



Kin: 日々の生活のための デジタルサービス 非集中型エコシステム

方針説明書



Kik Interactive, Inc.
2017 年 5 月

動機

過去 150 年にわたり、新しい技術によって触発された通信と商業の発達における一連の大きな異変は、電信、電話、ラジオ、テレビ、ウェブ、そしてモバイルインターネットに至るまで、メディアの力を拡大してきました。それぞれのケースにおいて、これらの新しい通信モードは世界に新たな商業機会をもたらし、商品やサービスの交換や促進をさらに大きく広がる対象層や人口にまで到達させました。

今日、私たちはさらに新たな進化の飛躍を見えています。それは経済的価値と通信システムとの融和です。チャット、ソーシャルメディア、オンラインペイメントなどのデジタルサービスは、私たちの日々の生活で基本的な役割を果たし、消費者の行動に影響を与えるばかりでなく、言説、政策、価値交換方法にまで影響しています。デジタル通信プラットフォームはグローバル経済の継続的発展の最も重要な媒体となっています。

歴史のもたらした偶然により、今日の優勢なデジタルサービスは主にアテンションベースの経済と広告によるマネタイズをめぐって組織されています。この事実は、コンテンツのオーナーや通信プラットフォームに商品やサービスを代価を求めずに提供することを奨励した初期のインターネット時代の特徴である「情報は無料であるべき」というエトス（思潮）である程度説明できます。不可抗力的に、これらの企業は後になって、消費者の意向やデータを広告会社やマーケティング会社に販売することになります。広告ベースのアプローチはまた、ようやく最近になって利用が可能となり、実用的なものとなった「煩雑さがなくユニバーサルなオンラインペイメントのソリューション」が欠如していた環境での信頼できるビジネスモデルであることが実証されました。

デジタルメディア収益に対する広告への依存は、大衆に商品を販売する企業にとって優位なものとなりました。これらの企業はネットワーク効果と規模の経済を活用して小さな競争相手に強い圧力をかけ、競争相手にサービスを無料で提供するよう圧迫します。その結果、大企業は君臨者の地位を享受し、少数者のみが手にする富と権力を確保し、消費者のプライバシーとユーザー経験をしばしば損ない、新参者につけを払わせる形となります。

デジタル通信プロバイダーがトランザクションに基づく有意義なビジネスを構築できる場合は、こうした傾向はより憂うべきものとなります。ここでも君臨者はネットワーク効果と規模の経済を自分の優位となるように活用できるのです。

こうした統合の増加は消費者の選択を狭め、少数の大企業に富みが集中し、社会における経済的政治的な影響を強化することになります。これらの企業体は消費者をエンパワーする商品ではなく、消費者の意思をコントロールする製品を作ることに意欲を持つようになります。これを放置したままにすると、あらゆる人々が使用するデジタルサービスに対して少数の民間企業が絶対的な権限を持つようになり、消費者の選択をグローバルレベルで効果的に排除することになりかねません。

市場ベースの経済の主要な教義を守り、テクノロジーセクターにおける長きにわたるイノベーションを擁護するために、インターネットは根本的に異なるビジネス方法を必要としています。Kik は、より多くのパワーをデベロッパーと消費者に与える新たなエコシステムのロードマップをデジタル通信とコマースに対して提案する時期が来たと確信しています。

デベロッパー、クリエイター、消費者との間の直接的な経済関係を育成し、参加者間でバリューとガバナンスが共有されるデジタルエコシステムはすべての人々に有意義なものです。このようなエコシステムは、ユーザー経験を最重視する、豊かで多様でオープンなデジタルサービスを消費者に提供します。

同時に、Kik は Bitcoin や Ethereum のような非集中型テクノロジーの飛躍的成長を間近に見てきました。これらのブロックチェーンベースのネットワークは、新しいデジタルエコシステムが大きく成長できるオープンソースモデルを提供します。大規模なコミュニティがこれらのネットワークを取り囲み、カスタマイズされたデジタル経済の発展を推奨します。このようなエコシステムにおいて消費者は、広告ではなく優れたプロダクトを作ることに経済的インセンティブがあるクリエイターやデベロッパーが提供する商品やサービスに対して支払いを通貨で行います。

非集中型ネットワークでは、経済的価値とガバナンスもネットワークのステークホルダーの間に分散され、単一の集中型企业に結集することはありません。ステークホルダーは、創設者、投資家、支持者、管理者、運営者、そして何より重要なこととして、消費者です。これらのシステムでは、非集中型組織によって生み出された経済的価値はすべての参加者に分配され、その価値を生み出したユーザーがその努力に対して報酬を得られるようにします。

非集中化は、オンライン通信とコマースにおける持続可能な未来に対する Kik のビジョンを実現する最も有望な道程を示します。この仕事を通じて、Kik は、日々の生活に対するデジタルサービスの非集中型エコシステム、Kin へのビジョンを提案します。

目次

1.Kik のビジョン	6
新しいデジタル通貨	6
基本的価値の構築	6
エコシステムの構築	7
オープンガバナンスの土台	7
まとめ	8
2.Kin 暗号通貨	9
目的と特徴	9
導入 : Ethereum と ERC20	9
3.Kik 内でのデジタル経済の構築	10
Kik と通貨について	10
Kik ポイントの実験	11
Kik 内での Kin 統合	12
獲得可能な通貨	12
Kin ウォレット	13
Ethereum 決済レイヤー	13
Kik 経済と将来のユースケース	13
ユースケース例 : プレミアムのユーザー生成コンテンツ	14
ユースケース例 : 優先表示メッセージ	15
ユースケース例 : チップ支払い	15
ユースケース例 : ボットマネタイズ	16
ユースケース例 : ブランドのミッション	16
4.Kin 基金	17
概要	17
ガバナンス目標	17
リサーチ目標	17
開発目標	18
義務と長期目標	18
コアテクノロジーのまとめ	18
5.技術的な懸念	19

プラットフォームの限界とオフチェーンソリューション	19
オンチェーンとオフチェーンのトレードオフ	20
技術白書	20
Kin リワーズエンジン	20
アイデンティティサービス	21
6.Kin トークン発行	22
Kin トークン割り当て	22
サプライスケジュール	22
インフレーションスケジュール	23
時系列	23
トークン配分イベント	24
7.結論	24
8.Kin 基金チーム	25
Kik エグゼクティブチーム	25
Kin コアチーム	28
リードアドバイザー	29

1.Kik のビジョン

Kik はそのチャットアプリケーションに最初の 100 万人のサインアップを達成した 2010 年以来、チャットスペースのリーダー的イノベーターとなっています。2011 年、Kik はプラットフォームとなった初のチャットアプリであり、2014 年にはボットを統合した最初の西欧チャットプラットフォームとなりました。2015 年から 2016 年を通じて、Kik は Kik ポイントと呼ばれるデジタル通貨をプラットフォームで試用しました。

Kik は企業として、ユーザー経験やプライバシーを損なわない持続可能なマネタイズモデルを模索し続けています。大衆向けの広告表示や消費者データの販売を行う代わりに、Kik は非集中型組織モデルを採用することを決めました。その目標は公平でオープンなデジタルサービスエコシステムの開発を促進することです。Kik はこのユーザー最重視経済において、地主となるのではなく参加者でありたいと考えています。

オープンで非集中型であるだけでなく、従来型のものよりもさらに説得力のあるエコシステムを育成するために、Kik は一連の新しい商品、サービス、システムを作り出していかなければなりません。非集中型システムを構築することは複雑なプロセスであり、その移行は時間をかけて、測定可能で責任ある方法を用いなければなりません。以下に続く各章では、まったく新しいプラットフォーム、Kin エコシステムの立ち上げに関する Kik のプランを説明します。

新しいデジタル通貨

最初のステップは新しい暗号通貨（仮想通貨）の作成です。これは Kin と呼ばれます。この名前は、「kinship（親族関係）」に由来し、人との結びつきやコミュニティとのつながりといった気持ちを表します。Kin のアイデンティティと通貨は新しい共有経済で人々を結び付けるためにデザインされます。

ただし、単に仮想通貨を作り出すだけでは不十分です。暗号通貨が実用化されるためには、それが有益で価値があることが必要です。新しい通貨を中心とする経済を確立するために、Kik は Kin の基本的価値を確立しなければなりません。

