

## 1조5천억 지하시장을 당당히 세상 밖에 세우다, '아이템베이 김치현 회장'

김 연 주 (자유경제원 연구원)

우리는 세상에 없던 것을 만드는 것을 '창조'라고 부른다. 괄목상대할만한 긍정적 변화를 이룩하는 것을 '혁신'이라고 한다. 여기 두 가지를 모두 이룬 한 사람이 있다. 바로 세상에 없던 '온라인게임 아이템거래 중개서비스'를 비즈니스 모델로 개발, 산업화시킨 아이템베이(itembay) 김치현 회장이다.

2001년 세계최초로 온라인게임 아이템 중개서비스를 시작한 아이템베이는 현재 국내 시장점유율 95%이상<sup>1)</sup>을 차지할 정도로 유저들의 탄탄한 신뢰도를 기반으로 명실상부 세계최대·최고의 온라인게임 아이템 중개사로 자리매김했다.



아이템베이를 제1의 거래중개사로 우뚝 세운 기업가정신에 대해 알아보기 전에 기본적인 이해를 돕기 위한 몇 가지 개념들을 살펴 볼 필요가 있다. 온라인 게임에서 '아이템'은 게임에 사용되는 각종 도구를 의미하며, 게임 유저들 사이에서는 이를 현물처럼 사고판다. 물론 게임 아이템 외에 '게임머니'나 '계정' 등도 거래 대상이다. 아이템 현금거래 중개 사이트가 생기면서 온라인 게임 산업보다 더 큰 파생시장이 탄생한 것이다. 이제 게임개발사도 개발에 앞서 파생아이템 개발에 신경을 쏟고 있음은 물론, '게임의 성공여부를 알고 싶으면 해당 게임의 아이템이 얼마나 활발하게, 그리고 높은 가격에 거래되는지 확인 해 보면 된다.'는 말이 생길 정도다. 신규 게임인 '트리 오브 세이비어'도 출시와 즉시 게임 유저들의 많은 사랑을 받고 있는데, 그 증거로 해당 게임머니가 다량 아이템베이 사이트에 매물로 올라오고 있는 점을 들 수 있다.

1) 아이템베이와 IMI는 2014년 조건부 합병하면서 업계 시장점유율 95% 이상을 차지하고 있다. 합병은 했지만 3년 유예기간동안 각자 경영·운영은 따로 하고 있다.

&lt;그림1&gt; 신작게임 'Tree of Savior' 게임 아이템과 캐릭터



게임 아이템의 현금 가치 산정에는 게임의 흥행과 이용자 수 등이 주요 변수로 작용한다. 게임의 인기가 높을수록, 또 사용자 수가 많을수록 거래는 활발하게 이뤄지고 단가도 올라간다. 수요와 공급 법칙도 존재한다. 비교적 신작 게임인 '트리 오브 세이비어'의 경우 오픈초기 게임머니 100만 원 당 현금 2만 원 내외의 시세로 거래된 바 있다.

2015년 가장 비싸게 거래된 아이템은 엔씨소프트社 장수 게임인 '리니지'의 '진명황의 집행검'이다. 강화하지 않은 기본 검이 2500~3500만 원 선에서 거래되며, 강화에 성공한 +4집행 검은 1억2000만원을 호가하기도 한다. 무려 중형차 4대 값이다. 2015년 등장한 화제의 +5 집행검은 수억 원의 값이 매겨졌다. 이렇듯 희소성이 높은 '레어템'<sup>2)</sup>의 경우 '부르는 게 값'이라 할 정도로 고가에 거래되고 있다.

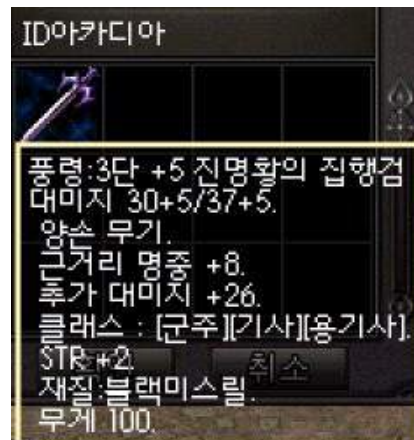
<그림2> 리니지 유명 아이템 종류와 화제의 '진명황의 집행검 +5'<sup>3)</sup>

	이름
	진명황의 집행검
	수정 결정체 지팡이
	붉은 그림자의 이도류
	바람칼날의 단검
	타이탄의 분노
	크로노스의 공포
	가이아의 격노
	히페리온의 절망



2) 2012년 디아블로 단일 아이템이 7억 원에 거래된 이력이 있음.

