



REALWORLD

成長可能性に関する事項の説明資料

株式会社リアルワールド

INDEX

- 01 会社概要
- 02 今期の業績予想について
- 03 事業内容について
- 04 今後の成長戦略

01 会社概要



株式会社リアルワールド（※1）

暮らすこと、働くこと、新しいこと。
ネットを通じて、社会の基盤をつくる。
ネットからリアルへ。

設立日 2005年7月29日
資本金 157百万円（2021年11月30日時点）
上場日 2014年9月18日（東証マザーズ：3691）

代表取締役社長 菊池 誠晃
取締役 千葉 博文
社外取締役（監査等委員会） 大塚 和成 半谷 智之 能勢 元 杉山 直也

所在地 〒151-0062
東京都渋谷区元代々木町30-13 ONEST元代々木スクエア
〒060-0042
北海道札幌市中央区大通西9丁目1-1 キタコー大通り公園ビル



REAL FINTECH

株式会社 REAL FINTECH（※2）

報酬提供インフラ、
現金以上に価値ある通貨を生み出す。

設立日 2016年4月20日
資本金 10百万円
事業内容 報酬支払サービス、デジタルギフトサービス
株主 100%子会社

Rea:Pay Rea:Payギフト（※3）

代表取締役社長 菊池 誠晃
取締役CFO 加藤 涼
取締役 原田 葉子

（※1）2022年4月株式会社デジタルプラスへ変更予定

（※2）2022年4月親会社へ吸収合併を予定

（※3）2022年1月サービス名称変更予定

2005

7月 株式会社リアルワールド設立
7月 「Gendama」 サービス開始

2006

7月 株式会社ポイントスタイルを子会社として設立

2008

10月 札幌に支社を設置
12月 「CROWD」 サービス開始

2011

4月 「ライフマイル」 サービス事業買収
11月 株式会社ポイントスタイルを吸収合併
11月 株式会社REALCOREを子会社として設立
12月 シンガポール支社
REALWORLD ASIA PTE. LTD.を子会社として設立

2012

5月 株式会社リアルマーケティングを子会社として設立
7月 インドネシア支社
PT.SITUS KARUNIA INDONESIAを子会社として設立

2013

9月 札幌ラボを分社化、株式会社READOを子会社として設立

2014

6月 株式会社REALCOREを清算
9月 東京証券取引所マザーズ市場に上場
12月 株式会社マークアイの株式を取得、グループ会社化

2015

9月 株式会社リアルマーケティングの全株式を売却

2016

2月 株式会社リアルキャリアを子会社として設立
4月 株式会社REAL FINTECHを子会社として設立
5月 PT.SITUS KARUNIA INDONESIAの株式を譲渡、
当社の連結対象から除外

2017

7月 ノーザンライツ株式会社の株式を取得、グループ会社化

2018

3月 株式会社リアルXを子会社として設立
8月 株式会社カチコを子会社として設立
8月 株式会社LifeTechの全株式を売却

2019

3月 当社が保有する株式会社マークアイの全株式を売却
9月 当社が保有するノーザンライツ株式会社の全株式を売却
11月 株式会社リアルキャリアを株式会社AI Marketingに商号変更

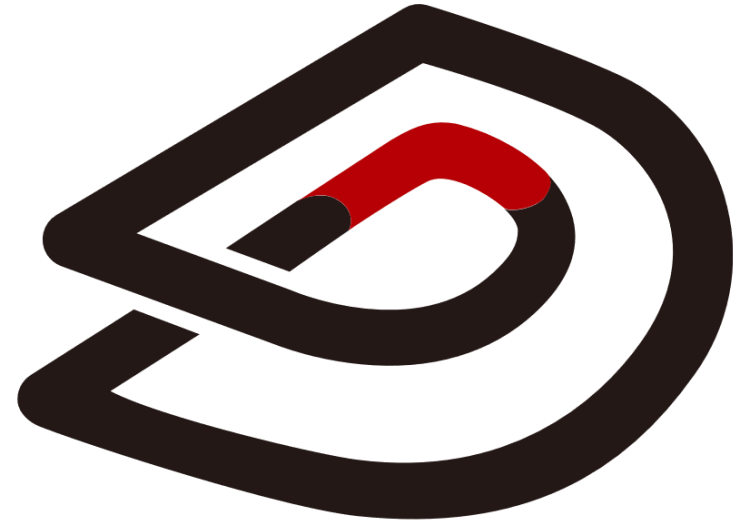
2020

10月 株式会社リアルXの全株式を売却
10月 株式会社AI Marketingを吸収合併
10月 株式会社カチコを吸収合併

2021

11月 株式会社ぐるなびから「デジタルギフト」の商標を譲受
11月 株式会社リアルワールドの商号変更を発表
11月 株式会社REAL FINTECHの吸収合併を発表

2022年4月1日に社名変更いたします



デジタルプラス

Mission

人を不幸にしないための、デジタルと

Vision

はじまること、出会うこと、成長すること、遊ぶこと、学ぶこと、
挑戦すること、愛すること、失敗しても、またはじめられること。

前に進む人生のすべてに、一緒にいるデジタルを提供していく。

無意識のうちに、つい、あきらめてしまっていることを、

叶えられることに変えていく。



デジタルプラス

Mission

人を不幸にしないための、デジタルと

Vision

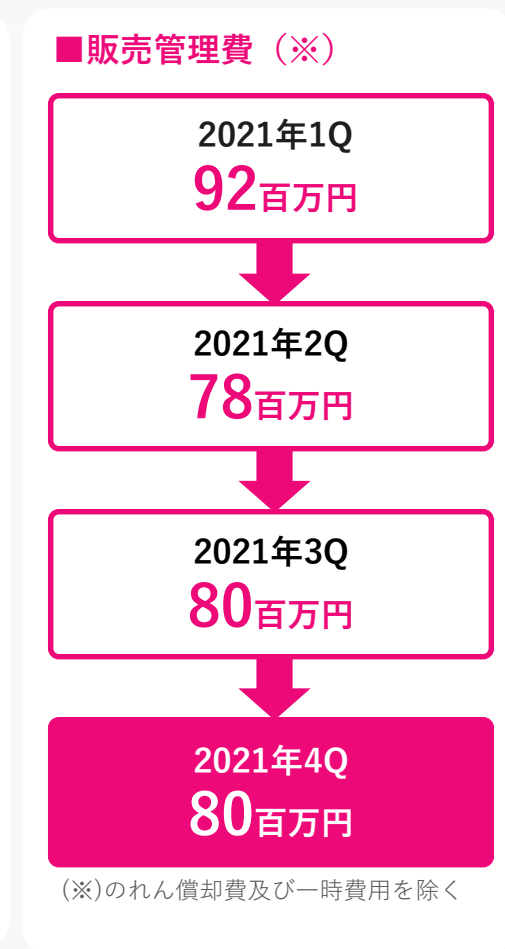
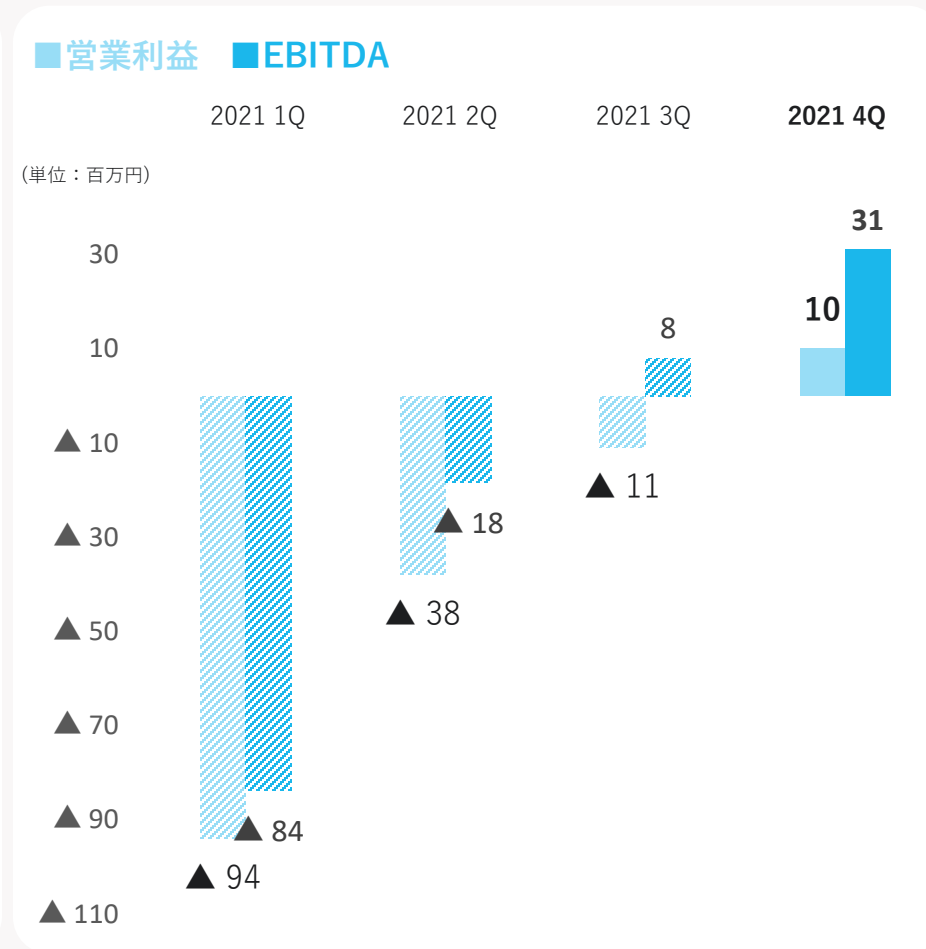
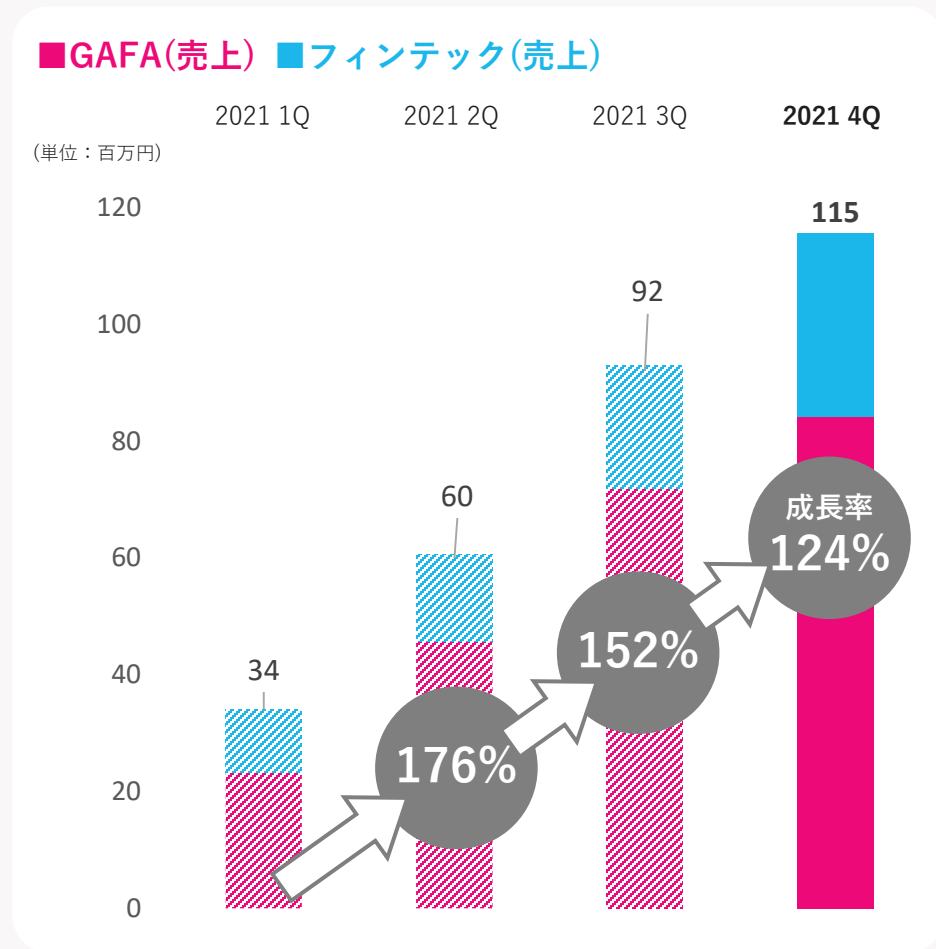
はじまること、出会うこと、成長すること、遊ぶこと、学ぶこと、
挑戦すること、愛すること、失敗しても、またはじめられること。

