

제178호

2006. 05. 20

CGW

Game Korea

China Game Weekly

특집

- SOHU 1/4분기 총수익 3,130만 달러

China Game News

- 성따(盛大)와 티엔칭(天晴) 전략적 계약
- 중국산 온라인게임의 빠른 발전
- <천년>, 자금부족으로 운영 중지
- 인스텟 2010년 중국 온라인 게이머 6,100명 예상
- 니코 파트너, 2010년 중국 게임 산업 규모 21억 달러 전망
- SINA 2006년도 1/4분기 순이익 30% 감소

Game 순위

- 중국 온라인게임 기대 작 TOP 10 (18)

법률 및 정책

- 허페이시, 엄격한 PC방 관리 지시

SOHU 1/4분기 총수익 3,130만 달러

2006년 4월 26일, 중국의 대표적 인터넷 매체로서 검색 및 이동통신 부가서비스를 제공하는 SOHU가 1/4분기 재정정보고서를 발표했다.

1/4분기 총수익은 전년 동기 대비 32% 증가한 3,130만 달러에 달했으며, 주당 이익은 20센트로 전년 동기 대비 33% 증가했다.

계절적 비수기에도 불구하고 총수익은 전년 동기 대비 32%, 지난 분기 대비 3% 증가한 3,130만 달러에 달했다. 광고수익은 2,010만 달러로 전년 동기 대비 35% 증가했다. 광고 외 수입은 1,110만 달러로 이 중 무선사업 수익은 지난 분기 대비 10% 증가해 5분기 연속 증가세를 보였다.

순이익은 회사가 예측한 상한선 600만 달러로 주당 이익은 16센트이다. 회계준칙에 따른 순이익(스톡옵션 비용 제외)은 780만 달러로 주당 순이익은 20센트이다.

SOHU의 CEO 장차오양(张朝阳)은 2006년 현재에 이르기까지 SOHU는 아주 좋은 성과를 이루고 있으며, 1/4분기 총수익은 당초 예상을 뛰어넘은 3,130만 달러에 이른다고 밝혔다.

또한 수익증가의 주 요인인 광고사업 수익은 전년 동기 대비 35%, 무선사업 수익은 전년 동기 대비 34% 증가했으며, 월드컵과 올림픽 등 주요 경기와의 전략적 협의를 통해 풍부한 인터넷 콘텐츠, 무선제품을 제공했다고 밝혔다.

그리고 SOHU는 중국 시장에서 유리한 기존 포털 사이트와 브랜드로 높은 지명도를 가진 많은 협력 기회를 성공적으로 획득했다. 이런 콘텐츠 협력 관계를 통해 유저 층을 확대해 SOHU의 견고한 성장세를 이어나갈 것이라고 밝혔다.

2006년 1/4분기 총수익은 3,130만 달러로 2005년 4/4분기 총수익은 3,050만 달러, 2005년 1/4분기 총수익은 2,370만 달러다. 2006년 1/4분기 매출총이익 비율은 65%이며, 회계준칙에 따른 매출총이익 비율은 66%로서 지난 분기와는 차이가 없으나, 2005년 1/4분기의 68%에 비해 다소 하락했다.

SOHU의 2006년 1/4분기 광고수익은 2,010만 달러로 작년 동기 대비 35% 증가했으며, 지난 분기 대비 1% 하락했다. 광고수익은 1,670만 달러의 브랜드 광고수익과 340만 달러의 유료 검색 광고 수익을 포함하고 있으며, 2006년 1/4분기 총수익의 64%를 차지했다.

2006년 1/4분기의 광고사업의 매출총이익 비율은 75%로서, 지난 분기의 74%에 비해 다소 증가했으나 2005년 동기 78%에 비해 하락했다.

주로 무선 부가서비스, 온라인게임 및 전자상거래에서 수익을 올리고 있는 2006년 1/4분기

광고 외 수익은 작년 동기 대비 25%, 지난 분기 대비 9% 증가한 1,110만 달러로 총수익의 36%를 차지했다. 전년 동기에 비해 현저히 높아진 광고 외 수익은 무선사업 수익의 지속적인 증가에 따른 것으로, 지난 동기 대비 10%, 전년 동기 대비 34% 증가했다.

