

ネットからリアルへ REALWORLD

2021/5/14



REALWORLD

2021年9月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社リアルワールド

平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

2019年**絶対利益成長**を掲げ、**抜本的経営改革**に着手しました。
そして当期は、まさしく転換期。
新セグメントである**GAFAMEDIA事業**と**フィンテック事業**に
選択と集中を行った結果が問われる年となっております。

そうした中、2020年10月度の売上は517万円と、
創業2カ月目と同等のスタート。
想定通りとはいえ、改めて創業時と同様の緊張感を持ち、
成長へのコミットメントを強く意識することになりました。

そこから6ヵ月、**粗利率100%**と**高粗利率を維持し**、
2Q粗利額は6,000万円と**Gendama売却以前の水準**に、
全社粗利は1Q比182%となり、
絶対利益成長のスタートの時とさせることができました。

そして3月、単月ではありますが**全社EBITDA黒字化**を実現。
GAFAMEDIAセグメント利益は1Q比256%、
フィンテックセグメントは1Q前倒しでの黒字化を達成。

着実に**抜本的経営改革**の成果を見出し始めております。
しかしながら、私たちはようやく
絶対利益成長のスタートラインに立ったばかりである、
と捉えています。

この下半期、引き続き手を緩めることなく社員一丸となり
更なる絶対利益成長の実現に向け邁進する所存でございます。

引き続きのご愛顧、何卒よろしくお願い申し上げます。

株式会社リアルワールド
代表取締役社長CEO

菊池 誠見



INDEX

- 01 2021年9月期 第2四半期 決算ハイライト
- 02 2021年9月期 第2四半期 主要計数のご説明
- 03 GAFAメディア事業 事業進捗及び今後の方針
- 04 フィンテック事業 事業進捗及び今後の方針
- 05 2021年9月期 第3四半期の方針総括
- 06 Appendix

01 2021年9月期 第2四半期 決算ハイライト

フィンテック事業

フィンテックセグメントで**第3四半期営業利益黒字化**を目指す

10月より本格的に営業を開始し約12億円の受注を獲得。
第2四半期に向け流通総額を売上・利益に転換していきます

達成 2Qにて前倒し達成

フィンテック事業

流通総額・粗利共に**前四半期比140%水準**を継続

10月より本格的に営業を開始し約12億円の受注を獲得。
第2四半期に向け流通総額を売上・利益に転換していきます

達成 1Q比
流通総額 **144%**
粗利額 **148%**

GAFAMedia事業

GAFAMediaセグメント営業利益、**第1四半期比5%以上成長、年間20%以上成長**を目指す

第1四半期に買収した2つのメディアから派生させた新規メディアを立ち上げ、
メディアトラフィックを拡大させます

達成 1Q比
セグメント利益 **256%**

コーポレート

2021年1月より**販管費2,500万円水準へ**(※)

今期最後の抜本的経営改革を遂行。安定した事業運営を継続させる組織体制を構築します
※のれん償却費及び一時費用を除く

達成 **2,500万円／月水準へ**
※のれん償却費及び一時費用を除く

2021年9月期 第2四半期



Gendama売却 以前の粗利水準へ

労働集約低粗利・縮小市場からの
事業脱却により
着実な利益改善を実現

**粗利額
60百万円/Q**



グループ連結 EBITDA黒字化

絶対利益成長のための経営改革、
高い収益率で事業を運営できる
体制へと昇華

**3月単月
黒字達成**



1人当たり粗利が 過去最高水準

売上・人員数等
規模の追求からの脱却により、
高い利益を生み出す体制へ進化

**高い生産性の
確立**

02 2021年9月期 第2四半期 主要計数のご説明

第2四半期以降、のれん償却費及び一時費用を除き販管費約25百万円/月水準を達成
徹底したコスト管理の効果も相まって、3月単月ではEBITDAの黒字化も実現

単位：百万円	2021年9月期 第2四半期 (2021年1月～2021年3月)	2021年9月期 第1四半期 (2020年10月～2020年12月)	前四半期比
売上高	60	34	178%
売上総利益	60	33	182%
(売上総利益率)	100%	98%	2Pt
販売管理費	99	128	78%
営業利益	▲38	▲94	—
EBITDA (※1)	▲18	▲83	—
経常利益	▲38	▲87	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲33	103	—

当社考察

- 1 約25百万円/月水準を達成(のれん償却費及び一時費用、約7百万円/月を除く)
- 2 3月単月でEBITDA黒字化を実現し、着実に利益改善を推進

(※1)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

第1四半期に引き続き、最終利益は黒字を維持

単位：百万円	2021年9月期 第2四半期累計 (2020年10月～2021年3月)	2020年9月期 第2四半期累計 (2019年10月～2020年3月)	前年同期比
売上高	94	365	26%
売上総利益	94	128	73%
(売上総利益率)	99%	35%	64pt
販売管理費	227	253	90%
営業利益	▲133	▲125	—
EBITDA (※1)	▲102	▲127 (※2)	—
経常利益	▲125	▲118	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	69	▲129	—

当社考察

1 売上総利益率99%と
高水準を維持

2 構造改革により、販管
費を徹底的にコント
ロール。のれん償却費
及び一時費用56百万円
を除くと販管費は170
百万円の着地。今後も
コスト管理を徹底

3 最終利益は
黒字化を維持

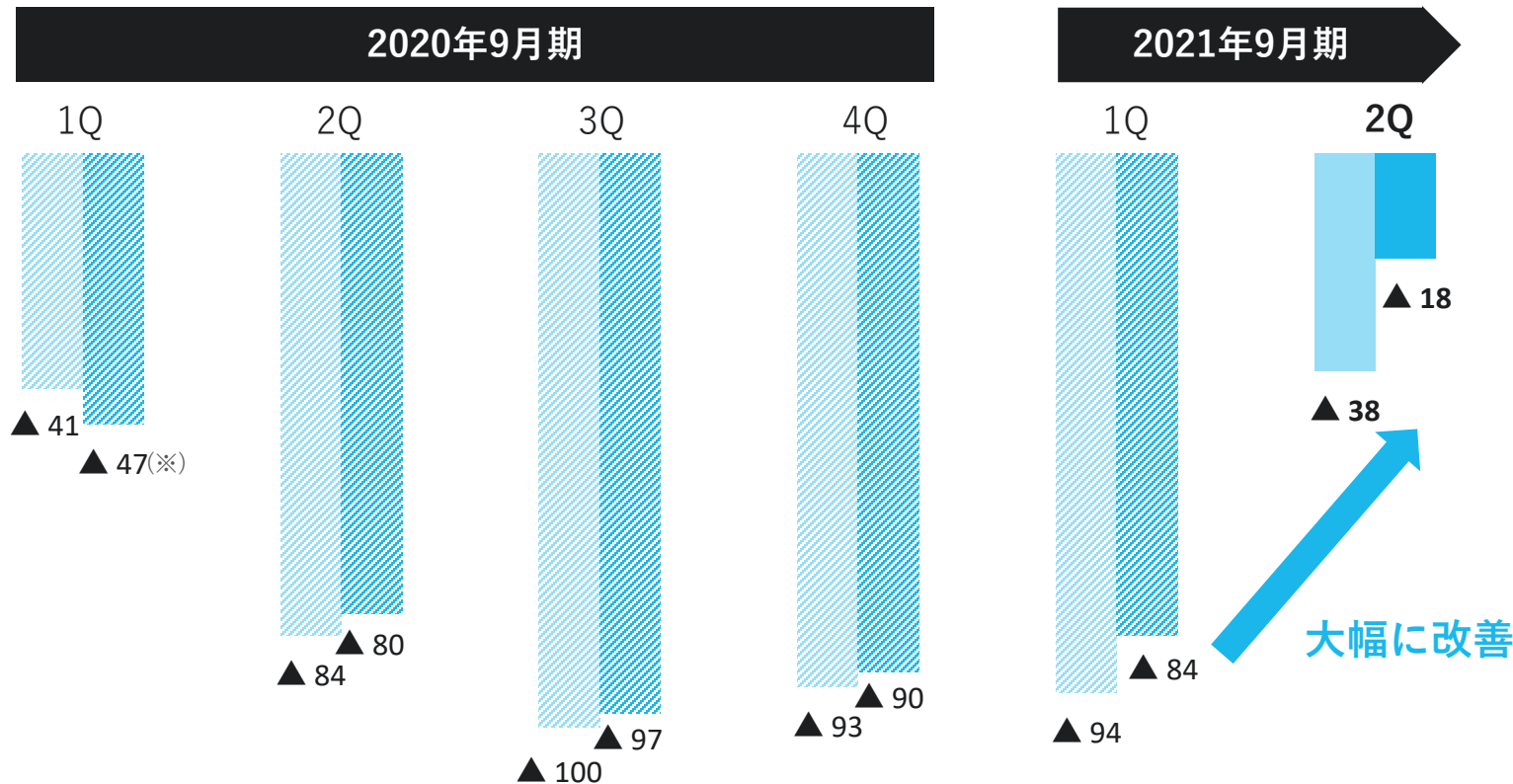
(※1)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

(※2)オフィス移転に伴い敷金償却を行ったため
営業利益より数字が大きくなっている

1Qから営業利益、EBITDAともに大幅改善

構造改革が功を奏した結果、前期比でも改善が進捗

■営業利益 ■EBITDA (単位：百万円)



