

ACC 코인 프로젝트 백서

(Ver 1.0)

2024.05.20

Executive Summary

ACC 코인팀은 블록체인 기술을 실생활에 적용하여 기존의 문제점을 해결하고 불편함을 줄이려는 것을 목적으로 하는 선한목적의 프로젝트 팀이다.

ACC 코인팀이 본 백서에서 제시하는 “탈중앙화된 Loyalty Point Account 시스템”의 목적은 은행 계좌와 유사한 형태의 ACC 계정(ACC Account)을 전화번호만으로도 누구나 쉽게 만들수 있게 하고, 필리핀 주요 상점에 설치되는 “ACC 키오스크” 또는 제휴업체의 결제 단말기에서 결제할 때마다 결제금액의 일정비율만큼 “ACC Point”와 “ACC Coin”이 무료로 적립되고, 그렇게 적립된 디지털 자산을 ACC 계정(ACC Account)을 이용해서 실생활에서 사용할 수 있도록 돕는 것이다.

이를 위해서 ACC 코인팀은 블록체인 메인넷, 스마트컨트랙트, 상점에 설치되는 키오스크, API 연동시스템, 전화번호 기반의 사용자 모바일앱, 상점주인용 모바일앱 등으로 시스템을 개발하였다.

ACC 코인팀이 중장기적으로 목표로 하는 것은 “ACC 계정”, “ACC Point”, “ACC Coin”을 통해서 전화번호만으로도 누구나 위변조 되지 않고 신뢰할 수 있는 블록체인 서비스를 체험한 사용자들을 기반으로 해서 PG(Payment Gateway), EMV 비접촉결제, EMI 사업 등 금융서비스(Financial Service) 분야까지 진출하는 것이다.

목차

Section 1. ACC 코인 프로젝트의 목적 : 문제점과 해결책

Section 2. 탈중앙화된 Loyalty Point Account 시스템 구현

Section 3. 지속가능한 ACC 코인노믹스 구축방안

Section 4. ACC 코인 추진팀, 어드바이저

Section 5. ACC 코인 추진 로드맵

Section 6. ACC 코인의 상세 추진 계획

Section 7. 면책조항

Section 1.

ACC 코인 프로젝트의 목적 : 문제점과 해결책

ACC 코인팀은 필리핀과 한국의 가교 역할을 하면서 지난 10년동안 많은 일들을 추진해온 바 있다. ACC 코인팀이 최근에 새롭게 주목하게 된 세 가지의 문제들이 있다.

첫째는, 해마다 150만명 정도의 대한민국 국민이 관광 목적으로 필리핀을 방문하고 있고 필리핀에 게 많은 관광수익을 창출시켜 주고 있다. 그런데 정작 한국 국적의 관광객들은 필리핀을 방문할 때 상점에서 카드로 결제하는 것에 어려움을 느끼고 있고, 관광지에서 상품이나 서비스 결제 시 어려움을 겪거나 리워드 포인트 등 현지에서 누릴 수 있는 혜택을 놓치고 있다. 이러한 문제를 근본적으로 해결하는 방법은 한국에서 키오스크 등을 통해서 익숙해진 결제 및 포인트 경험을 필리핀에서도 그대로 누릴 수 있도록 해 주는 것이다. 관광지에 온 것이지만 집주변에서 소비하듯이 편리하게 소비를 하고 리워드 포인트까지 쌓아서 올 수 있다면 관광 만족도도 개선되고 더 많은 관광객들이 유입될 수도 있을 것이다.

두번째는, 은행계좌가 없는 필리핀 국민들이 아직도 많다는 점이다. 스마트폰을 갖고 있는 인구가 8,500만명이 넘지만 은행계좌 없이 경제활동을 하고 소비활동을 하는 필리핀 국민을 위해서 급격한 경제발전을 이루어 낸 한국에 기반을 두고 있는 ACC 코인팀이 기여할 수 있는 것이 무엇인지 고민을 했다. 이러한 문제를 해결하기 위해서는 필리핀 국민들이 자기만의 Gcash 등 모바일 앱 외에 자기만의 자산 즉 부(Wealth)가 축적된 Account를 하나씩 더 갖게 되면 어떨까라고 생각했다. 그래서 Account 형태로 필리핀 국민들이 스마트폰에서 이용할 수 있는 것이 무엇인지를 찾아보게 되었고, 결제할 때 개인들의 스마트폰에 있는 앱에 Account 형태로 ACC 포인트와 ACC 코인을 주는 Loyalty Point Account라는 개념을 정립했다. 그리고 Loyalty Point Account를 필리핀 국민들이 하나씩 갖게 하려면 어떻게 할 것인가를 고민하게 되었다. 그래서 필리핀 현지에 한국의 상품과 서비스에 근간을 둔 상점을 많이 설치하고, 그 상점내의 키오스크 결제를 통해서 Loyalty Point Account를 받을 수 있는 앱을 제공하는 계획을 수립했다. 즉, 필리핀 국민들에게 유익한 상품이나 서비스를 제공하는 상점에서 키오스크와 포인트 앱을 경험할 수 있도록 유도하는 것이다. 더 나아가서는 여러 관광지와 현지인들이 많이 방문하는 상점에도 키오스크를 저렴하게 설치해 주고, Loyalty Point Account를 경험할 수 있는 앱과 ACC 코인을 제공함으로써 필리핀 국민들이 GCash 및 Paymaya처럼 편리하게 모바일 앱 환경에서 사용할 수 있고, 이때 제공되는 ACC 코인을 통해서 부를 축적할 수 있는 Digital Account를 늘려 나가야겠다는 목표를 갖게 되었다. 일단 Loyalty Point Account를 가진 필리핀 국민들이 많아지면 이를 기반으로 코인이라는 자산, 즉 부(Wealth)를 축적하는 경험을 제공할 수 있고 다양한 혜택을 추가적으로 제공해 나갈 수 있을 것이다.

마지막 세번째는, 필리핀에서 우수한 IT 기술을 기반으로 혁신적인 금융 사업을 펼치는 새로운 사업자가 필요하다는 것이다. 혁신적인 금융 시스템을 기반으로 신뢰성을 더 높이고, 수수료를 더 낮추고, 사용자들에게 실질적인 혜택을 줄 수 있는 사업자, 더 나아가서 Global Payment Gateway 사업을 펼칠 수 있는 사업자가 필요한 시점이다. ACC 코인팀은 앞에서 언급한 키오스크, Loyalty Point Account 등 블록체인 서비스를 체험한 고객을 기반으로 PG, EMV 비접촉결제 사업, EMI 사업까지 직접 도전해서 혁신적인 금융서비스까지 제공해 나갈 것이다.

(1) 관광객들 결제/포인트 불편함 해결 : 키오스크 + 블록체인

필리핀을 방문하는 관광객들이 자국에서 이미 익숙해진 디지털 결제 및 포인트 생성/사용의 경험을 필리핀에서도 누릴 수 있도록 키오스크와 블록체인 기술을 접목한 Loyalty Point Account 서비스를 제공할 것이다.

2020년 12월말 기준으로 필리핀에 거주하는 한국인이 33,032명에 달하고, 1년에 약 150만 명 정도가 필리핀을 관광 목적으로 방문하고 있다. 필리핀 관광부(DOT)에 따르면 2023년 필리핀 방문 외국인 관광객 수를 국적별로 분석한 결과 5,003,475명의 외국인 중에서 한국 국적이 1,446,606명으로 전체의 26.54%를 차지하고 있다고 밝혔다. 2위 미국 950,276명(17.43%), 3위 일본 302,082명(5.54%), 4위 중국 273,923명(5.03%) 등에 비해서 압도적인 숫자이다. 국제 관광 수입도 2023년 4,825억4천만 페소로 2022년 2145억8천만 페소에 비해 125%나 증가했다고 밝혔다. 2024년 필리핀 관광부(DOT)의 외국인 관광객 수 목표는 770만명이다.

