

令和3年11月15日

各位

会社名 株式会社リアルワールド  
住所 東京都渋谷区元代々木町30番13号  
代表者名 代表取締役社長 菊池誠晃  
(コード番号：3691 東証マザーズ)  
問い合わせ先 執行役員 C F O 加藤 涼  
兼 グループ本部長  
TEL. 03-5465-0690  
<https://realworld.co.jp/>

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### ○開催状況

開催日時 令和3年11月15日 15:30～16:30  
開催方法 対面による実開催  
開催場所 第2セミナールーム（兜町平和ビル2階）  
（住所）東京都中央区日本橋兜町3-3 兜町平和ビル 2F  
説明会資料名 2021年9月期（通期）決算説明資料

#### 【添付資料】

- 1、投資説明会において使用した資料

※この書面(添付資料を含む)は、有価証券上場規程施行規則第427条に基づき、公衆縦覧に供されます。

以上

ネットからリアルへ REALWORLD

2021/11/12



REALWORLD

# 2021年9月期 通期 決算説明資料

株式会社リアルワールド

## 2021年9月期、第4四半期営業利益黒字化 通期最終利益黒字で着地しました。

抜本的経営改革を遂行し、従業員数は230名から20名、  
期初10月は、売上517万円 営業利益▲2,837万円  
からのスタートでした。

そこから3月単月EBITDA黒字化、  
3Q EBITDA黒字化、5月単月営業利益黒字化。

そして4Q、**通期全社粗利率98%**を維持した上で、  
**売上・粗利共に前Q比124%、営業利益黒字化**を達成致しました。

セグメント別の粗利は、前Q比で  
**GAFAMメディア事業約117%、フィンテック事業約150%**。

まさしく抜本的経営改革の目的であった**絶対利益成長を実現、  
6年ぶりとなる通期最終利益黒字化**によりやく到達しました。

しかし、私たちはまだスタートラインに立てたとは考えておりません。

**2023年9月期 過去最高営業利益・時価総額**が、  
上場企業として本当の始まりと考えており、そこに向け  
**2022年9月期 高粗利率維持・粗利倍増**を目指します。

そのためにフィンテック事業においては、  
**全社営業利益フラットを維持**しつつも、ギフト市場10兆円の獲得に向け、  
サブスクにビジネスモデルを転換、  
少額ではありますが資本業務提携を締結、  
**1億円超の投資**を実行することとしました。

あわせて、子会社である**(株)REALFINTECHを本社統合**、  
創業17周年を前に、予定とはなりますが2022年**4月1日に社名変更**  
することといたしました。

引き続き、この2021年9月期を起点とした  
飛躍的成長に是非ご期待ください。

株式会社リアルワールド  
代表取締役社長CEO



## INDEX

- 01 2021年9月期 第4四半期 決算ハイライト
- 02 2021年9月期 第4四半期 主要計数のご説明
- 03 GAFAメディア事業及びフィンテック事業 事業進捗
- 04 2022年9月期 業績予想
- 05 資本業務提携について
- 06 社名変更及び(株)REAL FINTECHの吸収合併について
- 07 Appendix

# 01 2021年9月期 第4四半期 決算ハイライト

フィンテック事業

積極的成長投資により第3四半期対比売上120%を目指す



3Q比 売上 **149%**

フィンテック事業

継続的粗利成長とセグメント利益黒字化の維持



3Q比 粗利 **150%**  
3Q比セグメント利益 **211%**

GAFAMedia事業

EBITDA率70%を維持し、エンタメ・モバイルに続く  
第3領域の立ち上げを目指す



第3領域 金融メディア立ち上げ

コーポレート

第2四半期に到達した販管費2,500万円/月水準の  
維持管理を徹底(※)



2,500万円/月水準を継続中

※のれん償却費及び一時費用を除く



両セグメントの着実な利益成長により、第4四半期会計期間における営業黒字化を実現

2021年9月期 第4四半期



**全社第4四半期  
営業黒字化**

各事業ともに高い利益率を維持しつつ、引き続き成長  
第4四半期にて  
営業黒字化を実現

**利益率と粗利額  
双方の成長を継続**



**通期最終利益  
黒字化**

抜本的経営改革により  
およそ6年ぶりとなる  
最終利益黒字化を達成

**経営の健全化に  
一定の目途**



**GAF事業  
セグメント利益  
3Q比 130%**

すーちゃんモバイルの  
リニューアル施策により  
大幅な成長を果たす

**買収後、継続的な  
利益成長を貫徹**



**フィンテック事業  
セグメント利益  
3Q比 211%**

流通総額が200億円突破  
開発、営業戦略が功を奏し  
売上・利益ともに大幅成長

**更なる飛躍を目指し  
サービス向上へ**

## 02 2021年9月期 第4四半期 主要計数のご説明



売上高、売上総粗利ともに第3四半期対比で120%超え、継続して高い成長率を実現  
 販管費を適切に管理し、**営業利益の黒字化を実現**

| 単位：百万円              | 2021年9月期 第4四半期<br>(2021年7月～2021年9月) | 2021年9月期 第3四半期<br>(2021年4月～2021年6月) | 前四半期比 |
|---------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------|
| 売上高                 | 115                                 | 92                                  | 124%  |
| 売上総利益               | 112                                 | 90                                  | 124%  |
| (売上総利益率)            | 97%                                 | 97%                                 | —     |
| 販売管理費               | 101                                 | 102                                 | 100%  |
| 営業利益                | 10                                  | ▲11                                 | —     |
| EBITDA (※)          | 31                                  | 8                                   | 352%  |
| 経常利益                | 9                                   | ▲11                                 | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | ▲23                                 | ▲11                                 | —     |

(※)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

当社考察

- 1 売上、粗利共に  
3Q比 約120%の成長を実現  
3Qに引き続き粗利率97%と  
高粗利も維持
- 2 販管費を徹底管理し、  
営業利益の黒字化を実現
- 3 EBITDAの黒字幅は更に拡大し、  
キャッシュフローを確保

第3四半期同様、前年同期比で売上総利益が改善し高粗利水準を維持  
販管費においてもコントロールを維持し、約6年ぶりとなる当期純利益の黒字化を達成

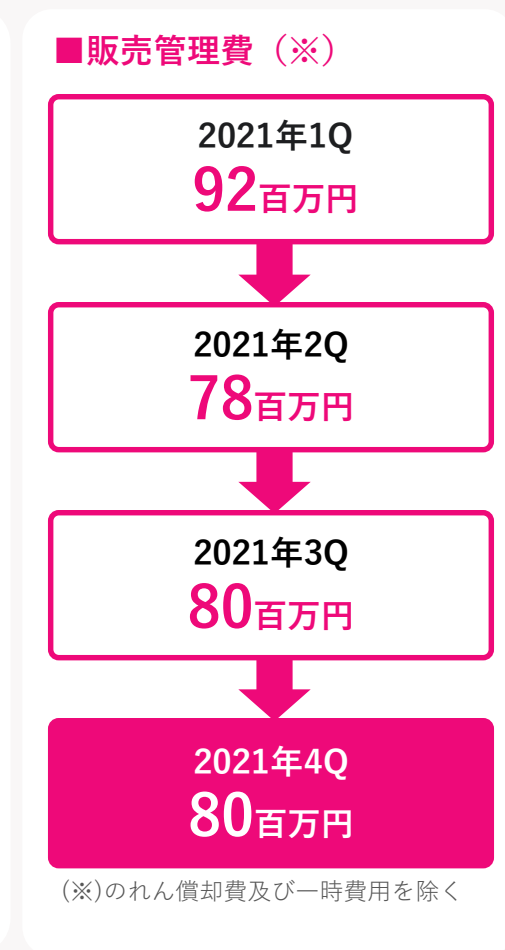
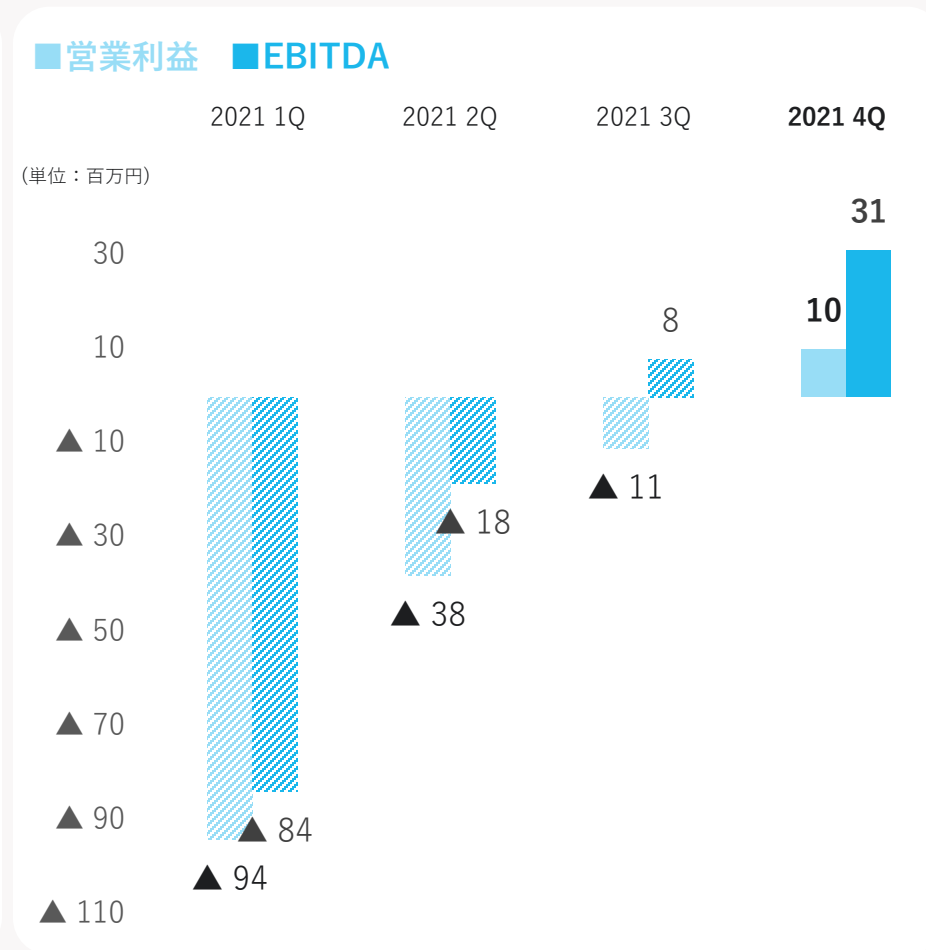
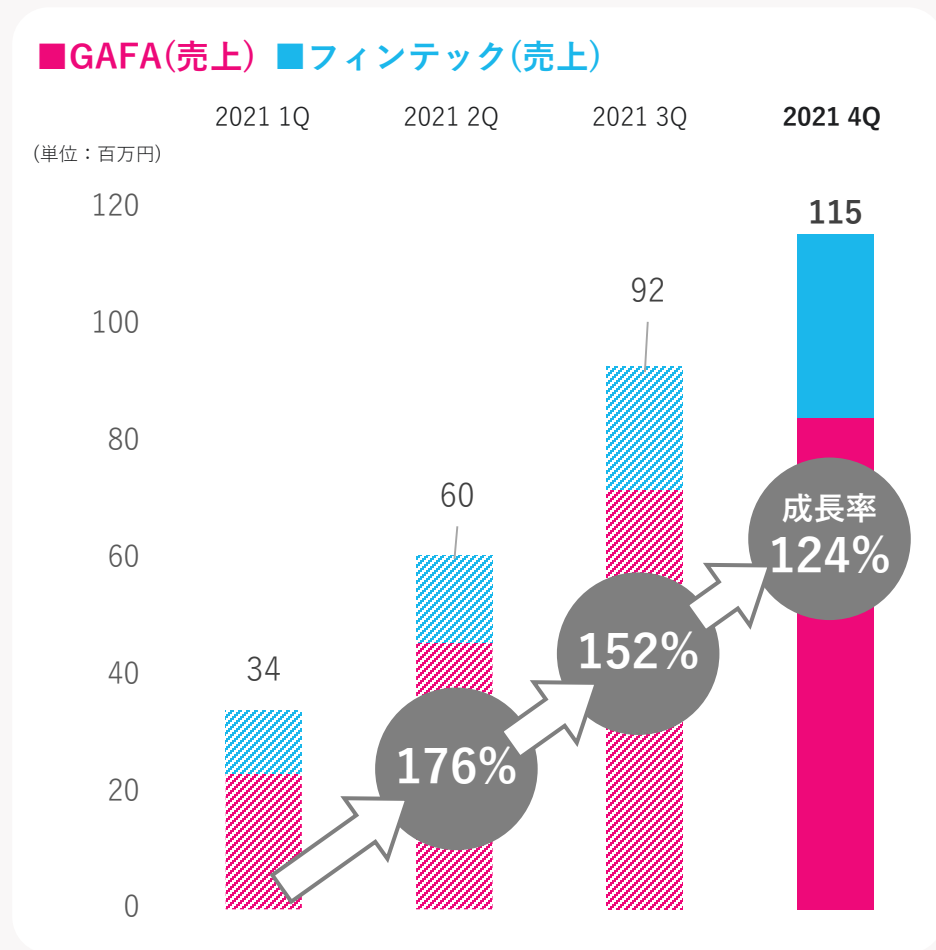
| 単位：百万円              | 2021年9月期 第4四半期累計<br>(2020年10月～2021年9月) | 2020年9月期 第4四半期累計<br>(2019年10月～2020年9月) | 前年同期比 |
|---------------------|--|--|-------|
| 売上高                 | 303                                    | 586                                    | 52%   |
| 売上総利益               | 297                                    | 213                                    | 139%  |
| (売上総利益率)            | 98%                                    | 36%                                    | 62pt  |
| 販売管理費               | 431                                    | 533                                    | 81%   |
| 営業利益                | ▲133                                   | ▲320                                   | —     |
| EBITDA (※)          | ▲62                                    | ▲315                                   | —     |
| 経常利益                | ▲128                                   | ▲302                                   | —     |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 33                                     | ▲523                                   | —     |

