



컴투스 박지영 사장

# “가로 3cm, 세로 4cm의 휴대폰 세계에 폭 빠져들었죠”

20대 여성 CEO, 남편인 CTO 이영일(29) 이사와 Company Couple, 성공적인 해외진출, 모바일게임 50여종 개발 등 화제의 주인공으로 주목받은 사람은 모바일게임업체 컴투스의 박지영 사장이다. 2000년 초반 벤처붐과 함께 20대 스타 CEO가 여럿 등장했지만, 경제위기의 파고를 넘은 사람은 별로 눈에 띄지 않는다. 그런 가운데 모바일 게임으로 국내시장은 물론 해외시장 개척까지 성공하며 승승장구하고 있는 컴투스의 성공이 더욱 값지게 느껴지는 것 같다. 어느새 CEO 경력 6년. 최근 박지영 사장은 ‘효율적 조직관리’와 ‘매출목표달성’의 2가지 과제를 해결하기 위해 늘 고민한다고 말한다.

박지영(28) 사장으로부터 컴투스의 성공비결과 모바일게임 시장의 전망을 들어보았다.

취재 김진경 기자 사진 조민영 기자

그녀는 한달의 절반은 해외 출장이며, 하루의 절반은 이통사 관계자들과 미팅을 하며, 그리고 남은 하루의 절반은 조직관리와 리더십에 대해 고민한다고 한다. 인터뷰를 하기 위해 안내된 사장실 곳곳에 놓여있는 리더십과 경영관련 서적들이 눈길을 끌었다. 박지영 사장은 자신의 독서스타일에 대해서 “다독(多讀)하는 편은 아니지만, 늘 가까이에 두고 필요한 부분은 여러 번 읽는 스타일”이라며 “최근 읽은 〈Good to Great〉은 컴투스의 경쟁력에 대해 보다 고민할 수 있는 화두를 던져주었다”고 말했다. 모바일게임 시장의 급격한 성장과 컴투스로 향하는 반응에 ‘일희일비(一喜一悲)’ 하지 않고 100년 이상 영속할 수 있는 기업으로 성장시키겠다는 포부를 읽을 수 있었다.

## 국내외 시장 석권

컴투스는 일본 제2통신사업자인 KDDI에 모바일 게임을 공급한 지 1년 만인 지난해 10월 KDDI 게임 포털 가운데 최고 인기업체로 선정되는 쾌거를 이룩했다. 세계 게임시장의 주요 무대로 평가받는 일본에서 이룩한 성과였기에 더욱 값진 것이었다. 컴투스의 위력은 여기서 그치지 않는다. 영국 보다폰과의 계약에 이어 독일, 영국, 이탈리아, 스페인 등 유럽 시장에서 모바일 게임 서비스를 시작했다.

컴투스가 일본 시장 진출을 위해 내걸었던 것은 철저한 현지화 전략이었다. 직원 1명을 아예 일본에 상주시키면서 게임 캐릭터와 콘텐츠를 일본풍으로 현지화했다. 박 사장은 “일본 KDDI 내에서 세계적인 게임업체들을 제치고 게임 내용 하나만으로 값진 성과를 거둔 만큼 자신감을 갖게 됐다”고 말했다.

## 킬러콘텐츠 개발만이 살 길

박 사장은 “올해 모바일게임 가능 단말기의 보급대수가 급격히 증가하면서 모바일게임 시장의 규모를 확대하는데 큰 영향을 미칠 것 같다”며 “많은 업체들이 모바일게임 개발에 나서고 있어 경쟁이 심화될 것으로 예상된다”고 말했다. 박 사장은 모바일 게임 성장을 위해 우수 콘텐츠를 담을 수 있는 고기능 휴대폰 대량보급과 다양한 신규 콘텐츠 개발, 단말기 하드웨어 및 소프트웨어의 표준화 작업, 그리고 고객 마케팅 채널의 다양화와 커뮤니티의 형성 등 해결돼야 할 것으로 4가지를 꼽았다. 모바일 게임 시장은 생성 시기가 짧아 산업으로



정착하기 위해서는 많은 부분들을 개선해야 한다는 지적. 박 사장은 “상대적으로 질이 낮은 게임을 여러 개 개발하는 것보다 고급 품질의 게임을 개발해 킬러 콘텐츠화 하면 시장에서 살아남을 수 있을 것”이라며 최근 우후죽순 모바일 게임 개발에 뛰어드는 신생업체에 대한 충고도 잊지 않았다.

