



※ 본 기사는 CMP MEDIA LLC와의
라이선스 계약에 의해 국문으로
제공됩니다

2010년 6월, NPD
(NPD: Behind the Numbers, June 2010)

매트 매튜스(Matt Matthews)
가마수트라 등록일(2010. 07. 19)

http://www.gamasutra.com/view/feature/5899/npd_behind_the_numbers_june_2010.php

비디오 게임 업계가 어느 정도의 수익을 기록할 것이라는 초기 희망에도 불구하고, 지난 주 NPD Group 에서 보고한 2010년 6월 미국 콘솔 소매 수치에 따르면 수익이 작년 대비 6% 감소한 것으로 나타났다. 그러나 5 월과는 달리, 하드웨어 부문은 6 월에 성장세를 보인 반면 소프트웨어 부문은 15% 하락했다.

이러한 수치 이면을 상세히 조사하는 과정에서, 우리는 Microsoft 가 재정비한 S-모델에 착수함에 따라 강력해진 Xbox 360 의 판매량에 대해 면밀히 살펴보고 소프트웨어 판매량이 하드웨어 판매량과 얼마만큼 보조를 맞추지 못했는지에 대해 논의해 보기로 한다.

그런 다음, Wii 에 대한 퍼스트 파티/써드 파티 소프트웨어 판매량으로 초점을 돌려, Nintendo 의 하드웨어 판매량이 1 분기 일시적인 침체에도 불구하고 현재 상당히 강력해진 것에 대해 설명해 보이도록 한다.

수치만 놓고 보면...

시작하기 전에, 맨 위의 수치들을 기준으로 삼는 것이 도움이 될 수 있다. 위에서 언급한 대로, 업계 전반에 걸쳐 월별 수익은 1,170 억 달러에서 1,100 억 달러로 거의 6%가 떨어졌다.

연간베이스 증가율 하락은 주로 소프트웨어 판매량의 감소에 의한 것으로 콘솔과 휴대형 소프트웨어를 포함해 5 억 3,100 만 달러를 기록했는데, 이는 작년 6 월의 수치보다 9,500 만 달러 이상 감소한 수치이다. 이러한 현상은 소프트웨어 단위 판매량이 14.7% 감소, 6 월에 판매된 소프트웨어 평균 가격이 0.5% 하락함에 따른 것이었다.

현세대 콘솔(Nintendo Wii, Microsoft Xbox 360, Sony PlayStation 3)의 강력한 판매량은 하드웨어 수익의 5% 상승(연간베이스 증가율)으로 이어졌다. 시스템 대수가 살짝

증가했을뿐 아니라, 그러한 시스템은 약간 더 높은 가격으로 판매되었다(2009 년 6 월 206 달러에서 214 달러로 상승).

June 2010 NPD Data – At a Glance				
	June 2009	June 2010	YTD 2009	YTD 2010
Overall	\$1,169.2	\$1,102.6 (-5.7%)	\$7,324.7	\$6,639.0 (-9.4%)
Hardware	\$382.8	\$401.7 (+4.9%)	\$2,516.2	\$2,113.1 (-16%)
Software	\$627.0	\$531.3 (-15%)	\$3,803.7	\$3,493.7 (-8.1%)
Accessories	\$159.4	\$169.6 (+6.4%)	\$1,004.8	\$1,032.2 (+2.7%)
All dollar amounts in millions.			Source: NPD Group	

현재까지의 업계 실적은 총 수익에서 9.4% 감소했는데, 이것의 주된 요인은 하드웨어 부문에서의 큰 손실에 있다. 소프트웨어의 경우 평균 가격이 거의 3%까지 상승함으로 인해 현재까지의 실적은 양호한 상태이다. 그러나 판매된 단위가 10% 하락하면서 2010 년 총 소프트웨어 수익은 전반적으로 감소하였다.

