YSP / BUSINESS PLAN

YSP
从日本积分消费，
走向全球支付。

YSP是一项数字货币构想：通过Yurupo积累，在YuruFun参与质押，并用于投票与支付。项目将从日本的日元挂钩版YSP JPY起步，逐步拓展海外各币种版本，最终形成综合指数。业务收益将用于价格稳定、用户奖励及YURU COIN回购，构建持续循环的生态。

$5M / YSP业务融资目标

用于建设日本业务基础，并支持后续海外拓展的融资计划。

¥1 / 每枚YSP JPY的目标参考价值

以锚定日元为目标的设计，须以发行与赎回机制为基础。

12% / 基本情景下的年度奖励率

业务计划中的税前单利测算，不构成固定收益或本金保证。

业务计划与设计目标

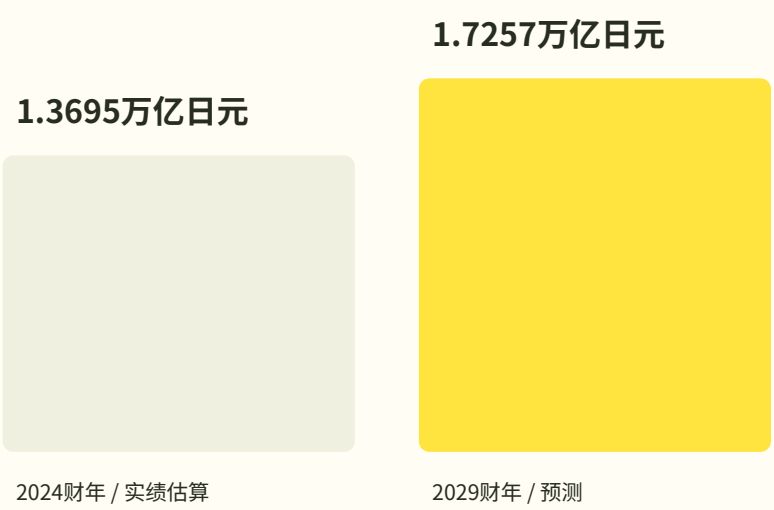
本页介绍业务计划与设计方案。所列数字为基本情景下的计划值，目前不接受购买或存入申请。

市场 / 日常消费，是增长的起点。

让积分习惯，
转化为持续的货币使用需求。

YSP关注的是用户通过日常消费积累价值，并将其用于下一次消费的行为。项目以获取积分为入口，连接投票、支付及质押，通过持续使用创造业务收入。

日本积分与里程的年度最低发行额



58.0%

2025年无现金支付占比

日本经济产业省的国内统计指标。支付数字化正在扩大日常积累和使用积分的接触点。

NRI于2026年4月发布，统计日本12个行业主要企业的民间发行额。该指标并非积分运营商收入，也不代表YSP可获取的市场规模。

按效果付费的广告业务基础也在扩大。矢野经济研究所估算，日本联盟营销市场在2025财年为4,598亿日元，并预测2029财年达到5,883亿日元。该市场与积分发行额的定义不同，不作合计。

YSP / GROWTH STRATEGY

从日本出发，逐步走向全球。

01 / 日本

以YSP JPY建立积分消费、支付与质押的使用基础

02 / 拓展

拓展YURU交易市场及海外各币种YSP

03 / 指数

整合各币种基础，连接YSP INDEX

参与从熟悉的日常开始

以购物和使用服务等日常习惯为入口，让用户无需先具备加密资产交易经验。

提供多种持续使用的理由

通过为喜爱的IP投票、参与活动及在合作商户消费，形成持续的使用场景。

使用增长带动业务收支

积累经过有效确认且实际收款的使用交易，将收益投入价格稳定与服务拓展。

01 / 连接两类人群，共享参与体验

连接积累奖励的人，与热爱角色的粉丝。

将COINCOME所代表的日常积分习惯，与Yuru Chara Grand Prix凝聚的粉丝热情相连接。Yurupo的业务构想，是将这两类入口转化为持续使用。

200,000 / COINCOME

COINCOME用户基础

通过熟悉积分返利的20万名用户群体，推动Yurupo与YSP的使用。

超过110万人 / 往届大奖赛

旧版大奖赛投票ID注册人数

这一数字表示曾在旧版大奖赛注册投票ID的人群规模。支持角色的参与经历，为Yurupo的新体验提供了潜在基础。

人数由项目方提供，分别表示COINCOME的用户规模及旧大奖赛历史投票ID注册人数。由于统计时点、重复用户及活跃情况不同，两项数据不作合计；YSP的注册与持续使用情况将另行统计。

