



SW솔루션·정보보호 부문 객종철PM은 요즘 한해 사업 평가와 내년도 사업 준비로 서울과 대전을 바쁘게 오가고 있다. 일주일에 이들 정도는 정통부, 전산원 등 관련 기관에서의 업무로 서울에서 지내고 나머지는 대전의 정보통신연구진흥원에서 생활하는 빠듯한 일정의 연속이다. 포스데이터에서 연구소장을 지내다가 SW솔루션 및 디지털콘텐츠 PM으로 선임된 것이 지난 9월. 업무를 맡은 지 불과 3개월 만에 한해 사업을 마무리해야 하니 얼마나 바쁠지 이해가 간다.

객PM은 “올 해는 DRM, 게임 엔진 기술과 같은 온라인게임, 컴퓨터 그래픽 관련 애로 기술 개발에 주력했다”며 “2006년은 와이브로, DMB 등에 들어가는 고성능 게임의 다중 플랫폼 기술 개발도 계획하고 있다”고 밝혔다.

올 해 디지털콘텐츠의 주요 기술개발 성과로 객PM은 두 가지를 언급했다. 첫 번째는 ‘크로스플랫폼 게임 기술’로 다양한 플랫폼(PC·게임콘솔·모바일게임기 등)에서 동시에 서비스할 수 있다. 또 한 가지 기술은 ‘디지털 액터 기술’로 이는 이미 ‘태극기 휘날리며’ 등 영화를 비롯해서 70여개 상용콘텐츠에 적용되고 있다.

특히 객PM은 디지털콘텐츠 부문에 있어 핵심 기술 개발의 중요성에 대해 거듭 강조했다. 3D게임 엔진, 게임 서버, 저작 도구 등의 대부분을 외산 업체가 독식하고 있는 현실에서 디지털콘텐츠의 경쟁력 확보는 요원하다는 것.

객PM은 “미국이나 일본과 같은 경우 R&D 투자가 많다. 원천기술·기반 기술에 60% 이상을 투자하고 있는데 반해 우리나라의 경우 응용기술에 대한 투자 비중이 높다”고 지적하고 있다.

그러나 일부 업체를 제외한 대다수의 디지털콘텐츠 기업이 영세함을 면치 못하고 있는 현실에서 오랜 기간과 자금을 요하는 원천기술 개발에 매달리는 것이 업체들로서는 부담스럽다. 정부가 관련 핵심기술 개발을 지원해야 하는 이유도 여기에 있다.

객PM은 “우리나라 콘텐츠 산업 발전을 선도해온 온라인게임 분야가 중국 등 경쟁국의 추격으로 중국시장 점유율이 20%대로 떨어지는 등 새로운 시장 창출의 전환점에 와있다”며 “유비쿼터스 환경의 유무선 네트워크, 다양한 플랫폼에 적용할 수 있는 콘텐츠 개발이 필요하다”고 강조했다. 시장을 리드 할 핵심기술의 확보, 업체간 업종간 연관성 강화를 통해서 시장의 안정적 기반 확보 노력이 필요하다는 주장이다.

정부가 주도하고 있는 디지털콘텐츠 핵심 기술 개발과 더불어 개별 업체의 꾸준한 노력 또한 뒷받침 되어야 한다고 지적한다. “디지털콘텐츠 시장은 경

제의 규모화가 아직 성숙되지 않았고 업체의 영세성 등 위협요인이 많이 존재하고 있다”며 업계 스스로도 새로운 기술 정보의 획득, 고품질의 콘텐츠 생산을 위해 지속적인 노력이 필요하다고 설명했다.

객PM은 “디지털콘텐츠 산업은 무형에서 유형을 창조하는 산업이며 기술과 문화가 혼합된 분야다. IT839 디지털콘텐츠 PM실에서 추진 중인 각종 핵심 개발기술은 최종적으로 경쟁력 있는 콘텐츠 상품 개발에 활용되어야 한다”고 밝혔다.

그는 이러한 시스템이 원활히 가동될 때 향후 1~2년 내 세계에서 성공적인 상용화 모델을 선보일 수 있을 것이라고 전망했다.

