

‘게임 쇼크’에도 통신사는 봄날... AI 혁신으로 수익화 총력

통신사 3분기 합산 영업이익 1조 돌파
데이터센터·클라우드사업 실적호조
수익화 실현 위해 AI 중심 조직개편
AI 사업매출, 내년 약 18%성장 전망

최근 게임령 쇼크 등 대내외 악재가 이어지며 불황이 지속되고 있는 가운데 통신업만 실적 성장을 이어가고 있다. 3분기 합산 영업이익이 1조원을 넘긴 통신사들은 신사업 수익화를 내년 경영 목표로 삼고 인공지능(AI) 중심 조직개편에 돌입했다. AI 전문가를 주요 직무에 배치하고 AI데이터센터(DC)사업 관련 조직을 신설하며 주력 사업으로 발굴한다는 목표다. 이에 따라 경기 방어 성격을 띄고 있는 통신사가 AI 수익화에도 본격 돌입하자 52주 신고가를 기록하는 등 통신업종으로 자금이 쏠리고 있다.

9일 관련업계에 따르면 SK텔레콤, KT, LG유플러스 등 통신사가 인공지능(AI) 사업 강화에 중점을 둔 2025년 조직개편을 마무리했다. 이는 AI 수익화를 뒷받침하는 데이터센터와 클라우드 부문에서 지난 2분기와 3분기 연속 실적 호조를 기록하며 성장세를 입증했기 때문이다.

지난 3분기 이통 3사는 올 3분기 합



SK텔레콤은 첨단 AI 기술로 산업 현장의 사고를 예방하고, 안전한 작업 환경을 조성해주는 ‘AI 산업안전 패키지’를 출시했다고 지난 9월 26일 밝혔다. 사진은 SK텔레콤 구성원들이 AI CCTV 화면을 분석하며 AI 산업안전 패키지를 테스트하고 있는 모습.

산 영업이익 1조2434억원을 기록했다. 3개 분기 연속 1조원을 넘기며 실적에 날개를 단 것. 이에 통신사들은 기업소비자간거래(B2C) 사업과 함께 AI데이터센터(DC)사업 관련 조직을 신설하며 AI 수익화를 빠르게 실현하겠다는 전략이다.

SKT는 지난 5일 통신과 AI 사업을 두 축으로 사업부를 재편성하는 내용을 골자한 조직개편과 임원인사를 단행했다. SK텔레콤은 7대 사업부로 재편해 두 사업의 경쟁력을 강화한다는 방침이다. 특히 7대 사업부의 업무 비중을 대부분이 AI 역량 강화에 집중된다. 또

AIDC와 그래픽처리장치(GPU) 클라우드 서비스 사업을 맡을 ‘AI DC사업부’를 별도 조직으로 신설했다. 기존에 SK텔레콤과 SK브로드밴드가 협력하는 ‘T-B 엔터프라이즈 사업부’ 산하에 있던 AIDC사업부를 별도로 떼어낸 것이다.

이를 통해 SKT는 통신 사업 전반에 AI를 접목해 신사업과 통신업 간의 효율성을 높이는 방향을 모색할 것으로 보인다. 실제 회사는 최근 밸류업 공시를 통해 2030년까지 총매출 중 AI 매출 비중을 35%까지 늘리겠다는 계획을 밝혔다.

KT는 ‘AI+ICT(AICT) 컴퍼니’로 사업구조를 전환하는 데 중점을 둔 조직개편을 단행했다. KT는 B2B 사업 전반에 AI 기술을 접목하기 위해 AI 분야 융합사업을 담당하던 기존 ‘전략·신사업부문’을 ‘엔터프라이즈 부문’과 통합했다. 기존 전략·신사업부문이 담당하던 AI사업, DX(디지털전환)사업, 로봇사업을 엔터프라이즈부문의 B2B사업과 연계해 한 부문에서 총괄하도록 하기 위함이다.

또 마이크로소프트와 협력으로 AIDC 사업은 더욱 확대될 것으로 보인다. KT는 지난 9월 체결한 MS와 AI 및 클라우드 분야 전략적 파트너십을 통해 4억5000만 달러(약 5896억원) 상당의 네트워크, 데이터센터 등 인프라를 제공한다는 계획을 밝혔다. KT와 KT클라우드, MS에 네트워크, 데이터센터 등 인프라 서비스를 공급하기로 했다.

LG유플러스는 지난 21일 LG그룹 경영전략부부장인 홍범식 사장을 CEO로 선임하며 4년 만에 수장을 교체했다. LG유플러스의 이번 조직개편은 ‘AI 전환(AI) 컴퍼니’로의 전환을 가속화하기 위한 기조다. 이에 20여 년 동안 통신사업 영업을 담당하며 그룹 안팎에서 ‘영업 전문가’로 알려진 기존 황현식 대표에서 미디어, 테크놀로지 등 정보

기술(IT) 분야에 정통했다는 평가를 받은 홍 대표로 사령탑을 교체했다.