이러한 수치는 소매 판매량 추정치만 참조한 것이므로 구독, 다운로드가능 콘솔 게임(예: Xbox Live 나 PlayStation Network 를 통한 다운로드) 또는 온라인 서비스를 통해 구매한 인게임 콘텐츠와 같은 기타 수익원은 계산에 포함되지 않았다.

이러한 기타 콘텐츠 및 서비스는 직불카드나 신용카드 또는 PayPal 과 같은 서비스를 통해 바로 구매할 수 있다. 이러한 서비스에 대한 정확한 데이터는 일반적으로 한정된 수의 당사자들만 활용할 수 있으므로, 전반적인 업계 수익에 대한 광범위한 평가는 사실상 불가능하다.

Xbox 하드웨어 판매와 소프트웨어 침체를 부추긴 시스템 할인

6 월 Microsoft 의 Xbox 360 시스템 판매량은 Wii 보다 먼저 상승했는데, 이는 부분적으로는 2010 년 6 월 14 일 Microsoft 의 E3 프레스 컨퍼런스에서 소개된 새 Xbox 360 S(Slim) 모델의 흡수에 의해 기인한 것이다. 더 새로워진 시스템은 우리가 여기서 6 월 판매량이라고 언급한 것을 NPD Group 이 평가한 기간인 35 일 중 15 일 동안 공식적으로 이용할 수 있었다.

동시에 Microsoft 는 구형 Xbox 360 하드웨어의 가격을 50 달러 삭감했는데, 이로 인해 탑 엔드 Elite 모델의 가격은 250 달러, 초보자용 Arcade 의 가격은 150 달러로 떨어졌다. 일부 소매상들은 본질적으로 시스템의 최저가를 PlayStation 2 MSRP 와 같은 100 달러로 떨어트린 이러한 가격(예: 50 달러 상품권)에 대해 제공 가격을 제시했다.

Wedbush 의 Michael Pachter 씨에 따르면, 그 달 중에 판매된 대부분의 Xbox 360 시스템은 실제로 구형 모델과 할인 모델이었다. Pachter 씨가 NPD Group 의 데이터 공개 후 메모한 내용: “슬림 버전은 Xbox 360 판매량의 단 40%를 차지했는데, 이 중 35% 이상이 할인된 Arcade 번들 판매량에 의한 것이고 나머지는 할인된 구형 모델 판매량에 의한 것이다.”

실제로, 모델에 관계없이 시스템의 총 판매량은 6 월 동안 451,000 대를 간신히 넘었다.

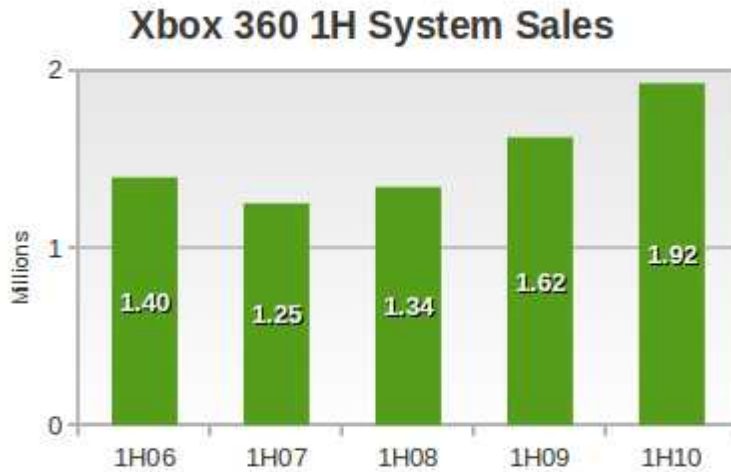
NPD Group 의 핵심 게임 분석가인 Anita Frazier 씨는 2010 년 6 월이 *Halo 3* 런칭 중이었던 2007 년 9 월 이후로 시스템이 두 번째로 최고의 평일 월별 총계를 기록했다고 언급했다. 주간 요금의 측면에서 보면, 2010 년 6 월(NPD Group 의 경우 5-주 달)은 올해 2 월 및 2009 년 2 월을 포함해 실제로 다른 달보다 더 느린 달이었다.

