



個人向けの

MicroMoney

ビジネス向けの

ビッグデータ

新しいグローバルな暗号通貨経済に
銀行口座を持たない 20 億もの人々を参加させる

情報提供者: Sai Hnin Aung, Tetsuji Nagata, Anton Dziatkovskii, Yoshiyuki Taira, Yojiro Tsutsumi, Oknha Sorn Sokna, Pasan Madhawa Edussuriya, Fransiskus Djaka Purnama, July Phoo, Bhannathorn Sangsuk, Tin Htut Aung, Malsha Thilakarathne, Vivian Sukamto, Nikhole John Tecson De Vera, Aung Pyay Thein, Roel Wolfert, Xiaochen Zhang, Azam Shaghaghi,

MicroMoney ファミリーの 50 人以上の素晴らしいメンバーの皆さま

目次

[概要](#)

[イントロダクション](#)

[マーケットの概略](#)

[グローバルな問題](#)

[弊社のソリューション](#)

[弊社の使命](#)

[MicroMoney の取り組み](#)

[弊社の歴史: 2 年間にもおよぶ懸命な取り組み](#)

[タイムライン](#)

[人工ニューラルネットワークを基盤としたスコアリングアプリケーション](#)

[ご提供できる価値](#)

[暗号通貨コミュニティ向けの **MicroMoney**: 暗号通貨エコシステムの構築](#)

[個人向けの **MicroMoney**: 小口融資の提供と信頼できるクレジット・ヒストリーの作成](#)

[ビジネス向けの **MicroMoney**: 「ビッグデータ」で新たな顧客を獲得する](#)

[現地パートナー向けの **MicroMoney**: ビジネスのグローバルな展開](#)

[運用図](#)

[トークンセールキャンペーンを実施する理由](#)

[アフリカ・アジアからグローバル市場へ展開](#)

[アジア地域における 5 年間の一般投資サマリー](#)

[事業拡大](#)

[中核となるマイルストーン](#)

[AMM トークンとは](#)

[トークン配布の仕組み](#)

[成功の理由とそれに伴う影響](#)

[経営陣](#)

[創業者](#)

[アドバイザー・ボード](#)

[パートナー](#)

[結論](#)

[付録](#)

[付録 1. 事業計画および財務モデルへのリンク](#)

[付録 2. 国別の投資概要](#)

[付録 3. 法律上の表示](#)

[付録 4. 免責事項](#)

概要

現在でもなお、世界中に銀行口座や銀行サービスへのアクセスを持たない人が 20 億人以上も存在しています。このような人は今でも現金を使用しており、基本的な金融サービスにアクセスすることさえできないため、地域経済やグローバル経済から取り残されたままとなっています。クレジット・ヒストリーがない人の場合、ローンを組むことが非常に困難なことになってしまいます。

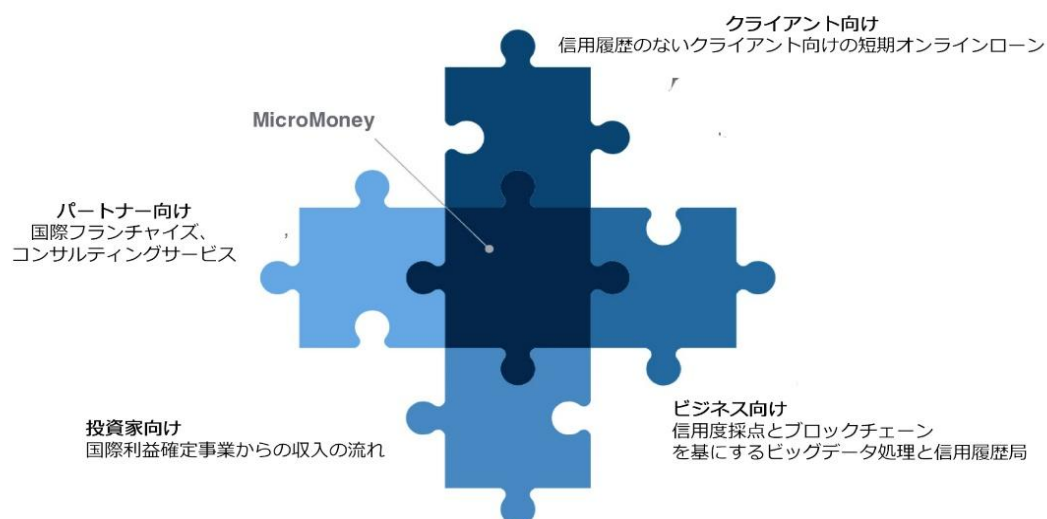
このような問題を解決することこそが、MicroMoney の使命となります。

MicroMoney はマイクロファイナンス機関として設立されました。ブロックチェーンを基盤とした分散型のオープンソースの信用情報機関およびビッグデータセンターとなることを目指し、現在も活動を展開し続けています。2015 年以来、弊社は個人や中小企業の皆さまの金融ニーズに応える最適なソリューションとして短期融資をご提供しています。MicroMoney では、人工ニューラルネットワークを基盤とした革新的なリスク査定を使用しています。

長期的に見た場合、弊社は銀行口座を持たない 20 億人もの人々が汎用的なデジタル ID を作成し、信用力や財務的な評価を高めることができるように支援することができます。そこには、国境も仲介者も存在しません。弊社の目的は、銀行サービスを受けられないすべての人が新しいグローバルな分散型暗号通貨経済システムの恩恵を享受できるようにすることです。

それと同時に、顧客のニーズやオンライン上での活動を反映するビッグデータを集約していきます。このようなビッグデータの共有や交換を行うことによって、世界中の銀行、金融機関、e コマース企業、小売業者が効率的に発展していくことが可能となります。このような参加者は皆これまでは扱っていなかったような顧客へのアクセスを得ることができ、さらに新しい市場への参入リスクも低減されることになります。また、顧客のニーズをより良く理解することもできるようになります。

銀行口座や銀行サービスへのアクセスを持たない個人向けの金融サービス、ビジネス向けのビッグデータ、ブロックチェーン技術、AI スコアリング。これらすべてが世界中のフランチャイズと結びつき、MicroMoney のエコシステムを形成していきます。



現在、MicroMoney はインドネシア、スリランカ、フィリピンで新しい支店を設立しています。また、有望な市場として、ベトナム、マレーシア、シンガポール、香港、ナイジェリア、中国などの国々を次のターゲットとして検討しています。このような国々における支店は、2017 年の第 3 四半期から 2018 年の第 1 四半期の間に運営を開始する予定となっています。ビジネスの拡大や新製品の開発をさらに進めていくために、MicroMoney はトークン配布イベントを開催することを決定しました。

イントロダクション

McKinsey¹レポートによると、2010 年には約 25 億人の成人、つまり世界の成人人口のほぼ半数が、貯金をしたり、お金を借りたりするのに正規の金融サービスを利用していないということが明らかになっています。このような人々を金融サービスへと呼び込む試みが行われているにもかかわらず、2017 年には銀行サービスを使用していない人の数が約 20 億人に達しました。これは、人々が日常生活の中で現金を使用することを余儀なくされており、銀行サービスに申し込むことによって自らの緊急のニーズに対処する機会がないということを意味しています。銀行によつて融資の申請が承認されることはほとんどないため、友人や家族からお金を借りることが最もありふれた資金の調達方法となっています。断られる理由はいつもほぼ同じで、信用情報がないということです。銀行サービスを受けられない人の数が毎年緩やかに減少していると金融機関によって報告されているにもかかわらず、銀行口座や銀行サービスへのアクセスを持たない人々が自らの問題を解決するための簡単な方法は依然として存在していません。

なぜこのような人々をサービスの対象者とするのが銀行にとって困難なのでしょう？銀行サービスへのアクセスを持たない人々の多くがそれによって恩恵を受けることができますが、そのような人々をターゲット層に含めることは銀行にとってリスクの増加やマージンの低下をもたらす結果となってしまいます。ブロックチェーン技術は、このような従来型の時代遅れな銀行業務の制約に対する一つの答えとなります。この技術によって、金融機関には市場競争を拡大し、金融サービスにおけるプロダクトに革新をもたらすための方法が提供されることになります。このような現在の状況から、あらゆる市場プレイヤーが金融的に取り残された世界中の人々に対して迅速かつ手ごろな価格の高品質なサービスを提供することが可能になります。

今日においては、貯蓄や融資サービスは人権を構成するものであると言えます。さらに、金融サービスは国の経済の主要な収入源となっており、他のあらゆる産業の発展を促進しています。より幅広い金融サービスの機会にアクセスできるということは、銀行口座を持たない人にとってはグローバルな生活水準が向上するということを意味しています。これによって、より高い水準の教育や医療が可能となり、全く新しいスモールビジネスが確立され、さらなる国家経済の成長がもたらされることになります。

¹http://mckinseysociety.com/downloads/reports/EconomicDevelopment/Half_the_world_is_unbanked.pdf

マーケットの概況

新興市場の統計で興味深いデータが示されています。そのような市場では、銀行口座や銀行サービスへのアクセスを持たない人の割合が非常に高いというだけでなく、それと同時にインターネットや携帯サービスの浸透率も非常に高くなっているということが示されています。

以下は、このような傾向を示す国と地域の例となります：

アフリカ（人口：11 億人）

人口の **80%** が銀行口座を持っていないのに対して、**100 人中 63 人** が携帯電話を使用しています。専門家たちは、この要因こそが銀行サービスへのアクセスに関する問題を解決するのに役立つと考えています。

インド（人口：13 億人）

現在、インドは世界で最も急速な成長を遂げているインターネット市場であり、**2015 年には 51.9%** ものユーザーベースの成長を示しました。しかし、インドは銀行サービスへのアクセスを持たない人の数が世界第 **7 位²** となっています。**2015 年に PricewaterhouseCoopers 社** によって作成された報告書³によると、その年の銀行サービスを受けられない人の数は **2 億 3300 万人** にも上ることが指摘されています。

中国（人口：13 億人）

中国には **7 億 3100 万人** ものインターネットユーザーが存在しており、これは人口の約 **53.1%** に相当します。また、ユーザーの **95%** が携帯電話を介してインターネットにアクセスしています。早いペースで国が発展しているにも関わらず、人口の **21%** がまだ銀行サービスを受けられずにいます⁴。

パキスタン（人口：1 億 9300 万人）

パキスタンは、**185%** ものブロードバンドモバイルユーザーの成長率を示しています。しかし、**1 億人** ものパキスタン人がまだ銀行口座を持てずにいます⁵。

² <https://scroll.in/article/822464/demonetisation-indias-unbanked-population-would-be-the-worlds-7th-largest-country>

³ <https://www.pwc.in/assets/pdfs/publications/2015/disrupting-cash-accelerating-electronic-payments-in-india.pdf>

⁴ <https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2016/08/22/the-intersection-of-fintech-and-financial-inclusion-in-asia/&refURL=&referrer=#ee1d4a51d893>

⁵ <http://www.worldbank.org/en/news/feature/2016/02/08/what-will-it-take-for-pakistan-to-achieve-financial-inclusion>

東南アジア（人口：8 億人）

アジア地域は、2020 年までに全体としてインターネットユーザー数が世界で最も速く増加する地域になると予想されています。この地域では、インターネットユーザー数の増加、携帯電話の普及率の拡大、ソーシャルネットワークの利用率の増加が示されています。

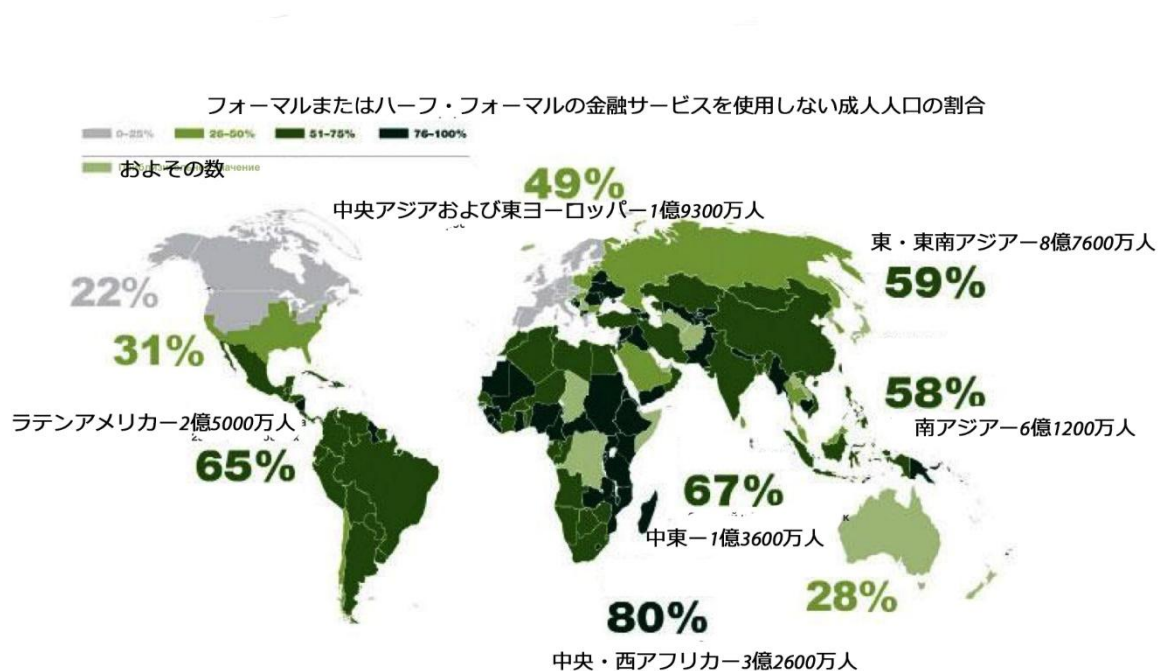
Google と Temasek によると、2025 年までに東南アジアのインターネット経済は 2,000 億ドルにも達し、2 兆 5000 億ドルというすでに力強い成長を見せている GDP がさらに増加するとされています。東南アジア地域のモバイル接続の成長率は世界平均よりも高く(124%対 103%)、インターネットの速度も世界平均の 23.3Mbps にもうじき達すると期待されています。そのため、この地域のインターネット産業は今後も繁栄し続けていくと考えられています。さらに、2017 年 1 月時点での東南アジア地域諸国のソーシャルメディアの普及率も非常に高くなっています。

その一方で、東南アジアの人口のうちわずか 27%のみが銀行口座を持っているとされています。カンボジアのような貧しい国では、銀行口座を持っている人の割合は総人口の 5%という低さとなっています。つまり、この地域の約 4 億 3800 万人もの人々が、銀行口座を持っていないということになります。

ミャンマーでは、スマートフォンの普及率は 58%であり、世界平均の 37%、地域平均の 47%を上回っています。その一方で、ミャンマーはアジアの中で銀行サービスの普及率が最も低い国の 1 つとされており、成人(15 歳以上)の 85%以上が銀行口座を持っていません。中央銀行のデータによると、ヤンゴン市以外では人口の 95%以上が銀行サービスを受けていないと示されており、わずか 100 万世帯のみがクレジットカードを所有しています。その結果、5,000 万もの人が非正規の金融業者や「高利貸し」に依存することを余儀なくされています。

銀行のサービスを受けていない人数の大幅な増加

銀行のサービスを受けていない約22億人の人は、アフリカ、アジア、ラテンアメリカ、中東に住んでいる



銀行サービスを受けていない世界の人数 | McKinsey & Company

グローバルな問題

基本的な金融サービスへアクセスすることができないために、多くの人々が貧困を克服し、生活水準を向上させることができないままとなっています。この中には、銀行サービス(融資、担保、銀行口座など)へのアクセスの欠如だけでなく、その他のあらゆるサービスや機会へのアクセスの欠如も含まれています。信用情報がないということは、銀行サービスへのアクセスが制限されているということを意味します。そして、銀行サービスへのアクセスが制限されているということは、融資を利用することができないということであり、融資を利用することができないということは信用情報がないということになります。しかし、このような悪循環を断ち切る望みはあります。

アジア太平洋地域では、現在でも銀行口座を持っていない人が数多く存在しています。その一方で、世界のインターネットユーザーの半数以上、世界のソーシャルメディアユーザーの **54%**、そしてモバイルソーシャルメディアユーザーの **56%**がその地域に存在しています。つまり、アジアに住んでいる多くの人は依然として銀行口座を持たないままとなっていますが、デジタルサービスや革新的なソリューションによってそのような人でも生活の質が改善されているということになります。弊社の存在理由は、このような数百万人もの銀行口座を持たない人々を新しいグローバルな暗号通貨経済システムに参加させるということにあると考えることができます。

弊社のソリューション

マイクロマネーを人々へ

MicroMoney は、新興市場において豊富な経験を持つ専門家たちで構成されたチームです。世界には 196 カ国が存在していますが、そのうちの 100 カ国が弊社のターゲットとする市場となります。どのような顧客が弊社の潜在的な顧客となるのでしょうか?それは、現金のみに頼り、信用情報や債務を持っておらず、スマートフォンやフェイスブックを積極的に利用しているにも関わらず銀行サービスへのアクセスを持たない 20 億以上の人です。このような人々は、中小企業で働いているいわゆる「ブルーカラー」や「ホワイトカラー」の人となります。このような人々の月収は、約 200~500 ドルとなっています。

弊社にとってこのような人々はすべて新しい顧客であり、弊社の存在理由はこのような人々に全く新しいグローバルな暗号通貨経済をもたらすことにあります。

新興市場においては、スマートフォンがその所有者の信用力について私たちが知る必要のあるすべてのことを教えてくれます。これは冗談でもなんでもなく、スマートフォンは皆さんの親友よりも皆さんご自身のことを良く知っています。

そこで、弊社は 1 万ものパラメーターを収集するアプリケーションを作成しました。弊社はこのビッグデータをニューラルネットワークスコアリングを用いて分析しており、これによってわずか 15 秒で融資の承認決定を行うことが可能となっています。今や、弊社のアプリを使ってお金を借りることは、Uber で配車を行うのと同じくらい簡単なことになっています。もちろん、弊社はこのシステムを常に改善し続けています。

弊社の顧客の 90%が生まれてまだ一度も融資を受けたことがないということが分かっています。同時に、人々のためにお金を提供するということが、ただ日々のニーズに対処する助けとなるだけではないという考えに弊社は圧倒されています。弊社は、デジタルな金融 ID の作成、信用力および評価の構築、信用情報の構築を支援しようとしています。

そして、このような 20 億もの人々の生活を改善したいと考えた場合、世界経済へのアクセスを提供する必要性が生じます。それでは、どのようにしてそれを実現することができるのでしょうか?

