

MicroMoney

人間向け

ビッグデータ

ビジネス向け

銀行サービスを受けられない 20 億の人をグローバル暗号経済に
どのように引きつけられるか

内容

内容

概要

前書き

市場概況

世界的な問題

本社のソリューション

我々の使命

MicroMoney はどのように活動するか？

 本社の歴史：激務の 2 年間

 簡単な分析

 開発段階

 ANN をもとにする信用格付けアプリケーション

提案されるメリット

 暗号通貨コミュニティ向けの MicroMoney：暗号生態系の作成

 個人向けの MicroMoney：マイクロクレジットと信頼性の高い信用履歴

 銀行サービスを受け取れない 20 億人向けの定期貸金

 本社のプロダクト

 顧客に将来のために信用履歴を作成するように支援

 オンラインのみで動作する市場で最初の会社

 金融リテラシーの向上

 ビジネス向けの MicroMoney：「ビッグデータ」で新しい顧客を引き付ける

 ブロックチェーンに基づくビッグデータと信用履歴局

 需要と使用例

 ローカルのパートナー向けの MicroMoney: ビジネスのグローバルな規模拡張

 併用ビジネススキーム

トークン販売キャンペーンを実行する理由は？

 アフリカ・アジアを始めとするグローバル市場開拓

 アジア地域における 5 年間の短期投資分析

 ビジネス展開

 主な手順

AMM トークンとは

 トークン ICO のスキーム

成功の理由と追求する結果

管理スタッフ

 創設者

 専門委員会

 パートナー

結論

附属書

 附属書 1. 事業計画および財務モデルへの参照

 附属書 2. 国ごとの簡単な投資分析

中国

ミャンマー

インドネシア

スリランカ

マレーシア

香港

タイ

シンガポール

フィリピン

カンボジア

ベトナム

附属書 3.法務条項

概要

今までも銀行口座を持っていないく、または銀行サービスへのアクセスのない人の人数は世界中に 20 億人以上に達する。前述の人はすべて、まだ現金を使用して、基本的な金融サービスへのアクセスを持っていないため、地域およびグローバルのレベルの経済関係から除外されている。信用履歴もなく、ローンをとることに多く困難する。

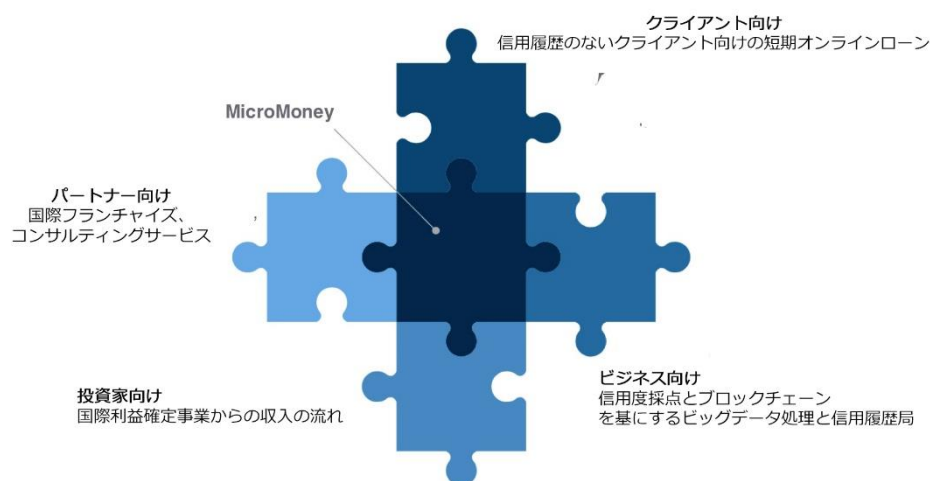
これは MicroMoney 社が解決しようとした問題である。

MicroMoney 社は、マイクロクレジット専用の金融機関として設立された。ブロックチェーンに基づいて、信用履歴とビッグデータ処理センターの分散局になることを意図して、さらに活動を展開し続けている。2015 年以降、本社は、人工ニューラルネットワーク（ANN）に基づく革新的な信用格付けシステムを用いて、個人や中小企業の金融ニーズに応える短資を提供している。

長期的に、本社は銀行口座や銀行サービスへのアクセスを持っていないすべての 20 億人に電子識別を受け、信用格付けと財務評価を作る支援できる。システムは、制限と仲介者なしで動作する。我々の目的は、新しいグローバル分散 暗号通貨経済システム内で銀行サービスを受けられないすべての人を集めることである。

同時に、顧客のニーズとネット上の動作を反映するビッグデータを集計する。「ビッグデータ」の一括使用と交換により、銀行、金融機関、電子取引専用企業、世界中の小売業者がビジネスを効果的に発展させることができる。前述の参加者はすべて、以前に扱っていない顧客へのアクセスを得る。同時に、新市場への参入に伴うリスクは減少する。また、企業は顧客のニーズを研究するより良い機会を与えてもらう。

銀行で扱ってもらわなくて、銀行サービスへのアクセスを持っていない人または銀行サービスを受けられない人向けの金融サービス、そして大規模なビジネスデータ処理サービスと全世界にわたるフランチャイズの組み合わせは MicroMoney の生態系を形成する。



MicroMoney は現在、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る。有望な市場として、本社はベトナム、マレーシア、シンガポール、香港、中国などの国々

を検討している。以前の国々の支店は 2017 年の第 3 四半期～2018 年の第 1 四半期に活動を開始する。さらに、ビジネスを開発し新製品を作成するために、MicroMoney 社は、トークンの ICO を行うことにした。

前書き

McKinsey¹のレポートによると、2010 年に約 25 億人の成人、つまり世界の成人人口のほぼ半数は、資金を貯めたり、借款を受けたりするためにフォーマルの金融サービスを利用しなかった。このような人を金融サービスに引き付ける試みにもかかわらず、2017 年に銀行サービスを使用しない人の人数は約 20 億人に達した。これは、人が日常生活の中で純粋に現金を使用することを余儀なくされ、ニーズを満たすために適切な銀行サービスを求めるのができないことを意味する。銀行はその人の信用申請書を承認しない傾向があるので、お金を借りるために友人や家族に頼る。断られた理由は、ほぼいつも同じで、信用履歴はないことである。金融機関が銀行サービスを受けられない人の人数の緩やかな減少を報告しているという事実にもかかわらず、銀行システムから除外された人の問題を解決する簡単な方法はない。

なぜ前述の人を対象者にするのは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っていない人の多数は利益ををもたらせる。しかし、ターゲット層に含めることは、銀行にとって低いマージンの危険性を起こし、大きなリスクの原因となる。ブロックチェーン技術は、銀行セクターの古典的な時代遅れの制限に関連する問題を解決できる。この技術は、金融機関が市場での競争を拡大し、金融セクターが提供するプロダクトにおいて革命する可能性を与える。現在の状況でも、市場参入の加者はすべて、世界中に銀行サービスへのアクセスを持っていない人に高質で即時のサービスを提供させ、させられるとも言える。

今日、信用と貯蓄サービスへのアクセスは、人権の一部であると言える。その上、金融サービスは、他のすべての産業の発展を刺激しながら、個々の経済において主要な収入源となることもある。大幅な金融機会のおかげで、具体的に質のより高い教育・医療サービスへのアクセス、新しい中小企業の創出、全体の国民経済成長を含み、世界中の生活レベルが上がる。

市場概況

開発途上国の統計によると、そのような国の人口の大半は銀行口座のない人または銀行サービスへのアクセスを持っていない人であるそう。また、同国でインターネットおよび携帯サービスの浸透度が高いと明らかとなる。

以下は、この傾向を示す国と地域の例を挙げる：

アフリカ（人口は 11 億人）

人口の 80%は銀行口座を持っていないに対して、100 人から 63 人は携帯電話を使用している。専門家は、このことは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る。

¹http://mckinseyonsociety.com/downloads/reports/Economic-Development/Half_the_world_is_unbanked.pdf

インド（人口は13億人）

現在、インドは世界で最も急成長しているインターネット市場である。2015年にユーザーベースは51.9%で増加した。しかし、インドは銀行サービスへのアクセスがない人の人数で第7位²を占める。PricewaterhouseCoopers 社が作成した報告書³は、2015年に銀行サービスを受けられない人の人数は2億3300万であったことを指摘する。

中国（人口は13億人）

中国には、人口の約53.1%がインターネット接続があり、つまりインターネットユーザーは7億3100万いる。すべてのユーザーの95%は携帯電話を介してインターネットへのアクセスがある。国の経済開発の速いスピードにもかかわらず、中国の人口の21%はまだ銀行サービスを受けていない⁴。

パキスタン（人口は1億9300万人）

ブロードバンドモバイルネットワークユーザーの増加率は185%を占めた。しかし、1億人のパキスタン人はまだ銀行に扱われていない⁵。

東南アジア（人口は8億人）

アジア地域は、2020年までにインターネットユーザー数が世界で最も速く増加している地域の一つとなると予想されている。地域は、全体的なユーザーの人口の著しい増加を見せ、モバイル通信の拡大している浸透とソーシャルネットワークの積極的な利用も見せる。

Google と Temasek のデータによると、東南アジアの電子経済は2025年までに2000億ドルに達し、従って2兆5000億ドルのすでに高いGDPの拡大が発生する。地域のインターネット業界は、世界平均（124%対103%）を超えるモバイル接続の数の高増加率、そして世界平均の23.3 Mbpsに到達する予想されるデータ伝送の高レートのおかげで繁栄している。また、2017年現在、地域のソーシャルネットワークの普及率も依然として高いままである。

同時に、東南アジアの人口の27%のみが銀行口座を持っている。カンボジアのような最も貧しい国には、この数字は総人口の5%のみを表す。地域に約4億3800万人は、銀行に扱われていない。

ミャンマーには、スマートフォン普及率の増加は58%を占め、正解平均増加率（37%）と地域の平均増加率（47%）を上回っている。同時に、ミャンマーはアジアで銀行サービスの浸透が最も低いレベルにある国が一つとされる。大人の人口（15歳以上）の約85%はまだ銀行サービスを使用しない。中央銀行が公表したデータによると、ヤンゴン市の人口の95%以上が銀行サービスを受けていないと判断できる。100万人のみはクレジットカードを