객종철 SW솔루션·정보보호 국가PM

“핵심기술 개발로 DC 경쟁력 강화”

글 박현수 기자 사진 이해성 기자



김정주 넥슨 사장

“게임 분야의 성공 키워드는 새로움”

이런 시절을 상상이나 했을까. 국제게임대회인 지스타 기간 중 열린 게임 세미나 KGC(Korea Games Conference)2005. 여기서 넥슨 김정주 사장의 '2006 온라인게임 시장 현황' 발표회장은 마치 연예계 스타의 기자회견장을 방불케 할 만큼 열기가 뜨거웠다. 언론에서는 하루가 멀다하고 국내 온라인게임이 위기라며 떠들썩하지만 아직 유저들의 관심은 온라인게임에 모아져 있음을 확인하기에 충분했다.

“발표에 앞서 미리 (사진을) 찍어 주시지요” 연이어 터진 카메라 플래시에 잠시 자세를 취한 김정주 사장도 감회가 새로운 듯 “격세지감을 느낀다”는 말로 이야기보따리를 풀어나갔다.

“지금으로부터 10여년 전 롤플레이게임(MMORPG) ‘바람의 나라’ 출시 당시에 인터넷은 상용화되지도 않았습니다. 당시 시장에 나온 게임들은 대부분 6개월을 채 넘기지 못하고 사라졌죠. 하지만 바람의 나라는 기어이 동시 접속자 10만명을 기록하게 됐습니다.”

현재 국내 온라인게임 시장의 규모를 감안할 때 동시 접속자 10만명은 그리 주목받을 뉴스가 되지 못하지만 바람의 나라가 지난 1999년 세운 이 기록은 국내 게임시장의 전기를 마련한 일대 사건으로 평가받고 있다. 이후 MMORPG 분야가 온라인게임의 주류로 자리 잡게 됐음은 물론이다.

“처음 게임을 개발할 때 단순한 시스템에 그림 한 장 올려놓는 것으로 무엇을 할 수 있겠느냐는 얘기도 들었죠. 하지만 온라인 게임 내 커뮤니티가 점차 활성화

되면서 극적인 시장확대가 이뤄졌습니다.”

김 사장은 자신의 얘기를 증명이라도 하듯 국내 온라인게임 시장의 전망을 담은 다양한 자료들을 쏟아냈다.

“국내 온라인게임 시장은 명실 공히 세계 1위입니다. 게다가 매년 30% 이상 고속성장을 하고 있지요. 대표적인 엔터테인먼트 산업인 영화와 비교할 때도 대략 2배가 넘는 거대한 규모입니다.”

시장 규모가 커진 만큼 온라인게임 분야의 만형 격인 넥슨의 사업전략도 궁금했다. 하지만 김정주 사장의 대답은 의외로 단순명료했다. 바로 선택과 집중이었다. “콘솔 등 다른 게임 장르에는 관심이 없습니다. 오직 사람 간 커뮤니케이션이 바탕이 되는 온라인게임에만 집중할 계획입니다. 아울러 아시아 시장에서 넥슨의 활약을 지켜봐 주십시오.”

어느덧 발표 끝자락, 김 사장은 게임분야서 성공하기 위한 기자의 조건을 묻는 질문에 짤막하지만 의미있는 답변을 했다.

“기술적으로는 이기종 플랫폼 간 연동 문제도 매우 중요한 요소가 될 것이고 뛰어난 그래픽 등도 고려돼야 하지만 무엇보다 새로운 아이템이나 장르를 온라인 위에서 구현할 수 있어야 합니다. 온라인게임 시장에서 성공하기 위한 전제 조건은 새로움입니다.”

글 양기석 기자



장병규 첫눈 사장

“검색시장에 ‘첫눈’ 이 옵니다”

“처음에는 다들 무모한 짓이라고 만류했는데, 이제는 힘든 싸움이 될 것이라고 걱정해 주시는 분들이 많습니다. ‘첫눈’의 가치를 사람들이 조금씩 인정해 주고 있는 것 아닐까요?”

검색서비스 전문 업체인 ‘첫눈’의 장병규 사장은 지난 6월 네오위즈를 박차고 나와 검색서비스 시장에 과감히 뛰어 들었다. 네오위즈가 게임 사업에 집중하면서 회사 내 검색TFT 전체가 분사하여 첫눈이 탄생하게 된 것.

