CUSHION COIN

CUSHION COIN

WHITE PAPER

백서 April, 2021

목차

01 Introduction

- 암호화폐 시장의 발달, 제도권 진입
- 디지털 화폐의 시대

02 Problem

2.1 기존 암호화폐 결제 시스템의 문제점
- 암호화폐가 가진 한계점
- 높은 전송수수료
- 긴 전송속도
- 큰 가치 변동성
- 미흡한 편의성

2.2 기존 Payment 시장과 문제점
- 결제처리의 복잡성
- 인프라 부족 및 사업자별 타사 서비스 비허용
- 높아지는 결제 수수료 & 긴 정산 주기

03 Benchmarking

3.1 간편 결제 서비스
3.2 디지털 지역 화폐
3.3 이외 서비스 및 운영시스템

04 Solution

4.1 암호화폐의 태생적 한계점 극복
4.2 안정화된 인프라 적극 활용
4.3 탈중앙화 거래소 적극적 시스템 협력
4.4 암호화폐 결제 최대 약점을 극복
4.5 암호화폐 결제 상용화에 따른 연계 사업 진출

05 비즈니스 모델 구조도

5.1 혁신의 시장가치
5.2 가치와 성장
5.3 서비스 차별성
5.4 비즈니스 모델
5.5 주요 파트너

06 쿠션코인 발행 분배 및 락업

6.1 분배
6.2 거버넌스

07 팀

08 자문단

09 로드맵

10 면책조항

01 Introduction

우리는 블록체인의 시대를 살고 있다. 20세기 말 암호학 분야의 통찰에서 시작된 블록체인은 어느새 4차산업시대의 중심 기술로 자리잡았다. 기술은 비약적으로 발달했고, 세계 여러 국가 간 의사소통 및 정보 교류의 속도는 디지털화되어 빠르게 이루어진다. 이에 힘입어 분산 합의 수단인 블록체인 기술은 다른 분야보다도 강력한 영향력을 키우고 있다.

1세대 코인이자, 블록체인 기술의 상징이라 할 수 있는 비트코인 거래가격은 이미 6만달러에 이르고 있다. 코인마켓캡 통계에 따르면 4월 1일 기준 비트코인은 시가 5만9천달러에 24시간 거래량이 563억 달러이다. 비트코인의 시가총액 1조 달러 돌파를 의심했던 과거가 무색하게도 현재 비트코인의 시가총액은 1조 1천만 달러를 넘어섰다. 놀랍게도 전통의 기업 엑슨모빌이나 제너럴일렉트릭의 시총 1,762억 달러와 953억달러를 훌쩍 넘기고 있다. 새롭게 급부상한 구글이나 페이스북의 12,352억달러와 7,966달러와는 넘어섰거나 어깨를 견주고 있다. 비트코인보다 시총이 높은 기업은 애플, 아마존, 마이크로소프트 등에 불과하다.

이제 금융시장은 이러한 블록체인을 수용하여 어떠한 혁신을 만들어낼지에 관심이 모아지고 있다. 암호화폐(crypto currency)는 기존 금융의 기능을 대체할 수 있는 탈중앙화 금융을 추진하면서 기존 금융시장과의 상호 혁신을 진행하고 있다. 현재 금융시장의 혁신은 은행을 비롯한 금융회사의 기존 업무에 블록체인 기술을 응용하는 것부터 암호화폐를 이용한 다양한 탈중앙화 금융을 실현하는 등이 시도되고 있다. 물론 현재는 이러한 금융 혁신이 규제와 충돌하거나 관련법의 부재로 인해 여러 문제상황에 노출되고 있는 것은 사실이다. 점차 정부와 공공의 인식 변화가 이어지고 있어, 더 많은 사람이 더 편리한 금융 서비스를 접하게 될 날이 멀지 않았다.

최근에는 중앙정부에서 발행하는 디지털 화폐(CBDC)에 대한 관심도 높아지고 있는데, 지난해 국제결제은행(BIS)에 따르면 전 세계 66개국 중앙은행 중 한국, 미국 등 80% 이상이 디지털 화폐 연구개발에 착수한 상태다.

모바일 결제가 일상화되고, 민간차원의 디지털 화폐와 중앙정부에서 발행하는 디지털 화폐가 상용화 되기 시작하면서 서비스, 재화를 결제하는데 암호화폐를 바로 사용할 수 있는 시스템을 요구하는 목소리가 커지고 있다. 디지털 기술의 발달과 함께 민간 차원에서 비트코인, Linden Dollars, wBTC 등 다양한 디지털화폐가 발행되고 있으며, 유통 규모는 지속적으로 급속하게 증가하고 있다. 또한 새로 발행된 민간 차원의 디지털화폐를 이용한 해외 송금 등 관련 신규 비즈니스 및 서비스가 생겨나면서 디지털화폐의 거래 영역은 빠르게 확대될 것으로 예상된다. 더불어 온라인 환경에서 현금과 유사한 형태의 금융거래 및 지급결제를 수행하고자 하는 수요는

계속 증가하고 있으며, 따라서 디지털화폐는 전자금융환경의 주요 지급수단으로 자리 잡을 것으로 예상된다.

디지털 경제, 가상자산, 암호화폐, Crypto ecosystem은 전혀 다른 용어처럼 쓰이고 있으나, 실제는 같은 방향을 향해 성장해 나가고 있다. 우리는 디지털 경제와 암호화폐 시장을 연결하는 통로를 활짝 열고 있다.

암호화폐를 결제에 바로 활용하기 위해서는 특정인이 보유한 은행 계좌나 신용카드에서 돈이 빠져나가는 게 아니라 중간 매개체 없이 개개인 혹은 사업장의 디지털 지갑에서 결제가 이루어져야 한다. 따라서 우리는 시대의 요구에 발맞추어 IT 분야의 혁신 기술 간의 접점을 찾고자 노력해왔다. 불필요한 중계인 없이 결제가 이루어지면서 혁신의 과실을 참여자 모두와 나누고자 쿠션코인을 선보이게 되었다.

쿠션코인은 개인 간(P2P) 결제뿐 아니라 대기업과 다수의 소비자 간(B2C) 결제에 주목한 최초의 프로젝트이다. 쿠션코인은 암호화폐의 결제 상용화를 위해 갖추어야할 물리적 시스템과 결제 과정에서 발생할 수 있는 문제의 해결에 집중했다. 실제로 블록체인 결제 처리에 병목을 가져오는 지점들에 해법을 적용했으며, 지갑이 있는 누구나 이용할 수 있도록 서비스의 보편화를 위한 준비를 마쳤다. 더 나아가 쿠션코인의 글로벌 네트워크 확장을 통해 연계된 암호화폐 금융서비스(페이먼트, 자산이동, 중개 등)의 보편화에 목표를 두고 프로젝트를 진행하고 있다.

용어

쿠션코인 : 세계에서 가장 빠른 암호화폐 결제 서비스를 선보이고자 하는 쿠션 프로젝트의 중심 통화

대량결제(Mass Payment) : 블록체인의 TPS(초당 처리 속도)의 지원 가능 범위를 뛰어넘는 수천에서 수억명의 사용자를 위한 암호화폐 결제 서비스를 지칭함. 쿠션 프로젝트는 대량 결제의 허용범위를 대기업이 허용가능한 범위까지 확장하였음

교차결제(Cross Payment) : 여러 종류의 프로토콜 혹은 체인 간에 암호화폐 결제를 지칭함. 기존은 크로스체인을 통해 이 문제를 해결하였으나 쿠션코인은 오프체인에서 결제를 완료 후 지갑 간 거래로 이전하여 교차결제의 지원 범위와 서비스 영역을 확장하였음

K-core : 다수의 파트너사들과 연동하여 초 당 수억에 해당하는 트래픽을 분산하고 암호화폐 트랜젝션을 통합 관리하는 솔루션이자 쿠션 코인 프로젝트의 핵심 기술

JIN PAY : 쿠션코인을 중심으로 비트코인, 이더리움 등을 결제하고 사용자 친화적 서비스를 선보이기 위한 암호화폐 전용 간편 결제 서비스

쿠션테크 : 쿠션코인과 JIN PAY를 개발하고 운영하기 위한 국내 법인명은 『주식회사 쿠션테크』임

디지털 결제(Digital Payment) : 온라인을 통해 발생하는 디지털 상거래 또는 오프라인 매장(POS)에서 모바일을 통해 결제가 발생하는 상거래

디지털화폐(Digital Currency) : 중앙은행 또는 공공당국에서 발행하는 법정통화와는 달리 금전적 가치가 전자적 형태로 저장, 이전, 거래될 수 있는 민간통화. 최근에는 중국이 인민은행을 통해 디지털 위안화를 선보일 예정으로 디지털 화폐의 위상이 달라지고 있음

크립토 이코노미(Crypto Economy) : 거버넌스 및 기술과 함께 블록체인 생태계를 구성하는요소. 거버넌스는 블록체인의 정치적 측면을, 크립토이코노미는 경제적 측면을, 기술은 블록체인의 지식 측면에 해당. 크립토이코노미는 블록체인의 하부 구조로서 기술 개발 가능성과 거버넌스의 지속 여부를 결정한다. 한편 블록체인 생태계는 블록체인 위에서 진행되는 온체인 측면과 블록체인 생태계 안에 속해 있지만 온체인화되어 있지는 않은 오프체인 측면 구분되며, 크립토 이코노미는 종종 온체인 생태계 전반을 지칭하기도 함

02 Problem

기존 암호화폐 결제의 문제
속도, 수수료, 과도한 가격 변동성, 부족한 편의성

1. 3분~최대 3일까지 걸리는 느린 속도,
2. 2~18달러(평균 약 0.0018 BTC)에 이르는 결제 수수료
3. 암호화폐의 높은 변동성은 몇 분 사이에도 20% 이상 폭등하거나 폭락할 수 있음
4. 사용자 친화적이지 않은 결제 서비스

> “Big fish do not eat small fish, but fast fish eat slow fish. 큰 물고기가 작은 물고기를 잡아먹는 게 아니라 빠른 물고기가 느린 물고기를 잡아먹는다”
>
> – 시스코 회장 존 챔버스

2.1 기존 암호화폐 결제 시스템의 문제점

1) 암호화폐가 가진 한계점

블록체인 시장은 나날이 커지고 성장했지만, 늘어난 거래량만큼 빨라지지 못했다. 비트코인 탄생 10년을 넘어선 지금도 블록체인 서비스들은 여전히 불편하다. 블록체인 암호화폐 결제시스템이 보편화되기 위해서는 더 빨라지고 더 간편해져야 한다. 그렇지 않다면 암호화폐는 다음 10년 뒤에도 소수만을 위한 전유물이 될 것이다.

실제로도 서울신문이 2020년 7월 확인 결과, 서울시에서 비트코인 결제가 가능한 곳은 8곳에 불과하다. 기업들이 암호화폐 결제를 선호하지 않고 있다는 점을 보여준다. 심지어 암호화폐 보유자들도 암호화폐 결제를 꺼린다. 암호화폐 결제는 느리고 복잡하며, 위험하다고 여겨지고 있다. 이를 상세히 살펴보자면 다음과 같은 이유가 있다.

- 기존 결제 시스템 대비 복잡한 과정
  암호 화폐가 가진 디지털 기술에 대한 이해부족은 유저들이 결제에 암호화폐를 이용하는 데 복잡성을 느끼게 하고 있다.

- 결제 시스템 미비
  최근까지도 암호화폐로 구매할 수 있는 서비스, 재화 상품은 극히 드물고 결국 유저들이 느끼기에는 '암호화폐로 구매할 수 있는 것은 다른 암호화폐 뿐' 이라는 결론에 도달하게 된다. 일반적인 암호화폐 사용(거래) 유저가 음식구매나 상품구매를 손쉽게 할 수 있을 때까지 암호화폐 결제를 이용하는 유저는 소수에 불과할 것이다.

암호화폐가 가지고 있는 한계점을 극복하기 위해서는 디지털 자산이 가지고 있는 복잡성을 극복해야한다. 디지털 자산의 정책은 국가마다 기업마다 다르다. 디지털자산의 통제권은 중앙화된 기업 또는 서비스 제공업체에게 있고 이들은 탈중앙화를 맹렬히 거부한다. 이들을 대체하기 위해 등장한 블록체인 거래 과정은 복잡하고, 기술의 개선 속도는 기대에 미치지 못한다. 그로 인한 사용의 어려움은 고스란히 사용자에게 부담되어 사용자들은 블록체인에 대한 깊은 이해 없이는 자신의 권한을 온전히 통제하기 어렵다. 블록체인 재단들은 기술의 우위에만 몰두하고, 기술에 대한 이해가 부족한 사용자는 여전히 중앙화된 서비스에 의존할 수밖에 없다. 암호화폐 결제를 사용자 중심으로 대전환이 필요한 이유다.