(※)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

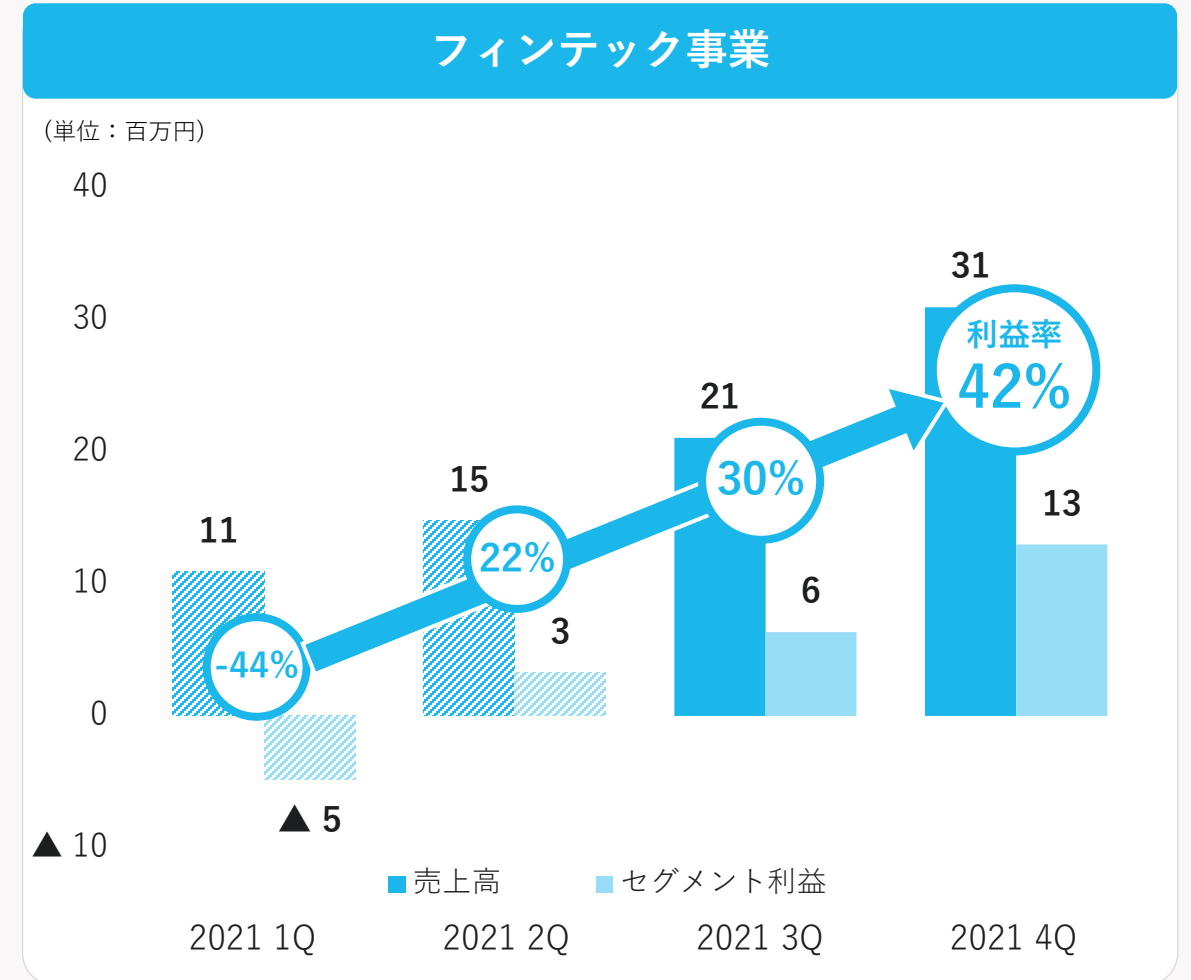
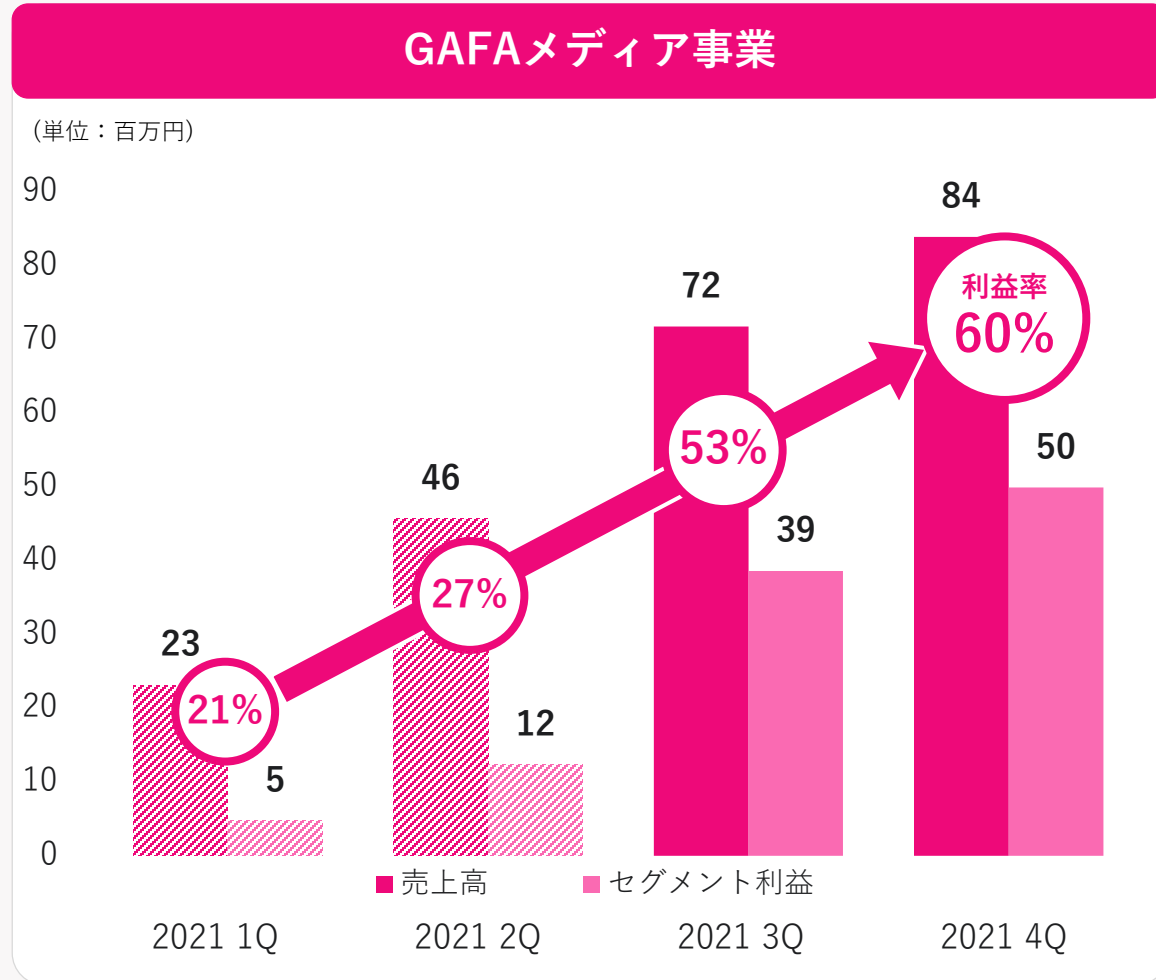
当社考察

