



RETAIL COIN

Whitepaper v1.0


お問い合わせ先：
+31 416 - 685801
メールでのお問い合わせ：info@digitalmkb.nl

© 2017 Retail Coins

お問い合わせ先
+31 416 – 685801
info@digitalmkb.nl

著作権はRetailCoinに帰属します

目次



4	組織および目的
6	マーケット概要
10	製品概要
12	トークン概要
15	投資家に対するリスクの制限
16	パートナー
17	メンバーのご紹介
20	トークンの利用規約およびプラン
22	開発ロードマップ
25	情報開示および良き法人市民

トークンセールスの概要

製品カテゴリー リテールおよびコマース

企業活動の管轄権 オランダ

既存製品の有無: 有り

発行済みトークン数 70億

トークンの分配状況

プライベートプレセール: 2017年11月29日 ~ 2017年12月31日: 1千5百万 RetailCoin (以下、「RC」)

トークンパブリックセール: 2018年2月1日 ~ 2018年3月1日: 1億3千5百万RC

パートナーおよびアドバイザー: 3百万RC

従業員トークン: 2百万RC

創業者トークン: 百万RC

運用可能なトークン: 差引後の残高RC

& 組織および 目的



Hugo Leijtens

Hugo Leijtensによって、オランダにて2017年3月に設立されたDigital Retail (Digital MKB)は、リテール業界における売上の活性化と消費者ロイヤリティを向上させるデジタルソリューションをお届けします。

イーコマースにおけるトレンドは実店舗販売のビジネスに危機をもたらしています。オンラインの方が、アイテムを探しやすく、2、3日、場合によっては数時間で商品を手元に配達させることができるからです。そんな現状を認識しているDigital MKBは、実店舗での購買体験を改善し、顧客のエンゲージメントとロイヤリティを向上させ、そして売上強化を目指すテクノロジーに基盤をおいたツールをご提供いたします。

DigitalMKBモバイルアプリケーションは、プッシュ通知機能、ソーシャルメディアへの統合、そしてGoogleアナリティクスを組み合わせることで、それぞれの案件ごとに最適で、高いエンゲージメントをもたらす、効果的なロイヤリティリワードプログラムをお届けします。DigitalMKBは現在、ヨーロッパにおける多数の中小規模のリテールビジネスとパートナー契約を結んでおり、このようなソリューションにおける価値とニーズをご提供しています。ユニークトランザクション数は、すでに100万近くに達しています。

実店舗および、エンドユーザーである消費者に向けたDigital MKB製品の向上の機会を見出した弊社は、European Retail Foundation (以下、「ERF」)を形成すると共に、仮想トークン、そしてイーサリアムネットワーク上でのスマートコントラクトを開発いたしました。ERFは、ヨーロッパにおける革新的なリテールソリューションをより活性化するために設立された非営利組織(オランダの法律で「Stichting」と定められる)です。活動内容には、ロイヤリティソリューションをサポートするための、この「マルチバリュー・ロイヤリティ」である仮想トークンの導入および展開も含まれています。トークンは「マルチバリュー・ロイヤリティ」を促進させます。これにより、リテラーは各々のロイヤリティプログラムに対して今まで以上のコントロールを持つことができ、消費者にさらなる利益をもたらすべく、地理的に近く位置する他のリテラーと協力が可能になります。

Digital MKBは「Business Accelerator Competition」を優勝しただけでなく、オランダの銀行、Rabobank主催の「Start-up of the Quarter」にもノミネートされています。

マーケット 概要

Digital MKBの位置づけは、最適な場所、業界、そしてタイミングを兼ね備えた最も理想的なスポットにあると信じています。成長を続けるヨーロッパのリテールマーケットにテクノロジーの革新をもたらす必要があることは明確です。エンドユーザーは、モバイルウォレットのテクノロジーを利用することに非常に前向きですし、ブロックチェーンの利用により以前は不可能だったシステム全体における利益創出が可能となりました。

ヨーロッパのマーケットおよび見通し
ヨーロッパの政治的および社会的傾向により、2016年、リテールマーケットは不安定な方向へと傾きました。トルコおよびロシアにおける政治的緊張の余波に端を発し、イギリスのEU脱退の方針決定、さらに難民とテロリズムに関連したヨーロッパ大陸全体における課題が挙げられます。とはいえ、ヨーロッパの経済および個人レベルでの消費は健全であり、それは全体的な失業率の低下および収入レベルの微増といった形で表れています。2016年、欧州連合における28ヶ国の国民の一人当たり平均使用可能金額は€16,153、名目購買力に換算すると昨年度に比べて0.7%増加の微増となっています。

リテール業界における2017年度の見通しは明るく、1.4%~2.2%の成長が見込まれています。ヨーロッパの多くの国における、失業率の低下および純収入の増加という要素も後押ししています。

