

<인터뷰> 필 해리슨(Phil Harrison)에게 들어보는 플레이스테이션의 미래

플레이스테이션 2는 시장에서 이미 6번째 크리스마스를 보냈다. 우리는 소니의 개발 이사인 필 해리슨(Phil Harrison)에게서 콘솔의 현재와 미래에 걸친 야망을 듣기로 했다. 물론 우리의 인터뷰에는 비디오게임 소매상의 미래와 HD 영역, 온라인게임에 대한 그의 생각들도 들어보았다.

Sony Computer Entertainments Worldwide Studios의 회장인 필 해리슨은 플레이스테이션 브랜드의 미래를 설계하는 주요 인물 중의 하나이다. 그는 플레이스테이션의 가계를 둔 콘솔들 전부를 위한 소니의 소프트웨어 개발의 노력을 전망하고 있다. 일부 사람들은 플레이스테이션 2 그리고 플레이스테이션 포터블의 성공에 대해서 뿐만 아니라, 2006년에 출시할 플레이스테이션 3의 회사의 계획, 희망 그리고 야망에 대해서도 더 나은 이야기들을 풀어놓고 있다.

GamesIndustry.biz는 해리슨과 이번 주에 플레이스테이션 2 그리고 플레이스테이션 포터블의 현재 상태에 대해서 물어보았다. 그리고 회사가 플레이스테이션 3의 출시 시기를 어떻게 결정할 것인가에 대해서도 물어보았다. 아마도 이 사안은 굉장히 중요한 내용을 담고 있다. 플레이스테이션 3가 출시일을 어떤 기준에서 선택하였건 간에, 이것은 비디오게임 산업 전반에 매우 중요한 파장을 불러일으키리라는 것은 자명한 사실이다. 사투를 벌일 콘솔 전쟁 속에서 주요 수치들 중의 하나에 따르면, 비디오게임 산업에서 가장 중요한 회사들의 결정 사항에 대한 정보는 게임산업의 미래를 섬광처럼 예측할 수 있게 해줄 것이다. 필 해리슨과의 인터뷰는 그래서 2006년도에 펼쳐질 차세대 콘솔 간의 치열한 경쟁, 그리고 이미 시장을 지배하고 있는 기존 콘솔들과의 시장 경쟁을 미리 예측해볼 수 있다는 점에서 의미가 있는 것이다.

GamesIndustry.biz: 2005년은 플레이스테이션 브랜드에게는 정말로 경이적인 해로 기록될 것이다. 현재 플레이스테이션 2가 1억 만개의 콘솔 단위를 판매했을 때 어떤 기분을 느꼈는가?

Phil Harrison: 우리는 여기에서 우리가 만족하거나, 의기양양해할 것인가에 대해서 생각해본 적이 없다. 분명하게, 이번 판매 기록은 특정 대상물에 대해서는 기념비적인 역사인 것만은 틀림없다는 사실이다. 사실 특정 개별 단위의 콘솔이 1억 만개를 판매했다는 것은 가히 인상적인 기록이 아닌가?

하지만 더욱 인상적인 것은 우리가 이 대기록을 달성한 속도에 있다고 나는 생각한다. 플레이스테이션 1은 1억 만개의 판매단위를 기록한 최초의 콘솔이다. 그리고 이것은 플레이스테이션 1이 출시된 이후에 8년 동안에 이루어진 성과였다. 나는 플레이스테이션 2는 이들이 출시된 이후에 5년 9개월 만에 이 기록을 달성했다고 생각한다. 이것은 과거에 비해 매우 빠른 성장이라고 평가되어진다. 내가 말하고자 하는 것은 우리가 더욱 많은 사람들에게 더욱 빠른 속도로 보급되었다는 사실이며, 또한 실질적으로 플레이스테이션 2는 플레이스테이션 1과 비교할 때 비교적 높은 가격을 가지고 있었다. 그럼에도 불구하고, 플레이스테이

션 2는 더욱 빠른 속도로 소비자들을 시장으로 끌어내는데 성공한 것이다.

내가 생각하기에, 이것은 상당히 많은 긍정적인 신호들을 보여준 것이라고 평가한다. 음... 짧은 질문에 내가 너무 오래 대답한 것은 아닌가 모르겠다. 그러나 나는 플레이스테이션 2의 이번 기록은 게임 비즈니스의 근본적인 토대가 신뢰성이 있을 정도로 건강하다는 것을 보여준다고 생각하고 있다.

