



국내 인터넷 대표기업 다음 vs. NHN

# 인터넷 시대 선도하는 두 공룡 ... 검색 · 커뮤니티 시장에서 경쟁 본격화

월간 <디지털콘텐츠>는 이번 6월호부터 국내 디지털콘텐츠 시장에서 주목을 받고 있는 라이벌 기업들을 소개하고, 이들 기업의 현황과 경쟁력, 향후 전략을 소개하는 지면을 마련했다. 그 첫 번째 순서로 국내 포털시장에서 최근 치열한 경쟁을 벌이고 있는 다음커뮤니케이션과 NHN을 찾았다. 이들 양사의 주요 현황을 살펴보고, 앞으로의 전략을 소개한다.

글 / 신종훈 기자

인터넷 포털 사업은 인터넷을 기반으로 소비자들에게 정보와 여러 서비스를 제공한다. 따라서 포털비즈니스는 창의적이면서도 신뢰성 있는 콘텐츠와 서비스를 제공해 광범위하고 충성도 높은 사용자 기반을 창출하고, 이를 바탕으로 온라인 광고, 온라인 쇼핑, 콘텐츠 판매 등 높은 트래픽을 활용한 여타 사업으로 확장해 수익화하고 있다.

국내 포털 시장을 대표하는 기업을 꼽으라면 대다수의 전문가들은 주저없이 다음커뮤니케이션(이하 다음)과 NHN을 꼽을 것이다. 실제로 이들 양사는 각종 인터넷 통계 순위에서 1, 2위를 달리고 있을 뿐만 아니라 지난해 각각 1,414억원과 1,663억원의 매출을 기록, 최고의 포털 기업임을 입증했다.

특히 이들 양사는 그간 커뮤니티포털의 강자와 검색포털 및 보드게임 시장의 강자로 대변돼 왔으나 최근 NHN이 카페 서비스를 선보이고, 다음 역시 검색 및 게임 서비스를 강화하면서 치열한 신경전을 펼쳐 업계의 관심을 모으고 있다.

## 국내 인터넷 시장 양분하는 대표기업

다음과 NHN의 주요 현황을 비교해 보면 다음은 지난 95년 2월 국내 최초의 인터넷 기업으로서 발을 내딛었고, NHN은 인터넷 시장이 막 개화하던 시기인 99년 6월에 설립됐다. 종업원 수

는 다음이 557명(3월 31일 기준), NHN이 714명으로 NHN이 다소 앞선다. 자본금은 각 74억원과 75억원이며, 자산 총계는 다음이 2,279억원, NHN이 2,144억원으로 비슷한 수준을 보이고 있다.

현재 양사의 회원수는 다음이 월 고정사용자 2,218만명(한메일 계정수 3,700만)으로 국내 최대 규모를 자랑하고 있고, NHN이 네이버 1,953만명, 한게임 1,932만명의 회원으로 이를 뒤따르고 있다.

다음의 최대 주주는 CEO인 이재웅 사장으로 3월말 현재 18.1%의 지분을 확보하고 있으며, 가족들의 지분까지 합칠 경우 지분율은 22.5%에 이른다. NHN의 최대주주는 얼마전까지 김범수 사장과 공동 대표직을 맡고 있던 이해진 이사로 현재 6.1%의 지분을 확보하고 있으며, 김범수 사장은 2.3%의 주식을 갖고 있다. 양사의 매출액은 2002년까지 다음이 앞섰으나 지난해를 기점으로 이 같은 상황은 역전되기 시작했다.

다음은 2002년 765억원의 매출을 기록해, NHN(746억원)을 앞섰으나, 지난해 1,414억원의 매출로 NHN의 1,663억원에 뒤지기 시작했다. 이 같은 추세는 올해 들어서도 마찬가지로 지난 1분기 실적발표 결과 다음은 440억원이라는 사상 최대의 분기 매출을 기록했으나, 506억원을 기록한 NHN에 비해서는 부족한 성적



▲ '다음은 현재 3,700만(한메일 계정 기준) 가입자와 1일 6억2,000만 페이지뷰(5월 1일 기준)를 기록하고 있는 포털서비스 '다음(www.daum.net)'을 운영하는 국내 최대 인터넷 미디어 기업으로, 회원규모나 회원들이 왕래하는 트래픽 등에서 세계 유수의 인터넷 기업들과 어깨를 나란히 거두고 있다. 이 회사는 www.daum.net에서 포털 서비스의 기본인 콘텐츠, 전자상거래, 커뮤니케이션, 커뮤니티, 그리고 문화의 자연스러운 융합과 조화를 통해 국내 인터넷 시장을 개척하고 있다. 다음은 또 휴대폰과 PDA를 통한 무선인터넷, 다음메신저 등 다양한 플랫폼 서비스의 확장과 개발에도 주력하고 있다.

