



成長可能性に関する説明資料

株式会社リアルワールド <3691>

2014年9月



- I . **Business**
- II . **Market**
- III . **Strength**
- IV . **Strategy**



I . Business



会社名	株式会社リアルワールド
業務内容	クラウド事業※ / ポイントエクスチェンジ事業
設立	2005年7月29日
代表者	代表取締役社長 菊池 誠晃
所在地	東京都渋谷区猿楽町10番1号 マンサード代官山8階
グループ会社	株式会社READO / 株式会社リアルマーケティング REALWORLD ASIA PTE. LTD. / PT.SITUS KARUNIA INDONESIA

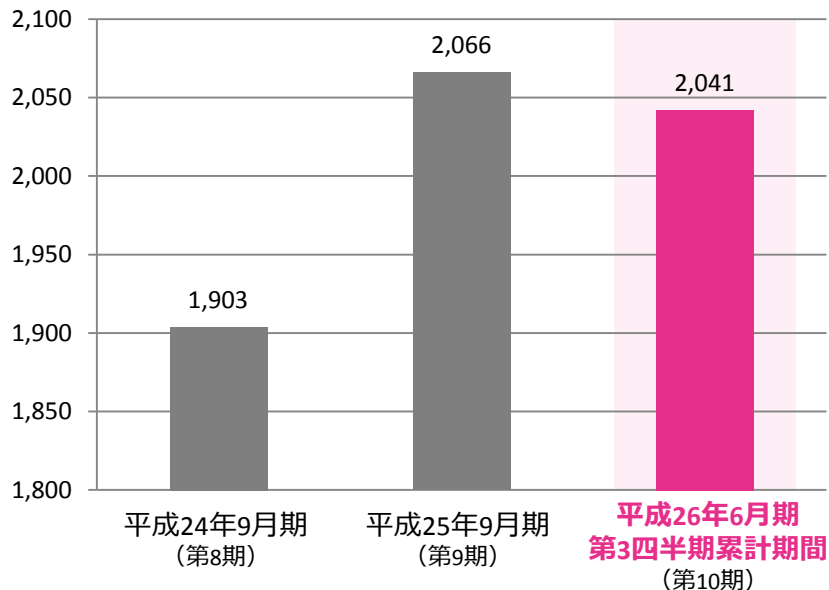
※クラウド= Crowd : 群衆・不特定多数の人的資源の意



- **業態改革**（クラウドメディア+クラウドソーシング）と、**デバイス改革**（PC→スマートフォン）を実行し、**連続増収**
- 利益は**改革投資**で一時減益したが、平成26年9月期からは**収益拡大期**に突入

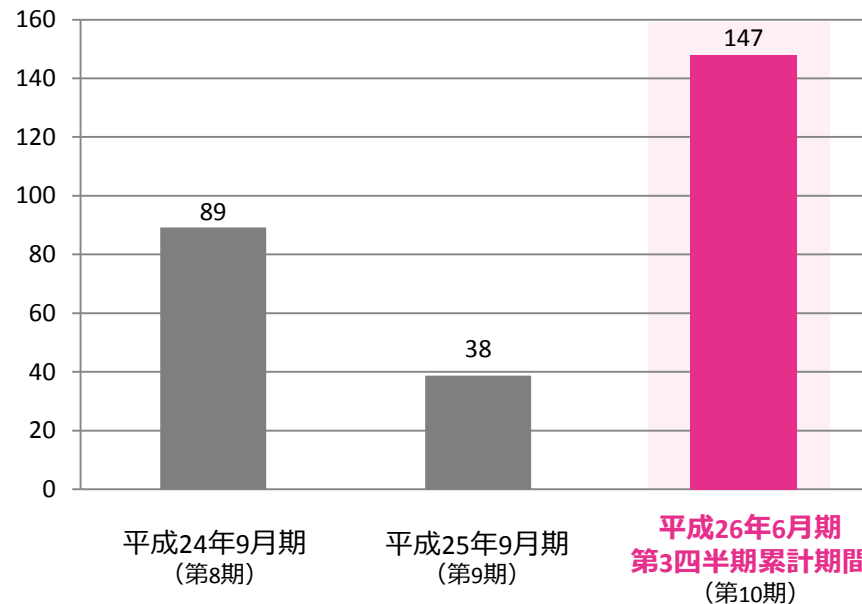
| 連結売上高

(単位：百万円)



