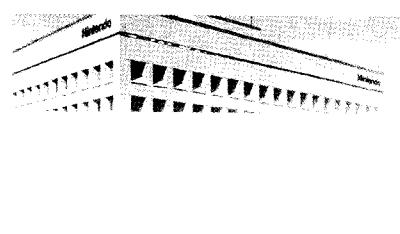


세계적 게임기 성공사례

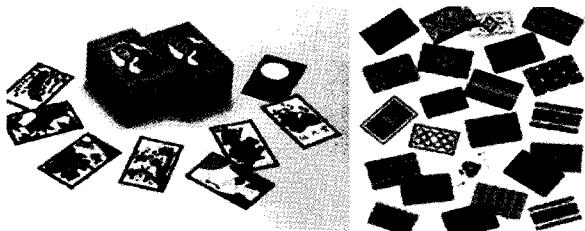
NINTENDO DS

호텔 더스코의 비밀



세계적으로 성공한 게임기업체인 닌텐도는 2008년 회계연도 연결결산에서 영업이익을 5300억엔(약 8조1620원)으로 전망했다. 2007년에 비해 엔화상승 탓에 애초 전망치 6300억엔에는 못 미쳤지만 8.8%나 증가했다. 역대 최대의 흑자 기록을 세웠다. 글로벌 금융 위기로 대부분의 기업은 실적 악화에 고민했지만 일본의 게임기 업체인 닌텐도는 알찬 기업의 대명사로 떠올랐다.

닌텐도는 화투회사로 출발



전자신문에 의하면, 닌텐도가 세계적인 게임업체로 성공했지만 원래는 100여년 전부터 화투를 만들던 회사다. 1889년 설립된 닌텐도는 화투로 시작해 트럼프와 다양한 장난감을 만들던 회사였다. 그때까지 만 해도 그저 그런 제조업체에 불과했던 닌텐도가 변신에 성공한 것은 1970년대 후반 오일쇼크 시기였다. 닌텐도는 미국 비디오게임 시장 진출을 결정하고 과감한 투자로 1983년 첫 게임기 '패미콤'을 출시, 게임업체로 변신에 성공했다.

반도체 기술의 발달로 게임은 점점 더 복잡해졌다. 그 당시에는 복잡한 게임을 만들면 사용자는 만족한다는 성공의 황금법칙이 있었다. 하지만, 1997년께 부터 세계 최초로 일본에서 너무나 어려워진 게임을 하기 싫어하는 '게임 이탈 현상'이 시작됐다.

닌텐도는 누구보다 먼저 이러한 현상에 위기감을 느끼게 됐고 이에 대응했다. 닌텐도는 연령·성별·게임 경험의 유무를 불문하고 즐길 수 있는 상품을 제안했다. 5세부터 95세까지 누구나 같은 출발선에서 손쉽게 게임을 즐길 수 있는 것을 목표로 2004년 말 '닌텐도 DS'를 출시했다. 닌텐도DS는 하드웨어 경쟁 대신 창의적인 게임방식과 내용에 승부를 걸었다.

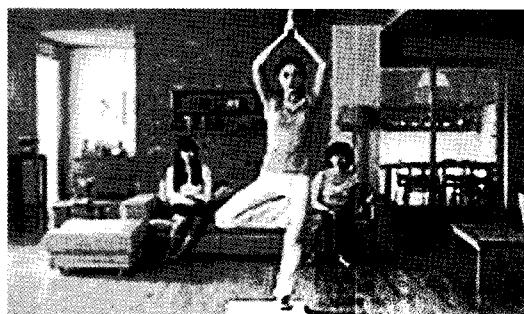
닌텐도 판매 미국에서 1위

미국의 조사기관인 NPD에 따르면 지난해 12월 미

국내 게임기의 판매를 집계한 결과, 1위는 ‘닌텐도DS’, 2위는 설치형 게임기인 ‘위(Wii)’로 무려 500만대나 팔렸다. 특히 ‘위 피트(feet)’는 지난 2007년 12월 1일 시판된 이후 일본 판매량이 300만대를 넘어섰다. 닌텐도의 2008년 단일회사의 결산 매출액은 1조4400억엔이다. 물론 도요타의 12조8000억엔, 전자업체인 캐논의 2조8900억엔에 크게 못 미친다. 하지만, 사원 1인당 매출액을 따지면 사정은 전혀 달라진다. 닌텐도는 9억8000만엔으로 10억엔에 육박해 도요타의 1억7400만엔에 비해 5배를 넘는다. 게다가 닌텐도 사원 1인당 당기 순이익은 1억3200만엔으로 도요타의 8배에 이른다.