ブロックチェーン上にオープンソースの信用調査書を構築する

スマートコントラクトによる融資や透明性および信頼性の高い信用情報を利用することによって、企業の皆さまが弊社の顧客へ容易にアクセスできるようにし、それによって最高のサービスを提供していく必要があります。

企業の皆さまにビッグデータへのアクセスをご提供

弊社のプロダクトは、ブロックチェーン上で暗号化されたデジタル金融 ID と借り手のスマートフォンから収集されたビッグデータとなります。これまで提供されなかったようなビッグデータが、企業顧客の皆さまにとって非常に役立つものとなります。**人々がお金やサービスを必要とする一方で、企業は新しい顧客を必要としています。**

皆さまもお気づきのように、弊社は資金融資産業でマイクロファイナンスに焦点を当てた企業として事業を開始しており、個人や中小企業の皆さまに最適なソリューションを提供することを目指しています。しかし、今日では弊社は **FinTech** 企業であることに誇りを持っており、グローバルなファイナンス・インクルージョンという目標に向けて取り組みを行っています。

2015 年以来、MicroMoney はカンボジアにおける運用で成果を上げています。2016 年には、ミャンマーで支店を開設し、グローバルに展開していくことを決定しました。2017 年には、MicroMoney は運用コストの削減とフィリピン、インドネシア、マレーシア、スリランカ、香港、中国などの地域への拡大を目的として、タイにバック・オフィスを開設しています。

国際市場への展開

プロダクトをスケールさせていく可能性を検討する一方で、銀行口座を持たない数十億の人々が暮らし、弊社の主要なプロダクトに対して大きな需要のある 100 にも及ぶ国の調査も行っています。

マクドナルドから着想を得て、弊社は自社のビジネスプロセスを **CRM システム (BPM'Online)** へと完全に標準化し、統合しました。今では、そのシステムはすぐに使用できるフランチャイズ金融プラットフォームとなっています。そのため、新しい市場への展開や新しい支店の開設は、これまでと比べて劇的にシンプルなものとなりました。

弊社の使命

- 銀行口座を持たない人々に金融サービスへのアクセスやブロックチェーン上に自身の信用情報を作成する可能性を提供することによって、飢餓や貧困の問題を解決すること。
- 銀行サービスを受けられない中小企業にオンラインでの融資を提供することによって、ビジネスの成長に貢献すること。
- 世界中の銀行、金融機関、e コマース、小売業者が効率的にスケールできるようにし、そのような企業のサービスへのアクセスを持たない顧客にサービスを提供することができるようにすること。
- 地元のパートナーにフランチャイズを提供することにより、大規模なマイクロファイナンスエコシステムを作成すること。
- コンサルティングサービスおよび教材の提供を通じて、顧客の金融リテラシーを向上させること。
- サービスを提供されていない数百人もの人々の情報を持つ弊社独自のオープンソースの信用情報機関にアクセスすることによって、ブロックチェーン企業が効率的に顧客基盤をスケールできるようにすること。
- 金融システムから取り残された人々を新しいグローバルな暗号経済へと導くこと。

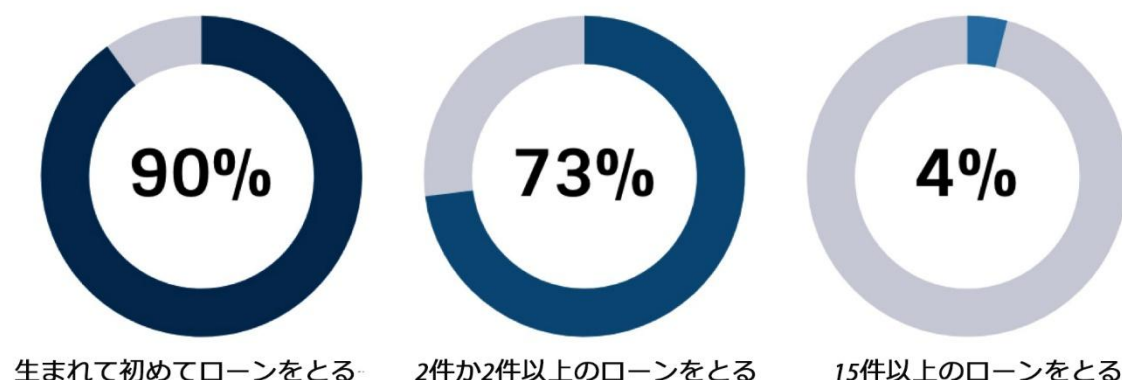
MicroMoney の取り組みについて

弊社の歴史：2 年間にも及ぶ懸命な取り組み

MicroMoney は、貸金業界でマイクロファイナンスに焦点を当てた会社として設立されました。弊社は、個人や中小企業の皆さまの金融ニーズに対して最適なソリューションをご提供することを目指しています。MicroMoney は現在、カンボジア、ミャンマー、タイでの運用で成功を収めており、それらの国には弊社のバック・オフィスが存在しています。

弊社は、担保要件なしで顧客の皆さまにオンラインで融資をご提供します。機械学習アルゴリズムを使用することによってわずか 15 秒で融資の承認を行うことができ、お客様が資金を 1 時間で受け取れるようにしようとしています。顧客の皆さまは弊社のモバイルアプリから申請を行うだけでお金を借りることができます。カンボジアで支店を開いた後、ビジネスが収益性を上げるまでにわずか 3 ヶ月ほどしかかかりませんでした。2016 年に設立された MicroMoney Myanmar も、着実な成長を示しています

2 年間懸命に取り組み続けてきた結果、独自のスコアリング技術、ビジネスパートナーの皆さまとの広範なネットワーク、安定した事業の成長を実現することができました。顧客の皆さまからも数多くのフィードバックを頂いており、弊社の Facebook ページ⁶のフォロワー数は 500,000 人以上に達し、Google Play 上の弊社アプリ⁷は 4.8 から 5.0 という非常に高い評価を頂いています。



弊社には約 95,000 人もの登録ユーザーが存在しており、そのうちの 90%が人生で初めて融資を受ける方々です。約 73%のユーザーの皆さまが再び融資を受けるために弊社を選んで下さっています。現在のところ、弊社の顧客維持指標は、顧客 1 人当たりにつき平均して 4.5 のソーシャル融資/緊急融資となっています。

弊社は、顧客の皆さまが自らの目標を達成し、人生における困難な状況に対処できるように支援していきます。これを実現するために、MicroMoney は技術的な専門家とビジネスの専門家で構成される

⁶<https://www.facebook.com/micromoneymyanmar>

⁷<https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

チームを作り上げました。弊社は、常に金融プロダクトをアップデートし続け、教育的なコンテンツを生み出し、新たな市場へとビジネスを拡大させています。

2015 年 12 月には、21 件の融資を提供しました。その合計は、多くても 800 ドルほどと見積もられています。2017 年の末までに、弊社の融資支払額は 490 万ドルにも達することが見込まれています。

2 年間利益を生み出し続けたことにより、MicroMoney の既存のビジネスモデルの頑健性を実証することができたと考えています。弊社の顧客の皆さまの行動の分析結果から、これまでに金融サービスへのアクセスを持たなかった個人のお客様や中小企業のお客様の間で小口融資に対して大きな需要があるということが分かっています

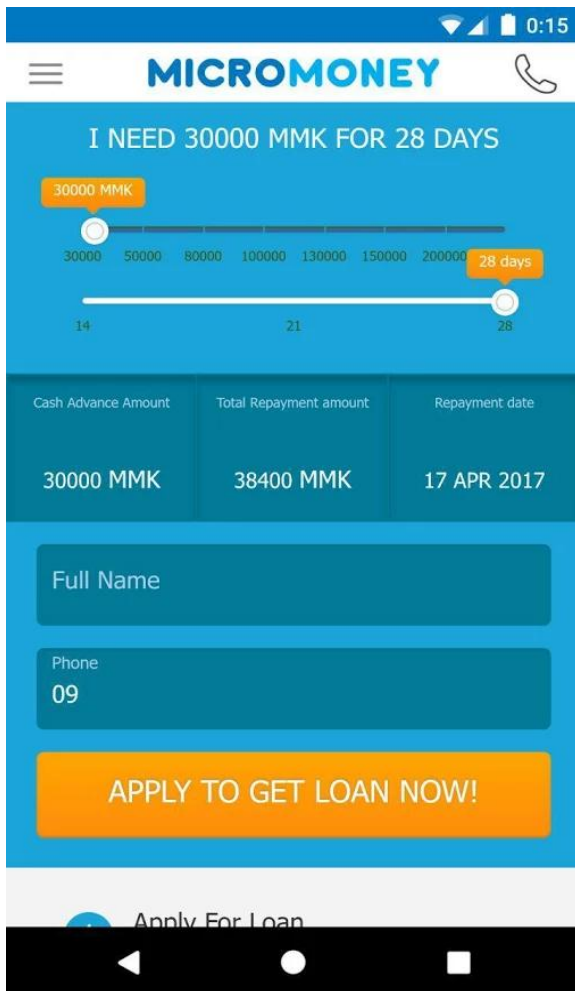
パフォーマンスの概要

現在のパフォーマンス				財務予測		
	2015	2016	2017 年末	2018	2019	2020
ユニークな登録ユーザー数	100	5 万	15 万	100 万	500 万	2,500 万
融資/信用情報	21	11,040	7 万	40 万	300 万	1,200 万
融資、US ドル	1,050	662,400	490 万	4000 万	3 億	12 億
総調達額、US ドル	3 万	95 万	185 万 (2017 年 第 3 四半 期) + トークン の ICO			

タイムライン

2015 年	2016 年	2017 年第 3 四半期
IT		
リスク管理システムの開発。 Excel による初期の信用情報の 収集および保存。	独自の CRM システムの開 発。 予測スコアリングシステムの 開発	機械学習と AI 技術の実装。 信用調査所開発の開始。
運用		
社内コールセンターの設置。 チームメンバーは 3 人。	独自の債権回収エージェント チームの確立。 チームメンバーは 35 人。	インドネシアとスリランカで パートナー契約に署名。 チームメンバーは 7 ヶ国に及 ぶ 85 人。
プロダクト		
ソーシャル融資/緊急融資	主要な決済システムとの接続	暗号通貨換金用の電子ウォレ ット (Everex 提供) との初の 接続。
アプリケーション		
Android アプリ開発を開始。	Android アプリのローンチに 成功。 2 万人のユニークユーザーの 登録。	Android のアプリのアップデ ート。 借り手の携帯電話から 1 万以 上のパラメーターを収集。 Google Play での評価が 4.8 に到達。 9 万 5 千人のユニークユーザ ーの登録。
顧客からのフィードバック		
	1000 件以上のポジティブな 評価。	Facebook 上で 50 万回以上の いいね！
事業拡大		
カンボジア。	ミャンマー。	タイ (バック・オフィス) 。 インドネシア、フィリピン、 スリランカへの拡大。

人工ニューラルネットワークを基盤としたスコアリングアプリ



Cash Advance Amount	Total Repayment amount	Repayment date
30000 MMK	38400 MMK	17 APR 2017

スマートフォンは、借り手の信用力をチェックするための効果的なツールとなります。

弊社の技術専門家は、人工知能と機械学習を基盤としたユニークなスコアリングアルゴリズムを開発しました。現時点では、借り手の信用力に関する予測は、アルゴリズムによって収集および分析された 1 万ものパラメーターに基づいて行われます。より正確な予測結果を得るために、弊社はこのシステムを継続的に改善しています。評価システムで機械学習が使用されていることを考慮すると、収集するデータが多ければ多いほど、より正確な予測結果を得ることができるようになります。

その結果、弊社のシステムはグローバルな **FICO** システムと一致した予測スコアを生成することが可能となります。

弊社のアプリケーションをインストールすると⁸、顧客は個人情報を処理することに同意することになります。さらに、連絡先リスト、通話記録、SMS、Web 上での振る舞いなどを照会する一方で、スコアリングシステムはフォームに入力されたデータに基づいてユーザーの行動に関する分析を行います。顧客の使用しているソーシャルネットワークからのデータも取得し

ます。最終的に、弊社は非常に詳細な顧客のプロフィールを取得することになります⁹。

システムの利用を通して、銀行口座も銀行サービスへのアクセスも持っていない信用情報のない顧客に対して小口融資を提供します。それと同時に、ビッグデータの収集を行います。

金融機関、e コマース、保険会社、通信会社などの企業の皆さまからこの種の「ビッグデータ」に対して需要があることを弊社は目の当たりにしています。

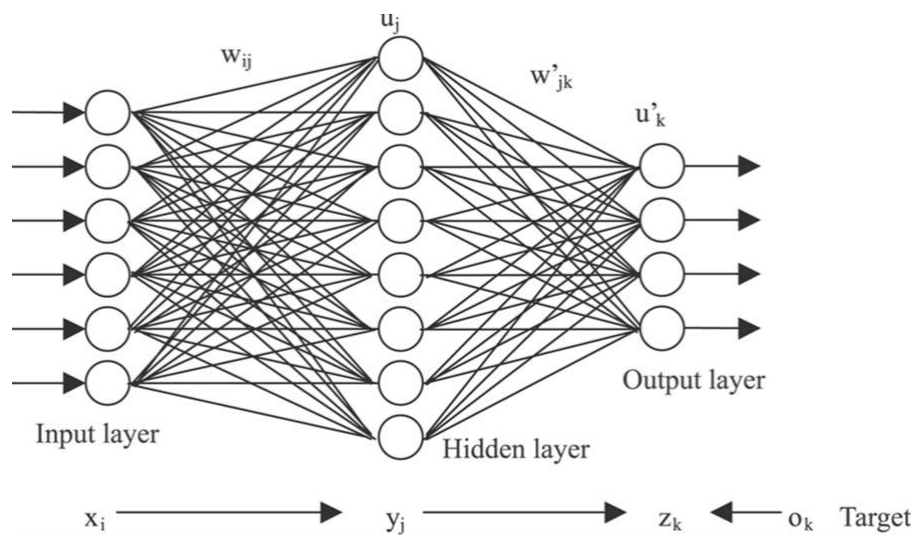
⁸<https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>

⁹ 弊社は、顧客のプライバシーを尊重し、顧客の許可なくプライバシーの共有や販売は行いません。

弊社が収集および分析を行うパラメーターの例としては以下のようなものがあります：

- 借り手がフォーム内の各フィールドを埋めるのに要した時間
- 自宅の住所を入力するときに顧客が何秒くらい迷ったか
- 給料のフィールドで何回入力しなおしたか
- どの時間帯に申請が入力されているか
- プレイリストにどのような音楽が保存されているか
- どれだけの期間そのスマートフォンを使用しているか
- どのくらいの頻度で身内に電話をかけているか、また誰に電話しているか
- 連絡先リストに弊社の顧客がすでに存在しているか、存在する場合その人物の評価はどのようなものか

