



백서(Whitepaper)

마지막 업데이트 2018 년 3 월 20 일

저자

Vachara Aemavat

Charkrid Thanhachartyothin

Nisanart Thadabusapa

목차

초록	4
식스란 무엇이며 왜 필요할까?	4
식스네트워크	7
식스네트워크에 대하여	7
디지털 및 크리에이티브 산업	7
디지털 및 크리에이티브 공급사슬에는 무엇이 있을까?	7
관련 용어 이해하기	7
글로벌 크리에이티브 공급사슬은 얼마나 클까?	8
주요 문제점	9
1. 디지털 및 크리에이티브 산업 계약 및 페이롤 관리의 어려움	9
2. 선작업 후지급 시스템	10
3. 분리되어 있는 크리에이티브 네트워크	10
4. 중앙 플랫폼 제공업체에 집중된 통제권	11
해결방안	12
1. 스마트 페이롤	12
1.1 스마트 페이롤	12
1.2 대량 페이롤 + 인스턴트 페이 = 리퀴드 페이롤	13
사용사례(스마트 페이롤 솔루션)	14
2. 리퀴드 페이	15
리퀴드 페이는 무엇일까?	15
리퀴드 페이는 어떻게 쓰일까?	15
인스턴트 페이	16
스마트 페이롤과 연계 가능한 리퀴드 페이	16
3. 로열티 및 리워드 포인트 토큰화	18
디지털 및 크리에이티브 산업은 왜 토큰화 기술이 필요할까?	18
3.1 스마트 컨트랙트를 도입한 비즈니스 토큰	188
3.2 토큰화 거래	19
로열티 및 리워드 생태계가 직면한 문제	199

해결방안 – 식스 비즈니스 토큰 월렛	19
토큰화의 장점	20
사용사례(토큰화 거래)	21
4. 디지털 자산 월렛	22
식스네트워크의 전반적인 기능	256
컨셉트 디자인 접근	26
식스 로드맵	288
WAVE 1: 개념 증명(PoC)	28
WAVE 2: 스프링보드	30
블록체인 스타트업 펀드	29
파트너 및 비즈니스 개발	29
커뮤니티 개발	30
WAVE 3: 공개 커뮤니티 및 피드백	30
WAVE 4: 새로운 표준	30
WAVE 5: 여섯 번째 필수요소	31
토큰 요약	33
식스 토큰 유통 구조	34
자금의 용도	36
식스의 설립 멤버	37
식스팀 멤버	39
자문위원회	43
중요 고지사항	45

초록

비트코인(Bitcoin)이 화폐의 인터넷(Internet of Money, 전 세계 사람들이 중앙 신뢰기관의 통제를 받지 않고 독립적으로 화폐를 이용할 수 있도록 만들어진 네트워크)이고, 이더리움(Ethereum)이 소프트웨어의 인터넷(Internet of Software, 코드를 실행하고 탈중앙화된 앱을 만들 수 있는 플랫폼)이라면 식스(SIX)는 디지털 및 크리에이티브 경제에서 이루어지는 모든 거래에 탈중앙화된 솔루션을 제공해주는 디지털 서비스의 인터넷(Internet of Digital Service)이 되고자 한다.

식스란 무엇이며 왜 필요할까?

오늘날 디지털 및 크리에이티브 산업에 속한 결제 처리 및 대행업체, 금융기관 등과 크리에이티브 플랫폼, 콘텐츠 제공자(이하 “크리에이티브 종사자”라 한다), 공급사슬에 속한 오디언스 사이에는 근본적인 문제점들이 존재한다. 현재 우리가 보유한 천만 명 규모의 전략적 파트너 네트워크에는 백만 명의 크리에이티브 종사자와 삼백만 가지 이상의 지적재산이 포함되어 있는데, 이들 모두 결제 처리 및 대행업체, 금융기관 등과 같이 중앙화된 금융 플랫폼과의 거래에 있어서 비슷한 문제에 직면하고 있다. 여기에는 소규모 거래에 부과되는 높은 거래 비용, 금융 유동성 부족 문제 등이 포함된다. 콘텐츠 플랫폼과는 달리 은행은 제작물의 가치를 인정해주지 않아 크리에이티브 종사자들은 보유한 제작물을 담보로 활용할 수가 없다. 콘텐츠 플랫폼들이 내부 토큰을 통해 이와 같은 문제점들을 해결하고자 노력해왔지만, 플랫폼 간의 거래가 어렵다는 문제점도 있다. 특정 플랫폼에서 사용되는 토큰을 다른 플랫폼에서 사용할 수 없으며, 디지털 콘텐츠도 쉽게 다른 플랫폼으로 옮기기가 어렵다. 이는 모두 정보 사일로(silo)에 의해 발생하는 문제점이며, 이로 인해 사용자들은 토큰을 현금화할 수 없고, 크리에이티브 종사자들은 다양한 플랫폼에서 보유한 디지털 자산을 유동화할 수 없다.

식스네트워크(SIX.network)는 위에서 언급한 문제점들에 대한 탈중앙화된 해결책을 제시하기 위해 만들어졌다. 높은 거래 비용, 금융 유동성 부족, 플랫폼 간 거래의 어려움, 불공정한 수익 분배 등의 문제점들을 세 개의 레이어로 이루어진 식스네트워크의 경제구조로 해결할 수 있다.

표 1:중앙화된 플랫폼의 네 가지 문제점과 해결책

문제점	해결책
높은 거래 비용(수수료 발생)	금융 서비스(스마트 페이롤)
금융 유동성 문제	금융 서비스(인스턴트 페이, 유동성 자산)

플랫폼 간 거래의 어려움	비즈니스 토큰화 & 거래
수익 분배의 공정성	디지털 자산 월렛 & 탈중앙화된 커머스

식스는 탈중앙 디지털 월렛으로 디지털 및 크리에이티브 산업의 금융 유동성, 거래 환경 및 수익성을 개선하고자 함

식스네트워크는 디지털 및 크리에이티브 공급사슬에 속한 모든 이해관계자들에게 공정한 경제 구조를 제공하려 한다. 이 구조는 세 가지 주요 레이어로 구성되어 있다. 첫 번째는 식스 디지털 자산 월렛(SIX Digital Asset Wallet), 두 번째는 탈중앙 금융 서비스(Decentralized Financial Services), 그리고 세 번째는 W2W 탈중앙 커머스(Wallet-to-Wallet Decentralized Commerce)이다. 각 레이어에 대한 상세한 내용은 다음 섹션에서 읽어볼 수 있으며, 시나리오 다이어그램으로 표현되는 사용 사례(use case)들에 대해서도 확인할 수 있다.

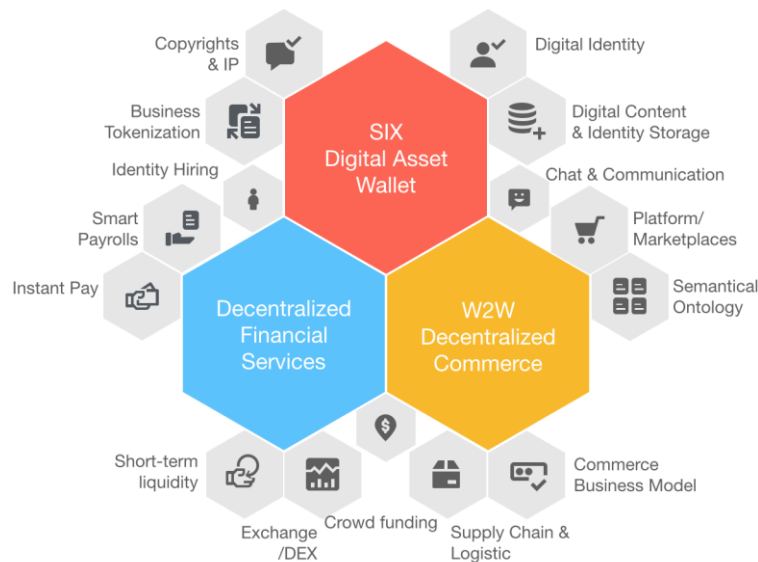


사진 1: 세 개의 레이어로 구성된 식스네트워크 경제 구조

식스네트워크는 디지털 및 크리에이티브 산업이 좀 더 공정한 경제 구조를 가질 수 있도록 블록체인 기술과 스마트 컨트랙트(Smart Contract)을 사용하여 표 1 에서 설명하는 주요 이슈들을 해결하고자 한다. 이를 통해, 기업 및 크리에이티브 종사자들은 개선된 금융 유동성, 낮은 거래 비용 등의 혜택을 누릴 수 있게 될 것이다. 아울러 기업들은 로열티 포인트, 신용카드 포인트, 플랫폼 코인 등 여러 토큰을 통해 다양한 플랫폼에서 디지털 자산을 유동화 할 수 있게 된다. 이와 같은 비즈니스 토큰들은 중간자 개입 없이 여러 플랫폼에서 교환 및 거래될 수 있다. 그 결과, 이전보다 낮아진 전환비용 덕분에 크리에이터 뿐만 아니라 오디언스도 여러 플랫폼을 손쉽게 옮겨 다닐 수 있게 될 것이며, 더 풍부한 오디언스들의 참여를 기반으로 항상 더 나은 콘텐츠를 만들 수 있게 된다.

기업 및 크리에이티브 종사자들의 거래 비용 및 금융 유동성 문제가 해결되었을 때, 식스네트워크는 중개없이 거래 활동을 지원하는 월렛-to-월렛(W2W) 탈중앙 커머스를 통해 크리에이터들의 식스 디지털 자산 월렛과 소비자들을 바로 연결해줄 것이다. 식스 디지털 자산 월렛에는 디지털 콘텐츠, 비즈니스 토큰, 디지털 신원(Digital Identity)뿐만 아니라 크리에이터들의 권리가 보장될 수 있도록 저작권 및 지적재산(IP)도 담을 수 있다. 아울러 식스네트워크는 향후 네트워크에 디지털 자산을 통해 더 많은 혁신이 일어날 수 있도록 개방되고 확장 가능한 표준을 개발하고자 한다.

식스네트워크가 추구하는 비전은 디지털 및 크리에이티브 경제에 속한 모든 이해관계자에게 탈중앙 서비스 솔루션을 제공함으로써 디지털 및 크리에이티브 산업의 유동성을 개선하는 것이다.

본 백서에서는 디지털 및 크리에이티브 경제의 모든 이해관계자에게 투명하고, 공정하며, 안전하고 효율적인 생태계를 제공하는 데 도움이 된다고 생각하는 주요 해결책들을 설명한다.

식스네트워크

새롭게 만드는 디지털 경제

식스네트워크에 대하여

식스네트워크의 시작은 크리에이티브 종사자, 에이전시, 오디언스 등 공급사슬의 업스트림(upstream), 미드스트림(midstream), 다운스트림(downstream)에 속한 모든 플레이어가 겪는 주요 문제점들을 해결하기 위해 모인 디지털 마케팅 및 크리에이티브 선두 기업의 연합에서 찾아볼 수 있다. 주요 문제점들의 예시로는 높은 거래 비용, 낮은 금융 유동성, 디지털 자산의 유동화 불가, 불분명한 소유권 상태의 콘텐츠 유통, 수익 분배의 불공정성 등을 들 수 있다.

앞서 언급한 문제점들을 해결하기 위해서는 공정한 경제 구조가 필요하다고 생각해 식스네트워크는 식스의 주요 레이어인 식스 디지털 자산 월렛, 탈중앙 금융 서비스, 그리고 W2W 탈중앙 커머스의 기반을 블록체인 기술과 스마트 컨트랙트에 둔다. 이 경제 구조를 통해 식스는 디지털 및 크리에이티브 경제의 모든 이해관계자에게 투명하고, 공정하며, 안전하고 효율적인 생태계를 제공할 수 있다.

디지털 및 크리에이티브 산업

디지털 및 크리에이티브 공급사슬에는 무엇이 있을까?

콘텐츠를 제작하는 크리에이티브 종사자, 콘텐츠 유통 플랫폼, 디지털 커머스 등을 포함하는 **디지털 공급사슬**이 세계 경제에서 차지하는 비중은 11.5 조 달러에 달한다. 음악, 영화, e-book, 만화, 광고, 앱 등의 디지털 콘텐츠를 제작하는 **크리에이티브 종사자**와 기업 및 개인 등에 의해 창출되는 수익은 연간 3 조 달러가 넘는다. 이는 전 세계에서 소비되는 디지털 콘텐츠의 양이 농산물 소비량을 넘어섰다는 것을 의미한다.¹

관련 용어 이해하기

공급사슬은 단순히 다른 나라로 재화를 전달하는 것에만 한정되지 않는다. 우리가 사용하고, 입고, 소비하는 모든 것을 유통하는 역할을 한다.