닌텐도는 기존 게임쪽 코어 유저인 남성이 아닌 여성 및 가족 위주의 새로운 시장 개척에 성공했다. 또, 강아지를 키우고, 뇌를 단련하고, 영어를 배우고 요리를 만드는 등 지금까지 게임과는 관계가 없다고 여겨졌던 테마나 생활에 도움이 되는 소재들을 게임의 형태로 실현시켜 게임의 정의를 확대했다. 여기에 ‘터치 제너레이션’ 소프트웨어로 폭넓은 연령층에서 게임 숙련자나 초보자 모두가 흥미와 신선힘을 느끼며 즐기도록 하는 ‘유저층 확대 소프트웨어 라인업’을 전개했다. 이런 전략은 일본 시장을 비롯해 세계 각국에서 남녀노소, 다양한 연령층의 사람들이 닌텐도 게임을 구매하는 지금까지의 게임시장에서는 볼 수 없었던 광경을 만들었다.

게임 소재를 역발상해



닌텐도 개발본부장은 자신이 개발을 총괄한 ‘위핏’을 설명할 때는 신발을 벗고 직접 시연하는 적극성까지 보였다. 지방대 출신으로서 창업자와 친분으로 입사한 신입사원 미야모토 시게루는 110년 동안 고민하고 장난감 회사였던 닌텐도를 10년 만에 세계 최고의 게임 기업으로 탈바꿈시켰다. 미국 마이크로소프트가 게임기 사업을 시작하면서 천문학적인 돈을 제시하며 그를 스카우트하려 했지만 수포로 돌아간 일화는 유명하다. 지금도 대표이사 전무지만 그는 개발본부장이라는 직함을 더 소중하게 여긴다. 닌텐도의 혁신과 게임에 대한 철학과 미래상을 들어봤다.

닌텐도 하면 떠오르는 대표적인 단어는 혁신이다. 새로움이다. 과거 닌텐도는 장난감 회사였다. 10년 정도 전부터 가전 업체와 컴퓨터 업체가 들어왔다. 과연 닌텐도의 개성은 무엇인가 생각했다. 이때 IT에 기반을 둔 소프트웨어 산업은 새로운 엔터테인먼트를 만드는 게 가장 중요하다는 결론을 내렸다. 다른 사람이 하는 분야에는 투자하지 않는다는 닌텐도 창업자 야마우치 히로시 회장의 경영 철학도 닌텐도의 아이덴티티다.

새로운 엔터테인먼트에 투자

닌텐도는 게임을 젊은 남성의 전유물에서 성별과 세대를 초월한 대상으로 만들었다. 게임기가 점점 하드코어로 변하게 되자 우리는 오히려 원점으로 돌아갔다. 게임 마니아만의 게임이 아닌 누구나 즐기는 게임을 만들고자 했다. 최근 닌텐도의 혁신을 대표할 수 있는 게임은 위핏이다. 위핏은 닌텐도가 말하는 새로움을 단적으로 보여주는 제품이다. 40세가 넘으면서 몸이 예전 같지 않았다. 체중을 매일 재면 다이어트가 된다는 말을 듣고 실천했는데 가족이 모두 관심을 갖기 시작했다. 즐거움과 동시에 가족 간의 커뮤니케이션에도 도움을 줄 수 있다는 결론을 내렸고 위핏 개발에 착수했다.

