박윤영, '토탈영업센터' 해체… 통신 본업 경쟁력 회복 박차

〈KT 대표〉

KT군포타워 토탈영업센터 방문
기술인력 대규모 구조조정의 산물
소속 인력, 현장 실무부서로 재배치
보안 거버넌스 체계도 대대적 손질

박윤영 KT 대표(가운데 왼쪽)가 지난 8일 서부광역본부 토탈영업센터 사무실에서 직원들과 만나 인사를 하고 있다. /KT

박윤영 KT 대표가 취임 초기부터 현장 경영 행보를 가속화하며 전임 대표이사 체제의 상징적 유산인 '토탈영업센터' 해체라는 파격적인 카드를 꺼내 들었다. 이는 단순한 조직 개편을 넘어 지난 구조조정 과정에서 훼손된 통신 본업의 경쟁력을 회복하고, 네트워크 안정성을 최우선 가치로 두겠다는 정통 'KT맨'으로서의 강력한 의지로 풀이된다.

9일 〈메트로경제 신문〉 취재에 따르면 박 대표는 지난 8일 경기도 군포시에 위치한 KT군포타워의 토탈영업센터를 방문해 고객 접점에서 분투하는 직원들을 격려하고 조직 재배치 현황을 직접 점검했다.

박 대표는 현장에서 "현장에서 KT를 대표해 땀 흘리고 계신 모든 임직원들께 존경과 감사를 드린다"며 "여러분의 책임감과 헌신으로 오늘의 KT가 있다"고 고개를 숙였다.

박 대표의 이러한 행보는 취임 직후 과천 네트워크·보안 관제센터와 호남권 주요 거점을 방문한 것의 연장선으로, 경영 공백을 최소화하고 흐트러진 현장 조직을 추스르려는 계산이 깔려 있다는 분석이다.

토탈영업센터는 2024년 10월 김영섭 전 대표 체제에서 단행된 대규모 구조조정의 산물이다. 당시 자회사 전출이나 희망퇴직을 선택하지 않은 기술 인력 등 2200여 명을 수용하기 위해 만들어진 이 조직은 그동안 '전문성 없는 영업 강요'라는 내부 비판을 받아왔다. 숙련된 네트워크 엔지니어들이 갑작스럽게 유무선 상품 영업에 투입되면서 조직 운영의 효율성이 저하되었을 뿐만 아니라, 실제 통신 인프라 관리의 부실을 초래했다는 진단이 잇따랐다.

실제로 박 대표는 지난해 발생한 해킹 사고 등 보안 사고의 근본 원인이 무리한 현업 인력 축소와 그에 따른 네트워크 관리 체계의 약화에 있다고 판단한 것으로 전해진다.

이에 따라 KT는 토탈영업센터를 폐지하고 소속 인력들을 이달 16일 자로 현장 실무 부서에 전면 재배치하기로 했다. 전체 인원의 약 60~70%는 커스터머(B2C) 조직으로 배치돼 미사용 회선 정비와 네트워크 자산 관리 등 기초 업무를 수행하게 되며, 나머지는 네트워크 운영 및 법인고객(B2B) 대응 부서로 분산돼 운영 안정성을 뒷받침할 예정이다.

김미영 KT새노조 지부장은 "토탈영업TF는 재작년 구조조정 당시 대상자들이 퇴직하지 않으면서 만들어진 비정상적인 조직"이라며 "토탈영업TF가 만들어지던 당시 다른 부서는 인력 공백이 발생했음에도 '사람이 없다'며 충원을 하지 않았고, 반면 토탈영업TF는 사업 합리화 대상이라는 이유로 인사 이동조차 제한됐다. 그 결과 조직 운영 전반에 지속적인 문제가 제기돼 왔다"고 설명했다. 그러면서 "이번 인사 조치는 당연한 결과라고 생각한다"고 밝혔다.

조직 개편과 함께 보안 거버넌스 체계도 대대적으로 수술대에 오른다. 박 대표는 분산돼 있던 보안 기능을 정보보안실로 통합하고 금융결제원 출신의 보안 전문가인 이상운 전무를 최고정보보호책임자(CISO)로 영입했다. 인공지능 전환(AX)을 진두지휘할 'AX사업부문'을 신설하고 삼정KPMG 출신의 박상원 전무를 수장으로 앉힌 것 또한 통신사 본연의 업무에 기술 혁신을 접목하겠다는 박 대표의 구상을 뒷받침한다.