GamesIndustry.biz : 당신이 예측하기에, 판매를 중지할 때까지 얼마나 많은 플레이스테이션 2가 팔릴 것으로 예상되는가?

Phil Harrison: 우리는 이미 1억 만개의 플레이스테이션 2를 전세계적으로 선적해서 유통시켰다. 그리고 이것은 이미 그 자체만으로도 환상적인 업적이다. 내년엔, 우리는 24: The Game, SOCOM 3 Shadow of the Colossus와 같은 게임 타이틀뿐만 아니라, 플레이스테이션 2 이용자들이 더욱 확장된 서비스를 즐길 수 있는 소프트웨어들의 다수를 출시할 계획이다. 그리고 또 다른 게임 발행업자들에게도 전폭적인 지원을 아끼지 않을 생각이다. 내가 생각하는 바에 따르면, 플레이스테이션 2의 시장에서의 생명은 아직도 많이 남아있다고 전망하고 있다.

GamesIndustry.biz : 당신은 Guerrilla를 얼마 전에 인수했다. 이것은 당신이 내년의 회사를 어떻게 운영할 것인지를 말하는 신호인가? 아니면 당신은 단지 이들을 당신의 우리 안에 있는 개발자들로 적절한 시기에 편입시킬 예정인가?

Phil Harrison: 우리는 아주 오랜 시간동안 Guerrilla와 좋은 관계를 유지하면서 일을 해왔다. 그리고 그들은 우리와 독립적으로 일을 하고 있는 개발사이기도 하다. 여하튼, 그들이 우리의 회사 가족으로 삼는 것에 대한 모든 의도와 목적들을 얻기 위해서는, 그들이 우리의 고용인 그리고 실제로 팀의 일부로서 우리의 파트너가 되도록 그들이 자연스럽게 진보할 수 있도록 두어야한다고 생각한다.

분명하게, 이 목적을 획득하기 위해서, 회사가 스스로 매각을 원해 왔으며, 또한 이번 사안에 대해서는 회사의 재정 후원자들과 주주들도 매각을 원하고 있었다. 마찬가지로 우리도 우리의 개발적 재능을 확장시키기를 원하고 있었다. 결국, 이번 인수 합병은 Guerrilla와 우리의 목적과 의도가 잘 맞아 떨어진 결과로 이루어진 것이다.

우리의 미래의 전략에 대해서 말할 수 있는 정도에서 말하면, 나는 우리가 항상 최고의 개발자적 재능을 열망하고 있다는 점에 대해서만 말할 수 있을 듯싶다. 우리의 이러한 열망은 그들을 독립적으로 고용하거나, 혹은 그들이 팀으로서 작업을 하게 되는 경우 모두에 매우 강력하게 지속될 것이다. 우리가 회사를 인수한 것은 과거가 될 수 없지만, 현재 우리는 이와 관련한 어떤 계획도 가지고 있지 않다.

GamesIndustry.biz : 그렇다면, 현재, 우리는 플레이스테이션 3가 본격적으로 시장에 출시되고 판매될 2006년도에 플레이스테이션 2에 대해서 어떤 것들을 기대하여야 하는가?

Phil Harrison: 플레이스테이션 2에 지원되는 소프트웨어 상품군은 이전과 다름없이 강력하게 제시될 것이다. 그리고 나는 이것은 우리가 플레이스테이션 1과 플레이스테이션 2로의 진화과정에서 콘솔 산업이 학습한 방식이라고 생각한다. 플레이스테이션 2가 출시되었음에도 불구하고, 플레이스테이션 1에 알맞은 포맷의 소프트웨어들은 대다수의 발행업자들로부터 지속적으로 발매되어지고 있다. 플레이스테이션 2에서 우리가 기대하고 있는 것은 전세계의 개발자와 발행업자들이 이 포맷에 대해서 전략적 수준의 투자를 지속적으로 해주기를 원하고 있다.

