



本ホワイトペーパー及び添付資料内の内容について、情報の提示のみを目的としており、法律または財政上の助言としては提供されるものではない。したがって、個々のニーズに関しては弁護士や他の専門家に相談の上、最適な情報を見つける必要がある。

当社のコンテンツの使用から得られる可能性のある結果について、フィダリーではいかなる保証や約束ができない。まず個人の財務顧問者へ相談し、調査や適正評価を行わない限り、投資を行う決定を下すべきではない。法律で許容される最大限の範囲で、情報、批評、分析、意見、助言または推奨事項などが不正確、不完全、または信頼がないと判明した場合でも、投資やその他の損失に関してフィダリーは責任を一切負わないこととする。

当社サイト上や当サイトを通じて利用可能なコンテンツについて、法律上や投資に関しての助言を意図したものではなく、弁護士と顧客の関係は成り立たない。当社サイト上やリンクされた資料の使用は、利用者の責任で行うこととする。

2019年10月17日

Matic Jagodic

Joshua Blount

Peter Kodermac

# 目次

|                      |           |
|----------------------|-----------|
| <b>1. 問題点</b>        | <b>3</b>  |
| 1.1 特権としての投資         | 3         |
| 1.2 制限               | 4         |
| 1.3 現在の金融サービス        | 4         |
| 1.3.1 暗号資産への投資       | 4         |
| 1.4 非流動性資産           | 5         |
| 1.5 社会的に意義のある投資機会の欠如 | 6         |
| 1.6 限定的革新            | 6         |
| <b>2. フィダリーの事業</b>   | <b>7</b>  |
| 2.1 特殊な市場位置          | 7         |
| 2.2 プラットフォーム         | 7         |
| 2.3 スマートコントラクト       | 9         |
| 2.4 トークン化            | 10        |
| 2.5 暗号資産取引所          | 10        |
| 2.6 提案               | 11        |
| 2.7 期待値              | 12        |
| 2.7.1 予想される需要        | 12        |
| 2.7.2 価格戦略           | 12        |
| 2.7.3 顧客への価値         | 13        |
| 2.7.4 成長の可能性         | 13        |
| 2.7.5 取引所            | 13        |
| 2.7.6 市場ターゲット        | 14        |
| 2.8 使用事例             | 14        |
| 2.9 コミュニティの形成        | 15        |
| 2.9.1 現地コミュニティ       | 15        |
| 2.9.2 オンラインコミュニティ    | 15        |
| 2.10 ゲーミフィケーション      | 16        |
| <b>3. 市場分析</b>       | <b>17</b> |
| 3.1 暗号資産取引所          | 18        |
| 3.2 競合分析-トークン化事業     | 20        |
| <b>4. 法律</b>         | <b>25</b> |
| 4.1 アセットトークン         | 25        |
| 4.2 アセットファンド         | 26        |
| 4.3 信託関係             | 26        |
| 4.4 設立契約             | 27        |
| 4.5 ファンドの種類          | 28        |

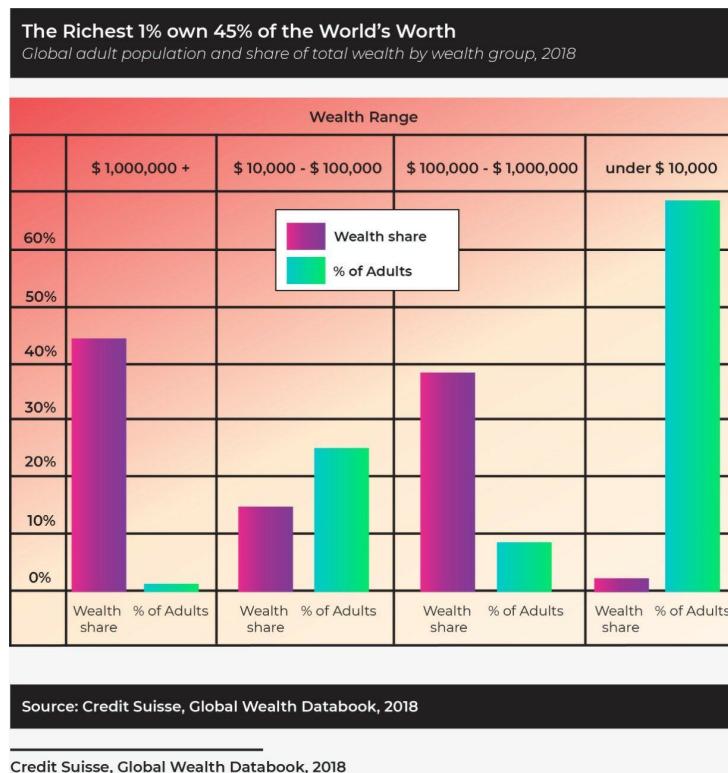
|                               |           |
|-------------------------------|-----------|
| 4.5.1 投資と資産                   | 28        |
| 4.5.2 資金の形式と種類                | 29        |
| 4.5.2.1 オープンファンドとクローズドファンド    | 29        |
| 4.5.2.2 テンポラリーファンドとパーマネントファンド | 30        |
| 4.5.2.3 アセットファンドと投資ファンド       | 30        |
| 4.5.2.4 ポジショニングファンド           | 30        |
| 4.5.3 受託関係及び管理                | 30        |
| 4.5.4 所有者間の関係                 | 31        |
| 4.5.5 投資方針                    | 31        |
| 4.6 設立手続                      | 31        |
| <b>5. 技術面</b>                 | <b>32</b> |
| 5.1 フィダリートークン                 | 32        |
| 5.2 アセットトークン                  | 33        |
| 5.3 他の暗号資産の使用                 | 33        |
| 5.4 プラットフォームの実際の使用            | 34        |
| <b>6. 事業開発</b>                | <b>35</b> |
| 6.1 業界の可能性                    | 35        |
| 6.2 事業拡大目標                    | 38        |
| 6.2.1 主要顧客                    | 38        |
| 6.2.2 成長の可能性                  | 38        |
| 6.2.3 不動産データ 10               | 39        |
| 6.2.4 不動産事業開発戦略               | 40        |
| 6.2.5 ヘッジファンド事業開発戦略           | 40        |
| 6.3 ユーザー獲得計画                  | 41        |
| <b>7. IEOを介した資金の調達</b>        | <b>42</b> |
| 7.1 ファイナンス                    | 42        |
| 7.2 トークン配分                    | 46        |
| 7.3 價値の期待                     | 47        |
| <b>8. ロードマップ</b>              | <b>48</b> |
| <b>9. フィダリーチーム</b>            | <b>49</b> |

# 1. 問題点

## 1.1 特権としての投資

今までの投資の歴史を見てみると、利益を生み出すことが目的の投資の大部分は裕福層向けに限られてきたことがすぐに分かる。エリートたちは追加資産を生み出す投資へのアクセス権を握っており、短期的そして長期的により豊かになっていく。ほとんどの人は、世界人口のごく僅かが全ての富、耕地、産業や不動産の大部分を所有し管理している事実を明確に表した統計を目にしたことがあるだろう。特権クラスが世界中の富と資源の大部分を制圧しているだけでなく、さらに豊かになっていることは明らかである。

Credit Suisse Researchの2018年の情報<sup>1</sup>によると、世界人口の1%が世界の富の45%を所有している一方、世界人口の64%の所有率は2%未満しかないことを示している。



この様な状況の重要な理由の一つとして、裕福層が安定した収益性を持つ資産へ資金を投資し、投資の価値を安全に高め、経済ショックから保護しているという事実がある。一般の人々

<sup>1</sup> Credit Suisse, Global Wealth Databook, 2018年

は場所や状況に関係なく、社会を豊かにできる機会を単純に得られないか、またはあったとしても非常に制限されている。参入への障害には、資本要件、コンプライアンス、免許、参加費用など様々な要因が含まれる。

## 1.2 制限

現在、投資家になりたい人々は投資に関して多くの問題と制限に直面している。例えば、投資家がヘッジファンドやベンチャーキャピタルファンドに参加するのは、必要な要件が高すぎるため困難、もしくは不可能である。同時に、そのようなファンドの管理者達は、効率的で費用対効果の高い方法を使い、世界中の投資家たちを複数の規模の投資に引き付けられる引き付けられるような管理ツールを持っていない。

より広い不動産市場は、価値が高く一貫性もあり、現在の購入手続きが複雑なために非常に興味深い事例である。世界規模で大きな需要があるにもかかわらず、個人の参加機会は限られているか、もしくは全くなかつたりする。賃貸、新規不動産の建設及びその他の関連収益生成を目的とする大規模な商業用不動産(例、老人ホーム、駐車場、住宅団地、休暇施設等)の部分保有は不可能である。

## 1.3 現在の金融サービス

現在の金融業界と投資業界は規制が厳しく、やり方が古くさらにたくさん時間を要する。この問題は、銀行や証券取引所、クレジットサービス、マスファイナンス、投資、ベンチャーキャピタルなどの金融業界に存在するものである。

Amazon、Ebay、AirBnB、Booking.com、Uber、Netflix、LinkedIn、Facebook、WhatsApp、Instagram、Flickr、Quoraなどは最新のサービスプラットフォームであるが、これらのユーザー体験を金融サービスのプラットフォームと比較すると、顧客は利用可能なオプションが少ないと感じている。従って、時間がかかりまた時代遅れな銀行のサービスから、迅速で滑らかな取引を可能にする顧客ニーズを満たす暗号資産へ人々が移行していくのは全く驚くべきことではない。

### 1.3.1 暗号資産への投資

Bankrateの報告によると<sup>2</sup>、様々な投資方法の需要がある中で、若年層は主に暗号資産に投資していることが明らかになった。また、80年代以降に産まれデジタル環境に馴染んできた新世紀世代の内、9%は暗号資産を長期投資オプションとして選択していることにも言及した。これは

---

<sup>2</sup> Bankrate Financial Security Index, 2019年6月25-30日

1960年から70年代に産まれた世代の人々(ジェネレーションX)の3倍にもなり、過去の世代では見られない現象である。

ブロックチェーン技術が人々の金銭やデジタル的所有権に関する理解を大きく変化させた為、上記の事実はさほど驚くことではない。暗号資産によりもたらされた変化は、近代化が追いついていない昔ながらの金融の世界の問題のみならず、その他の世界経済の大部分において多数の問題を解決している。

事実：

- ▶ 暗号資産は、迅速かつ費用対効果高い送金が国際手続きを含め可能である。
- ▶ 各個人が適切なセキュリティソフトを使用し、オンラインセキュリティに精通していると仮定すると、暗号資産の保有は個人、または弾圧的な権力者によって悪用されることはない。
- ▶ ブロックチェーン技術を通じて現代の金融サービスを可能にするプラットフォームとオンラインポータルは理解しやすく、優れたユーザ体験をもたらす。
- ▶ 暗号資産取引所は1日24時間、週7日営業している為、常に利用可能である。
- ▶ トークンの所有権を簡単かつ迅速に使用でき、また交換の費用対効果が良い。
- ▶ 投票と管理は簡単、迅速であらゆる種類の改ざんを防止する。

## 1.4 非流動性資産

金融界における非流動性とは、価値の大幅な損失無く容易に売却、もしくは現金と交換するとのできない資産のことを差す。非流動性の問題点としては、一般的に資産の価値が高額なため、購入を希望する投資家を引き付けられない時に発生する。流動性資産市場においては頻繁に所有者が変わるのに対し、非流動性市場ではその反対の現象が起こる。

買い手が見つかりづらい場合、売り手は資産を割引した価格で提供することを余儀なくされ、買い手側は関心を高めることが可能である。Stephen McKeon氏が行なった調査の結果によると<sup>3</sup>、様々な分野の専門家が複数の方法で非流動性資産の割引額の計算を試みた所、基本的に20パーセントから30パーセントの間で変動することがわかった。

非流動資産の問題は次の市場に頻繁に発生する。

---

<sup>3</sup> <https://hackernoon.com/traditional-asset-tokenization-b8a59585a7e0>

- ▶ 不動産
- ▶ 高額商品
- ▶ ベンチャーキャピタルファンド
- ▶ 骨董品
- ▶ 芸術作品
- ▶ ローン
- ▶ 天然資源資産

## 1.5 社会的に意義のある投資機会の欠如

今日の投資の世界では、各個人は経済的に慎重であることだけでなく、社会的に意義のある投資を見つけるという困難な課題に直面している。多くの人々からこのような投資の高い需要があることを考えると困惑するだろう。

投資家は将来の潜在的なユーザーでもある為、スポーツ施設、自転車道、公園などの遊び場、自動化農場、自然エネルギーなど、個人や団体にとって非常に有意義な投資プロジェクトは必ず存在する。

## 1.6 限定的革新

現在の投資システムとプラットフォームの重大な欠陥は、柔軟性と革新の欠如、存在しないユーザー体験の開発だ。革新の欠如の問題は、利用者だけではなく、サービスをうまく提供することができず、より多くの人々へ世界的規模で資本を生み出せない資産管理者にも当てはまる。

企業やファンドの大部分は、年間または四半期ごとに配当金を支払うが、処理の効率を高めることで毎月、もしくは毎週でも支払うことができる先進技術を持った新製品が高いコストをかけずに開発される可能性がある。

