



**viarium**  
BUSINESS MODEL



分権仮想世界

**VRWORLD**

リアル・ライフのため  
ビジネスのため

# 目次

---

はじめに .....	3
1 VIARIUM社のビジネス戦略の経済的構成要素 .....	4
2 可能な収益 .....	5
3 その他の収益 .....	6



# はじめに

VARIUMとは、独自の暗号通貨と伝統的なフィアット通貨を使用して(両替ゲートウェイによって)商品やサービスを販売するためのバーチャルリアリティプラットフォームである。現時点で、VARIUMがブランドメーカー、事業主、企業、及び個人に、VR技術を使用して製品を販売することを提供します。

弊社は今日にも未来の技術を提供しようと努力しています。そのために、世界中のショッピングセンターや通行人の多い場所で、いわゆる「島」(アクセスポイント)を会場します。それらの「島」の1 m2~20m2の展示面積でビジネス企業が各種の商品を公開・紹介することができます。

顧客が仮想眼鏡をかけることによって、ショッピングセンター、ショールーム、建設現場などですぐに自分を見つけることができます。これにより、企業は莫大なコストを大幅に削減することができます。たとえば、エンターテインメントセンター全体または数十万平方メートルの都市を1m2の面積に配置することができます。商品の所有者が弊社のVR世界で土地を購入するだけで十分です。

現時点では、B2B、B2C、およびP2Pのすべてのセグメントで同時に活動する企業は市場に存在しません。小企業は完全にB2C市場を無視しています。またB2B市場にはVR市場のどの企業でも関わっていません。

弊社は、大・中・小企業および一般の人々がVR技術の力を借りてエンドユーザーに商品の価値を紹介して伝える機会を提供します。VARIUMは、あらゆるビジネスのコストのかなりの部分を削減し、国境や通信量の制限がない貿易ポイントの作成を可能にします。



# 1. VIARIUM社のビジネス戦略の経済的構成要素

VIARIUM社は、プロジェクト開発の初期段階で、トークンの需要を展開するために、B2C及びB2BセグメントでのVRショールーム、ビジネススペース、展示会、アート産業などのサービスの販売を使用しています。一方では、それは市場でのブランドと会社の存在を発展させることを可能となり、他方は、トークンに対する有機的な需要が生まれます。

一般の人にはVR眼鏡が広く所有されていないため、VIARIUM社は、ブランドメーカー、企業、商品の売り手が仮想空間に商品を「展示する」ことができる人気なショッピングセンターや通行人の多い場所に「アクセスポイント」を会場します。

VIARIUMは、ビジネスと消費者のコミュニケーションの広場であり、世界のブランドメーカーと売り手の両方からの収益を得ます。多数の売り手と買い手を引き付けることによって、VRXトークンの需要が増加します。会社に対して支払い方法はVRXトークンだけに限られていません。

弊社の目標はトークンの需要を増やすだけでなく、弊社内で実用的な経済モデルを作成し、売り手からプロットの賃貸料及び商品販売からの手数料として収益をえることです。そのために、より一般的な手段による支払いは、VIARIUM世界の外の支払いゲートウェイを介して可能です。

弊社のめざす姿は、アジア、ヨーロッパ、独立国家連合(CIS諸国)、米国、また世界各地で2年間にわたりアクセスポイントを最大100点开場することです。そのようなアクセスポイントの仕組みはとても簡単で、コンピューティングパワー（強力なコンピュータとVRのための装置）、顧客の便宜を与える家具、またクライアントが仮想空間に入るのをサポートする1人か2人の従業員から成っています！

そのようなアクセスポイントの開場費用は、位置する国の管轄に実質的に依存します（税金、賃料、給料など）。



## 2. 可能な収益

収益化の可能性は、仮想空間での土地プロットのレンタルとか購入、仮想コンテンツのデジタル化の両方にあります。デジタル化やその他の技術サービスなどの、顧客の希望に大きく依存するため、見積もることはできません。

VIARIUMのアクセスポイント経由の売上から得る手数料は、商品売却または取引の1%の率で決定されます。これらのおおよその金額は考慮することさえできません。例えば、オフィススペースの販売の1%は100,000\$、車の販売の1%は500\$になる可能性があるためです。

弊社は、いかなる販売も一瞬で実施されないことを理解しているので、主な収益を可能なリースから得る（仮想スポットではなく、アクセスポイントのリースから）。

おおよその賃料月額  $\$850\$ \times 12\text{ヶ月間} = 10,200\$/\text{年間}$ ；それを100ブランドに掛け合わせると（その店数は限定されません）、 $\$ 1020000$ となります。

したがって、1つのアクセスポイントからほぼ10倍の収益を得ることができます！





### 3. その他の収益

VIARIUM社のビジネスモデルを普通の17モデルのいずれにも関係させることは不可能です。実際に、一度にいくつかのモデルが利用されます。

例えば、顧客製品の直接的または間接的な広告の形態での広告モデル。仮想空間の形でのスペースの販売とアクセスポイントの形での賃貸の際は、いくつかのビジネスモデルが扱われています。

VIARIUM社はまた、様々な業界向けの自社商品を「ターンキー」条件で販売する予定です。例えば、イベント業界向けに、バーチャル展示会やデモスタンドを組織する形で開催することで、主催者の収入を増やし、長距離旅行や企業の費用を節約します。

顧客の活動範囲に応じて、各種のショールームの販売等。

上記のように、VIARIUM社は、自社の能力に応じて、コンテンツ、デザイン、その他の付属サービスをデジタル化する形で顧客に付加サービスを提供する予定です。したがって、VIARIUM社の収益性は、以下の要素で構成されることを要約することができます：

- アクセスポイントの場所の賃貸；
- アクセスポイント系の製品販売からの手数料；
- VRでの弊社所有の仮想土地スポットの賃貸や売却；
- 弊社のサーバー容量をVRに使用することによる収益；
- 追加サービスの販売による収益（デジタル化、デザイン等）；
- 商品の「ターンキー」条件下の直販売、例えば、イベントの開催者と参加者のためのショールーム、またコンサート、ファッションショーなど。

