



■ Game News

- 게임온, NeoWiz Games Corporation, 게임홀딩스와 전략적 자본업무 제휴 발표
- 반다이남코 그룹, 게임사업을 재편
- 게임팟, 연말 오프라인 기자간담회 개최

■ Game 인기순위

■ HOT GAME 소개 : 천도온라인

■ 게임회사 소개

- 타봇토(TABOT) 주식회사

★ Game News 는 2007 년 11 월 08 일 ~ 2007 년 11 월 16 일간의 기사를 제공하고 있습니다.

게임온, NeoWiz Games Corporation, 게임홀딩스와 전략적 자본업무 제휴 발표

(2007 年 11 月 08 日)

주식회사 게임온 (GameOn Co.,Ltd.)은 11 월 8 일,NeoWiz Games Co., Ltd. (이하 NWG) , 주식회사게임홀딩스와의 전략적 자본 업무 제휴와, 제 3 자 할당에 의한 신주식의 발행을 발표했다.



도쿄 내에서 개최한 발표회에서는 게임온과 NWG 와의 전략적 업무제휴와 향후 전개에 대한 설명을 하였다.

발표회에 출석한 사람은 대표이사 이상엽, NWG 대표이사 겸 네오위즈 재팬 대표이사 박진환, 그리고 한국 벤처 캐피털인 TSTONE 대표이사 원 준희.

발표회에서는 이상엽사장이 단상에 올라가, 급속한 확대를 지속하고 있는 일본 온라인게임 시장은, 신규 참여기업과 타이틀 수 증가에 의해 경쟁이 더욱 치열해져 가고 있다고 설명하였다 . 그리고 그런 상황에서 향후 게임온이 성장을 계속 지속하기 위해서는



- (1) 운영 타이틀의 안정적인 확보
- (2) 온라인게임 콘텐츠를 기본으로 한 신규 사업 전개
- (3) 타이틀 및 사업의 글로벌 전개

라는 세가지 사업전략이 필요하다고 판단된다. 이를 실현하기 위해 이번에 NWG 와 전략적 업무 제휴는 불가결하며, 서로 리소스와 노하우를 제공함으로써, 경쟁이 격화되는 업계에서 살아남기 위해 노력할 것이다.

이 제휴에 의해 향후 전개에 대해서는 구체적인 내용은 발표되지 않았다. 그러나 전략 (1) 에 대해서는 NWG 가 한국에서 개발 및 운영하고 있는 많은 타이틀의 일본 전개가 가능하다고 설명할 수 있다. 전략 (2) 는 게임온이 업무제휴하고 있는 브로드 미디어와 NWG 의 기술력에 의한 새로운 사업 전개, 또 게임온과 타이토 업무제휴에 의해 개발이 진행되고 있는 SNS 에, NWG 가 한국에서 운영하고 있는 게임 포털 「Pmang」 의 기술을 살릴 수 있을 것이다.

전략 (3) 에 대해서는 NWG 가 갖고 있는 Electronic Arts 회사와의 파이프라인을 활용하여 일본 및 세계를 무대로 타이틀을 공동개발하여 글로벌적인 전개 가능성을 논하고 있다.

그리고 이번 신주식발행으로 조달된 자금으로 온라인게임 사업관련 기업 등에 투자를

하여, 사업 영역 및 기업 가치 확대를 도모할 것이다.

발표회에서 박진환사장이 직접 설명을 하지는 않았지만, 공개된 자료를 보면, NWG 와 게임홀딩스가 예정하고 있는 주식수는 4 만 1000 주로 소유비율은 51.33%가 된다.

게임온 경영권은 NWG 와 게임홀딩스가 장악함으로써 실질적으로 매수라고 생각해도 좋을 것이다. 그렇다고 현 단계에서는 구체적인 이야기는 없으며 이 제휴에 의해 변하는 것은 없다, 예를들어 NWG 가 한국에서 개발 및 운영하는 온라인게임은 모두 게임온이 일본에서 독점으로 운영하는 일은 없을 것이며 역으로 게임온도 NWG 가 관계될 뿐만 아니라 향후 다양한 게임을 다룰 것이다 . 「현재 NeoWiz Japan 주식회사(NeoWiz Japan Co., Ltd.)에서 운영하고 있는 게임은 어떻게 될 것인가」 라고 생각할 지도 모르지만, 이것도 지금까지 그대로이다.

