2026 KOEFA BUSINESS REPORT

대한민국 온라인 비즈니스 시장이 모인 3 일

2026 KOREA E-Commerce Fair

2026. 9. 17 – 9. 19

주최 | (사)서울온라인비즈니스협회

01. 2026 KOEFA

온라인 사업자와 이들을 필요로 하는 기업이 만나는 시장

2026 년 9 월 17 일부터 19 일까지 3 일간 서울 SETEC 에서 개최된 코리아이커머스페어(KOEFA)는 온라인 셀러, 브랜드사, 제조사, 유통사 등 온라인 비즈니스를 운영하는 사업자와 이들의 성장을 돕는 플랫폼, 솔루션, AI, 마케팅, 글로벌셀링, 결제·정산, 전문서비스 기업이 직접 만나는 B2B 비즈니스 행사입니다.

2026 년에는 국내 이커머스 전문기업뿐 아니라 중국 이우·린이의 제조·소싱기업, 일본 및 글로벌 커머스 기업들이 함께하며 KOEFA 의 비즈니스 영역을 국내에서 글로벌 시장으로 확장하였고, 플랫폼·솔루션 기업 중심의 1 관, 이우 상품 기업관이 구성된 2 관, 린이시 우수상품 기업관이 구성된 3 관으로 운영됐습니다.

온라인 비즈니스에 필요한 수요와 공급을 하나의 시장에 모으는 것.

이것이 KOEFA 가 만들고자 하는 전시회입니다.



02. 숫자로 보는 2026 KOEFA

3 일간 순방문 관람객 23,581 명

: 재방문자를 제외한 순방문자 기준

: 2025 년 23,039 명 대비 542 명 증가

210 개사

: 국내외 참가기업

: 국내기업 56 개사 / 해외기업 154 개사



253 부스

: 전체 전시 규모

: 국내기업 97 부스 / 해외기업 156 부스

4,524 명

: 인사이트 세미나 참석자

: 1 관 및 3 관 세미나장에서 3 일간 진행된 비즈니스 세미나 참석자 전체 수



3 일 동안 23,581 명의 관람객과 210 개 참가기업이 KOEFA 라는 하나의 시장에서 만났습니다. 온라인 셀러와 브랜드, 제조·유통기업부터 플랫폼, AI, SaaS, 글로벌셀링, 결제·정산, 전문서비스 그리고 글로벌 소싱기업까지.

03. 23,581 VISITORS

KOEFA 를 찾은 관람객 통계

2026 KOEFA 에는 3 일간 총 23,581 명의 관람객이 방문했습니다.

동일 관람객의 재방문을 제외한 순방문자 기준으로, 2025 년 23,039 명보다 542 명 증가했습니다.

구분	2026 년	2025 년	전년 대비 증감
1 일차	8,975 명	8,694 명	+281 명
2 일차	8,054 명	7,952 명	+102 명
3 일차	6,552 명	6,393 명	+159 명
합계	23,581 명	23,039 명	+542 명



04. WHO CAME TO KOEFA?

23,581 명보다 중요한 것, '누가 왔는가'

KOEFA 는 불특정 다수가 방문하는 소비자 대상 전시회가 아닙니다.

실제 방문이 확인된 사전등록 관람객 데이터를 분석한 결과, 가장 높은 비중을 차지한 것은 [이커머스 셀러 34.5%]였습니다.

여기에 도매·유통사 12.4%, 브랜드사 11.1%, 제조사 6.5%를 더하면 분석 대상의 약 64.5%가 상품을 직접 판매·유통하거나 제조·브랜드 사업을 하는 사업자였습니다.

BUSINESS AUDIENCE

사업 유형	비율
이커머스 셀러	34.5%
예비창업자	19.2%
도매·유통사	12.4%
브랜드사	11.1%
제조사	6.5%
플랫폼·SaaS·솔루션 기업	5.7%
마케팅·대행사	3.5%
물류·풀필먼트 기업	2.1%
기타	4.9%

※ KOEFA 의 관람객은 단순한 '관람객'이라기보다 현재 온라인 비즈니스를 하고 있거나 새로운 사업을 준비하는 잠재고객과 비즈니스 파트너에 가깝습니다.