2) 높은 전송수수료 & 거래소마다 다른 수수료

암호화폐 거래 수수료는 비싸다고 알려져 있다. 비트인포차트(Bitinfocharts)에 따르면 비트코인 결제 수수료 평균은 11달러이다. 5달러짜리 햄버거나 커피를 마시기엔 턱없이 비싼 수수료다. 여기에는 좀 더 고려해야 할 부분이 있다. 암호화폐는 거래소마다 수수료가 다르다. 동일한 암호화폐지만 거래소마다 전송할 때 발생하는 수수료가 다른 이유는 거래소가 수수료를 수익모델로 삼고 있기 때문이다. 실제 거래소들이 암호화폐 전송 후 공개한 내역을 살펴보면, 전송에 사용된 수수료를 알 수 있다. 대다수의 거래소는 1건의 출금만으로도 노드에 지불한 수수료 보다 훨씬 웃도는 수수료를 취한다.

3) 느린 전송속도(긴 전송시간)

블록체인은 태생적 한계가 있다. 각 체인마다 합의 구조가 다르고, 네트워크 상황이 다르다. 때문에 암호화폐 간 전송속도의 차이가 발생한다. 실제로 비트코인의 이동속도는 리플이나 타 코인에 비해 느리다.
이런 태생적인 문제를 뒤로하고도 암호화폐의 전송시간이 길어지는 이유는 위에 제시한 거래소의 전송 수수료와도 연관이 있다. 유저가 지불한 수수료와 전송에 사용된 수수료가 같다면 해당 블록체인에서 전송 속도는 현저히 빨라진다. 하지만 위에 언급했듯이 거래소에서 전송에 발생하는 실제 수수료보다 적은 수수료를 사용하여 전송을 하게 되면 전송속도는 느려질 수밖에

없다. 송금이 느린 거래소의 전송 상태를 보면 유저가 지불한 수수료의 50%도 안되는 전송 수수료를 사용하는 경우도 있다. 이 때문에 채굴자에 의해 생성된 합의가 미뤄지고 온체인 상에 거래 완료는 지연된다.

4) 급격한 가치 변동성

암호화폐는 가격이 매초마다 변한다. 가치 변동성 문제는 암호화폐의 결제 확산을 가로막아왔다. 비트코인은 하루사이에 1천만원 가까이 등락하기도 한다. 비트코인을 제외한 알트코인은 변동성이 더 심각하다. 국내 F거래소에 상장되었던 캐스트윗 토큰의 경우 며칠 사이에 200원부터 7만8000원까지 오르고, 이후 불과 1분 사이에 2000원까지 떨어졌다. 이러한 급격한 가치 변동성은 실제 암호화폐 결제가 상용화되는데 걸림돌이다. 특정 기업이 이를 혼자 짊어지는 것은 거의 불가능하다. 거래소나 결제솔루션 제공기업 역시 이를 해결하기엔 역부족이다. 암호화폐 결제가 가능한 가맹점의 경우 결국 가맹점주가 이를 떠안아야 하지만 가맹점주에게 급격한 가치 변동의 리스크를 감당한 여력이 없다. 가령 소매(Retail)업계의 관행상 제품 매입과 판매 간의 손실(Loss)율이 2% 미만이라는 점을 생각할 때 암호화폐의 가격변동폭은 받아들이기 힘들다. 가치의 변동성은 암호화폐 결제를 위해 풀어야할 오랜 숙제이다.

5) 미흡한 편의성

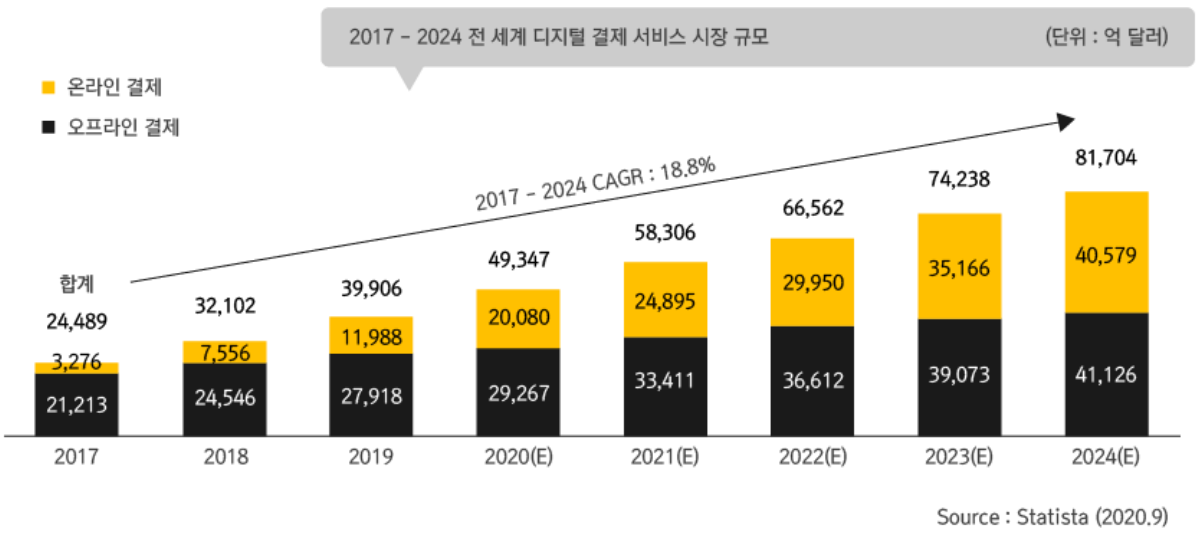
아직은 암호화폐 결제 시스템에 대한 지원과 협력이 절대적으로 부족하다. 사용자 입장에서는 암호화폐로 무엇인가를 결제하기 위해서는 현재 암호화폐를 보유하고 있어야 하는데, 결제를 위해 암호화폐 거래소에 가입하고 원화를 입금하여 해당 암호화폐를 구매하는 과정이 필요하다. 번거로움을 피하려면 자체 지갑을 활용한 암호화폐 결제 서비스 역시 해당 지갑에 결제를 위해 일정 금액을 미리 충전해 두고 사용해야한다. 이처럼 사용자의 불편함으로 인해 암호화폐 결제 시장 형성은 더디게 가고 있다. 페이코인 등은 이를 극복하기 위해 다양한 할인과 프로모션을 제공하기도 했지만 사용자를 대거 유입하지는 못했다. 사용자 유인방안을 할인에서 찾기보다는 사용 편의성을 높이고, 보유와 환전 등에 절차를 개선해야 한다.

2.2 기존 Payment 시장과 문제점

여러 한계에도 불구하고 앞으로 암호화폐 결제 시장의 가능성은 크다. 암호화폐 결제가 기존 결제 시스템보다 우위에서 활용될 수 있는 이유를 알기 위해서는 일반적인 결제 시스템의 문제점들을 명확히 직시해야 한다.

먼저 글로벌 결제 선도 기업인 'VISA'의 서비스를 살펴보자. 비자는 결제 네트워크 제공을 통해 수수료 수익을 창출하고 있으며, 200개 이상의 국가에서 결제 서비스를 지원한다. 비자 플랫폼을 통한 거래액은 매년 약 11프로 이상 증가하고 있으며 2019년 거래액은 약 1,400억 달러(약 160조원)였고, 이중 글로벌 거래액의 비중은 60%가량이었다.

글로벌 결제가 이루어지는 디지털 경제 시장에는 전자상거래, 온라인게임, 디지털 콘텐츠 시장을 예로 들 수 있다. 2020년 전 세계 디지털 결제서비스 시장 중 온라인에서 발생한 거래액은 2조 9,267억 달러이다. 글로벌 마켓 리서치 데이터베이스인 유로모니터에 따르면, 디지털 결제 시장은 2024년까지 연평균 18.8% 성장하여 8조 달러를 넘어설 것으로 본다.



Source : Statista (2020.9)

세계 디지털 결제 서비스 이용자 수 또한 지난 2017년부터 꾸준히 증가하여 2020년 현재 34억 7,194만 명이 이용 중이며, 오는 2024년에는 전 세계 인구의 60% 가량인 46억 3,634만 명이 이용할 것으로 추정된다.

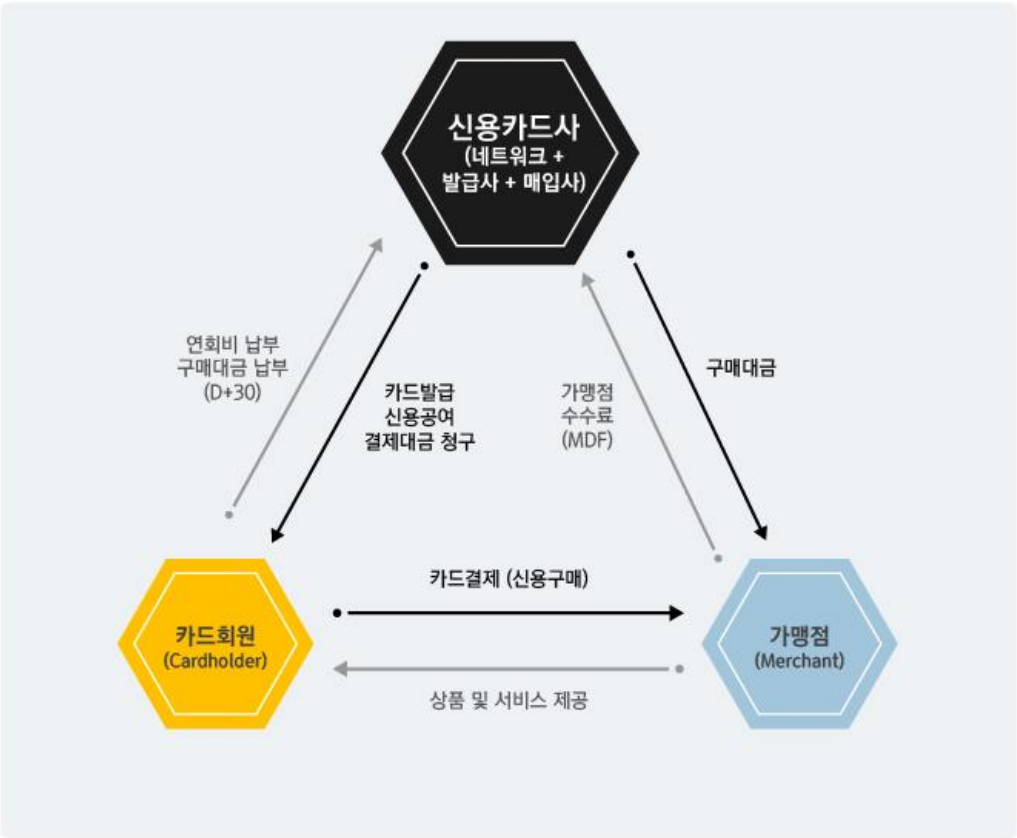
글로벌 시장의 범위 확대와 시장 규모의 거대화, 오프라인 결제에서 온라인 결제시장으로의 이동이 현재진행형이다. 하지만 시장의 성장과는 별개로 기존 결제 시스템의 변화는 미미하다. 결제 시장에서 발생하는 근본적 문제는 해결되지 않고 남겨져 있다. 이에 대해 쿠션코인이 바라보는 이슈는 다음과 같다.

1) 결제처리의 복잡성

결제할 때 카드를 삽입하고 결제 금액을 입력하고 승인하는 단순한 과정과는 달리 실제 결제 서비스는 복잡한 구조에 따른다. 국내 카드 결제 시스템은 가맹점에서 소비자에 이르기까지 6개의 단계, 즉 6개의 사업자가 관여하여 결제 처리를 하게 된다. 미국의 경우는 최소 6단계에서 많게는 13단계까지, 즉 13개의 사업자를 거쳐 카드 결제 서비스가 이뤄지고 있다. 이런 중간 단계의 증가는 비용이 추가적으로 발생함을 의미하고 수수료는 여전히 높다. 이것은 지급받는 사업자에게 낮은 수익을, 소비자들에게는 높은 지불 비용 전가를 불러온다.

① 가맹점은 매입 / 처리사로 결제 정보 및 결제 승인요청 전송
② 네트워크사는 매입 / 처리사의 승인요청을 발급사에 전달
③ 발급사는 승인여부를 실시간으로 통보, 청산 및 결제는 실시간 혹은 T+3일 이후 일괄처리
④ 매입 / 처리사는 승인여부를 전달 받고 거래 종료, 향후 매입은행에 청산 / 결제 정보 전송

카드네트워크
(비자, 마스터카드)
네크워크 수수료
네크워크 수수료
발급사
(Issuer)
대금 정산 (D+3)
매입/처리사
(Acquirer)
정산수수료
(Interchange fee)
대금납부
(D+30)
+연회비
카드발급,
대금청구
가맹점
수수료
(MDF)
구매대금
(D+3)
카드결제 (D+0)
카드회원
(Cardholder)
가맹점
(Merchant)
상품 및 서비스 제공 (D+0)


신용카드사
(네트워크 +
발급사 + 매입사)
연회비 납부
구매대금 납부
(D+30)
카드발급
신용공여
결제대금 청구
가맹점
수수료
(MDF)
구매대금
카드결제 (신용구매)
카드회원
(Cardholder)
가맹점
(Merchant)
상품 및 서비스 제공

2) 인프라 부족 및 사업자별 타사 서비스 비허용

기존 결제 서비스는 일반 결제에서 간편 결제로 좀 더 편리한 결제 시스템을 구축하기 위해 노력하고 있다. 하지만, 간편 결제를 위해서 오프라인에서는 전용단말기를 갖춰야 하며, 해당 단말기를 갖춘 가맹점 부족이 결제 영역 확산의 장애요인으로 작용하고 있다. 또한 결제 서비스 사업자간에 타사의 서비스를 허용하지 않아서 사업자별로 다른 앱, 다른 기기를 설치하고 카드를 등록해야 하는 불편은 지속되고 있다.

