

컴투스 - 게임 매니아들의 대도전 -

신 중 경 *

박지영 사장은 대학생이었던 1996년 대학 동료 3명에서 컴투스를 창업하였다. 그들은 자신들의 취미인 게임과 전공인 전산학을 활용하여 사업을 시작하였다. 대학생 창업이었고 자신들이 좋아하는 일을 하고자 창업하였기에 초기에는 사업에 대한 명확한 비전이 없었다. 박지영 사장은 창업동료들의 군문제로 인해 사장에 취임하면서 PC 통신 IP 사업과 DDR Controller 사업을 거치면서 기업 경영과정에서 많은 시행착오를 거치게 된다. 모바일 게임 사업의 가능성을 발견하고, 자원과 역량을 집중하여 지속적으로 콘텐츠 개발에 몰두하였다. 현재, 우월한 기술력과 방대한 콘텐츠를 바탕으로 해외진출도 성공적으로 수행하고 있다. 그리고 다른 모바일 게임기업들이 모바일 게임산업에서의 수익성이 낮은 것을 보완하기 위해 다른 산업에 진입하고 있는데 반해, 컴투스는 모바일 게임산업에만 집중하여 모바일 게임산업의 최고 브랜드 가치를 창출하기위한 노력을 경주하고 있다. 박지영 사장은 한국에서 여성기업가이기 때문에 겪는 어려움은 상대적으로 많이 적어졌다고 한다. 오히려 여성이기에 가지는 섬세함, 투명성과 같은 이미지가 기업경영에 도움이 되는 경우도 존재한다고 믿고 있다.

▶ 주제어 : 모바일 게임, 창업, 콘텐츠, 기술력, 기업가 정신

I. 서론

“핸드폰이라는 전화기가 이동용 개인 엔터테인먼트 도구가 될 때까지 컴투스의 도전은 지속될 것입니다.” 29살의 젊은 박지영 사장은 컴투스의 미래를 자신있게 말한다. 현재 컴투스는 모바일 게임 사업과 비디오 게임 정보 제공을 주사업으로 하고 있으며, 연 매출 25 억원을 올리고 있는 모바일 게임 산업의 선두주자이다. 모바일 게임 산업이 아직 활성화되지는 않고 있지만, 이동통신 산업이 급격한 발전을 지속하고 있으며, 소비자들도 핸드폰을 이용하여 다양한 데이터 서비스를 받고자 하는 욕구가 증가하고 있으므로, 모바일 게임 산업도 큰 성장을 보일 것으로 낙관하고 있다. 컴투스는 이러한 흐름을 선도하고자 그동안 별려왔던 다양한 사업을 정리하고, 현재는 모바일 게임과 엔터테인먼트 어플리케이션, 비디오 게임 커뮤니티의 운영에 주력하고 있다.

* 한양대학교 경영학과 박사과정(제1저자)

박지영 사장의 비전을 달성하기 위해서는 다양한 문제를 해결해 나가야만 한다. 우선 직원이 40여명으로 늘어남에 따라 신규 영업 인력과 기존 인력과의 융화가 중요해지기 시작하였고, 조직 관리 시스템의 도입이 요구되고 있다. 독일과 일본에서 서비스를 시작하면서 해외 영업 인력에 대한 확충도 요구되고 있다. 모바일 게임 산업에서 이동통신사의 협상력이 절대적으로 우세한 상황을 역전할 수 있는 새로운 마케팅 방식의 필요성도 증가되고 있으며, 앞으로도 모바일 게임 산업의 선두주자 자리를 유지할 수 있는 기술의 개발과 서비스 제공 능력의 확보, 개발 인력의 창의성 증진도 중요하다. 또한 모바일 산업에서 엔터테인먼트 콘텐츠 제공자로서 현재 벌이고 있는 모바일 어플리케이션 사업을 성공시킬 수 있는 핵심 서비스(killer application)의 발굴이 절실히 요구되고 있다.

II. 산업환경

“지금은 초기단계라 아이디어가 가장 중요합니다. 하지만 머지않아 자본력과 기술력이 중요하게 되는 시기가 도래할 것입니다.” 박지영 사장은 단호하게 모바일 게임 산업의 특성에 대해 이렇게 설명한다. 현재 모바일 게임 산업의 사업자들이 아이디어 중심의 단순한 아케이드 게임 서비스 위주에서 서서히 시뮬레이션 게임, 네트워크 게임 등 다양한 장르로 전환 중에 있으며, 이동통신 사업자들도 다양한 콘텐츠 제공자들에게서 콘텐츠를 제공받으려 하고 있기 때문에 모바일 게임 산업의 진입장벽은 높지 않은 상황이다. 현재는 모바일 게임 산업에서 요구되는 기술 강도가 그리 강하지 않은 편이며, 과도한 자본 투자가 요구되지 않으며, 개발자의 모집이 쉬운 상황이기 때문에 누구나 아이디어만 있다면 사업을 전개할 수 있다. SKT, LGT 등의 무선 인터넷 콘텐츠 유료 서비스가 자리를 잡아가고 있으며, KTF의 경우 모바일 게임의 이용 상황에 따라 제공하는 지원금을 확대하는 등 사업 전망이 밝아지고 있다. 그러나 현재 이동통신 서비스 업체들의 경우 특정 업체들의 콘텐츠를 선호하기 보다는 어떤 콘텐츠 업체와도 제휴를 통해 자사의 이동통신망에 등록시켜 서비스를 제공해 주고 있기 때문에 게임 개발 업체로서는 완전 경쟁 시장의 성격을 가지고 있다. 따라서 소비자의 욕구를 명확히 반영하는 게임을 개발한 알려지지 않은 신규 기업에 의해 컴투스의 지위가 무너질 수 있다는 점에서 컴투스로서는 낮은 진입장벽이 위협 요인으로 작용하고 있다.

모바일 게임 서비스를 시행하고 있는 경쟁자와의 관계를 살펴보면, 컴투스는 선두주자로 자리 매김하고 있다. 2002년 국내 모바일 게임 서비스를 실시하고 있는 업체는 약 100여개사 정도 된다. 그리고 준비중인 업체까지 포함하면 230여개사 정도가 모바일 게임 산업에 존재하고 있는 것으로 파악되고 있다. 서비스를 제공하고 있는 기업들 중에서 컴투스는 3위 이내의 위치를 확보하고 있으며, 주요 경쟁자로서는 엠드림과 지오인터랙티브 등이 있다. 이들은 컴투스와 함께 월매출 3억 원에 육박하는 시장 선두 업체들이다.

