



Cogmento/コグメント

分散エンタープライズアプリケーション

ホワイトペーパー 1.0

## 免責事項

本文書は、米国デラウェア州で登記されている Cogmento, Inc. の独占的財産です。参照されているすべての情報は研究および情報提供のみを目的しており、Cogmento, Inc. が知的所有権を保有しています。

White paper: [https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0.pdf)

分布企业软件 白皮书

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_ZH.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_ZH.pdf)

코그멘토 백서

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_KR.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_KR.pdf)

コグメント ホワイトペーパー

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_JP.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_JP.pdf)

Sách trắng

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_VI.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_VI.pdf)

Buku Putih

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_ID.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_ID.pdf)

Техническая документация

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_RU.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_RU.pdf)

البيضاء الورقة

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_AR.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_AR.pdf)

Livre Blanc

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_FR.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_FR.pdf)

Informe blanco

[https://cogmento.com/Cogmento\\_Whitepaper\\_1.0\\_ES.pdf](https://cogmento.com/Cogmento_Whitepaper_1.0_ES.pdf)

Facebook: <https://www.facebook.com/cogmento>

Twitter: <https://twitter.com/cogmento>

GitHub: <https://github.com/cogmento>

Help Center: <https://support.cogmento.com/>

Telegram link: <https://twitter.com/cogmento>

Medium <https://medium.com/@cogmento>

BitcoinTalk <https://bitcointalk.org/index.php?topic=5106531>

## 目次

1. カバーページ
2. 免責事項
3. 目次
4. 要約
4. 歴史
4. 事業
6. 競争状況
7. 主要メンバー
8. 目的
9. ブロックチェーン
10. ワークフローを規定する
11. COGS エコノミー
11. Cogmento/コグメント DAPP トークン
12. COGS ERC-20 t p
13. Cogmento/コグメント タイムライン
14. トークンの分配および販売
15. 資金の使途

## Cogmento/コグメント

### 分散エンタープライズアプリケーション

#### 要約

分散エンタープライズアプリケーション(DAPP)のメリットは一体どのようなものであり、未来を変えるどんな潜在力を持っているのでしょうか？ 今日、SaasのフェラーリというべきSalesforceの主力商品には、月額125ドルの値段がついています。それに比べ、DAPPベースのCRMはその1%である1.25ドルかそれ以下の費用で運営でき、スケールメリットが機能すれば0.125ドルまで抑制することが可能です。Salesforceが100万人のユーザーベースを10億まで増加させた場合、運用コストを抑制できた分をユーザーへ値下げという形で還元するのでしょうか？ おそらくそれはありえません。しかし、DAPP、分散コンピューティングの世界では、スケールすることにより皆が大きなメリットを得ることができます。そこにCogmento/コグメントの存在価値があります。

もちろん、費用を抑制できることだけがメリットではなく、分散、改竄不能、暗号化といった特徴があり、非常にタイトなアクセスコントロールが可能です。エンタープライズアプリケーションにおいても、ブロックチェーン技術のメリットは無視できないものがあります。Cogmento/コグメントはこのような性格のアプリケーションを現実のものにすること、そしてエンタープライズソフトの世界に革命的な進歩をもたらすことをミッションと考えています。

#### 我々の歴史

Cogmento/コグメントはブロックチェーン技術に基づいた、最初の次世代CRMおよび他のエンタープライズアプリケーションです。弊社は2003年以来、FreeCRM.comとCRMPRO.comを50万社以上の世界中のユーザーに提供してきました。クラウドにおいて16年のCRMアプリケーションを提供している歴史があり、クラウドから、ブロックチェーン技術を使用した完全な分散エンタープライズアプリケーションへと移行する決定をしました。保存データの暗号化、改竄不可性、アカウントビリティといった今日の高いセキュリティ要件を考えれば、中央集権的なクラウド技術に対する完全な分散コンピューティングの優位性は明らかで、ハイブリッドのブロックチェーンによるソリューション、完全な分散した非中央集権的なインフラへの移行が求められています。

#### 我々の事業

CRM、あるいは顧客関係管理のソフトは、他の主体との関係性の情報を追跡可能にします。CRMの主要な機能は、販売見込みの案件の状況を追跡し、営業部隊が見込み客との関係性を良好に築き、効果的な販売機会を発見、売上を増加させることにあります。CRMはしかしそれ以上のものであり、事業全体を管理する今日のグループウェアということができます。CRMは営業部隊のエンジンというだけではなく、顧客サポート機能でもフルに活用されるべきですし、社内においてはタスク管理やプロジェクト管理にも大きく役立つことが期待されています。さらに、CRMはマーケティング・プロモーションのようなコミュニケーション

