

アルティックス株式会社
公式ホワイトペーパー



ALTIX
CORPORATION

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. ビジョンとミッション
3. 会社概要：Altix Corporation LTD
4. 市場
5. 問題
6. 解決策：Altix エコシステム
7. 製品：AltixGo と AltixBank
8. ビジネスモデル
9. トークノミクス
10. トークンの使用例
11. マーケティングとコミュニティ戦略
12. ロードマップ
13. 調達資金の使途
14. トークンの技術的詳細
15. 法務戦略とコンプライアンス
16. チームとアドバイザー
17. パートナーシップと国際展開計画
18. 競合分析
19. 付録と技術データ
20. リスクと軽減策
21. 法的免責事項
22. 結論と投資家への行動喚起

1. エグゼクティブサマリー

は、フィンテック、旅行、ブロックチェーン、人工知能を融合したエコシステムを通じて、デジタルバンキングを再定義することを目標に設立されました。Altix は、伝統的な銀行業務、金融コンサルティング、観光、テクノロジー開発の分野で長年の経験を持つチームによってロンドンで設立され、2030年までの明確なロードマップを掲げ、グローバルサービスを提供する規制対象デジタルバンクである AltixBank の設立を目標として、伝統的な金融と分散型金融のギャップを埋めることを目指しています。

Altix のアプローチは独特です。

- 単なる暗号資産プロジェクトではなく、EMI ライセンスと統合コンプライアンスを備えた真の銀行インフラです。
- ALTIX トークンは、デフレモデル（バーン、ステーキング、キャッシュバック）を備えた決済、ガバナンス、資金調達ツールとして使用されます。
- AI 統合により、革新的でカスタマイズされた金融商品を開発し、個人、中小企業、法人ユーザーのリスクプロファイルとニーズに適応できます。

急成長を続ける3つのセクターを合わせると、潜在市場規模（TAM）は8兆ドルを超えます。

- グローバルフィンテック（2030年までのCAGRは20%超）。
- 旅行：2024年には7兆ドル以上。
- ブロックチェーンと暗号通貨：1.5兆ドルを超え、拡大を続けています。

スケーラブルなモデルとロードマップ（以下の項目を含む）のおかげで、

- 2025～2027年：AltixGo（旅行サービス、キャッシュバック、デジタルカード）による有機的成長。
- 2028～2029年：EMI ライセンスの取得と Altix アプリ（法定通貨/暗号通貨ウォレット）のリリース。
- 2030年：多通貨口座、国際カード、AI 活用製品、企業 API を備えた AltixBank への変革。

Altix は、グローバルなビジョンを持ち、堅実で規制されたプロジェクトへの投資を求め、投資家にとって、他に類を見ない投資機会を提供します。

銀行コンプライアンス、AI イノベーション、そしてトークン化されたエコシステムの組み合わせにより、Altix はデジタルバンキングにおけるゲームチェンジャーとなる可能性を秘めています。

2. ビジョンとミッション

ビジョン

Altix のビジョンは、規制された金融機関の強みと、フィンテック、ブロックチェーン、人工知能の俊敏性および革新性を組み合わせて、新世代のグローバルデジタルバンクを創設することです。

Altix は 2030 年までに、小売、中小企業、そして法人ユーザーにとって国際的なリファレンスポイントとなることを目指し、以下の統合エコシステムを提供します。

- 従来の銀行サービスと DeFi の可能性が融合し、
- 決済が即時、透明、低コストになり、
- AI によってパーソナライズされた予測型金融商品が実現し、ユーザーのニーズに動的に適応します。

ミッション

Altix の使命は、お金、投資、デジタルサービスを管理するための具体的なツールを提供することで、高度な銀行サービスへのアクセスを民主化することです。

この取り組みは、3つの戦略軸を中心に構成されています。

1. フィンテックイノベーション - 決済、キャッシュバック、カード、多通貨ウォレットソリューションを開発し、ユーザーの日常生活を簡素化します。
2. AI 統合 - 人工知能アルゴリズムを適用し、新たな金融商品を生み出し、リスク管理プロセスを最適化し、顧客体験を向上させます。
3. 規制に基づく拡大 - フィンテック企業から規制対象のデジタルバンクへと進化し、2028年までに EMI ライセンスを取得し、2030年までに AltixBank への完全移行を目指します。

最終目標

AI 駆動型で暗号通貨に優しいデジタルバンクとなり、世界的にアクセス可能で、ユーザー、商人、機関を単一の安全で透明性のある革新的な金融エコシステムで結び付けることができます。

3. 会社概要 : Altix Corporation LTD

Altix Corporation LTD はロンドンを拠点とする企業で、規制対象サービス、ブロックチェーン、人工知能（AI）を単一のエコシステムに統合することで、デジタルバンキングの新たなスタンダードを確立することを目指しています。コンプライアンスを最優先に考え、AltixBank 設立に向けた明確なロードマップに基づき、個人、中小企業、そして大企業にとって高度な金融サービスへのアクセスを民主化することを使命としています。

アイデンティティとポジショニング

- 欧州（そして世界）の法域で事業拡大計画と EMI ライセンスを保有する国際企業。
- 活発な機関投資家向けドメイン：ユーザーと投資家のためのハブとして、altixcorporation.com と altixgo.com を運用。
- 非投機的アプローチ：ALTIX トークンはエコシステムを支えるユーティリティであり、その中核は規制された銀行インフラです。

戦略ビジョン 2025–2030

- フェーズ 1 – 設立（2025～2026 年）：AltixGo（決済、旅行、デジタルサービス）の立ち上げ、コミュニティ構築、初期パートナーシップの構築、ライセンス取得プロセスの開始。
- フェーズ 2 – 規模拡大（2027～2028 年）：EU への進出、高度な銀行機能の導入、初の大規模 AI 統合。
- フェーズ 3 – 銀行（2029～2030 年）：AltixBank を AI 主導型、国際的、かつ暗号通貨対応のデジタルバンクとして確立

企業体制とガバナンス

- 銀行業務、コンプライアンス、リスク管理、AI、デジタル市場に関する専門知識を持つ取締役会および諮問チーム。
- 透明性の高いガバナンス：投資家への定期的な報告ポリシー、テクノロジーおよびプロセスの外部監査。
- 内部統制：専任のリスク管理、コンプライアンス、情報セキュリティ機能、および正式なリスク管理フレームワーク。

規制とコンプライアンスのロードマップ

- EMI ライセンス取得プロセス、および KYC/AML、GDPR、オペレーショナル・レジリエンス基準の遵守。
- コンプライアンス・バイ・デザイン・モデル：マネーロンダリング対策手順、取引監視、オンチェーン/オフチェーン・トレーサビリティ。
- サービス配信に関する国内規制の継続的な評価（該当する場合はパスポート）。

テクノロジーとアーキテクチャ

- クラウドネイティブ、API ファースト、マイクロサービスによるスケーラビリティと市場投入までの時間短縮。
- ブロックチェーン統合による透明性、決済、ロイヤルティ/キャッシュバックプログラム。
- 分析、不正防止、パーソナライゼーション、規制報告のための統合データプラットフォーム。

エコシステムの中核にある人工知能

- 高度な信用スコアリング：取引データと行動データに基づく予測モデルにより、迅速かつ透明性の高い意思決定を実現します。
- 不正行為とリスク分析：リアルタイムの異常検知、チャージバック防止、継続的なモニタリング。
- 個人金融と中小企業向けコパイロット：予算編成、資金最適化、照合、定期支払いのためのインテリジェントアシスタント。
- ダイナミックプライシングとロイヤルティ：ユーザープロファイルに基づいて、キャッシュバック、割引、インセンティブを最適化します。
- コンプライアンス自動化：KYC/AML（トリアージ、アラートの優先順位付け、誤検知の削減）の AI サポート。

セキュリティと回復力

- ゼロトラストセキュリティ、転送中および保存時の暗号化、シークレットおよびハードウェアキー管理（HSM/KMS）。
- 複数リージョンにわたる事業継続性と災害復旧、スマートコントラクトとインフラストラクチャの定期監査。
- プライバシーバイデザインと機密データの分離。

グメント別の価値提案

- 小売：デジタルアカウントと決済、キャッシュバック、トップアップ、統合旅行、AI 予算管理/貯蓄ツール。
- 中小企業：IBAN、カード、回収、経費/サプライヤー管理、AI を活用した迅速なクレジット、管理統合のための API。
- 法人およびパートナー：B2B2C ソリューション、決済、ロイヤルティ、共同ブランディング、サービスマーケットプレイス。
- 旅行およびデジタルサービス：ユーザー獲得のためのスムーズなエントリーチャンネルとしての予約とトップアップ。

パートナーシップとエコシステム

- 旅行/OTA および予約オペレーター：即時のユースケース（キャッシュバック、決済）を実現します。
- フィンテック/銀行業務：発行者/処理者、アクワイアラー、オン/オフランプ、カスタディパートナー。
- AI とテクノロジーの提携：モデル、セキュリティ、スケーラビリティを強化します。

市場参入と成長

- 顧客獲得：デジタルチャンネル、紹介/アンバサダー、パートナーとの共同マーケティング。
- コンバージョンと維持：ユーティリティトークン、プレミアムプラン、Copilot AI によるガイド付きジャーニーによるインセンティブ。
- 地理的拡大：EU を拠点とし、その後、規制の優遇市場を優先して国際展開。

