

PtoP 서비스회사인 Aimster와 EMI 제휴

유 선 실*

News

PtoP 음악 파일 교환서비스 업체인 Aimster는 미 5대 음반회사 중 하나인 EMI 그룹의 자회사인 Capitol Records와 제휴하여 인기록밴드인 Radiohead의 새 앨범을 홍보하였다. Aimster와 EMI의 프로모션은 Aimster의 새로운 버전을 다운받은 사람들은 Radiohead의 음악과 비디오클립을 이용할 수 있고, 동시에 CD구매 사이트로 연결되는 윈도우가 팝업되도록 구성되었다. 이 제휴는 단 하루동안 이루어졌지만 PtoP업체에 대한 음반사들의 법정 소송이 계속되는 가운데 이들 사이의 최초의 제휴라는 점에서 큰 주목을 받았다.

Plus

1. Aimster는 어떤 업체인가?

뉴욕에 소재하고 있는 Aimster사의 프로그램은 AOL의 Instant Messenger와 결합된 파일교환 프로그램으로서 AIM, ICQ의 버디리스트 회원들만을 대상으로 음악 파일을 교환하는 서비스를 제공하고 있다. 8월 8일 서비스를 시작하여 9월말 현재 사용자가 145만명을 넘어섰고 향후 MSN과 Yahoo Messenger도 지원할 예정으로 있다. Aimster는 다른 PtoP서비스와는 달리 음반사의 소송을 피해나갈 여지를 가지고 있다. 즉 중앙서버가 없을 뿐만 아니라 불특정다수를 대상으로 하는 Gnutella와는 달리 버디리스트간의 파일 교환이기 때문에 친구랑 음악을 듣는다는 방어논리로 개인적 사용임으로 주장할 수 있기 때문이다. 그러나 Aimster는 한번에 1,000만명까지 사용이 가능하여 Napster와 같은 공급력을 가지고 있다. 현재 Aimster의 추이를 지켜보고 있는 AOL의 행동에 따라서 Aimster의 장래

	Napster	Gnutella	Aimster
중앙서버	O	X	X
공유집단의 성격	불특정 다수	불특정 다수	버디리스트

*정보통신산업연구실 주임연구원 • Email : sunsil@kisdi.re.kr



가 결정되는데, 타임위너와의 합병을 진행중인 AOL은 이미 자체 MP3 검색사이트를 폐쇄하기도 했기 때문에 Aimster의 장래를 낙관할 수만은 없는 상황이다.

Analysis

1. PtoP의 수익모델

Napster나 Scour과 같은 대표적인 PtoP 업체들은 최근 음반사와 영화사들의 소송으로 어려움을 겪고 있는데, 이와 더불어 수익모델 찾기에 부심하고 있다. PtoP 업체들의 수익모델 중 현재 가능성 있는 유형은 음반 및 영화 프로모션 대행인데, 이번 제휴를 통해 그 가능성을 시험할 수 있을 것으로 보인다. 지금까지 Napster는 음반사와의 음반 프로모션을 계획하였으나 음반사의 냉대를 받았고, 영화사들의 지원을 받던 Scour조차도 소송을 당해있는 상황이다. 따라서 이번 제휴는 새로운 수익모델을 모색하고 있는 PtoP 업체에게는 매우 고무적인 변화임에는 틀림이 없다. 그러나 이번 제휴는 단기 간의 임시적인 성격을 띠고 있기 때문에 이것이 PtoP업체에 대한 음반사들의 태도변화일지는 좀더 두고 봐야할 것이다.

2. 음반업계의 인터넷음악 수용 가속화

현재까지 메이저음반사들은 인터넷 음악유통 사업은 매우 조심스러운 모습을 보여왔으나 최근에는 좀더 본격적인 양상을 보이고 있다. 인터넷음악에 대해 가장 적극적인 메이저사인 EMI는 7월부터 80명의 아티스트의 100여개 앨범과 40개의 싱글의 디지털음악을 판매하고 있다. 우선 WindowsMedia.com과 제휴하여 판매하고 있는 음악들의 리스트를 제공하고, Online Music Retailer인 VirginJamcast.com에서 소매가격과 비슷한 \$8.63~12.95, 싱글은 \$2.99에 판매하고 있다. 또한 이번 Amister와 같은 PtoP업체와의 제휴를 통해 프로모션도구로서의 인터넷음악의 가능성을 시험하는 것으로 생각된다. 즉 이번 제휴를 통해 인터넷음악이 음반판매에 긍정적인 영향을 미치는 것으로 판단될 경우 본격적으로 인터넷을 이용한 음악전략을 추진할 것이 예상된다. 최근 MP3.com과의 소송에서 매우 강경한 입장을 보이고 있는 Universal Music도 Loudeye와 제휴하여 Loudeye사이트에서 프로모션용 음악 및 비디오클립을 제공하기로 하고, 향후 Loudeye가 Universal Music의 음악을 온라인음악판매용으로 제작하기로 하였다. 또한 BMG와 함께 MusicBank.com와 제휴하여 2000년 가을부터 Music Locker 서비스를 계획하고 있다.

이와 같이 음반사들은 자체적인 인터넷음악서비스보다는 인터넷 음악매급업체와의 제휴모델을 선호하고 있다. 이는 온라인 서비스에 경험이 풍부한 업체와 제휴함으로써 비용감소 및 새로운 사업진

출에 따른 위험 회피 등의 효과를 올릴 수 있기 때문이다.

아무튼 음반사들이 인터넷음악 전략을 가시화하고 있어 MP3.com과 같은 독립적인 인터넷음악업체와 메이저 음반사간의 경쟁은 더욱 치열해 질 것으로 보인다. 이 때 인터넷의 다른 어떤 분야보다도 엔터테인먼트 콘텐츠의 경우에는 원천 콘텐츠를 보유하고 있는 오프라인 미디어업체가 큰 경쟁력을 가지고 있어 독립적인 인터넷콘텐츠업체의 어려움은 더욱 가중될 것으로 전망된다.

References

- "AOL Instant Messenger Gets Napsterized", CNET News, 2000. 8. 9.
- "New File-Swapping Program Nears 1 Million Users", CNET News, 2000. 8. 31.
- "File-Swapping Aimster to Tap into ICQ, Napster", CNET News, 2000. 9. 14.
- "Major Label Breaks File-Trading Boycott", CNET News, 2000. 9. 26.
- "Major Music Label Teams with Napster-Inspired Firms", CNET News, 2000. 9. 27.

