

투자 설명서

- 온라인소액증권발행인 게재사항-

플티 주식회사

2019년 9월 17일



작은 공연에 큰 힘이 되는 '플레이티켓'

2014년 1월 플티(주)의 전신인 공연기획사 티위스컴퍼니를 설립하여 공연 기획, 제작, 홍보마케팅 전반에 걸친 사업을 수행해왔으며 공연전문예매사이트인 '플레이티켓'을 만들어 4년간 운영해 오고 있습니다.

공연시장의 불균형을 개선해보고자 공연기획사의 입장으로 최적화된 플랫폼을 구축하여 소극장 중심의 작은 공연단체들의 자생력을 갖추고자 노력하고 있습니다.

2019년 8월 플티 주식회사를 설립하여 '플레이티켓' 사업에 박차를 가하고 있으며, 현재 입점사(공연판매자회원) 360여개와 일반회원 3,500여명의 사이트로 매년 티켓 판매금액이 2배 이상 성장하고 있습니다.

사이트운영과 공연현장의 노하우를 바탕으로 인터파크 등, 독점적으로 심화되고 있는 불균형한 공연시장에 대안을 제시하며 공연산업의 새로운 풍토를 조성하고 있습니다.

왜 투자해야 할까요?

하나. 롱테일 전략을 바탕으로 출발한 플레이티켓, '공연으로 말한다'

우리가 보는 대부분의 공연은 작은 공연입니다. 이러한 작은 공연들은 공급자와 관객이 서로 공존해 있는 시장입니다. 플레이티켓은 작은 공연단체, 특히 대학로를 거점으로 활동하고 있는 작은 공연단체들과 새로운 시장을 만들어보고자 만들어진 티켓예매사이트입니다.

지난 4년간 전국 소극장 형태 공연장의 약 15%가 분포되어 있는 대학로를 대상으로 인지도를 쌓아 이미 360여 공연업체가 입점해 있습니다. **공연기획사가 만든 티켓예매사이트**로 특히, 중소기업 친화적 서비스를 제공하며 공연단체가 쉽게 홍보의 기반을 마련할 수 있도록 현장 가까이에서 소통하며 함께 하고 있습니다.

둘. 공연계에서 독보적인 색깔을 가진 티켓예매사이트

어디에서도 보기 어려운 작품성 있고, 희소가치가 있는 여러 작품들을 플레이티켓에서만 만날 수 있습니다. 그로 인해 사이트 회원 유무에 상관없이 티켓을 예매하는 단단한 마니아층도 확보하고 있습니다.

사이트 이용자들, 회원 대상 설문을 통해서 사이트의 방향성과 리뉴얼 사항들도 공유하고, 의견을 수렴하여 2019년 12월, 플레이티켓이 예매사이트로서는 처음으로 선보이는 서비스 기능(소통형 티켓예매사이트)을 새롭게 구축하여 재 오픈됩니다.

공연예술인들에게는 본격 개인 홍보와 브랜드 가치를 극대화 시킬 기반을, 관객(소비자)에게는 검증된 공연예술인들과 소통하며 공연정보를 얻을 수 있는 기회를 제공할 것입니다.

셋. 예술가들의 네트워크 및 커뮤니티 시스템 구축

플레이티켓은 예술가들 간의 열린 공간을 제공하여 다양한 인적 네트워킹을 유도할 것입니다. 공연예술인들은 개인 포트폴리오를 만들거나, 본인의 작업 활동을 지속적으로 알리고, 그 결과물들을 노출하거나 교류할만한 커뮤니티가 절실합니다.

플레이티켓은 이번 플랫폼 리뉴얼을 통해 공연예술인들이 일회성으로 흘러가버리는 SNS가 아닌 지속적으로 본인을 알리고, 혹은 피드백을 듣고 자료를 쌓아갈 수 있는 기반을 마련해 주겠습니다.

이는 향후 해당 공연예술인이 단순히 공연 티켓 판매 수익만이 아닌 공연에서 발생하는 각종 저작물과 아티스트 후원기능 및 다양한 오프라인 활동을 통한 2차 수익모델을 마련하는 데에도 크게 영향을 줄 수 있는 밑거름이 될 것입니다.

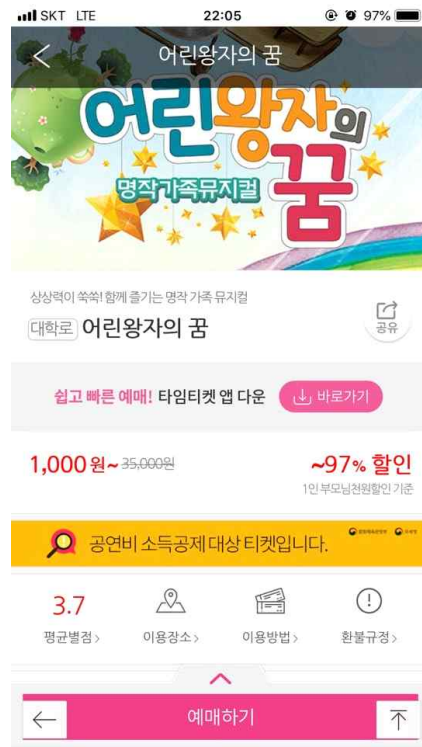
사업 개요

1. 사업내용

공연전문예매사이트 '플레이티켓'(www.playticket.co.kr)

공연기획사를 차리고 공연판매에 대해 고민하게 되면서 우리나라 공연시장 특히 작은 공연 단체들이 성장하지 못하는 것이 소위 유통이라 불리는 온라인 예매시스템에 있다는 것을 인식하였습니다. 더욱이 특정한 대형예매처의 그늘에 가려져 빛을 보지 못하는 작은 공연단체나 인지도가 낮은 아티스트에게는 매우 불합리한 구조며 악순환이 반복되고 있습니다.

타 공연예매처들은 종합쇼핑몰형태로 운영되고 있기 때문에 최저가만을 강요하며 관객들도 그렇게 길들여져 왔습니다. 하지만 공연은 멀티생산이 안 되는 단일 상품이기에 때문에 일반 쇼핑물의 방식으로 판매되어선 문제가 있습니다. 기본적인 가치를 보전하고 특히 소극장의 공연들이 활성화 되도록 만들어야 건강한 공연생태계가 유지될 것입니다.