让初次接触，成为每月使用。

从用户同意接收信息，到首次使用、有效消费确认及再次使用，各阶段分别管理。基本情景中的月交易规模为3.25亿日元，对应25,000名月度用户 × 人均每月13,000日元。项目计划结合现有社区参与和新用户获取，逐步达到这一使用规模。



照片来源：Yuru Verse 2026官方活动报告。照片与角色权利归各自权利人所有。

02 / 日常积分奖励

Yurupo。
让日常消费，化为对角色的支持。

购物、使用服务或完成应用任务都可以作为积分活动。广告主为审核通过的有效行为付费，其中一部分作为奖励返还给用户。

01 / 选择任务

查看奖励金额、完成条件和截止时间。

02 / 完成要求

满足购物、申请或游戏等任务的指定条件。

03 / 审核结果

由广告主确认资格，取消、重复或欺诈行为不计入有效成果。

04 / 发放积分

从已确认的报酬中，向用户发放其应得的积分。

05 / 兑换YSP

展示兑换条件，将已确认积分连接至YSP使用场景。

06 / 支持与消费

用于投票券或符合条件的服务，延续下一次参与。

计算示例，不代表实际任务条款

¥1,000 = ¥700 + ¥300



广告主支付的费用 / 返还用户的积分价值 / 运营方收入，尚未扣除成本

用户奖励与运营方收入分别核算。待审核奖励不计入已确认余额，并保留兑换与支付记录。

定位 / 为什么选择YSP

将获取入口、使用场景与收益循环，纳入同一套设计。

YSP的差异化来自覆盖货币发行之外的业务结构。通过连接Yurupo、YuruFun、IP投票及YURU交易市场，为用户与商家建立可持续的互动场景。

比较维度	支付型稳定币的基础功能	YSP结合的业务设计
参与入口	购买、兑换、转账	Yurupo积分消费与角色IP社区
用途	法币挂钩的支付与结算	IP投票、地区支付、YuruFun及YURU交易市场
与收益的关系	区分货币功能和增值服务	将业务收益分配至价格稳定、质押奖励及YURU回购
增长路径	拓展使用市场与支付网络	从日本JPY拓展至海外币种，最终形成YSP INDEX

USDC、EURC等也提供支付和多币种相关机制。YSP的特点在于上述业务的组合设计。本比较不主张功能独占性，也不表示收益率优于其他服务。

03 / 以日元为参考的支付层

以1 YSP＝1日元为目标，先建立价值支持机制。

为支持1 YSP对应1日元的使用体验，设计以发行余额对应的日元资产、赎回与市场流动性为基础，再通过业务融资及Yurupo持续现金流提供市场支持。

支持价值的资金

对与发行余额相对应的支持资产进行独立保管与保护，与开发支出或高收益投资策略的资金分开。

01 接收日元计价资金

↓

02 按实际资金对应的余额发行

↓

03 核对支持资产与负债

↓

04 依条款赎回并注销

推动业务发展的资金

500万美元融资方案将稳定用途与业务开发分开。月度结算后，先补充稳定资金，再分配奖励。

01 筹集业务资金并分账管理

↓

02 开发、运营及推广Yurupo

↓

03 确认月度可用现金

↓

04 优先稳定，再分配奖励

若YSP销售所得用于履行赎回义务，同一笔资金就不能同时用于开发或奖励支付。日元锚定是价格稳定目标，不等于本金保证。

YSP / BUSINESS PLAN

用户需要了解的发行与赎回条件

01 发行主体、服务提供方及适用的注册要求

02 资产保护方式与余额报告

03 赎回流程、费用和处理时间

04 身份核验、服务地区与使用限额

在日本提供与日元挂钩、按面值赎回的支付工具，需要具备与发行和经营活动相适应的法律框架。具体形式取决于发行主体和产品条款。

Yurupo积分

购物或服务使用成果获批后获得的返利。

YSP

以1日元为参考价值的支付单位构想。

投票券

在符合条件的活动中投票的使用权，与YSP本身不同。

价格稳定 / 让每月业务现金流发挥作用

以业务收入，
持续支持日元价值的稳定。

YSP以日元计价的储备资产和赎回机制为基础，将部分业务融资及Yurupo产生的现金用于价格稳定。销售额不能全额用于买入支持：先扣除用户返还、商户结算、运营费用、税款及必要准备金，再分配已到账且可使用的现金。