3) '진명황의 집행검': 게임 '리니지'의 희귀 아이템. 매우 높은 성능과 매우 어려운 제작 과정으로 인해 +0 강화 아이템의 가격이 3500만원을 호가. 강화 실패시 아이템도 사라지는 강화패널티 특성 때문에 리니지 유저들에게 강화를 꺼리는 대표적인 아이템으로 꼽힘. +5 강화 아이템의 등장은 전 리니지 유저들을 경악케 했을 정도.



세상에 없던 비즈니스 모델, 그리고 암흑시장의 양성화로 새로운 산업시장 창출을 일궈낸 기업 아이템베이. 아이템베이는 창업 이후 9년간 연평균 성장률 22%를 유지해 놀라운 기록을 세웠다. 연간거래액은 6천억을 거뜬히 넘는다. 그리고 이 기적 같은 스토리에는 김치현 회장의 기업가 정신이 있다.

<표1>아이템베이 거래액 및 성장 현황

(단위:억원)

년도	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
거래액	192	1,680	2,452	2,845	3,426	3,867	4,200	4,809	5,048
전년 대비 성장		75%	46%	16%	20%	13%	9%	15%	5%

출처: 아이템베이 공식홈페이지

## 아무도 보지 못한 것을 보다 : 시장가치의 발견

프로그래머로 활동하던 김치현 회장은 2000년대 초반 온라인 게임 시장이 급성장하며 유저들 사이에서 자연스럽게 게임아이템 수요·공급이 발생하는 것을 발견, 여기서 아이템 거래 중개사업의 아이디어를 얻었다. 게임 아이템은 분명 손으로 만질 수도, 눈으로 볼 수도 없는 '온라인상의 무형 재화'였으나 유저들에게는 현금을 지불하고 구매 할 만큼 충분히 가치 있는 상품이라는 점에 확신을 갖고 있었던 것이다. 인간의 본성과도 같은 교환 논리의 교점. 그는 폭발적으로 증가하는 수요와 공급에 직관적으로 거대한 시장을 감지했다.

그리고는 작은 장터를 하나 생각해 냈다. 안전한 시스템을 구축함으로써 이용

자가 편리하고 안전한 거래를 할 수 있는 오픈 마켓 형태의 장터. 그는 재빨리 머릿속 아이디어를 현실에 구현해냈다. 프로그래머인 그가 가장 잘 할 수 있는 일이었다. 게임을 소비하는 유저들이 진정으로 원하는 것이 무엇인지, 그리고 그 니즈를 충족시키기 위해 무엇을 만들어야 하는지 알고 있었다. 그렇게 2001년 자본금 3억 원으로 '아이템베이'를 설립, 1년 뒤 법인으로 전환했다. 1조 5천억 시장이 창출되는 역사적 시발점이었다.

김치현 회장이 비즈니스모델 개발과 동시에 산업화에 착수할 수 있었던 추진력에는 '게임 아이템 현금거래'가 '엄연히 실재하는 경제활동'이라는 확신이 자리하고 있었다. 일찍이 현금거래가 온라인게임 시장을 왜곡시킨다는 부정적 인식이 주류를 형성했음에도 불구하고 이를 전면 반박, 온라인 게임 시장이 가져다주는 새로운 경제적 이익을 포착해야 한다고 믿었다. 온라인게임은 과거 패키지게임<sup>4)</sup>과는 달리 단순히 게임으로 끝나는 성질의 것이 아니었기 때문이다. 특히 MMORPG(대규모 다중 사용자 온라인 롤플레잉 게임)<sup>5)</sup>류의 게임은 유저가 함께 모여서 하나의 사회를 이루는 만큼 당연히 경제활동이 존재하고, 그 속에서 아이템 현금거래가 이루어지는 것이 필연적 결과라고 판단했다. 그것을 애써 부정하는 것은 온라인이라는 가상세계에서 생겨난 사이버 재화의 가치를 제대로 이해하고 받아들이지 못하기 때문이라고 생각했다.