- 1 ポイントメディアを売却し売上高が減少したが、粗利額は大幅増加  
高利益体制の構築を実現、粗利成長を継続
- 2 粗利率98%を維持
- 3 通期最終利益黒字化を達成

営業利益・EBITDAも大幅に改善、第3四半期はEBITDA黒字化を実現  
 そして、**第4四半期で営業利益黒字化を達成**



GAFAMedia事業・フィンテック事業共にセグメント利益を拡大するだけでなく、利益率が更に改善



事業改革によりポイント引当金などの負債が解消、第3四半期より固定負債も解消  
 営業利益の黒字化及びEBITDAの黒字拡大により、現預金は第3四半期に対して増加し、  
**最終利益の黒字化により純資産が昨対比で増加**

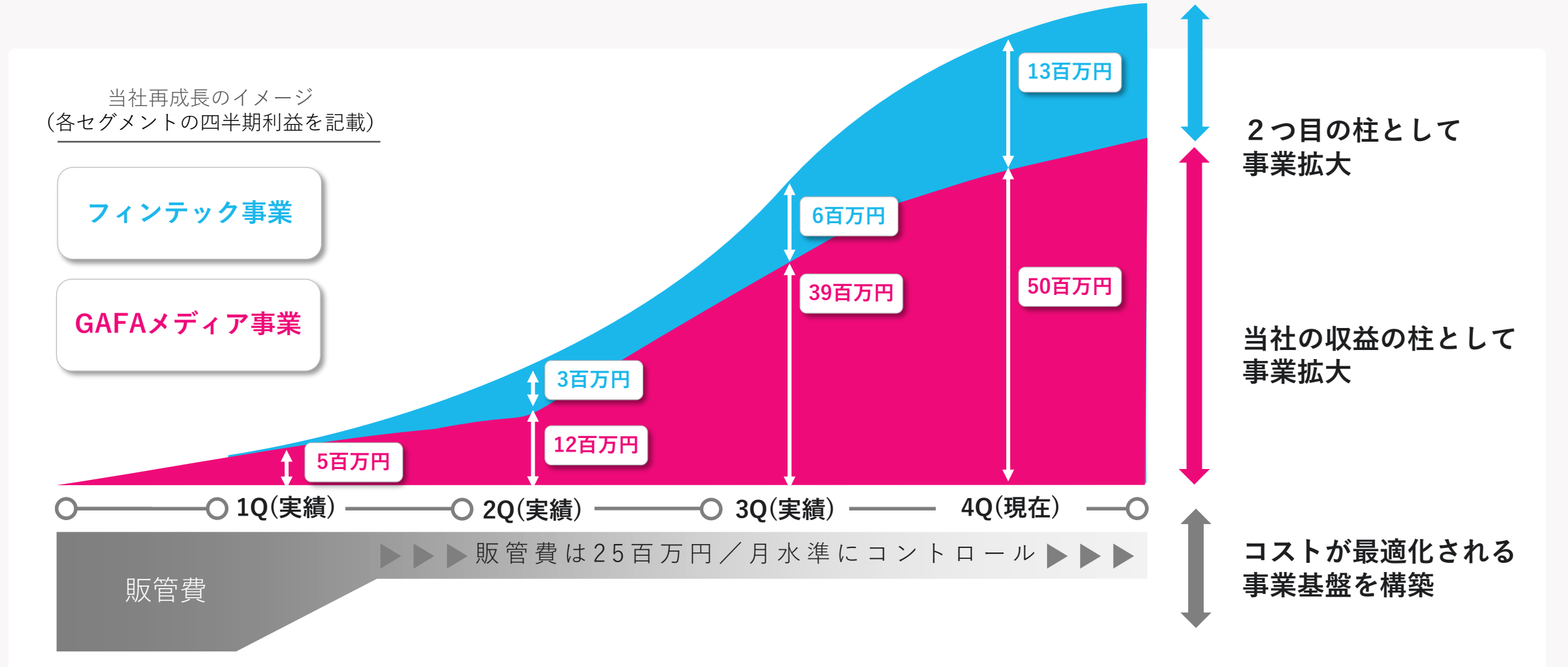
| 単位：百万円    | 2021年9月期 第4四半期末<br>(2021年9月30日時点) | 2020年9月期末<br>(2020年9月30日時点) | 前期末比 |
|-----------|-----------------------------------|-----------------------------|------|
| 流動資産      | 879                               | 1,346                       | 65%  |
| うち現金および預金 | 601                               | 1,086                       | 55%  |
| 固定資産      | 418                               | 73                          | 568% |
| 総資産       | 1,298                             | 1,420                       | 91%  |
| 流動負債      | 457                               | 571                         | 80%  |
| うちポイント引当金 | 40                                | 233                         | 17%  |
| 固定負債      | 0                                 | 42                          | —    |
| 純資産       | 840                               | 806                         | 104% |
| 負債及び純資産   | 1,298                             | 1,420                       | 91%  |

当社考察

- 1 前期末対比ではM&Aにより減少するも、現金及び預金約4億円はのれんに置き換え
- 2 長期借入の短期振替により、**固定負債が解消**
- 3 当期純利益の黒字化により、**純資産が昨対比増加**

フィンテック事業でセグメント利益の黒字化を達成。

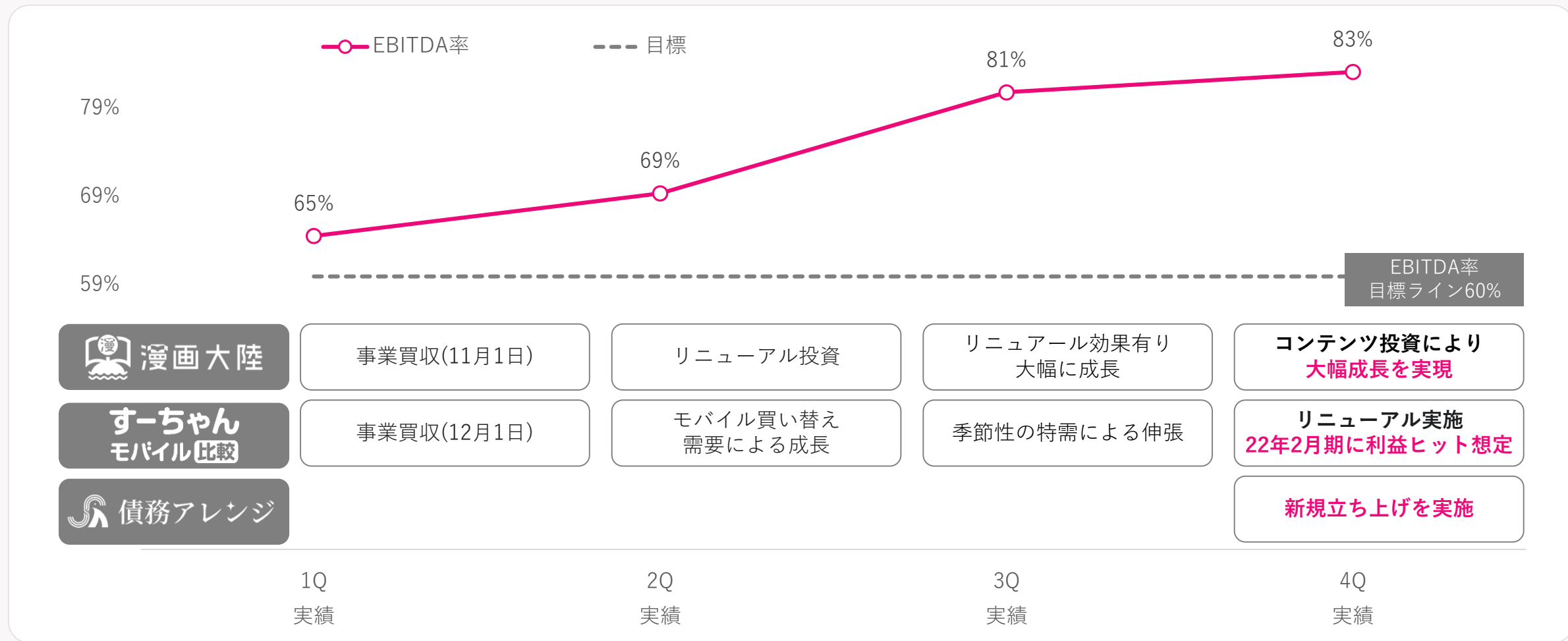
今後は販管費を抑えながら、両セグメントの収益の積み上げにより、更なる成長を目指します





## 03 各セグメントの事業進捗

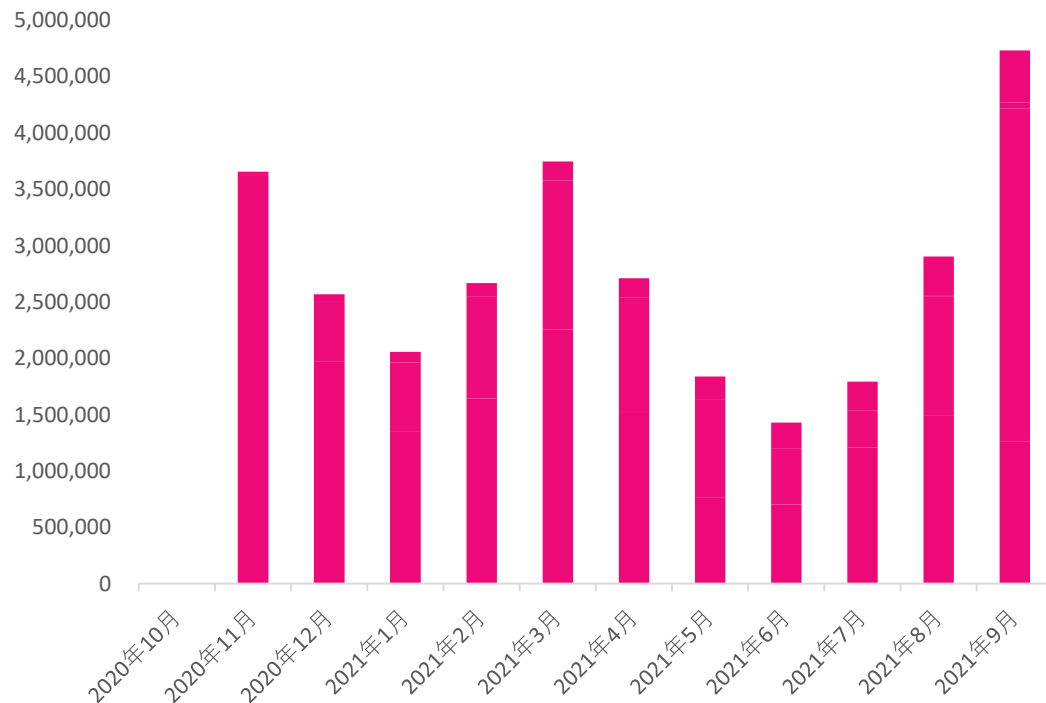
第4四半期はメディアトラフィックの拡大を目的に既存メディアおよび新規メディアの立ち上げに投資しEBITDA率は第3四半期実績の81%を下回る予定だったが、コンテンツ投資により漫画大陸が大幅に成長。結果、新規メディアの立ち上げも行いつつEBITDA率は83%で着地



