pricing network APIs - matching the model to the use case' (2026.06.)
<https://stlpartners.com/articles/naas-network-apis/pricing-network-apis-matching-the-model-to-the-use-case/>
- 20) Pyxis Communication, 'Open Gateway: When the Mobile Network Becomes a Security Layer' (2026.08.19.)
<https://pyxis.tech/open-gateway-when-the-mobile-network-becomes-a-security-layer/>
- 21) Plumma, 'Telco APIs for fraud prevention' (2026.07.31.) <https://connect.plumma.it/6639-2/>
- 22) 5G World Pro, 'Network APIs and CAMARA: Telecom Monetization Success' (2026.08.14.)
<https://5gworldpro.com/blog/2026/08/14/network-apis-and-camara-why-telecoms-api-monetization-push-is-finally-working-in-2026/>
- 23) Singtel, 'When trust becomes the bottleneck for digital growth' (2026.08.28.)
<https://www.singtel.com/business/insights/when-trust-becomes-the-bottleneck-for-digital-growth>
- 24) CAMARA Project, 'API Overview' <https://camaraproject.org/api-overview/>
- 25) XConnect, 'How to Choose a Network API Provider' (2026.09.04.)
<https://www.xconnect.net/resources/how-to-choose-a-network-api-provider>
- 26) Vonage, 'Vonage, Aduna, and the Future of Network APIs' (2026.08.31.)
<https://www.vonage.com/blog/aduna-vonage/>
- 27) Mobile World Live, 'IBM Consulting joins GSMA Open Gateway' (2026.08.19.)
<https://www.mobileworldlive.com/network-tech/ibm-consulting-joins-gsma-open-gateway/>
- 28) Vodafone, 'Vodafone introduces Quality on Demand Network API in Germany' (2026.09.07.)
<https://www.vodafone.com/news/newsroom/technology/vodafone-launches-quality-on-demand-in-germany>
- 29) CAMARA Project, 'In Concert: Bridging AI Systems and Network Infrastructure through MCP' (2026.01.12.)
https://camaraproject.org/wp-content/uploads/sites/12/2026/01/camara_wp_mcp_011226.pdf
- 30) TechTarget, 'Why agentic AI needs network APIs to succeed' (2026.08.25.)
<https://www.techtarget.com/it-infrastructure/tip/Why-agentic-AI-needs-network-APIs-to-succeed>

II . 주요국 동향

1 미국 FBI, 첫 공개 사이버 전략으로 선제 대응체계 전환

FBI, 사후 수사·기소에서 공격 생태계의 상시적 약화로 대응 목표 확대

▶ FBI, 범죄·국가안보 위협을 포괄하는 첫 공개 사이버 전략 발표

- 미 연방수사국(FBI)은 사이버범죄와 국가안보 위협에 대응하기 위한 첫 공개 사이버 전략을 발표, 본부·지부·해외 인력을 포괄하는 사이버수사국 전체의 임무·우선순위 제시 ('26.9.9.)
- 기존 사이버 전략이 기밀로 운용되거나 중국·러시아·범죄조직 등 개별 위협 단위로 마련된 것과 달리, 조직 전체의 임무와 우선순위를 외부에 공개한 최초의 전략이라는 점에서 차별화
- 이번 전략 공개는 정부·산업계·국제 파트너에게 FBI와의 협력 방식을 제시하는 동시에 공격자에게는 지속적인 추적·차단 의지를 전달하며, 문서 공개 자체가 사이버 대응을 위한 정책적 수단으로 기능

▶ 국경·관할의 한계와 공격의 고속·대규모화가 전략 전환의 핵심 배경

- FBI는 공격자가 국경 밖에서 인프라·도구를 빠르게 재구축하는 반면 수사·체포는 관할과 절차의 제약으로 지연되는 대응 속도의 구조적 격차를 이번 전략 수립의 직접적 배경으로 제시
- 범죄조직은 개발자·중개자·서비스 제공자가 역할을 분담하는 구조로 진화해, 개별 행위자를 제거해도 공격 능력이 유지되는 복원력을 확보
- 여기에 AI가 침투 시간을 줄이고 공격 진입 장벽을 낮춰 공격의 생성·확산 주기가 더 짧아지면서, 사후 수사·기소 중심 체계로는 대응 속도를 맞추기 어렵다는 판단이 새 전략의 출발점

▶ 트럼프 행정부의 국가사이버전략, 기관별 실행체계 구체화 단계 진입

- 이번 전략은 '26년 3월 트럼프 행정부가 발표한 국가 차원의 사이버 대응 기조(President Trump's Cyber Strategy for America)를 FBI의 임무와 권한에 맞춰 구체화하는 과정의 일환

* President Trump's Cyber Strategy for America : 적대행위자 대응, 사이버 규제 정비, 연방 네트워크·핵심 인프라 보안, 핵심·신흥기술 확보, 사이버 인재·역량 구축 등 6대 정책축을 제시한 백악관 정책문서