김 회장은 개발자 출신으로 직접 울티마 온라인부터 에버퀘스트에 이르기까지 많은 온라인게임을 플레이 하며 돈도 벌어보고 사기도 당해봤다고 말했다. 그는 이런 부정적 경험에서 발상을 전환했다. '아이템거래 중개 사이트'가 생긴다면 음성적인 시장에서 발생하는 사기도 방지할 수 있을 뿐만 아니라 사이트 자체가 많은 사람들에게 거래의 개념과 경제원리를 이해하는 장이 될 수 있을 거라 믿었다. 살아있는 경험이 그의 생각을 더욱 공고하게 만들었다.

온라인게임이 단순히 게임 내에서 머무르는 것이 아니라, '게임 이상의 경제효과'를 창출 할 수 있다는 믿음, 사이버 상에서의 아이템 거래는 꼭 필요고 또 그에 따른 중개기관이 필요하다 생각한 그는 수백만이 이용하는 게임 속에서 '사회'를 보고 '시장'을 보았다. 그 원리에 대한 통찰과 믿음이 용기를 갖고 사

4) 해외에서는 'Boxed Game', 'Buy to Play'로 표기. 국내에서만 쓰이는 표현으로 본래의 의미가 변형 확대되어 실물로 발매되는 게임 뿐만 아니라 非온라인 게임 전체를 뭉뚱그려 지칭하는 개념.

5) MMORPG(Massive Multiplayer Online Role Playing Game) : '대규모 다중 사용자 온라인 롤플레잉 게임'을 뜻한다. 게이머 수십 명이 동시에 즐기는 이야기(스토리)가 있는 역할 게임이다. 대화를 나누고, 아이템을 거래할 수 있다.

업을 펼칠 수 있게 했다.

선택은 탁월했고 아이템베이는 사업 시작과 동시에 놀라운 성장가도를 달렸다. 설립 2주년이 채 안된 2003년 대만에 현지법인을 설립했고, 2004년 누적회원 100만을 돌파했다. 100만이 200만, 300만으로 불어나는 것은 순식간 이었다. 지금은 무려 650만 회원을 거느린 탄탄한 기업으로 성장했다. 그러나 고난 없는 드라마가 없듯, 거칠 것 없어 보이던 아이템베이는 성장의 폭풍 속 피해갈 수 없는 시대의 편견·규제와 충돌하게 된다.

## 규제와 편견에 정면 도전하다

사업 성공을 확신하고 시장에 뛰어들었지만 현실은 녹록치 않았다. 온라인게임을 기반으로 하는 같은 산업군 내에서도 ‘아이템 현금 거래’에 대한 인식이 매우 부정적이었기 때문이다. 게임개발사는 본인들의 소유라고 생각했던 게임 캐릭터와 아이템 등의 개발물이 제3의 공간에서 제3자들 사이에서 ‘현금’으로 거래된다고 하니 이윤하나 얻지 못한 채 소유물을 빼앗긴다고 생각했고, 많은 사람들은 규제를 푸는 순간 게임은 ‘도박’과 다름없어 질 것이라는 두려움에 사로잡혀 있었다. 시민단체의 반발도 만만치 않았다. 아이템 현금거래가 사행성 범죄를 유발할 뿐만 아니라 청소년 게임 중독의 주원인이 되고 있다며 반드시 차단시키겠다는 입장을 굽히지 않았다.