西ヨーロッパ市場

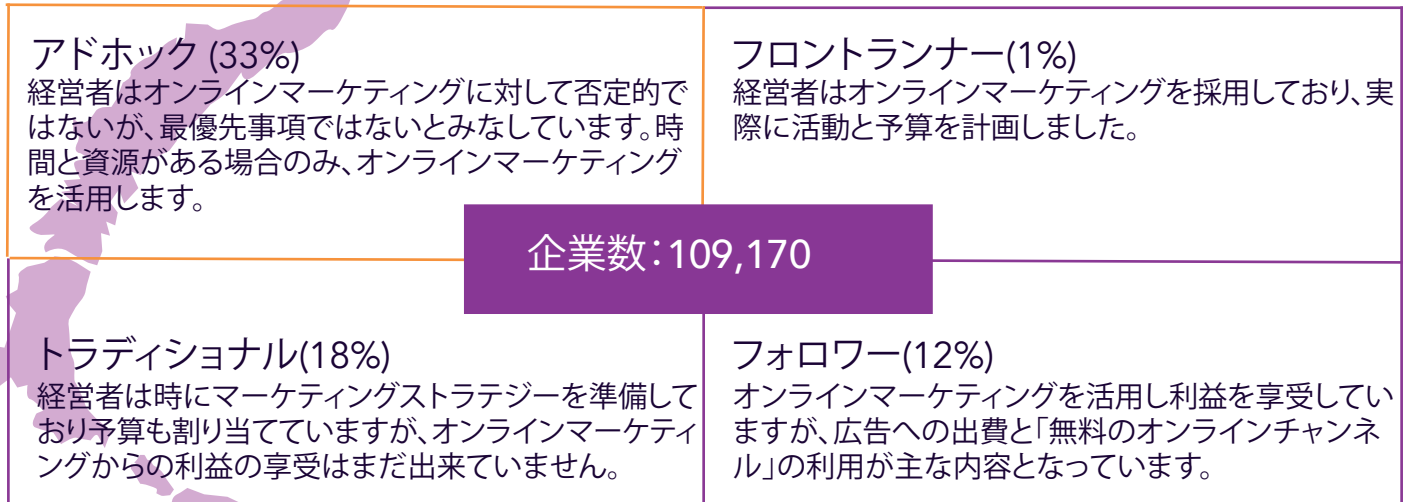
リテラーは、2016年度、フランスで1.8%、オランダで1.6%という好調な成長を見せました。ベルギー、デンマーク、そしてギリシャは減少傾向となりましたが、イギリスにおける固定実店舗のリテールビジネスにとっては悪くない年となりました。イギリスのEU脱退投票の結果は、消費者の心理に影響を与えたものの、2016年のイギリスのリテール業界の売上高は、イギリスポンド通貨換算で2.3%の伸びを見せました。(ユーロ通貨換算にして9.4%の減少)。

北ヨーロッパ諸国ではいくつかの要素が入り組んでいます。スウェーデンの実店舗リテールは平均5.8%の伸びを見せました。これは、同国の驚異的なジオマーケティングによる経済的成長を反映しています。固定実店舗における成長はEU28ヶ国では0.4% (1.7%の伸びをみせたイギリスを除く)となっています。それとは対照的に、デンマークのリテールは0.8%後退。要因の一部として、ゼロインフレーションおよび平均より高い預金レートの上昇が挙げられます。2015年度に売上高が減少した後、フィンランドの実店舗リテールは安定を取り戻し、2016年度には0.3%という微増を見せました。

オランダ

1700万人の居住者がいるオランダにおける2016年度、96,080店舗合計の売上高は、1,034億ユーロです。前年度に比べて1.6%の増加となりました。

以下の数字が示す通り、リテーラーの大部分はオンラインマーケティングソリューションに興味を持っています。しかし、そこに費やせる時間資源は非常に限られていることが見受けられます。



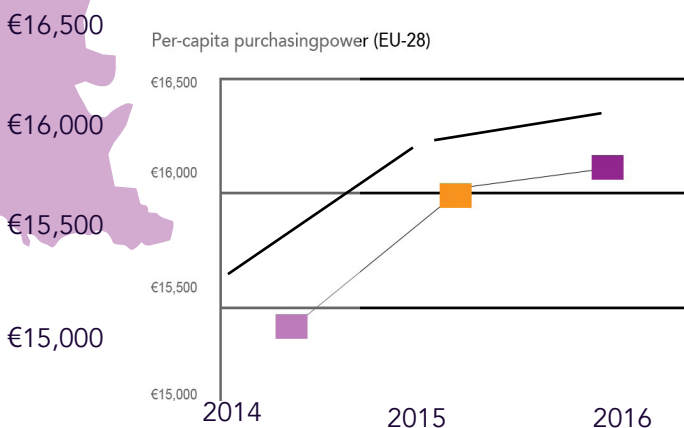
KvK(オランダ商工会議所)およびDTGオンラインモニターによる統計

中央および東ヨーロッパ

年が経つにつれ、中央および東ヨーロッパにおける、消費者の消費への傾向は増加しました。従来通り、2016年度のヨーロッパのリテール売上高においては、多くの東ヨーロッパの国、およびバルト3国が好調で、10.5%の伸びを見せたルーマニアがその先陣を切っています。ブルガリアのリテーラーも、5.1%の売上高増という力強い伸びを見せています。

消費者の傾向も向上しており、失業率の低下と観光客による売り上げの伸びがその一端を担っています。

1人あたりの購買力 (EU28ヶ国)



※購買力は住民の使用可能な純収入と呼応しており、純収入には年金収入や失業手当、子供手当といった政府からの補助を含みます。住民はその購買力を食糧、住居、サービス、バケーション、保険、プライベートペンションの計画、および小売店での購買に充てています。購買力は予測であり、通常のユーロ価値で計算されています。過去の年との比較数値は、修正値に基づいています。

ポーランド

オランダでのサービス提供に加え、Digital MKBはポーランド市場に参入するための戦略的決定を打ち立てました。ポーランドは中央および東ヨーロッパで最も注力すべき市場だからです。ポーランドは1990年から2015年において、経済協力開発機構における1人当たりGDPの最も大きな成長をみせています。成長の比率に関しては、ポーランドは経済協力開発機構のすべての地域、およびヨーロッパ各国の値を上回っています。^{3 4 5}

競合

ブロックチェーンテクノロジーを駆使したロイヤリティリワード関連のサービスを提供しているスタートアップ企業は、すでにその地位を確立しているものから新しいものまで、数多く存在しています。Incent、LoyaltyCoin、そしてLoyalCoinなどが例として挙げられます。

