

The Biweekly

Taiwan Game News

2006. 7. 28. Vol.14

[CONTENTS]

기획특집

■ 대만 게임 산업의 변화 과정

뉴스 & 화제

- 1 해외 시장 개척을 위해 증자(增資)를 계획한 게임 업체들
- 2 중화왕룡(中華網龍), 한국 시장에 진출하다
- 3 대만 최초로 '디지털 게임 설계학과'를 신설한 수덕과학대학
- 4 JSDWAY : 게임 서비스 유통망의 디지털화를 꿈꾸다

게임 순위

기획 특집

대만 게임 산업의 변화 과정 (콘솔 게임에서 온라인 게임으로, 유료 게임에서 무료 게임으로)

최 근 시장 조사기구 IDC는 게임 산업 발전에 대한 수치를 발표한 바 있다. 그 연구 결과에 따르면 대만의 온라인 게임 시장은 이미 2005년에 전환기(轉型期)에 접어들어, 과거에 주로 MMORPG게임이 주류를 이루었고, 유저들에게 월정액을 받는 방식의 경영 형태가 주를 이루었으나, 이러한 점들이 변화하기 시작하였다. 올해 상반기에는 요금 제도가 양극화로 발전되어, 무료 게임과 유료 게임의 두 가지 형태로 나뉘었다. 유료 게임은 대부분 높은 서비스 품질의 온라인 게임이며, 게임에 대한 요구가 비교적 낮은 유저들 시장을 겨냥한 것이 무료 게임이다. MMORPG게임은 이미 포화상태에 달했으나, 캐주얼 게임은 오히려 최근 2년 동안 새롭게 발전되었다. 흥미로운 현상은 게임 산업이 끊임없이 조정되고, 경쟁하고, 새로워진다는 것이다. 급속도로 성장한 후 그 거품이 제거된 성숙기에 다다른 것, 크게 발전되고 크게 몰락하는 현상을 보이는 것, 콘솔 게임에서부터 온라인 게임, 유료 게임에서부터 무료 게임까지의 변화. 게임 산업의 상업 방식은 끊임없이 시대 배경과 전체 인터넷 과학의 발전 및 유저들의 요구에 반응하며 각기 다른 서비스 내용과 요금 방식을 만들어 내고 있다.

컴퓨터 게임은 PC가 80년대 세상에 나타나고 보급되면서 생겨난 산물이다. 초기(早期)의 게임 소프트웨어는 대부분 콘솔 게임기를 위한 것으로, 게임 회사가 게임 소프트웨어의 설계를 마친 후 각 컴퓨터 판매 매장이나 3C통로를 통해서 유저들이 구매한 후 자신의 PC에서 사용하였다. 게임 회사의 주 수입원은 바로 유저들의 소프트웨어 구매 비용으로, 과거의 지명도 높은 대부옹(大富翁) 시리즈, 선검기협전(仙劍奇俠傳), 간원검(軒轅劍) 등의 게임이 이런 유형에 속한다. 관찮은 게임 소프트웨어는 유저들의 구매욕을 불러일으키고, 유저들의 구매로 발생한 이윤 역시 안정적이다. 그러나 이러한 게임은 상품 주기가 비교적 짧고, 유저수(數)의 성장에 한계가 있다는 단점이 있으며, 가장 큰 문제점은 불법 복제로, 이러한 불법 복제의 문제를 완전히 극복하는 것이 어려워 게임 회사는 많은 손실을 입게 되는 것이다.

그 이후에 인터넷이 발달되면서 온라인 게임이 등장하였다. 1980년대 영국에서 발전되어 나온 최초의 대형 온라인 게임(MUD : Multi-User Dungeon)이 바로 온라인 게임의 시조라고 할 수 있다. 그러나 이러한 MUD게임은 컴퓨터 능력의 한계로 인해 대부분 문자 대화를 위주로 하는 것들이었다. 1997년 EA에서 <Ultima Online>을 선보이면서부터 비교적 성숙한 온라인 게임 방식이 시작되었다. 국내에서 처음으로 제작된 MMORPG게임은 <만왕의왕(萬王之王)>이며, 그 후로 한국 NCsoft의 <리니지>가 게임 시장을 휩쓸면서 온라인 게임이 크게 인기를 끌기 시작하여 지금의 <리니지2>, <라그나로크>, <WOW> 등에까지 이르게 되었다.