<소셜커머스의 과도한 할인예시>

(1) 공연시장의 문제점

대형 예매처의 독점구조가 심하다 보니 그 사이트를 안 쓸 수 없는 상황이며 판매수수료가 높고 관객들에게까지 예매수수료를 받지만 그러한 정책에 대해 소규모 제작사들은 건의하기 힘들고 의견이 받아들여지지 않습니다. 왜냐하면 그러한 대형 예매처는 작은 공연보다 큰 공연에만 집중하기 때문입니다.

공연시장은 일단 다른 문화콘텐츠 산업에 비해 매출규모도 열악한데다 전국 2,800여개의 공연단체 중 거의 대부분이 민간단체며 5인 미만의 소규모로 이뤄져 있습니다. 그럼에도 불구하고 공연단체들은 연간 3만3천 건에 10만회 이상의 공연을 치러내고 있습니다. 공연장도 90%이상이 1,000석 미만의 공연장이고 70%가 500석 미만의 작은 규모입니다. 우리가 보는 공연의 대부분은 이러한 작은 규모의 공연들입니다. 이런 공연이나 단체들을 위한 효과적인 홍보마케팅 시스템이 부재한 상황이고, 공연단체의 대다수는 공공지원금이 끊기면 자생하기 힘든 구조입니다.

(2) 플레이티켓 론칭 배경


대형 뮤지컬과 콘서트가 중심이 된 공연시장에서 작은 공연단체들이 자생력을 가질 수 있는 환경을 만들고 싶었습니다. 그리고 궁극적으로 공연에 있어서 온라인 사이트는 단순히 쇼핑 물에 그치지 않고 공연관련 된 수많은 자료를 품고 정보를 공유할 수 있는 커뮤니티나 플랫폼 형태로 진화해야 한다고 생각했습니다. 흔히 연극하는 사람들은 OTR가서 오디션 정보 확인하고 디씨갤러리 가서 공연 후기 보고 평을 남깁니다. 각각의 공연제작사나 아티스트의 홈페이지도 여러 형태로 산재해 있습니다. 게다가 작은 단체는 기본적으로 인력 부족 문제가 있기 때문에 홈페이지 관리가 어렵습니다. 공연홍보가 주목적이다 보니 다른 일로 사용할 일이 거의 없기도 합니다.

(3) 플레이티켓의 솔루션

티켓예매를 기반에 둔 공연플랫폼으로서 공연판매자와 소비자(관객)들 간의 직접소통기능을 강화하여 인지도가 약한 아티스트나 제작사라 하더라도 브랜드 이미지를 높일 수 있는 방안을 마련하였습니다. 플레이티켓은 제작사들의 홈페이지 대안을 제공하고 공연이력도 자연스럽게 쌓이며, 공연홍보 또한 플레이티켓을 통해 운영할 수 있는 서비스를 제공합니다.

아티스트 조정석

배우 1인 #방탄 #원곡연타인 #간혹독재군 #정현타이타인연타



연락처 000-0000-0000
이메일 aaa.asasasa.com
공연사이트 http://asasasa.com
호성 1989년 12월 26일
소속사 방탄타이타인연타
대위 2004년 뮤지컬 '오두막가인형'

2019년 9월

일	월	화	수	목	금	토	일
1	2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1	2

현재 작품 지난 작품

세월호건너기
2019년 9월 - 2019년 10월

세월호 건너기
2019년 10월 - 2019년 10월

타이틀	장르	이벤트	배우/스타트업	사진	영상	날짜
12월 12일(일) 2019년 12월 12일	뮤지컬	방탄타이타인연타	조정석	조정석	조정석	2019-09-05
12월 12일(일) 2019년 12월 12일	뮤지컬	방탄타이타인연타	조정석	조정석	조정석	2019-09-05
12월 12일(일) 2019년 12월 12일	뮤지컬	방탄타이타인연타	조정석	조정석	조정석	2019-09-05
12월 12일(일) 2019년 12월 12일	뮤지컬	방탄타이타인연타	조정석	조정석	조정석	2019-09-05
12월 12일(일) 2019년 12월 12일	뮤지컬	방탄타이타인연타	조정석	조정석	조정석	2019-09-05

<리뉴얼될 플레이티켓의 아티스트 개인페이지 예시>

플레이티켓이 내세우는 주요기능으로서 공연상품이 판매되면 그 작품에 참여하는 단체나 아티스트 개인 페이지에 연동되고 이를 통해 공연상품을 다양한 채널로 노출할 수 있게 됩니다. 현재 사이트 리뉴얼이 진행 중이어서 2019년 12월이면 새로운 서비스로 고객들을 찾아갈 예정입니다.

(4) 기존 회원들의 피드백

플레이티켓을 아는 공연계 관계자와 관객들에게 설문을 해본 결과 대형예매처에 대한 대안을 기대하는 경향이 높았습니다. 특히 관객들 중 많은 수가 아티스트나 제작사와의 직접적인 소통 채널에 높은 관심을 보였습니다.

플레이티켓에 대한 공연관계자 설문조사

(총 응답자 56명: 공연기획사, 공연단체, 아티스트, 공연관련종사자)

일시: 2019년 5월

Q1. 플레이티켓에 대한 이미지

- 1) 좋다 [39] ★
- 2) 그냥 그렇다 [11]
- 3) 모르겠다 [6]

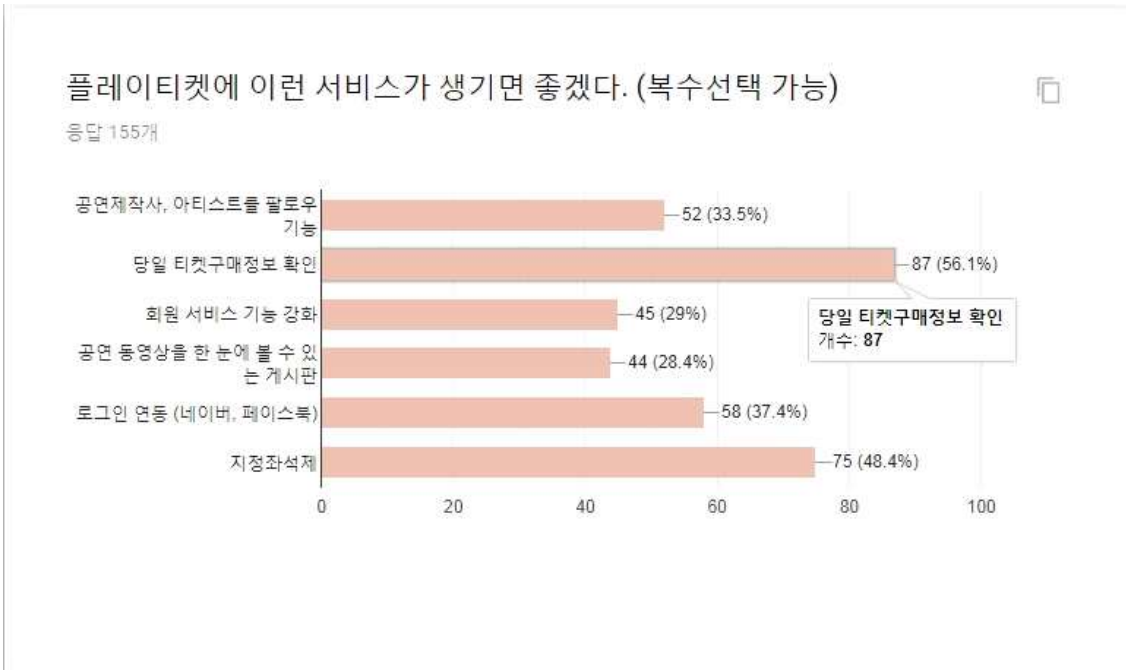
Q2. 플레이티켓이 앞으로 개발했으면 하는 기능이 있다면? (복수가능)

