

2020年9月期(第3四半期)

決算説明資料

株式会社リアルワールド
東証マザーズ 3691



2020年8月14日



01 エグゼクティブ・サマリー

3



02 FY2020第3四半期決算概要

9



03 今後の取り組み

12



04 Appendix

20

01 エグゼクティブ・サマリー



Executive Summary

選択と集中 ～労働集約モデルからの脱却～ 聖域なき抜本的見直しによる 事業ポートフォリオ転換

①BS・CF改善に注力した選択と集中

前期より
継続

②労働集約低粗利・縮小市場からの事業脱却

前期より
継続

③10年後も成長し続ける事業へ投資

今期より
進行中

改革開始時
(FY2018)

FY2020
3Q

有利子負債

財務体質の大幅な改善

12億円

社債・借入金の返済により

70%減

3.7億円

現預金等比率

流動負債に対する現預金等の比率^{※1}
投資原資を確保

71%

株式売却などにより

128%改善

199%

販管費

固定コストを大幅削減

1億5,000万円/月^{※2}

子会社売却・オフィス移転などにより

71%削減

4,400万円/月

新規事業等による
一時投資増加分含む

^{※1} 短期貸付金含む
^{※2} FY2018連結販管費平均水準

Instagram分析ツール

HOTARU.AI

by AI Marketing inc.

AI × クラウドソーシング

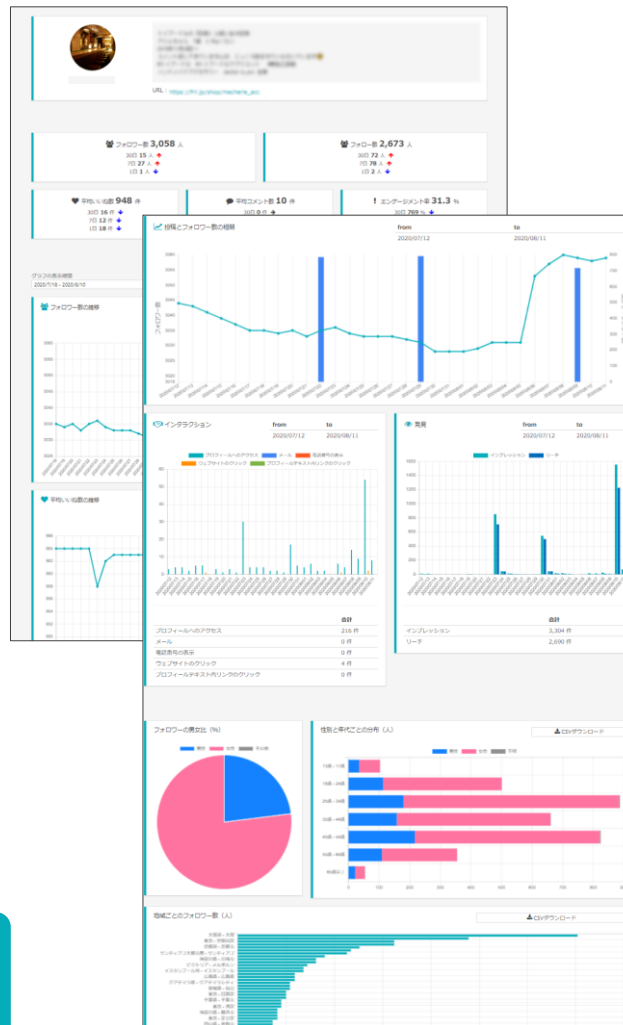
サービス概要

- ✓ インスタグラム運用者の集計工数を圧倒的削減
- ✓ Facebook社の公式APIを使用し、本来スマホアプリ上でしか閲覧できないインサイト情報を管理
- ✓ アカウントクオリティ向上のためのtips紹介
- ✓ ハッシュタグベンチマーク、競合分析機能など、上級者向け機能も充実