ンツールとしても使用されます。CRM ソフトは豊富な機能を有し、日々のあらゆる方面の意思決定を改善するような使い方をされるのが理想といえます。

CRM はクラウド環境で、従量課金のサブスクリプション形式、月額あるいは年額の支払い形式で提供されるのが通常です。今日において、箱入り、ライセンス制、あるいはインストール形式の CRM ソフト販売はまれであり、クラウド形式が主流です。提供価格はかなり幅があり、年間契約が必要でユーザーあたり月額 375 ドルの Salesforce.com が最高額で、Zoho CRM の月額 12 ドルまでさまざまです。

ほとんどの他の CRM ソフトはこの中間価格帯に位置し、29-99 ドルの Insightly のようなソフトでは、いくつかの機能や価格レベルの選択肢を提供しています。自動車、家計管理、保険といった特定業界のソリューションを提供するソフトの価格は高い傾向にあり、1 ユーザーあたり 100-250 ドルといったところです。

特定の CRM ソリューションのユーザーは、企業のさまざまな情報を登録して、そのソリューションに完全に組み込まれてしまうような状況に陥ります。容易に他のソリューションに移行することは困難です。そのような理由から、CRM ソフトの顧客離脱は低いのが現状で、比較的簡単にベンダーの移行が可能なメールサービスのプロバイダー、ホスティング業者、といった業者とは異なっています。基本にあるデータベースの違いから、CRM のベンダー移行は極めて難しい。ですので、一つのベンダーに長年とどまる企業が多く、我々も 10 年以上の顧客がいます。

我々は比較的長い社歴を持っているため、長期の顧客も多数います。他のシステムへの移行への理由がないため、顧客離脱率は非常に低いです。さらに、顧客がある特定の CRM システムをなぜ選択するのか、どのような悩みを抱え、どのような価値を求めているかについても学んできました。16 年間このような情報や洞察を検証し磨き続けており、以下のようなシンプルな点に集約されるといえます。顧客は安価、使い易く、顧客サポートがすぐれたサービスを求めています。Cogmento/コグメントの営業計画や資金使途はこのような観点を明確に反映しており、弊社の行動原則や市場・顧客からの学びといったことはあなたの目にも明らかだと思います。

## 市場の競争状況

CRM、顧客関係管理のソフトは現在多数存在し、クラウドの市場にあふれています。差別化要因はインターフェース、価格、そしてある程度は機能といったところです。

Salesforce.com: 業界の圧倒的な巨人であり、その機能は優れており、豊富ですが正直価格は高すぎます。契約当初に年間使用料を全額支払う必要があります。1100 億ドルの時価総額を持ち、利益の大半をさらなる成長の資金に使っているため、マーケティングやセールスをサポートするような価格付けにならざるを得ません。CEO のマーク・ベニオフはスーパースターといっている有名な人で素晴らしい人物です。

HubSpot: インバウンドマーケティングサービスとしてはじまり、最近 CRM 機能を付加、顧客離脱を低く抑えています。現在もその主要な事業はインバウンドマーケティングですが、ごく

基本的な CRM 機能も備えた総合的なビジネスツールとしてポジショニングを変更させてきました。もともと CRM は主要事業領域ではなく後で追加したため、他のオファーの一部にして提供、あるいは単体でも提供しています。トータルパッケージとしてはかなり高価ですが、人気は高いものがあります。時価総額は 5.7 億ドルです。

Insightly: ベンチャーキャピタルの支援を受けた従業員 190 名の会社で、2009 年の創業以来何度も資金調達を行い、総額 7800 万ドルを獲得しています。商品開発のペースは遅いといえますが、クリーンなユーザーインターフェースを作り上げるのが得意。顧客サポートはようやく最近になってかなりよくなりました。

SugarCRM: ジョン・ロバーツが 2004 年に同社を立ち上げましたが、クリントのチームがデータベースを構築している初期のころ実際関わったことがあります。もともとは Sugar はオープンソースのソフトだったのですが、現在も一部はそうです。1000 万ドル以上の資金調達を達成しています。

