

ネットからリアルへ REALWORLD

2020/11/13



REALWORLD

2020年9月期 通期決算説明資料

株式会社リアルワールド

INDEX

- 01** エグゼクティブ・サマリー
- 02** 2020年9月期 決算の概要
- 03** 2020年9月期の総括
- 04** 2021年9月期の方針
- 05** 注力事業の概要（GAFAメディア事業・フィンテック事業）

01 エグゼクティブ・サマリー

01

GAFAMメディア一号案件として
「漫画大陸」を買収 (2020年11月1日)

10年後も続く成長事業への投資「GAFAMメディア戦略」推進

02

デジタルギフトサービス
「RealPayギフト(β版)」約12億円受注 (※1)

10年後も続く成長事業への投資、RealPay流通額最大化に向けた事業推進

03

継続的なコスト削減を推進
45%の削減を完了 (※2)

稼げ方革命実現に向けた低コスト、生産性の高い事業基盤構築

04

クラウドメディア事業
リアルX社 **「Gendama」を売却**

聖域なき抜本の見直しによる事業ポートフォリオ転換、縮小市場からの事業脱却

05

グループ会社統合による
経営効率化

稼げ方革命実現に向けた抜本的な事業改革、高効率な経営体制の構築

(※1) 年間流通想定額となります

(※2) 2021年1月完了見込み、のれん代は除く

ポジティブ な影響

- ① 巣ごもりによる**在宅ワーク増加、副業解禁**などによる追い風
→ クラウドソーシングへの認知・需要が増加、シナジー創出が期待される
- ② HOTARU.AIの営業先縮小に伴い**プロダクト強化への転換を即時実行**
→ 機能拡充の推進スピードがアップ、今後の事業シナジーへの展開を早めた

ネガティブ な影響

- ① 旅行案件の減少・大手企業の**広告費削減**などによる**間接的な影響**を受ける
→ 成熟市場であるポイントメディア「Gendama」は事業売却へ
- ② 飲食店、小売店、サービス業などの実店舗が**外出自粛により業績低下**
→ 動画事業、HOTARU.AIでメインにおいていた営業先が縮小、2つの子会社は親会社へ統合
- ③ オンラインサービス以外の実店舗系の**外部ポイント流入が前期比44%減**
→ デジタルギフトサービス「RealPayギフト」リリース、オンラインサービスの強化を実施
- ④ オンラインコミュニケーションによる**育成体制の構築不足、若手成長の鈍化**
→ 事業参画への遅れが明るみに、一部を除きオフラインコミュニケーションを増加

02 2020年9月期 決算の概要

事業統廃合と新型コロナウイルスの影響による新規事業立上見送りにより売上高減少
 なお、2020年11月に実施したメディア買収により新たな収益源を見込む

単位：百万円	2020年9月期 (2019年10月～2020年9月)	2019年9月期 (2018年10月～2019年9月)	前年同期比
売上高	586	2,473	24%
売上総利益	213	895	24%
(売上総利益率)	36%	36%	0pt
販売管理費	533	1,269	42%
営業利益	▲320	▲374	—%
経常利益	▲302	▲377	—%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲523	▲25	—%

当社考察

- 事業統廃合、子会社売却による売上高減
- 販管費約7億円削減
- 投資有価証券の減損
事業統廃合に伴う特別損失約2億円

負債を削減し財務体質の改善を図りつつ現預金を確保し、将来的な事業投資原資を確保
 なお、2020年10月リアルX社売却に伴い、2021年9月期に約2億円純資産増加予定

単位：百万円	2020年9月期末 (2020年9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	1,346	2,026	66%
うち現金および預金	1,086	1,490	73%
固定資産	73	404	18%
総資産	1,420	2,431	58%
流動負債	571	980	58%
うちポイント引当金	233	299	78%
固定負債	42	123	34%
純資産	806	1,328	61%
負債及び純資産	1,420	2,431	58%

当社考察

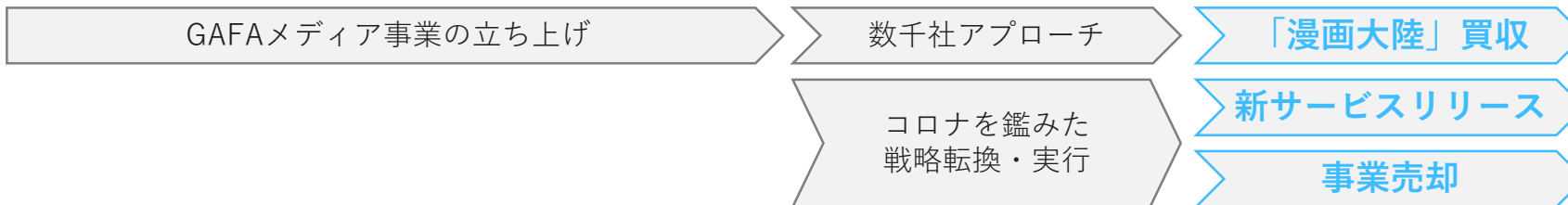
- 有利子負債等
約4億円返済
- 固定資産の一部資金化
投資有価証券、事業撤退・
統合に伴う減損、
固定資産減少
- 2020年11月リアルX
「Gendama」売却に
伴い、2021年度ポイン
ト引当金約2億円が解
消、純資産増加見込み