【PV数】 すーちゃんモバイル比較のリニューアル対応により大幅に伸長

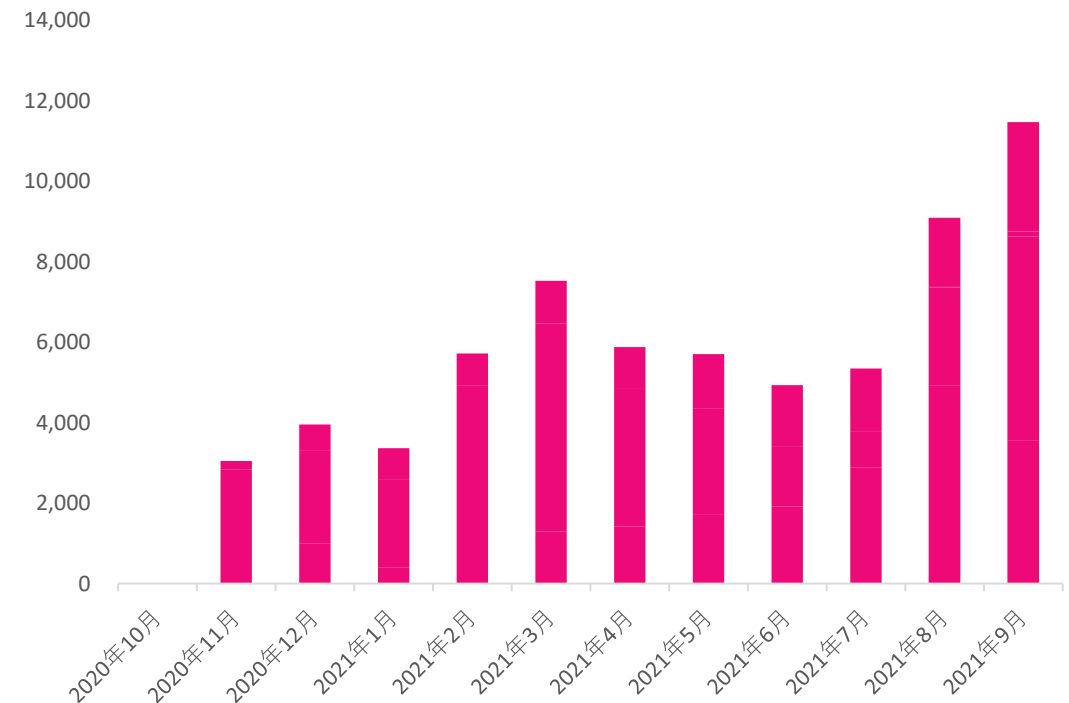
【コンバージョン件数】 すーちゃんモバイル比較のPV数の伸長に比例しコンバージョン件数も伸長

### ページビュー数



すーちゃんモバイル比較の  
リニューアルを実施後、大きくPV成長

### コンバージョン件数



すーちゃんモバイル比較のPV成長に比例し伸長

売上・粗利額共に、前期4Q比300%以上

売上・粗利共に、6四半期連続成長

粗利額3Q比150% 粗利率92%※

フィンテックセグメント利益、3Q比211%

売上高(前期4Q比)

354%

粗利(前期4Q比)

301%

※RealPayギフト失効益が2021年3Qより発生。当初、原価マイナスで計画していましたが、監査法人と協議のもと売上計上となりました。原価は銀行等への支払手数料となります。なお、RealPay失効益は原価マイナスで計上されております。

(千円) 30,000

25,000

20,000

15,000

10,000

5,000

0

2020 3Q

2020 4Q

2021 1Q

2021 2Q

2021 3Q

2021 4Q

■売上 ■粗利

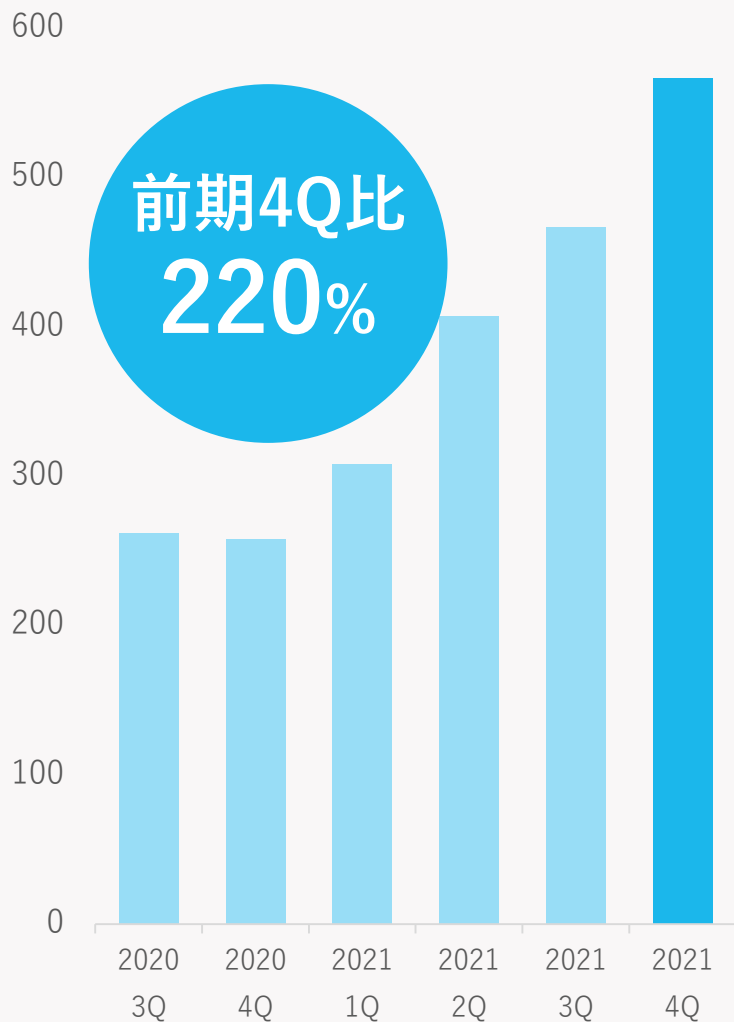
前Q粗利  
成長率  
48%

前Q粗利  
成長率  
26%

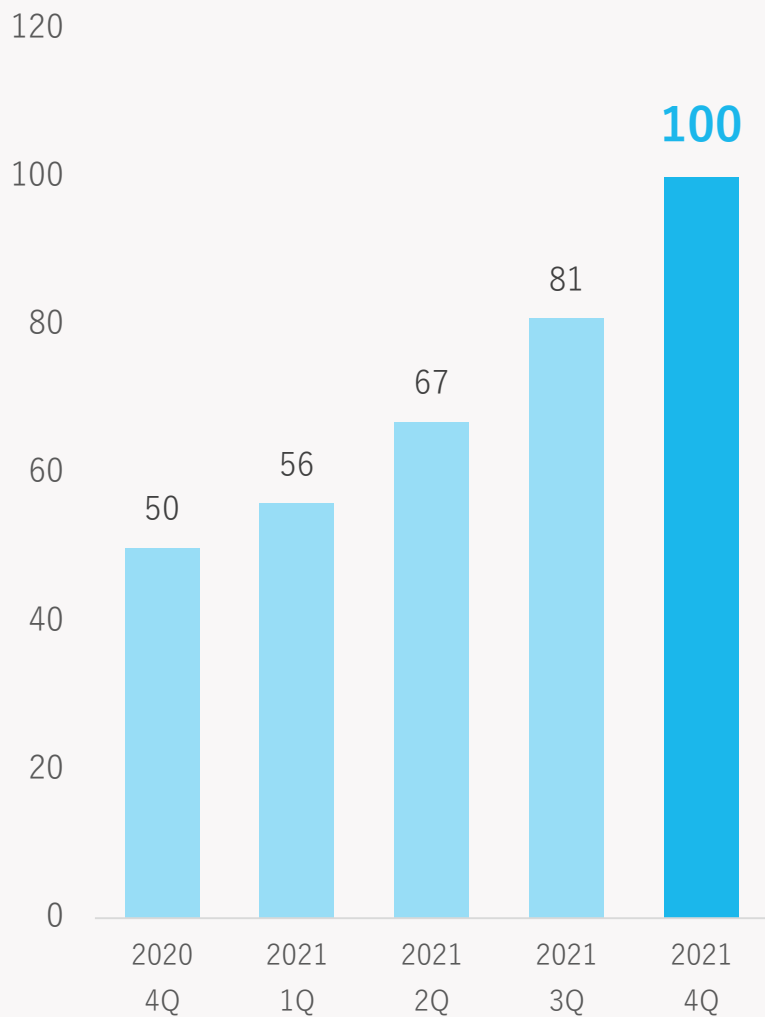
前Q粗利  
成長率  
50%

流通総額

(単位：百万円)



稼働取引企業



ポイント流通総額  
約 **200** 億円

最高月間交換件数  
約 **72,700** 件  
※2021年10月時点

2021年9月期 流通総額  
約 **17.5** 億円

2021年9月期 稼働取引社数  
**100** 社

# 04 2022年9月期 業績予想



2022年9月期は売上高及び粗利共に約2倍の水準を目指します

また、翌期以降の成長に向けた資金を投下するも、営業利益のフラットは堅持する予定です

| 単位：百万円     | 2022年9月期 通期業績予想<br>(2021年10月～2022年9月) | 2021年9月期 通期実績<br>(2020年10月～2021年9月) | 前年同期比 |
|------------|---------------------------------------|-------------------------------------|-------|
| 売上高        | 567 <span>1</span>                    | 303                                 | 187%  |
| 売上総利益      | 548                                   | 297                                 | 184%  |
| (売上総利益率)   | 96% <span>2</span>                    | 98%                                 | —     |
| 販売管理費      | 548 <span>3</span>                    | 431                                 | 127%  |
| 営業利益       | 0                                     | ▲133                                | —     |
| EBITDA (※) | 82 <span>4</span>                     | ▲62                                 | —     |