설상가상 2003년 4월에는 정보통신윤리위원회가 아이템베이를 ‘청소년유해매체물’로 결정하면서 고비를 맞았다. 아이템거래로 월간 130억원 규모의 거래실적을 올리던 당시 상황으로써는 치명적이었다. 당시 아이템현금 거래에 대한 사회적비난이 더욱 거세졌던 것은 사이버상의 무형 재산에 대한 기성세대의 거부감에서 출발했다. 이에 김 회장은 아이템거래가 ‘게임’과 ‘현금’이 연관되어 있는 사업이라고 해서 청소년 인격성장과 생활에 부정적 영향을 끼칠 수 있는 유해매체물로 분류되는 것은 부당하다며 행정소송을 제기했다. 헌법소원도 불사하겠다는 각오였다.

그러나 그는 곧 이 갈등이 법정에서 해결하면 끝나는 단편적인 성질의 문제가 아니라는 것을 깨달았다. 게임 아이템거래에 대한 수많은 선입견과 도덕적 문제 등을 정면 돌파하기 위해서는 논쟁을 공론화 할 필요가 있다고 판단했다. 가치부여 기준의 차이로 ‘도덕성’을 판단하는 것은 옳지 않다고 생각했기 때문

이다. 일찍이 한국의 온라인게임 산업과 기술력이 해외를 능가함에도 불구하고 ‘게임’자체를 부정적으로 보는 국내 인식수준에 답답함을 느껴온 그는, 청소년 보호라는 명분과 개발사의 책임회피 도구로 ‘아이템거래 중개사’를 희생양으로 만드는 사회적 풍토에 주저앉아서는 안 된다고 다짐했다. 이에 2004년 홍보실을 정비함으로써 아이템거래를 본격적으로 음지에서 양지로 적극적으로 이끌어 세울 준비를 했다.

김 회장은 공론화는 ‘편견과 규제에 대한 정면 도전’이며 아이템 거래가 지니고 있는 오해를 불식시키기 위해서 반드시 거쳐 가야 할 ‘통과의례’라고 생각했다. 최종적으로는 아이템 현금 거래, 그리고 믿을만한 중개 사이트가 갖는 순기능을 일반 대중들이 공감할 수 있는 수준으로 설득하는 것이 목표였다. 정부기관과 시민단체를 대상으로 하는 설득도 계속 이어갔다. 국내외 토론회 참석은 물론 학계인사들에게 사이버 상 무형 재화 거래에 대한 연구를 요청하고 관련 자료를 충실히 제공했다. 아이템중개 사이트를 잠재적 범죄가 도사리는 위험군으로 분류하는 사회적 통념과 오해로부터 자유로워지기 위해 사이버수사대의 활동에도 적극 협조했다. 한편, 아이템 중개 사이트의 활성화에 따라 관련 범죄가 줄고 있다는 통계자료 확보를 위해 총력을 기울였다.

그럼에도 불구하고 엔씨소프트, 넥슨, NHN 한게임, 네오위즈 등 국내 대다수 게임업체들은 계속해서 아이템 현금거래는 건전한 게임도 사행성 게임으로 변질시키는 것은 물론 개발사와 유저 모두에게 악영향을 끼치는 존재라고 악평했다. 또 현금거래가 게임을 게임 그 자체로 즐기는 것이 아닌, 돈 벌기위한 수단으로 전락시킨다는 이유로 아이템베이 뿐만 아니라 후발 거래중개사에도 소송을 제기하는 등 철저히 시장의 흐름을 막고자 했다. 더 나아가 게임 약관에 캐릭터와 아이템은 회사의 것이라 명시하고 아이템 현금 거래 적발 시 캐릭터 정보를 완전 삭제시킨다는 초강수를 두기도 했다. 유저들에게는 강압적이고 치명적인 협박이었다. 시간과 애정을 투자한 캐릭터가 삭제 당할 수도 있다는 협박성 규제는 유저들이 더욱 음성화 된 곳에서 아이템을 거래하게 만들었다. 이런 국내 상황과는 대조적으로 같은 시기 미국에서는 온라인게임 ‘에버퀘스트’를 서비스 하고 있던 소니가 직접 아이템 거래 사이트인 ‘스테이션 익스체인지(Station Exchange)’를 론칭하고 게임 캐릭터, 아이템, 사이버 머니 등을 거래할 수 있게 하면서 안정적으로 시장에 착륙했다. 그런 좌절을 맛보며 김치현 회장의 홀로 외롭고 어려운 힘겨루기는 계속 되었다.



