

# “안정적 라이브 서비스 기반, 북미 등서 새로운 성과 창출”

## 정석모 스마일게이트 CGO

“CGO 조직, 글로벌 성장 위한 외부 기회 발굴·실제 성과 연결”

로스트아크, 북미·유럽서 성과 韓·中 핵심기반으로 日 등 공략

스마일게이트가 글로벌 시장 확장을 위한 전략과 조직 준비에 속도를 내고 있다. 이를 위해 지난해 6월 합류한 정석모 CGO(최고글로벌책임자)가 입사 6개월을 맞아 글로벌 사업 방향과 조직 운영 구상을 공개했다.

17일 스마일게이트에 따르면 정석모 CGO는 최근 스마일게이트 뉴스룸 인터뷰에서 “CGO 조직의 역할은 글로벌 성장을 위한 외부 기회를 발굴하고 이를 실제 성과로 연결하는 것”이라며 “내부 스튜디오가 좋은 게임을 만드는 동안 외부에서 파트너십과 사업 기회를 찾고 실행하는 역할을 맡고 있다”고 말했다.

정 CGO는 게임업계와 투자업계를 모두 경험한 사업 전문가다. 스마일게이트 합류 전에는 넥슨에서 약 6년간 CBDO(최고비즈니스개발책임자)로 사업 개발을 총괄했고 이후 글로벌 COO(최고운



정석모 스마일게이트 CGO.

영책임자)로 회사 경영과 게임 서비스 운영을 맡았다. 이후 투자회사에서 약 6년간 투자 업무를 담당하며 글로벌 사업 경험을 쌓았다.

그가 이끄는 CGO 조직은 크게 세 가지 축으로 운영된다.

글로벌 파트너십과 사업 기회를 발굴하는 사업개발 BD 조직, 외부 파트너와 진행하는 프로젝트 제작을 관리하는 개발관리 조직, 게임 출시와 서비스 전략을 담당하는 GTM(Go To Market) 조

직이다. 여기에 게임화가 가능한 소셜이나 애니메이션 등 외부 콘텐츠를 발굴하는 IP 소싱 기능도 함께 운영한다.

정 CGO는 합류 이후 조직 운영 체계 정비에 집중했다. 각 조직이 개별적으로 관리하던 업무 데이터를 내부 위키 기반 시스템으로 통합하고 프로젝트 진행 상황을 표준화된 방식으로 관리하는 체계를 구축하고 있는 것.

그는 “업무 문화는 선언만으로 통합되는 것이 아니다”라며 “프로세스와 툴을 정

리하면 자연스럽게 협업 방식이 정리된다”고 설명했다. 이어 “최근 새로 입사한 직원이 업무를 파악하기 수월해졌다고 말했는데 이런 변화가 조직 준비의 의미 있는 성과라고 생각한다”고 덧붙였다.

글로벌 시장에서 스마일게이트의 위상도 과거보다 높아졌다는 평가다. 그는 “스마일게이트는 크로스파이어의 성공으로 글로벌 인지도가 높은 회사였지만 최근 몇 년 사이 로스트아크가 북미와 유럽에서 큰 성과를 거두며 위상이 더 높아졌다”고 말했다.

특히 글로벌 투자 환경이 위축된 상황에서 네트워크와 투자를 꾸준히 이어온 점이 업계에서 긍정적으로 평가받고 있다는 설명이다. 정 CGO는 “텐 하우스와 협력이 공개된 이후 글로벌 파트너들의 인바운드 협업 제안도 늘어나고 있다”고 전했다.

향후 글로벌 전략에서 가장 중요한 과제로는 기존 라이브 서비스의 안정적인 운영을 꼽았다. 크로스파이어와 로스트아크 등 주요 게임이 서비스되는 한국과 중국 동남아 시장이 핵심 기반이라는 설명이다.

또 일본 시장 역시 중요한 전략 지역으

로 보고 있다. 스마일게이트는 지난해 도쿄 게임쇼에서 카오스 제로 나이트메어와 미래시 보이지 않는 미래 등을 선보이며 일본 시장 공략을 강화하고 있다.

정 CGO는 “기존 시장에서 안정적인 라이브 서비스를 유지해야 새로운 기회도 만들어질 수 있다”며 “이 기반 위에서 북미 등 웨스트 시장에서 새로운 성과를 만들어야 한다”고 말했다.

북미 시장 공략은 장기적인 도전 과제로 보고 있다. 그는 “북미 시장에서 성공하는 공식은 정해져 있지 않다”며 “끊임없이 도전하고 실패를 통해 배우는 과정이 필요하다”고 설명했다.