하지만 과제도 적지 않다. KT 새노조는 이번 인력 재배치 과정에서 원거리 발령이나 직무 불일치 등 직원들의 고충이 발생하지 않도록 세심한 소통이 필요하다고 목소리를 높이고 있다.

KT 관계자는 "토탈영업센터 직원 대상 전환배치 관련 희망부서를 조사하고 있으며, 해당 직원들의 전문성과 직무이력 등을 종합적으로 고려해 배치 예정"이라고 설명했다.

/김서현 기자 seoh@metroseoul.co.kr

대형 게임사 독주… '기울어진 운동장' 심화

넥슨·크래프트·넷마블 등 대형사
핵심 IP 기반으로 수익구조 안정화
중견, 새로운 성장동력 확보 어려워
중소, 재무 건정성·투자유치 난항

국내 게임 산업이 대형사 중심으로 재편되는 흐름이 뚜렷해지면서 중견·중소 게임사의 사업 환경이 빠르게 악화되고 있다. 실적 격차를 넘어 투자·개발 구조 전반에서 부담이 커지고 있다는 분석이다.

9일 게임업계에 따르면 넥슨, 크래프톤, 넷마블 등 주요 대형 게임사들은 핵심 IP를 기반으로 글로벌 시장에서 성과를 이어가며 안정적인 수익 구조를 구축하고 있다. 멀티플랫폼 전략과 라이브 서비스 운영 역량을 강화하며 매출 변동성을 낮춘 점이 특징이다. 기존 흥행 IP를 활용한 후속작과 확장 콘텐츠를 통해 이용자 기반을 유지하는 전략도 주효했다.

이들 3사의 연간 매출은 합산 기준 약 10조원 수준으로, 국내 게임 시장에서 차지하는 비중도 지속적으로 확대되는 추세다. 글로벌 시장 공략과 장기 서비스 중심의 운영 전략이 맞물리면서 실적 안정성이 한층 강화됐다는 평가가 나온다.

반면 중견 게임사들은 여전히 신작 성과에 따라 실적이 크게 좌우되는 구조가 이어지고 있다. 기존 주력 IP 의존도가 높은 가운데, 새로운 성장 동력 확보는 쉽지 않은 상황이다. 특히 개발비 상승과 마케팅 비용 확대가 맞물리며 수익성 개선 부담이 커지고 있다는 지적이다.

중소 게임사의 부담은 더 크다. 업계에서는 최근 몇 년간 매출 감소와 영업손실이 동시에 나타나는 사례가 늘고 있으며, 인건비 등 고정비 부담까지 겹치면서 재무 건전성에 대한 우려가 제기된다는 분석이 나온다. 일부 개발사는 외부 투자 유치에 어려움을 겪으며 프로젝트 유지 자체에 부담을 느끼는 상황도 나타난다.

이 과정에서 대형 게임사 중심의 퍼블리싱 구조가 강화되는 점도 주목된다. 자금력과 글로벌 유통망을 확보한 대형사에 대한 의존도가 높아지면서, 중소 개발사가 독자적으로 IP를 성장시키기 어려운 환경이 형성될 수 있다는 관측이다. 단기적으로는 대형사의 퍼블리싱 능력을 통한 안정적인 출시 환경을 확보할 수 있지만, 장기적으로는 구조적 격차가 확대될 수 있다는 우려가 나온다.

산업 생태계 측면에서도 변화 조짐이 감지된다. 개발 인력과 투자 자금이 상대적으로 안정적인 대형사로 집중되면서 중소 개발사의 신규 시도와 장르 다양성이 위축될 수 있다는 분석이다. 이는 국내 게임 산업 전반의 경쟁력에도 영향을 미칠 수 있다는 지적이다.

/최빛나 기자 vitna@

LG CNS와 SAP가 공동 주최한 'Business AI for ERP Summit'에서 LG CNS ERP이노베이션사업담당 진경선 상무(오른쪽 두 번째)와 참석자들이 패널토의를 진행하는 모습. /LG CNS

LG CNS-SAP, 차세대 기업자원관리 AX 공개

'비즈니스 AI 포 ERP 서밋' 공동개최

LG CNS는 SAP와 함께 기업자원관리(ERP) 시장의 인공지능(AI) 전환을 추진한다고 9일 밝혔다.

양사는 서울 강남에서 '비즈니스 AI 포 ERP 서밋(Business AI for ERP Summit)'을 공동 개최하고, SAP 비즈니스 AI 기반 ERP 혁신 전략을 공개했다. 행사에는 제조·물류·유통·통신 등 다양한 산업 관계자 200여 명이 참석했다.

