

2018年9月期（通期）







決算説明資料

株式会社リアルワールド

東証マザーズ 3691



2018年11月14日

	01 エグゼクティブ・サマリー	3
	02 FY2018通期決算概要	12
	03 FY2019通期見通し	15
	04 今期の取り組み	17
	05 「稼ぎ方革命」に関して	20
	06 Appendix	34

# 01 エグゼクティブ・サマリー



Executive Summary

## 2018年は戦略的に「選択と集中」を実施

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

子会社である（株）LifeTechと（株）マークアイを売却

※1

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

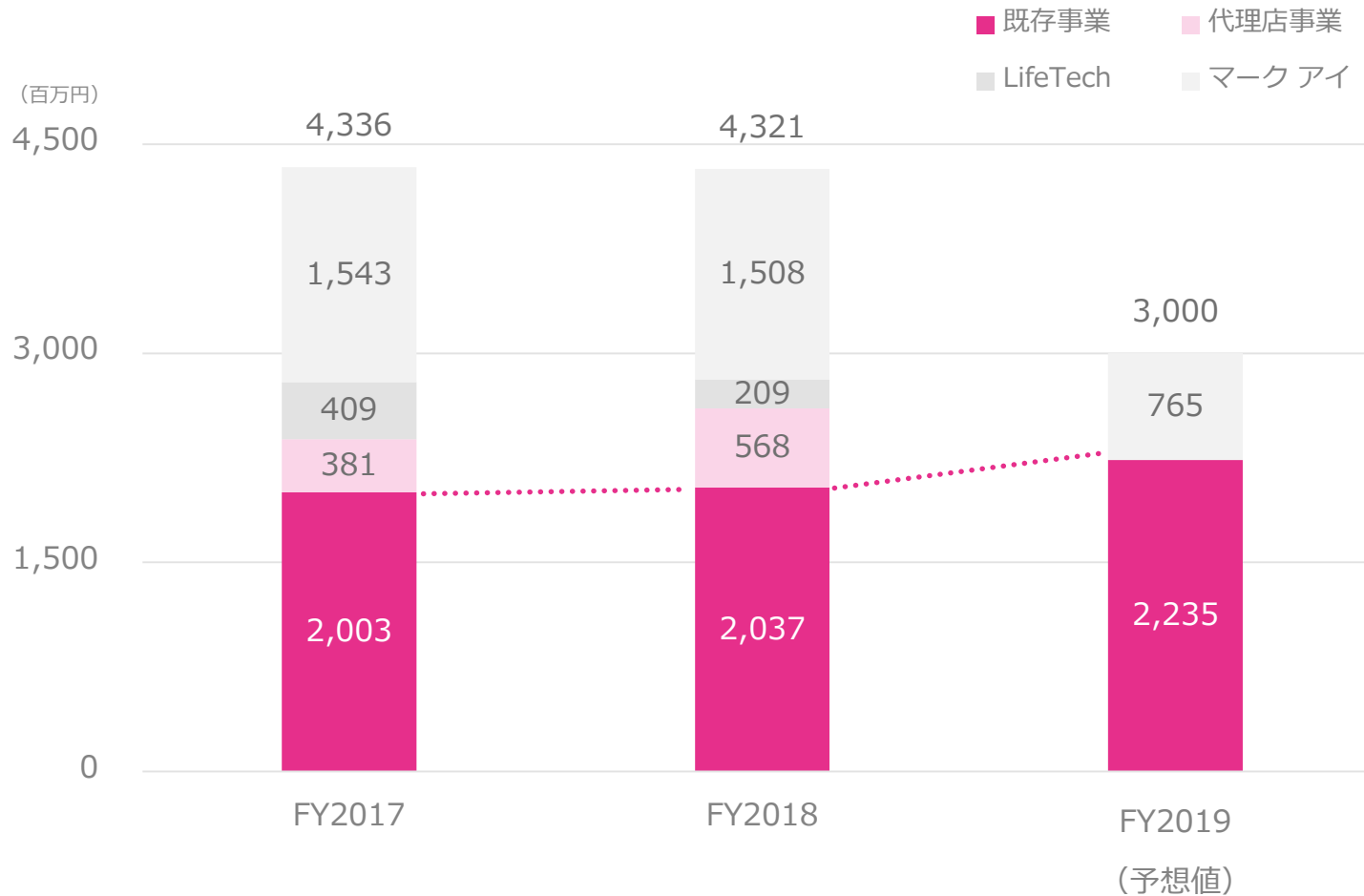
3

企業売却により純資産および、13億円の現金の増加  
(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。

# 1 売却事業を除く事業の売上成長

事業別売上高推移 (FY2017-FY2019)



