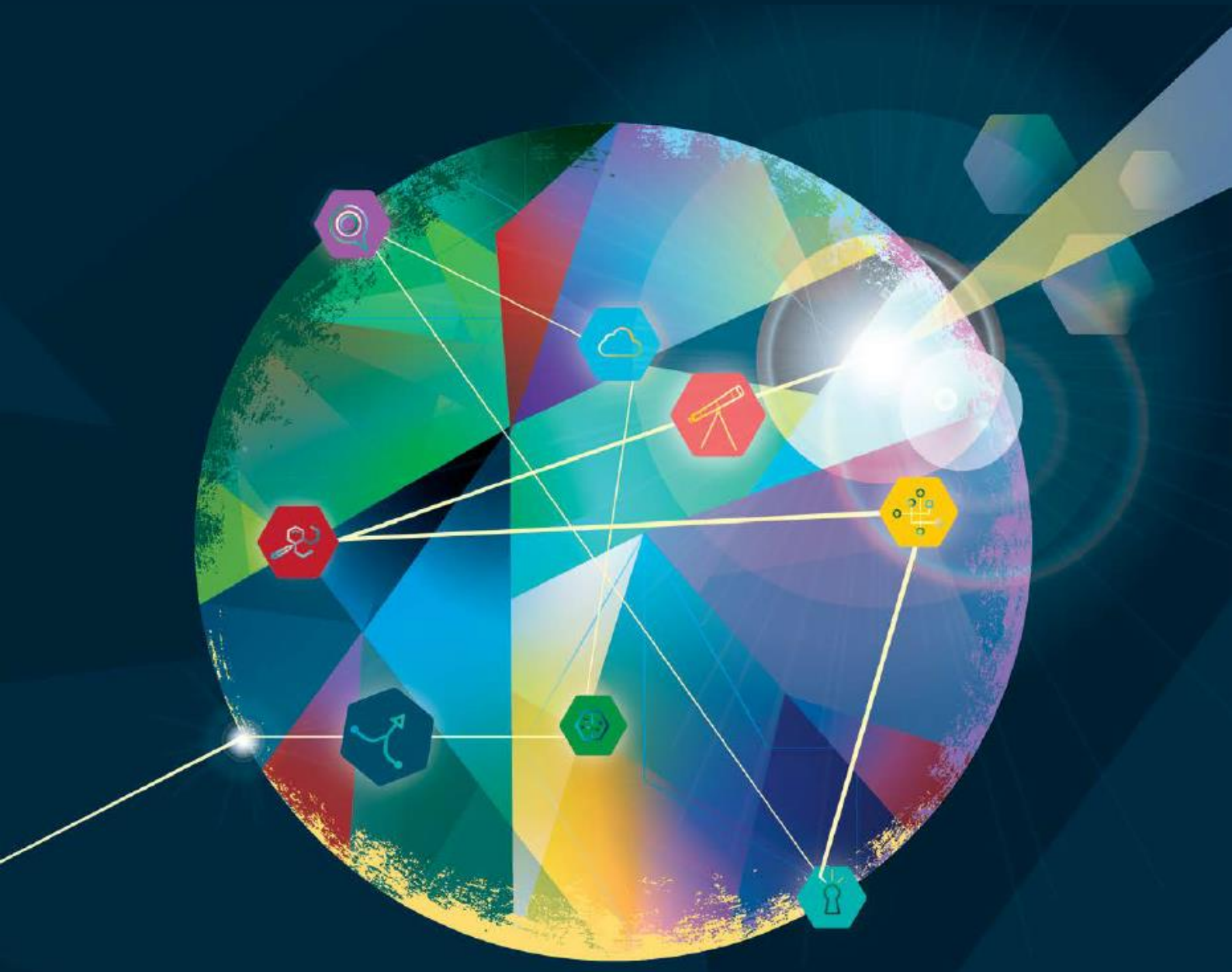
Deloitte.