03 2020年9月期の総括

来期以降の新たな飛躍の為に、2020年9月期は「労働集約・低粗利・縮小市場からの事業脱却」と「BS・CF改善に注力した再建」を集中的に実施。概ね完了し、再成長へ



POINT 収益性の高い領域においてリソースを活用すべく抜本的な事業改革を推進



労働集約・低粗利・縮小市場からの事業脱却

POINT 更なる販管費削減を推進、業務提携解除や株式売却による整理を完遂



BS・CF改善に注力した再建

2019年9月期以降は「徹底的な販管費の削減」を始め、様々な領域のコスト削減を実施



子会社の統合などを実施し、現在は「GAFAメディア事業・フィンテック事業」の2つの事業を主力事業とし再成長を図る

01

GAFAメディア事業

成長領域事業

漫画大陸

-shonenrival.com-

2020年11月1日：買収

+



M&A及び自社立ち上げによる複数メディアの運営

シナジー領域事業

HOTARU.AI

 CROWD

02

フィンテック事業

成長領域事業

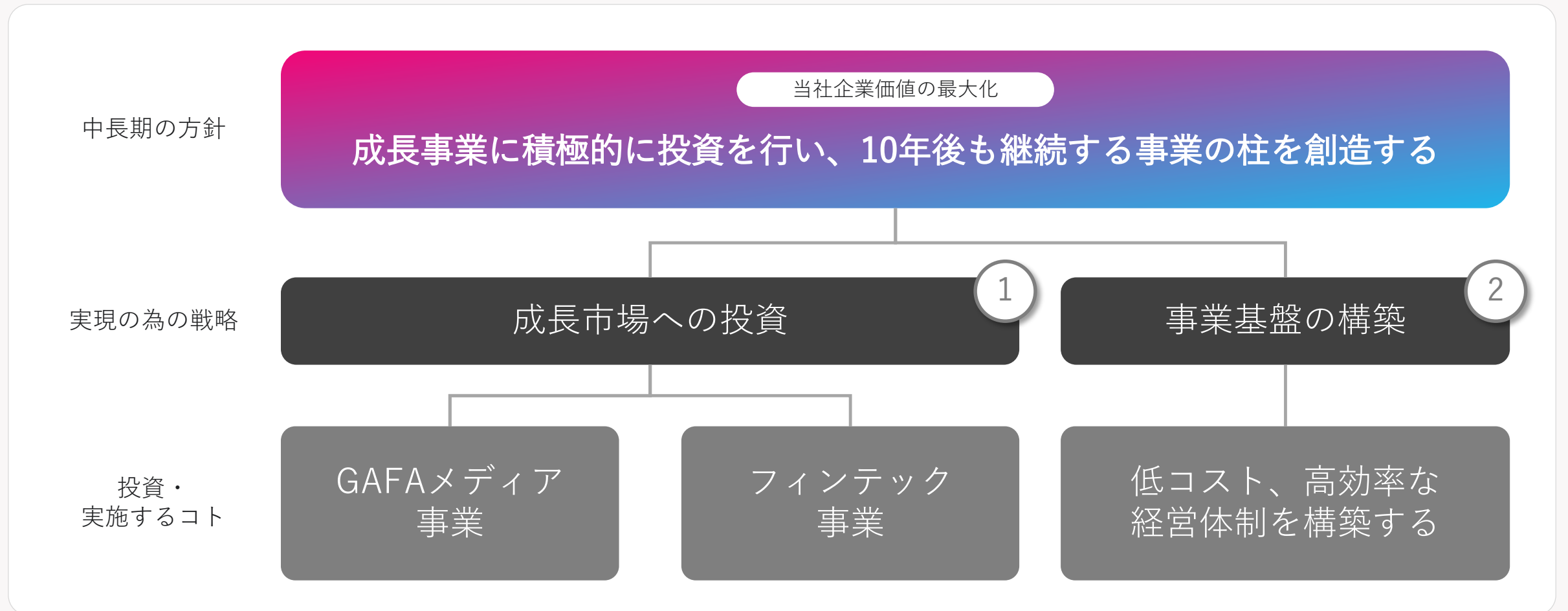
Rea:Pay

Rea:Payギフト β版

2020年10月より本格始動

04 2021年9月期の方針

当社の企業価値を最大化する為、10年後も継続する事業の柱を創造する

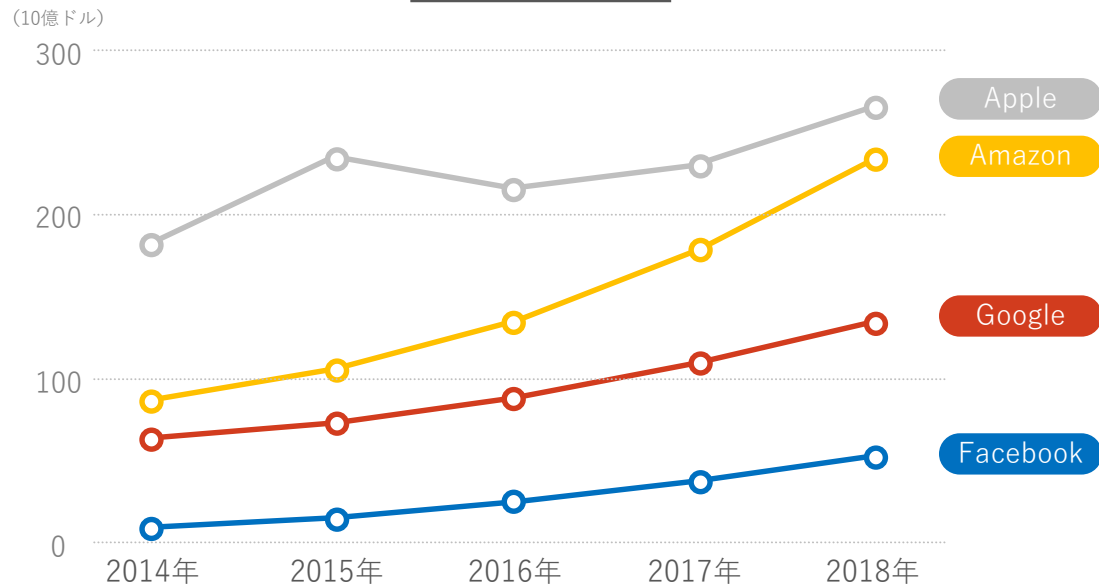


1 成長領域への投資により事業成長速度の加速

成長領域にある事業に、積極的に資金・人材の投資を行い、事業成長を加速させる

GAFAMEDIA市場

各社売上高推移

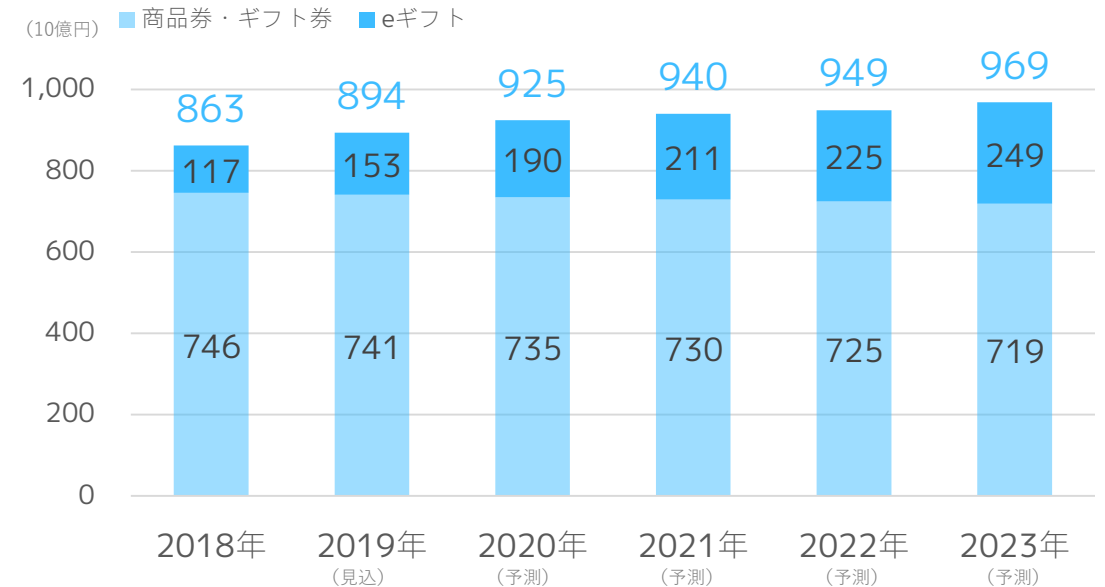


巨大な市場規模であるGAFAMEDIA

総務省「デジタル・プラットフォームの現状と動向」より

フィンテック関連市場

商品券・ギフト券/eギフト市場規模 (予測)



