

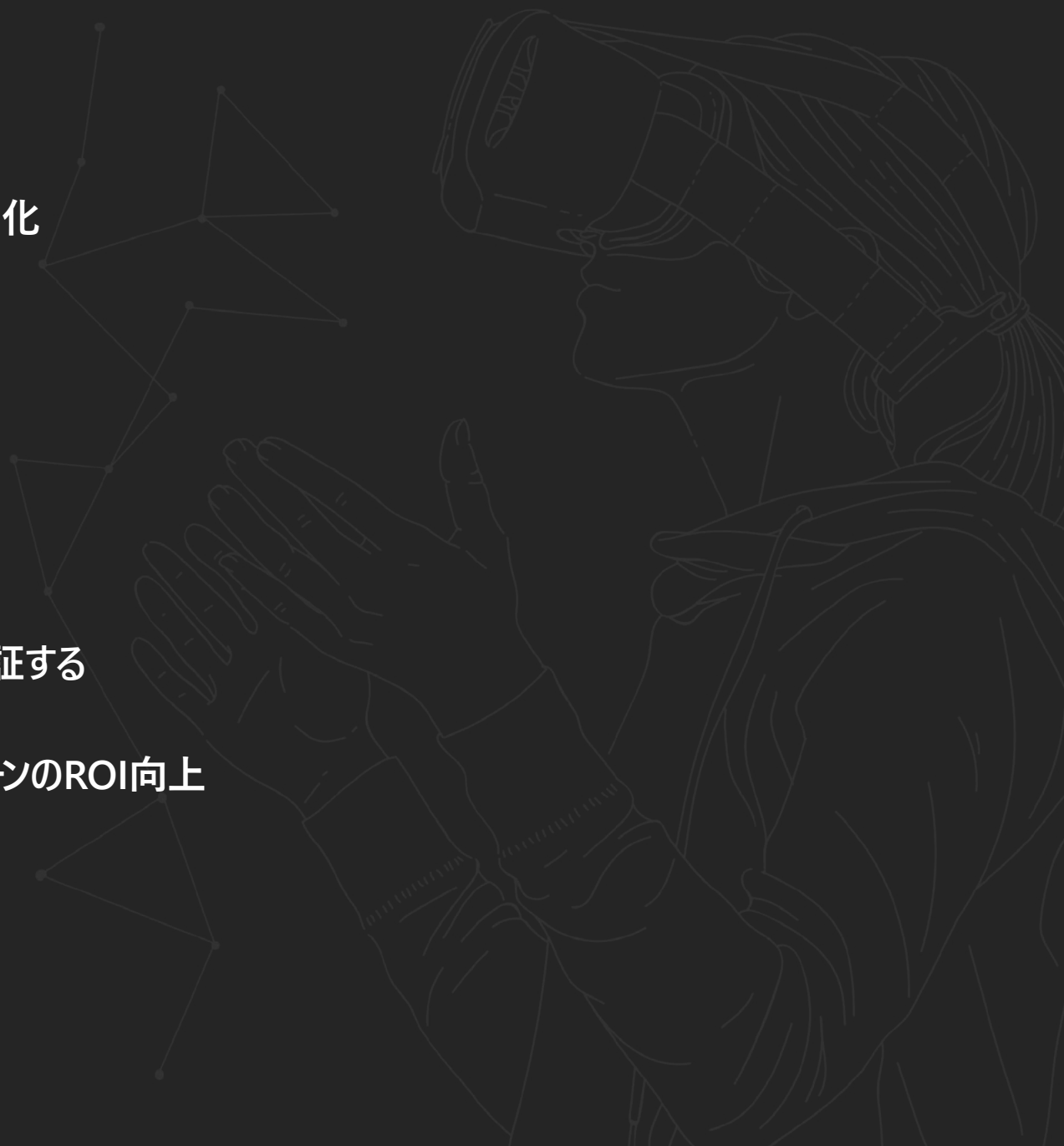


## STREAMER'S FINANCIAL ECOSYSTEM

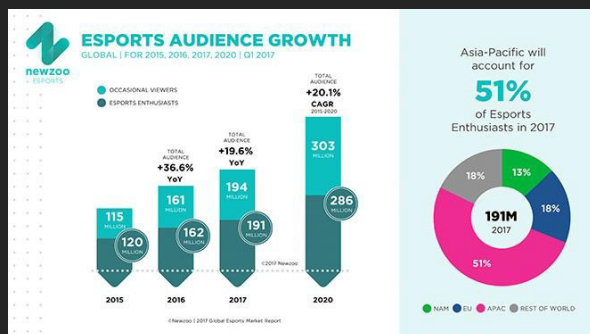
DeStreamは、ストリーマーのための最初の分散型グローバル金融エコシステムです。

