



VEXANIUM

Decentralized Marketing Ecosystem

Abstract
Abstract

概要

概要

VEXANIUMは、分散型マーケティングエコシステムを開発することによって、グローバルなプロモーションマーケティング業界に破壊的革新をもたらそうとしています。VEXANIUMは、すでにオンチェーンにあるものをサービスとして提供しつつ、小売業者やカスタマーのためにオフチェーンからオンチェーンへのギャップを埋めるという2つの目標の下で、トークン化された報酬とバウチャープラットフォームを構築しています。VEXANIUMプラットフォームは、経済性の乏しさや流動性、返済率の低さといった主要な問題を解決することによって、今日のバウチャーおよび報酬業界に革命を巻き起こします。それを実現する際に、VEXANIUMプラットフォームは急増しつつあるブロックチェーン企業の要求に応えるためにエアドロップソリューションを提供し、企業のターゲットとするオーディエンスに手を伸ばせるようにします。最終的に、VEXANIUMは、小売業者と消費者の新たな波がブロックチェーンの時代に突入できるようにし、ブロックチェーン企業が事業範囲をさらに拡大していくための最も効率的な方法を提供していきます。

VEXANIUMプラットフォームには以下の4つのコンポーネントがあります。

1. Voucher Platform:

VEXプラットフォームにより、企業(オフライン、オンラインおよびオフチェーン)は新規顧客の獲得や既存顧客に対するVEXトークンを利用した報酬の提供のためのキャンペーンを作成できるようになります。また、このような企業はバウチャーの作成を行うことも可能であり、消費者はVEXトークンを使って購入することができます。これは、VEXウェブやモバイルアプリを通して促進されていくことになります。

2. P2P Voucher Exchange:

VEX Exchangeにより、消費者はバウチャーの取引を行ったり、独自の価格を設定したりすることが可能となります。このコンポーネントは、VEXアプリ内でホストされています。

3. VEX Cryptoexchange Integration:

VEXアプリは、ユーザーが自らのVEXトークンを取引所上で直接取引することができるように、いくつかの暗号通貨取引所と統合を行っていきます。

4. Airdrop Platform

また、VEXプラットフォームにより、ブロックチェーン企業は新規顧客の獲得や既存顧客に対する報酬提供のためのエアドロップキャンペーンを作成することができます。

VEXANIUM

分散型マーケティングエコシステム

目次

1. イントロダクション	5
1.1 プロモマーケティングの限界	6
1.2 ブロックチェーンプロモマーケティングの限界	7
1.3 解決策	8
2. VEXANIUMプラットフォーム	10
2.1 VEXANIUMソリューション	10
2.2 VEXANIUMエコシステム	10
2.2.1 VEXMジェネレーター	11
2.2.2 VEXplorer	11
2.2.3 VExchange	11
2.3 ブロックチェーンの活用	11
2.4 ユースケース	12
3. プロジェクトロードマップ	18
3.1 第1フェーズ: インドネシアでVEXANIUMをローンチ	18
3.2 第2フェーズ: VEXエコシステムの完成	18
3.3 第3フェーズ: アジアへのビジネス拡大	19
4. VEXトークンエコノミー	
4.1 VEXトークン	19
4.1.1 トークンの用途	19
4.1.2 Token情報および割り当て	19
4.2 マーチャントトークン (VEXM)	20
4.3 トークンセール	20
4.3.1 トークンセールの条件	20
5. 事業運営	23
5.1 事業および収益モデル	23
5.2 持続可能性	23
6. チームおよび企業	25
6.1 経営チーム	
6.2 顧問	
6.3 VEXANIUM財団	29
7. パートナiership及びエンジェル投資家	30
7.1 戦略的パートナー	31
7.1.1 Achain	
7.1.2 Tokenomy	
7.1.3 Kcash Wallet	
7.2 エンジェル投資家	
8. 利用規約	35
9. お問い合わせ先	40



1. イントロダクション

今日、プロモーションマーケティング(プロモマーケティング)は、世界中の小売業者やブランドにとって最も重要なマーケティングツールの1つとなっています。プロモマーケティング内では、クーポンやバウチャーが新規顧客の獲得や顧客維持のための主要なツールとして使用されます。GfKによって行われた調査によると、消費者の49%がクーポンの形で節約するために喜んでブランドを切り替えるという結論が得られています¹。アメリカだけでも、2016年に3,070億枚ものオンラインおよびオフラインのクーポンが配布されており、インターネットユーザーの52%以上がデジタルクーポンを利用しているといわれています²。

小売市場においては、東南アジアとインドネシアが世界で最も急速な成長を遂げている地域の一部であり、インドネシアは2億6,000万以上もの人口を誇っています。近年、インドネシアでは、AlibabaやTencent、Amazonといったようなグローバルな大企業を地域のeコマースエコシステムに参加させ

¹<https://www.businesswire.com/news/home/20160405006172/en/GfK-MRI-Research-Links-Mobile-Coupon-Brand>

²<https://www.statista.com/topics/1156/coupon-market-trends-in-the-united-states/>

ようと呼び込みを行っています。マッキンゼー・インドネシアの調査によると、2016年にeコマース市場は60億ドルもの市場規模に達し、オンラインユーザーの78%以上が過去にオンラインで購入したことがあると報告されています。今後の5年間でこの業界は年間約18%の成長率が見込まれており、2020年末までに164億ドル規模にまで達するとされています。

このような地域の小売業者が新規顧客を獲得していく際に、バウチャーとクーポンはeコマース業界にとって非常に重要なものとなります。しかし、これらのプロモマーケティングツールには、小売業者だけでなくユーザーにとっても数多くの問題や制限が存在しており、この業界の成長のポテンシャルを制限してしまっています。

バウチャーおよびクーポン産業をオンチェーンに引き込むことによって、VEXANIUMはこの業界に革命をもたらします。VEXANIUMが構築するブロックチェーンベースのエコシステムは、この業界が今日直面している主要な問題を解決していきます。VEXANIUMの不変性、流動性、分散化といった性質により、この業界に革命がもたらされ、小売業者やユーザーの新たな波全体がブロックチェーンの時代に導かれることになります。また、VEXANIUMプラットフォームはユーザーの獲得や活性化、顧客維持などで既存のブロックチェーン企業に対してもサービスを提供していきます。

VEXANIUMの創業者たちは、これまでに200万以上のアクティブユーザーを抱えるインドネシア最大のバウチャー・クーポンプラットフォームであるEvoucherの構築を行ってきました。そのビジネスを7年間にわたって手掛けてきた後、彼らはブロックチェーンがこの業界の根本的な問題を解決することができるということに気づきました。まさにその時、VEXANIUMエコシステムのアイデアが誕生したのです。

1.1 プロモマーケティングの限界

1.1.1 コスト

アジアでは特に、小売業者の大半がGroupoやDianping、Meituanといったようなオンラインプロモマーケティングを商品やサービスの宣伝および新規顧客を獲得するための主要なチャネルとして利用しています。プロモマーケティング戦略は、大きなトラフィックと売り上げを提供するこのようなプラットフォーム上で開催されるキャンペーンに大きく依存しています。これらのプラットフォームは、CPA(Cost Per Acquisition)やCPS(Cost Per Sale)の仕組みを通して、取引1件あたりに平均15%～20%の手数料を請求しています。ディスカウントとともに提供されるこれらの手数料がマージンの大きな割合を占めているため、ますます多くの小売業者が手数料に苦しめられることになってしまっています。