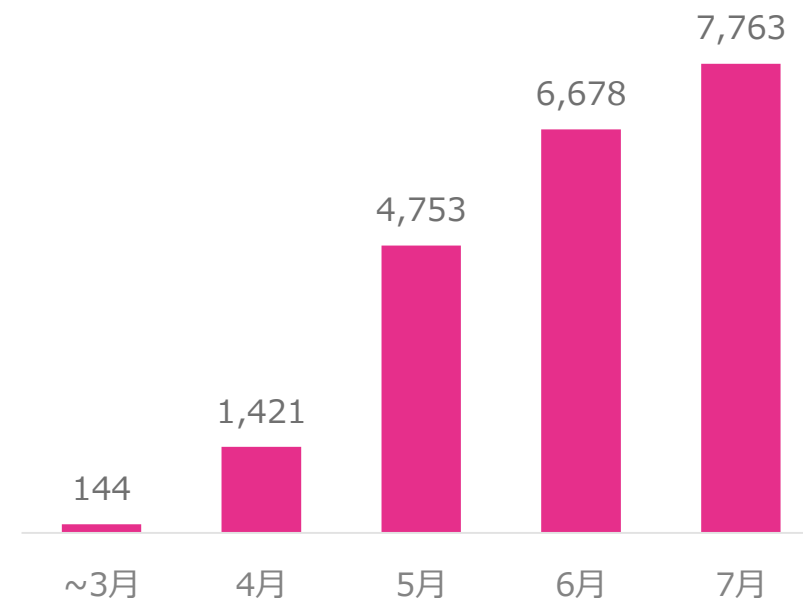
サイト：<https://hotaru.ai>

※2020年8月よりサービス名を「HOTARU.AI」に変更

ますます拡大するInstagram市場において
欠かせないものとなるマーケティングツールを提供



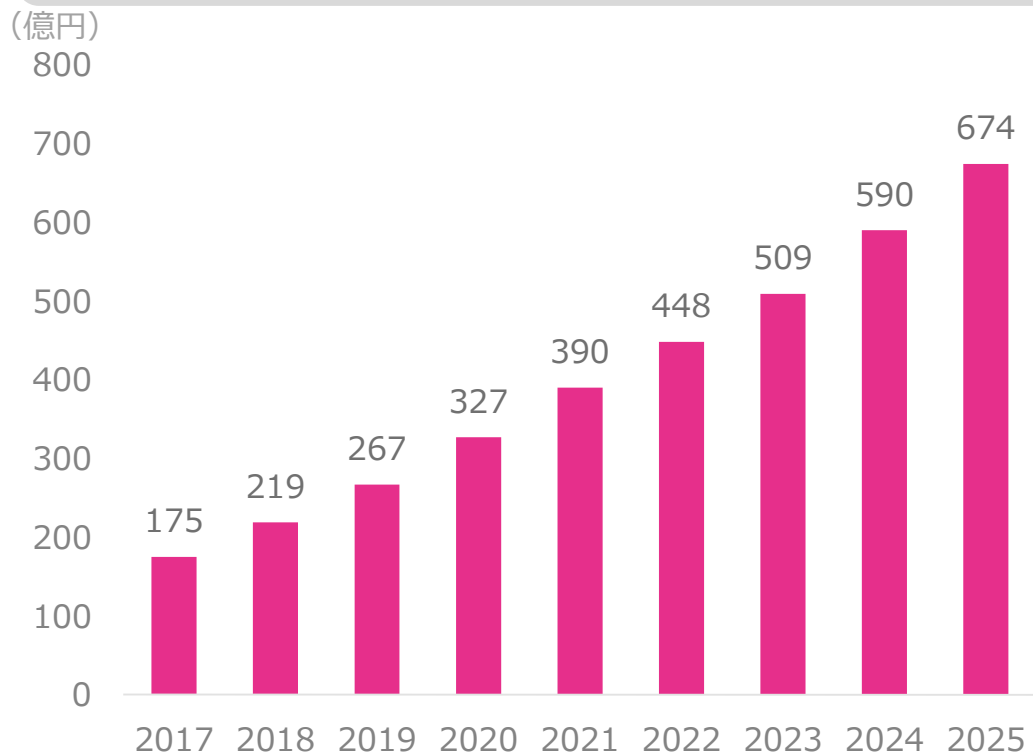
巣ごもり需要で
オンラインコミュニケーションニーズが拡大
7,700件超の申込みを獲得 ※1