- 1) 관객들과 공연 제작사를 직접 연결해주는 서비스 [20]
- 2) 배우나 스태프들의 개인 홍보채널 [18]
- 3) 단체관람을 유도해줄만한 기능 [31] ★
- 4) 공연제작사의 소식을 신속하게 알릴 수 있는 기능 [15]
- 5) 관객이 공연당일에도 쉽게 구매할 수 있는 기능 [22]
- 6) 기타 [5]

Q3. 플레이티켓이 발전한다면 주주로서 투자할 의향이 있는가?

- 1) 그렇다 [37] ★
- 2) 잘 모르겠다. [19]

또한 플레이티켓 일반회원(공연관객)들에 대한 설문조사도 실시(응답자 총 160여명)하였는데, 아래와 같은 결과를 얻었습니다. 당일 티켓 구매정보는 앱서비스를 통해 구현이 가능하며 아래의 첫 번째 항목처럼 공연제작사나 아티스트를 팔로우 하는 기능이나 기타 여러 가지 기능들이 플레이티켓 리뉴얼에 반영될 예정입니다.



(5) 고객의 기대이익

순위와 광고에 현혹되지 않습니다. 판매자 회원은 자신의 페이지를 통해 자기 작품이 대형 공연에 묻히지 않고 충분히 홍보할 수 있는 틀을 얻을 수 있으며 관객회원은 다양성을 갖춘 여러 작품들을 만나며 공연을 찾는 재미를 느낄 수 있습니다.

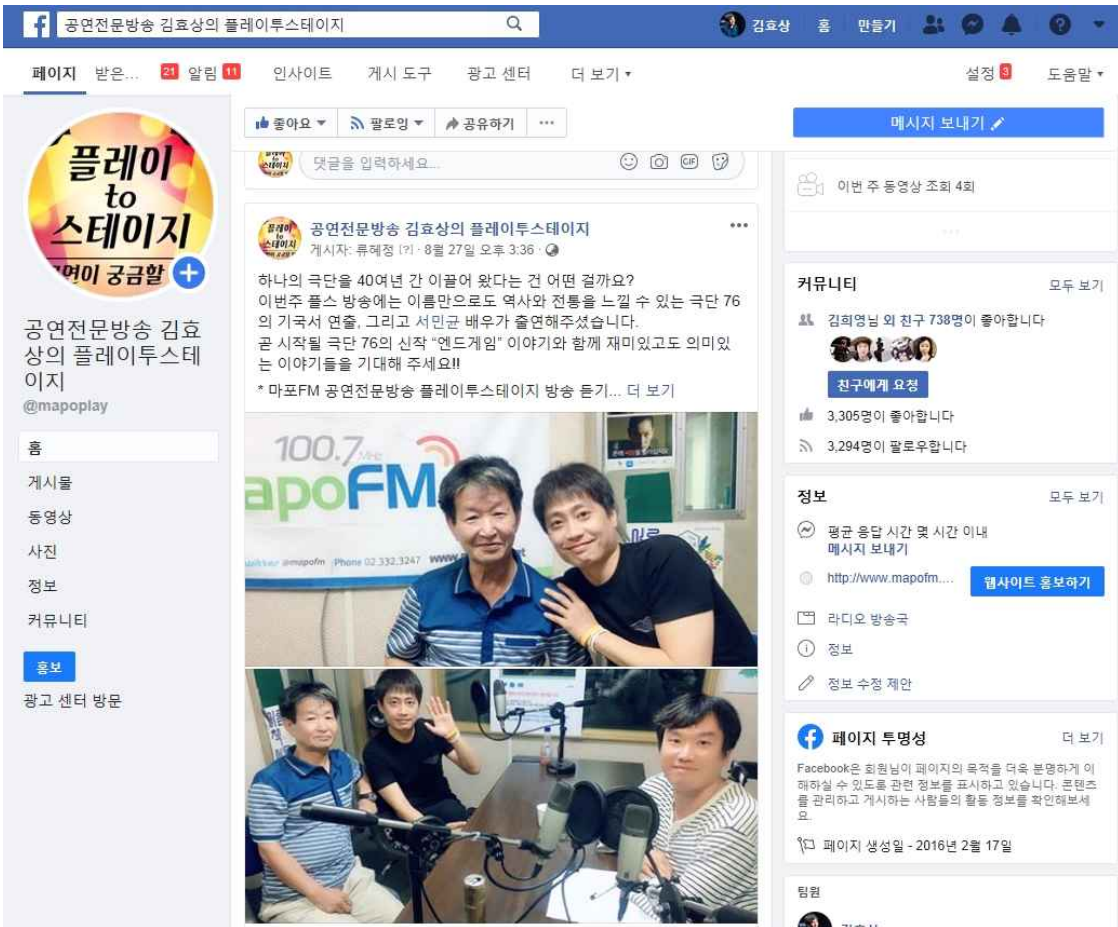
사실 대학로 소극장의 큰 문제가운데 하나가 바로 호객행위입니다. 과도한 상업경쟁으로 순수예술이 설 자리를 잃어가고 있으며 호객꾼들에게 이끌려 본 좋지 않은 관람경험이 관객들을 다시 공연장으로 이끌지 못하는 원인이 되기도 합니다.