이처럼 한국인들이 필리핀을 많이 방문하고 있는데, 한국인들이 필리핀을 방문하면서 가장 불편을 느끼는 것 중의 하나는 한국에서는 카드사용이 보편화되어 있는데 반해 필리핀에서는 카드 결제를 받아주지 않는, 카드 결제를 할 수 없는 상점이 많다는 점이다. 그리고 한국에서는 코로나 이후 직원과의 비대면을 위해서 키오스크를 통해서 물품이나 서비스를 주문하고 결제까지 하는 것이 익숙해지고 있는 반면에 필리핀에서는 대도시에는 맥도날드나 줄리비 등 대형 프랜차이즈 이외에는 아직 키오스크가 많이 보급되지 않은 상황이다. 키오스크에서는 음식이나 물품의 사진을 자세히 볼 수도 있고, 음식이나 물품 구매를 위해서 지불해야 하는 금액도 정확하게 명시되어져 있기 때문에 관광객으로서 편리하게 결제를 마칠 수 있다는 장점이 있는데, 이러한 혜택을 필리핀에서 관광객으로서 누리기는 쉽지 않은 상황이다. 실제로 관광지에서 QR 코드만으로 결제를 하는 경우에 물품이나 서비스의 가격이 잘못 청구되는 사례가 종종 발생되고 있는 실정이고, 이를 정정하거나 취소하려면 쉽지 않은 절차가 필요하다. 무엇보다도 디지털 결제에 익숙하지 않은 노년층이 관광하는 경우에는 키오스크에서 카드 결제를 하는 것은 그나마 좀 익숙해졌는데 낯선 관광지에서 카드를 받아주지 않아서 현금을 사용하거나, 스마트폰 앱에 있는 간편결제를 통해서 QR 코드로 결제를 완료해야 한다는 것은 정말 불편할 수 밖에 없다.

필리핀 주요 관광지 지역의 투어버스와 관광지 지역의 주요 상점에 키오스크를 설치하면, 한국 관광객을 비롯해서 카드를 사용하기를 원하고 비대면으로 키오스크를 통해서 결제하기를 원하고, 키오스크 결제 시 제공되는 Loyalty Point까지 적립하고자 하는 관광객들을 위한 맞춤형 서비스를 제공할 수 있게 될 것이다. 관광객으로 와서 필리핀에서 편리하게 물품과 서비스를 구매하고, Point까지 적립해 갈 수 있는 획기적인 경험을 제공하려는 노력의 일환이다. 관광객들이 ACC 코인팀과 그 파트너들이 제공하는 관광지 내의 키오스크를 통해서 가격 등이 정확하게 명시된 물품이나 서비스를 한국에서와 똑같이 키오스크에서 카드로 결제를 하고, 관광객 신분이지만, 해당 프랜차이즈나 상점에서 고객에게 줄 수 있는 할인혜택이나 포인트를 적립해 올 수 있는 것이다. 상점은 관광객이지만, 키오스크에서 결제하는 금액의 일정부분을 포인트로 관광 고객에게 적립해 줌으로써 할인 효과를 느끼도록 할 수 있고 입소문을 통해서 고객을 쉽게 유치할 수 있다는 장점이 있다. 이렇게 적립해 준 포인트는 다른 관광지에서 혹은 한국에 돌아와서도 사용할 수 있도록 전세계 통합 로열티 포인트 서비스로 제공된다. 필리핀 관광지에서 받은 포인트라고 해서 소멸되거나 무용지물이 되지 않도록 하기 위해서 ACC 코인팀은 블록체인 기술에 주목했고, 이를 어느곳에서나 사용할 수 있는

탈중앙화된 포인트형태로 만들어서 전세계 어느 상점에서나 사용할 수 있도록 하겠다는 계획이다. 1년에 약 150만명 정도가 필리핀에 오고, 관광지에서 많은 금액을 소비하고 있는 한국 관광객들에게 편리하게 결제할 수 있도록 돕고, 추가적으로 포인트 혜택까지 제공할 수 있는 서비스를 블록체인 기술을 기반으로 실현해 나갈 것이다.

(2) 은행계좌 불편함 해결 : 블록체인 Account 제공

스마트폰은 갖고 있지만 은행계좌가 없는 수많은 필리핀 국민들에게 GCash처럼 모바일 앱 형태로 편리하게 사용할 수 있는 블록체인 기반의 Loyalty Point Account와 Point/Coin을 제공하고, 나만의 스마트폰 속 Loyalty Point Account에 있는 ACC 코인이라는 부(Wealth)를 축적하고 부를 늘려 나가는 새로운 경험과 혜택을 제공해 나갈 것이다.

필리핀은 2022년 기준으로 총 인구 중에서 인터넷사용자 수가 73.1%인 8,516만명이며 중국과 인도 등에 이어 세계 인터넷 사용자 수 10위를 차지하고 있고, 스마트폰 이용자 수도 8,476만명으로 지속 증가중임에도 불구하고 총 인구수 약 1억1천만명 중에서 성인의 약 35% 정도의 국민만이 은행계좌를 가지고 있는 상황이다.

필리핀에서 은행계좌가 적은 이유는 다양하겠지만, 일반적으로 필리핀인들은 현금 거래를 선호하고 있고, 소비하는 비중이 높아서 저축 계좌의 필요성이 적었다는 점, 은행 방문 시 업무처리까지 상당시간을 기다려야 하고, 지방의 ATM 기기와 은행의 접근성이 낮은 점, 은행 계좌 개설을 위한 초기 예치금이 필요하며, 무엇보다도 GCash 및 Paymaya 등 전자 화폐를 이용할 수 있는 모바일 핀테크 앱을 이용하는 사람들이 늘고 있다는 점 때문이라고 파악된다.

실제로 필리핀은 GCash 및 Paymaya와 같은 모바일 핀테크 앱을 이용하는 사람들이 필리핀 성인의 90%에 육박하고 있다. 같은 앱을 사용하는 사람끼리는 이미 은행 계좌 없이도 폐소화를 주고 받을 수 있고, 필리핀의 웬만한 상점에서도 앱만 있으면 QR을 이용해서 폐소화 결제가 가능하다.

이 같은 상황에서 ACC 코인팀은 필리핀 국민들이 각종 경제활동과 소비활동을 할 때 상품과 서비스를 제공하는 곳으로부터 Loyalty Point를 ACC 포인트와 ACC 코인의 형태로 받아서 저축하듯이 부를 축적할 수 있다는 Loyalty Point Account 라는 개념을 정립했다. 키오스크 1대가 설치되면 키오스크를 접점으로 해서 수백명에서 수천명의 End User를 확보할 수 있기 때문에 End User용 모바일 포인트 앱(Loyalty Point App for User)을 쉽게 배포해 나갈 수 있을 것이다. 이렇게 확보된 End User들은 추후에 ACC 코인팀이 필리핀에서 전개해 나갈 디지털금융사업의 밑거름이 될 수 있다.

필리핀의 키오스크 도입은 이제 막 시작된 초기 단계이다. 맥도날드/줄리비 등 프랜차이즈들은 결제에 이용하고 있고, 통신사는 통신요금 수납용으로 이용하고 있고, 대형쇼핑몰에서는 주차 정산용으로 사용하고 있으며, 주민센터 등에서는 서류발급 용도 등으로 활용하고 있다. 필리핀은 키오스크 확산 초기 단계이기 때문에 시장을 선점해서 Loyalty Point Account를 빠르게 늘려 나가겠다는 계획이다.

ACC 코인팀은 필리핀 현지의 파트너들과 함께 2024년 5월경부터 필리핀 마닐라에서 K-Natural 컨셉으로 K-뷰티, K-헬스케어, K-의료 등이 복합적으로 제공되는 K-Natural 서비스를 제공해 나갈 계획에 있다. K-Natural 서비스를 받는 필리핀 내 End User들의 체계적인 로열티 관리를 위해서, K-Natural 매장내에는 키오스크가 설치될 예정이며, 키오스크에서 결제 등을 하는 경우에 이에 대한 ACC 포인트 등 추가 혜택이 End User용 앱을 통해서 제공될 예정이다. 또, 필리핀 파트너들과의 긴밀한 협력관계를 통해서 필리핀 전역에서 인기있는 주요 프랜차이즈 업체 또는 개별 상점에 키오스크를 배포하고, 카드결제 및 QR 결제 등 다양한 결제수단을 비대면으로 이용할 수 있는 디지털 결제 사업을 적극적으로 펼쳐 나갈 계획이다.

ACC 코인팀은 개인들의 Loyalty Point Account가 실제 디지털 금융서비스와 완벽한 시너지를 낼 수 있도록 지속적으로 노력을 전개해 나갈 것이다.

