

WHITE PAPER (KOR)

June, 2022

v 1.1.0



NIKSPACE

1. 서문 : From NIKPLACE to NIKSPACE	4
2. NFT 아트플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작	
2.1. 서론	
2.1.1. 최근 미술 시장 동향	6
2.1.2. 블록체인과 웹 3.0, NFT	9
2.1.3. 현 시장의 한계	12
2.2. NIKSPACE의 첫번째 프로젝트 : NIKPLACE	
2.2.1. 닉플레이스의 Why	13
2.2.2. 닉플레이스의 솔루션	13
2.3. NFT 아트테크 플랫폼	
2.3.1. 플랫폼 개요	14
2.3.2. 닉 프로토콜(NIK Protocol)	14
2.3.3. 플랫폼 세부 기능	16
2.3.4. 플랫폼 취급 상품 종류	17
2.3.5. 유저 시나리오	18
2.3.6. 토큰 모델	19
2.3.7. 추가서비스 소개	21
2.4. 생태계	
2.4.1. 가맹점	23
2.4.2. 갤러리 & 아티스트	23
2.4.3. IP 보유 주체 & PFP NFT 프로젝트 주체	23
2.4.4. 사용자	24
2.5. 닉플레이스의 미션	24
3. NIKPLACE의 확장 ‘NIKSPACE’	
3.1. 원격의료 서비스, ‘Teledoctor’	26
3.2. 개인 세무회계 서비스, ‘Payrefun’	27
3.3. NIK 가치 부여	28
4. 토큰 이코노미	30
4.1. 토큰 공급 : 획득방법	
4.2. 토큰 수요 : 사용 방법	
4.3. 토큰 소각 및 보상	
5. 토큰 정보	32
6. 토큰 발행, 배분 및 락업(Lock-up)계획	34
7. 로드맵(Milestone)	37
8. 면책조항	40
9. 연락처	43

1.

서문 :

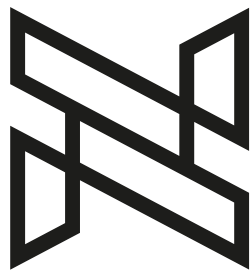
From

NIKPLACE

to

NIKSPACE

1. 서문 : From NIKPLACE to NIKSPACE



NIKPLACE

TEAM NIKSPACE는 “Grant trust, Hold on Relation”이라는 슬로건 아래 기존 방식에 블록체인이라는 기술을 더해 사람들에게 신뢰를 부여하고자 한다. 이는 서로의 믿음을 바탕으로 지속적인 관계에서 즐겁고 행복한 삶을 경험할 수 있도록 할 것이다. 이를 위해 TEAM NIKSPACE는 인간과 떼어낼수 없는 예술과 콘텐츠 분야에 블록체인 기술을 이용해 이 분야가 가지고 있는 한계에 도전하는 NIKPLACE 프로젝트를 시작으로 비대면 의료에 블록체인 기술을 지원하는 “텔레닥터“와 쉽고 스마트한 연말정산 회계 어플 “페이리펀“까지 삶의 모든 분야들에 NIK 코인과 NIKX NFT 기술을 확장시킴으로써 사람들이 발전적이고 더 나은 삶을 영위 할 수 있게 하고자 한다.

2.

NFT 아트 플랫폼

NIKPLACE :

NIKSPACE의 시작

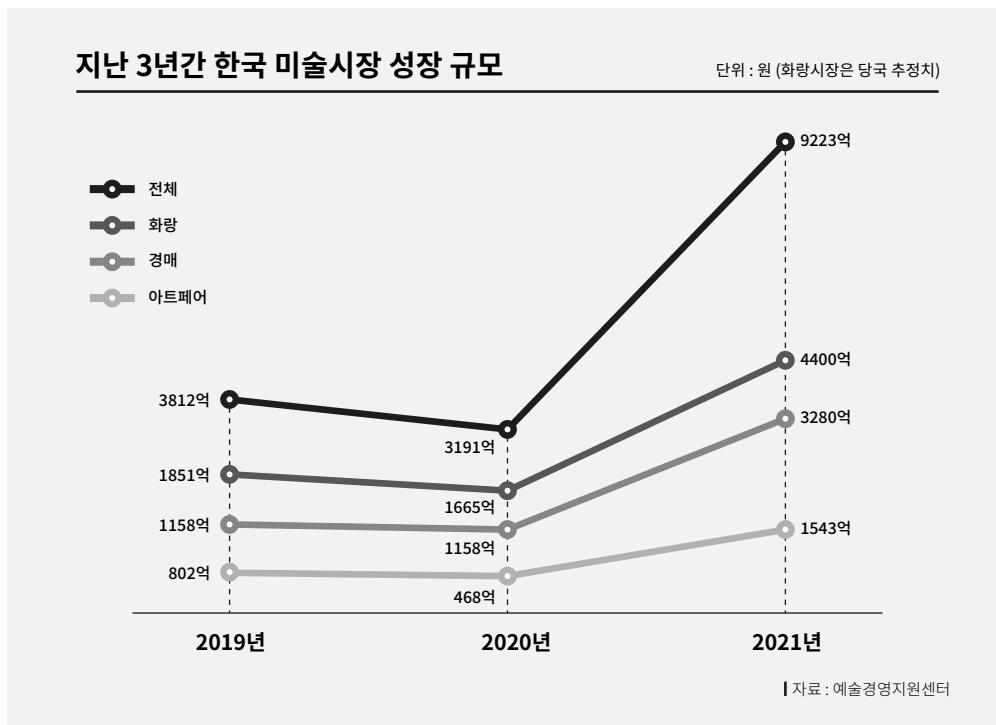
2. NFT 아트 플랫폼 NIKSPACE의 시작

I 2.1. 서론

2.1.1. 최근 미술 시장 동향

2.1.1.1. 국내 미술 시장의 성장

미술품 거래 시장의 규모가 갈수록 커지고 있다. 예술경영지원센터가 조사한 '2019년 한국미술시장 실적'에 따르면 한국미술시장 규모는 3280억원, 갤러리 4400억원, 박람회 1543억원 등 총 9223억원 규모이다. 국내 미술시장은 2013년부터 성장세를 보이고 있다가 코로나19가 시작된 2020년 미술시장은 3291억원 규모로 13.7% 감소했지만 2021년 다시 2020년에 비해 2.8배 부풀었다. 경매시장에서만 2020년 1158억원에서 2021년 3,290억원으로 183.2% 증가해, 연간 최대 낙찰액이었던 2018년 2000억원을 훌쩍 넘어섰다. 다른 선진국의 미술시장 규모가 국내총생산(GDP)의 0.1~0.2%인 것에 비해, 0.02%에 불과한 한국 미술시장은 성장 잠재력이 크다.



2.1.1.2. 미술시장의 성장 요인

2.1.1.2.1. 미술시장의 온라인화

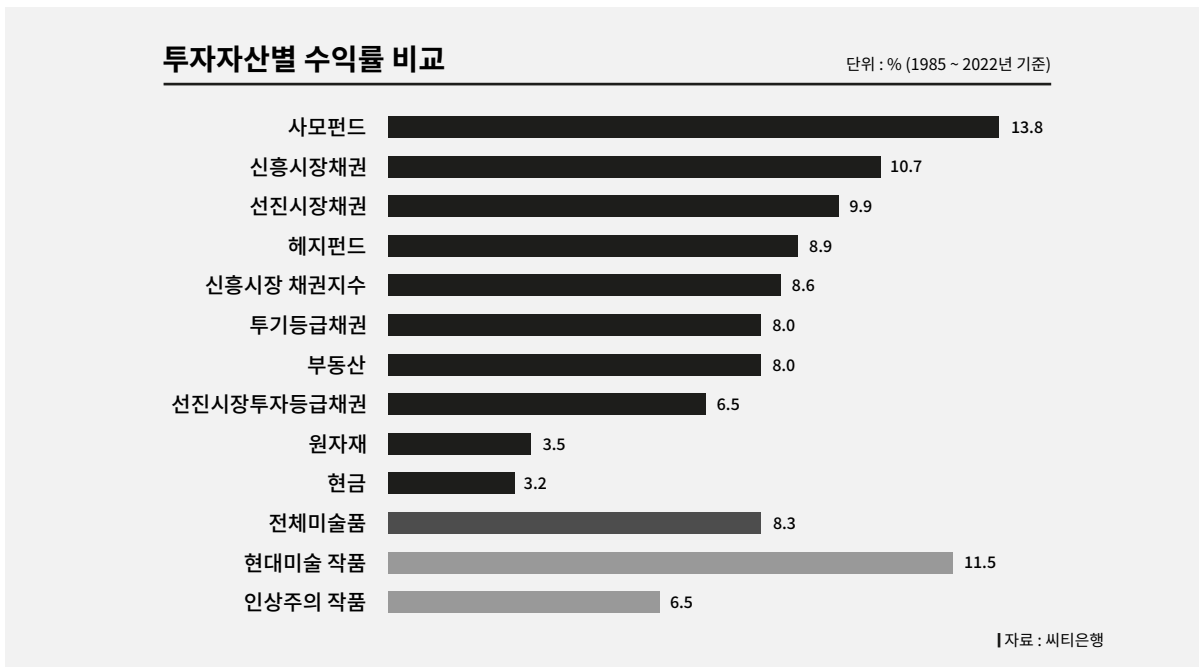
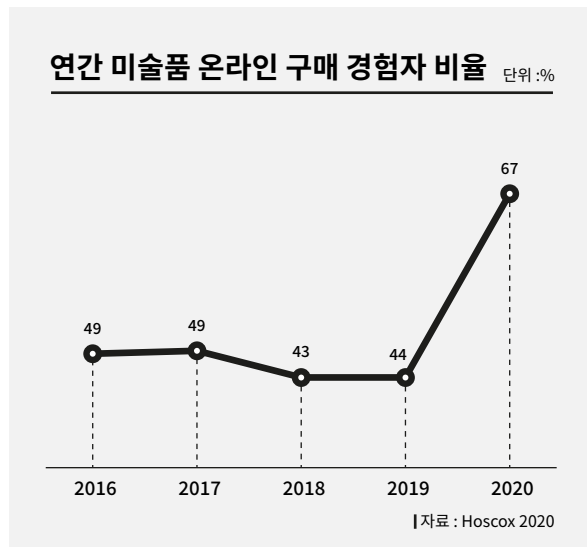
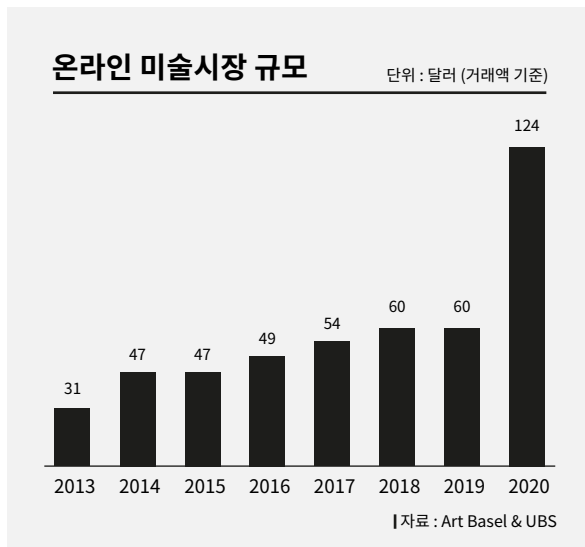
코로나19 팬데믹 이후 사회 전반적인 활동이 비대면으로 전환되고 '언택트 경제'가 주요 이슈로 부상하고 있다. 미술 시장 역시 많은 변화를 겪고 있다. 아트 바젤 앤 UBS(Art Basel&UBS) 발간 "2021 미술 시장 보고서"에 따르면, 코로나19의 여파로 2020년 세계 미술 시장 판매액은 전년 대비 22% 감소한 5백억 달러(한화 약 55조원) 수준에 머물렀으며, 2020년 상반기 글로벌 경매 시장 규모는 2019년에 비해 30%가량 줄어든 1백76억달러(한화 약 20조원)를 기록했다. 이에 글로벌 경매사들은 온라인 판매를 강화하고 하이브리드(온라인과 오프라인 경매의 장점을 살린 경매) 방식을 도입하는 등 변화를 꾀하고 있다. 2020년 글로벌 미술 시장에서 온라인 거래가 차지하는

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

비중은 2019년에 비해 2배 수준으로 증가하여 전체 거래의 25%를 차지했다. 아트페어는 ‘온라인 뷰잉룸’을 도입하여 오프라인이 아닌 온라인에서 아트페어들을 개최했으며 오프라인 아트페어가 다시 열린 이후에도 온라인 뷰잉룸은 아트페어 행사의 보조 수단으로 지속적으로 활용되고 있다. 한국 작가의 해외 전시 역시 오프라인과 온라인에서 동시에 진행되는 양상으로 변모해 갔다.