### 戦略概要

1 売上高及び粗利額共に前年対比で約2倍の水準を目指す

2 引き続き高利益率を維持

3 翌期の更なる成長に向けて人件費、広告・マーケティング費用等の積極投資を実施。一方、営業利益としてはフラットを堅持予定

4 EBITDAは大幅な黒字を確保。のれん償却費78百万円／年の解消後は、営業利益に同金額がプラス

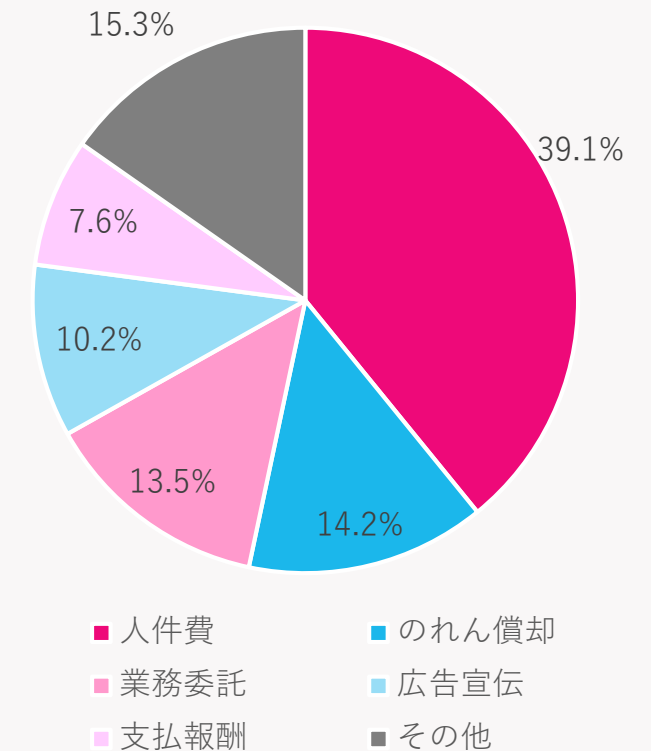
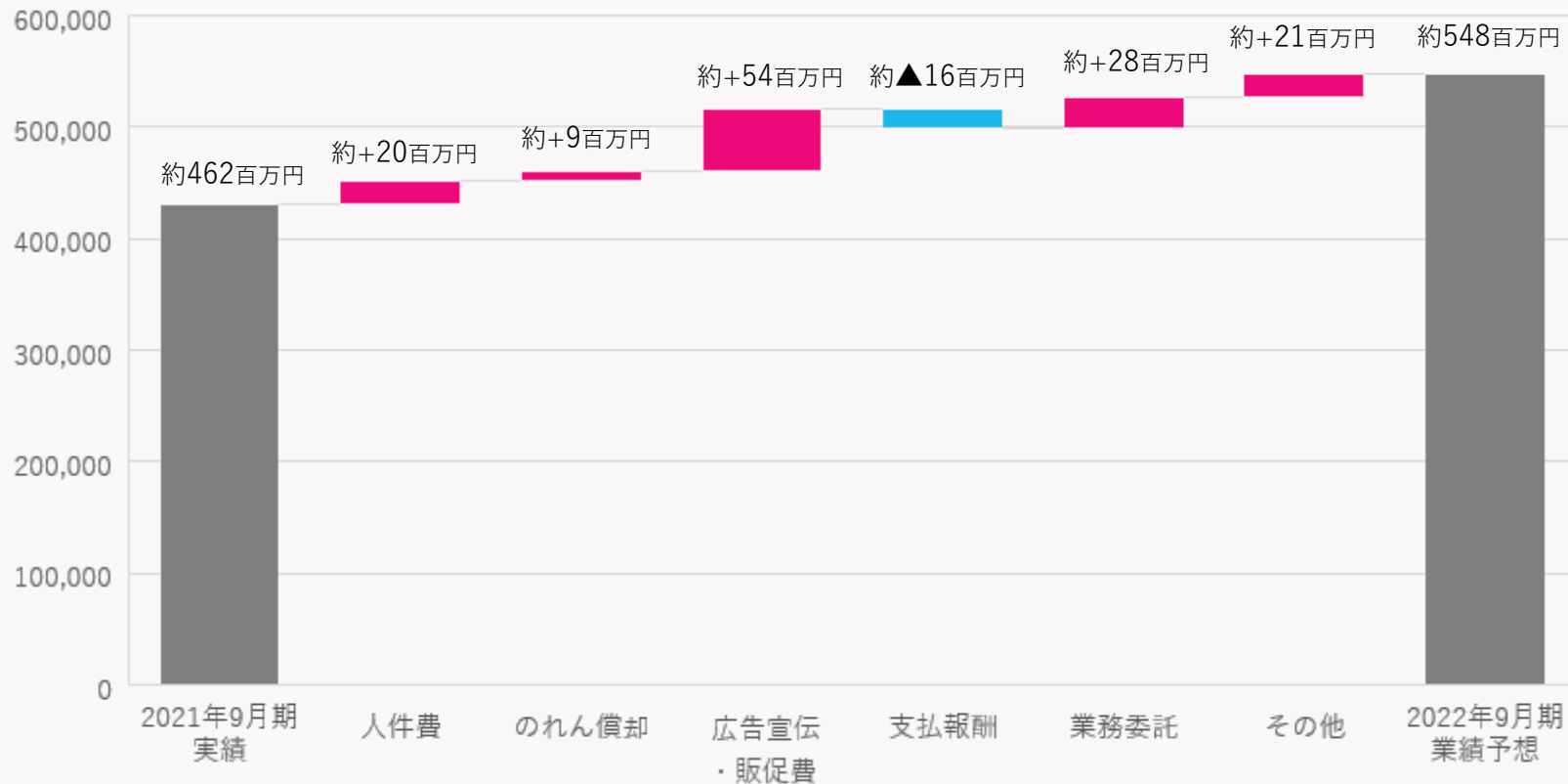
(※)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

2022年9月期は業務委託を適切に活用しつつ、人件費及び広告宣伝・販促費を中心に翌期の成長に向けた投資を実行します

増減分析

2022年9月期 構成比率

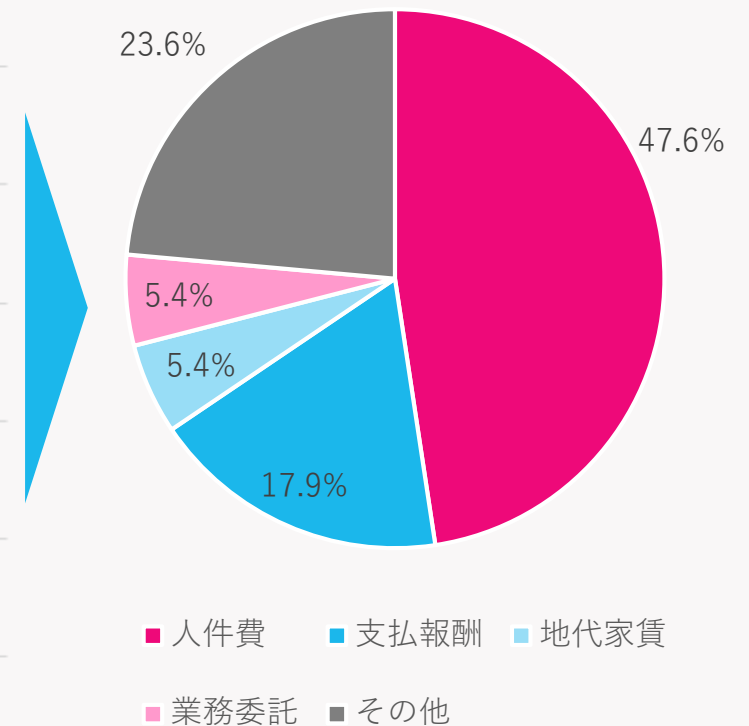
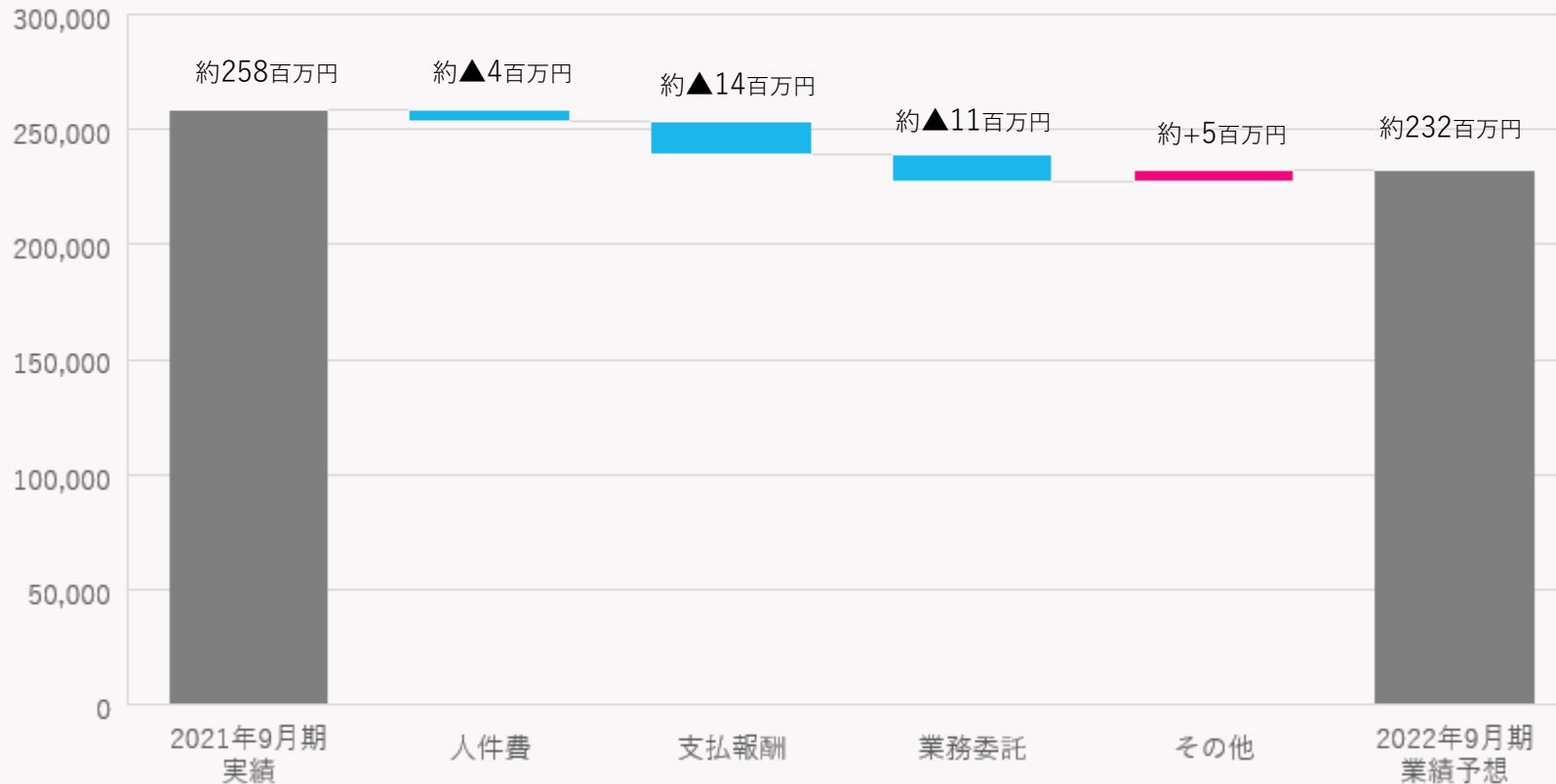
(単位：千円)