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Creative_industries

크리에이티브 공급사슬은 디지털 콘텐츠를 제작하고 각종 인터넷 플랫폼을 통해 최종 소비자에게 전달하는 모든 당사자들의 협업을 필요로 한다. 여기에서 가장 중요한 것은 **콘텐츠, 연결, 커머스**이며, **크리에이티브 종사자**들도 크리에이티브 공급사슬에 속한 당사자들 중 하나이다.

디지털 콘텐츠는 e-book, 만화, TV 쇼, 영화, 동영상, 음악, 광고, 온라인 게임 등을 포함하며, 우리가 소셜미디어, 앱, 블로그, 라디오, 음원 스트리밍과 같은 채널들을 통해 읽고, 보고, 듣고, 즐기는 모든 것들을 가리킨다. 이처럼 다양한 종류의 엔터테인먼트는 **크리에이티브 공급사슬** 속 당사자들에 의해 전달된다.²

글로벌 크리에이티브 공급사슬은 얼마나 클까?

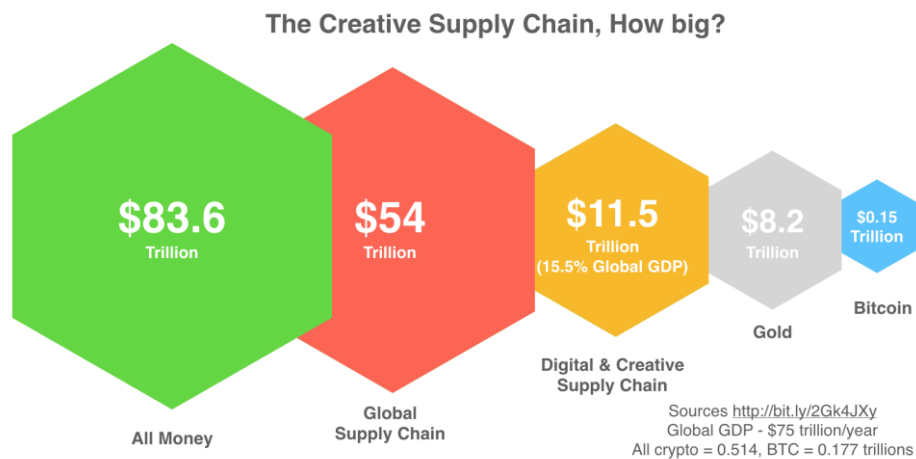


사진 2: 글로벌 GDP 에 디지털 경제 전체가 기여하는 비중은 15.5%
(2018 년 1 월 기준)

전체 디지털 경제: 2016 년 기준 전 세계 디지털 경제 규모는 11.5 조 달러 정도로 이는 글로벌 GDP 의 약 15.5%에 해당한다. 2025 년쯤에는 23 조 달러 규모 또는 글로벌 GDP 의 24.3%에 달하는 규모로 성장할 것으로 보인다. 디지털 경제는 일상 속에서 온라인 연결을 통해 개인, 기업, 기기, 데이터 및 프로세스 간에 발생하는 수십억 가지의 경제 활동을 포함한다.³

² Ibid

³ Ibid

크리에이티브 종사자: 디지털 경제는 크리에이티브 종사자들의 노력에 의해 형성된다. 창의성을 활용하여 디지털 및 크리에이티브 산업을 위한 콘텐츠를 제작하는 기업 및 개인들을 가리켜 크리에이티브 종사자라 한다. 작가, 블로거, 인플루언서, 음악 아티스트, 영화제작자, 방송인, 광고주, 사진작가 등을 예로 들 수 있다. 디지털 및 크리에이티브 산업에서 디지털 콘텐츠를 제작하는 기업에는 디지털 에이전시, 애그리게이터(aggregator), 디지털 제작 툴 퍼블리셔 등이 포함된다. 글로벌 GDP의 4~9% 또는 5조 달러를 차지하는 디지털 및 크리에이티브 산업은 연간 3조 달러에 달하는 농업의 규모를 이미 넘어섰다.

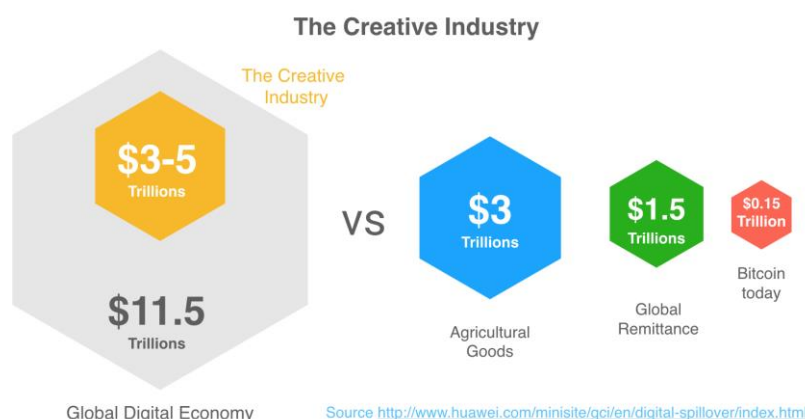


사진 3: 디지털 경제에서 디지털 및 크리에이티브 산업이 차지하는 비중은 9%,
글로벌 GDP의 5조 달러를 차지

주요 문제점

1. 디지털 및 크리에이티브 산업 계약 및 페이롤 관리의 어려움

디지털 및 크리에이티브 자산 마켓플레이스나 디지털 퍼블리싱 플랫폼과 같은 중간자들은 자체적인 포인트 및 코인 시스템을 갖고 있어 최종 소비자로부터 발생하는 매출 또는 리워드를 크리에이티브 종사자에게 바로 전달해준다. 수입과 지출의 흐름을 좀 더 원활하게 만들기 위해 만들어졌지만⁴, 양쪽 모두에서 수수료가 발생한다. 예를 들어, 최종 사용자가 지급한 금액과 크리에이티브 종사자에게 지급되는 금액 모두에서 거래 수수료가 차감된다. 이러한 비용은 거래 금액의 30% 또는 그 이상을 차지할 수 있다.

⁴ 오늘날 플랫폼에서 사용되는 포인트 및 코인 대부분은 법정 통화로 교환될 수 없어 불완전한 경제라고 볼 수 있다. 예를 들어, 플랫폼 A의 코인으로 다른 플랫폼에서 판매하는 제품 또는 서비스를 구매할 수 없으며, 법정 통화로 교환할 수도 없다. 즉, 플랫폼 A 외부에서 이 코인의 가치는 사라진다. 이 시스템의 유일한 장점은 플랫폼 내부에 유동성을 제공해준다는 점이다. (회계에서는 이를 가리켜 '선수금'이라고 한다). -CTL: CG003

결제 비용에 더해 법률, 행정 및 회계 비용 등 인력이 투입되는 반복적인 업무들로 인해 비용이 더욱 많이 들게 된다. 다시 말해, 공급사슬 속에 관련 당사자가 많아질수록 가치를 전달하는데 드는 비용이 상승한다. 결과적으로 작가, 아티스트 및 프리랜서와 같은 **크리에이티브 종사자들에게 지급되는 급여는 낮아지며, 지급하기 까지 소요되는 시간 역시 길어진다.**

이와 같은 문제가 발생하는 이유는 디지털 및 크리에이티브 산업의 가치 전달 프로세스가 비효율적이기 때문이며, 본 백서의 나머지 부분에서 관련 내용을 설명하고자 한다.

2. 업무는 먼저, 정산은 나중에

디지털 산업에서 브랜드 및 기업 클라이언트와 진행하는 복잡한 업무 프로세스를 수행하고, 부가가치가 있는 서비스를 제공하기 위해서는 에이전시와 같은 중간자를 통해 크리에이티브 종사자들을 고용해야 한다. 에이전시와 같은 중간자들은 말 그대로 크리에이티브 가치사슬 상에서 중간의 위치에서 양쪽을 연결해 가치를 전달하는 중요한 역할을 담당한다. 그러나 현재 이들은 금융 유동성 문제로 인해 크리에이티브 종사자들에게 지급을 늦추고 있는 상황이다.

디지털 및 크리에이티브 산업에서 유동성 갭(liquidity gap)은 왜 중요할까?

대형 광고주와 같이 다운스트림에 속한 플레이어들은 협상의 우위를 점하고 있기 때문에 주로 자금 지급 시한을 연장해 달라고 요청한다. 이로 인해 대다수 중간자 및 크리에이티브 종사자들은 매출채권 회수 지연과 같은 금융 유동성 문제를 안고 있다. 아울러 중간자들은 공급사슬 속 크리에이티브 종사자들에게 자금 흐름의 부담을 떠넘길 수밖에 없게 되는데, 매입채무일수가 매출채권일수보다 적게 되는 경우를 하나의 예로 들 수 있다. 이러한 상황 때문에 중간자들은 재정난에 부딪히게 되며, 크리에이티브 종사자들은 자금 흐름을 관리하는 데 어려움을 겪는다. 자금의 유입과 유출 사이에 발생하는 차액을 통해 현 시스템이 유동성 문제를 가지고 있다는 것을 확인할 수 있으며, 해결책이 반드시 필요하다.

3. 분리되어 있는 크리에이티브 네트워크

현 중앙 플랫폼은 서로 다른 기준의 정보 사일로로 구성되어 있어, 콘텐츠 크리에이터들의 예상과 달리 한 플랫폼에서 다른 플랫폼으로 디지털 자산을 자유롭게 옮기기가 어렵다. 예를 들어, 크리에이티브 종사자 A 씨는 플랫폼 A에서 디지털 콘텐츠를 제작하며, 팬 및 팔로워를 보유하고 있다. 그러나 플랫폼 간에 공통으로 적용되는 기준이 없어 A 씨가 플랫폼 A에서 축적한 디지털 콘텐츠, 팬 및 팔로워를 다른 플랫폼으로 옮기는 것이 거의 불가능하다. 즉, 디지털 자산을 유동화하는 것은 매우 어려우며, 플랫폼이 다를 경우에는 불가능한 셈이다. 그 결과, 수십억 달러의 자산이 한 가지 경제 시스템에만 갇혀 다른 시스템과의 교환 및 거래가 이루어질 수 없다. 만약 **토큰화(tokenization)** 기술을 통해 이 자산들을 다양한 플랫폼에서 거래할 수 있도록 개방한다면, 디지털 자산의 가치를 십분 활용할 수 있게

된다. 예를 들어, 소비자 A 씨가 플랫폼 A 에서 사용하지 않은 크레딧으로 플랫폼 B 의 서비스를 이용할 수 있게 될 경우, 플랫폼 B 는 토큰화를 통해 자동으로 고객의 네트워크를 확장할 수 있다. 이에 더해 소비자 A 씨는 보유한 자산의 실질적인 가치를 플랫폼 B 에서 발휘할 수 있으며, 반대의 경우가 플랫폼 A 에도 적용된다. 만약 이 문제가 해결된다면, 수십억 달러의 자산을 활용할 기회를 얻을 수 있게 되는 것이다.

4. 중앙 플랫폼 제공업체에 집중된 통제권

디지털 및 크리에이티브 산업을 구성하는 많은 요소가 이미 디지털화되었고 인터넷을 통해 빠른 이동이 가능하지만, 공급사슬 플레이어들 사이에서는 *플랫폼 락인(platform lock-in)* 현상이 여전히 주요 문제로 꼽히고 있다. 현재 유튜브, 페이스북, 또는 애플 아이튠즈 스토어와 같은 플랫폼들이 주요 유통 채널로 자리를 잡았으며, 주로 크리에이티브 종사자들이 활용한다. 이 플랫폼들을 통해 크리에이티브 종사자들은 이익을 얻을 수 있지만, 정당한 분배가 이루어지지 않는다고 있다. 예를 들면, 유니버설 뮤직, 소니 뮤직, 그리고 워너 뮤직 등의 음반사가 쥐고 있던 음악산업의 주도권이 애플 아이튠즈 및 스포티파이와 같은 디지털 마켓플레이스 플랫폼으로 넘어왔으며, 유튜브와 페이스북은 새로운 미디어로 주목받게 되었다. 크리에이티브 종사자들은 이와 같은 채널에 많은 시간과 노력을 투자하지만, 플랫폼에 유통되는 자산의 소유권을 실질적으로 가지고 있지는 않다.

현재 디지털 콘텐츠 크리에이터들은 본인들이 만든 디지털 자산을 이동하고, 판매 및 유통할 수 있는 권리를 갖고 있지 않다. 사실상 이들은 중앙 플랫폼 공급업체들이 만든 사업 모델의 퍼즐 조각에 불과한 셈이다. 이와 같은 문제점을 인식한 식스네트워키는 집중된 통제권을 분산시키고 소유권을 원래의 주인에게 돌려줄 개선방안을 제공하고자 한다.