収益モデル（概要）

- インターチェンジ、決済、サービス手数料。
- 高度な機能（個人投資家/中小企業向け）のためのプレミアムサブスクリプション。
- 透明性の高いスプレッドを備えた FX およびトレジャリー。
- パートナー/加盟店向け B2B および API 手数料。
- ALTIX トークンユーティリティ：手数料割引、プレミアムアクセス、ステーキング/政府、ロイヤルティインセンティブ

KPI とマイルストーン（目安）

- 初期（0～12 ヶ月）：アクティブユーザー数、取引量、紹介によるコンバージョン率、アクティブパートナー数。

- 中期（12～24ヶ月）：ユニットエコノミクス指標（CAC/LTV）、プレミアムユーザーの割合、中小企業の浸透率、規制上のマイルストーン。
- 後期（24～36ヶ月）：運用資産残高（AUM）、セグメント別の収益性、地理的拡大、成熟した銀行業務機能。

倫理と持続可能性

- 投資家とユーザーへの透明性：リスクと手数料に関する明確な開示。
- インパクト目標としての金融包摂：シンプルでアクセスしやすく、安全な商品。
- データの説明責任：プライバシーを保護し、公平かつ説明可能な方法でAIを活用する

Altix が他と違う理由

Altixはトークンに特化した暗号資産プロジェクトではありません。トークンとブロックチェーンを基盤として活用する、規制された銀行プロジェクトです。AIは効率性、パーソナライゼーション、そしてセキュリティをもたらし、規制の枠組みは信頼性と拡張性を確保します。フィンテック、旅行、デジタルサービスの統合は、ユーザー獲得と日常的な利用において競争優位性を生み出します。

4. 市場

Altix プロジェクトは、フィンテック、旅行、ブロックチェーンという、世界的に急成長を遂げている3つのセクターの融合から生まれました。これらの市場は、すでに合計8兆ドル以上の価値を誇り、デジタル化と新たなテクノロジーの導入によって急速に融合しています。

1. フィンテック市場

- 2024年にはフィンテック市場規模が3,100億ドルを超え、2030年まで年平均成長率（CAGR）20%以上で成長すると予想されています。
- Revolut、N26、Wiseといった企業は、UX、スピード、透明性を基盤としたデジタルバンキングモデルが持続可能であるだけでなく、高い拡張性も備えていることを実証しています。
- 次の進化段階は「バンク 3.0」です。これは、ブロックチェーンと人工知能を統合し、より高速で安全、かつパーソナライズされた透明性の高いサービスを提供するデジタル金融機関です。

- Altix は、AI 主導のデジタルバンクとしての地位を確立することを目標に、この流れに乗っています。
-

2. 旅行市場

- 2024 年までに旅行業界は 7 兆ドルを超え、パンデミック前の水準に戻り、継続的な成長見通しを示すと予想されています。
- 予約の 65%以上がオンラインで行われており、統合型決済モデルやデジタルロイヤルティプログラムに大きなチャンスが生まれています。
- スマートペイメントと旅行サービスの組み合わせは、急速に成長しているニッチ市場であり、AltixGo はこれを市場への戦略的な参入点として捉えようとしています。
- Altix の導入により、旅行業界は銀行やフィンテックサービスのより広範なエコシステムへの直接的なゲートウェイとなります。

3. 暗号通貨とブロックチェーン市場

- 2024 年までに、暗号資産市場は 1.5 兆ドルを超えると予想されており、引き続き資本とイノベーションを引き付けています。
 - ブロックチェーンはすでに決済、ステーブルコイン、実世界資産のトークン化、DeFi で利用されていますが、真のビジネスチャンスは規制された銀行サービスとの統合にあります。
 - Altix は、イーサリアムのレイヤー2 セキュリティとスケーラビリティ、低料金を組み合わせた Polygon ネットワークを活用し、堅牢で高速かつ便利なインフラを実現します。
 - 暗号資産と従来の銀行業務の統合は現在、最も有望な分野の一つであり、個人投資家と機関投資家の両方から強い需要があります。
-

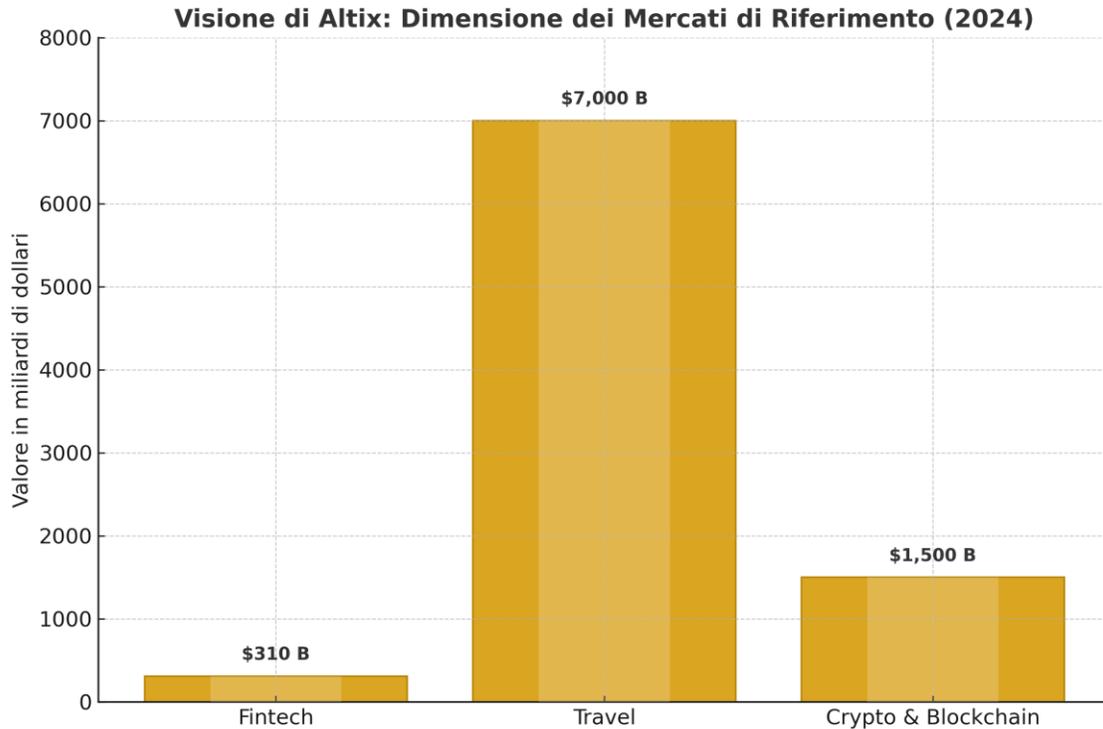
アルティックスの機会

フィンテック、旅行、ブロックチェーンの融合により、8 兆ドルを超えるアドレス可能市場 (TAM) が生まれます。

Altix は、以下の能力を備えたクロスマーケットプレーヤーとしての地位を確立しています。

- 暗号通貨対応のデジタルバンクを求めるフィンテックユーザーを惹きつけること
- 旅行者と旅行業者に具体的なメリットを提供すること

- ブロックチェーンエコシステムへの統合により、拡張性、スピード、そして真のイノベーションを実現すること



5. 問題

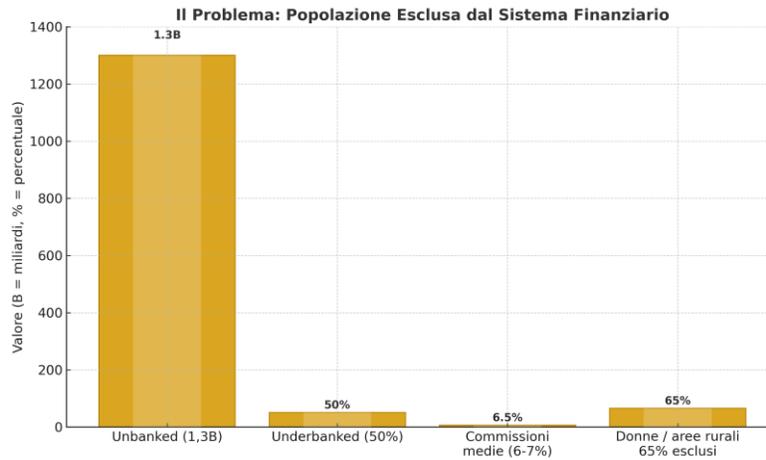
技術の進歩にもかかわらず、世界の人口の多くは依然として従来の金融システムから排除され、十分なサービスを受けられていません。これは大きな市場ギャップを生み出しており、Altix はこれを埋めることを目指しています。

- 金融包摂の欠如：世界中で約 13 億人の成人が金融機関に口座を持っておらず、そのうち 6 億 5000 万人以上がバングラデシュ、中国、エジプト、インド、インドネシア、メキシコ、ナイジェリア、パキスタンなどの国に集中しています。
- 高額かつ不透明な銀行手数料：特に国際取引における銀行手数料は、為替換算の隠れマージンも含め、取引額の 6~7% を超える場合があります。欧州および北米諸国では、当座預金口座の手数料だけで年間平均 35~50 ユーロにもなります。
- 脆弱層へのアクセスの制限：世界全体で、成人の 27% が銀行口座を全く持たず、さらに 50% がアンダーバンク（クレジットカードを持たない）状態です。
- 地方や女性は、文化的または教育的障壁のために金融サービスへのアクセスが限られているという、より高い障壁に直面しています。
 - 構造的および技術的障壁：発展途上国では、成人の 50% 以上が電話を所有しているものの、銀行口座を

