



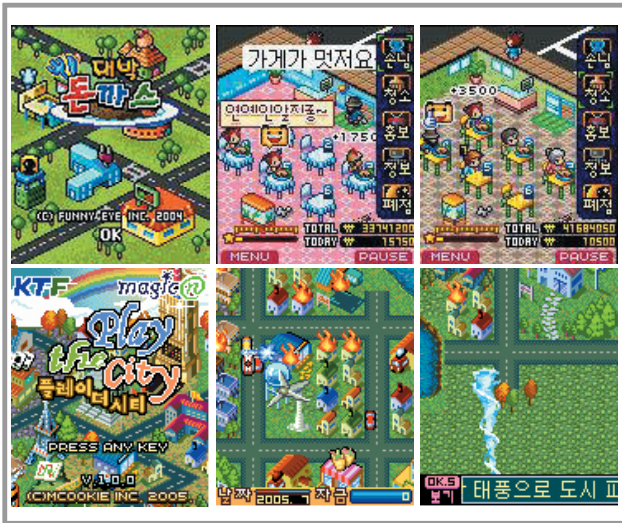
모바일게임 업계의 알짜기업 4개사



온엑스포는 2,300여개에 이르는 국내 디지털콘텐츠 기업 정보를 온라인을 통해 제공하고, 기업들의 국내외 홍보와 마케팅을 지원하는 국내 최대 규모의 디지털콘텐츠 사이버 전시장이다. 온엑스포는 6월과 7월 두달동안 참신한 아이디어와 기술로 게이머들에게 좋은 평가를 받고 있는 콘텐츠를 한자리에 모아 소개하는 '2005 게임 온엑스포'를 개최하고 있다. 이에 이번 행사에 참가한 기업 중 두각을 나타내고 있는 기업을 탐방해 게임 시장의 현황과 사업전략 그리고 앞으로의 계획에 대해 들어봤다.

글 오숙현 한국데이터베이스진흥센터 연구원

'맛있는' 모바일게임 잇단 출시



엠쿠키도 차기작 준비에 여념이 없다. 엠쿠키가 준비하고 있는 차기 게임은 정통 건설 시뮬레이션 장르로 현재 개발 완료 단계에 있다고 한다. '플레이 더 시티'라고 명명한 이 게임은 현재 이슈화되고 있는 신도시 건설을 주제로 게이머가 건물을 짓고 도로를 건설하며 재정을 운영한다는 내용이다. 단순 아케이드, 전투 게임, 스포츠 게임 일색인 모바일 게임 업계에 새로운 바람을 기대해 본다.



엠쿠키(대표 김명옥)는 2004년 2월 창립한 신생 모바일게임 업체이다. 그러나 신생 모바일게임 업체로는 드물게 이동통신 3사 플랫폼을 기반으로 한 게임 개발 기술을 모두 보유하고 있으며, 창업 원년에 이미 손익분기점을 돌파했고, 기술력과 상품성을 시장에서 모두 인정받은 업체이다.

엠쿠키의 대표작으로는 '대박돈가스', '액션는싸움'이 있으며, 엠쿠키 첫 번째 출시작인 '대박돈가스'는 2004년 9월에 문화관광부의 이달의 게임으로도 선정됐다. '대박돈가스'는 게이머가 돈가스 가게 주인이 되어 손님에게 최상의 서비스를 제공하고 가게의 홍보와 효율적인 운영을 통해 최고의 돈가스 전문점을 만들어가는 게임이다. 오락성과 경영 시뮬레이션이 절묘하게 접목돼 게이머들에게 좋은 반응을 얻고 있다.

그러나 엠쿠키가 시장에서 인정을 받을 수 있었던 것은 단순히 게임 소재가 참신했기 때문만은 아니다. 김명옥 엠쿠비 대표는 엠쿠키의 경쟁력은 '사람'이라고 강조한다. "기술과 실력은 사람에 따라 차이가 있을 수 있지만 무엇보다 중요한 것은 직원 간에 서로 무엇을 원하는지 이해하고 조화롭게 일을 진행하는 것"이라며, "직원간의 협력을 통해 부족한 부분을 서로 채워 줄 수 있다"고 한다. 그래서 엠쿠키의 사원간의 인화력과 협업 능력은 업계 최고라고 자랑한다.