해결방안

식스네트워크는 디지털 및 크리에이티브 공급사슬의 모든 이해관계자에게 공정하고 투명하며, 안전하고 효율적인 동시에 지속 가능한 생태계를 궁극적으로 제공할 수 있는 탈중앙 서비스 솔루션들을 개발했다. 이 솔루션들은 서로 연결되어 있으며, 자세한 내용을 다음 섹션에서 확인할 수 있다.

1. 스마트 페이롤(SMART PAYROLL)

디지털 및 크리에이티브 산업에서 발생하는 계약 및 페이롤의 효율적인 관리를 도와주며, 수익 배분의 공정성을 높여준다.

1.1 스마트 페이롤

사진 플랫폼, 템플릿 마켓플레이스, 만화·소설 또는 기타 UGC 클라우드 퍼블리싱 플랫폼 등을 포함한 디지털 및 크리에이티브 마켓플레이스들은 양면 시장의 형태로 양측에 꽤 높은 수수료가 발생하며 효율성이 떨어진다.

식스의 스마트 페이롤은 디지털 및 크리에이티브 산업이 공정한 서비스 처리 비용을 책정하고, 계약 및 소액 페이롤을 효율적으로 관리할 수 있도록 스마트 컨트랙트를 활용한다. 식스네트워크는 소액결제 정산 및 회계 처리 과정에서 에이전시와 디지털 자산 마켓플레이스가 겪는 어려움에 대한 이해를 바탕으로 만들어졌다. 특히 식스네트워크는 블록체인 기술 및 스마트 컨트랙트의 강점들을 활용하여 더욱 효율적인 소액결제를 가능하게 하며, 중앙화된 결제 구조에서 발생하는 수수료를 절감해 공급사슬에 속한 당사자 중 원래의 주인에게 재분배해준다.

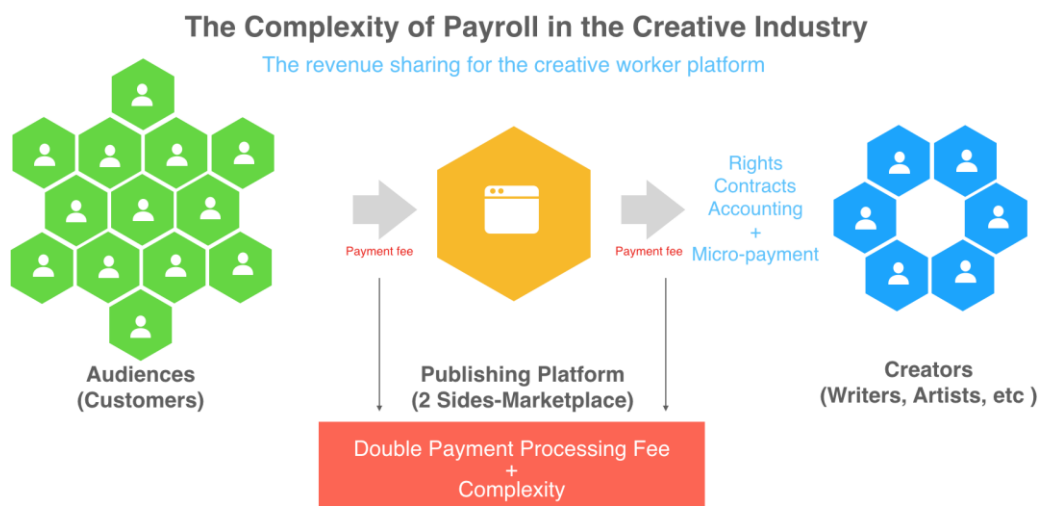


사진 4: 이중수수료로 인해 낮아지는 디지털 및 크리에이티브 산업의 이익률

1.2 대량 페이롤(Bulk Payrolls) + 인스턴트 페이(Instant Pay)⁵ = 리퀴드(Liquid Payrolls)

식스 정산 프로토콜(SIX Settlement Protocol)과 식스회계 프로토콜(SIX Accounting Protocol)이 공급사슬 안에서 이루어지는 결제 관련 정보의 교환 프로세스를 관리할 것이다. 이 두 프로토콜이 식스 리퀴디티 볼트(SIX Liquidity Vault)⁶ 및 인스턴트 페이 기능과 통합되었을 때, 공급사슬 속 모든 지급 조건 내용을 개방하고 반복적인 관리 작업을 줄이는 것이 가능해진다. 리퀴드 페이롤은 기존 은행권이 제공하던 서비스를 필요치 않게 될 것이며, 공급사슬 내 결제거래를 저렴하고 효율적으로 관리할 방안들을 제공해줄 것이다.

⁵ 이에 대한 자세한 내용은 리퀴드 페이(Liquid Pay) 부분에서 확인할 수 있다.

⁶ Ibid

사용사례(스마트 페이롤 솔루션)

● 에이전시와 대량 페이롤: *미드스트림 플레이어들이 부담해야 하는 높은 운영 비용*

에이전시들은 크리에이티브 및 전략 기획에 더해 협상, 계약, 행정, 회계 등 캠페인 운영에 필요한 다양한 업무들도 함께 수행해야 하므로 많은 인력이 필요하다. 인력이 많이 투입될수록 이해관계자들이 돌려받을 수 있는 이익은 적어지며, 크리에이티브 종사자에 대한 지급 역시 지연된다.⁷

대부분의 디지털 콘텐츠 플랫폼 제공업체는 자체 포인트 및 코인 생태계를 갖추고 있어 최종 소비자가 콘텐츠를 구매하려면 중앙화된 결제 플랫폼을 통해 현금을 포인트 또는 코인으로 전환해야 한다. 이 플랫폼들은 에이전시 및 크리에이티브 종사자에게 돌아가는 수익의 30% 이상을 결제 수수료로 가져간다. 식스네트워크의 미션은 두 당사자가 특정 플랫폼에만 종속되지 않도록 지원하는 것이다. 스마트 페이롤 솔루션(Smart Payroll Solution)을 사용하면 공급사슬에 실질적으로 어떠한 가치도 제공하지 않는 플랫폼의 개입 없이 크리에이티브 종사자와 에이전시로의 현금흐름이 가능해진다. 거래수수료는 식스 가스(SIX Gas)로 계산되며, 네트워크 유지에 필요한 최소 금액만 청구된다.

아울러 중간업체 또는 에이전시들은 기업 클라이언트로부터 현금을 받는 데 오랜 시간을 기다려야 한다. 그러나 이와 같은 지연으로 인해 최종적으로 영향을 받는 그룹은 에이전시가 유동성을 확보할 수 있을 때까지 기다려야 하는 크리에이티브 종사자들이다. 이러한 문제를 해결하고 에이전시와 크리에이티브 종사자 모두 작업 완료 후 바로 대금을 받을 수 있도록 식스네트워크는 식스 리퀴디티 볼트와 인스턴트 페이 기능을 개발할 계획이다. 다음 섹션에서 다룰 리퀴드 페이롤 스마트 페이롤과 통합함으로써, 모든 당사자는 거래수수료에 대한 큰 부담 없이 인스턴트 페이를 통해 더 많은 유동성을 얻을 수 있다.

● 개념 증명(PoC, Proof of Concept): 페이아웃 위드 식스(Payout with SIX) 기능

대량 페이롤을 위해 만든 초기 PoC 버전은 디지털 콘텐츠 플랫폼 제공업체가 **페이아웃 위드 식스** 기능을 통해 효율적으로 내부 포인트 및 코인을 식스 토큰으로 전환할 수 있도록 스마트 컨트랙트를 포함한다. 플랫폼 제공업체는 플랫폼 내 크리에이티브 종사자들이 블록체인 기반 회계 및 소액 페이롤 프로토콜을 활용할 수 있도록 페이아웃 위드 식스 기능을 내재화 할 수 있다.

⁷ 이 문제는 리퀴드 페이 솔루션을 통해 해결할 수 있다. 구체적인 내용은 다음 섹션에서 읽어볼 수 있다.

초기 PoC 를 진행한 목적은 블록체인 기술 및 스마트 컨트랙트를 통해 실제로 이루어지는 대량의 자동 지급 요청을 살펴보고, 오늘날 기업들의 내부 경제에 얼마나 쉽게 탈중앙 거래가 통합될 수 있는지 알아보기 위해서이다.

2. 리퀴드 페이(LIQUID PAY)

디지털 및 크리에이티브 산업의 자금 흐름 문제를 어떻게 해결할 수 있을까? 어떻게 하면 사람들이 원하는 시점에 현금을 지급할 수 있을까? 오늘날 디지털 및 크리에이티브 산업이 안고 있는 현금 유동성 문제를 해결하기 위해 생각해봐야 하는 질문들이다.

금융기관은 창작물의 진정한 가치를 절대로 알지 못한다. 특정 플랫폼에서 콘텐츠 종사자들이 제작한 디지털 콘텐츠의 가치를 제 3 의 금융기관은 인정하지 않는다. 그러나 플랫폼들은 디지털 콘텐츠를 통해 얼마나 많은 유동성이 시스템에 제공되는지 알고 있기 때문에 이를 근거로 크리에이티브 종사자들에게 돈을 빌려줄 수 있으며, 크리에이티브 종사자들은 제작물을 거래의 담보로 삼을 수 있다. 원금을 갚지 못할 경우, 플랫폼이 지적재산권을 갖게 되는 식이다. 이와 같은 아이디어를 토대로 리퀴드 페이 시스템을 구상하였다.

리퀴드 페이는 무엇일까?

- 리퀴드 페이는 프리랜서, 인플루언서, 디지털 에이전시 등의 **크리에이티브 종사자들을 위한 유동성 제공 플랫폼**으로 스마트 컨트랙트를 통해 거래의 흐름을 통제해 디지털 및 크리에이티브 산업 속 개개인에게 단기 금융 유동성을 제공해준다.
- 리퀴드 페이의 거래 흐름에 개입된 주요 당사자들은 아래와 같다.
 - 채무자에게 유동성을 제공해주는 **채권자**
 - 식스 리퀴디티 프로바이더 플랫폼(SIX Liquidity Provider Platform)에 신용한도를 신청하는 **채무자**
 - 대출 조건에 따라 네트워크에 디지털 자산 등의 필요한 담보를 제공하는 **담보 소유자**, 채무자와 같지 않을 수 있다.

리퀴드 페이는 어떻게 쓰일까?

- 식스 리퀴디티 프로바이더 플랫폼에서 채권자 또는 등록된 회원들은 일반적으로 식스네트워크의 전략적 파트너이며, 담보 소유자는 크리에이터의 디지털 크리에이티브 자산(지적재산)과 같이

담보로 인정되는 자산을 보유한 누구나 될 수 있다. 대부분의 경우, 채무자와 담보 소유자는 동일한 인물이다.

- 인정받은 자산을 **식스 디지털 자산 월렛**으로 옮겨야 한다. 옮긴 후에는 자산 일부를 담보로 할당할 수 있는 권한을 얻을 수 있다.
- 할당된 자산은 계약상 채권자가 소유하게 되며, 채권자의 토큰과 담보를 저장하기 위해 블록체인 기반 내부 월렛인 **식스 리퀴디티 볼트**로 옮겨진다. 채권자는 담보의 가치를 평가한 후 채무자들에게 특정 기간 사용할 수 있는 신용한도를 알려줄 수 있다.
- 이때부터 채무자들은 식스네트워크의 새로운 기능인 “인스턴트 페이”를 사용할 수 있다.

인스턴트 페이

크리에이티브 종사자들만을 위해 특별히 개발한 기능으로 스마트 페이를 솔루션과 연계하여 사용할 수 있다.

- **인스턴트 페이**는 스마트 컨트랙트의 기능으로 식스의 크리에이터 또는 *크리에이티브 종사자들에게* 식스에 등록된 기업 회원으로부터 *대출을 받을 수 있는 권리*를 준다. 이는 고용인들에게 *인스턴트 페이* 권리를 부여하는 고용 스마트 컨트랙트를 통해 가능하다.

예를 들어, 식스의 기업 회원이 60 일 후 대금을 지급하는 조건으로 식스네트워크에서 크리에이티브 종사자를 고용했으나, 고용인은 지급기일 전에 돈을 받고자 한다. 이럴 때, 고용 스마트 컨트랙트에 따라 고용인은 작업물을 담보로 삼아 작업이 완료되는 시점에 지급을 요청할 수 있다. 기업 회원에게는 두 가지의 옵션이 있다. 내부 현금 유동성을 활용해 지급하거나, 식스네트워크에 선지급을 요청한 후 클라이언트로부터 대금을 받게 되었을 때 다시 상환하는 방법이 있다. 인스턴트 페이를 선택한 크리에이티브 종사자는 계약금 전액을 받을 수 없다는 특징이 있다. 예를 들어, 본래 1,000 달러를 받기로 했다면, 인스턴트 페이를 통해서는 950 달러만 받을 수 있다.

