

ART OWNER IR 2022

아트오너(주) IR 2022

Contents

- 01 아트오너 소개 | Introduction
- 02 미술시장의 배경과 현황 | Background & Present condition
- 03 솔루션 | Solution
- 04 아트오너 비즈니스 모델 | Business Model
- 05 작가 제도 | Artist System
- 06 로드맵 | Road Map

| 01 아트오너 소개

大 ART-TECH의 시대, 미술품 투자의 대중화가 시작되었습니다.

COVID-19로 인해 비대면 경제활동이 증가하게 되면서 보수적이던 미술시장이 온라인에서 급속하게 성장하였습니다. 여기에 경기 불확실성과 대체투자의 수요가 겹치면서 아트테크에 대한 기대감은 어느때보다 높아지고 있습니다. 아트오너는 이러한 미술시장의 발전과 변화에 맞추어 미술작품 본연의 가치를 공유하고 그 가치에 대한 투자와 수익모델을 제공하여 아트테크를 선도해 나가겠습니다.

기업개요

회사명	아트오너(주)
설립일자	2021.07.19
대표	김승찬
자본금	3억 원
주요사업	미술품 판매
직원수	8명
소재지	서울특별시 강남구 영동대로 407, 6층(대치동, 코니빌딩)
홈페이지	www.artowner.co.kr

조직도

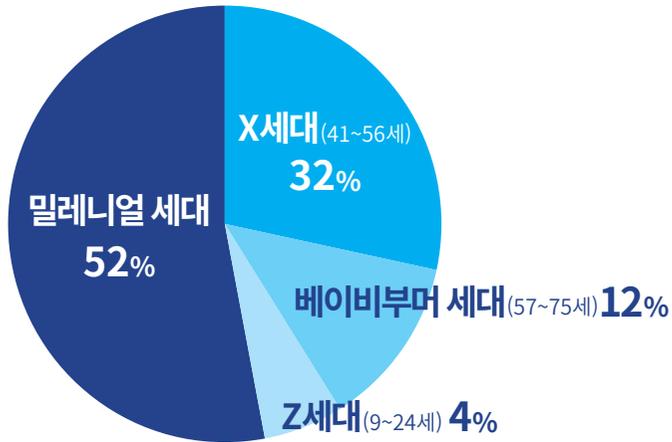


| 02 미술시장의 배경과 현황

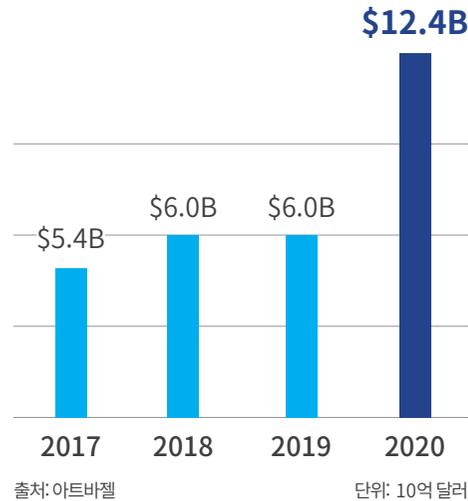
전체 미술시장 현황

현재의 미술시장은 기존 미술시장의 흐름과는 정반대의 모습으로 급 성장하고 있습니다.
이는 크게 두가지로 분류할 수 있으며 ①**온라인 미술시장의 급격한 성장**과 ②**신진작가의 판매 비중 증가**입니다.
그 이유는 현재 미술시장의 주요 소비자가 온라인 서비스에 익숙한 **밀레니얼 세대**이기 때문으로 분석됩니다.
2020년 기준, 예술작품 컬렉터 중 52%가 밀레니얼 세대이며 작품 평균 구매 가격은 22만 8천달러(한화 약 3억원), 그 중 백만달러(한화 약 13억원) 이상 구매자의 비율은 30%입니다.

