

White Paper (KOR)

# ALLPAY<sup>⊕</sup>

Version 3.0

2024년 08월 30일

## Contents

1. **Introduction** | (주)에원빅테크와 관계회사 사업 분야
2. **Market Overview** | 전자결제 서비스 시장 현황
  - 2.1. 온라인 비대면 결제 시장의 성장
  - 2.2. 시장 경쟁 현황
  - 2.3. 기존 결제 서비스 시장의 문제점
3. **BM Application** | AllPay Coin 의 사용분야
  - 3.1. AllPay 플랫폼의 차별성
  - 3.2. P2P 결제 서비스
  - 3.3. NFC, QR 코드를 활용한 주문결제의 확대
  - 3.4. FLS : 가맹점 유형에 따른 특화된 직접결제 서비스
  - 3.5. 옥수수마켓과 멤버십 프로그램
  - 3.6. 해피페이(Happy Pay) : 캐시백과 포인트가 결합된 비즈니스
  - 3.7. 지니픽 : K-POP 콘텐츠 플랫폼
4. **BM Overview** | AllPay 블록체인 결제 서비스
  - 4.1. AllPay 암호화폐 결제 서비스
  - 4.2. AllPay 플랫폼 생태계의 구성요소
  - 4.3. AllPay 플랫폼의 특징 : 블록체인 도입의 장점
  - 4.4. 플랫폼 생태계(EcoSystem) 운영 전략
5. **BM Structure** | AllPay 플랫폼의 기술적 세부사항
  - 5.1. 플랫폼 구조 (Platform Structure)
  - 5.2. 플랫폼 구성요소 (Platform Components)

## Contents

### **6. BM Operation** | 토큰 모델 및 토큰 이코노미

6.1. 토큰 이코노미의 운영

6.2. 생태계 보상 토큰

6.3. 토큰의 배분과 보호예수 (Lock Up Plan)

### **7. RoadMap**

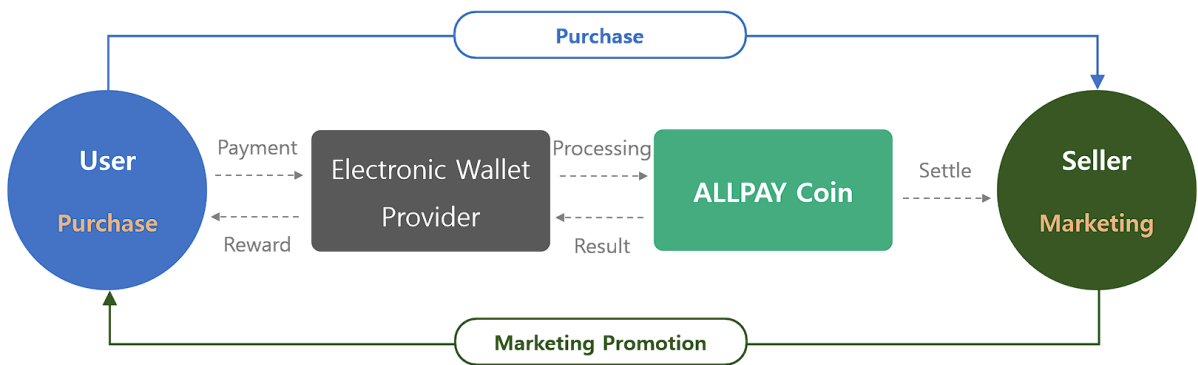
### **8. Human Resources**

8.1. Team Members

8.2. Advisor

### **면책조항(DISCLAIMER)**

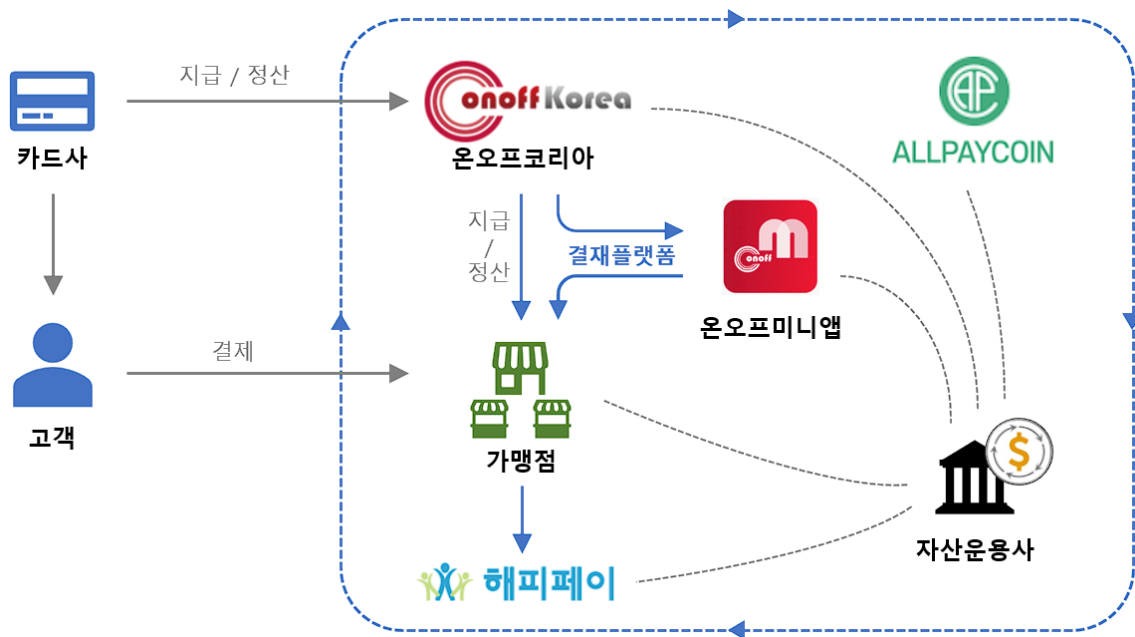
**A**LLPAY 플랫폼은 블록체인 기반의 결제 서비스와 암호화폐 AllPay Coin (APCG)를 도입하여 중개자 없이 P2P 결제가 가능한 혁신적인 결제 플랫폼을 구축 한다. 이 시스템은 판매자에게는 낮은 수수료와 신속한 결제 서비스를, 사용자에게는 일상에서 편리하게 사용할 수 있는 결제 수단을 제공함으로써, 모든 참여자가 상생하는 선순환 생태계를 만든다. 플랫폼의 지속적 성장을 통해 미래 시장을 선도할 것을 목표로 하고 있다.



AllPay Coin<sup>APCG</sup>의 혁신적 접근 방식은 기존 PG 서비스와 통합되어 현실 세계의 다양한 분야에 적용된다. 전자선불카드와의 스왑을 통해 사용 가능한 토큰 이코노미 시스템을 갖추고 있으며, 이를 온오프라인 가맹점에서 폭넓게 사용할 수 있도록 확장해 나가고 있다. 플랫폼의 P2P 거래 기술은 PIN 번호 및 NFC 기능을 활용하여 사용자 실수에 의한 오송금을 방지하며, 간편하고 안전한 거래를 가능하게 한다. 온오프미니앱에 탑재된 양방향 결제 모듈은 구매자와 판매자 모두에게 간편하고 안전한 결제 경험을 제공 하고 있다.

## 머리말

이러한 플랫폼에 참여하는 사용자 및 판매자가 늘어날수록 APCG 의 사용 범위와 사용량이 지속적으로 증가하게 되며, AllPay 는 이를 통하여 암호화폐 경제의 주요한 결제 시스템으로 성장할 것이다.



이러한 AllPay 플랫폼의 차별화된 기술은 AllPay 생태계 내 단위 사업 모듈을 구성하고, 모듈간 연결하며, 상호 보완적인 운영이 이루지도록 하여 궁극적으로 AllPay 생태계가 지속적으로 선순환 되도록 한다. 이처럼 AllPay 의 기술적 차별성이 만들어낸 Circularity 는 AllPay BM 의 가장 큰 장점으로, AllPay 플랫폼은 이를 통해 글로벌 시장에 빠르게 진출 하였으며, 안정적으로 확장해 나아가고 있다.

# Introduction

## 관계회사 및 협력회사

(주)에원빅테크는 전자금융 핀테크 서비스를 제공하는 (주)온오프코리아를 모태로 한 다각화된 사업 그룹의 기업이다. 회사는 제조 및 판매, 미디어 광고, 친환경 기술, 그리고 사회공헌 복지 분야까지 포괄하는 폭넓은 계열 회사 및 멤버사 네트워크를 운영하고 있다. 이를 통해 시너지를 창출하고, 각 사업 영역에서 혁신적인 솔루션을 제공하여 시장 내 경쟁력을 강화하고 있다.

[그림 1.1] (주)에원빅테크 관계사 현황



### 1) (주)온오프코리아

(주)에원빅테크의 관계 회사 중 중추적인 역할을 담당하고 있는 (주)온오프코리아는 결제 서비스를 제공하는 회사로서 2018년 2월 금융위원회로부터 전자지급결제대행업(Payment Gateway)<sup>PG</sup>사에 대한 사업인가를 받았다. 이후 국내 카드사, NHN한국사이버결제,

KG모빌리언스, TOSS사와 연계하여 온/오프라인 상점에서 상품이나 서비스 구매시 고객의 상황에 따라 신용카드, 체크카드, 계좌이체, 가상계좌, 휴대폰, 카카오페이, 삼성페이 등 다양한 수단으로 결제할 수 있도록 편리하면서 안전한 결제수단을 지원하고 있으며, (주)세한RF, (주)페이콧, (주)한국NFC와 모바일 단말기를 통한NFC결제를 지원하여 온라인 비대면 거래와 오프라인 대면 거래를 아우르는OFF PG결제를 제공하고 있다. 2020년 말 기준 (주)온오프코리아는 온라인 17,000개, 오프라인 4,000개, 해피페이3,500개 등 총 25,000여개의 제휴 및 직영 가맹점을 보유하고 있으며, (주)온오프코리아는 온오프페이 미니앱을 통하여 개인간거래<sup>P2P</sup>를지원하고현재20,000여명이 온오프페이 미니앱을 이용하고 있다.

(주)온오프코리아는AllPay와 전략적MOU를 체결하여 “세상의 모든 결제를 담다” 라는 모토를 구현할 온/오프페이, AllPay 결제 지갑 서비스를 운영 할 계획이며, 지속적으로 온/오프라인 가맹점, P2P 가맹점, 동네방네 스마트 오더 가맹점, 제조사 QR지원 플랫폼, 프리랜서 직접 결제<sup>FLS</sup>가맹점 확보에 주력하고 이들 가맹점에 암호화폐 결제 등을 지원하여 페이먼트와 블록체인의 융합을 이룰 것이다.

[그림 1.2] (주)온오프코리아 결제서비스 앱 지원서비스



(주)온오프코리아의 (주)세한RF사의NFC에 대한 특허권을 이용하여 모바일결제 단말기 금융혁신과제로 선정된 (주)페이콧, (주)한국NFC사와 계약을 체결하여 모바일에 VAN 알고리즘을 내재화한 단말기를 (주)NHN한국사이버결제사와 여신금융 받았으며, 단말기와



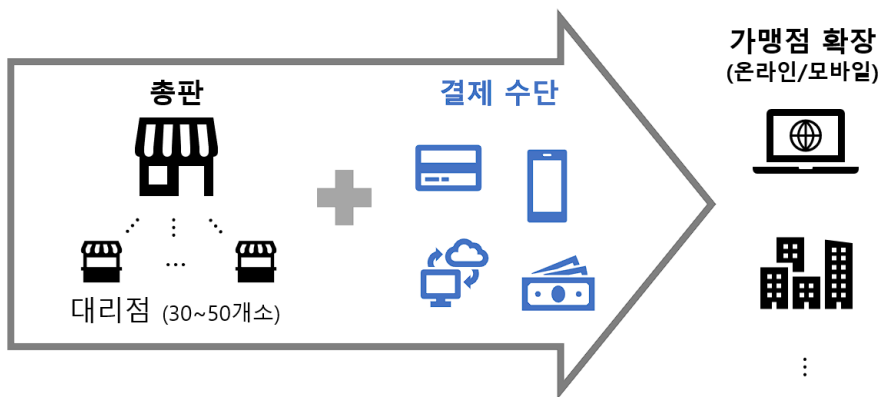
모바일 결제 서비스 앱은 금융위원회와 여신금융협회의 인증을 진행중에 있으며 2022년 하반기에 공식적인 서비스를 제공할 계획이며 현재는 ㈜한국NFC사의 앱을 활용하여 결제를 지원하고 있다.

2) 관계회사 및 협력회사 가맹점 네트워크

㈜온오프코리아는 국내에서 광범위한 유통 대리점 네트워크를 운영하고 있으며, 전국적으로 20여 개의 총판과 이들 총판이 관리하는 30~50개의 대리점을 포함하여 총 1,000개 이상의 유통 대리점 네트워크를 보유하고 있다. 이들 대리점은 모두 ㈜온오프코리아의 결제 게이트웨이 서비스를 이용하여 다양한 온라인 및 모바일 결제를 지원한다. 이러한 광범위한 네트워크는 특히 P2P 결제 지원 사업에 있어서 중요한 역할을 하며, 영업조직 확대와 함께 3,000여 명의 P2P 가맹점 모집원을 통해 P2P 결제 지원을 확대하고 있다.

㈜해피페이는 OFF PG결제 시스템을 통하여 전국의 가맹점을 확보해 나아갈 계획으로 현재 10여곳의 위탁총판, 300여곳의 위탁대리점을 통하여 현재 5,000여곳의 영/중소 가맹점을 확보하였고 계속적으로 20,000여곳의 이상의 가맹점을 확보해 나갈 계획이다.