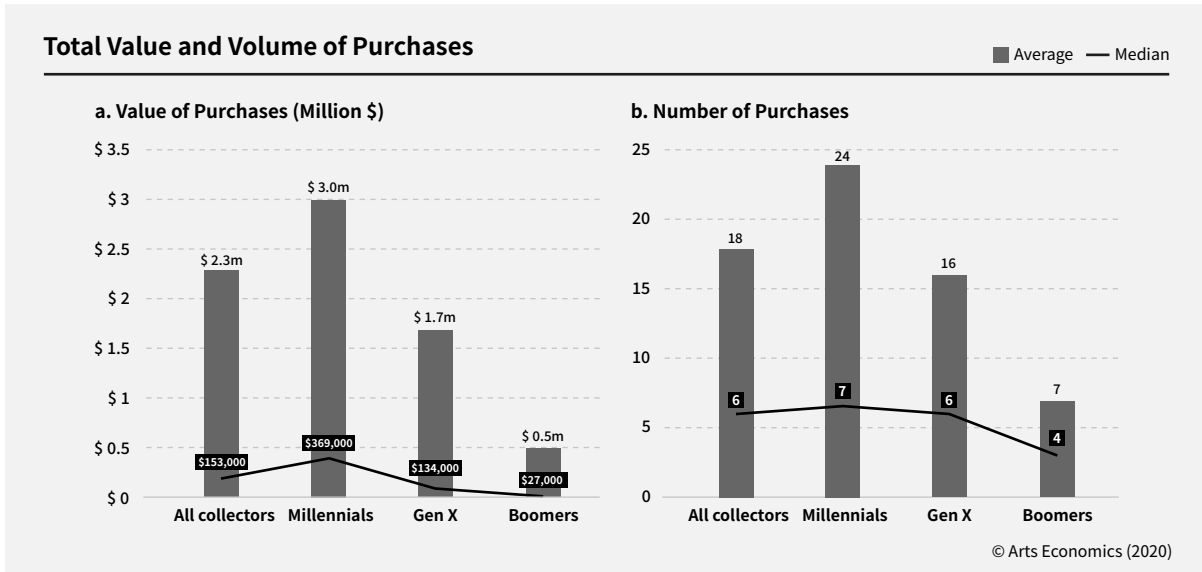
2.1.1.2.2. 아트테크 열풍

최근 미술품 투자인 ‘아트테크’ 열풍도 시장을 확대시키고 있다. 씨티은행의 '2021 아트마켓 리포트'에 따르면 1985~2022년 장기투자자산에서 현대미술의 수익은 11.5%로 사모펀드 다음으로 높은 수익을 냈으며 미술투자자문사인 마스터웍스의 현대미술 투자 수익률은 S&P500 지수의 9.5%보다 훨씬 높다. 특히 미술의 가치가 주식·채권보다 경제지표에 대한 민감도가 낮아 매력적인 대체투자 자산으로 꼽힌다.



2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

2.1.1.2.3. MZ세대와 신진 컬렉터



미술 시장의 온라인화와 더불어 MZ세대의 유입 증가와 이로 인한 구매층 구성 변화도 주목할 만하다. MZ세대(1980년대 초부터 2000년대 초 사이에 출생한 밀레니얼 세대와 1990년대 중반부터 2000년대 초반 사이에 출생한 Z세대를 통칭)의 구매력이 눈에 띄게 증가하며 미술 시장에 새로운 변화를 일으키고 있다. 향후 미술시장을 긍정적으로 바라보는 이유 역시 밀레니얼 세대의 미술품 구매력에 있다. 아트 이코노믹스(Art Economics)의 영국, 프랑스 등 7개국 부유층(High Net Worth) 1,300명 대상 설문조사 결과, 밀레니얼 세대 수집가들이 미술품 구매 시장의 가장 큰 비중을 차지했다. 아트 바젤 앤 UBS(Art Basel&UBS) 발간 “2021 미술 시장 보고서”에서도 유사한 통계를 제시한 바 있다. 미국, 중국 등 10개국 고액 자산가 수집가 2,569명 중 56%가 MZ세대였다. 2021년 상반기 수치로 밀레니얼세대는 X세대의 2배, 베이비부머세대의 4배를 미술품 구매에 지출하는 것으로 나타났으며, 고액 자산가 500명 설문 조사에서 응답자 절반이 향후 1년 이내에 디지털 작품(NFT 아트) 구매 의사를 밝혔다.

2.1.1.2.4. 미술시장의 대중화

수억 원대의 고가 작품에 투자하는 자산층과 함께 주식 투자 자금 등의 여유 자산으로 미술품을 수집하는 20~30대 직장인도 점점 증가하고 있다. 이런 사회 현상이 생기게 된 데에는 사회 전반적으로 미술품에 대한 거리감이 크게 줄었기 때문이다. 특히 이견희 타계 이후 삼성가 수장고에서 공공미술관으로 옮겨진 이견희 컬렉션은 총 2만 3000점의 작품 기증과 시가총액 10조원 상당의 상속세 물납제도 등으로 많은 관심을 받았다. 그러면서 300만명 이상이 '이견희 컬렉션' 전시회를 관람하였고 다양한 미술품 컬렉션과 미술품 투자에까지 관심을 갖는 계기가 되었다. 아티스트와 인플루언서 수집가들도 큰 영향을 끼쳤다. 기존 예술가들이 아닌 우리에게 익숙한 가수 송민호, 강승윤, 헨리는 2021년 10월 런던 사치 갤러리에 전시를 하면서 대중의 이목을 끌기도 했다. BTS RM은 국내외 거장들에서부터 신진 작가의 작품까지, 다양한 작품을 수집하기도 하기로 유명한데 그의 팬들은 그가 소장하고 있는 작품들에도 관심이 많다. RM이 단색 화의 거장 윤형근의 전시회를 보기 위해 해외로 출국하기도 하자 2021년 윤형근의 경매시장 낙찰 총액이 최초로 10위권에 진입하기도 했다. 정보통신기술의 발전과 공유경제 역시 미술품 투자의 대중화를 더욱 촉진시키고 있다. 미술품 시장의 주류 소비층으로 떠오른 MZ 세대는 온라인 경매를 통해 유명 미술품을 구입하는 것은 물론 미술품을 직접적으로 소유하지 않고도 작품을 공동 구매하는 등 새로운 방식으로 미술품을 즐기고 있다.

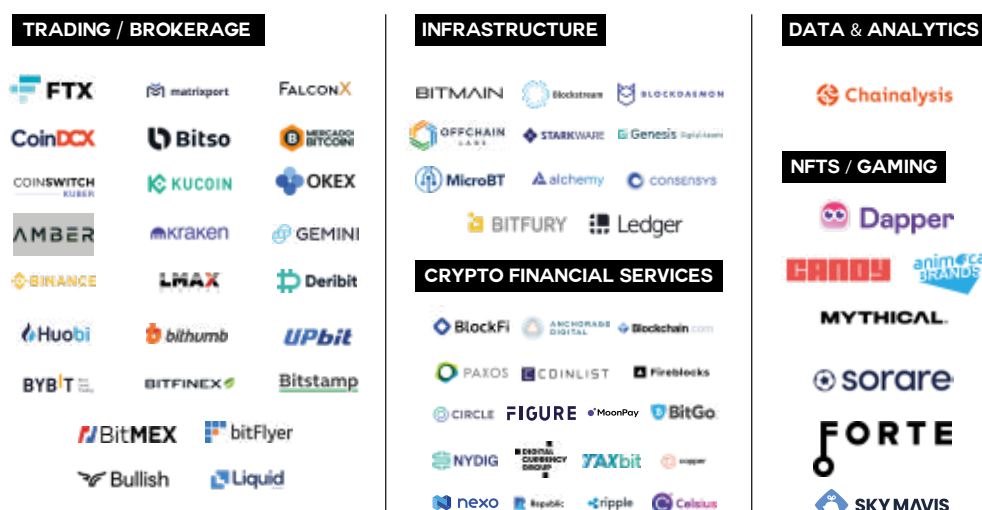
2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

2.1.2. 블록체인과 웹 3.0, NFT

2.1.2.1. 블록체인 시장의 성장

2020년 신종 코로나바이러스 감염의 대유행으로 현실세계에서의 직접적인 상호작용이 어려워지면서 온라인 등 가상세계 거래가 빠르게 늘어났다. 특히 모든 참여자와 내용을 공유하는 '블록체인' 기술이 사회 전반에 자연스럽게 적용되고 있는 중이다. 블록체인 기술을 기반으로 다양한 비즈니스 모델이 개발되고 있고 금융권을 중심으로 스타트업이 대거 등장하면서 인재 유치와 투자 규모도 늘고 있다. 시장정보기업 피치북에 따르면 2021년 전 세계 블록체인 스타트업에 280억 달러 규모가 투자되었다. 블록체인 산업이 기술 사이클 초기 단계에 접어들면서, 투자자들도 다양한 기회가 이어지고 있는 블록체인 시장에 관심을 보이고 있는 것이다. 세계 최대 NFT 거래소 오픈씨의 경우, 설립 초기 IT벤처 투자 전문 회사인 앤드리슨 호로위츠로부터 1억 달러의 투자를 받은 후, 4년만에 기업가치가 133억달러로 평가됐다. 2022년 The Block Research에서 발표한 자료에 따르면 블록체인 기업에 대규모 투자가 이뤄짐에 따라 블록체인 관련 유니콘 기업이 65개까지 증가하였다.

블록체인 관련 유니콘기업 | 자료 : The Block Research : 2022 Digital Asset Outlook

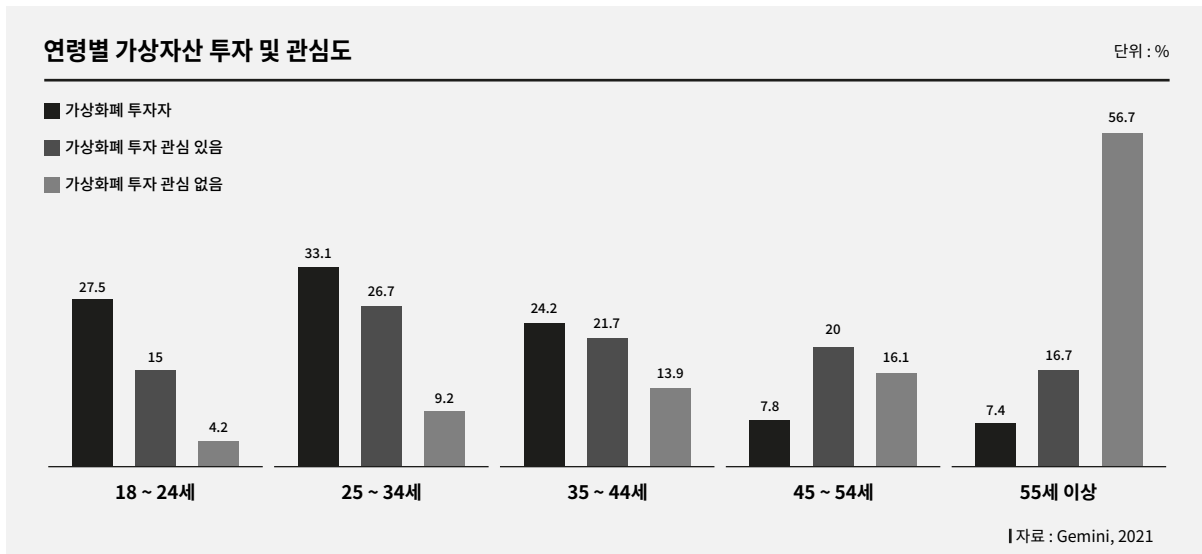


2.1.2.2. MZ 세대의 새로운 투자방식

가상자산은 신속하고 간편하게 투자할 수 있어 기존 투자방식보다 인기가 높으며 특히 MZ세대에게 각광받고 있다. 또 가상자산 투자는 365일 24시간 온라인으로 가능해 시간과 장소에 관계없이 접근할 수 있다는 장점이 있다. MZ세대는 투자를 하는 데에 있어 단기 고수익 투자상품을 선호하는 경향이 있다. 또한, 임금과 기존 금융기관의 투자 등으로 급등한 부동산 자산을 준비하기 어려워 단기 고수익이 가능한 가상자산이 주목받고 있다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

2.1.2.3. 데이터의 자기소유가 가능한 웹 3.0



2022년부터 웹 3.0이 각종 경제 전망에서 화제로 등장되고 있다. 웹 3.0은 웹의 세 번째 버전으로 1990년대 초의 브라우저로 시작한 월드와이드웹(www)의 웹 1.0, 2000년대 초의 전자상거래, SNS 등 다양한 기능을 갖춘 웹 2.0에 이어 등장하게 되었다. 신기술이 도입되면서 함께 변화하는 웹페이지 진화 과정은 데이터 진화 과정으로 볼 수 있다. 웹 1.0의 데이터와 달리, 사용자가 생성한 데이터로 구성된 웹 2.0에서는 데이터가 가치를 창출한다. 예를 들어 음식점 주인이 직접 올리는 음식점 홍보 게시물보다 SNS에 올라온 음식점 리뷰가 더 신뢰할 수 있고 가치있게 느낀다. 또 사용자가 만든 데이터를 분석해 트렌드를 파악하고 또다른 서비스나 비즈니스가 등장하는 등 데이터의 가치가 점점 높아지고 있다. 디지털 광고 사업은 이를 활용해 많은 부가가치를 창출한다. 구글과 메타와 같은 기업은 사용자가 업로드한 방대한 데이터를 바탕으로 광고 수익을 창출하고 있으며 회사 전체 매출에서 큰 비중을 차지하고 있다. 이런 시장 환경에서는 사용자가 생산한 데이터를 바탕으로 기업만 수익을 올릴 수 있다. 이런 구조에 문제의식이 생겨났고 데이터를 독점하는 플랫폼 없이 분산된 환경에서 개인이 창작물과 데이터를 자유롭게 소유하고 교환할 수 있는 웹 3.0 개념이 등장하게 되었다. 웹 3.0은 분산된 시스템을 중심으로 블록체인 기술을 활용해 전 세계 모든 데이터를 저장하고 스마트 콘트랙트 기술을 통해 구글, 메타 등 기업의 개입 없이 데이터를 활용할 수 있다. 해킹이나 유출이 불가능한 블록체인 시스템에서는 NFT를 통해 자유롭게 데이터를 저장, 이동, 보유할 수 있다. 이러한 웹 3.0은 시장에 큰 변혁을 일으킬 것이다.