基本的価値の構築

Kik は 2014 年に Kik ポイントが開始された時点から、アプリ内の通貨として試用されています。Kik ポイントの開始にあたって、当社はチャットアプリのユーザーが集中型デジタル通貨を獲得し使用することに興味があるかどうかを見極めたいと考えました。このイノベーションの鍵は、ユーザーは Kik ポイントを購入する必要がなく、その代わりにアプリ内で獲得できるという観念です。何百万人という Kik ユーザーが参加し、毎月の平均トランザクション量は Bitcom のグローバルトランザクション量の 3 倍近い数字になりました。

今日、Kik は世界で最も利用率の高いチャットアプリの 1 つで、iOS App Store の検索数では 5 番目になっています。Kik を毎月利用している数百万人のユーザーは暗号通貨経済が、より大きなメインストリームのユーザーベース環境でどのように形成され、機能するかを示すユニークな位置にいます。

Kik は Kin をチャットアプリに統合することで、新しい通貨の基本的な価値を構築していきます。事実、Kin は Kik の主要トランザクション通貨であり、Kik は Kin エコシステムに参加する最初のサービスです。将来、ユーザーはキュレーション、コンテンツクリエイション、コマースを通じて Kik デジタルコミュニティの他のメンバーに価値を提供することで Kin を獲得できるようになります。Kik ユーザーはマーチャント、デベロッパー、感化者、その他の参加者が提供する商品、サービス、その他の価値あるアセットに Kin を使用することができるようになります。

Kin は Kik 内の新しいデジタルエコノミー内の中心に位置付けられ、暗号通貨に対する需要と基本的な価値を生み出します。その結果として生まれる価値は経済的インセンティブメカニズムである Kin リワーズエンジン（Kin Rewards Engine）を立ち上げ、さらにエコシステムを発展させます。

エコシステムの構築

Kin リワーズエンジンは、経済的インセンティブを使用して他のデジタルサービスとアプリを非集中型 Kin エコシステムに組み入れます。Bitcoin のブロックリワーズ¹と Steemit の掲載リワーズのような既存のシステムにインスピレーションを受けた²リワーズエンジンは、デジタルサービスプロバイダーに Kin を採用し、エコシステムのパートナーとなるための自然なインセンティブを作り出します。エコシステムは、コンテンツとトランザクションに関する一般的な倫理基準と法規制の準拠を確かにする以外は、マネタイズ戦略に対して不要な制限や負担を課すことはありません。より多くのパートナーが参加するにつれ、Kin エコシステムのネットワーク効果が高まり、通貨の価値が構築され、新しいパートナーにこのイニシアティブに参加することをさらに促すようになります。

Kin サプライの大部分は Kin リワーズエンジンの運営に配分されます。定期的にこのエンジンは特定額の Kin をアンロックして、Kin エコシステム内のデジタルサービスプロバイダー間で共有するためにそれを配分します。各パートナーが受領するリワーズはデジタルサービス内での Kin の利用率に比例します。こうした価値はよく定義されたプロセスによって測定され、客観的で業績ベースの方法によってリワーズが公平に分配されることを確かにします。リワーズは透明、監査可能、セキュアなものとなります。

Kin リワーズエンジンは当面は、Kin 基金（Kin Foundation）によって管理されます。しかし、時間の経過に伴い、スマートコントラクトテクノロジーに基づいて非集中化されます。

オープンガバナンスの土台

やがては Kik は非営利団体である Kin 基金を確立して Kin エコシステムの公平で生産的な成長を監督できるようにします。Kin 基金は Kin サプライと Kin リワーズエンジンの運営管理を行います。この組織はまた、サポートとツールをデジタルサービスに提供し、エコシステム内でより簡単に運営できるように

¹<https://bitcoin.org/en/glossary/block-reward>

²<https://steem.io/getinvolved/posting-rewards/>

します。究極的に、Kin 基金はエコシステム全体が完全に非集中型の自律的ネットワークに移行するのを促進します。

Kin 基金の創立メンバーとして、Kik はエコシステムの擁護者であり Kin を何百万人というユーザーに紹介します。やがては、Kik は他の Kin デジタルサービスもプロモートすることになります。こうしたアプローチは非集中化戦略のパワーと保証を示し、競争型モデルから、すべての参加者が全体の成功から恩恵を受けられる協力型モデルへの移行の道を提供します。

このプロセスの一貫として、Kik は現在当社の専売知識となっているコードベースの大部分を段階的にオープンソースに移していきます。最終的には、基金のメンバーシップとガバナンスは他のエコシステムパートナーにもオープンなものとなります。Kin 基金は、Kin のオンボーディングとデジタルサービスの開発または強化を統合されたトランザクション経済で支援します。また、アイデンティティや定評の管理、暗号通貨ウォレット、コンプライアンスソリューションなど、エコシステム全体で共有される重要な基本的コンポーネントの開発を監督します。

まとめ

経済とテクノロジーの一連の移行と、Kin と呼ばれる新しい暗号通貨を中心にして、Kik は私たちの日々の生活のデジタルサービスの初のオープンで持続可能な代替エコシステムを作成するために努力します。このエコシステムのコアにおける経済的インセンティブは、ユーザー、創設者、デジタルサービスパートナーなどのすべての参加者がこの仕事から恩恵を受けられるようにすることです。

Kik は、この最初の採用者およびスポンサーとなることで、Kin のネットワーク効果を促進します。また Kin エコシステムの管理者として Kin 基金を確立し、Kin サービスの安定性と成長を進めます。

時間の経過に伴い、Kin 基金は Kin エコシステムが Kik や他の企業体の援助なく運営できる完全な非集中型モデルに移行するのを監督します。非集中型 Kin エコシステムは持続可能な自律的経済として台頭し、チャット、ソーシャルメディア、その他のデジタルサービスを含む一連の既存のスイートをエンパワーし、最高のユーザー経験に対するプラットフォームを構築します。

Kin エコシステムは長期的展望に焦点を当てた新しい協力的運営モデルから成るデジタルサービスのグローバルネットワークの確立を模索します。このモデルでは、デベロッパーとサービスプロバイダーは報酬を目指して革新化に励み競争する権利と機会を享受し、ユーザーは多様なデジタル経験、自由な選択、広範囲にわたる商業サービスへのアクセスの恩恵を受けることができます。

2.Kin 暗号通貨

目的と特徴

Kik は、Kin と呼ばれるオープンソースの暗号トークンを導入します。これはチャット、ソーシャルメディア、支払いなどの日々のデジタルサービスの使用に対する汎用暗号通貨として位置付けられます。Kin は Kin エコシステム内の財務トランザクションのすべてに対する計算貨幣となり、他のデジタルサービスとの相互運用の基準となります。

特徴としては、Kin は定量供給の純粋な暗号通貨です。分割や整除ができ、長期的な通貨膨張はありません。ただし、以下に説明されるように、最初は Kin 供給額のわずかな部分しか流動資金化されず、大部分の Kin 供給額は Kin リワーズエンジンのために確保されます。

他の暗号通貨と同様に、Kin の単位は交換や譲渡が可能で暗号通貨取引所で取引されることが予想されます。

導入：Ethereum と ERC20

Kin は ERC20 トークンとしてパブリックの Ethereum ブロックチェーンに導入されます。³

Ethereum ブロックチェーンは現在、カスタムデジタルアセットとスマートコントラクトを発行する際の業界標準となっています。ERC20 トークンのインターフェイスは、開発ツール、ウォレット、エクスチェンジなどの Ethereum エコシステムの既存のインフラストラクチャと互換性がある標準トークンの開発を可能にします。チューリング完全のトラストレスなスマートコントラクトを展開できる Ethereum の能力は、暗号通貨、デジタル財務契約、自動インセンティブ構造に対する複雑な発行規則を可能にします。これらの高度な機能とアクティブなエコシステムにより、Ethereum は Kin に自然にフィットします。

³ERC20 は Ethereum のトークン標準です。 <https://github.com/ethereum/EIPs/issues/20>

3.Kik 内でのデジタル経済の構築

Kik と通貨について

Kik はウェブ会で最も人気のあるメッセージングプラットフォームの 1 つであり、Facebook Messenger と WhatsApp とのソーシャルネットワーキングでは 7 位にランクされ、AppAnnie によれば LinkedIn よりもとレンディングとされています。⁴Kik Interactive, Inc.は 2009 年に Ted Livingston と、ウォータールー大学の同級生 Chris Best によって創設されました。今日、Kik Interactive は、ウォータールー、トロント、ニューヨーク、テルアビブのオフィスに 150 名の社員を擁しています。

