

2019年9月期（第1四半期）

決算説明資料

株式会社リアルワールド

東証マザーズ 3691



2019年2月14日



01 エグゼクティブ・サマリー

3



02 FY2019第1四半期決算概要

14



03 今期の取り組み

17



04 Appendix

22

01 エグゼクティブ・サマリー



Executive Summary

2019年度の方針と進捗

事業成長性の期待できる事業領域に注力
事業に投下するための投資資金の確保

1

稼ぎ方革命を推進する**動画事業**と**フィンテック事業**に注力

2

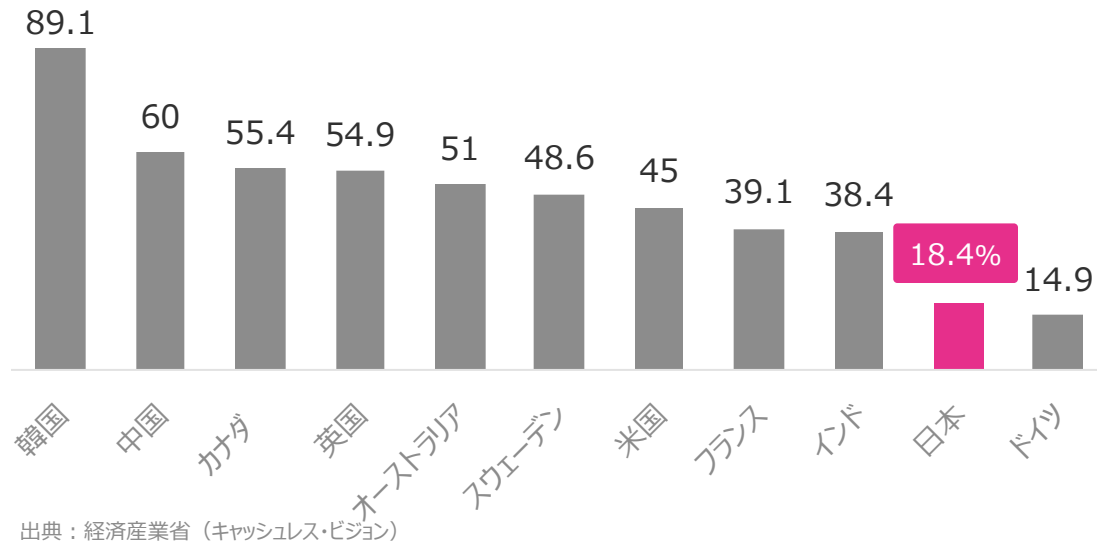
年間の販管費が2018年17億円から
2020年10億円まで42%削減

3

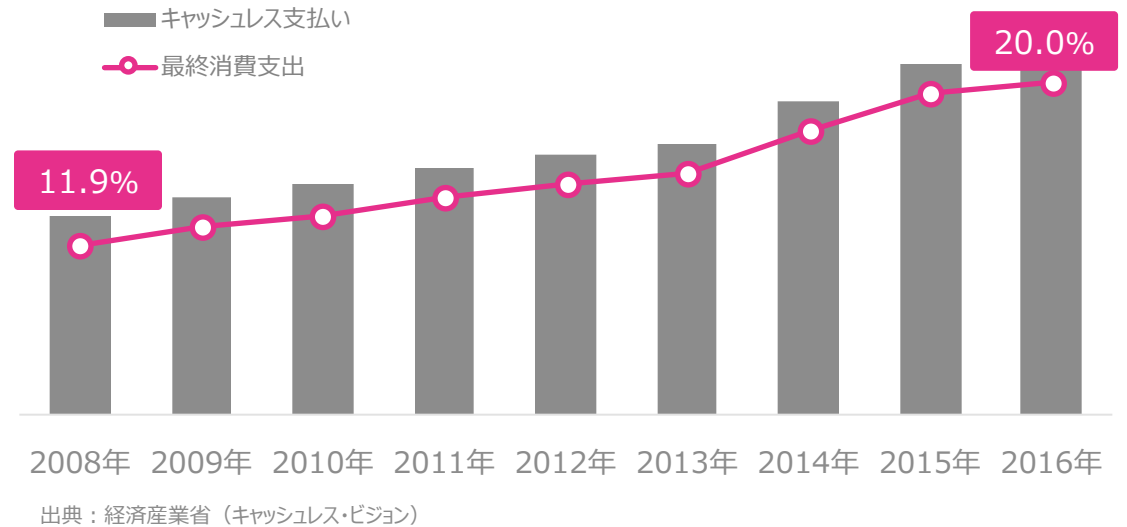
マークアイ売却により**純資産**および、**13億円の現金の増加** ※1
(一部投資資金として活用)

※1： (株) マークアイは2019年3月29日 に株式譲渡予定。

各国のキャッシュレス決済比率（2015年）



キャッシュレス支払い額と民間最終消費支出に占める割合



その他の直近の動き

インド高額2紙幣廃止1年、経済に打撃でも庶民の支持
(2017年11月)

消費増税時、2%分ポイント還元
(2018年10月)

QR決済の規格統一、年内にも行動指針 経産省
(2018年6月)

デジタルマネーで給与 厚労省、19年にも解禁
(2018年10月)