## 補足説明

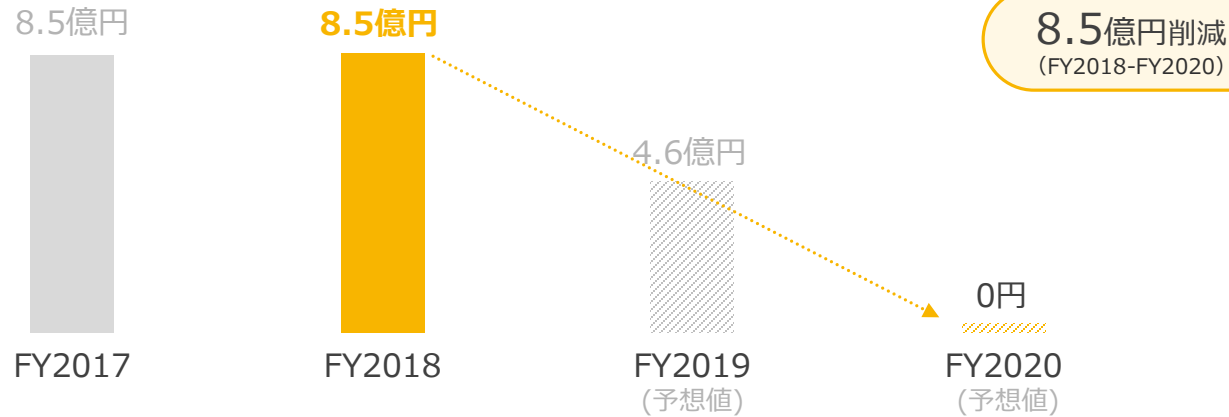
POINT

成長性、利益性を期待できる事業に注力

- LifeTech売却  
背景：事業性毀損
- マークアイ売却  
背景：成長性鈍化
- 代理店事業撤退  
背景：メディア事業広告仕入効果低下、利益率低減

## 2 経営効率の向上（固定販管費削減）

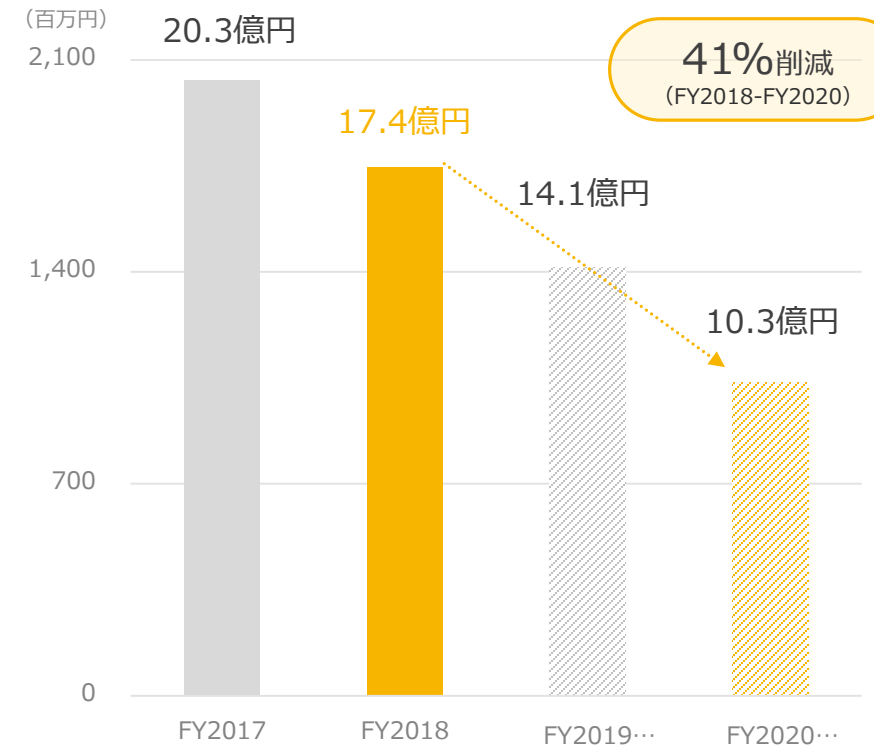
### マークアイの販管費



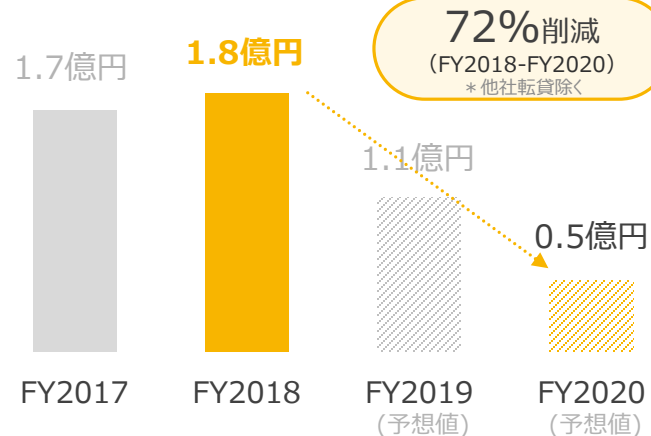
### 全体販管費（FY2017-FY2020）

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