상기의 수치를 볼 때, 180,000 대의 슬림이 15 일 동안 판매된 것으로 나타났는데 이 수치는 반드시 고려되어야 할 대상이다. 슬림 모델에 대해 그 속도를 7 월 동안에도 계속 이어가려면(NPD Group 에 따라 28 일 주기), 우리는 Xbox 360 의 판매량을 약 340,000 대로 예상해야 하는데 시스템 역사로 볼 때 7 월이 최고 달이다.

하지만 7 월 기록을 설정하기 위해 시스템을 그 속도로 유지할 필요는 없다. 오히려, 시스템이 6 월의 슬림 대수보다 단 30,000 대 정도 많은 210,000 대 정도만 판매되더라도, 2005 년 시스템이 런칭된 이후 매 7 월은 최고의 수치를 기록할 수 있게 된다.

앞으로, Microsoft 는 할인된 Arcade 모델을 교체하기 위해 업데이트된 로우 엔드 모델을 200 달러에 출시할 것으로 기대된다. 지금까지 쪽 살펴볼 때, 우리는 이러한 모델이 Xbox 360 판매량의 대부분을 구성해 온 것으로 보기 때문에(2010 년 2 월 우리의 분석 참조), 우리는 소비자들이 이러한 로우 엔드 모델을 다시 구매할 때까지 Microsoft 가 슬림 재디자인의 전체적인 영향을 알지 못할 것이라고 생각한다.

지금 시점에서 우리는 NPD Group 의 7 월 평가치가 다음 달에 공개될 무렵 Xbox 360 이 250,000 대의 시스템 판매량을 달성할 것으로 조심스럽게 예상한다. 다음 *Halo* 게임의 런칭이 다가오고 새로운 200 달러짜리 시스템이 소개되면, 해당 요금은 크게 상승할 것이다.



위의 그림에 나와 있듯이, Xbox 360 판매량은 이미 작년 1/4 분기보다 18.5%(1 억 9,200 만대 vs. 1 억 6,200 만대) 높기 때문에 우리는 등록된 시스템이 제자리를 잘 찾아 적어도 남은 해 동안 소비자들에게 어필될 것으로 생각한다. Sony 의 PS3 Slim 이 전례없는 판매량을 달성했을 때와 마찬가지로, Microsoft 는 다른 해에 성장을 기대할 것이다. 예를 들면, Xbox 360 이 2010 년 하반기에 단 5% 성장만을 보여도, 시스템은 연간 판매량에서 500 만대를 넘어서게 된다. 우리가 기대하는 2010 년의 실제 수치는 5,500 만대이다.

어느 때와 같이, 우리는 강력한 하드웨어 판매량이 가까운 시일 내에 더 강력한 소프트웨어 판매량을 예고해 주는 것이라고 생각하지만, 6 월에 Microsoft 에 대해서는 이러한 징후가 없었다. 2010 년 5 월 보도자료에서 회사는 소프트웨어 판매량이 1 억 5,600 만대를 초과했다고 보고했다. 그러나 6 월 동안 회사는 Xbox 360 소프트웨어 판매량에서 단 1500 만대를 겨우 기록했을 뿐이다. 이는 약 500 만대가 떨어진 수치이다.

NPD Group 은 5 월의 경우 4-주 기간, 6 월의 경우 5-주 기간을 사용하기 때문에, 지난 달의 하락은 위의 수치에서 나타날 것보다 훨씬 더 과장된 것이었다. 주간 평균으로 볼 때, 회사는 5 월의 소프트웨어 판매량에서 주당 약 3,600 만달러, 6 월에는 주당 단 3,020 만달러(22% 이상 하락)를 달성했다. 업계 전반에 걸쳐 주간 평균 소프트웨어 판매량(월간베이스 증가율)은 단 9% 하락했다.