# ミッション

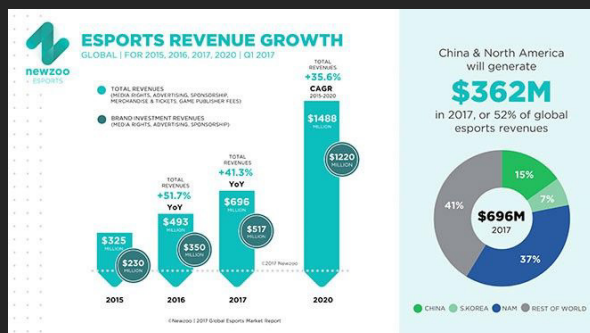
- ストリーマーと視聴者の生活の簡素化
- 寄付の為の簡易ツールの提供
- 視聴者との交流の改善
- 手数料の削減による収入の増加
- 広告主にスマート契約の導入を保証する
- 予算の多様化による広告キャンペーンのROI向上



# 市場



毎日22億人が異なるプラットフォームやデバイスを使用してゲームをプレイしています。2016年には、ゲーム業界の資本金は1,000億ドルに達し、現在も増加し続けています。ゲームスキルを使って約4,000人のプロのゲーマーは、プレイするゲーム（ストリーミングや蓄積されたゲームアイテムの取引を含む）から利益を得ています。



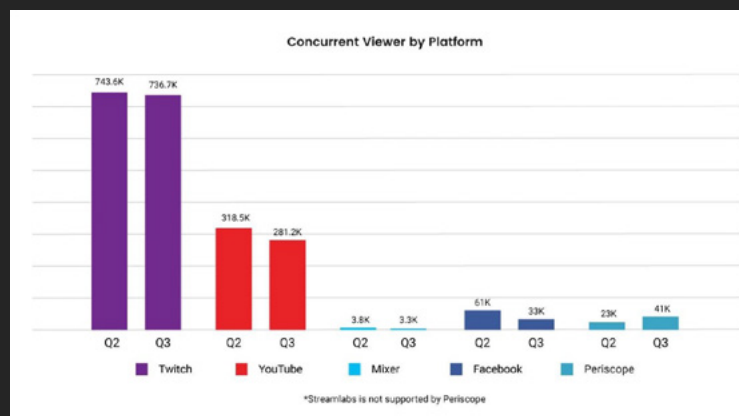
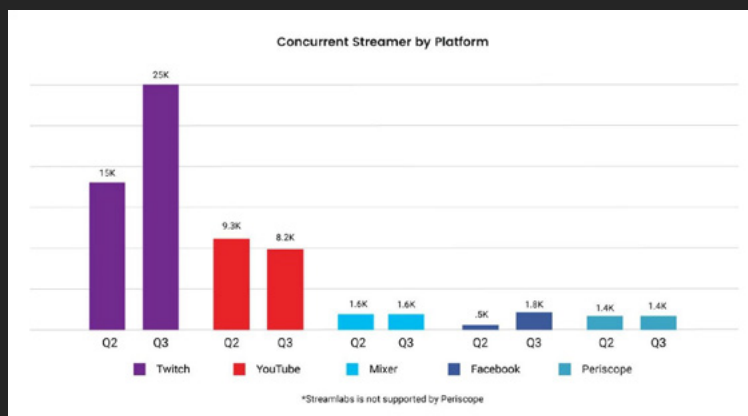
が発表したレポートによると、22億人のゲーマーは、2017年にビデオゲーム業界で1090億ドルの収入を生み出しました。これは2016年に比べて7,8%増えており、PCベースとゲーム機ベースのプラットフォーム売上高はそれぞれ294億ドルと335億ドルに達しました。それと同時に、モバイル分野は年間19%増加し、現在世界のゲーム市場の42%を占めています。この数字は2020年に50%を超えると予想されています。今年の年間平均成長率は6,2%であり、2020年には1280億ドルを超えることが予想されます。

