

Chapter 1. 짧지만 대체불가능한 이야기

Chapter 2. 게임파이(GameFi)란 무엇인가?

Chapter 1. A Short, Non-Fungible Story

Chapter 2. Explain It Like I'm 5: GameFi

Prologue

현재 대한민국 가상자산 업계에서 대표적으로 언급되는 단어가 NFT다. 그런데 이에 대한 리서치 자료는 턱없이 부족한 것이 현실이다. 이러한 정보의 비대칭을 부분적으로나마 해소하고자 당사는 메사리에서 지난해 12월에 발간한 NFT관련 2개의 리포트를 번역하였다.

첫번째 리포트인 ‘짧지만 대체불가능한 이야기’에서는 과거 2년간 진행된 NFT 시장의 성장과정을 데이터를 통해 살펴본다. 특히 NFT 발행 및 근간이 되는 주요 레이어1 플랫폼들의 NFT관련 활동량과 최근 트렌드를 중점적으로 분석함으로써 향후 NFT 발행을 고려하고 있는 사업체, 관련 서비스 개발을 기획하는 창업자, 혹은 가상자산 투자 포트폴리오의 한 테마로 NFT 섹터 편입을 고려하는 투자자들에게 유용한 지표가 되었으면 한다.

두번째 리포트 ‘게임파이란 무엇인가?’에서는 게임 산업의 발전 과정을 돌아보고 왜 게임업계의 블록체인 도입이 과거 30년간 진행되어 온 사용자 중심으로의 ‘권력 이동’의 연장선에 있는지를 논한다. 추가로 현재 블록체인 게임 (a.k.a 게임파이) 생태계의 현황을 살펴보고 이 분야의 성장을 만들어 낼 굵직한 트렌드는 어떤 것일지 짚어본다.

지난해 실로 다양한 분야에서 NFT가 성장세를 보였다. 전통적으로 우리나라가 강점을 보이는 산업 중 하나가 게임 산업임을 고려해 본다면 그 중 블록체인 게임의 약진은 우리에게 각별하다. 특히 게임업계에서의 NFT 도입은 ‘게임 강국 코리아’가 피해갈 수 없는 트렌드이며 한국이 전 세계 가상자산 업계를 이끌 수 있는 저력이 있음을 보여줄 수 있는 분야이기도하다 그런 측면에서 코빗 리서치가 블록체인게임 업계 발전에 조금이나마 도움이 되기를 희망한다.

2022년 1월 19일

코빗 리서치센터장 정 석 문

목차 :

1. 짧지만 대체불가능한 이야기

A Short, Non-Fungible Story

2. 게임파이(GameFi)란 무엇인가?

Explain It Like I'm 5: GameFi

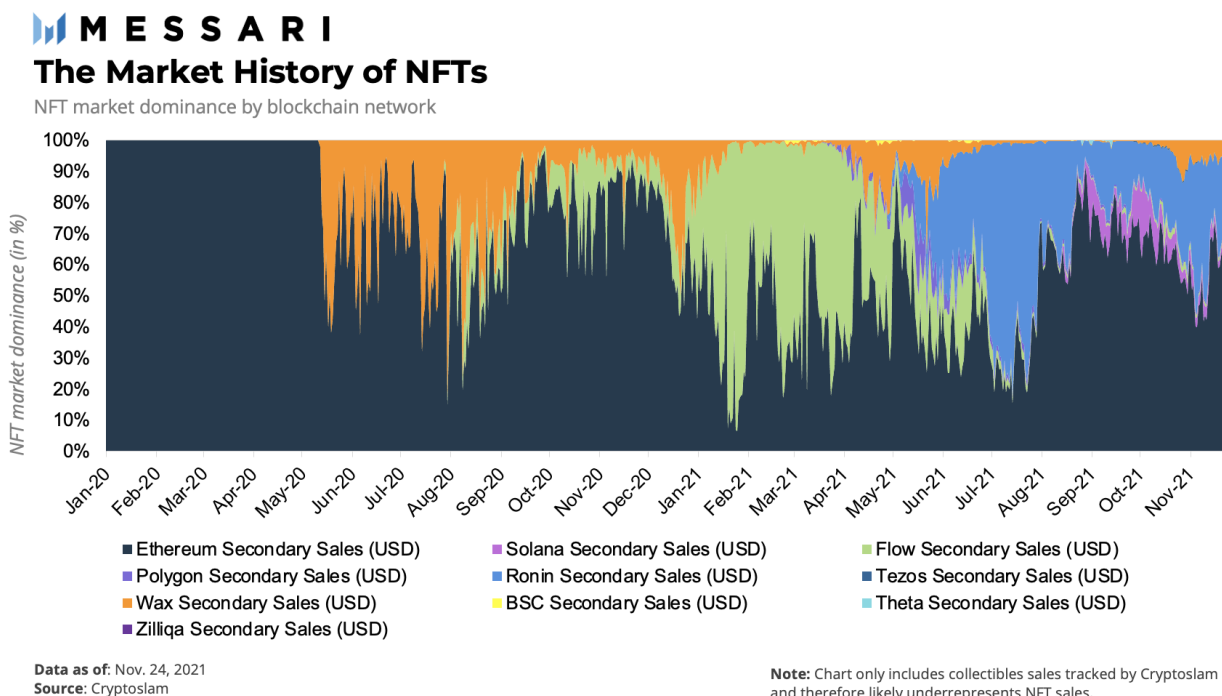
제 1장 : 짧지만 대체불가능한 이야기

데이터는 과거와 현재에 대한 이야기를 전달해 주는 동시에 미래에 일어날 수 있는 시나리오에 대해 생각할 수 있게 해준다.

그렇다면 과거에 대한 이야기부터 시작해보자.

과거: 지금을 있게한 배경 (The Past: Context For the Present)

NFT(Non-Fungible Token, 대체 불가능한 토큰)는 오랫동안 존재해왔다. 그에 비해 거래 시장은 역사적으로 규모가 작았다. 2017년 설립된 오픈씨(OpenSea), 슈퍼레어(SuperRare) 등 초기 NFT 거래소는 이더리움이 패권을 쥐고 있는 NFT시장을 파고들었다. 그러다가 마침내 왁스(WAX), 플로우(Flow)처럼 게임과 소비자 애플리케이션을 구체적으로 지원하는 개발자 친화적 블록체인이 출시되기에 이르렀다. 2020년 OpenSea는 월 평균 100만 달러의 매출을 기록했으며 같은해 말 NFT 아트 및 수집품 판매가 증가하기 시작하였다.

