



※ 본 아티클은 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

마이크로소프트 홍보 담당 총괄책임자 Shane Kim 인터뷰대담
(Microsoft's Future Begins Now: Shane Kim Speaks)

Kris Graft, Brandon Sheffield
2009. 6. 16

(http://www.gamasutra.com/view/feature/4053/microsofts_future_begins_now_.php)

마이크로소프트의 기자회견을 일컬어 E3(유망한 게임과 매력적인 신기술에 대해 설명한 텔레비전 프리젠테이션)의 성공이라고 보는 사람들이 많았다. 물론 기자회견에서 가장 큰 관심을 끈 사건은 무 원드(wand-free) 카메라 기반 모션 콘트롤 주변기기인 프로젝트 네이탈의 공식 데뷔였다.

마이크로소프트 인터랙티브 엔터테인먼트 부문 전략 및 사업개발 담당 부사장 쉐인 킴을 만나 Xbox 360 콘솔용으로 재출시된 프로젝트 네이탈에 대해 얘기를 나눴다 (킴은 새 고객의 시선을 사로잡아야 하는 과제를 안고 있다). 마이크로소프트는 인터페이스를 파격적으로 바꾼 New Xbox Experience 도 재출시(relaunch)라고 부르고 있었다.

물론 나탈이 인터뷰의 전부는 아니었다. 서구 시장에서 출시 예정인 첫 무료게임/유료아이템 콘솔 게임 '조이 라이드'에 관한 전략에 대해서도 질문을 던졌다.

또 (두꺼운 하드코어 게이머 층에 기대어 활황세를 보이고 있는) 현재의 시장에서 플랫폼 중심의 성장으로 나아가기란 결코 쉽지 않다. 이를 위해서는 소프트웨어와 주변기기라는 두 마리 토끼를 다 잡아야 하기 때문이다. 이에 대한 마이크로소프트의 대응전략은 무엇인지도 물어 봤다.

브랜던 셰필드: 소니가 새로 선보인 모션 콘트롤 제품에 대해 어떻게 생각하는지?

SK: 알다시피 그쪽은 우리하고 정보를 많이 공유하는 편이 아니라서 정확히는 모르겠지만 분명히 말하건대 프로젝트 나탈은 소니나 닌텐도가 목표는 아니다. 두 업체가 무엇을 꾀하든 나탈은 그 이상이다. 우리가 어떤 모션 콘트롤러를 개발했다면 “그거 닌텐도 위의 아류 아니냐?”라고 묻는다 해도 우린 할 말이 없을 것이다.

프로젝트 나탈은 그 이상이다. 몸 동작을 풀 스케일로 추적하는 3D 센서로서 몸의 움직임뿐만 아니라 얼굴표정, 음성까지 인식한다. 다시 말하면 복잡한 하드웨어/소프트웨어가 그 바탕에 깔려 있는 것이다.

그러므로 소니나 닌텐도의 방식과는 엄연히 다르다. 우리는 “우리 제품을 제대로 즐기는 데 방해가 되는 걸림돌을 제거”하는 데 주력한다. 단순히 Xbox 360 이나 Xbox Live 에 국한되지 않고 업계 전체를 생각한다. 어떻게 하면 캐주얼 게이머를 더 많이 확보하느냐가 아니라 어떻게 하면 더 많은 사람들이 우리 게임을 제대로 즐기게 하느냐의 문제인 것이다.

BS: 나탈에 대해 이러쿵저러쿵 말이 많은데 일각에서, 특히 전문 매체를 중심으로, “거기서 어떻게 1 인칭 슈팅 게임을 하느냐? 우스꽝스럽게 보일 것이다.”라는 조롱 섞인 목소리가 나오고 있다. 정작 요지는 마이크로소프트가 1 인칭 직접 슈팅게임을 만들지 않고 컨트롤러만 이용해도 된다는 점인데 말이다.