왜 이러한 변화가 생기는 걸까? 우리는 탑 10 타이틀의 판매량과 차트에 속하는 타이틀을 주제로 한 NPD Frazier 씨의 논평을 아래와 같이 인용하고자 한다. “[업계 소프트웨어] 판매량은 떨어졌지만, 탑 10 SKU 는 지난 6 월 탑 10 의 판매량과 거의 동등하게 판매되었다. 게임 판매량은 올해 탑 셀링 게임에 더욱 집중되고 있다. Xbox 360 에는 월간 탑 셀링 게임(*Red Dead Redemption*)과 탑 20 위 안에 드는 4 개의 다른 타이틀이 포함되어 있지만, 우리가 확인한 6 월 소프트웨어 수익 수치의 하락은 유닛 판매량과 가격

책정 측면 모두에서 취약한 것으로 드러난 구형 타이틀(카탈로그 판매량)의 판매량에 대한 암시일 수 있다.

Microsoft 에게는 다행스럽게도, 현재까지의 Xbox 360 소프트웨어 수익은 지난 2-3 달의 수치만큼 잔인하지는 않다. 분석가들의 논평과 함께 몇 개월 간의 보도자료를 통해 Microsoft 가 발표한 수익 수치를 볼 때, Xbox 360 소프트웨어 수익은 지금까지 단 3.9% 떨어진 것으로 추정된다. 이는 8% 하락한 업계 전체와 비교해 볼 때 상당히 양호한 수치이다.

Wii: 여전히 건재한 Nintendo, 흔들리는 써드 파티

2010 년 5 월 데이터 공개 후 우리가 소프트웨어 판매량을 분석했을 때, Sony 의 PlayStation 3 가 점유율을 얻는 동안 Nintendo 의 Wii 가 약간의 시장점유율(유닛이 아닌 달러로 평가)을 양보했음을 언급했다.

그 다음 우리는 2009 년 내내 Wii 소프트웨어 판매량(단위로 평가)이 지난 2 년 간 상대적으로 변동이 없었음을 증명하는 몇 가지 수치들을 제시했다. 맨 위를 보면, Wii 소프트웨어 유닛 판매량은 2010 년 지금까지 연간베이스 증가율 하락의 궤도에 있었다.

이번 달의 경우, 2010 년 상반기 동안의 수치를 가지고 볼 때, 우리는 시장을 한 번 더 살펴봐야 했는데 아직 우리가 조사하지 못한 측면이 하나 더 있기 때문이다. 바로 퍼스트 파티와 써드 파티 소프트웨어 Wii 소프트웨어 판매량 간의 불일치이다.

업계 감시자들은 잘 알고 있듯이, Wii 의 써드 파티 소프트웨어 판매량에 대해 진행되어 온 논의가 있었다. 거의 2 년 전, Nintendo 와 Microsoft 는 각자의 콘솔 플랫폼에서의 써드 파티 소프트웨어 판매량에 대한 데이터 포인트와 그래프를 거래했다.

투자자들에게 제시된 Nintendo 의 자체 그래프를 사용하여, 우리는 퍼스트 파티/써드 파티의 격차를 시험해 보고 약 2 년 후 미국 시장에서 3 개 정도의 써드 파티 Wii 타이틀이 4 개의 각 퍼스트 파티 타이틀 가격으로 판매되었음을 입증했다.

올해 초, Wedbush 의 Pachter 씨는 NeoGAF 포럼 게시물에서 2009 년 동안 Nintendo 의 퍼스트 파티 소프트웨어가 Wii 에 대해 47%의 수익과 38%의 유닛을 차지했다고 명시했다. 2008 년 말 우리가 계산한 LTD 수치와 비교해 보면, 2009 년 수치는 3 개의 퍼스트 파티 타이틀에 대해 5 개의 써드 파티 타이틀 비율을 나타내고 있는데, 이는 반대로 써드 파드에 이익이 되는 것이다.