이를 달성해 내기 위해서 ACC 코인팀은 필리핀에서 PG(Payment Gateway)사업권과 EMV 비접촉결제 사업, EMI 사업권을 획득하기 위한 노력을 기울이고 있으며, 2025년 상반기 내에 PG 사업권을 획득하는 것을 목표로 하고 있다.

(3) 산업혁신 문제 : 블록체인 접목한 결제/포인트 사업 도전

필리핀 Fintech 산업에서 우수한 IT 기술을 바탕으로 새로운 디지털 금융 컨셉을 제시하는 혁신적인 결제/포인트 사업자가 될 것이다.

필리핀중앙은행이 2020년에 금융디지털화 계획 및 로드맵을 발표하고 디지털은행 프레임워크를 만들었으며 2021년에는 거래 및 자산관리 섹터를 설립하고 디지털 은행을 허가하는 등 디지털화를 위한 노력을 기울이고 있다. GCash 및 Paymaya 등 모바일 핀테크 앱 사업자 즉, QR 결제 사업자들이 이미 오래전부터 디지털금융 서비스를 선점했고, 이미 필리핀의 대다수가 사용하고 있기 때문에 후발 주자들의 추격이 쉽지 않다. 실제로 GCash의 경우에 2004년에 설립되고 2012년에 애플스토어에 앱이 올라간 이후에 편리하게 사용할 수 있도록 기술개발을 지속적으로 하고, 협력을 강화하는 등의 노력을 통하여 최근에는 필리핀에서 성인 기준으로 5명 중 4명(83%)이 GCash를 사용하고 있다. 필리핀 전역에서 500만곳 이상의 상점에서 하루 이용고객이 2900만명이 넘는다. GCash는 더욱 성장해 가면서 BPI/Union은행계좌와 연동하거나 Paypal 등과 연동이 가능토록 하는 등 충전을 용이하게 제공했고, 온라인은행이나 글로벌 파트너로부터 충전을 할 수 있는 기능도 확대해 나가고 있다. 송금도 마찬가지로 은행계좌와 연동하거나 다른 GCash User에게 송금이 용이하도록 기능을 제공하고 있다. 2022년부터는 Alipay Plus와 손잡고 Cross Border Payment 사업을 전개하고 있다.

필리핀에서 GCash로 결제 수단의 쓸림 현상이 가속화되면서 충전할 때, 송금할 때, Grab을 통한 자동차예약, 음식배달 등에서 수수료가 높은 편이다. 이러한 수수료를 낮추거나 새로운 IT 기술을 빠르게 서비스에 접목하는 등 금융산업의 경쟁력을 제고하는 등 디지털 금융산업의 체질을 강화해 나갈 필요성이 있다.

필리핀에는 이미 Alipay Plus, Visa, JCB, Master, Toss, Paypal, Kakao pay 등 다양 Payment Gateway 사업자가 진출해 있고, 약 200여개에 달하는 Fintech 업체가 Lending, Payment, E-wallets, Remittance, Blockchain/Crypto 등 다양한 사업을 전개하고 있다.

ACC 코인팀은 한국의 디지털금융 노하우와 IT 기술을 접목하여 필리핀에 필요한 새로운 Fintech 사업모델을 추진하고자 한다. 기존에 경험해 보지 못했던 새로운 디지털 경험을 제공할 수 있고, End User와 Store의 이용 수수료를 획기적으로 낮춤으로써, 실질적인 경제혜택을 제공할 수 있으며, 필리핀의 Fintech 산업의 경쟁력을 제고하는데 기여하고자 한다. 필리핀에서 필요로 하는 새로운 혁신자로서의 역할을 충실히 누구보다도 주도적으로 해 나갈 수 있을 것이다. ACC 코인팀은 기존에 존재하는 업체들과는 다르게 한국과 필리핀간의 경제, 관광, 문화, 봉사 등 양국간의 교류가 일어나는 Real Life 현장에서 편리하게 사용될 수 있는 Global Payment Gateway 사업자를 지향한다.

ACC 코인팀은 한국에 기반을 둔 그룹이면서도 지난 10여년간 마닐라, CEZA, 그리고 Bataan 등에서 그리고 필리핀의 주요 리딩 업체들과 협력하면서 네트워크를 구축해 왔다. ACC 코인팀이 그동안 한국과 필리핀 양국의 교류 활성화에 기여하고, 궁극적으로 필리핀의 경제 발전을 위해서 노력해 온 바와 같이, ACC 코인팀은 금융분야, 관광분야, 거래소 분야, 블록체인 기반기술 분야, K-뷰티, 의료/의약품 유통, 프랜차이즈 산업의 디지털화, 그리고 부동산 개발분야 등 한국과 필리핀간의 교류가 이루어지는 현장에서 Global Payment Gateway 사업자이면서 동시에 필리핀의 지속적인 경제 성장을 위한 초석으로서 역할 즉 디지털금융분야에서 새로운 혁신자로서 새로운 비즈니스 모델을 정립해 나갈 수 있다. 이로써 필리핀의 국가 경쟁력 향상에 도움을 줄 수 있는 진정한 금융 파트너가 될 수 있을 것이다.

Section 2.

탈중앙화된 Loyalty Point Account 시스템 구현

앞에서 언급된 문제점들을 해결해 내기 위해서 필요한 핵심은 키오스크라는 하드웨어와 Loyalty Point Account 라는 소프트웨어 시스템을 데이터의 신뢰성을 높이기 위해서 중앙의 개입이 없는 블록체인상에서 구현해 내는 것이다.

다양한 위치에서 상품이나 서비스를 구매하기 위해서 키오스크가 많이 설치가 되어 있어야 하며, 키오스크를 통해 상품이나 서비스를 구매하는 사용자들은 Loyalty Point Account가 있는 사용자용 앱에서 쉽게 포인트 또는 코인을 확인할 수 있어야 한다.

Loyalty Point Account라는 개념으로 사용자의 앱을 통해서 자신의 은행계좌를 확인하듯이 Point를 쉽고 빠르게 확인할 수 있어야 하며 ACC Point는 탈중앙화된 포인트로 키오스크에서 카드나 현금과 함께 복합결제가 되는 형태로 상품이나 서비스를 구매하는 과정에서 사용할 수 있도록 제공해야 한다. 타사의 Legacy Point와 ACC코인팀이 추구하는 Loyalty Point의 차이점은 다음의 표와 같다.

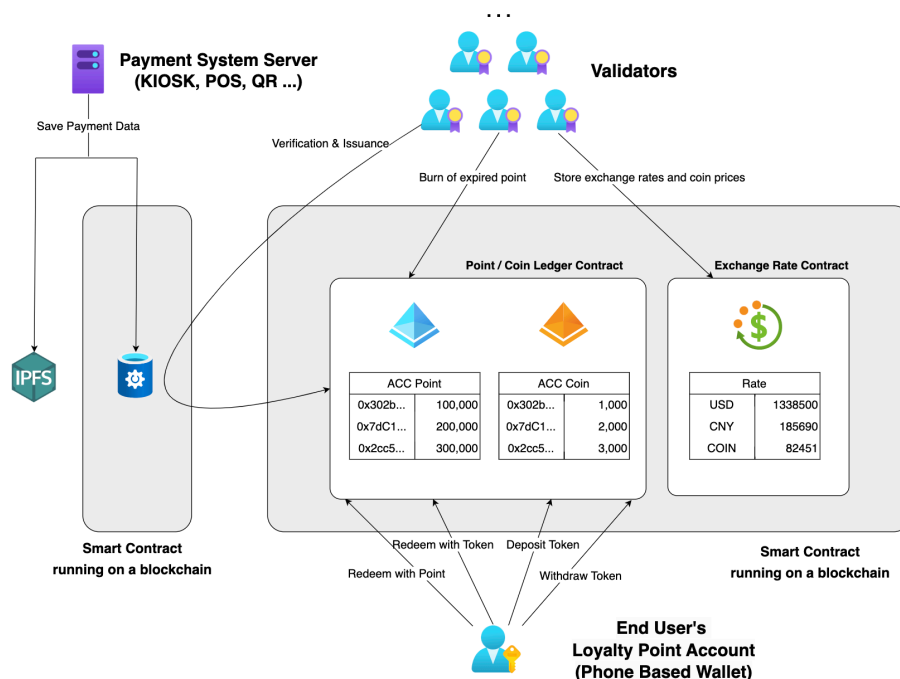
	Legacy 포인트	Loyalty Point Account	
	okcashbag	ACC 포인트	ACC 코인
기술 기반	중앙집중식	블록체인	블록체인
기준 가격	1포인트 = 1 KRW	1포인트 = 1 PHP	상장된 거래소의 현재가 평균
유저간 전송	불가	불가	가능
거래소 상장	불가	불가	가능
유효 기간	있음	있음(설정가능)	없음
변동성 있는 코인으로의 변경	포인트 형태로 변경 없음	축적된 포인트를 언제든지 코인으로 변경 가능	코인을 출금한 이후에는 포인트로 다시 변경하는 것은 불가
교환	네이버페이 포인트 등으로 교환 가능	보스아고라 메인넷 기반 타 포인트와 교환 가능	교환 시점의 시세로 보스아고라 메인넷 기반 타 코인과 교환 가능
사용처	Okcashbag 사업자가 사용처 협력을 맺은 온오프라인 사용 가맹점 어디든지 가능함	ACC코인팀이 사용처 협력을 맺은 온오프라인 사용 가맹점 어디든지 가능함	ACC코인으로 사용은 불가함