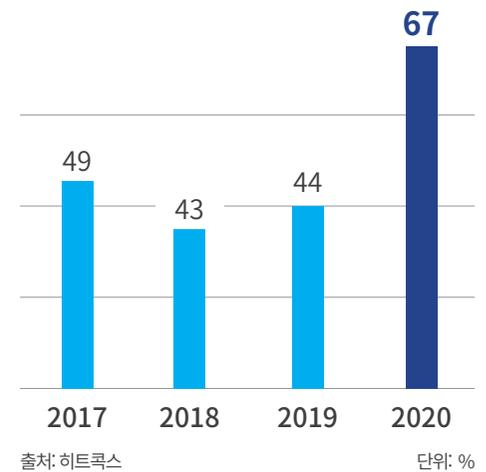
예술작품 컬렉터 현황 출처: 아트바젤, '21년 미술시장 보고서



세계 미술품 온라인 거래 시장 현황



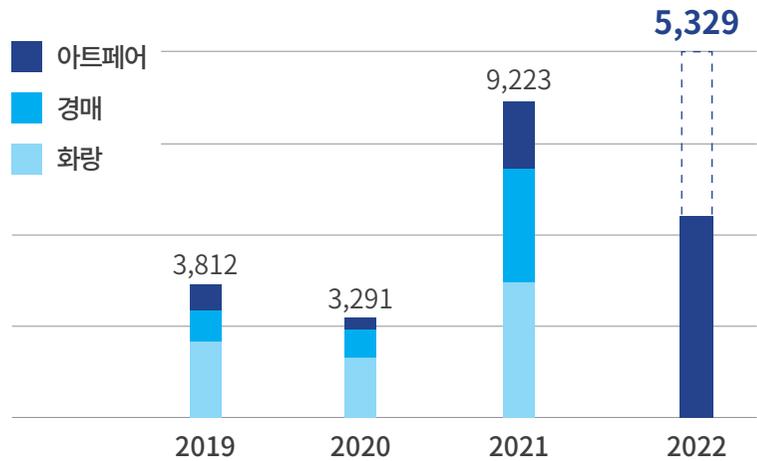
신규 온라인 구매자 증가 추이



국내 미술시장 현황

국내 시장 또한 코로나의 영향으로 주춤했던 미술시장이 완전한 회복세에 접어들고 있습니다. 올 상반기 국내 미술시장 매출이 5,000억 원을 넘어 사상 최대치를 경신한 것으로 집계되었으며 현재 매출액이 사상 최대치를 경신한 점을 감안하면 올 한 해 시장규모는 1조 원을 돌파할 것으로 예상하고 있습니다.

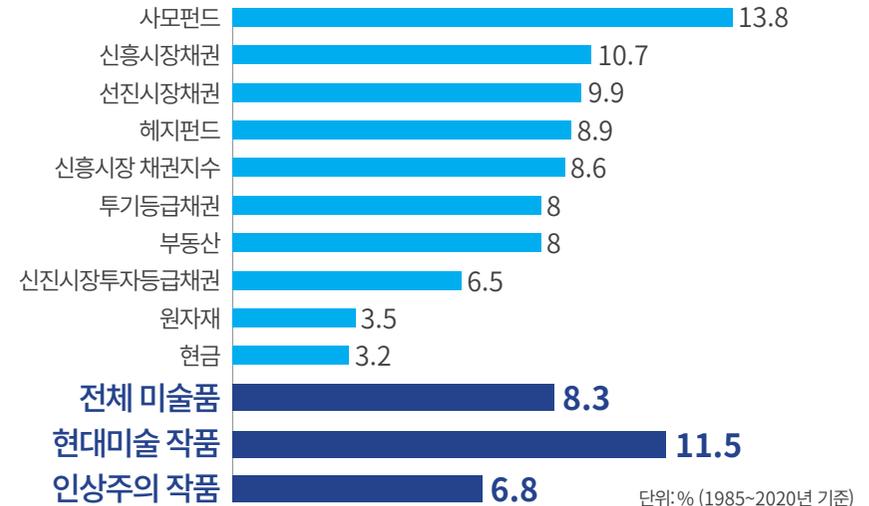
한국 미술시장 규모 예측



출처: 예술경영지원센터

단위: 억 원

투자 자산별 수익률 비교 출처: 씨티은행



단위: % (1985~2020년 기준)

미술시장의 문제점과 온라인의 한계

하지만 이러한 성장에도 불구하고 쉽게 찾을 수 없는 예술작품과 신진작가, 부담스러운 미술작품의 가격, 소유하고 즐기는 것 이외의 다른 차별성이 없다는 점 등 여러 문제점들이 존재합니다. 아트오너는 이러한 문제점에 주목하였고 작가와 향유자를 모두 만족시키기 위한 안정적인 판매/투자를 위한 플랫폼을 고민하였습니다.

