

2015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
東証マザーズ 3691



2015年2月13日

	01 エグゼクティブ・サマリー	3
	02 第1四半期決算概要	7
	03 1Qトピックス・今後の取り組み	10
	04 FY2015業績修正	22
	05 会社概要	24

01 エグゼクティブ・サマリー



Executive Summary

各トピックス

1Q 決算概要

パートナー戦略による先行投資を実施

- 売上高 5.7 億円
- 営業利益 -40 百万円

FY2015 通期業績予想の修正

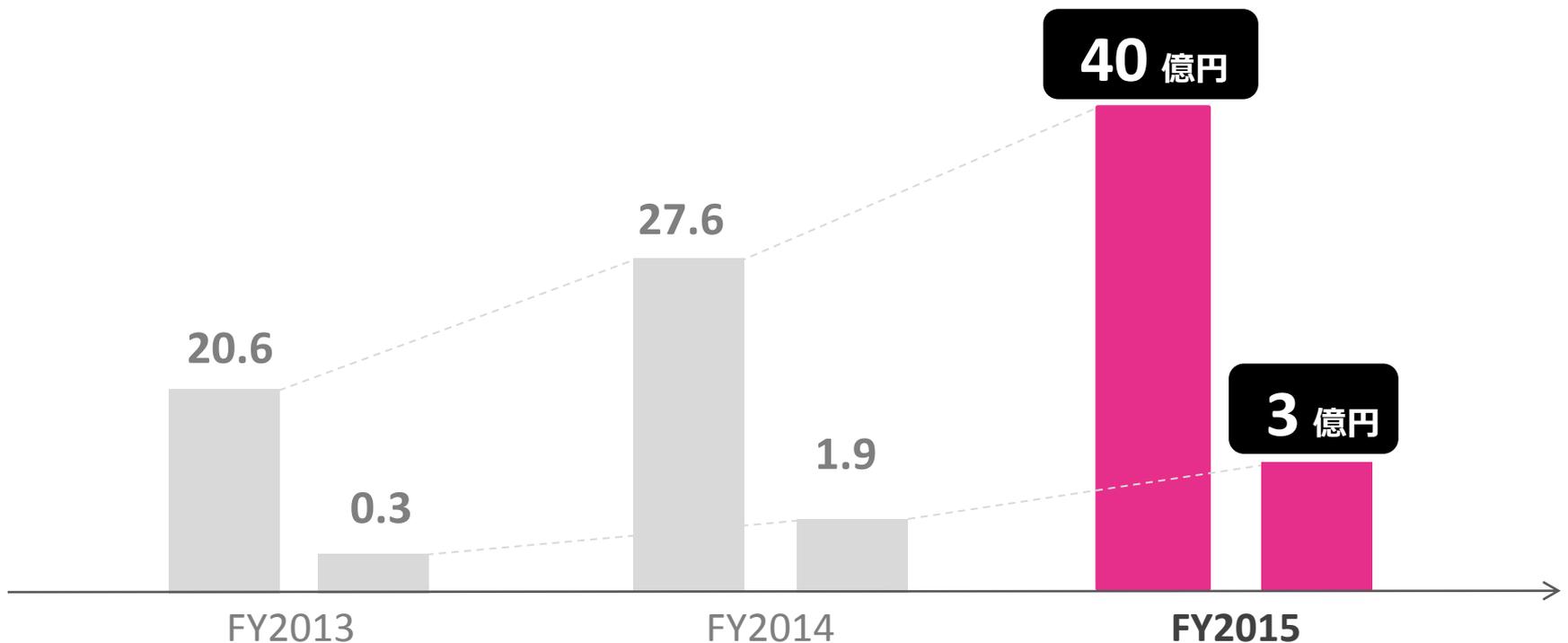
マークアイの連結により売上高を上方修正

- 売上高 40 億円 (前期比144%)
- 営業利益 3 億円 (前期比153%)