SK: 맞는 말이다. 가능성은 무궁무진하다. 누군가는 해결책을 찾아내리라 본다. 그 사람들 전에도 “콘솔 게임에서 1 인칭 슈팅 대작이 나오기는 어렵겠지?”라고 말했었다. 그렇지 않은가?

BS: 그렇다.

SK: 하지만 세상은 변했다. 반드시 누군가는 여태껏 우리가 생각하지 못한 창의적인 방식으로 신기술을 응용할 것이다. 그리고 게임 기능을 거듭해서 개량하는 사람들, ‘나탈’로 훌륭한 코어 게임을 만들어내는 사람들이 분명 나올 것이다. 더불어 과거에는 상상조차 하지 못했던, 아니면 상상에 그쳤던 게임 방식도 속속 등장할 것이다.

BS: 라이브 데모 전에 상영된 나탈 비디오의 내용 가운데 실제로 얼마나 완성되었는지 궁금하다. 그리고 컨셉 중에서 몇 퍼센트나 실현되었으면 하는지도 알고 싶다.

SK: 사실, 구체적인 답은 나도 모른다. 아직 상당 부분은 컨셉 단계라고 생각은 하는데, 출시 시점을 기준으로 묻는 것인가?

BS: 그렇다.

SK: 게이밍에만 국한해서가 아니라?

BS: 그렇다.

SK: 거기 친구들이 있고 아바타에 옷을 입히고. 그 정도는 충분히 있을 법한 얘기다. 그렇지 않나? 출시 후 누군가 실제로 그렇게 할지는 두고 봐야 한다. 사물을 디지털화 하는 능력? 우리가 실현되기를 바라는 게 바로 그런 것이다.

BS: 그 스케이트보드를 스캐닝 하는 장면 있지 않나. 그건 배경을 빼고 스케이트 보드만 스캐닝하는 하드코어 기술인데. 그 때 이런 생각을 했다. “저거 장난 아니게 어려울 텐데.”

SK: 마일로 같은 것이다. 그림이 그려진 종잇조각 말이다.

BS: 맞다.

SK: 그것도 스캐닝 될 것이다. 물론 어려운 과제임에는 틀림없다고 본다. 앞서 나탈이 하드웨어만을 지칭하는 개념이 아니라고 한 이유가 바로 여기에 있다. 핵심은 소프트웨어다. 마술은 하드웨어가 아니라 소프트웨어에서 나온다.

BS: 나도 마일로가 앞으로 어떤 모습으로 나타날지 정말 궁금하다. 실존하는 이름마다 수천 가지 방법으로 부를 수는 없지 않은가?

SK: 어휘가 쌓이기까지는 시간이 걸린다. 하지만 분명 가능성은 있다. 가능성은.

BS: 나탈은 흥미로운 장치임에 틀림없다. 얼마 전 ‘flow and flower’를 만든 thatgamecompay 의 제노바 첸을 인터뷰 했는데 미래에는 컨트롤러 없이 게임을 하고 안면 인식을 하고 내 움직임을 친구가 보게 된다는 등의 말을 하더라. 그로부터 몇 주 후에 나탈을 보게 된 거다. 첸 같은 사람이 앞으로 어떤 일을 해낼지 자못 궁금하다.

SK: 그 사람을 다시 만나 “나탈을 본 소감이 어떠하냐?”고 묻는다면 재미 있는 대답이 나올 것 같다.

BS: 소니 기자회견장에서 파이널 판타지 XIV 가 PS3 용으로만 출시된다는 얘기를 듣고 웃었던 기억이 난다. 이미 마이크로소프트 플랫폼인 PC 용으로 나왔는데 말이다. (웃음) 요즘 시장에서 독점은 어느 정도 중요한가? 중요하기는 한 건가?

SK: 독점 콘텐츠는 정말 중요하다고 본다. 우리는 오래 전부터 Xbox 360 은 3 자에게 공평한 경쟁의 장이 되어야 한다는 원칙을 적용하고 있다. Xbox 360 용으로 출시되는 Metal Gear Solid 가 그러한 원칙에 충실한 작품이다.