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>

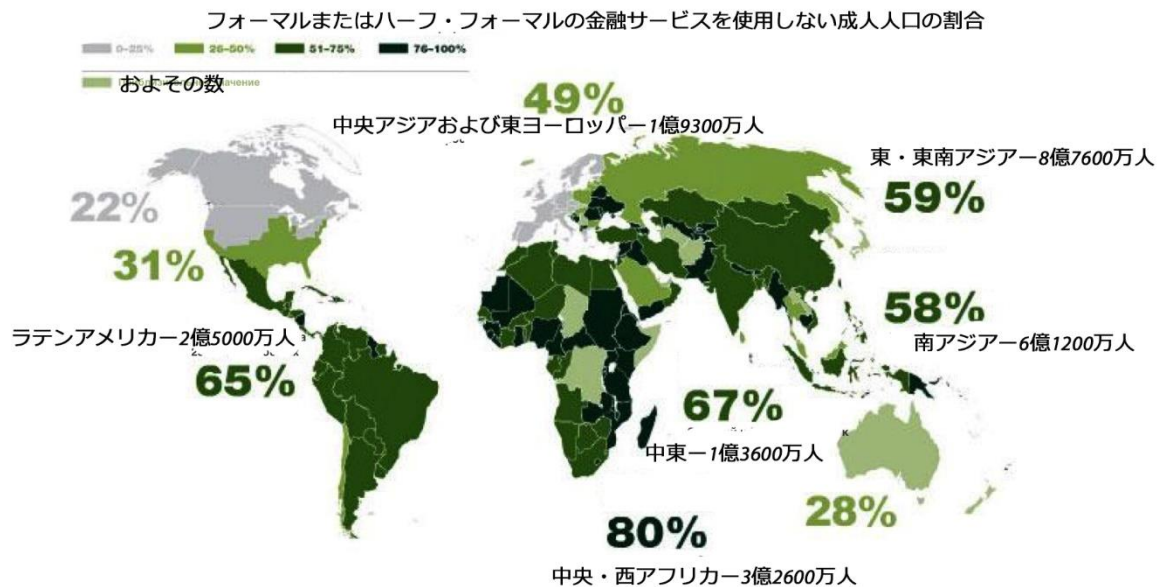
⁴<https://www.forbes.com/forbes/welcome/?toURL=https://www.forbes.com/sites/falgunidesai/2016/08/22/the-intersection-of-fintech-and-financial-inclusion-in-asia/&refURL=&referrer=#ee1d4a51d893>

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

有する。結果として、残りの 5000 万は（95%）、5000 の非公式の債権者、別名は「ギャング高利貸し」、に依存する。

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

世界的な問題

基本的な金融サービスへのアクセスの欠如は、貧困を克服し、生活の質を向上させる人の可能性を重度に制限する。この場合には金融サービスは銀行サービス（借款、住宅ローン、銀行口座）および他のサービスや機会へのアクセスも含む。従って、次のパラドックスが発生する。信用履歴がなければ、信用へアクセスできないが、信用を取っていないければ、信用履歴はない。しかし、この悪循環が壊れる可能性がある。

現在、アジア太平洋地域に銀行口座を持っていない人が多くいる。同時に、そこにインターネットユーザーの合計数の半分以上、ソーシャルネットワークのユーザーの合計数の54%、そして携帯用のソーシャルネットワークのユーザーの合計数の56%が住んでいる。この傾向は、アジアに住んでいる人の大半は、銀行サービスへのアクセスを持っていないという事実にもかかわらず、電子サービス、革新的なソリューションは人の生活を向上させられるというわけである。我々の目的は、銀行サービスを受けられない数百万人を世界の暗号経済に参加するように手伝えることである。

本社のソリューション

マイクロクレジットの提供

MicroMoney は、開発市場での経験を持つ専門家のチームである。世界には 196 カ国があり、そのうち 100 カ国は我々の対象市場である。我々の見込みの顧客は誰か?現金のみに頼り、信用履歴や債務を持ってなく、それと同時にスマートフォンやフェイスブックを積極的に

利用している銀行サービスを受けていない 20 億以上の人である。事務系の仕事も労働者向きの仕事をしている人および中小企業が含まれている。毎月の収入は約 200~500 ドルである。

この人はすべて、多くの新しい顧客になれるために、我々は彼らにグローバル暗号通貨経済の新世界へのアクセスを喜んで与えたいと思っている。

スマートフォンは、持ち手の信用力について我々になんでも伝えられる。まさか！スマートフォンは、ご親友よりもあなたのことを良く知っている。

そこで、1 万のパラメータを収集するモバイルアプリケーションを作成した。ニューラルネットワークと人工知能（AI）技術に基づく我々のスコアリングシステムを介してこのビッグデータを分析する。この手順は、クレジット申請書がわずか 15 秒で承認されることに十分である。タクシーの支配と同じように簡単にお金を借りることができる。もちろん、我々は連続的にシステム改善を行っている。

我々の顧客の 90%が生まれて初めて信用を取ると想定している。それと同時に、信用貸しによって、単に人の受容な問題を解決するように支援するのみならず、個人の電子識別手続き、信用格付けと金銭的な評判、つまり人生で初めての信用履歴、の作成にたいしても支援すると我々は考えている。

そして、もし 20 億の以前ような人の生活を改善したいと思えば、世界経済へのアクセスを与えなければならない。でも、どうやって？

ブロックチェーンに基づくオープンソースのリソースを使用してクレジットオフィスを確立

スマートコントラクトに基づくクレジット、透明性と信頼性の高い信用履歴。本社は、最高品質のサービスを提供することにより、企業に顧客へのアクセスを公開する予定です。

企業に大量のデータへのアクセスを提供

本社のプロダクトは、ブロックチェーンに基づく電子識別システムおよびと借り手のスマートフォンから収集した大量のデータを含む。人はお金とサービスを必要とし、企業は新しい顧客を必要とするので、ビジネスにとって以前に銀行によってサービスを受けていなかった顧客からより多くのデータが大変重要である。

我々は、個人および中小企業に向けた最適なソリューションの提供を目的とした、マイクロクレジットを中心にした企業として活動を始めた。しかし、今日本社は人口の世界的な金融サービスによる包容に貢献する金融技術公社を代表すると誇りに言える。

2015 年以降、MicroMoney はカンボジアで効果的に活動している。2016 年にミャンマーで支店を開設し、国際市場に参入することにした。2017 年に、具体的にフィリピン、スリランカ、インドネシア、香港、中国といった地域の取引コストの減少と地域におけるさらなる開発を目指し、タイで支店を開設した。

国際市場への参入

本社のプロダクトの規模拡張の可能性を議論しながら、銀行サービスを受けられない数十億の人が暮らし、そして我々の基本的なプロダクトに対する莫大な需要のある約 100 ヶ国を見つけた。

マクドナルドのアイデアを借りて、本社のビジネスプロセスを CRM システム (BPM'Online) に統合し、標準化しあげた。それから本社のソリューションは今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た。そして、我々は新しい市場への参入と新しい支店の展開を随分簡素化してきた。

我々の使命

- 銀行サービスを受けられない人に金融サービスへのアクセス権およびブロックチェーンに基づいて自分の信用履歴を形成する可能性を与えることによって、飢餓・貧困問題を解決する。
- 銀行サービスを受けられない企業者にオンラインクレジットを提供し、ビジネス発展に貢献する。
- 銀行、金融機関、電子商取引、小売業者に対して、新しいビジネス開発機会と以前にサービスにアクセスのなかった顧客を扱う機会を与える。
- 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。
- コンサルティングサービスおよび金融教育資料の提供を通じて、顧客の金融リテラシーを向上させる。
- ブロックチェーン技術系企業を、銀行サービスを受けられない何百万もの人についての情報を保存する信用履歴局へのアクセスによって、効果的にクライアントベースを規模拡大するように支援する。
- そして、伝統的な金融システムから除外された人を新しいグローバル暗号経済に引き付ける。

MicroMoney はどのように活動するか？

本社の歴史：激務の 2 年間

MicroMoney は、個人、中小企業に高品質のソリューションを提供することに焦点を当てたマイクロクレジット会社として作成された。MicroMoney は現在、支店が位置するカンボジア、ミャンマー、タイで成功的に活動している。

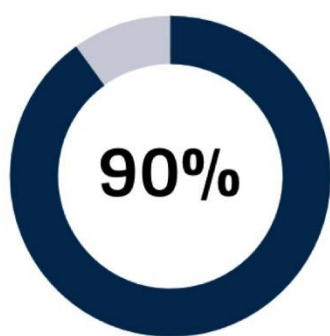
担保の条件なしで顧客にオンライン貸金を提供する。機械学習アルゴリズムを使用し、15 秒以内に信用申請について決定できる上に、お金を渡す時間を 1 時間に減少するように頑張る。顧客は携帯アプリでアンケートに記入し、お金を借りることができる。カンボジアの支店を開いた後、収益性の特定レベルにのぼるのはわずか 3 ヶ月しかかからなかった。2016 年に設立されたミャンマーの支店は、着実な成長を見せている。

2 年間の激務の結果として、独自の信用力評価技術を創出し、ビジネスパートナーネットワークを拡充し、安定した企業開発を確保した。顧客からのフィードバックについては、500 000 人以上のユーザーが Facebook のページ⁶を購読している上に、Google Play のアプリ⁷は 5 から 4.8 ポイントで評価されている。

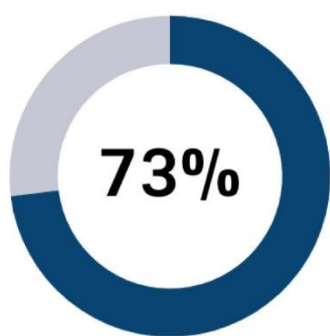
本社の顧客ベースは約 95000 登録ユーザーを含み、その中 90%は人生に初めてクレジットをとった。約 73%のユーザーが次のクレジットを取りに戻る。本社の現在の顧客留保統計は、平均して、各顧客に 4.5 短期マイクロクレジットが当たると見せる。

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

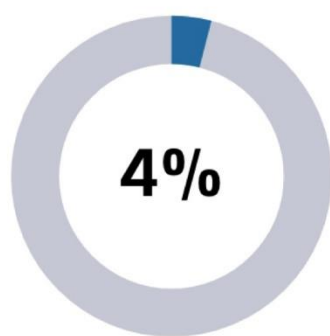
⁷<https://play.google.com/store/apps/details?id=mm.com.money&hl=en>



生まれて初めてローンをとる



2件か2件以上のローンをとる



15件以上のローンをとる

顧客が困難な生命状況を乗り越えたり、目的を実施させたりするように手伝う。顧客に対する約束を守るために、MicroMoney は技術専門家やビジネス専門家を含むチームを結成した。金融プロダクトの更新、教育内容の創出、新市場での活動の拡大を連続的に行っている。

2015 年 12 月に合計 800 米国ドルの 21 件のクレジットを貸した。2017 年末までに、貸出の容積は 490 万ドルに達する。

成功した活動の 2 年間は MicroMoney が使用する現在のビジネスモデルの信頼性を証明した。本社の顧客の行動から判断して、以前に銀行サービスへのアクセスがなかった個人や中小企業からマイクロクレジットに対する需要が高いと言える。

簡単な分析

現在の指標				予測指標		
	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	2500 万
信用貸し/信用履歴	21	11 040	7 万	40 万	300 万	1200 万
信用貸し、米国ドル	1 050	662 400	490 万	4000 万	3 億	12 億
総資金集め、米国ドル	3 万	95 万	185 万（ 3Q2017） +トークン の ICO			

