

NTT도코모에 모바일 콘텐츠 공급

박종욱 드림젠 대표이사

“한류 콘텐츠 유통의 가교 역할 할 것”

국내 콘텐츠 업체가 얼마 전 ‘작지만 의미 있는’ 사고를 쳤다. 일본 최대 이동통신사업자인 NTT도코모와 모바일 콘텐츠 공급 계약을 체결한 것. 주인공인 드림젠은 지난 2003년 도쿄에 현지법인 설립하여 꾸준히 한국의 문화 콘텐츠를 공급해 왔다. 규모는 작지만 일본의 이동사업자와 끈끈한 유대관계를 맺으며 일본 콘텐츠 유통 부문에서 입지를 구축한 것이다. 그 배경에는 박종욱 사장의 일본 시장에 대한 과감한 추진력이 밑거름이 됐다.

지난 2000년 인터넷 유료 운세 서비스로 콘텐츠 사업을 시작한 박 사장은 운세 콘텐츠가 국내 뿐 아니라 중국, 일본 등 아시아권 국가들에서도 폭넓게 확산될 수 있는 콘텐츠라는 데 주목, 지난 2003년 NTT도코모 계열의 포털에 운세 서비스를 제공하며 일본 시장에 첫 발을 내디뎠다.

이후 2004년 SBS의 MCP(Master Content Provider)로 선정되면서 일본에 <천국의 계단> 등 한국 유명 드라마의 VOD 서비스를 독점 공급하기도 했다.

“운세 콘텐츠를 통해 일본에 발을 들여놓았지만, 정말로 해보고 싶었던 것은 모바일 및 멀티미디어 콘텐츠 유통입니다. 현재 한류 드라마의 VOD 서비스를 공급하고 있지만 이를 기반으로 온라인 콘텐츠, 나아가 모바일 콘텐츠 유통 전문 업체로 성장시키는 것이 목표입니다.”

현재 박 사장의 꿈은 현실로 다가오고 있다. 지난 3월 NTT도코모에 국내 업체로는 최초로 모바일 콘텐츠 제공 계약을 체결, NTT도코모의 공식 모바일 사이트인 ‘아이모드’에 한류 관련 각종 모바일 콘텐츠를 공급하게 됐다.

하지만 그는 현재의 한류가 일부 드라마와 음악 등에 국한되고 있음을 지적하며, 좀 더 다양한 콘텐츠의 전파가 필요하다고 강조한다.

“<겨울 연가>란 드라마를 시작으로 일본에서 한류 열풍이 불기 시작했지만 이제 그 거품이 빠지고 있습니다. 우리 드라마에 관심을 보인 일본팬들이 이제 다른 것에 눈길을 돌리고 있는 것이죠. 우리나라의 애니메이션·음악·소설·게임 등은 환경만 조성된다면 일본 시장에서 크게 성공할 수 있다고 생각합니다. 그러나 많은 국내 업체들이 좋은 콘텐츠를 가지고 있으면서도 일본 시장에서 어떻게 진출하고 유통을 해야 하는지 모르는 경우가 허다합니다. 드림젠이 가교 역할을 해야죠.”

현재 드림젠은 NTT도코모에만 서비스를 제공하고 있지만 향후에는 KDDI·보다폰 등 다른 이동사에도 콘텐츠를 제공할 계획이다. 이를 통해 명실상부한 일본 모바일 콘텐츠 유통전문업체로 자리매김한다는 전략이다.

글 박현수 기자
사진 이혜성 기자

컴투스

실시간 모바일 MMORPG 개발

유청 컴투스 책임 개발자

“모바일 MMORPG 해보셨나요?”

2006년 6월 8일은 모바일게임 분야에 있어 기념비적인 날이라고 할 만하다. 컴투스가 2년여의 준비기간을 거쳐 개발한 모바일 MMORPG <아이모: The World of Magic>가 KTF를 통해서 공개 시범 서비스에 들어갔기 때문이다. <아이모>는 실시간 모바일 네트워크 게임으로 기존 온라인 MMORPG에서 구현되던 채팅·사냥·PvP·아이템강화 등 PC기반 MMORPG에서 가능한 대부분의 기능을 휴대전화에서 구현할 수 있다. 기획 당시 회사 내에서조차 반신반의하였을 정도로 모바일게임업계의 일대 사건으로 평가받고 있다. 이 프로젝트를 진두지휘한 인물이 컴투스의 유청 책임개발자다. 그간 <붕어빵 타이쿤>, <패노아 전기> 등을 제작하며 실력을 인정받아 온 유청 책임개발자는 <삼국지무한대전>류의 세미 네트워크 게임의 선전을 보며, 향후 대작 네트워크 게임 성공가능성을 확신했다고 한다.

“처음 기획 당시에는 세미 네트워크 게임을 생각했죠. 그러나 모바일게임 시장도 향후 네트워크 게임이 주류를 이룰 것이라면 한 단계 더 나아가 보자는 생각으로 MMORPG 장르에 도전하게 됐습니다.”

그러나 모바일로 MMORPG를 만드는 것은 말처럼 쉬운 일이 아니었다. 이동통신의 네트워크 망이 진화를 거듭하고 있다지만 통신 속도는 게임 개발에 있어 큰 걸림돌이었다.