2.1.2.4. NFT(대체 불가능한 토큰, Non-Fungible Token)

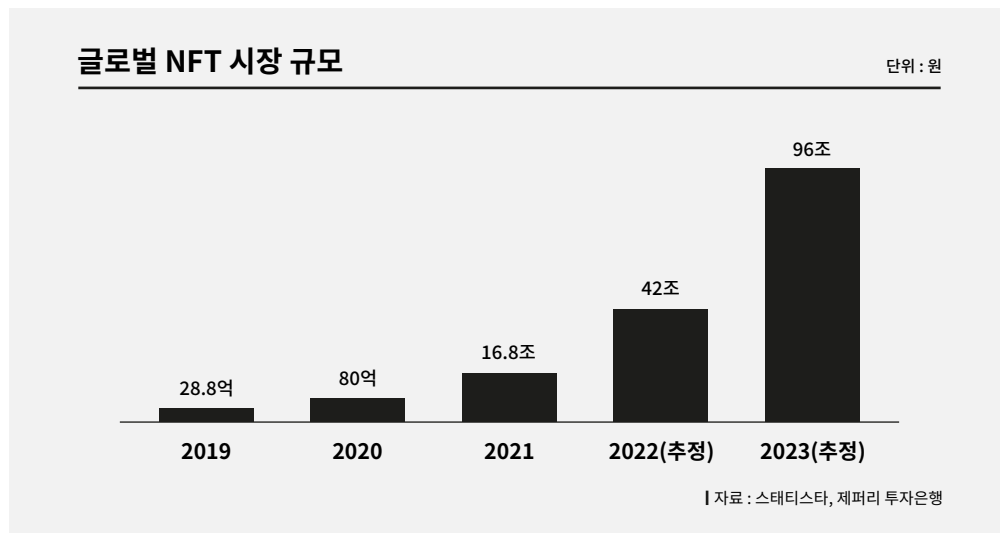
미술시장의 온라인화와 구매력이 강한 MZ세대가 등장하면서 디지털 아트처럼 새로운 소비 카테고리가 등장했다. 이런 변화 속에서 NFT는 전통 미술 시장과 다른 대표적인 아트테크로 손꼽힌다. NFT는 블록체인 기술을 기반으로 한 증명서라고 볼 수 있다. NFT는 블록체인 기술 특성을 활용해 창작자, 수집가 등의 결제, 계약, 작품 전송 등 모든 거래 내역과 구매 절차를 암호화해 조작, 손상, 진위 여부 논란에서 안전하다는 평가를 받고 있다. 고유한 식별값을 가지고 있기 때문에 복사가 용이한 데이터(JPG, 동영상 등)를 저장하기에 용이하다. 게다가 블록체인은 중요한 기록을 보존하기 위해 최적화돼 있어 다른 플랫폼에서 작품을 전시하거나 되팔 때마다 소유자의 기록(프로비넌스)이 투명하게 공개된다. 이렇게 하면 거래의 투명성과 효율성을 높이고 각 거래주체가 신뢰도와 거래내역을 일일이 설명할 필요가 없어진다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

2.1.2.5. NFT거래 동향

NFT 거래를 분석하는 NonFungible에 따르면 NFT 거래 총액이 2019년엔 약 6200만 달러 상당에서 2020년 2억 5천만 달러로 증가했다고 보도했다. 2021년에는 3월 한 달 동안에만 2억 2천만 달러를 기록했으며 이는 2019년 대비 2.5배가량 성장한 수치다. NonFungible은 NFT를 컬렉터블, 게임, DeFi(탈중앙화금융), 예술작품, 유틸리티, 메타버스, 스포츠 등 7개로 구분했는데, 예술작품은 거래총액에서 컬렉터블에 이어 두 번째로 큰 규모로 2021년 3월에는 일 3만 건의 거래량을 기록하기도 했다. 2021년 봄 크리스티 미술품 경매 최고의 화제는 비플(s Bepple)의 디지털 회화 작업이었다. ‘매일매일-5000일’이라는 제목의 이 작품은 마이클 윈켈만이 5000일 동안 매일 포스팅한 JPG 파일들의 콜라주 작품이다. 크리스티에 따르면, 이 작품은 6,930만 달러(한화 약 785억원)에 낙찰되어 생존 작가 경매 사상 세번째로 높은 가격에 거래되었다고 한다. 크리스티가 비플로 성공적인 NFT 경매를 이끌어내자 경매 회사를 중심으로 NFT 아트가 적극적으로 수용되기 시작했다. 소더비와 필립스가 각각 PAK, 매드 독 존스를 내세워 NFT 미술품 시장에 합류했다. 경매 회사뿐만 아니라 미술관, 갤러리 종사자들도 NFT 아이템에 급격히 관심을 보이는 추세다. 세계적인 작가 데미안 허스트와 무라카미 다카시가 NFT 물결에 동참하기 시작했고, 베를린의 괴닉 갤러리도 NFT 경매를 시도한 바 있다.

2.1.2.6. NFT 미술 시장의 효용



NFT 미술 시장은 예술 창작자와 그들의 커뮤니티가 주도하고 있다고 해도 과언이 아니다. 과거 디지털 작품을 생산하는 창작자들은 예술품으로 수익을 내기 위해 인쇄본이나 문구류, 의류, 음반 등 실물 상품을 제작해야 했다. 심지어 온라인상에서 전시, 유통되는 그림, 비디오, 음원 등은 예술가들의 포트폴리오 역할만 할 뿐 무단 복제와 변형 등 저작권 침해 리스크에 취약했다. NFT가 대중화되고 디지털 아트의 거래 수단으로 자리 잡는다면 이러한 저작권 보호 문제가 해결될 수 있다. NFT 기반 기술이 대체 불가능한 고유 인식 값을 부여한다는 점에서 ‘디지털 원본 저작권’의 성격을 지니기 때문이다. 또한 ‘스마트 계약(Smart Contract)’ 시스템으로 계약서나 증명서 없이도 안전하고 투명한 거래를 가능하게 해 거래 효율성을 제고할 수 있다. 이는 작가의 추급권(Resale Right) 보장으로 이어진다. 작품이 재판매 되는 경우 원 저작자가 거래 차익의 일부를 분배 받을 수 있도록 시스템화 할 수 있기 때문이다. 음원이나 책이 꾸준히 로열티를 배당 받는 것과 달리, 미술품은 한 번 원저작자의 손을 떠나면 작품 가격이 아무리 올라도 어떤 보상도 받을 수 없었다. NFT는 시각예술계에 새로운 수익 창출 구조를 제공함으로써 생태계를 개선할 수 있다. 전통적인 미술 시장은 생산과 소비 양 측면에서 모두 소수의 특권층에게만 집중되었던 구조였다. NFT는 이러한 폐쇄적 구조에 대한 대안으로 작동할 수 있다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

유명 갤러리나 미술관에서의 전시 기회가 소수의 아티스트에게만 집중되고, 작품의 가격과 진입 장벽이 높았다면, NFT 플랫폼을 통해서 누구나 작품을 투명하고 효율적으로 거래할 수 있다. 기관의 권위를 줄이고 창작자와 소비자에게 권력을 분산하여 생태계의 확장과 건전성 제고에 기여할 수 있다.

2.1.3. 현 시장의 한계

2.1.3.1. 소유권 미등록으로 인한 미술시장 불투명의 문제

미술품 거래는 구조적으로 투명하지 않다. 소유권 등록 또는 취득 신고에 대한 명시적인 규정이 부재하며 상품 특성상 정가를 매길 수 없고 거래 기록이 남지 않아 화랑과 개인 간의 거래를 파악하기 어렵다. 등록 재산이 아니므로 금융당국의 추적도 어렵고 구입 가격을 낮게 신고하는 편법이 가능하다. 이런 구조적 문제로 작품의 위작 논란 문제가 발생하는 경우가 다분하며 작품을 2차로 판매하는 갤러리, 화랑 등에서는 작품은 매 건마다 재감정하는 노력이 수반된다. 하지만 이 과정도 완전무결하다고 하기 어려우며 그런 부분을 단적으로 보여주는 것이 천경자 화백의 '미인도' 위작 논란이다. 또한 미술시장이 불투명한 문제는 작가의 추급권을 도입하는 것을 더욱 어렵게 만드는 요인이다. 2011년 한국-EU간 FTA를 체결하면서 협정 발효 2년 안에 한국의 작가 추급권을 도입하기로 했다. 하지만 미술품의 거래 과정을 정확하게 추적하기 어려운 문제 때문에 추급권 도입이 제대로 이루어지지 못하고 있다. 이로 인해 발생하는 미술품 시장에 대한 왜곡된 인식은 대중의 진입장벽을 높이고 신생 및 영세 작가들의 등장과 성장을 저해하여 전 산업에 악영향을 미친다. 따라서 이러한 구조적 문제에 대응하기 위해서는 단순히 세금을 부과하기 보다는 미술품 시장의 접근성을 높이고 수요자 풀을 넓히는 작업이 필요하다. 업계의 자발적인 신고와 등록을 유도하기 위해 소액 미술품 거래를 위한 인센티브나 소액 공제 등을 지원하고 온라인 시장도 활성화할 필요가 있다.

2.1.3.2. 온라인 아트 판매 플랫폼에서의 문제

온라인 미술 구매가 활발해 지면서 개인인 작가가 직접 플랫폼에 작품을 업로드 하는 등의 방식이 생겨났다. 이 방식은 작가가 작품을 판매하는 과정에서 다수의 중개자 없이 작품을 판매하면서 중개 수수료를 최소화 할 수 있다는 장점이 있다. 하지만 작품에 대한 선별작업이 부재해 위작이나 모작이 플랫폼에 등록되는 경우가 많다. 특히 원작가가 아닌 자가 작품을 도용해서 플랫폼에 먼저 작품을 업로드 되는 경우, 실물작품을 무단으로 플랫폼에 업로드 한 경우 등이 존재한다.

또한 저작권이 침해되는 문제도 존재한다. 작품을 플랫폼을 등록하고 나서 양수도가 될 때, 거래 플랫폼 약관이 정하는 이용방식을 따른다. NFT 같은 무체물에는 현행법상 소유권이 인정되지 않아 디지털 소유권이라는 권리가 법정된 것은 아니다. 이 때문에 NFT 아트 거래의 법적 성격은 현재로서는 플랫폼이 제정하고 이용자가 동의한 약관 규율을 따른다. NFT 아트의 양수인이 완전한 처분권과 배타적 이용권을 갖는지는 약관이 정한 거래 성질이 라이선스인지, 저작재산권의 일관 양도인지에 따라 달라진다. 이 과정에서 약관의 구체적 내용과 거래 당사자의 진정한 의도가 불일치할 가능성이 많다.

2.1.3.3. 플랫폼 활성화를 저해하는 높은 가스비

가장 대중적으로 사용되는 블록체인 플랫폼 이더리움은 트래픽이 급격히 늘어나면서 오류와 출금 지연 등의 문제가 자주 발생한다. 이더리움 2.0 출시 후 가스비 절감을 기대하며 EIP-4488 프로토콜을 도입했지만 채굴자가 고의로 트랜잭션을 지연시켜 결국 더 많은 비용을 지불하는 문제가 발생하기도 했다. 현재 많은 사용자가 NFT 민팅과 거래를 위해 NFT 민팅 플랫폼과 연동된 이더리움 블록체인 지갑으로 가스비 등 비용을 지불해야 하는데 송금 시 발생하는 이더리움 가스비의 부담이 크다. 이런 부담감은 신규 유저의 진입장벽을 높여 장기적으로 플랫폼 발전을 저해하는 요인이다.

I 2.2. NIKSPACE의 첫번째 프로젝트 : NIKPLACE

2.2.1. 닉플레이스의 Why

“Think Different, Think Better : 기존의 방식에 더 나은 생각을 더해 사람들이 더 나은, 발전적인, 즐거운 경험을 할 수 있게 하고자 한다”는 why를 가지고 있다. 그래서 닉플레이스는 인간을 더욱 인간답게 하는 예술과 콘텐츠 분야에서 이 분야가 가지고 있는 문제와 한계에 도전해 사람들이 더 나은, 발전적인, 즐거운 경험을 할 수 있게 하고자 한다. 그래서 위에서 제기된 문제점을 클레이튼 기반의 통합 플랫폼으로 해결하고자 한다.

2.2.2. 닉플레이스의 솔루션

2.2.1.1. 미술작품 및 그 보증서를 NFT화

공공 거래 장부로 불리는 블록체인은 상호분산원장을 통해 기존 중앙화 시스템을 뛰어넘는 높은 신뢰성과 보안성 그리고 확장성을 자랑한다. 다양한 데이터가 담긴 거래내역을 다수의 분산시스템에 저장하기 때문에 위·변조의 리스크를 없앨 수 있으며, 효율적인 이력추적을 가능하게 한다. 닉플레이스 팀은 이런 블록체인 플랫폼위에서 작동할 수 있는 NFT에 미술작품 및 그 보증서를 NFT화해 저장한다. 작품이 NFT로 블록체인 상에 저장되어 있기 때문에 작품이 거래될 때 작품의 프로비던스를 형성하게 되어 작품의 오리지널리티를 확보하고 위작 논란을 방지할 수 있다. 또한 작품의 보증서를 여러번 발급할 필요가 없어 종이 보증서에 비해 친환경적이고 영속적인 사용이 가능하다. 미술작품이 NFT로 저장되어 프로비던스가 추적될 뿐 아니라 스마트컨트랙트를 적용할 수 있어 작가의 추급권을 보장할 수 있다. 뿐만 아니라 거래에 참여하는 콜렉터와 갤러리에게도 로열티를 배분할 수 있어 모두가 함께 성장하는 생태계를 만들 수 있다.

2.2.1.2. 작품 검수 및 관리 시스템 운영

갤러리는 좋은 작가와 작품을 볼 수 있는 안목이 존재하며 이를 닉플레이스 생태계에 적용한다. 생태계 내에 플레이어로 갤러리를 적극적으로 포함시켜 작가와 작품을 1차적으로 선별할 수 있는 장치를 마련한다. 이로 인해 작품 큐레이팅이 가능하며 작품의 위작 및 모작 등록 가능성을 차단한다. 닉플레이스 팀 내에도 자체적으로 작품 큐레이팅 팀을 두어 플랫폼 전사적으로 고객들에게 좋은 작품을 큐레이팅 및 선별 할 수 있게 한다. 나아가 플랫폼 내부에 시를 응용한 원작자 검증 시스템을 도입해 더욱 활발한 작품 등록을 장려할 계획이다. 캐릭터 IP 및 PFP NFT에 관련해서는 해당 캐릭터 IP 소유 기업 또는 프로젝트 사와 직접 계약을 통해 캐릭터 IP와 PFP NFT를 시장에 공급한다. 해당 기업 또는 프로젝트 팀이 지속적으로 프로젝트를 진행할 수 있도록 닉플레이스 팀이 제반사항을 지원해 닉플레이스를 이용하는 고객들이 안전하고 신뢰감있게 프로젝트를 접하도록 돕는다.

