

# 제201호

2006. 11. 20

# CGW

Game Korea

China Game Weekly

## 특집

- 《梦幻西游》의 서버 합병

## China Game News

- 성따(盛大), 1/4분기~3/4분기 재무상황 및 전망
- 왕이(網易), 1/4분기~3/4분기 재무상황 및 전망
- 2007 ChinaJoy 전시기간 4일로 연장, 목표 관중 15만 명
- 왕이 《梦幻西游》 관련 소문에 대한 해명
- 성따, 3/4분기 재무보고, 수익 유지
- 성따 VS 왕이, 중국 온라인게임 시장 각축

## Game 순위

- 중국 온라인게임 기대 작 TOP 20 (39)

## New Game 소개

- 《찌엔왕 3 / 剑网 3 / 검왕 3》

## Game 회사 소개

- 티엔리엔스찌(天联世纪) 정보기술(상해)유한회사

## 《梦幻西游》의 서버 합병

최근, 중국 대륙 온라인 유저 수가 제일 많은 온라인게임 《몽환시요우/梦幻西游/몽환서유》의 개발사가 홈페이지 게시판에서 게이머들에게 부분 서버들이 합병될 것이라고 밝혔다. 이러한 소식이 발표되자마자 유저들 사이에선 적지 않은 반향이 일어났다.

관련 자료에 따르면 《몽환시요우》의 새로운 서버가 대량 개설됨에 따라 일부 오래된 서버의 인기가 떨어졌다. 이로 인해 2005년 11월부터 유저들이 서버의 합병을 요구하였으며 여러 분야에서 왕이에게 의견을 제시했다. 당시에는 《몽환시요우》 인기가 매우 높아 서버합병 요구는 받아들여지지 않았다. 하지만 1년이 지난 현재 여러 가지 좋지 않은 사건들로 인해 일부 서버의 인기가 급격히 떨어졌으며 유저들의 서버합병 요구는 더욱 거세졌다.

그리고 서버에서 유저들은 자유롭게 이동할 수 있기 때문에 부분 서버의 인기는 상승했으나 다른 서버의 인기는 오히려 떨어졌다. 《몽환시요우》 공식사이트는 2주에 걸친 리서치 결과 유저의 70%가 서버합병에 동의하고 있음을 알게 되었다. 유저 수가 적은 서버의 항의가 있었지만 유저 수가 적어 게임진행이 어려운 상황을 피하기 위해 왕이는 부분 서버에 대한 합병을 결정했다.

연말에 출시될 《몽환시요우》의 새로운 버전은 게이머들에게 새로운 게임 콘텐츠를 선보일 것이다. 관련 자료에 따르면 2006년 10월까지의 《몽환시요우》 등록 유저 수는 9,900만 명에 달했으며 지속적인 증가세를 보이고 있다.

다음은 왕이의 서버합병에 관한 사용규칙이다.

1. 합병 전 3주, 합병할 서버 30등급 이상의 ID는 매일 등록 시, 합병 동의에 관한 질의조사를 받게 된다. 답변인의 등급, 신분 등에 따라 답변의 영향력이 나뉘어 지게 된다. 등급이 높은 유저와 그룹의 중요한 위치를 담당하고 있는 유저의 답변이 더욱 커다란 영향력을 발휘하게 된다.

2. 조사 2주 후의 결과 유저 중 70%가 동의 할 경우, 서버의 합병을 진행한다.

3. 합병 전 3주, 합병할 서버에 새로운 그룹을 개설할 수 없다. 만약 합병 시에 중복되는 그룹명이 발견될 경우 방주에게 이를 알려 새로운 그룹명을 짓도록 한다. 만약 주어진 시간 내에 새로운 그룹명으로 전환하지 않을 시 서버자체에서 원래 이름을 묵인하고 "제 XX호 그룹"이라 명명하게 된다.

4. 그룹의 번호는 규칙에 따라 새롭게 배치될 것이다.

5. 그룹의 지역 범위 : 처음 상태로 되돌아간다.

6. 적과 동맹그룹 정보 : 처음 상태로 되돌아간다.

7. 상점명칭 : 상점명이 중복될 경우, 상점명 뒤에 자동으로 1,2,3 이 따라 붙게 된다. 상점 개설일자는 변하지 않고 새롭게 배치될 것이다.

8. 문파수석 : 처음상태로 되돌아간다.

9. 三界包打听 : 커뮤니티 관리자는 처음상태로 되돌아간다. 커뮤니티 그룹은 합병된다.

