Akoin

One Africa. One Koin.
(一つのアフリカ、一つのコイン)

ホワイトペーパー v1.2.1
2020年7月

免責事項

Akoinの販売および購入に関する法的拘束力のある合意（「条項」）については、別途提供、または以下参照 https://www.akoin.io 。本規約と本ホワイトペーパー間に矛盾が生じた場合は、本規約が優先される。

このホワイトペーパーのいかなる部分も、Akoin、Inc.の事前の書面による同意なしに、複製、配布、または流布することを禁じる。A Bahamas corporation。

目次

免責事項
要旨
1.0 背景
    1.1 アフリカの起業家精神
    1.2 アフリカのブランド
    1.3 モバイル経済
    1.4 キャッシュレス決済市場
    1.5 アプリ経済
    1.6 暗号通貨の出現と浸透
    1.7 DApp経済の実現
2.0 市場概要
    2.1 モバイル市場
3.0 Akoinプラットフォーム
    3.1 プラットフォーム概要
    3.2 Akoinソリューション
    3.3 プラットフォーム機能
        3.3.1 Akoinデジタルウォレット
        3.3.2 Akoin DApp / App 市場
4.0 テクノロジー概要
    4.1 分散型アプリケーション ハブ
    4.2 キャッシュイン/キャッシュアウト
5.0 Akoinの使用例
    5.1 プリペイド時間転送と通信時間のチャージ
    5.2 マイクロ融資
    5.3 UNL
    5.4 マイクロラッフル/宝くじ
    5.5 クラウドファンディング
    5.6 医療
    5.7 地権
    5.8 公共事業と太陽光発電
    5.9 DApp Builderツール
    5.10 Akon City
    5.11 Mwale 医療とテクノロジーの町
6.0 Akoinビジネスモデル
    6.1 DAppパートナー料金とトークン保有権
    6.2 マーケティングキャンペーン
    6.3 両替手数料
7.0 Akoin Foundation
8.0トークンユーティリティ
    8.1 Akoinトークン
9.0 公売トークン
    9.1 Akoin IEO（イニシャル・
    エクスチェンジ・オファリング）
    9.2 トークン管理と保管
10.0 トークンの割り当てと資金の使用
        10.1.1 IEO出金者
        10.1.2 エスクロー基金
        10.1.3 トレジャリー
        10.1.4 Akoin Foundation
        10.1.5 チームの割り当て
        10.1.6 アドバイザー基金
    10.2 ロードマップ
11. Akoinチーム＆パートナー
    11.1 取締役会
    11.2 アドバイザー会
    11.3 インフルエンサー会
    11.4 戦略パートナー
12. リスク開示

要旨

Akoinは、アフリカなどの成長経済にいる起業家向けに設計された、ブロックチェーンベースのエコシステムを搭載したツールとサービスの暗号通貨である。

Akoinのミッションは、アフリカやその他の経済途上国全体で、学習や収入、支出、貯蓄の機会を創出することで、世界最大の労働力となる可能性を実現することだ。

分散型アプリケーション（DApp）とアプリケーション（App）のAkoinエコシステムは、起業家精神と経済的機会の基礎要素を提供。ユーザーは、紙幣や携帯電話のプリペイド通話時間（**アフリカでは主要とされる価値保蔵**）を暗号通貨に変換することで、エコシステムに出入りすることが可能。

Akoinユーティリティトークンとは、Akoinエコシステム専用の通貨である。当社独自のAtomic Swapテクノロジーは、主要な暗号通貨、パートナーの代理通貨、紙幣（法定通貨）間の即時取引を可能にする。

Akoinマルチ通貨ウォレットを使用すると、従来の両替にあった大きなハードルや手数料なしに、相互の交換が可能。

Akoinパートナープログラムでは、世界最大の経済成長チャンスを求めるグローバルブランドと最高クラスのアプリケーションをキュレーション及びオンボーディングする。プログラムはこれを達成するために、アフリカやその他国へマーケティングを行なうプラットフォームを提供し、以前はアプローチ不可だった人々に各企業のブランドと製品を提供する。

Akoin Foundationは、教育プログラム、投資及びビジネスインキュベーション活動、大学活性化への取り組み、成長を続けるアンバサダープログラムとコミュニティネットワークを通じて、アフリカの起業家を活性化および強化するべく、デジタル、地上プログラムでAkoinミッションを推進する。財団は、エコシステムに参加するDAppにも投資し、それらをトークン配布手段として活用することで、Akoinがエンドユーザーのユーティリティを維持できるようにする。財団は、アフリカ大陸全体でAkoin普及を拡大し、新興国への経済的包摂と、アフリカ及びその他国の起業家達に力を与えるという共有ビジョンに責任を持っている。

Akonにより設立

Akoinは、グラミー賞にノミネートされた数々の大ヒット作を手掛けたアーティスト、プロデューサー、起業家、さらに慈善家である**Akon**によって設立された 。Akonは彼自身が、アフリカに信頼や機会をもたらす為の、人道的な支援活動に必要不可欠な人材になることを誓った。彼はこれまでに、18ヶ国で莫大な太陽光発電のソリューションを提供し、数百万世帯に電力を供給する基盤を作り上げたAkon Lighting Africaの設立と拡大を実現。Akonの高大なネットワークと、アフリカにポジティブな変化を起こしたいと言う願望は、Akoinの成功にとって重要となるだろう。

人道主義

UNの芸術文化は、彼の持続可能な開発目標を支援するグローバルエンターテイナー、起業家、社会活動家としての功績を認め、アフリカルネッサンスディアスポラ（ARDN）を初めて授与した。

リーダー

セネガル系アメリカ人の中で、Akonはアフリカとディアスポラで最も強力な声の持ち主の一人として知られている。Forbes Celebrity100で、アフリカで最も強力な有名人40に選抜された。

イノベーター

Akoinに関連して、Black Enterpriceから「Innovator of the Year」を受賞

グローバルアーティスト

3,500万枚以上のアルバムが販売され、
グラミー賞候補5人、&
45ビルボードホット100選
確実なソーシャルメディアのフォロー
•TW：640万
•FB：46M
•IG：390万

チェンジメーカー

Akon Lighting Africa
•18ヶ国にいる1億人の人々
•電気不足に苦しむ6億人の内、1億人以上に安全、健康、幸福をもたらす。

1.0背景

1.0背景

発展途上国の悩みは、自国のビジネスを成長させる為のサービス基盤が不足していることだ。教育、資源、資金不足のいずれかによる理由で、これらの経済における起業家の大多数が、自らの能力を発揮できずに苦しんでいる。

今日、アフリカ人口の半数以上は25歳未満である。テクノロジーの改善、プリペイド時間における価値保存の変革や、インターネットによるグローバルアクセシビリティが実現されたにも関わらず、多くのアフリカ人は依然として、成長するデジタル経済の一員になることに苦戦している。

1.1アフリカの起業家精神

アフリカの起業家達は、インフレの急増や、政府の頼りない規制、不正行為の横行、ビジネスツールやトレーニング取得機会の欠如に阻まれている。この不安定性、インフレ、及びサービス欠如（「「banking the unbanked」参照）はアフリカ起業家達のジレンマの中心にある。

15歳から24歳までの約2億人の人口と、アフリカは世界で最も若い人口を持ち、急速に成長し続けている。2045年までに、アフリカの労働力は世界最大になるだろう。

アフリカ諸国で人材不足はないものの、最小限の金融インフラで、技術進歩によって機会が生み出されても、これを利用する人々の能力が制限されてしまう。ギグエコノミーのような、完全に新しい繁栄経済の利用は不可能である。むしろ、不安定さ、インフレ、売買の課題、そして鈍いお金の動きが、大陸全体の成長を妨げ続けている。

一方、デジタル経済は世界のその他の国々で急速に成長している。マッキンゼーによる調査では、米国には約6800万人のフリーランサーと自営業者がいて、その数は今後数年間に渡って成長し続けると推定されている。この数字は増加し続けているが、質の高い教育、リソース、及び収益を生み出す機会の獲得に苦しむ限り、アフリカの労働力は大きく落ち込むことになるだろう。

アフリカの意欲的起業家達は、デジタル経済を開始する為に必要となる、経済力へのアクセスに欠落している。金融サービスへのアクセスなしでは、オンラインでの支払いの受け入れなど、ポテンシャルビジネスの成功に不可欠な最も基本的なタスクでさえ実行するのが難しい場合がある。これらの規制は、起業家達が富とアフリカ経済全体を拡大する新しい機会を創出するよりも、生活賃金を稼ぐ為に、彼らの取り組みを地元にフォーカスしたビジネスやベンチャーに限定するものである。

1.2アフリカのブランド

ブランドは規模に関わらず、彼らがサービスを提供したいと考えているアフリカのコミュニティへの参入と受け入れを妨げる、デプロイ難に直面する。これらの課題は、アフリカ市場で効果的かつ効率的なビジネスを行おうとする人々にとって、有害であることを明らかにする。アフリカの成長は歴史的に、大陸経済の基礎となっている石油、ガス、ミネラルの需要の増加に関連（そして限定）されているが、他経済の領域は大陸内で新しいビジネスと成長の機会を提供し始めている。これらのセグメントは、アフリカ市場に参入する為に障壁となっている課題を克服することで、存在し続けることが出来る。

アフリカはビジネス面において、これまでにないくらい魅力的な場所となっているが、大陸の作り的に、これからの新参者達にとって事業運営は困難になるだろう。アフリカは54ヶ国に分かれていて、それぞれが独自の政府、規制を持つ固有文化の母集団である。彼らは40以上の通貨を使用しているが、その多くが本質的に不安定な為、国境を越えてのビジネスが非常に困難である。

これらの構造的課題は、新しいビジネスが、他の世界で成功したことのある戦略を適用する妨げとなる。アフリカの消費者向け企業には、大きな成長機会がある。都市化レベルの向上、購買力の高い中階級の出現、及び商品・サービス消費量の増加は、かつて手付かずであった市場に有望な消費者基盤を提供する。しかし、この機会を利用するには、国境を越えたギャップを無くしビジネス提供すると共に、アフリカの消費者達向けに企業と消費者が連携しながら仕事のできる、より凝縮された万有的プラットフォームを提供する方法が必要である。

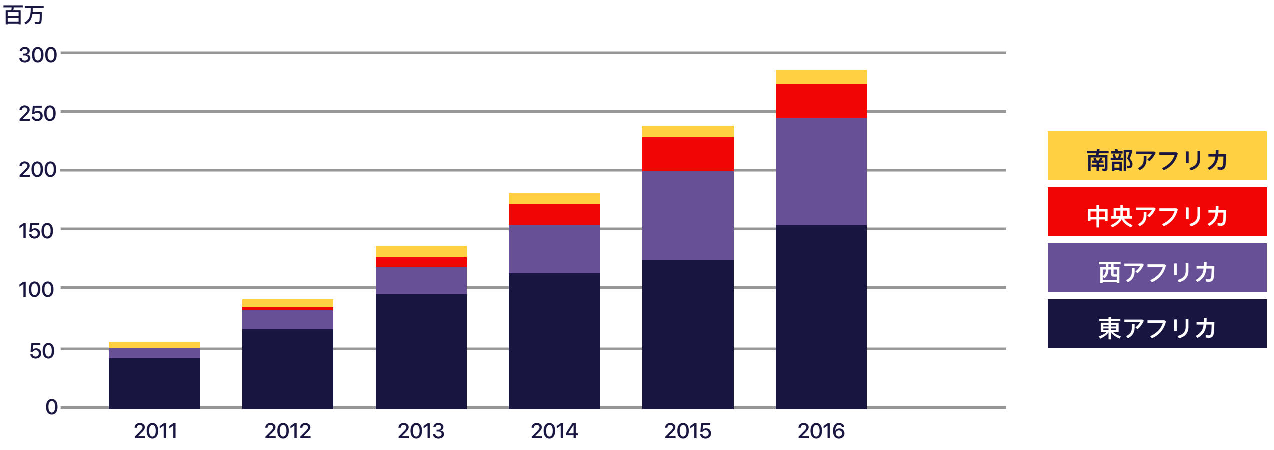
1.3モバイル経済

世界的に、スマートフォン市場は2017年の39億から 2022年までに60億台まで増加する見込みである 。私達は地球上で各人が1つのデバイスを所持するという、世界的偏在の時代に急速に近づいている。デバイス毎の支出も増加する態勢が整っており、2022年には25.65ドル、2017年の20.94ドルからの増加となる。

先進国には、当事者間で迅速に価値移行を行う方法がいくつかあるが、これは発展途上国ではあり得ないことである。その結果、発展途上国では、携帯電話が資金送金や安全に価値保存する為の、一般的媒体となった。これにより、携帯電話ユーザーの数が爆発的に増加し、推定では 2025年まで6億2,300万人の携帯ユーザーがアフリカ経済に追加される見込みである 。