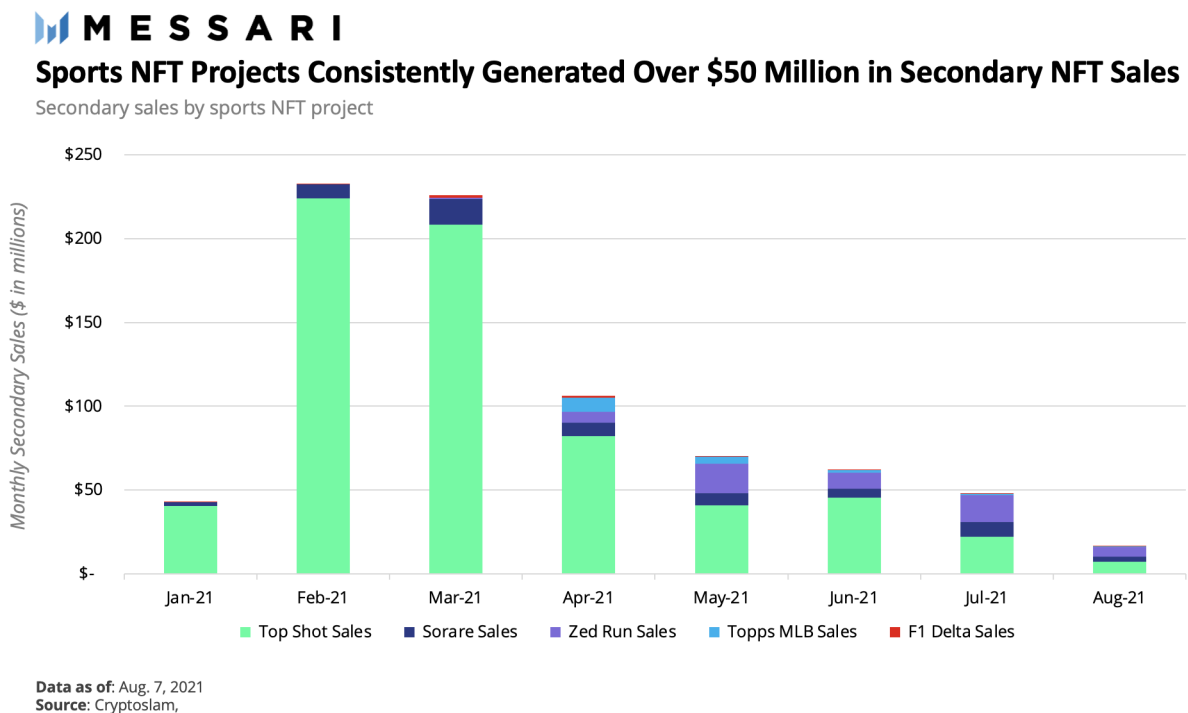


2020년 12월 NBA 탑샷(Top Shots), 액시인피니티(Axie Infinity), 소라레(Sorare)와 같은 초창기 이더리움 카드 게임의 인기가 고조되면서 NFT에 대한 관심도 높아졌다.

이 시장을 구체적인 데이터를 기반으로 현재 및 미래 관점으로 나누어 살펴보자.

과거: 2021(The Past: 2021)

2020년에서 2021년으로 넘어오면서 폭발적인 관심을 끌었던 NFT 관련 첫번째 내러티브는 스포츠 NFT, 특히 NBA 탑샷이었다.

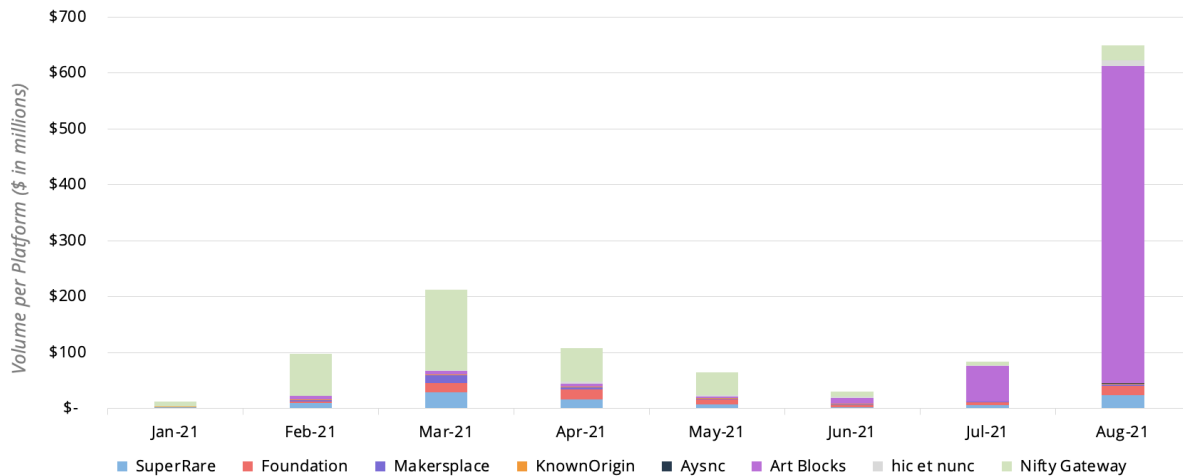


예로부터 스포츠 산업과 금전적 인센티브의 결합이 여러 형태로 시도되어 왔음을 고려하면 토큰화된 디지털 상품을 가상자산 네트워크와 결합하는 것은 새로운 정점에 도달하기 위한 천연 스테로이드에 비유 할 수 있다.

스포츠 NFT의 등장과 함께 2021년은 무엇보다도 디지털 르네상스의 해로 기록될 것이다. 주요 미디어가 새로운 비즈니스 모델의 탄생과 수익화 전략을 보도했고 니프티 게이트웨이(Nifty Gateway)와 슈퍼레어(SuperRare) 같은 플랫폼이 발전하면서 예술가들은 이들 플랫폼을 활용해 자신의 작품 가치를 평가받고 상품화하게 되었다.

