



# 글로벌 미디어 사업자 'News Corporation'의 전략과 시사점

---

# Contents

---

## 1. First

'News Corporation' 소개

## 2. Second

'News Corporation'의 사업 현황

## 3. Third

'News Corporation'의 최근 전략

## 4. Fourth

결론 및 시사점



# 1. 'News Corporation' 소개

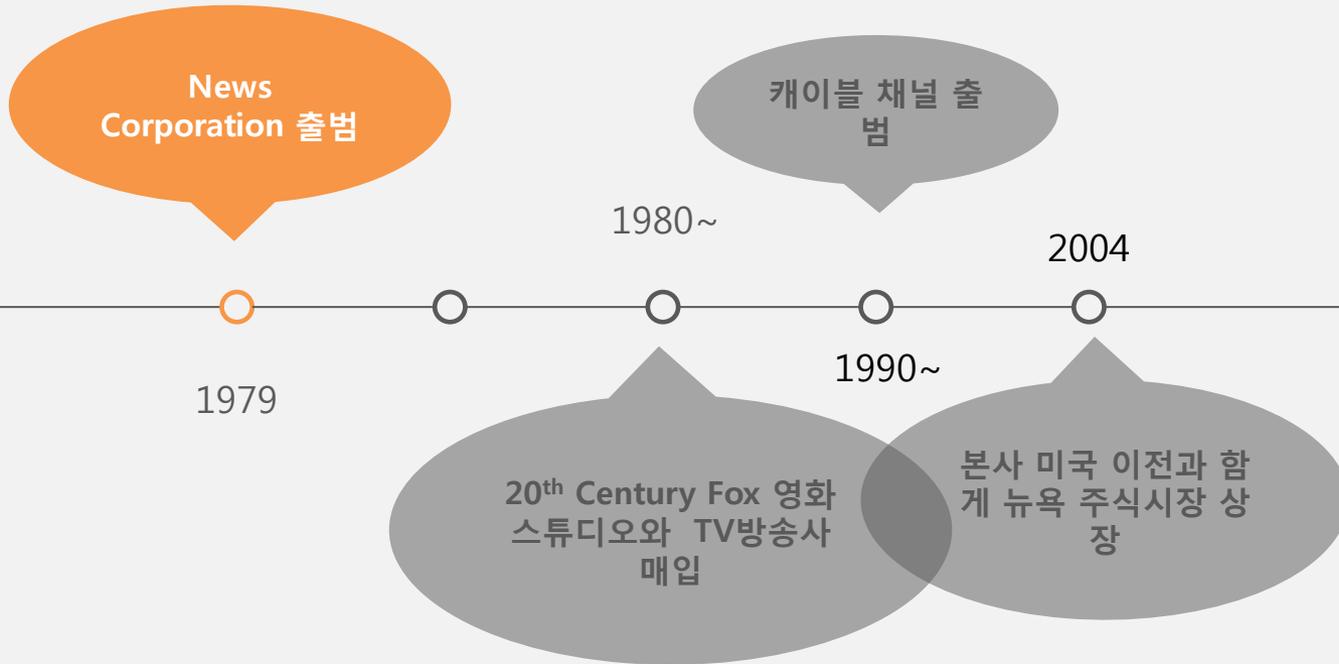
---



 News Corporation



# 1. 'News Corporation' 소개



# 1. News Corporation 소개

---

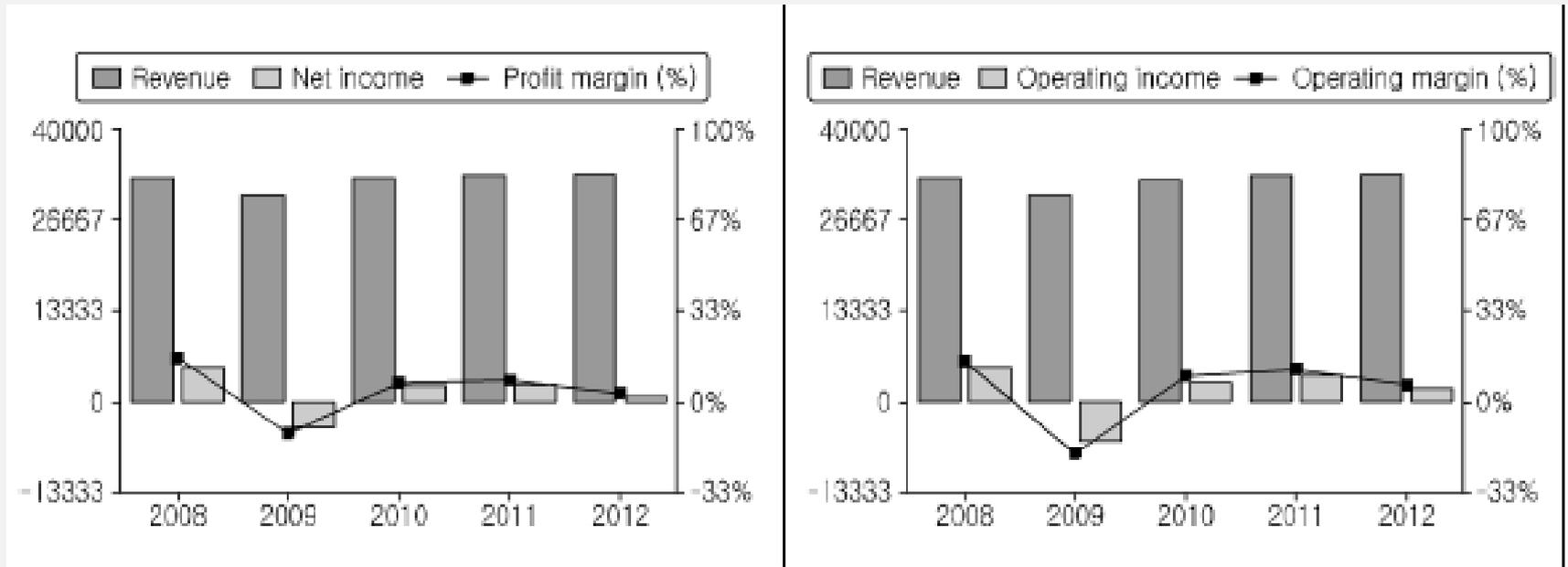


- ▶ 신문 기업으로 출발하여 세계 각지에서 다양한 분야의 미디어 사업으로 확장
- ▶ 기업 인수합병에 기반을 둔 플랫폼의 다각화와 글로벌화
- ▶ 그로 인해 문화 산업 진출 시 발생하는 문화적 할인을 최소화
- ▶ 규모의 경제와 달성하여 시너지 효과를 높임

## 2. 'News Corporation' 현황



### ※ 2008 ~ 2012년 News Corporation의 손익계산서



- ▶ 현재 케이블 부문의 비중이 제일 높으며 매년 증가하는 추세
- ▶ 케이블, 영화부문의 영업이익이 개선되었으나 출판 부문의 영업이익 감소로 인해 상쇄됨.

## 2. News Corporation의 현황

---



### (1) Cable Network Programming

- 케이블 사업자 및 위성방송 사업자를 통해 유통되는 프로그램의 제작 및 라이선싱으로 구성.
