



NPD: 2011년 4월, 숫자 뒤에 있는 것

등록자 : 맷 매튜스 [Matt Matthews](#) [Business, Console/PC]  
가마수트라 등록일 : 2011년 5월 16일

[가마수트라 분석가 매튜스는 지난 4월 한달 동안 미국내 비디오게임 소매상의 2011년 현재까지 업데이트된 긍정적, 부정적 성장에 대해 조사하였다. 가격정책과 다른 주요 콘솔들에 대한 도전에 대해 깊이 알아보았다.]

2009년 2월이래 처음으로, NPD그룹-비즈니스 트래킹 필름에 의해 발표된 소매상의 수치에 따르면 미국 내 비디오 게임 산업은 첫 두 자리 성장률을 보였다. 작년 이맘때부터 현재까지 중에 특정 기간에는 약세를 보인 판매를 기록했으나, 전반적으로 판매는 2011년 4월 21.5퍼센트까지 성장하였다.

엑스박스 360과 플레이스테이션 3 하드웨어에서 계속되는 강세로 인한 성장이 나타났으며, 닌텐도 3DS 하드웨어 세일과 부속품(액세서리) 부문에서의 급속한 팽창이 추가로 있었다. 작년이맘때부터 현재까지, 전반적으로 산업은 2퍼센트 향상되었으나, 소프트웨어는 여전히 달러로는 4 퍼센트 하락을 보였고 개당으로는 1 퍼센트 하락을 보였다.

아래 조사에서는 겉으로 드러나지 않는 트렌드를 보여주며, 하드웨어와 소프트웨어의 판매 물량에 관한 논의도 포함되어있다. 그리고나서 우리는 지난 하드웨어 세대와 역사적 비교를 함으로, 하드웨어 가격책정 문제에 대해 좀 더 확장하여 살펴볼 것이다. 그리고 최신 PSP와 Wii(위) 하드웨어 가격하락에 대해서도 살펴보겠다.

## 성장과 축소

그 동안 시장은 빠르고 극적인 변화의 시기를 통과해왔고, 우리는 더 큰 트렌드의 축적이 있었고, 이러한 트렌드들을 이끄는 기초적인 움직임을 가지고 있었다. 먼저, 하드웨어, 소프트웨어, 부속품들 이 모든 세 가지 주요 부문 포괄하고 있는 top line 수입원 총계를 살펴보고자 한다.

최근 NPD그룹으로부터 분석된 결과에 따르면, 소매상에서의 2011년 1분기 4개월 동안의 전체 비디오 게임 수입원 총계는 2.3퍼센트year-over-year. 2008년 4월부터 지난 3년간 연간 성장률이 있었던 것을 되짚어 볼 수 있다. 그것은 기념할만한 때였다. 닌텐도 위(Wii)상

에서 마리오 카르트(Mario Kart)가 시작하였을 당시 플레이스테이션3와 엑스박스360 상에서 그랜드 도둑 오토4(Grand Theft Auto IV)가 시작하였다.

그래서 심지어는, 2011년도 수입원은 그때 당시 역사적 최고점보다 여전히 훨씬 낮다고 할 수 있다. 2006년 이후로 매년 첫 분기 전체 산업 수입원을 비교하여도 낮다.

아래 도표를 보면 알 수 있듯이, 2010년에서 2011년까지 연간 성장률은 한계 수익점(최저점)은 2.3퍼센트 정도에서 일억 달러보다 낮은 수준이었다. 2008년 동안 성장은 31퍼센트로 훨씬 상당하였고 10억 달러에 달한다. 그러므로 수익이 곧 수익을 낳고, 몇 년 전 소매상 비즈니스의 최고치에 비교하여도 여전히 알맞은 정도이다.