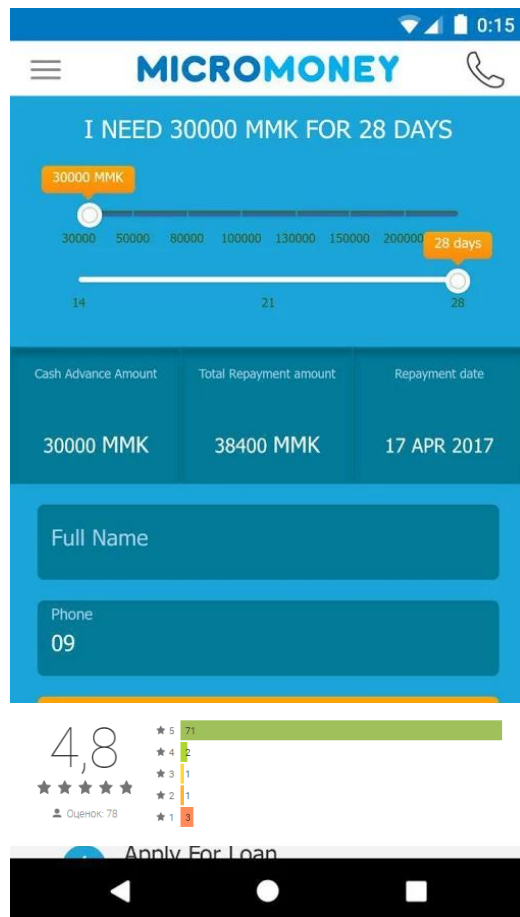
開発段階

2015	2016	2017、3Q
IT		
<p>リスク管理体制の整備。</p> <p>Excel で保存された最初の信用履歴の収集</p>	<p>独自の CRM システムの作成。</p> <p>予測スコアリングシステムの開発</p>	<p>機械学習と AI 技術の導入。</p> <p>信用履歴局設立の開始。</p>
活動の主催		
<p>独自のコールセンターの創業。</p> <p>チームメンバーは 3 人。</p>	<p>独自の債務回復機関の設立。</p> <p>チームメンバーは 35 人。</p>	<p>インドネシアとスリランカで組合契約の調印。</p> <p>チームメンバーは 7 ヶ国を代表する 85 人。</p>
プロダクト		
ミニ短資	受託資金を使用するすべての主な決済ユニットに接続	暗号通貨（Everex のもとで）を処理する最初の電子ウォレットに接続。
アプリケーション		
Android のアプリ開発を開始。	<p>Android のアプリを成功に起動。</p> <p>2 万件のユニークな登録。</p>	<p>Android のアプリのアップデート。</p> <p>借り手の携帯電話から 1 万以上のパラメータを収集。</p> <p>Google Play レーティングは 4.8 に達した。</p> <p>9 万 5 千件のユニークな登録。</p>
顧客のフィードバック		
	1000 以上のいい品評。	Facebook 上で 50 万以上の本物の「いいね！」

活動の拡大

カンボジア。	ミャンマー。	タイ（サポート支店） インドネシア、フィリピン、 スリランカの市場への参入。
--------	--------	--

ANN をもとにする信用格付けアプリケーション



借り手のスマートフォンは、信用力を検証する効果的なツールである。

本社の技術専門家は、人工知能と機械学習に基づいて信用力を評価する独自のアルゴリズムを開発した。現時点では、このアプリケーションはアルゴリズムによって収集・分析された1万の異なるパラメータに基づいて、借り手の信用力を正確に予測できるようになった。より正確な予測を得るためにシステムを継続的に改善している。評価システムが機械学習を使用しているのを意識すると、収集するデータが多ければ多いほど、予測が正確にできる。

その結果、本社のシステムは、FICO 信用格付けシステムに従って予測評価を生成する。

本社のアプリケーションを設定すると⁸、顧客は個人情報処理することに同意する。アンケートで提示されたデータに加えて、スクリーニングシステムはユーザーの行動、連絡先リスト、通話やSMS、ウェブサーフィンなどを分析する。また、使用されるソーシャルネットワークからデータも受信する。その結果、顧客詳細な記録集を作成す

る⁹。

信用格付け制度を通じて、銀行口座を持っていなく、信用履歴がなく、銀行サービスへのアクセスを受けられない顧客にマイクロクレジットを提供する同時に大量の情報を収集できる。

金融機関、電子商取引、保険会社、通信会社などの方から「ビッグデータ」に対する需要が明らかに見える。

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

⁹本社は、顧客の機密性を尊重し、ライアントの同意を得ずに機密情報を共有・販売しないとしている。

以下に、収集・分析するいくつかのオプションをあげる：

- 借り手はアンケートの各フィールドを埋めるには時間がどのくらいかかるか
- 自宅の住所を入力するとき顧客はどのくらい迷うか
- 月給フィールドの数字を何回変えるか
- 午前・午後のどの時間にアンケートに記入するか
- プレイリストにどの音楽が保存されているか
- スマートフォンをどれくらい使用しているか
- 借り手はどのくらいよく親戚を電話し、また誰に電話するか
- 本社は連絡先リストからすでに顧客がいるか、そしてその人はどんな評判があるか。

ANN に基づく推定システムは MicroMoney にさまざまな利点を与える：

- 新しい顧客に伴うリスクがかなり軽減する。
- 格付けの作成コストは、普通の銀行や他のマイクロファイナンス機関のコストより低い。
- どの顧客（信用履歴がなく、銀行サービスを受け取れなくてもスマートフォンを使用してる人を含む）とも機密を保持する。
- 新しい市場に参入しているとき、我々は可能な競合他社ほどリスクしない。
- 収集された「ビッグデータ」は、さまざまな企業（銀行、金融機関、保険会社、電子商取引、小売会社）で使用可能である。

信用の非支払いに関するリスク

本社の信用格付けアルゴリズムは自己学習システムで、クレジットを多く提供すれば提供するほど予測システムが正確に動作する。したがって、信用の非支払いのリスクをどうも低減する。さらに、本社はサービスを実行するそれぞれの新しい国で、大量のデータにアクセスをもらい、それをアルゴリズムによって処理してからシステムをさらに改善する。

新しい市場での 3~5 年の評価損、遅延されてない借金

第1～24ヶ月の総損失の推計

Legend:

- 最小の (Minimum)
- 再びの (Repeated)
- 延長した (Extended)

月	最小の (%)	再びの (%)	延長した (%)
1	38	25	63
2	38	24	62
3	37	22	60
4	34	21	54
5	32	20	48
6	28	18	42
7	25	16	38
8	22	15	34
9	21	14	32
10	19	13	31
11	18	13	30
12	18	13	30
13	18	13	29
14	17	12	29
15	17	12	28
16	17	12	28
17	16	12	27
18	16	11	27
19	16	11	26
20	15	11	26
21	15	11	26
22	15	11	25
23	14	10	25
24	14	10	25

提案されるメリット

暗号通貨コミュニティ向けの MicroMoney：暗号生態系の作成

我々の長期的な戦略によると、MicroMoney は暗号システムの一部になるべきである。本社の目的は、ブロックチェーン技術のベースで活動する会社がオープンソースのデータを基にする信用履歴局へのアクセスを得て、顧客ベースを大幅に広げるように支援することである。銀行サービスを受け取れない人についてのデータを本社のパートナーに伝えることにより、その顧客を新しいグローバル暗号経済の一部にするつもりである。

すでに本ターゲットに取り組んでいる。2017 年 8 月に、Everex（ICO の時 6 万イーサリアムをを誘致）との理解覚書に調印した。Everex の電子ウォレットを介して、暗号通貨で信用を貸し始める。従って、顧客は最初の借款を暗号通貨（安定したトークン化された現地通貨）で受け取る。

次の段階として、次のハイテクプロダクトとの統合を検討している：

Everex	クロスボーダー決済システム。 借り手に暗号通貨を提供。
GOLEM	分散型スパコン。 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
Civic	借り手の識別・検証手順の改善。
Hive	中小企業を代表する顧客に資金サポート。
Tether	代替決済システム。
COSMOS	ブロックチェーンの間の相互作用のためのネットワークとインフラストラクチャ。
Uport	グローバル、統一された、独立した顧客識別システム。
Sonm	スパコン。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：マイクロクレジットと信頼性の高い信用履歴

銀行サービスを受け取れない 20 億人向けの定期貸金

問題

解決



国によって、信用履歴のない人にとって無担保貸金を取得するのは困難またはほとんど不可能である。

問題



MicroMoney のおかげで、信用履歴のない顧客は短期貸付を受けられる。

解決



銀行またはマイクロファイナンス機関からの信用を得るために多数の書類や担保を提供しなければならない。



MicroMoney の顧客は、携帯アプリを通じてオンラインで瞬時にクレジットを受け取ることができる。クレジットを得るために担保と追加書類を要しない。

市場調査によると、アジア諸国で開業する金融機関は、依然として短期信用に関する顧客のニーズを満たすことができないそう：

銀行：

書類：身分証明書 + 戸籍謄本 + 警察署からの推薦 + 職場から労銀表謄本 + 職場からの推薦状保釈。保証人。

マイクロファイナンス機関：

書類：身分証明書 + 戸籍謄本 / 警察署からの推薦 / 追加の書類
保釈またはいくつかの保証人（グループのクレジット）。

質屋：

書類：身分証明書。

担保の保証：必要（担保として金、電子機械を使用）

非公式債権者と業者：

書類：身分証明書、現在の顧客から推薦

担保の保証：TBD。

本社のプロダクト

割賦で返済するマイクロクレジット・クレジット

- 信用期間：14, 21, 28 日または 2~3 ヶ月。
- 信用のコスト：金利なし、1 日当りにの固定手数料。85% の場合、過払いは信用金の 30% も超過しない
- 信用の金額：最初のクレジットの場合、約 23 米国ドルのみ。次回、信用額が増える。顧客にお金を賢く借りるように教える（たとえば、月収の 20% 以上を借りないこと）。
- 平均金額：ミャンマー、カンボジア、フィリピン、インドネシア、スリランカには 23~250 米国ドル。シンガポール、香港、中国の場合、この金額は異なることもある。
- 担保なし。
- 信用を提供する前の時間：信用貸しの決定は 15 秒でできて、お金を 1 時間以内に渡す。

- 信用貸しチャネル：最初のクレジットはローカル・システムまたは銀行口座を通じて送金される（銀行口座の作り方を顧客に教える）。次の貸金はローカル・送金システム、銀行口座または支払システムによって提供される。本社のシステムに Everex 電子ウォレットを接続するつもりである。そうすれば、暗号通貨で信用貸しができるようになる。
- 必要書類：オンラインで申請する。クレジットに関する決定は、本社の信用格付けアルゴリズムに基づいてされる（詳細は該当セクションで）。

小企業へのクレジット

- 信用期間：2~3 ヶ月。
- 信用のコスト：ビジネスの種類に応じて、競争力のある金利。
- 信用の金額：小企業の毎月売上高の最大 30%、200~500 米国ドル。
- 担保なし。
- 信用を提供する前の時間：信用貸しの決定は 15 秒でできて、お金を 1 時間以内に渡す。
- 信用貸しチャネル：最初のクレジットはローカル・システムまたは銀行口座を通じて送金される（銀行口座の作り方を顧客に教える）。次の貸金はローカル・送金システム、銀行口座または支払システムによって提供される。本社のシステムに Everex 電子ウォレットを接続するつもりである。そうすれば、暗号通貨で信用貸しができるようになる。
- 必要書類：オンラインで申請する。クレジットに関する決定は、本社の信用格付けアルゴリズム（詳細は該当セクションで）+ 借り手のキャッシュフロー分析に基づいてされる。

顧客に将来のために信用履歴を作成するように支援

問題



集中信用履歴データベースの欠如、ほとんどのアジア諸国で信用履歴事務所の不在。このため、顧客は将来のために信用履歴を形成することはできない。

解決



MicroMoney は、ブロックチェーン技術に基づいた信用履歴データベースを通じて、顧客の信用履歴を作成・維持させる。

2014 年現在、カンボジアの成人人口の 12.6%は銀行口座口座他の金融機関の口座を所有した。同時に、世界銀行の統計によると¹⁰、成人人口の約 60%は、以前の 12 ヶ月の間にさまざまな理由で様々なソースから少なくとも一回（直接にまたは第三者を介して）お金を借りたことあるそう。ミャンマーは同様の統計を示している。ここでの成人人口の割合は、総統に 22.6%と 42.8% である。つまり、何百万の人が無免許の源をしようし、または現金で質屋からマイクロクレジットをとる。従って、その人はすべては自身の信用履歴を作成しない。より重要なことには、他の都市に移動した場合、その履歴を失ってしまう。**MicroMoney**

