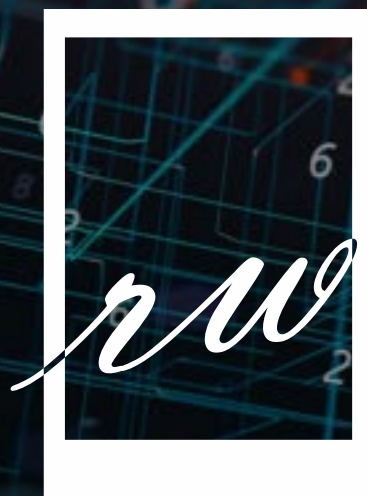


ネットからリアルへ REALWORLD

2021/8/13



REALWORLD

2021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

平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

お陰様でリアルワールドは7月29日で16周年を迎えました。
一重に皆様方のご支援・ご鞭撻あってこそ迎えられたことと
心より感謝申し上げます。

今期2020年10月の単月売上高は517万円と、
創業2カ月目と同等のスタートとでしたが、
2021年3月には単月EBITDA黒字、
今回**3Qでは四半期でのEBITDA黒字化**を実現しました。

またGAFAメディア「すーちゃんモバイル比較」における季節性の
特需もあり、**一時的**ではあるものの**5月単月で営業利益も黒字化**しました。

全社では**高粗利97%**を維持した状態での**2Q比売上高152%**
セグメント利益では、
GAFAメディア2Q比313%、フィンテック2Q比192%
抜本的経営改革後の絶対利益成長を実現できています。

4Qにおいては来期以降の更なる絶対利益成長に向け、
事業・人材共に積極投資を開始しています。

創業17年目、想いを新たに、社員一同、
一層の絶対利益成長を実現してまいります。

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 誠晃

INDEX

- 01 2021年9月期 第3四半期 決算ハイライト
- 02 2021年9月期 第3四半期 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4四半期の方針総括
- 06 Appendix

01 2021年9月期 第3四半期 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の**継続的粗利成長とセグメント利益黒字化維持**



2Q比 粗利 **126%**
セグメント利益 **192%**

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



2Q比 売上高 **142%**

GAFAMEDIA事業

GAFASEGMENT営業利益、**第2四半期比5%以上成長、EBITDA率70%の早期達成**



2Q比セグメント利益 **313%**
EBITDA率 **81%**

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(※)**

※のれん償却費及び一時費用を除く



2,500万円/月水準を継続中

両セグメントの着実な利益成長により、第3四半期会計期間におけるEBITDA黒字化を実現

2021年9月期 第3四半期



全社第3四半期 EBITDA黒字化

GAFAMEDIA「すーちゃんモバイル」の
季節性の特需もあり、
5月単月ではあるものの
一時的な全社営業利益を実現

営業黒字化へ
更なる前進



GAFAMEDIA セグメント利益 2Q比 313%

漫画大陸リニューアルによる成長が
セグメント利益を大きく底上げ

来期以降の成長に向け
事業投資予定



フィンテック事業 セグメント利益 2Q比 192%

ナショナルクライアント受注が好調
マーケティングツールが収益貢献

絶対利益成長へ
全速前進

02 2021年9月期 第3四半期 主要計数のご説明

売上高が第2四半期対比で152%と高い成長率を実現

また、高粗利率を維持し販管費を適切にコントロールした結果、EBITDAの黒字化を実現

単位：百万円	2021年9月期 第3四半期 (2021年4月～2021年6月)	2021年9月期 第2四半期 (2021年1月～2021年3月)	前四半期比
売上高	92	60	152%
売上総利益	90	60	149%
(売上総利益率)	97%	100%	—
販売管理費	102	99	103%
営業利益	▲11	▲38	—
EBITDA (※1)	8	▲18	—
経常利益	▲11	▲38	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲11	▲33	—

(※1) EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

当社考察

- 1 売上、粗利共に
2Q比 約150%の成長を実現
引き続き粗利率97%と
高粗利も維持
- 2 販管費の徹底管理により、
安定して利益を生み出せる
組織体制の構築を実現
- 3 EBITDA黒字化を実現
更なる利益成長を推進

事業ポートフォリオの見直しが功を奏し、前年同期比で粗利額が改善すると共に、販管費についても更なる減額を実現。結果として当期純利益の黒字化を維持

単位：百万円	2021年9月期 第3四半期累計 (2020年10月～2021年6月)	2020年9月期 第3四半期累計 (2019年10月～2020年6月)	前年同期比
売上高	187	483	38%
売上総利益	184	170	108%
(売上総利益率)	98%	35%	63pt
販売管理費	329	397	82%
営業利益	▲144	▲226	—
EBITDA (※)	▲93	▲224	—
経常利益	▲137	▲213	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	57	▲247	—

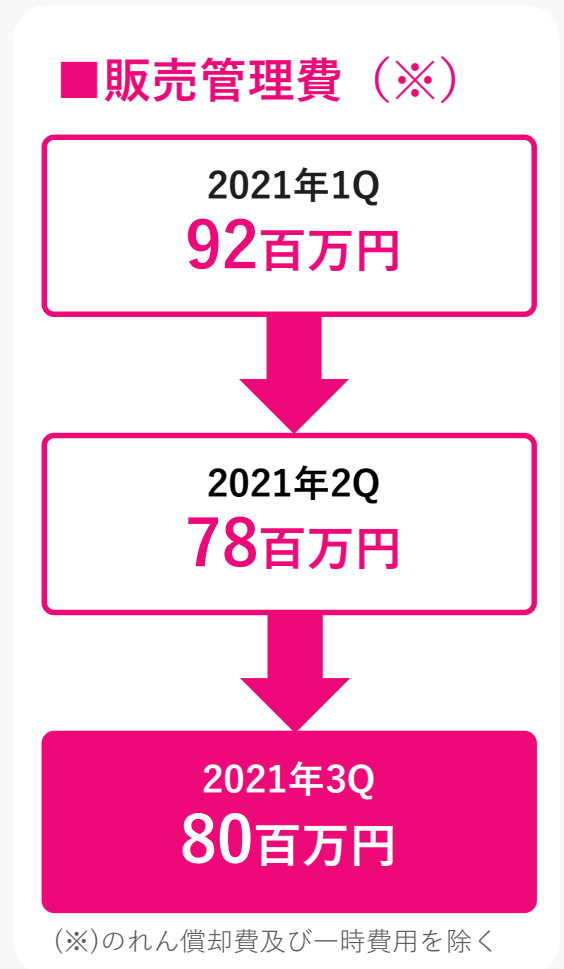
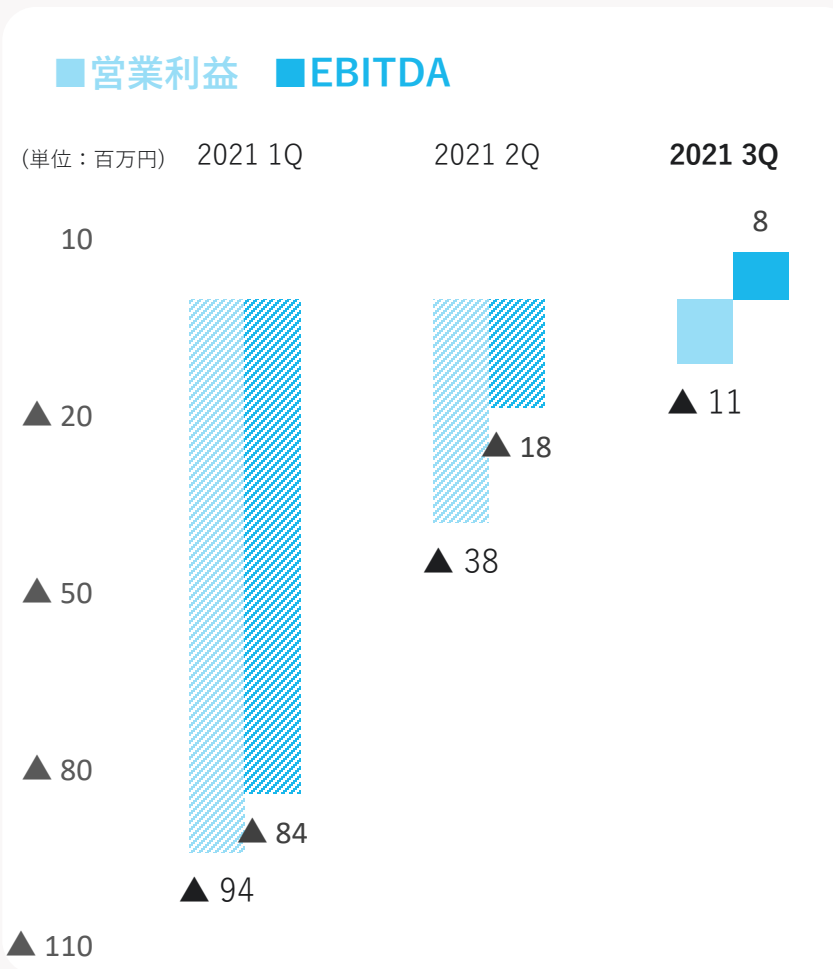
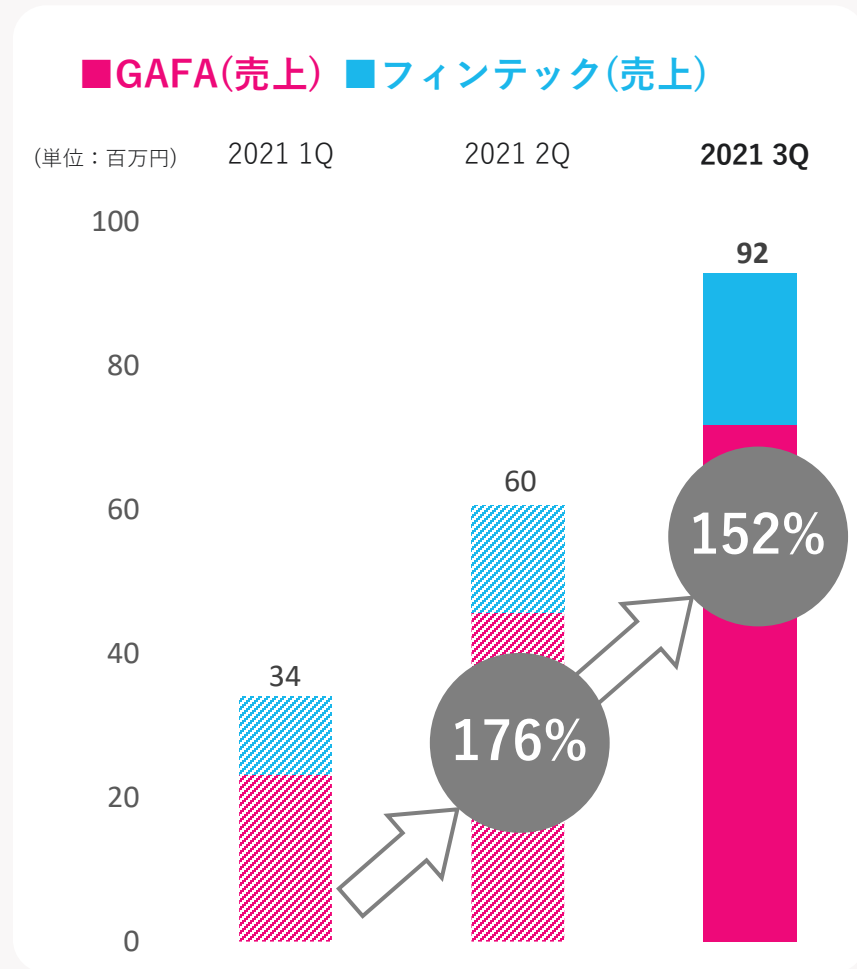
当社考察