(※)オフィス移転に伴い敷金償却を行ったため、営業利益より数字が大きくなっている

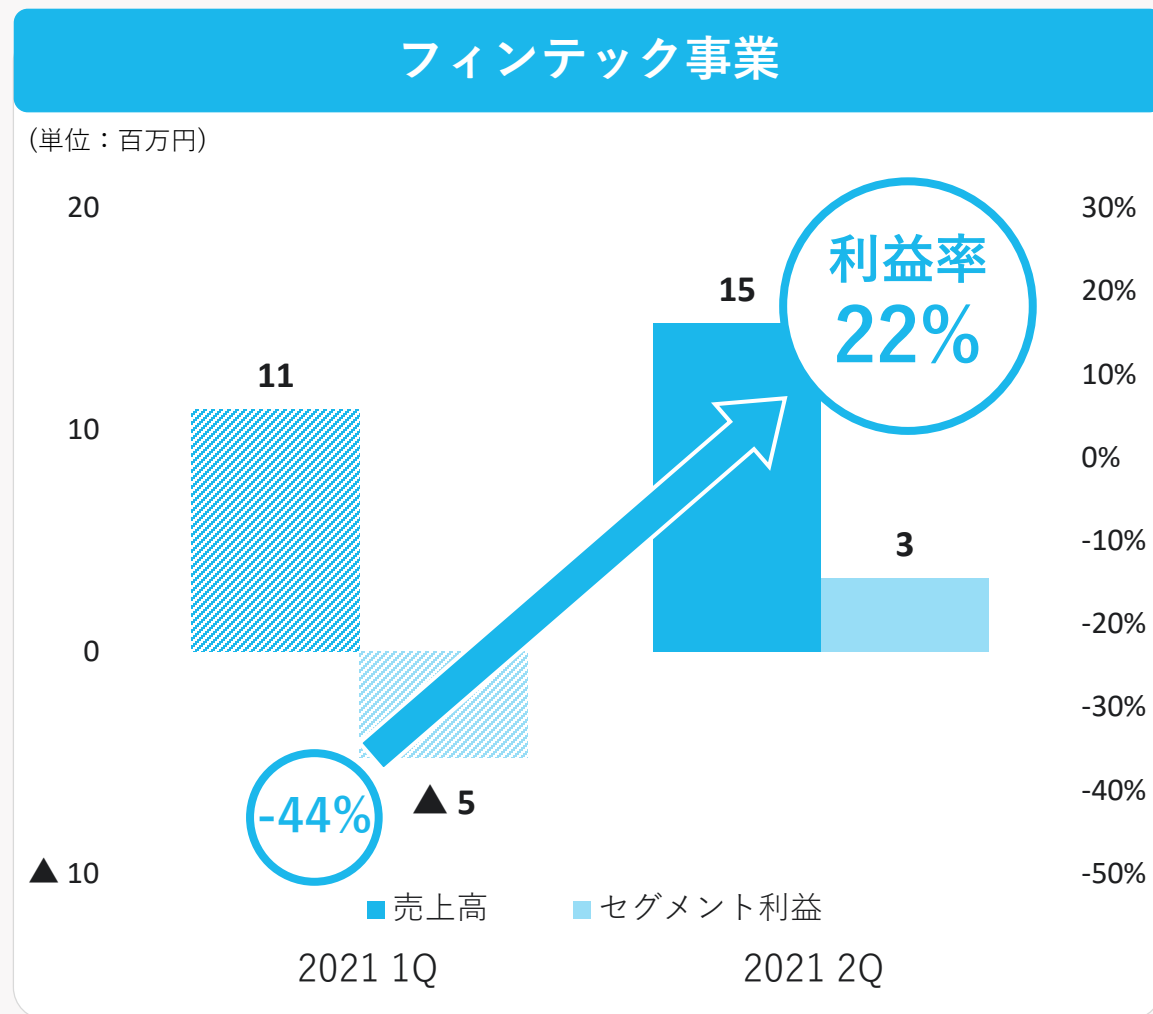
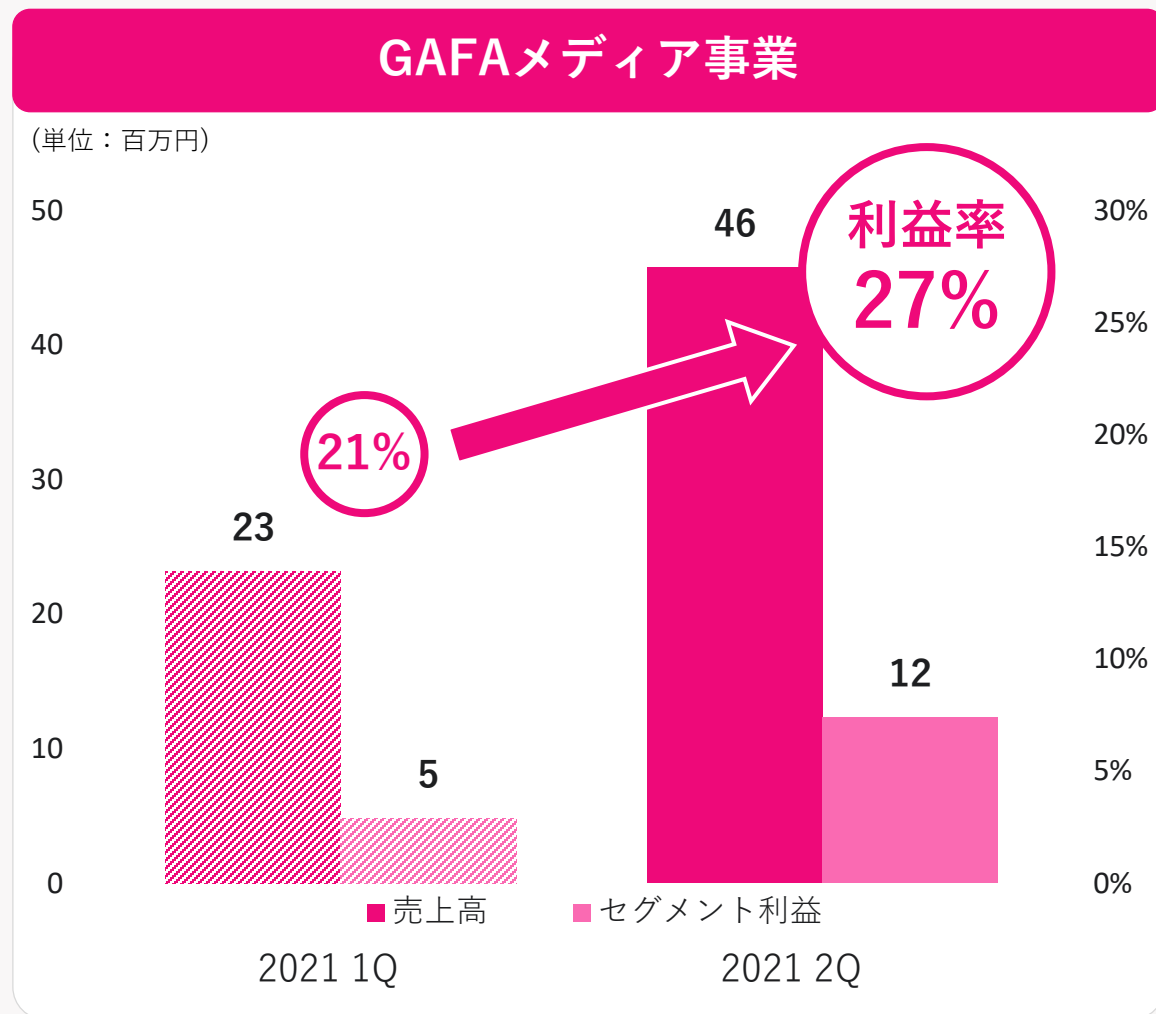
■販売管理費

2021年1Q
92百万円(※)
 ※のれん償却費及び一時費用を除く

2021年2Q
78百万円(※)
 ※のれん償却費及び一時費用を除く

GAFAMedia事業・フィンテック事業共に利益率が改善

フィンテック事業は、1四半期前倒しでセグメント利益黒字化を実現



前年度の事業改革・撤退により、ポイント引当金を中心に負債を大幅に解消

単位：百万円	2021年9月期 第2四半期末 (2021年3月31日時点)	2020年9月期末 (2020年9月30日時点)	前期末比
流動資産	797	1,346	59%
うち現金および預金	556	1,086	51%
固定資産	461	73	628%
総資産	1,258	1,420	89%
流動負債	374	571	65%
うちポイント引当金	32	233	14%
固定負債	7	42	19%
純資産	876	806	109%
負債及び純資産	1,258	1,420	89%

