

MCG

Miracle
Consumer
Governance

Whitepaper v1.0 KOR

발행일 : 2025년 12월
회사명/재단명 : 주식회사 엠씨지컴퍼니
웹사이트 주소 : <http://www.mcgtoken.com>

법적 고지(Disclaimer)



이 문서는 MCG (Miracle Consumer Governance) 프로젝트의 개요와 토크노믹스를 설명하기 위한 정보 제공용 문서입니다.

본 문서는 다음과 같은 성격을 갖습니다.

- 투자 권유, 법적 자문, 재무 또는 세무 자문이 아닙니다.
- 토큰 가격, 상장 일정, 로드맵 등은 시장 상황 및 프로젝트 내부 사정에 따라 사전 예고 없이 변경될 수 있습니다.
- 각 국의 규제 환경에 따라, 일부 지역에서는 토큰 매수 및 참여가 제한될 수 있습니다.
- 독자는 투자 결정 전에 반드시 자체적인 조사 및 전문가와의 상담을 거쳐야 합니다.

MCG 프로젝트 팀은 이 문서의 내용이 정확하도록 노력하지만, 오류나 누락에 대해 법적 책임을 지지 않습니다.

목차 (Table of Contents)



1. 프로젝트 개요 (Introduction)
2. 시장 배경 및 필요성 (Relevance and Market Needs)
3. 기술 개요 – BSC 기반 (Technology on BNB Smart Chain)
4. MCG 토큰 개요 (Token Overview)
5. MCG 토크노믹스 (Tokenomics)
6. 유틸리티 및 생태계 (Utility & Ecosystem)
7. 로드맵 (Roadmap)
8. 팀 및 연락처 (Team & Contact)

1. 프로젝트 개요



1.1 MCG란 무엇인가?

MCG (Miracle Consumer Governance)는 오프라인 상점과 소비자를 연결하고, 결제·쇼핑·프로모션·리워드를 하나의 생태계로 통합하는 거버넌스 토큰입니다.

MCG는 다음을 목표로 합니다.

소비자에게 직관적이고 보상형인 결제·쇼핑 경험 제공

가맹점/소상공인에게 저비용·고효율 마케팅 및 단골 관리 솔루션 제공

토큰 홀더에게 생태계 성장에 따른 혜택과 거버넌스 참여 기회 제공

MCG는 온/오프라인 마케팅 및 결제 모델과 AI 기반 데이터 활용 개념을 바탕으로, BSC 네트워크 상에서 동작하는 디지털 경제 플랫폼을 지향합니다.

1.2 비전과 미션

Vision

“소비자, 상점, 지역 경제가 함께 성장하는 참여형 디지털 경제 플랫폼”

Mission

소비자의 결제·쇼핑 행동을 데이터로 전환하고,
위치 기반 기술과 결합하여 새로운 광고 수익 모델을 만들며,
토큰 기반 보상과 거버넌스를 통해 참여자의 기여를 공정하게 보상하는 것.

2. 시장 배경 및 필요성



2.1 디지털 결제 및 온/오프라인 마케팅

- 전 세계적으로 디지털 결제, 비접촉 결제, 모바일 월렛이 빠르게 확산되고 있습니다.
- 위치정보 기술은 쇼핑, 관광, 광고 등 다양한 분야에서 사용자의 경험을 확장시키는 인터랙티브 도구로 주목받고 있습니다.

소비자는 단순한 결제 수단을 넘어 재미 요소, 보상, 체험이 결합된 서비스를 선호하는 방향으로 이동하고 있습니다.

2.2 소상공인과 가맹점의 과제

소상공인과 가맹점은 다음과 같은 문제를 겪고 있습니다.

높은 광고 비용 대비 낮은 효율

고객 재방문을 관리의 어려움

플랫폼 / 배달앱 수수료 부담

데이터 부족으로 인한 마케팅 전략 수립의 한계

MCG는 위치기반·리워드형 마케팅을 결합해 이러한 문제를 저비용·고효율 구조로 해결하는 것을 목표로 합니다.

2.3 MCG의 기회



- 제휴 카드를 통한 오프라인 구매 → 사용편의성 증가.
- AI 위치 기반 광고 + 토큰 리워드 → 소비자 참여를 자연스럽게 유도하는 광고 채널
- 결제, 스탬프, 쿠폰, 리뷰, 추천 등에서 얻어지는 행동 데이터를 토큰 인센티브와 결합 → 충성 고객 (단골) 기반 형성
- BSC 네트워크를 통한 저수수료, 빠른 전송, 다양한 DeFi 연계 가능성

3. 기술 개요 – BNB Smart Chain 상의 MCG



3.1 BNB Smart Chain 기반



MCG는 BSC(BNB Smart Chain) 위에서 발행되는 BEP-20 토큰입니다.