▲ NHN은 대형 인터넷 검색포털서비스 네이버(www.naver.com)와 인터넷 게임서비스 한게임(www.hangame.com)을 운영하고 있는 국내 최고의 인터넷 전문 그룹이다. NHN은 1999년 6월 네이버컴으로 출발, 본격적인 인터넷 포털 비즈니스를 시작했으며, 2001년 9월 NHN으로 사명을 변경하고 2002년 10월 코스닥에 등록했다. 닷컴 업계 최초로 순이익 100억원 시대를 연 NHN은 네이버의 검색과 한게임이 각 분야별 서비스지표에서 1위 자리를 지키는 가운데 계속되는 실적 호조를 바탕으로 지난해 시가총액 1위에 올라서며 코스닥 시장을 이끌어 가고 있다.

표를 받아 들었다.

양사의 매출원을 살펴보면 NHN이 한게임을 통해 767억원, 검색서비스에서 418억원을 벌어들인 것에 비해 다음은 배너광고와 쇼핑물 부문에서 NHN을 두 배 이상 앞서는 성과를 거뒀다.

시장점유율의 양사는 공히 인터넷 통계서비스를 제공하는 코리아인클릭의 보고서를 인용, 자사가 각 분야 1위임을 내세우고 있다. 다음은 3월말 현재 월 순방문자수가 2,347만명을 넘어섰으며, 인터넷사용자들의 다음사이트에의 도달율(Reach Rate)은 91.8%에 이르며, 월 페이지뷰는 190억2,100만을 기록하고 있다고 밝혔다. NHN 역시 네이버의 월간 검색 페이지뷰는 22억 페이지부로 해당 서비스 분야 1위를 기록하고 있고, 한게임의 월간 순방문자는 548만명으로 주요 경쟁사 대비 우수한 서비스 지표를 기록하고 있다고 밝혔다.

### 닷컴기업 붐 선두주자 vs. 수혜자

이러한 시장환경 속에서 다음과 NHN은 지난해 각각 100% 수준의 매출 신장률을 나타내며, 빠른 속도로 성장하고 있다. 이 같은 추세는 올해 들어서도 여전히 양사는 지난 1분기에 사상 최대

의 매출 실적을 기록하며, 증권가로부터 장밋빛 전망을 내놓게 하고 있다.

다음과 NHN의 성장과정을 살펴보면 다음은 지난 1995년 2월 설립된 1세대 인터넷 기업으로 국내 최초의 인터넷 소프트웨어 및 서비스 개발 회사로 등록됐다.

다음은 97년 5월 무료전자우편 한메일넷 서비스를 개시하면서 업계의 폭발적인 관심을 이끌었다. 당시로서는 전자우편이라는 개념도 생소했을 뿐만 아니라 이를 무료로 제공한다는 점에서 업계의 커다란 반향을 불러 일으켰다. 이후 다음은 승승장구하면서 98년 회원수 100만명 돌파, 2000년 회원수 1,000만명 돌파라는 기적같은 성과를 거두는 등 닷컴기업 붐을 이끌었다.

반면 99년 네이버라는 검색서비스를 통해 시장에 첫발을 내딛은 NHN은 2000년 7월 한게임커뮤니케이션을 인수하면서 본격적인 성장궤도에 올라서기 시작했다. 특히 2000년 8월 지능형 검색서비스 백서치 서비스를 통해 검색시장에서도 두각을 나타내기 시작한 NHN은 닷컴기업 붐을 등에 업고 2000년 7월 인도네시아 현지법인 설립, 11월 일본 네이버 법인 설립 등 발빠르게 해외 시장까지 진출했다.