While the Total Market Continues to Rise, Art Blocks Now Dominates

Art marketplace volume per month by platform



Data as of: Aug. 31, 2021

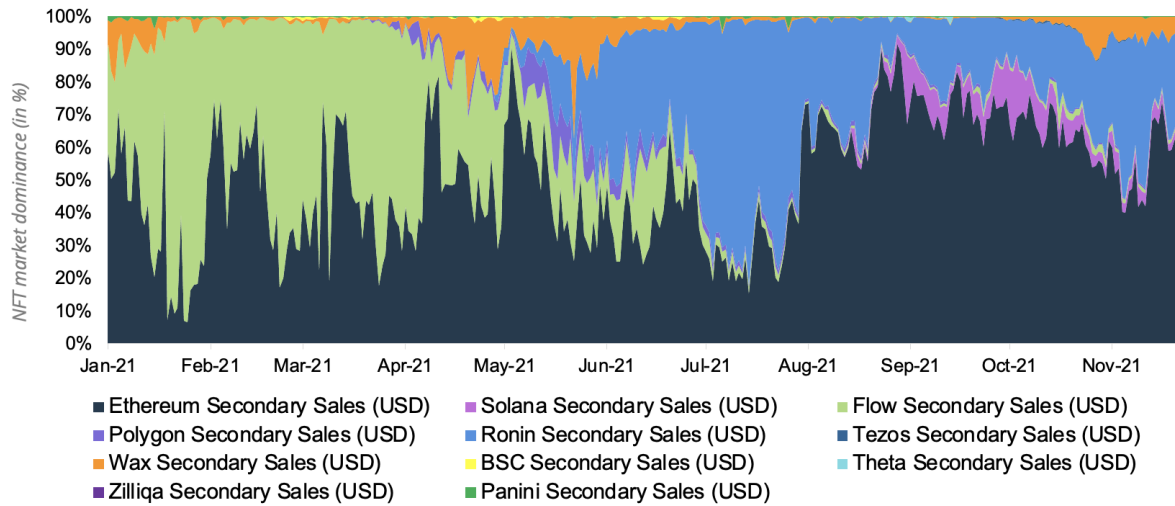
Source: Dune Analytics, Richard Chen

NFT 로열티는 기존 아티스트의 수익 구조를 최소 10배 이상 개선하는 효과가 있다. 그래서 대부분의 아티스트들은 NFT 발행을 검토하고 있다. 아트블록(Art Blocks), 파운데이션(Foundation)과 같은 새로운 플랫폼들이 새로운 예술가 및 수집가들과 연계하기 시작하면서 디지털 페인팅에 대한 관심과 열정은 지난해 여름까지 지속되는 모습을 보였다.

이후 PFP/아바타 프로젝트 및 액시인피니티(Axie Infinity)의 로닌의 출시로 해당 유저들이 증가하고 NFT 2차 판매가 늘어나면서 NFT시장 주도권을 넘겨받았다.

Ethereum NFT Market Share Has Risen Amidst NFT Market Growth

NFT market dominance by blockchain network



Data as of: Nov. 24, 2021
Source: Cryptoslam

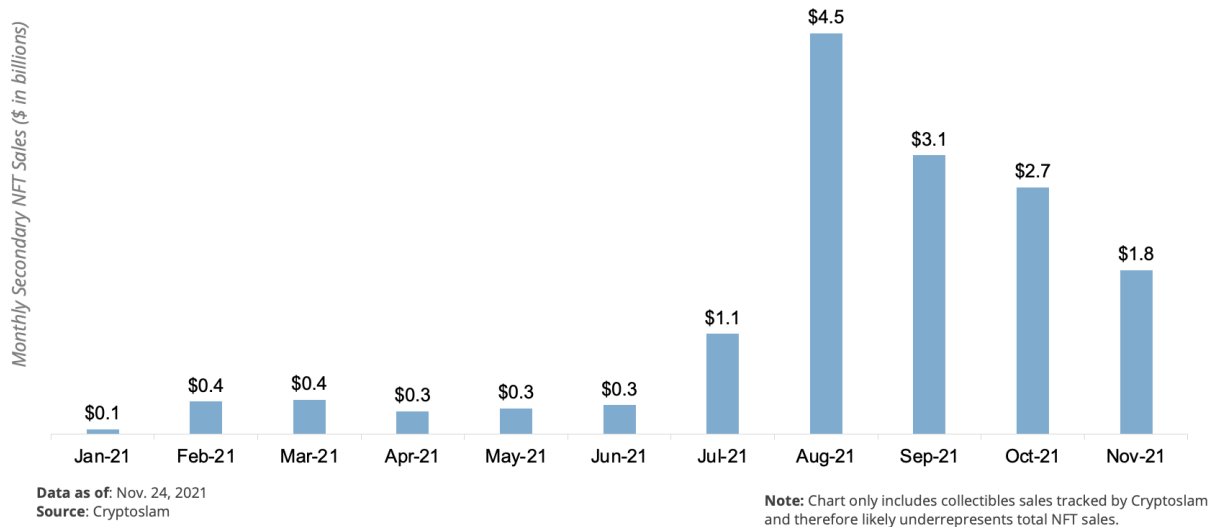
Note: Chart only includes collectibles sales tracked by Cryptoslam and therefore likely underrepresents NFT sales.

본 섹션의 끝은 솔라나(Solana)에 대한 이야기로 마무리된다. 이더리움이 높은 가스비 행진을 계속 하는 가운데 PFP 생성과 플립핑(flipping, 발행시장에서 자산을 매수한 후 바로 유통시장에서 매도하는 트레이딩 전략)이 부분적으로 솔라나 네트워크에 대한 수요를 높였고 NFT 누적 거래량은 플로우의 누적 거래량을 증가하였다.

돌이켜보면 2021년 8월이 NFT 2차 판매 45억 달러 이상을 기록한 NFT열풍의 절정이었다. 이 수치는 미술품 판매와 Cryptoslam(NFT 데이터 기업)이 추적하지 않는 NFT(예: 디지털 랜드)를 포함한다면 더 높을 것으로 예상된다.

NFT Secondary Sales Trading Peaked In August But Remains Over \$1B Per Month

Monthly NFT sales across blockchains



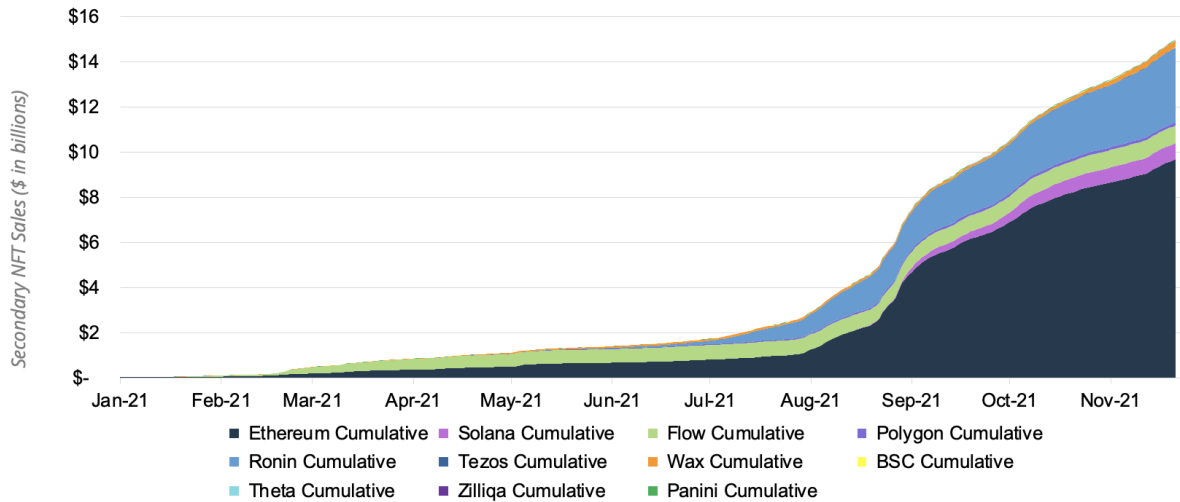
가상자산 업계는 정말 빠르게 변한다. 현재 NFT 2차 시장은 비록 몇 달 전 정점을 찍었던 시점에 비해서는 성장세가 많이 둔화되었지만 그래도 지금 수준은 연초보다 몇 배 성장한 수준을 유지하고 있다는 것을 기억할 필요가 있다. 올해 1월 초 NFT 매출 5천만 달러는 엄청난 성과로 평가받았다. 지금 OpenSea가 5천만 달러 NFT매출을 올리면 아무도 박수쳐주지 않는다.

