

ネットからリアルへ REALWORLD

2022/2/14



REALWORLD

2022年9月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社リアルワールド

今期2022年9月期は、**粗利倍増**を掲げ躍進しており、**本第1四半期全社粗利は、前Q比122%**。

業績予想の進捗としては、**売上・粗利共に25%以上、EBITDA30.5%**と、**堅調に推移**しております。

また新収益認識基準の適用により、粗利率の低下はありつつも**全社粗利率95%と高粗利率を維持**、**絶対利益成長を継続・実現**することができております。

GAFAメディア事業は、売上前年同期比 457%
メディア数20以上を目指す中で、進捗は17メディア、
加えて、内製で立ち上げたメディアが大幅に伸張しています。

フィンテック事業は、粗利前年同期比 312%
1月11日には「RealPayギフト」を「デジタルギフト®」に名称変更
同時にサブスクリプションモデルに収益転換、
約10兆円の市場シェア獲得に向け、**手数料無料化**に踏み切りました。

更に、前四半期に引き続き**営業黒字を維持**、**第三者割当増資等の実行により資本を増強**した結果、**純資産は前四半期対比 約2億円増**となり、**財務体質は一層強化**されました。

昨年末より東証マザーズ指数は、25%程の下落となっておりますが、
当社においては、**投資家の皆様のご支援・ご愛顧**によって
前決算発表より**上昇軌道を維持**できております。

4月1日「デジタルプラス」に社名変更するため、
第2四半期は「リアルワールド」として最後の四半期となります。

2022年9月期 高粗利率維持・粗利倍増
2023年9月期 過去最高営業利益・時価総額

新たなスタートに向けバトンを渡す節目として、
目標実現に向け、市況を言い訳とすることなく、
お客様により良いサービスをご提供し、
投資家の皆様と共に、社員一同、邁進・尽力して参ります。

引き続き、2021年9月期を起点とした
飛躍的成長にご期待ください。

株式会社リアルワールド
代表取締役社長CEO



INDEX

- 01** 2022年9月期 第1四半期 決算ハイライト
- 02** 2022年9月期 第1四半期 主要計数のご説明
- 03** GAFAメディア事業及びフィンテック事業 事業進捗
- 04** 2022年9月期 第2四半期に向けたコミットメント
- 05** 2022年4月1日の商号変更について
- 06** Appendix 2022年9月期 業績予想（再掲）

01 2022年9月期 第1四半期 決算ハイライト

GAFAMEDIA事業及びフィンテック事業ともに、前年同期比で大幅な成長を実現
両セグメントにて積極的な投資を行いつつも、前四半期に続き営業黒字を維持

2022年9月期 第1四半期



全社第1四半期粗利
前Q比122%
全社粗利率95%

新収益認識基準適用により
粗利率が減少しつつも
高粗利率・利益成長を継続

今期粗利倍増に対して
堅調に推移
絶対利益成長の実現



GAFAMEDIA売上
前年同期比 457%
前4Q比 126%

買収したメディアに加え
新たに内製で立ち上げた
メディアが大幅に伸張

メディア数・
メディア当たり生産性
の拡大維持を図る



フィンテック粗利
前年同期比 312%
前4Q比 111%

高粗利率約85%※
(新収益認識基準適用前約94%)
高粗利率を維持し
粗利成長を継続

デジタルギフト®へ
手数料無料化・
サブスク収益転換



全社第1四半期
営業黒字維持

各事業ともに高い利益率を
維持しつつ、引き続き成長
第1四半期にて営業黒字を維持

両セグメントとも
業績予想に対して
堅調に推移

02 2022年9月期 第1四半期 主要計数のご説明

前四半期比で売上高、売上総粗利ともに引き続き120%を超え、継続して高い成長率を実現
 前年同期比では同成長率が約4倍となった結果、**営業利益以下が大幅に改善**
 また、前四半期に続き**営業利益黒字を維持**、**当期純利益もプラスで着地**

単位：百万円	2022年9月期 第1四半期 (2021年10月～2021年12月)	2021年9月期 第4四半期 (2021年7月～2021年9月)	前四半期比	2021年9月期 第1四半期 (2020年10月～2020年12月)	前年同期比
売上高	143	115	124%	34	422%
売上総利益	137	112	122%	33	412%
売上総利益率	95%	97%	▲2pt	98%	▲3pt
販売管理費	132	101	130%	128	103%
営業利益	5	10	48%	▲94	—
EBITDA (※)	25	31	82%	▲83	—
経常利益	3	9	37%	▲87	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	2	▲23	—	103	2%

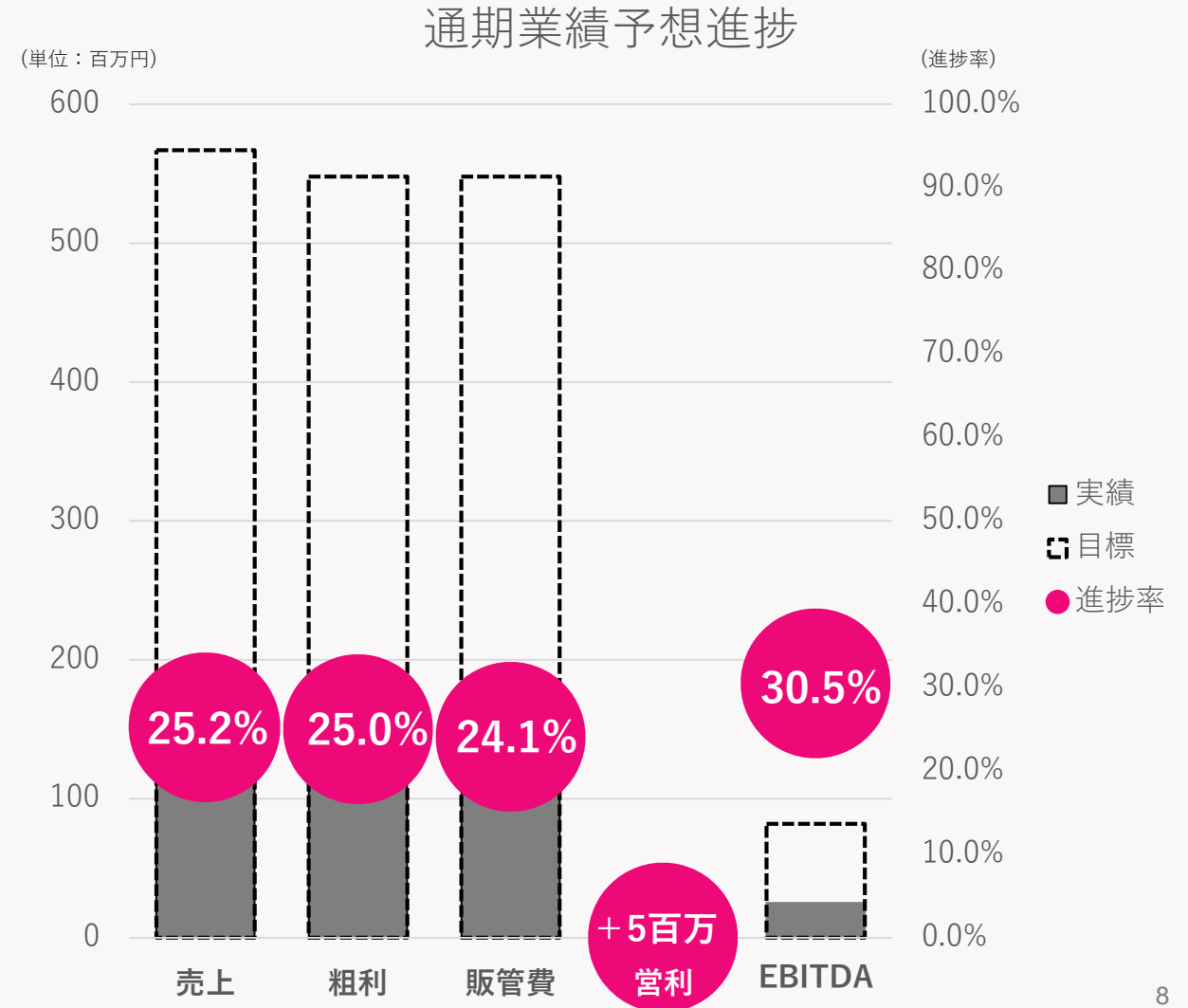
当社考察

- 1 売上、粗利共に前四半期比、約120%成長
前年同期比においては約410%の成長を実現
粗利率も約95%と高粗利率を維持し成長
- 2 営業利益及びEBITDAの黒字を維持
- 3 最終利益、黒字化を実現
- 4 新収益認識基準の適用により粗利率が若干の減少