2006년 1/4분기 영업비용은 1,300만 달러로 지난 분기 대비 9% 감소했으며, 전년 동기 대비 20% 증가했다. 지난 분기에 비해 영업비용이 감소한 원인은 판매수수료의 감소에 있으며, 반면에 전년 동기 대비 영업비용이 증가한 원인은 올림픽 독점 스폰서와 인원 경비에 대한 지출에 있다.

2006년 3월 31일의 SOHU의 현금, 현금등가물 및 채권투자 잔액은 1억 3,750만 달러로, 2005년 12월 31일의 잔액은 1억 3,310만 달러, 2005년 3월 31일 잔액은 1억 2,870만 달러였다.

SOHU의 수석 재무관인 위추윈(余楚媛) 여사는 2006년 1/4분기에 이룬 재정성과에 대해 SOHU는 매우 만족하고 있다고 밝혔다. 또한 계절적 비수기에도 총수익이 당사의 예측을 뛰어넘어 브랜드 광고수익은 전년 동기 대비 38%, 유료 검색광고 수익은 전년 동기 대비 26% 증가했다고 밝혔다. 그리고 2006년 1/4분기, 광고 사업을 중심으로 동시에 무선사업 수익을 크게 높였다고 밝혔다.

또한 인터넷매체 사이트인 SOHU(搜狐)와 인터랙티브 검색엔진인 SOGOU(搜狗)의 새로운 제품, 콘텐츠 및 브랜드에 대한 끊임없는 투자와 당사가 지닌 모든 자원을 이용, 중국 온라인광고 시장의 여러 기회를 잡아 주주들의 가치를 높였다고 밝혔다.

2006년 3월 23일, SOHU는 상하이 미디어그룹((SMG) 산하의 상하이 동팡 광대역 채널 유한공사(SMGBB)와 합작, 인터넷을 통해 2006년 월드컵을 중국지역에 제공할 것이라고 발표했다. SOHU는 SMGBB의 유일한 협력 포털 사이트로서 SMGBB와의 밀접한 협력을 통해 중국 네티즌 축구팬들에게 월드컵 인터넷 동영상과 사진을 제공할 계획이다.

이 외, 2006년 4월 24일 SOHU는 2006년 독일 월드컵 공식 주제가의 판권 소유자인 Sony BMG와 협력계약을 체결해, 독점으로 Sony BMG의 2006년 독일 월드컵 공식 주제를 무선 및 인터넷으로 제공할 수 있는 권한을 획득했다. SOHU는 중국 무선 및 인터넷 네티즌들을 위해 2006년 독일 월드컵 공식 주제가와 동영상 등 제품들을 독점으로 제공할 예정이다.

SOHU의 CEO 장차오양은 SMGBB의 2006년 월드컵 인터넷 동영상 콘텐츠의 독점 제공과 Sony BMG와 협의로, 2006년 월드컵 공식 주제가의 무선 및 인터넷을 통한 독점 제공으로 SOHU는 점차 중국 최대 국제 인터넷 스포츠 콘텐츠 제공업체로 성장하고 있다고 밝혔다.

또한 월드컵은 가장 유명한 국제 스포츠 중의 하나로, 월드컵과 같은 풍부한 콘텐츠 제공은 당사의 브랜드 명성을 높이고 더 많은 유저 층을 확대해 높은 광고수익을 창출하는데 그 목적이 있다고 밝혔다. 그리고 SOHU가 2008년 올림픽 스폰서를 맡은 것처럼 우세한 당사 포털 사이트와 콘텐츠의 운용으로 무선 사업에 주력할 수 있기를 기대한다고 밝혔다.

SOHU는 2006년 2/4분기 총수익을 3,150만~3,350만 달러로 예측하고 있으며, 이 중 광고수익을 2,150만~2,250만 달러, 광고 외 수익을 1,000만~1,100만 달러로 예측하고 있다. 그리고 2/

4분기 주당 이익은 20~22센트로 예측하고 있다.