05. WHY DID THEY COME?

관람이 아니라, 사업의 답을 찾기 위해

명확한 목적을 가지고 KOEFA 를 방문한 관람객이 가장 많이 선택한 목적은 '시장·신상품 정보조사 63.7%'였습니다.

또한 37.6%가 구매상담 및 신규거래선 확보를, 23.1%가 협력·투자 및 제휴업체 발굴을 방문 목적으로 선택했습니다.

VISIT PURPOSE

방문 목적	응답자 비율
시장·신상품 정보조사	63.7%
구매상담·신규거래선 확보	37.6%
일반관람	33.2%
협력·투자 및 제휴업체 물색	23.1%
세미나 참가	14.3%
부스 참가 검토	4.8%
특정 출품기업 방문	4.2%

※ KOEFA 의 관람객 상당수는 단순히 전시장을 둘러보기 위해서가 아니라 새로운 상품과 서비스를 발견하고, 거래처와 파트너를 찾기 위해 현장을 방문했습니다.

06. WHAT WERE THEY LOOKING FOR?

온라인 사업자들은 무엇을 찾고 있었을까?

2026 KOEFA 는 관람객에게 현재 어떤 비즈니스 분야에 관심이 있는지를 물었습니다.

그 결과는 지금 온라인 사업자들이 무엇을 필요로 하고 있는지를 보여줍니다.

BUSINESS DEMAND

관심 분야	응답자 비율
판매 성장·마케팅	64.7%
AI 자동화·운영 효율화	44.9%
상품 소싱	41.1%
제조·OEM·ODM	30.5%
브랜드·콘텐츠 제작	28.9%
창업·신규 사업 아이디어	26.9%
글로벌셀링·해외진출	23.1%
플랫폼·SaaS·솔루션	22.1%
물류·풀필먼트	17.6%
세무·회계·사업운영	9.0%
결제·PG·정산	8.4%

※ 가장 큰 관심은 '어떻게 더 잘 팔 것인가'였습니다. 동시에 AI 자동화와 운영 효율화, 상품 소싱, 제조·OEM·ODM, 글로벌셀링 등 온라인 사업이 성장하면서 발생하는 다양한 수요가 확인됐습니다.

KOEFA 는 이러한 수요를 가진 사업자와 그 문제를 해결할 수 있는 기업을 연결하는 것을 목표로 하는 전시회입니다.

07. 210 COMPANIES, 253 BOOTHS

하나의 시장, 다양한 비즈니스 솔루션

2026 KOEFA 에는 총 210 개 기업, 253 부스가 참가했습니다.

국내에서는 56 개 기업이 97 부스로 참가했으며, 해외에서는 154 개 기업이 156 부스로 참가했습니다.

EXHIBITION SCALE

구분	참가기업	부스
국내기업	56 개사	97 부스
해외기업	154 개사	156 부스
전체	210 개사	253 부스

※ 참가기업 분야

- **플랫폼·판매관리**
- **AI·SaaS·자동화**
- **글로벌셀링**
- **해외결제·정산**
- **마케팅·고객관리**
- **세무·관세·전문서비스**
- **물류·비즈니스 서비스**
- **상품소싱**
- **제조·OEM·ODM**

한 분야의 전시회가 아니라 온라인 사업을 둘러싼 하나의 비즈니스 생태계.

08. BUSINESS HAPPENED HERE

전시보다 중요한 것은, 전시 이후의 비즈니스입니다

KOEFA 의 참여 기업은 3 일 동안 전시장 곳곳에서 상담과 거래가 이루어졌고, 이 만남은 신규고객, 거래, 파트너십 그리고 다음 사업으로 이어졌습니다.