优先保障价格稳定及赎回准备，再将资金分配至奖励、YURU回购和再投资。以下为这一政策对应的量化业务计划。

01 / 储备资产

支撑发行余额的日元资产

设计要求每个流通在外的YSP对应至少1日元的合格储备。资金到账并完成资产保全后才发行；赎回付款与销毁记录须核对。储备不得用于开发或奖励。

02 / 价格稳定

用于买入支持和流动性的资金

由部分融资及每月可分配业务现金积累。市场买入、流动性提供、额外赎回支持分账管理，已使用或划转的资金不重复计算。

03 / 持续经营

维持服务运营的资金

优先保障Yurupo运营、用户返还、商户结算、税款和必要准备金。未到账收入与未来收入预测不计入已持有资产。

YSP / STABILITY FUND

以融资建立缓冲，以月度现金流持续补充。

US$2,000,000

01 将融资的40%分配至稳定用途

↓

02 完成月度结算并确认入金

↓

03 补充可分配现金的50%

↓

04 记录买入、余额和销毁

示例将500万美元融资目标中的200万美元分配至价格稳定。用于日元支持的美元应兑换为日元，并按实际到账日元金额管理。划入赎回储备的金额须从市场支持预算扣除，避免重复使用。

优先保障价格稳定及赎回准备，再将资金分配至奖励、YURU回购和再投资。以下为这一政策对应的量化业务计划。

YSP / MONTHLY CASH FLOW

基本情景下的月度收支与分配。

本月度模型与奖励计算器共用假设。交易总额不等于收入，并假设全部到账、营运资金没有变动。

百万日元／月

月度交易总额	325
扣除用户返还等后的月度收入	6.5
运营费用、税款及必要准备金	2.5
月度可分配现金	4
补充价格稳定资金	2
奖励分配	1
YURU回购预算	0.25
业务留存现金	0.75

月交易规模3.25亿日元 × 净贡献率2% = 月收入650万日元。扣除费用等250万日元后，剩余400万日元，其中200万用于价格稳定、100万用于奖励。余下100万日元的25%用于YURU回购，75%作为留存资金。以上为分配示例。

YSP / LIQUIDITY PLANNING

管理买入支持预算与资金补充速度。

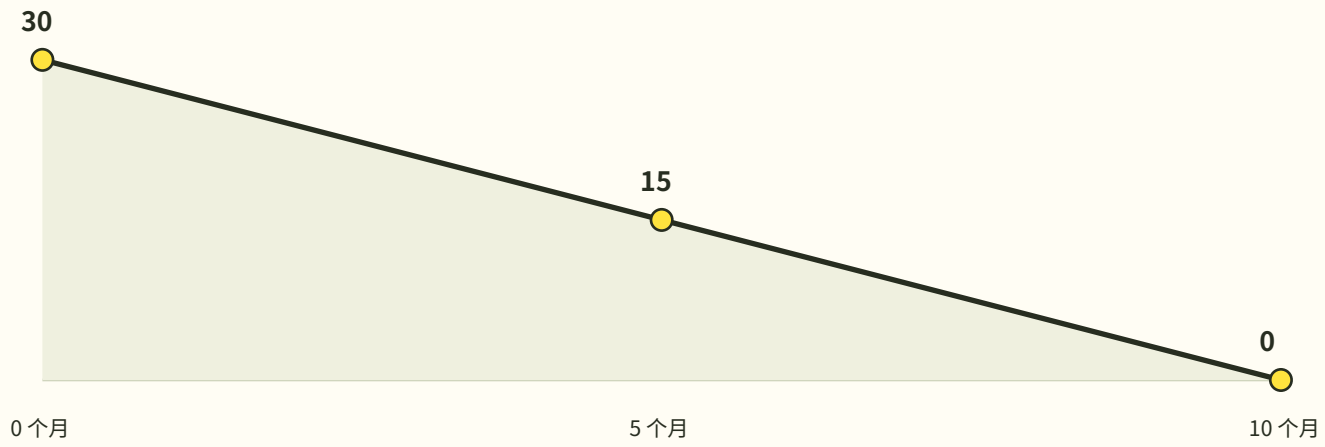
仅使用可用于市场支持的稳定资金进行简化压力测算。

30 / (5 - 2) = 10 个月

初始资金3,000万日元为独立的测算条件。基本情景每月补充200万日元，若每月支出500万日元，可支持10个月。计算不将储备资产的动用、追加融资或YSP再出售计入收入，也不构成价格维持保证。