持たない人の3分の1は、高度なデジタルサービスに登録するために必要なテクノロジーにアクセスできません。

- 従来の銀行システムの不透明さと非効率性：銀行は複雑で不透明な手数料体系を採用することが多く、顧客が実際のコストを比較することが困難になっています。

これらのデータは、従来の銀行サービスが、包括性、アクセシビリティ、利便性といった真のニーズに応えることができないことを明確に示しています。



6. 解決策：Altix エコシステム

Altix は単なる暗号プロジェクトではなく、フィンテック、旅行、ブロックチェーン、AI を組み合わせた統合金融エコシステムであり、2030 年までに AltixBank を設立するための規制された道筋を備えています。

1. フィンテック + ブロックチェーンの統合

- Altix は、ALTIX トークンに接続された高度なデジタルバンキングツール（カード、ウォレット、キャッシュバック、API）を提供します。
 - ブロックチェーンは、透明性、セキュリティ、そして低い取引コストを保証します。
 - Polygon (Ethereum Layer-2) は、グローバルな銀行エコシステムに適した、高速で低コストの取引を可能にします。
-

2. 旅行およびデジタル サービス

- AltixGo を通じて、ユーザーは法定通貨と暗号通貨による決済で、統合型旅行サービス（航空券、ホテル、ツアーパッケージの予約）にアクセスできるようになります。
 - 追加のデジタルサービスとして、電話料金のトップアップ、公共料金の支払い、ギフトカード、デジタルバウチャーなどが利用可能になります。
 - ALTIX のキャッシュバックプログラムは、ALTIX の普及を促進し、ユーザーと加盟店のロイヤルティを高めます。
-

3. エコシステムの原動力としての人工知能

Altix の最も革新的な要素は、AI を活用した統合です。これにより、以下の新機能が実現します。

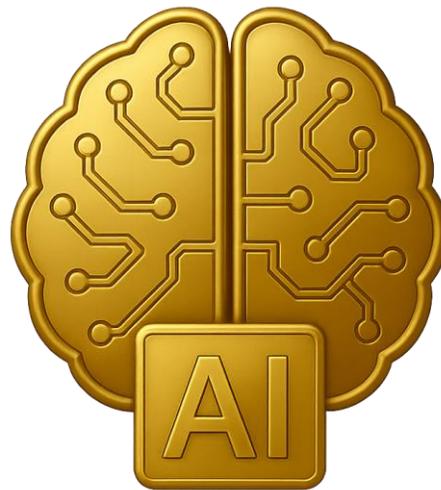
- 金融パーソナライゼーション：ユーザー行動を分析し、パーソナライズされた銀行商品、貯蓄プラン、投資機会を提案する AI アルゴリズム。
 - インテリジェント信用スコアリング：機械学習に基づく予測モデルにより、信用力をリアルタイムで評価し、従来のシステムの限界を克服します。
 - リスク管理：AI を活用し、疑わしい取引を監視し、不正行為を防止し、AML/KYC コンプライアンスを向上させます。
 - 新しい投資ツール：予測分析、動的ポートフォリオ管理、実世界資産のトークン化を組み合わせた AI 主導型製品の開発。
 - チャットボットとバーチャルバンキングアシスタント：インテリジェントな多言語サポートによる 24 時間 365 日体制のカスタマーサポートにより、顧客体験全体を向上します。
-

4. AltixBank へのルート

- 2025～2027 年：AltixGo の立ち上げと旅行およびデジタルサービスの統合。
 - 2028 年：EMI ライセンス取得 → Altix は規制対象機関となる。
 - 2029 年：法定通貨/暗号通貨ウォレットと高度な銀行サービスを統合した Altix アプリをリリース。
 - 2030 年：多通貨口座、カード、スマート投資商品、法人向けサービスを備えた AI 駆動型デジタルバンク、AltixBank への変革。
-

アルティックスの競争優位性

- AI+ブロックチェーン → 高速、安全、かつパーソナライズされた銀行サービス
- コンプライアンス重視 → 規制に準拠した持続可能な道筋
- スケーラブルなエコシステム → フィンテックと旅行が初期導入の原動力
- グローバル展開 → 欧州、アジア、南北アメリカへの展開に向けた明確なロードマップ



**MANAGED BY
ALTIX**

7. 製品 : AltixGo と AltixBank

AltixGo – エコシステムへのゲートウェイ

AltixGo は、Altix エコシステムの第一歩であり、参入障壁の低い高付加価値サービスを通じてユーザーを引き付けるように設計されています。

- 低手数料のスマートデジタル決済。
- 統合された旅行予約：航空券、ホテル、体験。
- 日常的なデジタルサービス：電話のトップアップ、ギフトカード、Paysafecard、マイクロペイメント。
- ブロックチェーンで管理されるキャッシュバックおよびロイヤルティプログラム。
- 割引、プロモーション、限定特典のためのツールとしての ALTIX トークンの統合。

AltixGo は単なる製品ではありません。ユーザー獲得戦略であり、Altix が即時かつ具体的なサービスを通じて急速に規模を拡大し、信頼とブランドの認知度を構築できるようにします。

AltixBank – AI 駆動型デジタルバンク

このプロジェクトの核心は、Altix をグローバルデジタルバンク「AltixBank」へと変革することです。これは、従来の銀行の堅牢性とフィンテックの柔軟性を融合し、ブロックチェーンと人工知能によって強化された、規制されたプラットフォームです。

主な機能：

- 専用の IBAN（国際銀行取引番号）を備えた国際銀行口座と決済カード。
- AI 信用スコアリングシステムにより、中小企業や銀行口座を持たない個人でも、即時融資とクレジットを利用できます。
- 暗号通貨やステーブルコインとの統合により、デジタル資産と従来型通貨を単一の銀行取引体験に統合できます。
- AI アシスタントにより、専門知識のないユーザーでもインテリジェントな投資と資産管理が可能です。
- 規制遵守：EMI（電子マネー）および銀行ライセンス取得への明確な道筋、定期的な監査、そして投資家への透明性。

AltixGo と AltixBank の相乗効果

- AltixGo は、旅行やデジタルサービスに惹きつけられた数百万人のユーザーを獲得し、顧客獲得とロイヤルティを高めるチャンネルです。
- AltixBank は、最終的な目的地であり、AltixGo で構築されたユーザーベースによって実現される、完全なデジタルバンキングエコシステムです。

この相乗効果により、Altix はまず日常的なサービスを通じてユーザーを獲得し、次に彼らを長期的な銀行顧客に変換することで、拡張可能かつ持続可能な方法で成長することができます。

Evoluzione del Prodotto Altix



8. ビジネスモデル

Altix は、デジタルバンクの典型的な収益と、AI、ブロックチェーン、旅行サービスの統合によって生み出される新しい収入源を組み合わせたハイブリッド ビジネス モデルを採用しています。

1. デジタルバンキングサービスからの収益

- 発行手数料と管理手数料がかかる口座とカード。
- 取引量が多いため、低額ながらもスケラブルな決済手数料を実現。
- 競争力のあるマージンで通貨および暗号資産と法定通貨を交換。
- AIによる信用スコアリングアルゴリズムで管理される、持続可能な金利のローンとマイクロクレジット。

2. 旅行とデジタルサービスのエコシステムからの収益

- 航空券、ホテル、旅行パッケージの予約手数料。
- デジタルチャージ（電話カード、ギフトカード、Paysafecard）によるマージン。
- 加盟店との提携によるロイヤルティプログラムおよびキャッシュバックプログラム。

3. ALTIX トークンの収益

- 開発とライセンス取得のための資金調達のための初期 ICO/IDO。
- トークンの継続的なユーティリティ：手数料割引、プレミアムサービスへのアクセス、ステーキング。
- 流動性と普及率を高める上場と取引所

4. AI とデータ駆動型経済

- 小売ユーザーおよび中小企業向けのプレミアム AI コンサルティングサービス。
 - ・ マーチャントパートナー（観光業、フィンテック）向けの予測分析。
- サードパーティのフィンテック事業者に販売するホワイトラベルモデル。

長期ビジョン

- フェーズ 1（2025～2026 年）：AltixGo を通じたユーザー獲得と、旅行・デジタルサービスにおける初期の収益化。

- フェーズ 2 (2027~2029年) : AltixBank との統合と、規制対象銀行サービスの開始。
- フェーズ 3 (2030年以降) : AI、ブロックチェーン、銀行業務を統合したモデルによるグローバル展開により、新規市場への進出を可能にする。

9. トークノミクス

ALTIX トークンは、Altix エコシステムの中核を成すものです。単なるデジタル通貨ではなく、ユーティリティ トークンです。ALTIX トークンは、Altix エコシステムの中核を成すものです。単なるデジタル通貨ではなく、実際の価値のあるユーティリティ トークンです。

固有技術：

- 名前：ALTIX
- レート：Polygon (ERC-20)
- 最大供給量：1,000,000,000（固定、インフレなし）
- デフレメカニズム：定期的な手数料バーン+

配布元:

- 先行投資およびプライベートセール：40%
- チームおよびアドバイザー：15%（権利確定後 36 ヶ月）
- 開発および運用：20%
- マーケティングおよびコミュニティ：15%
- 戦略的準備：10%

販売フェーズ:

- プレセール（2025 年 11 月 30 日～12 月 31 日）：5,000 万トークン 1 枚あたり 0.05 ユーロ、ロックアップ期間 24 ヶ月
- ラウンド 1（2026 年 1 月～2 月）：5,000 万トークン 1 枚あたり 0.06 ユーロ、ロックアップ期間 24 ヶ月
- ラウンド 2（2026 年 3 月～4 月）：1 億トークン 1 枚あたり 0.07 ユーロ、ロックアップ期間 24 ヶ月
- ラウンド 3（2026 年 5 月～6 月）：1 億トークン 1 枚あたり 0.08 ユーロ、ロックアップ期間 24 ヶ月
- プレ上場（2026 年 7 月～8 月）：1 億トークン 1 枚あたり 0.09 ユーロ、ロックアップ期間 24 ヶ月
- DEX 上場（2026 年 9 月）：価格 0.15 ユーロ
- CEX 上場（集中型取引所）