10. 万事通 : 기록 삭제 후, 합병 후 재배치된다.

11. 무신단 관련 : 전쟁신의 각종 속성은 기존에 가장 많이 가지고 있던 것을 따른다. 서버 소재등급은 원 서버의 가장 높은 등급으로 취한다.

12. 만약 한 유저의 id가 6개 이상 존재할 시에는 합병 후 6개까지만 보존되며 등급, 재산 등에 따라 6개의 id 보존을 결정짓는다.

주 : 이번 합병은 왕이가 합병할 서버를 선출한 후에, 선출된 서버에서 합병에 관한 조사를 진행, 합병여부를 진행한다.

사실상 《머썬우즈제/魔兽世界/WOW》, 《정투/征途/정도》 등 유명 온라인게임도 올해 서버합병을 진행해 좋은 효과를 보았다. 어떠한 운영방식을 채택하던지 업체는 유저의 이익을 먼저 고려해야 한다. 유저의 이익을 중시해야만 유저로부터 신뢰를 얻을 수 있다. 결국은 온라인게임을 판매하는 것이 아니라, 서비스를 판매하는 것이기 때문이다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-11-03/20061103165926278.shtml>



## 성따(盛大), 1/4분기~3/4분기 재무상황 및 전망

### 1. 1/4분기, 2/4분기 매출 현황

(1) 2006년 1/4분기

총 영업 매출은 4,260만 달러로, 지난해 4/4분기 대비 5.3% 감소했다. 또한 지난해 동기대비 31.3% 감소했다. 이 중 MMORPG게임 매출은 2,810만 달러로, 지난해 4/4분기 대비 2.4% 감소했

으며, 지난해 동기대비 32% 감소했다.

캐주얼게임의 매출은 1,050만 달러로, 지난해 4/4분기 대비 3.9% 증가했으며, 동기대비 23.4% 감소했다. 기타 항목 매출은 400만 달러로, 지난해 4/4분기 대비 34.50% 감소했으며, 지난해 동기대비 42.6% 감소했다.

## (2) 2006년 2/4분기

총 영업 매출은 5,070만 달러로, 1/4분기 대비 18.8% 증가했으며, 지난해 동기대비 24.80% 감소했다. 이 중 MMORPG게임 매출은 3,810만 달러로, 1/4분기 대비 35.3% 증가, 지난해 동기대비 15.9% 감소했다.

캐주얼게임 매출은 870만 달러로, 1/4분기 대비 17.8%, 지난해 동기대비 33.7% 감소했다. 기타 항목 매출은 390만 달러로, 1/4분기 대비 0.7% 감소했으며, 지난해 동기대비 56.6% 감소했다.

## 2. 3/4분기 총 영업 매출 6,200만 달러로 예상

(1) MMORPG게임 매출 : 4,700만 달러 정도로 증가 예상.

### A. 게임 운영모델 전환으로 인한 성장

3/4분기는 성따가 MMORPG게임에 무료서비스를 적용한 세 번째 분기이다. 2/4분기에는 《환차2/传奇2/미르의 전설2》와 《환차스제/传奇世界/전기세계》 게임의 매출 증가로 MMORPG게임 매출이 35.3% 증가했다. 2/4분기 MMORPG게임의 매출 회복으로 볼 때, 《환차2》와 《환차스제》는 3/4분기에도 운영모델의 전환에 힘입어 증가세를 유지할 전망이다.

### B. 계절성 성장

3/4분기는 온라인게임의 성수기로, MMORPG게임의 무료서비스로 인한 지속적인 증가세를 유지할 것이다.

### C. 신규게임 출시로 인한 매출 성장

《빠왕/霸王/패왕》은 7월부터 점차적으로 상용화 운영을 시작했다. 오픈베타 서비스 기간에 기록한 15만 동접자 수로 볼 때, 정식 상용화 후의 동접자수는 8만여 명으로 예상된다. 무료게임으로서 최근 진행된 부분 유료서비스 수익은 유료서비스 항목의 불완전성으로 높지 않을 전망이다. 따라서 3/4분기에는 약 100만 달러 정도의 매출을 기록할 것으로 보인다. 아직 상용화를 시작하지 않은 《롱위띠샤청/龙与地下城/Dungeons&Dragons》은 3/4분기의 매출에 영향을 주지 못할 것이다. 전반적인 MMORPG게임 매출은 2/4분기에 비해 20% 정도 증가할 것으로 예측된다.