스마트 페이롤과 연계 가능한 리퀴드 페이

스마트 페이롤과의 연계를 통해 리퀴드 페이는 크리에이티브 종사자들이 인스턴트 페이 기능으로 거래비용에 대한 부담 없이 식스네트워크의 에이전시 및 기업이 요청한 작업의 완료 시점에 즉각 대금을 받을 수 있도록 돕고자 한다. 아울러 식스네트워크에 등록된 기업은 스마트 페이롤로 기존 은행권 및 결제 대행 플랫폼이 부과하는 수수료보다 현저히 낮은 비용으로 대량의 자금을 이체할 수 있게 된다. 소액결제 정산 및 회계 과정도 더욱 빠르고 효율적으로 진행할 수 있다.

식스네트워크가 은행 산업을 탈중개화하고 이윤을 공정하게 환원했듯이, 지속 가능한 생태계 조성은 모두에게 혜택을 주며, 생태계에 무언가를 기여한 당사자들은 더 나은 삶을 누릴 수 있다. 생태계에 가치를 제공하지 않는 기존방식에서의 무임승차자는 허용되지 않는다.

3. 로열티 및 리워드 포인트 토큰화

디지털 및 크리에이티브 산업은 왜 토큰화 기술이 필요할까?

오늘날 시장에는 신용카드 포인트, 항공사 마일리지, 로열티 포인트, 광고 시청 포인트, 웹 접속 크레딧, 기프트 카드 등 다양한 종류의 디지털 포인트가 넘쳐나고 있다. 기업들은 이와 같은 포인트 및 코인 시스템을 통해 고객 로열티 및 현금 유동성을 확보할 수 있다. 그러나 특정 디지털 포인트는 해당 플랫폼을 벗어날 경우 그 가치가 사라지며, 플랫폼 상에서 현금을 디지털 포인트로 전환하려고 할 때에도 중앙 결제대행업체에 꽤 높은 비용을 지불해야 한다. 기업들은 이와 같은 비용 부담을 줄이고 좀 더 유의미한 업무에 인력을 배치할 수 있는 방안들을 찾고 있는 중이다.

이와 관련하여 토큰화 기술이 도움이 될 수 있다. 서로 다른 플랫폼 간 고유 자산을 교환할 수 있도록 도와주는 프로세스를 토큰화라고 부른다. 이 기술을 통해 다양한 플랫폼 간 디지털 포인트의 거래가 가능할 뿐만 아니라, 중앙 결제대행업체가 부과하는 거래비용을 줄일 수 있다.

3.1 스마트 컨트랙트를 도입한 비즈니스 토큰

식스네트워스에 등록된 기업들이 식스를 통해 자체적으로 비즈니스 토큰을 발행 수 있게 한다면 스마트 페이롤 섹션 1.1 과 바로 앞 내용에서 언급한 문제점들을 해결할 수 있다. 스마트 컨트랙트를 통해 비즈니스 토큰으로 **수익분배 및 나노결제 모델**을 만들 수 있다. 오디언스 또는 최종 소비자는 식스로 비즈니스 토큰을 구매할 수 있으며, 비즈니스 플랫폼 또는 마켓플레이스의 크리에이터들이 제작한 디지털 상품에 **접근할 수 있는 매개체로 이 비즈니스 토큰들**을 사용할 수 있다. 거래수수료로는 네트워크 유지에 필요한 비용인 식스 가스만 내면 된다. 기존에는 공급사슬의 모든 단계에서 현금의 유입이 이루어질 때 결제대행업체의 개입에 대한 비용을 지불해야만 했다. 지금은 오디언스 또는 최종 소비자가 지급 거래를 관리하고, 특정 조건 및 관련당사자들이 돌려받는 수익률에 따라 스마트 컨트랙트에 의해 수익분배율이 결정된다.

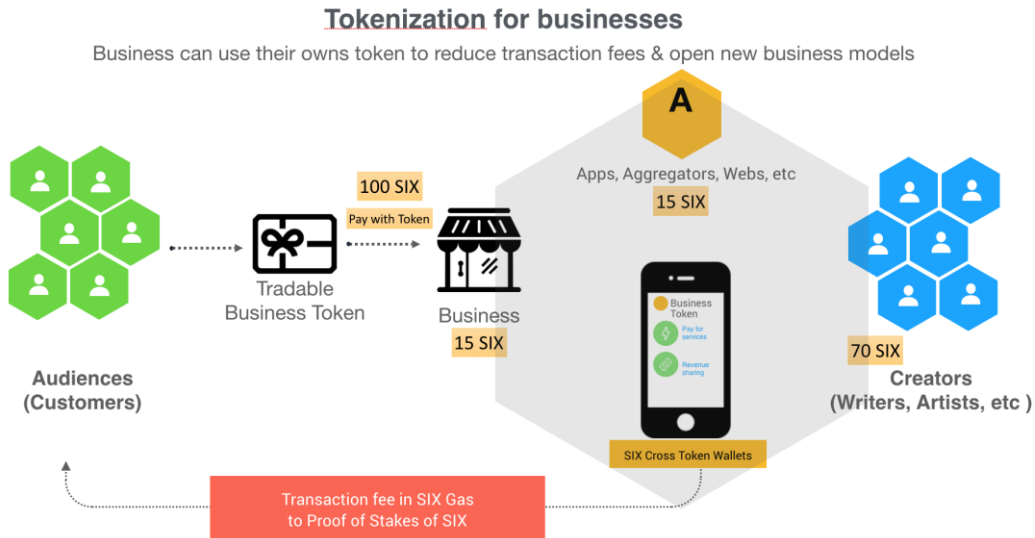


사진 6: 기업을 위한 토큰화 기술

이에 더해 비즈니스 토큰은 사용자가 *시청하거나, 청취하거나, 또는 머무르는 만큼 과금하는* 시스템과 비슷한 **새로운 나노결제(nano-payments) 비즈니스 모델을** 창출할 수 있다. 예를 들어, 음악 스트리밍 플랫폼은 고객들이 음악을 청취한 초의 길이에 따라 이용료를 부과할 수 있다. 발생하는 수수료가 너무 높아 신용카드로는 이와 같은 매우 작은 규모의 나노거래 모델을 구현할 수 없다.

3.2 토큰화 거래

로열티 및 리워드 생태계가 직면한 문제

1. **플랫폼 간 각기 다른 기준:** 단 하나의 마이크로 경제에서만 포인트를 사용할 수 있다.
2. **유동성 부족:** 포인트를 법정통화로 전환할 때 높은 수수료가 들어 대다수 플랫폼은 양방향 거래를 지원하지 않으며, 법정통화에서 포인트로의 전환만 가능한 단방향 거래를 허용한다.
3. **포인트 및 코인은 제대로 활용되지 않으며, 유효기간이 만료되어 소멸하는 경우가 많다.** 보통 포인트와 코인은 제대로 보관하기 어렵고 현금으로 상환하기 어려워 잊기 쉽다.
4. 일반적으로 기업들은 **미사용 포인트 및 코인을 회계장부로 관리하는 데에 어려움을** 느낀다. 예를 들어, 은행들은 미사용 신용카드 포인트를 위해 거래의 예산을 따로 마련해야 하므로 현금을 활용할 기회를 놓치게 된다.

해결방안 – 식스 비즈니스 토큰 월렛

식스네트워크는 기업들이 보유한 디지털 및 리워드 포인트를 블록체인에서 자체 디지털 토큰으로 전환할 수 있도록 SDK 를 제공할 것이다. 우리 월렛을 통해 디지털 포인트 및 코인을 한곳에 모아둘 수 있다.

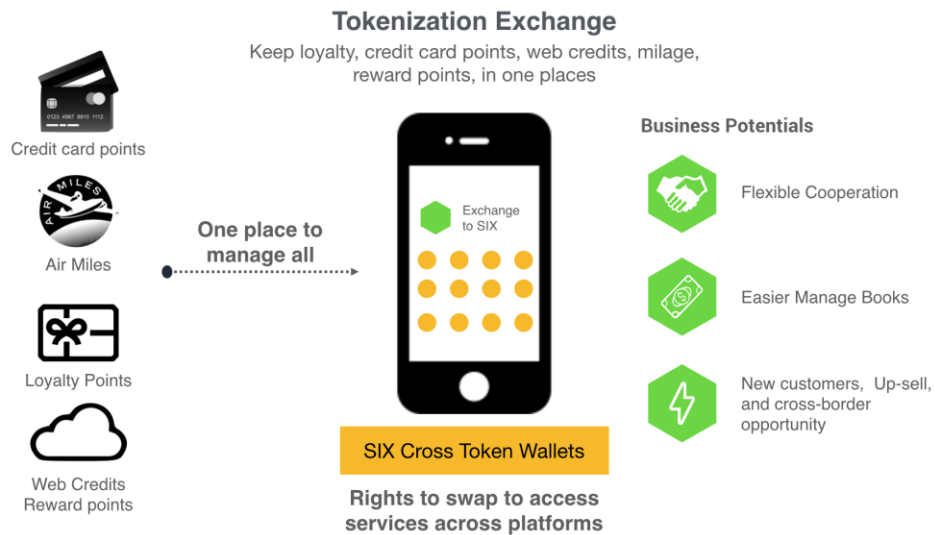


Image 7: Tokenization Exchange

식스네트워크가 지원하는 내부 토큰의 종류

1. 플랫폼 크레딧 토큰에 대한 접근
2. 포인트 토큰(신용카드, 마일리지, 로열티, 리워드)
3. 기프트 카드 토큰

토큰화의 장점

식스네트워크 SDK 를 통해 자체 포인트를 블록체인 기반 토큰으로 전환했을 때 기업들은 내부 포인트를 더욱 유연하게 관리할 수 있을 뿐만 아니라 아래와 같이 사업적인 측면에서 여러 가지의 긍정적인 기회를 얻을 수 있다.

- 결제수수료 절감을 위한 토큰 이용
- 토큰을 지급수단으로 활용하는 새로운 비즈니스 모델 창출
- 크로스보더 확장
- 업셀링 및 신규 고객 유치 기회
- 매몰자산의 활용도 개선
- 기업과 기업을 연결하는 매개 역할로서 식스네트워크 활용

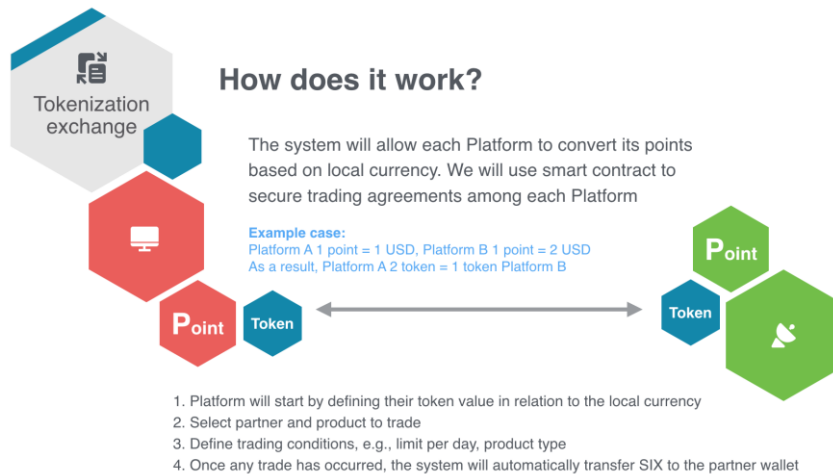


사진 8: 토큰화 거래 적용 방법

사용사례(토큰화 거래)

다양한 비즈니스에서 사용할 수 있는 토큰으로 전환 가능

예를 들어, 국내에 위치한 A 라는 카페의 로열티 포인트를 보유한 고객들은 이 포인트를 태국의 B 백화점에서 제공하는 식료품 포인트로 교환할 수 있다. 이처럼 신규 고객들이 쉽게 보유 중인 크레딧을 거래 가능한 토큰 형태로 전환할 수 있어 기업들은 크로스보더 확장 및 업셀링 기회들을 얻게 된다. 동시에 고객들은 실생활에서 재화 및 서비스로 교환할 수 있는 디지털 토큰을 통해 유동성의 혜택을 볼 수 있다.