Microsoft Azure Neural Network を利用してビッグデータの分析を行う方法：



NeuralNetwork, www.extremetech.com

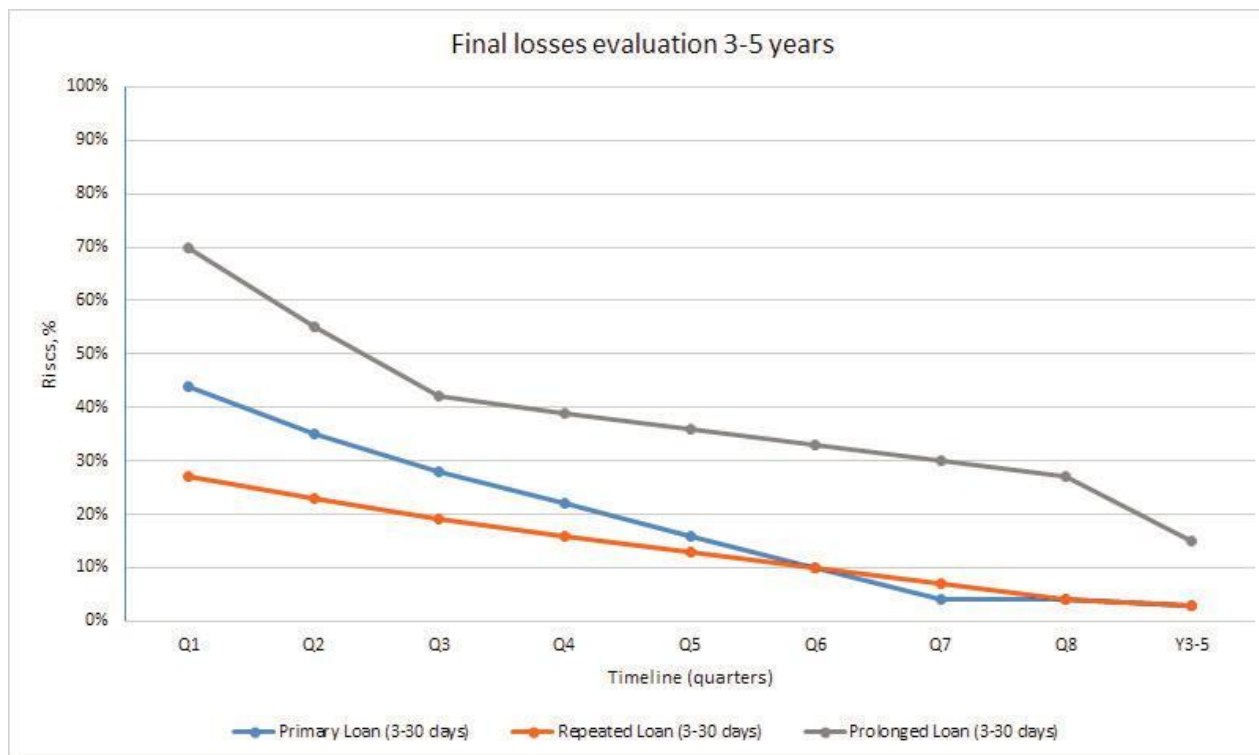
ニューラルネットワークによる予測評価によって、**MicroMoney** には様々なメリットがもたらされることになります：

- 新しい顧客を取り扱う際の財務リスクが劇的に低減されます。
- 評価コストは、従来型の銀行やその他のマイクロファイナンス機関のコストよりも1桁以上少なくなります。
- どのような種類の顧客（信用情報がなくて、スマートフォンを所有している銀行口座を持たない人も含む）でも取り扱うことができます。
- 全く新しい市場に進出していく際、弊社の負うリスクは潜在的な競合他社よりも運用初期の段階から小さなものとなります。
- 収集した「ビッグデータ」は、さまざまな企業（銀行、金融機関、保険会社、e コマース、小売）にとって有益なものとなります。

融資の未返済に関するリスク

弊社のスコアリングアルゴリズムは自己学習システムであり、多くの融資を行えば行うほど、予測システムもより正確に機能するようになります。これにより、融資の未返済のリスクを大きく低減させることが可能となります。さらに、新たな国でサービスのローンチを行うたびに、弊社は大規模なデータセットへのアクセスを獲得することができます。そして、アルゴリズムによってそのデータを処理し、さらにアルゴリズムを改善していくことが可能となります。

融資の未返済に対する新規市場での 3~5 年間のおおよその損失評価額



新規市場での 3~5 年の損失評価額：

以下の表は、カテゴリ別の融資の未返済の推定リスクを示しています。この表から分かるように、融資の延滞期間が長ければ長いほど返されない可能性が高くなります。遅延のない融資 ("0-> 3-30") の場合、未返済のリスクは運用 3 年目に 44%（完全に新規な市場での 1 回目の融資）から 3%にまで減少する。

[illegible]

ご提供できる価値

暗号通貨コミュニティ向けの MicroMoney : 暗号通貨エコシステムの構築

長期的な戦略として、弊社は **MicroMoney** を暗号通貨エコシステムの一部とみなしています。弊社のオープンソースの信用調査サービスへのアクセスを得ることによって、様々なブロックチェーン企業の皆さまが効率的に顧客基盤をスケールできるようにすることを弊社は目指しています。パートナーの皆さまに数百万もの銀行口座を持たない人々に関するデータを提供することによって、弊社はそのような顧客の皆さまを全く新しいグローバルな暗号通貨経済システムへと導いていきます。

弊社は、すでにこの目標に向けて取り組みを行っています。2017 年 8 月には、**Everex**（トークンセールで 6 万 ETH を調達したプロジェクト）との契約に署名しています。**Everex** の電子ウォレットを利用することによって、弊社は「暗号通貨キャッシュ(crypto-cash)」による支払いを開始します。これによって、顧客は最初の融資を暗号通貨（安定したトークン化された現地通貨）で受け取ることが可能となります。

次のステップとして、以下のような先端技術を駆使したプロダクトとの統合を検討しています：

Everex	クロスボーダー決済システム。 弊社の借り手に暗号通貨キャッシュを提供。
GOLEM	分散型スーパーコンピューター。 弊社のスコアリングおよびリスク分析システムのための AI
Civic	借り手の認証および確認手続きの改善。
Hive	中小企業顧客への資金サポート。
Tether	代替決済システム。
COSMOS	ブロックチェーン間の相互運用のためのネットワークおよびインフラストラクチャ。
Uport	グローバルに統一されたソブリン顧客識別システム。
Sonm	スーパーコンピューター。本社の信用格付け・リスク分析システムのために AI 技術の導入
OmiseGo	代替決済システムと電子ウォレット。

個人向けの MicroMoney：小口融資の提供と信頼性の高いクレジット・ヒストリーの作成

銀行口座を持たず、銀行サービスも受けることのできない 20 億人もの個人顧客向けの即時融資

問題



国によっては、信用情報のない個人が無担保ローンを取得することは非常に困難であるか、ほとんど不可能なことです。

解決



MicroMoney によって、信用情報のない顧客でも短期融資を受けることができます。

問題



銀行またはマイクロファイナンス機関から融資を受けるためには、多数の確認書類や担保が必要となります。

解決



MicroMoney の顧客は、モバイルアプリを通じてオンラインで申し込みを行うことによって、即時に融資を受けることができます。担保や追加の書類は必要ありません。

市場調査によると、新興のアジア諸国経済における既存の金融機関は、依然として短期融資に対する顧客のニーズに十分に答えることができていません。

銀行：

書類：身分証明書 + 戸籍謄本 + 警察署からの推薦 + 給与明細 + 職場からの推薦状。担保。保証人。

マイクロファイナンス企業：

書類：身分証明書 + 戸籍謄本 / 警察署からの推薦 / 追加書類
担保または複数の保証人（グループ融資）。

質屋：

書類：身分証明書。
担保の保証人：必要（金、電子機器など）

非正規の金融業者および高利貸し：

書類：身分証明書、既存の顧客からの推薦/紹介
担保の保証人：交渉次第。

弊社のプロダクト

ソーシャル融資・緊急融資および割賦払い融資

- 融資期間：14, 21, 28 日間または 2～3 ヶ月。
- 融資のコスト：金利なし、1 日当りの固定手数料。85% の場合、過払いが融資額の 30% を超えることはありません。
- 融資額：初めて融資を受ける場合、最高でも 23 ドルとなります。次回以降、融資額は増えていきます。弊社では、顧客の皆様にお金を賢く借りることができるよう支援させて頂いています(例えば、月収の 20% 以上を借りないことなど)。
- 平均融資額：ミャンマー、カンボジア、フィリピン、インドネシア、スリランカでは 23～250US ドル。シンガポール、香港、中国の場合、この金額は異なる可能性があります。
- 担保なし。
- 融資を受けるまでの時間：即時融資。融資の承認決定までに 15 秒ほどかかり、資金の受け渡しは 1 時間以内で完了します。
- 融資の支払いチャンネル：1 回目の融資は国内送金を通して、または銀行口座で支払いが行われます(これは、銀行口座の開設方法を顧客に教えることによって行われます)。その後の融資は、国内送金、銀行口座および決済システムを通して支払われます。弊社は Everex の電子ウォレットを実装することを検討しており、それによって暗号通貨キャッシュで融資を顧客に提供することができるようになります。
- 必要書類：オンライン申請。融資の承認は、弊社独自のスコアリングアルゴリズムに基づいて行われます(詳細につきましては、各パラグラフをご参照下さい)。

中小企業向けの融資

- 融資期間：2~3 ヶ月。
- 融資のコスト：ビジネスの種類に応じた競合他社にも劣らない金利の低さ。
- 融資額：多くても中小企業の毎月の売上高の 30%。約 200~500US ドル。
- 担保なし
- 融資を受け取るまでの時間：即時融資。融資の承認に関する決定までに 15 秒ほどかかり、資金の引き渡しは 1 時間以内に行われます。
- 融資の支払いチャンネル：1 回目の融資は国内送金を通して、または銀行口座で支払いが行われます(これは、銀行口座の開設方法を顧客に教えることによって行われます)。その後の融資は、国内送金、銀行口座および決済システムを通して支払われます。弊社は **Everex** の電子ウォレットを実装することを検討しており、それによって暗号通貨キャッシュで融資を顧客に提供することができるようになります。
- 必要書類：オンライン申請。融資の承認は、弊社独自のスコアリングアルゴリズムと借り手のキャッシュフローの分析に基づいて行われます(詳細につきましては、各パラグラフをご参照下さい)。

将来のために顧客の皆さまが信用情報を作ることができるよう支援します

問題



多くのアジア諸国では、中央集権型の信用情報データベースや信用調査所が存在していません。そのため、そのような国の顧客は将来のために信用情報を作ることができずにいます。

解決



MicroMoney は、ブロックチェーンを基盤とした信用情報データベースを通じて、顧客の皆さまが将来のために信用情報を安全に作ることができるようにします。

2014 年まで、カンボジアの成人人口の中で銀行口座やその他金融機関の口座を所有しているのはわずか 12.6%でした。また、世界銀行の統計によると¹⁰、成人人口の約 60%もの人が過去 12 ヶ月間でいかなる提供元からもお金を借りたことがないということが報告されています。ミャンマーでも同様の統計が示されており、口座を持たない人の割合は 22.6%、過去 12 か月間でお金を借りたことがない人の割合は 42.8%でした。つまり、百万もの人が無認可の融資機関を利用したり、または質屋から現金でペイデイローンを受け取ったりしていることになります。そのような方法でお金を借りた場合、その人は自らの信用情報を作ることができません。そしてさらに重要なこととして、他の都市に引っ越した場合、その信用情報が失われてしまうことになります。MicroMoney は、「FICO」システムと似たグローバルなスコアを利用することによって、それぞれの顧客の皆さまにスコアリング情報をご提供します。MicroMoney の信用情報データベースはブロックチェーンに移行されつつあり、それによって情報の安全性と信頼性が保障されることになります。

¹⁰<http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=1228>

マーケット史上初のオンライン専用会社

問題



銀行、マイクロファイナンス機関や質屋の大多数は、現在でもなお一部の運用をオフラインで行う必要があります。

解決



MicroMoney は、ペーパーレスなオンライン専用モデルを利用することによって、わずか **15 分** で短期融資を提供することができます。

アジア地域の金融市場において、オンライン専用モデルの準備が整いつつあります：

- アジア太平洋地域には **38 億** 人もの人々が住んでいます¹¹。
- Statista のデータ¹²によると、アジア地域全体のスマートフォン普及率は **35%**（13 億台のスマートフォン）に達しようとしています。同時に、大都市や首都におけるスマートフォンの普及率はすでに **60%** にも達しており、さらに成長し続けています。
- 十分に開発された手頃な価格の地域決済システムを利用した送金サービスのおかげで、お金を送ったり受け取ったりすることが容易になっています。銀行決済でも返済を行うことが可能です。
- 電子署名が認知されつつあるため、あらゆる契約をオンラインで行うことも不可能ではありません。オンラインで本人確認やスコアリングを行うことも可能です。
- 金融業者の皆さまには、オンライン広告に対して制限がかけられていません。そのため、リードジェネレーションをより簡単に行うことができます。弊社では、それぞれの信頼性の高い借り手に対して **1 ドル未満** を支払います。
- シンプルな法整備。保証金を取らない限り、ほとんどの国では金融業者のライセンス取得が容易であるか、または不要となっています。また、融資額、条件および実行金利についてはほとんど規制がありません。

¹¹<https://en.wikipedia.org/wiki/Asia-Pacific>

¹²<https://www.statista.com/statistics/321490/smartphone-user-penetration-in-asia-pacific>

金融に対する意識の向上

問題



銀行口座や銀行サービスへのアクセスを持たない人は、自らが恩恵を受けることのできる金融サービスの種類や条件に馴染みがありません。

解決



MicroMoney は、顧客の皆さまにコンサルティングサービスを提供し、銀行口座の開設や電子ウォレットのインストールの仕方をお教えします。

Global Findex Database¹³によると、銀行口座を持たない人のわずか 4%のみが、ただ持つ必要がないという理由で口座を持っていないということが明らかにされています。3 億 5500 万人もの人が銀行口座を所有しており、依然として国内において現金¹⁴で送金を行っています。MicroMoney のコールセンターは、銀行口座の開設や借り手のスマートフォンへの電子ウォレットのインストールをお手伝いします。MicroMoney のコンサルタントのおかげで、数千人もの顧客の皆さまが人生で初めて銀行口座を開くことができました。

¹³<http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf#page=3>

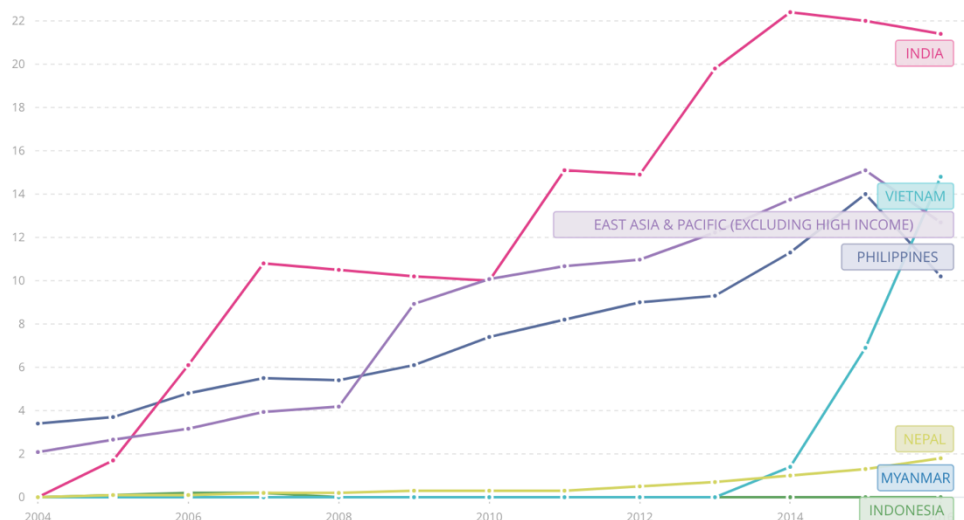
¹⁴<http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex/infographics/infographic-global-findex-2014-financial-inclusion>

ビジネス向けの MicroMoney : 「ビッグデータ」で新たな顧客を獲得する

ブロックチェーン上のビッグデータと信用情報機関

先進的な貸付市場が存在する国でさえ、信用情報機関のカバレッジ率は低いままとなっています。例えば、インドネシアでは約 1 万の融資機関が運営を行っています。しかし、全国的な信用情報機関は存在していません。これによって、マーケットの発展が阻害されてしまうことになります。これは、企業と個人の顧客のどちらにとっても有益なものとはなりません。

世界銀行の統計によると¹⁵、アジアの中間所得層と低所得層の成人人口のわずか **12.69%**のみがプライベートな信用情報機関を利用することができます。中には、依然として **0%**のままとなっている国も存在しています(例えば、ミャンマーやインドネシアなど)。



プライベートな信用情報機関のカバレッジ (成人人口の割合)。

¹⁵<http://data.worldbank.org/indicator/IC.CRD.PRVT.ZS?contextual=default&locations=MM-ID-PH-IN-VN-4E-NP>