또한 향후 NWG 의 게임이 게임온과 NeoWiz Japan 의 어디로 취급될 것인지는 「케이스 바이케이스 」이다. 박진환 대표는 「좋은 형태의 전개가 되도록 적극적으로 검토하겠다」 라고 언급하였다.

반다이남코 그룹, 게임사업을 재편

(2007年 11月 08日)

주식회사 반다이남코홀딩스(NAMCO BANDAI Holdings Inc.)는 주식회사 반프레스트(BANPREST Co., Ltd.)의 게임사업부문을 2008년 4월 1일자로 주식회사 반다이남코게임즈(NAMCO BANDAI Games Inc.)로 이관한다고 발표했다.



반프레스트의 가정용 게임소프트, 업무용 게임기 기획개발을 하고 있는 게임사업부문은 반다이남코게임즈의 게임사업과 통합할 예정이다. 관계자에 의하면 「변화가 빠른 게임 시장에서 개발 및 유통 노하우 및 리소스를 유효하게 활용하고, 스피드한 경영판단 전략을 추진함으로써 그룹 종합력 발휘를 도모 할 것이다」 라고 한다. 반프레스트는 향후 가정용게임기용 프라이즈경품, 경품 사업을 중심으로 사업을 추진할 것이다.

또 반다이남코로서 사업재편은 이 외에도 어뮤즈먼트 시설 운영사업을 진행하고 있는 주식회사 PLEASURECAST 와 주식회사 하나야시키(Hanayashiki Co., Ltd.) 2 사가, 주식회사 남코의 자회사가 된다.

또한 반다이남코홀딩스는 11월 8일, 2008년 3월기 중간결산을 발표했다. 연결업적은 매상고가 전년동기비 103.3%의 2,135억 2,200만엔, 경상이익은 전년동기비 93.6%의 173억 7,900만엔, 당기 순이익이 72.4%의 79억 7,700만엔이다.

게임콘텐츠만 보면 사업 분류별 매상에서 전년동기비 108.5%의 618억 3,500만엔, 사업 분류별 영업이익에서는 262.1%의 48억 5,600만엔으로 호조로운 수치를 보여주고 있다.

게임콘텐츠 사업의 호조로운 이유는 일본에서 PS2 용 『슈퍼 로봇 대전 ORIGINAL GENERATION(사진)』, PS2/Wii 용으로 멀티전개된 『드래곤볼 Z Sparking! METEOR』가 인기를 모았으며, 미국에서는 『NARUTO』 관련 소프트가, 유럽에서는 『드래곤볼 Z』 관련 소프트 외 PS3 용 『RIDGE RACER 7』 등이 각각 실적에 공헌하고 있다.



2007 년도 가정용 소프트 상기실적으로는 판매타이틀 15 타이틀에서 수량은 204 만 7,000 개이다. 『슈퍼 로봇 대전 ORIGINAL GENERATION』은 45 만 4,000 개로, 『드래곤볼 Z Sparking! METEOR』은 양 플랫폼에서 33 만 5,000 개를 기록하고 있다. 덧붙여 2007 년도 하반기에 동사가 발매를 예정하고 있는 가정용 타이틀 수는 48 타이틀로, 예상으로서는 817 만 8000 개 판매를 예상하고 있다.

게임팟, 연말 오프라인 기자간담회 개최

(2007 年 11 月 14 日)

주식회사 게임팟(Gamepot Inc.)은 12 월 16 일에 개최 예정인 오프라인 이벤트 「게임팟 패스타 2007」에 대해서 보도관계자를 초청한 사전 발표회를 11 월 14 일에 개최했다. 발표회에서는 게임팟 패스타 2007 이벤트 설명에 더해 게임팟이 운영중 또는 서비스 예정인 10 개 타이틀의 향후 업데이트 스케줄에 대해서, 각 타이틀 프로듀서 및 디렉터가 프레젠테이션을 실시했다. 또 신작인 『Wizardry Online』을 게임팟이 일본에서 전개하는 것도 발표했다.

■ 유저끼리 관계/연계를 함께하는 이벤트를 지향한다

발표회에서는 처음에 게임팟 대표이사 우에다슈헤이(사진)가 등단. 보도관계자는 30 명정도이었지만, 100 명은 입장가능한 회장을 보고, 「회장이 너무 넓습니다」라고 웃으며 말한다. 그러나 계속하여 「내년, 그 다음해는 더욱 규모를 크게 하고 싶습니다.」라고 강한 코멘트를 하였다.