게임은 성별과 세대를 초월

게임은 부정적 존재인가. 인터랙티브 미디어로서 게임의 가능성은 무한하다. 사람끼리 표현하고 싶은 것을 컴퓨터가 연결해 주는 게 최근의 게임 시스템이다. 교사가 이를 이용하면 수많은 학생에게 개인교습을 할 수 있게 된다. 게임이 공부의 적이라는 말은 일본도 마찬가지다. 나도 마찬가지였다. 게임의 가장 큰 목표는 즐거움이다. 자신이 컨트롤하지 못하는 게 문제다. 부모가 일정한 규칙을 세워서 아이와 함께 이를 지켜나가는 것이 필요하다.

한국에서는 온라인게임 셧다운제가 법안으로 제출됐다. 가장 중요한 원칙은 게임 이용은 이용자가 선택해야 한다는 사실이다. 물론 게임의 문제점도 많다. 게임을 게임으로 인식해야지 너무 빠지면 안 된다. 그래도 관리 책임은 부모에게 있다. 정부가 이를 대신하려는 시도는 바람직하지는 않다. 만일 한국에 이 제도가 도입되더라도 일시적 조치일 바란다.

너무 빠지지말고 부모도 관리

모든 기업은 창의적 인재를 원한다. 창의적 인재를 키우기 위해 철저한 도제 방식을 취하고 있다. 내가 제자를 키우고 그 제자가 스승이 돼서 다시 제자를 키우는 방식이다. 창의적 발상은 절대로 우연히 나오지 않는다. 오히려 다양한 지식이 있어야 그 발상을 현실로 만들어낼 수 있는 길이 보인다. 또 하나 우리는 경쟁심리를 없앤다. 직원끼리는 물론이고 다른 회사와의 경쟁심도 마찬가지다. 고객이 원하는 제품을 만드는 것이 중요하지 다른 사람에게 지지 않으려고 만드는 것은 의미가 없다.

애플은 닌텐도의 가장 큰 경쟁자가 아니다. 각각의 가치가 다르다. 공통점은 IT를 사용한다는 사실뿐이다. 예전에는 기술의 독창성이 중요했는데 이제는 그것을 이용해 독창적인 제품을 만드는 일이 중요하다. 결국 중요한 것은 소프트웨어다. 그래도 애플에서 슈

퍼마리오는 안 나온다. 향후 게임의 진화방향은 고객의 요구에 따라 시장은 움직인다. 인터랙티브성은 분명 넓어진다. 기존 게임의 틀은 점점 깨지고 있다. 생활을 편리하고 풍요롭게 만드는 도구로 자리 잡게 될 전망이다. 물론 가족이나 지인의 커뮤니케이션에도 도움을 주는 방향으로 진화하길 바란다.

닌텐도게임기가 화두로 떠올라



이명박 대통령이 비상경제대책회의에서 일본의 닌텐도 게임기를 언급한 것을 계기로 우리나라 IT산업의 현주소에 대한 냉정한 인식과 적극적인 지원이 필요하다는 업계의 목소리가 커지고 있다. 세계를 휩쓸 금융위기로 대부분 기업들이 실적 악화를 고민하고 있지만, 지난해 8조원이 넘는 영업이익을 내며 역대 최고의 흑자기록을 갈아치운 기업이 바로 닌텐도다.

닌텐도가 변신에 성공한 것은 1970년대 후반 오일 쇼크 시기. 닌텐도는 미국 비디오게임 시장 진출을 결정하고 어려운 여건 속에서도 과감한 투자로 1983년 첫 게임기 ‘파미컴’을 출시, 게임업체로의 변신에 성공했다. 마이크로소프트와 소니 등의 공세에 밀리고 일본 비디오게임 시장의 붕괴로 다시 위기감이 커

지던 무렵 등장한 ‘슈퍼스타’가 바로 휴대용게임기 ‘닌텐도DS’다. 2004년 11월 출시된 닌텐도DS는 하드웨어 경쟁 대신 창의성있는 게임방식과 내용으로 승부를 걸었다.

