



한국게임산업진흥원
Korea Game Industry Agency

kotra

동남아 게임시장 동향 정기보고서

[태국]

주제 : 태국 온라인게임 유통사 담당자 인터뷰

- 한국 온라인게임 수입 실적
- 한국 온라인게임 수입 경험담
- 현지 바이어가 보는 한국 온라인게임
- 한국 온라인게임의 미래 및 향후 시장 전망

19호 - 2007년 9월

- 태국 내 최고 인기를 끌고 있는 한국 인기 온라인게임들을 수입, 유통 중인 태국의 A사와 B사 담당자를 인터뷰, 현지 바이어의 한국산 온라인게임 수입 관련 의견을 종합 요약

1. 한국 온라인게임 수입 실적

구입가격 및 선호하는 계약조건의 경우 계약규정에 따라 구입 가격 수준은 공개 불가이며, 주로 선 계약금 지급/후 러닝 개런티 방식을 선호하는 것으로 나타났다.

해당 상품인 온라인 게임 매출정보를 살펴보면, 태국 온라인게임 순위권 안에 있는 인기 한국 온라인게임들을 서비스 중이며, 자세한 매출 수준은 공개를 하지 않았다.

상품수입 경로는 주로 한국 게임 개발사와의 기존 교류를 통해 수입이 이루어지거나 게임 전시회 등을 통해 접촉하게 되며, 현지의 게임 웹진이나 방송을 통해 한국의 신작 게임정보가 신속하게 업데이트 되는 편이라 타 문화 콘텐츠 상품에 비해 수입 관련 접촉 시도가 빠른 편이다.

유통의 경우 게임 라이선스를 수입한 현지 유통사가 마케팅부터 부가 상품 판매까지 모든 유통 과정을 담당하게 된다.

- A사와 B사의 일반적인 상품 수입 경로
 - 신작 게임이 출시되면 한국 개발사 측으로부터 한국 서버의 무료시험용 ID를 제공받아 내부적인 시험을 통해 시장성 검토
 - 태국 내 시장성에 확신이 생기면 가격 조건 상담
 - 대부분 한국개발사 측에서 태국으로 방문하여 계약 조건 상담
 - 조건이 맞는 경우 태국 현지에서 계약 체결
- 수입 온라인게임의 태국 내 유통 경로
 - 수입한 게임을 직접 서비스함.
 - 그 외 캐릭터 상품의 경우 자체적으로 생산한 경험이 있으나, 생산단가 비용이 비싸 현재는 거의 이루어지지 않고 있음
 - 현재 한국에서 제작된 상품을 소량 수입하거나, 열쇠고리 등의 작은 액세서리류만 현지 제작하여 판매 중임

2. 한국 온라인게임 수입 경험담

계약 성사 과정은 수입 경로와 동일하다. 기존에 교류가 있는 한국 개발사가 있을 경우, 신작 게임이 출시되면 한국 측으로부터 한국 서버의 무료시험용 ID를 제공받아 내부적인 시험을 통해 시장성을 검토하게 된다. 태국 내 시장성에 확신이 생기면 가격 조건 상담에 들어가게 되는데 상담은 대부분 한국개발사 측에서 태국으로 방문하여 이루어진다. 여러 가지 조건이 맞는 경우 태국 현지에서 계약 체결하는 것이 일반적인 과정이다.

현지 유통사 측의 계약 조건 만족도의 경우, 과거에 비해 계약 경쟁이 매우 치열해져 오히려 수입자 측의 선택 폭이 넓어졌다고 보고 있다. A사와 같은 현지 대형 업체의 경우 아직까지 조건은 만족하는 편이나 그 외 중소규모 유통사의 경우 가격 부분에 있어서 만족도가 낮다.

A사와 B사의 수입 상품은 '03년도부터 mmorpg 장르의 수입 성공으로 태국 게임 시장내 한국산 mmo게임 붐이 시작되었으며, 많은 종류의 mmo, 캐주얼 장르 게임이 수입되어 시장에서 성공하고 있다.