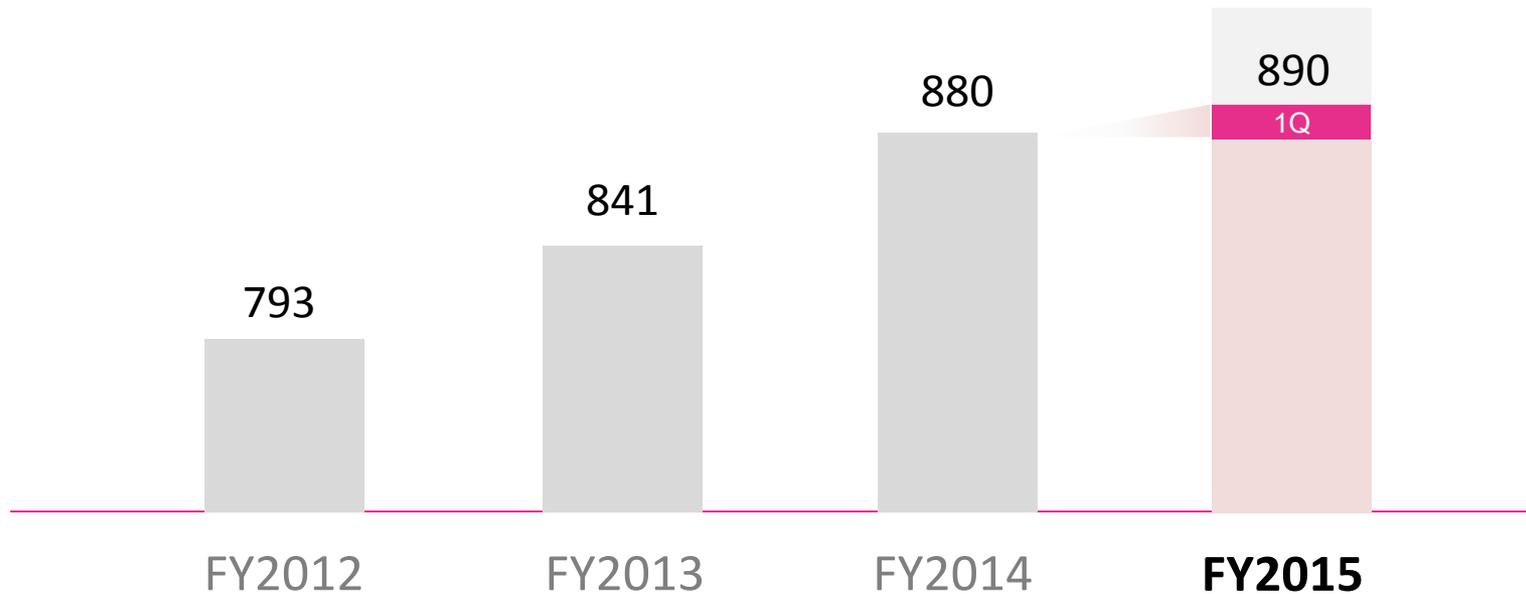
事業進捗

パートナー戦略が進行中

- 2014年12月 (株)マークアイのグループ会社化
- 2014年11月 (株)PLAN-Bと業務提携
- 2014年12月 (株)SHIFT(3697)と業務提携
- 2014年12月 (株)サイバー・バズと業務提携
- 2015年1月 (株)GMOコマース株式会社と業務提携



会員数の推移



会員数

総会員数 : **890** 万人 前年同期比 + **40** 万人

02 FY2015 1Q決算概要



Financial Result

※2014年12月31日をみなし取得日としているため、株式会社マークアイは連結しておりません。

(百万円)	2015年9月期1Q 2014年10～12月	2014年9月期1Q 2013年10月～12月	前年 同四半期比	コメント
売上高	579	584	99%	パートナー戦略への転換期
売上総利益	227	271	83%	テストマーケティングによるポイントコスト増加
売上総利益率	39%	46%	△7pt	
販売管理費	267	250	106%	研究開発のための業務委託費増加
営業利益または 損失 (△)	△40	20	-	
営業利益率	-	3%	-	
経常利益または 損失 (△)	△40	20	-	
当期純利益また は損失 (△)	△26	12	-	