(2) 캐주얼게임 매출 : 1,100만 달러 정도로 증가할 전망.

온라인게임에 대한 비판이 높은 중국에서 캐주얼게임은 온라인게임에 비해 ARPU가 낮지만

미래의 발전추세로 전망되고 있다. 따라서 캐주얼게임 제품 및 운영 경험이 풍부한 성따의 향후 미래는 안정적일 것이다.

캐주얼게임의 주요 게이머는 18세 정도의 학생들로, 방학기간의 3/4분기에는 캐주얼게임의 매출이 눈에 띄게 증가할 것이다. 비록 《파오파오탕/泡泡堂/비엔비》이 쇠퇴기에 진입했지만 성따의 다양한 캐주얼게임, 특히 《마오씨엔다오/冒险岛/모험도》는 높은 매출 성장 잠재력을 지니고 있다. 3/4분기 캐주얼게임은 2/4분기에 비해 30%정도 증가할 것으로 전망된다.

(3) 기타 항목 매출 : 400만 달러 정도를 유지할 것으로 전망

기타 항목 매출의 예측은 불가능하다. 2006년 1/4분기와 2/4분기의 기타 항목 매출은 모두 400만 달러 정도이다. 성따의 기타 수입원의 다양화로 볼 때, 매출은 보험세를 유지할 것이다. 따라서 3/4분기 기타 항목 매출은 400만 달러 정도로 전망된다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-11-06/20061106110405155.shtml>

## 왕이(網易) 1/4분기~3/4분기 재무상황 및 전망

### 1. 1/4분기, 2/4분기 매출 현황

#### (1) 1/4분기

총 영업매출은 6,610만 달러로, 지난해 4/4분기 대비 8.70% 성장했으며, 지난해 동기대비 61.7% 증가했다. 이 중 온라인게임 매출은 5,620만 달러로, 지난해 4/4분기 대비 12.4% 증가했으며, 지난해 동기대비 71.9% 증가했다.

온라인 광고 서비스 매출은 770만 달러로, 지난해 4/4분기 대비 10.9% 감소, 지난해 동기대비 36% 증가했다. 무선부가가치서비스 및 기타 항목 매출은 220만 달러로, 지난해 4/4분기 대비 2.3% 증가했으며, 지난해 동기대비 13% 감소했다.

#### (2) 2/4분기

총 영업매출은 7,200만 달러로, 1/4분기 대비 8.6%, 지난해 동기대비 38% 증가했다. 이 중 온라인게임 매출은 6,080만 달러로, 1/4분기 대비 7.9%, 지난해 동기대비 41.4% 증가했다. 온라인 광고 서비스 매출은 860만 달러로, 1/4분기 대비 11.7%, 지난해 동기대비 28.7% 증가했다. 무선부가가치서비스 및 기타 항목 매출은 260만 달러로, 1/4분기 대비 16.3%, 지난해 동기대비 4% 증가했다.

### 2. 3/4분기 총 영업매출 7,300만 달러 예상

(1) 온라인게임 매출은 3/4분기에 6,000만 달러로 감소가 예상된다.

A. 게임의 노화 및 학교 개학 등으로 인한 매출 감소

《몽환시요우/梦幻西游/몽환서유》의 2006년 1/4분기 최고 동접자수는 128만 명, 2/4분기 최고 동접자수는 131만 명이다. 그리고 《따화시요우2/大话西游2/대화서유2》의 2006년 1/4분기 최고 동접자수는 58만 명이다.

하지만 《몽환시요우》는 2004년에 출시되어 이미 2년간 운영되었다. 그리고 온라인게임의 유저가 세분화되고 게임시장의 제품이 다양해짐에 따라 본 게임의 성장세가 약화될 것으로 예상된다.

그리고 출시된 지 4년이 된 《따화시요우2》는 2006년 1/4분기에 처음으로 매출의 하락세를 보였다. 또한 학생의 개학이 시작되는 9월은 온라인게임의 비수기로 학생 게이머가 많은 왕이에 있어 게임의 매출은 영향을 받게 된다. 이와 동시에 9월은 온라인게임 《쉐이후Q판/水浒Q传/수호Q전》의 오픈 베타서비스 기간으로 왕이의 매출에 일정 영향을 미칠 것으로 예상된다.