(6) 플레이티켓의 경쟁력

당 사는 사람에 집중합니다. 당 사는 공연기획사들과 함께 공연기획 홍보를 하고 공연현장에서 함께 숨 쉬고 있습니다. 그만큼 입점사들과의 스킨십이 강합니다. 사이트는 기능도 중요하지만 누가 어떻게 운영하느냐에 따라서 그 기조가 드러난다고 생각합니다.

지난 4년간 플레이티켓을 운영함과 동시에 플레이투스테이지라는 라디오를 진행하면서 수많은 공연관계자들도 만나오고 있습니다. 현재까지 총 181회 방송이 나갔으며 200여명의

출연자들과 대화를 나눴습니다. 이를 통해 공연관계자들과의 네트워크뿐만 아니라 공연계의 깊은 고민까지 귀담아 들을 수 있었습니다. 끊임없이 공연계의 수익모델과 새로운 비즈니스에 대해 고민하며, 플레이티켓 및 플레이투스테이지는 공연기획사와 함께하고 있습니다.



2. 국내외 해당시장의 시장분석

(1) 타겟 고객

일단 공연예술의 종사자만 해도 전국적으로 7만여 명 규모이며 프리랜서 예술가들까지 합치면 10만 명 이상 추산됩니다. 문화예술의 장려는 정부정책으로도 반영되고 있어서 공연활동을 하는 생활예술인들까지 합치면 그 수는 어마어마할 것입니다. 그리고 교육청 자료에 의하면 공연예술 관련한 4년제 전공생들이 매년 1만 명 이상 현장으로 나오고 있습니다. 이들은 잠재적인 고객이자 사이트를 이용할 아티스트들입니다. 우리 사이트는 이러한 신진 아티스트나 소규모 단체들에 주목하기 때문에 이러한 시장은 꾸준히 증가하고 유입될 것이라고 예상합니다.

(2) 타겟 시장

인터파크는 지난 2018년 공연판매금액이 5,400억 원이라고 발표했습니다. 이는 전년인 2017년에 비해 23%증가한 수치로써, 인터파크가 공연시장의 70%를 차지한다고 추정하고 있으니 전체티켓판매시장은 최소 7,700억 원에서 8,000억 원 규모라고 볼 수 있습니다. 현장에서 거래되는 공연티켓까지 합치면 그 이상이 될 수도 있습니다.

우리는 롱테일 전략으로 하위 80%가 만들어내는 20%의 시장에 집중합니다. 이에 전체 20%시장 중에서 80%를 확보하는 것을 목표로 하고 있습니다.

2018 공연시장 매출 약 5441억원, 전년대비 23% 증가

한수진 기자 | 승인 2019.01.07 14:46 | 댓글 0

장르	2018년	2017년	2016년	2015년	2014년
콘서트	223,340	182,600	180,900	179,300	164,300
뮤지컬	257,130	198,900	199,300	191,500	196,000
연극	29,200	27,200	26,200	25,300	24,300
클래식/오페라	24,100	23,900	14,600	16,200	15,160
무용/전통예술	10,460	8,500	6,100	6,500	6,001
합계	544,150	441,100	427,100	418,700	405,761

(단위 : 백만원)

최근 5년간 공연장르별 인터파크 티켓 판매금액(표=인터파크)

<인터파크의 최근 5년간 판매추이>

[이데일리 장병호 기자] 최근 공연계의 화두 중 하나는 카카오의 공연시장 진출과 본격 시행을 앞둔 공연예술통합전산망이 티켓 예매시장에 가져올 변화다. 공연계는 인터파크가 10년째 독주해온 티켓 예매시장에 지각변동이 일어날 수 있는 전망을 조심스럽게 하고 있다.

현재 티켓 예매시장에서 인터파크의 점유율은 70%에 해당하는 것으로 공연계는 추산하고 있다. 예스24가 20%로 그 뒤를 따르고 있고 멜론티켓·하나티켓·네이버예약 등이 나머지 10%를 차지하고 있다. 공연계는 예스24가 최근 대학로 공연장 '예스24 스테이지' 운영에 나서는 등 공연사업에 속도를 내는 것에도 관심을 기울이고 있다.

<대형예매처들의 시장점유현황을 알 수 있는 기사>

(3) 시장규모(국내 기준)

- ◆ 총 유효시장: 8,000억 원
- ◆ 유효시장: 1,600억 원
- ◆ 수익시장: 1,280억 원

<참고자료: 2018 공연예술실태조사/ 예술경영지원센터>

3. 사업추진계획

(1) 경쟁사 분석

공연예매를 할 수 있는 사이트는 국내 15개 정도 됩니다. 인터파크와 같이 대기업에서 만든

예매처들이 6~7개정도 있습니다. 이들은 플레이티켓과 직접적인 시장경쟁을 하는 사이트가 아니고 티몬이나 쿠팡 같은 대형 소셜 커머스들도 직접적인 경쟁사라고 보긴 어렵습니다. 소규모 공연들을 주로 판매하는 4~5개 활성화된 업체들이 플레이티켓과 비슷한 공연상품을 판매하고 있는데 사실 공연상품은 단일한 것을 관람하는 것이며 예매처만 여러 군데 오픈하는 것이 일반화 되었으므로 직접적인 경쟁사라고 보긴 어렵습니다.

그렇지만 **플레이티켓은 지정좌석제 및 업계 최저가의 판매수수료, 그리고 지금까지 말씀드렸던 공연기획사와 관람객의 유기적인 소통을 통한 마케팅 경쟁력으로** 티켓 단독판매에 집중하려고 합니다. 현재 입점사 360여개의 공연을 활성화 하여 단기간에 연간 매출 10억 원을 달성하겠습니다.

(2) 수익 모델

공연티켓판매와 사이트 성장에 따른 광고수익, 회사가 기존에 진행해오던 공연 홍보대행, 그리고 공연에 대한 직접 제작 및 다양한 오프라인 행사 등으로 다각적인 수익을 모색하며 사업의 연결고리가 결국 플레이티켓으로 귀결되게 하는 순환시스템을 마련할 계획입니다.

1) 티켓판매수수료

2) 광고 및 후원금 수수료

팟빵이나 아프리카 TV, 유튜브에서 크리에이터들에 대한 후원문화도 정착되어 가고 있는 것처럼, 아티스트 개인에 대한 후원문화도 기대해 볼 수 있습니다. 팟빵에서 유시민의 알릴레오는 한 에피소드에 400만원의 후원금이 들어오기도 했습니다.

3) 공연홍보대행

당 사가 주로 하는 업무는 다른 기획홍보회사들처럼 공연단체들의 홍보를 돕는 일입니다. 매년 부활콘서트 홍보마케팅을 수행하고 있으며 장르 가리지 않고 공연단체들과 협업하고 있습니다.