엠드림은 일본의 대형 게임 개발업체인 남코와 제휴를 하여 남코의 모바일 게임을 SK 텔레콤을 통해 서비스 하고 있다. 엠드림은 오락실 게임을 모바일로 옮겨 서비스하고 있다. 현재 대표적인 제품으로는 갤럭시가 있다. 엠드림은 이외에도 캡콤, 타이토, 드와고, 허드슨 등과의 제휴를 맺고 콘텐츠를 제공하고 있는데, 강력한 제휴선과 마케팅 능력을 가지고 있다는 점이 장점이라고 할 것이다. 또한 자사의 제품군을 모바일 뿐 아니라 온라인 게임, PC 게임 등 다양한 플랫폼으로 확장하고 있다. 엠드림은 자사가 직접 게임을 개발하기 보다는 과거 오락실에서 유행하던 게임 판권을 확보한 후, 이를 다양한 온라인 판매망을 통해 판매하는 모형을 취하고 있다. 지오 인터랙티브는 PDA와 모바일 게임 개발을 주력 사업으로 하고 있다. 지오 인터랙티브는 최근 PDA용인 타이거 우즈 골프 게임을 개발하여 호평을 받고 있다. 지오 인터랙티브는 PDA와 모바일에 동시에 게임을 제공함으로써, 수익원을 다양화하고자 노력하고 있다. 이상과 같이 컴투스의 주요 경쟁자들 중 어느 업체도 모바일만을 전문으로 하는 게임개발 업체는 존재하지 않는다. 이들은 다양한 게임 판매망의 하나로 모바일을 선택하여 게임을 출시하고 있다. 신규 진입자들의 경우 기존 업체들이 개발하여 성공한 게임과 비슷한 게임의 개발에 주력하고 있다. 신규 진입자들도 새로운 장르의 게임이나 신규 게임 개발보다는 기존 업체들이 성공한 게임과 비슷한 게임을 주로 개발하고 있는 실정이다. 이들은 주요 통신사들의 모바일 서비스 플랫폼 개발에 더욱 주력하고 있기에 시장 선도력이 상당히 약한 실정이다.

모바일 게임 사업자들은 다양한 콘텐츠의 개발을 통한 소비자 흡수의 최대화로 수익성을 높이기 위한 경쟁이 치열하다. 모바일 게임 사업자들의 성공 요인은 탄탄한 기술력과 전문 시나리오, 친근함을 강조한 게임으로 들고 있다. 게다가 과거에는 단순한 아케이드 게임 위주였으나 점차 RPG(Role Playing Game), 시뮬레이션 등 다양한 장르의 게임을 제공하는 것이 필요해 지고 있다. 이를 위해서 모바일 게임업체들은 우선 과금체계의 개선이 시급하다고 보고 있다. 과거에는 무료로 제공하였지만, 요즘은 1회 다운로드에 따른 요금 부과 방식과 사용시간에 따른 부과방식인 종량제를 사용하고 있다. 하지만 소비자들의 인터넷은 공짜라는 인식을 불식시키기가 쉽지 않아 이를 극복하는 것이 최우선 과제라고 박지영 사장은 밝히고 있다. 2002년 현재까지는 아직 아케이드 게임이 모바일 게임 산업의 주력을 이루고 있다. 이의 원인은 다양하게 있지만, 우선 통신의 속도가 RPG나 시뮬레이션을 수행하기에는 힘들다. 하지만 앞으로 통신 속도가 발전되어 시뮬레이션 게임이나 RPG 게임이 원활하게 작동될 때를 대비하여 많은 업체들이 새로운 장르의 게임 개발에 열을 올리고 있다.

III. 컴투스의 사업영역

이에 반해 컴투스는 모든 이동통신사들의 플랫폼에 맞는 서비스를 제공할 수 있으며, 세계 최대인 50여개의 게임 콘텐츠를 확보하고 있다는 점이 장점이다. 국내 최초의 모바일 RPG 게임인

‘춘추 열국지’와 핸드폰 연애 시뮬레이션 게임인 ‘연인’, 세계 최초의 모바일 자바게임을 개발하는 등 선도적 기술력을 바탕으로 월매출 2억원을 넘어섰다. 다양한 플랫폼의 성능에 맞는 게임을 만들고 있으며, RPG, 보드, 카지노, 시뮬레이션, 액션, 스포츠 등의 게임을 포괄하여 만들고 있기에 게임 다양성의 측면에서 강점을 보이고 있다. 이외에도 컴투스는 현재 일본과 독일에서 자사 서비스를 상용화하고 있으며, 일본의 경우 월 3000~4000만원의 매출액을 기록하고 있다. 이외에도 모바일 엔터테인먼트 회사를 지향하고 있는 컴투스는 Mobile e-book 서비스인 enjoy book, 영어 사전 서비스, 러브 스케줄러, 벨소리 매니아, 아바타 채팅 등 다양한 어플리케이션도 제공하고 있다. 이외에도 비디오 게임 정보 커뮤니티를 1998년부터 운영하면서 비디오 게임 사용자들에게 다양한 정보의 전달을 위해 노력하고 있다.

하지만 컴투스는 국내 유일의 순수 모바일게임 업체이며, 모바일 게임의 새로운 장르를 개척해 온 선두주자임을 강조한다. 따라서 뛰어난 기술력과 풍부한 콘텐츠를 바탕으로 게임 매니아층의 지속적인 관심을 유발시키고 있다. 컴투스는 핸드폰에 맞는 인터페이스의 개발을 통해 핸드폰의 모든 공간을 효과적으로 활용할 수 있는 게임을 개발하고 있다. 또한 온·오프라인 콘텐츠의 모바일화를 통해 점점 다양한 소비자들에게 다가가고자 노력하고 있다. 컴투스가 벌이고 있는 다른 어플리케이션 서비스는 현재 컴투스의 주력 사업이라고 하기보다는 엔터테인먼트를 위한 하나의 도구라고 보아야 할 것이다. “전 컴투스가 다른 사업에 뛰어들기를 바라지 않습니다. 모바일 분야에서 컴투스라는 브랜드를 최고로 만들 때까지 컴투스는 순수 모바일 게임업체로 남을 것이며, 한국 모바일 게임 역사의 산증인이 되도록 할 것입니다.” 박지영 사장의 당찬 포부에는 일관된 장인정신의 의지가 내포되어 있었다.

IV. 모바일 게임의 소비자 집단

모바일 게임의 소비자는 크게 두가지 집단으로 나뉜다. 우선 이동통신 업체가 있고, 다음이 최종 소비자인 일반 소비자이다. 우선 이동통신 업체와의 관계를 살펴보면, 이동통신 3사가 절대적 협상력 우세를 가지고 있다. 이동통신 업체는 3개사인 반면, 모바일 게임 개발업체는 100여개사를 넘고 있기 때문에 이동통신 업체의 협상력이 강할 것이라고 누구나 판단할 수 있다. 그러나 실제로 이동통신 업체로서는 현재 자신의 무선 인터넷에 올릴 수 있는 콘텐츠의 필요성이 급증한 반면, 콘텐츠 선택의 폭이 넓지 않기 때문에 게임개발업체의 콘텐츠를 제휴를 통해 최종 소비자들에게 제공하고 있다. 과금체계에서도 다운로드 게임의 경우 회선 사용료에 별도로 게임 다운비용을 받고 있고, 종량제라고 하더라도 부가 이용요금을 따로 징수하기에 실제로 이동통신 업체가 협상력을 이용하여 자신의 부담을 게임 개발업체에 전가하는 경우는 거의 없다고 한다. “매우 합리적인 협상과정이었다던 것 같아요. 상호간에 win-win할 수 있는 모델을 만들려고 노력하였습니다.” 박지영 사장은 이동통신 업체와의 협상 과정을 이렇게 돌아본다. “다만 시장을 키우기 위한 노력

이 초반에는 조금 부진하였습니다. 컴투스의 제품도 무료로 들어가면서 힘든 시기도 겪었습니다. 하지만 최근 들어 무선 인터넷 시장을 키우기 위한 노력이 배가되고 있는 것 같습니다.”