B. 신규게임의 낮은 수익성

왕이가 새로이 출시한 2.5D온라인게임 《따탕/大唐/대당》은 1개월의 오픈베타 서비스를 거쳐 2006년 7월 19일 정식 상용화 운영을 시작했다. 유료운영 후, 게이머가 60%~70% 감소해 예상했던 경제 효과를 얻지 못했다.

(2) 온라인광고 서비스 : 1,100만 달러로 증가 전망

3/4분기는 왕이의 서비스광고 성수기로 광고고객의 광고지출 및 광고고객의 증가가 예상된다. 지난해 3/4분기에는 2/4분기에 비해 매출이 37.3% 증가한 것을 감안해 볼 때, 2006년 3/4분기에는 매출이 약 30% 증가할 것으로 전망된다.

(3) 무선 부가가치서비스 및 기타 항목 : 200만 달러 정도 감소 전망

경쟁이 치열한 무선 부가가치서비스 시장에 대한 왕이의 투자 감소가 이어지고 있다. 작년 3/4분기에는 2/4분기에 비해 매출이 16.2% 감소한 것을 감안해 볼 때, 2006년도 3/4분기에는 매출이 약 20%정도 감소할 것으로 전망된다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-11-06/20061106105703438.shtml>

## 2007 ChinaJoy 전시기간 4일로 연장, 목표 관중 15만 명

제5회 중국 국제 디지털 인터랙티브 엔터테인먼트 제품 및 기술 응용 전시회(ChinaJoy 2007) 준비 작업이 이미 시작되었으며, 세계 최대의 디지털 인터랙티브 엔터테인먼트 전시회로 성장할 수

있기 위하여 전시회 기간이 당초 계획한 3일에서 4일로 하루 더 연장되었다.

ChinaJoy 전시회는 비즈니스관련 전시효과를 높이기 위해 더욱 많은 다국적기업들을 중국으로 끌어들이어 합작 및 중국 게임 산업 건설 활동에 동참시키고, 중국 게임업체들이 국내에서 세계적인 기업들을 만날 수 있는 교두보 역할을 담당할 것이다. 그리고 해외투자자들에게 지속적으로 성장하고 있는 중국 디지털 인터랙티브 엔터테인먼트 산업을 알려 더욱 많은 외국자본 유치를 지원할 것이다. 또한 전시회 기간의 연장으로 외국기업의 대표자들은 비즈니스 조사 및 협상을 충분히 진행할 수 있으며, 전시를 통해 업체의 잠재력과 경영 상태를 파악할 수 있을 것이다.

이와 동시에 대회조직위원회는 2007년에 전문 참관인의 조직을 집중적으로 강화시킬 계획이다. 매년 ChinaJoy는 전시회 홍보를 위해 300만 위안의 자금을 투입해 왔다. 전문 참관인 조직을 강화하기 위해 2007년 대회조직위는 200만 위안의 홍보비를 추가로 투입, 국내외 무역 참관인 조직 및 전시회의 국제 브랜드화 선전활동을 강화할 계획이다. 이에 따라 2007년에는 무역 참관인들의 수와 수준이 비약적으로 제고될 전망이다.

2004년 제1회 ChinaJoy가 성공적으로 개최된 이래 전시회를 참관하는 관중들의 수가 매년 급격히 증가해 2006년에는 13만 명에 달했다. 2007년 ChinaJoy의 전시회 기간 연장에 따른 직접적인 효과는 바로 관중들의 수로, 목표 관중 수는 15만 명이다. 만일 이번 전시회가 성공을 거둔다면 ChinaJoy는 일본 도쿄 게임전시회를 능가하는 세계 최대의 게임 전시회로 자리매김하게 될 것이다.

조직위원회는 2006년 ChinaJoy가 기록한 13만 명의 관중 수로 볼 때, 이번 목표 관중 수는 결코 어려운 일이 아님을 밝혔다. 국내외 대규모 참가업체들의 전시회 참여에 따라 전시회 기간 동안 다양한 현장 이벤트가 펼쳐져 관중들의 마음속에 ChinaJoy의 브랜드를 깊게 새길 것이다.

ChinaJoy는 매년 여름에 개최된다. 따라서 전시기간을 4일로 연장함에 따라 상해지역 이외, 비교적 먼 지역에 거주하고 있는 게임 매니아들에게 있어서는 희소식이 아닐 수 없다. 타지의 게임 매니아들은 상해에서 ChinaJoy가 준비한 화려한 볼거리와 다양한 게임 제품들을 만나볼 수 있을 것이다.