몇 년 전만해도 모바일게임 개발 기간 1년은 매우 긴 편에 속했다. 하지만 현재 모바일게임 업계도 온라인게임 시장과 마찬가지로 제작기간 1년 이상, 제작비만 10억 이상이 소요된 대작 게임들이 속속 출시되고 있다. 신규 게임을 출시해도 게임의 수명주기가 일주일 안에 판가를 나는 것이 모바일 업계의 현실이다. 이런 업계 현실에서 살아남기 위해서는 끊임없이 독창적이고 차별화된 게임을 개발하는 것이 필수. 그래서

김명옥 엠쿠키 대표이사

팀워크가 가장 큰 경쟁력



엠쿠키의 경쟁력은?

사람이다. 기술력과 실력은 사람에 따라 차이가 있을 수 있다. 하지만 서로 부족한 부분을 채워주며 조화를 이뤄 더 큰 실력을 발휘할 수 있는 것이 바로 엠쿠키만의 경쟁력이다. 또한 1년 남짓한 신생 기업이지만 구성원 모두가 게임, 만화, 포드, 소셜 등 다양한 콘텐츠 개발 경험을 가지고 있어 직원 개개인별로 개발이나, 디자인, 제작 기술 수준도 최고라 자부한다.

현재 개발 중인 게임을 소개를 한다면?

개발 완료 단계인 건설 시뮬레이션 게임의 런칭을 준비하고 있다. 현재 이슈화되고 있는 신도시 건설을 주제로 건물을 짓고, 도로를 개설하고, 자금을 운영하는 등 다양한 재미를 주는 게임으로 기존의 게임들과 전혀 다른 개념의 게임이다. 그 외에 RPG 게임과 시뮬레이션 각 1종씩 개발 중이며, 2005년 중에 선보일 예정이다.

고스톱 모바일게임의 원조



일화로 '고스톱짱' 개발 당시 직원들은 아이디어를 내기 위해 회사에서 수시로 고스톱을 하는가 하면, 온라인 고스톱 게임으로 밤을 새우기도 했다.

이와 같은 노력이 결실을 맺어 엠티데이터는 연간 150%의 성장세를 지속하고 있으며 올 하반기에 코스닥 등록을 앞두고 있다. 국내 모바일게임 기업들이 라이

선스 게임 제공에 주력할 때 순수 창작 게임을 개발하기 위해 많은 노력을 기울인 엠티데이터의 계속되는 승승장구를 기대한다.



엠티 데이터(대표 김수호)는 게임, 운세, 만화 등 150여개가 넘는 아이টে임을 제공하는 디지털콘텐츠 업체로, '고스톱짱', '포카짱', '파라오의 비밀'과 같은 인기 모바일게임을 연이어 내놓고 있는 실적이 있는 모바일게임 개발 업체이다.

2000년도에 출시된 모바일 고스톱의 원조 게임인 '고스톱짱' 외에도 2003년도에 업그레이드 버전으로 출시된 '고스톱짱'에 '만일 고했더라면'이란 기능을 새롭게 추가해 고스톱 게임 시장에서 공전의 히트를 기록하였다. '만일 고했더라면'은 이미 스톱(stop)한 고스톱 게임에서 고(go)를 했더라면 상황이 어떻게 달라졌을지 가상으로 보여주는 아이디어가 매우 돋보이는 서비스이다.

'파라오의 비밀'은 세계 7대 불가사의 중의 하나인 피라미드와 고대 이집트의 비밀을 주 소재로 한 RPG 게임으로 관련 커뮤니티에서 게이머간에 게임 공략법과 단계별 패스 전략 등에 대해 활발한 의견 교환을 벌이는 등 게이머의 충성도가 매우 높은 베스트셀러 모바일게임이다.

'고스톱짱'이나 '파라오의 비밀'과 같은 엠티데이터 게임이 성공할 수 있었던 가장 큰 비결은 게임의 기본인 '재미'에 충실했다는 점이다. 엠티데이터 송현정 실장은 "게임 사용자가 가까이 비용을 지불할 만한 재미 있는 게임 만들기에 노력하고 있다"고 강조한다. 그러한 노력의 일환으로 게임 개발자, 기획자, 디자이너는 개발하고 있는 게임이 정말 재미 있는지 스스로에게 끊임없이 질문하고 확인하도록 하고 있으며, 재치있는 아이디어 발굴을 위해 많은 체험 기회를 제공하고 있다고 한다. 한 가지

송현정 엠티데이터 실장

고스톱 게임의 원조



가장 애착이 가는 게임은?

