



굴 생산량 급감에  
유통업계  
물량확보 총력전  
L1



Life

위스키업계  
픽업·프리오더로  
시장판도 바꾼다  
L2



# “유저와의 소통이 ‘해답’... 게임 넘어 문화로 만들어가야”

## 속깊은 인터뷰

### 한재영 스마일게이트 이사

MMORPG ‘로드나인’ 프로젝트 퍼블리싱 총괄  
동시 접속자 수 20만명 돌파... 출시 후 인기 꾸준  
파밍·성장 시스템 강점으로 클래식한 재미 선사

“로드나인을 통해 ‘클래식한 즐거움’을 선사하고 싶다.”  
로드나인 프로젝트 퍼블리싱 담당하고 있는 스마일게이트 홀딩스 메가포트부문 한재영 이사의 말이다.  
올클래스 MMORPG를 표방한 ‘로드나인’은 지난 7월 출시된 이후 꾸준한 사랑을 받고 있다.  
엔엑스쓰리게임즈가 개발한 로드나인은 지난 7월 12일 출시 후 6일 만에 구글 플레이와 앱스토어 최고 매출 1위를 기록하고, 최고 동시 접속자 수 20만명을 돌파하는 등의 성과를 내고 있는 게임이다.

로드나인은 9가지 무기 마스터리와 70여 종의 직업을 제공하며, MMORPG의 핵심 요소인 ‘파밍’과 ‘성장’ 시스템을 강점으로 내세웠다. 특히 공식 커뮤니티와 유튜브 채널을 통한 이용자 소통도 호평을 받았다.

최근에는 신규 월드 ‘라디언트’를 오픈하며 콘텐츠의 재미를 더하고 있는 중이다. ‘로드나인’ 프로젝트 퍼블리싱을 총괄하고 있는 스마일게이트 홀딩스 메가포트부문 한재영 이사를 만나 로드나인의 앞으로의 방향성과 목표에 대해 들어봤다.

지난해 스마일게이트에 합류한 한재영 이사는 ‘로드나인’이 현재 좋은 성과를 거두고 있는 것에 대해 스마일게이트의 도전정신을 꼽았다.

한 이사는 “트렌드를 선도하는 게임 회사.’ 입사 전 제가 그랬던 스마일게이트의 이미지다. 실제로 그랬다. 많은 게임사들이 유저와의 소통을 필두로 게임을 개발해 나가고 있는데 생각만큼 쉽지 않다. 회사의 적극적인 투자와 도전이 필요하기 때문이다. 스마일게이트가 이에 부응하는 회사다. 외부가 아닌 내부에서 직접 경험한 스마일게이트는 도전을 두려워 하지 않는 조직”이라며 로드나인 성공 배경에 대해 설명했다.

이어 로드나인을 선택한 이유에 대해 한 이사는 “클래식한 즐거움’을 갖고 있는 MMORPG 기 때문”이라며 “로스트아크가 굳건히 지키고 있는 스마일게이트에서 ‘로드나인’이라는 새로운 시도가 처음에는 망설여지긴 했다. 하지만 로드나인을 처음 봤을 때, ‘게임을 개발한 기획 PD가 시장에 새로운 재미를 선보이고 싶었구나’하는 생각이 들어 바로 선택하게 됐다”고 말했다.

그는 최근 장르 내 게임별 큰 차별점이 없다는 것을 꼬집으며 “뻘한 스토리와 예측가능한 스토리가 이용자 입장에서 게임을 빠르게 손을 털 수 있는 이유라면, 로드나인은 이를 넘어 설 수 있었을 것 같았다. 예상을 벗어난 재미와 새로운 가치 등을 전달하는 게임이기 때문이다. 수많은 시행착오를 거쳐 이같은 결과물을 얻어낼 수 있었다”고 말했다.

한 이사는 로드나인을 ‘클래식한 즐거움’을 갖고 있는 MMORPG라고 말했다.

그는 “유저가 게임에 재미를 느껴서 시간을 쓴 만큼 결과는 정직하게 나온다. 유저들이 스마일게이트와 로스트아크에 준 사랑에 부응할 수 있는 게임을 선보이고 싶었



스마일게이트 홀딩스 메가포트 부문 퍼블리싱사업 2실담당 한재영 이사

/스마일게이트

에 로드나인을 선택했고, 그 선택이 틀리지 않았음을 계속해서 증명해 나가고 싶다”며 목표를 제시했다.

다양한 플레이 스타일로 유저를 확보하고 있는 로드나인은 실제 2024 유니티 어워즈 게임 부문 ‘최고의 멀티플레이어 게임’, ‘골든 큐브’에 후보로 올랐던 대표적인 작품 중 하나다. 이는 ‘로드나인’이 게임 플레이의 완성도 및 유저 참여도에서 의미있는 성과를 올렸음을 증명한다.