ChinaJoy 전시회 하루 전부터 개최되는 각종 포럼활동을 포함해 ChinaJoy의 전시 및 포럼은 5일에 걸쳐 진행된다. 기간이 연장됨에 따라 기존에 진행되었던 코스플레이 카니발 결승전, ChinaJoy E-Sport 대회, 미스 ChinaJoy 선발대회 등 각종 행사들의 내용이 더욱 증가되었으며 규모 또한 커져 국내외 미디어의 관심을 모을 것으로 예상된다. 이로 인해 전시에 참여한 제품 및 브랜드에 대한 홍보효과가 더욱 커질 것으로 전망된다.

전시회 기간이 연장 된 2007년도의 ChinaJoy는 더욱 많은 국내외 유명 게임업체들의 적극적인 참여를 유도, 모든 게임 매니아들에게 최대의 국제적인 게임 축제를 선사할 것으로 기대된다.

자료 : <http://news.17173.com/content/2006-11-02/20061102152739035.shtml>

## 왕이 《梦幻西游》 관련 소문에 대한 해명

7월을 전후하여 인터넷상에는 왕이와 관련된 좋지 않은 소문이 나돌기 시작했다. 예를 들어 “왕이 산하의 온라인게임 《몽환시요우/梦幻西游/몽환서유》가 일본에 팔렸다.” 또는 “올해 7월 7일이 게임의 배경과 건물 등의 국기가 일본 국기로 바뀌었다” 는 등의 소문이 돌았다. 현재 왕이의 노력으로 이와 같은 소문은 풍문임이 밝혀졌다.

왕이는 유저, 협력업체 및 사회에 대한 책임 있는 태도로 정식 성명을 발표했다. 왕이는 선두적인 인터넷서비스 기업인 동시에 상장기업으로 왕이의 이사회와 수뇌부들은 회사의 게임관련 사업을 어떤 기업에도 판매하고자 한 적이 없으며, 그 누구에게도 위탁경영을 맡길 의사가 없음을 밝혔다. 특히 어떤 업체와도 《몽환시요우》에 관한 매매관련 접촉이 없었으며 왕이 산하의 모든 서비스와 제품에 대해 매매나 위탁할 의사가 없음을 밝혔다.

《몽환시요우》는 중국 신화를 소재로 한 《서유기》를 배경으로 하는 게임으로 왕이가 자체 개발한 대형 Q형 온라인게임으로 줄곧 왕이가 독자적으로 운영해왔다. 중국적 특색이 강하고 경쾌하고 유쾌한 분위기로 2003년 11월에 출시된 이래 지금까지 커다란 사랑을 받고 있는 게임이며 이미 접속자 131만 명을 넘어섰다.

《몽환시요우》는 왕이에게 있어 중요한 전략제품으로 왕이가 가장 아끼는 게임이다. 또한 이 게임을 지지하고 사랑하는 게이머들과 협력업체들을 더욱 더 소중히 생각하고 있음을 밝혔다. 이에 덧붙여 유저들에게 근거 없는 소문을 믿지 말 것을 당부하며, 사회 각계 및 미디어들이 좀 더 객관적으로 진실을 직시하고 보도하기를 바란다고 밝혔다. 그리고 인터넷업계의 발전을 위해 건전하고 발전적인 사회 분위기를 만들어 가길 희망한다고 전했다. 또한 회사의 명예를 훼손한 개인이나 업체에 대해 법률적인 책임을 물을 것임을 밝혔다.

자료 : <http://game.21cn.com/online/industry/2006/11/07/3025534.shtml>

## 성따, 제3/4분기 재무보고, 수익 유지

11월 10일 성따가 2006년 제3/4분기 재무보고서를 발표했다. 순수 영업수입은 4.37억 위안(5,520만 달러) 으로 지난 분기보다 7.7% 증가했다. 운영이익은 1.13억 위안(1,420만 달러) 으로 지난 분기보다 23.4% 증가했다. 이번 3/4분기는 성따가 무료서비스 방식을 적용한 후로 월가의 예상을 뛰어넘었다.



재무보고서에 따르면 성따의 3/4분기 온라인게임 수입은 4.09억 위안(5,170만 달러)으로 지난 분기보다 9.4% 증가했다. 이 중, 대형 MMORPG게임의 수입은 3.32억 위안(4,200만 달러)으로 지난 분기보다 9.1% 증가했으며 총 수입의 76.1%를 차지했다. MMORPG게임의 수입 증가는 주로 《러쉐찬치/热血传奇/열혈전기》, 《몽환귀뚜/梦幻国度/몽환국도》의 수입증가와 《빠왕따루/霸王大陆/패왕대륙》의 수입으로 인한 것이다. 게임사업의 성장으로 성따의 3/4분기 ARPU는 51.6위안을 기록, 지난 분기보다 13.4% 증가했다.