다행히도 김 회장이 공론화 운동이 퍼져나가자 동종 업계 및 대중들 사이에도 열띤 토론이 붙었다. 게임 캐릭터, 아이템의 소유권 문제가 수면위로 떠올랐고, 현금 거래는 합법인가 불법인가의 문제에 대해서도 본격적인 논쟁이 시작됐다.

당시 기존 시민단체, 개발사들의 강력한 반대 입장 견지에도 불구하고 게임 유저들은 상당수가 아이템거래의 양성화를 지지하고 있었다. 온라인 게임의 아이템 현금거래는 이미 암흑시장에 존재하고 있다는 사실을 인정해야 하며, 사이버 상에서 생겨난 새로운 문화 및 경제 활동체계로 봐야 한다는 의견이 잇달았다. 게임캐릭터와 아이템이 개발사 소유라고 주장했던 일부 기업의 과도한 약관도 유저들이 현금거래 합법화 찬성 깃발 아래 모이게 하는데 한몫했다.

끊임없는 노력이 빛을 발했을까. 절대 깨지 못할 것 같던 편견과 규제가 깨지기 시작했다. 적대 관계였던 게임개발사와 아이템베이가 제휴<sup>6)</sup>를 선언한 것이 신호탄이었다. 이어 아이템 현금거래를 양성화 하는 법안 상정이 국회에서 추진됐다. 사이버 재화의 현금거래에 관한 법규가 없어 입법부도 사법부도 모두 딜레마에 빠졌던 수렁을 조금씩 벗어나게 된 것이다.<sup>7)</sup> 이제 게임 아이템 거래는 불법 시장이 아니다. 사행성 게임이 아니라면 게임 아이템과 머니 등을 거래하는 것이 위법이 아니라는 대법원의 판결에 따라 합법시장으로 인정받는다. 물론 합법적 재화거래에 속하게 된 이후 부가가치세법상 세금을 내야 한다.

아이템 현금 거래는 엄연한 경제개념이며 새로운 시장의 패러다임이라는 것을 믿고 건전한 시장을 만들고 말겠다는 의지를 관철시켜온 결과였다. 게이머들은 이제 보다 떳떳하게 현금거래를 한다. 10년 전만 해도 업계에서는 “절대로 있어서 안 될 일”이라며 아이템 현금거래를 반대했었다. 당시 인식으로는 대부분의 사람들이 규제를 푸는 순간 게임이 도박화 될 수 있다고 우려했기 때문이다. 그러나 김치현 회장은 이런 걱정에 한 발 물러서 몸을 사리는 것 보다 주

6) 지오마인드와 아이템베이의 MOU가 체결된 이후 실질적으로 아이템거래가 허용되었다고 평가함.

7) <리니지> 아덴 사건(대법원 2009. 12. 24. 선고 2009도7237, 7238 판결) 참고.

1) '리니지' 게임은 MMORPG로 스토리텔링의 방식으로 게임이 진행됨. 2)이용자는 캐릭터 생성 후 몬스터를 사냥하거나 이용자 간의 대전행위로 아덴과 아이템 등을 획득하여 캐릭터를 성장시킴. 3) 아덴의 획득을 위해서는 몬스터나 동물을 사냥해서 성공해야 하고 그 경우 미리 정하여진 아덴을 획득하게 되는데, 이 과정을 거치기 위해서는 속칭 '노가다 게임'이라고 불릴 정도로 많은 시간과 노력을 투입해야 함 4) 다만 그렇게 획득하게 되는 아덴이 얼마나 되는지 사냥 성공 전에 미리 알 수는 없음. 5) 캐릭터간의 싸움을 통해 아덴을 획득하는 경우 승패를 결정짓는 것은 아이템에 의지하는 바가 큼. 6) 아덴은 게임 내 상인 NPC를 통해 거래가 이루어지기도 하고 게임 내 이용자들 사이에 교환이나 아이템 거래를 통해 거래가 이루어짐 해서 <리니지>에서 아덴을 현금거래한 것이 2007. 1. 19. 일부개정된 구 게임산업진흥에 관한 법률 제32조 제1항 7호 위반에 해당되지 않으므로 무죄판결 함.