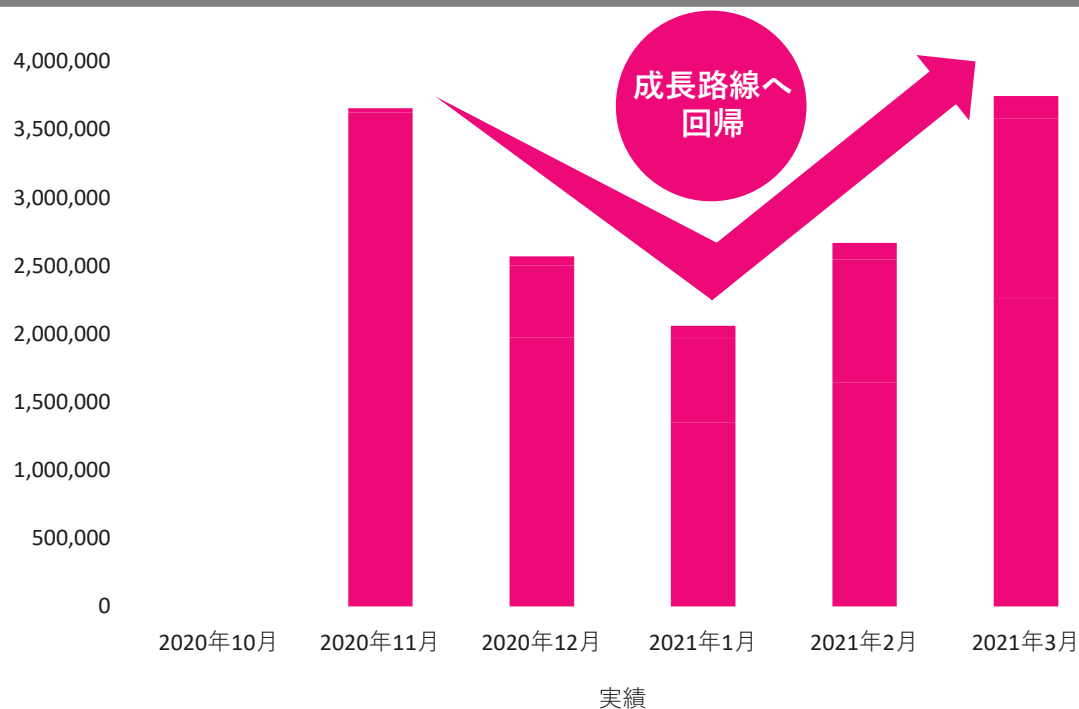
当社考察

- 前年対比ではM&Aにより減少、第1四半期対比では、法人税等の還付により微増
現金及び預金約4億円がのれんに置き換え
- 長期借入の短期振替により、固定負債が減少

2月漫画大陸リニューアルを実施。成長路線へ回帰

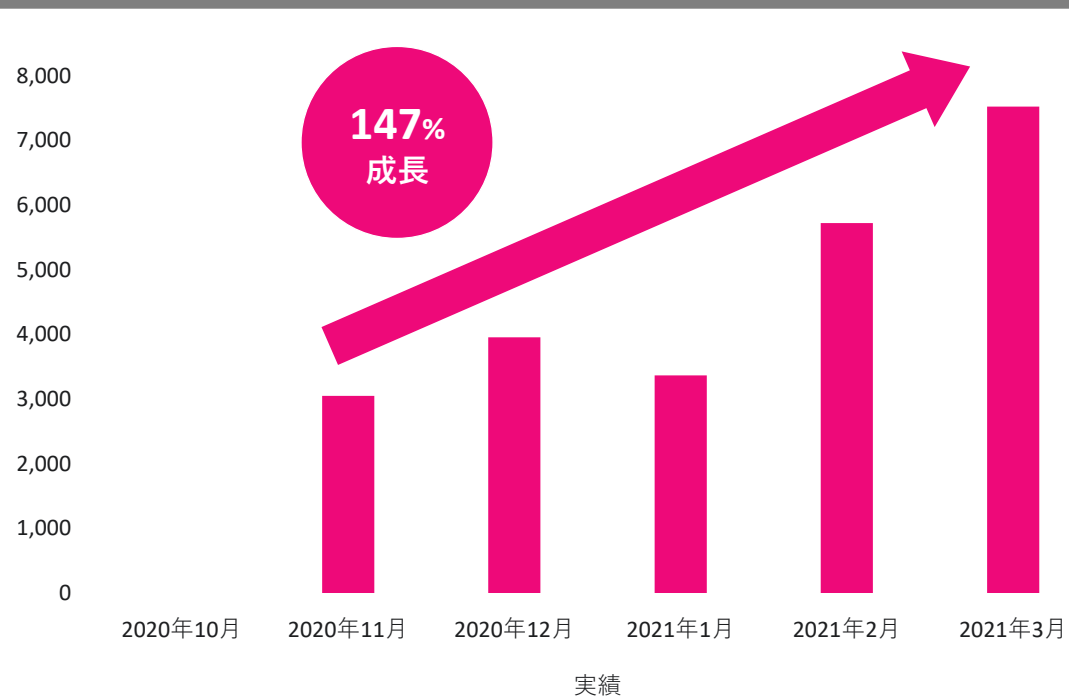
PV数の増加、格安SIM需要期によるモバイル領域成長によりコンバージョン件数は2021年11月比で147%成長

PV数



漫画大陸のリニューアルにより
成長路線へと回帰

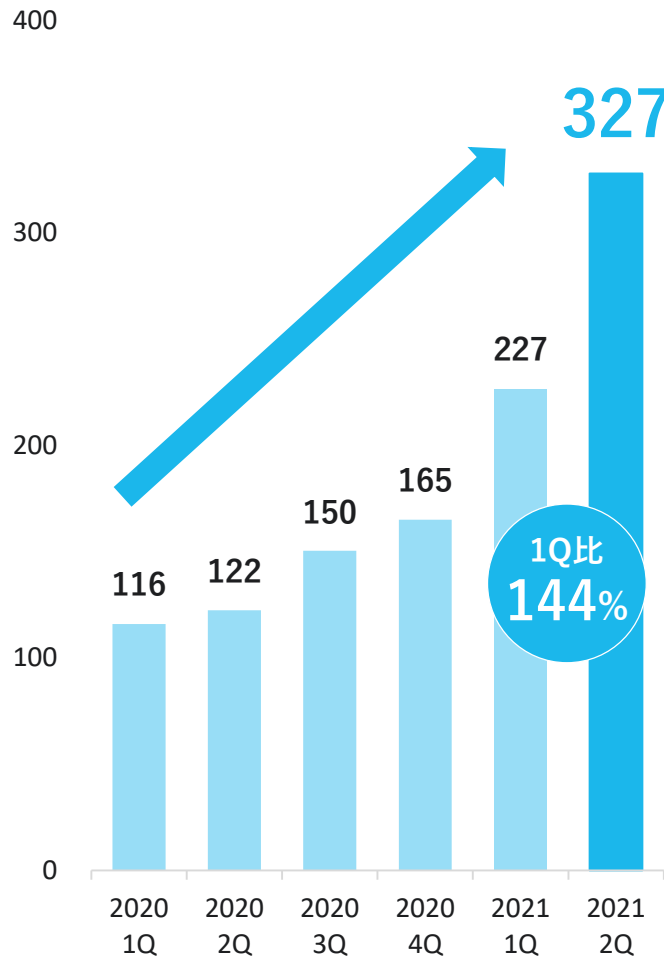
コンバージョン件数



PV数の増加、格安SIM需要期によりCVR改善
PV数の伸び以上に成長

流通総額

(単位：百万円)



RealPayおよびRealPayギフト ※げん玉、リアル店舗除く

RealPayギフト

新規取引増に加え、
3ヵ月以内の再発注75%となり
高いリピート率を実現！

RealPay

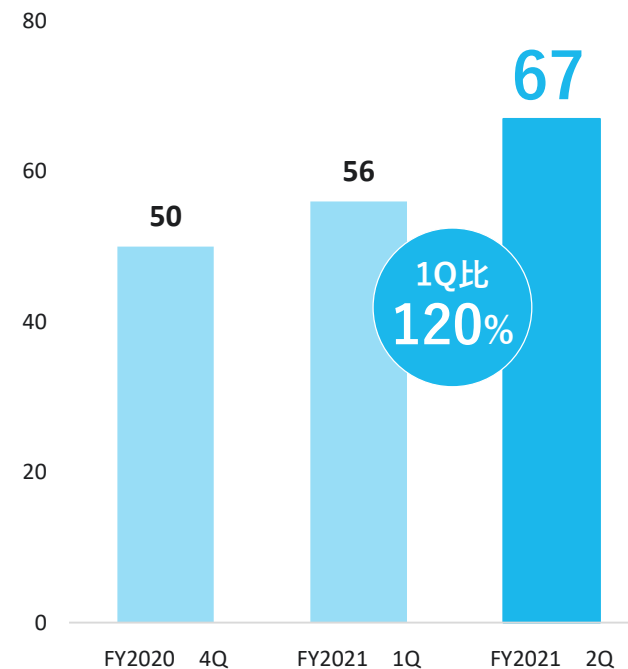
ふわっち・Radiotalk等の
投げ銭メディアからの流通額が増加傾向

1Q比 **144%**
6 四半期連続成長！！



稼働取引企業

ギフトの選択先拡充、ギフトスタンドの
新機能リリースにより、
稼働取引企業が**1Q比で約120%成長**



流通額・粗利額共に、1Q比140%以上!

売上・粗利共に、3四半期連続成長!