### 사업영역의 확장 vs. 서비스의 강화

다음은 무료메일이라는 파격적인 서비스를 선보이면서 시장을 장악한 후 본격적으로 사업을 확장해 나가기 시작했다. 2000년 1월에는 이동통신사들과 제휴를 통해 무선메일서비스를 선보였고, 4월에는 LG화재와 공동으로 인터넷을 통한 보험서비스를 제공하기 시작했다. 또 6월에는 당시 인기를 끌었던 실시간 메시징 서비스 기업인 유아이엔닷컴에 201억원을 출자, 인수해 다음메신저 서비스를 선보였고, 롯데닷컴과 공동쇼핑몰 운영에 관한 전략적 제휴를 체결했다.

2000년 1월 독일의 그루너운트야사와 공동개발한 다음파이어볼 솔루션을 통해 검색서비스를 시작한 다음은 2001년 검색엔진 업체 잉크토피와 검색서비스 강화를 위한 전략적 제휴를 체결하기도 했다. 2002년 다음은 국내 최대의 e메일 회원을 기반으로 모험적인 서비스를 개시했다. ‘온라인 우표제’라는 생소한 방식

으로 자사 스스로가 만들어 놓은 무료메일 시장에 유료화 개념을 전격적으로 도입한 것이다. e메일 마케팅을 전개하는 수많은 기업들로부터 커다란 반발에 부딪히기도 했지만 다음은 결국 이를 관철시켰고, 지금까지도 외로운 싸움을 계속하고 있다.

다음은 또 지난해 3월 포털업계에서는 처음으로 스스로 뉴스를 생산하는 미디어다음을 오픈했고, 취업전문 사이트 커리어를 인수, 온라인 취업시장에도 뛰어 들었다.

다음이 다양한 영역으로 사업을 끊임없이 확장해 나가고 있는 것에 반해 NHN은 기존의 서비스를 보다 강화하면서 철저히 온라인 비즈니스에만 뛰어 드는 사업방식을 채택했다.

네이버 검색과 한게임이라는 양대 서비스를 갖고 있던 NHN은 2001년 2월 한게임 회원이 2,000만명을 돌파하면서 서비스를 부분 유료화로 전환했다. 개인 유저에게는 무료로 서비스를 제공하되 PC방과 프리미엄 서비스를 이용하는 개인에게는 월정액의 요금을 받는 방식으로 유료화를 단행한 것. 또 강점을 갖고 있는 검색서비스에 검색플러스 및 온라인 키워드샵이라는 유료 서비스를 오픈, 수익기반 강화에 나섰다.

2001년 11월 사명을 기존의 네이버컴이었던 사명을 NHN(N ext Human Network)으로 변경한 이 회사는 2002년 10월 코스닥에 등록했고, 검색서비스에 커다란 반향을 불러일으킨 대화형 검색 네이버 지식iN 서비스를 오픈했다. NHN은 2002년 12월 검색키워드의 입찰제를 도입했고, 학술논문과 지역생활정보 검색서비스로 검색서비스를 지속적으로 강화해 나갔다. 웹보드 게임 시장과 검색포털 시장에서 선두기업으로서의 입지를 확보한 NHN은 2003년 10월 네이버 블로그 서비스와 카페 서비스를 잇따라 선보이면서 커뮤니티 시장에서 아성을 쌓고 있던 다음에 마침내 도전장을 던졌다.

〈표 1〉 다음 vs. NHN 비교표

(단위 : 억원, 2004년 3월 31일 기준)

구분	다음	NHN	
설립일	1995년 2월	1999년 6월	
종업원수	557명	714명	
자본금	74억원	75억원	
자산총계	2,279억원	2,144억원	
부채총계	926억원	407억원	
회원수	2,218만명	네이버 1,953만명, 한게임 1,932만명	
주요주주	대표이사 이재웅(18.1%)	이해진(6.1%), 엠플레이 (5.4%), 김범수(2.3%)	
주요서비스	한메일, 카페, 메신저, 보 험, 인터넷쇼핑, 검색, 뉴 스, 게임, 취업 등	한게임, 검색, 카페, 블로그, 온라인게임, 전자상거래, 뉴스, 취업 등	
2002년	매출액	765	746
	영업이익	152	53
	순이익	27	229
2003년	매출액	1,414	1,663
	영업이익	376	302
2004년	매출액	440	506
	영업이익	111	175
1분기	순이익	14	136
2003년 실적분석	인터넷 광고 737억원, 인터 넷쇼핑물 340억원, 거래형 서비스 337억원	게임 767억원, 검색 418억 원, 배너광고 330억원, 전 자상거래 62억원, 기타 86 억원	