2011년도에 지난달까지의 연간 소매 산업 수입원은 2010년에 비해 1.3%뒤진다. 그래서 긍정적 성장은 단지 이번 4월에만 해당한다고 할 수 있다. 위와 같이 역사적 자료를 통틀어 보았을 때, 2006년10월 소매상에서 본 산업이 640.3억 달러를 달성하여 수입원에 있어서 가장 약세를 보인 달이었는데, 2010년4월은 아주 약세를 보인 달로 단지 전체 수입이 760.6억 달러 에 지나지 않는다.

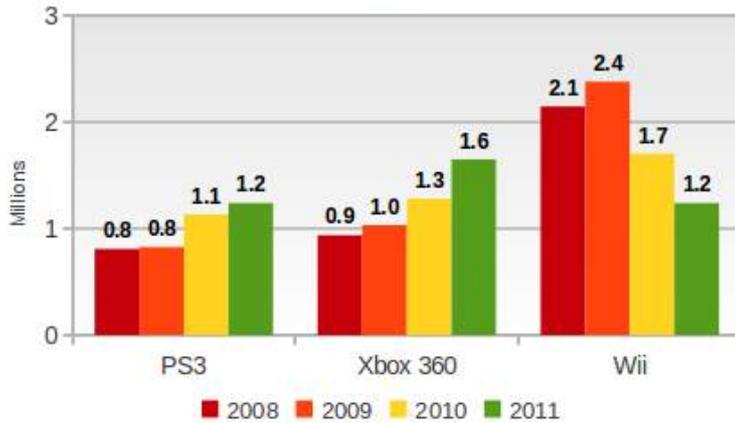
NPD 그룹은 수입수치를 하드웨어, 소프트웨어, 부속품 이렇게 세 가지 부문으로 나누었다. 이러한 부문들은 각각 지난 몇 달 동안을 거쳐 역동적 변화를 가져왔고, 우리는 이 부문들을 각각 개별적으로 살펴보아야 할 것이다.

하드웨어 부문에서는, 엑스박스 360 시장이 상당히 열기를 띠고 플레이스테이션3 시장이 지속적으로 꾸준한 활기를 띄고 있는 반면에, Wii(위) 시장은 급속도로 냉각되어가고 있는 시기가 있어왔다. 아래 그림은 이러한 수치들을 보여주고 있다.

2009년 8월 이후로 가격하락이 없었음에도 불구하고, 플레이스테이션3는 지난해 성장을 더 늘리고 있다. 비록 2009년 8월에 탐라인 모델이 300달러에서 400달러 정도 가격이었으나, 엑스박스360은 2008년9월 이후로 적절한 가격하락이 없었다고 해도 과언이 아니다.

## Total U.S. Hardware Sales

January - April Period



엑스박스 360의 성장에 대해서 어느 정도는 마이크로소프트 키네트(Kinect) 이니셔티브 (initiative)의 지속적 성장 덕분이라고 할 수 있으나, 이 때문에 플레이스테이션3는 더욱 더 열심히 만들게 되었다. 이것은 소니(Sony)가 플레이스테이션 무브(Move), 즉 모션 컨트롤 시스템(motion control system)을 통해 성장을 가져온 이점이 있었을 것으로 본다. 그러나 여기에 대한 어떠한 인과관계를 단순한 암시하는 것이 거의 없다.

엑스박스 360이 시작한 이후로 판매량 최고를 달할 때, 칠백만 천개 시스템의 비율로 연간 작업하였고, 2010년 5월 이후 판매를 기초로 하였다. 플레이스테이션 3는 비교해보면, 사백구십만 시스템의 최고치로 약 90퍼센트를 달성한 것이었다 ( 2009년 9월에서 2010년 8월까지의 12개월을 보았을 경우)

1월에서 4월까지 판매는 2008년도에 수준의 반 정도로 하락 했고, 위(Wii)는 비극적으로 하락선을 타고 있었다. 우리는 다음 섹션에서 위(Wii)의 후계자인 프로젝트 카페(Project Cafe)와 가격문제를 다뤄야 할 것이다. 그러나 현재로서 판단한다면 위(Wii)는 마지막 단계에서 엄청난 성공을 해온 것이다.

