



이제는 콘텐츠 소장가치 시대





기업의 가치관

아토믹소프트는 블록체인 기술을 이용한 비즈니스를 추구하는 기업입니다.

큐빅스토리 서비스를 시작으로 블록체인 기술을 이용한 비즈니스를 지속적으로 개발하고 성장시켜 나갈 것입니다.

미래의 가치와 현재의 행복을 위한 기술 창출 기업이 되겠습니다.

사람

사람 중시

언제나 사람이 우선입니다.

고객 중심

고객의 감동을 창출합니다.

직원 행복

동료들과 함께 성장합니다.

기회

도전 기회

새로운 혁신을 만들어 갑니다.

행복 기회

사람의 행복을 만들어 갑니다.

가치 기회

미래의 가치를 만들어 갑니다.

기술

4차 산업 기술선도

블록체인 기술개발 기업

창조적인 기술주도

미래가치 기술개발 기업

사람 중심 기술혁신

고객가치창출 기술개발 기업

“고객에게 행복을 더하고 미래의 가치를 더하는 기업”

“사람을 항상 생각하고 기회를 만드는 기술 기업”



대표이사 : 전재영

(주)엔크리에이트
- 이미지 필터/효과 처리 ActiveX 개발

(주)코리아와이즈넷
- 검색엔진 포커스 크롤러 개발
- SKT 검색 서비스(TISP) 프로젝트 참여

(주)SKcommunications
- 싸이월드 블로그 개발

지적지주유한회사
- mopen.co.kr 개발

(주)애프터바이
- afterby.com 개발

(주)브리지텍
- 삼성카드 FAX 시스템 개발
- 삼성카드 차세대 프로젝트 참여
- 삼성카드 콜게이트ARS 개발
- KEB하나은행 통합 프로젝트 참여
- SNMP 서버 개발
- SKT/SKB 보이는 ARS 개발



매니저 : 박윤식

소프트웨어 및 웹개발

LG모바일
- Email 시스템 개발

(주)브리지텍
- 우리카드 IWEB 개발
- 삼성카드 차세대 프로젝트 참여
- 새마을금고 IVR 전환 프로젝트 참여
- SKT IVR SWING 프로젝트 참여
- 우리은행 IVR 운영 지원
- SKB 보이는 ARS 개발
- 삼성카드 보이는 ARS 개발



매니저 : 최현정

UX 개발 및 웹 디자인

스튜디오헤이데이
- 한샘 인테리어 웹사이트 운영
- 카카오플러스친구 카드뉴스 제작
- 가구 기업 BYHEYDEY 웹사이트 제작
- ROH SEOUL 웹사이트 제작
- 가구 기업 LALA HEYDEY 웹사이트 제작

다수 프로젝트 참여
- '미생에 반하다' 쇼핑몰 구축
- QUEEN CARON 로고 디자인
- TeamSky 홈페이지 구축



디렉터 : 박정은

경영지원, 인사관리, 총무

(주)웹비전스 경영지원팀 과장 역임

(주)세미원푸드 관리팀 차장 역임

(주)한국에스웨이 재정관리부 부장 역임

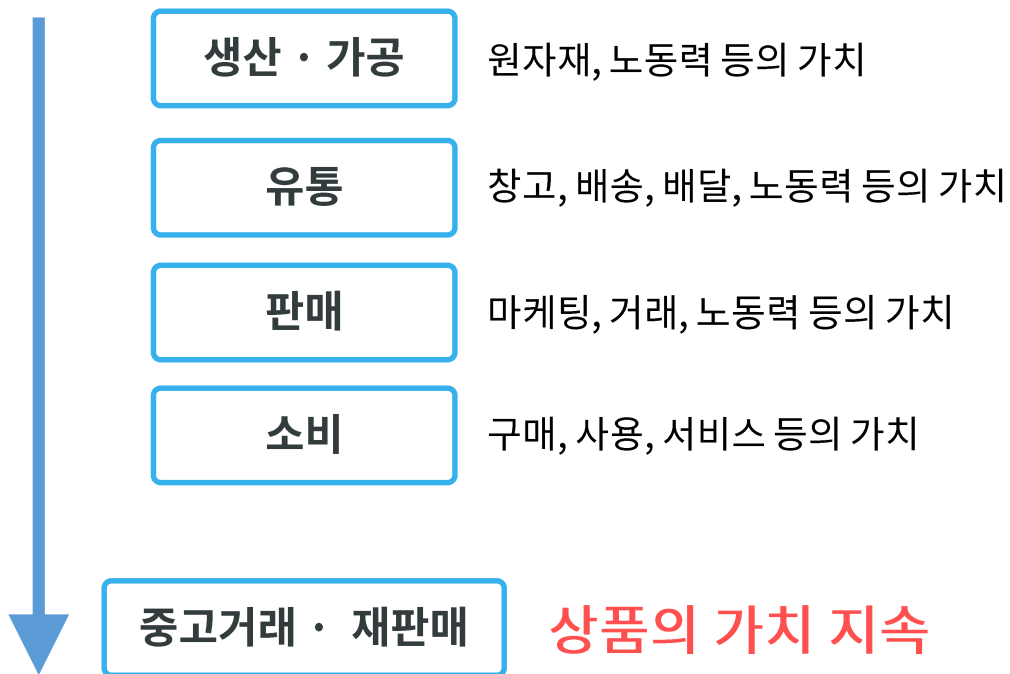


물리적 상품과 디지털 상품의 가치 차이

물리적 상품은 원자재에서 시작해서 생산과 가공, 유통, 판매, 소비 그리고 재판매에 이르기까지 제품에 대한 모든 속성에 가치가 있습니다. 디지털 상품은 생산과 유통 그리고 판매, 소비에서 제한적인 가치를 가지며 1차 소비 이후에는 복제에 의한 소비 등으로 가치가 소실됩니다.

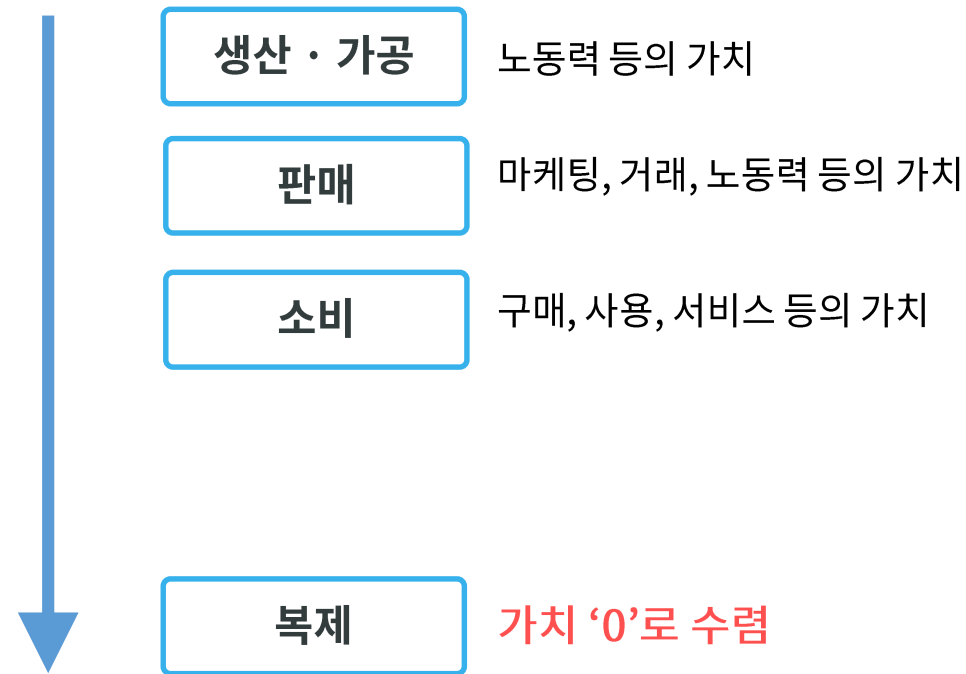
물리적 상품

각 단계마다 가치가 발생되며 단계에 따라 가치의 손실이 발생할 수 있지만 상품의 수명이 유지되는 한 상품의 가치가 지속적으로 만들어집니다.



디지털 상품

물리적 상품에 비해 단계가 단순하고 소비를 한 이후에는 가치 만들어지지 않으며 더 이상의 가치는 무손실 복제 등에 의해서 무의미 해집니다.





물리적 상품으로서 콘텐츠와 디지털 상품으로서 콘텐츠의 차이

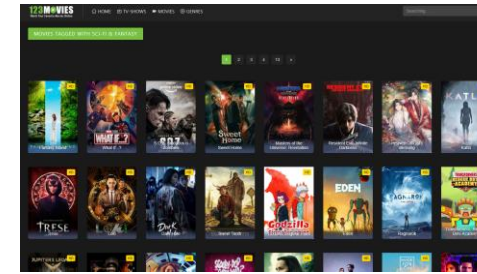
과거 콘텐츠가 물리적 상품으로 유통이 되었던 시기에는 희소성 가치와 소유욕구를 충족시키기 위해 소장하고 수집하던 수요가 많았습니다. 현재 디지털 상품으로서의 콘텐츠는 자유로운 복제 등으로 희소성의 가치가 소실되고 소비자의 소유욕구를 충족시키지 못하고 있습니다. K-POP 스타의 굿즈, 영화의 소품 수집 등으로 대체하여 소유욕구를 해소 하고 있으며 이는 콘텐츠의 소유욕구 수요가 존재함을 의미합니다.

물리적 상품의 콘텐츠



소비자가 소장중인 다양한 콘텐츠

디지털 상품의 콘텐츠



대표적인 불법 복제 영화 공유 사이트
la123movies.com

소유 가치 소실

소유욕구
해소



BTS 굿즈



스타워즈 파생 상품



최근 콘텐츠 불법 복제 피해 현황

국내에는 저작권에 대한 인식이 좋아지고 있지만 국내 콘텐츠 산업에 가장 큰 피해를 주고 있는 콘텐츠 시장의 가장 큰 위협 요소입니다. 세계적으로 한류 콘텐츠의 열풍으로 전 세계적으로 한국 콘텐츠의 불법 복제의 피해가 증가되고 있습니다. 콘텐츠의 불법 복제 피해는 국내 뿐 아니라 전 세계적으로 콘텐츠 산업에서 가장 큰 피해를 입히는 골칫거리입니다.