온라인의 한계와 개선 항목

출처: 히트콕스 2020

온라인 구매 장벽	- 밀레니얼 구매자의 46%는 여전히 온라인 구매에 회의적
온라인 비선호 이유	- 작품 실물 확인 불가능 (75%) - 작품의 품질에 대한 신뢰 부족 (59%) - 작품 상태에 대한 불안 (67%) - 위조품 구매에 대한 두려움 (51%)
온라인 구매에 대한 신뢰성 부족	- 기존 미술품 구매자 중 온라인 이용 경험이 없는 사람들이 대다수
대면 상담 서비스 필요	- 미술 전문가와 상의 할 수 있는 기회가 생기면 온라인 구매에 자신감 상승이 가능하다고 신규 구매자 70%, 밀레니얼 구매자 66% 응답
미술품 가격과 가치제공	- 신규 구매자의 82%는 온라인에서 가격정보 제공과 가치측정으로 구매 자신감 형성
작품보증	- 판매자가 작품에 대한 보증이 있다면, 온라인 구매에 대한 확신이 증가할 것 같다고 신규 구매자 88% 응답
할부구매	- 할부 구매가 가능하다면, 온라인 구매를 하겠다고 밀레니얼 세대와 신규 구매자의 53%가 응답

| 03 솔루션

우리는 온라인을 중심으로 성장하는 미술시장 트렌드에 맞추어 현재의 컬렉터들을 만족시키고 안정적인 판매를 위한 온라인 아트테크 플랫폼을 모색하였습니다.

아트오너는 온라인에서 작품에 투자하고, 감상, 구매하는데 필요한 각각의 상황에 맞춰 플랫폼 및 프로세스를 구축하여 아트테크와 관련된 모든 활동의 **토탈 솔루션 서비스**를 제공합니다. 아트테크 즉, 투자라는 리스크에 **소득공제, 지분소유**를 통해 **안정성**을 강화하였으며 아트테크의 특징인 낮은 **환금성**을 **렌탈**과 **일반판매**를 통해 해결하였습니다. 또한 아트오너 작가제도를 통해 역량을 보유하고 있는 기존 활동중인 작가와 **신진작가**를 **발굴** 및 **육성**하여 작품활동을 지원하고 투자자들의 수익과 미술 생태계의 활성화와 발전을 추구합니다.

작가

ART OWNER

향유자

작가제도 운영

작가들이 창작활동에 집중할 수 있도록
작품활동 및 홍보, 판매를 지원

토탈 솔루션 제공

- 예술작품 구매와 투자를 지원하는 I·BNPL
- 온라인 플랫폼 운영/오프라인 갤러리 운영
- 아트매니저를 통한 아트컨설팅

투자 상환예정금을 포인트로 미리 사용: I·BNPL

아트오너는 개인의 벤처투자금(투자상환예정금)을 미리 사용하여 미술작품을 구매하거나 아트오너의 서비스를 이용할 수 있습니다. 이는 트렌드로 떠오르고 있는 결제, 지불방식인 **후불지급(BNPL)**을 한단계 발전시킨 I·BNPL(Invest & Buy Now Pay Later)이라는 새로운 개념입니다.

벤처투자를 통한 소득공제 혜택은 물론 이를 통해 투자자의 원금손실 위험이 낮아지므로 투자 안전성이 강화되고, 동시에 높은 투자 환금성이 실현되며 또한 I·BNPL로 작품을 구매/렌탈함으로써 기업가치와 이익이 상승되어 투자 수익성의 증대도 기대할 수 있습니다.

