

2026 캐나다 진출전략

진출 환경
시장 분석
진출전략



Contents

I. 진출 환경



1. 경제 환경	04
2. 정치(정책) 환경	08
가. 정부 현황	08
나. 주요 정책 및 규제 현황	08
3. 주요 이슈	10
가. 对미 통상 환경 변화와 공급망 다각화	10
나. 에너지 전환 가속화와 자원·인프라 투자 붐	10
다. 노동력 부족과 이민 정책 다변화	11
라. 디지털 전환·AI·데이터 거버넌스 강화	12

II. 시장 분석



1. 시장 현황	14
가. 시장 특징	14
나. 무역	16
다. 산업	28
라. 투자	30
2. 유망 산업	40
가. 자동차	40
나. 에너지 및 인프라	43
다. 소비재(K-푸드·K-뷰티)	46
라. 핵심광물·천연자원(LNG, 원유)	49
마. 건설·프로젝트	52
바. 첨단 제조·방산	56
3. 협력 기회	60
가. 통상·G2G	60
나. 프로젝트(국가재건, Building Canada)	62
다. 공급망(자원개발)	63

III. 진출전략



1. PEST/SWOT 분석	65
2. 진출전략	67
첨부 1. 수출 유망 품목(상품)	76
첨부 2. 수출 유망 품목(서비스)	80
첨부 3. '26년도 KOTRA 주요사업(잠정)	86
첨부 4. '26년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더	90

I . 진출 환경

- | | |
|---------------|----|
| 1. 경제 환경 | 04 |
| 2. 정치(정책) 환경 | 08 |
| 3. 주요 이슈 Pick | 10 |

I 진출 환경



1. 경제 환경

□ 경제 전망

- '26년 캐나다 경제, '25년 대비 완만한 개선 전망
 - IMF(국제통화기금) 10월 업데이트 기준, '26년 세계 성장률은 3.1%로 상향 조정되었으며, 캐나다는 '25년 1.2%, '26년은 1.5%로 완만한 성장세 시사(IMF, '25년 10월)
 - 캐나다 중앙은행(BOC)은 '25년 하반기 성장률을 1% 미만 수준으로 제시하고, '26년과 '27년 성장률은 1.4% 수준을 상회할 것으로 전망(BOC, '25년 10월)
 - 물가는 '26년 2% 목표 부근에서 등락할 것으로 예상되나, '26년 2분기에는 소비자 탄소세 폐지 종료와 미국발 관세 영향으로 일시적인 물가 상승 압력이 재가중될 가능성 농후(BOC, '25년 10월)
 - * '25년 9월 소비자물가지수(CPI)는 2.4%로 전월 1.9% 대비 0.5%p 상승(StatCan(캐나다 연방통계청), '25년 10월)

□ (호재 요인)

- 물가 안정 진전과 가계소비의 점진적 복원
 - BOC는 관세·환율·주거비 등 서로 반대 방향으로 작용하는 요인들이 균형을 이루면서, 물가가 2% 수준에서 안정될 것이라고 평가(BOC, '25년 10월)
 - 소비는 '25년 하반기와 '26년에 완만한 회복세를 유지하고, 주택투자는 '25년 하반기부터 재개 전망
 - 실제 '25년 2분기 가계소비는 연율 4.5% 증가로 내수 견인, 7월 월간 GDP 잠정치도 전월 대비 +0.1%를 기록하며 회복세 시사(StatCan, '25년 8월)
- 글로벌 경기 개선과 외수 확대 가능성
 - IMF는 금융 여건과 일부 관세 충격 완화를 전제로 '26년 세계 경제성장률을 3.1%로 상향 조정하였으며, 이는 캐나다의 대외 수출 여건 개선에 긍정적으로 작용할 전망(IMF, '25년 10월)
 - 캐나다 정부는 對미 의존도 축소를 목표로 EU·아시아 지역과의 교역 다변화 전략을 본격 추진 중이며, '25년 7월 기준 對미 수출 비중은 73.0%로 전년 동기 대비 4.5%p 하락, 수출 구조 다변화의 필요성과 효과가 동시에 확인됨(StatCan, '25년 8월)

□ (부진 요인)

- **对미 통상 불확실성·관세 리스크 상존**
 - 미국 관세와 정책 가변성으로 수출·투자에 하방 압력이 가중, 2025년 2분기 이후 순수출·설비투자가 모두 둔화세를 보임(BOC, '25년 10월)
 - 정부의 대응에도 통상 불확실성은 '26년까지 높게 유지될 것으로 예상, 제조업 등 교역 의존 업종 리스크 지속 우려(BOC, '25년 10월)
- **연방 재정의 긴축 기조 전환**
 - 2025년 하반기부터 지출 재검토와 우선순위 재조정 추진, Building Canada Act 시행 및 Major Projects Office* 출범으로 대형 프로젝트는 신속 승인 체계(Fast-track) 하에 추진되나, 비우선 사업은 축소·이연될 전망

* Building Canada Act와 Major Project Office 관련 상세설명은 보고서 59 페이지 참조
 - 국방비 확대, 디지털세 철회 등 세수 구조 변화로 균형재정 달성을 부담 가중, 단기 재정 부양 여력 제한
- **기업 투자 심리 둔화 및 산업별 편차 확대**
 - '25년 중반 이후 설비·비주거 투자가 둔화되는 가운데, 내수는 가계소비와 주택투자 중심으로 완만히 확대, 순수출 부진이 성장률 하방 압력으로 작용 전망(BOC, '25년 10월)
 - 서비스업의 고용·매출은 상대적으로 견조하나, 제조·자원 부문은 관세와 원자재 변동성에 민감하여 수주 지연·재고 조정·가동률 하락 리스크 상존(StatCan, '25년 10월)

□ 주요 경제지표

주요 지표	단위	2019년	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년	2026년
인구	백만 명	37.4	37.7	38.1	38.9	40.3	41.3	41.5	41.8
명목 GDP	십억 달러	1,742	1,644	1,670	1,730	2,091	2,242	2,260	2,315
1인당 명목 GDP	달러	50,907	48,425	47,567	46,064	45,719	54,866	56,200	57,500
실질 성장률	%	1.9	-5.3	4.6	3.4	1.3	1.5	1.2	1.5
실업률	%	5.7	9.6	7.5	5.3	5.5	5.8	6.3	6.1
소비자물가 상승률	%	1.9	0.7	1.7	7.0	3.6	3.0	2.0	2.0
재정수지(GDP 대비)	%	0.5	-10.7	-8.9	-0.3	-1.0	-1.9	-1.3	-1.0
총 수출	백만 달러	446,618	389,549	503,610	403,902	562,234	534,148	505,700	555,000
(對韓 수출)	백만 달러	4,183	3,506	5,040	4,952	5,502	5,630	5,700	6,000
총 수입	백만 달러	453,430	404,468	489,641	378,040	554,634	567,185	538,100	585,000
(對韓 수입)	백만 달러	7,247	7,133	8,245	6,910	9,305	12,519	12,800	13,100
무역수지	백만 달러	-6,812	-14,919	13,968	25,862	7,600	-33,037	-32,400	-30,000
경상수지	백만 달러	-35.7	-29.7	-32.9	-36.7	-37.2	-21.6	-18.47	-23.00
환율(연평균)	현지국/US\$	1.30	1.40	1.45	1.38	1.51	1.35	1.44	1.40
해외직접투자	억 달러	1,046	622	313	345	684	860	589	950
외국인직접투자	억 달러	665	311	755	220	678	640	639	750

주: '25년은 추정치, '26년은 전망치 기입

자료: IMF(국제통화기금), 캐나다 중앙은행(BOC), 캐나다 통계청(BOP, Balance of Payments) 기준('25년 10월)

□ 캐나다 경제 상황

• (경제성장률)

- '25년 1분기 캐나다 GDP는 관세 부과를 앞둔 선행 교역 발생으로 전 분기 대비 2.2% 상승, 2분기는 관세 영향과 수출 급감으로 전 분기 대비 1.5% 하락(BOC, '25년 10월)
- 수요 부진에 따른 초과 공급 상태가 이어지며, 경제는 잠재성장 수준 대비 약 0.5~1.5% 낮은 수준에서 운용되는 흐름을 보임

• (소비경기)

- '25년 2분기 민간 소비 증가율은 1.1%를 기록, 전 분기 대비 1.0%p 상승(StatCan, '25년 10월)
- 같은 기간 정부 지출은 3.5% 반등하며 내수시장에 완충 역할 수행(BOC, '25년 10월)
- 가계저축률은 6.0%에서 5.0%로 1.0%p 하락, 소비 여력이 일부 회복되는 가운데 소득 둔화 병존 (BOC, '25년 8월)

- (민간 투자)

- '25년 2분기 설비투자는 관세·대외 불확실성 영향으로 전 분기 대비 0.6% 감소, 주거투자는 재판매·리노베이션 둔화로 2% 하락(StatCan, '25년 9월)
- 다만 5~6월 들어 주택 거래 및 신규 착공 건수가 증가세로 전환, 하반기 회복 기대 요인

- (산업생산)

- '25년 2분기 상품생산은 전 분기 대비 1.2% 감소, 서비스생산은 0.2% 증가에 그치며 산업 전반의 성장세 제약
- 2분기 산업 가동률은 79.3%로 전 분기 대비 0.6%p 하락, 제조업 매출은 6월 전월 대비 0.3% 상승했으나 전년 동기 대비 2.7% 감소해 약세 지속

- (대외 교역)

- '25년 2분기 총 수출은 자동차·금속·에너지 등 對미 의존 품목 위축과 원유 출하 차질로 전 분기 대비 7.5% 감소
- 총 수입은 전 분기 대비 1.3% 감소, 교역 적자는 확대 추세

- (투자 유입)

- '25년 2분기 외국인직접투자(FDI)는 CAD 185억 캐나다 달러로, 전 분기 302억 캐나다 달러 대비 117억 캐나다 달러 감소
- 미국발 투자가 절반 이상을 차지하며, 업종은 제조업·경영관리 중심

- (투자 진출)

- '25년 2분기 캐나다 해외직접투자(CDIA)는 268억 캐나다 달러로, 전 분기 74억 캐나다 달러 대비 194억 캐나다 달러 증가
- 투자 대상의 절반 이상이 미국향이며, 금융·보험 및 지주회사 업종 중심

2. 정치(정책) 환경

- 자유당 소수 정부 재집권과 마크 카니 총리 취임에 따른 국정 동력 재확보 시도
- Bill C-5, Buy Canada 정책 통한 내수 단일시장 구축 및 대외 통상 불확실성 대응 병행
- 국방비 증액과 Five Nation Project 추진에 따른 방산·첨단 제조업 성장 가능성 확대
- 청정에너지·탄소정책 강화와 노동·ESG 규제 변화에 따른 친환경 산업 기회·진입장벽 동반

가. 정부 현황

□ 자유당 소수 정부, 리더십 교체로 국정 동력 재확보 시도

- '25년 2월 총선 이후 소수 자유당 재집권, 마크 카니 총리가 새 내각 출범
 - 자유당은 과반 의석 확보에 실패, 소수 정부 형태로 하원 운영을 지속하며 신민주당(NDP)과 협력 구조 유지
 - 제1야당 보수당(피에르 푸알리에브르 대표)의 지지율 우세가 지속되어 정국 불안정성은 여전히 상존
 - 對미 통상 불확실성 속에서 카니 정부는 '경제안보'와 '공급망 회복력'을 핵심 국정과제로 설정하고, 제조업 기반 강화 및 對미 협력 복원을 병행 추진

나. 주요 정책 및 규제 현황

□ 주(州) 간 무역 장벽 완화 및 'Buy Canadian' 정책

- '25년 6월, 정부는 'One Canadian Economy' 법안(Bill C-5, 캐나다 경제통합·자립 법안)을 통과 시켜 연방-주 간 규제 장벽 완화 및 내수시장 통합을 추진
 - 주별로 상이했던 면허·규제 체계를 단일화해 상품·서비스·노동 이동을 촉진하고, 기업의 전국 단위 사업 운영 환경을 개선
 - 동시에 정부 조달 시 캐나다산 우선 구매를 의무화하는 'Buy Canadian' 정책을 시행해 국내 산업 보호와 일자리 창출을 병행
 - Bill C-5와 Buy Canada는 연방 차원의 '단일시장 정비+자국 산업 보호'라는 이중 전략으로, 대외 교역 리스크 속 경제 자립성 제고를 목표로 함

□ 공급망·경제안보 전략

- 글로벌 공급망 불확실성에 대응하기 위해 캐나다 정부는 '경제안보 강화 전략'을 국가 핵심 정책으로 추진 중
 - 미국·EU와 핵심광물, 배터리, 반도체 공급망 협력을 확대하고, 관련 투자 인센티브 및 보조금 프로그램 신설

- '25년 7월 개정된 외국인투자심사법(ICA, Investment Canada Act)을 통해 AI·양자·국방·우주 분야의 외국인 투자 심사 강화
- GDP 대비 국방비를 2% 수준으로 확대('25·'26년 회계연도), 방산·첨단 제조업 및 동맹국 간 공동 조달 프로젝트 참여 확대
- 'Five Nation Project'를 출범시켜 미국·영국·호주·뉴질랜드와 전략 인프라 방위 산업 공급망 공동 구축
- 'Major Projects Office'를 신설해 대규모 에너지·인프라 프로젝트 승인 절차를 간소화하되, 원주민 (Indigenous) 협의는 필수 절차로 유지

□ 청정에너지·기후변화 대응 정책 강화

- 연방정부는 '2035년 무탄소 전력' 목표를 재확인하고, 청정에너지 전환을 국가 성장축으로 설정
 - SMR(소형모듈원전), 수소, 재생에너지, 탄소포집(CCUS) 프로젝트에 대한 세제 혜택과 보조금 확대
 - 탄소가격제(Carbon Pricing)는 톤당 80캐나다 달러('25년)에서 '30년까지 170캐나다 달러로 단계적 상향 예정
 - '26년 전기차 20% 의무 판매 목표는 산업계 부담 고려해 일시 유예, 전환 속도 조정
 - 우리 기업에는 원전 기자재, 수소연료전지, CCUS 설비 등 진출 기회가 확대되나, 철강·자동차 등 에너지 다소비 업종은 비용 상승 부담 상존

□ 노동·이민 정책 변화

- '25~'27년 이민 수준 계획(Immigration Levels Plan)에 따라 고숙련 인력 선발을 확대하고 저숙련 의존도를 축소
 - '25년 신규 영주권자 수 목표는 39만 5,000명으로 설정, 이후 점진적 축소
 - 의료·건설·첨단 제조업 분야의 숙련 이민 확대는 산업 인력난 해소에 기여하나, 단순 제조·서비스업의 인력 부족은 지속될 전망
 - Bill C-5에 따라 주 간 자격·면허 상호인정이 확대되어, 우리 기업의 전문직 인력 활용 환경도 개선될 것으로 기대

□ ESG·사회적 규제 강화

- '24년 발효된 강제·아동노동 근절법(Canada's Supply Chains Act)에 따라, '25년부터 직원 250명 이상·매출 2,000만 캐나다 달러 이상 기업은 공급망 리스크 보고 의무 부과
 - 대규모 프로젝트는 원주민과의 협의·파트너십 체결이 필수 요건이며, ESG(환경·사회·지배구조) 준수 여부가 정부 입찰 및 금융 지원과 직결
 - ESG 역량 부족 기업에는 진입장벽으로 작용하나, 투명한 공급망 관리와 원주민 협력 모델을 갖춘 기업은 경쟁우위를 확보 가능

3. 주요 이슈

가. 对미 통상 환경 변화와 공급망 다각화

□ 개요

- (배경 및 내용)
 - '25년 미국 신정부 출범 이후 철강·알루미늄(최대 50%), 자동차(25%), 자동차부품(25%) 등 전략 품목에 고율관세를 부과하며 보호무역주의 강화
 - 이에 대응해 캐나다는 보복관세 및 TRQ(할당관세) 제도를 본격 도입하고, Buy Canadian 정책과 50억 캐나다 달러 규모의 전략대응기금 가동
 - 미국은 '국가안보 예외'를 근거로 관세 정당성을 주장하고 있어 단기간 해소는 어려운 상황이며, 캐나다는 대외 의존도 완화를 위해 EU·인도·태평양 지역과의 협력 다변화를 추진 중
- (관련 분야·산업)
 - 철강, 알루미늄, 자동차, 전기차, 배터리, 농식품, 의료기기 등은 직접적인 관세 및 TRQ 영향권에 속함
 - 농식품·소비자 부문은 인증·라벨링 등 비관세 장벽 강화로 진입 부담이 가중되는 반면, 청정에너지·ICT·핵심광물은 협력 수요가 확대되는 분야
- (우리 기업에의 영향)
 - (기회) 한국-캐나다 FTA(자유무역협정), CPTPP(포괄적·점진적 환태평양경제동반자협정) 등 다자 협정 네트워크를 활용해 캐나다의 공급망 다변화
 - (리스크) TRQ 및 비관세 장벽으로 단기 진입 부담이 커지고, 공급망 불안에 따른 원자재·부품 가격 변동성 확대 가능

나. 에너지 전환 가속화와 자원·인프라 투자 붐

□ 개요

- (배경 및 내용)
 - 청정경제 전환 정책이 본격화되며, 정부의 제도적 기반(ITC*·Major Projects Office·Building Canada Act 등)이 구체적 프로젝트로 확산 중
 - * ITC는 Investment Tax Credit의 약자로 투자세액공제를 의미
 - 청정에너지 ITC(최대 30%)와 600억 캐나다 달러 규모의 청정경제펀드를 기반으로 재생에너지, 수소, 전력망 현대화 프로젝트 활발
 - 핵심광물 전략(Critical Minerals Strategy, '22년) 이행이 가속화되며 니켈·리튬·코발트·희토류 등 개발 프로젝트가 본격 추진

- 원전(SMR), 수소 인프라, CCUS 설비 등에도 연방·주정부 공동 투자가 확대되는 추세
- (관련 분야·산업)
 - 재생에너지 비중은 전체 전력의 약 68% 수준으로, 수력 중심에서 풍력·태양광·수소로 다각화 중
 - 전기차·충전 인프라 확대에 따라 송배전망 및 ESS(에너지저장장치) 수요 증가
 - 핵심광물 프로젝트 30여 건이 탐사·개발 단계에 있으며, 북미·유럽 OEM과 장기공급계약 확대
- (우리 기업에의 영향)
 - (기회) 기술 경쟁력과 FTA 네트워크를 활용해 청정에너지·핵심광물·전력기자재 분야 참여 가능성 확대
 - (리스크) ESG 기준, 원주민 동의, 환경영향 등 규제 절차로 프로젝트 지연 가능성이 존재하며, 미국·EU·중국 기업과의 경쟁 심화 우려

다. 노동력 부족과 이민 정책 다변화

□ 개요

- (배경 및 내용)
 - '25~'27년 이민 수준 계획에 따라 고숙련 인력 중심의 이민 구조 개편이 추진되며, 이는 노동시장·소비·주거 전반에 파급효과 발생

※ 주요 수치 및 현황(StatCan, '25년 10월)

- 영주 이민 목표치 : 39만 5,000명('25년) → 38만 명('26년) → 36만 5,000명('27년)
 - 총량은 축소되나, 경제이민 비중은 '27년 약 62%까지 확대될 전망
- 이민정책 추세 : Express Entry·Provincial Nominee Program(PNP) 등 숙련인력 중심 경로의 비중이 지속적으로 증가하며, 가족이민·난민 부문은 상대적으로 축소되는 추세
- 노동시장 동향 : '25년 2분기 기준 구인공석은 50만 6,000건, 구인율 2.8%로 전년 동기(3.4%) 대비 하락
 - 그러나 보건·건설·운송·숙련 제조업 분야에서는 인력난 심화
 - 고령화 및 신규 인력 유입 지연이 병행되며 핵심 산업 내 노동력 병목(Bottleneck) 지속
 - 인력난에 따른 임금 상승 압력도 높아, '25년 상반기 평균 시급은 전년 대비 약 4.2% 상승, 특히 건설(5.1%)·운송(4.9%)·보건(4.7%) 부문이 전체 상승을 견인

- (관련 분야·산업)
 - 고숙련 이민자의 중산층 소비 확대로 자동차·가전·K-뷰티·프리미엄 식품 등 고부가가치 내수 품목 수요 확장
 - 2025년 상반기 신규 주택 착공은 전년 대비 8% 증가, 이민자 증가와 정부의 공공주택 공급계획 (Home Construction Accelerator Fund)이 결합되어 다세대 주택 수요가 확대되는 추세

- 주택 수요 다변화로 건설·인테리어·친환경 건자재 산업 수요 확대
- 자녀 교육 수요 증대로 사립학교·온라인 학습·STEM·언어교육 콘텐츠 산업 성장
- (우리 기업에의 영향)
 - (기회) 프리미엄 소비재, 주거 관련 자재, 교육 서비스 분야 진출 확대 가능
 - (리스크) 저임금 노동자 감소로 소매·외식·서비스업 인건비 상승 및 인력 확보 리스크 상존

라. 디지털 전환·AI·데이터 거버넌스 강화

□ 개요

- (배경 및 내용)
 - '25년 정부는 AI(인공지능)·디지털 전환을 국가 핵심 전략으로 규정하고, 관련 법제 및 인프라 투자를 병행
 - 디지털 현장 이행법(Digital Charter Implementation Act)과 AI 및 데이터법(AIDA, Artificial Intelligence and Data Act)은 미통과 상태이나, 정부는 '책임 있는 AI 지침(Directive on Automated Decision-Making)' 제정과 데이터 국산화 정책을 통해 제도 공백 보완
 - '25년 5월 AI·디지털 혁신 담당 장관직 신설 및 150억 캐나다 달러 규모 그린 AI 데이터센터 인센티브 발표
 - AI 관리 원칙으로 '규모·채택·신뢰·주권'을 제시하고, 공공부문부터 디지털 행정·AI 정책 분석 확산 추진
- (관련 분야·산업)
 - 공공 서비스 디지털화, 제조 스마트팩토리, 의료 AI 진단, 금융 빅데이터, 통신·클라우드, 친환경 데이터센터 등
 - AI 응용·데이터 인프라 관련 프로젝트 다수 추진
- (우리 기업에의 영향)
 - (기회) AI 솔루션, 클라우드 구축, 사이버보안, 그린 ICT 인프라 등에서 진출 가능성 확대
 - (리스크) 데이터 주권 강화와 개인정보 보호 요건이 진입장벽으로 작용할 수 있으며, 현지 법규·ESG 규제 준수가 필수

II. 시장 분석

1. 시장 현황	14
2. 유망 산업	40
3. 협력 기회	60

II 시장 분석



1. 시장 현황

- 문화 모자이크 기반 다문화 사회, 다양한 소비자 반응을 반영할 수 있는 글로벌 테스트베드
- 인구 4,000만 명과 높은 1인당 GDP의 안정적 소비시장, 미국과 인접한 북미 공급망 연계 거점
- 정부의 R&D 세제 지원과 SR&ED 확대, '25년 FDI 신뢰지수 2위의 안정적 비즈니스 환경
- 고소득 기반의 프리미엄 소비 성향과 ESG 가치 확산, K-푸드와 K-뷰티 수요 확대 추세

가. 시장 특징

□ 주요 특징

- (문화 모자이크 기반 시장) 캐나다는 다문화 사회를 특징으로 하며, 다양한 민족과 언어가 공존하는 복합적 소비시장 형성
 - 문화 모자이크 구조는 각 집단이 고유 정체성을 유지하면서도 사회 전반의 조화를 이루는 특성 보유
 - 250개 이상 민족과 196개 언어가 사용되는 환경으로, 다양한 소비자 반응을 관찰할 수 있는 조건
 - 인구 구성은 영국계 33%, 프랑스계 14%, 독일계 10% 등으로 이루어진 혼합 구조로 북미와 유럽 시장 진출에 적합한 교두보 역할
 - 문화적 다양성과 포용성이 결합되어 새로운 상품과 서비스를 시험할 수 있는 글로벌 테스트베드 기능 강화
- (선진국형 안정 시장) 캐나다는 인구 약 4,000만 명으로 규모는 크지 않으나, 높은 1인당 GDP를 기반으로 안정적인 소비시장 형성
 - 북미 최대 시장인 미국과 인접, USMCA(미국·멕시코·캐나다 협정) 등 협정을 통해 공급망 연계가 용이하여 글로벌 기업의 전략적 생산·수출 거점으로 작용
 - 온타리오·魁벡을 중심으로 제조업과 서비스업이 집중, 서부는 에너지·자원 산업이 발달하는 등 지역별 산업 구조 차별화
- (정부 R&D(연구개발) 지원과 안정적 환경) 캐나다는 적극적인 연구개발 투자 지원과 높은 비즈니스 안정성을 특징으로 하는 시장 구조 보유

- 정부는 SR&ED(과학 연구 및 실험 개발, Scientific Research and Experimental Development) 프로그램을 통해 기업 연구개발 비용에 대해 세액공제 혜택* 제공
 - * 캐나다인 지배 비상장기업(CCPC, Canadian-Controlled Private Corporation)은 연간 최대 300만 캐나다 달러까지 35% 환급 가능, '24년 발표된 개정안에 따라 향후 450만 캐나다 달러까지 확대 예정
- 세계 혜택 기반으로 글로벌 우수 연구 인력 유치·국제 기업의 연구소 설립 확대 기대
- 재무·경영컨설팅 회사 AT Kearney가 발표한 '25년 해외직접투자 신뢰지수에서 캐나다는 2위 기록
- Economist Intelligence Unit*이 발표한 '21~'25년 세계 기업 환경 순위에서 캐나다는 82개국 중 3위 기록
 - * 영국 경제전문지 The Economist 산하 글로벌 경제·정책 분석기관

□ 구매력, 소비 성향

- (고소득 기반의 프리미엄 소비) 캐나다는 1인당 가처분 소득이 높아 가격보다는 품질·안전성·브랜드 신뢰도를 중시하는 소비 성향을 지님
 - '25년 기준 1인당 GDP는 약 5만 6,000 캐나다 달러로, 주요 선진국 평균을 상회
 - 친환경·지속가능성에 대한 관심이 높아, ESG(환경·사회·지배구조) 가치 반영 제품 선호 확대 추세
 - 온라인·오프라인 복합 유통망을 활용한 구매 경향이 강하며, 아시아계 이민자 증가로 K-푸드, K-뷰티 등 한국산 소비재에 대한 수요도 점차 확대

□ 주요 인증

- (연방정부·주정부 복합 규제 체계) 캐나다 보건부, 캐나다 식품 안전부, CSA(캐나다 규격협회) 등 기관이 관할, 의료기기·식품·화장품·전기·전자제품 등을 진출 전 등록·인증* 필수
 - * Medical Device Licence(의료기기), Safe Food for Canadians Regulation(식품), CSA·UL(전기제품) 등
 - 강제·아동노동 근절법에 따라 공급망 투명성 보고 의무가 강화되어, ESG 준수 여부도 주요 평가 기준으로 작용

