



‘일본 레코드 산업 2020’ 보고서 발표

권용수 | 동지사대학 법학연구과 법학박사

일본 레코드협회는 2019년 음악 소프트 생산·음악 전송 매출 등에 관한 통계 조사 결과를 정리한 ‘일본 레코드 산업 2020’ 보고서를 발표함. 이에 따르면 오디오 레코드나 음악 비디오 매출은 감소하였지만, 음악 전송 매출이 6년 연속 증가해 8년 만에 700억 엔을 넘어섬.

개요

- 일본 레코드협회는 레코드 생산 실적, 음악 전송 매출, 신보 현황, 사용료 징수액 등 레코드 산업에 관한 폭넓은 정보를 담은 ‘일본 레코드 산업 2020’ 보고서를 발행함.
 - 2020년 5월 15일에는 이 보고서의 영어판인 ‘RIAJ YEAR BOOK 2020’도 발행함.

주요 내용

- 2019년 음악 소프트(오디오테이프 + 음악비디오) 총생산은 수량과 금액 면에서 모두 2018년에 비해 감소함.
 - ① 수량 면에서는 2018년 대비 7% 감소한 1억 8,067만개, ② 금액 면에서는 5% 감소한 2,291억 엔을 기록함.

- 오디오 레코드 생산 수량은 1억 3,430만 개로 전년에 견줘 4% 감소하였고, 생산 금액은 1,528억 엔으로 전년에 비해 3% 감소함.
 - 오디오 레코드 생산 수량·금액 감소 배경에는 CD 앨범보다 CD 싱글 생산 수량·금액 감소가 있었음.
 - 최근 주목받고 있는 아날로그 디스크는 생산 수량·금액이 모두 증가하며, 6년 연속 증가세를 유지함.
 - 최근 10년간 오디오 레코드 신보 수는 2013년 17,013개로 정점을 찍은 후 계속 감소하여 2019년 11,149개를 기록함.
- 음악 비디오 생산 수량은 전년 대비 16%나 감소한 4,637만개, 생산 금액은 8% 감소한 764억 엔에 그침.
 - 음악 블루레이 디스크가 수량·금액 면에서 모두 전년 대비 증가하였음에도 불구하고, 음악 DVD 생산 수량이 전년 대비 24%나 감소하고 그 생산 금액이 15%나 감소한 영향으로 음악 비디오 생산 수량·금액이 감소한 것임.
- 그러나 2019년 음악 전송 매출은 2018년 대비 10% 증가한 706억 엔으로 6년 연속 증가한 결과, 8년 만에 매출 700억 엔을 넘어섬.
 - 음악 다운로드 수량과 금액이 모두 전년 대비 12% 감소하였지만, 성장 중인 음악 스트리밍이 금액에서 전년 대비 33%나 증가한 465억 엔을 기록하면서 음악 전송 매출이 2년 연속 두 자릿수 증가를 이룸.
 - 음악 스트리밍의 급성장으로 2019년 음악 전송 매출에서 음악 스트리밍이 차지하는 비중은 65%를 넘어섬.¹⁾
 - 음악 스트리밍 시장은 인지 확대에 따라 매년 성장하고 있으며 2019년 재생 횟수는 전년의 1.6배를 넘음.²⁾

1) 음악 스트리밍의 비중은 불과 2년 만에 20%나 증가함.

2) 일본 음악, 해외 음악, 아시아 음악으로 분류한 동향을 보면 모든 분야에서 재생 횟수가 전년을 웃돌았지만, 특히 일본 음악에서 전년 2배 이상의 폭발적 성장을 보임.

- 2019년 음악 소프트 생산 금액과 음악 전송 매출 금액 합계는 음악 소프트 생산 금액 감소 영향으로 2018년 대비 2% 감소한 2,998억 엔을 기록함.
 - 음악 소프트와 음악 전송의 금액 비율은 76.4 : 23.6으로 여전히 음악 소프트가 압도적임.
- 최근 10년간 신인 아티스트 수는 증가와 감소를 반복하였으며, 2019년 첫 무대를 가진 신인 아티스트 수는 2014년 이후 최저를 기록함.
- 레코드·CD 대여점 수는 1990년 무렵부터 지속적으로 감소하여 2019년 1,844개를 기록함.
- 일본 레코드협회의 사용료 등 징수액은 2013년부터 완만한 감소세를 보임.
 - 2019년 사용료 등 징수액을 보면 이차사용료 73.8억 엔, 대여 레코드 사용료·보수 12.6억 엔, 그 밖의 복제 사용료 3.1억 엔, 사적녹음·녹화보상금 0.1억 엔이 있음.

평가 및 전망

- 2019년 음악 스트리밍 시장은 아티스트에 의한 전곡 일제 해금과 과거 작품 해금이 화제가 되면서 한층 활기를 띠었음.

참고 자료

<https://www.riaj.or.jp/f/pdf/issue/industry/RIAJ2020.pdf>