4) 공연기획 및 제작

2017년 연극 오래된 편지라는 작품을 자체 제작하기도 했습니다. 당 사 김효상대표는 직접 극작활동도 하고 있어 올 11월에도 작품을 선보일 예정입니다. 단순 홍보마케팅을 넘어 단체들의 제작초반부터 공모사업 지원이나 펀드레이징으로 제작환경을 조성하여 기획제작에 참여하고 있습니다.

(3) 마케팅 전략

1) SNS

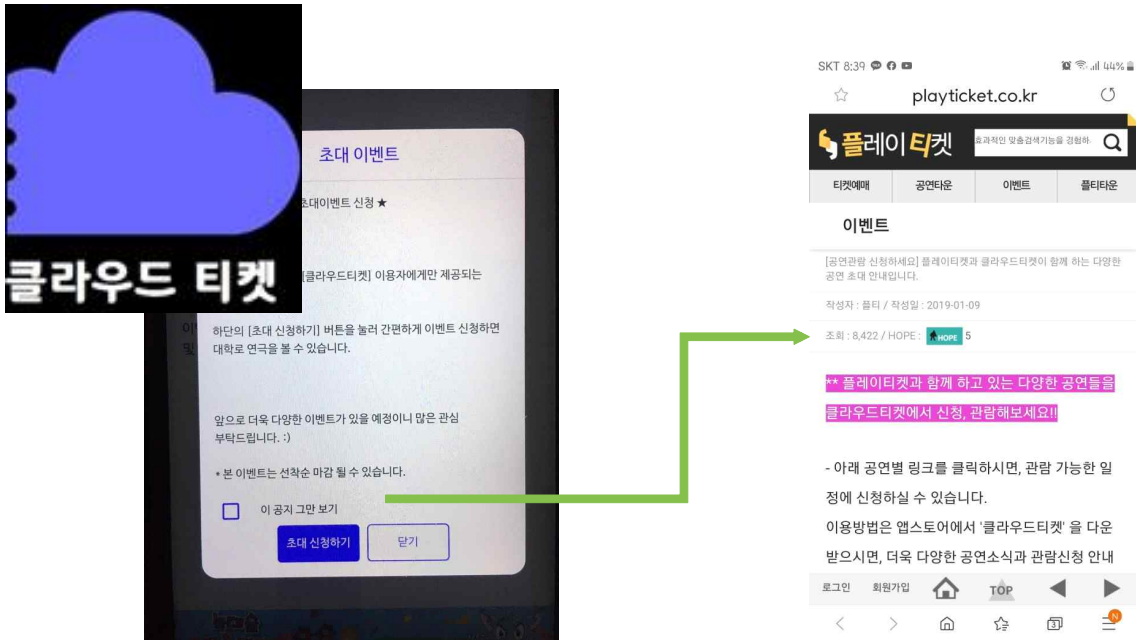
- 플레이티켓 페이스북 11,000명 팔로우
- 플레이투스페이지 페이스북 3,300여명 팔로우
- 그 외 블로그 티스토리, 인스타그램, 유튜브 운영 중

2) 플레이투스페이지

- 라디오 방송은 이미 회사의 브랜드이며, 새로운 파트너들과 친해지는 채널로 지속적으로 활용할 계획임

3) 제휴마케팅

- 현재 클라우드 티켓을 통한 초대프로모션과 모바일 티켓 시스템을 연동하고 있음.



클라우드 티켓 앱에 접속하면 공연초대이벤트 공지가 나오고 플레이티켓 페이지를 통해 신청하도록 되어있습니다. 플레이티켓에 등록된 공연들이 프로모션을 진행할 때 활용하고 이 티켓은 모바일로 제공되어 이벤트 당첨자에 대한 관리가 별도로 필요치 않아서 공연제작사들이 쉽게 이용할 수 있습니다.

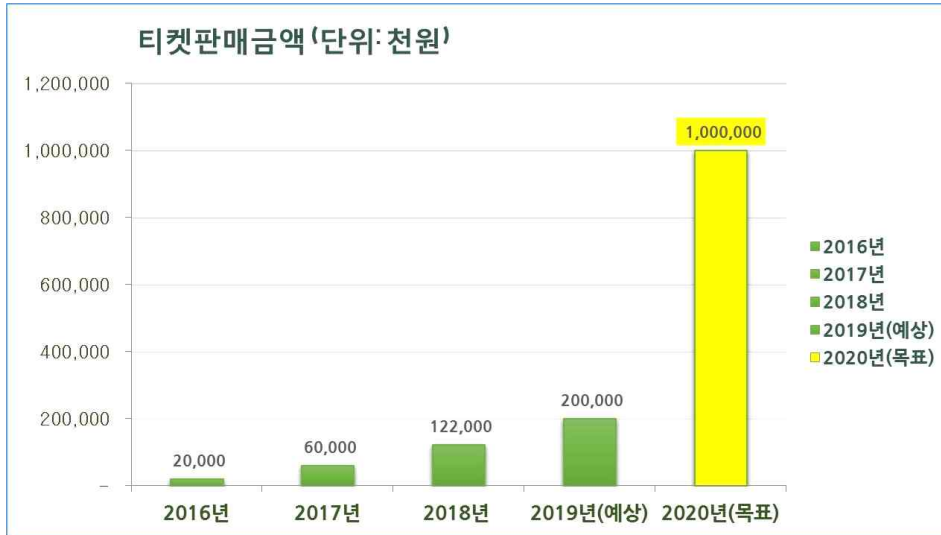
(4) 국내외 시장 진출 계획

해외시장은 해외로의 진출보다는 국내에 방문하는 외국인 관광객을 공연장에 모을 수 있도록 유도할 계획입니다. 올해 처음 시행되는 웰컴대학로 행사의 사무국관계자들과 이야기를 나누고 있고, 내년부터는 플레이티켓도 이들의 예매처로 자리하여 관광객 대상 서비스를 넓혀나갈 계획입니다.



(5) 앞서 설명한 계획을 추진할 실행력을 증명할 데이터

2015년 말에 런칭하여 2016년부터 지금까지 매년 2~3배의 성장률을 보이고 있습니다. 사이트 리뉴얼이 되고난 2020년에는 지금보다 비약적인 발전이 있을 것이라 기대합니다.