拡大するソーシャルギフトの法人利用

矢野経済研究所「2019年版 商品券・ギフト券/ソーシャルギフト市場の実態と展望」より

売上高ではなく利益率・絶対利益成長を重視、高利益・成長事業領域を選択・注力



成長させられない事業は撤退
成長産業に軸足を置く



売上高・従業員等の絶対数ではなく、
高利益率・絶対利益成長を重視



クラウドワーカーを積極活用し
従業員はコア業務に注力。
経営基盤システムの見直し、
仕組化、将来的にAI化を図る

成長領域で展開する

「GAFAメディア・フィンテック」事業を基軸に再成長を図る

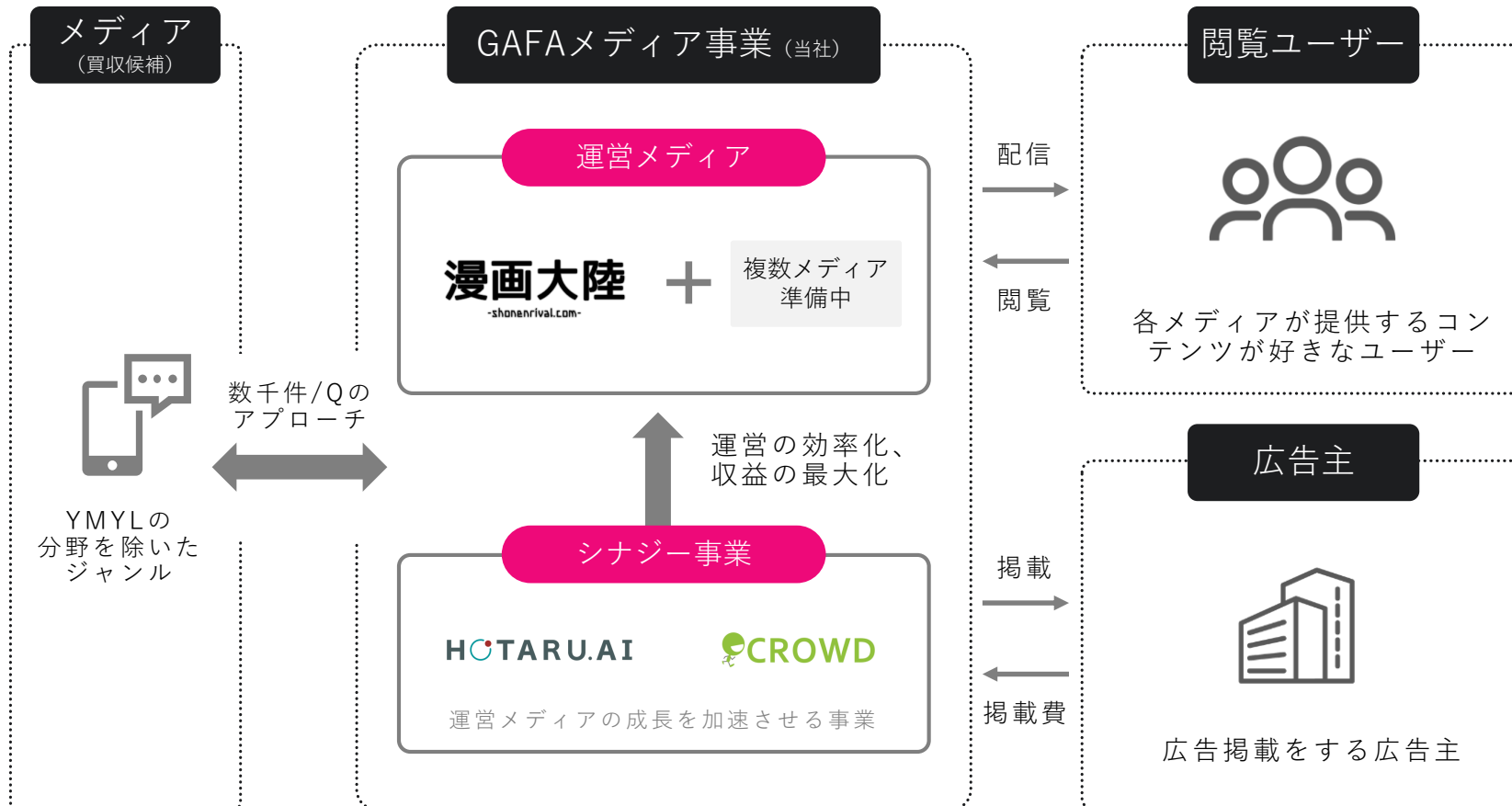


2021年9月期の業績予想については、変化するスピードが激しい経営環境において、より成長性の高い事業領域にリソースを投下することを目的として、戦略的な選択と集中を推し進めており、現時点で合理的に算定することが困難であるため、記載しておりません。なお、当該連結業績予想については、合理的な算定が可能となった時点で速やかに開示する予定です。

05 注力事業の概要

- GAFAメディア事業
- フィンテック事業

GAFAMedia事業のビジネスモデル（図解）



運営メディア

- M&Aおよび、自社立ち上げにより高利益率メディアの複数運営体制の構築を図る

シナジー事業

- HOTARU.AI
本事業との連携による、SNSからの集客実現を図る
- CROWD
完全クラウドソーシングによる運営体制を構築し、運用・販管費の効率化を図る

買収の方針・基準

① 営業利益の2年分程度で買収

買収対象メディアで想定される営業利益の2年分程度での取得を目標といたします

② YMYL^(※)の分野を除いたジャンル

競合他社が多く、Googleのガイドラインにおいて影響を大きく受けるYMYL^(※)の分野を除いたジャンルでの展開を実施いたします

③ 買収1年後、20%以上の営業利益成長目標

クラウドディレクターによる効率的な運用を実装、マーケティング支援ツール「HOTARU.AI」、デジタルギフトサービス「RealPayギフト」等、事業シナジーを活かした成長戦略を描けるメディアを選定し、買収1年後20%以上の成長目標を掲げます

※YMYL・・・(Your Money or Your Life)の頭文字をとり、お金や人生(健康や安全など)に大きく影響するものとGoogleが位置付ける対象を示す用語

2021年9月期はメディア買収を主軸に、同領域の拡張を視野に入れたメディア立ち上げを実行
 加えて2022年9月期に向けて、既存事業とのシナジーによる事業成長を狙う

方針	2021年9月期		2022年9月期	
	上期	下期	上期	下期
	GAFAMEDIA事業の確立 買収および、自社立ち上げによる GAFAMEDIA事業の確立		既存事業シナジーによる成長 CROWDとHOTARU.AIとの 本格連携による成長	
メディア合計PV数 (月次平均)	800万PV	1,000万PV	1,500万PV	3,000万PV
EBITDA率 (EBITDA÷売上)	60%		70%	

※EBITDA・・・GAFAMEDIA事業セグメント単体における営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