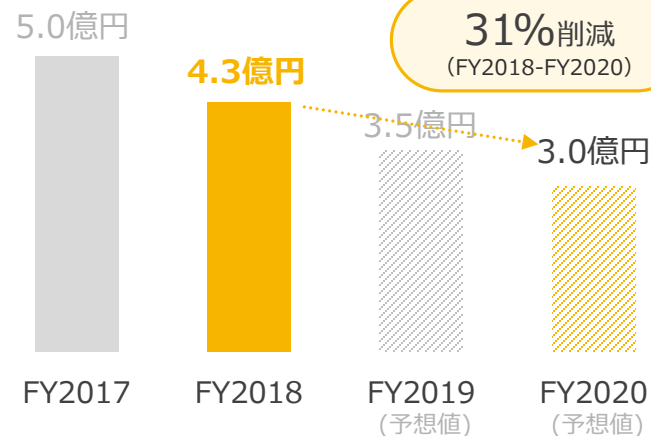


### 賃料

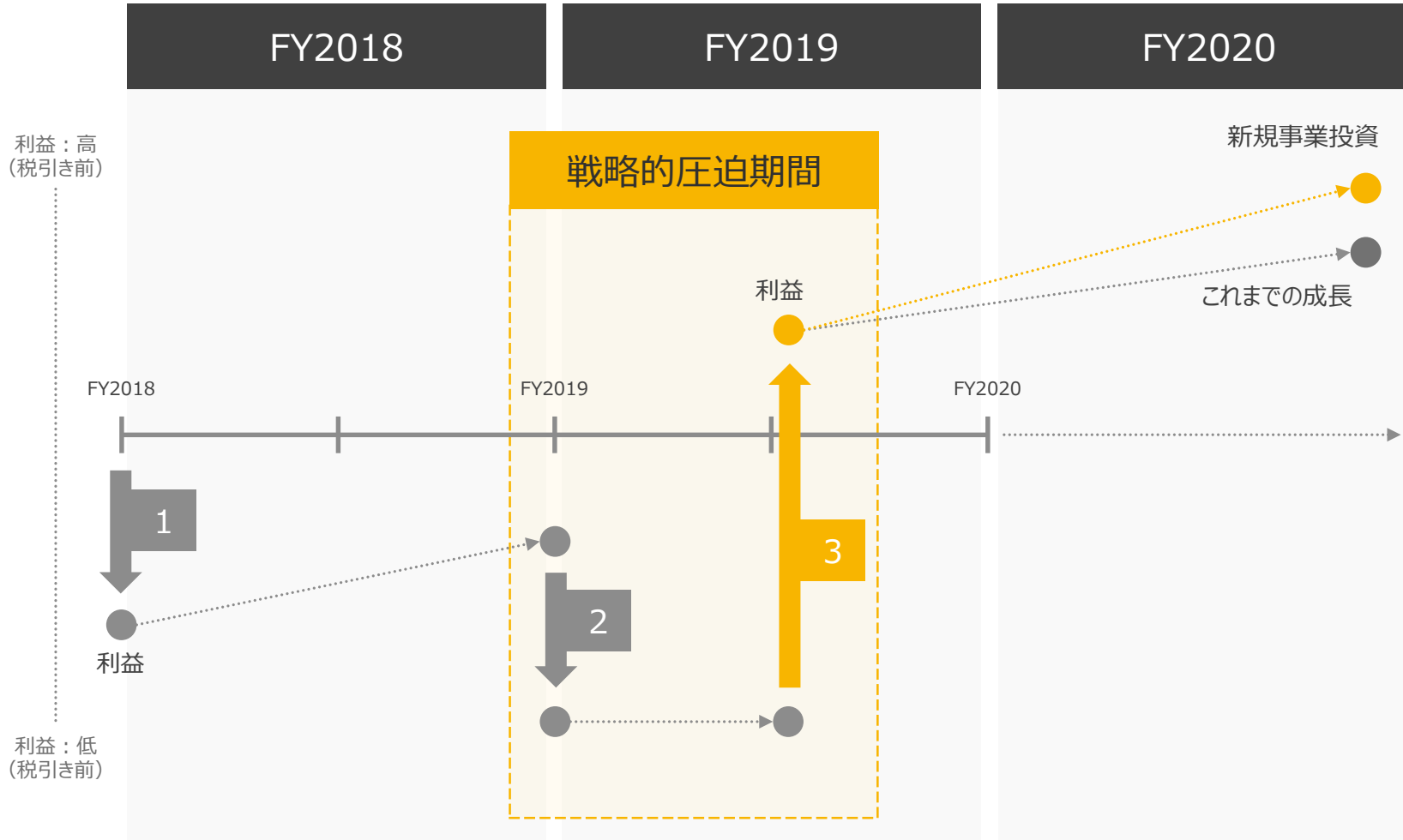


### 本部コスト

\*賃料は含まない



## 2 販管費削減効果のイメージ



### 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。

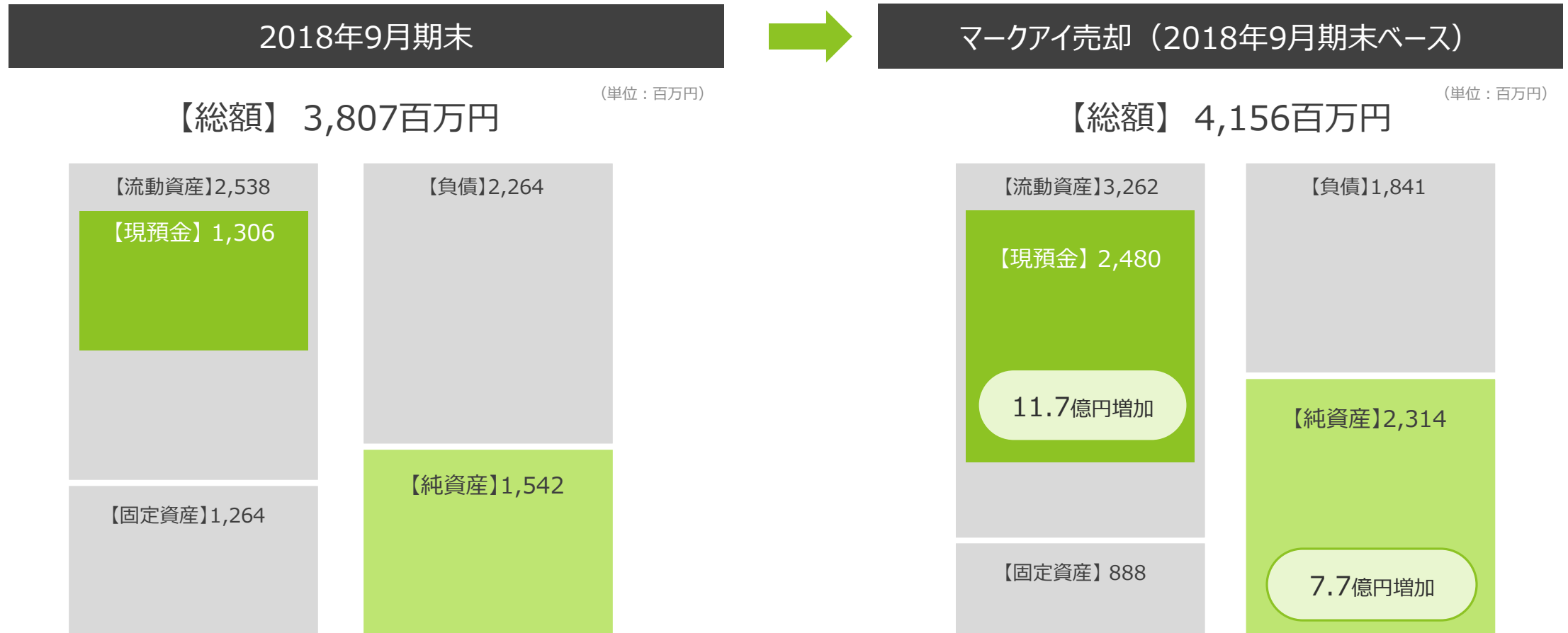
POINT

3

販管費が適切な水準に

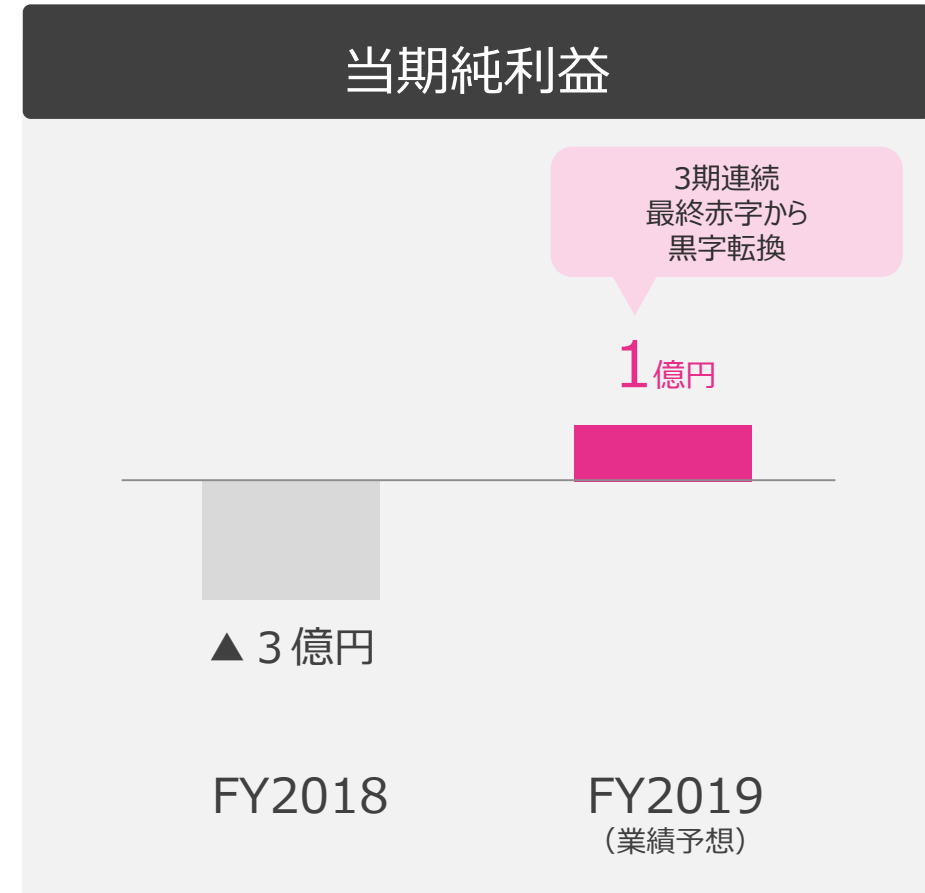
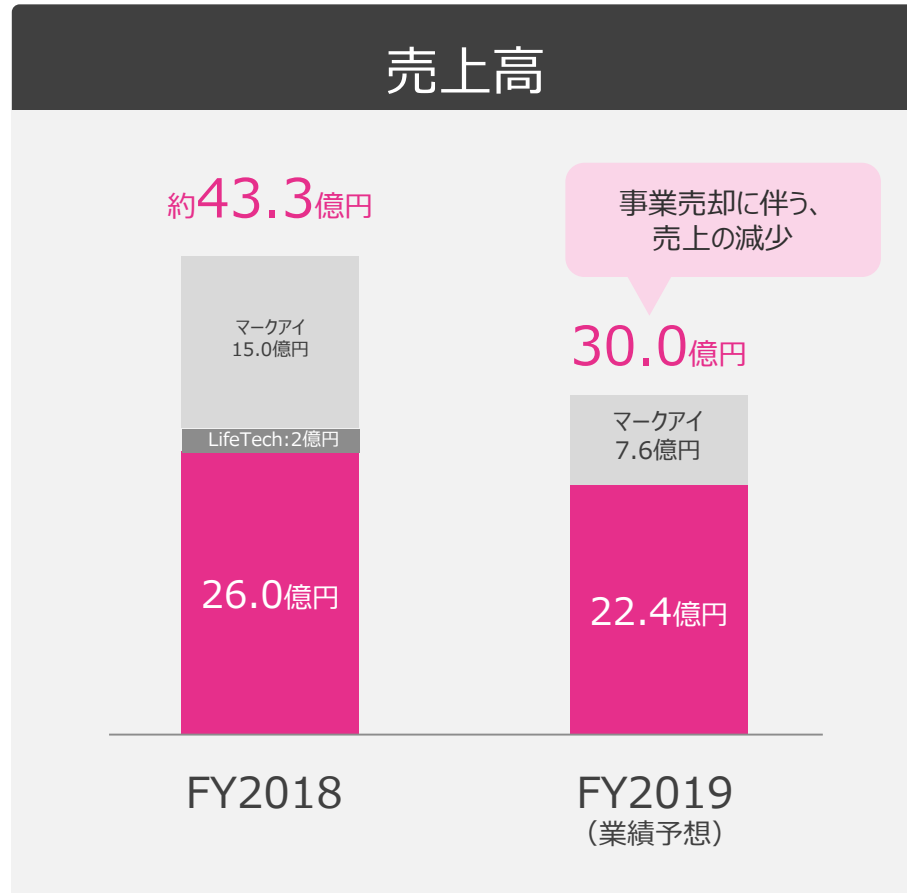
これまで負担になっていた、家賃などの販  
管費を適切な水準に設定し、利益を出し  
ながらの事業展開が可能。