만약 스톡옵션을 추가로 발행하지 않는다고 하면, 미국 회계준칙 SFAS 123R에 따라 스톡옵션은 회사비용에 기재될 것이다. SOHU는 2/4분기의 스톡옵션 비용을 120만~130만 달러로 예측하고 있다. 각 항목의 예측비용에 근거, 2/4분기 주당 이익은 3~4 센트 감소할 것으로 보고 있다.

SOHU 관리계층은 스톡옵션 비용이 포함되지 않는 비미국통용 회계준칙에 따른 순이익이 SOHU 운영데이터의 비교성을 증가시켜 SOHU 재무성과에 대한 투자자들의 이해를 높여주므로 SOHU와 투자자 모두에게 유용할 것으로 보고 있다. 그리고 이 비용은 캐시 플로우에 어떠한 영향도 주지 않는다.

본 재무보고 중의 재무정보는 미국통용 회계준칙에 따라 준비된 미회계심사의 SOHU 재무보고서에서 발췌한 것이다.

이전 보고서에는 사이트 운영비용을 전부 브랜드 광고비용에 포함시켰지만, 각 사업실적에 대한 평가를 강화하기 위해 당사는 2005년 7월 1일부터 사이트 운영비용을 실제 사용현황에 따라 각각 관련 업무비용에 기재했다. 따라서 기존 데이터와 현재 데이터의 일치를 위해 기존의 데이터를 각각의 사업에 따라 새로이 구분했다. 그리고 상기 자산부채관련 잔액 또한 현재 잔액에 따라 새로이 분류했다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-04-27/20060427101628309.shtml>

성따(盛大)와 티엔칭(天晴) 전략적 계약

최근 성따네트워크는 티엔칭디지털회사와 온라인게임 카드의 유통판매 계약을 체결했다.

유저는 성따의 엔터테인먼트 카드를 직접 구입해 티엔칭의 91 이카통(一卡通) 게임포인트를 충전할 수 있으며, 티엔칭이 현재 운영 중인 <정푸/征服/Conquer>, <환령요우사/幻灵游侠/Monster & Me> 등 여러 편의 온라인게임 포인트를 충전할 수 있다.

티엔칭은 이번 성따와의 협력으로 성따의 완벽한 판매 루트를 이용해 많은 유저들에게 더욱 좋은 서비스를 제공할 수 있으며, 또한 게임카드의 구매 채널과 충전방식을 다양화시킬 수 있을 것이라고 밝혔다.

티엔칭의 91 이카통은 휴대폰 SMS를 통한 구매, 전화통신을 통한 구매, 인터넷뱅킹을 통한 지불 및 각 지역의 판매네트워크 등 여러 구매 채널을 구축했다. 게임 유저수가 지속적으로 증가함

에 따라 티엔칭은 유저들을 위해 더욱 다양한 구매 루트와 편리한 충전방식을 제공할 것이다.

현재, 성따와 티엔칭은 충전 인터페이스와 관련된 최종 디버깅 작업을 진행하고 있으며 빠른 시일 내에 본 서비스를 제공할 계획이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-04-28/20060428150652307.shtml>

중국산 온라인게임 빠른 발전

게임의 대리에서 자체 개발에 이르기까지 중국의 온라인게임 산업은 급속히 발전하고 있다. 현재 중국산 대형 온라인게임은 200편을 초과, 온라인게임 시장의 60% 이상을 차지하고 있다.

신식산업부 관계자에 따르면 2005년 중국 온라인게임 유저 수는 2,634만 명 이상으로 전년 대비 30.1% 증가했다. 온라인게임 출판시장 수입은 37억 위안 이상으로 전년 대비 52.6% 증가했다.

중국의 정보산업은 빠르게 발전해 세계 최대 통신네트워크와 최대 유저, 그리고 세계 2위의 인터넷 유저와 PC시장을 가지고 있다. 특히 중국의 13억 인구 중 18세 이하 미성년자 수가 3.7억으로 창의적이면서 건강한 온라인게임 산업의 발전이 시급하다.