- 1 ポイントメディアを売却し売上高が減少したものの、粗利額は増加傾向
事業改革による高利益体制の構築を実現
- 2 **粗利率98%を維持**
- 3 第2四半期に引き続き、**最終利益黒字化**

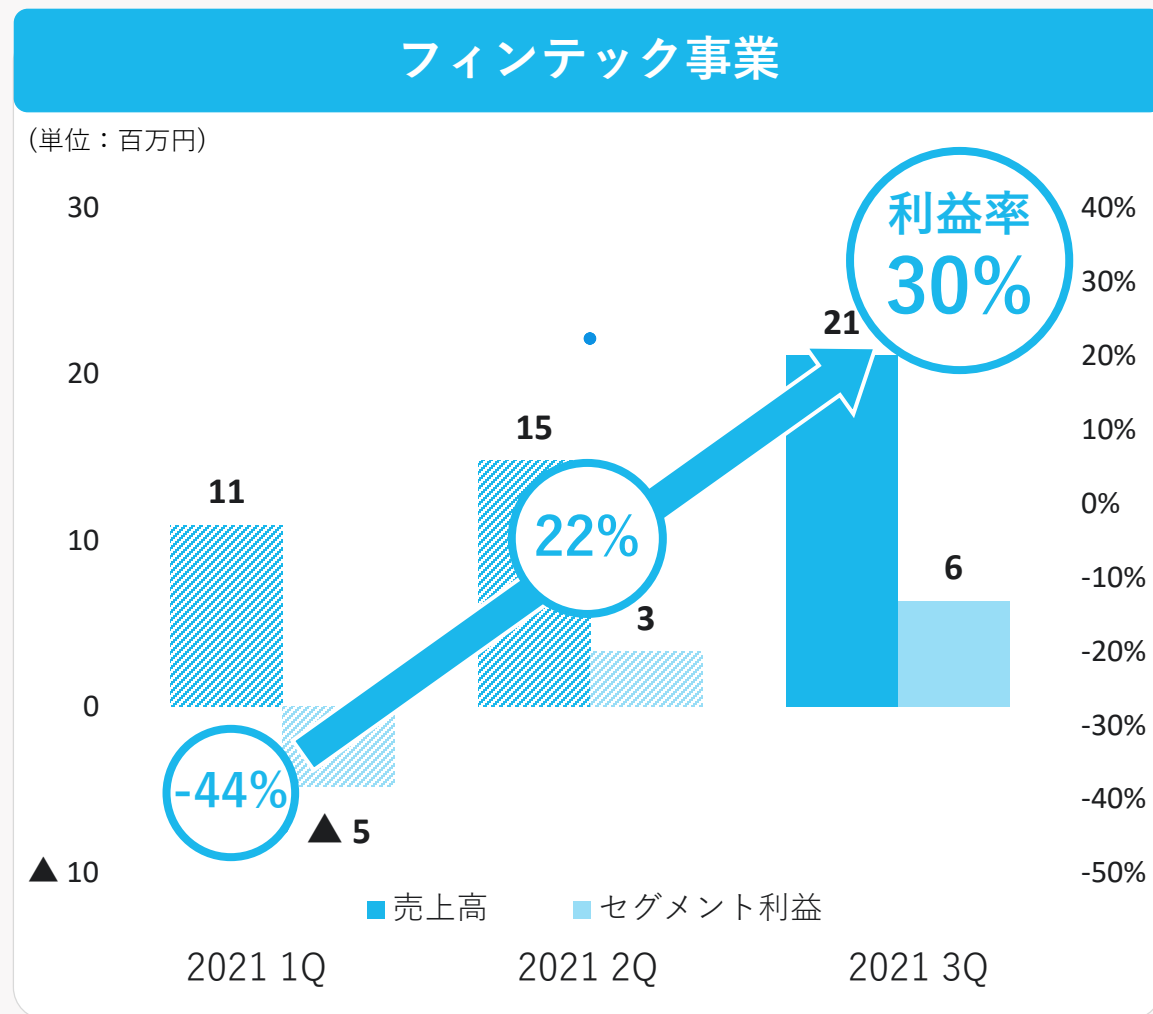
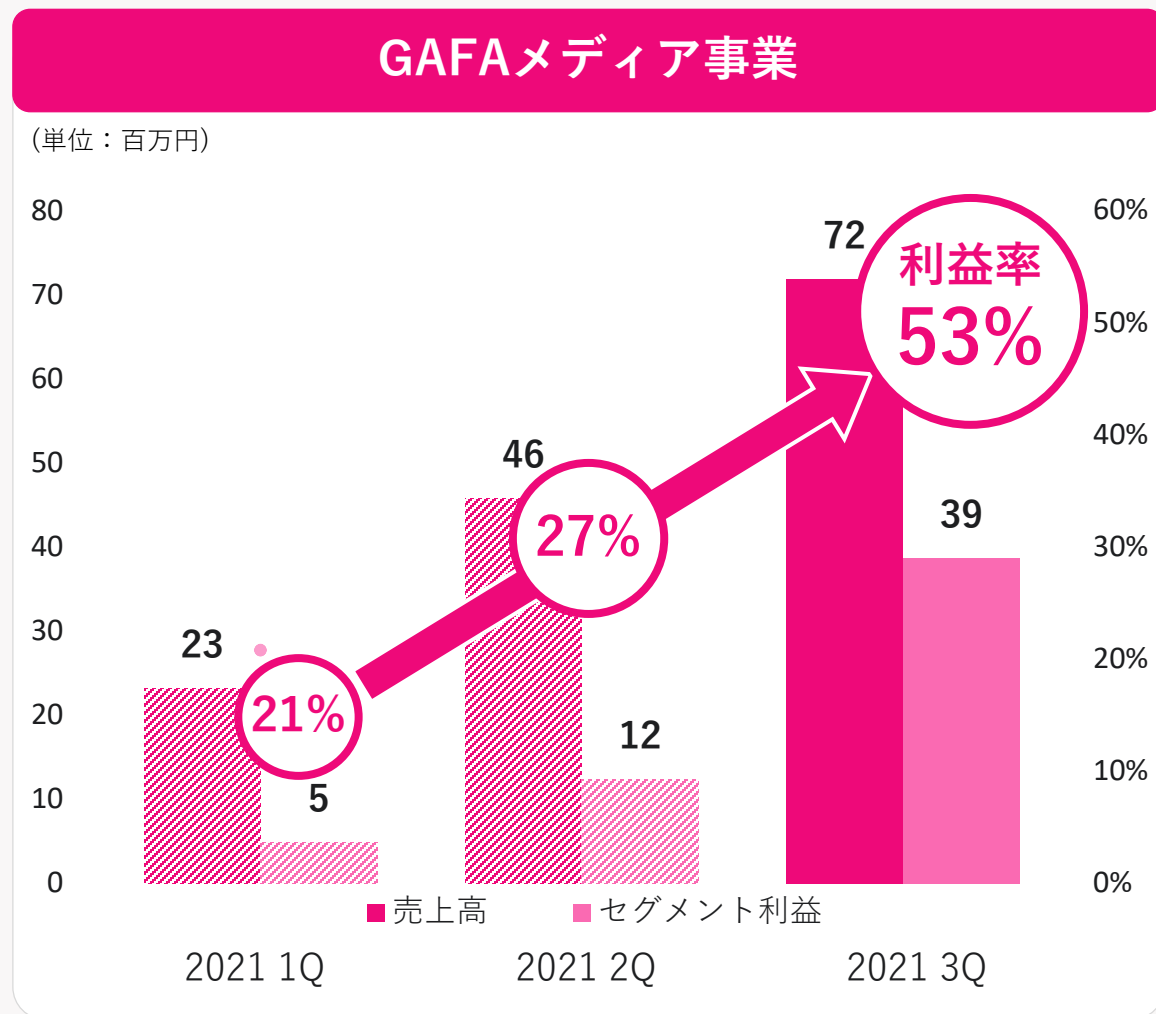
(※)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

売上が2Q比152%と順調に成長を継続

営業利益・EBITDAも大幅に改善、第3四半期においてはEBITDA黒字化を実現



第2四半期に引き続き、GAFAメディア事業・フィンテック事業共に利益率が改善



前年度の事業整理により、ポイント引当金を中心に負債を大幅に解消
 加えて、長期借入金全て一年以内の返済となったため、固定負債についても解消
 貸借対照表全体の改善が進んでいる状況