위(Wii)는 지난 세대의 산업리더였던 소니의 플레이스테이션3의 판매를 넘어설 것인가?

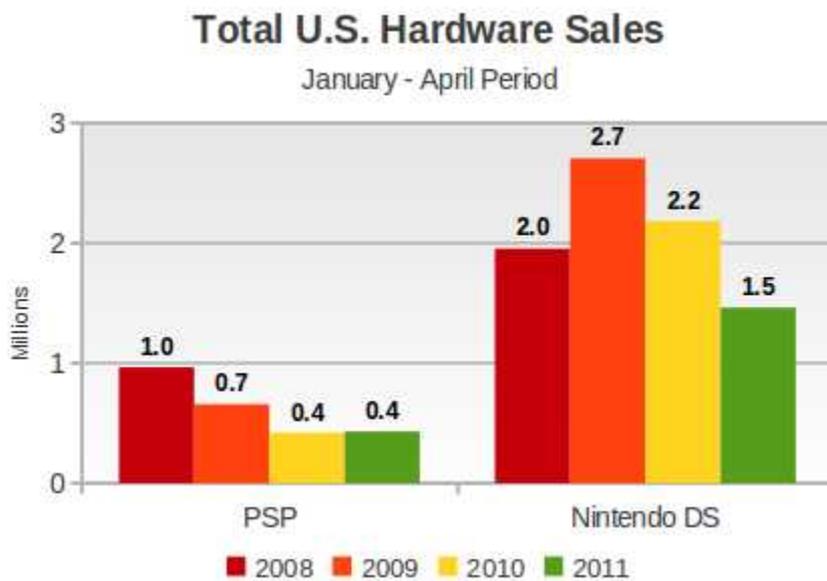
우리는 그런 시점이 곧 올 것이라고 믿지만, 플레이스테이션2의 설치된 기반을 능가하지는 않을 것이라 본다. 예상컨대, 현재 플레이스테이션2는 미국에서만 46 million system 레벨을 막 넘어섰고, 위(Wii)의 삼천오백사십만 개 수준보다 천오백만 개 시스템의 기초가 더 많이 설치되어 있다. 위(Wii)는 미국에서 연간 천만 개 시스템이 팔리고 있었으나, 2010년도에는 칠백십만 개로 내려갔고, 지난 12개월간의 판매량을 판단해보면 연간 육백육십만 개 시스템으로 하락하였다.

가격이 150달러로 떨어진다면 아마 시스템판매는 다시 활기를 띠겠지만, 2011년과 2012년 두 번의 크리스마스 세일 시즌이 남아있다. 판매는 2011년동안 칠백만 개 수준으로 회복된다면(보장할 수 있는 결과는 아니지만), 프로젝트 카페(Project Cafe)의 새로운 등장

2012년 약4.4억-4.5억 개 수준의 판매를 밀어붙이고 있는 위(Wii)의 판매에 흥미를 잃게 할 것 같아 보인다.

핸드헬드(손에 쥘만한 크기의 컴퓨터)에 관하여는, 닌텐도 DS와 소니 PSP 또한 상당한 하락세를 경험하고 있다. 더불어 아래 보여주는 수치는 닌텐도 DS가 미국에서 소니 시스템보다 우세한지 보여주고 있다.

특히 2009년도 닌텐도 DS의 1월부터 4월까지 상반기 판매는 그 해 3월말에 출시된 닌텐도 DSi의 소개에서 나왔다고 할 수 있다. 그 모델의 성장 없이는, 2010년 닌텐도 DSi XL의 소개와 시스템 판매는 심지어 더 빠르게 하락하였을지도 모른다.



이전에 여러 차례 언급했듯이, PSP는 미국 게임산업에 관해선 멈춰졌다. 연간 판매율은 항상 백칠십만 개 시스템으로 낮았고 우리는 그러한 트렌드가 당해 연도 말까지(사실, 이것이 시스템 라이프타임이기 때문에) 계속될 것으로 예상한다.