게임이 변화하면서 게임 방법이 달라졌을 뿐만 아니라 게임 회사의 운영 방식과 상업 방식 역시 변하게 되었다. 과거의 콘솔 게임과 비교하여 온라인 게임 상품의 생명 주기는 눈에 띄게 길어져, 반년 이상에서 최대 2년까지 그 생명 주기가 연장되었다. 또한 가장 중요한 것은 불법 복제물에 대한 염려를 전혀 하지 않아도 된다는 것이다. 심지어 어떤 게임 업체는 불법 복제물이 늘어나 자사의 게임의 시장을 넓혀주길 희망하고 있다. 이러한 변화는 게임 업체의 주 수입원이 과거의 소프트웨어 판매비용에서, 유저들이 직접 게임 서버에 접속하여 필요한 포인트를 충전하는 방식으로 전환되었기 때문이다.

유저들은 게임 자체가 주는 흥미이외에도 다른 유저들과 온라인을 통해서 서로 대화를 나누거나 하는 등의 교류가 가능하고, 게임 속의 캐릭터가 계속해서 성장하고 레벨 업이 가능하다는 것, 게임을 하면서 아이템과 게임 머니를 획득할 수 있다는 것 등이 유저들에게 계속해서 게임에 빠져들게 하고, 가상현실 세계에서 게임을 계속하도록 만드는 원인이며, 이러한 이유로 유저들이 게임에 점차 밀착되어 게임 업체들이 더 많은 이윤을 얻을 수 있도록 하고 있다. 그 밖에도 게임 업체는 다른 회사들과의 전략적 연맹(합작)을 통해 이윤을 취하고 있는데, 예를 들어 하드웨어 업체와 합작을 추진하여 판매를 진행하는 것인데, <리니지 2>는 전용 PC같은 것 혹은 게임 중에 광고를 삽입하여 광고비를 받는 것, 또는 게임의 홍보 영상을 판매하는 것 등이 이것이다. 그러나 주요 수입원은 물론 유저들의 포인트 구매비용이다.

온라인 게임의 거대한 이윤과 비즈니스 기회는 많은 신흥 업자들이 게임 시장에 진입하도록 하여, 2000년부터 2003년까지 매년 2,300개의 새로운 게임이 출시되었다. 그러나 종이 너무 많으면 죽이 모자라기 마련이듯이, 게임 시장에 게임이 너무 많고, 그 게임 방법도 별다른 차이가 없어, 유저들의 수는 비록 성장한 듯하지만, 많은 게임 업체들이 고루 이윤을 나눠 갖기에는 턱없이 부족한 것이 사실이다.

온라인 게임 시장에는 소위 말하는 ‘80/20법칙’이 존재하는데, 많은 수의 유저들은 동시에 여러 가지 게임을 하지 않기 때문에 대부분 어떤 한두 가지 게임에 집중되게 되며, 가장 많은 시간을 들여 그 게임을 하게 된다. 즉 대략 80%의 시장 이윤이 20%의 게임에 집중되어 있다는 것이다. 그러므로 만약 어떤 업체의 온라인 게임이 게임 순위의 상위권에 들지 못한다면, 그냥 사라지기를 기다려야 한다. 기본적으로 게임 순위권 3위권 안에 드는 게임만이 이윤을 남길 수 있기 때문이다. 4,5위의 게임은 그나마 본전은 건질 수 있지만, 그 이후 순위의 게임들은 손해를 보게 된다. 적지 않은 게임 업체들이 시장과 상품의 변수에 대응하지 못하고 줄을 이어 실패하였으며, 좋게는 합병이 되는 쪽으로, 나쁘게는 게임 시장에서 사라지게 되는 결과를 초래하였다. 온라인 게임 업체는 ‘.COM’의 열기와 같이 거품이 많아, 많은 창업자들의 꿈과 투자자금을 앗아갔다.