クラウドソーシング分野へリソースを集中
パートナー戦略による先行投資を実施

連結貸借対照表

※2014年12月31日をみなし取得日としているため、株式会社マークアイを連結しております。

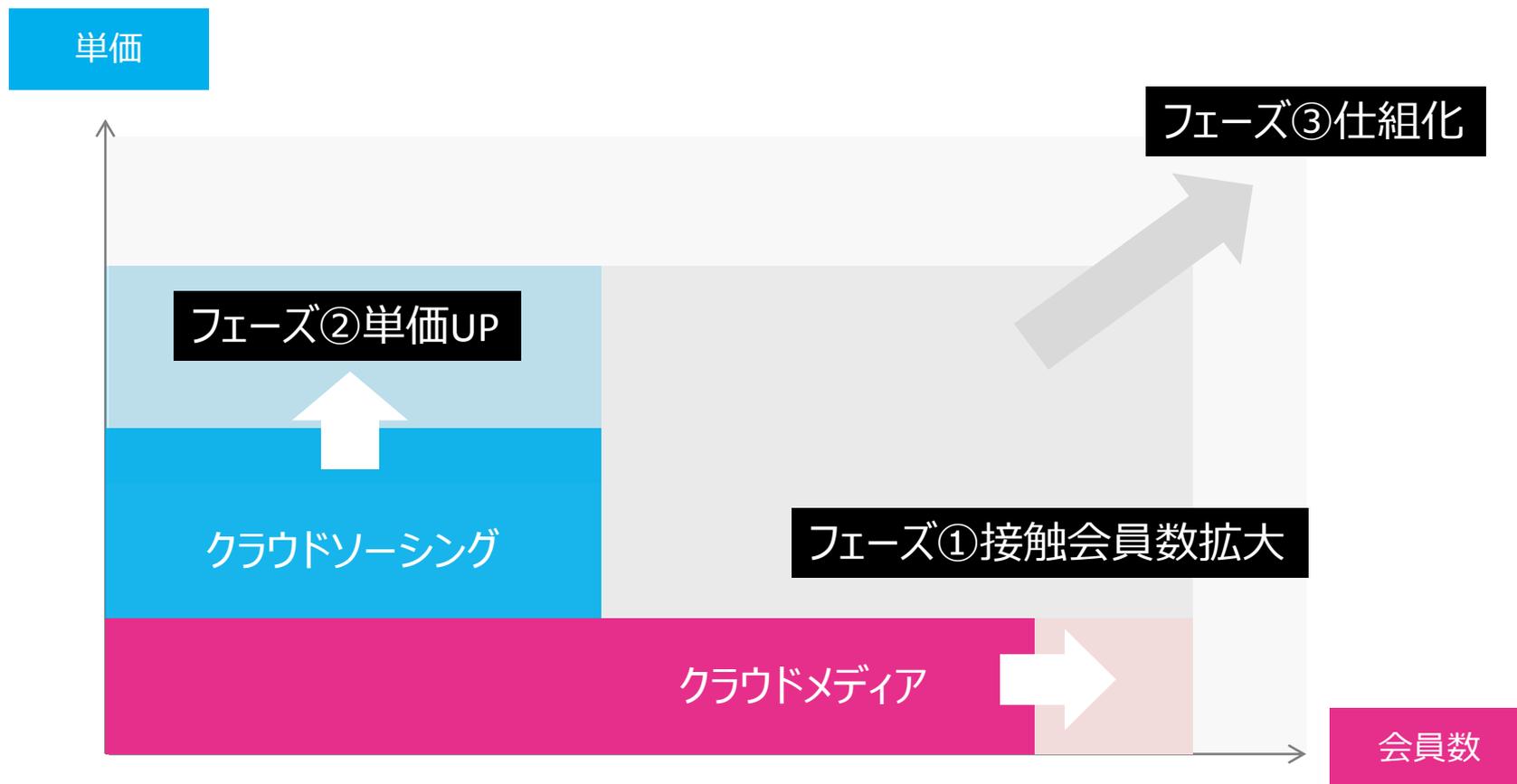
(百万円)	2015年9月期1Q 2014年12月末	2014年9月期 2014年9月末	前期末比
流動資産	1,669	1,970	84%
うち現金および預金	727	1,224	59%
固定資産	877	117	747%
総資産	2,547	2,088	121%
流動負債	1,240	945	131%
うちポイント引当金	404	415	97%
固定負債	89	12	700%
純資産	1,217	1,130	107%
負債及び純資産	2,547	2,088	121%