Pipedrive: 一番新しい注目のプレイヤーです。カンバン方式の販売パイプラインが名前の由来になっており、現在ほどの CRM もそのすぐれた機能を備えるようになりました。350 人の従業員、50,000 社の顧客を抱え、9 の資金調達のラウンドを完了しています。総資金調達額は 9100 万米ドルをこえ、そのうち 6000 万ドルは 2018 年のシリーズ C です。商品は最近アップデートされ、クリーンでレスポンスもよく、ユーザーの支持は高いものがあります。

FreshWorks: CRM の豊富な機能を揃えた典型的なソフトといえ、販売、コールセンター、チャット、サービスデスク、チーム管理といった機能をコンポーネント、モジュール形式で提供するパッケージを提供しています。そのソリューションは複雑なのですが、コンポーネント・ユーザー単位で一つが 12-80 ドルの月額課金という競争力のある価格で提供されています。インターフェイスがすぐれ、顧客サポートも良好な同社は、累計 2 億 4900 万ドルを調達、最新のラウンドでの時価総額は 15 億ドルです。主要株主はベンチャー大手のセコイア・キャピタルで、従業員は 1000 人近い規模です。

## 我々のチーム

2003 年に、エリック・ストーンとハレル・マルカが FreeCRM.com と CRMPRO.com を立ち上げ、現在では世界中に 500,000 の企業ユーザーを抱えるまでに成長しました。2017 年にエリックとハレルは、Facebook の「React」というカッティングエッジの技術を使って CRM システムをより進化させることを開始、アンドロイドと iOS の最初のアプリを完成しました。この開発の過程で、ブロックチェーン技術が CRM システムに大きなメリットをもたらすことが明白になったのです。すなわち、暗号化、セキュアなデータ、タイトなアクセスコントロール、データの改竄不可、結果やワークフローを予測したりするといった点です。

CEO のエリック・ストーンは 2013 年以來ブロックチェーン技術を使用した開発案件を手がけており、人気のある携帯ウォレットアプリを数多く世に送り出しています。エリックは 39 年のプログラミング、23 年のスタートアップ企業経営、16 年の CRM ソフト会社の経営といった経験を活かし、オペレーション、経営、ファイナンス、テクノロジーといった多面的な経営経

験を持っています。彼はウェルズ・ファーゴ、トヨタ、カイザーパーマネントといった世界有数の大企業で利用されているオペレーションの実現の最前線にたち、他にも米国陸軍・海軍、シカゴ商品取引所、ネットワーク・ソリューションズといったプロジェクトを成功させています。1980年以來プログラミングをしているエリックは、ほぼすべてのプログラミング言語に精通し、ボストン大学で学士ではダブル専攻（生化学と分子生物学）、修士ではバイオテクノロジー専攻という学歴の持ち主（詳細は以下のリンクを参照。  
<https://www.linkedin.com/in/stonerick/>）。

Cogmento/コグメントのCTO ハレル・マルカは、2003年からFreeCRM.comとCRMPRO.comのCTOの職にあります。前職では広告大手のグローメディア社の大規模な広告管理アプリケーションに20年以上にわたり関わり、BBCワールドワイドのシステムの要職にもありました。ベテランのシステムアーキテクトであるハレルは多数のプログラミング言語を得意としていますが、特にPythonが好みです。詳細は以下のリンクを参照  
<https://www.linkedin.com/in/harelmalka/>)

オスカー・アギラーは、Cogmento/コグメントのシニアフルスタックエンジニアで、フロントエンド、バックエンド両面で、カッティングエッジのモバイルやウェブ関連の開発案件を6年間手がけてきた人物です。オスカーは暗号通貨にも明るく、分散交換所のDEXでのテクニカル・リードの職にありました。彼は、メキシコの国立自治大学コンピュータアプリケーション専攻で修士を取得しています。  
(詳細は <https://www.linkedin.com/in/oscar-aguilar-279b44166/>)

## 目的

サービスとしてのソフトウェアというコンセプトがエンタープライズソフトウェアの世界に革命をおこしたように、分散アプリケーションとアーキテクチャ（DAPP）は次世代の分散化を体現する技術といえます。Cogmento/コグメントは事業および消費者にこの技術を使用したいくつものアプリケーションをマーケットに送り出す先駆者になります。COGSトークンは、ゲームセンターの25セント硬貨のようなものですが、この場合はゲームではなく、CRM, e-commerce, AI and BI analyticsといったアプリケーションや、自分で選択したカスタムアプリケーションに使用できます。スケールしていくと、ソフトウェアのランニングコストは大きく低下します。