3) 높아지는 결제 수수료 & 긴 정산 주기

기존 결제 체계에서 높은 수수료가 발생하는 이유는 복잡한 처리 절차 때문이다. 다양한 중간 사업자들에게 수수료를 지급해야 한다. 결제를 위한 인증, 정산, 결제, 지급, 대사 등의 업무를 각 사업자들은 처리하게 되어 최소 4~5 개의 사업자가 1 건의 결제 과정에 참여하게 된다. 이는 곧 1 건의 거래에 5건 이상의 수수료가 발생한다는 뜻이다. 국가간 거래 시에는 외화 송금 및 환전을 위한 추가 수수료가 발생한다.

신용카드와 간편결제 수수료율 비교 자료 : 윤창현 의원실 및 각 사

구분	신용카드	네이버페이	카카오페이
연매출 3억원 이하	0.80%	1.65~2.20%	1.02~1.04%
연매출 3억~5억원	1.30%	1.65~2.75%	1.23~1.87%

	KCP	KG이니시스	나이스페이
가입비	200,000원 가입비 면제 PG사 확인	200,000원 가입비 면제 PG사 확인	200,000원 가입비 면제 PG사 확인
연회비	없음	없음	없음
신용카드	2.1~3.3%	2.1~3.3%	2.1~3.3%
가상계좌	250원/건	250원/건	250원/건
실시간계좌이체	1.8% 10,000원 이하는 250원 적용	1.8% 추가 수수료 없음	1.8% 추가 수수료 없음
휴대폰결제	실물 3.5%, 컨텐츠 7%	실물 3.5%, 컨텐츠 7%	실물 3.5%, 컨텐츠 7%
정산주기	월 4회 정산 정산지급일이 토/일/공휴일인 경우 다음날 지급	월 4회 정산 정산지급일이 토/일/공휴일인 경우 다음날 지급	월 4회 정산 정산지급일이 토/일/공휴일인 경우 다음날 지급
정산수수료	없음	없음	없음

	페이팔	엑심베이 (글로벌카드결제)	Alipay, WeChat Pay (중화권 간편결제)	MOLPay (동남아권 간편결제)	econtext (일본 편의점/ATM 결제)
가입비	없음	100,000원	100,000원	100,000원 MOLPay, econtext 동시 신청해도 1회만 부과	
연회비	없음				
지원통화	USD, JPY, TWD, AUD, CAD, EUR, GBP, NZD, CHF, HKD, SGD, SEK, DKK, PLN, NOK, HUF, CZK, ILS, MXN, PHP, THB, RUB	USD, SGD, EUR, GBP, JPY, CNY, THB, RUB, HKD, CAD, AUD, TWD, MYR, VND, PHP, MNT, NZD, AED, MOP, BRL, KZT, NOK, SAR, TRY	USD	MYR, THB, VND	JPY (100엔 이상 결제 가능)
신용카드	3.9% + USD 0.30	4.5% (Union Pay 거래시 4%)	4.5%	4.0%	4.5%
가상계좌	미지원				
실시간계좌이체	미지원				
휴대폰결제	미지원				
정산주기	PayPal 판매자 계정에 적립된 금액 인출 방식(신청 후 1~4 영업일 소요)	월~일요일 거래를 3주 후 금요일에 지급 (원화 정산시 국내 모든 은행에서 정산 가능)			
정산수수료	KRW 150,000 이상 무료 KRW 150,000 미만인 경우 환전 수수료 KRW 1,500 판매자 부담	원화정산시 송금 수수료 없음 외화정산시 외환은행 외 타행계좌시 부과 정산 3일 전 하나은행의 받으실 때 환율 기준으로 처리.			

결제수단에 따라 정산 주기에 차이가 있지만, 휴대폰 결제를 활용한 온라인결제의 경우, 최저 3 일 ~ 최장 90 일 이후 가맹주에게 대금이 지급된다. 거래는 즉시 이루어지고, 상품/재화에 대한 제공은 즉각적으로 이루어지는 반면, 대금은 최장 90 일 이후 지급되기 때문에 가맹주들은 항상 운영 자본금에 대한 부담이 매우 크다. 상품/재화의 원재료 비용은 미리 지급해야 하지만 대금을 지급받기 위해서는 90 일 이상 걸리기 때문에 이 기간 동안 사용되는 자금은 가맹주가 부담해야 한다. 따라서 사업장의 총 결제금액이 커지면 수익도 늘어나지만, 한편으로는 부담해야 하는 운영 자본금도 증가한다. 이 경우 자기 자본이 아닌 외부 자본을 조달하여 추가적인 금융비용 부담이 발생하는 경우도 많다.

최근 들어 Paypal, Alipay, Wechat Pay 와 같은 모바일 기반 간편 결제 시스템들이 개발되어 사용 중에 있다. 이러한 간편결제 시스템은 상대적으로 간소화 구조를 구축한 결제 플랫폼으로서 기존결제 시스템이 가진 다양한 중개 구조로 인한 비용 및 시간소요 등의 비효율을 개선하고 있다. 하지만 간편 결제 플랫폼들 역시 국가 간 거래에 사용할 경우, 기존의 금융결제망을 사용할 수 밖에 없기 때문에 복잡한 결제 처리 정산 구조의 구조적인 문제에 직면할 수밖에 없고 가맹점들은 높은 수수료를 부담할 수 밖에 없다.

쿠션코인 프로젝트를 추진한 첫번째 목적은 성장하는 디지털 경제 규모에 걸 맞는 결제 패러다임을 제시하기 위해서이다. 이를 위해 기존의 결제 시스템의 구조적인 문제를 극복해야 한다. 두번째 목적은 발달하는 디지털 기술을 바탕으로 암호화폐 기반의 결제 솔루션을 제시하여 사용자와 가맹점주 모두가 만족하는 글로벌 결제 시스템을 보급하는 것이다. 쿠션코인 프로젝트를 통해 복잡한 결제 구조는 단순화될 것이며, 기존 암호화폐 거래소 인프라를 활용한 결제 시스템 보급은 서로 다른 서비스 간 비허용의 장벽을 허물 것이다. 자유로운 디지털 경제를 위한 여정에는 갈수록 높아지는 결제 수수료의 문제를 해결하고, 정산주기를 최소화하여, 기존 결제 시스템에서 탈피한 새로운 글로벌 결제 환경 조성이 뒤따라야 한다.

03 Benchmarking

기존 금융시장의 한계를 넘어서기 위한 시도들이 선보이고 있으며, 이들의 발전된 기술과 인프라를 벤치마킹하여 더 나은 서비스를 연구해야 한다.

> “No customer has ever asked to develop a fax machine, microwave oven or cell phone. 일찍이 어떤 고객도 팩스나 전자레인지, 휴대폰을 개발해 달라고 요청한 적이 없다.”
>
> – 에드워드 데밍

3.1 간편 결제 서비스

1) Venmo

미국의 대표적인 간편결제· 송금 플랫폼으로 주로 대학생들이 교재 공동구입비, 회비, 식음료대 등을 각출할 때 사용한다.

- 결제 내역(모임 종류)과 함께 지인의 참석 여부 등의 정보도 공유되는 등 소셜 기능이 부각된 서비스. 은행 예금계좌 최초 등록 후 문자메시지와 같은 간단한 절차를 통해 상대방 계정 앞으로 송금하면 별도의 인증절차 없이 송금액을 은행 예금계좌에서 인출하는 서비스.

2) M-pesa (M: 모바일, pesa: 스와힐리어로 ‘돈’)

케냐 간편결제 시장의 80% 이상을 점유하고 있는 모바일 간편결제· 송금 플랫폼이다.

- 현금을 지참하고 대리점 방문시 M-pesa 충전 → 상대방 계정으로 문자메시지처럼 전송 → 상대방은 대리점 방문, M-pesa 메시지 제시 및 현금을 수령. 은행 망 등 지급결제 인프라 부족을 모바일 머니 플랫폼으로 극복한 금융 포용(financial inclusion)의 성공사례.

3) J-coin Pay

4) 미즈호 은행이 출시한 QR코드 기반의 스마트폰 결제서비스 앱이며, J-coin 자체는 은행예금계좌에서 충전 가능하고 일본 엔화와 1:1 환율로 고정된다.

- 60여개 일본 금융기관 참여, 편의점, 음식점, 철도, 택시회사와 제휴

3.2 디지털 지역화폐

1) Bristol Pound(영국)

브리스톨은 세금과 사업비를 브리스톨 파운드로 지불할 수 있는 영국 최초의 도시이다. 2012. 9월 도입한 영국의 Bristol Pound(£B)의 경우 지자체(Bristol市)는 보조금 지원, 세금 징수 등 제도적 후원을 담당하고, 지역 신협(Bristol Credit Union)이 지급결제시스템 운영을, 지역 공동체기업(Bristol Pound Community Interest Company)이 사무국 역할을 분담하여 지역화폐 구입 시 할인(지자체 보조금), 지역 중소가맹점 홍보 효과 등의 혜택을 부여한다. 상품권과 같은 실물 지역화폐의 거래비용을 절감할 수 있고 신용카드에 비해 가맹점 수수료도 낮아 디지털 지역화폐가 실물 지역화폐를 점차 대체하는 추세이다.

2) 대한민국 지역화폐

대한민국은 지역경제 활성화를 위해, 공동체를 강화하고 사회적 자본을 쌓는 수단으로 활용하기 위해 지역화폐를 독려하고 있다. 서울시는 2010년대 후반 최저임금 인상 논란으로 불거진 자영업자들의 부담을 완화시키고, 시장에 난립한 결제 서비스에 정부 주도 표준안을 만들기 위해 제로페이를 출시했다.
이후 제로 페이를 기반으로 서울, 강원도, 경남 지역의 지역사랑 상품권이 발행 유통되었다. 인센티브 제공을 통한 유저 모집, 결제 시스템은 기존의 결제 시스템인 카드 결제와 비슷하며, 카드사를 통해 지역화폐 카드가 발행되고, 충전한 만큼의 지역화폐를 가맹점에서 사용하는 구조이다.

3.3 이외 서비스 및 운영시스템

1) 커런트C: 카드 수수료를 우회하는 결제 시스템

모바일 상품권 또는 모바일 직불카드의 발전된 형태로서 예를 들면, Wal-Mart의 모바일 상품권을 다른 회원사 매장에서도 사용할 수 있는 시스템이다. 결제가 되면 ACH(Automated Clearing House, 자동 어음교환소)로 정보가 전송되며 유통업체간 전자어음 형태로 자동 정산되어 2~3%의 카드수수료 절약할 수 있다. 미국에서는 2014년 9월부터 월마트, Target, CVS 등 63개의 대형 유통업체들이 연합체를 구성하여 지급 결제앱 “커런트C”를 출시하여 가맹점 수수료를 줄여가고 있다.

2) 바이낸스 스마트 체인(BSC)

바이낸스 스마트 체인은 고성능 탈중앙 애플리케이션 개발을 위한 기능을 모두 갖춘 새로운 블록체인이다. 바이낸스 체인과 크로스체인 호환을 위해 구축되었으며, 사용자는 두 블록체인 모두에서 혜택을 누릴 수 있다. 바이낸스 스마트 체인은 기존 바이낸스 체인의 사용성을 크게 확장시켰으며, 여러 블록체인 간의 간극을 해소하기 위한 다양한 최신 프로토콜들을 통합했다. 여전히 초기 단계이긴 하지만, BNB 스테이킹과 더불어 이더리움 가상 머신 호환 기능은 개발자로 하여금 강력한 탈중앙 애플리케이션을 구축할 수 있게 할 것으로 예상된다.

3) 국내 금융 상품 중 해외투자 상품의 환헤지

해외투자 상품의 자산운용보고서를 살펴보면 환헤지 기능여부와 그 비율 등을 확인할 수 있다. 환헤지는 환율 변동으로 인한 외화표시자산의 가치변동위험을 선물환계약 등을 이용하여 줄이는 것을 말하며, 환헤지 비율은 기준일 현재 펀드에서 보유하고 있는 총 외화자산의 평가액 대비, 환헤지 규모를 비율로 표시한 것을 말한다. 환헤지는 해외투자 상품의 수익률에 유효한 효과를 주게 되며, 환율변동으로 인한 자산가치하락 방어를 위해 필수적인 전략이라 할 수 있다.