RetailCoinはDigital MKBおよびEuropean Retail Foundationのプライマリートークンとして位置しており、そのためDigital MKBの既存ビジネスパートナーに対して即座に実用性を提供できます。さらにDigital MKBのチームは、RetailCoinバックエンドの開発に尽力するテクニカルスタッフおよびセールスオペレーションをすでに用意しています。弊社の既存顧客をRetailCoinベースのシステムに移行する準備は整っています。弊社は、ヨーロッパにおける短期間での成功を実現する上にあたり、理想的なポジションに位置しているのです。

ロイヤリティマーケット

弊社のホワイトトラベルのロイヤリティおよびリワードのアプリケーションは、特にオランダとポーランドにおけるリテールビジネスの拡大を目指してデザインされました。さらに、数年以内にヨーロッパ各国での展開を計画しています。この市場は大きく、まだ介入の余地があり、そしてイノベーションが力を発揮すべき膨大な機会が見込めます。

リテールマーケットがなぜイノベーションの力を発揮すべき最優先の場所として捉えられているか、については、いくつかの重要な思考と理由があります。最も重要なポイントは、グローバルなリテールマーケットは往々にして、他の業界と比べてデジタル化を受け入れるスピードが遅いという点が挙げられます。この点は、小規模なリテールにも大規模な組織にも言えることです——大規模なリテール組織は往々にして分散したITソリューションを用いており、小規模なものは単純に、先端のテクノロジーツールを持っていないのです。この傾向は、リテラーにおける売上高そして機会損失に大きく関係しています。

これはグローバルというより、特にヨーロッパにおいて顕著な傾向と言えます。ヨーロッパ市場ではロイヤリティプログラムマーケティングのコンセプト自体がまだ新しいのです。80%のヨーロッパにおける買い物客が、少なくとも1つのロイヤリティプログラムに属してはいますが、(3億1400万の人口に対し)26億5千以上のロイヤリティプログラムメンバーシップが存在するアメリカと比較すると、くすんで見えます。ロイヤリティプログラムは、年間20%増のペースで成長をしています。この成長は、ヨーロッパにおける大きな好機を示しています。

ロイヤリティプログラムのディストリビューションは、パズルの1片に過ぎません——多くのロイヤリティプログラムで顧客はアクティブではなく、消化率、および顧客保持率も低いのが実情です。アクティブでないロイヤリティプログラムが意味するところは、関連するシステムを管理するために使われている膨大なリソースの無駄、そしてその企業のバランスシートにおける負荷です。

³ financialobserver.eu/poland/poland-had-the-biggest-gdp-per-capita-growth-in-the-oecd-and-in-europe/

⁴ www.fas.usda.gov

⁵ dla-handlu.pl

⁶ Jeff Berry 著 「the 2015 Colloquy Loyalty Census: Big Numbers, Big Hurdles」

この非効率を加速している要因にはいくつかありますが、もっとも大きなものがユニフォームマネジメントシステムの不足でしょう。これは企業におけるマネージャー陣、ならびにエンドユーザーの混乱をまねきます。理にかなった理想的な方法は、プログラムを連結されたロイヤリティネットワークへと統合することですが、このようなコラボレーションは一貫性のないデジタルインフラストラクチャーで成り立ち、かつ専有情報（ならびに、個人が特定される情報やPII）を守る義務のある業界では容易なことではありません。

このような市場の知見が、私たちがEuropean Retail Foundation、そしてユニバーサルなRetailCoinのバックエンドを構築していく上でのモチベーションとなり、基本的なツールのセット、ユニバーサルなロイヤリティリワード用トークン、そしてエンドユーザーがリワードを消化できるような仕組みをご提供するに至りました。分散台帳を実現し、安全で信頼のおけるデジタル化かつ連結化されたネットワークという方法での移動と維持を可能としたテクノロジーであるブロックチェーンにより、多くの非効率が解決されるでしょう。



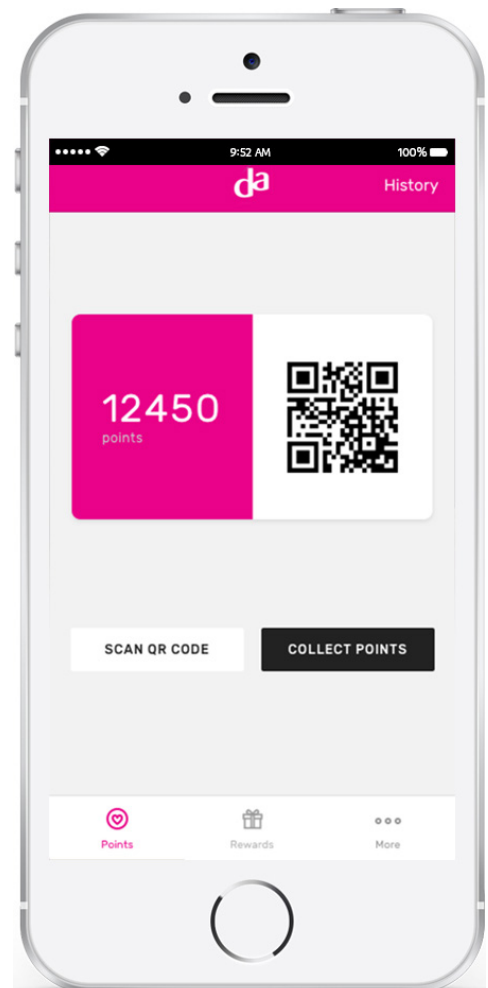
製品概要

Digital MKBはホワイトラベルのモバイルアプリケーションを通じて、小売店舗が顧客維持を向上させ、力を発揮できるようお手伝いします。最も重要な特長は、パーソナライズされたデジタルロイヤリティプログラムです。お馴染みの紙のスタンプカードをデジタル化するという簡単な試みから始まりました。その後のさらなる開発と成長により、私たちはさまざまなリワードを、より詳細な分析レベルでご提供する方法を見つけました。