単位：百万円	2021年9月期 第3四半期末 (2021年6月30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	817	1,346	60%
うち現金および預金	553	1,086	50%
固定資産	467	73	635%
総資産	1,284	1,420	90%
流動負債	420	571	73%
うちポイント引当金	36	233	15%
固定負債	0	42	—
純資産	864	806	107%
負債及び純資産	1,284	1,420	90%

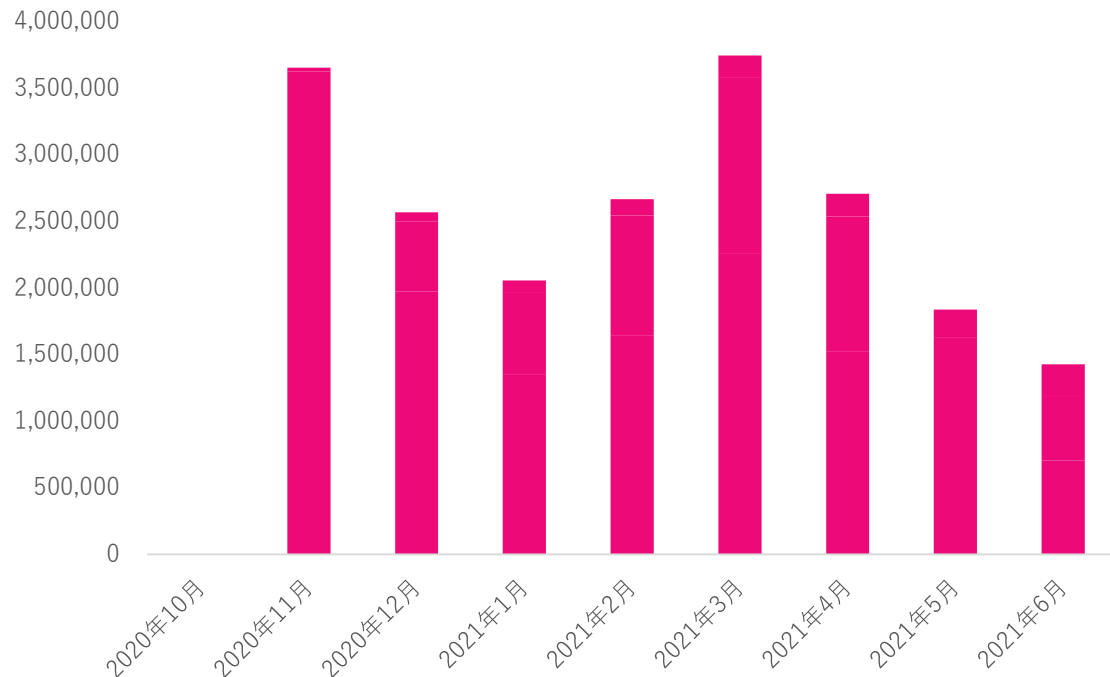
当社考察

- 1 前期末対比ではM&Aにより減少するも、現金及び預金約4億円はのれんに置き換え
- 2 長期借入の短期振替により、**固定負債が解消**

【PV数】 漫画大陸のPV数は多いが売上貢献の少ない記事を全面削除したことにより減少

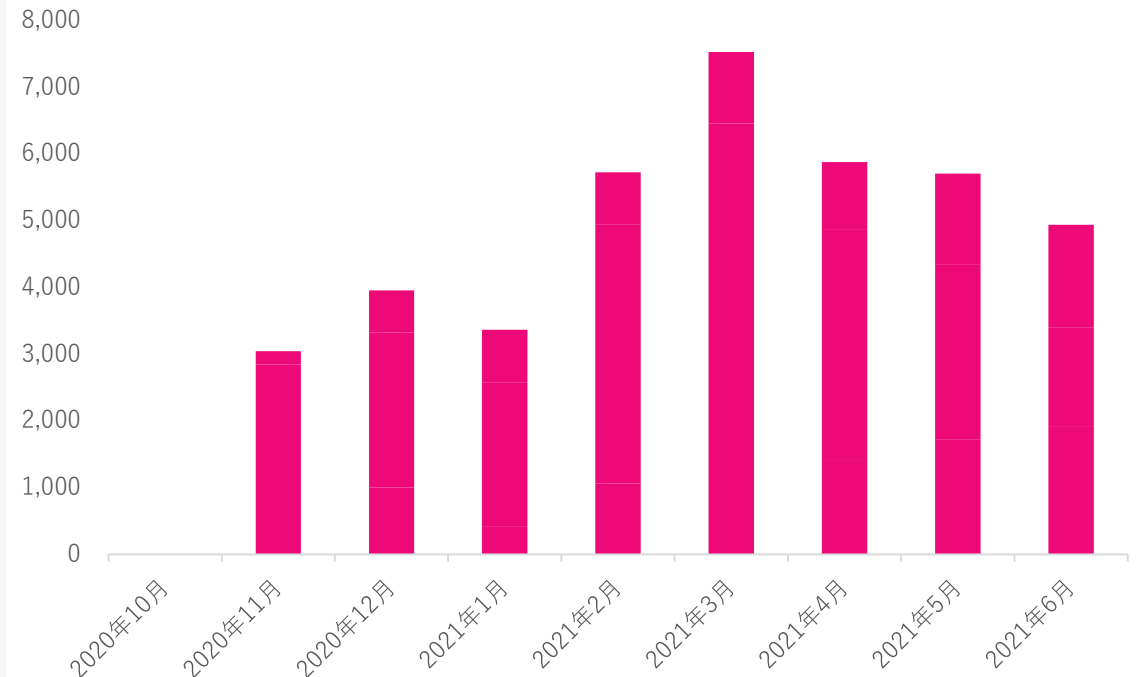
【コンバージョン件数】 格安SIM需要の鎮静及びLINEモバイル終了後にLINEMOプロモーションの開始遅延により減少するも、漫画大陸のCVR改善が進み全体のコンバージョン件数を支える結果に

PV数



漫画大陸にてPV数は多いが
売上に直結しない記事を全面削除

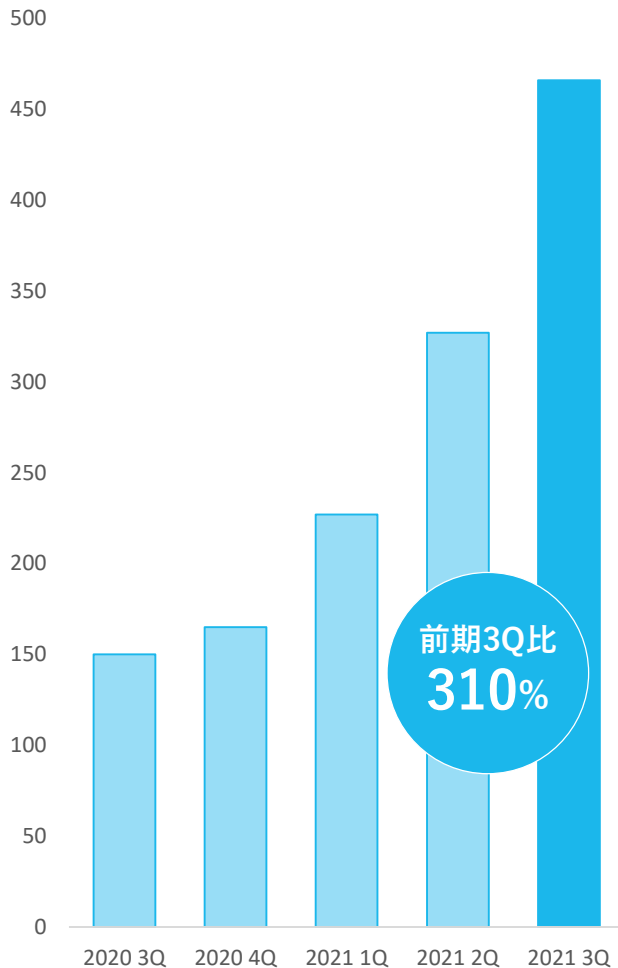
コンバージョン件数



格安SIM需要の鎮静、LINEMO案件の
開始が遅延するも、漫画大陸のCVが大幅に改善

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

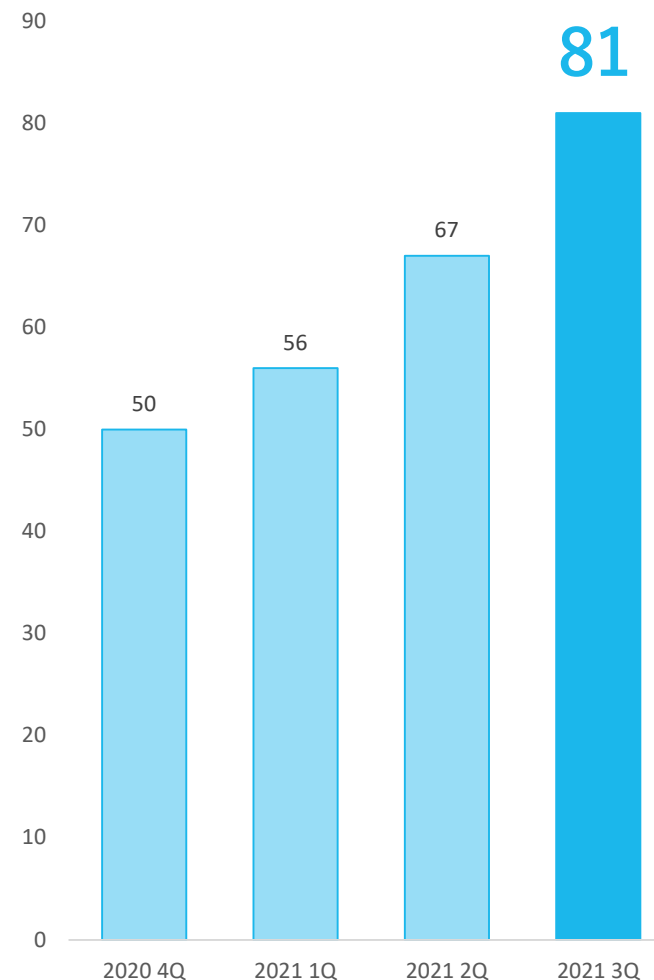
ナショナルクライアントを中心とした新規取引が増加。また、インスタントウィン等のマーケティングツールの開発・提供を開始