2.2.1.3. 클레이튼 기반의 자체 프로토콜 및 플랫폼 구축

카카오의 블록체인 계열사인 그라운드X가 개발한 블록체인 플랫폼인 클레이튼은 이더리움의 높은 플랫폼 이용료와 느린 처리 속도로 서비스 이용자의 불편과 한계를 보완하는 플랫폼으로 주목받고 있다. 닉플레이스팀은 클레이튼을 기반으로 닉플레이스 프로토콜을 구축하여 통합된 블록체인 플랫폼으로 활용해 사용자에게 쾌적한 환경을 제공하고 지속가능한 활동을 유도할 수 있다. 결제 수단과 리워드 보상으로 활용되는 NIKPLACETOKEN(NIKTOKEN, NIK)은 NFT를 구매하거나 다른 블록체인 서비스를 이용하는데 사용할 수 있어 과도한 수수료 과금이나 서비스 지연을 방지할 수 있다.

I 2.3. NFT 아트테크 플랫폼

2.3.1. 플랫폼 개요

미술품 NFT 아트테크 플랫폼 닉플레이스는 창작자들과 수집가들에게 신뢰할 수 있고 지속 가능한 서비스 환경을 제공하기 위한 생태계를 조성하고자 한다. 그래서 닉플레이스는 클레이튼 기반의 자체 프로토콜인 'NIK Protocol'을 구축해, NFT 토큰인 닉스(NIKX)를 이용해 다양한 미술품을 NFT화하고 NFT를 거래하는 등 미술시장을 활성화시키고 미술품을 즐겁게 향유할 수 있는 플랫폼을 제공한다.



2.3.2. 닉 프로토콜

닉 프로토콜은 보다 투명한 미술품 거래를 위한 가치 교환 규약이다. 닉 프로토콜이 만들 생태계에선 미술품 거래내역이 모두 블록체인상에 기록되며 이 기록은 누구에게나 공개된다. 블록체인 네트워크를 통해 미술 시장의 투명한 환경을 조성하고 진입장벽을 낮춰 수요자 풀을 넓힌다. 블록체인 기술의 데이터 신뢰성과 투명성은 고질적인 저작권 침해 문제를 해결한다. NFT로 발급된 디지털 자산은 진본임을 의심 받을 수 없으며 그림 소장자가 명확하다. 미술품 재판매시 원작자나 이전 그림 소장자들은 플랫폼에서의 지위를 잃고 어떠한 보상도 받을 수 없었다. 새로운 생태계에서 이들은 고정적인 지위를 얻고 재판매 금액에서 작품 획득 금액을 뺀 수익금의 일부를 로열티로 배분 받을 수 있다. 이들의 지위는 블록체인 네트워크에 저장된 거래내역을 통해 발생한다. 즉, 지위는 거래내역이 가진 신뢰성을 기반으로 힘을 얻는다. 작품 n차 마켓 시장 참여자들의 역할을 스마트 컨트랙트(Smart Contract)와 Off-Chain 시스템을 통해 구현하여 갤러리와 아티스트의 추급권, 거래 기여자들 모두에게 보상 프로그램을 제공한다. 닉 프로토콜을 통해 발행된 디지털 작품은 위·변조가 불가하고 실물 작품과 같이 원본의 성질을 갖기 때문에 작품으로서 가치를 인정 받을 수 있다. 이에 대한 자세한 내용은 2.2.2장 커넥팅 베네핏에서 설명한다. 닉 프로토콜은 가상 현실에서 다양한 미술품 거래를 가능하게 한다. 특히 닉 프로토콜은 디지털화 한 상품 자체를 분할하여 판매할 수 있는 환경을 만든다. 닉플레이스의 분할 상품 판매 과정은 원본에서 파생된 새로운 작품을 공급하는 측면도 있는데 이는 미술 시장을 활성화 시킨다. 기존 분할 상품의 경우 소비자는 작품의 어떠한 단면도 개인적으로 소유할 수 없는 반면, 닉플레이스의 분할 상품은 구매 후 받을 수 있는 닉스(영수증)에 전제 작품의 한 부분 또는 온전한 한 시각적 작품이 포함 되어 있어 개인적인 설치 및 감상이 가능하다. 최종적으로 아직은 생소하지만 무시할 수 없는 메타버스(Metaverse)로 미술 시장을 확장한다. 이에 대해선 2.5장 닉플레이스(NIKPLACE)의 미션에서 구체적으로 설명한다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

2.3.2.1. NIK Protocol 핵심요소

닉 프로토콜의 핵심요소는 그림과 같이 블록체인 상과 그 외부로 나뉘어 설명할 수 있다. 닉플레이스 서비스에서 NFT 발급을 요청하면, 업로드한 디지털 자산은 닉플레이스 내 디지털 자산 저장소에 저장되고 접근 가능한 URL을 발급해준다. 발급된 URL, 화가, 발급처, 최초 판매가 등의 메타데이터는 클레이튼 메타데이터 저장소에 저장된다. 저장된 내역에 접근 가능한 URL이 발급되면 NIKX 스마트 계약을 실행한다. 실행 결과로 NIKX가 발급된다. NIKX는 닉 프로토콜에서 발급된 NFT를 지칭한다. 경매가 낙찰되면 대금 정산을 위해 NIK 스마트 계약이 실행되고 정산이 완료되면 NIKX

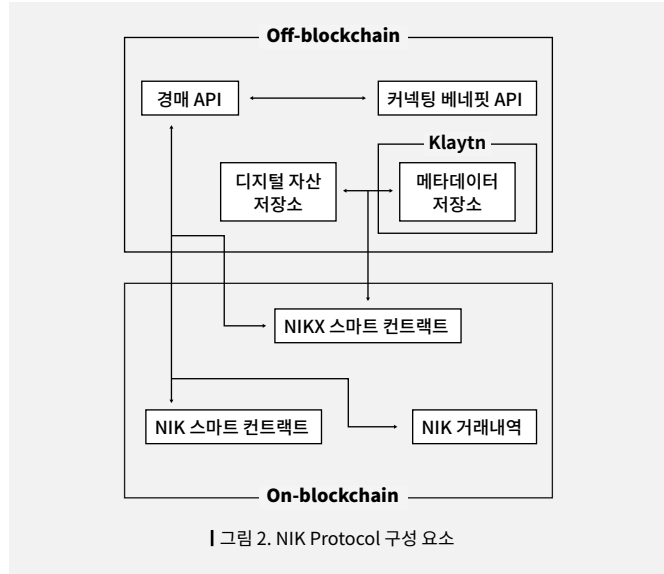


그림 2. NIK Protocol 구성 요소

스마트 계약이 실행되어 낙찰자에게 NIKX가 전송된다. 스마트 계약은 모두 퍼블릭 블록체인 상에서 실행된다. '커넥팅 베네핏'은 닉플레이스에서 고안한 로열티 배분방식이다. NIKX 재판매시 블록체인에 기록된 거래내역을 가져온다. 화가와 이전 그림 소장자들에게 정해진 배분법칙에 따라 로열티를 나눠준다. 자세한 설명은 다음 파트에서 이어서 하도록 한다

2.3.2.2 커넥팅 베네핏(Connecting Benefit)

닉플레이스 플랫폼에서 구매한 NFT 미술품은 플랫폼내 재판매가 가능하다. 구매자가 NFT를 재판매하면 기존 실물 거래와 같이 재판매 금액에서 작품 획득 금액을 제외한 수익금이 발생한다. 발생하는 수익금은 배분법칙에 따라 직전 그림 소장자부터 원작자, 갤러리, 이전 그림 소장자들에게 로열티로 차등 배분된다. 이 프로세스를 닉플레이스 플랫폼에선 '커넥팅 베네핏'이라고 한다. 리워드는 NIK로 지급된다. 재판매시 발생한 수익금 중 전체의 75% 직전 판매자에게 지급된다. 3%는 수수료로 닉플레이스에 귀속된다. 남은 22% 중 25%, 즉 5.5%는 원작자(화가)에게

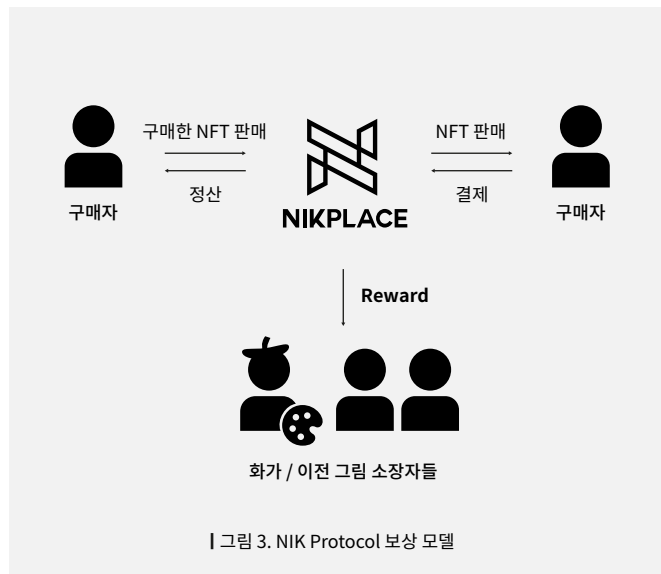


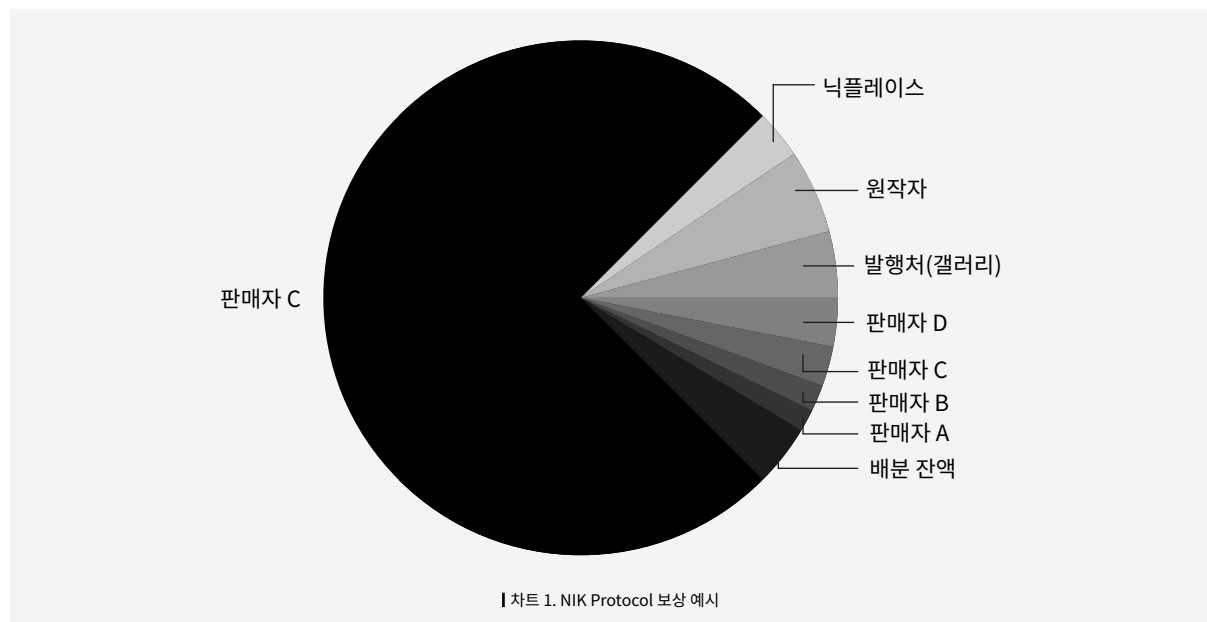
그림 3. NIK Protocol 보상 모델

지급된다. 배분 후 남은 양의 25%인 약 4.1%는 작가와 계약한 갤러리에 지급된다. 배분 후 남은 양을 100%로 보고 25%씩 이전 그림 소장자들에게 최신순으로 지급하기를 반복한다. 닉 프로토콜에서 가장 작은 NIK 수량은 0.0000000000000001NIK이다. 지급 NIK 수량이 가장 작은 NIK 수량보다 작으면 가장 작은 NIK 수량을 지급한다. 배분이 끝나고 남은 수량은 닉플레이스에 귀속된다. 이는 커넥팅 베네핏을 실행하면서 발생하는 가스비를 충당하기 위함이다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

L : 재판매로 발생한 수익금 (재판매 금액 - 작품 획득 금액) N : 플랫폼 이용 수수료 A : 미술품 작가가 받을 로열티 G : 갤러리가 받을 로열티 P_1 : 직전 판매자가 받을 로열티 P_n : 최신순 정렬에서 n번째 판매자가 받을 로열티 (단, $n \geq 3$)	$P_1 = L * 0.75$ $N = L * 0.03$ $A = (L - (P_1 + N)) * 0.25 =$ $L * 0.22 * 0.25 = L * 0.055$ $G = (L - (P_1 + N + A)) * 0.25 =$ $L * 0.04125$ $P_2 = (L - (P_1 + N + A + G)) * 0.25$ $P_n = (L - (P_1 + N + A + G + \sum_1^{n-1})) * 0.25$
--	--

커넥팅 베네핏은 수익금이 발생되었을 때만 실행된다. 만약 재판매 가격이 작품 획득가격보다 낮을 경우 수익금이 없기 때문에 커넥팅 베네핏은 실행되지 않는다. 이해를 돕는 차트 자료를 첨부한다. NIKX 1개가 있다. 구매 순서는 오래된 순으로 A, B, C, D, E, F이다. 판매 순서는 최신 순으로 첫 번째는 E, 두 번째는 D, 세 번째는 C, 네 번째는 B, 다섯 번째는 A이다. E가 F에게 NIKX를 재판매한 상황이다. 이 때 수익금의 배분량은 아래 차트와 같다.



2.3.3. 플랫폼 세부 기능

2.3.3.1. 자체 지갑 NIKHOLDER

회원가입을 통해 얻어지는 전자지갑으로 NIKPLACE TOKEN(NIK)과 NFT인 NIKX를 보관할 수 있다.

2.3.3.2. NFT 민팅

갤러리 admin / 작가 admin / 니플레이스 admin의 계정으로 작품을 민팅할 수 있다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

2.3.3.3. NFT 구매

NFT 작품이 플랫폼에 처음 등록되거나 드롭으로 공개될 시, 즉 1차 마켓일 시 구매 형태로 NFT 작품을 획득할 수 있다. 이때, 작품은 카드 결제 등 실물화폐로 구매할 수 있다.