온라인 게임의 운영 방식은 과거의 콘솔 게임 시절과는 완전히 다르다. 콘솔 게임은 게임 소프트웨어가 유저들에게 팔린 이후에는 대략 별다른 문제가 없어, 사후의 원망, 신고 혹은 문제가 결코 많지 않았다. 그러나 온라인 게임은 콘솔 게임과 완전히 다르다. 온라인 게임은 게임이 출시된 이후에 비로소 문제들이 발생하기 시작한다. 유저들의 수를 늘리기 위해 노력하는 것 이외에도 새로운 퀘스트와 내용을 증가하여 유저들의 흥미를 높여야 하며, 가장 중요한 것은 고객 서비스와 게임의 안정적인 판매와 형평성 문제, 그리고 나날이 발전되어가는 플러그인의 문제 등 많은 게임 업체들 조정할 수 없거나 혹은 상황을 알 수 없는 상황으로, 이러한 이유로 계속해서 경영할 수 없게 되는 것이다.

그 밖의 문제는 온라인 게임의 내용이 다양하고, 시스템이 복잡하여, 그 개발 원가가 상당히 높아, 게임 업체가 안게 되는 위험부담 역시 매우 높다는 것이다. 또한 게임 시장은 최근 2년에 이미 포화상태와 후기 성숙기로 접어들었으며, 대작 MMORPG 게임의 유저 구성은 대부분 비교적 전문성을 띄는 유저들로 게임에 투자하는 시간과 게임에 대한 경험이 많아 상대적으로 품질이 높은 게임을 요구하고 있다. 비록 돈과 시간을 투자하여 게임을 즐기려는 유저들이 가장 많다고는 하나, 이러한 유저층은 이미 더 성장할 수 없는 정도로 개발되었기 때문에, 유저들의 수가 상당히 제한적이라고 할 수 있다. 이렇게 전문적으로 MMORPG 게임을 즐기는 높은 수준의 유저들 이외에 유저들은 조작이 간단하고, 많은 시간을 투자하지 않아도 되는 캐주얼 게임을 주로 즐기고 있다.

이미 제삼의물결정보통신(第三波資訊)에 합병된 ‘흥기희곡(宏基戲谷)’의 도박 류의 게임은 국내에서 캐주얼 게임 시장이 이미 가장 오랫동안 운영되어온 케이스로, 최근 1년 동안 캐주얼 게임이 점차 발전하기 시작하면서, 그 내용도 더욱 다양해지고 있다. 비교적 유명한 캐주얼 게임으로는 <메이플 스토리>, <트릭스터>, <팡야> 등이 있으며, 그 특성은 간단하면서도 흥미가 있다는 것이다. 유저들은 단기간 내에 게임을 익힐 수 있으며, 언제든지 게임을 시작하고 끝낼 수 있다. 그러나 목을 베는 장사는 하는 사람이 있어도, 손해를 보는 장사를 하는 사람은 없다고 했다. 온라인 게임이 유저들에게 포인트 충전 비용을 받지 않는다면, 그 이윤은 어디서 취해야 하는 것일까? 답은 바로 아이템이다.

게임 중에서 사용되는 아이템은 캐릭터의 장비와 외관을 포함한다. 많은 유저들이 게임에 투자할 수 있는 시간이 많지 않음에도 무료한 시간을 보내기 위해 혹은 스트레스를 해소하기 위해 게임을 한다. 그러나 평소 시간이 많지 않은 직장인 혹은 게임에 대해 잘 알지 못하고, 접촉이 적은 여성들은 너무 복잡하거나 많은 시간과 노력이 요구되는 게임을 싫어한다. 조사에 따르면 점점 더 많은 사람들이 돈을 지불하고 개인화 아이템을 구매하길 희망하고 있는 것으로 나타났으며, 최근의 언론 보도를 통해서도 중화왕룡(中華網龍), 와이(華義國際), 감마니아(遊戲橘子) 등의 게임 업체들의 현재 무료 게임의 실적이 전체 영업 수익의 50%에 가까운 비율을 차지하고 있다고 알려져, 이는 업체들이 무료 게임 시장에 진입하여 경영하기 위해 노력하고 있음을 보여주며, 게임 업체들이 서로가 죽고 죽이는 치열한 시장 경쟁을 피할 수 있는 새로운 파라다이스(무료 게임 시장)를 발견했다고 할 수 있겠다. 유저들 역시 어떤 사람들만 이익을 얻게 되는 종전의 온라인 게임에 비해 더욱 다양한 방식, 다양한 내용의 게임을 접할 수 있게 되었다.