BSC는 다음과 같은 특징을 갖습니다.

EVM 호환성: Ethereum 계열 도구(MetaMask, Remix, Truffle 등) 사용 가능

높은 성능과 낮은 수수료: 짧은 블록 타임과 PoSA(Proof of Staked Authority) 합의

활발한 생태계: 다양한 DeFi, NFT, GameFi 프로젝트들이 이미 존재

이를 통해 MCG는 글로벌 유동성, 낮은 수수료, 활발한 dApp 생태계에 접근할 수 있습니다.

3.2 MCG 토큰 아키텍처

- **토큰 표준:** BEP-20
- **네트워크:** BSC (BNB Smart Chain)
- **컨트랙트 주소:** 0xDE5b6A9004bCec6EBf5Af5C32BB507E708def7B9
- **총 발행량:** 9,000,000,000 MCG

MCG 토큰은 유틸리티, 리워드, 거버넌스, 결제라는 네 가지 축을 중심으로 설계되며, 온·오프라인 서비스(쇼핑 앱, 가맹점 결제, 광고 참여, 스테이킹 등)에 연동되어 사용됩니다.

3.3 보안 및 확장성 개요



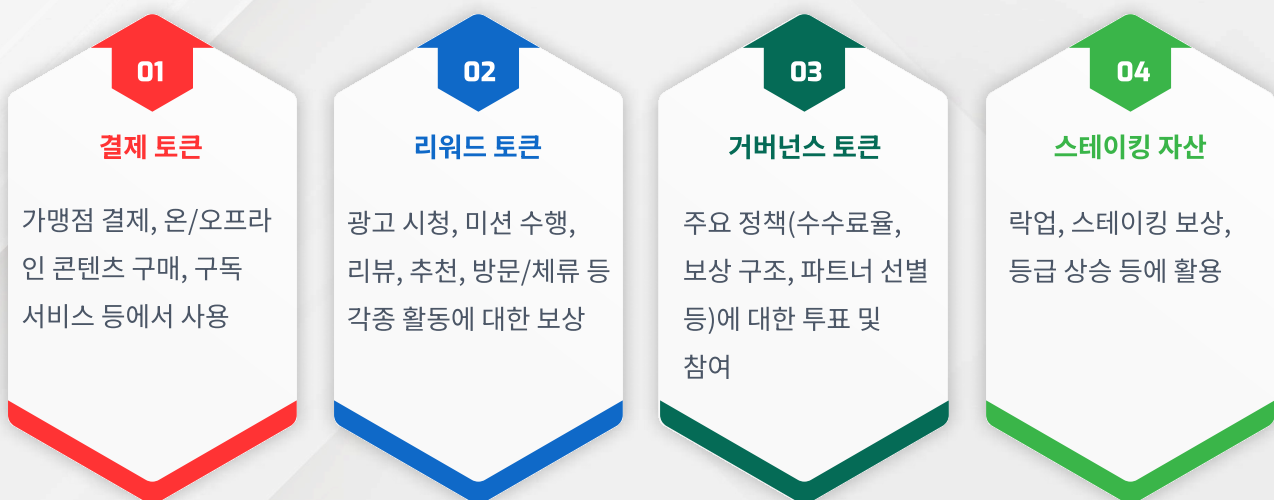
- BSC의 합의 구조를 기반으로 네트워크 레벨의 안전성과 빠른 최종성을 확보합니다.
- MCG 컨트랙트는 표준적인 BEP-20 구현 및 외부 보안 검토를 통해 스마트 컨트랙트 레벨의 위험을 최소화하도록 설계됩니다.
- 향후 다중 체인 지원(브리지, 래핑 토큰 등)을 통해 유동성 확장과 상호운용성을 단계적으로 확보합니다.

