



『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 창출해 내는지 산출하기 위해 B2C와 B2B 수익을 분리시켰으며 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 파운드에 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 스폰서십은 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 유념해야 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 답습하게 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.