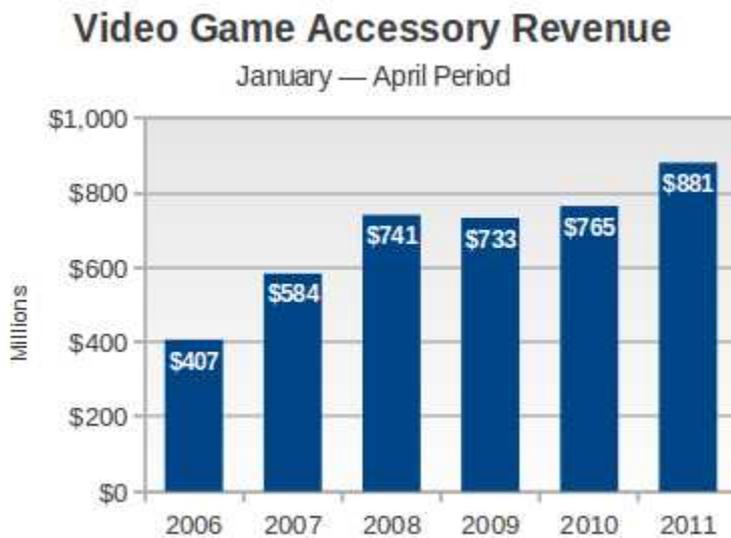
위 모든 수치를 고려해 보면, 우리는 총 하드웨어 판매가 올 1월에서 기간에 4월까지 칠백만 개 유닛으로 떨어진 것을 볼 수 있는데. 이는 2010년도 같은 시기에 육백칠십만 개 유닛 정도였다. 눈에 띄게도, 하드웨어 판매에서 감소는 하드웨어 수입원에서 감소했다고 해석하지 않았다. 사실 하드웨어 수입원은 그 기간 동안에 성장하였다.

그 설명은 매우 간단명료하다. 비싼 플랫폼은 위(Wii), 닌텐도 DS, 그리고 PSP은 모두 동시에 같은 시기에 판매하락을 보여주었다. 엑스박스 360과 PS3는 반면 판매가 성장을 보였다. 엑스박스 360키네트 묶음(Kinect bundles)는 평균 엑스박스 360가격에 달하고 3DS의 시작은 또한 2011년 새로운 하드웨어 수입원에 큰 공헌을 하였다. (하드웨어 수입원에 약 \$148 million을 추가시켰다).

1월부터 3월까지의 소프트웨어를 위한 결과는 좋지 않았다.( 이 내용은 지난달 칼럼에서 다루었다) 개당 판매 수량은 지난해 이맘때부터 지금까지 약 6.6퍼센트 하락하였고 소프트웨어 평균판매가격은 또한 3퍼센트 넘게 하락하였다. 이렇게 측정되었던 수치들은 4월에 상당히 회복되었고, 더구나, 2010년 5월부터 10월까지 6개월의 기간 동안 소프트웨어 개당 판매율은 올해 년도에 비교하면 매우 심하게 저조한 것이다

만약 개당 판매가 엑스박스 360와 PS3(높은 가격에 이르는) 풍부한 판매를 유지했던 6개월 동안 적당한 판매 상승을 유지할 수 있다면, 그 해 남은 기간 동안에는 소프트웨어 수입원이 더욱 강세를 보였을 것이다. 그 해 년도 하반기에 큰 게임 판으로, 6월에 E3에서 발표된, 소프트웨어 성장을 위한 예상은 좋을 것으로 보여 진다.

