

The Biweekly

Taiwan Game News

2005. 8. 26. Vol.16

[CONTENTS]

기획특집

- 2005년 대만 게임 시장 발전 분석(2) - 모바일 게임

뉴스 & 화제

- 1 감마니아 : 플러그인 때문에 앞뒤로 공격을 받는 게임 업자
- 2 [아케이드 게임 전국 대회] 개최
- 3 베트남 시장 진출을 노리는 디지셀(數碼戲胞)
- 4 지나친 무료 게임 경쟁으로 스스로 위험에 처한 게임 업체들

게임 순위

대만 내 한국 온라인 게임 순위

2005년 대만 게임 시장 발전 분석(2) - 모바일 게임

(3) 모바일 게임

대만 모바일 게임은 과거에 핸드폰 규격이 일치되지 않고, 각 전신 업체들의 요금 제도의 추진도 일치되지 않았으며, 또 모바일 게임의 총 이익이 낮았던 이유로 전체 게임 시장 중 비교적 작은 시장 규모를 가지고 있다. 그러나 GPRS가 이미 순조롭게 개통되고, 심지어는 2005년부터 2006년 3G에 대한 추진 아래 휴대폰의 Java 지원도를 높이고, 휴대폰 기기의 기능을 향상 시켜 향후에는 명확한 성장을 이룰 것을 예측된다.

1. 전신업자가 적극적으로 데이터 부가 서비스를 촉진하다.

현재 모든 전신 업체들은 모두 모바일 데이터 부가 서비스를 제공하고 있는데, 이는 이용자들에게 WAP 혹은 GPRS 인터넷 정보 검색 서비스를 제공하는 것을 포함하여 이미지 다운로드, 벨소리, Java게임 등을 서비스 하고 있다. 그리고 휴대폰의 Java 지원이 보편화된 후 각 게임 업체들은 이를 통해 각 종 Java게임을 출시하여, 모바일 게임 시장에서 경쟁하고 있으며, 게임의 다운로드와 전송을 통해 게임에 대해 요금을 받고, 또한 다운로드를 진행할 때 자료 전송비는 반드시 요금으로 처리되어, 휴대폰 이용자들에게 언제 어디서든 게임과 다운로드를 할 수 있도록 하고 있다.

그 중 Java의 J2ME게임은 '*.jad'와 '*.jar' 파일 형식이며, 이러한 개방성 구조에서 만약 휴대폰이 파일 전송에서 기타 인터페이스 플랫폼의 기능(예를 들어 컴퓨터와 같은)을 가진다면 여전히 불법 복제품이 유통될 수 있는 가능성을 가진다. 또한 인터넷에는 여전히 많은 무료 Java게임을 제공되고 있으며, 인터넷을 이용해 컴퓨터에 저장하고, 다시 전송선, 적외선 혹은 Blue tooth의 방식으로 파일을 휴대폰으로 전송한다. 이처럼 많은 소비자들 이 전신 업자 혹은 모바일 게임 업체들을 통하지 않고도 모바일 게임을 즐길 수 있다. 이는 현재 모바일 게임 업체들이 당면하고 있는 확실한 영업 수익을 얻을 수 없는 원인 중의 하나이다.

모바일 게임 업자는 온라인을 한 후에만 게임을 진행할 수 있도록 게임을 설계하여, 유저들이 무선 전송의 방식으로 온라인 접속을 하고 게임을 진행할 수 있도록 한다면 불법 유통을 두려워하지 않아도 된다. 현재 일부분의 게임 업자와 전신 업자는 게임 전송에 관련된 사용 비용을 규정중이며, 또한 모바일 게임과 유명한 온라인 게임의 형식을 변형하거나 게임 내용을 서로 통하게 하는 일들을 진행할 계획이다. 비록 현재 시장의 공급측과 수요측이 아직 성숙되어 있지 않지만, 미래 3G 자료통신의 시대가 오게 되어 합리적인 가격 책정 방식으로 시장에 진입하게 된다면 절대적으로 가능한 추세이다. 현재 대만 주요 전신 업체들이 제공하는 모바일 게임 서비스는 아래와 같다.