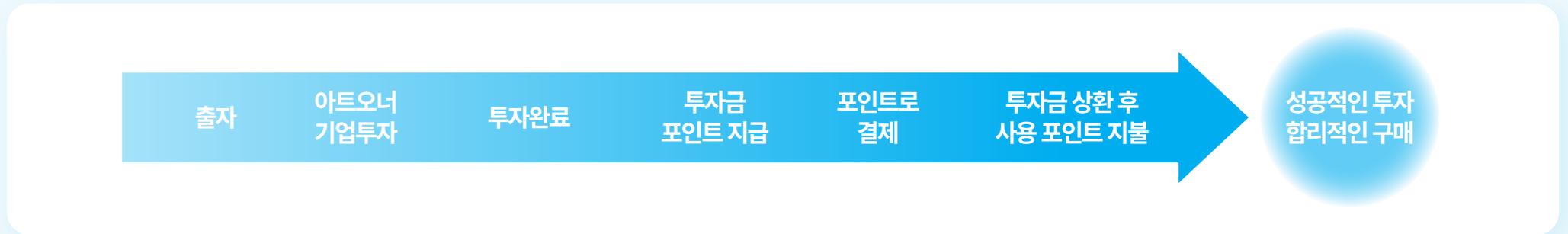
3천만 원 작품 구매 시

일반구매	작품가격	소득공제	투자자 우대 할인	구매 가격
	3천만 원	-	-	3천만 원
I·BNPL 구매	작품가격	소득공제	투자자 우대 할인	구매 가격
	3천만 원	1,155만 원	600만 원	1,245만 원

과세표준 8,800만 원 초과 / 세율 38.5%

I·BNPL 통한 후불 결제 시 1,755만 원 할인 효과

I·BNPL의 프로세스



I·BNPL의 장점



| 04 아트오너 비즈니스 모델

아트 재테크의 시작 아트오너 컬렉션

아트오너 컬렉션은 미술작품의 가치 상승을 통해 투자 수익을 창출하는 아트테크 시스템입니다.

투자자가 선택한 컬렉션의 작품이 판매될 경우 판매수익의 50~70%를 분배 받을 수 있습니다. 국내외 유명 미술작품 컬렉션을 통하여 안정적인 포트폴리오를 구축하고 있으며 국내외 유명 갤러리, 작가 레지던시와의 긴밀한 협업을 통해 다양하고 수준 높은 미술작품으로 구성되어 있습니다. 아트오너 컬렉션은 선정기준에 부합하는 작가의 작품을 대상으로 작품 선정위원회(총 7인 구성_경영 및 투자 전문가 4인, 예술전문가 3인)의 심사를 거쳐 결정되며 출자 순으로 컬렉션을 선택할 수 있으며 아직 오픈 되지 않은 컬렉션에도 선택하여 투자하실 수 있습니다.



예술성

작가가 추구하는 예술방향성이
아트오너의 **예술 방향성**과 일치하는가



사업성

기업과의 **협업** 이력
또는 **협업 예정**



활동성

개인전 또는 단체전 **전시경험** 보유 유무
레지던시 소속 경험 보유 혹은 소속 중



작품성

컬렉터 또는 **미술관 소장** 유무



유동성

경매 또는 거래플랫폼 등을 통한 **작품판매**

특장점

특징

- 1. 실물 투자(안전성)
- 2. 소득공제(수익성)
- 3. 작품 매매차익 50~70%분배(수익성)
- 4. 다양한 투자금 활용방안(안정성, 환금성)

투자금 활용

- 1. 예술작품 구매
- 2. 예술작품 렌탈
- 3. 아트오너 주식 확보
- 4. 원금상환

수준 높은 컬렉션 작품

- 1. 아트오너 작가 제도에 따라 1차 선별
- 2. 작품 선정위원회의 2차 분석 및 조사

아트오너 컬렉션 프로세스



소득공제와 매매차익 분배, 2가지 수익모델 제공

투자 및 아트오너 컬렉션 모집 총액 현황

2022년 6월 현재 6개의 컬렉션이 구성되어 그 중 4개의 컬렉션 모집이 완료되었으며 앞으로 국내외 거장, 아트오너 등록작가 등 다양한 컬렉션이 오픈 될 예정입니다.