さらに、モバイルブロードバンドの接続は、2020年までに60%のカバーまで増加するように定められていて、アフリカの総GDPの8.6%（推定）に寄与するとされている。モバイル経済の成長は、近い将来には携帯電話だけでエコシステムに入ることができるようになる、Akoinポテンシャルユーザーの成長基盤を代表している。

サハラ以南のアフリカで公的登録されたモバイルマネーの口座

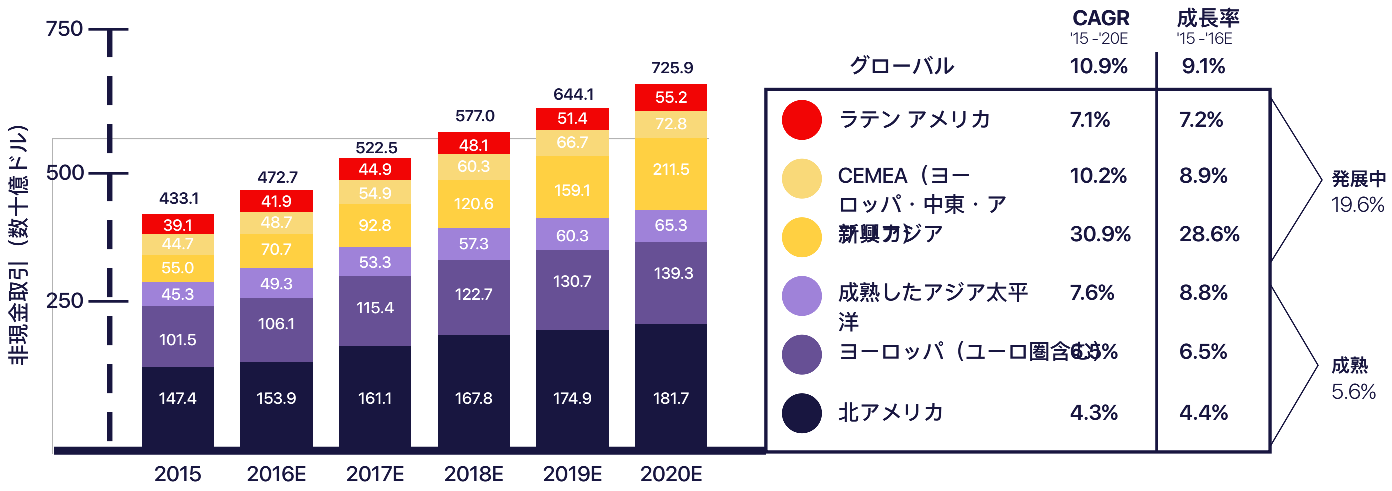


1.4キャッシュレス決済市場

携帯電話技術の普及により、過去10年間、世界中でキャッシュレスやデジタル決済の需要が高まっている。NFC（近距離無線通信）や、非接触型デビット/クレジットカード、モバイル決済などの革新的な電子決済ソリューションは、グローバルでキャッシュレス取引量を増加させ、 2017年には5,390億ドルに到達し、思わしくない経済で23.5%の成長を見せた。

景気が思わしくない中で成長を遂げているキャッシュレス払いと言えば、アジアのWeChat Payや、Alipayなどのアプリケーションである。これらのモバイル決済アプリの出現は、キャッシュレスソリューションが社会に与える計り知れない影響を示し、世界の他の国々もその先例に従う準備をしている。特にアフリカはこれを利用する態勢を整えている。

世界の非現金取引の件数（10億）、地域別 2015-2020年



1.5アプリ経済

キャッシュレス払いのテクノロジーは、ソフトウェアアプリケーションの市場に急激な成長を及ぼすきっかけとなり、世界市場では 2022年までに1,565億ドルにまで及ぶ見通しだ。スマートフォンとアプリは、気ままな実験フェーズから、消費者と企業の両方にとって絶対的に不可欠なものへと急速に移行した。

2022年までに、ユーザーは2,580億のアプリをダウンロードすると予測されており、これは2017年から45%の増加となる。この急増成長は主にEMEA地域（ヨーロッパ、中東、アフリカ）で発生しており、ここには膨大な数の「デジタルネイティブ」（社会と繋がる為の最優先手段である携帯電話のない世界を知らなかった若者達）がいる。EMEA地域では、キャッシュレス払いが2022年までに約210億ドルに増加、ーこれは 2018年の約130億ドルからの増加となる。

キャッシュレス払いの分野では、モバイル決済が急速に成長しており、eコマース環境にとって重要なパートになりつつある。Boston Consultingは、この部門のモバイル決済が2020年までにオンライントランザクション全体の48.5%に増加すると予測、その増加部分は暗号通貨で構成される。

1.6暗号通貨の出現と浸透

私たちが認知しているように、ブロックチェーンテクノロジーの実用性と実際的応用は、集中型インターネットサービスモデルを分散させるように設定されている。暗号通貨は、未だ正体不明のSatoshi Nakamotoが2008年にビットコインホワイトペーパーを公表して以来、世に出回るようになった 。Bitcoinと命名されたピアツーピア電子現金システムは、ユーザーに、分散型の価値送金手段をより速く、より安価に提供する為に作られた。インターネット接続要件のみに縛られるビットコインの分散型基盤は、経済的自由に向けた前例のないアプローチをユーザーに提供。

ほぼ10年後、2,000を超える暗号通貨を利用できるようになり、市場は2,000億ドル以上に成長した。アプリケーションは、ピアツーピアのソーシャルメディアネットワークから、分散型のビデオコンテンツストリーミング等、一般的にApple Storeで見つけられるであろう全種類のアプリにまで拡大している。

2017年、2018年、2019年初来に投入された資本は、暗号通貨革命への参加を期待する、世界最優の起業家達を魅了した。2030年までに、ブロックチェーンは 3.1兆ドルを超えるビジネスの付加価値を生み出すと予測されている。

興味深い関連性のある事例で、南アフリカには世界で5番目を占めるほどの暗号通貨ユーザーがいて、不安定な現地通貨と政府への信頼欠如による圧力がデジタル通貨を 紙の通貨（プリペイド含む）よりも保存価値のあるものにした、飛躍的瞬間の一例を挙げています。

1.7 DApp経済の実現

blockchainの出現により、ネットワーク全体にデータを分散する新しい構造が登場した。この構造は、リソース制御自体が一元化されるのではなく分散されるものだ。これらのシステムは、分散型アプリケーションまたはDAppと呼ばれるのが相応しく、従来のモバイルアプリケーションにある多くの利点を備えているが、追加利点として、リソースの非集中化がある。

分散型アプリケーション内では、（個々の、または中央データセンターではなく）ネットワーク自体がアプリケーションのオペレーティングシステムになる。分散型アプリケーションは企業と顧客のピアツーピアベースでの交流を可能にし、ここでは、ネットワークの価値はアプリケーションだけでなく、ネットワーク自体によって動かされている。DAppsは、分散型である性質上、標準のビジネスプロセスから中間ステップを省き、プロセスの効率化とセキュリティ面の改善が期待できる。そのため、DAppsは起業家に、トランザクション時間の短縮や手数料の削減など、様々なメリットをもたらします。

DApp経済は、 AppleのApp Store収益初期の経済を急速に上回っている、そしてモバイルアプリケーションは、DAppの競合で大きな前進を遂げているが、DAppsによってすでに生み出された収益を見ると、同様の軌道に乗る可能性があると示唆されている。 DApp市場分析のフォーラムはすでに、主要プレーヤーの統計と傾向を追跡しており、過去数年降下する見通しはなく、顕著な成長を見せている。

2.0市場概要

サハラ以南のアフリカはモバイルマネーサービスの世界普及の先導を切っている。

成長下にあるモバイル加入者の強い基盤

- 2017年の時点で、サハラ以南アフリカの携帯電話普及率は44％で、これは4億4400万人の携帯電契約者数を占めており、2025年までには6億3400万人に達すると予測されている。
- 2018年の指標では、世界のモバイル加入者の10％を占めている。

現在の非銀行利用者層

- 2014年サハラ以南のアフリカでは、銀行口座を持っている成人はたったの34％であった。

新通貨フォーマットに適応

- 2017年、アフリカで暗号通貨の需要が高まると、暗号通貨の価格は世界平均より40％も増加した。
- 2018年には、Stellar Lumens/Flutewave/M-Pesaは、2,000万人以上のサハラ以南のアフリカの顧客に使用された。
- 2025年までに、Lunoはユーザー数10億に到達すると予測。

コーズマーケティングを信じて利益を得る

- コーズマーケティング業界は、2017年に20億6000万ドルまで成長した。

2.1モバイル市場

2020年までにアフリカ経済には4億台以上のスマートフォンが出回り、携帯電話はビジネスを行うための手段として使われるようになるだろう。この地域の人々は、携帯電話に非常に精通していて、ビジネスの全領域が携帯電話から直接行うことが可能。デスクトップ時代をスキップした人々が、この独特な成長下にある市場を創り上げ、ベンチャービジネスの全局面を動かした。

モバイル市場では、プリペイド時間がアフリカでデジタルな価値転送の標準となっている。多くの国では珍しく思われる概念だが、アフリカでは個人企業がプリペイド携帯電話の時間を通貨として使用している。例えばケニアでは、人口の79％が資金の送金にデバイスを使用していて、**これは全国のスマートフォンユーザーの88％を占めることになります** 。 MPESAと呼ばれるプリペイドサプライヤーは、1秒あたり1200を超える取引処理を報告。この数値は、 2017年のケニアのGDPのほぼ半分に値する。プリペイド時間は、大陸からの現地通貨よりも価値保蔵の選択肢として、より信頼できるとされており、 **2015年初頭から、** アフリカ通貨の殆どがドルに対して20～40％の価値を損失している。

この地域の人々は、町や市のあらゆるところでプリペイド時間を提供するベンダーを見つけることができ、Akoinをエンドユーザーに配布する為のエージェントネットワークの構築が可能。

3.0 Akoinプラットフォーム

3.1プラットフォーム概要

Akoinは、現地やグローバルでの価値交換を簡素化するオンライン市場に所属する、マルチ通貨の電子ウォレットである。この市場は、起業家や他のユーザーがアクセスして利用するDAppやApp、金融サービスのハブになる。このプラットフォームには当社独自のAtomic Swapテクノロジーが組み込まれていて、ユーザーは紙幣や暗号通貨、プリペイド時間のネットワークへの出入りをシームレスに行なうことが出来る。ユーザーは、起業家に焦点を当てた膨大な数のアプリケーションで、Akoinについて学び、稼ぎ、使用し、貯めることが出来る。Akoinエコシステムは、ビジネスやギグベースのキャリアを成功に導くツールやリソース、使いやすさを提供する。

Akoinマーケットプレイス自体が、アフリカの新興起業家達に向けたDApp＆Appベースのサービス市場を代表すると共に、彼らへチャンスを与える基盤となるだろう。4億4,400万人を超えるアフリカ大陸の携帯電話ユーザーにより、何百万人もの人々がAkoinマーケットプレイスを利用し、ブロックチェーンテクノロジーの利益を得ることが出来るようになる。

市場では、起業家や中小企業のオーナーが、ビジネス目標達成を加速させるようなアプリケーションを多数使用することができる。Akoin市場をビジネスに不可欠なサービス利用に使用している個人または企業に関しては、様々なDAppからベネフィットを受けることができ、ビジネスの立ち上げや持続化の可能性を高めることができる。これら多くの出金者の中で、Akoinアンバサダーは、Akoin MVP及びベータ版リリースに向けたローカルテスト母集団の一員となることで、支援を行う。これら初期のユーザーは、Akoinエコシステムとの交流に基づき、報酬と表彰の制度から恩恵を受けるだろう。

Akoinトークンはエコシステムの中心であり、トークン経済学のセクションで詳細に説明されている。

3.2 Akoinソリューション

Akoinは、アフリカで、起業家達や中小ビジネスの参入に障害となるものを最小限にすると同時に、現在こう言った集団への参入に苦戦するグローバルブランドへのゲートウェイを提供したいと考えている。

Akoinのプラットフォームとトークンは、現在アフリカで見られる従来の銀行取引とサービスのプラットフォームを跳躍する。これは起業家達が、インフレ、政府の規制制限、主要なビジネスツールやサービスへのアクセス欠如といった課題を、インターネット対応のモバイルデバイス上で全て克服可能にする為に役立つだろう。

マルチ通貨搭載のデジタルウォレットと分散型取引所を備えたAkoin市場では、参加者は暗号通貨の学習、獲得、使用、貯蓄の全てをスマートフォンから直接簡単に行うことが出来る。

