



SPC  
동남아 빵 시장  
공략 가속화  
L1



## “새 게임으로 쓴 성장스토리… 기존 틀 깨고 장르 개척했죠”

### 속깊은 인터뷰

### 유태웅 님블뉴런 대표

여기, 파천황(破天荒)의 정신으로 누구도 가보지 않은 길을 과감히 개척하고 있는 게임사가 있다. 바로 님블뉴런이다.

님블뉴런은 넷튠의 자회사로, 2019년 넷튠 산하의 오올블루와 아크베어즈가 합병하여 설립됐다. 현재는 PC 온라인 생존 배틀 아레나 게임 ‘이터널 리턴’을 개발 및 서비스하고 있다.

‘이터널 리턴’은 님블뉴런이 기존의 틀을 과감히 벗어나 새롭게 선보인 작품이다. 여러 플레이어가 동시에 시작해 최후의 생존자만 남을 때까지 싸우는 배틀로얄, 팀을 이루어 캐릭터를 선택해 전략적으로 상대 팀 기지를 파괴하는 멀티플레이어 온라인 배틀 아레나(MOBA), 그리고 서바이벌 요소까지 다양한 장르가 융합돼 새로운 장르의 게임이 탄생한 것이다.

아무도 가보지 않은 길을 걷는 만큼, 시행착오도 많았을 터. 유태웅 님블뉴런 대표를 만나 님블뉴런만의 개척 이야기를 들어봤다.

#### -회사 이름에 대한 의미, 소개 부탁한다.

“님블(Nimble)은 민첩하다는 뜻을, 뉴런(Neuron)은 신경세포라는 뜻을 갖고 있다. 날렵하게 움직이면서 게임을 만들어내자, 날렵하게 글로벌 시장 대응하고 우리만의 아이디어를 게임으로 만들어보자는 취지로 님블뉴런으로 이름을 선택했다. 게임이라는 거는 혼자서 하는 게 아니라 조직과 개인 한 명 한 명이 모여서 만드는 건데, 그런 것들이 하나하나 세포라고 본다면 그 세포들이 잘 뭉쳐서 만들어야 게임이나오는 것이 아닐까. 그 의미로 우리도 합치면서 만들어 나가자라는 취지를 사명에 담았다. 즉, 그 세포들이 모여서 큰 걸 이루듯이 우리도 원가를 이뤄나가자라는 뜻으로 님블뉴런이라 지었다.”

#### -님블뉴런의 성장 스토리가 궁금하다.

“‘이터널 리턴’의 성장스토리가 곧 님블뉴런의 성장스토리다. ‘이터널 리턴’은 기존 틀과는 벗어난 장르의 게임이다. 앞에 선례가 없으니 제작 과정에

민첩한 신경세포 뜻 담은 ‘님블뉴런’ 날렵하게 게임 만들자는 취지 담아

온라인 생존 배틀 아레나 게임 개발 다양한 장르 융합해 새로운 장르로

서 우여곡절이 많았다. ‘이터널 리턴’은 약 3년 전인 지난 2020년 글로벌 플랫폼 스팀(Steam) 사전 체험 서비스를 실시하면서 주목을 받았다. 그러나 사실 게임이라는 게 유저 평가도 중요하지만, 수익성도 못지않게 중요하다. 당시에는 그런 준비가 안 돼 있었다. 문제점은 파악하고, 이후 3년 동안 그런 준비되지 않았던 부분에 개발을 계속 했다. 그 과정에서 저희 회사가 큰 규모가 아니기 때문에 유저 커뮤니티에 중점을 두고 커뮤니티와 함께 게임을 같이 만드는 방향으로 성장해야겠다고 방향성을 잡았다.

또, ‘이터널 리턴’은 시즌 중에서 전 시즌보다 나은 평가를 받은 시즌이 한 개, 두 개밖에 없었다. 나머지 다 실패였고, 어려웠다. 그 과정에서 제작진들이 힘을 잃고 포기할 수 있었지만 ‘이거는 좋았던 거 같은데 나빴으니 이렇게 해보자’ 이런 반면교사의 마음으로 다시 준비를 했다. 그렇게 ‘이터널 리턴’이 약 3년간 사전 체험 기간 동안 시행착오를 거쳤고, 작년 7월 정식 서비스하게 됐다.

실패를 맛보며 무언가를 더하기보단 디디어졌다. 많은 블록을 만들었는데 이게 무질서하고 불규칙하게 쌓여 있다는 느낌이었다. 이 블록 중 깎을 건 깎고 정제된 사각형으로 만들어 잘 쌓아서 올리면

우리가 해온 운영의 경험과 서비스 경험이 빛을 발할 수 있을 것 같다는 생각을 했다. 그렇게



유태웅 님블뉴런 대표가 지난달 30일 경기 성남시 님블뉴런에서 본지와 인터뷰 전 포즈 취하고 있다.