[그림 1.3] ㈜온오프코리아 가맹점 확장 전략



3) 계열회사 및 멤버사 사업 영역

㈜에원엠엔디는 온라인 회원제 종합쇼핑몰인 리커버몰을 통해 회원이 직접쇼핑몰의 주주가 되고, 소규모 쇼핑몰사에게 회원공유, 제품공유플랫폼을 통하여 신개념의 유통을 이끌어 가는 기업이다. ㈜에원히스테모는 12가지의 성장인자와 베놈애플, 40여가지

두피관련 제품을 생산하고 국내 2,000여곳의 뷰티샵(리차드, 리안등)에 제품을 유통하고 이를 통해 두피부터 모발까지 관리하는 토탈케어 전문 샵 뷰티로망스(전국 60여곳 운영 중), 네일 "문제성 손발 관리" 전문샵 프리다(전국 100여곳 운영 중) 를 운영하고 있으며, 미국, 캐나다, 일본, 두바이, 카타르 등 해외 10여개국에 제품을 수출하고 있다. ㈜에원아이엔티는 가정용과 산업용/선박용 인덕션, 공기청정기 등 소형 가전 제품을 생산하는 전문 기업이며, ㈜에원휴림항칠은 항칠 추출액을 활용하여 간기능 숙취해소 제품, 혈당, 관절 관리 제품, 요리용 제품, 화장품 등을 생산하는 제조 전문 기업이다.

㈜지니픽은 디지털 미디어 광고 회사로서 글래스 광고, 자판기 광고, 1인 스튜디오 광고 등과 같은 다양한 광고 채널을 보유하고 있다. 전국 42개소에 셀프 오디션 스튜디오인 지니부스를 설치/운영 중이며, 이를 통해 길거리 오디션을 대체하는 한류스타 오디션 프로그램, KPOP의 글로벌화, 비대면 공연 프로그램 등을 진행할 계획이다.

지니그라운드 는 전세계 대중문화의 새로운 패러다임을 창출하기 위하여 콘텐츠 기획, 생산, 소비, 문화코드 라는 선순환 고리를 스스로 만들어 내고, 나아가 공연/교육 사업 등의 서비스까지 제공하는 한류의 종합 엔터테인먼트 회사이다. 지니그라운드는 K-POP Click 플랫폼 생태계를 구축한 후 K-POP Click 코인(KPC)을 발행하여 AllPay Coin(APCG)과 상호 스왑할 계획이다. K-POP Click 플랫폼은 블록체인 기술과 K-POP 콘텐츠가 결합된 전문 커뮤니티로서 전 세계 K-POP 팬덤에게 고품격의 K-POP 콘텐츠 서비스를 제공한다. 콘텐츠 개발자들은 블록체인 기술이 미디어 및 엔터테인먼트 기업을 보다 효율적이고 투명하게 운영되도록 함으로써 비용 절감, 불법 복제 감소 및 소비자 충성도 증가로 인해 미디어 엔터테인먼트 업계의 많은 과제를 해결할 수 있을 것으로 기대하고 있다.

에원S&B엔지니어링은 아파트 단지 등에 친환경 생활폐기물 지하 이송 시스템을 설치, 운영하는 친환경 전문 기업으로 송도, 광명시 지역을 중심으로 대규모 아파트 단지에서 적용 범위를 확대하고 있다.

가평에 위치한 숙박 레저 시설인 더 벡터하우스는 파트너인 사회 복지 법인 광명아우름과 연계하여 호텔 멤버십 프로그램을 운영할 계획이며 회원들에게 숙박 시설 이용 이외에도 힐링, 레저시설 이용 혜택을 제공할 계획이다.

칠빵대리운전은 전국적으로 대리운전 서비스를 제공하는 회사이다. 칠빵대리운전은 안전하고 신뢰할 수 있는 대리운전 서비스를 제공하며, AllPay 플랫폼을 통해 결제를 지원하여 이용자에게 더욱 편리한 경험을 제공한다. 향후 AllPay와의 협력을 강화해 대리운전 시장에서도 암호화폐 결제를 활성화할 계획이다.

# Market Overview

## 온라인 비대면 결제 시장의 성장

### 1) COVID-19로 인한 시장 변화

COVID-19 팬데믹은 전자상거래 시장의 급속한 성장과 더불어 결제 방식의 온라인화를 가속화시켰습니다. 오프라인에서 온라인으로의 전환은 O2O(Online to Offline) 비즈니스 모델의 성장에도 기여하고 있으며, 이러한 변화는 온라인 결제 서비스 시장의 지속적인 확장을 이끌고 있다.

COVID-19의 영향으로 오프라인 소비 지출이 감소하고, 실물 카드 사용이 줄어든 반면, 온라인 비대면 지급결제 수단의 사용은 급격히 증가하였다. 기업 간 온라인 거래는 물론, 개인 간 거래에서도 글로벌 전자상거래와 연계된 온라인 구매 대금 결제 및 국제 간편 송금 서비스 시장이 빠르게 성장하고 있다. 이와 같은 비대면 온라인 및 모바일 결제의 확산은 PG(Payment Gateway) 서비스 시장의 성장을 촉진하고 있다.

예를 들어, COVID-19로 인해 비대면 온라인 거래가 늘어나면서, PG 서비스는 전례 없는 성장세를 기록했다. 한국의 경우, 코로나19 초기인 2020년 3월 기준으로 온라인 지출 비중은 60.7%였으며, 오프라인 지출 비중은 39.3%였다

2021년에는 국내 온라인 쇼핑 거래액은 전년 대비 21.0% 증가하여 역대 최대 규모인 192조 8,946억 원으로 성장했고, 2022년에도 온라인 유통 매출은 전년 대비 9.0% 성장하며 오프라인 매출을 추월했다.

그 결과 PG 서비스 이용 실적은 2020년에는 일평균 1,679만 건으로, 전년 대비 48.5% 증가하였고, 2021년에는 일평균 2,172만 건으로 전년대비 29.5% 증가 했다.

또한, 간편결제 및 간편송금의 이용도 급격하게 증가하고 있다. 2022년 상반기 간편결제 시장은 일평균 2,317만 건으로 전년 대비 10.7% 증가하였고, 간편송금 시장은 2022년상반기 일평균 491만 건으로 전년 대비 14.3% 성장했다. 이와 같은 성장세는 비대면 온라인 거래의 지속적인 확산과 함께 더욱 가속화될 것으로 예상된다.

## 2) 기술의 변화

최근 결제 산업은 블록체인, 인공지능(AI), 빅데이터 등의 혁신 기술을 통해 급격한 디지털 전환을 경험하고 있다. 이러한 기술들은 결제의 안전성과 효율성을 강화하며, 사용자 경험을 개선하고, 결제의 투명성과 보안을 높여 P2P 거래를 가능하게 하고, 거래 비용을 절감하고 있다. AI 와 빅데이터는 사기 탐지와 예방, 고객 맞춤형 서비스 제공에 활용되며, 소비자 행동을 분석하여 더 나은 금융 서비스를 제공까지 하고 있다..

COVID-19 팬데믹으로 인해 비접촉/비대면 결제가 빠르게 확산되었으며, 이는 결제 산업의 디지털 전환을 가속화했다. 이제 결제 방식은 PIN, 생체 인식 등의 다양한 인증 방법을 통해 더 안전하고 간편하게 이루어지고 있다. AllPay 플랫폼은 이러한 기술들을 적극적으로 도입하여 글로벌 시장에서의 경쟁력을 강화하고 있다.

## 시장 경쟁 현황

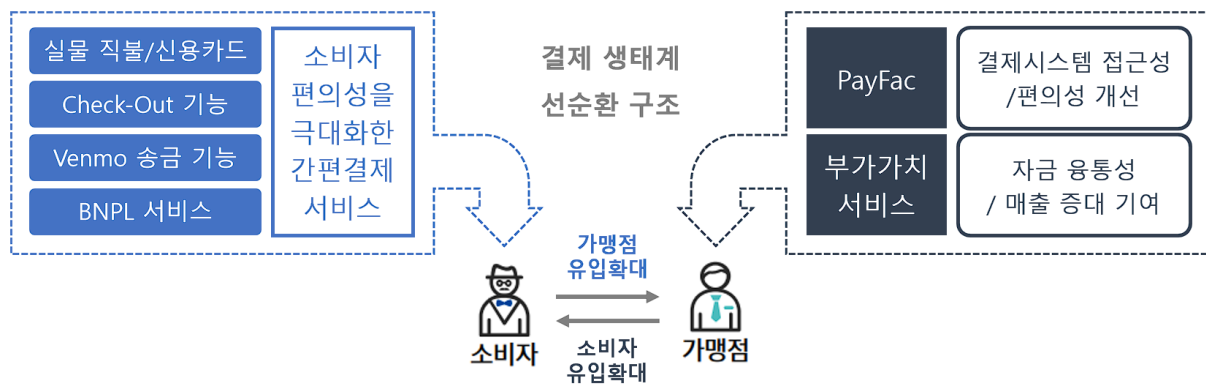
### 1) 글로벌 전자결제 서비스 시장

글로벌 전자결제 시장은 급속도로 성장하고 있으며, 주요 플레이어들이 시장을 선도하고 있다. PayPal, Alipay, Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay 등이 온라인 쇼핑몰에서 결제를 지원하며, 이들 기업은 첨단 기술에 막대한 투자를 하며 디지털 결제 서비스 분야에서 사업을 확장하고 있다.

특히 모바일 결제 시장에서 2023년 2조 9,800억 달러에서 2032년 27조 8,100억 달러로 성장할 것으로 예상되며, 연평균 성장률(CAGR)은 28.1%에 이를 것으로 보인다

PayPal은 2020년부터 암호화폐 결제 서비스를 도입하여, 주요 암호화폐를 구매, 판매, 보관할 수 있으며, 이를 이용해 결제도 가능하다.

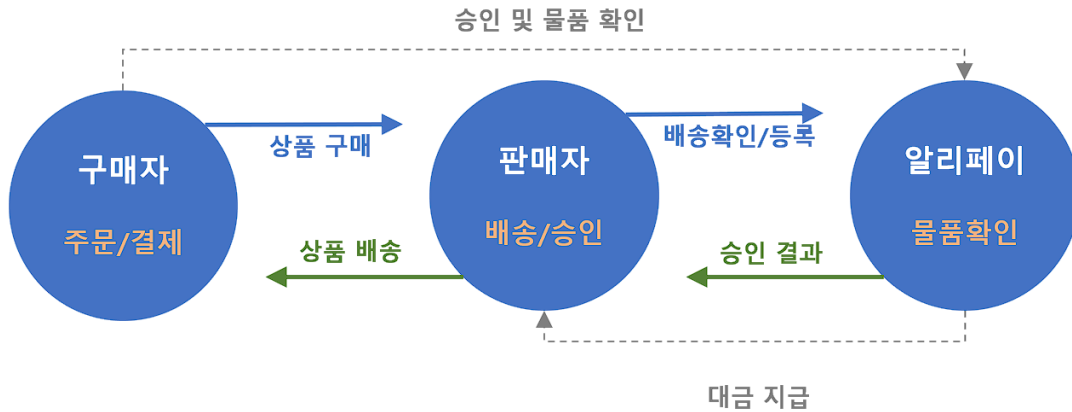
[그림 2.1]페이팔 결제 생태계의 선순환 구조



한편, 중국에서 가장 큰 전자결제 서비스는 알리페이(Alipay)와 위챗페이(WeChat Pay)이며. 이 두 서비스는 중국의 모바일 결제 시장을 주도하고 있다.

알리페이(Alipay)는 QR 코드 결제, 온라인결제, 예금, 대출, 보험등 금융서비스를 제공하고 있으며, 국제결제도 지원하고 있고, 중국 내 제3자 결제시장의 약 50%, 모바일 결제시장의 약 80%를 점유하고 있다.

[그림 2.2] 알리페이 에스스로 플랫폼



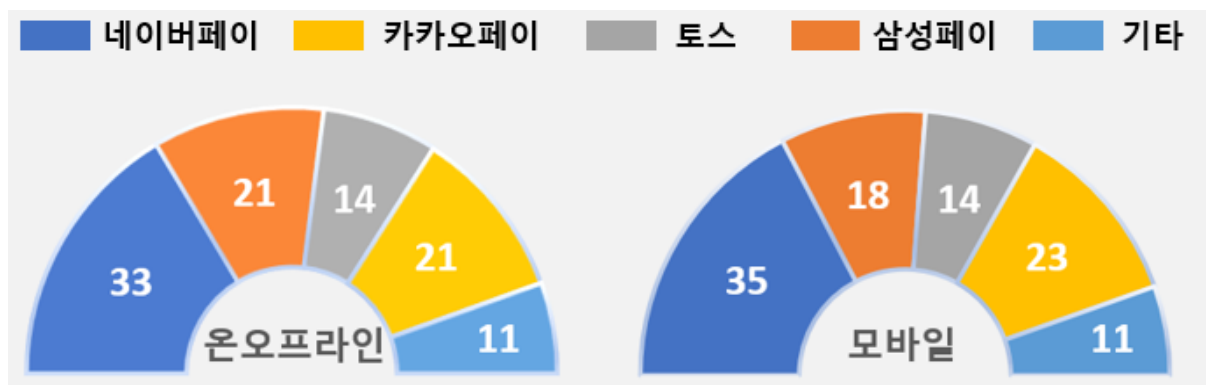
### 2) 국내 PG 시장 및 간편결제 시장

한국의 전자지급결제대행(PG) 시장은 급변하는 디지털 결제 환경 속에서 재구성되고 있으며, 이 변화에는 NHN한국사이버결제(NHN KCP), KG이니시스, 토스페이먼츠가 선도적인 역할을 하고 있다. 이들은 시장의 60% 이상을 차지하고 있으며, NHN한국사이버결제는 연간 거래금액이 약 30조 원에 달하고, KG이니시스 또한 25조 원의 거래금액을 기록하면서 각각 10만 개 이상의 가맹점을 보유하고 있다.

한국의 간편결제 시장도 비약적인 성장을 이어가고 있다. 2023년 상반기에는 시장 규모가 약 8,451억 원에 달하며 전년 대비 16.9% 성장했다.

