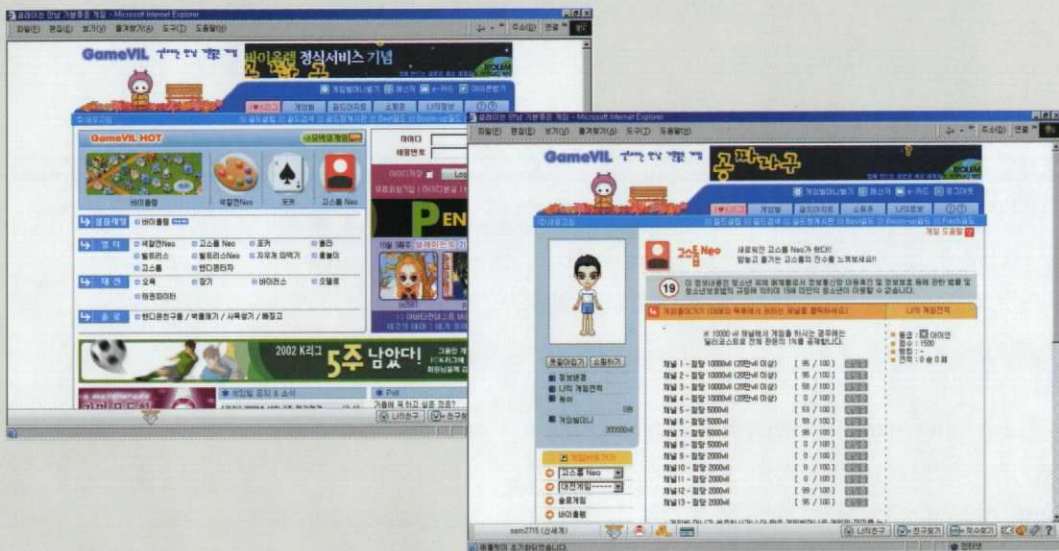




유무선 통합서비스 기반 갖춘 전문 게임업체로 '우뚛'

드라마 배경 모바일 게임 '아인시대'로 대박 ... 노키아 등 해외시장에서도 선전

지난 1/4분기 디지털콘텐츠대상에서 '베네치아의 대상인'으로 모바일 게임 분야 대상 수상하기도 했던 게임빌이 최근 대박을 터뜨리면서 업계의 관심을 끌고 있다. SBS 인기드라마 '아인시대'를 바탕으로 개발된 모바일 게임 '아인시대'가 일일 다운로드 건수가 4000건을 넘어서는 등 최고의 인기게임으로 급부상한 것. 게임빌은 이번 아인시대의 성공에 힘입어 향후에도 영화와 드라마, 연예인 등의 라이선스를 획득해 이를 이용한 모바일 게임을 개발할 예정이라고 밝혔다. 국내 모바일 게임 시장의 주역 가운데 하나로 자리잡은 게임빌을 찾아 그들의 강점과 전략을 들어봤다.



인기드라마 '야인시대' 이제 휴대폰으로 즐긴다

최근 50%를 넘는 기록적인 시청률을 기록하고 있는 SBS 드라마 야인시대가 모바일 게임에서도 대박 행진을 계속하고 있다.

게임빌이 지난 7월부터 O11과 O19에서 서비스하고 있는 모바일 게임 야인시대는 드라마와 동일한 캐릭터와 장소, 스토리를 사용하고 있는 다운로드 액션 게임이다. 서비스 초반 하루에 약 400여건의 다운로드 건수를 나타내면서 인기를 예감케 하던 이 게임은 최근 드라마에 대한 인기가 폭발하면서 다운로드 건수도 대폭 늘어났다. 지난 9월말에는 일일 다운로드 건수가 무려 4030건에 달하는 등 지금까지도 일일 평균 2000건에서 3000건의 다운로드 횟수를 기록하고 있다. 이 게임 하나만으로 하루에 1000만원 이상을 벌어들인 적도 있다. 일반 모바일 게임의 평균 수명이 3개월 안팎인 점을 감안하면 그야말로 대박인 셈이다.