株式会社マークアイを連結したため、総資産が増加

03 1Qトピックス・今後の取り組み



Topics & Future Measures



FY2014はスマートフォンを中心に接触会員数拡大を実施
FY2015はクラウドソーシングへの転換期とし、フェーズ②へ移行

タスク量（仕事）

ライティング



チェック



写真撮影



データ入力



タスク数 **約3,500** 万件
(2014年12月末累計)



REALWORLD

クラウド会員（労働力）



クラウド会員数 **890** 万人
(2014年12月末現在)

クラウド会員の獲得は順調なことから、今期についてはフェーズ②に移行し、タスクの種類・量を増やす取り組みに注力する方針



コンテンツ
マーケティング

ビッグデータ活用

ソフトウェ
アテスト

企業法務

O2O分野

サービス提供

記事作成

写真撮影

データ入力

情報検索作業

デバッグ作業

専門作業

現地作業

???

労働力
提供

クラウドプラットフォーム

コンテンツマーケティング領域



品質管理・採算管理・納品管理を共通化し、
コンテンツマーケティングシェアの確立へ。



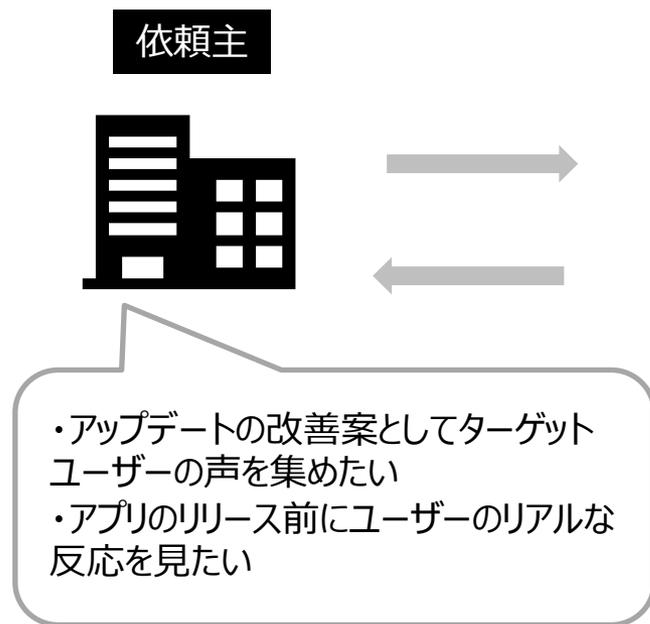
医療ヘルスケア領域における
WEBコンテンツ作成支援サービスを共同で開発。

O2O領域



当社スマートフォンサービスへGMOチェックインを導入
O2O市場の開拓へ。

ソフトウェアテスト領域



ソフトウェアテストといえば
SHIFT
(東証マザーズ：3697)