계속하여 퍼블리셔인 게임팟이라는 기업에 대해서 「유저가 기뻐하는 서비스를 유지하는 일이 온라인게임의 진수라고 생각한다. 재미있는 게임을 제공하는 일은 물론, 유저가 게임을 플레이하는 이외의 시간 중에, 얼마나 유저에게 기쁨 및 놀라움, 편안함, 연결고리를 제공할 수 있을까. 그것이야 말로 온라인게임의 퍼블리셔로서의 의의가 있다고 생각한다. 이번 게임팟 패스타 2007 도, 「유저들이 게임을 즐기고 있을 때와 다른 재미 및 기쁨, 유저끼리의 연결고리를 제공해 주고 싶다」라고 강조했다. 「업계 내에서는 과거 최대급 이벤트이다. 모든 콘텐츠의 재미, 기쁨, 유저와의 연결을 집약한 만족할만한 이벤트로 만들어가고 싶다. 꼭 여러분도 기대해주길 바란다.」라고 인사했다.

계속하여 동사 엔터테인먼트 사업 본부 팀장 마에지마씨(사진)가 이벤트 개요에 대해서 설명했다. 먼저 입장료는 사전구매 800 엔, 당일구매 1,000 엔이다. 사전구매 티켓 특전으로서는 동사 운영 타이틀 게임내 아이템 등이 추가로 주어진다.



회장에서는 이벤트 스테이지를 세개 만들어, 『팡야』 『환타지 아스 제로』 『Level-R』 『CABAL ONLINE』 게임대회를 실시(예선 온라인실시중). 또 『군주 online』 『도키메키 환타지 라테루』 『질주 양키 혼(魂)』의 스테이지 이벤트도 실시될 예정. 그 이외에도 내장객끼리 QR 코드를 서로 교환함으로써 응모할 수 있는 기프트 기획, 회장 한정 상품 판매도 예정하고 있다.

방문객은 1 만명정도를 예정하고 있다. 최근 개최된 게임 관련 이벤트와 비교하면 경호 온라인엔터테인먼트 (GungHo Online Entertainment, Inc.) 가 4 월에 개최한 「Ragnarok Japan Championship 2007」 가 약 5 천만명, 스퀘어에닉스가 5 월에 개최한 「스퀘어 에닉스 파티 2007」 방문객은 이틀간에 76,562 명. 게임팟 패스타 2007」가 얼마나 방문객을 증가시켜줄 것인지, 일본 온라인게임 시장 동향을 점치는 점에서 주목받고 있다.

■ 『Wizardry Online』 발표, 컨셉은 「죽으면 끝」

『Wizardry Online』는 세계적으로 인기 RPG 『Wizardry』 시리즈 온라인버전. 『Ultima』와 함께 20 년 이상의 역사를 자랑한 고전 타이틀이다.



2006 년 11 월, 게임팟의 모회사인 아에리아(AERIA inc.)가, 『Wizardry』 전 세계 상표권을 획득하여, 게임팟은 『Wizardry Online』 세계권을 갖게 된다. 게임팟은 퍼블리셔로 개발권을 갖고 있지 않기 때문에, 실제 개발은 타사에 의뢰할 예정이다. 하지만 개발회사에 대해서는 발표하지 않았다. 단 게임팟이 서비스를 하는 것은 확실하며, 일본에서 서비스를 영두한 타이틀이 될 것이다.

게임내용에 대해서는 앞으로 결정할 예정이지만, 기본 컨셉에 대해서는 이야기되고 있다. 그 내용은 「죽으면 캐릭터가 없어진다」라는 점이다. 『Wizardry』라고 하면 죽으면 교회에서 소생하는, 실패하면 재가 되는, 소생실패로 로스트, 즉 캐릭터가 없어진다. 상당히 엄격한 시스템이기에 본작에서는 소생 개념도 취하지 않고, 갑자기 로스트(Lost)하는 엄격한 시스템을 생각중이라고 한다.

『FFXI』, 이번달 유저 처분자를 발표

(2007年 11月 15日)

주식회사 스퀘어에닉스 (SQUARE ENIX Co., Ltd.) 는 현재 서비스중인 MMORPG 『파이널 환타지 XI(이하 FFXI)』에서 이번달 규약위반자 일제 대책을 발표했다. 이번달은 합계 약 4400 여카운트를 강제 탈퇴 처분, 약 1210 여카운트를 일시 정지, 약 20 억기루(게임내

통화)을 동결하였다.