問題



アジアにおいて金融ビジネスを確立することは、そのリスクの高さのために困難なことになってしまっています。信用情報機関がないためにマーケットの発展が阻害され、企業とエンドカスタマーの両方が不利益を被る結果となっています。

解決



MicroMoney は収集した信用情報やビジネスパートナーとの取引データへの有料アクセスを提供しようと考えています。

MicroMoney によって収集されたビッグデータは、銀行やマイクロファイナンス機関に対してビジネスバリューを提供します。これは、e コマース、通信、保険業界などにとっても有益なものとなりえます。MicroMoney の裁量によって収集されたデータによって、新たなオーディエンスへのアクセスが促進され、弊社のサービスに関心を示す潜在的な顧客を区分けし、顧客毎に効率的に提案を行うことができるようになります。そのため、企業はリスクを低減させる機会を得ることができ、MicroMoney の顧客は自らにとってより好都合な提案を受けることができるようになります。

個人情報の保護こそが、弊社の優先事項です。弊社は顧客の皆さまの個人情報を尊重し、皆さまからの同意なしに第三者にその情報を引き渡すようなことは決して行いません。

市場への普及およびユースケース

弊社は、世界中の銀行、金融機関、e コマースおよび小売業者が効率的にスケールし、そのような企業の提供するサービスに対してアクセスを持たない多くの顧客にサービスを提供できるようにしたいと考えています。

また、十分なサービスを受けることができていない数百万もの人々の情報を持つオープンソースの信用情報機関へのアクセスを提供することによって、ブロックチェーン企業が効率よく自社の顧客基盤をスケールできるようにしたいと考えています。弊社は、そのような人々に新しいグローバルな分散型暗号通貨経済の一員となってもらいたいと考えています。

MicroMoney は、API プラットフォームを通してデータへのアクセスを提供します。弊社の技術専門家チームは、情報処理アルゴリズムを絶えず改善し続けています。数ヶ月以内に、既存の信用情報のプール全体がブロックチェーンに移行されます。それにより、収集された情報の安全性や信頼性が保証されることになります。

現在のところ、弊社は信用情報や顧客情報をビッグデータウェアハウスに保管しています。そのような情報は、トークン配布イベントの終了後にブロックチェーン元帳へと転送されることになります。弊社の目標は、MicroMoney をブロックチェーン上の信用情報の分散型データベースおよびビッグデータセンターにすることです。弊社の技術によって、パートナーの皆さまは借り手の個人情報(例えば、信用情報、弊社の顧客のスマートフォンから得たその他のデータなど)をセキュアかつ匿名化された形でバックアップすることが可能となります。

銀行向けのビッグデータ

顧客を呼び寄せるだけでなく、その本人確認を行うために銀行は膨大な予算を使用しています。弊社独自の顧客開拓専門家たちからの情報によると、平均的なアメリカの銀行は新規の顧客 1 人の獲得および確認を行うために 10 ドルから 100 ドルも支払っているとされています。ヨーロッパでは、その価格はもう少し低くなっています。銀行が顧客にクレジットカードの勧誘を SMS や電子メールで送るたびに、正規の信用情報機関に支払いを行う必要があります。その結果、1 件当たりの融資コストが大きくなってしまいます。MicroMoney では、1 人の信頼できる借り手の獲得にかかるコストはわずか 1 ドルとなります。銀行は、トークンを使って弊社独自の信用情報機関から信用情報を購入することができます。

マイクロファイナンス、金融、保険会社向けのビッグデータ

多くの企業の皆さまが、弊社によって運用実績のある様々な国へと事業を拡大していきたいと考える可能性があります。しかし、全国的な信用情報機関が存在しない限り、そのような企業の多くは高いリスクに直面することになります。そのため、そのような国々の人々は、企業にとってグレーゾーンとなってしまうのです。

e コマースおよび小売り向けのビッグデータ

e コマースや小売業者は、弊社のデータベースから新たな顧客を得たり、そのような顧客が望んでいることをより良く理解したりすることができますようになります。例えば、弊社は顧客のインターネット閲覧履歴からその顧客が最近ベビーカーを探しているということを明確に示すことができます。それにより、e コマース企業は、その顧客に対して最寄りの店でおむつを購入するよう提案することができますようになります。

取引メカニズム

どのようなビジネスユーザーでも、自らのもつ信用情報を弊社の信用情報と取引することができます。両当事者とも、この取引から利益を得ることができます。

市場の需要が伸び続けています

弊社では、ビッグデータと信用情報に対する需要が高くなっていくと予測しています。弊社ではオープンソースの信用情報機関を開発しており、そこでは非個人的なデータを完全に無料で利用することができますようになります。個人情報へのアクセスや AI ニューラルネットワーク予測評価は、有料で提供されることになります(ただし、顧客が自らの個人情報を第三者と共有することに同意した場合のみとなります)。

現地パートナー向けの MicroMoney: ビジネスのグローバルな展開

様々な地域マーケットでの経験、包括的マーケティング、リーガル・リサーチのおかげで、MicroMoney は新たな国々へと事業を拡大していくためのアルゴリズムの開発に成功しました。現在、弊社ではすでに国際的なフランチャイズに着手する準備が整っています。

MicroMoney の持つ金融および法律に関する専門知識にアクセスすることによって、潜在的なパートナー企業の皆さまは世界中の新興マーケットへと参入することができるようになります。

フランチャイズパートナーの皆さまに、弊社は必要となるあらゆるマーケット調査結果、リスクマネジメント知識、スコアリングのノウハウ、独自のビジネスで収益を生み出すためのビジネスプランの詳細などをご提供します。

MicroMoney がフランチャイズに提供できること

- 特定の国に対する包括的な法律および市場調査。
- 実績のあるビジネスモデル、財務予測、コスト見積もり。
- ニューラルネットワークベースの評価システムへのアクセス
- 顧客サービスおよび債権回収のための専門知識やスクリプト。
- 事業計画中の様々なコンサルティングサービス。

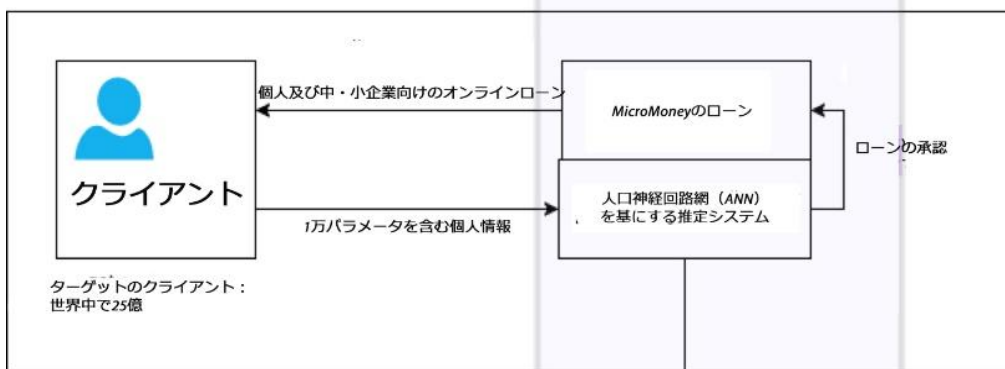
すでに 2 件のフランチャイズ契約に署名を行っています：

5,000 万人ものアクティブな借り手を抱える Indonesia Microfinance Association の会長である Frans Purnama 氏が、インドネシアにおける弊社のパートナーとなりました。また、マイクロファイナンス企業大手の Prosperous Capital & Credit Limited のオーナーである Madhawa Edussuriya 氏が、スリランカにおける弊社のパートナーとなりました。

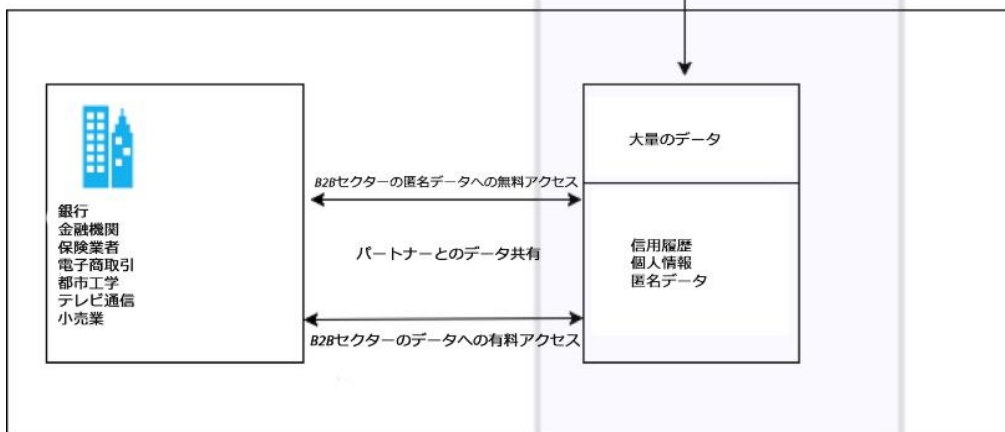
2017 年 10 月には、ナイジェリアの China Muoka 氏と新たなパートナーシップ契約を結ぶ予定となっています。

運用図

個人向けのMicroMoney



ビジネス向けのMicroMoney



ブロックチェーンに基づくビッグデータの信用履歴・処理局

図では、MicroMoney の運用イメージを示しています

トークンセールキャンペーンを実施する理由

アフリカ・アジアからグローバル市場へ展開

弊社では、すでに 10 ヶ国以上の市場に参入していく準備が整っています。必要な調査をすべて実施し、将来の地域パートナーの皆さまとも事前合意の段階に入っています。

必要な知識とリソースが全て揃っているということから、トークンセールの結果にかかわらず、今後弊社はインドネシア、マレーシア、シンガポール、中国、香港、ナイジェリア、スリランカ、フィリピンへとビジネスを拡大していこうと考えています。それでも、トークンセールキャンペーンで成功を収めることができた場合には、ビジネス拡大計画を早めることができ、追加市場の取り込みやプロダクトやサービスのより速い開発が可能となります。

アジア地域における 5 年間の一般投資サマリー

国別統計	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
人口、百万人	91	101.9	255	31	1 376	51	21
1 人当たりの GDP（名目）、 千 US ドル	2.3	3.2	3.5	12.2	8.8	1.4	3.9
労働者 1 人当たりの GDP、 千 US ドル	9.3	17.1	21.9	55.7	23.1	3.3	26
労働人口率	62%	63%	67%	66%	58.3	68%	42%
平均月給、US ドル	200	208	250	961	730	120	233
スマートフォン普及率	20%	50%	25%	63%	56%	58%	41%
銀行口座普及率	21%	27%	20%	66%	64.70%	5%	83%
ボリュームインジケータ（5 年目）	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
5 年目の融資(千) 延滞分も含む	1 291	441	464	198	1154	620	422
5 年目の 1 日当たりの融資額 延滞分も含む	3537	1208	1271	542	3160	1698	1156
投資パラメーター	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
投資額(百万 US ドル)	15.7	8.8	11	8.6	31.4	4.5	4.2
設備投資および運用コスト	5.1	4.1	4.4	4.7	12.2	3.3	1.3
ポートフォリオファイナンス	10.6	4.8	6.6	3.9	3.4	1.1	2.8
損益分岐点(月)	15	20	20	18	25	22	17
回収期間(月)	19	49	50	51	45	31	56
収益（5 年目）、 百万 US ドル	71	42.2	53.9	37.3	130	18.5	45
税引前利益（5 年目）、 百万 US ドル	19	15.5	16.8	15.3	42	5.5	8.5

この表は、ベトナム、フィリピン、インドネシア、マレーシア、中国、ミャンマー、スリランカの投資指標を示しています。

事業拡大

短期拡大戦略		
国	ステータス	おおよその開始日
ミャンマー	運用に成功	2015
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Myanmar		
カンボジア	運用に成功	2016
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Cambodia		
タイ	運用に成功	2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Thailand		
インドネシア	ローンチ準備完了	2017 年第 3 四半期
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Indonesia		
スリランカ	ローンチ準備完了	2017 年第 3 四半期
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/SriLanka		
フィリピン	ローンチ準備完了	2017 年第 3 四半期
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Philippines		
ナイジェリア	現地パートナーとの事前契約締結	2017 年第 4 四半期
事業計画中		
マレーシア	現地パートナーの調査中	2017 年第 4 四半期
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Malaysia		
シンガポール	現地パートナーの調査中	2017 年第 4 四半期
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Singapore		
香港	現地パートナーの調査中	2018 年第 1 四半期
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/HongKong		
中国	現地パートナーの調査中	2018 年第 1 四半期
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/China		
長期開発戦略		
台湾、韓国	現地パートナーの調査中	2018 年第 1 四半期
インド、アフリカ地域	市場および法制度の調査実施中	2018～2019 年
ラテン・アメリカ	市場および法制度の調査実施中	2019～2020 年

中核となるマイルストーン

100 万ドルを調達

サービスを提供する 市場の総規模：銀行 口座および銀行サー ビスへのアクセスを 持たない顧客	IT	スコアリングおよび プロダクト	顧客開拓
4 億人	ブロックチェーン上 に分散型の信用情報 機関をローンチ。グ ローバル展開の開 始。	AI ニューラルネット ワークスコアリング アルゴリズムの改 善。 新しい金融プロダク ト。暗号通貨キャッ シュ用電子ウォレッ トへの接続。	10 万人のユニークカ スタマーをさらに獲 得。

500 万ドルを調達

サービスを提供する 市場の総規模：銀行 口座および銀行サー ビスへのアクセスを 持たない顧客	IT	スコアリングおよび プロダクト	顧客開拓
9 億人	現地パートナー向け にリスク管理システ ムとスコアリングシ ステムを準備および ホワイトラベル化。	分散 AI ニューラル ネットワークの利用 開始。	30 万人のユニークカ スタマーをさらに獲 得。

1000 万ドルを調達

サービスを提供する 市場の総規模：銀行 口座および銀行サー ビスへのアクセスを 持たない顧客	IT	スコアリングおよび プロダクト	顧客開拓
14 億人	暗号通貨経済への統 合：すべての融資お よび決済をブロック チェーン上の「スマ ートコントラクト」 へ移行。	<ul style="list-style-type: none"> - 貯蓄預金サービ ス。 - P2P レンディン グプラットフォームの開発。 	100 万人のユニーク カスタマーをさらに 獲得。

1,500 万ドルを調達

サービスを提供する 市場の総規模：銀行 口座および銀行サー ビスへのアクセスを 持たない顧客	IT	スコアリングおよび プロダクト	顧客開拓
19 億人	現地パートナー向け のオフライン金融プ ラットフォームの準 備およびホワイトラ ベル化。	企業家の皆さまが発 展途上国のマーケッ ト上でビジネスを成 長させる支援を行う ための、フランチャ イズマーケットプレ イスおよびクラウド ファンディングプラ ットフォームのロー ンチ。	500 万人のユニーク カスタマーをさらに 獲得。

3,000 万ドルを調達

サービスを提供する 市場の総規模：銀行 口座および銀行サー ビスへのアクセスを 持たない顧客	IT	スコアリングおよび プロダクト	顧客開拓
20 億人	金融 DAO(自律分散型 組織)。完全に分散化 された自律型組織。 人口ニューラルネッ トワークを基盤とし た金融マーケットプ レイス、信用情報機 関およびビッグデー タセンター、リスク マネジメントおよび スコアリング。	「オンライン暗号通 貨銀行およびマーケ ットプレイス」 ローカルパートナ ー向けのフランチャ イズの準備およびホ ワイトラベル化。	2,500 万人のユニーク カスタマーをさらに 獲得。

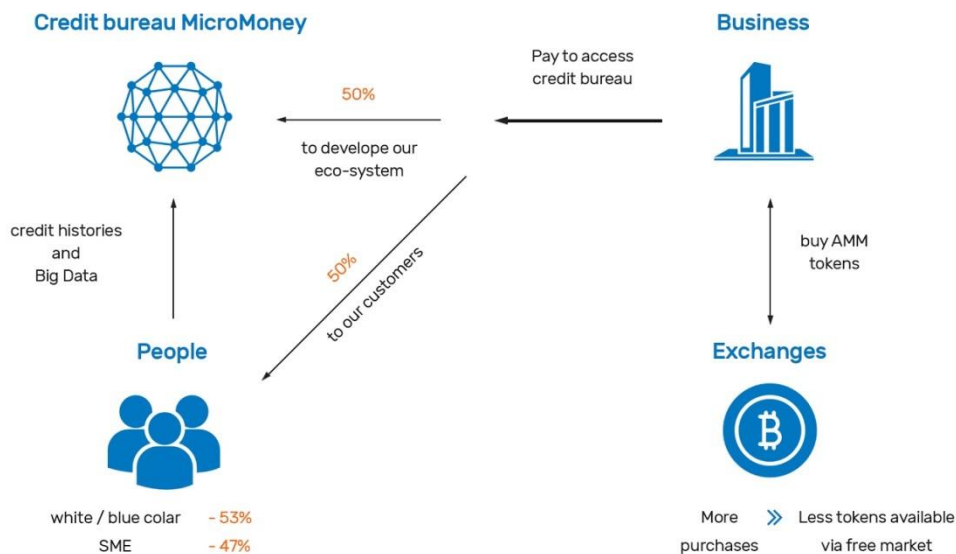
AMM トークンとは？

AMM トークンは、実績のあるリスクマネジメントおよびビッグデータプラットフォームを基盤としています。トークンはエコシステムの一部であり、エコシステム内で様々な方法で利用されることになります。トークンは MicroMoney エコシステムの燃料として機能し、顧客の皆さまが頻繁にそれを利用したいと思うようにデザインされています。トークンは、取引所において時価で購入することができます。