Akoinトークンは、現在アフリカ54ヶ国で利用されている40以上の通貨に代わる、より信頼性の高い通貨を提供する。これにより起業家達は、紙幣、暗号通貨、またはプリペイド時間を経由し、ネットワーク内外へシームレスな移行をすることで、ビジネス構築と拡大が出来るようになる。

Akoinエコシステムは、持続可能性と成長を構築する暗号ベースのアプリ一式を独占提供し、発展途上国にいる意欲的起業家達に向けて即時、且つ継続的に収益創出の機会を提供する。更に、Akoinマルチ通貨ウォレットを通じて、起業家達は、従来の両替で課題となっていた大きなハードルや手数料なしに、相互に交換取引が可能となる。

AKOINは、アフリカの54か国の起業家の障害を取り除き、信頼できる価値保蔵機能を提供することで、経済成長を加速させている。

マーケットプレイス

様々なDAppを通じて、グローバルで稼ぎ、学び、貯蓄し、消費することが可能。

ATOMIC SWAP

Akoin DAppパートナーの暗号通貨、プリペイド時間、紙幣間での迅速な変換。

AKOINトークン

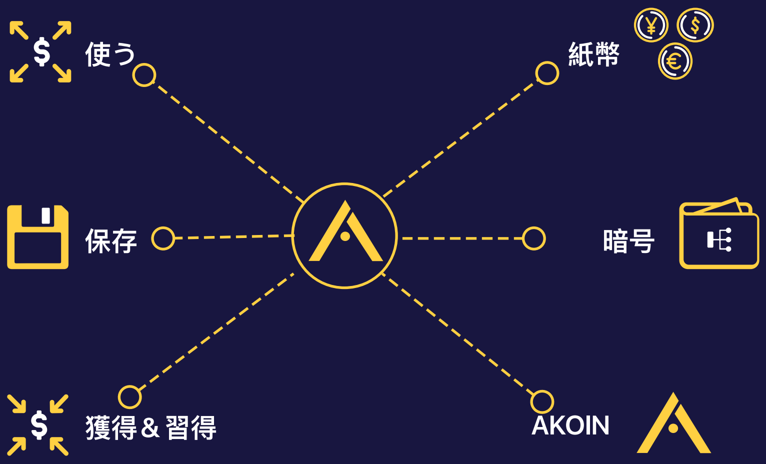
プリペイド時間から紙幣まで、市場内で取引を行う上で信頼できる通貨である。

マーケティングキャンペーン

Akoinエコシステムによる、ブランドとファンデーションの為のブランド活性化と適合化。

Akoinエコシステムは、アフリカの起業家のギグエコノミーへの参加を可能にする基盤となりとなり、国際ビジネスの分野で初めて競い合う為に必要なツールを提供する。Akoinを使用すると、アフリカの起業家は、Akoinトークンを両替の中心媒体として使用し、金融、医療、教育、技術、専門家、ガバナンス、土地サービスにアクセスすることが出来る。

AKOINプラットフォームは、成長下にあるパートナーDAPPと、通貨間での取引を可能にすることで、ビジネスの障壁を乗り越え、文化と機会を結びつけることを可能にする。



同時に、市場参入の入り口を探すグローバルブランドとアプリケーションへ、又とないチャンスと拡大を提供。これはブランド活性化キャンペーン、DApp/App統合、ローンチと拡大計画、そして財団パートナーシップを含む。Akoin市場内で最高レベルの品質のパートナーサービスの利用を保証する為、各DApp/Appパートナーは、Akoinチームによって精査、市場統合される。

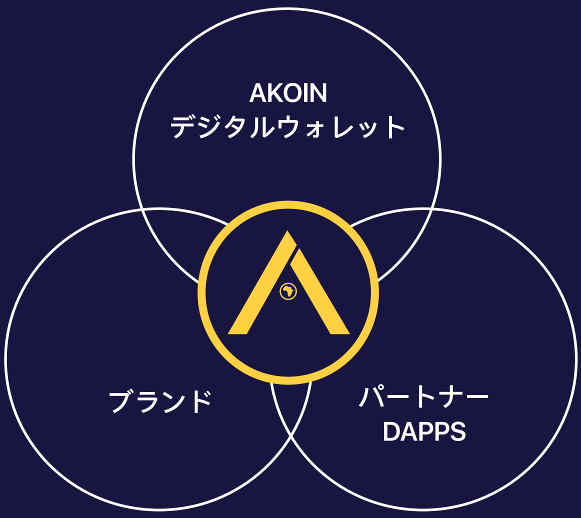
DAPPパートナーのベネフィット

アフリカ全土での展開能力

- 18ヶ国以上での実績
- 民間部門、NGO、及びメディアとの関係と経験を確立。
- 暗号安定性とブロックチェーンベースの透明性

ブランド・スポットライト＆活性化

- アフリカやその他の新興経済国全体でブランドを強調し、活性化させる。
- Akoinプラットフォームの可視化 ー 新規ユーザーへのアプローチ、使用率向上、透過的なボリューム。
- 知名度の高いマーケティングイベントやキャンペーンに参加して、パートナーの認知度を高める。



3.3プラットフォームの機能

Akoinマルチ通貨デジタルウォレットは、アフリカの人々がデジタル経済に参入するチャンスを与える。ウォレットを使用すると、起業家達やユーザーはAkoin市場にある金融サービスからインフラ、専門サービス、医療、教育等のDAppやAppへアクセスすることが可能。

3.3.1 Akoinマルチ通貨ウォレット

Akoinデジタルウォレットは、多数のデジタル資産を安全に保存する為に使用される万有な暗号通貨ウォレットだ。ウォレットにより、機械技術にあまり詳しくないユーザーでも、単一窓口を通じて、市場で主要な暗号資産を保管、送金、受領することが出来る。ウォレットはDAppか従来のプラットフォームアプリケーション内で機能し、企業側は、ユーザーにとって負荷のない程度の変化で、ユーザー基盤をブロックチェーン対応可能プラットフォームへ移行させることことが出来る。

Akoinマルチ通貨ウォレットは、Atomic Swap機能の発祥元でもある。ウォレットは、ユーザーがトークンを保有するウォレットの所有権を常に維持する、つまり第三者の仲介者がAtomic Swap処理中にトークンを扱うことがないように、分散型両替（DEX)と同様の運用になる。

3.3.2 Akoin DApp / App マーケットプレイス

Akoin市場は、アフリカのような経済状況の思わしくない国で、DAppベースサービスの市場先駆者になることを目指している。Akoin市場は、業界を先導する技術パートナー、ビジネスパートナー、マーケティングパートナーと協力して、アフリカや世界中の起業家の為に、最先端の分散型アプリケーション一連をサポートする。

通貨ベース
電子通貨、携帯電話、送金、キャッシュイン/アウト、ラッフル等

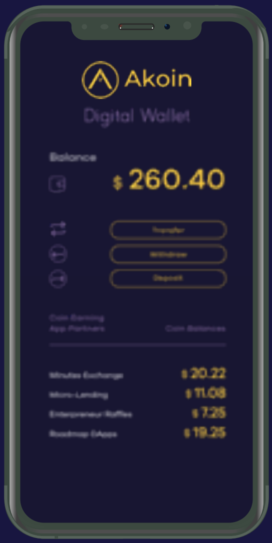
インフラ
太陽光発電、WiFi、土地、テクノロジーなど

専門的サービス
フリーランス、シェアリング・エコノミー、暗号ベースの仕事など

金融サービス
与信限度設定、マイクロ融資、P2P融資等

内容/マーケティング
ビデオ、音楽、広告等

医療、教育、ガバナンス
健康、教育サービス、統治等。



4.0テクノロジー概要

4.0テクノロジー概要

Akoinエコシステムは、商品とサービスのインフを接続する、分散型アプリケーションとサービスの象徴的なネットワークを表している。Akoinトークンは、Stellar Consensus Protocol（SCP）に基づいている。Akoinは、Stellar Anchor Networkの能力と、ネットワーク上の優れたトランザクション速度（3～5秒でトランザクションを確定）、Stellar DEXを介して増加した流動資産、及び共に経済的包摂のビジョンを持つことから、Stellarをパートナーに選定。Stellar使用の決断に関する詳細情報についてはこちらを参照。

4.1分散型アプリケーションハブ

Akoinエコシステムとトークンの目的は、トークン所有者が様々なDAppのホストにアプローチ出来るようにする、シームレスでスケーラブルなプラットフォームを作成することだ。これらのDAppは、ブロックチェーン内外問わず、通信から医療ケアまで、発展途上国にいる起業家達に向け、価値を安全に保管する為の様々なサービスを提示している。Akoinプラットフォームは、他にはない、世界の各地でデジタル経済への参加することができる入り口である。

Akoinエコシステムに統合された最初のDAppパートナーは、BitMinutesと呼ばれるブロックチェーンテクノロジーだ。BitMinutesはERC20ベースのトークンで、国際的なモバイル通信ネットワークと連結している。BitMinutesトークン（BMT）は、世界中のプリペイド電話プランを「チャージ」する為に使用できる。BMTとプリペイド通話時間の相互運用性は、アフリカでのAkoinのターゲット市場にとって理想的なユースケースを作り上げた。世界のこの地域では既に、時間をデジタル通貨として価値交換に使用している為、BMTの適用は実用的であるだけでなく、直感的とも言える。

Atomic Swapと呼ばれる当社独自の変換メカニズムは、Akoinエコシステム用にBitMinutesとの共同で開発された。Atomic Swapは、多種多様なコンセンサスプロトコルに基づくトークンの瞬時の交換を可能にし、通貨の相互運用性における飛躍的進歩を遂げた。例えば、StellarベースのAkoinとERC20ベースのBMTは、Atomic Swapを介して瞬時に変換が可能。このswapの利点を表す実例が、通信時間のチャージである。Akoinトークンを保持しているユーザーは、トークンの一部をBitMinutesにAtomic Swapし、このBitMinutesをプリペイドの通話時間として携帯電話に送信ことができる。従来の両替を介したマルチトップな通貨変換とは異なり、このAtomic Swapは手元のアクションに沿って瞬時に実行される。数秒以内に、Akoin所有者はモバイルデバイスをチャージし、AkoinからBitMinutes、通信時間へと変換することが出来る。Akoinエコシステムに参加する全DAppパートナーが、同レベルのシンプルさで変換することが出来る。

4 .2キャッシュイン/キャッシュアウト

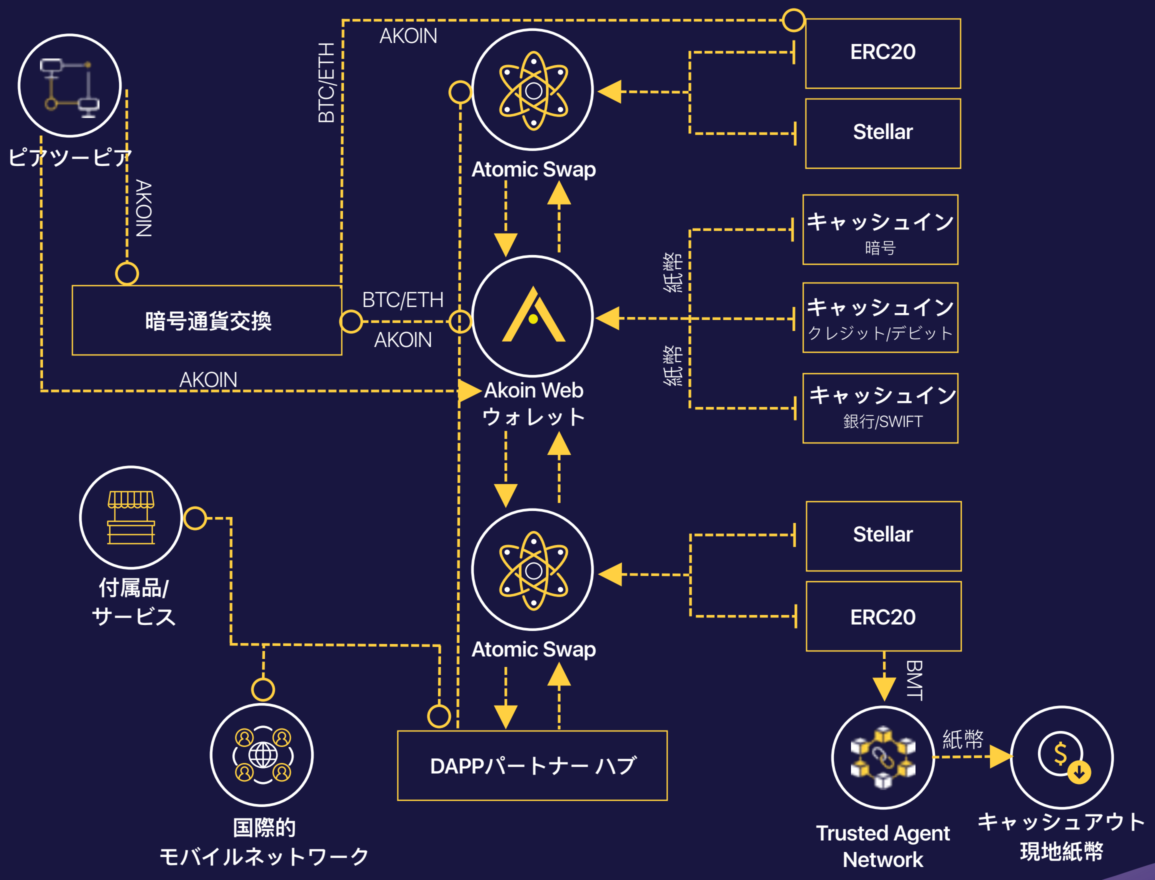
Akoinエコシステムの中心は、Web（及び2020年第2四半期のモバイル）ウォレットである。この安全なオンラインウォレットは、価値交換の出入り口として機能する。ウォレットは、Akoin購入の為、Stellar、Bitcoin、Ethereum等の主要な暗号通貨を預金することが可能。BitMinutesやその他アルトコインも、このウォレットを介してAkoin購入に使用することができる。これに加えてウォレットは、クレジットカードとデビットカードの支払処理が可能なシステムのある地域であれば、それらの支払い手段でAkoinを購入することができる。

