

EUROPE

# 유럽 콘텐츠 산업동향

CONTENTS INDUSTRY TREND OF EUROPE

한국콘텐츠진흥원  
유럽사무소



**kocca** KOREA  
CREATIVE CONTENT  
AGENCY

# 주간 심층이슈

## 『The Distributors Survey 2011』

### ◎ Broadcast가 실시한 영국 콘텐츠 배급 산업 25개 주요 회사 설문조사 요약

- 브로드캐스트가 실시한 설문조사에는 영국의 25개 판권 관리 및 배급 산업 선두 그룹들이 참여했음. 현재 영국의 배급 사업은 콘텐츠의 세계화 및 글로벌 언어인 영어로 제작하는 특수성으로 인해 설문에 참여한 80% 이상의 그룹들이 수익 안정성을 찾아가고 있음,
- 역사적으로 영국의 부티크(Boutique/일종의 미디어 슝)들은 영국의 거대 그룹들과 경쟁을 지속해 왔으나, 최근의 경우 영국을 포함한 미국의 메이저 회사뿐만 아니라 영어로 제작한 프로그램 공급이 예전에 비해 수월해진 유럽의 배급사들과도 경쟁을 해야 되는 위기에 놓임,
- 설문조사 방법은 영국 배급 시장의 주요 업체 중 자신들의 콘텐츠나 서드파티 회사의 상품을 판매하는 회사를 대상으로 함. 참여한 업체는 영국에 기반을 두거나 세일즈 팀이 영국에 기반을 둔 회사임. 회사들은 반드시 자신들의 배급 재정 턴오버를 명시하도록 했으며, 배급업체 순위는 각 회사의 2011년 4월의 턴오버나 최근 회계연도를 기준으로 선정되었음,

### ◎ 작성순서

1. 「배급산업 전반」
2. 「배급산업 트렌드」
3. 「동종산업 종사자 설문 및 투표」

### ◎ 자료 출처

Broadcastcast 주간지 특집기사(2011년 9월 16일자)

## 1. 배급산업 전반

### ■ 영국 배급회사 대부분이 재무 건전성을 유지

#### ◎ 브로드캐스트가 설문한 25개의 회사 대부분이 수익 상승

- 다양한 해외 콘텐츠로 가득한 카탈로그를 무기로 영국 배급 회사들은 동부 유럽, 아시아, 라틴아메리카와 같은 신흥 시장에서 많은 수익을 얻고 있음, 또

한 지난해 사업 규모 확장을 위한 Zodiak/RDF 및 Warner Bros/Outright 사이의 인수 합병이 이루어 졌음, 회사를 인수를 한 그룹뿐만 아니라 Passion, Mentorn International, Electric Sky, Endemol Worldwide, All3Media International과 같은 회사들은 적게는 39%에서 많게는 87% 턴오버율을 보여주었음,

- 설문에 참여한 업체 중 14개의 업체가 경기 침체를 떨쳐내고 10%혹은 그 이상의 수익을 올렸음, 특히 BBC Worldwide의 경우 수익이 £ 240.8m에서 8% 성장한 £ 260.6m의 수익을 거두었고, Fremantel Media Enterprises 는 지난해 대비 7% 성장한 £ 169.4m의 수익을 냄,

회사	수익
BBCW	£ 64.0m
All3Media	£ 5.3m
Content	£ 3.7m
Parthenon	£ 2.1m
Passion	£ 2.0m

<표1, 가장 수익을 많이 낸 회사 Top5>

(출처: 브로드캐스트; 설문조사에서 수익을 밝힌 회사만 포함)