- CISA·NSA·CIA 등도 국가전략에 맞춰 기관별 실행전략을 별도로 수립 중이며 일부는 비공개로 운용될 예정으로, 미국은 단일 국가전략을 기관별 임무체계로 구체화하는 단계에 진입
- FBI 전략은 이러한 국가 기조를 △공격 생태계의 상시적 무력화 △정부·민간·국제 파트너와의 공동작전 △AI·전문인력 기반의 내부 역량 강화라는 세 축으로 구체화하는 구조

FBI 사이버 전략의 3대 핵심축: 상시적 무력화·외부 협력·내부 역량 강화

(1) 사후 수사·기소에서 공격 능력의 상시적 차단·약화로 대응 목표 전환

▶ 사후 체포 중심 대응에서 ‘공격 생태계의 상시적 무력화’로 작전 목표 전환

- FBI는 사이버 위협을 △공격자·조직 △인프라 △자금 △공격 도구 네 요소가 결합된 생태계로 규정, 해당 요소를 함께 겨냥해 하나의 경로가 막혀도 다른 경로로 압박이 이어지도록 설계
- 체포·기소가 가능한 경우 기존 사법절차를 우선하되, 즉각적인 집행이 어려운 경우에도 인프라 차단·자금 압수·도구 해체로 작전 지속성, 조직 확장성, 재공격 능력을 각각 약화
- 체포 여부뿐 아니라 작전능력을 얼마나 약화했는지를 성과로 평가하고, 장기간 준비하는 대형작전 대신 기회가 생길 때마다 압박을 이어가 공격자가 이익보다 큰 비용을 부담하도록 설계

* FBI는 공개 전략 발표 이전부터 연쇄작전(sequenced operations)의 상시화를 추진 중이며, 2025년 이후 50건을 수행. 러시아 GRU의 미국 가정용 라우터 악용 차단 등이 대표 사례

▶ 작전 단계별 최적 주체 투입으로 관할·권한 제약 최소화

- 생태계 4요소를 동시에 압박하려면 여러 국가에 분산된 인프라·자금에 접근해야 하나 FBI 단독으로는 한계가 있어, 작전 단계별로 주도 주체를 달리하는 원칙도 함께 제시
- FBI는 각 작전 단계에서 가장 적합한 권한·접근 경로·역량을 보유한 기관이 해당 국면을 주도하는 ‘최적 주체(Best Athlete)’ 원칙을 적용해 작전 주체를 유연하게 배치
- 레더먼(Leatherman) FBI 사이버수사국 부국장은 사이버사령부와 영국·일본 당국을 FBI가 행사하기 어려울 때 작전을 이어갈 수 있는 협력 주체로 공개적으로 거론
- FBI가 모든 단계를 직접 주도하지 않고 국내외 정부기관·민간 파트너의 강점을 단계별로 결합해, 관할·권한 한계로 인한 지연을 줄이고 여러 관할에 걸친 압박을 연속적으로 이어갈 수 있는 효과

(2) 외부 정보 공유 원칙 전환과 민간·동맹 공동 작전 체계 확대

▶ 수사상 정보 보호보다 피해 차단을 우선하는 신속 정보 공유 체계로 전환

- 단계별 최적 주체와의 공동작전은 외부와의 신속한 정보 공유를 전제로 하는 만큼, 정보 보류에 따른 수사상 이익보다 조기 공유를 통한 피해 차단 효과를 우선하도록 판단 기준을 변경
- 레더먼 부국장은 이를 FBI 내부의 ‘문화적 전환’으로 설명, 정보 공유를 기본값으로 두고 미공유 시 근거 제시를 요구하는 방향으로 운영 원칙을 바꿔 수사 성과보다 피해 차단에 우선순위를 부여
- 자동화된 침해지표 공유체계로 위협 탐지부터 민간 통보까지의 소요 시간을 일→시간→분 단위로 단축하겠다는 목표도 제시해, 공유 원칙의 변화를 측정 가능한 지표로 구체화

* 침해지표(IOC) : 공격에 사용된 인터넷 주소나 악성 파일의 흔적처럼 침해 여부를 판단할 수 있는 정보

▶ 피해기업 신고 유도과 초기 대응 지원체계 강화

- 민관 협력의 실효성은 피해기업의 초기 신고에 달려 있으나, 최근 기업의 신고 기피가 이어지며 신속한 정보 공유의 출발점 자체가 악화되는 문제 부상
- 기업 입장에서는 신고에 따른 지원 효과보다 침해 사실의 규제기관 노출과 후속 책임에 대한 부담을 크게 인식하여 법률 자문으로 신고가 지연되는 등, 추가 공격 여지를 키우는 사례도 발생
- 이에 FBI는 피해기업을 조사 대상이 아닌 보호·지원 협력 주체로 규정하고, 제공 정보의 규제기관 비공유 입장과 피해자금 동결·회수 등 대응수단을 제시해 초기 대응 파트너로서 신뢰를 강화