테크 트렌드 2019

디지털의 최전선을 넘어



March 2019

작용 중인 거시적 기술
과거, 현재, 그리고 미래의 기술 트렌드

디지털 경험, 애널리틱스, 클라우드는 지난 10년 동안 유망한 혁신에서 완전히 만개한 트렌드로 진화해 왔다. 실제로, 이들 각각은 트렌드 그 이상이며 오늘날 IT만이 아닌 전사 전략의 기초 구성요소로 간주된다. 하지만 이들 기술의 편재성과 입증된 가치에도 불구하고, 이들의 완전한 잠재력은 대개 활용되지 않고 있다. 일부 기업에서는, 애널리틱스, 클라우드, 디지털 추진계획이 단절돼 있고, 심지어 우선순위를 다투고 있기도 하다.

한편, 디지털 리얼리티, 인지 기술, 블록체인과 같은 3가지 새로운 트렌드의 중요성이 빠르게 커지고 있다. 이들 3가지 트렌드는 오늘날 디지털 경험, 애널리틱스, 클라우드처럼 친숙해지고 영향력이 커질 태세를 갖췄다.

또한, 미래의 전망을 추구하는 어떤 노력도 오늘날의 기술적 현실에서부터 출발한다. 3가지 조형적 기술은 과거, 현재, 미래의 디지털 변환을 추구하는 과정에서 필수적임을 입증해 왔다: 코어 시스템의 현대화, 사이버보안 및 리스크 관리의 향상, 비즈니스 기술의 리엔지니어링.

이들 9가지 힘-디지털 경험, 클라우드, 애널리틱스, 블록체인, 인지 기술, 디지털 리얼리티, 비즈니스 기술, 코어 시스템의 현대화, 사이버보안-이 더 이상 새롭지 않다고 해서 중요하지 않다고 말할 수는 없다. 실제로, 기술 및 사업 분야의 리더들이 직면한 중요 도전과제 중 하나는 이들 거시적 기술의 가치를 어떻게 발굴하고 활용하느냐다.

예를 들어, 미래의 공장은 차세대 ERP, 머신러닝, 생산 현장의 센서, 증강현실을 통한 훈련, 모바일 시각화 및 예측적 업무흐름 일정 계획, 네트워크 보안, 그리고 공급사슬 전반의 업무흐름 관리를 위한 클라우드 기반의 도구를 결합할 필요가 있다. 직원들의 재훈련 그리고 전통적인 정보와 운영 기술의 역할 및 기량 간의 교차 수분(cross-pollinate)의 필요성은 말할 나위가 없다.

이들 기술 세력은 충돌과 혁신을 통해 기업의 IT, 비즈니스, 시장을 지배할 가능성이 크다. 거시적 기술의 세력과 함께, 통제된 충돌이 디지털의 최전선 너머로 우리를 인도한다.

AI로 추진되는 조직
AI의 완전한 잠재력에 도달하기

완전히 자율적인 AI로의 여정은 기업을 AI가 기업 전략의 중심 구성요소인 조직으로 전환하는 확산 중인 트렌드의 일부다. 이의 최종 목표는 데이터 주도적인 인사이트를 활용하도록 설계된 디지털 시스템 내에서 인간과 기계가 협업하는 조직이다. 2년 연속으로 수행한 딜로이트 전 세계 설문조사(2016-17, 2018)에서, 인지 기술/AI가 CIO들이 투자를 계획하는 신흥 기술 목록의 최상위를 차지했다. CIO들이 AI에 대한 사회 전반적인 호기심에 영향을 받았을 수도 있지만, 이들의 야심은 더 실용적인 혜택에 근거할 가능성이 크다. 생산성 증가, 자동화를 통한 규제 준수, 대규모 데이터 집합에서 의미 도출 등 말이다.

그리고 조직이 AI의 시범 사업에서 실전 배치로 옮겨갈 때, 현재 대세인 3가지 시스템 모델을 고려해야 한다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

- **클라우드-네이티브(Cloud-Native).** 기업 기술 분야에서 AI의 상승세를 고려할 때, 서비스형 AI 플랫폼이 차세대 대형 운영체제가 된다고 생각할 수 있다.
- **패키지-부속(Package-adjunct).** 클라우드-네이티브 모델의 대안 접근법으로, 일부 벤더는 자신들 핵심 상품의 보완물로서 AI 플랫폼에 투자하고 있다.
- **오픈-알고리즘(Open-algorithm).** 다수의 스타트업과 소규모 소프트웨어 업체들이 특정 사업 모델, 사용 사례, 수직 계열화 문제를 충족시키기 위해 AI 솔루션을 개발하고 있다.