□ 해당 시장의 전략적 가치

- (북미 진출 교두보, 안정적 소비시장) 캐나다는 '25년 기준 명목 GDP 약 2조 3,000억 캐나다 달러, 세계 10위권 경제 규모와 자원·에너지·첨단 산업 기반을 갖춘 전략적 가치 보유
 - CPTPP(포괄적·점진적 환태평양경제동반자협정), CEPA(포괄적 경제동반자협정) 등 다수
 - 미국·유럽 시장 진출 전 테스트베드 역할을 할 수 있으며, 한국 기업의 북미 내 입지 확대를 위한 핵심 거점

나. 무역

□ '25년 1~7월 수출입 동향

- 7월 캐나다 총 교역액은 9,166억 캐나다 달러로, 전년 동기 8,900억 캐나다 달러 대비 3.0% 증가
- 7월 캐나다 무역수지는 31억 9,500억 캐나다 달러 적자 기록
 - (수출) 4,567억 캐나다 달러로 전년 동기 대비 약 1.8% 증가
 - (수입) 4,599억 캐나다 달러로 전년 동기 대비 약 4.3% 증가

캐나다 역외 수출입 규모 동향

(단위: 백 만 캐나다 달러, %)

	2023년		2024년		2025년 7월 누계	
	금액	증감	금액	증감	금액	전년 동기 대비 증감
역외수출	766,983	-1.6	780,590	1.8	456,702	1.8
역외수입	754,594	1.4	766,566	1.6	459,897	4.3
무역수지	12,389	-64.7	14,024	13.2	-3,195	-141.7
총 교역	1,521,577	-0.1	1,547,156	1.7	916,599	3.0

자료: 캐나다 통계청('25년 10월)

□ 주요 수출국 및 수출 품목

• (수출국)

- 캐나다의 최대 수출국은 미국으로, '25년 7월 누계 기준 전체 수출의 약 74.6%를 차지
- 2위는 영국으로 금 중심의 수출 증가*에 따라 전년 동기 대비 크게 확대되어 235억 캐나다 달러 기록
 - * 글로벌 금 가격 상승과 영국의 금 거래 허브 역할로 영국으로의 금 수출이 크게 증가
- 3위는 중국으로 원자재·에너지 자원의 안정적 수출이 유지되며 182억 캐나다 달러를 기록, 다만 전년 동기 대비 감소세
- 일본은 자동차·에너지 중심 교역으로 86억 캐나다 달러 수준을 유지하며 4위
- 네덜란드, 멕시코, 독일 등 유럽·북미 주요국도 각각 50억 캐나다 달러 내외로 상위권에 포함
- 프랑스·벨기에 등 기타 유럽 국가는 광물·자원 수출 중심으로 상대적으로 소규모이나 꾸준한 교역세를 이어감
- 한국은 '25년 7월 누계 기준 42억 캐나다 달러를 기록하며 8위 수출 대상국에 해당
 - * 최근 3년간 흐름은 △ '22년 87억 캐나다 달러 → △ '23년 70억 캐나다 달러 → △ '24년 76억 캐나다 달러로 변동세를 보였으며, '25년에도 소폭 증가세 유지

캐나다의 주요 수출 대상국

구분	2022년	2023년	2024년	(단위: 천 캐나다 달러) 2025년(1~7월)
전체 수출액	779,285,280	766,983,287	780,589,546	456,701,827
1 미국	599,346,612	594,992,621	596,338,469	340,677,938
2 영국	18,677,044	14,171,474	28,291,945	23,530,798
3 중국	28,728,430	30,494,232	29,924,614	18,229,409
4 일본	18,002,082	15,830,856	14,978,886	8,645,483
5 네덜란드	6,507,682	7,425,617	7,098,858	5,111,080
6 멕시코	9,102,694	8,856,709	8,675,296	5,049,922
7 독일	7,615,887	7,025,385	6,767,006	4,854,731
8 한국	8,659,187	6,951,432	7,618,955	4,239,299
9 프랑스	3,953,218	4,260,367	4,401,993	2,599,140
10 벨기에	4,845,261	4,134,127	3,851,024	2,123,431

주: 순위는 '25년 7월 누적 기준

자료: 캐나다 통계청('25년 10월)

- (수출 품목)

- 캐나다 수출은 에너지·자원과 자동차 산업 중심으로 구성되어 있으며, 상위 5대 품목이 전체 수출의 과반을 차지
- '25년 7월 누계 기준 1위는 원유(HS Code 2709)로 832억 캐나다 달러를 기록, 전체 수출의 핵심 품목
- 2위는 금(HS Code 7108)으로 귀금속 수요 증가에 힘입어 전년 대비 44.0% 증가하며 283억 캐나다 달러를 기록함
- 3위는 승용차(HS Code 8703)로 북미 자동차 공급망을 기반으로 248억 캐나다 달러 수출을 기록했으나, 미국발 관세 부담 및 교역 위축 영향으로 전년 대비 3.5% 감소
- 4위는 석유가스(HS Code 2711)로 LNG·천연가스 중심의 수출이 확대되며 116억 캐나다 달러를 기록, 38.6% 성장세
- 5위는 정제유 등 원유 이외에 석유제품(HS Code 2710)으로 105억 캐나다 달러를 기록했으나 전년 대비 13.1% 감소

캐나다 10대 주요 수출 품목

(단위: 천 캐나다 달러, %)

순위	HS Code	품목명	2024년		2025년(1~7월)
			수출액	수출액	증감률
1	2709	석유와 역청유(원유로 한정)	147,271,794	83,268,251	-2.4
2	7108	금	38,681,834	28,340,260	44.0
3	8703	승용차	43,606,581	24,809,787	-3.5
4	2711	석유가스	14,180,191	11,628,616	38.6
5	2710	원유를 제외한 석유와 역청유	20,511,903	10,477,124	-13.1
6	8708	자동차 부품	17,901,233	10,200,229	-5.1
7	8411	터보제트 및 터보프로펠러	10,559,176	7,732,272	30.4
8	3004	의약품	13,440,613	7,382,656	-13.2
9	1001	밀	10,335,772	6,928,238	13.5
	7601	알루미늄 괴	11,333,043	6,020,465	-9.6
전체			780,589,546	456,701,827	1.8

주: 순위는 '25년 7월 누적 기준

자료: 캐나다 통계청('25년 10월)

□ 주요 수입국 및 수입 품목

- (수입국)

- 캐나다의 최대 수입국은 미국으로, '25년 1~7월 기준 2,158억 캐나다 달러 규모를 기록하며 전체 수입의 약 47%를 차지
 - 2위는 중국으로, 전자·기계류 중심의 교역이 이어지며 529억 캐나다 달러를 기록했으나, 최근 3년간 점진적 감소세 지속
 - 3위는 멕시코로, 자동차·부품 중심의 공급망 확대에 따라 297억 캐나다 달러로 증가세 유지
 - 독일·일본은 각각 143억 캐나다 달러, 121억 캐나다 달러 기록, 기계·자동차·부품 중심으로 상위권 유지
 - 베트남은 의류·전자 부문 수입 확대에 따라 104억 캐나다 달러를 기록하며 신흥국 중 가장 빠른 성장세를 보임
 - 이탈리아·브라질·영국은 각각 76억 캐나다 달러, 65억 캐나다 달러, 59억 캐나다 달러 수준으로, 농산물·패션·자원 기반 교역을 중심으로 안정적 수입국 지위 유지
 - 한국은 '25년 1~7월 기준 106억 캐나다 달러로 6위 수입국에 해당
- * 최근 3년간 흐름은 △ '22년 133억 캐나다 달러 → △ '23년 139억 캐나다 달러 → △ '24년 169억 캐나다 달러로 증가세

캐나다의 주요 수입 대상국

(단위: 천 캐나다 달러)

구분	2022년	2023년	2024년	2025년 7월 누계
전체 수입액	744,168,753	754,594,144	766,565,704	459,896,965
1 미국	366,382,449	374,089,689	377,515,460	215,791,515
2 중국	100,210,119	89,245,021	88,782,470	52,950,730
3 멕시코	41,417,546	46,139,618	47,356,783	29,695,165
4 독일	22,499,113	25,062,559	23,633,819	14,295,643
5 일본	17,102,180	20,659,736	21,396,703	12,131,509
6 한국	13,345,315	13,901,896	16,856,092	10,587,217
7 베트남	12,862,324	13,262,206	14,689,207	10,397,609
8 이탈리아	12,130,498	12,895,847	12,462,561	7,672,149
9 브라질	8,507,279	9,185,365	10,205,577	6,496,410
10 영국	8,673,817	9,431,159	9,844,096	5,935,584

주: 순위는 '25년 7월 누적 기준

자료: 캐나다 통계청('25년 10월)

- (수입 품목)

- 캐나다 수입은 자동차·석유·귀금속·기계 산업 중심으로 구성되어 있으며, 상위 5대 품목이 전체 수입의 절반 가까이를 차지
- '25년(1~7월) 기준 1위는 승용차(HS Code 8703)로 311억 캐나다 달러를 기록, 최대 수입 품목이나 전년 대비 5.9% 감소
- 2위는 화물자동차(HS Code 8704)로 170억 캐나다 달러를 기록, 북미 공급망 강화 속에 10.4% 증가
- 3위는 자동차 부품(HS Code 8708)으로 145억 캐나다 달러 수입, 완성차 수입 둔화 영향으로 전년 대비 3.6% 감소
- 4위는 석유제품(HS Code 2710, 원유 제외)으로 134억 캐나다 달러를 기록하며 안정적 수입세를 유지, 2.9% 증가
- 5위는 금(HS Code 7108)으로 귀금속 수요 확대에 따라 123억 캐나다 달러를 기록, 전년 대비 92.0% 급증

캐나다 10대 주요 수입 품목

(단위: 천 캐나다 달러, %)

순위	HS Code	품목명	2024년		2025년 7월 누계
			수입액	수입액	증감률
1	8703	승용차	55,443,758	31,178,117	-5.9
2	8704	화물자동차	27,352,628	17,028,837	10.4
3	8708	자동차 부품	25,413,742	14,526,645	-3.6
4	2710	원유를 제외한 석유와 역청유	21,699,529	13,386,238	2.9
5	7108	금	13,216,314	12,334,363	92.0
6	2709	석유와 역청유(원유로 한정)	20,730,060	10,727,758	-11.8
7	8471	자동자료처리시스템 기기	14,638,942	8,629,003	8.7
8	3004	의약품	14,234,583	8,607,135	4.7
9	8517	전화기	16,994,543	8,528,834	-2.7
10	8411	터보제트 및 터보프로펠러	11,036,074	7,353,866	18.7
전체			766,565,704	459,896,965	4.3

주: 순위는 '25년 7월 누적 기준

자료: 캐나다 통계청('25년 10월)

□ 對韓 교역 동향

- (교역) '25년 1~9월 한국-캐나다 총 교역액은 176억 5,286만 캐나다 달러로 전년 동기 대비 약 4.0% 감소
 - 한국의 對캐나다 수출은 자동차·철강·배터리 소재 중심으로 구성되어 있으며, 캐나다의 對한국 수출은 원자재·광물·농산물 비중이 높은 구조를 보임
- 1~9월 교역 규모
 - (對캐나다 수출) 107억 1,261만 캐나다 달러로 전년 동기 대비 약 2.9% 감소
 - (對캐나다 수입) 69억 4,026만 캐나다 달러로 전년 동기 대비 약 5.8% 감소
 - (무역수지) 37억 3,772만 캐나다 달러로 전년 동기 대비 약 2.9% 증가

한국의 對캐나다 교역 동향

(단위: 백 만 캐나다 달러, %)

	2023년		2024년		2025년 9월 누계	
	금액	증감	금액	증감	금액	전년 동기 대비 증감
수출	8,434	7.6	10,352	22.7	10,713	-2.9
수입	6,195	-27.5	6,853	10.6	6,940	-5.8
무역수지	2,239	419.9	3,499	56.3	3,738	2.9
총 교역	14,629	-10.7	17,205	17.6	17,653	-4.0

자료: 한국무역협회(KITA, '25년 10월)

• 주요 교역 품목

- (수출) 한국의 대캐나다 수출은 자동차 부품을 중심으로 한 운송장비와 철강, IT·화장품 등이 주력 품목으로 구성됨. 상위 5대 품목이 전체 수출의 과반을 차지하며 교역 구조를 주도
- '25년 9월 누계 기준 1위는 승용차(HS Code 8703)로 58억 캐나다 달러를 기록, 전년 동기 대비 감소(-28.2%)하며 전체 수출 중 54.5% 차지
- 2위는 전화기(HS Code 8517)로 4억 캐나다 달러를 기록했으나, 글로벌 스마트폰 수요 둔화와 현지 통신사 재고 조정 영향으로 전년 대비 32.0% 급감
- 3위는 자동차 부품(HS Code 8708)으로 2억 캐나다 달러를 기록, 공급망 내 필수 품목으로 안정적 수출세 유지

- 한국의 대캐나다 수출은 자동차·철강 중심 구조가 유지되는 가운데, 품목별로 글로벌 수요·가격 환경 변화에 따라 증감 흐름이 엇갈리는 추세

한국의 대캐나다 10대 주요 수출 품목

(단위: 천 캐나다 달러, %)

순위	HS Code	품목명	2024년		2025년 9월 누계
			수출액	수출액	증감률
1	8703	승용차	7,379,849	5,833,242	-28.2
2	8517	전화기	905,688	392,202	-32.0
3	8708	자동차 부품	288,407	210,194	13.7
4	7216	합금강관	188,694	208,581	0.0
5	7210	비합금 평판압연제품	243,371	166,750	-81.5
6	3304	미용 및 화장품 재료	144,918	146,118	5.9
7	8413	액체펌프	144,158	116,168	-47.2
8	8504	변압기	123,229	108,213	-65.8
9	8507	축전지	139,759	107,117	-52.8
10	8451	드라이클리닝 기계	117,609	101,676	99.4
전체			14,508,256	10,712,606	-5.8

주: 순위는 '25년 9월 누적 기준

자료: KITA('25년 10월)

- (수입) 한국의 대캐나다 수입은 에너지·자원 중심 구조가 뚜렷하며, 상위 5대 품목이 전체 수입액의 절반 이상을 차지함. 석유·광물과 더불어 축산물·비료 등 1차 자원 수입이 다수를 구성
- '25년 9월 누계 기준 1위는 석유제품(HS Code 2701, 원유 제외)으로 14억 캐나다 달러를 기록했으나, 전년 동기 대비 39.3% 감소, 국제 유가 안정세와 수입선 조정이 영향을 준 것으로 분석

- 2위는 동광(HS Code 2603)으로 9억 캐나다 달러를 기록, 전년 대비 25.0% 증가하며 안정적 수입세 유지, 전력 인프라 수요 확대가 주요 요인
- 3위는 철강(HS Code 2601)으로 5억 캐나다 달러를 기록, 전년 대비 7.6% 소폭 증가, 글로벌 철강 생산 유지와 원자재 확보 수요가 뒷받침됨

- 한국의 對캐나다 수입은 여전히 에너지·광물 의존도가 높은 구조이나, 최근 들어 원유와 구리 수입이 급증하며 공급망 다변화와 이차전지 수요가 교역을 견인하고 있음. 축산물·식품 분야도 점진적으로 확대 되는 추세

한국의 對캐나다 10대 주요 수입 품목

(단위: 천 캐나다 달러, %)

순위	HS Code	품목명	2024년		2025년 9월 누계
			수입액	수입액	증감률
1	2701	원유를 제외한 석유와 역청유	2,783,614	1,374,983	-39.3
2	2603	동광	982,799	895,005	25.0
3	2601	철광	702,676	517,863	-7.6
4	2711	석유가스	530,927	481,870	17.1
5	2709	석유와 역청유(원유로 한정)	149,273	356,608	138.9
6	0203	돼지고기	395,036	329,038	6.1
7	3104	칼륨비료	271,515	195,596	-7.8
8	1514	식용유	67,123	143,961	409.7
9	4705	목재펄프	167,691	119,837	-9.6
10	3004	의약품	134,680	111,210	20.1
전체			9,604,236	6,940,257	-5.8

주: 순위는 '25년 9월 누적 기준

자료: KITA('25년 10월)

• 한국의 캐나다 내 수출시장 점유율

- 캐나다 내 우리 기업의 핵심 수출 품목은 자동차·자동차 부품·철강재·배터리 관련 제품이 주축을 이루며, 최근 몇 년간 점유율 확대가 뚜렷함
- 특히 승용차(HS Code 8703)는 일본·독일 등 경쟁국 대비 가격경쟁력과 한국-캐나다 FTA 관세 혜택을 기반으로 캐나다 시장 내 비중을 꾸준히 늘려가고 있는 추세
- 자동차 부품(HS Code 8708)과 철강재(HS Code 7216, 7210)는 북미 공급망 변화에 따라 수입 수요가 유지되고 있으며, 한국산 제품은 품질 신뢰도와 안정적 공급 역량을 바탕으로 점유율을 강화하는 추세
- 특히 철강재의 경우, 캐나다 정부의 TRQ(할당관세) 제도 아래에서도 한국은 주요 공급국으로서 쿼터 내 안정적 공급을 유지하며 시장 점유율 확보

- IT·전자 품목(전화기·배터리 등)은 글로벌 수요 변동으로 일시적 감소세를 보였으나, 전기차 배터리·에너지저장장치(ESS) 관련 제품은 캐나다 내 신성장 산업(전기차·재생에너지)과 맞물려 종장기적으로 수요 확대 전망
- 화장품·의약품 등 소비재는 아직 시장 점유율이 크지 않지만, K-뷰티 인지도 상승과 건강·웰빙 트렌드 확산에 따라 대형 유통망 입점이 확대되고 있음

□ 캐나다 주요 수출 성공 사례



성공 사례로 보는 캐나다 진출전략 : 알루미늄창호 기업 M사(현지 A사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 다양한 형태의 금형 보유, 낮은 비용으로 다양한 맞춤형 제품 제작 가능
 - 생산 → 압출 → 도장 → 절단까지 모든 공정을 자체적으로 수행, 공정 효율과 비용 절감을 동시 실현
- 필수 인증 : 없음
- 성약 소요기간 : 1년
- 바이어 발굴경로 : 빅데이터 플랫폼, 현지 마켓리포트 DB 분석을 통해 동종 제품 수입 이력 있는 현지 업체를 발굴하고, 유선·이메일 접촉 및 직접 방문 등 적극적인 홍보 노력 끝에 진성 인콰이어리(Inquiry) 확보
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 국내 기업과 정기 화상미팅을 통해 제품의 정확한 용도, 생산 공정 등 기술적인 전문성을 함양 후 KOTRA 지사화사업 담당자가 바이어와 직접적인 수출 협상을 진행하여 시간 단축은 물론 바이어가 느끼는 신뢰도를 제고
 - 바이어는 기준 북미, 유럽에서만 수입하였고, 한국 기업과 거래이력은 없었기에 기업과 제품에 대한 다양한 정보와 증빙을 요청하는 등 매우 보수적이고 신중하게 접근하였는데, 기업의 적극적인 협상 의지와 빠른 대응으로 빠르게 신뢰를 구축할 수 있었음



성공 사례로 보는 캐나다 진출전략 : 식품기업 S사(현지 A사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - 건강과 편의를 모두 잡은 프리미엄 K-푸드
 - 합리적 가격과 식물성 원료 기반, 제품 현지화 요구에 대한 높은 대응력
- 필수 인증 : 없음
- 성약 소요기간 : 6개월
- 바이어 발굴경로 : Loblaw, Sobey 등 캐나다 최상위 유통그룹의 Asian Food 전문 벤더사로 SEOUL FOOD 등 KOTRA 주요행사에 방한
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - 수출입 데이터, 소비 트렌드 파악, 현지 유통망의 신제품 개발 수요 포착, 역량 있는 벤더사와 지속적인 접촉, 설득을 통한 결실
 - 캐나다 주요 유통 채널 진입을 위해서는 팔레트 규격, 포장, 라벨링 등 엄격한 기준을 맞춰야 하므로 KOTRA 무역관 사업 등을 통해 철저한 사전 시장조사가 필요
 - 아울러, 패키징 디자인, 샘플 제작, 바이어 및 소비자 피드백 수렴 및 조정 등 현지화에 많은 노력이 필요



성공 사례로 보는 캐나다 진출전략 : 식품 기업 K사(현지 C사에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - (소비자 맞춤 제품 라인 확장) 기존 스테디셀러인 유자 생강청에 이어 체리배·파션후르츠 뛰레 등 신제품을 선보이며, 전통 차류와 과일을 접목한 현지 맞춤형 전략으로 제품 포트폴리오 확대
 - (현지 시장 요구 신속 대응) KOTRA 무역관이 현지 시장 트렌드를 상시 모니터링하고, 고객과 소통함으로써 시장 변화 대응력과 제품에 대한 고객 만족도 제고
- 필수 인증 : FSSC 22000(식품안전경영시스템 인증)
- 성약 소요기간 : 2~3년
- 바이어 발굴경로 : KOTRA 지사화 사업을 활용한 밀착 ‘타깃 마케팅’ 및 홍보
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - (지속적인 제품 현지화 전략) 캐나다와 같은 다문화·다취향 시장에서는 전통성을 강조하되 현지 소비자가 쉽게 공감할 수 있는 요소를 결합하는 ‘현지화’ 전략이 필수적. 이러한 특성을 파악하고 적극적으로 제품 포트폴리오를 다변화한 것이 현지 시장 진출과 성장을 견인하는 핵심 동력으로 작용
 - (현장 모니터링 및 시장조사) KOTRA 무역관이 수행하는 현장 샘플링과 정기 시장조사를 통해 현지 시장 트렌드를 정확히 파악하고, 이를 토대로 제품 현지화와 전략 수립 실효성 제고
 - (현지 상황에 대한 신속 대응) 캐나다 시장에서는 문제 발생 시 즉각적인 대응과 투명한 처리 과정이 브랜드 신뢰를 지키는 핵심. KOTRA 무역관과 기업이 유기적으로 협력해 신속 대응 체계를 마련함으로써 안정적인 현지 시장 정착 토대 마련



성공 사례로 보는 캐나다 진출전략 : AI 솔루션 기업 D사(현지 주정부에 수출 성약)

- 제품의 비교우위
 - (정확한 탐지 가능) 시속 110km 주행 중에도 포트 훌·도로 균열 등 위험 요소를 실시간 탐지·분석할 수 있어 기존 기술 대비 정확도 향상
 - (방대한 데이터 축적) 국내외 1,900만km 도로 스캔, 1억 건 이상 위험물 탐지 데이터 보유, AI 학습량 면에서 경쟁사 대비 차별화된 데이터 확보
 - (통합 관리·운영) 이동 중 탐지된 정보가 중앙 관제 시스템과 연동돼 관리자가 실시간으로 정보 확인이 가능함은 물론, 유지보수 기록 관리 기능을 탑재해 운영 효율 극대화
- 필수 인증 : FCC
- 성약 소요기간 : 1년 5개월~2년
- 바이어 발굴경로 : A사 현지법인과 KOTRA 무역관이 협업해 현지 조달시장 진출을 위한 바이어 발굴
- 무역관 담당자가 말하는 시사점
 - (현지 파트너십 기반 접근) 캐나다 공공조달 시장은 현지 조달 공급업체와의 협업과 신뢰 구축이 핵심. KOTRA 사업과 무역관 지원을 활용해 초기 단계에서 현지 파트너를 발굴하고 관계를 구축한 것이 안정적 진출의 핵심 요소로 작용
 - (현지 맞춤형 솔루션 개발) 현장 성능 테스트와 파일럿 프로젝트를 수행하고, 그 결과를 토대로 현지 특성을 반영한 제품 현지화 필요(예시 : 현지 겨울철 제설 관리 기능을 탑재한 맞춤형 솔루션 제안)
 - (품질 차별화) 가격 경쟁보다는 품질·혁신 중심의 가치 제안이 중요. 고품질 K-기술력을 앞세운 차별화 전략이 핵심

□ 주요 경쟁국 동향

- 캐나다 수입시장 내 한국은 최근 몇 년간 점유율을 꾸준히 확대 중
 - '22년 1.8%에서 '25년 1~7월 기준 2.3%로 상승하며 일본(2.6%), 베트남(2.3%)과 유사한 수준 까지 도달
 - 중국은 여전히 최대 아시아 수입국으로 11%대 점유율을 유지하고 있으나, '22년 이후 점유율이 소폭 하락하는 추세
 - 일본은 2.6~2.8% 수준의 안정적인 점유율을 유지하며, 자동차·부품, 기계류 중심으로 캐나다 시장 내 존재감을 이어가고 있음
 - 베트남은 '22년 1.7%에서 '25년 2.3%로 빠르게 확대, 의류·전자제품 중심으로 한국과 유사한 점유율을 기록하며 주요 경쟁국으로 부상

캐나다 수입시장 내 한국 및 경쟁국의 시장 점유율 추이

(단위: 천 캐나다 달러, %)

국가명	2022년	2023년	2024년	2025년 7월 누계
중국	100,210(13.5)	89,245(11.8)	88,782(11.6)	52,951(11.5)
일본	17,102(2.3)	20,660(2.7)	21,397(2.8)	12,132(2.6)
한국	13,345(1.8)	13,902(1.8)	16,856(2.2)	10,587(2.3)
베트남	12,862(1.7)	13,262(1.8)	14,689(1.9)	10,398(2.3)
총 수입액	744,169	754,594	766,566	459,897

주: 팔호 안은 시장 점유율

자료: Global Trade Atlas('25년 9월)

□ 對韓 수입규제 동향 및 전망

- 캐나다의 對한 수입규제는 TRQ와 반덤핑·상계관세(13건)로 구분
 - (TRQ 제도) 특정 철강 제품군 전체에 적용되는 제도적 규제
 - (반덤핑·상계관세) 총 13건*, 철강 및 금속제품(10건)과 전기·전자(변압기, 2건)
- * 한국산 냉연강판은 반덤핑 및 상계관세 모두 해당

TRQ(수입할당관세) 주요 내용

구분	FTA 미체결국	한국 포함 FTA 체결국 (USMCA 체결국(미국, 멕시코) 제외)
시행일	'25년 6월 27일	'25년 8월 1일
쿼터 기준	2024년 수입량의 100%	
대상 품목	철강제품 5개 카테고리(Flat, Long, Pipe & Tube, Semi-finished, Stainless) 총 23개 품목군, 577개 HS Code	
적용 방식	분기별 할당(Quarterly Quota)	
1년('25년 6월 27일~'26년 6월 26일)		
적용 기간	<ul style="list-style-type: none"> • 1분기 : '25년 6월 27일~9월 25일 * FTA 체결국 과도기 : '25년 8월 1일~9월 25일 • 2분기 : '25년 9월 26일~12월 25일 • 3분기 : '25년 12월 26일~'26년 3월 26일 • 4분기 : '25년 3월 27일~'26년 6월 26일 	
초과분 관세	50% 추가관세(Srtax) 부과	
면제 대상	시행 이전 선적품, 개인물품, HS Code 제98류 등 특수 용도 제품	

자료: 캐나다 외교부('25년 9월)

반덤핑·상계관세(총 13건)

구분	조사 개시	최종 판정	품목	내용
구조용 강관	'03년 3월 21일	'03년 11월 17일	철강·금속	- 관세율 : 89.0% - 부과기간 : ~'30.02.20.
동제관 연결구류	'06년 6월 8일	'07년 1월 18일	철강·금속	- 관세율 : 242.0% - 부과기간 : ~'27.09.13.
유입식 변압기	'12년 4월 23일	'12년 10월 22일	전기·전자	- 관세율 : 101.0% - 부과기간 : ~'28.07.12.
소형 전력 변압기	'21년 4월 15일	'21년 11월 25일	전기·전자	- 관세율 : 73.1% - 부과기간 : ~'26.12.23.
용접탄소강관	'12년 5월 14일	'12년 11월 9일	철강·금속	- 관세율 : 54.2% - 부과기간 : ~'29.01.17.
동관	'13년 5월 22일	'13년 11월 18일	철강·금속	- 관세율 : 82.4% - 부과기간 : ~'30.01.23.
후판(열연강판)	'13년 9월 5일	'14년 4월 17일	철강·금속	- 관세율 : 59.7% - 부과기간 : ~'30.07.09.
콘크리트 보강용 철근	'14년 6월 13일	'15년 1월 9일	철강·금속	- 관세율 : 41.0% - 부과기간 : ~'25.10.13.*
유정용 강관 2	'14년 7월 21일	'15년 3월 3일	철강·금속	- 관세율 : 37.4% - 부과기간 : ~'25.07.22.
탄소합금강관	'17년 6월 8일	'17년 12월 5일	철강·금속	- 관세율 : 88.1% - 부과기간 : ~'28.03.29.
냉연강판	'18년 5월 25일	'18년 12월 21일	철강·금속	- 관세율 : 53.0% - 1톤당 86,733원의 상계관세 부과 - 부과기간 : ~'29.04.11.
도금강판	'18년 7월 26일	'19년 1월 21일	철강·금속	- 관세율 : 40.0% - 부과기간 : ~'29.06.12.