인용 : (국내) 저작권 보호원 2019년 ~ 2020년 연간 보고서
(미국) ibc.org, itif.org, dataprot.net, statista.com

국내 콘텐츠 불법 복제 피해 현황

- 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 (금액) - 2조 4,916억원
 - 음악 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 - 3,758억원
 - 영화 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 - 8,550억원
 - 방송 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 - 3,143억원
 - 출판 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 - 4,844억원

2018년 기준 41,313개의 일자리 감소

미국 콘텐츠 불법 복제 피해 현황

- 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 (금액) - 495억 달러 (2019년)
 - 음악 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 - 연간 125억 달러
 - 영화 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 - 연간 40~971억 달러
 - VOD 불법 복제 피해 규모 - 연간 29.2~710억 달러
 - 출판 콘텐츠 불법 복제 피해 규모 - 연간 3억 달러

연 평균 약 23만 ~ 56만개 일자리 감소

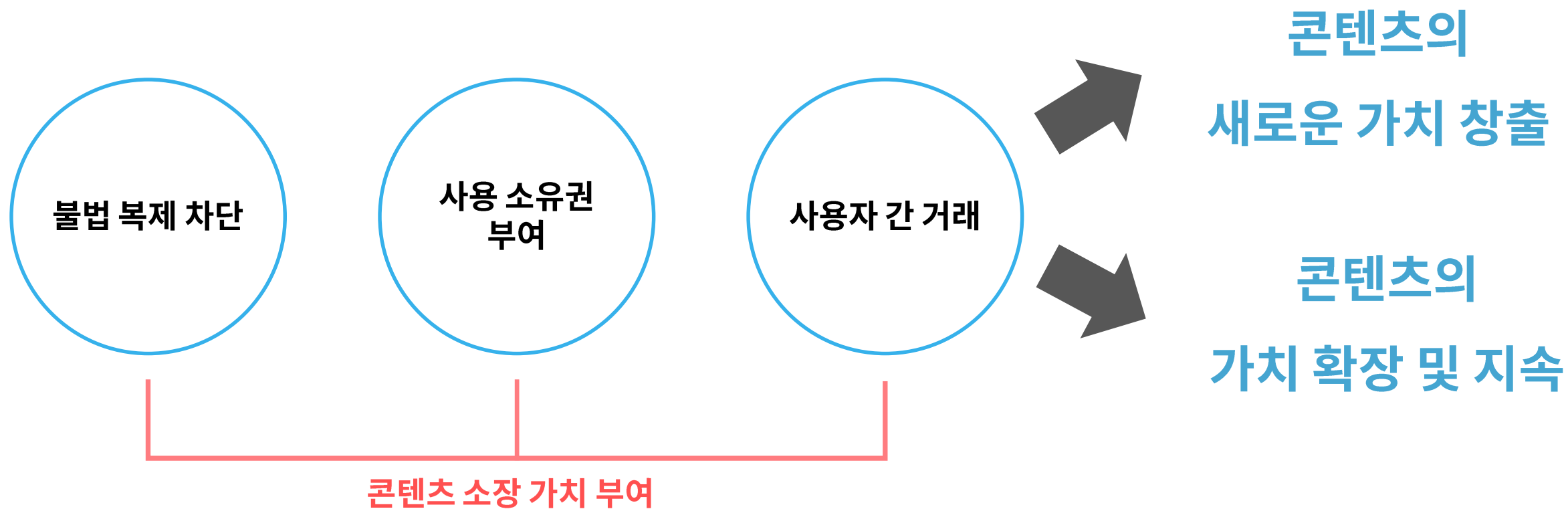
비디오 콘텐츠 산업

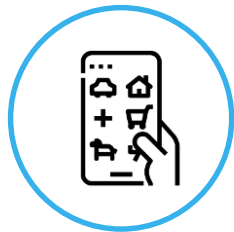
※ 가장 큰 피해자는 언더그라운드 뮤지션, 저예산 영화 또는 드라마 제작사, 신인 웹툰 또는 문학 작가 등



불법 복제를 방지하고 사용 소유권을 부여함으로써 새로운 가치를 창출할 때 새로운 기회가 만들어집니다.

1. 불법 복제 방지에 의한 콘텐츠의 저작권을 보호합니다.
2. 불법 복제 방지의 효과에 따라 소유한 사용자의 사용 소유권을 보호합니다.
3. 콘텐츠 조회 권한을 부여 하여 조회 권한을 가진 사용자에게만 사용 소유권을 부여 합니다.
4. 소유권을 거래할 수 있는 기능을 부여하여 콘텐츠에 대한 사용자간의 n차 판매가 가능하도록 기능을 제공합니다.
5. 거래에 따른 콘텐츠의 자산화 등 콘텐츠의 가치가 증대됩니다.

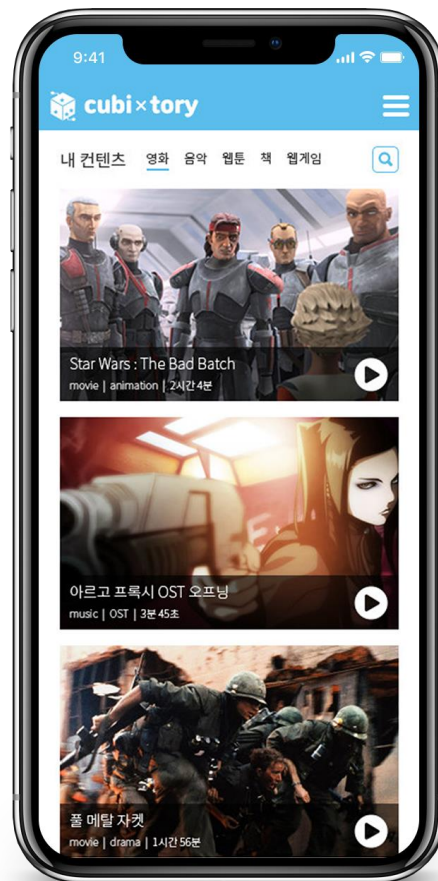




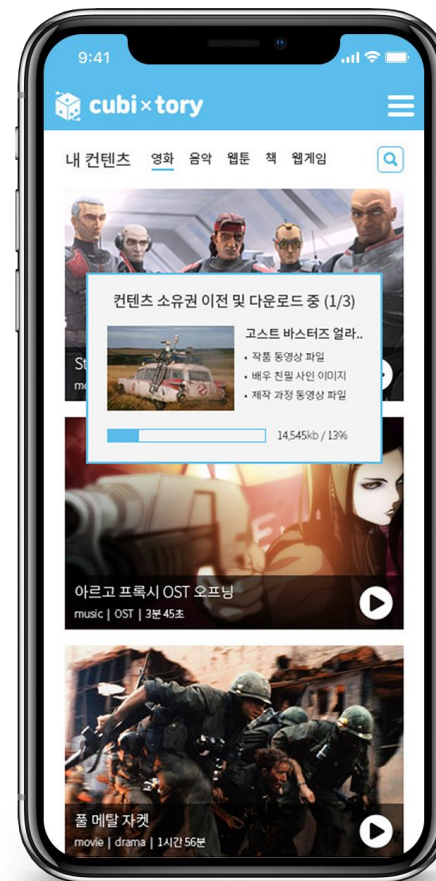
분산 암호화 기술로 불법 복제를 차단하고 블록체인 기술로 소유권을 부여하여 사용자간의 거래를 할 수 있도록 지원하는 콘텐츠 중개 플랫폼입니다.
ISMS-P 기반으로 개발된 애스크로 기능을 탑재하여 콘텐츠의 판매 및 거래를 할 때 안전하게 결제할 수 있도록 결제 서비스를 제공합니다.
큐빅스토리 어플리케이션은 구매한 콘텐츠를 열람하고 거래시 결제할 수 있도록 서비스를 제공하도록 하는 큐빅스토리 플랫폼의 중심 어플리케이션입니다.



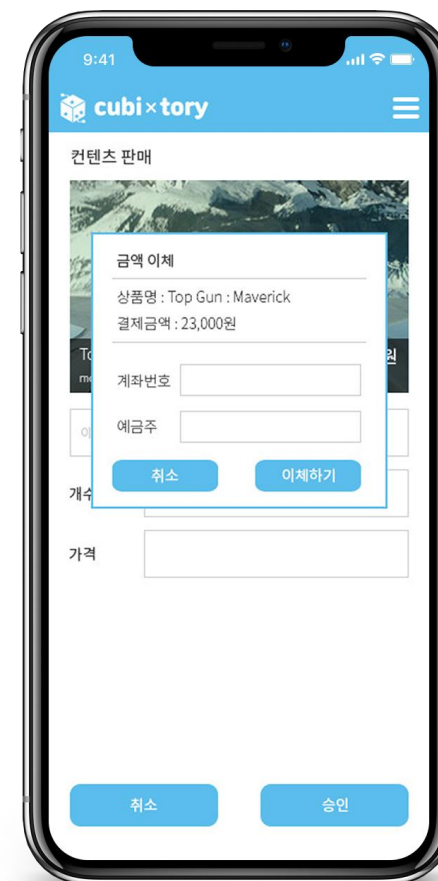
큐빅스토리 시작 화면



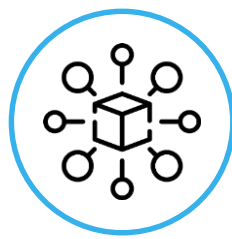
큐빅스토리 메인 화면



콘텐츠 다운로드 화면



큐빅스토리 거래 결제 화면



큐빅스토리 어플리케이션을 중심으로 분산 암호화와 블록체인 기반으로 다양한 어플리케이션과 서비스들로 구성되어 있습니다. API 기반으로 개발되어 큐빅스토리 어플리케이션을 중심으로 콘텐츠의 거래와 사용에 대한 편리한 기능을 제공하도록 합니다. 큐빅스토리 거래 중개 서비스와 프로모션 서비스들을 시작으로 다양한 어플리케이션 개발 및 확장하여 다채로운 서비스를 경험할 수 있습니다.

큐빅스토리 어플리케이션

구매한 콘텐츠를 조회하고 콘텐츠 거래를 할 수 있도록 기능을 제공하며 서드파티 서비스와 연계하여 이용할 수 있도록 지원합니다.

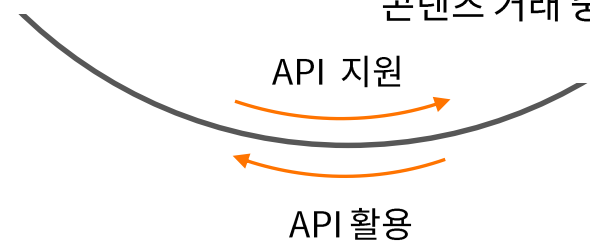


큐빅스토리 플랫폼 API

큐빅스토리 블록체인 네트워크를 구성하고 서드파티 서비스를 개발을 할 수 있도록 거래 중개, 콘텐츠 출력 등의 API 기능 제공합니다.

레퍼런스 서비스 및 서드파티 서비스

서드파티 서비스를 제작할 개발자들에게 참고할 레퍼런스 서비스를 제공하고 실제 서비스를 하여 수익도 창출합니다. 콘텐츠 거래 중개 마켓과 프로모션 서비스, 콘텐츠 플레이어 등





분산 암호화와 블록체인에 의한 파일 분산화

분산 암호화란 개인키 뿐만 아니라 공개키까지 구성원만의 고유한 암호키로 생성하여 파일을 암호화 하는 기술입니다.

분산 암호화를 기반으로한 암호화를 통해 구성원은 동일한 파일을 각기 다른 암호화로 배포되어 실질적인 소장 효과를 가져옵니다.