### 다음, 다양한 프리미엄 서비스로 매출 강화에 주력

다음은 올해 역시 광고, 전자상거래, 거래형서비스 등 세 축을 중심으로 성장해 나가 ‘인터넷 미디어 그룹’으로서의 위상을 확고히 지켜 나갈 계획이다. 다음은 지난해 한해 동안 주요 수익모델의 지속적인 성장 실현을 바탕으로 새로운 성장모멘텀 확립에 주력했다. 국내외 선두 업체들과의 제휴를 통해 글로벌 경쟁력을 확보하고, 콘텐츠 업체들에 대한 투자도 공격적으로 전개했다.

또한 사내벤처의 독립 및 계열사 설립을 통해 새로운 수익원을 창출해 냈다. 올해 다음은 각 서비스의 버티컬화, 다양해지는 플랫폼에 맞는 서비스 구현, 다양한 프리미엄서비스를 통해 사용자 만족을 도모하고, 마케팅 플랫폼으로서의 위상을 더욱 공고히 해 나간다는 전략이다. 온라인 광고의 경우 배너광고는 지난해부터

〈표 2〉 다음 vs. NHN 주요연혁

다음	NHN
1995. 2. 국내 최초의 인터넷 소프트웨어 및 서비스개발 회사 설립	1999. 6. 네이버컴주식회사 법인 설립(대표이사 이해진, 자본금 500백만원)
1997. 5. 무료전자우편 한메일넷 서비스 개시	2000. 2. 한게임 회원 100만 돌파
1998. 12. 한메일넷 100만 회원 돌파	4. 한게임커뮤니케이션 및 원큐와 합병계약 체결
1999. 1. 웹메일 호스팅 이지홈(ezHOME) 서비스 개시	6. 한게임 회원 500만 돌파
7. 한메일넷에서 다음으로 포털사이트 개편	7. 한게임커뮤니케이션과 원큐 흡수합병
8. 다음회원 300만명 돌파	7. 인도네시아 현지법인 네이버-인도네시아 설립
11. 코스닥협회 등록	8. 지능형 검색서비스 넥서치 서비스 시작
12. 다음 회원 500만명 돌파	9. 일본 한게임 법인 설립(HANGAME JAPAN)
12. 실시간 채팅서비스(dTop) 서비스 시작	10. 한게임 회원 1,000만 돌파
12. 사이버뱅킹서비스 시작 - 신한은행 및 조흥은행	11. 인도네시아 정식서비스(국내브랜드 최초 해외사이트 오픈)
2000. 1. 무선메일서비스 시작 - 011,017,018,019	11. 일본 네이버 법인 설립(네이버 재팬)
1. 독일의 그루너운트야 社와 공동개발한 다음파이어볼 검색서비스 시작	12. 일본 한게임 사이트 정식서비스 시작
1. LG화재와 공동마케팅 제휴 - 인터넷 통한 보험서비스 제공 등	2001. 1. 네이버컴 1억 페이지뷰 돌파 인증(한국 ABC협회)
4. 다음 회원 1,000만명 돌파	2. 한게임 회원 2,000만 돌파
4. UMS 서비스와 모바일 서비스 개시	3. 한게임 유료화 서비스 시작
6. 인터넷 실시간 메세징 서비스 회사 유아엔닷컴에 201억 출자	4. 공동대표이사 체제(이해진, 김범수)
6. 롯데닷컴과 공동쇼핑몰 운영 등 전략적 제휴	5. 검색플러스 및 온라인 키워드삼 유료서비스 시작
8. 1일 페이지뷰 1억 페이지 돌파(국내 최초, 아시아권에서 두번째)	7. 미국 법인 설립(네이버소프트, 한게임USA)
9. 인터넷방송 다음캐스트 오픈	8. 한게임재팬, 야후재팬에 게임콘텐츠 제공
11. 다음 회원 2,000만명 돌파	10. 한게임, 온라인게임 퍼블리싱 사업 시작
2001. 1. 유아엔, 다음 솔루션(주)로 사명 변경	10. 한게임, SK네이트에 무선게임 공급
2. 1일 페이지뷰 2억 페이지 돌파(아시아 최초)	11. Next Human Network, NHN(주)로 사명 변경
5. 검색엔진 업체 잉크토키와 검색서비스 강화를 위한 전략적 제휴 체결	2002. 10. 코스닥시장 등록
6. 다음카페 오프라인 행사 다음의 날 개최	10. KTF에 무선게임 제공
7. 다음검색서비스 쿠치 오픈	10. 대화형 검색 네이버 지식iN 서비스 오픈
2002. 1. 소호쇼핑몰 다음 장터오픈	11. 네이버 점프서비스 오픈
3. 아바타서비스 오픈	11. NEW 네이버 메일 서비스 오픈
4. 온라인 우표제 정식서비스 오픈	12. 온라인게임 프리스톤테일 상용화 개시
6. 제2회 다음의 날 개최	12. 검색키워드의 입찰제 도입
8. 다음메신저 마이채널 오픈	2003. 1. 네이버 다국어 번역 검색 서비스 세계 최초 실시
12. 다음 법률서비스 오픈	5. 네이버 학술논문 검색 서비스로 지식 검색 강화
12. 어린이 포털서비스 다음 꿈나무 오픈	5. 네이버 지역생활정보 검색 서비스 개시
2003. 1. 차세대 검색 서비스 업체인 오버추어와 서비스 협력 체결	6. 한게임 릴 온라인 상용서비스 개시
1. KTF와 제휴로 MMS 서비스 제공	9. 엔터테인먼트 커뮤니티 포털 엔토이 서비스 오픈
3. 다음검색 서비스 개편	10. 네이버 블로그 서비스 오픈
3. 미디어다음오픈	12. 네이버 카페 서비스 오픈
6. 제 3회 다음의 날 개최(서울랜드)	2004. 1. 지식iN 1,000만 DB 돌파
7. 다음검색, 6월 한달간 순방문수 1,800만 돌파, 업계 1위	3. 기업정보 서비스 오픈
10. 다음취업센터, 온/오프라인 대규모 채용박람회 개최	3. 김범수 단독 대표이사 체제
10. 다음취업센터, 국내 최대 취업 포털 워키 오픈	
12. 다음, KTF와 제휴해 무선게임 강화	
2004. 5. 다음, 로컬 검색 서비스 오픈	

