klaytn x Finschia

PROJECT DRAGON

프로젝트 배경 및 효과에 대한 추가 설명 자료

2024.02

한국어

TABLE OF CONTENT

1. 과거 시장과 프로젝트 히스토리 (P3)

2. 레이어1 시장의 7가지 전망 (P8)

3. 핀시아와 클레이튼, 새로운 성장을 위한 필수 전략 (P23)

4. 통합 생태계 참가사 코멘트 (P39)

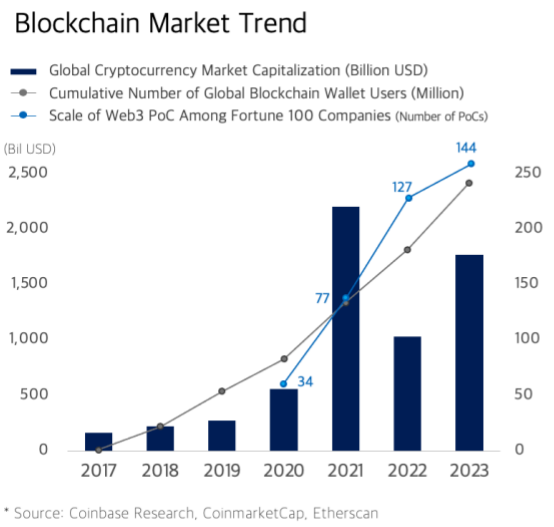
5. 통합 후 로드맵 (P44)

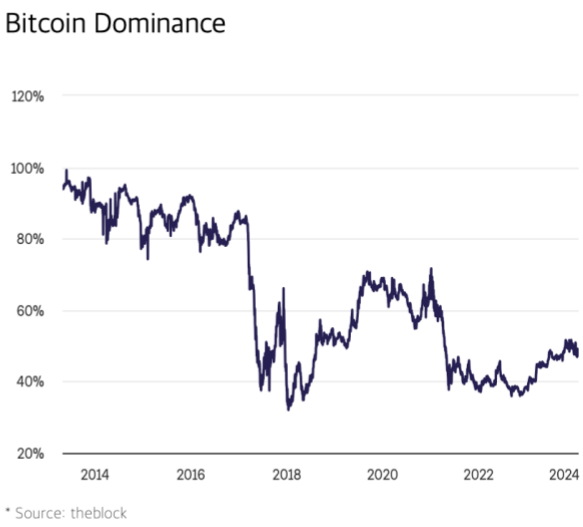
6. 마치며 (P46)

7. Appendix) FAQ (P47)

1. 과거 시장과 프로젝트 히스토리

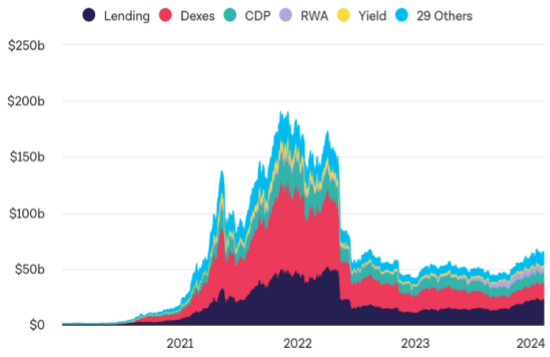
1) 과거 시장 상황





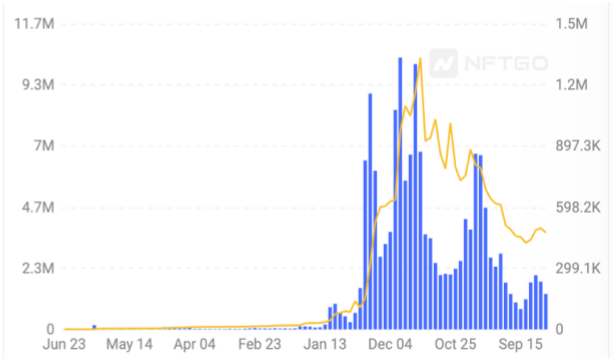
기존 블록체인 시장은 '기술 변혁 초입'의 모습을 보여주고 있습니다. 즉, 대중과 기관 수요가 본격화 되기 전 초기 자본 유입이 이루어짐과 동시에 다양한 산업에서 기술 보급을 위한 PoC(Proof of Concept)가 일어나는 단계였습니다. 2018 년부터 글로벌 리테일 투자자들의 현물 거래로 자본 유입이 시작되었고, 2020 년 이후 3 년간 Fortune 100 대 기업의 블록체인 섹터 PoC 규모가 300% 이상 성장하는 등 전 산업에서의 보급을 위한 절차를 밟아가고 있습니다. 이에 따라 단순한 가치 저장수단인 BTC 의 시장 점유율은 점진적으로 축소되고, 실제 비즈니스와 서비스, 실물 자산의 가치를 직간접적으로 담는 알트코인들의 시가총액의 비중이 증가하는 경향성을 꾸준히 보여왔습니다.

Value Locked by Category



* Source: theblock

NFT Market Capitalization



* Source: NFTGo

한편, 올해 1 월에는 작년 하반기부터 시장의 기대감이 이어져왔던 미국 SEC 의 비트코인 현물 ETF 가 최종 승인되었습니다. 이로 인한 일부 투자자들의 복귀로 비트코인의 시가총액은 2022 년 최고점 대비 74% 까지 회복하였습니다. 현재는 1 월 승인 이후, 주요 국가별 금융기관의 대응 방침은 아직 논의되고 있는 단계로 기관 투자자들의 본격적인 자본 유입 전 제도와 인프라가 만들어지고 있는 상황입니다. 또한 산업에서의 기술 수용을 위한 PoC 들 또한 진행 중인 상황으로, 아직 본격적인 대중 기업과 사용자의 자본은 시장에 반영되기 전이라고 볼 수 있습니다. 이에 따라 블록체인 산업의 금융 및 재화 시장의 규모를 추정할 수 있는 TVL(Total Value Locked)과 NFT(Non-Fungible Token) 시장의 지표는 2022 년 전고점(All-Time-High) 대비 각각 25%, 20% 규모만 회복한 상황입니다.

이처럼, 지금까지 블록체인 시장은 기술 변혁 초기 단계에서 글로벌 리테일 투자자들의 자본 유입으로 자산시장으로서 처음 주목을 받고, 산업계에서는 대중화를 위한 다양한 PoC 가 진행된 시간이었습니다. 최근 비트코인 현물 ETF 승인을 계기로 자산 시장으로서 회복성이 검증되었고, 새로운 글로벌 기관 투자자의 수요를 담을 수 있는 제도와 인프라가 만들어지고 있습니다. 특히 지난 몇년간 이어진 산업계의 PoC 결과로서 새로운 대중 사용자의 유입을 앞두고 있습니다. 즉, 블록체인은 지금까지의 기술 변혁 초기 단계를 지나 기술 확산과 성숙기로 진입하는 초입에 있는 상황입니다.

2) 각 프로젝트 히스토리

History of each blockchain

핀시아와 클레이튼은 초기 블록체인 시장에서 다양한 비즈니스와 서비스를 담을 수 있는 블록체인 레이어 1 이자, 스마트 컨트랙트 플랫폼으로서 각각 2018 년, 2019 년에 출시되었습니다.

핀시아는 2018 년 9 월 프라이빗 블록체인으로서 처음 출시되었고, 라인의 블록체인 자회사인 LINE Tech Plus 가 발행사이자 운영사를 담당하였습니다. 2023 년에는 프라이빗 블록체인의 한계를 극복하고 지속 가능한 토크노믹스를 만들기 위해, 퍼블릭 블록체인 전환을 진행하였습니다. 아부다비에 핀시아 재단을 설립하였고, 소프트뱅크, 라인을 포함한 15 개 기업과 함께 PoS 기반 거버넌스를 구축하여 새로운 운영 체제를 구축하였습니다. 2023 년에는 토크노믹스 정책을 대대적으로 개편하고, 제로리저브 정책 및 최대 발행량 10 억개 정책 폐지 등 투명하고 지속 가능한 토크노믹스를 위한 변화를 진행해왔습니다.

클레이튼은 2019 년 6 월에 퍼블릭 블록체인으로서 처음 출시되었고, 카카오의 블록체인 자회사 그라운드 X 에서 초기 운영사를 담당하였습니다. 이후 메인넷 운영과 지갑 및 서비스 운영을 분리하기 위해 2021 년 하반기에 그라운드 X 의 모회사이자 카카오의 웹 3 투자 및 인큐베이션 회사인 Krust Universe 로 클레이튼의 운영사가 변경되었습니다. 처음부터 퍼블릭 블록체인으로서 카카오와 넷마블을 포함한 30 개 이상의 기업과 함께 PoS 기반의 거버넌스를 구축하고, 퍼블릭 체인으로서의 경쟁력과 자산을 만들어 왔습니다. 그리고

2023 년에는 퍼블릭 블록체인으로서 더 큰 성장성과 지속 가능성을 만들기 위해, 크러스트가 아닌 싱가포르 기반의 클레이튼 재단이 운영 주체로 변경되었고, 새로운 경영진 산하에서 새로운 전략, 정책, 조직으로 체제를 전면 개편하였습니다. 이에 따라 53 억개의 기존 발행량을 소각하고, 거버넌스 승인 기반의 투명한 운영 시스템을 정착시키는 새로운 토크노믹스 개정안을 정착시켜 지난 1 년간 운영을 해왔습니다.

3) 공동의 목표와 서로 다른 자산

클레이튼과 핀시아는 아시아 No.1 레이어 1 을 만들고 블록체인 대중화를 실현하겠다는 동일한 목표를 가지고 있습니다. 먼저 두 프로젝트 모두 레이어 1 프로젝트입니다. 레이어 1 은 단순 가치 저장이 아닌 스마트컨트랙트 플랫폼 기반의 다양한 서비스, 자산, 비즈니스를 위한 플랫폼 속성을 갖습니다. 두 프로젝트는 아시아에서 대규모 서비스, IP, 유저베이스를 보유한 라인과 카카오가 참가한다는 점에서 유사한 자산과 내러티브 또한 가지고 있습니다. 이는 블록체인이 대중화 단계로 넘어가는 시점에 매우 큰 경쟁력으로 활용될 수 있을 것입니다. 또한 두 개 프로젝트 모두 아시아 시장에 집중하고 있습니다. 클레이튼과 핀시아는 모두 그간 한국, 일본, 대만, 태국, 베트남 등 주요 아시아의 국가들에서 각각 300 개, 180 개 이상의 디앱 및 파트너사를 확보해왔고, 합계 3 천만명 이상의 아시아 중심의 월렛 사용자를 확보해 왔습니다. 이렇듯 두 프로젝트는 동일한 목표와 타겟 시장을 가지고 있으며, 동시에 아시아 대형 메신저 사업자의 참가라는 강력하고 공통된 강점도 가지고 있습니다.

한편, 두 프로젝트의 기존 전략과 자산에는 매우 큰 차이가 있습니다. 핀시아가 대중화 전략과 메인넷과 유저를 연결하는 프로덕트에 집중하였다면, 클레이튼은 퍼블릭 인프라와 웹 3 네이티브한 전략에 집중해 왔습니다. 클레이튼은 5 년 전에 이미 퍼블릭 블록체인을 런칭하였고, 핀시아는 2023 년 말에 퍼블릭 블록체인으로 전환했다는 사실 또한 두 프로젝트가 동일한 시장에 매우 다른 접근을 하며 서로 다른 전략과 자산을 쌓아왔다는 것을 의미합니다.

핀시아는 프라이빗 블록체인을 출시한 2018 년 말부터 일반 서비스와 유저가 블록체인과 웹 3 에 진입하는 데 필요한 인프라와 서비스를 만드는데 집중해왔습니다. 일본 라인 메신저와 연결된 브로커리지에 핀시아 토큰(구, LINK)을 상장시켰고, 일본 전역의 라인페이 가맹점에서 유저들이 핀시아 토큰 기반의 결제 및 보상을 할 수 있는 서비스를 PoC 했습니다. 또한 핀시아 기반 NFT 를 네이버페이, 라인페이, 애플페이로 결제할 수 있는 온램프 구축과 라인 스탬프의 NFT 거래, SEGA, USJ 온보딩 등 여러 웹 2 서비스와 유저들이 대규모로 온체인화될 수 있는 인프라를 만들어 왔습니다.

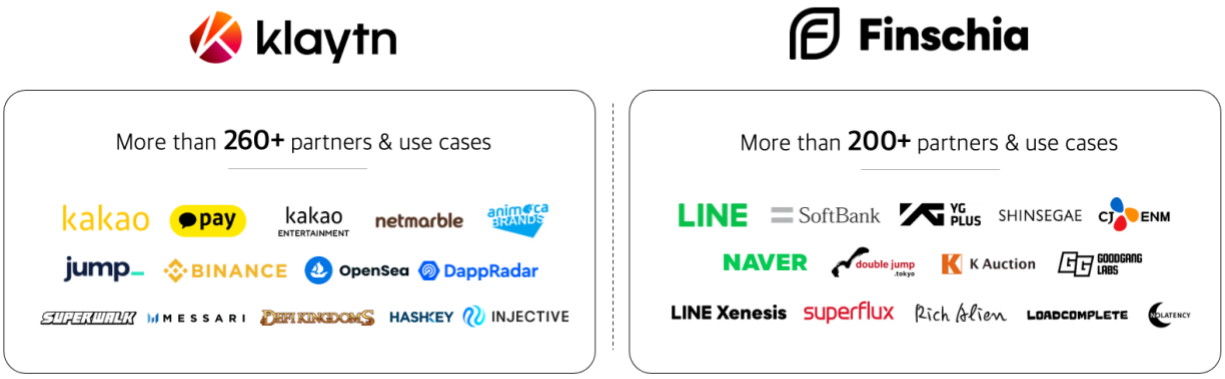
예컨대, 핀시아를 기반으로 사업하는 라인넥스트 DOSI 도 NFT 가 아닌 디지털 커머스로서 웹 2 아이템, 멤버십, 티켓 등을 온체인화하는 전략으로 사업을 확장하고 있고, 약 1 년간 일본과 한국 등에서 150 개 이상의 파트너사를 확보했습니다. 그리고 라인프렌즈 IP 기반 게임이나, 새로운 AI 소셜 앱 등 대중화를 위한 공격적인 사업들을 준비하고 있습니다. 이러한 전략과 자산을 인정받아 라인넥스트는 2023 년 말 아시아 최대 규모 투자를 유치하였습니다. 또한 기술관점에서는 코스모스 기반의 기술을 채택하여 개별 게임이나 서비스들이 앱체인이나 IBC 를 활용하여 확장성을 가질 수 있는 인프라 조성에 더 많은 집중을 해왔습니다.

한편, 클레이튼은 퍼블릭 블록체인을 출시한 2019 년부터 '아시아 최대 웹 3 네이티브한 전략과 자산'을 구축해왔습니다. 초기부터 퍼블릭 블록체인으로서 다양한 기관과 사용자들이 생태계에 참가하였고, 5 년 전부터 30 개 이상의 글로벌 거버넌스 참가사들이 공동 운영해왔습니다. 한국 카카오 메신저를 기반으로 한 Klip 월렛이나 FT/NFT 전송 및 거래 기능 등 대중화를 위한 기반을 계속 구축하면서도, 아시아의 크립토 시장에서 브랜드와 위상을 쌓을 수 있는 전략들을 실행해왔습니다.

예를 들어 아시아 레이어 1 프로젝트들 중 가장 먼저 대규모 De-fi 와 웹 3 인프라를 구축하여 실적을 만들었습니다. 누적 $356B+ 규모의 온체인 트랜잭션과 $1B+ TVL 실적을 달성하여 아시아 최대 규모의 온체인 자산과 역량을 보유한 프로젝트로서 포지셔닝하였습니다. 최근에는 다양하고 네트워크에 독점적인 온체인 자산 및 RWA 를 온보딩하고 있습니다. RWA 토큰화 업체인 Tokeny 와 제휴하고 ERC3643 RWA 토큰 협회에

가입하였으며, Gold 토큰 출시, 선박 토큰화 상품 개발, Elysia 를 통한 매출 채권 및 미국 국채 토큰화 등을 추진했습니다. 특히 Account Abstraction 기술 등 인프라 레벨에서 대중화를 실현할 수 있는 기반 코어 기능들을 구축해왔습니다. 기술 관점에서도 크립토 시장에서 가장 큰 유동성과 접근성을 담보하는 EVM 기반의 기술을 채택하여, 레이어 1 자산 시장에서의 빠른 지위를 확보하면서도 많은 스타트업들이나 디앱 개발사들에게 반드시 필요한 개방성과 접근성을 구축해왔습니다.

Comparison of major ecosystem participants



* Source: Klaytn Foundation

* Source: Finschia Foundation

이러한 결과로 두 프로젝트는 같은 목표와 타겟시장을 가지고 있음에도 매우 다른 자산들을 가지게 되었습니다. 일례로, 각 프로젝트가 보유하고 있는 인프라나 비즈니스 파트너십의 관점에서 보았을 때 클레이튼은 바이낸스, 점프 크립토, 애니모카 브랜드 등 웹 3 와 크립토 시장을 이끌어가며 폭발적으로 성장해온 사업자들과의 다양한 비즈니스 협력 관계와 네트워크가 강합니다. 핀시아는 네이버, CJ ENM, SEGA, USJ 등 웹 2 시장에서 웹 3 대중화를 위해 트랜지션을 시도하는 전통 산업의 자산을 보유한 사업자들과 네트워크가 강합니다.

조직적인 관점에서도 핀시아 재단은 상대적으로 기존 웹 2 사업자와 사용자들을 웹 3 인프라와 프로덕트에 온보딩시키는데 필요한 산업별 전문 지식과 노하우를 보유한 전문 인력을 많이 보유하고 있습니다. 오랜 기간 라인을 포함한 핵심 벨리데이터들과 공동 사업이나 프로덕트를 개발해온 조직들이 있으며, 인터넷, 소셜, 콘텐츠, 금융 등 다양한

산업들의 대형 사업자들과 협력하기 위해 필요한 전문성과 조직적인 대응 능력을 갖추고 있습니다.

반면, 클레이튼 재단의 인력들은 상대적으로 웹 3 네이티브한 전략과 빠른 실행에 특화된 조직 체제와 문화를 보유하고 있습니다. 재단이 소재한 싱가포르 현지에 거주하는 멤버들과 다양한 국가에서 거주하며 프로젝트에 기여하는 멤버들이 있는 하이브리드 조직 형태로, 빠른 대응과 실행이 필수인 크립토 산업에 더 특화된 조직 체제와 운영 노하우를 구축해왔습니다. 특히 2023 년 크러스트와 분리되어 클레이튼 재단의 새로운 체제를 구축할때부터 앞으로 시장 대응에 반드시 필요한 조직과 문화를 만들어왔습니다.

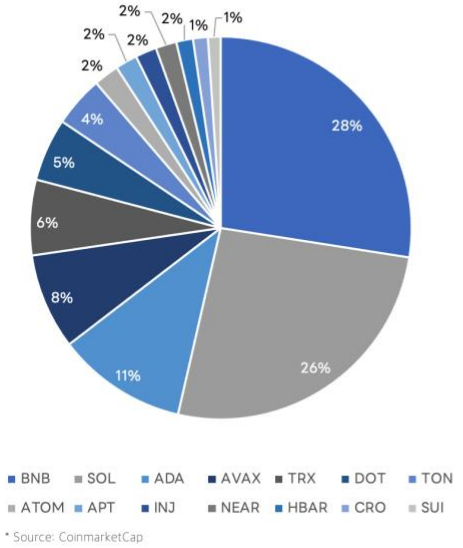
이처럼 두 프로젝트는 아시아 No.1 레이어 1 이라는 목표와 대형 메신저 사업자가 참가하는 네트워크라는 공통점이 있으나, 사업, 기술, 조직 모든 관점에서는 매우 다른 전략을 가지고 프로젝트를 운영해왔고, 결과적으로 지난 6 년간 서로 다른 자산과 역량을 쌓아왔습니다. 향후 블록체인 시장에서 생존하고 더 큰 성장을 만들기 위해서 두 프로젝트가 쌓아온 서로 다른 자산과 역량이 필요하다면 두 프로젝트의 통합을 기회로 활용할 수 있을 것입니다.

2. 레이어 1 시장의 7 가지 전망

1) 레이어 1 옥석 가리기의 본격화

만약 블록체인이나 레이어 1 시장이 이미 견고한 과점 상태이고, 더 이상 신흥 강자가 만들어질 수 없다면 통합을 포함한 새로운 전략들의 효과는 퇴색될 것입니다. 그러나 현재 시장은 아직 기술 변혁의 초기 단계로,인프라가 매우 파편화되어 있고 프로젝트의 성장과 순위 변동이 매우 유동적입니다.

MarketCap comparison of layer 1 projects



* Source: CoinmarketCap

Solana's 2023 Outperformance

* Source: Bloomberg

이더리움이 처음 스마트컨트랙트를 공개한 2015 년 이후 100 개 이상의 레이어 1 프로젝트가 출시되었습니다. 그리고 이더리움을 제외하면 현재 15 개의 프로젝트가 전체 레이어 1 시가총액 점유율의 83%를 차지하고 있고, 어느 하나도 30%를 넘지 않는 파편화되어 있는 상황입니다.