AMM トークンは、MicroMoney の金融プラットフォーム内で様々な機能を提供します。

1. パートナシップアクセス – AMM の所有者は、プラットフォームの高度な機能へのアクセスを提供することができます。詳細につきましては、「MicroMoney のパートナーシッププログラム」セクションをご参照下さい。
2. 奨励と報酬 – まず第 1 に、MicroMoney 内で融資を受けたあとに期限内に資金を返済した場合、借り手には AMM トークンでボーナスとして報酬が提供されます。ただし、資金の返済が遅れた場合には、延滞時間に応じて AMM の報酬が減額されることになります。第 2 に、借り手に自らの保証人となってくれる人物がいて、期限内にすべての資金の返却が行われた場合、連帯保証人となった方も同様に AMM トークンを報酬として受け取ることができます。
3. MicroMoney が個人に関する詳細情報、クレジット・ヒストリー、ビッグデータに対する支払いを受け取るたびに、情報を提供した顧客の皆さまは AMM トークンで報酬を受け取ることができます。これは、顧客のデジタルな評価の一部となります。MicroMoney は弊社のすべての顧客の皆さまの個人情報尊重しており、顧客の皆さまからの同意なしにいかなる情報も第三者に公開することはありません。
4. 担保 – AMM は融資の申請を保証するための担保として使用することができ、それによって顧客はより低いレートやその他の特典やディスカウントを受けることができます。
5. 顧客ビッグデータやクレジット・ヒストリーへの有料アクセス - 銀行、金融機関、保険会社、e コマース、小売店、通信会社は、ビッグデータセンターやクレジット・ヒストリー機関内の個人情報に対する支払いのためにトークンを使用することができます。
6. 分散型 AI ニューラルネットワークスコアリングシステムへの有料アクセス - 銀行、金融機関、保険会社、e コマース、小売店、通信会社は、分散型 AI ニューラルネットワークスコアリングシステムへのアクセスの支払いとして AMM トークンを使用することができます。
7. 持続可能な開発目標 (Sustainable Development Goal) をサポートするためにシステムに貢献する権利 - 弊社は国連の SDG プログラムをサポートしています。SDG プログラムは、「貧困をなくそう」、「飢餓をゼロに」、「質の高い教育」、「ジェンダー平等」、「働き甲斐と経済成長」、「不平等をなくそう」などの目標を掲げています。.

AMM トークンは MicroMoney の「ゲーム内」トークンでもあり、エコシステム内の参加者は特定の活動を行ったことに対してトークンで報酬を受け取ることもできます。また、トークンは特定のゲーム内リソースに対して支払いを行ったりするためにも利用することができます。



MicroMoney パートナシッププログラム

さらに、AMM トークンは MicroMoney のパートナーシップモデルの重要な構成要素となっています。トークンは、MicroMoney プラットフォームを利用したり、パートナーのウォレット内に保持されているトークンの額に基づいて特定のサービスや機能にアクセスしたりするための権利を表しています。プラットフォームの様々なサービスへのアクセスや利用のための唯一の方法であるため、トークン保有者の皆さまにはトークン配布イベント期間中に寄付を行って頂くことによって MicroMoney の開発に貢献して頂くことができます。MicroMoney の機能を利用したいと考えている顧客の皆さまには、取引所でトークンを時価で購入して頂く必要があります。

AMM トークンを購入することによって、MicroMoney プラットフォーム内のいくつかの機能へのアクセスが可能となります。これらの機能については、「AMM パートナシッププログラムの仕組み」のセクションで説明されています。

1. フランチャイズパートナーシップ - AMM の所有によって、トークン保有者の方は特定の国や地域内で MicroMoney の独占的なパートナーになることができます。
2. 分散型 AI ニューラルネットワークスコアリングシステムへのアクセス - 銀行、金融機関、保険会社、e コマースウェブサイト、小売店、通信会社やその他企業が弊社の AI ニューラルネットワークスコアリングシステムへにアクセスすることができます。
3. 顧客のビッグデータへのアクセス - 弊社のビッグデータセンターの顧客（銀行、金融機関、保険会社、e コマースウェブサイト、小売店、通信会社など）は、利用可能な顧客データにアクセスすることができます。
4. 顧客の信用情報機関へのアクセス - 銀行、金融機関、保険会社、e コマースウェブサイト、小売店、通信会社やその他企業は、弊社の信用情報機関にアクセスすることができます。

AMM パートナースhipプログラムの仕組み

各ビジネスステークホルダーの皆さまが **MicroMoney** プラットフォームで達成したいと考えていることに関連して、**AMM** トークンの販売および利用はビジネスステークホルダーの方々がトークンを購入したり保持したりすることを促進するように構成されています。このような点から、**AMM** トークンは、トークンホルダーによって保有されているトークンの量や価値に基づいて特定の機能をアンロックするようなアプリ内トークンとして考えることができます。

1. **独占パートナー**は、100,000 ドルのトークンを購入し、保持しておく必要があります。独占パートナーは、独占的に特定の地域を提供され、そこで **MicroMoney** のフランチャイズを運営することができます。独占パートナーは、1つの国または地域につき1つに制限されています。さらに、独占パートナーは **MicroMoney** プラットフォームの全ての機能にアクセスすることができます。
2. **戦略的パートナー**は、15,000 ドルのトークンを購入し、保持しておく必要があります。戦略的パートナーには、AI ニューラルネットワークや革新的なスコアリングシステムソリューションへのアクセスが提供されます。
3. **シニアパートナー**は、10,000 ドル分のトークンを購入し、保持しておく必要があります。シニアパートナーには、特定の地域で **MicroMoney** によって収集されたビッグデータへのアクセスが提供されます。シニアパートナーには AI ニューラルネットワークやスコアリングシステムへのアクセスは提供されません。
4. **ジュニアパートナー**は、5,000 ドル分のトークンを購入し、保持しておく必要があります。ジュニアパートナーには、国内の顧客やその他の特定の地域の顧客のクレジット・ヒストリーへのアクセスが提供されます。ジュニアパートナーには、AI ニューラルネットワークやスコアリングシステム、ビッグデータへのアクセスは提供されません。
5. **パートナー**は、500 ドル分のトークンを購入し、保持しておく必要があります。パートナーには、地域顧客のクレジット・ヒストリーへのアクセスが提供されます。パートナーにはそのほかの **MicroMoney** プラットフォームへのアクセスは提供されません。

AMM パートナースhipプログラムの仕組み

パートナーシップレベル	必要となる出資額 (AMM トークン)	国または地域あたりの数 (予測)	メリット
独占パートナー	100,000 ドル	1	- 独占フランチャイズ - MicroMoney プラットフォームへのフルアクセス
戦略的パートナー	15,000 ドル	10	- AI ニューラルネットワークやスコアリングシステムソリューションへのアクセス
シニアパートナー	10,000 ドル	20-70	- ビッグデータやクレジット・ヒストリーへのアクセス
ジュニアパートナー	5,000 ドル	50-100	- クレジット・ヒストリーへのアクセス (国レベル)
パートナー	500 ドル	> 200	- クレジット・ヒストリーへのアクセス (地域レベル)

例えば、ベトナムのような国を例として見てみましょう。9,000 万人以上の人口を抱えるベトナムでは、トークンの初期配布は以下のように見積もられることになります(1ドル=1MMと仮定した場合):

パートナーシップレベル	数	トークンの数	トークンの価格
独占パートナー	1	100,000	100,000 ドル

戦略的パートナー	10	150,000	150,000 ドル
シニアパートナー	50	500,000	500,000 ドル
ジュニアパートナー	75	375,000	375,000 ドル
パートナー	250	125,000	125,000 ドル
合計	396	1,250,000	1,250,000 ドル

MicroMoney エコシステムのパートナーになることが企業の皆さまにとってインセンティブとなるように、サービスに対する決済の仕組みがデザインされています。企業パートナーの皆さまでも **MicroMoney** の提供するサービスに対して支払いを行うことが求められますが、**MicroMoney** への貢献を考慮し、サービスに対して現地通貨で支払いを行った場合には最大 20%までディスカウントを受けることができます。

さらに、インボイスの支払いが AMM トークンで行われた場合、**MicroMoney** ではパートナーの皆さまにさらに 20%のディスカウントを提供する準備もできています。これは顧客の皆さまにとって財務面でのメリットがあるだけでなく、この仕組みによって経済システム内での AMM トークンの流通量を増加させることも可能となります。

サービス決済の仕組み

決済手段	パートナー	非パートナー
法定通貨	20%	0%
AMM トークン	40%	10%

AMM は技術パートナー向けのアクセスを提供します

MicroMoney の人工ニューラルネットワークスコアリングシステムは、最終的にオープンソースコードとなります。プログラマーの方は人工ニューラルネットワークのコードの開発や改善を行ったり、**MicroMoney** プラットフォームを通して販売可能なサービスを構築したりすることができます。技術パートナーの皆さまには、貢献して頂いた労力に見合った報酬が提供されます。例えば、スコアリングシステムを洗練させることに対して AMM で報酬が提供されたり、**MicroMoney** プラットフォームを通して販売するサービスのレベニューシェアモデルによって AMM トークンを獲得したりすることができます。

AMM トークンの販売や利用は、技術的なステークホルダーの皆さまがプラットフォームのソースコードにアクセスするためにトークンの購入や利用を行ったりすることが促進されるようにデザインされています。AMM トークンはアプリ内トークンとみなすことができ、それによってユーザーは MicroMoney プラットフォームの技術基盤となる人工知能プログラミングの開発を支援することができます。これにより、MicroMoney プラットフォーム、ソリューション、トークンの利用を拡大することが可能となります。さらに、MicroMoney のソフトウェア開発に対する暗号通貨コミュニティの関与のおかげで、業務上の信用が生み出されることになります。

AMM は決済手段です

様々な企業パートナーや技術パートナーの皆さまへのアクセスをご提供するだけでなく、AMM トークンは MicroMoney エコシステム内での決済手段として利用することも可能です。MicroMoney が特定の地域内において通常の顧客の皆さまに 3,000 ドルでビッグデータサービスを提供すると仮定した場合、すでに適切な量の AMM トークンを保持している戦略的パートナーやシニアパートナーの皆さまは同じサービスを 2,400 ドルで利用することができます。サービスに支払いを行うために、顧客やパートナーの皆さまは AMM または法定通貨を利用することが可能です。

ユーザーケースシナリオ

シナリオ 1 - MicroMoney のベトナムへの展開

9,000 万以上の人口を抱えるベトナムでは、MicroMoney のパートナーシップモデル内での初期トークン配布は、以下の表のように見積もられます (1 ドル=1AMM と仮定):

パートナーシップレベル	数	トークンの数	トークンの価格
独占パートナー	1	100,000 AMM	100,000 ドル
戦略的パートナー	10	150,000 AMM	150,000 ドル
シニアパートナー	50	500,000 AMM	500,000 ドル
ジュニアパートナー	75	375,000 AMM	375,000 ドル
パートナー	250	125,000 AMM	125,000 ドル
合計	396	1,250,000 AMM	1,250,000 ドル

このようなパートナーの皆さまには、MicroMoney の機能やサービスへの適切なレベルのアクセスが 20%~40%のディスカウントで提供されることになります。

シナリオ 2 - 決済手段としての AMM

ベトナムでの運用を再び見てみることにします。例えば、ある特定の地区において MicroMoney のビジネスが以下のように示されたと仮定しましょう (1.50 ドル/AMM にまでトークンの価値が上昇したと仮定):

サービス*	サービス 価格	パートナ ーの数	非パート ナーの数	総額(パート ナー)	総額(非パート ナー)	総額(ディスカウント適用後の 法定痛垂による金額)	総額(ディスカウント適用 後の AMM での額)
ANN スコアリング システム	5,000 ド ル	100	50	500,000 ドル	250,000 ドル	650,000 ドル	350,000 AMM
ビッグデータへのア クセス	3,000 ド ル	350	100	1,050,000 ドル	300,000 ドル	1,140,000 ドル	600,000 AMM
クレジット・ヒスト リー (国レベル)	1,500	750	250	1,125,00 ドル	375,000 ドル	1,275,000 ドル	675,000 AMM
クレジット・ヒスト リー (トータル)	1,000 ド ル	1,000	500	1,000,000 ドル	500,000 ドル	1,300,000 ドル	700,000 AMM
合計				3,675,000 ドル	1,425,000 ドル	4,365,000 ドル	2,325,000 AMM

* ここで示されている全ての数値は仮定的なものであり、あくまで情報提供のみを目的としています。

このシナリオでは、エコシステム内で提供される様々なサービスによって MicroMoney Vietnam が 1 四半期で 510 万ドル(ディスカウント適用前)の収益をあげたと想定しています。支払いは、法定通貨 (現地通貨) または AMM(この例では 1.50 ドル/トークンと想定) のどちらかによって MicroMoney Vietnam に対して行われます。顧客が AMM でインボイスの支払いを行うことを選んだ場合、全体で おおよそ 200 万ドルのディスカウントを受けることができます。

シナリオ 3 - MicroMoney サービスへの支払いの例

(パートナーを含む)すべての企業顧客は MicroMoney のサービスを購入することができますが、そのようなサービスに対しては支払いを行う必要があります。MicroMoney へのパートナーシップアクセスは、パートナーが AMM トークンの購入および保持したときに提供されます。パートナーは、提供されるサービスに対して自動的にディスカウントを受け取ることができます。以下の表は、MicroMoney のサービスの仮定的な手数料を示したものです。:

提供されるサービス	価格*(非パートナーかつ法定通貨での支払い)	価格 (非パートナーかつ AMM での支払い)	価格 (パートナーかつ法定通貨での支払い)	価格 (パートナーかつ AMM での支払い)
ビッグデータ	3,000 ドル	2,700 ドル	2,400 ドル	1,800 ドル
ANN スコアリングシステム	5,000 ドル	4,500 ドル	4,000 ドル	3,000 ドル
クレジット・ヒストリー	1,000 ドル	900 ドル	800 ドル	400 ドル

*上記の表の価格は、この例のために示された仮定の価格であり、様々な要因に依存しています。最終価格は、各地域でサービスをローンチしたときに MicroMoney によって決定されることになります。

AMM トークンの価値提案

AMM トークンは弊社のレンディングサービスの重要な構成要素であり、MicroMoney の顧客報酬システムの主要なツールとなります。

融資の契約条件に従って返済を行った場合、借り手は AMM トークンで報酬を受け取ることができます。さらに、ユーザーは自身の AMM トークンを使って借り手の保証人となることができます。融資の返済が期限内に行われた場合、借り手と保証人ユーザーの両方に AMM トークンで報酬が提供されることになります。

また、借り手は潜在的に金利を下げるために AMM トークンを担保として利用することもできます。AMM トークンを担保として差し出すことによって、借り手は融資の返済を期限通りに行うという意思を伝えることができます。MicroMoney にとっては、そのトークンはデフォルトリスクを低減させ、融資の承認やより低い金利を可能にするものとなります。借り手が MicroMoney に対する返済の義務を果たすことができなかった場合、スマートコントラクトによってトークンが回収され、そのトークンは MicroMoney に転送されることになります。

弊社の経営チームは、開発計画と拡大計画の準備をすでに整えています。その計画では、MicroMoney は 5 年以内に 47 か国で運用を行うことが示されています。その時までには、トークンの 75%が様々なパートナーの皆さまによって保持されていると弊社は予測しています。MicroMoney のネットワークと運用が成長するにつれ、そのような国々でフランチャイズを展開していくためにより多くのパートナーが必要となります。パートナーの数の増加とともに、より多くのトークンがマーケットから購入される必要があります。これによって、AMM トークンの価値の上昇が保証されます。上記のシンプルな例では、各国の運用を十分に展開していくためにはかなりの数のトークンが必要になるということが示されてきました。