按当前预算计算可持续提供支持的期限

期初市场支持现金（百万日元）	30
每月市场支持支出（百万日元）	5
业务每月补充金额	2



YSP / OPERATING POLICY

根据市场价格与资金余额执行规则

价格低于1日元时

确认偏离原因与现金余力，在获批预算内开展市场买入和流动性支持。取得的YSP单独管理，仅在销毁完成后减少发行余额。

价格高于1日元时

提供由合格储备支持的发行、兑换渠道和支付流动性，不以无储备的增发调节价格。

收入下降或卖压集中时

降低奖励分配和可酌情支出，优先保障赎回准备。支持资金有限；持续偏离、服务故障及应对措施应予披露。

月度披露的六项指标

01 发行余额与销毁记录

02 储备资产金额及覆盖率

03 赎回现金与处理情况

04 Yurupo已到账收入与现金收支

05 稳定资金补充及使用情况

06 买入数量、单价、余额与核验记录

运营方案将按月核对发行、赎回、价格稳定资金及执行记录，并披露资金流向。价格稳定由储备资产保障、赎回机制与流动性管理共同支持。

04 / 让支持有具体的用途

将积累的价值，化为一票支持。

该设计将已确认的Yurupo积分兑换为YSP，再用于获取投票券。价格、每张券对应的票数和有效期，按各活动的条款分别管理。

01 确认积分

↓

02 兑换YSP

↓

03 获取投票券

↓

04 支持喜爱的角色

设计示例：若每枚YSP按1日元计价，一张100日元的投票券需100 YSP。这不代表100 YSP自动对应100票。

是否采用付费投票、哪些活动适用，以及与免费投票的关系，均以主办方规则为准。本页不代表当前赛事投票方式已经改变，也不代表已确定采用该方案。

01 / 融入日常的参与机会

除一年一度的活动外，购物和游戏也能成为持续参与的入口。

02 / 让奖励有明确用途

通过投票、体验和服务，让积累的价值有值得使用的场景。

03 / 延伸至地方文化与IP

从角色和地方活动出发，拓展商品、活动与IP使用。

05 / 先有业务收益，再分配奖励

以年12%为基本情景。
将业务收益，转化为持有人奖励。

计划让用户在YuruFun质押YSP，并根据符合条件的余额分配业务收益。基本情景为年度奖励资金1,200万日元、全年平均符合条件余额1亿日元。在优先留足价格稳定资金后，以税前单利年12%作为业务计划的基准。

基本情景为业务计划测算。奖励随业务收支、符合条件的余额及合同条款变化，不构成固定收益或本金保证。

01 已到账业务收入

↓

02 扣除费用、税款和准备金

↓

03 优先补充稳定资金

↓

04 从余额分配奖励

↓

05 向合格余额发放

奖励资金来自业务中已实际到账的收益，与YSP储备资产、交易客户资金及融资本金分开管理。

YSP / BUSINESS PLAN

以年12%为基本情景的收益模型。

初始显示及“基本情景”均采用年12%的计划值。模型以月交易规模3.25亿日元、净贡献率2%、年度费用等3,000万日元为基准，展示价格稳定、奖励、YURU回购及留存资金的分配。