流通総額150億円超、報酬提供インフラ「RealPay」を1月にリリース

RealPay

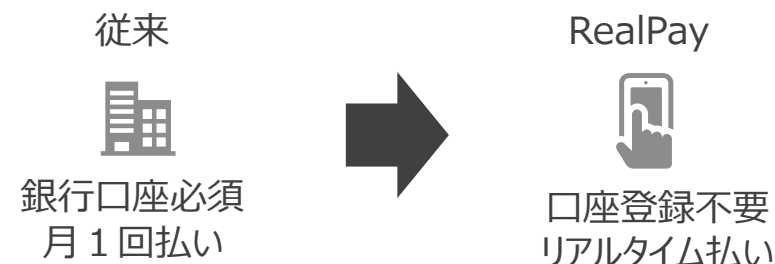
コンセプト

- ・現金より価値ある通貨を生み出す
- ・新しい稼ぎ方の報酬提供インフラとなる

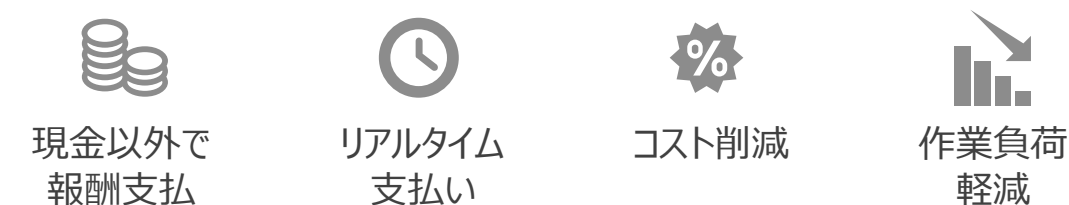
今後の展開

- ① グローバルでキャッシュレス決済等、報酬受給に対応
 - ② UI/UX・利便性向上
 - ③ マーケティングツールの提供
- 資金決済・資金移動業者転換を検討中

個人のメリット 「多様な方法で今すぐ報酬を受け取れる」



企業のメリット 「現金以外で報酬を支払える」



現金をはじめ、ギフト券や各種サービスのアイテム等、200種類以上

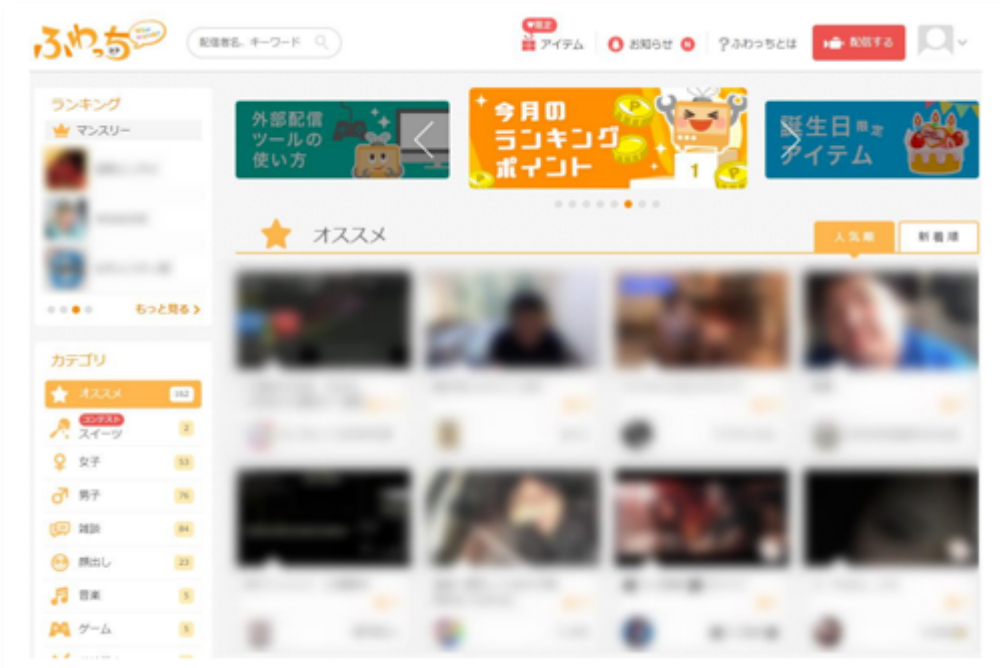


多様化する新しい稼ぎ方の報酬支払インフラとして、流通総額最大化を目指す

新しい稼ぎ方、動画配信サービス「ふわっち」の報酬提供に対応 **Rea:Pay**

新たな稼ぎ方として成長するライブ動画コミュニティ 「投げ銭市場」動画による報酬獲得

YOUTUBER に続き、近年では、気軽にライブ動画を配信し、視聴者よりアイテム等をプレゼントしてもらって投げ銭市場が成長を続けています。新たなコミュニティツールとして若年層を筆頭に人気のライブ配信サービスが増加傾向にあり、「ふわっち」の他、人気アイドルやアーティストの配信を無料で視聴できる「SHOWROOM」、「TikTok」、「17 Live (イチナナ)」、など軒並み利用者が増えています。



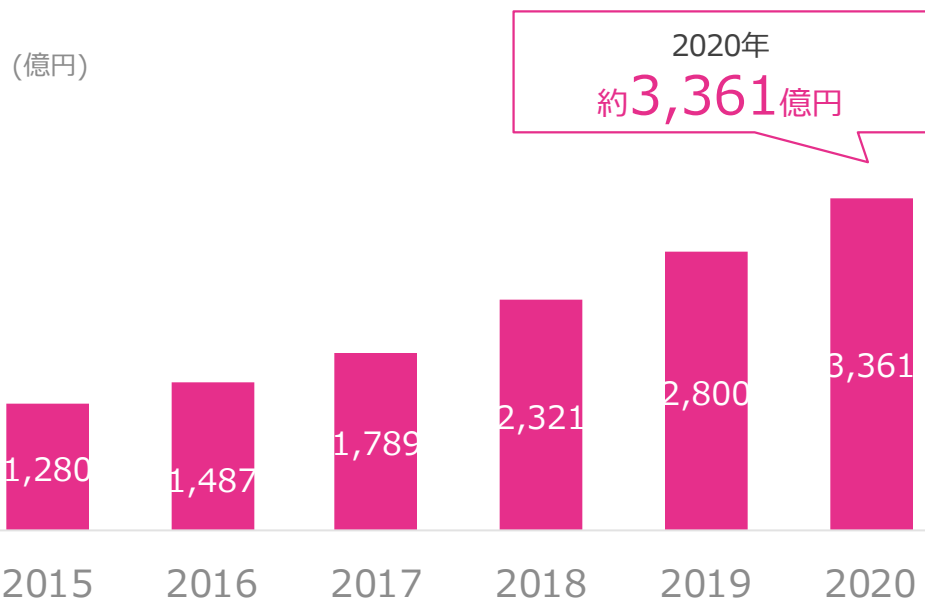
累計900万配信のライブ動画配信サービス 「ふわっち」の報酬提供にRealPayが対応