세계 온라인게임 산업은 게임의 개발, 운영 그리고 유통을 중심으로 컴퓨터, 소프트웨어, 인터넷, 이동통신, PC방, 게임기 및 영화, 출판, 전시 등 여러 산업이 공동으로 발전하는 산업체계를 이미 형성했다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-05-08/20060508125432933.shtml>

<천년>, 자금부족으로 운영 중지

업계인사에 따르면 중국 CNC가 동팡후통이 대리하고 있는 온라인게임 <치엔니엔/千年>의 서버를 차단해 게임운영이 중지되었다. 또 다른 게임 <A3>도 올해 1월 23일 이미 운영이 중지되어 약 15만 게이머들이 게임을 즐길 수 없게 되었다.

베이징 평론빌딩 8층에 위치한 동팡후통 사무실은 5·1노동절 이전에 이미 비어있었다. 비록 공식적인 파산선언을 하진 않았지만 업계인사들은 회사가 유명무실해졌다고 보고 있다.

동팡후통의 퇴사직원에 따르면 회사는 하이훙공구와 한국 액토즈소프트의 합자회사인 동시에

액토즈소프트의 <A3>, <천년> 게임의 대리운영업체이다. 하이홍콩구 산하 온라인게임 운영업체인 동팡후통이 거액의 비용을 중국 CNC에 빚져 CNC에 의해 서버가 차단당했다.

한중 양측 간의 가장 큰 분쟁은 바로 재정지출에 있었다. 한국 측은 하이홍에게 광고투자의 확대와 투자비용의 담당을 요구했고, 하이홍은 높은 투자비용에 비해 낮은 수익으로 인해 투자를 거부, 회사 내의 권리를 높이고자 했다.

한중 양사가 각각 50%의 주식을 보유하고 있어 양측의 쟁의가 쉽게 해결되지 못해 <A3>의 운영 정지를 초래했다. 당시 서버와 사이트 폐쇄에 대한 아무런 통지도 없었다.

소식에 따르면 <A3> 포인트 카드의 최저 판매가는 10위안 정도이고, 동시접속자 수는 6만 명이었다. 따라서 최저 판매가로 계산한다면 최소 60만 위안의 손해를 본 것이다. 그리고 중국에서 5년간 운영된 <천년>의 최저 판매 가격은 25위안, 동시접속자 수는 8만 명으로 200만 위안에 맞먹는다.

또한 아직 소식을 알지 못하는 많은 게이머들은 여전히 <천년>의 계좌와 게임 장비를 거래하고 있어, 업계인사들은 온라인게임 회사의 서비스 중지로 인한 게이머들의 손해는 대체 누가 책임을 져야하냐고 반문하고 있다.

자료:http://www.tkgame.com/inews4/yejie_2/2006/05-09/6180B45B-5A77-7EDE-43E5-4BC6A5E5429C.html

인스탯, 2010년 중국 온라인 게이머 6,100만 예상

시장 조사기관인 인스탯(In-Stat)은 중국의 온라인게임 게이머 수가 2010년에는 현재보다 배 이상 증가한 6,100만 명에 이를 것으로 전망했다. 하지만 현재 이익을 내고 있는 온라인게임 운영업체는 손에 꼽을 정도이다.

인스탯은 최근 이익창출을 위해 급속하게 발전하고 있는 중국 온라인게임 시장에 아낌없이 투자하고 있는 많은 투자자들에게 경고하고 있다.

인스탯의 시장 분석가 Anty Zehng의 연구보고서에 따르면 현재 중국의 300여 개 온라인게임 회사 중 단지 15%만 수익을 내고 있으며, 4대 온라인게임 운영업체인 성따, 왕이, The9, kingsoft가 중국 온라인게임 시장의 80%를 장악하고 있다.

비록 이익상황이 이상적이진 않지만 급속하게 발전하고 있는 중국 온라인게임 시장은 여전히 높은 매력을 가지고 있다. DFC 인텔리전스는 2010년 중국 온라인게임 시장의 총생산액은 17억 달러에 달할 것으로 예측했다.