이는 상당히 상이한 데이터이지만, 우리는 간결하게 요약할 수 있다고 믿고 있다. 2008 년 말의 경우, 퍼스트 파티 소프트웨어가 유닛 측면에서 Wii 소프트웨어 판매량을 압도했다. 2009 년에는 그 역할이 바뀌어, 써드 파티 소프트웨어가 유닛 측면에서 퍼스트 파티보다 더 많이 판매되었다. 회사의 자체 소프트웨어 평균 가격이 더 높아짐에 따라 Nintendo 와 써드 파티 간의 수익은 전체적으로 훨씬 더 균일하게 분배되었다.

우리의 질문: 2010 년 상반기에 써드 파티는 2009 년 동기와 비교했을 때 어떤 식으로 활동했나?

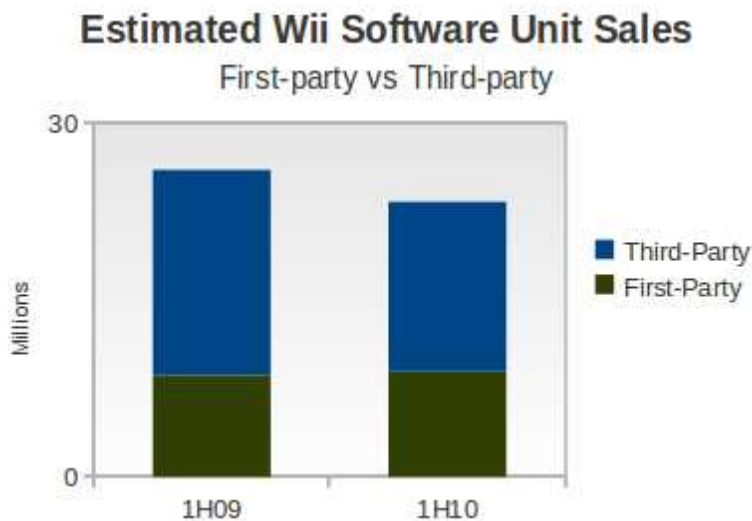
Wedbush 의 Pachter 씨와의 이 논점에 대한 논의에서, 우리는 다음 사항들을 종합했다.

2010 년 상반기 써드 파티의 유닛 판매량은 2009 년 상반기 판매량에 비해 17% 하락했으며, 수익은 25%이상 떨어졌다.

퍼스트 파티 유닛 판매량은 극히 소폭 상승(2.9%)한 반면, 퍼스트 파티 수익은 약 14%가 하락했다.

2009 년 상반기 써드 파티의 Wii 소프트웨어는 2 대 1 비율로 퍼스트 파티보다 많이 판매되었다. 2010 년 중 이 비율은 8 대 5(혹은 1.6 대 1) 가까이 이동했다.

우리의 자체 추정치에 더하여, 2009 년과 2010 년의 Wii 소프트웨어 판매량에 대해 공개된 모든 이전 데이터를 바탕으로, 우리는 최근 2 년의 각 상반기 Wii 소프트웨어 판매량에 대한 다음과 같은 대략적인 관점을 종합하였다.



2009 년과 비교해 2010 년의 Wii 퍼스트 파티/써드 파티 소프트웨어 상황에 대해 가장 먼저 질문을 받으면서, Pachter 씨는 데이터를 검토한 다음 그가 확인한 데이터가 “충분히

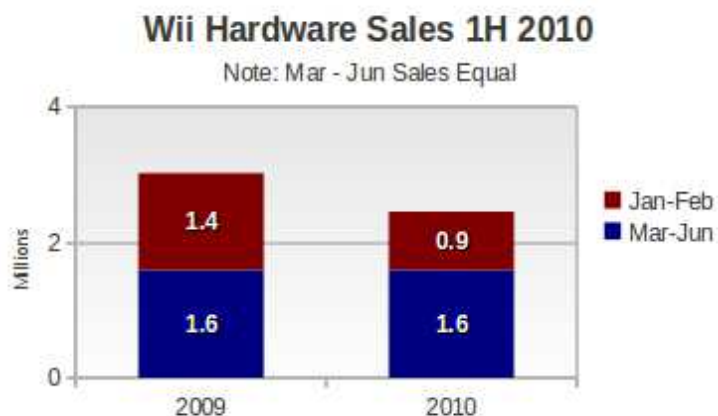
이해할 만 하며” “Nintendo 블록버스터의 부족은 올해 Wii 소프트웨어의 하락과 아무런 관계가 없다”고 우리에게 설명했다.