* 초기 접촉 시 특수요원·컴퓨터과학자·정보분석관을 배치해 초기 대응을 지원

▶ 민간·동맹을 정보 공유 상대에서 실제 작전 파트너로 확대

- 앞서 구축한 신뢰 기반 위에 '26년 8월 트럼프 대통령 각서가 검증된 미국 기업의 해외 작전 참여 제도를 마련하면서, 민간기업이 공격 징후 데이터·인프라 접근권을 결합하는 '작전 파트너'로 격상
- 다만 민간이 독자적으로 표적을 선정·공격하는 구조는 아니며, 연방정부가 작전 통제권을 유지한 채 기술·실행 역량만 선택적으로 결합해 역할과 책임의 경계를 설정
- 국제적으로도 20개국 이상에 배치된 사이버 주재관을 통해 각국의 정보·법적 권한·현지 접근성을 연결, 민간·동맹의 역할을 정보 제공에서 실제 작전 수행으로 확대

* 사이버 주재관(Cyber ALAT) : 美 대사관·영사관 등에 파견돼 주재국 법집행·안보기관과 사이버 수사 협조, 정보교환 및 국제공조를 담당하는 FBI 사이버 전문 인력

(3) AI·전문인력·기술 고도화를 통해 작전 속도와 규모를 동시에 확대

▶ AI 기반 대규모 수사 분석 자동화 및 능동적 위협 대응 확대

- 전략의 마지막 축은 앞서 제시한 상시적 무력화와 공동작전 체계를 뒷받침할 FBI 내부 처리역량의 확장에 초점, AI를 수사·분석·대응의 속도와 규모를 높이는 핵심 수단으로 제시
- AI 활용은 △7개 수사·분석 업무의 자동화와 판단 지원 고도화, △위협 행위자 탐지·유도·기만 등 대응 과업의 자율 수행을 위한 에이전틱 AI 도입의 두 축으로 확대해 속도와 대응 범위 제고

* AI 기반 수사·분석 고도화 영역으로 제시한 7개 분야는 대규모 데이터 선별·분류, 연관관계 탐색, 악성코드 분석, 피해자 통보 우선순위 설정, 공격 인프라 파악, 공격 주체 식별, 대규모 패턴 탐지가 해당

- 다만 최종 판단과 책임은 인간 검토 및 기존 법집행 체계에 남겨두는 통제된 원칙을 적용하고, 시민 자유·정확성·작전 보안을 위한 안전장치를 갖춰 CISA·민간 기업과 협력해 도입할 계획

▶ AI 도입을 현장 작전 역량으로 연결하는 인력·기술 기반 정비

- AI 도입과 함께 수사 판단과 기술 전문성을 결합한 인력 확보를 내부 역량의 핵심 기반으로 설정, 특수요원·정보분석관·데이터과학자·악성코드 및 가상자산 전문가 등 사이버 특화 직군 채용 확대

- 사이버교육훈련부서(CETU)를 중심으로 기술교육·자격 과정·모의훈련을 확대해 새로운 기술을 도입하는 데 그치지 않고 현장 수사·작전으로 전환할 수 있는 내부 전문성을 축적
- 기술 기반도 최대 8,800만 달러 규모의 기관용 AI 하드웨어 조달과 증거 수집·작전 시스템의 양자 내성 전환으로 정비해, 인력·기술 양면에서 새 전략을 뒷받침하는 내부 기반을 마련하는 단계

시사점

FBI 사이버 대응체계 재편의 의미와 향후 과제

▶ 사건 수사·기소를 넘어 공격자 작전 능력 약화까지 성과 평가 범위 확대

- 이번 전략은 개별 사건의 수사·기소를 넘어, 공격자의 인프라·자금·도구를 지속적으로 약화해 위협의 재생산 능력 자체를 낮추는 방향으로 FBI의 대응 범위를 확장
- 정부기관·동맹·민간의 권한과 기술을 단계별로 결합하면서, FBI 단독 대응보다 외부 역량을 얼마나 빠르게 연결·조정하느냐가 작전 성과를 좌우하는 구조로 전환

▶ 실행계획 구체화와 민간·AI 활용의 통제방식이 향후 성과를 좌우할 전망

- 현재는 기관별 실행전략이 구체화되는 단계로, 향후 작전 빈도·기관 간 역할분담·성과지표·민간 참여 절차가 얼마나 명확히 정립되는지가 전략의 실효성을 결정할 전망
- 민간기업의 작전 참여와 에이전틱 AI 활용이 확대되는 만큼, 작전 속도와 범위를 넓히면서도 표적 선정·법적 책임·인간 통제의 경계를 어떻게 설정할지가 제도 정착의 핵심 변수로 부상