미래: 필수불가피한 NFT 멀티체인 (The Future: The Inevitable NFT Multichain Future)

NFT 시장에서 게임, PFP(프로필 사진), 가상 세계, 스포츠, 수집품을 포함한 다양한 카테고리를 아우르는 2차 매출이 공식적으로 150억 달러를 돌파했다. 더 중요한 것은 NFT시장을 현재는 이더리움이 주도하고 있지만 미래에는 점점 멀티체인화될 것이라는 점이다.

Total NFT Secondary Sales Surpass \$15 Billion

Secondary (person-to-person) sales of non-fungible tokens



Data as of: Nov. 24, 2021
Source: Cryptoslam

Note: Chart only includes collectibles sales tracked by Cryptoslam and therefore likely underrepresents total NFT sales.

여러 블록체인들이 NFT 기반 디지털 소유권을 사용한 소비자 애플리케이션을 지원하는 활발한 생태계를 개발하고 있다. 급성장하는 NFT 멀티체인 중심의 미래가 빠르게 다가오고 있다. 3개의 레이어-1 블록체인(이더리움, 플로우, 솔라나)은 10억 달러에 가까운 2차 거래량을 보유하고 있으며 이더리움은 NFT 2차 매출이 거의 100억 달러에 달하는 등 모든 블록체인과 L2를 선도하고 있다.

NFT 시장의 대부분이 본질적으로 금융과 관련되어 있고 디지털 상품과 서비스의 성장은 초기 자본 투자를 필요로 한다. 한편 가상자산의 특징인 공공성, 시장성 덕분에 독특한 NFT 프로토콜과 제품을 기꺼이 구축하려는 개인, 크리에이터 및 개발자들은 자본을 쉽게 이용할 수 있다. 지난해 폭발적인 매출 성장을 보인 NFT 카테고리의 대부분은 예술, 수집품, 스포츠, pfp/avatars 등 문화적 NFT로 설명할 수 있다. 세계가 ‘무허가’ 블록체인화 되고 토큰화할 수 있는 모든 것을 토큰화하면서 투자는 더욱 민주화되고 있다. 그리고 이 흐름은 자연스럽게 예술, 음악, 패션, 콘텐츠 등 취미 영역으로도 확장될 것이다. ‘문화 투자’는 이제 막 시작된 것이다.

2021년 NFT 생태계는 수억 대의 판매량을 가진 작은 생태계에서 수십 억의 자본을 축적한 멀티체인 생태계로 부상했다. NFT에 대한 데이터를 자세히 살펴보면 부, 인간의 성취, 그리고 문화적 경이로움에 대한 역동적인 이야기와 미래를 예측하는데 필요한 인사이트가 담겨져 있다. 실제로 앞으로 무엇이 올지는 이를 기준으로 각자가 생각해야 할 몫이다.

제 2장 : 게임파이(GameFi)란 무엇인가?

최근 게임 산업 관련 컨퍼런스, 어닝콜(earnings call), 이사회에서 종종 언급되는 주제가 바로 ‘게임파이(GameFi)’이다.

세계적인 게임 업체 Electronic Arts의 CEO인 앤드류 윌슨(Andrew Wilson)처럼 최신 트렌드에 민감한 대기업의 리더가 현재 가상자산 업계에서 벌어지고 있는 일들에 대해 “앞으로 우리 산업의 중요한 부분이 될 것”이라고 강조한 것은 우연이 아니다.

그렇다면 게임파이란 무엇이며 게이머들에게 어떤 영향을 미칠 것인가?

지금까지 게임을 한 번이라도 해 본 사람은 누구나 느끼는 것이 있다. 디지털 세계에서 보내는 시간은 금전적 의미에서는 “시간 낭비”이라는 것이다. 반복해서 게임을 한 후에 가장 강력한 군대를 구축했다든가 가장 좋은 아이템을 수집했다거나 최고 레벨을 달성하는 데 들어간 모든 노력은 게임을 떠나는 순간 사라지기 때문이다.

만약 그렇지 않다면? 만약 당신이 만든 걸 지킬 수 있다면? 그리고 당신이 모은 것을 간직할 수 있을 뿐만 아니라 다른 사람에게 판매할 수도 있고 빌려주거나 자랑할 수도 있다면? 그것이 꿈처럼 들리겠지만 이것이 게임파이가 가진 가능성이며 앞에서 언급한 윌슨과 같은 리더들이 가상자산 업계에 큰 관심을 갖는 이유이다. 게임파이에서는 게임 세계에서 존재하는 디지털 경제가 게임 종료와 동시에 끝나는 것이 아니기 때문에 게임 내 자원과 실제 자산 사이의 경계가 모호해지는 새로운 장르로 자리잡고 있다. 게임파이는 전 세계 수십억 명의 게이머들이 게임에 투여한 시간과 소유권을 되돌려 받을 수 있는 기회이자 패러다임의 변화를 시사한다.

‘게임의 금융화’는 어떤 의미인가?

‘게임’과 ‘금융’의 합성어인 게임파이는 게임의 재미와 게임 내 경제의 금융화를 융합하기 위해 고안된 블록체인 네트워크에서 구동된다. 분산원장 기술은 플레이어가 검증 가능한 자산 소유권을 구현할 수 있도록 돕는 것뿐만 아니라 게임 안에서 이러한 자산을 거래할 수 있는 장터를 구축하는 데에도 중요하다.

이러한 새로운 유형의 게임에서 모든 객체는 블록체인 네트워크에서 토큰으로 표현된다. 그래서 각각의 검, 갑옷, 땅 등은 블록체인 기반 게임에서 누구나 소유할 수 있다. 다시 말해 블록체인 기반 게임 내의 모든 게이머는 참여자인 동시에 소유자다. 게임 전개에 필요한 배경 스토리는 다양하겠지만 공통된 목표는 자원의 축적이다. 게임을 잘하면 더 많은 게임 내 통화(종종 대체 가능한 토큰으로 대표됨) 또는 대체불가능한 토큰(NFT)으로 표시되는 게임 내 자산(의류, 토지, 아이템)을 축적할 수 있다. 이렇게 자산이 확보되면 다른 가상자산 또는 미국 달러와 같은 법정화폐로 시장에서 거래함으로써 가처분소득으로 사용할 수 있는 것이다.