특히 수이, 앱토스, 아스타, 아발란체, 톤 등 Top15 에 있는 대부분의 레이어 1 프로젝트가 6 개월에서 24 개월 만에 순위권에 들어왔고, 특히 솔라나는 온체인 성장과 ETF 내러티브를 기반으로 FTX 사건 이후 12 개월만에 약 10 배가량의 시가총액 상승을 이끌어내며 2.5% 수준의 점유율에서 26%의 점유율 탈환을 만들어 냈습니다. 현재 가상자산 시장 전체 시가총액은 약 $1.7T 규모이며, BCG 와 세계 경제 포럼은 2027 년부터 2030 년 사이에 전 세계 GDP 의 약 10%(약 $16T)가 블록체인에 담길 것으로 전망하고 있습니다. 즉, 현재 시장은 아직 기관과 대중 수요가 본격화되기 전 시장이며, 앞으로 어떤 전략과 대응을 하느냐에 따라 레이어 1 시장에서의 성장성이나 순위가 크게 달라질 수 있는 시장임을 의미합니다.

다만 이러한 시장의 형태와 기회는 오래 가지는 않을 것이며, 올해부터 기관과 대중의 자본이 유입됨에 따라 과거와 다른 성숙하고 고착화된 시장이 빠르게 만들어질 가능성이

높다고 보고 있습니다. 나아가, 시장이 성숙해짐에 따라서 일반적으로 발생하는 공급자의 옥석 가리기와 메이저 공급자 중심의 과점 현상이 일어날 것이라고 예측됩니다. 따라서 마지막으로 열려있는 시장 진입 기회를 잡고, 빠르게 시장에서의 메이저리그 자산으로서의 위상을 확보하는 레이어 1 토큰들이 급격히 성장하는 수혜를 볼 수 있을 것입니다. 반면, 이러한 시류에 탑승하지 못하는 토큰들은 기존과 다르게 성장 모멘텀을 만들기 어렵고 시장 진입의 비용이 매우 커지는 시장이 될 것입니다.

2) 기관 수요 기반 자본 유입

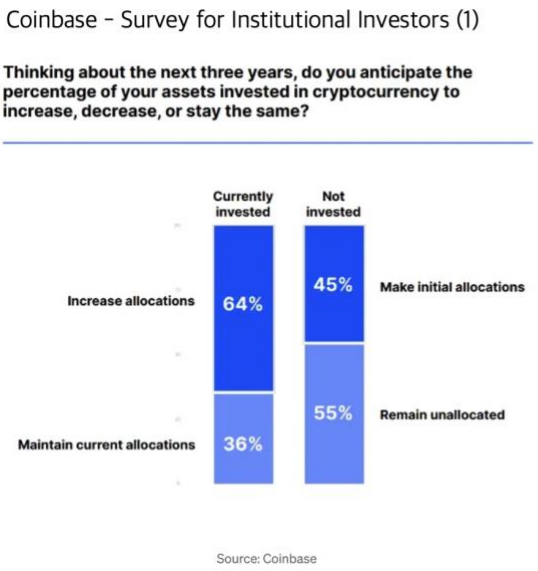
2023 년까지의 블록체인에 시장은 주로 글로벌 리테일 투자자를 위한 시장이었습니다. 인터넷을 기반으로 전 세계 24 시간 개방되어있는 시장의 특성상 일반 투자자들이 먼저 유입되기에 압도적으로 유리한 시장이었으며, 그래서 기관의 자본 유입이 먼저 일어났던 다른 기술 변혁들과는 다르게 리테일 투자자들의 자본이 먼저 유입되는 양상을 보여왔습니다.

그러나 결국 큰 자본 유입과 성장은 기관 투자자들에 의해 발생합니다. 블룸버그의 통계에 따르면, 기존 자본 시장에서 기관 투자자의 거래액 비중은 전체 시장 대비 80% 이상을 차지합니다. 기관 투자자들에게 적용되는 다양한 규제와 제한 등을 고려했을 때 동일한 자산 종목 내에서 기관 투자자의 거래 비중이 훨씬 더 커지는 경향도 있습니다. 나아가, 기관 투자자들이 본격적으로 자산을 활발히 거래하기 위해서는 기관 투자자들을 위한 제도적, 기술적 인프라가 필수적입니다.

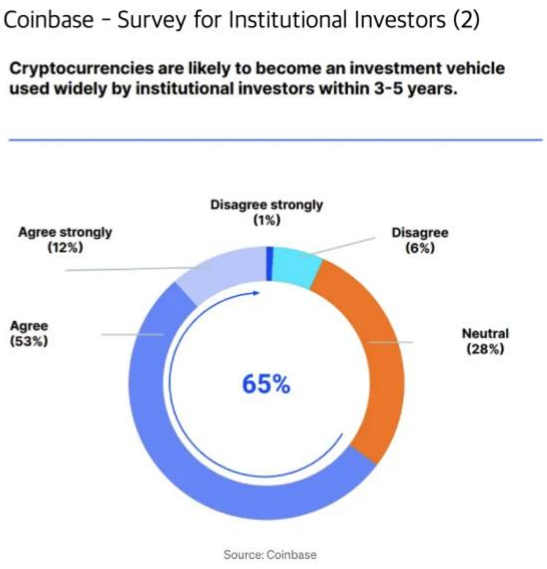
그렇기 때문에 올해 미국 SEC 의 비트코인 현물 ETF 승인은 더더욱 이 시장에 큰 분기점이 되는 사건임은 자명한 사실입니다. 다양한 리스크 및 시장 조정 가능성을 이유로 수년간 승인이 거절되어왔던 ETF 의 승인이 시작되었다는 것은, 가상자산 시장 전체가 새로운 자산적 지위와 성장 가능성을 가지게 된 것임을 의미합니다. 이에 따라 산업도 발빠르게 움직이고 있습니다. 예컨대, BlackRock 의 경우는 비트코인 다음으로 이더리움 ETF 에 대해 긍정적이라며 이미 이더리움 ETF 신고서를 제출하기도 하였습니다. 또한 메이저

알트코인들을 중심으로 향후 ETF 편입을 위해 대응하는 움직임 또한 이미 만들어지고 있습니다.

Coinbase - Survey for Institutional Investors (1)



Coinbase - Survey for Institutional Investors (2)



이러한 변화에 따라 글로벌 기관투자자들의 가상자산 전반에 대한 관심 또한 빠르게 높아지고 있습니다. Coinbase 의 최근 조사(2023 년 11 월)에 따르면, 45%의 기관투자자들은 다음 3 년 이내로 가상자산에 투자 비중을 둘 것이라고 응답했으며, 57%의 기관투자자들은 다음 12 개월 동안 가상자산의 가격이 오를 것이라고 응답하기도 하였습니다. 이는 2022 년 조사 시 오직 8%의 기관투자자들만 긍정적인 신호를 보냈던 것과는 매우 대비되는 긍정적인 결과입니다. 투자시장뿐만 아니라, 응답자들은 전반적으로 블록체인이 기존 전통 페이먼트 시장과 무역 결제 시장 등 실제 산업을 혁신할 수 있을 것이라 기대하고 있음을 알 수 있습니다.

현재 아시아 시장에서도 미국 SEC 의 판단에 따라 금융기관 및 금융 기업들 내에 다양한 논의가 이루어지고 있습니다. 2016 년부터 가상자산 관련 규제의 표준을 주로 미국과 일본에서 만들어가고 있다는 부분을 고려하면, 대부분의 국가에서도 유사한 대응을 하고 기관 투자자의 진입을 위한 인프라가 구축될 것으로 전망할 수 있습니다. 특히 한국은 가상자산 현물 거래 분야에서 이미 전세계를 주도하는 시장이기 때문에 관련 제도와 기술

인프라만 갖추어진다면 기관 투자자들의 발 빠른 움직임과 시장 진입도 기대해 볼 수 있습니다.

특히 비트코인 외에 다른 산업적/기술적 특장점을 가진 알트코인들이 ETF 에 편입되거나 기관들의 포트폴리오에 편입되는 것이 매우 중요합니다. 이 변화의 시점에서 소위 '메이저 리그'와 '마이너 리그'로 구분이 될 수 있고, 이러한 변화가 단순 자본 유입뿐만 아니라, 인지도, 안정성, 유동성에도 큰 영향을 미쳐 향후 개발사와 사용자 관점에서의 경험에도 큰 영향을 줄 것이기 때문입니다. 그 기준이 명문화되어 있지는 않지만, 라이센스 기반의 거래소나 커스터디 사업자들이 운영해온 방식을 미루어봤을 때, 기관이 가상자산를 포트폴리오 편입을 고려할때 가장 중요하게 보게 될 것은 1)자산의 규모와 지위, 2)자산의 접근성, 3)탈중앙성과 지속성이 될 것으로 예측됩니다. 이에 따라 가상자산의 시가총액과 유동성, 시장에서의 포지셔닝과 내러티브, 다양한 거래소 및 커스터디 사업자와의 협력, 데이터 제공자와의 협력, 거버넌스 규모와 탈중앙성이 중요해질 것이고, 이러한 기준을 언제 어떻게 충족하는지 여부에 따라 개별 가상자산들의 미래 존속 여부와 성장성이 크게 달라지는 시장이 펼쳐질 것입니다.

3) 대중 수요 기반 자본 유입

블록체인은 지금까지 주로 자산과 투자 시장에 가까웠습니다. 스마트컨트랙트가 나온 이후 다양한 디앱과 인프라들이 나왔지만, 지속 가능한 서비스와 비즈니스로서 유지되는 프로젝트는 많지 않았습니다. 이에 따라 미디어에서는 블록체인과 웹 3 라는 키워드를 산업적으로 자주 다루지만, 정작 일반 사용자들이 실생활이나 일반 앱에서 경험하는 사례를 찾기 어려운 상황들이 반복되어 왔습니다.

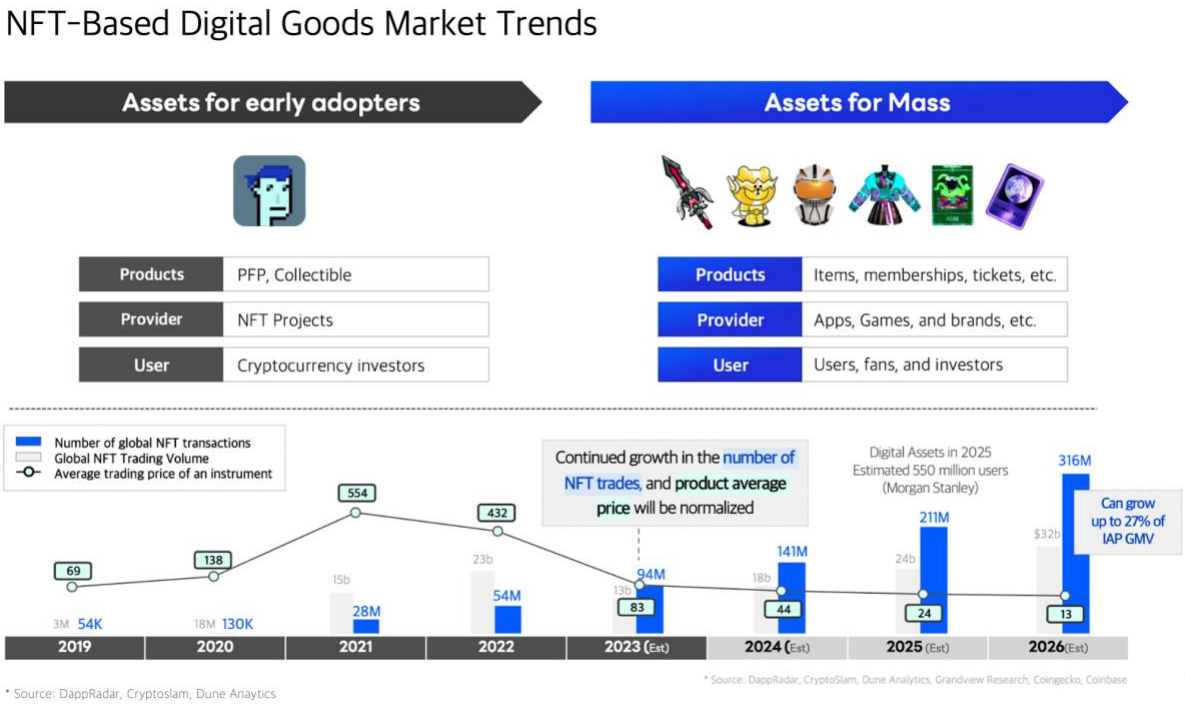
블록체인 기술은 단순한 UI 의 변경이 아닌 비즈니스와 서비스의 본질적인 경제 구조와 사용자 행동을 개선하는 기술입니다. 따라서 실생활 도입까지의 더 많은 시간과 비용이 소요될 수밖에 없는 속성을 가집니다. 예컨대, 게임사가 블록체인을 도입한다면 단순히 모바일 디바이스에 대응하는 것과 다르게, 게임 경제와 거버넌스, 게이머의 행동에 대한 영향도까지 고려해야 합니다. 이는 기존과 다른 수준의 게이머의 몰입감과 게임의 지속

가능성을 만들 기회를 제공함과 동시에 더 많은 연구 개발과 사용자 테스트를 필요로 하게 하는 요소입니다.

* Source: The Block Pro Research

실제로 산업에서 블록체인 기반 PoC 또한 여타 기술보다도 더 장기간에 걸쳐서 이루어져 왔습니다. 최근 3 년간 포춘 100 대 기업의 52%가 웹 3 에 대한 PoC 를 진행해 왔으며, 그 규모는 최근 300% 이상 증가했습니다. 그리고 이러한 기존 비즈니스와 서비스 사업자의 PoC 는 게임이나 금융 등의 영역에 국한되는 것이 아닌 인프라, 데이터, 마케팅, 로열티 프로그램, 티켓팅, 서비스 경제 등 다양한 영역에서 진행되어 왔습니다.

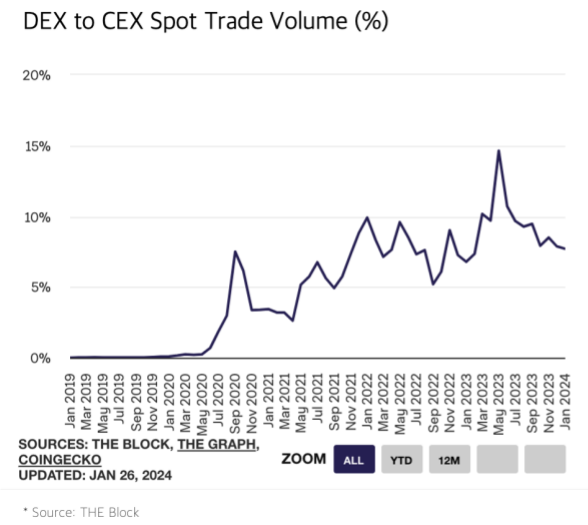
라인과 카카오 내에서도 블록체인과 가상자산를 기반으로 다양한 PoC 를 진행해 왔습니다. 라인은 메신저 내에서의 토큰 거래 외에도 스탬프를 NFT 로 거래하는 기술이나, NFT 기반의 메신저 프로필과 아바타 생성 기술 등을 테스트해왔습니다. 또한 웹 2 의 자산과 아이템을 바로 토큰화하여 사용자에게 소유권을 부여하고 거래가 가능하게 만드는 SDK 를 개발하고 특허를 진행 중입니다. 카카오 또한 2019 년부터 메신저 기반의 월렛에서 FT/NFT 를 보관하고 거래하는 기능을 제공해 왔고, 최근에는 NFT 인증을 기반으로 한 오픈채팅 서비스를 테스트하고 있습니다.



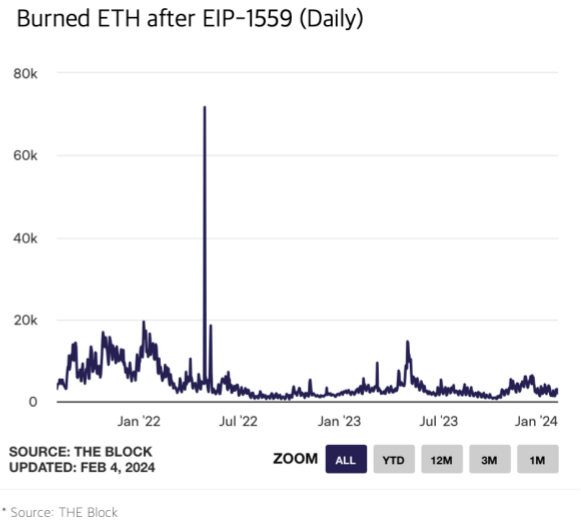
이러한 다양한 기업들의 PoC 는 지난 3 년간 많은 진전을 이루어냈고, P2E 등의 투자 키워드에 편승해서 사업을 확장하는 것이 아닌 각 산업과 비즈니스 속성에 맞게 블록체인과 가상자산를 활용하는 최적의 방식을 찾아내는 단계로 성숙해 가고 있습니다. 예를 들어 핀시아의 LINE NEXT 는 단순 NFT 가 아닌 게임 아이템, 멤버십, 티켓 등의 디지털 재화를 거래하기 위한 인프라, SDK, 서비스를 구축하여 지난 1 년간 150 개 이상의 산업별 사업자와 제휴를 이끌어 냈습니다. 실제로 대부분의 웹 2 사업자는 NFT 를 기반으로 한 투자 상품의 제공보다는, 향후 인터넷 이용자가 디지털 재화를 소유하고 거래할 수 있는 새로운 서비스 환경에 관심이 있습니다. 이러한 관점에서 NFT 는 기존과 다른 디지털 재화와 소유권으로서 객단가는 낮아지지만, 사용자 저변과 거래수는 크게 증가하는 형태로 성장이 가능할것으로 판단됩니다. 또한 이런 대중 시장으로서 성장한다면 NFT 가 담는 '디지털 재화와 소유권 거래 시장'은 3 년 내로 글로벌 인앱 결제액(IAP)의 27% 규모의 거래 시장으로 성장할 수 있다고 전망하고 있습니다.

4) 온체인 데이터 기반의 실적 주도 성장

지금까지 가상자산의 시가총액과 가격은 실적보다는 상장과 파트너십과 같은 단기적인 마케팅에 더 많은 영향을 받아왔습니다. 그리고 레이어1을 포함해서 가상자산의 펀더멘털을 측정하거나 비교할 수 있는 지표도 부족했습니다. 이에 리테일 투자자도 거래소에서의 순위나 변동성을 기준으로 거래하거나, 인플루언서나 커뮤니티에서의 정보에 의존하는 경우가 많았습니다.



* Source: THE Block

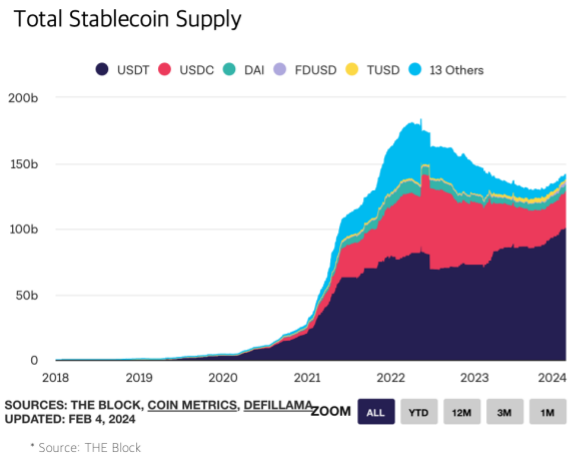


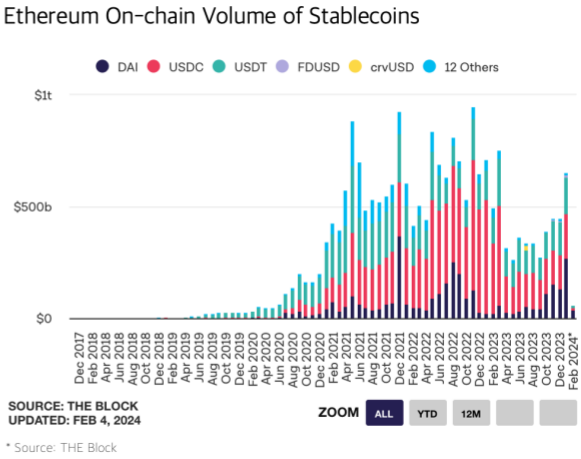
* Source: THE Block

그러나 2022 년 약세장 부터 시장 상황은 빠르게 변했고 시장 참가자들은 매우 냉정해졌습니다. 투자자들은 BTC 를 제외한 모든 가상자산는 스스로의 가치를 증명해야한다는 판단을 하기 시작했습니다. 투자자들은 TX, TVL, NFT 등 온체인 관련 지표들을 기반으로 한 가치 평가 모델을 사용하기 시작했고, 특히 EIP 1559 에서 시작된 유통량 소각 모델 사례들이 나오며 네트워크 상의 토큰 수급을 포함한 가치 평가를 하기 시작했습니다. 이에 따라 토큰 발행 정책에 대한 심사나 기준도 엄격해졌고, 토큰 가치에 영향을 주는 발행량 관련 문제들을 감독하기 위한 거래소 규정이나 규제 등이 만들어지기도 했습니다. 이는 특히 기관 투자자의 유입에 따라 더욱 가속화될 예정입니다. 기관 투자자들은 시가총액과 유동성이 낮고, 브랜드나 마케팅으로 성장 가능성을 이야기하는

실험적인 토큰이 아닌, 규모의 경제를 만들고 내재 가치를 증명할 수 있는 자산들을 다루게 될 것이기 때문입니다.

