

게임아이템 현금거래 시장 1조원 시대 눈앞 ... 합법화 '뜨거운감자'

지난해 '빅3' 거래대금 4100억원 등 총 8000억원 시장규모로 추정
산업 형태로 급속히 진전 ... 아이템베이 거래대금 엔씨 매출 뛰어넘어

서울 광명2동 한 건물의 옥탑방 사무실. 오후 3시가 넘어서자 김진수(34)씨와 같은 사무실 직원 한 명의 손놀림이 분주하다. CCR의 온라인게임 'RF온라인'에서 중족간 전쟁이 끝난 직후라 게임캐릭터들로 하여금 광물을 캐게 하기 위해서다. 이들은 이 광물을 게임머니나 게임아이템으로 바꾸고, 다시 '게임아이템 중개사이트(이하 중개사이트)'를 통해 현금으로 매매한다.

유통업을 위해 사무실을 열었다는 김진수씨는 불경기라 마땅한 아이템을 찾지 못하던 차 게임머니가 거액으로 거래된다는 사실을 알아차린 후 아예 PC 6대를 추가로 들여놓고 일명 '게임작업장'을 차렸던 것. 둘이서 운영하는 이 작업장은 월 500여만원의 매출을 올리고 있다고 한다.

지난해 중개사이트 '빅3' 거래대금 약 4100억원

이렇게 게임아이템은 실제 현금으로 거래되고 있다. 지난해 게임아이템의 현금거래(이하 현거래) 시장은 7,000억원을 넘어선 것으로 추산되고 있는 상태다.

국내 최대 중개사이트인 아이템베이가 잠정 집계한 지난해 자사의 게임아이템 거래액은 2,700억원. 여기에 중개사이트 '빅3'인 아이템플포(법인명: 미드웨이커뮤니케이션즈)와 아이템매니아의 거래대금을 합치면 4,100억원에 이른다.

중개사이트가 100여개가 넘었지만, 이들 3사가 차지하는 비중이 80%를 조금 넘는 수준임을 대입하면 중개사이트를 통해 이뤄지는 거래규모는 5,000억원 수준. 여기에 이용자간 직접 거래하는 금액을 더하면 지난해 게임아이템 현거래 시장은 8,000억원을 웃돌 것으로 보인다. 포커 등 보드게임류 게임머니의 경우 이용자간 직거래가 중개사이트를 압도하는 등 직거래 시장 또한 중개사이트 시장 못지 않다.

게임아이템의 가격 역시 일반인의 상상을 넘어선 수준. 모 게임의 '오토바이' 게임아이템의 경우 한때 150만원이 넘는 현금에 거래돼 웬만한 오토바이 현물가에 못지 않았고, 지난 2003년에는 리니지의 세트아이템이 980만원에 거래된 사례(아이템베이)도 있다.

지난해 아이템베이에서 가장 높은 가격에 거래된 아이템은 '뮤(웹젠)'의 '9대 천사 지팡이'로 460만원에 거래됐고, '바람의 나라(넥슨)'의 '용량제구봉'이 410만원에 거래되며 뒤를 이었다. 계정 거래의 경우 뮤 계정이 최고가인 500만원에 거래됐다.

아이템베이의 지난 1월 게임별 현금거래 현황을 살펴보면 '리니지(엔씨소프트)'의 게임아이템이 24%의 점유율로 가장 활발히 거래됐으며, 뮤(19%), '리니지2(9%, 엔씨소프트)', '열혈강호 온라인(5%, 엠게임·KRG소프트)', RF온라인(4%)의 아이템이 자주 거래되는 것으로 집

계됐다. 또 보드게임 중에서는 한게임과 피망의 게임머니가 전체 게임 중 7번째와 10번째로 거래가 활발했으며, 모바일게임이나 캐주얼게임들의 게임아이템은 대부분 5,000~1만원의 비교적 낮은 가격에 거래됐다.

2위 사업자인 아이템플포에서도 리니지 시리즈, '월드 오브 워크래프트(블리자드엔터테인먼트, 이하 와우)', 열혈강호 온라인, RF온라인 등이 빈번하게 거래가 발생했으나, 리니지 시리즈가 거래대금의 80%가 넘는 비중을 보였고 리니지2가 리니지의 거래대금을 앞섰다.