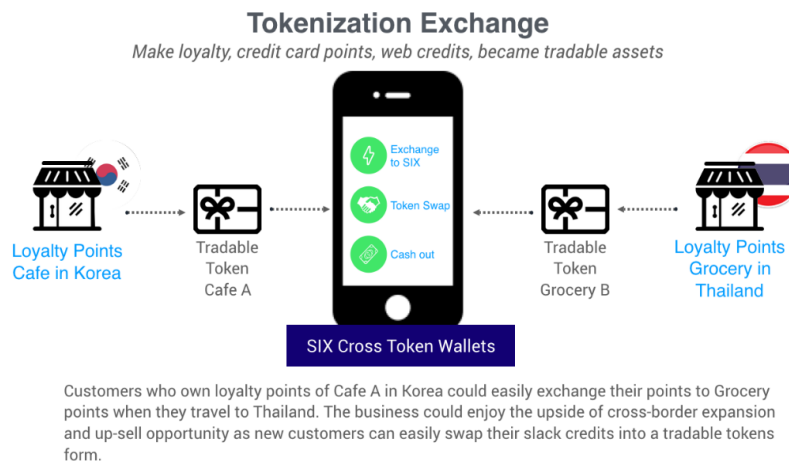


사진 9: 토큰화 거래 적용 예시

기업들은 토큰을 통해 새로운 시장 진출 기회 확보 가능

한 예로, 국내 광고 플랫폼 회사는 자체 크레딧 토큰을 태국에서 사용 가능한 만화 구독 토큰으로 바꿀 수 있다. 이 예시처럼 토큰을 통해 서로 다른 기업 간 가치의 교환이 가능해질 경우, 두 기업 모두 새로운 사업 기회를 얻을 수 있게 된다.

4. 디지털 자산 월렛

개인 데이터는 새로운 형태의 경제적 자산으로 주목받고 있으며, 사회 전 분야에 걸쳐 영향을 미칠 수 있는 현시대의 주요 자원이다. 개인 데이터의 잠재력을 십분 활용하기 위해서는 크리에이터, 중개자, 그리고 소비자 간의 높은 신뢰가 뒷받침하는 생태계가 필요하다.

해결책: 식스 월렛은 탈중앙화된 방식으로 한 곳에 모든 디지털 자산을 저장, 연결 및 거래할 수 있는 기능을 제공하기 때문에 다른 다른 탈중앙 월렛과 차별화되어 있다.



사진 10: 식스 디지털 자산 월렛

저장: 식스는 단순 암호화폐를 넘어 디지털 자산을 새로운 방식으로 저장할 수 있는 월렛을 개발하고자 한다. 이 월렛은 음악, 영화, 디지털 콘텐츠 등 크리에이터들의 디지털 자산에 더해 디지털 대출, 페이롤, 또는 로열티 및 리워드 토큰에 대한 디지털 저작권을 포함한 모든 블록체인 기반 디지털 자산을 저장할 수 있다.

연결: 식스네트워크는 사용자들이 식스 디지털 자산 월렛을 통해 서로 연결할 수 있는 기능을 제공한다. 이 기능은 **플랫폼 락인** 전략으로 공급사슬 속 상당 부분의 이윤을 차지하는 중앙 플랫폼 제공업체에 **집중된 통제권**을 분산시킬 수 있다. 식스네트워크는 인스턴트 메시징이 사람 간의 의사소통 방식과 가장 비슷하다고 생각해 네트워크 사용자들에게 p2p 커뮤니케이션 레이어를 제공하며, 기업들에게는 탈중앙 챗봇 API 를 제공할 것이다.

W2W 커머스: 식스네트워크는 가장 사용하기 좋고 간편한 형태의 탈중앙 커머스를 제공한다. 뮤지션들은 식스 디지털 자산 월렛으로 창작물을 바로 판매할 수 있으며 제작자, 애그리게이터, 스트리밍 앱 제공업체 등을 포함한 기타 이해관계자들은 탈중앙 생태계에서 스마트 계약을 통해

저작권 및 수입 배분의 흐름을 관리할 수 있다. 식스네트워크의 목표는 시맨틱 메타데이터 콘셉트(semantic metadata concept)에 의한 기계간 대화를 가능케 하는 디지털 자산의 글로벌 표준을 구축하여 블록체인 상에서 자동화된, 투명한 마켓플레이스를 만드는 것이다.

사용사례(디지털 자산 월렛)

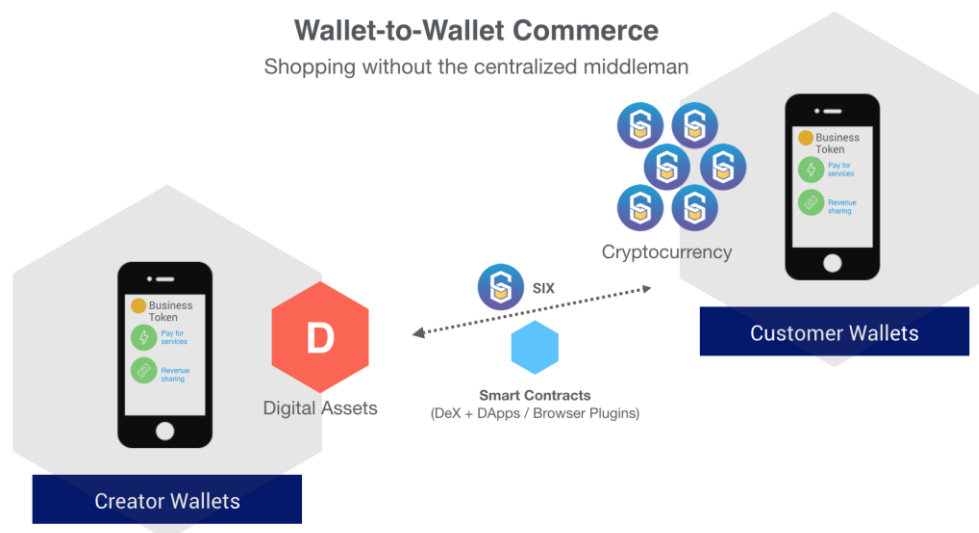


사진 11: 디지털 자산 월렛 사용사례

음악산업의 미래, 식스네트워크의 비전

우리의 비전은 음악산업 크리에이터들에게 식스 디지털 자산 월렛, 즉 블록체인에 창작물을 저장할 수 있는 기능을 제공해 공급사슬 속 최종 소비자에게 집적 판매할 수 있도록 돕는 것이다. 소유권 증명(Proof of Ownership)과 존재 증명(Proof of Existence)방식을 통해 모든 행위가 첫 번째 해시값 및 최초부터 기록되는 후속 데이터를 통해 손쉽게 추적되도록 한다.

아울러 음악산업 크리에이터들은 *탈중앙 클라우드 스토리지 공급자*에 대한 다양한 옵션을 누릴 수 있다. 이 공급자들은 클라우드 스토리지에 대한 견적을 평가할 때 크리에이터들의 월렛 속 디지털 자산과 연결된 스마트 컨트랙트의 매수-매도 시스템을 이용한다. 스마트 컨트랙트를 통해 크리에이터들은 가장 적합하다고 생각하는 비즈니스 모델을 선택할 수 있는 권한을 가진다. 예를 들어, 수익 분배 형식의 파일 스토리지 비즈니스 모델을 선택할 경우, 식스 가스(SIX Gas)가 구성원들에게 환원된다.

블록체인으로 음악 프로듀서, 음반사 및 비즈니스 애그리게이터들도 스마트 컨트랙트에 의한 법적 구속력 있는 계약을 통해 크리에이터들과 협업하고 수익 일부를 받을 수 있다. 변호사들로 이루어진

탈중앙 네트워크가 법률팀의 역할을 수행한다. 이들은 분산된 지적재산 및 디지털 저작권을 확인하기 위해 권한 기반 및 무신뢰 시스템에서 작업하며, 이 작업을 *계약 증명(Proof of Agreement)*이라고 부를 수 있다. 계약이 인증된 후에는 크리에이터들이 소유하고 있는 디지털 음악에 적용할 수 있어, 스마트 컨트랙트 수익 분배 모델에 따라 바로 최종 사용자에게 판매할 수 있다.

이 플랫폼으로 제 3자의 서비스를 식스네트워크에 개발 및 구축할 수 있다. 예를 들어, AI 스타트업은 네트워크상에서 글로벌 음악 메타데이터 및 온톨로지(ontology)를 통해 AI 음악 스캐닝 기술을 개발할 수 있다. 이를 통해 특정 지적재산을 개발했다고 주장하는 크리에이터들의 말이 진실인지 거짓인지 판별이 가능하다. 지적재산권 침해가 발생할 경우, AI가 *침해 가능성*에 대해 저작권 변호사 네트워크에 알려주기 때문이다. 탈중앙 네트워크 속 검사 시스템과 협업했을 때 시더(seeder)들에게도 혜택이 돌아가, 비트토렌트(BitTorrent)와 같은 기존 레이어에서 발생하는 지적재산 침해 문제들은 줄어들 수 있다. 구체적으로 시더들은 기여에 따라 디지털 음악에 접근할 수 있는 리워드 토큰을 받을 수 있어 지적재산 침해에 동참하지 않을 것이다.

마켓플레이스 또는 스트리밍 애플리케이션은 여전히 애플리케이션이나 웹 브라우저의 형식이지만, 식스 디지털 자산 월렛과 통합될 수 있도록 탈중앙화된 성격을 지닌다. 소비자 및 사용자들은 원하는 모든 스트리밍 애플리케이션 및 웹 브라우저 플러그인을 활용할 수 있는 동시에 크리에이터들은 보유한 월렛에서 바로 창작물을 판매할 수 있다. *청취 당 지불*하는 과금 체계처럼 나노 단위의 거래를 지원해 더욱 유연하고 효율적인 구조의 비즈니스 모델이 구현될 수 있다. 이러한 기반기술은 라이트닝 네트워크(Lightning Network)와 플라즈마(Plasma)의 기술과 유사하다. 청취당 지불 체계와 이를 뒷받침하는 기술 뒤에는 *실시간으로 청취 내역을 기록하는 장부*가 존재한다. 이를 통해 크리에이터가 제작한 음악을 매월 두 시간만 듣는 사용자는 0.30 식스를 내며, 열 시간씩 듣는 사용자는 1.50 식스를 내게 된다.

크리에이터 및 다른 이해관계자들이 수익을 더 적게 받는 것처럼 보일지도 모르지만, 사실은 중앙 플랫폼이 사라져 더 많이 받을 수 있다. 중앙 플랫폼이 떴어가던 상당한 부분의 수익이 크리에이터를 포함한 이해관계자들에게 재분배되며, 크리에이터들은 블록체인과 식스 디지털 자산 월렛을 통해 소유권 및 통제권을 돌려받는다. 아울러 디지털 및 크리에이티브 산업은 지적재산 침해 및 불법 거래 문제를 해결할 수 있으며, 앞서 언급한 것처럼 스마트 컨트랙트를 통해 법률 및 회계 비용을 줄일 수 있다.

다른 디지털 미디어 및 상품을 위한 식스네트워크 기능

다른 디지털 미디어 및 상품들도 위 비전을 적용하여 크리에이터들이 기여하고 소비자들과 즉각 연결하는 탈중앙 플랫폼을 만들 수 있다. 산업을 독과점하는 주체가 없기 때문에 크리에이터들이 더

많은 수익을 얻고 사용자들이 더 적은 비용을 지불할 수 있도록 선정된 비즈니스 모델(스마트 컨트랙트)로 어떻게 개방된 표준 및 디지털 콘텐츠 타입별 온톨로지를 설계할지에 따라 차이가 생긴다.

식스네트워크 팀은 디지털 및 크리에이티브 산업이 더욱 밝은 미래를 그릴 수 있도록 크리에이터와 오디언스 사이의 월렛-to-월렛(wallet-to-wallet) 탈중앙 커머스를 가능케 하는 연결고리로 식스 디지털 자산 월렛을 사용하고자 한다. 오늘날 시장에는 스마트 컨트랙트를 통해 인센티브를 나눌 수 있도록 도와주는 여러 종류의 탈중앙 애플리케이션 및 서비스가 있다. 디지털 경제 그리고 디지털 및 크리에이티브 산업의 더 나은 미래를 설계하기 위해서는 이러한 파트너 및 기업들과의 협력이 필요하다는 점을 알고 있기 때문에, 식스네트워크의 플랫폼을 통해 협력관계를 구축하고 필요한 규칙들을 만들 계획이다.

다중서명(Multi-signature) 및 다중체인(multi-chained) 월렛은 내재된 서비스와 함께 다양한 종류의 디지털 자산을 블록체인에 저장한다. 서비스의 종류는 다음과 같다.

- 금융 서비스
 - 보증금
 - 업 단기 유동성
 - 인스턴트 페이 및 커뮤니티 기반의 유동성 공급자
 - 자동화된 페이롤 및 스마트 정산
 - 자동화된 회계
- 크로스토큰(Cross-token) 로열티 및 리워드 포인트 월렛
- 인스턴트 메시징 커뮤니케이션
 - 사람 간의 의사소통과 유사한 방식
 - 챗봇 지원
- 디지털 자산 금고(추후 계획)
 - 소유권 증명 – 지적재산 침해 감소
 - 디지털 저작권 관리
 - 나노거래 지원(시간당 지불)
 - 증권담보로서의 디지털 자산(추후 계획)
- 월렛투월렛 커머스 (추후 계획)
 - 다양한 종류의 디지털 자산을 위한 w2w 시맨틱 데이터 교환
 - p2p 탈중앙 커머스
- 크로스체인 월렛(코인 및 토큰은 선정된 거래소 또는 DEX와의 통합을 통해 거래 가능) (추후 계획)

콘셉트 디자인 접근(CONCEPT DESIGN APPROACH)

- 멀티토큰(Multi-tokens): 다양한 종류의 암호화폐, 토큰, 스마트 컨트랙트, 그리고 디지털 자산을 볼 수 있는 기능
- 오픈소스
- 웹 및 모바일 버전
- 사용자들에게 통제 없이 거래소 또는 DEX와 거래할 수 있는 옵션 제공
- SDK 및 API – 실제 비즈니스에 적용할 수 있도록 도와주는 소프트웨어 통합에 필요(OEM, 독립 실행형 소프트웨어 모두 지원)
- 아래와 같이 두 가지의 버전이 있다.