2022년 6월 기준

투자자 수	210명		투자금액	1,589,000,000원	
컬렉션 명	모집현황	작가	구성 작품 수	컬렉션 모집 총액	
아트오너 컬렉션 1호	모집완료	권지안	7종	88,200,000원	
아트오너 컬렉션 2호	모집완료	이승현	17종	149,700,000원	
아트오너 컬렉션 3호	모집 중	파블로 피카소, 베르나르 뷔페, 외젠 부댕	3종	315,000,000원	
아트오너 컬렉션 4호	모집완료	미셸 들라크루아, 파비앵스 들라크루아	11종	130,000,000원	
아트오너 컬렉션 5호	모집 중	구본창	8종	134,000,000원	
아트오너 컬렉션 6호	모집완료	김상원, 하루.K	12종	118,000,000원	
총합		10명	58종	934,900,000원	

투자과 작품향유를 동시에 : 지분소유

지분소유는 미술작품 소유에 대한 모든 권리(사용, 수익, 처분)를 자유롭게 행사할 수 있는 분할소유/조각투자 서비스입니다.

지분소유를 통해 작품을 n%만큼 분할하여 소유할 수 있으며 이때 소유한 비율(%)에 따라 3~36개월동안 작품을 보유할 수 있습니다. 렌탈비 정도의 저렴한 비용으로 투자와 보유까지 모두 가능한 아트테크 서비스이며 지분소유를 통해 다수의 작품을 동시에 소유하게 되면 분산투자 효과도 누릴 수 있습니다.

향유자

- 작품을 소장하고 즐기는 것 외에 수익도 낼 수 있을까?
- 작품을 소장하고 싶는데 저렴하게 구매하는 방법은 없을까?
- 여러 작품을 보유하고 싶는데 방법이 없을까?

투자자

- 투자한 작품을 보유할 수 없을까?
- 미술작품은 투자비용이 많이 들지 않을까?
- 미술작품도 분할 투자할 수 있는 방법이 없을까?

지분소유

특장점

특징

1. 실물 투자 (안전성)
2. 분산 투자 (안전성)
3. 소득공제 (수익성)
4. 작품 매매차익 분배 (수익성)
5. 작품보유 가능

작품보유 기간

구매%	개월 수
작품의 10%	3개월
작품의 20%	7개월
작품의 30%	12개월
작품의 50%	18개월
작품의 90%	36개월

아트오너 지분소유 프로세스

온라인 갤러리
작품등록

지분소유를 통해
분할 구매

작품 보유

작품 판매

매매차익 분배

예술작품 향유와 투자를 모두 제공

합리적인 가격의 예술작품 렌탈 서비스

아트오너에서는 월 1%(작품가격의) 금액으로 작품을 렌탈 할 수 있습니다. 최소 3개월부터 최대 36개월까지 렌탈계약이 가능하며 렌탈작품은 1년 단위로 교체할 수 있습니다.

렌탈 중인 작품을 구매할 경우, 지불한 렌탈 비용은 구매가격으로 인정되어 그만큼 할인된 가격으로 구매하는 효과가 있습니다.

아트오너는 개인이 렌탈하기 적합한 10호 내외의 일반적인 사이즈부터 기업, 법인 사업자에게 적합한 150호이상의 초대형 작품까지 다양한 크기의 작품을 다수 보유하고 있습니다.

구매방법	지불 개월 수	구매가격 인정 비율
일반구매	1~12개월	100%
지분소유	1~3개월	100%
	4~6개월	50%

개인/법인 사업자의 경우 렌탈비를
100% 비용처리 하여 세제혜택을 받을 수 있습니다.

렌탈료	개월 수	비용처리 금액
100만 원	12개월	1,200만 원
500만 원	12개월	6,000만 원

일반 구매는 1천만 원 이하 작품만 비용처리 가능

전문가의 아트컨설팅 :아트소통 1:1 매칭

아트오너는 단순히 그림을 구매하는 것이 아닌 수준 높은 작품을 직접 감상하고, 전문적인 그림 상담을 지원해주는 아트소통 1:1매칭 서비스를 실시하여 구매자의 취향, 선호스타일, 전시공간의 특성에 작가 및 작품을 컨설팅합니다. 아트소통 1:1 매칭은 온 / 오프라인 모두 문의가 가능하며 필요에 따라 매니저가 직접 방문상담도 가능합니다.



아트오너 오프라인 갤러리

갤러리 위치: 서울특별시 강남구 영동대로 407, 코니빌딩 6F

갤러리 운영: 10:00 ~ 18:00

| 05 작가 제도

아트오너 작가 제도

아트오너는 역량을 보유한 작가들이 창작활동에 집중할 수 있도록 아트오너 작가제도를 통해 홍보 및 작품활동 지원을 시행하고 있습니다.