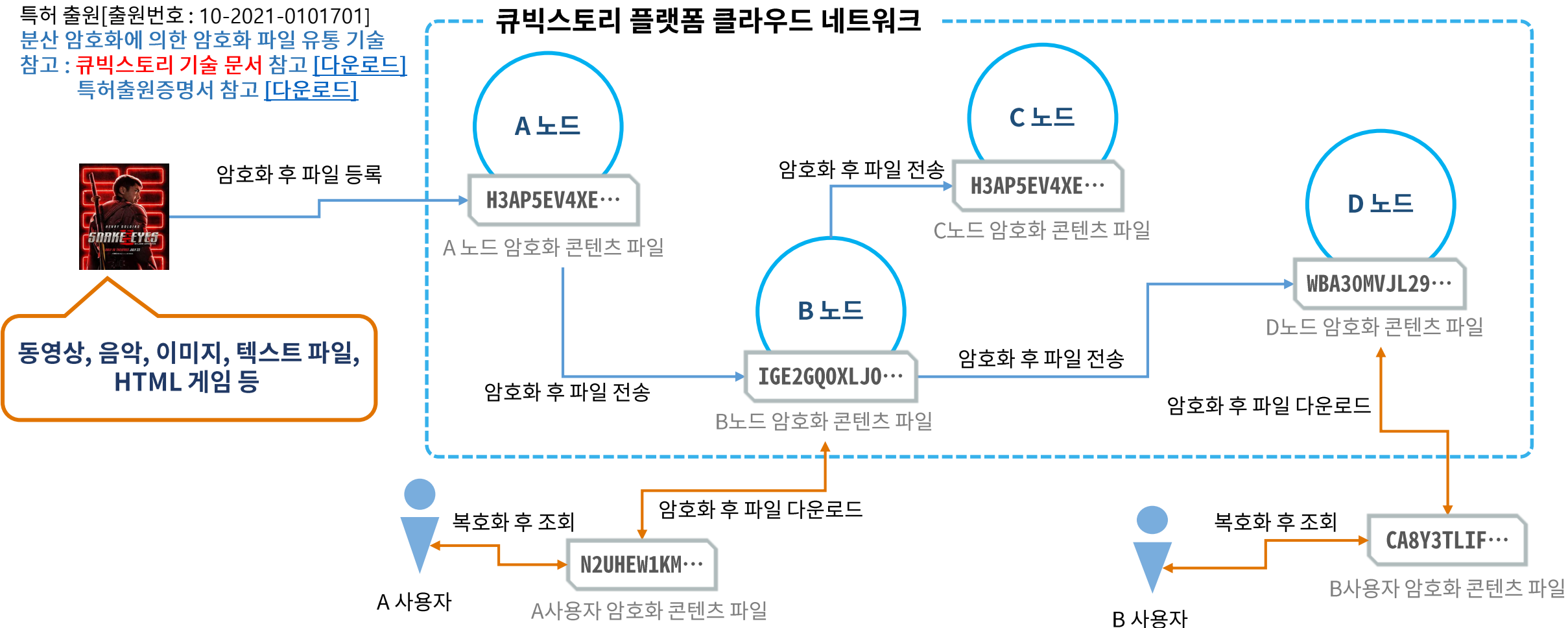
구성원만의 파일 암호화에 의한 파일을 개인화 하여 강력한 불법 복제 방지 효과로 파일을 보호하게 되어 소유 효과를 높이게 됩니다.

특허 출원[출원번호: 10-2021-0101701]

분산 암호화에 의한 암호화 파일 유통 기술

참고: 큐빅스토리 기술 문서 참고 [\[다운로드\]](#)

특허출원증명서 참고 [\[다운로드\]](#)





스마트 컨트랙트 발급 시스템

콘텐츠 마다 고유의 스마트 컨트랙트를 설치하여 암호화폐 처럼 상품의 독립적인 거래가 가능하도록 합니다.

스마트 컨트랙트에 의해서 거래가 가능하게 하고 디지털 상품 마다의 특성에 따른 사용 소유권이 발급되도록 제공합니다.

소유한 사용자에게 사용 소유권을 제공하여 소유권을 증명하고 소유권이 가진 사람에게만 암호화된 콘텐츠 파일을 복호화 할 수 있도록 합니다.

콘텐츠의 원작자가 소유권의 수량을 결정하여 그 수량의 개수만큼 한정된 수량 안에서 유통되도록 하여 희소성 가치를 부여합니다.



스마트 컨트랙트

상품 정보

사용 소유권 번호

소유권 번호

2XC9GHA1QU...

A4G5WBJK7M...

NLJ62ISEL8PA...

...

사용 소유권 총량

커스터마이징 정보

거래 정보

콘텐츠 상품



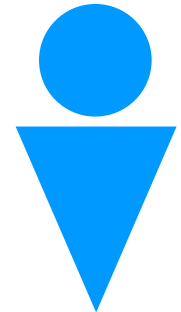
사용 소유권 이전



사용자 A



새롭게 암호화된 콘텐츠 파일 전송



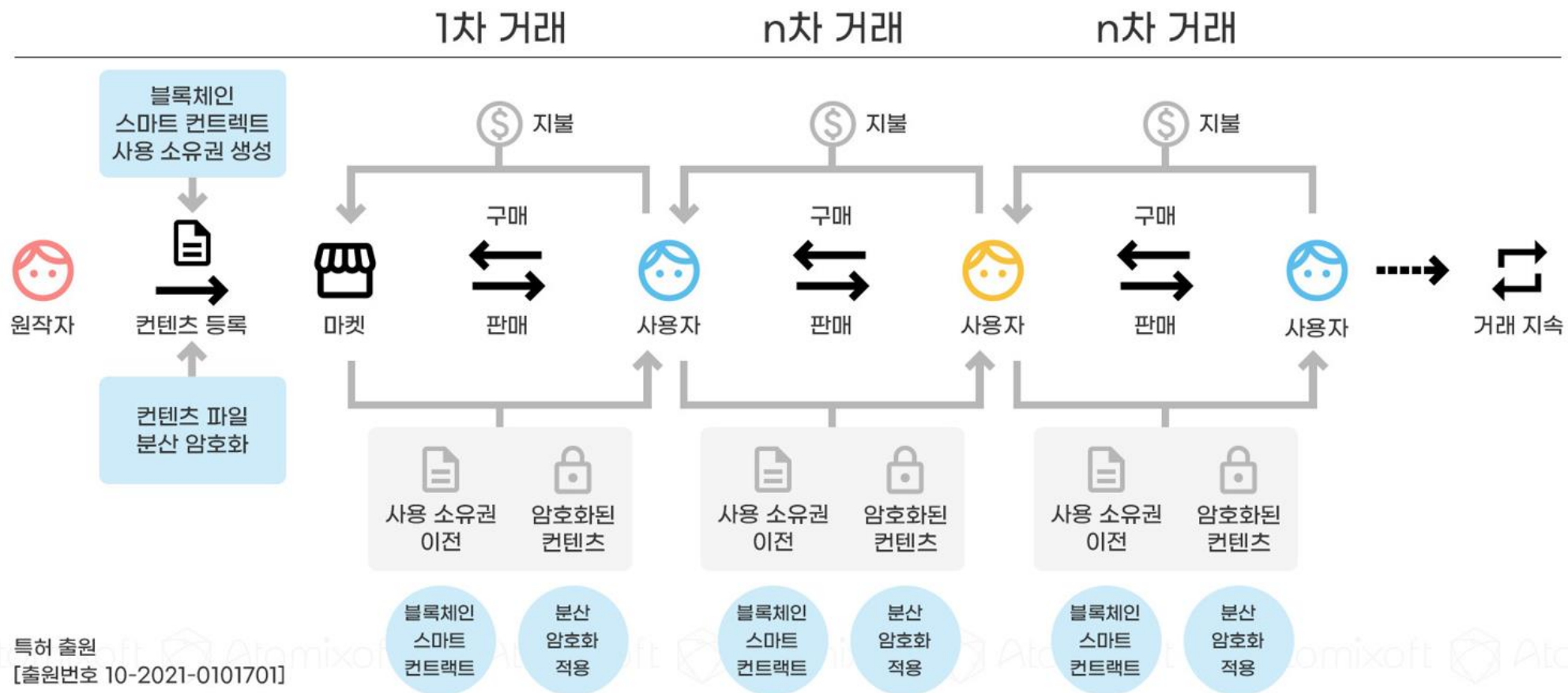
사용자 B



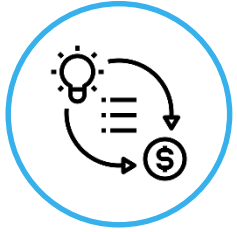
중고 거래 같은 새로운 디지털 상품 유통

중고 거래 처럼 하나의 디지털 상품이 정해진 수량 내에서 사용자 사이에 재판매가 이루어진다면 콘텐츠의 가치 순환과 재창출이 가능해집니다. 큐빅스토리는 분산 암호화와 스마트 컨트랙트에 의한 사용 소유권의 이전을 통해 콘텐츠 또는 디지털 상품의 거래가 이뤄지도록 합니다.

따라서 큐빅스토리 플랫폼은 암호화폐 같이 콘텐츠의 거래를 통해 콘텐츠의 가치가 더욱 확장시키고 풍부하게 발전시킵니다.



큐빅스토리 비즈니스 모델 - 다면시장(Multi Sided Market)



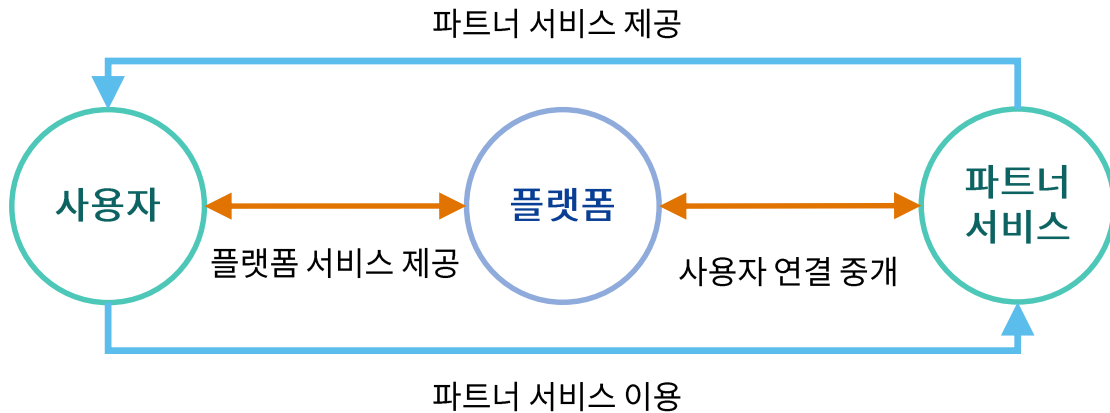
큐빅스토리 플랫폼은 다면시장을 지향하는 기술 중심 중개 플랫폼입니다.

다면시장은 2개 이상의 시장을 연결하여 네트워크의 혜택을 제공하는 중개 경제 플랫폼으로서 크게 네이버나 카카오톡 또는 배달의 민족과 같은 서비스 중심 중개 플랫폼과 아이폰의 앱스토어나 구글의 구글 플레이 또는 이더리움 플랫폼과 같은 기술 중심 중개 플랫폼으로 나뉩니다.