「ふわっち」は、誰でも無料で動画やラジオの生配信が行え、視聴もできるサービスです。サービスの利用はパソコン・スマホどちらからでも可能で、視聴者は配信された動画の中からお気に入りの配信動画の配信者にアイテムを送ることができます。また、配信者は配信された動画やラジオの盛り上がりに応じて運営からポイントがプレゼントされます。

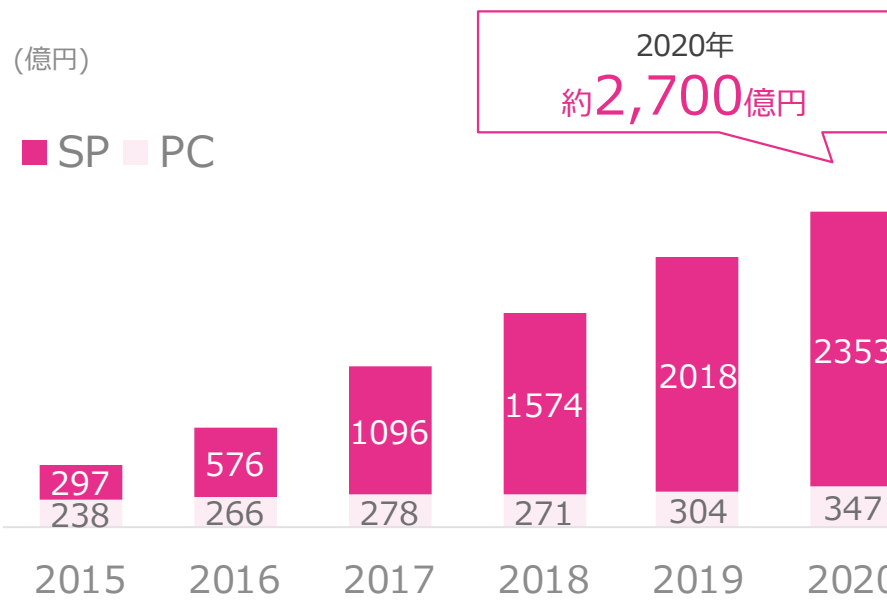
受け取ったポイントを「RealPay (リアルペイ)」を活用し、即時に電子マネーや仮想通貨、コンビニ等で自身のライフスタイルに合わせた報酬の受給が可能となります。なお「RealPay」より「ふわっち」のアイテムを購入し、投げ銭することも可能。