消費者にとっては、紙のスタンプカードやプラスチックカードを持ち歩かなくて良いことが第一の利点となるでしょう。ユーザーはプログラム内で、各々のリワードに必要なロイヤリティポイントを集め、自身のステータスをチェックし、素早くかつ容易にリワードにアクセスすることができます。

このアクセスの利便性により、弊社のサービスを利用するリテラーはロイヤリティリワードプログラムがもたらす利益を実感して頂けるでしょう——顧客のリピー率はビジネスを向上させ、ホワイトラベルのアプリケーションによりリテラーは顧客のモバイルデバイスの中でそのロゴとともに常に存在感を保つことができ、「トップ・オブ・マインド(最初に想起される)」ブランドとしての位置づけが可能となります。

Digital MKBは3年契約で月額50ユーロから始められるソリューションをご用意しています。ご契約頂いた方には、主要プラットフォームにおけるモバイルアプリケーションを、完全にカスタマイズされたデザインで、そしてリテラーの方がすぐに使える形でご提供しています。さらにアプリケーションのバックオフィス用のトレーニング、そして世界水準のサポートをご準備しています。毎週、複数のリテラーがプラットフォームに新たに加入し、ビジネスは堅調に成長をしています。



弊社の現行バージョンの導入に関しては、統合がされうる場所に応じて3つのオプションをご用意しています。

1

インストアのITシステムがゼロ、あるいはほとんどない場合

ITシステムを持たない小売店もあります。セールスシステムのソフトウェアおよびハードウェアは定期的にメンテナンスされていません。そのようなリテラーに対しては、シンプルなソリューションをご提供いたします：プライベートPINコードにより、スタッフが顧客のスマートフォンでコントロールパネルにアクセスし、その顧客が使った金額に応じて手動でロイヤリティポイントを入力します。このタイプの統合を使えば、非常に小規模なリテラーでも、私たちの現代的なロイヤリティのコミュニティに参加することができます。

2

限られたインストアITシステムを持つ場合

往々にして1つかそれ以上のタブレットやスマートフォンが準備されている、中規模のITシステムを擁する小売店では、弊社製品のより効率的でプロフェッショナルな展開を実現します。顧客の身分は、顧客のスマートフォン上のQRコードの照会で確認されます。その後、店舗のスタッフにより購買金額が入力され、ロイヤリティポイントは自動で反映されます。

3

高度なインストアITシステムを持つ場合

高度のインストアITシステムを持つ店舗、すなわちセールスシステムのデジタルポイントをすでに持つ店舗に至っては、消費者にとってよりカスタマーフレンドリーなロイヤリティポイントの分配が可能となります：レシートにカスタマーバーコードが印刷され、顧客は各自のスマートフォンでそれをスキャンします。ロイヤリティポイントは、顧客のRetailCoinウォレットに即時に反映されます。このタイプは、21世紀の顧客とつながることを目指し高い志を持つ現代のリテラーにとって、もっとも顧客に寄り添った、そして売上増加に効果的なオプションです。

RetailCoinの登場によって、更なる利益が、リテラーとエンドユーザーの双方にもたらされます。DigitalMKBは、サービスを支えているバックエンドのテクノロジーを、セクターエンドでのテクノロジーの向上を目指すEuropean Retail Foundationと共有します。

トークン 概要

Digital MKBおよびEuropean Retail Foundationは、RetailCoinの名のもと、トークンの発行を実行します。RetailCoinは、European Retail Foundationに加入する事業者の顧客行動をリワードするユーティリティトークンとして機能します。

リテールインセンティブ、ロイヤリティ、そしてリワードプログラムは、その他のデジタル通貨（弊社が本ホワイトペーパーにおいて「トークン」と呼ぶ）にとって自然なマッチです。エンドユーザー、リテールビジネスの事業者、ショッピングセンター、European Retail Foundation、Digital MKBそして私たちのトークンコミュニティにとって多くの利便性を持ちます。

エンドユーザーベネフィット
エンドユーザーは、個人情報や店舗に提供し、ディスカウントやリワードを受けるには物理的なカードを使用する必要があるロイヤリティリワードプログラムを受け入れざるを得ない立場にあります。現在市場にあるソリューションは、限られたエンゲージメントしか提供できていません（良くある例として小売店のメールニュースレターにおけるメンバーシップなど）。また多くのリワードプログラムにおいて、各々のステータスやリワードゴールまでの道のりに関する情報も限られています。Digital MKBがご提供するロイヤリティソリューションに参加することで、エンドユーザーはプッシュ通知やソーシャルメディア上での出来事に触発され、プログラムにエンゲージすることとなります。

そしてホワイトラベルのモバイルアプリケーション・ソリューションのおかげで、エンドユーザーは各々のポイント合算や、ペンディング中のディスカウント情報に簡単にアクセスができます。基本的な情報を把握することで、リテラーはエンドユーザーの利益に応じて、よりカスタマイズされたリワードを準備することも可能です。それはより良い購買体験へとつながり、さらに実店舗内での会話の質も向上させます。後々は、エンドユーザーはRetailCoin自体の利益を探ることも可能です。弊社の目標は、RetailCoinがよりユニバーサルなものとして受け入れられることです。例えば、エンドユーザーはお気に入りのカフェでRetailCoinを獲得し、地元の本屋さんでリワードを消化する、といったことが可能となります。これこそが、European Retail Foundationの鍵となる利益です。