Kik はティーンとヤングアダルトを対象とするチャットアプリとして市場でユニークな位置にあります。毎月のアクティブなユーザー数が 1500 万人を超える Kik のアクティブなユーザーベースの 57%は 13 歳から 24 歳までの年齢層で構成されています。Kik のユーザーの約 64%は米国に在住しています。

Kik はユーザーによる高レベルのエンゲージメントを享受しています。毎日 2.5 億通のメッセージが Kik で送信されています。平均して、Kik ユーザーは毎日 37 分を使って 55 通のメッセージをこのプラットフォームを通じて送信しています。⁵

チャットに加え、Kik は業界をリードするボットシステムを管理しています。サードパーティのデベロッパーにより 187,000 以上のボットが作成されています。

ユーザーベースのサイズ、人口統計、コミュニティエトスは Kik を大規模なメインストリーム観衆による暗号通貨の導入、採用、利用に適したユニークな場所としています。Kik ポイントに関する以前の経験は、Kik ユーザーがデジタル通貨採用に順応しやすいことを示しています。

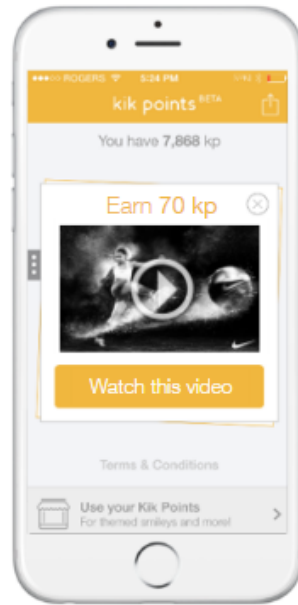
#	Free	
1	 Messenger Facebook	=
2	 Facebook Facebook	=
3	 WhatsApp Messenger WhatsApp	=
4	 Pinterest Pinterest	=
5	 Skype for iPhone Skype	=
6	 GroupMe Skype	▲ 1
7	 Kik Kik	▼ 1
8	 LinkedIn LinkedIn	▲ 3
9	 Hangouts Google	▼ 1
10	 TextNow - Unlimited Text + Calls Entllick	=

⁴2017 年 5 月 17 日現在、[App Annie search results](#).

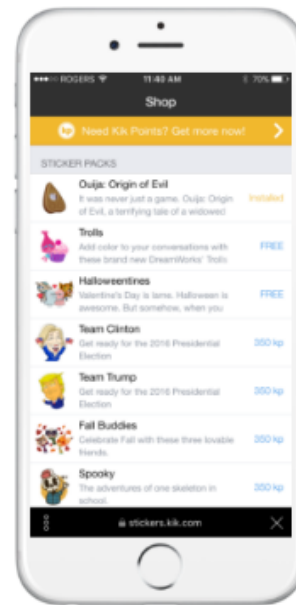
⁵2017 年 5 月現在 Kik 社内データ。

Kik ポイントの実験

Kik ポイントは Kik アプリ内でトランザクション用計算通貨を使用する実験として導入されました。このプロジェクトは 3026 年に、純粋な広告ベースのユースケースを超えるより高度なソリューションを準備するために打ち切られました。しかし、Kik は需要を測定するとともに、メッセージングコンテキストにおけるトランザクションに関するユーザー行動について貴重な洞察を得ることができました。2014 年から 2016 年にかけての 2 年半において、Kik ユーザーは 2 億 5 千 300 万のオファーを完了し、7400 万におよぶ購入を行うためのポイントを獲得しました。



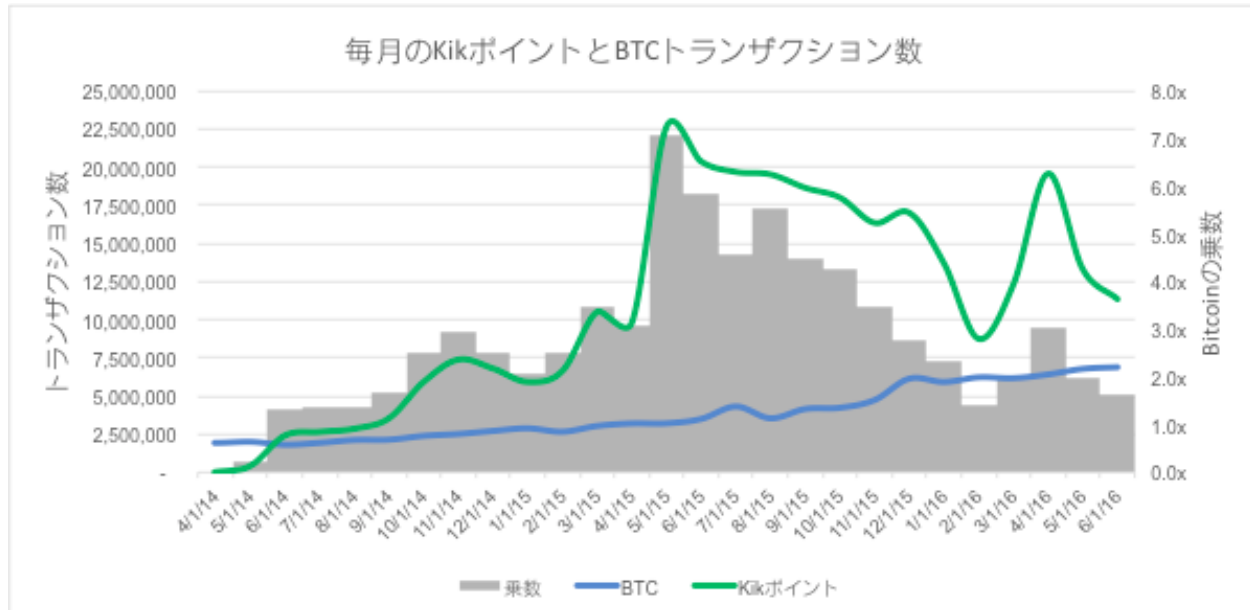
獲得



引き換え

Kik ポイントの実験は成功に終わり、2014 年から 2016 年の実施期間中、日々の平均トランザクション数 300,000、ピーク時の 1 日の再考トランザクション数 260 万を記録しました。平均して、毎月のトランザクション数は Bitcoin ネットワークの 3 倍近くに達していました。⁶

⁶<https://www.quandl.com/data/BCHAIN/NTRAN-Bitcoin-Number-of-Transactions>



Kik ポイントの実験により、Kik はチャットを囲んで構築された経済のメッセージングアプリ内に多数のオーディエンスが存在することを学びました。また、こうした経済を Kik のユーザーに合わせてカスタマイズする方法も明確になりました。今日、典型的な暗号通貨経験は一般の消費者にはアクセス可能とは言えませんが、デジタル通貨を使用するためにユーザーが特にテクノロジーに精通している必要がないことを Kik ポイントは示しました。Kik にとって、Kin プロジェクトは既存のユーザーベース内でデジタルコマースとチャットを統合する機会となります。

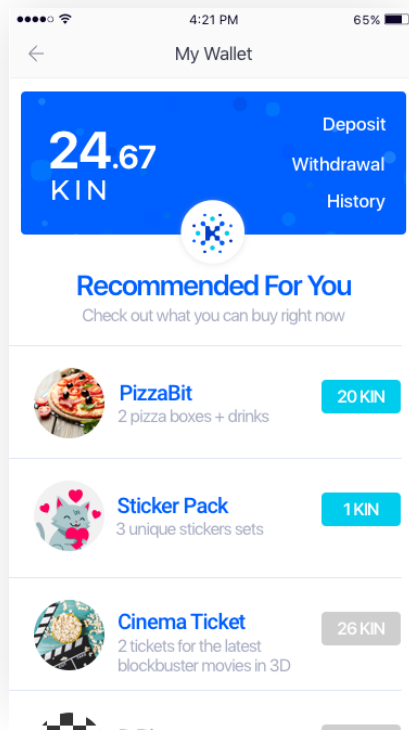
Kik 内での Kin 統合

Kik ポイントの実験は、チャットを中心に構築される経済に対しての需要があることを示しました。時間の経過とともに、Kik は Kin を Kik のチャットエコシステムに統合し、ユーザー、プラットフォームデベロッパー、パートナーの利点となるようにします。Kik は、これまでの当社の成功の起因となっている、リサーチ、実験、微調整の反復プロセスと同様の方法を用いて、これを行います。Kik のチームはマスマーケット対象の製品開発に実証済の優れた記録があり、暗号通貨を生産プロセスに導入することを待ち望んでいます。以下に続くセクションでは、Kik が模索し、確認する暗号通貨の保管、獲得、使用に関する有望なユースケースについて説明します。