참고자료

- 1) FBI, 'FBI Cyber Strategy'(2026.9.9.) <https://www.fbi.gov/file-repository/fbi-cyber-strategy-2026.pdf/view>
- 2) IC3, 'FBI Cyber - Private Sector Engagement' <https://www.ic3.gov/Outreach/PrivateSectorEngagement>
- 3) The Record, 'FBI puts its cyber strategy on paper'(2026.9.9.)
<https://therecord.media/fbi-releases-first-public-cybersecurity-strategy>
- 4) Cybersecurity Dive, 'New FBI cyber strategy promises increase in adversary disruptions'(2026.9.9.)
<https://www.cybersecuritydive.com/news/fbi-cybersecurity-strategy-disruptions-information-sharing/829913/>
- 5) Infosecurity Magazine, 'FBI Publishes First-Ever Cyber Strategy, With Focus on Disrupting Threat Actors'(2026.9.9.)
<https://www.infosecurity-magazine.com/news/fbi-cyber-strategy-disrupting/>
- 6) Nextgov/FCW, 'New FBI cyber strategy seeks faster action against hackers, larger industry role'(2026.9.9.)
<https://www.nextgov.com/cybersecurity/2026/09/new-fbi-cyber-strategy-seeks-faster-action-against-hackers-larger-industry-role/415869/>
- 7) Politico Pro, 'FBI cybersecurity strategy promises urgency in disruptions'(2026.9.9.)
<https://subscriber.politicopro.com/article/2026/09/fbi-cybersecurity-strategy-promises-urgency-in-disruptions-01068735>
- 8) Politico, 'Trump calls for more aggressive responses to cyberattacks in long-awaited cyber strategy'(2026.3.6.)
<https://www.politico.com/news/2026/03/06/white-house-trump-cyber-strategy-00817698>

2 EU 집행위원회, '유럽혁신법' 제안

유럽의 아이디어가 유럽 밖에서 사업화되는 '혁신 역설'을 법으로 해소

▶ EU 집행위, 자금·판로·규칙 장벽에 '제도 통일'이라는 하나의 해법 제시

- EU 집행위는 혁신 기업의 성장 장벽 해소를 겨냥한 유럽혁신법(European Innovation Act)을 제안, 유럽의 아이디어가 역내에서 개발되고 투자받아 확장되도록 하는 것이 목표 ('26.9.9.)
- 제안 배경에는 유럽이 세계 수준의 연구와 인재를 갖추고도 유럽에서 창출된 아이디어가 정작 유럽 밖에서 경제적 성과로 이어지는 구조적 약점이 반복되어 왔다는 집행위의 진단이 자리
- 이번 법안은 △IP 금융 확대 △회원국 공동 R&D 조달을 두 축으로 구성되며, 규제 샌드박스 별도 제안과 짝을 이뤄 제도 통일 방식으로 접근하는 점이 기존 지원책과의 차별점

* 지식재산(IP, Intellectual Property) : 특허, 상표, 저작권, 영업비밀 등 사람의 창작 활동으로 만들어진 무형의 재산

▶ 단일 혁신 시장 구축으로 GDP 최대 4,520억 유로 창출 기대

- 집행위 공동연구센터(JRC)는 개혁 이행 수준에 따라 향후 10년간 GDP 2,560억~4,520억 유로가 추가 창출되고 고효과 시나리오에서는 약 50.7만 개의 일자리가 뒷받침될 것으로 추산
- 자하리에바 집행위원은 △IP 가치평가 프레임워크 △IP 디지털 마켓플레이스 △공공 R&D 조달 단순화를 하나의 틀로 묶어 회원국별로 갈라진 제도의 분절을 해소하는 것이 핵심이라고 설명
- '28년까지 아이디어가 확장되고 자본이 자유롭게 순환하는 진정한 단일시장 완성을 목표 시점으로 제시, 이번 법안은 완성된 그림이 아니라 출발점이라는 점에서 후속 조치가 이어질 전망

기업의 자산·시장·규제 진입 장벽을 단계별로 낮추는 3대 수단

(1) (IP 기반 금융 확대) 보유 특허를 담보·거래 가능한 자산으로 전환

▶ 무형자산 가치평가의 어려움에 따른 자금조달 제약 발생

- IP 기반 금융은 법안의 두 축 중 기업의 자금줄을 직접 겨냥한 첫 번째 축으로, 스타트업이 이미 가진 자산을 인정받지 못해 자금이 막히는 문제에 초점을 맞춘 조치
- 기술 스타트업은 수백만 유로 가치의 특허와 독자 기술을 보유해도 이 자산은 실물자산과 달리 가치 산정이 어려워, 투자자와 대출기관이 담보로 인정하기를 꺼리는 상황이 반복
- 그 결과 성장 초기 단계의 대출과 투자 확보가 특히 어려워지며, 집행위는 이를 유럽의 우수한 IP가 사업화 자금으로 이어지지 못하게 만드는 핵심 병목으로 규정하고 법안의 출발점으로 설정

▶ EU 공통 IP 가치평가 프레임워크로 회원국마다 다른 잣대를 하나로 통일

- 법안은 일관성이 부족했던 IP 평가 관행을 EU 공통 가치평가 프레임워크로 정비, 어느 회원국에서든 동일한 기준으로 무형자산 가치를 인정받는 기반 마련
- 여기에 IP 구매자와 판매자를 연결하는 디지털 마켓플레이스 구축과 시장 출시를 돕는 전문가 자문 지원을 병행, 평가에서 거래와 활용으로 이어지는 전 주기 지원 체계 구성
- 평가 기준이 통일되면 IP가 투자 심사와 대출 담보에서 통용되는 자산으로 격상되고 거래 시장 형성으로 유동성까지 확보되어 자본이 없던 혁신 기업의 자금조달 경로가 확대될 전망