영화·드라마 소재 모바일 게임 개발

야인시대 이전에도 게임빌은 드라마나 영화를 소재로 한 게임을 서비스해 쓸쓸한 재미를 봤다. 영화 '챔피언'의 개봉에 맞춰 출시한 모바일 상에서 권투를 즐길 수 있는 모바일 게임 '챔피언'도 역시 영화의 흥행과 함께 적지 않은 다운로드 건수를 기록했다. 이 게임은 영화 챔피언의 화면사진과 O.S.T를 사용해 영화의 감동을 다시 한번 느낄 수 있도록 하기도 했다. 이러한 과정을 거치다 보니 게임빌은 어느새 드라마나 영화, 가수 등을 소재로 한 게임의 개발이 하나의 전략으로 자연스럽게 자리잡게 됐다. 이에 대해 게임빌의 송병준 사장은 "특별히 전략적으로 개발한 것은 아니지만 드라마나 영화와 같은 친숙한 이름과 소재에 유저들의 눈길이 더 많이 간다는 점에 신경을 쓰긴 했다"며 "앞으로도 연예인, 방송, 영화, 유명 게임 등의 라이선스를 획득해 이를 이용한 모바일 게임을 지속적으로 개발해 나갈 예정"이라고 밝혔다.

게임빌이 개발한 모바일 게임의 인기는 국내에만 한정되지 않는다. 게임빌은 지난 5월 국내 업체로는 처음으로 세계 최대 휴대폰 제조업체 노키아와 모바일 게임 6종을 제공하는 계약을 체결했다. 노키아의 신규 단말기들에 게임빌의 자바 게임이 기본적으로 탑재돼 세계 전역으로 공급되는 것이다. 노키아가 사들인 게임빌의 모바일 게임은 '베네치아 대상인' 등 6종으로 앞으로 지속적으로 러닝 개런티를 받게 된다.

송병준 사장은 "노키아의 경우 최근 컬러 휴대폰을 출시하는 등 휴대폰 시장에서 1위를 유지하기 위해 다양한 서비스를 제공하고자 노력하고 있다"며 "세계 1위 휴대폰 업체인 노키아의 단말기들에 자사의 게임의 서비스된다는 것만으로도 대단히 의미 있는 일"이라고 자평했다.

게임빌은 이번 노키아와의 계약에 앞서 이미 일본의 NTT-X와 일본 내 모바일 게임 서비스에 대한 비공개계약(NDA)을 체결한 것을 비롯해 홍콩의 iIL사와도 NDA를 체결하는 등 해외시장에서 조금씩 물꼬를 터뜨려 왔다. 국내에서만뿐만 아니라 해외에서도 기술력과 기획력을 인정받고 있다는 얘기가.

서울대 벤처 동아리에서 탄생

게임빌이 이처럼 모바일 게임 분야에서 빠르게 성장할 수 있었던 것은 서울대 벤처 동아리에서부터 기반을 다져온 벤처정신을 잊지 않고 있기 때문이다. 시장에 대한 치밀한 조사와 끊임없는 연구개발, 끝없는 도전 등으로 무장한 벤처기업이었기 때문에 게임빌은 지난 2년간 계속해서 성장해 올 수 있었다.

지난 97년 서울대 벤처동아리 '벤처' 초대회장으로 교내 벤처 열풍을 주도한 송병준 사장은 2000년 1월 퍼즈넷을 설립한 후 서울대학교 교수, 전자과 동기회, 서울대 출신 박사과 연구원 등 20여명을 주주로 구성했고 그 해 2월 중소기업청으로부터 우수 신기술 벤처기업으로 지정받았다. 그 후 3월에는 서울대학교 공과대학 교수 30명이 만든 인큐베이팅 회사 서전301의 제1호 지

원 기업으로 선정되기도 했으며 이를 기반으로 온라인 자바게임 사이트인 게임빌닷컴(www.gamevil.com)을 오픈했다.

초기 게임빌이 목표했던 시장은 비교적 쉽고 간단하게 개발할 수 있고 폭넓은 유저층을 가진 웹보드 게임 시장이었다. 장기와 오목, 오델로, 세군전, 빠징고, 벽돌깨기 등 일반적으로 널리 알려져 있고 조작이 쉬운 게임들이 주축이 됐던 것.

이후 윗놀이와 타자레이싱, 정글스네이크 등으로 조금씩 게임 분야를 확장해 나갔고 2000년 6월에는 산업자원부와 정보통신부의 신기술 개발 사업자로 선정되기도 했다. 특히 그해 남북정상회담이 열렸던 것을 기념해 '백두에서 한라까지' 라는 웹 게임을 개발해 서비스하기도 했다.