その結果、小売業者はマージンを保護しようとするあまり、しばしば魅力的でも現実的でもない条件のプロモーションを提供するだけに終わってしまい、本来呼び込もうとしていたターゲットユーザーグループを遠ざける結果になってしまっています。

1.1.2 引き換えに関連した問題

カスタマーはバウチャーを利用したり、ギフトカードやクーポンで割引を受けようとしたりする際にしばしば不満を感じています。よく見られる問題として、すでに利用されていたり、有効期限が切れていたり、紛失してしまったり、理不尽な利用規約要件が関係したりといったことを上げることができます。

市場データによると、イギリスだけでも発行されたプロモーションの20%近くが年間で未使用のままとなっており、これは消費者にとって15億ドルもの損失に相当します。

1.1.3 流動性

見込み顧客にインセンティブを与えるために、小売業者は毎年さまざまな形で数百万ものバウチャーやクーポン、報酬を作成しています。その結果、消費者は必要としていないサービスや商品のためのたくさんの迷惑なプロモーションを受け取ることに

なってしまいます。消費者の多くは、そのような望ましくないバウチャーを取引できればと考えていますが、そのようなバウチャーは紙に印刷されたものであるため、取引や転送を行うことが難しくなっています。デジタルフォーマットであったとしても、アプリケーション専用であるという性質や使用されているシステムの数のために、取引を行うことがほとんど不可能になっています。その結果、今日の消費者は、プロモーションを手間をかけずに簡単に取引したり転送したりすることのできる方法を探し求めています。

1.2 ブロックチェーンプロモマーケティングの限界

小売りのプロモーションマーケティングと同じような形で、ブロックチェーンのプロモーションマーケティングもVEXANIUMが解決しようとしている問題に直面しています。

2017年に開催された200以上のICOの総調達額は38億ドルにも上っています。2018年にはさらにこの数値を上回ることが予測されています。コミュニティメンバーと投資家を獲得するために、ICOチームはGoogleやFacebook、Twitterの大規模な広告ネットワークを通してトークンセールの宣伝を行うことに重きを置いています。最近になって、この3つのプラットフォームはICOの広告を禁止する措置を取り始めており、多くのICOプロジェクトはこれまで可能だったような大規模なマーケティングキャンペーンを行えなくなりました。

第二に、そのプラットフォームを使ってすでにICOを行ってきた既存のプロジェクトでも、見込み顧客や新規コミュニティメンバーを呼び寄せるためにはマーケティングキャンペーンを利用する必要があります。

このような目的を達成する最も効果的な方法の1つが、エアドロップキャンペーンです。実際、ICOプロジェクトによるエアドロップキャンペーンの数は、大規模オンラインプラットフォームへの禁止措置が発表されて以来大きく増加しており、この増加は2018以降も加速していくと予測されています。

さまざまなエアドロップキャンペーンを掲載しているウェブサイトがいくつも存在していますが、見込み投資家やコミュニティメンバーに最大限手を伸ばすことので

きるようなオールインワンのサービスを提供している専門的なブロックチェーンプラットフォームは存在していません。これは、ブロックチェーンプロジェクトが成功を収めるためには、既存のコミュニティや影響力のあるレビュアーの支援を活用してエアドロップキャンペーンを成功させる必要があるということを意味しています。

1.3 解決策

1.3.1 分散型マーケティングおよびエアドロッププラットフォーム

従来型のプロモーションマーケティングキャンペーンは、企業によって完全に管理された中央集権型のサーバー上でデータの保管やサービスの稼働を行うプラットフォーム上で開催されています。これにより、データを操作したり、削除したりすることが可能になります。

他方、分散型プラットフォームであれば、中央集権サーバーを必要とすることなく小売業者はユーザーとやり取りを行うことが可能となります。そこには、注文を処理したり、広告キャンペーンやマーケティングキャンペーンを手配したりするような中央集権型の権威は存在していません。中央集権型の権威を排除することにより、仲介者から請求される高額の手数料を削減することが可能となります。

1.3.2 Blockchain Basis

ブロックチェーンは分散型の元帳であり、2つの当事者間の取引を検証可能かつ永続的な形で効率よく記録することができます。信頼性が高くセキュアであるため、中央集権的な権威を必要とすることなくあらゆる種類の機関や個人の間でデータの取引を行うことが可能になります。暗号学や分散型コンセンサス、ピアツーピアネットワークコミュニケーションといった技術により、ブロックチェーンはデータの改ざんや削除を防ぐことができます。プロモーションマーケティングにブロックチェーン技術を活用すると、ユーザーにはブロックチェーン上に公開されたバウチャーやクーポン情報の変更および削除を行うことができないことが保証され、それによってマーケットシステムに対する信頼性を向上させることができます。

1.3.3 トークン化

トークンとは、ブロックチェーンシステム内のサービスに対する非常に流動的なアクセスを提供する暗号化されたパスのことを指します。トークン保有者は、トークンとエコシステム内の商品やサービスを交換することができます。また、トークンには、暗号化と流動性という2つの重要な特徴があります。暗号学を活用することによって、各取引が保護されるだけでなく、トークンの供給量が制限され、資産の移転の検証を行うことが可能となります。

プロモーションマーケティングにトークン化を活用することによって、バウチャー利用時の不正が防止されるだけでなく、各マーケティングキャンペーンやプロモーションの情報を完全に公開することができるようになるため、クーポンおよびバウチャー業界には透明性がもたらされることになります。また、ユーザー間でのバウチャーやクーポン、ロイヤルティポイントの交換を可能にすることによって、流動性ももたらされます。



VEXANIUM
PLATFORM

2. VEXANIUMプラットフォーム

2.1 VEXANIUMソリューション

VEXANIUMは、分散型のマーケティングエコシステムです。小売業者や消費者のためにオフチェーンからオンチェーンへの橋渡しを行いつつ、すでにオンチェーン上にいる小売業者や消費者にもサービスを提供するという究極の目標の下で、VEXANIUMはトークン化報酬バウチャープラットフォームの構築を行っています。VEXANIUMプラットフォームは、今日のバウチャーおよび報酬業界を取り巻く主要な問題を解決することによって、この業界に革命を巻き起こそうとしています。それと同時に、VEXANIUMプラットフォームは、ブロックチェーン企業が分散型エアドロップキャンペーンを通してより効率的にターゲットオーディエンスに手を伸ばすことができるようにもします。最終的には、プラットフォームによって新しい世代の小売業者と消費者全体がブロックチェーン時代の恩恵を享受することが可能となり、ブロックチェーン企業は自社のターゲットオーディエンスに最も効果的な方法で手を伸ばすことができるようになります。