4. MCG 토큰 개요 (Token Overview)

4.1 기본 정보

- 토큰명: MCG
- 풀 네임: Miracle Consumer Governance
- 네트워크: BSC (BNB Smart Chain)
- 표준: BEP-20
- 컨트랙트 주소: 0xDE5b6A9004bCec6EBf5Af5C32BB507E708def7B9
- 총 발행량: 9,000,000,000 MCG

4.2 핵심 역할



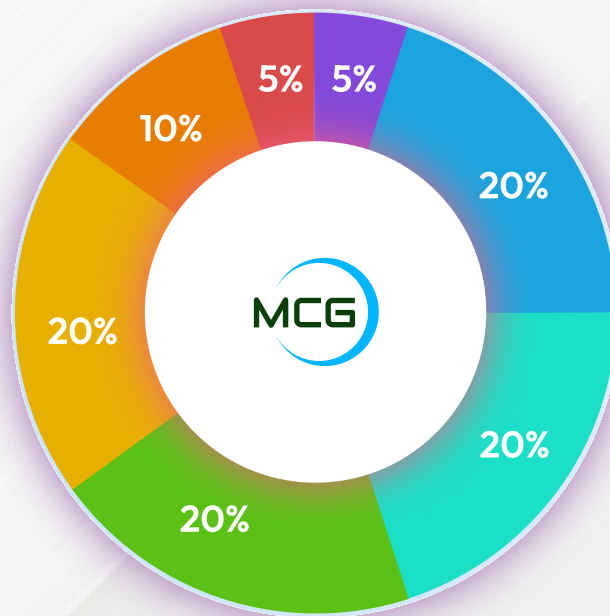
5. MCG 토크노믹스



5.1 총 발행량 및 발행 구조

MCG 배분비율

총 발행량: 9,000,000,000 MCG



- MCG Foundation 20%
- 생태계 기금 및 유동성 20%
- MCG 마케팅 10%
- 플랫폼 개발 및 운영 20%
- 초기투자자 및 파트너십 20%
- 커뮤니티 보상 및 에어드롭 5%
- 팀 및 어드바이저 (락업적용) 5%

※ 이 구조는 초기 유동성을 공급하면서도, 시장 과열을 피하고 단계적 성장을 유도하기 위한 설계 예시입니다.

5.2 ICO



1차 글로벌 상장 전까지 ICO를 진행합니다.

- ICO (글로벌 상장 전까지)
- 기준 가격: 1 MCG = 5 KRW

5.3 상장 전략

- 1차 글로벌 상장(2025년 12월) - 기준 가격: 1 MCG = 10 KRW (예시 수치)
- 2차 국내 상장(2026년) - 목표 가격: 약 1,000 KRW/MCG (목표치, 보장 아님)

※ 실제 상장 일정과 가격은 거래소, 시장 상황, 규제 환경에 따라 달라질 수 있으며, 본 문서의 수치는 설계 예시일 뿐, 수익을 보장하지 않습니다.

5.4 토큰 유틸리티 및 순환 구조

MCG는 생태계 전반에서 순환 가능한 실사용 토큰으로 설계됩니다.

1. 결제 (Payment Solutions)

- 가맹점 결제, 구독, 온/오프라인 콘텐츠 구매, 광고 없는 유료 모드 등

2. 인센티브 프로그램 (Incentive Programs)

- 광고 시청, 미션 수행, 친구 추천, 리뷰 작성, 방문 체크인 등
- 사용자 행동에 따라 일정량의 MCG를 보상

3. 스테이킹 및 리워드 (Staking & Rewards)

- 일정 기간 토큰 예치 → 보상 및 등급 상승
- 가맹점/마케터/광고주 스테이킹 → 노출 우선권, 수수료 할인 등 혜택 가능

4. 소각 메커니즘 (Burn Mechanism)

- 수수료 일부, 특정 유료 서비스 결제의 일부를 정기적으로 소각
- 장기적으로 유통량을 줄여 남은 MCG의 희소성 제고



6. 유틸리티 및 생태계



6.1 위치정보 기반 수익 모델

MCG 생태계는 위치정보를 활용하여 새로운 형태의 사용자 참여와 수익 구조를 만듭니다.

수익 공유 (Profit Sharing)	광고 수익, 프로모션 수익 일부를 소비자·가맹점·플랫폼이 나누는 구조
사회적 가치 창출 (Social Value)	지역 상권 활성화, 단골 형성, 커뮤니티 중심 이벤트
높은 수익성 (High Profitability)	온라인 콘텐츠를 통해 사용자 참여를 유도하고 반복적인 소비 활동을 촉진

6.2 스마트 정기앱(Smart Regular App) 기반 윈윈 구조

소비자 가맹점 간 협업 구조	정기 방문, 정액제, 구독, 포인트 적립/차감, 쿠폰 자동 발급
데이터 기반 인사이트 제공	방문 패턴, 재방문율, 리뷰/추천 분석
MCG 연동	앱 내 결제, 적립, 보상, 이벤트 참가 등에 MCG 사용