이러한 과정을 통해 시장에서 조금씩 이름이 알려지면서 게임빌은 디지털조선일보, 국민카드, iMBC 등과 콘텐츠 공급계약을 체결했고 지난해 1월 LG텔레콤과 ez-자바 모바일 게임 콘텐츠 공급계약을 체결하면서 본격적인 모바일 게임업체로 성장하기 시작했다.

지난해 4월 사명을 게임빌로 변경하면서 게임빌의 서비스 영역은 한층 넓어지게 됐고 9월에는 벤처기업 열풍이 완전히 사라진 뒤에도 삼성증권으로부터 6억원의 투자를 유치해 탄탄한 자금 유동성까지 갖췄다. 현재 게임빌의 직원은 총 45명으로 대부분 20대의 젊은 직원들로 구성돼 있다. 올해 게임빌의 매출 목표는 30억원. 모바일 게임과 인터넷 게임에서 각각 15억원 정도씩을 달성한다는 계획이다.

송병준 사장은 "벤처기업이다 보니 항상 배운다는 자세로 사업을 추진하고 있다"며 "경험이 부족해 노련미가 떨어진다는 단점이 있기도 하지만 열정이나 패기를 통해 이를 극복해 나가고 있다"고 설명했다.

유무선 연동 자바 게임 개발

현재 게임빌이 서비스하고 있는 게임은 온라인 네트워크 자바 게임 18종과 국내 3개 이동통신사의 5개 VM 플랫폼에서 제공하고 있는 모바일 게임 22종 등 40여종에 이른다.

온라인 네트워크 게임의 회원은 약 140만명으로 하루 평균 가입자만 약 3500여명씩 늘어나고 있다. 온라인에서 서비스하고 있는 바이올렛, 지우개 따먹기, 핸디몬타자, 색깔전, 고스톱, 홀라, 포커 등의 웹보드 게임 가운데 가장 인기를 끌고 있는 게임은 고스톱과 포커, 색깔전 등이다.

게임빌의 송 사장은 "지금 당장은 한게임과 넷마블 등이 시장을 거의 독식하고 있지만 앞으로 차별화된 전략으로 승부해 나갈 경우 2년 뒤의 시장은 누구도 예측할 수 없다"며 "전략적으로 승부해 나갈 것"이라고 밝혔다.

모바일 게임 분야에서의 게임빌은 국내 시장을 리드해 나가고 있는 업체 가운데 하나다. 아직 모바일 게임이 본격화되기 이전인 지난해 1월부터 서비스를 제공하기 시작해 시장선점 효과를 갖고 있고

“모바일 게임 시장에서 세계 1위가 목표”



게임빌 송병준 사장

▲ 모바일 게임 사업에 뛰어들게 된 계기는.

- 서울대 창업동아리 '벤처'에서 활동한 것을 계기로 피츠넷이라는 회사를 설립하게 됐고 이후 온라인 자바 게임을 서비스하면서 게임빌을 설립했다. 당시만 해도 게임 산업에 대한 인지도가 굉장히 낮은 상태였기 때문에 오히려 희소성이 있어 성공할 수 있다고 판단했다. 웹상에서 쉽고 간단한 게임을 서비스하면서 고객기반을 갖췄고 이를 토대로 2000년 7월에는 모바일 게임 분야에도 진출하게 됐다. 당시만 해도 모바일 게임 분야는 초기단계였기 때문에 충분히 도전해 볼만하다고 생각했다. 지난해 1월 LG텔레콤과 ez-자바 모바일 게임 콘텐츠 공급계약을 통해 '사목쌓기', '나홀로포커', '지뢰찾기' 등을 서비스하기 시작하면서 본격적으로 모바일 게임 서비스에 들어갔다. 지금은 웹게임과 모바일게임의 비중이 약 50:50 정도다.

브랜드 인지도도 충분히 확보된 상태다.

모바일 분야에서 제공하고 있는 서비스는 최근 인기를 끌고 있는 야인시대를 비롯해, 챔피언, 핑클퀴즈, 몽환, 라스트워리어, 날려날려 대포알, 베네치아 대상인 등 22종이다. 이 가운데 꾸준하게 인기를 끌고 있는 것은 날려날려 대포알과 사무라이 전설, 2002 프로야구, 라스트워리어 등.

게임빌은 최근 이러한 다양한 게임들을 유선과 무선에서 동시에 즐길 수 있는 유무선 통합서비스를 계획하고 있다. 140만에 이르는 자사의 유선회원들이 모바일 이용자와 함께 게임을 할 수 있도록 하는 것으로 이미 유무선을 연동할 수 있는 기술 개발은 마친 상태이다. 송 사장은 “모바일 고스톱 등 보드 게임의 경우 이용자가 많아 야 초기 회원 확보가 용이하다”며 “이를 위해 유선이용자들을 모바일 이용자와 게임을 할 수 있도록 연결해 서비스할 계획”이라고 밝혔다.