이러한 변화는 결국 오프체인에서의 거래액, 브랜드, 마케팅이 아닌, 온체인에서의 과거와 현재 실적을 기반으로 가치 평가를 받고 순위가 매겨지는 성숙한 시장으로의 전환을 의미합니다. 2023 년 초부터 글로벌 거래소들 또한 과거와 다르게 온체인 실적이나 지표를 매우 중요한 심사 정책으로 다루기 시작했고, 오프체인에서의 브랜드, 전략 등 정성적인 심사 비중은 낮아지고 있습니다. 이에 따라 신규 CEX 상장을 위한 기준은 계속 높아지고 있고, 가상자산 거래에서 DEX 의 비중이 점점 증가하고 있습니다. 런치패드를 통해 새롭게 민팅을 진행하는 프로젝트나, BRC, 인스크립션과 같이 새로운 기술적 트렌드를 키워드로 한 프로젝트가 아닌 경우, 대형 거래소에서 상장을 먼저 하는 사례가 2023 년부터 급격히 줄어들고 있습니다. 또한 상장을 하더라도 이러한 온체인 실적과 활성도가 충분하지 않은 프로젝트의 경우 과거와 같은 상장 후 퍼포먼스를 보여주지 못하고 있는 것이 현실입니다. 일례로 시기별로 코어 거래소 상장에 따른 효과를 분석하였을 때 상장만으로 집계되는 가격 변동의 효과가 2 년간 약 80% 수준으로 줄어들었습니다.





특히 온체인 데이터 중에서도 스테이블코인 기반의 트랜잭션의 가치는 매우 중요합니다. 스테이블코인은 일반 가상자산 시가총액보다도 훨씬 빠른 회복성을 보여주고 있으며, 향후 기관/개인 투자자의 온램프 채널로서 핵심적인 역할을 할 것으로 기대받고 있습니다. 또한

크로스보더 디앱의 대중화 관점에서도 스테이블코인은 필수 불가결한 요소입니다. 대중 사용자나 기업은 가상자산의 변동성을 감내하면 상품이나 자산을 거래하기 힘들기 때문입니다. 이러한 측면에서 스테이블코인의 온체인 트랜잭션은 전체 DEX 의 TVL 이나 거래액과 달리 약세장에서도 훨씬 빠르게 성장 추세를 만드는 경향을 보여주고 있고, 스테이블코인 발행사와의 협력, 네트워크, 실적이 레이어 1 가치 평가에 매우 중요해지고 있습니다. 따라서 레이어 1 으로서는 반드시 네이티브 스테이블코인을 구축하고 기관/개인들의 온램프 채널을 확보하는 것이 생존을 위한 필수 요건이 되었습니다. 동시에 이러한 시장 내 중요도와 수요 증가에 따라 글로벌 메이저 스테이블코인 발행사와 유통사들과의 협력 비용은 빠르게 증가해 왔습니다. 즉, 이미 온체인 자산과 실적 또는 시장 내 자산의 견고한 지위를 보유한 레이어 1 이 아니라면, 대규모의 그랜트를 지급하더라도 오랜 기간을 대기를 할 수밖에 없는 시장 상황이 되어가고 있습니다.

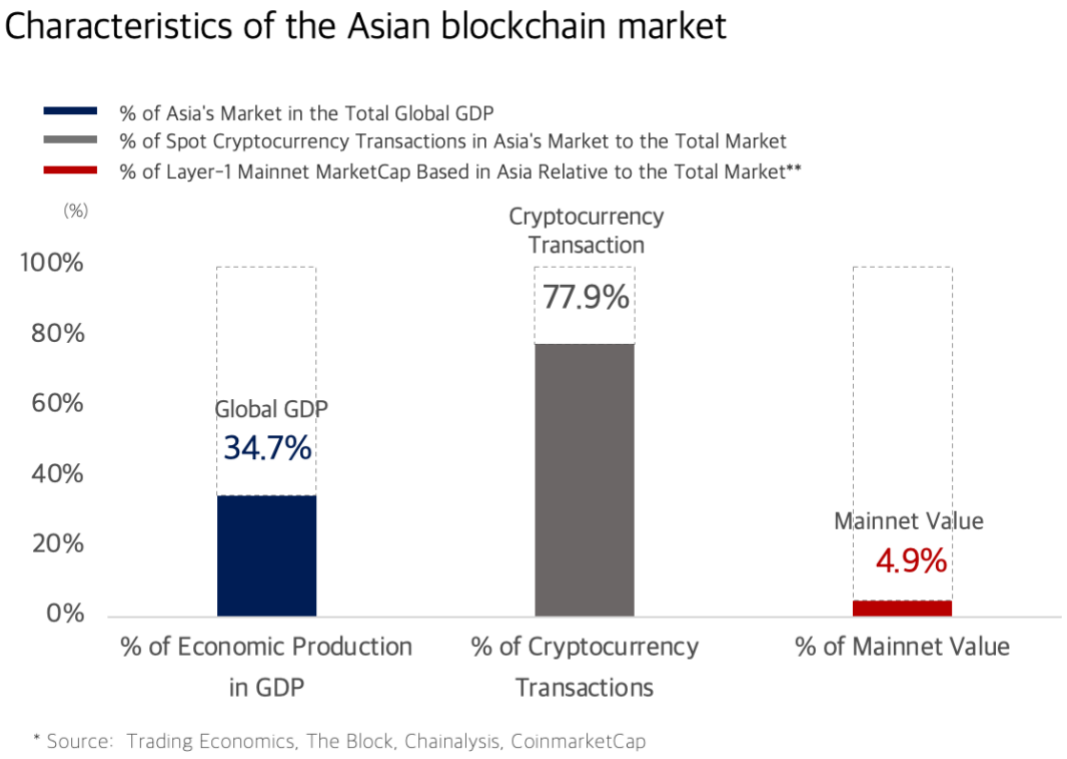
또한 EIP 1559 으로 시작된 레이어1 의 소각 모델은 향후 레이어1 시장에서 가치를 증명하는 중요한 표준이 될 것으로 예측합니다. 현재는 트랜잭션 수수료와 거버넌스 레이어에서의 소각 모델을 테스트하고 있는 단계라면, 미래에는 블록체인이나 재단 자체의 비즈니스 모델 내에서 재무적 실적을 만들고 토큰 소각을 만들어야 Outperform 할 수 있는 시장이 도래할 수 있다고 보고 있습니다. 이에 레이어 1 들은 기존과는 다른 규모와 가치 입증의 부담을 가지게 될 것입니다. 스스로 존재 가치를 증명하지 않으면 기관 뿐 아니라 성숙해진 리테일 투자자들에게도 외면받는 시장이 될 것입니다.

이러한 변화에 빠르게 대응하기 위해서는 웹 3 네이티브한 전략, 자산, 실행이 매우 중요합니다. 대중화 관점에서의 웹 2 기업과 유저 대상 전략은 필연적으로 크립토와 온체인 활동에 익숙하지 않은 기업과 일반 사용자들의 온보딩을 의미하기 때문입니다. 기업들 또한 일반 사용자들을 대상으로 웹 3 서비스를 제공할 때 온체인화하는 자산과 데이터를 제한하는 전략을 많이 채택하기 때문에 이러한 전략들은 단기에 온체인 활성도로 이어지지 않는 경향성이 존재합니다. 즉, 온체인 기반 실적을 만들고 레이어 1 으로서 시장의 평가를 받고 외부 자본의 유입을 만들기 위해서는 웹 2 기업과 대중 유저들의 확보보다 웹 3 네이티브한 전략과 영업, 마케팅이 더 중요합니다.

예컨대, 개방된 퍼블릭 블록체인 인프라로서 실험적인 웹 3 팀들이나 새로운 기술 키워드를 가지고 거래 시장에서 큰 존재감을 만드는 팀들의 참여와 기여를 이끌어내는것이 중요합니다. 또한 기존의 실적과 위상을 기반으로 글로벌의 핵심 스테이블코인 발행사, 온체인 데이터 공급/유통사, 유동성 공급자들과 강한 네트워크를 구축하고 빠르게 온체인 자산을 추가 확대해 나가는 전략이 필요합니다. 나아가 이러한 실적을 블록체인 시장 내에서 더욱 확산시키고 자본 유입을 촉진하기 위한 웹 3 마케팅 기업, 유동성 공급자, 크립토 인플루언서 등 과의 협력 또한 중요합니다.

이러한 온체인 기반의 실적과 내러티브를 만드는 프로젝트들은 지금도 바로 시장에서 자본을 공급받으며 유동성을 확대하고 펀더멘털을 강화해 나가고 있습니다. 이러한 관점에서 레이어 1 은 일반 대중 사용자 확대와 웹 2 자산의 유입을 위한 전략만으로는 단기에 가치 증명이 불확실하고, 기존의 온체인 시장, 크립토 자본 안에서 위상을 빠르게 확보하는 전략이 점점 더 중요해질 것입니다. 특히 온체인 지표 기반 분석과 데이터 유통이 더욱 정교해지고 보편화되고 있는 상황에서, 앞으로 유입될 기관과 새로운 리테일 투자자들은 더더욱 온체인 지표를 참고하여 자본을 투입하는 경향성이 더 뚜렷해질 것입니다.

5) 아시아를 대표하는 레이어 1 의 탄생



핀시아와 클레이튼은 한국, 일본 등 아시아 지역을 핵심 시장으로 보고 있고, 이에 각각 아시아 시장에서 최대 규모의 비즈니스 인프라와 네트워크를 구축해왔습니다. 그리고 아시아 시장은 블록체인 산업에서 매우 특수한 지위를 가지고 있으며, 그에 따라 성장성 또한 매우 높을 것으로 전망합니다.

먼저, 아시아는 전체 글로벌 총생산에서 34% 규모를 차지하며 글로벌 경제의 핵심적인 역할을 하고 있습니다. 특히 2020 년 이후 아시아의 기술, 콘텐츠, 서비스가 북미를 포함한 글로벌 시장에서 수요를 만들며 글로벌 시장 내 입지는 점차 확대되고 있습니다. 특히 가상자산 거래 시장에서 아시아 시장의 지위는 독보적입니다. 가상자산 현물 거래액에 있어서 글로벌 총 거래액의 77% 가 한국, 일본을 포함한 아시아 시장에서 발생하고 있습니다.

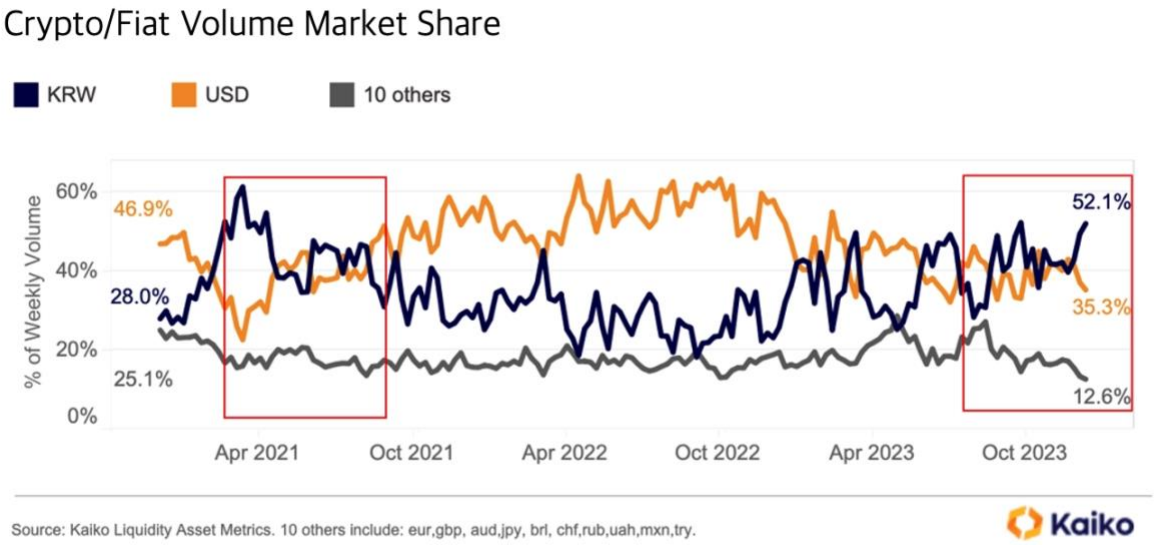
반면, 아시아에 거점을 두고 있거나 아시아 시장을 타겟으로 하고 있는 레이어 1 들의 시가총액 비중은 전체 글로벌 시장의 약 5% 밖에 되지 않습니다. 즉, 아시아의 거대한

가상자산 현물 거래에 대한 유동성이 아시아 기반 프로젝트의 토큰에서 발생하고 있지 않고, 비아시아 지역에 거점을 두고 있는 프로젝트에 주로 유입되고 있는 상황입니다.

이는 냉정하게 아시아 프로젝트들이 그간 성장과 신뢰를 보여주지 못했기 때문이며, 블록체인 시장도 다른 기술 산업과 같이 북미를 중심으로 한 해외 프로젝트가 먼저 태동하고 전체 시장을 주도하고 있기 때문이기도 합니다. 또한 메타마스크, 블러, 트위터, 디스코드 등 온체인 기반 인프라나 이를 보조하는 서비스들이 북미 시장 중심으로 구축되었기 때문에, 거래소 거래자가 아닌 얼리어답터가 만드는 온체인 지표는 여전히 비아시아 지역이 주도하기 유리한 상황에서도 기인합니다.

실제로 2020 년부터 2022 년 시장 상승장까지 다양한 레이어 1 경쟁이 아시아에서도 일어났었고, 수많은 아시아 프로젝트들이 지원을 받으며 출시되었지만 대부분은 생존하지 못했습니다. 해외 메인넷들이 한국, 일본을 포함한 다양한 아시아 국가에서 이니셔티브를 진행해왔지만 시장의 큰 변동성과 언어와 문화적 차이로 인한 어려움들로 해외 유저들만 타겟으로 할 수 있는 소수의 팀들 외에 대부분의 개발사들은 실제 성과로까지 이어지지 못했습니다.

이후에도 아시아 시장에서 강력한 기반을 구축해낸 레이어 1 이 나오지 못했고, 국가별로 여전히 파편화되어 경쟁을 하고 있는 상황입니다. 개별 국가에서는 클레이튼이 한국에서 2022 년 상승장때 아시아에서 가장 높은 점유율과 온체인 활성도를 만들며 글로벌 시장에서 주목을 받았습니다. 한국이 글로벌 가상자산 시장에서 갖는 영향도가 매우 높기 때문에, 이때 구축한 실적과 위상을 기반으로 바이낸스, 애니모카 브랜드, 점프크립토 등의 글로벌 탑티어 파트너들과 협력을 이끌어냈고, 이후에도 아시아의 주요 플레이어로서 지위를 유지할 수 있었습니다. 핀시아는 일본, 한국, 동남아시아 지역을 포함해서 대중화 전략을 위한 프로덕트들로 아시아의 다양한 국가의 사용자 집객 관점에서는 아시아 최대 규모의 실적을 만들어냈지만, 온체인 활성도 기반의 자본 유입이나 실적까지 이어지지는 못하였습니다. 이후 최근 1 년 사이 일본의 아스타 등 개별 프로젝트들이 등장하고 있지만, 여전히 초기 단계로서 아시아 시장에서의 지배적인 포지셔닝을 구축하거나 유의미한 온체인 활성도를 만드는 사업자는 나오지 못하고 있는 상황입니다.



* Source: Trading Economics, The Block, Chainalysis, CoinmarketCap

만약 아시아 지역에서 강력한 지배력과 포지셔닝을 구축하는 레이어 1 사업자가 등장하면 굉장히 큰 성장성과 선순환을 구축할 수 있을 것으로 예상합니다. 특히 한국의 KRW 기반 가상자산 거래와 온램프는 전세계 1 위까지 성장하였고, 최근에는 USD 보다 더 높은 비중(52.1%)으로 거래를 발생시키는 통화가 되었습니다. 특히 한국은 다른 국가들 대비 비트코인, 이더리움을 제외한 알트코인에 대한 수용력이 높습니다. 코인베이스나 다른 국가의 현물 거래소에서 보통 BTC, ETH 의 거래 비중이 50%가 넘어가는 반면, 한국에서는 약 80% 이상이 새로운 레이어 1 을 포함한 알트코인의 거래액에서 나옵니다.

또한 일본과 대만, 태국 등의 아시아 지역의 현물 거래는 한국만큼은 아니지만, 최근 다양한 규제 완화와 웹 3 시장에 대한 육성 정책 기조로 과거 대비 현물 거래나 투자 수요가 증가하는 상황입니다. 이러한 환경 변화로 많은 글로벌 프로젝트들이 아시아 지역의 유저, 투자자, 커뮤니티에 대한 네트워크를 구축하여 새로운 성장 동력을 만들기 위해 한국과 아시아 지역에 거점이 있는 프로젝트들에 많은 러브콜을 보내고 있습니다.

이러한 아시아 지역의 특수성들을 감안했을 때 한국을 포함한 아시아 시장에서 실적과 자산의 지위를 만드는 레이어 1 의 토큰은 빠르게 높은 유동성과 자산적 지위를 얻을 수 있고, 글로벌 시장에서도 수요를 만드는 입지를 구축할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다. 그리고 이를 단기간에 실현해내기 위해서는 그간 아시아 지역의 다양한 국가에서 웹 2, 웹 3 관점의 다양한 인프라와 실적을 만들어온 팀이 빠른 실행력으로 도전해야할 것입니다.

6) 시장의 새로운 탈중앙성 요건

블록체인 시장에서 탈중앙성에 대한 기준이나 평가는 계속 달라져 왔습니다. 초기에는 단순히 기술적 성능 관점에서 선택해야 하는 대상으로 보았다면, 최근에는 증권성을 포함한 국가별 규제 대응 측면과 프로젝트의 건전성과 지속 가능성을 평가하는 지표로도 사용되고 있습니다.

기본적으로 탈중앙성은 네트워크를 통제하는 중앙 집중식 권한을 제거하고, 다양한 참여자들에게 권력을 분산시켜 투명성, 보안, 신뢰성을 증가시키며, 단일 장애 지점의 리스크를 최소하기 위해 필요합니다. 또한, 탈중앙화는 사용자 참여를 장려하고, 블록체인의 다양성 및 지속 가능성을 증대할 수 있습니다. 그리고 2022 년부터는 화두가 되었던 증권성을 식별하는 기준들에서 얼마나 네트워크가 분산되어 있느냐가 중요한 기준으로 대두되었습니다. 클레이튼과 핀시아는 모두 퍼블릭 ICO 를 진행하지 않았고, 탈중앙화 블록체인으로서 이러한 리스크는 기존부터 철저하게 대응해 왔습니다. 그리고 두 블록체인 모두 PoS 기반으로 다양한 기업들과 사용자 위임 기반의 거버넌스를 실제로 운영하고 있습니다.

증권성 논란이 시장에서 큰 화두가 된 이후부터는 각 글로벌 거래소나 기관의 인프라로서 역할을 하는 사업자들 또한 탈중앙성을 중요한 고려사항으로 보는 트렌드가 생겼습니다. 특히 프로젝트를 단일 법인이 실질적으로 주도하는 등 단일 법인의 리스크가 블록체인 전체의 리스크로 확대될 수 있는 구조라면 블록체인으로서 지속 가능성이 낮고 이것이 사용자 피해까지 야기할 수 있다는 컨센서스가 만들어지고 있습니다. 특정 거래소들은

명문화된 기준은 아니지만 이러한 내부 기준을 가지고 상장을 유보하는 경우 또한 발생하고 있습니다. 즉, 이러한 흐름은 법률이나 명문화된 규정이 아니지만 시장 참가자들의 분명한 컨센서스로서 자리 잡고 있으며, 현재 시장의 메이저 레이어 1 프로젝트들은 중립적인 재단 외에 실제 거버넌스는 많은 기업 또는 개인으로 분산되어 있는 있다는 사실이 이를 방증합니다. 즉 앞으로 시장에서 생존하고 성장하기 위해서는 '특정 기업의 리스크가 블록체인의 리스크로 전이되지 않는다'는 사실을 입증할 수 있는 체계와 거버넌스가 반드시 필요합니다.

Consequences of Governance Structure

	Case 1	Case 2
Institutions' ratio (%)	100%	0%
Users' ratio (%)	0%	100%
Result	Decentralization Failure	Business Failure

* Source: Internal Data

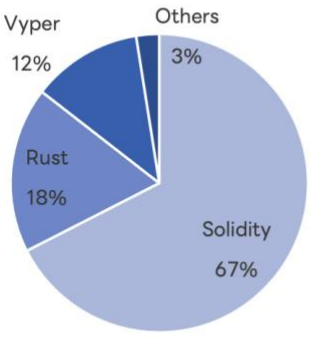
반대로 기관 또는 기업이 제대로 참가할 수 없이 불특정 다수가 주도하는 거버넌스 또한 반대급부의 리스크가 존재합니다. 이미 개방된 환경에서의 글로벌 개발자와 투자자 커뮤니티가 충분히 성숙한 이더리움을 제외한 모든 레이어 1 프로젝트는 초기 특정 기관과 기업들이 강력한 기여를 통해 초기 생태계를 구축하는 역할을 해야 하기 때문입니다. 이런 관점에서 핀시아의 경우, 제로 리저브 기반의 발행 정책으로 라인을 포함한 모든 거버넌스 기업 및 기관의 물량을 모두 합쳐도 10% 미만인 상황입니다. 이는 탈중앙화와 커뮤니티 기반의 정책 관점에서는 매우 강력한 무기이지만, 구조적으로 초기 생태계 구축과 프로젝트 성장 측면에서 불확실성을 갖게 됩니다. 이는 거래소나 대형 파트너십을 진행할 때도 실존하는 리스크로서 거론되는 부분이며 향후 성장 측면에서는 구조적인 개선이 필요합니다.