前に進む人生のすべてに、一緒にいるデジタルを提供していく。

無意識のうちに、つい、あきらめてしまっていることを、

叶えられることに変えていく。

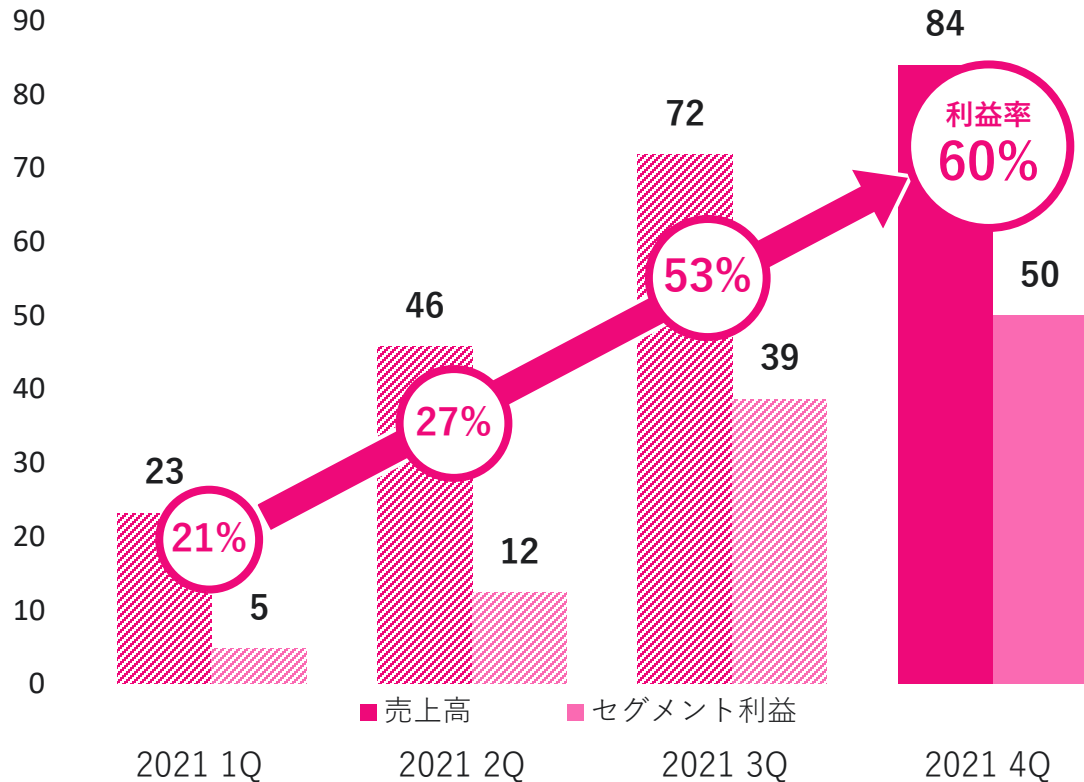
高い成長率を維持しながら、当期は営業利益・EBITDAが大幅に改善
 第3四半期にEBITDA黒字化を、そして**第4四半期に営業利益黒字化を達成！**



GAFAMEDIA事業・フィンテック事業共に利益率が大幅に改善
絶対利益成長の実現に向けて全速前進！

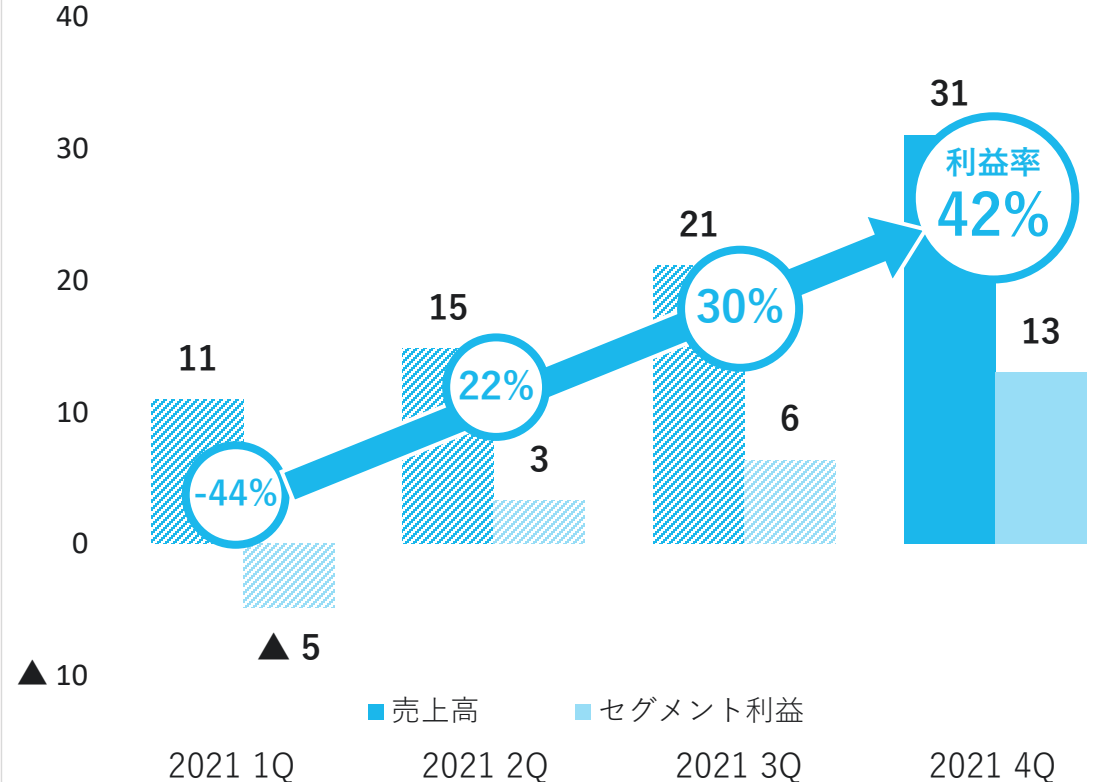
GAFAMEDIA事業

(単位：百万円)