RealPay

ふわっち・Radiotalk等の投げ銭サービスからの流通額が継続して増加傾向



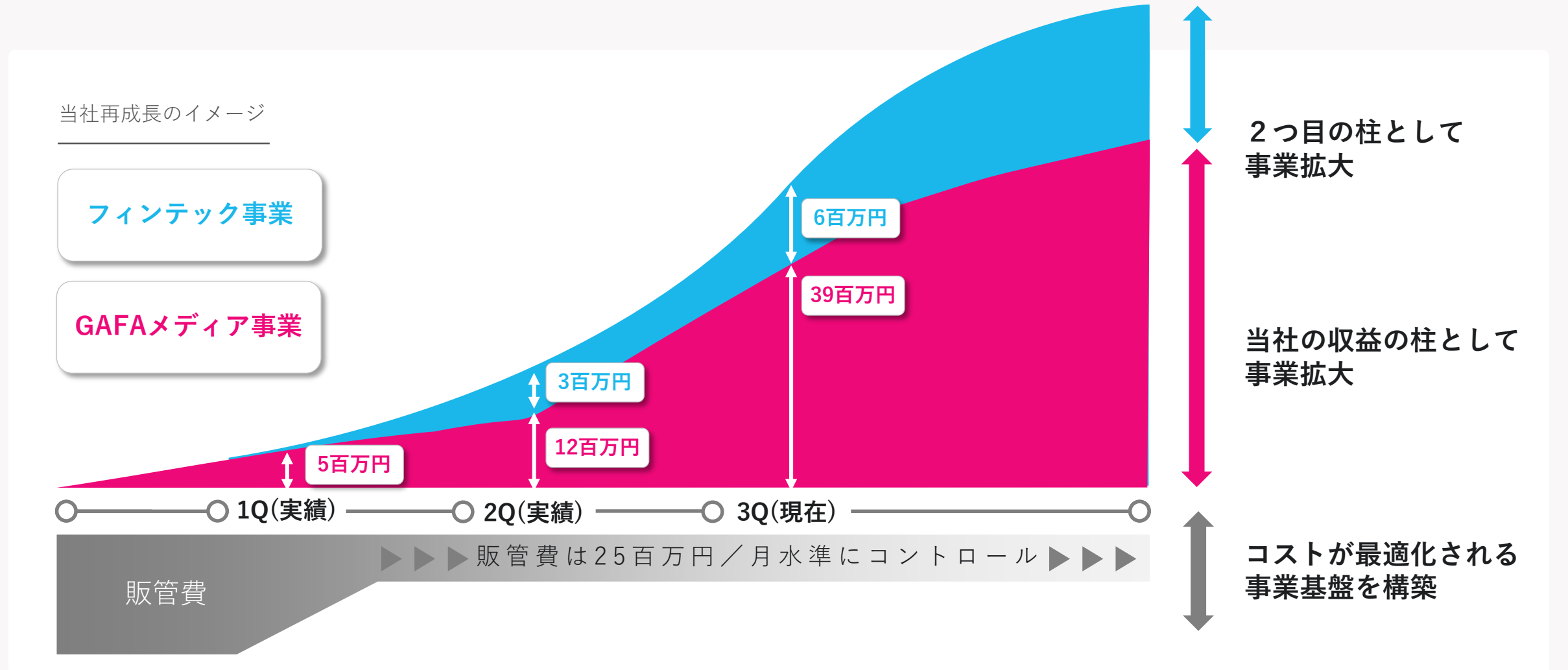
稼働取引企業



2つの事業を基軸とした成長イメージ

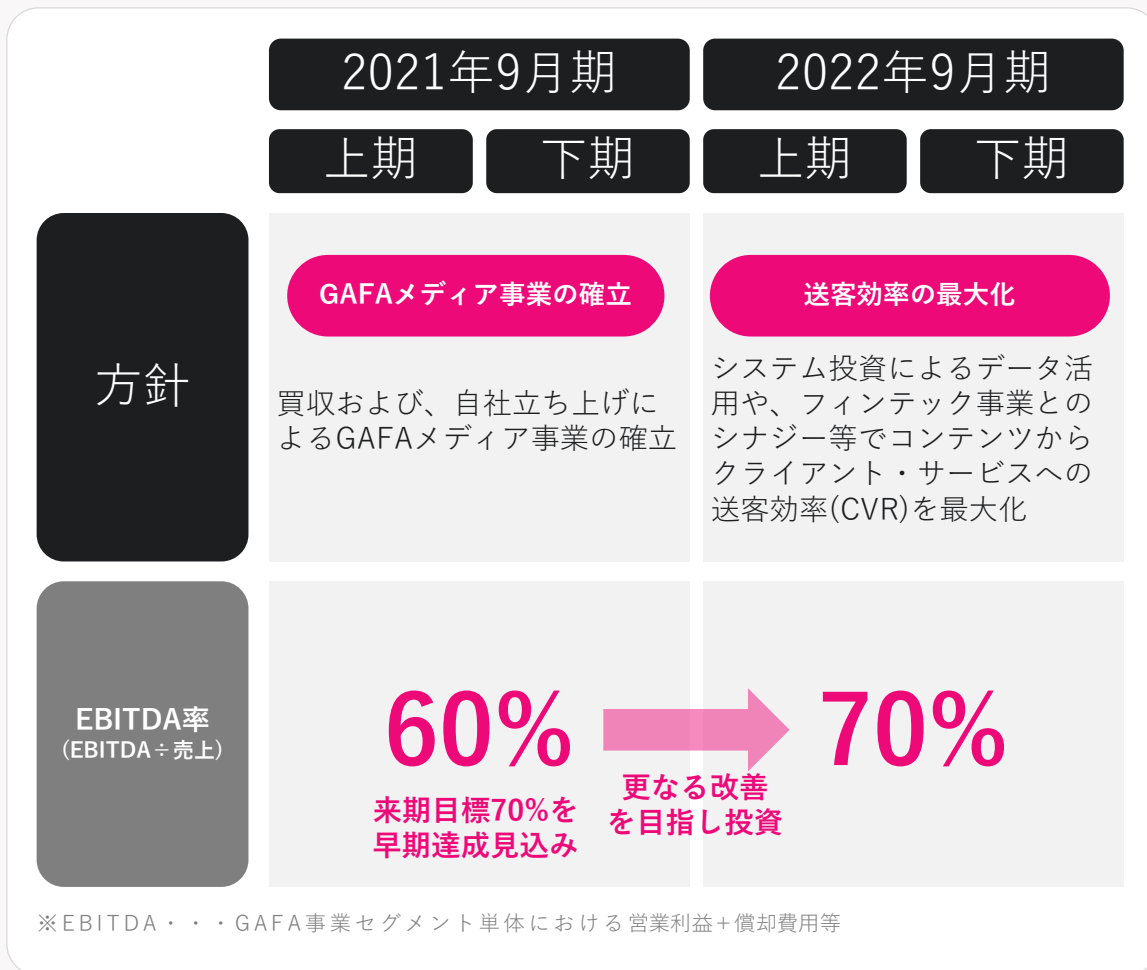
フィンテック事業でセグメント利益の黒字化を達成。

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

2021年9月期は買収事業の成長を軸に、**来期目標であるEBITDA率70%を早期達成見込み**
 第4四半期は来期以降のセグメント利益拡大を目的に、**新規トラフィックの獲得に注力**