注意: プレセールおよびプライベート ラウンドで販売されたすべてのトークンは、24 か月のロックアップの対象となります。

10. トークンの使用例

ALTIX トークンは、Altix エコシステムの中核となるように設計されており、真の有用性と長期的な持続可能性を保証します。ユースケースは、個人ユーザー、中小企業、機関パートナーに分かれています。

1. 決済とデジタルサービス

- 旅行、ホテル、航空券、観光サービスなどの支払いに直接ご利用いただけます。
- トークンを使って、携帯電話のトップアップ、ギフトカード、Paysafecard、デジタルマイクロサービスなどをご購入いただけます。
- 日常の取引で、暗号通貨と法定通貨を瞬時に交換できます。

2. キャッシュバックとロイヤルティプログラム

- ALTIX での払い戻しを選択された方へのキャッシュバック額が増額されます。
- カード会員限定のロイヤルティプログラムをご利用いただけます。
- 旅行およびフィンテック加盟店との提携による特典とボーナスをご用意しています。

3. 高度な銀行サービス

- ALTIX で決済するユーザーの銀行手数料が削減されます。
- プレミアムサービス（高度なカード、AI コンサルティング、専用旅行パッケージ）へのアクセス。
- ALTIX をローンやマイクロクレジットの担保として利用できるようになります。

4. ステーキングとガバナンス

- 保有者はトークンをステーキングすることで、定期的に報酬を受け取ることができます。

- 新機能やパートナーシップに関する投票を通じて、プラットフォームガバナンスに参加できます。

5. 長期的な価値創造

- 手数料の一部を定期的にバーンすることで供給量を削減します。
- AltixGo および AltixBank サービスにおけるトークンの実利用により、需要が高まっています。
- フィンテック+旅行+ブロックチェーンといったクロスマーケットでの採用により、利用機会が拡大します。

11. マーケティングとコミュニティ戦略

Altix の成長は、テクノロジーだけに頼るのではなく、強力で活発なコミュニティの構築を目指す、スケーラブルでデータ主導のマーケティング戦略に基づいています。この計画は段階的に進められ、マルチチャネルアプローチとユーザーエンゲージメントに重点を置いています。

1. 立ち上げフェーズ（2025～2026年） – ブランド認知度の創出

- デジタルチャネル：フィンテックユーザーとデジタル旅行者をターゲットとした、Google、Meta、LinkedIn、TikTok でのキャンペーン。
 - コンテンツマーケティング：フィンテック、ブロックチェーン、旅行に関する洞察を Medium と LinkedIn に定期的にブログ投稿。
 - 組織コミュニケーション：ホワイトペーパー、ピッチデッキ、投資家向けニュースレター。
 - PR・メディア：フィンテックおよび暗号通貨関連の雑誌への記事掲載、創業者やアドバイザーへのインタビュー。
-

2. 成長期（2026～2027年） – コミュニティの拡大

- 紹介およびアンバサダープログラム：新規メンバーを紹介したユーザーへのインセンティブ。
 - コミュニティ構築：積極的なモデレーションとオンラインイベントを備えた Discord、Telegram チャンネル、フォーラムの開発。
 - ゲーミフィケーション：ALTIX トークンにリンクされたミッション、バッジ、エンゲージメントレベル。
 - 戦略的パートナーシップ：旅行代理店、暗号通貨プラットフォーム、フィンテック企業との契約により、ユーザーベースを拡大。
-

3. 統合フェーズ（2028～2030年） – 市場リーダーシップ

- グローバルイベント：フィンテックおよびブロックチェーンカンファレンスへの参加とスポンサーシップ。
 - 機関投資家との連携：従来型銀行や決済事業者との契約締結による導入拡大。
 - B2B 戦略：加盟店および中小企業への Altix ソリューション（決済、ロイヤルティ、AI）の提供。
 - ブランド信頼：公的監査、認証、四半期ごとの透明性レポート。
-

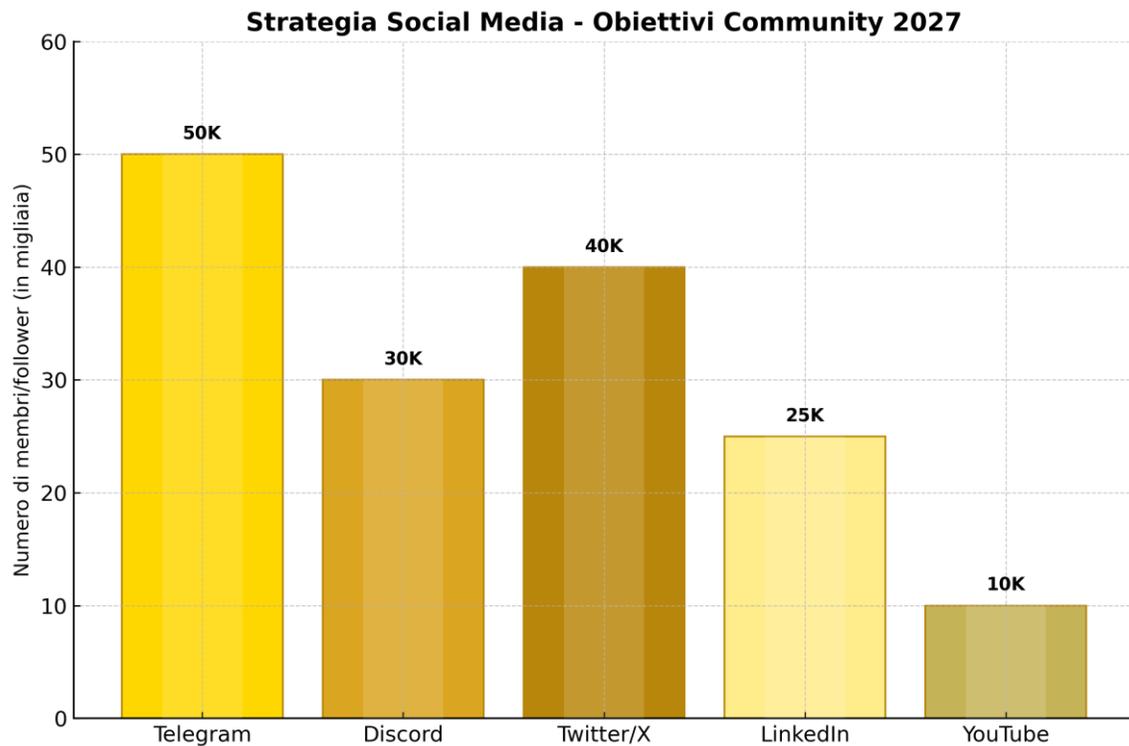
主要業績評価指標（KPI）

マーケティングおよびコミュニティ戦略の目標は、以下の具体的な指標で測定されます。

- 顧客獲得コスト（CAC）およびLTV/CAC比率
- 月間アクティブユーザー数（MAU）および登録済み中小企業数
- AltixGo および AltixBank を通じた取引量
- コミュニティエンゲージメント：アクティブメンバー数、維持率、ガバナンストークンへの参加
- 旅行フィンテックおよびデジタルバンキング分野における市場シェア

戦略の競争上の優位性

- クロスマーケット獲得：AltixGo は自然なゲートウェイとして機能し、CAC（顧客獲得コスト）を削減します。
- コミュニティ中心：トークノミクスはエンゲージメントとロイヤルティを促進します。
- 拡張性とモジュール性：ロードマップにより、キャンペーンを成長のさまざまな段階に適応させることができます。



12.ロードマップ

2025年

- 2025年8月4日
 - Altix 事業の正式開始
 - ブランディングの確立と機関ウェブサイトの公開
 - 2025年9月19日
 - フィンテックおよび旅行分野における戦略的パートナーシップ
 - 2025年10月1日
 - AltixGo プラットフォーム (altixgo.com) の立ち上げ
 - 法定通貨によるサービスおよびチャージの有効化
 - 2025年11月30日～12月31日
 - プライベートプレセール開始
 - 50,000,000 ALTIX を 0.05 ユーロで購入
 - 24ヶ月のロックアップ期間 → 2027年12月にリリース
-

2026年

- 2026年1月1日～2月28日
 - 第1ラウンド
 - 50,000,000 ALTIX、0.06 ユーロ
 - ロックアップ期間：24ヶ月 → 2028年2月リリース
- 2026年3月1日～4月30日
 - 第2ラウンド
 - 100,000,000 ALTIX、0.07 ユーロ
 - ロックアップ期間：24ヶ月 → 2028年4月リリース
- 2026年5月1日～6月30日
 - 第3ラウンド
 - 100,000,000 ALTIX、0.08 ユーロ
 - ロックアップ期間：24ヶ月 → 2028年6月リリース
- 2026年7月1日～8月31日
 - プレリスティング
 - 100,000,000 ALTIX、0.09 ユーロ
 - ロックアップ期間：24ヶ月 → 2028年8月リリース 2028年
- 2026年9月30日
 - DEX に 0.15 ユーロで上場
 - キャッシュバック & 割引機能の開始
 - Altix システムにおけるトークンの運用

2027年

- 2027年1月31日
 - Altix 決済ウォレットのリリース
 - Altix 決済ゲートウェイの有効化
 - 2027年第2四半期(4月～6月)
 - CEX(中央集権型取引所)への上場
 - 流動性、可視性、普及率の向上を目指し、グローバル取引所への参入
-