이동통신 3사는 어느 업체에 특별한 불이익을 주지는 않고 있으며, 어느 업체든 자신의 회선에 게임을 제공할 수 있도록 하고 있다고 한다. 그리고 이들에게 중요한 것은 아직 제한된 시장의 크기를 키우는 것이며, 이를 위해 콘텐츠 제공업체와 무선 사업자간의 협력이 절실히 요구되고 있다며, 박지영 사장은 이동통신 사업자와의 관계보다는 최종 소비자의 선택이 더욱 중요함을 강조하고 있다. 하지만 현재 소비자들의 욕구가 무엇인지를 명확히 알지 못한다는 점이 큰 문제이다. 모바일 게임 산업은 콘텐츠 제공자가 자신의 제품을 이동통신 업체의 회선망에 올려놓고, 이를 소비자들이 선택하도록 하는 push market 형태를 띄고 있다. 소비자들도 자신이 희망하는 게임 콘텐츠의 내용을 게임 개발업체에 요구하기보다는 기존의 제품들 중 자신이 좋아하는 제품을 선택하여 사용하고 있다.

“우리는 사냥꾼이 움직이는 멧돼지를 잡기 위해 산탄총을 쏘는 것과 같은 게임을 하고 있습니다. 알지 못하지만 시시각각 변해가는 소비자의 욕구를 충족시키기 위해 컴투스는 게임 콘텐츠라는 외발자전거에 의지하여 소비자에게 다가가고 있습니다. 우리는 소비자를 정확히 파악하기 위해 오늘도 최선을 다하고 있습니다.”라고 박지영 사장은 이야기한다. 이를 위해 컴투스는 자사의 홈페이지에 자사의 주력 게임 콘텐츠들을 제시하여 놓고 소비자들이 제품을 평가할 수 있도록 하는 게시판에 제공하였다. 이는 소비자들이 컴투스의 게임을 활용하여 보고 어떤 불편을 느끼고 있으며, 어떤 추가적 개발이 필요한지를 알기 위해서이다. 이 게시판에는 다양한 소비자들의 요구사항이 올라와 있으며, 컴투스의 향후 게임 개발에 중요한 자료로 활용되고 있다. 또한 고객들이 게임 개발에 참여한다는 인상을 줌으로써, 고객들이 다시 한번 더 컴투스의 제품을 찾게 되는 요인이 되고 있다.

모바일 게임의 대체재로는 컴퓨터 게임이나 온라인 게임을 들 수 있을 것이다. 이외에도 모바일 상에서의 대체재로는 다양한 콘텐츠 제공자들이 모두 대체재라고 할 것이다. 그러나 컴투스는 이러한 대체재의 등장을 위협이 아니라 새로운 기회로 받아들이고 있다.

“현재 모바일 산업 자체가 높은 잠재성을 가지고 있음에도 불구하고, 실질적인 시장은 크게 창출되지 못하고 있습니다. 모바일 상에서 각종 연예 및 온라인 정보 제공을 하고 있는 기업들이 있지만, 무료 정보에만 소비자가 물리고 있고 게임 이상의 흡입력을 지니고 있는 콘텐츠는 존재하지 않고 있습니다. 유력한 대체재라면 벨소리 다운로드 서비스인데, 이는 게임과는 달리 자기 만족 외에 남들에게 자신은 새로운 것을 가지고 있다는 과시욕이 상당부분 작용하고 있으며, 고객들도 한번 벨소리를 다운받고 나면 다시 새로운 벨소리를 다운받기까지는 어느 정도의 시간이 요구됩니다. 하지만 모바일 게임은 사용자가 자기만족과 시간활용을 위해 사용하는 것입니다. 모바일 시장의 크기가 작은 상황에서 대체재의 등장은 시장의 크기를 키워간다는 면과 모바일 산업의 가능성이 높음을 반증한다는 점에서 오히려 긍정적이라고 봅니다.”

컴투스는 대체제의 등장을 두려워하기보다는 대체제를 능가하는 새로운 게임의 개발을 통해 자사의 시장을 넓혀나가는 전략을 택하고 있다. 이의 일환으로 지금까지는 소수의 매니아층을 중심으로 하던 게임 개발에서 대중성을 강화하는 방향을 강조하고 있다. 현재 2년전 자체 개발로 큰 인기를 모았던 「폰고도리」를 새로이 개발하여 「폰고도리 2」를 출시하였고, 테트리스에 대한 3년 독점 라이선스를 획득하였고, 모바일용 테트리스 개발에 착수하였다. 이외에도 모바일용 창세기전과 다양한 시뮬레이션 게임의 개발을 통해 대체제의 등장으로 인한 위협을 상쇄하고 있다. 새로운 게임들은 매니아들의 기대에 부응하기 위한 게임에서부터 누구나 즐겁게 사용할 수 있는 게임까지 다양한 종류의 게임을 개발하여 모바일 게임 시장의 크기를 키우는 노력을 기울이고 있다.

V. 창업동기

컴투스의 창업동기는 조금 색다르며, 다분히 신세대적인 면을 가지고 있다. 우선 창업팀이었던 박지영 사장과 이영일 이사, 현유진 씨는 대학 기숙사에서 네트워크 게임을 하면서 친해지게 되었다. 이들은 대학을 졸업하기 직전 그들이 좋아하는 일을 모여서 하고자 1996년 컴투스를 설립하였다. 이 때 당시의 주요 사업은 PC 하드웨어, 소프트웨어에 관련된 콘텐츠 제공업(CP)을 시작하였다. “당시에는 SOHO 정도로 생각하고 창업을 하였습니다. 그리고 대기업에 취직하기 전에 좋은 경험을 쌓는다는 생각을 가지고 창업을 하였던 것입니다. 그러나 회사라는 수레가 움직이기 시작하면서, 점차 새로운 목표에 대한 도전과 성취감을 맛보면서 지금까지 회사가 커오게 된 것입니다.”

창업팀은 초기에는 PC 통신에서 컴퓨터 관련 정보를 제공하면서 MP3 player 개발을 목표로 사업을 시작하였다. 사업 초창기에는 PC 통신 정보 제공업(Information Provider)으로 어느 정도 수익을 창출하면서 안정적으로 사업을 추진하였다. 그러나 이영일 이사가 병영특례로 방위산업체로 입대하게 되면서, 컴투스는 박지영 사장체제를 구축하게 되었다. 회사의 연속성을 보장받고, 장기적으로 안정적인 사업구조를 갖추기 위해서는 박지영 사장이 대표이사를 맡아야만 했다.