“플레이 투 언(play-to-earn)” 게임의 개념 자체는 새로운 것은 아니지만(이에 대해서는 이후에 더 자세히 설명하기로 한다) 게임파이의 다른 여러 측면들이은 참신하다고 할 수 있다. 넓게 보면 가상자산 기초 요소(토큰 인센티브, 스마트 계약 등)와 게임의 결합이 제공하는 무수한 가능성들이 있다. 한 애플리케이션의 토큰을 다른 애플리케이션으로 전송할 수 있는 블록체인 결합성을 활용하면 게임 NFT를 다른 게임 스튜디오 게이밍 콘텐츠에 수직적 또는 수평적으로 연동할 수 있다. 한 게임으로부터 온 어떤 객체(예: 디지털 의류 또는 의상)를 다른 게임에 통합하여 거대한 세상을 만들 수 있는 것이다.

게임 외부에서는 토큰화된 게임 내 자산이 다른 용도로 사용될 수 있다. 예를 들어 구하기 어려운 게임 아이템 소유자는 NFT로 소유권을 증명해서 하드코어 플레이어들을 위한 할인이나 특정 레벨의 게이머를 위한 오프라인 이벤트 참가 기회를 얻을 수 있을 것이다. 또한 현재 매우 가치있는 NFT가 상당한 금액에 팔리고 있는 것처럼 게임 NFT 또한 비슷한 가격 수준에서 거래될 수 있다. 높은 가치를 받는 게임 NFT들은 DeFi 렌딩 프로토콜(lending protocol)에서 담보로도 사용될 수 있다. 그 외에도 게임 내 퀘스트, 특정 디지털 그룹에 가입할 수 있는 독점 멤버십, 실제 세계에서 사용 가능한 아이템으로 용도 변경등을 필요로 하는 개인에게 대여될 수 있다. 게임을 통해 벌어들인 금융자산으로서의 NFT로부터 기대할 수 있는 혁신 가능성은 실로 무궁무진하다.

게임의 간단한 역사 & 게임의 행선지

게임파이를 둘러싼 기회가 왜 매력적인지 이해하기 위해서는 게임 산업의 발전 과정을 돌아볼 필요가 있다. 사실 게임파이는 지난 수십 년 동안 지속된 “게임 스튜디오에서 플레이어로의 권력 이동”이라는 추세의 연장이라고 볼 수 있기 때문이다.

Pay-to-Play (P2P): The First Video Games

P2P(Pay-to-Play): 최초의 비디오 게임

거의 모든 초기 비디오 게임들은 동일한 수익 모델로 시작되었다. 사용자들은 게임을 하기 위해 돈을 지불했다. 팩맨(하단 왼쪽 그림)과 같은 초기의 게임들은 게이머가 한두 라운드를 할 수 있게 한 후 그 뒤 라운드들도 하고 싶다면 추가로 돈을 지불해야 했다. 이후에 출시된 콜 오브 듀티(Call of Duty)나 월드 오브 워크래프트(World of Warcraft, 하단 오른쪽 그림)와 같이 개인용 컴퓨터에서 플레이할 수 있는 게임은 영구 라이선스나 반복 구독을 판매하였다. 거래 방식은 단순한데 반해 이용자들은 큰 영향력을 행사할 수 없었다. 전보다 나아진 것이 있다면 콘텐츠 확장팩 형태로 게임 시간을 늘릴 수 있다는 것이었다.



Free-to-Play (F2P): Democratized Access to Games

무료 재생(F2P): 낮아진 진입 장벽

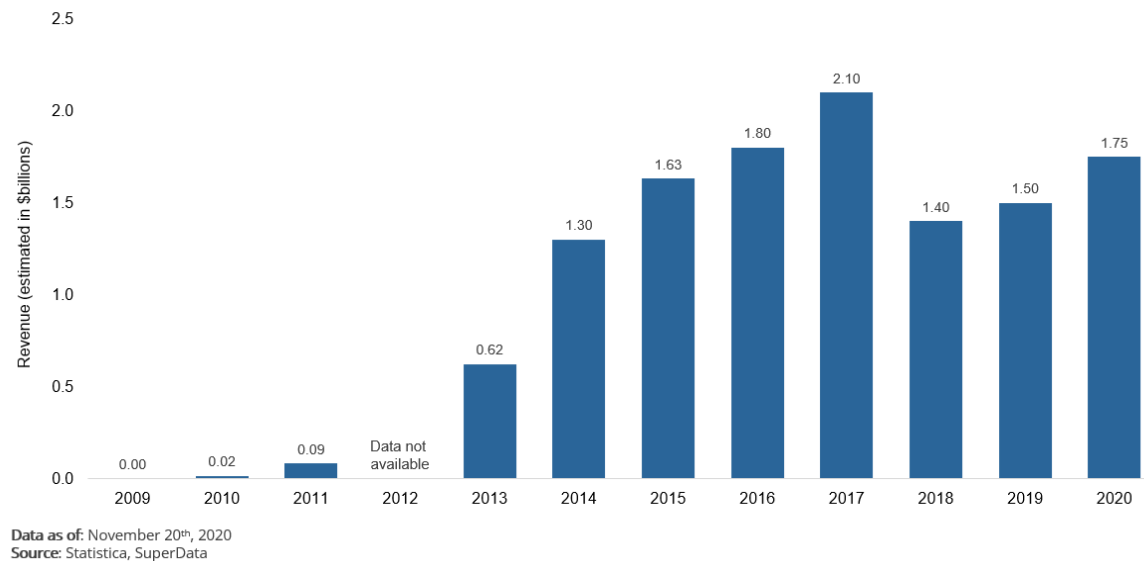
1990년대 후반부터 무료 게임들은 유료 진입 장벽을 없앴다. 팬들은 제품을 다운받아 선불 없이도 게임을 시작할 수 있기 때문에 그 게임이 추가로 돈을 써가며 계속 플레이할만한 재미있는 것인지 판단할 수 있었다. 게임업체는 광고나 프리미엄 애드온(add-on)으로 수익을 올렸다.

“스킨”으로 알려진 커스터마이징이 가능한 캐릭터를 판매하는 게임이 좋은 예다. 스킨은 미적 매력 이상의 가치를 거의 제공하지 않고 구매자에게 게임 내에서 경쟁적인 우위도 제공하지 않는다. 그럼에도 불구하고 열정적인 팬들로부터 높은 인기를 끌었다. 예를 들어 게임 스튜디오인 라이엇 게임즈는 인기 있는 리그 오브 레전드의 프랜차이즈인 스킨 판매에 힘입어 수십억 달러 규모의 회사가 된 것으로 유명하다. 이러한 스킨과 게임화된 NFT 사이의 유사성에 주목할 필요가 있다.

M E S S A R I

League of Legends (LoL) Yearly Worldwide Revenue

Riot Games drives the vast majority of revenue from in-game skins, with each skin costing the gamer between \$4 to \$25



이 시대 출시된 게임들은 상당히 접근성이 좋다. 플레이어들은 자신이 좋아하는 개발자를 지원하기 위해 다양한 게임을 시도해보며 자신이 즐긴 게임을 선택하고 스킨같은 게임 아이템을 마음대로 구매할 수 있다. 권력이 플레이어들쪽으로 서서히 이동하기 시작한 것이다.