우리는 분명하게 지난 6년 동안 플레이스테이션 2를 지속적으로 구매하는 소비자 유형을 발견하였으며, 이들은 플레이스테이션 2가 발매되던 2000년도에 이 콘솔을 구매했던 사람들과는 전혀 다른 유형의 소비자들이라는 점도 발견하였다. 플레이스테이션 2의 포맷은 6-7년의 세월을 거쳐 가면서 그들만의 분명한 대중시장을 만들어 내었다. 이 시장은 젊은 소비자층이 아니며, 그보다는 훨씬 대중적인 시장에서의 소비자군으로 특징지을 수 있다. Buzz, Singstar 그리고 EyeToy와 같은 게임들의 성공은 이들 게임들의 출시 스케줄을 더욱 핵심적인 영역으로 계속해서 집어넣도록 만들고 있다.

GamesIndustry.biz : 그럼, 당신은 연령대에 따른 인구통계학적 특징이 플레이스테이션 1이 보여줬던 방식대로 점차 희석화되어질 것이라고 보는가?

Phil Harrison: 사실 게임 산업에는 보다 어린 이용자들을 유혹해야한다는 인구통계학적인 요소들이 일부 필수불가결하게 지배하고 있다. 그러나 현실은 오히려 연령대가 매우 광범위해지고 있음을 보여주고 있다. 당신도 알다시피, 플레이스테이션 3가 좀 더 연령이 높은 형이나, 언니들이 구매하게 되었을 때, 이들의 가족 구성원인 어린 동생들의 손으로 플레이스테이션 2는 전달될 것이다. 우리는 플레이스테이션 1에서 이미 이러한 사례를 경험했다. 그러나 우리가 플레이스테이션 1에서 경험했던 것은 이러한 사례들이 점차 일반화되어지고 있으며, 연령대가 점차 확대되어가고 있다는 사실이다. 우리는 78세의 노인들이 게임을 즐기는 것을 보았을 뿐만 아니라, 3-4세의 유아들이 게임을 즐기는 것을 보았다.

나는 과거 콘솔 세대들의 라이프 사이클에서 우리의 산업이 획득한 것들 중의 하나는 점차 본질적으로 대중시장으로 수용되고 있다는 것이며, 플레이스테이션 이용자들의 평균 연령이 인구통계학적인 분석과 전혀 관련성이 없는 방향으로 발전하고 있다는 점이라고 생각한다. 이것은 실제로 텔레비전 시청이 편재화 되어지는 과정과 유사하다.

GamesIndustry.biz : 당신은 소니가 플레이스테이션의 라이프 사이클에 관해서 점차적으로 유럽이 매우 중요한 시장이라고 여기고 있다고 생각하는가? 그리고 당신이 플레이스테이션 3를 출시할 준비를 갖추었을 때도 이러한 트렌드를 우리가 계속해서 지켜볼 수 있을 것이라고 생각하는가?

Phil Harrison: 글썄... 먼저 첫 번째 질문에 대한 대답은 유럽은 항상 플레이스테이션의 성공 스토리에서 주요한 부문이었다는 사실이다. 플레이스테이션 2 비즈니스는 현재 유럽에

서 4천 만개의 콘솔단위를 판매하였으며, 이것은 가히 놀랄만한 업적이다. 차세대 게임콘솔의 출시에 관해서도, 우리는 이러한 입장을 여전히 견지할 것이다. 우리는 명백하게 유럽이 플레이스테이션 3를 런칭할 가장 핵심적인 부문이 될 것이라고 말할 수 있다. 당신의 두 번째 질문에 대한 답은 내가 현재 이 자리에서 답할 수 있는 것은 아닌 것 같다.

아마도, 내가 추측컨대, 당신은 나에게 결과적으로, 차세대 게임 콘솔인 플레이스테이션 3를 유럽에서 먼저 출시할 것인가에 대한 제안을 하고자했던 것으로 보인다.

GamesIndustry.biz : 음.. 최근 신문에서 플레이스테이션 3의 출시에 대한 무수히 많은 상황에서 기사들을 접하고 있다. 기사들에 의하면, 2006년 봄이 본격적인 출시일이라고 말하고들 있다. 그러나 내가 가즈 히라이(Kaz Hirai)가 말했던 내용을 잘 이해했다면, 당신은 여전히 전세계적으로 동시에 런칭할 것인가에 대해서 고민하고 있다는 말을 들었다. 그런가?