3 자 또한 여러 가지 플랫폼을 지원해야 경제 원리에 맞고 Xbox 360 은 무시 못 할 존재다. 플랫폼 가운데 업계 2 위니까. 1 자가 아니라면 비즈니스 속성상 한 가지 플랫폼에

주력하기는 어렵다. 그러므로 독점 게임 콘텐츠를 제공하는 일은 어디까지나 1 자들의 몫이다.

우리는 꾸준히 독점적인 다운로드 콘텐츠를 확보하고 있기 때문에 대 3 자 관계에서도 성공을 거두고 있다. 모두 Live 로 구축해 놓은 서비스와 3 자 퍼블리셔와 맺은 비즈니스 관계 덕분이다. 하지만 이제는 독점 콘텐츠의 개념을 더 확장해야 한다고 생각한다. Xbox Live 도 그 대상이다. 우리에게 중요한 차별화의 무기이기 때문이다.

머지않아 프로젝트 나탈도 독점이 된다. 어떤 양상이 벌어질지 자못 기대가 크다. 그렇다고 우리가 3 자에게만 전적으로 의존하는 것은 아니다. 경험에서 보건대 그건 항구적 수단은 못 되기 때문이다. 차별화는 어디까지나 각자 몫이다.



크리스 그래프트: 프로젝트 나탈 얘기를 끝내기 전에 마지막으로 한 가지만 묻겠다. 3 자 퍼블리셔들은 어떤 반응을 보였는가? 대부분은 이번 주에 와서야 뭐가 뭔지 알았을 것 같은데.

SK: 그렇지 않다. 한두 달 전부터 로드쇼를 통해 3 자 파트너들에게 설명을 해줬다.

KG: 그런가? 그 때 반응은 어땠는가?

SK: 상당히 긍정적이었다. 우리가 외부 사람들에게 공개하기는 그 때가 처음이었기 때문에 어떤 반응이 나올지 상당히 궁금했다. 알다시피 무언가에 매몰되어 있으면 그게 좋은지 나쁜지 모를 때가 있다. 그런데 막상 밖으로 나가 3 자(업계 외 종사하지 않는 사람들에게도 보여줬다. 스티븐 스피버그가 프로젝트에 합류하게 된 계기도 이 때문이다)에게 보여줬더니 반응이 괜찮더라. 스파이더 센스 같은 기술은 좋은 평가를 받았다. 이번 주에 개발 키트를 내보냈으니 나탈 기능에 맞는 체험(experience)을 고안해 설계하기 시작할 것이다.

KG: 업체들에게 말했을 때, 이를 테면 전화로 “여기 Xbox 인데 게임용 새 카메라를 하나 보여 주고 싶은데.”라고 했을 때 겁을 먹거나 의심을 하는 곳은 없었는가?

SK: 일이 그런 식으로 진행되지는 않는다.

KG: 그렇구나. [웃음]

SK: 다른 곳은 모르겠지만 마이크로소프트는 플랫폼 업체로서 3 자와 포괄적이고 긴밀한 관계를 유지하고 있으며 빈번하게 방문을 한다. 그러므로 나탈에 대해 설명을 할 때에도 일종의 로드쇼 개념으로 접근을 했다.

그러므로 “이봐, 뭐 하나 보여 줄 게 있는데.”라고 말하는 식은 아니었다. 그 보다는 정기 방문의 일환으로 준비한 것을 보여줬다. 비밀을 염수하는 조건에서 해당 업체에게만 보여주는 방식을 취한 것이다. 느닷없이 전화해서는 “있잖아, 멋진 게 하나 있는데..”라고 하지는 않았다.

BS: 나탈은 플레이어의 관점에서 보면 환경이 훨씬 더 포용적이다. 사람들을 끌어들이기 위해 마이크로소프트가 어떤 전략을 구사하리라 보는지? 비디오에서 보면 게임광인 아들이 나탈을 사면 엄마가 시간이 지나면서 관심을 갖는 식인데, 구체적인 복안이 있다면?