ウェブウォレットからの価値移行は、様々な方法で行うことができる。Akoinトークンは、Stellarプロトコルをサポートする様々な両替機に転送することが可能。Akoin保有者が利用できる最もユニークで革新的なキャッシュアウトオプションには、BitMinutesが提供する「TAN」ソリューションがあります。「TAN」はTrusted Agent Networkの略で、人間版ATMとして解説するのが最も適している。BitMinutesは、Know Your Customer & Anti-Money Laundering（KYC / AML）の標準プロセスを通過した者に個人ネットワークを作り、最終的に価値交換を可能とした。Akoin保有者がトークンを現実世界の紙幣に両替したい場合、AkoinをTANに送金し、エージェントから現地通貨を受け取ることができる。

ピアツーピアの価値交換と融資は、Akoinエコシステムを介してサポートされる。Stellarレールに乗ると、Akoin保持者同士で簡単に送金が可能。Akoinプラットフォームは携帯電話番号やメールアドレスの交換など、協業や交流の機会を提供することもできる。

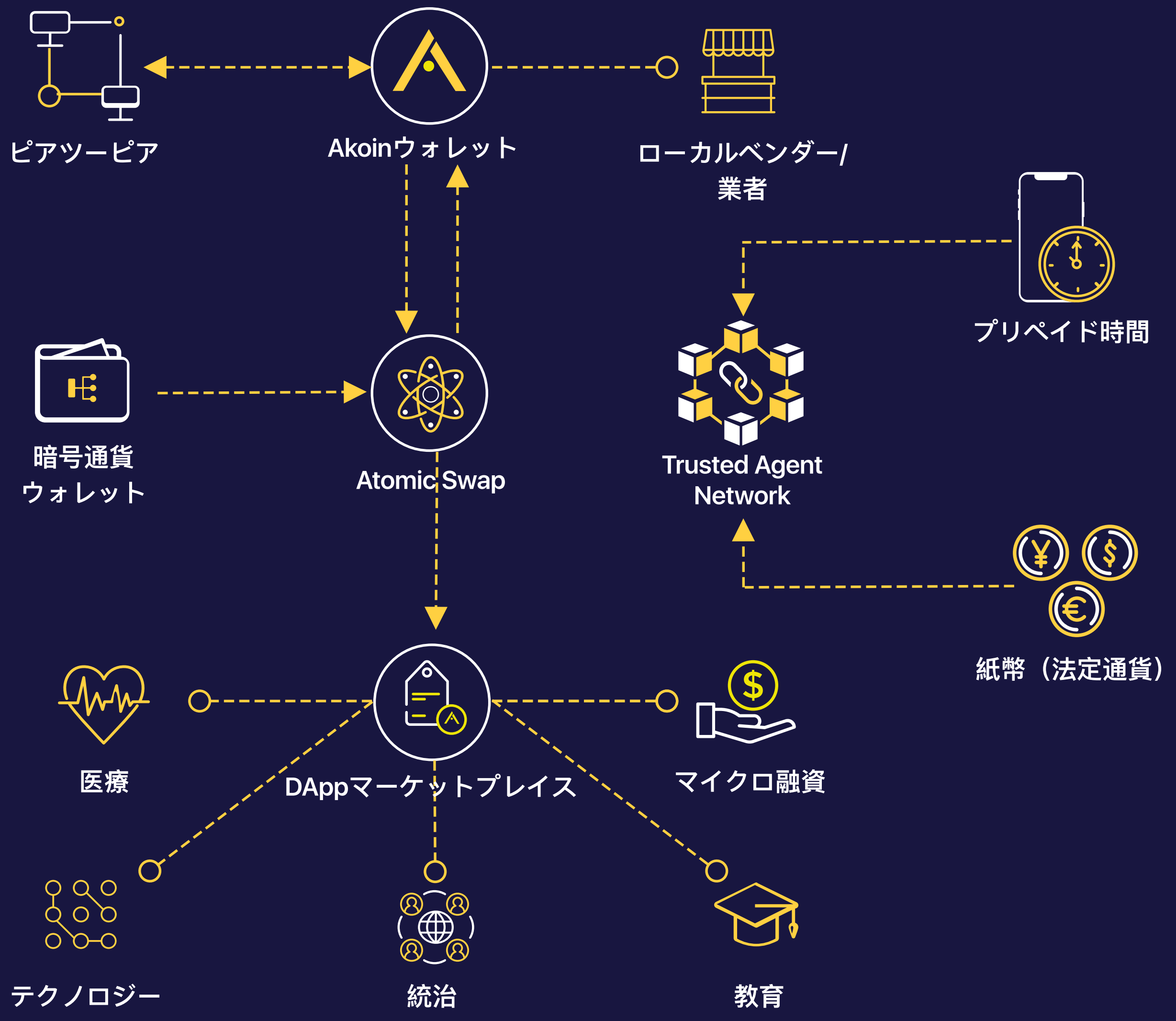
Akoinエコシステムに統合されたDAppを主催することで、プラットフォームは、グローバルでの仲介小売業者、モバイルウォレット、及び銀行システム全体での貸付、支払い、プリペイド時間機能へのアクセスが可能になる等、幅広いメリットを提供する。DAppを通じて、第三者は請求書の支払いや、商品・サービスのオンライン購入、銀行やモバイルアカウントへの直接資金を預金することが可能な「インスタントデジタルクレジット」にAkoinを変換することが出来る。

Akoinエコシステム



Akoinエコシステムに統合されたDAppを主催することで、プラットフォームは、グローバルでの仲介小売業者、モバイルウォレット、及び銀行システム全体での貸付、支払い、プリペイド時間機能へのアクセスが可能になる等、幅広いメリットを提供する。DAppsを通じて、第三者は請求書の支払いや、商品・サービスのオンライン購入、銀行やモバイルアカウントへの直接資金を預金することが可能な「インスタントデジタルクレジット」にAkoinを変換することが出来る。

Akoin取引の流れ



5.0 Akoin使用例

5.0 Akoin使用例

Akoin市場には、プラットフォームを使用する起業家達に必要なサービスやツール提供で、「企業家精神を構築する要素」を与える、最高クラスのDApp(及びApp）パートナーのオンボーディングと統合化が含まれている。

起業家構成要素

開発途上国の若年起業家にとって必要不可欠なものとしてDApp（クリプトアプリ）を提供。

カテゴリ

経済的安定性

キャッシュイン/キャッシュアウト	金融資産サービス	土地 & 財産サービス	デジタル資産サービス	商業学校	市民/統治
時間取引	マイクロ融資	テクノロジーサービス	マーケティング&広告	新しい暗号通貨の仕事	原因/慈悲事業
携帯電話	信頼構築	インターネット/WIFI	ビデオ共有	シェアリングエコノミー	教育サービス
デジタル通貨	送金/転送	太陽光発電	音楽の共有	フリーランスサービス	医療サービス
暗号ベース	金融サービス	インフラ/サポート	内容/マーケティング	プロフェッショナルサービス	医療/EDU/統治

5.1プリペイド時間転送と通信時間のチャージ

Akoinプラットフォームは、プリペイド時間ベンダーの既存ネットワークを、非銀行利用者層に金融サービスを提供するツールとして活用。BitMinutesとのDAppのパートナーシップでは、プリペイド通信時間の追加が約120ヶ国の40億を超えるモバイルアカウントで利用可能な一方、70ヶ国の契約国で12億を超える銀行とモバイルアカウントへのピアツーピアの送金が可能。私たちの目標は、Akoinの大量普及を達成することだ。そのため、リリース日に40億人にアプローチすることが、重要な成功を握る鍵となる。

Akoinエコシステムを通じて、BitMinutesはプリペイド携帯電話の時間をトークン化し、それを紙幣または暗号通貨で販売できるようにする。これは、プリペイド時間にけるブロックチェーンベースの銀行および決済システムに似ていて、それらのプリペイド時間を現金や暗号通貨に両替することが可能。銀行口座を持っていない場合は、村や町にあるプリペイド時間提供ベンダーに連絡を取り、現金をBitMinutesやAkoinに両替することが可能。Akoinプラットフォームを介して、BitMinutesを迅速かつ自由に他の電話に送信することができ、通信時間のチャージや、Akoinトークンまたは紙幣への変換に使用することが出来る。プリペイド時間はアフリカでは大きな価値保存手段であり、これはAkoinベースのプラットフォームの主要な実用機能である。

「プリペイド時間のベンダー」は、BitMinutesのTrusted Agent Network（TAN）の一部である。BitMinutesは、TANエージェントのトレーニング用に大規模なプログラムを用意しており、全大陸で統一のオペレーション展開が可能。これまでのところ、ナイジェリアだけでも100人以上のTANエージェントの訓練が行われた。彼らは、アフリカ全国でこの急速な成長を再現することで、Akoinローンチ後のシームレスな普及を確約する。

5.2マイクロ融資

現在のプリペイド時間のベンダーと消費者は、Trusted Agent Network（TAN）へ参加申請をすることで、所謂人間ATMネットワークになることが可能。このネットワークは、上記「キャッシュアウト」サービスを提供する動機付けとなり、更にローカルコミュニティの人々へのマイクロ融資エージェントとしても機能している。TANの代表者は、起業家や中小企業向けに、ローンの迅速な返済を保証することで、マイクロ融資限度を引き上げることができる。増え続けるTANエージェントのプールは、スマートフォンからKYCとAMLプロセスをリアルタイムで実施し、一流事業である確証と、審査実施を完了させることも可能。

5.3 UNL

UNLは、誰に対して、どこでも、ユニークで普遍的なアドレスを提供する、一般的なアドレス指定、命名プラットフォームである。このプラットフォームは元々、40億人の取り残された人々を新しいデジタル経済に取り込むことで、Internet of Placesを構築し、広範囲に渡る社会経済的影響を生み出している。

UNLはAkoinのプラットフォームと市場の中心に統合され、ロケーションベースのサービスの新規開拓をすることで、経済的影響の拡大に焦点を当てている。これはユーザーにAkoin使用で彼らの地理データを提供することを促し、彼らがアフリカを未来に導くために必要なデジタル基盤の構築を支援する。更に、新しい地理情報が作成されて住所が生まれると、DApps / Apps市場はますます多くのポテンシャル顧客にアプローチできるようになる。例えば、eコマース企業が市場に参入した場合、UNLが国の電子基盤を拡大するにつれて、絶えず増加する顧客をベースに、製品の提供が可能となる。UNLを利用することで、Akoinは、以前まではデジタル経済に参入できなかった消費者までターゲットを広げ、この人口統計に比類のない機会を生み出す。

5.4マイクロラッフル/宝くじ

Akoinは、2020年初頭にアフリカ全体で、宝くじ/ラッフルを先導するパートナーと革新的マイクロラッフル宝くじのローンチを予定している。 2018年、世界の宝くじ市場は17億ドルに値し、2019年から2028年までには更に4.6% 成長すると予測されています。この需要に合わせて、Akoinは多くのユーザーが微量のAkoinトークンや、起業家達の目標達成に力を与えるような賞品を勝ち取ることができる等、カスタムで多数のマイクロラッフルソリューションを提供する予定だ。更にこれは、前述のTANモデルのように、ユーザーが独自のWebストアを作り、マイクロラッフル/宝くじのチケット販売をすることで、収益を得られる機会を創出する。ユニークなミクロ多数のモデルは、起業家の始動開始支援や、成長下にあるビジネスのサポートを目的とし、多数の人々に、新しい収益機会を創出しながら、力を与えるだろう。