ターゲット投資には大きな可能性があるが、まだ未開拓のままとなっている。特定の事業への投資にのみに関心がある投資家たちは、そのような選択肢を持っていないこともよくある。通常、そのような事業を展開する、または関連する製品やサービスを構築する広範なファンドへ投資することが唯一の選択肢だろう。課題としては、投資家が彼らの興味に関係なく資産運用会社の傘の下で他の事業へ資金を提供することを余儀なくされる点が挙げられる。

未開発の可能性について話す際には、サービスのゲーミフィケーションについて言及することが重要である。これはすでに教育やスポーツの分野など様々な分野で既に成功したことが証明されている。Phil Smy氏が書いたように<sup>4</sup>、ゲーミフィケーションとはゲームの概念や機能、そしてゲームの設計の原則を他の分野に応用することである。実際にこのような手法は、優れた行動、ユーザーを惹きつけるための双方向性、または単調なデータをの視覚化に対する見返りという形式で使用される。

## 2. フィダリーの事業

前述の問題の解決策として、ブロックチェーン技術に基づいたフィダリーのオンラインプラットフォームとモバイルアプリケーションが挙げられる。管理と運営が簡素化され、場所や投資規模に関係なく、潜在的な投資家を簡単に見つけられるようになる。また、最小限のコストでアクセス可能なトレード、配当金の受け取り、高度なセキュリティ、資産のトークン化及び部分的な資産の所有権も提供できる。

### 2.1 特殊な市場位置

一般の投資家が投資に参入する際の高い障壁にアクセスできると言う点で、フィダリーは市場での独自の地位を持っている。フィダリーのプラットフォームを使えば、ユーザーとパートナーがスマートコントラクトと受託者を通じて資産と資金を簡単に管理することができる。今のところ、資産のトークン化や資産投資ができるプラットフォームは存在しない。

現在、大規模な資産の管理者は多数の小規模投資家を管理するためのツールを持っていないため、資金調達目標を達成した投資家達を適切に管理するため、より高い最低投資金額を設定している。フィダリーでは、資産運用会社が各投資家と個別にやり取りをしたり支払いをすることなく大量の資金を受け取れるシンプルな管理システムの準備があるため、参入への障壁を取り除くことができる。

### 2.2 プラットフォーム

フィダリープラットフォームの簡素化されたアイデアは、現代のテクノロジーと従来のビジネスの取引を組み合わせた、両方の利点を含みながらも弱点を排除できる新しいものである。技術的観点では、ブロックチェーンを用いており多角的視点から見て革新的で、これまで利用できなかった可能性を提供できる。このプラットフォームはweb2.0、適切な設計、ユーザーへの

---

<sup>4</sup> <https://www.fintechscotland.com/fintech-and-gamification/>

安全性を採用し、これまで利用することのできなかった新たな投資機会を生み出せるようになる。

その上、通常のプラットフォームや事業では多くの数のユーザーを惹きつけられていない事もあり、フィダリーのプラットフォームでは公正なビジネスの手法を網羅し、暗号資産の社会における一般的かつ差し迫った問題の弱点を排除できる。

受託者の法的モデルに基づいた高度な金融及び法的枠組みの作成により、資産のトークン化を可能にする。これにより、資本の投資または形成を目的とするこの方法の安全性は確保される。そして、今まで存在なかった管理方法を実質的に無制限の投資家たちに開放し、既存の商品を大幅にアップグレードした新しい種類の金融商品を提供できる。

受託投資は、不動産、稼働資産(自動車、ヨット、産業資産、物流資産)、不動産(産業用機器、製造、エネルギー資産)、及び経済資産(株式、債権、免許、特許、賃貸、利権など)の様々な投資商品へ安全に投資したいユーザー向けのサービスである。

そのほか次のような目的でもフィダリーportalを利用できる。

- ▶ 合弁投資の形成
- ▶ 個々の未来資産のマーケティング及び販売
- ▶ 事業への投資家の確保
- ▶ 資産から発生する将来の利回りの取引
- ▶ 独自のアイデアに基づき経済事業または投資事業の開発
- ▶ 先物取引や売買選択権などの金融派生精進の形成と取引

フィダリーのプラットフォームでは、金融、技術、法的な支援を通じて参加者を共通の投資及び取引システムに接続できる。ウェブportalを使い、投資商品の取引と取扱いが可能になる。投資商品として認められるためには、フィダリーの企業基準を満たすために徹底した審査手続きがあり、その後掲載されることとなる。それぞれの資産は取引可能であり、規定が定められており、配当を支払うことができる新しい仕組みである。投資契約は標準化された法人契約として取り扱われ、これらはスマートコントラクトという名前で作成される。統一化された形式により、投資家は他の流動資産と同様の方法で投資、その資産の一部を売却、保有または他の方法で管理できる。

フィダリーポータルの概念は万国共通である。設立契約がすぐに起草され、有形資産を含む投資との取引が即座に可能になるよう設計されている。したがって、フィダリープラットフォームは、弁護士、ブローカー、アドバイザー、銀行が行うそれぞれの手続きをスムーズに一度で行える。

例えば、投資を提供したいが完全に資金を提供できないパートナーは、管理下の不動産の大幅な価値の増加または家賃からの利回り(またはさまざまな種類の収益)を期待できる。そして投資家たちは利用可能な取引方法で投資オファーを発行する。この方法により、プラットフォームを介して保証が確立され、さらに投資家の参加が可能となる。

この事業は、まず地域及び法律の仕様に準拠して実際の所有権の検証に合格する必要がある。個人投資家は、個人ベースで遠隔地の資産に自身の資金を投資するにはかなりの量の知識と個人的な積極的な関与が求められる。フィダリーは投資家が賢明な投資判断を下せるよう、資産、過去の収益、及び同様の資産収益の生成など、可能な限り多くの関連情報を提供する。ただし、独自の調査を行うのは投資家次第であり、投資はリスクでもあることを常に理解する必要がある。フィダリーでは、投資によって生じた損失について一切の責任を負うことはできない。

## 2.3 スマートコントラクト

スマートコントラクトとは、2人以上のユーザーの間のコンピューターコードのバンドル、もしくはデジタルプロトコルであり、関係者により定義される一連のルールが含まれる。これは昔ながらの仕組みに似ているが、永遠に変更が可能で無制限のユーザーが利用できる。アルゴリズムに組み込まれた条件が満たされると、そこで契約関係が自動的に発生する。

ID管理、保管、紛争解決など、これまで中央集権型プロバイダーのドメイン内にあった中間機能はスマートコントラクトを利用することで不要となる。これらの機能は全て、スマートコントラクトを経由して管理できるからであり、取り入れやすく、コストの削減も可能になる。

ブロックチェーン技術の開発により、通常の契約はスマートコントラクトにが持つ利点に対抗できなくなり、次第にしかし確実にスマートコントラクトに置き換わっていくだろう。

フィダリーはスマートトークンを使い資産をトークン化し、所有者には管理権を提供し、パートナーが関係者全員に最大のセキュリティを提供していた従来の法的な拘束力のある契約と合わせ、多くの投資家が簡単に管理できるようになる。

## 2.4 トークン化

ブロックチェーン技術を介して大型の資産の一部をトークンとして保有する仕組みをトークン化という。この技術は、今後数年から数十年の間に複数の市場に多大な変化を起こす可能性を持っている。各資産は自由に取引できる任意の割合(アセットトークン)に分割可能で、これにより発行者への流動性が確保でき、投資家たちの部分的資産所有が実現できる。

トークンには暗号資産と同等の機能がある。つまり、所有者は常に安全で自由な処理ができ、場所やその他の制限なしに迅速に転送や交換を行うことができる。全ての取引は公開されており検証も可能で、従来の方法よりも費用対効果が高くなっている。

裕福層だけでなく誰もが市場参入できるようになると、これまで利用されてこなかった莫大な資本の可能性が引き出される事になる。トークン化に最も適した市場は、大多数の金融商品、不動産、動産、クラウドファンディング、知的財産権、および芸術作品となる。

トークン化することの利点として、次のようなブロックチェーン技術が持つ全ての有益な特徴も含まれる。

- ▶ 情報の透明性と正確性
- ▶ トークンやスマートコントラクトが発行された後、変更または操作できない
- ▶ 人間が介入することで起こりうるエラー、重複、非効率性の減少
- ▶ 手続きの時間とコストの大幅な減少
- ▶ より大きな流動性に加え、現実的な価値を定める非常に大きな潜在的市場

## 2.5 暗号資産取引所

暗号資産取引所は、ブロックチェーン技術に基づき動作し、デジタル資産の高速かつ低コストでの取引を可能にするデジタル取引プラットフォームである。フィダリーのプラットフォームの目標は、現在の暗号資産取引所の成功事例と機能を実装しながらも、現在のサービス向けにはまだ開発されていない、ユーザーにとって有益で魅力的な新機能を組み込むことである。

## 2.6 提案

フィダリーが提供する主な提案は、自社のプラットフォームがそれぞれの国内での取引の法的及び税の詳細に関する全ての情報をユーザーに提供することである。これにより、ユーザーとパートナーは提供される投資商品に関連する税金と法的な負担だけでなく、サービスの価格を決定するために可能性、収益性、そして投資がもたらすリスクのレベルを理解することができる。

投資機会の具体的かつ法的な安全性は、国際投資の安全を確保するためにも重要である。紛争が馳英した場合、投資の場所に関して契約上及びその他の法的関係性は異なる方法を用いて解決される。参加者は投資中に優位性を悪用する可能性のある過剰権力や支配的な地位を得ることはできない。

二つ目の手法は、受託者が資産の実際の所有者として機能できるオプションの提供である。設立契約は信託関係を確立し、ユーザー間の平等なタスクと関係を定義して総意を得られる様にする。

取引を実現させるために他のアクティビティが必要な限り、パートナーとユーザーは自分の裁量でサービスプロバイダを選択するか、管理者を任命できる。取引終了時、資金または資産は契約で定義された株式に従って分割される。有能な外部の二段階裁定は、参加者間の財政的な論争を解決できるよう設立契約により定義されている。

投資家の収益性と安全性にとって、多様化と投資の売却能力は重要である。いくつかの投資に資金を投入する方法の内、上場資産間で行う単純な取引と、投資を部分的、または完全に売却や購入、形成する方法は可能な限り単純である必要がある。

第三の手法は投資のトークン化である。独自の名前と優れた機能を備え、限られた数のトークンが投資のために発行される。次に、各投資家はトークンを他の投資家と譲渡、売却、交換を行うことができる。トークンを販売することによって、投資家は対象の投資の割り当てを販売することになる。

トークンを所有する投資家は、その割り当てに比例して事業に対しての決定権を有する。トークンを扱いたくない投資家は、単純に参加を取りやめ、これまでの契約上の方法で投資の管理を続けることができる。

## 2.7 期待値

### 2.7.1 予想される需要

需要は投資可能な資産クラスに基づいて変化する。例えば、パートナーと投資オプションがない場合、ユーザーからの需要も少なくなる可能性が高い。オンボーディングパートナーとユーザー獲得に関するKPIは次の通りである。



潜在的ユーザーは、暗号資産トレーダー、従来のトレーダー、新規投資家、企業に分類することができる。まず、潜在的ユーザーは暗号資産へ動く可能性が高く、従来のトレーダーはまずは推移を確認してから参加していく。新規投資家はゲーミフィケーションの要素が含まれてくると参加してくるだろう。取引量が増えてくると、次第に様々な資産が掲載されるようになり、OTCオプションが利用可能になると企業が参入してくるだろう。

### 2.7.2 価格戦略

ユーザーはフィダリーのプラットフォームを使うにあたり使用料金を支払うことではなく、パートナーは初めは掲載料金を請求されない。初回のパートナープログラム終了後に引き続き掲載を希望するパートナーは掲載料金を支払う必要があり、この費用はトークン所有者に還元される。一部の資産クラスではこの手数料が免除されることもあるが、その他のクラスでは業界や必要な資金額によりより多くの支払いが必要となる場合がある。全ての満たされた売買に対して固定の0.1%の取引手数料が発生し、これはフィダリートークンの出資要項の変更により、将来引き下げられる可能性がある。

### 2.7.3 顧客への価値

以前は最裕福層のみに開いていた投資と市場に、今後はフィダリーアクセスできるようになる。これらの市場から収入を生み出す機会は、全体として投資の背後に価値を生み出し、従来の銀行が顧客に提供することの叶わなかった反インフレツールとして機能する。また、フィダリーが銀行の替わりに機能できる可能性がある。以前の流動性の低い市場への投資により流動化され、申請をすれば、ユーザーは一瞬で確実に配当を受けることができるからである。例えば、過去に人々は不動産に投資することで、賃貸収入から利益を得て、最終的には売却することができたため、大きな節約のツールになっていた。しかし、不動産が持つ非流動性により、個人はその資産の一部を引き出すことはできなかった。資産を取引可能な市場を取り入れることで、各個人は買い手が見つかった時に所有権を放棄することができ、また一瞬で支払い手続きを行える機能を実装することで、貯蓄口座と同様に扱える口座を持つことができる。

### 2.7.4 成長の可能性

成長の可能性はIEOと民間開業資金の調達具合に大きく依存するだろう。より多くの資金があれば、その分多くの従業員を雇うことができ、マーケティング活動にもより多くの予算を割り当てられる。IEOと相対販売の主な目標は、最小限の製品に集中し、プラットフォームの発表に影響を与えるソーシャルネットワークを充実させるためにも、まずは従業員の成長に資金を投じていくことである。