| 連結営業利益

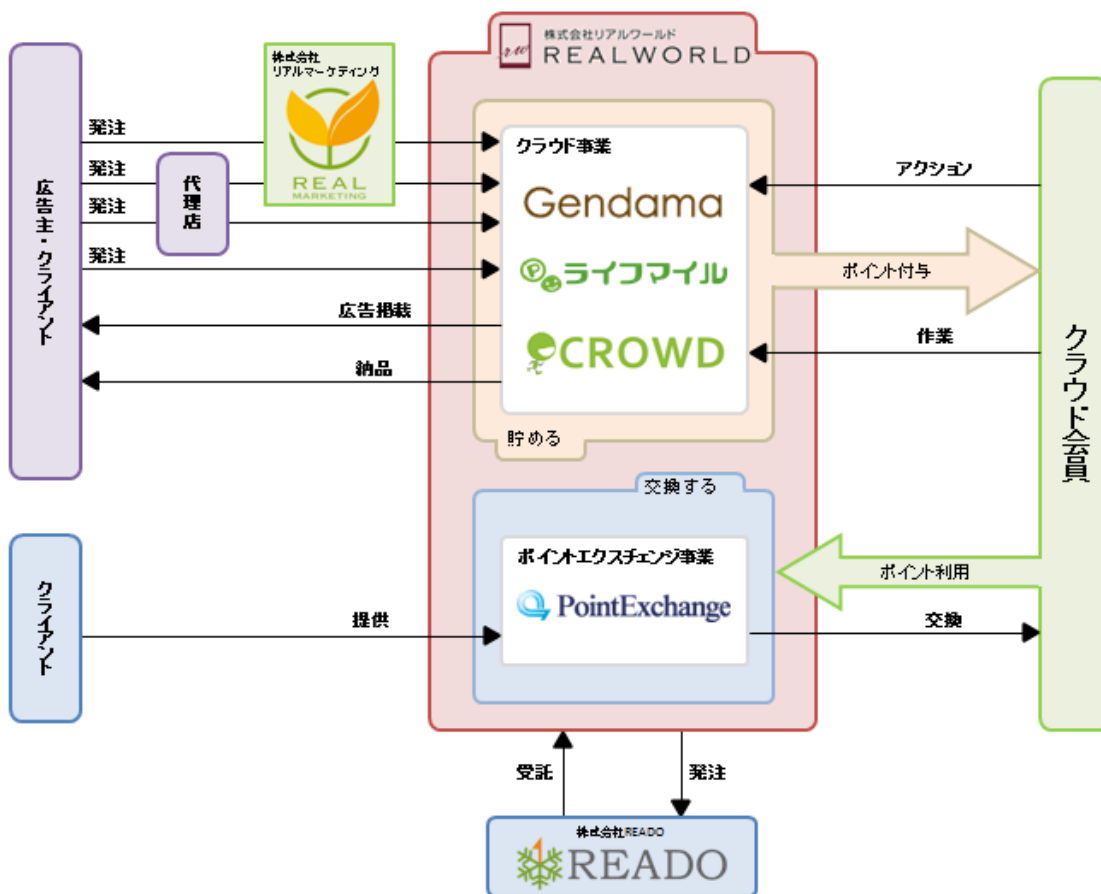
(単位：百万円)



※当社は、第8期より連結財務諸表を作成しております。



- 当社は、クライアントからの**業務委託収入/広告収入**が収益源
- クラウド会員はサイト内で**アクション**をすることで**ポイント**を獲得



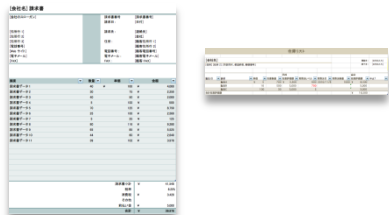


事業内容1： マイクロタスク型クラウドソーシングとは

ネットからリアルへ REALWORLD

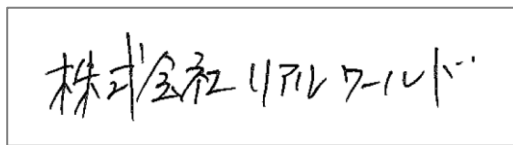
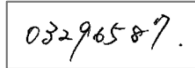
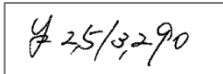
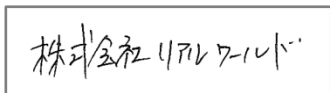
- 当社が、受託業務のマイクロタスク化（細分化・単純化）と納期・品質管理を実施
- 独自のマイクロタスク化のノウハウにより、利益率の向上と対応可能範囲の拡大