캐주얼 게임은 PC라는 플랫폼 이외에도 플랫폼을 초월하여 응용될 수 있는 장점과 우세를 가지고 있다. 예를 들면 휴대폰(모바일 인터넷) 혹은 기타 장치 등이 이에 속한다. 또한 캐주얼 게임의 개발 원가는 대형 MMORPG게임에 비해 훨씬 싸서, 게임 업체의 위험 부담 역시 줄어들게 된다. 비록 모든 유저들에 대한 평균 이윤이 높지 않지만, 더욱 많은 새로운 유저들을 끌어들이 수 있는 가능성이 높아, 그 이윤도 비교적 안정적으로 큰 폭의 변화는 보이지 않는다. 그러나 유저들의 게임에 대한 충성도가 비교적 낮은 것과 같은 여러 문제들이나 단점, 도전 과제 등이 미래에 발생할 수 있다. 하지만 게임 캐릭터와 마찬가지로 게임 자체가 끊임없이 진화하고 탈변하고 있기 때문에, 여전히 희망을 가지고 더욱 많은 게임 내용과 방식들이 출현하기를 기대한다.

[자료출처 : ITIS 정보 센터]

News & issue

해외 시장 개척을 위해 증자(增資)를 계획한 게임 업체들

주식 시장에 상장된 대만 게임 회사 소프트월드(智冠科技)와 소프트스타(大宇資訊)는 일전의 주주회의에서 증자(增資 : 자본 증가) 계획을 통과시켰다. 소프트월드는 NT\$ 2억 원을, 소프트스타는 NT\$ 3억 원을 상한선으로 증자할 계획이다. 소프트월드의 증자 목적은 영업 운영 자금을 충분히 하기위한 것이며, 소프트스타는 국제 시장 개척을 위함이다.

중화권 시장을 보면 대만 게임 업체들은 일찍이 발전하기 시작하여 그 기술력이 비교적 성숙하나, 많은 업체들이 단지 대만 시장만을 주요 발전 시장으로 삼고 있다. 이에 반해 중국의 게임 업체들은 시장이 광대하고, 자금 구축이 용이하다. 예를 들어 성대망루(盛大網絡), 인터넷 포털 사이트의 인터넷 교류 및 제구성시(第九城市) 등의 게임 업체가 몇 년 전 나스닥에 상장된 이후에 국제 시장의 자금을 지원받아, 이미 대만 게임 업체를 크게 초월한 성장을 이룬 것이다.

대만 게임 시장은 최근 2년 동안 성숙 단계에 접어들었으며, 게임 업체들은 더욱 높은 단계로 발전하기 위해 증자를 계획하였다. 소프트스타 및 소프트월드는 현재 수중에 여전히 자금이 있다고 전하고, 소프트스타는 약 NT\$ 2억 원이 넘는 현금이 있으며, 소프트월드는 약 NT\$ 15억 정도의 자금이 있어, 단기 운영에는 문제가 없다고 밝혔다. 이 두 게임 업체는 모두 해외 시장 개척 및 업무의 확대를 위해 증자를 계획하였으며, 자금 모금의 대상은 회사 운영 및 업무 확대에 도움을 준 투자자를 우선으로 선정할 것이라고 전했다.

소프트스타가 올해부터 자금을 모으는 것에 반해, 소프트월드는 내년부터 시작할 계획이다. 소프트월드의 왕준박(王俊博) 사장은 최근 게임 시장에서 대만 게임 산업에 대한 평가가 예전 같지 않아, 게임 업체들은 자기 스스로 검토를 해보는 것이 필요하다고 설명하였다. 그는 또 소프트월드의 자체 제작 게임이 아직 구체적인 성적이 없기 때문에 올해에는 증자를 진행하는 것이 적절하지 않다고 설명하고, 올해 연말에 소프트월드의 고퉁(高雄) 연구소 개발팀이 XBOX 360과 PC 플랫폼을 넘나드는 게임을 개발하여 출시할 예정이며, 새로운 무료 게임 <천사지련(天使之戀) Online> 및 <완미세계(完美世界) Online> 등의 영업 수익이 증가되고 있는 추세이므로, 내년에

증자를 추진하면 법인 및 투자자들이 소프트웨어에 대해 믿음을 가질 수 있을 것이라고 전했다. 증자 대상에 대해서 소프트웨어는 특별한 대상을 정하지 않고, 자사업무의 발전에 도움을 준 투자자는 모두 투자할 기회를 가지게 될 것이라 전했다.