- **식스 월렛 최종 사용자 버전:** 식스 디지털 자산 월렛으로 사용자들이 블록체인에 커뮤니케이션 기능과 함께 코인을 보관하고 토큰 및 기타 디지털 자산, 그리고 스마트 컨트랙트를 관리할 수 있도록 도와준다.
- **OEM:** 자체 생태계와 호환되는 동시에 탈중앙 기술의 혜택을 누리고자 하는 기업들을 위한 계정 기반 월렛이다.

식스 로드맵

우리의 초기 목표는 블록체인에서의 금융 서비스 혁신을 통해 사람들의 삶을 더욱 개선하는 것이었고, 이를 달성하기 위해 로드맵을 그렸다. 이 로드맵에는 다섯 가지의 주요 파괴적 흐름(disruptive wave)을 이해하는데 꼭 알아야 하는 내용이 담겨 있다.

WAVE 1: 개념 증명(PoC)

우리가 식스네트워크를 통해 이루고자 하는 단기 목표는 금융 유동성 개선이 필요한 기업 및 크리에이티브 종사자들에게 탈중앙 금융 서비스 PoC 를 제공하는 것이다. 우선 창립멤버 및 초기 전략적 투자자를 포함한 협력 파트너들과 함께 데이터베이스 투명성을 위해 블록체인 기술을 활용하여 오픈소스로 PoC 를 공개할 계획이다. 현재 창립멤버 중 하나인 '옥비 유(Ookbee U)'는 35 만 명 이상의 크리에이터와 천만 명의 오디언스를 생태계에 보유하고 있으며, 동남아 지역에서의 사업 확장을 통해 규모를 계속 키우고 있다.

우리의 PoC 는 다음과 같은 요소들로 이루어져 있다.

1. 식스 월렛 SDK
- 2.페이아웃 위드 식스를 통한 웹 기반 페이롤
3. Plasma.io 및 Casper 를 활용한 식스네트워크 소액결제 구조
4. 사용자들이 암호화폐 및 토큰을 맡기고 찾을 수 있는 웹 기반 다중서명 월렛

식스네트워크는 신뢰를 보장하기 위해 보안과 투명성을 최우선시한다. 오픈소스 커뮤니티 전체의 참여를 끌어내기 위해서는 실제 기업 적용 사례를 창출하는 동시에 단순하면서도 견고한 구조를 구축해야 한다는 점을 잘 이해하고 있다. 그래서 ICO 이후 첫 1 년 동안은 몇 가지 방안들을 통해 기업 및 커뮤니티의 피드백을 귀 기울여 듣고자 한다.

이에 대한 구체적인 로드맵인 온라인에 게시하고, 커뮤니티 구성원들과 공유할 예정이다. 아울러 포상금(bounty) 프로그램 운영을 통해 더 많은 개발자 커뮤니티와 함께 견고한 생태계를 만들어 나갈 계획이다.

WAVE 2: 스프링보드(Springboard)



사진 13: 스프링보드

이 단계에서는, 협업 중인 개발 커뮤니티와 함께 대부분의 기능 개발을 완료하고, 다양한 국가에서 활동 중인 비즈니스 파트너들을 통해 더 많은 국가에서 영향력을 넓히는 것이 목표이다. Wave 1 에서 언급했듯 개발 커뮤니티의 파트너로서 현상금 프로그램을 통해 식스의 개발 커뮤니티를 운영할 수 있다.

블록체인 스타트업 펀드

- 식스의 비전을 믿고 이를 발판 삼아 디지털 및 크리에이티브 산업과 종사자들을 위해 더 나은 상품을 개발하고자 하는 개발자와 스타트업을 지원하는 인큐베이션 프로그램에 사용될 펀드이다.
- 이 펀드는 디지털 저작권 관리, IP 침해 방지, 소셜미디어 ID 인덱싱 등을 위한 블록체인처럼 디지털 및 크리에이티브 산업과 디지털 자산에 집중적으로 사용될 것이다. 우리의 비전에 동참하는 개발자 및 스타트업은 이 비전을 바탕으로 자체적인 유틸리티 토큰(utility token)을 개발할 수 있다. 인큐베이션 프로그램과 같은 방식으로 개발을 지원할 예정이며, 식스네트워크에서 토큰의 베타테스트를 진행해볼 수 있다. 개발이 완료되면 대량도입을 위해 우리 네트워크에 적용된다.

파트너 및 비즈니스 개발

- 로열티 및 포인트 확보

- 디지털 콘텐츠 플랫폼 파트너십

커뮤니티 개발

- 개발자, 시스템 통합자 및 기술 파트너 확장을 위한 교육 및 워크숍 프로그램

WAVE 3: 공개 커뮤니티 및 피드백

기반을 더욱 견고하게 만들기 위해서는 모든 마일스톤에 최종 사용자들의 의견을 반영해야 한다는 사실을 잘 알고 있다. 그렇기 때문에 기능에 사용자 친화적인 UX 및 UI를 더 많이 적용하고, 선정된 베타 사용자들을 대상으로 아래와 같이 복잡한 기능들을 테스트를 진행할 것이다.

1. 식스의 다중서명 월렛 (iOS, Android)
2. 인스턴트 페이 기능을 포함한 리퀴드 페이 구조(식스의 유동성 공급 플랫폼 및 위기관리 알고리즘에 대한 베타테스트 진행)
3. 더 많은 종류의 주요 암호화폐 및 지적재산 거래 가능
4. 포인트 및 리워드 토큰화
5. 내부 DeX를 통한 토큰화 거래 테스트

WAVE 4: 새로운 표준

이 단계에서 식스네트워크는 음악, 영화, 소셜미디어 ID 등 주요 디지털 자산의 글로벌 오픈소스 표준을 만들어 디지털 및 크리에이티브 산업에 새로운 표준을 정하고자 한다. 산업 관계자들의 데이터 표준에 대한 인식을 바꾸고, 이를 탈중앙 생태계와 식스 디지털 자산 월렛에 데이터 표준이 맞출 수 있도록 도우려 한다. 지난 5년간 여러 니치 커뮤니티에서 개선된 데이터 구조 및 각각의 디지털 자산을 위한 온톨로지에 대한 논의가 이루어져 왔지만 중앙 플랫폼은 플랫폼 락인을 통해 자체적인 표준을 만들었다. 이제는 우리가 블록체인 기술을 통해 더 나은 표준을 실현할 시점이 왔다.

이에 더해 UX/UI 와 애플리케이션, 브라우저, 스마트 컨트랙트, 거래소 등과 같은 커뮤니케이션 채널은 월렛 속 각각의 레이어에 포함될 것이다. 각 디지털 자산이 자체적인 온톨로지 및 표준을 갖추게 되면 자체적으로 블록체인과 연결할 수 있으며, W2W 탈중앙 커머스 실행을 위해 스마트 컨트랙트를 사용할 수 있게 된다.

여기에서 우리는 식스 디지털 자산 월렛의 기능을 다음과 같이 확장하려 한다.

- 대대적인 디지털 콘텐츠 표준 재정비
- W2W 탈중앙 커머스
- 각각의 디지털 자산을 위한 스마트 컨트랙트 및 새로운 비즈니스 모델 기회 제공

WAVE 5: 여섯 번째 필수요소

앞서 언급했듯이 식스는 “디지털 및 크리에이티브 산업의 **유동성, 거래 환경 및 수익성을 개선**하는데 도움”을 제공하고자 한다. 지금까지는 식스 디지털 자산 월렛을 중심으로 크리에이터와 오디언스 사이의 거래를 순환시키는 루프(loop)를 형성하는 데 필요한 퍼즐 조각들을 맞추는 작업을 해왔다. 이러한 경제 구조에서는 누구도 **통제권**을 쥐고 있지 않아 수익 및 인센티브가 더 공정하게 재분배될 수 있다. 식스네트워크는 산업 관계자들을 위한 생태계가 될 것이며, 월렛을 통해 크리에이터와 오디언스 간의 연결이 원활해질 것이다. 그러나 우리의 목표는 유동성 및 거래환경 개선에만 한정되지 않으며, 여기에서 더 나아가 수익을 재분배하고 원래의 주인에게 소유권을 되돌려주려 한다. 그리하여 토지, 음식, 의약품, 의류, 그리고 인터넷과 더불어 현대인들이 크리에이티브 및 디지털 경제생활을 영위하는데 필요한 여섯 번째 필수요소가 되고자 한다.

SIX is built for the digital economy



The redistribution of revenues and incentives will be fair as there is no power of control in the economy. SIX.network is the decentralized ecosystem for all the working entities, directly connecting the creator to the audience through the wallet.

사진 14: 디지털 경제에서 식스의 역할

토큰 요약

토큰명	:	식스(SIX)
웹사이트	:	https://six.network
제공 타입	:	ICO (Initial Coin Offering)
플랫폼 타입	:	스텔라루멘(Stellar Lumen)
전체 토큰 수	:	1,000,000,000 식스
소수점 단위	:	7 자리
발행 비율	:	새로운 코인이 더 이상 발행되지 않음
사용가능 화폐	:	이더리움(ETH), 비트코인(BTC), 스텔라(XLM)
토큰 메인세일 가격	:	1 식스 = USD 0.08
최소 거래 금액	:	1,000 식스 토큰
프리세일 ICO 날짜	:	2018 년 4 월 3 일
ICO 세일 날짜	:	퍼블릭 프리세일이 끝난 직후부터 2018 년 5 월 30 일까지
ICO 세일 종료 시점	:	2018 년 5 월 30 일 또는 배분된 토큰이 모두 판매된 시점
순환 토큰 수	:	520,000,000 토큰
소프트캡(Soft Cap)	:	USD 15,000,000
하드캡(Hard Cap)	:	USD 40,152,000

*퍼블릭 프리세일 분할분(tranche)은 2018 년 4 월 3 일부터 시작하며, 정해진 기간 또는 배분된 토큰이 모두 판매될 때까지 진행된다.

식스 토큰 유통 구조

정해진 총량인 1,000,000,000(10 억) 개의 식스를 순차적으로 배분한다.

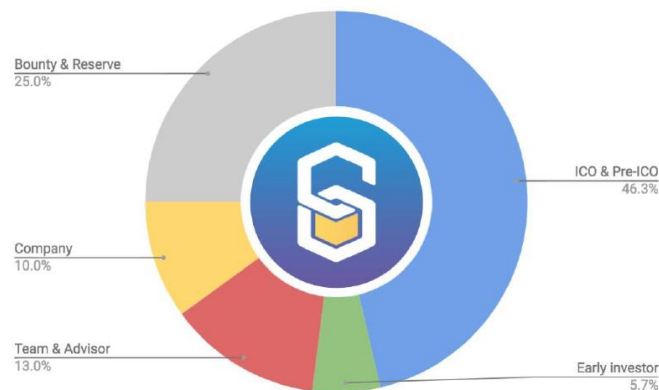


사진 15: 식스 토큰 배분 구조

토큰 배분 현황

- ❖ 전체 토큰 중 46.32%는 퍼블릭 세일 및 퍼블릭 프리세일 기간 동안 판매되며, 첫 거래일에 시장에서 거래될 수 있다.
- ❖ 전체 토큰 중 25%는 바운티 및 보관 물량으로 확보한다.
 - 보관된 물량 중 40%는 추후 식스네트워크와 디지털 및 크리에이티브 커뮤니티의 발전과 확장에 기여하게 될 전략적 파트너들에게만 판매될 예정이다. 이 파트너들은 식스네트워크에서만 토큰을 즉시 사용해볼 수 있게 된다.
 - 나머지 물량은 식스네트워크의 식스 바운티 프로그램에 사용할 계획이다. 식스네트워크와 커뮤니티에 기여한 사람들을 위한 리워드로 사용할 것이다.
- ❖ 전체 토큰 중 13%는 식스네트워크 프로젝트의 아이디어 및 구조 개발과 기능 구현에 힘써 온 팀 멤버, 자문 위원 등 핵심 구성원들에게 할당되며, 첫 거래일로부터 24 개월 이내에 배포될 것이다.
- ❖ 전체 토큰 중 10%는 설립 주체인 옐로디지털마케팅글로벌(Yello Digital Marketing Global), 옥비유(OOKBEE U), 그리고 컴퓨터로지(Computerlogy)가 보유한다.
- ❖ 전체 토큰 중 5.68%는 초기 투자자들에게 판매된다. 식스네트워크와 디지털 및 크리에이티브 커뮤니티를 전략적으로 지원할 수 있는 초기 투자자들만 선정할 것이다. 이 물량 중 30%는 첫

거래일로부터 90 일 후에 시장에서 거래될 수 있다. 나머지는 식스네트워크에서만 바로 사용할 수 있다. 이를 통해 초기 투자자들은 디지털 및 크리에이티브 종사자들의 식스 토큰 사용을 장려할 수 있으며, 나중에는 디지털 및 크리에이티브 종사자들에 의해 전체 시스템에 배포된다.