6. 향후 3개년 재무추정

(1)재무추정계획

(단위: 천원)

구분	2020	2021	2022
매출액	95,000	290,000	810,000
영업이익	-14,000	82,000	248,000
순이익	-14,000	68,000	207,000

(2)추정 근거

티켓판매금액	2020년		2021년		2022년	
	1,000,000	비율	3,000,000	비율	9,000,000	비율
티켓매출 (수수료 6%)	60,000	63.1%	180,000	62.1%	540,000	66.7%
홍보대행매출	20,000	47.5%	50,000	17.2%	100,000	12.4%
광고매출	10,000	9.5%	50,000	17.2%	150,000	18.5%
공연 및 행사매출	5,000	1.9%	10,000	3.5%	20,000	2.4%
매출 총액	95,000	100.0%	290,000	100.0%	810,000	100.0%

매출원가 (사이트유지비용)	30,000		90,000		270,000	
매출원가 (인건비)	60,000		60,000		130,000	
매출원가총액	90,000	94.7%	150,000	51.7%	400,000	49.4%
매출 총이익	5,000	5.3%	140,000	48.3%	410,000	50.6%
판관비	19,000	20.0%	58,000	20.0%	162,000	20.0%
영업이익	-14,000		82,000	28.2%	248,000	30.6%
법인세	-		14,000		41,000	
당기순이익	-14,000		68,000	23.4%	207,000	25.5%

7. Exit Plan

- 배당: 2021년도부터는 순이익이 예상되는 바, 순이익의 일정 부분은 배당금 지급이 가능할 것으로 보입니다.
- M&A: 2022년도 이후에는 중소공연기획사를 위한 대표 플랫폼으로 자리매김하여 협업관계에 있는 공연관련 업체들과의 M&A를 추진할 계획입니다. 현재 가장 유력한 기업은 클라우드 티켓을 만든 클립서비스(주)로 뮤지컬 회사로는 처음으로 상장을 추진한다고 올 7월에 발표하였습니다.

주요인력 소개

성명	직위	주요경력
김효상	CEO	담당분야: 경영전반 학력: 중앙대학교 신문방송대학원 졸업 경력: 국립극장 공연기획팀
류혜정	이사	담당분야: 프로듀서 학력: 서경대학교 생물공학과 대학원 경력: 오래된 편지, 바람직한 청소년 등 다수의 공연기획 및 홍보마케팅 업무
김대희	디자인	사이트 디자인 컨설팅관리
조영태	프로그램개발	바른웹 영업팀장
김현우	프로그램개발	바른웹 이사

진보된 공연계 분위기를 만들어 나가는 김효상 대표 <출처: 민중의 소리>



스타들과 대형 규모를 내세운 공연들은 유명포털 사이트 순위 내에 랭크되며 늘 관객들의 시선에 쉽게 포착된다. 여기에 대형 판매 사이트까지 가세해 홍보에 힘을 더한다. 대학로를 포함해 전국에 수백여 개의 극단들이 작품을 토해내고 있지만 중소 단체의 작품은 쉽게 찾아볼 수 없다. 공연계 내 불균형이다.

공연계 내 승자독식과 불균형을 깨고 새로운 플랫폼을 창출한 인물이 있다. 티위스컴퍼니 김효상 대표다. 그는 공연을 전문으로 판매하는 온라인 사이트 '플레이티켓'을 열었다. 티위스컴퍼니 김효상 대표를 만나 이곳이 생기게 된 배경과 역할에 대한 자세한 이야기를 들어봤다.

다음은 김효상 대표와의 일문일답이다.

질문 '플레이티켓'은 작품성이 뛰어나지만 홍보되지 못하는 소규모 단체 작품을 홍보해주고

티켓 판매까지 하는 것으로 알고 있다. 이곳에서 하는 일이 정확히 무엇인지 소개해 달라.

답변생긴지 1년 됐고 공연을 전문으로 판매하는 온라인 사이트다. 꼭 작품성 있는 공연만 판매하는 것은 아니다. 사실 작품성에 대한 평가는 주관적이기 때문에 판단하기 어렵다. 기본적으로는 장르, 작품 규모, 지역에 관계없이 차등 없이 노출한다는 마음을 담아 만들었다. 그렇다보니 사이트의 주된 방향이 중소 단체 공연에 적합하게 보이는 것이다. 하지만 어떠한 배타적인 의도가 있는 것은 아니니 오해가 없길 바란다. 오히려 이것저것 다 파는 종합 사이트에서 공연 상품이 고전을 면치 못하는 것이 안타깝게 느껴졌고 그런 가운데에도 스타성 있는 출연자들을 내세운 대형 공연들만이 승자독식하고 있는 구조를 해결해보고자 하는 다소 무모한 마음에서 출발했다.

질문사이트 개설 뒤 주위 사람들에게 여러 이야길 들었을 것 같다.

답변모두가 크고 유명한 작품들을 팔아야 사이트가 잘 된다고 조언 아닌 조언을 하더라. 하지만 큰 공연은 굳이 우리 사이트가 아니어도 잘 될 것이고 누구나 탐낼 것이라 생각한다. 오히려 막대한 홍보 마케팅 홍수 속에서 잘 드러나지 못한 채 스쳐가 버리는 공연들이 지금 우리에게 소중할 따름이다. 이것은 내가 공연 기획자이고 우리 회사 또한 공연 기획사이기 때문에 가지게 된 자연스런 마인드다. 대형 공연이든 소규모 공연이든 티켓 한 장 팔기가 얼마나 힘든 일인지 잘 알기 때문이다. 그렇기에 유통 판매를 담당하는 우리 같은 사이트가 소위 잘나가는 공연에만 집중할 것이 아니라 홍보에 어려움을 겪고 있는 단체들을 도와줄 방법을 고민해야한다고 생각했다. 그런데 기존에 우리가 알고 있는 판매 사이트는 공연 단체들을 대상으로 높은 수수료를 받기에만 급급하고 제작 단체의 정서를 전혀 고민하지 못했다고 생각한다. 그래서 공연산업을 지키며 발전시키고 싶은 생각이 들었다. 나 역시 이 공연판이라는 생태계 안에서 살아야하는 사람이기 때문에 가격 경쟁만 부추기는 판매 사이트의 횡포에서 벗어나야 장기적인 발전을 모색할 수 있다고 믿는다. 타 사이트에 비해 특출 나겠다는 대단한 의도라기보다는 상식적인 판단에서 나온 믿음에서 비롯되었다. 티켓 소셜 사이트에서는 15%에서 심지어 20%에 육박하는 수수료를 내면서도 공연을 판매할 수밖에 없는 구조가 되어가고 있다. 이 상태로는 공연계가 오래 버티지 못할 것이라고 생각한다.

