

러시아 디지털 도서 시장 동향

안드레이 드미트리예브

국장/국제사업개발국

리트레스

Litres (리트레스)는 CIS 및 러시아 지역에서 가장 큰 전자책 및 오디오북 서비스로 전 세계에 진출해 있습니다.

독자와 출판사/작가를 위한 마켓플레이스. 디지털 기술과 지속적인 서비스 개발을 통하여 독자들에게 가장 관련성이 높은 책들을 식별하게끔 도움을 주며 모든 작가가 자신의 잠재력을 창출할 기회 및 독자에게 손쉽게 다가갈 수 있는 플랫폼을 제공합니다.

리트레스는 2005년에 설립되어 지역 내 합법 전자책 및 오디오북 시장에서 **66%의** 점유율을 차지하며 시장을 선도하고 있습니다.

주요주주

- ▶ 종이 책 시장의 선두주자인 출판그룹 'EKSMO-AST'의 개인주주 겸 소유주
- ▶ 최대 온라인 리테일러 중 하나인 Ozon



Litres의 사업

Litres ≡

IOS/Android 전용 Litres
웹사이트 및 모바일 앱

거래 및 신용 기반의
수익화 구독 모델을
통한 전자책 및
오디오북 배포

 MYBOOK

IOS/Android 전용 모바일 앱

무제한 구독 모델을
통한 콘텐츠 배포

 LiveLib

도서 소셜 네트워크

600 만 명의
사용자를 보유한
러시아어 최대 도서
추천 서비스

Литрес ≡ Библиотека

도서관용 서비스

도서관 카드를 소지한
고객은 도서관에서
카탈로그용 도서를 구매한
경우 14일 동안 온라인으로
디지털 도서를 이용 서비스

Litres
 Self Pub

셀프 펍은
디지털 작가들이 전자책 형식으로
리트레스에 직접 셀프 퍼블리싱할 수 있는
서비스

Litres
 VoiceActor

VoiceActor은
리트레스 카탈로그에서 오디오북을
녹음하고 리트레스 플랫폼 및
파트너 웹 사이트에 업로드 기회를
제공하는 성우 서비스

Litres: 국제사업 및 진출국가

2022-2024 투르크어 국가에서 사업 개발



아제르바이잔

11월 2022년

www.litres.az

-최대 규모의 국내 도서 카탈로그: 4,000여 종의 전자책 및 오디오북 보유

-주요 현지 출판사: Qanun Nəşriyyat evi, Teas Press, Köhlən Nəşriyyatı, Altyn Kitap etc.



우즈베키스탄

6월 2023년

www.litres.uz

- 국내 최대 규모의 디지털 도서 카탈로그: 5,000여 권 보유

- 주요 업체를 포함한 13개 국내 출판사와 계약 체결: Asaxiy books, Sharq, Adabiyot, Yangi asr avlode



터키

4월 2024년

www.litres-tr.com

- 이미 Can Yayınları, Notos Kitap, İthaki Yayınları, Maya Kitap, Altın Kitaplar 등 15개 국내 출판사와 계약 체결