現在、初期のユーザー獲得戦略の焦点はヨーロッパ、韓国、そして日本にある。その後、残りのアジアへ拡大し、最後に米国やその他の地域に続いている。フィダリーのプラットフォームは、暗号資産、従来の市場投資家、企業、そしてフィダリーを反インフレツールとして活用したい一般的なユーザーへアピールできる成長の可能性は計り知れない。

### 2.7.5 取引所

フィダリーのプラットフォームの実際の機能は実世界の資産の取引所として働くため、市場調査では暗号資産取引所の実績に焦点を当てている。2019年10月19日の時点で、CoinMarketCap情報の情報量を元に複数の取引所を観察している。多くの取引所はトレーディングペアの数が少なく、ハッキングの影響を受けやすかったり、技術の質が低くまた自動取引が多いため、私たちの期待は、まずこれらの取引所の最低パフォーマンスを満たし、超えることである。

予想される取引量に関しては、最悪の状態も考えている。暗号資産市場全体が回復を続いているため、今後6ヶ月から12ヶ月間で取引量が増加する見通しが想定されている。他

の取引所が提供できない付加価値を含めずとも、また仮にパフォーマンスが低かったとしても、目標の月間取引量は達成できると考えられる。

## 2.7.6 市場ターゲット

フィダリーはIEO完了後18ヶ月以内の黒字化を目指しており、損益分岐点を達成できるいくつかのシナリオを設定した。月額の総人件費とマーケティング費用を考慮すると、フィダリーの支出損益分岐点は552,333米ドルとなる。これを実現するためには次のようなベンチマークのいずれか一つを満たし、さらに複数の収益源の組み合わせが必要となる。

- ▶ 取引量：毎月 552,333,000米ドルの取引量で0.1%の取引手数料を回収
- ▶ 会社への投資：66,279,960米ドルの投資、パートナーとの年間投資收益率10%

これらの目標を達成するために次のKPIが使用される。

3万3717ユーザーの月間5億5233万3千ドルの取引、1日の平均取引量は546.04ドルとなる(Binanceをモデルに計上)。

フィダリーは主な収入源として取引数に焦点を当てており、掲載手数料はユーザーに分配され、企業の投資は二次収入源となる。1日あたりの取引量が十分な3万3717人のユーザーを獲得するための取り組みとして、インフルエンサーの起用、紹介プログラム、PRキャンペーンなどを含む複数の手法を取り入れる予定である。今後の予測と予算は最悪のシナリオを想定した換算比を元に計算されている。

## 2.8 使用事例

どのような規模の投資家にとっても、魅力的な世界的革新を通して新しい投資機会が急速に増加している。しかしながら、投資家と資産運用企業が結びついていないため、資金を調達することはできない。さらに、これらの事業の大部分は大規模な金融機関を通じてのみ調達できる高額な資本を要し、ほとんどの投資家は必要な資金を調達できないため新しい市場に参入できない。フィダリーのプラットフォームでは、ミクロまたはマクロスケールの事業への資金調達の普遍性において、全ての個人が財務的背景に関係なく事業の資金調達に参加できるようになる。

まず初めの事例は、新たに開発される最先端農場への部分的な所有権投資だ。管理された環境下のため、育つ植物は常に有機栽培され、天候に関係なく一年中栽培が可能だ。また、各農場は店舗から数キロ以内に設置可能なため、輸送により排出される二酸化炭素排出を削減でき、

新鮮さが保たれるため品質の向上が見込まれる。これらの農場は半自立型であり、簡単な管理のみが必要で他の仕組みとの統合が可能だ。

次の事例は、既存の資産をトーケン化することにより、該当する資産の部分所有権を確立することだ。従来の方法で取引させる金、通貨、債権や株式に代わってトーケン化された方法で取引が可能だ。これにより取引と仲介のコストを削減し、また取引プロセスを簡素化できる。

ユーザーは共同出資された不動産資産のトーケンを作成して投資をより多様化し、ユーザーの自己管理が可能になる。例えば、ユーザーのグループが独自の調査を行い、より広いコミュニティに提案し、家賃収入や休暇用宿泊施設からの収入を得流ために共同で出資した不動産物件用のトーケンを作成できる。このように完全に新しいクラスの取引可能な資産の作成ができるようになる。これは、現実世界の非流動資産が流動化するのみならず、特定の用途がある資産のより大きな共同出資が可能になるからだ。

トーケン化されることによって解決できる最大の問題とは、通常これらの資産の流動性は極めて低く、初期投資家が返済できるのは数年、時には数十年かかるという事実であろう。

## 2.9 コミュニティの形成

### 2.9.1 現地コミュニティ

フィダリーのプラットフォームでは近い意見や希望、情熱や投資戦略を持つ投資家のコミュニティ形成が期待される。関連事業のトーケンを所有する投資家間の意思疎通が様々な事業ないで可能となる。これは今までの投資期間が提供してこなかった内容で、間違いなく新機能と呼べるものだ。このプラットフォームにより、例えばスポーツ施設やコミュニティビルなど特定の投資に関心がある投資家は、同じ視点を持つ人たちを見つけ、意見や情報を共有できる。

異なるスポーツ競技や公共の集会場所など、特定のコミュニティが集まるような施設は常に必要とされている。ただし、一部のコミュニティ事業の建設と管理は、投資家たちに報奨金をあまり提供しないことが多く、投資家たちは投資せずにその場を離れてしまい、建物が完成しないこともしばしばある。フィダリーでは、コミュニティのリーダーや現地の熱心な人々へこの選択権を渡すことで、彼ら自身が街や地域に必要なものを融資できるようになる。

### 2.9.2 オンラインコミュニティ

オンラインコミュニティには現在と未来の資産、現在の資産への共通の興味、共同資金の構築などに関心を持って成長できる多くの機会がある。各資産には、価格、配当、様々な外的要因及び管理者変更の可能性に関するいくつかの重要な事項があるため、ユーザーは責任を持てる

証明可能な情報を他の利用者に開示しながら、やりとりをしてコミュニティを形成するであろう。

フィダリーのコミュニティがプラットフォーム内で成長できるようになるためにも、関連ニュース、ユーザー作成のコンテンツ用のツイッター形式のフィード、特定の資産または類似業界についての動画や連絡用のチャットボックスを通して、資産のユーザーがやりとりできるソーシャルビューを実装することにする。

チャットを開設することで、釣りや荒らしも介入する機会を与えてしまうことは認識している。それを阻止するために、ユーザーがチャットに参加するには特定の資産の保有が必要という条件を入れることとする。

## 2.10 ゲーミフィケーション

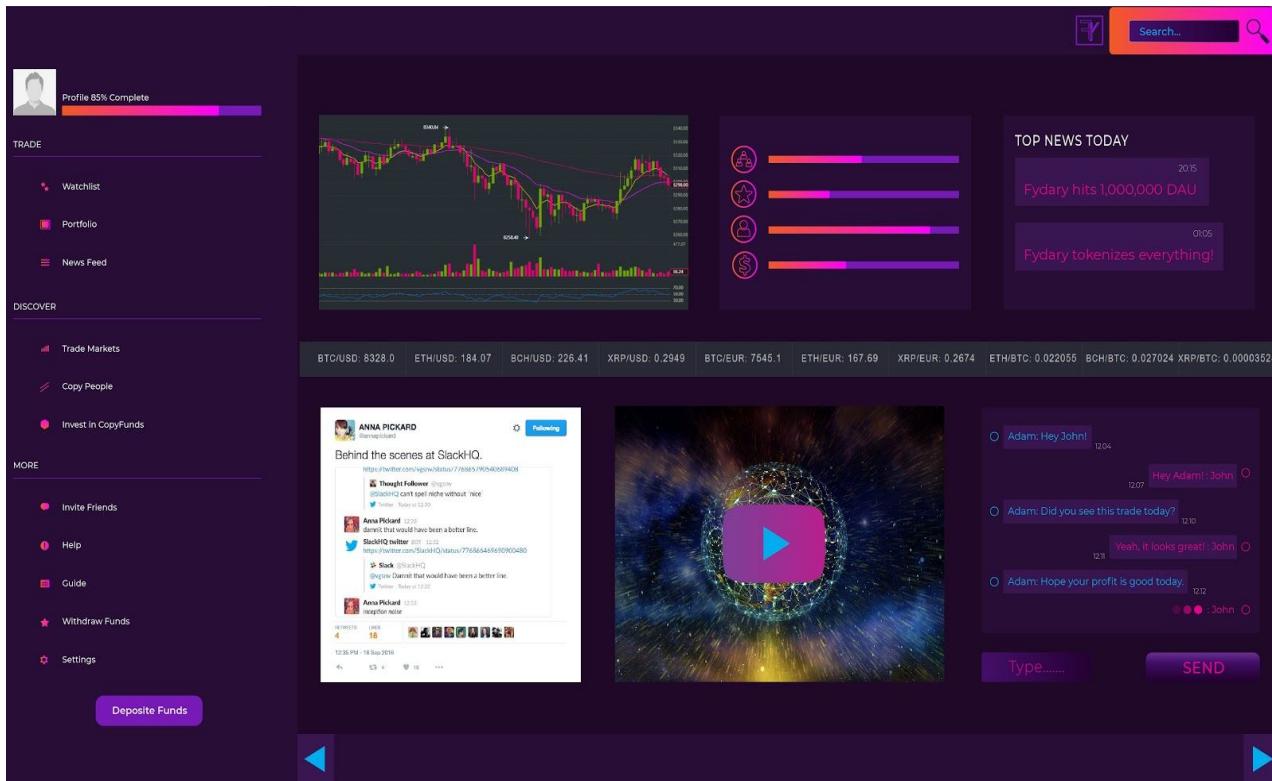
ユーザーが最初にプラットフォームへ参加すると、架空取引を利用した体験講座を受講でき、最大の登録ボーナスも受け取ることができる。実際の資産への投資の擬似体験ができるため、その後も引き続き数年間に渡りシミュレーションを続けることで、資産の可能性を評価できるようになる。成績が高くなるにつれ登録ボーナスも多くなる。この仕組みにより、ユーザーはプラットフォームに慣れるだけでなく、初めから積極的に機能を使用することができる。

ユーザーは投資した資産クラスに基づきバッジの鍵を解除できるようになる。これにより、友人や家族などと競争ながら非常に多様なポートフォリオを持て、ユーザーの投資を守ることにもなる。

投資の成長具合を確認できるように、ユーザーはポートフォリオサイズトラッカーがリアルタイムで使用可能になる。また、トレーダーはポートフォリオバランスバーも備えているため、低、中、高リスクのレベルの間で良好な良好な投資が可能になる。

プラットフォームの動作の検証が終了次第、実際の投資に関連した資産ゲームを追加する。ユーザーは、特定の投資の規模と期間に基づき開放されるデジタル資産があり、それを利用して、より大きく、より良いデジタル資産の構築ができるようになる。例えば、誰かが家を立てたい場合、最低でも一ヶ月500米ドルをヘッジファンドに投資、住宅用不動産に三ヶ月間1,000ドル、そして一ヶ月500米ドルをエネルギー生産へ投資している必要がある。その後、二ヶ月間2,000ドルを土地に、そして最低一ヶ月間500ドルを農業へ投資することで、デジタル農業を設置できるようになる。

ゲームの要素を組み込む理由は、ユーザーの投資への関心を保ち、エンターテインメントの要素を提供することも含まれるが、主にユーザーが投資リスクを最小限に押さえ、安定的でかつ安全な方法で利益を生み出せるように勉強の機会を与え、支援するためである。



### 3. 市場分析

フィダリーが対象とする市場には、主にパートナーと投資家の二つのグループがある。パートナーは現在の社会または事業の計画を通じて、投資クラスと投資機会の提供元として機能する。まず初めの二つのターゲット資産クラスは不動産とヘッジファンドである。

不動産はいくつかの中分類があり、プロバイダーと投資家にとってより多くの機会が与えられることになる。商業用、住宅用、土地保有用、駐車スペース、休暇用物件の全てが利用可能になる。ターゲットパートナーは不動産管理会社、新規建設開発者、そして休暇旅行先となる。これらの企業は欧州のコンプライアンス遵守のため、初めはEU内におかれる必要がある。不動産はほぼ全ての場所で安全な長期投資であったという長い歴史があるため、ターゲットとするには理想的な市場である。

ヘッジファンドについて、フィダリープラットフォーム上全ての投資家向けの資金の適切な管理により、ヘッジファンドが小規模投資家向けの資金にアクセスできる様になる。コンプライアンス遵守のため、初めはヨーロッパ内に置かれ、最終的には米国、アジア、オーストラリアへと拡大される予定である。

国際的な不動産アドバイザーであるSavillsの統計<sup>5</sup>によると、世界規模の2016年の不動産は固定資産全体の58%を占めており、その総額は約1,800億米ドルである。

**Fig.1** グローバル資産領域

| 資産*          | 投資可能額<br>(兆米ドル) | 投資不可能額<br>(兆米ドル) | 合計<br>(兆米ドル) |
|--------------|-----------------|------------------|--------------|
| 全不動産         | \$81            | \$136            | \$217        |
| 住宅           | \$54            | \$108            | \$162        |
| 高級、グローバル、土地  | \$19            | \$10             | \$29         |
| 農耕地          | \$8             | \$18             | \$26         |
| その他の投資       | -               | -                | \$155        |
| 株式           | \$55            | -                | \$55         |
| 未払証券化債務      | \$94            | -                | \$94         |
| 採掘された全ての金    | -               | -                | \$6          |
| グローバルな主流資産領域 | -               | -                | \$372        |