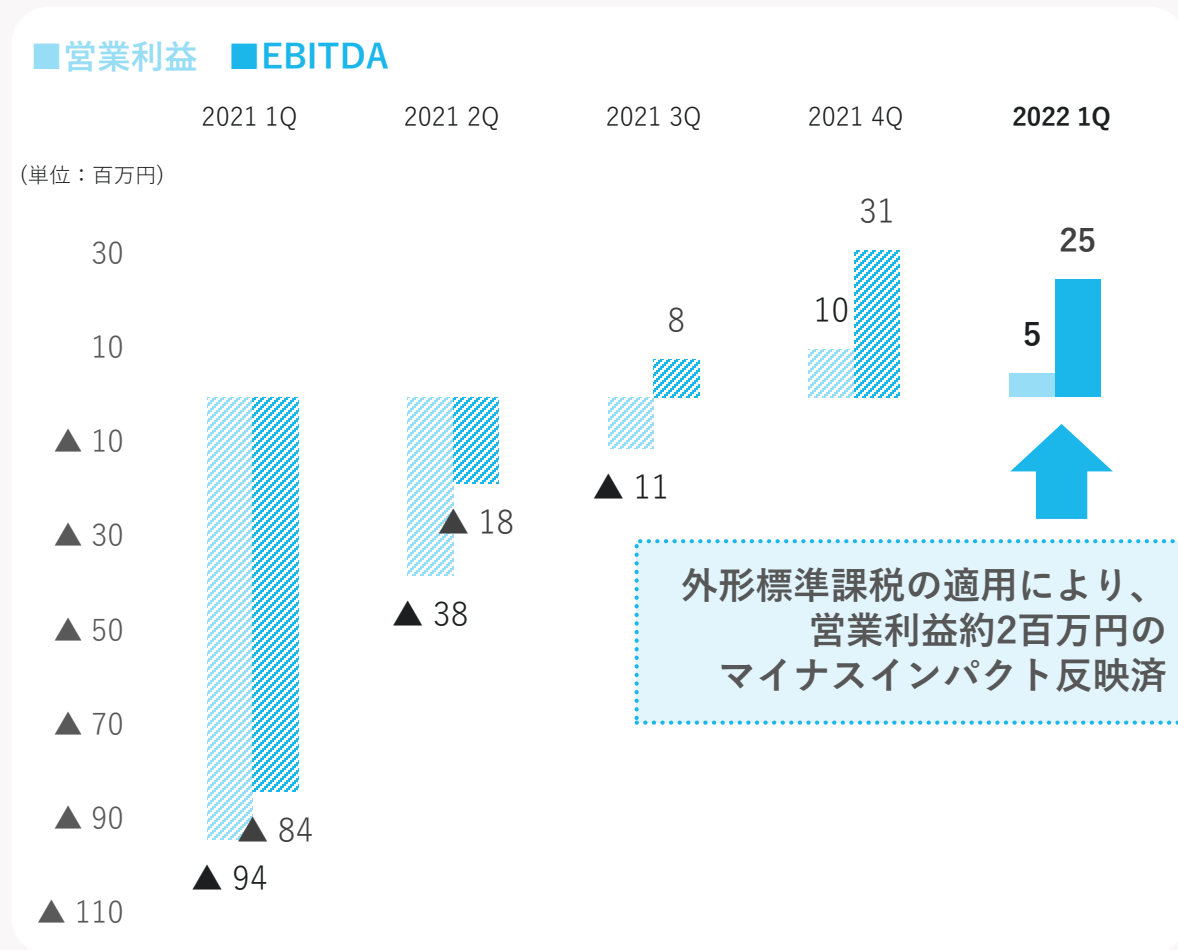
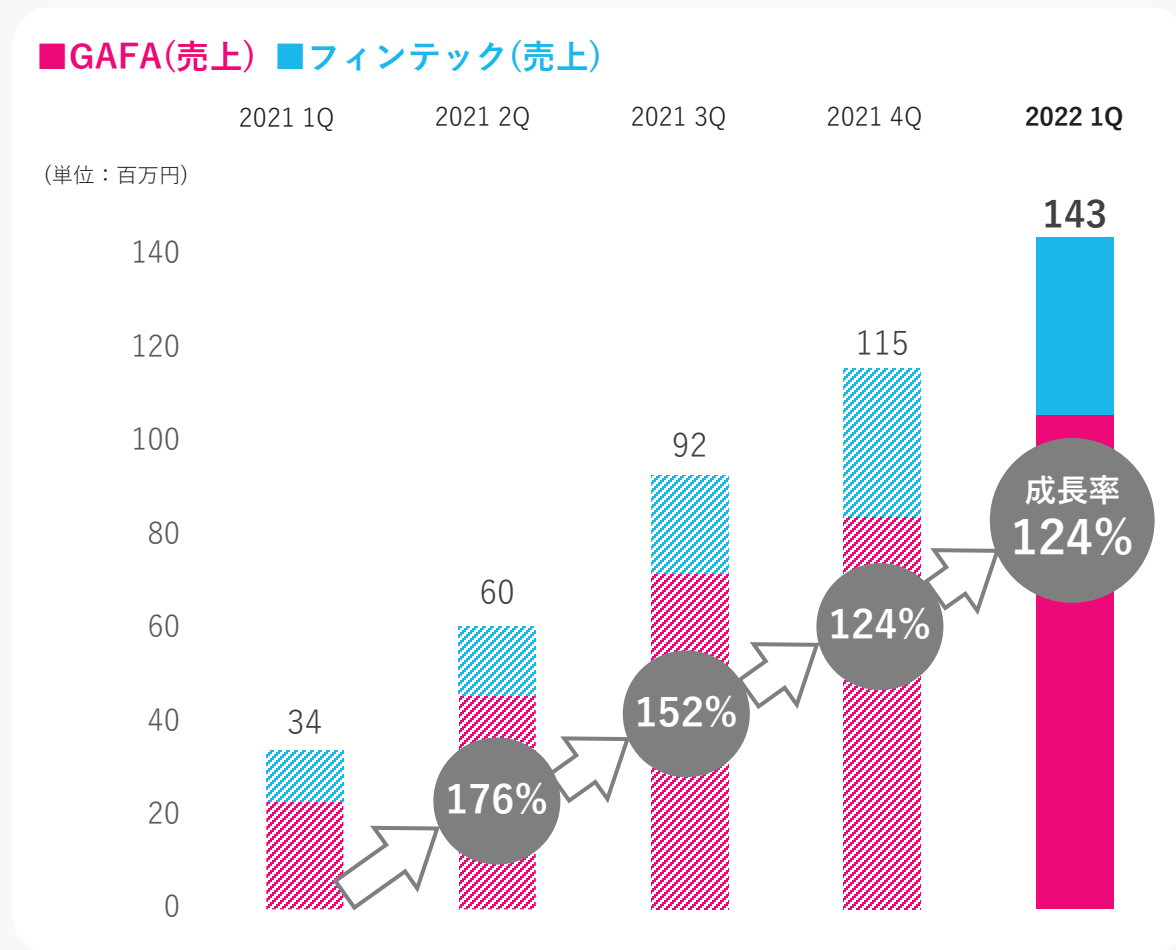
(※)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

第1四半期の業績は、積極的な投資により通期目標である粗利2倍の達成に向かって順調に推移
 また、約25百万円のEBITDAを確保し、キャッシュフローも安定化

	2022年度9月期		
	1Q累計	通期予想	進捗率
売上高	143百万円	567百万円	25.2%
粗利	137百万円	548百万円	25.0%
販管費	132百万円	548百万円	24.1%
営利	5百万円	0百万円	—%
EBITDA	25百万円	82百万円	30.5%

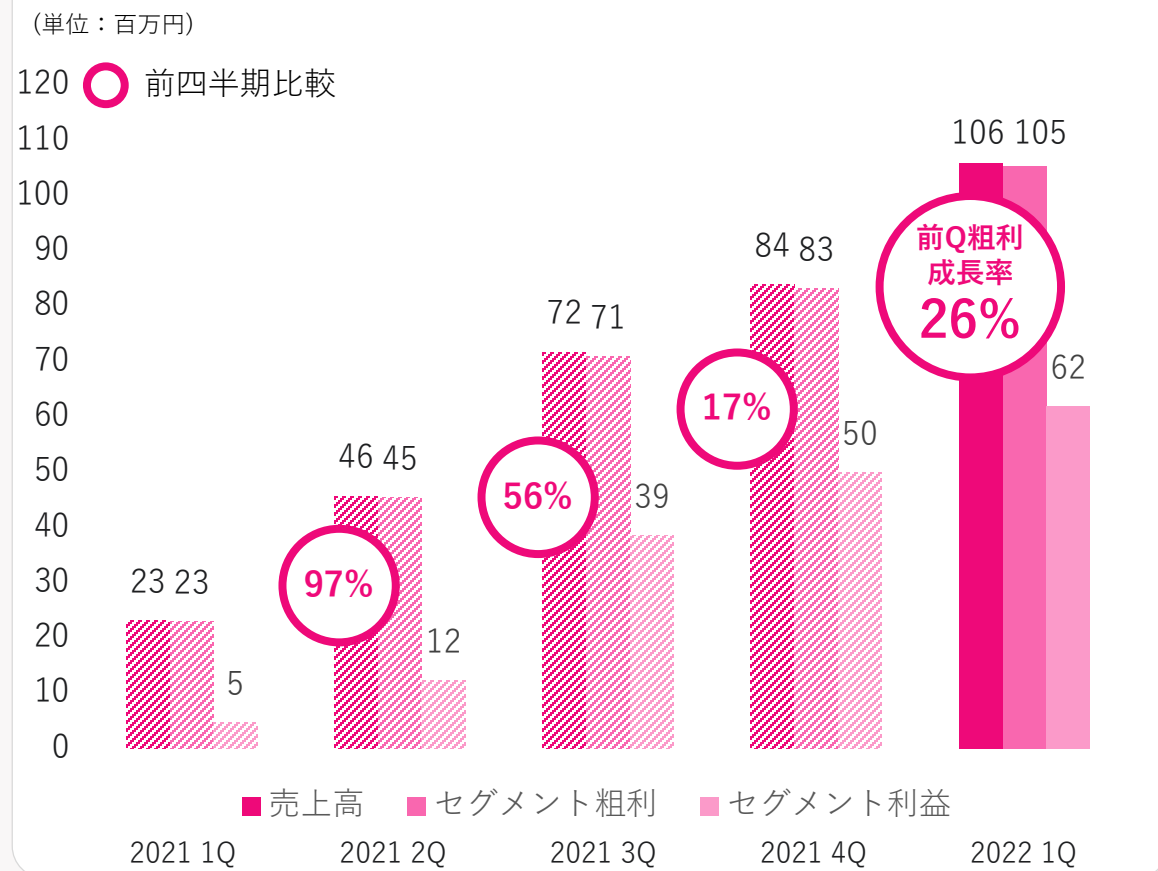


第三者割当増資による資本金の増加に伴い、外形標準課税にて約2百万円を計上するも、
営業利益・EBITDA共に2021年9月期第4四半期より引き続きの**黒字化を維持**