캐주얼게임 수입은 3/4분기에 처음으로 증가세를 보였다. 수입은 7,680만 위안(970만 달러)으로 지난 분기보다 10.7% 증가했다. 이는 《파오파오탕/泡泡堂/비엔비》, 《마오씨엔다오/冒险岛/모험도》, 《러쉐잉하오/热血英豪/열혈영호》 등 게임의 수입 증가로 인한 것이다.

성따의 대형 MMOAVG 게임 유료유저 수는 214만 명에 달하고 있으며, 곧 《관우티엔샤/乱武天下/Kong-Fu Masters》, 《롱위띠샤청/龙与地下城/Dungeons & Dragons》 등 게임을 출시할 예정이다.

자료 : [http://www.78979.com/index\\_Article\\_Content.asp?fID\\_ArticleContent=908](http://www.78979.com/index_Article_Content.asp?fID_ArticleContent=908)

## 성따 VS 왕이, 중국 온라인게임 시장 각축

세계적으로 주목받고 있는 중국 온라인게임 시장에서 게임 운영업체인 성따와 왕이가 치열한 경쟁을 벌이고 있다. 성따와 왕이는 많은 공통점을 지닌 업체로 모두 중국 현지에서 성장한 온라인 게임 운영업체인 동시에 나스닥 상장업체이기도 하다. 하지만 두 경쟁사는 각각 다른 운영방식 즉 성따는 무료서비스 방식을, 왕이는 유료서비스 방식으로 중국 온라인게임 시장을 점유하고 있다.

컨설팅기구 IDC의 조사데이터에 따르면 2005년 중국의 MMOAVG게임과 MMORPG게임의 시장수입은 54%로 빠르게 증가해 4.6억 달러를 기록했으며, 2010년에 이르면 시장규모는 21억 달러 즉, 4.5배 증가할 것이다. 그리고 2007년, 중국은 한국을 누르고 아시아 최대 온라인게임시장으로 부상할 전망이다. 중국은 세계에서 잠재력이 가장 높은 온라인게임 시장으로 올해 인터넷 유저 수는 1.2억 명을 넘어섰기 때문이다.

그러나 중국 온라인게임의 발전방향 선택에 있어서 성따와 왕이는 서로 상반되는 양상을 보이고 있다. 성따는 무료서비스 방식을 기반으로 방대한 소비자 층을 생산해내고 있으며 왕이는 유료 열람방식을 유지하고 있다.

성따는 유료서비스에서 무료서비스로의 전환 이후, 좋은 성적을 거두지 못하고 있다. 11월 10일에 발표된 성따의 3/4분기 재무보고에 따르면, 이익은 1,810만 달러로 작년 동기에 비해 43% 감소했다. 따라서 3/4분기 온라인게임 수입이 2/4분기에 비해 9.4% 증가한 5,170만 달러를 기록

하고 있지만 성따와 그 투자자들은 아직 만족하지 못하고 있다.

그러나 성따의 CEO 천티엔차오(陈天桥)는 회사의 전략변화는 정확한 것으로 무료서비스는 유저들의 수요를 파악 및 만족시키고 게임의 수명을 연장시킬 수 있는 효과적인 운영모델이라고 밝혔다. 그리고 이러한 운영모델은 성따의 인터랙티브 엔터테인먼트 제품에 있어 장기적인 경험교류 커뮤니티 구축에 있어서도 효과적이라고 밝혔다.

비록 무료서비스 방식으로 전환했지만 성따는 게임 과정에서 게이머에게 무기 및 기타 아이템을 판매해 수익을 창출할 수 있다. 이와 동시에 성따는 여러 공정 업체와의 연계를 강화해 제품을 지속적으로 업그레이드하고 있다. 올해 5월 성따는 디즈니사와 협력계약을 체결, 디즈니의 애니메이션 캐릭터를 기반으로 한 온라인게임을 운영할 계획이다. 그리고 올해 《롱위띠샤청/龙与地下城/Dungeons & Dragons》과 기타 3개의 게임을 출시할 계획이다.