주: * 해당 품목 일률 재심 중으로 최종 판정 결과는 '25년 12월 19일 발표 예정

자료: 캐나다 국경관리청('25년 9월)

- (신규 조사 동향)

- (철제 결속띠^{Steel Strapping}) 반덤핑 조사 착수, 결과는 '25년 12월 23일 발표 예정
- (유정용 강관 5^{Oil Country Tubular Goods 5}) 반덤핑 조사 착수, 결과는 '26년 2월 24일 발표 예정

다. 산업

□ 주요 산업 개요

- (에너지·자원) '24년 기준 에너지·자원 산업 규모는 캐나다 전체 GDP의 약 5.1% 차지
 - 석유·천연가스, 우라늄, 수력, 니켈·리튬·코발트 등 핵심광물이 주요 품목이며, 에너지 전환과 글로벌 공급망 재편 속에서 전략적 중요성 확대
 - '24년 TMX(Trans Mountain Expansion) 프로젝트 송유관 완공으로 아시아·유럽 수출 확대 기반이 마련되었고, LNG Canada(BC주) 등 대형 프로젝트 가동으로 에너지 수출 다변화 본격화
- (자동차·전기차·배터리) 자동차·부품은 캐나다 전체 수출의 15% 내외를 차지하며 온타리오주를 중심으로 북미 공급망의 핵심 산업 지위를 유지
 - 미국 관세 정책과 북미 전기차 수요 둔화 영향으로 '25년 상반기 수출 일시 둔화
 - 배터리 분야는 GM-포스코, Stellantis-LG에너지솔루션 협작을 축으로 케벡·온타리오에 양극재·전지셀 공장 건설이 진행 중이며, '26년 이후 북미 전기차 생산 확대에 따른 수요 증가 예상
 - 연방정부의 '배터리 밸류체인 전략'에 따라 원자료 확보-가공-배터리셀-완성차로 이어지는 클러스터 구축 가속화
- (철강) 캐나다 철강 산업은 연간 약 1,300만 톤 생산능력을 보유하며 온타리오·퀘벡주에 주요 제철소 집중
 - 미국향 수출 비중이 80% 이상으로對미 통상환경 변화에 민감하며, USMCA 원산지 규정 충족이 시장 접근의 핵심 요건으로 작용
 - '25년 8월 개정된 세이프가드성 TRQ 재시행으로 수급·가격 불확실성이 확대되었으나, 한국·EU산 제품이 안정적 공급국으로 평가받아 일부 대체 수요 진입 기회 존재
 - 저탄소 철강 전환 요구에 대응하기 위해 ArcelorMittal Dofasco, Algoma Steel 등이 전기로(EAF) 전환 프로젝트 추진 중
- (바이오·의료기기) '24년 기준 산업 규모는 약 136억 캐나다 달러
 - 정부의 R&D 세액공제와 규제 환경 개선을 바탕으로 '24~'25년 투자 유치가 확대되었고, 토론토·몬트리올·밴쿠버를 중심으로 스타트업 생태계 강화
 - '25년 전 국민 치과보험(CDCP, Canada Dental Care Plan) 본격 시행으로 치과기기·소모품 수요 확대
 - 고령화와 만성질환 증가로 인공관절, 진단기기, 원격의료 솔루션 등 고부가 분야의 성장 잠재력 확대
- (ICT·클린테크) 600억 캐나다 달러 규모의 청정경제 펀드와 최대 30% 투자세액공제 등 정책 지원 집중
 - AI, 반도체, 데이터센터, 수소·풍력·태양광 설비 및 기술 분야에 대해 연방·주정부의 프로젝트 기반 지원 확대

- 기술 실증과 상용화를 촉진하기 위한 조세·재정 인센티브 제공
- 토론토 몬트리올은 북미 AI 연구 거점으로 부상하며 글로벌 ICT 기업 투자 유치 확대
- (항공·우주) 산업 규모는 약 300억 캐나다 달러로 퀘벡·온타리오주에 주요 제조 클러스터 집중
 - Bombardier, Pratt & Whitney Canada 등 글로벌 OEM이 주도하며, 위성·드론·항공전자 분야가 성장세를 보이고 있음
 - 연방정부의 ‘우주전략(Space Strategy)’에 따라 위성통신·원격탐사·우주탐사 프로젝트가 추진되며 민간과의 협업이 확대되는 추세
- (호재·부진 분석) ’25년 상반기 기준 에너지·자원이 캐나다 수출의 21%(1,530억 캐나다 달러)를 차지하며 경기 견인 역할을 수행
 - 반면, 제조업은 對미 무역 환경 악화로 성장세 둔화
 - 첨단기술·헬스케어 분야는 정책 지원에 힘입어 성장세 유지

최근 캐나다 주요 산업의 전체 수출 비중 추이

			(단위: %)					
2023년			2024년			2025년(상반기)		
HS	산업	비중	HS	산업	비중	HS	산업	비중
27	광물연료(석유·가스)	23.1	27	광물연료(석유·가스)	21.5	27	광물연료(석유·가스)	19.8
87	자동차·부품	14.7	87	자동차·부품	15.9	87	자동차·부품	16.3
72	철강	3.8	30	의약품·의료기기	4.2	85	전기기기·배터리	5.1

자료: 캐나다 통계청(Trade Data Online)(’25년 9월)

□ 현지 주요 산업 최근 동향

- (자동차·전기차·배터리)
 - 2025년 미국의 고율 관세로 단기 수출이 감소했으나, USMCA 원산지 충족 차량은 무관세 적용으로 영향이 일부 상쇄
 - 캐나다 정부는 전기차 장기 목표(’35년 100%)는 유지하되 ’26년분 의무판매는 산업 부담을 고려해 일시 유예·재검토하며, 배터리·부품 투자를 유치해 경쟁력 보강
 - GM·스텔란티스 등 글로벌 OEM과 한국 소재·부품 기업 간 협력 가능성 확대
- (에너지·자원)
 - 원유·가스는 최대 수출 품목 지위를 유지하나, 가격 변동성과 관세 환경으로 성장세 둔화
 - 핵심광물 전략 이행이 가속화되며 리튬·코발트·니켈·희토류 프로젝트가 확대되고, 광물 가공·재활용 역량 강화 병행

- 프로젝트 승인에서는 원주민 참여 요건이 강화되어 초기 단계부터 커뮤니티와의 파트너십을 구축하는 전략이 수주 경쟁력의 핵심 요인으로 작용
- (바이오헬스·소비재)
 - 바이오의약품·의료기기는 세제 혜택과 연구개발 보조금의 효과로 투자 유입 지속
 - K-푸드·K-뷰티 등 소비재는 다문화 이민자 증가에 따른 수요 확대로 소매 유통망 내 전용 코너 확산
 - 다만 일부 소비재는 미국 관세와 환율 변동으로 원가 부담이 커져 수입단가 상승이 리스크로 작용

라. 투자

□ 외국인 투자 동향

- '24년 기준 외국인직접투자(FDI)로 캐나다에 유입된 자금은 855억 캐나다 달러로, '23년 628억 캐나다 달러 대비 약 36.2% 증가한 수치
 - UNCTAD(유엔무역개발회의) 발간 '세계투자보고서 2025'에 따르면, 전 세계 FDI는 '24년 11% 감소(선진국 -22%)했으나 북미 지역은 23% 증가하여 상반된 흐름을 보임
 - '25년 Kearney FDI 신뢰지수에서 캐나다는 세계 2위로 평가, 13년 연속 상위 5개 국가 내 포함, 안정적 신뢰도와 투자 여건 유지
- '24년 말 캐나다의 누적 FDI 잔액은 1조 5,025억 캐나다 달러로, 전년 대비 778억 캐나다 달러 (+5.5%) 증가
 - 주요 증가는 제조업·금융·재생에너지·정보통신 분야의 인수·합병 활동을 중심으로 발생했으며, 특히 청정에너지와 전기차 공급망 관련 대형 투자 유입이 두드러짐
 - FDI 잔액 대비 GDP 비율은 약 0.70배(70%)로, G20 국가 중 2위 수준을 유지하고 있으며 OECD (경제협력개발기구) 평균(약 0.48배)을 상회
- '24년 캐나다에 대한 최대 투자국은 미국으로, 투자 잔액은 6,838억 캐나다 달러에 달해 전체의 45.5%를 차지
 - 미국(6,838억 캐나다 달러)에 이어 네덜란드(1,828억 캐나다 달러), 영국(970억 캐나다 달러), 룩셈부르크(669억 캐나다 달러), 스위스(495억 캐나다 달러), 일본(420억 캐나다 달러) 등이 주요 투자국
 - 아시아권에서는 일본(420억 캐나다 달러), 홍콩(359억 캐나다 달러), 중국(308억 캐나다 달러), 한국(113억 캐나다 달러)이 두드러지며, 특히 한국은 '23년(90억 캐나다 달러) 대비 25.8% 증가해 최근 5년 중 가장 빠른 성장세를 기록
 - 프랑스(308억 캐나다 달러), 호주(286억 캐나다 달러) 역시 전년 대비 꾸준히 증가하여 주요 투자국으로 부상

국가별 對캐나다 투자액

연번	국가	(단위: 백 만 캐나다 달러)				
		2020년	2021년	2022년	2023년	2024년
1	미국	463,301	544,384	606,057	638,718	683,757
2	네덜란드	133,542	157,167	178,364	180,269	182,765
3	영국	86,165	93,262	100,207	104,955	96,971
4	룩셈부르크	63,753	65,226	76,685	63,313	66,872
5	스위스	40,122	29,732	36,041	39,486	49,548
6	일본	31,502	34,396	34,176	39,920	41,955
7	홍콩	28,303	29,546	30,958	34,824	35,856
8	프랑스	7,526	11,394	13,855	28,750	30,845
9	중국	20,880	25,720	27,954	25,447	30,787
10	호주	22,874	18,762	27,935	26,118	28,599
13	한국	5,972	5,965	7,146	9,002	11,326
전 세계		1,079,053	1,216,525	1,354,905	1,424,688	1,502,530

자료: 캐나다 통계청(IIP(International Investment Position) 기준)('25년 9월)

□ 현지 주요 투자 유치 산업

- '24년 기준 산업별 외국인 직접투자(FDI) 잔액은 기업 경영·관리 부문이 4,798억 캐나다 달러로 가장 큰 비중을 차지
 - 그 뒤를 이어 제조업(2,508억 캐나다 달러), 재무·보험(2,012억 캐나다 달러), 에너지·광업(1,728억 캐나다 달러), 기술·서비스(556억 캐나다 달러) 순으로 집계

산업별 對캐나다 투자액

산업	(단위: 백 만 캐나다 달러)				
	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년
제조업	187,517	200,972	211,556	223,829	250,822
무역 및 운송업	17,145	18,824	19,677	19,895	18,419
기업관리	320,908	400,555	465,152	478,188	479,795
에너지 및 광업	109,671	137,000	146,460	157,309	172,770
재무·보험	139,422	147,977	170,255	194,946	201,209
부동산	28,370	33,094	38,452	41,481	42,611
기술·서비스	35,583	47,173	50,184	47,723	55,531
문화·관광	14,997	20,883	24,930	27,454	28,508
총계	1,079,053	1,216,525	1,354,905	1,424,688	1,502,530

자료: 캐나다 통계청(IIP(International Investment Position) 기준, '25년 9월)

- (기업 경영·관리)

- '24년 외국인 투자 잔액은 4,798억 캐나다 달러, 전체 산업 중 가장 높은 비중(약 32%) 차지
- '20년(3,209억 캐나다 달러) 대비 5년간 꾸준히 증가하며, 글로벌 기업들이 지주회사 설립 및 자산 관리 거점을 캐나다에 두는 추세 지속

- (제조업)

- '24년 투자 잔액은 2,508억 캐나다 달러로, 전년(2,238억 캐나다 달러) 대비 270억 캐나다 달러 증가하며 가장 큰 폭의 성장 기록
- 전기차·배터리, 첨단 제조 분야가 성장세를 견인했으며, 한국·독일·일본 기업의 배터리·소재 투자 확대가 주요 요인
- 전통 제조업(자동차·기계·철강·화학)과 첨단 제조업이 동시에 성장하며 산업 다각화 진전

- (재무·보험)

- '24년 투자 잔액은 2,012억 캐나다 달러로, 전년(1,949억 캐나다 달러) 대비 소폭 증가
- 금융 서비스, 보험, 핀테크 분야의 안정적 성장이 반영됨
- 토론토·몬트리올은 캐나다 금융 허브로서 해외 자본 유입 견인

- (에너지·광업)

- '24년 투자 잔액은 1,728억 캐나다 달러로, 전년 대비 155억 캐나다 달러 증가(+9.8%)
- 천연가스(LNG) 프로젝트, 석유·광물 자원 개발 분야 중심으로 투자 지속
- 미국 메이저 에너지 기업이 주도하며, 중국·유럽 기업도 전략자원 확보를 위해 적극 참여

- (기술·서비스)

- '24년 투자 잔액은 556억 캐나다 달러로, 전년(477억 캐나다 달러) 대비 78억 캐나다 달러 증가
- 전문·과학·기술 서비스, IT, 바이오, R&D 부문을 중심으로 성장
- 첨단 기술 및 혁신 산업 육성 정책, 고급 인력 풀, 연구 인프라가 투자 확대 촉진

- (부동산)

- '24년 투자 잔액은 426억 캐나다 달러로, 전년(415억 캐나다 달러) 대비 소폭 증가
- 대도시(토론토, 밴쿠버, 몬트리올) 상업용 부동산과 물류·유통 관련 시설에 대한 해외 투자 수요가 반영됨

- (문화·관광)

- '24년 투자 잔액은 285억 캐나다 달러로, 전년 대비 증가세 지속
- 문화 콘텐츠, 관광 인프라, 엔터테인먼트 분야를 중심으로 점진적 확장

- (무역·운송업)

- '24년 투자 잔액은 184억 캐나다 달러로, 전년(199억 캐나다 달러) 대비 소폭 감소

- 정부 및 공공기관 주도의 항만·물류 인프라 확충은 지속되고 있으나, 글로벌 경기둔화와 공급망 불안정으로 민간 투자 유입이 위축되면서 전체 FDI 규모는 감소세를 보임

□ 주요 경쟁국 현지 투자 유입 동향

• (미국)

- Sunoco LP는 '24년 11월 캐나다 Parkland Corporation 인수에 합의, 거래규모 약 140억 캐나다 달러로 '25년 상반기 캐나다 경쟁당국과 주주 승인 절차 진행 중
- General Motors는 POSCO Future M과의 합작사 Ultium CAM을 통해 퀘벡 베강쿠르 양극재 공장을 추진 중이나, 상업 가동 시점을 '25년에서 '26년으로 연기
- Ford는 온타리오주 오크빌 공장의 전기차 전환 프로젝트(약 18억 캐나다 달러)를 유지하면서도, 2025년 북미 전기차 수요 둔화에 맞춰 전환 일정·차종 배치를 재조정하는 등 투자 타임라인 재설계

• (영국)

- AstraZeneca는 '24년 5월, 광역토론토권 내 생명과학 연구·제조시설 확장을 위해 약 8억 2,000만 캐나다 달러 신규 투자를 발표, 700여 개의 일자리 창출 예정
- Rio Tinto는 '24~'25년 동안 퀘벡 수력·알루미늄 밸류체인 탈탄소화 프로젝트*를 추진하며 후속 투자 집행 지속
 - * 예시 : Saguenay 지역 수력발전 현대화, 저탄소 알루미늄 상업화 프로젝트 'ELYSIS' 단계 확장 등

• (일본)

- Honda Motor는 '24년 4월, 온타리오 전기차 생산 허브 구축을 위해 총 150억 캐나다 달러 투자안을 발표했으며, '25년 수요 둔화에 따라 프로젝트 전체 타임라인을 약 2년 연기, 정부의 세액공제 등 지원은 유효
- Toyota Motor는 온타리오 공장에 배터리 팩 조립 라인을 도입하여 차세대 RAV4 하이브리드와 플러그인 중심 생산을 지원하며 캐나다 내 전동화 대응 투자 지속
- Nippon Steel과 Sojitz는 '24년 하반기, 퀘벡 Kami 철광 프로젝트* 지분 참여를 추진(약 2억 4,500만 캐나다 달러 규모) 중이며, Champion Iron 포트폴리오에 편입되어 '25년 개발 옵션 검토 중

• (중국) '25년 기준, 신규 대규모 중국계 FDI 프로젝트는 확인되지 않음

- Zijin Mining Group은 '24년 캐나다 상장사 Montage Gold 지분 9.9%(약 5,730만 캐나다 달러)를 취득하는 등 해외 자원 개발 연계 투자 확대
- 캐나다 정부는 '22년 10월 '핵심광물 분야 국영 기업 투자' 엄격 적용지침을 도입하고, '24년 Investment Canada Act 개정으로 사전 통지·보안심사 권한을 확대하는 등 대외 안보 기반의 심사를 강화
- 이에 따라 중국계 투자도 비지배·해외 자산 연계 형태 중심으로 재편
- 중국의 對캐나다 직접투자 잔액은 '24년 기준 약 308억 캐나다 달러 수준으로 집계되며, 최근 ('23~'25년)에는 핵심광물 외 영역·소수 지분 중심의 변형된 자본 유입이 관찰됨

□ 캐나다의 對韓 투자 현황

- 규모 및 흐름
 - '24년 캐나다의 對한 투자액은 22억 4,800만 캐나다 달러로, 전년(24억 6,100만 캐나다 달러) 대비 8.7% 감소
 - 최근 5년간 투자동향을 보면 '20~'22년까지 감소세를 보인 뒤 '23년에 소폭 반등했으나, 2024년 다시 하락하며 전반적으로 하향 흐름을 나타냄

캐나다 對한국 투자 현황

	(단위: 백 만 캐나다 달러, %)				
	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년
투자액	2,862	2,578	2,323	2,461	2,248
증감률	17.7	-9.9	-9.9	5.9	-8.7

자료: 캐나다 통계청(IIP(International Investment Position) 기준, '25년 9월)

- 최근 對한 투자 사례

캐나다 對한국 투자 사례

투자 주체	내용
CPP Investments (CPPIB)	<ul style="list-style-type: none"> • '24년 11월, 한국 Pacific AMC와 약 1조 원 규모 데이터센터 개발 합작투자 체결 • '24년 2월, Kendall Square 물류센터 개발 벤처 지분 일부 매각 후 코어 펀드 구조로 재편, 물류 인프라 투자 지속
Brookfield Asset Management	<ul style="list-style-type: none"> • '24년 6월 서울 여의도 콘래드 호텔 매각, 부동산 투자·회수 전략 병행
Brookfield Infrastructure Partners	<ul style="list-style-type: none"> • '25년 6~7월 DIG Airgas(산업용 가스업체) 인수전에 참여, 한국 에너지·인프라 분야 투자 확대 추진

자료: CPP Investments 및 Brookfield 사('25년 9월)

• 주요 투자 산업 분야

- 캐나다의 對한 투자에서 가장 큰 비중을 차지하고 있으며, '24년 기준 13억 200만 캐나다 달러로 전체의 약 58%를 차지
- 그 다음으로 큰 비중으로 차지하는 분야는 제조업, 금속 제조업, 재무·보험 분야로 '24년 각 8억 4,440만 캐나다 달러, 3억 4,600만 캐나다 달러, 2억 4,800만 캐나다 달러의 투자가 이뤄짐

산업별 캐나다의 對한국 투자액

산업	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년
부동산	992	1,234	1,227	1,363	1,302
제조업	1,510	1,013	562	858	844
금속 제조업	443	352	400	362	346
재무·보험	3	31	29	34	248
기술·서비스	125	119	118	116	111
의류 제조업	80	71	72	72	69
1차 금속 제조업	144	2	35	70	67
소매업	16	48	26	28	66
숙박·요식업	51	48	47	54	52
총계	2,862	2,578	2,323	2,461	2,248

자료: 캐나다 통계청(IIP(International Investment Position) 기준, '25년 9월)

□ 한국의 對캐나다 투자 진출 동향

- (투자 규모)
 - 對캐나다 투자 금액은 '22년 24억 9,600만 달러에서 '23년 36억 2,100만 달러로 45.1% 증가
 - '24년에도 37억 9,300만 달러(+4.8%)로 상승세를 이어갔으며, '25년 1분기에는 11억 6,700만 달러로 전년 동기 대비 75.8% 급증
- (법인 설립 추이)
 - 신규 법인 설립 건수는 '22년 36건에서 '23년 40건, '24년 45건으로 점진적 증가세 기록
 - '24년 對캐나다 투자는 광업·제조업 중심으로 확대되었으며, 금융·보험업도 회복세를 보임
 - '25년 1분기에도 11개사가 설립되며 전년 동기 대비 57.1% 확대

한국의 對캐나다 투자 진출 동향

구분	2022년		2023년		2024년		2025년 1분기	
	금액, 건	증감률	금액, 건	증감률	금액, 건	증감률	금액, 건	전년 동기 대비 증감
투자 금액	2,496	-9.1%	3,621	45.1%	3,793	4.8%	1,167	75.8%
신규 법인 설립 건수	36	-5.3%	40	11.1%	45	12.5%	11	57.1%

주: 신규 법인 설립 건수는 현지법인·지점·지사 모두 포함

자료: 한국수출입은행('25년 9월)

- (업종별 투자 동향)

- (광업) '24년 15억 700만 달러, '25년 1분기 7억 6,700만 달러로 투자 비중이 가장 큼
- (제조업) '24년 9억 2,100만 달러, '25년 1분기 1억 3,900만 달러로 전기차·배터리 중심 확대
- (금융·보험업) '24년 10억 400만 달러, '25년 1분기 1억 6,800만 달러로 회복세 유지
- (ICT·기술 서비스업) '24년 2,300만 달러, '25년 1분기 1,400만 달러로 소규모 투자 지속
- (부동산업) '24년 2억 800만 달러, '25년 1분기 1,900만 달러로 축소 추세

우리 기업 對캐나다 주요 업종별 투자 현황

(단위: 백만 달러)

업종	2020년	2021년	2022년	2023년	2024년	2025년 1분기
광업	49	4	22	1,525	1,507	767
제조업	80	105	139	853	921	139
금융 및 보험업	1,050	1,030	1,220	648	1,004	168
부동산업	297	382	515	289	208	19
전기, 가스, 증기 및 공기 조절 공급업	1,427	229	209	143	126	46
운수 및 창고업	35	213	69	58	18	0
건설업	0	0	1	52	4	0
도매 및 소매업	3	4	284	20	16	11
정보통신업	0	766	8	7	23	14
전문, 과학 및 기술 서비스업	14	12	28	6	19	1
숙박 및 음식점업	1	1	0	2	2	2
농업, 임업 및 어업					1	1
수도, 하수 및 폐기물 처리, 원료 재생업	0	0	0	0	0	0
사업시설 관리, 사업 지원 및 임대 서비스업	0	0	0	0	0	0
보건업 및 사회복지 서비스업	0	0	0	0	0	0
예술, 스포츠 및 여가 관련 서비스업	0	1	0	0	0	0
합계	2,955	2,746	2,495	3,602	3,848	1,167

자료: 한국수출입은행('25년 9월)

□ 우리 기업 투자 진출 사례



주요 투자 진출 사례 : 애그테크 기업 N사(스마트팜 법인 설립 예정)

- (기업 정보)
 - N사는 LED 기반 저발열 조명과 ICT 자동제어, 순환형 수경재배 기술을 결합한 수직형 스마트팜 솔루션을 개발하는 기업으로, 안정적이고 효율적인 실내 작물 재배 환경을 제공
 - 옥천 터널형 스마트팜과 태백 수직 딸기농장 등 대규모 실증 사례를 통해 기술력을 입증했으며, 캐나다 BC주 등 해외 시장으로 사업 확장 중
- (성공 사례)
 - BC주 내 경제개발공사에 N사 스마트팜 모델을 제안하고 부지 실사 완료, 이후 해당 지방자치단체가 진행한 파일럿 프로젝트를 성공적으로 마쳐 정식 사업화 추진 예정
 - BC주 내 지방자치단체 & 투자청과 협업해 지역 산업지구 내 스마트팜 구축 추진, 현재 사업 타당성 및 기술 검토를 거쳐 도입 최적화 방안 수립 완료
 - 연방정부 산하 CAAIN(Canadian Agri-Food Automation and Intelligence Network) 협회가 주관하는 2025 Smart Farm Competition 참여 기업으로 공식 선정(6월 30일), 현재 EOI(사전 제안서)를 통과해 본 제안서 제출 단계 진입
 - 캐나다 최대 소매 유통망인 Loblaw사 납품기업 F사와 LOI(Letter of Interest, 의향서)를 체결해 생산 작물 현지 유통채널을 확보, 이를 토대로 향후 리테일 확장을 위한 공동 운영 모델 설계 착수
- (시사점)
 - (정부·산업·대학 협력 프로그램 활용) 첫 진출 기업의 경우, 국가 공모사업 및 실증 과제 참여를 통한 제도권 진입과 신뢰 확보가 필수적. CAAIN 등 정부 주도 시범사업을 통해 초기 시장 진입장벽을 낮추고 장기 협력 기반 마련 가능
 - (지방자치단체 협업을 통한 공공사업 수주 기회 확보) 캐나다 스마트팜 시장에서는 지방자치단체와의 선제적 협의와 사전 검증 과정이 성공의 관건. 국내 기업과 KOTRA 밴쿠버무역관이 공조해 현지 지자체와 긴밀한 협력 관계를 구축하고, 사업 타당성 검토를 거쳐 사업 수주 경쟁력 강화
 - (현지 유통사와의 조기 협력으로 시장성 검증) Ftk와의 LOI 체결을 기반으로 고부가가치 작물의 테스트 유통 추진. 파일럿 단계부터 현지 파트너와의 협업을 통해 상용화로 연결하는 전략적 접근 필요