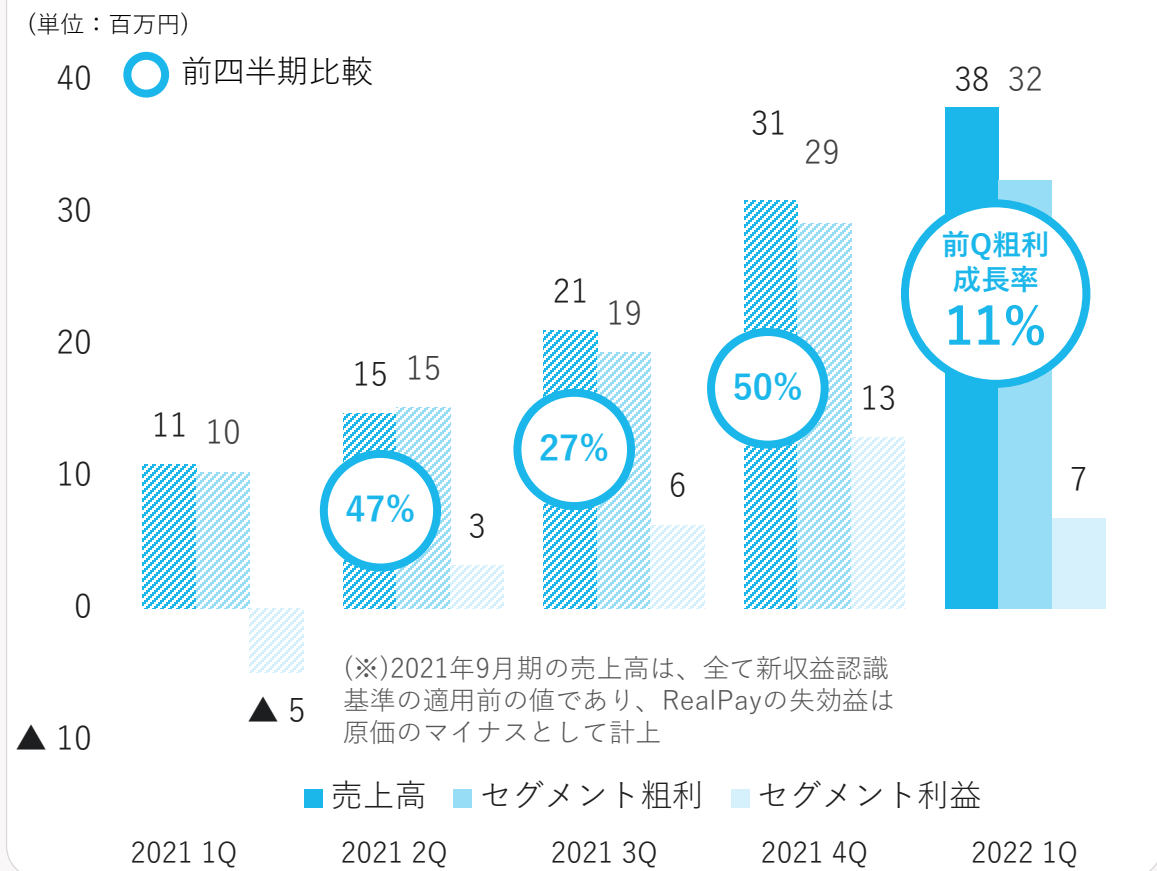


両セグメントともに、前四半期対比においても高い粗利成長率を達成しており、通期予想である全社ベースで粗利2倍に向けて順調に推移している状況

GAFAMEDIA事業



フィンテック事業 (※)



第三者割当の増資により、**現預金・純資産が昨対比より大幅に増加**

また、**着実な収益力の改善により負債は圧縮が進み**、昨対比では固定負債がゼロに、そして借入金についても減少

単位：百万円	2022年9月期 第1四半期末 (2021年12月31日時点)	2021年9月期末 (2021年9月30日時点)	前期末比	2020年9月期末 (2020年9月30日時点)	前々 期末比
流動資産	1,088	879	123%	1,346	80%
うち現金及び預金	725	601	120%	1,086	66%
固定資産	404	418	96%	0	—
総資産	1,493	1,298	115%	1,420	105%
流動負債	434	457	95%	571	76%
うち一年内返済 予定の長期借入金	26	37	69%	85	30%
固定負債	0	0	—	42	—
純資産	1,058	840	125%	806	131%
負債及び純資産	1,493	1,298	115%	1,420	105%

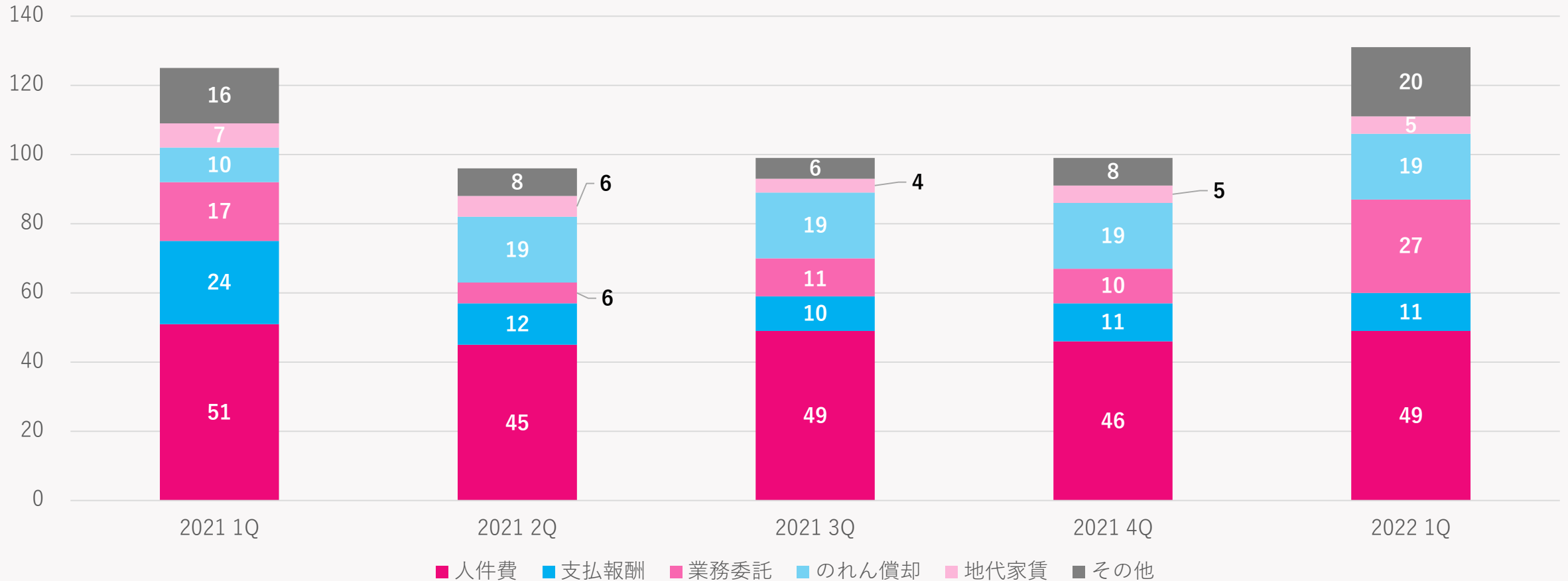
当社考察

- 1 第三者割当増資により、**現預金が昨対比増加**
- 2 借入金は当期中に返済完了予定
- 3 第三者割当増資及び営業利益の黒字維持により、**純資産も昨対比増加**