帳票



細分化

(作業の単純化・個人情報保護)



株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

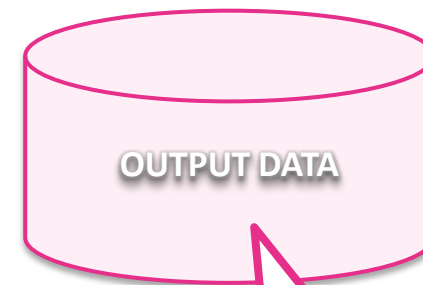


株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

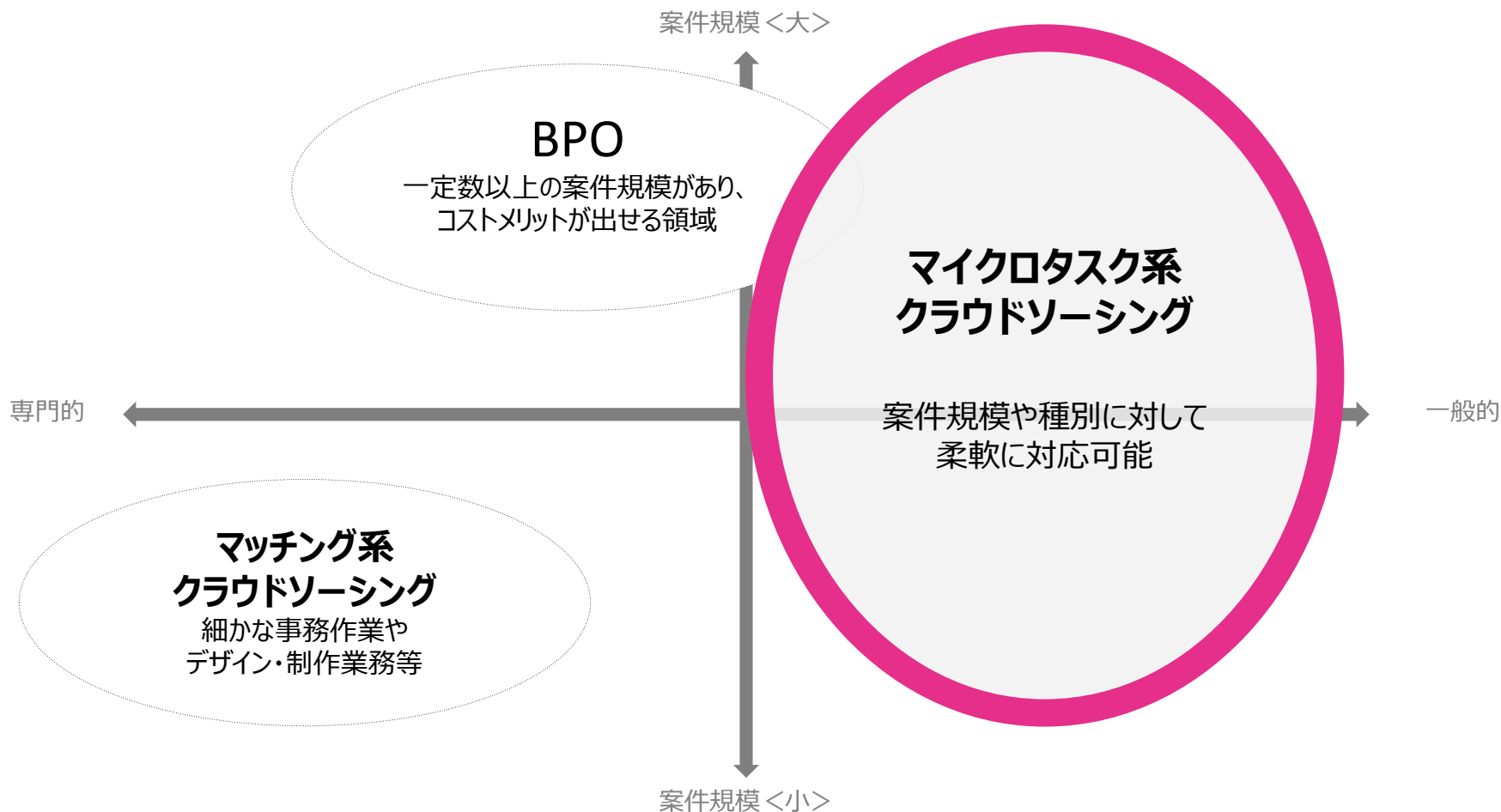
電子データ化



企業名	所在地	取引内容	電話番号
リアルワールド	東京都渋谷区猿樂町10-1	販売	03-5456-****
AA商事	滋賀県近江市...	請求	**-1234-5678
ワールド物産	神奈川県青葉区3-33-3	媒体運用	99-8888-7777
READO金融	北海道札幌市...	広告掲載	23-456-000
リアル運輸	東京都渋谷区1-1	引渡落とし	09-8765-4321



■ BPOやマッチング系クラウドソーシングとは異なる新たな市場を創出





事業内容3： マイクロタスク型クラウドソーシングとの比較

形式	ワーカー属性	分野	概要
マイクロタスク型 クラウドソーシング	誰でも可能 (主婦・シニア層)	データ入力 記事作成など 単純作業	ワーカーの働きたい 時に、1件数秒～数 分程度の作業を行う
マッチング系 クラウドソーシング	プログラマー デザイナーなど	ウェブ開発・制作 ロゴデザインなど	開発・制作における 案件や人材をマッチ ングさせる
BPO	正社員・派遣社員 アルバイト	コールセンター データ入力など	自社センターにて委 託業務を実施