- 영업이익이 전년 대비 19%증가, 미국 내 케이블 채널의 광고 매출도 전년대비 9%가 증가하였음.
- 2012년에는 프로그래밍 비용이 전년 대비 11%가 증가했는데, 해외의 새로운 스포츠 네트워크 들의 출범과 중계료를 포함하여 늘어난 제작비가 원인으로 꼽히고 있음.



### (2) 영화(Filmed Entertainment)

- 포맷의 유통 및 라이선싱을 위한 실사 영화의 제작 및 권리 획득과 전 세계 TV 프로그램의 제작 및 라이선싱으로 구성
- 2012년도 영업이익은 전년 대비 22% 증가
- 극장 및 홈 엔터테인먼트의 세계적 성공과 TV 프로덕션 스튜디오에서의 영업이익 증가가 긍정적 영향을 미침.

## 2. News Corporation의 현황

---



### (3) TV

- FOX, MyNetworkTV, 소유하고 있는 27개 TV 방송국으로 구성
- TV부문 매출은 광고매출액과 재전송료 수입으로 구성됨.
- 2012년엔 전년 대비 2500만달러가 증가한 7억600달러의 영업 이익을 기록함.
- 재전송료 수입이 두 배가 되었다는 점이 긍정적 영향.



### (4) 위성방송(DBS) TV

- 이탈리아에서 위성과 브로드밴드를 통해 서비스를 가입자에 직접 전송하는 SKY Italia가 있음
  - SKY Italia는 전년 대비 9% 증가한 2.54억 달러의 영업이익을 거둠
  - FIFA 월드컵 비용이 들지 않아 제작비용이 감소하였고 마케팅 비용 감소가 원인
- 그러나 이탈리아의 경제 불황으로 가입자수가 감소.