2022年9月期における共通費は、専門家報酬及び外部委託費を更に圧縮し、筋肉質な体制に致します

増減分析 2022年9月期 構成比率

(単位：千円)



**売上高1.6倍**

前期比1.6倍以上の売上高を目指す

**EBITDA率70%<sup>(※1)</sup>以上維持**

EBITDA率70%以上を維持しながら、効率的な新規投資

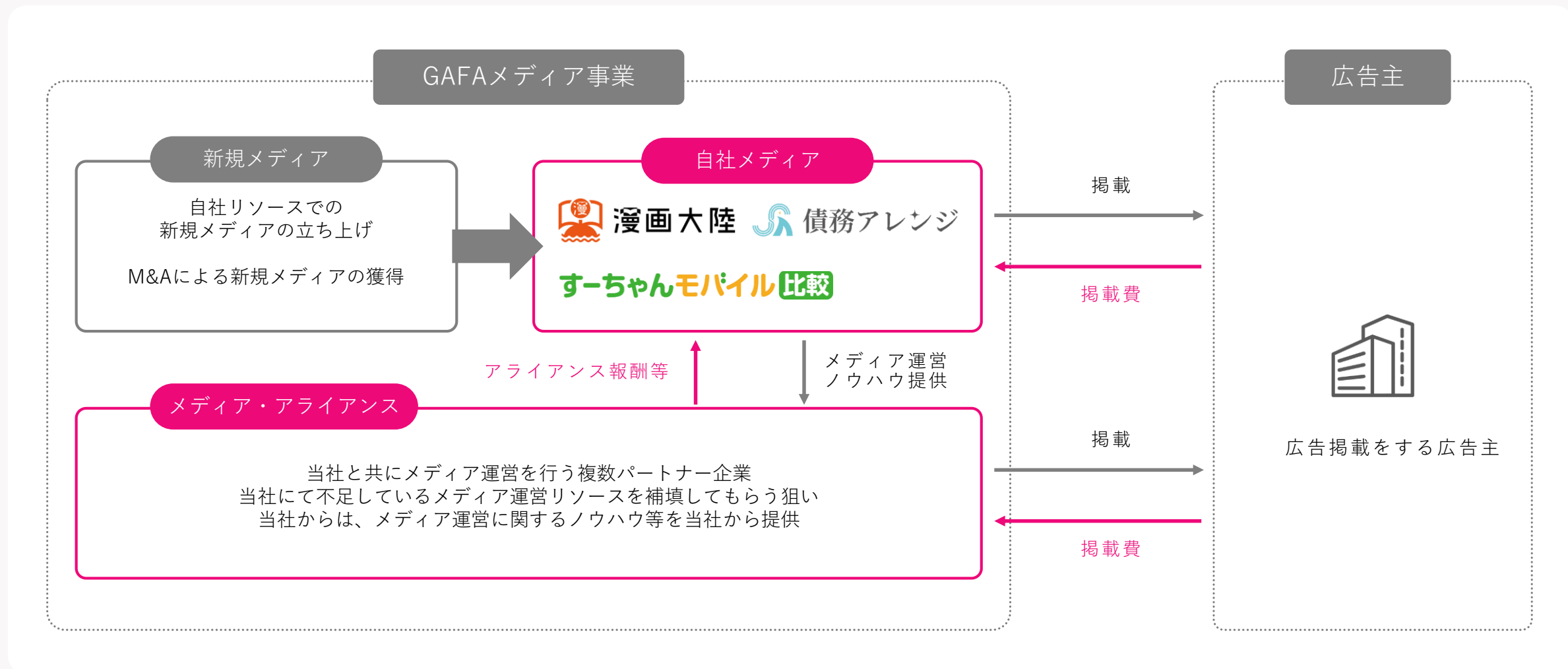
**年度末メディア数<sup>(※2)</sup>20以上**

主要KPI拡大の戦略としてメディア数の拡大を狙う

(※1)売上÷EBITDA

(※2)メディア数 = 自社メディア + メディア・アライアンス

自社メディアは自社開発に加え、M&Aを継続的に検討。メディア・アライアンスにおいては共にメディア運営を行うパートナー企業の拡大に努めます



## 取引社数1000社

サブスク収益転換・流通総額よりも取引社数を重視

## 粗利 2 倍

粗利率90%以上を維持・前期比 2 倍の粗利を目指す

## 販促投資約1億円とSEG利益黒字維持

2023年9月期における継続的粗利倍増への布石



まずは真正面の商品券・ギフト券(金券)市場の面を抑える

そのために2022年9月期は、①手数料無料化 ②受取先拡充 ③認知度向上 を実施

その上で、自社商品のギフト化も積極展開し、ギフト市場全体へと対応拡大

国内ギフト市場



ギフト構造の変化

ギフト券・金券  
デジタルギフトへの変化

商品券・図書券 etc

- ① 業界構造の変革
- ② コロナ禍で加速するDX化
- ③ キャッシュレス化

Amazonギフト券・PayPay etc

※矢野経済研究所2020年の資料を元に作成

現金およびキャッシュレスの交換実績を強みとした「金券・ギフト領域」を主軸に、良質なUI/UXの提供と価格・スピードで競合優位性を確立

| プロダクトの特長  |            | 当社 | A | B | C | D |
|-----------|------------|----|---|---|---|---|
| UI/UX     |            | ◎  | ◎ | △ | ○ | △ |
| 交換先の拡充    | キャッシュレスギフト | ◎  | ○ | ○ | ○ | ○ |
|           | 他社商品ギフト    | △  | ◎ | ○ | △ | × |
|           | 自社商品ギフト    | ◎  | ◎ | × | × | × |
| ギフト発行手数料  |            | ◎  | △ | △ | △ | ○ |
| マーケティング   | デザインテンプレート | ◎  | ◎ | × | × | × |
| システムの拡充   | インスタントウィン  | ◎  | ◎ | × | × | × |
|           | その他配信方法    | ◎  | ◎ | × | × | × |
| システム利用料金  |            | ◎  | △ | — | — | — |
| ギフト発券スピード |            | ◎  | △ | △ | △ | ○ |

特に優位性の高い点をハイライト

Digital gift

業界最安値  
業界最速営業日  
※にも手数料無料!  
※このアプリのダウンロードは無料です。  
思いが伝わる、デジタルギフト

キャンペーンや日頃の感謝など様々なシーンに。

今すぐ受け取る

豊富な交換ラインナップ

PayPay, amazon, Google Play, Apple, QUO Pay, ATM, BANK, d POINT, LINE Pay, Gomon, au PAY, PayPal, bitcoin, Bitcoin Cash, XRP, etc.



## ■ギフト発行手数料無料化

手数料無料化によって、金券(商品券・図書券等)を購入するなら、多くの金券に交換できる当社が選択される基盤を構築。

## ■付加価値機能によるサブスク収益転換

### ①ギフトデザイン(ご祝儀袋)

企業の想いを伝えるロイヤルマーケティング。目的に応じたデザインテンプレートを選択・利用可能。独自のデザインテンプレートにも対応。

### ②自社商品ギフト

自社商品やサービスをデジタルギフト化。独自QRコード配布や商品配送も対応。

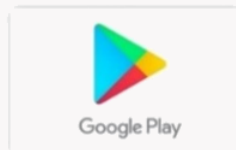
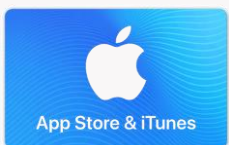
### ③抽選機能(インスタントウィン)

即時実行可能なソーシャル等と連動した抽選機能(インスタントウィン)を提供。

2021年9月期は案件単位でデザインカスタマイズやインスタントウィン等、配布方法を拡充  
2022年9月期よりサブスク化しパッケージ提供。手数料無料・ストック収益化を目指す

|         | 通常料金     | 月額<br>(年間契約)                  | ギフト発行<br>手数料  | 契約期間<br>(自動更新) | ギフト<br>デザイン        | PR動画・<br>誘導バナー | ギフト配布<br>(Mail・<br>SMS) | オリジナル<br>ギフト<br>(自社商品の<br>ギフト化) | インスタ<br>ントウィン<br>(抽選機能) | 本人確認<br>コード |
|---------|----------|-------------------------------|---------------|----------------|--------------------|----------------|-------------------------|---------------------------------|-------------------------|-------------|
| ブロンズプラン |          | 無料                            | ギフト購入金額<br>5% | -              | △<br>(券面画像<br>のみ可) | ×              | ×                       | ×                               | ×                       | ×           |
| シルバープラン | 20,000円  | 12,000円/月<br>月間最大24万円 手数料無料!  | 0%<br>上限設定あり  | 12ヶ月           | ○                  | ○              | ○                       | ×                               | ×                       | ×           |
| ゴールドプラン | 50,000円  | 25,000円/月<br>月間最大50万円 手数料無料!  | 0%<br>上限設定あり  | 12ヶ月           | ○                  | ○              | ○                       | ○                               | ×                       | ×           |
| プラチナプラン | 100,000円 | 50,000円/月<br>月間最大100万円 手数料無料! | 0%<br>上限設定あり  | 12ヶ月           | ○                  | ○              | ○                       | ○                               | 使い放題                    | ○           |