獲得可能な通貨

Kik ポイントの最も有力な機能の 1 つは、ユーザーがその購入を必要としないことです。その代わりに、何百万人というメインストリームのユーザーは、価値あるアクションを行うことで Kik ポイントを獲得することができます。

Kik がその経済を拡大し、チャットアプリ内外で真の価値を保持する暗号通貨を含むようになると、ユーザーの経済的可能性は大きく強化されます。これは、スマートフォンを持っているだけで、アテンション、キュレーション、クリエーションを現実の価値に変換することを可能にします。



上図は未来の Kik ユーザーのウォレットです。ウォレットには、預金、引き出し、取引履歴などのオプションや、これまでの購入に基づく推奨項目が表示されます。

Kin ウォレット

デジタルコミュニティが暗号通貨を使用できるようにするための主要機能は、ウォレットです。最初のステップとして、Kik はウォレットを各 Kik ユーザーのアカウントに統合します。関連するユーザーインターフェイスが、ほとんどの一般的なウォレットインタラクションを可能にします。Kik の数百万人におよぶアクティブユーザーをサポートするためにウォレットを統合するに際し、Kin ウォレットは世界で最も多く採用され利用される暗号通貨ウォレットとなる可能性があります。

生の暗号通貨のテクノロジーの複雑さに遭遇することはほとんどの消費者にとって重荷となります。トランザクション手数料、プライベートキー、英数字アドレスは、他のトークンを入し使用するためには最初に暗号通貨が必要であるという、一般的な要件を含み、メインストリームのユーザーに使い勝手における障害を生み出します。⁷Kik はこれらのオンボーディングの煩わしさを著しく低減することを狙いとしています。ユーザーのオンボーディングプロセスには、Kin とインタラクトする前に暗号通貨に関する専門知識を要求しません。

Ethereum 決済レイヤー

Kin を Kik アプリ外に転送することを希望するユーザーは、通貨の比集中型決算レイヤーとして機能するパブリック Ethereum ネットワークとインタラクトすることでこれを行います。Kik 内で Kin とインタラクトするユーザーはより良く管理された経験を持つことができます。これにより、システムの初期のバージョンがブロックチェーンのスケーラビリティの障害を解決し、手数料なしのトランザクション、トランザクションにかかる時間の短縮、プライベートキーなどの複雑な機能のカプセル化を行なうことを可能にします。（詳細は、セクション 6 の Kin 技術白書を参照してください。）時間が経つにつれ、Kin はブロックチェーンテクノロジーの開発とともに発展し、これらの機能を完全に非集中型の決済で行えるようにします。

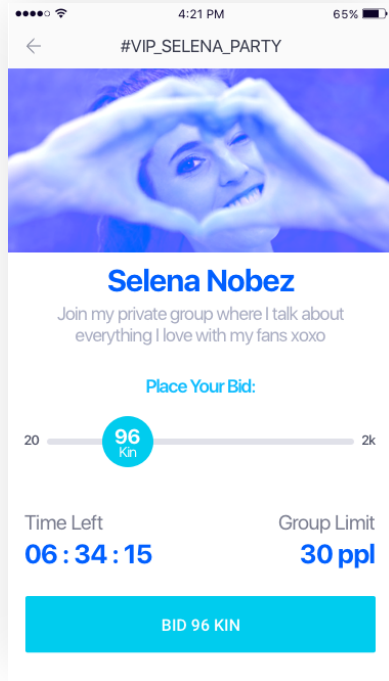
Kik 経済と将来のユースケース

Kik は消費者とブランドに Kin を使用したトランザクションを促す数々のマーケットプレースのユースケースを紹介します。実験を通じて Kik は、ユーザーにユニークな二面性のあるマーケットプレースを創り出すアプリと製品を繰り返し作り出すことを計画しています。サプライサイドでは、ボットまたはコンテンツクリエイターがユニークな経験を作り出します。デマンドサイドでは、ユーザーがこれらの商

⁷<https://cointelegraph.com/news/major-challenges-to-blockchain-mainstream-adoption-industry-view>

品またはサービスを消費します。近い将来、Kik のボットは独自のビジネスモデルを構造する能力を持つようになります。

以下は Kin が Kik アプリにどのように統合されるかを示す幾つかのユースケース例です。



ユースケース例：VIP グループ

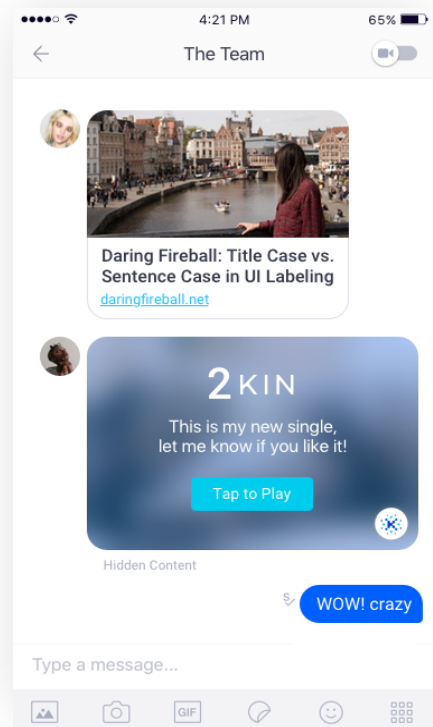
この例は、自分の人気を Kik でマネタイズする方法を示しています。現在、Kik ではすべてのユーザーがそれぞれのトピックを扱うパブリックグループのどれにでもアクセスできます。グループを開始するユーザーは討論の進行役を務め、グループを統制する規則を定めます。VIP グループは「感化者」であるユーザーが、会費を必要とするプレミアムの会員専用グループを作成できるようにする機能です。有名人や思考リーダーはこの機能をプラットフォームとして使い、コミュニティとエンゲージし、時間とアテンションに対して具体的な価値を生成することができます。

これは VIP グループの入札画面の例です。この画面では、定員 30 名の Selena Nobez のプライベートグループの入会金を幾ら払うかをユーザーが入札します。

ユースケース例：プレミアムのユーザー生成コンテンツ

Kin 経済はクリエイターに報酬を与えることでコンテンツクリエーションを意欲づけるために使用できます。誰もがコンテンツを作成して Kin を獲得できるようにすることで、Kik はより多くのユーザーがコンテンツ作成に参加することを促進できると考えています。こうしたコンテンツのオープンマーケットは高品質のコンテンツに対する競争を促進し、究極的により良いコミュニティを生み出します。ここに示される「非表示」コンテンツ機能は、他のユーザーがアンロックのための支払いを行うまでは非表示になっているオーディオ、ビデオ、画像を共有することで Kin を獲得できるようにします。

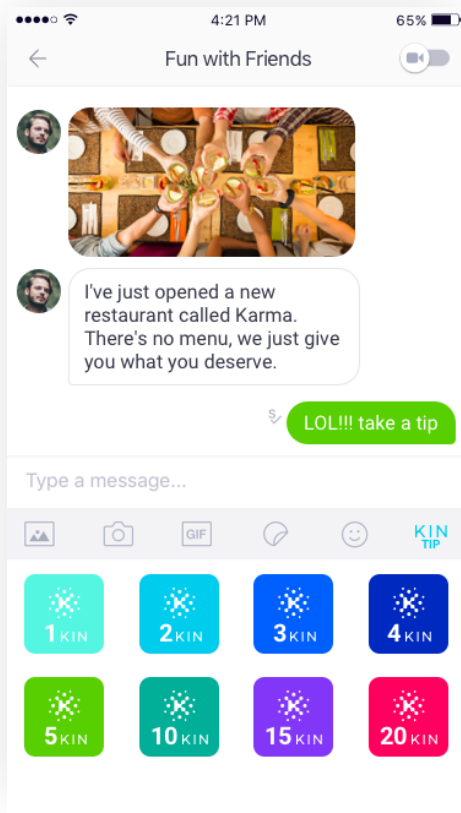
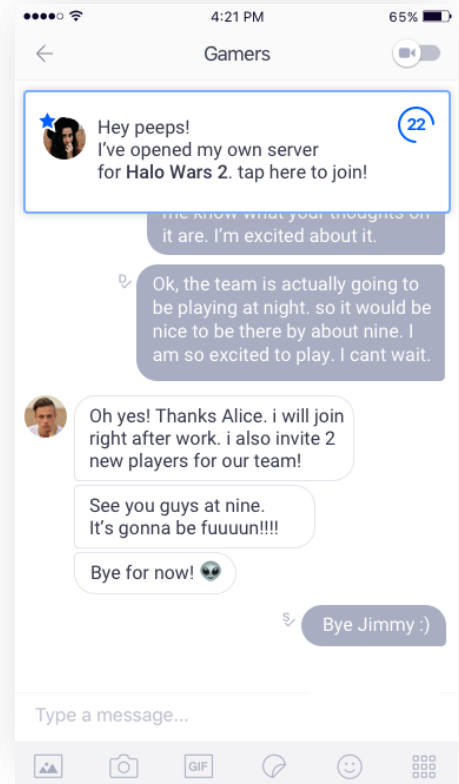
この例では、クリエイターは新しいメディアに対して 2Kin を請求しています。グループメンバーは Kin を使って曲を再生することができます。それを他者に転送した場合（曲を再生した後でも）これらのユーザーも支払いが必要となります。広く共有されることで、これらのコンテンツはそのクリエイターの優れた仕事に大きな報酬をもたらす可能性があります。