이날 처음 출근한 홍 사장은 LG유플러스 구성원들에게 ‘기본기’를 바탕으로 한 노력 필요성을 강조하며 “경쟁을 바라보면 2등은 할 수 있지만, 고객을 바라보면 1등 할 수 있다”는 메시지를 담은 인사를 전했다.

다만, 통신사들은 국내 시장에 최적화된 AI 서비스 출시를 본격화하는 한편, 투입 비용은 최소화하겠다는 구상이다. 이에 최근 대내외 악재로 불황이 이어지고 있는 상황에도 통신업종에는 자금이 쏠리고 있다. 최근 트럼프 관세 리스크와 게임령 쇼크 등으로 주요 수출주 등 대형주들이 하락세를 이어가고 있지만, 통신업은 경기 방어 성격이 강한 데다 신사업 수익화도 가시화하고 있기 때문이다.

실제 최근 통신주는 52주 신고가를 기록했다. 통신 3사의 주가는 올해 초부터 지금까지 평균 24.1% 뛰어 올랐다. 김준섭 KB증권 연구원은 “통신사의 AI 인프라 사업이 향후 추가 상승 모멘텀으로 작용할 것”이라며 “통신사가 운영하는 AI 인프라 사업 매출은 내년에도 약 18% 수준의 성장세를 보일 것”이라고 내다봤다.

/구남영 기자 koogija_tea@metroseoul.co.kr

넷마블 네오, 3년만에 IPO 시장 재도전

‘나 혼자만 레벨업’ 게임성 인정
성과 가시화로 IPO 성공 기대감

비상계업 후폭풍 속에서도 넷마블 자회사 넷마블 네오가 3년만에 IPO에 출사표를 던졌다. ‘나 혼자만 레벨업: 어라이즈’가 글로벌 흥행에 실적이 개선되면서 이번 IPO 추진이 성공할 것으로 점쳐지고 있다. 넷마블네오의 IPO추진은 얼어붙은 IPO시장을 녹일 거란 기대감도 높아지고 있다.

9일 게임업계에 따르면 넷마블네오는 이르면 연내 한국거래소에 상장예비심사 청구서를 제출할 예정이다. 넷마블네오는 앞서 IPO를 추진하던 2021년과 마찬가지로 코스피에 도전할 계획으로 전해졌다. 상장 주관사는 미래에셋증권과 NH투자증권이다.

업계는 올해 상장 예비심사를 가뭄하게 통과한다면 내년 초 심사 승인을 받을 수 있을 것으로 예측했다.

넷마블네오의 IPO 추진의 배경에는 올해 5월 8일 선보인 모바일 액션 RPG

신작 ‘나 혼자만 레벨업: 어라이즈’의 글로벌 흥행에 따른 결과다. ‘나혼렘’은 출시한지 2주만에는 2000만 다운로드, 5개월 만에 글로벌 누적 이용자 5000만 명, 글로벌 누적 조회수 143억 뷰, 를 기록한 ‘나 혼자만 레벨업’ IP 최초의 게임이다.

출시 직후 글로벌 141개국 다운로드 1위, 글로벌 21개국 매출 1위, 글로벌 105개국 매출 TOP10, 글로벌 사전등록 1500만 등의 기록하는 등 유의미한 성과를 거뒀다.

넷마블네오는 올해 3분기까지 1002억 원의 누적 매출을 기록하며 이미 지난해 연간 매출(553억 원)을 뛰어넘는 등 가파른 실적 개선을 보이고 있다. 또 나혼렘은 넷마블 전체 게임 포트폴리오 매출에서 13%를 차지하는 것도 눈에 띈다.

아울러 나혼렘은 올해 최고의 게임을 뽑는 ‘대한민국 게임대상(대통령상)’을 수상하면서

나혼렘은 올해 최고의 게임을 뽑는 ‘대한민국 게임대상’에서 대상(대통령상)을

수상하면서 게임성도 인정받았다.

수상자로 무대에 오른 권영식 넷마블네오 대표는 “대상 수상은 단순 하나의 게임이 아닌 K콘텐츠의 우수성을 알리는 계기”라며 “K콘텐츠 밸류체인의 글로벌 선도모델을 처음 만들어냈다는 점에서 의미가 크다고 생각한다”고 했다.

금융투자협회가 운영하는 장외거래 플랫폼 K-OTC에서 넷마블네오의 시가총액은 4200억원 전후에 거래되고 있는 가운데 업계는 넷마블네오의 몸값을 약 1조원 이하로 책정될 것으로 보고 있다. 다만 비상계업 후폭풍에 따른 국내 증시 침체가 이어지고 있어 넷마블네오의 IPO추진에 변수가 생길 수 있다는 우려섞인 목소리도 나온다.