2.3.3.4. NFT 옥션

1차 마켓에서 구매한 NFT를 타 콜렉터에게 판매하고자 할 때 이용하는 2차 마켓으로 옥션 시스템으로 구성되어 있다. NFT 옥션은 거래 안정성을 위해 NIKPLACE TOKNE(NIK)으로 거래하며, 커넥팅 베네핏이 적용된다.

2.3.3.5. NFT 선물하기

지갑에서 지갑으로 NFT 등의 토큰을 전송하는 기능으로 닉플레이스 회원끼리 NFT를 선물로 주고받을 수 있으며, 나아가 외부 지갑으로 토큰을 전송할 수 있다.

2.3.4. 플랫폼 세부 기능

2.3.4.1. 실물 작품

2.3.4.1.1. 실물 작품 (보증서)

실제 실물작품을 거래하는 것으로 플랫폼 상에서 NFT로 작동하는 것은 실물작품의 보증서이다. 플랫폼에서 NFT가 거래가 되는 것은 곧, 실물 작품이 거래되는 것으로 실물작품 수량과 NFT의 이동이 함께 한다.

2.3.4.1.2. 실물작품의 디지털 에디션

실물작품을 디지털화한 디지털작품으로 JPG, MP4등의 형식의 데이터가 NFT의 근간이 되며, 그 자체로 작품이자 NFT이다.

2.3.4.2. 디지털 작품

디지털 방법으로 만들어진 미술작품으로 JPG, MP4등의 형식의 데이터가 NFT의 근간이 되며, 그 자체로 작품이자 NFT이다.

2.3.4.3. PFP 작품

캐릭터 디지털 작품과 PFP 작품을 통칭한다

2.3.4.3.1. PFP NET

제너러티브 아트를 포함한 캐릭터 IP를 기반으로 제작된 PFP 형 NFT이다.

2.3.4.3.2. PFP ACC NFT

PFP NFT에 장착 및 합성할 수 있는 악세서리형 NFT이다. PFP 전문 플랫폼 'NIKPLAY'에서 PFP NFT와 합성이 가능하다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

2.3.5. 유저 시나리오

닉플레이스 플랫폼의 일반적인 사용 시나리오를 통해 앞으로 소개할 토큰 메커니즘의 이해를 돕고자 한다.

용어	정의
갤러리 닉	부산 LCT 소재의 미술관으로 온, 오프라인에서 미술품을 판매한다.
METANIK	NIKPLACE 프로토콜 기반의 메타버스
NIK	NIKPLACE 토큰 단위
NIKOIN	NIKPLACE 토큰의 약어
NIKX	NIKPLACE 프로토콜의 NFT
NIKHOLDER	NIKPLACE의 가상 화폐 지갑

| 표 1. 시나리오 내 주요 용어 정리



시나리오 #1 : 웹 서비스 내 NFT 판매

판매자의 관점	구매자의 관점
갤러리 닉은 작품A를 온/오프라인에서 동시 판매하려고 한다. 실물 작품A를 스캔하여 디지털 자산을 만든다.	30대 이단은 재테크에 관심이 많은 사람이다. COVID-19로 인해 오프라인에서 활동이 자제되고 있다. 온라인 재테크 방법을 찾고있다.
NIKPLACE 웹서비스를 통해 디지털 자산을 NIKX로 발급한다.	NIKPLACE 웹서비스에서 NFT 아트를 구매하려고 한다.
발급한 NIKX의 판매를 진행한다.	마음에 드는 작품을 골라 작품을 구매한다.
*시스템에서 자동으로 낙찰자에게 NIKX를 전송한다.	
NIK-HOLDER에 판매 수익이 입금된다.	NIK-HOLDER에서 낙찰받은 NIKX를 볼 수 있다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

시나리오 #2 : 메타버스 내 NFT 활용

판매자의 관점	구매자의 관점
갤러리 NIK은 METANIK에서도 운영중이다. METANIK의 갤러리 NIK에서는 NFT 아트만 취급한다. 현실 세계와 마찬가지로 전시 뿐 아니라 판매/경매도 하고있다.	코로나 사태로 인해 야외활동이 자제되고 있다. 안나는 METANIK을 통해 대외활동을 즐기고 있다.
작품C는 10,000NIK에 구매한 작품이다. 로열티 7,000NIK를 붙여 17,000NIK로 판매가격을 정했다. 판매 가격을 구매자에게 안내한다.	갤러리 NIK에서 열리는 전시회 구경 중에 마음에 드는 작품C를 발견하여 구매하려고 한다. 관계자에게 구매를 문의한다..
NIKX를 구매자의 NIK-HOLDER로 전송한다. 재판매로 인해 발생한 로열티는 '커넥팅 베네핏' 시스템을 통해 분배된다.	NIKOIN으로 결제한다.
	NIK-HOLDER나 METANIK의 나의 공간에서 구매한 NIKX를 볼 수 있다.

2.3.6. 토큰 모델

닉 프로토콜은 토큰 모델 참여자 모두가 지속적이고 확장 가능한 수익 구조에서 고정적인 지위를 가질 수 있도록 설계되었다. 스마트 컨트랙트를 통해 가장 기본적이고 중요한 기능인 NIKX 발급이 가능함으로써 가능하다. NIKOIN은 NIKX의 보다 안전한 거래를 위해 탄생했다.

2.3.6.1. 닉플레이스 토큰(NIKPLACE Token)

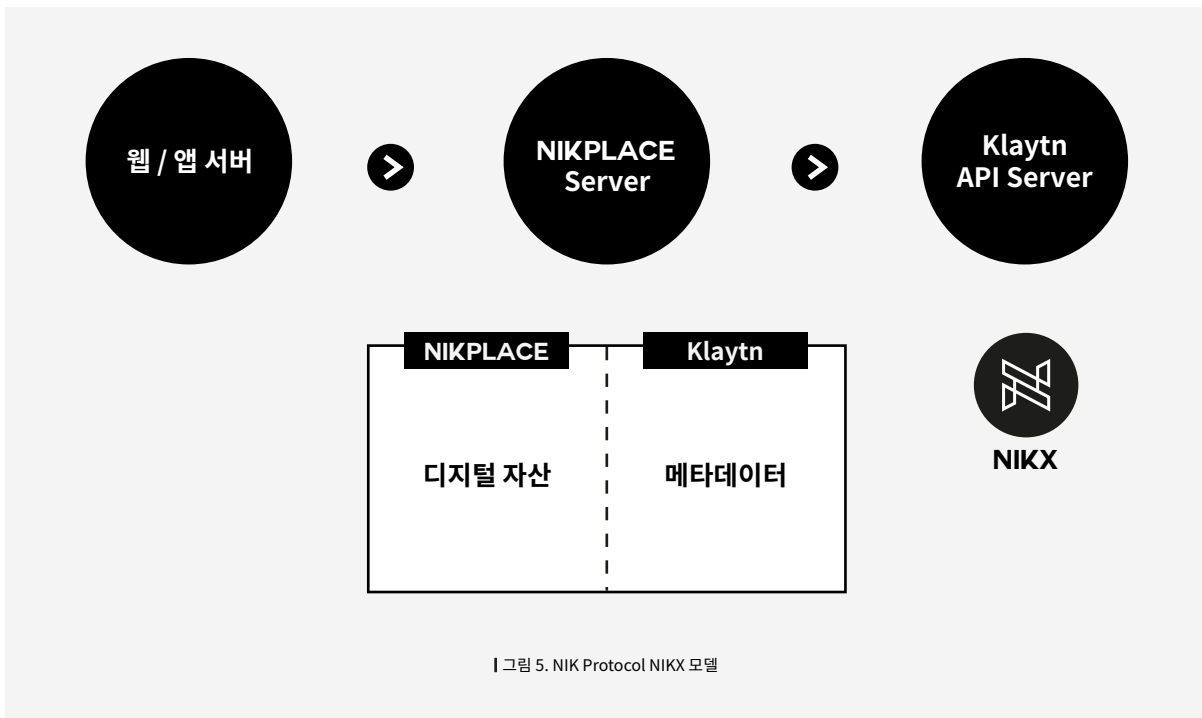
NIKOIN은 KIP-7 토큰 표준을 기반으로 한다. 닉플레이스 플랫폼 타겟층이 국내인 만큼 추후 확장성과 편의성을 고려해 bApp¹으로 설계됐다. 닉플레이스가 클레이튼(Klaytn)²을 채택한 이유는 투자자 보호 측면도 있다. 클레이튼 플랫폼의 가장 큰 특징은 블록체인의 핵심 요소인 탈중앙화를 현시점에서는 다소 포기하더라도 대중화에 필요한 제도적인 기반을 먼저 갖추는 것이다. 블록체인 사업에 가해 지는 정부의 제재조치가 강화됨에 따라 별도의 공지없이 서비스 종료되는 여러 dApp들로 인해 정작 손해를 보고있는 것은 투자자들이다. 탄생 배경이 국내인 블록체인 플랫폼이 허용 범위 내에서 안정적으로 운영이 가능할 것이라고 보았다. NIK 가치가 안정화되고 결제 사용성 테스트가 완료되면 추후 ERC-20 표준 또한 지원할 계획이다. 닉플레이스는 온라인 결제에서 발생하는 공격(어뷰징, DoS 공격 등)을 방어하기 위해 NIKOIN을 고안했다. 결제의 결과만을 블록체인에 기록하는 것이 아닌 결제 자체를 블록체인을 통해 이뤄지게 함으로써, 일종의 데이터의 교환으로 볼 수 있는 온라인 결제 프로세스를 방어하는 역할을 수행한다.

또한 NIK은 닉플레이스 서비스를 활성화하는데 도움이 되는 플랫폼 활동이나 마케팅, 홍보활동 등을 진행하는 이용자들에게 리워드 보상으로 제공한다. 리워드 종류는 다양하게 존재하는데, 대표적으로 NFT 발행하기, SNS 홍보하기, 친구추천하기, NFT 구매하기 등이 있다. 보상 금액은 난이도에 따라 NIK의 가치 가격에 따라 NIK의 시장 유통량에 따라 달라지며 NIK 전체 채굴량에 영향을 미치게 된다.

¹ 클레이튼(Klaytn) 기반 애플리케이션 명칭

² 카카오의 블록체인 관련 자회사 그라운드X가 개발한 클레이튼은 비트코인처럼 하나의 코인이 아닌 이더리움이나 이오스 같이 분산어플리케이션 디앱을 만들기 위한 블록체인 개발 플랫폼이다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작



2.3.6.2. 닉스(NIKX)

NIKX는 닉 프로토콜에서 발급한 NFT의 단위이며 명칭이다. NIKX는 KIP-17/KIP-37 토큰 표준을 기반으로 한다. NIKOIN과 같은 이유로 bApp으로 설계됐다. NIK가 이더리움 기반 토큰 표준으로 확장되면 NIKX 또한 ERC-721 표준을 지원하도록 설계 되었다. NIKX는 단순 이미지 디지털 자산뿐만 아니라 다양한 종류로 발급될 수 있다. 이는 다양한 포맷의 디지털 자산을 NFT로 발급함을 의미한다. 이런 특징은 NIKX안에 저작권 사용 범위 등의 항목을 넣어 발행자에 따라 원하는 범위만큼 저작권을 매매할 수 있다는 의미이다. 나아가 오프라인에선 실물 자산에 대한 구매 확인증을 NFT로 발급하는 등의, 현실세계에서 ‘발급’되는 모든 것으로의 확장이 가능하다.

2.3.6.3. NFT 아트 플랫폼

핵심요소에서 설명했듯이 가치를 지닌 디지털 자산은 닉플레이스의 DB에 저장되고 이 증명을 포함한 메타데이터는 클레이튼의 DB에 저장된다. 실물 자산을 디지털화 하면서 필수적으로 발생하는 중앙 서버 의존도를 최대한으로 낮추되, 데이터의 유일성과 통일성은 보장한다. 클레이튼에서 발급한 메타데이터 증명을 NIKX로 발급한다. 위 구조로 닉플레이스는 어떠한 증명도 NIKX로 발급할 수 있는 것이다. NIK은 가치 안정을 위해 그림 본위제를 채택했다. 현재로서 해당 개념으로 NIK 가치를 안정화 시키기 쉽지 않다. NFT를 통해 매장-채굴량을 조절해보고자 한다. NIK을 담고 있는 멀티토큰 닉스(KIP-37)를 발행한다. NIK의 가치에 따라 발행된 멀티토큰을 정지/재개 시킴으로써 금 본위제와 같이 매장-채굴량 조절이 가능하다.

2.3.6.4. 스마트 컨트랙트(Smart Contract) 실행

블록체인 노드는 닉플레이스 서버에 직접적으로 설치하여 관리하지 않는다. 미리 배포한 스마트 컨트랙트를 클레이튼 API를 통해 실행한다. 플랫폼 개발 중 발생할 수 있는 오류를 최소화 하고 사용자의 계정키(전자 지갑 개인키)를 보다 안전하게 지키기 위함이다. 닉플레이스는 어떠한 방법으로도 발급된 계정키에 접근이 불가능하다. 내 지갑에서 갑자기 가상 화폐가 사라졌는데 플랫폼은 모르쇠하고 사용자는 회사를 의심하는 일이 비일비재하다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

실제로 합당한 의구심이 드는 사례도 존재한다. 닉플레이스는 이런 상황에서 자유로울 수 있다. 위와 같은 방식은 플랫폼에 대한 신뢰도를 높일 뿐만 아니라 가상 화폐 가치 향상에 공격적으로 뛰어드는 것이 아닌, 컴포터블(coms fortable) 서비스 환경으로 활발한 생태계를 조성해 NIK 가치를 순리적으로 높이고자 하는 닉플레이스의 이념과도 통한다.

