네이버, 지난해 매출 9조… AI 기반 '초개인화'로 수익성 강화

영업익 1.4조, 2022년 대비 14% ↑
부문별, 커머스·콘텐츠 등 성장세
주력 사업인 서치플랫폼 매출 부진
AI 활용 B2B 서비스 수익화 속도

지난달 세종시 행복대로 824에 위치한 네이버 데이터센터 각 세종에서 개최된 각 세종 오픈식에서 인사말을 하는 네이버 최수연 대표. /뉴시스

네이버가 지난해 매출 9조원을 돌파하며 역대 최고 실적을 기록 했다. 반면 주력 사업인 서치플랫폼은 주춤하며 향후 사업 경쟁력에 이목이 쏠린다. 네이버는 올해 생성형 인공지능(AI) 기술로 더 개인화된 서비스를 제공해 매출 10조원에 도전한다는 계획이다.

5일 네이버는 지난해 매출 9조 6706억원, 영업이익 1조 4888억원을 기록했다고 공시했다. 각각 2022년 대비 17.6%, 14.1% 증가한 수치로 연간 기준 사상 최대치다. 지난해 4분기만 따로 봐도 매출 2조5370억원, 영업이익 4055억원으로 분기 최대 실적을 냈다. 현금 창출 능력을 보여주는 연간 조정 상각전영업이익(EBITDA)는 전년 대비 18.4% 증가한 2조1338억원을 기록했다.

◆커머스·콘텐츠 '효자'… 검색·광고 부진

부문별로는 커머스와 콘텐츠 등 견조한 성장세가 실적을 이끌었다. 커머스와 콘텐츠의 지난해 매출은 각각 2조 5466억 원, 1조 7330억 원으로 전년 대비 41.4%, 37.4% 늘었다. 특히 커머스 매출은 전체 부문 중 성장 폭이 가장 컸는데, 지난해 인수한 북미 개인 간 거래(C2C) 플랫폼 포시마크가 매출 상승을 이끌었다.

반면 주력 사업인 서치플랫폼 매출은 9283억원으로 전년 동기 대비 1.3%에 그쳤다. 지난해 11월 네이버 앱 내 AI 검색 기능 등을 개편해 검색 광고는 선방했으나, 주 고객인 건설·유통 등 업종의 부진으로 마케팅 비용을 줄이면서 매출이 8.1% 줄었다.

◆초개인화 서비스, 검색 연계

네이버가 최대 실적을 달성한 가운데 주력 사업은 부진하며 향후 사업 경쟁력에 이목이 쏠린다. 올해 네이버는 AI 기술로 '초개인화' 서비스를 제공해 수익성 강화를 도모한다는 전략이다. 그동안 쌓아온 데이터와 AI 기술을 검색·커머스 등 핵심 사업에 연계해 수익으로까지 연결하겠다는 방침이다.

네이버는 지난 2일 실적발표 컨퍼런스 모두발언에서 '초개인화'를 여러번 강조했다. AI 기술 적용을 위해 사용자환경(UX/UI) 업데이트를 지속해온 만큼, 이를 본격 활용하겠다는 목표다.

최 대표는 지난 2일 실적 콘퍼런스콜에서 "생성형 AI 기술을 기반으로 초개인화된 콘텐츠를 제공하고 이용자들이 관심을 가질 만한 콘텐츠가 더 잘 발견될 수 있도록 할 것"이라고 말했다.

먼저 검색 사업에서는 AI 추천 기반 초개인화 콘텐츠에 집중할 계획이다.

네이버 앱은 11월말 개편 완료 후, 하이퍼클로바X를 활용한 초개인화 추천 기술을 적용하자 홈피드 이용자가 한 달만에 2배 증가했다. 이

이에 생성형 AI 검색 서비스인 큐(Cue:)는 모바일 테스트로 확대한다.

지난달 네이버는 생성 AI 하이퍼클로바X를 광고와 결합해 나이키와 함께 '클로바 포 애드'(CLOVA for AD) 파일럿 테스트를 시작했다.

커머스 부문에서는 AI 기반 통합 데이터 커머스를 선보일 예정이다. 핵심 브랜드를 중시으로 통합 데이터 기반의 상품 추천, 광고 셀렉션 등을 지원한다.콘텐츠 사업에서는 AI 추천 고도화와 웹툰 영상화 사업을 본격화한다.

네이버는 AI를 활용한 B2B 서비스 수익화에도 속도를 낼 전망이다.