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

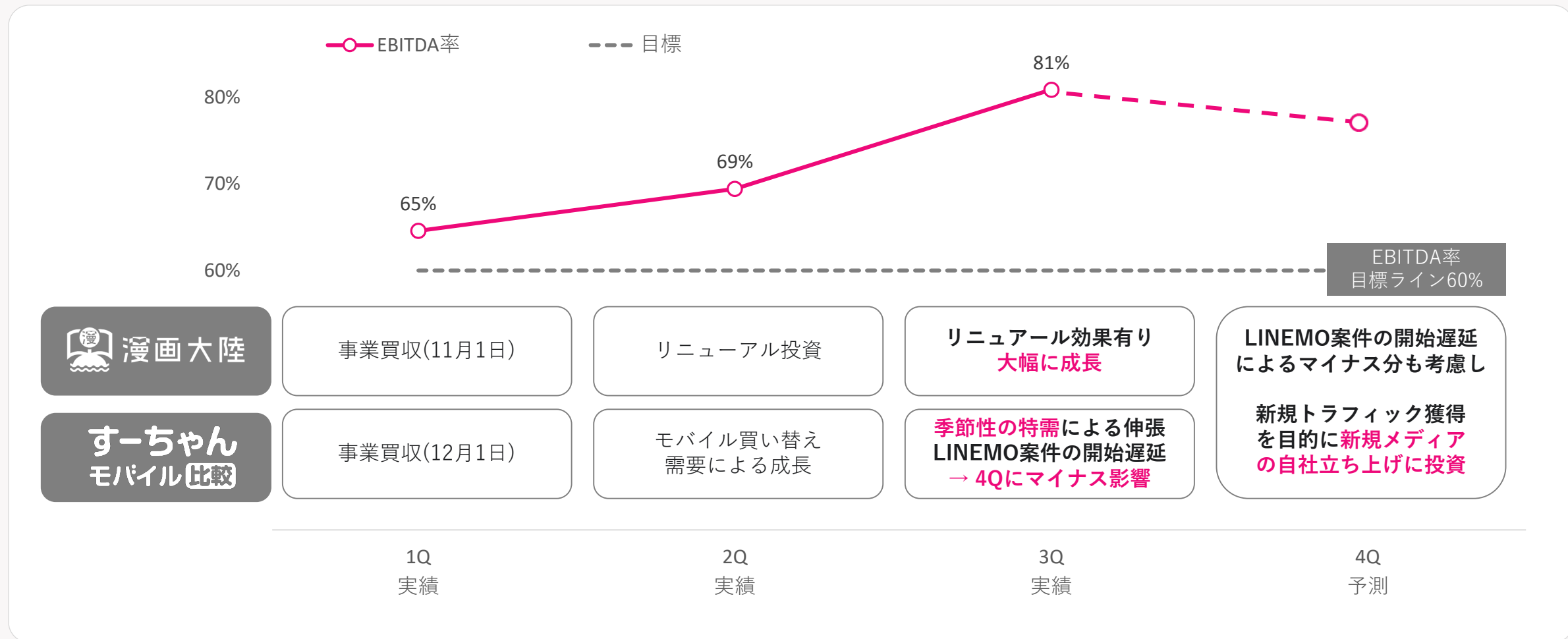
- ・買収メディアの成長
- ・エンタメ、モバイル域内での新規メディア立ち上げ

②
 トラフィック当たり
 売上の向上

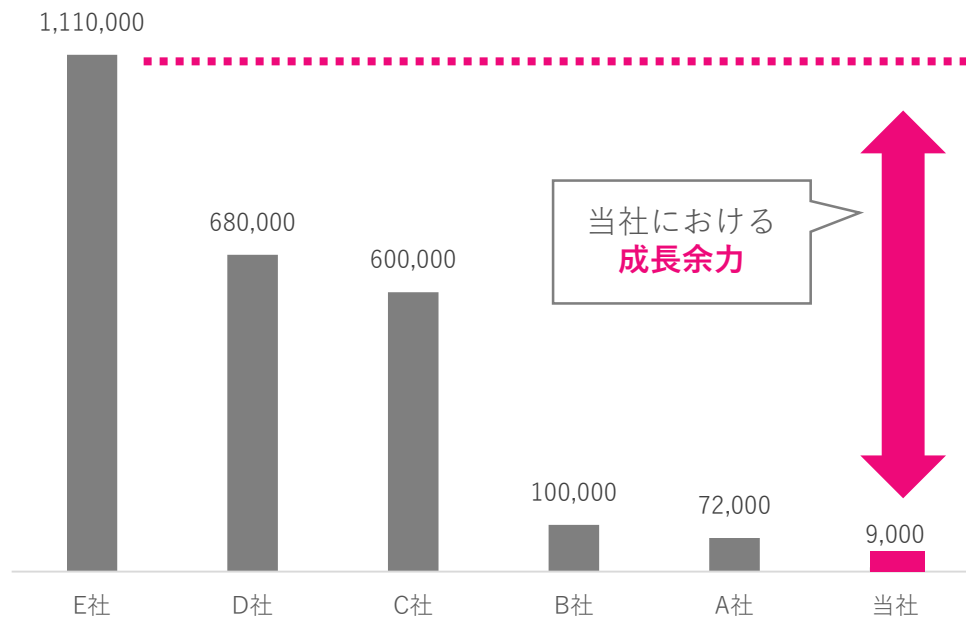
- ・取り扱い商材の単価向上
- ・クライアント・サービスへの送客効率(CVR)最大化
- ・運営コストの効率化

第3四半期は漫画大陸が大幅に成長しEBITDA率は目標である60%を大幅に超え81%で着地

第4四半期はメディアトラフィックの拡大を目的に既存メディアおよび新規メディアの立ち上げに投資予定のため、EBITDA率は減少する可能性



エンタメ領域 各社取り扱い作品数(※)

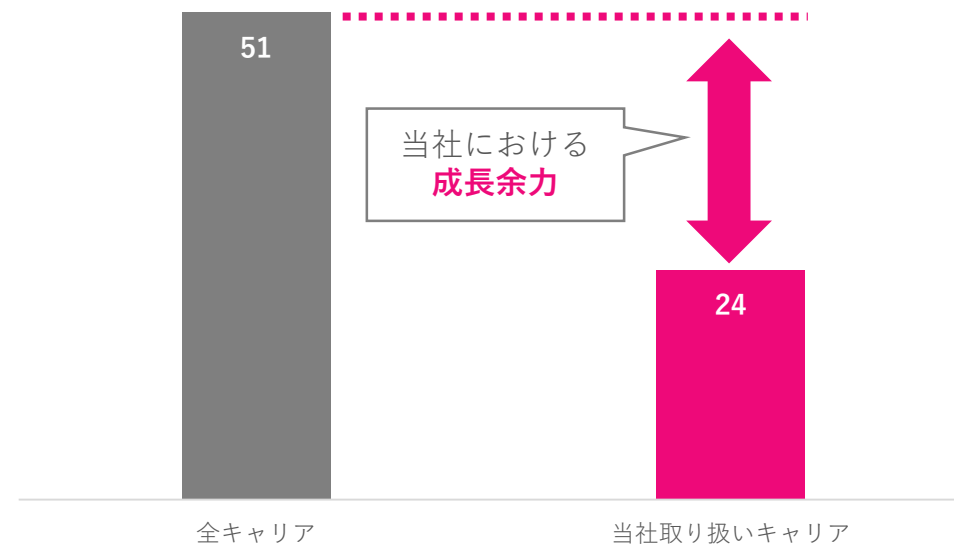


各電子書籍サイトが取り扱う作品数(一番手約111万作品)に対し、
現在、当社サイトでの取り扱い9,000作品。

第3四半期はトラフィックの拡大を目的に
前四半期比+5,600作品の取り扱い増

※当社調べ

モバイル領域 全51キャリア(※)に対する取り扱い

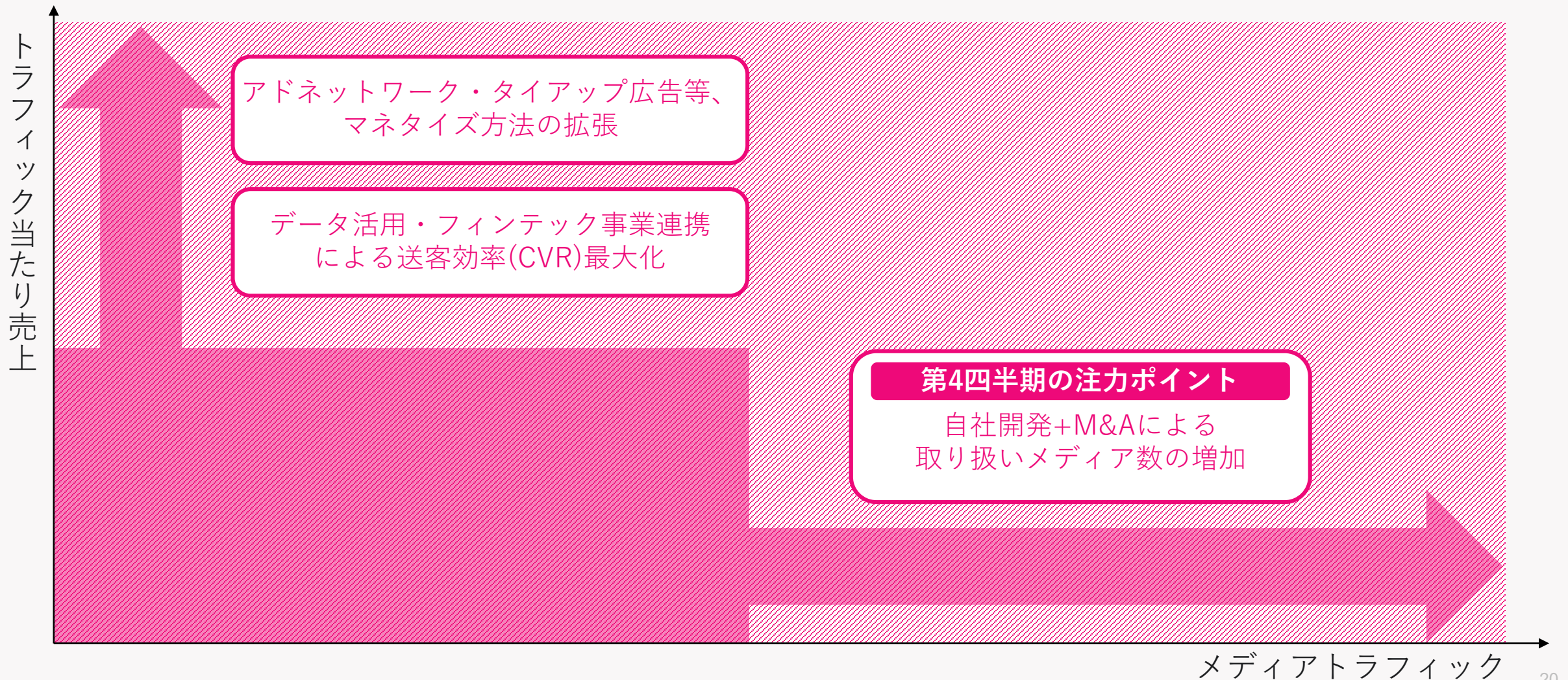


当社で確認できている格安キャリア51に対し、
現在、当社サイトでの取り扱い24キャリア。

第3四半期はトラフィック、コンバージョン数の拡大
を目的に**前四半期比+5キャリアの取り扱い増**

※当社調べ

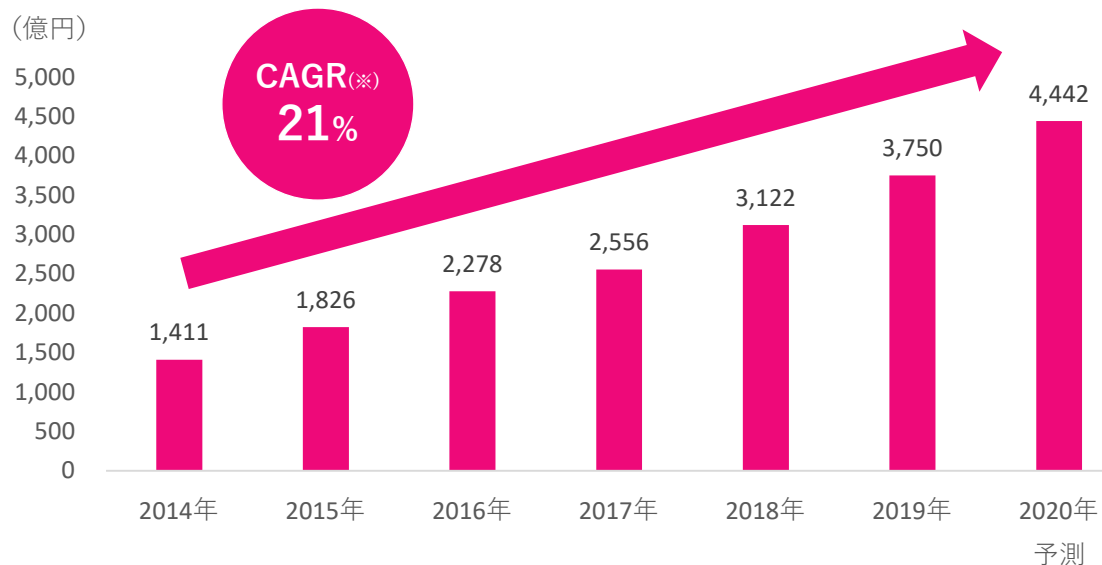
第4四半期では「自社開発+M&A」による取り扱いメディア(トラフィック)の最大化に注力