- 영국의 배급산업은 전반적으로 세계화로 인해 안정성을 되찾았고 설문에 참여한 그룹중 80%가 작년보다 더 성장할 것이라는 자신감을 보임, 반면 이러한 현상은 중소규모 회사의 경우 자사의 프로그램 카탈로그에 있기 있는 콘텐츠와 브랜드를 인수 하는데 치열한 경쟁이 발생 할 것으로 전망,
- 전통적으로 영국의 부티끄들이 가장 걱정 하는 부분은 영국의 대형 회사들과의 경쟁 이였음, 하지만 세계화가 진행된 지금은 미국의 거대 배급 업체 및 영어로 프로그램을 공급하는데 더 많은 자신감을 가지게 된 유럽 대륙의 배급 업체와도 경쟁을 해야 되는 상황에 놓임, 따라서 중소규모회사들을 대상으로 다가올 12-24개월 동안 많은 인수 합병이 발생 할 것으로 예상하고 있음,
- 수익률 Top5 회사인 BBC World Wide, All3Media, Content, Parthenon, Passion 과 같은 회사들은 지난해 힘들었던 경제 상황에서도 지속적인 수익을 냈으며 특히 주목할 만한 점은 Top5 회사의 경우 턴오버율이 2010년 £ 643.5m에서 10%증가한 £ 709.2m을 기록했음,

**THE UK'S TOP DISTRIBUTORS**

Company	Distribution turnover to April 2011	Distribution turnover to April 2010	% change	Pre-tax profit to April 2011	Value of international prog sales to April 2011	Value of domestic prog sales to April 2011	Top-selling programmes include	Hours of programming in catalogue	% of catalogue from third-party producers
1 BBC Worldwide	£260.6m	£240.8m	8%	£64m	£191m	£70m	Human Planet, Top Gear, Doctor Who	50,000	26%
2 FME <sup>1</sup>	£169.4m	£153m	7%	n/a	£101.7m	£67.7m	American Idol, Merlin	20,000	75%
3 ITV Studios GE <sup>1</sup>	£132.7m	£132.3m	0%	n/a	£88.9m	£43.8m	Hell's Kitchen US, Come Dine With Me	40,000	45%
4 Endemol Worldwide	£80m	£55m	45%	n/a	£63.6m	£16.4m	Hot In Cleveland, Extreme Makeover	27,000	40%
5 Hit Entertainment <sup>2</sup>	£66.5m	£62.4m	6.5%	n/a	£53.4m	£9m	Thomas, Angelina Ballerina	980	25%
6 Zodiak Rights	£45.6m	n/a	n/a	n/a	£36.9m	£8.7m	Wife Swap, Being Human	15,000	65%
7 Shine International <sup>1</sup>	£39m	£36.5m	7%	n/a	£36.4m	£2.6m	MasterChef, Biggest Loser	3,600	60%
8 All3Media Int	£36.2m	£26m	39%	£5.3m	£31.2m	£5m	Midsomer Murders, Undercover Boss	4,000	15%
9 Cineflix Int	£27.3m	£24.1m	13%	n/a	£23.9m	£3.4m	Mayday, Border Security	2,000	35%
10 Digital Rights Group	£23m	£22.4m	3%	n/a	£19.5m	£3.5m	DocMartin, Shameless	8,000	100%
11 Content Media	£16.7m	£16.3m	2%	£3.7m	£15.7m	£1m	Emmy Awards, Heartland	3,400	40%
12 Passion Distribution	£12.9m	£6.9m	87%	£2m	£11.6m	£1.3m	Ace Of Cakes, Too Fat For 15	2,700	100%
13 Electric Sky <sup>3</sup>	£11.8m	£7.9m	49%	n/a	£8.3m	£3.5m	Place In The Sun, Customs	1,750	100%
14 Parthenon	£11m	£10m	10%	£2.1m	£9m	£2m	Nordic Wild, Mystery Files 2, Jakers!	1,350	70%
15 Beyond Distribution	£11m	£9m	22%	£1.5m	£10.5m	£500,000	Mythbusters, Love It Or List It	4,000	60%
16 Target Entertainment	£10.1m	n/a	n/a	n/a	£9.1m	£1m	Taggart, Popstars, Tool Academy	3,900	99%
17 DCD Rights	£9m	£8.3m	8%	n/a	£7.2m	£1.8m	Amy Winehouse..., Heavy Haulers	2,500	30%
18 Optomen Television	£7.6m	£6.65m	14%	n/a	£7.35m	£250,000	Kitchen Nightmares US	1,600	0%
19 TVF International	£5.6m	£5.1m	16%	n/a	£5.1m	£500,000	William And Kate: A Royal Love Story	2,800	95%
20 Cake Entertainment	£5m	£4.5m	11%	n/a	£4.5m	£500,000	Total Drama Island, Skunk Fu	400	80%
21 3DD Entertainment	£4.4m	£4m	10%	£189,000	£3.6m	£800,000	Album Chart Show, 360 Session	1,500	40%
22 Hat Trick International	£4.2m	£3.2m	31%	£590,000	£2.3m	£1.9m	Episodes, James May's Man Lab	332	7%
23 Mentorn International <sup>2</sup>	£2.26m	£1.3m	74%	£423,000	£2.24m	£20,000	Katie: My Beautiful Face	2,600	15%
24 DLT Entertainment	£1.4m	£1.25m	12%	£250,000	£300,000	£1.1m	My Family, As Time Goes By	950	70%
25 Argonon International <sup>1</sup>	£950,000	£1.2m	-21%	n/a	£900,000	£50,000	Cash In The Attic, Day The Immigrants...	1,720	1%