サービスリニューアルの4月以降、
毎月1,000アカウント以上増加

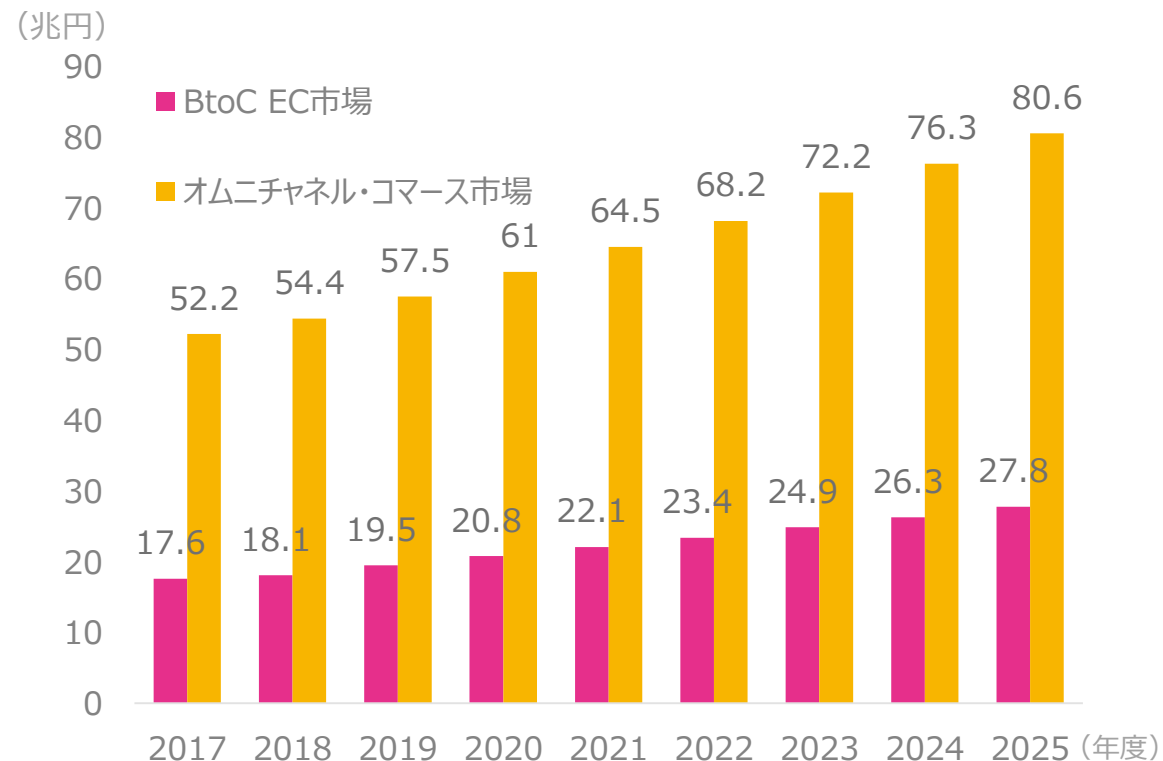
※1 無料アカウント含む

インフルエンサーマーケティング市場規模



出典：株式会社デジタルインファクト

日本におけるオムニチャンネルコマース市場とBtoC-EC市場



出典：野村総合研究所

コロナウイルスの影響で今まで以上に新しい稼ぎ方が注目され、
インフルエンサーマーケティング市場やEC市場はかつての想定より拡大する予想

「顧客向けキャンペーンを
低コストで、すぐにでも」

デジタルギフトサービス

RealPayギフト β版



RealPayギフトを活用することで、ギフト手配の人的負荷や
配送コストなどの間接コストを大幅に削減することが可能

導入企業メリット



キャンペーン開始までの
リードタイムが短縮



顧客へのギフト
配送コストの削減



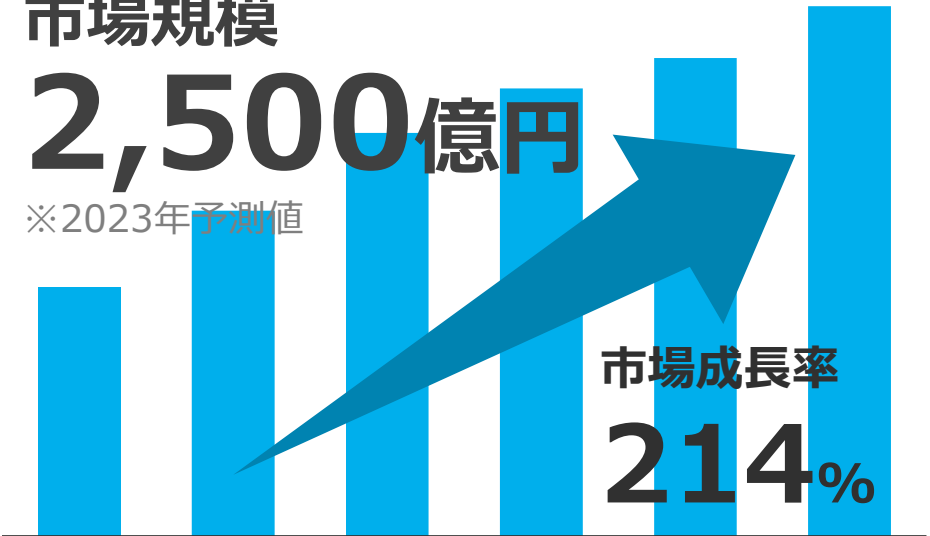
煩雑なキャンペーン業務の
管理がかんたんに

デジタルギフト市場成長予測

市場規模

2,500億円

※2023年予測値



市場成長率

214%

2018年度 2019年度 2020年度 2021年度 2022年度 2023年度
出典：矢野経済研究所

RealPayで利用できる交換先



キャッシュレス決済
サービス、現金、
ビットコイン、各種
ポイントサービス等

▶ RealPayギフトにも
交換先順次追加予定

02 FY2020第3四半期決算概要

 Financial Result

連結損益計算書 (P/L)