SK: 앞서 말한 게 다 전략이다. 현재 당사가 보유한 코어 게이머층(Xbox 360 사용자 3000 만 명)을 감안할 때 NXE 와 Netflix 의 사례에서 보듯 Xbox 360 의 활용도는 더 높아질 것이다. 그것이 Xbox 360 의 판매량 증대에도 플러스가 되리라 확신한다.

하지만 정작 우리가 눈 여겨 보는 곳은 기존에 Xbox 를 보유한 가정, 그 중에서도 활용도가 높아지고 있는 가정이다. 최근 Live 의 회원수가 2000 만 명으로 급격하게 늘어난 점이 매우 고무적이다.

앞으로 콘텐츠를 늘리고 소셜 네트워킹 통합을 확대하며 나탈 같은 게임 방식을 다양화한다면 Xbox 360 은 지금보다 훨씬 더 많은 팬을 확보하게 될 것이다.

BS: 소셜 네트워킹과 접근성이라고 하면 콘솔을 접하게 된 캐주얼 게이머들을 지원한다는 뜻이지 꺾어 들인다는 뜻은 아니라는 생각이 드는데.

SK: 맞는 말이다. 나는 사람들이 매장에 나가 360 을 산 후 “컴퓨터가 아니라 텔레비전으로 페이스북을 즐기고 싶어서.”라고 말했으면 좋겠다. 하지만 우리가 Last.fm 이나 1080p HD 같은 기능을 계속해서 추가해 나아갈 때만이 그런 시나리오가 더 현실과 가깝게 되리라 생각한다.

영국 SkyTV 가 좋은 예다. 우리는 Sky 와 함께 Xbox Live 로 텔레비전 프로를 생방송으로 내보내고 있다. 미국에서는 없는 서비스다. 그쯤 되면 코어 게이머가 아니더라도 Xbox 360 을 살 이유가 충분하지 않겠는가?



BS: 하드 드라이브가 없는 아케이드 콘솔에서도 나탈을 쓸 수 있을까?

SK: 그러리라 믿는다.

KG: 그게 언제쯤일까? 구체적인 날짜를 말하기는 어렵겠지만 비디오에서 소개했으니까. 대략적으로라도 얘기한다면.

SK: 물론 정해진 날짜는 없다. 2009 년 중엔 불가능하겠지만 이번 주에 개발 키트를 인도했으니 한 발짝 가까워 진 것만은 틀림없다. 개념에 불과한 기술이 아니고 실제 기술이다. 뭔가 실체가 없었다면 협력업체들에게 개발키트를 전달하지 못했을 것이다.

앞으로 넘어야 할 산이 많다. 그러나 지금까지 진척 속도에는 만족한다. 오랫동안 작업에 매달린 끝에 이제는 때가 되었다고 판단해 남에게 보여준 것이다. 업체들의 의견이 자신감을 쌓는 데 크게 기여했다.

KG: 앞으로 마케팅은 어떻게 바뀌는가? 나탈로 인해 상황이 바뀌면 마케팅에도 극적인 변화가 예상되는데. 앞서 캐주얼 게이머들을 끌어들이는 얘기를 했지만 이건 단순히 Banjo-Kazooie 를 출시하는 차원은 아닌 듯하다.

SK: 물론 그렇다. Xbox 360 의 출시가 될 것이다.

KG: 재출시 같은?

SK: 물론이다. 그 정도로 중요도가 높다. 나탈은 새 하드웨어 아키텍처가 아니다. 고객들에게 새 콘솔을 사라고 말하지는 않을 것이다. 기존 Xbox 360 과 다 호환이 되기 때문이다. 하지만 그 중요도와 규모로 보건대 새 Xbox 의 출시에 버금가는 일이 될 것이다.

BS: 몸에 노드를 부착하지 않은 사람의 움직임을 실시간으로 포착하는 카메라는 게임 개발 쪽에서도 아직 개발 단계에 있다고 알고 있는데 정확성에 문제는 없겠는가? 혹시 출시를 해야 한다는 압박에 밀려 정확도가 떨어지지는 않겠는지?