주요 투자 진출 사례 : 소비재 유통 기업 E사, 북미 뷰티·스낵 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보)
 - 색조·기초화장품, 스낵, 뷰티제품 제조사이자 브랜드 직거래 유통 판매사업자
 - 미국, 베트남, 일본, 홍콩, 멕시코, 캐나다 등 주로 수출
 - 아마존을 통한 미국 시장 진출 및 미국 서부 대형 물류창고 운영
- (성공 사례)
 - 미 관세 이슈와 캐나다 시장 수요 증대로 현지 법인 설립을 통한 북미시장 거래 확대 및 주요 유통망 입점 추진
 - 원활한 법인 설립 및 운영을 위해 KOTRA의 긴급지사화·관세대응 헬프데스크·K-Move 사업 등 적극 활용
 - 캐나다 아마존 풀필먼트(Fulfillment) 거래를 위한 바이어·물류사 상담 지원으로 유통망 확보 기반 마련
- (시사점)
 - 북미 소비재 시장 진출 시, 관세 환경 변화와 FTA 혜택 등을 전략적으로 활용하는 것이 중요
 - 아마존, 코스트코 등 현지 주요 유통망과의 연계를 통한 효과적인 초기 시장 진입
 - 법인 설립, 물류인프라 확보, 현지 인력 채용 등 장기적 현지화 전략을 통한 신규 시장 확대



주요 투자 진출 사례 : 방산·해양설비 기업 H사, 캐나다 방산시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보)
 - 국내 대표적인 조선·해양 방산 기업으로 국내외 조선소 및 연구개발 인프라를 기반으로 조선업 시장 선도 기업
 - 세계 3대 조선사로 꼽히며, 잠수함·함정 등 방산용 선박에 대해 독보적인 기술력 보유
 - LNG 운반선, 컨테이너선, '초계 잠수함', 구축함, 잠수함 지원정, 특수 목적선, 친환경 선박 기술 개발 등 주력
- (성공 사례)
 - 캐나다 정부의 차세대 잠수함 조달 사업인 '캐나다 초계 잠수함 프로젝트(CPSP)' 수주전* 참가
 - * 3,000톤급 잠수함 최대 12척 도입을 목표로 하는 60조 원대 초대형 프로젝트
 - 본격적인 잠수함 조달 사업 대응 및 수주 활동을 위한 캐나다 전초기지 마련을 위한 현지 법인 설립
 - 캐나다 현지에 운용·정비(ISS)센터 구축을 통해 지속적인 유지보수 및 성능 개량 지원 계획
 - 캐나다 최대 방산 전시회인 CANSEC 2025에 국내 유일 참가, 캐나다 해군 총장 거제 H사 조선소 방문하여 기술 수준 확인 및 기술이전, 운영 전략 등에 대한 논의 등
- (시사점)
 - 단순 조달을 넘어 현지 정비센터 구축을 통해 장기간 현지 지원 체제를 마련함으로써 종합 솔루션 제공 및 수주 경쟁에서 신뢰도 구축
 - 캐나다 기업과의 협력(MOU 등)을 통해 기술적 우위뿐 아니라 사회적 수용성을 강화하여 유리한 수주 조건 마련
 - 팀 코리아로 수주 참여, 국제 수주전에 대응하는 효과적인 협력 구조로 평가



주요 투자 진출 사례 : 전력·통신 케이블 기업 D사, 북미 전력 인프라 시장 공략을 위한 법인 설립

- (기업 정보)
 - 초고압 케이블·전력망·통신선 등 전력 인프라 솔루션을 공급하는 국내 주요 전력 인프라 기업
 - 미국, 유럽, 중동, 아시아 지역에 법인 및 지사를 운영하며 주요 프로젝트 수주 등 활발한 글로벌 시장 확장
 - 재생에너지 중심의 에너지 전환에 맞추어 해상풍력, 태양광 등 신재생에너지 발전에 필요한 다양한 제품 및 기술 개발
- (성공 사례)
 - 캐나다 밴쿠버 현지 영업 법인 신설하며 급증하는 북미 전력 인프라 수요에 대응하기 위한 전략적 진입
 - 캐나다 내 수주 활동 및 고객 대응을 위한 밀착형 영업 거점으로 운영, 미국과 연계한 북미시장 전반에서의 입지 확장 목표
 - '22년 온타리오주 230kV급 초고압 터미널 프로젝트 수주, '25년 캐나다 서부지역 230kV급 터미널 사업 수주하며 성과를 이어감
- (시사점)
 - 현지 법인 설립을 통한 북미시장 전력 인프라 수요 확대에 실질적으로 대응하며 차별화된 경쟁력 제공
 - 미국에서의 다양한 프로젝트 수주 실적과 캐나다 수주 성과의 연속성은 북미 전체 시장 확장 가능성 시사
 - 광범위한 글로벌 네트워크 기반을 구축하여 리스크 관리 및 기회 포착에서 유리한 현지 진출전략으로 작용

□ 현지 투자 진출 시 진입장벽

- (인사·노무)
 - 캐나다 정부는 '25·'27년 이민 수준 계획을 통해 신규 영주권자 수를 점진적으로 축소*할 방침이며, 경제이민 중심의 고숙련 인력 선발 구조 유지
 - * '25년 39만 5,000명 → '26년 38만 명 → '27년 36만 5,000명
 - 이에 따라 제조·서비스 등 일부 산업은 숙련·비숙련 인력 확보 부담이 지속될 가능성이 있으며, 인건비 상승 압력도 병행될 전망
 - 비거주 외국인의 주거용 부동산 취득 금지 조치는 '27년 1월 1일까지 연장되어, 대도시권 부동산 시장에 대한 외국인직접투자 진입 제한
- (문화 산업 투자 규제) 방송·영상·음악·출판 등 문화 산업은 '캐나다인의 실질적 소유·지배(Effective Control by Canadians)' 원칙이 적용되어 외국인 투자가 제한적·조건부로 허용
 - * 소유·이사·의결권 요건 충족 필요
 - (출판) 캐나다 작가·콘텐츠 보호를 위한 내국 우선 원칙 적용
 - * 영화·비디오 제작물은 배급·경영권에 대한 심사 강화, 음악·방송 유통은 캐나다인 지배 요건 충족이 필수
 - (통신) 주요 통신사업자는 외국인 직접지분 20%, 모회사 간접지분 33.3%(총 46.7%)로 제한되며, 캐나다인 실질 지배가 원칙
 - * 다만 시장 점유율 10% 이하의 신규 사업자는 '12년 이후 100% 외국인 소유 허용
 - (방송업) 방송법(Broadcasting Act)에 따라 캐나다 실질 지배 원칙이 유지되며(직접 20%, 간접 33.3% 한도 및 이사회·의결권 요건), 캐나다 라디오-텔레비전·통신위원회(CRTC, Canadian Radio Television and Telecommunications Commission)가 소유 및 경영 지배 구조를 심사·관리
- (기타 산업 투자 규제)
 - (항공) 외국인 지분 한도는 49%로 상향('18년)되었으나, 단일 외국 투자자 또는 외국 항공사의 직접·합산 지분은 25%를 초과할 수 없으며, 캐나다인 실질 지배 원칙 적용
 - (금융) 외국계 금융기관 투자는 은행법(Bank Act) 및 재무부·금융감독원 심사 대상, 대형 은행의 광범위 소유 요건과 지배구조·건전성 규제 등 별도 요건 충족 필요
 - (부동산·토지) 일부 주에서는 비거주자·비농민의 농지 또는 대규모 토지 취득을 제한함
 - * 예시 : 프린스에드워드주에서는 비거주자가 5에이커 또는 165피트 해안선 초과 시 인가 필요, 서스캐처원주에서는 비거주자의 농지 취득을 10에이커 이내로 제한
- (참고 사항)
 - '24년 개정된 외국인투자심사법은 국가안보 심사권을 강화해, 지정 업종의 사전신고·심사 및 조건부 승인 제도 도입
 - 특히 AI·양자기술·핵심광물·국방 등 전략산업의 외국인 투자에 대한 심사 강도가 높아져, 우리 기업의 관련 분야 투자 시 안보심사 리스크 사전 검토 필수

2. 유망 산업

가. 자동차

□ 개요

- 캐나다 자동차 산업은 제조업 내 비중이 약 10% 수준이며, 완성차·부품·판매·정비 등 연관 생태계를 포함한 전체 GDP 기여도는 약 3~4%로 평가됨
 - 온타리오주를 중심으로 북미 공급망의 핵심축을 이루며, 미국·멕시코와의 통합 생산체계 유지
 - '24년 신차 판매는 192만 대(+9.5%), '25년 1~7월 누적 판매는 약 114만 대(+7.9%)로 안정적 성장세를 보임
 - 생산 차량의 90%가 미국으로 수출되는 구조로, 對미 통상환경 변화와 전기차(EV) 전환이 산업 재편의 주요 요인으로 작용
- 전기차 보급 및 생산 현황
 - 캐나다 정부는 '35년 내연기관차 신규 판매 금지 및 무배출 차량(ZEV, Zero Emission Vehicle) 의무판매제를 핵심 정책으로 유지하되, '25년 9월 업계 부담 완화를 위해 '2026년 20% 중간 목표'의 한시적 유예를 발표
 - * '25년 20% → '30년 60% → '35년 100%
 - '24년 신차 등록 기준 ZEV 비중은 14.6%였으나, 보조금 축소·금리 상승·관세 불확실성으로 '25년 1분기 8~9%대로 일시 하락
 - 자체 EV 생산은 약 2만 5,000대 수준의 초기 단계로, 상업 밴·버스 등 일부 라인업 중심으로 전환이 진행 중(International Energy Agency, '25년)
 - * 예시 : Ingersoll CAMI 전기밴 라인의 가동·중단 사례
 - 업계 컨소시엄의 EV 콘셉트카 'Project Arrow'는 기술 데모 및 공공조달 검증 단계를 진행 중

□ 최근 동향

- (수출입 현황)
 - 자동차·부품은 '24년에도 캐나다 '수입 1위' 품목군이자 '수출 상위 5위권' 품목군을 유지
 - '24~'25년 초반 월별 수출입 통계는 對미 통상 리스크와 소비 둔화의 영향을 동시에 반영하며 다소 등락이 커지고 있음
- (통상환경 변화)
 - 미국은 '25년 8월 1일부터 캐나다산 중 USMCA 비적격 물품에 대해 35% 관세를 부과하기로 결정하였으며, 이에 대응해 캐나다는 '25년 4월 9일부터 일부 미국산 품목에 25% 보복관세 발효
 - 다만 '25년 10월 기준으로 일부 핵심 품목(철강·자동차 등)은 상호 협의에 의해 조건부 철회 내지는 면제가 적용 중

- 미국의 자동차 부품에 대한 25% 관세 부과 정책이 여전히 존속하나, USMCA 원산지 요건을 충족하는 캐나다산 제품은 면제가 가능하므로, 현지 조달·가공 비중 확대 전략이 핵심으로 부상
- 캐나다 정부는 이에 대응해 'Buy Canadian 산업 전략' 및 R&D·고용 인센티브 패키지를 병행하며, 공급망 내재화 및 고용 안정에 정책 초점을 맞추고 있음
- (전기차 인프라 확대)
 - 연방정부는 '25년 8월 ZEVIP(제로 배출 차량 인프라 프로그램)·EIP(에너지 혁신 프로그램)*를 통해 총 2,500만 캐나다 달러를 추가 투입, 전국 33개 프로젝트에 850기 이상 충전기 설치를 지원
 - * Zero Emission Vehicle Infrastructure Program·Energy Innovation Program
 - 온타리오주는 '25년 'ChargeON' 프로그램을 통해 공공·직장·공동 주택·원주민 커뮤니티 대상 충전 인프라 설치비를 지원
 - 퀘벡은 '23~'28년 충전 인프라 구축에 5억 1,400만 캐나다 달러를 투입할 계획
- (기업 및 투자 동향)
 - 주요 프로젝트로는 NextStar Energy(스텔란티스·LG에너지솔루션 합작, Windsor 배터리), Ultium CAM(포스코퓨처엠·GM 합작, Bécancour 양극재), EcoPro CAM Canada(에코프로비엠, 퀘벡 양극재) 등이 추진 중
 - 다만 글로벌 수요 변동과 자금 조달 여건 변화로 일부 프로젝트 일정 조정 사례 발생

□ 협력 분야

- (배터리 소재·리사이클링)
 - (연방) 핵심광물 전략 하에 정제·소재·재활용 전 주기 지원이 강화되며, 2025년에도 인프라·R&D 보조금 추가 배정
 - (주정부) 온타리오·퀘벡은 양극재·동박 공장에 대해 보조금 매칭 및 전력요금 인센티브 제공
 - (협력 분야) 우리 기업은 양극재·음극재·동박·블랙매스 리사이클링 기술을 기반으로 합작 및 현지화 투자 확대 가능
- (충전 인프라)
 - (연방) ZEVIP('19~'27년, 총 6억 8,000만 캐나다 달러 이상 규모)을 통해 공공·민간 거점 충전망을 확대 중
 - (주정부) 퀘벡은 '23~'28년 5억 1,400만 캐나다 달러를 투입해 11만 6,000기 설치 계획 추진
 - (협력 분야) 우리 기업의 고속충전기·OCPP 운영 소프트웨어·결제 솔루션 등 통합형 공급 모델 적용 가능

- (전장부품·경량화 소재)
 - (연방) '24년 연방 예산안에서 'EV 공급망 청정제조 ITC(투자세액공제)' 세부 설계가 확정돼, 전장 부품·소재·설비 투자에 대한 세제 인센티브가 확대됨
 - (주정부) 온타리오·魁벡은 배터리·자동차 클러스터와 Hydro-Québec의 청정전력을 기반으로 알루미늄·경량소재 산업을 육성 중
 - (협력 분야) 우리 기업은 모터·인버터·BMS(배터리관리시스템) 등 전장 핵심부품 및 알루미늄·고장력강 등 경량소재 공급을 통해 북미 OEM 밸류체인 진입 가능
- (USMCA 원산지 및 공급망 최적화)
 - (연방·주) 대규모 프로젝트에 세제·보조금 혜택을 연계하여 원산지 충족률 제고 및 현지화 조달 유도
 - (협력 기회) 우리 기업은 현지 합작·조달 최적화 솔루션을 통해 USMCA 면세 혜택을 극대화하고, 미국발 관세(35%) 리스크 최소화 가능

□ 시사점

- 시장 확대에 따른 기회 포착
 - 정부의 산업 전환 지원과 충전·배터리·핵심광물 분야에 대한 대규모 투자 확대가 병행됨에 따라, 기술·공급망 경쟁력이 있는 우리 기업에 신규 진출 및 스케일업 기회 확대
- 대규모 프로젝트와의 연계 진출
 - NextStar·Ultium CAM·EcoPro 등 대형 투자 프로젝트는 보조금·세제와 연계되어 추진되므로, 공급사·합작 파트너·기술 제공자 형태의 진입 전략 유효
- 정부 지원 활용을 통한 비용 절감 및 현지화 전략
 - EV·청정제조 ITC, ZEVIP, ChargeON·魁벡 인프라 지원 등 연방·주정부 프로그램을 적극 활용하면 설비투자 및 운영비 절감과 함께 원산지 충족률 제고로 관세 리스크 완화 가능
- 규제 준수와 공급망 안정성 확보
 - USMCA와 미국발 관세 조치가 병존하는 환경에서 원산지 충족이 면세의 핵심 요건으로 작용
 - 이에 따라 단순 수출보다는 현지 합작·장기계약·원자재 내재화를 병행해 리스크를 최소화하고 시장 접근성을 확대하는 전략 필요

나. 에너지 및 인프라

□ 개요

- '2050 넷제로' 목표와 재생에너지·수소·원자력 3대 축 중심의 구조적 전환 국면 확립
 - '25년 재생에너지 약 70%·비온실가스(수력·원자력·풍력·태양광 등) 전원 약 82% 달성을 따른 OECD 최상위권 수준의 청정 전력 비중 유지
 - 전환 가속에 따른 송전망 보강·그리드 안정화·노후 설비 교체의 동시 확대와 전력 기자재 수요 상승 압력 강화
- 연방 '청정경제 패키지' 및 투자 세액공제(청정전력·청정기술·제조·수소) 연계의 인프라 투자 촉진 체계 구축
 - 변압기·개폐장치·케이블·변전설비·에너지저장장치(ESS) 중심의 핵심 품목 수요 증대와 안정성·신뢰도·사이버 보안 강화 기조 정착

※ 청정경제 패키지

- 청정전력·청정기술·제조(배터리·EV 공급망)·수소·CCUS(탄소 포집·활용·저장) 등 6대 분야에 환급형 투자세액공제(대부분 30%, 수소 15~40%)를 제공, 민간 설비투자를 유도하는 인센티브 뚫음
- '23~'34년 적용을 전제로 기업 투자 확실성을 높여 전력망·제조 생태계 유치와 넷제로 전환을 동시에 추진하는 정책 프레임워크

- 주요 수요처와 발주 구조, '유틸리티·전력운영기관·EPC(설계·조달·시공)' 중심 다종 조달 생태계 형성
 - 장기 전력계획·송배전 투자계획 연동의 단계별 조달과 사양 표준화·현지화 요구 동시 심화

□ 현지 산업 규모

- 신규 발전 투자 대비 송·변전망 보강 중심의 투자 배치, 계통 효율화 및 복원력 제고 지향
 - 대형 원전 개보수와 소형모듈원전(SMR) 병행 추진, 기저 전원 유지와 계통 유연성 확보를 동시에 추구하는 '투트랙(Dual-track)' 전략 집중
 - 에너지 효율 규정 강화에 따른 고효율 변압기·개폐기 교체 수요 확대, 노후 자산 교체 수요의 구조적 증가 지속
 - 대도시권 부하 증가와 데이터센터 확대로 인한 배전설비 신증설 요구와 전력품질 개선 과제 상시화
- 시장 핵심 판단 기준으로서 '납기·인증·서비스'의 삼각 요건 부각
 - 납기 단축, 현지 인증 충족, 설치·유지보수 체계 구비 여부가 입찰 경쟁력의 핵심 요인으로 고착화되는 추세
 - 총보유비용(TCO, Total Cost of Ownership) 절감 제안과 장기 서비스 계약 선호에 따른 조달 기준의 안정성·리스크 분산 중시 경향 강화

□ 최근 동향

- 동서 전력망(East-West Grid) 연계 강화와 지역 간 장거리 송전 프로젝트 확대에 따른 주간 협력 제도화 추세 가속
 - 대서양 연안-魁北克-온타리오-魁北克 연계 심화에 따른 장거리 송전 인프라 확충 필요성 부각
- 재생에너지 연계 확대와 스마트그리드 확산에 따른 계통 운영 고도화 수요 증대
 - 풍력·태양광 확대 대응을 위한 배전 자동화·통신 인프라 보강과 실시간 모니터링·원격제어 수요 증폭
- 수소·원전 중심의 기저 전원 보강에 따른 계통 안정성 제고와 온실가스 감축 병행 추진
 - 수소 생산·운송 시범사업 및 원전 현대화 동반 진전에 따른 변전·계측·안전 설비 교체·증설 모멘텀 확장

□ 현지 주요 기업과 생태계

- 글로벌 메이저와 로컬 제조거점의 보완적 분업 구조 정착
 - ABB·Hitachi Energy·GE Vernova가 변전·보호·송배전 솔루션에서 기술·표준·안전·사이버 보안 요구를 선도
 - Hammond Power Solutions·S&C Electric·Nexans·Prysmian 등 현지 제조·서비스 거점의 신속 대응력 및 예비부품·현장 서비스 차별화 강화
 - Hydro-Québec·IESO·BC Hydro·NB Power 등 공기업 중심 수요기관 구조와 규제 프레임워크 연동, 중장기 전력·송배전 투자계획에 맞춘 단계별 조달과 표준화·현지화 요구 고착화

전력 기자재 관련 주요 프로젝트

프로젝트명	지역	투자 규모	핵심 수요 품목	진행 상태
Maritime Grid Modernization	PEI·NS·NB	1,600만 캐나다 달러	스마트 계량·배전 자동화·통신 설비	단계적 실행
Atlantic Loop (수정 구상)	魁北克-대서양권	N/A	장거리 송전, HV 케이블·대용량 변압기 구간별 설계·협의	
ON-QC 연계 강화	온타리오·魁北克	600MW급 스왑	변전·보호 설비 업그레이드	운영 개시·연장 옵션
Darlington SMR	온타리오	약 209억 캐나다 달러	변전·계측·안전 설비, 특고압 케이블	단계별 구축
Bruce 리퍼브	온타리오	약 130억 캐나다 달러	대용량 변압기·차단기·제어 설비	순차 추진

자료: 캐나다 연방정부(‘25년 9월)

- 프로젝트 특성상 유ти리티·전력운영기관 발주 → EPC/시스템 통합 → 주요 OEM·현지 제조 파트너 → 설치·시운전·O&M(운영·유지보수)의 다종 구조가 일반적이며, 사양 표준화와 현지 조달 비중을 충족 하는 공급 역량이 수주 경쟁력의 핵심으로 작동

□ (우리 기업 협업 수요)

- 제품·솔루션 제안의 성능·납기·서비스 균형 전략 강조
 - 변압기 분야의 고효율·저손실 모델과 모듈러 설계 결합, 장기 보증·예방 정비 패키지 동시 제안 확대
 - 개폐·보호 분야의 재폐로 차단기·리클로저 및 디지털 보호장치 통합, 원격제어·상태감시 지원 솔루션 확장
 - 케이블·액세서리 분야의 HV(고전압)·MV(중전압) 케이블과 조인트·터미네이션 번들, 현장 시공 가이드·교육 지원 포함 제안 심화
 - ESS·계통관리 분야의 배전망용 ESS·감시·원격제어·수요관리 연계, 계통 유연성 제고 패키지 강화
- 사업·운영 측면의 현지화·파트너십 동시 추진 필요
 - 현지 인증·설치 감독·유지보수 계약·부품 창고 운영을 아우르는 일괄 제공 패키지 도입 확대
 - EPC·유ти리티와의 초기 사양 공동 설계 및 파일럿 도입에 따른 실증 기반 단계 확장 로드맵 구축

□ 정책·규제 체크리스트

- 인센티브 적용 가능성에 대한 사전 검토를 통해 재무 효율성 제고 우선 고려
 - 청정전력·청정기술·제조·수소 투자 세액공제 적용 가능성 사전 판정 체계화
- 규정·코드 준수의 사전 대응 체계 고도화
 - 에너지 효율 규정 및 변압기 효율 기준(예시 : CSA C802 계열) 충족 절차 표준화
 - 전기설비 기준(CEC) 및 주정부 시행일 캘린더링, 설계·시공·검사 단계별 준수 체크리스트 정착
 - 계통 신뢰도·사이버 보안 요구(NERC(북미전력신뢰성공사)·NPCC(동북부전력조정위원회), CIP 등) 반영 운영·유지 보안 통제 체계 강화
- 조달·지역 협력의 사회적 수용성·일정 관리 병행 전략 확립
 - 공공조달 현지화 요구 및 원주민·지역사회 파트너십 요건 반영, 입찰 가점 요소 극대화
 - 환경영향평가·접속 신청·공사 허가 등 절차 관리와 일정·리스크 완화 계획 선제 수립

□ 향후 전망·기회·리스크

- (전망) 전력 인프라의 장기 확충 기조와 수요의 구조적 지속
 - 송변전망 보강·원전 리라이프·분산형 자원 확대에 따른 전력 기자재 수요의 장기 증가 지속

- 데이터센터 확장·전기화 진전에 따른 배전 설비 업그레이드와 전력품질 개선 요구 상시화
- (기회) 번들 제안과 인센티브 결합의 경쟁우위
 - '납기 단축+현지 인증+장기 유지보수 서비스' 결합형 번들 제안이 주요 발주처의 선호 요건으로 부상하면서, 공급업체의 차별화 경쟁력 강화 요인으로 작용
 - 투자 세액공제 연계의 총비용(TCO) 절감 효과와 공공조달 접근성 개선 확대
 - 한국-캐나다 FTA·CPTPP 활용의 관세·원산지 이점 및 공급망 편입 가속
- (리스크) 공급망·규정·인허가의 삼중 관리 과제
 - 글로벌 공급망 병목, 원자재·환율 변동에 따른 가격·납기 불확실성 증대
 - 규정·코드 업데이트에 따른 추가 테스트·인증 비용 부담 상승
 - 대형 프로젝트 인허가·환경심사 지연에 따른 일정 리스크 상존

다. 소비재(K-푸드·뷰티)

□ 개요

- 캐나다 소비재 시장은 인구 증가, 다문화 사회 특성, 이민자 유입에 힘입어 안정적인 성장세를 지속
 - '25년 기준 인구 4,200만 명, 이민자 비중 23%로 다양한 식품·뷰티 수요 형성
 - 아시아계 인구 19%, 한국·중국·필리핀 등 출신 소비자의 본국 소비재 선호 강세
- 캐나다는 가계 소비가 GDP의 절반 이상을 차지하는 내수 중심형 경제 구조로, 소비재 산업은 경기 변동에 대한 내성이 높고 안정적 수요 기반을 유지하는 특징을 가짐
 - '24년 기준 캐나다 소비재(식품·음료, 개인용품, 화장품 등) 수입액은 850억 캐나다 달러를 상회하며, 연평균 6~7%대 성장
 - 특히 한국산 식품·화장품은 'K-콘텐츠'와 결합해 빠른 속도로 시장 점유율을 확대 중
- 정부는 소비 안정화 정책(세금 감면·환급, 탄소세 폐지)과 동시에 식품 안전·화장품 성분 규제 강화를 병행, 신뢰성 높은 소비재 시장 환경 조성

□ 최근 동향

- (K-푸드)
 - 2025년 NielsenIQ 조사에 따르면, 캐나다 소비자의 64%는 '건강·영양'을, 48%는 '가성비'를 구매의 핵심 기준으로 꼽음
 - '24~'25년 아시아 식품 수입액은 연평균 10% 이상 증가, K-푸드는 전년 대비 15% 이상 성장하며 두드러진 수요 확대
 - 라면·김치·소스·스낵·즉석식품이 주력 품목이며, 토론토·밴쿠버 등 대도시의 Loblaws·Sobeys·