単位：百万円	2020年9月期 第3四半期累計 (2019年10月～2020年6月)	2019年9月期第3四半期累計 (2018年10月～2019年6月)	前年同期比
売上高	483	2,238	22%
売上総利益	170	810	21%
(売上総利益率)	35%	36%	-1pt
販売管理費	397	1,149	35%
営業利益	▲226	▲338	－%
経常利益	▲213	▲339	－%
親会社株主に帰属する当期純利益	▲247	260	－%

事業の選択と集中、投資原資獲得を目的とした事業売却により、対前期比で売上高が大幅減少。

連結貸借対照表 (B/S)

単位：百万円	2020年9月期第3四半期末 (2020年6月30日時点)	2019年9月期末 (2019年9月30日時点)	前期末比
流動資産	1,508	2,026	74%
うち現金および預金	1,009	1,490	68%
固定資産	265	404	66%
総資産	1,774	2,431	73%
流動負債	634	980	65%
うちポイント引当金	250	299	84%
固定負債	58	123	47%
純資産	1,082	1,328	81%
負債及び純資産	1,774	2,431	73%

『税効果会計に係る会計基準』の一部改正等をFY2019期首から適用しており、繰延税金資産は固定資産に表示しております。

前期末比で自己資本比率 6 pt改善。有利子負債2.4億円返済し、負債37%縮小

03 今後の取り組み

 Future Measures

新型コロナウイルスのネガティブ影響は今期内に清算 With/Afterコロナ時代の新しい事業戦略・組織戦略を策定 ローコストオペレーション体制を構築しながらも、成長機会の大きい市場に対して集中投資を実施

影響事業

事業影響・実施済みの対策

クラウドメディア事業
ポイントメディア「Gendama」

旅行案件の減少・大手企業の広告費削減などにより間接的な影響
→ ポイントメディア「Gendama」は市場の成熟、収益性の低下を受け事業譲渡予定(9月)