중국 온라인게임 시장에서는 대형 MMORPG게임이 주도적인 위치를 차지하고 있으며, <WOW>의 경우 게이머 수가 이미 150만 명에 달하고 있다. <The9>는 블리자드와의 제휴를 통한 <WOW>의 운영으로 높은 수익을 내고 있다.

하지만, DFC의 분석가 Alexis Madrigal은 중국 온라인게임 시장이 아직 초기단계로 불법복제, 미성년자 게임중독 등 많은 문제점이 존재하기 때문에 <WOW>를 중국 온라인게임 시장의 "돌연변이"로 간주, 게임회사들과 투자자들은 앞으로 중국시장에서 <WOW>와 같은 게임이 많이 나타나지는 않을 것임을 인식해야 한다고 밝혔다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-04-27/20060427114301044.shtml>

니코 파트너, 2010년 중국 게임 산업 규모 21억 달러 전망

중국 게임 산업의 발전상황을 전문적으로 연구하고, 고객에게 마케팅 및 솔루션을 제공하는 미국의 마케팅 리서치사인 니코 파트너(Niko Partners)는 최근 중국 게임 산업 전망에 관한 분석보고서를 발표했다. 보고서는 2010년 중국의 게임시장의 총액이 21억 달러에 이를 것으로 전망하고 있다.

보고에 따르면 각 지역 PC방과 광대역 네트워크의 급속한 보급으로 인해 현재 중국 게임시장의 규모는 6억 8천 3백만 달러에 달하고 있다.

중국 게임시장 발전의 주요 동력인 온라인게임은 게임시장의 84% 정도를 차지하고 있다. 그 외, 게임에 관심이 없던 사람과 게임을 자주 즐기지 않던 사람들도 게임을 자주 즐기게 시작했으며 이들이 차지하는 비율도 점차 증가해 기존의 20%에서 40%로 늘어났다.

니코 파트너의 통계 데이터는 중국 10개 도시의 TV게임, PC게임, PSP게임, 온라인게임 시장에 대한 통계 결과를 기반으로 계산된 것이다. 데이터에 따르면 중국 게이머들은 비교적 부드러운 화면과 밝은 색채를 선호하며, 온라인게임은 점차 사회현상의 한 부분으로 받아들여지고 있다.

니코 파트너는 중국 시장에 진출하고자 하는 외국 게임업체들에게 제공되는 제안서에서 중국의 국가정서가 게임시장에 미치는 영향을 강조했다. 그리고 중국의 상황과 현지문화에 대한 충분한 이해를 기반으로 안정적인 경영시뮬레이션을 유지하고 개혁과 혁신의 중요성을 인식해야만 중국 게임시장에서 성공할 수 있다고 밝히고 있다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-04-27/20060427003936662.shtml>

SINA 2006년도 1/4분기 순이익 30% 감소

SINA와 TOM온라인은 동시에 2006년도 1/4분기 재정정보고서를 발표했지만 양사의 합병소문에 대해서는 언급하지 않았다.

SINA의 2006년도 1/4분기 총수익은 4,670만 달러였다. 전년 동기 판매총액은 4,580만 달러, 지난 분기 판매총액은 5,200만 달러였다. 이 중, 광고수익은 2,220만 달러로 전년 동기 대비 33% 증가했으나 지난 분기 대비 11% 감소했다.

그 외, 비광고수익은 2,450만 달러로 전년 동기 대비 16%, 지난 분기 대비 9% 감소했다. 2006년 1/4분기 매출총이익 비율은 61%로, 전년 동기 매출총이익 비율은 67%였으며 지난 분기 매출총이익 비율은 66%였었다.

따라서 SINA의 1/4분기 순수익은 700만 달러에 불과하다. 전년 동기 순수익은 1,030만 달러였으며, 지난 분기 순수익은 1,380만 달러로 지난 분기에 비해 32% 감소했다. SINA는 1/4분기 순수익의 감소를 계절적 비수기로 인한 결과로 보고 있다. 하지만 재정 보고서에 따르면 SINA는 이미 광고사업에 많이 의존하고 있으며, 1/4분기 광고수입이 총액의 47%를 차지하고 있다.