デジタルサイネージ市場



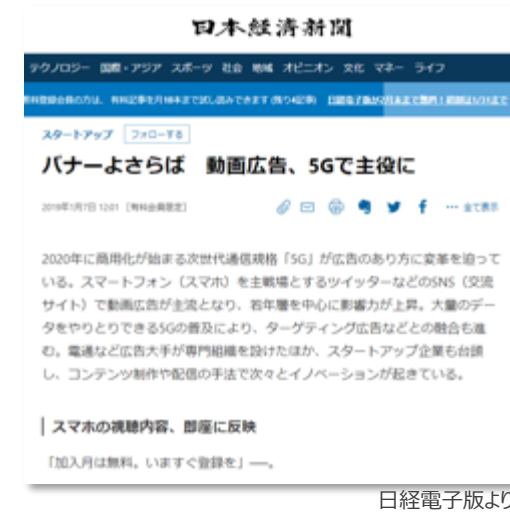
出典：デジタルサイネージ市場に関する調査を実施（2017年）

動画広告市場



出典：サイバーエージェント、2017年国内動画広告の市場調査

5G時代の動画ニーズ





- バナーから動画の時代に
- 制作リソースは不足
- 動画SEO効果

5Gにより通信高速化、市場規模約6,000億に挑む
約1,000万人のワーカーを活用した大量動画制作および動画メディア事業

動画事業カチコの強み「CROWD×Technology」



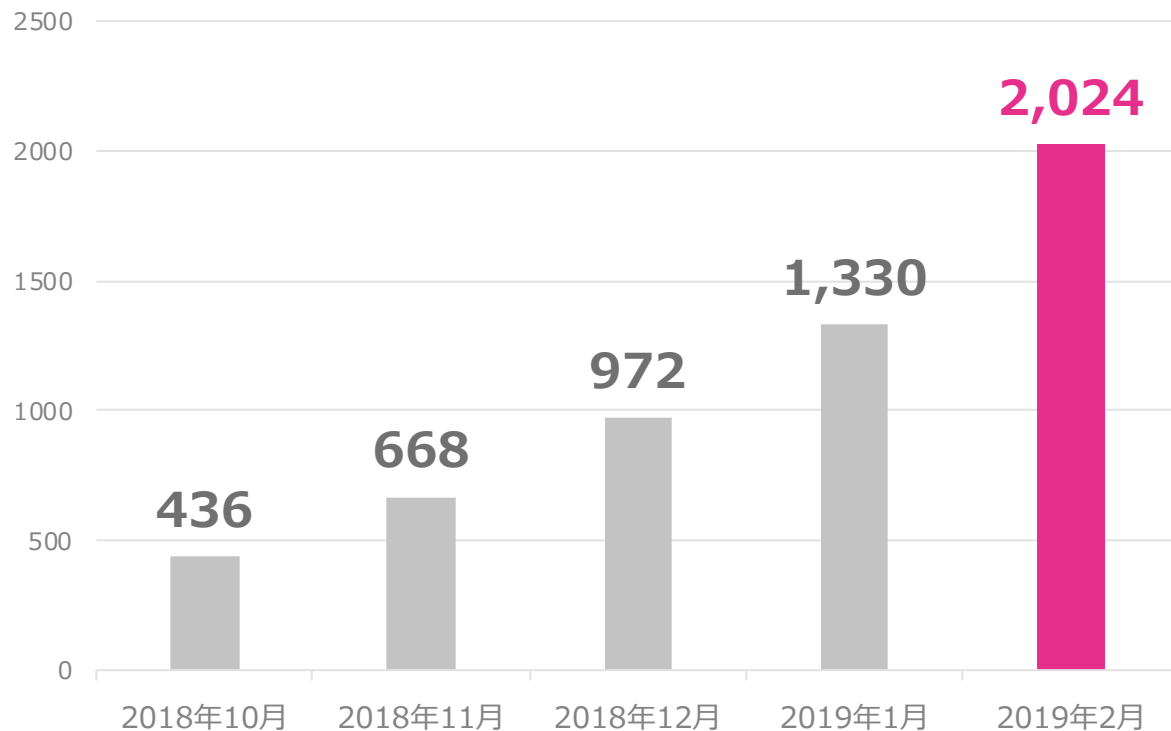
約1000万人のクラウドワーカーで大量生産、テクノロジーで低単価・高品質の動画提供を実現

クラウドワーカーに 依頼する内容	メディアの記事の作成 	動画制作 
必要なスキルセット	1 編集力・ライティング	
テクノロジー	不要	2 必要
需要（成長市場）	低（横ばい）	3 高（成長）
単価	低単価	高単価
結論	スキル・ノウハウはテクノロジーで補われ、 個人の持つセンス・インスピレーションが価値となる。	
	同じライティング能力が必要な案件だが、 「成長市場×テクノロジー」を活用することで、 単価は上がり時間は短くなる。	

補足

- 1 必要なスキルセット**
必要なスキルセットは
同じライティングだが、
アウトプットが異なる。
- 2 テクノロジーの活用**
テクノロジーを活用する
ことでスキルや経験がない
とできなかったことができる。
- 3 成長市場活躍**
需要が高い市場での
活躍機会の提供。

動画制作本数



提供している主な業界とクライアント

メーカー EC・予約メディア アパレル 店舗 スポーツ



EC HOLDINGS



動画制作ツールが1本1～2万円で乱立する中、丸投げで1,980円で動画制作

カチッとムービー！ 1本1,980円～

1. ご発注

- ・写真・動画素材を入稿
※現地撮影・キャストにも対応
- ・120以上のテンプレート選択
※オリジナルテンプレート制作も対応

2. 動画制作

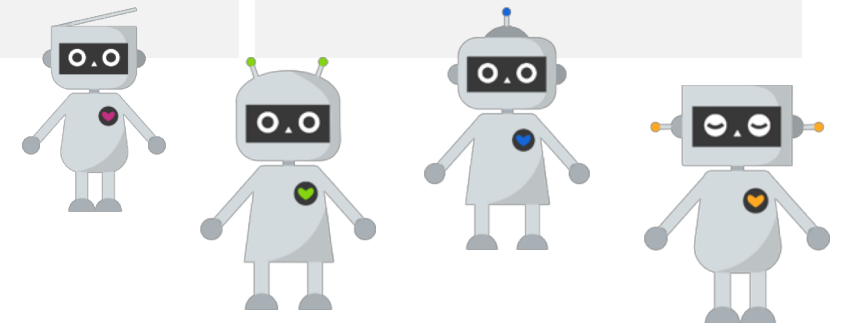
- ・動画制作
1000万人のクラウドワーカーのうち、全国約80万人のクラウドクリエイターが動画制作。
- ・現地撮影
必要な場合は、全国1500人のプロカメラマンが現地対応。