〈표2, 영국 Top 배급사 순위 1위 - 25위 (출처:브로드캐스트)〉

- 유럽과 미국의 회사들이 금융 및 경제 상황의 악화로 인한 채무를 떨쳐 내는 가운데 영국의 배급 회사들이 괄목한 성장을 보여준 이유는 자국 콘텐츠에 중점을 둔 몇몇의 회사를 제외 하고 많은 회사들이 카탈로그 프로그램의 대부분

을 영국 콘텐츠가 아닌 타국 프로그램들로 채웠고 유통망을 신흥 성장 국가로 확대함,

- FME Chief Operating Officer인 Dan Allen은 영국 배급이란 말은 시대에 뒤쳐진 용어로 지금과 같은 시장에서 살아남기 위해서는 글로벌 배급비즈니스 업체가 되어야 된다고 주장, FME의 경우 자사의 카탈로그 70%를 아메리칸 아이돌과 같은 해외의 인기 프로로 채웠음, **시장에 살아남기 위해서 글로벌 배급 비즈니스가 필요하다는 사실을 역설함,**

회사	카탈로그 콘텐츠 비율	카탈로그 콘텐츠 시간분량
Content	95%	3,230
Beyond	85%	3,400
Endemol Worldwide	80%	21,600
Passion	75%	2,025
FME	70%	14,000
Shine International	70%	2,520

<표3, 카탈로그 내에 Non-UK 콘텐츠 보유 비율 및 시간분량 >

	카탈로그 콘텐츠 비율	카탈로그 콘텐츠 시간분량
Hat Trick	100%	332
BBCW	99%	49,500
Argonon	94%	1,616
Hit	90%	882
DCD Rights	85%	2,125
Optomen	78%	1,248
DRG	75%	6,000

<표4, 카탈로그 내에 UK콘텐츠 보유 비율 및 시간분량 >

- 설문을 실시한 25개의 회사 중 15개의 회사가 자사의 카탈로그 중 30% 혹은 그 이상을 해외 콘텐츠로 채우고 있다고 응답, 몇몇의 배급사들은 영국 콘텐츠 전문이라는 것을 내세우고 있지만 대부분의 회사들이 호주, 뉴질랜드, 미국 케이블 회사의 콘텐츠를 추가했음, Content사는 자사의 카탈로그 95%를 영국 프로그램이 아닌 타국 프로그램으로 구성한 반면, Hat Trick사는 100% 영국 콘텐츠로 카탈로그를 구성함,
- 이러한 포트폴리오의 다변화로 인한 성공뿐만 아니라 아직도 시장에 많은 바이어들이 존재한다는 사실이 영국 배급 시장의 성장을 촉진하고 있음, DTT(Digital Terrestrial Television) 채널의 증가뿐만 아니라 신흥 시장인 러시아, 폴란드, 인디아, 한국, 중국, 우크라이나 및 라틴아메리카 지역에서 판매 성장을 기대하고 있음, 또한 이러한 신흥 시장에 더해 기존의 시장 성장을 주도했던 지역에서도 판매가 계속 되고 있기 때문에 기회는 어디에나 존재한다고 볼 수 있음,