AI로 추진되는 조직은 AI, 머신러닝, 기타 인지 기술을 사업 및 IT 운영의 핵심에 두는데, 전사적인 영향을 미치는 파문을 일으켜, 특히 데이터 관리, 머신러닝 훈련, 기업 윤리, 인재, 기업 문화에 영향을 미친다.

AI, ML, 기타 인지 도구들이 IT 생태계 전반에 걸쳐 자동화를 추진함에 따라, CIO와 IT 팀은 유지보수보다는 기술을 어떻게 사용하고 이로부터 무엇을 기대하는지에 관한 의사결정을 지원하는 데 더 많은 시간을 사용하게 될지도 모른다. 궁극적으로, AI는 CIO 자신의 역할을 재정의할 기회를 제시하는데, 정보에 기반한 전사적 차원의 의사결정을 위한 관리자, 조력자, 촉진자 역할을 수행하는 조직의 리더로서 말이다.

서버 없는 세상에서의 NoOps

운영에서 결과물로 IT 부서의 초점 이동

전통적으로, 사업에 필수적인 기술 시스템의 작동을 유지하는 업무는 IT 예산의 최대 70%와 상당한 수준의 노동력을 흡수해 왔다. 저렴해진 저장 장치, 클라우드, 아웃소싱이 이런 예산 지출을 20% 이상 절감해 왔지만, 언제나 빡빡한 IT 예산의 시대에서 운영으로부터 혁신으로 자산을 이전할 방법을 찾는 일은 CIO의 최고 목표로 남아 있다.

자동화는 효율성 달성과 비용 절감의 핵심인데, 새로운 트렌드를 따라 CIO는 자동화 노력을 서버리스 컴퓨팅(serverless computing)의 새로운 차원으로 이끌고 있다. 이 모델에서, 클라우드 제공업체는 높은 우선순위의 서비스(데이터베이스 혹은 코드의 실행 같은)에 대한 요청에 기반해 동적 그리고 자동적으로 연산 능력, 저장 공간, 메모리를 할당한다. 전통적인 클라우드 서비스 모델에서는, 조직이 그러한 할당을 수작업으로 설계하고 공급해야 했다. 이제 그들은 근간이 되는 인프라에서 소규모의 운영 팀만 필요한 추상화되고 자동화된 NoOps IT 환경의 생성을 추구하고 있다. 남는 자원은 운영 속도와 효율성을 향상시키는 새롭고, 부가가치를 가진 역량의 개발에 투자된다. NoOps 환경에서, 코드 배포와 패치 일정 계획과 같은 전통적인 운영 작업은 내부의 책임으로 남는다-단지 극단까지 자동화될 뿐이다.

서버리스 컴퓨팅의 혜택에는 한계 없는 확장성과 높은 가용성, 운영의 제거(혹은 운영의 축소), 유휴 시간 비용의 제거가 포함된다. 이는 기술 문화, 역할 및 책임, 실행 도구, 프로세스를 재고할 필요성을 강화한다. 전통적인 환경에서 서버 없는 환경으로의 이전 동안, 운영 담당 직원들은 여전히 일부 일상적인 DB 작업을 수행하고 핵심 시스템을 유지관리해야만 한다. 그러나 그들은 이제 기량을 향상하고 역할을 재정의할 여유를 갖게 된다.

서버리스 환경을 탐색할 때, 이 모델이 여전이 진화 중이라는 점을 인지해야 한다. 이는 모든 개발 및 운영 문제의 해결을 위한 만병통치약으로서 만들어지지 않았다. 전통적인 내부 서버에서 클라우드 기반의 환경으로의 여정에는 도전과제가 존재한다. 그러나 IT를 근본적으로 변환할 이런 기회는, 그냥 무시하기에 너무나 매력적이다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

내일의 연결성
첨단 네트워킹의 범위와 잠재력

전통적으로, 네트워킹은 주목 받는 격변적인 기업 기술-디지털 경험, AI, 클라우드-의 그늘에 가려져 왔었다. 네트워킹은 사업에 필수적이지만 그렇게 매력적이진 않았다. 그러나 이런 상황이 변하려 한다.