# 市場

ストリーミングサービスの視聴者は、4半期ごとに少なくとも10%成長しています。

同時に、ストリーミングリソース上のストリーマーの数も同様に増えています。

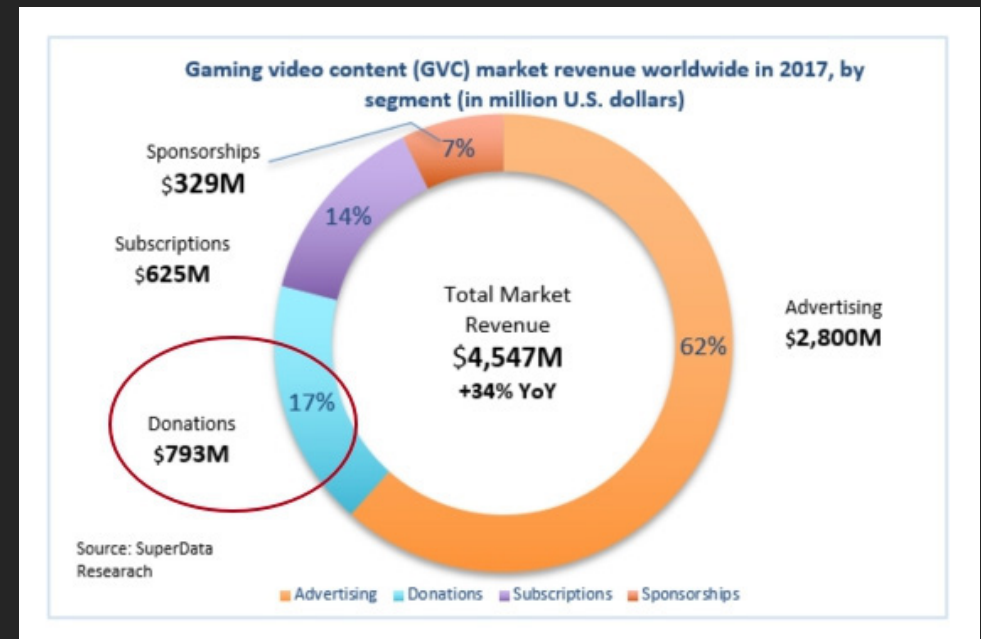
今日のストリーマーは本格的な職業であり、フルタイム、もしくはそれ以上の労働時間を要します。この場合、収入源は異なります。広告、購読料、プラットフォームのプロモーション、そして現時点でストリーマーの収入の不可欠な部分である寄付はもちろんの事です。



# 寄付市場

ゲームを含むストリーミングの人気の高まる中、アジアでは、2017年末までに売上高が50億ドルを超えると予測され、中国のストリーミング市場は、2016年から2017年の間に250%増加し、2018年には56%増加すると予想されています。

2017年に世界の寄付金額は約8億ドルに達し、この数字は年々増加しています！



# 問題

今日では、ストリーミングや視聴者に必要なあらゆる活動を実行できる、ストリーミングリソースのための単一の財務的かつ実用的なエコシステムは存在しません。

ストリーマーは、視聴者からの寄付を受け取るために、複数のウォレットと口座を持たなければなりません。

このすべてが支払いシステムの手数料としてストリーマーは多く費やさなければなりません。





# 問題

## 現行システムの弱点



支払いに高い金利



最大限の効果を得るには、複数の決済ゲートウェイをサポートする必要があります。



多くの異なる規則と制限。



支払いの不安定。



資金調達の複雑さ。



チャージバックに対する困難。



視聴者とストリーマーの間に明確な契約関係がない（ストリーマーのサービスが常に顧客に届くとは限りません）。



独自のメカニズムを設計するための単一のツールがない。



トップランクにいないストリーマーが広告主から注文を受けることがほとんど不可能。

# DeStream はソリューションである

当社はストリーマーのエコシステムとなる革新的なプラットフォームを確立しています。ブロックチェーン技術を使用することで、取引手数料を2倍以上削減する事ができます。分散化により、決済システムをプロセスから除外し、取引コストを削減します。したがって、当社はコンテンツの質を向上させ、ストリーマーは事務的な作業の代わりに制作活動に集中する事が出来ます。

現在、ストリーミングプラットフォームの手数料は10%にまで達します。当社の目標はそれを0.77%まで削減し、それによってストリーマーの収入を増やすことです。

任意の仮想通貨を受け入れるための単一のゲートウェイとBancorプロトコルの使用は、利用可能な通貨交換を簡素化します。通貨や預金の方法にかかわらず、同じ手数料で入金

と出金の統ルールを作成します。プラットフォームはいかなる制限も設定しません。

スマート契約は、取引条項の履行を確実にします。スマート契約のシステムの立ち上げにより、視聴者の寄付が任意のストリーマーに届くことを確実にすることができ、このサービスがサービスカタログで利用可能であれば、ストリーマーが寄付を伴う注文を処理する事が出来ます。次に、スマート契約はブロックチェーン内のサービスカタログに焦点を当てます。このため、視聴者が期待し、ストリーマーによって提供されるターゲットアクションが二重の解釈を持つことが不可能になり、実行されることが保証される為、プロセスの透明性を達成します。