이하 기사 전문은 아래 링크를 참조하세요.

<http://www.vop.co.kr/A00001122692.html>

기타참고사항

1. 언론 보도 자료

1	2018.9.24 뉴스컬처 [인터뷰] '플레이티켓' 김효상 대표 "최상의 거래는 '직판', 소통의 플랫폼 되겠다"
2	2016.1.22 문화뉴스 [문화생] "공연시장의 보이지 않는 불평등, '플레이티켓'이 나섭니다"
3	2016.7.20 문화뉴스 [문화파일] "대학로에 '포켓몬 GO'라도 있다면 좋았을 텐데"

발행증권에 관한 사항

1. 모집에 관한 일반 사항

(1) 모집개요

증권의 종류	보통주	모집총액	30,000,000원
모집수량	1,500주	최소투자금액(원) 청약단위(주)	100,000원 1주
1주당 발행가액	20,000원	액면가	500원
청약기간	2019.9.17 ~ 2019.10.18	배정일	2019.10.29
납입일	2019.10.30.	주권발행일	2019.10.31
주권입고일(교부일)	2019.11.18.	신주의 배당기산일	2018.12.31
신주의 배정방법	모집총액 내 청약 순 배정	청약증거금	청약금액의 100%

(2) 모집가액 결정방법

모집가액 결정방법	경쟁 스타트업 및 경쟁력 비교를 통해 결정
결정 절차	임시주주총회 결의
결정 관여자	이사 및 주주
관여방식	임시주주총회 결의

(3) 청약 및 배정방법

- ◆ 온라인소액투자중개업자의 홈페이지를 통한 본인인증, 실명확인을 마친 투자자에 한하여 청약에 참여 가능합니다. 일반투자자는 기업 당 500만원, 소득요건구비투자자는 1,000만원, 전문투자자 및 연고자는 한도의 제한 없이 투자가 가능합니다.
- ◆ 청약기간의 종료 시 모집금액이 발행기업이 목표한 모집예정금액의 80%에 미달하는 경우, 증권의 발행은 취소되고 배정일 익 영업일까지 청약자의 오픈투자계좌로 반환됩니다.
- ◆ 청약금액에 대한 이자는 없습니다.
- ◆ 청약한 증권은 청약 시작일부터 청약 종료일까지 청약순서에 따라 선착순으로 배정됩니다. 청약금의 수정(감액 또는 증액)을 위해 기존 청약을 취소하고 신규 청약하는 경우, 신규 청약한 시점으로 배정됩니다.

2. 모집되는 증권의 권리 내용

우리 회사가 모집하는 발행증권은 보통주로서 1주당 1의결권을 갖게 됩니다.

3. 모집되는 증권의 취득에 따른 투자 위험 요소

(1) 사업위험

경기 불황으로 공연계의 성장이 둔화될 가능성이 있습니다만, 중소기업 특화된 공연전문 플랫폼으로 공연 공급자와 관객의 유기적인 소통 플랫폼으로 팬덤을 확산하는 데에 집중하여, 경기 민감도를 줄이도록 하겠습니다.

(2) 회사위험

당사는 모든 스타트업이 겪을 수 있는 재무적인 어려움이 있을 수 있습니다만, 회사의 전신인 티위스컴퍼니를 4년간 운영한 경험과 매출을 기반으로 본격적인 사업 확대를 위해 회사를 설립한 만큼, 기존 회원들의 다양한 의견을 반영하여 구축한 새로운 플랫폼으로 안정적인 매출을 달성하겠습니다.

(3) 기타 투자위험

- ◆ 우리 회사는 비상장기업으로서, 증권의 유동성이 낮아 투자자금 회수에 상당한 시간이 소요될 수 있습니다.
- ◆ 크라우드펀딩 제도를 이용함에 따라 증권의 발행일로부터 6개월간 전매가 제한됨을 알려드립니다.

4. 모집된 금액의 사용 목적

구 분	상세 내용	사용 금액(원)
플랫폼 리뉴얼	프로그램 개발비	30,000,000
총 모집금액	30,000,000	

5. 부족분에 대한 자금 조달 계획(모집 금액의 20%인 6백만원)

구 분	상세 내용
방안 1	자체매출 또는 대표이사 추가 투자

발행인에 관한 사항

1. 회사의 개요

(1) 회사 개요

기업명	플티 주식회사	설립일자	2019년 8월 2일
대표자	김효상	홈페이지	www.playticket.co.kr
본사주소	서울시 서대문구 증가로29길 36, 501호	본사 전화번호	02) 322-3658
임직원수	3명	자본금	20,000,000원
최대주주	김효상	사업소개	온라인티켓판매업
중개업자와의 이해관계	해당사항 없음		

(2) 회사 연혁

일자	내용
2014년 1월	플티(주)의 전신인 티위스컴퍼니(개인사업자) 창업
2015년 12월	플레이티켓 플랫폼 런칭
2016년 3월	공연전문방송 플레이투스스테이지 시작(마포FM 100.7mhz)
2019년 8월	법인 플티 주식회사 설립

(3) 자본금 변동 현황

(기준일: 2019년 9월 17일, 단위: 원)

발행일자	발행형태	발행(감소)한 주식의 내용				
		종 류	수 량	주당액면가액	주당발행가액	비 고
2019년 8월	설립	보통주	20,000	500	500	
2019년 8월	유상증자	보통주	20,000	500	500	
	유상증자					
	유상증자					

(4) 미상환 주식관련사채(전환사채, 신주인수권부사채 등)발행 현황

해당사항 없음

(5) 주식의 총수

(기준일: 2019년 9월 17일, 단위: 주)

구 분	주식의 종류			비고
	보통주	우선주	합 계	
1. 회사가 발행할 주식의 총수	10,000,000		10,000,000	
2. 현재까지 발행한 주식의 총수	40,000	0	40,000	
3. 현재까지 감소한 주식의 총수	0	0	0	
4. 발행주식의 총수(2-3)	0	0	0	
5. 자기주식수	0	0	0	
6. 유통주식수(4-5)	40,000	0	40,000	

(6) 의결권 현황

(기준일: 2019년 9월 17일, 단위: 주)

구 분	주식의 종류	주식수	비고
발행주식 총수(A)	보통주	40,000	
의결권 없는 주식수(B)		0	
정관에 의하여 의결권 행사가 제한된 주식수(C)		0	
기타 법률에 의하여 의결권 행사가 제한된 주식수(D)		0	
정관 등에 의하여 의결권이 부활된 주식수(E)		0	
의결권을 행사할 수 있는 주식 수(A-B-C-D+E)	보통주	40,000	

(7) 최근 3사업연도 배당에 관한 사항

해당사항 없음

2. 사업의 내용 및 그 밖의 사업계획에 관한 사항

(1) 생산 및 설비

공연전문플랫폼 운영업체로서, 상품 제작을 위한 설비는 해당사항 없습니다.