▶ 연간 최대 102억 유로의 추가 자금 창출 기대

- 집행위는 IP를 담보로 한 벤처캐피털과 대출 형태의 추가 자금이 연 27억~102억 유로 창출되고 기업의 행정비용도 연 3,500만 유로 절감될 것으로 추산
- 이번 개혁의 목표는 스타트업에 신규 자금을 더 투입하는 것이 아니라 이미 보유한 IP를 자본 조달 수단으로 만드는 것으로, 재정 부담 없이 민간 자본을 동원하는 설계
- 하한 27억과 상한 102억 유로의 약 4배 격차는 효과가 금융기관의 평가 체계 수용 정도에 좌우될 가능성을 시사하며 공통 프레임워크의 시장 신뢰 확보가 성패의 관건으로 부상

(2) (공동 R&D 조달 활성화) 공공 구매력을 신기술 수요 창출 동력으로 전환

▶ 대규모 공공 R&D 지출에도 수요 창출 기능은 미활용

- IP 금융이 기업의 자산 쪽을 손봤다면, R&D 조달은 공공기관이라는 큰손 구매자를 신기술의 첫 고객으로 세워 시장 쪽 병목을 푸는 조치로, 정책의 초점이 공급에서 수요로 전환
- 유럽의 공공기관은 이미 R&D에 대규모 예산을 지출하고 있으나, 회원국마다 조달 규정이 달라 신기술을 구매할 때 법적 판단이 불확실하고 나라 간 공동 구매는 더욱 어려운 상황이 지속
- 집행위는 조달이 신기술의 수요를 만드는 역할에서 현재보다 훨씬 큰 기능을 할 수 있다고 진단, 규정 통일을 통한 수요 창출을 법안의 두 번째 과제로 설정

▶ 공통 절차 도입으로 27개국 분절 수요를 하나의 시장으로 통합

- 법안은 EU 공통 R&D 조달 절차를 도입해 발주와 계약의 법적 확실성을 높이고, 서로 다른 회원국의 공공구매자가 공동으로 조달을 수행하기 쉽게 만드는 실행 체계 마련

* 공공구매자(Public Buyer) : 정부 부처·지방자치단체·공공기관 등 공공 예산으로 재화·서비스를 조달하는 주체를 통칭

- 헬스케어와 교육, 클린 모빌리티 등 사회 난제 해결 기술이 우선 수혜 분야로 거론, 공공이 첫 구매자로 나서면서 개발된 기술이 실제 현장 활용으로 더 빠르게 이동하도록 지원

- 27개 시장으로 쪼개졌던 공공 수요가 하나로 묶이면 개별 회원국 단위로는 만들기 어려웠던 신기술 초기 시장 규모 확보가 가능, 혁신 기업에는 첫 대형 고객을 확보하는 경로로 작용할 전망

▶ 기업 이익 연 259.2억 유로로 법안 내 최대 경제효과 항목

- 집행위는 공통 조달 절차 도입 시 기업에 연 259.2억 유로의 추가 이익이, 공공구매자에는 연 약 10억 유로의 비용 절감이 발생할 것으로 추산하며 양쪽에 모두 이익이 돌아가는 구조 제시
- 집행위 공동연구센터(JRC)는 조달 1유로당 공급 기업에 약 3유로의 수익이 돌아온다는 실증 근거를 토대로, R&D 조달 개혁을 법안 전체 경제효과의 최대 동력으로 지목
- 신규 재정 확대 없이 기존 공공 지출의 집행 방식 전환만으로 성장 효과를 만드는 논리로, 공공 예산이 소비가 아닌 투자로 작동한다는 근거가 입법 정당성의 핵심 축

(3) (규제 샌드박스 구축) 국가별 실증 제도를 공통 프레임워크로 일원화

▶ 신기술 영역에 EU 공통 샌드박스 프레임워크를 부여

- 자금과 조달이 기업의 돈과 판로를 다뤘다면, 세 번째 수단인 규제 샌드박스는 시장에 나가기 전 단계에서 규정이라는 마지막 장벽을 다루는 조치로 혁신법과 별도의 이사회 권고안 형식으로 제안

* 규제 샌드박스(Regulatory Sandbox) : 어린이가 모래밭에서 안전하게 놀듯 기업이 제한된 조건과 감독 아래 규제 적용의 명확화·조정을 받으며 신기술·서비스를 실제 환경에서 시험하도록 허용하는 제도

- 샌드박스는 이미 일부 EU 법 영역에서 운영 중이나, 특정 법령이 없는 신기술 영역에서는 국가마다 접근이 달라 어느 나라에서 시험하는지에 따라 규칙이 바뀌는 불확실성이 기업 부담으로 존재
- 권고안은 기존 법령이 다루지 않는 영역에 EU 공통 프레임워크를 부여해, 기존 규제 모델 밖의 기술을 개발하는 기업이 겪는 불확실성을 27개국 어디서든 같은 수준으로 낮추는 것이 목표