- 부정한 방법으로 캐릭터를 이동시켰다.

11 월 6 일(화)약 290 건

11 월 9 일(금) 약 400 건

11 월 12 일(월) 약 300 건

- 특정 지역 및 노트리아스 몬스터가 출현하는 지점으로, 부정한 방법에 의해 실제로는 불가능한 타이밍으로 능력을 사용하고 있다.

11 월 14 일(수) 약 20 건

- 부정한 방법으로 자동적으로 특정한 행동을 반복하고 있다.

10 월 25 일(목) 약 760 건

11 월 2 일(금) 약 20 건

11 월 4 일(일) 약 780 건

- 기루 및 아이템 현금에 의한 매매에 관여하고 있다.

10 월 26 일(금) 약 40 건

10 월 29 일(월) 약 10 건

11 월 14 일(수) 약 510 건

- 집단에 의한 지역 점거 및 몬스터 점유행위를 실시하고 있다.

10 월 26 일 (금) 약 350 건

11 월 2 일 (금) 약 40 건

11 월 4 일 (일) 약 60 건

11 월 7 일 (수) 약 280 건

- RMT 를 위한 합성/경매처 이용

11 월 1 일 (목) 약 1,690 건

- 이전에 RMT 관여 및 부정행위에 의해 강제탈퇴했던 회원의 재입회

11 월 14 일(수) 약 60 건



기루의 동결액 자체는 낮아지고, 이번에는 불법점거 등의 적발수도 줄어들고 있다. 대신 증가하고 있는 것은 RMT 을 위한 합성·경매소 이용이다. 적발 중점 요소가 변경된 것인가, RMT 업자도 방법을 바꾼 것인지 알 수가 없지만, 포위망을 좁혀서 업자를 쫓고 있다고 한다.

최근 FFXI 커뮤니티에 중국북경시내에서 접속하여 피싱사이트로 유도하여, 어카운트 해킹을 노린 업자들의 활동이 증가하고 있다.

이는 약간 오래된 Windows 보안홀을 사용했기 때문에, Windows 업데이트 및 보안대책을 도입하면 위험하지 않다. 또 RMT 업자와는 관계가 없을 지도 모르는 톨사용자도 매월 여전히 적발이 끊이지 않고 있다.

『Secret Online』, 정식서비스 개시일을 11월 28일로 연기

(2007年11月9日)

큐엔터테인먼트 주식회사 (Q Entertainment Inc.) 는 11월 9일, MMORPG 『Secret Online』 정식서비스 개시일을 11월 28일로 연기한다고 발표했다.

『Secret Online』는 대만 Dash Digital Entertainment Co., Ltd.가 개발을 시작한 MMORPG 이다. 점프액션으로 산을 오르거나, 날아오르거나 내리거나 하는 것도 가능한 액션성이 풍부한 게임으로 캐릭터 조작성이 매력적이다. 정식서비스는 당초 11월 7일부터 개시될 예정이었다. 정식서비스 개시일 연기에 대해서 동사는 오픈베타 테스트 중에 발견된 트러블을 수정하기 위해서라고 한다.



세가, 「세가 PRIVATE SHOW 2007 “AUTUMN”」 개최

(2007年11月9日)

주식회사 세가는 11월 9일, 이번 가을이후에 이동을 예정하였던 어뮤즈먼트 시설용 타이틀을 모아, 언론 및 업체를 대상으로 「세가 PRIVATE SHOW 2007 “AUTUMN”」를 개최했다.

이번 출전 타이틀은 전국 어뮤즈먼트 시설로 시리즈 속편이 대부분을 차지하고 있다. 영상 출전은 9월에 개최된 「제 45회 어뮤즈먼트머신쇼」 동사 부스로 높은 주목을 받은 대형 마스메달 『갈리레오 팩토리』와, 인기 3D 대전격투 『버추얼 파이터』 시리즈 최신작 『버추얼 파이터 5 Ver.0』 2 타이틀이다.



『버추어 파이터 5 Ver.0』는 새로운 모드 「노크아웃· 트라이아루 2」 「오픈 배틀」을 실장하는 것 외에 새로운 아이템 등을 추가했다. 노크아웃· 트라이아루 2는 플레이어가 “해적”이 되어 “7개의 바다” 제패를 지향하는 풍의 조금 바뀐 상황에서 전투가 행해진다. 오픈 배틀은 점포내에서 싸워 포인트를 모아 랭킹 상위를 노리는 공식 배틀이다. 스텝이 항상 붙어서 진행을 하기에 관리할 필요는 없어, 한번 설정하면 후는 이벤트 종료까지 기계내에서 운영하기 때문에 일손이 모자라는 점포에는 상당히 좋은 기능이다.