장 사장은 검색서비스 분야에서는 자신도 초보 수준이라고 겸손하게 이야기하지만, 네오위즈의 CTO로서 세이클럽 · 주크온 · 피망 등의 주력사업을 손수 이끌었던 그였기에 ‘첫눈’에 대한 업계의 관심도 뜨겁다.

시작은 나쁘지 않은 편이다. 아직 정식 서비스가 오픈되지도 않은 상태에서 ‘예고편’ 만으로도 매니아층을 형성하고 있기 때문. 장 사장은 “모든 기능이 아직 구현되지 않았기 때문에 베타 테스트가 아닌 예고편이라는 이름으로 시범 서비스를 하고 있다”며 “사용자의 피드백이 중요하기 때문에 시범 서비스를 빨리 오픈하게 됐다”고 밝혔다. 지난 7월 첫 번째 예고편을 선보인 후 9월 말 두 번째 예고편이 오픈됐다.

그러나 NHN · 엠파스 · 야후 · 구글 등 이미 검색 시장에서 확고한 자리를 차지하고 있는 업체들의 틈바구니 속에서 첫눈이 제 자리를 찾을 수 있을지에 대해서 여전히 의구심이 드는 것이 사실. 이에 대해 장 사장은 독자적인 검색엔진 기술과 국내 네티즌 성향을 고려한 다양한 서비스를 무기로 첫눈만의 장점을 살린다면 충분히 가능성이 있다고 말한다. “우리나라는 인터넷상에서의 ‘핍’ 질이 타 국가에 비해 특히 더 활발하다. 핍질이 많이 이루어진 콘텐츠일수록 중요한 정보일 가능성이 높다는 데 주목했다. 우리는 이런 국내 환경에 맞는 검색 기술인 ‘스노우 랭크’를 자체 개발했으며, 게시판 검색, 블로그 검색 등 사용자들에게 새로운 가치를 줄 수 있는 서비스 개발에 주력하고 있다”고 강조한다.

장 사장은 “현재 국내 포털사의 검색 서비스는 대동소이한 편이다. 네이버에서 원하는 정보를 얻지 못했다면 엠파스나 야후에서도 마찬가지다. 첫눈은 감히 검색 서비스 시장에서 1등을 목표로 하지 않는다. 대신 우리는 타 검색 서비스와 ‘다름’을 부각시켜 나갈 것이다”고 강조했다. 검색결과 자체가 다른 것만으로도 사용자들에게 새로운 가치를 줄 수 있다는 것. “많은 것을 검색할수록 사용자들에게 이롭다”는 가치가 바로 첫눈이 추구하는 목표다.

검색전문서비스를 한다는 점에서 어쩔 수 없이 구글과 비교되는 점에서도 장 사장은 사람 좋은 웃음을 지으며 “구글 같은 글로벌 기업과 비교되는 것은 영광이다. 구글은 기술력이 매우 훌륭한 기업으로 전 세계 검색서비스 절대강자의 위치를 차지하고 있다. 그러나 국내 시장만 놓고 본다면 그 영향력은 미미한 편으로 이는 우리나라만의 독특한 인터넷 문화를 서비스에 반영하고 있지 못하기 때문이다. 첫눈은 R&D 중심 회사로 끊임없이 혁신한다는 점에서 구글과 비슷하다면 토종 검색서비스 전문 업체로 국내 특색을 적극 반영한 서비스를 제공한다는 측면에서는 다를 것”이라고 힘주어 말했다.

다. 2006년 본격적인 상용 서비스 제공을 목표로 눈코 뜰새 없이 바쁜 하루하루를 보내고 있는 장 사장은 아직 돈도 못 벌고 쏟아 붓기만 한다고 엄살을 부리면서도 “좋은 사람들이 모여 하고 싶은 일을 마음껏 하고 있기 때문에 좋은 결과가 나올 것으로 기대한다”고 말한다. ‘첫눈’이 기다려지는 이유다. 글 박현수 기자

다. 2006년 본격적인 상용 서비스 제공을 목표로 눈코 뜰새 없이 바쁜 하루하루를 보내고 있는 장 사장은 아직 돈도 못 벌고 쏟아 붓기만 한다고 엄살을 부리면서도 “좋은 사람들이 모여 하고 싶은 일을 마음껏 하고 있기 때문에 좋은 결과가 나올 것으로 기대한다”고 말한다. ‘첫눈’이 기다려지는 이유다. 글 박현수 기자