2022年第1四半期における販管費は、GAFAメディア事業及びフィンテック事業の両事業において積極的に投資を実行した結果、業務委託費を中心に増加

四半期ごとの推移

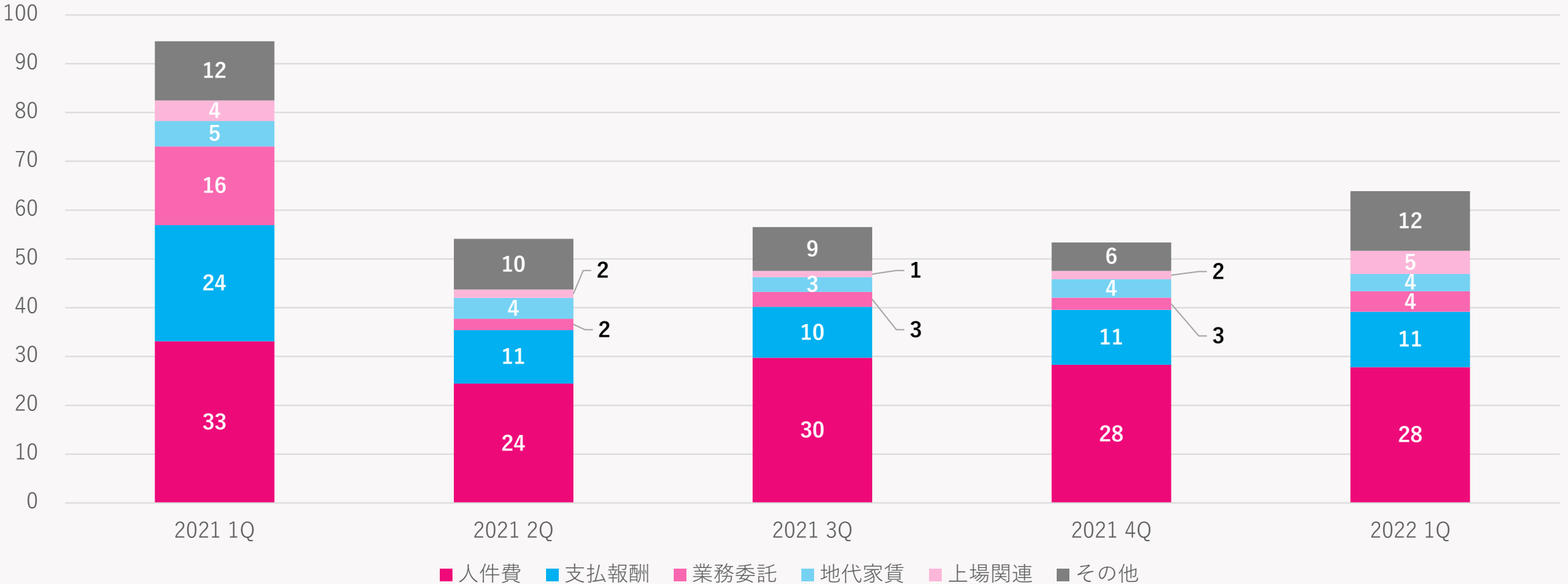
(単位：百万円)



2022年第1四半期における共通費は、増資に伴い登記費用や管理コストが発生したため増加したものの、
対前年比では大幅に減少

四半期ごとの推移

(単位：百万円)



03 各セグメントの事業進捗



進捗率：28%

売上高1.6倍

前期比1.6倍以上の売上高を目指す



1Q実績：76%

EBITDA率70%^(※1)以上維持

EBITDA率70%以上を維持しながら、効率的な新規投資

1Q実績：
合計17メディア**年度末メディア数^(※2)20以上**

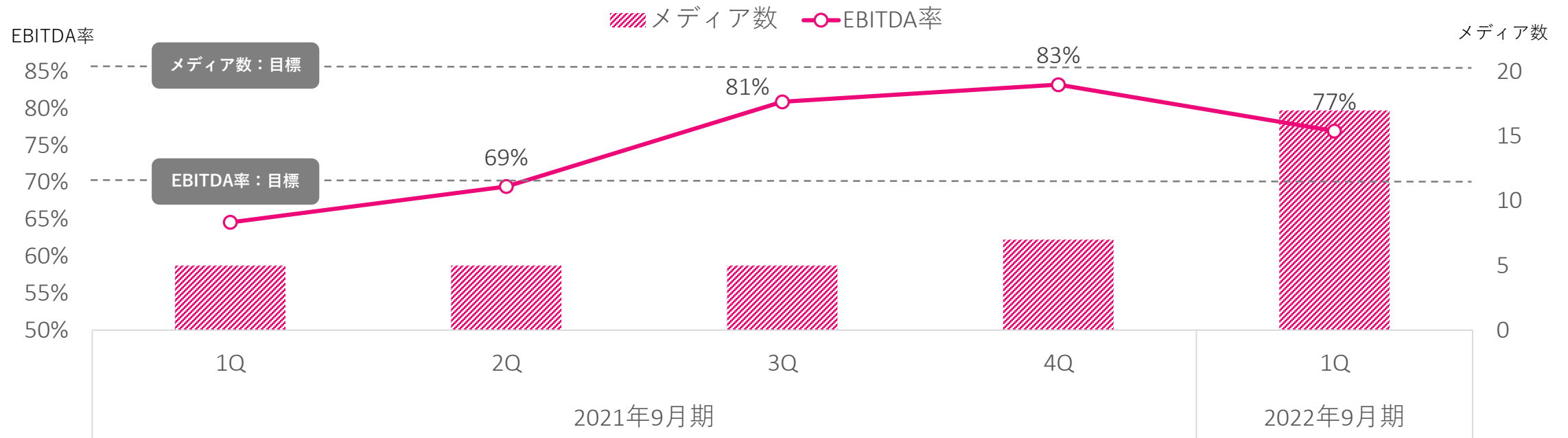
主要KPI拡大の戦略としてメディア数の拡大を狙う

(※1)売上÷EBITDA

(※2)メディア数 = 自社メディア + メディア・アライアンス

EBITDA率70%を維持・新規メディア立ち上げにも投資し17メディアまで拡大(※)

メディア数の拡大は引き続き行いながら、収益性の高いメディア群となるよう育成に注力



■GAFAMEDIA事業、立ち上げ期

- ・漫画大陸、すーちゃんモバイル比較を買収
- ・リニューアルを行い成長を実現

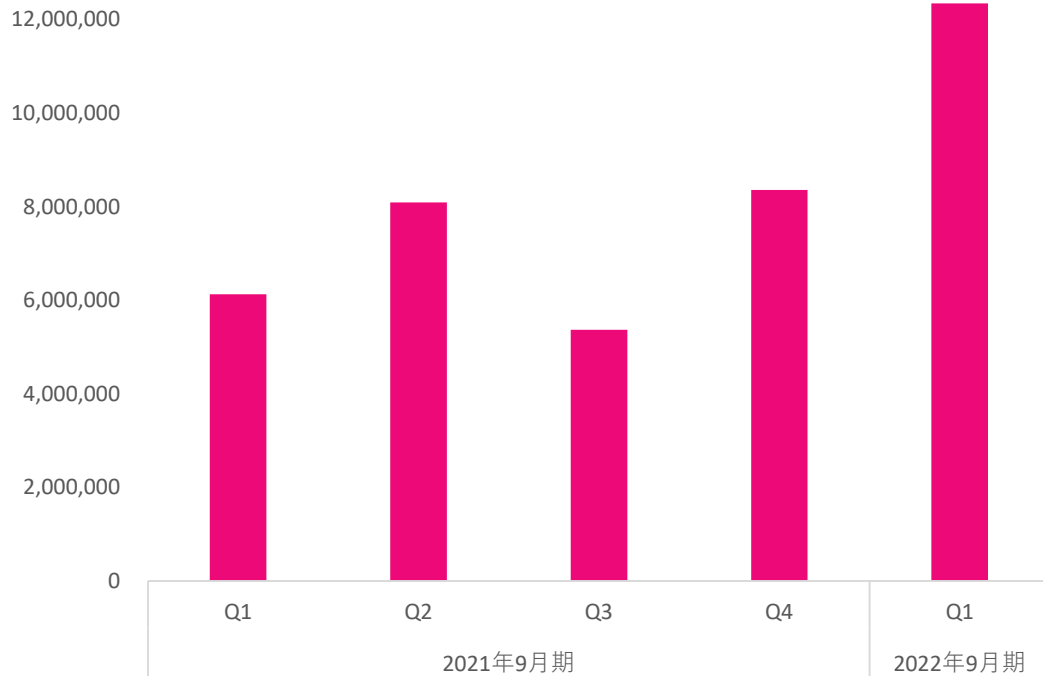
■GAFAMEDIA事業、成長期

- ・EBITDA率を維持
- ・新規メディア立ち上げに投資

【PV数】 すーちゃんモバイル比較のリニューアル対応により大幅に伸長

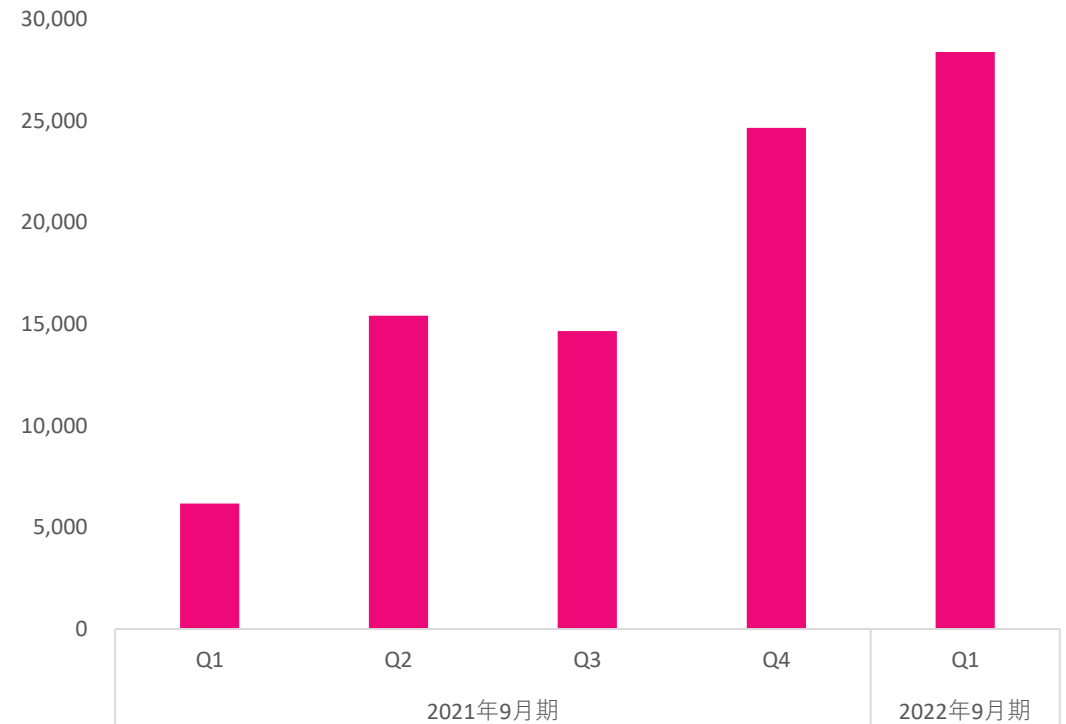
【コンバージョン件数】 すーちゃんモバイル比較のPV数の伸長に比例しコンバージョン件数も伸長