그러나 점점 PC 통신이 쇠퇴하고, 인터넷이 등장하면서 1998년 하반기부터 인터넷 기반 콘텐츠 제공업(Contents Provider)으로 전환하게 되었다. 인터넷 기반 콘텐츠 제공업으로 전환하면서 하드웨어 정보제공, 컴퓨터 부품 소평몰과 비디오 게임 정보 제공업을 병행하게 되었다. 그러나 이때 당시에도 인터넷에서 정보를 획득하는 것은 공짜라는 인식이 강하였기에, 하드웨어 정보제공업은 큰 수익을 가져오지 못했다. 그리고 컴퓨터에 대한 사람들의 지식이 증가하면서 사업성은 그리 높지 않았다. 컴퓨터 부품 소평몰은 수익을 가져다주긴 했지만, 사업으로서의 비전을 수립하기란 어려웠다. 이 두가지 사업은 현재 철수한 상태이다. 비디오 게임 정보 제공업은 현재는 비디오 게임 커뮤니티로 운영하고 있다. 비디오 게임 커뮤니티는 비디오 게임에 대한 다양한 정보를 공유하는 공간으로 지금 활용되고 있는데, 여기에서 나오는 아이디어들이 컴투스의 모바일 게임 개발

의 중요한 모티브가 되기도 한다.

비디오 게임 정보 제공업을 수행하던 중 DDR Controller라는 새로운 사업 기회를 발견하였다. 박지영 사장은 즉각 DDR Controller 개발에 착수하였다. 제품 개발은 성공적으로 되었으나, 예기치 못한 문제가 발생하였다. 박지영 사장은 공장을 운영하기보다는 아웃소싱을 통한 생산을 계획하였다. 아웃소싱이 기업의 경영에 더욱 도움이 될 것이라고 생각하였기 때문이다. “문제는 공장에서 시작되었어요. 제품 도면대로 생산이 되지 않아 찾아가면 공장장을 만날 수가 없었습니다. 설령 공장장을 만난다고 해도 일반적으로 저희 책임이라고만 우기더군요. 아마 그들은 젊은 여자 사장이 와서 대드는 것이 마음에 들지 않았을 것입니다. 그렇다고 불량제품을 받아들 수도 없었고요. 그렇게 몇 개월을 싸우다가 결국 DDR Controller 사업에서 철수하였습니다. 제가 여사장이라는 이유로 불평등한 대우를 받은 처음이자 유일한 일이었습니다.” 박지영 사장은 당시를 이렇게 회고하면서 미소를 띄었다.

DDR Controller 사업에서 예기치 않은 고전을 겪고 있던 중, 인포뱅크라는 IT 업체에서 병역 특례로 방위산업체 근무를 하고 있던 이영일 이사로부터 새로운 소식을 접하게 되었다. 이영일 이사에 의하면 향후 무선 인터넷 시장이 크게 성장할 것이며, 무선 인터넷으로 콘텐츠 제공 서비스를 하면 큰 수익이 날 것이라고 하였다. 박지영 사장은 새로운 기회를 접하면서 어떤 콘텐츠를 제공하는 것이 소비자들의 욕구를 가장 잘 반영할 수 있는지를 고민하였다. “당시에는 고민이 많았습니다. 창업 후 계속 인터넷은 공짜라는 생각으로 인해 컴투스는 수익을 내는데 실패하였었습니다. 무선 인터넷 시장에서도 이러한 사태가 벌어져서는 안된다고 생각하였고, 또한 소비자들이 가장 많이 찾는 콘텐츠가 무엇일까를 고민하였습니다. 결국 증권정보와 게임 콘텐츠가 대표적으로 소비자들이 찾을 콘텐츠라는 결론이 내려졌습니다. 이 두가지 중에 저희 창업팀은 애초부터 게임을 좋아하였고, 컴투스 자체도 엔터테인먼트를 지향하는 회사였기에 과감히 게임 개발에 착수하였습니다. 이를 위해 비디오 게임 커뮤니티를 제외한 다른 모든 사업을 철수하였습니다.”

박지영 사장과 이영일 이사, 현유진씨는 바로 게임 개발을 시작하였다. 박지영 사장은 밤낮없이 개발자로 게임 개발에 몰두하였다. 자본력이 부족하였기 때문에 인력도 부족하였다. “이때에는 부족한 인력을 충원하기 위해 과 후배들을 밥 사주고 데려다가 일을 시키곤 하였습니다. 이들 중 상당수는 현재 컴투스의 소중한 개발 인력으로 참여하고 있습니다.” 이렇게 부족한 인력을 충원해 가면서 연구개발에 몰두한 결과 「다마고치」, 「블랙잭」, 「오목」 등을 출시하였다. 이후에도 「고스톱」, 「알까기」, 「리버시」를 출시하였으며, 국내 최초의 모바일 RPG 게임인 「춘추 열국지」, 최초의 연애 시뮬레이션 게임인 「연인」을 선보이면서, 기술력을 인정받기 시작하였다. 올해 상반기에는 국내 최초의 네트워크 모바일 게임인 「넷알까기」, 「넷리버시」, 「넷고스톱」을 출시하면서 업계 최고의 기술력을 다시 한번 과시하였다. 현재에는 다운로드 게임 33종과 완게임 15종을 개발하였으며, 국내 모든 통신망에서 서비스가 가능한 기술력과 인력을 확보하면서, 업계 최대의 모바일 게임 콘텐츠 보유량과 서비스 상용화 능력을 확보하였다.

급변하는 소비자의 욕구를 충족하기 위해 컴투스는 평균 1~2개월마다 새로운 게임을 시장에 출시하고 있다. 이를 통해 게임 매니아층의 관심을 충족시켜야 지속적으로 게임을 개발하여야 한다. 이러한 컴투스의 노력은 가시적인 성과를 가져왔다. 해외에서 큰 인기를 끈 「볼링」의 경우 Nokia 휴대폰의 내장 게임으로 전세계에 판매되는 것으로 계약을 체결하였다. 또한 다수의 게임이 삼성과 LG의 휴대폰에 내장 게임으로 탑재되는 성과를 가져왔다. 뿐만 아니라 홍콩의 허치슨 그룹, 이스라엘의 와이더댄닷컴, 일본의 사이버드와의 계약을 통해 컴투스의 콘텐츠를 해외에 수출하는 성과도 가져왔다. 이외에도 (주) 키노네트, 언플러그드와의 제휴를 통해 영화 「피도 눈물도 없이」의 게임 개발과 연예인을 이용한 게임 개발을 시도하였을 뿐 아니라, 한국 프로야구 협회와 계약하여 실존 선수 데이터를 이용한 야구 게임을 개발하고 있다. 게임 외에도 종합 엔터테인먼트 서비스를 위해 e-book 어플리케이션을 개발하여, 서비스를 시행하고 있다.