PC HOME 신문 사이트 7. 26

<http://news.pchome.com.tw/science/chinatimes/20060726/index-20060726005861241105.html>

News & issue

중화왕룡(中華網龍), 한국 시장에 진출하다

국내 온라인 게임의 대형 제작사인 중화왕룡(中華網龍)은 오늘 한국의 지명도 높은 ‘버디버디’와 자체 제작한 2D온라인 게임 <연애합자(戀愛盒子) Online>의 라이선스 계약을 체결하여, 8월 중에 정식으로 출시할 것이라고 전했다. <연애합자(戀愛盒子) Online>는 중화왕룡이 개발한 연애, 교우 게임으로, 스타일 변화가 1000종류에 달하는 캐릭터의 종이 인형 시스템에, 낭만적인 게임 스타일을 배합한 게임으로, 출시된 이후부터 지금까지 청소년 유저들의 열렬한 지지를 받고 있다. 몬스터를 죽이고, 무예나 전투 기술을 연마 위주의 한국 게임 시장에서 <연애합자(戀愛盒子) Online>의 출시는, 한국 유저들에게 선택의 폭을 넓혀 주었을 뿐만 아니라, 동시에 대만 자체 제작 게임의 견고한 실력을 증명하는 것으로, 중화왕룡이 앞으로 한국 시장 개척에 있어 중요한 지표가 될 것이다.

[이미지 자료]



GAME BASE 신문 사이트 7. 21

http://news.gamebase.com.tw/news/signlenews.jsp?news_no=23682&category=active

News & issue

대만 최초로 '디지털 게임 설계학과'를 신설한 수덕과학대학

수 덕과학대학(樹德科技大學)은 올해 처음 ‘디지털 게임 설계학과(數位遊戲設計系)’를 신설하고 입학생을 모집한다. 주원상(朱元祥) 수덕과학대학 학장과 디지털 게임 설계학과 이이관(李怡寬) 학장은 젊은 학생들과 친해지기 위해서 인터넷에서 학생들과 교류를 나눠왔다.

수덕과학대학(樹德科技大學)의 ‘디지털 게임 설계학과(數位遊戲設計系)’는 예전의 ‘디지털 예술 센터’로, 전국 전문대 중에서 처음으로 디지털 자원 종합 연구 개발 센터를 창설하였으며, 이는 이이관 교수가 87년도에 교수직을 맡고 있었을 때 만들었던 것이다.

이 디지털 자원 종합 연구 개발 센터는 인터넷, 가상현실, 3D 애니메이션, 디지털 멀티미디어, 게임 제작 등의 최신 기술을 결합하여 관련된 예술, 설계 영역의 학술 자원과 우수 작품의 디지털화를 진행하고, 창작자가 최신 디지털 도구를 이용하여 창작을 진행하도록 협조하고 있다.

이이관 교수는 이 연구 개발 기관을 학술 기관으로 변화시키고, 학과 설립의 발전 방향을 실현 시키는 것 이외에도 디지털 게임, 디지털 멀티미디어, 디지털 애니메이션, 디지털 학습 및 기타 디지털 전문 설계 인재를 배양하여 문화 창의 산업의 경쟁력을 끌어올리려는 계획을 가지고 있다.

이이관 교수는 다른 물건은 새로운 기회로 여기고, 미래의 디지털 전문 인재에 대해 넘치는 믿음을 가지고 있다고 전하고, 수덕과학대학의 디지털 게임 설계학과 6가지 특색을 다음과 같이 설명하였다.