クラウドソーシング事業
AI Marketing「HOTARU.AI」

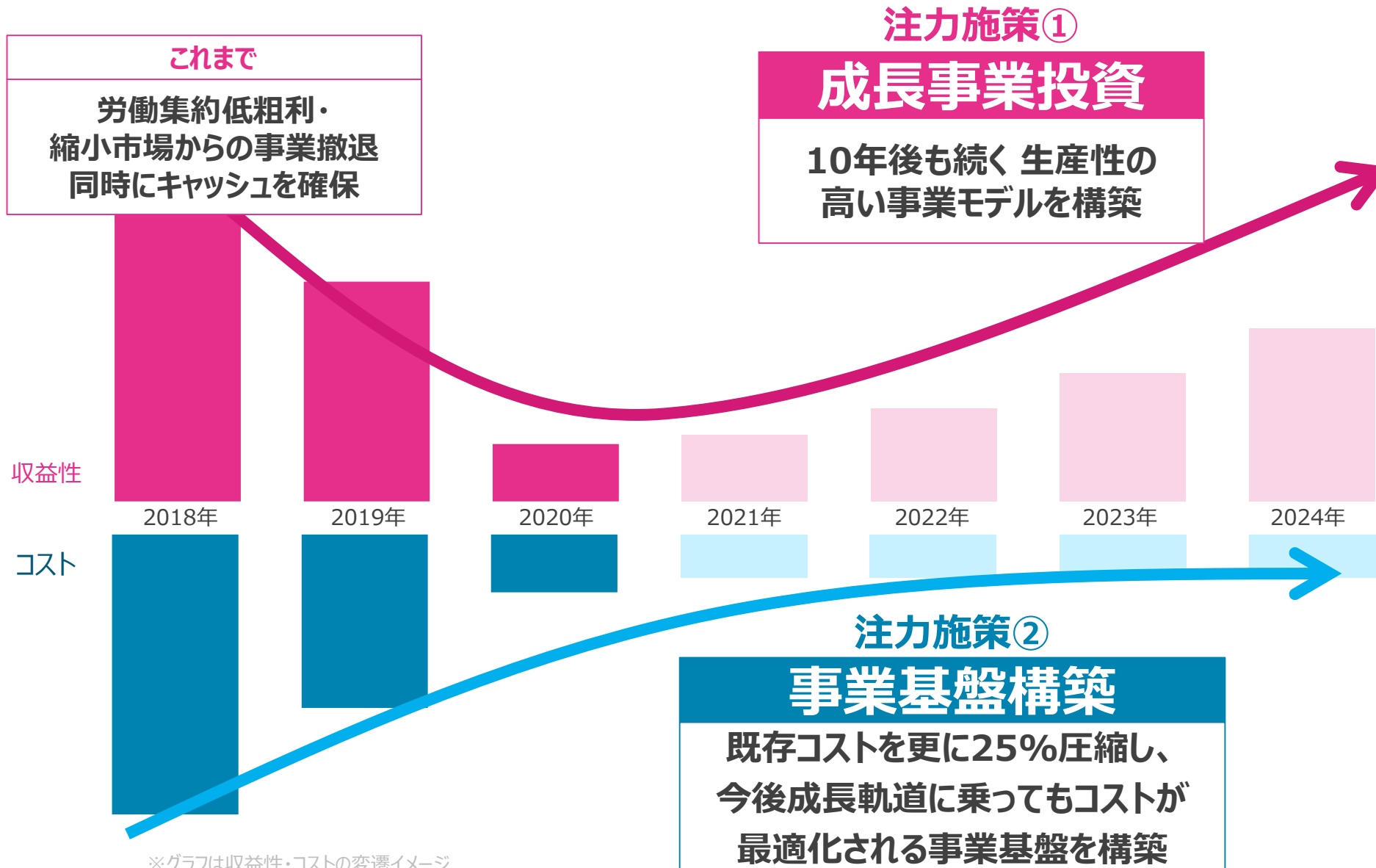
飲食系など実店舗への影響
→ 4月よりメインターゲットを店舗等から個人やインフルエンサーに変更

クラウドソーシング事業
クラウド動画事業「カチコ」

小売系など実店舗への影響
→ 営業縮小しつつ、実店舗向けサービスからYouTube向け等のオンライン向けサービスに軸足変更

フィンテック事業
報酬提供インフラ「RealPay」

実店舗系外部ポイント流入：減少 ネット系外部ポイント流入：増加
→ ネット系強化。新サービス「RealPayギフト」を投入



GAFAメディア戦略

成長市場

テクノロジー

自社リソース・強み

IT時代を牽引し続ける

GAFAトラフィック※

1000万人の会員基盤を活かし、低コスト化を実現する

クラウドソーシングによる
仕組み化・運用

リアルワールドがこれまで培ってきた

メディア運営ノウハウ活用
YouTube・Instagram領域の
自社事業とのシナジー

成長市場への投資

利益性最大化

収益効果最大化

買収および新規立ち上げによってGAFAメディアを複数立ち上げ
2021年1月までにEBITDA黒字を生み出せる体制を構築

※GAFA... IT業界において大きな影響力を持つ4社、
Google・Amazon・Facebook・Appleを指す語

将来的に100以上のメディア買収・立ち上げも見据え、粗利を安定的に積み上げつつも、運用コストを一定に抑えて高効率・高い収益性の事業モデル構築を目指す

リスク

リスクへの対応策

目標・水準

安定性

- ・業種や市場の環境変動リスク
- ・Googleのロジック変動リスク
- ・コンテンツリスク

- ・ジャンルの異なるメディアを複数買収しボラティリティ最小化
- ・メディアジャンルを厳選しコンテンツリスクを低減

SEOロジック変更などの
**環境変化に強い
事業構造を構築**

コスト・スピード

- ・複数買収時に仲介業者を使う場合のコスト増加リスク
- ・仲介者が増え煩雑なコミュニケーションになるミスマッチリスク

- ・仲介業者を介さず、内製化したM&A事業によりコスト最小化。即時実行
- ・買収と新規立ち上げを併用し、スピード推進

目安買収基準として
**EBITDA倍率
2倍以内**
7月中旬より日に
200件以上の案件アプローチ

改めて成長事業のための事業基盤を構築
低コスト、高効率な経営体制を構築する

これまで

オフィス移転、
子会社株式売却による
コスト圧縮

4Q

子会社統合を実施し
更に販管費**25%削減**

※買収によるのれん代除く

来期

将来生産性の高い
事業基盤を構築

売上高が積み上がってもコストは一定。利益が積み上がるモデルに

1. GAFAメディア立ち上げで粗利積み上げ

2. 「Gendama」売却

3. 子会社統合

4. 販管費25%削減体制構築

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



04 Appendix

稼ぎ方革命

在宅ワークの導入や、副業の解禁など、時間や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」という点では、これまでの延長線上の稼ぎ方に従事する人が多く、新しい稼ぎ方により継続的に収入を得ることができてい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現する。