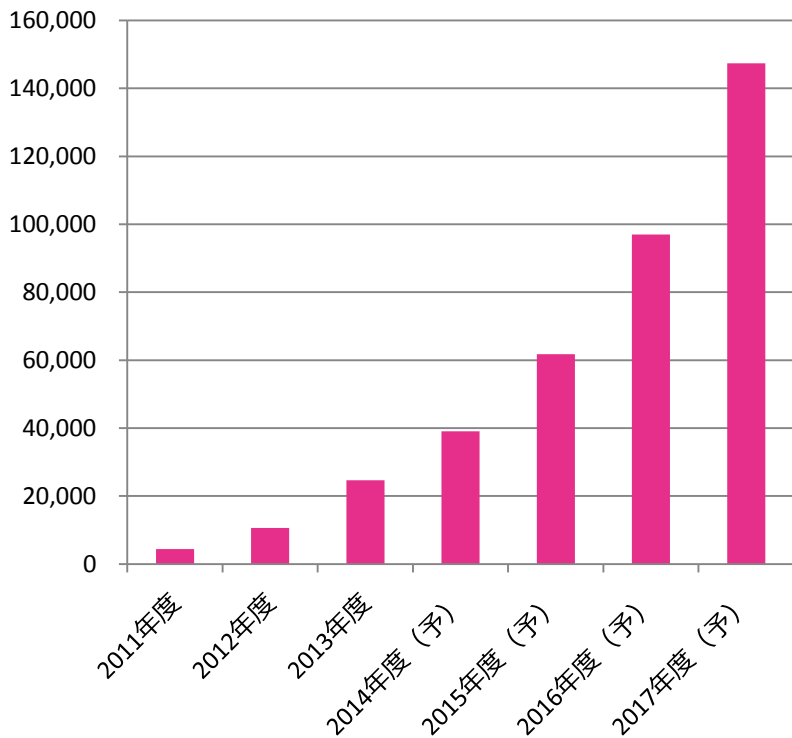


II . Market



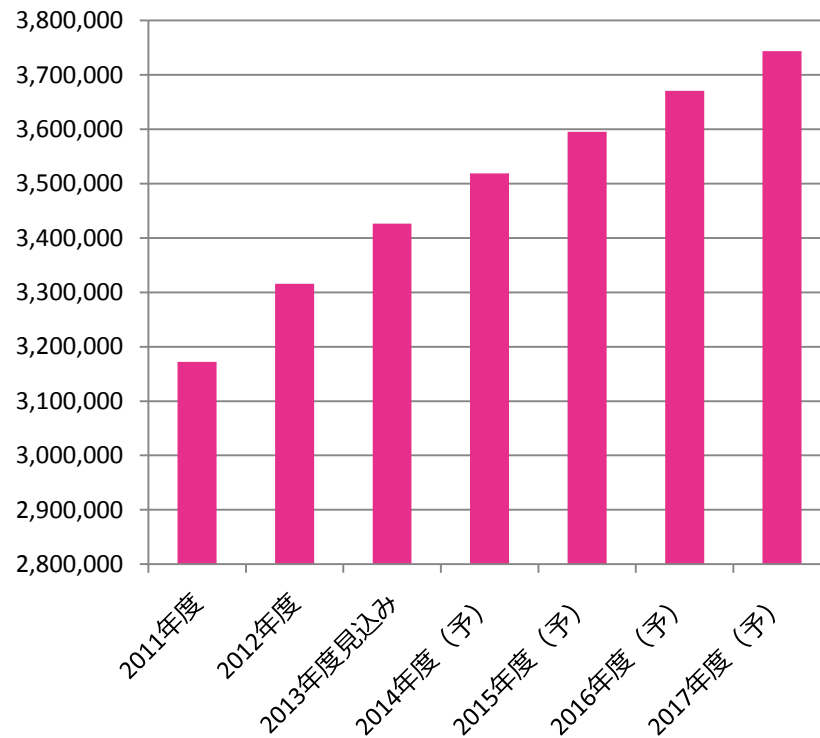
- **新たな市場**であるクラウドソーシングの市場の規模予測は2017年に1,474億円の推定
- BPO市場も堅調に推移