서비스 중심 중개 플랫폼

자신의 서비스를 사용자에게 제공하고 사용자와 공생을 원하는 다른 서비스들을 중개하여 비즈니스 효과를 높이는 플랫폼
단순히 사용자와 파트너 서비스만 연결하는데 집중하므로 플랫폼 서비스의 영역에서만 서비스 가능

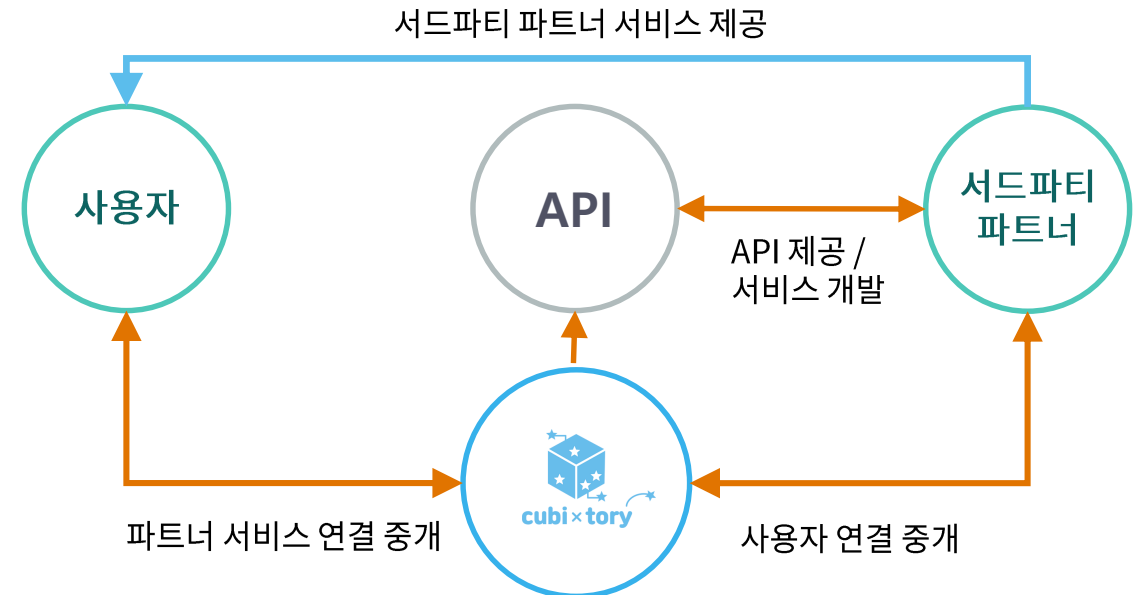
ex) 네이버, 카카오톡, 배달의 민족, 쿠팡, 아마존 등



기술 중심 중개 플랫폼

기술적인 자원(API, SDK 등)을 제공하여 사용자와 플랫폼의 자원을 통해 구현한 서비스 제공자들을 중개하여 비즈니스 효과를 높이는 플랫폼
기술적인 자원을 통해 파트너사가 기존 서비스에서 추가하거나 새로운 서비스를 개발하도록 하고 이를 사용자와 연결하여 보편적 서비스로 발전

ex) 아이폰 앱스토어, 구글 플레이, 윈도우 닷넷 프레임워크, 이더리움, 크롬 플러그인 등



다면시장의 기술 중심 플랫폼을 선택한 이유



아토믹스소프트는 큐빅스토리를 통해 콘텐츠의 소장 가치와 거래에 의한 가치 확장으로 **보편적인** 콘텐츠 유통 시스템을 지향합니다.

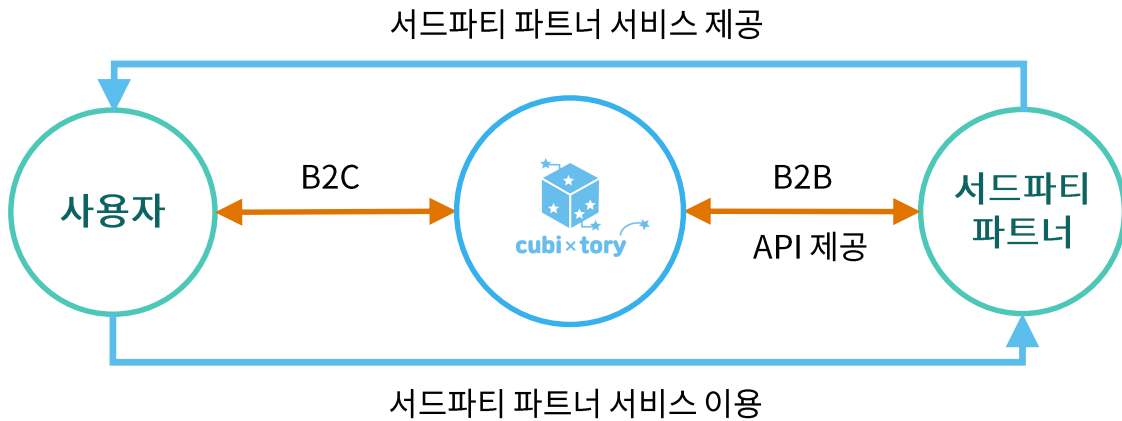
서비스 중심 플랫폼은 기존 서비스들을 중개하는 데 집중하기 때문에 독점력에서 강점이 있지만 새로운 서비스의 확장에서 어려운 점이 있습니다. 반면 기술 중심 플랫폼은 플랫폼에서 제공하는 API를 통해 기존 서비스 뿐만 아니라 새로운 서비스를 제작할 수 있기 때문에 서비스의 확장 뿐만 아니라 **보편적인 서비스**를 창출할 수 있습니다.

또한 서비스 중심 플랫폼이 하기 어려운 **개발자 중심의 에반젤리스트**를 양성할 수 있는 장점을 가지고 있습니다.

유연한 비즈니스 전략

다면시장 플랫폼의 장점으로 B2C 뿐만 아니라 B2B 비즈니스 전략으로 선택적으로 사업 추진을 할 수 있습니다.

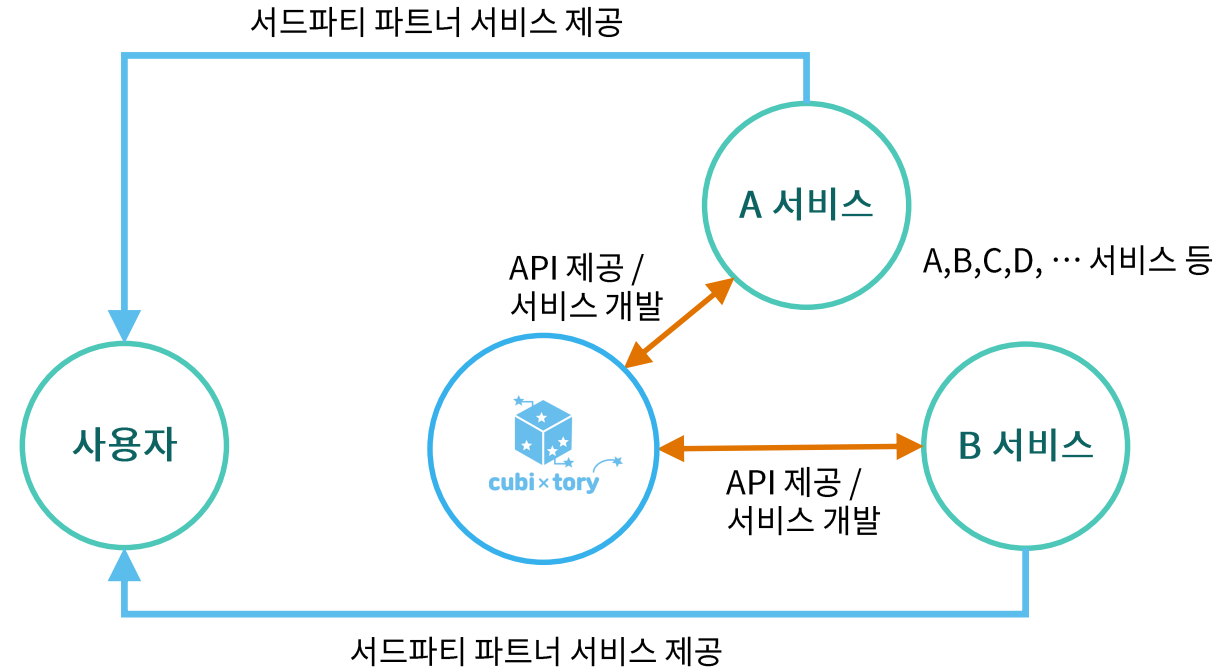
사업 전략에 따라 선택적으로 B2B 우선할 수 있거나 B2C를 먼저 시행할 수 있습니다.



참고) B2B 전략으로는 제휴를 통해 기존의 파트너 서비스에게 API를 지원하여 콘텐츠 판매 및 거래, 콘텐츠 서비스를 사용자에게 제공할 수 있도록 추진 가능

다양한 서비스 제공

플랫폼에서 제공하는 기술 자원만 활용한다면 기존의 서비스 뿐만 아니라 다양한 아이디어의 서비스를 만들어 사용자에게 제공할 수 있습니다.



참고) 구글 플레이로 예를 들면 안드로이드 SDK에 의해서 다양한 앱을 개발하도록 하고 구글 플레이에서 서비스를 중개



큐빅스토리 플랫폼에서 콘텐츠의 거래 및 서비스를 위해 서드파티 개발사들의 참여할 수 있도록 다양한 API를 지원합니다.

API에 의해 큐빅스토리의 플랫폼에 참여한 서드파티 개발사의 서비스에 의해 큐빅스토리 콘텐츠 파일 클라우드 네트워크와 블록체인 네트워크를 형성하도록 합니다.

안전한 복호화, 캡처 방지 등 기능 지원

동영상이나 음원을 실행하거나 웹툰 등을 출력할 때 분산 암호화된 콘텐츠를 복호화 하고 캡처 등의 탈취를 차단.

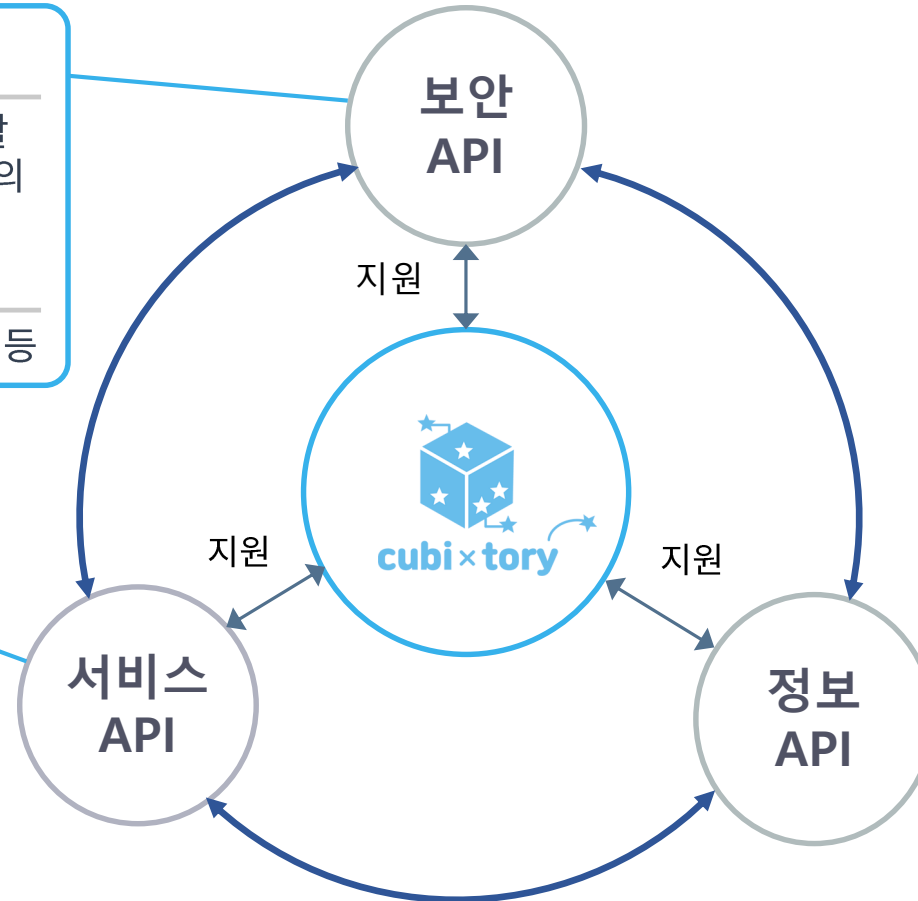
가상화 등으로 불법적인 탈취 시도 방지.

