

이통 3사, AI 매출 비중 확대 가속 해외시장 진출로 AICT 기업 전환

AI·ICT 융합으로 차별화 추구

SKT, AI 분야 10.5조 매출 목표
KT, B2B 서비스·클라우드 강화
LGU+, AI 사업에 3조 투자 계획

SK텔레콤과 KT, LG유플러스 등 이동통신 3사가 글로벌 AICT(AI와 ICT의 결합) 사업을 본격 추진한다. 이통3사는 올해 인공지능(AI) 투자를 본격화한 가운데 3분기 합산 영업이익이 1조원을 돌파했다. 이에 따라 AICT 기업으로의 전환을 공공히 하고 글로벌 AI 사업까지 확장한다는 방침이다.

◆이통 3사, “AI 사업 성장 주효”

12일 금융감독원 전자공시에 따르면 SK텔레콤·KT·LG유플러스의 3분기 합산 영업이익은 1조2434억원으로 지난해 동기 대비 15.7% 증가했다. 올해 1분기부터 3분기까지 연속으로 ‘1조원 릴레이’를 이어간 것이다.

SK텔레콤의 영업이익은 5333억원으로 지난해 동기 대비 7.1% 늘었다. KT도 44.2% 증가한 4641억원을 벌어들였다. 다만 LG유플러스의 영업이익은 2460억원으로 같은 기간 3.2% 감소했다.

이번 호실적은 전사적 AI 도입을 통한 경영효율화가 주효했다. 그간 통신사는 본업인 유무선 사업이 시장 포화 상태에 이르자 AI 기술을 기반으로 한 사업에 본격 뛰어들며 돌파구를 마련하는 데 주력했다.

그 결과 AI 사업이 실적 성장세를 이끌었다. SK텔레콤은 올해 3분기 데이터센터 매출에서 전년 동기 대비 14% 증가한 609억원을 기록했다. KT의 클라우드 및 IDC 사업을 담당하는 자회사 KT클라우드의 경우, 올해 3분기 매출은 전년 동기 대비 6.8% 늘어난 2070억원을 기록했다. LG유플러스는 3분기 기업 인프라 부문의 IDC에서 전년 동기 대비 8.8% 증가한 900억원의 매출을 달성했다.

◆AI 수익화 본격, 글로벌 빅테크 기업



김영섭 KT 대표가 지난달 1일 서울 중구 웨스틴조선호텔에서 열린 2024 M360 APAC 콘퍼런스에서 기조연설을 하고 있다. /KT

과 ‘맞손’

이에 이통사의 AICT 전환을 공공히 하고 AI 수익화에 집중하겠다는 방침이다. 특히 글로벌 기업과 손잡고 해외 시장까지 사업을 확장하겠다는 목표다.

SKT의 AI 목표 매출은 2030년 10조 5000억원이다. 전체 목표 매출 30조원 중 35%를 AI로 구성하겠다는 방침이다.

최근 SKT는 람다(클라우드 서비스), 퍼플렉시티(생성형 AI), 엔트로픽(생성형 AI) 등과 공동 사업을 위해 협력을 추진했다. 이를 통해 세계 최고 수준의 AI 인프라를 구축해 한국이 AI 3대 강국으로 도약하는 데 앞장서겠다는 목표다. 국내 지역 거점에 GW(기가와트)급 AI 데이터센터(DC)를 구축하고, 1000억원을 투자해 한국형 소버린 AI를 구현한다는 계획이다.

구체적으로 SKT는 연내 엔비디아 그래픽처리장치(GPU) 기반 AIDC를 개소하고 구독형 AI 클라우드 서비스인 GPUaaS를 출시한다. 람다와는 서울 가산 데이터센터로 AIDC로 전환하는 데 협력하고, 이를 엔비디아 GPU 기반 AI 데이터센터로 변경해 12월 개소할 계획이다. 이 밖에도 자체 AI 개인비서 서비스인 에이닷을 기반으로 내년 북미 시장에서 AI 에이전트 사업에 도전한다. 올해 비공개 베타테스트를 진행한 뒤 내년 북미 지역에 출시할 예정이다.

KT는 AI B2B(기업의 거래) 서비스와 클라우드 역량 강화를 바탕으로 AI

CT 중심 사업구조 혁신을 꾀한다. 향후 ▲통신 ▲미디어 ▲네트워크 ▲IT 등 각 사업분야의 구조적 혁신으로 B2B, AX(인공지능 대전환)에서 성장을 도모한다는 계획이다. AI·IT 관련 매출 목표는 2028년 3조원으로 전체 매출에서 차지하는 비중도 현재 6%에서 4년 내 19%까지 끌어올린다는 계획이다.