現在、MicroMoney は 3 か国で運用を行っており、2017 年末までに新たな 3 か国(スリランカ、インドネシア、フィリピン)に拡大していく契約にすでに署名を行っています。2022 年までに、MicroMoney は残りの 47 か国に拡大していく予定です。そして、その後の 10 年で MicroMoney が拡大していくことのできる別の 50 か国を特定した後は、少なくとも今後の数十年間マーケットで AMM トークンの需要が尽きることはないと考えられます。初期のトークン配布イベントに参加した人は、MicroMoney が拡大を続けていくとともに、トークン価格の驚くべき上昇を目の当たりにすることができるでしょう。

トークン配布の仕組み

MicroMoney トークンの配布とそれに関連するトークン作成プロセスは、Ethereum 上で稼働する「スマートコントラクト」を使用して行われることになります。

トークン名：AMM

発券されたトークンの合計数：6,000 万 AMM。

トークンセール中に販売されなかったトークンは破棄されます。

目標：

最小目標額：100 万、最大目標額：3,000 万 US ドル。

トークン配布キャンペーン期間中に最小目標額である 100 万 US ドルの資本を調達できなかった場合、出資されたすべての資金はイーサリアム上のスマートコントラクトシステムを介して AMM の保有者に自動的に返還されます。

初期レート：トークン価格は、1US ドル=1 AMM トークンのレートで固定されています。

トークンの配分：

創業者 — 8%

参事官 — 4%

ボーナス — 4%

投資家 — 84%

トークンセール期間中の早期購入者の方にはボーナスが提供されます（購入分に追加されるトークン）：

プレセール、+47%

1 日目、+25%

2～7 日目、+20%

7～14 日目、+10%

14～21 日目、+5%

バウンティプログラム（ボーナスプールから%X）：

Facebook キャンペーン、18%

Twitter キャンペーン、18%

Bitcointalk シグネチャキャンペーン、20%

Bitcointalk サポートキャンペーン、20%

メディアパブリケーションキャンペーン、12%

プロジェクトに関するクリエイティブなサポート、12%

成功の理由とそれに伴う影響

技術それ自体ではお金を稼ぐことはできません。それができるのは、技術を実際に使用するユーザーとなります。

融資へのアクセスについて語るとき、弊社は必ずしもサービスのことを意味しているわけではありません。弊社は、人々がそのようなツールを使って解決することのできるあらゆる種類の現実の問題を心に留めています。弊社は、顧客の皆さまが技術を信用し、銀行が顧客の皆さまを信じ、そして顧客の皆さまが銀行を信頼するようになって欲しいと考えています。弊社が市場にもたらすツールによって、金融機関が融資のプロセスを今までよりも簡単に行えるようになるだけでなく、金融サービスから取り残されている借り手にとっての障壁を取り除くことも可能となります。それはまさに、顧客のプライバシーを保証しつつも、銀行が市場調査のために膨大な費用を費やすことなく必要なデータすべてにアクセスでき、顧客の皆さまがあらゆる種類の機会を得ることのできるような **Win-Win** の状況なのです。

Micromoney は野心的かつ適用性の広いブロックチェーンプロジェクトである分散型のビッグデータセンターおよび信用情報機関を構築しているため、新興市場の金融に変化をもたらすことが可能です。そして、それによってコストを大きく削減し、これまでに一度も銀行口座を持ったことのない **20 億**もの人々がレンディングサービスを利用できるようにしたいと考えています。

弊社は、教育を受ける権利、医療ケアを受ける権利、会社を作る権利、生活の質を高める権利などとともに、借入能力を人権の一部とみなしています。

幸福への道

世界中の **20 億**人もの未開拓の成人の人々が、「銀行口座」を持つ人々が現在権利を持っているのと同じマーケットの機会を得ることができます。どのような種類の技術でそれを行うことができるのでしょうか？これを達成するために使用される技術は、ニューラルネットワーク、ブロックチェーン、AI、モバイルスコアリングであり、そこにはもちろんビッグデータも含まれています。これにより、**20 億**もの人々が以前よりもより幸福に生きることができるようになります。

インクルージョンへの道

金融システムに関与し、生活の質を向上させるためには、ただ **2 つ**のことが必要となります。すなわち、利用可能な資金へのアクセスとこのようなアクセスを得るためのツールです。**Micromoney** は、そのアクセスとツールのどちらの問題も解決することができます。

経営陣

創業者

Sai Hnin Aung、共同創業者、業務責任者

マイクロファイナンスや金融サービス、新しい融資プロダクト戦略、リスクマネジメント、ビジネススタートアップ、金融分析などの分野で 18 年以上の経験を持つシリアルアントレプレナー、経験豊富なビジネス開発プロフェッショナル、投資家、戦略的リーダー、エグゼクティブ。ここ 2 年間は、ブロックチェーン開発に携わっており、アジアマーケット向けのオンラインレンディングの専門家を務めています。アジア工科大学院、コロンビア大学地球研究所で修士号を取得しています。

<https://www.linkedin.com/in/sai-hnin-aung-03528b24/>

Anton Dzyatkovskiy、共同創設者、IT およびスコアリング担当

Anton は、数多くの成功を収めた企業家であり、優秀なネゴシエーター、マーケティングにおけるクリエイティブな専門家でもあります。情熱を持った勤勉なビジネスリーダーであり、FinTech、小売、e コマースなどの分野で 13 年以上もの間様々な地位で経験を積んできました。様々な金融ビジネスを全く新しいマーケットに拡大してきたという実績があります。

<http://linkedin.com/in/anton-dzyatkovski-47012a95>

Oknha Sorn Sokna、SONATRA Group、カンボジア、株主

カンボジアのフン・セン首相の金融顧問を務めています。Oknha Sorn Sokna は、カンボジア市民の間で「Oknha」と呼ばれている荣誉ある称号を与えられています。石油産業に重点的に取り組む大規模なコングロマリット企業である SOKIMEX GROUP の創業者の 1 人でもあります。また、日本経済団体連合会と似た組織である Cambodia Chambers of Commerce の副会長を務めています。2010 年に、Sonatra Group を創設し、銀行業務、証券、投資、建設、監査、会計といったような様々なサービスを運用してきました。また、SOKIMEX GROUP の Sokha Hotel Co., Ltd の主要な出資者でもあります。

<https://www.facebook.com/profil.php?id=100004311285567>

永田哲司、East Wing Capital、株主

1998 年に三洋証券でキャリアをスタートさせた永田氏は、そこで 7 年もの間様々な事業活動に取り組んできており、その中で価値ある経験を積み重ね、優れた業績を示してきました。Bloomberg L.P. では営業部長として働き、1995 年から 2006 年までセールス活動や市場分析に打ち込んできました。2006 年には、現在では East Wing Consultancy Pte.Ltd.,として知られている East Wing Asset Management LLP を設立し、現在ではその投資額は 2,000 万ドルにも上ります。2010 年委は、East Wing ASA Capital Pte.Ltd を設立し、業務責任者を務めました。また、カンボジアを拠点とした金融企業である Sonatra Microfinance Institution PLC や Sonatra Construction Co.,Ltd で CEO として経営にも携わっています。2013 年の秋には、他のパートナーとともに、Nexasia Capital Pte.Ltd を創設しました。永田氏は、サンダーバード国際経営大学院で MBA を取得しています。

<https://www.linkedin.com/in/tetsuji-nagata-89075847/>

平義之、Grand Corporation Osaka、株主

Grand Corporation Osaka、日本、Grand Corporation Osaka の取締役

堤洋二郎、Grand Corporation Osaka、株主

Grand Corporation Osaka、日本、Grand Corporation Osaka の取締役

経営チーム

Pasan Madhawa Edussuriya、MicroMoney Sri Lanka の事業部長

イギリスの Micro Finance Association のフェローであり、様々な上級管理職として金融業界で 15 年以上の経験を積んできました。その中では、困難な仕事を数多く達成してきました。2002 年に、HNB Grameen(前 Ceylinco Grameen Group)でキャリアをスタートさせました。また、2009 年にはオーガニックティーやチークプランテーションの企業である NWS Holdings で短期間取締役兼 CEO を務めていました。その後、2009 年に Commercial Credit and Finance PLC(CCL)に加わりました。2011 年には、Madhawa は Nation Lanka Finance PLC(NLF)の支社長となりました。現在、スリランカの One Asia Investment Partners(OAIP)で取締役を務めています。また、スリランカの Prosperous Capital & Credit Limited の創業者兼常務取締役、Micromoney Lanka の取締役を務めています。

<https://www.linkedin.com/in/madhawa-edussuriya-91139148/>

China Muoka、Micromoney Nigeria の事業部長

China 氏は経験豊富なリクルーターであり、技術、健康、金融、メディア、出版、スポーツなどの分野における調達やリクルーティングで 8 年以上の経験を持っています。多様な知識を備えており、代理店や企業顧客側で働いています。経歴者の調達や発掘、X 線、ブール検索、埋めるのが困難なポジションに人材を配置するための戦略の開発などで非常に豊富な経験を持っています。2011 年に、NY の人材紹介業でキャリアをスタートさせました。また、法人契約リクルーターとして Ladders にも加わりました。CBC Corporation ではシニアタレントアクイジションスペシャリスト、その後 Town Square Media ではタレントアクイジションマネージャーを務めていました。2015 年から 2016 年にわたって、彼は Business Insider and Mic にリードテクノロジーリクルーターとして参加しました。現在、China 氏は金融業界において Micromoney Nigeria の事業部長、Afrofinancial の会長を務めています。<https://www.linkedin.com/in/chinap/>

July Phoo、MicroMoney Myanmar の COO

July 氏は、運用プロセス管理の専門家です。彼女は、IQ Vision で倉庫の管理及び会計士を務めていました。2011 年から 2014 年の間には、石油企業最大手の Max Energy Myanmar Co., Ltd で石油基地のリーダーとして参加しました。また、ミャンマー最大の電気通信会社の 1 つで業務部長を務めていました。2016 年以来、Micromoney Myanmar で COO を務めています。販売管理、在庫管理、会計、人材管理、ビジネス管理などで経験を積んでおり、またトレーディングや電気通信業界においても 8 年以上の経験を有しています。ワイズ大学および協同組合省から全国高等ディプロマ(Higher National Diploma)を取得しています。また、タウンゲー大学で学士号を取得しています。<https://www.linkedin.com/in/july-phoo-76712a142/>

Bhannathorn Sangsuk, MicroMoney Thailand の事業部長

Fiat は、スウェーデン、日本、タイ、シンガポールといった様々な国の複数の産業で 27 年以上もプロフェッショナルとして経験を積んできました。彼女の専門領域は、金融、契約、物流、予算計画です。彼女は、panasonic、Ohlins、Miyoshi、Katata を含む様々な多国籍企業と仕事をしてきました。長い年月をかけ、彼女は総額で 3 億ドルもの事業運営を行ってきました。現在、彼女は MicroMoney Thailand の事業部長を務めており、弊社のバンコクオフィスの運用全体を監督しています。また、彼女はバンコクを拠点とした Midnight Accounting and Law firm の会長兼共同創業者でもあります。また、Fiat はバンコク・ビジネス・カレッジの経営コースに参加する学部生のインストラクターを務めています。シーナカリンウィロート大学で経済学の学士号を、タイ商工会議所大学で会計の学士号を、タンマサート大学で准学士号を、ラムカムヘン大学でイノベーションの MBA を取得しました。

<https://www.linkedin.com/in/bhannathorn-sangsuk-55b75014a/>

Tin Htut Aung, MicroMoney Myanmar の IT 担当

Tin Htut Aung 氏は、タイとミャンマーで情報技術に関する経験を 5 年以上積んできました。彼は、ウェブデザイン、ソフトウェアエンジニアリング、A+ Hardware、VOIP、GSM ゲートウェイ、IBM Cognos のレポーティングといった様々な IT 関連のキャリアを積み重ねてきました。2011 年には、MaPu Chute Co., Ltd でデータベース管理者として働いていました。その後 Empress Led にチームリーダーとして加わりました。2013 年から 2017 年 2 月までは、バンコクの Excel United International Co., Ltd で IT マネージャーを務めていました。現在は、MicroMoney Myanmar を拠点として、MicroMoney International の全支店の支援を行っています。

<https://www.linkedin.com/in/tin-htut-aung-b845b4135/>

Malsha Thilakarathne, MicroMoney Sri Lanka の業務部長

様々な役職で銀行業界や金融業界で 8 年以上の経験を積み、そこで多くの実績を上げてきました。彼女は、2009 年にネイションズトラスト銀行(スリランカ有数の個人銀行の 1 つ)でキャリアをスタートさせました。2016 年 5 月まで、クレジットコーディネーター、クレジットオフィサー、クレジットエグゼクティブを務めていました。その後、Prosperous Capital and Credit Ltd にクレジットコーディネーターとして参加し、業務部長にまで上りつめました。

<https://www.linkedin.com/in/malsha-thilakarathne-094a2314a/>

Vivian Sukanto, MicroMoney Indonesia の業務部長

Vivian 氏は、困難でやりがいのある仕事を好む自発的かつ献身的な人物です。彼女には、リーダーシップスキルだけでなく、優れた分析スキルや問題解決スキルも備わっています。新しい環境に対して非常に適応力があり、個人としてもチームとしても非常に良く働くことができます。また、彼女は非常に大きなプレッシャーの中でも働くことができ、マルチタスクでもそつなくこなすことができます。台湾の国立成功大学を卒業し、経営管理の修士号を取得しました。複数の国際的な金融サービス企業(従来型企業とテックベース企業の両方)で B2B 企業に対してセールスを行った経験が 5 年以上あります。プロダクトセールスマネージャーとして HSBC Indonesia で 2 年以上働き、Chinatrust Taiwan でアシスタントセールスマネージャーとして 1 年間働きました。また、Truemoney Indonesia(Charoen Pokphand の FinTech 系子会社)ではコーポレートセールスマネージャーを務めていました。現在は、MicroMoney Indonesia で働いています。

<https://www.linkedin.com/in/vivian-sukanto-9811024a/>

Sendy Inka Casella, MicroMoney Indonesia の支社長

彼女は、Indonesia Benelux Chamber of Commerce、EU-Indonesia Business Network、Rabobank Indonesia、フランスの La Maison des Vins PUR など働いていたことがあります。さらに、現在はバンコクの Woman Startup Community で積極的に活動を行っています。また、MicroMoney Indonesia の支社長も務めています。

<https://www.linkedin.com/in/sendy-inka-casella-06075914a/>

Nikhole John Tecson De Vera, MicroMoney Philippines の支社長

Nikhole は品質保証のプロフェッショナルであり、ビジネスプロセスのアウトソーシング、e コマース、電気通信、ヘルス・フィットネスなどの複数の産業にわたって 9 年以上も経験を積んでおり、ASEAN、ヨーロッパ、オーストラリア、アメリカからの多様な顧客プールに対応しています。彼の専門領域は、マーケティング、トレーニング、顧客体験、ビジネスプロセス改善、品質保証となります。キャリア全体を通して、マニラとシンガポールで働いてきました。また、彼は Haribon Foundation Philippines のボランティアメンバーとして参加する自然保護者であり、Philippine Red Cross の救援活動ボランティアでもありました。マニラのファー・イースタン大学でマーケティングの学士号を取得しています。

<https://www.linkedin.com/in/nikhole-dv-a9875814a/>

Aung Pyay Thein, MicroMoney Myanmar の人事担当

経験豊富な人事マネージャーであり、ホテルや観光、不動産、金融業界などで働いてきたという実績があります。2011 年以前には、不動産業界で建設管理事業を 7 年以上運営してきたという経験を備えています。2011 年には、Marlow Navigation Co., Ltd の重役補佐兼人事マネージャーを 4 年以上務め、そこで人事に関する知識を得ることができました。2014 年から 2016 年の間には、KMA Hotel Group and ASA microfinance Myanmar Co., Ltd で人事マネージャーを務め、そこで人事に関する専門的技術を習得しました。マレーシアのテイラーズ大学の American Degree Program で経営学を修了しました。

<https://www.linkedin.com/in/aung-pyay-thein-49621a57/>

Vladimir Sumarokov, A.I.、ニューラルネットワークおよび RCM の開発者

AI ニューラルネットワークおよび CRM の開発者

Vladimir は、Simple Logic Solutions Company の CEO であり、そこで開発されたプロジェクトすべてのプロダクトオーナーを務めていました。彼は、ロシアで 13 年間小売取引ネットワークの IT ディレクターとして働いていました。また、3 年間 Automotive service and trading network の執行役員を務めていました。彼は、ワークフローの作成や自動化を専門としています。2015 年以来、Simple Logic Solutions Company はビジネスタスクにおいて BPMonline CRM プラットフォームを使用し続けています。これは非常にフレキシブルなプラットフォームであり、カスタマイズや統合において無制限の可能性を提供しています。これによって、メッセージングサービスや機会学習などの新技術やサードパーティによるサービスを迅速かつ柔軟に応用することができます。