점점 더, 네트워크에 의존적인 기술 세력이 기업의 구조를 변환하고 있다. 모바일 기기, 센서, 서버리스 컴퓨팅의 확산, 공유 데이터의 규모의 폭발적 증가, 발전된 연결성과 차별화된 네트워킹을 필요로 하는 자동화 등이 그러한 사례다. 네트워크 전략을 개발할 때, CIO는 다음의 첨단 네트워크 구성 요소를 고려해야 한다.

- **5G.** 무선 기술의 5번째 세대는 더 빠른 속도, 짧은 지연시간, 그리고 한 네트워크 내에서 막대한 숫자의 센서와 스마트 기기들을 연결하는 중요한 능력을 가지고 광범위한 기회를 제시한다.
- **엣지 컴퓨팅.** 산업 자동화, 가상현실, 자동화된 의사결정과 같은 활용에는 매우 짧은 지연시간(기기와 클라우드 간의 데이터 왕복 시간)을 가진 고도의 연산 역량이 필요하다. 이런 상황에서, 데이터 처리는 기기에 가능한 가까운 '미니 클라우드'-이상적으로는, 기기 내부에 내장되거나 혹은 종단 자체-에서 실행되는 부분을 가지고 분할될 수 있다.

그리고 CIO는 다음의 네트워크 관리 기법을 이용해 연결성 체계의 일부를 가상화한다.

- **소프트웨어 정의 네트워킹(Software-Defined Networking).** SDN은 스위치와 라우터 같은 네트워크 장비로 구성된 물리적 망 위에 자리한 소프트웨어 계층이다. 오랫동안 데이터 센터 내부에서의 사용에 주로 제한되었던 이 기술은 이제 데이터 센터와 다른 여러 장소에 동시 존재하는 애플리케이션을 연결하기 위한 WAN(Wide Area Network)으로 확장되고 있다.
- **네트워크 기능 가상화.** NFV(Network Function Virtualization)는 전용 물리적 네트워크 장비에 의해 제공되던 라우팅, 스위칭, 암호화, 방화벽과, 부하 조정과 같은 네트워크 기능을 가상화된 소프트웨어로 대체하고 수요에 따라 수직적 혹은 수평적으로 확장할 수 있다.

기업이 탄력적인 클라우드 컴퓨팅 인프라를 활용하는 것과 유사하게, SDN와 NFV를 가지고 특정한 애플리케이션 혹은 최종 사용자의 요구에 맞추기 위해 수요에 따라 네트워크 역량을 확장, 해체, 최적화 할 수 있다. 첨단 네트워킹은 디지털 미래의 이름없는 영웅으로서, 신제품과 서비스의 개발을 추진하거나 비효율적인 운영 모델을 변환하는 연결성을 제공한다.

지능적인 인터페이스
인간, 기계, 데이터가 상호작용하는 방식을 재상상하기

인간과 컴퓨터의 경계를 다시 그릴 수 있는 새로운 기술 트렌드에서, 새로운 종류의 지능적인 인터페이스가 현실화되고 있다. 이들 인터페이스는 최신의 인간 중심 설계 기법과 머신러닝, 로봇 공학, IoT, 맥락 인지, 증강현실/가상현실과 같은 첨단 기술과 결합한다. 이들 기법과 역량은 우리가 기계, 데이터, 그리고 서로가 교류하는 방식을 변환하고 있다.

예를 들어, 카메라, 센서, 컴퓨터 시각을 이용해, 유통업자는 쇼핑객의 매장 내 이동, 시선, 행위를 추적하고 분석해 정기적인 고객을 파악하고 그들의 기분을 가늠할 수 있다. 그러한 정보를 이들 고객의 구매 기록과 교차 분석해, 유통업자는 실시간으로 쇼핑객의 모바일 기기로 판촉 광고를 전송하거나, 혹은 그리 멀지 않은 미래에, 고객의 잠재의식 행위를 기반으로 필요를 예측하고 대신해서 선제 주문을 할 수 있을 것이다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