5.5クラウドファンディング

Akoinは、投資支援と拍車を目指したクラウドファンディングツールとサービスを提供する為、マルチベンダーDAppパートナーのオン・ボーディングを進めている。私達は、先進国で普及していて、発展途上市場のビジネスにとって主要な財政支援の源泉になることが出来るモデル利用を狙う。この戦略は、先進国が新しいビジネスの強化を支援する為に採用した、数あるツールとサービスの内の1つである。DApp / Appエコシステムを通じてこのサービスをアフリカ市場に導入することで、かつてはアプローチすることが出来なかった起業家向けの資金利用が可能になる。Akoinは、アフリカへの意識と他資金をもたらすべく、米国やその他先進国からの支援促進を受ける為、Akion Foundationとも接しながら働く予定だ。

5.6医療

Akoinは、アフリカおよびその他の開発途上国における医療革新に対する世界的取り組みを行なっている。私達はこれを達成する為、パーソナライズされた医療サービスの、主要なDAppパートナーを展開。この医療サービスは、ブロックチェーンで医療記録や薬物検査の証拠保全をデジタル化するものである。最終的に、エンドユーザーにとって使いやすく、コストのかからないソリューションであり、非効率性とリソースの浪費を劇的に削減することで、大幅に改善された成果をもたらす。セキュリティとプライバシーを提供するブロックチェーンの力は、医療サプライチェーン全体的に自然と適合する。患者への奨励や治療等のプログラムを変革することで、Akoinが、世界の医療課題の対応に新技術を活用し、グローバルな医療活動の原動力となるだろう。

5.7地権

土地の所有権、タイトルと記録管理は、発展途上国では一般的な課題とされている。Akoinは、ユーザーフレンドリー、且つ低コストの土地管理システムを提供すべく、ブロックチェーンやその他のテクノロジーを使用する土地統治のリーダーと提携。私たちの目標は、経済発展を促進し、発展途上国にある個人企業が自身の財産に対して正式な所有権を確立する援助することで、全ての当事者向けに完全金融包摂を果たすことだ。

5.8公共事業と太陽光発電

Akoinの企業パートナーシップにより、ユーザーは新しいブロックチェーンベースのグリッドオーバーレイを介して、簡単かつ手頃な価格で太陽エネルギーを購入することができる。ユーザーは、Akoinで（割引料金で）支払いを行ったり、従業員へ給与支払いや、このセクター内で新しい雇用機会を創出することが出来る。これらのパートナーシップを通じて、Akoinはブロックチェーン対応のクリーンエネルギーを創出し、アフリカのユーザーへ容易なアクセスを提供する為の探究に着手を開始する。

5.9 DApp Builderツール

Akoinは、どのような起業家でもAkoinエコシステム用に独自のDAppを作ることが可能なツールボックスを提供する。これは、ユーザーが彼らのビジネスニーズに合う経済的で使用可能なDAppを作るのに必要なコンポーネントを、全てドラッグアンドドロップで簡単に作成することの出来る、独自のDAppビルダーツール内で提供される。

5.10Akon City

Akoinは、アフリカ、セネガルにある持続可能でエコツーリズムなスマートシティAkon Cityで、主要通貨となるだろう。Akon Cityは、ブロックチェーンを日常的な人とビジネスの交流に調合させる為、最先端のスマートシティ計画の設計と白紙のキャンバスを組み合わせて行う、これら全てが抜本的に新しい暮らしを創案するという目的に通じている。このスマートシティのブロックチェーン設計の一部として、Akoin、株式会社はAkonとAkon CityがAkoinを主要通貨として使用することを、基本合意書にて締結している。

5.11 Mwale 医療とテクノロジーの町

Akoinは、ケニアで急成長しているテックハブであるMwale医療&テクノロジーの町で唯一の通貨と支払い処理業者になるだろう。Akoinは、最初の1年間で最低でも100万件の取引が期待され、これは5年以内に1億件まで伸びる推定だ。Mwaleでは、Akoinは、ビジネスと生活面の両面で公的に認められた初のデジタル通貨になる。この戦略的パートナーシップはAkoinに東部及び中央アフリカにいる、金融、日常生活サービスでモバイル電子取引に大きく依存している人々、4億人の市場において、支配的地位を与える。

6.0 Akoinビジネスモデル

6.1 DApp / Appパートナー料金

Akoinは、DApp / Appパートナー向けに、ベーシック、プレミアム、エンタープライズと、パートナーシップレベルに応じた幅広いプラットフォームとマーケティングサービスを提供している。各レベルでは、多岐領域に渡ったマーケティング、プラットフォームアクセス、サポート、及び関連サービスが提供される。

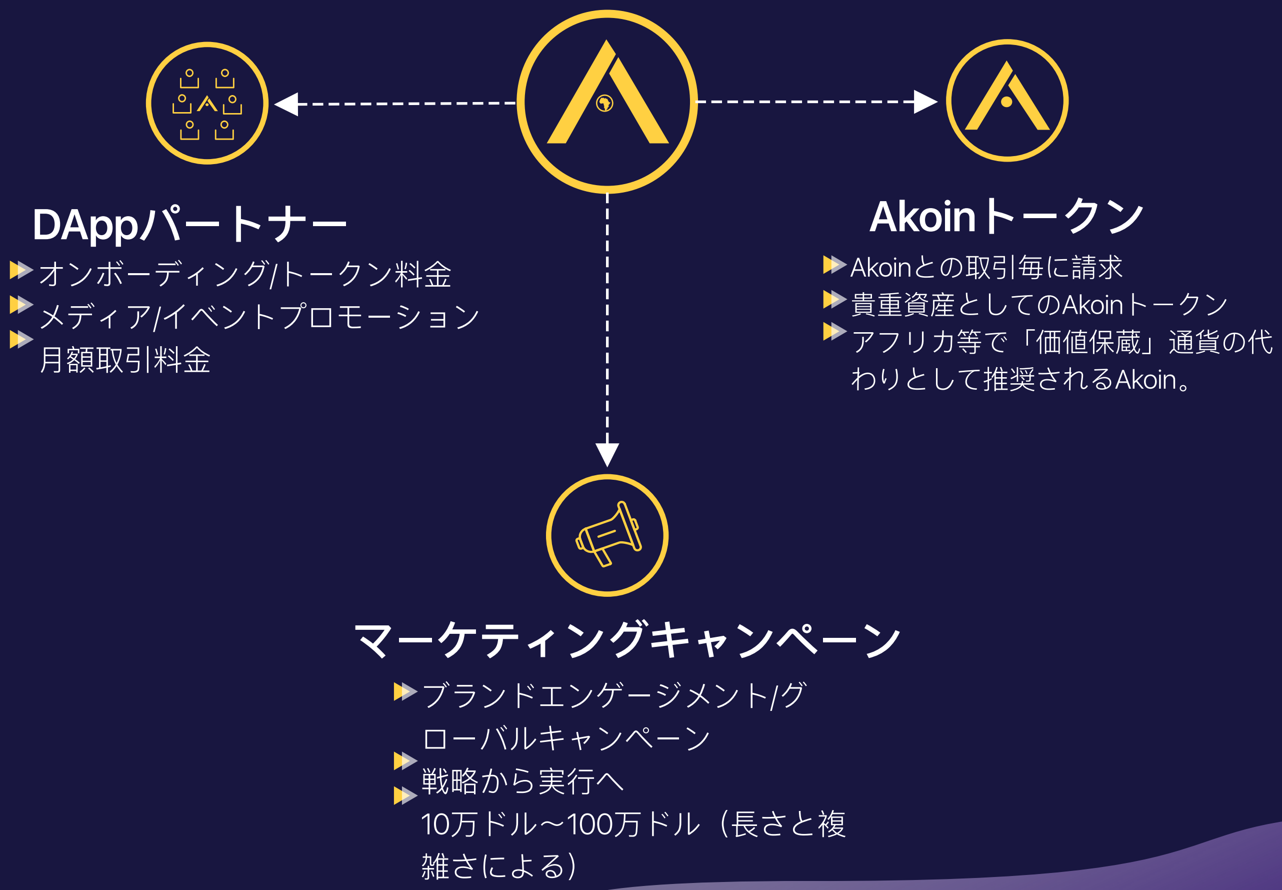
選択したパートナーシップレベルに応じて、パートナーは毎月のサービス料金を支払い、様々な量のAkoinトークンを保持する。例えば、Akoinの企業戦略パートナーは、少なくとも1年間は、

6.2 マーケティングキャンペーン

グローバルブランドとDApp/Appパートナーは、Akoinエコシステム全体で、継続的もしくは1回限りのマーケティングキャンペーンに参加することで、成長拡大と認知度向上が可能。

6.3 両替手数料

Akoinエコシステムでプライベート取引所を介して処理されたトランザクションには、少額の処理手数料（2.5%）がかかり、これは売上の継続的増加をもたらす。



7.0 Akoin Foundation

7.0 Akoin Foundation

Akoin Foundationは、Akoinエコシステムと並行して、起業家が革新的なプログラミング、必要不可欠な物理的インフラ、及び決定的な資金調達を通じてビジネスを学び、成長させ、繁栄できるようにする慈善手段として設立された。財団は、互いの成功を共有できる、活気に満ちた持続可能なコミュニティの構築を望む全ての人々が、品質の高い教育、きちんとした仕事、革新的ビジネスチャンスを手に入れることの出来る世界の確率を目指している。

マッキンゼー・アンド・カンパニーによる最近の研究では、アフリカの経済だけで、 **2022年までに5,400万の新規採用**を創出するであろうと予測している。—しかし、この急成長最中の地域が労働人口に加わると、依然として5000万以上の雇用不足が生じるだろう。Akoin Foundationは、当面の目標を、この課題への取り組みに注力することに設定。この目標は、アフリカの起業家達が、急成長する経済の一員になるだけでなく、その中で繁栄する為に、次世代に向けた製品やサービス、雇用機会を創出する取り組みを支持する。財団は、2030年までにアフリカにいる2,000,000人の新人CEO達を教育、刺激し、活性化させるという目標を掲げた。

Akoin Foundationは、2019年3月の設立以来、実際のインフラとプログラミングを通じて起業家に力を与えるという取り組みを実証してきた。そのリーダーシップで、Akoinアンバサダーと言う信頼できるボランティアグループを募集し、吟味した、アンバサダープログラムを展開した。アンバサダープログラムは、主にアフリカ系のアフリカやディアスポラに住む、200人以上の若い起業家で構成される。その目標は、Akoinムーブメントの構築を支援し、財団のプログラミング資金を調達し、ソーシャルメディアやウェブ全体でAkoinビジョンの声と顔になることだ。Akoinアンバサダーは、私たちが最も力付けたいと考える最初の若年CEOグループの代表である。

財団は既に、数多くの必須オンライン教育プログラム（ソーシャルメディアトレーニング、マーケティング、会議、ネットワーキングなどの機会）をAkoinアンバサダーに展開し始めていて、最近では、Akoinのメッセージをアフリカ全土に拡散しながら、更なる学習と習得機会の動機付けと活性化を行う、新しいCommunity Platform&Rewards Engineを統合した。今後のプログラムには、Akoinアンバサダーが大陸全体で信頼できる両替エージェントとしての行動能力が含まれており、Akoinを紙幣やプリペイド時間へ両替するアシストをしたり、Akoin売買プログラムを通して、Akoin商品の現地再販業者として機能する。プログラミングには、次世代のアフリカの起業家達に、世界のデジタル経済（彼らが初めて一員となる経済）で成功および繁栄する為に必要なスキルセットを提供する為のデジタルおよびフィジカルな教育プログラムも含まれている。

Akoin Foundationは、その規模とアプローチ範囲を拡大する為、これを実現可能にするパートナーシップのネットワークを、積極的に特定、構築している。財団は、彼らの教育、インフラ、インキュベーション、投資におけるミッションと調和するビジョンを持ち合わせた、世界クラスのサービスを提供するパートナーや財団と、より優れたプログラミングを共同で、迅速に作成することのできる相乗的パートナーシップを求めている。**SDGインパクトファンド**とのパートナーシップがその一例である。この関係を通じて私たちは、**国連の持続可能な開発目標を達成する為の援助をすることが出来た。**

また、Akoin Foundationは、Akoinエコシステムへの参加を希望する高品質で、初期段階にある成長中のビジネスを積極的に特定、育成し、必要に応じて、Akoin関連投資とインキュベーションサポートを提供する。これらの取り組みを通じて、財団は重要な実証基板として機能し、エンドユーザーがAkoinエコシステムに関与し、最終的に信頼と普及を促進するアクティブなユースケースや方法、アプリケーションを作成することで、Akoin実地応用のモデル化と拡大を支援する。