SalesforceのようなスタイルのソフトをFacebookのようなスケールで提供すれば、最小のコストで一般大衆にそのサービスを提供できるかもしれません。もし非中央集権的なパラダイムがエンタープライズソフトウェアでも実現できれば、10億人の顧客を持つSalesforceを、100万人の顧客の場合よりも1000分の一のコストで提供できるはずですが、しかし現実にはそうはなりません。Cogmento/コグメントのネットワークにさらにリソースが加わりクリティカルマスに達すると、非中央集権的でインセンティブオープンネットワークで費用面や生産性のメリットが飛躍的に高まり、大きな費用削減を参加者全員が享受することができるようになります。

エンタープライズ・リソース・プランニングなどの、オペレーションやマネジメント関連のアプリケーション分野は、COGSやブロックチェーン技術による大きな価値が実現する分野で、

会計、HR、調達、ロジスティックス、物流、製造、販売、流通、品質管理、プロジェクト管理といったサブモジュールを備えます。

分散化や改竄不可といった特性は大きな価値をもたらす。Cogmento/コグメントはさらに企業統治や経営関連のアプリケーションレイヤーを追加、従業員がブロックチェーン技術を取り入れ業務を遂行することにインセンティブを与え、従業員が新しい技術を習得し、業務に積極的にとりいれていく後押しをします。

Cogmento/コグメントのプラットフォームはCOGSトークンを特定のアプリケーションのネットワークリソースに基づく計量アプリケーションの使用のために消費するなどの仕組みを動力源とするので、分散アプリケーションをサービスとして、スケール、カスタマイゼーションや他の機能を提供できるようになります。Cogmento/コグメントトークンは、アプリケーションアクセス、データ更新、データ消去、ワークフローの完了、レポート作成、アラートの実行といったアクションに対して消費されます。いいかえれば、トークンは分散ソフト・サービスそのものの費用および通貨を体現したものとなり、その構造は小規模事業からフォーチュン500クラスの大企業までサポートできるものとなります。Cogmento/コグメントのAPIとDAPPはさらにはエンタープライズソフトウェアの機能を備えたものとなり、ERP SCM HRISなどの機能をカバーできるようになります。

Cogmento/コグメントのプラットフォームにより多数の事業を結合すれば、商品やサービス提供者の統合的なエコシステムが形成され、バリューチェーンのすべての領域において、マーケットプレイスやクリアリングハウスのような形でコラボレーションを促進できるように成長するでしょう。Cogmento/コグメントはエンタープライズ・リソース・プランニングソフトやCRMのシステムや他のアプリケーションの部分そして全体を作り上げ、システム同士の互換性を確保できるようにしたいと考えています。

## ブロックチェーン

Cogmento/コグメントは強靱な分散そしてコンセンサスを基本とするネットワークを必要とし、スループットの高いブロックチェーンソリューションを活用します。Cogmento/コグメントの実現にはまず、バーチャル・マシンやスマートコントラクトをベースにした機能よりは、スピードやセキュリティ重視のポリシーを貫いていきます。Cogmento/コグメントのアプリケーション、特にMVPは基本的なトークン経済とアプリケーションの実行に集中します。例えていえば、COGSトークンは自動販売機に投入するコインのように消費および処分されるような仕組みになると考えられます。

Cogmento/コグメント COGSは当初はイーサリアムを基本としたERC-20トークンとして配布される予定ですが、Cogmento/コグメントのシステムはイーサリアムのブロックチェーンに依存するわけではありません。Cogmento/コグメントの分散システムは運用する時のみCOGSを消費、アプリケーション経済体系としてバランスがとれており、スマートコントラクト機能により深く関連している分散アプリケーションやセキュリティ面の問題や限界とは無縁です。



Cogmento/コグメントは3つのレイヤーからできています。1) コアデータバックエンドおよびブロックチェーン 2) API ミドルウェアサービスレイヤー 3) アプリケーションレイヤーシステム。Cogmento/コグメントのバックエンドシステムはブロックチェーンとビッグデータ分析解析をもとに作動しているAIです。ブロックチェーン上にあるコアデータとデータ格納エリアはその基礎技術により、不変かつ非中央集権的な構造になっています。アプリケーションレイヤーは基礎のサポーターアーキテクチャと経済にサポートされたコストに基づいたCOGSを介して各種機能を作動します。