박지영 사장은 자신의 사업 과정을 회고하면서 다음과 같이 말한다. “컴투스하면 성공만 해온 것으로 아는 분들이 많습니다. 하지만 저희도 실패를 많이 하였습니다. 다만 저희들은 실패를 딛고 새로운 기회를 찾고, 그 기회를 현실화시키고 있을 뿐입니다. 아직 컴투스의 도전은 끝나지 않았습니다. 컴투스는 세계 최고의 모바일 게임업체가 될 때까지 앞으로도 계속 진전할 것입니다.”

VI. 컴투스의 경영원칙

박지영 사장이 벤처 캐피탈로부터 투자를 받을 때의 일화이다. 프리젠테이션을 마치고 나니 벤처 캐피탈리스트가 흔쾌히 투자를 결정하면서 “창업멤버 중에 여자분이 대표이니 오히려 믿고 투자를 하겠습니다.”라고 하였다. 박지영 사장이 그 이유를 묻자, 벤처 캐피탈리스트는 “남자가 대표이사인 기업에 투자를 하면 투자액의 상당부분이 접대비나 대표이사 개인을 위한 돈으로 쓰여질 때가 많습니다. 이는 투자비 상당부분이 기업의 가치를 높이는 데에 쓰이지 않고, 낭비되는 자금들이지요. 일부 남성 대표이사들은 투자금을 가지고 도망을 가거나, 투자금을 횡령하는 경우도 있습니다. 하지만 여자가 대표이사이니 이런 문제는 없을 것이니 믿고 투자하도록 하겠습니다.”라고 대답하였다. 박지영 사장은 “제가 여자이어서 이익을 본 경우는 이때가 처음이었던 것 같아요. 그 외의 경우에는 이익도 손해도 없었습니다. 선배 여성 대표이사들은 접대 문화로 인해 피해를 보신 적이 있다고 들었지만, 제 경우에는 그런 것은 전혀 없었어요. 이제 사회의 인식도 많이 바뀐 것 같아요.”라고 회고한다.

박지영 사장의 경영방식에서도 신뢰 경영의 원칙은 곳곳에서 배어난다. 스스로도 기업가로서 가장 필요한 요소로 책임감과 판단력, 현실인식과 분석력, 도전정신을 가장 중요한 요소로 꼽고 있으며, 이를 지키기 위해 많은 노력을 경주하고 있다. 우선 박지영 사장은 자신의 말이 얼마나 중요한지를 절감하고 있다. 사장의 말은 그대로 법칙이 되는 경우가 많기에 요즘은 말을 아끼고, 회사의 회의시에는 주로 듣는 입장이 된다고 한다. 그리고 항상 상호신뢰를 강조하고 있다고 한

다. 박지영 사장은 종업원이 스스로 알아서 일하는 회사를 만들고자 한다. 게임 개발에 있어서도 단순히 게임을 잘 만드는 것이 중요한 것이 아니라 어떤 방식으로 어떻게 잘 만들 것인가를 개발자들이 스스로 알아서 프리젠테이션을 하도록 유도하고 있다. 마케팅이나 해외 시장 진출에서도 담당자들이 스스로 목표를 설정하고, 이를 달성하기를 박지영 사장은 바라고 있다. 그러나 이러한 방식은 곧잘 담당자들이 사후 책임의 문제를 두려워하여 잘 실행되지 않는 경우가 있다고 한다. 따라서 박지영 사장은 자신의 방식을 보완하여 담당자들에게 최대한의 권한을 위양하면서, 박지영 사장이 방향을 제시하여 담당자들이 책임의 문제를 두려워하지 않고 스스로 열심히 일할 수 있는 분위기를 만들어 가고자 노력하고 있다. 자유롭고, 책임감 있는 분위기를 더욱 발전시키기 위해 의사소통 통로를 새로이 설정하는 등 각고의 노력을 경주하고 있다. 박지영 사장의 권한위양 경영 방식은 기업문화에서도 여실히 나타나고 있다. 박지영 사장은 자유롭지만 책임을 중시하는 회사를 만들고자 노력한다. 열심히 일하고 일한 만큼의 성과를 내는 사람이 보상받는 회사가 컴투스의 기업문화라고 자신있게 소개한다. 설령 열심히 일하지만 성과가 미약한 인력에게는 적극적인 조언과 후원을 통해 성과를 낼 수 있는 분위기를 조성하고 있다고 설명한다.

적극적인 권한위양과 능력본위의 평가방식은 컴투스의 핵심자원이 인재와 콘텐츠가 되는데 크게 도움이 되었다. 독창성과 기술력의 모바일 문화를 선도하겠다는 야심찬 비전아래 컴투스의 직원들은 남들이 가보지 않은 길을 가는 것을 선호한다. “남이 이미 가본 길에는 남아 있는 것은 없어요. 그들의 뒤를 열심히 따라가 봤자 2인자라는 딱지밖에 남는 것은 없지요. 남이 가보지 않은 길을 먼저 가서 소비자들을 잡는 기업이 우수한 기업이라고 봅니다.” 그러다 보니 자연히 컴투스는 업계에서 벤치마킹의 표적이 되었다고 한다. 그러나 박지영 사장은 앞으로도 이러한 기술 선도의 컴투스 문화를 발전시켜 나가 세계 최고의 브랜드 인지도 및 가치를 보유한 기업이 되도록 할 것이라고 밝힌다.

VII. 조직관리와 인재유치

박지영 사장은 우수 인력의 유치와 이들의 관리에도 최선을 다하고 있다. 우수 인력의 유치를 위해서 경쟁 기업보다 좋은 대우와 작업 환경을 제공하고 있으며, 스톡옵션의 부여를 실행하고 있다. 그리고 프로젝트별 매출을 계산하여 매출의 일정부분을 인센티브로 제공하고 있으며, 프로젝트의 성과를 연봉에 반영하도록 하였다. “컴투스는 최고의 인력이 최상의 조건에서 즐겁게 일하는 곳이 되었으면 합니다. 저희는 일반적으로 벤처기업에서 볼 수 있는 밤샘 근무를 지양합니다. 최고의 인력들이 모여서 열심히 일한 후, 저녁에는 자유로이 휴식을 취해야 다음날에도 열심히 일할 수 있으니까요.” 이미 유치한 인력들에 대해서는 그들의 능력 개발을 중시하고 있다. 모바일 게임 산업 자체가 치열한 아이디어와의 전쟁이다 보니, 게임 개발자들의 아이디어 개발 능력이 무엇보다도 중요한 요소이다. “지금까지는 게임 개발자들의 아이디어를 개발하는 것에 치중하였습니다.