SK: 우리는 이미 상당한 충실도를 확보했다. 무대에서 느꼈을 것이다. 애비가 Ricochet 데모를 하고 있는데 그 아바타를 보면 전달 지연(latency)이 거의 없지 않나. 그리고 플레이도 할 수 있다. 나라도 들어가 바로 즐길 수 있는 게임이다. 앞으로도 계속해서 보완이 필요하겠지만 아주, 아주 사실적이라고 느끼게 될 것이다.

두 지점이 동작의 전부라면 훨씬 쉽겠지만 이건 몸 전체를 추적하는 일이다. 그 바탕이 되는 소프트웨어는 당신도 말했듯이 만들기 쉽지 않다. 하지만 거기에 소프트웨어 업체로서 마이크로소프트의 강점이 있다.

KG: 듣기로 나탈로 *Burnout Paradise* 의 데모를 하고 있다던데

SK: 사실이다. 모두 나탈 개발의 일환이라고 본다. 그런데 사실 오늘 나탈을 처음 접해 봤다. 게임이 운전대나 컨트롤을 만지듯이 자연스럽더라.

KG: 투명 자동차를 운전하는 것 같지 않던가? [웃음]

SK: 사람에 따라 양손에 컨트롤러를 들고 있기보다 이렇게 하는 편이 덜 위협적이라고 느끼기도 하겠다.



KG: 어떤 때는 컨트롤러에게 겁을 먹는다는 사람들의 말을 믿지 못하겠다. 펀치 이런 것보다는 덜 부담스럽지 않은가?

SK: 그렇다. 하지만 이건 모션 컨트롤 그 이상이다. 즉, 음성이 개입한다. 그래서 아주 자연스럽게. 말로 명령을 내리고 더 많은 어휘를 활용하기 때문이다. Mass Effect 를 기억하는가? 그 대화 방식에 매료된 사람들 많지 않았었다. 우리는 그것을 확장하고 단순화했다.

하지만 나탈은 그 이상이다. 등장인물과 자연어로 대화를 하고 애완동물 같은 것에게 명령을 내린다. 동작이 전부가 아니다. 물론 몸 전체를 추적하므로 동작이 중요하긴 하다. 하지만 내가 들어가면 내가 누구인지 인식하고 나와 대화를 하는데 어찌 그보다 자연스러울 수 있겠는가?

KG: 그 음성 인식 기술은 3DV 를 인수할 때 말려온 것은 아니지 않나? 내부에서 별도로 개발한 것으로 알고 있는데.

SK: 알겠지만 마이크로소프트의 일원이 되면 경쟁우위도 커진다. 마이크로소프트 리서치를 포함해 회사 전체의 R&D 역량을 십분 활용할 수 있기 때문이다. 우리 회사는 음성 인식 같은 자연스런 사용자 인터페이스를 오랫동안 연구했다. 그리고 거기서 나온 결과를 토대로 더 빨리 앞서 나아갈 수 있는 것이다.

BS: 여러 사람이 동시에 움직일 땐 어떻게 대응하려고 하나? 아주 어려운 문제라서.

SK: 분명 더 연구가 필요하지만 지금도 여러 사람의 움직임에 대응할 수는 있다. 아까도 말했듯이 문제는 소프트웨어다. 소프트웨어, 처리 소프트웨어, 데이터를 어떻게 외삽할까. 마주보고 펀치를 휘두르고 뒤로 돌아가고 하는. 결국 문제는 몸을 외삽하는 것이다. 어깨는 어디 있고 손은 어디 있고 팔꿈치는 어디 있고. 수학 문제일 뿐이다.

KG: 다시 Burnout Paradise 얘기로 돌아가서, 3 자 업체들이 시스템을 통해서 업그레이드를 제공하고 호환성을 확보할 수 있을까?