/손진영기자 son@

많은 것들을 정제해 정식으로 게임을 출시했다.”

**-게임 유저들이 ‘이터널 리턴’을 ‘리그 오브 레전드(LOL, 이하 롤)’ 게임과 많이 비교하는데, ‘이터널 리턴’ 만의 차별점은 있다.**

“롤은 게임의 목표가 우리 팀 5명, 상대팀 5명으로 전략적으로 싸워 상대 진영을 점령해야 하는 게임이다. 두 팀간의 전략 싸움을 통해서 적진을 점령한다. 여기서 오는 전략 재미가 있는 건데, 이터널 리턴은 3명으로 이뤄진 팀이 총 8개 들어간다. 팀 대 팀이 아니라 팀들 간의 경쟁 방식인 것이다. 적이 사방팔방에서 들어온다는 긴장감이 있고 스릴이 있다. 이 외에도 재료나 아이템을 모아 새로운 도구, 무기, 장비 등을 만드는 크래프팅(Crafting), 전투(Fighting)와 생존(Survive)의 요소가 융합돼 들어갔다. 여기서 오는 차별점도 있을 것 같다. 또 전반적인 게임 세계관 분위기를 보자면 서브컬처 쪽이라 볼 수 있다.”

**-‘이터널 리턴’을 제작할 때 특별한 도전 과제가 있었는지.**

“솔로 모드, 듀오 모드, 스쿼드 모드 여러 모드를 만들었다. 좋은 재료가 있는 건 맞는데 재료를 어떻게 활용하느냐에 따라 또 결과가 다르다. 큰 틀은 잡아놨지만, 요리처럼 여기를 익혔더니 여기가 설익고, 이런 식이어서 밸런스를 잡는 과정이 쉽지 않았다. 또, 게임 배급사 분들과도 이야기했던 건데, 많이 들었던 이야기가 ‘게임은 괜찮은데 우리가 해본 적이 없어서…’ 이

3년간 실패 맛보며 정제과정 거쳐

**크래프팅, 전투, 생존 요소 융합해 여러 팀들 간의 전략싸움으로 차별화**

**대만시장 공략 집중… 유저 수 3배↑ 앞으로 좋은 서비스로 발전해갈 것**

해 보려 노력하고 있다.”

**-향후 ‘이터널 리턴’ 말고 개발하고 싶은 게임이 따로 있는지.**

“내부에서는 아이디어선을 하고 있지만, 아직은 ‘이런걸 한다’라고 오픈할 건 없다. ‘이터널 리턴’으로 새로운 장르를 해봤으니까, 이런 세계관과 캐릭터 살리는 방향도 있을 것 같고, 새로운 장르에 도전한 만큼 우여곡절로 겪은 부분들이 많으니 이를 바탕으로 가벼운 플레이어 대 플레이어(PVP) 게임이나 사람들이 같이 즐길 수 있는 캐릭터를 내볼까하는 아이디어를 내고 있는 단계다.”

**-님블뉴런만의 글로벌 시장 전략이 있다.**

“일단 지난 중순쯤에 대만 쪽 퍼블리싱 계약을 해서 현재로서는 대만 시장을 열심히 공략 중이다. 대만 유저 수도 절대적인 수가 처음에 크지는 않았지만 그래도 지금은 3배 정도 성장했다. 당분간 대만 파트너와 함께 대만 시장 공략에 집중하려 한다.”

**-마지막으로 ‘이터널 리턴’ 이용자들에게 한마디 한다면.**

“‘이터널 리턴’을 잘했을 때도 있고, 못했을 때도 있는데, 못했다가 다시 조금 잘하려고 했을 때 다시 와주시고, 애정의 목소리를 들려주시는 팬분들께 정말 감사드린다. 앞으로 열심히 게임 만들고 서비스하고, 계속 좋은 게임으로 팬분들 즐겁게 할 수 있도록 하겠다. 게임에 관해서도 이야기를 많이 들려주시면 좋은 방향으로 발전할 수 있도록 고민해 나가겠다.”

/안재선 기자 wotjs4187@metroseoul.co.kr



### 버스티비 YAP TV 와 함께하는 메트로 뉴스



▲프로야구 삼성 신인 15명 입단식…경산서 훈련 시작

/사진 뉴시스

▲박연수, 전 남편 송종국 저격? “양육비, 분노 전 경고”

▲英 매체 “토트넘, 손흥민에 1년 계약 연장 옵션 발동”

▲KBO, ‘오재원 약물 대리처방’ 8명에 사회봉사 80시간 제재



▲‘대세’ 장유빈, KPGA 시즌 최종전서 4관왕 도전

▲1년 만에 돌아온 네이마르, 2경기 만에 햄스트링 부상

/사진 뉴시스