月度交易总额（百万日元） / 325

净贡献率（%） / 2

年度费用、税款和准备金（百万日元） / 30

稳定分配后用于奖励的比例（%） / 50

年度平均合格余额（百万日元） / 100

可分配现金用于稳定的比例（%） / 50

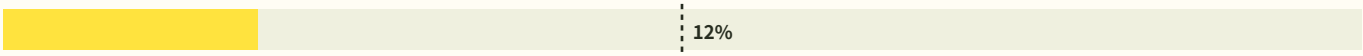
奖励分配后剩余资金用于YURU回购的比例（%） / 25

本模型按税前单利计算。净贡献率已扣除用户返利等变动成本，并假设收入全部到账、营运资金不发生增减。YURU回购在价格稳定与奖励分配完成后计算，不减少奖励资金。

YSP / SCENARIOS

以年12%为基本情景的收益模型。

交易规模2亿日元 / 4.5%



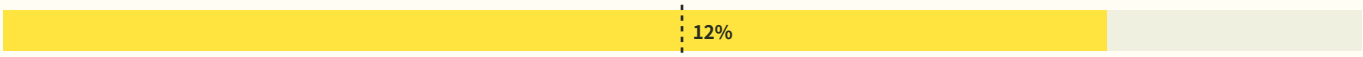
月度交易总额（百万日元）：200

基本情景 • 12% / 12%



月度交易总额（百万日元）：325

交易规模4.5亿日元 / 19.5%



月度交易总额（百万日元）：450

达到12%所需的月度交易总额：325 百万日元

年率 = max（年度交易总额 × 净收益率 − 年度费用及准备金，0）×（1 − 稳定分配率）× 余额奖励分配率 ÷ 平均合格余额

本模型按税前单利计算。净贡献率已扣除用户返利等变动成本，并假设收入全部到账、营运资金不发生增减。YURU回购在价格稳定与奖励分配完成后计算，不减少奖励资金。

YSP / BUSINESS PLAN

质押运营与信息披露

01 明确符合条件的余额、计算期间及奖励计算方式

02 明确托管方式、资产保障与运营责任

03 在申请前展示存入期限、提取及退出条件

04 定期披露奖励分配、资金余额与执行记录

YSP的支付与赎回功能将与YuruFun质押合同分开管理。计划在服务主体、适用法规、资产保障及使用条款齐备后提供服务。

基本情景为业务计划测算。奖励随业务收支、符合条件的余额及合同条款变化，不构成固定收益或本金保证。

奖励资金来自业务中已实际到账的收益，与YSP储备资产、交易客户资金及融资本金分开管理。

YURUFUN / YSP质押

存入YuruFun，
让业务增长转化为奖励。

项目计划将YSP质押整合至YuruFun，让用户在同一界面查看余额、申请条件、适用期间与奖励记录，同时支持日常使用和持有需求。

YuruFun / YSP JPY

12%

基本情景下的年度奖励率

持有YSP JPY
查看获取或兑换的YSP JPY余额。

确认条件后申请
了解适用期间、提取条件及奖励计算方式。

按符合条件的余额计算
分配由业务收益提取的奖励资金。

查看奖励与记录
在YuruFun管理发放、领取及使用记录。

基本情景下的奖励测算

10,000 → 1,200

平均符合条件余额为10,000 YSP JPY时的全年奖励测算

模型采用年12%的税前单利，假设全年维持相同的符合条件余额。奖励与收支及合同条款挂钩。这里的质押是基于存入资产的奖励计划，与区块链验证奖励有所区别。

https://yuru.fun/

价值循环 / 从YSP到YURU

将业务利润，
用于回购YURU COIN。

在保障YSP价格稳定及质押奖励后，计划将部分业务利润用于在市场买入YURU COIN。通过收益流动，将使用规模扩大与YURU生态增长连接起来。

年度YURU回购预算

3 百万日元

基本情景为每年300万日元。在完成稳定资金及奖励分配后，每年剩余1,200万日元，其中25%用于回购，75%作为留存资金。以上为分配示例。

01 从已到账收益中扣除费用等

02 保障YSP价格稳定及奖励资金

03 将部分剩余资金划入YURU回购预算

04 披露买入数量、价格与持有余额

溢价收益以已实现利润为准

当YSP高于基准价值时，通过有储备支持的发行与兑换，以及流动性供给调节价格。若相关交易在扣除费用后实现利润，其中一部分也可纳入回购资金。未实现收益及尚未收回的款项不予分配。

保障储备资产与客户资产

覆盖发行余额的储备资产、赎回资金及用户保证金分别管理。不会因为市场价格上涨而将储备资产转作业务利润。

披露执行情况

报告预算、买入数量、平均买入价格、执行记录及持有余额。回购与销毁作为不同操作分别处理；回购不保证YURU价格上涨。

交易基础设施 / 未来市场拓展

以YSP连接 YURU现货与期货。

在未来的YURU COIN现货与期货市场中，YSP将被定位为报价、交易款项结算、保证金及盈亏计算的基础货币。设计将先以YSP JPY为核心，再扩展至海外币种版本。