<표 : 대만 주요 전신업체가 제공하는 모바일 게임 서비스 통계>

전신 업체	제공하는 게임 종류	제공하는 게임의 수량
중화텔레콤 (中華電信)	Java 게임	자사와 모바일 게임 업체의 게임 100여개 이상
타이완 모바일 (台灣大哥大)	1. SMS 메시지 게임 2. Java 게임	1. SMS 메시지 게임 2종류 2. Java 게임은 약 20여개의 게임 업체와 합작 중
화신텔레콤 (和信電信)	I-Appli Game (게임 다운로드)	약 20여종 게임
FAREASTONE (遠傳電信)	1. SMS 메시지 게임 2. Java 게임	1. 메시지 게임 약 30여종 2. Java 게임은 약 30여개의 게임 업체와 합작 중.
대중텔레콤 (大眾電信)	Wap Game	약 9개 게임업체와 협력해 약 18개의 게임을 서비스
Asia Pacific Online (亞太線上)	1. 다운로드형 게임 2. Wap Game	게임 업체와 협력해 70여개의 게임을 서비스

자료 출처 : 각 회사, 자책회 MIC경제부ITIS 계획, 정리 (2004년 9월)

2. 2005년에는 시장 성장의 가속화를 기대한다.

대만의 모바일 엔터테인먼트 서비스 시장의 규모는 2002년 NT\$7,000만원에 달했으며, 2003년에는 모바일 인터넷 서비스가 점차적으로 사용자들에게 받아들여지게 되고, 모바일 콘텐츠가 새로워지고, 컬러 휴대폰이 출시, Java 휴대폰과 응용프로그램의 영향으로 2003년 시장 규모는 2002년에 비해 149% 성장하여 NT\$1.74억 원에 달했다. 시장 구분으로 볼 때 2001년, 2002년과 2003년은 모두 벨소리와 그림이 가장 중요한 구분이었으며, 이 둘의 합계가 전체 시장의 80%에 해당했었다. 컴퓨터의 배경 화면과 같이 휴대폰의 그림과 벨소리는 휴대폰의 개성을 드러낼 수 있는 것으로 휴대폰으로 직접 다운을 받거나 인터넷으로 다운을 받는 것 이외에도 우선 개인 PC로 다운을 받아 그 것을 다시 휴대폰과 연결하여 파일을 전송하는 방법 등 다원화된 다운로드 방식을 가지고 있어, 이러한 이유로 소비자들이 제일 넓게 받아들이고, 업체들이 가장 적극적으로 추진하는 모바일 엔터테인먼트 서비스가 되었고, 그 시장 규모도 가장 큰 것이다. 이러한 현상은 2004년까지도 계속되었다.

모바일 게임 방면을 살펴보면, 2003년 Java휴대폰이 출시된 후 Java의 특성이 업체들로 하여금 멀티미디어 효과를 갖춘 게임을 개발 할 수 있도록 도와주었다. 일본의 삼대 서비스 텔레콤 서비스 업체들이 현재 서비스하고 있는 모바일 게임을 놓고 볼 때 그 효과는 닌텐도 8비트의 FAMILY COMPUTER보다 높아 더욱 많은 유저들의 가입을 이끌어내고 있다. 많은 업자들이 Java게임의 잠재력을 보고 시장에 진입하거나 혹은 해외의 Java게임을 들여오기 시작하였고, 시장 규모도 NT\$3,200만원 규모로 성장하였다. 2004년에 Java휴대폰이 이미 주류가 된 상황에서, 각 이동통신 업체들은 적극적으로 모바일 부가 서비스를 제공하여, 작년보다 1배 성장해 NT\$6,500만원의 수준에 이를 것이며, 2005년에는 휴대폰 기기가 더욱 업그레이드되어 Java 지원 및 3G, 전신업자들은 지속적으로 부가 서비스에 주력을 두어 모바일 게임은 계속해서 배의 성장을 거듭할 것으로 기대되며, NT\$1.4억 원의 수준에 도전할 것으로 예상된다.