6.3 소상공인 마케팅 문제 해결



기존 문제

- 광고 비용 부담, 성과 측정 어려움, 재방문 관리의 한계

MCG 솔루션

- 위치 기반 온/오프라인 프로모션으로 근처 소비자에게 직접 도달
- 성과(방문, 체류 시간, 결제 등)에 따라 비용을 지불하는 구조로 효율 개선
- MCG 리워드를 통한 자연스러운 재방문 유도

6.4 가맹점 및 제휴 스토어 모집

가맹점 모집 프로세스



가맹점 혜택

- 위치 기반 마케팅 도구 제공
- 매출/방문 데이터 리포트
- MCG 기반 리워드 프로그램 사용 가능
- 장기적으로 거버넌스 참여 및 정책 제안 권한 부여 가능

6.5 MCG 오프라인·실물 생태계 확장

MCG는 온체인 서비스뿐만 아니라, 실물 상품·의료·유통·관광·프랜차이즈 등 다양한 오프라인 영역과 연계하여 토큰의 실제 사용처를 확대합니다.

아래의 사업 및 제휴 영역을 통해 MCG는 실물 경제와 긴밀히 연결된 생태계 확장을 추진합니다.

6.5.1 MCG 컴퍼니 마케팅 및 회원 생태계



소비자마케팅을 통한 회원 유입

- MCG 컴퍼니는 자체 전산 시스템을 구축·오픈하여 신규 회원 가입, 포인트/토큰 적립, 결제 이력 관리 등이 가능한 통합 멤버십 플랫폼을 운영합니다.

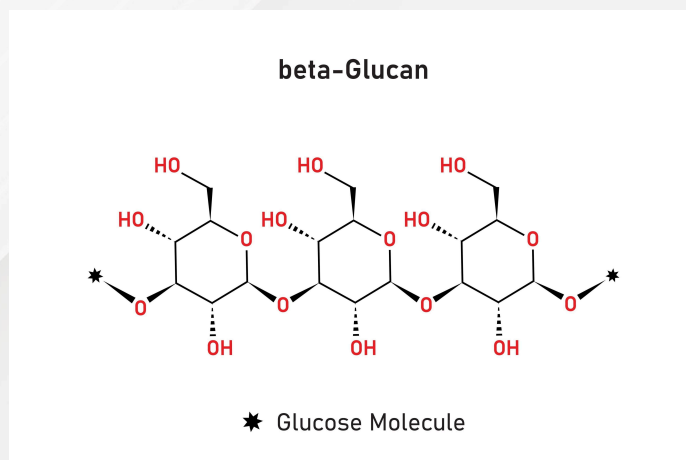
MCG 제휴 마스터카드 발급

- 25년12월 중 MCG와 연동되는 제휴 마스터카드 발급을 목표로 합니다.
- 향후 해당 카드를 통해 가맹점 결제, 온라인 결제, 서비스 결제 등에서 MCG 리워드 및 혜택을 제공하는 구조를 지향합니다.

6.5.2 베타글루칸(Beta-glucan) 상품 판매 및 전시

건강 기능성 소재 베타글루칸 제품 판매

- 베타글루칸 함량 100g당 56.9% - 일본식품분석센터(JFRL) 검사결과
- 미국 FDA Registration Number /Reference Code : 17708495196 제품등록



오프라인 전시·판매 공간 운영

- 사무실 내에 약 40여 가지의 상품을 전시·판매하며, 향후 MCG를 통한 결제, 적립, 프로모션 연동을 준비합니다.
- 베타글루칸 관련 상품은 헬스케어·면역 관련 생태계와 연결되어, 의료·웰니스 분야에서 MCG 사용 사례를 확대하는 기반이 됩니다.

6.5.3 씨엠바더월드(CM Barter World) 제휴 및 CM 충전 생태계



제휴 개요

- 씨엠바더월드(주)가 운영하는 CM바더(Chang Money) 회원 모집 및 충전 시스템과 제휴하여, 회원 충전 시 MCG 코인 사용을 지원합니다.
- 공식 사이트: <https://www.cmbarter.co.kr>

충전 구간별 CM 지급 구조 (예시)

1만 ~ 9만 원 충전: CM 3배 지급

10만 ~ 19만 원 충전: CM 5배 지급

20만 ~ 29만 원 충전: CM 8배 지급

30만 원 이상 충전: CM 10배 지급

오프라인 유통망 및 매장 오픈 계획

2025년 12월 20일: 인천 구월동 아울렛 매장 오픈

2026년 1월: 안산 중앙역 아울렛 매장 오픈

2026년 2월: 신도림 테크노마트 아울렛 매장 오픈

전국 가맹점에서 CM 사용이 가능하도록 확장 계획을 보유하고 있으며, MCG는 이 유통망과 연계된 결제·리워드 수단으로 활용될 수 있습니다.