フィンテック事業

(単位：百万円)



02 今期の業績予想について

01

2022年9月期 高粗利率維持・粗利倍増を目指す

02

フィンテック事業において、商品券・ギフト券市場約7,500億円の獲得に向け、サブスクへビジネスモデルを転換、**約1億円の投資**を推進

03

子会社である**株式会社REAL FINTECH**を親会社へ統合

04

2022年4月1日に**株式会社デジタルプラス**へ商号変更を予定

2023年9月期 過去最高営業利益・時価総額を目指す

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 (2021年10月～2022年9月)	2021年9月期 通期実績 (2020年10月～2021年9月)	前年同期比
売上高	567	303	187%
売上総利益	548	297	184%
(売上総利益率)	96%	98%	—
販売管理費	548	431	127%
営業利益	0	▲133	—
EBITDA (※)	82	▲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

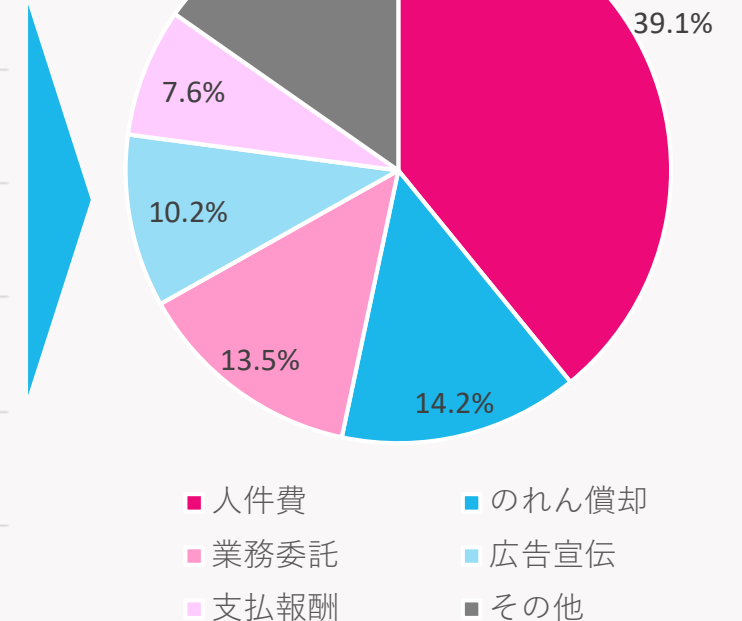
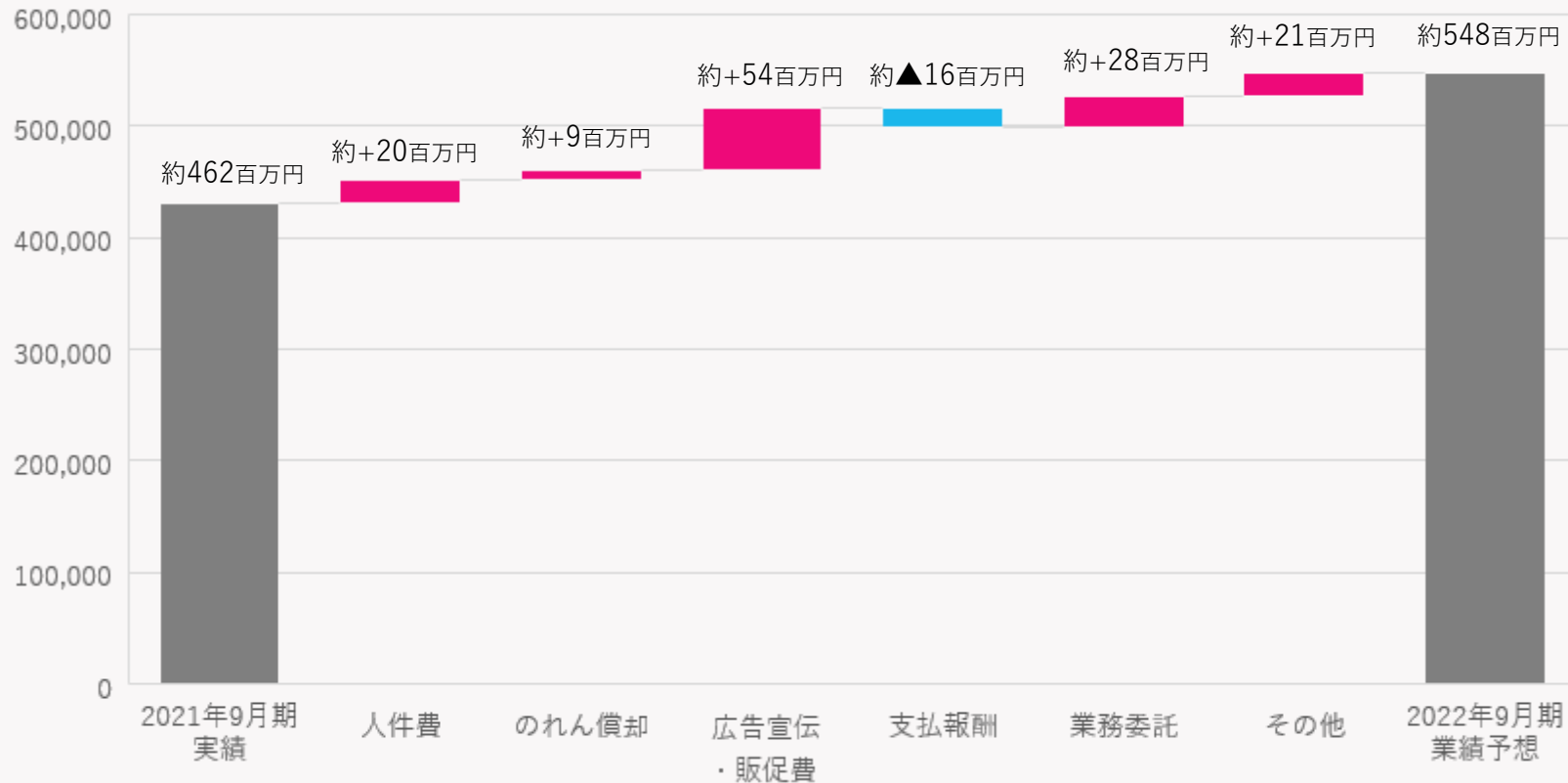
(※)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

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)