4) P2P 투자 업체들 중 투자금 보호를 위한 시스템(보험기능)

P2P 투자자들은 매달 상환 받는 원리금에서 각 채권의 위험도에 비례한 소액을 떼어 보험기능이 접목된 Fund에 출자하여, 채권 부도 시 투자금 손실에 대비한다. 실제 부도가 발생할 시 잔여 투자 원금을 해당 Fund에서 약정된 비율대로 지급하여 투자 원금의 손실을 최소화할 수 있다.

04 Solution

결제는 빠르고 신뢰할 수 있으며 널리 사용되어야 한다
쿠션코인은 암호화폐 결제 솔루션인 K-core와 결제 플랫폼인 JIN PAY를 선보인다. 최적화된 결제환경과 사용자 관리도구, 교차거래 등을 지원하며 개선된 접근성, 사용성, 범용성을 확보하였다.

> “블록체인의 등장에 따라 기존의 인터넷은 '정보의 인터넷(Internet of Information)'에서 ' 가치의 인터넷(Internet of Value)'으로 발전할 것이다.”
>
> –『블록체인 혁명(Blockchain Revolution)』

4.1 암호화폐의 태생적 한계와 극복방안

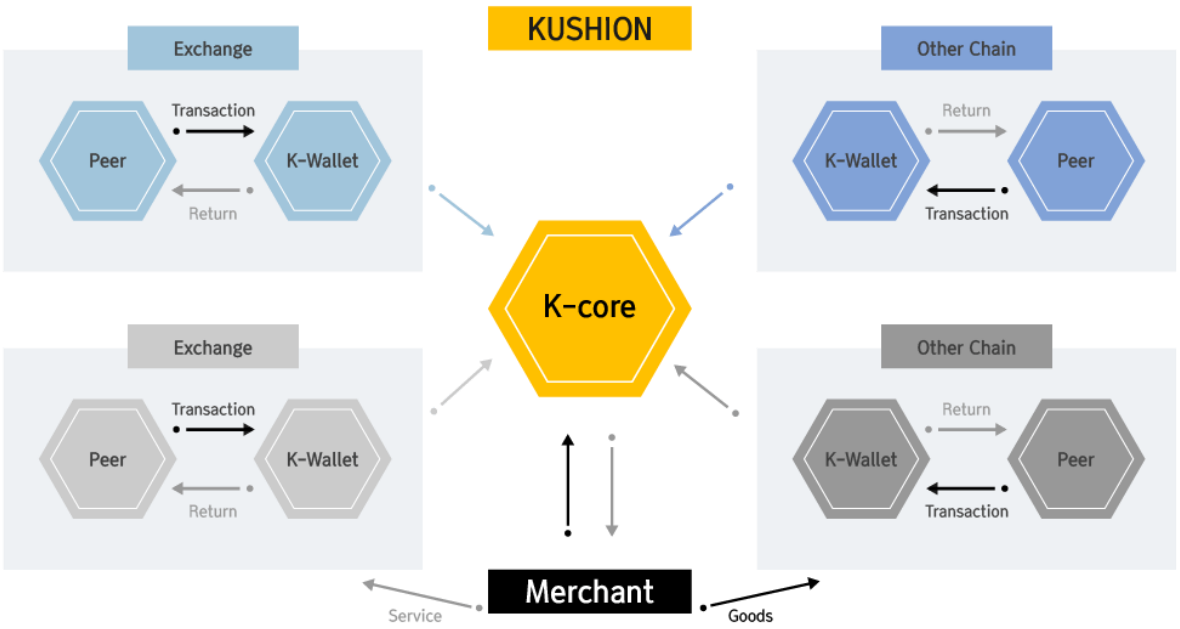
1) 암호화폐 서비스들이 겪는 태생적 한계는 디지털 기술의 이해부족에서 발생한다. 암호화폐의 거래의 경우 시세, 차트, 정보 확인 등의 복잡한 요소가 필요하지만, 암호화폐 결제에서는 지갑 전송과정에 대한 승인만이 필요하다.

   쿠션코인 프로젝트는 개선된 접근성과 사용성(accessibility & usability)에서 해법을 제시한다. 쿠션코인 프로젝트를 통해 개발되는 API 연동 플랫폼은 결제 즉, 전송기능에만 중점을 두게 된다. 사용자가 해당 기술을 이용하는데 복잡성을 느끼지 않도록 구성된 점이 타 블록체인 프로젝트와 차별점이다.

2) 암호화폐로 구매할 수 있는 선택지는 한정되어 있다. 기존 블록체인 프로젝트들은 시장을 바라보고 준비하기 보다 기술향상에만 편향되어 있다. 안전하고 간편하게 암호화폐 결제를 할 수 있는 플랫폼이 부재한 현재 상황에서, 유저 개개인이 스스로 복잡한 절차와 위험부담을 감수해야 한다.

   따라서, 쿠션 코인은 시장의 참여자(Player)들과의 기술적 · 사업적 협력을 통해 암호화폐 결제 플랫폼을 구축하여 암호화폐 결제 생태계를 확장해 나간다. 다양한 기술과의 융합을 통한 서비스 향상이 요구되며, 그것이 시장과 사용자 모두를 만족시키는 방법이다.

4.2 안정화된 인프라 적극 활용



1) K-core소개

사용자 지갑을 거래소 지갑과 연동하여 트랜젝션에 소요되는 불필요한 자원낭비를 줄인다. 이미 안정성이 검증된 인프라를 활용하므로 서비스 초기부터 트랜잭션의 신뢰성을 확보할 수 있다.

K-core는 거래소와 기업 및 사용자의 지갑을 연동하는 핵심 솔루션이다.

K-core는 오프체인에서 결제 정보를 처리하여 거래소 지갑에 암호화폐 송금과 이체 및 환전을 요청하게 된다. 거래소 인프라 내에서 암호화폐 트랜잭션을 처리하여 거래 속도를 높인다. 자체 인프라내 분산 처리를 통해 온체인의 로드 낮추어 처리가 안정적이다. K-core는 거래소 지갑 정보와 서비스 요청 계정을 일치시켜, 거래의 완결성과 무결성 신뢰성을 보장한다.

2) 글로벌 상위 거래소 제휴

글로벌 거래소는 중국의 후오비와 대한민국의 업비트, 빗썸, 코인원이 있고 미국의 코인베이스, 비트맥스와 스위스의 비트파이넥스, 일본의 비트플라이어, 리퀴드 그리고 홍콩의 비트포렉스, 오케이코인이 있으며, 중국에서 시작했으나 여러 국가로 분산하여 운영 중인 바이낸스 등이 있다.

본 백서의 1단계부터 2단계까지의 로드맵을 참고하면, 국내 및 국외 상위 거래소와의 협업을 통해 API 연동을 자유롭게 하는 내용을 확인할 수 있다. 이미 검증된 글로벌 랭킹권(1위~10위) 해외 거래소의 API를 활용한 결제 시스템 구축은 새로운 시스템을 생성하며 발생할 수 있는 다양한 문제점을 미연에 방지하는 좋은 방안이 된다.

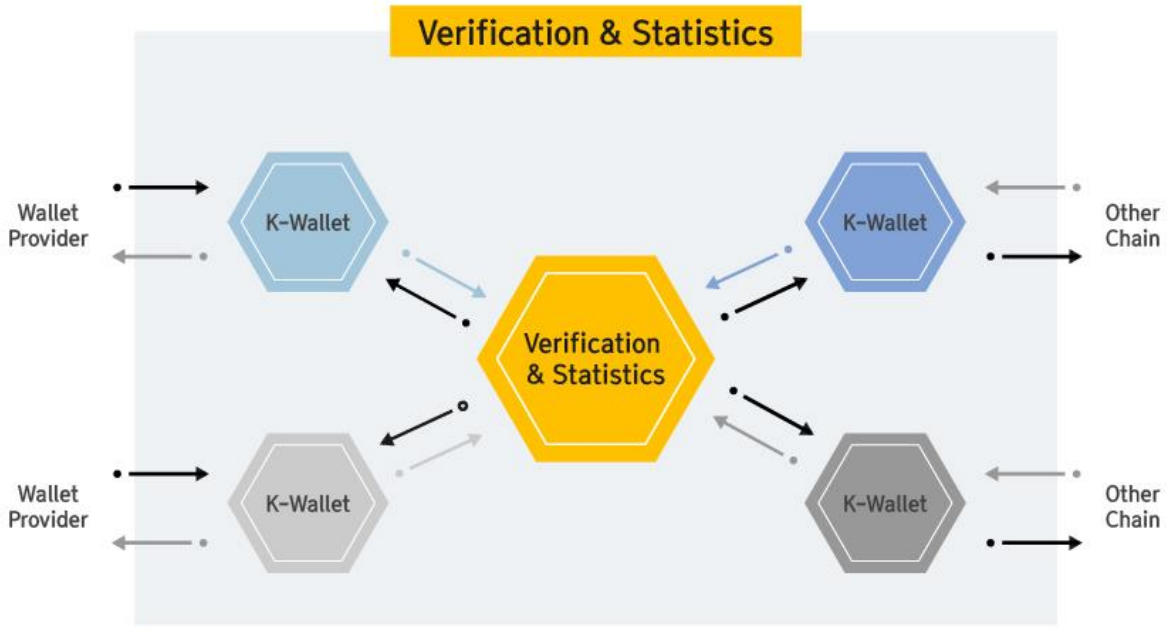
3) 국내/외 거래소 기존 고객 유치 가능

거래소 보유 지갑으로 결제가 되는 방식은 거래소 사용자들의 환영을 불러올 것이 분명하다. 이것은 별도로 결제 솔루션에 가입하거나 설치할 필요를 줄인다는 것을 의미한다. 거래소 회원들은 자연스럽게 쿠션 프로젝트의 사용자가 될 수 있다. 거래소의 기존 고객은 쿠션코인에 연동된 API 서비스를 통해 내부 전송기능을 적극 활용할 수 있으며 이것은 다음에 설명할 암호화폐 결제 강점 극대화와 큰 연관성을 지니게 된다.

4) 결제 최적화 환경

거래소는 기존 인프라의 대대적 변경 없이 새로운 서비스를 제공할 수 있다. 더하여 K-core를 통해 거래량이 늘어나게 되므로 거래소 수익성 개선에도 유리하다. 거래소 지갑과 환전 계좌는 K-core에서 요청한 이체만을 처리하면 되므로 대량의 결제 요청이 필요한 시기에도 가스비나 노드 간의 합의, 채굴 등의 부담은 최소화된다.

K-core는 다음과 같이 리스크 관리, 인증, 분석/통계 기능을 제공한다. 거래소 결제 지원 지갑이 모든 사용자 지갑에 부하가 집중되지 않도록 K-core가 각 Peer와 개별 거래를 처리 완료 후 최종 정산을 거래소 API에 요청하면, 거래소는 지갑으로 트랜잭션을 처리하는 방식이다. 이 과정에서 결제 처리 과정을 모니터링을 제공하고, 분산 처리, filtering, governance 등의 프로세스를 K-core인프라 내에서 처리한다. 쿠션테크는 결제 최적화를 위한 지속적인 서비스 고도화를 지원한다. 쿠션테크에서 추진하고 있는 R&D는 결제 환경을 최적화하는데 중점을 두고 있다.



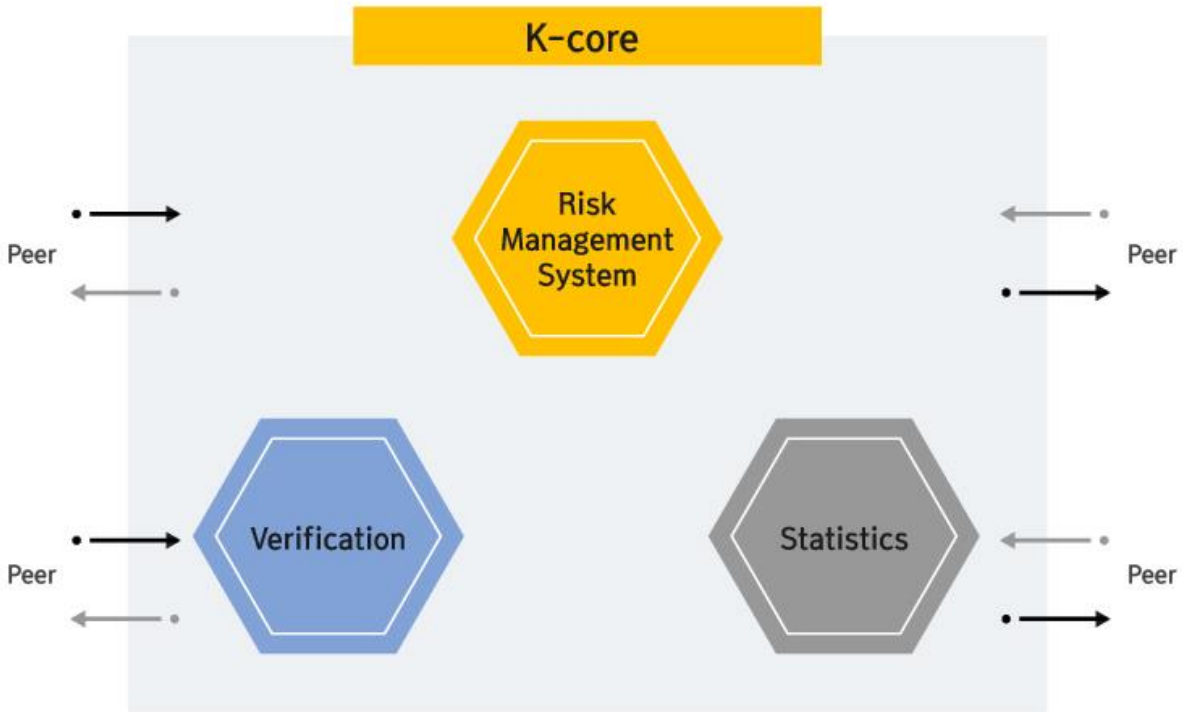
5) K-core의 전용 거래 툴

K-core 내에는 결제를 위한 전용 솔루션이 추가된다. 기존의 암호화폐 지갑으로 결제를 처리한 경우 필요한 관리툴을 연동하지 못하여, 거래내역을 체계적으로 관리하기 힘든 어려움이 있었다. K-core는 전용 툴을 제공하여, 편의성을 높인다.