사실상, 우리가 정확하게 추정했다는 가정하에, 2010 년의 하락에 대한 대부분의 책임은 써드 파티에게 있다. 써드 파티는 아주 적은 수의 소프트웨어를 판매하고 있는데 그나마도 이러한 소프트웨어는 더 낮은 평균 가격으로 판매되고 있기 때문이다. 이 중 일부는 Wii 에서 전통적으로 잘 팔린 뮤직 게임(알아볼 수 없을 만큼 변해버린 장르)의 낮은 판매량에 기인한 것이라고 볼 수 있다.

Wii Balance Board 와 패키지로 나오는 *Wii Fit Plus* 의 저조한 판매량으로 인해 Nintendo 의 자체 소프트웨어 역시 낮은 가격으로 판매되는 동안, 소프트웨어 판매량이 업계 전반에 걸쳐 낮은 연도에 자체 유닛 판매량이 증가한 것은 여전히 주목할만한 점이다.

하드웨어의 경우, Wii 시스템 판매량은 *Wii Sports* 와 *Wii Sports Resort* 를 모두 포함하는 새로운 MotionPlus 번들의 소개로 다시 활기를 띄고 있는 것으로 보인다. 예를 들어, 2010 년 2 월 말 현재 플랫폼의 YTD 하드웨어 판매량은 40%나 낮아 심상치 않은 수준이었다. 그러나, Nintendo 는 그 당시 공급 문제를 처리하고 있었고 실제로 올해 3~6 월 중 Wii 의 하드웨어 판매량은 작년 대비 거의 변동이 없다.

다음 그림은 Nintendo 의 실질적인 문제가 올해 첫 두 달 동안에 있었음을 명확하게 보여주고 있다. 특히 2/4 분기 중에는 동가로 다시 돌아왔다.



이것을 잠시 소프트웨어에 빚대 보면, 올해의 써드 파티 소프트웨어 쇠퇴는 새로운 Wii 번들의 인기 상승과 관련이 있을 수도 있는 것 같다. 번들이 발표되었을 때, Pachter 씨는 *Wii Sports* 와 그 후속작 *Wii Sports Resort* 를 포함시킴으로 인해 Wii 소프트웨어의 병행 판매 비율이 “이미 낮을 대로 낮은 수준에서 더 하락”했다고 언급했다.

우리가 이용할 수 있는 것보다 훨씬 더 우수한 데이터를 획득했겠지만, 2010 년 하반기 새로운 Wii 소비자들은 시스템과 패키지로 제공되는 2 개의 타이틀로 게임을 즐기는 반면 새 소프트웨어는 잘 구매하려 하지 않았다는 것은 생각해 볼만한 내용이다.

주목할 만한 몇 가지 써드 파티 타이틀을 포함해, 2010 년 하반기 소프트웨어의 더딘 속도를 감안하면, Wii 는 올해 전반에 걸쳐 견고한 하드웨어 및 소프트웨어 판매량을 유지하기 위해 위치 선정을 잘 해야만 한다. 실제로 새로운 Wii 소유자들이 당분간 소프트웨어 구입을 미루고 있다면, 연휴기간이 다가옴에 따라 그들에게는 새 타이틀을 구매할 기회가 아주 많이 생기게 된다.