현재, 음성의 사용은 창고, 고객 서비스, 그리고 기술자가 음성 기능을 갖춘 다양한 웨어러블로 무장하고 전화 혹은 인쇄된 안내서를 손에 들지 않고도 기업 시스템 혹은 직원과 상호작용할 수 있는 운영 현장에서 사용이 확산되고 있다. 현재 대화 기술이 지능형 인터페이스 영역을 지배 중이긴 하지만, 다른 종류의 솔루션도 기반을 구축하고 있다. 이들은 여러 기능 중에서, 컴퓨터 시각, 동작으로 제어하는 기기, 내장 안구 추적 플랫폼, 생체 음향 감지, 감정 탐지/인식 기술, 근육-컴퓨터 인터페이스 등을 갖췄다. 그리고 곧 이 목록에는 또한 두뇌 통제 인터페이스, 외골격 및 걸음걸이 분석, 입체 화면, 공간 컴퓨팅, 가상 터치 감지 등이 포함될 것이다.

지능형 인터페이스는 몇몇 영역에서 B2C와 B2B 기회를 제공한다:

- **고객의 오프라인 습관 추적.** 검색 엔진과 소셜 미디어 기업이 고객의 디지털 습관을 추적하듯이, 일부 지능형 인터페이스의 역량은 이미 물리적 행동의 추적이 가능하다.
- **새로운 제품과 솔루션 집합.** 고객을 개인적이고, 상세한 수준에서 이해하면 '미소 수준으로 개인화된' 상품과 서비스가 가능해진다.
- **효율성.** 오늘날, 기업은 VR, AR, MR, 360, AI, 센서 기술을 이용해 운영 효율성과 개인의 생산성을 향상시킬 기회를 탐색하고 있다.

지능형 인터페이스 경험의 충실도와 복잡성이 진화함에 따라, 더 많은 입력 원천으로부터 더 많은 데이터를 무한히 수집, 분석, 전파하기 위해 필요한 지원 인프라의 개발이 경험의 성패를 좌우할 것이다. 여기가 바로 지능형 인터페이스의 중추 요소를 관리하기 위한 IT 전략의 보유가 필수적인 부분이다.

이 트렌드는 차세대의 거대한 기술 변환을 제시하며, 이러한 변환은 이미 진행 중이다.

마케팅을 넘어서

CMO와 CIO가 인간 경험의 상승을 위해 협력하기

마케팅 기술은 르네상스를 맞고 있다. 웹사이트, 소셜 및 모바일 플랫폼, 콘텐츠 관리 도구, 검색 엔진 최적화와 같은 채널 중심적 솔루션은 빠르게 과거의 소식이 되고 있다. 조직은 전례 없는 수준의 고객 친밀성, 목표 설정된 교류, 정확한 영향력을 제공하는 새로운 세대의 마케팅 기술 시스템을 채택하고 있다. 데이터 수집, 의사결정, 배송에 대한 새로운 접근법을 채택해, 기업은 개인 고객을 위해 개인화되고 맥락에 맞는 동적인 경험을 제공할 수 있다. 이런 경험은 고객 충성도와 사업의 성장을 추진하는, 제품과 브랜드에 대한 고객의 깊은 감정적 유대의 생성을 돕는다.

인간 경험에 대한 강조를 통해, 이런 트렌드는 마케팅 전략과 실무의 전환점을 제시한다. 전통적으로, 마케팅의 광범위한 목표는 판매자의 전략에 유리한 방식으로 소비자의 의지를 굽히는 일이었다. 앞으로, 이의 목표는 특정 고객의 기대를 충족시키기 위해 판매자의 목표와 교류 방법론을 적응시키는 일이 될 것이다. 이를 위해, 일부 기업은 데이터 관리와 고객 관계 프로세스를 다시 내부화하려 하고 있다. 이들은 기존의 고객 마케팅 솔루션을 더 큰 데이터 통제력을 제공하는 클라우드 기반의, 유연하고, 자동화된 마케팅 시스템으로 대체하고 있다. 추가로 자신들의 데이터 관리 체계에 내외부 데이터, 인지적 애널리틱스, 머신러닝, 실시간/적시의 접점 제공을 통합하기 위한 기회를 탐색하고 있다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