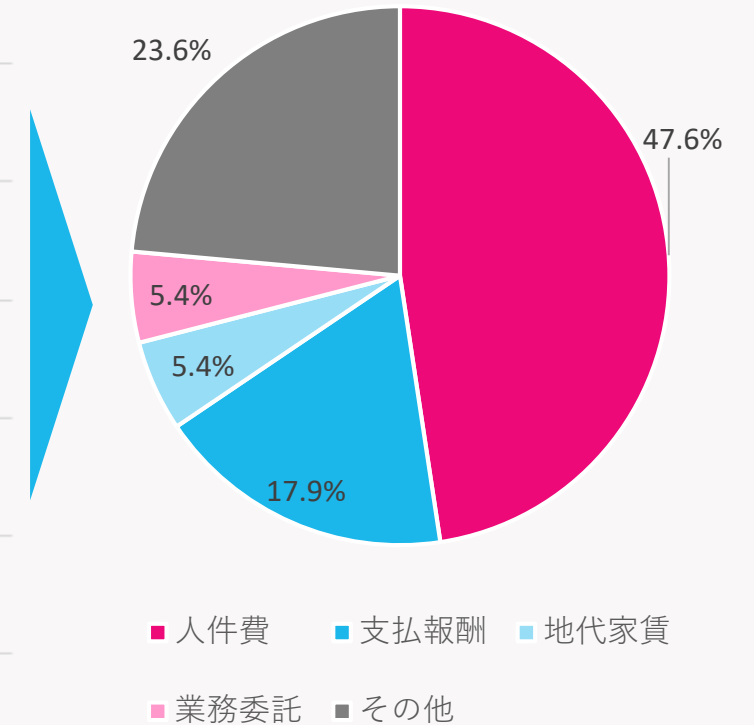
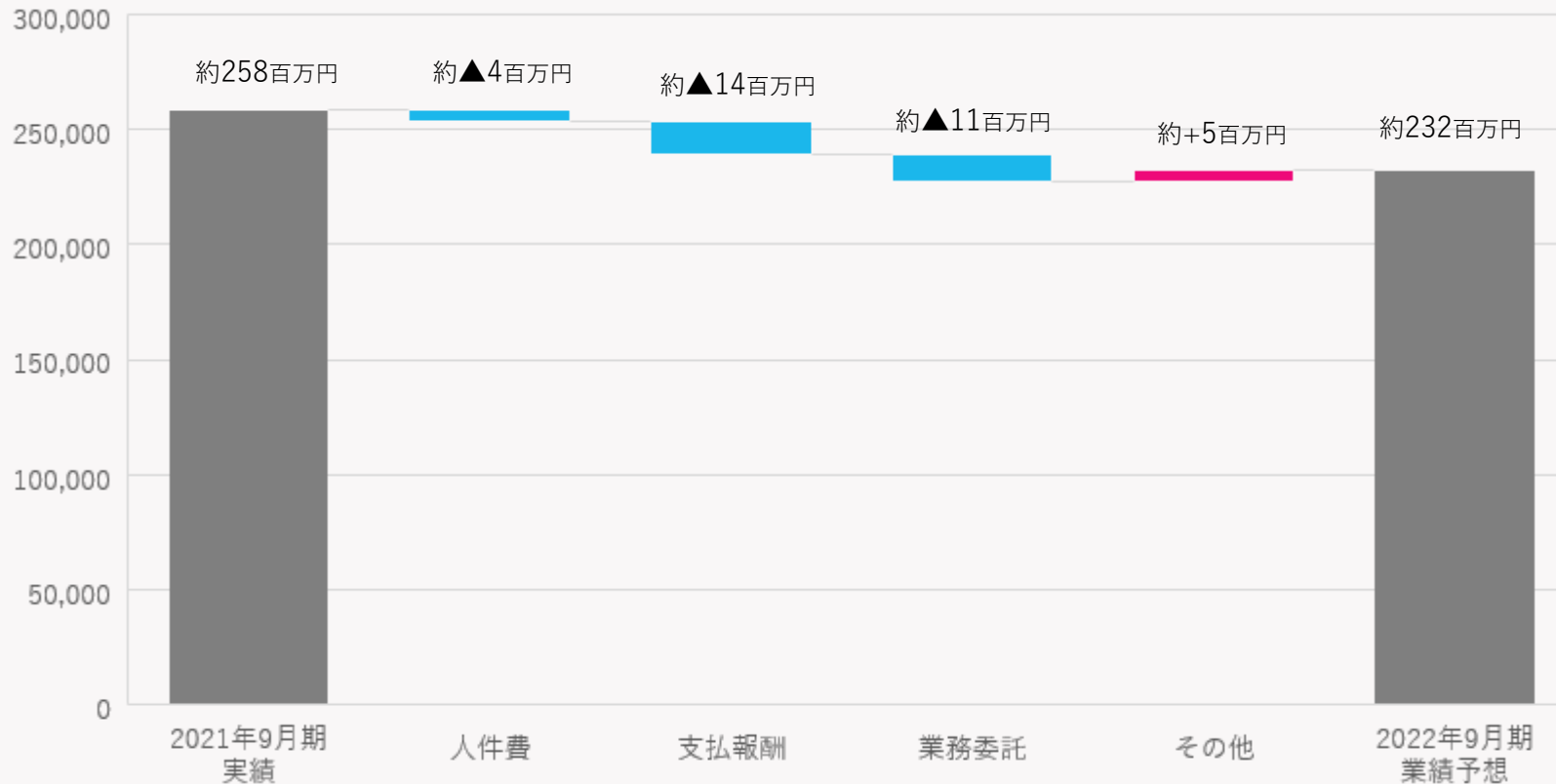


2022年9月期における共通費は、専門家報酬及び外部委託費を更に圧縮し、筋肉質な体制に致します

増減分析

2022年9月期 構成比率

(単位：千円)



03 事業内容について

01

GAFAMedia事業

成長領域事業



漫画大陸

2020年11月1日：買収

漫画大陸とは、
昨今乱立している違法サイトではなく、
おすすめの公式の漫画アプリ・電子書籍サイトを
分かりやすく伝えるwebメディアです。

すーちゃんモバイル比較 2020年12月1日：買収

すーちゃんモバイル比較とは、
格安SIMを利用する際のメリットや注意点、魅力を
数あるキャリアと比較し分かりやすく伝えるwebメディアです。

02

フィンテック事業

成長領域事業

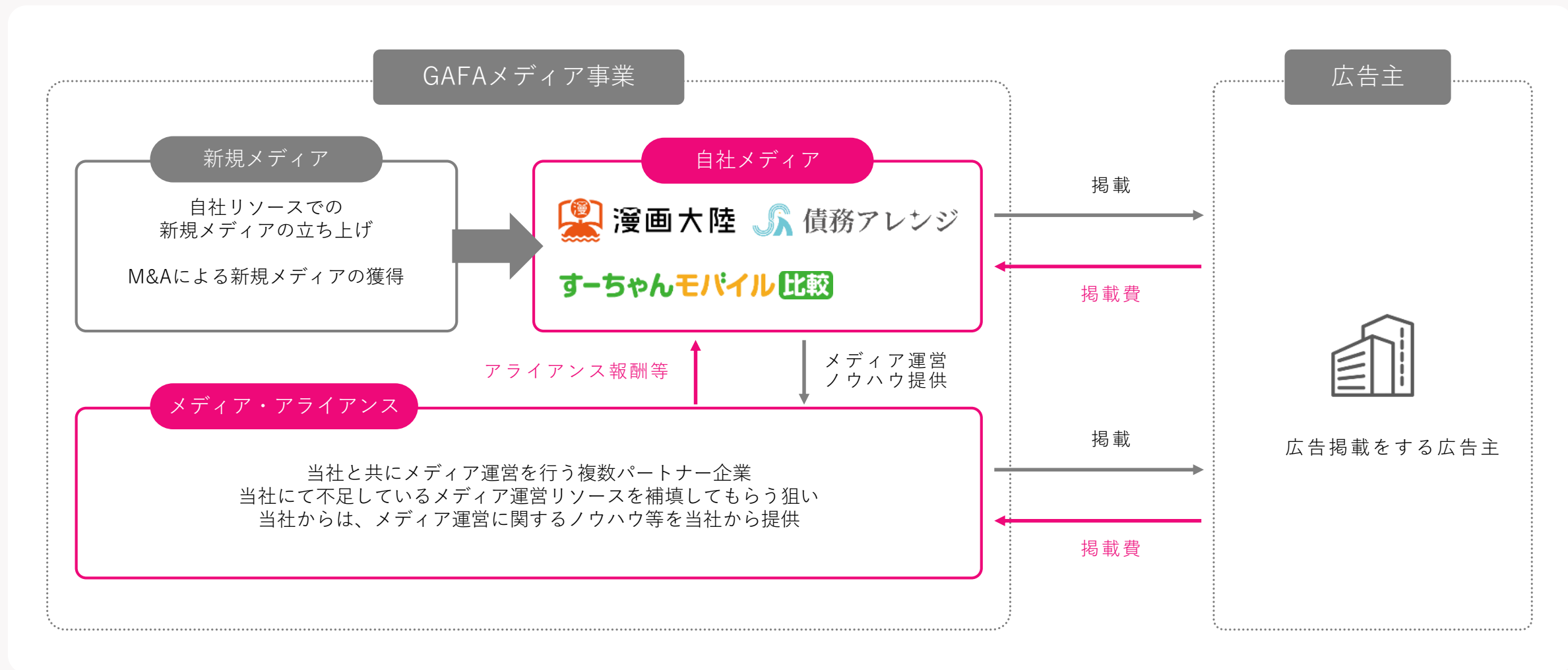
Rea:Pay

RealPayとは、コロナ禍によって生まれた、
投げ銭メディアなどの新しい稼ぎ方に
対応した報酬提供サービスです。

Rea:Payギフト

RealPayギフトとは、
紙券として発行していたギフト券をデジタル化し、
手軽に贈り受け取ることができるサービスです。

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



買収の方針・基準

① 営業利益の2年分程度で買収

買収対象メディアで想定される営業利益の2年分程度での取得を目標といたします

② YMYL^(※)の分野を除いたジャンル

競合他社が多く、Googleのガイドラインにおいて影響を大きく受けるYMYL^(※)の分野を除いたジャンルでの展開を実施いたします

③ 買収1年後、20%以上の営業利益成長目標

クラウドディレクターによる効率的な運用を実装、買収1年後20%以上の成長目標を掲げます

※YMYL・・・(Your Money or Your Life)の頭文字をとり、お金や人生(健康や安全など)に大きく影響するものとGoogleが位置付ける対象を示す用語

エンタメ領域：漫画大陸



収益取込月

2020年11月

売上高(※)

約20百万円

PV数(※)

約300万PV

(※)2021年9月期 第3四半期累計

モバイル領域：すーちゃんモバイル比較



収益取込月

2020年12月

売上高(※)

約45百万円

PV数(※)