Play-to-Earn (P2E): An Auspicious Way to Make Money

P2E(Play-to-Earn): 돈을 버는 길한 방법

낮은 진입 장벽이 첫 플레이 투 언(play-to-earn) 경기의 발판을 마련했다. 앞에서 플레이 투 언(play-to-earn)은 새로운 개념이 아니라고 언급한 바 있다. 2000년대에 디아블로 II와 룬스케이프 같은 몇몇 무료 게임들은 게임 내 아이템을 위한 활발한 마켓플레이스를 형성했다. 플레이어는金を 획득하고 획득한 금을 무기나 갑옷을 구입하기 위해 사용하였다. 이런 과정을 거치지 않은 구매자들에게 아이템을 실제 돈을 받고 판매하기 위해 퀘스트를 완료하기도 한다.



(출처: [Sal's Realm of Runescape](#))

물론 이 시기에 그러한 거래는 법, 세무기관, 또는 그 누구에게도 인정되지 않았다. 게이머들은 인터넷 공간의 외진 구석에서 자신만의 작은 디지털 경제를 구축할 수 있었지만 스캠에 취약했고 참가자들은 확립된 생태계의 경계 내에서 활동하는 기업가들이라기보다는 음습한 온라인 캐릭터에 더 가까웠다.

이 시기의 플레이 두 번으로 달라진 점은 단순히 시장의 정교함만이 아니다. 게이머들이 자산에 대한 자율성도 가지게 된 것이다. 게임 생태계에서 취할 수 있는 게이머의 액션은 더 이상 게임 스튜디오가 임의로 정한 범주에 국한되지 않게 된 것이다. 만약 운영자가 파산하거나 서버를 폐쇄한다면 여러분은 여러분이 쌓아놓은 자산만 잃는 것이 아니다. 그렇기 때문에 디지털 대장과 NFT 토큰화가 중요하다. 자신의 자산을 독자적으로 소유할 수 있기 때문이다.

GameFi Adds Blockchain as Gaming's Future

블록체인을 게임의 미래로 더한 게임파이

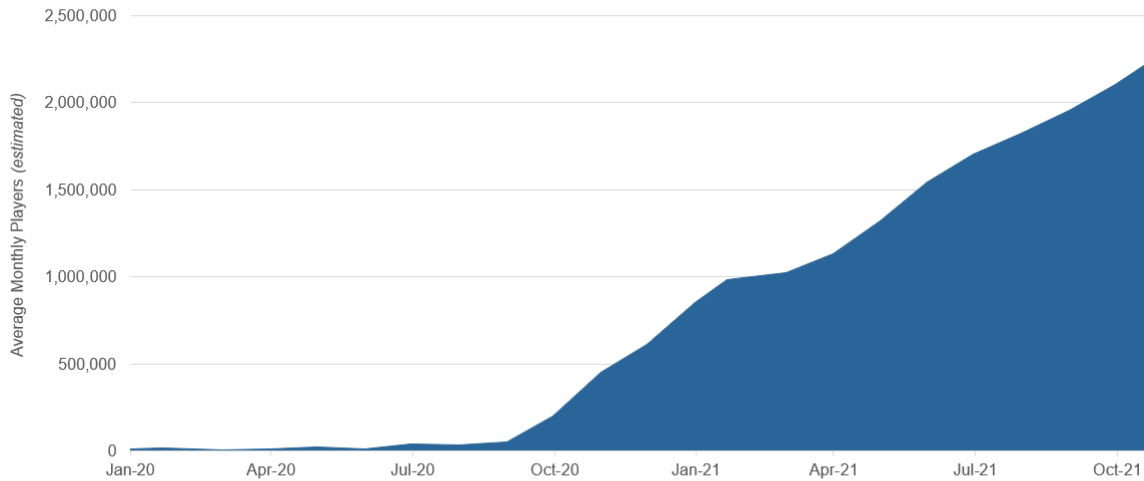
지금까지 과거 게임 산업의 진화 과정을 P2E 등장 초창기까지 살펴봤다. 엄청난 잠재력이 있다고 알려진 게임파이 게임의 현재는 어떤 상황일까?

이에 대한 대답은 데스크탑이나 콘솔 게임 엔진에 익숙한 사람들에게는 실망스러울 수 있다. 블록체인 게임이 걸음마 단계인 만큼 게임파이 1세대는 플레이어가 컬렉션을 이용해 서로 전투를 벌이는 단순한 카드 기반 게임(NFT로 발행)이 주를 이뤘다. 포켓몬 카드 게임을 상상하면 된다. 통상적으로 이러한 게임은 사용자들이 전투에서 승리하고 목표를 달성하여 자원을 모으는 유형을 따른다. 이 세대를 대표하는 게임 타이틀에는 Axie Infinity, Alien Worlds, Sorare, Gods Unchained 등이 포함된다.

이 게임들 중에서, 현재 선두주자는 액시인피니티(Axie Infinity)이다. 사용자 수는 2021년에 급증했는데 코로나19로 락다운된 필리핀 주민들이 수입을 얻기 위해 이 게임을 한다. 이중 일부는 기존 직장보다 더 많은 돈을 벌어서 지금은 생계를 위해 액시인피니티 게임을 전업으로 하고 있다. “Play-to-Earn: 필리핀의 NFT Gaming”이라는 단편 다큐멘터리가 실제로 이 현상에 대한 이야기를 잘 묘사해 주고 있다.

Axie Infinity MAU Counts Continue to Climb

User growth took off during Covid-19 and exceeded 2M monthly average users in August 2021