SPOT / 现货

YURU / YSP JPY

交易对设计示例：以YSP JPY表示YURU价格，并结算买入款、卖出款及交易手续费。

报价单位 / 交易款项结算 / 手续费与交易记录

FUTURES / 期货

以YSP计价的保证金与盈亏

计划将YSP用于YURU期货保证金、每日盈亏及合约到期结算，并统筹制定合约规则、清算流程与资产保障措施。

保证金管理 / 盈亏计算与结算 / 清算与结算运营

连接结算需求与业务收益

01 准备YSP → 02 用于现货与期货交易 → 03 完成交易清算与结算 → 04 形成手续费等业务收入

交易市场属于未来业务构想。客户托管资产、保证金及未结算余额不计入奖励或YURU回购资金。仅对已经实现并到账的手续费等收入，扣除费用、税款及必要准备金后，按业务分配政策处理。

YSP / TRADING OPERATIONS

支撑市场的运营设计

客户资产与运营资金隔离

以独立记录管理余额核对、资金进出审批及托管安排。

价格数据与清算流程

在合约规则中明确参考价格、保证金比例、清算条件及异常情况交易控制。

市场运营与信息披露

明确适用法规、必要许可、身份验证、交易监控、手续费及市场运营主体后推进业务。

年12%的基本情景未计入未来期货市场收入或价格溢价收益。市场业务损益将独立管理。

交易市场属于未来业务构想。客户托管资产、保证金及未结算余额不计入奖励或YURU回购资金。仅对已经实现并到账的手续费等收入，扣除费用、税款及必要准备金后，按业务分配政策处理。

06 / 建设业务基础

500万美元，
同时支持稳定与增长。

融资目标500万美元。示例将40%用于稳定，60%用于Yurupo、支付及推广，并通过月度业务现金流补充稳定预算。

$5,000,000

资金用途设计示例



01 / 价格稳定与市场流动性 / 40% / US$2,000,000

分账管理市场支持现金、流动性及额外赎回支持

02 / 产品与支付基础设施 / 25% / US$1,250,000

开发Yurupo、余额、成果审批、结算与对账

03 / 推广与获客 / 15% / US$750,000

围绕持续使用开展推广

04 / 投票、IP与商户接入 / 10% / US$500,000

接入投票券、权利条款、主办方及商户

05 / 安全、法律与运营备用金 / 10% / US$500,000

资产保护、核验、防欺诈、服务条款及备用金

分配方案为40%、25%、15%、10%、10%，合计100%。这表示合同允许使用的业务资金用途，并非已经完成的融资。支持流通发行余额的储备资产将另行保障。

投资者视角 / 用收支解释增长。

从用户规模到资金分配，形成相互衔接的业务计划。

投资者可以从使用规模、人均收益、资金分配与执行节点评估业务。以下为日本YSP JPY业务基本情景中的计划值，区别于实际运营结果或确定性预测。

25,000 × ¥13,000 = ¥325,000,000 / 月

单用户月度模型

月度用户	**25,000人**
人均月交易规模	**13,000日元**
净贡献率	**2.0%**
扣除变动成本后的月收入	**260日元 / 人**
分摊固定费用等	**100日元 / 人**
可分配资金	**160日元 / 人**

260日元指扣除用户返利等变动成本后、扣除固定费用等之前的收入。基本情景下，人均80日元用于价格稳定、40日元用于奖励、10日元用于YURU回购、30日元留存。

结合持续使用，管理获客效率。

按月测算获客成本，并与扣除变动成本后的人均收入比较。例如，若获客成本为1,200日元、月收入为260日元，则在分摊固定费用前，回收期约为4.6个月。这是计算示例，并非实际测得的获客成本或用户留存期限。

YSP / BASE CASE

基本情景下的年度资金分配

交易规模	**39亿日元**
扣除变动成本后的业务收入	**7,800万日元**
运营费用、税款及必要准备费用	**3,000万日元**
价格稳定资金积累	**2,400万日元**
质押奖励	**1,200万日元**
YURU回购预算	**300万日元**
留存与再投资	**900万日元**

资金投入与执行节点

完善发行与资产保障

确定发行与运营主体、资产保障、赎回条件，以及会计和核对责任，确保交易记录可追溯。

积累日本国内使用规模

通过首次使用率、有效消费确认率、月度用户、留存率、交易规模及净贡献率管理业务。

核验收益分配

每月核对价格稳定资金、符合条件的余额、质押奖励、YURU回购及留存资金。

再投资交易市场与海外业务

以日本国内业务收支和运营能力为基础，逐步投资YURU市场、本地币种版本及综合指数。

YSP / INVESTOR INFORMATION

面向投资者披露的运营信息

01 发行、运营、资产保障及市场运营的责任主体与职责

02 融资合同条款、实际到账金额、资金用途及进度

03 月度收支、符合条件的余额、储备资产及赎回核对

04 奖励与回购预算、执行记录及余额

咨询业务与融资事宜

contact@yuru.fun

全球布局 / 从本地生活，连接世界。

从日本的JPY走向海外。
最终，将全球YSP汇入同一指数。

项目从日本的YSP JPY起步，先在国内建立Yurupo、YuruFun、投票与支付的使用场景及收益循环，再将运营模式拓展至海外各币种YSP。随后连接各币种的运营基础，并在最终阶段整合为YSP INDEX。