少額所得(副収入)を求める1,000万人の会員

 クラウドソーシング

Technology
テクノロジー

 AI

×

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

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

- 10月 交換先 pring追加
- 12月 交換先 QuoカードPay追加
- 1月 QuoカードPay還元キャンペーン実施
- 4月 交換先 PayPay追加
- 4月 一部サービスデザイン改修

交換先として  PayPayを追加し、
キャッシュレス利用がさらに便利に

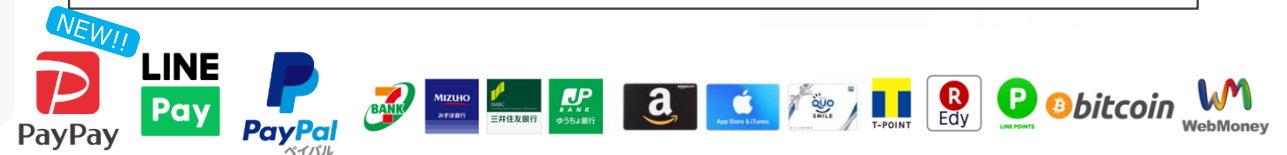
プレスリリース

店舗テイクアウトでも、ECでも使えるスマホ決済アプリ
「PayPay」と業界初のリアルタイム交換を開始。

2020.04.21

株式会社リアルワールド（代表取締役社長：菊池 誠晃、本社：東京都渋谷区、東証マザーズ：証券コード 3691 以下「当社」）および、子会社である株式会社REAL FINTECH（代表取締役社長：巢山 貴裕、本社：東京都渋谷区）が運営する「RealPay（リアルペイ）」にて、インターネットサービス、コンビニや飲食店など全国200万カ所以上※1にて利用可能な、「PayPay（ペイペイ）」を交換先として新たに追加いたしました。今回交換先に追加したPayPayは、これまで毎月お得なキャンペーンを実施しており、また、昨今新型コロナウイルスの影響が拡大する中で、ネットショッピングや飲食店でのテイクアウトシーンでも利用可能です。RealPayは、ライフスタイルに応じた各種交換先の拡充を今後も更に進めてまいります。

Rea:Pay   PayPay



多様化する新しい稼ぎ方の報酬提供インフラとして、流通総額最大化を目指す

対面のコミュニケーションが困難になる中で、 オンラインコミュニケーションの重要性が一層高まる

SNSなどのコミュニティ化された情報発信が広がることで、
“ファン”に対して鮮度の高い情報を直接発信、
効果的なコミュニケーションが可能に



SNSが浸透し、情報は「ググる」時代から
タグ検索で「タグる」時代に

SNS浸透による社会の変化

Good

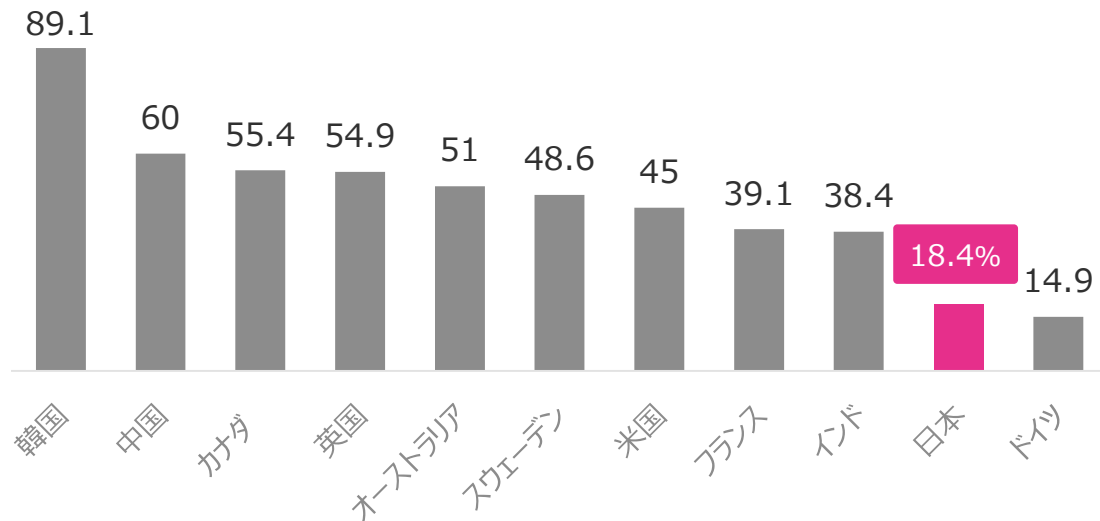
- ・多くのお店が直接お客様に情報を伝えられるように
- ・小さなキャンペーンなどの情報もリアルタイムで届けられるように