액세서리 부문은 그 해 강한 성장세를 보여주고 있고, 한해 동안 15퍼센트 상승(혹은 1.15억 달러)하였다. 분명히 이 수치는 키네트의 성공에 의해 큰 부분을 이끌어 왔다. 그러나 이러한 성장은 또한 무브(Move) 부속품과 엑스박스 라이브, 플레이스테이션 네트워크와 Wii) 판매점에서 성장이 이끌어졌다고 할 수 있다.

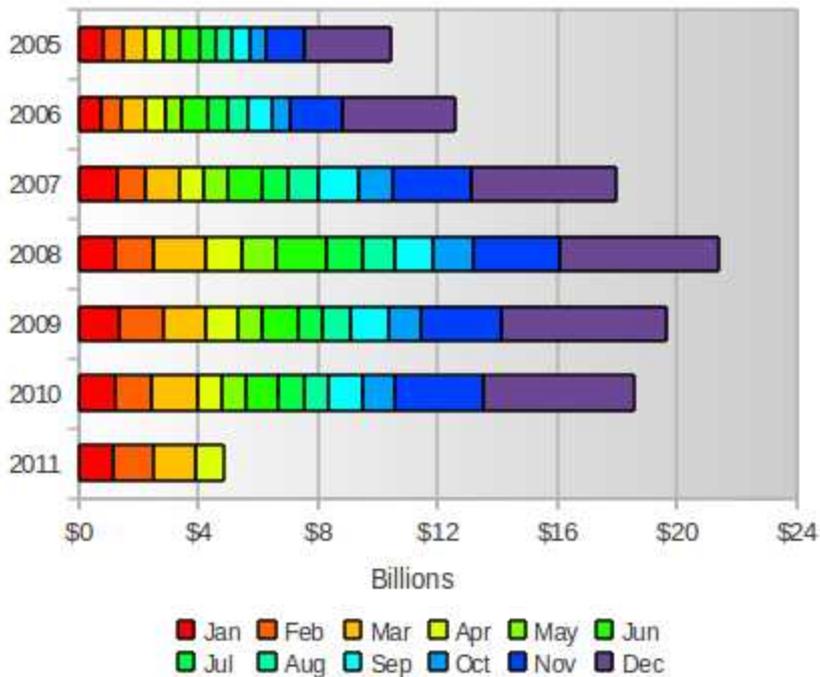


지난 번 큰 그림으로 되돌아가서 본다면, 아래 수치는 2005년부터 현재까지 매년 수입원을 보여주고 있으며, 수입원의 각 부문들을 세분화해서 보여주고 있다.

한 해의 남은 시간동안 놀라운 일이 많이 일어날 수도 있지만, 상반기 첫 분기 4개월 동안의 지표가 한 해 동안 어떻게 될지를 방향을 보여주는 것이라 한다면, 2011년은 2009년과 2010년에서 보여주었던 판매수준 정도의 성적을 보일 것이다. 시장의 순수 디지털 방면에서 우리가 예견한 성장으로, NPD그룹의 월간 보고서에 의해 측정된 부문은 아니지만, 산업은 분리할 수 있는 방법이 있을 것이다. 2008년 이래로 처음으로 산업분야로 팽창이 있을 것이다.