2.2 VEXANIUMエコシステム

2.2.1 VEXM Generator

VEXANIUMにより、販売業者はVEXM Generatorを使用して独自のトークン化バウチャー(VEXM)を簡単に作成できるようになります。VEXMはトークン標準規格に基づいたスマートコントラクトであり、AchainのATPやイーサリアムのERC20と同じような機能を備えています。VEXM Generatorは、第三者を必要とすることなく追跡可能かつ変更不可能な信頼性の高い取引を執行することによって、市場に透明性をもたらすことを目標としています。販売業者は、コントラクトのテンプレートをベースにしてパラメータを編集することによって、簡単に独自のバウチャートークンを作成することができます。トークンのすべての情報はVEXANIUMブロックチェーン内に書き込まれ、いつでもVEXplorerで確認することができます。

2.2.2 VEXplorer

VEXplorerはいわゆるブロックチェーンブラウザであり、これを使用することによってユーザーはVEXANIUMブロックチェーンの検索やAPI、分析を利用することが可能となります。トランザクションや生成されたブロック、成立済みのスマートコントラクトは、リアルタイムでVEXplorerに表示されるようになります。一例として、Mburgerと呼ばれるバーガーチェーンがバウチャートークン(VEXMburger)を発行した場合、生成されたトークン数や条件、引き換え数、トークン保有者数といったVEXMBurgerの全ての情報がVEXplorerで表示されます。

2.2.3 VExchange

VEXchangeは、VEXトークンとすべてのVEXMトークンの取引を行うための暗号通貨取引所プラットフォームです。

2.3 ブロックチェーンの活用

安定した運用を保証するために、VEXANIUMプラットフォームはAchainプロトコルを基盤にして構築されることになります。プラットフォームを完全に構築することができた場合、洗練されたエコシステム内で大規模な取引高を期待することができます。Achainでは、ブロックチェーン技術を採用するためのセキュアで安定したスケーラブルなソリューションが提供されています。Achainプラットフォームの1,000 TPS(Transaction Per Seconds)という高速性とトランザクション手数料の低さにより、VEXANIUMはブロックチェーン技術アプリケーションの成功例になることが可能となります。

2.4 ユースケース

2.4.1 マーチャントトークンの生成

例1 - Tokenomy (Indodax/Bitcoin.co.idの創業者により設立)

Tokenomyはインドネシアを中心に事業運営を行う暗号通貨取引所であり、IndodaxやBitcoin.co.idで1,100,000人以上のユーザーを抱えています。より多くの人が暗号通貨にアクセスできるように、その他の都市や国にもビジネスを急速に拡大しています。Tokenomyは、他の販売業者のようにVEXANIUMの典型的なクライアントの1社となります。

Tokenomyは、(VEXトークンをデポジットとして)VEXプラットフォームに登録を行った初めての販売業者です。Tokenomyは、100ドル相当のギフトカードを1,000枚発行し、95ドルの価格設定を行いたいと考えています。VEXのスマートコントラクトを利用することによって、VEXID 100というトークンが1,000枚生成されることになります。VEXID 100トークンのすべての情報はブロックチェーン事態に記録され、変更や削除を行うことはできません。VEXID 100トークンを1枚所有している人は、VEXアプリを使用した決済方法により、Tokenomyで100ドル相当のTokenomyと交換することが可能となります。交換されたトークンは、IndodaxのVEXウォレットに転送されます。

2.4.2 トークンエアドロップ

例2 – MBurger (販売業者)

MBurgerはバーガーチェーンであり、新しいバーガーのためにプロモーションを行っています。MBurgerが100,000枚のVEXMBurgerトークンを発行すると、そのトークンを使って新しいバーガーを購入する人には1ドルの割引が適用されることになります。さらに、MBurgerは家庭内に子供を持つVEXユーザーを正確にターゲットとすることができるよう、VEXMのエアドロップ機能を活用することにしました。VEXシステムは、消費週間や興味、場所などに基づいてターゲットオーディエンスと思われる100,000名のユーザーを探し出します。その後、MBurgerが一定額のVEXトークンを支

払ってエアドロップシステムを稼働させると、100,000名の各ユーザーはウォレット内に1 VEXMBトークンを受け取ることができます。

2.4.3 トークンの引き換え

例3 - Mike (消費者)

ある日、香港の中心街にあるアップルストアの近くをたまたま通りがかった時に、MikeはVEXANIUMアプリでアップルらVEXAPを受け取ったことに気づきました。VEXANIUMアプリを通して、MikeはアップルがVEXAPトークンを使ってプロモーションを提供しており、学生の場合5%オフでMacbookを購入できるということを知りました。割引に魅力を感じ、支払いを行ないたいと考えた場合、MikeはQRコードをスキャンすることによって振込先のVEXANIUMウォレットにVEXAPトークンを送金します。この取引は2秒以内に終了し、割引が請求書に適用されます。Mikeと販売業者の両方が、煩わしさは全く感じることなく取引を行うことができたのです！

2.4.4 トークンの取引

例4 - TomとJerry (消費者)

XYZGymは、ジャカルタ有数のフィットネスセンターです。TomはクーポントークンであるVEXMXGを所有していましたが、研究目的でアメリカに行くことが決まったため、そのトークンを売却したいと考えました。そこで、VEXANIUMアプリを通してVEXchangeにログインし、トークン取引の注文を行ったところ、ちょうどジャカルタに引っ越してきたばかりのJerryがそのオファーを見つけ、魅力的だと感じました。その後、JerryはTomと1 VEXMXGトークンを20 VEXで取引し、Tomは取引で得た20 VEXを使ってマーケットプレイスから10%オフで国際チケットを入手しました。

2.4.5 ICOエアドロップキャンペーン

例5 - ABC社 (ブロックチェーンスタートアップ)

ブロックチェーンスタートアップであるABC社は、ICOを開催しようと計画を立てています。その時点で、ABC社はすでに適格投資家からのプライベートセールとプレセールで最大目標調達額の半分以上を調達していました。

目下のところ、ABC社は公開セールを通して残りの半分の調達を行う必要がありました。GoogleやFacebookなどを通して広告を掲載することができなくなったため、ABC社はエアドロップキャンペーンによってリーチを最大限に伸ばすことを決め、VEXプラットフォームを使ってキャンペーンを作成しました。その後、ICO投資に興味を示したことのあるVEXユーザーをアプリによって正確にキャンペーンの対象として絞り、該当するユーザーにエアドロップを配信しました。キャンペーンでは、エアドロップで配布するトークンの枚数だけでなく、ニュースレターやホワイトリスト登録といったようなエアドロップを受け取るために必要となるアクション」も指定することが可能となっています。最終的に、ABC社はVEXトークンを購入してサービスに支払いを行いました。必要なトークン数はキャンペーンの規模に左右されることになります。



PROJECT ROADMAP



3. プロジェクトロードマップ

フェーズ0: プロジェクトの開始とトークンセール (2018年第1四半期/第2四半期)

フェーズ1: インドネシアでVEXANIUMをローンチ (2018年第3四半期/第4四半期)

フェーズ1では、VEXANIUMマーケットプレイスが完全に稼働を開始し、インドネシアの販売業者と個人ユーザーに公開されます。販売業者と企業ユーザーはバウチャートークンを作成し、ワンストップなモバイルアプリを使用してシームレスに独自のマーケティングキャンペーンを開催することができます。カスタマーは、VEXANIUMアプリを通してバウチャートークンの保管と利用を行うことができます。

フェーズ2: VEXエコシステムの確立 (2019年第1四半期/第2四半期)