지난해 11월 네이버는 하이퍼클로바X를 탑재한 기업용 AI 솔루션 '뉴로 클라우드' 상품을 납품해 첫 레퍼런스를 확보했다. 네옴시티 프로젝트를 진행 중인 사우디아라비아와의 협업도 지난해 10월 1300억원 규모의 디지털 트윈 플랫폼을 수출한 이후 가속화하고 있다.

아밖에도 스트리머 확보에 본격 나선다. 정식 오픈 시점까지 보이스 후원, 광고 외에 영상 후원, 채널 구독 등의 기능을 추가하며 스트리머들의 안착을 지원할 계획이다.

최수연 대표는 "서비스 1개월 만에 130만 명이 넘는 월간활성이용자(MAU)를 확보했다"며 "(철수를 결정한) 트위치의 시청자 수 상위 스트리머도 치지직에서 유치하며 순항 중"이라고 했다.

/구남영 기자 koogija_tea@metroseoul.co.kr

HD현대

SMR 기업과 기술교류 해상 원자력 시장 개척

HD현대가 글로벌 SMR(소형모듈원자로) 분야 선도기업들과 협력해 해상 원자력 시장 개척에 나선다.

HD현대의 조선 중간 지주사 HD한국조선해양은 최근 미국 테라파워, 서던컴퍼니, 영국의 코어파워와 함께 미국 워싱턴주 현지에서 용융염원자로 공동 개발을 위한 기술 교류회를 개최했다고 4일 밝혔다.

용융염 원자로는 4세대 원자로 중 하나로 안전하고 효율이 높아 해상 원자력 발전에 최적이라는 평가를 받는다. HD현대는 지난 2022년 11월 테라파워에 3000만 달러를 투자하며 차세대 에너지 기술 분야에 본격 진출한 바 있다. HD한국조선해양은 이번 공동 연구를 통해 해상 원자력 시장 개발에 속도를 낼 계획이다. 올해 3월부터 미국 테라파워에 SMR 연구개발팀을 파견해 해당 기업들과 원자력 발전선을 포함, 원자력 적용 신사업 등 협력을 이어갈 예정이다.

또 국제원자력기구(IAEA)와 글로벌 주요 선급(ABS, LR) 등과 함께 해상 원자로 적용을 위한 제도 구축에도 나선다는 방침이다. /양성운 기자

이통3사, 설 연휴 네트워크 24시간 모니터링 특별관리

SKT 주요 관광지 LTE 용량 증설
KT 1300명 네트워크 전문가 배치
LGU+ 24시간 종합상황실 운영

경기 과천시 KT 네트워크 관제 센터에 있는 종합상황실에서 KT 직원들이 네트워크 운용 현황을 점검하고 있다. /KT

통신 3사가 설 연휴를 앞두고 통화량과 데이터 통신량 증가에 대비해 네트워크 비상운영 체계에 돌입했다

4일 이통3사에 따르면 이동통신사별로 종합상황실을 운영해 유무선 통신 서비스 이상유무를 24시간 모니터링할 예정이다.

SK텔레콤은 24시간 모니터링하는 특별 소통 상황실을 운영할 예정이다. 이를 위해 전국적으로 이동통신 트래픽 증가가 예상되는 기차역이나 버스터미널, 공항, 주요 관광지 등을 중심으로 5세대(5G) 이동통신 및 LTE 기지국 용량을 증설하는 등 설 명절 안정적인 통신서비스 제공에 만전을 가한다.

KT는 설 연휴 기간 안정적인 통신 서비스를 제공하기 위해 오는 8일부터 13일까지 운영되는 네트워크 특별 관리 대책을 마련했다.

KT는 해당 기간 1300여명의 네트워크 전문가를 전국에 배치하고, 과천 네트워크 관제 센터를 중심으로 종합상황실을 운영해 유무선 통신 서비스 이상유무를 24시간 모니터링한다.

KT는 명절 기간 영상 통화가 무료로 제공되는 만큼 안부전화 등 통화량 급증에 대비해 호 제어 서버 등 관련 시설 일체 점검도 마쳤다. 통신 서비스 이상유무를 사전에 탐지할 수 있는 '서비스 이상 감지 시스템'을 적용, 고객 서비스에 문제가 없도록 만전을 기한다는 계획이다.