이미 활발하게 활동중인 작가나 단체는 물론 신진작가 양성과 같은 장기적으로 미술계 발전에 도움을 줄 수 있는 실효성 있는 방안을 중심으로 마련된 아트오너 작가제도는 활동 이력, 판매 이력, 예술방향성 등 다양한 기준에 의해 협력작가, 선정작가, 등록작가로 구분되어지며 특성에 맞는 맞춤형 혜택을 제공합니다.

아트오너 작가 구분

협력작가

선정작가

등록작가

아트오너 작가등록 절차

신청

접수 / 검토
(포트폴리오)

결과통보

계약 /
작품협약

아트오너 협력작가

아트오너 협력작가는 성장을 위한 지지, 투자, 연결, 판매, 교육 기회를 제공하여 성장의 발판을 마련, 잠재적 가치를 발현할 가능성이 있다고 판단되는 작가들로 구성됩니다.

아트오너 협력작가 심사기준 (모든 항목 해당)

- 개인전 1회 이상
- 최근 3년 활동이력
- 아트오너의 예술 방향성과의 일치 여부

아트오너 협력작가 혜택

작품매입방식

- 위탁

지원

- 홍보기사 배포
- 개별 작품 엽서제작
- 단체 카탈로그 제작
- 온라인 전시
- 아트오너 갤러리 그룹전시

아트오너 선정작가

아트오너 선정작가는 기존 작품활동을 통해 대중에게 잠재적 가치가 인정된 작가가 소속되는 그룹입니다.

지속적으로 작품 활동을 유지하기 위해 전문가가 부족한 부분을 점검하며 작품의 가치를 상승시키기 위한 지원이 제공됩니다.

아트오너 선정작가 심사기준 (7항목 중 3항목 이상 해당)

- 개인전 2회 이상
- 최근 3년 활동 이력
- 향후 1년간 예정된 전시 유무
- KIAF/화랑미술제 참여
- 국제 전시 경험
- 기업과 협업
- 작품판매 경험 3작품 이상

아트오너 선정작가 혜택

- | | |
|-----------------------|---|
| 작품매입방식
- 위탁 | 지원 <ul style="list-style-type: none"> - 홍보기사 배포 - 개별 작품 엽서제작 - 단체 카탈로그 제작 - 개별 카탈로그 제작 - 위탁판매작품 판매비율이 50% 이상의 경우 <ul style="list-style-type: none"> · 아트오너 컬렉션 진행 · VIP 프라이빗 전시 진행 |
|-----------------------|---|

아트오너 등록작가

아트오너 등록작가는 활발한 작가,작품 활동으로 그 우수함이 입증된 작가 혹은 그 경계에 있는 작가에 해당합니다. 활동의 폭을 더욱 넓히고 보다 안정적인 작품 판매의 경로를 만들기 위한 혜택이 제공됩니다.

아트오너 등록작가 심사기준 (9항목 중 3항목 이상 해당)

- 향후 1년간 예정된 전시 유무
- KIAF/화랑미술제 참여
- 국제 전시 경험
- 미술관 및 주요 갤러리 전시 이력 (학교재 / 국제 / 아라리오 / 가나 / 현대)
- 경매 출품 이력
- 기업과 협업
- 국가 / 시, 도 작품 컬렉션
- 인지도 있는 컬렉터 보유
- 작품판매 경험 50작품 이상