회사	변화 비율	2011 수입	2010 수입
Passion Distribution	87%	£ 12.9m	£ 6.9m
Mentorn International	74%	£ 2.26m	£ 1.3m
Electric Sky	49%	£ 11.8m	£ 7.9m
Endemol Worldwide	45%	£ 80m	£ 55m
All3Media International	39%	£ 36.2m	£ 26m
Hat Trick International	31%	£ 4.2m	£ 3.2m

<표5, 수익이 가장 많이 증가한 6개 배급 회사 (출처:브로드캐스트)>

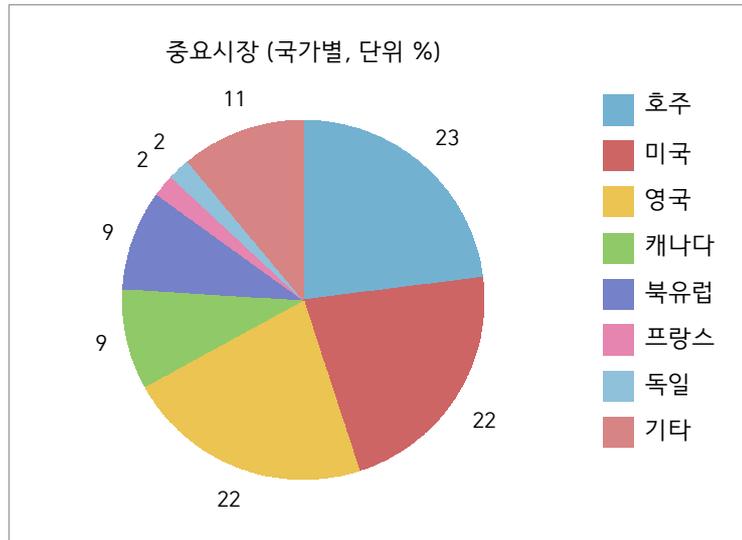
- 전통적으로 콘텐츠 시장이 큰 국가에서 여전히 많은 수요가 존재함, 설문에 동참한 25개의 회사도 미국, 호주, 스칸디나비아와 같은 기존의 큰 시장을 가장 큰 수익을 거두어 드릴 수 있는 비영국 시장으로 보았음, 그 외 독일, 프랑스가 빅3 다음으로 큰 시장을 형성하고 있음,
- 현재 방송가들에게 가장 힘든 점으로 다가오는 이슈는 해외에서 판매가 적게 되는 로컬 프로그램임, 로컬 프로그램은 인기 방송 트렌드를 따라가야만 하는 경향이 있기 때문, 이에 더해 배급 시장은 거대 미디어 그룹과 중소기업의 그룹으로 양분되는 경향을 보여주고 있음, 대규모 그룹의 경우 방송이나 다양한 포트폴리오를 가지고 있는 프로덕션 회사가 뒷받침 해주고 있어 콘텐츠의 공급에는 문제가 없지만, 불법으로 퍼져나가는 콘텐츠로 인한 수익 감소 문제를 겪고 있음, 반면 중소기업의 경우 BBC 월드와이드와 같은 소수의 회사들의 무한한 확장과 시장지배로 인해 성장의 어려움을 겪고 있음,
- 따라서 슈퍼-인디 회사인 Shine, All3Media, Zodiak과 같은 회사는 콘텐츠 확보에 사활을 걸고 있음, 인디 회사를 인수하거나 미국의 인기쇼를 활용해 회사 성장의 소스로 사용하고 있음, 방송사의 뒷받침이 필요한 사업에 종사하는 배급자들은 방송사와 연결 고리가 없을 경우 시장성이 있는 쇼를 확보하는 것에 어려움을 겪고 있는 것으로 보임,