# 使用事例

## ユーザーの視点から見る、このテクノロジーは次の通りです：

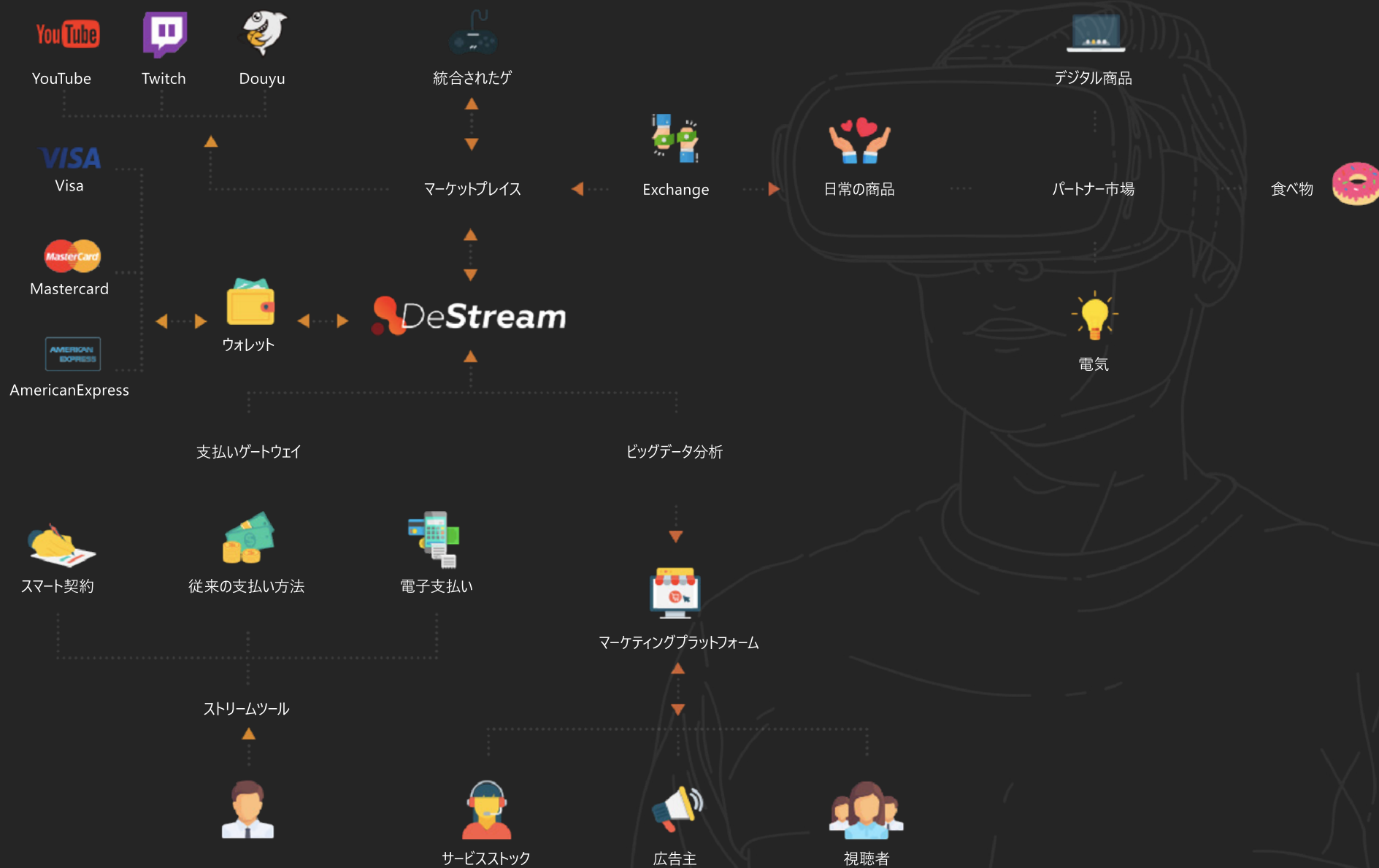
視聴者は、ストリーマーと繋がっているサービスカタログからサービスを選択し、任意の方法で寄付を支払います。同時に視聴者は、次のゲームプレイ中にストリーマーがサービスを実行できるかどうか、またはストリーマーが現在サービスを実行できない場合、次のストリームに移行するかどうかの情報を受け取ります。

将来的には既存のプロジェクトの1つと提携してデビットカードを発行する予定です。このカードで店頭で支払いをしたり、ATMでお金を引き出すことができます。これにより、ストリーマーにとって可能な限り容易に資金の管理が行う事が出来ます。

プラットフォームは、プロのストリーマー、明確なビジョンを持った専門家、心理学者の助けを借りて開発された、ストリーマーと視聴者間の交流のためのツールを実装します。ストリーマーは、視聴者の関心を維持し、資金を増やすために様々な活動を行うことができます。

スマートな契約の強力なデザイナーのおかげで、ほぼすべてのアイデアを実装することが可能になります。

プラットフォームは、ほとんどの場面で幅広い標準スマート契約を提供します。トップストリーマーは、スマート契約のビジュアルデザイナーを使用することができます。それを利用して、非標準的なアルゴリズムを使ってスマート契約を開発することが可能になります。



						
ストリーマー/視聴者用の単一のアクセスポイント	+	+	+	-	-	-
スマート契約のサポート	+	-	-	-	-	-
ストリーマー/視聴者がいくつかのクエストを完了できる可能性	+	-	-	-	-	-
投票	+	-	+	+	-	+
資金調達	+	+	+	+	-	+
メッセージ機能	+	+	+	+	+	+
プラットフォームを参照しない課題	+	-	-	-	-	-
メディアメッセージ	+	+	+	-	-	-
スキン設定	+	-	-	-	+	-
オーバーレイ設定	+	+	+	+	+	+
スキン/オーバーレイ/ステッカーなどのマーケットプレイス	+	-	-	-	+	-
モバイルアプリ	+	+	+	-	-	-
広告活動の可能性	+	-	-	-	-	-