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

は、FICO システム内で付けられるものと同様に、それぞれの顧客に信用力のレーティングをつける。MicroMoney の信用履歴データベースはブロックチェーン分散ネットワークに格納されているために、情報のセキュリティと信頼性は保証される。

オンラインのみで動作する市場で最初の会社

問題



銀行、マイクロファイナンス機関や質屋の大半は、全体または一部でオフラインサービスを提供する。

解決



MicroMoney はオンラインモデルのみに介して短期貸金をする。書類の面倒なし、時間がわずかに 15 分必要である。

アジアの金融市場は、オンラインビジネスモデルを使用する準備を見せる：

- アジア太平洋地域に 38 億人が住んでいる¹¹。
- Statista のデータ¹²によると、地域のスマートフォン普及率はしばらく 35%（13 億台のスマートフォン）に達するそう。同時に、大都市や首都でのスマートフォン普及率は 60%に達し、成長しつつある。
- オンラインモデルは、ローカル決済システムを介して行われるよく発達され、アクセスしやすい送金システムによってお金を収集・送金する簡単な方法である。銀行の支払いもクレジットの返済に利用可能である。
- 本モデルには、電子署名を使用すべきである。したがって、すべての条約をオンラインで締結できる。識別と信用力格付けオンラインでも受けられる。
- 債権者のオンライン広告には制限はないおかげで主幹事を生成するプロセスが簡素化される。それぞれの信頼性の高い借り手に 1 ドル未満を支払う。
- 活動構成の簡単な法的スキーム。ほとんどの国では、信用を提供する免許証は要らないまたは免許証が非常に受けやすい。さらに、預金も必要はない。信用のサイズ、条件および実際の利率はほぼ未制御である。

金融リテラシーの向上

問題



銀行口座や銀行サービスへのアクセスのない人は、利益が得られる金融サービスの種類や条件が知らない。

解決



MicroMoney は、銀行口座または電子ウォレットを開く方法を説明するコンサルティングサービスを行う。

Global Index Database¹³は、銀行で扱われていない人のわずか 4%は口座が必要ではないために持っていないということを明らかにする。3 億 5500 万人が自分の銀行口座を所有して

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

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

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

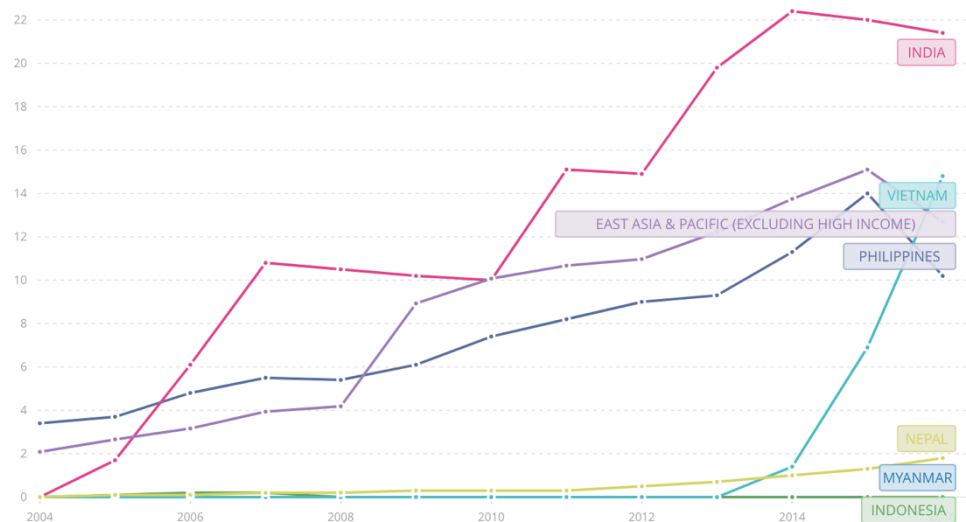
もまだ国で現金を使用している¹⁴。MicroMoney のコールセンターの応援を受けて、銀行口座を開いたり、スマートフォンに電子ウォレットをインストールしたりすることができる。MicroMoney のコンサルタントのおかげで、本社の数千人の顧客が人生で最初の銀行口座を開いた。

ビジネス向けの MicroMoney : 「ビッグデータ」で新しい顧客を引き付ける

ブロックチェーンに基づくビッグデータと信用履歴局

信用市場が発達した国でも、信用履歴局は必ずしもない。例えば、インドネシアでは約 1 万の信用組織が運営されているが、信用履歴局はない。このような要因は、市場の発展を阻害し、ビジネスにとっても顧客にとっても利益ではない。

世界銀行の統計によると¹⁵、アジアで中・低収入の大人の人口の 12.69% だけは私立信用履歴局による包含される。ある国（例えば、ミャンマーとインドネシア）には、この数字は 0% のままである。



人口の私立信用履歴局による包含（成人人口の％）。

問題



アジアでのビジネスの創出は、リスクの高さで困難となる。信用履歴局の不在は、市

解決



MicroMoney は、生成された信用履歴へ有料アクセス* を提供するとともに、ビジネスパート

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

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

場の開発を阻害し、ビジネスと顧客を妨げる。

ナーとデータを共有する予定である。

MicroMoney によって収集された大量のデータは、銀行やマイクロクレジット機関にとって特に貴重である。しかし、電子商取引、通信、保険などの分野で活動する企業も興味がありそう。MicroMoney が持つデータは、新しいオーディエンスへのアクセスを簡素化し、潜在顧客を興味によってセグメント化し、また効果的な顧客提供を生成するのに役立つ。

本社の優先事項は、機密情報を守ることである。顧客の個人情報を尊重し、所有者の同意なしに第三者に引き渡すことはしない。

需要と使用例

この前銀行サービス、国際銀行、金融会社、電子商取引や小売業者へのアクセスがなかったより多くの顧客にサービスを提供するように努力している。

ブロックチェーン技術系企業を、銀行サービスを受けられない何百万もの人についての情報を保存する信用履歴局へのアクセスによって、効果的にクライアントベースをスケールアップするように支援したい。その人を新しいグローバル分散経済の一部にしたいと思っている。

MicroMoney は、API プラットフォームを通じて、この種類のデータへのアクセスを提供する。本社の専門家のチームは、情報処理のアルゴリズムを継続的に改善している。数ヶ月以内に、既存の信用履歴のプールは全体ブロックチェーンをベースにするネットワークに移転される。このように、収集した情報の安全性と信頼性を確保する。

現在、ビッグデータストアに信用履歴と顧客のデータを保存している。トークンの ICO が終わった後、ブロックチェーンに基づくログに転送される。我々の目的は、MicroMoney をブロックチェーンに基づく分散信用履歴データベースとビッグデータ処理局にすることである。本社の技術のおかげで、パートナーが安全性・信頼性の高く、匿名の方法で借り手のデータ（信用履歴、または顧客のスマートフォンから集めた他のデータ）を格納できるようになる。

銀行向けのビッグデータ

銀行は、顧客を誘致・検証することに多くのお金を費やす。米国の本社の関係者によると、銀行は 1 つの新しい顧客を引き付け、確認するために平均 10~100 ドルを払う。ヨーロッパでは、こういう費用は少し低い。銀行は顧客に（SMS または電子メールで）信用の提案を送信するたびに、信用履歴局に払う。従って、1 つの信用貸しに伴う費用は増加する。MicroMoney の場合、新規借入 1 人を誘致する費用はわずか 1 ドルである。銀行は本社の局から信用履歴を購入できる。

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

マイクロファイナンス、金融、保険会社は我々はすでに営業している国の市場に参入する決定ができる。しかし、国民信用履歴局の不在のせいで大きなリスクに直面し兼ねない。したがって、このような国の人口は、このような企業にとって大きな「灰色のゾーン」に見える。

電子商取引および小売り向けのビッグデータ

電子商取引および小売りで活動する会社を、本社のデータベースからの新しい顧客を引き付け、または新しい顧客のニーズを分析するように支援できる。例えば、我々の顧客によるウェブサイトの訪問歴に基づいて、顧客が最近ベビーカーを捜したことが知れる。したがって、電子商取引会社はその人に赤ちゃんのおむつを販売するように提案できる。

交換メカニズム

どのビジネスでも（例えば、銀行や電子商取引会社など）持っている信用履歴を本社の信用履歴に交換できる。このプロセスは双方にメリットがある。

市場需要の伸び

ビッグデータと信用履歴の高い需要を予測している。オープンソースのリソースを使用して、無料でアクセスできる匿名の個人情報が保存される信用履歴局を作成している。個人情報と人工ニューラルネットワークに基づく予測評価システムへのアクセスは、有料で提供される（顧客から個人情報を第三者に渡す同意がある場合のみ）。

ローカルのパートナー向けの MicroMoney: ビジネスのグローバルな規模拡張

本社の経験と市場や法律のセグメントにおける徹底的な研究に基づいて、新しい国でのビジネス開発アルゴリズムを開発してきた。今、国際フランチャイズをスタートする準備が整った。

金融と法律における MicroMoney の専門知識へのアクセスは、本社の潜在的顧客に世界中の開発途上市場に参入する機会を与える。

本社のフランチャイジーと、すべての必要な市場調査、リスク管理における知識、信用力評価ノウハウ、独自の収益性の高いビジネスを開始するための詳細ビジネスアランを共有する。

MicroMoney はフランチャイジーに何を提供するか。

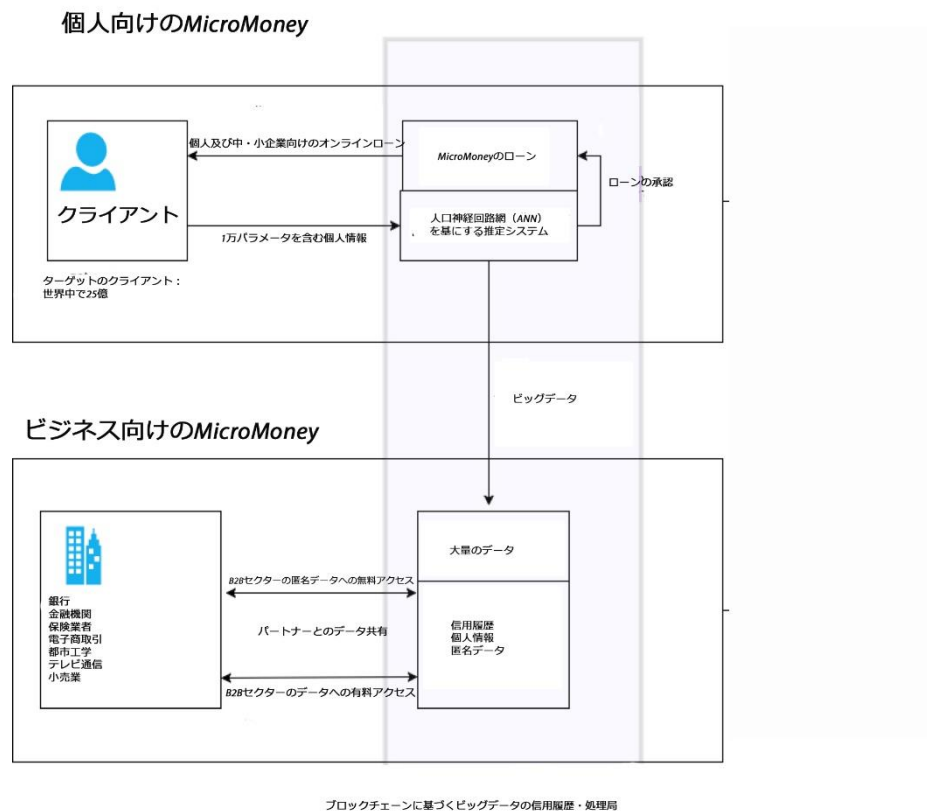
- 特定の国の法律制度と市場に関する徹底的な調査。
- 実績のあるビジネスモデル、財務予測、費用の査定。
- ANN を基にする本社の信用格付けシステムへのアクセス。
- 顧客サポートおよび負債の取戻しに関する情報と書類。
- ビジネス開発中に様々なコンサルティングサービス。