이러한 역동적인 환경은 PG 및 간편결제 서비스에 혁신적인 변화를 요구하고 있으며, 이는 기술적 우위를 바탕으로 한 지속적인 진화, 사용자 경험의 향상, 그리고 국내외 시장에서의 확장으로 이어지고 있다

[그림 2.3] 국내 간편결제 시장 점유율

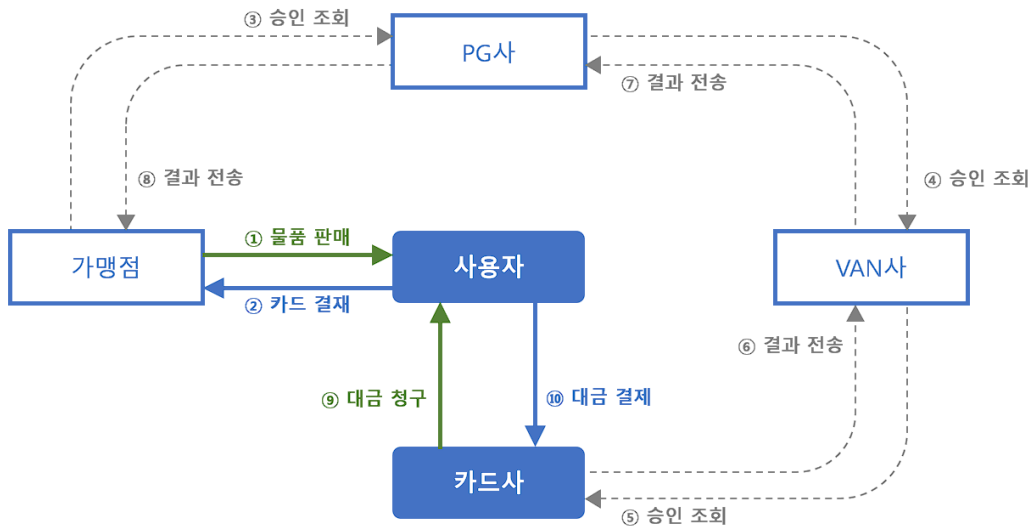


## 기존 결제 서비스 시장의 문제점

### 1) 결제 프로세스의 복잡성

오프라인 신용카드 결제는 가맹점, VAN 사, 카드회사를 거쳐 이루어지며, 온라인 신용카드 결제의 경우 PG 사, 오픈마켓 운영사 등이 추가로 결제 과정에 참여하게 된다. 이처럼 기존의 온/오프라인 결제 서비스에서는 그 과정에 다수의 중개기관이 개입하여 복잡한 검증과 처리 절차를 거치는데, 이처럼 다수의 중개기관들 간에 결제 정보가 교환되는 과정에서 각각의 중개기관들이 결제 정보를 중복으로 검증하고 처리함으로써 결제처리 시간과 비용이 증가하여 결국에는 높은 수수료를 지불하게 된다.

[그림 2.4] 신용카드 결제 및 정산 과정



### 2) 정산 기간 지연

신용카드 결제 이후 대금의 정산까지는 2~3 일이 소요되며, PG 사는 일일(승인 후 7 일) 및 월간(4 회/2 회/1 회)의 정산주기를 제공하고 있다. 간편결제 정산은 구매확정 이후 2 일 이상이 소요되며, 온라인 휴대폰 결제의 경우 최저 3 일에서 최장 90 일이 소요된다. 문제는 거래가 이루어지게 되면 그 즉시 상품 및 서비스에 대한 제공이 즉각적으로



이루어져야 하며, 상품 및 서비스에 대한 원재료 비용 역시 거래 이후 바로 지급되어야 하는 반면, 가맹점에게 지급되는 대금은 최장 90 일 이후에 이행되므로, 이처럼 정산 기간이 늘어날수록 가맹점은 운영자금 부담이 늘어나게 된다는 점이다. 즉, 거래량이 늘어날 경우 가맹점의 매출과 수익이 늘어나지만 한편으로는 자기 자본에 의한 운영 부담 역시 비례적으로 늘어나게 되어 마냥 좋아할 수만도 없는 상황인 것이다. 더욱이 이러한 현실에서 만약 가맹점들이 대금 수령을 앞당기기 위해 또는 정산 기간 동안 운영 자금을 확보하기 위해 금융을 이용할 경우 추가적으로 이자비용 부담이 발생하게 되며 이는 결국 가맹점 혹은 소비자들의 피해로 돌아오게 된다.

물론 최근에 개발되어 널리 활용중인 Alipay 등과 같은 모바일 기반 간편결제 시스템의 경우 기존 결제 시스템이 가진 비효율적인 구조를 개선하고자 비교적 End-to-End 구조로 구축하여 운영하고 있다. 하지만, 이러한 간편 결제 플랫폼들 역시 국가간 거래에 사용할 경우 기존의 금융 결제망을 사용할 수 밖에 없기 때문에 결국은 복잡한 결제 처리 정산 구조를 따를 수 밖에 없는 구조적 한계점을 가지고 있다.

### 3) 과도한 비용구조

오프라인 신용카드 결제 수수료는 정부의 인하 정책에 따라 지속적으로 낮아졌으나, 온라인 신용카드 수수료는 상대적으로 규제가 적어서 오프라인 수수료에 비해 높은 수준을 유지하고 있다. 이처럼 높은 수수료가 발생하는 이유는 복잡한 결제 처리 절차로 인해 다양한 중간 사업자들에게 수수료를 지급해야 하기 때문이다. 결제를 위한 인증, 정산, 결제, 지급 등의 업무를 각 사업자들 별로 처리하고 있어 1 건의 결제 과정에 최소 5 개의 사업자가 참여하게 된다. 이는 곧 1 건의 거래에 5 건 이상의 수수료가 발생한다는 뜻이며, 수수료를 낮추는데 한계가 존재한다는 의미이다. 더욱이 국가간 거래 시에는 외화 송금 및 환전을 위한 추가 수수료가 발생하여 그 폭을 낮추기는 더욱더 어렵게 된다. 실제로, 결제 과정의 중간사업자들이 수취하는 수수료는 거래 액 대비 신용카드 3%, 직불카드 2%, 선불카드 25% 까지의 수준이다. 특히 동남아, 남미 지역 등 결제 서비스가 활성화되지 않은 지역에서는 최대 50%의 매우 높은 수수료를 부담해야 한다. 간편 결제 서비스도 기존의 신용카드 결제 구조 및 금융결제망을 이용하기 때문에 다른 결제 서비스에 비해 오히려 높은 수수료율을 적용하고 있다.

결국 이는 모두 온전히 가맹점과 사용자들이 부담해야 하는 기존의 결제 서비스의 수수료 구조에서는 더 이상 수수료를 낮추기 어려운 실정이다.

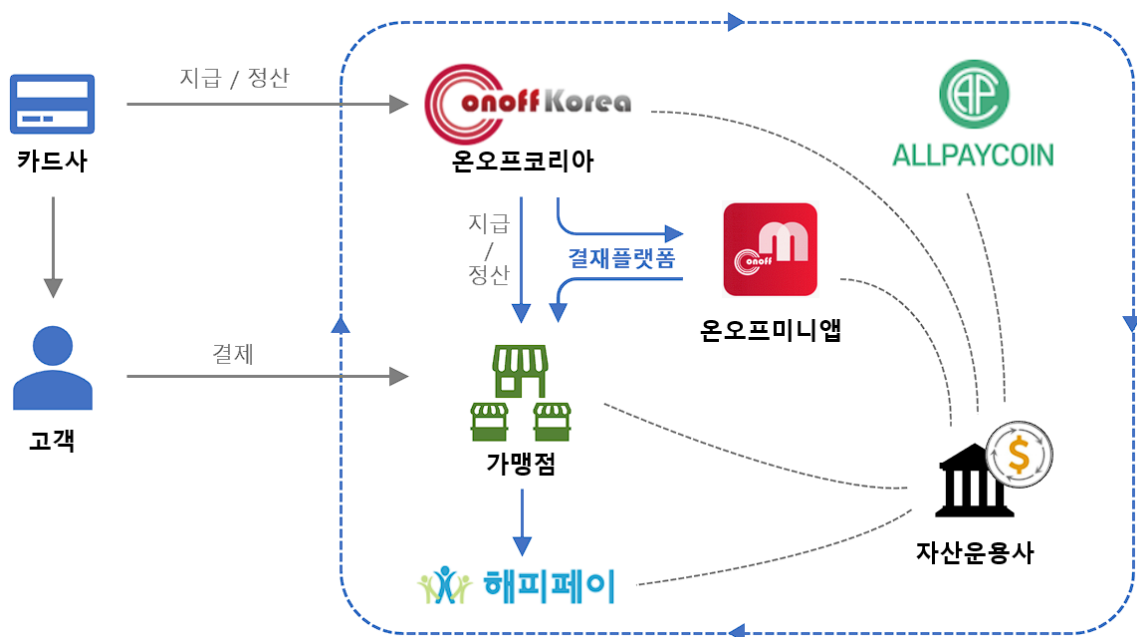
# **BM Application**

## AllPay 플랫폼의 차별성

AllPay는 (주)에원빅테크가 발행한 AllPay Coin (APCG)을 사용하는 통합 결제 플랫폼으로, 실생활에 밀접하게 연결된 암호화폐 기반의 네트워크 중심 결제 시스템이다. AllPay 플랫폼은 (주)온오프코리아의 결제 서비스를 중심으로 유통, 제조, 판매, 미디어, 친환경 등 다양한 산업 분야의 사업을 통합하여 운영하고 있다. (주)온오프코리아에서는 온오프미니앱에 AllPay Coin의 결제 기능을 추가하여 현재 운영 중인 사업소 및 가맹점에 확산시키고 있으며, 고객의 일상 생활 속에서 올페이코인을 활용한 결제를 생활화 할 수 있도록 지원하고 있다.

AllPay의 특징적인 요소로는, 모든 가맹점에서 사용할 수 있도록 (주)온오프코리아의 전자선불카드와 올페이를 스왑하는 토큰 이코노미 시스템을 포함 한다. 이 시스템은 APCG 토큰을 활용하여 기존의 PG 서비스와 통합하여 운영되고 있으며, 다른 암호화폐 플랫폼과 비교하여 AllPay만의 차별화된 경쟁 요소이다..

[그림 3.1] 온오프미니앱을 활용한 APCG 토큰 이코노미 시스템



AllPay 플랫폼은 뷰티, 친환경, 온라인 마켓플레이스, 칠빵대리운전 서비스 등 다양한 분야에서 활용되고 있으며 될 것이다. 예를 들어, (주)에원히스테모가 운영하는 뷰티샵 '뷰티로망스'에서 서비스를 이용할 때 APCG로 결제할 수 있으며, (주)S&B엔지니어링의 친환경 생활폐기물 시스템의 종량제 처리에서도 APCG를 사용할 수 있습니다. 또한, 옥수수마켓과 같은 중고재능거래 플랫폼에서는 유명 연예인의 중고 물품을 역경매하고 이를 통한 수입의 일부를 사회공헌복지법인에 기부하는 선순환 구조의 사업모델을 운영하며, 이 과정에서 암호화폐가 사용될 예정이다.

이러한 AllPay의 통합된 결제 시스템과 다양한 사용 사례는 실제 거래에서 암호화폐의 실용성을 크게 향상시키며, 전 세계적으로 암호화폐 결제 시스템의 확장과 발전을 촉진하는 데 기여 할 것이다.

## P2P 결제 서비스

### 1) 모바일 결제 서비스 앱

현재 20,000 이상이 사용중인 (주)온오프코리아의 모바일 결제 서비스 앱인 온오프페이 미니앱은 기존의 가맹점 결제 서비스와 개인간 P2P 결제 서비스를 동시에 제공한다. 구매자는 모바일 결제 앱을 통해 주문 정보를 확인한 후, NFC, OCR, SMS 등 다양한 결제 방법을 선택하여 결제를 진행할 수 있다. 판매자는 앱을 통해 상품을 등록하고, 정산/취소/환불 등 결제 관련 모든 정보를 확인할 수 있다.

[그림 3.2] (주)온오프코리아 모바일 결제 앱



### 2) 모바일 P2P 결제 서비스 앱

(주)온오프코리아는 개인 간 P2P 거래가 활성화되는 시장 변화에 맞추어, 비대면 결제 서비스를 선도하기 위해 모바일 앱을 활용한 P2P 결제 서비스를 제공한다. 이 서비스는 개인 간 거래 시 판매자와 구매자를 간편하게 연결하고, 사용자가 동시에 판매자 역할을 수행할 수 있도록 지원하며, 가맹점과 개인 판매자 모두에게 상품 등록, 주문 결제, 거래 및 정산 내역 조회 등의 모든 기능을 통합적으로 제공한다.

(주)온오프코리아는 사기 거래 방지를 위한 특화된 결제 서비스 노하우를 도입하여, 위치정보, NFC, OCR 등 최신 기술을 활용하여 사용자에게 최상의 편의성을 보장한다.

## NFC, QR코드를 활용한 주문결제의 확대

NFC<sup>NearFieldCommunication</sup> 는 사용자가 스마트폰을 인식 단말기에 가까이 대기만 하면 쿠폰 정보를 수신하거나 결제를 완료할 수 있는 근거리 통신 기술입니다. 별도의 POS 단말기 없이도 스마트폰이 직접 결제 수단으로 활용될 수 있어, 결제 과정이 간소화되고 속도가 향상된다.

QR<sup>Quick Response Code</sup> 코드 결제는 사용자가 스마트폰으로 QR 코드를 스캔하는 두 가지 방식, CPM<sup>CustomerPresentedMode</sup> 과 MPM<sup>MerchantPresentedMode</sup> 으로 구분된다. 이 결제 방식은 계좌 이체를 직접적으로 수행하기 때문에, 전통적인 신용카드 결제 시 발생하는 추가 비용을 절감할 수 있다.