Phil Harrison: 글썸.. 당신은 보다 정확한 답변을 얻기 위해서는 데이비드 리브(David Reeves)에게 질문해야할 것이다. 나는 그들이 플레이스테이션 3를 유럽에 언제 출시할 것인가에 대해서 말할 수 없다. 그러나 우리는 어떤 발표도 하지 않았으며, 그리고 신문 지상에서 떠드는 이런 상황들은 그다지 정확하다고 생각하지 않는다.

GamesIndustry.biz : 플레이스테이션 포터블로 이야기를 옮겨가서 이 휴대용 게임기가 출시된 이후에 3개월이 지났는데 당신의 평가는 어떠한가? 닌텐도 DS의 보고서가 말하고 있듯, 그들이 플레이스테이션 포터블의 판매를 추월하였는가?

Phil Harrison: 이 보고서는 사실적으로 정확하지 않다. 플레이스테이션 포터블은 엄청나게 빠른 속도로 천만개를 판매하였다. 우리는 크리스마스에 판매될 수요를 만족시키기 위해서 플레이스테이션 포터블을 미국과 유럽에 비행기로 공수하고 있는 중이다. 그리고 만약 당신이 그들이 말하듯이, 현재까지 하드웨어 분야에서 가장 잘 팔리는 기기를 소매상에게 물어본다면, 크리스마스 시즌 상점에서 요구하는 다수의 게임 기기가 무엇인지를 알 수 있을 것이다.

GamesIndustry.biz : 당신은 최근까지 플레이스테이션 포터블의 기가 팩을 런칭하였는가? 플레이스테이션 기가 팩에 대한 어떤 유통 전략을 가지고 있는가?

Phil Harrison: 우리는 단지 기가 팩을 소개할 뿐이며, 그래서 이 부문에 대해서는 오히려 감소를 즐겨야할 지도 모른다. 또한 음악과 영화, 그리고 다른 멀티미디어 콘텐츠를 플레이스테이션 포터블을 통해서 강력하게 즐기는 중요한 방법으로 1기가바이트 메모리 스틱을 부가시켜준다는 것은 이용자들에게 매우 재미있는 요소일 것이다. 단지 이 기가 팩을 통해서 어떤 이용자들이 참여할지를 우리는 단지 지켜볼 뿐이다. 이 팩이 게임이 아닌 다른 이용자들을 한테 끌어당길지도 모를 일이다.

사실 이번 기가팩은 우리가 플레이스테이션 포터블에서 궁극적으로 원하는 방향을 보여주는

것이다. 플레이스테이션 포터블은 단지 게임 시스템에서 항상 당신이 소지하고 다닐 수 있는 필수 게임 기기로 확장될 것이다. 그리고 기가팩의 성공은 지속적으로 판매량을 상승시켜주는 효과를 가져다줄 것이다. 미래의 계획이라면, 우리가 시장을 점유할 준비가 될 때까지 최대한 우리의 자금을 뽕뽕 묶어 두는 것을 좋아한다는 것을 당신은 이미 알고 있을 것이다.

GamesIndustry.biz : 엑스박스 360이 최근에 출시되었다. 그리고 이 게임기는 상당한 규모로 콘텐츠를 다운로드 할 수 있도록 하고 있다. 차세대 콘솔에 대한 소매상들의 도전과 대처에 대해서는 당신은 어떻게 생각하는가?

Phil Harrison: 엑스박스 360 콘텐츠의 다운로드를 게임 소매상들에게 거대한 도전이 될 것이라고 생각한다. 나는 플레이스테이션 포터블은 쓰기가 가능한 미디어를 포함한 성공적인 네트워크 포맷을 가질 수 있다는 사실을 당신에게 보여주었다고 생각한다. 플레이스테이션 포터블의 라이프 사이클에서 최초의 3개월 동안에, 우리는 백만 개의 다운로드를 운영해 보았다. 혹은 우리는 단지 지난주만 해도 백만 개를 네트워크로 교류하도록 만들었다.

게임 이용자들의 경험을 확장시켜줄 우리의 웹사이트 콘텐츠로부터 백만 개의 다운로드가 이루어졌다. 그리고 내가 생각하기에, 당신이 만약 네트워크가 준비된 장치 즉, 플레이스테이션 포터블이나, 플레이스테이션 3를 구비하고 있을 경우에, 게임 상점들을 능가하여 새로운 구매의 경험을 확장시켜줄 것이다. 그리고 이는 모든 이용자들에게도 마찬가지이다. 나는 이런 웹사이트를 통한 콘텐츠 다운로드가 게임 산업에서 새로운 효과적인 트렌드가 될 것이라고 생각한다.