뿐만 아니라 13일 부산 벡스코에서 열린 게임 대상에서 ‘우수상’까지 수상한 바 있다.

로드나인의 성과도 가시화되고 있다. 지난 7월 12일 서비스 시작 뒤 6일 만에 애플 앱스토어와 구글 플레이스토어에서 매출 1위에 올랐고 최고 동시접속자 수 20만명을 돌파, 40일 만에 매출 3000만 달러를 돌파하는 등 눈에 띄는 성과를 이뤄내고 있다.

### 과금 부담 줄이고 본연의 재미 집중 ‘흥행 비결’ 유저와 소통 중점... 함께 즐기는 콘텐츠 선배 플레이 스타일·재미 맞춰 글로벌 서비스 준비

이같은 로드나인의 흥행에 대해 한 이사는 “과금 부담을 현격하게 줄이고 MMORPG가 갖춰야 하는 본연의 재미에만 집중했기 때문”이라며 “또 앞서 스마일게이트만의 소통방식과 유저들과의 호흡이 흥행에 큰 역할을 했다”고 흥행배경을 설명했다.

실제 게임 개발 총괄인 김효재 PD는 유튜브 공식 채널의 콘텐츠에 출연해 ‘로드나인’이라는 이름의 라이브 방송을 통해 이용자들의 평소 궁금증을 다양한 방식으로 풀어줬다.

이처럼 유저와의 소통을 중점으로 운영하고 있는 스마일게이트의 방향성에 대해서도 한 이사는 언급했다.

그는 “안정화된 시스템을 기반으로 다양한 콘텐츠를 업데이트할 계획이다. 유저들이 모여서 함께 즐길 수 있는 콘텐츠를 적극적으로 선보이려고 한다”고 말했다.

그러면서 “유저들이 함께 협력해 몬스터를 잡는 PvE 콘텐츠를 우선적으로 준비하고 있고 유저간 경쟁을 할 수



로드나인 대표이미지.

있는 월드 콘텐츠도 연내 업데이트 할 예정”이라고 덧붙였다.

아울러 유저들과의 커뮤니케이션 방안에 대해서도 강조했다.

그는 “게임 산업은 상품을 넘어 문화를 만들어가야 한다는 신념 아래 ‘유저와 적극적으로 호흡하는 게임을 만들자’는 기조를 초반부터 세웠고, 그에 맞는 다양한 콘텐츠를 차근차근 선보이고 있다. 연말에는 유저들을 초청해서 진행하는 오프라인 행사도 기획 중이다”라고 전했다.

실제 로드나인 오픈과 동시에 유저와의 소통 방송 ‘로드톡’을 진행한 바 있고 지난 9월 한 이사가 직접 전문 방송인, PD와 함께하는 실시간 소통 방송 ‘로드나인’에 참여했다.

이에 한 이사는 “앞서 유저들과의 소통채널을 통해 생각보다 많은 유저들과 다양한 이야기를 나눌 수 있었던 좋은 시간이었다. 앞으로 더욱 유저와의 소통을 위해 노력할 것”이라고 강조했다.

또 글로벌 진출에 대한 방향성도 설명했다.

한 이사는 “글로벌 서비스를 준비하고 있다. 아무래도 글로벌 유저들은 게임 성향을 비롯한 여러 가지 측면에서 우리나라와 차이가 있다. 이에 맞춰 플레이 과정에서 유저가 받는 스트레스를 낮추기 위해 여러 요소를 바꾸고 있다. 해외 유저들이 우리나라 MMORPG에 소프트랜딩할 수 있도록 플레이 스타일이나 재미의 결을 맞춰 서비스한다면, 충분히 승산이 있다고 생각한다”고 말했다.

/최빛나 기자 vitna@metroseoul.co.kr

## 비스타비 TV와 함께하는 메트로 뉴스



24년 11월 27일 (월) 14:00

▲허정무, “방관자로 남지 않겠다” 정몽규 축구협회장에 도전장 /사진 뉴시스  
▲허정무 “박지성·이영표 축구협회로 불러야...들러리 아닌 책임 있는 역할 맡겨야”

▲김민재, 이강인과 경기 앞두고 경기력 ‘부쩍’...수비진 중 최고 평점  
▲김하성, 샌프란시스코 자이언츠 합류 가능성...‘절친’ 이정후와 한 팀 될까



▲여자배구 IBK기업은행, 5연승 거머쥐며 ‘기세’...2등까지 ‘1승’  
▲이기흥 대한체육회장, 3선 도전 유력...후보 등록 의사 서류 제출 /사진 뉴시스