콘텐츠 플레이어, OTT 서비스, 스트리밍 서비스 등

거래를 위한 스토어 등 서비스 지원

콘텐츠 파일 클라우드 노드와 블록체인 네트워크 노드의 참여를 유도하고 콘텐츠의 거래를 중개할 수 있도록 결제 중개 등 콘텐츠 판매 및 거래를 위한 API 지원.

콘텐츠 마켓, OTT 서비스, 스트리밍 서비스 등



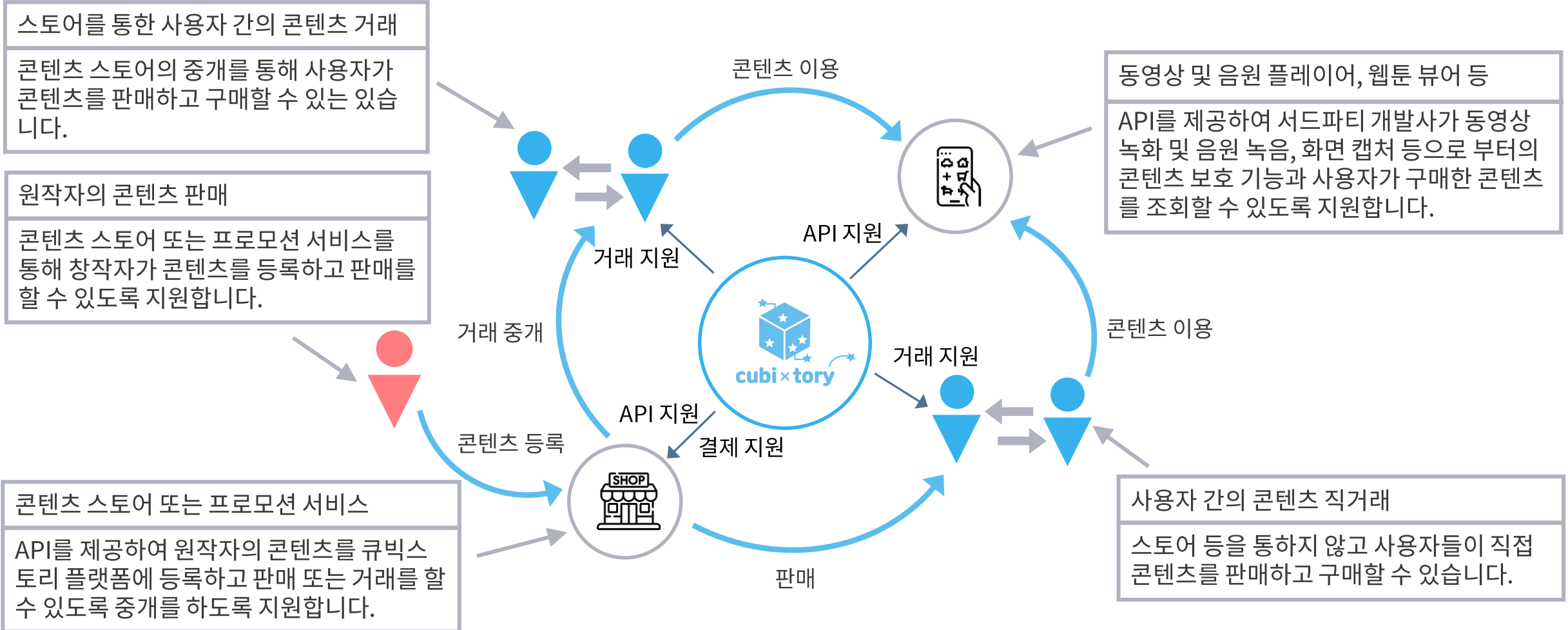
콘텐츠 정보 활용 API

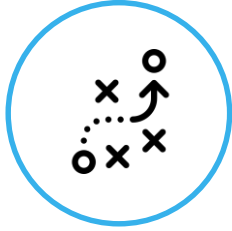
앨범의 커버 화면이나 안내 페이지 등 콘텐츠를 활용한 다양한 정보의 API를 제공하여 콘텐츠의 소장 가치를 높이도록 지원

콘텐츠 프로모션 서비스, 웹 앱 등



큐빅스토리는 큐빅스토리 어플리케이션을 중심으로 사용자와 창작자, 서드파티 서비스 간의 관계를 연결하여 활동할 수 있도록 중개합니다. 큐빅스토리 플랫폼은 사용자의 콘텐츠 거래, 창작자의 콘텐츠 보호 및 유통, 이를 편리하도록 지원하는 서드파티 서비스로 구성되어 서로 유기적으로 연계되도록 생태계를 만들어갑니다.





큐빅스토리는 다면 시장을 지향하기 때문에 B2B로서 비즈니스 추진이 가능합니다.

기존 시장에서 운영되고 있는 서비스들 중에서 전략적 제휴를 통해 큐빅스토리의 API를 적용하여 서비스 확장에 용이합니다.

API를 공개하여 큐빅스토리의 서비스를 필요로 하는 다양한 서비스들과 접목이 가능합니다.

큐빅스토리 플랫폼 기반 서비스를 구현할 수 있도록 예시가 될 수 있는 레퍼런스 서비스를 출시하고 소스를 공개하여 다양한 서비스들이 출시되도록 유도할 수 있습니다.

API 공개 및 지원

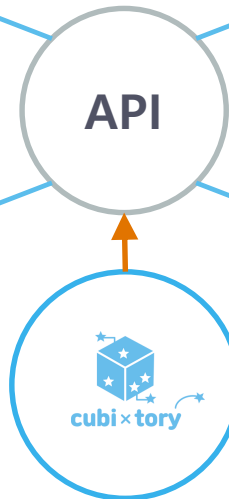
제휴하지 않은 서비스 또는 새로운 서비스들이 큐빅스토리의 서비스를 이용할 수 있도록 API 지원

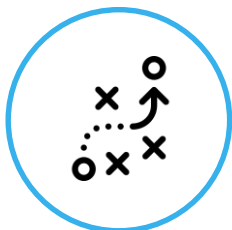
전략적 제휴

기존 시장에 서비스 되고 있는 파트너사에게 API를 제공하여 전략적 제휴를 통해 확장

기술적 지원을 통한 우호적 개발자 관계 형성

참고할 수 있는 레퍼런스 서비스와 API를 통해 개발자들에게 다양한 서비스를 개발할 수 있도록 기술적 지원을 하여 에반젤리스트를 양성





큐빅스토리는 다면 시장을 지향하기 때문에 B2B 뿐만 아니라 B2C로서 비즈니스 추진이 가능합니다.

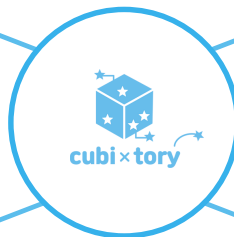
큐빅스토리의 기준이 될 수 있는 레퍼런스 서비스를 출시하여 사용자들이 먼저 콘텐츠의 소장와 판매 그리고 거래를 경험할 수 있습니다. 사용자들이 직접 콘텐츠를 만들어 판매할 수 있으며 소비하는 사용자들의 콘텐츠 거래를 통해 확장된 소득 가치를 획득할 수 있습니다. 암호화폐 처럼 사용자들끼리 콘텐츠 마켓 등을 통하지 않고 직접 거래를 할 수 있습니다.

콘텐츠 판매 및 거래

사용자들이 직접 콘텐츠를 제작하여 판매 및 거래를 할 수 있도록 지원하고 에반젤리스트로 활동하도록 유도

콘텐츠 스토어(마켓) 이용

제휴 또는 API를 이용할 서드파티 파트너들에게 참고가 될 수 있도록 레퍼런스 서비스로서 콘텐츠 스토어를 출시하여 사용자들에게 큐빅스토리 서비스를 이용



콘텐츠 직접 거래

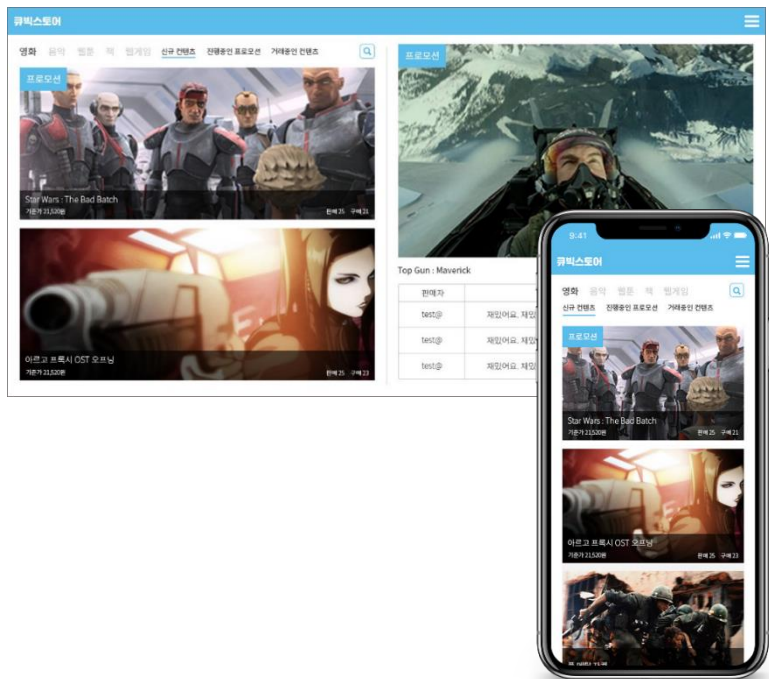
소장하고 있는 콘텐츠를 직접 거래하도록 중개하여 용이한 거래를 할 수 있도록 서비스 제공



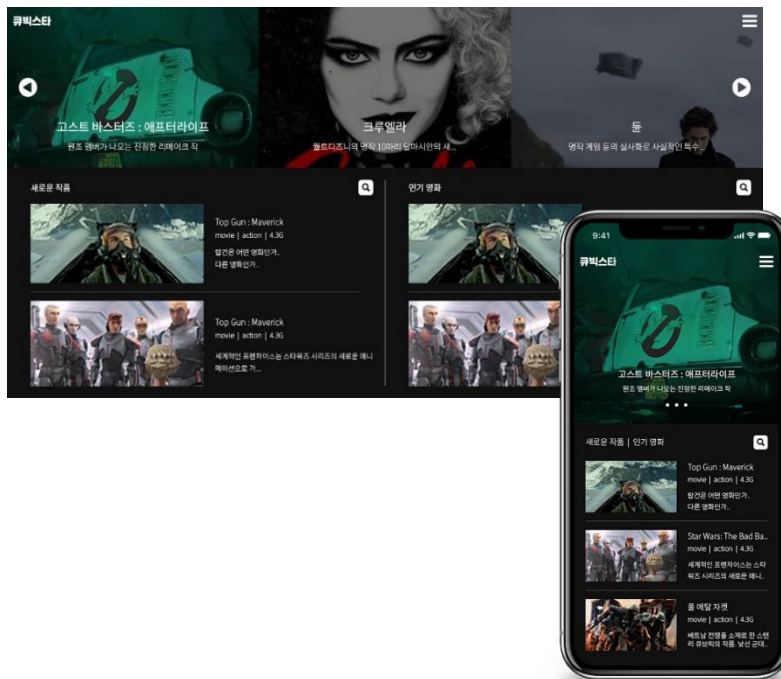
플랫폼에 참여하여 블록체인 네트워크를 구성하고 서드파티 개발사들에게 표준이 되는 레퍼런스 서비스입니다.