<https://www.linkedin.com/in/vladimir-sumarokov-37740278/>

顧問の皆さま

Roel Wolfert, 顧問

Bancor, Visa, Qoin, カリフォルニア大学バークレー校ハース・スクール・オブ・ビジネス
ロッテルダム, オランダ

Roel Wolfert 氏は FinTech 界におけるシニアエグゼクティブであり、VGRIP、QOIN、Bancor などで役職に就いています。バンキングや決済の分野で 20 年以上ものグローバルな経験を有しており、SEPA、CLS、Contactless、モバイルやブロックチェーンなどを含む重要な業界イニシアチブに関して世界中で取り組んできました。Roel 氏は、バリューマネジメント、イノベーション、新しいビジネスモデルに対して情熱を持っています。カリフォルニア大学バークレー校のハース・スクール・オブ・ビジネスでイノベーションに関するエグゼクティブの学位を取得し、マーストリヒト大学では経済学の MBA を取得しました。

<https://www.linkedin.com/in/roelwolfert/>

Xiaochen Zhang, UN Digital Economy, 顧問

北アメリカ、アフリカ、ラテンアメリカ、ヨーロッパ、アジアにおいてインパクトのあるソリューションを構築し、革新的なアイデアを実現するために、Xiaochen Zhang は 16 年以上にもわたる思想的リーダーシップやグローバルな経験をもたらしてくれます。FinTech4Good は、インキュベーション、アクセラレーションおよび投資を通じて、最先端の FinTech およびブロックチェーンソリューションを新興マーケットに導入しています。パートナーと連携することによって、FinTech4Good は、Insurance Blockchain Lab、Inclusive Finance Blockchain Lab、Smart City Blockchain Lab を立ち上げました。また、Xiaochen 氏は、クラウドファンディングで New Development Ventures を共同で立ち上げました。Judge-China Big Data FinTech Award を受賞しています。

<https://www.linkedin.com/in/cmymidea/>

Ben Theobald, ラテンアメリカのパートナー

オンラインアントレプレナー、コンサルタント兼投資家(ブロックチェーン、Lisk、NEO、イーサリアムなどの技術への投資)

Ben 氏はオランダ系イギリス人であり、世界中のスタートアップへの投資、助言、支援を行っています。ここ 5 年間はブラジルを拠点としており、そこでは主にオンラインマーケティングプロジェクトに携わっています。この 2 年間、ブロックチェーン技術に重点的に取り組んでおり、様々な ICO プロジェクトの分析を行い、どのようにすればそのようなプロジェクトを収益化することができるのかについて考えています。オンラインマーケティング産業において大きな人脈を持っています。Ben 氏は、大規模なターゲットオーディエンスに将来的に見込みのありそうな ICO を紹介することができます。

<https://www.linkedin.com/in/bentheobaldbrasil/>

佐藤智陽, 顧問, ブロックチェーンエンジニア

Starbase, Smart Contract Japan

イスラム金融にビットコインを応用する可能性を探し求める一方で、佐藤氏はビットコインの特性に関して徹底的な調査を行いました。最終的に、佐藤氏は分散化の技術や哲学に強く引き付けられるようになりました。日本でコンサルティング会社を設立し、毎週のようにミートアップやカンファレンスを開催していました。その後、佐藤氏はその会社を退職し、トークンファンディングや決済プラットフォームである **Starbase** に着手しました。そのアイデアは、革新的なブロックチェーンインフラストラクチャである「価値のインターネット」を誰でも利用できるようにすることです。佐藤氏のそのアイデアは、**ICO** やブロックチェーン技術のことを知らない革新的なプロジェクトにより多くの機会を提供することになります。

<https://www.linkedin.com/in/tomoaki-sato-086a0555/>

Saumil Kohl, 顧問, ブロックチェーン取引所およびウォレットである **Bitindia** の共同創業者

Saumil 氏は、経験豊富な共同創業者であり、情報技術産業やサービス産業で働いてきた実績を持っています。キャピタルファンド、ベンチャーキャピタル、ビジネス開発、暗号通貨、ビジネス戦略、リーダーシップなどに熟達しています。並々ならぬ企業家精神を備えたプロフェッショナルであり、インドの一流大学の1つであるパンジャブ大学でeコマースの学士号を、アライアンス・マンチェスター・ビジネス・スクールではグローバル環境における経営や指導を重視した **MBA** を取得しています。現在は、インドの労働者向けのブロックチェーンウォレット兼暗号通貨取引所である **Bitindia** で共同創業者を務めています。また、ブロックチェーン開発者、**ICO** プロジェクト、ソフトウェア開発者に焦点を当てた研究調査会社である **Applancer** の共同創業者も務めています。

<https://www.linkedin.com/in/saumil-kohli-118434bb/>

Karen New, 顧問

CEO, Omnitooons Pte. Ltd. OmiseGo (\$2,500 万ドルを調達)の支援者. シンガポール

Karen New 氏は、情報技術に対して情熱を持った大胆な人物です。22歳の時に、インターネットソフトウェア企業を創設し、シンガポールの **ISP3** 社すべてにサービスを提供しています。トレンドに乗ることをこよなく愛し、インターネットからモバイル開発へ移行しました。現在は、ブロックチェーン技術のトレンドに乗っています。彼女は、ブロックチェーン技術がもたらす革新だけでなく、その技術自体にも非常に興味をそそられています。ブロックチェーントークンへの投資を始め、その経験を「新たな資産(New Assets)」という書籍で共有しています。

<https://www.linkedin.com/in/karennew/>

Alex Norton, 顧問, ブロックチェーンサイエンティスト

Agrello, Qtum. エストニア

エストニアのタリン工科大学の Alex Norton 氏は、現在同校の情報学部で研究メンバーを務めています。フィンランドのヘルシンキ大学で博士課程修了後の研究者となった後は、オウル大学セキュア・プログラミング・グループの研究者も務めていました。オーストリアのリンツにあるヨハネス・ケプラー大学で修士号を 2001 年に取得し、オランダのアイントホーフェン工科大学で博士号を 2007 年に取得しました。彼の博士論文は部分的に IST プロジェクトである CrossWork によって資金提供を受けており、その論文ではダイナミックな組織間ビジネスプロセスの協調のための e ソーシングという概念を開発することに焦点を当てていました。彼の研究対象には、ビジネスプロセス協調、ワークフローマネジメント、e ビジネス取引、サービス志向コンピューティング、ソフトウェアアーキテクチャ、ソフトウェアエンジニアリング、オントロジー、マッシュアップ、ソーシャルウェブなどが含まれています。IEEE EDOC'12-conference で、Alex は「オープンサービスエコシステムにおける企業間ビジネス取引マネジメント」と題された研究論文で最高論文賞を受賞しました。

<https://www.linkedin.com/in/alexnorta/>

Charles Leslie, 顧問, ブロックチェーンエンジニア

Starbase, Smart Contract Japan

<https://www.linkedin.com/in/charlesleslie/>

Eduard Dzhamgaryan, 決済顧問

企業家, ICO ビジネスアナリスト, ICObox の顧問, GMPay の創業者, ブロックチェーンおよび暗号通貨の信奉者

<https://www.linkedin.com/in/eduard-dzhamgaryan-a0719351/>

Azam Shaghaghi, 戦略顧問

モントリオール銀行、Space Tourism Society Canada

Azam Shaghaghi 氏は、非営利セクターのディスラプティブアントレプレナーとして知られており、金融業界ではアナリストとして働いています。彼女は、技術的破壊、イノベーション、ポジティブインパクトへの投資方法に重点的に取り組んでいます。ベンチャーキャピタルによって企業の競争力や収益向上を促進することは、ヘッジファンドやプライベート・エクイティ投資部門に対する彼女の優先事項となっています。また、彼女は Huffington Post、STEM Magazine、Blockchain Magazine に寄稿する執筆家でもあります。

<https://www.linkedin.com/in/azam-shaghaghi-23969014/>

Pak Loong Chan, HSBC のシニアソフトウェアエンジニア

香港上海銀行(HSBC)

情報技術産業の様々な分野で 13 年にもおよぶ経験をもつ科学技術者ですが、銀行関連システムの送金や決済を専門としています。

<https://www.linkedin.com/in/pakloongchan/>

Nehemia Kramer, イーサリアムのアーリーステージ投資家

BankEx, Blockchain consortiums. ニューヨーク, アメリカ合衆国

<https://www.linkedin.com/in/nehemiakramer/>

Naru Julia, Agrello, 日本

日本アンバサダー

暗号通貨やブロックチェーン関連のイベントでの活動に熱心に取り組む翻訳者兼イベントプロデューサーです。Agrello Asia ツアーのために、日本でマーケティング、翻訳、投資家の募集などを行っていました。プロダクトやサービスのプロモーションや翻訳、セールの開始、顧客との関係の改善や維持に 10 年以上の経験を持っています。Panasonic などでもマーケティングや翻訳を行っていた経験もあります。

Albi Rodriguez Jaramillo, ラテンアメリカのパートナー

laudox.com, ペルー、ラテンアメリカ

AlbiRodrigues Jaramillo 氏は、過去 17 年間でファイナンシャル・インクルージョン・モデルの研究や実装に打ち込んできました。カトリカ・アンドレス・ベジョ大学で博士号を、アルカラ・デ・エナレス大学でマイクロファイナンスおよび社会開発の修士号を取得しました。彼は、法律および FinTech コミュニティ内で積極的に活動しており、ブロックチェーン実装の有名な支援者でもあります。

<https://www.linkedin.com/in/albi-rodriguez-jaramillo-67413b21/>

Andrey Kopysov, ソフトウェアエンジニア

Facebook, London, イギリス

<https://www.linkedin.com/in/yaski/>

Sergey Sergienko, 顧問

Chronobank, オーストラリア

<https://www.linkedin.com/in/sergeisergienko/>

Howard H. Kim, 顧問

JYC Holdings の会長兼 CEO

Kim 氏は、輝かしく目覚ましいキャリアを持っており、これまでに複数のハイテク企業で様々な重要な役職を歴任してきました。Kim 氏は、アジア太平洋市場におけるプレゼンスの確立や成長を成功させることに対して責任を負っていました。30 年以上にわたって通信業界で経験を積んできたベテランであり、様々な企業で業績を残してきました。そこでは、ハイテクスタートアップ企業をアジア太平洋地域にうまく浸透させるようマーケティングの支援を行っていました。Kim 氏は、Sycamore Networks を率い、アジア太平洋地域における市場でのプレゼンスを高めていきました。その一方で、アジア太平洋地域事業において常務取締役を務めていました。それ以前には、Kim 氏は Hypercom Network Systems のアジア太平洋地域事業の支社長兼常務取締役、Cascade Communications(Lucent)のアジア太平洋事業の地域営業部長を務めていました。また、StrataCom(Cisco)、Ungermann-Bass(UB Networks)、Compression Labs、California Microwave、GTE Corporation(Sprint Communications)といった一流の電気通信企業やネットワーク企業で様々なセールス、マーケティング、技術的な役職を務めてきました。Kim 氏は、Storm Ventures、Telesoft Partners、Granite Global Ventures などとの戦略的および財務的影響力をもつリミテッドパートナーでもあります。また、アジア太平洋地域全体を通して複数の娯楽・エンターテインメントプロジェクトへのプロジェクトファイナンスに重点的に取り組むプライベート・エクイティ・ファンドにも関与しています。Kim 氏は、テキサス A&M 大学で電子工学の学士号を、フェニックス大学で MBA を取得しています。

<https://www.linkedin.com/in/howard-h-kim-a9b37a1/>

Linas Beliunas, 顧問

Linas 氏はビジネス開発者、セールスプロフェッショナル、FinTech ストラテジストであり、世界にインパクトと変化をもたらすことを追い求めています。さらに素晴らしいことに、Linas 氏は Contis Group の一員であり、そこでは重要な会計やプロジェクトの責任を負っています。ハイテクな代替バンキングソリューションを届けることによって、お金の管理方法を変えようとしています。

Linas 氏は、FinTech、金融技術、デジタルイノベーション、決済、バンキング、ICO など豊富な経験を持っています。

<https://www.linkedin.com/in/linasbeliunas/>

Matthias Forsingdal、顧問

Telindus のデジタル金融ソリューション

Matthias 氏は、ルクセンブルクを拠点とした企業である Telindus のビジネス開発者です。Telindus は様々な企業にクラウドサービスや電気通信サービスを提供する会社であり、デジタル KYC オンボーディングやアカウント照合を含めたブロックチェーン技術の利用したデジタルソリューションを開発することによって FinTech 部門へと拡大していこうとしています。Matthias 氏にはエンジニアリングのバックグラウンドがあり、運用、ビジネスインテリジェンス、金融などにおいて幅広い経験を有しています。Telindus に加わる前には、航空宇宙産業で数年を費やし、その後最新技術の進歩や世界中の社会全体を向上させるためのデータ活用法を理解するために Apple や Amazon といったような巨大有名テック企業へと移りました。

ブロックチェーンエバンジェリストであり、新技術の応用に対して情熱を燃やしています。ほとんどの時間を新しい革新的な開発の学習に費やしています。また、金融業界における企業や顧客のコストや時間のかかるプロセスを改善することを目指したソリューションにも取り組んでいます。

<https://www.linkedin.com/in/mforsingdal/>

Jack Huang, 顧問

UN (United Nations), タイ

<https://www.linkedin.com/in/jack-huang-69433974/>

Sergei Kovalev、顧問

12 年にも及ぶセールスおよびオンラインマーケティングの経験を持ちます。遺伝子工学関連のスタートアップ企業の創業者であり、博愛主義者でもあります。希少種および絶滅危惧種の野生動物の保護を計画している CEO でもあります。ブロックチェーンコミュニティ内でのチャリティーや社会的責任に関するアイデアの促進なども行っています。

<https://www.facebook.com/sunseeker.sergev>

パートナー

支援者の皆さま

- ◆ Sonatra Capital
- ◆ Grand Corporation Osaka
- ◆ EastWing Capital
- ◆ Prosperous Capital & Credit Limited, スリランカ
- ◆ Indonesia Microfinance Association (IMA)
- ◆ Africa Blockchain Alliance

弊社とアイデアの共有やコラボレーションを行って下さるパートナーの皆さま：

BPM	オンライン CRM
Ambisafe	テクニカル・パートナー
ICObbox	テクニカル・パートナー
Grameen Bank	バングラデシュ
Berwin Leighton Paisner	ミャンマー
Microsoft Azure Neural Networks	
Google cloud platform	
Applancer blockchain	
Hyperledger	ブロックチェーンメディア
OmiseGo	タイ、ICO 期間中に 2,500 万ドルを調達
OK Dollar	ミャンマー
KBZ	ミャンマー
AYA	ミャンマー
CB Bank	ミャンマー
TRUE money	タイ、ミャンマー、カンボジア
WING	ミャンマー
Mykyat	ミャンマー
AYANNAH	フィリピン
INSTAREM	シンガポール
Ali Pay	中国



WeChat Pay	中国
Bank Rakyat Indonesia	インドネシア
Bank Mandiri Rp	インドネシア
Bank Central Asia	インドネシア
Amana Bank	スリランカ
Axis Bank Ltd	スリランカ
Bank of Ceylon	スリランカ
Banco De oro	フィリピン
MetroBank	フィリピン
BPI	フィリピン
KICKICO	

結論

MicroMoney は、トークンセールの発表を行うずっと以前の 2015 年にすでに最初のプロダクトをリリースしています。MicroMoney には、弊社の強力な経営チームだけでなく、ビジネスを運営するために必要となるライセンスを取得した様々な国のパートナーの皆さまによって支えられています。そのようなパートナー企業の皆さまは、カンボジアやミャンマーですでに 2 年以上の実績を積んでいます。さらに、弊社にすでに 180 万ドルもの資金を投資して下さった投資家の皆さまも弊社を支えて下さっています。

本ホワイトペーパーでは、MicroMoney の大きなビジョンをお伝えし、ブロックチェーン技術を利用したソリューションを提示させて頂きました。このソリューションでは、金融サービスをより多くの人々が利用できるようにし、その透明性の高い顧客基盤を様々な企業の皆さま(銀行、マイクロファイナンス企業、保険会社、小売店)へとつなげていきます。

コミュニティの一員として、弊社は誇りをもって 20 億人もの人々のファイナンシャル・インクルージョンに取り組んでいきたいと考えています。発展途上国の生活水準を向上させることこそが、弊社の最終目標です。

付録

付録 1. 事業計画および財務モデルへのリンク

国別のロードマップの概要

<https://github.com/micromoney/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20BRIEFLY>

具体的な国別のロードマップ

<https://github.com/micromoney/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY>

各国の融資に関する **Baker_McKenzie** レポート

https://github.com/micromoney/prime/tree/master/Lending%20in%20all%20countries%20Baker_McKenzie%20REPORT