(単位：百万円) **クラウドソーシングの市場規模推移予測**



出所：中小企業庁作成
平成25年度中小企業の動向・平成26年度中小企業施策

(単位：百万円) **BPOの市場の市場規模推移と予測**

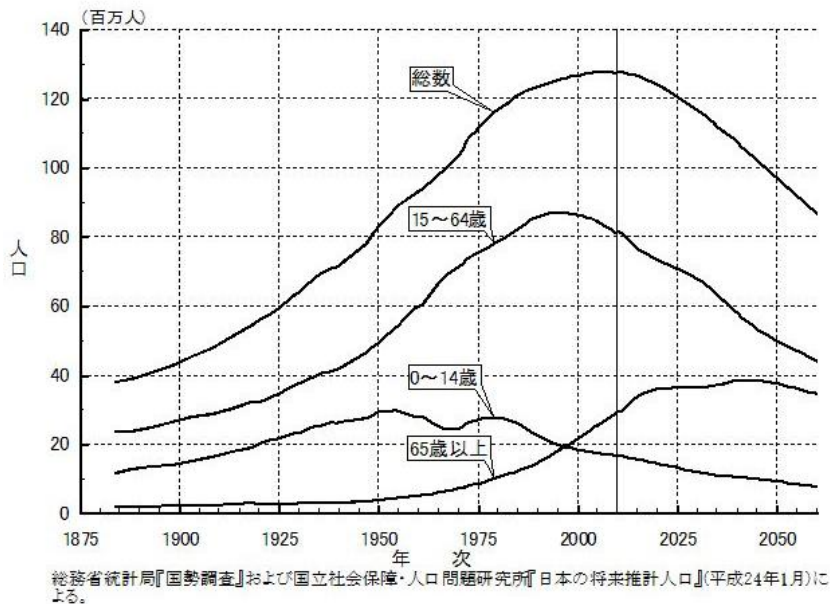


出所：(株)矢野経済研究所
BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場の実態と展望2013

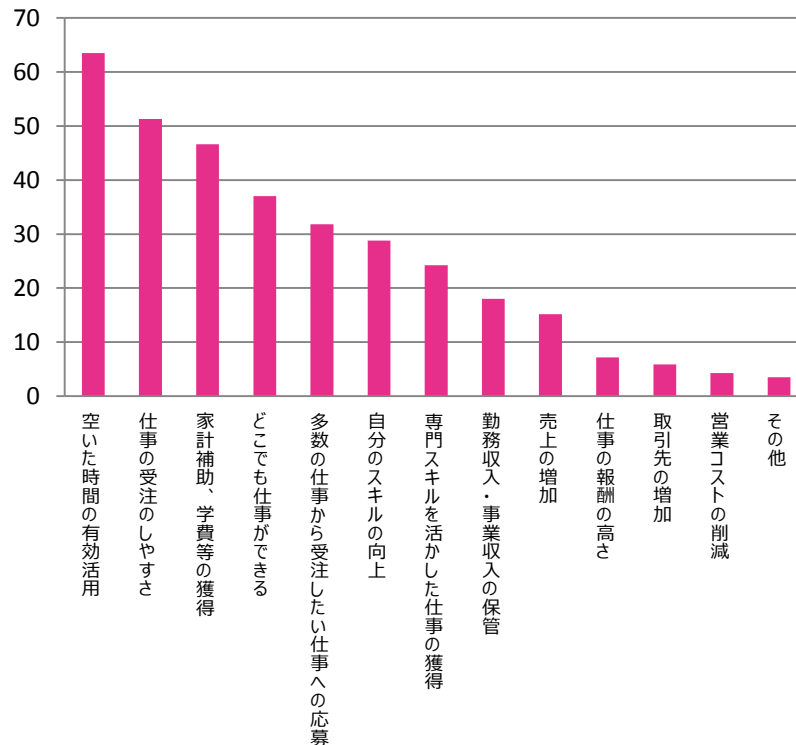


- 高齢化社会や雇用形態の変化に伴い、シニアや主婦層の労働力活用がテーマに