'고스톱짱'과 '파라오의 비밀'이 가장 애착이 가는 작품이다. 전통적인 고스톱 게임을 모바일화한 '고스톱짱'은 모바일게임 시장을 뜨겁게 달구고 있는 모바일 고스톱 게임의 원조격이라 할 수 있다. '파라오의 비밀'은 RPG 게임으로 2004년도 최고 인기게임 중 하나인데, 탄탄한 시나리오와 방대한 맵은 엠티데이터의 뛰어난 기획력과 기술력을 보여주는 작품이다.

엠티데이터의 향후 계획은?

빠르게 변화는 게임 유저들의 욕구를 재빨리 파악해 한 발 앞서 시장에 출시하고 있다. 앞으로도 차별화된 기획력으로 신규 게임 개발에 주력할 것이다. 이와 함께 시장뿐만 아니라 중국에서도 엠티데이터 게임이 많은 호응을 얻고 있어 이 여세를 몰아 향후 미국과 유럽 등지로도 수출할 계획이다. 또한 콘텐츠 개발과 더불어 소비자를 직접 찾아가는 마케팅을 실시, 유동 인구가 많은 지역에서 다양한 이벤트를 개최하는 등 고객만족을 실현하기 위한 적극적인 시도도 아끼지 않을 것이다.

게임을 통한 700년 고구려 역사 바로알기



삼 국지를 배경으로 벌어지는 영웅들의 전투와 고스톱을 접목시킨 '맞고삼국대전' 으로 모바일 게임 시장을 평정했던 모비클(대표 권영준)이 700년 고구려 역사 수호를 위해 나섰다.

모비클은 알개네트워크와 이씨넷이 합작해 만든 회사로, '맞고삼국대전' 과 '광개토태왕정벌기', '지우개따먹기' 등 30여종의 게임을 개발해 서비스하고 있는 모바일게임 업체이다. '광개토태왕정벌기' 는 고구려 광개토대왕에 대한 역사적인 사실을 배경으로, 게이머 자신이 광개토대왕이 되어 중국 대륙을 정복해 나가는 모바일게임이다. 전략 게임과 슈팅, 액션 RPG 게임의 개념을 도입하고, 게임 내 장수들 간의 대전만을 따로 즐길 수 있는 무한대전 시스템이 있어 박진감이 넘친다. 이밖에도 2004년 아테네 올림픽 개막 시기에 맞추어 '올림픽게임04' 를 출시하는 등 모비클이 개발한 많은 게임들은 시기별로 대두됐던 사회적 이슈를 소



대로 하고 있다.

모비클 권영준 대표는 "일본의 교과서 왜곡 사건과 독도 영유권 분쟁, 중국의 고구려사 왜곡 문제 등으로 우리나라 역사에 대한 관심이 높은 지금, 우리나라 역사를 바로 알리고 고구려에 대한 자긍심을 가질 수 있도록 하기 위해 광개토태왕정벌기를 개발했다"며, 정확한 역사적 사실에 바탕을 두기 위해 "고구려연구회의 감수를 받아 사실성을 더했다"고 설명했다. '광개토태왕정벌기' 는 홍보도 게임의 특성을 살려 애국심에 호소하는 마케팅 전략을 구사하고 있다.

모비클은 국내 서비스에 만족하지 않고 해외 수출에

도 박차를 가하고 있다. 필리핀의 Globe Telecom, 싱가포르의 SingTel과 Starhub 등을 통해 아시아 지역에서 서비스를 하고 있으며, Nokia, Handango 등과 수출계약을 체결해 유럽과 북미 등 세계 주요 지역에 '봄버스매쉬', '지우개 따먹기', '액션농구' 등 30여종의 게임을 수출하고 있다.

권 대표는 요즘 모바일 업계에 새로운 이슈로 떠오르고 있는 3D관련 게임, 게이머들간에 대전을 가능하게 하는 유무선 연동 네트워크 게임 등을 개발 중이라고 한다. 앞으로 만들 또 다른 새로운 컨셉의 게임이 자못 기대 된다.



권영준 모비클 대표이사

고구려 역사적 사실에 기초해

'광개토태왕정벌기' 개발 동기?

