2023년 09호

유럽 콘텐츠 산업동향

(해외 콘텐츠기업 탐방)
유럽 AVOD/FAST CONTENTS 전문 배급사 융컨설팅

KOCCA
KOREA CREATIVE CONTENT AGENCY

KOREA CREATIVE CONTENT AGENCY

유럽 콘텐츠 산업동향

CONTENT INDUSTRY TREND OF EUROPE

2023년 09호

구분(장르)	제 목	Key Word
기업탐방	유럽 AVOD/FAST CONTENTS 전문 배급사 융컨설팅(Jung Consulting GmbH)에게서 유럽 및 북미 AVOD/FAST 시장 현황 및 한국 콘텐츠 입지를 듣다.	AVOD/FAST 미디어 영상산업 유럽 K-콘텐츠 해외진출

작성 | 한국콘텐츠진흥원 유럽비즈니스센터

배포 | 2023.11.14

한국콘텐츠진흥원 KOREA CREATIVE CONTENT AGENCY

K-콘텐츠와 세계로 미래로

융컨설팅 정우재를 만나보다

JUNG
CONSULTING GRUPPE

융컨설팅(Jung Consulting GmbH) 정우재씨를 만나다

INTERVIEW NOTE

인터뷰 취지

유럽 AVOD/FAST CONTENTS 전문 배급사 융컨설팅의 대표 정우재 씨로부터 융컨설팅의 설립 취지와 구성, 비전을 소개받고, 유럽 및 북미 AVOD/FAST 시장 현황 및 한국 콘텐츠의 입지를 듣는다.

대상자 소개

성 명 정우재

소 속 융컨설팅 대표

KOCCA

INTERVIEW Q & A

융컨설팅(Jung Consulting GmbH) 회사소개

Q 융컨설팅에 대한 소개 부탁드립니다.

A 융컨설팅은 2017 년 설립된 독일 미디어 회사입니다. 초기에는 한국 콘텐츠의 해외 판매, 한국 채널의 해외 유료 TV 플랫폼 론칭에 중점을 두었으나 변화하는 미디어 시장에 발맞추어 현재는 서버측 광고 삽입(Server-Side Ad Insertion(SSAI))기반 FAST 시장과 AVOD 플랫폼에 콘텐츠를 공급하는 전문성을 가진 배급사로 거듭났습니다. 융컨설팅은 글로벌 미디어 산업에 15 년 이상 종사한 최고의 전문가와 함께 일하고 있어 국가별 미디어 산업 현황을 발 빠르게 파악하고 각 콘텐츠에 적합한 세일즈 솔루션을 제공하고 있습니다.

Q 융컨설팅을 설립하시게 된 배경 및 현재 진행하시는 비즈니스에 대한 소개 부탁드립니다.

A AVOD 와 FAST 시장이 지금과 같이 성장하기 전 광고 수익 배분 모델을 기반으로 하는 AVOD 와 FAST 플랫폼들은 콘텐츠를 수급하는 데 어려움을 겪고 있었고, 콘텐츠 부족으로 프로젝트가 지연되는 경우가 있었습니다. 한편, 이와 동시에 많은 콘텐츠 공급자(Content Provider)는 만족스럽지 못한 라이선스 비용, 해외 언어 버전의 부재 등의 이유로 배급처를 찾지 못하는 경우가 흔한 상황이었습니다. 여기서 융컨설팅은 AVOD 와 FAST 시장에 콘텐츠를 공급하므로 배급이 되지 못한 콘텐츠를 통해 수익 창출(Monetization)이 가능하다고 판단 되었습니다. 현재는 여러 콘텐츠 파트너와 함께 2,000 시간 이상의 콘텐츠를 북미, 남미, 유럽, 중동지역 AVOD 와 FAST 채널, 플랫폼에 공급하고 있습니다.

A 한국 콘텐츠의 경우 해외 배급 초기부터 라이선싱 할 국가의 현지어 버전이 준비되지 않은 경우가 많습니다. 번역 자막 제작 및 현지어 더빙의 경우 해외 배급이 확정되지 않은 상태에서 먼저 준비해 놓기에는 예산 투입이 부담스러운 것은 사실입니다. 따라서 융컨설팅은 가능성이 잠재된 콘텐츠라 판단될 경우 현지화에 선투자하여 배급의 기회를 높이고 있습니다.

한국 콘텐츠와 글로벌 OTT

Q 글로벌 OTT 플랫폼 내 K-콘텐츠의 현재 경쟁력과 발전 가능성에 대한 의견 부탁드립니다.