그러나 여전히 약간의 우려들이 제시되고 있는 상황이다. 모바일 게임의 개발 원가는 각기 다른 개발 방식에 따라 정해지게 되는데, 휴대폰과 세트로 개발을 진행하는 것이나 혹은 시장에 원래 존재하던 기타 플랫폼의 게임을 개정하는 것에 상관없이, 하나의 모바일 게임 개발비용은 약 NT\$15만원 이내로 압축된다. 물론 이 역시 수요측의 모바일 게임 개발 규모와 시간으로 적당히 변동이 가능하다. 이러한 이유로 추산해 볼 때 모바일 게임, 만약 Java게임을 다운로드 한다고 할 때 이동통신업체의 비용을 제하고, 손익이 평행이 되려면 게임의 다운로드 횟수는 반드시 3,500회 이상이 되어야 한다. 그 밖에도 모바일 게임의 상품 주기가 비교적 짧아 반드시 동시에 여러 가지 게임을 출시하여야 하면 또 상품 주기를 따라 게임 내용을 교체해주어야 한다.

모바일 엔터테인먼트 사용자들은 아직까지도 대부분이 벨소리나 그림의 다운로드, 문자 메시지와 정보 검색 부가 서비스를 위주로 이용하고 있으며, Java게임은 현재 판권 유통 관리가 완전하지 않아서 확실하게 요금을 받을 수 있는 모바일 게임 유저들을 확보하기 위해서는 많은 개발과 노력이 필요하다.

News & issue

감마니아 : 플러그인 때문에 앞뒤로 공격을 받는 게임 업자

플러그인과 도용, 도난 문제 같은 언제나 존재해왔던 문제에 대해 오랫동안 얼굴을 드러내지 않던 감마니아의 CEO 류백원(劉柏園)씨는 어떠한 게임 업체라도 플러그인과 그에 따른 도난, 도용문제를 방관하지 않고 있으며, 그러나 도난 방지 기술이 발전될수록 도난, 도용 기술도 한 층 뛰어나지고, 현행 법률도 업체가 신속한 처리를 할 수 없도록 되어있어, 이러한 것들이 게임 업체들의 골머리를 앓게 하는 요인이라고 전했다.

◆ 어떠한 업체도 도난, 도용 문제에 대해 방관하고 있지 않다.

비록 감마니아는 계속해서 각종 해킹 방지 안전시설을 진행해오고 있지만, 유저들에게는 이러한 문제들이 전혀 감소되지 않은 것처럼 보였다. 이러한 상황에서 류백원씨는 "어떠한 업체도 도난, 도용 문제에 대해 방관하고 있지 않다."고 전하고, 자신은 이 문제를 해결하고 싶은 열정으로 꿋고 있지만, 많은 주변 요소들이 게임 업체들의 이러한 노력을 깎아 내린다고 설명하였다. 그는 시스템 업체에서 새로 업그레이드된 프로그램으로 플러그인의 침입을 막지만 20분 후면 플러그인 업체들이 보호 프로그램을 해체하기 일쑤라고 설명하고, "우리가 업그레이드되면 그들도 업그레이드 된다"고 전했다.

모두가 잘 알고 있듯이 대부분의 플러그인 업체들은 중국에 있다. 비록 대만에서 중국의 IP를 막을 수 있지만, 그들이 원격 프로그램을 이용해 대만의 컴퓨터로 인터넷에 접속한다면 게임 업체들도 어쩔 수 없는 것이다. 류백원씨도 이러한 이유 때문에 타이베이현의 소비자보호관이 <리니지>를 위험도가 높은 상품으로 분류한 것에 소비자보호관측은 인터넷에 관련된 기술 문제들을 전혀 이해하지 못하고, 업체들의 어려운 점도 모르는 상태에서 어떻게 곧바로 그러한 결정을 내릴 수 있느냐며 ‘극도의 의문’을 느낀다고 전했다.

◆ 대만은 멈춰선지 오래된 상황

류백원씨는 게임 산업은 발전 보폭이 매우 빠른 산업으로, 성공하기는 힘들지만 망하기는 아주 쉬워, 앞으로 전진하지 않으면 바로 망할 수 있는데, 대만은 이미 ‘멈춰선지 오래된 상황’이라고 설명했다. 그는 현행 법령의 제한이 게임 업자로 하여금 유저들의 손실문제들에 대해 신속하게 처리하기 어렵게 하고 있어, 게임 업자들이 위법을 하게 만들어, 이 때문에 자주 유저들의 불만을 유도하게 된다고 설명했다.