하지만 이에도 한계는 존재할 것입니다. 이제는 게임 개발자들이 자신의 아이디어를 새로이 개발할 수 있는 교육이 필요합니다. 그리고 개발자가 아니라 하더라도 새로운 아이디어를 가진 사람들이 적극적으로 게임 개발에 참여할 수 있는 방안에 대해 고민 또 고민하고 있습니다.” 이와 같이 최상의 근로조건을 추구하다 보니, 이직율이 낮다. 하지만 인력 관리 부분에 있어서는 아직도 여러 상황을 경험하며 배우고 있다고 한다. “작년에 너무 늘어난 인원을 감축할 수밖에 없었습니다. 10명 정도를 감원해야 하는데, 해고통보를 하는 것이 너무 힘들더군요. 그때는 정말 사장자리가 싫었습니다. 그리고 직원을 감축하는 컴투스는 좋지 않은 회사라는 소문이 돌까봐 걱정도 되었습니다. 하지만 회사에 필요치 않은 인력이 나가는 회사는 나쁜 회사가 아니라는 것에 임원진의 생각이 미치자 조금 마음이 편해졌습니다.” 박지영 사장은 감원시의 상황을 이렇게 설명하였다.

박지영 사장의 신뢰경영은 장기 전략에서도 나타나고 있다. 컴투스는 단기, 중기, 장기에 걸친 미션을 제시하고 있다. 이 미션들을 보면, 다른 기업들과 달리 매우 현실적이면서, 거품이 없다는 점이 이채롭다. 기업경영은 도전적인 목표를 설정하고, 그를 달성하여 가면서 투자자의 투자가치를 계속 증가시켜 가는 과정의 연속이라고 생각하는 박지영 사장의 경영철학이 배어나는 대목이다. 지금까지 컴투스는 자신들이 설정한 미션들을 순조롭게 달성해 나가고 있다. 단기 목표는 이미 충족을 한 상태이고, 중기 목표에서도 해외진출과 네트워크 게임 활성화에서는 가시적인 성과를 보이고 있다. 컴투스는 올 해 흑자 달성을 위해 최선의 노력을 다하고 있으며, 이도 달성 가능할 것으로 보고 있다.

<표 1> 컴투스의 미션

단기 (1999. 11~ 2000. 12)	<ul style="list-style-type: none"> · 국내 최고의 무선인터넷 엔터테인먼트 서비스 업체로 발돋움 · 국내 5개망 연동 게임 서비스 사업자 · 서비스 유료화
중기 (2001. 1~ 2002. 12)	<ul style="list-style-type: none"> · 무선 엔터테인먼트 부문 흑자 달성 · 네트워크 게임 활성화 · 최고의 가치 "컴투스" 브랜딩 · 무선 엔터테인먼트 포털 서비스 · 무선 엔터테인먼트 서비스 해외 진출(Publisher & Aggregator)
장기 (2003. 1~ 2005. 12)	<ul style="list-style-type: none"> · 세계 제1위의 무선 엔터테인먼트 콘텐츠 제공업체 · 서비스 대상 유저 1억명 달성 · IMT-2000 및 차세대 이동통신상에서의 게임 콘텐츠 제공

VIII. 해외 진출

2000년 컴투스는 뜻하지 않은 행운을 얻게 된다. INEWS 24에서 2000년에 뜬 10대 기업에 선정된 것이다. 그 동안의 컴투스의 노력이 서서히 인정받기 시작한 것이다. 이를 시작으로 하여 2001년 상반기에는 흥풍의 허치슨 그룹과 WAP 게임 서비스를 공동으로 시작하게 되었고, 이후

일본의 사이버드사와 일본 서비스에 대한 협력계약을 체결하게 되었다. 컴투스의 해외진출이 시작된 것이다. 일본 시장의 경우 현지 이동통신 업체인 KDDI를 통해 「미니게임 천국」이 45,000명의 이용자를 확보하면서 월매출 3,000~4,000만원대와 로열티 수입이 3억원에 달할 것으로 계산되며, 일본 시장을 더욱 적극적으로 공략하기 위해 올해는 일본 현지 사무소를 개소하기에 이르렀다. 이외에도 독일과 미국에 서비스를 개시하기 시작하였다. 미국과 독일의 경우 진출 초기라서 아직 매출액이 발생하고 있지는 않지만 Nokia 핸드폰에 기본 게임으로 탑재된 「볼링」이 큰 인기를 끈 상태라 쉽게 성공할 것으로 보고 있다. “해외 진출은 생각보다는 일렀던 것 같아요. 그리고 유럽시장의 경우 아직 3G의 시장이 본격적으로 성장되지 않아 약간 어려움을 겪고 있어요. 하지만 한국에서도 그랬듯이 컴투스는 아무도 가보지 않은 길을 개척할 것입니다. 그래야만 세계적인 모바일 게임 산업의 강자로 군림할 수 있으니까요.”

컴투스의 높아진 위상을 실감하게 된 것은 해외진출로만 국한된 것은 아니다. 2001년 9월에는 Mobile Internet 2001이라는 Executive Summit에서 Mobile Game으로 수익을 창출하기 위한 방안을 발표하게 되었다. 이 컨퍼런스에서 컴투스는 한국 모바일 시장의 상황과 비즈니스 모델에 대한 소개와 함께 상생의 파트너십을 구축하는 방안을 역설하면서 컴투스를 사례로 설명하였다. 이를 기점으로 하여 11월에는 M-Commerce World라는 컨퍼런스에서 「새로운 수익원 창출을 위한 파트너십 혁신-무선 게임과 엔터테인먼트 혁명」이라는 제목으로 모바일 게임 산업의 잠재성과 이를 가능케 하기 위한 파트너십에 대하여 발표하였다.

컴투스는 콘텐츠 제공자와 회선 사업자간의 협력을 통한 시장 창출이 현재 정체를 보이고 있는 무선 이동통신 사업의 재활성화에 필수 요소임을 지속적으로 강조하고 있다. 2002년 3월에도 Nokia Forum 2002에서 컴투스의 게임을 시연하면서, 기술력과 아이디어를 국제적으로 과시하였고, 6월에는 CommunicAsia 2002라는 컨퍼런스에서 「모바일 게임의 잠재성 인식」이라는 주제로 발표를 하였다. “각종 해외 컨퍼런스에 참여하면서 세계 시장이 참 넓고, 기회가 많다는 생각을 하게 되었어요. 컴투스의 새로운 목표가 설정된 것이지요. 처음에는 컴투스라는 회사가 한국에 있다는 것을 알리려고 했었는데, 컨퍼런스에 참여하면서 점차 우리도 세계 수준의 기업들과 경쟁이 가능하겠구나 하는 자신감도 생겼습니다.” 박지영 사장은 또한 개인적으로도 2001년부터 관심을 받게 되었다. 2001년 2월에는 The Aisan Wall Street Journal에 컴투스와 함께 박지영 사장과 남편인 이영일 이사의 기사가 실리게 되었으며, 국내외 각종 잡지에 박지영 사장이 소개되었다. “점점 유명세를 타는 것 같아요. 저는 그냥 그대로 있는데 주변에서 너무 띄우는 것 같아요. 그러나 지금까지 해왔던 것처럼 앞으로도 묵묵히 열심히 컴투스를 경영할 것입니다.”