Walmart Canada 등 대형 마트에서 K-푸드 전용 코너 운영 사례 증가

- '25년 연방정부의 GST(Goods and Services Tax), HST(Harmonized Sales Tax) 한시적 면세 조치로 생활필수품 가격 부담이 완화되어 아시아 식품 판매 활성화
- 현지 가공·포장 투자(예시 : 한국식 김치·소스 현지 생산) 확산으로 물류비 절감과 소비자 접근성 강화

캐나다 아시아 식품·K-푸드 수입액 추이

(단위: 캐나다 달러)

구분	2023년 수입액	2024년 수입액	증감률
아시아 식품 전체	34억	37억	+8.8%
한국 식품(K-푸드)	4.8억	5.6억	+16.7%
주요 품목(라면·김치 등)	2.9억	3.5억	+20.7%

자료: 캐나다 통계청('25년 9월)

• (K-뷰티)

- '24년 캐나다 뷰티·개인관리 시장 규모는 124억 캐나다 달러로, '28년까지 연평균 5% 성장 전망 (캐나다 보건부, '25년 9월)
- K-뷰티는 비건·천연성분·저자극 포뮬러를 강점으로 Clean Beauty·Eco-friendly Packaging 트렌드와 부합
- Shoppers Drug Mart, Sephora Canada 등 오프라인 대형 유통망 입점 확대, Amazon.ca·Well.ca 등 온라인 판매도 급증
- SNS·인플루언서·K-콘텐츠 결합으로 젊은(MZ세대) 소비층 확대
- 캐나다 중앙은행(BOC)은 가계부채 부담으로 전반적인 둔화를 경고했으나, 뷰티·헬스케어 소비는 'Self-care 소비'로 경기 방어적 성격 강화

캐나다 뷰티와 K-뷰티 시장 규모 및 성장을

(단위: 캐나다 달러)

구분	2023년 시장규모	2024년 시장규모	CAGR(2024~2028년)
뷰티 전체	118억	124억	5.0%
스킨케어	42억	46억	6.3%
메이크업	29억	30억	4.1%
K-Beauty	7.2억	8.6억	8.9%

자료: 캐나다 통계청('25년 9월)

□ 정부 정책 및 규제

- (소비자 지원정책)
 - '24년 11월 발표된 63억 캐나다 달러 지원책 : 1,870만 명 대상 250 캐나다 달러 환급 + 생활필수품 GST·HST 면세
 - '25년 4월 1일부로 소비자 탄소세 폐지 → 유통·물류 비용 절감, 수입 식품·화장품 가격 안정화 기여
- (식품 규제)
 - 캐나다 식품검사청은 '캐나다 안전식품규정(SFCR, Safe Food for Canadians Regulations)'을 통해 모든 수입 가공식품에 대해 안전성·위생 기준을 일괄 적용
 - 알레르기 유발 물질, 나트륨·당류 표시 강화 등 건강식품 수입 확대에 유리한 환경 조성
- (뷰티 규제)
 - Health Canada는 화장품 원료 제한 목록(Cosmetic Ingredient Hotlist)을 매년 개정하고 있으며, K-뷰티 제품은 비교적 적은 유해 성분과 천연 성분 원료 기반으로 진입장벽이 낮은 편
 - '25년부터 '투명 라벨링 정책(Truth in Advertising)'이 강화되어 성분·효능 표시의 정확성 요구
- (통상·무역정책)
 - '25년 6월 발효된 Bill C-5(캐나다 경제통합·자립 법안)는 국내외 산업 통합 및 승인 절차 단축 명시
 - 한국-캐나다 FTA, CPTPP 등 다자 무역협정은 K-푸드·K-뷰티 산업에서 무관세 혜택을 확보하는 중요한 수단으로 작용

□ 시사점

- K-푸드 전략
 - 건강·친환경 가치가 중시되는 캐나다 소비 트렌드에 따라, 프리미엄 포지셔닝과 기능성 중심의 제품 라인업이 효과적
 - 라면·김치·소스류 등 인지도 높은 품목은 현지 가공·포장라인 구축을 통한 물류비 절감 및 공급 안정화 전략이 필요
 - CFIA(캐나다 식품검사청)의 알레르겐·영양성분 표시 강화 정책에 부합하도록 '저당·저나트륨·글루텐 프리'·'알레르기 프리' 제품군 확대가 요구됨
 - Loblaw, Costco, Sobeys, Metro 등 대형 유통망 및 Amazon, Walmart.ca 등 온라인 플랫폼과의 공동 마케팅·PB(자체 브랜드) 입점 협력이 소비자 접근성 제고에 효과적
- K-뷰티 전략
 - Clean Beauty·Eco Packaging 트렌드가 뚜렷해지면서, 비건 인증·친환경 포장재·재활용 용기 도입이 브랜드 차별화의 핵심 요소로 부상

- 캐나다 보건부의 Hotlist와 투명 라벨링 정책 강화에 대응해, 성분 안정성·효능 입증 데이터 중심의 제품 홍보 전략이 필요
- SNS·TikTok·Instagram 기반 디지털 마케팅 및 현지 인플루언서 협업을 통한 인지도 확장이 비용 효율적인 시장 진입 수단으로 평가됨
- 정책·제도 활용
 - '25년 4월 시행된 탄소세 일부 폐지와 생활필수품 GST·HST 면세 조치는 수입물류비·판매가 안정에 기여, 한국산 소비재의 가격 경쟁력 제고 기회로 작용
 - 한국-캐나다 FTA·CPTPP 등 다자 협정 네트워크를 활용하여 관세 절감 및 북미시장 내 공급망 편입 확대 도모 가능
 - Bill C-5는 수입 절차 간소화 및 승인 기간 단축을 통해 한국 기업의 인허가 접근성 향상에 긍정적으로 작용
- 종합
 - 캐나다의 소비 안정화 정책, 다문화 인구 구조, K-콘텐츠 확산이 K-푸드·K-뷰티 제품의 수요 기반을 강화
 - 이에 따라 우리 기업은 ①가성비+가치 조화, ②지속가능성·친환경 중심 제품 전략, ③현지 규제·유통망 적응력 확보의 삼각축을 중심으로 진출전략 설계 필요

라. 핵심광물·천연자원(LNG, 원유)

□ 개요

① 핵심광물

- 캐나다는 세계적인 자원부국으로, 원유(4위)·천연가스(5위), 리튬(6위)·코발트(3위)·구리(12위)·흑연(9위)·희토류 등 첨단산업 핵심광물 풍부하게 보유
 - 'Ring of Fire(온타리오 북부)' 지역은 니켈(1,600만 톤), 크롬(1억 톤), 희토류 등 전략 광물 집적 매장지
- 광물은 캐나다 수출의 핵심축으로, '24년 기준 광물·금속류 수출액은 1,530억 캐나다 달러(전체 수출의 21%)를 기록, 단일 산업군으로 최대 비중 차지
 - '23년 광물 생산 가치는 719억 캐나다 달러로, 전년(785억 캐나다 달러) 대비 소폭 감소했으나, '25년부터 리튬·니켈·코발트·흑연·희토류 중심의 신규 투자와 가공 프로젝트가 본격화되며 성장세 재개 전망
- 정부는 '핵심광물 슈퍼파워 전략'을 통해 채굴·가공·재활용 전 주기에 걸친 공급망 경쟁력 강화 추진
 - 핵심광물 전략을 바탕으로 리튬·흑연·니켈·코발트·구리·희토류 등 6대 광물을 우선 개발·가공 대상으로 지정

- '25년까지 Critical Minerals Infrastructure Fund(CMIF(핵심광물인프라기금), 15억 캐나다 달러) 및 Critical Minerals R&D Program(CMRDD(핵심광물 연구·개발·실증 프로그램), 1억 9,210만 캐나다 달러)을 통해 정제·재활용 설비 구축, 가공 기술 개발, 인프라 확충 지원

② 천연자원(LNG, 원유)

- 캐나다는 원유(세계 4위)·천연가스(세계 5위) 생산국으로, 오일·가스 시추 및 송유관 산업이 지난 5년간 15.2% 성장세 기록(StatCan, '25년 9월)
 - 특히, 서부 3개 주(BC, 앨버타, 서스캐처원)는 캐나다의 원유(93%) & 가스(99%) 생산의 거점으로, 주요 생산 설비와 파이프라인 등 수출·운송 인프라가 집중됨
 - 최근 TMX* 송유관('24년 5월)과 LNG Canada('25년 6월) 수출터미널 가동을 계기로 서부 에너지 공급망 인프라 강화, 해외 시장 다변화와 수출 확대 발판 마련
 - * TMX(Trans Mountain Expansion) : 기존 트랜스마운틴 송유관(앨버타 → BC 구간 1,150km) 3배 확장 사업
- 원유와 천연가스는 캐나다 전체 수출의 20.7%를 차지하는 대표 효자 품목이자, 對미 의존도가 가장 높은 품목
 - '24년 기준 원유·가스 수출액은 1,614억 캐나다 달러로, 캐나다 전체 수출(7,805억 캐나다 달러) 품목 중 최대 비중 차지

□ 최근 동향

① 핵심광물

- 캐나다 정부는 '24년 기준 34종의 핵심광물을 지정, 이 중 리튬·니켈·코발트·희토류 등 10여 종은 글로벌 상위 5대 생산국에 포함
 - (연방) CMIF와 CMRDD를 통해 다수의 타당성 조사·파일럿 프로젝트 지원 중

핵심광물	프로젝트명/지역	투자 규모 용량	주요 내용
리튬	E3 Lithium/앨버타	470만 캐나다 달러(CMIF 지원)	리튬 추출 프로젝트 인프라 타당성 검토
코발트	FNX Mining/온타리오	83만 캐나다 달러(CMIF 지원)	광산 전기화 및 BESS(배터리 에너지 저장 시스템) 구축 검토
구리	Green Bay/뉴펀들랜드	62만 캐나다 달러(CMIF 지원)	전력망 연결 및 도로 인프라 타당성 검토
흑연	Innova Hydrogen 흑연·수소 시연/앨버타	140만 캐나다 달러(CMRDD 지원)	메탄 열분해 기반 흑연·수소 생산 파일럿
희토류	Defense Metals Wicheeda REE 프로젝트/BC	85만 캐나다 달러(CMIF 지원)	희토류 광산 전력망 연결 타당성 검토

자료: 캐나다 천연자원부('25년 9월)

- (노바스코샤) '25년 우라늄·텔레륨·고순도 실리콘·은을 신규 핵심광물로 추가, 원자력·반도체·재생에너지 소재 수요 대응 기반 마련
- (온타리오·퀘벡) 리튬·코발트 정제소 확충(10억 캐나다 달러 투자) 및 온타리오에 연간 6,000톤 규모 희토류 재활용 플랜트 건설 추진
- (브리티시컬럼비아) 게르마늄 생산량을 '24년 대비 30% 확대, 연간 120톤 공급 체계 마련
- (국제 협력) '25년 8월, 독일과 핵심광물 정제·재활용 협력 MOU 체결, 리튬·니켈·구리·희토류 분야 공동 프로젝트 추진
- (지질 데이터·탐사 강화)
 - 연방은 핵심광물 지질·데이터 프로그램(CMGD, Critical Minerals Geoscience and Data Initiative)에 7,920만 캐나다 달러*를 배정하여 '27년까지 리튬·코발트·구리·흑연·희토류 등 핵심 광물 지질 데이터베이스와 예측 모델을 구축 중
 - * 이 중 5,400만 캐나다 달러는 NRCan 주도 탐사·R&D, 1,000만 캐나다 달러는 주정부·준주 공동 탐사 인프라 지원
 - 주정부와 원주민 공동 탐사사업에 추가 1,000만 캐나다 달러 지원하여, 신규 매장지 발굴과 조기 탐사 가속화 유도 전망
- ② 천연자원(LNG, 원유)
 - 카나 총리, 트럼프 고관세 정책과 보호무역주의 확산 속에서 에너지 주권과 무역 다변화 전략으로 '캐나다 에너지 슈퍼파워' 전략 천명
 - (에너지 주권 확립) 국내 에너지 생산·공급 능력 강화, 對미 의존도 축소를 통한 '국가 에너지 자립' 달성
 - (무역 다변화 추진) 對미 수출 구조 탈피를 위한 국가 인프라 확충, 아시아·유럽 시장과 연계할 에너지 수출 회랑 구축
 - (추진 전략) 이를 위해 6월 캐나다 경제통합·자립법안(Bill C-5)을 수립하고 2025년까지 범국가 전략 프로젝트를 선정, 신속 승인 체계로 착수 예정
 - (우리 기업 협력 분야) 캐나다 에너지·공급망 건설 박차, 한국 인프라 시장 진입 기회
 - (연방정부) △ LNG 등 에너지·자원 기반 수출 확대, △ 탄소중립 전환 프로젝트 추진, △ 핵심광물 수출 인프라 구축 등을 전략 분야로 설정
 - (앨버타주) 연방정부에 탄소중립 연계한 초대형 에너지 인프라 건설 사업을 제안하며 서부 송유관 건설 구상 본격화

※ 서부 송유관 건설 계획

- (1안) 앨버타 유전 → BC 서부 해안(Prince Rupert 항)까지 100만 배럴/일 규모 송유관 건설
- (2안)* ①앨버타 유전 → 북부 해안(누나부트 Grays Bay, 또는 매니토바 Churchill Port) ②앨버타 유전 → 동부 해안(온타리오, 퀘벡 또는 뉴브런즈윅)
 - * '25년 10월 기준, 1안 사업으로 추진 방향을 확정하고, 현재 민간 송유관 운영사 3개사와 협의 중임. 내년 봄 연방정부 컨트롤타워인 Major Projects Office에 제안서를 제출할 예정이며, 이르면 내년 상반기 중 국가 재건 프로젝트 선정 여부가 결정될 것으로 예상

□ 시사점

① 핵심광물

- 정책·재정 인센티브 적극 활용을 통한 초기 비용 절감 및 조기 시장 진입 필요
 - 연방 차원의 CMIF, CMRDD, CMGDF뿐 아니라 주정부의 지원책(온타리오 Critical Minerals Processing Fund 5억 캐나다 달러, 퀘벡 물류 인프라 투자 등) 함께 활용 필요
- 원주민과의 조기 파트너십 확보가 안정적 사업 운영의 핵심
 - 연방정부는 신규 광물 프로젝트에 원주민 참여를 의무화, 원주민 천연자원 파트너십 프로그램 (INRP, Indigenous Natural Resource Partnerships, 2,500만 캐나다 달러) 등 제도적 장치를 통해 참여를 보장

② 천연자원(LNG, 원유)

- 우리 기업은 단순 기자재 외에, 신재생·CCUS·SMR·LNG 수출 설비, 전력망, 인프라 건설 등으로 진출 영역 다각화 필요
 - 연방정부, '에너지 자립 달성'을 목표로 그린·전통 에너지 및 인프라 확장을 아우르는 '포괄적 에너지 사업' 추진, 다양한 에너지 인프라 분야 진출 기회 다대
- 원주민과 조기 동반성장 파트너십 통해 미래 안정적인 사업 운영 도모 가능
 - '원주민-민관 에너지 공동사업 추진'은 카니 신정부의 5대 정책과제 중 하나로, 원주민 참여 시 정부 사업승인 가능성 높이고 안정적 장기 사업 운영 가능

마. 건설·프로젝트

□ 개요

① 건설

- 캐나다 건설 산업은 국가 경제 성장과 지역 균형 발전의 핵심 기반으로, 교통·에너지·운송·주택 등 전방위 인프라 수요를 충족하는 전략산업

- '24년 시장 규모는 약 3,829억 캐나다 달러, '25년에는 약 4,002억 캐나다 달러로 확대될 전망이며, '25년 성장률은 2.6%로 반등 예상
- 특히 대중교통·에너지·운송 인프라 부문에서 신규 착공이 집중되며, 고금리로 둔화된 주택 건설 역시 연방정부의 공급 확대 정책에 힘입어 장기 회복세 진입 전망
- 병원·캠퍼스형 빌딩, 수력·원자력 설비, 항만·교량·고속도로뿐 아니라 주택 인프라 공급 확대도 주요 축으로 부상

② 프로젝트

- '2025년 국가 100대 프로젝트' 총 사업 규모는 전년 대비 2.7% 증가, 역대 최초 3,000억 캐나다 달러 돌파
 - '25년 100대 인프라 사업 중 대중교통, 에너지, 빌딩, 운송 부문에 전체 투자의 88%가 투입
 - 지역별로는 온타리오(1,655억 캐나다 달러), BC(700억 캐나다 달러), 케벡(440억 캐나다 달러), 앨버타(117억 캐나다 달러) 순

'25년 캐나다 Top 100 인프라 건설사업 추진 현황

구분	BC	앨버타	서스캐처원	온타리오	퀘벡	기타	(단위: 건)
대중교통	2	2	-	16	4	-	1,210억
빌딩	8	2	1	15	5	3	612억
에너지	2	-	1	4	2	-	470억
운송	5	2	-	2	9	-	350억
기타	5	2	-	5	-	3	360억
규모	700억	117억	17.5억	1654.8억	440억	72.7억	3,002억

자료: 100 Canada's Biggest Infrastructure Projects 보고서('25년)

□ 최근 동향

① 건설

- (디지털·저탄소 전환)
 - NRC(캐나다 국립연구위원회) 주도 'Platform to Decarbonize Construction Sector at Scale'은 '23~'29년 추진되는 장기 사업으로, 저탄소 자재·모듈러·프리팹 기술·디지털 공정관리 확산을 목표로 함
 - 연방정부의 Green Building Strategy('23~'30년) 이행에 따라, 2030년까지 신규 건물의 제로 에너지화(Net-Zero Emission)를 단계적으로 의무화할 계획

- (주택 공급)

- 신규 주택 착공은 고금리와 자재비 상승으로 둔화되었으나, 연방정부는 '30년까지 약 350만 호 공급 목표를 유지하며 주택난 해소에 총력'
- 이를 위해 Housing Accelerator Fund(40억 캐나다 달러)가 본격 집행되어, 지방정부와 협력해 인허가 단축·신규 택지 개발을 지원 중
- 연방 Canada Housing Infrastructure Fund(CHIF)를 통해 공공주택·임대주택 개발에도 재정 투입

② 프로젝트

- 미국과의 무역 갈등 속에서 교역 루트 다변화와 저탄소 발전 인프라 확충을 위한 운송·에너지 부문 투자 확대
 - 운송 부문은 고속도로(11건), 교량(4건), 항만(3건) 등 총 18건으로, 서부·대서양 연안을 통한 새로운 아시아·유럽 교역로 확대 목적인 인프라 투자 집중
 - 에너지 부문은 수력(4건), 원자력(2건), 송전(2건), 천연가스(1건) 등 총 9건이며, 저탄소 발전설비 구축 투자 지속

'25년 캐나다 운송·에너지 부문 투자 현황

부문	세부 항목	사업 수	규모(캐나다 달러)
운송	고속도로(Highway)	11	174억
	교량(Bridge)	4	127억
	항만(Port)	3	49억
	합계	18	350억
에너지	수력발전(Hydroelectric)	4	183억
	송전(Transmission)	2	21억
	원자력(Nuclear)	2	258억
	천연가스(Natural Gas)	1	8억
	합계	9	470억

자료: 100 Canada's Biggest Infrastructure Projects 보고서('25년)

- (우리 기업 협력 분야) '25년 하반기 이후 Building Canada Act 시행에 따른 대규모 인프라 사업 추진 본격화로 에너지, 인프라, 광물, 교통, 전력망 등 국가 재건 프로젝트에서 한국 참여 기회
 - 캐나다 정부는 향후 5년간 국가재건 인프라 및 자원 개발 프로젝트에 약 150억 캐나다 달러를 배정하고, 민간 투자를 포함한 5,000억 캐나다 달러 규모 투자 계획(세부 내용은 '25년 하반기 예산안 통해 발표 예정)

- 캐나다 에너지부 장관(Tim Hodgson), “올가을 주요 인프라 프로젝트(Major Infrastructure Project) 선정 결과 발표” 시사(8월 20일), 국가재건 대형 프로젝트 추진 임박 공식화
- 하반기 예산 편성 및 ‘주요 인프라 프로젝트’ 1차 선정 발표를 계기로 캐나다 국가재건 사업 본격화 시, 에너지·운송·전력·광물 개발 협력 기회 전망

□ 정책·제도 변화

- 인프라·주택 재원 및 지원 프레임워크
 - Investing in Canada Plan(IICP), Canada Housing Infrastructure Fund(CHIF, 60억 캐나다 달러) 등 기존 프로그램을 통해 지방정부·공공기관의 프로젝트 자금 지원
 - ’25~’26년 연방 예산(4,869억 캐나다 달러) 중 상당 부분을 인프라·주택·교통 부문에 배정
 - Indigenous Loan Guarantee Program(ILGP, 최대 50억 캐나다 달러) 시행으로 원주민 공동 투자·지분 참여 제도화

□ 시사점

① 건설

- 정책·재정 인센티브 적극 활용 필요
 - Bill C-5, Building Canada Act, CIB, CHIF, Green Building Strategy 등 연방·주정부 지원제도를 활용하면 초기 투자비용을 절감하고 초기 공급망 편입 가능
 - 특히 인프라·주택·에너지 프로젝트는 정부 보조금·금융 지원과 연계될 경우 안정성과 수익성이 동시에 제고
- 첨단 기술 기반의 진출 영역 다각화 필요
 - 단순 기자재 공급을 넘어 디지털 건설·저탄소 자재·모듈러 건축·스마트 인프라 솔루션 분야에서 협력 기회 확대
 - 병원·캠퍼스형 빌딩, 스마트빌딩 솔루션, 저탄소 건축자재, 공공·임대주택 기자재 및 모듈러 주택 건설 기술이 대표적 유망 분야

② 프로젝트

- 사업 리스크 최소화를 위한 현지 파트너십 기반의 ‘디리스킹(De-risking)’ 접근 필요
 - 정부의 ‘Building Canada Act’ 법안 통과를 두고 일부 원주민 단체가 반발을 제기하는 등, 현지 대형 프로젝트 특성상 △ 사업 지연, △ 숙련 인력 부족, △ 원주민 반발 등 잠재 리스크 내재
 - 이에 우리 기업은 대형 인프라 프로젝트 참여 시, 초기 단계부터 현지 파트너십을 통해 리스크를 상쇄하고, 인력 양성·원주민 협력 등 안정적이고 지속가능한 진출 기반 확보 필요

- 캐나다 내 Building Canada Act 법안에 대한 비판 여론(The Guardian, '25년 7월)
 - (환경·시민단체) “민주주의와 과학적 판단, 원주민 권리를 심각하게 훼손”
 - (원주민) “사전 협의 없이 추진된 점에 분노”, 대규모 집회 개최

바. 첨단 제조·방산

□ 개요

- 캐나다는 첨단 제조(Advanced Manufacturing)와 방위 산업(Defence Industry)을 국가 전략산업으로 지정하고, 정책·재정적 지원을 통해 글로벌 경쟁력 강화를 추진
 - 첨단 제조업은 GDP의 약 10%를 차지하며, 160만 명 이상의 고용을 창출하는 주력 산업으로 성장
 - 온타리오·魁벡 지역의 자동차·항공 제조 기반 위에 AI, 로봇, 3D프린팅, 첨단 소재 기술을 접목해 차세대 고부가가치 산업으로 전환
- 첨단 제조는 NGen(Next Generation Manufacturing Canada, 차세대 캐나다 제조) 클러스터와 Strategic Innovation Fund(SIF, 전략적 혁신 기금)를 중심으로 로봇 자동화, 스마트팩토리, 첨단소재 연구개발을 지원하고 있으며, 정부는 이를 차세대 성장 동력으로 규정
- 방위 산업은 GDP 2% 목표 조기 달성과 군 장비 현대화, 북극 안보 강화에 맞춰 예산과 프로젝트 규모 확대
 - 연방정부는 '25~'26년 회계연도에 GDP 대비 2% 달성을 공식화하고, 부처 간 방위 관련 투자(1억 3,500만 캐나다 달러 포함)를 발표
 - NATO(북대서양조약기구)는 '25년 동맹국 전원이 2% 목표를 충족 또는 초과할 것으로 전망하며, 캐나다도 이에 부합하는 지출 궤적을 제시
 - '25~'26년 회계연도 국방 예산은 625억 캐나다 달러로 전년 대비 9% 증가했으며, 정부는 '35년까지 GDP 대비 5%까지 국방비를 확대하는 장기 계획을 발표

□ 최근 동향

- 첨단 제조
 - (혁신 클러스터) '25년 기준 270여 개 프로젝트에 5억 캐나다 달러 이상이 투자되며, 디지털 트윈, AI 기반 예지정비, 전기차 배터리 공정, 바이오 제조 자동화 등 첨단 과제 진행
 - 온타리오 해밀턴에 스마트팩토리 시범단지 조성, 로봇·센서·소재 기업 50여 개사가 참여해 디지털 전환 테스트베드로 기능
 - (항공·자동차) 온타리오 원저·오샤와는 전기차 배터리 클러스터로 성장,魁벡 몬트리올은 Bombardier·Pratt & Whitney Canada 중심의 항공기 엔진·복합소재 연구 허브로 확산

- (AI·로봇 융합) Siemens, ABB, GE 등 글로벌 기업이 현지 R&D 센터를 확장하며 캐나다 스타트업과 자율로봇, 스마트 생산제어 솔루션 공동 개발
- (3D프린팅·첨단소재) NRC 주도의 Advanced Manufacturing Program을 통해 티타늄·탄소복합 소재·세라믹 기반 3D프린팅 기술이 상용화 단계 진입
- 방위 산업
 - (해군) '국가선박건조전략'에 따라 River-class 구축함 15척(약 840억 캐나다 달러) 건조 추진, 밴쿠버·핼리팩스 조선소 주도
 - (공군) F-35 전투기 88대(190억 캐나다 달러) 도입 계약 본격화, UAV(무인항공기)·초음속 요격기 연구 병행 추진
 - (육군) 장갑차·전술차량 2,000여 대 교체 계획, Rosheil·GDLS Canada 주도 공급망 확대
 - (북극 안보) NORAD(북미항공우주방위사령부)와 협력해 레이더망, 위성 감시체계, 드론 기지 구축에 100억 캐나다 달러 이상 투자, 북극 항로 개방 대비 전략적 거점 강화
 - (수출·협력) Rosheil, CAE, GDLS Canada가 NATO 공동조달·EU·아시아 조달시장 진출 확대, 미국 중심 구조에서 다변화