A K 팝을 필두로 한국 드라마, 영화, 웹툰 등 한국 콘텐츠는 여러 해 동안 해외에서 그 인기가 상승해 왔습니다. 글로벌 OTT 플랫폼 넷플릭스, 아마존 프라임, 디즈니+ 등은 한국 콘텐츠 단순 수급뿐만이 아닌 제작 단계에서부터 한국 콘텐츠에 큰 투자를 진행 중입니다. 글로벌 플랫폼 덕분에 예전보다 해외 진출의 문턱은 낮아진 듯하나 모든 한국 콘텐츠에 해당하는 것은 아닐 것입니다. 상대적으로 대작, 히트작, 유명 IP 콘텐츠의 수급률이 높아 소규모 제작사에서 만든 좋은 콘텐츠 또는 이미 인기가 한풀 꺾인 지난 히트작의 경우 해외 배급은 여전히 어려운 상황입니다.

A 특히나 해외 TV 채널이나 로컬 SVOD 플랫폼에 라이선스 비용 선지급 방식으로 (Flat Fee) 콘텐츠를 론칭하는

것은 더더욱 어려워지고 있습니다. 융컨설팅도 배급사로써 선지급 방식이나 미니멈 개런티(MG)를 받는 방식을 마다할 이유는 없습니다. 하지만 넷플릭스, 아마존, 디즈니+ 등 글로벌 대형 OTT 플랫폼을 제외한 해외 로컬 SVOD 플랫폼 자체가 많이 존재하지 않고 TV 채널도 리니어 채널의 인기 감소로 콘텐츠 라이선싱에 큰 비용을 지급하기를 꺼립니다. 또한, 로컬 SVOD 플랫폼의 경우(특히 유럽) 한국 콘텐츠의 인기와 명성에 대해서는 알고 있으나 아직 주류 콘텐츠로 취급하고는 있지 않은 상태입니다. 북유럽의 한 SVOD 플랫폼의 경우 지난 몇 해에 걸쳐서 한국 콘텐츠 수급을 논의해 왔지만 결국 내부 검토 결과 수익성이 떨어진다는 결론에 달해 아직 한국 콘텐츠의 론칭은 이뤄지지 않았습니다.

한국 콘텐츠와 AVOD/FAST

Q VOD/FAST 콘텐츠 공급자로서 유의해야 할 점은 무엇이라고 생각하시나요?

A 글로벌 SVOD 플랫폼과 TV 채널 진출이 쉽지 않은 상황 속에서 AVOD 또는 FAST 시장으로의 해외 배급은 새로운 판로가 될 수 있습니다. 하지만 콘텐츠 공급자로서 아래의 두 가지는 꼭 명심하셔야겠습니다.

A **첫 번째로, 인식 변화가 필요하다는 점입니다.** 대부분의 AVOD 또는 FAST 채널/플랫폼의 경우 수익모델은 미니멈 개런티가 없는 순수 광고 수익 배분 모델을 채택하고 있습니다. 하지만 이 모델은 콘텐츠 제작자, 공급자 입장에서는 선뜻 결정하기가 쉽지 않은 모델입니다. 수익을 예상할 수도 없을뿐더러 제작비 등 콘텐츠에 투자된 비용을 따졌을 때 훨씬 값어치 있는 콘텐츠이지만, 마치 무료로 콘텐츠를 공급해야 하는 것처럼 느껴지기 때문입니다.

A 융컨설팅이 배급했던 한 국내 애니메이션의 예를 들면 몇 해 동안 해외 곳곳에 문을 두드렸지만 이렇다 할 성과를 내지 못하고 있던 콘텐츠가 있었습니다. 저희가 처음 AVOD, 광고 수익 배분 모델로 제안했을 때 흔쾌히 제안을 받아들였던 것은 아니나 결국 수락하셨고, 미국 Tubi 에 콘텐츠가 론칭 되었습니다. 3 개월 뒤 예상을 뛰어넘는 시청 시간이 나왔고, 그에 따른 광고 수익 또한 다른 콘텐츠들에 비해 10 배 이상 높았기 때문입니다.

A 저희는 이 콘텐츠의 성공 요인을 '그림체, 더빙, 내용 등 모든 요소가 해외 시청자를 충분히 매료시킬 만했지만, 그동안 배급의 기회가 열리지 않아 노출되지 않았던 것뿐이다'라고 분석하고 있습니다. 해당 콘텐츠는 가족 친화적(family friendly) 콘텐츠로써 아이뿐만 아니라, 성인들이 즐기기에도 전혀 손색이 없다고 판단되어 전략적으로 '키즈' 항목이 아닌 '일반' 항목에 배치하였고, 이와 같은 좋은 결과를 가져올 수 있었습니다.