CASE 01. 글로벌 결제 솔루션 A 사

사전 홍보부터 현장 상담까지

글로벌 금융·결제 솔루션 기업 A 사는 KOEFA 참가와 함께 주최 측의 사전 홍보 프로그램을 활용했습니다. 행사 현장에서는 상담이 계속 이어질 정도로 높은 관심을 받았으며, 쇼가이드에서도 해외 결제 및 정산 전문가와의 '글로벌 비즈니스 1:1 상담' 프로그램을 별도로 운영한 결과, 행사 종료 후에는 2027 KOEFA 의 위치 선점과 차기 참가 계약을 진행하겠다는 의사를 밝혔습니다.

사전 고객 접점 → 현장 상담 → 후속 비즈니스 → 차기 참가



CASE 02. 무역관세사무소

전시회에서 발견한 새로운 고객 접점

관세·통관 서비스는 온라인 사업자에게 필요한 전문서비스지만, 서비스 공급자가 잠재고객을 대규모로 직접 만날 기회는 많지 않습니다.

이번 전시회에 참가한 무역관세사무소는 KOEFA 를 통해 이커머스 사업자들에게 관세와 통관 서비스를 직접 소개하며 기존 영업방식과는 다른 새로운 고객 접점을 경험했습니다.

KOEFA 에서는 온라인 사업자가 가지고 있는 문제라면 플랫폼과 솔루션뿐 아니라 세무, 관세, 노무, 법무, 금융 등의 전문서비스 역시 KOEFA 에서 새로운 시장을 만날 수 있습니다.

CASE 03. 정확한 타깃을 만나다

정책자금 컨설팅 기업은 행사 종료 후 KOEFA 에 대해 지금까지 참가했던 전시회 가운데 가장 정확한 타깃을 만날 수 있었던 기회였다고 평가했습니다.

일본의 대표 이커머스 플랫폼 기업은 현장에서 기대 이상의 성과를 확인했다는 소회를 밝혔습니다.

전시회의 가치는 단순히 얼마나 많은 사람이 지나갔느냐보다 우리 서비스를 필요로 하는 사람을 얼마나 정확하게 만날 수 있었는가에 있습니다.

09. GLOBAL SOURCING MARKET

한국 셀러와 154 개 해외기업이 만나다

2026 KOEFA 에는 154 개 해외기업이 참가했습니다.

특히 중국 이우와 린이를 중심으로 대규모 제조·소싱기업들이 참가하면서 한국 온라인 셀러가 해외 공급기업을 직접 만나는 글로벌 소싱 시장이 형성됐습니다. 2 전시장에는 이우 상품 기업관이, 3 전시장에는 린이시 우수상품 기업관이 구성됐으며 쇼가이드에도 양 지역 참가기업들이 별도의 기업관으로 소개됐습니다.

행사 기간 한국 셀러와 중국 공급기업 사이에서는 현장 계약과 후속 거래 논의가 다수 진행됐습니다. 현장 반응을 확인한 이우와 린이 측은 2027 년 KOEFA 에 더욱 확대된 규모로 참가하겠다는 의사를 밝혔습니다.

KOEFA 는 국내 이커머스 솔루션 전시를 넘어 한국의 온라인 사업자가 새로운 상품과 공급망을 발견하는 글로벌 소싱 시장으로 영역을 확대하고 있습니다.



10. KOEFA INSIGHT SEMINAR

4,524 명이 비즈니스 인사이트를 찾았습니다

KOEFA 의 세미나는 온라인 사업자들이 지금 관심을 가지고 있는 주제를 중심으로 현업 전문가와 기업들이 경험과 전략을 공유하는 비즈니스 콘텐츠 프로그램입니다.

2026 년에는 AI, 이커머스 운영, 마케팅, 글로벌셀링, 해외결제, 상품소싱, 라이브커머스, 계약관리 등 온라인 사업 전반을 다루는 세션이 1 관과 3 관 세미나장에서 3 일 동안 진행됐습니다.

TOTAL ATTENDANCE

일자	1 세미나장	3 세미나장	합계
9 월 17 일	812 명	1,171 명	1,983 명
9 월 18 일	963 명	441 명	1,404 명
9 월 19 일	460 명	677 명	1,137 명
합계	2,235 명	2,289 명	4,524 명

※ 세미나는 또 하나의 고객 접점입니다. 참여 기업은 전시부스에서 제품과 서비스를 통해 관람객을 만나고, 세미나에서는 시장의 변화와 실제 비즈니스 방법을 어필하면서 자연스럽고 부담스럽지 않은 마케팅과 세일즈 효과를 만들어냈습니다.