- 時間と場所を選ばない**新しい働き方**が求められている

年齢3区分別人口：1884～2060年



受注者がクラウドソーシングを利用するメリット（複数回答）

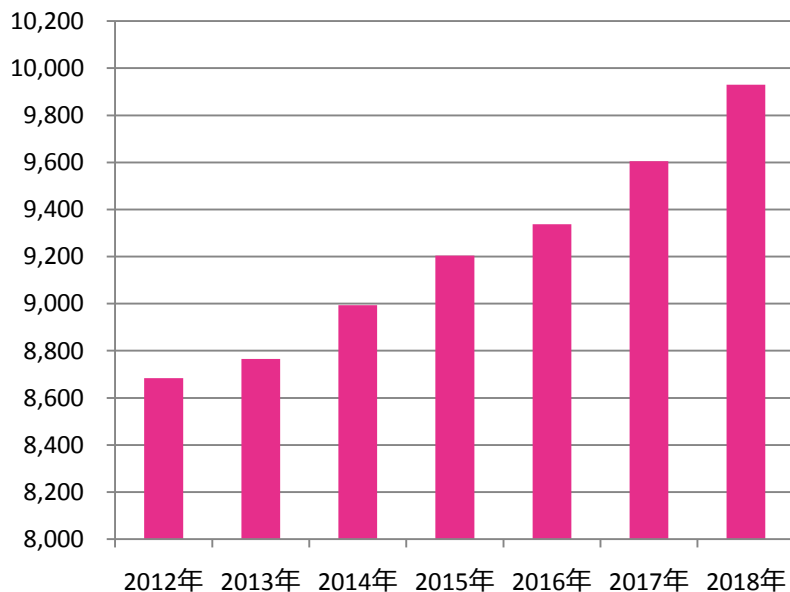


出所：中小企業庁作成
平成25年度中小企業の動向・平成26年度中小企業施策



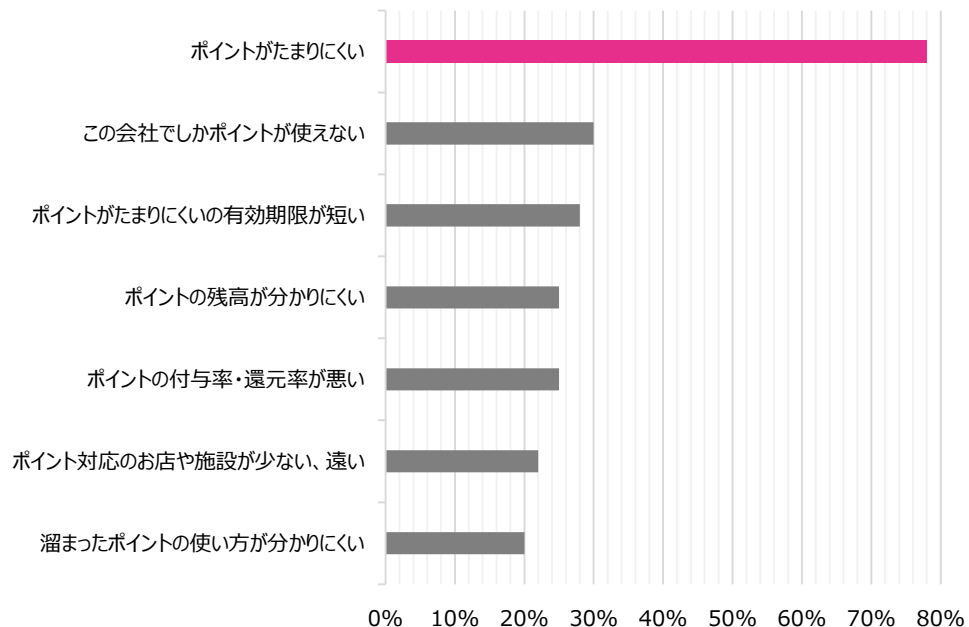
- ポイント発行額は堅調に推移し、消費税増税はポイント活用の追い風に
- 一方で、ポイント制度の不満要因として「ポイントの入手方法が付随的なものになっている」が挙げられている