콘텐츠 거래 마켓 서비스, 콘텐츠 프로모션 서비스, 각종 콘텐츠 플레이어 및 뷰어

분산 암호화로 보호된 콘텐츠를 사용자에게 판매하고 사용자와 사용자 간의 거래를 중개하거나 콘텐츠를 이용할 수 있도록 합니다
콘텐츠를 유치하여 등록하고 직접 판매 및 연동된 콘텐츠 거래 중개 서비스에서 판매할 수 있도록 지원하는 서비스입니다.
API와 레퍼런스 서비스를 통해 큐빅스토리 플랫폼에 서드파티 서비스들이 참여하도록 유도합니다.



콘텐츠 거래 마켓 - 큐빅스토어 -



콘텐츠 프로모션 서비스 - 큐빅스타 -

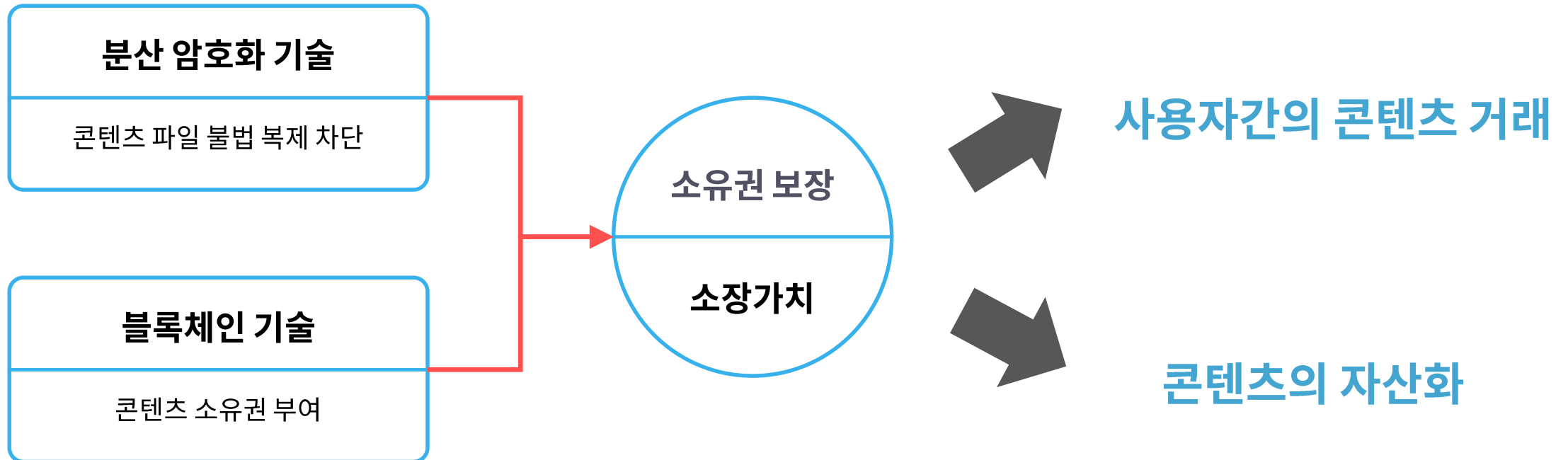


콘텐츠 플레이어, 뷰어



콘텐츠를 직접 소유하여 소장 가치를 부여하고 콘텐츠 그 자체로 가치를 평가합니다.

블록체인 기술을 통해 소유권을 보장하고 분산 암호화 기술을 통해 콘텐츠의 복제 방지를 통해 소유권자만의 콘텐츠 파일을 생성하도록 합니다. 따라서 사용 소유권을 가진 사용자에게만 콘텐츠 파일을 소유할 수 있으며 이는 기존 아날로그 시절의 콘텐츠와 같은 소장 가치를 가질 수 있습니다.





사용자의 콘텐츠 소비 라이프 스타일 변화

콘텐츠를 즐기면서 중고 거래와 같이 디지털 상품을 거래할 수 있고 콘텐츠를 다양하게 활용하면서 새로운 가치를 창출합니다.

창작자의 새로운 유통 창구

큐빅스토리는 창작자에게 유리한 새로운 유통 경로로서 레거시 유통 경로에서 부족했던 가치의 확장이나 새로운 가치 창출이 가능한 유통 경로로서 활용할 수 있습니다

콘텐츠 등 디지털 상품 소유

마니아, 연예인 팬 등의 콘텐츠 소유 욕구를 충족

소유권 수량에 한정하여 콘텐츠 유통

소유권자의 콘텐츠의 희소성 가치 부여

콘텐츠의 거래에 의한 경제적 가치 획득

사용자가 구매 후에 직접 판매하여 수익 획득

콘텐츠의 자산화

거래에 의한 경제적 가치 및 차익에 의한 가치 획득

물리적 상품 거래 방식 구현

일반 거래, 직접 거래, 임대 구매, 구독 구매, 공동 구매

사용자

창작자

저작권 보호

분산 암호화에 의한 불법 복제 방지로 콘텐츠 보호

콘텐츠의 공유 또는 유통이 될 수 록 수익 증대

콘텐츠 거래에 의한 수익 배분

사용자의 높은 홍보 가능성

콘텐츠를 소유한 사용자의 판매 활동으로 홍보

원하는 소유권 수량 발행

콘텐츠의 수요에 따른 콘텐츠의 희소성 가치 부여

콘텐츠 창작이 가능하면 누구나 콘텐츠 판매 가능

인디 뮤지션, 신인 웹툰 작가, 저예산 영상 제작자 등



큐빅스토리는 콘텐츠의 소유권을 판매하고 사용자와 사용자 사이에서 일어나는 거래를 지원하는 서비스에서 매출이 발생합니다.

컨텐츠 판매 수수료

컨텐츠 스토어 및 프로모션 서비스를 통해 판매되는 콘텐츠 판매가의 5~10%

컨텐츠 거래 중개 수수료

사용자간의 콘텐츠를 직접 거래하면서 발생하는 거래가의 5 ~ 10%



컨텐츠 광고 수수료

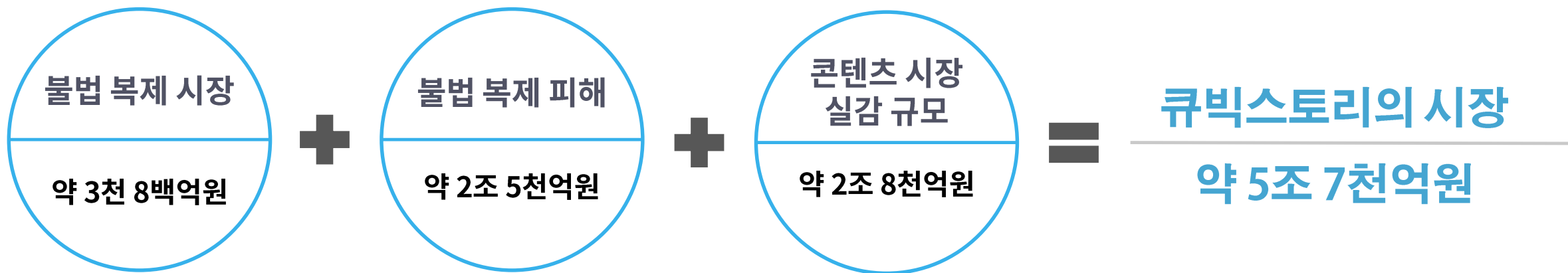
컨텐츠 스토어와 프로모션 서비스에서 홍보하는 콘텐츠의 광고 수수료



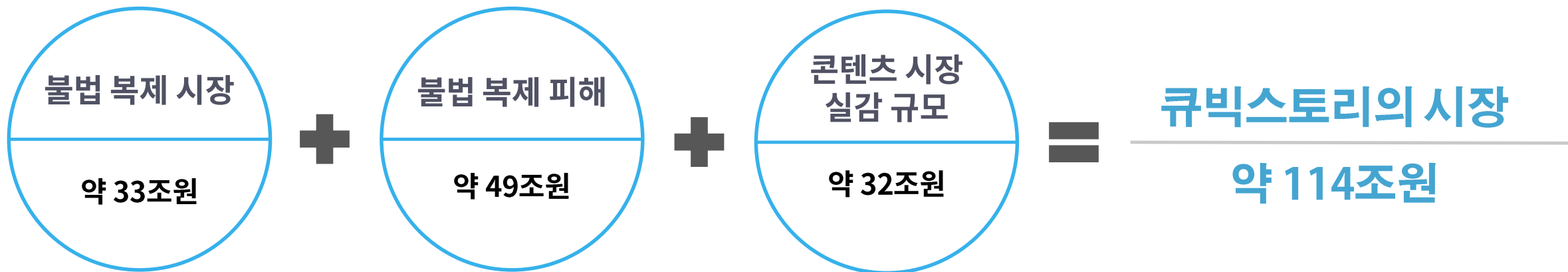
큐빅스토리 플랫폼은 콘텐츠 불법 복제 시장과 불법 복제 피해 규모 그리고 콘텐츠 시장 전반을 목표 시장으로 하고 있음

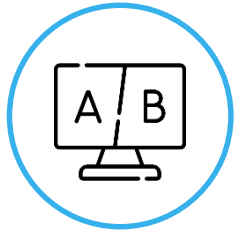
인용 : 국내 - 저작권 보호원, 대한민국 정책 브리핑 홈페이지 참조
해외 - ibc.org, dataprot.net, 대한민국 정책 브리핑 홈페이지 참조

국내 시장 (2018년 기준)



세계 시장 (2019년 기준)





최근 블록체인 분야에서 NFT는 디지털 자산의 소유권을 증명하는 기술로서 큐빅스토리와 유사합니다.

그러나 큐빅스토리는 작품의 소유권을 증명하는 것이 아니라 실제 디지털 상품을 소유하는 것이기 때문에 다음과 같은 차이점이 있습니다.