즉, 앞으로의 레이어 1 시장에서 가장 이상적인 탈중앙성은 다양한 기업들과 기관들이 토큰을 보유하여 인센티브 얼라인이 명확히 된 상태에서 생태계에 적극적으로 기여하고 토큰 수요를 만드는 것에 집중하면서도, 어느 단일 기업이 실질적인 운영사 역할을 하거나 또는 그럴 수 있다고 인정받지 않는 형태라고 판단합니다. 즉, 시장을 움직일 수 있는 큰 기업들을 참가시켜 그들의 자산을 활용하되, 블록체인으로서는 충분한 탈중앙화를 이루어내는 전략이 중요합니다. 여기에 더해 유저 위임을 기반으로 다양한 기업 안에서도 생태계에 꼭 필요한 전략과 실행을 하는 기업들이 더 많은 지지를 받고 서로를 견제할 수 있는 구조가 있다면 시장에서도 커뮤니티 기반의 프로젝트로서 인정받고, 더욱 건전하고 빠른 성장이 가능해질 것으로 전망합니다.

7) 블록체인 개발 언어 점유율 전망

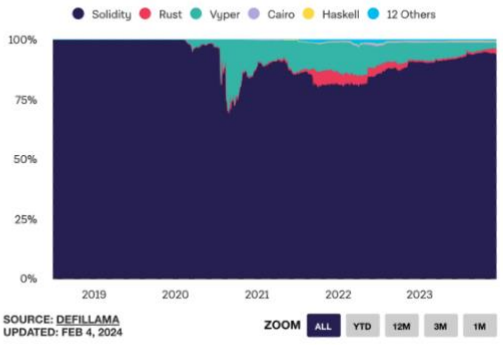
지금까지 블록체인 시장에서는 이더리움 기반의 가상머신(EVM)이 주류 기술로서 채택되어 발전해 왔습니다. 22 년 이더리움의 지분증명(Proof of Stake, PoS) 모델로의 전환을 의미하는 '머지(Merge)' 업그레이드 이후, EVM 은 Ethereum Improvement Proposal (EIP)을 통해 더 높은 트랜잭션 처리 속도와 확장성, 효율성을 목표로 개선되고 있습니다.

Market share of smart contract language



* Source: Xangle

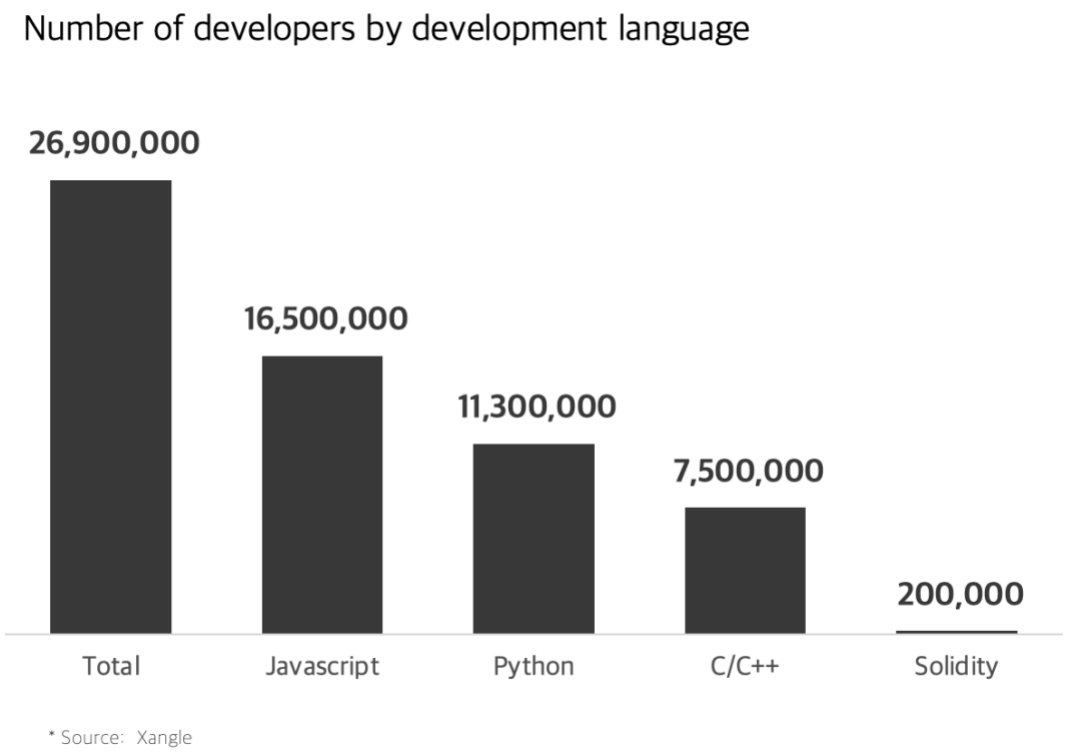
Share of total value locked by smart contract



* Source: Defilama

이러한 초기 선점 효과와 지속적인 발전을 통해 현재 Solidity 의 점유율은 전체 시장의 67%까지 성장하였고, 이더리움 TVL 은 전체 블록체인 시장 TVL 의 80% 이상을 차지하고 있습니다. 따라서 EVM 기반의 탈중앙화 애플리케이션(dApp)의 수요는 지속적으로 시장의 주류로서 존재할 것이라고 전망합니다.

한편 코스모스 생태계의 중심에는 CosmWasm 이 위치하고 있습니다. 이는 개발자들이 코스모스 기반의 다양한 블록체인에서 운영 가능한 dApp 을 만들 수 있는 스마트 계약 플랫폼입니다. CosmWasm 은 EVM 과 solidity 언어에서의 불완전성에 기인한 문제점(reentrancy attack 등)을 해결해 줌으로써 보안성이 뛰어나고, 더 다양한 범용 개발 언어를 지원하는 등의 장점을 가지고 있습니다. 코스모스는 특히 그 유연성과 상호 운용성으로 블록체인 업계에서 인정받고 있으며, 사용자 친화적 디자인과 Inter Blockchain Communication (IBC) 프로토콜의 채택을 통해 서로 다른 체인 간의 연결 지원이 가능합니다. 이러한 장점들로 EVM 다음으로 높은 보급률을 토대로 가장 빠르게 성장하는 기술입니다.



특히 블록체인 산업 외 대부분의 개발자들은 Solidity 가 아닌 Go, Rust 등의 기존 프로그래밍 언어를 사용하고, CosmWasm 은 현재 유용한 개발 언어인 Rust 를 지원하며, 추후 Go 등의 대중성 있는 언어들을 추가로 지원할 로드맵을 가지고 있습니다.

따라서 앞으로 시장에는 EVM 과 CosmWasm 두 가지 기술 모두 공존하며 성장할 것으로 전망합니다. 초기 개발사일수록 EVM 을 기반으로 다양한 디앱을 제작할 가능성이 높고, 앞으로 블록체인 자체가 더 보급되면서 유입되는 개발사들은 CosmWasm 을 더 적극적으로 수용할 가능성이 높습니다. 따라서 이 두가지 가상머신 기술에 최적화된 호환성과 개발 환경을 제공하는 레이어 1 과 블록체인 인프라가 시장을 주도할 것입니다. 특히 EVM 호환 가능한 환경을 제공하고, BFT 및 EVM 기반 체인들과의 연결을 가능하게 하는 IBC 를 통해 dApp 을 구축할 수 있는 환경을 제공하는 레이어 1 이 가장 광범위하게 기술 수요에 대응할 수 있을 것으로 전망합니다.

3. 핀시아와 클레이튼, 새로운 성장을 위한 필수 전략

위 내용과 같이 최근 1-2 년 사이 블록체인과 가상자산 시장에는 매우 큰 변화들이 있었고, 1-2 년 사이에는 더욱 급진적인 변화가 있을 것입니다. 그리고 핀시아와 클레이튼은 통합과 무관하게라도 앞으로의 시장 변화에 빠르게 대응하고 모멘텀을 만들어야지만 성장을 해낼 수 있을 것입니다. 이후에는 이러한 시장 변화 속에서 아시아 시장을 목표로 하는 두 블록체인이 미래에 생존하고 큰 성장을 만들기 위해 어떠한 전략과 실행들을 반드시 해내야하는지에 대해 5 개 항목으로 나눠서 살펴보겠습니다. 또한 각 블록체인이 가지고 있는 자산을 고려하였을때 각 전략의 실행에 있어서 통합이 만드는 의미와 시너지에 대해서도 다뤄보겠습니다.

Key Strategies and Execution Plans for Responding to the Next Bull Market

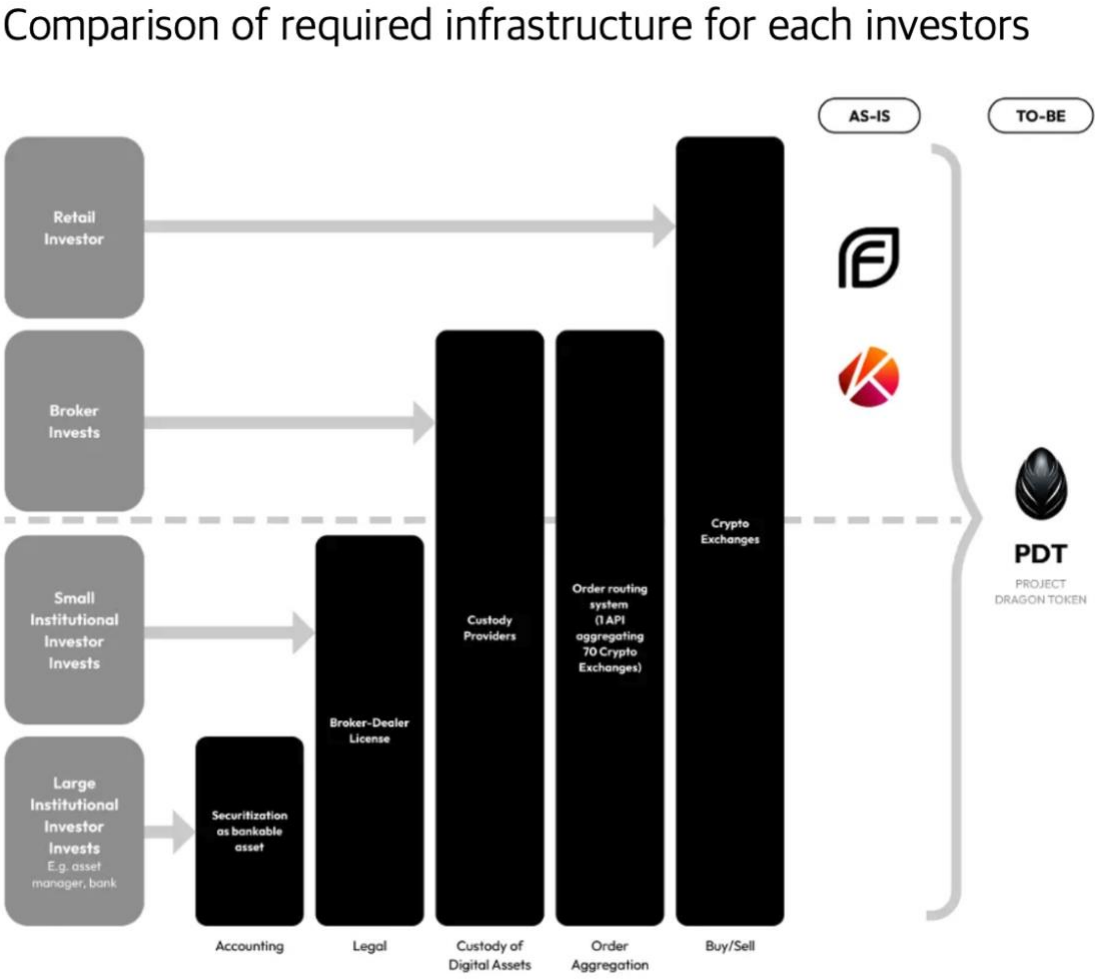
카테고리	세부 항목	자산 및 실적 보유 여부	
		Finschia	klaytn
1. 규모의 경제 & 기관 수요 대응	1) 자산 규모와 위상 구축: 시가총액, 유동성, 내러티브 기반의 자산 위상 구축	X	O
	2) 자산 접근성 극대화: CEX/DEX 상장, 커스터디/데이터 유통사 협력을 통한 자산 접근성 증대	X	O
	3) 탈중앙성과 지속성: 거버넌스 규모, 탈중앙성 증대, 안정적인 유통 구조 구축	O	O
2. 웹2/웹3 투트랙 전략	1) 웹2 기업 인프라 제공: 웹2 기업 온보딩을 위한 플랫폼 구축과 제공 (SDK, API)	O	X
	2) 웹2 사용자 프로덕트 제공: Fiat on-ramp와 웹2 유저를 위한 월렛 및 마켓 서비스	O	X
	3) 라인 및 카카오 자산 활용: 라인 및 카카오 기반의 웹3 기능 연계 및 통합	O	O
	4) 대형 서비스/IP 온보딩: 라인의 웹3 사업 및 프로덕트의 독점 연계 (프렌즈 게임, AI 소셜앱, 대형 IP사 등)	O	X
	5) 대규모 디파이 구축: 대규모 Defi 인프라 구축과 아시아 레이어1 중 최대 TX/TVL 확보	X	O
	6) 네이티브 스테이블 코인 구축: 스테이블 코인 발행사 사업 개발 및 인프라 구축 추진	X	O
	7) 퍼블릭 체인 제공: 글로벌 개발사의 자유로운 온보딩 환경 제공 및 테크 서포트 지원	X	O
	8) 새로운 토크노믹스: 소각 기반의 지속 가능한 토크노믹스 구축	X	O
3. 아시아 시장 선점과 대응 전략	1) 아시아 국가별 사업 개발: 한국, 일본, 베트남, 대만, 태국 등 주요 국가별 사업 개발 및 현지화	O	O
	2) 아시아 커뮤니티 부스트업: 주요 아시아 국가별 커뮤니티 및 유저 온보딩 강화	O	O
	3) 한국 특화 시책: 한국 현물 거래 수요를 촉진하기 위한 전략 및 실행	X	O
4. 주류 기술 수요 대응	1) EVM 제공: EVM 기반 기술 기반과 호환성 제공	X	O
	2) CosmWasm 제공: CosmWasm 기반 기술 기반과 호환성 제공	O	X
5. 새로운 탈중앙성 요건 대응	1) 탈중앙화: 광범위한 글로벌 기업/기관의 참가 기반의 단일 기업 리스크 해소	X	X
	2) 성장 기반 구축: 기관과 사용자의 적정한 비중 확보를 통한 성장 기반 구축	X	O
	3) 커뮤니티 참가 강화: 사용자 위임과 커뮤니티 참가 중심의 거버넌스와 새로운 DAO 프로그램 제공	O	X

1) 규모의 경제 구축과 기관 수요 대응

시장 예측에서 분석한것과 같이 블록체인 시장이 3 년 내 현재 가상자산 시가총액 대비 10 배 규모의 가치를 담을 수 있다는 예측이 나오고 있습니다. 또한 가상자산 시장에 새롭게 진입할 기관 투자자들이 시장에서 차지할 유동성 비중은 80% 이상을 차지할 것으로 추정되고 있습니다. 그리고 올해부터 본격화될 이러한 수요에 언제 얼마나 대응할 수 있는지에 따라 프로젝트들은 철저히 메이저 리그와 마이너리그로 나뉠 것입니다. 메이저리그로 분류되는 가상자산들은 시장의 성장기에 네트워크 효과가 계속 발생하여 기존과 다른 성장을 경험할 수 있고, 반대로 마이너리그로 분류되는 가상자산들은 새로운 변화와 성장을 만드는 비용이 빠르게 증가하여 시장에서 사라지는 경우도 많아질 것입니다.

따라서 핀시아와 클레이튼은 모두 이러한 변화에 하루라도 빨리 대응할 수 있는 체제를 구축해야 합니다. 먼저, 자산의 규모와 지위 관점에서, 기관들은 기본적으로 큰 단위의

펀드를 운용하기 때문에, 투자 대상이 최소 기준의 시가총액과 유동성을 넘는 것이 필요합니다. 또한 많은 종류의 인덱스에 포함되어 있는 것이 필수입니다. 예시로 S&P 가상자산 인덱스 중 하나인 S&P Cryptocurrency LargeCap Index 에 편입되기 위해서는 시가총액이 최소 $1B 이어야 하며, 3 개월간의 MDVT(일일 거래 가치의 중앙값)가 $1M 이상이어야 합니다. 다른 인덱스인 Bloomberg Galaxy Crypto Index 에 들어가기 위해서는 시가총액 기준 상위 25 위안에 들어야 하며, 해당 자산의 시가 총액 비중이(시총 상위 25 개 자산의 시총 총합과 비교해) 최소 1%를 넘어야 합니다. 이런 기준 하에 현재는 비트코인부터 XLM(Stellar, $3.2 Billion)까지 12 개의 가상자산가 편입되어 있습니다. 이 외에도 Nasdaq Crypto Index, MarketVector Digital Assets Index 등 여러 인덱스들이 존재하며, 공통점은 주로 상위 시총의 가상자산 자산들로 인덱스가 구성된다는 점입니다. 따라서 핀시아와 클레이튼이통합한다면, 시가총액 약 $900M 이상을 구축하고 위와 같은 시가총액과 유동성 기준을 빠르게 충족시킬 수 있게 됩니다.



다음으로는 자산의 접근성 측면에서, 기관 투자자들이 요구하는 인프라는 가상자산 거래소에만 있지 않으며, 다양한 커스터디 사업자, 브로커리지, 데이터 제공/유통사들과의 협력이 필수입니다.

먼저, 커스터디 사업자와의 협력이 필요한 이유는 첫번재로 기관 투자자들이 가상자산를 직접 보관하여 관리하기에는 보안과 재무 이슈를 포함한 많은 제약이 있기 때문입니다. 또한 커스터디 회사들이 관리해 주는 자산의 목록을 참조하여 기관들이 투자의사 결정을 하는 경우가 많기 때문에 접근성 측면에서 거래소 상장과 유사한 의미를 갖습니다. 실제로 ETF 승인 이후 신규 커스터디 업체들이 기관투자자들의 수요와 높은 기준을 충족하기 위해

다양한 보안 및 회계감사 라이센스(ISO, SOC 등)를 취득하고 있는 것을 관찰할 수 있습니다.

위에 언급된 S&P Cryptocurrency Index 외에도, Bitwise, 그리고 블랙록 등 많은 사례를 참고했을 때 신뢰받는 글로벌 커스터디에 통합 체인이 들어가 있는 것이 필요하며, 반대로 이러한 커스터디 사업자들도 거래소와 같이 한정된 리소스로 선별된 자산만을 취급하기 때문에, 1) 시가총액과 시장 내 지위, 2) 기술의 범용성, 3) 탈중앙성과 안정성 측면에서 준비가 되어 있어야 합니다. 또한 기관 투자자는 큰 단위로 매매하는 경우가 많아, 이를 수행해줄 브로커리지 또한 필요하게 됩니다. 라인에서도 브러커리지 사업을 진행하고 있지만, 브로커리지 사업자들 또한 거래소나 커스터디 사업자와 동일한 기준으로 자산을 선별하여 취급합니다. 그리고 대부분의 경우, 온체인 지표가 적거나 시가총액이 작은 경우는 선별 대상에서 제외됩니다.

마지막으로 글로벌의 다양한 크립토 데이터 제공사/유통사와의 협력 또한 필요합니다. Index 의 거래 가격 및 유동성 데이터는 특정 데이터 제공자들이 제공하고 있으며, 해당 제공사들 또한 주요 거래소들의 상장 여부와 가격, 거래량을 기준으로 삼고 있습니다. S&P 를 예시로 든다면, Lukka Inc. 사의 데이터를 이용하고 있으며 Lukka 사는 Binance, Coinbase Pro, Crypto.com, Gemini, Huobi, Kraken, OKX 와 같은 거래소들을 지원 거래소로 포함하고 있습니다.

핀시아와 클레이튼은 통합과 무관하게 이러한 기관 수요 대응을 위한 사업 개발과 전략적 제휴를 발빠르게 추진하여야 합니다. 그리고 클레이튼의 경우 이미 퍼블릭 체인으로서 만들어온 파트너십과 파이프라인을 기반으로 커스터디 및 브로커리지를 포함한 인프라를 빠르게 확충해 나갈 수 있는 상황입니다. 클레이튼은 시장 초기부터 인프라 관점에서 큰 투자를 해오며 100 개 이상의 CEX/DEX 에 상장을 해왔고, 메타마스크를 포함한 대부분의 월렛 사업자나 Messari 등 메이저 데이터 공급/유통사들과 연계되어 있기 때문입니다. 그리고 다양한 브로커리지와 커스터디 기업들과의 사업 개발 또한 이미 활발히 진행되고 있습니다.