リテールビジネスおよびショッピングセンターが得る利益

弊社のサービスをご利用頂いているお客様からは、Digital MKBのテクノロジープラットフォームに関して非常にポジティブな反応を得ています。今までは得られなかったような、消費者行動に関する有益なインサイトおよび分析結果を手にすることができます。月々50ユーロからのスタートで、エンゲージを促すコンテンツの共有を可能にする、ホワイトラベルのモバイルアプリケーションをご提供いたします。エンドユーザーのデバイスのスクリーン上に、そのモバイルアプリケーションのアイコンが存在することで、エンドユーザーの「トップ・オブ・マインド(最初に想起される)」ブランドとして意識づけが可能となります。

お客様によっては、幅広く流通しているRetailCoinのロイヤリティトークンとしてのステータスを、リスクと捉えられるかもしれません——例えば、カフェのオーナーは自身のカフェで獲得されたRetailCoinが近所の書店で消化されることで自分にとってどんな利益があるのか、不思議に思われるかもしれません。ブロックチェーンによって裏打ちされたDigitalMKBの分析的なプラットフォームは、このワークフローにおいて今までになかったような透明性をもたらします。つまり、このカフェのオーナーは、そのトークンがどこでどのように消化されているかを知ることができるのです。この情報を味方につければ、リテールビジネスおよびショッピングセンターにとって、戦略的なビジネス決定を下すことがより容易になります。

組織としての利益

Digital MKBは、トークンベースのプラットフォーム開発を通して、特筆すべき利益をもたらします。

1

コラボレーション:リテラー同士で、鼓舞し合い、協力することが可能になります。

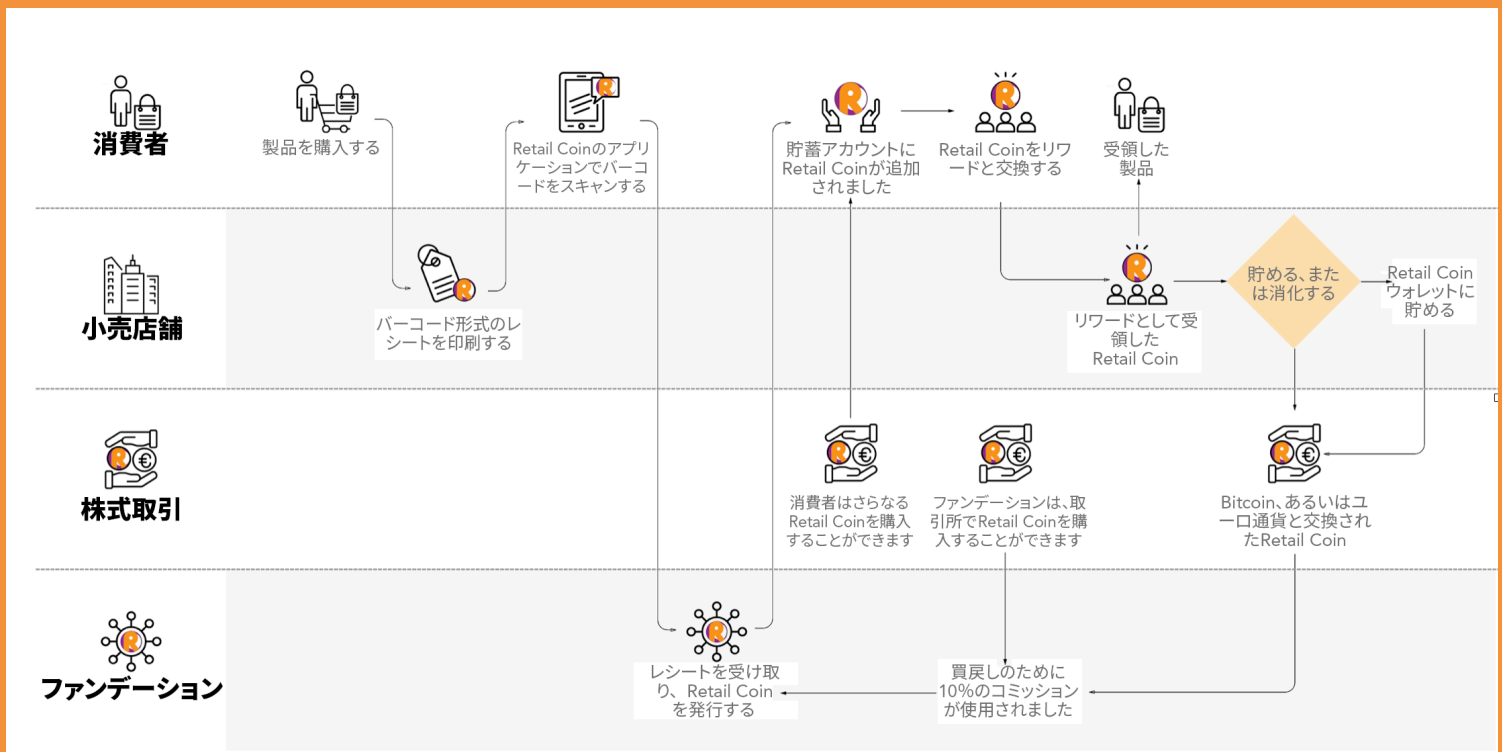
2

国際的成長:弊社のプラットフォームに興味を持つビジネスは、世界共通のトークンの買取を通じて参加をする機会があるので、国際的なビジネスをしていく上での障壁が低減されます。組織的構造を個々の国において形成していくのとは逆に、トークンのシステムを利用することで、弊社のプラットフォームを世界で展開するための非常に明確な道筋を用意することができます。