포인트(코인) 선 구매 의무	상점이 Okcashbag 포인트 선구매 후 고 객에게 지급함 (선구 매시 5% 정도의 수 수료를 지불함)	선 구매 의무 없이 고객 에게 상품별로 결제 금 액의 최소1%~최대 10%로 적립 가능	해당사항 없음
고객의 혜택	적립한 okcashbag 을 사용가맹점에서 사용시 10% 정도의 수수료를 지불함	무상적립으로 받은 ACC 포인트를 사용 후 코인 으로 변환하여 현금화 할 수 있음	ACC 코인이라는 자산이 들어있는 Account를 확보 하게 됨

상점 주인은 상점주인용 앱에서 이러한 Loyalty Point의 제공 및 수용, 그리고 정산을 쉽게 파악하고 관리할 수 있어야 한다. 그리고 이러한 Loyalty Point Account는 향후 PG 및 EMV 비접촉결제 사업, EMI 사업자들의 머니계좌 및 실제 은행계좌와 연동되도록 해야 한다. Loyalty Point Account는 사용자가 선불충전 하는 선불충전사업자 쪽이 아니라 무상적립 포인트 부분에만 해당된다.

ACC 코인팀은 특정인 혹은 특정 단체의 누군가에 의해서 임의로 변경되는 위험이나 부적절한 지급이 일어나는 위험 등을 원천적으로 차단하기 위하여 아래 [그림 1]과 같이 권한을 가진 중앙 조직이 없이 구매 내역에만 근거해서 Loyalty Point가 지급되는 Account 시스템을 개발할 것이다. 이것은 중앙조직을 대체할 다수의 검증자들이 구매 데이터를 확인한 후 합의에 의해서 지급되는 시스템이다. 이러한 내용들이 담긴 스마트 컨트랙트를 생성할 것이다. 스마트 컨트랙트의 어떠한 함수도 중앙의 조직에 의해서 호출되지 않으며, 타인의 자산을 변경하는 함수의 호출은 검증자들의 합의에 의해서 실행되고, 사용자 본인의 자산을 변경하는 함수의 호출은 본인의 지갑 서명을 이용한 인증 과정을 거친 후에만 실행될 것이다.

[그림1] ACC의 Loyalty Point Account 시스템



1) 하드웨어 : 키오스크

- ACC 코인팀과 계약한 상점에 원하는 키오스크를 무료 또는 월 구독형으로 제공 가능
- 이 때 제공되는 키오스크는 더나인의 키오스크이며, BOA가 개발한 LaaS 플랫폼 기반의 Loyalty Point Account 시스템과 API로 연동되는 하드웨어임

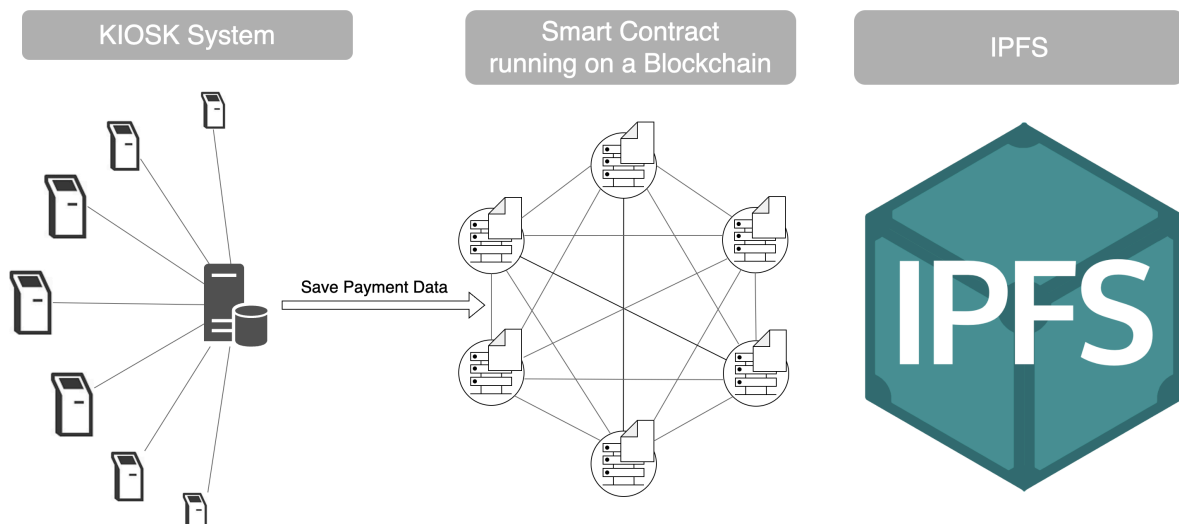
2) LaaS 플랫폼과 연동 : Loyalty as a Service를 구현한 플랫폼과 연동

- 포인트 생성/사용/교환, 코인 발행, 정산, 모바일 앱, 블록체인 컨트랙트 등 필요한 서비스 및 기능을 API로 제공할 수 있는 플랫폼
- 누구나 쉽고 빠르게 Loyalty Point 사업을 수행할 수 있는 기반을 제공하는 플랫폼

3) 사용자 용 모바일 앱 : Loyalty Point Account가 탑재돼 있는 사용자용 앱

- 전화번호를 인증해서 Loyalty Point Account가 있는 Wallet을 만드는 기능
- 전화번호 인증과 지갑서명을 통해서 지갑주소를 스마트 컨트랙트에 저장하는 기능과 이렇게 저장된 데이터가 다른 스마트 컨트랙트에서 사용할 수 있게 되기 때문에 다양한 서비스를 제공할 수 있게 된다.
- Loyalty Point Account가 있는 핸드폰 Wallet에 키오스크에서 상점구매나 서비스를 구매할 때마다 포인트가 적립되도록 하는 기능(핸드폰에 있는 QR 코드를 키오스크에 인식시키거나 혹은 키오스크 화면에 자신의 인증된 전화번호를 입력해서 적립 가능)
- 적립된 포인트로 키오스크에서 상품구매나 서비스구매 시 실제로 사용할 수 있게 하는 기능(핸드폰에 있는 QR 코드를 키오스크에 인식시키거나 혹은 키오스크 화면에 자신의 인증된 전화번호를 입력해서 사용 가능)
- 휴대폰 Wallet에 적립된 포인트를 ACC 코인으로 변환하는 기능
- Loyalty Point Account에 적립된 코인은 사용자 소유이며, 다른 지인에게 전송도 가능하고 거래소로 전송해서 판매도 가능함
- 이때, 검증자들이 구매내역을 확인할 수 있도록 키오스크에서 발생하는 구매데이터가 블록체인에 기록되어 공개되어야 한다. 다음의 [그림 2]는 키오스크 서버에서 구매가 확정된 거래를 블록체인의 스마트 컨트랙트와 분산형 파일 시스템은 IPFS에 저장하는 것을 보여준다. 컨트랙트에는 데이터의 목록들이 저장되며, IPFS에는 컨트랙트의 목록에 기록된 링크를 통해 접근할 수 있는 실제 데이터들이 저장된다.