NFT

소유권 부여 방식

원본에 대한 소유권을 증명하는 방식

소유에 대한 속성

콘텐츠 파일을 독점하는 것이 아닌 소유 증명만 가능

불법 복제 방지 여부

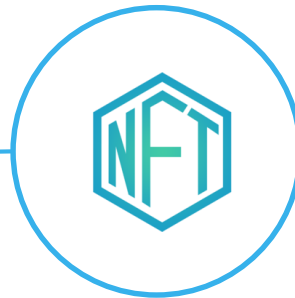
원본 이외에 복제된 파일에 대한 제약 불가능

소유권 거래 효과

소유권 거래가 가능하지만 누구나 콘텐츠 열람 가능

자산화 효과

암호화폐(이더리움)의 시세의 영향을 크게 받음



큐빅스토리

소유권 부여 방식

소유권을 취득한 사용자에게만 파일 열람 가능

콘텐츠의 소장가치

소유권을 가진 사용자만 콘텐츠 파일 소유 가능

불법 복제 방지 여부

불법 복제를 차단하여 콘텐츠 파일 보호

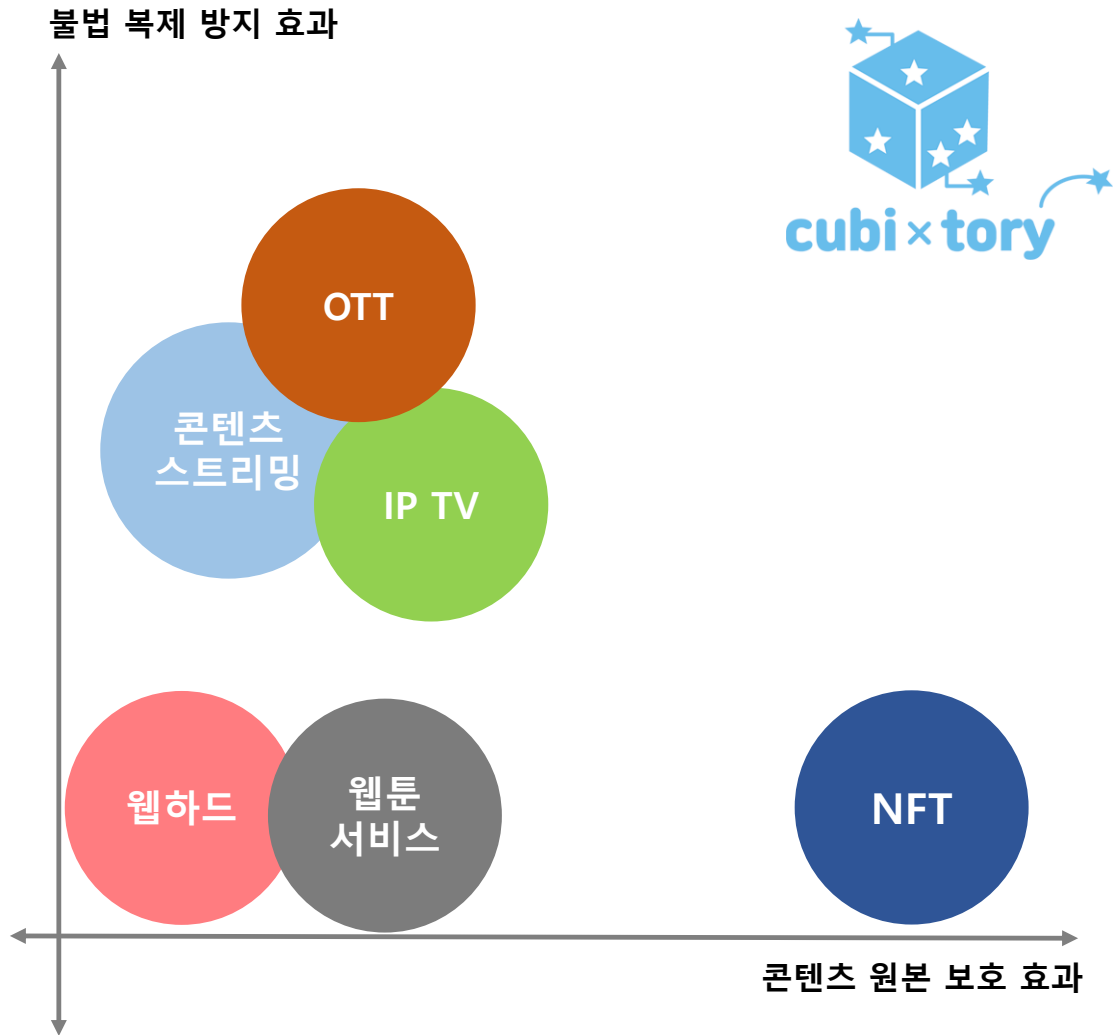
소유권 거래 효과

소유권 뿐만 아니라 콘텐츠 파일과 함께 거래 가능

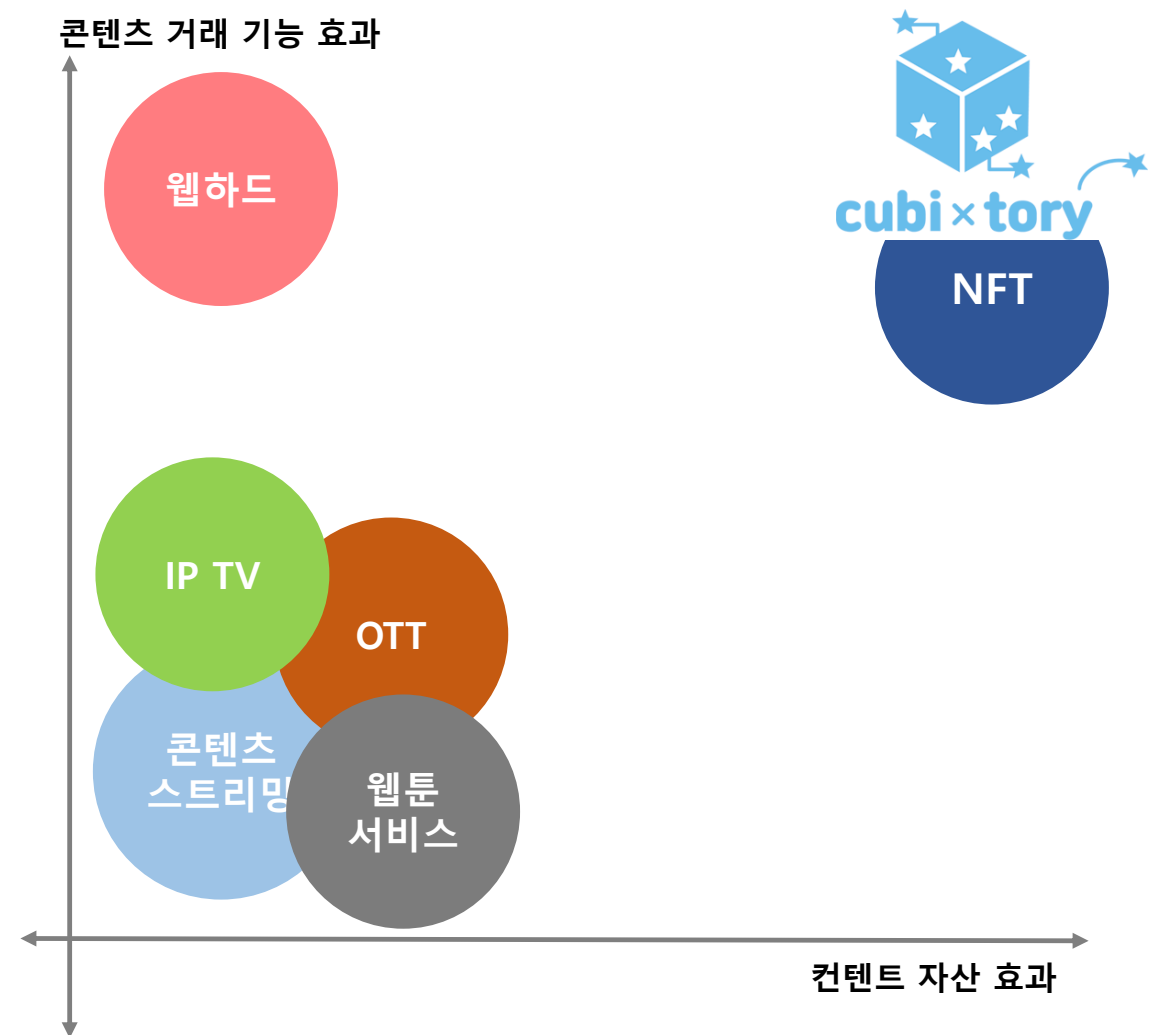
자산화 효과

암호화폐 시세 영향 없이 콘텐츠의 상품성만으로 가치 평가

불법 복제 방지



콘텐츠 가치



큐빅스토리 오픈 후 초기 단계

큐빅스토리 오픈 및 서비스 시작
 큐빅스토어와 큐빅스타 오픈 및 서비스 시작
 콘텐츠 유치 및 IP 확보
 API 공개하고 전략적 제휴사 유치

플랫폼 생태계 형성 단계

레퍼런스 서비스 오픈 및 서비스 시작
 레퍼런스 서비스 솔루션 분양
 서드파티 서비스 유치

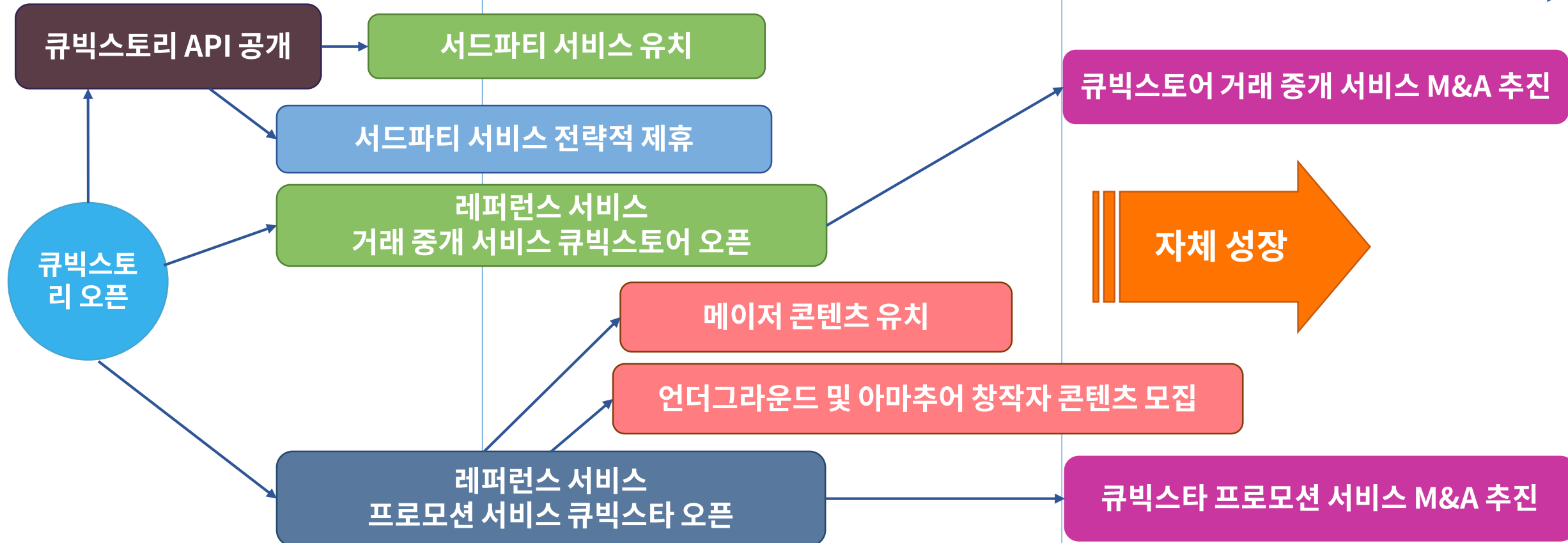
자체 성장 단계 진입, EXIT

큐빅스토어와 큐빅스타 및 유치한 서비스들에 의한
 선순환 단계로 진입하여 자체 성장 발전
 큐빅스토어 및 큐빅스타 사업 분리
**큐빅스토어 및 큐빅스타 M&A 추진하여 자금 확보
 및 투자금 회수**

phase 1

phase 2

phase 3



불법 복제 시장 공략

불법 복제 방지 기술로 불법 웹툰 카피 사이트, 웹하드 사이트, 토렌트 등으로 형성된 불법 복제 시장을 집중 공략을 통한 블루오션 시장 확보.
원작자의 콘텐츠를 보호하면서 불법 복제 시장을 정상적인 시장으로 전환 유도.