아이템플포의 최고거래액 게임아이템은 리니지 '질리언' 서버의 세트아이템으로 '9싸울, 9다마, 8보망, 8티, 8강부, 9요망, 고판, 8파글, 7수장, 5투망, 쌍멸마, 쌍화령, 수령반지, 지령반지, 7마투, 6마망' 등이 800만원에 거래됐다. 리니지 '린텔' 서버의 세트아이템이 620만에 거래돼 그 뒤를 이었고, 계정 거래중에는 '켄트' 서버의 리니지 계정이 600만원에 거래가 성사돼 최고액을 기록했다.

게임아이템 거래의 비즈니스화 급속 진전

한편 게임아이템 현거래 시장은 지난 2002년 하반기 이후 급속히 성장한 것으로 나타났다. 박형신 아이템베이 마케팅이사는 "아이템베이에서 거래되는 게임은 지난 2002년 90여개였다가 2003년 190여개, 2004년엔 240여개로 크게 늘어났다. 거래대금도 2002년 상반기 월평균 15억원에서 6월 이후 50억원 수준으로 대폭 증가했다"고 설명했다.

게임아이템 거래시장의 최근 성장추세를 감안하면 올해 게임아이템 거래 시장은 1조원을 넘어설 것으로 점쳐지고 있다. 그렇다면 '게임아이템 거래 1조원 시대'를 어떻게 바라봐야 할 것인가?

중개사이트 관계자들은 게임아이템 현금거래 '찬반 공방'에만 매달리기엔 시장규모가 너무나도 어마어마해졌다는 점을 내세우고 있다. 게임아이템 거래 자체가 이미 거대한 비즈니스 형태를 띠고 있다는 것이다.

사실 지난해 게임시장 규모 2조700억원, 게임아이템 현거래의 대부분이 발생하는 온라인게임 시장이 1조2,300억원(한국소프트웨어진흥원 잠정 집계)인 상황에서 8,000억원이 넘어선 게임아이템 거래시장을 단순히 음성 시장으로 규정하기엔 모순이 있다.

아이템베이의 거래대금은 지난해 인터넷기업중 최고의 매출을 달성한 엔씨소프트를 넘어섰다. 아이템베이의 경우 매출(수수료 매출) 120억원, 순이익 18억원(추정치), 회원수 180만명, 직원수 160여명에 자사건물을 소유한 남부럽지 않은 회사가 돼 버렸다. 고객에게 판매대금을 송금하기 위해 지불하는 은행수수료만 월 1,000만원이고, 은행예치금(고객 마일리지 누적액 통해 발생)이 60억원에 이르다보니 금융권으로부터 VIP 대접을 톡톡히 받는다.

“세계최대의 사이버자산거래소 지향”

박형신아이템베이 마케팅이사

회사가 나날이 번창하고 있는데. ● 지난 2001년 11월 설립 당시만 해도 장기적으로 월평균순이익 1억원 정도를 염두에 뒀다고 한다. 하지만 지난해 순이익이 18억원으로 추정돼 설립초기의 목표는 넘어선 셈이다. 3~4명으로 시작해 직원수 160여명의 규모에 이르렀고, 연간 2,700억원의 현금이 오가다 보니 그렇게 보라보는 것 같다.

얼마나 많은 사람들이 아이템을 현금거래 하는가. ● 사건으로 국내 게이머는 1,500만명, 이중 MMORPG 유저는 600~700만명 정도가 될 것 같다. 아이템베이의 누적회원수는 180만명이고, 중복회원 및 휴면회원을 제외하더라도 각 중개사이트의 이용자수는 족히 350만명은 될 것 같다. 이 정도면 아이템 현금거래는 일반적이라고 말할 수 있지 않겠나.

중개사이트에 대한 비난의 목소리가 높다. ● 아이템베이는 아이템 현금거래를 희망하는 네티즌들이 모여드는 하나의 커뮤니티 사이트이다. 물론 중개사이트가 활성화되면서 소위 작업장들이 늘어났다는 점은 인정한다. 따라서 아이템거래 실태조사 및 게임중독 등의 문제해결을 위한 연구활동 지원요청에 언제든지 응할 자세가 되어 있다. 또 양질의 게임 개발을 위해 투자하고 있는 곳도 있다.