'25년 첨단 제조·방위 프로젝트 현황 요약

분야	프로젝트	규모(캐나다 달러)	주요 지역
해군	NSS 함정 현대화(예시 : 대형 수상전력)	(프로젝트별 상이)	BC·NS
공군	F-35 전투기 88대	190억	전국
육군	전술차량·대드론 등 현대화	(연차별 집행)	ON·QC 등
북극 안보	NORAD 현대화(레이더·UAV·C2)	(다년)	YT·NU·NT
첨단 제조	NGen 스마트 제조 과제	(클러스터)	ON·QC
3D프린팅	첨단소재 상용화(R&D)	(SIF/클러스터)	QC·ON

자료: Government of Canada, NRC(캐나다 국립연구위원회), DND(캐나다 국방부), ISED(혁신·과학·경제개발부)('25년)

□ 정책·제도 변화

- 첨단 제조 혁신 로드맵
 - NGen 클러스터 지원을 2030년까지 연장하고, SIF(전략적 혁신 기금)를 개편해 방산·첨단소재·AI 공정 지원 강화
 - 방산·첨단소재·AI 제조 공정을 우선 지원 분야로 지정
 - 로봇·3D프린팅·디지털 전환 중심의 상용화·스케일업 과제 확대, 바이오·청정제조 등으로 영역 확장
 - 기술대학·폴리텍과 협력해 매년 5,000명 이상의 고급 제조 인력 양성

- 방위투자전략
 - GDP 2% 달성을 공식화하고 부처 간 방위 관련 투자(1억 3,500만 캐나다 달러)를 포함해 인력·인프라·디지털·북극 감시 역량 강화를 명시
 - 조달·사업 착수 신속화를 위한 제도 정비와 함께, 산업·지역사회 편익을 고려한 가치 기반 조달 (Value Proposition) 정책 병행
- 국제 협력 확대
 - EU, 호주, 일본과 방산 협력 MOU 체결, 공동 개발·조달을 추진 중임
 - NATO 공동 입찰 참여 기회를 확대하며 글로벌 방산 공급망 연계성을 강화함

□ 시사점

- 시장 진출 기회 확대
 - (첨단 제조) 전기차·항공 중심의 스마트팩토리, 공정 자동화, 3D프린팅·첨단소재 상용화 과제가 늘며, 클러스터·SIF 과제와 연계한 진출 기회 증가
 - (방산) 북극·원거리 감시(레이더·위성·드론), 디지털 C2, 사이버방어, 대드론 체계 등 수요가 구조적으로 확대(NORAD 현대화, DND 디지털 역량 강화)
- 현지화·파트너십 필수
 - (첨단 제조) NGen·대학·연구기관과의 컨소시엄 방식 참여가 효과적이며, 상업화 단계에서의 초기 매칭이 중요
 - (방산) 가치 기반 조달 정책과 캐나다 국내 기여 요구가 강화되어 현지 기업·커뮤니티와의 JV(합작투자)·공동 생산·기술이전 모델이 경쟁력의 핵심
- 정책 인센티브 활용
 - SIF, NRC 프로그램, 클러스터 보조금 등 연방 프로그램을 활용하면 초기 비용 절감 및 레퍼런스 확보가 가능
 - 국방 관련 디지털·북극 감시 과제에 정부 재원이 배정되는 만큼 연계 과제 탐색이 유효
- 경쟁전략
 - 단순 부품 공급보다 AI 기반 스마트 제조, 센서·레이더, C2·사이버보안 등 기술을 결합한 솔루션형 제안이 유리
 - 중장기적으로 북극 안보-NATO 공동 조달·군 현대화 3축에 맞춘 포트폴리오 구축이 필요
- 우리 기업 협력 분야
 - (첨단 제조) 배터리 전극·분리막·바인더 등 핵심 소재와 고정밀 로봇·AGV(무인자동운반차), 디지털 트윈·MES(제조실행시스템)·SCADA(감시 제어 및 데이터 수집) 등 스마트공정 솔루션, 금속·고분자 3D프린팅 소재, 공정 데이터 분석·예지정비 분야

II. 시장 분석

- (방산) UAV 부품·지상통제 시스템, 레이더·EO(전자광학)·IR(적외선) 센서 모듈, 사이버보안·암호·제로트러스트 기술, C-UAS(드론 대응체계), 함정 전자전·전투체계 연동, 전술차량용 서스펜션·전장전자 등 국방 현대화 및 북극 안보 강화 관련 분야
- (공통) SIF·클러스터 과제 컨소시엄 참여, 원주민·중견기업과의 JV 설립을 통한 가치 기반 조달
극대화, NRC·대학과의 공동 R&D를 통한 기술성숙도(TRL) 제고가 유효한 진출전략

3. 협력 기회

가. 통상·G2G

□ (통상) 한국-캐나다 FTA 활용한 ‘미국 대체 소싱’ 판로 확대 기회 다대

- (현황) 한국-캐나다, 2015년 FTA 체결 이후 교역량이 2배 가까이 증가하며 제조기술(한국)-천연자원(캐나다) 기반의 상호보완적 교역 구조를 가진 이상적 FTA 파트너로 자리매김
 - ’24년 기준 한국-캐나다 상품 교역액은 172억 달러(한국 기준 : 수출 103억 달러, 수입 69억 달러)로, 캐나다는 우리의 14번째 교역 파트너(캐나다 관점에서 한국은 7번째 교역국)
 - 한국과 캐나다의 상호 수출 구조는 ‘제조·테크 vs. 자원·에너지’라는 비교우위가 정교하게 맞물린 형태로 양국 간 교역 규모가 꾸준히 증가

- (한국) 자동차, 철강, 기계, 전자 등 완성품·중간재 중심의 공업품을 캐나다에 공급
- (캐나다) 에너지, 광물, 펄프, 식품 등 원자재·기초 소재를 한국에 수출

- (유망 품목) 미국발 통상 조치에 대한 대응으로 캐나다 현지의 소싱 다변화 수요가 확대되는 상황에서, 한국산 중간재·완제품의 ‘미국 대체 소싱’ 판로 확대 가능
 - FTA 무관세와 고품질, 공급망 안정을 강점으로 현지 주요 유통채널과 제조기업, 조립역량을 갖춘 전문 딜러·서비스업체를 대상으로 신시장 진출 추진
 - 아울러 핵심광물 등 캐나다 자원과 연계한 부품·소재·완제품 직수출 또는 현지 조립공장 설립과 같은 혼합 모델을 통해 한국-캐나다 FTA + USMCA 무관세 효과를 극대화하고, 캐나다를 북미 시장 진출의 전략적 교두보로 활용 가능

‘25년 6월 누적 기준 캐나다對세계 수출입 추이

미국		멕시코		한국		아시아	
수입	수출	수입	수출	수입	수출	수입	수출
▼ 2%	▲ 0.2%	▲ 7%	▼ 1%	▲ 5%	▼ 4%	▲ 11%	▲ 3%
중남미		중동		유럽		기타	
수입	수출	수입	수출	수입	수출	수입	수출
▲ 20%	▲ 10%	▲ 20%	▲ 6%	▲ 9%	▲ 27%	▲ 30%	▲ 7%

자료: CBC News 보도(‘25년 8월 19일)



성공 사례(한국 중간재 생산 기업 캐나다 시장 판로 확대)

- 개요
 - 국내 콜라겐 펩타이드 기업, 미국 관세 불확실성 속 ‘대체 소싱’ 수요를 활용 캐나다 중간재 공급 시장 판로 확대
- 내용
 - 캐나다 현지 콜라겐 원제품 생산 기업에 원료를 공급하는 바이어의 對미 수입 축소에 따른 추가 수출 물량 확보
 - 캐나다-미국 관세 갈등에 따른 소싱 다변화 수요 확대, 한국-캐나다 FTA 무관세 혜택을 통한 가격 경쟁력 제고가 성공의 핵심
- 시사점
 - 한국-캐나다 FTA를 활용한 원료·중간재 분야 ‘미국 대체 소싱’ 판로 개척 성공 사례
 - 캐나다 내 건강기능식품·콜라겐 수요 성장에 따른 한국산 원료의 시장 확대 기반 마련

□ (G2G) 공급망 안정 + 에너지 전환 + 방산 협력 ‘패키지 논의’ 적기

- (현황) 캐나다, 對미 경제 의존 구조에서 벗어나기 위해 전방위적 G2G 협력을 추진하며, 무역·에너지·핵심광물·방산 분야에서 유럽과의 파트너십 강화 박차
 - 카니 총리, 6월 23일 EU와 ‘New EU-Canada Strategic Partnership of the Future’를 공식 발표하며, 무역, 에너지, 디지털 전환, 기후변화 대응 등 다양한 분야에서 협력 강화 선언
 - 또한 최근 스웨덴·핀란드와의 관계 강화를 위해 8월 ‘북극 쇄빙선 공동 건조 협정’을 체결하고, 앞서 5월에는 Saab 등 방산 기업과 제휴를 맺는 등 협력 범위 확대
- (협력 분야) 한국은 상호보완적 산업·교역 구조를 바탕으로 캐나다의 대외 협력 다변화 전략에서 아시아의 핵심 G2G 파트너로 자리 잡을 잠재력 보유
 - 한국은 ICT·자동차·조선·이차전지 등 첨단 제조 경쟁력을, 캐나다는 자원·에너지·핵심광물 강점을 보유하며 최근 전략적 파트너십 확장을 모색 중
 - 이러한 산업 구조의 상호보완성으로 양국의 G2G 협력 기반 강화, 핵심광물 및 배터리·전기차 공급망, 조선·해양·운송 인프라, 에너지 전환, 자원 개발 등에서 양국 간 협력 유망 전망
 - 또한 캐나다가 ’25년 GDP 대비 2% 수준의 방위비를 ’35년까지 5%로 증액 추진함에 따라 새로운 방위 전략 구상과 연계한 양국 간 방산 협력이 한층 확대될 것으로 기대



성공 사례 : 한국-캐나다 기후변화 공동 대응 노력

- 개요
 - 한국-캐나다 정부, 기후·환경 분야 공동 목표를 설정하고 제도·현장 협력을 통한 G2G 성공 사례 구축
- 내용
 - ’30년 40% 감축, ’50년 탄소중립 약속과 글로벌 생물 다양성·플라스틱 오염 대응 국제 협력 주도
 - 환경사무이사회·MOU·대사 대화 등 제도적 협력과 산불 대응·청정기술 협력 추진
- 시사점
 - 국제 규범 이행과 현장 대응을 결합한 포괄적 협력 모델 구축
 - 제도·위기·산업 협력 확대를 통한 신뢰 강화와 청정·저탄소 기술 분야 한국 기업 진출 기반 마련

나. 프로젝트(국가재건, Building Canada)

□ 캐나다, '탈(脫)미국 경제 자립은 선택 아닌 생존' 국가재건 프로젝트 추진 속도

- (현황) 카니 총리, 신정부 출범 직후 '국가재건 프로젝트' 추진 속도, '25년 하반기 범국가 대형 프로젝트 선정 결과 발표
 - 연방-주정부, 6월 고위급 회의 개최 후 4일 만에 '캐나다 경제통합·자립 법안(Bill C-5)' 발의 → 6월 20일 하원 심의 통과 → 7월 1일 발효 완료
 - 8월 말, 사업 수행을 전담할 연방 프로젝트 사무소(Major Project Office) 개설(8월 29일), 9월부터 '국가재건사업 리스트' 선정 결과 순차 발표 개시

※ 연방정부, 국가재건(Building Canada) 프로젝트 1차 명단 발표('25년 9월 11일)

- 에너지 LNG Canada 2단계 확장(LNG 처리시설 2기 추가, '30년대 초 완공 목표)
- 에너지 Darlington 신형 원전 프로젝트(북미 최초 SMR 원전 건설, '30년 완공 목표)
- 광물 McIlvenna Bay Foran 구리광산 개발(캐나다 최초 Net Zero 구리광산, '26년 생산 개시 목표)
- 광물 Red Chris 광산 확장(기준 광산 수명 10년 연장, '25년 말 사업 승인 추진)
- 물류 Contrecoeur 항 확장(컨테이너 처리 능력 40% 확대, '30년 완공 목표)

• (유망 프로젝트) 국가 미래 책임질 에너지·인프라·공급망 중심 전략 프로젝트 추진

- ① (에너지, 인프라) 에너지 안보·수출 기반 강화를 위해 회랑형 기반 시설, 탄소중립형 원유·가스, 핵심광물 수출 인프라를 전략 분야로 설정
 - 카니 총리, 미국 지향 수출 구조에서 탈피하기 위한 국가 인프라 확충 필요성을 역설하고 아시아·유럽 시장과 연계할 수출 회랑 구축 지원 계획 시사
 - 고속도로, 철도, 항만, 공항, 송유관, 원자력 등 청정·전통 에너지 모두가 포함된 인프라 확충 필요성 강조
- ② (서부 & 북부 개발) 서부·북부 회랑(Western and Arctic Corridor)을 에너지와 광물 수출을 위한 전략적 통로로 제안
 - 앨버타는 탄소포집활용저장시설(CCUS), SMR 등 탈탄소 기술 기반의 탈탄소형 원유 생산 모델을 접목한 BC주 북서부 해안 연결 송유관 구상을 발표하며 연 200억 캐나다 달러 수익 창출 청사진 제시
 - 북극권은 주권 수호, 에너지 독립, 지역경제 개발을 위한 전략적 요충지로 인프라 개발을 통해 新교역로 & 국가 안보 기능을 동시에 확보할 계획

※ 참고 : 캐나다 재건법(Building Canada Act, 2025)

- 개요
 - 연방정부가 지정하는 '국익 프로젝트(National Interest Projects)'에 대해 규제 승인 과정을 앞당겨 패스트트랙으로 지원하는 법률 제정('25년 7월)
- 주요 내용
 - (투자 규모와 재정 전략) 정부는 향후 5년간 국가재건 기반의 인프라 및 자원 개발 프로젝트에 약 150억 캐나다 달러를 배정하고, 민간 투자를 포함한 총 5,000억 캐나다 달러 규모 투자 유치 계획
 - (중점 투자 분야) 에너지, 인프라, 광물, 교통, 전력망 등을 포함한 대형 사업
 - 국가 이익 프로젝트 : 에너지 회랑, 전력망 통합, 항만·철도 확충, LNG·SMR 등 전략 분야 포함
- 주요 제안사업 현황
 - 동서 전력망(East-West Electricity Transmission Grid) : 캐나다 전역을 연결하는 국가 규모의 전력 송전망 구축 프로젝트
 - 링 오브 파이어(Ring of Fire) : 온타리오 북부 핵심광물(니켈, 크롬 등) 개발 및 인프라 구축 프로젝트
 - 밴쿠버 항만 확장 : 对아시아 수출입 물동량 증가에 대응하기 위한 서부 관문 항만 확장 사업
 - 에너지 파이프라인 : 원유·가스를 국내 및 해외 시장으로 운송하기 위한 파이프라인 신규·확장 건설
 - 처칠항 개발(Port of Churchill) : 매니토바 북부의 전략적 수출항 개발 사업. 북극 항로 및 농산물·자원 수출과 연결
 - BC주-앨버타 송유관 : 앨버타산 원유를 BC 북부 해안까지 운송해 아시아 등으로 수출하는 신규 파이프라인 건설
- 대형 프로젝트 전담국(MPO, Major Project Office) 개설('25년 8월 29일)
 - 초대 대표 : 돈 패럴(Mrs. Dawn Farrell, 前 트랜스마운틴 공사 사장)
 - 위치 : 본부(캘거리·앨버타주) + 분원(주요 주·준주)
 - 역할 : 국가재건 인프라 사업 심사·관리 업무 총괄 컨트롤타워
 - 전략 : 캐나다 오일·가스 산업 거점인 앨버타에 MPO 본부 개설 → 에너지·자원 개발 중심 국가 인프라 전략 추진 가속

다. 공급망(자원개발)

□ 캐나다, 핵심광물 전략과 에너지 전환 속 '글로벌 공급망 허브' 부상

- (현황) 캐나다는 세계적인 자원 부국으로서 전기차·에너지 전환에 필수적인 니켈·리튬·코발트·희토류 등 핵심광물과 전통 에너지 자원인 원유·천연가스를 동시에 보유
 - 연방정부는 '22년 발표한 '핵심광물 전략'을 기반으로 '30년까지 최소 30개 프로젝트에 수십억 캐나다 달러를 투입, 광산 탐사·정제·재활용 등 전 주기 공급망을 강화할 계획
 - '25년 기준, 캐나다 내 광물 탐사 프로젝트는 온타리오·魁벡 'Ring of Fire' 지역을 중심으로 가속화되고 있으며, 연방·주정부는 원주민 공동체와의 파트너십을 필수 조건으로 설정해 사회적 합의와 환경 기준 충족을 병행 추진
 - 북미 공급망 안정화 요구와 더불어 아시아·EU 등 주변국과의 협력이 확대되는 상황에서, 아시아 파트너 특히 한국 기업의 정제·가공 기술 협력 수요 증가

III. 진출전략

- | | |
|-----------------|----|
| 1. PEST/SWOT 분석 | 65 |
| 2. 진출전략 | 67 |

III 진출전략



1. PEST/SWOT 분석

PEST 분석



정치정책(Political)

- (자유당 재집권) 마크 카니 총리 취임으로 정책 안정성 확보, 경제안보·공급망 회복 중심의 국정 운영 지속
- (Bill C-5 시행) 주(州) 간 무역 규제 완화 및 노동 이동 촉진을 통한 기반 내수 기반 단일시장 구축 노력
- (Buy Canadian 정책) 정부 조달 시 캐나다산 우선 구매 의무화로 자국 산업 보호 노력, 자국산 제품 선호 기조 확대
- (경제안보·방산 투자 확대) 핵심광물·에너지·인프라 관련 국가 프로젝트 착수, 국방비 증액 등 첨단 제조·방위 산업 지원



경제(Economic)

- (완만한 회복세) '26년 실질성장을 1.1%, 물가 2%대 유지 전망
- (통상환경 불확실성) 미국발 관세 갈등으로 통상 리스크 증가, TRQ 등 자국 핵심 산업 무역 장벽 강화
- (공급망 다변화 추진) EU·아시아 지역 교역 다변화 추진
- (투자 흐름 변화) FDI 감소세, CDIA 금융·지주회사 중심 해외 투자 확대



사회문화(Social)

- (이민 정책 개편) 고숙련 인력 중심으로 경제 이민 비중 확대
- (유효 수요 인구 증가) 중산층 중심 소비 확대로 자동차·가전·K-뷰티·식품 수요 증가
- (주거·교육 수요 증가) 건설·친환경 자재 및 교육콘텐츠 산업 성장
- (ESG 인식 강화) 원주민 협의·공급망 투명성 등 사회적 책임 이행이 기업 평판 좌우



기술(Technological)

- (AI·디지털 전환 가속화) AI 전담 연방정부 부처 신설, 150억 캐나다 달러 규모 그린 데이터센터 인센티브 제공 발표
- (데이터 거버넌스 강화) Bill C-27·AIDA 추진, 개인정보 보호 및 데이터 국산화 의무 강화
- (산업별 기술 확산) 제조·의료·금융·통신 등 전 산업 분야의 스마트화·AI 적용 확대로 솔루션·클라우드·사이버보안 등 한국 강점 분야 협력 가능성 확대

SWOT 분석

강점(Strength)



- 한국-캐나다 FTA·CPTPP로 관세·원산지 이점
- 배터리·전력기자재·K-푸드·K-뷰티 경쟁력
- 품질·납기 신뢰 기반 북미 공급망 연계

약점(Weakness)



- 현지 인증·규제 대응 경험 부족
- 현지 파트너십·서비스 네트워크 한계
- 물류·인건비·현지화 비용 부담

기회(Opportunity)



- 캐나다의 공급망 다변화 기조에 따른 진출 기회 확대
- 청정경제 패키지·ITC 등 정부 인센티브 확대
- 전기차 의무제, 전력망·데이터센터 수요 증가
- 다문화 기반 아시아 식품·K-뷰티 성장세

위협(Threat)



- 미국 관세·캐나다 TRQ·비관세 장벽 강화
- ESG·S-211·원주민 협의 등 규제 리스크
- 환율·원자재 변동, 인허가 지연 불확실성

SO 전략(적극적 공격-역량 확대)

- 공급망 다변화 기조에 맞춘 전략 품목 중심 현지 생산·조달 확대
- FTA·ITC 기반 배터리·전력망 기자재 공급 강화
- K-푸드·K-뷰티 프리미엄 제품 유통망 진출



FTA·정부 인센티브 활용한 시장 확대

ST 전략(차별화전략-강점 활용)

- 품질·납기 신뢰로 북미 OEM·조달 프로젝트 공략
- ESG·원주민 협력 모델로 프로젝트 참여
- 기술·안전·친환경 인증을 활용한 경쟁사 대비 차별화 강화



품질·ESG 강점을 앞세운 차별화 진출

WO 전략(단계적 시책-기회 포착)

- 인증·규제 컨설팅 활용해 초기 진입장벽 완화
- 주정부 인센티브·프로젝트 참여로 비용 부담 축소
- 온라인 B2C·전자상거래 플랫폼을 통한 초기 시장 테스트



규제 대응과 단계적 참여로 기회 포착

WT 전략(방어/철수-위협 대응)

- 환율·관세 변동 대비 다중 소싱·가격연동 계약
- 규제·인허가 리스크 프로젝트는 단계적 투자·철수 옵션



변동성·리스크 최소화 위한 방어 전략

2. 진출전략

2026년 진출전략

주요 이슈 또는 산업

KOTRA가 제시하는 진출전략



청정에너지·
인프라

- 청정경제 전환 인센티브 활용 납품·조달 등 시장 침투 가속화
 - 연방정부의 청정경제 패키지, Green Building Strategy 등 관련 전력망·기자재 수요 증가 전망, 투자세액공제 등 지원 확대
 - 전력 인프라 및 설비군(변압기·송전설비·에너지저장시스템·스마트그리드 기술 등)에 대한 투자 확대
 - 현지 EPC, 유통망을 통한 기자재 납품 및 기술 협력 사례 증가

자동차

- 북미 공급망 재편과 EV 전환 가속화에 따른 현지화·협력 진출
 - USMCA 원산지 기준 강화·미국 IRA 시행으로 북미 내 생산 비중 확대
 - 캐나다는 전기차·배터리 생산 클러스터 중심 제조 생태계 확장 중
 - 전장부품·소재·충전 인프라·리사이클링 등 벤류체인 협력 수요 확대
 - ITC·ZEVIP 등 연방·주정부 인센티브 활용을 통한 현지 조달·가공 거점 구축 및 관세 리스크 최소화

경제안보

- 핵심광물·배터리·방산 중심의 한국-캐나다 공급망 및 경제안보 협력 강화
 - 미국발 관세 갈등 속, 북미 내 공급망 다변화 가속
 - 한국-캐나다 핵심광물 동맹을 기반으로 정제·제련 및 리사이클링 협력 수요 확대
 - 배터리 소재 기술·리사이클링 분야에서 한국 기업의 경쟁력 부각
 - 캐나다 국방 투자 확대에 따른 방산 기자재·부품 공급망 협력 기회 증대

K-라이프스타일
소비재

- 다문화·친환경 트렌드 맞춤형 프리미엄 진출
 - 다문화 사회와 인구 증가를 기반으로 K-푸드·K-뷰티 수요 확대
 - ESG·비건·클린뷰티 등 친환경 소비 트렌드 확산
 - 아시아 프리미엄 브랜드로서 안정적 입지 강화

전략 ①

청정에너지·인프라–청정경제 전환 인센티브 활용 납품·조달 등 시장 침투 가속화



전략 수립 배경

- (현지 시장 동향 등 최근 상황)
 - 캐나다 정부는 '25년부터 청정경제 패키지를 본격 시행, 청정전력·청정제조·수소 분야에 투자세액공제(ITC, 최대 30%)를 제공
 - 변압기·송전망·ESS 등 전력기자재 수요가 확대되며 조달시장에서도 친환경·ESG 요건이 강화되는 추세
- (우리 기업의 진출 시 강점 등 진출 Point)
 - 한국 기업은 전력망 기자재, 수소·ESS 분야에서 높은 품질 경쟁력을 보유
 - 한국–캐나다 FTA·CPTPP를 통한 관세 혜택과 납기 신뢰도를 무기로 현지 시장 진입 용이

□ 현지 동향

- 청정경제 패키지로 에너지 전환 가속화 및 ITC 본격 시행
 - 연방정부는 청정전력·청정제조·수소 분야에 최대 30%의 투자세액공제(ITC)를 적용하고, 주정부는 보조금·세제혜택을 결합해 민간 기업 참여를 확대
 - 온타리오·魁벡·브리티시컬럼비아 등 주요 주정부는 풍력·태양광·SMR(소형모듈원전)과 연계된 송배전망 현대화 프로젝트를 집중 추진
- 송배전망 현대화 및 동서 전력망 확충
 - 재생에너지 발전소가 외곽·북부지역에 집중되면서 송전선 확충, 변전소 교체, 스마트그리드 도입이 필수 과제로 부상
 - 연방정부는 지역 간 전력 불균형 해소를 위해 동서 전력망 확충을 추진 중으로,魁벡의 수력·풍력 전력을 서부지역으로 송전하는 대규모 프로젝트를 검토 중
 - 해당 사업은 주(州) 간 전력 연계 강화, 전력망 복원력 향상, 탄소 배출 저감의 핵심 인프라로 평가되며, 2030년까지 단계적으로 추진될 예정
 - 더불어 폭풍·산불 등 이상기후 증가에 대응하기 위해 전력망의 안정성과 복원력을 강화하는 설비 교체가 전국적으로 진행되는 추세
- 수소 인프라 및 ESS 구축 확대
 - 연방정부는 지역별 수소 허브(Hydrogen Hub)를 지정해 생산·저장·운송 인프라 구축을 지원하며, 수소 산업을 전략적 성장축으로 육성 중임
 - 태양광·풍력 등 재생에너지의 간헐성 문제를 해결하기 위해 대규모 ESS(에너지저장장치) 설치가 신규 프로젝트의 필수 조건으로 자리 잡고 있음

□ 유망 품목

- (전력망 기자재) 변압기, 개폐장치, 케이블, 보호계전기 등
- (에너지저장·수소 인프라 설비) ESS, 연료전지, 수소 저장·운송 기자재 등

□ 진출전략

- 주요 유틸리티·프로젝트 설계·조달·시공 연계 진출 강화
 - Hydro-Québec, Ontario Power Generation(OPG), BC Hydro 등 주요 전력 공기업의 프로젝트를 담당하는 EPC(설계·조달·시공) 설계·조달·시공 주계약사 및 2·3차 협력사와의 연계 진출 모색
 - 글로벌 EPC 및 현지 전문 업체를 통한 네트워크 참여, 기자재 공급에서 유지보수·서비스 영역으로 간접 진출 범위 확대
- 정부 인센티브를 기반으로 현지 파트너십과 공공조달 시장 진출 추진
 - ITC 및 주정부 지원 제도를 사전에 검토해 가격 경쟁력을 강화하고, 캐나다 기업과의 합작투자 또는 컨소시엄 형태로 참여
 - 조달 시장에서는 현지 기업 및 원주민 공동체와 파트너십을 구축해 가점 요건을 충족하고 안정적 사업 기반 확보
- 원주민 파트너십 모델을 통한 공공조달 참여 확대
 - 원주민 경제 참여가 프로젝트 인허가의 핵심 조건이므로 초기 단계부터 공동 투자·고용 기회를 제공하는 모델 설계 필요
 - 이를 통해 인허가 리스크를 최소화하고 장기적 신뢰관계를 구축하여 후속 프로젝트 진출 기반 확보