1四半期前倒しでのフィンテックセグメント黒字化

2Q粗利率104%、1Q比9pt増加

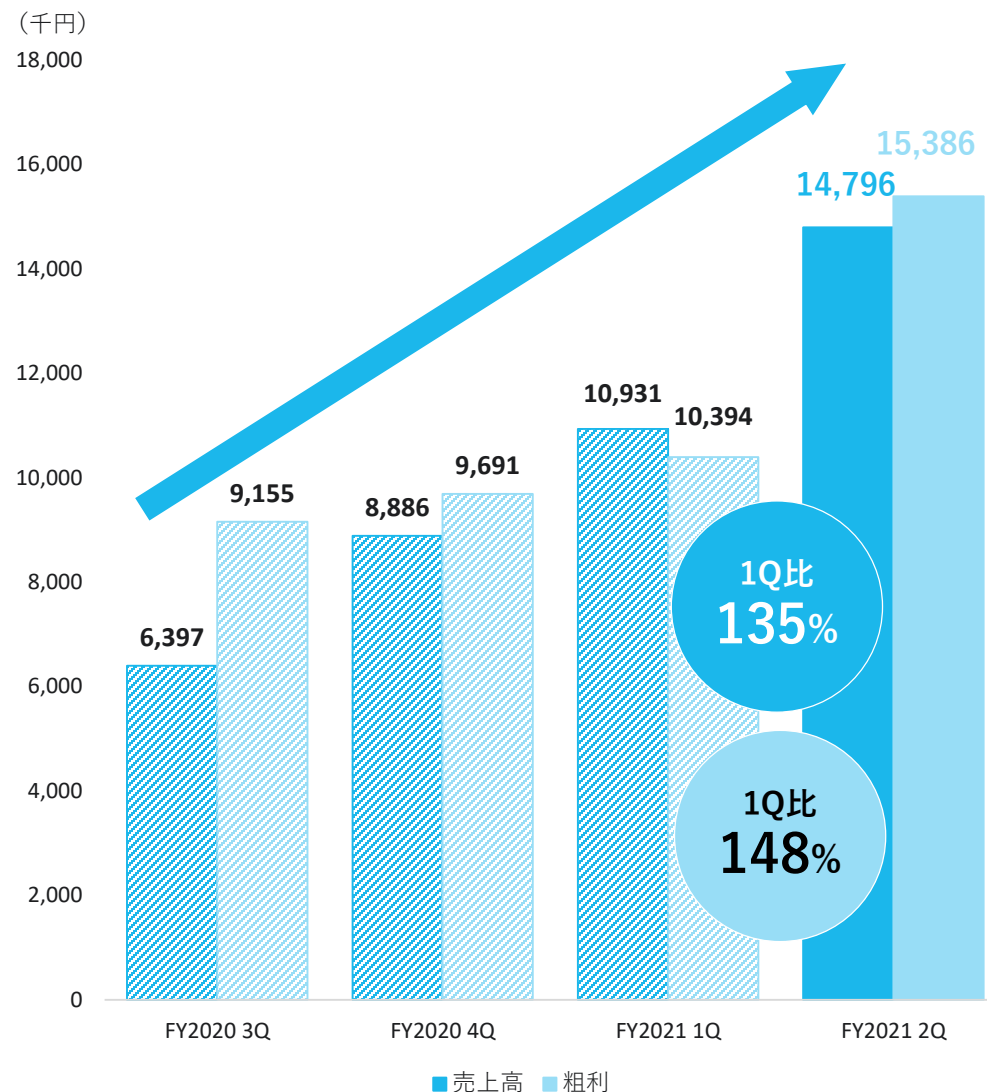
※RealPayの失効益増加。一過性によるもの

売上高(1Q比)

135%

粗利(1Q比)