- 2024년 말까지 전자책과 오디오북을 10,000권으로 확대 계획

리트레스 그룹

다양한 소비자 선호도에 따른 여러 수익화 모델

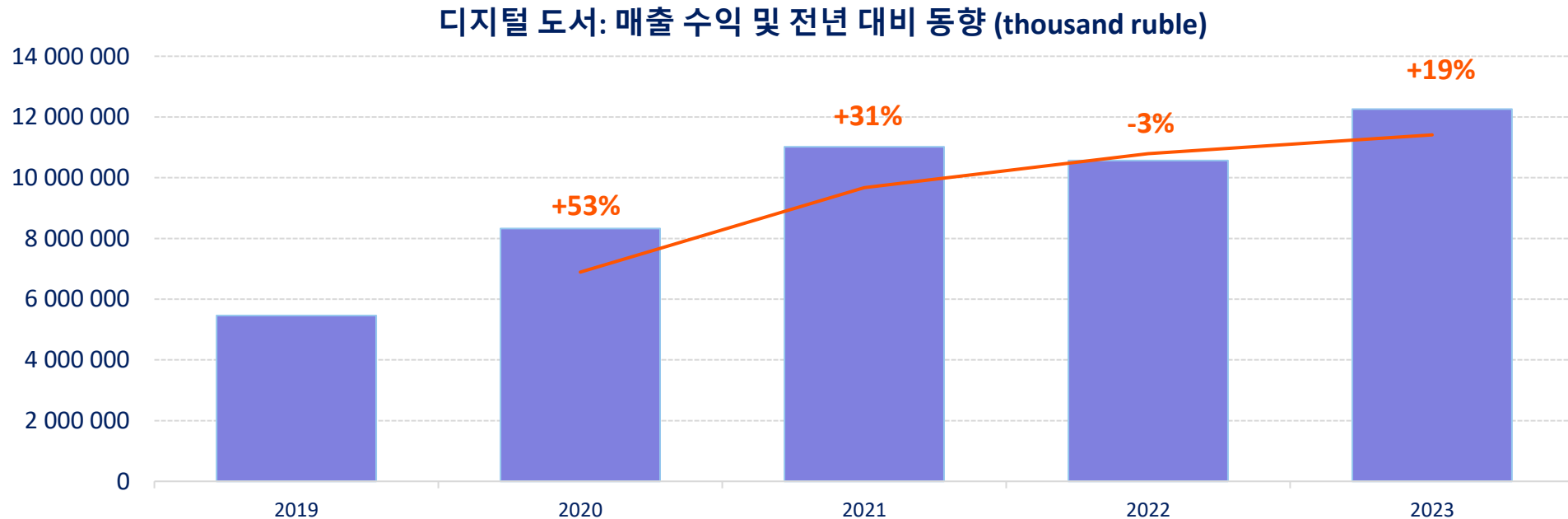
- 권당 결제
- 구독 모델

숫자로 보는 리트레스

- 전 세계 러시아어 사용자를 위한 리트레스의 웹사이트와 앱 이용 가능
- 현지화된 웹사이트, 앱, 현지 콘텐츠를 통해 아제르바이잔, 우즈베키스탄, 터키에서 운영
- 리트레스 서비스의 총 사용자 수는 3,000만명 이상
- 수익의 20%가 해외 사용자로부터 발생
- 파트너 채널 전문성: 러시아 및 CIS 주요 통신사, 생태계, 마켓플레이스 등
- 카탈로그: 120만 개 이상의 전자책, 오디오북, 팟캐스트, 오디오. 매월 17,000개의 새로운 타이틀 출시
- 238,000개 이상의 무료 도서
- 2023년 기준으로 2,300만권 이상의 도서 판매, 1,900 건 이상의 무료 다운로드 횟수

러시아 디지털 도서 시장 동향

- 디지털 도서는 상업 도서 시장의 **12%**를 차지함
- 2023년 시장 규모는 약 **120억 루블 (전년 대비 19% 증가) /142,566,000 USD**
- 디지털 도서 시장은 2022년 소폭 하락 후 회복세를 보임
- 2023년 성장 예측은 **전년 대비 13-15%**였으나, 실제 성과는 이 예측을 **초과하였음**



트렌드: 가장 인기 있는 장르 (매출 기준)