게임아이템 시장의 성장세가 지속되지는 않을텐데. ● 미국 이베이도 게임아이템이 거래되고 있다. 아이템베이는 궁극적으로 세계최대의 사이버자산거래소를 지향한다. 현재 게임부문에 매출이 집중돼 있지만, 추후 다양한 사업아이템을 추가할 계획이다. 한 리포트·논문 거래사이트가 80억원 매출에 40억원의 순이익을 올리고 있다고 들었다. 이런 유형도 하나의 사업모델이 될 수 있다.



최근에는 코스닥 상장법인 정소소프트가 아이템베이와의 M&A 협상을 진행, 코스닥 우회진출을 노리고 있다는 소문이 나돌면서 이목을 끌었다. 아이템베이의 기업가치가 최소 300억원을 넘을 것이기 때문에 현금인수가 쉽지 않을 것이라는 관측까지 나온 것.

지난 2003년 6월 회사를 설립한 아이템플포 역시 고속 성장중이다. 지난해 1,000억원 가까이 거래를 성사시키며 40억원이 넘는 매출을 기록한 이 회사는 올 상반기 월평균 거래대금 100억원을 목표로 세웠다.

이들 상위권 중개사이트의 양호한 실적 못지않게 주목할 만한 대목은 일반 전자상거래 업체들의 전형적인 사업양태를 띠고 있다는 것. 사이트의 신뢰성, 편리성, 데이터베이스의 우수성 및 고객 서비스 창구 등의 매출의 척도가 되고 있다. 아이템베이의 경우 시장선점을 통해 높은 인지도를 확보하면서 일정 매출을 확보했고, 이를 통한 지속적인 서비스 개선으로 이 분야를 과점하다시피하고 있다. 이 회사는 90명 이상의 상담원이 24시간 3교대로 근무하고 있으며, 은행가상계좌, 해피콜, 모바일거래, 즉시출금 등 각종 편리한 서비스를 도입했다.

미드웨이커뮤니케이션즈는 인지도 높은 게임커뮤니티 사이트인 플레이포럼과의 제휴를 통해 아이템플포를 설립, 후발주자임에도 불구하고 단시일만에 메이저 사업자로 도약했다. 리니지 유저의 플레이포럼 방문율이 높은 만큼 아이템플포의 매출 역시 리니지에 편중돼 있다는 점도 관심을 끈다.

인터넷 및 유통 업종이 대개 부침이 심하다는 점도 향후 이들 중개사이트에 해당될 수 있다. 게임아이템 거래 시장이 성장세를 보이고는 있지만, 현거래가 많은 리니지류의 게임보다 접속자 대비 현거래 비중이 낮은 와우와 같은 게임이 득세하면 급속한 실적악화를 피할 수 없다. 와우의 경우 고급 게임아이템 대부분이 원천적으로 아이템거래가 차단된 '귀속아이템'이다.

게임아이템 거래 합법화 찬반 '팽팽'

온라인게임 상에서 돈을 주고 아이템을 사고팔다가 적발됐을 때, 게임업체가 해당 이용자의 계정을 압류하는 것은 정당하다는 법원의 판결이 나온 바 있듯이 게임개발사에 휘둘릴 수 있는 여지도 다분하다는 점도 중개사이트들의 고민이다. 아직까지 중개사이트의 사업형태는 능동형이라기보다 수동형에 가까운 셈이다.

이에 따라 아이템베이는 각종 홍보·마케팅 활동과는 별개로 기업이미지 인식전환 사업에 1~3억원을 사용할 방침이다. 이 예산으로 지난해 펼쳤던 심장병어린이, 독거노인 김장담가주기 행사 등의 이윤 환원 행사를 확대할 계획이다. 또한 게임아이템뿐 아니라 각종 사이버자산을 거래할 수 있는 사업을 다각도로 검토하고 있으며, 막대

한 은행에치금을 활용하기 위한 금융사업에도 관심을 갖고 있다. 아이템플포 역시 구체적인 내용을 밝힐 수는 없지만 신규사업을 준비하고 있다고 밝혔다.

게임아이템 중개가 산업화되고 있다고 치더라도 차체에 게임아이템 거래를 합법화하자는 주장은 아직까지 성급해 보인다. 게임아이템 현거래를 어떤 관점에서 봐야하는 지는 여전히 쟁점이 되고 있기 때문이다.

