



『심층 이슈』

영국 음악 산업의 수익 증가

출처 : Music Ally (2010/08/04)

주요내용

- 8월 4일 레코드음악, 라이브음악, 그리고 B2B 음악 등의 수익을 공식 집계하는 PRS music 이 연간 “Adding Up The Music Industry” 리포트를 발표.
- 제일 중요한 집계는 지난 해 수익이 4.7% 증가한 £3.9 billion 파운드를 기록한 것임. 세부사항으로는 들어가면 우선 레코드음악의 소매 판매는 지난 5년간 판매 저조에서 벗어나 £1.36 billion 파운드를 기록하였으며 B2B 수익은 4.4% 상승한 £967 million 파운드에 다 달았음. B2B의 이러한 수익 상승은 광고, 후원, 음반서비스의 직판 라이선싱, 비즈니스들의 음악 사용 등으로부터 발생하는 로열티 수입이 그 주류를 차지하고 있음.
- 이 외 수익에 대한 세부사항은 런던에서 개최 될 런칭 이벤트를 통해 발표 될 예정임.
- 사실상 전체적 그림을 보면 이러한 상승은 2007년 £3.2 billion에서 2008년 £3.6 billion 그리고 2009년 £3.9 billion으로 점차적 증가세를 이어 온 것임. Page씨는 이러한 추세는 음악계가 지난 수년간의 비즈니스를 통해 새로운 수입 자원을 개발해 내었기 때문이라 설명함.
- 이러한 결과로 지난 해 리포트에서부터 광고 및 스폰서 수입이 항목에 추가 되었으며 또한 올 해의 리포트에서는 라이브 음악 수익에 대한 새로운 데이터를 추가하는 한편 레이블과 송라이터들의 수익을 이중 합계로 계산

하는데 주력하였음.

- 이번 리포트의 궁극적 목적은 CD와 다운로드 판매를 제외한 전체 음악산업계의 정확한 그림을 보여 주는 것임. 또한 리포트는 Spofity와 같은 회사가 광고 (B2B)와 신청금 (Subscription) 수익 (B2C)을 통해 각각 얼마만큼의 수익을 창출 해 내는지 산출하기 위해 B2C와 B2B 수익을 분리 시켰으며 이것은 각각의 서비스가 얼마나 성공적인지를 판단하기 위한 중요한 구별인 동시에 척도가 됨.
- Page씨는 주요 분야 수익 추세에 대해 설명하면서 레코드음악의 소매 가치는 BPI가 집계한 £1.36 billion 파운드로 집계되었는데 이것은 지난해 수치와 평행선상에 있다고 말함. 라이브 음악은 9.4% 나 증가한 £1.54 billion 파운드를 기록하였음. 한편 Page씨는 이 수치가 최고치에 도달한 것인가는 의문이라 언급함.
- B2B를 보면 BPI가 지난 주 레코드 회사 라이선싱 수익금이 £194 million 파운드를 기록했다고 발표 하였으며 한편 예상되는 음반발매자 직접 수익은 지난해 £103 million 파운드에 달한 것으로 집계함. 이것은 각각의 수익이 6.6%와 6.1% 상승한 것임.
- 광고와 후원금 수익에 대해서 PRS측은 동년 대비 0.9% 상승한 £90 million 파운드를 달성한 것으로 예상하고 있으며 라이브 스폰서쉽은 증가했으며 TV광고는 하락한 것으로 집계하고 있음. 이것에 대해 Page씨는 B2B 레벨과 라이브 수익은 전년 대비 비슷한 수준에 머물고 있다고 말함.
- 그러나 그는 경제 침체 상황에도 불구하고 전체 4.7% 수익 상승 수치는 실제로 감탄할 만한 것이라 언급함. Page씨의 동료인 Chris Carey씨는 여기에 한 가지 유념해 야 할 것이 있다고 지적하면서 현재 미국 라이브 음악계는 반쪽짜리 공연 무대가 일반화 되는 상황을 맞으며 고전을 면치 못하고 있다고 말함. 그는 계속해서 영국 시장 또한 미국의 상황을 답습 하게 되는 처지에 놓일 수 있으며 이러한 슬럼프에 빠지지 않게 만반의 준비를 갖추고 있어야 할 것이라고 경고함.
- Page씨는 라이브 대 레코드음악을 이야기 하면서 2004년 영국의 라이브음악계 수익이 레코드음악의 수익 절반에도 미치지 못하였으나 2008년에는 라이브가 레코드 수익을 앞지르게 되었다고 말함. 이러한 추세를 반영하듯 지난해 라이브음악의 수익성은 9.4% 성장한 반면 레코드음악은 전년과 비슷한 수준을 유지하면서 두 분야의 차이가 점차 심화 되어가고 있음을 지적함.
- 또 다른 통계를 살펴보면 레코드음악이 DVD나 게임 보다는 긍정적인 수

치를 보였음.

- Page씨는 또한 영국, 미국 그리고 스페인 시장의 1인당 레코딩 산업의 수익을 비교하면서 영국이 \$26.52을 보인 반면 미국 시장은 \$15.08을 기록하였다고 언급함.
- 미국과 영국 시장을 비교해 보면 영국은 1인당 디지털 수익이 \$5.62 미국은 \$6.53을 기록함. 한편 피지컬 수익은 영국이 \$18.92 달러를 기록한 반면 미국은 1인당 \$8.32를 기록함.
- Pagw씨는 미국에서의 피지컬 판매가 무너졌으며 스페인 시장의 상황은 더 악화 되어 있다고 말하면서 2009년 스페인 음악 산업계의 1인당 피지컬 수익은 \$3.81과 디지털 수익은 \$0.78 달러에 그쳤다고 말함.
- 브랜딩과 광고를 살펴보면 대부분의 후원 수익금들은 거장들을 제외하면 예술가들에게 할당되기 보다는 콘서트 프로모터나 메뉴에 집중 되는 현상을 보임.
- 라이브 데이터를 보면 영국의 페스티벌은 사실적으로 점점 더 인기를 모으며 성장하고 있는 추세인 반면 미국은 그 반대로 슬럼프에 빠져 있음. 페스티벌을 통한 폭 넓은 경제적 이익이 대두되고 있는데 예를 들면 메뉴에서 발생하는 지출 등은 고스란히 지역 경제에 도움이 되고 있음.
- Spotify사 등이 제공하는 서비스에 대한 광고와 신청금 수익의 비교를 분석하면서 Page씨는 이러한 음악시장을 B2B와 B2C로 이분화해서 나누어 봄으로써 어떻게 수익이 창출되는 지를 가늠 할 수 있다고 말함. 그러나 그는 Spotify의 프리미엄 정기신청에 대한 프리 베이직 버전 판매 계약의 성공여부 대한 답변을 내는 것에 조심스러운 태도를 보임.
- 영국 현 정부의 적자 폭을 줄이기 위한 극렬한 삭감 조치가 음악시장 수익에 어떠한 영향을 줄 것인가에 대해서 Page씨는 소비자의 주머니 사정이 어려워지고 실직자 수가 늘어난다면 B2B보다 B2C가 타격을 입을 수 있다고 내다봄.
- 이번 정부의 삭감은 상당히 심도 깊은 수준이 될 것이라는 것이고 Page씨는 경고하면서 영국의 음악 시장은 이러한 때에 특정 음악 프로그램을 잘 보호하는 역할을 감당해야 할 것이라고 언급함. UK Music의 사장 Feargal Sharkey씨는 PRS 런칭식에 참석하면서 예산삭감으로 인한 피해를 최소화 하기 위한 가능한 모든 조치를 취할 것이라 말함.