특히 KT는 지난 9월 해외 빅테크 MS와 협력하고 AICT 중심 사업구조 혁신을 가속화하고 있다. KT는 MS와 AI, 클라우드, IT 분야에 협력하고 ▲AI 솔루션 ▲소버린 클라우드 ▲AX(AI 전환) 전문기업 설립 등을 공동추진기로 했다.

장민 KTCFO 전무는 “KT는 AICT 기업으로의 전환을 위해 중장기 재무 목표와 달성방안을 성공적으로 이행해 나가겠다”며 “기업가치를 높이기 위한 여러 방안을 검토하고 이에 따른 성과와 이행 여부 등을 자본시장과 적극 소통하겠다”고 말했다.

LG유플러스는 2028년까지 연간 5000억원씩 누적 3조원을 AI 사업에 투자한다는 방침이다. AX 서비스로 매출 증가를 이끄는 동시에 구글과의 협력도 계획하고 있다. LG유플러스의 기간간 연결 서비스에 구글 AI 기술을 접목하면 홈 에이전트 분야에서 혁신을 이룰 수 있을 것으로 내다보고 있다. 특히 자체 개발한 AI 의시어를 통해 AI 통화 서비스도 강화한다는 전략이다.

/구남영 기자 koogija_tea@metroseoul.co.kr

한화오션, 트럼프 ‘韓 조선업 협력’에 기대 ↑

미국 MRO 두번째 수주

도널드 트럼프 미국 대통령 당선인의 ‘한국 조선업과 협력’을 표명한 이후 첫 낭보가 한화오션에서 전해졌다.

한화오션이 미국 해군 함정의 유지·보수·정비(MRO) 사업을 추가 수주하며 첨단 기술과 신뢰를 바탕으로 한미동맹에 새로운 이정표를 내놨다.

한화오션은 12일 미국 해군 7함대에 배속된 급유함인 ‘유콘’함의 정기 수리 사업을 수주했다고 밝혔다. 1994년 3월 취역한 유콘함은 전장 206m, 전폭 29.6m로 배수량은 약 3만1000톤에 달한다. 한화오션은 내년 4월까지 함정 수리를 마치고 미국 해군에 다시 인도한다.

한화오션은 앞서 지난 8월 국내 조선소 최초로 미국 해군 군수지원함인 ‘윌리 쉬라’함의 MRO 사업 수주에 이어 세 달 만에 추가 수주에 성공하며 K-해양방산의 새 역사를 작성하고 있다.

올해 미국 해군 7함대 군수지원선

터 싱가포르사무소에서 발주한 MRO 2건을 모두 수주한 것이다. 이는 한화오션의 함정 기술력이 미국의 확고한 신뢰를 얻은 것으로 평가된다.

특히 트럼프가 당선 직후 윤석열 대통령과의 통화에서 “미국 조선업계는 한국의 협력이 필요하다”며 “세계적인 한국의 군함 건조능력을 잘 안다. 선단 수출뿐 아니라 보수·수리·정비 분야에서도 긴밀한 양국 협력이 필요하다고 생각한다”고 말한 뒤 추가 수주에 성공했다는 점에서 향후 수주 확대에 대한 기대감도 높아지고 있다.

업계에서는 연간 20조원에 달하는 미국 해군의 MRO 사업은 물론, 앞으로 군함 건조까지 협력 범위를 넓힐 수 있다는 토대를 마련했다고 보고 있다. 특히 한화오션은 미국 필라델피아에 위치한 필리조선소 인수 계약을 체결했고, 윌리 쉬라 프로젝트를 통해 미국 해군 함정의 유지보수 관리 시스템에 대한 이해도가 높아 함정 MRO 사업 분야에서 미국의 확고한 신뢰를 얻은 것으로 평가되고 있다.

/양성운 기자 ysw@

전력 사용 줄이는 6G 네트워크 기술 실증

LGU+, 전기·광 신호 변환 최소화

LG유플러스가 6G 시대 핵심 네트워크 기술 중 하나인 ‘전광형(AI-Photonics) 트랜스포트 네트워크’를 실증했다고 12일 밝혔다.

LG유플러스는 글로벌 통신장비 업체인 인피네라, 주니퍼네트웍스와 함께 ‘전광형 트랜스포트 네트워크’ 기술을 실증했다. 이 기술은 전기신호와 광신호 간 변환을 최소화해 전력 소비를 줄여주는 기술이다. 이 기술을 활용하면 데이터 전송에 소요되는 전력을 저감해 에너지를 아낄 수 있고, 폭발적인 트래픽에도 효율적으로 대응할 수 있다.

앞서 LG유플러스는 자체 제작한 ‘6G 백서’를 통해 6G의 비전 중 하나로 지속가능성을 제시한 바 있다. 글로벌 환경 변화 등 위기에 대응하기 위해 칩셋에서부터 단말, 네트워크 장비, 인

프라 시설, 주파수까지 전반적으로 에너지 소비 절감을 위한 설계와 구축·운영이 필요하다고 강조했다.