これまでの商品券・図書券(金券)はもちろん、今後はDX化が進み、それらに取って代わる受取先を随時拡充して参ります



※Amazon、Amazon.co.jp およびそれらのロゴは Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です  
 ※App Store, iTunesは米国およびその他の国々で登録されているApple Inc.の商標です

※Google Play は Google LLC の商標です  
 ※App Store & iTunes コードは、日本のiTunes Storeのみでご利用可能です

より効果的に認知度を高めるために「RealPayギフト」のサービス名称を変更致します

一度名前を聴けば覚えることができる

名前を聴けばどのようなサービスか認識できる

「デジタルギフト」

「株式会社ぐるなび」より商標権を譲受し、2022年1月を目途にサービス名称を変更致します



2021年9月期 大手企業向けのカスタムメイドで培ったナレッジをパッケージ化

2022年9月期 パッケージをオンライン完結可能な形でサブスク化、SMB含め1000社への販促積極投資

■2021年度 大手を中心とした100社

2021年9月期 1Q

ギフト受取先の拡充及びUI/UX改善を通じた競合優位性の向上を推進

2021年9月期 2Q

ギフト発行スタンドによるオンライン自動化・リアルタイムギフト発行

2021年9月期 下半期

ギフトを用いた高付加価値なマーケティングのノウハウ化とパッケージ化

■2022年度 取引社数 1000社

2022年9月期 以降

オンライン完結型ギフトスタンドによるサブスク収益モデルの確立・SMBへの拡販

2022年1Q クラウドワーカを活用した営業体制構築

- ・代理店を活用した大手クライアント営業(継続)
- ・アウトバウンド営業体制構築(目安：月200商談)

2022年2Q以降 認知向上に向けた広告積極投資

- ・サービス認知度向上のための広告投資によるインバウンド増
- ・デジタルマーケティング強化
- ・アウトバウンド月200商談および代理店営業を継続

## 05 資本業務提携について

内部留保だけに頼るのではなく、**成長資金を外部から調達**することにより、成長を加速化させることが目的  
**事業シナジーが見込めることを前提**としており、公募増資ではなく、第三者割当増資という形で提携先を模索

## フィンテック事業における業務提携

引受先



Double Standard

株式会社ダブルスタンダード様



株式会社Wiz様

提携内容

- 営業協力
- サービスの相互連携
- 新サービスの共同開発
- 顧客データを活用したマーケティング

## GAFAMEDIA事業における業務提携

引受先



株式会社リンクエッジ様

提携内容

- 広告仕入価格、条件面における一層の取引関係の強化
- 新規メディアの立ち上げ、運営における連携の強化

### 第三者割当増資の概要

- 総額：9,492万円 (※)
- 株価：597円  
(2021年11月11日終値609円にディスカウント2%を考慮)
- 想定希薄化率：4.63%
- 資金使途：
  - ・ フィンテック事業充当資金
  - ・ GAFAメディア事業充当資金
- 割当先：
  - ・ 株式会社ダブルスタンダード様：7,498万円 (※)
  - ・ 株式会社Wiz様：996万円 (※)
  - ・ 株式会社リンクエッジ様：996万円 (※)
- 払込期日：2021年11月30日

(※)一万円以下を切り捨て

### ターゲット・イシュー・プログラムの取り扱い

- 今般の第三者割当増資による希薄化を考慮し、第8回の有償ストック・オプションについては、当社が買取の上、償却予定
  - ・ 行使価格：1,200円
  - ・ 調達想定額：3.6億円
  - ・ 目的である株式数：300,000株（発行済対比8.7%）
  - ・ 行使期間：2020年12月15日～2023年12月14日
- 一方、第9回の有償ストック・オプションについては継続
  - ・ 行使価格：2,000円
  - ・ 調達想定額：10.0億円
  - ・ 目的である株式数：500,000株（発行済対比14.6%）
  - ・ 行使期間：2020年12月15日～2023年12月14日

## 06 社名変更及び(株)REAL FINTECHの吸収合併について

# 新社名 デジタルプラス

2005年7月創業、2014年9月東証マザーズ上場。2016年より業績低迷、苦難が続いていましたが、2021年9月期より、ようやく**新たなスタート**を切ることができました。

今回の抜本的経営改革には、**10年後も成長し続ける事業**に積極投資し、**絶対利益成長を実現**することを目的として進めてきました。振り返れば**創業時に描いていた世界の多くは社会において実現化**し、リアルワールドとしても**事業・組織共に大きく姿を変えました**。

そこでこの度、未来に向け大きく進化すべく、これまでに培ったDNAは継承しつつも、**社名・MISSION・VALUE共に一新**することと致しました。

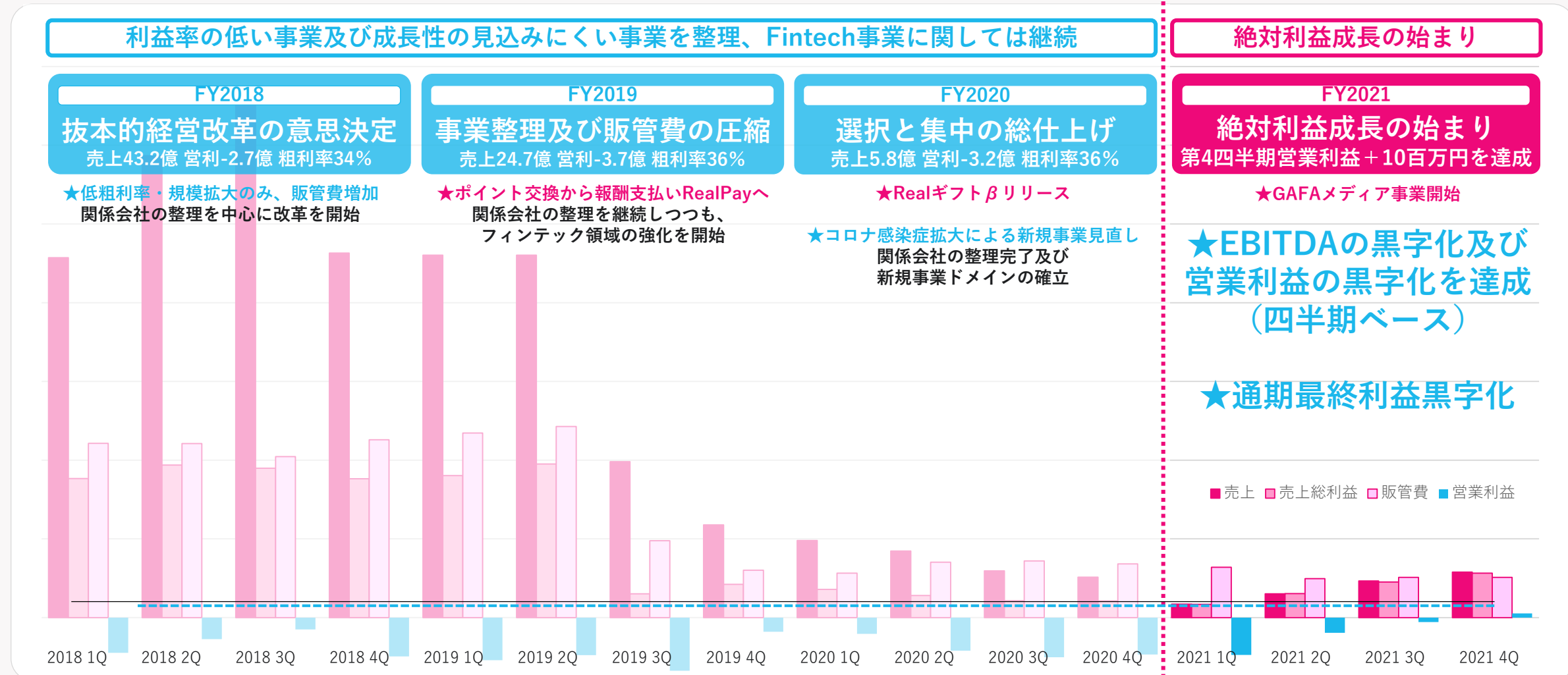
また、あわせて、子会社の「**株式会社REAL FINTECH**」を**吸収合併**する予定であります。

新社名の由来・ロゴ等につきましては、後日改めてご説明させていただきます。

# 07 Appendix

2014年9月東証マザーズ上場。2016年度 売上高46億円 経常利益2.15億円と最高益となるが、その後著しい市場変動の影響から粗利率が低下。加えて、定借5年契約による約1500万円／月の賃料が重石となり販管費削減も難航し、2017年度より急激に業績悪化。

2018年度より抜本的経営改革を決定。2021年度には事業改革により利益改善、第4四半期にて営業利益黒字化、最終利益黒字化へ







ポイント流通総額 約 **200**億円  
※累計

最高月間交換件数 約 **72,700**件  
※2021年10月時点

アプリのダウンロードや会員登録は不要  
届いたギフトのURLをタップだけで利用することができます

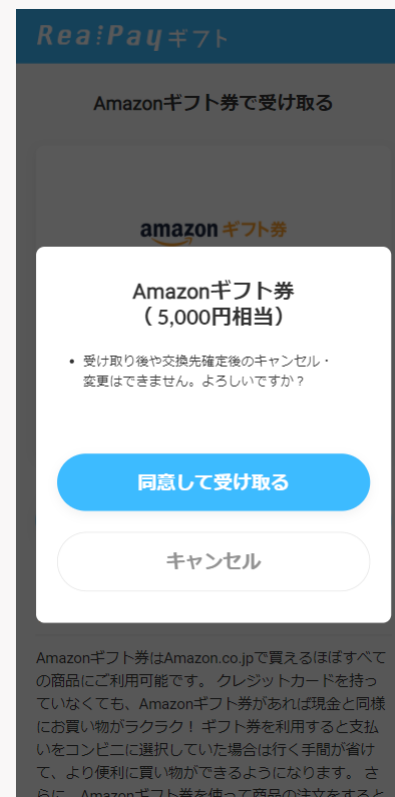
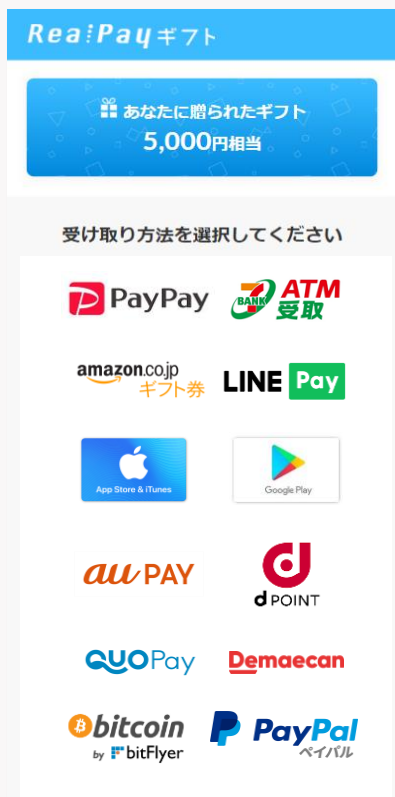
URLをタップ