# トークン

トークンは資本なしでは価値がないことは明白です。そのため、収集した資金の20%をヘッジして、トークンを迅速に不換通貨として引き出し、トークンのセキュリティを確保しています。実際に、引き出しの間、私たちは財団のユーザーに不換通貨を発行し、トークンを取得しています。その後、証券取引所でトークンを変換し、不換通貨をファンドに返却します。このような仕組みは、銀行が顧客に通貨を販売する際に使用されています。

さらに、私たちは当社のエコノミー内にお金を残すために、銀行システムのいくつかのメカニズムを実装します。当社はそれがプロジェクトにより信頼を与えると確信しています。そして、ストリーマーは突然トークンを不換通貨として引き出してトークンの資本金を減らすことはありません。

2つのトークンが発行される予定で、その内の1つは内部決済用のトークンになり、もう一つのトークンは交換用トークンになり、交換レートは1対1です。主な目的は、トークンのプラットフォーム内売上高を増加させることです。これにより、交換トークンの資本金の増加を可能にします

DeStreamトークン (DeST) は交換トークンではなくライブブロックチェーンで動作するトークンですが、交換トークンDSTと交換できます。したがって、DSTは他のトークンと交換することができます。

## DSTトークンで購入できるもの

- 寄付をする
- 取引実行時のプラットフォーム手数料の支払い
- デジタル商品の購入
- 広告主からの報酬取得
- 提携ショップ内でのグッズ購入
- ビッグデータ分析へのアクセス取得
- プラットフォームのサービス支払い（マーケティング、ストリーミングの改善など）
- 内部ピア・ツー・ピア業務の実行

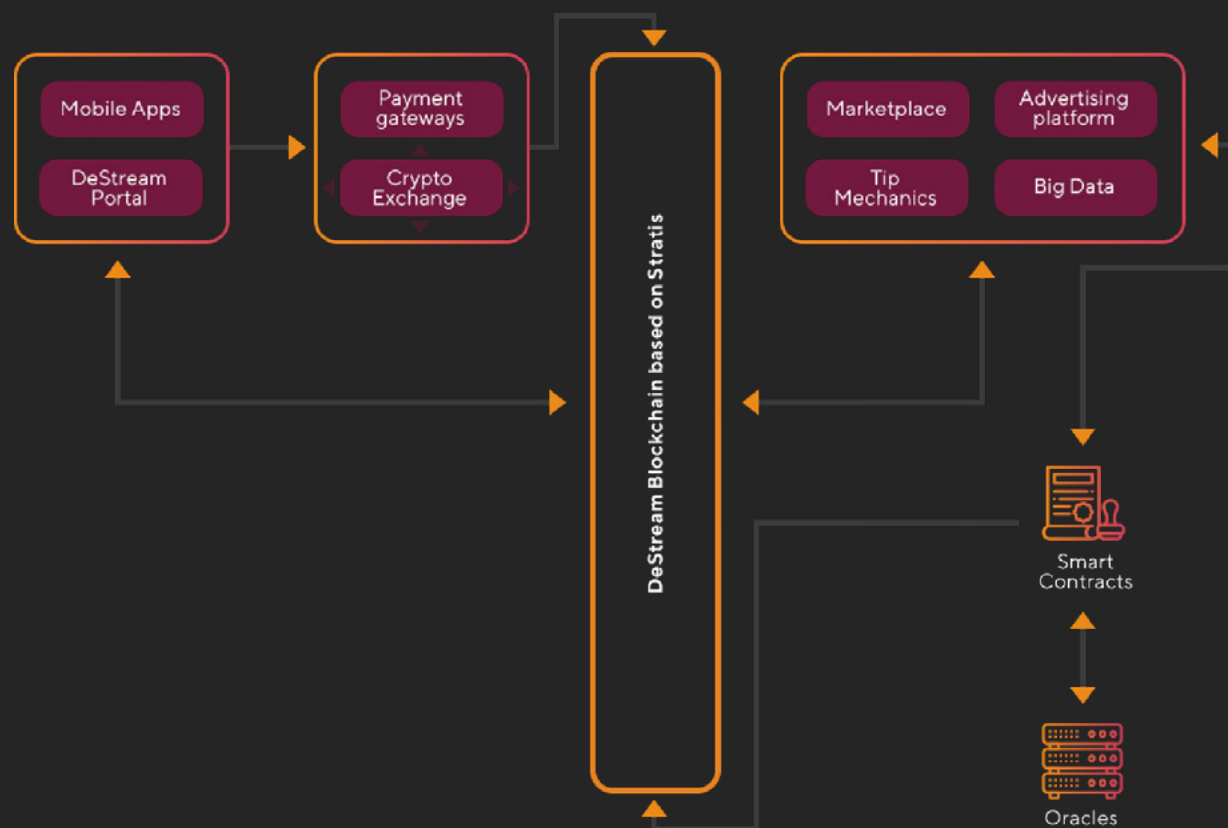
# テクノロジー

当社のプロジェクトでは、技術とインフラストラクチャーのパートナーとして、Stratisプラットフォームを選択しました。このプラットフォームは、開発と拡張を可能にし、テクノロジー開発の最前線に立つことを可能にします。