전략 ②

자동차-북미 공급망 재편과 EV 전환 가속화에 따른 대응형 현지화·협력 진출



전략 수립 배경

- (현지 시장 동향 등 최근 상황)
 - 캐나다 자동차 산업은 제조업 내 비중 약 10%, GDP 기여도 3~4%로, 온타리오를 중심으로 완성차·부품 클러스터를 형성
 - 미국 IRA 및 USMCA 원산지 규정 강화로, 북미 내 현지 부품 조달·공급망 내재화 요구가 높아지고 있음
- (우리 기업의 진출 시 강점 등 진출 Point)
 - 한국 중소기업은 모터, 인버터, BMS, 경량화 부품 등 EV 관련 기술력 보유
 - 초기 투자 부담이 큰 완성차 조립보다는 부품 납품, 기술 협력, 현지 파트너십 모델로 진입 용이
 - ITC(정정제조 투자세액공제), ZEVIP(충전 인프라 지원) 등 정부 인센티브를 활용하면 비용 절감형 진출이 가능

□ 현지 동향

- 공급망·통상환경 변화
 - 미국은 '25년 8월부터 USMCA(미국·멕시코·캐나다 협정) 비적격 품목에 35% 관세를 부과하기로 결정했으나, 캐나다는 원산지 충족률 제고를 통해 관세 노출을 최소화하는 전략을 추진 중
 - 캐나다 정부는 'Buy Canadian 전략' 통해 EV(전기차)·부품·R&D 투자를 지원, 중간 목표('26년 20%) 일부를 유예하여 산업 보호 및 고용 안정을 병행하고 있음
- 전기차 인프라 및 클러스터 확장
 - 연방정부는 '25년 8월, ZEVIP(제로 배출 차량 인프라 프로그램)·EIP(에너지 혁신 프로그램)를 통해 2,500만 캐나다 달러 규모로 33개 프로젝트에 850기 이상 충전기 설치 지원
 - 온타리오의 ChargeON, 퀘벡의 EV 인프라 확충 계획('23~'28년, 5억 1,400만 캐나다 달러) 등 주정부 차원의 보조금도 확대 중
 - 완성차·배터리 프로젝트(NextStar, Ultium CAM 등)를 중심으로 협력 부품업체 등록·간접 공급 기회 존재
- 수요 변화
 - 전장부품·충전기·경량화 소재 외에도 후처리 장비, 금형, 공정 자동화, 유지보수 서비스 등 중간 단계 기술 기업에 대한 수요가 꾸준히 증가

□ 유망 품목

- (전장부품) 모터, 인버터, BMS(배터리관리시스템) 등 EV 전장 핵심 부품 및
- (경량화 소재) 알루미늄, 고장력강, 복합소재 등 차체 경량화 제품
- (배터리 소재·리사이클링) 양극재, 음극재, 동박, 블랙매스 재활용 기술
- (충전 인프라) 고속충전기, OCPP 기반 충전 운영·결제 솔루션
- (후공정 기자재) 공정 자동화 설비, 품질 검사 장비, 유지보수 시스템

□ 진출전략

- 현지 파트너 협력 및 간접 공급 진출
 - 단순 부품 수출보다는 OEM 및 Tier-1·Tier-2 협력사와의 현지 합작·장기 공급계약을 통해 USMCA 면세 혜택 극대화
 - 캐나다 내 가공·조립 단계를 확보하면 관세·물류 리스크를 동시에 완화 가능
- 정부 인센티브 활용한 단계적 진출
 - ITC·ZEVIP, 주정부 프로그램(ChargeON, Québec 전력요금 인센티브 등)을 활용해 시범 납품 → 지사 설립 → 현지화 순으로 확장
 - 초기에는 현지 대리점·공급사 네트워크를 통해 진입 후, 매출 안정화 이후 소규모 현지 조립·AS 거점 구축
- 충전·운영·서비스 통합형 제안
 - 단일 제품보다는 ‘충전기+운영소프트웨어+유지보수’를 통합한 패키지형 솔루션으로 제안할 경우 경쟁력이 높음
 - 충전 인프라 조달은 ESG(환경·사회·지배구조)·에너지 효율 기준이 엄격하므로, 고효율·저전력 인증 확보가 필수
- 리사이클링·ESG 부품 시장 공략
 - 캐나다는 ESG 조달이 강화되면서 리사이클링·저탄소 소재 적용 확대 중
 - 배터리 리사이클링(블랙매스·동박 회수), 재활용 알루미늄 소재 등 친환경 부품군 중심 진출 검토

전략 ③

경제안보·핵심광물·배터리·방산 중심의 한국-캐나다 공급망 및 경제안보 협력 강화



전략 수립 배경

- (현지 시장 동향 등 최근 상황 요약)
 - 글로벌 통상환경 변화에 따른 공급망 다변화 기조 뚜렷, 자주국방·방산 산업 확대 등 경제안보 협력 수요 증가
 - 핵심광물 개발·정제·재활용 프로젝트 확대, 배터리 공장 가동 본격화로 폐배터리 리사이클링·친환경 제련 수요 급증
 - 방산 측면에서도, 공급망 안보·첨단무기·잠수함·해양 감시 등 분야에서 동맹국 간 협력 강조
- (우리 기업의 진출 시 강점 등 진출 Point)
 - 한국-캐나다 동맹 관계와 FTA 기반 관세 혜택으로 공급망 편입 유리
 - 한국 기업 배터리 소재·정제·재활용 기술에서 강점을 보유하고 있으며, 글로벌 OEM 공급망 경험 축적
 - 또한 방산 및 해양플랫폼 분야에서 한국 기업의 기술·제조 역량이 주목받고 있으며, 캐나다의 방산·해양 안보 수요와 맞물릴 수 있음

□ 현지 동향

- 공급망 다변화와 對중 의존도 축소
 - 캐나다는 미국·중국 간 통상·기술 분쟁이 심화되는 가운데, 공급망 재편을 위해 동맹국 중심의 체계 구축을 가속화하고 있음
 - 방위·안보 측면에서 캐나다는 자국의 독자적 방위 역량 구축 및 경제적 독립성 확보를 위한 협력 수요 증가
- 핵심광물 개발 프로젝트 본격화
 - 캐나다 연방정부는 핵심광물 전략을 기반으로 리튬·니켈·코발트·그래파이트 등 전략 광물 프로젝트를 대규모로 추진 중이며, 2026년 현재 온타리오 'Ring of Fire', 퀘벡 북부 광산지대가 주요 거점으로 부상
 - 연방 및 주정부는 원주민 공동 참여를 의무화하고, 광물 탐사에서 정제·재활용까지 전 주기 투자 확대 정책을 병행하고 있음
- 리사이클링 및 재활용 시장 성장
 - 전기차 보급 확산과 배터리 공장 가동 확대에 따라 배터리 리사이클링 수요 대폭 증가
 - ESG 규제와 순환경 정책으로 폐배터리 회수·재활용, 친환경 제련 기술 도입이 조달·투자 조건에 포함되는 추세

- 방산·해양안보 분야 협력 확대
 - 캐나다는 북극해·해양 패권·아크틱 안보 강화 등의 전략을 추진하며, 잠수함·함정·무인해양플랫폼 등 해양·방위 산업의 공급망 재편을 검토 중
 - Canadian Patrol Submarine(CPS) 프로젝트에서 한국 기업이 미국·독일 기업과 함께 캐나다 잠수함 사업 입찰에 후보로 선정되기도 하였음

□ 유망 품목

- (광물 정제·재활용 기자재) 리튬·코발트·니켈 정제 장비, 친환경 제련 설비, 광물 선별·가공 솔루션
- (배터리 순환경제 장비·기술) 사용 후 배터리 회수·리사이클링 시스템, 친환경 화학처리 기술, 재활용 소재 재투입 솔루션
- (방산·해양 협력 기자재 및 시스템) 잠수함·해양 감시 플랫폼 부품 및 기술, 해양무기체계 유지보수 (MRO) 솔루션, 해양 센서·감시 기술

□ 진출전략

- 한국-캐나다 동맹 활용 전 주기 협력 확대
 - 광물 탐사·정제·리사이클링 분야에서 캐나다 현지 기업과 합작투자 또는 기술 협력 모델 구축
 - 원주민 파트너십 참여를 통해 대형 프로젝트 입찰 경쟁력 강화
 - 방산·해양안보 분야에서도 한국-캐나다 간 전략적 동반관계를 활용, 한국 기업이 캐나다 방산시장에 참여할 수 있는 공동 R&D, 역내 생산·공급망 진입 기회 탐색 필요
- 배터리 공장 연계 공급망 편입
 - 온타리오·퀘벡 지역에 본격 가동되는 글로벌 OEM 배터리 공장에 리사이클링 소재·정제 부품을 공급
 - 현지 R&D 및 테스트베드 활용해 폐배터리 재활용 기술 상용화 및 북미시장 확대
 - 특히 방산·해양안보용 배터리·전력저장장치(ESS)·해양무인체계의 배터리 생태계와 연계할 경우, 중소기업의 기술력과 생산역량을 중심으로 가능
- 방산·해양안보 분야
 - 잠수함·해양플랫폼 부품·소재 공급 사슬로 진입할 수 있는 전략 설계 필요
 - 방산 기술의 국제 규격(예시 : NATO 호환성, 캐나다 국방 조달 규정)을 충족시킬 수 있는 인증·품질 관리 역량 확보로 경쟁력 향상 가능

전략 ④

K-라이프스타일 소비재·다문화·친환경 트렌드 맞춤형 진출



전략 수립 배경

- (현지 시장 동향 등 최근 상황 요약)
 - 캐나다 인구의 30%가 이민자로 구성되며, 아시아계 비중 확대에 따라 한국 소비재 수요 증가
 - ESG·지속가능성 트렌드 강화로 친환경·비건 제품 수요가 확대
- (우리 기업의 진출 시 강점 등 진출 Point)
 - K-푸드·K-뷰티는 이미 현지에서 브랜드 인지도를 확보하고 있으며, 프리미엄·비건 제품 라인업에 강점 보유
 - 한류 콘텐츠 확산과 결합해 'K-라이프스타일'로 포지셔닝 가능

□ 현지 동향

- 다문화 사회 확산과 아시아 식품 수요 증가
 - 캐나다는 전체 인구의 약 30%가 이민자로 구성되어 있으며, 특히 아시아계 인구가 지속적으로 증가함에 따라 한국 식품·뷰티 제품에 대한 친숙도가 높아지는 추세
 - 대형 유통망(Loblaws, Sobeys, Walmart)과 온라인 플랫폼을 중심으로 K-푸드·K-뷰티 전용 코너가 확대되고 있음
- 프리미엄·친환경 소비 트렌드 강화
 - 코로나19 이후 건강·웰빙 중심 소비가 확산되면서 비건, 글루텐프리, 무첨가 등 '클린 라벨' 제품 선호가 강화됨
 - ESG와 지속가능성 요구에 따라 친환경 포장재, 탄소발자국 감축을 강조한 브랜드가 시장 경쟁력 확보
- K-라이프스타일 확산
 - K-팝·드라마·한식 등 문화 콘텐츠의 영향력 확대로, 단순 소비재를 넘어 '라이프스타일 브랜드'로 인식되는 경향이 강화
 - 이는 특정 연령층(밀레니얼·Z세대)을 중심으로 충성도 높은 소비 패턴을 형성하며, 새로운 수요를 창출하고 있음

□ 유망 품목

- (K-푸드) 프리미엄 라면, 김치·발효식품, 비건·헬스푸드, 기능성 스낵
- (K-뷰티) 클린뷰티 제품, 비건·저자극 화장품, 친환경 포장 스킨케어·메이크업 제품

□ 진출전략

- 유통망 중심 현지화 전략
 - 대형 유통망·온라인몰 입점과 현지 라벨링·패키징 기준을 충족한 제품 공급 확대
 - 소비자 체험형 마케팅(팝업스토어·SNS 인플루언서)을 활용한 브랜드 인지도 제고
- 친환경·ESG 마케팅 강화
 - 비건·친환경 원료 사용, 지속가능 포장재 도입을 통해 현지 ESG 기준 충족
 - ‘친환경 K-브랜드’로서 차별화된 이미지 확보
- K-라이프스타일 확산 활용
 - K-팝·드라마 등 문화 콘텐츠와 연계한 공동 마케팅으로 충성도 높은 소비층 공략
 - 단순 제품 판매를 넘어 ‘K-라이프스타일 패키지(푸드·뷰티·패션 등 연계)’를 통한 종합 진출 모델 구축



전기용 스탠드 램프, 조명기구(LED)

- 선정사유**
- 캐나다 조명 시장은 '24년 기준 약 29억 캐나다 달러 규모이며, 그중 LED 조명 비중은 약 75%를 차지
 - '28년까지 LED 조명 시장은 연평균 7% 성장할 것으로 전망됨. 정부의 에너지 효율 기준 강화와 건축·리모델링 프로젝트 확대에 따라 스탠드형 LED 램프 수요도 동반 증가 추세
 - '24년 기준, 전기용 스탠드 램프, 조명기구의 대한 수입액은 전년 대비 177.3% 증가한 80만 캐나다 달러로 전체 수입 국가 중 4위를 위치
- 경쟁동향**
- 중국산 제품이 캐나다 조명기구 수입시장의 약 55%를 차지하고 있으며, 미국산이 약 20%를 점유
 - IKEA, Home Depot, Canadian Tire 등 대형 유통망이 시장을 주도하는 가운데, 유럽·북미 브랜드는 고급·디자인 특화 제품군에서 강세를 보임
- 진출방안**
- CSA·cUL 인증 취득은 필수이며, 일부 주정부에서는 에너지 효율 등급 규제가 적용되어 준수 필요
 - 캐나다 조명 온라인 유통 시장은 연간 10% 이상 성장하고 있으며, Amazon·Wayfair에서 LED 램프 매출이 크게 증가하고 있음
 - 스마트홈·IoT 연동형 조명, 고급 디자인·친환경 제품군으로 차별화하여 틈새시장을 공략하는 동시에, 상업용 프로젝트(사무실·호텔 등) 진출을 모색하는 것이 중요

혈액 냉장고

- 선정사유**
- 캐나다 의료기기 시장은 '24년 기준 약 108억 캐나다 달러 규모로, 연평균 5% 내외의 성장세를 보이고 있음
 - 특히 혈액은행과 병원에서 사용하는 혈액 냉장고는 고령화와 수혈·이식 건수 증가에 따라 수요가 꾸준히 확대 중
 - 연간 혈액 기증 건수는 약 80만 건에 달하며, 이에 따른 혈액 보관 장비 수요가 안정적으로 존재
 - '24년 기준, 혈액 냉장고 수입액은 전년 대비 92.1% 증가한 350만 캐나다 달러로 전체 수입 국가 중 8위에 위치
- 경쟁동향**
- 글로벌 메이저 브랜드 Helmer, Thermo Fisher, PHCbi 등이 점유율 약 60% 이상을 차지하며 시장을 주도
 - 그러나 중소형 병원과 검사실에서는 합리적 가격대와 AS 접근성을 중요시하여, 신규 기업에도 시장 기회가 존재
 - 캐나다 의료기기 수입시장의 70% 이상은 미국과 유럽산 제품이 차지하나, 아시아(한국·일본) 제품의 점유율도 점진적으로 확대되는 추세
- 진출방안**
- Health Canada Class II 의료기기 라이선스 취득과 ISO 13485 인증은 필수
 - 초기 진출 시 가격 경쟁력뿐만 아니라 ±1°C 이하 정밀 온도 유지, 원격 모니터링 등 기술적 차별성을 강조 필요

샴푸

- 선정사유**
- 캐나다 퍼스널케어 시장은 '24년 기준 약 124억 캐나다 달러 규모이며, 그중 헤어케어 시장은 약 19억 캐나다 달러 수준
 - 향후 '28년까지 연평균 4~5% 성장할 것으로 전망됨. 특히 비건·천연 원료 기반 샴푸 수요가 급증하고 있으며, 한국산 K-뷰티 헤어케어 제품은 '24년 약 8,600만 캐나다 달러 수출 규모를 기록하며 인지도를 높이고 있음
- 경쟁동향**
- 다국적 대기업(L'Oréal, P&G, Unilever 등)이 시장 점유율 약 70%를 차지하며 주도
 - 그러나 중소 브랜드와 아시아산 제품의 점유율이 점진적으로 확대되고 있음. 특히 비건·저자극·탈모케어 제품군은 연평균 8% 이상 성장세를 보이며 주요 경쟁 분야로 부상
- 진출방안**
- Health Canada의 Cosmetic Notification Form(CNF) 신고와 Hotlist 성분 규제 준수 필수
 - 대형 리테일 채널(Shoppers Drug Mart·Walmart) 진입 외에도 온라인 플랫폼(Amazon.ca, Well.ca 등)에서 K-뷰티 헤어케어 제품의 매출이 전년 대비 15% 이상 성장한 사례가 있어, 온라인 채널 공략 유효
 - 현지 소비자의 60% 이상이 '비건·천연 성분'을 선호한다는 조사 결과를 기반으로, 성분 차별화·브랜드 스토리텔링 강화 필요

전력망 송배전 설비

- 선정사유**
- 캐나다는 미국 의존도가 높은 전력망 구조를 개선하기 위해 전국 단일 전력망 강화 추진 중(북미 전력망은 발전 방식과 지리적 특성으로 인해 동(BC)↔서(온타리오)가 아닌 남(워싱턴)↔북(BC) 방향으로 연결되는 구조)
 - 또한, 노후화된 송전·배전 설비 교체와 더불어 전기차·AI 데이터센터·전기화 전환에 따른 전력 수요 증가에 대응하기 위해 인프라 현대화·확충 시급(캐나다 기후연구소 전망 : 캐나다 발전설비 용량 '50년까지 현재 대비 2.2~3.4배 확대 필요)
- 경쟁동향**
- 캐나다 전력망·송배전 설비 시장은 ABB, Siemens, Schneider Electric, GE, Eaton 등 글로벌 기업이 변압기·스위치기어·스마트그리드 솔루션 등을 중심으로 주도
 - 이외에도 Hitachi Energy, Toshiba, Mitsubishi Electric 등이 고압 트랜스포머 및 특수 기자재 분야에서 틈새 경쟁력을 확보
 - BC Hydro, AltaLink, SaskPower, Hydro One, Hydro Quebec 등 지역 전력회사가 주요 발주처로 시장 수요를 형성
- 진출방안**
- 주정부·지역 전력공사와의 파트너십 또는 현지 EPC 업체와 컨소시엄 참여를 통해 입찰 접근성 강화 필요
 - 초고압 변압기, 전력용 반도체 모듈(SiC 기반), 스마트그리드용 계측·제어 시스템 등 대기업 대비 기술 차별화 가능한 분야에 집중
 - 설치·유지보수 인력이 필수적인 전력 기자재 특성상, 캐나다 내 서비스 거점 확보 및 AS 역량 강화 요구

신재생에너지 설비 기자재

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none">• 캐나다는 '50년까지 넷제로(Net Zero)를 달성하겠다는 명확한 정책 목표 아래, 청정에너지 전환을 국가 전략의 중심에 두고 재생에너지 투자를 확대하며 탈탄소 전환 사업 추진 중• 카니 총리는 '25년 신정부 출범 직후 '에너지 슈퍼파워(Energy Superpower)'로의 캐나다 도약을 선포하며, 풍력, 태양광, 수소, 배터리 등 핵심 기술 기반 재생에너지 공급망 구축을 국가 전략으로 제안 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none">• 캐나다 재생에너지 시장은 수력 중심 구조지만, 최근 5년('19~'24년)간 캐나다 내 풍력·태양광·에너지 저장 설비의 설치 용량이 46% 증가(캐나다 신재생에너지 협회)• 캐나다 재생에너지 시장은 Acciona SA, Canadian Solar Inc., Vestas Wind Systems AS 등이 기술력과 프로젝트 수행 능력을 바탕으로 영향력 확대(Mordor Intelligence 보고서)• 특히 Canadian Solar는 태양광 모듈 제조와 프로젝트 개발 역량을 강점으로, Brookfield Renewable Partners는 수력·풍력·태양광·저장시설 등 다양한 자산 포트폴리오를 기반으로 시장 주도 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none">• 수력 중심 시장에서 빠르게 성장 중인 태양광 모듈, 풍력 터빈 부품, ESS(에너지저장장치)가 현지 유망 수요 품목• Canadian Solar, Brookfield Renewable, Hydro-Québec, BC Hydro 등 대형 발주사·프로젝트 개발사와 협력 강화• 특히 브리티시컬럼비아, 앨버타, 온타리오 등 프로젝트 발주가 활발한 지역에 대한 집중 진출전략 수립 필요 |

히트펌프

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none">• 최근 기후변화로 극심해지는 폭염과 한파로 인해 냉·난방 기능을 동시 제공하는 '히트펌프' 수요 증가 추세• 무엇보다 에너지 절약과 탄소 배출 감소 기여 등 친환경 효과가 크고, 정부 보조금 지원으로 초기 비용 부담이 낮아진 것이 수요 증가 요인 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none">• 캐나다 열펌프 시장은 국내외 기업의 경쟁이 치열하며 주요 업체는 캐리어(Carrier), 다이킨 (Daikin Industries), 잉거솔랜드(Ingersoll Rand), 로버트보쉬(Robert Bosch), 댄포스 (Danfoss) 등• '24년 기준 캐나다 총 수입 규모는 약 5,462만 달러로, 주요 수입국은 미국(47.6%), 중국 (27.2%), 이탈리아(11.0%) 순. 한국(4.7%)은 4위를 차지, 지난 3년간 43.493%의 폭발적 성장 기록(캐나다 통계청) |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none">• 방대한 국토로 인해 지역별 기후와 소비자 특성이 상이하므로, 주(州)별 기후·정책·소비패턴에 맞춘 성능·가격·유통 전략 등 맞춤형 접근이 요구됨• 아울러 CSA & CEC 인증(전기·전자 안전), 에너지 효율 및 HVAC 규제 등 히트펌프 관련 현지 인증제도 및 규제를 숙지하고 필요사항에 대해 철저한 사전 준비 필요 |

플라스틱 식탁·주방용품

- 선정사유**
- '24년 기준 캐나다 식탁·주방용품 시장 규모는 약 32억 2,370만 캐나다 달러로, '29년까지 연평균 2%의 안정적 성장을 예상(유로모니터 Homewares in Canada 보고서)
 - 금리 인상으로 인한 외식 감소와 집밥 선호 확산, 그리고 주택 리모델링 및 주방 업그레이드에 따른 실내 활동 소비 중심 트렌드가 수요 견인
- 경쟁동향**
- 캐나다 플라스틱제 식탁·주방용품 수입국은 중국(53.3%), 미국(33.3%)이 압도적. 한국은 수입국 순위 10위로 전체 수입의 1% 미만 비중 차지
 - 시장은 소수 브랜드 독점이 아닌 다극화 구조로, 상위 3개 브랜드 합산 점유율이 20% 미만이며 브랜드별 점유율은 5% 이하로 소비자 선택 폭 큼
 - 유통채널은 '24년 기준 오프라인 비중이 82.5%이며, 온라인은 17.5%로 꾸준히 성장 중. 특히 대형 식료품 유통업체들의 주방용품 프로모션 강화 추세
- 진출방안**
- 캐나다 정부의 일회용 플라스틱 규제로 소비자가 재사용할 수 있는 환경친화적 제품 선호 경향 강화, 이에 따라 실용성과 디자인을 겸비한 친환경 소재 제품군 확보 필요
 - 시장 진입 장벽이 낮고, 틈새시장 공략이 상대적으로 수월한 편. 국내 기업에도 진입 기회 다대
 - 유통 전략으로는 식료품 기반 대형 유통망과 온라인 채널을 동시에 활용하는 옴니채널 마케팅 접근이 효과적

립 메이크업 제품

- 선정사유**
- 팬데믹 이후 '합리적 사치' 트렌드가 자리 잡으며 립 메이크업이 심리적 만족을 주는 핵심 품목으로 성장. '28년까지 연평균 3.9% 성장이 예상되며, 동기간 전체 색조화장품 시장 성장을(3.4%) 추월 전망
 - 캐나다 최대 화장품 유통 매장인 세포라에서 라네즈와 같은 국산 브랜드가 판매 상위권을 기록하며 인지도·신뢰도 확대
- 경쟁동향**
- '24년 기준 캐나다 주요 수입국은 미국(43.7%), 이탈리아(12.4%), 중국(10.4%), 한국(10.1%) 순
 - 글로벌 기업인 로레알(L'Oréal S.A), 에스티로더(Estée Lauder), 코티(Coty)가 전체 시장의 절반 이상 점유
 - 시장 주요 인기 브랜드는 로레알 파리(L'Oréal Paris), 메이블린 뉴욕(Maybelline New York) 등
- 진출방안**
- 스킨케어 성분을 결합한 '스킨니피케이션(Skinification)' 트렌드 확산으로 기능성 립 제품(보습, 항산화 등)에 대한 소비자 선호 증가. 이에 한국 기업은 보습, 항산화 등 기능성 요소를 강화하고 미니 사이즈, 키트 구성 등 제품군 다변화 필요
 - 틱톡, 인스타그램을 활용한 짧고 시각적 매력이 강한 '틱톡커블' 콘텐츠 중심 마케팅이 효과적
 - 온라인 채널과 인플루언서 협업을 통한 브랜드 인지도 제고 후 오프라인 진출 검토 가능

첨부 2

수출 유망 품목(서비스)



모바일 의료진단 서비스(Mobile Health Diagnostic Service)

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none">캐나다 디지털 헬스 시장은 '23년부터 연평균 약 18.5% 성장세 기록, '33년까지 시장 규모 약 1,065억 캐나다 달러로 성장 전망자가 건강관리 인식 및 모바일 헬스 확산, 고속인터넷 접근성 강화, 병원·헬스케어 비용 절감에 대한 수요 증가접근성이 떨어지는 지역과 움직임이 제한적인 노약자를 대상으로 제공 가능한 서비스 등 다양한 시장 진입 기회 요인 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none">캐나다·미국 헬스케어 플랫폼 기업이 주요 시장 점유대형 보험사·통신사의 헬스케어 기업 인수합병 활발, 의료·통신·IT 융합 생태계 강화 중 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none">호흡기·감염성 질환의 빠른 진단 등 국내 기업이 강점을 가진 ICT 센서 기술과 차별화된 서비스로 진입현지 보험사, 통신사 등 로컬 기업과 플랫폼 협력의료 접근성이 떨어지는 지역에 모바일 진단, 원격 모니터링 결합형 솔루션 공급 |