게임아이템이 현금화되면서 온라인상의 풋풋함이 사라지고 있고, 게임아이템 현거래와 연관된 범죄가 끊이지 않고 있는 것도 사실이다. 게임아이템 합법화되면 게임아이템 시세가 높지 않은 게임은 게이머들로부터 외면당할 수 있어 개발방향에 영향을 미치게 되고, 이는 게임아이템 현거래가 성행하지 않은 국가로의 수출에 부정적이다. 개발사의 경우 때로는 게임아이템의 현거래 시세조정을 신경써야 되고, 게임아이템을 양산할 수 있는 개발사가 자칫 중앙은행 같은 역할을 할 소지도 있다.

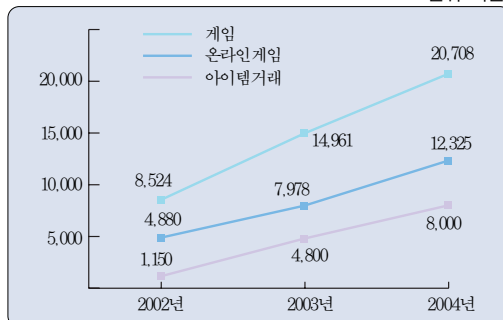
반면 게임아이템의 현거래는 시장규모에서 알 수 있듯이 이미 일반적인 현상이며, 이를 법률적으로 규제하면 오히려 음성시장만 키우는 격이 돼서 오히려 문제가 커질 수 있다는 반론도 만만치 않다. 또 거대 시장이 형성됐음에도 불구하고 조세의 사각지대에 있는 만큼 온라인게임의 플레이를 노동으로 평가해 그에 따른 가치를 부여하고 게임아이템 거래에 따라 납세의 의무를 부과해야 한다는 의견도 있다.

법무법인 대륙의 이경천 국제변호사는 “현행법에서는 온라인게임과 관련해 사행성 여부를 두고 규제하려는 성격이 강하다”며 “그러나 사행성은 사회·경제적 환경이나 인식주체 및 규율법규에 따라 편향성을 갖기 쉬우므로, 사회적 합의가 이뤄지기 전에 아이템 현금거래를 사행성 측면에서 다루는 것은 옳지 않다”고 주장했다.

김양은 사이버문화연구소장은 “양측의 주장이 모두 일장일단이 있다”면서 “논란이 더 큰 문제로 비화되기 전에 실제 벌어지는 사이버경제에 대한 개념규정을 하고 빠른 시일내에 법제도를 명확히 해 문제를 최소화하는 게 중요하다”는 의견을 제시했다. ☎

시장규모 추정치

단위: 억원



“단기간내 선두도약이 목표”

이용덕 아이템플포기획팀장

후발주자로서 빠른 시장진입에 성공했는데. ● 물론 플레이포럼과의 제휴를 통해 높은 사이트 인지도 덕을 봤다. MSN 고객센터, 즉시출금 등 고객들의 편이를 제공하기 위한 수단을 지속적으로 강구했다는 점도 효과 있었을 것이다. 또 뉴스 등 차별화된 콘텐츠는 중개사이트중 최고 수준이라고 자부한다.

어떠한 게임의 매출비중이 높은가. ● 아이템플포의 특징은 리니지 게임 아이템의 거래비중이 높다는 것이다. 리니지2의 경우 중개사이트중 선두인 아이템베이보다 앞서거나 최소 비슷한 수준은 될 것으로 판단된다. 향후 리니지 시리즈 이외의 게임에서도 고루 매출이 나오기 위한 방안을 기획중이다.

재미있는 에피소드가 있으면 소개해달라. ● 고객보호를 위한 해킹전담반을 운영하고 있다. 게임아이템을 해킹한 사례를 포착하고, IP 추적을 통해 해당 PC방을 찾아냈다. 직원들이 해당 PC방에 상주하면서 결국 범인을 찾아냈고, 남대문경찰서 사이버수사대에 신고해 검거한 사례가 있다.

올해 기업목표는 무엇인가. ● 2분기 내에 월평균 거래대금 100억원을 달성하는 것을 1차목표로 세웠다. 물론 궁극적인 목표는 게임아이템 중개사이트 선두로 도약하는 것이다. 아이템 중개시장은 올해를 정점으로 점차 성장세가 둔화될 것으로 보인다. 하지만 젊은기업인만큼 도전적인 마케팅으로 맞서겠다.