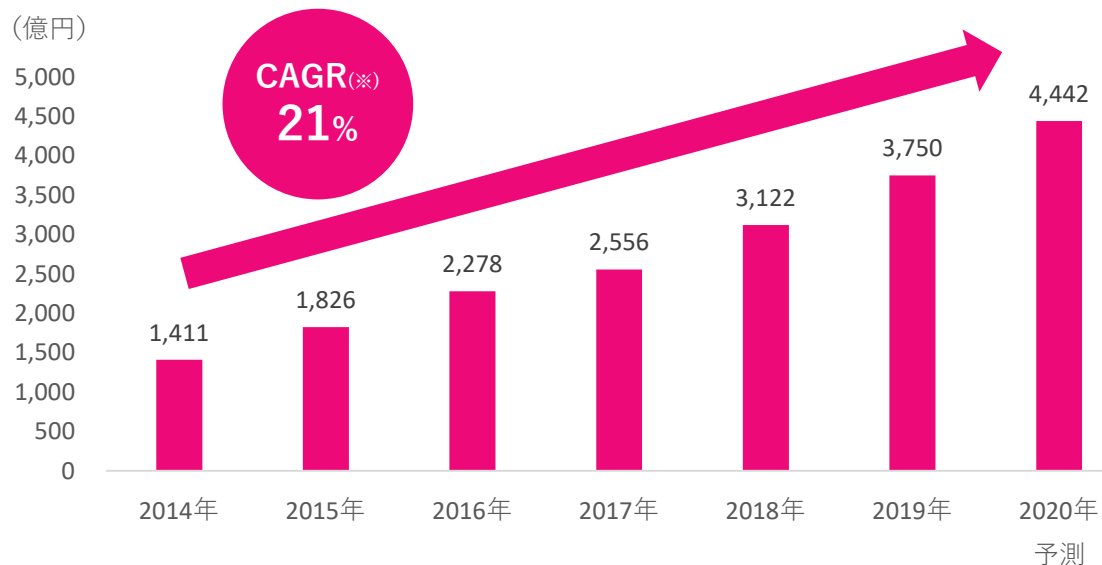
約240万PV

(※)2021年9月期 第3四半期累計

成長領域にある事業へ積極的に資金・人材の投資を行い、事業成長を加速させる

エンタメ・メディア関連市場

電子出版の市場規模



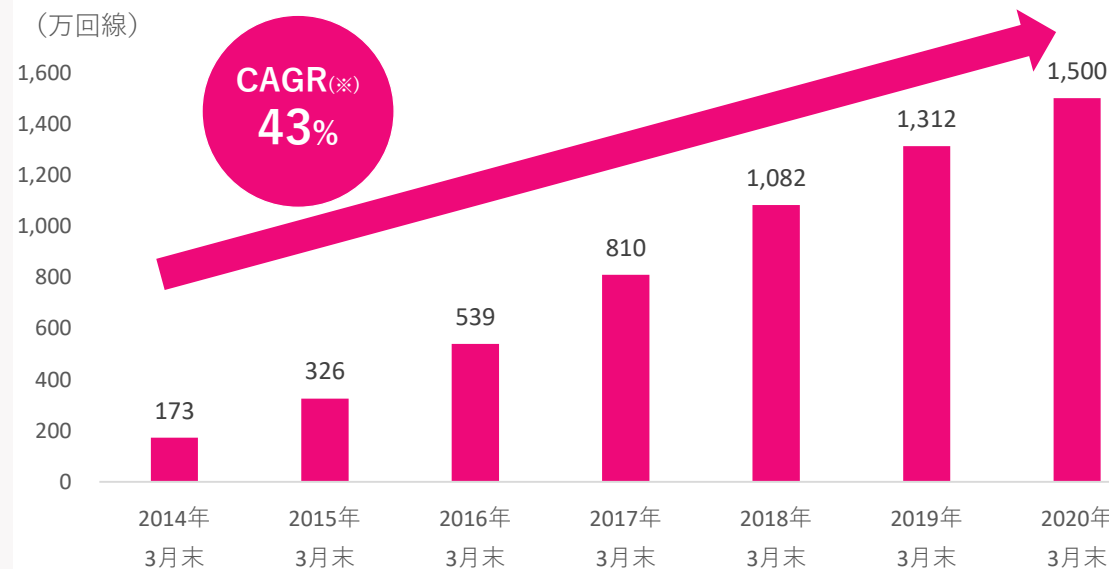
2024年度には5,600億円超えに達する見込み

※CAGR：年平均成長率

出典：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2020」

モバイル・メディア関連市場

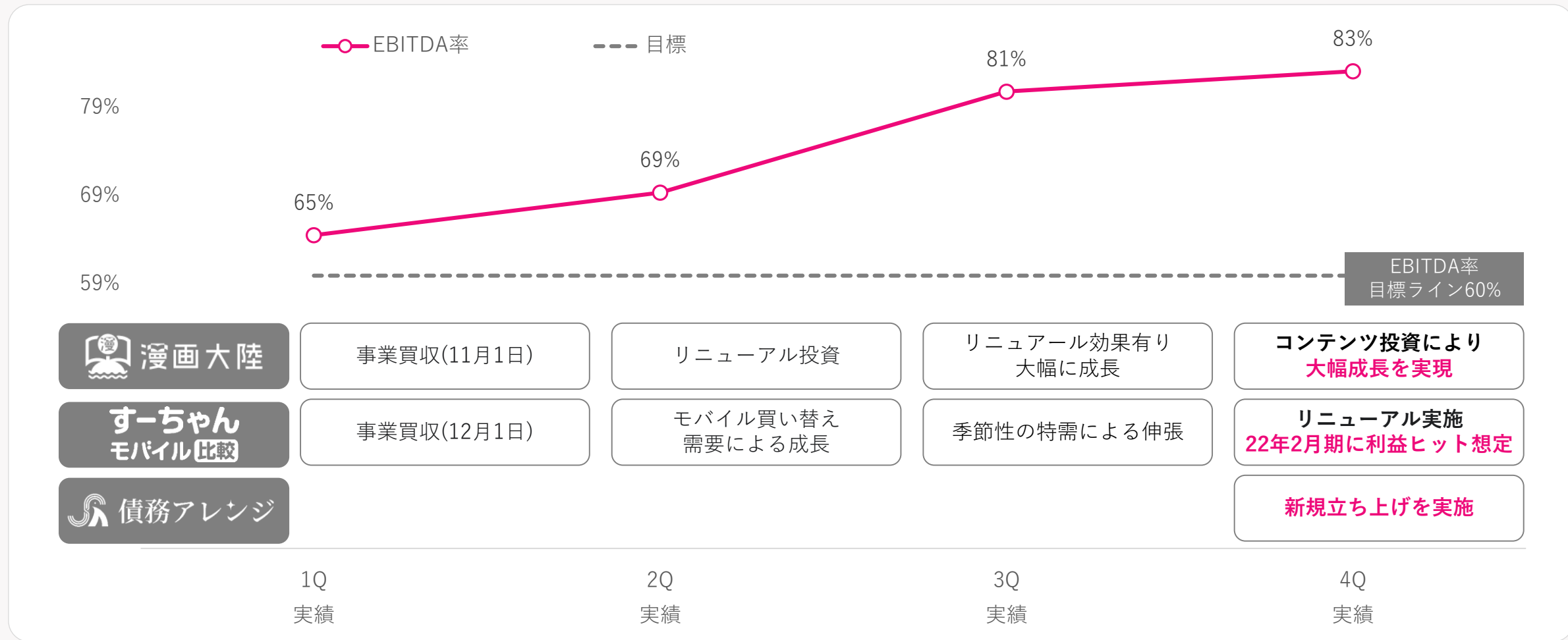
独自サービス型SIMの市場規模



2024年度には2,485万回線に達する見込み

出典：MMRI 国内MVNO市場規模調査 (2020年3月末時点)

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っつEBITDA率は83%で着地





ポイント流通総額
 約 **200**億円 ※累計となります。

最高月間交換件数
 約 **72,700**件 ※2021年10月時点

個人特定をベースとした「RealPay」とインスタント型「RealPayギフト」



RealPay

副業解禁・在宅ワーク
ライフスタイルの多様化

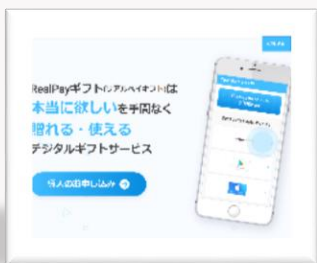


RealPayギフト

DX・新型コロナの時代
にあったサービスへの変化

会員登録・ログイン	必須	無
システム連携	必須	不要
交換額	1円単位(最大50万円)	1円単位(最大10万円)
合算	可	不可
有効期限	180日	90日
個人特定	eKYC(準備中)	無

創業2005年にポイント交換所として誕生し16年、**月間取引数5万件**を突破。
振込手数料原価の抑制や仕入れのディスカウントを強みとして事業成長しています。



RealPayギフト

システム連携・会員登録**不要**、
決まった額面で発行・利用



RealPay

システム連携・会員登録**必要**、
自由な金額で移行・利用

クライアント様(発行元)

①ギフト発行相当額の資金充当

③ギフト発行

ギフト発行手数料5%
配信やマーケティング等のシステム利用売上

RealPayギフト (クライアント様の買取り)

②仕入れ

1)手数料支払い(原価)
2)もしくはディスカウント仕入れ

④ギフト利用

1)振込手数料原価の発生
2)ディスカウント仕入れの場合は売上発生

⑤失効益

3ヶ月利用されない場合は失効益として売上計上

受取先



失効益

クライアント様(移行元)