▶ 기업에는 규정 적용의 명확성을, 규제기관에는 개정 근거를 제공

- 샌드박스 안에서 기업은 기존 규정이 자기 기술에 어떻게 적용되는지 미리 확인하고, 규제기관은 그 기술을 실제로 지켜보며 현행 규정을 바꿀 필요가 있는지 판단할 실증 자료를 확보하는 방식
- 기업에는 기존 규정이 신기술에 적용되는 방식의 명확성을, 규제당국에는 규정 개정 필요성을 판단할 실증 증거를 제공하여 피규제자와 규제자가 함께 배우는 양방향 기능이 특징
- 규제가 기술을 사후에 승인하던 관계에서 기술과 함께 배우며 규칙을 다듬는 관계로 바뀌는 셈이며, 3대 수단 중 시장 진입의 가장 앞 단계를 담당하는 장치로 자리매김하는 것이 이 조치의 의미

시사점

유럽혁신법 제안의 의의와 시사점

▶ 혁신 지원의 축이 '예산 확대'에서 '제도 설계'로 이동

- 유럽혁신법은 혁신 지원의 무게중심을 예산 투입 확대에서 제도 정비로 옮긴 사례로, 시장의 기본 규칙을 손질해 민간 자본과 공공 수요를 움직이는 정책 모델을 제시
- 기업에는 특허가 보호 수단을 넘어 자금 조달 수단이 되므로 IP 전략의 재설계가, 정부에는 조달을 예산 집행이 아닌 산업정책 수단으로 다루는 관점 전환이 각각 요구되는 변화
- 단일 혁신 시장이 현실화되면 유럽 기관과 협력하거나 역내에 진출한 역외 기업에도 기술 거래와 공공시장 참여의 접점이 넓어져, 법안의 파급 범위가 EU 밖으로 확장될 전망

▶ 실효성은 회원국 이행과 시장 수용에 좌우될 전망

- 샌드박스 공동화가 구속력 없는 권고 형식으로 추진되는 만큼 회원국별 수용 편차가 발생할 수 있어, 제도 분절 해소라는 목표가 이행 단계에서 다시 시험대에 오를 가능성이 상존
- 기대효과 추산의 넓은 편차가 보여주듯 성패는 금융기관과 시장의 제도 수용도에 좌우되며, 입법 통과 이후에도 공통 기준이 실제 거래 관행으로 자리 잡기까지 신뢰 구축의 시간이 필요
- 법안이 입법 절차의 출발선에 선 단계인 만큼 27개 회원국의 이해 조정 과정에서 원안 조정 가능성이 상존, 최종 통과 법안의 수위와 시행 시점이 향후 관전 포인트로 부상

참고자료

- 1) European Commission, 'Commission proposes new European Innovation Act to help innovative European ideas grow and compete globally' (2026.09.09.) https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_26_1810
- 2) Korea-EU Research Centre(KERC), '집행위, 9월 9일 '혁신법' 제안 발표(9.7)' (2026.09.10.) <https://k-erc.eu/2026/09/europe-trends/34260/>
- 3) Innovation News Network, 'EU unveils European Innovation Act to unlock billions for innovators' (2026.09.10.) <https://www.innovationnewsnetwork.com/eu-unveils-european-innovation-act/73827/>
- 4) Open Access Government, 'The EU has a new European Innovation Act to help European ideas compete globally' (2026.09.09.) <https://www.openaccessgovernment.org/the-eu-has-a-new-european-innovation-act-to-help-european-ideas-compete-globally/214064/>