1. 실제 제작 능력의 창신, 속도, 육성의 집결을 강조
2. 소수정예식의 배양 과정
3. 디지털 게임의 즐거운 학습 계획
4. 전혀 새로운 국제우주정거장 개념의 인터넷 구조 건설
5. 디지털 게임 영역에 제한되지 않은 수업 계획
6. 졸업생에게 주어지는 평생 무료 수강 제도

이이관 교수는 특별히 신입생들이 1달 내에 게임 제작을 익히게 될 것이며, 학생과 교수진의 노력으로 5년 내에 10개 새로운 게임 업체를 창업하길 희망하고 있다고 말했다. 또한 학술계의 유명한 교수 이외에도 업계에서 활동 중인 전문 인력이 학생들에게 개별적인 지도를 하게 된다.

아무쪼록 디지털 게임 설계학과의 학생들이 이 같은 유명 교수진의 지도아래대만의 디지털 게임 산업에 더욱 많은 동력과 창의를 가져다주길 기대해본다.

야후 타이완 신문 사이트 7. 26
<http://tw.news.yahoo.com/060726/195/3e2jj.html>

News & issue

JSDWAY : 게임 서비스 유통망의 디지털화를 꿈꾸다

대만 온라인 게임이 점점 많아지면서, 어디서 쉽게 포인트 카드를 살 수 있는지, 어디서 포인트 카드를 구매하면 우대를 받을 수 있는지에 대해 더욱 많은 유저들이 관심을 기울이고 있다. 그래서 국내 최대의 온라인 게임 통로상인 JSDWAY Digital Technology CO., LTD(捷達威數位科技)는 약 10개 대만 지역의 온라인 게임 운영 회사를 종합하여, Jcards(捷遊卡) 판매 시스템을 시작해 유저들에게 서비스 할 것이라고 발표했다. JSDWAY Digital Technology CO., LTD는 각 업체의 온라인 게임 상품에 대해 게임 실체카드 및 상품 패키지를 디지털 신호로 바꾸어 각 지역의 특약점에서 판매할 계획으로, 특수 제작한 위조 방지 종이에 인쇄하여 사용할 것이다. 유저들은 특약점에서 여러 가지 게임 상품의 포인트 카드나 상품 패키지를 구입할 수 있다.

JSDWAY는 현재 대만 온라인 인구는 이미 1500만 명을 넘어선 상태로, 경도와 중도 게임 유저 수는 500만에 달한다고 전했다. Jcards 판매 시스템은 유저들에게 더욱 편리하고 쉽게 구매할 수 있는 통로를 제공하며, 신용카드는 물론 현금 결제도 가능하여 유저들이 더욱 안전하고 빠른 보장(보호)아래 사용할 수 있을 것이라고 설명하였다. 또한 Jcards 판매 시스템은 카드에 IC칩을 내장하여, 미래에 유저들에게 보너스 포인트 누적이나 회원 우대 같은 것을 제공 할 수 있으며, Jcards 판매 시스템을 구축한 업자들이나 공급상은 동시에 국내 기타 시스템 구축 업자와의 교류나 다른 종류의 마케팅과 결맹을 맺을 수 있다.

Jcards 판매 시스템이 해외의 다른 시스템과는 다르기 때문에, 개발 단계에서 각 특약점의 유지, 보호 방식이 더욱 원활할 수 있도록 고려하였으므로, 고속 인터넷 케이블 혹은 일반 전화 모뎀 모두 연결 할 수 있도록 하여, 선택의 폭을 넓혔다. 초기 이 시스템을 구축하는 시점에서 이러한 점이 크게 호평을 받았고, 또한 재고를 두지 않는 조건으로 인해 더욱 간편하게 다 갖추어진 게임 상품과 디지털 상품을 판매할 수 있도록 하였으며, 앞으로 판매되는 상품의 다원화 요구가 크게 증가할 것으로 예상된다.

현재 약 4000개에 달하는 PC방, 소형 슈퍼, 서점 및 3C 판매 등의 통로 업체들에게 직접 물류를 제공하거나 혹은 마케팅 서비스를 제공하는 JSDWAY는 어떻게 하면 4000개에 달하는 직접 서비스 업체들을 현재 시대에 맞는 서비스 플랫폼으로 업그레이드 시키느냐가 가장 중요한 임무라고 전했다. 이번에 대단한 성과를 드러낸 JSDWAY는 다음번에는 소형 기반 업체의 인터넷 규모를 초월하여 최종적으로 1000개 이상의 디지털 종합 통로를 갖추는 것이 목표라고 전했다.