“PC기반의 온라인게임은 유저가 게임을 할 때 돌아오는 반응 속도가 0.5초 정도 걸리는데 반해 모바일에서는 이 반응 속도가 1초 이상입니다. 이러한 지연요소를 개선하여 유저들이 원활히 플레이를 할 수 있도록 하는데 집중했습니다.” 이러한 개발진의 노력과 임원이 통했는지, 공개 시범 서비스 이후 사용자들의 반응도 폭발적이다. KTF에 따르면 하루 접속 유저는 1만명선, 누적 가입자는 4만명, 그리고 최대 동시접속자는 1,000명을 돌파하며 모바일 MMORPG게임의 가능성을 확인시켜주고 있다.

“최근 모바일게임 시장이 침체기인데, 그 돌파구는 네트워크 게임이라고 생각합니다. 기존 싱글 게임은 한번 출시되면 그만이었지만, MMORPG는 단기간의 서비스가 아닌 지속적인 업데이트와 패치가 필요한 게임입니다. 즉 소비자·이동사·개발업체 모두가 윈윈 할 수 있는 모델인 셈이지요.”

특히 <아이모>는 커뮤니티 기능 구현에도 많은 노력을 기울였다. 초만간 파티, 길드, 공성전 등의 기능을 보강하여 커뮤니티를 강화하는데 주력할 계획이다.

“지금까지는 온라인 MMORPG의 게임성을 모바일에서 그대로 구현하는데 주력했다면, 앞으로는 모바일만의 특성을 살린 MMORPG게임을 만들고 싶습니다.”

글 박원수 기자 사진 이혜성 기자



해킹방어대회 대상 수상

박규태 엔씨소프트 대리

“안전한 만큼 자유로울 수 있습니다”

한국정보보호진흥원(이하 KISA)이 주관하는 제3회 해킹방어대회가 지난 5월 개최됐다. 해킹방어대회는 해킹 방어기술에 대한 정보를 공유하고 정보보호에 대한 관심을 높이고자 지난 2004년부터 매년 실시되고 있는 행사로, 올해는 98개팀 223명이 참가했다. 이번 해킹방어대회의 대상에는 어울림정보기술과 엔씨소프트의 보안전문가로 구성된 루트셀팀이 수상했다. 특히 루트셀팀의 멤버인 박규태 엔씨소프트 대리는 이미 제1회 대회에서도 대상을 수상한 바 있는 보안 분야 베테랑. 최근 엔씨소프트가 (리니지)의 명의도용 문제로 홍역을 치룬지라 그의 수상은 더욱 눈길을 끌었다. 다음은 박규태 대리와의 일문일답.

보안업체에서 게임업체로 자리를 옮겼다. 보안에 대한 인식과 기업 문화가 많이 다를 텐데.

보안전문업체의 궁극적 목표는 고객사의 보안을 최우선으로 하면서 업무의 효율성을 극대화하는 것이고, 게임업체에서의 보안이란 고객의 불편을 최소화하는데 있다. 보안컨설턴트 시절에는 고객사의 취약점에 대한 대응책만 제시하면 됐지만, 엔씨소프트에서는 실제로 보안문제를 찾아서, 서비스의 장애가 없도록 해야 했다. 쉽지 않은 일이지만 오히려 이것이 보람이 되기도 했다.

현재 온라인게임 상에서 금전적 이득을 쟁길 목적으로 크래킹하는 경우가 증가하고 있다. 해결책은 없는가.

우선 온라인게임의 아이템이 현실세계에서 현금화 되고 있는 것을 해결해야 한다. 이후 시스템적으로 크래킹에서 자유로울 수 있도록 노력해야 할 것이다. 개인 사용자들의 경우 KISA에서 권고하고 있는 ‘보안수칙 열가지’를 준수한다면

크래킹에서 어느 정도 벗어날 수 있다. 엔씨소프트의 경우, 고객의 정보를 보호하기 위해 mOTP(Mobile One Time Password)와 같은 강력한 보안인증방식을 도입한 상태며, OCP(One Click Patch) 서비스도 제공하고 있다.

완벽한 보안이란 있을 수 없다. 그럼에도 불구하고 게임업체들이 더 많은 노력을 기울여야 하는 부분이 있다면.

현재 가장 활발하게 크래킹이 이뤄지고 있는 곳은 중국이다. 이에 따라 많은 국내 게임업체들이 보안팀을 구성하고 최신의 시스템을 구축하여 침해에 대응하고 있다. 하지만 보안업계에서는 ‘뚫리지 않는 완벽한 프로그램은 없다. 다만, 뚫는 자를 지치게 할 수 있을 뿐’이라는 말이 있다. 결국 게임업체의 보안을 위해서는 끊임없는 노력과 투자가 필요하며, 최고경영자의 이해와 의지가 무엇보다 중요하다.

개인정보보호와 관련 일반 게이머들에게 당부한다면.

엔씨소프트를 비롯해 많은 게임업체들이 자사 고객을 위해 엄청난 비용을 보안 분야에 투자하고 있다. 하지만 현재 보안사고의 많은 부분이 개인의 PC를 크래킹하는 것에서 비롯된다. 앞서 언급하였지만 KISA에서 권고하는 개인 수칙 열가지를 반드시 지켜주기를 당부한다. 안전한 만큼 자유로울 수 있다는 점을 잊지 않았으면 한다.

글 양기석 기자