처음부터 끝까지 이어지는 고객 경험을 제공하기 위해 필요한 기술 체계가 디지털 전략 내에서 개발되지 않는다면 너무 복잡하고 어려워질 수 있다. CMO들이 점점 더 전체 고객 경험의 제공에 책임을 지게 됨에 따라, CIO의 전통적인 역할의 일부 측면을 침해하게 된다. 동시에, CIO는 차세대 데이터 관리와 현업의 고객 교류 시스템을 지원하기 위해 기존 시스템을 변환하고 새로운 인프라를 구축하라는 요청을 받고 있다. CIO와 CMO는 자사의 새로운 마케팅 전략뿐만 아니라 수립된 디지털 의제를 실행하기 위해 그 어느 때보다 더 긴밀히 협업해야만 할 것이다.

기술적 측면에서, 이런 트렌드에는 데이터에 대한 기업의 현재 접근법, 의사결정, 고객의 기대 수준 충족을 위한 실행 방식의 리엔지니어링이 수반된다. 여기서 목표는 기존 시스템을 더 스마트하게 만들고, 고객과의 실시간의 매끄러운 상호작용을 제공하는 기술과 프로세스의 통합이 되어야 한다.

오늘날의 세계는, 고객이 주도권을 가진다. 그리고 끝없는 대안과 채널이 존재하는 시장에서, 기업은 자사의 마케팅 운영을 예술에서 예술과 과학의 조합으로 상승시키고, 동시에 모든 의사결정에서 고객을 중심에 두어야 한다.

DevSecOps와 사이버 보안 지상과제

리스크 대응의 향상, 내재화, 그리고 진화

DevOps(개발과 운영의 병행 및 협업) 전술과 도구가 획기적으로 IT 조직의 혁신 방식을 바꾸고 있다. 이런 변환이 이뤄지는 가운데, IT 리더들은 신상품에 보안을 통합하기 위한 오랜 접근법이 고속의, 지속적인 소프트웨어 개발에 보조를 맞추지 못함을 발견하고 있다. 기존 실무에 의존하는 전통적인 보안 기법과 수작업의 통제 방식은 빠르고, 투명한, 전반적인 보안 효과성에 걸림돌로 비춰지는 경우가 많다.

일부 기업들은 보안 문화, 실무, 도구를 자사의 DevOps 개발 관로의 각 단계에 내재화해왔는데, 이는 DevSecOps라고 알려진 접근법이다. 전략적으로 배치된 DevSecOps는 기업의 DevOps 관로의 보안과 컴플라이언스 성숙도 수준의 개선을 도우면서, 품질과 생산성을 높이고 출시 시간을 단축한다. DevSecOps는 좋은 사이버보안 실무관행을 자동화해 지속적으로 활용되는 도구로 만들어, 개발하는 모든 상품이 시험되고, 안전하며, 신뢰성 높다고 보장하도록 돕는다.

DevSecOps는 그 자체로는 보안의 트렌드가 아니며, 그보다는 보안에 관해 다르게 생각하는 방법을 기업에 제공하는 계속되는 DevOps 혁명의 한 측면이다:

- **공유된 목표에 대한 열린 협업.** 보안 설계자, 개발자, 시험자, 운영자들이 사업 우선순위에 대한 초점과 보안에 맞춰 정렬된 기대치와 지표를 공유한다.
- **자동화를 통한 강화와 향상.** 개발 주기, 시험, 운영 단계에 걸쳐 반복되는 과업의 자동화가 방지적인 운영 통제의 내재화, 지속적인 감사 증거의 생성, 반복적인 방식의 빠른 대응을 가능케 한다.
- **리스크 지향적인 운영과 행동 가능한 인사이트.** DevSecOps를 개발 관로에 통합하는 조직은 운영 측면의 인사이트와 위협 정보를 활용해 프로세스의 흐름, 우선순위 설정, 완화 방안의 추천을 추진한다.
- **선제적인 모니터링과 반복되는 피드백.** 자동화된, 지속적인 테스트는 문제가 커지기 전에 이를 파악하도록 돕는다.