Data as of: November 20th, 2021

Source: Active Player

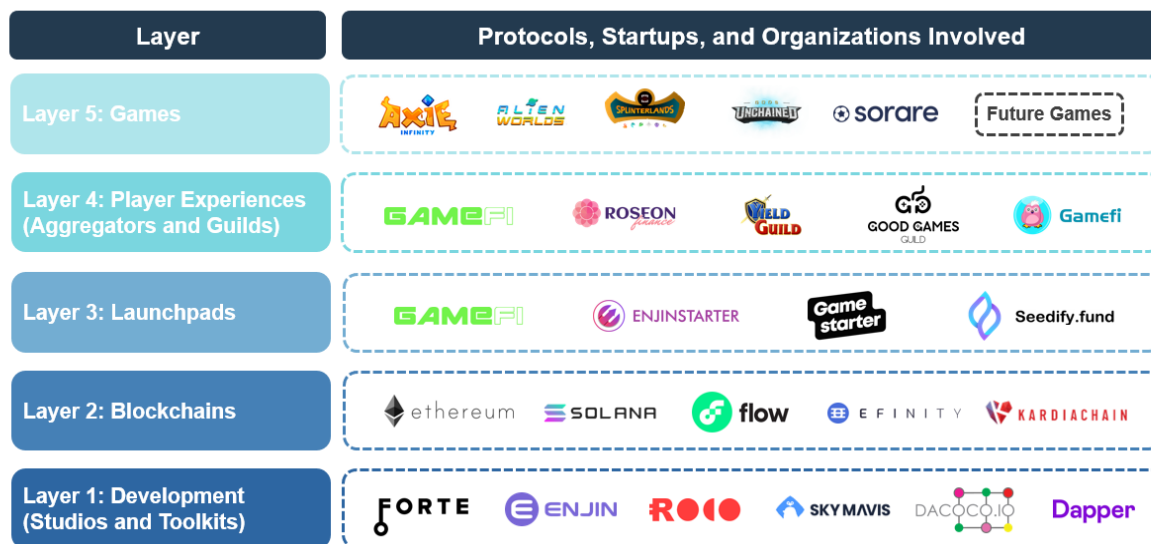
가파른 사용자 증가는 게임파이에 대한 관심이 크다는 것을 나타내지만 개발자들은 이로 인한 높은 네트워크 비용을 해결할 수 있는 방법을 찾아야 한다. 현재로서는 비싼 네트워크 수수료와 블록체인의 느린 처리 시간으로 인해 데스크톱 및 콘솔 게임의 성능을 못 따라가고 있지만 네트워크 확장성 해결(scaling)을 위한 지속적인 시도를 통해 시간이 지남에 따라 이 문제는 완화될 것이다. 또 하나의 대안으로 더 많은 네트워크 트랜잭션을 수용할 수 있는 NFT 전용 블록체인이 출시되고 있다. 미래 게임들은 스케일링이 달성되어 더 수준 높은 게임 플레이를 보여줄 수 있을 것으로 예상되며 이는 사용자 증가로 이어질 것이다. 스타 아틀라스와 일루비움(Illuvium)과 같은 차세대 타이틀들은 이러한 목표를 실현하기 위해 이미 수백만 달러의 벤처 자금을 조달했다.

게임파이의 세계 (The World of GameFi)

게임파이의 잠재력은 인센티브 조정에 달렸다. 게임 자산을 소유하고 있는 게이머들은 그 게임에 더 많이 참여하고 충성도 높은 팬이 될 가능성이 높다. 이를 달성하기 위해 플레이어, 개발자, 게임 스튜디오를 지원하는 수많은 스타트업과 프로토콜이 존재한다. 아래는 게이머와의 근접성부터 개발자와의 관련성까지 현재 태동 중인 GameFi 생태계의 성장을 돕는 몇 가지 서비스를 나열해 보았다.

MESSARI

The Emergence of the GameFi Ecosystem



Data as of: November 22nd, 2021
Source: Messari

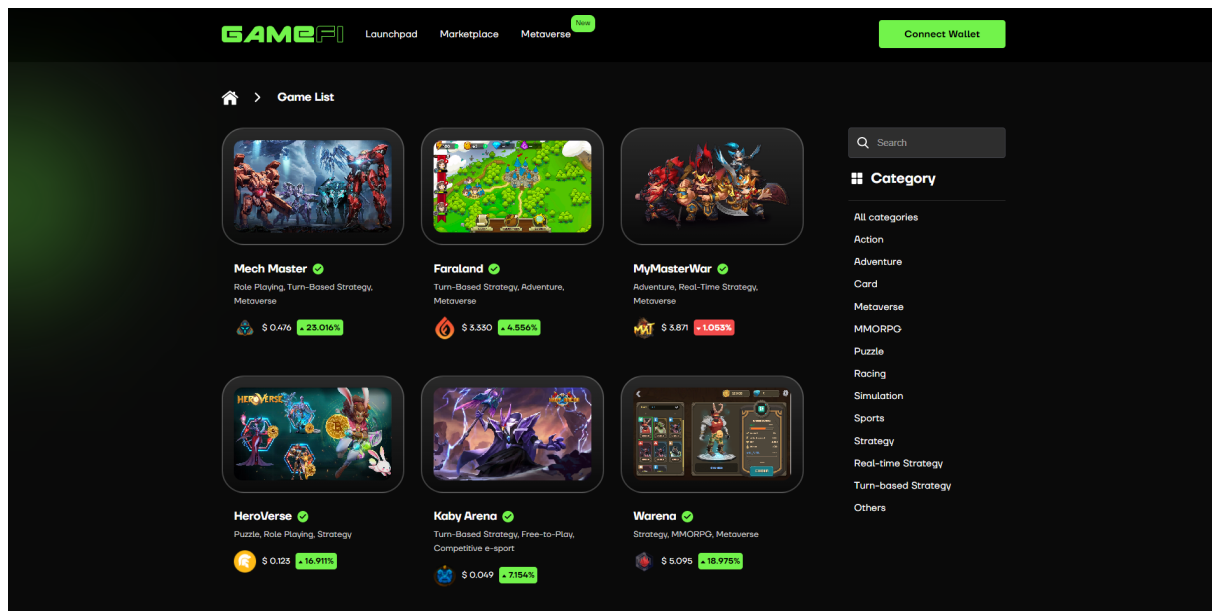
Note: Protocols, startups, and organizations shown in the visual are not inclusive of all competitors in the ecosystem

플레이어 길드 (Player Guilds)

새로운 게이머를 유입시킬때 장애물 중 하나가 게임을 시작하는 데 필요한 초기 비용이다. 예를 들어 엑시언피니티 캐릭터들은 구매하려면 수백 달러가 넘다보니 많은 플레이어들이 감당하기 힘들다. 궁극적으로 이것은 게임 디자이너들이 게임의 내부 경제 시스템의 재설계를 통해 해결해야 할 것이다. 그때까지의 일시적 솔루션으로 ‘게임 길드’라고 불리는 자본 풀(capital pool)이 형성되어 ‘스칼라십(scholarship)’을 통해 초보자들의 초기 비용을 조달해 주고 그 대가로 수익을 공유하는 협약을 맺을 수 있다. 일종의 소득 공유 계약을 맺은 코딩 부트캠프같은 것인데 그 대상이 개발자들이 아니라 게이머들인 셈이다.

게임파이 애그리게이터 (GameFi Aggregators)

게임파이 애그리게이터는 게임 관련 콘텐츠를 집약한 플랫폼 역할을 한다. 게이머들은 여러 블록체인 네트워크상에서 이미 출시되어 운영되는 게임들과 향후 출시될 게임들을 검색할 수 있다. 애그리게이터는 또한 게임 내 NFT 관리, 수익 모니터링, 미니 게임 미리보기 등을 할 수 있다. 모든 토큰, 게임 출시, 프로모션 등을 관리하는 원스톱 스톱을 만들겠다는 구상이다. 만약 이 모든 것이 성공한다면 애그리게이터들은 게임을 넘어 아트 컬렉션과 음악 로열티와 같은 다른 NFT의 영역으로 확장될 기회를 갖게 될 것이다.