ユースケース例：優先表示メッセージ

ユーザーは他者の注意を引くために幾らまで Kin を使うでしょう？あるいは他者に注意を向けるために幾らまで払う心づもりがあるのでしょうか。このモデルは、アプリのオーナーがどのアクションに対して誰が通知されるかを管理（アプリ内のプッシュ通知）するもので、価値とは切り離されている従来のモデルとは根本的に異なります。この例では、Kin は支払いの代償として、ユーザーがグループ全員にメッセージをプロモートし、ピングすることを許可します。優先メッセージを受信するユーザーは同時に Kin を獲得します。

これは、ユーザーが優先メッセージをグループに送っている例です。ユーザーは全員に、Halo Wars 2 ゲーム用に新しいサーバーが作成されたことを知らせます。グループのメンバーは他のチャットメッセージの上にこのメッセージが 30 秒間表示されるのを見ます。



ユースケース例：チップ支払い

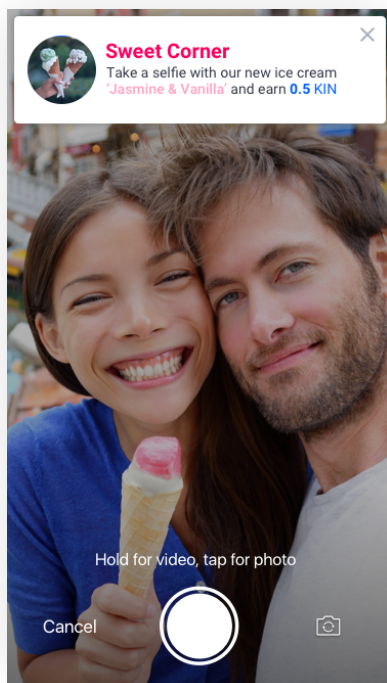
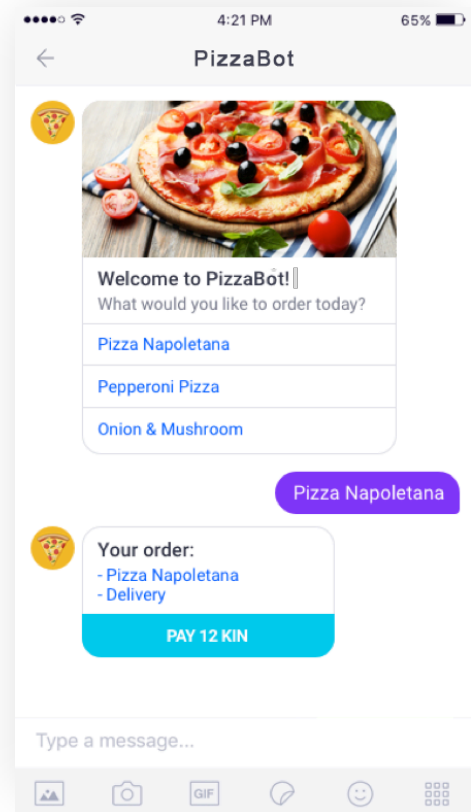
この例は、Kik エコシステム内でのコンテンツの作成と共有を示しています。ユーザーは他のユーザーに自分の好きなコンテンツに対して報酬を提供することができます。

この例では、メンバーはジョークを書いています。返事を書いた人はこのコンテンツが気に入ったので、チップオプションを使ってチップを送ります。

ユースケース例：ボットマネタイズ

ボットはサービスを実行したり、出前用の食事を注文したり、ゲームの運営（ゲーム内での購入、アセット作成、ゲームプレイ、その他のメディア）を行うことができます

この例は、ピザの出前にどのようにボットを利用できるかが示されています。ボットとユーザーはどの種類にピザをユーザーが希望するかをチャットします。種類が決まったら、ピザボットはユーザーに 12Kin を請求します。



ユースケース例：ブランドのミッション

Kik はブランドが消費者と直接エンゲージできる新しい方法を提供します。暗号通貨を利用し、ブランドはユーザーに簡単なタスクを行ってもらい、それに対して少額の Kin を報酬とすることができます。これにはアンケートへの回答、テーマに基づくコンテンツの作成、コンテンツのキュレートなどが含まれます。

この例では、「Sweet Corner」というブランドが、新しいフレーバーのアイスクリームを食べているセルフィーを撮って 0.5Kin 獲得することをユーザーに呼びかけています。

4.Kin 基金

概要

Kin エコシステムは、Kin 暗号通貨を採用するエコシステムパートナーのコミュニティ - デジタルサービスとアプリ - として描き出されます。Kin 基金は、独立した非営利団体で、このエコシステムの民主的なガバナンス組織となるものです。

Kin 基金の主要な機能は、他のエコシステムパートナーとともにそのリソースのオープンなガバナンスを行うこと、Kin の導入に関連するテクノロジーのサポートと発展、Kin リワーズエンジンを含むエコシステムメンバーシップに関連するすべての事項を網羅します。

Kin 基金の義務は、消費者が簡単に探索し価値を見出すことができるデジタルサービスのオープンエコシステムの育成と、これらのサービスの開発、実現、強化を行い、ユーザーを引きつけるためのオープンで持続可能なプラットフォームをデベロッパーに提供することです。時間の経過に伴い、この基金は、自律分散型組織（DAO）のようなより革新的なガバナンス方法に取って代わられます。⁸ただし、このプロセスでは正式な法的組織を形成することが重要な最初のステップです。

その使命を達成するために、Kin 基金は以下に説明されるように、そのリソースを、リサーチ、開発、ガバナンスに関連する 3 つの具体的な目標に投下します。

ガバナンス目標

Kin 基金はそのリソースを投下して、エコシステムのすべての参加者の意見とニーズを考慮する、公平で透明なガバナンスプロセスを確立します。このオープンなガバナンスモデルは、メンバーシッププロセス、Kin リワーズエンジン、参加規則、法的事項、コンテンツとコンプライアンスに関するガイドラインなどの決定を監督します。

リサーチ目標

リソースはイノベーションの環境を育成するのに投下されます。これは、パートナーと協力してエコシステムに参加する新しい方法をテストしたり、価値の生成とネットワーク効果を促がしたりすることで行なわれます。

⁸たとえば、Aragon プロジェクト(<http://aragon.one>) は自律分散型組織（DAO）の構築とアップグレードに関するスマートコントラクトのフレームワークを提示しています。

開発目標

基金は、エコシステムのパートナーに互いにとっての価値を構築し、育成し、生成する能力を与えるツールの開発の方向付けと融資を行います。このプロセスの一貫として、Kin は新しいコミュニティにパワーを与え、既存のものに能力を追加するために活用できるオープンソースプロジェクトとして独自のコードベースを利用可能にします。Kin 基金は、Kin エコシステムをサポートするテクノロジスイートの継続的改善に開発チームに従事させ、エコシステム参加者のためにオープンソースコードベースを管理することでこの仕事をさらに前進させます。

義務と長期目標

Kin 基金がその使命を達成できるように、Kin の大部分のサプライは基金のある程度の裁量による予備資金に配分されます。Kin 基金は Kin 予備資金の安全とその使用の透明性を保証する責任があります。

予備資金の管理人の義務の一部として、Kin 基金は Kin リワーズエンジンの運営管理を行います。リワーズエンジンの目標は、デジタルサービスとアプリに Kin エコシステム内で力強いサービスを創り出すインセンティブを生み出すことです。これは定期的に特定額の Kin をアンロックし、Kin 暗号通貨の利用率が高いデジタルサービスを優遇しながら、エコシステムのパートナー間に配分することで達成されます。