国内におけるポイント・マイレージの 年間最少発行額の推計・予測値



出所：野村総合研究所
2012年度のポイント・マイレージの年間発行額は少なくとも8,684億円

ポイントプログラム不満要因



出所：ギフト株式会社
ポイント市場総合調査 2013抜粋版



Ⅲ. Strength



Strength1 : 会員を動かす力

■クラウドメディア×クラウドソーシングにおいて蓄積された独自のノウハウにより、会員を活性化

広告へのアクション

- ・資料請求
- ・会員登録
- ・ネットショッピング
- ・アプリインストール等

総会員数 **870万人**※



クラウド会員

作業の実施

- ・記事作成
- ・データ入力
- ・判定作業
- ・写真撮影等

クラウドメディア
ネット通販やゲームなどの日常生活における
ポイントの獲得を促進



Gendama・ライフマイル

クラウドソーシング
働く機会を提供することで、
主体的なポイント獲得を促進



CROWD

※2014年6月末現在

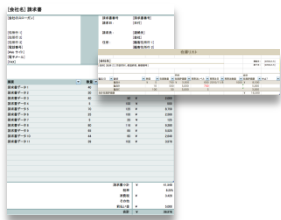


■クラウドメディア×クラウドソーシングによるシナジーの追求

機密保持が可能

作業の細分化の実施

帳票



細分化

(作業の単純化・個人情報保護)

株式会社リアルワールド

〒25/3290

03296587

高品質

複数名で同一作業を行う

株式会社リアルワールド



株式会社リアルワールド



株式会社リアルワールド



株式会社リアルワールド



株式会社リアルワールド



株式会社リアルワールド



株式会社リアルワールド

安価で提供

ワーカーの確保に固定費が不要



ハイスピード/大量件数

同時に数十万人が作業可能

総会員数 **870**万人



クラウド会員



CROWD



■ 業務委託収入・広告収入・交換手数料

業務受託収入

クラウドソーシング

クライアント企業

広告収入

クラウドメディア

クラウド事業

売上 : 2,012百万円
貢献利益 : 386百万円

※2014年9月期第3四半期累計期間

交換手数料収入

ポイントエクスチェンジ

クラウド会員

ポイントエクスチェンジ事業

売上 : 29百万円
貢献利益 : 15百万円

※2014年9月期第3四半期累計期間

REALWORLD

営業利益 : 147百万円

※2014年9月期第3四半期累計期間



IV. Strategy



■クラウドメディア×クラウドソーシング = 会員数増大×売上単価の上昇×仕組化





Phase1 接触会員数増加

- スマートデバイスへの注力
- 既存会員の稼働率向上



Phase2 売上単価の上昇

- クラウドソーシングによる新たな市場開拓
- 法人営業のパートナー戦略強化



Phase3 仕組化

- 「人」の力を最大限に引き出す仕組みの構築
- クラウド会員の専門性・得意分野の見える化促進



- **新たな市場を開拓**… 対応可能領域の拡大により、市場のリプレイスと創出を進行
- 顧客企業からの直接受注を可能とする**法人営業のパートナー戦略を強化**

現状



新規開拓領域





- 国内雇用ではコストがあわず、海外リソースではリテラシー面で品質に課題が残る中で、当社のマイクロタスク型クラウドソーシングだけが出来る領域を開拓
(例：ビッグデータクレンジング領域)