3

堅牢な製品の向上:透明性、流動性、そして弊社の顧客およびエンドユーザーに対する価値という意味合いで、製品の大きな向上が見込めます。

トークン使用の流れ



The European Retail Foundation

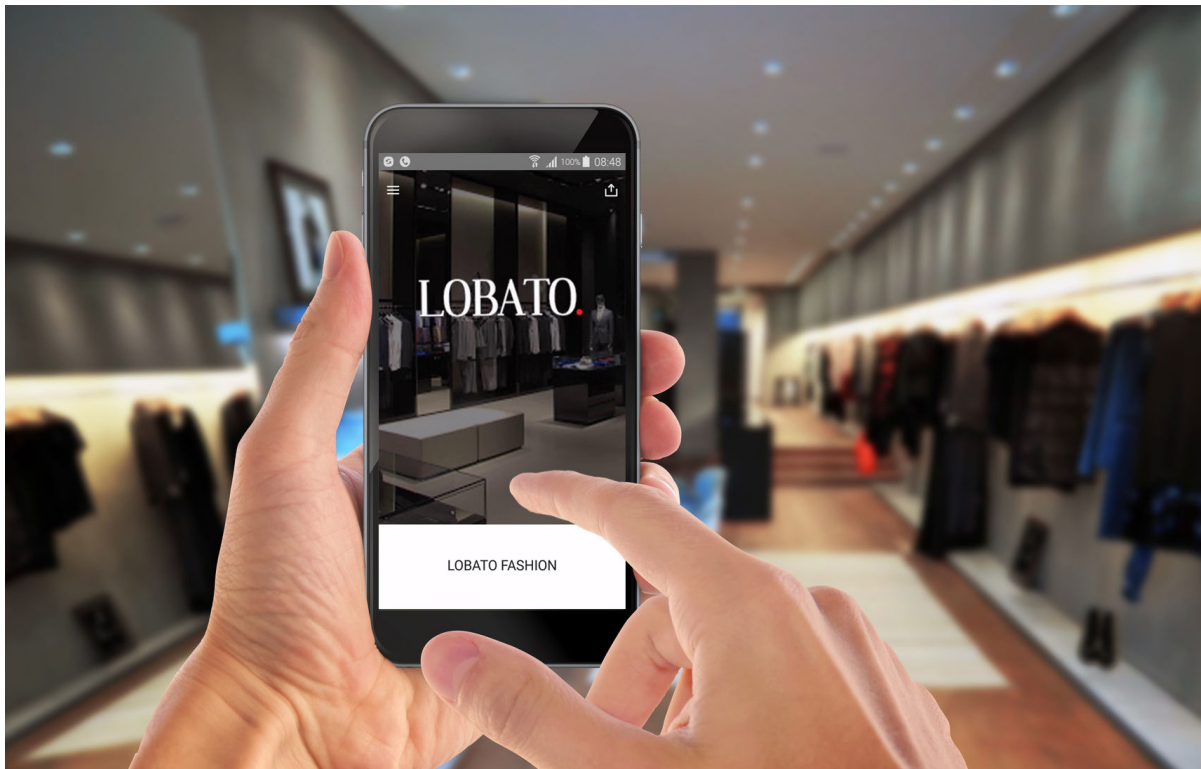
コインは、European Retail Foundation (以下、「ERF」) によってICOイベントを通じ、また、ERFの技術を利用した製品を介して発行されます。

ERFは、ICOによって生成されるファンドの適切な管理および監督を遂行するために設立された、非営利組織(オランダの法律で「Stichting」と定められる)です。本ファンデーションのミッションは、ヨーロッパにおける革新的なリテールソリューションを後押しすることであり、ロイヤリティソリューションをサポートするために利用される仮想トークンの導入および展開も含まれています。

本ファンデーションは、Digital MKBからは独立して機能する理事会を擁しています。本ファンデーションはDigitalMKBに、DigitalMKBがそのビジネスプランの四半期マイルストーンを達成するために、劣後性の5年ローンで6%の利子で用意いたします。ファンデーションがDigitalMKBのファンドの使用用途に関して、ホワイトペーパーの順守を監視することができるよう、DigitalMKBは、進捗、ファンドおよび財務結果を四半期毎に本ファンデーションに報告します。

ICOではBitcoinおよびEthereumにおいて5百万ユーロを上回る生成を目指しています。本ファンデーションは、これらのファンドの大部分をいずれコイン通貨に交換することを見込んでいます。さらに、以下の3つの行動において、ミッションに準ずる方法で投資をいたします。

- Digital MKBの開発、およびロールアウト過程の実行
- 選ばれたプラットフォームにおけるRetailCoinの安定化
- ファンドマネジメントのうち、始めの2つの行動のために必要とされていないICOファンドは、優先して、European Retailersのシェアおよび債券に対する投資に充てられます。



本ファンデーションにかかる費用は、厳格に、創出された利益から払われます。ヨーロッパにおけるリテールセクター、特に、中小規模のサイズのビジネスの利益創出を目的としたこの革新的なプロジェクトを活性化させるために、理事会は余剰利益を使うことが許されています。

投資家に対するリスクの制限

ICOの最中に発行されたコインはマルチバリューです：額面価格と、ICO投資から得られる価値があります。ICO投資から得られる価値は、コインごとに創出されるファンドであるICOがもたらすもので、ユーロ通貨にて表示されます。

Digital Retail Europe Foundationは投資家に、RetailCoinsを債券に変換するオプションを提供します。このオプションは2年後に実行可能となり、3ヶ月間有効となります。この3ヶ月の間に、ICOの投資家はRetailCoinsを債券との交換でDigital Retail Europe Foundationに売り戻すかどうかを決めることができます。債券は7年間有効で、年間利率は4.85%です。7年経過後、Digital Retail Europe Foundationは義務付けられたすべての額を払い戻します。