전자상거래 결제솔루션(E-commerce Payment Solution)

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none">캐나다 전자상거래 활용도는 지속적으로 확대되고 있으며 의류, 외식, 식료품, 전자제품, 뷰티제품 등 다양한 일상 소비재를 전자상거래로 구매최근 현지 온라인 유통기업의 경쟁력 확보를 위한 전자상거래 시 생성형 AI를 활용한 사기 방지, 결제 자동화, 개인화 경험 도입 수요 증가웨어러블 결제, 비접촉 결제, 스마트홈·SNS 결제 등 다양한 신기술에 기반한 결제방식이 빠르게 증가 중 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none">Alexa, Google Home, Instagram, Facebook, Siri 등 대형 글로벌 플랫폼 서비스의 시장 점유율이 높으나, 캐나다 현지 유통망과 협력하고 있는 결제 서비스 기업 등 다양한 협력 기회 포진이민자 유입이 많은 국가 특성상 크로스보더(Cross-border) 결제에 대한 수요가 높으나, 해외보다 캐나다 로컬 기업 결제 환경을 더 신뢰하는 경향 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none">현지 은행, 신용조합 등 금융기관과 연계로컬 PSP, 핀테크 기술 기업과의 기술 제휴 또는 공동 개발 협작크로스보더 결제 솔루션의 경우 저비용, 투명한 해외 결제 서비스 제공 등 |

교육용 디지털 콘텐츠, 영상제작 서비스 등 (Educational Contents, Edu-tech solutions)

- 선정사유**
- 캐나다 에듀테크 시장, 연간 약 15.9% 지속 성장세 유지하며 '30년 교육용 콘텐츠 시장 규모 약 80억 캐나다 달러 규모로 성장 예상
 - 코로나 이후 온라인 플랫폼을 활용한 유연한 학습 방식에 대한 수요가 증폭
 - 영상, 퀴즈, 시뮬레이터 등 인터랙티브 멀티미디어를 활용한 학습에 대한 관심 확대
- 경쟁동향**
- 현지 연방정부·지방자치단체 차원의 기술 기업·스타트업 육성 지원을 통해 다양한 자국 기업이 에듀테크 플랫폼과 콘텐츠 생산 중
 - 영어권 국가로 미국 또는 유럽권 기업이 다양하게 시장에 진입
 - 최근 아시아태평양 시장의 기술에 대한 인식과 관심도 높아지는 추세
- 진출방안**
- 교육용 콘텐츠 제작 기업 또는 기관과 디지털 콘텐츠 공동 개발 및 제작 협력을 통한 현지 파트너십 활용 전략
 - 국가 특성상 해외 기업도 캐나다 법인 설립 시 지원정책 대상이 되어 현지 법인 설립을 통한 직접 진출도 고려할 수 있음

스마트팜 솔루션

- 선정사유**
- 인구 고령화에 따른 농업 인력 부족 문제가 대두, 자동화·로봇 기술 관심 및 수요 증가
 - 식량안보, 지속가능성 등 농업 분야 정책기조 대응 정밀농업, 수직농장, 최적화 솔루션 등 적극 도입
- 경쟁동향**
- 네덜란드, 미국 기업의 시장 점유율 높음
 - 캐나다 농업 분야 대기업의 스마트 솔루션 도입 강화
- 진출방안**
- 가격·기술 경쟁력 활용 중견·중소 농가 타깃 진출
 - 현지 파트너 협력 테스트베드 구축, 시범 보급 및 유지보수·데이터 서비스 결합형 협력 모델 유망

사이버보안 솔루션

- 선정사유**
- 캐나다 중대기업·공공기관의 디지털 전환 가속화
 - 원격근무, 클라우드 기반 업무 확산으로 보안 수요 증가
 - 정부 차원의 사이버보안 강화 정책 시행
- 경쟁동향**
- 미국 대형 클라우드 기업이 시장 선도
 - 중소형 기업들은 보안·컨설팅 분야 틈새시장 공략
 - 국가안보와 연계, 글로벌·현지 협력 필요성이 큼

-
- 경쟁동향**
- 위협 탐지, 개인정보보호 등 비교우위 기술 분야 집중
 - 현지 통신사·IT기업 협력 하 정부조달시장 진출 공략
 - 북미 표준 및 캐나다 규제 사전 점검 필수

에듀케이션 콘텐츠

-
- 선정사유**
- 다문화 사회로 한국 문화·언어 교육 관심 증가
 - K-콘텐츠 확산, 한류 기반 온라인 교육 수요 확대
 - OTT·디지털 교육 서비스 도입 속도 빠름
- 경쟁동향**
- Coursera, Udemy 등 미국 교육 플랫폼 점유율 상승
 - 외국어·문화 교육 콘텐츠 제작 공급 기업 확대
- 진출방안**
- 한국문화원 연계한 디지털 교육 콘텐츠 보급
 - 사립학교 협력 한국어·문화 교과과정 진출
 - 한국어·수학·AI 기반 온라인 교육 플랫폼 현지화

건설·건축 컨설팅

-
- 선정사유**
- '31년까지 387만 채 신규 주택 공급 계획 발표
 - 기후·에너지 절약형 빌딩 리모델링 수요 증가
- 경쟁동향**
- 유럽 기업들이 친환경 건축 자재·설계 시장 선도
 - 현지 건축·엔지니어링 기업 공공 프로젝트 참여 확대
- 진출방안**
- 기술·가격 경쟁력 기반 틈새시장 진입
 - 현지 건설사와 컨소시엄 형태로 정부 입찰 참여

AI 기반 고객 서비스

-
- 선정사유**
- 캐나다 AI 서비스 시장은 '23년 약 187억 달러에서, '24~'30년까지 연평균 34.9% 성장을 거듭해 '30년에는 1,526억 달러 규모에 이를 전망
 - 특히 소비·유통 분야 AI 도입은 '24년 10억 4,000만 달러에서 '30년 27억 3,000만 달러로, 연평균 16.3%의 가파른 성장세를 보일 것으로 예상(Grand View Research 보고서)

경쟁동향	<ul style="list-style-type: none"> 캐나다 AI 소비자 서비스 시장은 현지 & 글로벌 기업이 활발히 경쟁하며, 소비자 신뢰형(Maple Scan)과 맞춤형 추천(Flipp, HelloFresh, Rakuten) 서비스가 주도 캐나다 현지 플랫폼 <ul style="list-style-type: none"> * Maple Scan : 소비자가 제품 라벨을 스캔하면 원산지·브랜드·성분을 분석해 'Made in Canada' 여부를 알려주는 앱. 미국발 관세 충격 이후 빠르게 확산되며 소비자 신뢰 확보형 AI 서비스로 자리매김 * Flipp : 토론토 기반 앱으로 2,000개 이상의 소매점 할인·쿠폰 정보를 모아 제공. AI 기반 맞춤형 할인 추천 기능을 강화하며 월간 이용자 1,000만 명 이상 확보 글로벌 플랫폼 <ul style="list-style-type: none"> * Rakuten Canada : 글로벌 리워드·캐시백 플랫폼으로, AI 추천 엔진을 활용해 개인화된 쿠폰과 리워드를 제공 * HelloFresh Canada : 독일에 본사를 둔 식품 구독 서비스로, AI를 통해 소비자 취향·영양 데이터를 분석해 맞춤형 식단·레시피 추천
진출방안	<ul style="list-style-type: none"> 한국 기업은 현지 시장 'AI 기반 라벨 검증'과 '개인화 추천 서비스'를 K-푸드·K-뷰티 등 K-컬처 제품에 접목해, 한류와 결합한 차별화된 소비 경험을 캐나다 시장에 제공 가능 현지 진출은 고객 접점이 큰 대형 리테일·핀테크와의 협력이 효과적이며, 이를 통해 AI 기반 신뢰형 서비스와 금융·소비 융합 모델로 확장 기대

문화 콘텐츠

선정사유	<ul style="list-style-type: none"> 캐나다는 다문화 사회로 다양한 콘텐츠에 대한 수요가 높고, 온라인 스트리밍과 디지털 미디어 소비가 보편화함 한류 콘텐츠에 관한 관심이 꾸준히 증가하고 있으며, '24~'25년이 한국-캐나다 수교 60주년 및 문화교류의 해로 지정돼 양국 민·관 교류 확대 최근 넷플릭스 '케이팝 데몬 헌터스'의 세계적 인기로, 한국 문화 관심 증폭
경쟁동향	<ul style="list-style-type: none"> '24년 기준 캐나다 엔터테인먼트·미디어 산업 규모는 약 1,474억 달러였으며, '25~'35년까지 연평균 9.1% 성장해 3,842억 달러까지 확대될 것으로 전망 특히 영화 분야는 '24년 가장 큰 비중(402억 달러)을 차지하며, 소설 미디어, 스포츠 콘텐츠, 방송까지 전 분야에 걸친 성장세 가속 넷플릭스, 디즈니+, Amazon Prime Video 등 글로벌 스트리밍 서비스는 캐나다 내 콘텐츠 소비를 주도하는 반면, 현지 로저스(Rogers Communications)는 NBC 유니버설, Warner Bros. Discovery와 다년제 콘텐츠 유통 계약을 맺고 지역화된 콘텐츠 강화에 주력 K-컬처 소비는 주로 K-팝(방탄소년단, 블랙핑크 등 글로벌 그룹), K-드라마(넷플릭스 오리지널 <오징어 게임> 등), K-뷰티 브랜드(라네즈, 이니스프리 등)를 중심으로 확산
진출방안	<ul style="list-style-type: none"> K-컬처에 가장 빠르게 반응하는 Z세대·밀레니얼 세대를 타깃으로, 틱톡, 인스타그램 등의 SNS 속풀 마케팅을 적극 활용 K-드라마·팝·애니메이션 등 이미 확보된 인지도와 한류 열풍을 기반으로 현지 OTT·방송사와 협력 배급 및 로컬 소비자 맞춤형 콘텐츠 현지화 가능 미디어 콘텐츠의 경우, 영어와 프랑스어를 공용어로 사용하는 캐나다에 맞춰 2개 국어를 병기하는 현지화 전략 필요

온라인 교육

- | | |
|-------------|--|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none">팬데믹을 통해 온라인 학습이 빠르게 확산하며, 원격·하이브리드 교육에 대한 수요가 안정적으로 자리 잡음캐나다 연방정부와 주정부는 디지털 전환 전략의 일환으로 교육 부문 온라인화를 적극 지원온타리오주는 고등학교 졸업을 위한 온라인 학습 이수 학점 의무화를 도입했으며, BC주는 K-12 교육에서 온라인 학습을 제도적으로 보장하는 정책 마련 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none">'24년 캐나다 온라인 교육(E-Learning) 서비스 시장 규모는 약 220억 달러로, '25~'30년 동안 연평균 20.7% 성장해 '30년에는 약 675억 달러에 이를 것으로 전망(Grand View Research 보고서)글로벌 기업(Google Canada, Microsoft Education)이 빠르게 시장 점유를 확대하고 있는 가운데, 로컬 플랫폼(D2L, Instructure)은 적응형 학습 기술로 차별화를 추진 중eCampusOntario는 온타리오주의 공공 교육 기관 네트워크를 통합해 온라인 강의 포털, 오픈 교과서, 디지털 도구 실험 공간 등을 운영하며, 디지털 교육 확산의 대표적 플랫폼으로 입지 확대 |
| 진출방안 | <ul style="list-style-type: none">캐나다 온라인 교육 시장은 글로벌 플랫폼과 현지 학습관리시스템(LMS) 기업이 양분하고 있으나, 언어·문화 특화 교육 콘텐츠 수요가 뚜렷해 한국 기업에 틈새시장 진입 기회 존재정부 디지털 교육 정책(DLEP, 광대역 인프라 확충 등)으로 온라인 학습 기반이 제도적으로 강화되고 있어 장기적 성장 잠재력 높음한국 기업은 '플랫폼 경쟁'보다는 '콘텐츠·기술 특화' 전략을 통해 틈새 수요를 공략해야 하며, 특히 K-콘텐츠(언어·문화·STEM)와의 접목을 통해 차별화 가능 |

디지털 헬스케어

- | | |
|-------------|---|
| 선정사유 | <ul style="list-style-type: none">캐나다는 인구 고령화와 의료 인력 부족으로 헬스케어 서비스 개선 시급. 특히 1인당 의사 수가 부족해 원격의료와 디지털 헬스케어에 대한 수요가 빠르게 증가'24년 기준 캐나다 원격진료 시장 규모는 약 135억 달러로, '25~'30년 연평균 21.3%로 급성장해 '30년 421억 달러 규모에 이를 전망(Grand View Horizon 보고서)팬데믹을 기점으로 정부 차원의 원격의료 구축 예산 지원 확대 |
| 경쟁동향 | <ul style="list-style-type: none">시장 내 주요 글로벌 플레이어로 Teladoc Health, Twilio, Zoom Video Communications 등이 있으며, 서비스·소프트웨어 중심의 성장이 두드러짐또한 캐나다 내에서는 Telus Health가 전자 건강기록(EMR), 원격 모니터링, 가상 약국 등 포괄적 서비스를 제공하며 입지 강화OceanMD는 EMR과 연동된 환자 참여 플랫폼을 통해 온타리오, 케벡, 노バス코샤 등 주정부와 e-Referral 계약을 체결해 빠르게 시장 확대 중 |

- 진출방안**
- 인구 밀도가 높은 메트로폴리탄, 의료 접근성이 낮은 캐나다 내 북부 및 농촌이 주요 타깃 지역
 - 의료 제품의 경우 캐나다 보건부 인허가 절차를 거쳐야 하며, 임상데이터 확보와 현지 임상기관 협력 필요
 - 원격진료 서비스의 경우 캐나다 의사 면허 보유자 네트워크 확보가 가장 중요하므로, 현지 파트너십 기업과의 협업을 통해 네트워크 확보 필요. 또한 24시간 운영, 다국어 진료, 저비용, AI 기반 진단 등 현지 기업들과 차별화된 전략이 시장 진입에 효과적일 것으로 예상

건설·인프라

- 선정사유**
- 캐나다 건설 시장은 '25년 기준 약 3,598억 달러 규모이며, '25~'30년까지 연평균 4.2% 성장해 '30년에는 약 4,420억 달러 수준에 이를 전망. 특히 주택, 인프라, 에너지·유틸리티 분야에서 고른 수요 확대가 예상(Mordor Intelligence 보고서)
 - '25년 6월 도입된 Building Canada Act에 따라 캐나다 정부는 주요 인프라 프로젝트의 연방 승인 절차를 간소화하고, 국익 프로젝트를 선정해 대형 인프라 사업 추진을 가속할 전망
- 경쟁동향**
- 시장 선도 대형 건설사는 PCL Construction, EllisDon, Ledcor Group, Aecon Group, Pomerleau, Graham Construction, Kiewit Canada, Bird Construction 등이며, 주택·인프라·산업 프로젝트 등 폭넓은 분야에서 사업 전개
 - 투명한 선진 시장 구조로 대부분 건설사업에서 외국 기업에 대한 참가 제한은 없으며, 국내외 민간 자본 유치가 활발. 공개경쟁 방식으로 다국적 기업들의 컨소시엄 구성이 일반적
- 진출방안**
- 캐나다 건설 시장은 정부 주도 인프라 투자 확대와 민관·PPP(민관합작투자) 프로젝트 활성화로 중장기 성장성이 높음
 - 대형 프로젝트의 경우 현지 EPC(예시 : PCL, EllisDon, Aecon)와 컨소시엄 형태로 참여하거나 PPP 프로젝트 입찰에 동반 진출이 효과적. 이를 통해 현지 규제 및 노동 시장 대응과 공급망 리스크 최소화 기대
 - 연방정부의 탄소중립 정책 기조에 맞춰 친환경 건축 자재와 스마트 에너지 관리 기술을 통한 차별화된 경쟁 우위 확보 가능

첨부 3

'26년도 KOTRA 주요사업(잠정)



'26년 캐나다 지역 KOTRA 주요사업

구분	주요 사업명	시기/장소
소비재 진출지원	캐나다 프리미엄 유통망 진출 지원사업	연중/밴쿠버
수출마케팅	캐나다 동부지역 유통망 진출 지원 K-방산 기술 홍보관 운영	연중/온타리오·퀘벡 2분기/오타와
	스마트팜 로드쇼	4분기/온타리오
	미래자동차 전략사절단	4분기/토론토
에너지 분야 상생협력	캐나다 수소 컨벤션(CHC2026) IR 개최	2분기/에드먼턴
캐나다 현지 취업 지원	K-MOVE Job Fair K-Move 네트워킹 데이 2026 커리어개발 멘토링 K-MOVE 스쿨 연계 취업지원	상·하반기/토론토·밴쿠버 상·하반기/밴쿠버 상·하반기/토론토 연중/토론토
투자 진출 통한 북미 시장 진입 지원	해외 M&A 및 투자진출 지원사업 스타트업 투자유치 IR 및 1 : 1 상담회 캐나다 투자진출 온라인 설명회	연중/토론토·밴쿠버 연중/밴쿠버 상반기/온라인(토론토)
외국인 투자유치 지원	유망 투자자 발굴 및 투자유치 사절단 지원	연중/토론토·밴쿠버
스타트업 생태계 진출 지원	Web Summit 2026 한국관 운영	2분기/밴쿠버

□ 캐나다 프리미엄 유통망 진출 지원(연중/밴쿠버)

- 캐나다 내 최고급 백화점과의 맞춤형 마케팅 사업을 통해 국내 제품의 캐나다 프리미엄 시장 진출 모멘텀 마련
 - 품목 : 미용용품, 생활소비재 등
 - 지원 내용 : 온·오프라인 프리미엄 유통망 입점, 판촉행사 등

□ 캐나다 동부지역 유통망 진출 지원 사업(연중/온타리오·퀘벡)

- 캐나다 한국 소비재 전문 유통망·벤더 협업 내수 초보 기업 상품의 수출 마케팅 지원
 - 품목 : 농식품, 뷰티용품, 생활소비재 등
 - 지원 규모 : 40개사
 - 주요 내용 : 현지화 컨설팅(라벨·패키징), 슈퍼마켓 입점 지원, 판촉행사 등

□ K-방산기술 홍보관 운영 사업(2분기/오타와)

- 방산·항공 분야 한국-캐나다 협력 확대 모멘텀 활용 2026 CANSEC* 연계 한국 방산 홍보관을 운영하여 한국 방산 기업의 캐나다 수출 기회 발굴 추진
 - * 캐나다 최대 방위산업·보안 전시회
 - 품목 : 드론, 보안솔루션, 항공 부품·소재·장비 등
 - 지원 내용 : 대리 전시·수출상담, 잠재바이어·인콰이어리 발굴 등

□ 스마트팜 로드쇼(4분기/온타리오)

- 양국 농업 분야 글로벌 파트너링 기회 발굴 통한 우리 기업 수출 지원
 - 품목 : 자동화설비, 농업로봇, 온실장비, 기자재 등
 - 지원 규모 : 국내 기업 10개사 내외
 - 주요 내용 : 네트워킹 세미나 및 수출상담회 개최

□ 미래자동차 전략사절단(4분기/온타리오)

- 북미 자동차 산업 패러다임 변화에 대응, 한국 자동차 부품 기업의 현지 공급망 진출 기회 창출
 - 품목 : 자동차 부품, 이차전지 소재, 충전인프라 등
 - 지원 규모 : 국내기업 10개사 내외
 - 주요 내용 : 주요 Tier-1 구매정책 설명회, 핀포인트 수출상담

□ 캐나다 수소 컨벤션(CHC2026) 연계 투자 유치 행사 개최(2분기/에드먼턴)

- 현지 주요 수소에너지 포럼 연계 투자가 피칭 행사 추진
 - 앨버타에서 개최하는 CHC(Canadian Hydrogen Convention) 연계 수소 IR 개최
 - * 국내 경제자유구역청 협업

□ K-Move Job Fair('26년 상·하반기/온라인·토론토)

- 캐나다 현지 취업 유망 업종 선별, 한인 채용 박람회 개최
 - 분야 : 금융·물류·제조 산업, 서비스 등 15개 내외 진출·현지·교포기업
 - 기업 인사담당자와의 1 : 1 면접기회 및 커리어 개발, 면접 멘토링 제공

□ K-Move Job Fair('26년 상·하반기/밴쿠버)

- 캐나다 현지 취업 유망 업종 선별, 한인 채용 박람회 개최
 - 분야 : 금융, 호텔, 유통, IT 등 15개 내외 현지 기업 및 교포 기업
 - 기업 인사담당자와의 1 : 1 면접 기회 및 취업 관련 정보 제공

□ K-Move 멘토-멘티의 날('26년 상·하반기/밴쿠버)

- 한인 채용 수요가 많은 직업군 중심 멘토링 행사
 - 분야 : 애니메이션, 회계, 금융, IT, 교육 등
 - 서류심사·면접 과정을 통해 선발된 소수 멘티 위주의 취업직결형 멘토링
 - 온라인 취업세미나, 모의면접 주간, 네트워킹, 채용정보 제공 등의 채용 지원

□ 커리어 개발 멘토링('26년 상·하반기/온라인·토론토)

- 현지 기(既)취업자 대상 향후 커리어 개발을 위한 전문 멘토링
 - IT, 금융, 물류 등 토론토 현지 한인 취업 주요 분야 선정
 - 커리어 개발 전문가 1 : 1 면담을 통한 커리어 개발 전략 등 멘토링 제공

□ Kmove 스쿨 연계 취업지원(연중/토론토)

- 국내 대학교의 Kmove 스쿨 사업 연계, 토론토 현지 취업지원
 - 미용, 물류, 회계 등 캐나다 취업희망 졸업 예정자와 채용 기업 매칭
 - (대학) 졸업예정자 교육 및 비자 지원,(무역관) 채용 기업 발굴 및 면접 주선

□ 해외 M&A 및 투자 진출 지원사업(연중/토론토·밴쿠버)

- 북미 소재 기업 인수, 법인 설립 등을 통한 사업 확장 수시 지원
 - 전략 수립, 딜 소싱(자문기관 알선 등), 가치평가·실사, 사후 지원
 - 현지 법·제도 정보 제공, 마케팅 지원 등

□ 스타트업 투자 유치 IR 및 1 : 1 지방자치단체 상담회(연중/밴쿠버)

- IKMP, 지방자치단체, 기관(산업협회, 인큐베이터) 등 연계 기업과 유망 투자가 연결
 - 분야 : 디지털융합, 친환경, 바이오헬스, 소재·부품·장비= 등 전략산업 중점
 - 수요에 따라 재무투자가 간담회 개최 및 현지 주요 전시회 연계 진행

□ 외국인 투자 유치 지원 사업(연중/토론토·밴쿠버)

- 캐나다 기업의 對한 투자 유치 지원 및 국내 투자 유치 사절단 활동 지원
 - AI·콘텐츠 분야 등 유망 투자가 발굴, 주요 기업의 투자 유치 프로젝트 지원
 - 국내·지방자치단체 투자 유치 사절단 사업 지원(캐나다 투자가 방문미팅 주선 등)

□ 캐나다 투자 진출 온라인 설명회(상반기/온라인)

- 북미 소재 기업 인수, 법인 설립 등을 통한 사업 확장 수시 지원
 - 전략 수립, 딜 소싱(자문기관 알선 등), 가치평가·실사, 사후 지원
 - 현지 법·제도 정보 제공, 마케팅 지원 등

□ Web Summit 2026 한국관 운영(2분기/밴쿠버)

- 캐나다 최대 스타트업 전시회 내 한국관 운영, 국내 스타트업 현지 진출 지원
 - 분야 : AI, 로보틱스, IoT, ICT 스타트업
 - 지원 내용 : 한국관 참가 지원, 투자가 매칭, IR 피칭 지원 등

첨부 4

'26년도 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더



주요 정치 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
NDP 연방당 대표 선거 (New Democratic Party Leadership Election)	3월 29일	연방 제3당인 신민주당(NDP) 차기 대표 선출
魁벡 주 총선 (Québec General Election)	10월 5일	주의회 의원 선출
브리티시컬럼비아 지방선거 (British Columbia Municipal Elections)	10월 17일	BC주 전역 시장·시의원·교육위원 선거
온타리오 지방선거 (Ontario Municipal Elections)	10월 26일	온타리오주 전역 시장·시의원·교육위원 선거
토론토 시 선거 (Toronto Municipal Election)	10월 26일	토론토 시장·시의원·교육위원 선거
오타와 시 선거 (Ottawa Municipal Election)	10월 26일	오타와 시장·시의원·교육위원 선거

주요 경제·통상 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
USMCA 첫 정례 검토(Joint Review)	상반기	USMCA의 6년 주기 평가 절차
G20 정상회담	12월 14~15일	개최지 : 미국 플로리다주
G7 정상회담	6월 14~16일	개최지 : 프랑스

유망 전시회 캘린더

주요 행사	일시(잠정)	비고
토론토 국제 보트쇼 2026 (Toronto International Boat Show 2026)	1월 17~25일	보트, 요트, 수상 스포츠 산업 전시회
토론토 인테리어 디자인 쇼 2026 (IDS Toronto 2026)	1월 22~25일	인테리어 디자인, 가구, 홈데코 전문 전시회
밴쿠버 빌덱스(BUILDEX Vancouver)	2월 11~12일	건축, 부동산, 인테리어·디자인 산업 전시회
캐나다 콘크리트 엑스포 2026 (Canadian Concrete Expo 2026)	2월 11~12일	개최지 : 토론토 콘크리트, 골재, 건설 자재 및 기술 전시회
토론토 아웃도어 어드벤처 쇼 (Outdoor Adventure Show Toronto)	2월 20~22일	여행, 캠핑 장비, 자전거, 수상 스포츠, 건강·웰니스 전시회
밴쿠버 ESI 쇼 2026 (ESI SHOW 2026 Vancouver)	3월 8~9일	에스테틱, 스파, 미용(메이크업·네일·의료미용) 전시회
CIM CONNECT 컨벤션 & 엑스포	5월 3~6일	개최지 : 밴쿠버 캐나다 광산·자원 개발 기술 및 네트워킹 행사
캐나다 국립 박람회 (CNE, Canadian National Exhibition)	8월 21일~9월 7일	개최지 : 토론토 캐나다 최대 규모 종합 박람회(농업, 식품, 소비재, 엔터테인먼트 포함)

〈작성자〉

연번	작성자	직책	소속	Tel	Email
1	윤지원	과장	토론토무역관	1 416-368-3399(203)	g1yun@kotra.or.kr
2	유혜리	대리	토론토무역관	1 416-368-3399(210)	hailee.yu@kotra.or.kr
3	방대원	과장	밴쿠버무역관	1 604-683-1820(203)	marine@kotra.or.kr
4	김훈수	차장	밴쿠버무역관	1 604-683-1820(207)	khsoo7865@kotra.or.kr



Korea Trade-Investment
Promotion Agency

2026

캐나다 진출전략



ISBN : 979-11-402-1494-5 (95320)