



이동전화 · 무선인터넷 증가 발맞춰 모바일콘텐츠 시장 상종가

체계적 정부지원 필요 ... 해외시장 진출시 심사숙고해야

취재 김심훈 기자

모바일콘텐츠 시장의 성장세가 무서울 정도다. 올해 1조3000억원대의 시장규모를 보일 것으로 예상된다. 이러한 성장세의 가장 큰 요인으로는 무엇보다 이동전화 및 무선인터넷 사용자가 급증한데다 모바일콘텐츠 유통의 기본이라 할수 있는 버추얼 머신이 내장돼 있다는 점을 들 수 있다. 이를 바탕으로 모바일게임 · 캐릭터 · 음성서비스 등을 제공하는 업체수 및 서비스 종류가 늘고 있다는 점도 시장 성장에 주도적 역할을 했다.

특히 기존의 유선서비스 무문이 무료서비스를 중심으로 사업을 시작하는데 반해서 이들 업체들은 사업 초기부터 유료서비스 중심의 시장을 형성했다는 점도 주된 요인으로 지적된다.

이밖에도 요인을 꼽는다면 모바일콘텐츠 사용자의 수가 계속해서 성장할 여지가 있다는 점과 더불어 이러한 사용자의 욕구를 충족시켜주기 위한 단말기 개발에 이통사들이 전력투구하고 있다는 점을 들 수 있

다. 하지만 이러한 장밋빛 전망속에서도 국내 모바일콘텐츠 산업이 세계시장에서도 경쟁력을 갖출 수 있을 정도로 성장하기 위해서는 해결해야 문제가 산재해 있다는 지적도 피할 수 없다.

특히 제기되는 문제로는 수익구조에서 파생되는 불합리성이다. 이통사 중심의 독점적인 수익구조로 인해 콘텐츠 제공업자들의 수익성 및 생산성 악화가 불가피하다는 것이다. 이는 콘텐츠 부족 현상을 야기시켜 소비자들의 선택의 기회를 박탈함과 동시에 거시적으로 볼 때 전체 시장에 악재로 다가올 가능성이 크다는 것이다.

이러한 문제는 대부분의 모바일콘텐츠 업체가 영세하다는 점을 볼 때 더 큰 문제로 나타날 수 있다. 다수의 업체가 비용적인 측면에서 수익구조의 개선은 시급하다. 최근 정부를 중심으로 법과 제도 및 인프라 확보에 대한 지원책이 나오고는 있으나 대부분의 업체들이 생각하는 바로는 큰 도움이 되지 못하고 있다는 평가다.

수익구조 개선통한 경쟁력 확보가 관건

최근 국내 모바일콘텐츠업체들이 해외시장 진출을 서두르고 있는점을 비추어 볼 때 체계적인 지원의 필요성은 더욱 큰 문제로 대두된다. 국내업체들의 진출을 지원하기 위해서는 현지 시장환경, 기술, 표준문제, 저작권, 심의제도 등의 정보제공을 정부 차원에서 지원해야 한다는 목소리가 힘을 얻고 있다. 하지만 많은 전문가들은 지금이 해외진출의 호기라는 점에 대해서는 긍정적인 평가를 하면서도, 무엇보다 중요한 점은 업체들이 진출 지역별로 철저한 사전준비 및 전략을 준비하는 것이 가장 필요하다고 말하고 있다는 점도 간과해서는 안될 것으로 보인다.

수명이 짧은 모바일콘텐츠의 성격상 유행 및 현지화에 뒤떨어져서는 안된다는 것이다. 즉, 지역 무선사업자들이 원하는 양질의 콘텐츠 제공을 통한 장기적인 마케팅 채널의 보유가 전제되는 것만이 성공의 열쇠라는 것이다. 또한 정확한 계획 수립없는 해외진출보다는 현지 파트너십 체결을 통한 진출도 모색해 볼 필요가 있다고 조언하고 있다. 