フェーズ2では、VEXchangeとVEXplorerのローンチによってVEXANIUMエコシステムの構築が完了します。VEXchangeは、ユーザーにVEXMとVEXを交換可能にするトークンマーケットプレイスとなります。その機能は、販売業者のバウチャーの利用と引き換えを増加させるためにトークンの流動性を最大限に高めることです。

フェーズ3: アジアへとビジネスを拡大 (2019年)

このフェーズでは、VEXANIUMによってビジネスモデルがうまく機能することが証明され、自国市場で大きなトラクションを得ることが期待されます。その後、当社はクアラルンプールやホーチミン、ソウル、香港、バンコク、ドバイ、シンガポールといった主要な都市やビジネスハブへと事業を拡大していきます。

フェーズ4: アジア以外の地域へのビジネスの拡大 (2020年)

このフェーズでは、暗号通貨人気の高いヨーロッパ諸国や南米諸国、アフリカなどのアジア以外の世界中の国々の市場への参入に重点的に取り組んでいきます。

4. VEXトークンエコノミー

4.1 VEXトークン

4.1.1 トークンの用途

VEXは、VEXANIUMエコシステム全体を通してサービスにアクセスするために利用されるトークンです。

(1) マーチャントトークン生成用のサービス手数料

独自トークンを生成する際、マーチャントはVEXでサービス手数料を支払います。例えば、XYZGymが100ドル相当のギフトカードトークンを1,000枚の発行する場合、相当する額のVEXトークンをVEXANIUMプラットフォームに支払う必要があります。

(2) エアドロップキャンペーン用のサービス手数料

VEXANIUMプラットフォーム内のターゲットオーディエンスの数に基づいて、マーチャントはVEXでサービス手数料を支払います。例えば、MBurgerが100,000名のVEXANIUMユーザーにクーポントークンをエアドロップで配布する必要がある場合、プラットフォームはそれに相当する量のVEXトークンをMBurgerから徴収します。

(3) トークンの取引

VEXchangeプラットフォーム上では、VEXがあらゆる暗号通貨トークンに対して主要な取引ペアとなります。

(4) 取引手数料

一定額のVEXを保有している場合、そのユーザーはVEXchange内の取引手数料に対して50%のディスカウントを得ることができます。

4.1.2 トークンの情報および割り当て

VEXトークンは、Achainブロックチェーンプロトコル上でATP 1.0標準トークンとして発行されます。Achainトークンの標準規格であるATP 1.0は、Achainブロックチェーン上のスマートコントラクト用の技術標準です。

生成されるVEXトークンの総数は1,000,000,000 VEXとなります。

トークン割り当て計画は下記の通りとなります。

割り当て	関係者	詳細
40%	トークンセール	プレセールと公開セールで販売されるトークン。調達資金額は定期的に公開されます。
15%	早期出資者および顧問	エンジェル投資家および早期投資家向けのトークン。トークンの50%は、公開セール終了後6か月間ロックされます。残りの50%は、さらに6か月後にリリースされる予定となっています。
20%	VEXANIUM財団	今後の事業拡大やエコシステム用の準備資金。
15%	VEXANIUMチーム	VEXANIUMチーム用のトークンインセンティブ。トークンの50%は公開セール終了後12か月間ロックされ、残りの50%は18か月後にリリースされます。
10%	ユーザーインセンティブ	マーケティングキャンペーンにおけるシードユーザー(販売業者および個人)向けのトークンインセンティブ。

予算の割り当て

予算は以下のように割り当てられます。

研究開発: 30%

オフラインO2Oおよびマーケティング: 50%

運用: 10%

その他: 10%

4.2 マーチャントトークン (VEXM)

マーチャントトークン(VEXM)は、スマートコントラクトを活用したVEXANIUMプラットフォーム上で作成されます。さまざまな販売業者によって生成されるトークンには、VEXMerchantという名前がつけられることになります。例えば、VEXMBはMBurgerのトークンになります。作成されるVEXMトークンの枚数は、販売業者自ら決定することができます。VEXトークンとは異なり、VEXMトークンはVEXchange内でのみ取引可能となります。

4.3 トークンセール/ICO

4.3.1 トークンセールの条件

- トークンセールでは、1 ETH = 20,000 VEXおよび1 ACT = 10 VEXのレートでETHが利用可能となっています。
- ハードキャップ: 20,000 ETH または 18,000 ETH + 2,000,000 ACT
- トークンセールは、以下のいずれかの条件が満たされた場合に終了することになります。
 - (1) 公開セール日付(5月16日)の終了前までに調達資金の総額が20,000 ETHに達した場合
 - (2) 公開セール日付(5月16日)の終了までに調達資金の総額が10,000 ETH以上であった場合
- このICOセールで400,000,000 VEXトークンを生成できなかった場合、当社には2回目のICOでこの余ったトークンを使用する権利があります。2回目のICOのトークン価格は、このラウンドよりも大きくなります。経営チームにはこのICOを終了させる権利があり、ICO終了の決定が下された場合にはETHによるすべて資金がトークン購入者の元に払い戻されることになります。



BUSINESS
OPERATION

5. 事業運営

5.1 事業および収益モデル

VEXANIUMの収益は、VEXANIUMエコシステム内の以下の4つの収入源から得られることになります。

(1) マーチャントによるトークン生成からのサービス手数料

生成されたVEXMの枚数および価値に基づいて、マーチャントはサービス手数料として一定のVEXを支払うことになります。

(2) エアドロップキャンペーンのサービス手数料

ターゲットオーディエンスに配布されるVEXMの枚数と価値に基づいて、マーチャントは一定額のVEXをサービス手数料として支払うことになります。

(3) VEXchangeでの取引手数料

(4) VEXplorerでの広告手数料

5.2 持続可能性

持続可能なトークンエコノミー

VEXANIUMのVEXトークンによる収益は、合理的かつ効果的な流通を確保するために2年間ロックされることになります。このような仕組みにより、VEXトークンエコノミーとVEXANIUMの運用の持続可能性も保証することが可能となります。



TEAM AND
COMPANY

6. チームおよび企業

6.1 経営チーム

Danny Baskara, 創業者兼CEO



Dannyは、2,000,000人以上のアクティブユーザーを抱えるインドネシア最大のオンラインマーケットプレイスであるEvoucher Indonesiaの創業者兼CEOを務めていました。そのため、彼はプロモーションマーケティング業界に関する深い理解と洞察を備えています。Dannyは、デジタルマーケティング、広告、eコマースの分野で12年以上の経験を持つシリアルアントレプレナーでもあります。

Robin Jang, 共同創業者兼CEO



Robinは、韓国、中国、インドネシアで10年以上の経験を持つITおよび運用のエキスパートです。インドネシア最大のオンラインマーケティングプラットフォームであるCashtreeの元共同創業者でもあり、1,000万人以上のユーザーを獲得するまでに同社の経営を行ってきました。また、東南アジア有数のビッグデータスタートアップの1社でデータアナリシスや機械学習チームを率いていたこともあります。

Irwan Barus, CSO



Irwanは、小売やIT、FinTechの分野でシリアルアントレプレナーとして活動しています。インドネシアのQRコードベースのモバイル決済マーケットプレイスであるKeslesを共同設立することによって、キャッシュレス社会を促進するパイオニアでもありました。