III . ICT 부문별 모니터링

구 분	품 목	주요 이슈	영 향
ICT 융합기술	부품	중국 선전 CIOE 개최, 광전자·실리콘포토닉스 산업 생태계 확대 중국 선전에서 4천여 개 기업이 참여하는 중국국제광전자박람회(CIOE) 개최로 광통신 칩·데이터센터 장비·레이저·AR 디스플레이 등 광전자 전 분야 기술 집결. 반도체 전시회 IICIE와 전자·임베디드 전시회 elecon도 같은 장소에서 동시 개최되며 광전자·반도체·전자 산업 간 연계 확대. 특히 실리콘포토닉스, 레이저와 자동차 디스플레이·로봇·웨어러블 응용 기술이 주요 관심 분야로 부상. 중국 첨단 하드웨어 산업 중심지인 선전을 기반으로 AI 인프라와 다운스트림 기술을 아우르는 광전자 생태계 확대 예상	중립적
SW & 자율주행	로봇	징둥, 로봇 300만대 투입해 중국 물류망 전면 자동화 추진 징둥물류가 향후 5년간 로봇 300만대, 무인차 100만대, 배송 드론 10만대를 도입해 물류 전 과정을 자동화하는 대규모 계획 발표. 'Wolf Robot' 시리즈를 통해 분류·운반·배송 등 반복적이고 노동집약적인 업무 자동화를 추진하며 기존 배송·창고 인력은 로봇 유지보수 등 기술직으로 재교육 예정. 동시에 1천만 시간 이상의 현장 운영 데이터 수집과 80개 이상 RoboBase 구축을 추진하고 중국 무어스레드 칩 10만개 기반 컴퓨팅 클러스터 조성 계획. 데이터 수집부터 모델 학습·시뮬레이션·배치까지 연결하는 피지컬 AI 생태계 구축 가속화	중립적
디지털사회 혁신	에너지 전환	대만, TSMC 재생에너지 잉여전력 해소 위한 그린전력 배분제도 고도화 대만전력이 2026년 10월부터 15분 단위 설비별 배분과 월 정산을 결합한 '그린전력 샌드박스 3.0' 운영 예정이며 TSMC도 참여. TSMC는 RE100 이행을 위해 해상풍력 중심 장기 전력구매계약을 확대했으나 계절·시간대별 발전량과 펌 수요 간 불일치로 잉여전력 비용 부담 발생. 새 제도는 사업장 간 전력 배분 유연성을 높여 TSMC 잉여전력 문제의 약 80% 해소 가능성 제기. 다만 서로 다른 시간대의 전력 재배분은 여전히 어려워 피크·비피크 시간대 간 효율적 전력 활용이 추가 과제로 잔존	중립적
반도체 & 양자	반도체 설계 및 생산	화웨이, 3D 적층 'LogicFolding' 기반 Kirin 9050 Pro 상용화 화웨이가 2개 활성 실리콘 층을 결합하는 'LogicFolding' 구조를 적용한 Kirin 9050 Pro를 공개하며 첨단 미세공정 장비 제약을 우회하는 반도체 기술 상용화. 신제품은 전작 대비 42% 성능 향상과 전력 효율 개선을 제시했으며 Mate XT 2 스마트폰에 최초 탑재. 화웨이는 스마트폰 칩을 통해 적층 제조 경험과 수율을 축적한 뒤 향후 Ascend AI 가속기에도 해당 기술을 적용할 계획. 다만 복잡한 웨이퍼 박막화·수직 배선 공정과 대형 AI 칩에서의 발열·수율 문제가 기술 확대의 주요 과제로 잔존	중립적
	반도체 설계 및 생산	퀄컴-아마존, AI 데이터센터용 맞춤형 반도체·1.6T 광연결 공동개발 퀄컴과 아마존이 AWS AI 데이터센터용 다세대 맞춤형 반도체와 고속 광연결 기술을 공동 개발하는 협력 체계 구축. 양사는 AI 추론용 커스텀 실리콘과 최대 1.6T급 광연결 솔루션 개발을 추진하고 퀄컴의 SerDes 및 광 DSP 기술을 데이터센터 네트워크에 적용할 계획. AI 워크로드 확대로 연산·스토리지·네트워크·메모리 대역폭과 에너지 효율 요구가 동시에 증가하면서 컴퓨팅과 연결 기술의 통합 개발 필요성 확대. 퀄컴은 Amazon Bedrock 등 AWS AI 인프라를 반도체 설계자동화에도 활용해 칩 설계 기간 단축 추진	중립적