자금의 용도

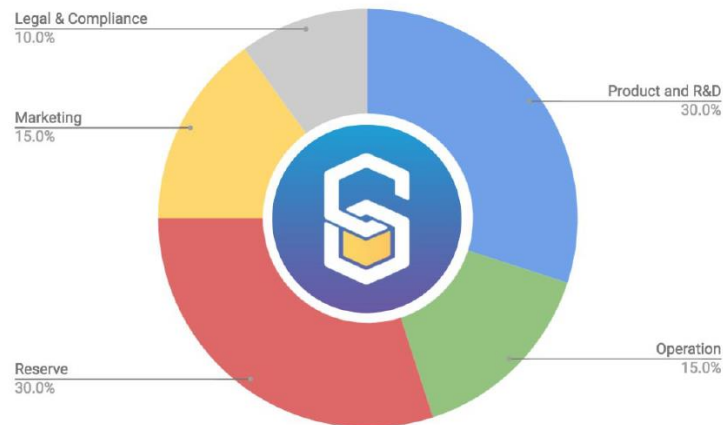


사진 16: 자금의 용도

상품 및 R&D: 30%는 유동 자금 모듈, 유동 자산 모듈, 유동 소유권 모듈 등을 포함한 네트워크 인프라 및 상품 개발에 할당된다. 여기에는 네트워크 확장을 위해 관련 기업들을 인수 합병하는 데 필요한 자금도 포함된다.

보관: 30%는 식스의 비전을 믿고 이를 발판 삼아 디지털 및 크리에이티브 산업과 종사자들을 위해 더 나은 상품을 개발하고자 하는 개발자와 스타트업을 지원하는 인큐베이션 프로그램에 사용될 블록체인 스타트업 펀드를 위한 자금이다.

운영: 15%는 네트워크의 원활한 확장 및 운영에 쓰일 것이다. 특히 운영에 필요한 프로세스 및 인력 관리에 집중할 계획이다.

마케팅: 전체의 15%를 마케팅 예산으로 배정해 아시아를 시작으로 전 세계에 걸쳐 인지도를 높여 나갈 예정이다. 새로운 사용자들을 다수 확보하기 위해 커뮤니티 확장을 위한 행사, 기존 마케팅 채널을 통한 홍보, 그리고 크리에이티브 산업 속 영향력 있는 기업들과의 파트너십 구축을 위해 힘쓸 것이다.

법률 및 컴플라이언스: 식스네트워크의 장기적 성공에 필요한 핵심요소로 전체의 10%가 할당된다. 리워드 페이, 저작권, 지적재산 등 새로운 시장에 진입할 때 우리 네트워크가 법률 및 규정을 준수할 수 있도록 도와줄 것이다.

식스의 설립 멤버



옐로디지털마케팅글로벌(YDMG, Yello Digital Marketing Global)은 옐로모바일(YM, Yello Mobile) 계열사이다. YM은 국내 최대 모바일 앱 제공 기업이며, YDMG는 국내 상위 10대 디지털 미디어 기업을 보유하고 있다. 옐로 산하에는 90여 개의 계열사가 자리 잡고 있으며, 그 규모는 계속 커지고 있다.

쇼핑, 미디어·콘텐츠, 광고·디지털 마케팅, 여행, 그리고 O2O 서비스 분야를 중심으로 전문역량을 갖춘 그룹이다. 현재 YDM은 싱가포르, 인도네시아, 태국, 베트남 등 동남아시아 전역에 위치한 22개사와의 견고한 연합 네트워크를 보유하고 있다. 1,700명 이상의 직원들이 5,000명 이상의 클라이언트를 위해 다양한 서비스를 제공 중이다.



옥비 유(Ookbee U)는 옥비(Ookbee)⁸와 텐센트(Tencent)⁹가 공동 설립한 조인트벤처로 디지털 미디어를 위한 콘텐츠 생태계의 역할 수행이라는 미션을 갖고 있다. 태국 및 동남아시아에 이용자 제작 콘텐츠(UGC)를 장려하기 위해 만들어졌다.

옥비 유 조인트벤처의 설립 목적은 기존 UGC 자회사들을 만화(Ookbee Comics), 음악(Fungjai), 아이디어 및 경험(Storylog), 그리고 문학 및 소설(Tunwalai, Joylada, and Fictionlog) 등 네 가지의 카테고리로 나누어 운영하기 위함이다.

2016년부터 옥비 유는 자체 토큰을 실험적으로 사용해왔다. 플랫폼에는 1,000만 명 이상의 사용자와 300만 가지 이상의 지적재산이 등록되어 있다. 1,000만 명 중 60%가 활동사용자이며, 플랫폼 속 33만 명의 크리에이티브 종사자에는 작가, 일러스트레이터, 음악가, 제작자 등이 포함되어 있다. 2017년에는 약 55만 명의 플랫폼 사용자 및 크리에이티브 종사자가 상품을 구매하기 위해 옥비 토큰을 사용했다.

⁸ 옥비는 온라인 서적 사업을 운영하는 디지털 콘텐츠 스타트업으로 태국 최대 e-book 제공업체에서 동남아시아 전역에서 활동 중인 수백만 명의 콘텐츠 제작자를 연결하는 디지털 엔터테인먼트 플랫폼으로 성장했다. 800만 명 이상의 태국, 말레이시아, 인도네시아, 필리핀, 베트남 사용자를 보유하고 있으며, 월간활동사용자 수는 400만 명에 달한다.

⁹ 텐센트 홀딩스는 중국의 투자 전문그룹으로 중국 및 세계 시장에 미디어, 엔터테인먼트, 결제 시스템, 스마트폰, 인터넷 서비스, 부가가치 서비스, 온라인 광고 서비스 등을 제공하는 자회사들을 보유하고 있다.



컴퓨터로지(COMPUTERLOGY)는 2009 년에 설립된 태국의 소셜미디어 분석 기업으로 브랜드의 소셜미디어 마케팅의 타겟 효율을 높여주기 위해 SocialEnable, TH3RE 와 같은 툴을 제공하며, 빅데이터 분석을 통해 소비자 인사이트를 얻을 수 있도록 도와준다. 페이스북으로부터 역량을 인정받아 페이스북 마케팅 파트너(Facebook Marketing Partner)로 선정되었으며, 파트너로서 페이스북 마케팅팀이 제공하는 기술 지원 등과 같은 혜택을 누릴 수 있다.

컴퓨터로지를 동남아시아 소셜미디어 마케팅 선두기업으로 성장시키기 위해 2015 년 옐로디지털마케팅그룹(YDM)이 컴퓨터로지를 인수했다.

식스팀 멤버

Vachara Aemavat – 공동창업자, 공동 CEO

소셜미디어 애널리틱스, 커맨드 센터, 챗봇 등 다양한 소셜미디어 툴 개발을 선도하는 리딩 스타트업 컴퓨터로지의 공동창업자로 2016 년에 YDMG 에 합류하기 위해 처음으로 설립한 스타트업을 엑시트했다.

Natavudh Pungcharoenpong – 공동창업자, 공동 CEO

18 년 이상의 IT 기업 설립 및 운영 관련 경력을 가진 테크 기반 사업가이다. 도서, 만화, 음악 등 다양한 종류의 UGC 를 포함한 동남아 최대 UGC 커뮤니티 옥비의 창립자이자 CEO 이다. 지난 4 년간 옥비는 텐센트, 인터치 홀딩스(Intouch holdings) 등의 투자자들로부터 3,000 만 달러 이상의 자금을 유치했다. 500 스타트업(500 Startups) 벤처파트너로 태국 및 동남아 지역 스타트업에 집중한 1,500 만 달러 규모의 마이크로펀드 500 툽툽(500 TukTuks)을 관리하고 있다. 펀드 포트폴리오에는 Omise(2015 년 툽툽 첫 투자), Pomelo(1,900 만 달러 규모의 JD.com 투자), T2P 를 포함한 50 여개 이상의 스타트업으로 구성되어 있다.

Charkrid Thanhachartyothin – 공동창업자, 블록체인 총괄

지난 10 년간 디지털 에이전시, IoT 관련 웹/앱 제작사와 로보틱, 컴퓨터 비전 및 하드웨어 스타트업 등 다양한 종류의 테크 기반 스타트업을 설립했다. 젊은 기업가들이 크라우드펀딩 웹사이트에서 투자를 유치하고 중국에서의 제조 프로세스를 진행할 수 있도록 도와주는 태국 최초 하드웨어 인큐베이터 NE8T 도 설립했다. 2014 년에는 일반인들에게 들리지 않는 소리로 송금할 수 있는 Cryptographic 2FA 초음파 기술이 탑재된 모바일 월렛 SDK, Dolphin.io 를 만들었다. 현재는 블록체인 기술 연구에 몰두하고 있다.

Nisanart Thadabusapa – 공동창업자, 재무/ IR 총괄

도전을 두려워하지 않는 정신과 뛰어난 분석 능력을 바탕으로 8 년 정도 다양한 사업 역량을 펼친 경험이 있다. 식스네트워크의 성공적인 글로벌 확장을 지원하는 재무총괄 담당이다. 식스네트워크에 합류하기 전에는 태국 PwC 에서 국제조세 컨설턴트로 일했으며, 태국 시암 상업은행(SCB)에서는 기업 관계관리 매니저 업무를 수행했다. PwC, SCB 에서의 다국적 프로젝트 진행 경험과 프리랜서 시절 투자 프로젝트를 담당한 경험을 바탕으로 식스네트워크의 세계 시장 진출을 전략적으로 도울 것이다.

Dr. Polapat Udomphol – 사업 개발 책임자

식스네트워크의 사업 개발을 담당하며, 식스 합류 이전에는 옥비의 창립자이자 최고사업책임자(CBO)로 활약했다. 동남아시아 IT 업계 및 실리콘밸리에 몸담은 경력이 18 년이 넘는

전문가로 사업 개발 전략 기획 및 실행, 글로벌 비즈니스 확장, 영업 및 클라이언트 관리 등 다양한 업무 영역을 책임진다.

Sangboon Sangmanee – 마케팅/법률 책임자

식스네트워크의 마케팅 및 법률 관련 업무를 책임진다. 식스 이전에는 옥비의 공동창립자, 최고마케팅책임자(CMO) 및 법률업무책임자였다. 태국과 미국에서 18 년이 넘는 기간 동안 기술과 비즈니스 두 영역 모두와 관련된 일들을 해왔다. 마케팅 전략 기획에 더해 투자 및 기업 인수에 필요한 법률적인 업무, 정부 기관과의 연결 업무 등을 맡았다.

Watcharapong Photjaneenon – 오퍼레이션 책임자

혁신 결제 전문가로 태국 은행 및 핀테크 관련 프로젝트를 담당한 경험이 있다. 구체적으로 QR 코드 결제, 모바일 결제, 핀테크 등 혁신 결제 기술을 통해 태국 시장을 현금 없는 사회로 만들기 위해 태국 주요 은행인 카시콘은행(Kasikorn Bank), SCB 와 일한 바 있다.

Sung-hyuk Dave Park, Ph.D - 인공지능(AI) 책임자

국내에서 빅데이터 기반 추천 및 광고 기술 시스템으로 인정받는 선두기업 레코벨(www.recobell.com)의 창업자이자 CEO 이다. 추천 및 리타겟팅 솔루션, AI 기반 검색 광고 솔루션, 머신러닝 기반 디스플레이 광고 최적화 등 다양한 종류의 상품 등을 제공하는 회사다. 2014 년에 처음 창립한 스타트업을 옐로모바일에 매각했다. 2016 년부터 YDM 의 애드테크 비즈니스 리더 역할을 담당하고 있으며, 데일리금융그룹의 핀테크 및 블록체인 사업 분야 빅데이터 전문가로 활동한 바 있다. 아울러 YDMG 가 올해 태국에서 추진 중인 암호화폐 사업의 고문 역할을 맡았다.