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



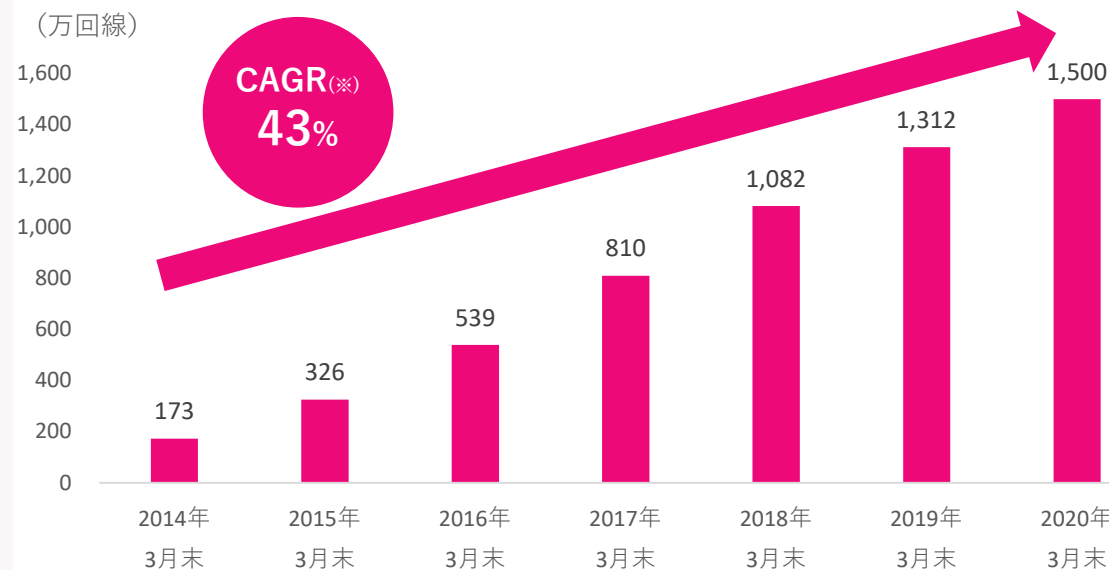
2024年度には5,600億円超えに達する見込み

※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

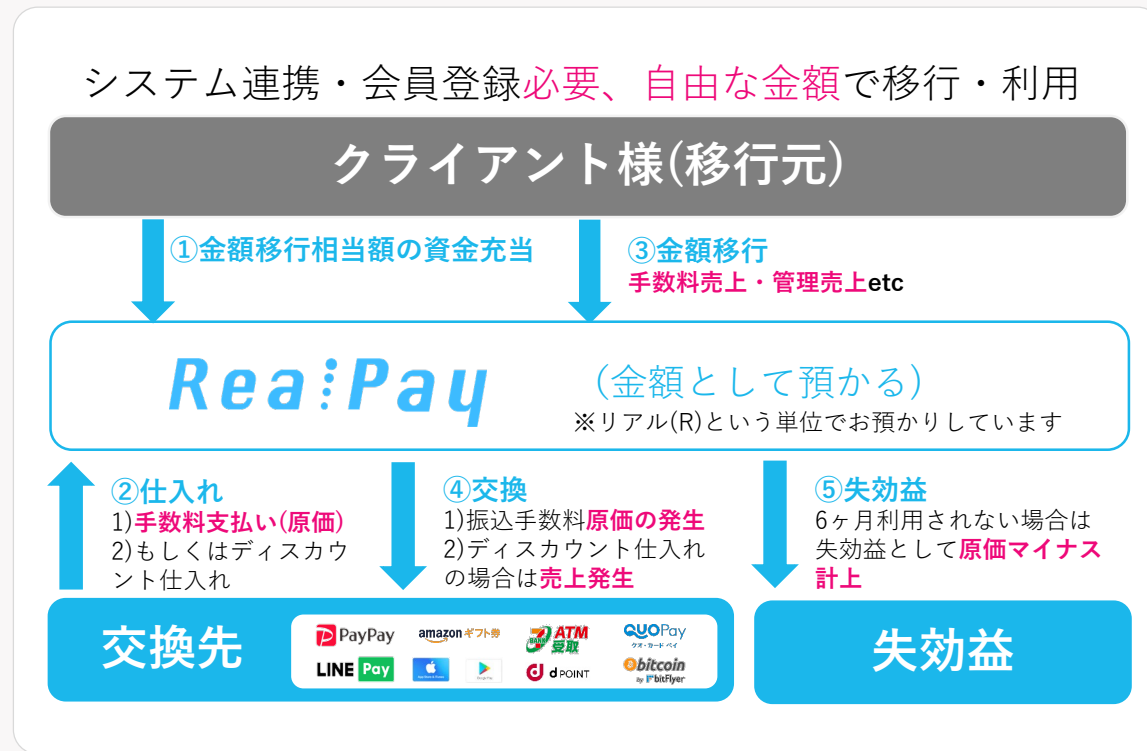


2024年度には2,485万回線に達する見込み

出典：MMRI 国内MVNO市場規模調査 (2020年3月末時点)

04 フィンテック事業 事業進捗及び今後の方針

創業2005年にポイント交換所として誕生し16年、**月間取引数5万件**を突破。
振込手数料原価の抑制や仕入れのディスカウントを強みとして事業成長しています。



- ②仕入れ： 交換件数増加に伴い、仕入れに係る支払手数料減額又は仕入原価のディスカウントによる収益増が見込める
- ⑤失効益： 実利用され**エンドユーザーにご評価頂くことを重視**、失効益（退蔵益）に頼らない収益構造を目指しています

売上・粗利額共に、前期3Q比200%以上

売上・粗利共に、5四半期連続成長

粗利額2Q比126% 粗利率92%※

フィンテックセグメント利益、2Q比192%

売上高(前期3Q比)

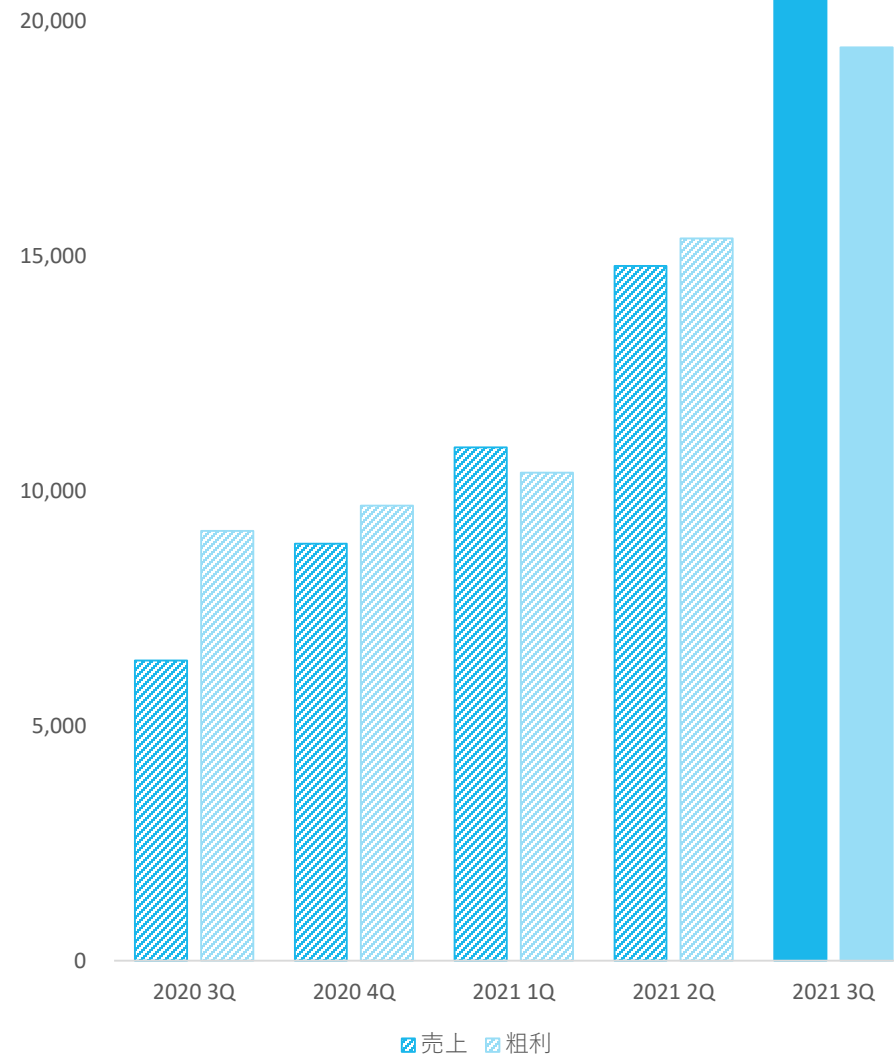
329%

粗利(前期3Q比)