### 3 企業売却により「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





LifeTechやマークアイの売却により一時的に売上高は下がるが、利益体質への改善を図り、最終利益の黒字化

## 2018年9月期 P/Lサマリー

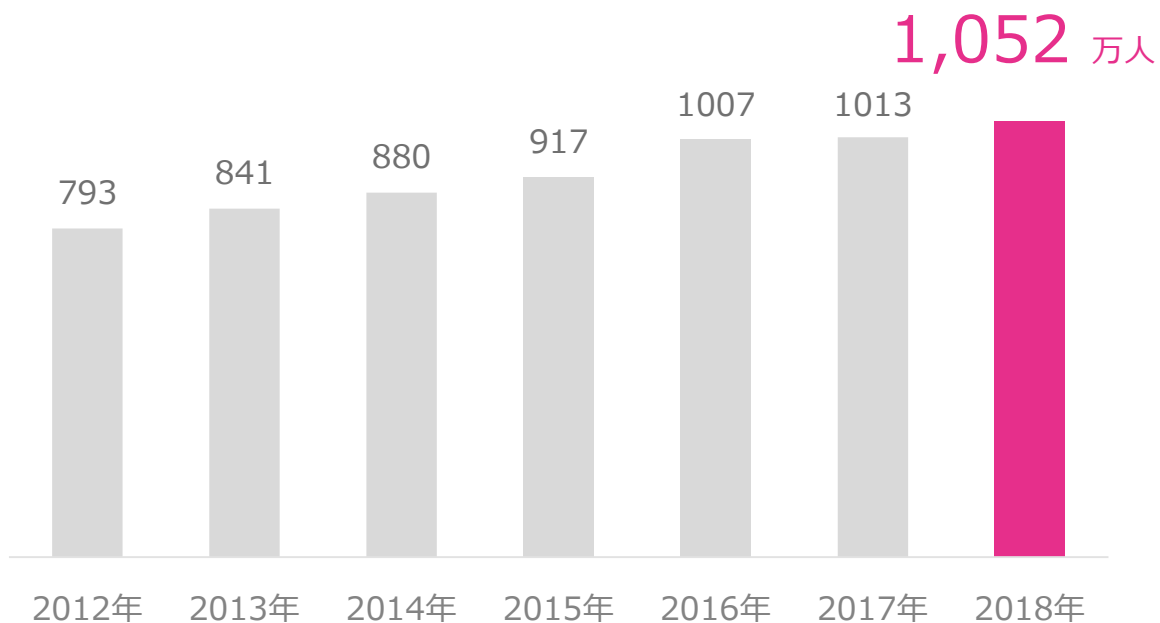
売上高	:	4,321百万円
営業利益	:	▲ 272百万円
経常利益	:	▲ 273百万円
当期純利益	:	▲ 300百万円

## 主なトピックス

- EPARKとの提携によって売上確保も粗利率に課題あり
- アドネットワーク事業者からの広告掲載単価及び利益幅の減少の影響改善図れず
- 新規事業（動画事業）立上げ
- 移転に伴う資産除去債務の加速償却および、固定資産の減損処理（固定経費削減プロセス）