ページビュー数



すーちゃんモバイル比較の
リニューアルを実施後、大きくPV成長

コンバージョン件数



すーちゃんモバイル比較のPV成長に比例し伸長

2021年8月、ファイナンス領域に当たる『債務アレンジ』をリリース
漫画大陸、すーちゃんモバイル比較に続く、第3の柱メディアへと成長中

ファイナンス領域：債務アレンジ

リリース月

2021年8月

PV数(※)

約10万PV

アフィリエイトCV数(※)

約474件

(※)2022年9月期 第1四半期累計

その他、2022年9月期1Qリリースのメディア

コミックエンジン

※2021年12月リリース

債務フロント

※2021年12月リリース

売上・粗利額共に、前期1Q比**310%以上**

売上・粗利共に、7四半期連続成長

粗利額4Q比**111%**
粗利率**85%**（新収益認識基準適用前**94%**）※

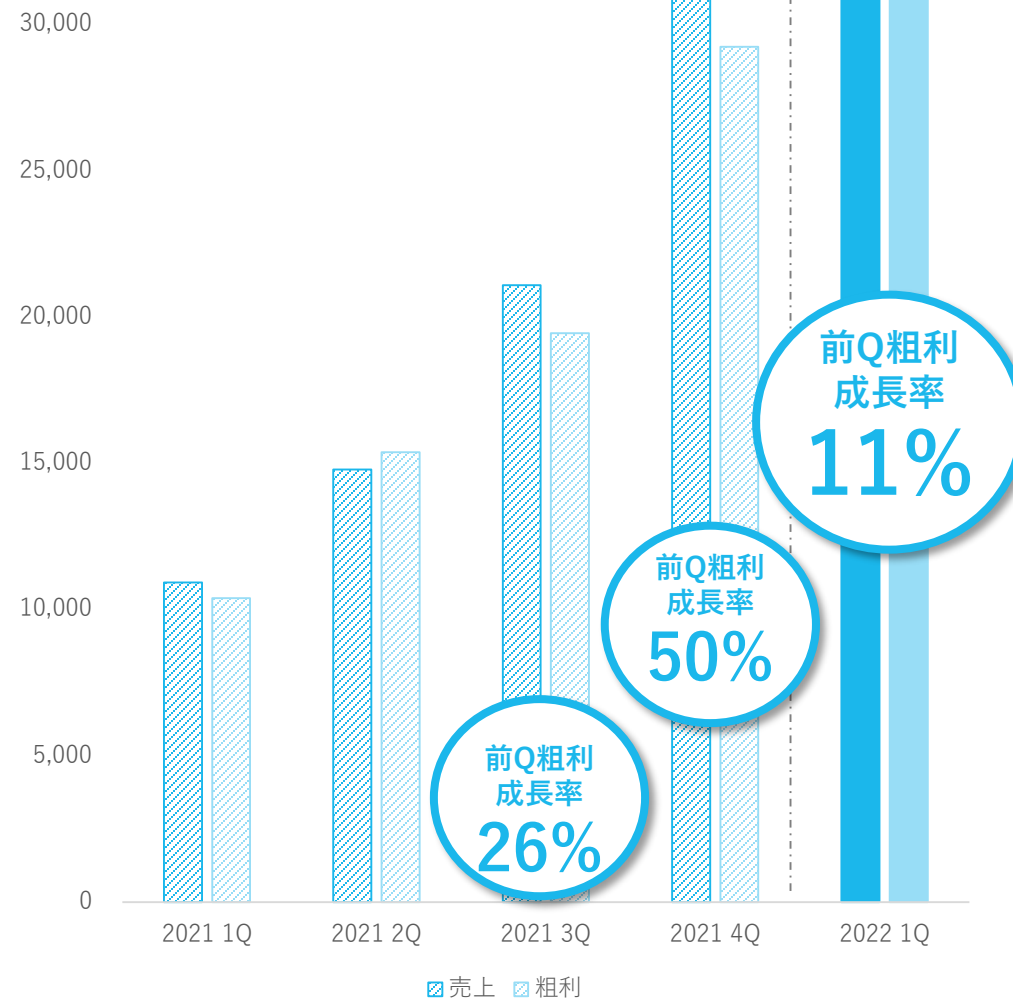
システム開発・営業体制構築に先行投資開始

売上高(前期1Q比)
347%

粗利(前期1Q比)
312%

※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。なお、2021年9月期までRealPay失効益は原価マイナスで計上されておりましたが、2022年9月期より新収益認識基準の適用により、当該失効益は売上高に計上されることになりました。その結果として、粗利率が減少しております。

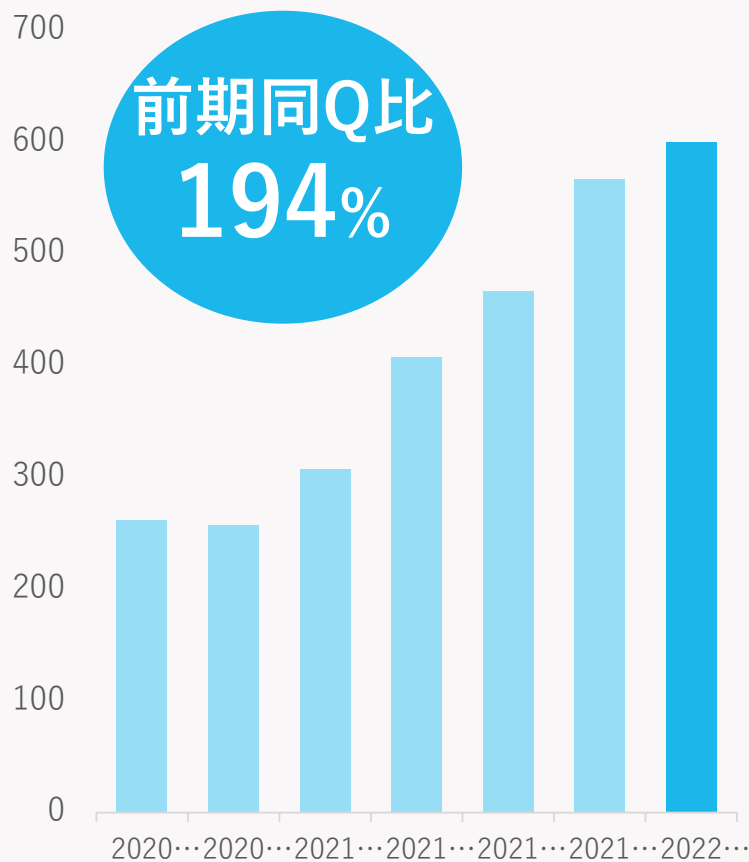
(単位：千円)



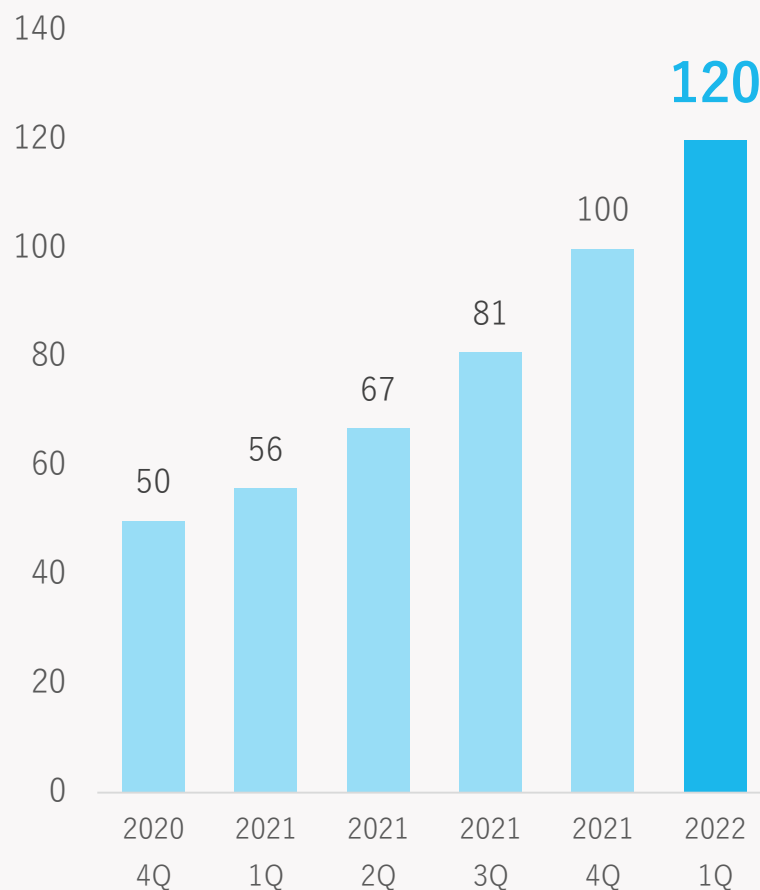
サブスクリリース後(2Q以降)は、KPIを流通総額ではなく取引社数を重視。
 2022年9月期 取引社数1000社に向け、**2Q単体で新規獲得300社**を目指す。

流通総額

(単位：百万円)



稼働取引企業



2022年1Q 取引社数
120社

ポイント流通総額
約 **206**億円

※2021年12月時点

最高月間交換件数
約 **72,700**件

※2021年10月時点

2022年1Q 流通総額
約 **6**億円

企業が選べるギフト受取先として、従来の商品券や、利用用途を明確にしたギフトに対応
マーケティングツールをパッケージ化したサブスク、高度な要望に応えられるアライアンスを実施





サブスクリリース、
2Qより獲得開始!