148%



2つの事業を基軸とした成長イメージ

フィンテック事業でセグメント利益の黒字化を達成。

今後は販管費を抑えながら、両セグメントの収益の積み上げにより、更なる成長を目指します

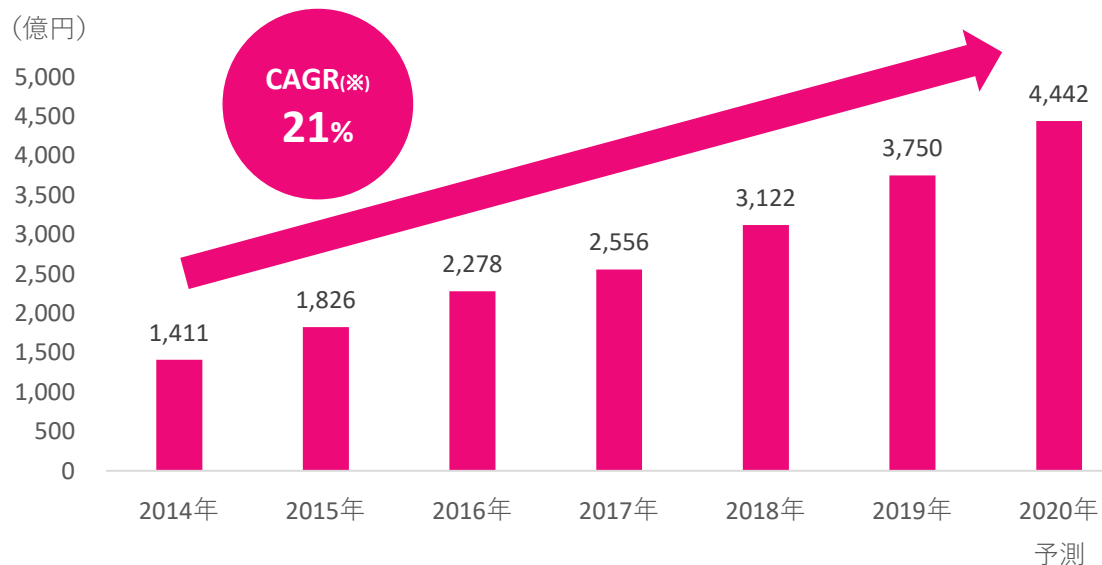


03 GAFAメディア事業 事業進捗及び今後の方針

成長領域にある事業へ積極的に資金・人材の投資を行い、事業成長を加速させる

エンタメ・メディア関連市場

電子出版の市場規模



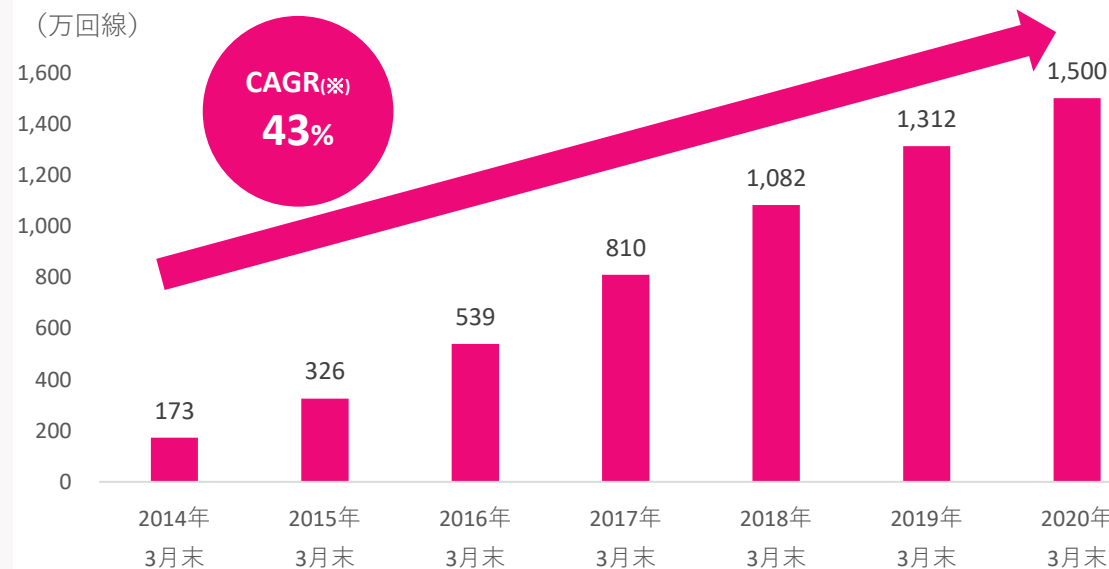
2024年度には5,600億円超えに達する見込み

※CAGR：年平均成長率

出典：インプレス総合研究所「電子書籍ビジネス調査報告書2020」

モバイル・メディア関連市場

独自サービス型SIMの市場規模

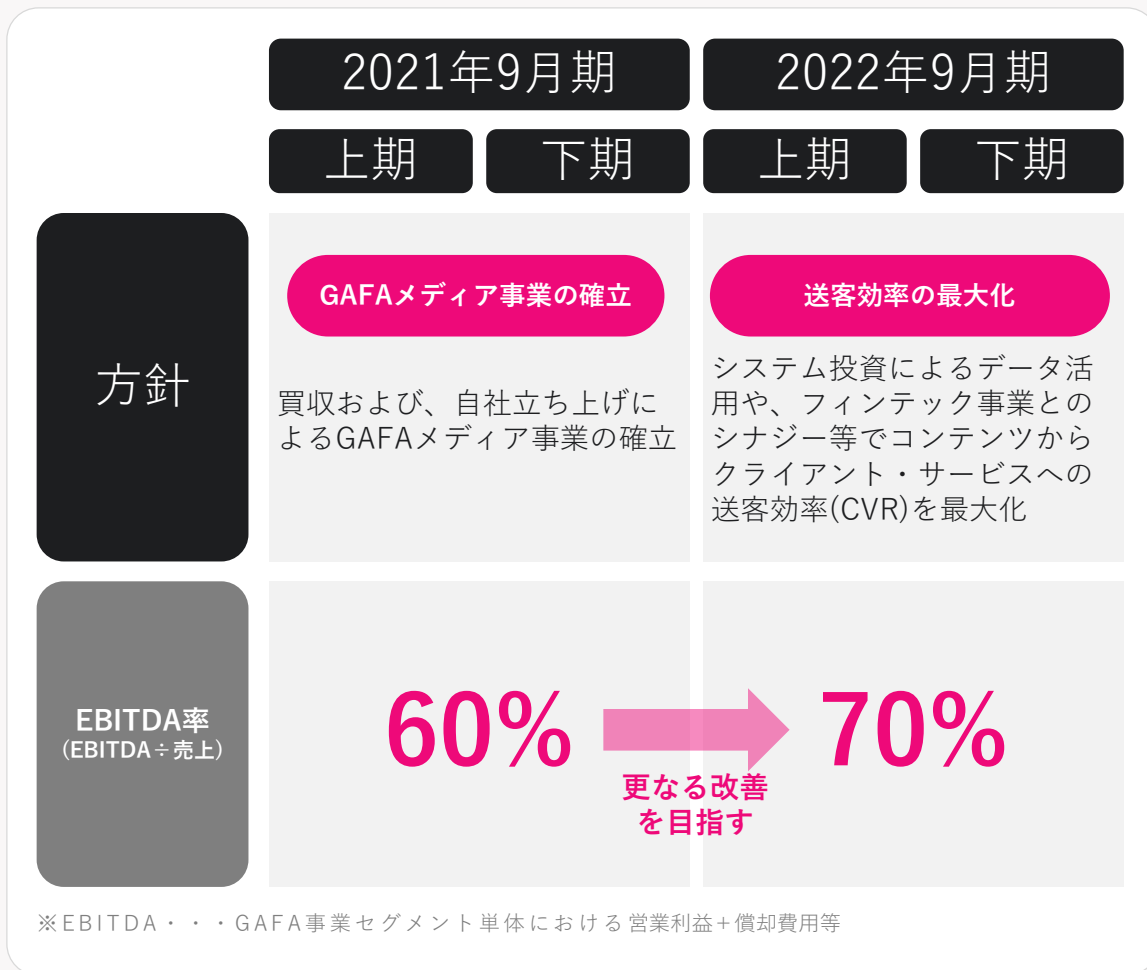


2024年度には2,485万回線に達する見込み

出典：MMRI 国内MVNO市場規模調査（2020年3月末時点）

2021年9月期は買収事業の成長を軸に、EBITDA率60%以上を目指す

「メディアトラフィック」×「トラフィック当たり売上」の最大化により成長を図る



収益の最大化：
メディアトラフィック×トラフィック当たり売上

①
メディア
トラフィックの拡大

- ・買収メディアの成長
- ・エンタメ、モバイル域内での新規メディア立ち上げ

②
トラフィック当たり
売上の向上

- ・取り扱い商材の単価向上
- ・クライアント・サービスへの送客効率(CVR)最大化
- ・運営コストの効率化

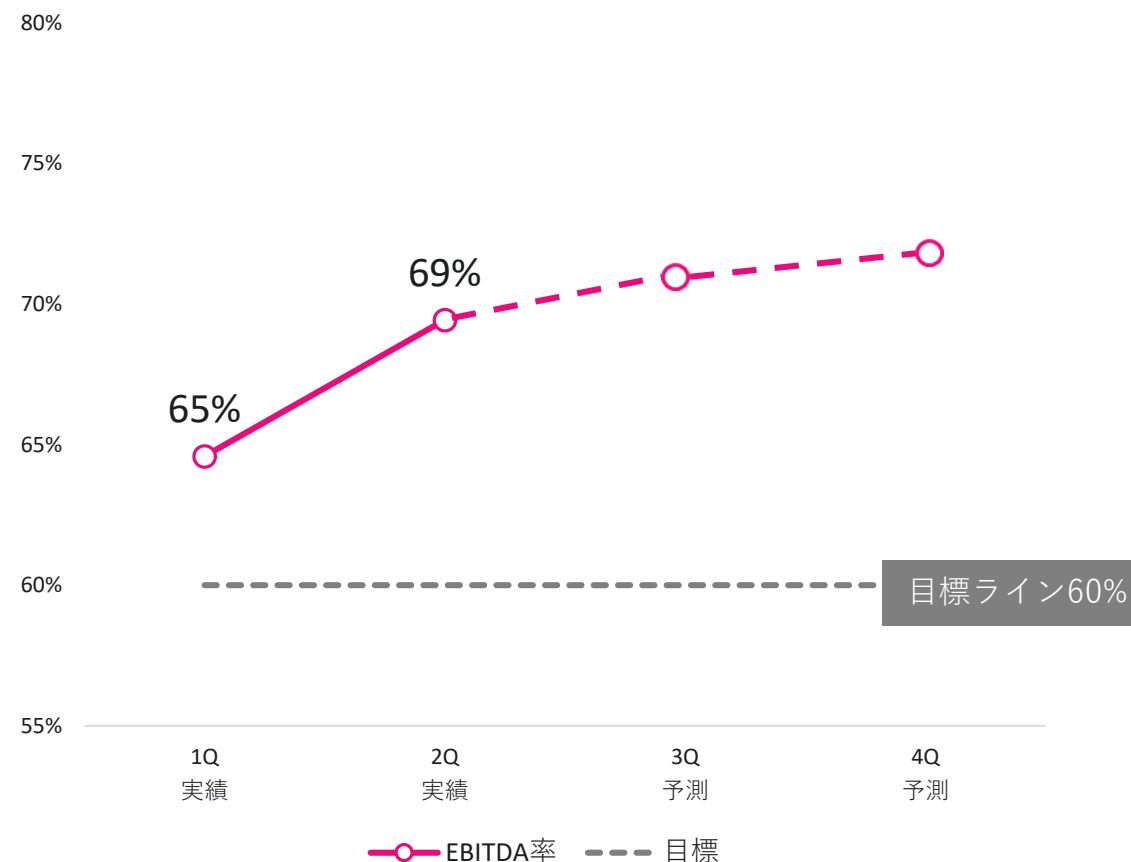
第2四半期は漫画大陸リニューアルへ積極的に投資を実施した結果、成長路線に回帰
すーちゃんモバイル比較の成長も寄与しEBITDA率は目標である60%を超え69%で着地



漫画大陸

すーちゃんモバイル比較

1Q	事業買収(11月1日)	事業買収(12月1日)
2Q	リニューアル投資	モバイル買い替え需要による成長
下半期	コンテンツ投資効果により成長見込み 3Qで来期目標EBITDA率70%達成を視野に	

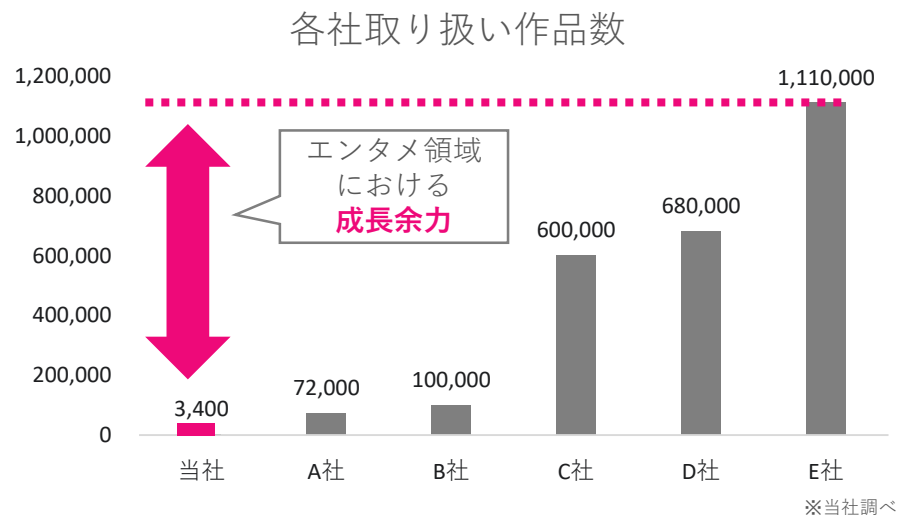


エンタメ領域



漫画大陸

取り扱い作品数増加のための投資を実施！



各電子書籍サイトが取り扱う作品数（一番手約111万作品）に対し、現在当社サイトでの取り扱い3,400作品。

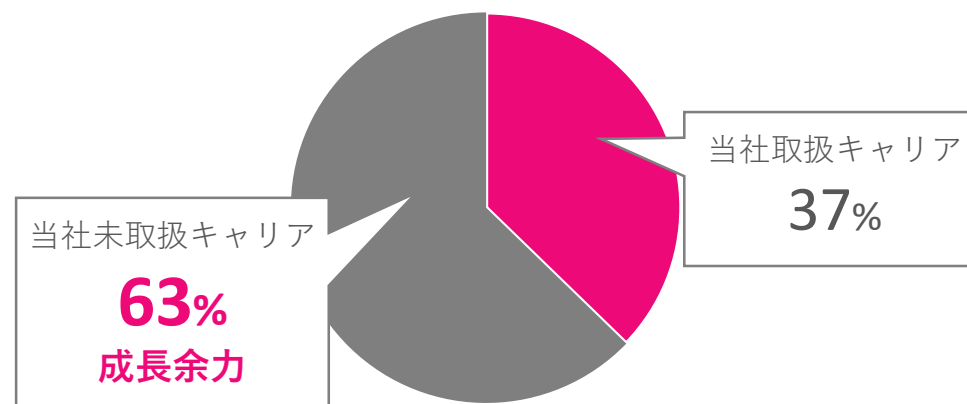
当サイトで取り扱う作品数を増やすことによる成長余力は十分に見込める状況。記事制作者の獲得へと投資、成長速度の拡大を図る。