一方で

- ・SNSでの情報発信は運用が大変。ノウハウが必要などの課題も
- ・運用を支援するコンサル業者は労働集約となり高価

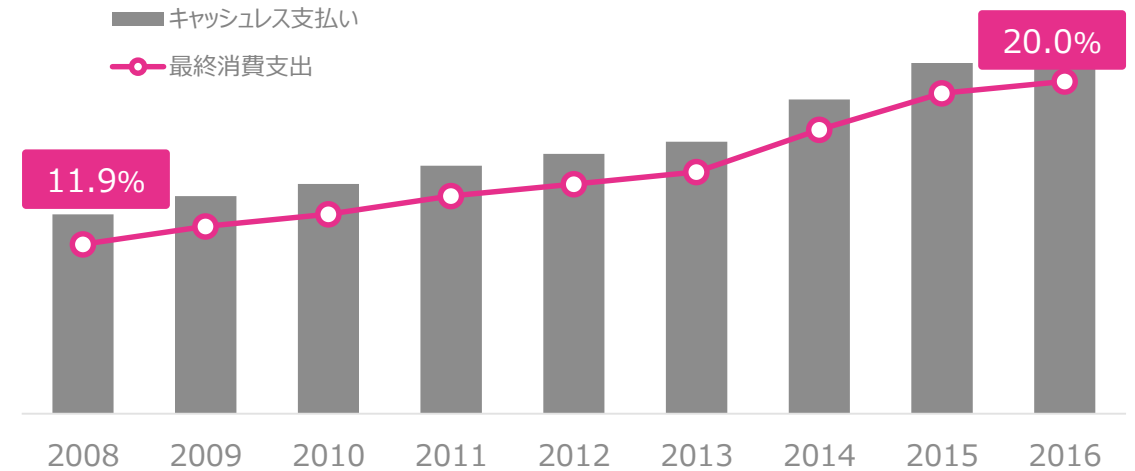
新型コロナウイルスの影響拡大を踏まえ、
実店舗向けサービスに加え、EC・個人向けにも展開を強化

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)

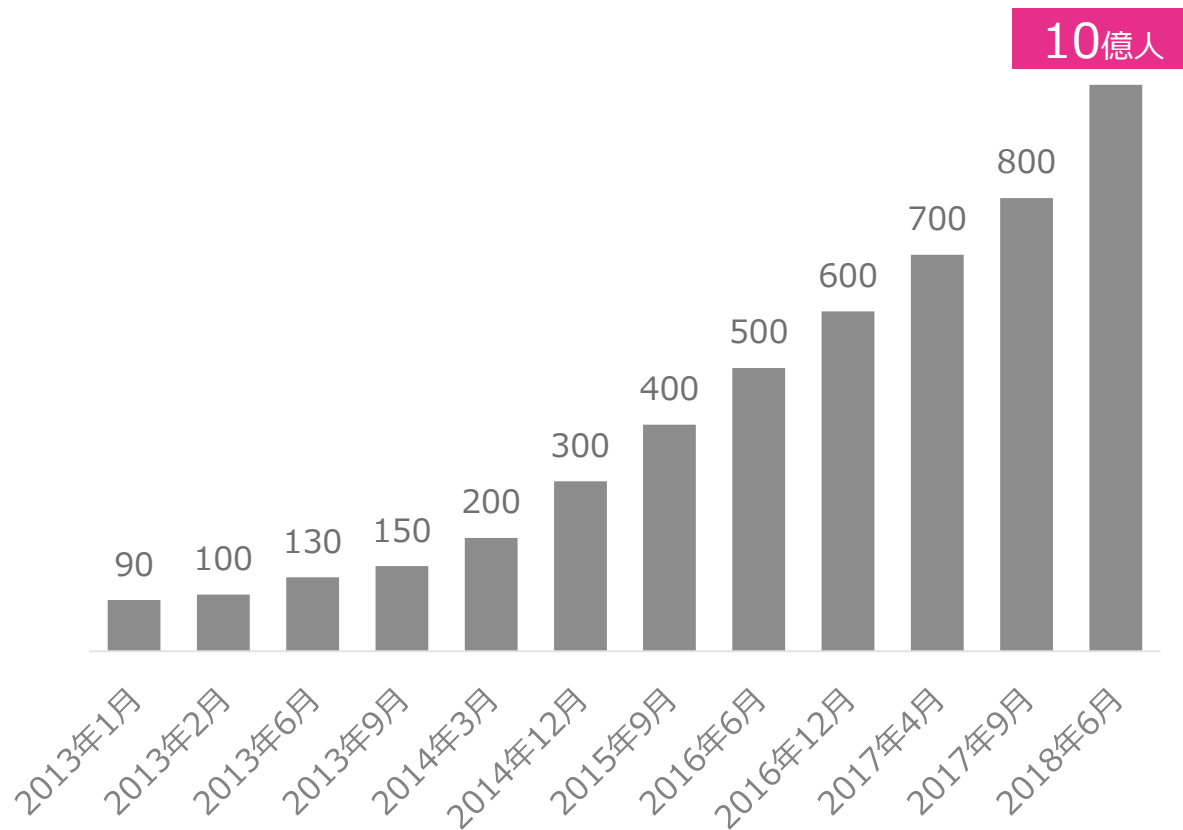
消費増税時、2%分ポイント還元
(2018年10月)