Verks&반다이남코게임즈, 온라인액션 『디그다그 아일랜드』 발표

(2007年11月9日)

주식회사 Verks(Verks Inc.) 및 주식회사 반다이남코게임즈 (NAMCO BANDAI Games Inc.) 는 온라인 액션게임 + 커뮤니티 서비스로서, 『디그다그 아일랜드 ~ 남 쪽 섬의 푸쿠푸쿠폰 ~ (이하 디그다그



아일랜드)』 서비스를 올 겨울에 개시한다.

『디그다그 아일랜드』는 아케이드 게임 『디그다그』의 온라인 버전이다. 원작 특징인 「푸쿠푸쿠폰(공기가 들어가 있는 아이템)으로 적을 부풀게한다」 「섬을 붕괴하고 적을 무너뜨린다」라는 액션은 그대로, 온라인에서의 대전 및 커뮤니티 기능 및, 아이템 콜렉션 등을 즐길 수 있도록 되어 있다. 반다이남코에 최근, 주식회사 곤조롯소(GONZO Rosso K.K.)가 운영하는 『도루아가온라인』을 비롯하여 과거에 인기를 얻은 타이틀 온라인화에 적극적이다. 향후도 자사에서 개발(또는 라이선스 관리)을 하여, 게임운영전문 퍼블리셔에 게임을 제공하는 모습으로 온라인게임업계에 관여할 모양이다.

『진·삼국무쌍 BB』, 『진·삼국무쌍 Online』으로 리뉴얼

(2007年 11月 15日)

CJ 인터넷 재팬 주식회사(Cjinternet japan Co.,Ltd.)는 주식회사 Verks(Verks Inc.)로부터 온라인액션게임 『진·삼국무쌍 BB』운영 라이선스를 획득하였다. 11월 28일부터 『진·삼국무쌍 Online』으로 개정하여 서비스한다.

개제와 함께 기본플레이요금 무료화, 게임 업데이트 등을 실시. 지금까지 전투를 실시할 때마다 「무쌍군격-無双軍檄」을 소비하는 과금방식이 채택되었지만, 리뉴얼 후에는 전투를 포함한 플레이 요금이 무료가 되며, 구입한 「무쌍코인」을 이용하여 소비 아이템 및 가구 구입, 집 증축 등을 실시하는 방식으로 변경한다.

지금까지 『진·삼국무쌍 BB』는 특정 제공업체의 회원인 상태에서 월정액 기본요금 + 대전 1 회마다 이용요금이 필요했지만, 금번 시스템 변경에 의해 보다 손쉽게 즐길 수 있게 되어, 등록 유저 대폭 증대가 기대된다.

『프리스타일!』, 11월 15일부터 정식 서비스 개시

(2007年 11月 15日)

JC Global 주식회사(JC Global Inc.)는 11월 15일, 온라인 농구게임 『프리스타일! -Street Basketball-』 정식서비스를 개시했다.

『프리스타일!』은 NHN Japan 주식회사 (NHN Japan Co., Ltd.)가 『쿨하게 바스켓 FreeStyle』이라는 이름으로 운영하였던 농구게임. 개발사인 JC Entertainment Co., Ltd.가 일본법인으로서 JC Global 을 설립할 즈음 공교롭게도 NHN Japan 과의 『쿨하게 바스켓 FreeStyle』에 관한 퍼블리싱 계약이 갱신 시기여서, JC Global 에 운영권을 이관했다. 이후 JC Global 이 『프리스타일!』로서 서비스하고, NHN Japan 은 『Hangame』내 게임콘텐츠로서 동 타이틀의 PR 을 담당하게 되었다.



개제와 함께 오리지널 캐릭터 「아리스(사진)」외 각종 새로운 요소도 추가하였지만, 이전과 같이 『Hangame』에서 로그인가능하며(물론 공식사이트에서도 가능), 『쿨하게

바스켓 FreeStyle』 시대의 회원은 특히 절차없이 게임을 다시 할 수 있다. 또 JC Global 은 『프리스타일!』 PR 활동의 일환으로서 JAPAN e SPORTS ASSOCIATION 및 KOREA e SPORTS ASSOCIATION 공동개최인 「e 스포츠 일한전(12월 1일 개최)」에 협력.