取引社数1000社

サブスク収益転換・流通総額よりも取引社数を重視



前年同Q粗利比
312%

粗利 2 倍

粗利率80%以上を維持・前期比 2 倍の粗利を目指す
(新収益認識基準適用前 粗利率90%以上維持は変更なし)



プロダクト開発・
営業体制構築投資

販促投資約1億円とセグメント利益黒字維持

2023年9月期における継続的粗利倍増への布石

まずは真正面の商品券・ギフト券(金券)市場の面を抑える

そのために2022年9月期は、**①手数料無料化 ②受取先拡充 ③認知度向上** を実施

その上で、自社商品のギフト化も積極展開し、ギフト市場全体へと対応拡大

国内ギフト市場

ギフト構造の変化



ギフト券・金券
デジタルギフトへの変化

商品券・図書券 etc

- ①業界構造の変革
- ②コロナ禍で加速するDX化
- ③キャッシュレス化

Amazonギフト券・PayPay etc

※矢野経済研究所2020年の資料を元に作成

2022年1月11日、手数料無料化とサブスクリプションへの収益転換、**キ** デジタルギフトリリースへ。

手数料無料。業界最速 0 営業日

デジタルギフト

キャンペーンや日頃の感謝など様々なシーンに。

豊富な交換ラインナップ

PayPay, amazon, Apple, Google Play, auPay, ATM, BANK, dPOINT, LINE, Dymoncan, ALL PAY, PayPal, bitcoin, XRP, etc.

GIFT FOR YOU

1,000 円相当

受け取り可能期間：2023-12-31 23:59 まで

【ギフトキャンペーン】

あなたにギフトが贈られました。「今すぐ受け取る」をタップして、お好きな交換先にてお受け取りください。

今すぐ受け取る

GIFT FOR YOU

1,000 円相当

受け取り可能期間：2023-12-31 23:59 まで

【ギフトキャンペーン】

あなたにギフトが贈られました。「今すぐ受け取る」をタップして、お好きな交換先にてお受け取りください。

今すぐ受け取る

GIFT FOR YOU

1,000 円相当

受け取り可能期間：2023-12-31 23:59 まで

【ギフトキャンペーン】

あなたにギフトが贈られました。「今すぐ受け取る」をタップして、お好きな交換先にてお受け取りください。

今すぐ受け取る

GIFT FOR YOU

1,000 円相当

受け取り可能期間：2023-12-31 23:59 まで

【ギフトキャンペーン】

あなたにギフトが贈られました。「今すぐ受け取る」をタップして、お好きな交換先にてお受け取りください。

今すぐ受け取る

GIFT FOR YOU

1,000 円相当

受け取り可能期間：2023-12-31 23:59 まで

【ギフトキャンペーン】

あなたにギフトが贈られました。「今すぐ受け取る」をタップして、お好きな交換先にてお受け取りください。

今すぐ受け取る

GIFT FOR YOU

1,000 円相当

受け取り可能期間：2023-12-31 23:59 まで

【ギフトキャンペーン】

あなたにギフトが贈られました。「今すぐ受け取る」をタップして、お好きな交換先にてお受け取りください。

今すぐ受け取る

- 手数料無料化により、金券(商品券・図書券等)を購入するならば、多くの金券に対応した当社が選択される基盤を構築。
- ギフト活用ツールを拡充し、サブスク収益に転換。

ギフトデザイン PR動画挿入

ご祝儀袋のDX化。企業の想いをギフトのデザインテンプレートに載せる機能

メール・SMS配信

ギフトを贈るユーザーの携帯電話番号のみでギフト送信が可能な機能

自社商品ギフト

ギフト発行企業の自社商品を独自にギフト化する機能

インスタントウィン (キャンペーン機能)

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

ギフトスタンド (決済対応)

最少1枚1円からデジタルギフトを即時発行できるオンライン完結型の発注機能

不正防止機能 (本人確認コード)

不正なギフト利用、誤送信によるギフトご利用を防止する機能

商品券・図書券(金券)はもちろん、DX化が進み、それらに取って代わる受取先を随時拡充。
 ギフト発行企業様は受取先を選び、用途に合わせたデジタルギフトを発行が可能。

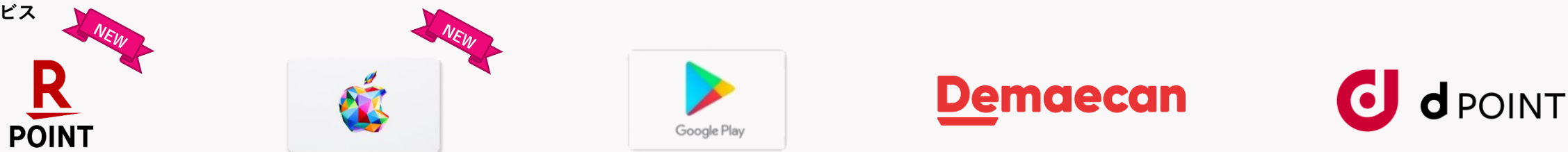
ギフト券



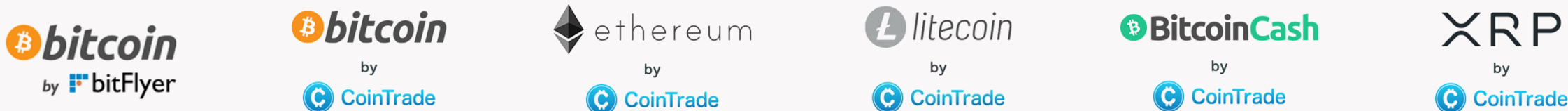
送金・ペイメントサービス



企業サービス



暗号資産



※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 ※Apple Gift Card 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

より効果的に認知度を高めるために、2021年11月「デジタルギフト®」の商標を譲受
2022年1月11日に、サービス名を「Realpayギフト」から「デジタルギフト®」に変更



想いを、すぐに。

一度名前を聞けば覚えることができる

名前を聞けばどのようなサービスか認識できる

サブスクプロダクトリリースに併せて営業チャネルを、アウトバウンド商談から

① デジタルマーケティング ② インバウンド商談 ③ 戦略販売パートナーに段階的にシフトチェンジ

■ 戦略販売パートナー



株式会社 帆風

(2022年2月10日)



AI CROSS 株式会社

(2021年12月23日)



株式会社 ウィナス

(2021年11月17日)

概要

保有会員
法人 約2万社・個人約12万人

成長率約590%の成長規模の
SMS導入企業4,000社

大手ドラッグストアなど
キャンペーン導入実績
約800件(itsmonレシート)

取り組み

ポスティング等、印刷物への
キャンペーン連携による効果最大化

到達率高のSMSによる
双方向コミュニケーションの
更なる効果最大化

オンライン・オフライン両面での
マストバイキャンペーンによる
販促最大化

戦略販売対象

飲食等SMB他

金融・保険業界・行政

消費メーカー・ハウス・代理店

神在月のこども製作御縁会 様

製作御縁会参加記念キャンペーン

結果

約1時間でRT 1万件&
8,000フォロワー獲得

内容

デザインギフトのインスタントウィン・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



日清ヨーク 様

腸内フローラ”ちょうだい
フローラ”キャンペーン

内容

レシートマストバイキャンペーン



はるやま商事 様

フレッシューズCM放映
記念キャンペーン

結果

リツイート数：1.7万件

内容

Twitter抽選機能（毎日参加）
フォロー&RT&動画視聴



AbemaTV 様

ABEMAお年玉・給与明細
2大キャンペーン

結果 リツイート数：4万件 &
いいね数：9,000件 獲得

内容 Twitterフォロー&リツイート キャン
ペーン



プレミアムウォーター 様

乗り換えキャッシュバックプレゼント

結果 運用オペレーションの改善および
ユーザーの利便性向上

内容 ウォーターサーバー乗り換えのご契約で
デジタルギフトでキャッシュバック



セブン銀行 様

フォロー&クイズキャンペーン

結果 応募数：約22,000件

内容 公式Twitterをフォローして
クイズに答えると現金10,000円が当たる



セガミーホールディングス 様

P<物語>シリーズ
開発からの挑戦状キャンペーン

結果 リツイート数：約4,000件
インプレッション：約40万 獲得

内容 Twitterフォロー&RTキャンペーン



マーキュリー 様

Coin Trade リリースキャンペーン

結果 新規口座開設者が増加
さらにCPAが通常の約半分で獲得

内容 デザインギフトのインスタントウィン・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

事前登録者獲得キャンペーン

結果 リツイート数：約1万 &
インプレッション：60万 (5日間)

内容 デザインギフト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



04 2022年9月期 第2四半期に向けたコミットメント

フィンテック事業

ギフトスタンド新規登録300社（無料含）、自社商品ギフト（ゴールドプラン）強化

2022年9月期取引社数1000社に向けたデジタルマーケティング投資と絶対商談数の向上

フィンテック事業

サブスク収益転換（収益按分計上）しつつも、1Q同等以上の粗利額を目指す

今期・来期と継続した粗利倍増に向けた収益のストック化と継続的粗利成長の実現

GAFAMedia事業

Q2中での20メディア達成。収益性の高いメディア群を目指し育成フェーズに移行

下半期・来期を見据え、引き続きメディア数の拡大に積極投資

コーポレート

販管費（共通費）の四半期当たり支出70百万円の維持により、筋肉質な経営を継続

事業面では積極的な投資を行いつつも、共通費では徹底した管理を継続

05 2022年4月1日の商号変更について

2005年7月創業、2014年9月東証マザーズ上場。2021年9月期は事業も組織も大きく生まれ変わりました
2022年4月1日、新たな未来に向け、社名に合わせてミッションとビジョンも変更することと致しました