「メディアPV数」 × 「利益率」の最大化により成長を図る

収益の最大化：メディアPV数 × 利益率

① 保有メディア数の拡大

② メディアPV数の拡大

③ メディア収益性の維持・向上

KPI拡大に対する施策

① 保有メディア数の拡大

- M&Aによる保有メディア数の増加
- 自社内で新規メディアの立ち上げ

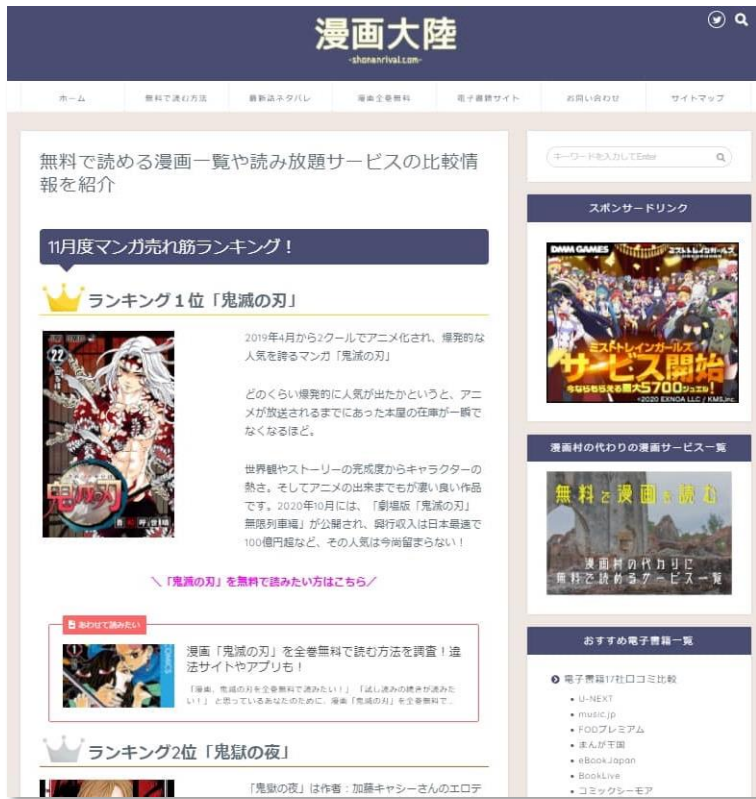
② メディアPV数の拡大

- コンテンツ量の拡充
- 既存事業「HOTARU.AI」によるソーシャルトラフィックの獲得

③ メディア収益性の維持・向上

- クラウドソーシングによる運用体制構築

オンライン漫画コンテンツメディア「漫画大陸」を2.2億円で事業譲受 2020年10月期 営業利益予測1.03億円(※1)



月間PV数

約600万PV

月間ユーザー訪問数

約240万人

▽ビジネスモデル

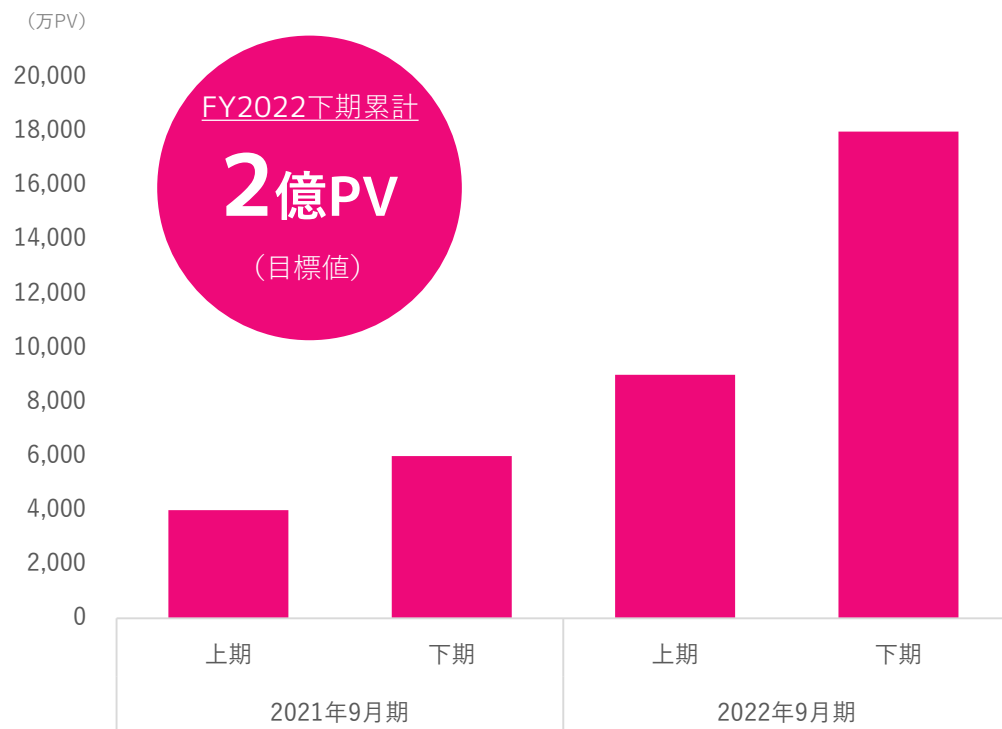
電子コミック作品の購入を検討しているユーザーに対し、記事情報を提供し、申込み（会員登録）を促す

今後の方針

- メディアM&A
今後も継続的に実施
エンタメ領域だけに限らず高利益率で成長性が見込めるメディアを積極買収
- メディア立ち上げ
譲り受けメディア「漫画大陸」強化を視野に、エンタメ領域での立ち上げを検討

成長性を示す指標としてメディアPV数を置き、2022年9月期下半期累計で2億PVを目指す
シナジー事業である「HOTARU.AI」との連携により、ソーシャルトラフィックの拡大を目指す