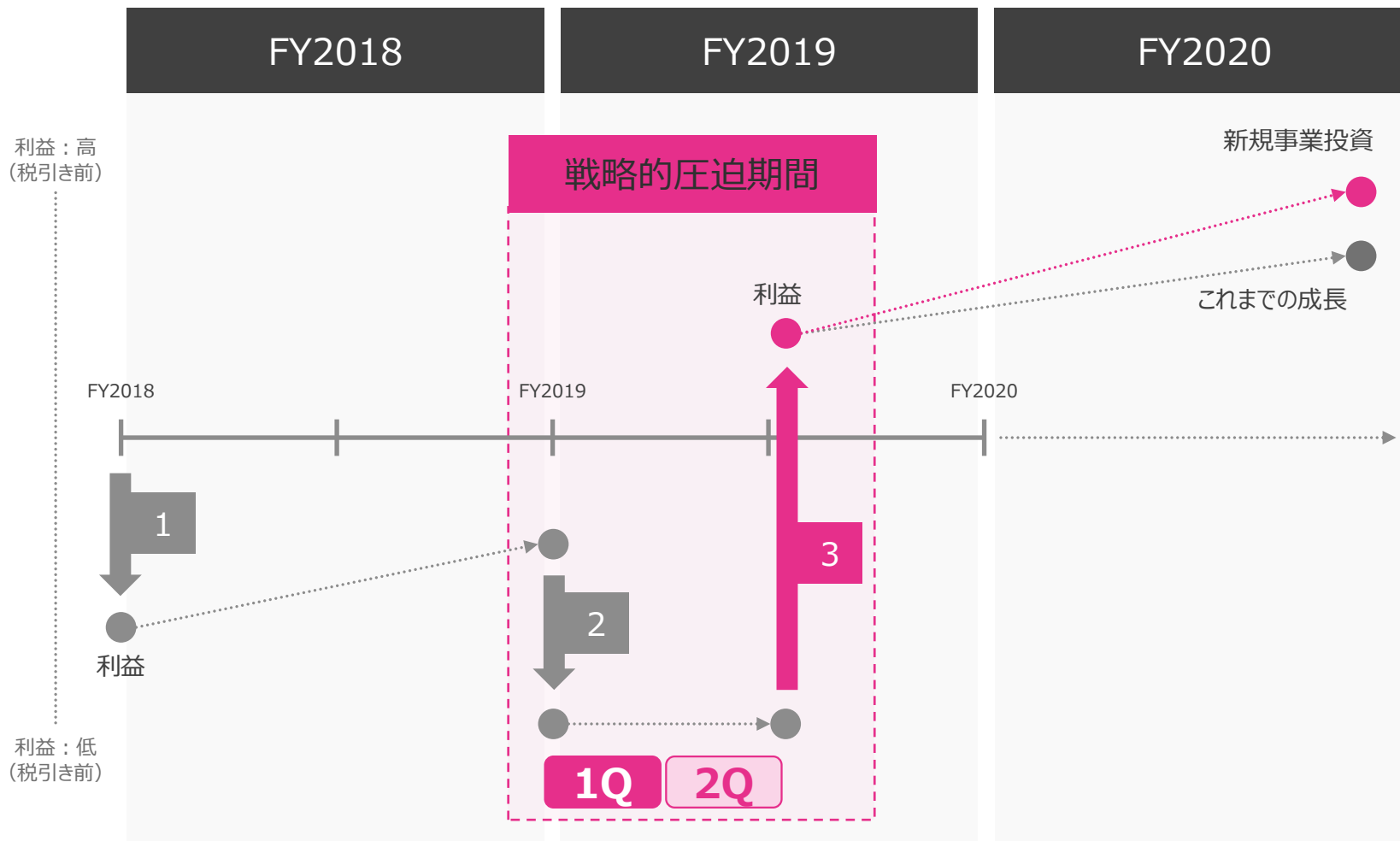
3. 品質管理

- ・検閲・品質管理
クラウドワーカーと当社スタッフのダブルで動画の誤字脱字・品質をチェック。

4. 納品

- ・チェック・修正依頼
WEB画面で修正依頼が可能
- ・納品
問題なければWEB上で承認・納品





増減の要因の説明

- 1** 事業構造の変化に伴う
販管固定比率の上昇

賃料やマークアイ販管費率の上昇により利益低減。
- 2** 戦略的圧迫期間

移転コスト・加速償却
および特損が発生。
- 3** 販管費が適切な水準に

これまで負担になっていた、家賃などの販管費を適切な水準に設定し、利益を出しながらの事業展開が可能。

2019年月期第一四半期 P/Lサマリー

売上高	:	921百万円
営業利益	:	▲ 108百万円
経常利益	:	▲ 108百万円
当期純利益	:	▲ 133百万円

主なトピックス

- 動画・フィンテック分野への**新規事業投資**
- 移転に伴う資産除去債務の**加速償却**
(固定経費削減プロセス)
- マークアイの**販売コスト増**
(2Q繁忙期に向けた体制整備費用の先行発生)

想定に対し**概ね好調**。2019年4月以降の利益成長に向け、戦略的選択と集中を継続的に推進。

02 FY2019第1四半期決算概要

 Financial Result

単位：百万円	2019年9月期 (2018年10月～2018年12月)	2018年9月期 (2017年10月～2017年12月)	前年同期比
売上高	921	914	101%
売上総利益	361	353	102%
(売上総利益率)	39%	39%	0pt
販売管理費	469	443	106%
営業利益	▲108	▲90	—
経常利益	▲108	▲86	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲133	▲98	—

マークアイの大型受注と移転に伴う加速償却等による一時的な販管費増。
2018年度より2020年度にかけて42%削減見込み。

連結貸借対照表 (B/S)

単位：百万円	2019年9月期 (2018年12月31日時点)	2018年9月期 (2018年9月30日時点)	前期末比
流動資産	1,972	2,333	84%
うち現金および預金	1,060	1,306	81%
固定資産	1,537	1,469	105%
総資産	3,514	3,807	92%
流動負債	1,689	1,843	92%
うちポイント引当金	326	324	101%
固定負債	414	421	98%
純資産	1,411	1,542	92%
負債及び純資産	3,514	3,807	92%