NintendoDS, 실제 판매대수 2,000 만대 돌파

(2007年 11月 16日)

리서치기업 주식회사 미디어크리에이트(Media Create Co., Ltd.)는 11월 16일, 닌텐도주식회사(Nintendo Co.,Ltd.)의 NintendoDS 가 일본 국내실제판매대수 2,000 만대를 돌파했다고 발표했다.



NintendoDS 는 2004년 12월 2일에 발표한 이후 순조롭게 판매대수를 늘려왔으며, 2006년 2월 단계에서 600 만대를 기록하였다. 그 후 NintendoDS Lite 가 발매되어, 지금까지 게임 유저 이외의 층에게 어필한 『동북대학미래과학기술공동연구센터 가와시마류지교수감수 뇌트레이닝 DS』 『영어삼매경 DS』 등 터치 재네레이션 시리즈 소프트 히트에 폭발적인 인기를 누려왔다.

동사 조사에 의하면, NintendoDS 발매 이후 3년간에 국내 하드웨어 시장 50.26%가 NintendoDS 와 동 DS Lite 가 차지하고 있으며, 소프트 판매대수도 국내시장의 약 40%에 달하는 8,395 만개나 된다. 덧붙여 전술한 『뇌트레이닝 DS』은 835 만개로, NintendoDS 대응 소프트 판매개수의 9.94%를 차지한다.

닌텐도에 의하면 2008년 3월기까지 2,300 만대를 목표로 하며, 단일 기종으로 최대 보급대수가 될 것이라고 기대하고 있다.

Game 인기순위

독자투표 온라인게임 인기순위

★ 독자투표 온라인게임 인기순위는 2007년 10월 20일 ~ 2007년 11월 16일간, 일본 유저들이 투표한 결과를 통해서 집계한 순위입니다.

정식 서비스 타이틀

1	그라나도 에스파다	주식회사 한빛유비쿼터스엔터테인먼트 (Hanbit Ubiquitous Entertainment Co.,Ltd.)
2	사이아	주식회사 곤조롯소(GONZO Rosso K.K.)
3	아라드전기	NHN Japan 주식회사 (NHN Japan Co., Ltd.)
4	프리스타일! -Street Basketball-	JC Global 주식회사(JC Global Inc.)
5	Perfect World ~완미세계	주식회사 씨앤씨미디어(C&C Media Co.,Ltd)

향후 서비스 예정 타이틀

1	루나티아 프라치나 환타지 온라인	주식회사 자레코 (JALECO HOLDING LTD.)
2	도루아가 온라인	주식회사 곤조롯소(GONZO Rosso K.K.)
3	The Chronicles of Spellborn	익사이트 주식회사(Excite Japan Co., Ltd.)
4	타볼라 라사	엔씨재팬주식회사 (NC Japan K.K)
5	천상비외전	락웍스주식회사(RoCWorks Co.,Ltd.)



※ 9월 도쿄게임쇼 및 11월 지스타(G★2007)를 통해 발표된 수많은 신작 타이틀. 일본도 한국에 맞서 많은 신작들이 화제가 되고 있다. 한국에서는 『TENVI』와 같은 캐주얼풍 액션 RPG 와, 『AION』같은 본격파 대작 RPG 가 많이 등장하고 있지만, 과연 일본에서는

어떤 타입의 게임이 유행할 것인가? 상당히 재미있을 것이다.

HOT GAME 소개

게임명 : 천도온라인

게임 타이틀	천도 온라인
게임 서비스	주식회사 하이 파이브 엔터테인먼트(High Five Entertainment Inc.)
게임 개발	LIZARD Interactive Co., Ltd.
서비스 개시	2006년 11월 07일
장르	MMORPG
요금 시스템	아이템 과금

『천도온라인』은 중국 고전 「봉신연의-封神演義」을 기본으로 한 3DMMORPG 이다. 『십이지천』 및 『신·천상비』, 『Feats of Arms』 등 일본에도 무협세계를 모티브로 한 게임, 또는 대인전에 특화한 게임이 대량으로 유입되고 있지만, 그 중에서도 『천도온라인』은 동시 접속자가 많아, 밤늦게 대전 이벤트가 성행하고 있다.