저없이 ‘도전’을 택했고 전 세계 온라인 게임시장 거래 비즈니스의 새로운 역사를 열었다.

## 성공신화의 핵심-‘신뢰’

아이템베이를 우수한 기업으로 성장시킨 데는 많은 요인이 있다. 전에 없던 독보적 비즈니스 모델을 최초로 산업화 시키면서 시장 진입과 동시에 70%의 시장점유율을 확보했고, 확보된 고객 집단은 더 많은 신규고객을 유인하는 외부효과를 발생시켰다. 이러한 선순환 고리는 사업 초창기-성장기-안정기에 이르기까지 아이템베이가 시장점유율 1위를 유지할 수 있도록 만들어줬다. 그러나 수많은 기업의 성공과 실패의 역사에서 알 수 있듯 초기진입자라는 인센티브만 가지고 성공을 담보할 수는 없다. 오늘날 아이템베이의 성공신화 중심에는 그 무엇보다 강력한 ‘신뢰’라는 가치가 자리 잡고 있었다.

가상공간에 존재하는 게임 아이템, 캐릭터, 게임머니 등은 물리적 형태를 지니고 있지 않기 때문에 당연히 물리적 소유도 불가능하다. 그렇기 때문에 이런 사이버재화가 실질 화폐인 ‘현금’을 매개로 거래될 때 판매자와 구매자는 모두 ‘불확실성’과 ‘불안정성’이라는 심리적 부담을 갖게 된다. 해서 ‘사이버재화 거래 중개사업’이 성공하기 위해서는 고객의 심리적인 불안 요인을 제거하고 ‘신뢰’와 ‘안전성’을 구축해 지속적으로 유지 관리할 수 있는 전략이 필수적이다. 이런 관점에서 볼 때 아이템베이의 15년간 기업역사는 고객에게 ‘아이템베이를 통한 거래는 안전하다’는 메시지를 관철시키는 과정이었다고 정의할 수 있다.

기본적으로 아이템베이는 사업 초창기부터 사이트 이용에 에스크로(Escrow)<sup>8)</sup> 시스템을 기반으로한 ‘안전거래 시스템’을 개발·도입했다. 에스크로(Escrow)란 구매자와 판매자 간 신용관계가 불확실할 때 제3자가 상거래가 원활히 이루어질 수 있도록 중계를 하는 매매 보호 서비스로 전자상거래의 경우에는 ‘결제대금 예치’를 의미한다. 이 안전거래서비스에서 회원들은 거래대금을 아이템베이에 맡긴 뒤 물품거래를 확인하고 나서 판매자에게 지불하게 되는데, 게임 내에서의 직접거래 하는 것과 달리 사기 및 갈취 등을 미연에 방지할 수 있으며 또한 회원들이 각자 필요로 하는 아이템과 게임화폐등을 사이트 내에서 쉽게

8) 원래 법률적인 용어로 '조건부 양도증서'를 의미함. 즉 특정물을 제3자에게 기탁하고 일정 조건이 충족된 경우 상대방에게 교부할 것을 약속하는 문서로, 주로 부동산 거래에서 쓰였음. [네이버 지식백과] (시사상식사전, 박문각)



찾아 거래할 수 있는 장점을 갖고 있었다. 지금은 동종업계에서 모두 사용하는 방식이지만 당시의 개발은 독보적인 안전 시스템이었다.

<그림3> 아이템베이 거래 흐름도



(출처: 아이템베이 공식홈페이지)

아이템 현금거래 중개의 본격적 첫 신호탄이 되었던 아이템베이와 온라인게임 ‘로한’ 유통사인 (주)YNK Games의 MOU 이후 처음 도입한 ‘로한 인증서비스’ 역시 ‘신뢰’확보와 ‘안전성’증대를 위한 경영선택이었다. 이 인증서비스는 아이템베이에서 로한 게임의 물품등록 및 거래신청시 입력한 캐릭터명이 로한 게임사의 캐릭터명과 일치하는지 확인해주는 서비스로 일단 거래자 동일인 여부가 확인되면 계정 도용이나 허위 매물 등재 등으로 인한 피해를 미연에 방지하는 효과를 얻을 수 있었다.