	ゼロ年度	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目
投資済み	€100,000.00									
債券			€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€4,850.00	€104,850.00

投資金額合計 €100,000.00

総利回り €138,800.00

利益€38,800.00

本提供物における利用規約

- 債券に変換することが可能なRetailCoinsは、取引に使用されていないものに限りです。
- これには仮想通貨への投資も該当します。ユーロ換算の価値は、換算の後に決定され弊社のウェブサイト<https://retailcoins.eu>
- 上で、透明性をもって発表されます。本債券は特定の国における住民には適応されない場合があります。利用規約をお読みください

パートナー

Digital MKBビジネスは、融資斡旋を行うファイナンシャルパートナーとして、の銀行取引を受けています。そして弊社のモバイルソリューションのスケールをサポートするためのビジネスアクセレーターとしてStartersliftの協力を受けています。弊社のテクノロジースタックは、クロアチアに拠点を持つ開発パートナーであるFive Minutes LTD、および弊社のモバイルアプリケーションにおいてビーコン統合を提供しているInBeaconにサポートされています。



トークンの分配状況

Bakker Floor van Lieshout	3年契約	Chocolaterie Rembrandt	2年契約
Kools Dranken	3年契約	BF Fashion	3年契約
MCS PR	2年契約	Drankenhuis	3年契約
Vis Vlijmen	5年契約	Royal Kingdom	3年契約
Attune	3年契約	Wijnhuis Uden	3年契約
Da Drogisterijen	3年契約	Wolluks Snoepparadijs	3年契約
Visspecialzaak Dekkers	3年契約	Piano Tilburg	5年契約
Waalwijk nieuws	3年契約	Trendjetter	3年契約
Loon op Zand Nieuws	3年契約	Mima mode	3年契約

メンバー のご紹介



Hugo Leijtens

共同創業者および設計者
世界的に認められた科学技術者

[in](https://www.linkedin.com/in/hugoleijtens) /in/hugoleijtens



Gijs Paijmans

共同創業者およびSMBセールス
リテール業界での成功を可能にする
スペシャリスト

[in](https://www.linkedin.com/in/hugoleijtens) /in/hugoleijtens



Salsabil Ohorilla

デザイナー
リテラーのために、日々美しいア
プリケーションを構築

[in](https://www.linkedin.com/in/salsabilohorilla) /in/salsabilohorilla



Antoine Jansen


ビジネスデベロップメントディレクター
各事業体におけるシニアエグゼクティ
ブセールス

[in](https://www.linkedin.com/in/antoine_jansen) /in/antoine_jansen



Ahmet Comert

カスタマーサクセスマネージャー
お客様を毎日ハッピーに

 /in/ahmetcomert



Aron Groot

マーケティングコミュニケーション
PR、マーケティング&コミュニケーションのスペシャリスト。常にオンライン

 /in/arongroot



Wilco Bakker

ブロックチェーンの開発者
コンセプトとコーディングを担当



Domagoj Rukavina

シニアソフトウェア開発者



Slavko Stimac

ソフトウェア開発者



Ivo Katunaric

ソフトウェア開発者

アドバイザリー ボード



Frans van Haarlem

元National Police NLディレクター

 /in/fransvanhaarlem



Bas van Os

現Accept Instituteディレクター、元
Translink Systemsディレクター



Michiel Hoogenboom

現Business Model Inc ストラテジ
ーデザイナー、元Microsoft NL BU
ディレクター

 /in/michielhoogenboom



Andrew J. Chapin

共同設立者およびCEO
ICO Governance Foundation
「Art of the Initial Coin Offering」
著者

 /in/andrew-j-chapin/

トークンの利用規約およびプラン

要約

RetailCoinはオープンソースの仮想通貨です。その性質から言えば、RetailCoinはサプライ数が決まった純粋な仮想通貨です。これは部分的に分けることが可能であり、長期的にインフレを誘発しない、事前採掘のものです。下記に記載の通り、RetailCoinサプライの一部のみがセールスの一部としてリキッド化されます。他の仮想通貨と同じくRetailCoinのユニットは代替可能かつ移動可能なもので、仮想通貨取引所での取引が想定されています。

トークンの分配および発行

70億のトークンが、トークン生成イベント時に発行される予定です。販売されなかった全てのトークンは、弊社のリテールパートナーに対して、および弊社のモバイルアプリケーション利用を通じて、入手可能となります。複数の大規模な仮想通貨取引所において取引されることになると、弊社は見込んでいます。

プレセール	15,000,000	従業員に対するトークン	2,000,000
公共販売	135,000,000	創立者に対するトークン	1,000,000
パートナーおよびアドバイザーに対するトークン	3,000,000		

ICOプレセール

1,500万のトークンが、プレセールイベントの一部としてエデ市(オランダ)およびサンフランシスコ市(アメリカ)にて2017年11月29日に販売予定です。2017年度末まで先行販売は続きます。あるいは、1,500万のRCセールスキャップ達成した場合は、年度末より早い時点でも終了となります。