회사	카탈로그 콘텐츠 비율	카탈로그 콘텐츠 시간분량
DRG	100%	8,000
Passion	100%	2,700
Electric Sky	100%	1,750
Target	99%	3,861
TVF	95%	2,660

<표6, 제3 공급자에게 가장 의존도가 높은 회사 (출처:브로드캐스트)>

- 25개 회사 대부분이 시장에서 수익 성장의 자신감을 가지고 있을지라도 그 중 83%가 경제의 불안전성을 걱정하고 있음, 특히 그리스, 이탈리아, 스페인,

아일랜드와 같은 시장은 지속적인 국가의 부채 증가로 인해 각기 시장에서 인수를 위한 자금을 얻기가 더 힘들어짐, 또한 배급자들은 자신들의 재정 상태를 사업상의 이유로 들어내고 싶지 않아 하지만 경제 상황 악화와 재정난 때문에 예상치 보다 더 들어나게 됨,



<차트1, 영국 배급사들에게 중요한 배급 시장 순위 (단위:%)>

- 배급사들에게 투자능력은 아주 중요한 요소임, 반면 경제 위기와 더불어 현재 대부분의 회사들이 자신들이 배급하는 쇼에서 10~25% 정도의 적자를 보고 있음, 몇몇의 쇼의 경우 적자규모가 50%가 넘어 가는 경우도 있음, 극소수의 회사들만이 투자를 위해 재정을 늘여 가고 있지만 중소기업의 경우 불투명한 경제 상황을 고려하고 부채를 줄이기 위해 새로운 투자를 하기를 꺼려함,

회사	총 연간 투자 금액
All3	£ 4m
BBCW	£ 4m
DRG	£ 3
FME	£ 2m+
Zodiak	£ 1.5m
Passion	£ 1m
Hit	£ 750,000
Cineflix	£ 600,000
Parthenon	£ 250,000

<표7, 개발 분야 투자 금액 순위 (출처:브로드캐스트)>

- 따라서 중소기업의 업체들은 인수와 합병을 통해 회사의 규모를 키워 가고 있음, 특히 다른 국가의 기업과의 합병은 그 국가의 시장뿐만 아니라 세계 시장으로 나아가는 발판이 될 수 있기 때문,
- 반면 인수 합병의 장점도 분명 존재하지만 지난해 Zodiak과 RDF의 합병의 경우 인수 합병전 각각의 회사가 £45m의 수익을 올리고 있었지만 합병이후 합쳐진 두회사의 총수익은 £45m 이였음, 합병된 조디악의 배급을 증가와 성장에도 불구하고 수익이 적게 나온 이유는 인수 합병 과정 중에 발생한 내부 구조 개편에 많은 비용이 소모 되었다는 것을 미루어 짐작 할 수 있음, 현재 조디악은 급격한 성장을 통해 합병의 이점을 보여주기를 원하고 있음,