チューニング計画・設計
テストセンター
評価・分析



ゲームテスト
アンケート
評価

製品の魅力を高めるチューニングサービスを開始
890万人のクラウド会員により、より多くの声をより早く・安価で提供



ブランディングサービス



権利化を念頭にグローバルなマーケティング目線で一貫したネーミング、ロゴ開発を行います。

商標調査サービス



迅速かつ正確に、信頼性の高い世界各国・各地域の商標調査サービスを提供します。

商標権取得・権利維持支援サービス



実績と経験に基づき、世界各国・各地域における商標の権利化・維持等をサポートします。

ドメインネームサービス



取得から権利維持、侵害時・譲渡などの対応、ポリシー策定までトータルでサポートします。

商標・ドメインネーム管理サービス



商標に特化したクラウド型管理システムとして、データの管理・運用・活用まで支援します。

中国著作権登録支援サービス



模倣品・侵害品対策の一環として中国での著作権登録を支援します。まずはご相談ください。

模倣品・侵害品対応サービス



中国のみならず、中南米、中近東等世界各国における模倣品・侵害品の対応策をご提案します。

存在事実証明書発行サービス

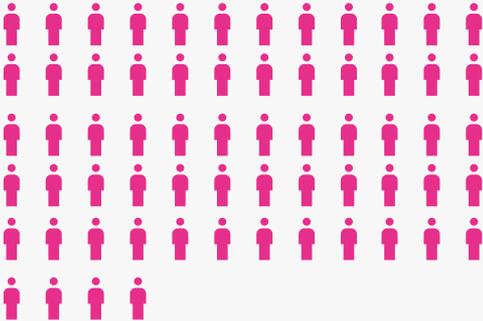


電子データにタイムスタンプを押印、日付を確定し証拠を保存。存在事実証明書も容易に発行。

知財領域における様々なタスク

クラウド会員の労働力

 REALWORLD



クラウド会員数 **890** 万人

※データ：2014年12月時点

発生する様々な作業

入力

調査

登録

検品・チェック

取り扱うデータと独自システム

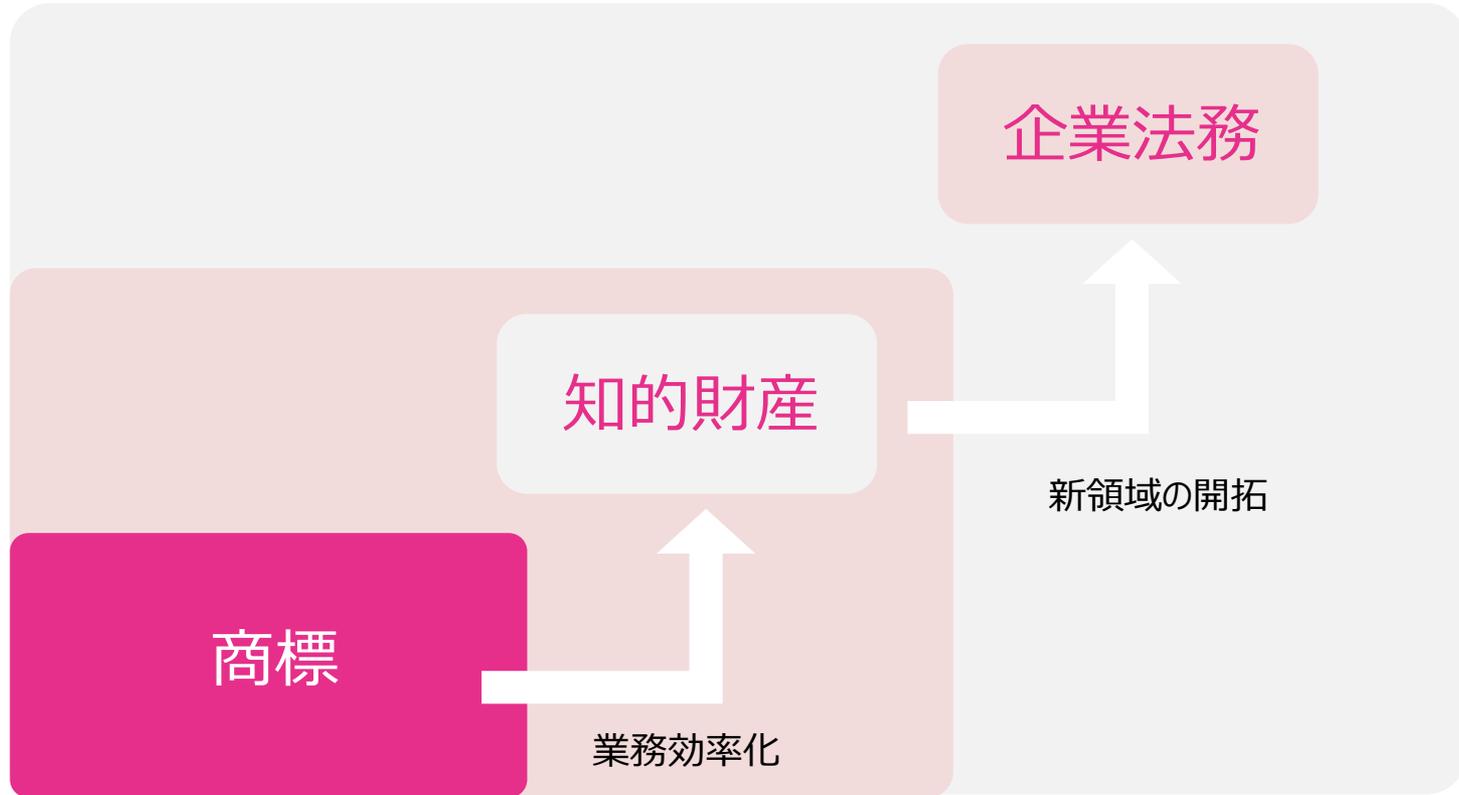