2028年

- 2028年1月31日
 - EMI(電子マネー機関)ライセンス取得手続きの開始
 - 規制当局への申請
 - KYC/AMLコンプライアンスおよび規制遵守
 - 機関投資家とのパートナーシップ
 - 2027年12月から2028年8月まで
 - ロックアップ期間終了時のトークンの段階的リリース
-

2029年

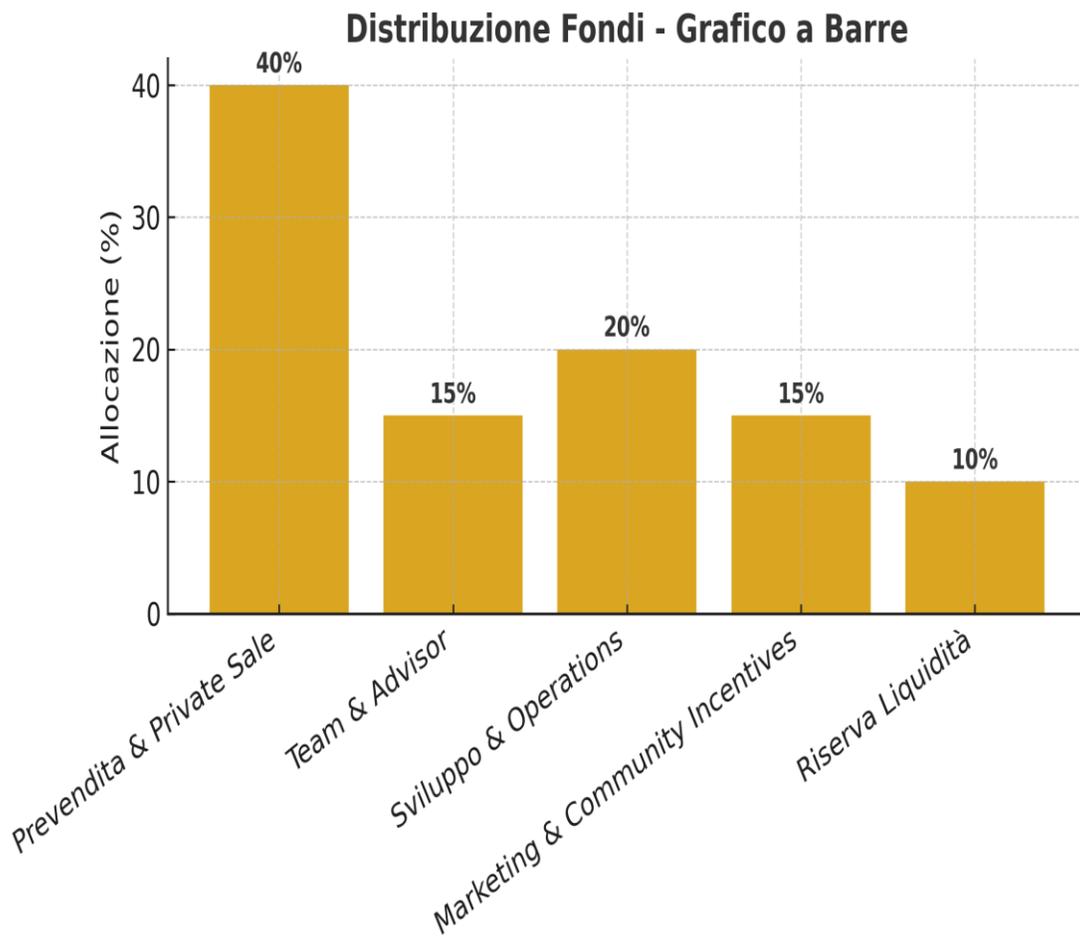
- AltixBankアプリのリリース
 - ウォレットとゲートウェイを備えた統合デジタルバンキングサービス
-

2030年

- グローバル展開
 - 新たな国際市場への参入
 - 大規模な機関投資家および商業パートナーとのパートナーシップ

13. 調達資金の使途

- 40% プレセールス&プライベートセールス
- 15% チーム&アドバイザー
- 20% 開発&オペレーション
- 15% マーケティング&コミュニティインセンティブ
- 10% 流動性準備金



14. トークンの技術詳細

トークノミクス セクションはホワイトペーパーの技術的な中核を成しており、発行、使用、配布、持続可能性を管理する基本的なルールを定義します。

1. 技術仕様と安全性

- 標準トークン：Polygon（イーサリアムレイヤー2）上の ERC 20：コスト削減と高いスケーラビリティ。
- 発行：供給量は固定でインフレなし（最大供給量が定義されています）。
- バーニングメカニズム：手数料の一部（サービス料、キャッシュバック、手数料）は定期的に「バーン」され、流通供給量を減らしてトークンの価値を維持します。
- 監査とセキュリティ：スマートコントラクトは外部監査によって検証・テストされており、信頼性を高め、脆弱性を防止します（トークノミクスに不可欠なセキュリティを重視しています）。

2. 分配と権利確定

- トークンの配分：
 - 40% → 資金調達（ICO/IDO）
 - 15% → チーム&アドバイザー（突然の売り急ぎを防ぐため、複数年のベスティングと初期ロックアップを実施）
 - 20% → 開発&運用
 - 15% → マーケティング&コミュニティインセンティブ
 - 10% → 戦略的準備金（パートナーシップと将来の成長のため）
- ベスティングとロックアップ：チーム/アドバイザーのトークンは少なくとも12~24ヶ月間ロックアップされ、透明性を高め市場リスクを中和するために段階的にロックアップされます

3. 効用とデフレ

- 実質的な機能：キャッシュバック、手数料の削減、ステーキング、プレミアムアクセス、内部ガバナンスのためのトークン使用。
- ガバナンス：ユーザーは新機能、パートナーシップ、または主要なプロトコル変更（投票トークン）に投票できます。
- 使用と維持に対するインセンティブ：有料ステーキングと継続的なバーンにより、経済効率とトークンの希少性の向上が保証されます。

4. 経済モデルと希少性

- 制御された供給：排出動向の最大限の明確化。
- プログラムされた希少性：フィーバーにより供給が徐々に減少し、需要と価値が高まります。
- 安定性と持続可能性：分配、有用性、ロック、バーンのバランスをとることで、有機的かつ持続可能な成長を実現します。

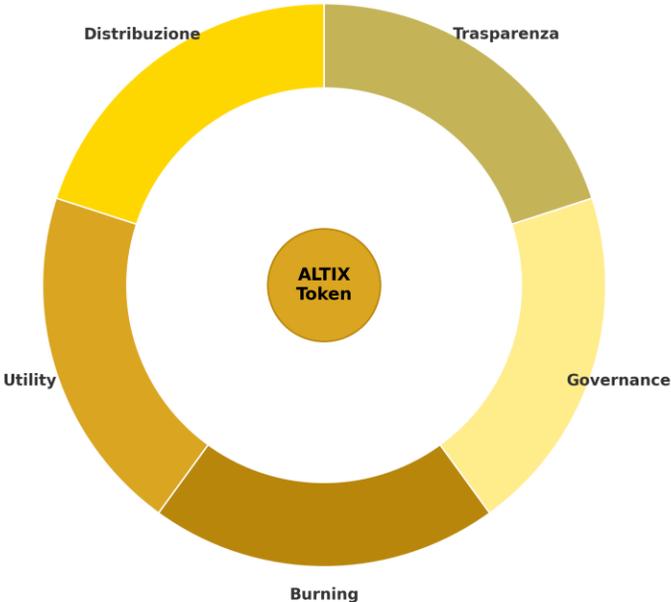
5. ガバナンスと透明性

- 完全な透明性：トークン供給指標、定期的なバーン、トークン使用状況データの定期的な公開。
 - 定期レポート：投資家とコミュニティの高い信頼を維持するための技術監査と財務監査。
-

シンテシ・テクニカ

アペット	デッターリオ
標準	ポリゴン L2 上の ERC-20
総排出量	固定式、プログラム書き込み
分布	安定した構造で権利確定あり
ユーティリティ	支払い、ステーキング、ガバナンス
安全性	スマートコントラクトの監査と保護
透明性	定期的な公開レポートと指標

Schema Tecnico del Token ALTIX



15. 法務戦略とコンプライアンス

Altix Corporation LTD は、金融およびフィンテック分野において最も確立され、国際的に認知されている法域の一つであるロンドン（英国）に本社を置いています。本プロジェクトはコンプライアンス第一のアプローチで開発され、開発の全段階を通じて透明性と規制遵守を確保しています。

1. 法的構造

- 登記住所：英国ロンドン
 - 会社形態：LTD（有限会社）、英国会社法に準拠。
 - 標：EMI ライセンスを取得し、その後銀行免許を取得して、規制対象の金融機関へと段階的に進化すること。
-

2. 規制とライセンス

- EMI ライセンス（電子マネー機関）：2028 年までに取得予定で、Altix は電子マネー機関として事業を運営できるようになります。
 - 欧州パスポート（Brexit 後）：Altix は、EU 市場での事業運営を確実にするため、EU 内で同等の認可を取得することを目指しています。
 - グローバル展開：その後、他の戦略的管轄区域（スイス、ドバイ、シンガポールなど）での銀行ライセンスを申請します。
-

3. 運用上のコンプライアンス

- KYC/AML：欧州および国際規制に準拠した顧客確認およびモニタリング手順。
 - GDPR およびデータ保護：EU 規制に準拠した個人データの保護。
 - 外部監査：投資家への透明性を確保するため、スマートコントラクト、内部手順、財務諸表を定期的にレビュー。
 - 当局との関係：規制の整合性を確保するために、規制当局との継続的なコミュニケーション。
-

