



널리 세계를 즐겁게 한다

'인터세이브' 이갑형 대표



광주전남 최초 모바일 게임 개발 업체 인터세이브(www.i-save.co.kr). 초창기 PC방 관련 솔루션 업체에서 2005년 모바일 게임 '뽀사뽀사'를 개발하며 모바일 콘텐츠업체로 변신. 이제는 세계 곳곳을 누비며 지구촌을 즐겁게 만드는 인터세이브 이갑형 대표로부터 빈카운 이메일을 받았다. '작은 우리의 노력이 지역 경제를 바꾸고 대한민국을 그리고 세계 고객의 추향의 바꾸어 낼 수 있다'는 자세로 모바일 게임 개발 및 유통 전문기업으로서의 입지를 굳히고 있는 이갑형 대표의 이메일을 열어보자.

Q. PC방 관련 솔루션 업체에서 모바일 게임개발업체로 변신했다. 그 계기는

웹 콘텐츠 제작, 웹 호스팅, 온라인 게임 유통, PC방 솔루션 공급과 같은 사업 영역은 이제 발전보다는 유지에 급급한 상태다. 자사는 새로운 사업 모델이 필요하였고, 당시에 모바일 콘텐츠 산업에 대한 성공 가능성을 보고 투자를 시작하였다.

산업 기반이 열악한 광주전남 지역에서 모바일 게임 산업을 시작할 당시는 많은 위험부담을 앓고 시작한 사업 분야였다. 교육, 인력, 지원 제도 등이 거의 없는 현실에서 직접 교육을 시켜서 인력을 배출하고, 중소기업청, 지자체 등을 뛰어다니면서 모바일 게임 산업에 대한 성공 가능성을 보여주기 위해 뛰어다녔다. 하지만 기존 사업 영역에 대한 다변화의 필요성과 지역이 문화 산업의 메카가 되어가는 시점에서 새로운 문화 사업 기반을 조성해보고 싶다는 일념으로 모바일 콘텐츠 사업을 시작하였다.

Q. 인터세이브는 광주 전남권 최초의 모바일게임업체이다. 광주의 사업 환경은 어떠한가

모바일 콘텐츠 업체들이 하나둘씩 기반을 마련해가면서 최근에는 중소기업청 및 유관기관 등에서 해당사업영역에 대한 인식이 많이 좋아졌다고 할 수 있다. 그러나 모바일 콘텐츠 개발을 시작

했던 초창기에는 실패할 것을 왜 하나나는 회의적인 말을 자주 들곤 했다. 여전히 고급 인력 수급의 어려움과 지방 업체라는 이유로 역량에 비해 저평가되고 있는 것도 사실이다. 또한, 지자체의 모바일 콘텐츠 사업 영역에 대한 인식에 아직도 부정적인 면이 강한 편이다.