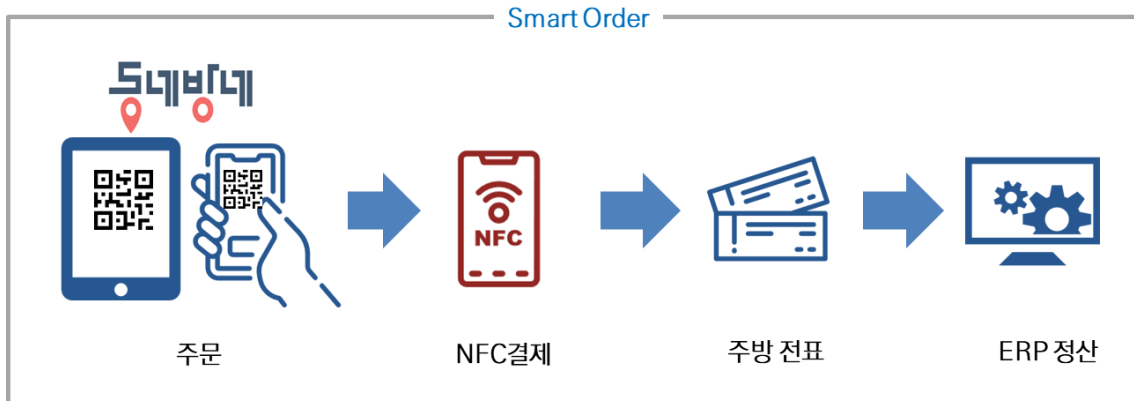
### 1) 동네방네 플랫폼: 스마트 오더 및 테이블 오더 서비스

동네방네 플랫폼은 (주)온오프코리아가 운영하는 스마트 오더 플랫폼으로, 비대면 주문결제 방식으로 유형에 따라 개별 앱에서 주문과 결제를 마친 뒤 해당 가맹점에 찾아가 주문한 식음료를 픽업하는 스마트 오더 서비스와 테이블에 부착된 QR 코드를 스마트폰으로 인식해 주문과 결제를 하는 테이블 오더 서비스로 분류된다.

동네방네 스마트 오더는 무인 주문 수요가 많아지는 트렌드에 부합하는 최적의 결제 솔루션으로 사용자의 편의성을 높일 수 있다. 사용자는 주문하기 위해 긴 줄을 서거나, 카운터까지 갈 필요가 없고, 가맹점은 별도의 키오스크 설치나 입점 수수료가 필요하지 않으므로 지급결제 인프라 구축 비용과 인건비를 절감할 수 있다. 나아가 가맹점 및 판매자는 온라인 고객 데이터를 확보함으로써 개인별 맞춤형 서비스를 제공할 수 있다.

테이블 오더는 QR 코드를 사용하여 사용자의 휴대폰에서 주문을 하고 NFC 결제를 하면 가맹점 매장에 전표를 발생시키고 자체 ERP 시스템과 연동되어 정산이 이루어진다.

[그림 3.3] 동네방네 스마트 오더 주문결제 프로세스



특히 동네방네 앱에서 제공되는 동영상 광고 등을 직접 주문 화면으로 연결하고 이로 인한 매출의 일정 부분을 가맹점 및 사용자와 공유함으로써 선순환 구조의 매출과 마케팅 보상 시스템을 용이하게 구축할 수 있다.

## 2) QR 코드 결제를 통한 유통 경로의 단축

제조사는 제품마다 QR 코드를 부여하고, 고객은 자신의 휴대폰으로 해당 QR 코드를 스캔하여 제품을 선택/결제함으로써 해당 제품을 재구매 하도록 하는 재구매 직접결제 서비스를 제공한다.

일반적으로 제품 구매시 소비자는 인터넷 상에서 클릭을 약 20 회 이상 하거나, 홈쇼핑이나 온라인 쇼핑 등을 통하여 일정 시간과 절차를 거쳐서 구매를 진행하지만, AllPay 의 QR 코드를 통한 제품 구매/재구매 서비스인 '한류 물류 직구 간편 서비스'를 이용할 경우, 구매자가 유통 채널을 통하지 않고 제조회사로부터 직접 구매가 가능하며 무엇보다 회원가입 등의 번거로운 절차 없이 빠른 구매가 가능하다. 특히, 오픈마켓, 포털 등을 통한 검색, 비교 등의 번거로운 과정을 거치지 않고 구매에 대한 결정이 선택 제품을 그 즉시 QR 코드를 통해 바로 구매할 수 있으며, 유사 광고 등에 노출되어 불필요한 시간 및 비용을 줄일 수 있어 빠르고 정확한 구매가 이루어질 수 있다. 결제 측면에서도 신용카드, NFC 결제 등을 통한 구매도 가능하며, 무엇보다 (주)온오프코리아의 결제시스템을 적용하여 신용카드, 온라인 결제 시스템 등을 사용하기 어려운 지역에서도 손쉽게 결제가 가능하여 원하는 상품을 간편하게 구매할 수 있다. 또한 이러한 구매

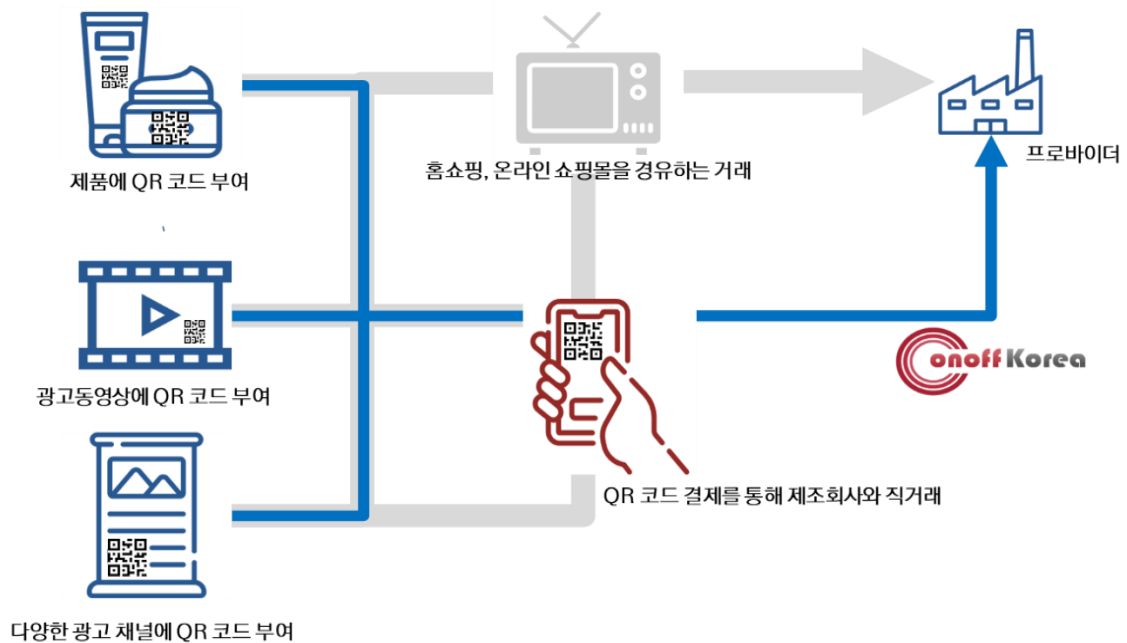


과정을 통해 제조회사는 기존 유통 채널에 지급하던 수수료를 절감하게 되고 이를 소비자에게 재구매에 대한 할인과 포인트 적립 등의 혜택으로 환원해 주게 된다.

QR 코드 결제는 지역, 국가의 제한이 없는 글로벌 구매 플랫폼으로 성장할 것이며, 이를 통해 국내의 우수한 제품들이 글로벌 시장에 보다 손쉽게 진출할 수 있을 것이라 기대한다. 또한, QR 코드 결제는 다양한 광고 미디어 플랫폼을 통한 제품 구매에 적용 가능하며, 지니픽에서 제공하는 지니부스 등 다양한 광고 채널에 QR 코드를 부여한 후 모바일 기기를 통한 제품 구매를 유도할 수 있으며, 나아가 광고주 뿐만 아니라 광고를 시청하고 제품을 구매하는 회원도 수익을 창출할 수 있는 플랫폼을 추가로 제공할 수 있다.

부가적으로 호텔 등 숙박시설에 대해서도 QR 코드 결제 서비스를 적용할 수 있다. 숙박시설에 Check-In 할 때 사용자에게 부여된 전용 QR 코드를 출입문 개폐용 Key 로 사용할 수 있으며, 결제수단으로는 신용카드 NFC 결제를 사용할 수 있다. 이러한 비대면 결제를 통해 사용자에게 대한 편의성을 높이고 개인정보 및 프라이버시 보호를 강화할 수 있다.

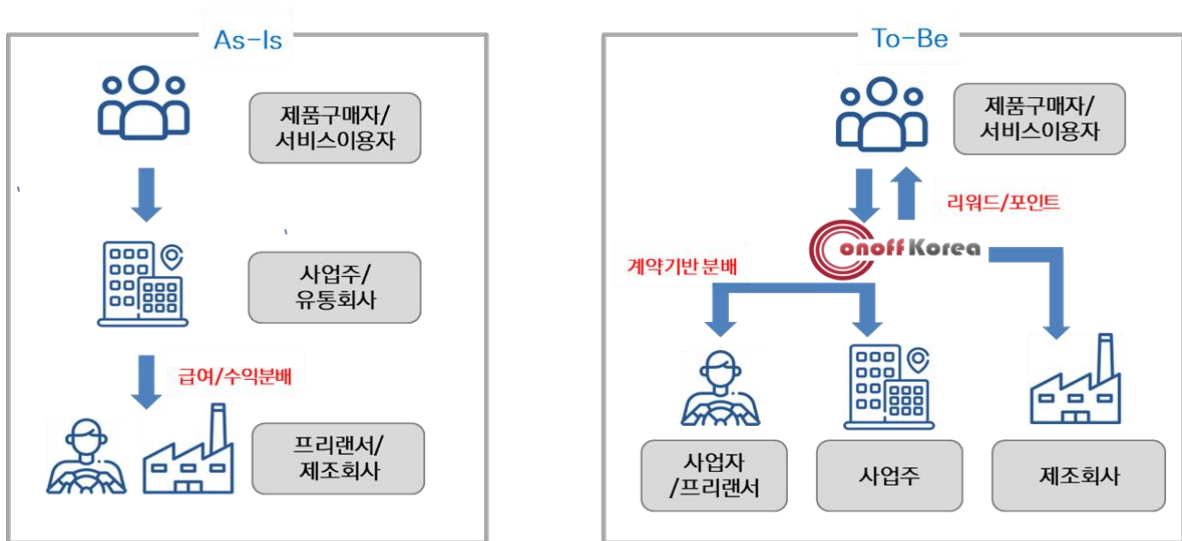
[그림 3.4] QR 코드 결제를 통한 유통경로 단축 모델



## FLS : 가맹점 유형에 따른 특화된 직접결제 서비스

(주)온오프코리아는 가맹점 유형에 따라 특화된 직접결제 서비스를 제공하고 있다. 이러한 서비스는 Freelancer Laborer Service (FLS)로 알려져 있으며, 전통적인 유통 및 급여 지급 구조와 달리, 프리랜서나 개인사업자가 직접 자신의 서비스나 제품에 대한 대금을 받을 수 있도록 한다. 이 서비스는 계약에 기반하여 사업주가 아닌 서비스 제공자에게 직접 결제가 이루어짐으로써, 중간 단계의 수수료와 시간을 절약하고 투명성을 높일 수 있다.

[그림 3.5] 직접결제를 통한 유통경로 단축 모델



특히, 미용 서비스 산업에서 이러한 직접결제 서비스를 활용할 경우, 미용실 원장과 헤어 디자이너 간에 계약서에 명시된 비율에 따라 수익을 직접 분배할 수 있다. 각 디자이너는 본인의 서비스에 대해 독립적인 가맹점처럼 운영될 수 있으며, 개인의 주민번호나 가상계좌를 통해 직접 결제를 받게 된다. 또한, 대리운전 서비스에서는 사용자가 목적지에 도착한 후 대리기사의 휴대폰을 통해 신용카드 또는 NFC 결제를 진행할 수 있어, 서비스 이용 후 즉각적인 결제가 가능하다.

화물 운송 분야에서도 직접결제 서비스를 적용하여, 화물 운송기사에게 고객이 직접 결제를 함으로써, 불필요한 중개 수수료를 제거하고 정산 기간을 단축시키는 이점을 제공한다. 이는 운송 업계에서 효율성과 속도를 증가시키는 중요한 변화로 자리잡을 수 있다.

새로운 가상계좌 직접결제 서비스는 기업 고객이 영업, 물품 구입, 급여 등의 자금을 직접 이체하고, 그 결과를 신속하게 고객사에게 전송하는 구조로 운영된다. ㈜온오프코리아는 가상계좌 발급과 관련하여 은행과 직접 협력하여 빠른 시간 내에 정산을 완료할 수 있는 시스템을 구축하고 있다. 이는 전통적인 가상계좌 거래의 복잡성을 줄이고, 자금의 흐름을 더욱 빠르고 효율적으로 관리할 수 있는 방법을 제공한다. 이와 같은 직접결제 서비스는 현대 비즈니스 환경에서 요구되는 속도와 효율성을 크게 향상시키며, 다양한 산업 분야에서 금융 거래의 혁신을 가능하게 한다.

## 옥수수마켓과 멤버십 프로그램

옥수수마켓은 개인간 거래 서비스<sup>C2C</sup>로서, 안전한 중고 거래를 위하여 (주)온오프코리아의 특화된 결제 서비스를 도입하여 사기 거래를 원천 차단하고 있다. 옥수수마켓은 중고 제품뿐만 아니라 사람들이 지닌 고유의 재능과 여분의 시간도 거래할 수 있는 플랫폼을 지향한다. 또한, 일반인뿐만 아니라 유명 연예인의 중고제품, 재능, 시간까지도 거래가 가능하다.

제조 및 판매회사를 통해 생산자와 소비자를 연결하여 기업 이윤을 소비자에게 돌려주는 제로마진 쇼핑몰 리커버몰을 운영하고 있다. 리커버몰은 멤버십 회원을 대상으로 운영중인 폐쇄몰이며, 상품 구매시 포인트를 사용할 수 있고 사용한 포인트에 대해서는 전액 리워드 되는 쇼핑몰이다.

[그림 3.6] 리커버몰 사업 모델 및 특징



(주)온오프코리아는 멤버십 운영과 관련하여 자체적으로 쇼핑몰의 ERP 시스템과 빌더를 개발하여서, 사업자에게 쇼핑몰과 마이오피스를 제공한다. 이를 통해 멤버십 회원들은 사업자로서 각자의 쇼핑몰을 구축하고, 그 안에서 거래가 발생하면 마이오피스에서 (주)온오프코리아의 결제 데이터를 송수신하여 결제를 진행한다.