현재 연구 중인 정형화계약(定型化契約)에 대해 그는 이것은 각 방면으로 협상을 진행하여 나온 결과 이므로 반드시 각 방면의 요구에 부합할 것으로 생각되며, 유저들의 권익을 보장해 주며, 또한 게임 업체들에게는 너무 많은 대가를 지불하여 경영을 지속하지 못하는 사태를 막아줄 것이라고 전했다.

류백원씨는 감마니아가 대면한 이러한 문제에 대해 엄격하게 대응하겠다고 했지만, 현 단계에서는 여러 가지 외부 환경의 문제를 피할 수 없는 것이 사실이다. 현재 진행 중인 여러 가지 안전시설은 테스트를 거쳐 문제가 없으면 감마니아의 모든 게임에 적용되게 된다. <리니지>의 ‘마법등(魔法燈籠)’은 플러그인에서 내부 프로그램으로 변경된다. 그는 또 플러그인은 유저들이 게임에 만족하지 않는다는 일종의 반응으로, 만약 이러한 반응이 게임의 공평성에 영향을 주지 않는다면 게임 업체들도 마땅히 이를 받아들여야 할 것이라고 말했다.

GameBase 신문 사이트 8. 13

http://news.gamebase.com.tw/news/count.jsp?news_no=20347&category=news

News & issue

[아케이드 게임 전국 대회] 개최

공정적인 이미지의 여가 활동을 선도하기 위해서 경제부 공업국과 디지털 콘텐츠 산업 추진 사무소는 공통으로 <디지털 여가오락 게임기 전국경연대회>를 개최하여 오늘부터 신청을 받을 계획이다. 대회 종목으로는 <격고왕(擊鼓王)>, <대비설구(大飛碟球)> 및 카 레이서 게임인 <Speed Mania(e 路狂飆)>등이다. 각 종목의 예선은 8월말에 치러지며, 총결선은 9월 3일 날 지하철 담수역(捷運淡水站)앞 광장에서 진행될 예정이다. 1등부터 3등까지는 각각 3만원, 2만원 1만원에 해당하는 3C 상품을 받게 된다. 아케이드 게임을 좋아하는 게이머들이라면 이번 기회를 통해 자신의 실력을 발휘해 보자!



<격고왕(擊鼓王)>



<Speed Mania (e 路狂飆)>

주최 측은 현재 전 세계 게임 시장을 관찰해 볼 때 오락실 영업수익을 포함한 아케이드 게임의 산업 가치는 모두 US\$132억 원으로 TV Game의 US\$95억 원, 온라인 게임의 US\$ 27억 원보다 훨씬 많은 전체 게임 시장의 46%를 차지하고 있다. 또한 국내의 여가오락 설비산업의 산업 가치는 NT\$40억 원에 달하며, 성장력을 가진 동시에 IC 설계, 소프트웨어 개발, 인터넷 서비스, 테마파크 등의 산업 효과 등을 이끌어 나가고 있다.

이와 같은 연고로 지혜 증진과 건강한 여가 오락의 특성을 가진 아케이드 게임기를 선별하여 아케이드 게임기의 긍정적인 이미지를 부각시키는 것 이외에 나아가 업체들이 더욱 적극적으로 연구 개발에 참여하도록 격려하기를 희망하는 마음에서 이번 대회를 개최하게 되었다고 설명하였다.

이번 대회는 각각 가족조(2명)와 일반조(1명)으로 나누어 진행되며, 가족조의 대회 종목은 <격고왕(擊鼓王)>과 <대비설구(大飛碟球)>, 일반조의 경기 종목은 <격고왕(擊鼓王)> 및 카 레이서 게임인 <Speed Mania(e路狂飆)>이다. 이번 대회는 전국 4개 지역(대북, 대중, 대남, 대동)에서 진행되며, 참가 신청을 원하는 게이머들은 웹사이트를 참고하면 된다.

GNN 신문 사이트 8.10

<http://gnn.gamer.com.tw/8/20848.html>

News & issue

베트남 시장 진출을 노리는 디지셀(數碼戲胞)

디지셀 내부 인사이드가 있던 후 신임 CEO 정홍림(鄭宏霖)씨는 오늘 미래 경영 계획을 발표하고, 올해 말부터 내년 말까지 5개의 자체 제작 게임을 출시할 것이며 해외 시장 중 베트남 시장에 진출할 의사가 있으며, 신흥 시장에서 우세한 위치를 차지하길 희망한다고 밝혔다.