내년은 해외시장 진출 원년

게임빌은 이미 올해 해외시장에서 굵직굵직한 성과를 거두며 성공적으로 해외시장에 진출한 상태다. 하지만 송 사장은 아직 진입단계일 뿐이라고 말한다. 구체적인 매출이 발생하는 시기가 내년부터이기 때문이다. 그런 점에서 지난 5월 노키아와 체결한 계약은 향후 해외 비즈니스에 있어 커다란 밑천으로 작용할 전망이다.

특히 모바일 게임은 우리나라와 일본 등 아시아 지역이 전 세계 시장의 87% 이상을 차지할 정도로 유독 강세를 보이고 있는 상황이다. 이는 유럽과 중국, 미국 등의 경우 진출에 성공할 경우 국내와는 비교가 안되는 엄청난 시장으로 발전할 수 있다는 것을 의미한다.

특히 유럽은 국내 업체의 모바일 게임이 진출할 수 있는 유력한 시장이다. 휴대폰의 보급율은 최고 80%에 달하는 거대 시장인 반면 무선인터넷은 아직까지 초기 단계에 있기 때문.

송 사장은 “노키아는 특히 유럽지역 휴대폰 시장에서 절대적인 지위를 갖고 있다”며 “노키아가 우리나라 모바일 게임을 채택할 경우 앞으로 유럽지역 다른 휴대폰 사업자와도 원만한 관계를 유지할 수 있을 것”이라고 설명했다.

지난해 전세계 모바일 게임시장은 약 10억달러 규모였다. 하지만 오는 2005년에는 전세계 온라인 게임 시장과 맞먹는 100억달러 규모에 이를 것이라는 게 전문가들의 예상이다. 때문에 내년은 게임빌 뿐만 아니라 국내 전체 모바일 게임업체들에게 가장 중요한 해가 될 전망이다. 초기에 시장을 선점하는 업체가 시장을 리드해 나갈 수 있기 때문이다. 송 사장은 “모바일 게임 분야에 있어 해외 시장은 이제 막 태동기라고 볼 수 있다”며 “향후 2년간 회사의 모든 역량을 결집해 해외시장을 선점해 나갈 계획”이라고 밝혔다. 

▲ 이제까지의 매출액과 내년의 매출 예상은.

- 올해 매출목표는 30억원 정도다. 지난 상반기에 10억원 정도의 매출을 올렸기 때문에 목표에 거의 근접할 수 있을 것으로 본다. 지난해에는 약 8억원 정도의 매출을 올렸고 설립 첫해인 2000년에는 5억원 정도였다. 게임 시장은 워낙 빠르게 변화하기 때문에 내년 매출액은 내년이 돼 봐야 알 수 있을 것 같다.

▲ 국내 이동통신 3사의 플랫폼이 모두 다른데 개발에 어려움은 없는가.

- 그것은 어쩔 수 없는 문제라고 생각한다. 개발업체로서 반드시 극복해야만 할 과제다. 우리는 LG텔레콤에서 처음으로 모바일 서비스를 제공하게 된 것을 계기로 자바 게임을 먼저 개발했다. 지금은 3사 모두에 서비스가 가능하다.

▲ 향후 계획 및 목표는.

- 우선 모바일 게임 분야에서 국내 1위로 자리매김하는 것이 목표다. 국내 모바일 게임 업계의 경우 아직 다들 비슷비슷한 규모지만 2년 정도 시간이 지나면 확실하게 우열이 가려질 것으로 생각된다. 그 다음은 세계 1위 업체로 올라서는 것이다. 앞으로의 게임 시장은 유선과 무선을 함께 서비스하는 방향으로 진행될 것으로 본다. 때문에 유선 인터넷 사용자와 모바일 게임 이용자가 함께 게임을 할 수 있는 유무선 연동 서비스를 제공할 계획이다. 이는 여타 업체들에 비해 유선과 무선 모두에서 기반을 갖고 있다는 점에서 우리가 유리하다고 생각한다. 또 미팅과 채팅 등 새로운 영역의 서비스를 지속적으로 개발해 나가는 한편, 교육과 게임을 접목한 에듀테인먼트 분야에도 도전해 볼 계획이다.