## Industry Revenue, 2005 - 2011

Subdivided by Monthly Revenue



### 가격은 까다롭다

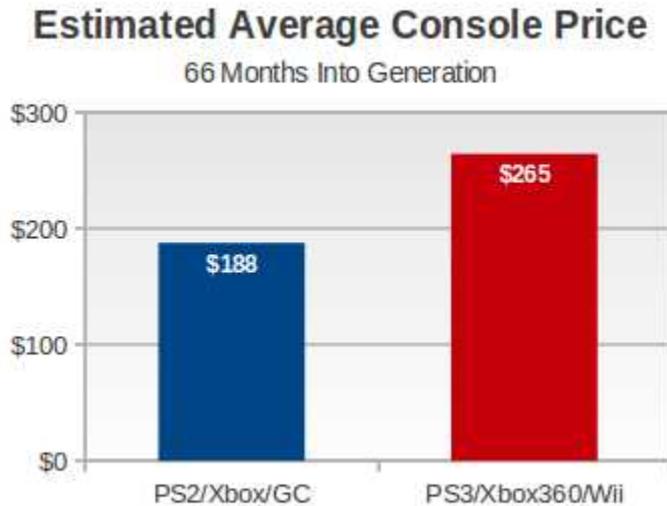
하드웨어 분야에서 막대한 자산의 유입으로, 가격이 작동하는 역할과 현재와 미래의 게임시 시스템을 판매하는데 어떻게 작동될 것인지를 조사하는 것은 가치 있는 것임을 알게 되었다. 지난 세대 콘솔의 역사를 살펴보고 현 세대와 그것을 비교함으로써 이를 시작하고자 한다. 이러한 논의를 위해, 지난 세대 하드웨어 시작으로, 2000년 10월 소니 플레이스테이션2가 300달러의 가격에 개시되었다. 닌텐도 게임큐브 (200달러)와 오리지널 마이크로 소프트 엑스박스(original Microsoft Xbox)가 300달러로 그 다음해 2001년 11월에 출시되었다.

2002년 5월 각각의 시스템은 가격이 하락하였고, 엑스박스와 PS2는 모두 200달러까지 가격이 떨어졌으며 게임큐브의 경우는 150불까지 내려갔다. 2003년 5월 엑스박스와 PS2는 180불까지 가격을 하락시켰고 9월에 게임큐브는 가격을 100달러까지 떨어뜨렸다. 2004년 3월 엑스박스 가격은 150불로 내려갔고 PS2도 2004년 5월에 이에 맞춰 내렸다.

현 세대 콘솔로 보자면, 엑스박스 360은 모델별로 300달러와 400달러로 2005년 11월에 시작하였고, 현재 다양한 게임과 키네트에 중심이 되는 꾸러미들이 있는 두 가지 기본적인 모델이 200달러와 300달러로 시장에 나와 있다. 플레이스테이션3는 2006년 11월에 위(Wii)가 250달러로 출시되었으나, 2009년 9월까지 어떠한 가격조정을 하지 않았고 위(Wii)가 200달러가 되었을 때는, 2011년 5월 15일부터 닌텐도는 두 번째로 150달러로 가격을 내리겠다고 발표하였다.

우리는 이에 대해 좀 더 구체적으로 다루려고 한다. 위에 그림에서 가격하락을 이전세대와

함께 보여주었듯이, 우리는 지난세대 콘솔(PS2, Xbox, GameCube) 가격의 평균을 산정할 수 있다. 이것들은 5.5년 전에 188달러이다. (예를 들면, 대략 현 산업의 같은 시기에 엑스박스 360을 출시했을 때로 측정해 본 경우이다.) 더구나, 각각의 시스템의 가격은 출시 이후로 절반가격으로까지 하락하게 되었다.



지난 세대와 비교하자면, 현 세대 시스템은 더 높은 가격에 출시하고 있으며 비교적 느리게 가격을 낮추고 있다. 게다가, 가격하락은 일반적으로 각각 독립적으로 일어나고 있는 반면에, 마이크로소프트와 소니는 이전 세대에서부터 가격에 대해 직접적으로 서로 싸우고 있다.

우리는 이번 세대 하드웨어인 엑스박스 360, PS3 와 위(Wii)의 평균가격을 265달러 정도나 그보다 약간 이상으로 보고 있다. 이러한 가격은 지난 세대에서 같은 시점의 평균보다 77 달러나 높게 증가된 것으로 보여주고 있고, 위(Wii)의 가격이 출시 시에 10달러나 높게 되어 있음을 보여준다.

가격에서의 차이 자체가 놀라운 일이지만, 사실 이보다 더 놀라운 것은 지난 세대에 같은 시기에 팔렸던 것 보다 시스템이 현 세대에서 더 높은 가격에 팔리고 있다는 것이다.