자세히 알아보기

우리는 특히 NPD Group 의 분석가 Anita Frazier 씨가 보도 자료에서 발표한 비소매 수익에 대한 논평에 주목하였다. “저희는 또한 디지털 배포, 임대 및 중고 게임 콘텐츠의 판매량을 보고하여 게임 판매량의 non-POS[비판매시점] 소스에 대한 통찰력을 제공할 것입니다.”

이것은 2010 년의 연간 소매 수익 추정치를 기준으로 한 것으로, Frazier 씨는 약 200 억달러 정도일 것으로 제시했다. 소매상 외부에서 생성된 수익에 신뢰할 수 있는 추정치를 사용할 수 있다면, 업계는 어느 정도 소매 판매량 하락 보고서 중간쯤에서 더 높은 총 수익 수치를 가리킬 수 있을 것이다.

한 동안 NPD Group 이 이러한 기타 수익원에 대한 데이터를 수집하기 위한 작업을 해 오고 있다고 알려져 있으며, 최근에는 기존 소매상 외의 비디오게임 콘텐츠에 45~47 억달러를 추가로 지출했다고 보고했다.

이러한 수치에는 “중고 비디오 게임, 대여, 구독, 디지털 풀 게임 다운로드, 다운로드가능 콘텐츠 및 모바일 게임 어플”이 포함되며, 단 소셜 네트워킹 게임에서 발생한 수익은 포함되지 않는다.

GameStop(가장 최근 분석은 [여기](#) 그리고 [여기](#))에서 보고한 수치를 기준으로, 우리는 적어도 16 억달러가 중고 게임에 지출되었으며 전체적으로 미국 중고 게임 업계가 2009 년 동안 약 18~20 억달러에 도달했다고 보고 있다. 최소 25~27 억달러는 다른 콘텐츠 구입 및 대여에 의해 발생하였다.

이것은 곧 2009 년의 소매상 소프트웨어 수익 99 억달러에 더하여(소매상 PC 소프트웨어 판매량 제외), 업계가 “구독, 디지털 풀 게임 다운로드, 다운로드가능 콘텐츠 및 모바일 게임 어플”로부터 발생한 콘텐츠 수익이 최소 20 억달러라고 주장할 수 있다고 추측해 볼

수 있다. 간단히 소비자 지출에 대한 더 나은 평가를 통해 업계 수익에서 다른 20%를 인용할 수 있는 매력을 알 수 있을 것이다.

Frazier 씨의 표현에 따르면 우리는 다음 년도까지 이러한 수치를 받지 못할 수도 있지만, 업계에 대한 우리의 관점에 외에 정기적으로 보고되는 데이터를 마음껏 가질 수 있다. 특히 업계가 데이터를 신뢰할 수 있다고 믿을 수 있는 좋은 이유가 있는 경우에 더욱 그러하다. 플랫폼 투자자들(Nintendo, Microsoft 및 Sony)뿐만 아니라 소프트웨어 회사 및 소매상들과 NPD Group의 긴밀한 협력 관계를 가정할 때, 우리는 NPD 데이터의 유용성에 대한 신호에 대해 그러한 당사자들을 의지할 것이다.

현재의 업계 위치로 인해 비소매 수익을 평가하는 것은 특히 중요하다. 지난 주 2010년 6월 데이터에 대한 메모에서, Wedbush의 Pachter 씨는 Activision이 “멀티플레이어의 현금화”를 전통적인 소매 판매량 외에 업계 수익을 늘리는 방법으로 칭할 것이라고 주장했다. 그가 주장한 방법(“월간 구독, 토너먼트 가입비, 마이크로트랜잭션 요금 또는 이 3개의 조합”)은 NPD Group에 의해 매월 보고되는 소매상 수치에는 나타나지 않을 수도 있다.

이는 EA Sports 타이틀로 테스트되고 있는 10달러짜리 온라인 패스 및 이와 유사한 *UFC 2010: Undisputed* 브라우저의 중고 사본 보유자에 대해 THQ에서 요구하는 5달러 짜리 코드 시스템의 뒤를 이는 것이다.