◆ 무료 서비스 시장의 가중화, 지속적인 신상품 출시

정홍림씨는 현재 디지셀은 5종의 캐주얼 게임, 2종의 MMORPG 게임의 출시를 계획하고 있으며, 그 중 4종의 캐주얼 게임과 1종의 MMORPG 게임은 자체 제작 혹은 합작을 통해 개발된 것이다. 게임 상품은 고급 시장과 일반시장을 명확히 구분하여, 전체

상품의 계획상에서 캐주얼 게임을 주류로 하고 MMORPG 상품은 그 비율을 3분의 1에서 4분의 1까지 줄일 계획이다.

고급 시장은 엄선된 책략으로 월(月)소비제를 채택하여 전통적인 MMORPG 게임 대작의 대리 발행에 집중될 것으로, 현재 제작된 <비밀>외에 또 다른 MMORPG 게임이 이러한 종류에 속하는 것이며, <비밀>의 출시일과 요금 제도는 아직 결정되지 않았다.

일반 시장 방면에서 디지셀은 무료 서버로 여러 종류의 새로운 캐주얼 게임을 서비스할 계획인데, 그 중에는 바둑, 장기나 카드게임도 포함되어 있다. CEO 정홍림씨는 올해 캐주얼 게임 시장의 가치는 약 NT\$10~13억 원에 달했으며, 그 중 <크레이지아케이드>가 약 60%를 차지한다고 전했다. 또한 무료 시장의 장점을 보고 여러 업체들이 경쟁에 참여하였는데, 현재 <크레이지아케이드>의 평일 동시접속자수는 약 10만 명으로 이전에 발표했던 50만 명에 비해 현저히 감소한 것 역시 많은 경쟁 업체들의 시장 진입과 무관하지 않다. 디지셀은 앞으로 《Free Style》이라는 캐주얼 게임을 주력적으로 출시할 것으로 현재 클로즈 베타 서비스 중인 이 게임의 회원은 10만 명이고, 동시접속자수는 8천명이나 오픈 베타 서비스 때에는 동시 접속자수가 10만 명이 될 수 있길 희망하고 있다고 전했다.

◆ 베트남 시장에 진출, 현지 업체와 협력

해외 영업 방면에 대해 정홍림씨는 여전히 합작 투자 혹은 라이선스 획득 방식을 위주로 진행해 나갈 것이며, 중국 시장은 디지털 스스로 운영하고 자금을 운영하지 않고, 동남아 시장 역시 현지 업체와 합작 방식으로 진출할 예정이다. 정홍림씨는 신흥 시장 중에서 특히 베트남을 선택하였는데, 그 이유는 베트남 시장이 상당히 큰 잠재력을 가졌기 때문이라고 설명하였다. 또한 해외 시장 진출을 위해 내부 자원의 투입을 30% 이상으로 조정할 것이라고 덧붙였다.

베트남은 현재 가정에서 이용률이 낮지만, PC방 산업이 성행하며 그 요금도 낮지 않다. 정홍림씨가 직접 경험한 바에 의하면, 현지 PC방은 보통 1시간에 NT\$40원의 요금을 받는데, 이는 국민소득에 비해 엄청 높은 편이지만 많은 사람들이 PC방을 이용하고 있다. 그들은 단지 게임을 즐기는 것만 아니라 채팅을 함께 하는데, 이는 이전 중국의 상황과 상당히 비슷하다. 이에 베트남 정부는 올해 조부터 현지의 전신업체를 결합하여 디지털 산업 발전을 추진하기 시작하였으므로, 만약 가장 보급이 간단하고 이익을 취하기 쉬운 ‘온라인 게임’ 부문에서 우세한 자리를 차지하게 된다면 이는 좋은 이익 기점이 될 것이라고 정홍림씨는 설명하였다. 현재 디지털은 이미 현지의 전신, ISP, 통로 및 포털 사이트 등의 업체와 접촉하여 합작 기회를 찾고 있으며, 가까운 시일 내로 결과가 나올 것으로 예상된다.