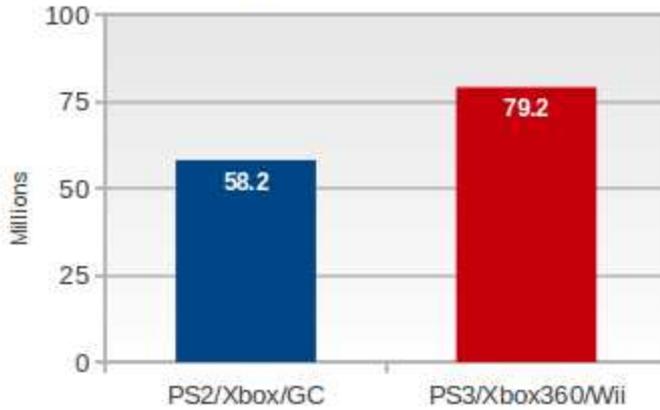
다음과 같이 나누어 볼 수 있다.

- 2005년 11월부터 현재까지, 엑스박스 360, 플레이스테이션3와 위(Wii)콘솔이 칠천구백 이십만 개가 시장에서 팔렸다. 이것은 2000년 10월부터 2006년 3월까지 비교할 수 있는 기간에 엑스박스, 플레이스테이션2와 게임큐브가 오백팔십이만 개가 팔린 것과 비교해볼 수 있다. 즉, 하드웨어 기본은 현 세대가 36 퍼센트나 더 크게 차지하고 있다.

가격차이 때문에, 현 세대의 시스템은 2005년 11월 이후로 하드웨어 수입원에서 210억달러 정도를 산출했던 것으로 추정되었다. 이전 세대 제품의 비교 가능한 기간인 10월부터 2006년 3월까지, 크게 3가지 콘솔이 하드웨어 수입원에서 110억 달러 산출한 것으로 추정

## Estimated Console System Sales

66 Months Into Generation



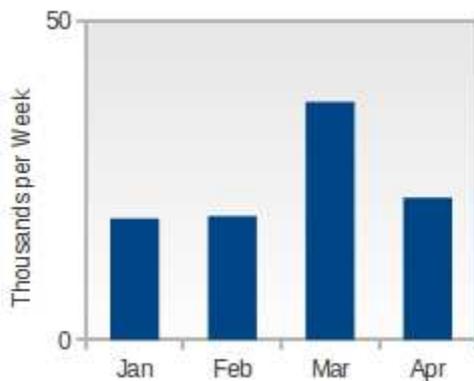
되며, 이는 곧 돈이 하드웨어 부문에서 두 배 이상 쓰였다고 해석해 볼 수 있다.

콘솔 시장에서 이러한 변화 뒤에서 이를 추진하는 힘을 아는 것은 아주 흥미로운 일이 될 것이다. 특히, 닌텐도의 위(Wii)와 일반적 모션 게임은 콘솔게임 경험에 있어서 수백만 명의 새로운 고객들을 새롭게 유치하겠다고 할 수 있겠다. 더욱이, 1980년대 생 소비자들이 홈 엔터테인먼트의 기본적인 부분으로 게임 시스템에 흥 쾌히 받아들이는 것이 가능해지고, 그들 자신을 위해서나 자녀들을 위해 시스템을 더욱 구매하게 될 것 같다.

콘솔가격의 하락이 곧 그 판매의 증가일 것 같지만, 반드시 그렇지 않다. 비싸지 않은 콘솔이 비싼 것보다 더 잘 팔리기도 하기 때문이다. 우리는 단지 지난 세대의 게임 큐브와 현 세대의 위(Wii)를 보면서, 시스템의 성공에 있어 가격은 한 가지 요소일 뿐인 것을 볼 수 있어야 한다.