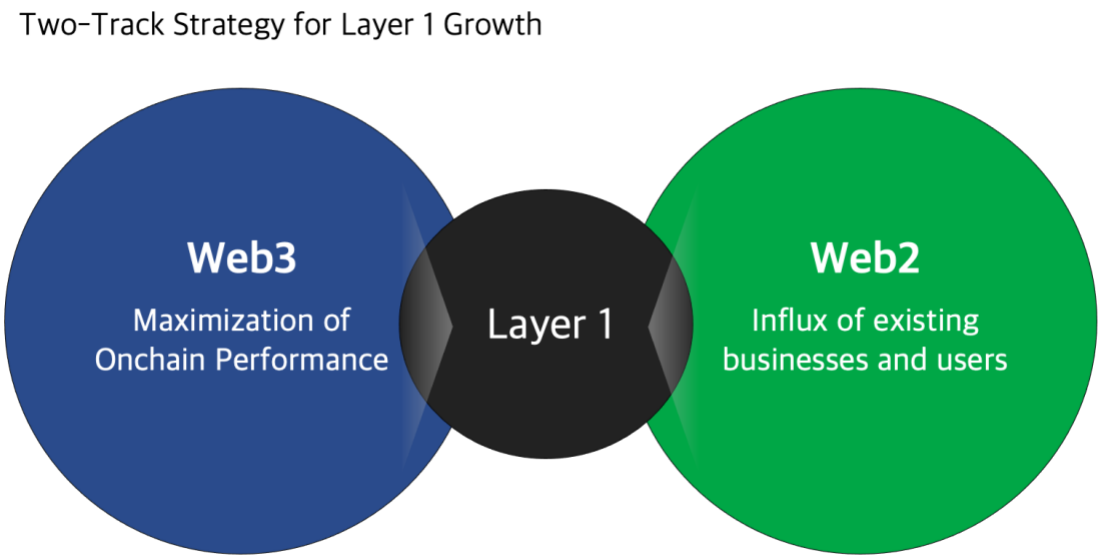
핀시아의 경우 그간 라인 페이를 포함한 글로벌 핀테크 및 파이낸셜 기업들과 협력을 통해 만들어둔 서비스 자산과 네트워크가 있으며, 이는 커스터디 또는 브로커리지 사업자들과 새로운 상품이나 서비스 관점의 협력 관계를 맺는데는 중요한 자산이 되고 있습니다. 다만, 최근 퍼블릭 체인을 오픈한 단계에서 기관 대응을 위해 커스터디, 브로커리지 내 핀시아 토큰을 편입시켜야 한다는 관점에서는 향후 시간과 투자가 선행되어야 하는 상황입니다. 그리고 커스터디, 브로커리지, 데이터 애널리틱스 사업자들은 인프라 속성을 지닌 사업자들로 대체로 보수적이고 정량적인 기준을 가지고 협력을 진행하는 특성이 있습니다. 따라서 대규모 인프라와 네트워크 구축은 단순한 그랜트나 세일즈 이외에 온체인 시장에서의 지위를 기반으로 한 협력이 반드시 필요합니다. 따라서 이러한 자산과 네트워크를 모두 내재화하는 데는 최소 1 년 이상의 기간과 대규모 투자가 필요하다고 판단하고 있습니다.

만약 통합이 된다면 핀시아와 클레이튼은 각자의 자산을 활용하여 추가 비용과 시간 없이 이러한 기관 대응을 위한 전략을 공동으로 실행할 수 있다고 판단단하고 있습니다. 클레이튼이 퍼블릭 체인으로서 수년간 투자를 통해 만들어둔 인프라와 네트워크를 활용하고, 핀시아가 라인 페이 등의 핀테크 서비스들과 협력을 통해 만든 자산을 활용하여 보다 유리한 고지에서 기관 대응을 할 수 있다고 전망합니다.

또한, 기관 투자자 대응과 관련 인프라 기업들과의 제휴를 위해서는 프로젝트가 시장에서 가지고 있는 포지셔닝과 내러티브 또한 매우 중요합니다. 현재 대부분의 메이저 블록체인은 매우 명확한 타겟 시장과 특장점을 포함한 견고한 내러티브를 가지고 있고, 이를 기반으로 산업과 커뮤니티 관점에서 지속적으로 포지셔닝을 강화하고 있습니다. 핀시아와 클레이튼은 단일 메신저 사업자의 프로젝트로서 주로 포지셔닝되어 왔지만, 이는 타겟 시장이나 특장점을 의미하는 것은 아니기 때문에, 성장 내러티브로는 한계가 있습니다. 특히 기관 투자자들은 개별 기업의 가치가 블록체인의 업사이드를 제한한다고 판단하거나, 개별 기업의 리스크가 블록체인 전체의 리스크로 전이될 있다는 관점을 가질 수 있다고 예측하고 있습니다. 따라서 독자 전략으로서는 한계점이 있으며, 통합을 통해 '라인, 카카오를 포함한 아시아 최대 규모의 기업 및 사용자 거버넌스가 주도하는 블록체인'으로서 위상과 포지셔닝을 정립해 나가는 것이 더 유리하다고 판단하고 있습니다.

또한 통합이 된다면 거버넌스 관점에서 45 개의 기업 거버넌스에서 100 개까지 참가사를 확대해나가고, 사용자 위임 기능을 기반으로 더 탈중앙화된 블록체인을 만들어 아시아에서 기관 수요 대응 관점에서 가장 유리한 고지를 만들어가고자 합니다.

2) 웹 2/웹 3 투트랙 전략



앞으로 가상자산 시장에서 큰 성장을 만들고 제대로 가치 평가를 받기 위해서는 1)온체인 지표 기반 실적, 2)대중화를 포함한 확장성이라는 두가지 목표 달성이 모두 필요합니다. 현재 크립토 시장에서 자본과 유동성을 견인하는 가장 명확하고 강력한 동기는 온체인 활성도 지표이고, 기관 투자자들과 대중 투자자들의 유입 시점에도 이 부분이 최우선으로 고려될 것입니다. 동시에 기존 레이어 1 이 달성하지 못한 대중화 관점의 실적도 반드시 필요합니다. 현재 시장에서는 온체인 지표만으로는 해당 레이어 1 이 대중적인 프로덕트, 유저 유입, 오프체인의 경제 가치를 얼마나 만들고 있는지 알 수가 없다는 컨센서스도 있기 때문입니다. 예를 들어 '1,000 만 명이 사용하는 한 앱에서 10 만 명이 온체인 유저이고, 지속 가능한 비즈니스 모델을 갖추고 있다'고 가정했을때, 이러한 앱이 만드는 체인 상의

부가가치가 '전체 유저 50 만 명 중 30 만 명이 온체인 유저이고, 비즈니스 모델의 불확실성이 큰 앱'보다 낮다고 단정하기 어렵기 때문입니다. 이러한 관점에서 핀시아와 클레이튼은 통합과 무관하게 웹 2, 웹 3 영역에서의 빠른 성장과 지위 확보를 목표를 움직여야만 생존 뿐만 아니라 향후 메이저리그 프로젝트로 편입하여 큰 성장을 만들어낼 수 있을 것입니다.

이러한 온체인 지표 기반 실적과 대중화 관점의 성장성은 각각 웹 3 전략과, 웹 2 전략으로 구분하여 설명할 수 있습니다. 웹 3 전략은 기존 크립토 시장에서 이미 TX, TVL, NFT 등 핵심 온체인 지표를 규모감 있게 만들 수 있는 성공 방정식을 따르고, 이것을 촉진할 수 있는 웹 3 사업자들과의 강한 네트워크와 협력을 구축하는 것을 의미합니다. 이러한 전략에는 단순히 CEX, DEX 의 상장 외에도 유동성 활성화를 위한 파트너십, 메이저 스테이블코인 사업자와의 제휴, 월렛/커스터디 등 인프라 사업자와의 제휴, 크립토 분야의 NFT, RWA, Oracle 등의 분야를 선도하는 플레이어들과의 제휴, 체인 데이터 애널리틱스 플랫폼들과의 제휴 등이 포함됩니다. 한편, 웹 2 전략은 크립토 시장에서의 자본 유입과 유동성을 극대화하는 것 이상으로, 기존의 웹 2 비즈니스와 유저들의 자산과 자본을 새롭게 체인상에 온보딩시키는 전략을 의미합니다. 이를 위해서는 메인넷뿐만 아니라 일반 웹 2 사업자와 유저들이 사용할 수 있는 미들웨어와 프로덕트가 필수적입니다. 이러한 전략에는 기존과 다른 월렛 및 마켓 UI 를 제공하는 것이나, 비블록체인 사업자를 위한 간편한 SD 와 API 제공, 기존 비즈니스와 결합을 위한 어플리케이션과 계정 추상화 기술 제공, 크로스보더 현금 거래와 정산 인프라, 매스 타켓 마케팅 지원 패키지, 대형 IP 와의 전략적 제휴 등이 포함됩니다.

한편, 웹 3 전략에 있어서는 이미 클레이튼이 글로벌 네트워크와 자산을 상당 부분 쌓아왔습니다. 아시아 최대 규모의 TX, TVL, NFT 온체인 실적을 가지고 있고, 이에 대한 글로벌 크립토 시장 내에서의 프레젠스가 명확합니다. 특히 한국의 리테일 투자자 규모가 크고, 한국에서 가장 큰 범용 레이어 1 이라는 측면에서 글로벌 크립토 시장에서도 다양한 협력 기회를 얻고 있습니다. 구체적으로 클레이튼에는 이미 웹 3 영역에서 90 개 이상의 디앱과 인프라 서비스가 온보딩 되어 있고, 거버넌스 파트너 안에서 바이낸스, 점프크립토, 애니모카 브랜드 등 웹 3 를 주도하는 팀들이 대거 포함되어 있습니다. 또한 100 개 이상의

CEX, DEX 에 상장이 되어 있고, 크립토 제도권 편입 과정에서 신설되는 유망한 글로벌 거래소들과의 협력에도 많은 준비가 되어 있습니다. 또한 네이티브 스테이블코인이나 대규모 De-fi 구축 영역에서도 이미 계획과 사업개발이 상당히 진척되어 있는 상황에서 런칭을 준비하고 있습니다. 월렛, 커스터디 사업자, 인프라, 데이터 애널리틱스 등 기관 투자자 유입과 온체인 지표 활성화를 위해 필요한 사업자들과도 사업 개발이 상당 부분 완료된 상황입니다. 이는 클레이튼이 5 년 전에 이미 퍼블릭 블록체인을 구축하고 대규모 투자를 강행해 왔기에 얻어진 자산들입니다.

이러한 클레이튼의 웹 3 자산과 핀시아 생태계가 연결된다면, 기존 핀시아 생태계의 사업자들과 유저들에게도 이점을 줄 수 있습니다. 예를 들어 클레이튼이 과거 투자를 통해 이미 갖추고 있는 인프라(오라클, 노드 API 서비스, Wormhole / Layerzero 와 같은 글로벌 브릿지, 각종 개발 툴, Analytics 서비스 등)를 이용해 디앱사들이 빠르게 온보딩 및 개발이 가능합니다. 또한 기존 클레이튼에서는 Superwalk, Defi Kingdom 등의 서비스와 클레이튼 네이티브한 여러 Defi 프로토콜들을 갖추고 있기 때문에, 다양한 dApp 들이 상호 운용 될 수 있습니다. 예를 들어 통합 체인에 온보딩 되는 신규 디파이에서 DOSI 의 유저들이 할인된 수수료로 스왑을 하거나 더 높은 이율의 스테이킹을 하는 등의 혜택을 제공할 수 있습니다. 서비스뿐만 아니라 아니라 자산 측면에서도 클레이튼 블록체인은 다양하고 네트워크에 독점적인 온체인 자산 및 RWA 를 온보딩하고 있습니다. RWA 토큰화 업체인 Tokeny 와 제휴하고 ERC3643 RWA 토큰 협회에 가입하였으며, Gold 토큰 출시, 선박 토큰화 상품 개발, Elysia 를 통한 매출 채권 및 미국 국채 토큰화 등을 추진했습니다. 이러한 자산들 또한 핀시아 생태계의 개발사들이나 유저들이 모두 새로운 기회로 활용할 수 있습니다.

한편 웹 2 전략에 있어서는 이미 핀시아 생태계에서 많은 자산을 쌓아왔습니다. 2018 년 이후 라인 메신저 기반의 토큰 거래와, FT, NFT 관련 기능들을 다양하게 구현해 왔습니다. 라인 페이 기반의 온오프라인 가맹점 크립토 결제 및 보상 서비스를 제공해왔고, 메신저의 프로필 아바타와 NFT 를 연결하는 새로운 서비스도 런칭을 하였습니다. 특히 핀시아와 강결합된 DOSI 를 기반으로 게임, 콘텐츠, 티켓, 멤버십 등 다양한 영역의 웹 2 비즈니스 사업자들이 누구나 쉽게 디지털 재화를 제작하고 유통할 수 있는 플랫폼과 프로덕트들을 구축해 왔습니다. 애플 페이, 라인페이, 네이버 페이 기반의 온램프 구현을 완료하였고,

현금을 기반으로 사용자간 블록체인 자산을 크로스보더로 결제하고 정산하는 서비스를 아시아 최초로 구현하였습니다. 이러한 미들웨어와 프로덕트를 기반으로 핀시아는 약 1 년간 일본, 한국, 대만, 태국, 미국 등에서 150 개 이상의 웹 2 중심의 파트너사를 확보했습니다. 이러한 자산을 인정받아 라인넥스트는 작년 기준 아시아 최대 규모인 1,800 억원 규모의 투자를 유치하였습니다. 또한, 보도된 대로 라인은 향후에도 프렌즈 IP 기반 웹 3 게임이나, 새로운 AI 소셜 디앱, SEGA 의 웹 3 게임 등 대중화를 위한 공격적인 프로덕트와 사업들을 준비하고 있습니다. 이러한 웹 2 의 대규모 기업과 유저를 온보딩하기 위한 플랫폼과 프로덕트들 자산은 기존의 온체인 시장에서는 확보하기 어려웠던 외부 기업과 대중 유저의 자본을 온보딩시킬 수 있는 전략이며, 미래에 큰 성장을 만들기 위해 반드시 필요한 자산입니다.

클레이튼과 핀시아가 통합이 된다면, 핀시아가 가지고 있는 이러한 자산들은 클레이튼 생태계의 다양한 개발사와 유저들에 의해서도 활용될 수 있습니다. 클레이튼 생태계의 개발사나 프로젝트 팀들이 DOSI 기반으로 일본을 포함한 아시아 국가들의 일반 사용자들을 대상으로 한 다양한 사업과 마케팅을 진행할 수 있습니다. 예를 들어 일본에서 제휴사에게 라인 스탬프 콜렉션을 만들어주고 NFT 로 거래를 촉진시키는 협력을 진행할 수 있습니다. 특히 DOSI SDK 는 웹 3 기업뿐만 아니라 일반 게임사, 브랜드, 티켓 사업자 등이 가장 쉽게 기존 데이터베이스 상의 디지털 재화에 소유권을 부여하고, 유저들이 양도 및 거래를 가능하게 하는 플랫폼으로서, 클레이튼 생태계의 웹 2 사업자들도 보다 적극적으로 블록체인을 도입할 수 있게 할 수 있다고 기대하고 있습니다. 2022 년 이후 웹 2 기업과 유저들을 위한 블록체인 인프라나 프로덕트를 제공하는 사업자나 투자가 급격히 줄어들었다는 것을 감안했을 때, 이러한 핀시아의 웹 2 전략을 위한 자산들은 현재 시장에서 매우 큰 가치를 지니고 있으며, 이러한 자산과 경쟁력 또한 처음부터 새롭게 획득하기 위해서는 매우 긴 시간과 투자가 소요될 것이라고 전망하고 있습니다.

Status of the Ecosystem and Sales Pipeline for Each Blockchain

			Finschia	klaytn
Launched	Governance	Web 2	5	6
		Web 3	11	30
	Dapps	Web 2	150+	20+
		Web 3	3	150+
	Liquidity	CEX	7	50+
		DEX	0	13+
		Partner	2	2
	Wallet & Custody		3	25+
	Data & Analytics		2	10+
SUM			**183+**	**300+**
On-going Pipelines	Governance	Web 2	2+	0
		Web 3	4+	5+
	Dapps	Web 2	50+	0
		Web 3	2+	50+
	Liquidity	CEX	5+	5+
		DEX	2+	10+
		Partner	1+	2+
	Wallet & Custody		1+	3+
	Data & Analytics		1+	3+
SUM			**68+**	**80+**

핀시아와 클레이튼의 기존 생태계 디앱, 인프라, 자산의 현황과 현재의 온보딩이 예정되어 있거나 사업개발을 진행 중인 파이프라인 현황을 보면 각 블록체인이 가지고 있는 자산 차이가 더욱 극명하게 드러납니다. 핀시아는 웹 2 기반의 대중화를 위한 사업개발에 매우 효율화되어 있고, 클레이튼은 웹 3 네이티브한 팀들과의 사업개발에 매우 특화되어 있습니다.

이처럼 시장에서 현재와 미래 가치를 모두 인정받기 위해서는 웹 2, 웹 3 투트랙 전략이 필수이며, 레이어 1 으로서 어느 한쪽이 부족하다면 매우 긴 시간 새로운 투자가 필요합니다. 실제로 최근 1 년간 성장한 레이어 1 들의 경영진들은 대부분 웹 3 플레이를 통한 자산 형성과, 웹 2 플레이를 통한 대중화를 나누어서 전략을 고민하고 있습니다. 그리고 지금까지 아시아 시장에서 양쪽 자산을 모두 만들어온 레이어 1 팀은 없으며, 핀시아와 클레이튼은 각각 웹 2, 웹 3 영역에서 아시아 시장 내에서는 최대 규모의 실적과 자산을 가지고 있다고 판단하고 있습니다. 그리고 이러한 자산을 각 블록체인이 독자 전략으로서 획득한다면 매우 큰 비용과 시간이 발생할 것이고 이로 인해 매우 중요한 시장 타이밍을 놓칠 수 있다고 생각합니다. 따라서 핀시아와 클레이튼은 통합을 통해 각자가 들여야할 시간과 비용을 극단적으로 줄이고 향후 시장에 빠르게 대응하는것이 필요하다고 판단하고 있습니다.

3) 아시아 시장 선점과 대응 전략

앞서 시장 상황에서 언급했듯이 현재 아시아 블록체인 시장은 매우 큰 특수성과 성장성을 가지고 있습니다. 2022 년부터 해외 레이어 1 들의 아시아 시장 대상의 많은 사업 개발과 투자가 이루어졌으나 여전히 파편화되어 있는 상황입니다. 2022 년에 해외 레이어 1 사업자들과 계약했던 아시아 기업들이 그간 문화와 시장의 특수성이 갖는 장벽을 넘지 못하고 협력을 파기하는 경우들도 늘어나고 있습니다. 동시에 글로벌 가상자산 현물거래를 70% 이상 주도하는 한국이나 아시아 시장에서 유의미한 실적과 위상을 만든다면 다른 지역 대비 더 큰 성장성을 만들 수 있다고 판단됩니다. 이는 비단 아시아 시장에서의 활성화뿐만 아니라, 아시아 시장 내 입지를 기반으로 한 북미, 유럽 등의 크립토 시장에서의 주목도와 자본 유입 효과까지 포함합니다.

따라서 핀시아와 클레이튼 모두 통합과 무관하게 이러한 아시아 시장 내에서 단기에 확고한 포지셔닝을 만들기 위해 전력을 다해야 하는 시점입니다. 아시아 국가별로 새로운 생태계를 구축하고자 하는 움직임은 이미 있고, 그러한 플레어들이 아직은 클레이튼과 핀시아의 기존 업력과 자산, 네트워크를 넘어서지는 못하고 있다고 판단합니다. 하지만 가상자산 순위의

변동성이 커지고 기관 투자자가 움직이고 있는 현재의 시장 상황을 고려했을 때, 빠른 시일 내에 아시아 시장 내 견고한 입지를 만들고 네트워크 효과를 일으킬 필요가 있습니다.

그리고 아시아 웹 3 시장에서 중요한 국가는 한국, 일본, 베트남, 태국, 싱가포르, 대만과 같은 국가들입니다. 한국은 특히 현물 거래를 주도하는 국가로서 앞으로의 크립토 시장에서도 상당한 영향력을 보유할 것으로 전망합니다. 또한 일본은 아직 리테일 현물거래가 많지는 않지만, 블록체인 친화적인 정부 기조에 맞게 웹 2 기업들과 산업 관점에서 많은 가치 창출을 해낼 수 있을 것으로 보고 있습니다. 다만 일본은 2018 년부터 가상자산 관련 규제를 주도하고 있는 국가이기도 하고, 신기술 도입에 있어서 신중한 문화 또한 있기 때문에 기존의 글로벌 시장에서 온체인 실적 중심으로 자본을 유입시키는 전략보다는 대중화 관점에서 도입 사례들이 나올 가능성이 있습니다. 그리고 베트남, 태국, 대만 등은 웹 3 시장에서 강력한 커뮤니티와 온체인 활성도를 구축하기 위해서 중요하게 고려되고 있는 시장이며, 빠르게 성장하고 있는 국가들이기도 합니다. 싱가포르는 아시아 크립토 비즈니스의 허브 역할을 하고 있으며, 싱가포르와 아부다비에서의 거점과 네트워크가 웹 3 분야를 주도해나갈 것이라는 것이 산업 내 공통된 시각입니다.

그리고 핀시아와 클레이튼이 기존에 가지고 있던 거점 국가의 커버리지를 합친다면 위의 주요 아시아 국가를 모두 커버할 수 있을 것이라고 보고 있습니다. 클레이튼은 한국에서 기업 및 리테일 투자자 관점에서 압도적으로 강한 프레젠스를 가지고 있습니다. 또한 클레이튼은 베트남과 싱가포르에도 많은 투자를 해왔습니다. 베트남 커뮤니티와 현지 사업자들과의 사업개발이 상당 부분 진행이 되어 있고, 싱가포르에서 1 년 이상 현지팀을 운영하며 많은 네트워크와 운영 역량을 쌓아왔습니다. 핀시아는 반대로 일본, 대만, 태국, 아부다비에 경험과 자산을 가지고 있습니다. 일본의 현지 웹 3 팀이 있으며 라인 계열사와도 웹 3 업무 연계를 꾸준히 해왔던 조직과 내부 자산들을 보유하고 있습니다. 또한 대만, 태국의 현지 법인들과 협의를 해오면서 규제와 시장에 대한 높은 이해도를 보유하고 있고, 지난 1 년간 동남아시아 기반의 현지 크립토 커뮤니티들과의 다양한 네트워크를 쌓아왔습니다. 또한 작년에 아부다비 재단을 설립하여 기관들과의 네트워크를 확보했고, 최신 규제 및 시장 현황을 파악하고 있습니다. 통합시 재단을 아부다비에 둔다는 것도 이러한 배경이 있습니다.