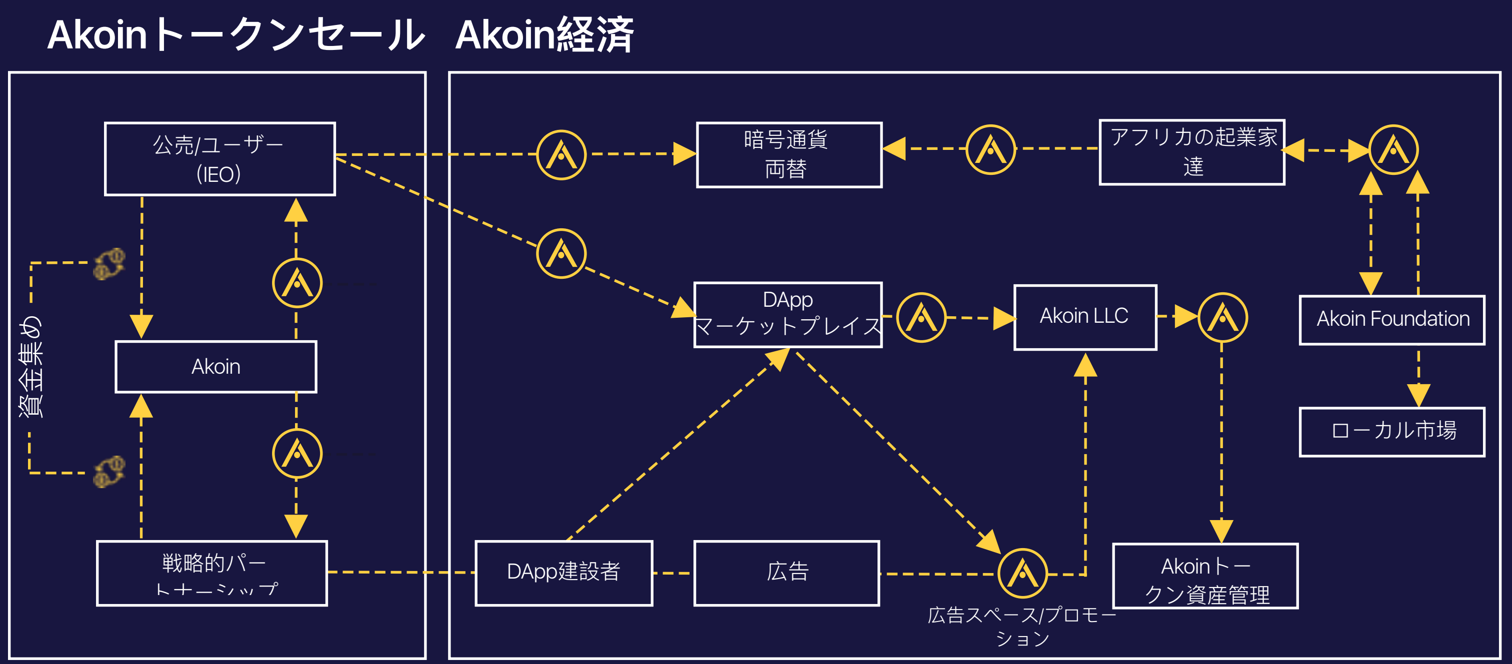
8.0トークンユーティリティ

8.0トークンユーティリティ

Akoinトークンは、Akoin市場内で行われるユーザー間の価値交換の中心的なメカニズムとなるだろう。Akoinマルチ通貨デジタルウォレットの統合により、AkoinトークンをプラットフォームーLのDApp内でシームレスに使用することができる。

Akoinトークンの主な活用方法は以下表を参照：

特徴	解説
上場料	アプリケーションの上場とサポート手数料（一定量のAkoin保持含む）
ユーザー取引	Akoinで支払う取引手数料
広告スペース	市場広告掲載料金
両替	アプリケーション、商品、サービスの支払い



8.1 Akoinトークン

Akoin Foundationは、Akoinの受け入れと、デジタルインフラへの統合を快く引き受けてくれる企業とのパートナーシップを確保し、エンドユーザーが迅速且つ簡単なの取引だけでない、それ以上のメリットを提供できるようにする。エンドユーザーがAkinエコシステムに参加する方法を増やし、最終的には普及を拡大することを目的に、電力会社、教育パートナー、テクノロジー革新を促進するインキュベーターとのパートナーシップが確立される。

AKOINトークンは…である	AKOINトークンは…でない
Stellar Networkの活用 AKOINマーケットプレイス全体で使用される両替方法。 AKOINマーケットプレイスおよびローカル市場における代表的な価値通貨 AKOINウォレットまたは互換性のあるStellarウォレットにて保持可能。 主要な暗号通貨両替所で売買できるようになる。	セキュリティとして提供される、もしくはセキュリティのような特性を示すものではない。 AKOINトークンは、それらの取得に基づいた配当金、コミッションの支払いや、株式の提供は行わない。 出金者は、AKOINトークンの購入に関連する利益や価値の増加は見込めないことを認識しておく必要がある。

9.0 公売トークン

9.0 公売トークン

イニシャル・エクスチェンジ・オファリング（IEO）は、450,000,000のうち45,000,000、またはAkoinトークンの合計金額の10%を配布予定。Akoinは投機的投資家には向いていない。なぜならば、トークンの大部分を、その恩恵を受ける人々、つまりアフリカのAkoinユーザー達に確実に配当できるようにする為、IEO中に販売できるトークンの合計が、総供給の10%に定められているからだ。米国およびカナダの市民は、イニシャル・エクスチェンジ・オファリングへの参加は不可。

上限調達額	**$6,750,000**
IEO公売価格	**$0.15**
総供給量	**450,000,000**
トークンの種類	**XLM**

9.1 Akoin IEO（イニシャル・エクスチェンジ・オファリング）

Akoinは、Akoin DApp市場のポテンシャルユーザー達に向け、イニシャル・エクスチェンジ・オファリング（IEO）を通じて、Akoinトークンを所有できる機会を提供している。

IEOは公表予定の取引先との合意に基づき、2020年の第2四半期を対象に一流の暗号通貨取引所によって実施される予定だ。

Akoinトークンに有効期限は無く、AkoinプロジェクトによってIEO完了時に発行された瞬間から、所有者それぞれの唯一無二の財産となる。

Akoinトークンは、IEO中に参加者の出金金額に正比例して配布される。トークンの価格とボーナスラウンドの全詳細については、本紙の「IEOトークン販売構造」セクションを参照。

9.2 トークン管理と保管

IEO成功に関連する全プロセスの構成と実装は、業界のベストプラクティスに従って準備され、トークンの管理は以下によって実施されている。
Delchain Limited 。

Delchainは、バハマの証券委員会認可の金融企業サービスプロバイダーです。彼らはKYC、AML、CFT手順を厳密に適用し、グループのコンプライアンスとリスクのガイドラインに準拠している。

Akoinのトークンは、Delchainの保証付き保管ソリューションに保存される。Delchainは、査読済みオープンソースソフトウェアを提供する取引先との提携や、軍事目的で使用可能レベルの暗号化、第三者によるテストや監査実施済みのハードウェアセキュリティモジュールを搭載し、プライベートキーの物理的バックアップの保存が可能。
3つの大陸に跨がる高セキュリティの保管庫。Akoinは、エスクローアカウントサービスを利用することで、健全なトークン排出の速度を作り出している。エスクローの詳細とエスクロー内でのトークン使用方法については、以下参照。
これは、トークン配布がAkoinのスマートコントラクトの条件に準処することで、出金者に自信を与えながら、更なるセキュリティレベルを提供する。

AkoinはDelchainのトークン流動性管理サービスを活用し、トークンの価値、速度、揮発性のバランス保持を狙う。更に、各Akoin DAppのパートナー企業は、市場での上場を維持する為、トークン所有者向けに安定性の源を創出しながら、一定量のAkoinを保持する必要がある。

Blockchainテクノロジーと、幅広いコンセンサス・プロトコルの利用は、セキュリティ面で非常に価値があるものとされている。AkoinはDApp市場と全Akoinトークン所有者のセキュリティを確保する為、業界トップのセキュリティ及び監査エキスパートと協力し、定期的なセキュリティ監査とプラットフォームテストを実施する。

10.0 トークンの割り当てと資金の使用

10.0 トークンの割り当てと資金の使用

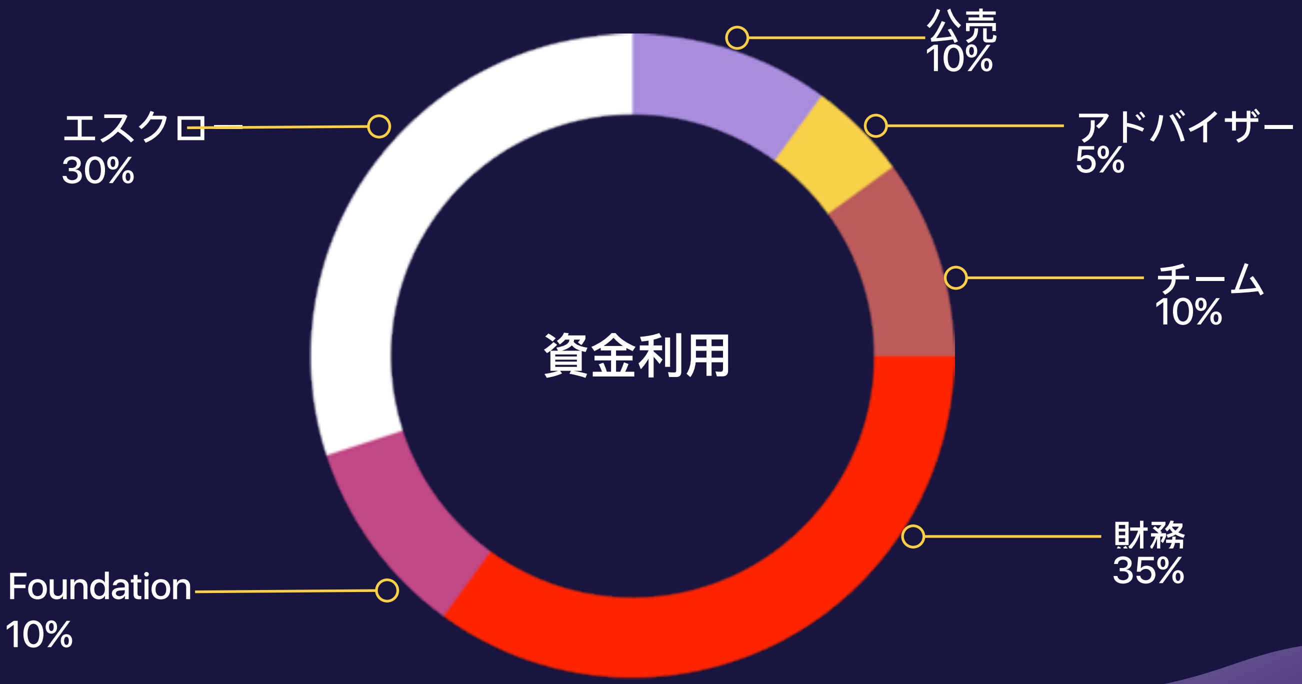
Akoinは、この公売ではトークンの10%のみの発行を選択。

これを達成する為、残りのトークン供給は、業者/ベンダー間での普及加速とプラットフォームへの価値寄与目的で使用される。Akoinの総供給量は4年間でリリースされ、12ヶ月後に39.41%、24ヶ月後に70.12%、36ヶ月後に87.25%、48ヶ月後には100%リリースされる。これは、エスクロートークンがリリースされた月に不要となった場合は、エスクローに戻されることで変更される可能性がある。

各トークンの充当は、すぐに利用できる一公売トークンを除き、権限付与とロックアップ期間の対象となる。

以下は、Akoinの総供給配分の詳細である：

IEO公売	10%
アドバイザー	5%
チーム	10%
財務	35%
エスクロー	30%
Foundation	10%



10.1.1 IEO出金者

Akoinトークンは、IEOの参加者が出金した金額に正比例して配布されます。公売トークンは、権限付与スケジュールやロックアップ期間の対象にならない唯一のトークンである。

Akoinは、このイニシャル・エクスチェンジ・オファリングで、トークン販売全体の10%を公売に割り当てている。エンドユーザーはトークンの大部分を所有および使用するだろう。また、公売の充当をこのレベルに維持することが、この事実を更に確実なものにする。私たちの目標は、ネットワークの価値が、投機的行動よりも、そのボリュームや、商品の価値、エコシステムにより提供されるサービスに由来するエコシステムを作ることである。公売の出金者とパートナーは、ネットワークに初期流動をもたらす。これは、エコシステムを適切且つ円滑に運用する為には極めて重要となる。ただし、現在の規制や前回の事例を考慮すると、ユーザーに直接トークンを販売する方がより効果的なルートであることを証明したように、トークン購入者は、ポテンシャルエンドユーザーの一部にすぎない。