게다가, 가격 하락의 실용성은 시스템의 생명에 언제 끝나는가에 달려있다고 볼 수 있다. 예를 들면, 소니의 PSP는 그 기본형이 170달러와 묶음(bundle)을 200달러로 수년 동안 지속해온 이후, 2011년 3월에 130달러로 가격이 막 떨어졌다.

## PSP Hardware Sales in 2011



3월의 판매량은 2월보다 두 배나 되었고, 2010년 3월 그 수치는 55퍼센트나 향상 되었다. 그러나 이러한 판매는 4월에 다시 이전 판매율로 되돌아서게 되었고, 일년 안에 그 시스템이 끝나면 그러한 판매는 쇠퇴될 것으로 예상하고 있다.

이것은 시스템 생명이 실제로 가격하락에 뒤 늦게 큰 공헌을 하고 있다는 예이다. NGP로 알려진 PSP의 후속모델은 이미 대중적으로 소개되었는데, 더 많은 고객과 잠정적으로 기본 설치의 움직임이 생기는 것이기 보다는, 그 가격하락이 시스템 생명이 끝남과 동시에 있게 되었다.

이와 같이, 우리는 닌텐도의 위(Wii)가 유사하게 150달러로 비극적인 결말을 발표한 것을 생각해 볼 수 있다. 위(Wii) 하드웨어 판매는 이미 하향선을 타고 있고, 앞에 나왔던 프로젝트 카페(Project Café)로 알려졌던 시스템처럼, 가격하락은 단순히 그 플랫폼의 피할 수 없는 몰락을 막는 것이 될 수 있을 것이다.

닌텐도와 소니는 그들의 미래 시스템의 가격을 매기는 법에 대해 주의해야 할 것이다. 3월 달에 출시된 이래로 현재 600,000시스템 정도 팔린 닌텐도 3DS의 상황을 예시로 삼아야 할 것이다. 250달러 가격표가 바로 출시되고 두 번째 달 동안에 훨씬 느리게 판매된 이유로 믿고 있다. 그 외형과 소프트웨어로 정의 내려지는 바로 그 시스템은 현재 그 가격으로 정의를 내리기에 단지 충분한 가치를 제공하고 있지 않은 것으로 여겨진다.

소니의 NGP는 현 시점에서 그와 같은 곤경을 면하기 어려울 것으로 보이지만, 소니와 그 외 제 3자 파트너들은 시스템 출시 시점에 강력한 소프트웨어 판으로 시장에 내놓을 수 있을 것으로 여겨진다. 그러나 현재 우리는 소니가 그 시스템을 경쟁력 있게 가격 매길 수 있는 능력이 있는지에 의심이 간다. 6월경에 E3가 나올 때 더 자세한 것을 알 수 있겠지만, 현 시점에서는 우리는 3DS와 유사하게 느린 판매량을 보인 미국에서 중국적으로 출시될 NGP를 기대해 본다.

결론으로, 만약 닌텐도가 프로젝트 카페 시스템을 엑스박스 360과 플레이스테이션3의 스펙보다 더 높거나 같게 만들 것인지는 중요하나, 그렇게 되면 그 가격은 2006년 위(Wii)가 출시된 가격(250달러)보다 시스템 가격을 책정해야 할 것이다. 어쨌든, 그 회사는 지난 두 가지 콘솔과 누렸던 것보다 더 적은 이윤을 남기는 하드웨어를 팔아야 할지도 모른다.

[늘 그랬듯이, NPD 그룹이 매달 발표하는 비디오게임 산업 현황 감사하며, 특별히 도움을 주었던 David Riley 에게 감사를 드립니다. 특히 NPD 그룹 분석가 Anita Frazier 의 매달 분석 보고서에 감사하며, Michael Pachter, Wedbush Securities의 분석사에서 제공한 산업 전망, 지도적 조언과 즐거운 대화가 많은 추가적 도움이 되었습니다. 마지막으로, 가마수트라에 있는 동료들과 NeoGAF 상에서 평을 주며 도움이 되는 토론을 해준 여러분께 감사드립니다.]