## 総会員数の推移

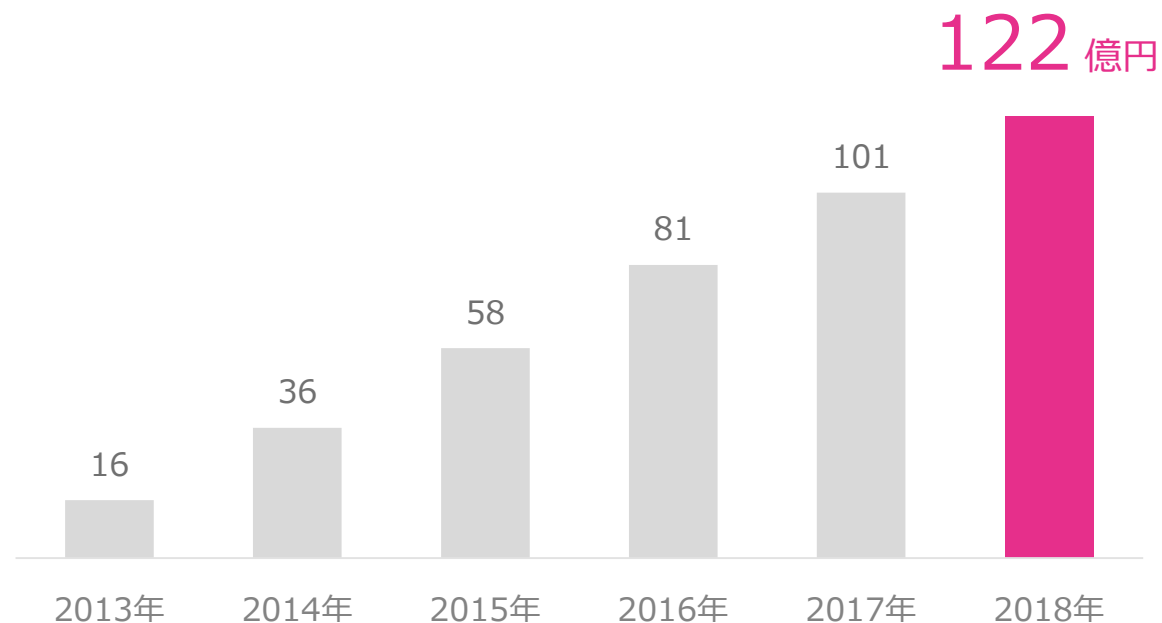
リアルワールドのサービスの登録会員数※1



※1 Gendama、CROWD、REALWORLD、PointExchangeの会員登録者数

## 社会還元総額の推移

リアルワールドが社会に還元した総額※2



※2 ポイント付与額、報酬給与、外注費、税金、利益の合計

2018年9月期時点で総会員数は1,052万人、社会還元総額は122億円となる

## 02 FY2018通期決算概要

 Financial Result

# 通期連結損益計算書 (P/L)

単位：百万円	2018年9月期 (2017年10月～2018年9月)	2017年9月期 (2016年10月～2017年9月)	前年同期比
売上高	4,321	4,335	0%
売上総利益	1,473	1,812	▲19%
(売上総利益率)	34%	42%	▲8pt
販売管理費	1,745	1,915	▲9%
営業利益	▲272	▲103	—
経常利益	▲273	▲79	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲300	▲171	—

事業再編・販管費低減（本店移転に伴う固定資産減損処理）  
 アドテック事業（LifeTech）のレギュレーション変更に伴い売上・利益共に低下  
 粗利率の低い代理店事業の割合増加

# 通期連結貸借対照表 (B/S)

単位：百万円	2018年9月期 (2018年9月30日時点)	2017年9月期 (2017年9月30日時点)	前期末比
流動資産	2,538	2,452	104%
うち現金および預金	1,306	1,308	100%
固定資産	1,264	977	129%
総資産	3,807	3,432	111%
流動負債	1,841	1,851	100%
うちポイント引当金	324	335	97%
固定負債	423	672	63%
純資産	1,542	908	170%
負債及び純資産	3,807	3,432	111%

第三者割当増資実施により財務体質を改善（純資産の増加）

## 03 FY2019通期見通し

 Earnings forecast

単位：百万円	2019年9月期 (2018年10月～2019年9月)	2018年9月期 (2017年10月～2018年9月)	前年同期比
売上高	3,000	4,321	69%
売上総利益	1,115	1,473	76%
(売上総利益率)	37%	34%	+3pt
販売管理費	1,415	1,745	81%
営業利益	▲300	▲272	-
経常利益	▲310	▲273	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	▲300	-

## 補足説明

一部事業を売却し、  
成長事業領域に注力

- － 特別利益計上
  - ・マークアイ売却益  
(600百万円)
- － 売上高減少
  - ・LifeTech通期売上喪失  
(200百万円)
  - ・マークアイ下半期売上喪失  
(700百万円)
  - ・代理店事業撤退  
(500百万円)

固定経費削減プロセスにおける移行  
費用の発生

- － 一時的な販管費発生
  - ・資産除去債務の加速償却  
(52百万円)
  - ・移転費用  
(7百万円)
- － 特別損失計上
  - ・現状オフィス契約破棄損  
(110百万円)



# 04 今期の取り組み

 Future Measures

## 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（予定）



2019年3月（予定）から本社を渋谷区へ移す

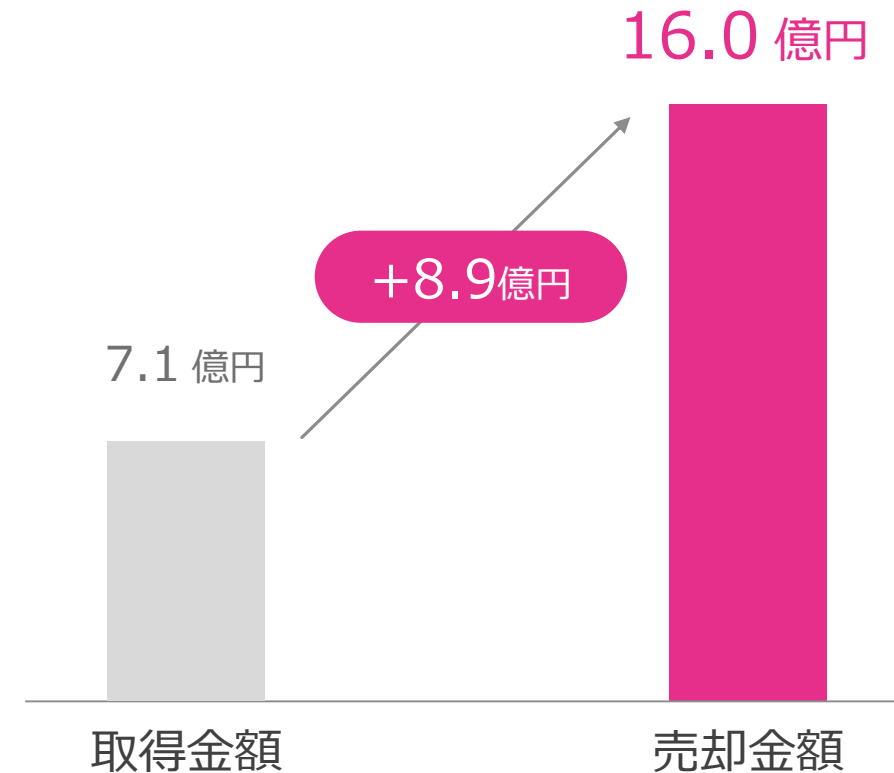
## 2. 株式会社マーク アイの売却

### 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

# 05 「稼ぎ方革命」に関して

 About New Strategy

# 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139億円のポイント、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



# 具体的な一例

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 	<b>補足</b>  <b>1 必要なスキルセット</b> 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。  <b>2 テクノロジーの活用</b> 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。  <b>3 成長市場活躍</b> 需要が高い市場での 活躍機会の提供。
必要なスキルセット	<b>1 編集力・ライティング</b>		
テクノロジー	不要	<b>2 必要</b>	
需要（成長市場）	低（横ばい）	<b>3 高（成長）</b>	
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を価値となる時代へ。  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。		



稼ぎ方革命\_\_Vol.1

## 動画制作プラットフォーム「株式会社カチコ」の設立



# 生産実績



現地撮影も含む動画制作を中心に

既に**1,000**本製作突破

(平均受注単価：約8万円/本)