11. WHAT KOEFA CONNECTS

KOEFA 가 연결하는 4 가지 시장

2026 KOEFA 현장에서 확인한 것은 명확했습니다.

온라인 사업자는 새로운 상품을 찾습니다.

더 잘 팔 수 있는 방법을 찾습니다.

AI 와 솔루션을 활용해 운영을 효율화하려 합니다.

새로운 거래처와 파트너를 찾고 해외시장으로 나갈 방법을 찾습니다.

그리고 기업들은 바로 그 사업자들을 만나고 싶어 합니다.

KOEFA 의 역할은 이 두 시장을 연결하는 것입니다.

SELLER × SOLUTION

온라인 사업자 × 솔루션 기업

AI, SaaS, 마케팅, 운영, 결제, 정산, 물류 등 사업 문제와 해결책을 연결합니다.

BUYER × SUPPLIER

바이어 × 제조·공급기업

새로운 상품을 찾는 셀러와 제조·소싱기업을 연결합니다.

KOREA × GLOBAL

한국 × 글로벌 시장

한국 온라인 사업자와 해외 플랫폼·기업·시장을 연결합니다.

NEED × SOLUTION

사업 수요 × 해결기업

온라인 사업자의 실제 수요와 그것을 해결할 수 있는 기업을 연결합니다.

KOEFA 는 부스를 전시하는 곳이 아니라, 시장을 만나는 곳입니다.



12. WHY COMPANIES JOIN KOEFA

기업이 KOEFA에 참가하는 이유

1) LEAD 잠재고객을 만납니다

온라인 셀러, 브랜드, 제조사, 유통사 등 실제 비즈니스 고객을 한자리에서 만날 수 있습니다.

2) SALES 상담을 비즈니스로 연결합니다

단순한 브랜드 노출을 넘어 상담, 신규거래, 파트너십으로 이어질 수 있는 접점을 만듭니다.

3) MARKET 고객이 지금 무엇을 원하는지 확인합니다

관람객과 직접 대화하면서 고객이 무엇을 고민하고 어떤 제품과 솔루션을 찾고 있는지 확인할 수 있습니다.

4) DISCOVERY 새로운 고객시장을 발견합니다

자유무역관세사무소의 사례처럼 기존 영업채널에서 만나기 어려웠던 새로운 고객군을 발견할 수 있습니다.

5) GLOBAL 글로벌 비즈니스로 연결됩니다

국내 온라인 사업자뿐 아니라 해외 플랫폼, 제조사, 공급기업 및 글로벌 커머스 시장과 연결됩니다.

13. THE NEXT MARKET

2027 KOEFA

2026 KOEFA 는 23,581 명의 관람객과 210 개 참가기업이 만난 3 일간의 시장이었습니다.

그러나 KOEFA 의 목표는 더 많은 사람과 더 많은 부스를 채우는 것만이 아닙니다.

온라인 사업자가 필요로 하는 기업을 더 많이 모으고, 참가기업이 만나고 싶은 사업자를 더 정확하게 연결하는 것.

2027 KOEFA 는 플랫폼과 AI·SaaS, 글로벌셀링, 마케팅, 물류·풀필먼트, 결제·정산, 전문서비스, 상품소싱 등 온라인 비즈니스에 필요한 영역을 더욱 확대합니다.

국내외 기업과 온라인 사업자가 새로운 고객, 상품, 파트너 그리고 시장을 발견하는 곳.

다음 KOEFA 의 시장을 함께 만들어갑니다.

2027 KOREA E-COMMERCE FAIR

개최일정 : 2027 년 9 월 예정
개최장소 : SETEC 전시장

주최 : (사)서울온라인비즈니스협회

참가문의 : 02-6013-4281
이메일 : utis@onbiz.or.kr
홈페이지 : https://koefa.com/