성따, 왕이 및 기타 온라인게임 운영업체들 또한 중국산 게임의 품질과 다양성을 제고하기 위해 노력하고 있지만 지금까지 한국의 게임 개발업체가 중국 온라인게임 시장의 45%를 점유하고 있다. 한국의 게임개발 업체인 넥슨의 《파오파오탕/泡泡堂/비엔비》는 1.3억 명의 유저 수를 보유하고 있다. 따라서 많은 중국의 게임사이트들은 한국 업체에 적지 않은 라이선스비용을 지불하고 있다.

왕이는 온라인게임을 개발해 유료서비스 운영방식을 채택하고 있다. 현재 왕이는 성따를 뛰어넘어 중국 최대 온라인게임 운영업체로 부상했다. 특히 《따화시요우 2/大话西游 2/ 대화서유 2》의 성공으로 인해 왕이는 높은 수익을 창출했으며 인지도 또한 매우 높아졌다. 지금까지 본 게임은 중국산 게임 중 인지도가 가장 높으며 등록 유저 수는 8,300만 명에 달하고 있다. 내년 초, 왕이는 《따화시요우 2/大话西游 2/ 대화서유 2》의 새로운 버전과 기타 제품을 출시할 계획이며 게임개발자금에 책정된 금액이 4억 달러에 달하고 있다.

왕이의 3/4분기 이익은 21% 증가한 4,000만 달러를 기록했다. 하지만 성따와 기타 게임 운영업체들의 무료서비스 운영으로 인한 치열한 경쟁을 감안해 볼 때, 다음 분기의 이익에 대해서는 불안한 양상을 보이고 있다.

최근 개최된 분석회의에서, 왕이의 운영모델 변환에 관한 토론에 관해 회사 COM는 "중국의 온라인게임 시장이 충분히 크기 때문에 유료, 무료 운영모델을 소화할 수 있다. 많은 유저들이 고품질의 우수한 게임을 선호함에 따라 유료서비스 운영방식은 이러한 유저들의 수요에 부합하기 때문에 전망이 밝다."고 밝혔다.

서로 다른 운영방식을 채택한 두 경쟁사의 향후 결과에 대한 결론은 현재 내릴 수 없지만, 앞으로 몇 개월 후 성따와 왕이 간의 경쟁을 더욱 치열해질 것이다.

자료 : <http://www.zr.dqcom.com/html/200611/13/095945814.htm>

**CGW** China Game Weekly **Game 순위**

**중국 온라인게임 기대 작 TOP 20 (39)**

순 위		게 임 명 칭
1	3↑	션치(神泣 / Shaiya)
2	1↓	치씨스째(奇迹世界 / SUN)
3	2↓	띠사청위용쓰(地下城与勇士 / Dungeons and fighter)
4	-	지짚(激戰 / Guild Wars)
5	-	이치당치엔(一騎當千 / 일기당천)
6	7↑	티엔룽빠부(天龙八部 / 천룡팔부)
7	6↓	취워즈지엔(卓越之劍 / 그라나도 에스파다)
8	-	찌엔샤칭웬(劍俠情緣岡絡版 3 / 검협정연 인터넷버전 3)
9	-	시엔찌엔치샤짚OL(仙劍奇俠傳 / 선검기협전)
10	-	Aion
11	-	시엔징촨쉬2(仙境传说2 / 선경전설2)
12	-	띠위즈먼:룬똥(地狱之门 : 伦敦 / Hellgate : London)
13	-	魔界(머째 / 마계)
14	-	티엔샤얼(天下貳 / 천하2)
15	-	머서우스제:란샤오웬정(魔兽世界:燃烧远征 / WOW)

16	18↑	따항하이스타이OL(大航海时代OL / 대항해시대OL)
17	-	환상스페(幻想世界FM / 환상세계FM)
18	16↓	짠철패이Online(战锤online / Warhammer Online)
19	20↑	징티엔똥띠(惊天动地(Cabal) / 대지의 울림)
20	19↓	슈산 Online (蜀山Online/촉산)

이번 주에는 《선치/神泣/Shaiya》가 《치찌스페/奇迹世界/SUN》를 누르고 1위를 차지했으며 다른 게임들과의 격차도 점차 벌어지고 있다. 《선치》의 특징은 한 번 패해 죽게 되면 다시는 재생하지 못하는 독특한 방식을 취하고 있다.