A 다른 예로는, AVOD 로 북미 플랫폼에 출시한 후, 중동의 한 국영 채널에서 라이선스 비용을 선지급하겠다며 먼저 적극적인 수급 의사를 밝혀온 적도 있습니다. 해외 국영 채널에 배급할 기회는 매우 희박합니다. 하지만, AVOD 로의 노출을 통해 또 다른 좋은 기회가 생기기도 합니다.

A AVOD 와 FAST 는 점점 성장하고 있는 상황입니다. 이런 시장의 흐름에 따르지 않고 라이선스 비용을 선지급 받거나, 미니멈 개런티를 받는 수익 구조만 기대하며 콘텐츠 배급이 계속해서 이뤄지지 않게 되면 해당 콘텐츠는 이미 구작(old content)이 되어버리기 일쑤입니다. 물론 콘텐츠 공급자 입장에서 신중히 결정해야겠지만 AVOD, FAST 시장 진출은 공들여 만든 콘텐츠에 또 다른 기회가 될 수 있습니다.

A **두 번째는 로컬라이징(Localizing)입니다.** 한국 콘텐츠의 해외 배급 시 가장 어려운 부분 중 하나는 바로 로컬라이징 입니다. 시청 시간과 수익 상승이 비례하는 구조이기 때문에 반드시 AVOD, FAST 공급 시 해당 국가 언어의 번역 자막 제작 또는 더빙은 필수입니다.

A 글로벌 OTT 플랫폼의 성장으로 더빙 또는 번역 자막을 제작하는 업체는 많아졌지만, 비용 또한 상승한 것도 사실입니다. AI 등 기술의 발달로 예전보다는 번역 자막 제작과 더빙이 조금 더 쉬워졌기는 하나 아직 그 수준이 완벽하지 않기 때문에 방송용 콘텐츠의 경우 항상 실제 '사람'의 검토가 이뤄져야 합니다. 따라서 AI 를 사용한다고 해서 비용이 더 저렴해졌다고는 아직 볼 수 없고 여전히 로컬라이징은 공급자에게는 큰 부담입니다.

A 특히나 AVOD, FAST 시장 진출 시 현지화는 부담이 더 가중될 수밖에 없습니다. 예상 수익을 알 수 없는 상황에서 로컬라이징이 선투자되어야 하기 때문입니다. 이는 마치 '닭이 먼저냐, 달걀이 먼저냐?' 상황과 같습니다. 로컬라이징이 되어있지 않은 콘텐츠는 플랫폼 진출 자체가 불가하고, 그렇다고 수익이 얼마나 발생할지도 모르고 플랫폼에 진출이 확정되지도 않았는데 먼저 현지화부터 하기란 위험 부담이 크기 때문입니다.

A 이런 어려움을 극복하기 위해 융컨설팅은 유럽의 대표적 모든 언어로 자막 제작 투자를 하고 있습니다. 이처럼 선투자를 해서라도 배급하는 이유는 그만큼 로컬라이징이 절대 피할 수 없는 필수요소이기 때문입니다. 로컬라이징이 되어있지 않으면 AVOD, FAST 는 배급의 기회조차 가질 수 없는 것이 현실입니다.

A 미디어 시장은 급변하고 있다고 해도 과언이 아닙니다. 코드 커팅(Cord-cutting)이 계속되면서 해외 유료 TV 플랫폼의 적자난은 계속되고 있습니다. 이는 유료 TV 채널의 수입 감소에 직접적 영향을 주고 있습니다. 또한, 수많은 글로벌 SVOD OTT 플랫폼 간의 경쟁이 치열해지면서 OTT 플랫폼 유료 가입자 수는 줄어들고 있습니다. 이런 흐름을 가장 잘 체감할 수 있었던 이유는 전통적인 콘텐츠 판매의 방식인 선 계약 후 공급(Flat fee license deal)의 기회가 점점 줄어들고 투자도 함께, 위험 부담도 함께, 수익도 함께 똑같이 나눈다는 취지의 수익 배분 계약이 이제는 대부분이기 때문입니다.

Q 마지막으로, AVOD/FAST 국내 콘텐츠 사업자를 위한 한 말씀 부탁드립니다.