아트오너 등록작가 혜택

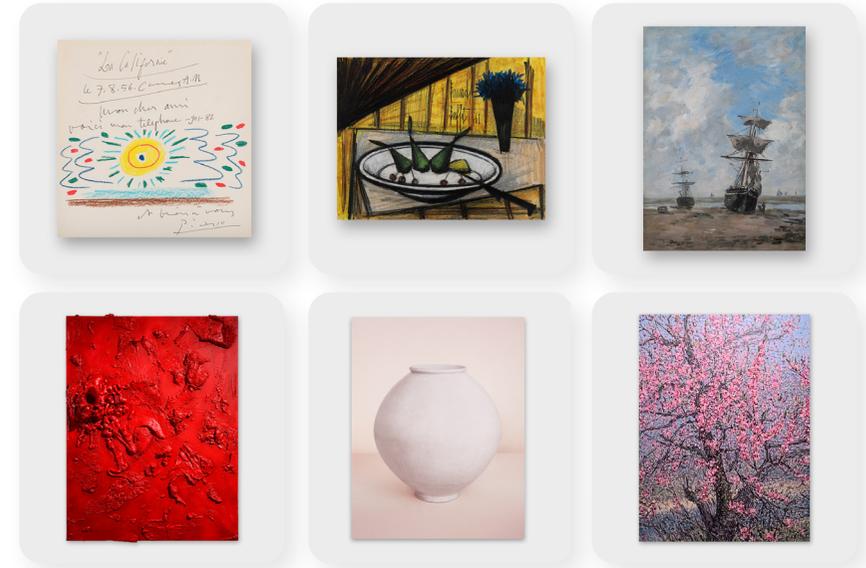
- | | | | |
|-------------------------------|-----------|--------------|-------------------|
| 작품매입방식
- 매입
- 위탁 | 지원 | - 홍보기사 배포 | - 온라인 전시 |
| | | - 영상 제작 및 배포 | - 아트오너 갤러리 그룹전시 |
| | | - 개별 작품 엽서제작 | 개인전시 / VIP프라이빗 전시 |
| | | - 개별 카탈로그 제작 | - 아트오너 컬렉션 진행 |
| | | - 단체 도록 제작 | |

국내외 많은 작가들이 아트오너와 함께하고 있습니다.
이외에도 많은 등록작가들이 아트오너와 함께하고 있습니다.

아트오너 대표 등록작가들

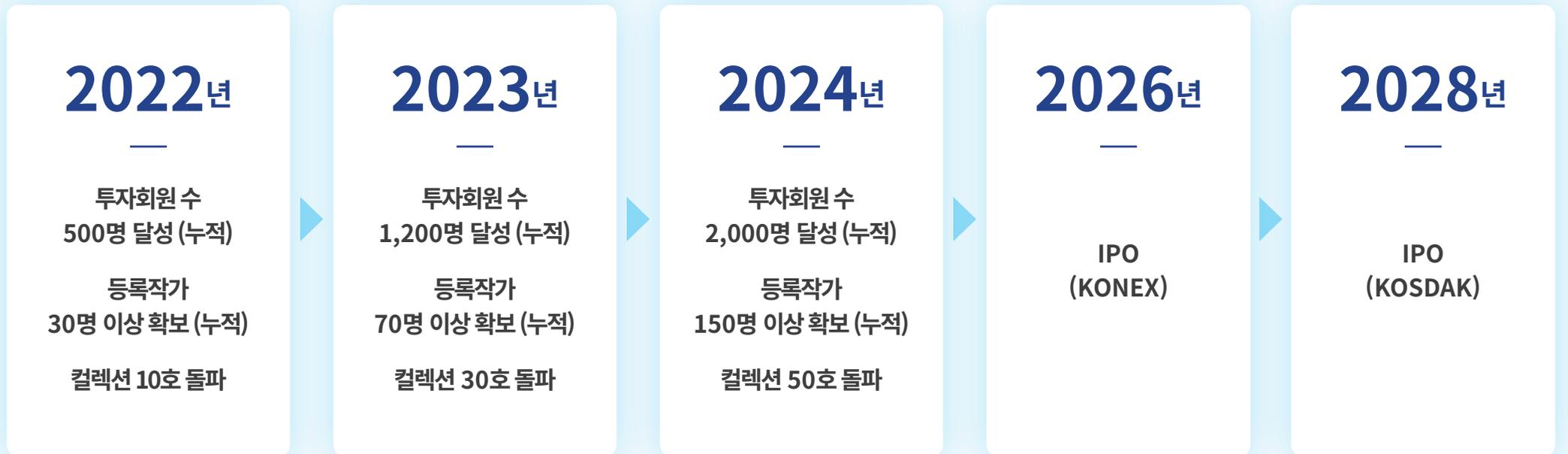


아트오너 대표 보유작품들



* 전체 등록작가 및 작품은 아트오너 홈페이지에서 확인하실 수 있습니다.

| 06 로드맵





www.artowner.co.kr

서울특별시 강남구 영동대로407 코니빌딩 6F

02 - 538 - 1555

ART OWNER Company Profile 2022