付録 2. 国別の投資概要

中国

投資額、千 US ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
ポートフォリオの投資	4 114	7 160	3 941	36	0	15 252
設備投資および運用コスト	3 075	3 422	0	0	0	6 497
投資、合計	7 190	10 582	3 941	36	0	21 749
ボリュームインジケータ	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
融資額(千)	71	371	714	1 096	1 195	3 447
支出額(千 US ドル)	11 613	53 022	97 001	145 070	152 229	458 935
ネットポートフォリオ（期末現在）、千 US ドル	3 246	9 304	16 507	21 824	22 148	22 148
損益、千米国ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
収益	2 905	18 603	37 831	60 346	67 452	187 137
繰入額	-2 630	-11 254	-18 742	-25 387	-27 293	-85 307
変動費	-1 838	-7 762	-11 640	-16 304	-17 175	-54 719
マーケティングアキュイジションコスト	-641	-2 354	-3 627	-4 658	-4 526	-15 806
給料（変動分）	-604	-2 568	-3 717	-5 090	-5 523	-17 502
その他の変動コスト	-426	-1 774	-2 128	-3 099	-3 260	-10 687
VAT	-166	-1 066	-2 168	-3 458	-3 865	-10 724
固定費	-1 607	-3 203	-3 202	-3 307	-3 268	-14 586
給料（固定分）	-895	-2 036	-2 036	-2 036	-2 036	-9 039
その他の一般管理費用	-712	-1 167	-1 166	-1 271	-1 232	-5 548
一時費用	-211	0	0	0	0	-211
税引前当期純利益	-3 381	-3 616	4 247	15 348	19 717	32 314

終価						96 103
株主資本利益率(ROE, 年間)						59%
平均総資産利益率(ROAA, 年間)	-208%	-58%	33%	63%	67%	29%

損益分岐点 － 24 ヶ月
 自己資本化期間 － 35 ヶ月
 回収期間 － 61 ヶ月
 総投資額 － 2170 万ドル
 5 年目時点の最適化されていない法人税 － 490 万ドル

ミャンマー

投資額、千米国ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
ポートフォリオ投資	1 007	1 946	438	64	0	3 455
設備投資および運用コスト	1 208	245	90	0	0	1 543
総投資額	2 215	2 191	529	64	0	4 998
ボリュームインジケーター	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
融資額(千)	30	173	351	520	620	1 694
支出額(千 US ドル)	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
ネットポートフォリオ（期末現在）、千 US ドル	612	2 059	3 634	5 000	5 348	16 652
損益、千 US ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
収益	626	4 517	9 871	15 179	18 603	48 797
繰入額	-543	-2 703	-4 965	-6 636	-7 914	-22 762
変動費	-510	-1 272	-2 337	-3 400	-3 979	-11 498
マーケティングアクイジションコスト	-369	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 441
給料（変動分）	-94	-340	-548	-781	-927	-2 690
その他の変動コスト	-40	-199	-359	-530	-631	-1 759

VAT	-7	-126	-318	-512	-645	-1 608
固定費	-956	-1 069	-1 004	-1 127	-1 170	-5 327
給料（固定分）	-682	-701	-588	-713	-793	-3 476
その他一般管理費用	-275	-369	-416	-414	-377	-1 851
一時費用	-57	-17	-17	-17	-17	-126
税引前当期純利益	-1 441	-545	1 548	3 999	5 523	9 084
終価						25 063
株主資本利益率(ROE, 年間)						61%
平均総資産利益率(ROAA, 年間)	-235%	-41%	54%	71%	80%	51%

損益分岐点 － 21 ヶ月

自己資本化期間 － 29 ヶ月

回収期間 － 58 ヶ月

総投資額 － 500 万ドル

5 年目時点での最適化されていない法人税 － 140 万ドル

終価 － 2,510 万米ドル（割引係数 15%、成長率 0%のゴードン成長モデル）

インドネシア

投資額 千米国ドル			期間				
	2015 年第 4 四半期	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
投資額	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
総投資額	201	6 663	3 590	576	0	0	11 030
融資額	0,02	41	151	286	408	464	1 350
支出額	3	8 438	32 726	63 401	91 682	105 535	301 786
ネットポートフォリオ（期末）	1	2 148	6 155	10 837	14 555	15 708	15 708
収益	0	2 782	14 095	29 528	44 915	53 942	145 262
一時費用	0	-908	0	-27	0	0	-935
税引後当期純利益	-198	-3 491	744	4 508	9 144	12 807	23 512
株主資本利益率(ROE, 年間)	-197%	-91%	8%	40%	78%	110%	51%
平均総資産利益率(ROAA, 年間)		-184%	12%	42%	60%	73%	39%

*成長なしの修正された一年							
---------------	--	--	--	--	--	--	--

損益分岐点 － 20 ヶ月
 回収期間 － 50 ヶ月
 最大投資額 － 1,100 万 US ドル

スリランカ

投資額、千 US ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
ポートフォリオ投資	1 295	1 430	126	0	0	2 851
設備投資および運用コスト	1 148	161	0	0	0	1 309
総投資額	2 444	1 591	126	0	0	4 161
ボリュームインジケータ	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
融資額(千)	32	158	264	362	422	1 238
支出額(千 US ドル)	3 088	15 408	25 527	34 957	40 642	119 622
ネットポートフォリオ（期末）、千 US ドル	789	2 054	3 163	4 146	4 410	14 561
損益、千米ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
収益	810	5 328	9 502	13 431	16 034	45 105
繰入額	-659	-2 931	-4 479	-5 540	-6 472	-20 081
変動費	-563	-1 407	-2 256	-3 096	-3 606	-10 929
マーケティングアクイジションコスト	-385	-527	-815	-1 087	-1 206	-4 020
給料（変動部分）	-127	-388	-516	-680	-796	-2 506
その他の変動コスト	-20	-69	-96	-128	-148	-462
VAT	-32	-424	-829	-1 200	-1 456	-3 941
固定費	-1 016	-1 125	-1 036	-1 141	-1 171	-5 490
給料（固定分）	-709	-807	-726	-826	-886	-3 954

その他一般管理費用	-307	-318	-310	-315	-286	-1 536
一時費用	-49	-15	-15	-15	-15	-109
税引前当期純利益	-1 476	-151	1 715	3 639	4 769	8 496
終価						20 968
株主資本利益率(ROE, 年間)						60%
平均総資産利益率(ROAA, 年間)	-187%	-11%	64%	72%	80%	51%

損益分岐点 - 17 ヶ月

自己資本化期間 - 26 ヶ月

回収期間 - 56 ヶ月

総投資額 - 420 万ドル

5 年目時点で最適化されていない法人税 - 130 万ドル

終価 - 2,510 万 US ドル (割引係数 15%、成長率 0%のゴードン成長モデル)

マレーシア

投資額、千米国ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
投資額	4 639	3 674	249	0	0	8 563
総投資額	4 639	3 674	249	0	0	8 563
融資額	9	47	89	141	198	483
支出額	3 661	20 510	41 989	68 739	98 463	233 361
ネットポートフォリオ (期末)	1 160	3 529	6 114	9 813	13 503	13 503
収益	700	7 059	15 496	25 452	37 314	86 021
一時費用	-567	0	0	0	0	-567
税引後当期純利益	-2 907	-1 171	3 705	6 774	11 440	17 840
株主資本利益率(ROE, 年間)	-113%	-17%	41%	75%	126%	51%
平均総資産利益率(ROAA, 年間)	-261%	-34%	60%	69%	81%	42%

損益分岐点 - 18 ヶ月

回収期間 - 51 ヶ月

総投資額 - 860 万ドル

香港

	クラウドファンディング	新規株式公開	ファンド	債券
ターゲットとする投資家	• 一般投資家	• 一般投資家	• 一般投資家	• 一般投資家
	• 専門投資家	• 専門投資家	• 専門投資家	• 専門投資家
	投資家	投資家	投資家	
1) 会社の事前要件および要件、2) 管理者による処理、評価、承認に必要な平均時間	• 証券先物事務監察委員会によってライセンスを付与された AMC とのパートナーシップ（一ヶ月）または買収	• 2年連続で 258 万ドルをこえる企業からの正のキャッシュフロー	• 証券先物事務監察委員会によってライセンスを付与された AMC とのパートナーシップ（一ヶ月）または買収	• 会社の純資産
	証券先物事務監察委員会のライセンス、申請書の審議期間（6ヶ月）	• 資本化	証券先物事務監察委員会のライセンス、申請書の審議期間（6ヶ月）	1290 万 US ドル
		1290 万 US ドル		• 直近二年間の監査済み会計
		• 申請承認までの期間（4ヶ月）		• 申請承認までの期間（1ヶ月以下）
プラットフォーム	株式クラウドファンディング/P2P レンディング	香港証券取引所	AMC	香港証券取引所 / 個人ネットワーク**
ツール	株式/債券	株式	投資信託	債務証券(債券、債務など)
	有価証券委員会の承認を受ける必要があります（2ヶ月）	有価証券委員会の承認を受ける必要があります（2ヶ月）	有価証券委員会の承認を受ける必要があります（2ヶ月）	有価証券委員会の承認を受ける必要があります（1ヶ月未満）
広告材料	有価証券委員会の承認を受ける必要があります（1ヶ月）	有価証券委員会の承認を受ける必要があります（1ヶ月）	有価証券委員会の承認を受ける必要があります（1ヶ月）	有価証券委員会の承認を受ける必要があります（1ヶ月以下）

投資を呼び込むための最善の方法として、直接個人ネットワークが行うものと **AMC** とのパートナーシップを紹介して行うことの2つがあります

www.sfc.hk

www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf

タイ

[illegible]

	タイ銀行	タイ銀行	タイ銀行	タイ銀行		員会
ライセンス取得までの期間	無	無	規制東京による承認までに 60 日	規制当局による審査承認までに 60 日	規制当局による承認までに 45 日	証券取引委員会のオフィス (Form 35-FP)
有効なライセンスの数	30	8	35	21	598	0

外国企業でもタイで子会社を開設することが可能です。

情報元： <https://www.bot.or.th/English/FinancialInstitutions/FIStructure/Pages/default.aspx>

シンガポール

投資額、千 US ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
投資額	3 131	5 980	115	0	0	9 226
総投資額	3 131	5 980	115	0	0	9 226
融資額	1	27	51	62	67	208
支払額	1 684	37 647	70 956	86 158	93 142	289 586
ネットポートフォリオ（期末）	759	6 363	9 097	10 702	11 019	11 019
収益	348	10 255	21 070	26 065	28 512	86 250
一時費用	-1 113	0	0	0	0	-1 113
税引後当期純利益	-1 141	205	4 617	6 876	8 050	18 607
株主資本利益率(ROE, 年間)	-65%	3%	48%	72%	84%	53%
平均総資産利益率(ROAA, 年間)	-97%	4%	47%	57%	61%	39%

*新しい顧客成長なしと想定して正規化した 1 年

損益分岐点 - 18 ヶ月

回収期間 - 29 ヶ月

株主からの最大投資額 - 920 万 US ドル

フィリピン

投資額、千米国ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計

証券投資額	931	600	177	0	0	1 709
設備投資および運用コスト投資額	753	182	0	0	0	935
総投資額	1 684	783	177	0	0	2 644

ボリュームインジケータ	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
融資額(千)	30	173	351	520	620	1 694
支出額(千 US ドル)	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
ネットポートフォリオ（期末）、千 US ドル	680	2 287	4 038	5 555	5 942	18 503
損益、千 US ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
収益	970	6 573	14 074	21 442	26 094	69 152
繰入額	-604	-3 003	-5 517	-7 373	-8 793	-25,291
変動費	-358	-1 264	-2 319	-3 372	-3 947	-11 261
マーケティングアキュイジションコスト	-221	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 293
給料（変動部分）	-93	-352	-571	-812	-963	-2 790
その他の変動費	-33	-155	-268	-393	-466	-1 316
VAT	-11	-149	-368	-591	-743	-1 862
固定費	-830	-1 012	-1 070	-1 288	-1 383	-5 582
給料（固定部分）	-545	-619	-617	-833	-970	-3 585
その他の一般管理費	-284	-393	-454	-454	-412	-1 998
一時コスト	-16	-16	-16	-16	-16	-79
税引前当期純利益	-838	1 278	5 152	9 393	11 955	26 939
終価						56 916

株主資本利益率(ROE, 年間)						134%
平均総資産利益率(ROAA, 年間)	-123%	76%	122%	147%	156%	138%

損益分岐点 - 12 ヶ月
 自己資本化期間 - 18 ヶ月
 回収期間 - 38 ヶ月

カンボジア

投資額、千 US ドル	1 年目	2 年目	3 年目	4 年目	5 年目	合計
投資額	205	1 184	662	268	0	2 318
総投資額	205	1 184	662	268	0	2 318
融資額(千)	5.6	36	72	144	288	546
支出額	540	3 423	7 684	13 871	19 182	44 700
ネットポートフォリオ (期末現在)	135	663	1 424	2 425	3 078	3 078
収益	738	1 508	3 581	6 812	10 104	22 743
税引き後費用	-120	-696	609	1 553	2 990	10 739
株主資本利益率(ROE, 年間)	-7%	-16%	11%	25%	49%	50%
平均総資産利益率(ROAA, 年間)	-13%	-28%	14%	23%	32%	37%

損益分岐点 - 18 ヶ月
 回収期間 - 51 ヶ月
 総投資額 - 230 万ドル

ベトナム

パラメータ	銀行	金融機関 (FO)	マイクロファイナンス機関 (MFO)	パブリック・クレジットファンド (PCF)	質屋 (P)	ピア・ツー・ピアプラットフォーム (P2P)
主な目的	リテール・バンキングおよびコーポレート・バンキング向けの全てのバンキング業務	特定の顧客の金融活動のための特殊な形態	マイクロファイナンス活動を行うための特殊な形態 - マスセグメントとの連携	小規模な顧客の融資や中小企業の活動のための特殊な形態	担保付き貸出	個人投資家と借り手間での相互検索、信用に関する決定、融資の処理

規制当局	ベトナム国立銀行 (SVB)	ベトナム国立銀行 (SVB)	ベトナム国立銀行 (SVB)	地方自治体	市/省人民委員会、地方警察	-
最低資本要件	1 億 5,000 万ドル	2,500 万ドル	25 万ドル*	地区毎に 5000 ドルから (地理的範囲による制約)	100 ドル	100 ドル
外国資本の出資比率	100%	100%	49%	0%	0%	100%
個人へのローンの提供	有 - 全てのプロダクト	有 - 全てのプロダクト	有 - クレジットカードを除く	有 - クレジットカードを除く	有 - 担保付き貸出のみ	有 (個人投資家を通じて)
個人からの預金の回収	有	有 (SVB による追加の決定が必要)	有 (SVB による追加の決定が必要)	有 (メンバーのみから)	無	有 (個人投資家を誘致する形で)
補足事項		(リスクの高い) 消費者金融事業を運営するための SVB の特殊な形態。現時点では、発行されるライセンスの数は制限されています。	社会基金、慈善基金およびその他の非政府組織は、MFO の創設者の 1 つとなるために 25% の株式を有する必要があります。	最小メンバーの数は 30 人で、全員がベトナム国籍である必要があります。すべてのメンバーは、PCF の経営および政策を決定するに等しい議決権を持たなければいけない。PCF は、特定の地区でのみ営業が許可されています。	ライセンスは、地域住民にのみ付与されます。新しい要件は 2016 年から有効となります。	P2P での活動を行う為に、特別なライセンスは必要となりません。P2P プラットフォーム自体は、「金融コンサルタント業」の活動範囲内で通常の法人として設立可能です。

付録 3.法律上の表示

お客様がアメリカ合衆国の市民・居住者のいずれでもなく、アメリカ合衆国内に主な居住地や本籍地がないということに合意、表明、保証して頂いた場合にのみ、**AMM** トークンをご購入して頂くことが可能となります。あるいは、**AMM** トークンを購入することによって、上記の点に合意、表明、保証して頂いたことになります。アメリカ合衆国には、プエルトリコ、バージン諸島、その他アメリカの所有地も含まれることになります。また、**AMM** トークンをご購入して頂くためには、お客様が企業の所有者でも権限を付与された役員でもなく、アメリカ合衆国内の市民・永住者でもなく、アメリカ合衆国内で主な居住地や本籍地がないということに合意、表明、保証して頂く必要があります。あるいは、**AMM** トークンを購入された場合、上記の点に合意、表明、保証して頂いたことになります。アメリカ合衆国には、プエルトリコ、バージン諸島、その他アメリカの所有地も含まれることになります。

付録 4.免責事項

弊社では、トークンに関して派生的な取引や外部査定の支援をしたり、そのような活動を促したりすることはありません。

MicroMoney は、各国の法律の範囲内を超えないように運営を行う登記済みの法人です。

会社名 : AMM Token Distribution Company Ltd

会社登録番号: 199903

オフィス : Global Gateway 8, Rue de la Perle, Providence, Mahe, Seychelles, Yangon, Myanmar

10110

本ドキュメントに変更があった場合、英語版が優先されることになります。



Copyright (c) 2017

MICROMONEY INTERNATIONAL PTE. LTD