## 提供している主な業界

不動産



人材



グルメ



旅行



美容院



ウェディング



エステ



メディア



月間10万本製作を目標に、生産・品質管理の仕組み化に投資

# 動画制作・供給・運用を行う「株式会社カチコ」の設立



- 会社名：株式会社カチコ
- 代表者：代表取締役社長：菊池誠晃
- 株主：株式会社リアルワールド
- 資本金：5,000万円
- 従業員数：6名（2018年8月1日時点）
- 事業内容：動画制作、デジタルサイネージメディア運営

## 動画制作事業

クラウドソーシングを利用し、大量の動画を1,980円で高品質15秒動画を提供

## デジタルサイネージ・インバウンド事業

小売り店舗などで商品紹介などの販売促進用動画と店舗設置用ディスプレイを取り扱う

## 動画メディア事業

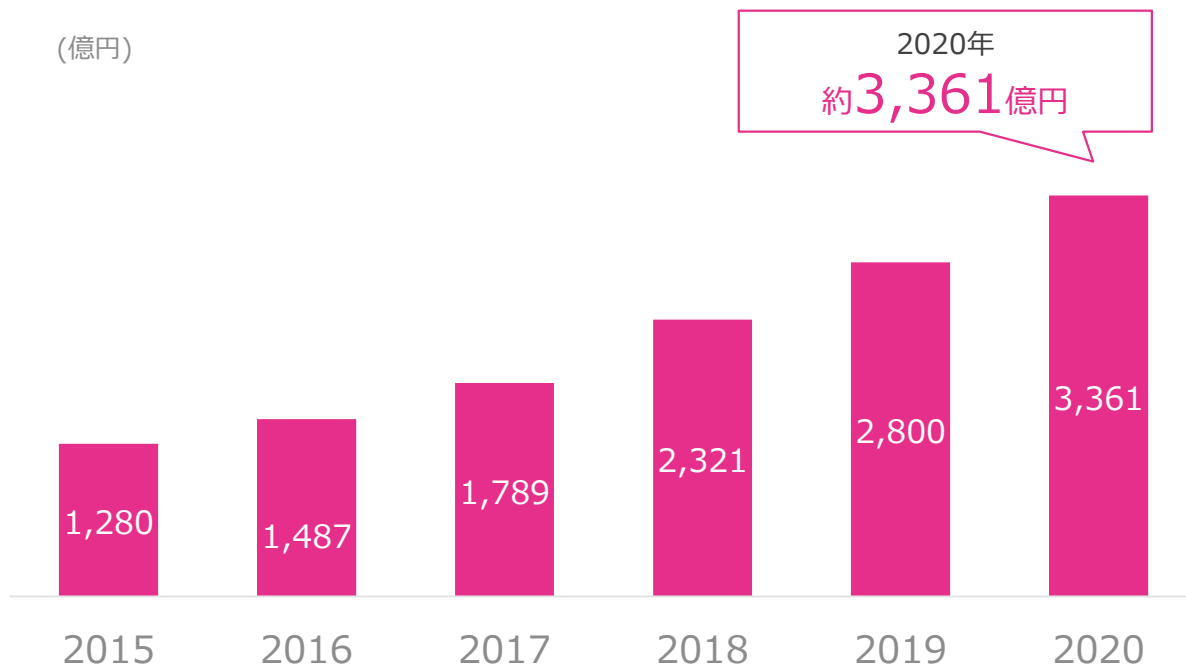
メディア運用ノウハウをもとに、新たな動画メディアを展開予定

成長市場である動画市場に特化した事業を設立

# 動画事業のマーケット環境

## デジタルサイネージ市場

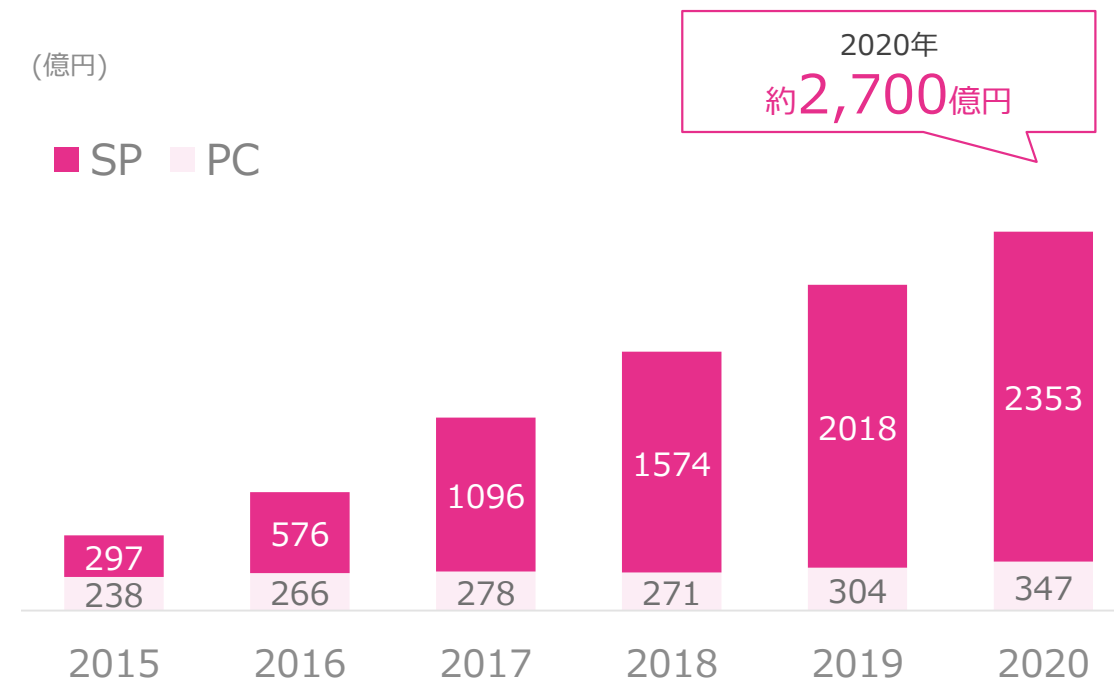
(億円)



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

(億円)



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スタッフを活用した大量動画制作および動画メディア事業

# 直近の提携： impactTV社との提携

リリース文（2018年11月8日）

プレスリリース

カチコ、デジタルサイネージソリューションを提供する  
MEDIAFLAG GROUPのimpactTV社と提携。「全国の店頭店舗へ  
の動画配信プラットフォーム」を構築

2018.11.08

株式会社リアルワールド（代表取締役社長：菊池 誠晃、本社：東京都港区、東証マザーズ：証券コード3691）の子会社である株式会社カチコ（代表取締役社長：菊池 誠晃、本社：東京都港区 以下カチコ）は、株式会社メディアフラッグ（代表取締役社長：福井 康夫、本社：東京都渋谷区、東証マザーズ：証券コード6067）の子会社である株式会社impactTV（代表取締役社長：川村 雄二、本社：東京都渋谷区）と、動画供給事業、デジタルサイネージ事業の協業を目的とする業務提携をいたしましたのでお知らせいたします。