\*(兆ドル単位の値で四捨五入)情報源 : Savills Research, Bank for International Settlements, Dow Jones Total Stock Market Index, Oxford Economics

### 3.1 暗号資産取引所

2018年のHiveexの報告<sup>6</sup>から確認できるように、暗号資産取引所では毎日数10億ユーロ相当の暗号資産が売買されている。そして、暗号資産取引所の数は毎年飛躍的に増加している。2015年には70ヶ所あったのが、2018年には約190ヶ所、本稿執筆時にはなんと240ヶ所も存在する。ディオールの報告<sup>7</sup>によると、デジタル暗号資産取引は市場の状況に関係なく非常に利益になることがわかる。

<sup>5</sup> <https://pdf.euro.savills.co.uk/global-research/around-the-world-in-dollars-and-cents-2016.pdf>

<sup>6</sup> <https://www.hiveex.com/hiveex-cryptocurrency-report>

<sup>7</sup> <https://diar.co/volume-3-issue-1/>

CoinMarketCapのウェブポータルから入手した情報(2019年10月時)<sup>8</sup>から、上位100位の取引所の週の平均取引量は15億米ドルを超え、月平均では80億米ドルを超えていることが明らかになった。過去数年間で最も有名な取引所の一つのBinanceでは、一日あたり10億ユーロ弱もの平均取引額を生み出していて、0.1%の取引手数料を見てみると、毎日1億ユーロの利益を生み出していることになる。

|                          |                       |
|--------------------------|-----------------------|
| 月間合計市場規模<br>(USD)        | \$ 838,380,741,785.27 |
| 月間上位10位<br>合計規模(USD)     | \$ 215,907,083,766.30 |
| 月間上位50位<br>合計規模(USD)     | \$ 776,968,644,115.30 |
| 月間上位100位<br>合計規模(USD)    | \$ 777,911,319,776.47 |
| 月間上位10位<br>平均規模(USD)     | \$ 21,590,708,376.63  |
| 月間上位50位<br>平均規模(USD)     | \$ 15,539,372,882.31  |
| 月間上位100位<br>平均規模(USD)    | \$ 8,383,807,417.85   |
| 月間上位51-100位<br>平均規模(USD) | \$ 1,228,241,953.40   |
| 月間上位75-100位<br>平均規模(USD) | \$ 379,121,909.01     |

<sup>8</sup> <https://coinmarketcap.com/rankings/exchanges>

### 3.2 競合分析- トークン化事業

有形資産のトークン化に関する議論は2017年に主流となり、短期間で流行語になった。トークン化のアイデアが発表され、この仕組みは現在の金融及び産業システムにブロックチェーン技術を採用できる可能性のある最高の例であることから、多くの誇大宣伝も生まれた。

これらの分野で事業を展開する企業は多数存在し、それらは実質的にICO (Initial Coin Offering) を通して資金提供を受けている。

| 企業名         | 創立年  | 企業規模<br>(人数) | 時価総額<br>(USD) |
|-------------|------|--------------|---------------|
| Blocksquare | 2017 | 35           | \$120,000     |
| Brickblock  | 2017 | 13           | \$2,000,000   |
| Udap        | 2019 | 27           | \$70,000,000  |
| Tokenize It | 2018 | 4            | ?             |
| Tokency     | 2018 | 22           | ?             |

## **Blocksquare**

事業の基本的な考え方は、商業用不動産の部分所有権を提供し、トークンの所有により配当を受け取ることである。

利点：

試験的に駐車スペースの購入と貸出しの試験を行った。ホワイトペーパーがよく書かれていて、また会社の規模が大きい。

欠点：

商業用不動産のみに焦点を当てている。積極的なパートナーシッププログラムが無い。トークンは一つの取引所のみでしか見積もられておらず、一日の最低取引量がある。目標を達成できていない。時代遅れの計画と、企業の状態や将来の指針に関する情報が、トークン所有者に提供できていない。

## **Brickblock**

事業の基本的な考え方は、不動産の部分的な所有権を提供することである。

利点：

いくつかのパートナーシップを確立し、200万ユーロ相当のドイツ国内の不動産のトークン化に成功した。

欠点：

ほとんどがアドバイザーで構成され、ポータルとチームが機能していない。また、ソーシャルネットワーク上の活動がない。

## **UDAP**

事業の基本的な考え方は、資産のトークン化のための分散型プラットフォームを確立することである。

利点：

コスタリカ国内で運営するための銀行免許

欠点：

チームメンバーは4人のみ。コ스타リカ国内と、実証された投資家との取引のみに焦点を当てている。

## **Tokenize It**

事業の基本的な考え方は、トークン化された株(証券)のみを発券する仕組みのため集中型プラットフォームである。

利点：

大規模なチームとソーシャルメディアでの優れた存在感。

欠点：

事業に対する情報の欠落。ホワイトラベルサービスの技術と構築のみに注目している。実際に導入されている事業の欠如。

### 3.3 競合企業分析-暗号資産と既存の取引所

| 競合企業      | 創立年  | 規模<br>(従業員数) | 月間ダウンロード<br>または観閲数<br>(2019年9月) | 顧客への価値                       | 強み  | 弱み  |
|-----------|------|--------------|---------------------------------|------------------------------|---|---|
| Robinhood | 2013 | 251-500      | 602,592<br>(ダウンロード数)            | 複数の資産クラスの<br>取引が可能           | 手数料無し                                     | 限られた利<br>用可能範囲、<br>限られた米国<br>州内のみで<br>利用可能  |
| eToro     | 2007 | 501-1000     | 240,860<br>(ダウンロード数)            | ソーシャル<br>トレーディング<br>プラットフォーム | より合理的な<br>トレード                            | 宣伝方法の<br>質の悪さ、<br>成長の遅さ                     |
| Binance   | 2017 | 251-500      | 20,532,623<br>(観閲数)             | 多くのアルトコイン<br>の中から選択可能        | 利用可能範囲<br>の広さ、<br>良質な取引ペア                 | 暗号試算のみ<br>で取引可能                             |
| OKEx      | 2017 | 251-500      | 1,468,704<br>(観閲数)              | 多くの取引ペアと<br>強固なセキュリティー       | 取引量の数                                     | 暗号試算と先<br>物のみで<br>取引可能                      |
| Coinbase  | 2012 | 251-500      | 602,592<br>(ダウンロード数)            | 通貨を暗号試算へ<br>交換できる            | 実際の通貨で<br>手続きが可能、<br>暗号試算<br>への交換<br>一番人気 | 取引ペア数<br>の少なさ、<br>取引オプショ<br>ン数の少なさ、<br>高コスト |
| LAToken   | 2017 | 11-50        | 602,592<br>(観閲数)                | 暗号資産と<br>IEO                 | 取引ペアの数                                    | 簡素すぎる<br>プラットフォーム、<br>多くの虚弱アルト<br>コインの取扱    |

| 競合企業   | 創立年  | 規模<br>(従業員数) | 月間ダウンロード<br>または観閲数<br>(2019年9月) | 顧客への価値           | 強み                    | 弱み                                |
|--------|------|--------------|---------------------------------|------------------|-----------------------|-----------------------------------|
| KuCoin | 2013 | 51-100       | 2,332,265<br>(観閲数)              | 暗号試算取引           | アジア市場での<br>存在の大きさ     | 暗号試算のみで<br>取引可能                   |
| Huobi  | 2013 | 1001-5000    | 1,808,274<br>(観閲数)              | 暗号試算取引           | 中国から多量の<br>ベンチャーキャピタル | 暗号試算のみで<br>取引可能、<br>米国内での<br>利用不可 |
| Gemini | 2015 | 101-250      | 525,162<br>(観閲数)                | 暗号試算取引と<br>OTC取引 | 高レベルの<br>コンプライアンス     | 非常に限定され<br>た利用可能範囲                |

## 4. 法律

### 4.1 アセットトークン

これまでのトークン化の試みは元になる資産の法的基盤に基づいていたが、それはフィダリーの手法とは異なる。原資産という用語は、動産または不動産の保証が支払いの保険として提供される場合、証券または債権を取引するときに使用される。この用語は、財産として保険金により保証されている場合のデジタルトークンにも適応され、これらは多くの場合セキュリティトークンと呼ばれる。

セキュリティトークンは、投資家(トークンの所有者)が特定の資産が生み出す利回りから収益を受け取れる約束のことで、所有権(トークンや有価証券など)と引き換えに販売される場合に支払われる。資金提供された資産は、その証券の支払いの保証契約になる。

証券を表す原資産は、証券またはトークンの保持者ではなく、第三者により法的に所有されている。保証契約の所有者は、金融機関、銀行、投資ファンド、またはウェブポータルのいずれの場合がある。セキュリティトークンの所有者は、財産から利益を得る権利を保証がある時のみトレードを行う。彼らは正式に原子さんを所有するわけではないが、利益を生み出したり売却されたりする限り、所有者に対して請求権を有する。

ブロックチェーン技術の出現は、サービスの非物質かと分散化を可能にする技術の開発に繋がった。全体的な経営者を必要とせず、実装されたプログラムを使い、これまで不可能であった手法を可能にする。

フィダリーのポータルの考えは、トークンが財産所有権の法的で経済的な証明書となることである。したがって、資産のトークン化の方法は、今まで実際に広く知られている手法とは大幅に異なる。

プラットフォーム用に設計された法形式では、新しく作成された表現のアセットトークンが使われている。アセットトークンはある資産の所有権を証明する。セキュリティトークンとは異なり、トークンの所有者はトークンが発行された所有物の持ち主である。所有者は資産からの見返りや支払いの資格があるのならず、直接的に管理することができる。トークンを売却することによって、資産の部分所有権も売却することになる。

## 4.2 アセットファンド

投資の形態は国際間の投資の安全にとって重要であり、資産の財政的自立と法的な安全性を提供する。この基準を満たすために、トークン化された資産をアセットファンドに組み込む。

アセットファンドはトークン化された資産の完全な経済的及び法的な存在を示す。法的な存在とは、ファンドの独立性、分離、及びセキュリティを提供する独自の合法的な組織のことである。従って、あるトークン化されたアセットファンドに予期しない出来事が発生したとしても、他のファンドに影響を与えることはない。

アセットファンドはそのファンドを確立する契約を通して形成されるが、これは運用ルール上の合意事項である。ファンドの規則に関する契約は、トークン化された資産の所有者が相互関係と管理用法を決定する交渉による合意を表すものである。これにより、アセットトークンの保有者はファンドを構成する資産、その管理方法、所有者間での利益またはその他の金融資産の分配方法、ファンドの精算及び売却の条件、開発戦略などを決定できる。契約にはファンドの管理費用はその他の費用も含まれる。これはスマートコントラクトとは異なるもので、混同しないよう注意が必要である。

全てのアセットファンドは管理されなくてならない。管理方法は、アセットファンドの所有者、つまりアセットトークンの保有者により決定される。これはファンド設立時に決定され、必要に応じて現在の経済的または物流の要件により合わせていく。資産からの収益及び個々のファンドとの相互関係は無い。各アセットファンドは法人企業の形式で設計され、原産国の事業登記簿に登録される。通常の場合、これは有限責任会社(LLC)となる。法人組織の設立により、投資はポータルに記載されている他の投資とは法的にも財政的にも分離され、独立性を得ることができる。ファンドアセットトークンの所有者はこの法人の所有者でもある。所有者を代表して、相互に信頼できる人物が公式な登記簿に登録され、その人物を受託者と呼ぶ。これは法人または自然人の場合がある。アセットトークンの迅速な取引のため、アセットトークンの所有権の変更全てが公式登記簿に記録されるわけでは無い。アセットトークンの所有者の明確な要求がある場合のみ記録される。

## 4.3 信託関係

アセットファンドの所有権変更は、アセットトークンの販売や購入が可能な取引所において行われる。多種にわたる財産の所有権を取得するには、それぞれの国の法律及び税率が適応される。特定の種類の資産の所有権を取得するためには、潜在的な投資家をあらゆる種類の登記簿や記録に登録する必要がある。さらに、特定の官僚的な制約を受ける場合もある。これらの手順は国ごとに異なる。また、資産の種類とその取得方法に応じて、資産の譲渡に対する納税義務の面も異なる。

フィダリーポータルでは資産を制限なく取引できるため、個々の資産の様々な行政の手続きに対する多様化や影響はトークン化を防ぎ、また容易に取引可能である。新しいトークンの所有者は、資産が存在する行政区内で、複雑な手続きを行う必要がある。

従って、フィダリーのサイトのアセットファンドは企業として整頓されている。これらは他の国との二国間協定に署名した国に設置され、できる限りの単一市場を網羅する。これに最も適しているのは欧州連合(EU)内で設立された企業である。これらは、欧州連合市場、米国、多くのアジアやアフリカ諸国全体で資産の購入が可能だ。EUに加盟する国にある法人であれば、他の加盟国内、及び上記の二力国協定が制定されている全ての場所で、いかなる制限も無く資産を購入することができる。フィダリーポータルは様々なEU加盟国及び世界のその他の地域との二国間協定に署名をした国々で設立されアセットファンドを開発していく。これによりグローバル市場を限りなく広くカバーできるため、トークン化された資産のコストと税の最適化が計れる。ビジネスでは事業や特定の資産が第三者により公式に所有される必要がある場合がある。法律ではこの様な関係を受託者と呼ぶ。アセットファンドの所有権は受託者の形式で組織される。