상품 계약 및 수입 과정의 불편한 점이나 문제점은 계약 수입 과정에서는 가격 조건 외에 크게 불편한 점이 없으나, 계약 이후 업데이트, 대화 문제에서 시간이 오래 걸리는 경우가 있음을 지적하고 있다.

3. 현지 바이어가 보는 한국 온라인게임

태국 내 온라인게임 상품 이미지, 평판에 관해서 현지 담당자들은 현재 태국 게임 시장의 80% 이상이 한국산 게임인 만큼 태국 게이머들에게 한국산 게임의 선호도 및 이미지는 절대적인 편이라고 전하고 있다.

그러나 최근 들어 태국 게이머들의 정보력 향상과 기존 장르에 식상한 게이머들의 요구 사항이 과거보다 늘어나고 있는 추세라고 한다.

- 현지 바이어가 생각하는 한국 문화콘텐츠상품 수준
 - 강점 : 뛰어난 그래픽과 시장 점유율. 빠른 게임 업데이트
 - 약점 : 일본, 중국, 대만에 비해 가격경쟁력이 떨어지고 있음. 현재 비슷한 종류의 게임이 포화상태

4. 한국 온라인게임의 미래 및 향후 시장 전망

현지 유통사 A사 측은 유망한 한국산 신작게임 수입 계획을 계속해서 세우고 있으며, B사 측이 공략하려는 현지 시장이 캐주얼 트렌드임을 고려하여 한국산 캐주얼게임 수입을 계획하고 있는 등 향후 상품 수입 의향이 매우 큰 편이다.

바이어의 입장에서 보는 현지 시장 경쟁력 증진을 위한 개선 사항의 경우, 가격 경쟁력을 감안한 창조적 아이디어 게임 개발 노력이 가장 필요하다고 보고 있다. 현재 태국 유통사들 입장에서 한국산 온라인게임의 가격은 아시아권 게임 가운데 가장 높아 경쟁력이 떨어지는 편이며, 가격 경쟁력이 높은 중국산 게임의 비율이 올해 들어 눈에 띄게 증가하고 있는 실정이다.

또한 현지인과 업무 협조 시 서비스업 마인드가 결여되는 문제점 개선 또한 매우 중요하다고 한다. 현지의 타 수입자 사례의 경우, 높은 예산을 들여 수입한 게임의 AS가 기대 이하인 경우가 많아 한국 개발사에 대한 신용도가 떨어지기도 하고, 이로 인한 불신으로 한-태간 계약 회피 경향이 우려된다고 밝히고 있다.

수출계약 체결 업무 프로세스상의 개선점은 일반적인 한국 게임 수출사의 경우 크게 문제되는 점이 없으나, 초기 라이선스 비용에 치중하는 업체의 경우, 태도 개선이 필요하다는 지적이 있었다.

인터뷰에 응한 현지 유통사 담당자들이 보는 향후 태국시장 및 한국산 온라인게임의 미래전망과 관련, '03년도부터 '05년도까지 태국 게임 시장은 한국게임의 수입으로 눈에 띄게 성장한 바 있으나, '05년도부터 소프트웨어 관련한 국가 인프라 확충 사업이 제대로 이루어지지 않고 있는 실정이라고 한다. 이는 곧 시장은 커지고 있으나 현지 인프라는 보조를 맞추지 못해 시장 발전

에 문제가 되는 결과를 가져오는 것이다.

현재 한국산 게임이 태국 시장 80% 이상의 점유율만을 믿고 방심하는 동안 가격 경쟁력이 높은 중국산 게임이 기술력까지 동반해 시장을 파고드는 실정이며, 태국 내 한국산 게임의 최고 위치를 계속 유지하고 더욱 더 발전하려면 현재로서는 가격 경쟁력을 뛰어넘을 수 있는 창조적인 아이디어 게임 개발 및 현지 시장 마케팅이 더욱 절실하다고 말하고 있다.

【자료원】

- KOTRA 방콕무역관 자체조사
 - 현지 게임유통사 담당자 인터뷰

KOTRA 방콕무역관 이수정
Tel : (66-2)233-1322
Fax : (66-2)237-1956
E-mail : sjleeoffice@gmail.com