拓展顺序：日本YSP JPY → 海外YSP EUR、YSP USD等 → 综合指标YSP INDEX。业务将以各币种的资产保障、赎回及本地运营能力为基础逐步推进。

YSP JPY / 日本市场

1 YSP JPY ↔ 1 JPY

以日元积累和使用，连接日本的返利、投票与商户支付。以日元资产支持发行余额与赎回。

YSP EUR / 欧元区市场

1 YSP EUR ↔ 1 EUR

连接欧元区服务与返利的构想。单独管理欧元储备、结算与赎回。

YSP USD / 美元计价市场

1 YSP USD ↔ 1 USD

面向美元计价的使用与结算，以美元资产支持发行余额与赎回。

上述1:1是各币种的设计目标，不代表三种代币价值相同。欧元覆盖多个国家，美元使用市场也不限于单一国家，因此按结算币种设计，而非按国家数量划分。

YSP / GLOBAL CURRENCY NETWORK

以统一综合指数连接本地支付。



将日元、欧元和美元YSP组合为反映货币篮子整体价值的共同指标。如发行指数挂钩代币，须保全持有的组成资产，并围绕其净资产价值设计发行与赎回。

区分本币稳定与指数价值

各币种目标是与对应法币挂钩。YSP INDEX目标是跟踪组合，因此以日元或美元等单一货币衡量的价值会随汇率升降。

公开权重与计算方法

公开组成币种、数量、基准日、汇率数据、费用及调整规则。使用情况和市场流动性用于设计组合；销售额与用户数不计为储备资产。

核对资产，避免重复计算

核对各币种储备与指数挂钩代币持有的组成资产。同一资产不得再次计为可自由使用的独立储备。兑换前展示汇率、费用与到账金额。

YSP INDEX / CURRENCY EXPLORER

汇率变化，综合指数如何变化?

示例以基准日100开始，按日元价值为每个币种分配三分之一。基准日确定的货币数量保持不变，随后反映汇率变化。这不是实时汇率或已采用的指数组合。

JPY	EUR	USD
100	95	110

综合指数＝（100＋欧元指数＋美元指数）÷3

101.67

例：欧元95、美元110时，综合指数为101.67，即日元价值较基准日上升约1.67%。

汇率变化也会改变实际权重。本模型不含再平衡、费用、利息与税。这是价格指数示例，与12%奖励模型或本金保证无关。

YSP / LOCAL REVENUE AND STABILITY

按币种循环利用业务收入。

海外交易活动能够拓展当地收入与使用机会。稳定资金只来自实际到账、且已满足各市场支付义务后的可用现金。

01 从本地购物和服务获得按成果结算的收入

↓

02 扣除用户返利、商户结算、费用与税

↓

03 补充本币稳定资金与必要流动性

↓

04 将余额分配至再投资、奖励和海外拓展

各币种的储备资产与业务资金分别管理。海外分配比例根据当地市场收支设计，与日本年12%的基本情景分开评估。

YSP / INTERNATIONAL EXPANSION

从日本用户基础，走向多币种网络。

01 / 在日本建立使用与收入循环

连接Yurupo、投票与支付，建立日元发行、赎回、收支核对与稳定运营。

02 / 按市场建立本地运营

与本地企业和商户合作，建立语言、客户身份核验、发行、资产保全与支付体系，并满足各法域必要许可及监管要求后提供相应币种。

03 / 建立指数与兑换框架

建立组成资产保全、指数计算、价格数据、兑换与赎回规则，连接至YSP INDEX。该构想以各币种实际运营和资产核对为前提。

单一货币1:1挂钩与多币种分散具有不同作用。YSP INDEX不意味着用任何货币衡量都没有价格波动。

拓展顺序：日本YSP JPY → 海外YSP EUR、YSP USD等 → 综合指标YSP INDEX。业务将以各币种的资产保障、赎回及本地运营能力为基础逐步推进。