Step 1

국내 콘텐츠 시장 및 해외 불법 복제 시장 공략

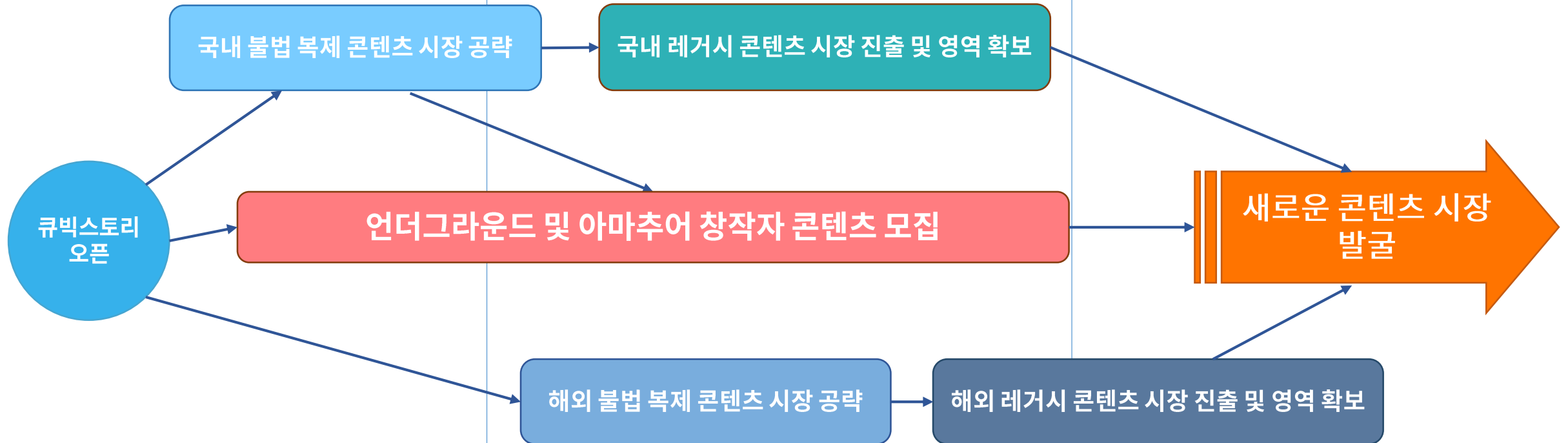
레거시 콘텐츠 서비스와의 경쟁을 통해 콘텐츠 시장으로 확대.
해외 불법 복제 시장을 공략하여 해외 시장 진출 교두보 확보.

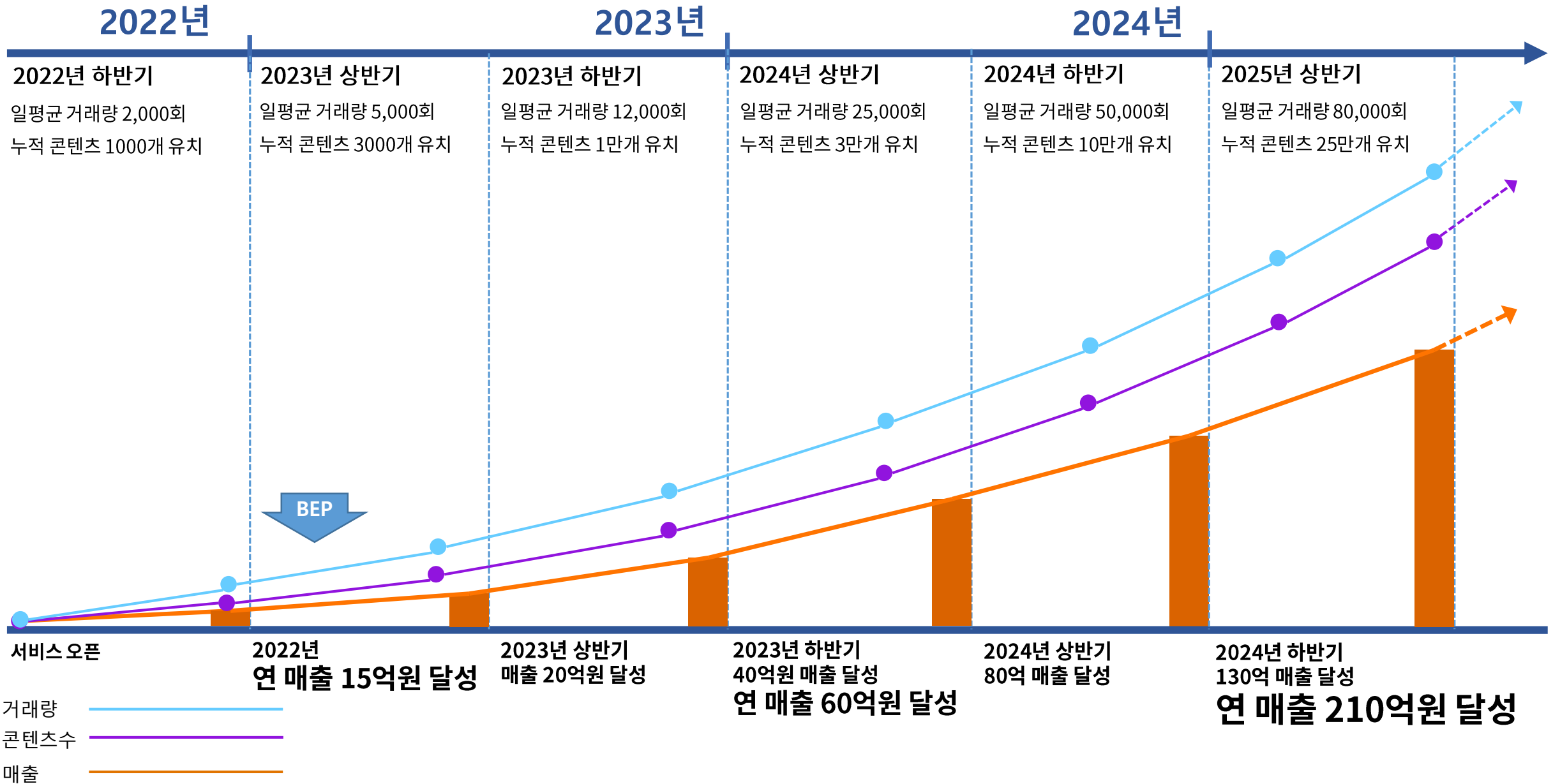
Step 2

새로운 콘텐츠 시장으로 발굴 및 확장

다양한 거래 기능을 개발하여 레거시 콘텐츠 시장과의 차별화.

Step 3





2021년 10월 ~ 2022년 02월

1차 Seed 투자 유치
큐빅스토리 개발
애스크로 개발



2022년 03월
1차 큐빅스토리 오픈
2차 Seed 투자 유치
제휴사 유치
큐빅스토어 및 큐빅스타 베타 버전 개발

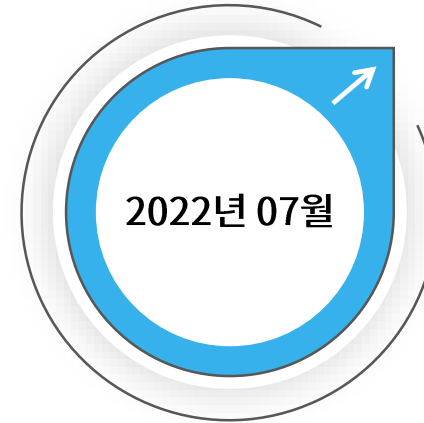


2022년 07월 ~ 2022년 12월

아마추어 콘텐츠 유치 진행

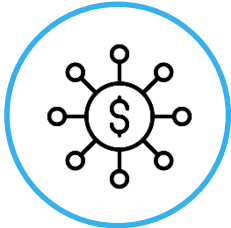
2022년 09월

큐빅스토어 및 큐빅스타 베타 버전 개발 완료



2022년 10월
큐빅스토리 오픈
메이저 콘텐츠 유치 진행
후속 투자 유치





큐빅스토리의 오픈 시점까지 3단계로 나누어 투자를 유치하여 안정적인 개발 추진에 대한 동력을 확보할 계획입니다.

투자 요청 금액 : 1억 4천만원

1차 Seed 투자 비용 사용 계획

1차 투자 유치와 큐빅스토리 어플리케이션 베타 버전 개발을 목표로 진행

Step 1

소요기간 : 6~8개월

사무실 임대 비용 : 700만원
인건비 : 12,000만원

- 개발자 4명
- UI개발 및 디자인 담당 1명
- 회계 담당 1명
- 외주 개발 또는 디자인 담당 1명

개발장비 : 800만원
기타 : 500만원

총계 : 14,000만원

2차 Seed 투자 유치

1차 오픈
2차 Seed 투자 유치
마켓 및 프로모션 서비스 제작 추진

Step 2

소요기간 : 4~6개월

개발자 추가 채용
디자이너 추가 채용
외주 개발자 추가 채용
제휴를 위한 마케팅 담당자 채용
개발 및 서비스 장비 증설

예상 투자 유치 자금 : 2~3억원

Pre-A 등 후속 투자 비용 계획

콘텐츠 확보 및 제휴 등 서비스 오픈을 위한 준비 및 마케팅을 목적으로 사용

Step 3

소요기간 : 오픈 시점 이후

개발자 추가 채용
디자이너 추가 채용
외주 개발자 추가 채용
마케팅 담당자 추가 채용
서비스 장비 증설

예상 투자 유치 자금 : 2~3억원

투자금 회수 및 Exit

레퍼런스 서비스의 M&A와 IPO 등 양방향을 통한 투자금 회수와 EXIT 추진

Exit Step

2024년
콘텐츠 스토어 및 프로모션 사업 부문
M&A 추진
- 투자금 회수 및 자금 확보

2025년
500억원 매출 달성
- IPO 추진

감사합니다.

대표전화

- 010-7232-1743

이메일

-jyjeon@atomixoft.com

사업계획서

- 큐빅스토리 서비스 IR 사업계획서