(출처: [GameFi](#) - 플랫폼, 산업 이름 아님)

IGO(Initial Game Offering) 런치 패드 (Initial Game Offering (IGO) Launchpads)

런치패드는 클라우드 세일을 통해 사업자금을 모으는 IGO를 용이하게 하기 위해 고안된 플랫폼이다. IGO는 프로젝트 팀이 게임 출시를 위해 자금이 필요할 때 생겨나는 경향이 있다. 투자자들은 게임 출시 전에 할인이나 특별한 기능에 대한 접근을 대가로 받고 게임 개발에 필요한 자금을 제공한다. 런치패드에 참여하려면 미국 규정에 따른 인증이 필요하다.

NFT 블록체인(NFT Blockchains)

블록체인 게임의 선구자인 크립토키티스는 2017년 게임 NFT 거래가 이더리움 전체 트래픽의 20% 이상을 차지하면서 네트워크에서 얼마나 큰 체증을 일으킬 수 있는지를 보여주었다. 경쟁사들은 이 사례를 교훈삼아 경쟁 블록체인들을 출시하였다. 오늘날 여러 블록체인들이 NFT를 지원하며 이른바 블록체인 전쟁은 게임파이 분야에서도 벌어지고 있다. 게임은 기본 네트워크인 이더리움뿐만 아니라 일반 또는 NFT 전문 블록체인상에 존재하고 있고 이러한 트렌드는 계속될 것으로 보인다.

개발자 도구(Developer Tools)

개발 프로세스의 일부를 자동화하면 게임 스튜디오가 더 빨리 제품을 시장에 출시할 수 있다. 민첩한 창업가들은 이러한 필요성을 깨닫고 성공에 필요한 개발자 도구를 제공하기 시작하였다. 여기에는 애플리케이션 프로그래밍 인터페이스(API), 소프트웨어 개발 키트(SDK), 결제 플랫폼 및 일반 인프라 서비스가 포함된다. 개발자 도구 개발에 착수한 기업들은 대부분 벤처캐피털 투자를 받은 스타트업이다.

게임 스튜디오(Game Studios)

마지막으로 빼놓을 수 없는 것이 게임 스튜디오이다. 최근 미국과 영국에서 완료된 연구에 따르면 조사 대상 197개 비디오게임 개발사 중 58%가 향후 게임에 블록체인을 사용할 계획을 밝혔다. 같은 그룹의 47%는 이미 프로젝트에 NFT를 포함시키기 시작했다. 초창기 트렌드 세터들은 블록체인 게임 발전 방향의 틀을 잡았고 블록체인 게임 커뮤니티는 이를 기반으로 이제 막 본격적인 프로그램 개발에 착수하고있다. 향후 몇 년 동안 예의주시해야 할 분야이다.

게임을 한 단계 끌어올리기 (Taking Games to the Next Level)

게임 속 캐릭터들은 계속 레벨 업을 해야 한다. 게임파이도 마찬가지이다. 다행히도 게임 생태계의 발전을 돕는 두가지 순풍이 눈에 띈다.

첫 번째는 게임에 대한 관심 증가이다. e스포츠와 라이브 스트리밍의 부상은 최근 10년간 게이밍을 어엿한 엔터테인먼트의 한 장르로 그 위치를 굳혔을 뿐만 아니라 합법적인 직업으로서도 자리매김할 수 있도록 하였다. 요즘 인기 있는 게임들은 팬덤 확보면에서 전통적인 스포츠와 경쟁 관계에 있는데 이는 20년 전만 해도 많은 사람들이 상상도 할 수 없던 일이었다. 특히 최근 크립토 게임에 대한 관심이 급증했다. 크립토 게임에 대한 투자 규모는 다른 NFT 관련 산업에 비해 높으며 벤처캐피탈을 포함한 많은 투자자들이 이 분야에서 투자 기회를 잡기 시작하였다.

두 번째 흐름은 지속적인 가상자산의 도입 추세이다. 게임파이는 새로운 사용자들을 가상자산 업계에 유입시키는 채널들 중 하나이다. 디파이, NFT, 웹3 등과 연결하면 향후 몇 년간 블록체인 활동 또한 증가할 것으로 보인다. 현재 서로 다른 채널 간의 상호작용이 빈번한 만큼 이는 게임파이가 더욱 발전할 가능성이 높다는 것을 의미한다.

그렇다면 게임파이의 미래는 궁극적으로 어떤 모습일까? 미래를 예측한다는 것은 어렵지만 흥미로운 활동과 발전이 가속화되고 있는 것은 사실이다. 마음대로 자산을 소유하고 게임을 통해 돈을 벌며 더 넓은 커뮤니티를 접할 수 있는 기회를 갖는 것은 가상자산 업계의 새로운 한 축(vertical)인 게임파이의 매력으로 널리 인식되고 있다. 미래는 알 수 없지만 한 가지는 확실하다. 게임산업 임원, 게임 스튜디오, 투자자, 게이머 등 모든 참가자들이 게임파이에 대하여 갖는 의견은 지금까지 모두 매우 낙관적이라는 것이다.

Chapter 1. 짧지만 대체불가능한 이야기

By Mason Nystrom

Dec 3, 2021 · Analysis

원문 링크 : [A Short, Non-Fungible Story](#)

Chapter 2. 게임파이(GameFi)란 무엇인가?

By Jerry Sun

Nov 26, 2021 · Analysis

원문 링크 : [Explain It Like I'm 5: GameFi](#)

법적 고지서

본 자료는 투자를 유도하거나 권장할 목적이 아니라 투자자들의 투자 판단에 참고가 되는 정보제공을 목적으로 배포되는 자료입니다. 본 자료에 수록된 내용은 당사 리서치팀이 신뢰할 수 있는 자료 및 정보로부터 얻은 것이나 오차가 발생할 수 있으며, 당사는 어떠한 경우에도 정확성이나 완벽성을 보장하지 않습니다.

따라서 본 자료를 이용하시는 분은 자신의 판단으로 본 자료와 관련한 투자의 최종 결정을 하시기 바랍니다. 당사는 본 자료의 내용에 의거하여 행해진 일체의 투자행위에 대하여 어떠한 책임도 지지 않습니다.

본 자료에 나타난 정보, 의견, 예측은 본 자료가 작성된 날짜 기준이며 통지 없이 변경될 수 있습니다. 과거 실적은 미래 실적에 대한 지침이 아니며 미래 수익은 보장되지 않습니다. 경우에 따라 원본의 손실이 발생할 수도 있습니다. 아울러 당사는 본 자료를 제3자에게 사전 제공한 사실이 없습니다.

본 자료에 나타난 모든 의견은 자료작성자의 개인적인 견해로, 외부의 부당한 압력이나 간섭없이 작성되었습니다. 본 자료에 나타난 견해는 당사의 견해와 다를 수 있습니다. 따라서 당사는 본 자료와 다른 의견을 제시할 수도 있습니다.

본 자료는 어떠한 경우에도 고객의 투자결과에 대한 법적 책임소재의 증빙자료로 사용될 수 없습니다. 본 자료의 저작권은 당사에 있고, 어떠한 경우에도 당사의 허락없이 복사, 대여, 재배포될 수 없습니다.