핀시아와 클레이튼은 이렇게 중요한 거점 국가들에 대해서 서로 다른 자산들을 쌓아왔습니다. 만약 각자의 독자 전략으로 이러한 국가들 내에서 새롭게 자산과 네트워크를 쌓고 사업 개발을 진행한다면 이 또한 새로운 투자 기간이 필요할 것으로 판단됩니다. 다양한 국가에서 사업 개발이 가능한 인력들이나 시장에 대한 기초적인 이해도를 높이는 작업에는 새로운 조직적인 투자가 반드시 필요하기 때문입니다. 따라서 핀시아와 클레이튼이 통합한다면 이러한 아시아 주요 거점 국가 내 사업개발을 분담하여 매우 효율적으로 진행하고, 결과적으로는 여러 국가에서 빠른 시일 내에 실적을 만드는 공격적인 사업 개발 체제를 구축할 수 있다고 생각합니다. 또한 아시아 내 기업들은 아시아 시장을 크로스보더로 타겟하는 기업들이 많기 때문에 조직 내 거점 국가와 타켓 국가가 늘어난다는 것은 그 안에서 필연적으로 시너지 효과를 발생시킵니다. 예를 들어 한국의 기업들은 일본과 동남아시아에 진출을 희망하고, 많은 일본 기업도 한국에서 사업 또는 커뮤니티 구축을 하고 싶어 합니다. 특히 한류 효과를 포함해 디지털 시장에서 한국 시장의 입지가 빠르게 커지면서 한국을 중심으로 한 크로스보더 경제권이 만들어지고 있는 상황입니다.

더욱이 클레이튼은 한국에서 CBDC 사업자로서 참가한 경험을 보유하고 있고, 핀시아는 라인 페이 등 글로벌 핀테크 사업자들과 협업을 진행한 경험을 가지고 있습니다. 현재 기존의 핀테크 산업이나 CBDC 의 한계점은 국경을 넘어선 프로토콜이나 네트워크가 등장하고 있지 않다는 것입니다. 향후 아시아 시장에서 블록체인 기반의 크로스보더 금융 인프라가 구축되고, 여기에 다양한 핀테크 기업과 블록체인이 참가한다고 가정했을 때 통합 블록체인에게 새로운 기회가 될 것이라고 기대합니다.

또한 핀시아와 클레이튼이 통합 된다면 국가별 사업 개발의 커버리지를 높이는것 뿐만 아니라, 각 국가의 크립토 커뮤니티와 사용자를 온보딩하기 위한 부스트업 프로그램 또한 실행할 계획입니다. 현재 아시아 국가의 커뮤니티들은 대부분 분산되어 있고, 북미 중심으로 형성된 웹 3 커뮤니티에는 언어적 문화적 장벽으로 소수만 참가하는 상황입니다. 우리는 기존 핀시아와 클레이튼의 거점 국가별 네트워크를 활용하면 한국, 일본, 베트남, 대만, 태국 등을 포함하는 아시아의 크로스보더 웹 3 커뮤니티를 구축할 수 있다고 판단하고 있습니다. 이는 통합 블록체인 커뮤니티의 강화 뿐만 아니라 웹 3 시장 전체에서도 매우 강력한

수요를 만드는 자산이 될 수 있다고 기대하고 있습니다. 또한 클레이튼과 핀시아가 한국 시장에서 가지고 있는 브랜드 입지와 영향력을 활용하여 한국 내 현물 수요를 증대시킬 수 있는 새로운 시책을 만들어 나갈 계획 또한 가지고 있습니다. 한국은 앞으로도 크립토 거래 시장을 주도할 것으로 예상하고 있고, 지금까지와 다른 전략과 운영으로 한국 현물 시장에서도 더 높은 점유율과 위상을 확보할 수 있도록 할 계획입니다.

이와 같이 양 블록체인이 서로 다른 거점 국가와 전문성을 보유하고 있는 상황에서 각자의 자산, 네트워크, 파이프라인을 공유한다면 아시아의 모든 주요 국가에 대한 사업적 커버리지를 갖는 것은 물론, 새로운 사업적 시너지와 커뮤니티 자산 또한 구축해 나갈 수 있다고 기대하고 있습니다.

4) 주류 기술 수요 대응

시장 분석에서 언급한 것과 같이 아직 블록체인 시장에서는 EVM(Solidity)이 개발 언어로 많이 선택되고 있습니다. 그리고 CosmWasm 은 비블록체인 개발자들의 접근성도 높이며 새롭게 성장해 나가고 있습니다.

메인넷과 스마트컨트랙트 시장은 아직 매우 유동적인 것이 사실입니다. 예를 들어 인터넷 인구의 3% 내외만 사용하는 블록체인 시장이기에, 이더리움의 시장 점유율은 실제로 떨어지는 경향이 있습니다. 메인넷 생태계 참가사들과 유저들은 모두 다른 문화와 언어, 가치체계를 가지고 있는 것이 하나의 이유일 것입니다. 예를 들어 이더리움은 탈중앙화를 위시한 극단적 자유주의를 지향합니다. 하지만 이러한 가치가 여러 아시아 국가 기업들과 국민들을 단기간에 설득할 가능성은 작다고 볼 수 있습니다. 그래서 레이어 1 은 앞으로 시장에 매우 유연하게 대응할 필요가 있습니다.

요약하면, 현재 스마트컨트랙트 시장은 EVM 중심의 과점 상황이고 CosmWasm 이 더 큰 대중 시장을 타겟하여 성장을 하는 상황입니다. 그리고 이 두 가지 기술은 공존할 것으로 보고 있습니다. EVM 은 오늘 바로 유동성과 실적을 만들기에 유리한 기술이고,

CosmWasm 은 조금 더 길고 큰 성장을 만들기에 유리한 기술로써 활용될 수 있습니다. 그래서 시장에서는 이미 EVM 계열체인들 뿐만 아니라, 코스모스 기반의 네트워크와도 호환성을 구축하여 양측 생태계와의 협업이나 기술적 연결성(e.g. IBC)을 시도하는 사례가 있습니다.

이러한 상황에서 핀시아와 클레이튼은 통합과 무관하게 양쪽 기술에 대한 자산을 모두 내재화하고 시장에 대응할 필요가 있습니다. 어느 한쪽의 기술만 보유하고 있다가는 시장에서의 수요가 언제 어떻게 바뀌는지에 따라서 도태될 수 있는 리스크가 있기 때문입니다. 그래서 이미 핀시아와 클레이튼 또한 각자의 메인넷을 기반으로 양쪽 기술의 호환성에 대해서는 많은 연구 개발을 해오고 있었습니다.

핀시아와 클레이튼이 통합 된다면 양 개발팀이 기존 자산을 활용하여 가장 효율적인 방식으로 EVM 과 CosmWasm 의 호환성을 갖는 메인넷을 구현할 수 있습니다. 예를 들어 유동성이 유리한 EVM 기반으로 베이스 토큰을 발행하고 저변을 넓히는 것은 먼저 진행하고, 이후 대규모 디앱이나 기업을 대상으로 할 때는 이미 준비되어 있는 핀시아의 CosmWasm 기반의 온보딩을 장려 하는 등 시장 수요의 가장 효율적으로 대응할 수 있는 형태로 진행이 될 수 있습니다. 또한 현재 시장에서는 하나의 체인 안에서 호환성을 제공하는 것 외에 서로 다른 메인넷을 운영하면서 시장 수요에 대응하는 사례들도 나오고 있습니다. 따라서 통합 블록체인은 기존의 기술 자산, 시장 사례, 올해 각 블록체인에 온보딩이 예정되어 있는 디앱의 상황을 모두 고려하여 최단 비용으로 최대의 효과를 낼 수 있는 방식으로 호환성을 제공할 수 있다고 판단하고 있습니다.

핀시아와 클레이튼이 만약 독자 전략으로 이러한 호환성을 제공한다면, 두가지 기술을 내재화하고 제공하기 위한 개발 기간과 투자가 반드시 필요합니다. 그리고 각 개발팀은 과거 5 년 이상 각자의 기술에 대해서 오랜 연구개발을 해왔기 때문에, 다시 새로운 기술 자산을 확보하기 위해서는 매우 큰 투자가 필요할 것으로 판단하고 있습니다. 이러한 비용에는 단순 개발 비용 뿐만 아니라 특정 스마트컨트랙트 언어 기반으로 특화된 사업 개발과 마케팅, 시장에서의 네트워크 구축 비용을 포함합니다. 또한 하나의 개발팀 내에서 두 개의 기술을 모두 소화하기에는 효율성이 떨어지는 측면이 있고, 당장 중요한 사업 개발

과제를 위해서 기술 투자는 우선순위가 밀리게 되는 현실적인 어려움 또한 존재합니다. 따라서 두 블록체인이 통합하고 양쪽의 기술 자산을 동시에 내재화하는것이 아시아 시장에서 스마트컨트랙트에 대한 시장 수요에 가장 기민하게 대응할 수 있는 조직과 역량을 가장 낮은 비용으로 확보하는 전략이라고 판단합니다.

5) 새로운 탈중앙성 요건 대응

시장 상황에서 분석했듯, 지금 시장은 과거와는 다른 레이어 1 탈중앙화에 대한 요건이 생기고 있습니다. 즉, 이제는 탈중앙화와 거버넌스 전략이 단순 기술적 성능을 위한 고민이 아닌, 각국 규제, 거래소 상장, 대형 기업과의 파트너십, 기관 투자자 유치, 초기 생태계 활성화 관점에서의 핵심 전략으로서 실행되어야 합니다.

그리고 앞서 분석한 것과 같이 현재 시장의 여러 요건을 만족하는 형태의 거버넌스는 아래의 조건을 충족해야 합니다.

1) 단일 기업이 주도하여 기업의 리스크가 블록체인의 리스크가 되지 않도록 하는 것
2) 다수의 사용자, 기업을 포함한 충분한 탈중앙화의 실현
3) 핵심 기업과 기관 참가사들의 인센티브 얼라인과 그들의 적극적인 참가 유도와 자산의 활용

핀시아와 클레이튼은 통합과 무관하게라도 이러한 새로운 시장의 요건과 기준을 맞추기 위해 정책 조정과 개선을 해야하고, 그래야만 레이어 1 으로서 구조적인 한계를 제거하고 더 큰 성장을 할 수 있는 기반이 만들어질 수 있다고 보고 있습니다. 특히 이러한 거버넌스 요건 대응은 미래의 과제가 아닌 바로 실행이 필요한 과제입니다. 앞서 시장 변화에서도 설명한바와 같이 최근까지 진행되어 온 글로벌의 대형 IP 기업과의 제휴나 특정 거래소 상장 협상에 있어서도 이러한 거버넌스 문제가 이미 야기되었고 이는 레이어 1 으로서의 성장에 큰 걸림돌이 되고 있습니다.

핀시아는 현재 핵심 기관과 기업들이 생태계의 성장을 더 강하게 드라이브할 수 있도록 하고, 그들의 자산과 역량을 활용하여 생태계를 활성화할 수 있는 구조적 변화가 필요합니다. 반면 클레이튼은 사용자 위임 등을 통해 더 높은 수준의 커뮤니티 중심의 탈중앙화를 실현하는 것에 대한 전략이 필요합니다. 이를 각 블록체인이 따로 실행하는 것이 물리적으로 가능하지만, 절차상에 많은 어려움이 존재할 수 있다고 보고 있습니다. 진행 과정에서 결국 생태계의 합의에 이르지 못하고 오랜 기간 답보 상태에 머물러 있으면서 시장에서의 기회비용이 매우 커질 수 있는 리스크가 존재합니다. 이는 많은 레이어 1 들이 거버넌스 상의 구조적인 한계를 가지고 있지만 단기에 쉽게 해소하지 못하는 경우들이 방증합니다. 따라서 블록체인의 거버넌스 개선이라는 매우 본질적이고 중요한 과제를 추진하는 데는 생태계의 큰 모멘텀을 만들면서 한 번에 레거시를 제거함과 동시에 더 큰 경쟁력과 성장을 만드는 것이 필요한 전략이라고 판단하고 있습니다.

Predictions for circulation and voting power by market participants

Participants		PDT(MM)	Ratio(%)
Governance	Kakao Affiliates	573	10.7%
	LINE Affiliates	330	6.2%
	Other Institutions	849	15.9%
Holders		3,216	60.3%
Ecosystem Fund		170	3.2%
Infra Fund		200	3.7%
SUM		**5,338**	**100%**

* The numbers are estimated based on the date the proposal materials were distributed, and some figures may differ at the time of integration due to inflation or other factors within each blockchain.
* To aid understanding, the figure excludes the 360,000 FNSA that LINE subsidiaries had previously deposited in Finschia governance. The use of this quantity, aside from Staking, has not been determined.

두 체인이 통합한다면, 우리는 라인, 카카오, SEGA, 바이낸스, 점프 크립토 등 웹 2, 웹 3 분야를 주도하는 45 개 이상의 기업과 기관들이 새로운 생태계 활성화를 위한 안정적인 기여 구조를 실현할 수 있습니다. 또한 여전히 유통량의 60% 이상을 보유한 월렛 유저들이 위임을 통해 거버넌스에 참가한다면 기존 핀시아에서와 같이 문제 없이 특정 기업이나 재단을 견제할 수 있는 매우 건전한 거버넌스를 실현할 수 있을 것이라고 보고 있습니다. 더욱이 통합 블록체인에서는 사용자 위임에 가중치를 제공하는 정책을 선언한바 있습니다. 이는 기존보다도 더 큰 탈중앙성과 건전성을 담보할 수 있을 것입니다.

특히 통합이 된다면 더이상 핀시아 거버넌스, 클레이튼 거버넌스라는것은 존재 하지 않고, 모두 하나의 거버넌스이며, 하나의 토크노믹스의 발전을 위한 생태계가 됩니다. 두 생태계가 경합하는 형태가 발생하지 않을 것이며, 45 개의 기업/기관들의 토큰과, 사용자의 토큰들을 기반으로 한 단일 PoS 가 실현될 것입니다. 그리고 이는 현재 아시아 시장에서 최대 규모의 기관과 유저가 참가하는 웹 3 거버넌스가 될 것입니다.

양 재단은 사용자 위임과 커뮤니티 참가라는 가치가 매우 중요하다는 것에 과거부터 깊은 공감을 하고 있습니다. 핀시아는 퍼블릭 거버넌스를 운영할 때부터 사용자 위임 생태계를 만들기위해 노력했고, 사용자들을 대변할 수 있는 DAO 나 커뮤니티 기반 프로젝트들을 독려하기 위한 노력을 해왔습니다. 클레이튼 또한 클레이튼 재단 체제에서 발표한 로드맵에서 이미 사용자와 커뮤니티가 주도하는 DAO 와 거버넌스 참가에 대한 명확한 계획이 있었습니다. 이에 통합 거버넌스에서는 사용자 위임에 대한 활성화와 가중치를 부여하겠다는 전략을 선언하였고, 개정안에서도 기존 커뮤니티에 대한 지원책을 설명하였습니다. 이러한 맥락에서 통합 재단은 DEF(Dragon Ecosystem Fund) 의 20% 한도 내에서 커뮤니티가 직접 참가하고 운영할 수 있는 새로운 커뮤니티 DAO 프로그램을 신설할 계획을 가지고 있습니다.
핀시아와 클레이튼은 이번 통합을 통해서 기존의 양 블록체인이 가지고 있던 거버넌스상의 한계와 단점을 모두 극복하고, 1) 생태계 성장과 2) 커뮤니티 중심의 탈중앙화 관점에서 가장 이상적인 거버넌스를 구축할 수 있게 될 것입니다. 또한 아시아 최대 규모의 웹 3

거버넌스를 구축하여 언급된 모든 사업을 진행하는데 있어서 훨씬 효율적이고 효과적인 진행이 가능할 것으로 확신하고 있습니다.

4. 통합 생태계 참가사 코멘트

양 재단은 통합 프로포절 공개 이후 내외부의 다양한 기관 및 기업들로부터 긍정적인 메시지와 새로운 협력에 대한 문의 연락을 받고 있습니다. 공개가 가능한 주요 생태계 참가사들의 코멘트를 참고해주시기 바랍니다.

LINE Yahoo Corporation

Communication Company CEO

본 통합을 통한 핀시아가 규모의 경제와 기술력 향상을 이루어내고, 다양한 아시아의 개발사들의 활발한 참가가 가능할 것으로 기대하고 있습니다. LINE 관점에서도 다양한 웹3 서비스와 사업을 더 적극적으로 전개할 수 있기를 기대하고 있습니다.

"We anticipate that this integration will enable economies of scale, enhance technological capabilities, and secure a variety of developers from Asia. From LINE's perspective, we also hope to more actively expand various Web3 services and businesses."

Softbank

프로젝트 드래곤 통합 블록체인을 통해 새로운 규모의 경제를 구축할 수 있을 것으로 기대하고 있습니다. 통합 프로포절의 투표에서 시장의 이번 판단이 매우 중요하다고 생각하고 있습니다.

"We anticipate that this blockchain integration will enable the creation of a new economy of scale. We believe that the market's judgment in the voting on the integration proposal is very important."

CIRCLE

VP, Asia Pacific & CEO Singapore at Circle

두 거대 프로젝트의 통합은 매우 흥미진진하며, 앞으로 어떤 결과를 가져오게 될지 매우 기대됩니다.

"This a super exciting merger of giants, fascinated to see where this could lead!"

Animoca

Animoca Digital Research

클레이튼과 핀시아 간의 통합 제안은 대규모 시너지 기회를 창출하여 아시아 웹3 산업의 성장을 가속화할 수 있는 잠재력을 지니고 있으며, 애니모카 브랜드 및 파트너들은 아시아 웹3 산업에 함께 기여할 수 있는 좋은 위치에 있다고 생각합니다.

"The proposed merger between Klaytn & Finschia has potential to expedite growth of the Asian Web3 industry through creating massive synergistic opportunities, and Animoca Brands & partners are well positioned to contribute to the booming Asia Web3 industry together."

SEGA

Singapore Managing Director

본 통합으로 기술 개선과 규모의 경제 구축이 모두 가능할 것으로 생각합니다. 또한 아시아의 많은 게임 및 개발 회사들이 웹3 서비스 및 사업을 더 적극적으로 전개할 수 있다고 기대하고 있습니다.

"We believe that this integration will enable both technological improvements and the creation of economies of scale. Additionally, we anticipate that many development companies in Asia will be able to more actively deploy Web3 services and businesses."

GROUNDX

CEO

그라운드엑스는 블록체인 기술 발전과 글로벌 비즈니스 강화 등을 위한 진화의 여정을 클레이튼 메인넷과 함께 해왔습니다. 그라운드엑스는 핀시아와 클레이튼이 추진 중인 메인넷 통합 프로젝트에 높은 기대감을 가지고 있습니다. 아시아 최고의 사용자 접점 프로젝트의 개발 및 발굴, 실제 서비스 제공을 위해 협업할 수 있기를 희망합니다. 그라운드엑스는 사용자 친화적 서비스들을 클립(KLIP) 지갑에 연동하는 등 다양한 사업적 모델을 구상하도록 하겠습니다.

Ground X has been on a journey of evolution with the Klaytn mainnet for the advancement of blockchain technology, decentralization, and the strengthening of global business. Ground X holds high expectations for the mainnet integration project being pursued by Finschia and Klaytn. We hope to collaborate on the development and discovery of Asia's top user touchpoint projects and the provision of actual services. Ground X will plan various business models, such as integrating user-friendly services into the KLIP digital wallet platform.

MarbleX

CEO

클레이튼과 핀시아 거버넌스 위원회의 핵심 멤버로서, 저희는 두 메인넷의 통합을 진심으로 환영합니다. 해당 전략적 협력은 아시아 웹3 시장을 강화할 뿐만 아니라, 마블엑스 커뮤니티를 위한 혁신적인 솔루션과 독보적인 기회를 위한 길을 열어줄 것입니다.

"Being a key player in the Klaytn Governance Council, we wholeheartedly welcome the integration of Klaytn with Finschia. This strategic collaboration not only strengthens the Web3 landscape in Asia but also paves the way for innovative solutions and unparalleled opportunities for the MARBLEX community."

Blockchain Association Singapore (BAS)

Executive Director

싱가포르 블록체인 협회는 경제의 규모의 힘을 잘 알고 있으며, 이번 통합 제안은 바로 그 역할을 할 것입니다. 아시아 최대 규모의 웹3 생태계를 구축함으로써, 우리는 통합 재단과 협력해 웹3 채택을 촉진할 수 있을 것이라고 믿습니다. 이 전례 없는 움직임이 아시아 웹3 입지를 강화하고, 협회의 구성원들에게 매우 큰 가치를 창출할 것이라고 확신합니다.

"As an ecosystem builder, Blockchain Association Singapore is all too aware of the strength of numbers, and this proposed merger will do just that. Through the creation of the largest Web3 ecosystem in Asia, we believe that the merged entity will be able to drive faster and better mainstream Web3 adoption through an improved and more efficient network. We are confident that this unprecedented move will produce a better, stronger Asian presence on the global Web3 scene and create exponential value for the members of our association's ecosystem."

Chilliz

Founder & CEO of Chilliz and Socios

클레이튼과 핀시아 합병 제안의 열렬한 팬입니다. 클레이튼과 핀시아가 정말 놀라운 일을 해냈다고 생각합니다. 이번 통합건은 블록체인 생태계 M&A의 미래입니다. 그 길을 선도해 나가는 두 생태계에 기대와 찬사를 보냅니다.