반면, TOM온라인의 재정정보고서는 SINA와 다른 상황을 보여주고 있다. TOM온라인의 2006년도 1/4분기 총수익은 4,858만 달러로 전년 동기 대비 37.7%, 지난 분기 대비 1.0% 증가했다. 이 중, 무선인터넷 서비스 수익은 4,549만 달러로 전년 동기 대비 36% 증가했으며 1/4분기 총수익의 93.6%를 차지하고 있다.

TOM온라인의 순수익은 1,214만 달러로 전년 동기 대비 32.5% 증가했다. 양사의 재정정보고서에서 알 수 있듯이 비록 TOM온라인의 총수익 및 순수익이 SINA를 초과했지만 사업부문에 있어서는 여전히 무선 서비스에 집중되어 있다. 따라서 광고서비스에 중점을 두고 있는 SINA와 무선 서비스에 중점을 두고 있는 TOM온라인은 서로 상호 보완할 수 있는 위치에 있기 때문에 양사의 합병소문이 터무니없진 않다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-05-11/20060511110214740.shtml>

CGW China Game Weekly **Game 순위**

중국 온라인 게임 기대 작 TOP 10 (18)

순 위		게 임 명 칭
1	-	치찌스째(奇迹世界 / SUN)
2	3↑	쥬웨즈씨엔(卓越之剑 / 그라나도 에스파다)
3	2↓	롱위띠샤청(龍與地下城 / Dungeons Dragons Online)
4	-	띠샤청위용쓰(地下城与勇士 / Dungeons and fighter)
5	-	이치당치엔(一騎當千 / 일기당천)
6	New	지판(激戰 / Guild Wars)
7	-	EVE
8	-	파오리우환징(飄流幻境 / Wonderland Online)
9	-	장산(江山 / 강산)
10	6↓	정치환상(蒸氣幻想 / 네오스팀)

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-05-08/20060508095340925.shtml>

CGW China Game Weekly **법률 및 정책**

허페이시, 엄격한 PC방 관리 지시

허페이(合肥)시 부시장 장쉐핑(张雪平)은 허페이시 문화국 회의실에서 PC방 관리에 관한 긴


급회의를 개최하고, 허페이시의 PC방 환경이 최적화될 수 있도록 영업시간외 불법영업과 미성년자의 PC방 출입에 대한 집중 단속과 엄격한 처벌을 관계자들에게 지시했다.

범사회적인 문제인 PC방 관리에 있어 허페이시는 최근 몇 년 동안 눈에 띄는 성과를 거두었다. 하지만 경종을 울린 “5.5” PC방 폭발사건으로 볼 때, PC방 관리는 장기적인 관리를 요구하는 사항으로 한시도 경계를 늦추어서는 안 된다고 장쉐핑 부시장은 밝혔다.

또한 현재 PC방에는 무허가 영업, 미성년자 출입, 인터넷 유해정보, 영업시간외 불법영업 등의 문제가 존재하고 있다. 이 중 미성년자의 PC방 출입과 영업시간외 영업을 가장 심각한 문제로 더욱 엄격히 관리를 강조했다.

또한 장쉐핑 부시장은 시, 현, 구청 관계자들에게 효과적인 PC방 관리를 위해 각 구청 문화부서에 신고전화를 개설, 담당직원을 배치시킬 것을 지시했다. 또한 미성년자를 출입시키거나 영업시간외 불법영업을 한 PC방을 적발한 경우, 엄격하게 다스리고 PC방 업주들이 항상 경각심을 갖도록 향후 지속적인 PC방 단속을 지시했다.

자료 : http://game.china.com/zh_cn/news/cybercoffe/11020682/20060511/13307550.html

CHINA GAME WEEKLY 자료제공			
 DONGGUK UNIVERSITY	동국대학교 중국산업경제연구소 http://wwwk.dongguk.ac.kr/~icie TEL: 054-770-2475/ FAX: 054-773-6002	J B T	北京金碧伟业有限公司 http://www.jinbitech.com TEL: 010-8483-2061/ FAX: 010-8483-2062