YSP / BUSINESS PLAN

执行顺序，以及进入下一阶段的标准。

从日本的使用规模、业务收益及资产核对起步，再拓展交易市场与海外业务。每一阶段均以数据和运营记录评估成果。

01 / 日本JPY基础建设

连接Yurupo的有效消费确认、日元资产保障、YuruFun余额管理与质押，以及投票和结算。

02 / 国内持续使用

跟踪月度用户、人均交易规模、净贡献率与留存率，并披露月度收支和资金分配。

03 / 交易市场与海外拓展

推进YURU现货、期货的结算设计及各国币种版本，建立符合当地发行、资产保障、市场运营和许可要求的体系。

04 / YSP INDEX

连接各币种运营、成分资产核对、指数计算及兑换赎回，进入整合多币种的阶段。

衡量业务进展的六项指标

01 去重后的注册用户数

02 月度活跃用户数

03 成果审核通过率

04 每名活跃用户的交易总额

05 扣除成本后的业务盈余

06 奖励资金池与合格余额的比例

YSP / FAQ

了解YSP业务计划。

COINCOME的20万用户会自动成为YSP用户吗?

20万是项目方提供的用户规模。合作条件、用户同意、转化率、留存率及重叠人数需要分别计算，不表示迁移或用户数据共享已经完成。

超过110万人是当前YSP的用户数吗?

这是旧版大奖赛投票ID的注册人数，反映历史注册规模，不等于当前月活跃人数或YSP用户数。参与YSP需要单独注册并取得相应同意。

YSP JPY如何支持与1日元挂钩?

以覆盖发行余额的日元储备资产保障及赎回机制为基础，同时配置由融资及业务收益支持的价格稳定资金。市场价格与赎回仍涉及运营及流动性风险，因此不等同于本金保证。

YSP / FAQ

了解YSP业务计划。

年12%的基本情景基于哪些假设?

假设月交易规模为3.25亿日元、净贡献率为2%、年度费用等为3,000万日元，每年向价格稳定分配2,400万日元、向奖励分配1,200万日元。相对于1亿日元的平均符合条件余额，税前单利奖励率为年12%。这属于业务计划测算，实际奖励会随收支与符合条件的余额变化。

融资和Yurupo收入如何支持市场?

计划将500万美元融资目标的40%用于价格稳定，并以每月扣除费用等后可用资金的50%持续补充。基本情景下，每月积累200万日元。奖励、YURU回购及留存资金在此之后另行分配。

积分、YSP和投票券是同一种工具吗?

积分是成果返利，YSP是日元参考支付构想，投票券是特定活动的投票使用权。各自的兑换率及使用条件分别说明。

YSP / SOURCES

参考来源与规划假设

规划数值和设计示例均已在正文中注明。以下来源用于支持一般服务说明、官方活动数据和制度背景信息。

COINCOME：服务介绍

https://cimcome.jp/

Yuru Verse 2026：官方活动结果

https://www.yurugp.jp/navi_news/116

日本金融厅：电子支付工具发行主体

https://www.fsa.go.jp/singi/kessaiseido_wg/siryou/20241121/1.pdf

BIS：稳定币储备、赎回与流动性

https://www.bis.org/publications/aer-2026/anchoring-trust-money

YSP / SOURCES

参考来源与规划假设

规划数值和设计示例均已在正文中注明。以下来源用于支持一般服务说明、官方活动数据和制度背景信息。

IMF：货币篮子估值（一般方法参考，不代表与YSP合作或认可）

https://www.imf.org/external/np/fin/data/rms_sdrv.aspx

NRI：积分与里程市场（2026年4月）

https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/20260421_1.html

经济产业省：2025年无现金支付占比

https://www.meti.go.jp/press/2025/03/20260331006/20260331006.html

矢野经济研究所：联盟营销市场（2026年3月）

https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/4056

YSP / SOURCES

参考来源与规划假设

规划数值和设计示例均已在正文中注明。以下来源用于支持一般服务说明、官方活动数据和制度背景信息。

Circle：USDC官方说明

https://www.circle.com/usdc

Circle：USDC条款与奖励定位

https://www.circle.com/legal/usdc-terms

YuruFun：官方服务

https://yuru.fun/

照片来源：Yuru Verse 2026官方活动报告。照片与角色权利归各自权利人所有。

contact@yuru.fun