6.5.4 의료·헬스케어 연계: 줄기세포 기술 및 전문 병원



줄기세포 기술 결제 수단

- 제휴 의료기관에서 제공하는 줄기세포 기술에 대해 MCG 코인으로 결제할 수 있는 구조를 도입합니다.

의정부 베타글루칸 암 전문병원 설립

- 의정부 지역에 베타글루칸 암 전문 병원 설립을(약6000평) 추진하고 있으며, 2026년 건물 신축 공사 착공, 2년 이내 완공을 목표로 합니다.
- 향후 해당 병원에서도 MCG 기반 결제, 적립, 환우 지원 프로그램 등과 연계하여 의료·헬스케어 분야에서 MCG 생태계를 확장할 계획입니다.

6.5.5 농업·관광 연계: 남원 버섯 관광단지 조성

부지 확보 및 투자 계획

- 전라북도 남원 지역에 버섯 관광단지(약 13,000평) 조성을 위한 계약을 완료했습니다.
- 2026년 상반기부터 시설 투자를 시작할 예정입니다.

예정 시설



MCG 연계 방향

- 버섯 재배·가공·관광·체험 프로그램에서 입장권, 체험비, 상품 구매 등 결제 수단으로 MCG 활용을 검토합니다.
- 농업·식품·관광이 결합된 지역 상생형 실물 생태계로 확장될 수 있습니다.

6.5.6 프랜차이즈·푸드 생태계: 석봉푸드



석봉푸드 경기도 시흥능곡 본점 오픈

- 기존 오산 매장에서 시흥능곡 본점으로 이전을 완료하고, 본점을 중심으로 한 브랜드 재정비 및 운영을 진행합니다.

가맹점 확장 계획

- 2026년 봄부터 가맹점 모집을 시작할 예정입니다.
- 향후 석봉푸드 가맹점에서 MCG 기반 결제 및 리워드 프로그램을 도입하여, F&B(푸드·음료) 영역에서의 MCG 활용도를 높이는 것을 목표로 합니다.

6.5.7 기타 협력 및 향후 확장

- 상기 사업 외에도, MCG는 다양한 파트너와의 협업을 통해 디지털 결제, 리워드, 멤버십, 오프라인 유통, 관광·문화·헬스케어 등 여러 영역으로 생태계를 확장할 계획입니다.
- 추가 제휴 및 프로젝트는 단계별로 공개되며, 백서 및 공식 채널(웹사이트, SNS, 커뮤니티 등)을 통해 업데이트될 예정입니다.

7. 로드맵



7.1 단기 로드맵

• Q1 2026

- 글로벌 거래소 MCG 상장 (1차 상장)
- 마케팅 및 커뮤니티 확대
- 사용자 피드백 기반 기능 개선
- 석봉푸드 가맹점 모집 시작

• Q2 2026

- 글로벌 파트너십 및 협업 프로젝트 발굴
- MCG 인센티브/리워드 프로그램 도입

• Q3 2026

- 가맹점/파트너 네트워크 확대
- 소상공인용 분석/대시보드 기능 확대

• Q4 2026

- 글로벌거래소 또는 국내거래소 (2차 상장)
- 앱 고도화 및 UX 개선

7.2 장기 로드맵

- MCG를 BSC 기반 대표 소비자 거버넌스 토큰으로 성장
- 위치 기반 광고, 가맹점 생태계 연동을 통합한 종합 디지털 상권 플랫폼 구축
- 글로벌 서비스 확장을 통해 소비자와 상점이 직접 연결되는 새로운 경제 권역 형성

8. 팀 및 연락처



KANG SEOK BONG

MCG Founder
MCG company CEO
SEOKBONG Food Chairman



KO JEONG GON

MCG company CMO



KIM DAE YEOP

MCG company CFO



OH YOUNG KYU

MCG company CPO



JUNG WOO BIN

MCG company CTO
PINENETWORKS CEO



CHOI MYUNG SUK

Head of Computer Operation
Director



KIM JEOM SU

Head of Education Director



LEE YOUNG SOON

Head of Sales Director



CUIZHENAI

Head of Marketing Director
for China



CHOI HA NA

Head of Marketing Director



SONG MI HWA

Head of Marketing Director

- 프로젝트 운영 주체: 주식회사 엠씨지컴퍼니
- 웹사이트: <https://www.mcgtoken.com>
- 이메일: info@mcgtoken.com

- 공식 채널:
- Telegram: [MCG Official](#)
- X(Twitter): 미정