GamesIndustry.biz : 소니는 이번 콘솔 세대에서 온라인 게임을 함께 운용시키는 것에 실패했다고 말했다. Live의 상대적인 성공과 플레이스테이션 2 온라인을 비교해보면 어떠한가? 당신은 차세대 콘솔에서 이것을 보상받아서 균형을 맞출 수 있을 것으로 보는가?

Phil Harrison : 나는 항상 마이크로소프트가 그들의 브랜드를 구축하고, 일부 소비자들을 그들 서비스에 포함시키는 방식으로 사업을 진행하고 있다는 것을 인정한다. 하지만 더욱 많은 플레이어들이 다른 콘솔들과 비교해서 플레이스테이션 2를 통해서 온라인 게임을 즐기고 있다는 것은 매우 중요한 사실이다. 전세계적인 수준에서 보면, 플레이스테이션 2는 인스톨되는 게임을 기반으로 하는 형태로 가장 인기 있는 온라인 콘솔이다.

GamesIndustry.biz : 특히, 유럽에서 차세대 콘솔 즉, 플레이스테이션 3를 통해서 더 많은 수입을 얻을 것으로 예측하고 있나?

Phil Harrison: 내가 생각하기에, 우리는 항상 우리가 할 수 있는 한 소비자들에게 최선의 경험을 전달하려고 노력하고 있으며, 앞으로도 그러할 것이다. 그리고 우리의 이러한 노력 중의 일부는 네트워크 장치가 기본으로 장착되어있는 플레이스테이션 3를 통해서 현실화될 것으로 예상하고 있다. 다수의 쓰기가 가능한 미디어 포맷을 가진 네트워크 장치들은 플레이스테이션 3의 포맷 중의 일부이기도 하다. 우리가 플레이스테이션 2를 런칭했을 때, 이것은 기능적으로 네트워크가 사회적 표준으로 자리잡고 있지 않았다. 그리고 분명한 사실은 플레이스테이션 2를 출시한 이후에, 네트워크가 장착된 포맷의 능력을 점차적으로 추가되어 가는 도전을 받아들이지 않을 수 없었다.

즉, 내가 말하고자 하는 것은 플레이스테이션 2가 출시되던 당시에는 네트워크가 게임콘솔의 표준이 아니었다는 점이며, 이는 향후에 필요성에 의해서 끊임없이 도전을 할 수 밖에 없었다는 점이었다. 하지만 플레이스테이션 3가 출시되는 2006년의 입장은 플레이스테이션 2와는 전혀 다르다. 그리고 적어도 네트워크가 지원되는 다양한 장치들 중에서 플레이스테이션 3는 쓰기가 가능한 미디어 포맷을 지원하고 있다는 점에서 강점을 가질 것으로 보인다. 그리고 기존의 플레이스테이션 2의 다운로드해서 인스톨되는 게임에서의 네트워크를 즐겨온 플레이어들이 플레이스테이션 3를 통해서 훨씬 원활한 게임을 즐길 수 있을 것이다.

GamesIndustry.biz : 당신은 엑스박스 360에 대해서 일반적으로 어떻게 생각하는가? 그리고 이 콘솔의 약점은 또 무엇이라고 생각하는가? 당신은 차세대 콘솔의 경쟁에서 수많은 마케팅에 관한 가설들 즉, 수요를 충족시킬 판매량에 의해서 승부가 결정될 것이라고 생각하는가?

Phil Harrison: 아니다. 나는 그 가설을 믿지 않는다. 내가 생각하기에, 그들이 최대한 수요를 충족시킬 수 있는 기기들을 생산할 것인가 혹은 그들이 수요를 만족시킬 수 없을 것인가에 대한 것은 당신이 마이크로 소프트에서 직접 물어봐야할 질문이라고 생각한다. 나는 정확하게 엑스박스 360에 대해서 이야기할 수 없다. 단지 나는 당신에게 추측들을 이야기할 수 있을 뿐이다.

GamesIndustry.biz : 엑스박스 360을 당신도 가지고 있는가?