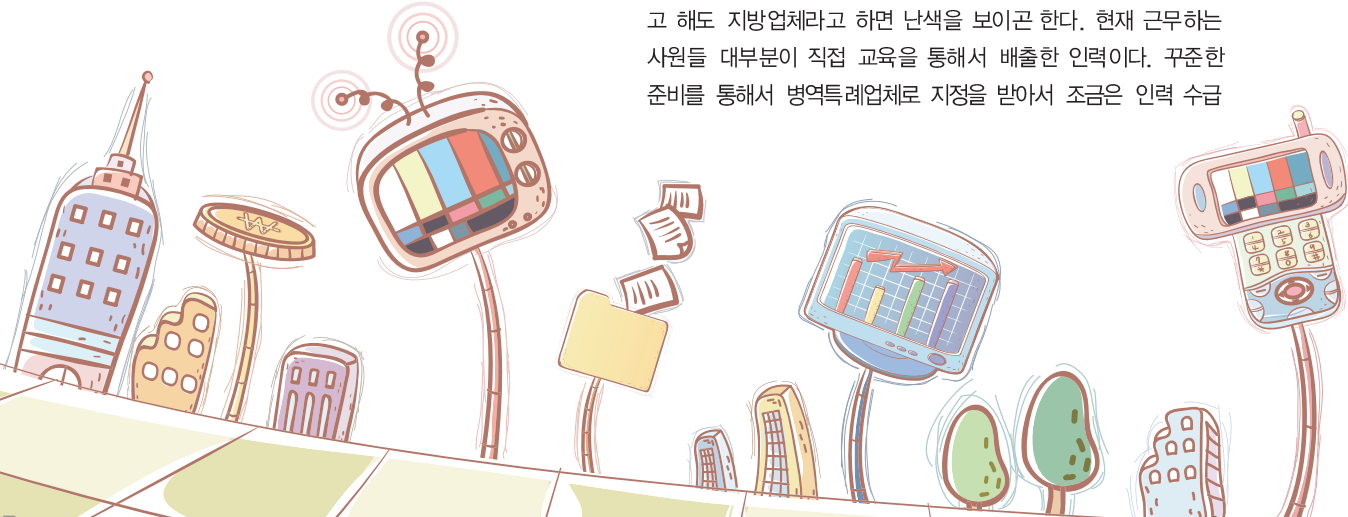
Q. 지방에서 기업경영을 한다는 것은 어떤 장단점이 있는가

인터세이브의 경우 모바일 콘텐츠업의 희소성 덕분에 지방기업 우선 지원정책 혜택을 받는 장점과 최근 들어 모바일 콘텐츠 사업에 대한 인식이 조금씩 바뀌면서 지역 선두주자라는 수식어가 따라붙는 점이 플러스 요인이다.

하지만, 지방기업의 경우 해당기술에 대한 인식부재와 대부분의 관련 기업 및 지원 기관들이 수도권에 밀집되어 정보 획득의 기회가 적다. 이러한 문제를 극복키 위한 비용 지출도 있을 뿐 더러, 인력 수급 시 지방 업체라는 점으로 인한 고질적인 어려움을 겪고 있다.

Q. 지방에서 기술개발기업으로 성장하는데 가장 시급히 필요하다고 생각하는것은

두말할 필요 없이 고급 인력의 확보이다. 필요한 인력을 구하려고 해도 지방업체라고 하면 난색을 보이곤 한다. 현재 근무하는 사원들 대부분이 직접 교육을 통해서 배출한 인력이다. 꾸준한 준비를 통해서 병역특례업체로 지정을 받아서 조금은 인력 수급





인터세이브가 개발한 모바일게임 '주몽', '랫소골프', '미니게임타워' 메인화면

게임 하나를 만들기 위해 노력하는 모든 직원들이 다 고맙고 항상 감동스럽다는 이갑형 대표. 그는 이메일 전반에 걸쳐 지적인 지방인재부족 해소를 위해 지역의 IT업체들과 함께 2004년 12월 모바일콘텐츠산업 연구협의회를 설립, 이공계취업자를 대상으로 교육을 진행해 적극적으로 지역인재육성에 앞장서오기도 했다고. 척박한 지역환경을 스스로 개척하는데 그치지 않고 이제 우리 모바일 콘텐츠를 세계에 널리 알릴 인터세이브의 올해가 기대된다.

갈증에서 해소 되었지만 아직도 부족하다.

투자 기관이나 유관 기관 등의 지역 업체에 대한 관심도 필요하다. 인터세이브의 경우는 투자 및 유관기관들이 모바일 콘텐츠 산업이 지역에서 주요 문화 산업으로써 충분히 성공 가능성이 높은 영역임을 인식하고 지속적인 관심을 가져주었으면 한다는 것이다. 지역의 열악한 환경에서 자생하던 모바일 업체가 없어지고 좋은 인력들이 퇴사하거나 타 지역으로 유출되는 것을 보면 안타깝다.