[그림2] 키오스크의 구매내역을 블록체인에 저장



4) 상점주 용 모바일 앱 : 키오스크 및 사용자의 Loyalty Point Account와 완벽하게 연계되는 상점주인용 앱

- 상점주인은 키오스크에서 판매되는 각 상품이나 서비스별로 Loyalty Point를 몇 %를 줄 것인지 설정할 수 있어야 함
- 상점에 설치된 키오스크들을 통해서 제공된 상품이나 서비스들 중에서 Loyalty Point로 결제된 총 금액을 확인할 수 있어야 하고, 본인의 상점에서 발행된 Loyalty Point를 초과한 경우에 그 차액에 대해서 축적된 포인트를 코인으로 바꿔서 스스로 정산을 할 수 있음
- 위 정산 부분은 ACC코인팀의 개입없이도 상점주인이 스스로 하는 것이며, 이때 포인트는 소멸되고 코인은 시스템코인에서 제공됨

5) 스마트컨트랙트 기반 자율 정산시스템 : Loyalty Point를 기반으로 한 코인 Economy를 위한 탈중앙화된 자율 정산시스템

- 사용자들이 인증받은 핸드폰에 있는 Wallet의 Loyalty Point Account를 통해서 적립된 Point를 사용하는 경우, 해당 Point는 사용자 Wallet에서는 차감이 되고, 상점주인의 Wallet에 쌓이게 되며, 상점주인은 사용자가 원하는 상품이나 서비스를 제공해야 하며, 사용자는 수수료 5%를 ACC코인팀의 관리자 Wallet에게 제공해야 한다.
- 이때, 사용자 Wallet에 있던 포인트는 위에서 말했듯이 상점주의 Wallet으로 이체되고, 상점주가 코인으로 전환하면 소멸하게 된다. 상점주는 Wallet에 포인트가 많이 쌓이는 경우에 코인으로 전환해서 현금화를 할 수 있다. 이러한 과정이 스마트컨트랙트에 담겨져 있기 때문에 스마트컨트랙트 기반 자율 정산시스템이라고 볼 수 있다.

6) 검증자들의 역할

- 검증자의 필요성 : 스마트 컨트랙트는 다양한 함수와 변수들로 구성되며, 함수의 호출로 인하여 잔고 및 환율 등이 변경될 수 있다. 스마트 컨트랙트의 함수들을 특정 지갑 주소만이 호출할 수 있게 설정되어 있다면 중앙의 조직이 임의로 조작할 수 있으므로 탈중앙 검증자의 도입이 필수적이다. 검증자들은 갖고 있는 값을 가지고 함수를 호출하고, 함수는 검증자들이 제출한 값을 집계하면서 정족수가 만족되면 해당 조건이 실행될 수 있도록 구성해야 한다.
- 검증자의 자격 : 검증자로 참여하려면 100,000 ACC 코인을 예치해야 한다. 코인을 예치하면 누구나 참여 가능하다. 검증자 최대 숫자는 적정한 검증 유효성, 트래픽 부담, 동기부여가 되는 리워드율 등을 고려하여 정해질 수 있다. 검증자의 탈퇴는 언제든지 가능하며 탈퇴 시 예치된 코인은 되돌려 준다.
- 검증자의 역할 : 검증자는 코인 기준가격을 결정하고 지급수량을 결정하고 포인트 소멸을 검증하게 된다.

(1) 코인 기준가격 결정

검증자들은 30초에 1회 간격으로 코인의 가격을 스마트 컨트랙트에 기록하고 코인의 가격은 합의 를 거쳐 최종적으로 결정된다.

검증자들에 의해서 합의된 가격과 동일한 가격을 입력하면 보상을 받는다. 합의된 가격보다 10% 이상 차이가 발생하거나 참여하지 않으면 벌칙을 받는다. 하루 동안의 최대 보상은 15,400 ACC 코인이다. 정상적으로 기능을 한 모든 검증자들에게 총 15,400 ACC 코인을 배분한다.

(2) 구매에 따른 포인트/코인 지급 수량 결정

검증자들은 키오스크 시스템에서 블록체인과 IPFS에 기록한 구매내역을 근거로 하여 포인트/코인 지급 여부와 양을 결정하고 이들의 합의를 거쳐 포인트/코인이 구매자에게 지급된다.

검증자들에 의해서 합의된 결과와 동일한 검증을 한 경우 보상을 받는다. 합의된 결과와 다르거나 그리고 참여하지 않은 경우에는 벌칙을 받는다. 하루 동안의 최대 보상은 24,000 ACC 코인이다. 하루 동안 검증한 항목의 수에 대해 모든 정상적으로 기능한 검증자들에게 총 24,000 ACC 코인을 배분한다.

(3) 포인트 소멸 검증

매일 일정시간에 만기된 포인트(소멸시간이 지난 포인트, 토큰으로 전환된 포인트 등)의 소멸을 검증한다. 사용자에게 포인트의 지급과 사용내역 등을 분석하여 소멸할 포인트의 목록을 만들고 투표를 통해 합의한 후 소멸한다.

검증자들에 의해서 합의된 결과와 동일한 검증을 한 경우 보상을 받는다. 합의된 결과와 다르거나 참여하지 않은 경우에는 벌칙을 받는다. 하루 동안의 최대 보상은 15,400 ACC 코인이다. 보상과 벌칙을 구분하여 모든 검증자들에게 총 15,400 ACC 코인을 배분한다.

(4) 검증자의 보상

검증자들에게는 Validator Reward가 제공되며, 이 자금은 오직 리워드의 형태로만 인출이 가능하며 미리 발행하여 별도의 스마트 컨트랙트에 예치한다.

초기 10년간 검증자 리워드는 기 발행된 코인 2억 개이다. 10년이 지난 후에는 매 10년마다 ACC Team에서 신규 발행 후 검증자 스마트 컨트랙트에 예치한다. 10년마다의 신규 발행 수량은 해당 시점에 ACC Team의 의결에 의해 결정한다.

아래의 표에는 향후 10년 동안 검증자들에게 제공되는 리워드를 표시되어 있으며, 검증자들이 얻을 수 있는 보상이 계산되어 있다. '년간 총 보상'은 검증자의 수에 영향을 받지 않으며 항상 같은 값을 가진다. 검증자의 수가 200개라고 하면 '년간 총 보상'을 검증자가 동일하게 나누어 가지게 되므로 하나의 검증자가 얻을 수 있는 예상수익은 100,010 코인이다. 또한 검증자가 되기 위해 필요한 코인의 양이 100,000 코인이므로 검증자의 1년 수익률은 100%이다.

(5) 검증자의 패널티

투명하고 안정적인 탈 중앙 생태계를 구축하고 성장시키는 데에 있어서 검증자는 핵심 역할을 수행하므로 검증자가 아무런 행위를 하지 않거나 잘못된 정보를 제공하면 받을 수 있었던 보상금과 동일한 금액의 벌칙금을 납부하게 된다. 예치 잔고가 절반(50,000 코인) 이하로 줄어들면 검증자 자격이 상실된다.

[표 1] 연간 보상 및 검증자의 예상수익

년수	누적 보상
0	0
1	20,002,000
2	40,004,000
3	60,006,000
4	80,008,000
5	100,010,000
6	120,012,000
7	140,014,000
8	160,016,000
9	180,018,000
10	200,020,000

역할	일간 보상
A	15,400
B	24,000
C	15,400

항목	값
검증자의 수	200
예치금	100,000
연간 총 보상	20,002,000
예상수익	100,010
APR	100%

Section 3.