자료 :

<http://news.17173.com/content/2006-11-06/20061106101620345.shtml>



**New Game 소개**

**《씨엔왕 3 / 剑网 3 / 검왕 3》**



- 게임 이름 : 씨엔샤칭웬 3  
(剑侠情缘网络版3 / 검협정연인터넷버전 3)
- 게임 종류 : MMORPG
- 운영 회사 : King Soft
- 공식사이트 : <http://jx.xoyo.com/>

1. 3D엔진 자체 개발

《씨엔샤칭웬 3/剑侠情缘网络版 3/검협정연 인터넷버전 3》은 한마디로 "영화 무협세계"로 볼 수 있다. 본 게임의 그래픽 3D엔진은 국가 863계획의 지원으로 자체 개발된 것으로 실제 화면효과는 영화와 같은 수준이다.

입자시스템, 식물변환 등 기술을 통해 본 게임의 화면효과는 컴퓨터 기능의 극치에 달하게 되

었다. 초목, 암석의 세세한 표현, 수풀의 햇빛 변화효과, 수면의 움직임 기술 등은 중국 최고의 수준을 자랑하고 있다.

2. 무술 기능 설계

본 게임 또한 무공시스템을 사용하고 있으며, 무공의 매 초식은 무술명가의 동작을 본떠서 완성했다. 화려한 무술의 특수효과, 새로운 무공의 깨달음과 창조를 결합한 시스템으로 게이머들은 중국 문화를 포함한 무협세계를 체험할 수 있을 것이다.

3. 민족특색을 띤 생활 기능

생활기능 역시 본 게임의 주요 키 포인트이다. 전통적인 광산채굴, 약재 채집 외에도 거문고, 바둑, 서예, 서화, 시가, 음주 문화 등이 생활시스템에 그대로 반영되어있다. 뿐만 아니라 게이머로 하여금 다른 게이머들과 협동할 수 있는 생활기능들로 완벽한 사회경제 시스템을 구축하고 있다.



자료 : <http://newgame.17173.com/content/2006-09-06/20060906144336120.shtml>

CGW China Game Weekly **Game 회사 소개**

**티엔리엔스찌(天联世纪) 정보기술(상해)유한회사**

▶ 회사 소개

티엔리엔스찌그룹(天联世纪集团)그룹은 산하에 T2CN, 티엔리엔스찌(天联世纪), 티엔쉬(天绩), 티엔요우(天游), 티엔제(天街)의 5개 회사를 두고 있다. 티엔리엔스찌그룹은 중국 선두의 스포츠 캐주얼 온라인게임 운영업체들과의 전략적 합작을 통해 운영업체에게 기술적 지원을 제공해주고 있다. 그리고 중국 최대의 스포츠 캐주얼 온라인게임 플랫폼 구축을 위해 티엔리엔스찌는 적극적으로 뛰어난 대형 MMORPG게임을 도입하는 동시에 유저에게 더욱 건전하고 흥미진진한 게임과 최상의 서비스를 제공하기 위해 노력하고 있다.

티엔리엔스찌그룹은 자원의 재정비를 통해 제품을 다양화시키고, 여러 합작을 통해 시장과 판매의 플랫폼화를 달성했다. 그리고 우수한 게임인재를 끌어들이는 동시에 인재를 양성하고 있다.

티엔리엔스찌그룹이 설립된 지 얼마 되지 않지만 산하업체의 주요 제품인 《제터우란치우/街头篮球/Free Style》의 유저는 2,500만 명, 동접자수는 30만 명을 기록하고 있어 온라인게임 시장에서 새롭게 부상하고 있다.


▶ 회사 연혁

- 2004년 9월 : 회사 설립
- 2005년 10월 : 캐주얼 스포츠게임 《제터우란치우/街头篮球/Free Style》 내부 테스트 시작
- 2005년 12월 : 《제터우란치우/街头篮球/Free Style》 공개 테스트
- 2006년 2월 : 《제터우란치우/街头篮球/Free Style》 동접자수 30만 달성

▶ 연락처

- 주 소 : 中国 上海市 桂平路 418号 12楼
- 전 화 : 86-21-54278388
- 팩 스 : 86-21-54262830
- 홈페이지 : <http://www.t2cn.com>
- 대리제품 : 《제터우란치우/街头篮球/Free Style》, 《티엔즈요우샤/天之游侠/천의유협》, 《머파페이치우 2/魔法飞球 2/ 마법비구 2》, 《정치환상/蒸汽幻想/네오스팀》, 《샤무/莎木/사목》

자료 : <http://www.t2cn.com>

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