Cogmento/コグメントのイニシャルリリースにおいては、高機能のシェアされたブロックチェーンを利用しますが、その後に完全な分散型プラットフォームに発展させるスケジュールプランを作成しています。Cogmento/コグメントはまずCOGSを使ってアプリケーション経済でのユーザー価値にフォーカスし、仮想通貨でのアプリ使用の決済、従業員へのインセンティブの付与やゲーミフィケーションといったことを実現します。それからブロックチェーンデータの相互依存性を深化させつつより高度な機能を追求、ユーザー使用状況やソフトウェア開発状況も勘案しながら行うという流れになります。

フェーズ2の開発として、ルーティングや管理された実行環境を持つバーチャルマシンデザインを備えた、Augur, Aragonといったブロックチェーン技術を基礎とし、マイクロカーネルアーキテクチャを開発、おってエンタープライズDAPPや他のソリューションをリリースしていく予定です。インフラの観点からいえば、Cogmento/コグメントのブロックチェーン実装の基準が、安定して信頼性が高いアーキテクチャで高いTPSと低いトランザクションコストの実現を必要とするということがいえます。

イーサリアム、ジリカ、ホロチェーン、イオス、ハデラ、コスモといった技術が解決策として可能性があると考えています。しかし、シェアドリソースとマイクロペイメント技術はすでに今日存在しているので、そこにまずCogmento/コグメントはアプローチしたい、CRMのようなシンプルな経済ユーティリティに基づくDAPPをローンチするのがよいと考えています。ベーシックなものからはじめ、サービスへの暗号通貨での支払いを可能にし、マイクロペイメントのブロックチェーンのペイメントアーキテクチャに基づくメーター課金を実現、それからよりハイレベルのブロックチェーン技術開発に注力する予定です。

Cogmento/コグメントはまず、COGSトークンを使用した支払いおよびメーター課金の公平でグローバルな分散したエンタープライズシステムをクラウドソフトウェアとして完成することに集中します。アプリストアでダウンロードしてアプリを使うという使用形式は、少しずつクラウド形式の分散エンタープライズソフトウェアを一部使用するというやり方とそれほど違うものではなく、中小企業でも大企業での使用でも問題ないと考えられます。COGSはネットワークリソースとして完全なオンデマンドで使用でき、公正で市場原理の働く有機的なエンタープライズソフトウェア経済ともいえる環境になります。

ワークフローを規定する

COGSがDAPPSの通貨として使用され、人々の行動を動機づけし、企業のワークフローをスムーズに運営するような使い方をされることになります。COGSで運用するDAPPSのユーザーは、ワークフローに沿った行動をとるとCOGSでボーナスポイントがもらえます。例えば大き

な取引の提案の一部を完結させる、見込客を顧客にする、タスクを完了する、CRMでのフォロー活動を行う、といった具合です。

COGSがこのようなワークフローの運用に活用され、特定の行動に特定のCOGSの報奨を割り当てるよう設定するわけですが、ブロックチェーンのスマートコントラクトの内容によってそのロジックを運用、時間などのファクターで割り当てる数量をダイナミックに変更できます。ワークフローの特定行動にCOGSを割り当てて従業員の行動を後押しすることは、ゲーミフィケーションを使用してどのようなエンタープライズアプリケーションでも基本使用できる手法で、ユーザーがより進んで特定の行動パターンを取って特定タスクの完了させることに、様々な報奨や表彰といったインセンティブをからめ、ビジネスでのアプリケーションの使用をより楽しくしかつ使用率を向上させるメリットがあります。

## COGS経済

COGSの経済は、DAPPのリソース使用におけるユーザー需要によって規定されます。例えば、CRMシステムに数多くの見込客を入力する作業自体はデータ保存のスペースは使用しますが、大規模な投票システム、サプライチェーン・マネジメントといったアプリケーションに比べればコンピューターの演算能力をほとんど消費しません。しかしながら、このデータの信頼性に対する期待値は高く、例えばRFIDコードを付加して生産ラインから送り出される製薬会社の薬に比べると、データの一貫性に対する要求度は高いものがあります。なぜなら、薬の場合はシリアル番号を振った後直後にすぐ消費されないからです。