게임 특징

『천도 온라인』의 매력은 대인전에 장점이 많다는 것이다. 이기면 앞으로 탐험을 유리하게 진행할 수 있는 점은 당연하며, 만일 대인전 중에 사망하더라도 「명예 전사로서 경험치 및 특별 보너스(명예치)등을 받을 수 있을 것이다. 덕분에 누구라도 가볍게 대인전에 참가할 수 있으며, 그 전투를 통해서, 레벨차이가 너무 많아 보통은 만날 기회가 적은 플레이어 및, 적들의 세력모두 친밀하게 된다.



또 플레이어 뿐만 아니라, 적 몬스터에게도 「요괴」 「아인-倏人」을 시작으로한 5 개의 파벌이 있다. 각 파벌은 서로 적대·유효관계에 있으며, 플레이어 행동과 함께 밀접하게 관련되어 있다. 예를들면 「요괴」에 속하는 몬스터를 넘어뜨리면 이후 「요괴」가 적극적으로 급습하게 되어, 반대로 「요괴」와 적대 관계에 있는 「교원-狡猿」 파벌 몬스터가 플레이어를 도와주게 된다. 이처럼 사냥 작업화(단순하게 동일 몬스터만을 계속 쓰러트린다) 을 방지할 수 있으며, 또한 몬스터에 대해서 애착도 많아질 것이다.



그래픽

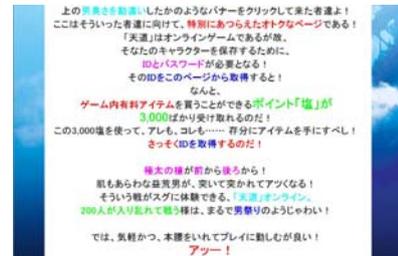
2006년부터 일본 서비스를 시작한 게임치고는 그래픽 및 캐릭터 움직임모두 타 게임과 차이가 없을 정도로 평균적이다. 단 운영회사인 하이파이브엔터테인먼트는 온라인게임 초심자 및 처스펙 PC 소유자를 최우선하여, 『천도 온라인』은 초심자들에게 최적의 게임이라고 말할 수 있다.

캐릭터

이 타이틀 캐릭터는 소속하는 파벌, 성별(남녀), 직업(기본은 자객, 전사, 기술사 세가지)이다. 앞으로(두종류의 직업에서 한가지를 선택) 얼굴과 머리모양을 선택할 수 있다. 외향을 바꿀 수 있는 유료 아이템도 존재하지만, 2주간의 사용기한으로 지금 인기가 없다.

로컬라이징

일본 버전에서는 NPC가 대인전을 도와주는 「용병 시스템」을(일시적으로)배제하고 있다. 이유는 용병이 너무 강력하면 플레이어끼리의 전투가 의미가 없어져버리기 때문이다. 또 이미지 일러스트에 관심이 많은 일본시장을 고려하여, 공식사이트 및 게임 로딩화면 등, 수시로 일본 오리지널 일러스트를 삽입했다. 이 외 직접 게임 내용과는 관계가 없지만, 남성플레이어를 의식한 PR 이벤트를 빈번하게 실시하고 있다.



운영 및 서비스

하이파이브 엔터테인먼트는 2006년 봄에 설립한 신생회사이다. 동사 사장인 전KESPI inc.(YNK JAPAN Inc. 관련회사로 『Dragon Raja』 등을 서비스) 사장으로 있었을 때 澤紫臣씨를 광고탑으로, 기존 퍼블리셔가 생각하지 못한 PR활동을 수시로 전개했다. 또 최근 새로운 온라인게임 비즈니스로서 기업의 광고배너를 클릭함으로써 게임용 가상 통화를 입수할 수 있는 서비스 「넛갯토」을 개시했다. 운영 타이틀 이상으로 澤氏 캐릭터성이 화제를 불러 회사자체의 팬도 아주 많다.

종래에는 없는 새로운 과금모델에 도전하는 회사로서의 이미지를 어필하고 있다.



유저 인기

정식 서비스 개시부터 1년. 폭발적인 인기정도는 아니지만, 게임 탈퇴자가 적으며 안정된인기 및 수입을 유지하고 있다. 또 기묘한 PR 활동 덕분에(하측 사진. 1주년 기념 배너) 일시기 감소기미였던 신규회원이 최근에 다시 증가하기 시작했다. 임팩트 광고,

게임하기 쉬운 동작환경을 강점으로 내세우고, 향후 하이파이브 엔터테인먼트의 대표적인 타이틀로서 서비스를 계속해 나갈 예정이다.