もちろん、DeStreamエコシステムの立ち上げの最初の段階では、ハイブリッドインフラストラクチャモデルを使用する予定です。

DSTトークンのすべてのトランザクションは、実際にはライブのパブリックブロックチェーンStratisで行われます。

同時に、インフラストラクチャが開発されている間に、スマート契約は、中央集権環境でも、またオラクルでも実行されます。



# ロードマップ

2

2018年第1、第2四半期：

- ブロックチェーンのコンセンサス完成
- 仮想通貨グラフィックトークンプレマイニング
- トークンセール
- トークンセールの結果に基づく暗号トークンの配布

4

2018年第3、第4四半期：

- 中央集権ソリューションをベースとしたメカニクスの開発
- ブロックチェーンに基づく投票の開発
- アルファ版モバイルアプリ
- XSplitとの統合
- オーバーレイのクラウドストレージ

2018年第1、第2四半期：

- 設計コンセプト開発
- モバイルアプリケーションの設計コンセプト開発
- プラットフォームプロトタイプ開発
- ポータル開発の開始

1

2018年第3、第4四半期：

- アルファ版プラットフォーム運営
- プラットフォームの支払いとパブリックブロックチェーンの統合
- DeStreamサービスの統合のためのOBSフォーク開発の開始
- 支払いゲートウェイの統合
- DeStreamポータルの開発
- ストリーマーポータルリリース

3

2019年第1、第2四半期：

- オープンベータ版
- DeStream Festの年次開催
- スマート契約のメカニズムテスト
- ベータ版マーケットプレイス
- オーバーレイコンストラクタのリリース

5



# ロードマップ

6

2019年第1、第2四半期：

- OBSモジュールのリリース
- モバイルアプリケーション最初のリリース
- デジタル資産市場の発展
- ホールディングチャレンジのモジュール
- 広告主向けポータルの改善

8

2019年第3、第4四半期：

- スマート契約の本格的なコンストラクタ
- 広告主向けリリースポータル
- 広告主向けのビッグデータ分析
- サービスプロバイダとの統合

2019年第3、第4四半期：

7

- ストリーマーのスマートメカニズムの設計
- パーソナライズド・サブスクリプションの開発
- サービスカタログの作成機能
- 製品のマーケットプレイスのリリース
- すべてのメカニズムのスマート契約移行