DevSecOps는 보안 문화, 실무 관행, 도구를 결합해 가시성, 협업, 민첩성을 DevOps 관로의 각 단계에 추진한다. 다른 IT 프로그램처럼, DevSecOps는 기업의 IT 전략에 직접 연결되어야 하며, 계속해서 기업의 사업 전략에 의해 추진돼야 한다. 만약 DevOps 프로그램이 기업의 IT와 사업 전략을 지원한다면, 동시에 '보안'도 이에 추가해야 한다. 요컨대, 이는 사이버보안 성숙에 도움이 된다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

디지털 최전선을 넘어: 미래의 지도를 그리기

디지털 변환을 이해하기

오늘날, 전체 사업을 재구상하기 위해 신흥 기술을 이용하는 과정을 **디지털 변환**이라고 부른다. 간단히 말해, 디지털 변환은 조직의 미래를 방어하는 과정이다. 이는 일반적으로 리더와 전략가가 새로운 포부를 정의하는 데서 시작한다-가장 광범위한 용어와 가장 거창한 비전으로 표현되는 경우가 많다.

그러나 디지털 변환은 광범위하게 미래를 재구상할 때도 그저 소소하고 즉각적인 포부에 관심을 가질 수 있고 그래야 한다. 예를 들어, 개별 사업부와 프로세스를 리엔지니어링하거나, 혹은 특정 제품 및 고객에 대한 기회를 창출하는 식으로 말이다. 더 작고, 더 조밀하게 범위를 좁힌 제품과 서비스를 시장에 빠르고 성공적으로 제공하는 전략을 채택함으로써, 조직은 최종 상태의 사업적 야망을 점진적으로 달성할 수 있다.

조직의 목표가 미화된 개념 검증의 실행 혹은 무작위적인 디지털 활동의 수행이 되어서는 안된다. 조직은 디지털 사고방식을 수용하고 사업, 운영, 고객 모델에 내재화해야 한다. 핵심은 빠르게 반복해서 가능한 빨리 제품과 서비스를 시장에 출시하는 일이다. 그 과정에서, 미래를 상상하고, 전달하며, 실행하는 데 필요한 기반을 쌓게 될 것이다.

- **상상하기**. 첫번째 단계는 제대로 초점을 맞추고, 빠르게 포부를 설정하며, 산출물 로드맵과 함께 성공을 향한 경로를 그리는 일이다. 이 과정에는 트렌드를 발견하기 위한 시장의 감지, 조사, 정찰과 미개척 혹은 갇혀 있는 잠재적인 가치에 대한 가정의 수립이 수반된다.
- **전달하기.** 다음 단계는 초기 구상을 완전한 시험, 정제, 검증을 거쳐 시장 혹은 전사에 출하된 제품과 서비스로 실체화함으로써 조직의 야심을 행동으로 옮기는 작업이 필요하다. 이 단계에서는 두 가지 다른 구성요소가 필수적이다: 신기술의 민활한 제공을 위한 디지털 파운드리, 그리고 재구상된 제품과 서비스를 위한 기존 핵심 시스템, 데이터, 운영을 준비하는 데 초점을 맞춘 제품 팀이 그것이다.
- **실행.** 일부 디지털 추진계획은 디지털 변환의 가장 중요한 측면을 감독한다: 초기 아이디어와 혁신적인 제품과 서비스를 어떻게 확장하고 지원할 것인가가 그 측면이다. 디지털 변환 노력의 모든 차원에 걸쳐 제품 확장성과 지원에 대한 공통 표준의 수립이 중요하다.

조직의 디지털 미래를 지도화하는 일은 결코 쉽지 않다. 그러나 조직이 신흥 기술의 탐지와 평가, 새로운 기회를 열어주는 비기술 트렌드에 대한 고려, 잘 정의되고 야심찬 일련의 포부를 정립하는 데 계획적일 수 있다면 디지털 최전선을 넘어 앞으로 나아가기 위한 무대를 설정하는 동시에 알지 못하는 것을 알 수 있게 만들어, 디지털을 포용하기 위한 자신감과 구조를 갖출 수 있다.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee (“DTTL”), its network of member firms, and their related entities. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/kr/about for a more detailed description of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk management, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte’s more than 220,000 professionals are committed to making an impact that matters..

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, its member firms, or their related entities (collectively, the “Deloitte network”) 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 entity in the Deloitte network shall be responsible for any loss whatsoever sustained by any person who relies on this communication.

© 2019. For information, contact Deloitte Anjin LLC