①金額移行相当額の資金充当

③金額移行

手数料売上・管理売上etc

RealPay (金額として預かる)
※リアル(R)という単位でお預かりしています

②仕入れ

1)手数料支払い(原価)
2)もしくはディスカウント仕入れ

④交換

1)振込手数料原価の発生
2)ディスカウント仕入れの場合は売上発生

⑤失効益

6ヶ月利用されない場合は失効益として原価マイナス計上

交換先



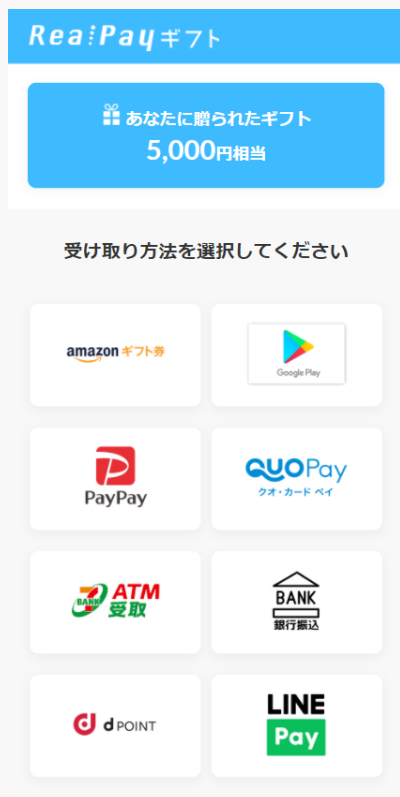
失効益

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



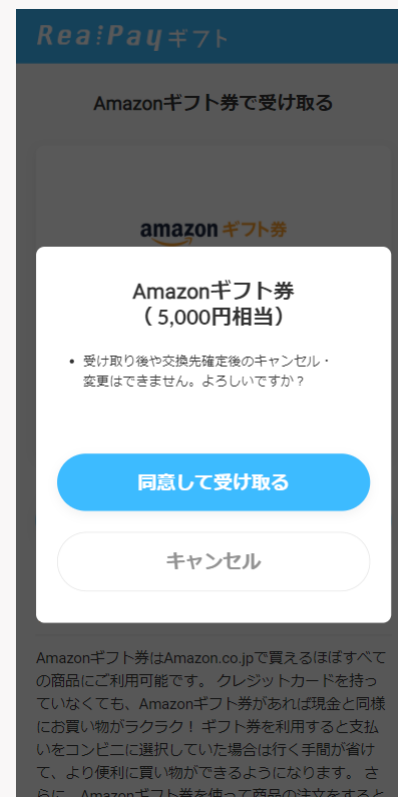
受取先を選択



受取先詳細確認



受取同意



ギフト受取

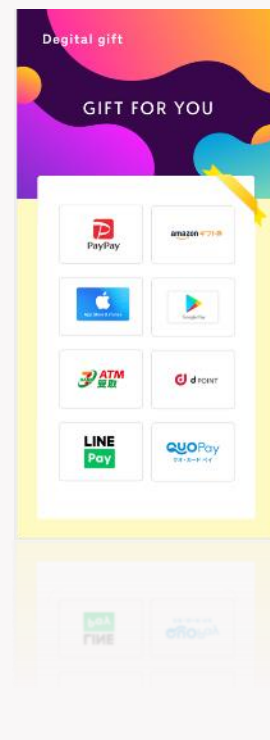
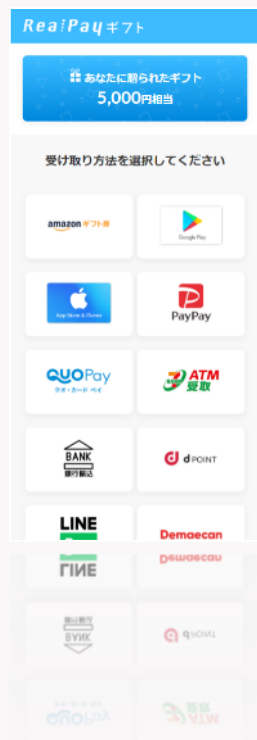


※一部サービスでギフトを受け取る場合、受取先サービスのログインが必要です

基本ギフト

デザインギフト

自社商品ギフト



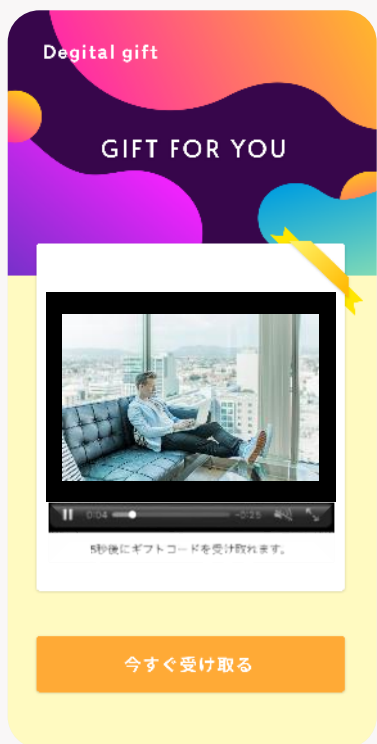
オリジナルのデザインギフトからPR動画視聴、ギフト受取後に誘導バナーから送客が可能

ハートをつかむデザイン



デザインギフト

CMの認知度UP!



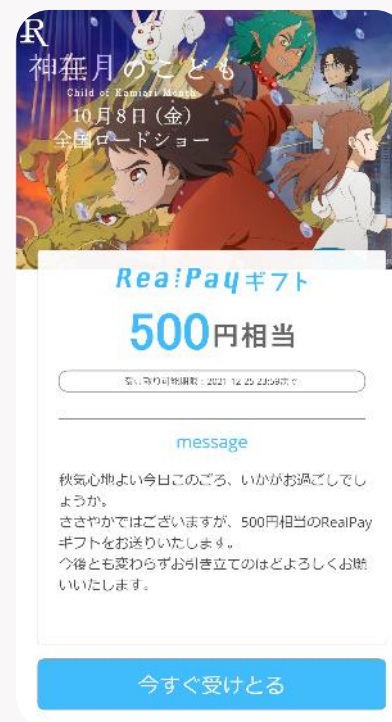
PR動画再生

自社webへ誘導



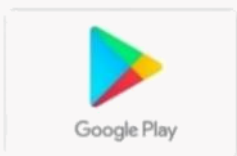
告知バナー

専用デザイン提供



専用デザイン

発行企業様が選択できるギフト交換先の特徴として、
PayPayを始めとするユーザビリティの高い先を多く取り揃えております



※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

※Google Play は Google LLC の商標です

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

メール一斉配信

SMS一斉配信

API連携

A	B	C	D	E	F	G
1	サンプル名	会社(英)ギフトURL	有効期限	メールアドレス	任意情報	識別名
2	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
3	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
4	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
5	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
6	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
7	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
8	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
9	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
10	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
11	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
12	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
13	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
14	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
15	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
16	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
17	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
18	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
19	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
20	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
21	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
22	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678
23	サンプル	5000 https://gift.realpay.jp/user/code=yzs	2021/7/27	010-1234-5678	010-1234-5678	010-1234-5678

金額・メールアドレスの設定 **必須** ⓘ 設定可能な金額について

欄別から入力 CSVファイルで入力

既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括で行えます。

CSV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
購入内容	宛先メールアドレス	識別名	
必須/任意	必須	必須	任意
説明	ギフト購入後、こちらに指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枚に対して付与される名前です。購入後の履歴などに合わせて入力してください。	

[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** ⓘ 設定可能な金額について

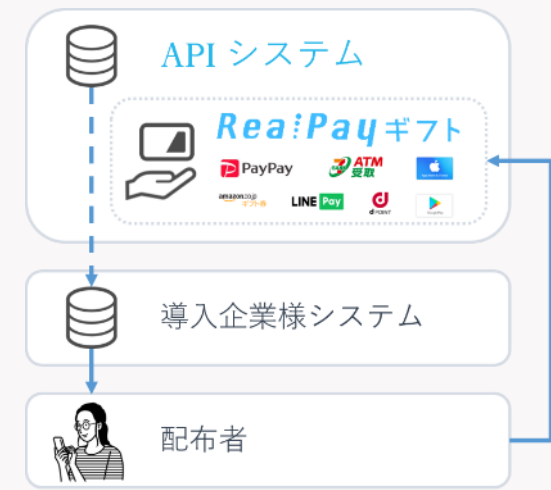
欄別から入力 CSVファイルで入力

既定のフォーマットで記述されたCSVファイルを上記のようにアップロードすることで、多様な金額のギフト購入を一括で行えます。

CSV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
購入内容	電話番号	識別名	
必須/任意	必須	必須	任意
説明	ギフト購入後、こちらに指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枚に対して付与される名前です。購入後の履歴などに合わせて入力してください。	

[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斉配信することができます

指定した電話番号へ一斉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

Twitterフォローや公式LINE登録、サービス会員登録を促し、
貴社の見込み顧客を囲い込むことができます



※参加条件は、
上記から自由に設定できます

※抽選期間・当選者数など
設定できます

サントリー 様

夏のあいあいカレー皿
キャンペーン

結果 PVが増加(従来キャンペーン比)