## 2. 배급산업 트렌드

### ■ 온디맨드 to 오너쉽

#### ○ 온디맨드

- 지금까지 배급 방식에서 가장 중요한 발전은 넷플릭스, 구글, 애플, 러브필름의 non-standard 비디오 플랫폼에 기반을 둔 온디맨드 방식의 서비스의 도래임,
- 현재 디지털 전송 및 배급 방식은 콘텐츠 미디어 산업의 새로운 수익 구조와 모델을 가져다주었음, 특히 디지털과 온디맨드 방식의 서비스는 새로운 아울렛 시장을 만들어 방송사들에게는 새로운 콘텐츠 공급 및 추가 제작을 통해 수익을 가져다 줄 뿐만 아니라 카달로그 프로그래밍을 통해서도 수익구조를 재편 할 수 있게 함,
- 디지털과 온디맨드 서비스는 시청자가 원하는 프로그램을 빠르고 쉽게 찾을 수 있도록 프로그래밍 되어 공급량과 속도를 증가 시켜 줄뿐만 아니라 배급사들 또한 주요 타겟 시청자들에게 쉽게 찾아 갈수 있다는 장점이 있음,
- All3Media International은 VoD (Video on Demand) 서비스와 DTO (Download To Own) 플랫폼에 사업성장의 중요한 기회가 있을 것이라고 판단하고, 올해 3개의 iPhone 앱을 런칭했을 뿐만 아니라 온라인 게임도 제공할 준비를 하고 있음,
- 디지털 스마트 기기의 보급 속도와 과급력이 커짐에 따라 디지털 배송의 필요성이 증가하였음, 배급사들은 디지털 배송을 통해 배송비를 절감 할 수 있을 뿐만 아니라 기존의 프로그램에 대한 디지털화로 새로운 수익을 만들어 낼 수 있음,

- 기존 방송국의 프로그램과 카탈로그 또한 수익화 할 수 있을 것으로 기대하고 있지만 아직까지 많은 수익을 거두고 있지 못함, 안정된 수익이 발생 하지 못하는 이유 중에 하나는 온라인 p2p 사이트를 이용한 불법복제가 널리 퍼져 있기 때문, 토렌트와 같은 온라인 p2p사이트를 통한 프로그램의 공유를 통해 자국에 방영이 이루어 지지 않은 미국과 같은 메이저 시장의 프로그램들이 수입 이전에 이미 프로그램을 감상한 시청자들이 늘어남, 다른 한 가지 이유는 메이저 시장의 프로그램의 권리를 가지고 있는 방송사들이 첫 VoD 방영 권리를 독점으로 계속해서 쥐고 있기 때문,
- 몇몇의 주요 방송사들은 아직도 2차적인 방송을 통한 수익 구조에 대해 의문을 품고 있음, 이것은 현재 디지털 수익은 5%미만의 턱오버를 보여 주고 있기 때문임, 반면 83% 정도의 배급사들이 앞으로 12개월 동안 새로운 미디어에서 수익이 증가 할 것이라고 기대하고 있음,
- 디지털화의 장단점이 무엇이던 간에 디지털화는 계속 해서 진행되고 있기 때문에 배급자들은 이러한 기술적 변화에 대비를 하고 있어야함, Zodiak Rights의 chief executive Matthew Frak는 현재 자사의 프로그램을 디지털 시장에 내어 놓기 위해 프로그램에 대한 권리를 명확하게 하고 카탈로그를 재정비 하는 등 디지털 구매자들을 위한 준비를 하고 있다고 함,

## ○ 빅 브랜드

- 배급시장의 디지털화 이외에 가장 뚜렷한 트렌드는 빅 브랜드화 라고 할 수 있음, 방송사들에게는 시청자들을 사로잡을 수 있는 콘텐츠가 필요하고, 배급업자들에게는 구매자들을 끌어 들일이고 자신의 프로그램을 프로모션 할 수 있는 MipCom과 같은 쇼가 필요함, Endemol Worldwide chief executive Cathy payne은 현재 방송사들은 채널을 대표 할 수 있는 빅 브랜드 프로그램에 투자를 늘려나가고 다른 스케줄에 대해서는 상대적으로 규모가 줄어드는 실정이라고 말함, 이러한 이유는 인기 있는 쇼가 방송사를 대표하는 경우가 많이 있고 이러한 쇼들이 인터내셔널 버전으로 판매되어 더 많은 수익을 가지고 올 잠재력이 더 크기 때문,
- 특히 국제적으로 배급을 하는 방송사와 배급사의 경우에는 빅 브랜드 프로그램의 중요성이 점점 더 커지고 있음, 이에 따라 인기 쇼에 대한 방영 권리를 얻기 위한 가격이 지속적으로 증가 하고 있음, 브랜드 프로그램을 구매한 국내 방송사의 경우 프로그램을 독점으로 방송하는 것을 원하기 때문에 여러 곳에 같은 프로그램 포맷을 팔수 없는 배급자들은 권리 계약 당시 독점방영권에대한 거래도 같이 진행하는 추세,