すでに 2 つのフランチャイズ契約を締結したことについて喜んで申し上げる：

アクティブな借り手は 5000 万人もいるインドネシアのマイクロファイナンス協会のフランス・プルナマ社長はインドネシアで本社のパートナーとなった。Prosperous Capital & Credit Limited という大規模なマイクロクレジット組織を所有しているマドハヴァ・エドゥッスリア氏はスリランカで本社のパートナーとなった。

2017 年 10 月にナイジェリアのチャイナ・ムオカ氏と契約を結ぶつもりである。

併用ビジネススキーム



MicroMoney の活動スキーム。

トークン販売キャンペーンを実行する理由は？

アフリカ・アジアを始めとするグローバル市場開拓

MicroMoneyは、別の10ヶ国の市場に参入する準備が整った。すべての必要な研究を実施し、将来の地元のパートナーとの事前合意に入った。

必要な知識と情報を全て持っていることを考えると、トークンのICOの結果にもかかわらず、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、フィリピンでのビジネスでビジネスを開発することに取り組みたいと思っている。しかし、トークン販売キャンペーンを成功させると、開発の迅速化、追加市場の取り込み、プロダクトやサービスのより速い作成が可能になる。

アジア地域における5年間の短期投資分析

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）、 千米国ドル	2.3	3.2	3.5	12.2	8.8	1.4	3.9
現役の一人当たりの GDP、千 米国ドル	9.3	17.1	21.9	55.7	23.1	3.3	26
経済活発レベル	62%	63%	67%	66%	58.3	68%	42%
平均月給、米国ドル	200	208	250	961	730	120	233
スマートフォン使用レベル	20%	50%	25%	63%	56%	58%	41%
銀行口座使用レベル	21%	27%	20%	66%	64.70%	5%	83%
定量的指標（第五年）	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
第五年に貸した信用、千件	1 291	441	464	198	1154	620	422
うち、延長された							
第五年に貸した信用の総数	3537	1208	1271	542	3160	1698	1156
うち、延長された							
投資のパラメーター	VN	PH	ID	MY	CN	MM	LK
投資金、百万米国ドル	15.7	8.8	11	8.6	31.4	4.5	4.2
資本支出 + 操業費	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、ヶ月	15	20	20	18	25	22	17
回収期間、ヶ月	19	49	50	51	45	31	56

収益（第五年）、百万米国ドル	71	42.2	53.9	37.3	130	18.5	45
税引前当期利益（第五年）、百万米国ドル	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す。

ビジネス展開

短期開発戦略		
国	ステータス	おおよその開始日
ミャンマー	有効に機能している	2015
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Myanmar		
カンボジア	有効に機能している	2016
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Cambodia		
タイ	有効に機能している	2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Thailand		
インドネシア	実行準備完了	3Q2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Indonesia		
スリランカ	実行準備完了	3Q2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/SriLanka		
フィリピン	実行準備完了	3Q2017
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	4Q2017
マレーシア	新しいパートナーを探し中	4Q2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Malaysia		

シンガポール	新しいパートナーを探し中	4Q2017
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/Singapore		
香港	新しいパートナーを探し中	1Q2018
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/HongKong		
中国	新しいパートナーを探し中	1Q2018
https://github.com/micro-money/prime/tree/master/11%20Countries%20Roadmap%20FULLY!/China		
長期開発戦略		
台湾、韓国	新しいパートナーを探し中	2018
インド、アフリカ地域	市場・法制度調査	2018～2019
ラテン・アメリカ	市場・法制度調査	2019～2020

主な手順

100 万米国ドルを誘致

対象の市場の総サイズ：銀行口座または銀行サービスへのアクセスのない顧客	IT	スコアリングとプロダクト	顧客誘致
4 億人	ブロックチェーンに基づいて、分散信用履歴局を起動。 グローバル開発の始まり。	ANN に基づくスコアリングシステムの改良。 新しい金融プロダクト。 電子ウォレットに暗号通貨の接続。	追加として 10 万人のユニークなユーザーを誘致。

500 万米国ドルを誘致

対象の市場の総サイズ：銀行口座または銀行サービスへのア	IT	スコアリングとプロダクト	顧客誘致
-----------------------------	----	--------------	------

アクセスのない顧客			
9 億人	リスク管理・スコアリングシステムは、ローカルパートナーに準備ができている。ホワイトレーベルのパートナーシップ。	分散 ANN の起動。	追加として 30 万人のユニークなユーザーがを誘致。

1000 万米国ドルを誘致

対象の市場の総サイズ：銀行口座または銀行サービスへのアクセスのない顧客	IT	スコアリングとプロダクト	顧客誘致
14 億人	暗号経済への統合：すべての信用貸しおよび支払いの受け取りは、ブロックチェーンの「スマートコントラクト」を通じて行われる。	一資金預託サービス。 一P2P クレジットプラットフォームの開発。	追加として 100 万人のユニークなユーザーがを誘致。

1500 万米国ドルを誘致

対象の市場の総サイズ：銀行口座または銀行サービスへのアクセスのない顧客	IT	スコアリングとプロダクト	顧客誘致
19 億人	金融オンラインプラットフォームは、ローカルパートナーに準備ができている。ホワイトレーベルのパートナーシップ。	開発途上国の企業家を支援するためにフランチャイズ取引所とクラウドファンディングのプラットフォームを設立。	追加として 500 万人のユニークなユーザーがを誘致。

3000 万米国ドルを誘致

対象の市場の総サイズ：銀行口座または銀行サービスへのアクセスのない顧客	IT	スコアリングとプロダクト	顧客誘致
20 億人	金融分散自律組織。完全に分散化した自律組織。ANN に基づくリスク管理・信用格付けシステム、金融取引所、信用履歴とビッグデータ局。	「オンライン暗号銀行と引取所」というフランチャイズはローカルのパートナーのために準備された。ホワイトレーベルのパートナーシップ。	追加として 2500 万人のユニークなユーザーがを誘致。

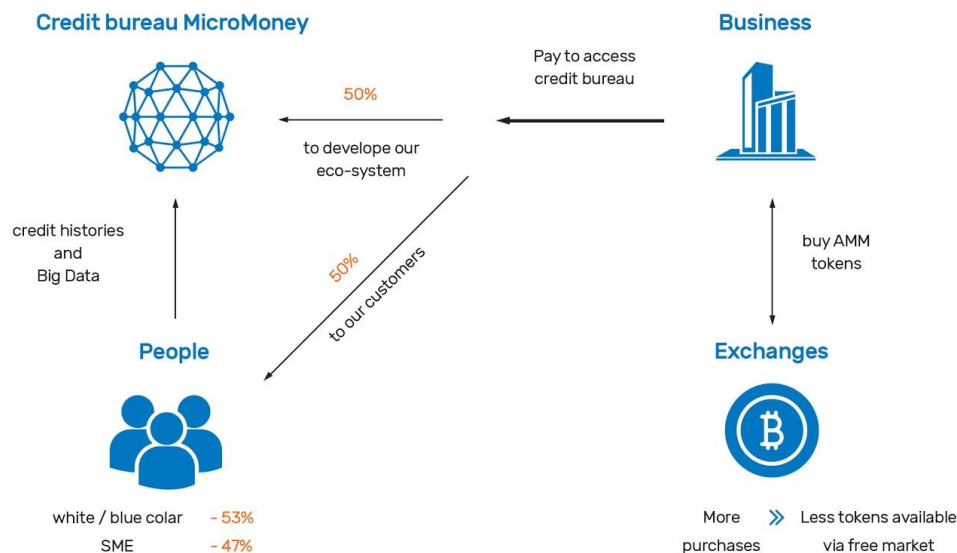
What is an AMM Token?

AMM token based on the proven risk management and Big Data platform. The token is a part of our ecosystem and is used inside it in different ways. The token serves as the fuel of the MicroMoney ecosystem and has been designed so that our customers will want to use it frequently. It is a token that can and should be bought on exchanges at prevailing market prices.

The AMM token provides for multiple features within the MicroMoney's financing platform:

1. Partnership access - AMM ownership will give access to advanced platform's features. For more details, please see the MicroMoney Partnership Program section below.
2. Encouragement and rewards - Firstly, borrowers in MicroMoney are rewarded with a AMM bonus for paying back their loans in time while delays cause the AMM reducing depending on the overdue time. Secondly, if a borrower has persons vouching for him or her and all the payments made in time, the co-signers will receive AMM tokens as a reward as well.
3. Every time MicroMoney receives a payment for personal details, credit history and Big Data, the customer will be rewarded with AMM tokens. This is a part of the client's digital reputation. MicroMoney respects personal details of all of our clients and will never disclose any information with third parties without consent from the client.
4. A collateral - AMM can be used as a collateral to secure a loan application allowing customers to achieve the lower rates and the other possible privileges and discounts.
5. Getting payable access to Customers big data & credit histories - Banks, Financial and Insurance companies, e-commerce, retail, telecom - should use tokens to pay for accessing personalised information in Big Data & Credit Histories Bureau.
6. Getting payable access to Decentralised A.I. Neural Network Scoring system - Banks, Financial and Insurance companies, e-commerce, retail, telecom - should use tokens to pay for accessing Decentralised A.I. Neural Network Scoring system.
7. The right to any contribution to the system to support Sustainable Development Goals - We support SDG program of United Nations: No Poverty, Zero Hunger, Quality Education, Gender Equality, Decent Work and Economic Growth, Reducing Inequalities.

We also can say that AMM is an MicroMoney "in-game" token, and participants of the MicroMoney Ecosystem are rewarded for doing certain actions. Also, the token can be used to pay for and unlock certain in-game resources.



MicroMoney Partnership Program

Additionally, AMM tokens are a key component of MicroMoney's partnership model. Tokens represent the right to use the MicroMoney platform and access specific services and functions based on the number of tokens that are held in a partner's wallet. Tokenholders contribute to the development of the MicroMoney platform by way of donation during the initial token distribution because it is the only way to access and use the platform's various services. Customers who want to use MicroMoney's features should buy the token on exchanges at market prices.

Buying and holding AMM tokens allows for access to a number of features within the MicroMoney platform. These features are described in the AMM Partnership Program Mechanism section below.