#### ■リアル店舗に新しい広告配信形態を提供

今回の提携では、デジタルサイネージを中心とした店頭販促のソリューションを持つimpactTV社に、カチコの制作する充実した動画コンテンツを供給することで、店舗店頭での多彩な動画広告配信を実現します。



デジタルサイネージを中心とした店頭販促の  
ソリューションを持つimpactTV社に、  
カチコの制作する充実した動画コンテンツを供給する  
ことで、店舗店頭での多彩な動画広告配信を実現

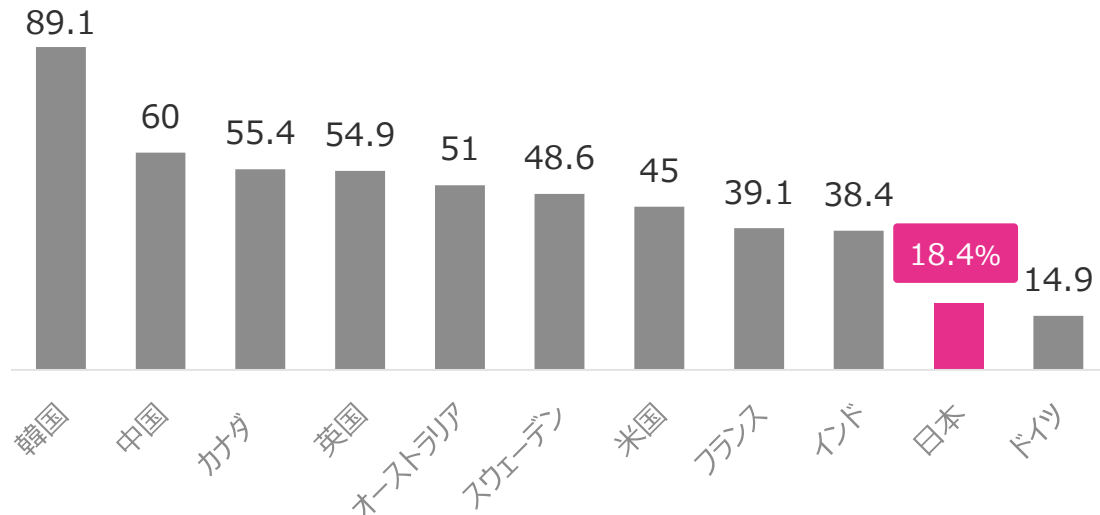
稼ぎ方革命\_\_Vol.2

ポイント交換サービス「PointExchange」を  
報酬支払インフラ「RealPay」に刷新



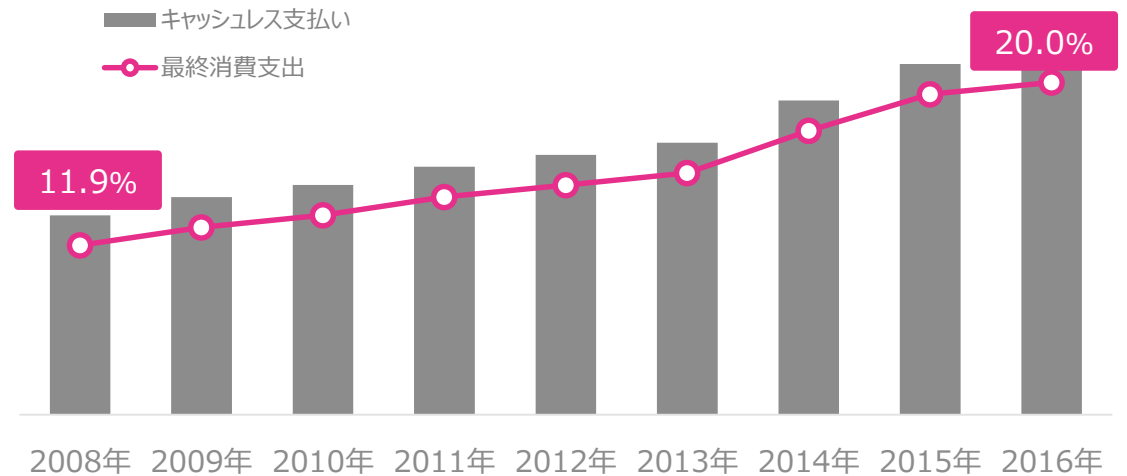
# キャッシュレスに向けた時代の変化

## 各国のキャッシュレス決済比率（2015年）



出典：経済産業省（キャッシュレス・ビジョン）

## 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



出典：経済産業省（キャッシュレス・ビジョン）

## 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)



# 新たな稼ぎ方の登場

## インフルエンサー

ユーチューバー

インスタ  
グラマー

ライブ配信

## クリエイター

ストックフォト

Web漫画

ハンドメイド

## シェアリング エコノミー

フード  
デリバリー

フリマ

家事代行

個人の持つセンスやインスピレーションを価値とする多様な稼ぎ方が生まれている



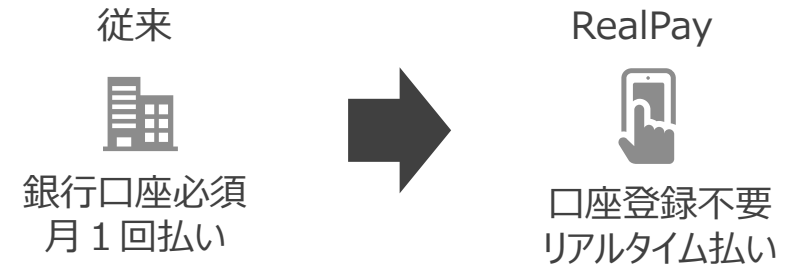
## Rea:Pay

### コンセプト

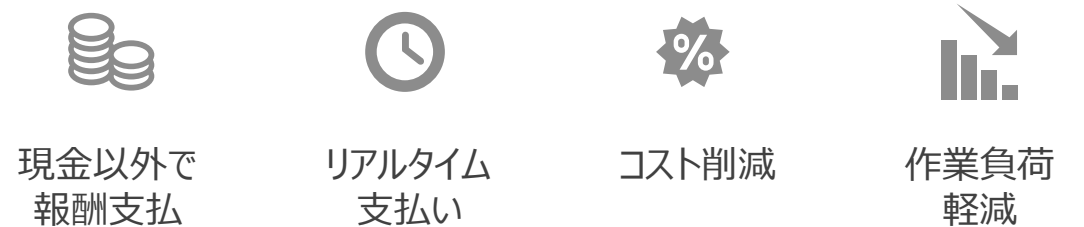
- ・現金より価値ある通貨を生み出す
- ・新しい稼ぎ方の報酬提供インフラとなる

- ① グローバルレベルでの報酬交換先の拡充
  - 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」