Q. 인터세이브는 동남아시아에서 특히 두각을 나타내고 있다. 인터세이브만의 해외 시장개척 노하우가 있다면

무조건 자신감을 가지고 열심히 뛰는 것이 답이 아닐까 생각한다. 해외 시장 개척에서 대부분의 업체의 문제점은 해외 시장 정보의 부족, 대화 소통에 대한 두려움, 지속적인 해외 파트너 관리, 관련 지원 제도에 대한 정보 부족 등이다. 인터세이브는 이러한 문제를 극복하기 위해 수십 차례의 시장개척 활동, 해외 박람회, 해외 상담회 등에 가능하면 빠지지 않고 참가하였다. 또한 참가 전에는 무역협회나 KOTRA 등을 통해 관련 국가의 시장 정보를 미리 파악하고 관련 업체 리스트를 확보, 자사의 제품 소개서를 미리 보내고 사전 연락을 취한 후 짧은 기간 동안에 충분한 소득을 거둘 수 있었다고 본다. 이러한 활동에 중소기업청, 지자체, 유관기관 등의 지원 제도를 충분히 활용하였고, 해외마케팅 전담팀 운영 및 삼자간 통역 시스템을 적극적으로 활용하여 지속적인 파트너에 대한 사후 관리를 철저히 한 결과라 할 수 있다.

Q. 모바일 게임시장의 현황과 전망은

현재 국내의 순수 모바일게임시장의 규모는 3천억 원에 이르며, 타 게임 시장에 비해 짧은 기간 동안에 급격하게 성장한 시장이다. 또한 국내뿐만 아니라 동남아시아국가들을 비롯하여 유럽, 미주 전역에서 급

속한 성장률을 기록하는 것을 볼 수 있다.

특히, 최근에 DMB, WBrQ HSDPA 등과 같은 다양한 모바일 기기의 등장 및 기존의 게임기나 가전기기 등에서의 무선 네트워크의 지원, 모바일 기기의 성능 향상, 망 개방 등으로 인해 모바일콘텐츠 시장은 더욱 성장할 것으로 예상된다.

Q. 회사를 경영하면서 기쁨의 순간과 고통의 순간이 있다면

하나는 뽀샤샤라는 모바일 게임을 처음 서비스했을 때일 것이다. '아 드디어 우리도 모바일 게임 회사가 되었다'는 실감에 기쁨과 성취감을 느꼈다. 싱가포르 합작회사 '인터세이브 인터내셔널'의 설립으로 한국시장을 뛰어넘어 글로벌기업이 되는 첫 디딤돌을 놓았을 때도 사업가로서의 큰 보람이었다.

Q. 인터세이브만의 독특한 문화나 직원 복지가 있다면

자사 직원들에게 바쁘지만 항상 허황되더라도 아이디어를 제출하게 하고, 떠오른 아이디어는 바로 검증을 받아서 사업화 가능한지 검토하는 것이 습관이 되었다.

앞서 여러번 이야기했듯이 숙련된 고급인력의 부족으로 인해 직원에 대한 복지는 인재개발에 주로 집중된다. 직원의 기술향상에 관련된 교육, 능력개발 등의 기회를 끊임없이 제공한다. 또한, 향후에는 지속적으로 인센티브제도 등을 운영할 예정이다.

Q. 2008년 인터세이브의전망과 각오는

모바일 게임을 처음 개발했던 2005년부터 때때로 밀 빠진 독에 물 붓는 심정을 느끼곤 했다. 하지만, 성공에 대한 믿음과 자신감이 모든 문제를 극복할 수 있게 해 주었고, 올해부터 그동안의 투자에 대한 결실을 볼 수 있으리라고 확신하고 있다. 2008년은 전 직원과 약속한 제2의 도약의 해로 만들겠다. 이미 국내를 비롯하여 해외로 나선 경험을 바탕으로 전 세계를 섭렵할 준비가 되어 있다. 2008년이 (주)인터세이브의 새로운 창업의 해가 되도록 만들겠다.