SK: 때가 되면 자세한 내용이 나오겠지만 우리 목표는 기존 360 과 호환되도록 만드는 것이다. 퍼블리셔들이 보고 할지 말지를 결정했으면 한다. 코어 게임의 개선에 나서지 않더라도 다른 게임의 개발에 활용해도 좋을 것이다.

하지만 어디까지나 그건 각색이 얼마나 간단한지 보여주는 예일 뿐이다. 소스 코드까지 들어가는 것은 아니다. 기존 게임을 각색해 움직이게 하면 된다. 앞뒤가 분명한 일이다.

BS: 어찌 보면 무료게임/유료아이템 부분 유료화 타이틀인 'Joy Ride'가 콘솔에 접목된 듯하다. 일종의 맛보기 정도로 해석되는데 앞으로 비슷한 사례가 더 많아질 거라 보는지? 3 자에게도 가능성이 있을까?

SK: 물론 그렇다. 1 vs 100 이 전적으로 광고의 지원을 받는 모습을 보라. 우리 그 비즈니스 모델을 Xbox 360 과 Xbox Live 에게도 확대 적용하고자 한다. Xbox Live 같은 서비스가 있으니 충분히 가능하다. MMO 든, Grand Theft Auto 같은 다운로드 에피소드든, 노래든, Joy Ride 나 1 vs 100 용 아이템이든 광고의 지원을 받는다면 좋다. Live 같은 서비스가 있으면 사업 모델을 차별화, 다양화할 수 있다는 장점이 있어 좋다.



BS: 기존의 PC 게임 업체들이 시장에 들어올 수 있는 계기가 될 법도 한데.

SK: 물론이다.

BS: 이를 테면, Nexon, Free Realms 같은.

SK: 그런 모델은 분명 존재한다. PC 게임업계, 특히 아시아에서 폭 넓게 분포한다. 그 쪽 업계에서 Xbox 360 이나 Xbox Live 가 새 고객층을 공략하기에 좋은 플랫폼이라고 판단한다면 우리로선 고마운 일이 될 것이다.

KG: PC 같은 공개 플랫폼을 버리고 그럴 만한 이유가 있을까?

SK: 상황에 따라 다르겠지만 우리는 텔레비전을 이용한다. 텔레비전은 사회적 경험을 하기에 아주 좋은 매체다. 360 과 Live 를 통해 우리가 제공하는 콘텐츠를 다 즐길 수 있다. 경제적으로 바꿀 만한 가치가 있는지 없는지는 각자 판단할 사항이다. 오픈 시스템이 아니라 PC 와는 다른 개발 플랫폼이기 때문이다.

앞서 말했듯이 사람들은 이들 장르 중 일부는 콘솔과 접목되리라고 보지 않았다. 난 그러지 못할 이유는 없다고 생각한다. 소비자를 끌어들이는 좋은 수단이기 때문이다. 더구나 우리가 직접 만들 필요도 없지 않은가? 나는 Xbox Live 에서 하는 것은 뭐든지 우리가 이미 만들어 놓은 기존 MMO 세계와 통합이 가능하다고 본다.

BS: 나탈이 아시아 시장을 파고드는 돌파구가 될 수 있다고 보는가? 아니면 계획에 없는가?

SK: 콘텐츠가 다는 아니라고 본다. 아시아 시장은 저마다 과제와 요구사항이 다르다. 중국과 한국이 PC 게임 시장을 좌우하고 있음을 이르는 말이다.

우리 하드웨어를 어떤 시장에 수출하기는 쉽다. 문제는 전체 프로그램이다. Live 가 가면 콘텐츠도 가야 한다.

만약 내가 중국 게임 개발업체고 MMO 업체들만 계속 상대했다면 구태여 인터넷 카페 같은 PC 인스톨 베이스도 없는 콘솔용으로 게임을 개발하려 하겠는가? 또 거기서 비싼 하드웨어는 어떻게 팔 수 있겠는가? 그건 차원이 전혀 다른 문제다.