- 반면 방송가들의 권리를 확보하기 위한 경쟁이 치열해짐에 따라 배급 회사들은 권리를 지키면 따라오게 될 재정적 부담 때문에 권리를 포기하거나 권리를 확보함으로써 차후에 합작투자에 대한 기회를 잃을 수 있다는 생각 때문에 권리 판매 결정시 힘든 선택을 해야 되는 상황에 놓임,

### ○ 스크린 밖 활동 및 오너쉽

- 프로그램 판권의 가치는 단지 스크린과 포맷의 잠재력에서 나오는 것이 아니라 라이브 이벤트, 스폰서쉽, 프로모션과 같은 스크린 밖에서의 활동과 맞물려 발생함, 하지만 이러한 말들은 배급사에게 불편 사실로 다가오고 있음, 이러한 스크린 밖 활동의 증가는 배급사들이 단지 프로그램을 배급 하는 것뿐만 아니라 새로운 장르를 개발해야하고, 새로운 쇼의 능력과 범위를 확대화시키고 브랜드를 만들어 가는 등 업무의 범위가 늘어나게 됨, 특히 이러한 업무의 다변화와 스크린 밖의 활동들의 중요성이 늘어남에 따라 중소 규모의 배급사들은 BBC 월드와이드나, Viacom과 같은 초대형 업체의 합작투자등에 경쟁할 수 없게 됨, 따라서 많은 중 소규모의 업체들은 부티크 형식의 쇼를 제작하는 것에 중점을 둬, 독특한 형식의 쇼를 집중적으로 개발하면 구매자들의 이목을 좀 더 끌 수 있기 때문,

## 3. 25개사가 투표한 Top 5 배급 회사

### ■ Top5회사로 All3Media, FME, BBC W, Cineflix, Zodiak Right 선정

#### ○ Top5 회사가 투표 결과 전체 수익의 대부분을 가져가는 것으로 나타남

- 영국 회사의 평가의 경우 Optomen은 마켓을 대표하는 쇼를 가지고 있는 것으로 평가, Pasion은 빠르게 성장하고 열심히 일하는 회사로, Electric Sky는 3D 시장에서 성공한 회사, DRG는 고품질의 카탈로그를 구비한 회사로 경쟁 회사들 사이에서 평가됨,
- 자료조사에 참가한 대부분의 기업들이 자신 스스로를 세계적인 환경에서 운영되는 회사로 인식하고 있으며 벤치마크 또한 국제 라이벌들과 비교하며 성장하고 있음,

#### ○ All3Media International (21%)

- All3Media는 동종 산업 종사자들 투표에서 가장 선두에 있는 그룹으로 평가되

있음, 회사는 효율적이고 잘 운영되고 있다는 평가를 받고 있으며 또한 스크립트 프로그램부터 실사 프로그램까지 다양한 장르의 콘텐츠를 보유하고 있는 것으로 평가받았음,

- All3Media는 콘텐츠가 성공의 가장 중요한 요소라고 생각하고 있으며, All3Media는 투자에 가장 적극 적인 회사로, 회사의 신규 개발비용 투자금액 과, 마케팅 비용에서 투자의 적극적인 면을 유추 할 수가 있음, 또한 이러한 비용 소모는 회사의 수익성을 훼손하지 않는 적절한 선에서 이루어지고 있음, 회사는 프로그램을 세계시장에서 통하는 콘텐츠로 만들고 싶어함,