モバイル領域

すーちゃんモバイル比較

大手キャリアの格安ブランドを始め取り扱い強化！

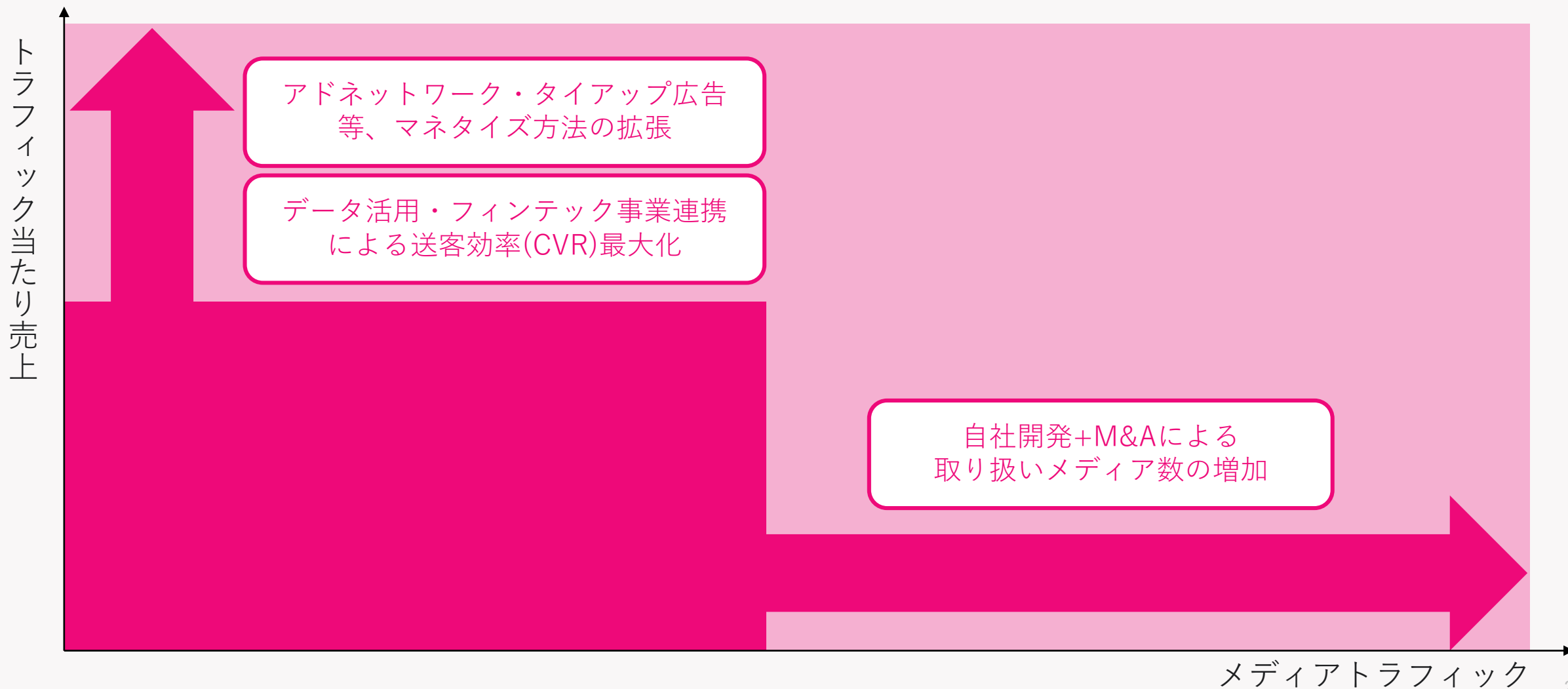
全51キャリア(※)に対する取り扱い割合



当社で確認できている格安キャリア51に対し、19キャリア（37%）を現在取り扱い中。

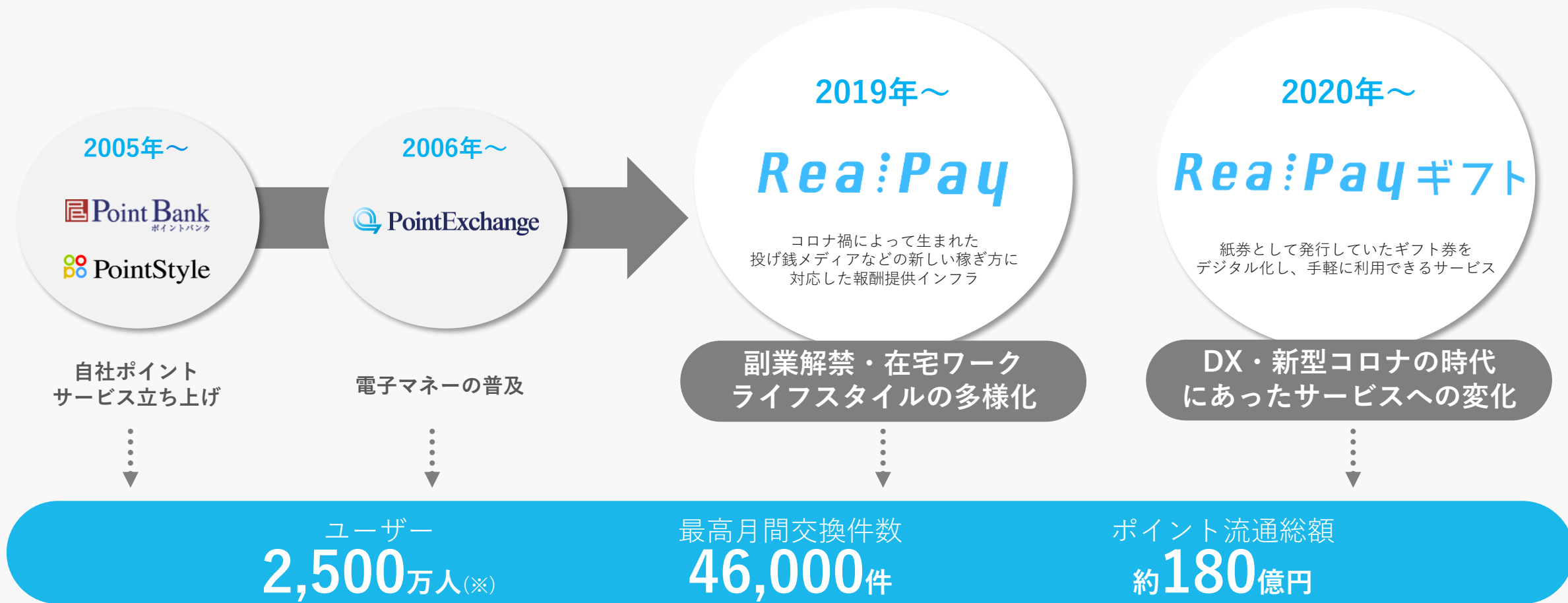
今後は大手キャリアの格安ブランドを中心に取り扱いキャリア数を増やし、ユーザーの比較支援を強化することでトラフィック・コンバージョン件数の増加を図る。

第3四半期以降では「自社開発+M&Aによる取り扱いメディア(トラフィック)の最大化に注力
同時にマネタイズの多角化も図ることにより、収益の厚みを増していく方針



04 フィンテック事業 事業進捗及び今後の方針

2019年「PointExchange」から「RealPay」にリブランディング
 2020年10月より手軽に利用できる「RealPayギフト」本格リリース
 時代の流れに沿ってサービス形態を適応