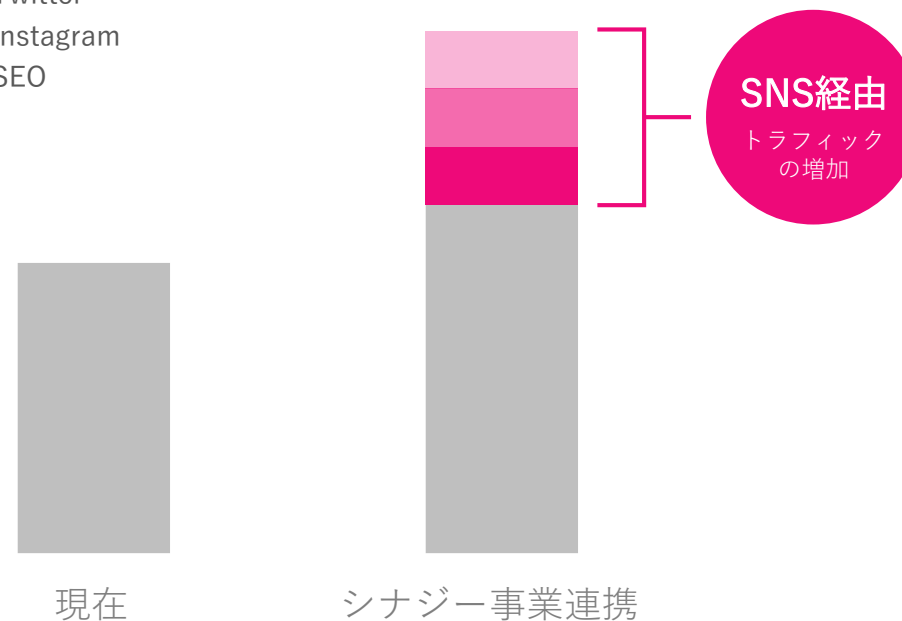
PV数成長イメージ（期間累計）



注：今後増加するメディアのPV数も考慮した推移

ユーザー獲得チャンネル追加

- Youtube
- Twitter
- Instagram
- SEO



クラウドディレクターの育成により、制作するコンテンツの選定からアップまでを一貫してクラウドソーシング化。収益性の維持だけでなく、コンテンツ大量制作の実現を図る

コンテンツ制作フロー



コンテンツ制作は当社が培ったクラウドソーシングのノウハウを活用 チェック体制の強化によりコンテンツの質と量の拡充を実現

コンテンツ制作における運用体制の強化方針



制作マニュアル
浸透と徹底

記事執筆ルールを作成、ライターに展開

- ・ 専門家監修に基づき、漫画著作権のガイドラインを制定
- ・ 転載予防の措置として、記事に文字数の上限を指定
- ・ 記事の判定可否が難しいものは、社内の法務部を交えて判断
- ・ 社内で判断が難しいものは専門家に照会
- ・ ルールは随時アップデートを行いライターに随時展開



質の高い
ライター拡充

記事制作の経験があるライターのみで運用

- ・ CROWDで培ったネットワークを活かし、質の高いライターにアプローチ
- ・ 事前にサンプル記事を納品してもらったと同時に過去作成した記事にコピペがないかシステムチェック
- ・ 一定のプロセスを得て採用したライターのみ契約を締結
- ・ 運用と同時にライターの育成も実施し、習熟度に応じた、報酬の変更も検討



コンテンツ
監視体制強化

社内ディレクターの目視チェック・システムチェック

- ・ チェックリストに基づく属人的にならないチェック体制の構築
- ・ 社内ディレクター育成のための制度構築
- ・ システムによる文字数制限の設定と文体のチェック
- ・ システムによるコピペのチェック
- ・ CROWDで培ったノウハウに基づく、ライターの評価体制の構築

既存：ポイント交換サービス

Rea:Pay

当社提携企業で獲得した報酬を、
様々な報酬として交換できるサービス

Realpayユーザー数

2,500万人(※1)

最高月間交換件数

25,000件

ポイント流通総額

約**170**億円

15年の
運用ノウハウ

2020年10月より本格始動

新規：デジタルギフトサービス

Rea:Payギフト β版

企業から贈られるギフトを複数の交換先から選んで
受け取れるデジタルギフトサービス

新規受注額：約**12**億円（年想定）

2020年10月末時点でお申し込みを頂いた企業様

利用時にシステムの繋ぎ込みなど不要、専用のURLを送るのみ。圧倒的なスピードを実現
また、交換前にPR動画やアンケートの導入ができ、マーケティングとしての活用も可能

1 URLをタップ

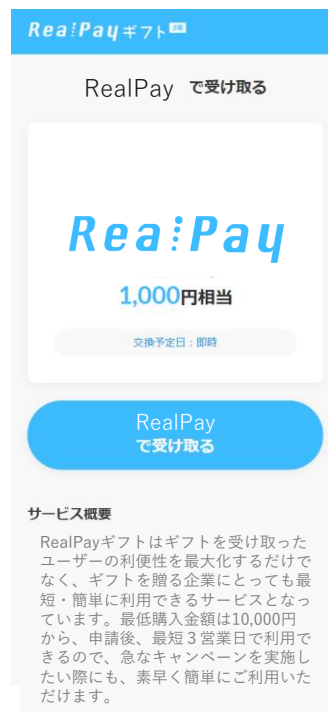


2 受け取り方法選択



※PayPayを選択した場合、PayPayアカウントのログイン画面に遷移されます。

3 受け取り先の決定



サービス概要
RealPayギフトはギフトを受け取ったユーザーの利便性を最大化するだけでなく、ギフトを贈る企業にとっても最短・簡単に利用できるサービスとなっています。最低購入金額は10,000円から、申請後、最短3営業日で利用できるの、急なキャンペーンを実施したい際にも、素早く簡単にご利用いただけます。