## 해피페이 Happy Pay: 캐시백과 포인트가 결합된 비즈니스

(주)온오프코리아의 관계회사인 해피페이가 제공하는 해피페이 서비스는 오프라인 및 온라인 가맹점을 대상으로 쿠폰, 상품권, 포인트, 이용권 등의 바우처 발행과 나아가 사용까지 지원하는 사업이다. 사용자는 사전에 쿠폰을 구입하지 않아도, 온라인 쇼핑몰은 물론이고 오프라인 매장에서도 결제와 동시에 할인 받을 수 있다.

해피페이 가맹점은 (주)온오프코리아의 결제 서비스와 연계하여 무인주문 및 배달주문 서비스를 확대하고 있다. 가맹점에 대해서는 배너, 스티커, 포스터 등 관련 홍보를 지원하고, 언제 어디서든 스마트폰으로 쿠폰 판매 내역 및 사용 내역, 매출, 정산 등을 간편하게 알아볼 수 있도록 관리자 사이트를 제공한다. 또한 사용자가 사용하는 포인트가 일정 수준 이상 누적되면 가맹점에게도 현금 리워드를 제공한다.

사용자가 해피쿠폰을 사용하면 포인트가 적립되고, 1만 포인트 이상 적립시 백화점, 마트, 편의점 상품권 등으로 교환이 가능하다. 또한 리커버몰에서는 해피쿠폰을 사용하면 100% 해피포인트를 적립하고, 리커버몰에서 사용된 해피포인트에 대해서는 50%를 현금으로 리워드 해 준다.

[그림 3.7] 해피쿠폰 사용 고객 혜택



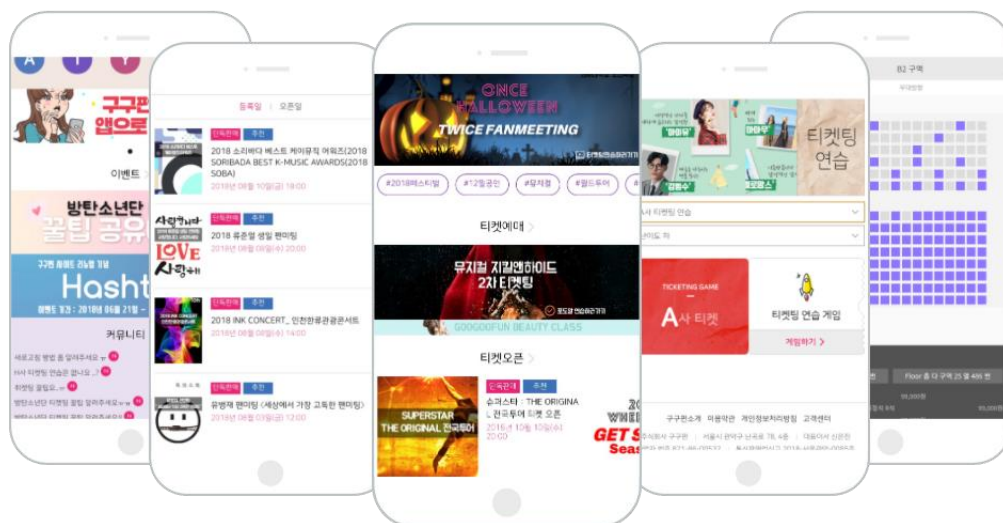
## 지니픽 : K-POP 콘텐츠 플랫폼

지니픽에서 운영하는 구구편 서비스는 K-artist 의 fandom 이 회원으로 구성되어 대한민국에서 서비스를 진행하고 있는 플랫폼이다. 총 60 만명 이상의 회원이 가입되어 있으며, 회원의 연령별 구성은 10대에서 30대 사이의 회원이 주를 이루며, 성별의 분포는 여성회원이 70%이상을 차지한다. K-pop, K-drama 등 K-contents 의 확산에 힘입어 그 서비스를 사용하는 회원은 글로벌 전체에 포진되어 있다.

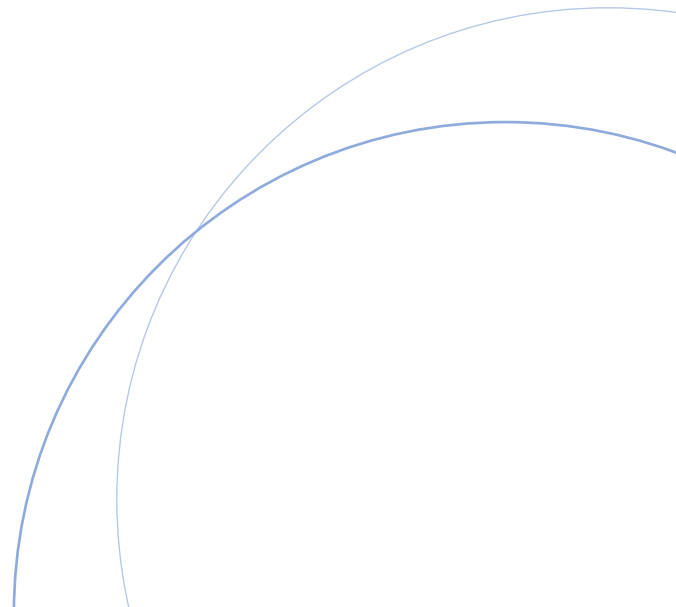
구구편 플랫폼의 주요 서비스 중 하나인 '티케팅 연습게임'은 K-pop 아티스트의 공연을 예매하고 싶어하는 팬덤들에게 티케팅 시뮬레이션을 통해 쉽게 공연을 예매할 수 있도록 도움을 주고 있다. 또한 구구편에서는 K-pop 아티스트들의 공연을 직접 예매할 수 있는 티케팅 판매 서비스도 제공하고 있다. 이와 더불어 아티스트의 굿즈와 같은 상품군들도 구구편 자체의 쇼핑몰을 통해 판매할 예정이다.

APCG 는 블록체인기술을 통해 안전하고 위변조를 방지하는 결제 시스템을 구구편에 제공한다. APCG 는 아티스트와 관련한 티켓 및 관련 상품의 결제에 사용되며, 구구편에서 발행하는 티켓 관련한 NFT 구매에도 사용된다. 또한 APCG 를 사용함으로써 티케팅의 구매 이력을 남겨 압표와 같은 부정 티켓을 방지 한다.

[그림 3.8] 구구편 서비스



# BM Overview



## AllPay 암호화폐 결제 서비스

### 1) AllPay 개요

AllPay 는 기존 결제 시스템의 구조적 단점을 개선하여, 블록체인 기술과 암호화폐 결제 처리를 통해 결제 단계를 단순화하고 비용을 절감하는 결제 서비스를 제공한다. 이 시스템은 중간 참여자들의 역할을 최소화하고, 모든 결제 거래 정보를 블록체인 네트워크에 기록하여 처리 속도를 신속하게 하며, 정산 기간을 단축시킵니다. 이로 인해 판매자는 더욱 빠르게 정산대금을 수령할 수 있다. AllPay 는 PIN 번호, NFC 등의 기술을 활용하여 오송금을 방지하고, 오입금된 자산에 대한 복구가 가능하도록 시스템을 설계했다. 또한, NFC 를 이용해 복잡한 주소 입력 없이도 안전하고 간편하게 송금과 결제를 진행할 수 있다. 이와 같은 AllPay 의 시스템은 개인 간 암호화폐 거래를 보다 활성화시킬 것으로 기대된다.

[그림 4.1] AllPay의 주요 특징





## 2) AllPay 플랫폼의 미션과 비전

AllPay 는 미래 시장을 주도하는 선도적 결제 플랫폼이라는 비전 아래 다음과 같은 혁신적인 미션을 가진다.

- I. 판매자(가맹점, 개인판매자), 사용자, 기타 생태계 참여자 모두에게 각자 차별화된 혜택을 제공한다.
- II. 기존 온/오프라인 결제 서비스에 암호화폐 결제 서비스를 통합한다.
- III. 기존의 금융 서비스의 장/단점을 이용하여 혁신적 암호화폐 기반 금융 서비스로 진화한다.
- IV. 참여자 모두에게 가장 간편하면서 가장 안전한 암호화폐 결제 서비스를 제공한다.

AllPay 는 블록체인을 활용한 결제를 통해 기존 중개자로 인하여 발생되었던 데이터 처리 검증 시간과 비용을 절감하고 이로 인하여 생긴 이득을 생태계 참여자에게 배분함으로써 지속가능한 결제 생태계를 구축한다. 또한 암호화폐 결제 시스템을 기존 온/오프라인 결제 시스템과 결합하여 결제의 효율성과 사용자의 편의성을 증대시킨다.

시간과 비용이 절감된 암호화폐 결제 서비스를 확대하고, 기존 금융 서비스 모델을 혁신하여 암호화폐 기반 금융 서비스로 진화하고자 한다.

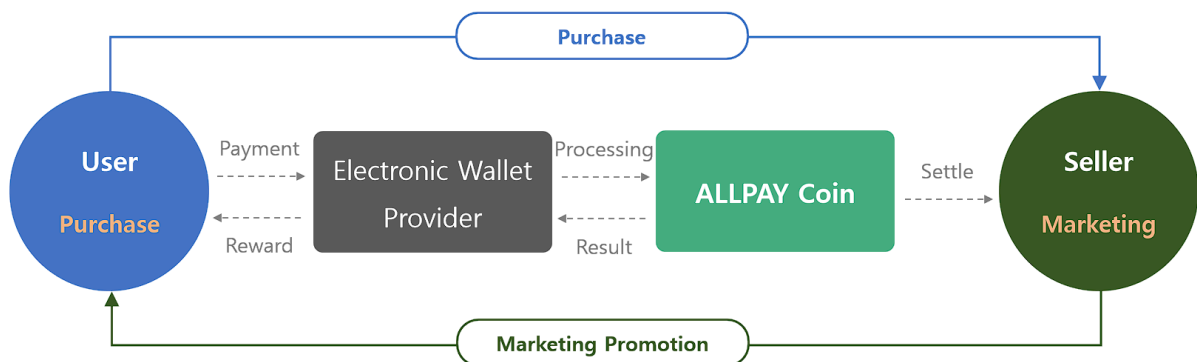
## AllPay 플랫폼 생태계의 구성요소

AllPay의 관계사이자 기술 파트너사인 (주)온오프코리아는 2만여개의 온/오프라인 매장에 결제 서비스를 제공하고 있다. AllPay가 암호화폐 결제 시스템을 개발하여 현재 서비스 중인 (주)온오프코리아 결제 시스템과 통합하면 암호화폐 결제 서비스 제공이 가능하다.

AllPay는 블록체인 기반의 결제 서비스를 제공하여 기존 사용자가 편리하게 실생활에서 암호화폐를 결제 서비스에 사용할 수 있도록 지원한다. AllPay는 기존의 결제 시스템과 간편하게 연동할 수 있는 API와 SDK를 제공하고, 개발자가 용이하게 AllPay 암호화폐 결제 서비스를 연동할 수 있는 상세한 개발 문서를 제공한다.

또한, (주)온오프코리아는 기존 결제 서비스 사업자들과 협업하면서 개발한 사업자별 특성에 맞춘 결제 모듈에 기반하여 기존 온/오프라인 결제 시스템에 용이하게 통합될 수 있는 암호화폐 결제 서비스를 제공하고자 한다.

[그림 4.2] AllPay 생태계



실물거래 결제 시에는 제품 하자에 따른 결제 취소, 정산금 회수, 정산 주기 연장 등의 관리 노하우가 필요하고, 디지털 콘텐츠 결제 시에는 중요한 할인율과 관련된 판매자의 마케팅 정책 대응 관리 노하우가 필요하며, 온라인 결제 시에는 사업자 및 거래의 품목 특성에 따른 다양한 서비스 내용과 기능 관리 노하우가 필요하다. (주)온오프코리아는 이와 관련된 풍부한 경험을 축적하고 있다.

AllPay 는 (주)온오프코리아가 그동안 축적한 운영 노하우와 시장에 대한 이해에 기반하여 판매자와 사용자가 편리하게 사용할 수 있는 암호화폐 결제 서비스를 제공하고자 한다. 오프라인 환경의 경우, 기존 결제 단말기와 용이하게 통합될 수 있는 암호화폐 결제 API, 소규모 가맹점과 개인판매자를 위한 모바일 POS 앱 등 오프라인 환경에서 필요한 결제 솔루션을 제공할 것이다. 특히 AllPay 가 개발하여 제공하는 모바일 POS 앱은 POS 도입 비용 부담으로 POS 를 설치하지 못한 소규모 가맹점과 개인판매자 같은 영세 소상공인 오프라인 판매자들이 간편하게 사용할 수 있는 암호화폐 결제 환경을 지원해 암호화폐 결제 확대에 기여할 것이다.

온라인 환경의 경우 기존 온라인 결제 모듈에 용이하게 통합될 수 있는 암호화폐 결제 API 를 제공하여 온라인 환경에서 필요한 결제 솔루션을 제공하며, 개인간 거래에서 PIN 번호 및 NFC 를 활용한 가장자산 간편 결제 및 송금 솔루션을 제공할 것이다.

AllPay 생태계는 사용자와 판매자의 결제/거래를 지원하는 블록체인 네트워크인 AllPay 블록체인과 사용자와 판매자에게 송금 및 결제 서비스용 전자지갑 서비스를 제공하는 전자지갑 공급자, 사용자의 APCG 결제 요청을 접수하고 상품과 서비스를 제공하는 판매자, APCG 를 사용하여 송금과 결제 서비스를 이용하는 사용자로 구성되어 있다.

### 1) AllPay 블록체인

AllPay 블록체인은 허가된 참여자(사용자, 판매자 등)만이 결제 및 거래에 참여할 수 있는, 거래의 기밀성과 안전성이 보장된 프라이빗 블록체인으로서 사용자와 판매자 간의 결제 및 거래를 처리하고, 그 모든 내역을 AllPay 블록체인 원장에 저장한다. AllPay 블록체인은 글로벌 표준을 지원하는 API 와 SDK 를 제공하고, 이를 통하여 다양한 외부 시스템과 상호운영성을 보장하며 연동하여 결제 및 거래 업무를 처리한다.