지속가능한 ACC 코인노믹스 구축방안

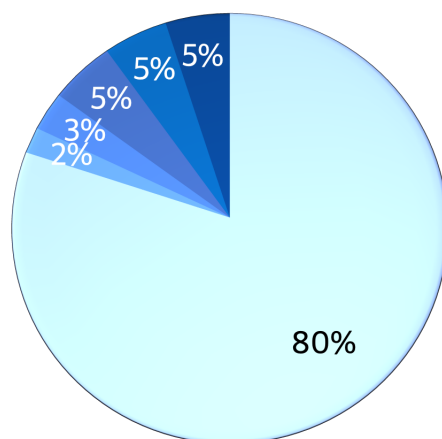
(1) 코인 표준

- 보스아고라 메인넷 기반 (BIP20)
- 2024년 2Q 이내 BIP20 코인으로 발행예정

(2) 총 발행량 : 10,000,000,000 개¹ (100억개, 단위: ACC), 1개당 100원

- 시스템 리워드 : 8,000,000,000 개
- 검증자 리워드 : 200,000,000 개
- 파트너 : 300,000,000 개
- 멤버/어드바이저 : 500,000,000 개
- 마케팅/영업 : 500,000,000 개
- 유동성 공급 : 500,000,000 개

● System Reward ● Validator Reward ● Partners ● Member/Advisor
● Marketing/Sales ● Liquidity Supply

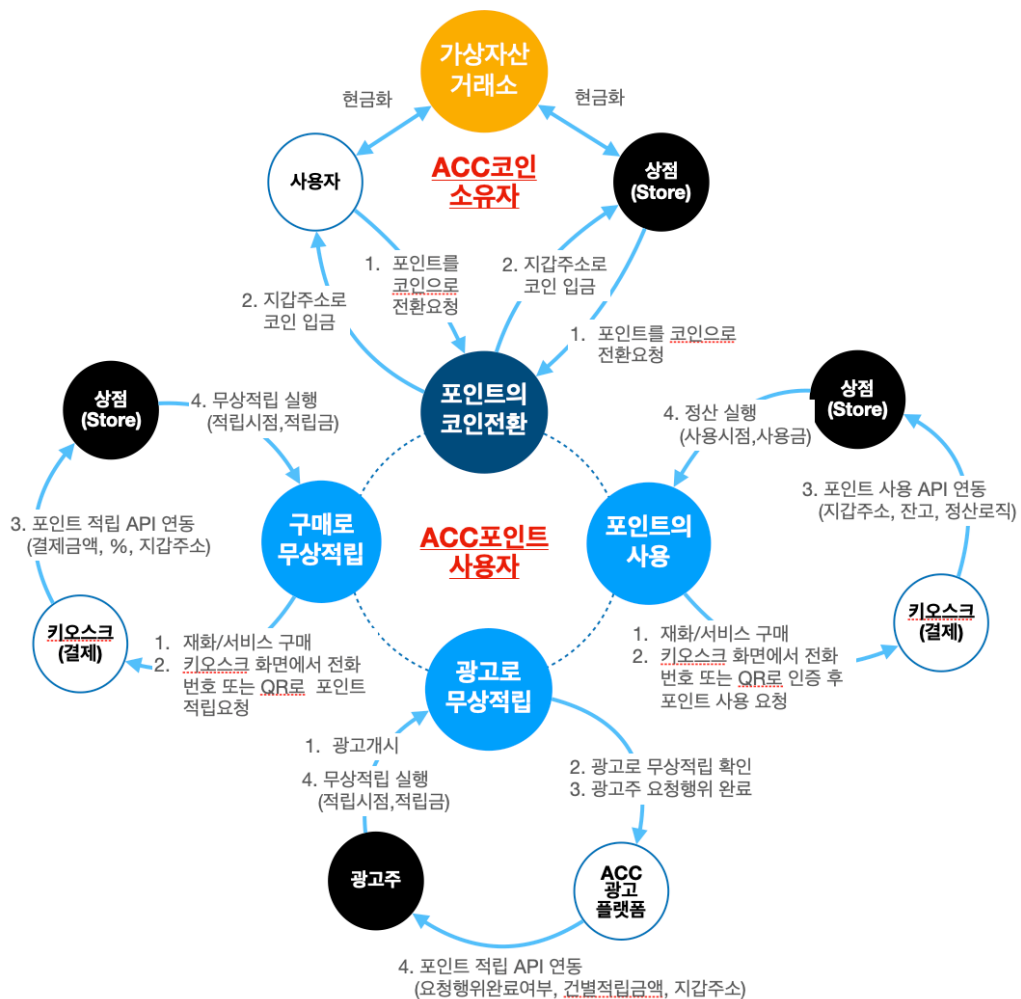


¹ 코인 분배에 대한 자세한 내용은 ACC의 깃허브와 ACC 보유자 커뮤니티에 투명하게 공개될 예정입니다.

(3) 지속가능한 생태계 구축

- ACC 코인팀은 다음의 [그림3]과 같이 생태계 각 주체별로 역할을 정의하고자 한다.
- ACC포인트사용자는 크게 2가지 방법으로 포인트를 획득할 수 있다. 첫번째는 키오스크를 통해서 구매를 하면서 포인트를 무상으로 적립하는 것이고 두번째는 광고를 보면서 포인트를 무상으로 적립하는 것이다.
- ACC포인트사용자는 획득된 포인트를 키오스크를 통해서 사용할 수 있다. 또는 포인트를 코인으로 전환해서 가상자산거래소를 통해서 현금화할 수 있다.
- 상점(Store)는 포인트를 사용자들에게 적립해 줄 수 있고, 사용자들이 포인트 사용을 요청할 때 재화 및 서비스를 제공해야 한다. 이 과정에서 상점주인에게 추가로 쌓이는 포인트는 스스로 코인으로 교환해서 스스로 현금화하고 정산해야 한다.
- 광고주는 ACC 생태계에서 타겟광고를 진행하면서 사용자들에게 사전에 약속된 포인트를 적립해 줄 수 있다.

[그림3] 지속 가능한 생태계 구축을 위한 ACC포인트 및 ACC코인의 활용



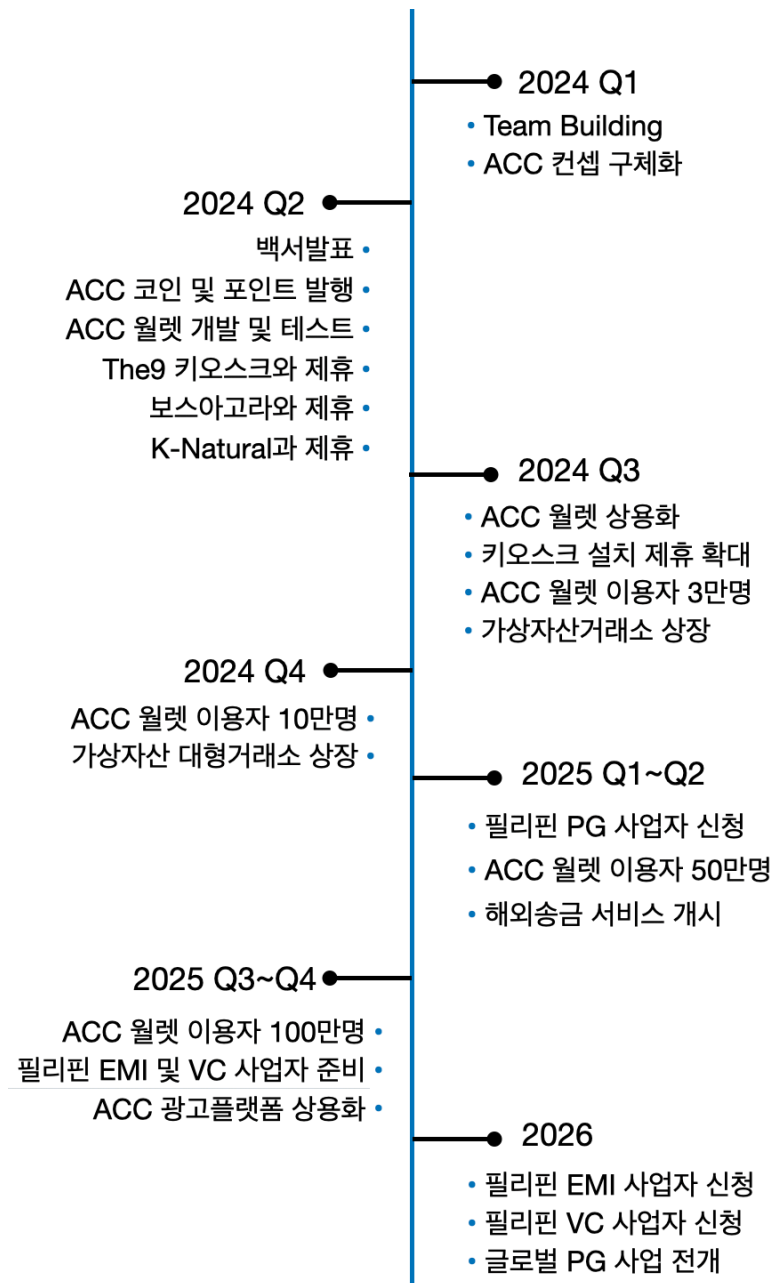
Section 4.