トークンの総供給量と公売価格は、アフリカの4億4,400万人の携帯電話ユーザーに合わせて設定された。トークンの価格を$ 0.15に設定すると、エンドユーザーの為に、プリペイド時間との価値を簡単に比較することができる。

10.1.2エスクロー基金

エスクローは、Akoinに流動性を生み出し、供給サイクルの循環が増加する速度を管理する為に使用される。

エスクローに割り当てられたトークンは、銀行管轄のエスクローにロックされ、48ヶ月間、毎月2.08%のトークンがリリースされるよう割り当てられる。

エスクローからリリースされると、トークンは供給サイクル循環の増加率管理と、Akoinエコシステムを健康に保つ為に必要な流動性を作り出す為に使用される。

エスクローに保持されており、会社で使用されていないトークンは、利用可能になった最初の月に、エスクローの列に戻される。

10.1.3 IEOトレジャリー

財務省は、事業、プラットフォーム開発、マーケティング、人事、管理、法務、および上場取引の運用事業費を助成するために設立された。財務省トークンは、3ヶ月目の運用後にロックアップからリリースされ始め、翌19ヶ月間は月額4.55%のレートで権限付与される。

10.1.4Akoin Foundation

Akoin Foundationは、Akoinエコシステム内でアフリカでの起業家の普及増加と、機会創出に焦点を当てている。財団に割り当てられたトークンは、財団プログラムを通じて、または新興経済の起業家に力を与えるという同じ目標を持つプログラム、パートナー、取り組みを通じて、対象となるエンドユーザー（アフリカの起業家）に配布される。Akoin Foundationトークンは、供給の循環が増加する速度を最小限に抑える為、徐々に付与される。Foundationトークンの5%が4ヶ月目にリリースされ、残りは翌41ヶ月で付与されていく。

10.1.5チームの割り当て

チームに割り当てられたトークンは、現在と将来のAkoin従業員が実施した作業、IEO前とそれ以降の将来に向けた報酬として使用される。チームトークンは3ヶ月間ロックされ、その後10%がロック解除される。最初のロック解除に続き、翌15ヶ月で残りのトークンの権限付与がされる。

3人の共同創設者（Lynn Liss、Jon Karas、Akon）に割り当てられたトークンには、より厳しいロックアップ期間が適用される。共同創設者のトークンは、発売後7ヶ月で10%の権限が付与され、残り90%のトークンは翌23ヶ月で権限付与される。

10.1.6アドバイザー基金

アドバイザー基金は、プロジェクトの成功に不可欠なアドバイザーに分配される。投資資金のトークンには、以下の権限付与期間が適用される。

3か月後にアドバイザートークンの5%が解除されます。残りのトークンは翌36ヶ月で権限付与される。

10.2ロードマップ

Q4 2019
- Akoin wallet & MVP creation
- Akoin token development
- Prepaid minutes program established

Q1 2020
- Token Generation Event Planning
- Whitepaper release
- MVP private beta launch
- 2-3 new DApp parters closed
- Akoin Foundation program expansion

Q2 2020
- Token Generation Event Announcement
- 4-5 new DApp partners closed
- MVP public beta platform launch

Q3 2020
- Exchange Listing (Top 3 Tier Exchange)
- Closing mobile network partner
- Continued DApp/App partner expansion
- Local merchant/vendor POS expansion

Q4 2020
- Mwale City Development
- Akon City integration planning
- DApp/App builder tool launch
- Launch Akoin payment/ID card
- Continued DApp/App Partner Expansion

11.0Akoinチーム

11.0Akoinチーム

Akoinは、優秀な起業家達のチームが統率を取り、テクノロジー部門における王者達から助言や支援を受けている。

Akon-会長、共同創設者
グラミー賞にノミネートされた数々のヒット作を生み出したアーティスト、プロデューサー、起業家、慈善家。

Akonは、アフリカやディアスポラの中で最も影響力のある人の1人として知られており、Forbes Celebrity 100の、アフリカで最もパワフルな有名人40にも選抜された。彼はAkon Lighting Africaを通じて、既にアフリカ18ヶ国に太陽光発電を展開し、今日、電力を持たない6億人以上のアフリカの人々に安全、健康、幸福をもたらした。Akonには、アフリカのセネガルで開発されている持続可能なエコツーリズムのスマートシティ、Akon Cityの明確なビジョンもあり、そこではAkoinが中心的通貨となる予定だ。

Jon Karas-社長、共同創設者
金融、エンターテインメント、テクノロジー業界の起業家、練達な資本形成の先導者、映画プロデューサー・タレント代表。

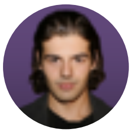
エンターテイメント及び金融業界で25年以上の経験を持つJonは、有名人と社会貢献の交差点において有力者である。彼はSlate Entertainment Groupの創設理事会メンバーの一員であり、破壊的な暗号を用いたストリーミング機能や、チケット発券プラットフォームの作成者である。William Morris Agencyのベテランとして、1990年にInfinity Management Internationalを設立。同社は代表的トップレコードプロデューサーや、映画・テレビの脚本家、監督、プロデューサー等を排出。彼は、ニューヨークのパークアベニューにある2件の大手法律事務所で取引法と証券法のキャリアを開始。

Lynn Liss-最高執行責任者、共同創設者
社会的影響のある起業家、経営幹部、金融革命とそれに関連するテクノロジー、パートナーシップ、ビジネスモデルを推進。

Lynnは、社会的影響分野で10年以上の経験があり、世界の変化に対応する革新的ビジネスモデルにおける支援、実行、運用を行ってきた。「blockchain for good」分野で先手を打ったLynnは、ICO Impact Groupの創設パートナーであり、ブロックチェーン企業や社会的影響のある新規暗号通貨に対し、助言提供を行なっている。大手企業BearingPointとCGI-AMSのエグゼクティブコンサルタントとして、10年以上に渡り、MicrosoftのCOOが署名した2,000万ドル以上の契約交渉を含めた、戦略的アドバイスの提供と、Fortune 500sで革新的なテクノロジーを展開。Lynnはシカゴ大学の戦略/金融MBAに加え、ベンチャー企業、ベンチャーキャピタル、エンターテインメント、金融、テクノロジー、ソーシャルグッド分野に渡る深いネットワークと経験を持ち備えている。

Tom Meredith、仮CTO
Tom MeredithはAkoinと力を合わせ、テクノロジープラットフォームと暗号通貨の開発を主導した。これには、プリペイド時間や時間ベースのマイクロ融資のトークン化を先導した、BitMinutesソリューションとの深い統合が含まれる。Tomは、オンラインセキュリティ、ピアツーピア（P2P）融資、その他ベンチャー企業に向けたソリューションを10年以上に渡り作り上げてきた、シリアルアントレプレナーである。彼は2010年代半ばにフィンテックに重点を置く為、P2P Cashを設立。これは先進型ブロックチェーンと暗号通貨革新、及びサイバーセキュリティ義務を画期的に組み合わせたSmart Token Chain創出のきっかけとなった。彼は、これらの新しいツールを用いて、世界的な金融サービスの拡大における構造的制約を取り除き、利益をもたらすと言う社会的使命を果たすべく、BitMinutesを創設した。

Dan Sloan、EVP 戦略＆テクノロジー
1995年以降のIT業界で、Danは23年間のキャリアを通じていくつものビジネスを構築してきた。BlockchainSaw、LLCはダニエルの直近のベンチャー事業で、ブロックチェーンの価値について、企業が理解できるよう支援することに注力している。Danielと彼のチームは企業と連携して、ブロックチェーンの統合や、新しいカスタムアプリケーションを構築することで、その価値を実現できるような戦略を纏めている。Danielは世界クラスのチームを結成し、素晴らしいパートナーシップを築き上げた。



Reza Jafery、ブロックチェーン＆トークンユーティリティリード
Blockchain Marketing Associates（BMA Inc）のパートナーであり、PWCが認定したブロックチェーンコンサルタント：Rezaは、ブロックチェーンプロジェクトの分析、構築、マーケティングに注力している。過去には、BlockchainWarehouse（BCW）のパートナーとして、2018年後半にBCWがaXpireに買収されるまでの間、会社が時間とリソースを投資すべきプロジェクトの選定目的で、ブロックチェーン企業の分析を行っていた。彼のブロックチェーン業界における豊富な経験とネットワークは、2019年初頭に、Bespoke Design Labs（BDL）の共同設立に導いた。同社は、企業側がこのデジタル時代に彼らのストーリーを効果的に伝えられるよう支援し、トークンエコノミーにあるブロックチェーン企業に、トークンの活用や、配布、実現可能性について助言をしている。

Mike Tankel、EVPマーケティング
業界をリードするマーケティング及び戦略的実行で、25年以上に渡りブランド、エージェンシー、エンターテインメントの世界に貢献。活動範囲は国内から海外までに渡り、創造的洞察力の持ち主で、感情的メッセージを伝えたり、お茶の間から役員会議室までストーリーを極大化することで影響をもたらすなど、Fortune 100のベンチャー企業にも関与。Mikeの幅広い経験は、Fortune10のブランドマーケティング担当として紹介された。広告代理店を成長させ、戦略マーケティングとハリウッドマジックを組み合わせることで、市場最大のエンターテイメントフランチャイズ企業達にに貢献。サイロ化されていない思考によるアプローチは、定量化可能な結果創出に役立ち、メディアや長期的関係の獲得に導いた。彼は自動車産業、テレコム、ホスピタリティ、テクノロジー、エンターテインメント等様々な業界を横断的に経験。西海岸の姿勢で東海岸の労働意欲を持ち合わせ、チーム、信頼、結果を容易に構築する能力の持ち主。

Brad Seelig、EVPビジネス開発
ウォールストリートで20年以上の上級管理職の経験を持つ投資銀行のベテラン幹部。Bradは、Akoinに入社する以前は、コートジボワールのアビジャンに3年間住み、防衛、住宅、交通、インフラ、及び農業領域での調達や、立ち上げ、資金調達等の取引に注力する、小規模投資顧問のマネジメントを行っていた。Bradはアフリカに転居する前に、Deutsche　Bank（NYCに拠点を置く）でアメリカのFXプライム・ブローカレッジ管理を担当。世界で最も洗練されたヘッジファンドやアセットマネージャーの多くに助言をし、非常に複雑な外国為替、及びOTC派生市場へのアクセスをワールドワイドに促進した。Bradは、Deutsche Bankに入社する前は、JPMorgan（Investment Bank）に14年間在籍し、上場およびOTCデリバティブ、リスク管理、Mergers＆Acquisitions（M＆A）で上級職を歴任した。Bradはカリフォルニア州メンロパークで生まれ育ち、国際関係の修士号を取得。

11.1取締役会

Sergio A. Fernández de Córdova
Sergioは、国内外で、10年以上に渡り、彼の様々なビジネスワークで、名が知られている。2012年、Dell Inc.は、Sergioを#Inspired 100の主要なグローバルインフルエンサーの1人に指名。2015年にMeet LATAMはSergioをラテン系起業家のグローバルリーダーおよびインフルエンサーとして認めた。2016年にHumanitarian Innovation ForumはUNにて、Sergioをグローバル社会影響賞として表彰。11月、CrainはSergioをVisionariesのヒスパニック系重役＆起業家賞のファイナリストとして表彰し、近年ではUN Social 500リストによる、世界で最も影響力のある人物トップ3に選抜された。更に2018年には、Real Leaders誌のグローバルビジョナリーリーダーのトップ100として祝勝され、直近ではアメリカで最も有名な賞として知られる1019年Ellis Island Medal of Honorを受賞。この賞はアメリカンドリームを例証したアメリカ移民者達のライフワークを賞するものだ。

Spencer Potts、創設パートナー, Maximalist Ventures
Maximalist Venturesの創設パートナー。同社はニューヨークを拠点とする投資プラットフォームで、革新的なテクノロジーの創出支援と加速に焦点を当てている。Pttsは25年以上に渡る資本市場でキャリアを積み上げ、Silver Creek Capital、CIFCアセットマネジメント、そして最近ではMidOcean Partnersを含む投資マネージャー向けセールス＆マーケティング機関のグローバルヘッドを務めた。Pottsは長期に渡る在職期間中に、ヘッジファンド、プライベートエクイティ、不動産、ベンチャーキャピタルなどを含む、代替資産を中心とした機関投資ポートフォリオ等のポートフォリオ構築を経験。Pottsは、ニューヨーク市最大の貧困最前線センターであるThe River Fundのキャピタルチェアであり、University of New Hampshireで歴史学の学士号を取得している。