1. Franchise partnership - AMM ownership can allow tokenholders to become MicroMoney's partner in a specific country/region on an exclusive basis.
2. Access to the Decentralised A.I. Neural Network Scoring System - Banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates can access our Decentralised A.I. Neural Network Scoring system.
3. Access to customers' Big Data - Customers of our Big Data Bureau (banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates) can get access to customer data which can be mined.
4. Access to customers' Credit Histories Bureau - Banks, financial and insurance companies, e-commerce websites, retail outlets, telecommunication companies, and other corporates can get access to our Credit Histories Bureau.

AMM Partnership Program Mechanism

The sale and use of AMM tokens are structured in a way to encourage business stakeholders to buy and hold the tokens in relation to what each stakeholder wants to achieve with the MicroMoney platform. In this regard, AMM tokens can be thought of as in-app tokens which unlock specific features based on the quantity and the value of the tokens held by the tokenholders.

1. **Exclusive Partners** must buy and hold USD 100 000 worth of tokens. Exclusive Partners are given a specific territory on an exclusive basis in which they can operate a MicroMoney franchise. Exclusive Partnerships are limited to one per country or region. In addition, Exclusive Partners also have access to the full functionality of the MicroMoney platform.
2. **Strategic Partners** must buy and hold USD 15 000 worth of tokens. Strategic Partners are given access to the AI Neural Network and revolutionary Scoring System solution.
3. **Senior Partners** must buy and hold USD 10 000 worth of tokens. Senior Partners are given access access to the big data collected by MicroMoney for specific regions. Senior Partners do not get access to the AI Neural Network and Scoring System.
4. **Junior Partners** must buy and hold USD 5 000 worth of tokens. Junior partners are given access to the credit histories of national customers or other specific territories. Junior partners do not get access to the AI Neural Network, Scoring System, or big data.
5. **Partners** must buy and hold USD 500 worth of tokens. Partners are given access to the credit histories of local customers. Partners have no other access to the MicroMoney platform.

AMM Partnership Program Structure

Partnership Level	Required Contribution (in AMM Tokens)	Quantity per Country/Region (Anticipated)	Benefits
Exclusive Partner	USD 100 000	1	- Exclusive franchise - Full access to MicroMoney Platform
Strategic Partner	USD 15 000	10	- Access to AI Neural Network and Scoring System solution
Senior Partner	USD 10 000	20-70	- Access to Big Data and Credit Histories
Junior Partner	USD 5 000	50-100	- Access to Credit Histories (national level)
Partner	USD 500	> 200	- Access to Credit Histories (local level)

For example, let us look at a country like Vietnam. With a population of over 90 million people, the initial distribution of tokens is estimated to look something like this (assuming a token value of \$1/AMM):

Partnership Level	Number	Number of Tokens	Token Value
Exclusive Partner	1	100 000	USD 100 000
Strategic Partner	10	150 000	USD 150 000
Senior Partner	50	500 000	USD 500 000
Junior Partner	75	375 000	USD 375 000
Partner	250	125 000	USD 125 000
Totals	396	1 250 000	USD 1 250 000

MicroMoney has designed its payment structure for services rendered to incentivise corporates to become partners of the MicroMoney ecosystem. Corporate Partners are still expected to pay for services rendered, but because of their commitment to MicroMoney, they receive a discount of up to 20% on those services if they pay in local currency.

Additionally, MicroMoney is prepared to provide a further discount of 20% to its Partners (10% for non-partners) in the event that invoices are paid for in AMM tokens. Not only does this provide a fiscal benefit to our clients, but this structure helps to increase the circulation of AMM tokens in the economy.

Services Payment Structure

Payment Method	Partner	Non-Partner
All Fiat	20%	0%
All AMM Tokens	40%	10%

AMM Provides Access for Technical Partners

MicroMoney's Artificial Neural Network Scoring System will eventually become an open source code. Programmers can further develop and refine the AINN code or build services that can be sold through MicroMoney's platform. Technical partners will be rewarded for their efforts by being paid in AMM tokens for refining the scoring system or by earning AMM tokens through a revenue share model for any services that they sell through the MicroMoney platform.

The sale and use of AMM tokens are structured in a way to encourage technical stakeholders to buy and use the tokens to access the platform's source code. AMM tokens can be thought of as in-app tokens which allow users to help develop the artificial intelligence programming that is the technical foundation for the MicroMoney platform. This will help expand the usage of MicroMoney's platform, its solutions, and its tokens. Additionally, this feature will provide goodwill because of the crypto community's involvement in the development of MicroMoney's software.

AMM is a Means of Payment

In addition to providing access to MicroMoney's various corporate and technical partners, AMM tokens can be used as a means of payment within the MicroMoney ecosystem. Using the earlier example, if MicroMoney charges a normal client \$3,000 for the Big Data service in a specific region, a Strategic Partner or a Senior Partner, who have already bought and held the appropriate number of AMM tokens, would avail of the same service for \$2,400. To pay for the services, the client or Partner could either pay in AMM or Fiat in local currency for the payment.

User Case Scenarios

Scenario 1 - MicroMoney Expands to Vietnam

With a population of over 90 million people, the initial distribution of tokens within MicroMoney's Partnership Model is estimated to look like this (assuming a token value of \$1/AMM):

Partnership Level	Number	Number of Tokens	Token Value
Exclusive Partner	1	100,000 AMM	USD 100,000
Strategic Partner	10	150,000 AMM	USD 150,000
Senior Partner	50	500,000 AMM	USD 500,000
Junior Partner	75	375,000 AMM	USD 375,000
Partner	250	125,000 AMM	USD 125,000
Totals	396	1,250,000 AMM	USD 1,250,000

Each of these partners will have the appropriate levels of access to MicroMoney's features and services with a discount of 20-40%.

Scenario 2 - AMM Used as Payment Means

Looking at the same operation in Vietnam, let us assume that the following represents MicroMoney's business in a given quarter (assuming the token value has risen to \$1.50/AMM):

Service*	Service Pricing	Number by Partners	Number by Non-Partners	Total (Partners)	Total (Non-Partners)	Total Bill (All Fiat after Discounts)	Total Bill (All AMM after Discounts)
AINN Scoring System	USD 5,000	100	50	USD 500,000	USD 250,000	USD 650,000	350,000 AMM
Big Data Access	USD 3,000	350	100	USD 1,050,000	USD 300,000	USD 1,140,000	600,000 AMM
Credit Histories (national)	USD 1,500	750	250	USD 1,125,000	USD 375,000	USD 1,275,000	675,000 AMM
Credit Histories (total)	USD 1,000	1,000	500	USD 1,000,000	USD 500,000	USD 1,300,000	700,000 AMM
Total				USD 3,675,000	USD 1,425,000	USD 4,365,000	2,325,000 AMM

* all numbers herein are hypothetical and for illustrative purposes only.

In this scenario, MicroMoney Vietnam has generated revenues of \$5.1 million in one quarter (before all discounts) through the various services offered in the ecosystem. This money can be paid to MicroMoney Vietnam either through fiat (in local currency) or through AMM (at the prevailing market value, which we assumed was \$1.50/token for the purpose of this example). If clients choose to pay their invoices in AMM, they will get a gross discount of nearly \$2 million.

Scenario 3 - Example Charges for MicroMoney Services

All business clients (including partners) can buy MicroMoney's services and are required to pay for the those services. Partnership access to MicroMoney is granted when partners buy and hold AMM tokens. Partners automatically receive discounts on any services rendered. The table below illustrates a hypothetical fee structure for MicroMoney's services:

Service Rendered	Price* (Non-partner and paid in Fiat)	Price (Non-partner and paid in AMM)	Price (Partner and paid in Fiat)	Price (Partner and paid in AMM)
Big Data	USD 3 000	USD 2 700	USD 2 400	USD 1 800
AI NN Scoring System	USD 5 000	USD 4 500	USD 4 000	USD 3 000
Credit Histories	USD 1 000	USD 900	USD 800	USD 400

*These prices are purely hypothetical for the purpose of this example and will depend on a variety of factors. Final prices will be determined by MicroMoney when they launch their services in each territory.

AMM Token Value Proposition

The AMM token is the key component of the company's lending services and the main tool of the MicroMoney's customers rewarding system.

Borrowers are rewarded with additional AMM tokens if they pay back the loan according to the lending contract conditions. In addition, users can vouch for the borrower with their own AMM tokens and in case the loan is paid back in time both the borrower and the vouching user are rewarded with AMM tokens.

Borrowers can also use AMM tokens as a form of collateral in order to potentially reduce interest rates. By holding and pledging AMM tokens, a borrower is signalling his intention to pay back the loan on time. For MicroMoney, the tokens mitigate default risks and allow for loan approvals and even lower interest rates. In case a borrower is unable to fulfill his obligations to MicroMoney, a smart contract calls up the tokens and they are transferred to MicroMoney.

Our management team has a development and expansion plan in place that indicates that MicroMoney will be operating in 47 countries within 5 years. By that time, we expect that 75% of our tokens will be held by our various partners. As MicroMoney's network and operations grows, we will need a greater number of partners to best represent each franchise within those countries. With an increasing number of partners, more tokens will have to be bought from the market. This will ensure that the value of AMM tokens will rise. With the simple example above, we have illustrated that each country will require a significant number of tokens in order for that country's operations to be well represented.

MicroMoney is operating in three countries today and has already signed agreements to expand to three new countries by the end of 2017 (Sri Lanka, Indonesia, and the Philippines). With 47 countries left to expand to by 2022, and after having already identified another 50 countries where MicroMoney can expand to in the next 10 years, it is clear to see there will be no shortage of demand for AMM tokens in the market for at least the next decade. People who participate in the initial token distribution will see an incredible rise in value of their tokens as MicroMoney continues its expansion efforts.

トークン ICO のスキーム

MicroMoney トークンの ICO と関連のトークン作成プロセスは、Ethereum をもとにして実行された「スマートコントラクト」の使用に基づいて行われる。

トークン名：AMM

発券されたトークンの合計数：6000 万 AMM。

ICO 中販売されていないトークンは破棄される。

ターゲット：

最低 100 万、最大 3000 万米国ドル。

ICO 中に最低 100 万米国ドルの資本金を誘致しない場合、すべての資金を Ethereum に基づくスマートコントラクトシステムを介して AMM の保有者に返す。

初期価格：トークン価格は、1 米国ドル=1 AMM トークンのレーベルで固定されている。

トークンの割り当て：

創業者—8%

参事官—4%

ボーナス—4%

投資家—84%。

ICO 中の最初の投資家へのボーナス（購入に追加されるトークン）：

前売り日、+47%

最初の投資日、+25%

第 2～7 日、+20%

第 7～14 日、+10%

第 14～21 日、+5%

報奨プログラム（ボーナスプールから%X）：

Facebook のキャンペーン、18%

Twitter のキャンペーン、18%

Bitcointalk Signatures のキャンペーン、20%

Bitcointalk Support のキャンペーン、20%

メディアパブリケーションキャンペーン、12%

プロジェクトの創造的なサポート、12%

成功の理由と追求する結果

技術そのものはお金を稼ぐことができず、できるのは技術の使用者である。

信用へのアクセスと言えば、サービスを意味するものではない。適切なツールを介して解決できる本当の問題に言及している。顧客が技術に頼り、銀行は顧客を信頼し、顧客は銀行を信託する事実を実施したい。市場で促進するすべてのツールは金融機関の信用貸しプロセスを単純化するのみならず、金融サービスを受けられない借り手に対する障壁を打破する。銀行が市場調査を行うために低コストで大量のデータにアクセスを得て、顧客は機密性を損わず金融市場のメリットを最大限に活用する相互に有益なソリューションを提案する。