- 암호화폐 가격 변동은 실시간으로 바이낸스 기준으로 반영되고(정책에 따라 달라질 수 있음), 결제 요청 시작 시간부터 결제 완료 시까지 가격변동성을 K-core가 5% 범위 내에서 리스크 헷징한다.

- K-core가 사용자의 자격을 검증하고 서비스 요청에 따른 권한을 승인한다. 이에 따라 거래 완
  결성을 K-core가 보장하게 된다.
-
  K-core는 트랜젝션을 구분하고 정보를 분석툴을 통해 통계 데이터로 전환하여 제공한다. 기업은 판매내역을 고객은 구매내역을 확인할 수 있다.
-
  암호화폐 결제가 대중화되기 위해서 기업과 사업주 입장에서 가장 필요한 기능은 불가피한 경우 결제취소기능이다. 암호화폐의 P2P거래에서는 취소의 신청과 승인이 불가능하거나 매우 많은 어려움이 요구되었다. 결제내역 관리툴을 제공하고, 각 기업의 환불정책에 따라 결제를 취소하도록 지원할 수 있다. 이것은 K-core 솔루션 내에서 재정산하여 거래소 API에 취소/환불 프로세스에 따라 요청한다. 따라서 거래소는 불필요한 가스비를 잃지 않는다. 판매자와

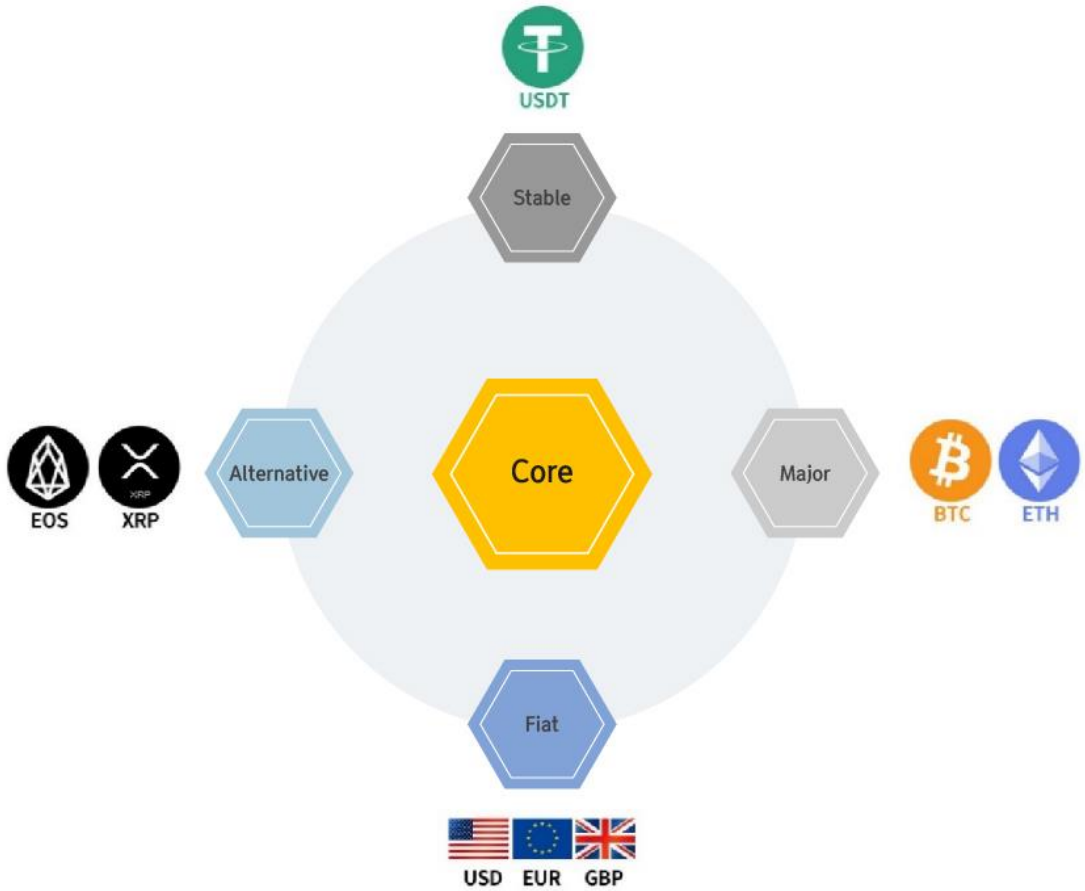
구매자 역시 출금자의 지갑에 재전송하는 번거로움이 없다.



6) Cross Payment

K-core를 통하면 원하는 암호화폐와 법정화폐의 제약없이 처리 가능하다. 이것은 K-core가 거래소와 연동되었기 때문에 타 Wallet이나 PAY보다 월등한 강점이다.

- 암호화폐는 비트코인, 이더리움, 리플, 이오스, 테더 등에 더해 쿠션코인으로 결제할 수 있다.
- 법정화폐는 미국 달러, 유로화, 영국 파운드화 등이 서비스 대상이다. 해당 국의 거래소와 협력을 통해 한국, 일본, 홍콩, 태국, 중국의 사용자라면 해당국의 법정화폐가 추가된다.



7) 암호화폐 결제 강점 극대화. JIN PAY

- 쿠션테크가 사용자 중심 암호화폐 결제플랫폼으로 선보이는 서비스가 JIN PAY이다. JIN PAY는 오프체인의 간편결제 서비스의 특장점과 여러 블록체인의 장점을 융합하여 쿠션테크에서 선보이는 자체 플랫폼 서비스이다.

- 기존 결제 방식은 결제의 과정 속에 다수의 이해관계자가 참여하고 있어서 그만큼의 수수료가 증가한다는 문제가 있었다. 블록체인 암호화폐는 전송에 필요한 수수료만 있으면 결제를 완료할 수 있기에, 기존 결제의 높은 수수료 문제를 해결할 수 있다. 암호화폐 전송 수수료의 경우 거래소마다, 암호화폐마다 상이하다. JIN PAY는 암호화폐 송금과 결제에 문제점이라고 할 수 있는 수수료 차이 문제를 강점으로 전환할 수 있는 방안을 추가했다.

- JIN PAY는 글로벌 상위 거래소와의 제휴를 통해 거래소에서 거래되는 대다수의 코인과 그 지갑들을 연동할 수 있으며, 다양한 거래소에서 수수료를 비교하여 유저 입장에서 가장 저렴한 수수료를 지불하고 결제를 진행할 수 있다. JIN PAY는 여러 암호화폐 중 자신이 선택한 암호화폐로 결제를 지원한다는 차별성을 더했다. 사용자에게 수수료 선택권을 제공한다는 점에서 큰 강점을 지닌다.

- 암호화폐 결제의 느린 전송 속도 해결한다. 암호화폐를 특정 거래소에서 본인의 지갑이나 타 거래소로 이동할 때는 시간소요가 발생한다. 하지만, 쿠션 코인의 경우 기존 거래소에 쿠션 월렛을 생성하고 거래소 내부에서의 암호화폐 전송을 발생시켜 전송시간 최소화가 가능하다. 지갑전송 승인 후 20초 내에(거래소 API별 상이할 수 있음) 결제가 완료되는 것을 확인할 수 있다. 이는 암호화폐 결제가 기존에 느린 전송 속도로 불편함을 주었던 부분이 해소됨을 의미한다. 가맹점에서는 별도의 정산 과정 없이 고객 결제 후 20초 내에 대금 지급을 받는다. 특히 JIN PAY가 추후 선보이게 되면, 자체 블록체인 네트워크를 통해 5초 내에 결제가 완료될 수 있도록 개선될 예정이다.

- JIN PAY는 정산받은 매출액에 대한 다양한 활용방안이 주어진다. 지급된 대금을 자신의 필요에 맞게 커스텀이 가능하다. 가령 가맹점주가 주로 사용하던 카드 결제 서비스에서는 최소 4 영업일에서 길게는 90일까지 정산대금 지급이 지연된다. 하지만, JIN PAY는 정산 시점을 스스로 선택한다.

- JIN PAY 내 자신의 Wallet관리 기능에는 Holding, Selling, Exchanging의을 선택할 수 있다. Holding을 하면 법정통화로 바로 정산을 받지 않는 것과 같으며, 암호화폐 자산의 가격이 상승할 경우 그만큼 이익을 더 가져갈 수 있다. Selling을 선택하면 유저의 결제와 동시에 전송된 암호화폐를 바로 매도하여 시장가격 기준의 법정통화로 대금을 지급받을 수 있다. 마지막으로 Exchanging을 선택할 경우에는 가맹주가 원하는 암호화폐로 대금을 즉시 전환하여 언제든지 대금을 원하는 법정화폐로 지급받는다.

4.3 탈중앙화 거래소 적극적 시스템 협력

1) 결제 목적으로서의 통합개인정보 열람 권한 획득

불편하고 복잡하게 일일이 거래소 API별로 고객의 지갑정보를 파악해야만 한다면, 좀 더 빠른 서비스에 난항을 겪을 수 있다. 하지만, 국내 거래소부터 시작하여 통합개인정보 열람 권한을 획득하게 되면 쿠션월렛에서 발생하는 결제 건에 대하여 유저의 지갑 잔고를 확인하고 전송이 자동으로 이루어지는 시스템 구축이 가능하다. 결국 쿠션코인은 거래소와의 통합개인정보 열람 공유 협약을 통하여 암호화폐 결제 과정 속 '유저의 암호화폐 직접 전송' 이라는 마지막 불편함을 해소할 수 있다.

2) 사전 동의를 통한 동일 거래소 지갑내 자동 이동 실현

동일한 암호화폐 거래소 내에서 바로 출금 기능을 사용하여 암호화폐의 빠른 결제가 가능하도록 하려면 국내 거래소와의 통합개인정보 열람 권한 획득과 더불어 해외거래소와의 사전 동의를 통한 동일 거래소 지갑내 자동 이동이 실현되어야 한다. 거래소별 KYC는 기본으로 하고, 해외 거래소와는 쿠션코인의 고객임을 인지할 수 있는 메타정보를 사전동의 과정을 통해 공유하고 최소한의 정보만으로도 안전하고 정확하게 거래소내 지갑 간 전송이 이루어질 수 있도록 한다.

4.4 암호화폐 결제 최대 약점을 극복

1) 기존 대규모 기반의 체인과 협업(자체 코인으로 전환기능 삽입-Exchanging)

쿠션코인의 장점은 기존 암호화폐 결제 서비스 혹은 기존 일반결제 서비스처럼 타서비스를 배제하거나 지양하지 않는다는데 있다. 암호화폐 결제와 동시에 본인이 원하는 코인으로 언제든지 Exchanging 할 수 있다는 점은 암호화폐 결제에 놓여있던 극소수 암호화폐만 결제에 참여 가능하다는 가능하다는 문제를 해소한다. 유저가 메이저 암호화폐로 결제한 이후에, 결제 자체에 직결되지 못하는 암호화폐라 하더라도 가맹점에서는 즉시 Exchanging 기능을 통해 해당 암호화폐를 보유할 수 있다. 따라서 가맹점 입장에서는 유저의 결제만으로 그들이 원하는 암호화폐로의 대금 결제 수령이 가능해진다.