クリティカルマスに達し、オペレーションの規模の経済を達成することは大規模な分散システムの理想形態で、グローバル規模で大きな野心を持つCogmento/コグメントも例外ではありません。刺激的なアプリケーション経済を提供しつつ、低コストのアプリケーションサービスによりネットワーク価値を生み出すことが、COGSのブロックチェーン経済への参加を可能にします。IOTやSCMといったアプリケーションで追跡やより詳細なデータの必要性がますます高まるにつれ、複数の企業において、COGSは非常に大きなスケールメリットの起爆剤となります。

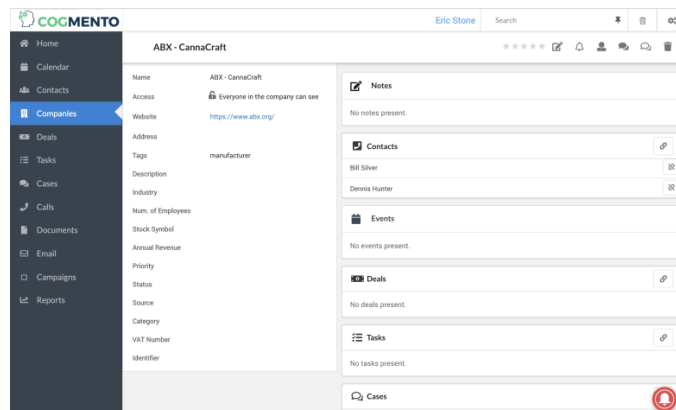
分散アプリケーションの環境でシェアネットワークでリソースを共有し暗号通貨とブロックチェーンを一緒に使用すると、ダイナミックな経済が出現するでしょう。保存スペース、CPU、RAMといったもの、後にはスケールするパミッションベースのシステムをシェアしたりスケールするコンピューター演算のコモディティを交換できる現存するブロックチェーンも、事業に対して乱高下しない価格体系を提供できるようにならなければなりません。Cogmento/コグメントはCOGSブロックチェーンで運営するDAPPSの唯一のプレイヤーとしてある種の均衡状態を作り出すことを望んでいますが、最終的には、完全な分散アーキテクチャの実現がかなった時には、経済に弾力性があり、プラットフォーム上のサービスの価格決定を事前に正確に予想して提供できるようにしたいと考えています。

## Cogmento/コグメントのDAPPs

Cogmento/コグメントは、グローバルで魅力が高い水平DAPPアプリケーション、CRM、HR、調達、電子取引、ERPやSCMといったものを販売する予定です。当初、同社は包括的なCRM DAPPを発売、価値の媒介としてシンプルな暗号通貨を使用してサービスの価格付けやメーター課金サービスを実現します。アプリケーションの種類が増え顧客数も増えてくると、アプリケーションもブロックチェーン技術もさらに進化をとげ、よりダイナミックなプライシングのモデルが育っていくはずで



## モバイルCRM DAPP



## ウェブベースのCRM DAPP

## COGS ERC-20 トークン

Cogmento/コグメントはプラットフォームで使用できるよう10億のCOGSトークンを作成しています。このトークンはイーサリアムベースのものですが、将来のプロダクション環境において、イーサリアムの使用を条件にした限定的なシステムではありません。同社はERC-20 トークンが問題なく運用できる限り使用しますが、必要が生じれば容易に他言語への変換を行えるような配慮を行っていきます。

COGSのスマートコントラクトのロケーション（イーサリアム）はこちらで、我々の分散エンタープライズプラットフォームで活用されます。

0x8efC4b144Da218886201A77e2F94c17b3A5B779A

Cogmento/コグメントシステムのウェブサイトおよびコミュニケーションは以下のサイトで確認できます。

公式ウェブサイト [Cogmento.com](https://cogmento.com)

公式ツイッター [@Cogmento](https://twitter.com/Cogmento)

公式フェイスブック <https://www.facebook.com/Cogmento>

公式テレグラム <https://t.me/Cogmento>

10,000,000 COGS – Airdrop （エアドロップ）

0xbf15c3f6961a060a087b12b3413741ec5a4eae644c4d57d69b4f906fe0630ecf

60,000,000 COGS – Advisory （アドバイザー）

0x71982427084681ed54fff936d84e57a895a198e8af0b32df0f8c3817be9e73af

150,000,000 COGS – Employees （従業員）

0x02c681d34862527b4c3be4ed28b1aa7f5f504fd44714ab99c613ad5b3c947a5e

300,000,000 COGS – Reserved / Offline （予約/オフライン）

0x9c14be678a4cedafe8e32a040ff2cf62f246985d39ed9fc0f6196dc9a515d102

## Cogmento/コグメントの主なスケジュール一覧

2019-2020

2019

Feb 1 (2月1日)