2020年第1、第2四半期：

9

- プラットフォーム開発
- VRサポート
- 最初のDeStream Fest年次会議

# ロードマップ

合計600,000 000 DSTが発行されます。360,000 000 DSTはトークンセールに割り当てられます

1DST = 0.006ドル

## 目標

ソフトキャップ

\$5,500,000.00

ターゲットキャップ

\$9,000,000.0

ハードキャップ

\$12,000,000.00

## ディスカウントとボーナス

クローズドプレセール

✓ ボーナス50%まで。

パブリックセール

20% 最初の2日間20%割引

15%

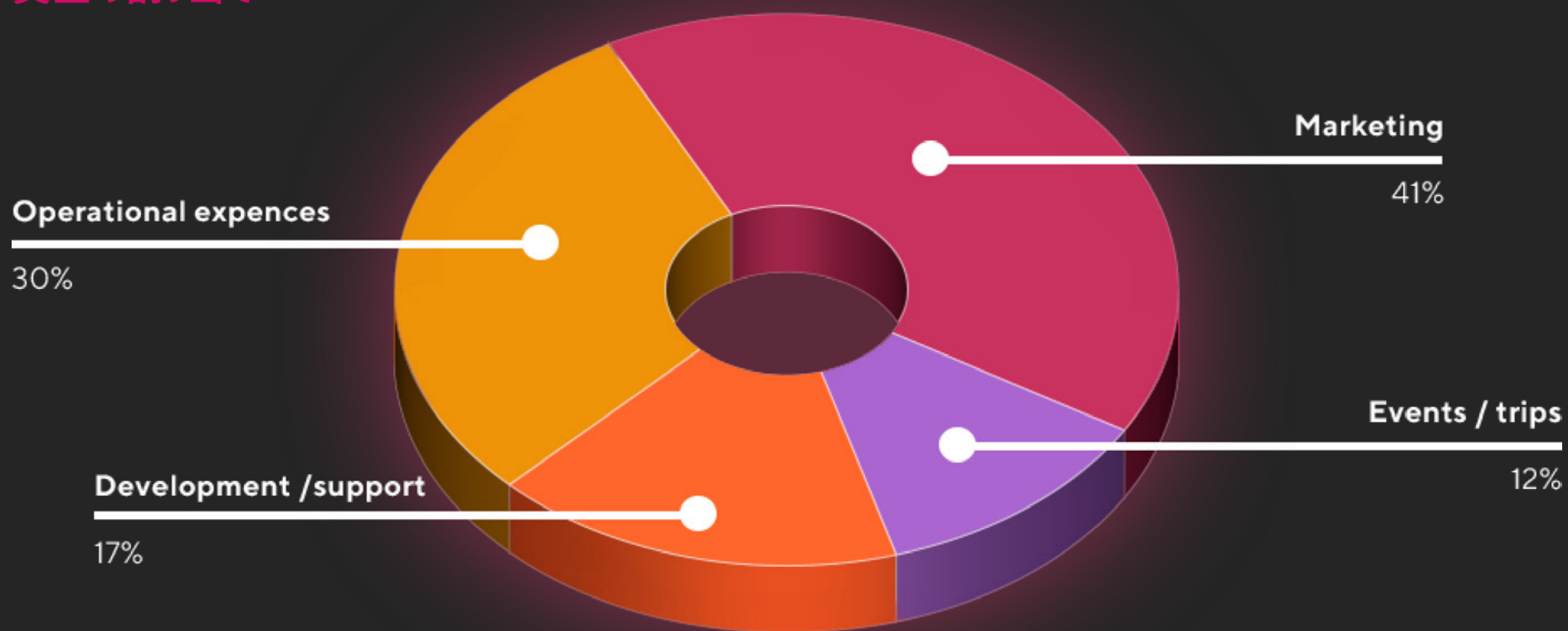
10% 日目から15日目まで10%割引

5% 日目から21日目まで5%割引

0% 日目から終了まで0%割引

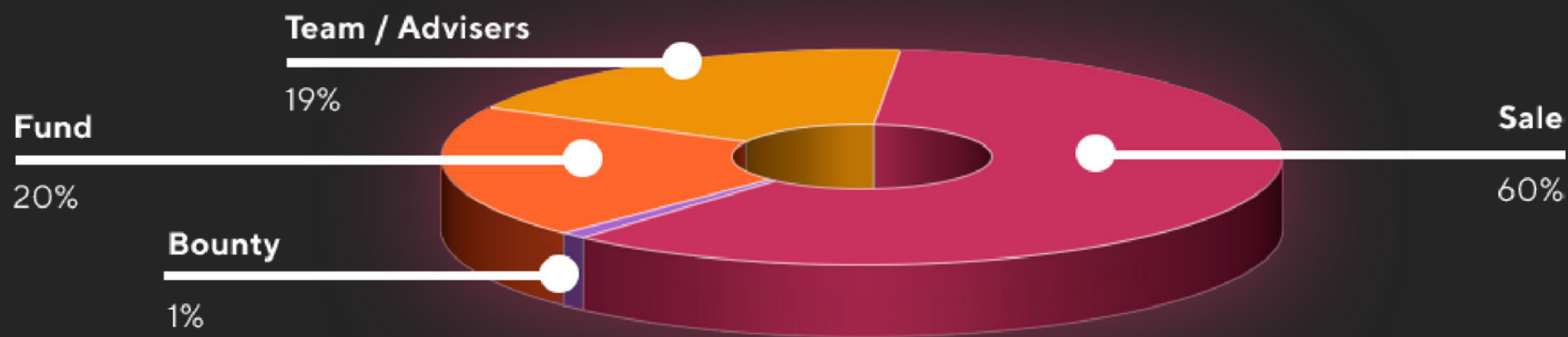
# ICO

## 資金の割り当て



# ICO

## トークン配分



# チーム



## Tachat Igityan

DeStream.io創設者兼CFO   NETinfo.eu最高責任者

Tagline Agencyによる、Web開発市場における最も影響力のある50人のうちの1人。

デジタルマーケティングとウェブ開発の市場において10年以上の経験。

起業において大きな経験。大企業との仕事経験（Gazprom、Lukoil、Novatek）

デジタルマーケティングおよびインターネットエージェンシー管理（RIC）における最大のビジネススクールの創始者。

銀行の金融サービス分野で4年、CIS諸国とヨーロッパの銀行やFinとの仕事で豊富な経験。

tranzaptor.comを立ち上げ、その後売却。

中小企業のコンサルティングにおける3年以上の経験。

2017年以來ICOプロジェクトのアドバイザーに従事。

アルメニア財務省の仮想通貨規制に関する専門家会議メンバー。

多数の記事の著者。

ロシアの多くの大学やビジネススクールでライティングのコースを教えています。

学歴：バウマンモスクワ州立工科大学

所在地：CIS /キプロス

# チーム



## Anar Mekhtiev

io DeStream.io 創業者兼最高責任者   Shiva Digital 創業者兼最高責任者

2003年にサポートスペシャリストとしてMegaFonに参加、2005年にプロジェクトマネージャーに就任、Service DeskからMegaFonの支店オフィスをService Managerのより機能的なIT管理プラットフォーム移行における監督。2008年、同社のリーディングビジネスアナリストに就任。