各アセットファンドには一名以上の受託者が存在し、受益者に代わり資産を保有する。アセットトークンの保有者は、ファンドの受益者の所有者となる。受託者の役割は、ファンドの正式な所有権と、持ち主に代わって資産を保有することのみに限定される。また、受託者は法人または自然人の場合がある。受託者の権限は所有権に限定され、他の法的または組織的な権限は持たない。アセットトークンの各保有者は、受託者なしでファンドのシェアの直接的な所有者になるかをいつでも決定できる。ただし、信託所有権は取引の簡素化とトークン所有権の変更を可能にするものである。

アセットファンドの所有権の受託形式、及び受託者に課せられる義務により、フィダリーは投資家にとって最も適切な安全な形態を選んだ。そして、受託者の所有権は運用の簡素化や投資家の安心、投資の多様化と流動性を促せる。

#### 4.4 設立契約

資産資金を設立する契約はさらに信託関係を確立し、参加者間の共通の規則や関係、及び相互意見の一致を得る方法を定める。アセットファンドの所有権からの配当及びその他の利益は契約で指定された手段に沿って投資家に分配される。当事者間の問題を解決しなくてはならない場合、法人設立契約では2段階の域内仲裁を定める。

フィダリープラットフォームの規則に従ってファンドを設立する契約は、アセットファンドを作り出すための基盤となる。運営に必要な全ての要素が含まれている必要があり、アセットトークンの所有者がトークンの購入を介してファンドに加入すると、設立契約にも加入することとなる。この契約はファンドの所有者間で外部及び第三者とのファンドの関係を規制する企業方針を含む。

本質的な論点や定款の内容は多数決によって、一部の限られた内容については満場一致を持って採択されることになる。所有者間の関係は複数の方法で規制される場合がある。社会的または企業のような法人と同様に規制されるか、またはアセットファンドの存在を正当化する最も重要な要素に限定して規制される。そして、残りは後にシェアを持つ所有者により投票が行われて合意される。

ファンドを設立する契約の複雑さは、参加者同士の内外部の関係性の確立、また各ファンドの固有の企業方針を反映している。契約の施行は多国間協調主義により、契約は基本的に参加者側の債権法に基づいて規定され、従来の二国間関係に適応されるものとは多少異なる。

この契約では、パートナーは開始したファンドの支配構造の提案と決定ができる。受託者を所有者とすることを提案することも可能だが、投資家(アセットトークンの所有者)は、その後同意を得ることで受託者の置き換えができる。

プラットフォームの規則に則りファンドを設立する契約内容の変更は、修正案の投票日及びフィダリーポータル上での公開日からのみ有効となる。修正条項に対して異議申し立てがない場合、その内容は公開時より効力を持つ。つまり、全所有者に対して有効となる。

## 4.5 ファンドの種類

ファンドの設立に関する契約には、資金の法的関係と機能を定義する5組の規則が含まれている必要がある。資金の種類はユーザーのニーズにより形成される。この章では、ファンド運用のいくつかの形式と方法を述べていく。ファンドを設立する契約について、次の5つの内容を網羅する必要がある。

- ▶ 投資と資産
- ▶ ファンドの形式と種類
- ▶ 信託関係と管理方法
- ▶ 所有者同士の関係
- ▶ 投資方針

### 4.5.1 投資と資産

契約の実施に不可欠な用法とは、どの投資と資産がトークン化されるのかである。様々な種類の投資や財産があるが、プラットフォームの運用が開始されると、フィダリーは不動産、ヘッジファンドや自動化農業などであり、他の資産や投資を含む一覧は次の様になる。

- ▶ 不動産
- ▶ 証券
- ▶ 動産
- ▶ 外貨や貴金属
- ▶ 金融債権
- ▶ 企業株式
- ▶ 経済的な権利
- ▶ 暗号 トークン

#### 4.5.2 資金の形式と種類

##### 4.5.2.1 オープンファンドとクローズドファンド

クローズドファンドとは、固定された規模の資産が事前にトークン化されるファンドのことを指す。設立時に特定の価値の資産がファンドへ譲渡される。ファンドの所有権用として、一度のみ事前に定められた数のアセットトークンが発行される。その後は新たなトークンを発行できないため、トークンの放出は制限されることになる。所有者はファンドへ新しい財産を投資することはできない。例の一つとして不動産ファンドが挙げられる。

例：

ドイツのミュンヘンにある160万ユーロの価値を持つ不動産がファンドでトークン化される。RE12-MUNという名前の160万トークンがファンドに対して発行される。従って、各アセットトークンは初めは1ユーロの価値を持つことになる。

オープンファンドとは、各投資家が様々な形で資産を使い継続的に投資し、見返りとして一定数のトークンを受け取ることができるファンドのことを指す。投資された資産ごとに保有者は決められた数のトークンを受け取れる。

例：

あるファンドが米ドルをトークン化する。ファンドに投資した人は誰もがFUSDという名のトークンを受け取る。各アセットトークンは1米ドル(USD)の価値を持ち、投資家は自分の財産をトークン化し続けることができる。

#### 4.5.2.2 テンポラリーファンドとパーマネントファンド

テンポラリーファンドとは、資産の価値が特定の地点に達するまで、または特定の期間に設定されたファンドを指す。期間満了後、資産は売却され、利益の現金は所有者に分配される。

パーマネントファンドとは、購入的に設立されたファンドであり、資産からの継続的な利回りを期待する。このようなファンドの場合、売却する期間や売却価格はない。所有者は同意を得ればこの決定を変更することができる。

例(テンポラリーファンド) :

フランスのマルセイユにある110万ユーロの価値を持つ不動産はアセットファンドでトークン化される。ファンドに対してRE12-MSLという名前の550,000ユーロのトークンが発行される。従って、各アセットトークンは初めは2ユーロの価値を持つことになる。資産の価値がが160万ユーロに達し、この価格で販売することが可能である場合、ファンドを確立する契約は資産を売却して資金をファンド(トークン)の所有者に支払うことになり、そこでファンドは終了となる。

#### 4.5.2.3 アセットファンドと投資ファンド

アセットファンドは設立時に資産が譲渡されるファンドのことである。そのアセットファンドは以前トークン化されたファンドである。

アセットファンドは資産の購入や事業への投資用の金銭的な資産を集めるためのファンドである。投資ファンドは資産を購入または作成する資金を集めるものである。資金の目的は設立契約により決定される。

#### 4.5.2.4 ポジショニングファンド

ポジショニングファンドとは、パートナーまたは他の参加者が資産価値が特定の値に達しないことを所有者に保証するファンドのことである。また、資産の最小収益は保証される。ポジショニングファンドの所有者間の関係は、所有者の一部が収入または資産の価値を他の部分に保証することになるため、その他の種類のファンドとは異なる方法で管理される。

### 4.5.3 受託関係及び管理

受託者との関係について、まず所有者が受託者を決定する。フィダリーポータルでは、様々な基準や種類の関係の選択肢を提供できる。所有者は必要に応じて資産管理者も任命する。管理

者はポータルが提供する管理者の選択項目の中から選ばれるが、所有者の裁量で選択することも可能である。

例(管理者) :

韓国の釜山にある30億ウォンの資産はファンドでトークン化される。この物件には定期的に賃料の支払いをするテナントが数件入っている。管理者は、家賃の徴収、物件の修繕維持、及びアセットトークンの所有者に対して毎月の賃料の支払いへの責任を負う。

#### 4.5.4 所有者間の関係

契約のこの条項はトークン所有者の関係と議決権を決定する。議決権は多数決により決定される。投票の種類は、50%、75%、90%の票で、投票する議題に対して設定が異なる。経済的な権利と資産管理についての投票は50%の賛成が推奨され、所有者間の関係を変更したり、ファンドを設立する契約を変更する内容については90%の賛成が推奨される。

#### 4.5.5 投資方針

投資方針についてはファンドを設立する契約でも定義されている。これはキャッシュリターンの支払方法、特定の資産がいつどの様な条件で売却されるか、収益のどの部分がさらに投資に使用されるのか、また投資の推定費用はいくらかを決定するために使われる。投資方針は各資産に対して個別に存在するため、それぞれ明確に定義する必要がある。

### 4.6 設立手続

パートナーとは資産のトークン化または投資ファンドの回収のため、ファンドを設立手続きを開始する人を指す。パートナーの申し出が基金の設立に適しているかを確かめるためには、5段階のテストを実施する必要がある。一部の局面ではトークン化される資産の詳細及び要件に応じて同時に行われるか、または組み合わされる場合がある。

初めの局面とはオファー自体である。公表するに適したものでなければならず、資産の詳細な記述とファンドの形態、事業の主要な構成要素、期待値、計画や実行のコストなどを含める必要がある。パートナーは潜在的な投資家から意見を集め、市場の可能性とオファーへの関心を記録する。

次の局面では、パートナーはファンド、ファンドの種類、資産のトークン化の方法を確立する契約の完成版を作成し、そのオファーに対しての市場の関心を見極める。この段階で、フィダリーポータルはパートナーに物流、ビジネス、そして技術的な支援を提供する。

全てのオファーはテストの第3の局面を終了する必要がある。申し出のあった事実を詳細に確認し、資産の実際の所有状態と規模、その価値、及び他の全ての疑わしい事実を検証する必要がある。全ての事実は投資家の安全のために明確に検証されなくてはならない。財務、法務、そして監査がオファーに対して行われる。そして、監査報告は投資家が目を通せるように公開される。

第4の局面は、ファンドの設立の場面であり、パートナーは監査の終了時に決定する。第4段階は費用とファンドの設立に関連するものである。これは新しく作成されたアセットファンドの資産の譲渡に関連するものであり、パートナーが負担する。この段階では、資産は新しく設立されたファンドへ移行され、ファンドを組み込んだ契約が固定され、受託者が決定され、必要に応じて資産の管理者も任命される。最後に、トークン化されたアセットの発行はアセットトークンの形式にて行われる。

第5の局面は、発行されたアセットトークンを販売する場面である。最初のトークンの発狂者が販売方法を決定できる。オークション形式で値上げ、固定価格でのオファー、またはトークン販売用の他のオークションなど、複数の販売方法を選択できる。

## 5. 技術面

フィダリーのプラットフォームは現在最も認められオンラインプラットフォームで採用された最高の事例を元に作られている。また、この事業全般の重要な基盤であるブロックチェーン技術を実質的に利用している。フィダリーの事業と同じ技術を取り入れた多くの他の事業との違いは、フィダリーの提供する革新は技術的な分野ではなく、直感的な利用性、取引速度や何よりも大切なユーザーへの安全性など、優れたユーザー体験を提供するビジネス面に焦点を当てている点である。

フィダリーでは、可能な限り多くの潜在的なユーザーまで取り込むことができるよう、パソコンと携帯端末のどちらからでも利用できる。この事業は比較的中央集権型であり、ハッカーや他の悪意のある者にとって取引所は格好のターゲットになりかねないため、特にセキュリティに注意を払っている。

### 5.1 フィダリートークン

フィダリートークン(\$FYD)はEthereum ERC20 Standardを採用している。スマートコントラクト無しではプラットフォームを利用することができないため、ユーティリティトークンとなる。プラットフォーム上では法定不換紙幣を利用できないため、フィダリートークンはトークン化された投資全ての主要トレーディングペアとなる。フィダリーコインに加えて、ビットコイン、Ethereum、USDコインなど少なくとも3種類のトレーディングペアの採用も計画している。

フィダリーの対象者層は今まで有形の投資をしてきた人々、及びこれまで投資に関心があつても参加できなかつた一般の世界中の人々で、ユーザーがブロックチェーン技術の使用に対して知識や経験を必要なく使えることを目標としている。最終的な目標地点は、ユーザーがどんな機能を使ってプラットフォームを利用しているのかを考えもしなくなることである。

フィダリートークンには小数点以下が2桁のみしか存在しない。小数点以下2桁までであれば、誰でも簡単に認識することが可能だからである。さらに、可能な限り高い流動性を提供するべく、供給量も高く保たれる(1,000,000,000)。極端な価値の変動のない流動性を可能にするほど十分に高い時価総額は期待できないため、ethereumは主に配当や利回りの投資と支払い時に利用されるが、徐々にフィダリーコインのみが投資に使用されていくと予想している。

フィダリーでは、定期的に受け取るパートナー掲載費をフィダリートークン利用者に分配する。さらに、トレーダーは一定数のトークンを出資することで取引手数料を低く抑えることができるようになる。

## 5.2 アセットトークン

フィダリーはこの時点で新しい定義と形式のトークンを生み出せる。これはユーティリティトークン、セキュリティトークン、もしくは暗号資産ではなく3つ全ての特徴を合わせた物である。この新しい形式のトークンに最も適した名前はアセットトークンで、これは完了した投資の所有権とその大火を表すトークンであるのと同時に、迅速かつ簡単に譲渡可能で、これまで利用できなかつたり大幅に制限されていた流動性を保証できるようになった。アセットトークンには、トークン保有者がそれぞれの資産を管理できる運営機能が備わっている。投資に関する機能を考慮すると、アセットトークンは配当の分配や資本利回りなどの利点をもたらすことができる。