Phil Harrison: 개인적으로는 소유하고 있지 않다. 그러나 사무실에 몇 개가 있다. 그래서 분명하게 나는 가정이 아니라, 회사에서 이것을 검토하고 있다.

GamesIndustry.biz : 엑스박스 360에서 당신에게 인상적이었던 것은 무엇인가?

Phil Harrison: <이 질문에 대해서 그는 웃음을 터트렸다.> 내 생각에 아마도 내가 데이비드 리브스가 말해야할 것을 말하게 될 것 같다. 당신이 데이비드에게 질문했을 때, 그는 “미안하다. 나는 어떤 인상적인 것도 발견하지 못했다”라고 말할 것이다. 그는 아마도 매주 하나의 벽을 거쳐 가면서 진보를 거듭해서 진화해가고 있는 중일 것이다. 나는 이런 방식이 콘솔 비즈니스에 대해서 최초로 소개되었던 것보다는 훨씬 진보한 것이라고 생각한다.

GamesIndustry.biz : 당신은 플레이스테이션 3를 2005년 E3에서 처음으로 보았을 것이다. 그리고 사실 E3에서의 반응은 굉장히 긍정적이었다. 우리는 당신이 아직까지 2006년에 대해서 이야기하기에 많은 준비가 되어있지 않다는 것을 알고 있다. 그러나 당신은 2005년을 플레이스테이션 3 스토리에 포함될 중요한 한 해라는 점에 대해서 어떻게 생각하나?

Phil Harrison: 나는 2005년에 향후에 쓰여질 플레이스테이션 3 스토리에서 중요한 3가지 이벤트가 있었다고 생각한다.

첫 번째 주요 이벤트는 ISSCC이다. 이 행사는 지난 2월에 열린 반도체 컨퍼런스인데, 여기서 셀 프로세서가 소개되었다. 그리고 이 행사는 세계가 엔터테인먼트용으로 마련된 슈퍼 컴퓨터가 만들려고 하는 우리의 의도를 확인할 수 있었던 행사였다. ISSCC는 매우 학술적인 컨퍼런스이다. 그러나 이 행사에서 우리는 셀에 관한 정보와 상세설명서를 밝혔으며, 우리의 목적은 지구상에서 가장 강력한 소비자에 포커스를 둔 컴퓨터 장치를 구축하는 것이라는 점을 보이기에 충분했다. 또한, 우리는 이 행사를 통해서 우리의 그러한 의도를 충분히 성취했다고 생각한다.

두 번째 주요 이벤트는 바로 E3이다. 이 행사는 우리에게 그래픽 칩을 제공하는 NVIDIA와 함께 발표를 하는 자리였다. E3에서의 반응은 가히 놀랄 정도로 긍정적이었던 것만은 분명하다. 그리고 우리는 우리가 기대했던 반응과 함께 사람들의 관심을 이끌어내는데 성공했다고 평가한다. 그러나 내가 생각하기에, 이 행사에서는 몇 가지 주요한 메시지가 있었다. 개발 커뮤니티들은 우리가 NVIDIA와 함께 일을 하고 있다는 사실에 매우 강력한 반응을 보였으며 또한, 개발자들은 그래픽 언어인 특히 shaders를 PC 영역에서 개발했던 그들의 전문성을 발휘할 수 있도록 해주는 도구 체인을 성숙시키는 방법을 획득했었다.

우리의 세 번째 주요 이벤트는 도쿄 게임 쇼였다. 여기서는 우리가 다수의 진보된 콘텐츠의 내용을 보여주는 것뿐만 아니라, 플레이스테이션 3가 산업적으로 이윤을 창출할 수 있는 지원 부문에 대해서 선을 보였다. 플레이스테이션 3는 게임 산업이 미래에 진행해 나가야 할 주요 포맷으로 선택되어져야만 하며, 이것이 곧 산업적으로도 이득을 만들어낼 수 있음을 보여주었다.

GamesIndustry.biz : 플레이스테이션 3에 대해서 이야기하려고 하지 않는 특별한 이유가 있는가?