"I'm a big fan of this merge proposal. I think that Klaytn & Finschia did an amazing job. This is the future of M&A in blockchain ecosystems. Kudos to them to lead the way."

Hashkey

서로 다른 지역을 중심으로 활동하고 있는 두 체인의 결합을 통해 웹3 산업 전체가 다음 단계로 나아갈 수 있을 것이라고 생각합니다. 해시키그룹은 클레이튼과 핀시아의 제안을 결합에 대한 제안을 지지하며 이 혁신적인 변화를 통해 더 많은 기회를 만들어 낼 수 있도록 최선을 다 할 예정입니다.

"Hashkey, as a Klaytn Governance Council member, believes that the Merger of the two major chains in different regions will elevate the Web3 industry to the next level. We endorse the proposal and will do our best to generate more opportunities from the innovation."

Keplr

네트워크 효과(Network Effect)와 규모의 경제는 블록체인 생태계 성공의 가장 근본적인 요소입니다. 기존에 파편화되었던 '아시아 주요 블록체인' 생태계가 통합한다는 점에서 네트워크 효과 증가를 기대할 수 있을 것으로 보입니다

"The network effect and economies of scale are the most fundamental elements for the success of the blockchain ecosystem. The integration of the previously fragmented 'Asian blockchain' ecosystem is expected to increase the network effect."

neopin

neopin

CEO

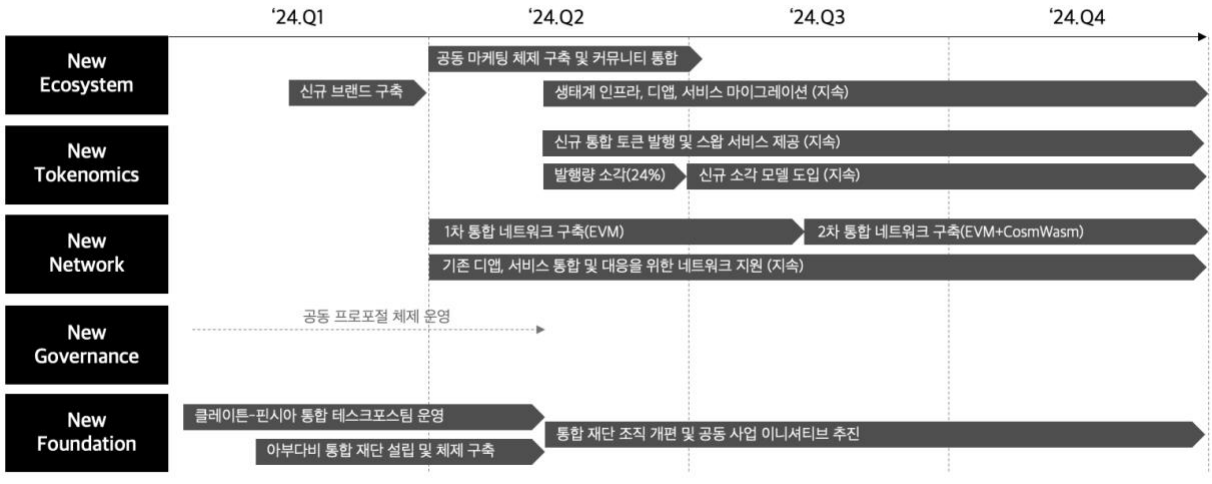
클레이튼은 암호화폐 거래와 유동성 인프라가 장점이고, 핀시아는 대중화 확장성이라는 성장 잠재력이 매우 크다고 판단합니다. 양 생태계가 각자의 특성을 잘 살려 병합된다면 블록체인 시장 내 영향력을 더욱 강화할 수 있을 것으로 기대합니다.

"Klaytn is known for its advantages in digital asset transactions and liquidity infrastructure, while Finschia is evaluated to have significant growth potential in terms of mass-market scalability. If the two ecosystems can successfully merge while leveraging their respective strengths, it is expected that their influence within the blockchain market will be further strengthened."

5. 통합 후 로드맵

1) 블록체인 통합을 위한 로드맵

Roadmap for Chain Merge

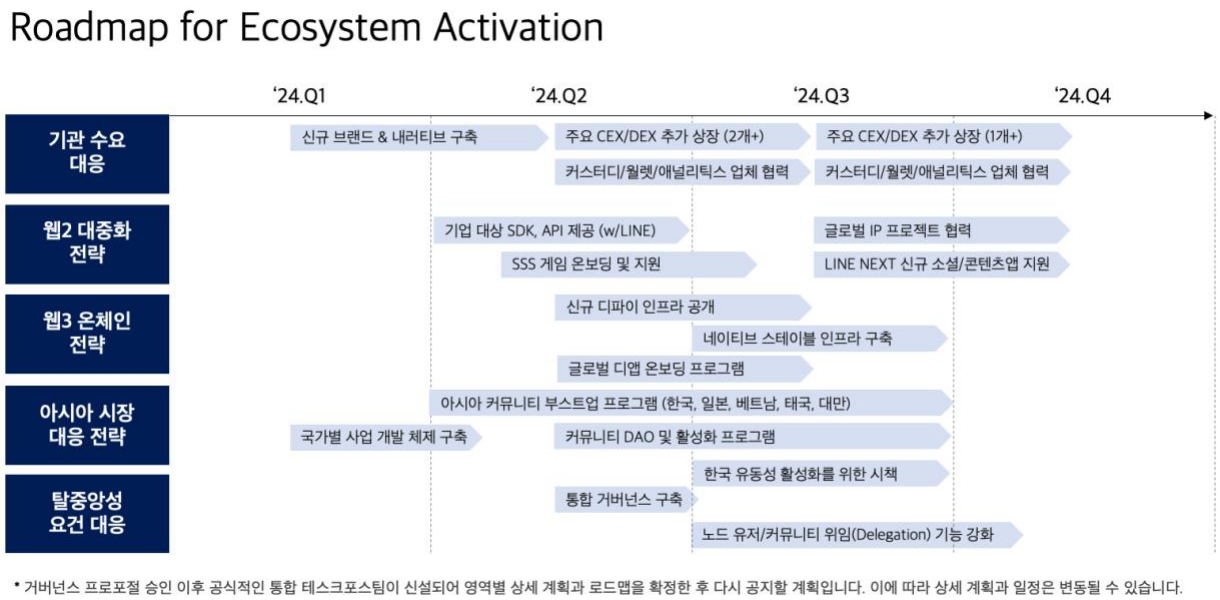


* 거버넌스 프로포절 승인 이후 공식적인 통합 테스크포스팀이 신설되어 영역별 상세 계획과 로드맵을 확정한 후 다시 공지할 계획입니다. 이에 따라 상세 계획과 일정은 변동될 수 있습니다.

기존 발표했던 내용과 같이, 블록체인 통합은 각 블록체인의 자산을 활용하여 가장 효율적인 형태로 진행될 예정입니다. 통합은 2 분기 이내에 통합 토큰의 발행과 거버넌스 출범이라는 목표 안에서 진행됩니다. 또한 통합 토큰은 초기 유동성과 자본 유입 관점에서 유리한 클레이튼의 EVM 체인 기반으로 발행 및 스왑이 될 예정입니다. 시장에서의 영향도 없이 기존 자산을 최대한 활용한 형태의 통합을 최단기간에 이행하는 것을 목표로 하며, 이로 인한 블록체인이나 재단이 시장에서의 기회 비용이 발생하지 않도록 철저히 관리할 계획입니다.

특히 통합 작업은 별도의 통합 TF 가 구성되어서 진행될 예정이며, 기존의 양 블록체인이 추진하던 사업 개발과 생태계 확장을 위한 업무들은 이와 별개로 진행됩니다. 특히, 양 재단은 통합 프로포절 발표 이후, 다양한 글로벌 파트너사로부터 연락을 받는 상황이고, 이는 통합이라는 모멘텀이 주는 효과라고 보고 있습니다. 따라서 통합이 확정된다면 단기간에 통합을 레버리지 삼아 생태계의 핵심 참가사와 파트너십을 조기 구축할 계획을 가지고 있습니다.

2) 통합 생태계 활성화 로드맵



* 거버넌스 프로포절 승인 이후 공식적인 통합 테스크포스팀이 신설되어 영역별 상세 계획과 로드맵을 확정한 후 다시 공지할 계획입니다. 이에 따라 상세 계획과 일정은 변동될 수 있습니다.

통합 작업과 무관하게 양 재단은 통합 생태계 활성화를 위한 핵심 전략과 이니셔티브를 실행합니다. 국가와 업무 영역에 따라 전담팀을 만들 것이고, 이미 각 블록체인이 가지고 있는 전략과 자산 사업개발 파이프라인에 큰 차이가 있기 때문에 중복 업무 등의 비효율은 없을 것으로 판단하고 있습니다. 통합 재단을 설립하거나 리브랜딩을 완료하기 이전부터 주요 분과별 업무를 진행하고, 특히 2 분기 내에 통합 모멘텀의 기회를 활용해 공격적인 사업개발을 진행하고자 합니다.

먼저, 기관 수요 대응 관점에서 새로운 내러티브 및 IR 을 위한 자료를 만들고, 2, 3 분기 내 신규 CEX/DEX 내 상장 및 유동성 확대를 추진할 계획입니다. 이 계획 안에는 제도권 안에서 큰 의미를 갖는 새로운 거래소에 대한 사업 개발을 포함합니다. 또한 기관 대응에 필수인 커스터디/월렛/데이터 애널리틱스 사업자들과의 제휴를 통해 통합 토큰이 크립토 시장에서 확실한 존재감을 가질 수 있도록 할 계획입니다.

다음으로 웹 2 대중화 전략 관점에서는 라인 웹 3 사업과 강한 결합을 통해 웹 2 기업과 유저들의 대규모 온보딩을 위한 인프라와 프로덕트를 제공할 계획입니다. 게임 아이템, 멤버십, 티켓 등의 재화들이 쉽게 온체인화되고 거래될 수 있는 환경을 제공하고, 사용자들 또한 기존과 다른 UI 의 월렛과 마켓을 경험할 수 있도록 할 계획입니다. 특히 SEGA 나 프렌즈 IP 기반 게임 등 대형 IP 들의 온보딩을 통해 글로벌 시장에서의 마켓 프레젠스를 강화할 계획입니다.

웹 3 온체인 전략 관점에서는 2 분기 내 신규 디파이 인프라를 공개하고, 3 분기 내 네이티브 스테이블코인을 위한 인프라를 공개할 계획입니다. 또한 통합의 모멘텀을 살려 초기에 글로벌의 EVM/CosmWasm 기반의 디앱들이 온보딩하기 위한 디앱 온보딩 프로그램을 제공할 계획입니다.

다음으로 아시아 여러 주요 국가들에서 자산의 위상을 빠르게 만들기 위해서, 통합 직후부터 국가별 사업 개발과 현지화 체제를 구축할 계획입니다. 또한 아시아 커뮤니티 활성화를 위해 2 분기부터 커뮤니티 기반 DAO 프로그램을 기획하고 새로운 형태의

커뮤니티 참가가 가능하게 할 계획입니다. 또한 3 분 기 내 현물 거래의 시장 리더인 한국 시장 내에서 유동성을 활성화하기 위한 새로운 시책을 실행해서 새로운 성장 모멘텀을 만들 수 있도록 노력할 계획입니다.

마지막으로 탈중앙성 요건 대응 관점에서는 통합 계획에 맞춰서 2 분기 내 통합 거버넌스를 출범하여 기본적인 요건 대응을 완료할 계획입니다. 이어서 유저와 커뮤니티 위임 기능과 가중치를 제공하는 업데이트를 통해 탈중앙성을 더 강화하는 작업을 이행할 계획입니다.

특히 위에서 언급한 바와 같이 통합 이벤트 전후로 많은 모멘텀을 얻을 수 있을것으로 판단하고 있습니다. 따라서 오히려 1 분기에 집중도를 높여 각 블록체인이 독자 전략으로서는 실현하지 못했던 글로벌 파트너십이나 이벤트 등을 진행하여 단기 모멘텀을 극대화하기 위해 노력할 계획입니다.

6. 마치며

핀시아와 클레이튼 모두 블록체인 시장의 태동기였던 2018 년에 프로젝트를 시작했습니다. 그리고 본 문서의 내용과 같이 각 프로젝트는 같은 목표 아래 서로 다른 자산과 역량을 만들어왔습니다. 그리고 6 년간 다른 조직 안에서 많은 시행착오도 경험해 왔습니다. 그러면서도 여기까지 올 수 있었던 것은 오랜 기간 각 프로젝트를 믿고 함께 해주신 커뮤니티 참가자분들과 생태계 참가사 분들 덕분이었다고 생각합니다.

본 문서에서 밝힌 바와 같이 현재 블록체인 시장과 각 프로젝트는 큰 갈림길에 서있습니다. 앞으로 시장에는 기관과 대중 수요가 폭발적으로 증가할 것이고, 우리에게는 이 시장에 올라탈 수 있는 모멘텀이 필요한 시점입니다. 그리고 이러한 모멘텀을 만들고 변화를 만들기 위해서는 과감한 결단과 빠른 실행력이 필요합니다.

만약 우리가 이러한 변화를 만들고 새로운 시장에 성공적으로 대응해 낸다면 이는 단순히 통합 프로젝트나 시가총액의 성장을 넘어, 아시아의 디지털 산업 내의 큰 변화를 만들어 내는 계기가 될 것으로 생각합니다. 양 재단은 그런 변화를 만들고자 하는 강한 의지와 자신감을 가지고 있습니다. 그리고 그러한 변화와 성장을 그간 양 블록체인에 참가해 주셨던 모든 커뮤니티 참가자분, 참가사 분들과 함께 만들어가고 싶습니다.

양 재단은 커뮤니티 참가자분들이 이러한 변화에 동참해 주실 수 있도록 최선을 다하겠습니다.

감사합니다.

Appendix) FAQ

1. 통합을 하면 시가총액이 커지는데 성장성이 제한되는거 아닌가요?

본 문서에서 밝힌바와 같이 우리는 2 가지를 고려해야합니다.

1) 먼저 현재 레이어 1 시장은 아직 초기 시장으로 파편화되어 있고, 매년 순위나 지형이 변동하고 있습니다. 이더리움을 제외하면 현재 15 개의 프로젝트가 전체 레이어 1 시가총액 점유율의 83%를 차지하고 있고, 어느 하나도 30%를 넘지 않는 파편화되어 있는 상황입니다.

특히 수이, 앱토스, 아스타, 아발란체, 톤 등 Top15 에 있는 대부분의 레이어 1 프로젝트가 6 개월에서 24 개월 만에 순위권에 들어왔고, 특히 솔라나는 온체인 성장과 ETF 내러티브를 기반으로 FTX 사건 이후 12 개월만에 약 10 배가량의 시가총액 상승을 이끌어내며 2.5%

수준의 점유율에서 26%의 점유율 탈환을 만들어 냈습니다. 현재 가상자산 시장 전체 시가총액은 약 $1.7T 규모이며, BCG 와 세계 경제 포럼은 2027 년부터 2030 년 사이에 전 세계 GDP 의 약 10%(약 $16T)가 블록체인에 담길 것이라고 전망하고 있습니다. 즉, 현재 시장은 아직 기관과 대중 수요가 본격화되기 전 시장이며, 앞으로 어떤 전략과 대응을 하느냐에 따라 레이어 1 시장에서의 성장성이나 순위가 크게 달라질 수 있는 시장임을 의미합니다.

2) 두번째로 통합 블록체인이 앞으로의 시장에서 성장할 수 있는지를 보고 판단해야한다고 생각합니다. 본 문서에 밝힌대로 양 재단으로 올해부터 레이어 1 시장에 7 가지의 주요 변화가 있을것이라고 전망하고 있습니다. 이러한 변화에 제대로 대응한다면 기존과 다른 성장을 할 수 있고, 대응하지 못하는 레이어 1 들은 대부분 도태될 것으로 보고 있습니다. 그리고 핀시아와 클레이튼이 통합을 한다면 아시아에서 이러한 변화에 가장 잘 대응할 수 있는 레이어 1 이 될 수 있다는 믿음을 가지고 있습니다.

따라서 단순한 현재의 시가총액보다는 앞으로의 시장 변화와 그 안에서 각 블록체인이 독자적으로 진행했을때의 가질 수 있는 자산과 실적과, 통합하여 진행하였을때 가질 수 있는 자산과 실적을 보고 판단해주시면 좋겠습니다.

2. 교환비 산정에 대한 합리성과 전문가 의견이 궁금합니다.

양 재단은 오랜 기간 최대한의 합리성과 투자자 보호가 가능한 기준을 설정하기 위해 논의해왔고, 크립토/투자/법률 각 분야의 전문가들과 상담하여 '최근의 시장 가격'을 기준으로 한 교환비를 산정하였습니다. 또한 이 방식의 타당성에 대해서는 법무 법인의 자문과 가상자산 산업의 주요 기업들의 의견 또한 수렴한 바 있습니다. 이와 관련한 그간 검토 내용은 아래 내용을 참고 부탁드리겠습니다.

1) 대부분 국가의 자본시장법에서는 두 자산을 병합할 때 공시 직전의 '시장 가격'을 기준으로 합니다. 보편적으로 시장 가격은 '대중에 공개된 정보들을 바탕으로 과거, 현재, 미래 가치를 모두 반영하고 있는 지표'로 인정받고 있기 때문입니다. 예컨대 클레이튼에

관련한 과거 부정적 뉴스와 미래가치, 그리고 핀시아에 관련된 로드맵과 미래가치 또한 모두 이미 대중에게 공개된 정보이기 때문에 시장 가치에 반영되었다고 보는 것이 일반적인 자산 시장에서의 견해입니다.

2) 따라서 시장 가격을 벗어나 교환비를 책정하는 것은 한쪽 주주에 편향된 이익을 제공하고, 다른 주주에게는 현재 자산 가치의 희석을 초래한다는 것도 통상적인 견해입니다. 이에 자본시장법에서는 시장 가격을 벗어나 할증을 하는 경우에 반대 주주의 동의를 필수로 하고있으며, 이 조차도 상한을 두는 것이 법제화되어 있습니다.

3) 또한, 병합 및 교환비 산정 과정에서 합의되지 않거나 합리성적이지 않은 절차로 할증이 인정되면 규제 기관이 합병을 승인하지 않는것이 일반적입니다. 이에 주식 시장에서 서로 다른 기업 가치를 가진 기업을 동일한 또는 유사한 가치 및 의결권을 갖도록 합병하고자 할때는 이에 필요성과 당위성을 가지고 있는 양쪽의 주주들이 각 기업의 주식을 공개 매수하여 같은 비율로 합병하는 사례가 일반적입니다.

4) 기존 교환비 산정 방식에 대해서는 법무법인 자문을 받았으며, '가상자산 간의 병합 시 각 가상자산이 주로 거래되는 시장 또는 통합사이트의 가격을 기준으로 일정 기간 동안의 일평균가액 또는 종가의 평균액을 산정 후 이를 각 가상자산의 공정가치로 보아 교환비를 정하는 것이 각 가상자산의 상황 등에 따라 합리성 및 상당성이 인정된다'는 답변을 받았습니다.

5) 더욱이 많은 가상자산 거래소들은 '시세에 부당한 영향을 주는 행위'에 대해서 상장 폐지 등의 제제 조치를 하는 규정을 가지고 있습니다. 그리고 특정 거래소로부터 '교환비의 조정으로 특정 가상자산의 현재 가치 희석이 발생하는 경우 문제가 될 수 있다'는 의견을 청취하였습니다. 또한 가상자산 시장에서 저명한 특정 리서치 기업과, 특정 크립토 운용사 임원으로부터도 동일한 의견을 청취하였습니다.

참고로 자본 시장법의 기간이나 산술 평균을 그대로 준용하여 교환비를 산정하거나, KLAY 와 FNSA 가 시장 가격을 가졌던 과거 2018 년, 2019 년부터의 시점부터를 기준으로 교환비를

산정하면, FNSA 에 더 불리한 교환비가 산출됩니다. 양 재단은 각 커뮤니티에서 각 프로젝트의 성장성을 포함하여 주시는 의견들에 대해서는 심정적으로 충분히 공감을 하고 있습니다.

다만, 교환비 산출 방식과 개정안의 에어드랍 정책 모두 시장의 합리성, 규제, 각 블록체인 참가사들의 의견을 힘들게 조율하여 합의점을 찾은 내용이라는 점은 이해해주시면 좋겠습니다. 특히 개정안을 만드는 과정에서는 양쪽 생태계 활성화에 큰 역할을 하는 많은 참가사들을 포함하여 어렵게 최종 합의를 이끌어낸 것이기 때문에, 향후 새로운 교환비 등 특정 유저들에게 이익을 제공하는 정책 개정은 불가능한 상황입니다. 또한 이미 개정안으로 인해서 반대 급부의 비판과 조율 과정에서 어려움이 생기고 있는것도 사실입니다. 이에 더 이상의 조정과 번복은 전체 생태계 관점에서도 큰 혼란과 리스크가 될 수 있다는 점을 이해해주시길 부탁드리며, 개정안 이외에 통합에 대한 당위성이나 전략에 대해서는 보다 많은 정보를 제공하고 설명드리기위해 최선의 노력할 것을 약속드립니다.

3. 시가총액 차이가 나기 때문에 나의 의결권과 권한이 줄어든것 아닌가요?