IX. 컴투스의 비전

박지영 사장은 컴투스의 미래상을 간략히 『최고의 브랜드 가치를 지닌 모바일 게임 기업』으로 정의하고 있다. 앞으로 점점 더 많은 기업들이 모바일 게임 산업에 뛰어들 것이고, 국제적 경쟁도 치열하게 벌어질 것이 분명한 상황에서 소비자들에게 모바일 게임 하면 컴투스라는 인식이 생기도록 해야만 성공할 것이라고 본 것이다. 콜라하면 코카콜라, 마이크로 프로세서에서는 인텔, 운동화는 나이키라고 소비자들이 각인하고 있듯이, 전세계의 소비자들에게 모바일 게임 하면 컴투스라는 인식이 들 수 있도록 다양한 게임의 개발과 마케팅을 할 것이라고 한다. “최고의 브랜드가 아니면 시장에서 살아남을 수 없습니다. 아름다운 2위라는 말도 있지만 그것은 패자의 자기 변명이나 위안밖에 되지 않습니다. 정당한 방법으로 경쟁해서 승리한 자만이 살아남을 수 있다고 봅니다. 특히, 모바일 게임 산업과 같은 아이디어 위주의 산업에서는 더욱 브랜드의 중요성은 커진다고 봅니다. IMT-2000이 본격적으로 상용화되면 콘텐츠 사업자들간에 본격적인 경쟁이 벌어질 것입니다. 컴투스는 전세계적 경쟁을 이겨나가기 위해 직원 교육으로 역량을 증대시키고, 아이디어가 반짝이는 기업이라는 이미지를 구축하고, 다양한 제품 프로모션을 통해 시장 점유율을 높여 나갈 것입니다.”

최고의 브랜드 가치를 지닌 기업을 만들기 위해서 박지영 사장은 각고의 노력을 기울이면서도 결코 무리를 하지는 않는다. 작년에 10억원대였던 매출은 올해 한국과 일본 시장의 선전에 힘입어 25억 정도로 늘어날 것으로 예측하고 있다. 또한 올해는 흑자달성을 목표로 하여 내실 경영에 힘쓰고 있다. 게임 개발에 있어서도 순간의 점유율 상승을 위하여 불완전 제품을 시장에 판매하여 인지도를 값어치해보다는 완전한 제품으로 승부하길 선호한다. “소프트맥스는 7년을 투자하여 창세기전을 개발하였습니다. 그 결과 국내 최고의 PC 게임 개발 기업이라는 명예를 얻었습니다. 컴투스도 어느 정도의 시간을 투자하는 한이 있더라도 최고의 기업이라는 명예를 얻고 싶습니다. 이를 위해서 소비자나 주주를 기만하는 행위는 결코 용서받을 수 없습니다. 명예롭지 못한 일들은 누구도 알아주지 않으니깐요.”

박지영 사장은 컴투스의 비전을 설명하면서 몇 가지의 해결과제를 제시하였다. 우선 개발인력의 창의성 증진을 위한 교육의 문제이다. 개발자들이 몇 개의 게임을 개발하다 보면 유사한 타입의 게임만을 만들게 된다. 사고의 틀이 굳혀지게 되는데, 이를 깨고 새로운 형태의 게임을 만들 수 있는 창의성을 심어줄 수 있는 방안을 심각하게 고민하고 있다. 박지영 사장은 비단 게임 개발 인력의 창의성 증진에만 관심이 있는 것은 아니다. 일반 관리자들과의 업무 능력 향상을 위한 다양한 교육을 실시하여 직원들을 skill-up 하면, 직원들도 좋고 회사도 향상된 생산성으로 인해 이익을 보기에 좋은 것이라고 강조한다. 다음으로는 마케팅과 조직관리의 문제이다. 컴투스는 아직까지는 최종 소비자에게 직접적인 마케팅을 시도한 적이 없다. 그러나 앞으로 컴투스가 모든 소비자

들에게 자사의 이미지를 인식시키고자 한다면, 직접 마케팅의 역량이 요구된다. 이를 위한 인력과 노하우가 필수적으로 요구된다. 또한 조직 관리에서도 현재는 경영 시스템을 구축하고 있는 중이라고 하지만 보완해야 할 점이 많다고 박지영 사장은 밝힌다. “사장이 한달 정도 없어도 잘 굴러갈 수 있는 기업 시스템을 구축해야 한다고 봅니다. 아직 컴투스는 50여명 정도의 작은 규모를 가지고 있기에 그런 기업 시스템을 갖추진 못했지만, 차츰 기업이 커질 것에 대비해서 시스템적으로 움직일 수 있는 경영 시스템을 갖추고자 합니다.” 마지막으로 박지영 사장은 자신도 좀더 공부를 해야한다고 강조하였다. 전산학과 출신으로 경영에 대한 기본적인 지식을 갖추지 못한 상태에서 기업을 경영하다 보니 많은 어려움이 따르고 있다고 한다. 이를 극복하기 위해서 경영학에 대한 지식을 습득하고자 노력하고 있다고 밝힌다.

X. 미래 비전

컴투스는 2004년 하반기를 IPO 시점으로 잡고 있다. 올해와 내년까지 해외진출을 성공적으로 마무리하고, 기업의 내실도 충분히 다진 다음 기업공개를 하겠다는 것이다. 예전 많은 벤처기업들이 내실을 다지지 못한 상태에서 IPO를 하고, 이를 통해 유입된 대규모의 자금을 제대로 투자하지 못하였기에 지금 벤처기업들이 힘들어졌다고 박지영 사장은 나름대로 판단하고 있다. 그래서 컴투스는 조금은 힘들고, 고통스럽더라도 기업의 내실을 기하고, 비전이 명확한 상태가 된 후에 기업 공개를 하여, 유입된 자금을 활용하여 세계 최고의 모바일 게임 개발 업체가 되는 비전을 달성하고자 한다. 박지영 사장은 조금은 보수적이지만 수동적이지 않은 방식으로 기업을 경영하고자 한다. 코스닥 거품이 꺼지면서 많은 벤처기업들이 어려움을 겪는 것을 보면서 공격적이고 방만한 경영이 가져오는 위험을 익히 보아왔기 때문이다. 무리하지 않지만 도전을 피하지 않고, 정적인 것처럼 보이나 끊임없이 전진하는 기업이 되겠다는 박지영 사장의 소신은 변함이 없다.