Phil Harrison: 나는 2가지 이유에서 플레이스테이션 3와 관련한 이야기를 하지 않으려고 한다. 하나는 우리가 항상 특별한 새로운 정보를 전세계적으로 공유하려고 할 때 전략을 가질 것이다. 지금은 플레이스테이션 포터블과 플레이스테이션 2의 판매에 보다 더 초점을 맞추고 있는 시기이다. 특히, 크리스마스는 거대한 판매를 위한 주간이다. 플레이스테이션 브랜드 상품, 하드웨어, 소프트웨어들은 전세계적으로 지금이 오히려 판매를 위해서 매우 중요한 시기이다. 지금 그들은 전세계적으로 많은 수익을 거둬들이고 있다. 또한, 가능한 최대한의 시장을 개척하기 위한 현재의 비즈니스를 폭발시키는데 초점을 맞추고 있으며, 이것은

현재 매우 중요한 사안이다.

분명히, 내년은 강조해야할 부문이 이동하기 시작할 것이다. 그리고 우리는 적절한 시기에 플레이스테이션 3이 가진 멋진 장점들을 다른 사람들과 공유하기 시작할 것이다. 또한 우리는 아마도 단지 보도나 보도기사를 발표함으로써 사람들을 경탄에 이르게 할 필요성을 느끼지 못할 것이다. 왜냐하면, 이미 많은 사람들의 손이 닿는 곳에 런칭을 시작할 것이다. 플레이스테이션 3의 런칭은 과거에도 우리의 계획이 일부가 아니었으며, 또한 현재에도 우리 계획의 일부가 아니다.

GamesIndustry.biz : 게임기에서 HD 기술은 분명히 굉장한 토픽이다. 마이크로소프트는 720p를 만들었으며, 닌텐도는 이것을 무시하고 있다. 소니는 양자의 중도의 길을 선택할 것으로 보이는데, 그런가?

Phil Harrison: 나는 플레이스테이션 3는 당신이 의미하는 HD 즉, 고품위에 대한 생각들을 재규정하게 만들어줄 것이라고 생각하고 있다. 소비자들의 경우에, 고품위는 고품질 영상을 의미하고, 그리고 Blue-ray 디스크를 의미하는 것에 대해서만 관심을 나타내고 있다. 또한, 사람들은 영화와 게임을 함께 즐길 수 있는 고품위 디스플레이 장치를 사게 하는 이유가 될 것이다. 플레이스테이션 3는 분명 소비자들에게 게임과 영화를 함께 즐길 수 있도록 만들어줄 것이다.

HD의 실제 정의는 HD 가치 체인을 구성하는 3가지 요소들에 의해서 이루어진다. 즉, 디스플레이, 콘텐츠, 그리고 콘텐츠를 재생시켜줄 하드웨어가 바로 그 3가지 요소이다. 플레이스테이션과 소니는 HD의 가치를 연결시켜주는 3가지 요소들을 모두 결합시킬 수 있는 유일한 조직이다. 당신은 이미 엑스박스 360이 고해상도의 영화를 플레이할 수 없다는 사실을 알고 있으며, 이들은 기능적으로 HD를 구현시킬 수 없다. 플레이스테이션 3는 해상도를 1080까지 진보시킬 수 있는 유일한 포맷이다. 그래서 플레이스테이션 3는 HD의 실제적으로 정의해줄 것이다. 지금, HD 영역에 대해서 논의를 하고자 하는 것은 시기상조이다. HD 영역은 우리가 시장에 플레이스테이션 3를 런칭하기 시작하면서 열릴 것이다.

GamesIndustry.biz : 당신은 2006년이 플레이스테이션의 해가 될 것으로 보는가? 아니면 플레이스테이션의 진보에 태클이 걸리는 해가 될 것으로 보는가? 어떻게 예측하고 있나?

Phil Harrison : 우리는 이미 2006년에 출시할 플레이스테이션을 완성했으며, 2006년을 플레이스테이션의 해로 만들 것이다. 나는 이런 예측이 무너질 위험요소는 전혀 없다고 생각한다. 2006년은 플레이스테이션 포터블의 계속되는 성장으로 인해서 매우 중요한 해가 될 것이다. 그리고 플레이스테이션 포터블은 아마도 2006년에 가장 빠르게 성장하는 포맷이 될 것임이 분명하다. 또한, 플레이스테이션 2의 확산 속도에 대해서도 중요한 해가 될 것으로 보인다. 세계가 플레이스테이션 3가 드디어 시장에 출시될 것이라는 획기적인 뉴스에 관심을 보이기만 한다면, 우리는 2006년이 우리가 예측을 하는 방식대로 플레이스테이션을 위한 한 해가 될 것이라고 생각한다.