### (5) 출판(Publishing)

- 출판 부문에서의 매출은 광고 수입, 신문 및 서적 판매비, 구독료, 라이선싱으로 이루어짐.
- 2012년엔 전년 대비 2.67억 달러가 감소한 5.97억 달러를 기록함.
- 호주 신문사와, IMS 비즈니스, 영국 신문사들의 광고 매출 감소와 'NoW'의 폐간이 영향을 미쳤다.



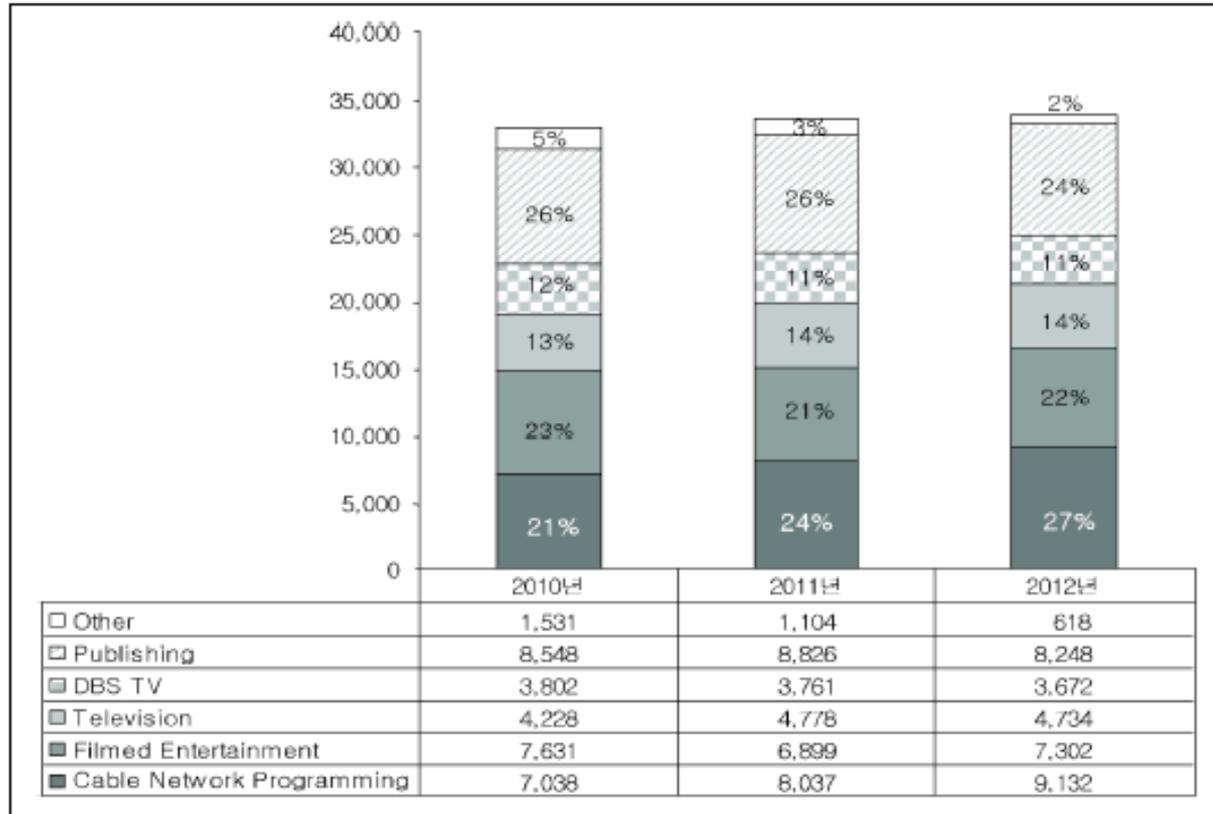
### (6) 기타

- 기타 부문은 Digital Media Group, Wireless Generation, News Outdoor로 구성됨
  - Digital Media Group은 디지털 미디어 자산에서의 광고 및 가입 서비스 판매, 후원금 모집을 담당하는 회사
  - Wireless Generation은 뉴스코퍼레이션의 교육 테크놀로지 비즈니스 업무를 총괄
  - News Outdoor는 러시아와 동유럽에서 옥외 디스플레이 광고를 제공하는 광고 비즈니스 업무를 총괄

## 2. News Corporation의 현황



[그림 3] 뉴스코퍼레이션의 사업 분야별 매출액과 비중 추이  
(단위: 백만 달러)



자료: News Corporation, "Earnings Release"(2011년 6월, 2012년 6월).