### 2) 전자지갑 공급자

AllPay 블록체인은 전자지갑 공급자에게 API 와 SDK 를 제공하여, 전자지갑 공급자가 AllPay 블록체인과 간편하게 연동하여 송금 및 결제 서비스를 제공할 수 있도록 지원한다. AllPay 블록체인 전자지갑 공급자는 APCG 를 이용한 송금 및 결제 서비스를

위한 전자지갑 서비스를 사용자와 가맹점에 제공하고 정해진 거래 수수료를 대가로 지급받는다.

### 3) 판매자

AllPay 생태계의 판매자는 가맹점과 개인판매자로 구분된다. 가맹점은 상점을 보유하고 재화와 용역을 판매하는 판매자이며, 개인판매자는 상점없이 재화와 용역을 판매하는 프리랜서, 노점상, 방문판매자 등의 개인이다.

판매자는 AllPay 결제 시스템을 통해 사용자로부터 APCG 결제를 받고 사용자에게 상품과 서비스를 제공한다. AllPay 는 판매자들이 사용자 APCG 결제 요청 거래를 접수 처리한 보상으로 판매자들에게 마케팅과 프로모션을 위한 APCG 를 지급한다. AllPay 는 1% 미만의 거래 수수료와 다양한 마케팅 및 프로모션 보상을 판매자들에게 제공한다.

### 4) 사용자

사용자는 AllPay 결제시스템을 통하여 APCG 를 결제 수단으로 이용하여 상품과 서비스를 구매한다. AllPay 는 사용자가 판매자와 전자지갑 공급자가 제공하는 서비스를 사용하는 과정에서 다양한 보상을 받을 수 있도록 인센티브 프로그램을 제공하여 APCG 의 사용과 순환을 장려하여 AllPay 생태계가 선순환 될 수 있도록 한다.

## AllPay 플랫폼의 특징: 블록체인 도입의 장점

AllPay는 블록체인 기술을 도입함으로써 결제 시스템의 보안성, 안정성, 신뢰성, 상호운용성, 사용성 및 비용 효율성을 대폭 향상시키는 혁신적인 접근을 제공한다.

### 1) 보안성 (Security)

AllPay 는 사전에 승인받은 사용자 만이 참여할 수 있는 블록체인을 제공하여 결제 시스템에 참여하는 사용자와 판매자에게 높은 수준의 거래 보안성을 제공한다.

또한, 가상자산 거래시 개별원장에 암호화 키 형태로 보호되므로 키 소유자 이외에는 거래 정보에 접근이 원천적으로 차단되며, 해킹 등의 잠재적 보안 위협 문제를 사전에 방지하기 위해 암호화 키를 이중 보호하는 안전 장치를 구현한다. 거래 정보는 위조 및 변조를 원천적으로 차단하도록 고안된 보안 기술을 적용하여 모두 암호화된 상태로 통신 되고 블록체인 기반의 네트워크에 저장된다. 이와 같은 높은 보안성에도 불구하고 AllPay 는 사용자의 편의성을 위해 원하는 기밀성과 개인 정보를 선택할 수 있도록 하였다. 정보를 선택적으로 공개하기 위해 다양한 암호화 도구와 접근 방식을 지원하여 결제 거래에 최적화된 보안 기능을 제공한다.

### 2) 안정성 (Stability)

암호화폐 전송시 사용자가 복잡한 구조의 지갑 주소를 잘못 적어 오송금 하는 문제가 빈번히 발생한다. AllPay 는 개인간 거래에서 발생할 수 있는 오송금, 오입금의 문제를 원천적으로 차단하기 위한 PIN 번호 및 NFC 를 활용한 암호화폐 결제/송금 서비스를 지원한다. 송금자가 수취자에게 제공할 PIN 번호를 정하면, 수취자 지갑주소와 PIN 번호를 결합한 1 회용 오더값을 생성한다. 이렇게 생성된 1 회용 오더값은 NFC 신호로 출력되며, 송금자와 수취자가 서로의 스마트폰을 근접하여 상호의 NFC 신호를 수신함으로써 원래 오더값인 송금명령을 블록체인 네트워크로 전송하여 송금이

이루어지게 된다. 이때 송금명령은 복호화 하여 전송되므로 오더값 전송 과정에서 해킹 등에 의한 정보 유출을 예방한다. 또한, 수취자가 NFC 신호를 수신할 때 송금자로부터 전달받은 PIN 번호를 입력함으로써 오입금 가능성을 원천적으로 차단한다.

### 3) 신뢰성 (Reliability)

AllPay 는 결제 거래 정보를 저장할 때, 데이터 손실을 막기 위해 백업 데이터를 지속적으로 생성하여 해당 해시값을 블록체인에 기록한다. 이러한 과정을 통해 데이터를 지속적으로 유지시키며 나아가 데이터의 무결성 Integrity 을 검증하게 된다. 이렇게 백업된 데이터는 데이터의 소유자인 본인 조차도 수정하거나 삭제할 수 없도록 함으로써 저장된 결제 거래 정보의 무결성 및 신뢰성을 확보한다. 위/변조 상황이 발생할 경우 자동으로 생성/유지되고 있는 백업 데이터를 이용해 원래 데이터를 복구할 수 있으며, 이 경우 블록체인에 기록된 해시값을 통해 복구된 데이터의 무결성 여부를 검증하여 원래 데이터와 동일한 데이터로 복구를 유도한다.

또한, 결제 및 송금시 거래 완료 시점에 대한 정보의 가시성을 극대화하여 거래 완결성과 관련한 투명성을 확보하여 서비스에 대한 사용자의 신뢰도를 증진한다.

### 4) 상호운용성 (Interoperability)

AllPay 는 시스템 측면에서 다양한 전송 프로토콜이 활용될 수 있도록 Transport Layer 에서의 상호호환성을 위한 Protocol 변환을 반영하며, 시스템 간에 상호 이해할 수 있는 정보 교환이 이루어 지도록 데이터를 요청하는 측과 데이터를 제공하는 측 간에 데이터 포맷을 유연하게 변환할 수 있는 표준 변환 포맷을 반영하며, 시스템 간 복잡성을 최소화하여 시스템 간 확장성 개선을 반영한다. 이를 통해 AllPay 는 플랫폼 내 보유한 거래 데이터 등의 정보를 바탕으로 다양한 결제 관련 응용 프로그램들이 쉽고 빠르게 연결되며, 결제 정보는 표준화 및 상호 변환성을 가지게 되므로 쉽게 데이터 거래에 이용될 수 있다. 특히, 사용자에게 의한 customization 을 위하여 다양한 표준별 API 를 기본 제공하며, 이를 지원하는 가맹점이나 사용자의 솔루션/데이터 포맷에 기반한 개발 환경을 지원한다.

특히, AllPay의 애플리케이션, 확장 등을 개발하기 위한 API 라이브러리, GUI 등의 이식성 (Portability)은 AllPay 네트워크 상에서 작동하는 다양한 애플리케이션의 용이한 개발 및 적용을 지원하며, 다양한 기종의 플랫폼 및 네트워크 환경에서도 언제나 동일한 방식으로 작동할 수 있도록 운영 환경을 보장한다. 이를 통해 궁극적으로 AllPay는 국제 표준의 확장성을 바탕으로 현재의 결제정보시스템보다 진보한 운용성을 가지게 된다.

### 5) 사용성 (Usability)

AllPay는 모든 결제 거래정보를 분산화된 데이터베이스에 저장하기 때문에 AllPay의 자격 증명 시스템을 통해 허가된 사용자는 인터넷 연결을 통해 언제 어디서든 편리하게 접근할 수 있다. AllPay는 다양한 기존 온/오프라인 결제 시스템과 연동을 지원하는 API와 SDK를 제공하여 사용자가 기존 온/오프라인 결제 시스템을 통하여 간편하게 결제 서비스를 사용할 수 있도록 지원한다.

### 6) 거래비용의 축소 (Low Cost)

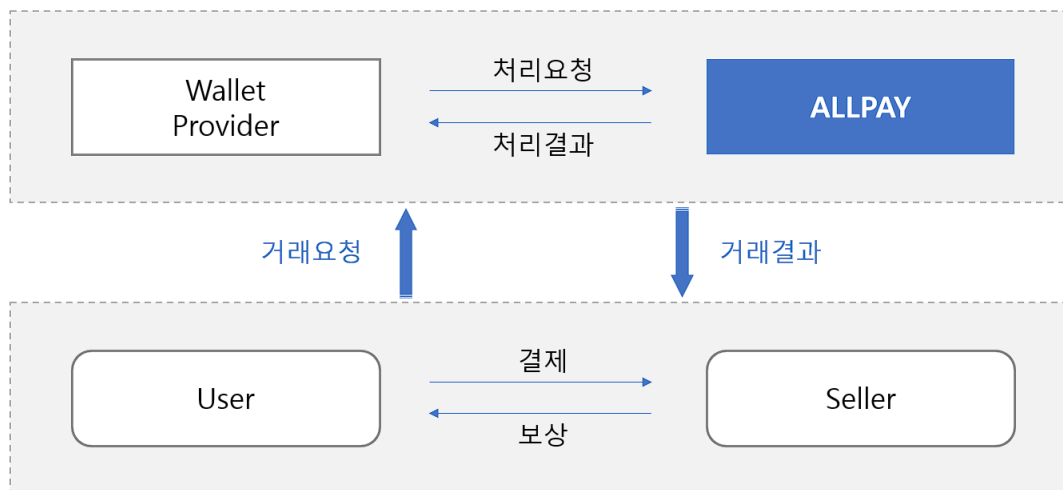
AllPay는 블록체인 기반으로 결제 시스템을 구성하여 결제 데이터를 처리하고 검증하는 중개자들을 제거하여 기존 중개자로 인하여 발생되었던 데이터 처리 검증 시간과 비용을 절감시켜, 이로 인해 발생한 이득을 AllPay 생태계 참여자들에게 배분함으로써 지속 가능한 결제 생태계를 구축하고자 한다.

## 플랫폼 생태계(EcoSystem) 운영 전략

### 1) 생태계 토큰 순환 구조

AllPay 는 암호화폐를 결제와 보상 수단으로 사용하며 블록체인 기반으로 결제를 처리하여 복잡한 중개자를 제거하고 거래 처리와 검증을 신속화하여 사용자에게는 추가적 보상을, 가맹점에게는 저렴한 결제 수수료와 짧은 정산 주기를 제공한다. 이를 통하여 판매자, 사용자, 전자지갑 공급자 등 생태계 구성원 모두가 이익을 보는 선순환 구조를 만들어서 지속 가능하면서도 발전하는 암호화폐 결제 생태계를 창출하고자 한다. AllPay 가 제공하는 APCG 는 AllPay 생태계가 제공하는 이점으로 인하여 사용자와 판매자 등의 참여자가 늘어날수록 APCG 의 사용 범위와 사용량이 증가할 것이며, AllPay 는 이를 통하여 암호화폐 경제의 주요한 결제 시스템으로 성장할 것이다.

[그림 4.3] AllPay 토큰 순환 구조



### 2) 블록체인 기반 P2P 결제 서비스

AllPay 는 사용자와 판매자가 중개자없이 결제를 처리하는 블록체인 기반 P2P 결제 시스템이다. 상점을 운영하는 가맹점뿐만 아니라 상점이 없는 개인판매자도 중개자 없이 AllPay 플랫폼을 통하여 결제 및 정산 서비스를 받을 수 있다. AllPay 생태계의 판매자인



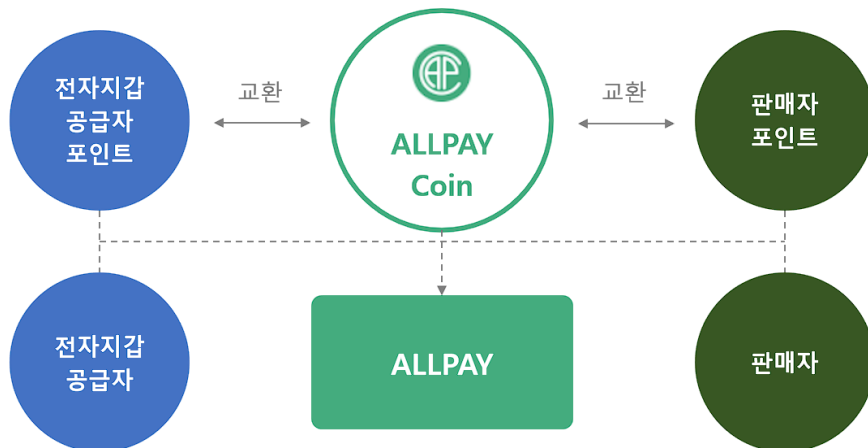
가맹점과 개인판매자들은 AllPay 플랫폼을 통하여 다수의 중개자와 복잡한 절차를 생략하고 저렴한 수수료로 더 빠른 정산주기로 결제 업무를 처리할 수 있다. 특히, 기존 결제 시스템에서 소외되었던 프리랜서, 노점상, 방문판매원 등의 영세한 개인판매자들은 AllPay 가 제공하는 온라인 API 와 모바일 POS 앱을 이용하여 온/오프라인에서 저렴한 수수료의 결제 서비스와 신속한 정산 서비스를 받을 수 있다.

또한, AllPay 가 제공하는 APCG 보상, 할인, 포인트 등의 프로모션을 활용할 수 있고, 모바일로 제공되는 판매자 관리 시스템을 통하여 결제, 정산, 포인트관리 내역을 언제 어디서나 확인하고, 관리할 수 있다.

### 3) 코인/포인트 교환

온오프코리아의 관계회사인 해피페이는 포인트 서비스 기반과 풍부한 서비스 경험을 가지고 있다. AllPay는 해피페이와 같은 포인트 시스템, 전자지갑 공급자 포인트 시스템, 판매자 자체 발행 포인트 시스템과 간편하게 연동하기 위한 API 를 제공하여 포인트와 APCG 가 간편하게 교환될 수 있는 환경을 제공한다.