営業債務の支払いや納税他、
オフィス移転に伴う保証金支払、動画・フィンテック事業インフラ等に投資

03 今期の取り組み

 Future Measures

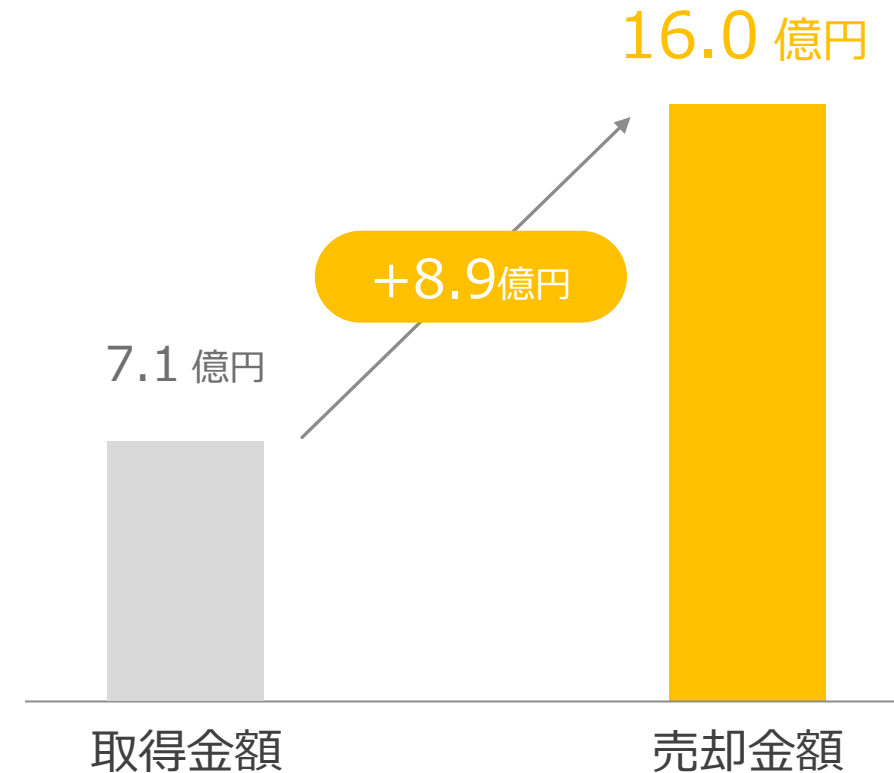
1. 2019年3月、株式会社マークアイの売却

株式会社マークアイの概要

- 会社名：株式会社マークアイ
- 代表取締役：川合 義彰
- 事業内容：知的財産権に関する総合
コンサルティング事業

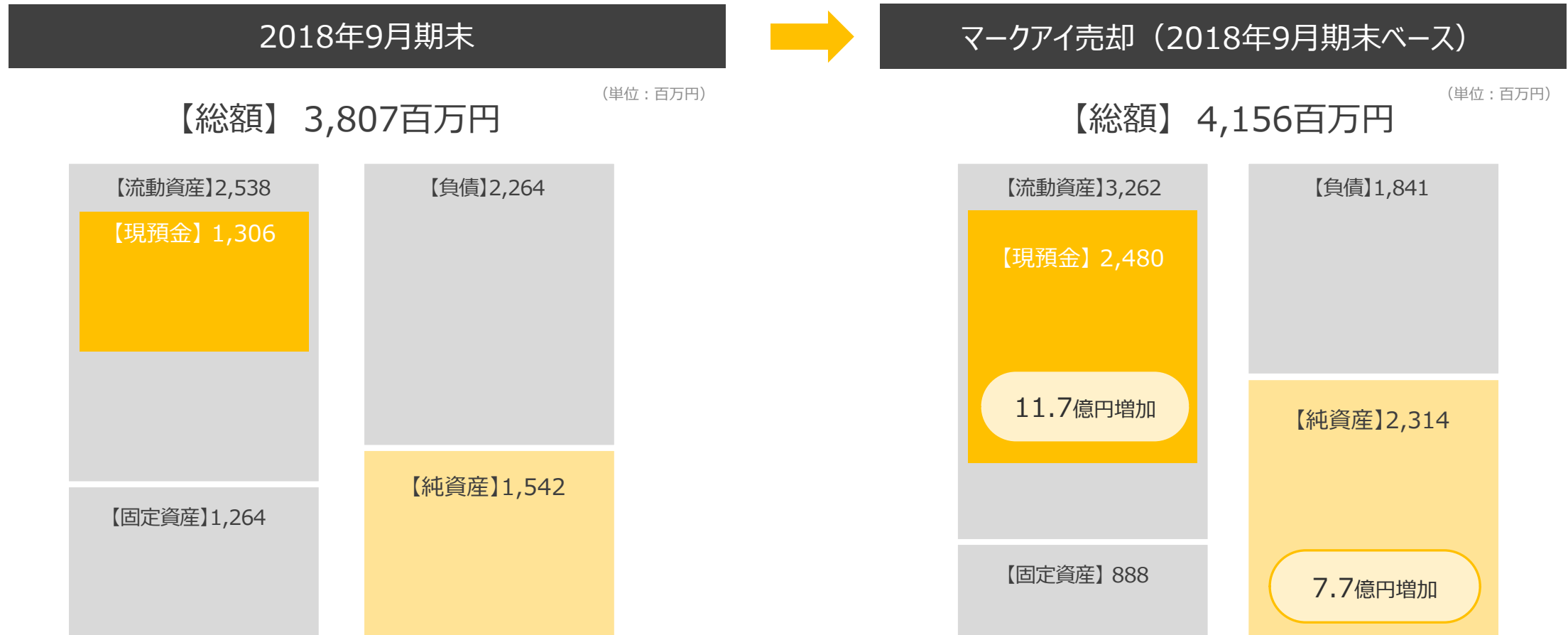
譲渡先企業の概要

- 企業名：みのり3号投資事業有限責任組合
- 所在地：東京都中央区八重洲二丁目4番1号



2015年9月期に7.1億円で取得した子会社を2019年9月期に16.0億円で売却

マークアイ売却により「現金・純資産」が増加



マークアイ売却により、事業投下資金の確保（11.7億円）・財務体質の改善

2. 2019年3月、本社移転

移転先物件の概要

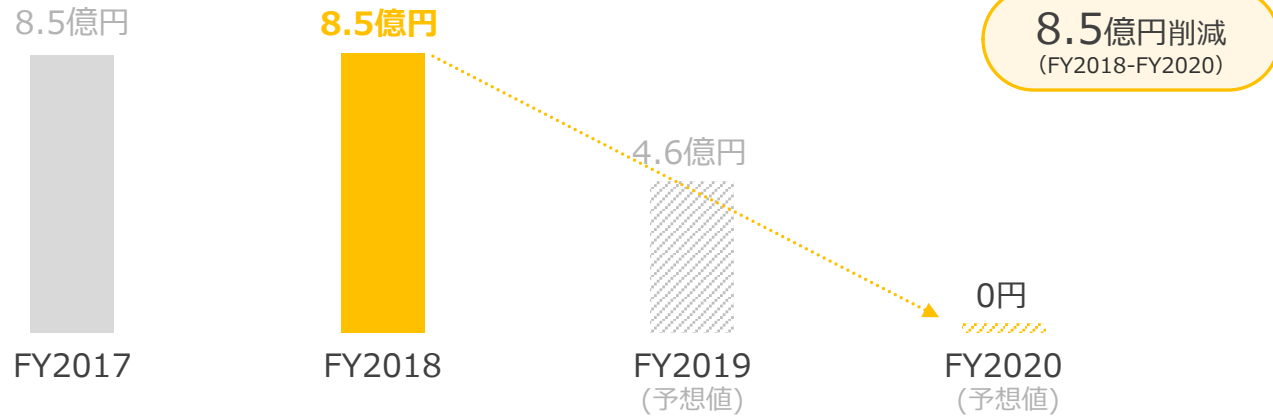