4 確認画面



5 PR動画表示



※動画視聴後に、ギフトコードの表示ボタンが有効化されます。

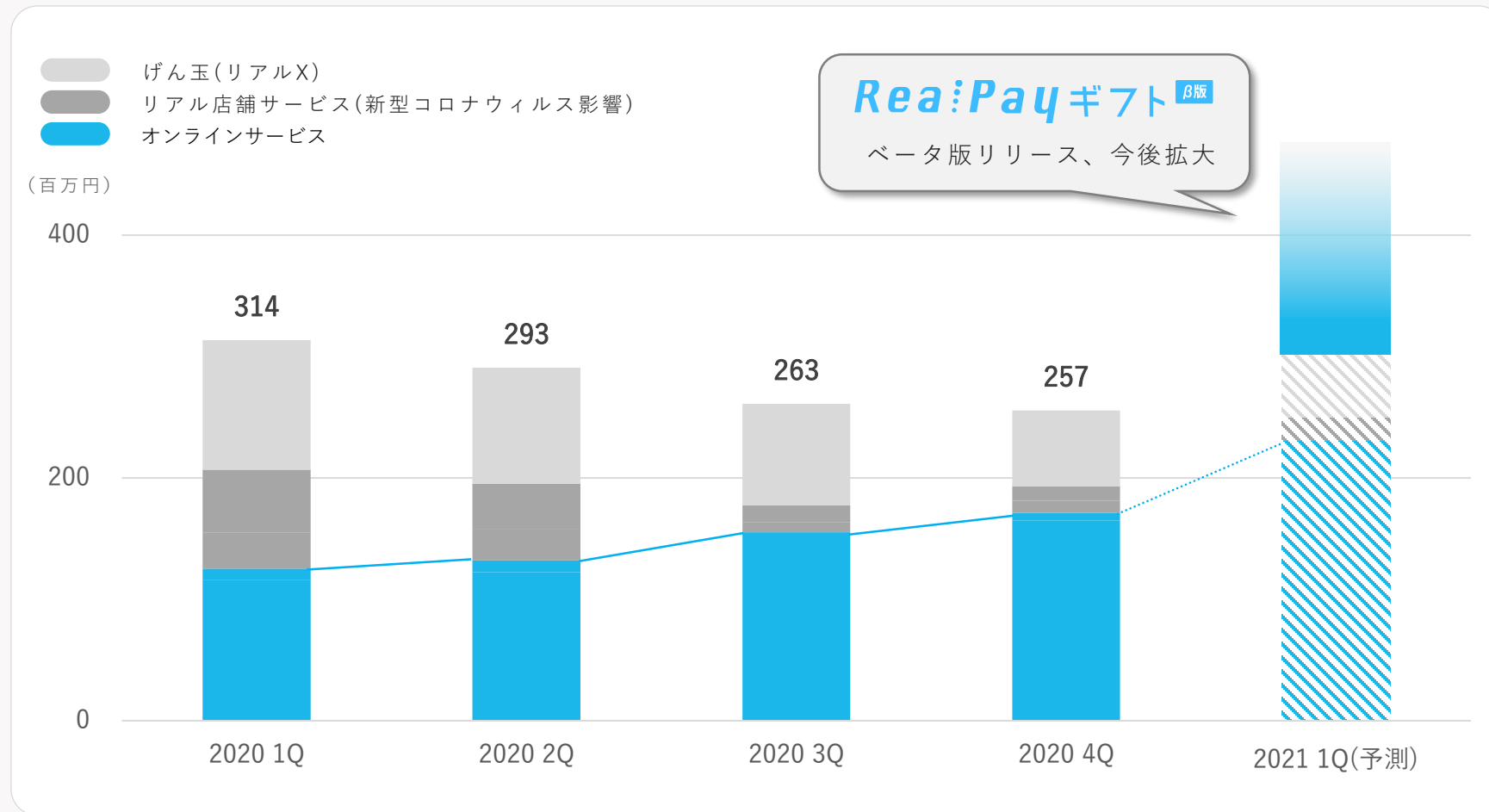
6 受け取り完了



オンライン完結の利便性高いデジタルギフトサービスプロダクトを開発、
大手企業の実績をもとに、ネットマーケティングでの拡販促進

	2021年9月期		2022年9月期	
	上期	下期	上期	下期
方針	<p>大手・中小企業向け</p> <p>取引社数より流通額を優先 ギフトマーケティングツールNo.1へ</p>		<p>SmallB向け・海外連携</p> <p>取引社数を優先 オンライン完結型サブスク収益化</p>	
流通総額	12億円	18億円	30億円	50億円
提携企業数	100社		1,000社	
プロダクト	管理ツール 不正・セキュリティ強化	オンライン購入 CRMルーツ拡充	SmallB向け ギフトサービス	インバウンド連動 ギフトサービス

新型コロナウイルスの影響でオンラインサービス流入が拡大、リアル店舗系は大幅に減少、
新サービス「RealPayギフト」により来期急成長見込み



POINT

Rea:Payギフト β版

デジタルギフトの出だしは好調
来期急成長を見込む

その他

- オンラインサービス
：継続的に成長見込み
- リアル店舗系
：新型コロナウイルスの影響を受けながらも、足元回復傾向
- げん玉
：減少傾向

会員登録不要で利用可能なリアルペイギフトを中核に
アライアンスとネットマーケティングにより流通総額最大化に注力

KPI：流通総額の最大化

(RealPay・RealPayギフトの2つの事業で流通総額を拡大)

1 導入社数・取引件数の増加

2 ギフト交換先企業の開拓状況

3 オンライン完結型サブスクプロダクト

KPI拡大に対する施策

FY2021 1Qの施策

- 手数料無料キャンペーンにて販売促進強化中

アライアンス

- 大手企業による継続的大量活用実績

ネットマーケティング

- SmallB、中小企業向けの手軽なギフト活用

7月β版リリース、プロダクト開発を推進、
10月より大手中心にRealPayギフトの本格営業開始、順調な滑り出し



POINT

本格始動後、好調な滑り出し

お申込企業

約**30**社

新規年間受注総額

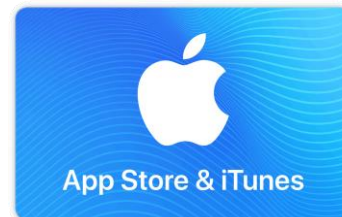
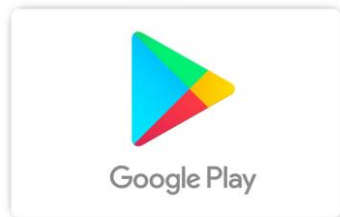
約**12**億円 (年想定)