[그림 4.4] 코인/포인트 교환



AllPay 생태계의 전자지갑 공급자, 판매자 등이 자체적으로 발행하여 사용자에게 보상으로 제공하는 포인트는 AllPay 와 연동하여 해당 포인트를 APCG 와 교환하여 다른 판매자에게도 자유롭게 사용할 수 있다. AllPay 는 판매자들이 발행하는 다양한 포인트를

AllPay 생태계 내에서 APCG 를 매개로 하여 결제 수단으로 간편하게 사용할 수 있도록 지원하고자 한다.

#### 4) 판매자, 사용자에게 대한 실질적 혜택(Benefit)

AllPay 생태계 판매자에게는 기존 결제 시스템보다 낮은 수수료, 빠른 정산주기, 사용자를 위한 할인, APCG 보상, 포인트 보상 등 추가적 프로모션 프로그램이 제공되어 수익성, 판매자금의 신속한 회수, 추가적 고객 획득 기회를 얻게 된다.

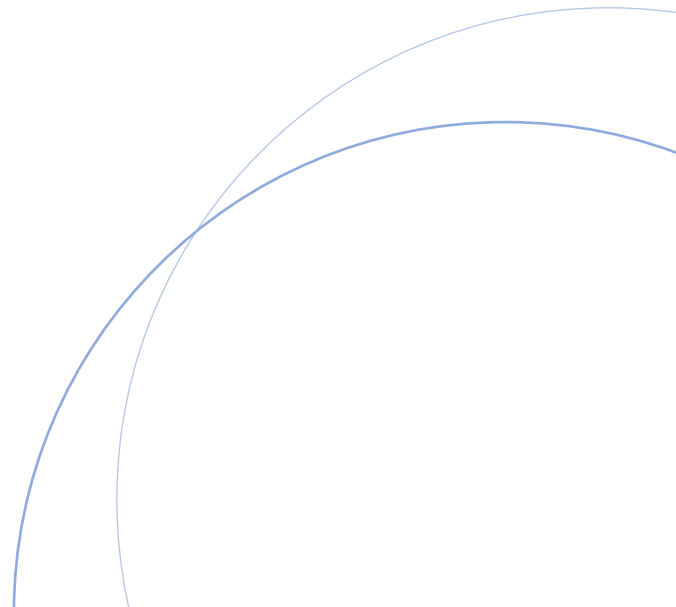
사용자는 AllPay 생태계에서 APCG 를 사용하여 결제할 경우 할인, APCG 보상, 포인트 보상을 받음으로써 추가적 이득을 얻을 수 있게 된다.

#### 5) 다양한 암호화폐에 대한 결제 지원

AllPay 는 암호화폐인 APCG 뿐만 아니라 비트코인, 이더리움 등 다른 암호화폐를 이용한 결제 서비스를 지원하는 일반 암호화폐 결제 서비스로 확장하여 AllPay 생태계 내에서 사용자와 판매자가 결제하고 정산할 때 APCG 와 연계하여 각자가 원하는 암호화폐로 결제하고 정산할 수 있는 환경을 제공하고자 한다.

또한, AllPay 는 AllPay 플랫폼의 결제 서비스 사용자와 가맹점이 증가하고 플랫폼이 성장하면 암호화폐를 이용한 금융 Defi 서비스를 지원하는 플랫폼으로 성장하고자 한다.

# BM Structure



## 플랫폼 구조 (Platform Structure)

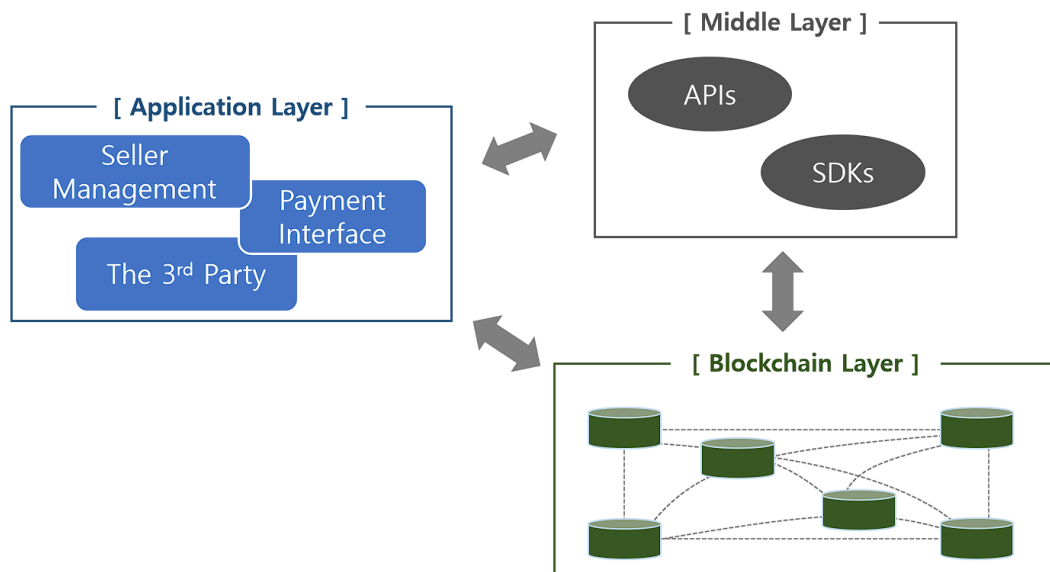
AllPay 플랫폼은 세가지 레이어로 구성된다. AllPay 의 스마트 계약과 결제원장을 저장하는 블록체인 레이어, 블록체인 레이어와 실제 서비스를 실행하는 애플리케이션 레이어와의 연결 역할을 담당하는 미들 레이어, 그리고 미들 레이어와 연동하여 실제 서비스를 실행하는 애플리케이션 레이어로 구성된다.

AllPay 의 애플리케이션 레이어는 크게 결제 인터페이스, 판매자 관리 시스템, 제 3 자 API 로 구성된다. 결제 인터페이스는 판매자가 AllPay 와 연동하기 위한 API 와 SDK 등으로 구성되며, 판매자는 이러한 결제 인터페이스를 통하여 AllPay 와 연결된다.

미들 레이어를 통하여 블록체인 레이어와 연결된 판매자 관리 시스템은 암호화폐 결제 내역과 정산내역 등을 기존 결제 환경과 동일하게 확인하고 관리할 수 있는 편리한 인터페이스를 제공한다.

제 3 자 API 는 AllPay 의 전자지갑 제공자와 다양한 결제 인터페이스, DAPP 을 포함한 다양한 서비스와 연동하는 API 이며, 제 3 자들이 AllPay 의 블록체인과 연동하여 다양한 서비스를 추가로 제공할 수 있도록 지원한다.

[그림 5.1] AllPay 플랫폼 구조



## 플랫폼 구성 요소 (Platform Components)

AllPay 는 각각의 개별 거래정보를 저장하는 블록체인과 전자지갑, 판매자 관리시스템 등을 연동하는 API 와 SDK 등으로 구성된 블록체인 연동 인터페이스, 사용자 송금 및 결제 요청을 받아 블록체인 연동 인터페이스를 통하여 블록체인과 통신하여 송금 및 결제 요청을 처리하는 전자지갑, 사용자 결제요청을 확인하고 정산내역을 관리하는 판매자 관리 시스템으로 구성된다.

[그림 5.2] AllPay 플랫폼 구성요소



### 1) 블록체인

AllPay 는 결제 서비스의 특성과 확장성을 고려하여 고도로 보안이 강화된 블록체인으로 개발될 예정이며, APCG 발행과 결제 및 정산 처리를 위한 스마트 계약과 각 서비스를 구현하기 위한 API 를 제공할 예정이다. AllPay 의 블록에는 각각의 개별 거래정보가 모두 저장되고, 이러한 거래정보에는 개인정보가 포함되므로 AllPay 에 참여하는 참여자들만 각자의 거래정보를 확인할 수 있으며, 이를 통하여 각 판매자 또는, 전자지갑 제공자 등 다양한 AllPay 참여자가 고객들의 거래가 정상적으로 처리 되었는지를 검증하는데 활용된다.

AllPay 의 블록에는 사용자의 결제, 송금 거래 뿐만 아니라 AllPay 네트워크에서 동작하는 노드 설정 변화, 각 원장 ledger 의 변화 등이 전부 기록되며, 네트워크에 참여하는 이해 관계자들은 신뢰할 수 있는 원장을 공유함으로써, 결제와 정산 등에 필요한 모든 정보를 통합 관리한다.

## 2) 블록체인 연동 인터페이스

AllPay 블록체인은 외부 시스템과 연동하기 위한 글로벌 표준을 지원하는 API 와 SDK 등의 블록체인 연동 인터페이스를 제공하고 있다. AllPay 는 이 블록체인 연동 인터페이스를 통하여 사용자가 송금 및 결제에 사용하는 전자지갑, 판매자 관리 시스템 및 다양한 제 3 자 API 와 연동하게 된다.

## 3) 결제 인터페이스(Payment Interface)

AllPay 의 결제 인터페이스는 온/오프라인 API 및 SDK 등으로 구성된다. AllPay 는 (주)온오프코리아가 제공하는 기존의 온/오프라인 결제 시스템과 연동하여 암호화폐 결제를 처리할 수 있도록 지원하는 API 와 SDK 를 제공한다. 이를 활용하여 AllPay 와 연동된 판매자들은 AllPay 의 모든 기능을 활용할 수 있다.

## 4) 판매자 관리 시스템

판매자 관리 시스템은 AllPay 가 제공하는 판매자 관리자 페이지를 통하여 블록체인에 접속하여, 스마트 계약을 관리하고, 거래 데이터를 확인할 수 있다. 판매자는 이를 활용하여 기존의 판매자 관리 시스템과 동일한 환경에서 프로모션을 관리하고, 거래내역을 확인할 수 있으며, 관리되는 모든 내역은 AllPay 블록체인에 저장된다.

## 5) 제3자 API

AllPay 가 제공하는 전자지갑 그리고 전자지갑 제공자를 위한 모든 기능들은 제 3 자 API 를 활용하여 AllPay 블록체인과 연동된다. AllPay 는 다양한 서비스를 제공하는 외부 참여자들을 위한 제 3 자 API 를 추가로 개발하여 다양한 비즈니스 파트너들이 AllPay 생태계에 지속적으로 새로운 서비스를 제공하여 AllPay 생태계 참여자들이 추가적인 수익을 창출할 수 있도록 지원할 것이다.

# BM Operation



## 토큰 이코노미의 운영

### 1) APCG 발행 수량

AllPay 플랫폼에서 발행하는 암호화폐인 APCG의 전체 수량은 결제수단으로서 목표 시장에서의 예상 결제 규모를 충분히 담당할 수 있는 유동성 공급이 필요한 동시에 가상자산으로서 투자가치 증대를 위하여 희소성을 충족시킬 수 있어야 한다. 결제 수단으로서의 유동성 공급량은 총 결제 금액의 규모가 커질수록 증가하고, 정산주기가 짧아질수록 유통화폐의 회전율이 높아지고 유동성 공급규모는 감소하게 된다.

AllPay 플랫폼은 예상되는 결제 규모를 충분하게 처리할 수 있는 수량의 APCG와 현금을 결제 준비 계좌에 보관하여 판매자가 암호화폐 가격 변동에 따른 리스크 없이 AllPay 플랫폼에서 현금 정산을 보장받도록 지원한다.

발행하는 APCG의 총 발행수량은 50 억개이며, 이 중 54.5%인 2,725,000,000 개는 결제 준비용 수량으로서 결제거래 규모에 따라 순차적으로 플랫폼에 공급된다.

[표 6.1] APCG 발행 개요

목록	수량	비율
Sales	25,000,000	0.50%
결제예치금 (Payment Reserve)	2,725,000,000	54.50%
파트너, 제휴사 예치금 (Partnership Reserve)	700,000,000	14.00%
생태계 인센티브 (Ecosystem Incentive)	500,000,000	10.00%
마케팅 (Marketing)	150,000,000	3.00%
운영사 (Core)	350,000,000	7.00%
팀 (Team & Company)	250,000,000	5.00%
자문 (Advisor)	150,000,000	3.00%
거래소 상장 유통 (Exchange)	150,000,000	3.00%
<b>총계 (Total)</b>	<b>5,000,000,000</b>	<b>100.00%</b>



## 2) 플랫폼의 가치와 암호화폐의 가치

암호화폐의 가치는 다른 가치 저장 수단을 평가하는 지표와 비교 후 상대적 가치를 역산해 내는 상대가치 평가법과, 총 공급량의 다양한 이동 지표를 기반으로 현재와 잠재적 수요를 측정하고 활용하는 수요/공급 분석법으로 구분된다.

플랫폼의 가치와 암호화폐의 가치는 두 가지 측면에서 고려될 수 있다.

- 1) 일반적으로 플랫폼 서비스의 가치는 월간 활성화 사용자수(Monthly Active User)<sup>MAU</sup>와 사용자 인당 가치의 비례 관계로 표현될 수 있다. 결제 서비스는 활성화 사용자수가 늘어나고 사용자 1 인당 결제 금액이 커질 수록 플랫폼 서비스의 가치는 증가하게 된다.

「플랫폼 서비스의 가치 = MAU x 사용자 인당 가치」

- 2) 암호화폐의 가치는 화폐수량설의 교환방정식에 근거하여 평가할 수 있다.

$$MV = PQ$$

M: 화폐공급량, V: 화폐의 유통속도,

P: 상품/자원의 가격, Q: 상품/자원의 양

결제수단으로서 암호화폐의 가치  $M$ 는 결제 규모의 확대( $P \times Q$ )와 비례하고 암호화폐의 유통속도  $V$ 와 반비례한 관계로 가치가 높아지게 된다. 화폐에 대한 수요공급 측면에서 화폐의 보관 수요가 늘어날수록 화폐의 가치도 상승하게 된다.

## 생태계 보상 토큰

APCG의 가치는 결제 거래 규모 등 생태계 내 전체 네트워크에서의 토큰 사용량 증대와 토큰 보유에 대한 수요 증가가 연동 되어 높아진다. 따라서 AllPay는 AllPay 네트워크의 지속적인 성장과 APCG의 가치 증대를 위하여 참여자들에게 생태계 기여도에 따라 보상 토큰을 지급한다.