- 建物名：グラスシティ元代々木
- 移転先住所：渋谷区元代々木町30-13
- 最寄駅：小田急線「代々木八幡駅」
千代田線「代々木公園駅」
- 移転予定日：2019年3月25日



2019年3月25日に渋谷区に本社移転

経営効率の向上（固定販管費削減）

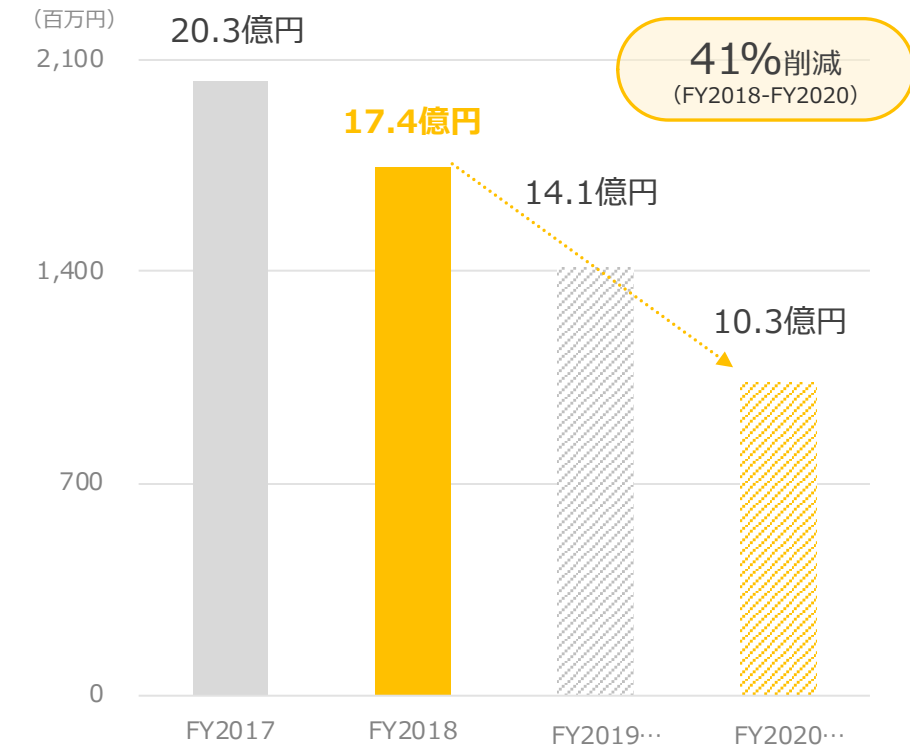
マークアイの販管費



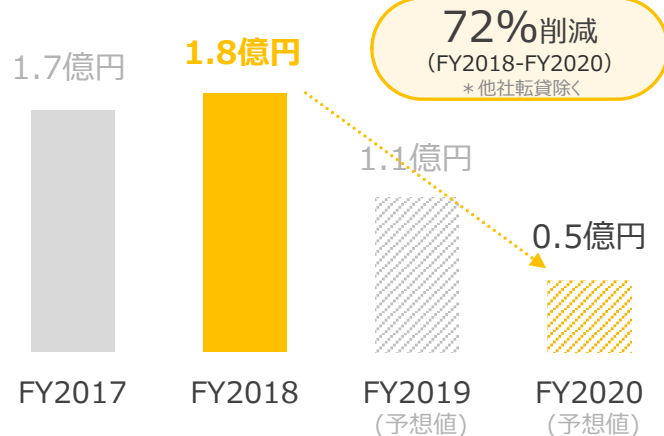
全体販管費（FY2017-FY2020）

全体的に販管費を削減し、
既存事業の再構築と
新規事業への投資を実施。

POINT

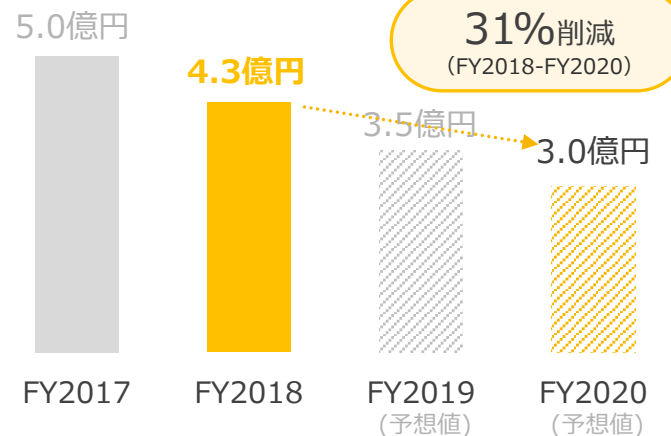


賃料



本部コスト

*賃料は含まない



04 Appendix

稼ぎ方革命とは

稼ぎ方革命

在宅ワークの導入や、副業解禁などが解禁になり、「時間と場所」にとらわれない働き方が確立されつつある現代。しかし、稼ぎ方はこれまでの延長線上のワークを実施することが多く、持続的に収入を得ることができる人はごく一部である。