시작한 부동산, 대학, 출판 등의 신규시장을 개척, 신규 광고시장의 선점 노력들이 꾸준히 진행되고 있다. 또한 지난해 다음 플랫폼만의 새로운 가능성을 보여준 BMP(Brand Marketing Project) 전략을 통한 새로운 광고기법을 계속 출시해 신규 광고주를 지속적으로 유입함은 물론 기존 광고주들의 충성도를 계속해 높일 계획이다. 검색광고 역시 기존의 일반적인 키워드광고 위주의 시장뿐만 아니라 다음의 다른 플랫폼과의 연계를 강화하며, 프리미엄 링크 등과 같은 다양한 검색상품의 개발을 통해 매출 및 트래픽의 외형을 더욱 확대할 예정이다.

거래형서비스의 경우 게임과 멀티미디어 중심으로 시장을 선도하는 앞선 인터넷 엔터테인먼트 문화를 만들어갈 예정이며, 아바타의 서비스간 연동시스템 구축, 플랫폼간 연동시스템 강화, 영화·음악 서비스를 연예정보 미디어로 확대 개편하는 등 다양한 콘텐츠들의 질과 양을 소비자 요구에 보다 가까이 다가서게 할 계획이다. 온라인쇼핑 부문에서는 CRM 베이스의 고객관리로 효율적인 마케팅을 펼쳐나간다는 계획이며, 트렌드 상품군의 다양한 전문몰화 작업, 배송서비스 및 콜센터의 퀄리티 향상으로 신규 고객의 유입 및 재구매율 향상을 기할 것이다.

또 지난해 6월부터 준비를 시작한 자회사 '다음다이렉트라인 자동차보험'은 구간 '다음 금융플라자'의 높은 트래픽, 온라인 자동차보험시장의 성장세, 효율적인 플랫폼마케팅으로 미래의 훌륭한 비즈니스 모델이 될 것으로 기대하고 있다.