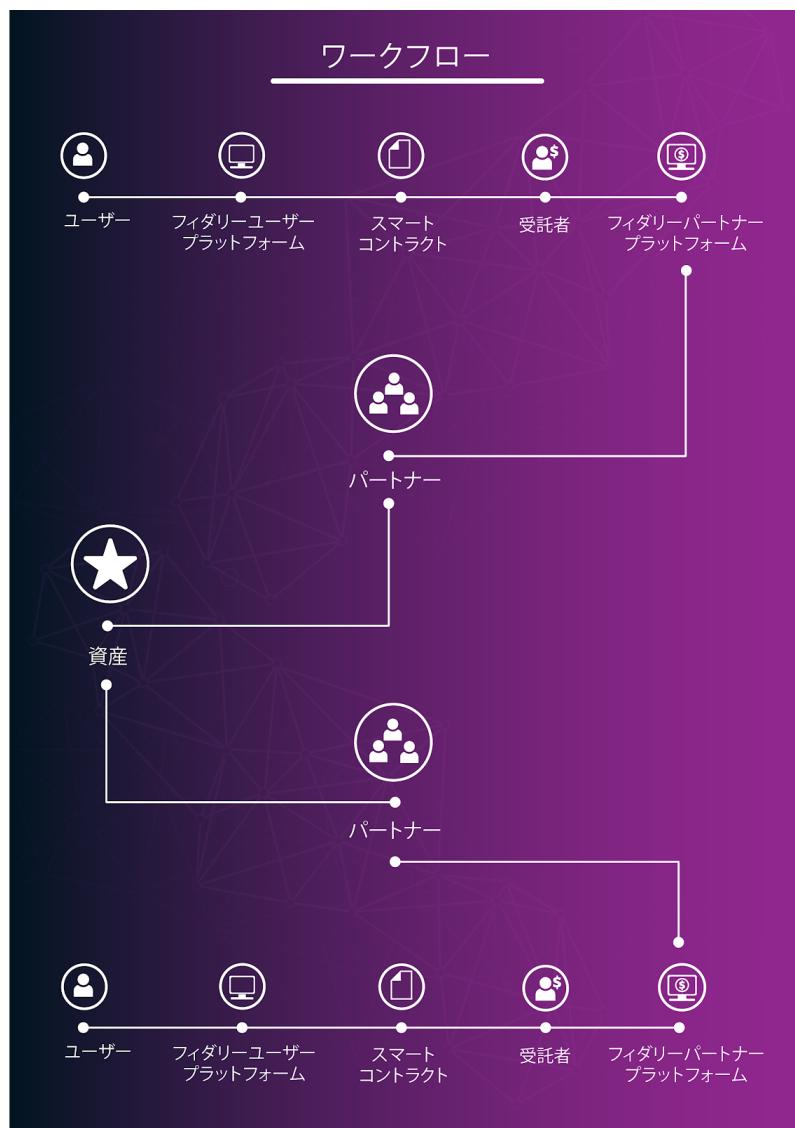
## 5.3 他の暗号資産の使用

フィダリーでは、できるだけ早く一般の人々に自社製品とサービスを提供できるようにしたいと考えている。そのため、たくさんの時間や労力を費やし独自の暗号資産を開発するのではなく、既存の暗号資産を利用していくつもりである。本人確認義務、運営、サードパーティ通貨暗号化決済プロセッサに至るまで、課題を解決可能な既に存在しているかまだ改善途中の仕様やサービスがプラットフォーム上へ統合されていく予定である。

## 5.4 プラットフォームの実際の使用

フィダリープラットフォームの利用方法は、ユーザーにもパートナーにとっても単純明快である。ユーザーはトレードや投資、自身の展望の管理を行えるようになるためにも、まずはプラットフォームに慣れていく必要がある。プラットフォームは様々なタスクを実行する特定のスマートコントラクトと繋がり、そしてスマートコントラクトは管理対象になっている資産の法定代理人である受託者と繋がる。受託者は、出来る限りシンプルに設計されたパートナープラットフォームを通して、パートナーに情報提供ができる。パートナーはその資産と手続きを進めたいかどうかを決定する。

次のワークフローはパートナー用となっているが、ユーザーは順番が反対にして見ることができる。



## 6. 事業開発

### 6.1 業界の可能性

フィダリーのプラットフォームは、適切な法令遵守、受託管理、スマートコントラクトの管理により、幅広い業界で機能する大きな可能性を秘めている。プラットフォームを実装する型にはまった方法を採用する業界は無いが、ほとんどまたは全てのパートナーと資産に利用できる運営管理と研修には共通点がある。事業開発の取り組みにおける初期の業界は、需要により変化する場合もあるが以下のことについて注目する。

不動産:

- ▶ オフィススペース
- ▶ 駐車場
- ▶ 大規模集合住宅(20部屋以上)
- ▶ 倉庫スペース
- ▶ ショッピングセンター
- ▶ 新規建設

金融:

- ▶ これまでのヘッジファンド
- ▶ 大量のヘッジファンド

まずははじめにターゲットとする産業のさらなる拡大には需要に基づきリストが増減する可能性がある以下が含まれる。理論的にはほぼ全ての物をトークン化でき、他の多くの事業は熱望しているのだが、現実には特定の業界そして資産クラスをこのトークン化に適切に統合しようと思うと多大な時間と労力、そして軍資金が必要となる。

広範囲の調査を通じ、次の業界ではトークン化が可能で、実現するための計画を立てることができる。

不動産:

- ▶ オフィススペース
- ▶ 駐車場
- ▶ 大規模集合住宅(20部屋以上)
- ▶ 大規模店舗
- ▶ ショッピングセンター
- ▶ 新規建設
- ▶ 旅行目的地

金融:

- ▶ これまでのヘッジファンド
- ▶ 大量のヘッジファンド
- ▶ ベンチャーキャピタル
- ▶ 経済的な権利
- ▶ 金融債権
- ▶ 企業株式
- ▶ 外貨や貴金属・

再生可能エネルギー:

- ▶ 太陽光

▶ 風力

▶ 水力

製造業:

▶ 自動操業工場

自動化農業:

▶ 水耕栽培

▶ 氣耕栽培

運送業:

▶ 自動運転車両

▶ タクシー

▶ 出荷

▶ 積荷

慈善事業:

▶ 環境

▶ 教育

▶ 飯饉

## 6.2 事業拡大目標

### 6.2.1 主要顧客

主な顧客は不動産やヘッジファンドへの投資に関心のある中高所得者であるが、投資家とみなされる最低の財務条件を満たしているとは限らない（資産に最低2年間毎年20万米ドル以上、または1年で100万米ドル以上の投資）。フィダリープラットフォームは暗号通貨に興味を持ち、取引に積極的な人に最適であると同時に、他の領域で利用できなかった市場も含まれているため従来のトレーダー向けのプラットフォームである。

### 6.2.2 成長の可能性

潜在的なユーザーが両方の業界にアプローチできるという点で、フィダリーは現在の暗号通貨及び従来の取引の基盤より有利であり、特定の業界に焦点を当てた投資家へ投資機会を提供できる。例えば、フィダリーは非トレーダーが簡単に理解できる方法で作られた取引展望機能を備える。これにより、不動産ポートフォリオの多様化のみに興味を持つ各個人はチャートや指標の読み方を学ぶ必要なく、簡単な方法で参加できる。

次の統計は、特定の業界の時価総額と参加している個人の人数を示す。フィダリーのマーケティング及び拡大戦略では特定のパートナー獲得戦略を持つ国々のみを調査しており、合計で市場の0.1%しか獲得できていないと推定される。

### 6.2.3 不動産データ<sup>10</sup>

| 国名       | 市場規模<br>(2017年, USD億) | 専門的に<br>管理された<br>市場の割合 | 市場価値<br>(100%, USD億) | ファーダリーの<br>潜在的な市場シェア<br>(0.1%, USD) |
|----------|-----------------------|------------------------|----------------------|-------------------------------------|
| 米国       | 2,974                 | 0.131                  | 389.594              | \$389,594,000.00                    |
| 日本       | 798                   | 0.211                  | 168.378              | \$168,378,000.00                    |
| 英国       | 720                   | 0.409                  | 294.48               | \$294,480,000.00                    |
| フランス     | 422                   | 0.386                  | 162.892              | \$162,892,000.00                    |
| カナダ      | 320                   | 0.371                  | 118.72               | \$118,720,000.00                    |
| オーストラリア  | 281                   | 0.537                  | 150.897              | \$150,897,000.00                    |
| スイス      | 235                   | 0.462                  | 108.57               | \$108,570,000.00                    |
| スウェーデン   | 213                   | 0.467                  | 99.471               | \$99,471,000.00                     |
| オランダ     | 163                   | 0.314                  | 51.182               | \$51,182,000.00                     |
| スペイン     | 102                   | 0.207                  | 21.114               | \$21,114,000.00                     |
| フィンランド   | 76                    | 0.319                  | 24.244               | \$24,244,000.00                     |
| 韓国       | 73                    | 0.381                  | 27.813               | \$27,813,000.00                     |
| デンマーク    | 64                    | 0.082                  | 5.248                | \$5,248,000.00                      |
| スペイン     | 58                    | 0.18                   | 10.44                | \$10,440,000.00                     |
| ノルウェー    | 54                    | 0.316                  | 17.064               | \$17,064,000.00                     |
| ポーランド    | 48                    | 0.115                  | 5.52                 | \$5,520,000.00                      |
| 台湾       | 44                    | 0.064                  | 2.816                | \$2,816,000.00                      |
| オーストリア   | 42                    | 0.196                  | 8.232                | \$8,232,000.00                      |
| アイルランド   | 31                    | 0.357                  | 11.067               | \$11,067,000.00                     |
| ポルトガル    | 30                    | 0.29                   | 8.7                  | \$8,700,000.00                      |
| マレーシア    | 29                    | 0.325                  | 9.425                | \$9,425,000.00                      |
| チェコ共和国   | 21                    | 0.127                  | 2.667                | \$2,667,000.00                      |
| タイ       | 19                    | 0.254                  | 4.826                | \$4,826,000.00                      |
| ニュージーランド | 19                    | 0.562                  | 10.678               | \$10,678,000.00                     |
|          |                       |                        | 合計                   | \$1,714,038,000.00                  |

#### 6.2.4 不動産事業開発戦略

多数のグローバル不動産市場を獲得するための手法は、特定の期間と地域において独占条項を提供することによって、最大手の不動産管理会社と開発者を対象にすることである。これによりいくつか実現可能になることがある。

- ▶ 大規模なパートナーはより多くの資産を一括で管理
- ▶ 管理業務が少ないため研修が容易になり、フィダリーによる継続的な管理
- ▶ さらなるエリア拡大のために再配分される人材の使用

潜在的なパートナーを見つけるため、ターゲットを絞ったマーケティング戦略とパートナー協定の確保と、直接的なビジネス開発の関係を融合するつもりである。さらに、フィダリーのパイロットパートナープログラムはフィダリーを経由した資金調達関連の掲載費用を免除し、より大規模なパートナーが数100万ドル程度の費用を抑えることができるようになる。

#### 6.2.5 ヘッジファンド事業開発戦略

複数の情報源<sup>9</sup>によると、ヘッジファンドのグローバル運用資産は2018年で8,871億ドルと推定される。ヘッジファンドにフィダリーを通じて調達された資本を無制限に流通させる可能性はあるが、特定のファンドパートナーと多少の地理的制限に基づいて推定すると、フィダリーはヘッジファンドに0.15%、13億1715.5米ドルもの追加資金を追加することができる。この数字はユーザーの増加により劇的に増える可能性があるが、これは推測であり現時点では正確な予測を導くことはできない。

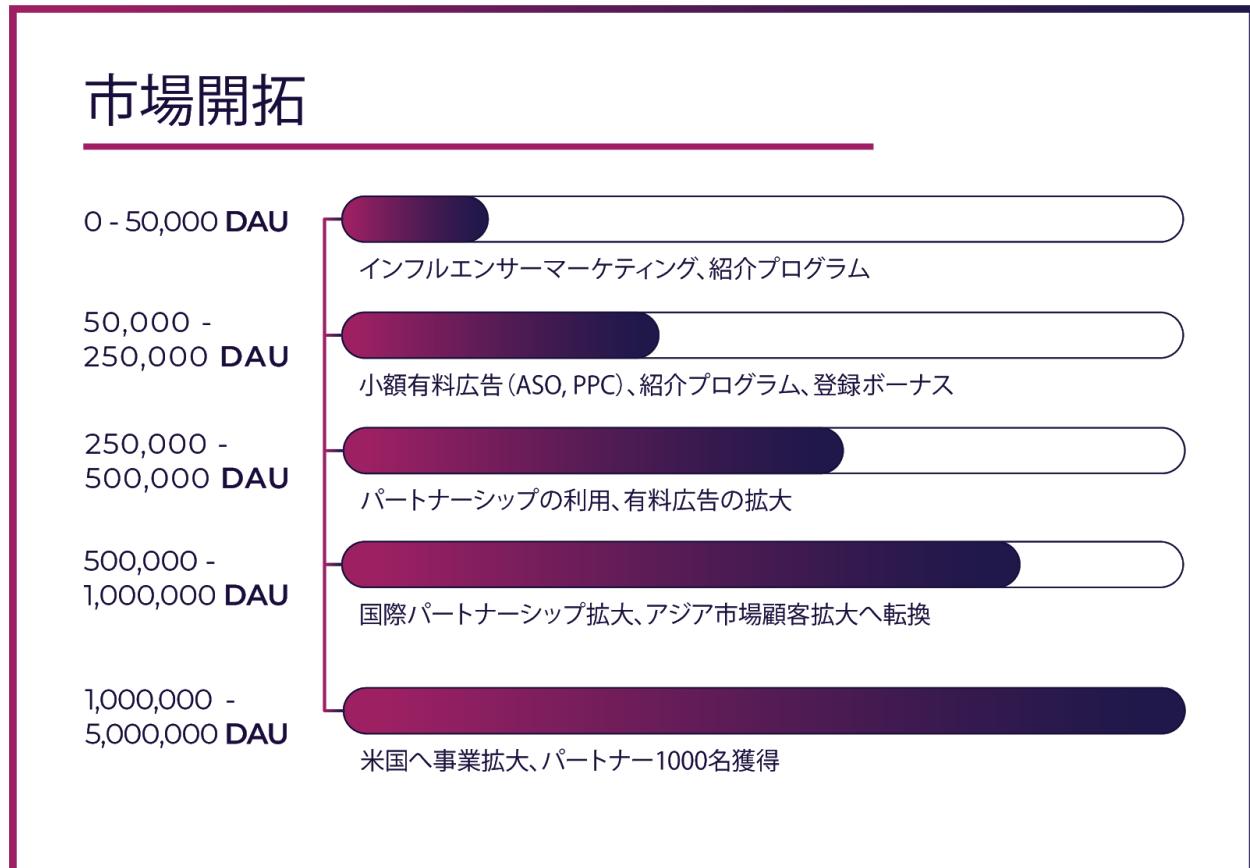
フィダリーのパートナー獲得戦略は地理的位置に基づき独占的であり、従来のヘッジファンドの場合と定量的ヘッジファンドの場合で一対一に分割される。ファンドは管理される資産の量や平均収益率の差、及び定期的なプラスの収益率の実績に基づき優先順位が付けられる。