하드웨어 환경에 대한 문제에 대해서 정홍림씨는 베트남이 아직 하드웨어 부분에서 성숙되지 않았지만 최소한 <까르페디움> 혹은 <뮤 온라인>같은 게임을 돌릴 수 있는 수준은 되며, 이미 받아들일 수 있는 범위 안에 있다고 설명하였다. 그가 알고 있듯이 이미 중국의 금산(金山)과 WEBZEN이 이미 베트남 시장에 진출해 있다.

◆ 주식 9월 상장, 가격은 미정

오늘 정홍림은 상반기 영업 수익을 발표 했는데, 총영업수익은 NT\$3.9억 원이고, 순이익은 NT\$4,700만원이다. 디지털의 주식시장 상장 계획은 원래대로 진행하여 9월에 상장될 예정이며, 가격은 아직 정해지지 않은 상태로, 정홍림씨는 대화증권(大華證券)과 다시 상의해 봐야 한다고 전했다.

GNN 신문 사이트 8. 16

<http://gnn.gamer.com.tw/4/20914.html>

News & issue

지나친 무료 게임 경쟁으로 스스로 위협에 처한 게임 업체들

여름방학은 언제나 게임 산업의 성수기였지만 최근 게임 업체들이 신상품을 출시 하면서 아이템 구매 비용만을 받고 무료로 게임을 즐기도록 하고 있다. 업체들은 요금 제도의 변형은 게임의 방법들이 과거와 다르기 때문이라고 설명하고 있지만 현실상으로 무료 서비스는 게임 업체들의 하반기 영업수입에 충격을 안겨줄 것으로 보인다. 업체들의 무료 서비스 책략으로 볼 때 게임 시장 경쟁은 이미 서로 이기기 위해서 눈이 붉어져있는 상태이다.

올해 무료 서비스를 선포한 게임으로는 방금 한국에서 대리권을 얻은 <열혈강호>의 대만, 홍콩지역 대리상 와이(華義國際)는 이 게임의 ‘영원한 무료 서비스’를 선포하였다. 대만에서 이미 2년 동안 <Seal Online>을 대리해온 대만 대리상 이지왕(易吉網) 역시 한국 제작사 측이 한국 지역에서 무료 서비스를 제공하기로 결정함에 따라 대만도 심사숙고를 통해 무료 서비스를 하는 것을 고려하고 있으나 아직은 최후의 결정을 내리지 않은 상태다.

감마니아에서 올해 출시한 새로운 게임 <메이플스토리> 역시 무료 서비스를 하고 있으며, 새 게임 <마비노기>는 탄성 요금 제도로 서비스되고 있다.

게임 업체들이 무료 서비스를 시작하면 주요 수입원은 유저들이 구입하는 아이템으로 국한된다. 업체들은 비록 고정적인 월정요금은 받지 못하나 전체 게임 경제 규모는 무료 서비스 책략으로 인해 더욱 광대해 졌으며, 그렇기 때문에 단지 월정요금을 받지 않는 것을 가지고 게임 업체들의 영업 수익이 감소할 것이라고 판단하면 안 된다. 감마니아는 게임이 흡인력이 있다면 아이템만을 판매하는 것으로도 괜찮은 영업수익을 얻을 수 있다고 전했다.

소프트월드(智冠科技) CEO 왕준박(王俊博)씨는 최근 업계에 불고 있는 무료 서비스 열풍에 대해 과도한 경쟁으로 업체들이 서로 죽이기 위해 눈이 붉어져 있는 상태라고 비유했다. 이러한 이유로 소프트월드는 게임 대작 <World of Warcraft>의 요금 방식은 최근 들어 커다란 전환점을 맞게 되었다.

원래 <World of WarCraft>의 요금 책정 기준은 3D게임 <리니지2>를 참고한 것으로, 아이디 역시 요금을 책정하고, 온라인 게임의 월정액 역시 싸지 않았다. 최근 많은 무료 서비스 게임을 감안하여 소프트웨어는 할 수 없이 <World of WarCraft>의 요금 책정 기준을 낮추었고, 이에 대해 왕준박씨는 ‘세상에서 가장 싼 요금’이 될 것이라고 설명하였다. 이는 원 제작사에서 가격을 우대해 준 것이 아니라 대리상인 소프트웨어가 스스로 부족한 부분을 채워 넣은 것으로, 이 같은 노력이 이 게임의 시장 점유율을 높일 수 있기를 희망한다.