### NHN, 커뮤니티 서비스 강화로 영역 확대 '쟁걸음'

NHN 역시 지난해 좋은 성과를 거둔 네이버 지식검색 퀄리티를 한 단계 끌어올리고 커뮤니티, 생활정보 등의 검색을 강화해 검색서비스 1위 입지를 유지한다는 계획이다. 특히 지난 1월 지식iN 서비스의 DB가 1,000만개를 돌파함에 따라 이를 기반으로 최고의 지식검색 서비스로서의 입지를 강화할 예정이다. 이와 함께 NHN은 최근 블로그 검색 서비스를 시작으로 커뮤니티 서비스와 연동된 검색 강화에 나서는 한편, 카페서비스 및 지도, 지역정보 등의 생활검색 서비스도 강화해 검색서비스 1위 자리를 확고히 한다는 계획이다.

NHN은 또 지난해 말부터 블로그, 홈페이지, 커뮤니티 등 '개인' 중심의 서비스가 트렌드로 자리잡음에 따라 이 시장에서의 주도권을 확보하기 위해 커뮤니티 서비스 강화에 보다 주력할 계획이다. 이를 위해 NHN은 지난 해 10대 대상의 엔터테인먼트 커뮤니티 '엔토이'와 '네이버 블로그', 네이버 '카페iN' 등의 서비스를 선보인 바 있으며, 이를 통해 커뮤니티 시장에서도 최고의 서비스를 선보인다는 전략이다. 게임분야에서는 지난해 11월

카맥스에서 최초로 동영상과 OST를 공개한 '아크로드'를 기반으로 올 해 MMR RPG시장 공략에 적극 나설 예정이다.

70명의 제작진과 3년에 걸쳐 100억원의 제작비가 투입된 아크로드는 블록버스터급 정통 MMO RPG장르의 게임으로, NHN은 이를 통해 국내 시장 뿐 아니라 일본 및 중국 등 잠재적 성장 가능성이 큰 해외 게임시장을 적극 공략할 계획이다. 또 한게임의 경우 새로운 고객 보상 프로그램인 '마일리지 포인트' 제도를 적극 활용해 고객 로열티를 한층 강화할 예정이며, 퍼블리싱 사업을 통해 서비스중인 1인칭슈팅게임 및 농구 게임, 자체 개발 중인 골프게임 등의 서비스를 통해 액션과 스포츠 게임 분야에 강점을 지닌 최고의 게임 포털로서의 입지를 강화할 계획이다.

그리고 올해 본격적인 무선 인터넷망 개방이 시작됨 따라 모바일게임과 지식iN 등 무선 콘텐츠를 중심으로 한 무선 인터넷 사업도 본격화할 계획이다.

특히 이 회사는 올해 해외사업을 더욱 강화해 글로벌 기업으로서의 모습을 갖추나갈 계획이다.

이를 위해 지난해 10월 한게임재팬과 네이버재팬을 통합, 설립해 좋은 성과를 거두고 있는 NHN재팬의 브랜딩을 보다 강화해 일본 최고의 인터넷 전문 기업으로의 위상을 확고히할 계획이다.

한편, 중국 시장 진출을 위해 설립한 홍콩 법인 'NHN-PCCS'와 가화문화경기와와의 합작법인 설립을 통해 게임 및 문화포털 사업을 기반으로 한 중국 시장 공략을 본격화할 계획이다. 

〈표 3〉 다음 vs. NHN 관계사 지분 보유 현황

다음		NHN	
기업명	지분율(%)	기업명	지분율(%)
(주)메조코리아	29.8	(주)미디어웍	46.43
(주)오이뮤직	90.4	서치솔루션(주)	97.20
(주)투어익스프레스	61.1	(주)울렛	20.00
(주)플렉서스	94.5	(주)넷매니아	27.17
(주)다음소프트	26.6	(주)엠펙플레이	30.00
현대-다음인터넷펀드	30.0	(주)제로마켓	30.00
(주)제이와이피엔터테인먼트	50.0	NHN Japan	100.00
다음다이렉트자동차보험(주)	90.1	PT. Naver Indonesia Dot Com	40.00
(주)다음게임	87.5	NHN USA	100.00
(주)커리어다음	88.6	디지털YTN	50.00
(주)나무커뮤니케이션	70.0	(주)솔루션홀딩스	100.00
(주)다음인렉티브	100.0	(주)풀에버	25.00
		(주)IVN 테크놀로지	100.00
		퓨처밸리(주)	100.00
		(주)태극 I&E	70.00
		NHN-PCCS HK LIMITED	100.00