※2020年10月末時点でお申込みを頂いた企業様数との想定取引額

※収益は手数料売上上で、年内は手数料無料としていることから収益効果は来年以降となります

毎月2種類以上を追加。魅力ある交換先を追加することで流通総額最大化を図る
 並行して、流通総額増加に伴う手数料・仕入原価を抑制し利益率向上を実現

ギフト交換先企業



8月26日追加

全国230万カ所以上の
加盟店にて利用可能

11月4日追加

全国約25,000台以上のATMで
即時現金化が可能に

10月1日追加

コンビニやドラッグストア、
多数の店舗で利用可能

※Amazon、Amazon.co.jp およびそれらのロゴは Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です
 ※Google Play は Google LLC の商標です
 ※App Store, iTunes は米国およびその他の国々で登録されている Apple Inc. の商標です
 ※App Store & iTunes コードは、日本の iTunes Store のみでご利用可能です

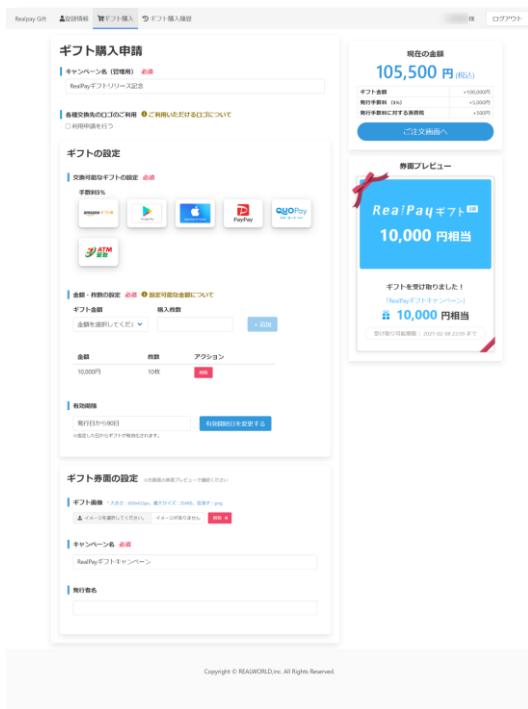
RealPay交換先一覧

※現金など200種類以上



ギフトマーケティング効果を最大化するためのツールを開発・提供

1. 購入から発行までオンライン完結



2. ギフト利用時のCRM機能



開発・リリース中(随時)

購入から発行までオンライン完結

- 使いたい時にすぐにギフト発行可能
- 交換させたいギフトを自由に選択

ギフト利用時のCRM機能

- PR動画やアンケート収集
- 利用後のサイト誘導

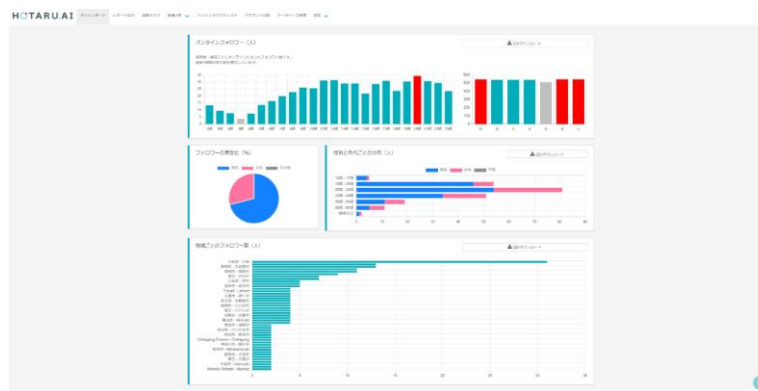
ギフト利用時の手間を削減

- 自動発行API機能
- 自動抽選機能

AI Marketing社が店舗向けに開発した「HOTARU.AI」とインスタントウィン連携を始動

HOTARU.AI

Instagram分析ツール



	HOTARU.AI	公式アプリ	他社A	他社B	他社C
競合分析	○	×	×	○	×
ハッシュタグ分析	○	×	×	○	×
メンション分析	○	×	×	○	×
レポート出力	Excelで出力	×	CSVのみ	Excelで出力	Excelで出力
改善タスク機能	○	×	×	×	×
データベース検索機能	○	×	×	×	×

HOTARU.AI



インスタントウィン機能追加



RealPayとの共同販売



Instagram連携強化



GAFAM運用メディアにおいて
ソーシャルトラフィックを獲得

「守りから攻めへと大転換」 絶体利益成長を重視し、早期にEBITDA黒字化の実現を目指します！

01

GAFAMedia事業における粗利の積み上げと成長

11月には漫画大陸の事業買収、今後、毎年20%以上の利益成長を実現します。今後も継続して自ら成長させられる高利益の事業買収を継続します

02

RealPayギフト流通総額最大化と高利益モデルの確立

10月より本格的に営業を開始し約12億円の受注を獲得、継続して流通総額最大化を目指します
2Qに向け流通総額を売上・利益に転換していきます。

03

2021年1月 のれん償却費を除き販管費2,500万円

2021年度に向け最後の抜本的経営改革を断行し、極限までスリム化を図りました

04

新型コロナウイルスと共存する事業・組織展開

コア業務に注力し、少数精鋭、一人あたりの利益性に拘った成長を実現しますオペレーションはシステム・AI化を、
専門業域はクラウドワーカーを積極活用していきます

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。

ネットからリアルへ。

REALWORLD

ネットがリアルを喰ってはいけない。
ネットが人を孤独にしているといけない。
ネットがコミュニケーションを断ち切っているといけない。

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らないなら、
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。