デジタルプラス

+ MISSION

人を不幸にしないための、デジタルと

+ VISION

はじまること、出会うこと、
成長すること、遊ぶこと、学ぶこと、
挑戦すること、愛すること、
失敗しても、またはじめられること。

前に進む人生のすべてに、
一緒にいるデジタルを提供していく。
無意識のうちに、つい、
あきらめてしまっていることを、
叶えられることに変えていく。

06 Appendix 2022年9月期 業績予想（一部再掲）

2022年9月期は売上高及び粗利共に約2倍の水準を目指します

また、翌期以降の成長に向けた資金を投下するも、営業利益のフラットは堅持する予定です

単位：百万円	2022年9月期 通期業績予想 (2021年10月～2022年9月)	2021年9月期 通期実績 (2020年10月～2021年9月)	前年同期比
売上高	567	303	187%
売上総利益	548	297	184%
(売上総利益率)	96%	98%	—
販売管理費	548	431	127%
営業利益	0	▲133	—
EBITDA (※)	82	▲62	—

戦略概要

1 売上高及び粗利額共に前年対比で約2倍の水準を目指す

2 引き続き高利益率を維持

3 翌期の更なる成長に向けて人件費、広告・マーケティング費用等の積極投資を実施。一方、営業利益としてはフラットを堅持予定

4 EBITDAは大幅な黒字を確保。のれん償却費78百万円／年の解消後は、営業利益に同金額がプラス

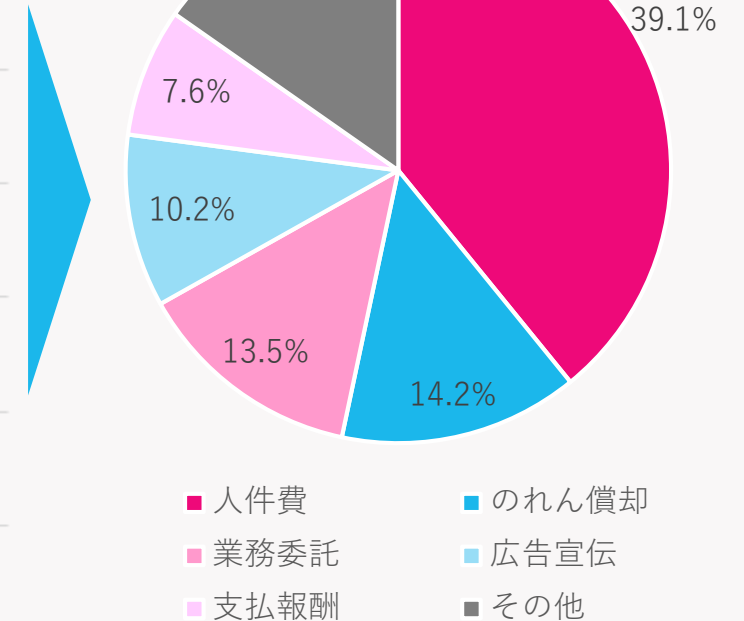
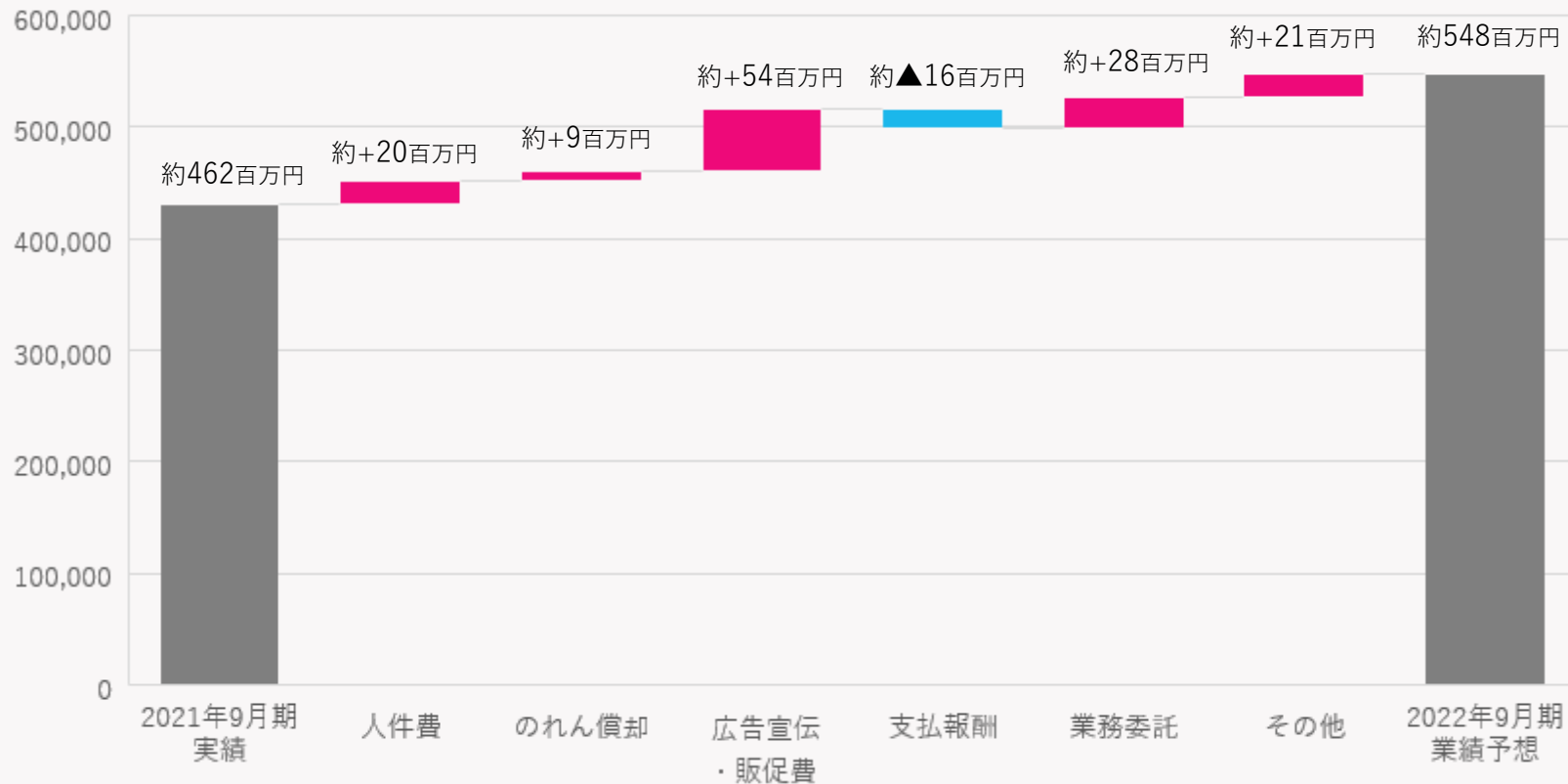
(※)EBITDA = 営業利益 + 償却費用等

2022年9月期は業務委託を適切に活用しつつ、人件費及び広告宣伝・販促費を中心に翌期の成長に向けた投資を実行します

増減分析

2022年9月期 構成比率

(単位：千円)