4. 課税

- 英国の税制：英国は有限責任会社（LLC）に対して競争力と透明性のある税制を提供しています。
- 法人税：現在 25%（法人税）に設定されています。

- トークンの税務処理：英国のデジタル資産規制に準拠し、HMRC（英国歳入関税庁）のガイドラインに基づいて更新されています。

5. 投資家にとってのメリット

- 規制の安全性：銀行規制への明確な道筋。
- 税の透明性：課税と報告に関する透明性。
- 法的リスクの軽減：規制変更に伴うリスクを最小限に抑える、コンプライアンス重視のアプローチ。
- 制度的信頼性：ロンドンを拠点として選定することで、世界中の投資家にとってプロジェクトの魅力が高まります。



16. チームとアドバイザー

Altix の成功は、多分野にわたるチームと、フィンテック、銀行、観光、ブロックチェーンの専門知識を持つアドバイザーのネットワークに基づいています。最終的な構造は開発段階で確定しますが、戦略としては、経営、技術開発、戦略コンサルティングをバランスよく組み合わせることが求められています。

チーム構造（開発フェーズ）

- 創業者および経営陣
 - フィンテック、従来型銀行業務、観光、戦略コンサルティング分野での長年の経験。
 - 2030 年までの明確なロードマップを備えた長期ビジョン。
- 技術チーム
 - Polygon/Ethereum に特化したブロックチェーン開発者。
 - 銀行業務および旅行サービスに応用される人工知能の専門家。
 - サイバーセキュリティおよびテクノロジーコンプライアンスの専門家。
- マーケティング&事業開発チーム
 - o AltixGo のローンチとコミュニティの成長を担当。
 - 旅行およびデジタルマーチャント分野における戦略的パートナーシップ。
 - フィンテック/AI バンキングにおけるグローバルブランドの構築。
- 法務&コンプライアンスチーム
 - 欧州および国際金融法の経験を持つ専門家。
 - さまざまな法域における EMI および銀行ライセンス管理。
 - KYC/AML 監督および規制当局との関係。

戦略顧問（予定）

- フィンテック&銀行アドバイザー → 規制対象金融機関での実績を持つ専門家。
 - ブロックチェーン&AI アドバイザー → DeFi、スマートコントラクト、AI を金融分野に応用する分野の著名人。
 - 企業&観光アドバイザー → 旅行業界とロイヤルティプログラムの経験を持つ専門家。
 - 法務&規制アドバイザー → EMI および銀行規制に関する経験を持つ提携法律事務所
-

統合のタイムライン

2025～2026年 | 事業基盤 この初期段階では、AltixはAltixGoプラットフォームの開発と統合のために、主要な技術およびマーケティングの専門家を採用します。

- 技術チーム：ブロックチェーンエンジニア、フルスタック開発者、AIスペシャリストが、スケーラビリティ、セキュリティ、そして直感的なUXを実現します。
- マーケティング&グロース：デジタルマーケティングの専門家、コミュニティ構築の専門家、ブランドマネージャーが、ALTIXトークンの有機的な成長と普及を支援します。

2027～2028年 | コンプライアンスとガバナンス 規制対象サービスへの拡大に伴い、法務およびコンプライアンス分野の強化に重点が移ります。

- フィンテックおよび暗号資産規制を専門とする弁護士を配置し、EMIライセンス取得プロセスを監督し、欧州基準への完全な準拠を確保します。
- リスク&コンプライアンス担当者を配置し、AML/KYC手続き、透明性のあるガバナンス、銀行セキュリティポリシーの導入を支援します。このフェーズは、Altixをデジタルバンキング分野における信頼できる規制対象企業へと変革するために極めて重要です。

2029～2030年 | 戦略アドバイザー&バンキング 最終段階として、AltixGoからAltixBankへの変革が進められる中、銀行業務および法人業務の経験を持つアドバイザーの貢献が不可欠となります。

- 国際機関出身のシニアバンキングアドバイザーが、多通貨口座、決済カード、AIを活用した投資商品といった複雑な金融商品の創出を支援します。
- 法人・事業開発アドバイザーが、小売業者、フィンテック企業、そしてグローバル機関との戦略的パートナーシップを構築します。この段階において、Altixは強固なガバナンスと高度なネットワークを備えた国際的なデジタルバンクとしての地位を確固たるものにすることができます。

17. パートナーシップと国際展開計画

Altix の目標は、複数の主要市場においてフィンテック、旅行、デジタルバンキングを統合できるグローバルエコシステムを構築することです。この目標を達成するための戦略には、ターゲットを絞ったパートナーシップと段階的な拡大計画が含まれています。

1. 戦略的パートナーシップ（2025～2027年）

- 旅行・観光：オンライン旅行代理店、ホテル予約プラットフォーム、航空会社と提携し、ALTIX の決済およびキャッシュバックプログラムを統合します。
 - フィンテック・決済：決済回路やデジタルウォレットとの連携により、ALTIX を現実世界で利用可能にします。
 - 暗号資産セクター：中央集権型（CEX）取引所および分散型（DEX）取引所との統合により、流動性とトークンの普及率を高めます。
-

2. 欧州拡大（2027～2028年）

- 当初のターゲット市場：英国、ドイツ、イタリア、スペイン、フランス。
 - EU における EMI ライセンス：電子マネー機関として運営するために必要な認可を取得。
 - 現地銀行との提携：欧州のフィンテック企業と提携し、ハイブリッドバンキングサービス（法定通貨＋暗号通貨）を提供。
-

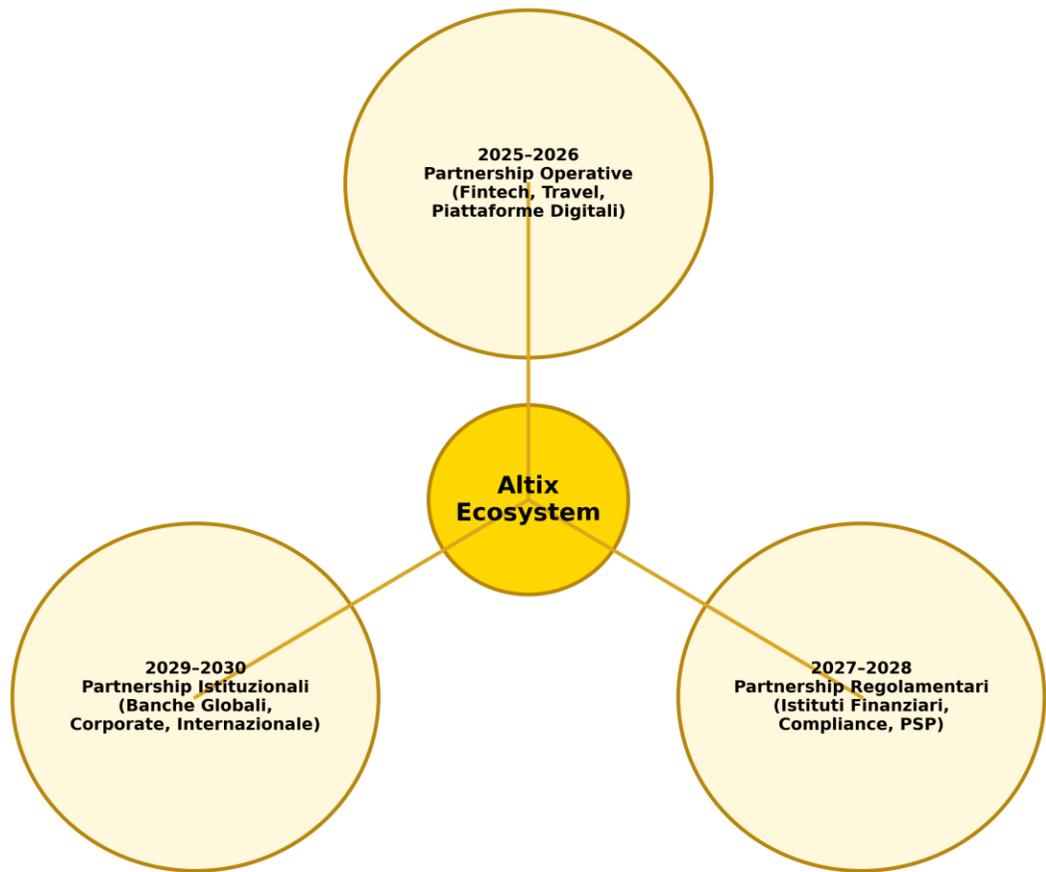
3. グローバル展開（2029～2030年）

- アジア：フィンテックの普及率が高い市場（シンガポール、香港、日本）への進出。
 - 中東：フィンテックと暗号通貨の世界的ハブであるドバイとアブダビでの事業展開。
 - 中南米：デジタルバンキングソリューションへの需要が高い新興市場への参入。
 - 北米：米国およびカナダでのサービス開始に向けて、金融機関および規制対象事業者と連携。
-

パートナーシップ戦略のメリット

- 拡大スピード：ターゲット市場に既に参入している企業の存在により、急速な成長を実現。
- 顧客獲得コスト（CAC）の削減：既存の流通チャネルの活用による。
- 組織としての信頼性：世界的なフィンテック企業や旅行会社との提携により、Altix のイメージが強化されます。
- 拡張性：このモデルは複数の市場で容易に再現可能であり、現地の規制要件にも適応できます