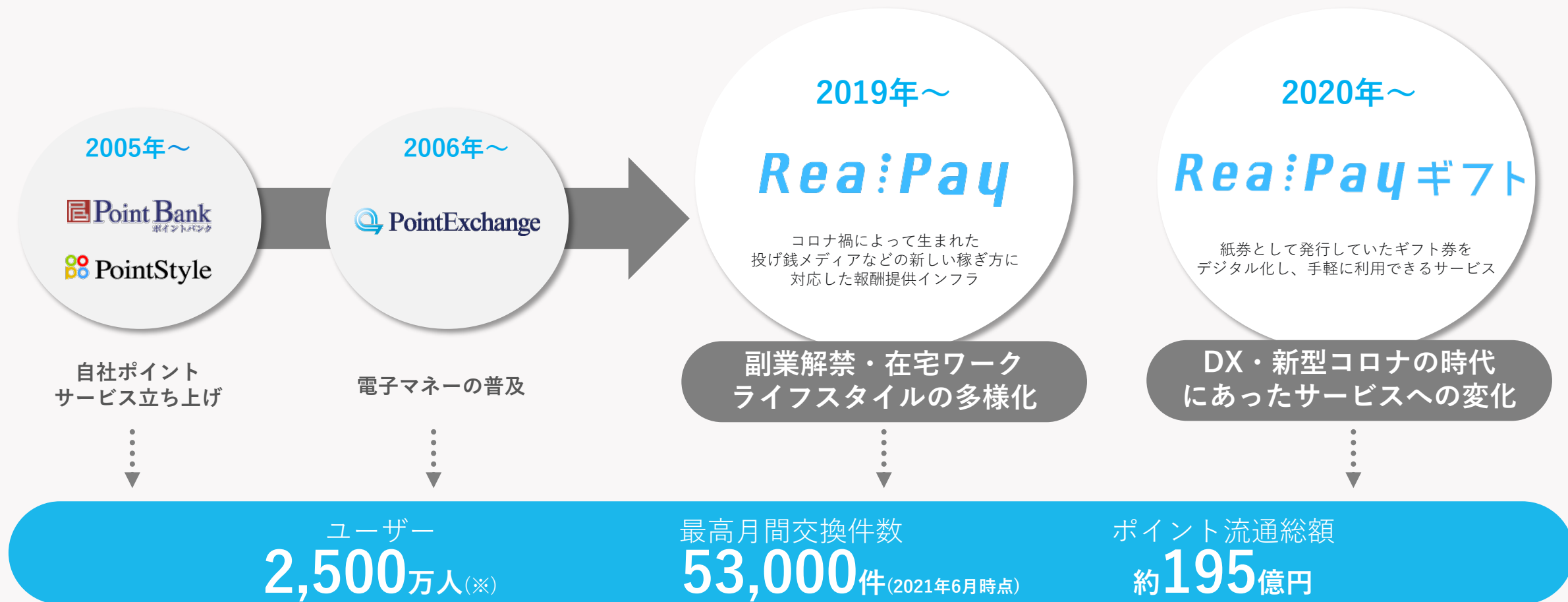
212%

※RealPayギフト失効益が2021年3Qより発生。当初、原価マイナスで計画していましたが、監査法人と協議のもと売上計上となりました。原価は銀行等への支払手数料となります。尚、RealPay失効益は原価マイナスで計上されております。詳しくは前ページをご参照ください。

(千円)



会員登録が必要で様々なサービスで得た報酬を合算・交換できる「RealPay」
 受取時にアプリのインストールや会員登録が不要、簡易に利用できる「RealPayギフト」



※自社総会員数と提携元会員数の合計値となります

海外送金ができるPayPal、暗号資産bitcoin、キャッシュレスで最も利用されるPayPayや
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



全世界利用者3.9億人超え
グローバルで利用可能



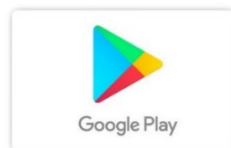
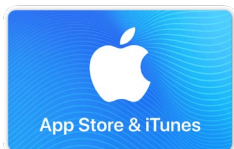
暗号資産を利用した
現金にとらわれない報酬を提供可能



全国300万カ所以上の
加盟店にて利用可能



口座情報不要！全国のセブン銀行ATM
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

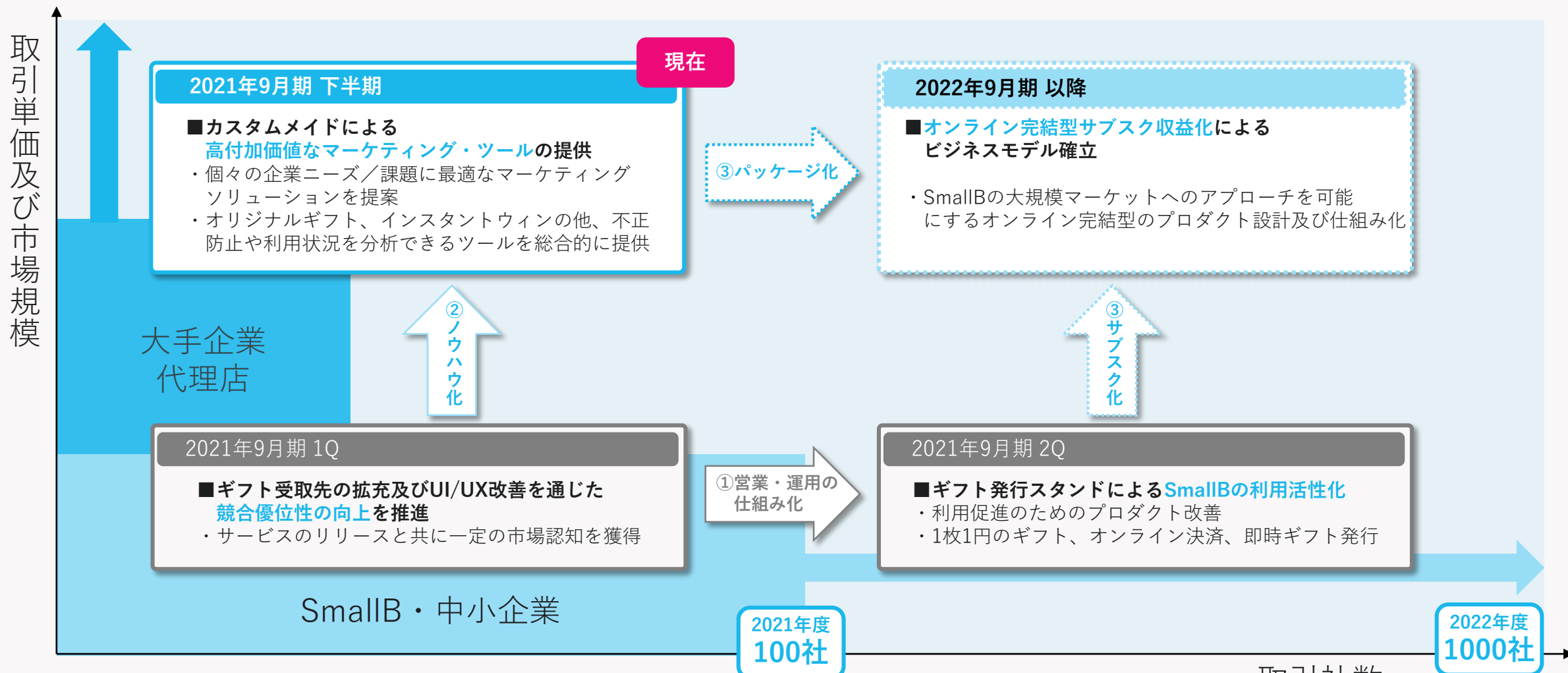
※Google Play は Google LLC の商標です
※App Store & iTunes コードは、日本のiTunes Storeのみでご利用可能です

※全国金融機関にて振込が可能です
※銀行振込は、申請から3日以内に振込実施(土日祝を除く)

2021年9月期の流通金額・稼働取引社数は予定通り進捗
来期に向け、拡販営業体制の構築に着手

	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>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>取引社数最大化に注力 オンライン完結型サブスク収益化</p>	
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

大手企業向けのカスタムメイドで培ったナレッジをパッケージ化
 ギフト単体の提供からギフトを活用したマーケティング・ツールの提供を開始



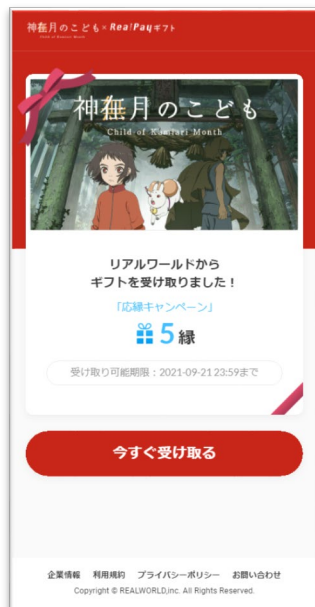
ギフト受取先として、暗号資産市場や海外利用に対応
 ギフト発行スタンドとマーケティング機能・利便性を継続的に強化しパッケージ化