구분	품목	주요 이슈	영향
인공지능 & 데이터	인공지능	메타, 업무 직접 수행하는 개인 AI 에이전트 ‘Muse’ 공개 메타가 이메일 발송·여행 예약·폼 작성·구매 등 실제 업무를 대신 수행하는 개인 AI 에이전트 ‘Muse’를 공개. 전용 가상환경인 ‘Muse Secure VM’에서 작동하며 별도 Sentinel 에이전트가 인터넷 접근과 민감 작업을 관리하는 구조 적용. 사용자는 연결 앱과 접근 권한을 직접 설정할 수 있고 결제·이메일 발송 등 민감 작업 전에는 별도 승인을 요구하며 작업 이력도 확인 가능. 미국에서 iOS·안드로이드·웹 기반으로 우선 출시되며 향후 AI 안경 지원과 암호화 수준을 높인 Confidential VM 도입 예정	중립적
	클라우드 서비스	구글클라우드-액센추어, 기업 AI 현장 구축 전담조직 신설 구글클라우드와 액센추어가 기업의 AI 도입 지원을 위한 ‘Accenture Gemini Enterprise Business Group’을 신설하고 최대 1천명의 현장배치형 엔지니어(FDE) 양성 추진. FDE가 고객 기업에 직접 투입돼 Gemini Enterprise 기반 맞춤형 AI 애플리케이션과 업무 워크플로 구축을 지원하는 방식. 대규모 AI 인프라 투자에도 기업의 실질적 투자수익 확보가 제한되면서 모델 공급보다 실제 업무 적용과 구현 역량의 중요성이 확대되는 상황. 구글은 기존 컨설팅사 협력과 7억5천만달러 규모 파트너 생태계 투자에 이어 기업 AI 도입 지원 체계 지속 확장	중립적
통신 & 네트워크	차세대 통신	GSMA, 5G-A·6G용 상위 6GHz 전체 대역 이동통신 활용 촉구 GSMA가 6.425~7.125GHz 전체 상위 6GHz 대역을 이동통신용으로 배정할 것을 각국 정부와 규제기관에 촉구하며 미래 이동통신 주파수 확보 논의 확대. 전 세계 인구 80% 이상에 해당하는 국가가 해당 대역의 모바일 활용을 지지하고 일부 지역에서는 이미 주파수 할당 절차 진행. 상위 6GHz는 도심 데이터 트래픽 증가 대응과 5G-Advanced·6G 진화에 필요한 추가 용량 제공이 가능하며 향후 200~400MHz급 광대역 채널 활용도 기대. 다만 영국 등 일부 국가에서는 Wi-Fi와 이동통신 간 공유 방안도 검토되며 대역 활용 방식에 대한 정책 논의 지속	중립적
	스마트폰	애플, 첫 폴더블폰 ‘아이폰 듀오’ 공개하며 프리미엄 시장 진입 애플이 첫 폴더블 스마트폰 ‘아이폰 듀오’를 공개하고 2026년 10월 23일 출시 예정. 7.6인치 내부 화면과 5.4인치 외부 화면을 탑재하고 A20 Pro 칩, 자체 C2 셀룰러 모듈, 48MP 카메라와 측면 Touch ID 적용. iOS 27을 통해 두 개 앱 동시 실행과 영상 고정 등 폴더블 화면에 최적화된 기능을 지원하며 넷플릭스·줌·슬랙 등 주요 앱도 관련 업데이트 진행. 가격은 1,999달러부터 시작하며 애플의 첫 폴더블 제품 출시로 프리미엄 스마트폰 제품군 확대	중립적
	네트워크	버라이즌-코닝, AI 데이터센터용 초고밀도 광섬유망 대규모 구축 버라이즌과 코닝이 2027~2032년 8천만 마일 이상의 고밀도 광섬유와 연결 솔루션을 공급하는 수십억달러 규모 장기 계약 체결. 버라이즌은 이를 기반으로 가정·기업용 광대역망, 이동통신 기지국, 데이터센터 장거리 연결망을 하나의 고용량 네트워크로 통합할 계획. 특히 생성형 AI 연산에 필요한 초저지연·대용량 데이터 전송을 지원하기 위해 주요 데이터센터 간 초고밀도 광케이블 구축 확대. 동시에 4천만~5천만 가구·사업장에 대한 광대역 커버리지 확대와 AI 하이퍼스케일러용 장거리 백본망 구축 병행	중립적

Ⅳ . 주요 ICT 행사 일정

■ 해외 전시회, ■ 국내 전시회

9/14	9/15	9/16	9/17	9/18
2026 미국 시카고 국제제조기술 전시회 [IMTS] (디지털 전환), 미국 시카고				
2026 미국 샌프란시스코 드림포스 전시회 [Dreamforce] (응용 S/W), 미국 샌프란시스코				
2026 미국 산타클라라 AI 인프라 서밋 [AI Infra Summit] (인공지능), 미국 산타클라라				
2026 인도 뉴델리 세미콘 인도 전시회 [SEMICON India] (반도체), 인도 뉴델리				
9/21	9/22	9/23	9/24	9/25
2026 스페인 말라가 유럽광통신 전시회 [ECOC] (차세대 통신), 스페인 말라가				
2026 독일 에센 국제보안 전시회 [Security Essen] (차세대 보안), 독일 에센				
2026 미국 칼리지파크 양자기술 산업 전시회 [QWC] (양자 컴퓨팅), 미국 칼리지파크				
9/28	9/29	9/30	10/1	10/2
2026 미국 라스베이거스 AI·디지털 인프라 전시회 [Yotta] (클라우드 서비스), 미국 라스베이거스				
2026 영국 런던 국제 사이버보안 전시회 [International Cyber Expo] (차세대 보안), 영국 런던				
2026 미국 애틀랜타 광대역통신 기술 전시회 [SCTE TechExpo] (차세대 통신), 미국 애틀랜타				
2026 국제첨단소재기술대전 [INTRA] (소재), 서울 코엑스				
10/5	10/6	10/7	10/8	10/9
2026 UAE 두바이 방송·위성통신 전시회 [CABSAT] (통신), UAE 두바이				
2026 인공지능 페스타 [AI Festa] (인공지능), 서울 코엑스				
2026 스마트라이프워크 [SLW] (ICT 융합 서비스), 서울 코엑스				
2026 네덜란드 암스테르담 세계 인공지능 서밋 [World Summit AI] (인공지능), 네덜란드 암스테르담				
2026 인도 뉴델리 이동통신 산업 전시회 [IMC] (차세대 통신), 인도 뉴델리				



- ▶ 본 저작물은 정보통신기획평가원에서 작성하여 공공누리 '제2유형(출처 표시+상업적 이용금지)', 'AI 유형(인공지능 학습용)'으로 개방하였으며, 기관 홈페이지 (www.iitp.kr)에서 무료로 다운로드 받으실 수 있습니다.
- ▶ 본 내용은 정보통신기획평가원 동향분석팀에서 수행하는 「ICT 동향분석 및 정책지원」 사업의 연구 결과물입니다.
- ▶ 본 내용은 작성자의 주관적인 의견으로 정보통신기획평가원의 공식적인 입장이 아님을 밝힙니다.