我々はテクノロジーの力とマーケットに沿った事業を展開することで、根本的な稼ぎ方の改革を実施したい。

稼ぎ方革命を推進する背景

クラウドソーシングを初めてからの10年間の考察

実績

ポイント流通総額約150億円のポイント、1,000万人のワーカーのネットワーク

市場

労働力不足の深刻化、副業解禁・リモートワークなどの制度を導入する企業の増加

市場

AIなどテクノロジーの急速な発達による、市場の変化

課題

発注者と受注者の間にある課題間の露呈、求められる労働力の質の変化

新しい戦略

当社ミッションに沿った事業を展開し手応えはあったが、
マーケットの急速な変化に伴い、
これまでとは異なるアプローチを実行していく必要がある

これからのアプローチ

少額所得(副収入)を求める1,000万人の会員

Technology
テクノロジー

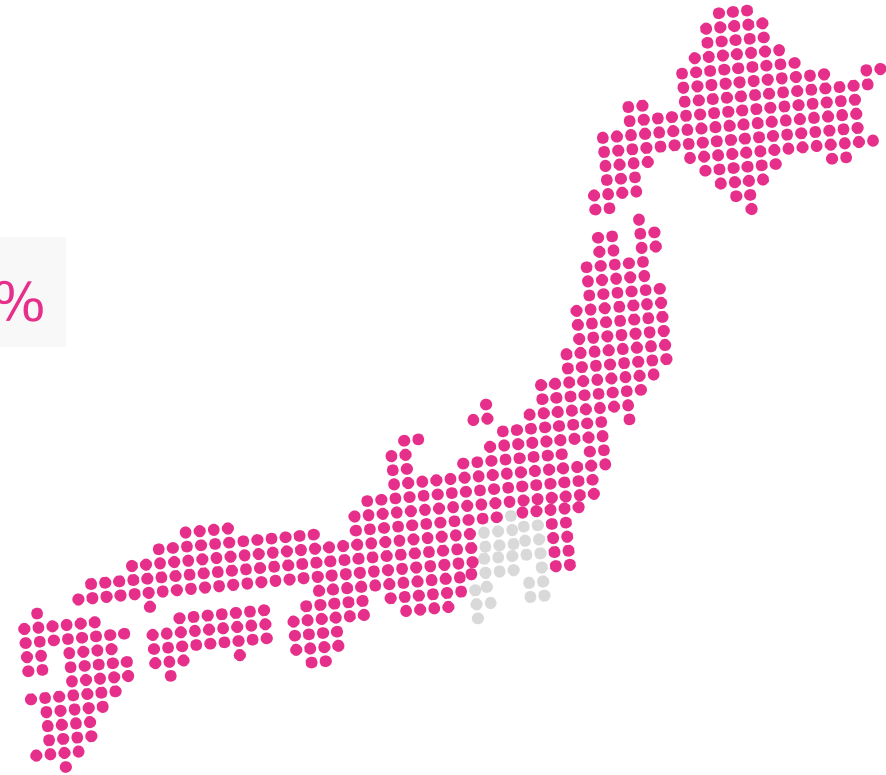
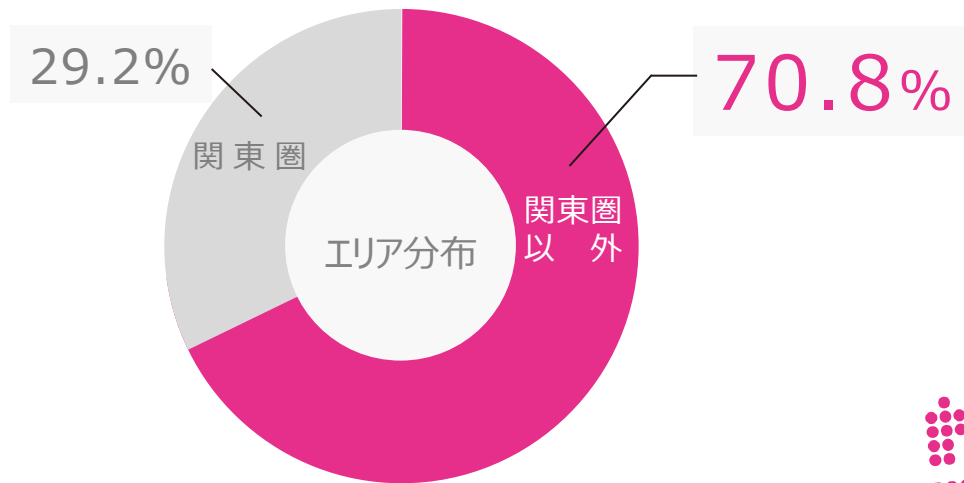
×

Growth Business
成長市場

テクノロジーを活用して「新たな稼ぎ方」を提供

地方の労働力の活用

報酬を獲得した会員の分布



※2014年11月～2015年3月までにCROWDでトップ100位にランクインしたことがあるユーザの年代/居住地域についての調査

約7割が関東圏以外に居住しており、地方の活性化にも大きく寄与



ネットがリアルを食ってはいけない。
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れないなら、
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。

ネットからリアルへ。

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。

REALWORLD



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、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。