2.3.6.5. 가스비(Gas Price)

IK, NIKX 스마트 컨트랙트 실행에는 수수료가 발생한다. 스마트 컨트랙트의 실행은 단순한 데이터 이전 작업이 아니다. 굉장히 복잡한 계산을 위한 노동이다. 이 노동에 대한 수수료 즉, 보상을 가스비라고 한다. 닉 프로토콜의 블록체인은 클레이튼 메인넷을 사용하기 때문에 클레이튼의 가스비 공식이 적용된다. 총 가스 사용량은 트랜잭션마다 상이하며 자세한 내용은 클레이튼의³ 가스비 항목에서 확인할 수 있다.

peb : KLAY의 가장 작은 화폐 단위
F : 트랜잭션 수수료
TG : 총 가스 사용량
GP : 가스 단가 (작성일 기준 $25 \cdot 10^9$ peb)
w1 : 현재 1KLAY 원화 가격
w2 : 현재 1NIK의 원화 가격

$$\begin{aligned} 1Klay &= 10^{18} peb, 1Klay = (w1/w2) NIK \\ 1NIK &= (w2/w1) 10^{18} peb \\ F &= (TG * GP) \\ F &= (TG * 25 * 10^9 peb) \\ F &= \frac{25 * TG * w1}{10^9 peb * w2} NIK \end{aligned}$$

2.3.7. 추가 서비스 소개

2.3.7.1. NFT 드롭스

NFT 프로젝트 첫 공개 시 드롭스로 NFT 공개를 진행한다.

2.3.7.2. 작품 안전 배송 확인 시스템

실물작품의 보증서가 NFT 형태일 경우 NFT의 거래는 실물작품의 거래를 의미한다. 옥션을 통해 작품을 구매하는 콜렉터는 작품을 판매하는 콜렉터로부터 실물로 작품을 배송받고 수령받은 것이 확인되어야 플랫폼 상에서 구매자 콜렉터에게는 NFT가, 판매자 콜렉터에게는 NFT 구매가격을 포함한 배송비용이 전달된다. 일반적으로는 판매자가 직접 배송을 보내나, 미술작품이라는 특수성 때문에 닉플레이스가 배송서비스를 제공하기도 한다.

2.3.7.3. 작품 공동구매 및 매각 시스템

고가의 작품을 공동구매 후 미술작품을 공유하는 방식을 의미한다. 공동구매 후 작품은 닉플레이스 수장고에서 보관하고 작품 공동구매 홀더들의 DAO 결정을 통해 옥션 참여, 작품 매각 등을 진행한다.

2.3.7.4. De-Fi를 바탕으로 예치 및 교환 서비스

NIKPLACE(NIK) 토큰을 기축통화로 한 De-Fi를 운영할 예정이다. 탈 중앙화 금융서비스를 통해 닉플레이스팀은 NIK 토큰을 보유한 홀더들에게 예치이자, 담보 대출 등의 다양한 금융혜택을 받도록 할 것이다. 또한 다양한 가상

³ <https://ko.docs.klaytn.com/klaytn/design/transaction-fees>

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

자산들과의 교환 시스템을 마련하여 중개인이나 관리자 없이도 개인들끼리 직접 교환하거나 거래할 수 있도록 할 계획이다. 서비스 기축통화인 NIK 토큰은 각종 수수료 및 이자 지급의 용도로 사용될 예정이다. 또한 예금과 유사한 개념으로 NIK의 일정량을 맡기고 그 대가로 수익을 보상받는 스테이킹 서비스를 운영할 예정이다. 스테이킹 서비스를 통해 NIK토큰을 보유한 홀더분들은 토큰 보유만으로도 추가적인 수익 보상을 받게 되며 스테이킹 물량이 많아질 수록 외부 유통량이 줄어 토큰의 가치는 더욱 상승하게 된다.

2.3.7.5. 아트폴 서비스

아트폴은 NFT아트와 실물아트를 아트폴에 배치함으로써 소장자는 폴 계약에서 삭제될때까지 작품의 상업적 사용과 전시를 위임한다. 그 대가로 NFT아트와 실물아트 소유자는 더 많은 사람들에게 작품을 선보일 기회를 얻게 된다. 동시에 상업적 수익의 100%와 추가보상은 스테이킹 폴에 배분된다. 아트폴에서 바로 NFT와 실물작품을 이벤트나 전시회에 조달할 수 있도록 시스템이 설계된다. 복제품이나 모조품이 전시되는 것을 막기 위해 각 작품의 진위나 소유권을 특정하는 것이 중요하다. 이렇게 할 시 회의적인 잠재적 구매자는 NFT의 진위 여부를 확신할 수 있다.

2.3.7.6. 아트포스터 서비스

1차 마켓에서 실물작품의 디지털 에디션을 구매하게 될 시 아트포스터를 무료로 또는 가장 저렴한 가격으로 구매할 수 있는 기회를 제공한다. 실물 작품의 디지털 에디션이 2차 마켓, 옥션에서 판매되면 2차 마켓에서 구매한 콜렉터는 아트포스터를 저렴한 가격으로 구매할 수 있는 기회를 제공한다.

2.3.7.7. 이더리움 망 이관 서비스

클레이튼 망을 바탕으로 만들어진 NIK Protocol에서 발행되는 NFT, NIKX를 이더리움망으로 이관할 수 있는 서비스를 제공한다. NIKX를 NIK Protocol에서 이더리움망으로 옮기면서 이더리움망에서 서비스하는 오픈씨, 라리블 등에서 NFT를 판매할 수 있어 확장성이 기대된다.

2.3.7.8. PFP NFT 전문 플랫폼 : NIKPLAY

기존에 서비스하던 NIKPLACE 플랫폼은 실물 작품에서 출발했던 NFT 거래 플랫폼이라면 PFP NFT 전문 플랫폼인 NIKPLAY는 PFP NFT 및 PFP ACC NFT로 구성된 NFT 플랫폼이다. PFP NFT만 모아서 보고 거래할 수 있으며 이 플랫폼에서 PFP NFT에 PFP ACC NFT를 합성할 수 있다. NIKPLACE에 비해 좀더 게이미피케이션 형태를 가지며 이후 설명할 닉플레이스 메타버스, 메타닉에서 PFP 및 아바타로 사용할 수 있다.

2.3.7.9. 닉플레이스 메타버스 : METANIK

물리적 한계를 극복한 메타버스 기반의 미술 생태계로 NIKPLACE, NIKPLAY, METANIK에서 획득한 NFT 작품을 자신의 공간에서 스크린, VR 등 다양한 방식으로 감상할 수 있는 솔루션을 제공한다. 갤러리들에게 메타닉 내 공간을 대여해 갤러리별 공간을 형성한다. 전시회 등 아트와 관련된 행사를 진행 예정이며 PFP NFT를 PFP 및 아바타로 활용이 가능하다.

2.3.7.10. 작품 정품태그

작품의 뒷면부에 NFT 보증서를 바로 확인할 수 있는 태그를 부착하여 작품의 정품 인증에 활용한다. 작품 히든태그는 닉플레이스 앱을 통해서 스캔이 가능하게끔 하며 작품의 위작을 방지한다.

I 2.4. 생태계

[닉 프로토콜 (NIK Protocol) 네트워크]

- 1) 결제
- 2) 거래
- 3) 커넥팅 베네피트

닉 프로토콜 블록체인은 위 3가지를 확인하고 처리하는 업무를 담당한다. 위에서 설명했듯 닉 프로토콜의 주요 특징은 API를 이용해 배포한 컨트랙트를 실행하는 것이다. 블록체인도 성장의 과도기에 있는 만큼 때때로 망 장애가 발생할 수 있는데, 네트워크에서 망 장애를 스택(Stack) 형태로 수집, 순서대로 재시도를 하는 장치를 갖출 수 있었다. 망 장애가 발생했으나 콜백(Callback)이 없어 시스템이 멈추는 상황 해결 또는 장애 상황에서 사용자의 행위로 인한 이중 오류를 방어하는 장치로 보다 안전하고 안정적으로 플랫폼을 사용할 수 있도록 한다

2.4.1. 가맹점

가맹점은 NIK 결제를 사용하는 업체들을 말한다. 사용자가 선택한 제품 또는 서비스에 해당하는 대가만큼 NIK을 받고 해당 품목을 제공한다. 가맹점들은 SDK 또는 라이브러리 연동없이 REST API를 이용해 블록체인 결제 시스템을 도입할 수 있다. 가스비 대납 여부 선택을 제공함으로써, 사용자에게 가스비를 받을지 아니면 가맹점이 가스비를 납부할지 선택하면 된다. 결제 수수료는 1% 미만이다. NIK 결제를 이용하는 품목에 따라 마케팅, 프로모션을 협의하여 진행할 수 있다.

2.4.2. 갤러리 & 아티스트

닉플레이스 플랫폼에 회원 등록 후 2차 마켓 거래, 결제 수단으로 NIK을 이용할 수 있다. 미술품은 판매까지 기간이 긴 편인데, 이는 폐쇄적인 구조에서 비롯되었다고 볼 수 있다. 닉플레이스 플랫폼은 전 세계에 서비스중이다. 좀 더 정확한 수치로는 안드로이드 앱 스토어 기준 177개 국에 서비스 중이다. 보다 많은 고객에게 갤러리 상품을 노출 시킴으로써 판매 기간을 단축 시킬 수 있다. 아티스트는 커넥팅 베네피트로 추급권을 보장 받기 때문에 신작 활동에 전념할 수 있다. 활발한 미술 시장은 곧 닉 프로토콜 생태계의 성장을 의미한다. 닉 프로토콜 생태계의 성장은 아티스트에게 더 많은 보상을 의미함으로써, 작가들의 생계권과 환경 개선에 도움이 될 것으로 예상된다.

2.4.3. IP 보유 주체 & PFP NFT 프로젝트 주체

IP 보유 주체 & PFP NFT 프로젝트 주체는 닉플레이스 플랫폼에서 IP NFT 프로젝트를 진행하고 싶은 주체를 말한다. 닉플레이스의 NFT 프로젝트를 진행한 경험을 바탕으로 닉플레이스의 가이드를 받아 IP 보유 주체 & PFP NFT 프로젝트 주체는 NFT 로드맵을 설정하고, 닉플레이스 커뮤니티에서 홀더 커뮤니티를 구축해가면서 NFT 프로젝트를 진행할 수 있다. NFT 프로젝트를 진행하고 홍보하는데 있어 허들이 높은 현재 생태계에서 IP 보유 주체 & PFP NFT 프로젝트 주체는 프로젝트 진행 및 NFT 민팅 전반에서 프로젝트가 잘 진행될 수 있도록 도움을 받고 사용자는 좋은 프로젝트를 접할 수 있도록 한다.

2. NFT 아트 플랫폼 NIKPLACE : NIKSPACE의 시작

2.4.4. 사용자

사용자는 닉 프로토콜 생태계에서 미술품, 상품, 서비스를 구매하기 위해 NIK을 보유 및 사용하는 자들을 말한다. 사용자가 2차 시장에서 NIK을 이용해 거래를 하게 되면 커넥팅 베네핏에 등록되고 다음 회차 거래부터 일정한 보상을 얻게 된다. 해당 상품이 닉 프로토콜 생태계에 존재하는 한 커넥팅 베네핏은 종료되지 않음으로 지속적인 보상을 기대할 수 있다. 커넥팅 베네핏은 갤러리, 아티스트, 거래 기여자 모두에게 적용되는 보상 프로그램으로 NIK의 성장과 순환을 촉진한다.

I 2.5. 닉플레이스의 미션

닉스페이스 팀은 앞서 제기한 문제들을 블록체인 기술을 통해 해결하고 궁극적으로 사람들이 미술을 더 즐겁고 재밌게 향유할 수 있는 생태계를 구축하는 것을 목표로 한다.

- 1) 오프라인 갤러리의 미술품 거래 및 관리가 효율적이고 투명하게 이루어질 수 있는 솔루션을 제공한다.
- 2) 미술품의 온라인 거래와 디지털 아트워크 큐레이션 등 미술품 시장의 디지털전환과 산업 전반의 확장을 촉진하는 플랫폼을 제공한다.
- 3) NFT 시장의 심각한 무단 도용 문제의 해결 방안을 모색한다.
- 4) 온-오프라인을 연결하는 O2O 메타버스 플랫폼 'META-NIK'을 제공하여 시공간적 제약을 뛰어넘는 창작자와 수요자 간 상호작용을 촉진한다.

닉플레이스는 거래를 위해 NFT를 통해 보호되는 개별 정보 데이터를 발급한다. 소비자가 전시회나 경매를 통해 원하는 작품을 구매할 때 이를 NFT 기술을 활용하여 온라인으로 연동되도록 한다. 오프라인 갤러리⁴의 미술품에 진품 인증을 하는 NFT를 발급하여 실물/디지털 자산에 대한 온라인 경매를 진행하고, 낙찰 후 발급된 NFT가 낙찰자에게 전달되는 동시에 낙찰자의 정보가 임의로 복사, 해킹, 조작 등이 불가능한 블록체인상에 기록된다. 구매자는 NFT에 담긴 정보를 통해 작품의 소유권, 게시 권한, 재판매 권한, 복사 방지 등 작품의 가치를 온전히 소유할 수 있게 된다. 닉스페이스 팀은 이를 통해 미술 산업의 고질적인 문제였던 불법적인 저작권 침해와 상품 가치 저해 등을 해결하고 건전한 미술 생태계 진흥을 지원하고자 한다.

닉플레이스는 국내 NFT 아트 시장을 활성화할 주체로서 책임감을 가지고 서비스가 갖는 문제를 해결하기 위해 노력한다. NFT 아트 시장에서 현재까지도 가장 문제가 되는 것은 무단 도용이다. 닉플레이스는 서비스 초기엔 계약을 맺은 갤러리만 NFT 발급이 가능하도록 함으로서 이를 해소한다. 모든 참여자가 NFT 발급을 할 수 있는 서비스 제공을 위해 Google사의 Vision API⁵를 적용한다. Vision API를 응용하여 NFT 발행자와 원작자 일치 여부를 판단한다.

닉플레이스는 단순한 거래 플랫폼을 넘어 물리적 한계를 극복한 메타버스 기반의 미술 생태계 창출을 지향한다. 닉스페이스 팀은 메타버스 플랫폼 'META-NIK'을 통해 획득한 NFT 작품들을 자신의 공간에서 스크린, VR 등 다양한 방식으로 감상할 수 있는 솔루션을 제공한다. 나아가 구매한 작품으로 메타버스 아이템을 직접 디자인하고 판매하는 등의 2차 창작을 활성화하여 닉플레이스 내 유통되는 작품의 콘텐츠 가치를 제고하고 능동적인 감상과 창작 문화를 촉진할 것이다. 이를 통해 신진 미술 작가들에게 작품 전시 및 수익 창출의 기회를 제공할 것이다. 나아가 보다 많은 잠재적 감상자 및 구매자에게 작품 및 산업에 대한 진입장벽을 낮추고, 서울 등 주요 도시에 집중적으로 분포되어 있는 문화 인프라와 격차 문제의 대안이 될 것이다.