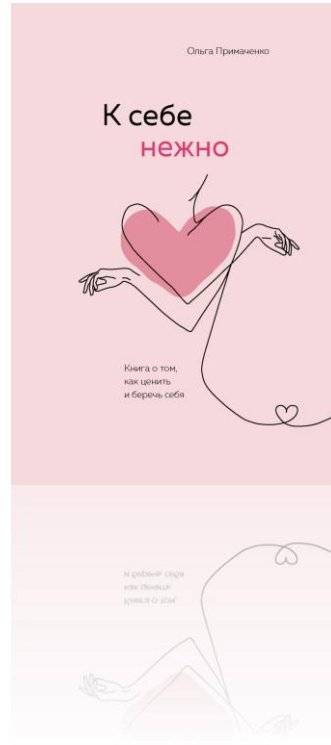
1

판타지



2

셀프헬프



3

SF



4

탐정소설



5

산문



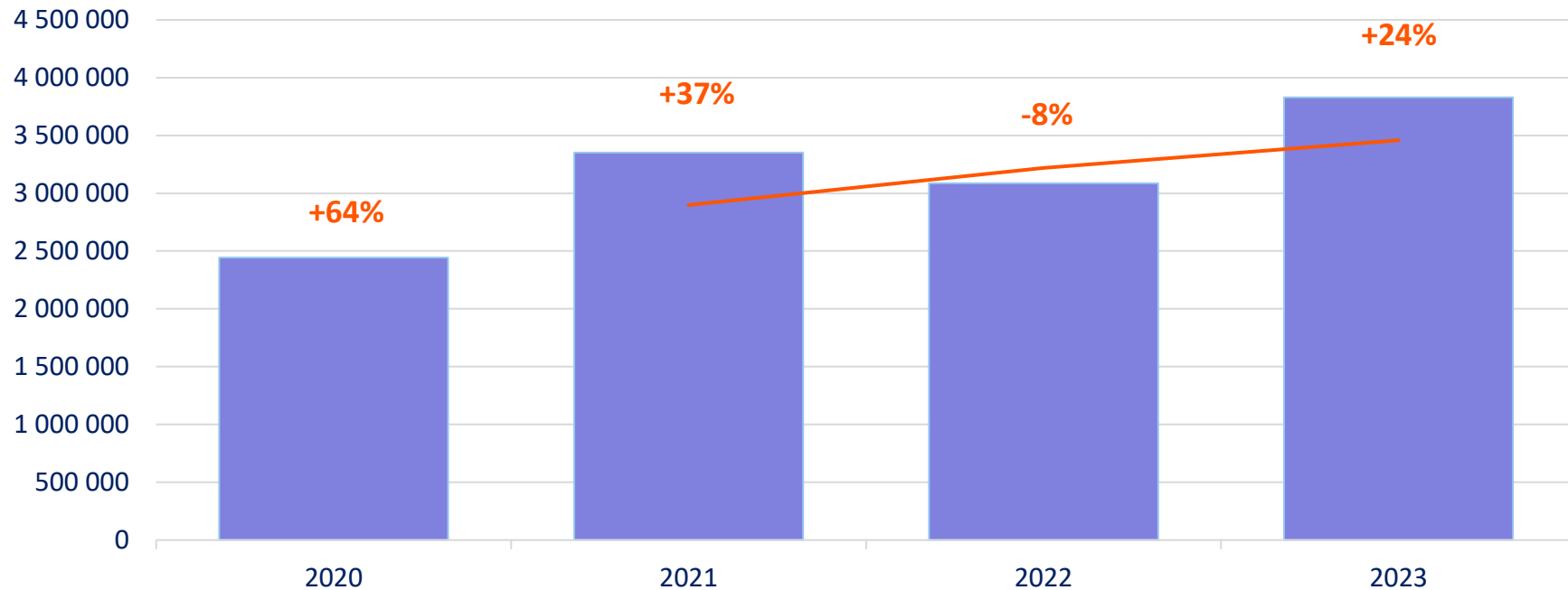
인기 장르(매출 및 카테고리별): 세부 정보

	픽션	논픽션	아동 및 청소년 문학
1	로맨틱 판타지	자기계발	동화
2	현대 탐정 소설	국제심리학	아동 픽션
3	현대 로맨스	전기 및 자서전	어린이 모험
4	시간여행	실용적인 밀교	아동 교육 발달 문학
5	밀리터리 SF	오컬트	어린이 판타지
6	에로	국제비즈니스 문학	국제 아동 도서
7	스릴러	역사 문학	청소년 도서
8	현대 러시아 문학	논픽션	어린이 추리 도서
9	밀리터리 판타지	개인개발	젊은 성인
10	에픽 판타지	가족 심리학	서양만화/그래픽 소설

트렌드: 오디오북

- 2023년 러시아의 오디오북 시장은 24% 성장하여 38억 러시아 루블 / 43,115,000 USD에 도달
- 2022년 소폭 감소한 후 시장이 회복됨
- 디지털 도서 시장에서 오디오북 비중은 30%에 달했음
- 이 카테고리의 강력한 성장 동력에는 디지털 작가 콘텐츠 및 구독 서비스가 포함

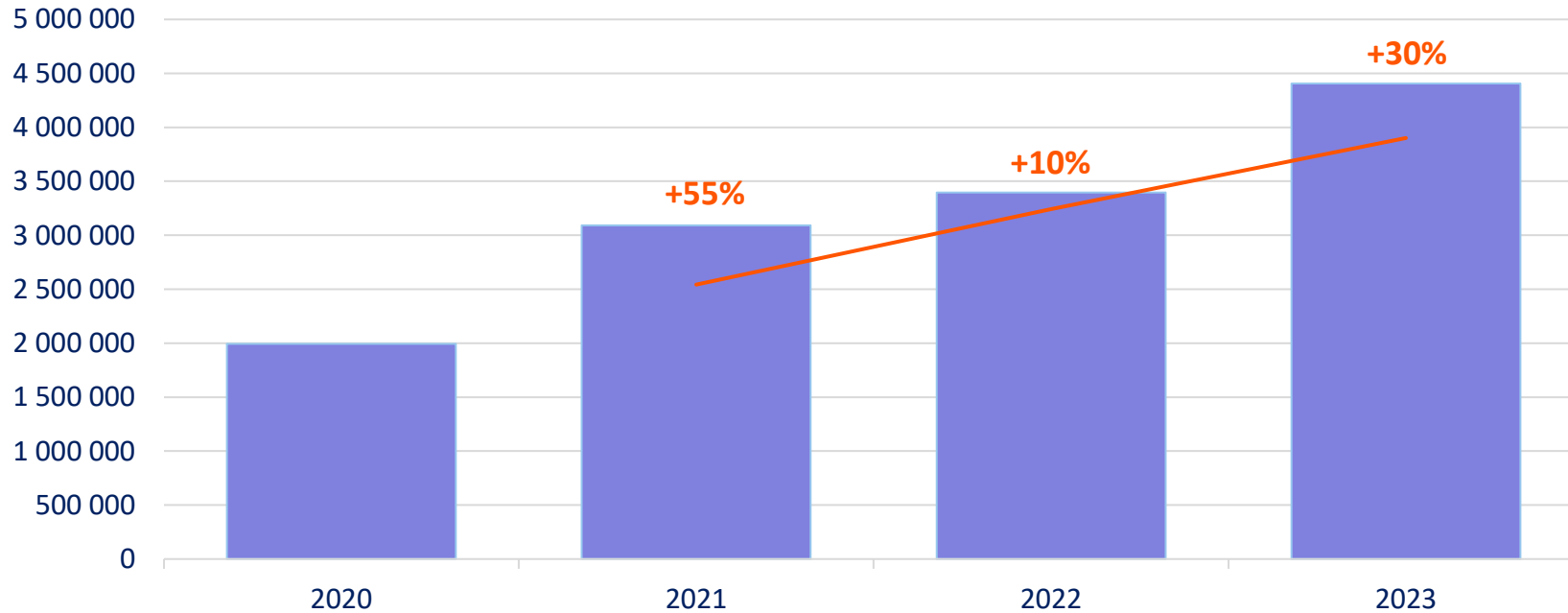
오디오북: 매출 수익 및 전년 대비 동향 (thousand ruble)