長期的には、Kin 基金は、経済的な脆弱性やゲーミングに対してセキュアで、すべてのトランザクションがトラストレスな方法で清算される自律的なリワーズメカニズムをサポートする研究開発努力に資金を提供します。当座は、Kin 基金は集中型経理記録を管理し、定義されたポリシーやプロトコルの実施は自律的であってもトラストフルな方法で行い、最終的には完全に非集中型の方法を目指します。

コアテクノロジーのまとめ

Kin 基金のコアテクノロジーイニシアティブは以下の実現に焦点を当てています。(1) 集中型デジタルサービスが大規模に Kin を利用できるようにするトランザクションサービス、(2) Kin リワーズエンジンの導入、そして (3) Kin のユーザー向けの非集中型アイデンティティサービス。この一連のツールは、パートナー、ユーザー、サードパーティのオンボーディングと統合に関するバリアを低くすることを狙います。

5. 技術的な懸念

このセクションでは、パブリック Ethereum ネットワークに Kin エコシステムを配置する際の一般的な技術的懸念について説明します。

プラットフォームの限界とオフチェーンソリューション

Ethereum ネットワークは現在、Proof of Work ブロックチェーン上で運営されており、その結果、スループットに限界があります。ただし、Ethereum の今後のバージョンではスループットとスケーラビリティの強化に力が入れると考えられます。現在、確認にかかる時間、あるいはブロックタイムは、⁹平均して約 17 秒となっています。技術的理由で、ブロックタイムはわずかに増加しますが、2017 年 8 月以前に 30 秒以下になります。¹⁰

Ethereum ネットワークの日々のトランザクション数は増加しています。2017 年第 1 四半期の開始日から終了日の間に日々のトランザクション数は 38,730 から 102,103 (163.6 パーセント) に増加しています。¹¹ 現在、日々のトランザクション数は最高 100,000 に上ることもあり、こうした量は Ethereum エコシステムに新しいアプリやユーザーが参加するにつれ、継続して増加することが予想されます。

Ethereum の現在のスループットは 1 秒間に約 8.5 のトランザクション、または 1 日約 740,000 のトランザクションです。¹² 時間が経つにつれ、Ethereum ネットワークもトランザクションの増加に合わせてスループットを拡大するための調整を行うことが可能です。

2016 年、Kik ポイントプログラムは 1 億 900 万近くの総トランザクション数を見ました。平均して毎月 170 万人のユーザーが Kik ポイントを獲得するためのプロダクトに従事しています。Kik ポイントに関する Kik の経験に基づいた場合、日々のトランザクション数は Ethereum のスループット能力を上回り、ネットワーク輻輳のリスクが懸念されます。

このほかに、純粋なオンチェーンアーキテクチャがこのアウトセットで最適でないことを示唆する 2 つの問題があります。最初の問題は、Ethereum トランザクションの確認にかかる時間が、ユーザーが一般に消費者用アプリで予想するよりも著しく反応を遅くすることです。二番目の問題は、Ethereum ブロックチェーンではすべてのトランザクションに毎回料金を支払わなければならないことです。料金は Ether 暗号通貨で支払われるので、平均的なユーザーにとっては採用の際のバリアとなります。

これらのバリアに対して、Kik はまず半集中型ハイブリッドオンチェーンとオフチェーントランザクションサービスを導入し、Kin 暗号通貨とスケーラブルなインタラクションを可能にします。コアにおいて、Kin でのトランザクションは Ethereum ブロックチェーンで決済されます。ただし、Kin 基金はすべてのデジタルサービスパートナーに API が利用可能な集中型オフチェーン経理記録を開発しホストします。

⁹ ブロックチェーンでブロックを確認するのにかかる平均時間。

¹⁰ <https://www.ethnews.com/vitalik-buterin-on-ether-price-affecting-the-metropolis-update>

¹¹ <https://etherscan.io/chart/tx>

¹² <https://ethereum.stackexchange.com/questions/1034/how-many-transactions-can-the-network-handle>

これは以下を可能にします。(1) レイテンシによるユーザー経験の改善、(2) ユーザー間のトランザクションに対するネットワーク料金の回避、(3) トランザクション量の多さによるパブリックネットワークへの負担の回避。

オンチェーンとオフチェーンのトレードオフ

このハイブリッドソリューションは、ブロックチェーンシステムの複雑からエンドユーザーを隔離して標準のユーザー経験を享受できる半集中型システムを構築します。ただし、このアプローチは集中型システムに一般にみられる欠点（例、参加者の間の信頼が必要となること）ももたらします。長期的には、Kin 基金はユーザー経験のわずらわしさを低減し続けながら、トランザクションのインフラを完全な非集中型システムに移行します。

スケーラブル性に優れ、レイテンシが低くコスト効果の高い非集中型システムを可能にし、半集中型アプローチの必要を排除するためには、ブロックチェーンテクノロジーに著しい進歩が必要とされます。Ethereum 基金の継続的な Casper リサーチ、¹³the Raiden network、¹⁴Tendermint/Cosmos、¹⁵そして Graphene¹⁶などのプロジェクトで、スループットのスケーラビリティ、シャーディング、効率的な支払いチャネル、非集中型ガバナンスプロトコルなどの分野でこうした進捗がすでに見られます。Kik はブロックチェーンテクノロジーのコミュニティと協力して必要な技術進歩を促進し、それらを Kin のトランザクションサービスに統合することでプロダクションにおいてテストを行う機会を望んでいます。

技術白書

Kik は別の作業として、Kin トークンの管理されたソリューションの技術的アーキテクチャを説明する Kin 技術白書（Kin Technical Whitepaper）を出版します。

Kin リワーズエンジン

Kin ファンデーションは、Kin エコシステムの採用と成長を促進する義務のために Kin の予備資金を流通させずに確保する監督を行います。Kin の総供給量の 60%がスマートコントラクトで確保され、Kin リワーズエンジンに分配されて、定期的なリワーズとして流通通貨に組み入れられます。リワーズはエコシステムパートナーと Kin 基金の間で分配されます。

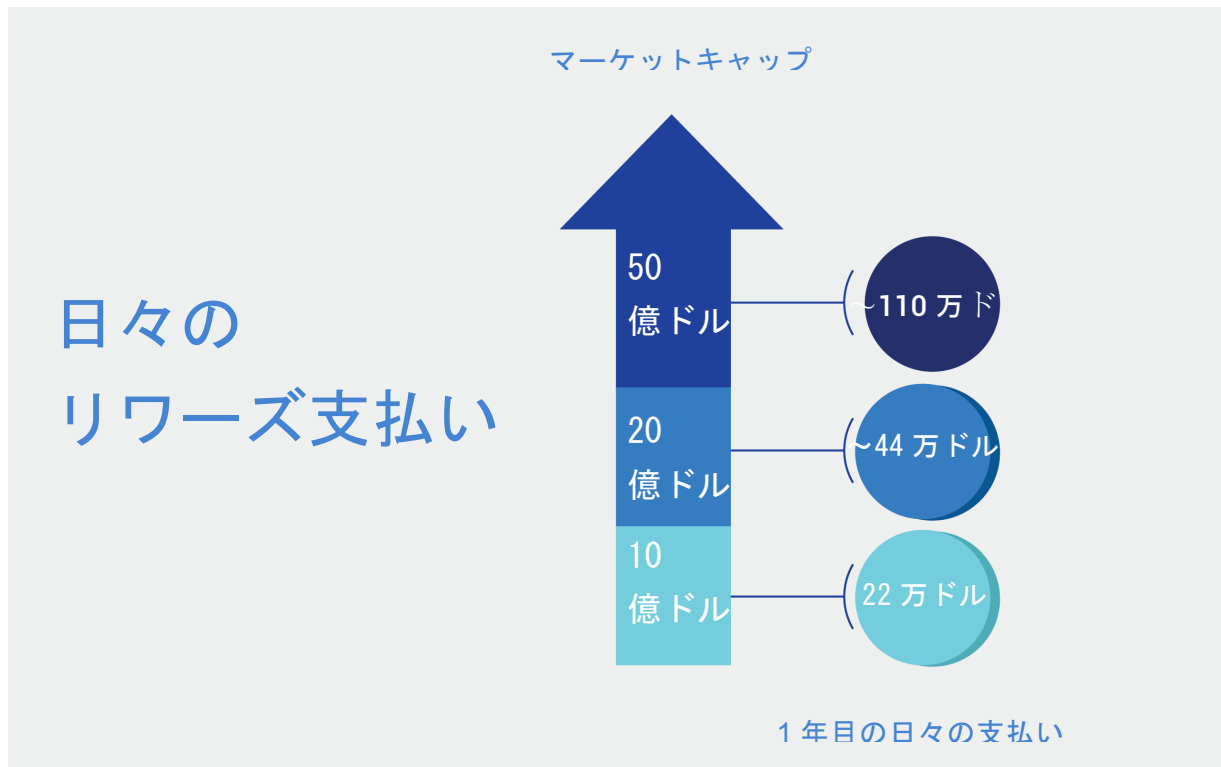
毎年、残りのリワーズ割り当ての 20%が定期的なインセンティブ支払いとして発行され、通貨が全体的な価値を得るにつれて減少していきます。パートナーにとっては、リワーズは Kin 暗号通貨の統合に対する強力な経済的インセンティブとなります。