A VOD 와 FAST 는 시장 자체가 오래되지 않았기 때문에 한국 내 콘텐츠 사업자들에게는 아직도 생소하게 느껴질 수 있습니다. 하지만 줄어드는 기회 속에 큰 '한 방'을 노리며 해외 문만 두드리고 다닐 수는 없습니다. 미디어 시장은 다변화하고 있고 여기에 맞춰 인식과 수익 구조를 바꾸지 않는다면 뒤처질 수밖에 없습니다. 결국엔 신작이 기회만 찾다 구작이 되는 것입니다

A 여기서 한가지 AVOD 와 FAST 시장의 장점은 '구작'도 론칭이 가능하다는 것입니다. AVOD 와 FAST 플랫폼의 기본 전략은 구작, 신작 상관없이 시청자들이 좋아할 만한 콘텐츠를 주제별로 최대한 많이 공급하는 것이 목적입니다. 따라서 융컨설팅의 조언은 이미 해외 배급된 이력이 있는 콘텐츠, 오래전에 제작된 라이브러리 콘텐츠부터 먼저 AVOD 과 FAST 에 공급을 시도해 보는 것입니다. 이미 해외에 배급된 적이 있다면 기본 영어 로컬라이징은 되어있을 것이고 광고 수익 배분 모델도 조금은 덜 부담스럽기 때문입니다.

A 융컨설팅은 AVOD, FAST 시장 진출 시 장르와 제작 연도 등에 크게 구애받지 않고 여러 제작사의 콘텐츠를 한 번에 대량으로 수급하여 론칭하고 있습니다. 저희의 주요 장점 중 하나는 신속한 론칭이 가능하다는 점입니다. 여러 국가, 다수 플랫폼의 공식 콘텐츠 공급자로서 2 주에서 4 주 이내에 콘텐츠 론칭이 가능합니다. 저희는 출시 과정을 간소화하여 제작사들이 콘텐츠와 마케팅에 집중할 수 있도록 돕고 있습니다. 더불어 융컨설팅은 AVOD 플랫폼 론칭 시 선 요구될 수 있는 진행 수수료(processing fee) 또는 공급 비용 등을 요구하지 않습니다.

A 콘텐츠와 다양한 플랫폼들이 지금처럼 경쟁력을 강화하고 지속 가능한 산업 발전에 집중하다보면, 그 끝에는 우리가 전혀 알지 못했던 새로운 것이 있는 게 아니라, 우리에게 아주 익숙하고, 잘 알고 있고, 늘 필요하다고 생각했던 것들을 하나로 묶어 제공하는 서비스가 있을 겁니다. 그게 바로 AVOD 이고 FAST 입니다.

A 한 개인이 파악할 수 있는 변화는 '생활반경'이라는 물리적 한계가 있으며, 이것을 극복할 수 있는 수단이 문화콘텐츠 소비인데, 이것을 통해 소비자는 폭넓은 통찰력 갖게 됩니다. 더욱 많은 콘텐츠가 글로벌 시청자에게 닿을 수 있도록 융컨설팅은 노력하겠습니다.

부록 기업 정보 요약

기업명	융컨설팅(Jung Consulting GmbH)
대표자명	정우재
설립일	2017.01.10
주요사업	방송 미디어 콘텐츠 배급, AVOD, FAST
주소	Untergrasensee 76, 84347 Pfarrkirchen, Germany

유럽비즈니스센터 담당자 연락처		
유성훈 센터장	+33-1-42-93-02-84	yoosunghoon@kocca.kr
이해인 주임	+33-1-42-68-00-37	haeinlee@kocca.kr
서현아 주임	+33-1-42-93-02-83	hyunahseo@kocca.kr

유럽 콘텐츠 산업동향 보고서

해외기업탐방

주관기관	한국콘텐츠진흥원
감수	유성훈 유럽비즈니스센터장
집필자	정우재
발행인	조현래 (한국콘텐츠진흥원장)
발행일	2023년 11월 14일
발행처	한국콘텐츠진흥원
주소	전라남도 나주시 교육길 35 (빛가람동 351)
전화	1566-1114
홈페이지	www.kocca.kr
ISSN	2733-5798 (비매품)

- 본 보고서는 한국콘텐츠진흥원(www.kocca.kr)의 〈콘텐츠지식〉에 게재되는 보고서로, 인용하실 때에는 반드시 출처를 밝혀주시기 바랍니다.

(문의) 콘텐츠종합지원센터 "콘텐츠에 대해 알고 싶은 모든 것! 1566-1114"