---

<sup>9</sup> <https://www.winton.com/research/how-big-is-the-hedge-fund-industry>

## 6.3 ユーザー獲得計画

ユーザー獲得計画は以下の概要に従って行われる。ただし、成長と今後の需要に基き柔軟に調整する場合があるため、これはあくまで素案であり最終決定ではない。



## 7. IEOを介した資金の調達

2019年12月、フィダリーはIEO (Initial Exchange Offering) を介して資金調達を行う。これは暗号資産の世界では新規株式公開として説明することができる。2017年に非常に人気を持っていたICO (Initial Coin Offering) の改良版がIEOである。ただし、証券取引委員会(SEC)によりICO問題点の意見が発表され、その後の暗号資産バブルが弾けた後、その人気は低下していった。2018年のバブル終焉後、暗号資産市場が揺らぎICO事業への投資への関心の低下が見られた。しかしながら、ここ最近の数ヶ月間の間で需要の大幅な再上昇が見られている。

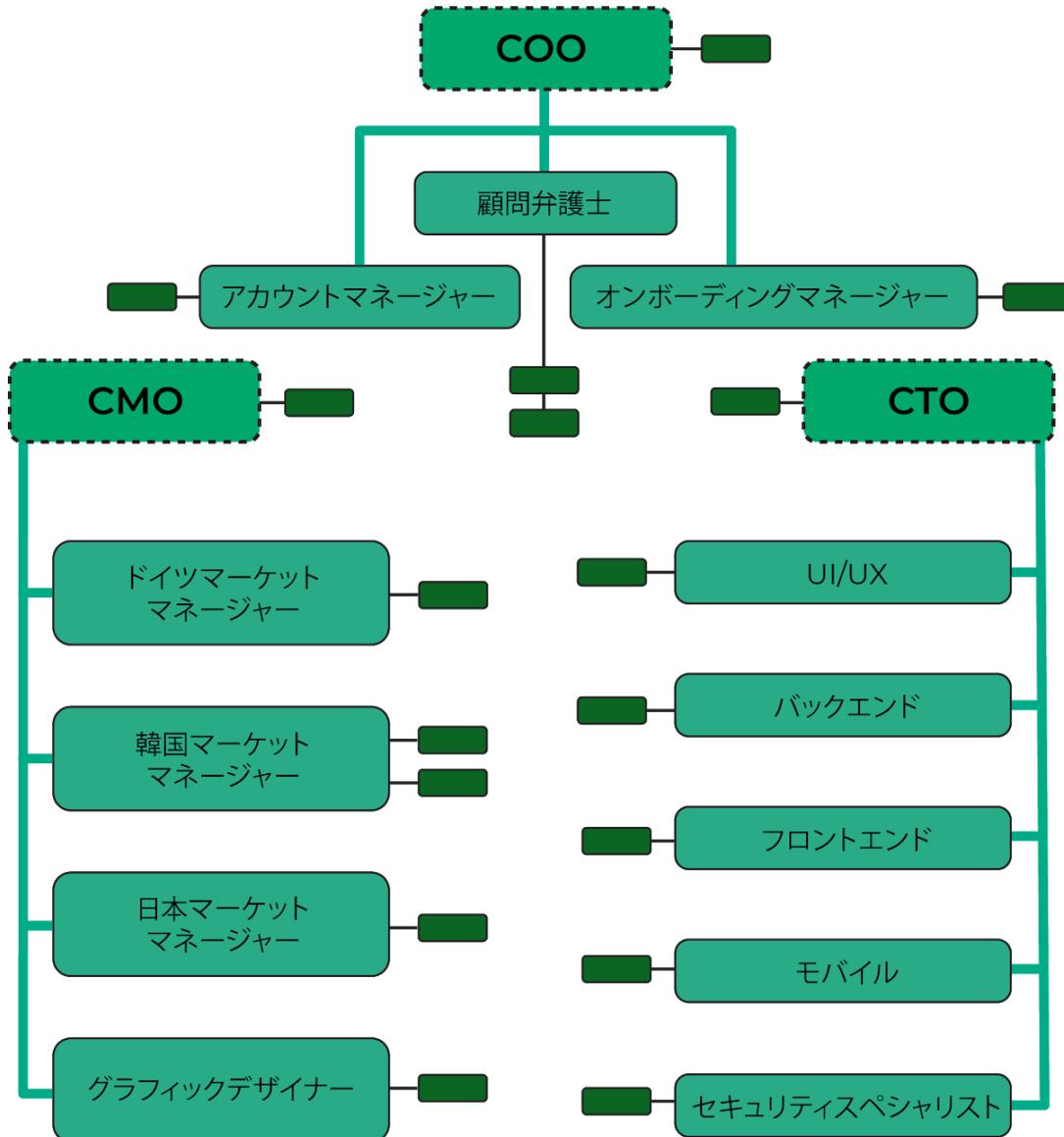
需要増加の要因としては、以前は完全に規制されておらず、脆弱なシステムを通じて資金を確保していたICO事業が、より高レベルのセキュリティで検証が可能なIEOへ移行したことが挙げられる。

これまでのブロックチェーン技術を基盤とする企業は自らがICOを行なっていた。スマートコントラクトを作成し、ウェブサイトのセキュリティを確保し、積極的にICOを宣伝する必要があった。IEOでは、資金調達の各側面の主な役割が暗号資産取引所によって担われるという点で異なっている。

この取引所はスマートコントラクトを作成し、セキュリティを確保し、独自のメディアチャネルを介して事業を宣伝できる。トークンの販売が正常に完了すると、直後にコインを受け取れる。ICOは誰でも実行できたことから、この仕組みが大きく異なるということが分かる。また、プロジェクトの検査も多く行い、プロジェクトが実行不可能、または詐欺の可能性があると分かった場合には、否定的な宣伝が起こる可能性があることについてもフィダリーチームは非常に警戒心を持っている。

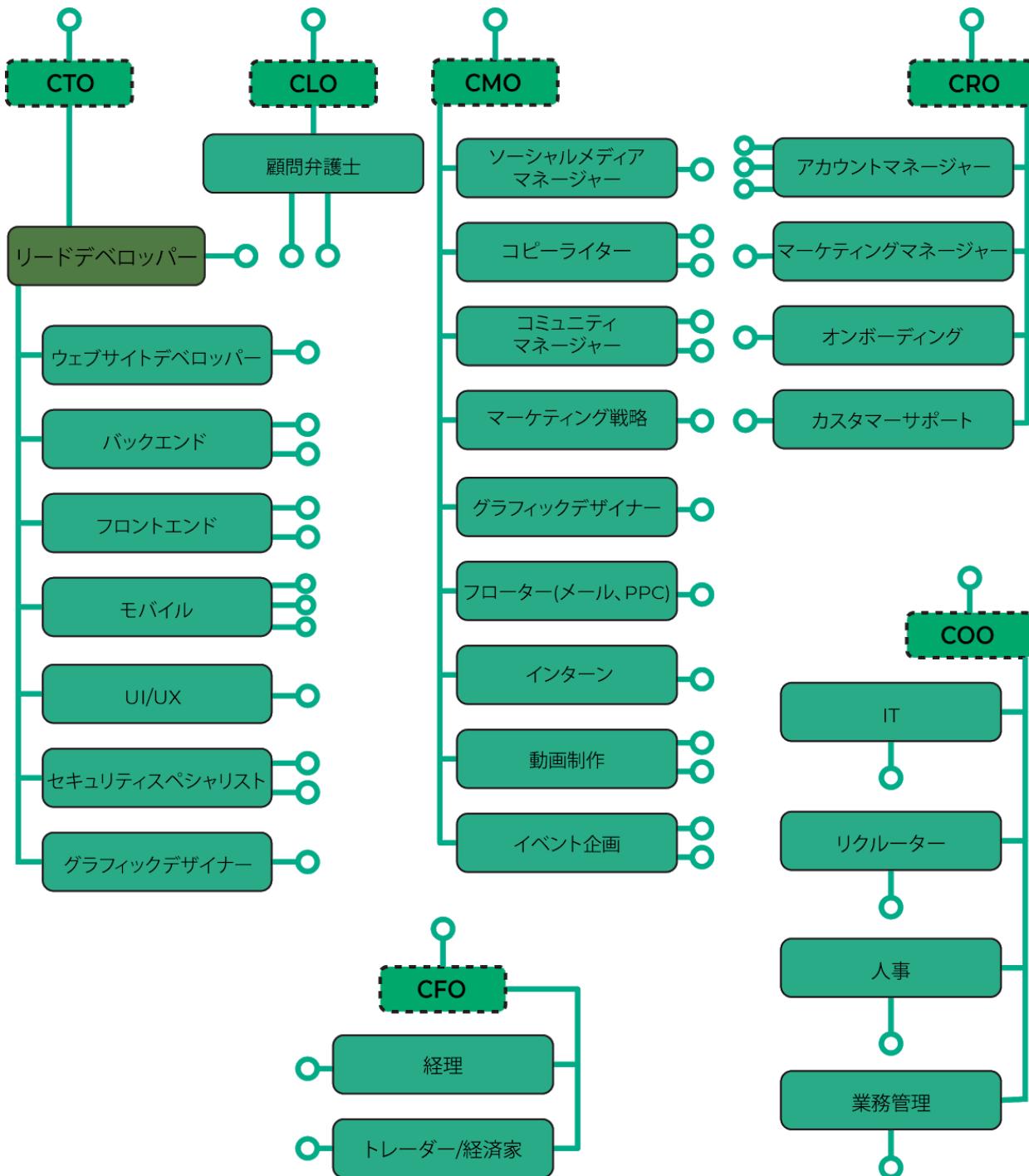
### 7.1 ファイナンス

この事業を成功させ、高収益を得るために、最低300万米ドルが必要となる。この額で最低限の必要な従業員と3年間分の多少のマーケティング予算を賄うことができる。フィダリーの目標は18ヶ月以内に事業を黒字化することである。最低限必要な従業員とマーケティング予算は次の通りである。