2010年、Letograf社に異動し、カザフスタン政府サービス実施プロジェクト参加。

2011年にプロジェクトの成功後、モスクワに戻り、複雑な開発に特化した独自のIT企業の開発に着手。

今日では洗練されたソフトウェア製品、ポータルソリューション（インターネット、イントラネット）、モバイルアプリケーションを開発、そして技術コンサルティングを行い、ブロックチェーンを含む革新的な開発の方向性を推進しています。

多数の業界カンファレンスのスピーカー

ブロックチェーン技術に関するいくつかのコースを指導

学歴：バクー州立工科大学



# チーム



## Alexey Khvostenko

### DeStream.io最高技術責任者

ソフトウェア開発で20年以上の経験を持ち、多くのプロジェクトの設計者としての活躍。

Bauman MSTUが学習工学に使用する工場ラインの管理システム開発。

KS研究所、Khrunichevのテレメトリ情報表示システムの開発にC++開発者として参加。

現在、このシステムは、Baikonur、Vostochny、Plesetskのコスモデムに設置されています。

欧州宇宙機関のソフトウェアコンポーネント開発のためUNINOVA研究所のチームに数年在籍。

DeStreamチームの一員になる前には、3年以上Shiva.DigitalのCTOとして活躍

# チーム



## Anya Yaki

### ウェブデザイナー、デジタル専門家

2012年に小さな広告代理店でキャリアをスタートさせ、広告と卒業証書を執筆。2014年にロシアの65以上の地域で実施された「Grandma and Grandpa Online」のサイトでの作業を完了し、モスクワでのプレゼンテーションに駆け付けました。

しばらくして、Pirogov's Bureau、2014年のTaglineによるTOP-7のスタジオに就職。

2015年には、「ゴールデンサイト」の「PR / SMM-agenciesサイト」カテゴリで第2位を受賞しました。

同年、高品質のプロモーションサイトを作成するスキルを養成し、広告分野の知識を向上させるため、デジタル＆メディアへ方向性を変更しました。彼女は Accord Digital (TOP-9デジタル代理店、Tagline、2015-2016) に加わりました。

2016年、彼女はSkolkovoのSberbankの子会社であるBusiness Sredaに勤務しました。ブランド認知度を高めるためにポータル再設計に従事し、そこで受け持った重要なプロジェクトとして、データ処理と分析のためのロシアの最初のfintechプラットフォームであるMassive Dataがあります。

2017年以来、モスクワとサンクトペテルブルクの大規模なデジタルおよびSMM代理店と引き続き協力しています。今年の終わりに、デジタルマラソンのスキルボックス（ロシアの最高のデザイナーから22のマスタークラス）の資格を取得しました。

ロシアのWWFもサポートしています。

# アドバイザー



**Dmitry Zorkin**

2008年からインターネットマーケティングに従事

共同運営者: WARP gaming chair

創業者: Gamecatcher, Shower agency, PageTop

Crypto-friendly.

eスポーツやゲームにおける高い専門知識と能力。

# アドバイザー



## Denis Chetverikov

### 創業者、経営パートナー

- ビジネスプロセスを構築するプログラマー専門家。

大企業、設計プロジェクト、および同社スタートアップの管理。

ビジネスプロセスの管理と構築における15年の経験。

4年間のvc&it、ブロックチェーン技術で2年の経験。

株式市場、テクニカルおよび基本的な株式市場、通貨および仮想通貨の分析、Meta Trader 4取引プラットフォームの下でのMQL4におけるトレーディング戦略および取引ロボットの開発に関する17年以上の分析経験。

現在地：キプロス

# アドバイザー



**Olga Koulikova**

マーケティングアドバイザー

共同創業者、経営パートナー

ラネット賞8回、Webby賞3回、ロビー賞、ゴールデンドラム、MIAF、KIAF、ゴールデンマーキュリー、アイデア、ホワイトスクエアなど100以上のインターナショナル、そしてロシア国内大会と広告祭での賞。

世界規模のプロジェクトで成功を収めました。Articul - デジタル製品の主契約者組織 2009～2014年のSochi2014委員会：デジタル戦略、コンサルティング、製品管理、コンセプト、開発、設計、プロジェクト管理、技術サポート。

結果：デジタルオリンピックにおけるICOの評価、ロシア連邦政府の感謝状、IOC、クリスタル賞金賞（フランス）、ウェビー賞（アメリカ）

クライアント：Sochi2014、VTBグループ、Skolkovoビジネススクール、Samsung Electronics、Megafon、Rostelecom、Alfabank、L'Oréal、TNT、Myasnov、X5 Retail Group、RoyalCanin、FOX、Heinz、3M、Sberbank NPFなど

2015年国際競争大会「ファイナンス・オブ・ザ・イヤー」の最終候補者E&Y

2016年広告・マーケティング部門の「ビジネスウーマン2016」E&Yコンテスト受賞

RMAコース、「from idea to project」著者

広告およびマーケティングフェスティバルの陪審員、スピーカー、主要産業会議のプログラム委員メンバー。

学歴：ロシア国立医学大学、アンリ・ポアンカレ大学（フランス）、HSE

専門外の功績：15歳と14歳の2人の娘の母。