Kyeongseo Mike Hwang, Ph.D – 추천엔진 책임자

레코벨의 공동 창업자이자 CTO 로 100 여 개의 이커머스 사이트와 200 개 이상의 미디어 사이트를 위해 국내 최대 추천 플랫폼을 구축했다. 레코벨의 엑시트 후, YDMG 의 최고제품책임자(CPO) 역할을 맡았다. CPO 로서 솔루션 실행가능성 평가 및 동남아 파트너사를 위한 기술 현지화를 통해 한국, 베트남, 태국, 인도네시아 등지의 다양한 애드테크 솔루션을 옐로 그룹의 정체성에 흡수하고 통합하는 일을 담당한다. 아울러 데일리금융그룹의 빅데이터 및 글로벌 비즈니스 분야 전문가로 활동한 바 있다.

Kim Jae-Hyung - 인플루언서 마케팅 플랫폼 스페셜리스트

퓨처스트림네트웍스의 팀장으로 2015 년부터 태국, 베트남, 그리고 인도네시아에 출시된 잠금화면 광고 플랫폼 애드포켓(AdPocket) 관련 프로젝트를 진행해왔다. 2017 년부터는 한국, 중국, 태국, 인도네시아, 그리고 대만의 인플루언서 마케팅 플랫폼 관련 업무들도 도맡아왔다. 2004 년부터

2015년까지는 안티스팸 솔루션, 기업용 이메일 솔루션, 메일 감사 및 아카이브 시스템 등을 전문적으로 제공하는 기업 디프소프트(DEEPSOFT)에서 일했다.

Hong Seung-Beom - 인플루언서 마케팅 플랫폼 스페셜리스트

퓨처스트림네트웍스에서 2016년부터 한국, 중국, 태국, 인도네시아, 그리고 대만에서 인플루언서 마케팅 플랫폼 관련 업무를 담당해오고 있다. 2007년부터 2015년까지 기업용 이메일 및 스팸 블랙 솔루션, 그리고 메일 감사 시스템 등에 특화된 기업 디프소프트에서 일했다.

Jang, Deog-Hyeon - 기술 책임자

퓨처스트림네트웍스에서 2013년부터 2015년까지는 모바일 광고 네트워크 플랫폼 카울리(Cauly)를 담당했으며, 2015년부터는 태국, 베트남, 그리고 인도네시아에 출시된 잠금화면 광고 플랫폼 애드포켓(AdPocket) 관련 프로젝트에 투입되었다. 한국, 중국, 태국, 인도네시아, 그리고 대만의 인플루언서 마케팅 플랫폼 관련 업무들을 2017년부터 담당해왔다. 2008년부터 2011년까지 빌링 시스템 및 커뮤니티 사이트 관련 기업 다나와랩에서 일한 경력이 있다.

Bang, Sang-Su - 기술 지원 담당

퓨처스트림네트웍스에서 2016년부터 한국, 중국, 태국, 인도네시아, 그리고 대만의 인플루언서 마케팅 플랫폼 관련 업무들을 수행해왔다. 슈어소프트테크(SURESOFTECH)라는 고신뢰 소프트웨어 전문회사에서 2014년부터 2016년까지 일한 경험이 있다.

Kamolsit Mongkolsrisawat -애플리케이션 지원 책임자

2010년부터 컴퓨터로지의 고객 지원 부서의 책임자로 활동해왔다. 고객 관리 프로세스의 표준화를 담당하며, 현재 24/7 모니터링 및 문제 해결 등을 위해 서로 다른 SLA 방식의 30개 기업에 속한 500명의 사용자를 지원하고 있다. 고객지원뿐만 아니라 정식으로 출시되기 전에 애플리케이션의 품질을 보장할 수 있도록 관리하는 업무도 수행한다. 자바스크립트, 루비, 고 등 기술 개발 분야에서의 15년이 넘는 경력에 더해 블록체인 기술 관련 경험 또한 풍부하다.

Karun Warapongsittikul - 사용자 경험 책임자

태국 최초 UX 전문 교육기관인 UX 아카데미(UX Academy)를 설립했으며, UX 및 UI 관련 경험이 10년이 넘는다. 더 나은 솔루션을 개발하기 위해서는 UX의 역할이 매우 중요하다는 믿을 갖고 있다. UX 에반젤리스트 및 멘토로서 다수의 워크숍 및 행사에 참여해왔으며, 다국적기업 및 스타트업과 협업한 경험이 많다.

자문위원회

	이름	직위 및 직책	경력
1	Akira Morikawa	CEO, C Channel	전 라인주식회사 대표(일본)
2	Bhurit Bhirombhakdi	CEO, BoonRawd Trading	Singha Corporation 디렉터
3	Boyd Kosiyabong	CEO, Loveis music	작곡가, 싱어송라이터, 프로듀서
4	Choi Siwon	가수 겸 배우	
5	Davide Lee	CEO, Yello Digital Marketing Group	
6	Jonathan Lee	COO, Yello Digital Marketing Group	
7	Khailee Ng	매니징 파트너, 500 Startups	SAYS.com, Groupsmore 창립자
8	Korn Chatikavanij	협회장, Thai Fintech Association	전 태국 재무부 장관
9	Min Kim	재단장, ICON	미국 디지털 콘텐츠 거래 플랫폼 Tapas Media 전 COO
10	Phawit Chitrakorn	CEO, GMM Grammy Music	OGILVY & MATHER 매니징 디렉터

11	Rungroj Poonpol	매니징 파트너, 500 Tuk Tuk	구글 시니어매니저 (US)
12	Siriwat Vongjarukorn	CEO, MFEC Public Company	PromptNow Co., Ltd. 이사회, Aqua Corporation Public Company Limited 이사
13	Suphajee Suthumpun	CEO, Dusit Thani Group Public Company Limited	Thaicom Public Company Limited CEO
14	Thakorn Piyapan	책임자, Krungsri Consumer Group 책임자, Digital Banking and Innovation 본부	GE Capital International Holdings Corporation
15	Thana Thienachariya	창업자 및 디렉터, ABC Academy 시니어 VP 및 CMO, The Siam Commercial Bank	Digital Ventures 집행 위원회 의장, GMM Grammy Public Company 위성방송 사업 CEO, DTAC CCO
16	Thanapong Na Ranong	책임자, Investment of Beacon Venture 협회장, Thai Venture Capital Association	Intouch holding Company 부사장
17	Vincent Ha	공동 CEO, Gushcloud International	

중요 고지사항

본 문서와 본 문서에 담긴 내용 중 전체 또는 그 일부를 직간접적으로 암호화 토큰의 제공, 배포, 구매, 판매 또는 보유가 허용되지 않거나 제한된 미국 및 싱가포르, 또는 기타 관할권에 있는 사람에게 전달 및 언급해서는 안 된다.

본 고지사항에 담긴 내용을 모두 주의 깊게 읽어야 한다. 본 백서는 토큰 판매 약관과 연계하여 읽어야 하며, 명시된 조건들이 이행되어야 한다.

다른 언급이 없을 경우 본 고지사항에 포함된 모든 정의는 본 백서에서 제공된 것과 동일한 의미를 지닌다.

식스 토큰(SIX)은 아래 사항들을 구성하기 위한 목적을 갖지 않는다.

1. 어떠한 관할 지역에서의 증권
2. 어떠한 종류의 통화
3. 주식 및 채무증서
4. 집합투자계획 또는 사업신탁 유닛
5. 투자 펀드의 주식

유가증권 또는 위에 명시한 다섯 가지 사항에 적용되는 모든 규제 및 법률은 본 백서와 식스 토큰 제공에 적용되지 않는다. 본 백서는 투자설명서나 그와 관련한 어떠한 문서로 구성되어 있지 않으며, 어떠한 관할 지역에서도 증권 제공 또는 증권 투자에 대한 권유가 되지 않는다. 본 백서와 식스 토큰 제공은 그 어떠한 관할 내의 어떠한 규제 당국의 승인을 거치지 않았다. 본 백서와 식스 토큰 제공이 그 어떠한 관할 내의 어떠한 법, 규제 또는 법률을 준수할 것으로 추측해서는 안 된다.

식스의 구매와 식스 토큰 공개에 대한 참여는 위험을 수반한다. 다음과 같은 사항과 관련하여 식스 주식회사 및 식스 유통업체는 어떠한 보증, 보장 또는 약속을 하지 않는다.

1. 식스 토큰의 성과
2. 식스 주식회사 또는 식스 토큰 구매의 기초가 되는 자산의 성과

3. 본 백서에 담긴 내용의 정확성

4. 본 백서에 담긴 재무 계획 또는 기타 계획의 정확성

토큰 제공 관련 법과 규제는 대다수 관할권에서 개발 및 검토하는 과정에 있다. 이처럼 법과 규제에 대한 명료성이 부족한 상황은 식스 토큰 구매 관련 위험성을 더욱 높인다. 잠재적인 구매자로서 토큰 구매, 블록체인 기술, 디지털 월렛 및 암호화폐의 기반 기술과 운용 방식에 대해 이미 익숙할 것이라고 간주된다. 아울러 잠재적인 구매자로서 앞서 언급한 내용을 숙지했으며, 관련 위험요소들에 대해 잘 이해하고 있을 것이라고 간주된다.

식스의 판매 및 구매와 관련하여 귀하와 식스 주식회사 및 유통업체 사이의 모든 계약은 해당 계약의 규정을 명시하는 별도의 토큰 판매 약관의 적용을 받는다. 토큰 판매 약관과 본 백서 간에 내용이 일치하지 않는 경우 토큰 판매 약관이 우선한다. 식스 주식회사 및 유통업체는 적용 가능한 법, 규정 및 규칙이 허용하는 최대 한도로 그 어떠한 간접적, 특별한, 부수적, 결과적 또는 기타 손해, 불법행위에 의한 것이거나 계약 또는 기타 어느 것(수익, 수입, 개인 저축, 이윤 또는 데이터 손실을 포함하나 이에 한정되지 않는)에 의한 것이든 이를 막론하고 본 백서와 관련된 내용을 사용 또는 의존함으로써, 또는 귀하가 식스 토큰을 구매함으로써 발생하는 손해나 손실에 대한 책임을 지지 않는다.

귀하는 식스 토큰의 잠재적 구매자로서 다음 사항에 동의하며 사실로 인정한다.

1. 귀하는 공인된(Accredited)/전문지식을 갖춘(sophisticated)/고액순자산(High Net Worth) 보유자/투자자 또는 관할권 내에서 그에 해당하는 개인이다.

2. SIX 를 구매하는 행위는 위험을 수반한다.

3. 토큰 공개, 암호화폐, 디지털 월렛, 그리고 블록체인과 관련된 법 및 규정은 대부분의 관할권에서 개발 및 검토 중인 상태이다.

4. 식스 주식회사 및 유통업체는 식스 토큰 공개와 식스 주식회사 사업의 성공 여부, 본 백서에 담긴 정보 또는 재무 계획 및 기타 계획의 정확성과 관련하여 어떠한 진술, 보증 또는 약속을 제공하지 않는다.

5. 식스 주식회사 및 유통업체는 적용 가능한 법, 규정 및 규칙이 허용하는 최대 한도로 그 어떠한 간접적, 특별한, 부수적, 결과적 또는 기타 손해, 불법행위에 의한 것이거나 계약 또는 기타 어느 것(수익, 수입, 개인 저축, 이윤 또는 데이터 손실을 포함하나 이에 한정되지 않는)에 의한 것이든 이를 막론하고 본 백서와 관련된 내용을 사용하거나 이에 의존함으로써, 또는 귀하가 식스 토큰을 구매함으로써 발생하는 손해 및 손실에 대한 책임을 지지 않는다.

식스 주식회사는 안전하고, 규칙을 준수하며, 인정받는 서비스를 고객들에게 제공하고자 노력한다. 이를 위해 식스 주식회사는 포괄적이고 철저한 고객 알기(KYC, Know Your Customer), 자금세탁 방지(AML, Anti-Money Laundering), 그리고 테러 자금 조달 차단(CFT, Combat Financing of Terrorism) 제도의 도입을 중요시한다. 여기에는 의심거래 모니터링 및 현지 규제 당국, 컴플라이언스 기관으로의 의무적 보고가 포함된다. 클라이언트가 위치한 국가에 따라 적용되는 내용이 달라진다. 지역 관할마다의 구체적인 AML/CFT 및 KYC 제도 관련 내용은 토큰 판매 약관 규정에 나와 있다. 우리의 컴플라이언스 네트워크는 특정 로컬 지역뿐만 아니라 글로벌 전역의 규제 준수 요건을 충족할 수 있도록 한다. 이는 신뢰를 높여주며, 식스 주식회사가 원활하게 운영될 수 있도록 도와준다. 식스 주식회사는 국제적 AML/CFT 기준을 충족하지 못하는 관할권 내에 또는 출신의 개인 및 정치적으로 주요한 인물(PEP; Politically Exposed Person)로 간주하는 개인에게 식스 제공을 거부할 권한이 있다.