필 해리슨은 Sony Computer Entertainment의 Worldwide Studios의 회장이다. 그리고 이번 인터뷰 엘리 깁슨(Ellie Gibsom)에 의해서 이루어졌다. 필 해리슨은 이번 인터뷰를 통해서 몇 가지 주요한 사항에 대한 자신의 입장을 밝혔다.

첫 번째로, 그는 소니가 지속적으로 플레이스테이션 2를 위한 투자를 계속해나갈 것임을 확인시켰다. 이미 많은 뉴스보도 등을 통해서 크리스마스 시즌에 플레이스테이션 3의 출시가 2006년 봄으로 늦추어지면서 플레이스테이션 2를 위한 게임들이 다수 출시될 것이라는 것은 알려져 있었다. 하지만, 그들의 이러한 전략은 단지 크리스마스 시즌만을 위한 것은 아니라는 점이다. 필 해리슨에 의하면 플레이스테이션 2는 여전히 플레이스테이션 3의 출시 이후에도 중요한 게임 콘솔로서 다루어질 것이라는 점이다.

두 번째로, 플레이스테이션 시리즈는 게임콘솔 시장에서 세대를 이어 존재하게 될 것이라는 소니의 강한 신념이다. 필 해리슨과의 인터뷰에서 그는 플레이스테이션 2는 플레이스테이션 3와 공존할 것이라고 생각하고 있다. 이는 이미 기존의 플레이스테이션 1이 플레이스테이션 2의 출시에 의해서 대처하고 적응해나갔던 경험에 대한 결론이기도 했다. 플레이스테이션 2는 동생들에게 물려질 것이고, 플레이스테이션 3는 연령이 위인 형이나, 누나가 소유하게 될 것이라고 전망하고 있다.

세 번째로, 플레이스테이션 3에 대한 전망이다. 사실 이 부문에 대해서 필 해리슨은 분명한 시장전략 등을 제시해주지 않았다. 그와의 인터뷰에 의하면, 단지 시장의 원칙, 그리고 수용자들의 선택에 의해서 자연스럽게 시장에 런칭될 것이며, 이에 대한 특별한 전략을 생각하지 않고 있는 것으로 보인다. 하지만 분명한 것은 이미 플레이스테이션 3는 언제 출시되어도 좋을 정도로 완벽하게 완성되어있다는 점이다. 그리고 무수히 많은 미디어들이 앞다투어 보도했던 것들보다 훨씬 나은 그래픽과 음향을 보여줄 것이라는 자신감에 있다. 그는 간략하게 엑스박스 360과 비교해서 고품질의 그래픽과 음향에 대해서 이야기하지 말라는 당부를 잊지 않았다. 플레이스테이션 3의 출시가 바로 게임콘솔의 고품질 그래픽과 음향이 게임기를 통해서 현실화되어지는 출발점이 될 것이라고 말하고 있으며, 이것이 바로 고품질 그래픽과 음향에 대한 기준이 될 것임을 자신하고 있다. 덧붙여, 그는 플레이스테이션 3에 대해서 말로서 설명하고 싶어 하지 않았으며, 모든 것은 소비자들의 선택에 의해서 평가되어질 것이라고 말하고 있다.

필 해리슨과의 인터뷰는 소니의 플레이스테이션에 대한 인식과 의미를 다시 한번 되돌아보게 해주는 시간이었으며, 이 속에서 소니의 플레이스테이션 3에 대한 강한 자신감을 들여다볼 수 있었다. 엑스박스 360이 2005년 하반기에 이미 출시되었고, 차세대 게임 콘솔이 서서히 베일을 벗고, 그 모습을 드러낸 상황에서 플레이스테이션 3는 더욱 완성도를 갖춘 모습으로 시장에 런칭할 것으로 기대되어진다. 필 해리슨이 인터뷰에서 플레이스테이션 3에 대한 최대한의 소개와 전망을 아끼면서도 드러낸 고품질 그래픽과 음향 즉, 차세대 멀티미디어 기기로서의 자신감이 과연 2006년 봄에 현실로 들어날지를 지켜보아야할 것이다.

출처 : <http://www.gamesindustry.biz>

번역 및 정리 : 전 병 회 / 게임산업저널 영국통신원