Micromoney は信用履歴とビッグデータ分散局ーブロックチェーン技術に基づく野心的で膨大なプロジェクトを作成しているので、本社は開発途上市場に存在する金融サービス提供手順を変更させることができる。すなわち、サービスコストを随分低下し、銀行に扱われていない 20 億人にクレジットサービスを提供する。

人の信用ツールへのアクセスを、教育・医療・自分のビジネスの創出・生活水準の向上の権利のような基本的な権利の一部としてみなす。

幸福への道

銀行のサービスで包含されていない世界の総成人人口の 20 億人は、銀行口座を持つ人と同じメリットを受けることができる。どの技術を使ってこれを達成できるか？ニューラルネットワーク、ブロックチェーン、人工知能、モバイルスコアリングシステム、そしてもちろんビッグデータというツールのことである。アイデアは、広大な国のこの人口と同じ人数である 20 億人はその技術のおかげで幸せになれる。

引き付ける方法

金融システムに人を引き付け、生活水準を上げるために資金へのアクセスとそのアクセス権を取得するツールが必要である。Micromoney はアクセスもツールも、両方の問題を解決できる。

管理スタッフ

創設者

サイ・フニン・アウン、共同創業者、運用管理サービス長

15 年間にわたって、サイ・フニン・アウン氏は、マイクロファイナンス/金融の分野で働き、いくつかの非政府組織と外国の商業マイクロファイナンス組織を先頭する。サイ・フニン・アウン氏はスタッフが 550 人も入っているチームの頭に立ち、4000 万米ドルの融資ポートフォリオを管理した。一頻り、ミャンマーのマイクロファイナンス分野のパイオニアとして、T24 MCB、UT Mobile、UT Net、バイオメトリックデバイスなどの新技術を統合し、ビジネスプロセスの拡大に成功した。

アントン・ジャトコフスキー、共同創設者、IT とクレジットスコアリング

成功した実業家、経験のある交渉者、創造的なマーケティング専門家。金融技術・小売・電子商取引会社の様々なポジションで 13 年間の成功を収めた情熱的で勤勉なリーダーである。ジャトコフスキー氏は、真新しい市場で金融会社を発展させる経験を持つ。

専門委員会

オクンハ・ソン・ソクナ、SONATRA Group、株主、参事官

オクンハ・ソン・ソクナ氏は、カンボジア首相のフン・セン氏の経済参事官を務める。
オクンハ・ソン・ソクナ氏は、カンボジア市民の中で最も高いタイトルである「オクンハ (Oknha) 」という称号に恵まれている。SOKIMEX GROUP という石油会社の創設者の一人であり、機能が日本経団連と似ているカンボジア商務省の副社長である。2010 年にオクンハ・ソン・ソクナ氏は銀行、有価証券の取引、投資、建設、監査、会計報告サービスを含む様々なサービスを提供する Sonatra Group 会社を設立した。また、SOKIMEX GROUP の Sokha Hotel Co., Ltd の株主である。

永田哲司、East Wing Capital、株主、参事官

資本金としてのキャリアを、7 年間の間に様々な活動に取り組みながら豊富な知識と経験を得た三洋証券株式会で 1988 年に始めた。そのあと永田氏はブルームバーグ LP 東京支店の営業部長を勤め、1995～2006 年にわたって販売・市場分析に専念した。

2006 年に、現在の投資水準は 2000 万米国ドルを超える East Wing Consultancy Pte. Ltd. にあとで改組された East Wing Asset Management LLP を設立した。2010 年に East Wing ASA Capital Pte. Ltd を設立し、代表取締役役に就任した。

その上、カンボジアで Sonatra Microfinance Institution PLC と Sonatra Construction Co., Ltd を立ち上げ、代表取締役として活動を行う。2013 年 8 月、Nexasia Capital Pte. Ltd を他のパートナーとともに設立した。米国の Thunderbird School of International Management の経営学修士 (MBA) を修了した。

パートナー

ブロックチェーンと業界パートナー

Ambisafe、Everex

金融技術セクターのパートナー

OK Dollar、KBZ、AYA、CB Bank、AYA bank、TRUE money、WING、Mykyat

ヴェンチャー投資基金

EastWing Capital、Sonatra Capital、Grand Corporation Osaka、NEST.vc

[平 義之、株式会社グランド1コーポレーション、株主](#)
[株式会社グランド1コーポレーション社長、大阪、日本](#)

[洋二郎 堤、株式会社グランド1コーポレーション、株主](#)
[株式会社グランド1コーポレーション社長、大阪、日本](#)

[ベンチャー投資ファンド：](#)

EastWing Capital

Sonatra Capital

Grand Corporation Osaka

NEST.vc
Prosperous Capital & Credit Limited, Sri-Lanka
Indonesia Microfinance Association (IMA)
Africa Blockchain Alliance

ブロックチェーン及びインダストリーのパートナー :

Ambisafe
ICObox
BPM online CRM
SilkLegal, Thailand

金融技術パートナー :

OK Dollar
KBZ
AYA
CB Bank
AYA bank
TRUE money
WING
Mykyat

マネージャーのチーム :

Pasan Madhawa Edussuriya, Director for MicroMoney Sri Lanka

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

Fransiskus Djaka Purnama, Operations Director, MicroMoney Indonesia

<https://www.linkedin.com/in/frans-purnama-25204ab/?ppe=1>

China Muoka, Director for Micromoney Nigeria

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

July Phoo, COO MicroMoney Myanmar

<https://www.linkedin.com/in/july-phoo-76712a142/>

Bhannathorn Sangsuk, GM MicroMoney Thailand

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

Tin Htut Aung, IT MicroMoney Myanmar

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

Malsha Thilakarathne, Operations Manager MicroMoney Sri Lanka

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

Vivian Sukamto, Operations Manager MicroMoney Indonesia

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

Sendy Inka Casella, Country Representative MicroMoney Indonesia

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

Nikhole John Tecson De Vera, Country Representative MicroMoney Philippines

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

Aung Pyay Thein, HR MicroMoney Myanmar

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

Vladimir Sumarokov, A.I. Neural Network & CRM developer

MicroMoney

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

アドバイザー

Roel Wolfert, Advisor

Bankor, Visa, Qoin, University of California, Berkeley, Haas School of Business

Rotterdam Area, Netherlands

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

Xiaochen Zhang, UN Digital Economy, Advisor

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

Ben Theobald, Partner in Latin America

Online Entrepreneur, Consultant & Investor (Blockchain - Lisk - NEO - Ethereum technology investment)

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

Tomoaki Sato, Advisor, Blockchain engineer

Starbase, Smart Contract Japan

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

Saumil Kohl, Advisor, Co-founder of Bitindia - Blockchain Exchange & Wallet

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

Karen New, Advisor

CEO, Omnitoons Pte. Ltd. OmiseGo (raised \$25 mln usd) Advocate. Singapore.

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

Alex Norta, Advisor, blockchain scientist

Agrello, Qtum. Estonia

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

Charles Leslie, Advisor, Blockchain engineer

Starbase, Smart Contract Japan

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

Eduard Dzhamgaryan, Payment Advisor

Entrepreneur, ICO Business Analyst, Adviser – ICObox, Founder of GMPay, Blockchain and

Cryptocurrency Enthusiast

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

Azam Shaghghi, Strategy Advisor

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

Pak Loong Chan, Senior Software Engineer at HSBC

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

Patrick Mazzotta, Advisor

SuperDAO, co-founder

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

Nehemia Kramer, Ethereum early-stage investor

BankEx, Blockchain consortiums. NY, USA

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

Naru Julia, Agrello, Japan

Ambassador in Japan

Albi Rodriguez Jaramillo, Partner in Latin America

laudox.com. Latin America. Peru

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

Andrey Kopysov, A.I. Neural Network programmer

Facebook, London, UK

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

Sergey Sergienko, Advisor

Chronobank, Australia

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

Jack Huang, Advisor

UN (United Nations), Thailand

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

結論

MicroMoney 社は、トークンの販売を発表する前、2015 年に最初のプロダクトを提供し始めた。

MicroMoney は、すべての必要なビジネスライセンスを持っている強い経営のあり、信頼できる様々な国で活動するパートナーを誇りに思っている。もう 2 年間にわたって、カンボジアとミャンマーの市場で成功しており、本社の投資家は¹⁶180 万米ドル以上の資金を MicroMoney の発展にあげてくれた。

¹⁶<https://www.crunchbase.com/organization/micromoney-empire#/entity>

本書類には、非常に重要な問題を検討し、人にとって金融サービスへのアクセスを簡略化し、そして他の企業（銀行、マイクロファイナンス機関、保険会社、小売業など）に可能な顧客の透明なデータベースを使用させるブロックチェーン技術に基づくソリューションを紹介した。

我々は、金融サービス界に 20 億人を引き付けるコミュニティの一部であることを誇りに思っている。我々の究極の目標は、開発途上国の国民の生活水準を向上させることである。

附属書

附属書 1.事業計画および財務モデルへの参照

国別の簡単な開発計画

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

国別の具体的な開発計画

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

全国にわたる信用提供 Baker_McKenzie のレポート

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

附属書 2.国ごとの簡単な投資分析

中国

投資額、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
ポートフォリオの投資	4 114	7 160	3 941	36	0	15 252
資本支出および操業費への投資	3 075	3 422	0	0	0	6 497
投資、合計	7 190	10 582	3 941	36	0	21 749
定量的指標	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
貸した信用、千件	71	371	714	1 096	1 195	3 447
貸した信用の総金額、千米国ドル	11 613	53 022	97 001	145 070	152 229	458 935
有価証券の純資本（期末現在）、千米国ドル	3 246	9 304	16 507	21 824	22 148	22 148
損益、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
収益	2 905	18 603	37 831	60 346	67 452	187 137
予備金	-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
誘致費用	-641	-2 354	-3 627	-4 658	-4 526	-15 806
賃金（変更分）	-604	-2 568	-3 717	-5 090	-5 523	-17 502
他の変動費	-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
賃金（固定分）	-895	-2 036	-2 036	-2 036	-2 036	-9 039
他の業務費用	-712	-1 167	-1 166	-1 271	-1 232	-5 548
一回の費用	-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

終端コスト						96 103
自己資本の収益性（年間）						59%
資産の平均値に対する収入（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
 第 5 年現在の最適化企業の利益税—490 万ドル

ミャンマー

投資額、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
ポートフォリオの投資	1 007	1 946	438	64	0	3 455
資本支出および操業費への投資	1 208	245	90	0	0	1 543
総投資額	2 215	2 191	529	64	0	4 998
定量的指標	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
貸した信用、千件	30	173	351	520	620	1 694
貸した信用の総金額、千米国ドル	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630
有価証券の純資本（期末現在）、千米国ドル	612	2 059	3 634	5 000	5 348	16 652
損益、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
収益	626	4 517	9 871	15 179	18 603	48 797
予備金	-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
誘致費用	-369	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 441
賃金（変更分）	-94	-340	-548	-781	-927	-2 690
他の変動費	-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
賃金（固定分）	-682	-701	-588	-713	-793	-3 476
他の業務費用	-275	-369	-416	-414	-377	-1 851
一回の費用	-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
終端コスト						25 063
自己資本の収益性（年間）						61%
資産の平均値に対する収入（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