⁴ 부산 LCT 내 '갤러리 닉(Gallery NIK)'과 '갤러리 더 스카이(Gallery the Sky)'.

⁵ Vision API는 REST API와 RPC API를 통해 선행 학습된 강력한 머신러닝 모델을 제공한다.

3.

NIKPLACE의 확장 'NIKSPACE'

3. NIKPLACE의 확장 ‘NIKSPACE’

I 3.1. 원격의료 서비스, ‘Teledoctor’

3.1.1. 서론

3.1.1.1. 최근 비대면진료 시장 동향

코로나 19 팬데믹 이후 비대면 진료를 포함한 다양한 형태의 원격의료에 대한 관심이 전세계적으로 높아지고 있다. 허용되는 원격의료 범위는 국가마다 다르지만 경제협력개발기구(OECD) 37개국 중 32개국이 이미 원격医료를 도입했으며 우리나라는 2020년 2월 감염병 예방을 위한 비대면 진료를 한시적으로 허가받았다. 보건복지부에 따르면 2020년에 국내에서 100만건의 비대면 진료가 이뤄졌다. 글로벌 연구기관인 스태티스타에 따르면 2020년 글로벌 원격의료 시장 규모는 355억달러에 이를 것으로 추산했다. 2015년 181억달러에 비해 연평균 14.4% 성장했다. 같은 기간 세계 경제의 연평균 성장률인 3.6%에 비해 4배 이상 빠른 속도로 성장하고 있다. 전문가들은 특히 코로나19 팬데믹으로 글로벌 원격의료 시장의 성장 속도가 더욱 빨라졌다고 말하고 있다. 국내에서는 코로나 19 팬데믹 상황에서 감염병 예방과 확산 방지를 위해 비대면 진료를 한시적으로 허용되었다. 비대면 진료 경험에 대한 긍정적인 여론이 확산되면서 정부에서는 감염병이 종식되더라도 비대면 진료를 허용할 것으로 기대하고 있다. 국내에서의 연간 처방 건수는 5억2000만건(2018년 기준)으로 1인당 연평균 10건씩 처방된다. 비대면 진료가 활성화되면 만성질환자, 장애인 환자 등 다양한 수요층이 비대면 진료를 활용할 것으로 기대되며, 전체 진료의 20%만 비대면 진료를 하더라도 처방이 1억건이 넘는 대형 시장이 창출될 전망이다.

3.1.1.2. 현 시장의 한계

건강에 문제가 생기면 통상 병원을 찾아 건강검진과 치료를 받고 건강을 회복하는데 이 일련의 과정을 의료전달체계라고 한다. 현행 의료전달체계에서 환자가 병원을 찾아 의료서비스를 받는 것이 불가피한데, 이 과정에는 시간과 비용이 수반된다. 일부 환자는 병원을 찾을 정도로 병세가 심각하지 않지만 직접 내원해서 의사의 진료상담이나 상담, 처방을 받아야 하는 비효율이 발생하기도 한다. 특히 장애인, 고령자 등은 일반인보다 병원 내원에 대한 비용과 시간이 많이 소모되는데, 병세가 심하지 않은 경우, 병원 내원에 대한 비효율성은 더더욱 크다. 또 현행 의료체계는 병원을 중심으로 중앙화되어 있다. 현재의 의료시스템으로는 의사 등 의료자원이 의료기관에서 떨어져 존재하기 어렵기 때문에 의료자원 편중과 불균형 문제가 존재한다. 이에 따라 지역의 의료서비스는 접근성, 비용, 수준에 차이가 심하다. 특히 도시·산간·군·면 단위로 거주하는 환자의 경우 의료 불균형 환경에 놓여있으며 의료서비스 접근성이 어려워져 위에서 언급한 비효율성은 더욱 높아진다. 의료제공자 입장에서는 병원을 방문하지 않는 환자와 소통할 방법이 부족해 병원 자원 운영 효율성이 떨어진다는 문제가 있다. 환자가 내원하지 않는 시간에 의사들은 그 시간을 활용할 방법이 없어 시간 자원 낭비라고 할 수 있다. 또 의료진이 의료기관을 떠나지 않고서 환자를 만날 수 없고 병원 밖에서 전문 의료 지식과 경험을 활용하기 어렵다. 건강에 대한 관심이 높아지면서 의료지식에 대한 수요가 늘고 있지만 의료 분야의 특수성 때문에 의사와 환자 사이의 의료지식과 정보의 비대칭성이 발생한다. 인터넷과 미디어가 발달하면서 격차가 어느정도 줄고 있다고 하지만 미디어를 통한 의료 지식과 정보에는 많은 오류가 있고 정보의 신뢰성 문제가 발생한다. 또 의료진이나 의료기관에 대한 정보도 불충분하다. 건강에 문제가 생기면 어느 병원을 가야 하는지, 어디로 가야 하는지 알기 어렵다. 현재 의료정보시스템으로는 환자가 자신의 진료기록과 건강기록을 관리 및 파악하는 것이 어렵다. 중앙 집중화된 의료 시스템 때문에 의료기관을 중심으로 의료정보가 축적되어 건강 기록이 여러 병원에 흩어져 있으며, 개인정보 보호 차원에서 한 병원에서 수행한 진료기록을 환자가 내원하는 다른 병원에 공유하기 어려워 기초 검사를 다시 하는 등 불필요한 비용과 시간이 발생한다. 현행 한국의료법은 원격医료를 허용하지 않고 있다. 2019년 말 신종 코로나바이러스로 인한 감염병이 전 세계로 확산되기 시작했고 2020년 2월 정부는 감염병 확산을 막기 위해

3. NIKPLACE의 확장 ‘NIKSPACE’

전화처방 형식의 비대면 진료를 한시적으로 허용했다. 보건복지부에 따르면 2020년 실시된 비대면 진료 건수는 100만건에 달했으며 우려했던 오진이나 의료사고 등의 문제는 없었다. 비대면 진료가 활발해지면서 환자나 의료기관 모두 비대면 진료에 대해 긍정적인 평가를 했다. 다만 비대면 진료를 받기까지 여러 불편이 있다는 의견이 많았다. 환자 입장에서는 어느 병원이 비대면 진료가 가능한지 알기 어려우며 비대면 진료를 진행하게 됐다고 하더라도 접수, 본인 확인, 개인정보 제공 동의, 진료, 결제 등 단계별 절차의 불편이 존재했다. 병원 입장에서는 비대면 병원임을 주변 지역에 알리기 어려워 진료비 수납과 처방전 전송 등으로 추가적인 업무 부담이 발생한다.

3.1.2. Teledoctor의 How

- 3.1.2.1. 비대면 진료가 가능하도록 진료접수, 화상통화, 결제, 처방전 전송 등의 기능을 갖춘 비대면 진료 플랫폼을 제공한다.
- 3.1.2.2. 닉플레이스 프로토콜을 이용해 의료데이터를 위·변조 불가능한 상태로 블록체인 위에서 투명하게 관리한다.
- 3.1.2.3. Off-Blockchain 단에서 마이데이터에 접근이 용이하도록 하기 위해 환자의 고유기기에 저장해 최소 데이터를 저장하며 권한 부여 기능을 통해 진료시 병원에서 환자의 데이터에 접근 하게 한다.
- 3.1.2.4. 자체 배송 시스템을 구축해 지역 약국으로부터 빠르게 약을 받아볼 수 있게 한다.

I 3.2. 개인 연말정산 회계 서비스, ‘Payrefun’

3.2.1. 서론

3.2.1.1. 개인 세무회계 시장 현황 및 한계

코로나 19 팬데믹으로 자율 출퇴근제, 비대면 업무가 확산되면서 ‘일’의 정의나 개념자체가 달라지고 있다. 미래학자 다니엘 핑크가 예상한 ‘프리에이전트’ 시대가 현실이 되고 있다. 프리에이전트란 거대한 조직에서 벗어나 장소, 시간 등 원하는 조건으로 일하는 직업인을 뜻하는데, 기존에는 번역가, 통역사 등 특정 영역의 전문가 등이 이 영역에 해당되었더라면, 최근에는 디지털 마케팅, 소통전문가, 경영코치 등 점차 영역도 다양해지고 있다. 이런 현상은 더욱 가속화될 전망이다, 2015년 세계은행은 온라인을 통한 아웃소싱 시장 규모가 2013년 19억달러에서 2020년 150억~250억 달러까지 10배 이상 커질거라 내다봤다. 아웃 소싱이 늘어나는 만큼 직업군, 분야가 다양해지고 건별 거래액도 커지고 있다. 국내 또한 깃이코노미(빠른 시대 변화에 대응하기 위해 비정규 프리랜서 근로 형태가 확산되는 경제 현상) 흐름이 확산되고 있다. 코로나 19 팬데믹을 포함하여 주 52시간제 등 노동정책과 환경의 변화로 더 빠르게 일상화되어가고 있다. 정규직 채용이 부담스러운 기업들은 점차 고용형태를 외주방식으로 전환해 나가고 있다. 특히 재능 전문 노하우 거래 플랫폼이 등장하면서 관련 시장이 확대되고 있다. 빅데이터 분석업체 아이지에이웍스 모바일인덱스에 따르면 크몽, 탈잉, 숨고, 클래스 101 등 플랫폼 업체는 코로나 19 확산 이후 2020년 2~4월 MAU가 전년 동기 대비 각각 30%에서 많게는 100% 이상 증가했다고 한다. 크몽에 따르면 국내 프리랜서 마켓 규모는 16조 정도로 추산되며 아직은 초기시장 단계로 성장 잠재력이 매우 크다. 특히 우리나라는 자영업자 비율이 25%로 미국보다 인구수 대비 3배 넘게 소상공인이 많아 프리랜서 시장이 더 클 수 있는 환경이다. 프리랜서 시장의 성장과 더불어 개인 세무시장이 큰 폭의 성장세를 보이고 있다. 하지만 종합소득세 시장 500만명 및 연말정산 시장 1800만명 시장인 개인 세무시장의 니즈를 해결할 수 있는 서비스가 현재 드물다.

3. NIKPLACE의 확장 ‘NIKSPACE’

3.2.2. Payrefun의 How

3.2.2.1. 사용자 친화 UI로 개인의 종합소득세 신고, 연말정산 등 세무 회계 서비스를 편리하고 쉽게 이용할 수 있도록 한다.

I 3.3. NIKPLACE(NIK) 가치 부여 : 온·오프라인을 통한 실물경제 영역 확대

닉스페이스 팀은 미술품 NFT 거래 플랫폼인 닉플레이스를 시작으로 다양한 블록체인 금융 및 결제서비스를 제공할 계획이다. 또한, NIKPLACE(NIK) 토큰의 가치 증대 및 사용성 확대를 위해 자사 계열사인 원격진료 서비스, Teledoctor와 개인 세무회계 서비스, Teledoctor를 통해 온·오프라인 결제에 활용하는 등 실물 경제에 적용할 예정이다. 닉스페이스 팀은 NIK 토큰이 온·오프라인에서 결제가 가능하도록 결제 플랫폼인 NIKPAY를 구축하였으며 서비스할 예정이다. 자사 계열사인 비대면 원격 진료 서비스 ‘Teledoctor’, 개인 회계 처리 서비스 ‘Payrefun’등이 속한 NIKSPACE에 NIK 토큰의 NIKPAY 시스템을 도입하면서 NIK토큰이 실생활에 사용될 수 있도록 하며 점차적으로 확대해 나갈 예정이다.

4.

토큰 이코노미

4.토큰 이코노미

NIKPLACE(NIK) 토큰은 NFT 플랫폼 NIKPLACE를 포함하여 향후 오픈 할 서비스 내 핵심 결제 및 보상 수단이다. NIKPLACE(NIK) 토큰의 공급과 수요는 아래와 같다.

I 4.1. 토큰 공급 : 획득 방법

- 닉스페이스 팀에서 진행하는 Presale, ICO 등을 통해 토큰을 획득할 수 있다.
- NIKPLACE 팀에서 멀티NFT토큰으로 판매하고 있는 WantCard를 구매하고 해금하는 활동을 통해 토큰을 획득할 수 있다.
- NIKPLACE(NIK) 토큰이 거래소에 상장한 경우, 거래소에서 법정화폐 또는 타 암호화폐로 NIKPLACE(NIK)토큰을 구매할 수 있다.
- 암호화폐 스왑 플랫폼에서 외부 암호화폐를 NIKPLACE(NIK) 토큰으로 교환할 수 있다.
- 닉플레이스 서비스 내에서 아트, 예술품 등의 NFT 구매 시, 또는 구매에 따른 보상 리워드, 커넥팅 베네핏에 따른 로열티 등으로 토큰을 획득할 수 있다.
- De-Fi나 Art-Pool 등의 예치 및 스왑 서비스 운영 시 토큰 홀더는 스테이킹 Pool에 NIKPLACE(NIK) 토큰을 일정 기간 동안 고정시킨 후 이자에 대한 개념으로 NIKPLACE(NIK) 토큰을 획득할 수 있다.
- 위 내용은 시장 변화 등 다양한 상황으로 변경될 수 있으며 그 외 다양한 방법을 통해 NIKPLACE(NIK) 토큰을 획득할 수 있다.

I 4.2. 토큰 수요 : 사용 방법

- NIKPLACE 플랫폼에서 2차 거래(옥션)에서 결제 수단으로 NIKPLACE(NIK) 토큰을 사용할 수 있다.
- 일반 거래소에서 NIKPLACE(NIK) 토큰을 외부 암호화폐나 법정화폐로 교환할 수 있다.
- 암호화폐 스왑 플랫폼에서 NIKPLACE(NIK) 토큰을 외부 암호화폐로 교환할 수 있다.
- 닉스페이스 팀이 제휴하거나 런칭하는 서비스에서 결제 수단으로 NIKPLACE(NIK) 토큰을 사용할 수 있다.
- 암호화폐 스테이킹 서비스를 이용하여 이자를 지급받기 위해서는 NIKPLACE(NIK) 토큰을 사용할 수 있다.
- 위 내용은 시장 변화 등 다양한 상황으로 변경될 수 있으며 그 외 다양한 방법을 통해 NIKPLACE(NIK) 토큰을 사용할 수 있다.