트렌드: 셀프펍

- 셀프 퍼블리싱은 디지털 도서 시장 발전의 원동력이 계속되고 있음
- 2023년 러시아의 셀프펍 시장은 2022년에 비해 **30% 성장하여 44억 6백만 러시아 루블 / 49,991,000 USD**에 도달
- 이 부문의 디지털 도서 시장에서의 비중은 **32%에서 35%로** 증가
- 셀프펍에서 오디오북의 비중은 **7%에서 10%로** 증가

셀프펍: 매출 수익 및 전년 대비 동향 (thousand ruble)



트렌드: 구독 서비스

구독 서비스는 디지털 도서 시장의 성장을 이끄는 핵심 동력입니다.

독자를 위한 주요 혜택

- 구독을 통해 사용자는 월정액으로 다양한 카탈로그를 무제한으로 이용할 수 있음
- 책을 자주 읽거나 듣는 것을 즐기는 분들에게 최적의 선택임
- 사용자 설문조사에 따르면, 구독을 통해 비용을 절약하고 실망하거나 실수할 염려 없이 다양한 책을 시도해 볼 수 있다고 함
- 구독 모델은 결제 측면에서도 편리하며, 한 번 설정하면 매월 자동으로 청구됨

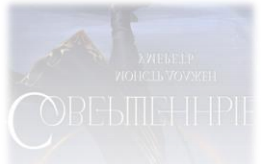
구독 모델의 주요 트렌드

- 구독 서비스는 2022년에 비해 2023년에 62%의 상당한 성장을 기록하였음
- 구독 서비스는 디지털 도서 시장의 약 23%를 차지하며 전년의 17%에서 증가했음
- 리트레스의 경우, 자체 B2C 매출에서 구독(Litres, Mybook) 이 차지하는 비중이 16%에서 20%로 증가했음
- 리트레스의 B2C 구독의 활성 사용자 수는 2.4배 증가했음
- 구독 수익은 오디오북 사업 수익의 44%를 차지했으며, 2022년의 34%에서 증가했음

리트레스 시장 내 위치

리트레스 그룹의 출판 서비스 수익이 2023년에 30%로 증가

- 리트레스 그룹의 출판 서비스 수익은 전체 수익의 **18%**를 차지
- 리트레스 셀프펍의 등록 사용자 수가 **20%** 증가
- Andrey Vasilyev 디지털 작가가 처음으로 전통 출판사를 매출에서 초과하였음
- 디지털 작가의 책 “Edge of the Sky”가 처음으로 올해의 가장 인기가 있는 픽션이 되었음
- **2023년 리트레스에서 판매된 전자책(텍스트)의 전체 책 중 약 45%가 디지털 작가가 쓴 것이며**, 이는 2022년 39%와 비교됨.
- 리트레스 출판 서비스는 **24,000 권** 이상의 오디오북을 발행하였음 (2022년에 비해 2배 증가): 66%는 텍스트음성변환 기술을 사용했으며, 34%는 리트레스 Voice Actor 사업 참여자들에 의해 제작되었음
- 리트레스에서 제작한 오디오북 매출 수익은 연간 52%가 증가하였음



감사합니다!

Andrei A. Dmitriev

Director for international development of Litres

Mob./TG +7-985-157-11-19

dmitriev@litres.ru