### ○ Fremantel Media Enterprises (19.5%)

- FME는 지속적인 성장을 보여주고 있음, 지난해 수익은 £ 169.4m 이였고 또 한 처음으로 해외에서 거두어들인 수익이 £ 100m에 다다름, FME는 몇 안 되는 거대한 판권소유 회사로 ‘아메리칸 아이돌’, ‘멀린’, ‘제이미 올리 버’ 쇼 등 세계적으로 인기를 얻고 있는 프랜차이즈 콘텐츠를 보유하고 있음, 최근 미국 버전의 X-factor를 자사의 강력한 포트폴리오에 추가 시켰음,
- 프로그램의 다각화는 FME의 강점으로 미국의 케이블 콘텐츠부터 영국의 드 라마까지 다양한 장르의 프로그램을 보유하고 있음, 또한 서드파티 회사와의 관계를 지속적으로 유지하며 고 품질의 프로그램을 관리 및 유지함, 또한 방 영을 앞두고 있는 어린이를 대상으로 한 자사의 프로그램들이 회사의 지속적 인 성장을 견인해 줄 것으로 판단하고 있음,

### ○ BBC Worldwide (18%)

- BBC 월드와이드는 전통적인 판권 비즈니스 회사로 많은 옹호와 비판을 동시 에 받고 있음, BBC의 보조금 스케일은 라이벌 회사로부터 많은 반대를 받고 있는 반면, 영국 배급 업자들은 세계적인 회사로 거듭난 BBC로부터 많은 혜 택을 받고 있음,
- BBC 월드와이드에 대한 많은 제제 조항들에 대해서 다양한 토론이 일어나고 있지만 아직 회사의 성장을 저해할 만한 것은 없음, 미국에서 BBC 월드와 이드 채널 및 ‘탑기어’ 와 ‘닥터 후’ 와 같은 공동 제작 프로그램들은 지속 적으로 인기를 얻으며 성장 하고 있음, 또한 ‘iPlayer’ 를 통해 수익을 극대 화 하고 있으며, 현재 iTV 인터내셔널 보다 2배가량의 수익을 내는 것으로 집 계됨,
- BBC 월드와이드는 자사의 카탈로그 콘텐츠 중 99%를 영국 프로그램으로 채 우고 있으며 그중 ‘휴먼 플래닛’ 이 올해 가장 많은 수익을 안겨다준 프로 그램 이였음, 내년 방영 시작 예정인 ‘토치 우드’ 가 현재 주목할 만한 작품

입,

○ Cineflix International (16.5%)

- Cineflix International은 그룹 투표에서 4위를 차지했음, 평가에서 씨네플릭스는 강력한 카탈로그와 팀 판매가 강점으로 나타남,
- 특히 판매 분야에 있어서는 사장 Paul Heaney는 “우리는 기회를 놓치지 않는다” 라고 짧고 강력하게 대답함, 판매 시장에서는 러시아가 회사의 수익을 연간 대비 13% 끌어 올려 주었음, 현재 논 스크립트 콘텐츠를 카탈로그에 추가한 씨네플릭스는 내년에 더 큰 성장이 있을 것으로 전망하고 있음,
- 씨네플릭스는 강력한 북미 콘텐츠 공급라인의 혜택을 받고 있으며 또한 서드 파티로부터도 많은 타이틀을 공급 받고 있음, 현재 예상 성장 치로는 내년에 규모면에서 30~40% 증가할 것으로 보이며, 그중 400시간을 내부적 콘텐츠 추가적으로 300~400시간을 서드파티 쇼로 채울 예정,

○ Zodiac Rights (9%)

- 지난 RDF팀이 현재 조디악의 배급 부분을 담당 하고 있으며 그들의 전문성과 클라이언트에 대한 양질의 서비스가 조디악을 5위로 뽑은 이유,
- 조디악은 프로그램 카탈로그 공급을 위해 3자 인수에 많은 투자를 하였으며 최근 영국의 코미디 프로그램 프로듀서인 Bwark를 인수했음, 조디악은 방송의 뒷받침이 없음에도 불구하고 앵글로 아메리카 시장과 메이저 유럽 시장에서의 기회를 엿보고 있으며 또한 세계 시장에서 가장 흥미로운 비즈니스 모델을 가진 회사로 남아있음, 이러한 점은 관리 부분에 있어서의 도전 과제이자 큰 기회로, 현재 부족한 부분은 세계적으로 히트 할 수 있는 프로그램

입