이러한 비소매 수익에 대한 정확한 평가는 업계의 변화 규모를 평가하는 데 중요할뿐 아니라, 패키지 상품에서 온라인 배포로의 이동이 얼마나 빠르게 진행되는가를 판단하는 데도 중요할 것이다.

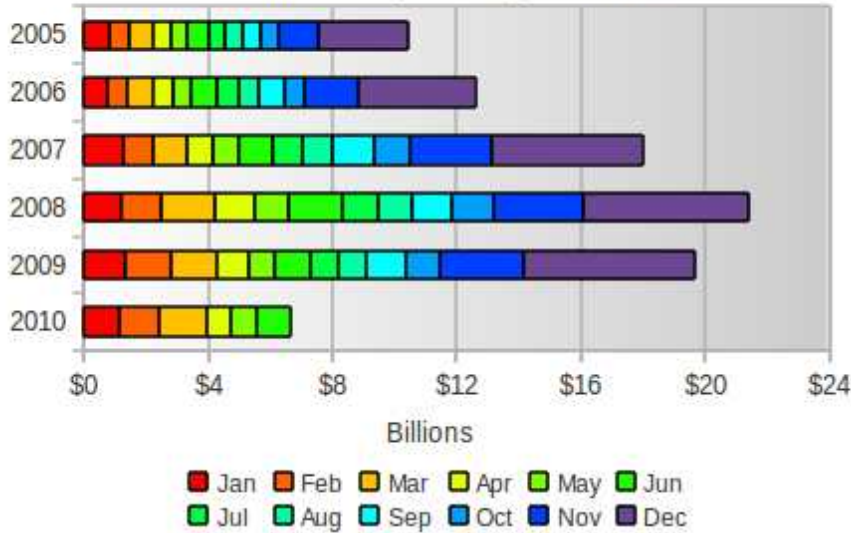
Pachter 씨와 같은 일부 분석가들은 소매상이 앞으로 10년은 거뜰히 비디오 게임 업계의 수익 흐름을 지배할 것이라고 주장했다. 우리는 소매상에 대한 당장의 전망에 대해 다소 낙관적이지만, 또한 우리가 공개 보고서에서 확인했던 것보다 더 우수한 데이터에 접근할 수 있는 업계 경영진에게는 접근하기가 다소 어렵다.

마치면서, 우리는 NPD의 Frazier 씨가 2010년 총 소매 수익에 대해 인용한 200억달러 수치로 돌아가고자 한다. 이 수치는 2009년의 수익에 비해 단 1.7%의 상승을 나타내지만, 업계는 작년 6월치를 뛰어넘는 6억 8500만달러를 기록했다는 사실을 기억해야 한다.

아래 수치는 이전 5년과 비교한 올해의 업계 위치를 나타내는 것으로, 월간 수익 부문으로 세분화되었다.

Industry Revenue, 2005 - 2010

Subdivided by Monthly Revenue



실제로, 2010 년 소매상에서 200 억달러에 정확하게 도달하려면, 업계는 올해 하반기 동안 8% 이상의 성장을 달성해야 할 것이다. 우리의 보수적 성향에 따라 판단해 볼 때 전체 업계 수익은 2010 년에 거의 변동이 없을 것이며, 약간 더 떨어지지만 않는다면 1,950 만달러 범위에 속할 것이다.

여느 때와 마찬가지로, 매달 비디오 게임 업계 데이터를 공개해 주시는 NPD Group 에게 진심으로 감사드리며, 특히 지원을 아끼지 않는 David Riley 씨와 분석을 제공해 주시는 Anita Frazier 씨에게 깊은 감사를 표합니다. 또한 유익한 대화와 견해를 제공해 주신 Wedbush Securities 의 분석가 Michael Pachter 씨에게도 감사드립니다. 마지막으로, Gamasutra 의 동료들과 유익한 토론을 해 주신 NeoGAF 의 논평가분들에게 깊은 감사의 마음을 전합니다.]