오늘 인기가 폭발적이라 하더라도 내일 당장 인기가 푹 떨어질 수 있는 것이 모바일 게임 분야다. 박 사장은 그래서 트렌드를 쫓기보다 트렌드를 선도해야 한다고 말한다. 사용자들의 움직임과 행태를 파악한다면 한발 앞서 읽어들 수 있기 때문에 전 직원이 다음에 어떤 게임, 어떤 엔터테인먼트가 사용자들을 사로잡을 것인가 늘 고민한다고 했다. 지난 3년 동안 수백 여개의 업체들이 생겨나고 없어졌다. 트렌드를 선도하지 못하면 따라가기만 바쁘다

가 결국 실패할 수밖에 없다고 강조했다.

### 가로 3cm, 세로 4cm의 기적

컴투스(Com2us)는 ‘Come to us!’로 ‘나에게 오라’ 그러면 만족할 만한 서비스를 제공하겠다는 의미. 컴투스가 초기부터 모바일에서 선두를 유지하는 비결은 무엇일까. 처음 고스톱을 만든다고 했을 때 사람들은 고스톱의 48개의 패를 어떻게 핸드폰의 작은 화면에 다 넣느냐고 의아해 했다. 그리고 몇 개월 후 핸드폰 화면 안에서 48개의 패뿐만 아니라 다양한 규칙들이 고스란히 구현됐다. “이제 가로 3cm, 세로 4cm의 작은 핸드폰 창을 통해서 많은 것이 가능해졌다. 예전에는 문자만 가능하다고 생각했지만 지금은 윈도우가 뜰 수 있고, 어떻게 조합하느냐에 따라 표현할 수 있는 것도 무궁무진하다. 매일 핸드폰 화면을 들여다보며 일했더니 그 작은 핸드폰 화면이 컴퓨터 모니터 만하게 느껴진다.”

박지영 사장은 어떤 분야에 집중하면 그 세계가 그만큼 커지는 것을 실감했다며, 상상하는 모든 것이 현실이 되는 세상에 살고 있으니, 안될 것이라고 미루어 짐작하지 말고 창의적인 아이디어를 쏟아내야 한다고 강조한다.

박지영 사장은 잭웰치의 책 한구절을 소개하며 자신의 경영철학을 밝혔다.

“리더십이란 나를 믿고 나와 같이 일하는 사람들이 그 사람들이 기대했던 것 이상으로 성과를 낼 수 있도록 유도해 자신감을 갖고 단계를 뛰어넘을 수 있도록 하는 것이라고 했다. 직원들이 회사의 발전과 함께 비전을 공유할 수 있도록 하는 것이 CEO의 역할이라고 생각한다.”

박지영 사장은 남편인 이 이사가 “남들이 앞을 보고 땀 때 뒤를 돌아볼 수 있는 사람이 되어야 한다”고 말한 적이 있다며 남이 가지 않은 길을 가는 희열, 도전정신 이런 것들을 즐기다보니 사람들이 성공했다고 말해 주었다고 한다.

### 이통사, 모티즌 모두 만족시킬 수 있어야

컴투스는 현재 SK텔레콤, LG텔레콤, KTF 등 이동통신사를 통해 50여 가지 모바일게임을 제공하는 선도 업체로 성장했다. ‘폰고도리’ 등이 인기를 끌면서 매달 30% 이상씩 매출이 성장하고 있다고 한다. “컴투스는 모바일 콘텐츠 프로바이더이다. 이동통신사가 우리의 고객이다. 이동통신사, 엔드유저 모두가 만족할 수 있는 ‘모바일게임’을 만들어야 성공할 수 있다.”

박 사장은 창업초기에는 나이가 어리고, 여성CEO라는 이유로 어려움도 많았다. 하지만 지금은 이동통신사 등 파트너들과 커뮤니케이션하는데 어려움도 없고, 여성의 섬세함이 개성이 뚜렷한 직원들의 얘기를 잘 들어줄 수 있다는 장점이 되기도 한다고. 그녀는 스스로 CEO가 되겠다는 꿈꿔본 적도 없고, CEO로서 잘하고 있다고 생각해본 적도 없다고 말한다. 그저 늘 새로운 뭔가를 만들어야겠다는 생각뿐이었다고. 작은 핸드폰 안에서 또 어떤 세계를 창조해 낼지 컴투스의 미래가 자못 궁금해진다.