국내의 통신사업자들은 지속가능한 네트워크 기술을 보유하기 위해 전송망에서 능동적으로 전력 사용을 제어하는 기술이나 친환경 에너지를 이용하는 기술 등을 고민하고 있다. 특히 전송망 분야에서 에너지 소비가 적은 전송 기술이나 전력 사용을 줄인 소자 구성을 채택하는 등 방안이 논의되고 있다.

이에 LG유플러스는 전송 기술 측면에서 전력을 저감하기 위해 전광형 트랜스포트 네트워크를 연구했다. 전송망 장비 구조에서 에너지 소비가 높은 부분인 전기 신호와 광신호 간 변환을 최소화해 전광형 장비 소자로 망 구조를 개발하는 것이 핵심이다. 이번 실증을 통해 LG유플러스는 6G의 지속가능성을 담보하기 위한 선제적인 기술을 확보했다.

/구남영 기자

“가스터빈 서비스 핵심기술 100% 국산화”

두산에너지빌리티, 韓 중기 협력
7F 가스터빈 서비스 진출 박차

두산에너지빌리티가 국내 중소 협력사들과 손잡고 연간 1조원 이상으로 전망되는 7F 가스터빈 서비스 시장 진출에 박차를 가한다.

두산에너지빌리티는 한국남부발전과 신인전복합화력 가스터빈 8기에 대한 케이싱(Casing) 교체공사 계약을 체결했다고 12일 밝혔다. 두산에너지빌리티는 기존 로터, 고온부품 공급에 이어 이번 케이싱 교체공사까지 수주하며 가스터빈 서비스 사업에 필요한 3대 핵심 역량을 모두 인정받았다.

케이싱은 고온, 고압, 고속으로 운전하는 가스터빈의 뒷개 역할을 하는 기기로, 제작은 물론 설치 시 고난이도



지난 2019년 9월 두산에너지빌리티 직원들이 가스터빈 초도호기 최종조립을 위해 로터 블레이드 케이싱에 설치하고 있다. /두산에너지빌리티

기술력이 필요해 그 동안 해외 가스터빈 원제작사들이 주로 수행해왔다. 두산에너지빌리티는 경쟁입찰을 통해 이번 대규모 케이싱 교체공사를 따내며 가스터빈 서비스 사업을 더욱 가속화할

수 있게 됐다. 가스터빈 서비스 사업은 장기간 안정적인 매출과 기저수익을 담보하는 리커링(Recurring) 비즈니스로 기업의 안정적인 사업 운영에 기여한다.

두산에너지빌리티는 이번 케이싱 교체 공사에 요구되는 설계, 소재 제작 및 가공, 설치 등 전 과정을 13개 국내 중소기업들과 수행하며 관련 기술을 100% 국산화 할 계획이다. 두산에너지빌리티는 이미 17개 국내 중소기업들과 협력해 로터 수명연장, 고온부품 공급 등 가스터빈 서비스 핵심 기술을 국산화 했다.

두산에너지빌리티가 이번에 수주한 모델은 해외 제작사의 7F(150MW급) 가스터빈이다. 7F 가스터빈은 전세계에 900기 이상 공급됐고, 이중 650기 이상이 미국에서 운전되고 있다. /서현정 기자 hyeon@

‘티메프 사태’에도 NHN, 매출 6084억 달성

3분기 매출 전년 대비 6.4% 증가

NHN이 ‘티메프 사태’로 손실을 겪고도 비교적 준수한 성적을 거뒀다.

NHN이 12일 지난 3분기 매출은 전년 동기 대비 6.4% 증가한 6084억원을 기록했다고 공시했다. 게임, 결제/광고, 기술 등 전 사업군이 고른 성장세를 보였다.

다만 영업이익은 티메프 사태로 미회수채권의 일회성 대손상각비가 반영돼 1134억원 손실을 냈다. 다만, 일회성 대손상각비를 제외할 경우 273억원으로 전년 동기 대비 16.8% 증가한 것으로 나타났다.

매출 별로는 ▲게임 부문은 전년 동

기 대비 2.1% 증가한 1125억원 ▲결제/광고 부문은 전년 동기 대비 10.3% 증가한 2926억원 ▲커머스 부문은 전년 동기 대비 0.5% 오른 610억원을 기록했다. 기술 부문은 전년 동기 대비 7.6% 성장해 1027억원을 달성했다.

NHN은 적극적인 추가부양 의지를 바탕으로 내년에도 예년 수준의 배당을 실행하고, 발행주식 총수의 3%에 해당하는 자사주를 추가로 매입해 매입분 전량을 2025년 연내 소각할 계획이다.

올해 들어 현재까지 약 311억원의 자사주를 매입한 데 이어, 이날부터 약 100억원 규모의 자사주 추가 매입에 나선다. /김서현 기자 seoh@