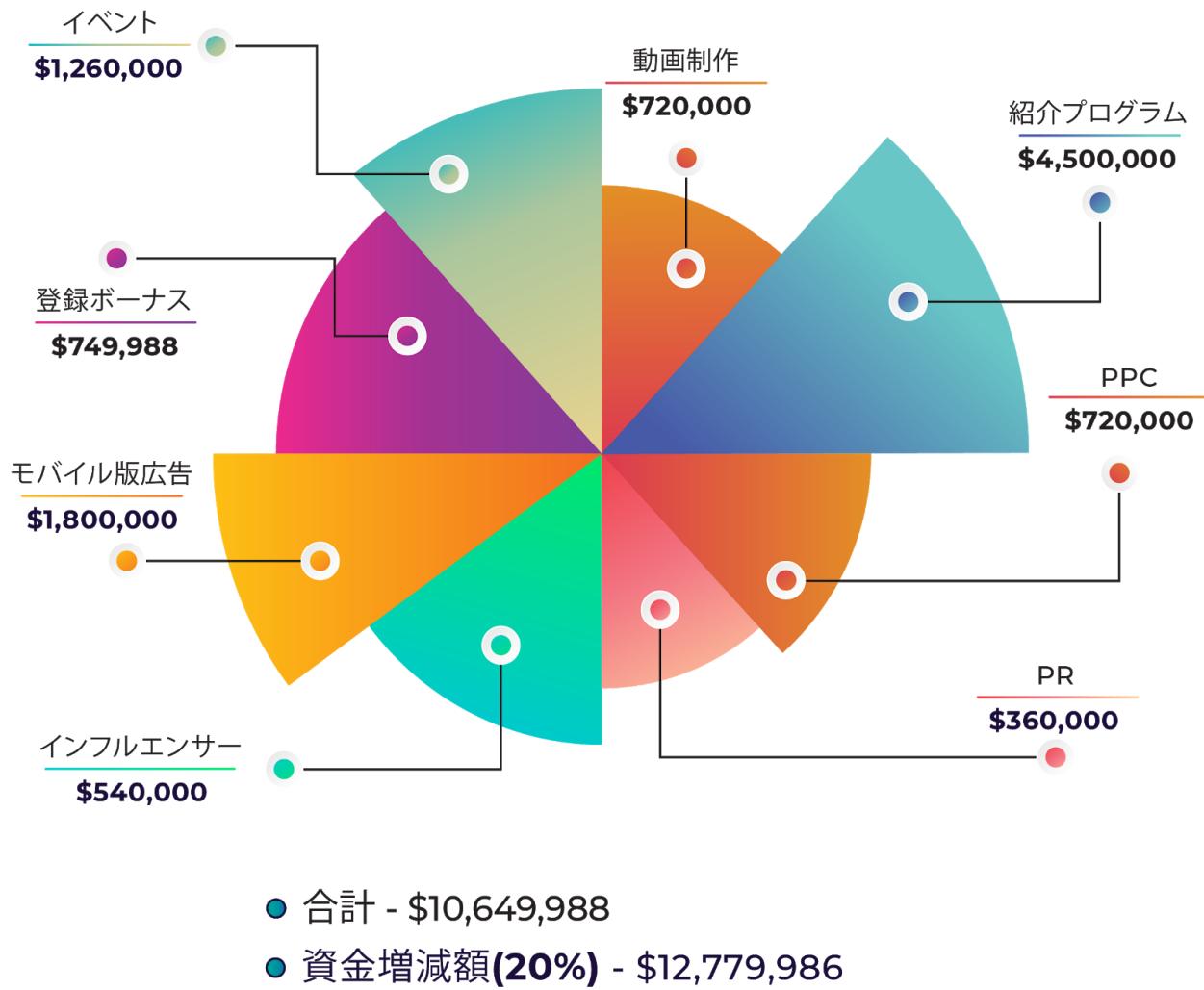
- 一ヶ月合計 - **\$68,500**
- マーケティング- **\$4,333/month**
- 経費 - **\$10,500/month**

フィダリーが完全に稼働できるように、2,870万米ドルの調達を検討している。これにより、フィダリーを市場に参加させるために必要な従業員数を確保し、パートナーとユーザーの両方を積極的にターゲットとするための十分なマーケティング費用を確保し、成功の可能性を最大化する。以下で完成したチームの人員と、マーケティング予算の両方を示している。

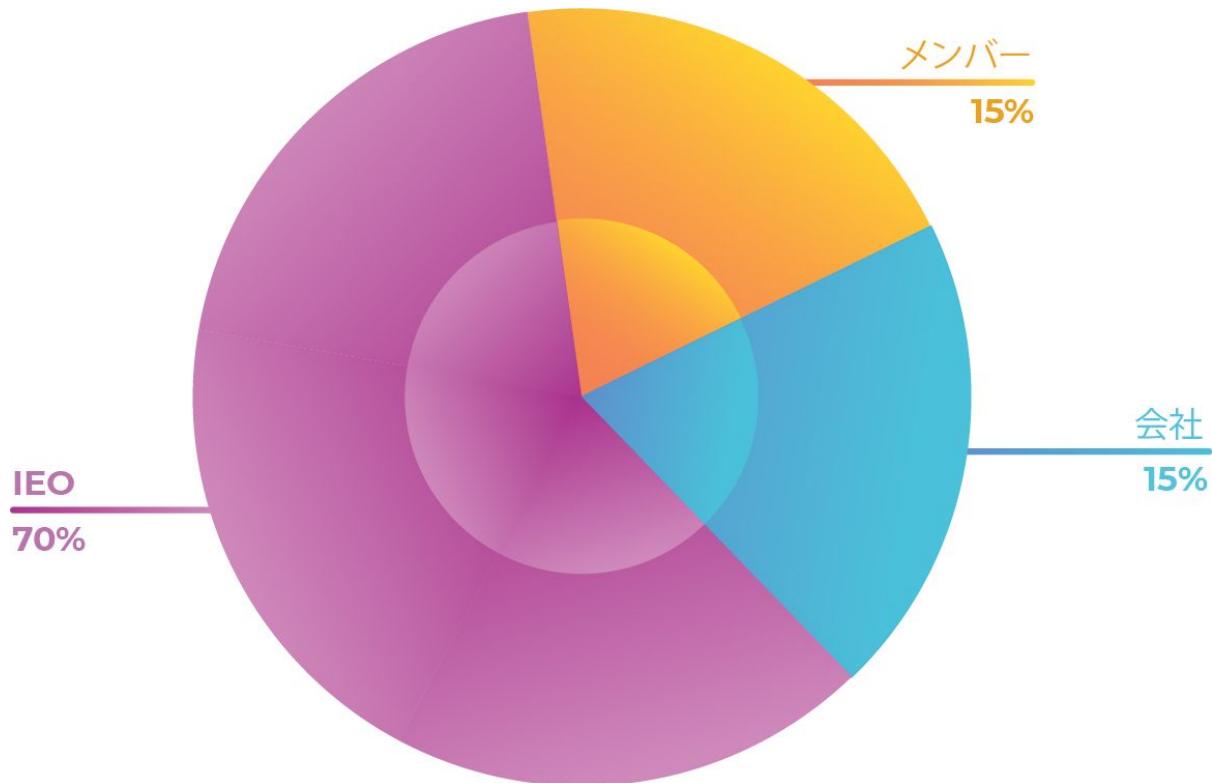


- 一ヶ月合計 - \$271,500
- 一年合計 - \$3,258,000
- 三年合計 - \$9,774,000

マーケティング資金の分配はユーザー獲得用のみに限られている。高品質かつ面白いコンテンツを採用したターゲット露出を最優先に計画している。積極的な登録ボーナスや紹介プログラムに結びついたブランド認知のための広範囲なマーケティングチャネルを活用すれば、事前登録やライブプラットフォーム上での登録に繋がる高い関心をもたらせるだろう。ユーザーの保持はプラットフォームの機能や更新、及びソーシャルイベントにユーザーが参加することでもたらされるだろう。現在複数の地域や言語で需要を構築することが優先事項であり、英語圏、ドイツ語圏、韓国、そして日本が主要市場である。



## 7.2 トークン配分



フィダリーはIEOを介して資金を調達し、70%のトークンを販売する。ソフトキャップ、すなわち事業の実行に必要な最小資金は300万米ドルに設定されている。そして、ハードキャップとも呼ばれる最良かつ最速なユーザー獲得と事業の実行に必要な資金は2,870万米ドルに設定されている。

最大で7億フィダリートークン(銘柄名: FYD)を1トークンごとに0.041米ドルで提供していく。

資産は付加的な動機付けとして機能し、フィダリープロジェクトで成功した導入事項は一年間ロックされ、その後、三ヶ月ごとに25%ずつ解除されていく。

会社のトークンは保有することが目的とされており、必要な流動的現金を注入する状況下のみで使用される。しかしながら、初期資金が枯渇する前に収益点が生まれるはずで、これを行う必要ないと考えている。さらに、その他ユーザーの様に、プラットフォームから適切な額の配当を受け取れるため、これらのトークンを保持し続ける理由がある。

### 7.3 価値の期待

フィダリーでは現在自社トークンとBinanceコインを比較しているのだが、お互いのプロジェクトが共に取引所を運営し、金融の分野で革新的であるなどのいくつか理由がある。CoinMarketCapのデータ<sup>10</sup>を見てみると、Binanceコインは44の取引所の273ペアに対して掲載されている平均取引量は182,010,820米ドル(2019年9月1-30日間の計測)であった。

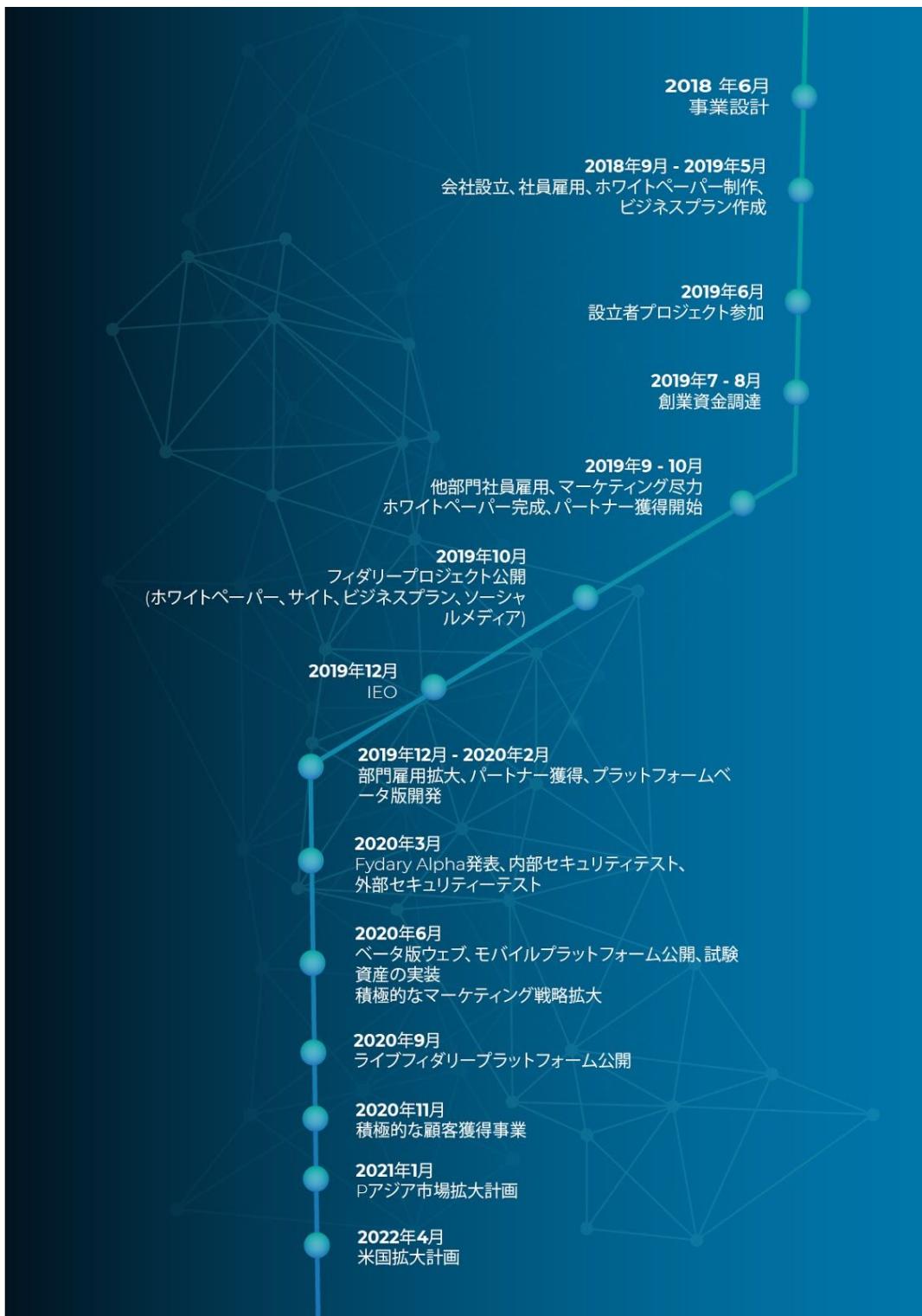
フィダリートークンはIEOが実施されるパートナー取引所にまず掲載され、その後著名なその他の取引所へと続く。定期的に掲載手数料からの収入をトークン保有者へ分配し、さらに将来一定額のトークンを掛けることで、そのユーザーに対して取引手数料を減額する計画もある。FYDは全てのトークン化された資産のデフォルトのトレーディングペアも設定される(BTC、ETH、USDCも可能)。

フィダリートークンの時価値が十分な額に達すると、流動性と価格の安定性がもたらされ、ユーザーがフィダリーコインを使用してトークン化された資金を投資できる様になる。イーサリアムの代わりにフィダリーで配当を受け取るオプションも追加でき、それによるいくつかのさらなる利点もある。

---

<sup>10</sup> <https://coinmarketcap.com/currencies/binance-coin/>

## 8. ロードマップ



## 9. フィダリーチーム

# MEET THE TEAM

The page features a central title "MEET THE TEAM" above a 3x3 grid of team member profiles. Each profile consists of a small portrait, the member's name in bold, and their job title and description below it. A faint network diagram is overlaid on the background.

|   |  |   |
|---|--|---|
| <br><b>Matic Jagodic</b><br>Co Founder & Project Manager    | <br><b>Joshua Blount</b><br>Co Founder & Chief Marketing Officer | <br><b>Peter Kodermac</b><br>Co Founder & Chief Legal Officer |
| <br><b>Augustin Ladar</b><br>Business Development Executive | <br><b>Hena Klaric</b><br>Full Stack Developer                   | <br><b>Jenny Jang</b><br>Korean SEO Specialist                |
| <br><b>Stacy Kim</b><br>Korean Marketing Specialist         | <br><b>Nao Izawa</b><br>Japanese Marketing Specialist            | <br><b>Markus Shäfer</b><br>German Marketing Specialist       |
| <br><b>Priyadarshini Bhuyan</b><br>Graphic Designer         |  |   |