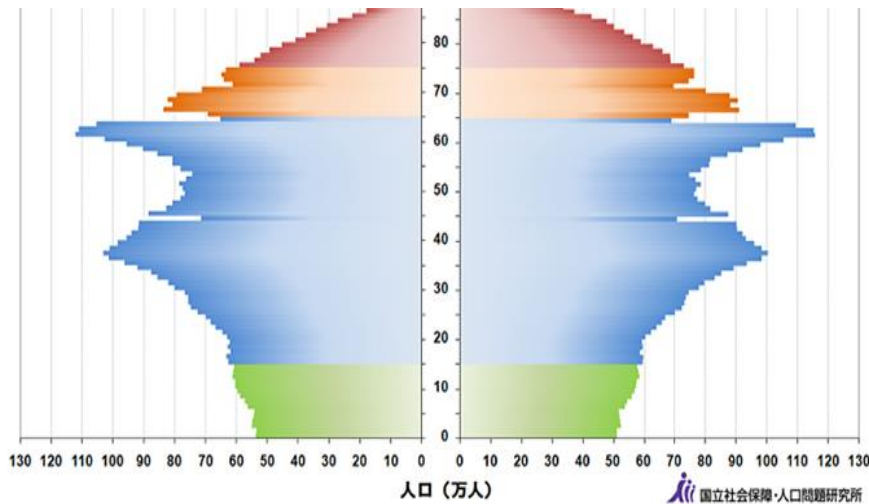


多様化する新しい稼ぎ方の報酬支払インフラとして、流通総額最大化を目指す

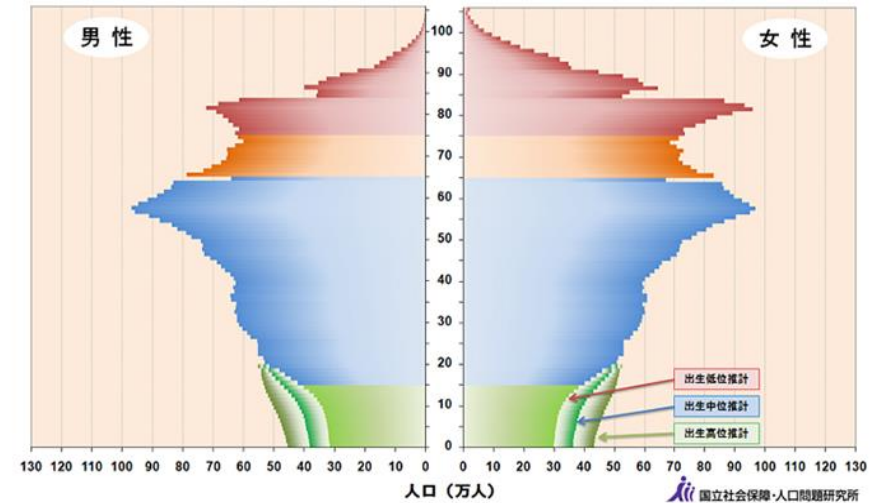
# 06 Appendix

# 日本の労働人口の減少

日本は深刻な労働力不足に直面する



資料:1920~2010年:国税調査、推計人口、2011年以降:「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」



資料:1920~2010年:国税調査、推計人口、2011年以降:「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」

(国立社会保障・人口問題研究所の推計による。)

2010年  
8,000万人

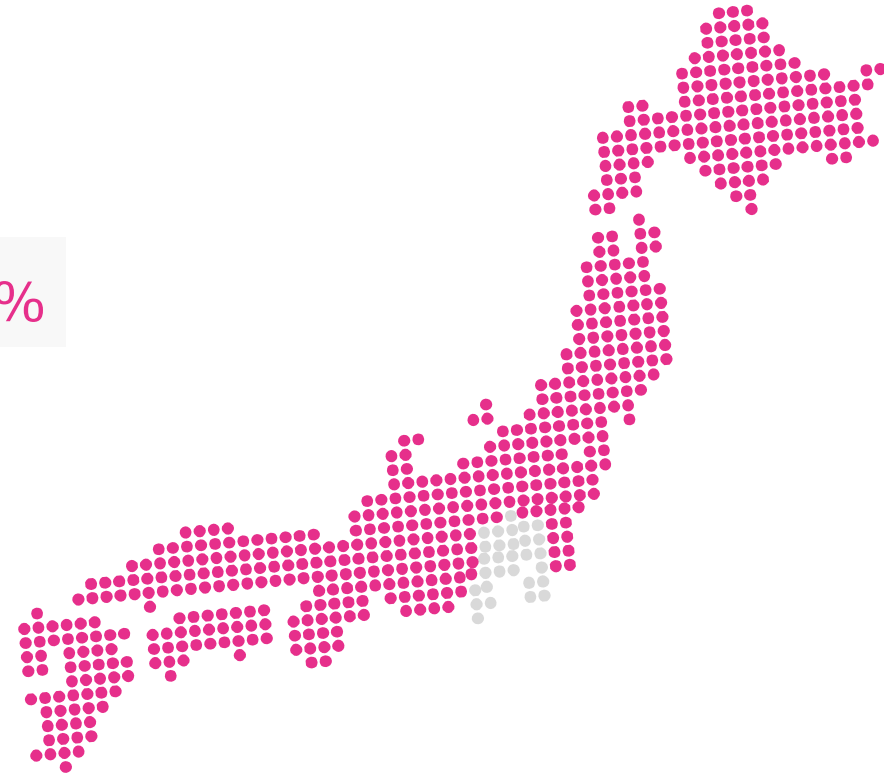
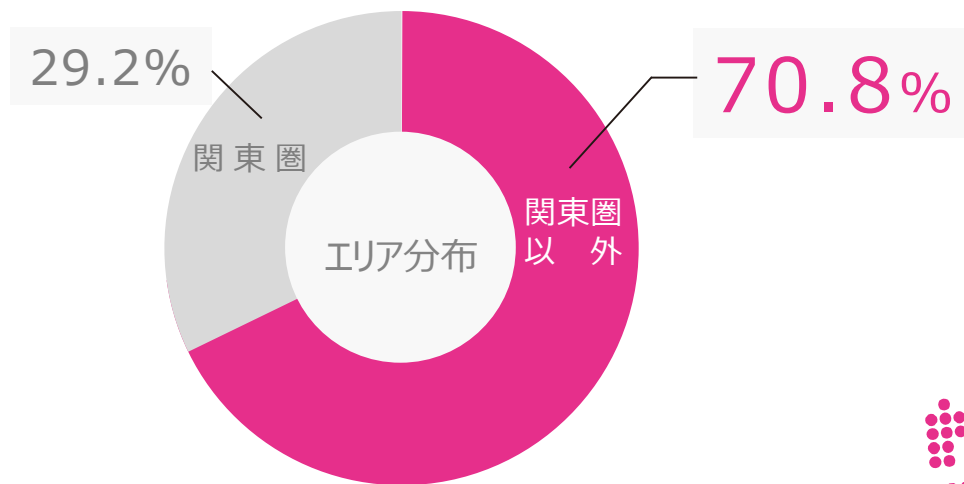
労働人口  
16%減

2030年  
6,700万人

日本全体として生産性を高める技術革新と人材確保が急務

# 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。