글로벌 사업에서 가장 중요하게 지키고 싶은 원칙으로는 “품질 우선주의”를 강조했다. 정 CGO는 “게임 회사로서 가장 중요한 원칙은 결국 품질”이라며 “품질이 좋다면 당장 성과가 크지 않더라도 장기적으로 반드시 빛을 본다고 믿는다”고 말했다. 또 “좋은 개발자와 창작자 집단이 안정적으로 창작에 집중할 수 있는 구조를 만들고 검증 시스템도 더 과학적으로 구축하려 한다”고 덧붙였다. /최빛나 기자



vitna@metroseoul.co.kr



# “단기 성과보다 고객중심 기본·원칙 입각”

## 정재현 SKT CEO

체질개선·고객가치 혁신 강조 AI 접목해 장기적 경쟁력 축적

정재현 SK텔레콤 최고경영자(CEO·사진)가 “체질 개선을 통한 고객가치 혁신과 인공지능(AI)을 통한 성장동력 확보를 위해서는 생각보다 오랜 시간이 걸릴 수도 있다”며 “단기적인 성과에 급급하기보다 기본과 원칙에 입각해 오래가는 단단한 SK텔레콤을 만들고자 한다”고 17일 밝혔다.

정 사장은 오는 26일 제42기 정기주주총회를 앞두고 주주들에게 보낸 서한에서 “1등 사업자라는 편안한 익숙함을 내려놓고, 고객 중심의 기본으로 돌아가, 모든 것을 낫설게 보며 변화해 간다는 각오로 2026년을 시작하고 있다”며 이같이 말했다.

그러면서 통신, 생산성 중심의 체질



개선과 고객가치 혁신을 강조했다. 정 CEO는 “단기적이고 관행적인 마케팅에 의존하지 않고 밸류체인 전반에 걸쳐 AI를 접목해 장기적으로 작동할 수 있는 본원적 경쟁력을 축적해 가겠다”고 언급했다.

그는 “AI 시대 그 역할이 더 중요해진 통신 인프라는 AI 기술을 접목한 지능형 네트워크 구축을 통해 더욱 빠르면서도 끊임 없는 경험을 가능하게 한다”며 “AI 에이전트를 활용해 체감 품질을 개선시키는 한편, AI 기반 스팸·스미싱 차단 등 안전한 네트워크를 구현하겠다”고 설명했다.

또 “AI 기반 개인화가 작동하는 마케팅 체계로 전환하기 위해 상품·서비스, 고객 정보 관리와 정산 프로세스를 아우르는 IT 시스템을 AI 비즈니스 시스템

으로 발전시킬 것”이라며 “다변화된 고객 접점에서 일관된 경험을 제공할 수 있는 하나의 에이전트로 진화를 도모하며 AI콘택트센터(AICC) 활용을 높여 고객 만족을 높여겠다”고 밝혔다.

AI를 SK텔레콤이 가장 잘할 수 있는 영역에 집중하겠다는 게 그의 생각이다. 정 CEO는 “지금까지의 AI 사업이 다양한 영역에서의 인큐베이션 차원이었다면 이젠 우리가 경쟁력을 가질 수 있는 사업에 보다 집중해 무한대로 넓어지고 있는 AI 경쟁 하에서 지속 가능성을 확보하겠다”고 다짐했다.

그 예로 든 게 울산을 비롯해 서울·서남권 지역에 추가 건설을 계획 중인 ‘AI 데이터센터(DC)’, 산학연계 컨소시엄이 함께 개발한 ‘에이닷엑스(A.X) KI’이다. 정 CEO는 “이러한 AI 자산이 사업 기회로 진화할 가능성도 면밀히 모색해 가겠다”고 말했다. /김서현 기자 seoh@

# KT ‘하이오더’, 실시간 이용 20만대 돌파

이용 확대 기념 ‘4행사 이벤트’ 진행

KT가 프리미엄 테이블오더 서비스 ‘하이오더’의 실시간 이용 테이블 수가 20만대를 넘어섰다고 17일 밝혔다. 출시 이후 약 2년 10개월 만이다.

하이오더는 2023년 5월 출시된 이후 외식업 매장을 중심으로 도입이 확대돼 왔다. 최근에는 호텔, 병원, 산후조리원, 종교시설, 크루즈 등 비외식 업종으로도 설치가 확산되는 추세다.

KT는 하이오더 이용 확대를 기념해 고객 참여형 이벤트를 진행한다. ‘하이오더 4행사 이벤트’ 참여자 가운데 1000명을 추첨해 네이버페이 3000원권을 제공한다.