IB 업계 관계자는 “국가 상황이 상황인 만큼 IPO 추진을 재검토 하고 있는 기업들이 생기고 있다. 넷마블네오도 추이를 지켜보며 시기 조절도 염두해 두어야 한다”고 전했다.

/최빛나 기자 vitna@



소진공, 에너지 절감 노사 공동 선언문

소진공인시장진흥공단은 지난 5일 대전 본부 회의실에서 조동조합과 에너지 절감을 위한 노사 공동선언문을 실시했다. 이번 선언은 환경정책 이행 및 에너지 절감을 위한 공감대에서 출발, 함께 공동선언문에 서명함으로써 탄소중립-에너지 절감 의지를 다졌다. (왼쪽 4번째부터)윤지훈 노조위원장, 박성호 이사장 등이 기념촬영을 하고 있다.

소진공인시장진흥공단은 지난 5일 대전 본부 회의실에서 조동조합과 에너지 절감을 위한 노사 공동선언문을 실시했다. 이번 선언은 환경정책 이행 및 에너지 절감을 위한 공감대에서 출발, 함께 공동선언문에 서명함으로써 탄소중립-에너지 절감 의지를 다졌다. (왼쪽 4번째부터)윤지훈 노조위원장, 박성호 이사장 등이 기념촬영을 하고 있다.

“지방산단 입주기업, 지원 아끼지 않을 것”

‘찾아가는 중진공’ 진행
경남 진주 정촌뿌리산업단지 방문

중소벤처기업진흥공단이 경남 진주시 정촌뿌리산업단지를 방문해 중소기업 현장 소통 프로그램 ‘찾아가는 중진공’을 진행했다.

9일 중진공에 따르면 이날 방문한 정촌뿌리산업단지는 정촌일반산업단지 및 진주뿌리산업단지를 의미한다. 항공·조선·금속 등 전략산업과 뿌리산업 등 136개사가 입주해 있는 경남서부권을 대표하는 산업단지다.

현장 소통에는 강석진 이사장과 정촌뿌리산단 입주기업 협의회 회장인 김성두 응전공업대표, 차재도 케이엠씨대표 등 입주기업 8개사 대표들이 참석했다.

강 이사장은 ‘찾아가는 중진공’을 통해 중소기업들이 필요로 하는 지원사업을 내실있게 추진하기위해 적극 나서고

있다. 주요 내용은 ▲2025년도 신규 지원사업 안내 ▲지역 주력산업 영위기업의 글로벌 경쟁력 강화 방안 ▲산업단지 입주기업의 혁신성장을 위한 단계적 지원 등이다.

이날 강 이사장은 정촌뿌리산업단지 내 응전공업을 방문해 생산현장을 점검했다. 현장을 둘러보며 지방 산업단지 입주기업들의 발전을 위해 정책적 지원을 아끼지 않겠다고 강조했다.

현장 소통 프로그램에 참석한 기업인들은 산업단지 특성에 부합하는 맞춤형 지원과 지역 생산인구 감소에 따른 일자리 대책 등 중소기업 경쟁력 확보 방안에 대해 제언했다.

중진공은 이날 나온 의견들을 수렴해 기업들이 현장에서 직접 체감할 수 있도록 차년도 신규 정책사업 발굴과 사업추진에 중점 반영할 계획이다.

/김승호 기자 bada@

B2B 고객대상 롯데택배 약속배송 서비스

롯데글로벌로지스
시간대별 맞춤형 배송 옵션 지원

롯데글로벌로지스가 B2B 고객사를 대상으로 하는 ‘롯데택배 약속배송 서비스’를 출시했다.

이 서비스는 롯데글로벌로지스와 계

약한 기업 고객을 대상으로 제공하며, 고객사가 소비자에게 시간대별 맞춤형 배송 옵션을 제공할 수 있도록 지원한다.

9일 롯데글로벌로지스에 따르면 롯데택배 약속배송 서비스는 ‘당신의 시간에 맞춘 특별한 배송, 약속배송’이라는 슬로건 아래 새벽(오전 1시~7시), 오

전(오전 7시~12시), 오후(오후 12시~6시), 야간(오후 6시~12시) 등 총 4가지 시간대로 운영한다.

고객사는 배송 시간대를 사전에 지정할 수 있으며 이를 통해 소비자들에게 더욱 편리한 쇼핑 경험을 제공할 수 있다. 이 서비스는 서울 전 지역에서 시행 중이며 향후 수도권 및 전국 주요 도시로 확대할 계획이다.

/김승호 기자