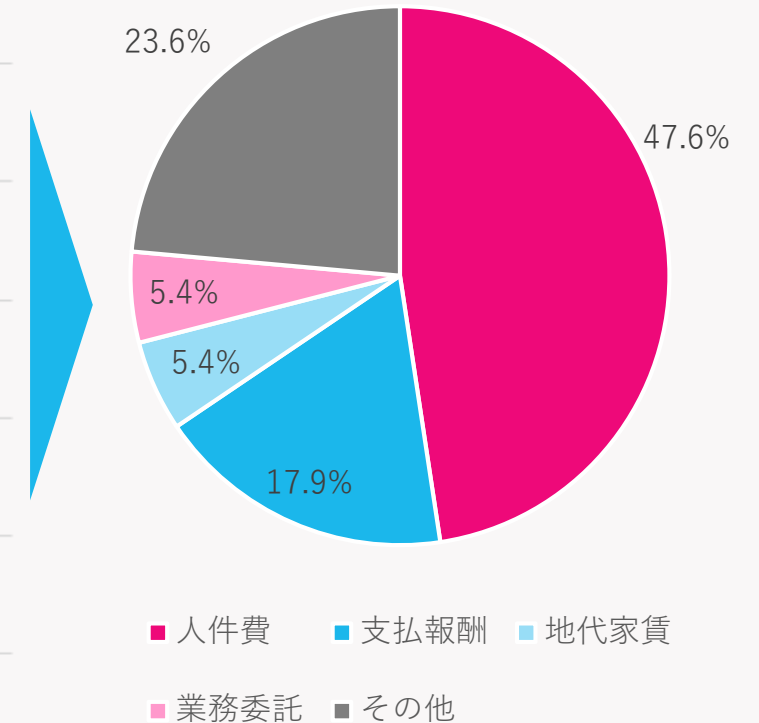
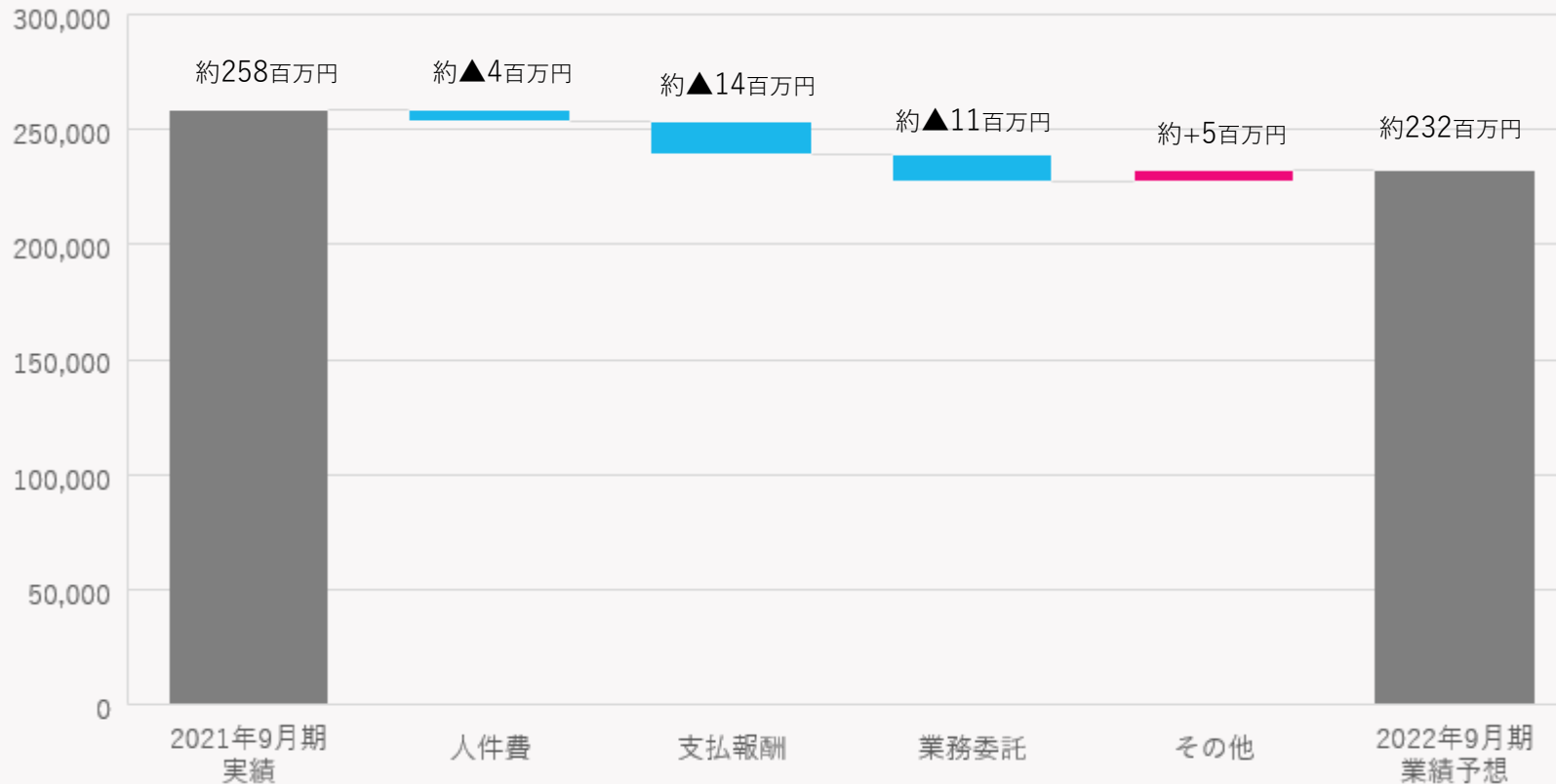


2022年9月期における共通費は、専門家報酬及び外部委託費を更に圧縮し、筋肉質な体制に致します

増減分析

2022年9月期 構成比率

(単位：千円)



売上高1.6倍

前期比1.6倍以上の売上高を目指す

EBITDA率70%^(※1)以上維持

EBITDA率70%以上を維持しながら、効率的な新規投資

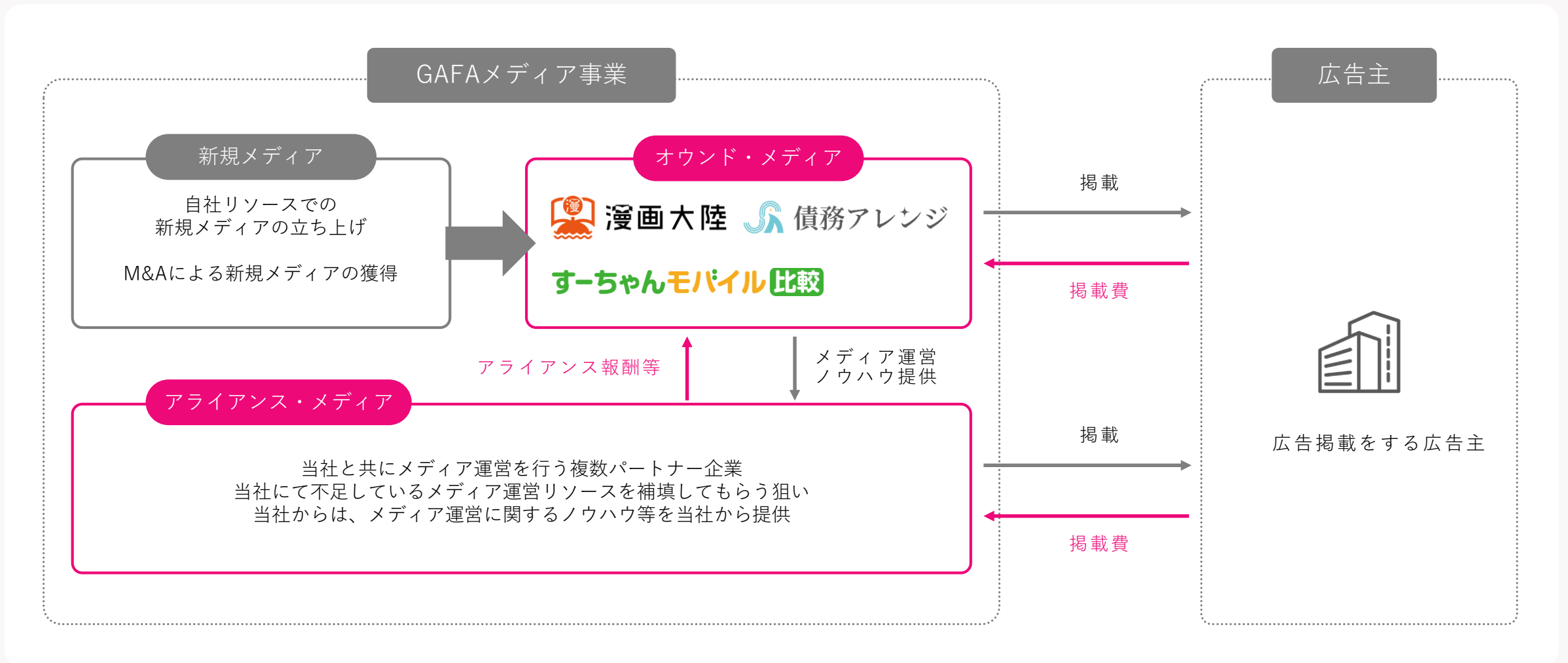
年度末メディア数^(※2)20以上

主要KPI拡大の戦略としてメディア数の拡大を狙う

(※1)売上÷EBITDA

(※2)メディア数 = 自社メディア + メディア・アライアンス

オウンド・メディアは自社開発に加え、M&Aを継続的に検討
アライアンス・メディアにおいては共にメディア運営を行うパートナー企業の拡大に努めます



現金およびキャッシュレスの交換実績を強みとした「金券・ギフト領域」を主軸に、良質なUI/UXの提供と価格・スピードで競合優位性を確立

プロダクトの特長		当社	A	B	C	D
UI/UX		◎	◎	△	○	△
交換先の拡充	キャッシュレスギフト	◎	○	○	○	○
	他社商品ギフト	△	◎	○	△	×
	自社商品ギフト	◎	◎	×	×	×
ギフト発行手数料		◎	△	△	△	○
マーケティング	デザインテンプレート	◎	◎	×	×	×
システムの拡充	インスタントウィン	◎	◎	×	×	×
	その他配信方法	◎	◎	×	×	×
システム利用料金		◎	△	—	—	—
ギフト発券スピード		◎	△	△	△	○

特に優位性の高い点をハイライト

2021年9月期は案件単位でデザインカスタマイズやインスタントウィン等、配布方法を拡充
 2022年9月期よりサブスク化しパッケージ提供。手数料無料・ストック収益化を目指す

	通常料金	月額 (年間契約)	ギフト発行 手数料	契約期間 (自動更新)	ギフト デザイン	PR動画・ 誘導バナー	ギフト配布 (Mail・ SMS)	オリジナル ギフト (自社商品の ギフト化)	インスタ ントウィン (抽選機能)	本人確認 コード
ブロンズプラン		無料	ギフト購入金額 5%	-	△ (券面画像 のみ可)	×	×	×	×	×
シルバープラン	20,000円	12,000円/月 月間最大24万円 手数料無料!	0% 上限設定あり	12ヶ月	○	○	○	×	×	×
ゴールドプラン	50,000円	25,000円/月 月間最大50万円 手数料無料!	0% 上限設定あり	12ヶ月	○	○	○	○	×	×
プラチナプラン	100,000円	50,000円/月 月間最大100万円 手数料無料!	0% 上限設定あり	12ヶ月	○	○	○	○	使い放題	○

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。