Manto Tan, 開発者



Manto Tanは、ソフトウェア開発で7年以上の経験を持つフルスタックデベロッパーです。プロダクト開発に情熱を持つ彼は、ゲームからウェブやモバイル開発に至るまでさまざまなプロジェクトに携わっています。

6.2 顧問

Constantin Papadimitriou (Kiki)



Pundi X会長

Kiki氏は、Infine NetworksとE2Payというインドネシア最大のFinTech企業2社の創業者兼CEOを17年以上務めてきました。パデュー大学でコンピューターサイエンスの理学修士号を取得しており、タルサ大学ではコンピューターサイエンスの理学士号を取得しています。また、Kiki氏はインドネシアブロックチェーン協会の委員を務めており、アジアで最も有名なICOプロジェクトであるPundi Xの顧問も務めています。

Patrick Linden



RVP Venture Groupのマネージングパートナー

Patrick氏は、東南アジア最大のB2Cのeコマース企業であるDealGuruの創業者兼CEOです。また、東南アジア最大のオンラインフードデリバリープラットフォームであるFoodRunnerの共同創業者でもありました。2014年にDealGuruを、そして2015年にFoodRunnerを売却した後、現在はアジアとヨーロッパで複数のテック系スタートアップのエンジェル投資家、アントレプレナー、メンターとして活動しています。

Roberto Capodiecì



Roberto氏は、弱冠6歳にして情報技術に情熱を持ち始めました。10歳になる前に、すでにビデオゲームの開発と販売を行ったこともあります。Roberto氏は、合法的な傍受システムやビッグデータ分析を専門としており、さまざまな法執行機関のコンサルタントを務めています。また、NXT Issuerの共同出資者でもあり、ブロックチェーン技術を始めてサプライチェーンと貿易金融に応用しました。Blockchain Zoo協会の創業者でもあるRoberto氏は、しばしばブロックチェーン関連のカンファレンスで講演を行っています

Jason Lamuda



Berrybenkaの創業者兼CEO、Groupon Indonesiaの共同創業者を務めるJason氏は、インドネシアのeコマース業界でリアルテックプレナーとして活動しています。インドネシア最大にして初のファッションeコマースであるBerrybenkaを創設しました。Jason氏はOramiやDisdus.comの創業者でもあり、同社は後にGrouponに買収されGroupon Indonesiaになりました。

Dallen Kim



YteamsおよびCashtree IndonesiaのCEO

Dallen氏は、1,000万人ものユーザーを持つロックスクリーン広告専門のモバイルコンテンツパブリッシャーである

Yteams Pte LtdとCashtree IndonesiaでCEOを務めています。

世界的に有名なゲームである「Dungeon of Fighter」の創業者でもあります。

Edi Sulistyo



Loket.comの創業者 (Go-jek Group)

Sulistyo氏は、LOKET(2017年にGO-JEKが買収)やeEvent(2013年にEnvisionPointが買収)、OW.com(2009年にTelepathyが買収)、Kamus.net(2008年にStand4が買収)などの複数のスタートアップの創業に携わってきたリアルテックアントレプレナーです。現在、GO-JEKグループ内でエンターテインメント業界に携わっており、

地域内のいくつかの有望なICOで顧問を務めています。

TIAGO C. Alves



AppcoinのVP

Tiago氏は、アプリストア向けのオープンな分散型プロトコルであるAppcoinでアジア太平洋地域副社長を務めています。Tiago氏は技術関連の役職で12年以上の経験を持ちます。マカオ大学のソフトウェアエンジニアリング学部を卒業し、マンダリンで修士号、サンフランシスコ大学でテクニカルマネジメントのMBAを取得しました。

Lawrence Samantha



Samantha氏は暗号通貨マイナーおよびトレーディングの世界の古参であり、その始まりは2011年にまで遡ります。暗号通貨に世界を変える力があると強く信じています。コンピュータサイエンスの専門知識と正しいことを行うという意欲によって、複数の暗号通貨ソリューションの構築を行ってきました。その中には、暗号通貨の即時価格分析であるBitHargaや、誰でもアクセス可能な信頼性の高い暗号通貨マイニングを作るという使命を持ったHonestMiningが含まれています。

Calvin Kizana



PicMixの創業者兼CEO

Calvin氏は、この業界で17年以上の経験と専門知識を持つリアルテックプレナーであり、複数のスタートアップを成功に導いてきました。また、ギークであり、テクノロジーフリークでもあります。Ernst & Young(EY) Technology and Digital Entrepreneur of The Year 2014を受賞したこともあります。興味や関心をベースとしたソーシャルメディアであるPicMixを率い、世界規模で2,200万以上のユーザーにまで成長させてきたという実績を持ちます。

6.3 エンジェル投資家

Marcus Yeung

SEABridge Partnersの創業者兼CEO



Marcus氏は、東南アジアと日本における技術投資の機会を重視した一流のM&Aアドバイザーおよび投資会社であるSEABridgeで創業者兼CEOを務めています。Marcus氏は20年以上の経験を持つ経験豊富な投資家であり、CEOやCFO、オーナー、VC/PE投資家として企業投資のあらゆる面でトップレベルの経験を有しています。

Joseph Aditya

Ralali.comの創業者兼CEO



Joseph氏は、インドネシア最大のB2BマーケットプレイスポータルであるRetailの創業者兼CEOです。Retail社は、MRO(メンテナンス、修理、オーバーホール)商品向けのB2Bマーケットプレイスです。サイト上では、自動車用機器や発電機、工作機械、建設用品、衛生用品などを見つけることができます。

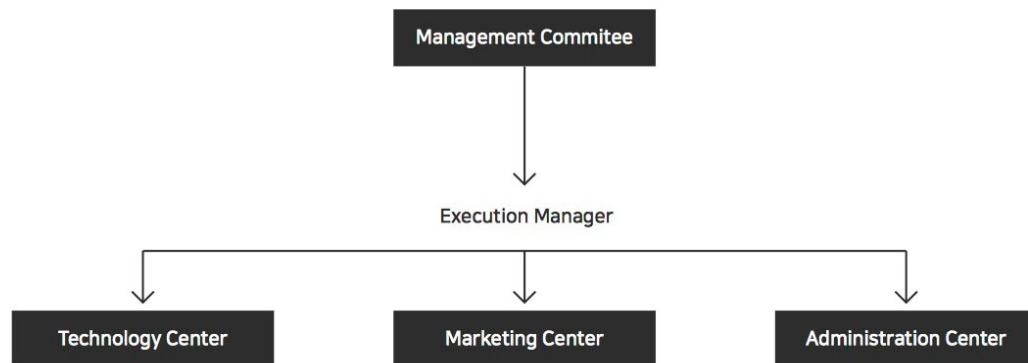
Anton Soeharyo

Touchtenの創業者兼CEO



Anton氏はインドネシアのシリアルテックプレナーであり、インドネシア最大のゲームパブリッシャーであるTouchtenを設立しました。2013年以来、暗号通貨とICOに投資を行っています。