■ 게임회사 소개

타봇토(TABOT) 주식회사

한국 게임개발회사와 제휴를 추진한 게임개발회사

이번에는 타봇토주식회사로 콘슈머게임을 주제로 한 게임개발사 현황과 온라인게임에 대한 사업 참여에 대해 묻는다.

기업 데이터

- 타봇토 주식회사 TABOT Inc.
- 대표이사 : 吉岡 賢 (요시오카 마사루)
- 소재지 : 도쿄도 신주쿠
- 설립 : 2007년 6월 5일
- 자본금 : 3,000 만엔
- 주요주주 : 주식회사 케이브



요시오카씨는 빅터 엔터테인먼트주식회사 게임개발을 시작으로, 그 후 아케이드게임 등 다양한 게임개발에 종사하였으며, 올해 6월에 “정말 재미있는 게임을 만들고 싶다” 라고 타봇토를 설립했다.

지금까지 요시오카씨는 20년 가깝게 콘슈머게임 제작에 관해서 일해왔지만, 현재도 Wii, DS 등 콘슈머게임 소프트 개발을 하고 있다. 그러나 향후는 콘슈머게임도 온라인화가 진행되기 때문에 PC를 포함한 온라인게임 제작은 필순이라고 말한다.

요시오카씨는 타봇토를 설립하기 전에 인기콘슈머게임 타이틀의 PC 온라인게임을 기획하여, 대기업 온라인게임 서비스회사와 제작을 개시할 예정이었지만, 게임서비스회사의 상황으로 제작은 중지되었다.

현재 Wii, DS, 플레이스테이션 3, Xbox360 등 게임기에는 통신기능이 있지만, 올해에 유저들은 온라인게임의 재미를 조금씩 이해하게 되어, 그 경향은 조금씩 넓어지고 있다.

지금부터는 콘슈머 게임의 유저도 가볍게 게임의 온라인게임을 수용하여, 그리고 게임은 온라인이 당연하다라고 하는 시대가 될 것이라고 요시오카씨는 말한다.

빅터 엔터테인먼트 시대에 동사 음악사업부에도 근무한 적이 있었으며 그 때의 경험에서 요시오카씨는 「레코드에서 CD 로 되었을 때에도, 눈깜짝할 사이에 CD 가 “당연하게” 되었다. 그것과 같다」 라고 한다.

실제 Xbox360 에서는 이익을 올리고 있는 온라인게임 타이틀도 있다. 사실 콘슈머게임의 온라인타이틀은 비즈니스가 되지 않는다고 말해왔다. 최근 콘슈머 게임 유저는 온라인게임에 그다지 저항감이 없다.

그러나 요시오카씨는 현재의 PC 온라인게임 시스템이 그대로 콘슈머게임 유저에게 받아들여질 것이라고는 생각하지 않는다.

예를 들어 과금시스템이다. PC 온라인게임에서는 크레딧 결제가 주류이지만, 콘슈머게임에서는 장벽이 너무 높다고 그는 말한다.



폭넓은 유저를 갖고 있는 콘슈머게임에서 신용카드 결제는 누구나 가볍게 이용할 수 있는 결제방법이라고는 말할 수 없다. 동시에 게임

인터페이스에 대해서 게임매니아 이외에 이해할 수 있도록 알기 쉽게 할 필요가 있다라고 요시오카씨는 말한다.

타뫓토는 시스템이 아니라 콘텐츠를 만드는 회사이다. 중요한 것은 어디까지나 콘텐츠라고 강조한다. 온라인게임의 시스템에 대해서는 “ 지금으로도 충분하다. 이 이상 진화하지 않아도 좋다” 라고 요시오카씨는 말한다.

요시오카씨가 콘슈머게임에서만 온라인콘텐츠로서 생각하고 있는 것은, 어른도 어린이도 즐길 수 있는 커뮤니티와 게임의 연동이다.

현재 타뫓토는 한국 게임회사와 닌텐도 DS 게임개발에 대해서 제휴를 진행하고 있다. 서로 특기가 되는 분야에서 서로 협력하고, 공동으로 게임을 개발하고 싶다고 한다.

또 이 제휴를 계기로 장래에 PC 온라인게임도 같이 한국게임회사와 공동으로 타이틀을 개발하고 싶다고 한다. 지금까지 일부 대기업 게임회사가 한국의 게임회사와 게임공동개발을 진행해 왔지만 향후 이런 중소 게임개발회사도 타뫓토와 같이 개발 제휴를 적극적으로 진행했으면 하고 바란다.