



# Interview

TRUSTEM

- CEO Mark Mayer -

*Mark Mayer*

## ▼ 経歴

1970年にカナダのアルバータ州で飲食店を経営する両親のもとに生まれる。

GUI環境で一躍有名となったWindowsが普及する以前よりプログラミングにのめり込み、

プログラマーへの道へと進む。何度か起業をするも、大口の受注元から支払い遅延や未払いを繰り返され、

企業の経営と信頼関係構築の難しさを痛感していた。

過去の苦い経験を活かし、信頼の上に構築されるネットワークを考案し、「トラストレスな環境構築により

最高のトラストを」という信念を掲げ、自身の全てを懸けたTRUSTEMをスタートさせる。



# TRUSTEM

*Mark Mayer*

## Interview

▼

Q

初めまして。この度はわざわざカルガリーからクレメンティまでお越し頂きありがとうございます。  
本日はよろしくお願ひします

---

A

こちらこそよろしくお願ひします。

Q

普段はカルガリーを拠点に活動されているのですか？

---

A

はい。TRUSTEMは活動拠点をカナダのカルガリーにしています。  
ですが私たちはリモートワークを導入しているので、世界中でチームメンバーが業務を行っています。  
今回もマリーナ地区にいるメンバーの一人と打ち合わせもありましたので、こちらには気軽に足を運ぶ  
ことができましたよ。それから NXT Asia2018にも顔を出す予定でしたから。

Q

そうだったのですね、それなら安心しました。

早速ですが TRUSTEM の立ち上げの経緯や Mark さんご自身のお話をお聞きしてもよろしいですか？

---

A

はい。私の今までの事業との関わり合い方とともに説明させていただきますね。  
実は私は今までに3回会社を設立しています。どれもソフトウェア開発の会社ですが。

Q

そうなのですね、複数の会社を経営してらっしゃるということですね。

---

A

経営していた。という言い方が正しいですね。

Q

と、言いますと？

---

A

どれも上手くいかずに廃業してしまいました。

Q

3回ともですか？失礼ですが、3回とは少なくない回数ですよ？原因はなんだったのですか？

---

A

私自身が技術者として少しは自信があったので、3回ともプログラマーを抱えたソフトウェア開発の会社でした。もちろん私も一人の技術者として参加しながら経営していました。

しかし、技術者としてプログラムを構築する傍ら、クライアントとのやり取りや外注先とのやり取りまでを私一人でこなさなければいけませんでした。

Q

営業の方は雇わなかったのですか？

---

A

ええ、もともとプログラマー達とはしっかりと話せるのですが、他業種となるとどうも上手く人間関係を構築できなくて…。

それもあって自分で営業の真似事をやっていたのが失敗した原因ですね。

Q

でも、Markさんはアプリケーションプログラマーとしての腕はかなりのものだと聞きましたよ。最近ではそういった営業のいない会社も多いのではないですか？

---

A

そうですね。営業がいなくても技術力で強気に交渉して運営しているところは多くありますね。

ただ、私の場合断れないんですよ。強気が大事なのはわかるんですけど。

**Q** でも。断らないと大変なことになりませんか？

**A** はい、大変なことになります。  
結果、発注元の要件定義後の仕様変更にダンピング、未払いなどに巻き込まれ最終的に自分が見つかるのが毎回のことです。

**Q** そうですよ。でもなんか TRUSTEM を作り上げた意義がちょっと見えてきた気がしますよ。

**A** そうなのです。世界には私みたいな思いをしてくれている技術者はたくさんいると思うのです。  
TRUSTEM は企業間の信頼を“見える化”した請求システムです。これにより、着手後の仕様変更やダンピング、未払いなどを一掃できます。



**Q** 私もホワイトペーパーをしっかりと読ませていただきました。  
発注内容はスマートコントラクトに記述され、支払うべき金額はあらかじめトークンをロックアップすることにより後からの変更をできなくしているのですよね。

**A** ええ、さらに当該企業の直近3年間分の請求に対しての支払い状況が一目でわかりますから、企業の現状の支払余力を確認してから受発注することが可能です。  
これにより発注側も受注側も、両者ともに契約締結後はプロダクトの構築のみに専念できるようになります。

Q

言葉で言ってしまうえば簡単ですが、これはすごいことですね！  
私も発注元からよく再構成や納期変更などをされている身なのでよくわかります！  
もし、発注元からの急な変更や追加が無くなれば、その分他の仕事に時間を割けますもんね！

---

A

そうです！そうです！  
本来、発注元に振り回されるのは仕事ではないのです！

Q

そうですよね。私もつい変更や追加はあって当たり前のものだと思って自分の予定を空けていましたよ。  
今でこそ減りましたが、昔は未払い、ダンピングも頻繁にありましたし。

---

A

そうなのですね。Sami Alves さん（インタビュアー）のように社交的な方でもそのようなことがあるので  
すね。やっぱりこの問題は世界中で常態化しているのでしょうね。

Q

この TRUSTEM があれば、発注元を信頼しなくても心配せずにやっていけますね。

---

A

そこはよく勘違いされるのですが、信頼をしあうために私はこの TRUSTEM を作ったのですよ。

Q

信頼しあうために？ですか？

---

A

はい。最近よく言われているトラストレスを「信頼しないこと」と理解している方たちが多いのですが、  
私はトラストレスとは「盲目的に信頼しないこと」と理解しています。

Q

「盲目的に信頼しないこと」とは？もう少しかみ砕いてもらってもいいですか？

---

A

今までは、大企業であるからとか、資本や売り上げが大きいからといった曖昧な基準をそれぞれ自分で  
判断し信頼するか否かを決めていました。ですが、最近では「Airbnb」や「Lyft」のように契約をする  
両者に一切の面識がなくとも、両者とは直接関係のない他者の評価をもとに契約を実行することができます。  
これには賛否両論あるとは思いますが、これこそがトラストレスな仕組みが生んだトラストだと思  
っています。