第 5 年現在の最適化企業の利益税—140 万ドル

終端コスト—2510 万米ドル（ゴードンモデル、割引率は 15%、成長率は 0%）

インドネシア

投資額 千米国ドル	期間						
	4Q2015	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年*	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
貸した信用の総数	0,02	41	151	286	408	464	1 350
貸した信用の総金額	3	8 438	32 726	63 401	91 682	105 535	301 786
有価証券の純資本（期末現在）	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
一回の費用	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
自己資本の収益性（年間）	-197%	-91%	8%	40%	78%	110%	51%
資産の平均値に対する収入（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—1100 万米国ドル

スリランカ

投資額、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
ポートフォリオの投資	1 295	1 430	126	0	0	2 851
資本支出および操業費への投資	1 148	161	0	0	0	1 309
総投資額	2 444	1 591	126	0	0	4 161
定量的指標	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
貸した信用、千件	32	158	264	362	422	1 238
貸した信用の総金額、千米国ドル	3 088	15 408	25 527	34 957	40 642	119 622
有価証券の純資本（期末現在）、千米国ドル	789	2 054	3 163	4 146	4 410	14 561
損益、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
収益	810	5 328	9 502	13 431	16 034	45 105
予備金	-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
誘致費用	-385	-527	-815	-1 087	-1 206	-4 020
賃金（変更分）	-127	-388	-516	-680	-796	-2 506
他の変動費	-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
賃金（固定分）	-709	-807	-726	-826	-886	-3 954
他の業務費用	-307	-318	-310	-315	-286	-1 536
一回の費用	-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
終端コスト						20 968
自己資本の収益性（年間）						60%
資産の平均値に対する収入（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
 第 5 年現在の最適化企業の利益税—130 万ドル
 終端コスト—2510 万米ドル（ゴードンモデル、割引率は 15%、成長率は 0%）

マレーシア

投資額、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	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
貸した信用の総数	9	47	89	141	198	483
貸した信用の総金額	3 661	20 510	41 989	68 739	98 463	233 361
有価証券の純資本（期末現在）	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
一回の費用	-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
自己資本の収益性（年間）	-113%	-17%	41%	75%	126%	51%
資産の平均値に対する収入（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	ICO	資金供給	債券
可能な投資家	・国営投資家	・国営投資家	・国営投資家	・国営投資家

	・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) 会社に対する要件と 2) データ処理の管理/入札査定/承認に必要な平均時間	・AMC ライセンスを持つ有価証券と先物委員会とのパートナーシップ（一ヶ月）または購入	・2年連続で258万ドルをこえる活動からお金の肯定的な流れ	・AMC ライセンスを持つ委員会とのパートナーシップ（一ヶ月）または購入	・会社の純資産
	有価証券と先物委員会とのパートナーシップのライセンス、申請書の審議期間（6ヶ月）	・資本化	有価証券と先物委員会とのパートナーシップのライセンス、申請書の審議期間（6ヶ月）	1290 万米ドル
		1290 万米ドル		・監査によって承認された最後の二年間の会計報告
		・申請書の審議期間（4ヶ月）		・申請書の審議期間（1ヶ月以下）
プラットフォーム	クラウドファンディング/P2P クレジットによるエ株式資本への投資	香港証券取引所	AMC	香港証券取引所 / 独自のネットワーク**
ツール	株式/債務証券	株式	共通投資信託基金	有価証券（債券、債務など）
発券計画と審議平均期間	有価証券委員会の承認を受けるべき（2ヶ月）	有価証券委員会の承認を受けるべき（2ヶ月）	有価証券委員会の承認を受けるべき（2ヶ月）	有価証券委員会の承認を受けるべき（1ヶ月以下）
広告資料および審議平均期間	有価証券委員会の承認を受けるべき（1ヶ月）	有価証券委員会の承認を受けるべき（1ヶ月）	有価証券委員会の承認を受けるべき（1ヶ月）	有価証券委員会の承認を受けるべき（1ヶ月以下）
審議期間	最小4ヶ月、最大9ヶ月以上	7ヶ月以上	最小4ヶ月、最大9ヶ月以上	3ヶ月以下

投資を誘致する最善の方法は、直接独自のネットワーク/AMC とのパートナーシップを介して行うこと
源：

www.sfc.hk

www.hkex.com.hk

** 債務証券が香港証券取引所で取引されていない場合独自のネットワークを介して発券・販売できる。申請書処理期間は3ヶ月以上になる。規格へのリンク www.cr.gov.hk/en/companies_ordinance/docs/part7-e.pdf

タイ

パラメータ	タイの商業銀行	専門金融機関	民間クレジット会社	ナノ金融会社	質屋	P2P（またライセンスなし）
主な目的	企業・個人向けクレジットプロダクトのフルレンジ	国の 1) 経済発展を刺激する 2) 投資を誘致する機関	中・長期信用	幅広層の人に信用の提供	個人動産で担保する貸付金	中小企業向け無担保信用
最低払込資本金	無	無	139 万米 国ドル	139 万米国ドル	10 万米国ドル	15 万米国ドル
外国資本の最大割合	<50%	<50%	<50%	<50%	<50%	タイの法律の下で設立された会社
固定最大金利	無	無	28%の最大実質金利プラス回収手数料	36%の最大実質金利プラス回収手数料	最大 24%（LA < 57 ドル）	無
					最大 15%（LA > 57 ドル）	
規制機関	財務省	財務省	財務省	財務省	質屋監督委員会	タイの銀行
	タイの銀行	タイの銀行	タイの銀行	タイの銀行		証券取引委員会
ライセンスの受け取り期限	無	無	規定者による審議と承認に 60 日	規定者による審議と承認に 60 日	規定者による審議と承認に 45 日	証券取引委員会のオフィス（35-FP より）
有効ライセンスの数	30	8	35	21	598	0

外国企業はタイで子会社を開設できる。

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

シンガポール

投資額、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	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
貸した信用の総数	1	27	51	62	67	208
貸した信用の総金額	1 684	37 647	70 956	86 158	93 142	289 586
有価証券の純資本（期末現在）	759	6 363	9 097	10 702	11 019	11 019
収益	348	10 255	21 070	26 065	28 512	86 250
一回の費用	-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
自己資本の収益性（年間）	-65%	3%	48%	72%	84%	53%
資産の平均値に対する収入（年間）	-97%	4%	47%	57%	61%	39%

*新しい顧客なしの修正された一年
 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 万米国ドル

フィリピン

投資額、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
ポートフォリオの投資	931	600	177	0	0	1 709
資本支出および操業費への投資	753	182	0	0	0	935
総投資額	1 684	783	177	0	0	2 644
定量的指標	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	合計
貸した信用、千件	30	173	351	520	620	1 694
貸した信用の総金額、千米国ドル	2 484	14 095	28 198	41 569	49 284	135 630

有価証券の純資本（期末現在）、千米国ドル	680	2 287	4 038	5 555	5 942	18 503
損益、千米国ドル	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
予備金	-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
誘致費用	-221	-608	-1 112	-1 577	-1 775	-5 293
賃金（変更分）	-93	-352	-571	-812	-963	-2 790
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
賃金（固定分）	-545	-619	-617	-833	-970	-3 585
他の業務費用	-284	-393	-454	-454	-412	-1 998
一回の費用	-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
終端コスト						56 916
自己資本の収益性（年間）						134%
資産の平均値に対する収入（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、千米国ドル	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	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
貸した信用の総数	5.6	36	72	144	288	546
貸した信用の総金額	540	3 423	7 684	13 871	19 182	44 700
有価証券の純資本（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
一回の費用	-120	-696	609	1 553	2 990	10 739
税引後当期純利益	-7%	-16%	11%	25%	49%	50%
自己資本の収益性（年間）	-13%	-28%	14%	23%	32%	37%
資産の平均値に対する収入（年間）						

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）	公共信用基金（PCF）	質屋（P）	Peer-to-peer プラットフォーム（P2P）
主な目的	小売りおよび企業である顧客向けの銀行サービスのフルレンジ	特別な顧客に金融サポートを提供するための特殊な方法	マイクロファイナンス活動を行うための特殊な方法—マスセグメントとの連携	小企業や顧客に小規模の融資サポートを提供するために特殊な自主規制方法	保釈金	個人投資家や借り手に対して互いの検索、意思決定、信用貸しサポート
規定者	ベトナム国家銀行（SVB）	ベトナム国家銀行（SVB）	ベトナム国家銀行（SVB）	地方自治体	市/地方人民委員会、地方警察署	-
資本への最小要件	1 億 5000 万ドル	2500 万ドル	25 万ドル*	各地区（制限区域）において 5000 ドル以上	100 ドル	100 ドル
外国資本の最大割合	100%	100%	49%	0%	0%	100%
個人にクレジットを提供する可能性	有一全てのプロダクト	有一全てのプロダクト	有一クレジットカードを除く	有一クレジットカードを除く	有、保釈金のみ	有（個人投資家を通じて）

個人から預金を受け取る可能性	有	有（SVB の追加決定が要る）	有（SVB の追加決定が要る）	有（メンバーのみから）	無	有（個人投資家を誘致する形で）
コメント		SVB によって特定された顧客に融資サービスを提供するビジネス（危険性の高い）を実施する形ライセンスの数は制限されている。	社会、慈善基金および他の非政府組織は必ず最小限に株式の 25%を有する MFO の創設者 1 つでなければいけない。	参加者の最小数は 30 人で、ベトナムの国籍を持たなければいけない。すべてのメンバーは、PCF の経営者と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する。	ライセンスは、地域住民にのみ付与される。新しい要件は 2016 年から有効である。	特別なライセンスは要らない。P2P プラットフォームは、金融コンサルティングサービスを提供する通常の企業の形で設立可能である。

附属書 3.法務条項

ご注意ください。AMM トークンを米国民に販売しない。米国民であれば、残念ながら、ICO の時にも、既発証券市場でも AMM トークンの購入権を持っていない。それにもかかわらずトークンの ICO 手順によって定められた標準的なメカニズムを犯してトークンを取得する場合は、個人的に米国の法律の下で責任を負うことになる。AMM トークンの購入に関する全ての責任は米国民に持たれる。

トークンは、1933 年よりの米国証券法の有効版（以下、証券法）に従って登録されていないし、当法律の要件に従って正当に登録されるまで米国で米国民に、または米国民や米国で登録された企業の利益（証券法の規定 S で指摘されている通り）のために提供または販売されることはできない。

MicroMoney は、活動の各国の法律に従って活動する法的に登録された企業である。

社名：MICROMONEY INTERNATIONAL PTE.LTD.

主国内登録番号:201706086N、シンガポール共和国で登録された。

住所：18 Sin Ming Lane, #08-06, Midview City, Singapore (573960)

電話：+ 95 9 9727 44550, +855 70 319 947

社名：MICROMONEY Company Limited

主国内登録番号:778(FC)/2016-2017(YGN)、ミャンマー連邦共和国で登録された

住所：1406(A), 14th Floor, Sakura Tower, 339 Bogyoke Aung San Road, Kyauktadar Township, Yangon, Myanmar

社名：MICROMONEY Thailand

納税者番号 0105560121681

住所：36/73 PS Tower Floor 21 , Sukhumvit 21 (Asoke) Klongtoeynuea, Wattana, Bangkok 10110