6.3 VEXANIUM財団



VEXANIUM財団(以降、「財団」)は、シンガーポールで設立および運営が行われています。エコシステムの安全かつ効率的な秩序ある開発を促進していくために、VEXANIUMの開発とガバナンスの透明性に関するプロモーションを行うことに尽力しています。優れたガバナンス体制を確立することによって、財団はエコシステムに関わる一般的な問題や特権の管理に対して支援を行っていきます。財団の体制は、運用の持続可能性や経営の効率性、資金の安全性を考慮して設計されています。VEXANIUM財団は、月間進捗報告書と年間監査報告書を発行することを約束しています。

経営委員会

経営委員会は、経営幹部の任命を含む財団の主要な議題項目の管理および意思決定に対して責任を負っています。委員会によって規範が策定され、財団の特権の管理が行われていきます。

技術センター

VEXANIUM技術センターは、現在利用されている基盤技術のレビュー、開発継続、運用に対して責任を負っています。技術センターはコミュニティメンバーと交流を行い、コミュニティ内で定期的に技術セミナーを開催していきます。

マーケティングセンター

VEXANIUMマーケティングセンターは、アライアンスおよびそのプロダクトの調査、市場戦略、販売およびプロモーションに対して責任を負っています。

管理センター

VEXANIUM管理センターは、財務、法務、人事および経営事務の管理を行います。法務には起こりうる法的リスクを防止するためのさまざまな文書のレビューおよび作成が含まれており、人事および経営事務には雇用や給与、日々の管理業務が含まれています。

8. パートナースhipおよびエンジェル投資家

8.1 戦略的パートナー

8.1.1 Achain (<http://www.achain.com/>)



Achainは、どのようなレベルの開発者でもトークンやスマートコントラクトの発行、アプリケーションやブロックチェーンシステムの作成を行うことができるようにするパブリックなブロックチェーンプロトコルです。Achainは、情報の交換と価値の取引を促進するグローバルブロックチェーンネットワークを構築することに尽力しています。

Achainのブロックチェーンプラットフォームは、セキュリティとスピード、スケーラビリティを備えたブロックチェーン3.0として認知されていました。その1,000 TPS(Transaction Per Second)の速度と低いトランザクションコストは、VEXを構築するのに最適といえます。今や、Achainは30以上のDappをリリースした最大のブロックチェーンエコシステムの1つにまで成長しています。VEXチームは、Achainエコシステムの一員になることがプロジェクトの事業運営と技術普及に非常に有益になると考えています。

8.1.2 Tokenomy (<http://www.tokenomy.com/>)



Tokenomyは暗号通貨取引所およびICOローンチパッドであり、東南アジアのサービスがまだ十分に整っていない成長の可能性が高いと思われる市場を重視しています。Tokenomyにより、クラウドファンディングやコミュニティへの報酬提供、寄付の追跡やその他のニーズのためにだれでも簡単に価値のあるオファーをブロックチェーントークンへと変換することが可能となります。Tokenomyは、ファイナンスインクルージョンの構築を目指し、だれでもイノベーション創出のためにグローバルな代替ファンディングネットワークにつながることをできるようにします。

東南アジア最大のデジタルアセット取引所であるBitcoin.co.idとパートナーシップを締結することによって、TokenomyはVEXが1,000,000人以上の見込み投資家とトレーダーにアクセスできるようにします。質の高いプロジェクトとして検証およびレビューを受けたVEXトークンは、プラットフォームローンチ時にTokenomyに上場される予定となっています。

8.1.3 Kcash Wallet (<https://www.kcash.com/>)



Kcashは中国初のデジタル通貨用マルチチェーンウォレットアプリケーションであり、オンチェーンとオフチェーンをサポートする世界初のハイブリッドウォレットでもあります。Kcashは、オープンかつ包括的な金融ブロックチェーンエコロジーであるワンストップなデジタル資産運用プラットフォームの構築に尽力しています。KcashではBTC、BCH、ETH、LTC、AchainおよびイーサリアムやAchainのスマートコントラクトプラットフォームをベースにした数千ものデジタル通貨をサポートしています。Kcashウォレットを使えば、分散型ウォレット(オンチェーン)とエスクローアカウントを使って簡単にデジタル通貨のセキュアな保管、転送、レッドパケット、資産の増加およびその他の暗号通貨管理機能や財務機能などが可能となります。

Kcashとのパートナーシップ締結により、トークンセール期間中にVEXトークンをセキュアなウォレットに保管することができるようになるだけでなく、VEXANIUMプラットフォームに将来の暗号通貨ゲートウェイへのアクセスを提供することが可能となります。

8.1.4 PundiX (<https://www.pundix.com/>)



Pundi Xは、小売店舗向けの暗号通貨POSソリューションプロバイダであり、東南アジアでのデジタル通貨の受け入れを促進しようと取り組みを行っています。Pundi X POSデバイスにより、ショップやカフェ、コンビニエンスストアは一般大衆に暗号通貨を販売できるようになります。Pundi Xは、インドネシアで最も人気の高いQRコードのキャッシュレス決済アプリの1つであるPundi-Pundiの成功の上に構築されています。

8.1.5 Ralali (<https://www.ralali.com/>)



Ralali.comは、インドネシア有数のオンラインB2Bのeコマースマーケットプレイスであり、インドネシアのサプライヤーと購入者を結びつけます。Ralaliは最も急速に成長しているスタートアップ企業の1つであり、さまざまな製品カテゴリを提供しています。Ralaliと当社とのパートナーシップにより、VEXANIUMエコシステム内に暗号通貨トークンを展開する数千もの販売業者にアクセスすることが可能となります。

Cashtree (<https://www.cashtree.com/>)



Cashtreeはインドネシア有数のロックスクリーン広告プラットフォームであり、地域全体で12,000,000人以上のユーザーを抱えています。初期段階でシードユーザーを獲得するために、CashtreeはVEXANIUMのパートナーになります。

9. 利用規約

本セクションには、法的注意事項および一般的な利用規約(以降、「SKU」)に関する説明が含まれています。

本ホワイトペーパーの内容を理解するために、以下のレビューを注意深くお読みください。

1. 注意および説明責任
2. 表明および保証の放棄
3. ユーザーによる表明および保証の放棄
4. 将来の見通しに関する注意事項
5. 市場および業界に関する情報および他者からの承認
6. 推奨およびガイドラインの否定
7. 情報の欠如または今後の最新情報について
8. 配布および頒布の禁止
9. 有価証券または登録の提供の欠如
10. リスクおよび不確実性について

お客様には本セクション全体を網羅的にお読み頂くことを強く推奨しています。何らかの措置をとる際にご不明な点や疑わしい点がある場合には、お客様ご自身で法務、財務、税務コンサルタントおよびその他の専門コンサルタントにご相談頂くことをお勧めします。

はじめに

1. いかなる管轄区域においてもユーティリティトークンが有価証券として意図、設計および作成されたものではないということにご注意下さい。本ホワイトペーパーは目論見書や入札書類を構成および設計するものではなく、またいかなる管轄区域においても有価証券の勧誘や投資要求の確立を行うように意図されたものではありません。
2. 本ホワイトペーパーは、全体または一部を問わず、いかなる形においてもユーティリティトークンのディストリビューターまたはベンダー(以降、「ディストリビューター」)による販売の提案に関する意見や要求を形成するものではなく、契約や投資判断との関係性を参照するものでもありません。
3. ユーティリティトークンの配布および管理を行うために、ディストリビューターはVEXANIUMと提携を結び、VEXANIUMのプロジェクトや事業、暗号通貨の成り行きに資金を提供するためにユーティリティトークンセール全体の手続きを展開していきます。
4. どのような方であっても、本ホワイトペーパーの下でユーティリティトークン、暗号通貨またはその他の支払い形態の販売および購入に関連した契約を結ぶことはできません。