Bounty Open (バウンティオープン)

Presale Open (プレセールオープン)

MVP Launch (MVP 向けローンチ)

March 1- July 31

Main Sale (メインセール)

(3月1日-7月31日)

2020

More DAPPs (DAPPs のさらなる展開)

January

HR (人事)

1月

March

e-Commerce (e コマース)

3月

May

Marketing (マーケティング)

5月

July

ERP / SCM

7月

September

Accounting & Bookkeeping

9月

(経理・会計)

December

2.0 Release Schedule

12月

2.0のリリース予定

Cogmento/コグメントはCOGSをサポートするアプリケーションのシリーズを次々にリリース予定。プラットフォームで共通して、ブロックチェーン技術による改竄不可避な帳簿と変更の追跡可能、といった特徴を有します。MVPアプローチは経済および便益のベーシックレベル段階で、支払いの選択肢を現地通貨、暗号通貨またはCOGSとします。同時に実施するゲーミフィケーションを、伝統的なエンタープライズSaaSアプリケーション、例えばCRMに追加することができます。

## トークンの分配および販売

1%	Bounties/Airdrop	(特別配布/エアドロップ)
6%	Advisors	(アドバイザー)
15%	Employees	(従業員)
30%	Reserved / Offline	(契約済み、オフライン)
8%	Presale	(プレセール ソフトキャップ \$ 100 万 USD)
40%	Sale	(セール ハードキャップ \$ 4000 万 USD)

### \*\* 以下資本の使途\*\*

#### Bounties (特別配布)

プロモーションとして、あるいはコミュニティとの関わりをもってもらうために、Cogmento/コグメントはすべてのトークンの1%相当の1000万を無料配布します。

#### Advisory (アドバイザー)

業界のキーパートナー、ビジネスやテクノロジー内の数多い分野から戦略的なコラボをするパートナーをアドバイザーと称します。

#### Presale & Sale (プレセールおよびセール)

Cogmento/コグメントは、ビットコイン、ライトコイン、ビットコインキャッシュ、イーサリアム、リップル、イオスなどの暗号通貨の販売により資金を調達します。8000万ドル分のCOGSのプレセールに続き、4億の一般セールが続きます。

#### Employees (従業員)

タレントの誘致および離職防止のため、Cogmento/コグメントはCOGS資金の一部を人事の長期的なニーズにあてることにします。

#### 予約済み

#### Reserved

COGSの30%は通貨の市場から引き上げられた形で運用され、オフライン状況にします。

#### 販売不可商品

#### Unsold

Cogmento/コグメントは、売れ残ってしまった販売用品をオフラインのリザーブに追加します

## 資金の使途

Cogmento/コグメントは競争の激しい領域で活動しており、資金は豊富なほどよりよい結果を期待できます。競争市場のレビューを今一度確認していただくと、競争は激しくなっており、競争相手には資金が豊富なプレイヤーが多いのが明らかです。

グローバル規模で競争優位性を確保するために、商品、顧客サポート、マーケティング、営業販売、そして規模経済といったすべての面で秀でた存在である必要があります。

ブロックチェーン技術によりそのいくつかの目標は達成できますが、いくつかの面でこの事業は非常に大きな資金が必要になります。

まず、今後数年、ブロックチェーン技術の研究開発を活発に行っていかなければなりません。分散 CRM の目標を達成するためには、パブリックのブロックチェーンで 3000TPS を少なくとも達成する必要があります。現在たくさんの候補システムが存在しますが、短期的な解決策となるものに絞っていきます。完成されたブロックチェーン CRM を市場に送り出すためには、今後 4 年間で 1200 万ドルの資金が必要になります。

次に、グローバルのエコシステムを拡大・サポートし、ローカル市場で価格的にも顧客サービス面でも強い競争力を持たなければなりません。例えば、複数の国で複数の言語でサービスをローンチする必要がありますし、最高の顧客サポートも備える必要があります。各国の現実に即した価格付けを行う必要もあります。今後 4 年間グローバルのオペレーションを満足いくレベルで行うためには 1600 万ドルが必要と試算しています。

3 番目に、事業をより拡大し、定期購入（サブスクリプション）を拡大したいと考えています。大きな成長を見込むには、マーケティング面の予算として 1200 万ドルが必要と考えています。