### 3. News Corporation의 최근 전략



전략 방향	구체적 내용
영상 콘텐츠의 수익 극대화	<ul style="list-style-type: none"><li>재전송료 인상</li><li>TV Everywhere 협상을 포함한 포괄적 재전송료 협상 추진</li></ul>
콘텐츠 유통을 위한 새로운 플랫폼 확대	<ul style="list-style-type: none"><li>지상파, 케이블, 위성 뿐만 아니라 인터넷과 모바일로 확대 : 위성 분야의 지분 확대, OTT로의 확장</li></ul>
디지털 분야의 신 수익원 발굴	<ul style="list-style-type: none"><li>디지털 교육 시장 등 진출</li><li>비수익 디지털 사업 철수</li></ul>
엔터테인먼트 사업에 주력	<ul style="list-style-type: none"><li>엔터테인먼트와 출판 부문으로 기업 분할</li></ul>
출판 부문의 경영개선	<ul style="list-style-type: none"><li>News-everywhere 전략</li><li>동영상 강화</li><li>글로벌 확장</li></ul>

### Strategy

향후 18개월 동안 있을 대다수의 케이블 및 위성방송 사업자들과의 계약 갱신 시, 자사의 FOX TV 방송국에 대한 재전송료와 FoX News, FX 내셔널 지오그래픽 채널과 같은 케이블 네트워크 요금을 크게 인상하여 수익개선을 도모

소비자에게 최신의 뉴스와 정보를 제공하는 것에 집중하면서, 이런 콘텐츠를 새로운 플랫폼으로 확장하려는 전략을 펼치고 있다.  
최근 위성 분야의 지분 확대와 디지털 플랫폼의 OTT로의 진출이 눈에 띈다.

교육 비즈니스 시장을 선점한다는 목표 아래 AT&T를 파트너로 삼아 Amplify 라는 교육 비즈니스를 출범 시킴 또한 교육 전문 기업인 Wireless Generation 을 인수하였음.

News Corporation 산하 신문중 WSJ과 The Sun만이 이익을 보는 중 그리하여 그룹에서 출판 부문이 차지하는 영업이익이 감소하고 있는데 엔터테인먼트와 출판 부문으로 분할 실시.

출판 부문  
경영 개선

News-everywhere 전략

동영상 강화

글로벌 확장

## 4. 국내 유사기업 사례



# Asia No.1 Contents Company **CJ E&M**

방송, 영화, 음악, 공연, 게임 등 다양한 미디어 콘텐츠와 플랫폼 서비스를 통해  
문화 트렌드를 리드하는 아시아 No.1 종합 콘텐츠 기업 CJ E&M!  
최초, 최고, 차별화를 추구하는 Only One 정신을 바탕으로 CJ E&M이 새롭게 태어났습니다.

고객에게 최고의 즐거움을 제공하는 Global Media Group,  
CJ E&M은 Asia Pop Culture의 세계화를 리드합니다.

## 4. 국내 유사기업 사례

---



- 2010. 9. 'CJ O Shopping'으로부터 분할 설립
- 2011. 3. (주) [온미디어](#), 씨제이미디어(주), [씨제이인터넷](#)(주), [엠넷미디어](#)(주), [씨제이엔터테인먼트](#)(주)등 그룹 내 미디어·엔터테인먼트 계열 5개사를 [흡수합병](#)
- 주요 사업은 방송사업, 게임사업, 영화사업, 음악·공연·온라인사업 부문으로 구성
- 다양한 콘텐츠를 하나의 풀로 만들어 상호 간의 시너지를 그대화
- 자체 콘텐츠의 원 소스 멀티 유즈(One Source Multi Use)를 기반으로 수익 증대 뿐 아니라 글로벌 시장에서 경쟁력 있는 콘텐츠를 제작하고 해외 시장 판로 개척을 가속화 한다.

## 4. 국내 유사기업 사례

---



“ 문화가 없으면 나라가 없다 No Culture, No Country”

ASIA's No.1 Total Contents Company

1. 통합브랜드를 통한 대외 인지도 상승 및 경쟁력 강화
2. 콘텐츠 One Source Multi Use를 통한 사업기회 확대
3. E&M 통합 시너지를 활용한 글로벌 진출 가속화

## 4. 국내 유사기업 사례



(CJ)

CJ



& M Music Live



## 5. 결론 및 시사점

---



경쟁력 있는 자사의 주력 사업을 강화하라



자사의 주력 사업과 연계하여  
미래 전망이 밝은  
새로운 디지털 분야로의 사업 확장을 모색하라



비수익 사업에 대해서는 과감한 정리를 고려하라



Thank you

---