5. ユーティリティトークンの販売および購入に関連して、ディストリビューターとお客様の間で行われるいかなる契約に対しても、一般的な利用規約上で契約の規定を行う別個の文書が適用されることになります。SKIと本ホワイトペーパーの間に不整合が発生した場合、最初に発行された文書が優先されることとなります。
6. アメリカ合衆国、中華人民共和国、シンガポール共和国の市民、居住者(納税者または非納税者)またはグリーンカード保有者の方は、本ホワイトペーパーで意図されているユーティリティトークンをご購入頂けないないということをお客様には十分理解して頂く必要があります。
7. 本ホワイトペーパーで提示されている情報に関して、承認または容認を行う規制当局は存在しません。法的領域、規制要件または管轄区域の規制の下で、いかなる措置も取られることはありません。本ホワイトペーパーの公開、配布または頒布が、該当法、規制要件または規則に従うことを意味することはありません。
8. VEXANIUMの発表、事業、運営において、当社はVEXANIUMおよびディストリビューター、事業運営、ユーティリティトークン、VEXANIUMイニシャルセール、VEXANIUMウォレット(それぞれ本ホワイトペーパーで言及されているもの)に関連したリスクおよび不確実性をお客様に認識して頂くことを強く推奨しています。
9. 本ホワイトペーパーまたはその一部およびそのコピーは、本ホワイトペーパーの配布または頒布が禁止されている国に持ち込んだり、転送したりすることが認められていません。
10. 本ホワイトペーパーの一部を、本セクション全体および上記のセクションを含めることなく複製、配布または流通させることはできません。
11. 本契約の合意、妥当性および履行ならびに本契約に関連して行われるすべての法的手続きは、シンガポールの法律によって管理されます。

1

注意および説明責任について

該当法、規則および規制によって認められる最大限の範囲において、VEXANIUMおよびディストリビューターは、本ホワイトペーパーまたはその一部の受諾または参照に関連して生じる、いかなる形の契約またはその他の事項における間接的、特殊、偶発的、結果的またはその他の損害(その中には収入、収益または利益の損失、利用またはデータの損失などが含まれますが、それだけに限定されるものではありません)に対しても責任を負うことはありません。

2

表明および保証の要件について

本ホワイトペーパーで提供されている情報の信ぴょう性、正確性および完全性に関連した表明、保証または商品性を含め、VEXANIUMおよびディストリビューターは、いかなる企業または人物に対しても表明および保証を行うことはなく、それを否認します。

3

ユーザーによる表明および保証について

本ホワイトペーパーの内容や情報の受領およびアクセスに関して、お客様は VEXANIUM およびディストリビューターに対して以下のことを表明および保証することを認めることになります。

- a) お客様は、ユーティリティトークンがいかなる管轄区域においても有価証券を構成するものではないということを認めることになります。
- b) お客様は、本ホワイトペーパーが目論見書や入札文書を構成および設計するものではなく、また管轄区域内の有価証券の提供や有価証券の投資を普及を構成するものではないということを認めることになります。お客様は、契約または法的拘束力のある約束を結ぶことを強制されず、本ホワイトペーパーの範囲内でいかなる暗号通貨やその他の支払いも受けることはありません。
- c) お客様は、本ホワイトペーパーに含まれている情報の調査または承認を行う規制当局が存在しないということに同意することになります。いかなる管轄区域においても、法的領域、規制要件または規制の下で何らかの措置が取られるようなことはありません。また、本ホワイトペーパーの出版または配布が、該当法、規制要件または規制の準拠を示すということはありません。
- d) お客様は、本ホワイトペーパー、VEXANIUM トークンセールの実施、暗号通過取引所での将来的な販売が VEXANIUM、ディストリビューター、ユーティリティトークン、VEXANIUM プライムトークンセール、VEXANIUM ウォレット(それぞれ本ホワイトペーパーで記載されているもの)の利益を示すものとして解釈、考慮されないということを認めることになります。
- e) お客様は、本ホワイトペーパーまたはその一部の配布および頒布、複製、受け入れが、お客様の管轄区域および所有権に対する制限が強制されるすべての場所の該当法、取り決め、規制によって禁止または制限されていないことを理解していることになります。
- f) ユーティリティトークンを購入するために、お客様はユーティリティトークンが以下のものとして解釈、分類、対応されるものではないということを認め同意することになります。
 - ❑ 暗号通貨およびデジタルマネーを除くあらゆる種類の通貨(法定通貨の形態)
 - ❑ 個人または企業(VEXANIUM またはディストリビューターのいずれか)によって発行される負債、株式、有価証券のようなあらゆる種類の投資ツール
 - ❑ 負債、株式、有価証券に関連したあらゆる権利、選好、デリバティブ
 - ❑ あらゆる種類の集団投資スキーム
 - ❑ あらゆる種類の売掛債権
 - ❑ 事業上の受取債権由来のデリバティブ
 - ❑ あらゆる有価証券およびその他の有価証券区分
- g) お客様は、アメリカ合衆国、中華人民共和国、シンガポール共和国の市民、居住者(納税者および非納税者)が本ホワイトペーパーで言及されているユーティリティトークンを購入することができないということを十分に理解していることになります。

h) お客様は、暗号通貨、ブロックチェーンベースのソフトウェアシステム、暗号通貨ウォレットまたはその他のトークンストレージに関連したもの、ブロックチェーン技術、テクノロジースマート(スマートテクノロジー)のすべての運用、機能、利用、ストレージ、転送メカニズムおよびその他の内容に関して、基本的な知識を有していることを認めることになります。

i) ユーティリティトークンの購入を希望する際、お客様はVEXANIUMおよびディストリビューター、その事業運営、ユーティリティトークン、VEXANIUMトークンセール、VEXANIUMウォレットに関連したリスクが存在するということを十分に認識および理解していることになります。

j) VEXANIUMおよびディストリビューターのいずれも、本ホワイトペーパーまたはその一部の受諾または参照に関連して生じる間接的、特殊的、偶発的、結果的またはその他の損害(収入、収益または利益の損失、利用またはデータの損失)に対して責任を負うことがないということをお客様は完全に認め同意することになります。

k) 本ホワイトペーパーまたは類似のセクションへのアクセスおよび所有権の受諾の開始より、上記の表明はすべて完全かつ容認できるものであり、誤解を招くような記述はありません。