11.2アドバイザー会

Razor Suleman
成功したシリアルアントレプレナー、カナダのテクノロジーエコシステムの投資家、及び支持者。

現在、Razorは20,000人を超えるゲストが参加する、世界で最も急成長しているテクノロジーフェスティバル、ElevateのCEO、兼共同設立者である。Elevateの使命は、社会で最大の課題を解決する為に、世界中の革新者達を団結させることだ。Razorは、カナダの次世代の若者向けに、実践的なデザインベースの学習機会を提供する文化機関である、Design ExchangeのCEOでもある。以前は、RazorはAchieversの創設者兼元CEOであり、伝説的なVC Sequoia Capitalに支持されるソーシャルネットワーク企業で、従業員のエンゲージメントに焦点を当てている。RazorはAchieversを、創案から10年未満で1億ドルの収益を上げる企業へと成長させた。Achieversは、2015年7月にシリコンバレーを拠点とするBlackhawk Networks（Silver Lake Partners所有）に1億5000万ドルで買収された。

Crystal Rose Pierce
著名科学技術者、起業家、投資家、Forbsブロックチェーンの女性トップ10。彼女はMake Sense LabsのCEOおよび創設者であり、2014年からコミュニケーションツールと分散型アプリケーションを構築している。彼女の会社は、安全証明可能なブロックチェーン技術を活用した暗号通貨対応のメッセンジャーを最初にリリースし、暗号化革新を遂げた。

Galia Benartzi、BancorのCEO兼共同創設者。
Bancorの共同創設者。同社は世界初のオープンソースプロトコルを創出し、ブロックチェーンベース資産間で一連の流動性を保証。20億ドルを超えるトークンの変換がBancor経由で処理され、プロトコルが、ブロックチェーンチームからアフリカ、アジアなどの現実世界のコミュニティに至るまで、世界中の組織や人々に影響を与えた。GaliaはForbsとGlamour誌で、暗号通貨で先駆を切る女性として注目を浴びた。彼女はBloombergTVとCNBCで取り上げられ、United Nations、TEDx、Oslo Freedom Forumで、グローバル通貨設計からブロックチェーンベースの持続可能な開発に関するトピックについて講演を行った。Galiaは以前、スマートフォン向けの初のソーシャルゲーム会社（888が買収）であるMytopiaと、モバイルアプリケーション向けのクロスプラットフォーム開発テクノロジー（Appceleratorが買収）を共同設立し、サンフランシスコを拠点とするFounders Fundのベンチャーパートナーでもあった。

Ann Rosenberg、SAP Next-GenのSVP兼グローバル統括責任者
Ann Rosenbergは、17UN持続可能な開発のグローバル目標に対するSAPのコミットメントに沿った、パーパス・ドリブンで革新的な大学とコミュニティの先駆けとなり、180ヶ国以上、25業界にいる388,000以上の顧客を支援している。コミュニティは、113ヶ国にある3,500以上の教育機関、大学、及びパートナーとSAP所在地にある100以上のSAP Next-Genラボ/ハブ、50以上のSAP Next-Genチャプター、更にスタートアップ、アクセラレーター、技術コミュニティパートナー、ベンチャー企業、未来派、パーパスドリブンな機関を活用している。このコミュニティは、SAPの100以上の革新、開発センターと、17,000以上のパートナー企業がいるSAPのネットワークも活用している。

Jay Rosenzweig、Rosenzweig & Companyの創設パートナー
ワールドクラスのチーム設計、構築、惹きつけのエキスパート。彼は、大規模なグローバル企業、中規模へ成長下の企業、専門サービス会社、プライベートエクイティやベンチャーキャピタル会社等を含む、一般企業や民間企業にコンサルティングを行っている。Jayは検索業界に加わる前は、法律の分野に従事していた。JayはMcGill大学で哲学、民法、慣習法の3つの学位を取得。更に彼は、Getting To Yesの著者であり、交渉専門家でもあるRoger Fisherが教えるHarvard Law School Negotiationプログラムを修了。

Robert Smith、シリアルアントレプレナー、Division1のアスリート
TET（テクノロジー、エンターテインメント、トレンド）におけるインフルエンサーのマクロ経済効果を中心とした「インフルエンサーモデル」と呼ばれる独自のアルゴリズム数式を作成。IECP Venturesの創設者兼業務執行担当、LiveNationが買収したInDMusic、Googleが買収したFameBit、Viacomが買収したPluto TV、Verizonが買収したVessel、Time Inc.が買収したHelloGiggles、Everyone Happyが買収したStarMaker、Odd Networksが買収したOverdog等、注目されるべきイグジットを見せた80件以上の投資先企業の株式構築において、投資家、ファンドマネージャーの先導者として重要な役割を務めた。

Venus Brown、オーナー兼CEO、Buddah Brown International
Venus Brownは、ニューヨーク、ロンドンに拠点を置き、音楽、ファッション、ビデオゲームという3つの特定事業領域に注力している、グローバルエンターテイメント会社のエグゼクティブプロデューサー、創設者兼CEOである。Brownの定評ある独創的洞察力は、Justin Timberlake、will.i.am、Black Eyed Peas、John Legend、Bruno Mars等のメガレコーディングアーティストに大きな成功をもたらした。彼はまた、数百万ドル規模の国際的な優良株ブランド/アーティストの協力を経て、世界中の革新的、且つ慈善的な活動の資金を確保した。Venusは、1,000以上の世界の大学やUNと協業する、若年起業家にとって世界最大インキュベーターのスピーカー兼メンターである。

11.3Akoinインフルエンサー会

Akonは個人的に、グローバルでの教育、指導、専門的トレーニングプログラムなど、社会的影響のある新たな取り組み（Akon Lighting Africaのような）に大いにフォーカスしている。Akonと同社の創設者は、有名人向けに、彼らが関心のある課題の原因に対し、斬新且つ革新的なソリューションを作成するツールをより多く提供。同時に、DAppのサンプリングと最終化を加速させるべく、有名人がAkoinのDAppと連携、協業する方法を創案した。

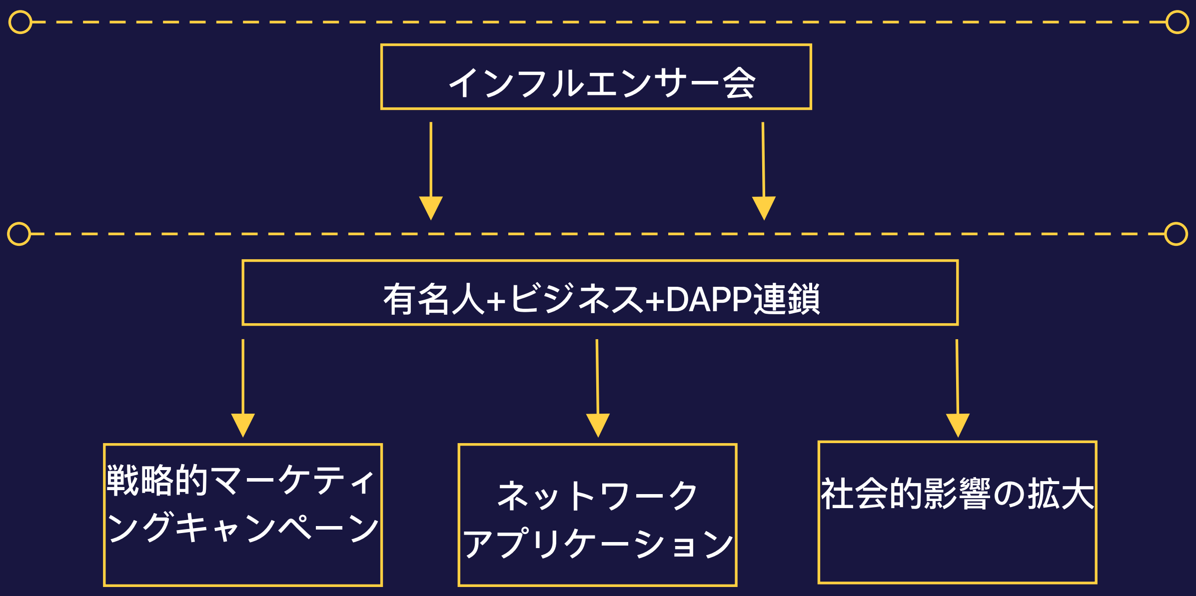
Akoinは、個々の活動強化の為、ブロックチェーン駆動のツールとソリューションの力を活用したい人々向けに、インフルエンサー会を創立。インフルエンサー会のプログラムは、有名人に、DAppパートナー製品を形作る手助けの機会を与えると同時に、認知度を向上させる方法を提供する。

インフルエンス（影響力）は、リーチ（掴む）、コネクト（繋がる）、アクション（行動）の3つの要素がある。私達は、Akon自身が有名であることから、各パートナーによるAkoinの普及力が遥かに強いということを学んだ。Akoinのインフルエンサー会は、一般大衆的且つ確実な方法でその力を増大させる。

インフルエンサー会には、一般的な広告では実現不可能なフォロワーへのアプローチや、繋がり、モチベートが出来る、映画、テレビ、音楽、スポーツ、ゲーム、ビジネス業界の先導者がいる。

当社独自の審査プロセスを通じて、これらのインフルエンサーを主要なAkoin DAppパートナーと結び付け、ヘルスケアや科学から世界の貧困や教育等それ以上に渡る、個人企業の社会的および慈善的目標の拡大を支援する。私達は、経済的包摂とグローバルに社会的影響をもたらすという目標構築に向け、私たちのパートナーにコミットし、協力することの出来るインフルエンサーを継続的に投与していく予定だ。共に協力すれば、効率的、刺激的方法でアフリカの視聴者へアプローチすることが出来る。

経済的なマイクロ活動は大衆達に到達可能機会を与える



11.4戦略パートナー

SAP Next-Gen プログラムは、SAPエコシステムが企業、パートナー、または大学が17のUN持続可能な開発目標（SDG)にリンクする目的で繋がったり、革新することを可能にする為の、目的主導型革新大学、及びコミュニティです。産業の未来を再考し、急激なテクノロジーによるマネジメントを体験。ベンチャー企業の破壊的革新に種をまく。デジタルフューチャーのためのスキルを身につける。ソートリーダーシップの紹介。

SDG Impact Fundは、慈善寄付を行う中で最も革新的で前向き、更に知識豊富な先導者の1つである。私達は、寄付者にとって便利で柔軟、且つ効率的に寄付が行えるよう努めており、寄付者助成基金とも呼ばれる慈善寄付口座を通じて慈善活動を最大化できるよう支援している。SDG Impact Fundは、その使命を果たし、寄付者とその家族が支援する慈善団体の継続性を保証する為に、持続可能な金融資源を展開する。

12.0リスク開示

以下項目は、網羅的な内容ではない。以下記載内容以外にも、Akoinトークンの投資家、または保有者として適用される追加リスクがある可能性もある。暗号通貨市場は非常に不安定で、多くの出来事が起こったり、何も起こらないことで動く、価格ショックの影響を受けやすくなっている。以下に概説されているリスクを読む際には、Akoinトークンに投資する前に、これらのリスクを受け入れる準備ができているかどうかを検討する必要がある。

12.0.1返品・利益保証なし
Akoinの市場価格が高くなるという確信や見込みはない。このホワイトペーパー、またはその他の販促資料の記載内容が、そのような内容を語ったものではない。Akoinトークンは、Akoin市場内で価値交換をする為のユーティリティトークンだ。

12.0.2市場リスク
暗号通貨は、多くの法域において規制の無い資産クラスで、Akoinトークンへの投資が可能である。暗号通貨の価値は上がるだけでなく下がることもある。現在市場は、テクノロジーのライフサイクルの初期段階にあたり、暗号通貨への投資は非常に不安定であるとも言える。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンス指標として使用すべきではなく、投資家においては投資の全額を回収できない可能性がある。

12.0.3規制リスク
Akoinは、全ての既存規制に従う為の対応を取った。ただし、デジタルトークンとトークンの提供に関する規制は変更される可能性がある。各管轄区域における規制環境の変更は、かなりの不安を与えることになる。

12.0.4テクノロジーとコーディングのリスク
ブロックチェーンとスマートコントラクトテクノロジーはまだ開発の初期段階にあり、そのアプリケーションは現段階ではまだ実験的性質のものと見なされる。そのため、スマートコントラクトシステムを介したトークン生成のイベント（TGE：Token Generation Event）に、弱点や脆弱性、またはバグが見られる可能性がある。

AKOIN 問い合わせ先

プレス： media@akoin.io
パートナーシップ： info@akoin.io
サポート： https://t.me/akoinio