内容 基本デザインのギフトで実施



日清ヨーク 様

腸内フローラ”ちょうだい
フローラ”キャンペーン

結果

内容 レシートマストバイキャンペーン



神在月のこども製作御縁会 様

製作御縁会参加記念キャンペーン

結果 約1時間でRT 1万件&
8,000フォロワー獲得

内容 デザインギフトのインスタントウィン・
PR動画の視聴・ギフト受取ページに誘導
バナーの設置を行い実施



AbemaTV 様

ABEMAお年玉・給与明細
2大キャンペーン

結果 リツイート数4万件 &
いいね数9,000件 獲得

内容 フォロー&リツイート キャンペーン



セガサミーホールディングス 様

イラストコンテスト キャンペーン

目的 ファンコミュニケーションの
活性化

内容 イラストコンテストで優秀賞4作品に
3万円相当のギフトプレゼント



セブン銀行 様

フォロー&クイズキャンペーン

結果 応募数：約22,000件

内容 公式Twitterをフォローして
クイズに答えると現金10,000円が当たる



住宅情報館 様

ご来場予約キャンペーン

結果 若年層ファミリーの来場訴求強化

内容 来場予約、来場、アンケート回収を目的に、ギフトのプレゼントを実施



マーキュリー 様

Coin Trade リリースキャンペーン

結果 新規口座開設者が増加
さらにCPAが通常の約半分で獲得

内容 デザインギフトのインスタントウィン・PR動画の視聴・ギフト受取ページに誘導バナーの設置を行い実施



QualiArts 様

事前登録者獲得キャンペーン

結果 5日間で約1万RT & 60万imp

内容 デザインギフトのインスタントウィン（フォロー&RT）・アニメイトとコラボし、オリジナルギフト(アニメイトポイント)をギフトに組み入れて実施



Trys 様

フォロー&リツイート
キャンペーン

結果 リツイート数約3,500件

内容 フォロー&リツイートで100名様に
ギフト券をプレゼント



セガサミーホールディングス 様

P<物語>シリーズ
開発からの挑戦状キャンペーン

目的 リツイート数：約4,000 &
インプレッション：約40万 獲得

内容 フォロー&RTキャンペーン



エムコム 様

スマホ乗り換え
キャッシュバックキャンペーン
結果 運用オペレーションの改善 &
ユーザーの利便性向上

内容 スマホ乗り換えのご契約でデジタルギフ
トでキャッシュバック



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

2020 3Q

2020 4Q

2021 1Q

2021 2Q

2021 3Q

2021 4Q

■売上 ■粗利

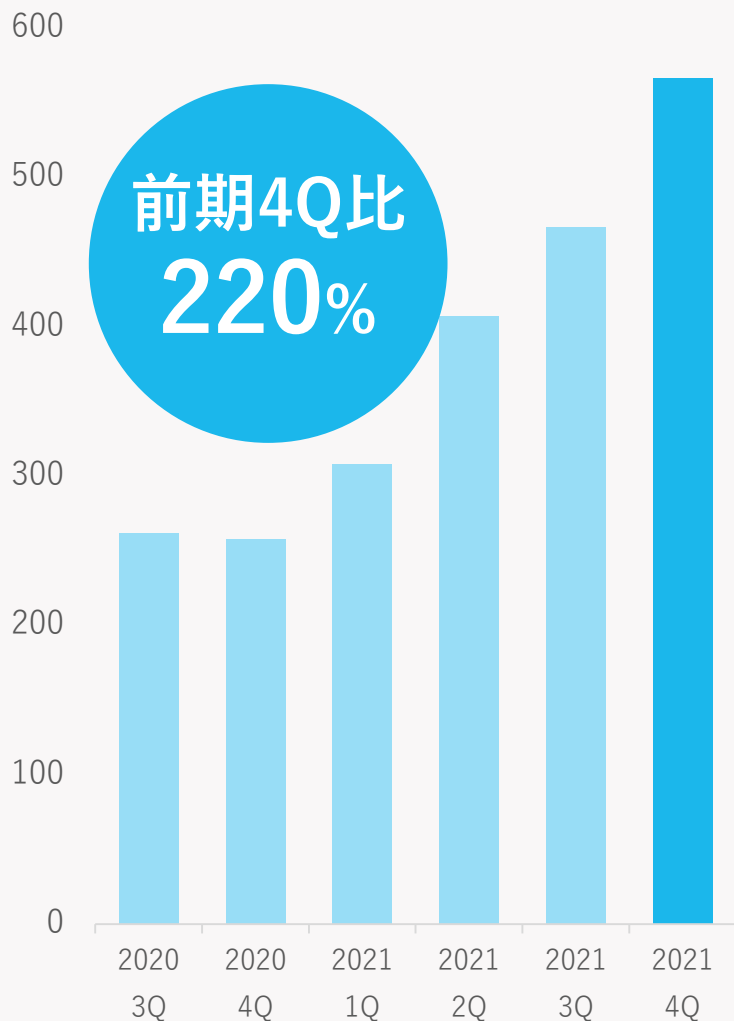
前Q粗利
成長率
48%

前Q粗利
成長率
26%

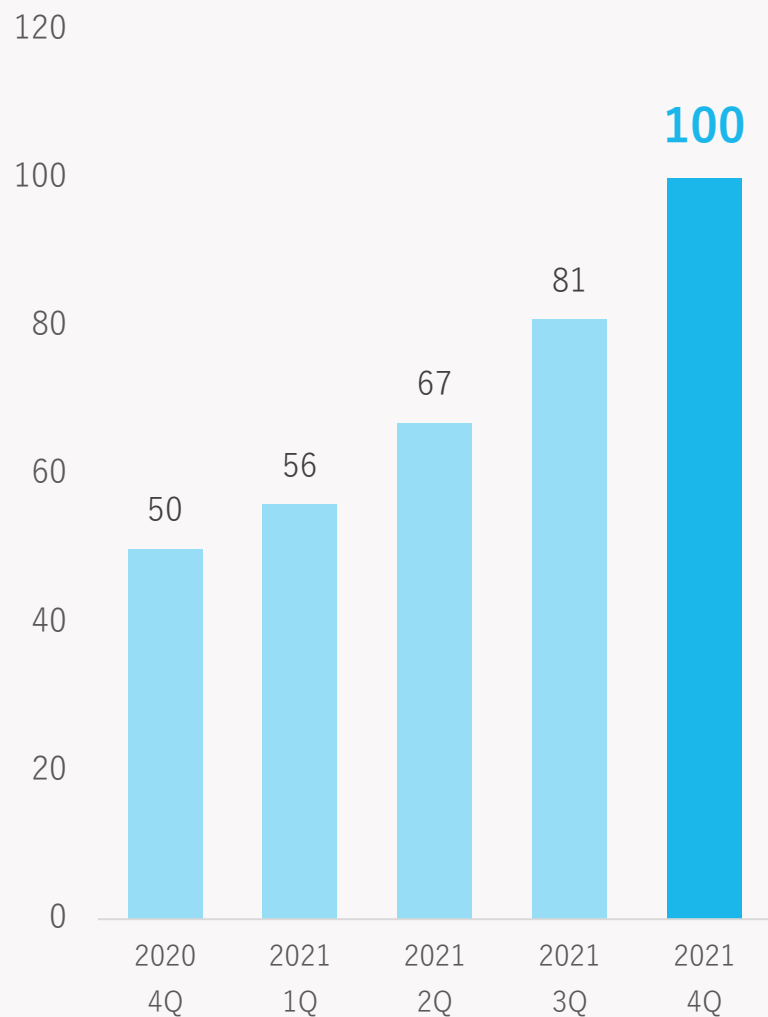
前Q粗利
成長率
50%

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

まずは真正面の商品・ギフト券市場の面を抑える

そのために ①手数料無料化 ②交換先拡充 ③認知度向上

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を拡大

国内ギフト市場



※矢野経済研究所2020年の資料を元に作成

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

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、マーケティングシステムの提供と価格・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
使いやすさ・わかりやすさ(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		◎	△	△	△	○