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)

Instagramユーザー数推移 (全世界)

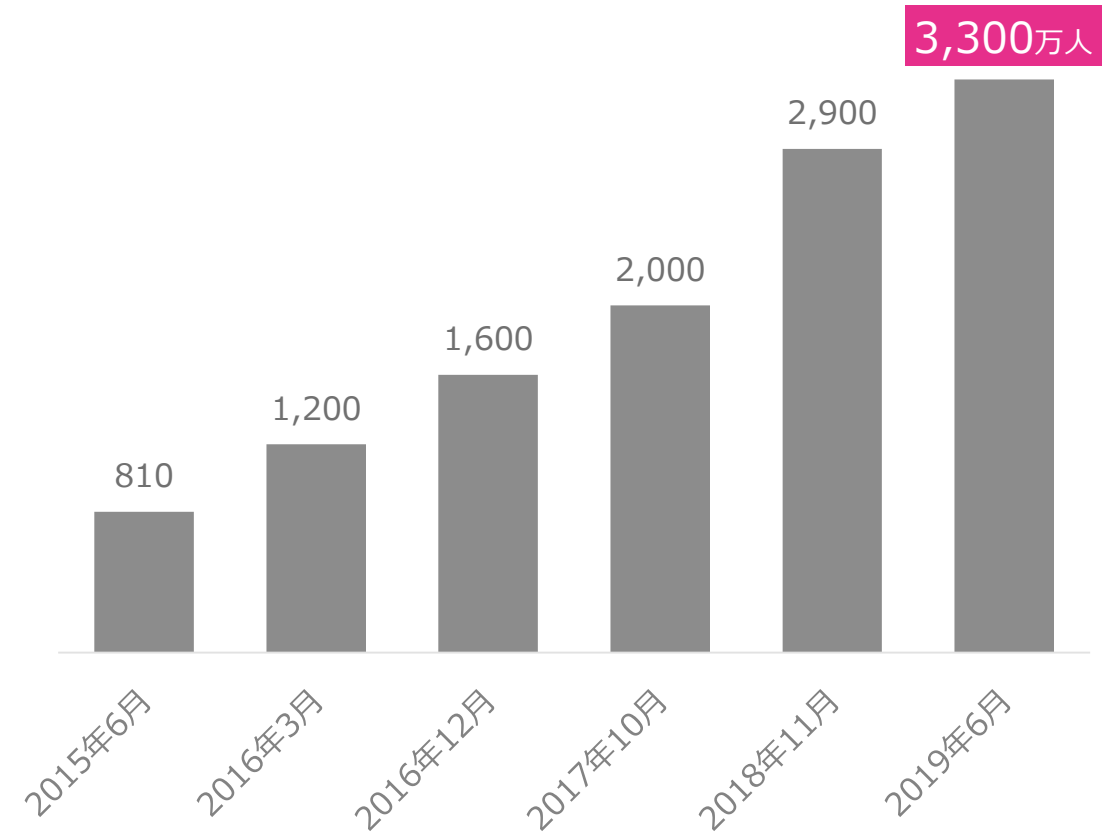
単位 (百万人)



出典 : Facebook, inc.

Instagramユーザー数推移 (日本国内)

単位 (万人)



出典 : Facebook, inc.

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、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。