I 4.3. 토큰 소각 및 보상

- 소각 일정, 소각량 등은 시장 여건을 고려하여 닉스페이스 팀이 결정한다.
- 소각, 보상 등을 진행할 경우 사전에 공식 홈페이지 및 커뮤니티를 통해 공지할 예정이다.

5.

토큰 정보

5.토큰 정보



- 토큰명 : NIKPLACE
- 토큰심볼(TIK) : NIK
- 메인넷 : 클레이튼
- 타입 : 유틸리티
- 총발행량 : 2,300,000,000 NIK
- 소수점 : 16자리수

6.

토큰 발행,
배분 및 락업
(Lock-up)계획

6. 토큰 발행, 배분 및 락업(Lock-up)계획

닉플레이스 토큰의 총 발행량은 2,300,000,000개이다. 토큰의 가치에 따라 토큰을 소각할 수 있되, 소각한 수량만큼 재 발행하여 토큰의 총 발행량을 유지시킨다.

I 6.1. 프라이빗 & 퍼블릭 세일 물량(생태계 조성) : 10%

닉플레이스 사업의 건전한 생태계 조성을 위해 퍼블릭 세일 물량으로 총 발행 물량의 10%를 배정한다.

프라이빗 세일은 닉플레이스에 대한 초기 투자자들에 대해 진행을 하며 발행량의 3%의 상한선(69,000,000개)을 두고 판매될 예정이다. 판매된 금액 100%를 유보금으로 적립할 예정이다. 유보금은 토큰 가격이 안정화 될 때까지 유지된다. 프라이빗 세일 종료 후 남은 물량은 퍼블릭 세일 물량으로 전환된다.

최대한 가장 원활한 토큰 유통 플랫폼 순으로 배정하여 유통할 계획이며 플랫폼별로 유통량을 정할 예정이다. 한번에 100%의 토큰이 외부에 유통되는 것을 막기 위해 1차 유통 후 보유하고 있는 토큰을 예치금으로 관리한다. 아래 구조로 퍼블릭 세일이 진행될 예정이다.

1 NIK = USD 1

- A) 최초 거래소 상장일 당일날, 판매 물량 중 20%가 분배된다.
(총 발행량 * 0.1 - 프라이빗 세일 물량) * 0.2
- B) 이후 2년 주기로 총 5번에 걸쳐 Lock-Up 해제/분배 될 예정이다.
- C) 세일 미판매 분에 대해서는 NIKX(KIP-37)로 발행, 미채굴 물량으로 전환한다.

I 6.2. 회사 유보 물량 : 33%

4년간 Lock-Up 상태를 기본으로 한다. NIK 가치가 안정되고 시장에 정착된 이후 배포 예정이다. 물량 부족 현상 발생시 사전 동의 과정을 거친 후 배포 예정이다. 모든 유보금은 기준 통화 단위인 달러로 예치된다.

I 6.3. 프로젝트 운영 및 개발 비용 물량 : 3%

닉스페이스 팀은 발행량의 3%를 프로젝트의 운영 및 개발비로 배정하였으며 프로젝트의 안정적인 운영과 다양한 서비스 개발로 확대해 나가도록 할 계획이다.

I 6.4. 리워드 예치 물량 : 1%

NIKPLACE(NIK) 토큰의 가치를 높이기 위해서는 토큰이 다양한 서비스에 활용할 수 있도록 하는 것이 중요하다. NFT 플랫폼인 NIKPLACE를 비롯한 다양한 자사 서비스 및 파트너사 서비스를 통해 NIKPLACE 토큰을 인센티브 수단으로 제공하는 등 다양한 형태의 보상을 통해 서비스 이용을 장려하며 NIKPLACE 토큰 이용 범위를 확대할 계획이다.

I 6.5. 비즈니스 파트너 분배 물량 : 10%

프로젝트 활성화를 위해 도움을 주시는 비즈니스 파트너들에게 배분되는 물량이다. 닉스페이스 팀은 각 분야에서 탁월한 전문 역량을 갖춘 여러 파트너들과 협업을 진행해 성공적으로 프로젝트를 운영하고자 하며 궁극적으로 NIKPLACE(NIK) 토큰의 가치를 높이고자 한다.

I 6.6. 마케팅 비용 물량 : 1%

NIKPLACE(NIK) 토큰의 사용성과 가치를 높이기 위한 다양한 마케팅 활동이 추진된다. 참가자 확보, 생태계 안정, 사업 지속을 위한 비용으로 사용될 예정이다.

I 6.7. 팀& 어드바이저 분배 물량 : 2%

NIKPLACE 사업의 기획, 운영, 개발에 참여한 팀원을 포함해 초기 사업의 기획과 설계에 도움을 주신 관련 전문가에게 배분될 예정이다. 이 NIKPLACE(NIK) 토큰 블록체인 기술을 활용해 지속가능한 생태계 확장과 시스템 운영을 위한 협력을 위해 배분되며, 3년간 락업(Lock-Up) 되어 외부 유통이 금지된다.

I 6.8. NIKSPACE 생태계 확장 물량 : 40%

NIKSPACE가 꿈꾸는 NIK의 온·오프라인 결제 생태계를 구축하기 위해 토큰이 실생활에 사용될 수 있도록 다양한 서비스가 개발되는 데에 사용될 예정이다.

7.

로드맵

(Milestone)

7. 로드맵(Milestone)

	ON-CHAIN	OFF-CHAIN	BUSINESS
21 Q1	- 토큰 및 NFT 모델 설계		
21 Q2	- 스마트 컨트랙트 개발 및 배포	- 블록체인 연동 API 개발 착수 - NIKPLACE 플랫폼 개발 착수	
21 Q3		- 웹 서비스 개발 완료 및 - 서비스 QA/QC	- 베타서비스 런칭 및 후속 R&D 완료
21 Q4		- 앱 서비스 개발 완료 및 각 OS 앱스토어 출시	- 서비스 정식 런칭
22 Q1			- Klaytn Partners 신청
22 Q2			- DeFi 등 거래소 상장
22 Q3	이더리움 기반 토큰 및 NFT 모델 설계, 연동 검토	- 작품 안전배송시스템 기획 - 작품 안전배송 시스템 개발 착수 - NFT 드롭스 서비스 기획 - NFT 드롭스 서비스 개발	
22 Q4	dApp 스마트 컨트랙트 배포	- NIK-HOLDER ERC 토큰 추가	- 작품 안전배송 시스템 베타 런칭 - NFT 드롭스 서비스 런칭 - 텔레닥터 런칭 - 페이리펀 런칭
23 Q1		- NIKPLAY 서비스 기획 - NIKPLAY 서비스 개발 착수	- 작품 안전배송 시스템 정식 런칭
23 Q2		- Artpool 서비스 기획 - Artpool 개발 착수	- NIKPLAY 베타 서비스 런칭 - 이더리움 망 이관 서비스 베타 런칭
23 Q3		- 아트포스터 서비스 기획 - 아트포스터 서비스 개발 착수	
23 Q4		- NIKPLAY 개발 완료 및 서비스 QA/QC	- NIKPLAY 서비스 정식 런칭 - Artpool 서비스 베타 런칭 - 아트포스터 서비스 베타 런칭
24 Q1		- META-NIK 서비스 기획	
24 Q2		- META-NIK 개발 착수	- Artpool 서비스 정식 런칭 - 아트포스터 서비스 정식런칭

7. 로드맵(Milestone)

	ON-CHAIN	OFF-CHAIN	BUSINESS
24 Q3		- Defi 서비스 개발 기획 - 작품 공동구매 및 매각 시스템 기획	
24 Q4		- Defi 서비스 개발 착수 - 작품 공동구매 및 매각 시스템 개발 착수	- META-NIK 베타서비스 런칭
25 Q1			
25 Q2			- Defi 서비스 베타런칭 - 작품 공동구매 및 매각 시스템 베타 런칭
25 Q3		- META-NIK 개발 완료 및 서비스 QA/QC	- META-NIK 서비스 정식 런칭
25 Q4		- Vision API를 이용한 원작자 검증 기능 개발 착수	
26 Q1			- Defi 서비스 정식 런칭 - 작품 공동구매 및 매각 시스템 정식 런칭 - 원작자 검증 기능 베타서비스 런칭
26 Q2		- 작품 히든태그 서비스 기획 - 작품 히든태그 서비스 개발 착수	
26 Q3			- 원작자 검증 기능 정식 런칭
26 Q4			- 작품 히든태그 서비스 베타 런칭

8.

면책조항

8. 면책조항

- 1 8.1. 본 백서는 닉플레이스 및 닉스페이스의 서비스를 설명하기 위한 목적으로 작성되었으며 사업 진행 상황 및 기타 요인으로 인해 별도의 공지없이 수시로 검토 및 개정될 수 있다.
- 1 8.2. 본 백서의 버전은 문서 상단에 표기한 날짜를 기준으로 작성되었으며 해당 날짜까지의 사업 추진 방향 및 진행 상황 등의 내용만을 반영하고 있다. 본 백서는 일반적인 정보를 제공하기 위한 것으로 완전하거나 포괄적이거나 최종적인 것이 아니며 작성 날짜 이후로 언제든지 별도의 공지없이 변경될 수 있다.
- 1 8.3. 본 백서는 자금을 모집, 수수할 목적으로 작성되지 않았다. 본 백서를 근거로 그 누구도 자금을 모집하거나 수수할 수 없으며 본 백서의 발송 등의 행위는 구매 제안과 무관하다.
- 1 8.4. 본 백서는 투자를 제안하거나 투자인을 모집하기 위해 작성된 것이 아니며 어떠한 지리적, 환경적 요인에 의해서라도 투자 제안이나 투자인의 모집 행위로 해석될 수 없다.
- 1 8.5. NIK 배분은 본 백서와는 별개의 계약을 통해 이루어진다. 계약 사항은 해당 계약에 따른다. 만일 본 백서의 내용과 계약서의 내용이 일치하지 않거나 충돌하는 경우, 계약서의 내용을 우선한다.
- 1 8.6. 본 백서의 내용이 불법으로 규정된 국가, 지역에서 본 백서의 전체 혹은 일부가 복제, 수정, 배포될 수 없다. 또한 본 백서의 내용을 불법으로 규정하고 있는 국가, 지역의 사람들이 본 백서의 내용을 인지하고 투자를 하는 경우, 그러한 투자는 본인이 위험을 감수한 것으로서 닉플레이스 및 닉스페이스는 그에 대하여 어떠한 법적 책임도 지지 않는다.
- 1 8.7. 본 백서에서 정의하는 NIK는 채권, 주식, 증권, 옵션, 파생상품 등의 금융 투자상품으로 해석될 수 없으며 어떠한 경우에도 이에 대한 권리를 주장할 수 없다. NIK는 어떠한 경우에도 금융 이자 등의 소득 및 수익을 보장 않는다. 또한 NIK의 구매자는 어떠한 경우에도 NIK의 구매 행위를 투자 및 수익창출을 위한 행위로 해석해서는 안 되며 그 누구도 투자수익, 이자 등의 금융 소득을 얻을 수 있는 개체로 이해하거나, 인식하여서는 안 된다.
- 1 8.8. NIK는 전송하는 시점에서 완전한 기능을 한다.
- 1 8.9. 본 백서는 닉플레이스 Protocol 추진 사업의 무결성을 보장하지 않는다. 닉플레이스 Protocol을 이용하고자 하는 계약 당사자들은 닉플레이스 및 닉스페이스의 서비스를 가능한 범위 내에서 제공한다. 본 백서의 내용은 서비스 제공과 개발 과정에서 발생할 수 있는 오류 및 일정의 지연 및 이와 관련된 사항에 대해 책임 지지 않으며 그 누구도 이에 대한 책임을 물을 수 없다.
- 1 8.10. 본 백서는 향후 계획에 대한 내용을 담고 있으며 계획의 실현을 기초로 하여 작성하였다. 단, 향후 계획의 실행을 보장하지는 않으며 본 백서의 내용이 향후 개발 완료된 서비스의 무결성을 보장하지 않는다.
- 1 8.11. 본 백서의 내용은 어떠한 경우에도 법률, 재무, 회계, 세무 등의 자문 등으로 해석될 수 없으며, NIKOIN을 구매, 사용하는 과정에서 각 국가별, 지역별 정책과 법률에 의거하여 별도의 법률, 재무, 회계, 세무 등의 처분이 발생할 수 있다. 구매, 사용자는 이에 대한 별도의 자문이 필요할 수 있다. 닉플레이스 및 닉스페이스는 이러한 사항에 대하여 책임지지 않는다.

8. 면책조항

- 8.12.** 제3자로부터의 시스템 공격, 천재지변 및 불가항력적 사유 등 닉플레이스 및 닉스페이스가 의도하지 않은 이유로 인하여 생태계의 조성이 지연되거나, 그 밖의 유, 무형의 손실이 발생할 수 있다.
- 8.13.** 구매자의 개인 Key 분실 및 유출로 인한 구매자의 리스크에 대해 닉플레이스 및 닉스페이스는 책임지지 않는다.
- 8.14.** 토큰 가치의 하락 및 시장 환경의 변화, 불확실성, 정치적 리스크, 경쟁사와의 경쟁 등을 포함한 모든 리스크에서 자유롭지 못하며, 이로 인해 닉플레이스 및 닉스페이스의 개발이 중단되거나 서비스 방향과 계획이 변경될 수 있다.
- 8.15.** 닉플레이스 및 닉스페이스는 개발중인 기술로, 기술의 개발 과정에서 발생할 수 있는 기술의 변화가 닉플레이스 및 닉스페이스에 부정적인 영향을 미칠 수 있다.
- 8.16.** 닉플레이스 및 닉스페이스는 생태계의 운영 정책과 운영의 중단을 포함한 모든 결정 사항에 대하여 타인에게 위임하거나 양도하지 않으며 모든 의사결정은 닉플레이스 및 닉스페이스의 자유 재량에 의하여 결정된다.

9.

연락처

9. 연락처



NIKPLACE

contact@nikplace.com