핀시아와 클레이튼이 통합된다면 핀시아와 클레이튼 개별의 거버넌스는 하나의 거버넌스로 통합되며, 하나의 토크노믹스의 발전을 위한 생태계가 됩니다. 두 생태계가 경합하는 형태는 발생하지 않을 것이며, 45 개의 기업/기관들의 토큰과 사용자의 토큰들을 기반으로 한 단일 PoS 가 실현될 것입니다. 현재는 통합 전 상태이기 때문에 각자의 상황에 맞는 의견을 개진하지만, 통합 이후에는 모두 하나의 토크노믹스 안에서 생태계의 이익을 위해 대변하게 될 것입니다. 또한 그럴 수 있도록 양 재단은 모든 노력을 다할 것입니다.

특히 통합 후에 우리는 라인, 카카오, SEGA, 바이낸스, 점프 크립토 등 웹 2, 웹 3 분야를 주도하는 45 개 이상의 기업과 기관들이 새로운 생태계 활성화를 위한 안정적인 기여 구조를 실현할 수 있습니다. 또한 동시에 여전히 유통량의 60% 이상을 보유한 월렛 유저들이 위임을 통해 거버넌스에 참가한다면 기존 핀시아에서와 같이 문제없이 특정

기업이나 재단을 견제할 수 있는 매우 건전하고 투명한 거버넌스를 실현할 수 있을 것입니다. 더욱이 통합 블록체인에서는 사용자 위임에 가중치를 제공하는 정책을 선언한 바 있습니다. 이는 기존보다도 더 큰 탈중앙성과 건전성을 담보할 것으로 기대합니다.

양 재단은 사용자 위임과 커뮤니티 참가라는 가치가 매우 중요하다는 것에 과거부터 깊이 공감하고 있습니다. 핀시아는 퍼블릭 거버넌스를 운영할 때부터 사용자 위임 생태계를 만들기 위해 노력했고, 사용자들을 대변하는 DAO 나 커뮤니티 기반 프로젝트들을 독려하기 위한 노력을 해왔습니다. 클레이튼 또한 클레이튼 재단 체제에서 발표한 로드맵에서 이미 사용자와 커뮤니티가 주도하는 DAO 와 거버넌스 참가에 대한 명확한 계획이 있었습니다.

이에 통합 거버넌스에서는 사용자 위임에 대한 활성화와 가중치를 부여하겠다는 전략을 선언하였고, 개정안에서도 핀시아의 기존 커뮤니티에 대한 별도 지원책을 설명하였습니다. 이러한 맥락에서 통합 재단은 DEF(Dragon Ecosystem Fund)의 20% 한도 내에서 커뮤니티가 직접 참가하고 운영할 수 있는 새로운 커뮤니티 DAO 프로그램을 신설할 계획 또한 가지고 있습니다.
이에 통합 거버넌스에서는 사용자 위임에 대한 활성화와 가중치를 부여하겠다는 전략을 선언하였고, 개정안에서도 핀시아의 기존 커뮤니티에 대한 별도 지원책을 설명하였습니다. 이러한 맥락에서 통합 재단은 DEF(Dragon Ecosystem Fund) 의 20% 한도 내에서 커뮤니티가 직접 참가하고 운영할 수 있는 새로운 커뮤니티 DAO 프로그램을 신설할 계획 또한 가지고 있습니다.

4. 라인은 본 통합을 어떻게 보고 있는지 궁금합니다.

본 문서의 '주요 생태계 참가사의 의견' 부분에서 밝힌 바와 같이 LINE 은 기본적으로 본 통합에 대해서 찬성하고 있습니다. 특히 현재의 레이어 1 시장 상황을 고려했을 때, 핀시아와 클레이튼이 그간 만들어왔던 서로 다른 전략과 자산이 분명 시너지를 낼 수 있다고 생각하고 있습니다.

또한 LINE 은 LINE NEXT 를 통해 웹 3 프로덕트 사업을 공격적으로 추진해 나갈 것이고 이를 위한 대규모 투자를 유치한 상황입니다. 이러한 사업들에는 내외부 서비스들의 연계와 웹 3 대중화를 위한 플랫폼, 게임, 소셜앱 등을 포함합니다. 그리고 이러한 사업들을 원활히 진행하기 위해서는 더 안정적으로 참가하고 기여할 수 있는 구조와, 더 크고 성장성이 높다고 판단되는 레이어 1 을 사용하는 것 또한 필요합니다.

따라서 본 통합은 핀시아의 새로운 모멘텀을 만드는것 뿐만 아니라 LINE 의 프로덕트 기반의 생태계 활성화 관점에서도 필요한 전략이라고 판단하고 있습니다.

5. 통합에 따른 조직과 거버넌스는 어떻게 되는 것인지 궁금합니다.

통합되면, 기존의 핀시아 재단과 클레이튼 재단 조직들은 모두 아부다비 중심의 통합 재단으로 이동하고, 기존 각 재단에서 수행했던 업무들 또한 모두 통합 재단에 이관됩니다. 따라서 통합 재단이 앞으로 통합 체인의 생태계 활성화 의무를 담당하게 되며, 각 거버넌스 파트너, 라인 및 카카오와도 통합 재단을 통해 커뮤니케이션할 예정입니다. 또한 기존 핀시아와 클레이튼 재단의 운영진이 통합 재단에도 동일한 의석수로 참가하여 공동 운영을 하게 되고, 양 생태계의 안정적인 통합에 문제가 없도록 할 계획입니다.

거버넌스의 경우 기존 핀시아 및 클레이튼의 거버넌스 파트너들이 합쳐서 통합 체인의 거버넌스를 구성하게 됩니다. 이때 거버넌스 의결의 경우 핀시아 거버넌스 체계와 유사하게, 홀더들이 거버넌스 파트너(벨리데이터) 에게 자신의 의결권을 위임하여 자기 의사를 표현할 수 있습니다. 기본적으로 모든 벨리데이터가 위임의 대상이 될 예정입니다.

한편, 개선안에서 언급한 커뮤니티 기반 거버넌스의 활성화를 위해 유저 위임 물량이 큰 벨리데이터에게는 추가적인 의결권이 더해질 수 있습니다. 이를 위해 커뮤니티 위임 물량이 큰 3 개 벨리데이터에게 4,000 만 PDT 를 재단이 추가로 위임할 예정입니다. 이 외로, 커뮤니티 기반 거버넌스를 위한 추가적인 거버넌스 정책 등이 통합 체인에서 정해질 수 있습니다.

6. 투명성 프로토콜이 무엇이지 궁금합니다.

투명성 프로토콜은 DIF(Dragon Infrastructure Fund) 및 DEF(Dragon Ecosystem Fund)를 운용하는데 있어 신규 공시 및 리포트 체제를 포함한 투명성 원칙입니다. 양 재단은 향후 통합 재단에서 투명한 운영이 매우 중요하다는데 강한 공감대를 가지고 있습니다. 그간 양 블록체인의 경험들과 시행착오를 바탕으로 블록체인의 새로운 기준과 모범 사례를 만들어가는 것을 목표로 합니다. 본 글에서 설명드리는 부분 외에도, 투명성 프로토콜의 구체적인 정책(내부통제 시스템 등)들은 통합 재단 출범 후 현지 규제 체계를 존중하는 동시에 실무적인 타당성 검토 등을 통해 정해질 예정입니다.

DIF 의 경우, 통합 체인 운영을 위한 코어 인프라, 재단 운영 그리고 마케팅 등으로 사용될 예정입니다. 모든 지출 실시간으로 공개되며, 분기마다 투명성 리포트를 통해 공시됩니다. 어떤 카테고리 및 거래처에 얼마나 지출이 이뤄졌는지가 공시 리포트에 포함되며, 또한 통합 재단 이사회의 의사결정 원칙과 내부 통제 시스템이 어떻게 이뤄지는지도 공개가 될 예정입니다. 단, 이때 거래 상대방과의 기밀 유지조항이 지켜져야 하거나, 정보 공개 시 시장교란 등의 이슈가 있을 수 있는 경우에는 공시에 거래 상대방이 특정되지 않도록 금액만 공개될 수 있음을 양해 부탁드립니다. DEF 의 경우 월 단위 거버넌스 의결을 통해 지출이 이뤄집니다. 커뮤니티의 경우 초기 거버넌스 벨리데이터에 위임을 통해 의결권을 행사할 수 있습니다. 해당 월에 DEF 의 지원을 원하는 제안들이 포럼 등을 통해 올라오고, 해당 포럼을 통해 충분한 논의가 이뤄질 예정입니다. 이 제안은 재단을 포함하여 다양한 생태계 프로젝트들이 작성할 수 있습니다. DEF 또한 실시간으로 지출이 공개되며 분기별로 DIF 와 함께 어디에 얼만큼이 지출되었는지 포함하여 공시될 예정입니다.

7. DEF(Dragon Ecosystem Fund) 사용 계획이 궁금합니다.

DEF 는 통합 메인넷의 생태계 및 커뮤니티 구축과 성장을 위한 펀드입니다. 주로 새로운 디앱과 파트너사 온보딩을 위한 지원, 생태계 핵심 인프라를 위한 투자, 커뮤니티 활성화와

DAO 프로그램 운영 등의 목적으로 사용될 예정입니다. 먼저 통합 계획서에서 밝힌 바와 같이 전체 물량 중 3.3 억 개(개정안에서 발표한 2 천만 개의 생태계 환원분 제외)의 PDT 를 통합 재단이 LINE 의 웹 3 기업인 LINE NEXT 의 초기 거버넌스 참가 월렛에 위임하고 5 년에 걸쳐 1) 대규모 마이그레이션, 2) 생태계 독점 기여를 명목으로 분할 지급합니다.

LINE NEXT 는 기존 핀시아 생태계의 핵심 참가사로서 통합 이후 대규모 마이그레이션과 기술 대응을 진행하게 됩니다. 여기에는 과거 6 년간 진행해 왔던 블록체인 관련 서비스들이 모두 포함됩니다. 예를 들어 LINE 메신에 본체와 연결되어 있는 FT/NFT 관련 기능, LINE 스탬프와 연계된 기능, 라인 페이 등에 탑재되어있는 블록체인 관련 기능 등이 포함되며, 일본, 한국, 미국 등에 있는 200 개 이상의 3rd Party 파트너 기업들의 프로덕트 마이그레이션과 기술 지원을 하는 것이 포함됩니다. 마이그레이션은 최대 24 개월 소요가 될 것으로 전망하고 있습니다. 추가적으로, LINE NEXT 는 최근 아시아 웹 3 산업에서 최대 규모의 투자 유치를 하였고, 웹 3 대중화를 위한 다양한 플랫폼과 프로덕트 기반 사업을 진행할 계획이 있습니다. 이 사업 계획에는 DOSI 를 포함한 다수의 신작 게임 및 소셜앱 등이 포함되어 있습니다. 또한 통합 블록체인의 핵심 전략 중 본 자료에 설명한 '웹 2 기업과 사용자의 대규모 온보딩 전략'에 있어서 LINE NEXT 가 중추적으로 담당하여 기업들을 위한 SDK 와 API 를 제공할 예정입니다. 그리고 통합 재단은 위임 기간 동안 LINE NEXT 가 통합 블록체인 기반으로만 진행한다는 내용을 포함한 마이그레이션 지원 및 독점 사업에 대한 계약을 재무적, 법무적 합리성을 기반으로 체결할 예정입니다. 참고로 블록체인 시장에서 웹 3 프로덕트을 기반으로 한 독점 사업권은 부가가치가 매우 높으며, 시장에서는 레이어 1 사업자간에 대규모 그랜트 기반의 입찰 경쟁을 하는 경우가 많습니다.

또한 초기부터 LINE NEXT 가 통합 메인넷 거버넌스에 참가하지 못한다면 대규모 웹 3 프로덕트 사업을 통합 메인넷 기반으로 진행하기 어렵기 때문에 통합 재단이 위임하고, 5 년간 분할 지급을 하게 됩니다. 참고로 이번 개정안에는 초기 계획 자료에 산정되었었던 LINE NEXT 에 대한 3.5 억 PDT 위임 물량 중 2,500 만개(스테이킹 이자 포함)를 핀시아 디앱과 온체인 유저들에게 환원한다는 계획이 포함되어 있습니다.

DEF 의 사용 사례로, 양 재단은 "커뮤니티 그랜트 DAO 프로그램"을 제안할 계획입니다. 이 프로그램은 통합 블록체인의 커뮤니티가 주도할 수 있는 생태계 활성화 목적의 그랜트 다오

프로그램입니다. 재단과 거버넌스의 권한 일부를 커뮤니티에 양도하여 더 건전하고 지속 가능한 생태계를 구축하는 것에 목표가 있습니다. DEF 재원의 20% 한도 내에서 예산을 설정할 예정이며, DAO 운영사와 커뮤니티 유저들이 직접 생태계에 참가하고자 하는 개발사에 그랜트를 지급하는 형태로 운영될 예정입니다. 운영사는 DAO 나 커뮤니티 관련 업력, 커뮤니티 위임량 실적, 팀의 역량 등의 기준을 가지고 선정이 될 예정입니다. 통합 재단은 통합 재단 설립 후 RFP(Request For Proposal)를 포함한 프로포절을 등록하여 프로그램 운영을 추진할 계획입니다.

양 재단은 사용자 위임과 커뮤니티 참가라는 가치가 매우 중요하다는 것에 깊은 공감을 하고 있습니다. 핀시아는 퍼블릭 거버넌스를 운영할 때부터 사용자 위임 생태계를 만들기 위해 노력했고, 사용자들을 대변할 수 있는 DAO 나 커뮤니티 기반 프로젝트들을 독려하기 위한 노력을 해왔습니다. 클레이튼 또한 클레이튼 재단 체제에서 발표한 로드맵에서 이미 사용자와 커뮤니티가 주도하는 DAO 와 거버넌스 참가에 대한 명확한 계획이 있었습니다.

이에 통합 거버넌스에서는 사용자 위임에 대한 활성화와 가중치를 부여하겠다는 전략을 선언하였고, 개정안에서도 기존 커뮤니티에 대한 지원책을 설명하였습니다. 이러한 맥락에서 새로운 DAO 프로그램을 추진할 계획이며, 이러한 이를 통해 커뮤니티 중심으로 성장할 수 있는 생태계를 구축하고자 합니다.

이외에 명시되지 않은 재원에 대해서는 향후 거버넌스와 위임 유저들의 의사결정 범위 내에서 통합 블록체인의 생태계를 활성화하기 위한 목적으로 사용될 예정입니다.

8. 거버넌스나 커뮤니티에 사전 공유가 안되었던 이유가 궁금합니다.

이번 프로포절은 FNSA 및 KLAY 가격에 중대한 영향을 미칠 수 있는 사항으로 보안 관리가 철저히 이루어졌습니다.시장에서는 중요한 프로포절을 사전에 거버넌스 참가사들과 공유하고 사전 협의하는 과정에서 정보가 유출되어 시장을 교란하고, 사용자들에게 피해를 주는 사례가 발생하곤 합니다. 또한 사전에 모든 거버넌스 참가사와 합의를 한 이후에 공개하는 경우, 반대급부로 공정성에 대한 논란이 생길 수 있다고 판단하였습니다. 따라서

중요한 안건임에도 생태계 참가사 모두에게 동일한 정보를 동시에 제공해야한다고 판단했습니다.

다만, 커뮤니티에서 나왔던 지적들처럼 안건의 중요도에 따라서 설명 기간을 더 길게 잡거나, 시장의 예측성을 높이기 위해서 각 거버넌스사가 사전에 입장을 가시화하도록 권장해야 한다는 것에 대해서는 양 재단 모두 공감을 하고 있습니다. 이런 부분은 향후에 충분히 개선될 수 있도록 노력하겠습니다.

다시 한번 거버넌스나 커뮤니티에 사전 공유할 수 없었던 부분에 대해서는 양해의 말씀을 전합니다.

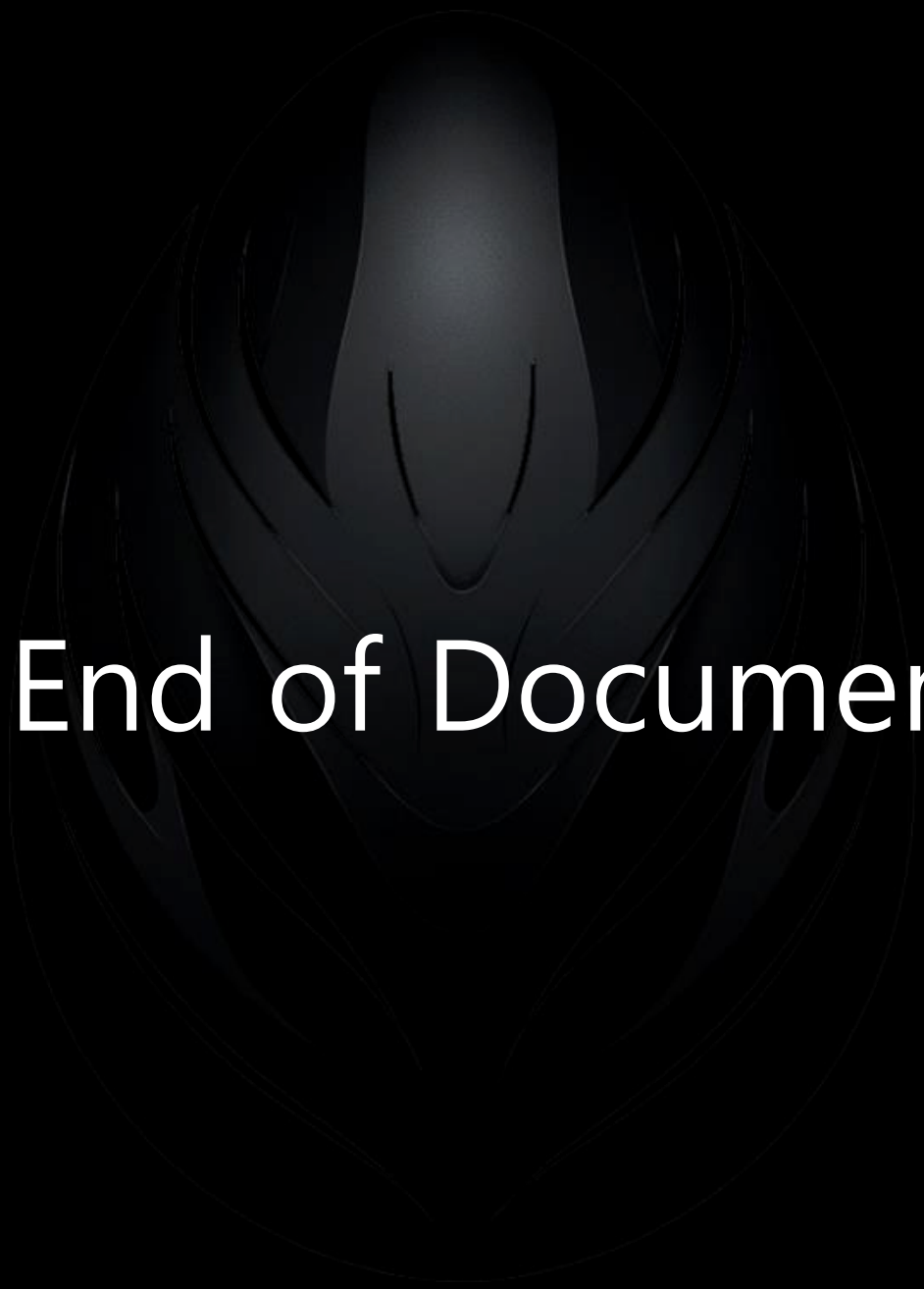
9. 커뮤니티를 많이 강조하였는데 커뮤니티 활성화 지원 전략이 궁금합니다.

이번 통합 과정에서 핀시아 커뮤니티 내에서의 치열한 의견 개진과 DAO 등의 움직임은 찬성과 반대를 떠나서, 블록체인 시장 안에서도 모범이 되는 사례였습니다. 이는 핀시아가 거버넌스 출범 초기부터 사용자 위임 기능이 탑재되고, 커뮤니티 기반 사업이 가능한 팀들이 온보딩 되었기 때문에 가능했습니다. 물론 커뮤니티 중심의 거버넌스와 DAO 가 극대화되었을 때 장단점이 있는 것도 사실입니다. 이더리움과 같이 개발사와 투자자를 포함한 생태계가 이미 충분히 탈중앙화되어 있는 생태계라면 문제가 없지만, 초기 강력한 생태계 활성화와 드라이브가 필요한 블록체인에 있어서는 참가 기관과 기업의 기여와 역할도 중요한 것이 사실이기 때문입니다.

그럼에도 양 재단은 사용자 위임과 커뮤니티 참가라는 가치가 매우 중요하다는 것에 깊은 공감과 같은 철학을 공유하고 있습니다. 핀시아는 퍼블릭 거버넌스를 운영할 때부터 사용자 위임 생태계를 만들기 위해 노력했고, 사용자들을 대변할 수 있는 DAO 나 커뮤니티 기반 프로젝트들을 독려하기 위한 노력을 해왔습니다. 클레이튼 또한 클레이튼 재단 체제에서

발표한 로드맵에서 이미 사용자와 커뮤니티가 주도하는 DAO 와 거버넌스 참가에 대한 명확한 계획이 있었습니다.

이에 통합 거버넌스에서는 사용자 위임에 대한 활성화와 가중치를 부여하겠다는 전략을 선언하였고, 개정안에서도 기존 커뮤니티에 대한 다양한 지원책을 설명하였습니다. 이러한 맥락에서 FAQ 7 번에서 설명한 새로운 커뮤니티 기반의 DAO 프로그램도 적극적으로 추진할 계획입니다. 양 재단은 통합 블록체인이 핵심 기관과 기업들의 기여와 자산을 잘 활용하면서도, 사용자 물량이 전체 거버넌스를 견제하고 이끌어나갈 수 있도록 해나가겠습니다.



End of Document