ACC 코인 추진 팀, 어드바이저

<p><사진></p>	<p>○○○</p> <p>CEO</p> <ul style="list-style-type: none">• 블록체인 대표• 과거 ○○○○ 대표• 과거 ○○○○ 대표	<p><사진></p>	<p>○○○</p> <p>CFO</p> <ul style="list-style-type: none">• 블록체인 대표• 과거 ○○○○ 대표• 과거 ○○○○ 대표
<p><사진></p>	<p>○○○</p> <p>COO</p> <ul style="list-style-type: none">• 블록체인 대표• 과거 ○○○○ 대표• 과거 ○○○○ 대표	<p><사진></p>	<p>○○○</p> <p>CTO</p> <ul style="list-style-type: none">• 블록체인 대표• 과거 ○○○○ 대표• 과거 ○○○○ 대표
<p><사진></p>	<p>○○○</p> <p>Advisor</p> <ul style="list-style-type: none">• 블록체인 대표• 과거 ○○○○ 대표• 과거 ○○○○ 대표	<p><사진></p>	<p>○○○</p> <p>Advisor</p> <ul style="list-style-type: none">• 블록체인 대표• 과거 ○○○○ 대표• 과거 ○○○○ 대표
<p><사진></p>	<p>○○○</p> <p>Advisor</p> <ul style="list-style-type: none">• 블록체인 대표• 과거 ○○○○ 대표• 과거 ○○○○ 대표	<p><사진></p>	<p>○○○</p> <p>Advisor</p> <ul style="list-style-type: none">• 블록체인 대표• 과거 ○○○○ 대표• 과거 ○○○○ 대표

Section 5.

ACC 코인 추진 로드맵



Section 6.

ACC 코인의 상세 추진 계획

필리핀의 키오스크 시장은 도입초기에 해당하기 때문에 탈중앙화된 Loyalty Point System을 지향하는 ACC코인팀의 입장에서는 무한한 가능성도 있고 위험도 공존하고 있는 상황이다.

특히 현재 필리핀은 인건비가 매우 저렴하기 때문에 키오스크를 도입할 필요성을 느끼지 못하는 프랜차이즈 및 상점들이 많은 것이 사실이다. 이들에게 고가의 비용이 들어가는 키오스크라는 하드웨어만을 판매하는 것은 쉽지 않은 상황이다.

그렇다면 ACC 코인팀은 어떻게 이러한 전략을 성공적으로 수행해 낼 수 있을 것인가에 대한 구체적인 계획이 필요하다.

ACC코인팀은 파트너사들과 함께 키오스크 도입 비용에 대한 초기 부담을 줄여주기 위해서 무료 또는 구독형(월 일정금액을 내면서 이용)으로 키오스크를 설치해 줄 것이고, 이렇게 하드웨어를 설치해 주는 것에 그치지 않고, 그 키오스크를 통해서 결제를 하려는 End User들을 대상으로 Loyalty Point Account를 제공할 수 있는 LaaS(Loyalty as a Service) 플랫폼도 함께 제공해 나갈 것이다.

ACC코인팀은 사업초기에는 철저하게 니치시장을 공략할 것이다. ACC코인팀의 협력사가 직접 추진하는 K-Natural사업에 설치되는 키오스크와 그 방문객, ACC코인팀의 영업으로 직접 설치할 수 있는 키오스크에 방문하는 필리핀 국민들, 필리핀을 해마다 방문하는 약 150만명의 한국관광객 중 ACC 코인팀이 제공하는 관광지역의 키오스크를 방문하는 관광객들을 집중적으로 이용자로 유치한 후 다른 영역으로 확대해 나간다는 계획이다.

또한, Loyalty Point Account를 차별화하기 위해서 ACC코인팀이 설치한 키오스크에 와서 결제를 하는 경우, 결제금액의 할인을 비롯해서 추가 포인트 제공 등 가장 큰 혜택이 있다는 것을 마케팅 소구점으로 알려 나갈 것이다.

사업 초기부터 누적적으로 확보되는 블록체인 기반의 Loyalty Point Accounts 들은 향후에 PG 및 EMV 비접촉결제 사업, EMI 사업자로서 혹은 전세계 Loyalty Point 사업자로서 성장해 나가고자 하는 ACC 코인팀과 협력사들에게 가장 소중한 발판이자 자산이 될 것이다.

(1) ACC 코인팀이 필리핀에 설치한 키오스크에서 결제하면 놀라운 혜택이 주어진다는 것을 필리핀의 K-Natural사업과 관광지 키오스크 사업에서부터 실행해 나가서 ACC Loyalty Point Account를 많이 배포하고 Point/Coin 규모를 늘려 나갈 것이다.

가) Loyalty Point Account용 키오스크를 필리핀의 주요 거점에 설치해서 키오스크 시장을 선점해 나갈 계획이다.

- K-Natural 매장에 키오스크 설치 : 2024년 5월 1호점을 오픈할 예정이며 필리핀 전역으로 사업을 확장해 나갈 계획
- 필리핀 관광부와 협력하여 주요 관광지의 상점에 키오스크 설치 : 2024년 4사분기 이내에 관광객들을 위한 사업으로 전개해 나갈 계획, 한국 관광객들이 가장 많이 방문하는 곳에 최우선으로 키오스크를 설치하고, 그곳에서 한국 관광객들이 한국에서 키오스크를 이용하는 것과 똑같이 혹은 유사하게, 쉽게 결제할 수 있는 제반 환경을 제공할 것이다. 그리고 단순히 결제에서 끝나는 것이 아니라 관광지에서 현지인과 차별적으로 바가지를 쓴다는 느낌이 아니라, 관광객으로 누릴 수 있는 특별한 혜택을 받는다는 개념으로 소비한 금액의 일정부분을 Loyalty Point로 되돌려 받을 수 있도록 할 것이다. 결제 금액의 일정부분을 Loyalty Point로 되돌려 받을 수 있다는 것을 강조하고, End User 용 Loyalty Point Accounts를 다운로드 받아서 전세계 어느 곳에서든지 사용할 수 있도록 해 나갈 것이고, Point를 Coin으로 변환해서 현금화할 수 있게 할 것이다.
- 필리핀파트너 그룹과 협력하여 필리핀 주요 프랜차이즈 등 상점에 키오스크 설치 : 2024년 5월 K-Natural에 최초 도입되는 ACC 코인팀의 파트너사인 더나인의 키오스크와 Loyalty Point Account의 운영 실적을 바탕으로 필리핀내 주요 프랜차이즈 상점으로 확장해 나갈 계획
- ACC 코인팀이 10여년간 축적한 필리핀 정재계 네트워크 역량을 활용해서 필리핀에서 가장 큰 쇼핑몰인 SM 몰, 카지노, 호텔 등에 키오스크를 설치해 나갈 계획

나) End User가 실질적인 경제혜택을 느낄 수 있을 정도로 Loyalty Point Account의 혜택을 구성해 나갈 것이다.

- 키오스크가 설치된 상점에서 줄 수 있는 Point : 상점별 상품 및 서비스 유형에 따라 각각 1%에서 최대 10% 정도의 기본 혜택을 제공 받을 수 있도록 추진
- 키오스크에 탑재된 결제사업자(PG, QR, 간편결제)가 줄 수 있는 Point : 결제 사업자가 얻는 수익 중 일부를 돌려주는 형태로 시너지 창출해 나갈 예정
- 파트너십을 맺는 제휴기관이 ACC 코인을 소지한 End User에게 줄 수 있는 Point
- ACC 코인팀에서 Promotion 용도로 줄 수 있는 Point 등 마련
- 타겟광고를 원하는 광고주가 주는 Point 등 마련

다) Loyalty Point Accounts (End User App) 개설 숫자, 적립되고 사용되는 Point/Coin의 규모 등 사업진행 내용은 홈페이지 및 커뮤니티를 통해서 투명하게 공유해 나갈 것이다.

- (예시) 월별 Loyalty Point Accounts 신규 개설 숫자 및 누적 숫자 등
- (예시) 월별 총 적립된 Loyalty Point 규모 및 사용된 규모 등
- (예시) 사용된 Loyalty Point로 인해 얻게 된 ACC코인팀의 월별 수익 규모 등
- (예시) 키오스크 설치 대수 및 주요 상점들의 위치 등

(2) ACC 코인팀은 키오스크 설치 및 Loyalty Point Account 사업을 성공적으로 추진해 나갈 수 있는 핵심역량들을 모두 갖추고 있으며 블록체인 기반의 Loyalty Program 개념을 선도하는 리더로 자리매김하고 광고플랫폼 영역까지 확장해 나갈 것이다.