2) 암호화폐 헤지(Hedge) 기능 삽입

쿠션코인 암호화폐 헤지 기능은 거래자에게 자산 운용의 편의성과 안정성을 준다. 햇징을 통해 암호화폐의 급격한 시세 변동에 따른 위험을 감소시키고 약정된 최소 금액을 보장할 수 있다. 암호화폐 헤지는 시세변동위험을 감소시키는 수단이지, 추가 이익을 획득하는 수단은 아니다. 암호화폐 헤지는 환헤지의 방법에서 차용한 방식으로 선물, 옵션, 스왑 등을 활용하여 미래에 발생할 손실에 대해 보전할 수 있는 해결책을 제시한다. 쿠션테크는 10년 이상의 외환 및 코인 트래이딩 경력자들로 전문가 그룹을 구성하여 헤징 방안을 구성하였다. 헷징 솔루션은 쿠션테크의 핵심 기술이다. 사용자에게 변동성 위험에서 안전한 가림막을 제공하며, 좀 더 과감한 사용자는 헤징 솔루션의 안정성을 기반으로 포지션을 선택하여 대금 운영성의 극대화를 추구할 수도 있다. 이는 추후 공개된 디파이 부분에서 상세히 공개될 예정이다.

3) 암호화폐 결제 인슈런스 케어 서비스 운영

암호화폐 결제 이후 시세 변동으로 인한 손실을 보전하기 위해 쿠션코인 플랫폼 하에서는 인슈런스 케어 서비스를 운영한다. 결제 시 발생하는 수수료의 일부 및 헤지 기능을 통해 발생한 차액금이 인슈런스 케어 펀드로 조성되며, 기금에서 정한 기준에 따라 결제 이후 손실에 대비하기 위한 증거금을 운영하여 리스크를 체계적으로 관리한다

4.5 암호화폐 결제 서비스 상용화에 따른 연계 사업 진출

1) 결제 체인의 범용성 증대

결제에 범용성을 키우는 것은 중요하다. 금융강국 영국의 은행 매출 중에 지급결제 비중은 7%에 달한다. 이중 전자 결제시장 비중은 나날이 늘어아고 있으며, 포인트, 쿠폰, 신용카드, 선불카드, 계좌 간 이체, 지역화폐, 모바일 결제, 전용단말기 등 세분되어 있다. 금융기관마다 정부마다 결제방식은 다르며, 이것을 통합할 수 있는 것은 블록체인 암호화폐가 유일한 방안이다.

쿠션코인은 온체인과 오프체인 솔루션을 지속해서 지원하는 방식으로 범용성과 사용처를 늘려나가고자 한다.

우선 온체인 영역을 살펴보면, 결제 대상 코인을 단계적으로 늘려가는 방식으로 범용성을 확대한다. 초기에는 비트코인과 이더리움이 대상이 될 것이고, 쿠션코인이 결제 포인트이자 활성화 기여자에 대한 보상 및 암호화폐 환전의 중심통화로 기능할 것이다. 이후 다양한 알트 코인에 대한 서비스를 더하여 다종 암호화폐를 위한 결제 플랫폼으로 성장해 나갈 것이다.

오프체인 영역의 결제 지원을 위한 범용성 방안은 다양한 사업영역의 파트너사를 지원하는 방식으로 서비스 범위를 키워나간다. 대형 거래소와 대형 쇼핑몰의 결제 지원을 시작으로 프랜차이즈, 백화점, 글로벌 유통(Retail) 사업자를 대상으로 결제 서비스 영역을 키워나간다. 쿠션코인은 타 블록체인 기반 결제 서비스와 달리 소액결제나 유통마진 폭이 적은 제품과 서비스에 대한 결제가 가능하다. 여기에 더해 개인 간 중고상품 거래 및 벼룩시장이나 온오프라인 커뮤니티의 공동구매와 폐쇄몰을 위한 전용 결제 솔루션 공급, 후원 및 기부 등이 더해질 수 있다.

2) 이커머스 결제

이커머스는 오픈마켓과 소셜커머스, 자사몰, 전용몰 등으로 나누어 볼 수 있다. 이커머스 결제는 나날이 늘어나고 있으며 이커머스 간 경쟁도 치열해지고 있다.

G마켓	바이낸스	암호화폐 시장
월 거래량 약 5,000억원 MAU 608만 명	일일 평균 거래량은 4조원 평균 이용자 수는 1,670만명[1]	(국내)월 거래량 331조원[2] / (세계) 5경달러[3] 1억명[4]

2020년 기준 국내 쇼핑몰인 11번가의 일간 사용자수는 137만명이다. 한때 1위를 달렸던 G마켓은 107만명을 기록하고 있다. 비교해보자면 국내 가상화폐 앱 월이용자수는 300만을 넘어섰다. 업비트 금년 2월 사용자수는 204만 명이다. 거래소 신규 가입자는 계속 증가하고 있기 때문에 편리하고 안정된 결제 수단만 있다면 어떤 쇼핑몰도 암호화폐 거래를 거절할 이유가 없다.

글로벌로 눈을 돌리면 암호화폐 결제가 가져올 시너지는 확연해 진다. 세계 최대 거래소인 바이낸스의 2020년 일일 평균 거래량은 4조원이며, 년 평균 사용자수는 1,670만명으로 보고되었다. 2021년은 이를 훨씬 상회하는 것으로 알려져 있다. 전세계의 가상자산 보유인구는 1억명 이상이다. 암호화폐의 사용자수 증가와 거래량 증가 추세는 더욱 거세지고 있다. 암호화폐의 성장세를 등에 업고, 세계 시장으로 고객을 유치하는 것을 마다할 기업은 없을 것이다.

---

1) 바이낸스는 자사 블로그 2020.12.29

2) [블록미디어] 국내 5대 암호화폐 거래소의 월 거래량이 331조원에 달했다.(2021년 2월 20일부터 3월 20일)

3) 전세계 탑10 암호화폐 거래량 2020.11월 기준

4) 『"전 세계 가상자산 보유 인구, 1억 명 넘어"…케임브리지 대체금융센터 보고서』

쿠션코인은 이커머스에 특화된 API와 솔루션을 지원하고, 이커머스 내 사업자에게도 최적화된 관리툴을 제공하여, 이커머스를 암호화폐 결제의 세계로 인도한다.

3) 결제 에스크로 디파이(Payment Escrow DeFi)

쿠션테크는 진페이에 다양한 디파이를 추가하여, 암호화폐 보유자에게 더욱 다양한 수익실현 기회를 제공할 수 있다. 첫번째는 기부나 후원에 사용될 수 있는 donation 지급 솔루션이다. 쿠션테크가 피기부자와 단체의 신원을 블록체인을 통해 검증하고 공인하면, 사용자는 해당 피기부자와 단체에 암호화폐로 후원금을 지급할 수 있다. 해당 지급과 모금에는 진페이의 전송 기술이 사용된다.

기업 간 결제를 위한 금융 프로그램도 추가된다.

단종 또는 이종 암호화폐간 거래 또는 스왑은 느린 처리속도에 더해 체인마다 처리속도가 다르다는 맹점이 있다. 하지만 과거 암호화폐보다 더 느린 무역의 지급-결제의 경우 은행 등이 신용을 보증하는 방식으로 시간 격차를 해소한 사례를 살펴볼 필요가 있다. 이종 체인 간 스왑 혹은 거액 자산의 거래 시 쿠션코인이 에스크로를 제공하고 거래 상대방의 지급능력을 담보하는 방식의 도입이 암호화폐에도 필요하다. 에스크로 방식은 거래속도가 상이한 체인 간 거래나 거래의 완결을 위해 복잡한 중간 절차가 요구되는 기업 간 결제에 필요한 요소이다. 가령 건설 기성금에 대해 건설협회가 계약에 대한 지급보증을 제공하는 사례는 건설 계약과 결제만의 특수한 절차들을 해결하기 위한 것이다. 에스크로 디파이의 경우 탈중앙화 방식으로 참여자에 대한 개인정보 공개 없이 지급능력을 보장할 수 있다. 에스크로에 유동성을 제공하는 이들은 지급에 대한 리스크를 대신 처리해주는 대신 지급보장의 수수료를 배당받을 수 있다.

이외에도 다양한 탈중앙화 금융 사업이 진페이의 인프라를 기반으로 준비되고 있다.

4) 보상과 멤버십

쿠션코인의 코인 배분에서 마케팅은 10%인 50억개가 책정되어 있다. 이중 대부분은 결제 사용자에게 포인트 방식으로 지급된다. 결제에 사용된 암호화폐와 상품에 따라 다양한 프로모션이 제공되며, 이는 쿠션코인으로 지급된다.

사용자는 지급받은 쿠션코인을 보유하여 거래소를 통해 시세차익을 누릴 수도 있다. 더하여 쿠션코인을 진페이에 결합된 디파이 서비스를 통해 추가 이자를 추구할 수도 있다. 쿠션코인의 생태계가 더욱 풍부해지는 이유이다.

물론 대다수의 사용자는 쿠션코인을 모아 차후 결제에 사용하고 싶어 할 것이다.

쿠션코인은 추후 자체 쇼핑몰을 런칭하여 다양한 상품을 쿠션코인으로 직접 구매하도록 지원할 것이다. 쿠션코인의 보유자나 누적 사용액이 큰 이들에게는 차등적으로 멤버십이 주어진다. 이들은 더 많은 할인과 이벤트 참여 기회가 제공된다.

05 비즈니스 모델 구조도

지갑과 바로 연결되는 다양한 서비스는 새로운 시장과 비즈니스를 창출한다. 기존 암호화폐 사용자 1억명에 더해 새로운 10억명 이상의 사용자들이 암호화폐 결제와 연계된 서비스를 누리게 할 것이다.

> “You know better than to trust a strange computer.
> 낯선 컴퓨터는 믿지 않는 게 좋아.”
>
> – C3PO, Star Wars

5.1 혁신의 시장 가치

우리는 이미 검증된 파트너들과 함께 결제 서비스를 선보인다. 그들은 작게는 수천에서 많게는 수천만 이상의 확고한 고객을 보유하고 자신들만의 서비스를 제공하고 있다. 이들은 모두 전세계 1억명 이상으로 추정되는 암호화폐 보유자들을 초대해, 새로운 고객으로 만들기를 원한다. 우리는 기업과 고객을 연결하고 신뢰할 수 있는 결제 솔루션인 K-core를 제공하여 우리의 파트너들을 지원한다.

우리의 파트너사들은 소비자들에게 낯선 기업이 아니다. 따라서 소비자들은 새로 앱을 다운받을 필요도 없고, 신규가입이 필요하지도 않다. 이미 제품과 서비스가 검증된 파트너들이 우리와 함께 새로운 Cross Market(교차 시장)의 비즈니스를 열어간다. 우리의 비즈니스는 오프체인 서비스 및 제품을 온체인 기술로 연결하여 새롭게 선보이게 되는 신시장이다. 새로운 도전은 새로운 가치를 낳고, 가치는 수익을 창조한다.

쿠션코인은 시장과 비즈니스에 새로운 혁신을 가져올 것이다. 우리의 혁신은 암호화폐 시장과 디지털 경제, 온라인 비즈니스 전반에 변화를 불러온다. 쿠션코인이 추구하는 가치는 아래와 같다.

기업	소비자
① 지갑 간 결제 통한 글로벌 시장 확장 ② 블록체인 네트워크로 기업 간 시너지 ③ 고객 서비스 다양화 ④ K-core 기반 크립토 생태계 완성	① 신속하고 다양한 서비스 이용 ② 환전 및 스왑의 불편함 감소 ③ 암호화폐 환전 및 송금 수수료 절감 ④ 은행, 카드를 통하지 않는 구매 가능

- 우리의 파트너사들은 더 큰 시장으로 눈을 돌리고 있다. 과거 암호화폐로 피자를 사거나, 부동산을 구매하고, 차량 구매 프로그램을 지불하는 여러 시도는 Mass User를 위한 대규모 트래픽과는 거리가 멀었다. 일례로 쇼설커머스 티몬의 20년 1월 기준 월방문객은 4,077만명이다. 굳이 네이버쇼핑이나 쿠팡과 비교할 필요도 없이 비트코인과 이더리움 노드수는 1만개를 겨우 넘어서는 수준[5]임을 감안할 때, 암호화폐는 이와 같은 대량의 결제를 감당한 준비가 되어 있지 않으며, 사용자들의 유입요인도 부족했다. 기존 온체인 결제의 시도는 획기적인 전환점이 필요하다. K-core는 파트너사들의 성장과 함께 암호화폐 보유자 대다수를 유입할 수 있는 시스템을 갖추었고, 대규모 서비스를 위한 Scale Out이 준비되고 있다. 실제로 신용카드 및 은행계좌가 없는 인구가 약 7~10억인 것은 잘 알려진 사실이다. 쿠션코인은 이들을 구매자로 유입할 수 있다.

- 지갑-dApp-웹&앱 서비스-플랫폼-결제솔루션(K-core)으로 이어지는 사용자 경험을 통해 크립토 생태계 완성된다. 크립토 생태계의 축은 블록체인과 결합된 서비스 네트워크이며, 이를 통해 암호화폐 환전의 불편으로 인해 사용자의 유출을 막는다. 이것은 상당수 블록체인의 이상이지만, 마침내 쿠션코인을 통해 완전한 크립토 비즈니스 모델이 선보이게 되었다.