¹³<https://blog.ethereum.org/2015/08/01/introducing-casper-friendly-ghost/>

¹⁴<https://raiden.network>

¹⁵<https://cosmos.network>

¹⁶<https://docs.bitshares.eu/>



上図は、Kin 市場の資本化の異なるレベルでの Kin リワーズエンジンの日々の支払額の潜在的な成長規模を示しています。

Kin 基金はリワーズ割り当ての最高 5%まで（Kin の総今日供給量の最高 3%）を運営とマーケティングに使用します。マーケティング用の Kin はエコシステムのパートナーがユーザーを確保し、パートナーをエコシステムに引き入れるのを援助するために戦略的に使用されます。少額の Kin の供給量で数百万人のユーザーをシーディングすることで、ユーザーが暗号通貨の使い方を学べるようにします。長期的には、Kin リワーズエンジンは自律的でトラストレスなシステムの形に導入されます。

アイデンティティサービス

ユーザーが複数のデジタルサービスによる煩わしさを感じずに取引できるために、ユーザーアイデンティティはデジタルサービスの比集中型エコシステムにおいて重要な問題となります。こうした参加はユーザーが複数のサービス間でユーザーが一貫したアイデンティティを確立して通信することで、単一の頑強なウォレットを管理し、デジタル環境における継続的な定評を持つことを必要とします。一貫性があり使いやすいユーザーアイデンティティサービスは Kin 基金によって管理され、参加者に統合に必要なコードと API を提供します。BlockStack の OneName¹⁷、uPort¹⁸、または Keybase¹⁹などのサードパーティアイデンティティサービスもまたアイデンティティソリューションの一部として統合されます。

¹⁷<http://onename.com>

¹⁸<http://uport.me>

¹⁹<http://keybase.io>

6.Kin トークン発行

Kin トークン割り当て

Kin ロードマップの資金繰りとして、Kik は Kin の総供給額 10 兆 Kin のうち 1 兆 Kin を販売するトークン配分イベントを実施します。トークン配分イベントの収益は Kik 運営と Kin 基金の展開の資金として使用されます。トークン配分で集められた資金の一部は、Kin を Kik に統合するために予定されている今後の開発プランのロードマップを実施するために使用されます。

販売の結果、配分された Kin は利用可能な流動供給金の全額を構成します。これとは別に 3 兆 Kin が、Kin 基金の創設メンバーとしての Kik にあらかじめ割り当てられ、長期的なベスティングスケジュールの対象となります。この代わりに、Kik はスタートアップリソース、テクノロジー、そして Kin 暗号通貨とブランドの統合への盟約を提供します。

残りの 6 兆 Kin は Kin 基金の権限下にある、Kin リワーズエンジンのスキーマでロックされ、Kin エコシステムの発展と基金運営の資金として戦略的に使用されます。Kin 基金の割り当ては、Kin トークンのサプライと Kin リワーズエンジンの運営管理、マーケティング、運営コストの 3 つの目的で使用されます。残りの予備資金の 20%は永続的に毎年アンロックされて、Kin 基金に配分されます。

- **Kin リワーズエンジンの運営**：Kin 基金は、すでに説明されたように、Kin エコシステムへの参加のインセンティブとして使用されるリワーズメカニズムの運営管理を行います。
- **マーケティング**：予備資金はパートナーシップ統合に関連してユーザーの期首残高を生成するために使用されます。
- **運営コスト**：Kin 基金は Kin エコシステムの独立したガバナンスと発展を確かにするために確立されます。Kin リワーズの大部分は運営、法務、開発などの継続的なコストに割り当てられます。

サプライスケジュール

Kik の 30%の事前割り当て分は、10 四半期にわたり、四半期ごとに 10%ずつアンロックされて Kik に配分されます。Kin リワーズエンジンは、供給量の 60%をスケジュールに従ってリリースします。これは毎年残額の 20%の率で永続的に行われます。

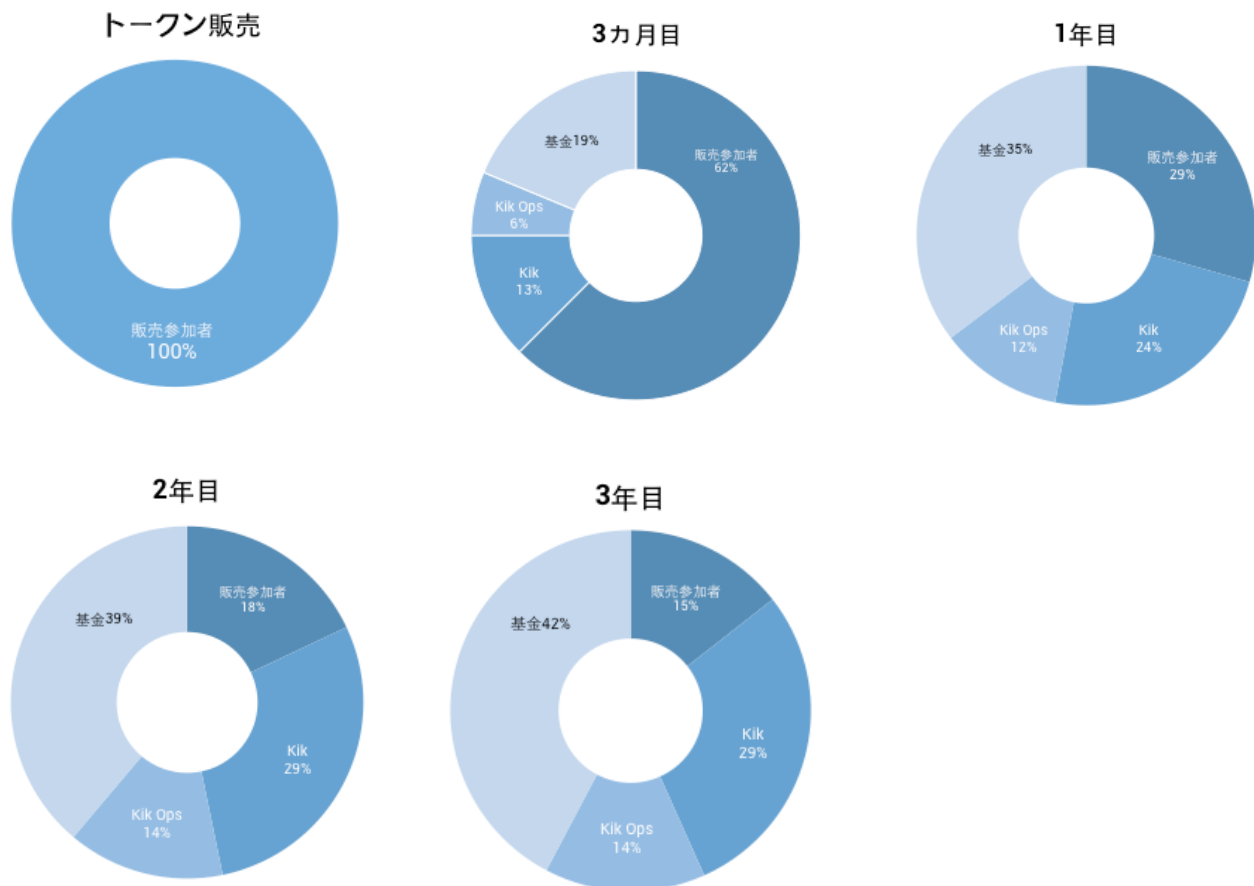
インフレーションスケジュール

リワーズエンジンはサプライの 60%を時間をかけてリリースするようにスケジュールされます。新しいパートナーは早期採用に対して比例的にリワーズを受け取ります。下図はアクティブサプライの効果的なインフレーションスケジュールを時間の経過とともに示しています。（Kin リワーズエンジンがアクティブサプライに与える影響を隔離するために、Kik の 30%が完全にベスティングされていると仮定します。