또 ‘테이블오더 후기 이벤트’를 통해 실제 사용 경험을 공유한 고객 가운데 우수 후기 1명에게 100만원 상당의 경품을, 5명에게는 10만원 상당의 상품을 제공한다. 이와 함께 참여자 500명에게 스



KT 모델들이 KT의 프리미엄 테이블오더 서비스 ‘하이오더’를 소개하고 있다. /KT

타벅스 커피쿠폰 1만원권을 지급한다.

KT는 테이블오더 도입을 고려하는 소상공인을 위한 부가서비스 ‘하이오더 안심매입’도 운영한다. 약정 기간 내 폐업으로 서비스를 해지할 경우 사용 중인 하이오더 단말을 최대 15만원에 매입하고, 단말이 설치된 테이블과 의자도 최대 25만원에 매입해 대당 최대 40만원까지 지원하는 방식이다. 해당 서비스 이용 요금은 월 1650원(VAT 포함)이다. /김서현 기자

# AI반도체 기업과 ‘K-엔비디아’ 만든다

과기부·금융위, 민관 합동 간담회

과학기술정보통신부와 금융위원회는 17일 서울 프레스센터에서 한국산업은행과 국내 AI 반도체 기업 대표들과 함께 국민성장펀드 ‘K-엔비디아 육성 프로젝트’ 추진을 위한 민관 합동 간담회를 개최했다. 이번 간담회에는 리벨리온, 퓨리오사AI, 하이퍼엑셀, 딥엑스, 모빌린트 등 국내 AI 반도체 기업 대표들이 참석했다.

과기정통부는 AI 산업의 핵심 인프라인 AI 반도체 경쟁력 강화를 위해 정책

역량을 집중하고 있으며, 지난해 12월 ‘AI반도체 산업 도약 전략’을 발표해 저전력·저비용 NPU 중심의 산업 육성 방안을 제시한 바 있다.

‘K-엔비디아 육성 프로젝트’는 국산 AI반도체의 설계와 생산을 지원하기 위한 사업으로, 금융위원회가 발표한 국민성장펀드 1차 메가프로젝트에도 포함됐다. 이번 간담회는 국민성장펀드를 활용한 투자 전략을 논의하고 민관 협력 방향을 모색하기 위해 마련됐다.

간담회에서 과기정통부는 AI 반도체 산업 생태계 현황과 국산 NPU 산업 육

성 계획을 발표했다. AI 반도체 시장의 경쟁 구도가 범용성 중심에서 저전력·고효율 중심으로 변화하고 있으며, 국내 기술 경쟁력을 확보하기 위해 대규모 투자 연계가 필요하다는 점이 강조됐다.

금융위원회는 향후 5년간 총 150조원 규모로 조성되는 국민성장펀드의 운용 방안을 설명하고 AI·반도체 분야 투자 전략을 제시했다. 특히 올해 AI 및 반도체 분야에 약 10조원 규모의 투자를 진행할 계획이라고 밝혔다.

AI 반도체 기업 대표들은 차세대 NPU 제품 개발 로드맵을 소개하며 대규모 투자 재원이 확보될 경우 제품 양산 시기를 앞당겨 글로벌 시장 진출 기회를 확대할 수 있다고 밝혔다. /김서현 기자

# LG U+, 차세대 버스정보시스템 고도화

올포랜드와 AI라이브버스 사업 협력 RTK 기술로 위치 cm 단위까지 반영

LG유플러스가 초정밀 위치측위 기술 기반의 차세대 버스정보시스템(BIS) 고도화를 위해 공간정보 기업 올포랜드와 AI라이브버스 사업 협력을 강화한다.

올포랜드는 공간정보 기술을 기반으로 빅데이터, 클라우드, 블록체인 등을 결합한 서비스를 제공하는 기업이다. 양사는 지난해 초정밀측위(RTK) 기술을 활용한 BIS 서비스 ‘AI 라이브버스’를 공동 개발한 바 있다.

이번 협약을 통해 양사는 AI 라이브 버스를 고도화하고 구독형 서비스로 확산하는 방안을 추진한다. AI 라이브버스에는 LG유플러스의 RTK 기술이 적용돼 지상 기준국과 전용 단말을 연동해 위치 정보를 센티미터 단위까지 반영한다. 도로 상황, 날씨, 시간대, 과거 운행 데이터 등을 인공지능으로 분석해 버스 도착 예정 시간을 산출하는 방식이다.

이 서비스는 실시간 위치 정보 제공뿐 아니라 단말 유지보수와 운행 현황 통계를 통합 관리하는 기능도 포함하고 있다. /김서현 기자