Piani di Partnership & Espansione Internazionale



18. 競合分析

フィンテックおよびデジタルバンキング市場には現在、複数の既存企業と多数の新興スタートアップ企業が参入しています。しかし、そのほとんどは単一の垂直分野（例：決済、投資、暗号資産取引所）に特化しており、Altix が構想するような統合エコシステムを提供していません。

1. 従来のフィンテックの主な競合企業

- Revolut → 3,500 万人以上のユーザーを抱える、欧州を代表するネオバンク。複数通貨の口座、取引、カードサービスを提供していますが、ブロックチェーンとの緊密な連携や旅行関連サービスは備えていません。
- N26 → 決済と当座預金口座に特化したドイツのデジタルバンク。ただし、暗号通貨や AI を活用したサービスは提供していません。
- Wise → クロスボーダー決済と低コストの両替に特化しています。旅行サービスや暗号通貨サービスとの統合エコシステムを構築していません。

2. 暗号通貨および取引所セクターの競合

- Binance → 世界最大の取引所。暗号資産金融サービスを提供していますが、従来の銀行ライセンスや規制された EMI ロードマップを取得していません。
- Crypto.com → 暗号資産連動型決済カードで知られています。マーケティングは得意ですが、従来の銀行業務や規制体制は脆弱です。
- Coinbase → 米国規制の暗号資産投資家向けの取引所ですが、旅行や消費者向けの統合エコシステムが不足しています。

3. Altix のユニークなポジショニング

- ハイブリッドかつ規制に基づいたアプローチ：Altix は、銀行ライセンスの強みとブロックチェーンのイノベーションを融合させ、ネオバンクと取引所の両方の限界を克服します。
 - 統合エコシステム：フィンテック、旅行、ブロックチェーン、AI を単一のプラットフォームに統合している競合他社は存在しません。
 - AI ドリブンバンキング：Altix は、人工知能（AI）に基づく予測的かつパーソナライズされた金融ツールを提供することで、サービスを差別化しています。
 - 規制ロードマップ：2028 年までに EMI ライセンスを取得し、2030 年までに AltixBank へと変革するという目標は、現在の市場において他に類を見ないものです。
-

主な競争上の利点

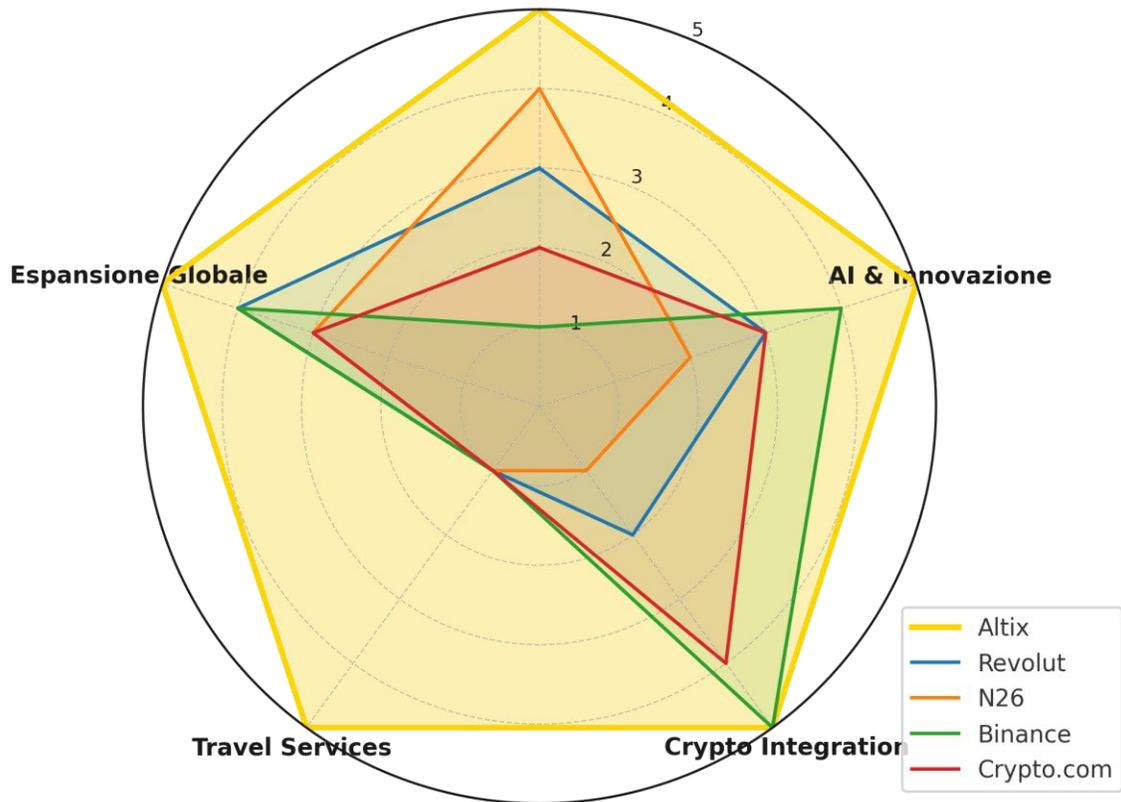
1. **Total integration:** Altix covers multiple industries in a single ecosystem.
2. **AI as a driver:** innovative positioning compared to competitors who do not integrate artificial intelligence solutions.
3. **Compliance-first:** focus on regulation and banking licenses, to differentiate themselves from purely crypto projects.
4. **Global expansion:** clear plan with entry into Europe, Asia, the Middle East and the Americas.

Analisi Competitiva - Altix vs Principali Player

	Licenze Bancarie	Crypto Integrato	AI & Personalizzazione	Travel & Servizi Digital	Compliance & Regolamentazione
Altix	In roadmap (EMI 2028, banca 2030)	SI (ALTIX Token, wallet fiat/crypto)	SI (prodotti AI-driven)	SI (AltixGo)	Forte focus, audit & KYC/AML
Revolut	No	Limitato	No	No	Parziale
N26	SI (UE)	No	No	No	SI
Binance	No	SI (Exchange)	No	No	Limitata
Crypto.com	No	SI (carte + exchange)	Limitato	No	Media

5.

Analisi Competitiva - Radar Chart Licenze & Compliance



19. 付録と技術データ

このセクションでは、Altix エコシステムと ALTIX トークンの機能に関する透明性と明確性を確保するために、基本的な技術詳細を収集します。

1. ALTIX トークンの仕様

- トークン名: Altix トークン・ティッカー: \$ALTIX
 - 標準: Polygon ネットワーク上の ERC-20 (Ethereum Layer-2)
 - 提供総額: 1,000,000,000 ALTIX
 - 初期分配:
 - 40% 資金調達および投資家
 - 20% エコシステムおよび開発
 - 15% チームおよびアドバイザー (権利確定期間 36 ヶ月)
 - 15% マーケティングおよびパートナーシップ
 - 10% 流動性準備金
-

2. ガバナンスとユーティリティメカニズム

- ステージング：トークンをロックしたユーザーへの ALTIX 報酬。
 - 投票権：保有者は戦略的な決定（例：新規パートナーシップ、製品導入）に投票できます。
 - トークンバーン：取引量に連動したデフレメカニズム。
 - キャッシュバックとロイヤルティ：AltixGo での購入と予約に対する払い戻しと報酬の手段としての AltixGoALTIX。
-

3. アーキテクトゥラ・テクノロジー

- ステージング：トークンをロックしたユーザーへの ALTIX 報酬。
 - 投票権：保有者は戦略的な決定（例：新規パートナーシップ、製品導入）に投票できます。
 - トークンバーン：取引量に連動したデフレメカニズム。
 - キャッシュバックとロイヤルティ：ALTIX は、AltixGo での購入と予約に対する払い戻しと報酬の手段として機能します。
-

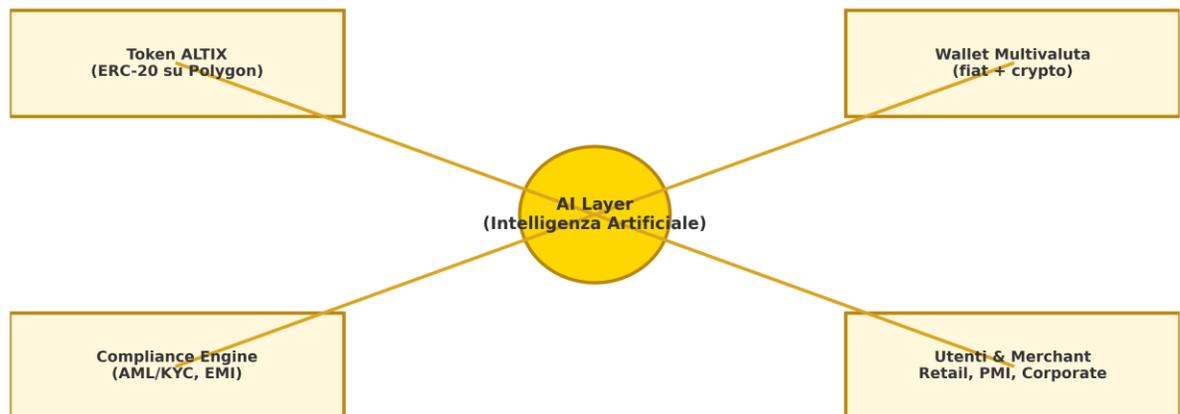
4. セキュリティと監査

- 社会に独立した監査を行うスマート コントラクト。
 - ディシクレツァ地区ごとの冷蔵倉庫。
 - 運用上の批判に基づいたマルチ署名の手順。
 - コミュニティの脆弱性に対するインセンティブごとのバグ報奨金プログラム。
-