그 밖에도 JSDWAY는 Jcards 판매 시스템과 디지털 오락 사이트를 더하여 이를 유저(소비자)와 통로 간의 공동 플랫폼으로 만들 계획이다. JSDWAY는 만약 어떤 특약점이 전통의 업그레이드에서 인터넷 업무 경영에 흥미를 가진다면, 기꺼이 상품의 내용을 지원하고, 지금 있는 물류 배송, 창고 관리 및 산업의 인터넷화 등의 능력을 가지고 소형 업체의 재 변신을 시도할 것이라고 전했다.

앞으로 Jcards 판매 시스템은 JSDWAY의 중요 경쟁 상품이 될 것이며, 이러한 시스템이 성숙하게 되면, 앞으로 이 시스템을 중국 및 동남아 시장으로 확대시킬 계획이다. 이처럼 실제와 가상현실의 이중 자원을 가진 경쟁에서의 우세가 JSDWAY는 국내 전통 게임 유통망을 이끌어 나가는 위치에 설 수 있을 것이다.

GAME BASE 신문 사이트 7. 19

http://news.gamebase.com.tw/news/signlenews.jsp?news_no=23645&category=news

게임 순위

【 전체 게임 지난주 인기 순위 】

순위	게 임 명	종류	제작사 / 유통사
1	귀훈	PC	NNG
2	DARK STORY ONLINE	PC	EYA Interactive Ltd
3	Valkyrie Profile: Silmeria	PS2	SQUARE ENIX
4	風色幻想 V~赤月戦争~	PC	弘煜
5	Crazy Arcade	PC	NEXON
6	真·三國無雙 4 Special	PC	KOEI
7	Devil May Cry 3	PC	CAPCOM
8	Metal Slug	PS2	SNK Playmore
9	Rockman ZX	MDS	CAPCOM
10	戰鬥競技場 D.O.N	PS2	BANDAI NAMCO Games
11	Tales Runner	PC	Rhaon Entertainment
12	Dragon Ball Z	PS2	BANDAI
13	Half-Life 2: Episode One	PC	Valve Corporation
14	PERSONA 3	PS2	ATLUS
15	Cross World	PC	Broccoli
16	THE KING OF FIGHTERS XI	PS2	SNK Playmore
17	Million Monkeys	PSS	SCE
18	Xenosaga Episode III Also sprach Zarachustra	PS2	BANDAI NAMCO Games
19	hack//G.U. Vol.1 再誕	PS2	BANDAI
20	BLEACH ~Heat the Soul 3~	PSP	SCE



▲ 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	귀흔	PC	NNG
2	DARK STORY ONLINE	PC	EYA Interactive Ltd
3	Crazy Arcade	PC	NEXON
4	Tales Runner	PC	Rhaon Entertainment
5	Maplestory : 海底歷險記	PC	Wizet
6	戰國英雄 Online	PC	寶德網絡
7	Trickster	PC	NTREEV SOFT
8	STONE AGE ONLINE 8.5	PC	JSS
9	封神2 : 仙界傳 幸福果力島	PC	
10	天方夜譚Online : 勇闖英雄塔	PS2	唯晶科技
11	劍俠情緣 Online : 情義江湖	PC	西山居/ 金山
12	Seal Online : 異技有樂町	PC	Sunny YNK / GRIGON
13	Mystina Online	PC	雷爵
14	Front Mission Online	PC	SQUARE ENIX
15	SilkRoad Online : 洛克山	PC	Joymax
16	N-age ver 5.0	PC	esofnet
17	요구르팅	PC	Neowiz / NTix Soft
18	도레미(多樂米) 마장관	PC	互網國際
19	王牌13支	PC	鈞象
20	吞食天地Online : 勇者戰場	PC	中華網龍



▲ 天方夜譚 Online



▲ 삼국영웅전 군웅쟁패



▲ 天外Online

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