神在月のこども製作御縁会 様

結果 製作御縁会参加記念キャンペーン
約**1時間**でRT **1万件**&
8,000フォロワー獲得

内容 オリジナルデザインのインスタントウィン
・オリジナルのデザインのギフト・PR
動画の視聴・ギフト受取ページに誘導バ
ナーの設置を行い実施



QualiArts 様

結果 事前登録者獲得キャンペーン
5日間で約**1万RT** & **60万imp**

内容 オリジナルデザインのインスタントウィン
(フォロー & RT) ・アニメイトとコラボし、
オリジナルギフト(アニメイトポイント)をギ
フトに組み入れて実施



Sammy 様

結果 P<物語>シリーズ
開発からの挑戦状キャンペーン
約**2,000**のリプライ獲得

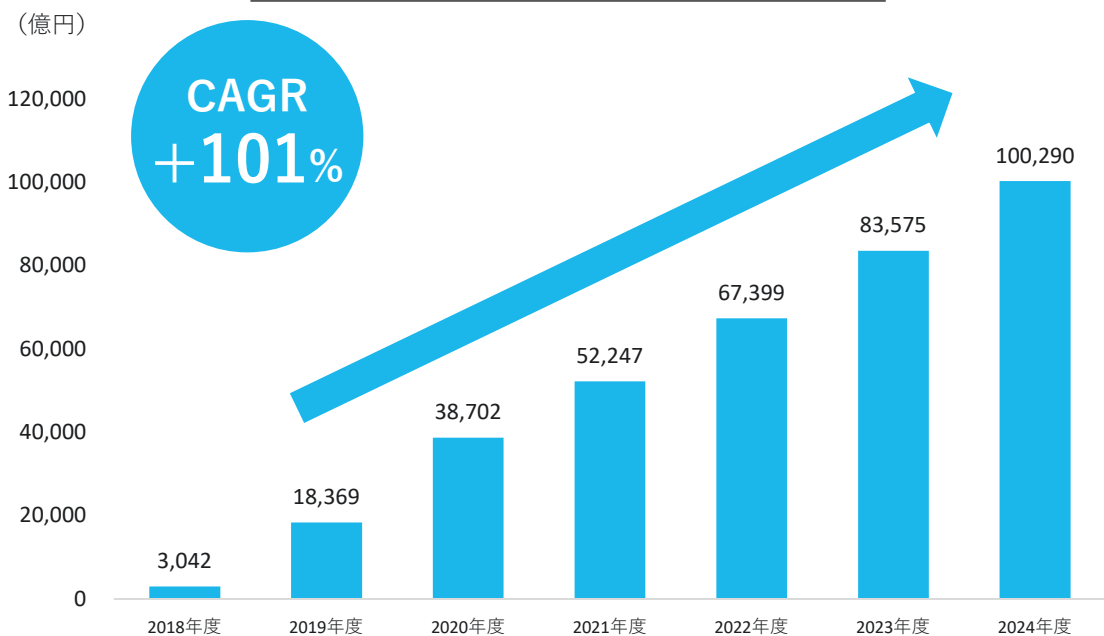
内容 クイズに正解された方へ抽選で
RealPayギフトをプレゼント



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

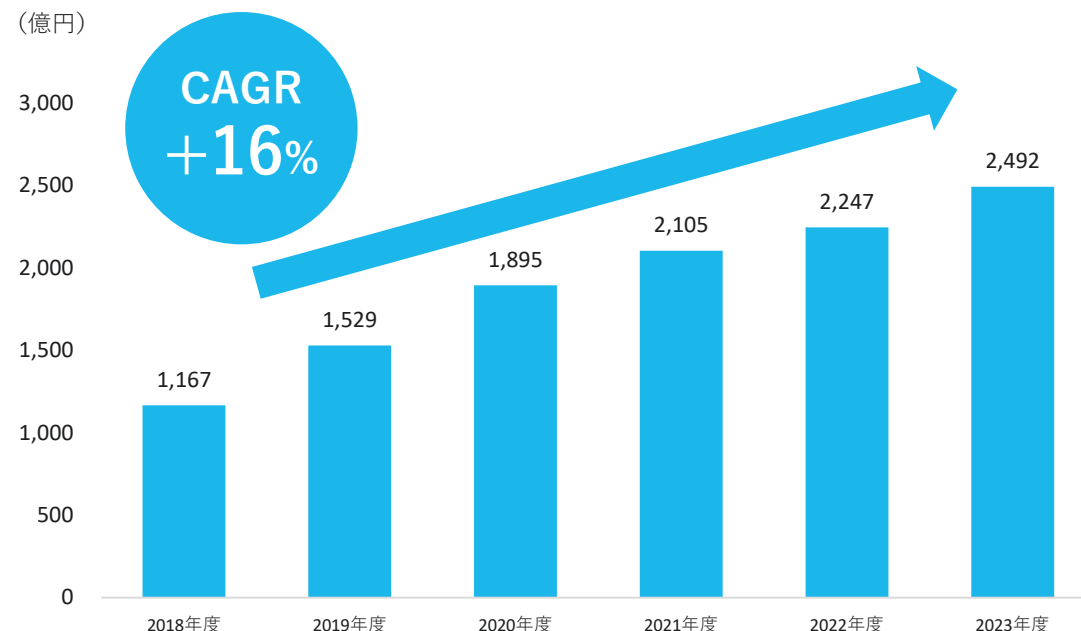


2024年度には10兆円に達する見込み

※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

05 2021年9月期 第4四半期の方針総括

フィンテック事業

積極的成長投資により第3四半期対比売上120%を目指す

プロダクト強化、パッケージプランの提供など営業戦略を推進、新規受注を獲得し売上拡大を推進

フィンテック事業

継続的粗利成長とセグメント利益黒字化の維持

セグメント利益黒字化の維持、引き続き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

GAFAMedia事業

EBITDA率70%を維持し、エンタメ・モバイルに続く第3領域の立ち上げを目指す

来期以降のセグメント利益拡大を目的に、新規メディア立ち上げへと投資を実施

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

抜本的な事業ポートフォリオの見直しの軌跡

2014年9月東証マザーズ上場。2016年度 売上高46億円 経常利益2.15億円と最高益となるが、その後著しい市場変動の影響から粗利率が低下。加えて、定借5年契約による約1500万円/月の賃料が重石となり販管費削減も難航し、2017年度より急激に業績悪化。2018年度より抜本的経営改革を決定。

利益率の低い事業及び成長性が見込みにくい事業を整理、Fintech事業に関しては継続

絶対利益成長の始まり

FY2018

抜本的経営改革の意思決定

売上43.2億 営利-2.7億 粗利率34%

- ★低粗利率・規模拡大のみ、販管費増加
- 4Q カチコ設立(動画制作)
- 4Q Lifetech売却(アドテク)
- 4Q 代理店事業撤退
- 4Q マークアイ売却の決定

FY2019

事業整理及び販管費の圧縮

売上24.7億 営利-3.7億 粗利率36%

- ★ポイント交換から報酬支払いRealPayへ
- 2Q マークアイ売却(コンサル)
- 2Q オフィス移転(賃料大幅削減)
- 4Q ノーザンライツ売却(BPO)
- 4Q EPARKからだリフレ株式売却

FY2020

選択と集中の総仕上げ

売上5.8億 営利-3.2億 粗利率36%

- 4Q ★Realギフトβリリース
- 4Q リアルX売却 (Gendama・ポイントメディア)
- ★コロナ感染症拡大による新規事業見直し
- 4Q AIマーケティングの吸収合併 ※Instagram事業「HOTARU」
- 4Q カチコの吸収合併

FY2021

絶対利益成長の始まり

粗利率98%

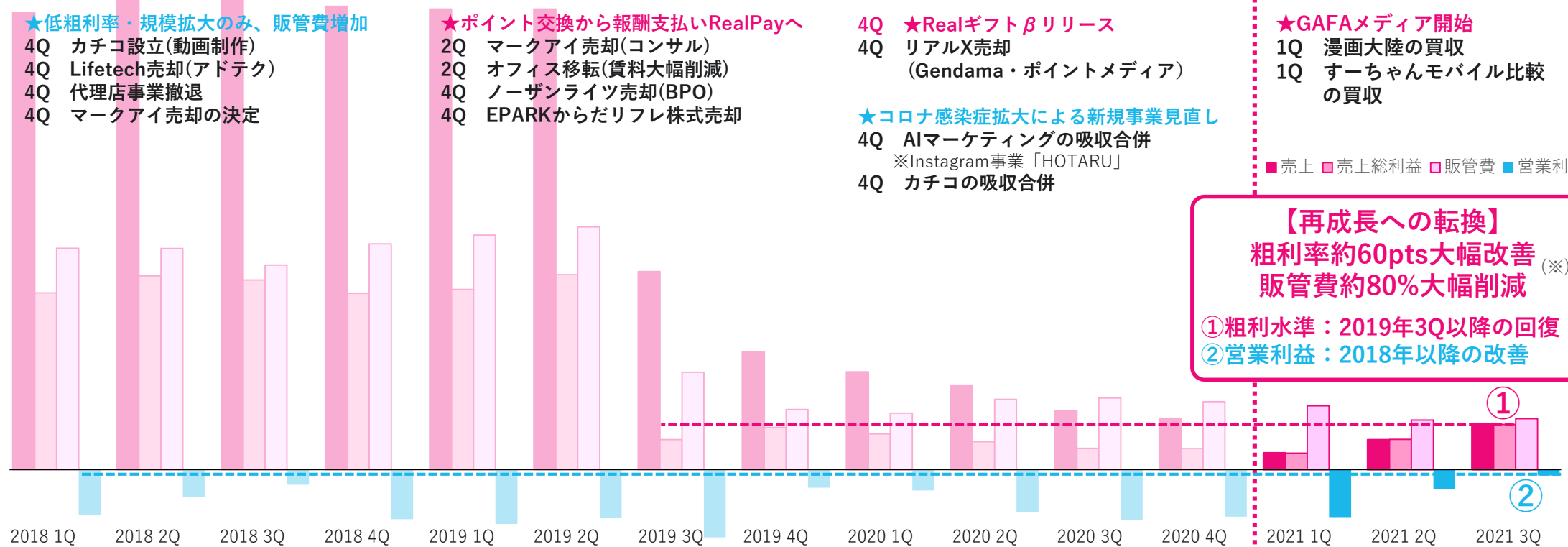
- ★GAFAメディア開始
- 1Q 漫画大陸の買収
- 1Q すーちゃんモバイル比較の買収

■売上 ■売上総利益 ■販管費 ■営業利益

【再成長への転換】

粗利率約60pts大幅改善^(※)
販管費約80%大幅削減^(※)

- ①粗利水準：2019年3Q以降の回復
- ②営業利益：2018年以降の改善



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。