가) 키오스크 역량 : 현금, 카드, PG, 간편결제, 마일리지 결제 등 가능한 키오스크

나) 사용자 앱 차별화 : 블록체인 기반의 Loyalty Point Account 시스템

다) 상점용 앱 차별화 : 블록체인 기반의 정산시스템

라) 마케팅 및 현지 영업력 : 필리핀내에서 키오스크 설치 가능한 상점 등을 빠른 시간내에 확보해 나갈 수 있는 역량

마) 광고플랫폼 영역으로 확장 : Loyalty Point Account를 갖고 있는 End User들의 결제행위별로 타겟 광고를 하고, 이에 대한 보상으로 End User에게 일정량의 ACC 포인트나 ACC 코인을 제공할 수 있는 광고플랫폼 사업을 추진

[페이스북과 ACC코인팀의 Ad-Action 광고비교]

광고 비교	페이스북 광고	ACC의 Ad-Action 광고
1.광고 목표 설정	잠재고객확보, 브랜드인지도증가, 웹사이트 판매 등 원하는 결과에 맞게 광고 목표를 선택	고객의 특정 Action에 따른 광고목표를 선택 (잠재고객확보, 브랜드인지도증가, 구매유도 등)
2.타겟 설정	연령, 성별, 관심사 등을 기준으로 타겟을 정의하여 광고를 스마트 하게 타겟팅	결제가 이루어진 국가, 지역, 날짜, 시간, 상품, 금액, 포인트누적금 등을 기준으로 세그먼트를 하고, 타겟을 설정함
3.광고 예산 설정	일일 예산이나 총 예산을 입력하고 광고 게재 기간을 선택	타겟팅 1인당 ACC Point 또는 ACC 코인 지불 금액, 총 예산 및 광고 기간 등을 선택
4.광고 형식 선택	사진, 동영상, 슬라이드쇼 중에서 적합한 형식을 선택	사용자앱의 적립예정 또는 적립금액 리스트에서 노출될 문구와 사진 또는 동영상 링크 등 적합한 내용을 입력
5.광고 게재	광고를 검토하여 모든 것이 준비되었는지 확인한 다음 '게시'를 눌러 타겟 광고 게재	광고를 검토하여 모든 것이 준비되었는지 확인한 다음 '광고 실행'을 눌러 타겟 광고 실행

6.광고 성과 추적	광고에 반응한 사람, 댓글을 남긴 사람, 공유하고 클릭한 사람의 수를 확인하여 향후 광고 캠페인을 개선하는데 사용	광고에 반응한 사람, 광고에서 제공된 포인트 및 코인이 어떻게 소진되었는가 등에 대한 내용을 확인하여 향후 광고 개선에 사용
------------	---	---

(3) ACC코인팀의 최종 목표는 필리핀에서 확보한 Loyalty Point Account 사용자들을 기반으로 해서 혁신적인 금융사업 모델을 가진 PG 및 EMV 비접촉결제 사업, EMI 사업자가 되는 것이다.

가) 간편결제사업자(PG) : 2025년 상반기 PG사업자 획득으로 Payment와 Settlement까지 전체가 가능토록 추진할 계획임

- Loyalty Point Account 앱에 QR결제/간편결제 기능 탑재
- 향후 글로벌 결제 사업 진출(2026년 목표)

나) EMV 비접촉결제 사업, EMI 사업자 라이선스 확보 : 2026년 상반기 목표
-선진화된 EMI서비스 개발

다) 필리핀 인터넷뱅킹 진출 : 2026년 하반기 목표
-선진화된 banking서비스 개발

Section 7.

면책조항

ACC코인팀에서 제공하는 본 백서는 그 어떠한 내용으로도 개인 또는 단체 등에게 투자, 법률 방면에 관한 의견을 제공하지 않습니다. ACC코인팀의 백서는 투자를 권유하기 위한 목적이 아니며, 아무런 법률적인 책임을 지지 않는 문서이므로, 필요하다면 이 백서를 읽는 개인 또는 단체가 스스로 전문적인 법률 및 투자 방면의 조언을 구해야만 합니다.

ACC코인팀의 백서는 오직 Loyalty Point Account와 관련된 문제점과 그 해결책을 위해서 기술적 또는 비기술적 측면의 정보 제공 목적으로만 작성된 것이며 본 백서가 ACC코인팀의 모든 관련 사항들을 담고 있는 것은 아닙니다. 또한 본 백서의 어떤 내용도 ACC코인팀이 체결하거나 체결할 예정인 파트너십 계약서와 연계되거나 그 해석을 담고 있는 것이 아닙니다.

ACC코인팀은 본 백서에서 어떠한 구체적인 권리도 창설하거나 제시하지 아니하며, 모든 형태의 배당, 상환, 청산, 지식재산 등 금융 및 법률적 권리를 부여하지 않습니다.

본 백서에 기재된 특정 참고자료, 추산정보, 재무정보 등은 미래에 대한 추정 등을 포함하고 있고, 이미 알고 있거나 아직 알지 못하는 리스크나 불확실성을 내재하고 있기 때문에 백서에서 예상한 것과 결과가 차이가 나는 등 중대한 차이가 발생할 가능성이 있습니다.

본 백서의 모든 내용은 특정 형식의 투자를 유도하기 위한 설명이 아니며, 특정 사법 관할구역 내의 특정 증권에 대한 구매를 유도하는 제안도 아닙니다. 본 백서는 단지 사업에 대한 이해를 돕는데 필요한 내용을 기술하였을 뿐입니다.

본 백서는 특정 국가의 사법 관할권, 법률이나 규정 등에 근거하여 작성된 것이 아니며, 따라서 그 어떤 국가의 소비자 보호와 관련된 법률이나 규정이 적용되거나 이에 수반한 규제를 받지 않습니다.

ACC 코인과 ACC 포인트는 증권, 파생상품, 기타 유형의 금융 상품이 아니며, 잠재적 토큰 소유자가 거주하는 특정 사법 관할 구역이나 특정 국가의 증권법 및 이와 유사한 법률 등에 근거하여 발행하거나 등록된 것이 아닙니다.

특정 디지털 화폐, 디지털 자산, 암호화폐 등의 판매나 사용을 금지하는 사법 관할 구역에서 ACC 코인이나 ACC 포인트를 판매하거나 사용해서는 안되며, 이에 위반하는 행위에 대한 모든 책임은 그 행위자에게 있고 ACC코인팀과 그 관계자들은 모두 이에 관한 책임이 없습니다.

ACC 코인을 구매하는 경우 ACC 코인은 아래와 같이 이해되거나 해석되거나 분류되거나 취급될 수 없음을 이해하고 승낙한 것으로 간주합니다.

- 암호화폐를 제외한 다른 어떠한 종류의 화폐
- 전세계 모든 국가의 비즈니스 단위 신탁
- 모든 국가의 증권 혹은 이와 유사한 것
- 금융상품으로서의 보증, 담보
- 채무 증서, 주식, 어떤 개인 혹은 기관에 의해 발행된 지분, 권한, 옵션, 혹은 해당 채무 증서, 혹은 지분에 대한 파생상품 합동 투자 제도의 단위

본 백서는 변경되거나 수정될 수 있으며, 최신 버전의 백서와 영문 문서를 기준으로 사업에 관한 정보를 제공합니다. 백서의 내용이 변경되거나 수정될 때마다 별도로 통지하는 것은 아니며, ACC코인팀은 별도의

소통 창구를 통해서 수정된 백서 내용을 공유할 것이며 백서에서 제공하는 모든 데이터의 정확성을 기하기 위해 최선을 다할 것입니다.

암호화폐 또는 ACC 코인과 관련된 정책, 법률 및 규정, 기술, 경제 및 기타 요인의 변경으로 인해 본 백서에 제공된 정보가 정확하지 않을 수 있고, 신뢰할 수 없거나 최종적이지 않을 수 있으며 여러 번 변경될 수 있습니다.

본 백서는 오직 참고를 위한 용도로만 제공되며 제공된 정보의 정확성 및 정당성에 대해 ACC코인팀은 어떠한 책임도 지지 않습니다. 본질적으로 본 백서는 사업 제안서 혹은 사업 홍보 문서이며, 그 어떠한 경우에도 법적 구속력을 갖지 않습니다.