“성공에 대한 정의는 내리기 나름인 것 같아요. 지금의 컴투스도 생각하기에 따라서는 성공한 경우라고 봅니다. 저희 창업팀은 컴투스가 이렇게 성장하리라고는 생각하지 않았으니까요. 하지만 지금은 다릅니다. 컴투스와 제게는 세계시장 제패라는 새로운 목표가 생겼고, 이를 달성할 때까지는 성공했다고 보기는 힘드니까요.” 박지영 사장은 조심스럽게 성공에 대한 정의를 내렸다. “돈을 얼마 벌었다는 것으로 성공의 기준을 재는 것은 잘못되었다고 봅니다. 자기가 하고 싶은 것을 하면서, 새로운 목표를 세우고, 목표를 향해 도전할 수 있는 것이 중요하지요. 컴투스도 매출액보다는 질 좋은 게임을 개발하고, 소비자들의 욕구를 항상 충족시켜주는 기업이 되도록 할 것입니다. 제가 직원 교육이나 해외진출을 고민하고 있는 것도 이러한 맥락에서 보이주셨으면 합니다. 컴투스는 소비자들의 엔터테인먼트 욕구를 충족시켜주는 대표기업이 될 때까지 도전과 전진을 계속할 것입니다.”

연 혁

▶ 1996

- 8월 컴투스 설립

▶ 1997

- 나우누리, 천리안, 유니텔을 통해 hwinfo를 서비스명으로 하여 PC하드웨어 정보 제공 시작.

▶ 1998

- PC통신 검색엔진 Finder! 개발 완료.
- 주식회사 컴투스로 상호변경

▶ 1999

- 삼성전자 콘텐츠전담사 AINET(주)와 게임서비스 계약체결
- 017 신세기통신과 핸드폰게임 서비스 계약체결
- 무선게임개발기술, 중소기업청 벤처기업 선정
- 핸드폰게임 서비스 LG019 계약/서비스 시작
- videogame.co.kr 가정용 게임기 전문 정보 웹페이지 개발완료/서비스중.
- 소니 가정용 게임기 PLAYSTATION 대응 Diet Dance Pro 콘트롤러 개발 및 초기발매 (www.ddr.co.kr)
- hardware.co.kr로 하드웨어 전문 정보 웹 서비스 시작

▶ 2000

- INEWS24지정 2000년에 뜬 10대 기업에 선정
- 홍콩현지법인 NeoPrism과 모바일게임 홍콩서비스에 대한 협력계약체결
- SK 텔레콤 GVM서비스용 게임 서비스 시작
- LG텔레콤을 통해 세계최초의 자바게임 서비스(ez-java) 시작
- 011 SK텔레콤에 국내 최초의 연애시뮬레이션 게임 "연인" 서비스 시작
- KTB네트웍스로 부터 20억 투자유치
- 핸드폰 게임 서비스를 웹에서도 즐길수 있는 통합 엔터테인먼트 사이트 phonegame.NET 오픈
- 011 SK텔레콤에 국내 최초의 무선 RPG게임 "춘추열국지" 서비스 시작
- 011 SK텔레콤과 핸드폰게임 서비스 계약
- 모바일 포탈 U2U와 핸드폰 게임 서비스 제공계약 체결
- 016 한국통신프리텔 과 핸드폰게임 서비스 계약체결

▶2001

- 일본 KDDI를 통해 게임서비스 시작
- 3월 현재 WAP게임 20여종, VM게임 30여종 서비스로 세계 최다 게임라이브러리 보유
- 디지털 타임즈 주최 2001 Digital e-Leader 50인에 선정
- SK텔레콤과 GVM E-book서비스 [SK E-Book] 시작
- 일본 Cybird와 일본서비스에 대한 협력계약 체결
- LG텔레콤과 KVM E-book서비스 [M-Book] 시작
- 전략 롤플레잉 게임 "세인트페노아" LG텔레콤을 통해 서비스 시작
- 홍콩현지 WAP게임 서비스 시작 - Hutchison, Sunday
- KTF 멀티팩 게임 26종/어플리케이션 4종 서비스 시작
- KTF 멀티팩 우수 기술보유 업체로 선정
- 와이드덴닷컴과 모바일 게임 이스라엘 수출계약 체결
- 홍콩 Hutchison과 WAP 게임 공급을 위한 직접 서비스 계약 체결
- ㈜사이버드와 일본 KDDI EZ 플러스내 게임 상용을 위한 전략적 제휴 체결
- E-BOOK 서비스를 위한 도서CONTENTS 제공업체 8개 업체와 계약 체결
- ㈜네오엠텔과 SIS 저작물 사용을 위한 구매계약 체결
- ㈜다날과 벨소리 메이커 관련 기술 협력 계약 체결
- 인포뱅크㈜와 증권 어플리케이션에 관한 프로그램개발 계약체결
- ㈜키노네트와 영화, '피도 눈물도 없이'의 무선인터넷게임개발 및 서비스제공계약체결
- 한국 프로야구 협회와 실존 선수 데이터를 이용한 야구게임 개발 계약 체결

▶2002

- 오스트리아, 독일 T-mobile 자바게임 서비스 시작
- 컴투스 유럽 사무실 오픈 (영국 런던)
- 일본 KDDI 자바 서비스 "미니게임 천국" 회원 5만명 돌파
- 국내 최초 모바일 네트워크 게임(고스톱, 알까기, 리버시) 서비스 시작
- 컴투스 일본 사무실 오픈
- 신개념 모바일 잡지 M-Talk 창간을 위한 MOU 체결
- 소프트맥스와 모바일 게임 공동 개발 및 마케팅 계약체결
- 일본 KDDI 자바게임 내 게임포털 '미니게임천국' 1위
- 싱가포르 singtel, MI, 스타허브 등 서비스 개시
- 영국, 이탈리아, 스페인, 독일 보다폰 글로벌 서비스 개시
- 일본 NTT도코모 서비스 개시
- 붕어빵타이쿤2, 정보통신부 주관 '게임제작대회' 장려상 수상
- 한국 프로야구, 11월 '이 달의 우수게임' 선정

- n아트박스 인형뽑기, LG텔레콤 '재미있는 자바게임' 동상 수상
- S/W산업발전 유공자 정부포상 업체로 선정
- 테트리스, 폰고도리2 등 킬러콘텐츠로 부상
- 국내 모바일용 테트리스 게임 독점 서비스 계약 체결
- '이동 통신망을 기반으로 한 복수의 유저 매칭 서비스 시스템' 특허 취득
나(출원번호 : 10-2000-0028710)

Com2us
- Big challenge of PC game mania -

Shin, JoongKyung *

<Abstract>

President Ji-Young Park founded Com2us in 1996 with her colleagues when she was senior at Korea University. Their purpose to start business was to utilize their major in computer science and computer game as their hobby. They did not have clear business vision at their early time because they thought their business was SOHO(small office, home office).

Ji-Young Park inaugurated president because of military duty of their foundation team member. Through IP business and DDR Controller business, she did many trial and error in the procedure of management. One day they found the opportunity of mobile game industry, and they committed all their resources and capabilities to develop game contents. Now, Com2us succeeded globalization based on their superior technology power and broad contents.

Com2us concentrates on mobile game industry and tries their best to become the best mobile game company with brand value in the world. But many other mobile game company diversified their business to compensate for low profit. President Ji-Young Park says nowadays that business difficulty caused by female is relatively disappeared.

▶ Key words : Mobile game, Entrepreneurship, Venture Creation, Contents Business, Technology

* Hanyang University