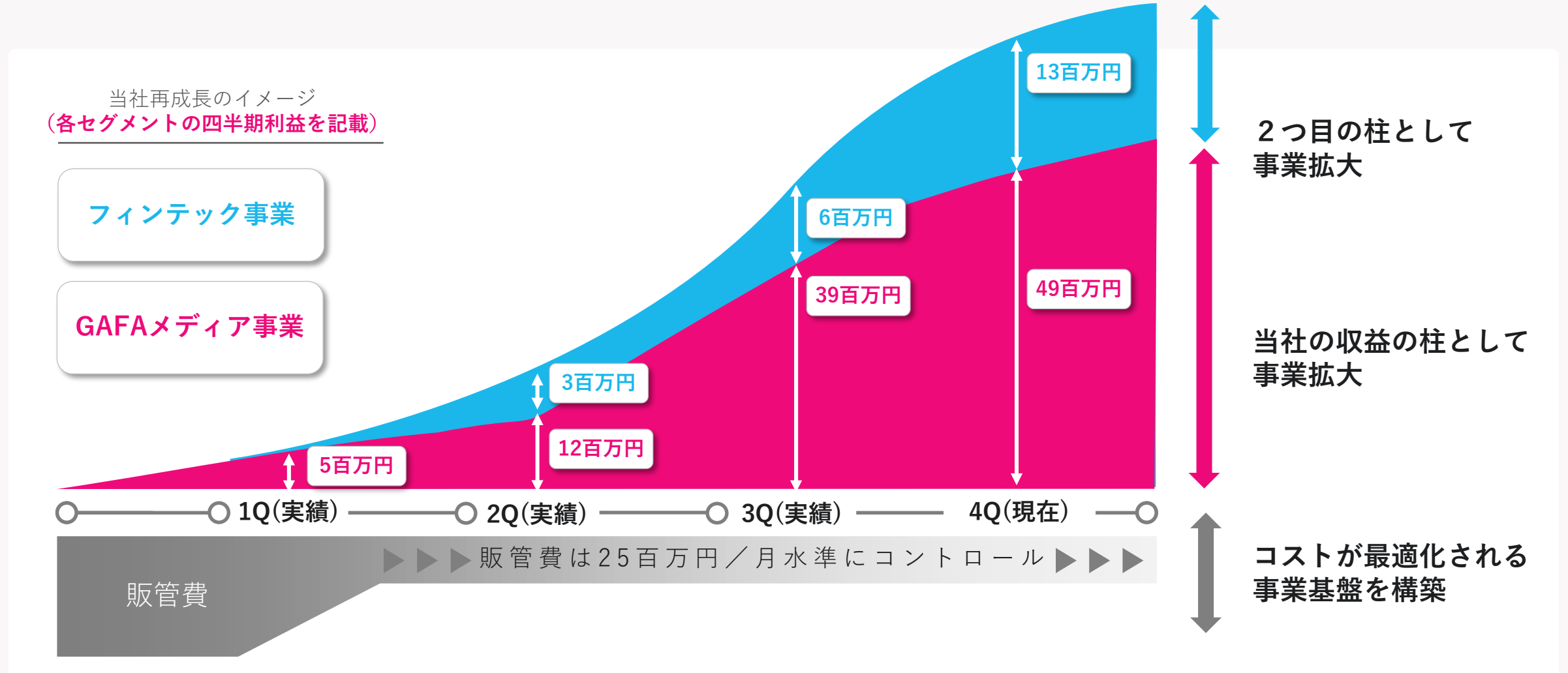
※各サービスのHP等から当社作成

04 今後の成長戦略

2つの事業を基軸とした成長イメージ

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



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%^(※1)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^(※2)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

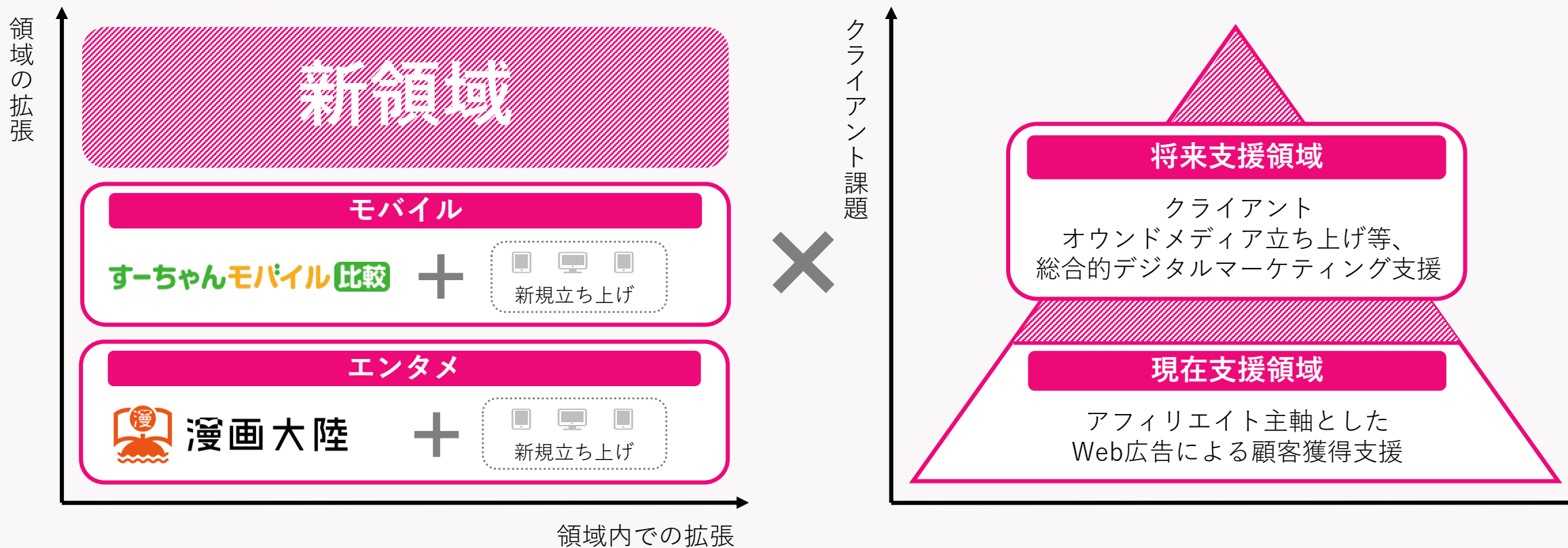
(※2)メディア数 = 自社メディア + メディア・アライアンス

【メディア・事業領域の拡張】 現在所有する領域内での新規立ち上げ他、新領域の開拓を実施

【ビジネスモデルの拡張】 顧客獲得支援のみから総合的なデジタルマーケティング支援への転換を図る

メディア・事業領域の拡張

ビジネスモデルの拡張



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

Digital gift

業界最安値
業界最速営業日
手数料無料!

キャンペーンや日頃の感謝など様々なシーンに。

豊富な交換ラインナップ

PayPay, Amazon, QUOPay, ATM, LINE Pay, Docomo, ALL PAY, PayPay, Bitcoin, Bitcoin, XRP, etc.

Digital gift

GIFT FOR YOU

500円相当

今すぐ受け取る

Digital gift

GIFT FOR YOU

500円相当

今すぐ受け取る

Digital gift

GIFT FOR YOU

500円相当

今すぐ受け取る

Digital gift

GIFT FOR YOU

500円相当

今すぐ受け取る

Digital gift

GIFT FOR YOU

500円相当

今すぐ受け取る

Digital gift

GIFT FOR YOU

500円相当

今すぐ受け取る

●手数料無料化により、金券(商品券・図書券等)を購入する
なら、多くの金券に対応する当社が選択される基盤を構築。
●ギフトデザインテンプレートを拡充し、サブスク収益に転換

ギフトデザイン
PR動画挿入

ご祝儀袋のDX化。企業の想いをギフトのデザインテンプレートに載せる機能

メール・SMS配信

ギフトを贈るユーザーの携帯電話番号のみでギフト送信が可能な機能

自社商品ギフト

ギフト発行企業の自社商品を独自にギフト化する機能

インスタントウィン
(キャンペーン機能)

その場で当落がわかる、抽選キャンペーンを簡単に開催できる機能

ギフトスタンド
(決済対応)

最少1枚1円からデジタルギフトを即時発行できるオンライン完結型の発注機能

不正防止機能
(本人確認コード)

不正なギフト利用、誤送信によるギフトご利用を防止する機能

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

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

06 Appendix

2019年9月期以降は「徹底的な販管費の削減」を始め、様々な領域のコスト削減を実施



カテゴリー	主要なリスク	リスク対策案
景気動向	景気の後退により、当社顧客の広告予算等が減少した場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	ビジネスポートフォリオの拡充とサービス品質・価格競争力の向上により対応を進めてまいります。
市場環境	インターネット環境・機器の変化、インターネット分野の成長を牽引するG A F Aのサービス運営の方針の変更、新たな法規制等により、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	市場環境を適切にモニタリングを行いながら、具体的な施策を実施し、対応を進めてまいります。
競合	競合の参入により、当社が事業を営む事業領域において、当社が競争優位性を保てない場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	現在の競争優位性を保つため、プロダクトを改善し続け、顧客ニーズに合致したサービスを提供するとともに、新たなサービスの創造にも注力してまいります。
システム	サービス基盤は社内外のネットワークやシステムに依存しており、災害や事故その他不可抗力等によりサービス運営に重大な影響が出る場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	安定的なシステム運営を行うため、サーバー等を含めた設備の増強等を行うとともに、外部の専門家にもアドバイスを頂きながら、システム環境の強化を進めてまいります。
人材の確保・育成	当社グループが求める優秀な人材を計画通りに確保又は育成出来なかった場合、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。	人材確保については、経営改革の推進が功を奏しより人材が確保しやすい状況となっております。また、多様な働き方を可能とすべく人事制度の見直しを実施するとともに、当社に知見のあるクラウドソーシングも取り入れた運営体制の構築を進めております。また、人材の育成については、外部の専門家も積極的に活用しつつ若手を積極的に抜擢するなど、若手の知識・知見・経験の底上げをはかってまいります。

※詳細は、2021年12月22日提出の有価証券報告書のリスク情報等をご参照ください。

将来見通しに関する注意事項

本資料において記載された情報は、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。

それらのリスクや不確実性には、一般的な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に国際的な経済状況が含まれます。

なお、本資料のアップデートは、通期決算の発表時期以降(2022年12月頃)を目途として開示を行う予定です。

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いるといけない。
ネットがコミュニケーションを断ち切っているといけない。

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。