김 회장은 ‘신뢰’를 최우선의 가치로 두고 해를 거듭하며 아이템베이만의 ‘사고대응 전담 시스템’을 완성해나갔다. 실명을 확인받고 철저한 신용등급을 통해 회원을 관리하는 것은 물론 회원 스스로 불량회원을 적발해 불공정행위를 단속하도록 하는 회원 모니터링 제도를 적극 운영했다. 해킹보호센터를 운영해 해킹물품 거래피해를 당했을 때는 기준에 따라 피해금액을 보상해 준다. 업계 최초 200%보상제도 전격 실시했다.

&lt;그림4&gt; 아이템베이 사고대응 전담 시스템



(출처: 아이템베이 홈페이지)

김치현 회장은 첫째도 신뢰, 둘째도 신뢰, 끝까지 신뢰라는 생각을 가지고 건전하고 안전한 거래시장을 만들고자 노력했다. '안전성'과 '신뢰'확보를 위한 꾸준하고 일관된 전략이 사이버재화를 현실의 실물 화폐와 교환하는 행위에 수반되는 고객들의 심리적 불안과 부담을 완화시켰고 시장 확장 및 회원 증가에 핵심적 영향을 미쳤다. '신뢰'경영은 아이템베이 성공신화의 중추였던 것이다.

아이템베이는 업계에서는 가장 높은 수수료율 5%를 받고 있다. 그럼에도 불구하고 고객들이 아이템베이를 선택하는 것은 다름 아닌 '안전성'에 대한 '믿음' 때문이다. 고객이 믿고 거래하는 회사를 만들겠다고 김 회장의 뜻이 이루어진 것이다. 온갖 선입견과 규제의 벽에도 포기하지 않고 1조5천억 암흑시장을 당당히 세상 밖으로 이끌어낸 김치현 회장의 '기업가정신'은 오늘날 같이 어려운 경제상황 속에서도 많은 이들에게 용기와 희망을 준다.

“강력한 규제보다는 아이템 거래 시장이 자율정화 능력을 발휘할 수 있도록 안전하고 건전한 환경을 조성하는 것이 새로운 부를 창출하는 가장 빠르고 튼튼한 길”이라고 강조한 그의 말이 기억에 남는다.

## &lt;참고자료&gt;

- 아이템베이 기업공식홈페이지(<http://www.itembaycorp.com/>)
- 아이템베이 블로그(<http://baystory.tistory.com>)
- 아시아투데이, [2015 리니지 결산] 올해의 리니지는 기-승-전 '집행검', 2015-12-29
- 디스이즈게임, [게임과 법] 지난 연재 오류 수정 및 '리니지' 아덴 판결, 2015-12-14
- 서울경제, [클릭 이 판결]<16> 리니지 '아덴' 소송, "온라인게임 머니 환전은 적법", 2014-08-04
- 경향신문, 대법 "리니지 등 게임머니도 과세 대상", 2012.04-15
- 헤럴드경제, [게임스 타임머신] 아이템거래 양성화가 논란이던 '그날들' 2015-12-24
- 아시아경제, 게임 아이템 하나가 '1억2000만원' 중형차 네 대 값?, 2013-03-06
- 숙명여자대학교, 디지털재화 거래 비즈니스에서의 성공요인에 관한 연구, 2008
- 이코노미21, [이코노피플] 아이템거래, 건전한 환경이 우선, 2007-04.09
- 머니투데이, [u클린]게임아이템, 1조블랙마켓 '찬반' 팽팽, 2005-10-20
- 경향비즈, [게임머니 1兆시대 ] 아이템 관련 법규없어 '딜레마', 2005-09-09
- 게임메카, [인터뷰] 아이템베이 김치현 대표"2005년은 유통-개발사로 재도약!", 2004-11-08
- 매일경제, 게임아이템 중개업이 뜬다 아이템 거래 합법판결, 2003.10.15.