

## 핸드폰 속 게임세상, 이 손 안에 있소이다

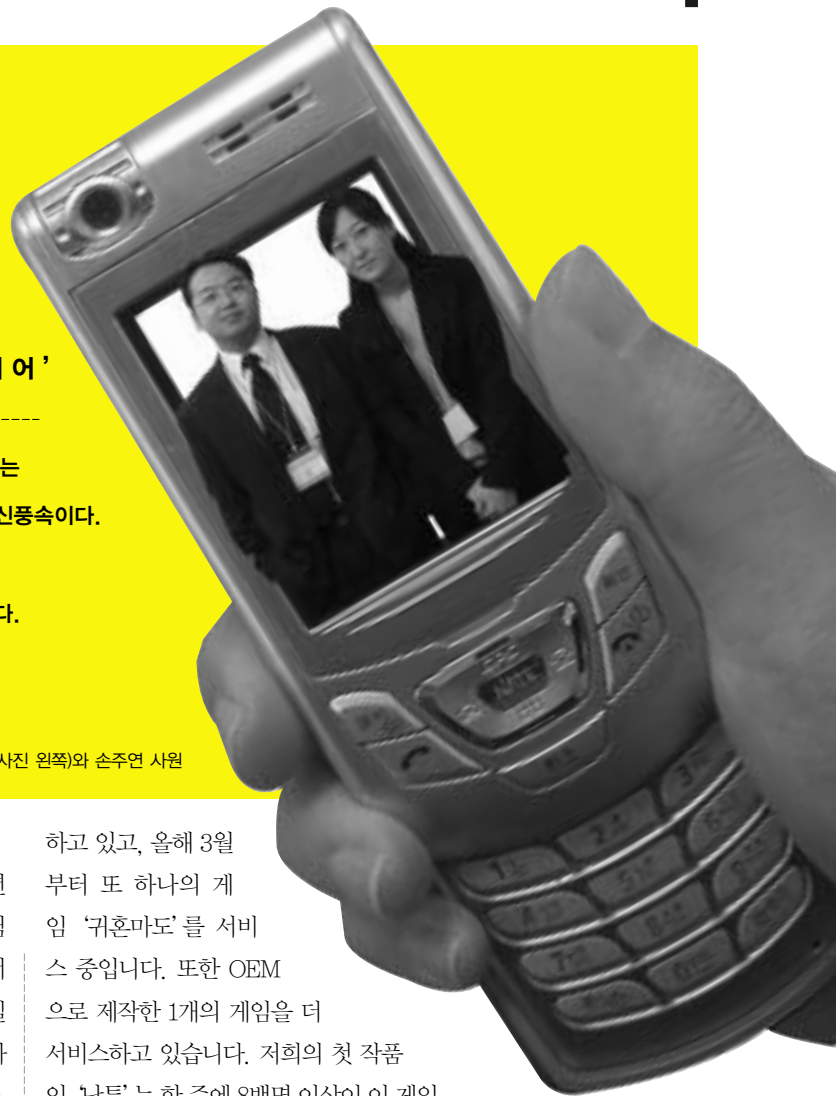
모바일 게임 시장의 뜨는 새 내기, '엔미디어'

지하철이나 버스를 타면 자연스럽게 휴대폰을 꺼내들고 게임에 빠지는 젊은이들을 흔히 볼 수 있다. 이는 모바일 게임의 등장으로 생겨난 신풍속이다.

하루에도 수십 편의 신작 모바일 게임이 출시되는 모바일 게임시장.

그 보물창고를 향해 엔미디어(대표 박형택)는 오늘도 전진하고 있다.

모바일 게임시장의 새로운 주역, 엔미디어 박형택 대표(사진 왼쪽)와 손주연 사원



**Q** 모바일 게임이란 아이템으로 창업을 한 계기는?

**A** 창업은 대학교에 입학하면서부터 하고 싶었던 일입니다. 99년 군대를 제대하고 계속 사업 아이템을 찾으며, 다양한 일을 통해 경험을 쌓았습니다. 그러던 중 2002년 모바일 게임이 비즈니스 모델로서 매력이 있다고 판단했습니다. 그래서 모바일 게임 업체에서 잠시 일을 하면서 대구, 경북지역의 언더그라운드 게임 제작 활동을 하던 사람들을 수소문하여 직접 찾아가 함께 창업을 해보자고 제안했습니다. 그 결과, 2002년 6월에 처음 모바일 게임 개발팀이 구성되었고, 이후 6개월의 준비 기간을 거쳐 대학교 2학년 때인 2003년 1월, 'NE MEDIA'란 이름으로 대구산업정보대학 창업보육센터에서 창업을 하였습니다. 운이 좋은 건 창업 첫해에 벤처 창업 대전에 출품한 모바일 게임 '난투'가 중소기업청장상을 수상한 것입니다. 이를 계기로 회사 안정화의 발판을 마련하게 된 것이죠.

**Q** 회사의 강점은 무엇이고 현재 어떠한 실적을 올리고 있습니까?

**A** 저희의 가장 큰 강점은 직원들 각자가 지니고 있는 '열정과 마인드'입니다. 처음부터 게임이 좋아 이 일을 시작한 사람들이기 때문에 그 만큼 산업 전반에 대한 이해도와 기술력이 뛰어나다고 자부합니다. 이러한 뛰어난 감각은 저희가 만드는 게임 콘텐츠 속에도 그대로 녹아있어 그것을 알아주는 사용자들의 평가도 아주 좋은 편입니다. 현재 저희 회사는 작년 5월부터 '난투' 게임을 KTF를 통해서 서비스

하고 있고, 올해 3월부터 또 하나의 게임 '귀혼마도'를 서비스 중입니다. 또한 OEM으로 제작한 1개의 게임을 더 서비스하고 있습니다. 저희의 첫 작품인 '난투'는 한 주에 8백명 이상이 이 게임을 다운로드 받아 주당 매출이 150만원을 기록할 만큼 인기가 높았던 게임입니다. 앞으로 SKT를 통해서도 서비스를 시작할 예정이고, 일본 KDDI 서비스도 준비하고 있습니다.

**Q** 앞으로 계획과 비전은 무엇입니까?

**A** 시너지 효과를 낼 수 있는 좋은 기업과의 합병을 고민하고 있습니다. 현재 모바일 게임 분야는 점점 대형화되고 있는 추세입니다. 그에 따라 저희도 시너지 효과를 낼 수 있는 기업과의 합병을 통해 저희가 추구하는 콘텐츠를 세계 어디에 내놔도 인정받을 수 있도록 기반을 확보하고자 합니다.

아직은 먼 이야기지만 최종적으로는 모바일 콘텐츠 시장을 선도하는 최고의 모바일 콘텐츠 기업으로 성장하는 것이 목표입니다. 차근차근 저희가 가지고 있는 역량을 발휘한다면 언젠가는 꼭 이루어질 수 있다고 생각합니다.