年度	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11-∞
インフレーション	30.0%	18.5%	12.5%	8.9%	6.5%	4.9%	3.7%	2.9%	2.2%	1.8%	8.2%

時系列

最初の 3 年間にトークンを流通貨幣に投入していくスケジュール。



トークン配分イベント

Kik が Kin を統合するためのテクノロジーアップデートを完了し、暗号通貨が Kik 内で機能的に使用できるようになった時点で、基金はトークン配分イベントを開始します。

トークン配分イベントに関するアップデートの通知を受け取れるように、参加者には <http://kin.kik.com> に自分の E メールアドレスを登録することが推奨されます。事前登録手続きには身分証明が必要です。トークン配分イベント時の規制への準拠を確かにするために、さらに大きな購入には居住証明も必要です。販売に関する時期と形式に関するさらなる発表はポータルを通じて行われます。

7. 結論

2011 年から Kik が抱いてきたビジョンは、次世代の優れた通信プラットフォームを構築することでした。当社のヘリテージはチャットの上に構築されてきましたが、そのレガシーが日々の生活のためのデジタルサービスの新しい非集中型エコシステムの誕生を促進することが望まれています。新しい暗号通貨をその中心に置くこのエコシステムは、ユーザーを最優先するオープンで持続可能なものです。

Kik は消費者のアテンションやデータを広告会社に販売する代わりに、消費者をエンパワーする新しいデジタルサービスの経済モデルの先駆者です。これを行うにあたって当社は、世界がテクノロジー産業の大手プレーヤーの手に集中しているパワーを分割するために努力することを確認しています。この新しい体制において、Kik は地主となるのではなく参加者でありたいと考えています。

Kin 暗号通貨を中心とする活発な経済を育成することを狙いに、当社は Kin をそのチャットアプリのトランザクション用主要通貨にし、Kin エコシステムによるサービスを数百万におよぶユーザーにプロモートするために、すべてのリソースを投下することを誓約します。Kin エコシステムの管理と発展を促進するために Kin 基金を確立し、デベロッパーやクリエイターに新しいプロダクトやサービスを作り出すことを奨励するために Kin リワーズエンジンを作成します。Kik ポイントの成功に基づき、Kik はすでにチャット環境内における新しい経済経験の初期のユースケースをいくつか特定しています。

Kin 暗号通貨は Ethereum ブロックチェーンの上に構築され、当座はハイブリッドオンチェーンとオフチェーンテクノロジーソリューションを使用し、やがては完全な非集中型自律システムに移行することを目標とします。この暗号通貨は、Kin の成長に対するそれぞれのサービスの貢献度に応じて、エコシステムのパートナーに報酬を支払うために使用されます。Kin 基金は暗号通貨がプラットフォームに依存しないようにできますが、Kik は既存の大きなユーザーベースを活用して大規模な採用を送信します。その結果、Kin は現代のアプリが要求する相互運用性に大きく一致し、マネタイズの新しいフォームの基本となります。

このビジョンを通じて、Kin は非集中型コミュニティオーナーシップの新しい時代に成果をもたらし、日々の生活にパワーを与えるデジタルサービスの活発なエコシステムを可能にします。

8.Kin 基金チーム

Kik エグゼクティブチーム



Ted Livingston

Kik 創設者および CEO

Ted Livingston は Kik の創設者ならびに CEO であり、Kin のビジョンを現実化していきます。2009 年に創設された Kik はオンタリオ州ウォーターローに本社を置き、Tencent と Union Square Ventures を含む投資家から 1 億 2 千 50 万ドルの資金を調達しています。Ted はウォーターロー大学の Velocity Fund に対するアクティブな関心を維持しています。これは Ted が発想し初期の資金調達を行ったスタートアップアクセラレーターです。Ted は 2017 年の Fast Company の実業界で最も創造的な人物の一人に選ばれています。



Peter Heinke

Kik CFO および COO

Peter は Kik の最高財務責任者ならびに最高運営責任者です。Peter はトークン販売と Kin および Kin 基金の会社組織の開発を率いています。Kik に参加する以前、Peter はメディア、テクノロジー、輸送業界の財務、運営、戦略分野において既存企業と新設企業の両方を含み 20 年以上従事してきました。Peter はオンタリオ在住です。



Eran Ben-Ari

Kik CPO

Eran は Kik の最高プロダクト責任者で、Kik コミュニティへの Kin の統合方法の策定を率いています。2017 年初頭に Kik に参加する以前は、イスラエルに本拠を置くコミュニケーション会社 Rounds のプロダクト担当バイスプレジデントを務めました。Eran は新企業設立と学術研究における経験を Kik にもたらし、プロダクトのプロセス、ライフサイクル、戦略を監督しています。Eran はヘブライ大学の大学院経営管理科で博士課程の最終段階に取り組んでいます。テルアビブ在住です。



Dany Fishel

Kik イスラエル社長

Dany Fishel は、イスラエルに本拠を置くコミュニケーション会社 Rounds の共同創設者で CEO を務め、Kik が同社を買収後に、Kik イスラエルの社長に就任しました。Dany は Kin と Kin 基金を担当するテクニカルチームとプロダクトチームを監督しています。Rounds 設立以前、Dany は戦略的ウェブコンサルティング会社 Kwakwa を共同設立しました。Dany はまた、世界で最も人気のあるオンラインゲームとエンターテインメント会社 888 Holdings のコンテンツ連動型広告と行動ターゲティング広告を管理し、毎年数千万ドルにおよぶ収益を生み出しました。Dany は勲章を受けた陸軍軍曹で、イスラエル国防軍の精鋭を集めた空挺兵部隊で指揮を執りました。テルアビブ在住です。



Erin Clift

Kik CMO

Erin は Kik の最高マーケティング責任者で、Kin と Kin 基金をパートナー、ステークホルダー、消費者と結びつけるチームを率いています。Kik に参加する前は Spotify のグローバルマーケティングとパートナーシップ担当バイスプレジデントを務め、消費者と法人対象のマーケティング、ブランドパートナーシップ、インダストリープログラムを担当しました。Spotify に参加する以前は、Google、AOL、Oprah.com などの企業でマーケティングと収益戦略を促進するリーダーシップポジションを務めてきました。Erin はニューヨーク在住です。



Dave Simons

Kik エンジニアリング担当シニアバイスプレジデント

Dave は Kik のエンジニアリング担当シニアバイスプレジデントで、プロジェクトのテクニカルアーキテクチャを担当するチームを率いています。Points International、NeoEdge Networks、AOL Time Warner を含む様々な企業における 20 年以上におよぶエンジニアリングとビジネス経験を持ち、2016 年にチームに参加しました。



Alim Dhanji

Kik 最高ピープル責任者および最高コンプライアンス責任者

Alim は Kik の最高ピープル責任者ならびに最高コンプライアンス責任者です。才能あるチームメンバーを引きつけ、能力を開発し、雇用を定着させるグローバル HR 戦略を担当するほか、ユーザーセーフティも監督しています。Alim は企業の国際的拡大において 20 年以上におよぶリーダーシップ経験があり、人材と文化に関する卓越した戦略を通じて優秀なチームを構築してきました。Kik に参加する以前は、TD Bank Group、Citigroup および KPMG International で上級管理職に従事していました。

Kin コアチーム

Hayeon Kim

マーケティング

Rod McLeod

コミュニケーション

Ilan Leibovich

VP プロダクト、テルアビブ

Leonid Beder (Cointree)

ブロックチェーンセキュリティアーキテクト

Tanner Philp

コミュニティマネージャー

Ory Band

コミュニティマネージャー

Jairaj Sethi

ブロックチェーンアーキテクト

Oded Noam (Cointree)

ブロックチェーンアーキテクト

Gadi Srebnik

ブロックチェーンセキュリティ

Doody Parizada

スパム防止、不正行為防止エンジニア

Yohay Barsky

経理記録とウォレットエンジニア

David Bolshoy

フルスタックエンジニア

Naama Hadad (Cointree)

エコノミスト & データアナリスト

リードアドバイザー

CoinFund

Jake Brukhman

共同創設者およびマネージングパートナー

Aleksandr Bulkin

共同創設者およびマネージングパートナー

Alexander Felix

パートナー

Oleg Golubov

パートナー

CoinTree

Uriel Peled

共同創設者および CEO

Daniel Peled

共同創設者および CRO

Amir Chetrit

Ethereum 創設者