KT는 명절 기간 안부 인사, 주문·결제 등을 사칭한 스미싱 문자 피해를 최소화하는 데도 나서고 악성사이트를 식별 차단할 수 있는 기술을 도입을 마쳤다. 한국인터넷진흥원(KISA) 등 대외 기관과 신속하게 정보를 공유하고 KT 보안관리 체계를 강화해 대형화·지능화 되고 있는 DDoS(분산 서비스 거부) 공격 등 각종 침해 공격에도 대비한다는 방침이다.

오택균KT 네트워크운용본부장(상무)은 "설 연휴기간 중 고객들이 불편함 없이 즐거운 명절 연휴를 보낼 수 있도록 네트워크 품질관리 및 안정운용 체계를 강화했다"며 "안정적인 통신 서비스 제공에 최선을 다하겠다"고 말했다.

LG유플러스도 이동통신 통화량 및 데이터 트래픽 급증에 대비해 네트워크 최적화, 24시간 종합상황실 운영 등 '연휴 특별 소통 대책'을 수립하고 비상운영체계에 돌입한다.

연휴 기간 네트워크 트래픽 증가가 예상되는 고속도로, 휴게소, KTX 역사 및 버스터미널 등을 중심으로 5G 및 LTE 기지국을 사전 점검해 트래픽 용량을 증설했으며, 이를 기반으로 최적화 작업도 진행했다.

LG유플러스는 특정 지역의 데이터 트래픽 및 통화량 증가가 예상되는 명절의 특성을 감안해 장애 발생에 대비해 중요 거점지역에서 현장요원 상시 출동 준비태세도 갖췄다.

/구남영 기자

(왼쪽부터) 매들린 킹 호주 자원장관과 추형욱 SK E&S 대표이사 사장이 지난 2일 서울 종로구 SK서린빌딩에서 만나 악수하고 있다. /SK E&S

SK E&S

CCS프로젝트 등 협력 강화

SK E&S가 LNG 자원개발 및 CCS(탄소 포집·저장)기술을 적용한 블루수소 생산의 원활한 추진을 위해 호주와의 협력 강화에 나섰다.

4일 SK E&S에 따르면 지난 2일 서울 종로구 SK서린빌딩에서 추형욱 SK E&S 대표이사 사장과 매들린 킹 호주 자원장관이 만나, 바로사 가스전 프로젝트 및 한·호 CCS 사업 협력 등에 대해 논의했다. SK E&S는 지난 2012년부터 바로사 가스전 개발에 참여해 왔다. 이미 상용화된 CCS 기술을 적용해 저탄소 LNG를 생산하고 연평균 약 130만톤을 국내로 도입해 블루수소 생산 등에 사용할 계획이다.

가스전 개발 과정에서 일부 원주민 소송 등으로 공사가 다소 지연됐으나 호주 법원이 최근 '공사 재개' 판결을 내리면서 사업 추진에 속도가 붙고 있다. 업계에서는 2025년 이후 바로사 가스전 생산이 시작되면 LNG 수급 안정화 및 에너지 안보 강화에 크게 기여할 것으로 보고 있다.

/차현정 기자 hyeon@

현대차 '인증 중고차' 전기차로 확대

올 판매 목표 1만5000대

현대자동차가 지난해 10월 출범한 인증 중고차 사업 성장을 위해 드라이브를 건다. 이를 위해 현대차는 판매 차종을 내연기관에서 전기차로 확대하고 소비자 접점 확대를 위해 고객 거점도 늘려나간다는 방침이다. 올해 판매 목표는 1만5000대로 잡았다.

4일 현대차에 따르면 지난해 10월 시작한 인증 중고차 판매대수는 1057대로 집계됐다. 현대차의 인증 기준을 충족하지 못해 경매로 넘긴 물량 등을 더하면 중고차 1555대를 판매했다. 차종 별로 살펴보면 그랜저(181대)가 가장 많고, 싼타페(89대), 팰리세이드(81대) 순으로 집계됐다. 제네시스에선 G80(128대), GV70(92대) 순이다.

현대차는 올해부터 매물 확보를 비롯해 사업성 개선에 주력할 계획이다. 중고차 매입에 따른 보상 혜택도 늘린다. 지난해에는 차량 견적금액의 2%만 차주에게 추가 보상금으로 지급했지만, 올해부터는 최대 4%까지 비율을 높였다.

3월부터는 전기차(EV)도 인증 중고차 판매를 시작한다. 일반 소비자 대상 EV 매입도 같은 시점부터 실시한다.

/양성운 기자 ysw@