Q

「Airbnb」や「Lyft」であれば私も使ったことがあります。

そうですね、確かに相手のことを全く知らない状態なのに他者からの評価により、何の不安もなく相手を信頼できていますね。

A

そうなのです！それがトラストレスな仕組みが生んだトラストなのです！

これこそがインターネットやブロックチェーンというテクノロジーが生んだもっとも素晴らしいことなのです！

Q

急に饒舌になりましたね。理解できました。あと、TRUSTEMはユーザー導入の動線もしっかり考えられていますね。国際会計基準に準拠した仕訳データを出力できるとのことですが、具体的にはどういったユーザーをイメージしていますか？

A

はい。これは私が直近まで行っていた事業の形に由来するのですが、過去の失敗から会社経営は諦めて最近まではプロジェクト単位で世界中の仲間とチームを組んで仕事をしていました。

その際に障壁となったのが、各国の請求などの会計基準の違いでした。言葉の壁やプログラミング言語は限られているので全く問題はなかったのですが、国による会計基準の違いには困らされましたね。

Q

そんなに各国で違いがあるものなのですか？

A

ええ、特に今後は世界中の人たちがインターネットにより繋がり、それぞれがそれぞれの国に居ながらチームを組み仕事をしていくリモートワークがスタンダードになっていくと思いますので、各国の会計基準に対応したこの請求システムは広く使われることになると思います。



Q

Mark さんのようなプログラマー以外の方でもこの請求システムは使えますよね？

---

A

はい！もちろんです！すみません、つい自分目線の話ばかりしてしまっ  
て。例えば不動産関係や自動車関係など世界を股にかける事業には広範囲で使われていくと思います。

Q

ホワイトペーパーにも書いてありましたがトランザクションの合意形成は全ユーザーが参加でき、なおかつ支払手数料（0.1 ドル）の 25%が承認報酬として設計されているとのことでしたね。

---

A

はい。トランザクションの合意形成だけではなくシステム周りにおいても、あらゆる報酬設計をしています。

Q

確かトランザクションの承認報酬以外にも、PPUF という請求書のフォーマットを他のユーザーに提供した時に得られる報酬に、さらには DEVELOPERS MARKET というプラグイン機能を開発し他のユーザーに提供して報酬が得られるのですよね？それぞれの報酬が支払手数料（0.1 ドル）の 25%と記されていました。

---

A

その通りです！しっかりホワイトペーパーを読んでいただけたようですね。その他にもトークンスワップもあります。

Q

えっ！さらにトークンスワップまであるのですか？

---

A

はい、トークンスワップもあります。  
これはユーザーが支払った支払手数料（0.1 ドル）の 25%をトークン保有率に応じてトークンホルダーに分配するものです。

Q

そうなると、TRUSTEM チームの利益はどこで得るのですか？  
上記、4つの報酬を合わせると100%になってしまいますよ？

A

私達はそもそも、TRUSTEM により莫大な利益を得ようとは考えていません。

当然、初期トークン内訳の中にはチームメンバーの保有分もありますが、開発からローンチ、さらに TRUSTEM が自立稼働するまでを考えると多いとは思っていません。

TRUSTEM のチームメンバーは私の古くからの仲間です。チームメンバーは私の「トラストレスな環境構築により最高のトラストを」という考えに賛同してくれた有志です。

私たちは技術によって素晴らしい人間社会の信頼関係を構築するサポートをしていきたいのです。

FUNCTION	COMPENSATION
CONSENSUS INSENTIVE	25%
PPUF	25%
DEVELOPERS MARKET	25%
TOKEN SWAP	25%

Q

素晴らしいですね！

一般的には取引手数料で膨大な利益を得るところを、その利益の全てを利用者に分配させることによってシステムが自立稼働するという発想が！

A

ありがとうございます。本来、システムを利用するにあたり様々な費用が必要となりますが、TRUSTEM では逆に利益を得ることも可能です。システムを利用すればするほど、システムへの貢献度が上がり承認報酬を得ることができ、エクセルの知識さえあれば制作できる請求書のフォーマットを他のユーザーに提供することによって得られる報酬。さらには世界中の技術者が利益を得ることができるプラグイン機能の提供です。

Q

本当によく設計されていますね！多くの費用がかかるはずの請求システムが利益まで得られるなんて。ところでちょっと意地悪な質問ですが、チームメンバーの中に今回は営業を担う渉外役の方はいらっしゃいますよね？

A

もちろんです！ CFO の Billy Lafond が渉外部門はすべて担ってくれています。



Q

安心しました。最後にクラウドセールについて伺ってもよろしいですか？

STM（ステム）は2018年8月1日販売ですよね？エアドロップはあるのですか？

A

はい。できるだけ多くの方に TRUSTEM を知ってもらいたいので、エアドロップを2018年7月1日から行います！

Token Symbol	STM
Token Value	1STM=\$100
Total Token Supply	400,000STM
Soft Cap	30,000STM
Hard Cap	100,000STM
Sale Period	08/01/2018 to 10/31/2018
Premium BONUS (Calculated based on total holdings at end of sale)	100STM or more 200% 50STM or more 150% 25STM or more 100% 10STM or more 50% Under 10STM 25%

Q

STMの上場は決定していますか？

A

はい、すでに上場は決定しています！

上場先等の詳細はまだNDA（秘密保持契約）の関係上まだ明かせませんが、2018年中には上場します！

Q

そこまで言ってしまって大丈夫ですか？

上場時期まで教えていただきありがとうございました！TRUSTEMのローンチ楽しみにしています！

本日はありがとうございました。