이 같은 발상의 전환으로 닌텐도는 여성 및 가족 위주의 새로운 시장을 개척하는 데 성공했고, 연이어 가정용게임기 ‘위(Wii)’의 출시로 연타석 만루홈런을 쳐내며 일약 세계 최고의 게임기업으로 떠오르게 된 것이다. 업계에서는 시대를 앞서는 통찰력과 과감한 리더십, 창의적인 소프트웨어와 하드웨어의 결합이 대성공의 비결이 됐다고 보고 있다. 닌텐도 대표는 “중요한 것은 세계 경기가 아니라 소비자를 놀라게 하는 제품을 만들 수 있느냐 하는 것”이라고 말했다. 이것이 위기를 기회로 만든 비결인 셈이다.

세계경기가 아니라 소비자를 놀라게 하는 제품 개발

우리나라에서도 이 같은 성공 신화가 불가능한 것은 아니다. 그러나 분명한 것은 제조기술만으로는 불가능하다는 점이다. 사실 제조기술 측면에서 볼 때 닌텐도 수준의 게임기를 만드는 것은 전혀 어려운 일이 아니다. 닌텐도의 게임기는 하드웨어 성능으로는 경쟁업체인 마이크로소프트나 소니의 게임기에 비해 한참 떨어지고 가격도 저렴하다. 이미 우리나라 중소기업인 게임파크홀딩스가 2001년 휴대용게임기 ‘GP32’를 출시했으며, 내달 중에는 신제품 ‘GP2X 위즈’를 선보일 계획이다.

신제품은 강력한 하드웨어 성능에 멀티미디어 확장 성도 높으며 무상으로 게임개발툴도 지원하는 등 게이머의 기대를 모으고 있지만 시장성은 미지수다. 중소업체로서 경쟁업체인 세계적 ‘게임공룡’들과 맞대결을 펼치기에는 시장의 벽은 무척 높다.

특히 문제가 되는 것은 게임 타이틀의 부족, 게임기 성공의 관건은 플랫폼으로서 게임기를 뒷받침할 풍부한 게임라인업의 뒷받침이라는 것은 업계의 상식이지

만 국내에서는 비디오게임 개발사가 손에 꼽을 수 있을 정도로 적다. 이 같은 상황에 레인콤은 개발 중이던 휴대용게임기의 출시를 포기한 적도 있었다.

소프트웨어 개발자에 대한 열악한 처우도 이 같은 문제를 더욱 키우고 있다. 한 개발자는 “기업은 고급 개발자를 구하지 못하고 개발자는 밤낮 없는 중노동에 시달리고 있다”며 “한국에서 IT 개발 분야 지망자가 계속해서 줄어드는 것이 당연하다”고 말했다. 최근 국내 게임업계 역시 획기적인 아이디어 상품보다는 비슷비슷한 게임을 따라 만드는 데 급급한 모습을 보이며 미국과 중국 등 거대게임업체의 공세에 위기감이 커지고 있다.

소프트웨어 개발인력에 대한 지원 시급

업계의 한 관계자는 “닌텐도의 성공 비결을 몰라서 안 하는 것이 아니다”며 “소프트웨어 산업 전반이 극심한 침체를 겪고 인력난이 심화되는 와중에 닌텐도의 성공담은 사치일 뿐”이라고 말했다. 정부 정책은 문제가 있다는 지적이 끊이지 않고 있다. 예로 우리나라 IT산업의 컨트롤타워가 사라지고, IT 진흥책이 혼선을 빚을 수밖에 없는 와중에 정부의 정보화예산은 지난해에 비해 오히려 7.1% 줄어든 3조1천555억 원으로 책정됐다. 게임 및 IT산업에 대한 정책적 이해 부족도 여전하다. 지난해부터는 포털산업에 대한 정부 규제가 전방위화되기 시작했으며, 게임산업에 대해서는 보건복지가족부를 중심으로 청소년 상대 게임 서비스 제한이 추진되기도 했다. 최근 “IT 시대는 일자리가 줄어들고 계층간 소득격차가 벌어진다”는 여권 내부의 IT에 대한 인식이 전해지면서 정부의 정책 의지에 의구심마저 생겼던 것이 사실이다. 업계의 관계자는 “정부가 아직까지 우리나라 IT산업의 실정을 제대로 이해하지 못하는 것 같다”며 “한국판 닌텐도를 만들기 위해서는 각종 규제 개혁과 정책적 지원이 우선돼야 할 것”이라고 말했다.