受取先を選択

受取先詳細確認

受取同意

ギフト受取

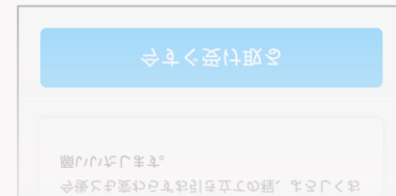
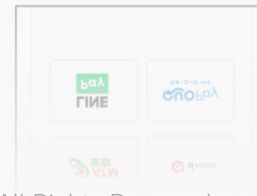
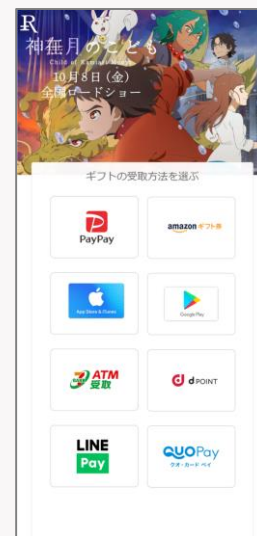
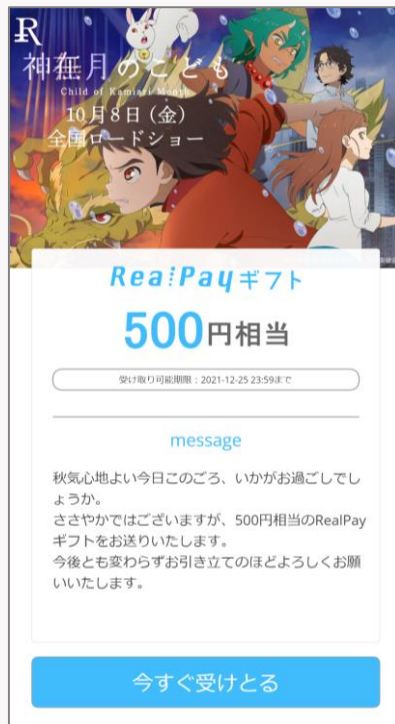
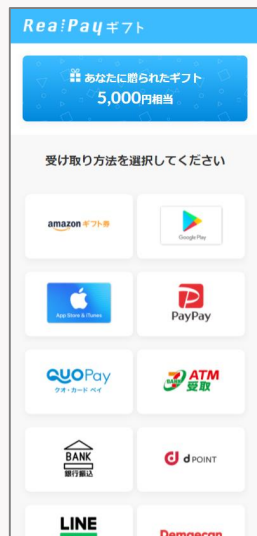


※一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です

基本ギフト

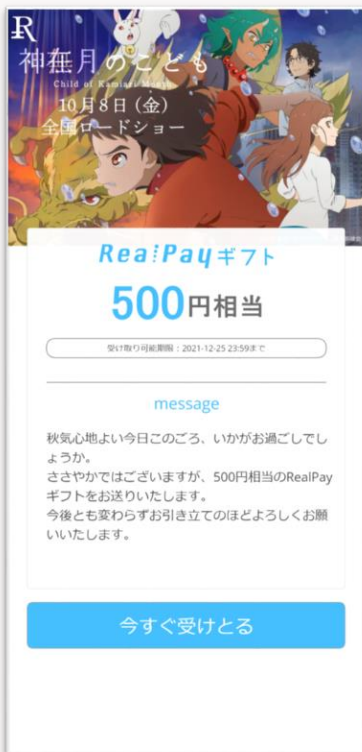
ギフトデザイン

自社商品ギフト



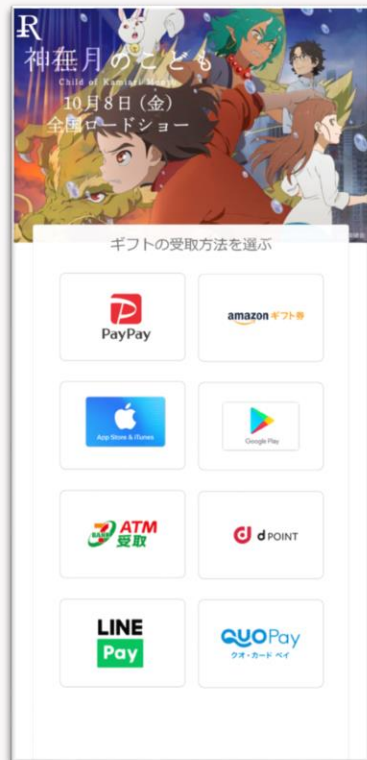
オリジナルのデザインギフトからPR動画視聴、ギフト受取後に誘導バナーから送客が可能

オリジナルデザイン

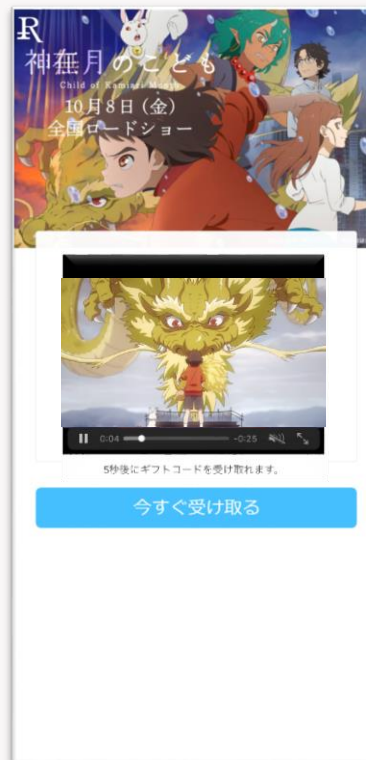


URLをタップ

PR動画視聴



受取先を選択



PR動画の視聴

バナー誘導



受取完了

管理画面からユーザー様へギフトを一括送付する事が可能です  
またAPI連携による貴社サービスへの組み込みにも対応しております

CSVダウンロード

メール一括配信

SMS一括配信

API連携

| A       | B      | C                                     | D         | E       | F      | G   |
|---------|--------|---------------------------------------|-----------|---------|--------|-----|
| キャンペーン名 | 金額 (円) | ギフトURL                                | 有効期限      | メールアドレス | 配信時間   | 識別名 |
| 1 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 2 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 3 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 4 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 5 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 6 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 7 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 8 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 9 サンプル  | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 10 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 11 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 12 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 13 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 14 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 15 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 16 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 17 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 18 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 19 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 20 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 21 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 22 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |
| 23 サンプル | 5000   | https://gift.realpay.jp/user?code=yzs | 2021/7/27 | 配信設定なし  | 配信設定なし |     |

金額・メールアドレスの設定 **必須** **1** 設定可能な金額について

画面から入力 CSVファイルで一括入力

規定のフォーマットで記述されたCSVファイルをアップロードすることで、多様な金額のギフト購入を一度に行えます。

CSVのフォーマット [サンプルファイルのダウンロード](#)

| 列数    | 1列目    | 2列目   | 3列目                                  |
|-------|--------|---|--------------------------------------|
| 記入内容  | 金額     | 配信先メールアドレス                                  | 識別名                                  |
| 必須/任意 | 必須     | 必須  | 任意                                   |
| 説明    | ギフトの金額 | 購入後、こちらに設定したメールアドレスに対して、ギフトURLを送付することができます。 | ギフト1枚に対して付けられる名前です。購入後の管理などにお使い頂けます。 |

↑ ファイルをアップロードする

金額・携帯電話番号の設定 **必須** **2** 設定可能な金額について

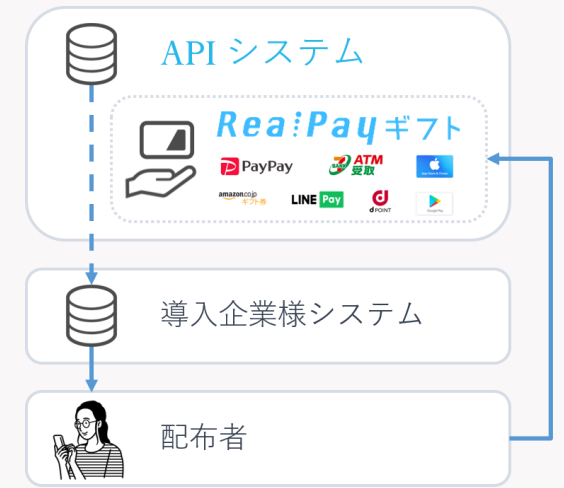
画面から入力 CSVファイルで一括入力

規定のフォーマットで記述されたCSVファイルをアップロードすることで、多様な金額のギフト購入を一度に行えます。

CSVのフォーマット [サンプルファイルのダウンロード](#)

| 列数    | 1列目    | 2列目                                      | 3列目                                  |
|-------|--------|--|--------------------------------------|
| 記入内容  | 金額     | 電話番号                                     | 識別名                                  |
| 必須/任意 | 必須     | 必須                                       | 任意                                   |
| 説明    | ギフトの金額 | 購入後、こちらに設定した電話番号に対して、ギフトURLを送付することができます。 | ギフト1枚に対して付けられる名前です。購入後の管理などにお使い頂けます。 |

↑ ファイルをアップロードする



通常、購入したギフトは、CSVにてダウンロードすることで納品されます。

指定したメールアドレスへ一括配信することができます

指定した電話番号へ一括配信をすることができます

API連携を行うことでギフトを自動で発行することもできます

## 将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、  
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な  
経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる  
「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。



ネットからリアルへ。

REALWORLD

ネットがリアルを喰ってはいけない。  
ネットが人を孤独にしてはいけない。  
ネットがコミュニケーションを断ち切ってはいけない。

人に役立つはずのネットが  
人を消耗させてはいけない。

食べること、笑うこと、話すこと、  
動くこと、お金を得ること。  
人が生きていくためのライフラインにならないなら、  
ネットなんて必要ない。

新しい時代の、  
新しいリアリティを創っていこう。

それがリアルワールドの  
自分たちへの、そして社会への責任。