作業内容

商品固有IDにカテゴリを割り当てる作業

商品カテゴリ付け

左側に表示された商品にふさわしいカテゴリを選択してください。
※左側に表示されている階層はあくまで参考用のため、選択肢と一致するわけではありません。

ID 199199

商品画像



商品名 ブラザー ジャスティオ複合機 DCP-9010CN

第1階層	OA・PC
第2階層	ビジネスマシン
第3階層	レーザープリンタ
第4階層	レーザー複合機

商品カテゴリ

左側に表示されている商品画像・商品名・参考階層を参照して、該当するカテゴリとして相応しいものを選択してください。

商品カテゴリ 1

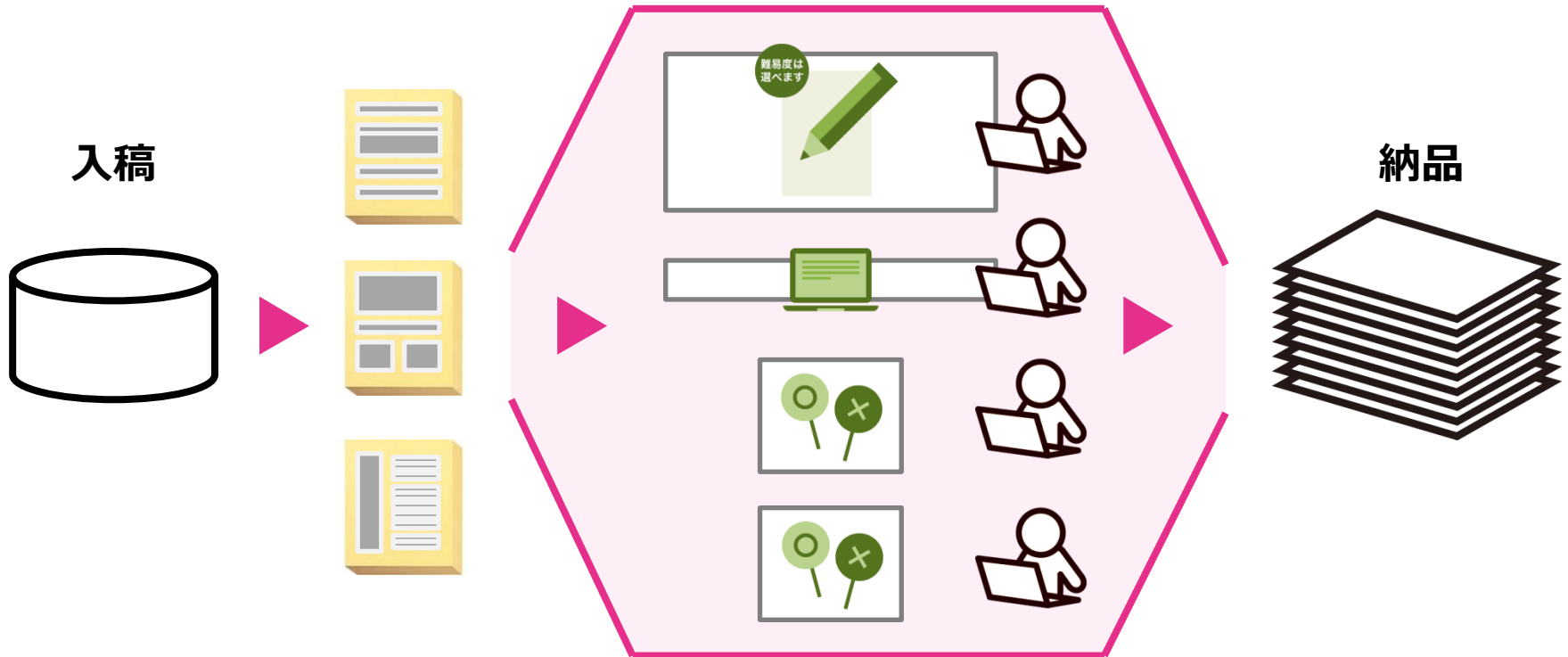
- 選択してください
- 飲料・食品 [51]
- 日用品・消耗品 [53]
- キッチン・食器 [56]
- インテリア [63]
- ヘルス・スキンケア [55]
- ベビー用品・おもちゃ [54]
- 介護用品 [64]
- 文房具 [57]
- コピー用紙・インク [65]**
- メディア・PCサブライ [66]
- 家電・AV機器 [58]
- DIY・プロユース [59]
- ゲーム・おもちゃ・ホビー [60]
- スポーツ・アウトドア [61]
- 本・音楽・DVD [62]
- 受け入れBOX [12]

パスする

商品にふさわしい
カテゴリを選択

- 仕組化を進めることで、「クラウド会員」の持つ生産性を最大限に引き出す
- 人でなければできない作業をシステムによって平易化する

マイクロタスク型クラウドソーシングの仕組化についてのイメージ図





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。