- 쿠션코인이 암호화폐 결제를 지원하면 파트너사들은 더 다양한 고객에게 더 다양한 서비스를 선보일 수 있다. 동시에 고객들은 글로벌 서비스 이용과 결제의 문턱이 낮아지는 경험을 기대할 수 있다. 그동안 고객들은 플랫폼마다 다른 결제방식에 익숙해져야 했다. 쿠션코인은 다수의 암호화폐 결제를 통합함에 따라 그동안 접근하지 못했던 경계선 밖의 시장이 기업과 고객 모두를 만족시킨다. 경계 영역 밖에 서비스들이 쿠션코인을 통해 연결되고 고객들은 새로운 경험을 향해 대이동하게 될 것이다.

5) 이더리움 노드 수는 ERC2.0으로 인해 50%가량 증가하여 11,259개이며 비트코인은 11,136개이다. -2020년 12월 10일 기준 〈코인텔레그래프〉

5.2 가치와 성장

기업과 소비자가 누리는 가치가 커질수록 결제 이용량은 늘어날 것이다. 시장의 성장과 만족을 통해 쿠션코인의 가치를 키워갈 수 있다. 우리는 아래와 같은 비전을 추구한다.

Next billion Payment Market	
Vision	**Value**
Cushion, World's First Mass Crypto Asset Payment	- Fast, Reliable, Wide Use - Payment trusted by billion - Leader of the cross-market

- 우리는 기존에 암호화폐 지갑을 사용하는 고객에게는 새로운 사용자 경험을, 사용하지 않았던 이들에게는 새로운 시장창출의 기회를 제공한다. 따라서 우리의 목표는 암호화폐 보유자 1억명에게 혁신적인 전환을 선사하고, 이후 열리는 시장으로 새로운 10억명의 사용자를 암호화폐 결제 시장으로 인도할 것이다. 기술과 운영의 측면에서 우리는 아직은 마스터카드나 페이팔에 비할 수 없다. 다만 시장의 창조와 기회의 측면에서 우리가 유리한 입지를 만들어 가고 있는 것은 분명하다.

- 우리는 P2P결제는 물론 B2B 및 B2C 지급-결제-정산을 지원한다. 이것은 암호화폐 기술이 도전해 본 적이 없는 최초의 서비스이다. 수천에서 수천만 사용자 간에 결제가 이루어지기 위해서는 단순히 기술과 인프라의 Scale -Up만이 필요하지는 않다.

- 우리는 비즈니스의 기술을 공유하고, 선도하되 선점하지 않는다. 우리는 파트너나 기존 결제 솔루션 기업과 경쟁할 필요가 없다. 온체인과 오프체인의 중간지대에는 함께 개척해야 할 큰 시장이 있다.

- 더 빠르고, 더욱 신뢰할 수 있으며, 더 광범위하게 사용되는 솔루션을 제공한다. 그리고 암호화폐 결제 시장에서 리더가 되고, 함께 성장하면서 더 큰 시장을 창조하는 것이 쿠션코인의 가치 창초 방안이다. 새로운 10억의 사용자에게 암호화폐의 안전한 결제를 누리게 할 것이다.

5.3 서비스 차별성

기업에게 우리는 API연동을 통해 거래와 결제가 기업 간, 플랫폼 간, 기업과 사용자 간에 연결될 수 있도록 제공합니다. 핵심 기술인 K-core를 통한 서비스는 확연하게 개선된 장점을 보여줍니다.

- 우리는 더 사용자를 위해 서비스를 단순화하였습니다. 우리의 서비스 철학은 feasibility(실현가능성)에 있습니다. 쿠션코인은 대규모 상용화를 목적으로 하는 프로젝트이기 때문에 고유성보다는 범용성에 더 중점을 두고 있습니다. 쿠션코인은 연계 서비스가 늘어날수록 요구되는 시스템의 복잡성에 대비되어야 합니다. 동시에 사용자들은 복잡성보다는 편의성과 안정성에 주목할 것입니다.

- 우리의 서비스는 이종의 체인 간 거래를 기술적 접근만이 아닌 금융공학적으로 풀어냅니다. 따라서 서비스 개발에 투입되는 많은 시간을 서비스 및 비즈니스 확장에 쏟을 수 있습니다. 쿠션코인은 서비스 영역에 대한 제약 없이 다수의 서비스의 자유로운 이용을 지원할 수 있습니다. 국경을 넘거나 플랫폼과 플랫폼으로 이동하는 데에는 불편함 대신 놀라운 경험과 진전된 사용환경이 기다리고 있습니다.

5.4 비즈니스 모델

우리는 결제수수료에 매달리는 낡은 비즈니스 모델에 의존하지 않는다. 우리가 신시장으로 세계의 고객을 이끌어가고 있고, 새로운 빅테크 기업의 탄생을 목전에 두고 있다.

우리의 비즈니스의 시작은 사용자에게 즉각적인 접근성과 전환을 제공하는 것이다. 절감된 수수료로 인해 판매처는 암호화폐 구매자에게 가격 차등을 둘 필요가 없다. 고객은 자신의 지갑을 별도로 판매처에 제공하거나 지불능력을 증명할 필요가 없다. 제휴사 계정 내에 암호화폐를 보유한 고객이라면 지불 방식 중 하나로 결제할 코인을 선택하기만 하면 된다.

비지니스의 첫 단계로서 우리는 고객과 판매사 사이에는 K-core를 통해 안전하고 신속한 결제절차를 진행한다. 인터넷에 접촉할 수 있는 세계 어디서나 결제가 가능하며, 파트너사와 함께 24시간 중단없는 서비스를 제공한다.

비즈니스의 두번째 단계는 고객 결제 대금의 시세 변동성에 안전장치를 제공하는 것이다. 우리는 5%를 초과하는 시세변동성에 대해 헷징을 제공한다. 일반적으로 오픈마켓, 쇼셜커머스 등 대형 유통사의 수수료가 12~25%인 점을 감안할 때 이것은 과도한 부담이 아니다.
K-core는 시세 변동성으로 인한 손해액을 5% 이하로 보장한다. 따라서 시세 변동성 차익이 발생한 경우 우리는 헷징 비용을 제외한 나머지 금액에 대해서 쿠션 재단의 수익으로 생성할 수 있다.

세번째 단계는 낙전 수익이다. 거래량이 많아지면 반드시 낙전 수익의 기회가 발생하게 된다. 여기에는 다양한 가정을 수립해 볼 수 있다. 가장 이상적인 경우는 가령 비트코인을 입금받아 쿠션코인으로 지불한다면, 우리는 다음 비트코인 지불요청이 있을 때까지 비트코인을 보유할 수 있다. 거래액이 늘어난다면, 결제와 지급-정산 사이에서 대기중인 암호화폐의 량이 늘어나게 되고, 대기 중인 거래금의 대다수는 몇초 내에 다시 빠져나가지만, 이것이 빠르게 순환되면 마치 선풍기 효과처럼 자산화할 수 있는 가능성이 생기게 된다. 우리는 안전성에 최우선을 두고 있지만, 여러 검증된 금융공학의 도움을 받는다면 다양한 옵션을 선택할 수 있다.

네번째는 차익 정산이다. 가령 기업 지갑과 기업 지갑의 경우 매번 거래 시마다 암호화폐를 지급하는 것보다 일일 혹은 주단위로 차익만을 주고받는 것이 상호에게 유리하다. 우리는 상호간에 지급 능력을 보증해주고 상호 신뢰를 제공하는 대가로 차익 정산에 일정한 수익을 추구한다.

다섯째는 파트너 사가 보유한 가상 자산에 대해 다양한 보험과 파생상품을 적용하는 것이다. 우리는 거래 절차가 진행되는 시간동안 변동성을 보호했지만, 이후 지급받은 매출액에 대해서는 파트너 사의 재량에 맡기고 있다. 파트너사들 중 일부는 지급받은 암호화폐와 지급을 위

5.4 비즈니스 모델

해 준비된 암호화폐에 대해 햇징이나 커스터마이징 매니지먼트를 원할 수 있다. 따라서 자산의 안전성을 최우선으로 하면서 고객사의 가상 자산 운용과 보호를 도울 수 있다.

마지막 우리의 수익 모델은 쿠션코인의 활용성이다. 파트너사와 사용자들이 쿠션코인을 사용하여 결제에 활용할 경우 우리는 타 코인보다 우대된 수수료와 다양한 프로모션을 제공할 수 있다. 더하여 해당 프로모션 중 일부는 광고사를 통해 재원을 확보할 수도 있다.

우리는 편의성을 최우선 가치로 두고 있다. 각시장마다 정확하게 타켓팅된 서비스가 사용자와 파트너를 만족시키고 국가간에 막힌 시장이 쿠션코인을 통해 대규모 거래가 가능해진다. 해외직구, 글로벌 온라인 서비스, 글로벌 모금 등의 추가 수익모델이 기다리고 있다. 파트너사와 더 큰 시장을 구축하는 것이 우리의 비즈니스의 주요 전략이다.

5.5 주요 파트너

쿠션테크는 다양한 기업과의 제휴를 통해 결제시장의 혁신을 이루고자 한다.

06 쿠션코인 발행 분배 및 락업

쿠션코인의 서비스를 이용하기 위해서는 지갑 어플리케이션 (iOS 와 Android)을 통해 등록이 이루어져야만 한다. 글로벌 스탠다드 KYC 와 AML 규정을 지키기 위한 추가정보 입력 또한 필수 사항에 해당한다. 쿠션코인의 보편적 사용 규정에 따라 등록 과정에서 일부 사용자의 이용이 제한될 수도 있다. 쿠션코인에 대한 정보는 아래와 같다.

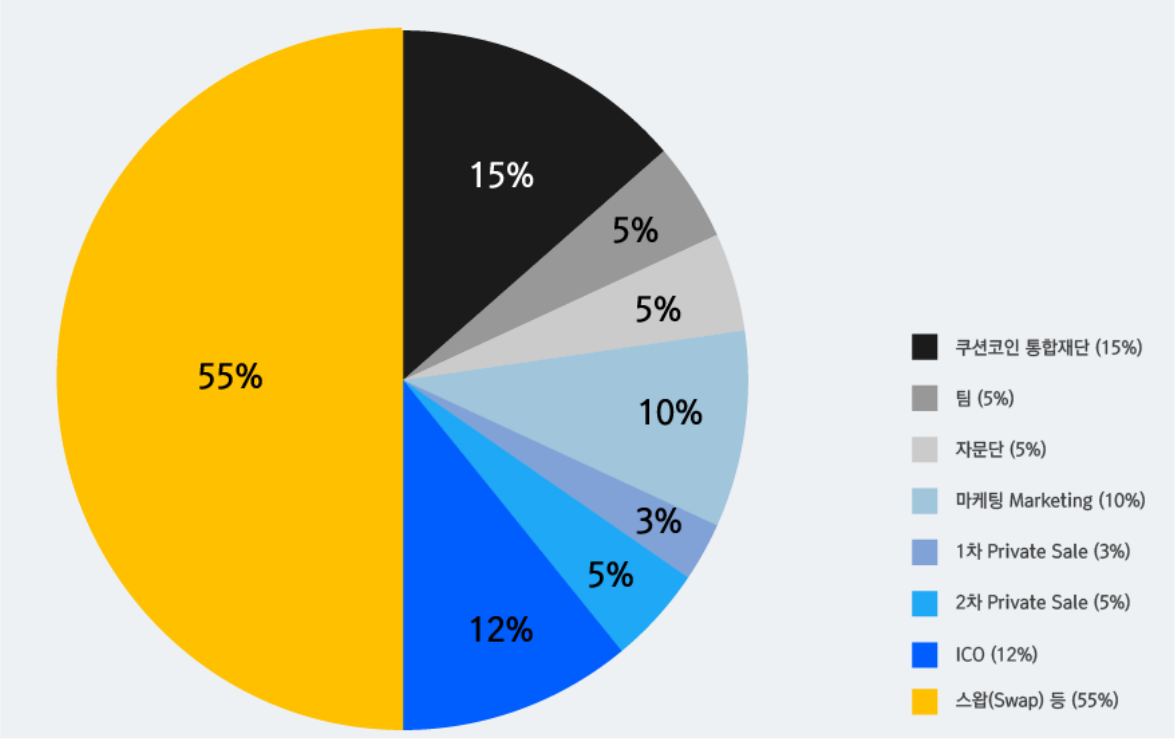
구분	내용
이름	쿠션코인
특성	암호화폐 간 스왑 및 결제를 신속하게 중계. 원한한 결제를 위한 결제 유동성 공급과 쿠션 코인 파트너 사 간의 거래 및 차액 결제에 활용되는 세계 최초의 기업형 코인
종류	ECO20 (추후 자체 플랫폼 내 거버넌스 토큰으로 스왑 예정) ERC-20, ERC-777, 클레이튼, 엘리이더
발행량	발행가능량 500억 개
유통량	총유통량 125억개 (1차 15억개, 2차 25억개, 3차 35억개 Sale, etc.)
심볼	CUSHION COIN 코인과 코인 사이의 완충역할의 의미 암호화폐 결제의 판도를 바꾸는, 앞으로 전진하는, 미래의 의미 언제나 한결같은 그 하나의 가치, 보석, 그리고 균형과 믿음, 신뢰의 의미

6.1 분배

쿠션코인은 암호화폐 결제의 상용화를 통해 암호화폐를 소유한 누구나 쉽고 간편하게 온,오프라인에서 서비스, 재화 결제에 암호화폐를 활용할 수 있게 하는데 그 목표가 있다. 신용카드 결제를 비롯한 다양한 간편 결제와 국가간 결제, 그리고 각 국가의 다양한 현지 결제 통화를 공통의 암호화폐로 자연스럽게 이전시키도록 돕는다.