연합 신문 사이트 8. 17

<http://tw.news.yahoo.com/050817/19/26pxg.html>

대만 내 한국 온라인 게임 순위

게 임 명	제작사	순위
메이플 스토리	위젯	2
실크로드	조이맥스	3
마비노기	넥슨	4
란 온라인	민 커뮤니케이션	9
로즈 온라인	그라비티	11
RF Online	CCR	13
히트 프로젝트 (Heat Project)	두빅	20
요구르팅	Neowiz / NTix Soft	22
팡야	NTREEV SOFT	23
트릭스터	손노리	25
탄트라	한빛 소프트	26
프리프 (Flyff)	이온 소프트	28
Last world	나코	29
아크로드	NHN	33
썸 온라인	그리곤	34
라스트카오스	나코	35
뮤 온라인	웹젠	39
까르페디엠	GNI 소프트	42
테일즈위버	소프트맥스(SoftMax)/ 넥슨(NEXON)	46
티(The evil's illusion)	액토즈(Actoz) / 위메이드(WEMADE)	47
리니지	NCSOFT	49
노리텔(noritel)	아라아이디시(ARAIdc)	50

게임 순위

【 전체 게임 지난주 인기 순위 】

순위	게임명	종류	제작사 / 유통사
1	열혈강호(熱血江湖) Online	PC	Mgame / KRGsoft
2	Maplestory	PC	Wizet
3	Super Robot Wars α 3	PS2	BANPRESTO
4	NARUTO うすまき忍伝	PS2	BANDAI
5	戰國 BASARA	PS2	CAPCOM
6	幻想三國誌2	PC	宇峻奥汀
7	零 ~ 刺青の聲 ~	PS2	TECMO
8	阿貓阿狗 2	PS2	소프트스타(大宇資訊)
9	실크로드 온라인	PC	조이맥스(joymax)
10	마비노기	PC	넥슨(Nexon)
11	信長の野望 Online	PC	KOEI
12	鋼の錬金術師3	PS2	SQUARE ENIX
13	風色幻想 IV ~ 聖戰的終焉 ~	PC	弘煜
14	GRANDIA III	PS2	GAME ARTS
15	封神2 : 仙界傳	PC	
16	파이트! 라그나로크	PC	그라비티/春風亭工房 / 智冠
17	Dream Of Mirror Online	PC	소프트스타(大宇)
18	Cross Gate Ver4.0 ~ 天界의 騎士와 星詠의 歌姫 ~	PC	SQUARE ENIX
19	YS: The Oath in Felghana	PC	FALCOM
20	Jump Super Stars	NDS	닌텐도/지영사(集英社)



▲ 열혈강호



▲封神2 : 仙界傳



▲ 信長の野望
Online

【 온라인 게임 지난주 인기 순위 】

순위	게 임 명	종류	제작사 / 유통사
1	열혈강호(熱血江湖) Online	PC	Mgame / KRGsoft
2	Maplestory	PC	Wizet
3	SilkRoad Online	PC	Joymax
4	Mabinogi	PC	Nexon
5	信長の野望 Online	PC	KOEI
6	封神2 : 仙界傳	PC	
7	Dream Of Mirror Online	PC	소프트스타(大宇)
8	Cross Gate Ver4.0 ~天界の騎士と星詠の歌姫~	PC	SQUARE ENIX
9	RAN Online	PC	Min Communications
10	EverQuest II	PC	Sony Online Entertainment
11	R.O.S.E. Online	PC	Triggersoft / Gravity
12	亂舞三國Online	PC	송(松崗)
13	RF Online	PC	CCR
14	천방야담(天方夜譚) Online	PC	유정과기(唯晶科技)
15	Ultimate Baseball Online	PC	Netamin
16	삼국군영전 Online : 군웅쟁패 (三國群英傳Online : 群雄爭霸)	PC	奧汀
17	동화 : 미녀와 야수(美女與野獸)	PC	雷爵
18	Mystina Online	PC	
19	신무(神武) Online	PC	비무비과(比母比科技)
20	Heat Project	PC	Doobic



▲ 亂舞三國 Online



▲ 삼국영웅전 군웅쟁패



▲ 神武Online

출처 : 게임 전문 사이트 바하무트 <http://www.gamer.com.tw>