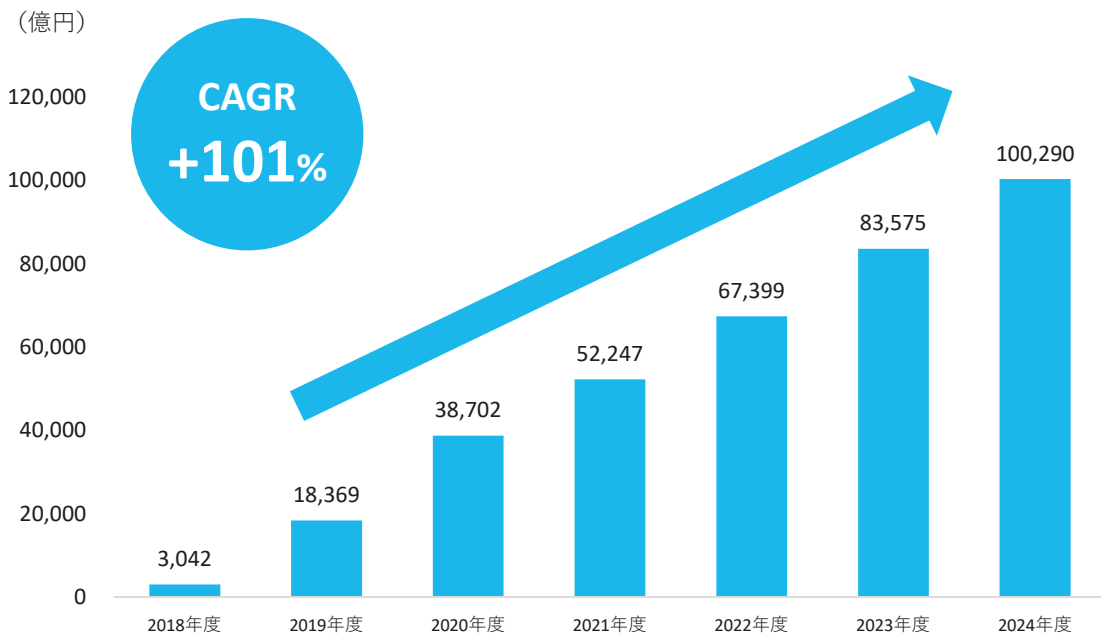


※自社総会員数と提携元会員数の合計値となります

成長領域にある事業へ積極的に資金・人材の投資を行い、事業成長を加速させる

フィンテック関連市場

QRコード決済市場規模予測

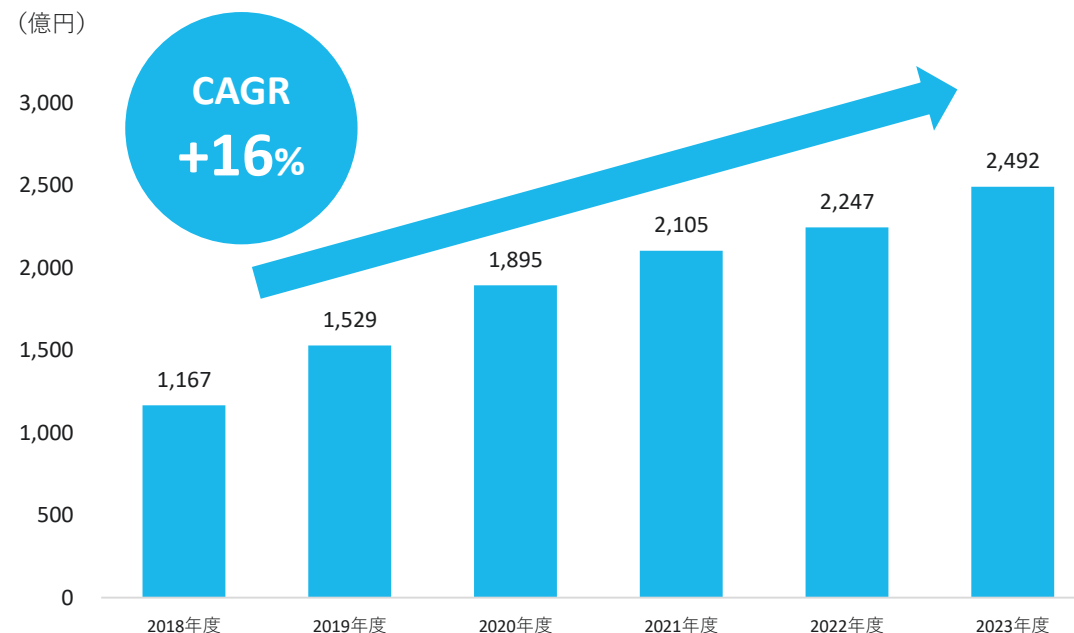


2024年度には10兆円に達する見込み

※矢野経済研究所2020年の資料を元に作成

ギフト関連市場

ソーシャルギフト(eギフト)市場規模予測



2023年度には2,492億円に達する見込み

※矢野経済研究所2019年の資料を元に作成

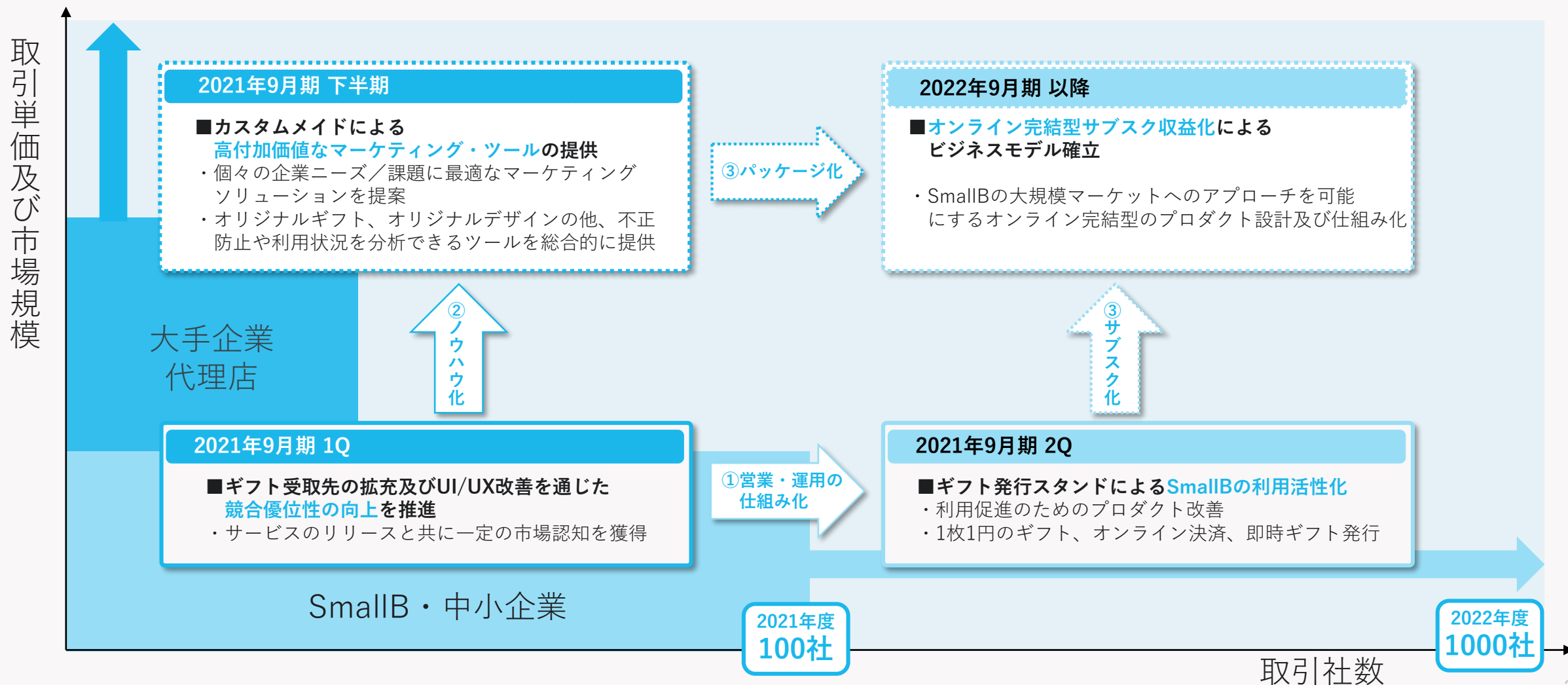
KPIを流通総額そのものだけではなく、粗利率を重視した「流通総額」と「稼働取引企業」に注力

目的①ギフト発行企業の商品をギフト化(流通額未反映)