4

将来の見通しに関する注意事項

本ホワイトペーパーで行われるすべての表明(意識的、無意識的、口頭で行われるもの)には、ディストリビューターが運用を行う部門だけでなく、ディストリビューターや業界の両方に関するロードマップの実行、財務実績、ビジネス戦略、今後の計画などについてのディストリビューターの現在の観点を反映する将来の見通しが含まれています。「意図する」、「予測する」、「意図」、「もし」、「可能」、「推測する」、「計画」、「信じる」、「プロジェクト」、「预期する」、「望む」、「目的」、「可能性がある」、「だろう」、「続ける」やそれと類似した言葉を含む表明は、将来の出来事に関する表明になります。将来の表明はすべて、リスクと不確実性に関する問題に取り組むものとなっています。基本的に、将来の見通しに関する表明には、将来的にVEXANIUMおよびディストリビューターの業績または実績に何らかの結果をもたらす既知および未知のリスクや不確実性、その他の要因が含まれています。そのような要因として、以下のものがあります。

- a) VEXANIUMおよびディストリビューターが運営を行っている国の管理の範囲を超えた社会的、政治的、経済的、株式市場または暗号通貨の状況的变化
- b) VEXANIUMおよびディストリビューターがビジネス戦略および今後の計画を実施できなくなる恐れのあるリスク
- c) 金利および法定通貨や暗号通貨の交換レートの変化
- d) VEXANIUMおよびディストリビューターから期待される内部成長および成長戦略
- e) 戦争や国際的および国内テロ活動のような特殊的かつ緊急的な状況
- f) VEXANIUMおよびディストリビューターに影響を及ぼす災害や自然災害などの不可抗力
- g) VEXANIUMトークンおよびディストリビューターの管理を超えたその他の要因

- h) VEXANIUM、ディストリビューター、事業運営、ユーティリティトークン、VEXANIUMトークンオフリング、VEXANIUMウォレット(それぞれ本ホワイトペーパーで言及されているもの)に関連するリスクおよび不確実性

5

市場および業界に関する情報および他の人の承認について

活動および運営を支援するために、本ホワイトペーパーには、市場調査に基づいた内部調査および詳細な研究から得られた市場や業界に関する情報および予測などが含まれています。そのような調査、報告、研究結果、市場調査、他の情報源から準備された一般的に利用可能な情報は信頼性が高いと当社では考えています。そのようなリソースは信頼性の高いものとして参照されますが、その情報の正確性または完全性に関して保証は一切ありません。VEXANIUMが委託を行う場合、ディストリビューターおよびその関連企業は、本ホワイトペーパーに関連した人物に対して名前および情報を添付することに合意します。また、情報の正確性または完全性のために存在すると意図されているような表明、保証またはビジネスは存在せず、同時に変更の通知が行われる必要もありません。VEXANIUMおよびディストリビューターが合理的な措置を保証したいと考えた場合、すべての情報は適切かつ合理的に処理されます。情報の正確性および完全性を検証するという目的を除き、VEXANIUMおよびディストリビューターがこれを第三者のソースに基づいて処理された情報の個別のレビューの実施に利用したりすることはありません。このため、VEXANIUM、ディストリビューター、関連企業のために活動を行う人物のいずれも、そのような情報の正確性および完全性を表明または保証することではなく、同時にお客様に変更の通知を行う義務もありません。

6

使用される仕組みと用語について

VEXANIUMおよびディストリビューターの事業運営だけでなく、ディストリビューターによって提供される購入用のユーティリティトークンの意味を十分に理解できるようにするために、本ホワイトペーパーではいくつかの技術用語や略語、特定の状況向けの説明が使用されています。記載されている説明および意味をその純粋な定義として取り扱うことはできず、業界の標準や一般的な仕様に当てはめることはできません。単数形の言葉の選択に対して制限および範囲が利用されるときには、その意味の中に複数形も含まれることになり、その逆もまた然りとなります。また、男性形が使用されるときには、その中に女性形および中性形も含まれることになり、その逆もまた然りとなります。複数の人が言及されるときには、その中に企業も含まれることとなります。

7

助言、推奨、ガイドラインの制定について

VEXANIUMおよびディストリビューターは、本ホワイトペーパーからの情報の中に、VEXANIUMやディストリビューター、ユーティリティトークン、VEXANIUMイニシャルオファー、VEXANIUMウォレット(それぞれ本ホワイトペーパー内で言及されているもの)に関連したビジネス、法務、財務または税務的な助言として理解および解釈されるものがないということを強く推奨および要請しています。本セクションで、VEXANIUMおよびディストリビューターは、お客様VEXANIUM、ディストリビューター、事業運営、ユーティリティトークン、VEXANIUMイニシャルトークンオファーおよびVEXANIUMウォレット(それぞれ本ホワイトペーパー内で言及されているもの)に関して、法律、財務、税務またはその他の専門コンサルタントに相談して頂くことをお勧めしています。お客様には、ユーティリティトークンの購入には無期限に財務リスクが存在する可能性があるということを十分に認識して頂く必要があります。

8

情報の欠如、さらに詳しい情報について

いかなる人物であっても、ユーティリティトークン、VEXANIUMイニシャルオファーおよびVEXANIUMウォレット(それぞれ本ホワイトペーパー内で言及されているもの)に関連して、本ホワイトペーパーに掲載されていない情報または表明の承認または提供を行うことはできません。そのような情報や表明が提供される場合には、VEXANIUMおよびディストリビューターの公式情報として参照されます。VEXANIUMイニシャルトークンオファー(本ホワイトペーパーで参照されているもの)は、継続的な表明が存在しているような状態ではなく、また提案や関係に変更がないような状態でもありません。VEXANIUMおよびディストリビューターの関係、条件および見通しには、この契約の日付時点のホワイトペーパーに含まれていない事実の表明や情報に大きな変更が含まれる可能性があります。

9

配布および頒布の禁止について

本ホワイトペーパーまたはその一部の配布、頒布が、管轄区域内の法律、規制要件および規制によって禁じられている可能性があります。そのような行為が禁止されている場合、お客様にはご自身で調査を行って頂き、本ホワイトペーパーまたはその一部に含まれている制限事項がお客様ご自身の責任であり、VEXANIUMおよびそのディストリビューターの責任範囲を超えているということをご理解して頂く必要があります。そのような場合、ホワイトペーパーのコピーの配布や拡散を受けたり、本ホワイトペーパーを持つ人物へのアクセスを付与されたりした人物には、他の人に対して本ホワイトペーパーまたはそこに含まれる情報をいかなる目的でも共有することが認められません。

10

リスクおよび不確実性について

ユーティリティトークンの購入者以外の見込み購入者の方には、VEXANIUMやそのディストリビューター、事業運用、ユーティリティトークン、VEXANIUMのトーク

ン提供、(ホワイトペーパーに記載されている)VEXANIUMウォレット(ホワイトペーパーに記載されている)に関連したすべてのリスクおよび不確実性の調査および評価を行っていただく必要があります。本ホワイトペーパーおよびSKUに記載されているすべての情報は、ユーティリティトークンの購入に関連したものです。そのようなリスクや不確実性が現実のものとなった場合、事業、財務状態、運用結果、VEXANIUMおよびディストリビューターの将来の見通しなどに大きな悪影響が及ぼされる可能性があります。そのような場合、お客様はユーティリティトークンの価値全体または一部を失ってしまう可能性があります。

10. お問い合わせ先

名称 : Vexanium Foundation Limited

UEN : 201809114K

住所 : 195 PEARL'S HILL TERRACE #02-65 SINGAPORE 168976