생태계 보상 토큰은 참여자가 APCG를 결제 서비스에 사용하는 참여 활동에 대한 보상과 토큰 장기보유를 통한 생태계 기여에 대한 보상으로 나뉘어진다. 토큰의 장기보유에 대한 보상은 일정 기간 동안 보호예수로 예치된 토큰에 대하여 보유 기간에 비례하여 토큰으로 보상한다.

사업 파트너의 경우 선택에 따라 토큰 보상 대신 동네방네 플랫폼 앱 등에서의 광고, 지역사업권 등을 보상으로 받을 수 있다. 보상에 소요되는 재원은 거래 수수료 수익뿐만 아니라 AllPay 네트워크에 참여하는 제조업체와 서비스제공 업체의 판매 이익, 제조업체 지원에 대한 수익 등을 통해 조달된다.

AllPay는 이러한 다양한 전략을 통해 APCG의 시장에서의 가치를 증대시키고, 플랫폼의 지속적인 성장과 발전을 도모하며, 네트워크 참여자들에게 실질적인 혜택을 제공하는 생태계를 구축하고자 한다.

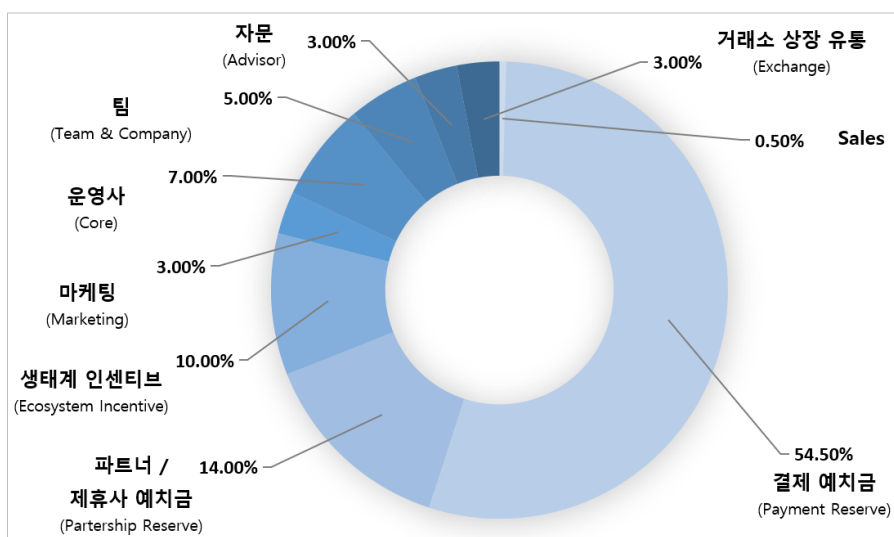
## 토큰의 배분과 보호예수(Lock Up Plan)

토큰의 배분은 유동성을 위한 준비(Reserve)와, 생태계 인센티브 등 보상(Reward)이 가장 큰 비중을 차지하며, 추가적으로 운영사의 운영 및 개발자금, 전략적 파트너 및 협력사, 팀, Advisor, 거래소 상장 유통 물량 등으로 나뉘어진다. 배분의 원칙은 해당분야에 소요되는 자금의 규모를 산정하고 상장시 토큰의 발행량과 가격을 감안하여 결정한다.

보상은 플랫폼 내에서의 활동과 토큰의 장기보유와 연계되는 보상으로 제공된다. 배분 물량 중 무상 배정분에 대해서는 보호예수 스케줄 (Lock Up Plan)에 따라 정해진 기간 동안 보호예수 하며, 기간별로 공급되는 결제용 코인과 유상으로 교환된 코인, 매년 공급되는 생태계 보상 코인 등에 대해서는 보호예수 하지 않는다.

보상 토큰의 지급 기간은 10 년이며, 그 이후에도 관계회사를 운영하면서 발생하는 이익의 일부를 보상하는 방식으로 토큰의 장기보유자에 대한 혜택을 지속적으로 제공한다. 토큰의 총 발행은 50 억 APCG으로 제한하며, 최초 발행 이후 3년간 51%까지 발행하며, 목표 수량 도달 후 매년 7%씩 증가하며 순차적으로 보호예수 해제하도록 설계한다. 토큰 운영에 있어 최대 발행 한도 중 실제 유통되는 양은 토큰의 Network Value 에 따라 결정되도록 하여, 토큰의 과도한 공급으로 인한 가치 변동을 예방한다.

[그림 6.1] 토큰의 배분



배분된 APCG 는 각 용도와 목적에 맞게 보호예수가 설정되어 있으며, 목적에 따라 일정기간을 두고 보호예수 해제된다. 보호예수 해제 일정은 다음과 같다.

[표 6.2] 토큰의 보호예수계획

(단위 : 백만)

목록	전체	상장일	D+5M	1 yr	2 yr	3 yr	4 yr	5 yr	6 yr	7 yr	8 yr	9 yr	10 yr
Sales	25 (0.5%)	5.0 (0.1%)	5.0 (0.1%)	5.0 (0.1%)	5.0 (0.1%)	5.0 (0.1%)							
결제예치금 (Payment Reserve)	2,725 (54.5%)	80.0 (1.6%)	250.0 (5.0%)	200.0 (4.0%)	300.0 (6.0%)	200.0 (4.0%)	250.0 (5.0%)	235.0 (4.7%)	235.0 (4.7%)	235.0 (4.7%)	245.0 (4.9%)	245.0 (4.9%)	250.0 (5.0%)
파트너, 제휴사 예치금 (Partnership Reserve)	700 (14.0%)	30.0 (0.6%)	90.0 (1.8%)	70.0 (1.4%)	80.0 (1.6%)	55.0 (1.1%)	50.0 (1.0%)	50.0 (1.0%)	50.0 (1.0%)	55.0 (1.1%)	55.0 (1.1%)	60.0 (1.2%)	55.0 (1.1%)
생태계 인센티브 (Ecosystem Incentive)	500 (10.0%)	30.0 (0.6%)	60.0 (1.2%)	60.0 (1.2%)	60.0 (1.2%)	40.0 (0.8%)	30.0 (0.6%)	35.0 (0.7%)	35.0 (0.7%)	40.0 (0.8%)	40.0 (0.8%)	35.0 (0.7%)	35.0 (0.7%)
마케팅 (Marketing)	150 (3.0%)	10.0 (0.2%)	20.0 (0.4%)	20.0 (0.4%)	20.0 (0.4%)	10.0 (0.2%)	10.0 (0.2%)	10.0 (0.2%)	10.0 (0.2%)	10.0 (0.2%)	10.0 (0.2%)	10.0 (0.2%)	10.0 (0.2%)
운영사 (Core)	350 (7.0%)	80.0 (1.6%)	80.0 (1.6%)	80.0 (1.6%)	25.0 (0.5%)	25.0 (0.5%)	10.0 (0.2%)	20.0 (0.4%)	20.0 (0.4%)	10.0 (0.2%)			
팀 (Team & Company)	250 (5.0%)	10.0 (0.2%)	40.0 (0.8%)	80.0 (1.6%)	100.0 (2.0%)	20.0 (0.4%)							
자문 (Advisor)	150 (3.0%)	10.0 (0.2%)	20.0 (0.4%)	40.0 (0.8%)	40.0 (0.8%)	40.0 (0.8%)							
거래소 상장 유통 (Exchange)	150 (3.0%)	75.0 (1.5%)	75.0 (1.5%)										
<b>합계</b>	<b>5,000</b> (100.0%)	<b>330</b> (6.6%)	<b>640</b> (12.8%)	<b>555</b> (11.1%)	<b>630</b> (12.6%)	<b>395</b> (7.9%)	<b>350</b> (7.0%)	<b>350</b> (7.0%)	<b>350</b> (7.0%)	<b>350</b> (7.0%)	<b>350</b> (7.0%)	<b>350</b> (7.0%)	<b>350</b> (7.0%)

# RoadMap

## 글로벌 결제 시장 진출

AllPay의 로드맵은 사용자가 실생활에서 암호화폐로 결제하기 위한 블록체인 네트워크와 서비스를 실행하는 전자지갑, DAPP 및 기존 온/오프라인 결제환경과 연동하기 위한 API 등을 포함한다. AllPay는 암호화폐 결제 및 송금 서비스에 대한 보안 강화, 오결제/오송금 방지 시스템 등을 개발하여 암호화폐 결제/송금 서비스를 실제 결제 환경에 광범위하게 확대하고, 그것을 기반으로 다양한 암호화폐 결제 플랫폼으로 성장하여 궁극에는 글로벌 결제 시장에서 선도적이고 독보적인 위치로 자리 매김 하고자 한다.



# Human Resource

## Team Members



### CEO 조현규

서울문화예술대학교 사회복지학과  
㈜지니픽 대표이사  
㈜온오프코리아 전문경영 대표  
㈜에스엔비엔지니어링 사내이사  
㈜예원글로벌에이치 사내이사  
㈜메이데이 사내이사



### CMO 장원석

경희대학교 경영학 석사  
㈜알앤디피아 대표이사  
前 ㈜아이빈소프트 대표이사  
前 ㈜에듀포렉스 대표이사



### CTO 배현철

인하대학교 화학과  
㈜알앤디피아 이사  
前 ㈜비전웹이사  
前 ㈜누리마을 이사  
前 ㈜아이빈소프트 이사



### 기술팀장 김완수

수원대학교 물리학과  
PG시스템 구축  
Android SNS 채팅서비스개발  
Android 1:1 화상채팅 시스템 구축  
Android 동영상 공유 플랫폼 구축  
인터넷 방송국 시스템 구축



### 기술차장 김재호

송실대학교 컴퓨터학과  
PG시스템 구축  
Android SNS 채팅서비스개발  
개인방송 시스템 구축 및 라이브 서비스  
Android 1:1 화상채팅 시스템 구축  
국방부 방위사업청 EAMS 구축



## Advisor

### 이재형

서울대학교 산업공학과, KAIST 전자정부 고위과정

블록체인산업진흥협회 정책위원, 기업정보화 지원센터 선임 연구원

(주)인텔리전스웨어 대표, 기업내외부 연계시스템 SW 개발

(주)유블렉스 대표, 개인정보보호 시스템, 네트워크 보안시스템 개발

(주)바이오다이나모 대표, 의료기기 개발, u-헬스 시스템 개발/컨설팅

(주)파킹투게더 대표, 음악/주차장/자전거/금융 블록체인 개발/컨설팅

### 이영철

서울대학교 경영학

前 NICE 신용평가 선임연구원, Credit Rating 및 Feasibility Analyst

코리아밸류에셋 대표, 비상장기업 투자펀드 운영, M&A

IGS 컨설팅그룹 이사, 바이오 IT 기업 등 투자유치 및 상장 컨설팅

옥터스인베스트먼트 이사, 녹색성장펀드(PEF)운영

## 면책조항 (Disclaimer)

코인 판매에 참여하기 전에 아래의 공지사항을 자세히 읽어 주십시오. 이 공지는 백서를 읽는 모든 독자에게 적용되며, 공지가 변경되거나 업데이트될 수 있음을 유의하시기 바랍니다. 백서를 읽는 귀하의 향후 행동에 대해 확실하지 않다면, 법률, 재무, 세무 등 기타 전문가의 자문을 구할 것을 권장합니다. 백서 및 홈페이지에서 제공되는 정보는 참고 사항이며, AllPay 토큰 구매와 관련된 조언을 제시하지 않습니다. 또한 AllPay 토큰 구매, 판매를 포함한 모든 거래 행위는 당사자의 책임하에 이루어져야 합니다.

### 법적고지

본 백서는 AllPay 토큰의 재단과 그 실무 운영사가 운영하는 AllPay 토큰의 플랫폼에 속하는 시스템 및 서비스 그리고 비즈니스에 관심을 가지시는 분들에게 토큰 사업의 전반적인 내용과 로드맵 등 구체적인 정보를 제공하기 위한 용도로 작성하였습니다. 본 백서는 투자 등을 권유하기 위한 목적으로 작성된 것이 아니며 그와는 전혀 무관합니다. 본 백서를 읽는 모든 사람들이 본 백서를 참고하여 발생하는 손해, 손실, 채무 등 기타 재무적 피해가 발생하더라도 재단과 그 실무 운영사는 그 어떤 배상, 보상 등 기타 책임을 부담하지 않는다는 점에 다시 한번 유의하시기 바랍니다. 본 백서는 작성 당시 시점을 기준으로 작성하여 제공하므로 최종본이 아님을 유의하시기 바라며 백서에 포함된 어떠한 내용도 장래 시점까지 정확하거나 변경되지 않는다는 점을 보증하지 않고 비정기적으로 업데이트될 수 있습니다.

### KYC 이행

토큰의 판매에 참여하는 고객은 신원확인을 위해 고객실명인증(KYC) 절차 규정과 기타 적용 가능한 모든 규정을 준수해야 합니다. 따라서 AllPay 토큰은 상호 간 신뢰를 바탕으로 고객에게 이용 편의성과 안정성을 제공하고자 다음과 같이 최선의 노력을 다하겠습니다.

## Disclaimer

- AllPay 토큰은 KYC, 자금세탁방지법(AML) 등 관련 법률을 준수합니다.
- AllPay 토큰은 이용자 등록정보를 포함한 고객의 개인정보를 보호하기 위하여 개인정보보호법을 준수합니다.
- AllPay 토큰은 KYC 개인정보 수집내용을 토큰 판매를 위한 정보로만 활용하며, 토큰판매 종료 후 KYC 를 위해 제출된 서류를 폐기합니다.

## 법적책임의 배제

본 백서를 읽는 모든 분들에게 어떠한 사항도 진술 및 보장하지 않으며, 그에 대한 법적 책임을 부담하지 않습니다. 예를 들어 본 백서가 적법한 권리에 근거하여 작성되었으며 제 3 자의 권리를 침해하지 않는지, 백서가 상업적으로 가치가 있거나 유용한지, 백서가 본 백서를 읽고 있는 사람들이 가지고 있는 특정한 목적의 달성에 적합한지, 백서의 내용에 오류가 없는지 등을 보장하지 않습니다. 책임 면제의 범위는 언급한 예시에만 한정되지 않고 다양한 예시에도 동일하게 적용이 됩니다.