SAP 비즈니스 AI는 기업 핵심 시스템에 AI를 적용해 업무 자동화와 데이터 기반 의사결정을 지원하는 기술이다. LG CNS는 SAP와 협력을 통해 관련 역량을 확보하고, ERP 컨설팅부터 구축·운영·고도화까지 전 주기 서비스를 제공하고 있다.

/김서현 기자

원더풀, 한국지사 설립… 정응섭 지사장 선임

엔터프라이즈급 AI 에이전트 제공

인공지능(AI) 에이전트 플랫폼 기업 원더풀이 한국 지사인 원더풀코리아를 설립하고 아시아·태평양 시장 공략에 나선다.

원더풀은 한국 지사 출범과 함께 삼성물산, SAP, 슬랙, 워크데이코리아 등에서 30년 이상 경력을 쌓은 엔터프라이즈 IT 전문가 정응섭 지사장(사진)을 선임했다고 9일 밝혔다. 원더풀의 이번 진출은 엔터프라이즈 AI 수요가 높은 한국 시장에서 본격적인 사업 확대를 추진하기 위한 전략적 행보라고 회사 측은 설명했다.

원더풀은 AI 플랫폼과 현지 배포 역량을 결합해 기업 전반에 적용 가능한 엔터프라이즈급 AI 에이전트를 제공한다. 인사이트 파트너스, 인덱스 벤처스, IVP, 베세머 벤처 파트너스, 바인벤처스 등으로부터 총 2억8600만 달러의 투자를 유치했으며, 통신·금융·리테일·헬스케어·여행 등 다양한 산업군의 글로벌 기업과 협업해 왔다.

회사는 한국 시장을 엔터프라이즈 AI 도입이 빠르게 확대될 핵심 지역으로 보고 있다. 다만 데이터 보안 규제와 복잡한 기존 시스템 환경으로 인해 실제 도입이 쉽지 않은 점을 주요 과제로 지목했다. 이에 따라 원더풀은 에이전틱 AI 플랫폼과 현지 전문 인력을 결합해 복잡한 시스템 환경에서도 AI를 신속하게 운영 단계로 전환할 수 있도록 지원한다는 계획이다.

/김서현 기자

엔씨소프트

MSCI ESG 평가서 최고등급 'AAA' 획득

4년간 AA 등급… 올해 한 단계 상승

엔씨소프트는 글로벌 ESG 평가기관 MSCI의 2026년 ESG 평가에서 최고 등급인 AAA를 획득했다고 9일 밝혔다.

엔씨는 2022년 AA 등급 획득 이후 4년 연속 상위 등급을 유지해왔으며, 올해 AAA로 한 단계 상승했다. 인적자원 정보 공개, 온실가스 배출 효율 관리, 최고경영진 차원의 윤리 이슈 감독, 반부패 정책 등에서 높은 평가를 받았다.

/최빛나 기자

NHN클라우드, 日 현지 AX시장 입지 강화

'재팬 IT 위크 스프링 2026' 참가
이노그리드와 공동부스 운영

NHN클라우드는 일본 도쿄 빅사이트에서 열린 '재팬 IT 위크 스프링 2026'에 참가해 AI 트랜스포메이션 구현을 위한 클라우드 인프라 경쟁력을 선보였다고 9일 밝혔다.

일본은 인구 감소와 노동력 부족에 대응하기 위해 AI 도입과 디지털 전환을 핵심 전략으로 삼고 있다. 2040년까지 약 1100만 명의 노동력 부족이 예상되면서 제조 건설 서비스 등 주요 산업 전반에서 AI 기반 생산성 혁신 수요가 빠르게 확대되는 상황이다.

NHN클라우드는 2019년부터 도쿄 리전을 직접 운영하며 현지 데이터 규제와 보안 요구를 충족하는 클라우드 서비스를 제공해왔다. 이번 전시에서는 공공 금융 분야에서 검증된 풀스택 클라우드 역량과 GPU 기반 AI 인프라 서비스를 중심으로 일본 시장 공략 전략을 소개했다.

특히 이노그리드와 공동 부스를 운영해 멀티 하이브리드 클라우드 관리와 GPU 자원 운영 기술 등 엔터프라이즈 AI 인프라 운영 역량을 함께 공개했다. 전시 첫날부터 문의가 이어지며 GPU 인프라 수요를 재확인했다.

/최빛나 기자