지속적인 쿠션코인의 로드맵 실행을 위해서는 일정 수의 쿠션코인이 언락(unlock)되어 언제든 활용될 수 있어야만 한다. 쿠션 코인의 과도한 시장 유입 및 초기 거래소 상장을 통한 결재 수단이 아닌 거래를 통한 차익 실현 수단으로써 변질을 방지하기 위해, 사전에 정해진 용도와 실제 수요와 공급에 의해서만 유통될 수 있도록 규정한다.

쿠션코인은 메인넷 런칭과 동시 총 100억 개의 코인이 발행되었으며, 프로젝트 로드맵에 따라 일정 수량만큼 차례로 언락된다. 발행된 쿠션코인은 적합한 용도에 맞게 분배되며, 각 분배 용도와 그 수량은 아래와 같다.



1. 쿠션코인 통합재단(15%)

초기 팀빌딩 및 결제 시스템 안정화에 따른 사업확장의 중추적인 역할을 하게 될 쿠션코인 통합재단은 암호화폐 결제 시스템 보편화를 위해 공동으로 노력하기 위한 전략적인 파트너들과 다양한 방식으로 협업하고 있다

2. 팀(5%)

최고의 팀으로 암호화폐 결제 보편화의 사명을 달성하기 위한 지속적인 지원의 의미로 총 발행량의 5%를 팀의 몫 설정하였다. 5%의 코인은 쿠션코인 팀원들뿐만 아니라 추후 함께할 파트너사의 임직원들에게 배분될 것이다.

3. 자문단(5%)

초기 기획단계에서부터 쿠션코인 써밋을 거쳐 다양한 업계의 전문가들과 기술팀으로부터 암호화폐를 결제 시스템에 활용하기 위한 다양한 조언과 자문을 진행했다. 지속적인 고문단 네트워크를 통해 서비스 안정화가 될 때까지 다양한 지원을 받을 것이다. 고문단의 장기적인 협력을 위하여 총 발행량의 5%를 이들에게 배정하였다

4. 마케팅 Marketing (10%)

암호화폐 결제 서비스의 가치를 극대화하고, 실생활에서 유일무이한 결제플랫폼으로 자리잡기 위해 독특하면서도 유용함을 담은 다양한 마케팅 수단을 진행하고자 한다. 배정된 코인은 다양한 채널을 통해 마케팅 용도로 활용되거나, 자사 멤버쉽과 제휴한 다양한 비즈니스 모델로 활용되며 마케팅 비용으로 활용된다.

6.2 거버넌스

쿠션코인은 쿠션코인 프로젝트 전반에 대한 거버넌스 코인으로 기능한다. 따라서 쿠션코인의 보유자는 쿠션코인과 쿠션테크에서 제공하는 프로젝트에 대한 의사결정권을 가진다.

쿠션코인의 글로벌 운영재단은 탈중앙화 합의 체계로 코인 보유자 모두에게 동등한 컨센서스(Consensus)와 운영 정보에 대한 공정하고 투명한 접근 권한이 주어진다. 누구나 쿠션코인을 통해서 쿠션 프로젝트의 주요 컨센서스에 대해 코인 보유량에 비례하는 권한을 행사할 수 있다.

후일 쿠션코인에 추가된 디파이 프로토콜이 더해지면 별도의 거버넌스 토큰이 발행될 수 있다. 쿠션코인 보유자는 이때 기존 쿠션코인을 계속 보유하거나 원하는 만큼을 거버넌스 토큰으로 환전할 수 있는 선택권이 주어진다.

쿠션코인 프로젝트는 결제를 기반으로 지속적으로 프로젝트가 추가된다. 쿠션코인의 보유자는 추가되거나 파생된 프로젝트에 대해 초기 Initiative(주도권)를 이어갈 수 있다.

07 팀

쿠션코인의 핵심 인력들에 대한 설명이다. 구성원들은 암호화폐 결제 시스템의 상용화를 위해 각 분야에서 결제 비즈니스에 대한 높은 이해도를 지닌다. 향후 사업의 확장에 있어서도 적재적소에 맞는 인재 Pool을 갖추기 위해 쿠션코인 팀은 노력할 것이다.

CUSHION COIN

CEO	박성우
CCO	윤영록
CTO	김정언
CAO	정인성
Security Master	Safflower
COO	김민웅
Support	Jenny Kim, Lian Yu, James Kim, Heky Lee

08 자문단

소속	이름
변리사	진준형
관세사	최영진
세무사	안수남
노무사	한 결
변호사	김연수
코리아씨이오서밋 회장	박봉규
㈜지에이치비(GHB) 대표	고호범
SNS기자연합회 회장	김용두
블록체인투데이 대표	정주필
러벨라 대표	임진희
연세대학교 과학기술융합대학 교수 / 박사	김재수
옴니아트 대표	이성동
대한경호협회 중앙회 부회장	이동용
해피코인 Founder	이참삶
뉴스웨이 부국장	홍은호
언론사	뉴스웨이, sns기자연합회
커뮤니티	블록스트리트, 엔츠코인, 마블스

09 로드맵

쿠션코인의 로드맵은 국내 암호화폐 결제 상용화를 위한 API 뿐만 전세계 이커머스 기업을 대상으로 하는 암호화폐 결제 보편화를 위한 과정을 모두 포함한다. 쿠션코인의 사명은 글로벌 결제 시장에서의 우위를 선점하는 것이며, 결제 기능의 안정화 이후 연계 사업기회를 확장하고, 새로운 기능을 개발하여 실생활에서 암호화폐 사용을 자유롭게 하는데 목표를 가진다. 쿠션코인의 성장과 함께 암호화폐의 실생활 사용이 자유로워 질 것으로 기대하며 가까운 미래에는 디지털 자산의 손쉬운 사용이 가능한 시스템이 확립될 것으로 예측한다.

CUSHION COIN

2021 CUSHION COIN ROAD MAP

2021.2Q

- 쿠션코인 태동 관련 Summit
- 쿠션코인 팀구성 및 고문단 Setting
- 국내 암호화폐 거래소 API 연동 Beta 시작
- 국내 암호화폐 거래소 제휴
- API 연동 안정화, 최초 국내 Mission 쇼핑몰 연계 -암호화폐 결제 서비스 Beta 시작
- 해외 10대 Spot 암호화폐 거래소 제휴
- 해외 5대 Derivatives 암호화폐 거래소 제휴
- 해외 거래소 통합 API 연동 Beta 시작
- 국/내외 거래소 통합 API 연동 서비스
- 통합 API 연동 안정화, 최초 국외 Mission 쇼핑몰 연계 -암호화폐 국외 결제 서비스 Beta 시작
- 개인사업자 쇼핑몰 암호화폐 결제 API System 구축 및 서비스
- 대규모 이커머스 기업과의 MOU-암호화폐 결제 연동서비스 구축 및 상용화

2021.4Q

- ICO
- 크립토 쇼핑몰 오픈을 위한 팀빌딩
- 자체 암호화폐 결제 시스템을 보유한 크립토 쇼핑몰 오픈
- 쿠션코인 월렛 개발
- 쿠션코인 페이 시스템 개발
- 쿠션코인 페이 - 타 코인 결제 가능한 쿠션코인 Pass 개발
- 결제 서비스 연계 사업 확장
- P2P 암호화폐 중개
- 암호화폐 결제 리스크 매니지먼트 서비스

10 면책조항

1. 본 백서(Whitepaper)는 쿠션코인 프로젝트에 관심을 표명하는 분들에게 프로젝트 내용에 대한 구체적인 정보를 제공하기 위한 참고의 목적으로만 작성되었다.

2. 본 백서는 오직 정보 제공의 목적으로써 제공되며, 사업의 추진 일정과 진행 상황 및 외부적인 요인으로 인해 검토 및 수정될 수 있다.

3. 본 백서에서 도달한 결론의 정확성을 보장하지 않으며, 백서는 "있는 그대로" 제공되며 이는 (단, 이에 한정되지는 않음) 명시적이거나 묵시적인 것으로서 어떠한 보증도 하지 않는다.

4. 본 백서는 상품성에 대한 보증, 특정 목적을 위한 적합성, 타이틀 또는 법규의 위반이 없다.

5. 쿠션코인 통합재단은 본 백서에 포함된 정보의 사용, 참조 또는 신뢰로 인해 발생하는 모든 종류의 손해에 대해 명시적으로 책임을 지지 않는다.

6. 어떤 경우에도 본 백서 또는 여기에 포함된 내용의 사용, 참조 또는 의존에 대한 직접적, 간접적, 특수적 또는 결과적 손해에 대해 어떠한 개인이나 단체에 대해서도 책임을 지지 않는다.

7. 본 백서의 습득을 통해 발생하는 손해, 손실, 채무 및 기타 재무적 피해가 발생시 쿠션코인 프로젝트는 이에 대한 배상, 보상 및 기타 책임을 부담하지 않는다.

8. 본 백서의 참고자는 암호화폐에 관련된 모든 위험, ICO 및 기타 관련 사업 활동에 대해 신중하게 고려하고 검토해야 하며, 참고하는 대상에게 어떠한 보증을 제공하거나 책임을 부담하지 않는다.

9. 본 백서는 자금을 모집, 수수할 목적으로 작성되지 않았으며, 본 백서의 발송 행위가 구매 제안으로 이해되어서는 안 된다.

10. 자금 상실의 리스크: ICO 절차 중에 회수된 자금은 보증되지 않는다. 가치가 손실 또는 상실된 경우, 구매자가 대처할 수 있는 개인 또는 공적 보험 대리인은 없다.

11. 실패의 리스크: ICO 절차 중에 수집된 자금에 있어서, 사업의 진행 및 그 후의 모든 마케팅 활동이 실패로 끝나는 등, 비즈니스에 있어서 그 밖의 기업에서도 발생할 수 있는 다양한 리스크는 본 건에도 해당된다.

12. 쿠션코인 프로젝트팀은 백서가 적법한 권리에 근거하여 작성되었으며 제3자의 권리를 침해하지 않는지, 백서가 상업적으로 가치가 있거나 유용한지, 백서가 여러분이 가지고 있는 특정한 목적의 달성에 적합한지, 백서의 내용에 오류가 없는지 등을 보장하지 않는다. 물론, 책임 면제의 범위는 앞서 든 예에 한정되지도 않는다.

13. 본 백서에서 정의하는 쿠션코인은 채권, 주식, 증권, 옵션, 파생상품 등의 금융 투자상품으로 해석될 수 없으며, 어떠한 경우에도 이에 대한 권리를 주장할 수 없다. 또한 쿠션코인은 어떠한 경우에도 금융 이자 등의 소득 및 수익을 보장 않는다.

14. 쿠션코인의 구매자는 어떠한 경우에도 코인의 구매 행위를 투자 및 수익창출을 위한 행위로 해석해서는 안되며, 그 누구도 투자수익, 이자 등의 금융 소득을 얻을 수 있는 개체로 이해하거나, 인식하여서는 안된다.

15. 본 백서의 내용은 어떠한 경우에도 법률, 재무, 회계, 세무 등의 자문 등으로 해석될 수 없으며, 쿠션코인을 구매, 사용하는 과정에서 각 국가별, 지역별 정책과 법률에 의거하여 별도의 법률, 재무, 회계, 세무 등의 처분이 발생할 수 있다. 구매, 사용자는 이에 대한 별도의 자문이 필요할 수 있으며, 당 프로젝트팀은 이러한 사항에 대하여 책임 지지 않는다.

16. 제 3 자로부터의 시스템 공격, 천재지변 및 불가항력적 사유 등 의도하지 않은 이유로 인하여 시스템 구축이 지연되거나, 그 밖의 유, 무형의 손실이 발생할 수 있다.

17. 코인 가치의 하락 및 시장 환경의 변화, 불확실성, 정치적 리스크, 경쟁사와의 경쟁 등을 포함한 모든 리스크에서 자유롭지 못하며, 이로 인하여 프로젝트가 중단되거나, 로드맵의 방향과 계획이 변경될 수 있다.

CUSHION COIN

https://cushioncoin.com