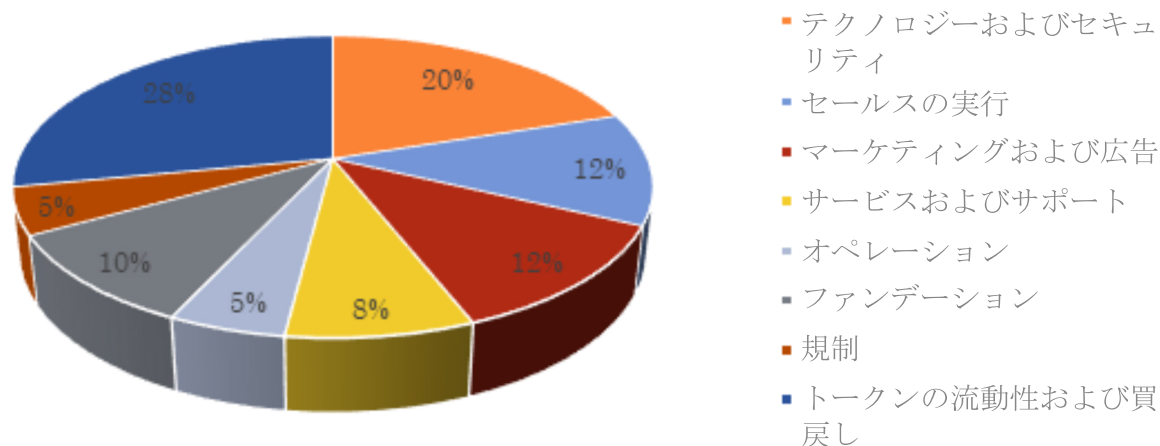
この期間中、トークンは以下の量数で購入することができます。

100,000 RC	RCあたり0.095	€9,500
200,000 RC	RCあたり0.092	€18,400
300,000 RC	RCあたり0.091	€27,300
400,000 RC	RCあたり0.090	€36,000

ICOセール

最初のICOセールの間、1億3,500万のRCが市場に出回ります。ICOは2018年2月1日に開始予定。2018年3月1日に、あるいはハードキャップが達成され次第終了します。ETHおよびBTCの規約に基づいて日程が近づくにつれ定義されるハードキャップは、2,500万ユーロとなる見込みです。

資金の用途



追記事項

- Digital MKBはトークンセールの結果から15日以内に、RetailCoinを公共の取引所に流通させるよう努めます。
- RetailCoinのトークンホルダーは、企業が開発した製品に対するアーリーアクセス(ベータ版)を得ます。

開発ロードマップ

2017

Q1

- MVPロイヤリティアプリケーションの開発
- 準備およびマーケットリサーチ

Q2

- ロイヤリティアプリケーションの開発
 - Facebookの統合
 - Google アナリティクスの統合
 - プッシュ通知の統合
 - プロモーションの統合
 - 鼓舞するようなコンテンツの統合
- 初代顧客の登録
- セールスパイプラインおよびセールスプロセスの設置
- 「カスタマーサクセス」の設置
- ベンダー間をまたいだコラボレーションのための、ブロックチェーンによるソリューション開発の探索

Q3

- ロイヤリティアプリケーション(2.0バージョン)の実行
バーコードのスキャン
QRコードのスキャン
フルネイティブアプリケーション
迅速な開発レイヤー
- 優秀なビジネスアクセレーターである「Starterslift」
- セールsteamの拡大および都市におけるロールアウトの開始
- セールスパイプラインの高度化

Q4

- ショッピングセンター用のアプリケーションの開発
- ブロックチェーンモデルのデザイン
- プレICOのための準備
- ブロックチェーンプロトタイプ統合の開発

2018

Q1

- プロダクションのためのソリューションの開発
- バーコードスキャンのアップグレード
- より大規模なロールアウトを目指したアプリケーションデザインの最適化
- ショッピングセンター用のアプリケーションのアップグレード

Q2

- アプリケーションの「ポイントリワード」システムのRetailcoinsへの交換
- 全ての現行アプリケーションのRetailcoinsへのアップグレード
- より大規模なロールアウトを目指したアプリケーションデザインの最適化
- リテーラーウォレットのバックオフィスへの統合

Q3

- リテーラー・ロイヤリティアプリケーションにおけるRetailcoinsの発行開始
- 消費者に向けた、アプリケーション内でのトークン購買システムの追加
- RetailCoinsとバランスに関する、消費者の概要アプリケーションの作成

Q4

- アプリストアにおける、RetailCoinsの概要アプリケーションの展開
- RetailCoinsのための、オンラインショップ統合の開発

2019

Q1

- リテラー同士が提携するロイヤリティプログラムの有効化
- RetailCoinsのための、オンラインショップ統合の開発

Q2

- 全システムのアップグレードおよび技術的負担の解消
- 全バックエンドシステムのリフレッシュ
- 全方向からのリテール統合のための、より大きなAPIハブプラットフォームのデザイン

Q3

- 先進的なビッグデータ分析を用いたAPIハブプラットフォームの開発
- APIハブプラットフォームにおけるRetailCoinsとモバイルロイヤリティプログラムの統合

Q4

- 先進的なビッグデータ分析およびAIを用いたAPIハブプラットフォームの開発

2020

- ヨーロッパでのビジネスを促進させるための、RetailCoinsによるロイヤリティプラットフォーム(2.0)のローンチ

情報開示および 良き法人市民

「上げ潮は船をみな持ち上げる、ないし、景気がいい時はすべての企業の業績が好転する」と言いますが、私たちはリテール業界におけるトークンソリューションをもってして、今まではテクノロジーに対してあまり関わっていなかった人々を、仮想通貨とブロックチェーンのコンセプトにご紹介することができる気づきました。100万近くの取引を生み出すであろう弊社の既存のユーザーベースは、故意であろうとなかろうと、弊社のモバイルアプリケーションを通じて仮想通貨を手にする事となります。

ブロックチェーン、仮想通貨、そして仮想通貨の初期の発行段階における大きなポテンシャルを鑑み、Digital MKBは、本組織が操業を行う法的管轄における規制を順守することに全力をあげています。

弊社の組織は、地方分権化された国際的組織であるICO Governance Foundation、およびICOの規制機能を果たすプロトコルベースのグローバルコミュニティを確立することを任務とするSwissfoundation共に、IGF-1を提出し、組織として定義づけられている最良の慣行を順守いたします。