일본의 교과서 왜곡 사건과 독도 영유권 분쟁, 중국의 고구려사 왜곡 문제 등으로 우리나라 역사에 대한 관심이 높은 지금, 우리나라 역사를 바로 알리고 고구려에 대한 자긍심을 가질 수 있도록 역사적인 사실에 기초해 게임을 개발했다. 게임을 개발하면서 역사가 왜곡되지 않도록 고구려연구회와 같은 전문 기관의 감수를 받아 사실성을 더했다.



모비클의 해외 수출 현황은?

일본의 KDDI, 필리핀의 Globe Telecom, 싱가포르의 SingTel과 Starhub 등을 통해 아시아 지역에 서비스 중이다. 또한 노키아, 한단고 등과 수출계약을 체결해 유럽과 북미 등 세계 주요 지역에 '봄버스매쉬', '지우개 따먹기', '액션농구', '부비시스터즈' 등 30여종의 게임을 수출하고 있다.

동전 게임에 건 한판승



서비스 수출 계약을 체결했으며, 올해 내 4개 이상의 이동통신 채널을 통해 미국 전역에서 서비스된다고 한다. 그 밖에도 현재 일본, 중국, 대만, 말레이시아, 태국 등지에 수출되고 있다.

한편 이쓰리넷은 동전시리즈의 최종 버전인 '동전쌍기 2005'의 출시를 눈앞에 두고 있다. 특히 '동전쌍기 2005'로 게임리그도 진행될 예정이다어서 다시 한번 동전 게임의 돌풍이 예고된다.



작년 대통령상, 국무총리상, 과기부장관상, 정통부 장관상 수상에 이어 올해 중기청장상까지 국내 게임관련 상이란 상은 모두 휩쓴 모바일게임 기업이 있다. 이쓰리넷(대표 성영숙)이 바로 그 주인공이다. 다른 기업은 한번도 받기 힘든 상을 이쓰리넷이 연이어 수상할 수 있었던 비결은 무엇일까?

이쓰리넷의 간판 게임은 '동전쌍기', '동전쌍기2', '동전판치기', '배틀동전판치기'로 이어지는 '동전시리즈' 게임이다. 동전시리즈 게임은 움직이는 원안에 동전을 차곡차곡 쌓거나, 바닥에 놓인 동전을 손바닥으로 내리쳐 상대방 동전을 뒤집는 어릴 적 누구나 한번쯤 해봤을지언정 놀이에서 착안된 게임이다. 특히 '동전쌍기2'는 동전쌍기 초기 버전을 업그레이드해 게임의 타격감은 한층 살리고 세계 주요 명소를 게임 배경에 삽입해 게임머들에게 더 많은 재미와 볼거리를 선사하고 있다.

국내 모바일게임 업계에서 '동전쌍기2'는 140만건의 다운로드를 기록한 모바일게임의 스테디셀러로, '배틀동전판치기'는 SKT 서비스 개시 10일만에 다운로드 1만건을 돌파한 게임으로 유명하며 게임 전문 방송채널 온게임넷에서 이동통신사별 챔피언십 리그전을 펼칠만큼 게이머들 사이에서도 인기도 높다.

이쓰리넷 '동전시리즈'는 해외에서도 반응이 뜨겁다. 지난 5월 미국에서 개최된 E3게임쇼에서 전시회 첫날 미국 젠플레이(Genplay)사와

성영숙 이쓰리넷 대표이사

콘텐츠 리딩기업으로 제2 도약

동전쌍기2의 미국 수출 실적은?

미국 E3게임쇼 참가 첫날 미국 젠플레이(Genplay)사와 동전쌍기2의 서비스 계약을 체결했다. 6개월 안에 최소 미국 4개 이상의 이동통신사를 통해 미국 전지역에 서비스될 것이다. 본 계약으로 향후 5년간 로열티를 받게 된다.



모바일 게임의 효과적인 해외 수출 방안은?

중소 업체의 해외 수출에는 전시회나 수출상담회 참가가 매우 효과적이다. 이쓰리넷은 미국의 E3게임쇼나 동경 게임쇼와 같은 해외 각국의 게임 전문 전시회 적극 참가하고 있다. 전시회에서 해외 바이어들을 대상으로 게임도 직접 시연하고 미팅을 갖는 것이 다른 어떤 방법보다 수출 기회를 잡을 가능성이 높다.