5. テクノロジーロードマップ

- 2025～2026年：Polygon でのトークンリリース、基本的なウォレット実装、旅行サービス。
- 2027年：AI レイヤーの導入、高度なコンプライアンスモジュール。
- 2028年：EMI ライセンス取得のための欧州銀行システムとの統合。
- 2029年：高度な銀行サービスを備えた Altix アプリの開発完了。
- 2030年：AI 主導のグローバルデジタルバンク、AltixBank の立ち上げ。

Schema Architetture - Ecosistema Altix



20. リスクと軽減策

あらゆる革新的なプロジェクトにはリスクが伴います。Altix の強みは、リスクを予測し、明確かつ綿密に定義されたリスク軽減計画を策定していることにあります。

1. 規制およびコンプライアンスリスク

- リスク：フィンテック/暗号通貨セクターにおける規制変更により、事業が減速または制限される可能性があります。
 - 緩和策：
 - 欧州における EMI ライセンスの取得手続きが既に進行中です。
 - フィンテックと国際コンプライアンスを専門とする法律コンサルタントが在籍しています。
 - 国際的な AML/KYC 基準の導入
-

2. 技術的リスク

- リスク：ブロックチェーンの脆弱性、サイバー攻撃、またはスマートコントラクトのバグ。
 - 軽減策：
 - 独立系企業によるスマートコントラクトの定期監査。
 - 準備金のコールドストレージ。
 - 開発者コミュニティの参加を促すバグバウンティプログラム。
-

3. 市場リスク

- リスク：暗号資産市場のボラティリティと既存フィンテック企業との競争。
 - 緩和策：
 - 多様なビジネスモデル（フィンテック + 旅行 + 銀行業務）。
 - 規制に基づくロードマップ → 真のデジタルバンクの構築。
 - ユーザーロイヤルティ向上のためのマーケティング戦略（キャッシュバック、ロイヤルティ）。
-

4. 運用上のリスク

- リスク：専門家（AI、コンプライアンス、ブロックチェーン）の採用難。
- 緩和策：
 - 採用計画（2025～2030年）。
 - 銀行およびフィンテック分野の上級専門家による諮問委員会。
 - フィンテック企業および旅行会社との戦略的提携により、開発を加速。

5. 評判リスク

- リスク：セキュリティインシデントやネガティブキャンペーンは、投資家の信頼を損なう可能性があります。
- 軽減策：
 - 投資家への定期的な報告による透明性のあるコミュニケーション。
 - 倫理、透明性、セキュリティを重視したブランド構築。
 - 専用の危機管理および広報計画。

カテゴリ	リスクの説明	緩和
規制とコンプライアンス	規制の変更により、フィンテック/暗号通貨の運用が遅くなる可能性があります。	<ul style="list-style-type: none">• EMI ライセンス申請中（EU）• 専門の法律顧問• 国際的な AML/KYC 基準
技術的	サイバー攻撃、ブロックチェーンの脆弱性、スマートコントラクトのバグ。	<ul style="list-style-type: none">• 独立監査• コールドストレージ備蓄• バグバウンティプログラム
市場	暗号通貨のボラティリティ、既存のフィンテック企業との競争。	<ul style="list-style-type: none">• 多角化されたビジネスモデル（フィンテック+旅行+銀行業務）• 規制されたロードマップ• ロイヤルティ/キャッシュバックプログラム

稼働中

専門家（AI、コンプライアンス、ブロックチェーン）の採用が難しい。

- 2025～2030年の採用計画
- 上級諮問委員会
- フィンテック／旅行分野のパートナーシップ

評判の高い

セキュリティインシデントやネガティブキャンペーンは信頼を損なう可能性があります。

- 透明性の高いコミュニケーション
- 倫理的なブランド構築• Crisis Management & PR

21. 法的免責事項

この文書（「ホワイトペーパー」）は、英国ロンドンに登録されている会社である **Altix Corporation LTD** によって作成されました。

有益な性質

この文書は情報提供のみを目的としており、いかなる意味においても以下のいずれにも該当しません。

- 投資の申し出または勧誘、
- 財務、法律、または税務に関するアドバイス、
- 将来のパフォーマンスの保証。

ALTIX トークン

ALTIX トークンはユーティリティトークンとして設計されており、証券、債務証券、または株式として解釈されるべきではありません。トークンの法的地位は、現地の規制およびユーザーの管轄区域によって異なる場合があります。

リスク

投資家とユーザーは、以下の点にご注意ください。

- ALTIX トークンの価値は大幅に変動する可能性があります。
- 暗号資産とフィンテックに関する規制は常に変化しています。
- プロジェクトの商業的成功は保証されません。
- 参加には、技術的、規制的、および市場的なリスクが伴います。

規制

Altix Corporation LTD は、コンプライアンス第一のアプローチに基づき、英国、欧州、および国際的な規制（AML/KYC を含む）を遵守しています。ただし、将来の規制の動向がプロジェクトの活動や運営に影響を与えないという保証はありません。

地理的な制限

ALTIX トークンおよび関連サービスへのアクセスは、特定の法域において法的制限の対象となる場合があります。参加前に現地の規制への準拠を確認するのは、お客様ご自身の責任となります。

イギリスの課税

ALTIX トークンの売却、取引、または使用（支払いまたは換金を含む）による利益は、HMRC（英国歳入関税庁）の規則に基づき譲渡とみなされ、キャピタルゲイン税（CGT）の対象となります。税率は、所得に応じて、基本納税者の場合は 10% から 20%、高税率の場合は最大 20% 以上となります。年間 3,000 ポンドのキャピタルゲイン税免除が適用されます（2024/2025 年度）。マイニング、ステーキング、DeFi サービスからの報酬、報酬として受け取ったエアドロップなど、一部の活動は、所得と活動の性質に応じて、0% から 45% の税率で課税所得として課税される場合があります。2026 年からは、暗号資産報告フレームワークの導入により、暗号資産サービスプロバイダーはユーザーデータを HMRC に自動的に提出することが義務付けられます。報告を怠った場合、ユーザー 1 人あたり最大 300 ポンドの罰金が科せられる可能性があります。

免責事項

Altix Corporation LTD、その創設者、従業員、パートナー、顧問は、この文書の使用またはプロジェクトへの参加から生じる直接的または間接的な損失、損害について一切の責任を負いません

22. 結論と投資家への行動喚起

Altix Corporation LTD は、フィンテック、ブロックチェーン、人工知能をコンプライアンス重視の姿勢で組み合わせた次世代金融エコシステムを構築し、2030年までに AltixBank を設立することを目指しています。これは投機的な「暗号プロジェクト」ではなく、ユーザー、加盟店、機関パートナーにとって真の価値を生み出すことができる、規制されたデジタルバンキングインフラストラクチャです。

なぜ今 Altix に投資するのでしょうか

- 明確かつ擁護可能なテーゼ：AI 主導型で暗号通貨対応のデジタルバンク。規制に基づいたロードマップ（EMI → 銀行）。
- 統合エコシステム：AltixGo（即時買収と収益化）→ AltixBank（スケーラビリティと継続的なマージン）。
- 技術的優位性：信用スコアリング、不正防止、パーソナライズされた投資商品、運用自動化のための AI。
- 具体的なユーティリティを持つトークン：決済、キャッシュバック、手数料割引、ステーキング、ガバナンス、デフレメカニズム、利用インセンティブ。
- 巨大かつ収束しつつある市場：フィンテック、旅行、ブロックチェーン（TAM は全体で 8 兆ドル超）。
- 制度的アプローチ：透明性、監査、KYC/AML、投資家保護、明確なガバナンス。

トラックと次のマイルストーン

- 2025～2026年：AltixGo の統合、ユーザー／加盟店の拡大、ロイヤルティプログラムとデジタルサービスの活性化。
- 2027～2028年：コンプライアンスと法的枠組みの強化、EMI ライセンスプロセスの確立。
- 2029年：法定通貨／暗号通貨ウォレットと高度な銀行サービスを備えた Altix アプリの提供。
- 2030年：AltixBank への変革（多通貨口座、カード、AI 活用製品、企業 API）。

投資機会

- Altix Corporation LTD (英国) の株式ガバナンスおよび定期報告。

- プライベートトークンセール – \$ALTIX コンベスティングおよびディリッティ・ドゥーソ・ネレコシステマ (コミッション・リドット、アクセス・プレミアム、ステーキング)。
- 共同事業、排出カルテ、広告、旅行、流通ごとのパートナーシップ戦略 (B2B/B2B2C)。

KPI とリスク管理

- 主要 KPI : アクティブユーザーの増加、取引量、連携加盟店、顧客維持率、トークン導入率、ライセンス取得状況。
- 対策 : 技術監査、プログレッシブコンプライアンス (EMI) 、AI リスク管理、運用準備金および運用手順、投資家への四半期報告。

行動喚起

1. データルームリクエスト (技術および法的文書、拡張トークノミクス、財務モデル) 。
2. 製品デモと技術セッション (AI レイヤー、ウォレット、ユースケース) 。
3. コンプライアンス会議 (ライセンスロードマップ、KYC/AML、ガバナンスフレームワーク) 。
4. タームシート (権利確定とマイルストーンを含む株式および/またはプライベートトークンラウンド) 。

投資家向け連絡先 :

- ウェブサイト : altixcorporation.com
- 投資家向け広報部へのメール : investors@altixcorporation.com

Altix は、有能なパートナーや投資家と協力し、テクノロジー、透明性、そして価値を重視したグローバルデジタルバンクを構築する準備が整っています。このビジョンにご賛同いただける場合は、デューデリジェンスを開始しましょう。