



세계적 모바일게임 퍼블리셔 꿈꾼다

어려움을 겪고 있는 국내 모바일게임 업계에 최근 반가운 소식이 들려왔다. 국내에서는 이름조차 생소한 사이버힐즈라는 한 모바일게임 전문기업이 중국 시장에 모바일게임 4종을 수출했다는 소식이 그것. 사이버힐즈는 지난 7월 중국 상하이링톤과 모바일게임 수출 계약을 체결, 8월부터 자사의 모바일게임을 서비스하기로 했다. 사이버힐즈를 찾아 이에 대한 자세한 얘기를 들어봤다.

글 신중훈 기자 / 사진 이해성 기자

지난 2001년 7월 모바일게임 시장에 뛰어들던 사이버힐즈는 여느 벤처기업이 그렇듯 빈약한 자본금과 낮은 인지도 등으로 험난한 가시밭길을 걸어왔다. 특히 처음 설립 당시 SI 사업을 위해 시작된 기업이었기에 새로운 시장에서의 경쟁은 낯설고 어렵기만 했다. 때문에 사이버힐즈가 선택한 방법은 국내시장보다 해외시장에 초점을 맞춘 전략이었다.

김무덕 사이버힐즈 사장은 이에 대해 “사이버힐즈는 처음 모바일게임 개발을 시작할 때부터 영국의 게임 전문업체인 엘리트사와 협력관계를 맺고 사업을 시작했다”며 “국내시장보다는 해외시장에서 인정받는 기업을 만들기 위해 노력해 왔다”고 설명했다.

모바일게임 업체 사장치고는 다소 나이가 많은 축에 속하는 김무덕 사장이 모바일게임 사업을 시작하게 된 계기는 유럽의 PDA 게임 시장 때문이었다. 삼성전자에서 SW를 개발했던 김 사장은 이후 게임 시뮬레이터 회사에 근무하면서 영국의 엘리트사와 인연을 맺게 됐다.

엘리트사는 2001년 당시 PDA 게임에 관심을 갖고 있었는데 자사에서 서비스할 만한 게임을 김 사장에게 찾아줄 것을 요청했던 것. 이에 김 사장은 국내 몇몇 모바일게임 기업들과 게임 수출에 관한 협상을 진행했다.

하지만 이들이 지나치게 높은 가격을 요구한다고 생각한 김 사장은 아예 직접 게임 개발에 나서고야 말았다.



해외시장에 30여종 게임 수출

이후 3년여간 이 회사가 개발한 게임은 범잭, 파이프라인, 복서 등 50여종에 달한다. 특히 이 게임들 가운데 약 30여종이 해외시장에 판매됐거나 현재 서비스되고 있다는 사실은 국내에는 알려지지 않은 사실이다.

사이버힐즈는 현재 일본의 KDDI, 중국의 차이나모바일, 태국의 허치슨, 말레이시아의 맥시스, 싱가포르, 인도네시아 등에 자사의 모바일게임을 수출했다. 국내에서는 LGT에서 10여종의 게임이 서비스되고 있을 뿐, 눈에 띄만한 성과를 거두지 못하고 있는 것과는 대조를 이룬다.

김 사장은 “사이버힐즈는 국내시장에서는 이름이 알려지지 않았지만 해외시장에서는 아시아의 유력한 모바일게임 퍼블리셔로서 인지도를 갖고 있다”며 “특히 미국의 옴포마와 에어본, 유럽의 엘리트와 수미아(Sumea), 아시아의 인도게임스, 허치슨, 맥시스 등 유력한 기업들과 협력관계를 맺고 있어 월드와이드 네트워크를 구축하고 있다”고 밝혔다. 이번 중국시장 진출 역시 한국 데이터베이스진흥센터의 온엑스포 사이트를 통하긴 했으나 평소 해외시장에서 인지도를 갖고 있다는 점이 작용한 것으로 김 사장은 분석했다. 해외시장에서 특히 인기가 높은 게임은 복싱을 소재로 한 ‘복서’라는 게임. 미국을 비롯해 일본, 중국, 태국 등에 수출된 이 게임은 현재 이 회사 매출의 절반 정도를 차지하고 있을 만큼 큰 비중을 차지하고 있다. 그 외에도 파이프라인, 그리드 레이스 등이 인기를 끌고 있다.

옴포마 같은 세계적 퍼블리셔 목표

사이버힐즈의 장기적 목표는 미국 옴포마와 같은 세계적 모바일게임 퍼블리셔가 되는 것이다. 직접 게임을 개발하고 수출하는 것도 좋지만 개발은 전문기업들에 맡기고 사이버힐즈는 자사의 강점인 해외 네트워크를 활용해 보다 많은 게임들을 퍼블리싱하는 것이 비즈니스적인 측면에서 유리하다고 판단하기 때문이다. 김 사장은 “모바일게임 개발사는 투자비용보다 수익이 낮으면 도산할 수밖에 없다”며 “특히 수백 개의 모바일게임 업체가 경쟁하고 있는 국내시장에서는 미래를 기약하기 힘들다”고 설명했다. 그는 또 “모바일게임 역시 기술력도 중요하지만 마케팅을 어떻게 하느냐에 따라 시장상황이 크게 변화될 것”이라며 “앞으로 마케팅 능력을 보다 강화해 세계적인 퍼블리셔로 성장하기 위해 노력

interview 김무덕 사이버힐즈 대표



▶ 중국시장에 게임을 수출하게 된 계기는.

- 한국데이터베이스진흥센터가 운영하는 온엑스포 사이트에 회사 소개와 함께 게임들을 전시했는데, 중국, 호주, 인도 등에 국산 모바일게임을 수출하는 에스오코리아가 이를 중국 상하이링톤에 판매하게 됐다. 해외시장에서 글로벌네트워크를 갖고 있으면서 인지도를 높여왔기 때문에 가능했던 것으로 보고 있다.

▶ 세계 모바일게임 시장 현황은 어떤가.

- 국산 모바일게임과 해외 모바일게임을 비교하면 기획력과 개발 속도 등에서는 국산 게임들이 앞서지만 기술력에서는 해외 게임들이 국산을 추월했다. 해외시장에서는 성능 좋은 단말기를 기반으로 이미 일반 PC게임 수준의 모바일게임들이 개발되고 있다. 하지만 지금이라도 주변 환경들이 세계시장에 발맞춰 간다면 다시 국산 모바일게임들이 인정받는 시기가 올 것으로 보고 있다.

▶ 장기적인 목표는 무엇인가.

- 옴포마와 같은 세계적 모바일게임 퍼블리셔가 되는 것이다. 이제 모바일게임도 단순히 잘 만들었다고 해서 매출을 올릴 수 있는 시기는 지났다. 앞으로는 마케팅이 커다란 변수가 될 것이다. 과거에는 단말기의 젤 윗줄에 있는 게임들이 인기를 끌었지만 앞으로는 유저들이 직접 게임내용과 이름을 검색해 게임을 선택하게 될 것이다. 사이버힐즈는 그런 점에서 마케팅 능력, 특히 해외시장에서 인지도와 글로벌 네트워크를 갖고 있기 때문에 이를 발전시켜 전문 퍼블리셔로 성장하고자 노력하고 있다.