(2) 매출

2019년 8월 설립한 법인이기에 현재 투자자 분들에게 제시할 이렇다 할 매출은 없지만, 회사의 전신인 티위스컴퍼니를 4년간 운영하면서 확보한 매출기반으로 4분기부터는 목표한 매출을 달성하도록 하겠습니다.

(3) 경영상의 주요 계약

공연전문플랫폼 운영업체로서, 상품 제작을 위한 설비는 해당사항 없습니다.

- ① 계약대상: (주)바른웹
- ② 계약기간: 2019.8~2019.11
- ③ 계약금액: 3,300만원

(4) 그 밖의 투자 의사결정에 필요한 사항

① 지식재산권(특허권/실용신안권/상표권/디자인권/저작권 등)

종 류	고안의명칭	출원번호	출원일	출원인
상표권 출원증	플레이티켓	40-2019-0128553	2019.08.19.	플티(주)

② 법규에 의한 규제사항(회사의 영업활동, 비용지출 등 사업의 영위에 중요한 영향을 미치는 경우)

해당사항 없음

③ 환경물질 배출 여부 및 내용

해당사항 없음

3. 재무에 관한 사항

2019년 8월에 설립한 법인으로 현재 자본금 20백만원 외에 재무관련 게재할 내용이 없습니다.

4. 회계감사인의 감사의견

2019년 8월에 설립한 법인으로 현재 자본금 20백만원 외에 재무관련 게재할 내용이 없습니다.

5. 주주에 관한 사항

(1) 최대주주 및 특수관계인의 주식 소유 현황

(기준일: 2019년 9월 17일)

주주명	관계	주식종류	소유주식수 및 지분율		비고
			주식수	지분율	
김효상	대표이사	보통주	36,000	90%	
	계	보통주	36,000	90%	

최대주주의 주요경력

기 간	근무처 명	최종직위	담당 업무
2019.8~현재	플티 주식회사	대표	업무총괄
2014.1~현재	티위스컴퍼니	대표	업무총괄
2012.2~7	명동예술극장	과장	공연홍보마케팅

2005.3~2012.1	국립중앙극장	기획홍보요원	공연기획 및 대외협력사업
2004.3~2005.2	하나로프로덕션	주임	행사기획 및 연출

(2)최근 3년간 최대주주 변동현황

(기준일: 2019년 9월 17일)

변동일	최대주주명	소유주식수	지분율	비고
2019년 8월	김효상	36,00	90%	

(3)주주의 의결권 행사에 관한 사항

정관 상, 주주의 의결권 관련한 조항은 다음과 같습니다.

제36조 (주주의 의결권) 주주의 의결권은 의결권 있는 주식 1주마다 1개로 한다.

제37조 (상호주에 대한 의결권 제한) 본 회사, 모회사 및 자회사 또는 자회사가 다른 회사의 발행 주식총수의 10분의 1을 초과하는 주식을 가지고 있는 경우 그 다른 회사가 가지고 있는 당 회사의 주식은 의결권이 없다.

제38조 (의결권의 불통일행사) ① 2이상의 의결권을 가지고 있는 주주가 의결권의 불통일 행사를 하고자 할 때에는 회의일의 3일전 회사에 대하여 서면으로 그 뜻과 이유를 통지하여야 한다.
② 회사는 주주의 의결권의 불통일행사를 거부할 수 있다. 그러나 주주가 주식의 신탁을 인수하였거나 기타 타인을 위하여 주식을 가지고 있는 경우에는 그러하지 아니하다.

제39조 (의결권의 대리행사) ① 주주는 대리인으로 하여금 그 의결권을 행사하게 할 수 있다.
② 제1항의 대리인은 주주총회 개시일전에 그 대리권을 증명하는 서면(위임장)을 회사에 제출하여야 한다.

제40조 (주주총회의 결의방법) 주주총회의 결의는 법령 또는 정관에 다른 정함이 있는 경우를 제외 하고는 출석한 주주의 의결권의 과반수로 하되 발행주식총수의 4분의1 이상의 수로 하여야 한다.

제41조 (서면에 의한 의결권의 행사) ① 주주는 총회에 출석하지 아니하고 서면에 의하여 의결권을 행사할 수 있다.
② 회사는 제1항의 경우 총회의 소집통지서에 주주의 의결권 행사에 필요한 서면과 참고자료를 첨부하여야 한다.
③ 서면에 의하여 의결권을 행사하고자 하는 주주는 제2항의 서면에 필요한 사항을 기재하여, 회의일의 전일까지 회사에 제출하여야 한다.

6. 임원에 관한 사항

(기준일: 2019년 9월 17일)

성명	출생연도	직위	상근여부	담당업무	주요경력	보유주식수		재직기간
						의결권有	의결권無	
김효상	1976	대표이사	상근	업무총괄	국립극장 공연기획팀	36,000		회사 설립일 ~
류혜정	1978	이사	상근	기획	하우스콘서트	4,000		회사 설립일 ~
정점숙	1955	이사	상근	운영	현대교통	0		회사 설립일 ~

7. 이사회 등에 관한 사항

(1)이사회의 구성

현재 대표이사인 김효상은 경영활동의 의사결정권자로서 권한을 행사하고 있습니다. 업무집행의사결정을 위한 이사는 3명의 사내이사로 구성돼 있으며, 별도 이사진간 위원회는 구성하고 있지 않습니다. 각 이사의 주요이력 및 업무분장은 '임원에 관한사항>임원현황' 을 참조하여 주시기 바랍니다.

(2)이사회 주요 결의사항

회 차	개최일자	의안내용	가결여부
1회차	2019년 9월	신주발행의 건	가결

(3)이사의 독립성

회사는 사외이사를 포함한 모든 이사의 독립성 강화를 위해 이사 선임 시 주주총회 전 이사에 대한 모든 정보를 투명하게 공개하여 추천인, 최대주주와의 관계, 회사와의 거래 등에 대한 내역을 공유하고 있습니다.

(4)감사에 관한 사항

해당사항 없음

8. 발행인, 대주주 및 임원의 형사범죄 경력

(1) 형사범죄 경력

해당사항 없음

(2) 소송현황

해당사항 없음