

온라인게임의 韓流 열풍 이어가라



국내 온라인 기업들에게 있어 해외시장 개척은 더이상 선택이 아닌 필수사항이다. 해외시장 중에서도 중국은 아시아에서 인터넷 인구가 가장 많고, 온라인게임 시장의 성장가능성도 매우 높다. 더구나 홍콩을 포함한 중국은 미국·일본을 제치고 국내 최대 수출시장으로 부상하는 등 한중수교 이후 불과 10여년 만에 비약적인 변화를 가져왔다. 하지만 기업인들은 이러한 중국시장의 가능성을 보면서 기대감과 당혹감이 교차한다. 중국게임의 성장과 중국정부의 외산게임에 대한 규제, 해외 대작게임들의 상륙 등 선점하고 있는 한국 온라인게임의 명성을 노리고 있는 요소가 많기 때문이다.

글 / 최 응 액토즈소프트 사장

온라인게임은 지식집약적인 산업으로 영화, 애니메이션, 컴퓨터그래픽, 음악, 캐릭터 등 콘텐츠 산업의 핵심적 요소들과 밀접한 연관을 가지고 있다. 따라서 온라인게임 산업의 육성은 타산업으로의 파급 효과뿐만 아니라 생산, 고용 등 경제에 미치는 영향도 크다고 볼 수 있다. 그동안 한국 온라인게임 시장은 짧은 시간에도 불구하고 양적으로 성장을 하는 성과를 보였으나, 기술력의 발전이나 마케팅 능력의 성장에는 한계를 노출시키고 있다.

현재 시장의 경쟁구조가 고착화돼가고 있고 양적성장에 의구심이 제기되는 등 내수시장의 포화에 대한 우려가 논의되고 있는 상황이다.

그러므로 한국 온라인기업들에게 있어 해외시장 개척은 더이상 선택이 아닌 필수사항이다. 해외시장 중에서도 중국 온라인게임 시장은 아시아시장 중에서도 인터넷 인구가 가장 많고 성장가능성이 매우 높은 시장으로 매력도가 매우 높다.

중국 모르면 한류열풍 '끝물' 될 수 있어

중국의 온라인게임 산업은 급속도의 경제성장을 기반으로 빠른 발전을 거듭해가고 있다. 수많은 중국의 젊은이들이 온라인게임에 열광하고 있으며, 인터넷 인구확산의 시발점이 되고 온라인게임의 성장에 큰 영향을 끼칠 수 있는 PC방 역시 하루가 다르게 증가하는 추세다. 따라서 중국기업들은 이러한 세태에 부응하며 적극적으로 시장에 공급할 한국의 온라인 게임을 찾고 있는 상황이다. 그간 한국 온라인게임 기업들은 중국진출을 위해 많은 노력을

들었고, 일정 정도의 성과도 있었다. '미르의 전설'은 동시접속자수 80만이라는 세계적인 기록을 세우고 중국 최고의 온라인게임이 되는 성과를 만들어냈고, 중국 인기 온라인게임 상위 10개 제품에 한국제품들이 다수 포진하기도 했다.

비야흐로 한국산 게임들의 중국행 러시가 시작된 것이다. 국내의 시장규모가 점차로 포화 상태에 이르면서 대다수의 온라인게임 개발사들은 기회의 땅 중국을 향한 진출에 박차를 가하고 있다. 한국게임의 중국행, 중국 게임업계에 부는 온라인게임 바람의 중심에는 한국이 있다. 그러나 중국진출이 장밋빛으로만 점철된 것은 아니다. 중국 자체 게임의 성장과 중국정부의 외산게임에 대한 규제, 블리자드의 WOW(World Of Warcraft)를 비롯한 해외大作게임들의 상륙 등 많은 요소들이 선점하고 있는 한국 온라인게임의 명성을 노리고 있다.

그렇다면 위와 같은 명성과 한류열풍을 이어나가기 위해 더욱 신중하게 접근해야 할 사항들이 있다. 먼저, 중국을 알아야 한다. 게임은 문화를 담고 있고 나아가 문화를 이끌어가기 도 한다. 이런 점에서 중국인들, 그들의 문화와 생활 등을 이해하기 위한 사전조사를 철저히 하는 것이 급선무라고 볼 수 있다. 중국은 우리나라와 비슷한 문화라고 보여지기도 하나 사람들의 성품만 보더라도 중국인들의 느긋함과 한국인들의 성급함은 상당히 다르다.

브랜드 구축 · 로컬화된 마케팅 필요

게임과 밀접하게 들어가서 중국의 게이머들은 한국의 게이머들처럼 혼자 하는 싱글플레이보다는 여럿이 하는 멀티플레이를 선호한다. 덧붙여 경쟁심 유발과 액션성이 가미된 한국의 온라인게임이 그들에게 잘 맞아떨어지며 역사적으로 중화라는 민족에 대한 자부심을 갖고 있어 서양식 판타지보다는 한국에서 건너온 중국식 무협 온라인에 열광하게 됐다.

이와 같이 기본적으로 중국과 그들의 문화를 이해하고 단순히 눈으로 보여지는 그래픽뿐만 아니라 커뮤니티, 게임시스템 등 중국인 정서에 맞고 그들의 문화를 제대로 녹인 콘텐츠를 개발해야 하며 이를 기본으로 수많은 게임들과 차별화된 게임, 차별화된 서비스, 안정된 서버 운영이 이뤄져야 한다.

장기적인 안목으로는 파트너사와 비즈니스를 이끌어가야 한다. 많은 수익을 얻는 것도 중요하지만 오늘 벌고 내일 접을 사업이 아니기 때문에 장기적인 안목으로 진정한 파트너사로 이끌어나가는 것이 중요하다.

국제 비즈니스는 철저한 신용을 바탕으로 이뤄져야 하기 때문에 꾸준한 교류를 통해 신뢰를 쌓아가야 하며 기술지원, 마케팅 지원 또한 게을리해서는 안된다.

최근 합작법인의 설립이 늘어가고 있는데 액토즈소프트 역시 그간의 경험을 통해 단순한 수출보다는 현지화가 중요하다고 판단돼 합작법인을 출범시켰고 이런 방식은 현지의 다양한 인터넷 서비스망과 마케팅 리소스, 국내의 우수한 게임 콘텐츠를 접목시킴으로써 성공적인 중국진출의 방안이 될 수 있다.

또한 자국민 보호를 위해 게임물 수입에 대한 까다로운 중국정부의 규제와 게임산업에 대한 정책들, 그 변화에 항상 귀를 기울여야 하며 이에 따른 관련 한국정부 기관의 지원이 절실한 만큼 업계 관계자들의 많은 노력이 필요하다. 앞서 언급했듯이 한국의 온라인게임시장은 치열한 경쟁구도에 있고 포화상태에 가깝다는 말을 많이 한다.

이제는 세계로 눈을 돌려야 할 때인 것이다. 국내에서는 자체개발, 퍼블리싱을 통해 우수 콘텐츠를 확보하고 활발한 마케팅으로 브랜드를 구축하고 국가별로 로컬화된 마케팅과 서비스를 제공해 중국뿐만 아니라 전세계적인 게임업체로 성장하기 위해 노력해야 할 것이며, 국내 온라인게임사들의 역량은 충분한 가능성을 지니고 있다고 본다. 🇰🇷