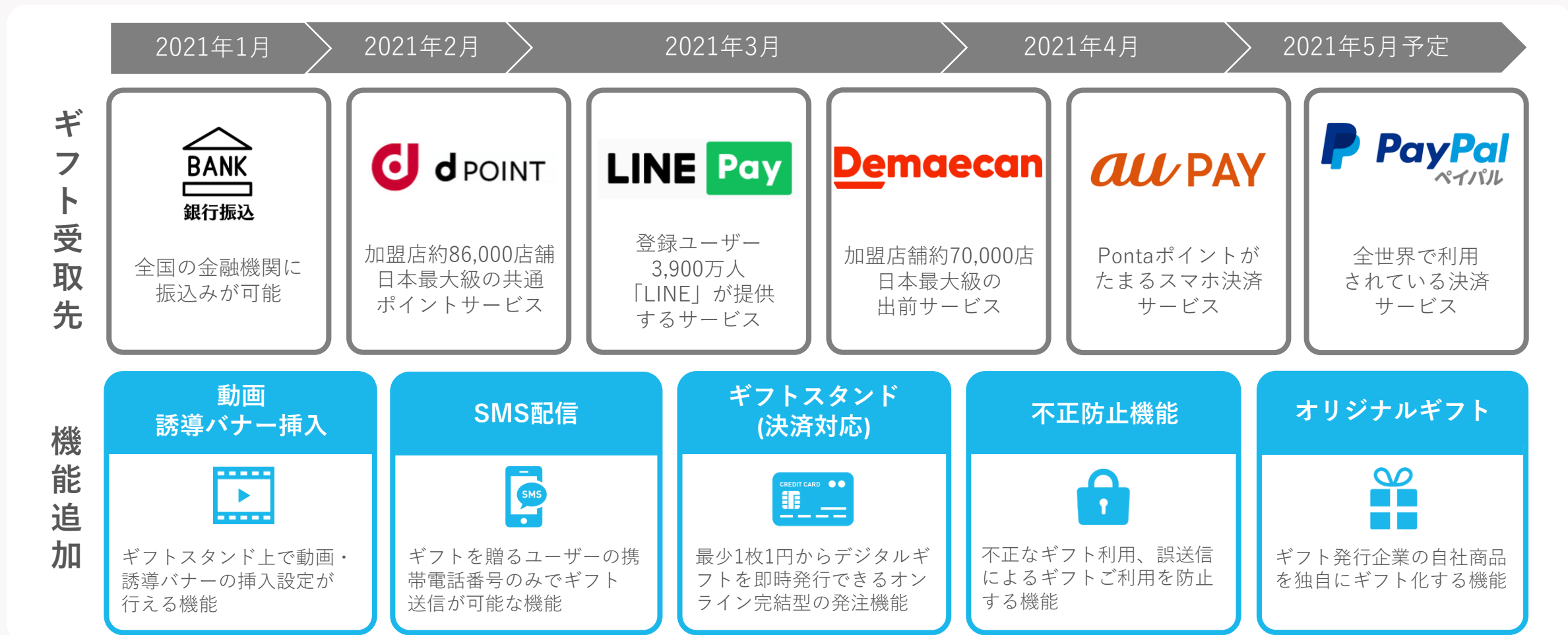
目的②ギフトマーケティングツールとしてのシステム利用料の増加

	2021年9月期		2022年9月期	
	上期	下期	上期	下期
方針	大手・中小企業向け ギフトマーケティングツールNo.1へ		SmallB向け・海外連携 取引社数最大化に注力 オンライン完結型サブスク収益化	
流通総額	7億円	9億円	適切な利益管理の下、拡大を目指す	
稼働取引企業	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ツール拡充	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

2021年9月期の下期以降では、ノウハウの仕組み化によって上位市場を開拓
市場全域をカバーする戦略を遂行し、来期稼働取引社数1,000社を目標



ギフト受取先として、コロナ禍での需要や利用率の高いサービス、海外利用に対応
 ギフト発行スタンドのリリース後、マーケティング機能・利便性を継続的に強化



キャッシュレスで最も利用されるPayPayや海外送金ができるPayPal、
全国セブンイレブンで、口座不要で現金を受け取れるセブン銀行ATM受取が利用可能！

NEW

近日リリース予定



近日追加予定



全国300万カ所以上の
加盟店にて利用可能



口座情報不要！全国のセブンイレブン
で即現金受け取りが可能



※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
※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
※全国金融機関にて振込が可能です

※Google Play は Google LLC 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
※銀行振込は、申請から3日以内に振込実施(土日祝を除く)

※「EdyギフトID」は、楽天Edy株式会社との発行許諾契約により、株式会社NTTカードソリューションが発行する電子マネーギフトサービスです
※「楽天Edy (ラクテンエディ)」は、楽天グループのプリペイド型電子マネーサービスです
※「nanaco(ナナコ)」と「nanacoギフト」は株式会社セブン・カードサービスの登録商標です
※「nanacoギフト」は、株式会社セブン・カードサービスとの発行許諾契約により、株式会社NTTカードソリューションが発行する電子マネーギフトサービスです

3Qリリース予定

オリジナルギフト

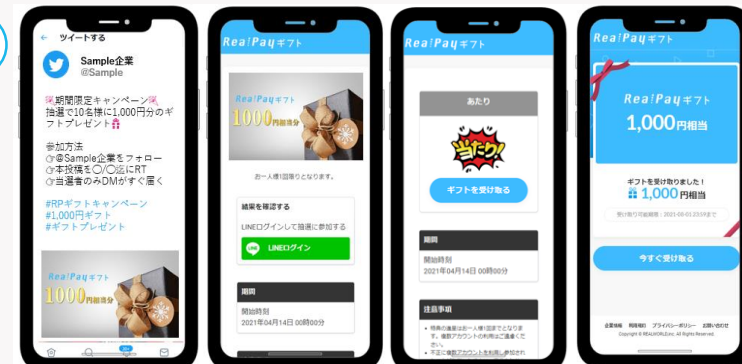
紙券で配布していた企業の
ギフトを簡単にデジタル化



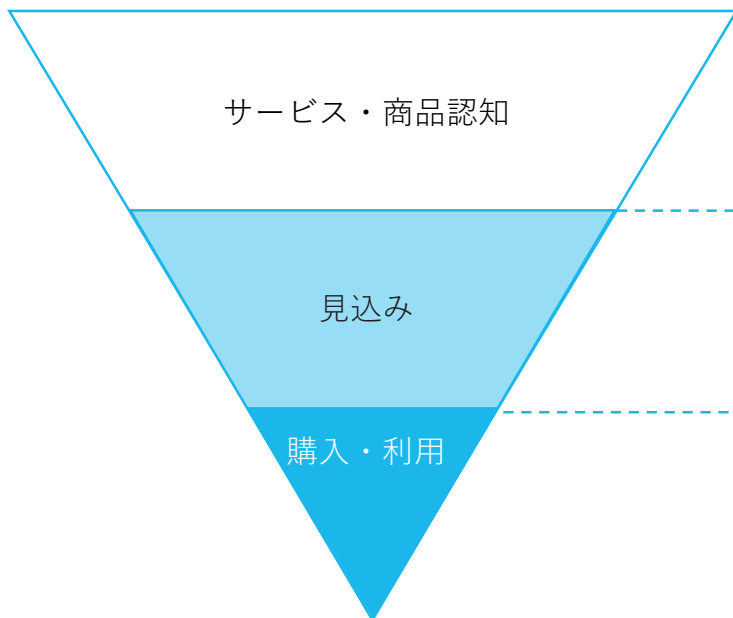
3Qリリース予定

インスタントウィン

その場で当落がわかる、
抽選キャンペーンを簡単に
開催できる機能



マーケティング支援ツール



インスタントウィン
リアルタイム抽選により、
ユーザーの参加意欲が向上
拡散が促進され、認知層を拡大



動画・誘導バナー挿入
ギフト受取前のPR動画視聴、
受取画面に誘導バナーを挿入し送客
認知層から見込み層へ育成



オリジナルギフト
ギフト発行企業の商品をギフト化
商品訴求による来店・購買促進
見込み層からアクションを促す

利便性向上ツール

ギフトマーケティングの工数削減



SMS配信



ギフトスタンド
(オンライン決済対応)



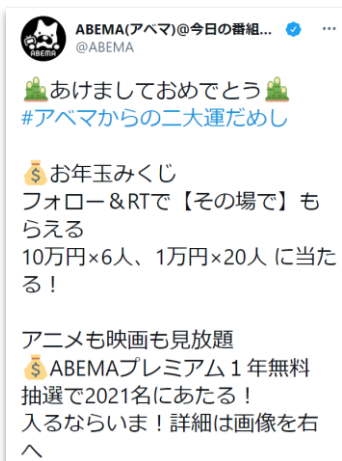
不正防止機能

Twitterプロモーション

株式会社AbemaTV 様
ABEMAお年玉キャンペーン

内容 フォロー & RTキャンペーン

結果 リツイート数4.4万件

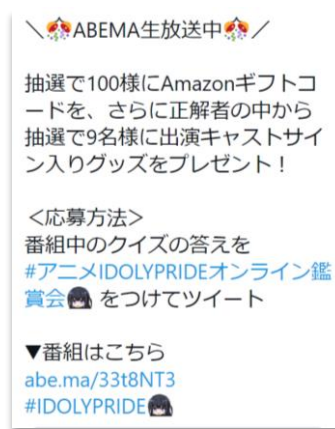


Twitterプロモーション

株式会社QualiArts 様
アニメ放送開始キャンペーン

内容 Twitter・ABEMA生放送連動クイズ

結果 日本Twitterトレンド2位



カスタムデザイン

大手人材業界 様
転職支援キャンペーン

内容 入社お祝い金プレゼント

結果 求人応募数が増加



05 2021年9月期 第3四半期の方針総括

フィンテック事業

フィンテックセグメントの**継続的粗利成長とセグメント利益黒字化の維持**

前倒しで達成したセグメント利益黒字化の維持、また第3四半期には粗利率を重視した流通総額の拡大・稼働取引企業の増加を推進

フィンテック事業

積極的成長投資により第2四半期対比**売上130%を目指す**

プロダクト、パッケージプランの提供など新たな営業戦略を推進、新規受注を獲得し売上拡大を図る

GAFAMedia事業

GAFAMediaセグメント営業利益、**第2四半期比5%以上成長、EBITDA率70%の早期達成を目指す**

第1四半期に買収した2つのメディアの成長に加え、新規メディアの立ち上げ、クライアント・サービスへの送客効率の改善を行い目指します

コーポレート

第2四半期に到達した**販管費2,500万円/月水準の維持管理を徹底**(※)

安定した事業運営を継続させる組織体制を構築し続けます

※のれん償却費及び一時費用を除く

06 Appendix

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

②労働集約低粗利・縮小市場からの事業脱却

③10年後も成長し続ける事業へ投資

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



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。