 **Mark-i**
your brand partner®

商標	著作権
ブランド	ライセンス
模倣品	ドメイン名

商標・ドメイン管理
「TMODS®」 

クラウドソーシングの労働力を活用し、これまで着手できていなかった知財・ライセンス周辺の業務をさらに深耕

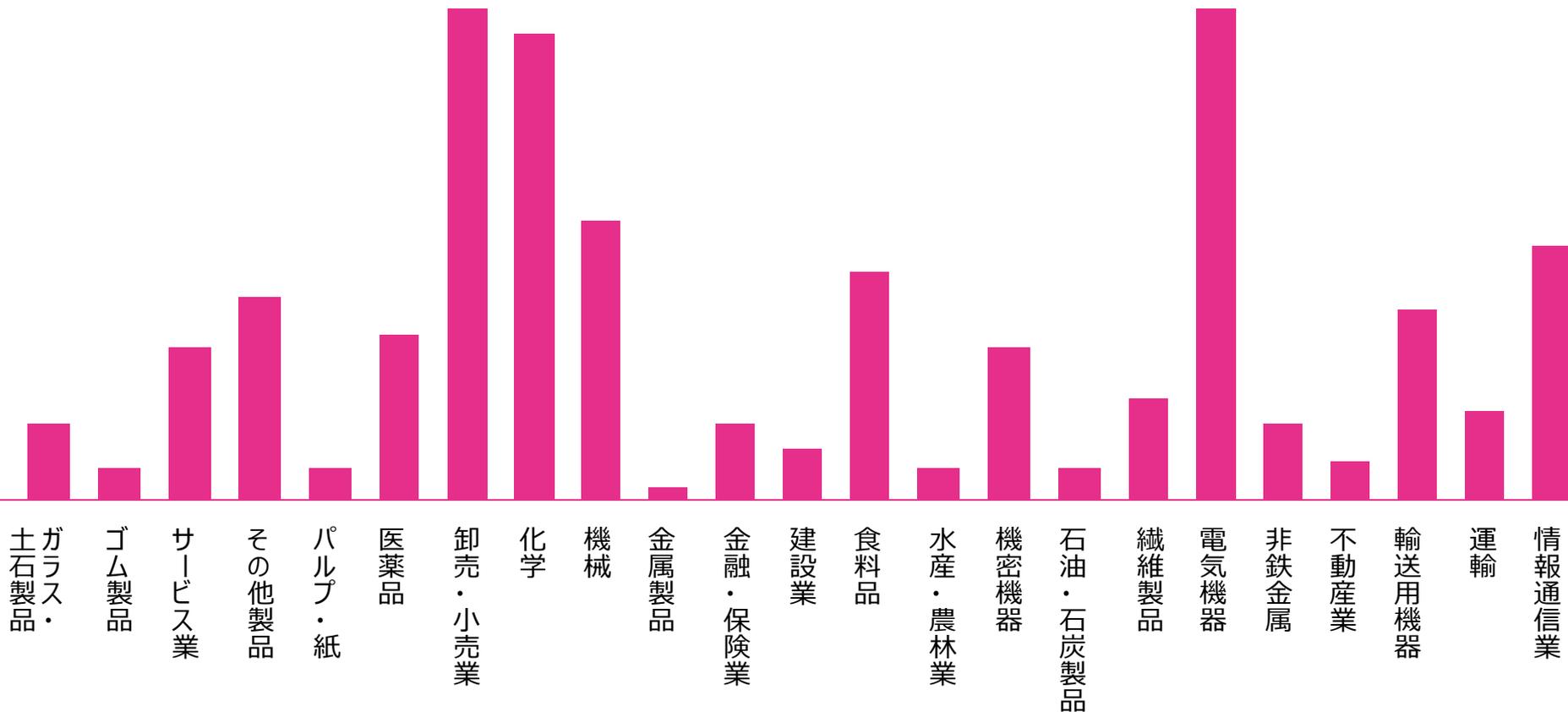
事業領域拡大のイメージ



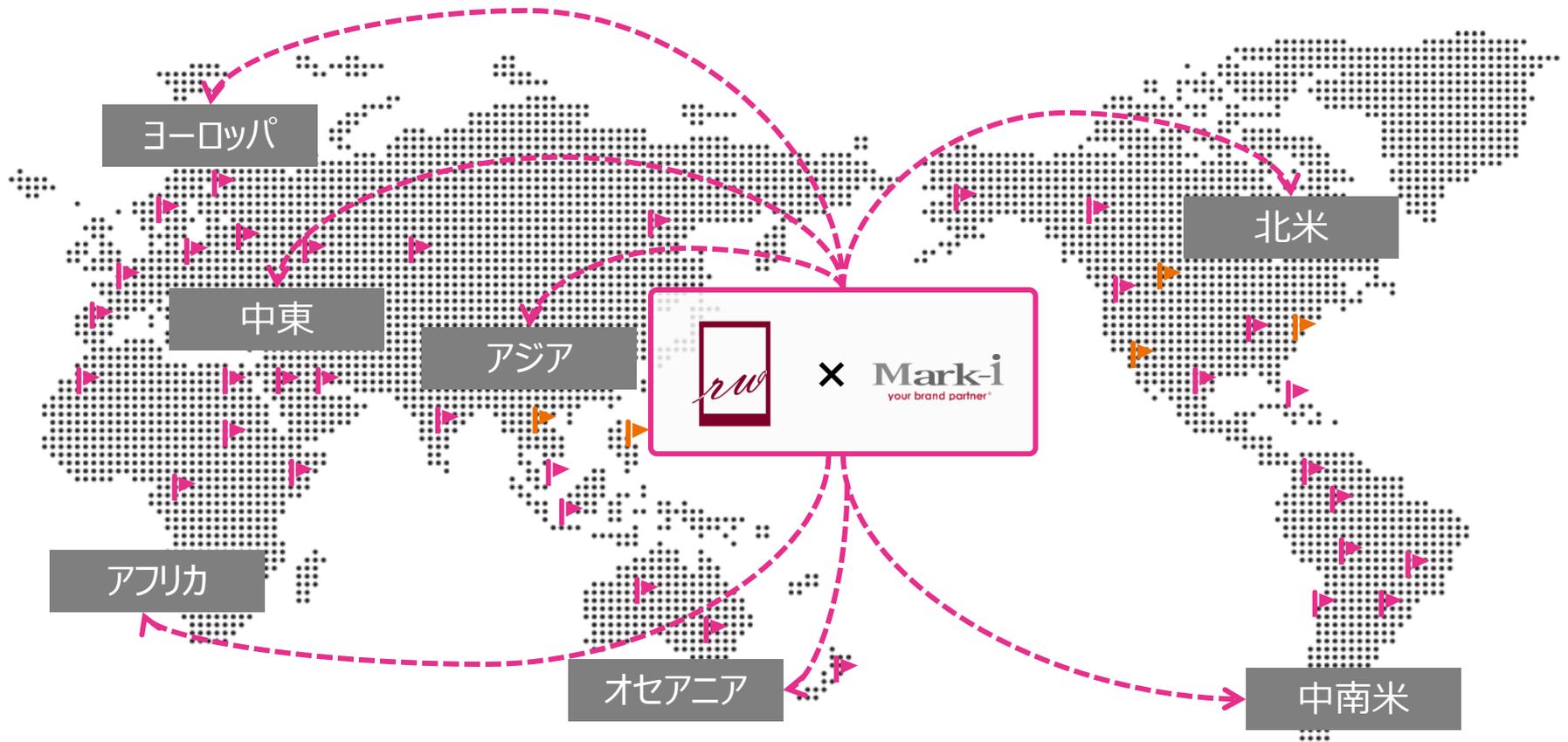
両社のノウハウを組み合わせ、企業法務分野へのサービス拡大

幅広い業種にわたる取引先

主要顧客企業300社の業種分布



世界200以上の国と地域へのグローバル展開



マークアイは既に世界600社を超える現地代理人ネットワークを築いていることから、東南アジア拠点とのシナジー効果が期待できる

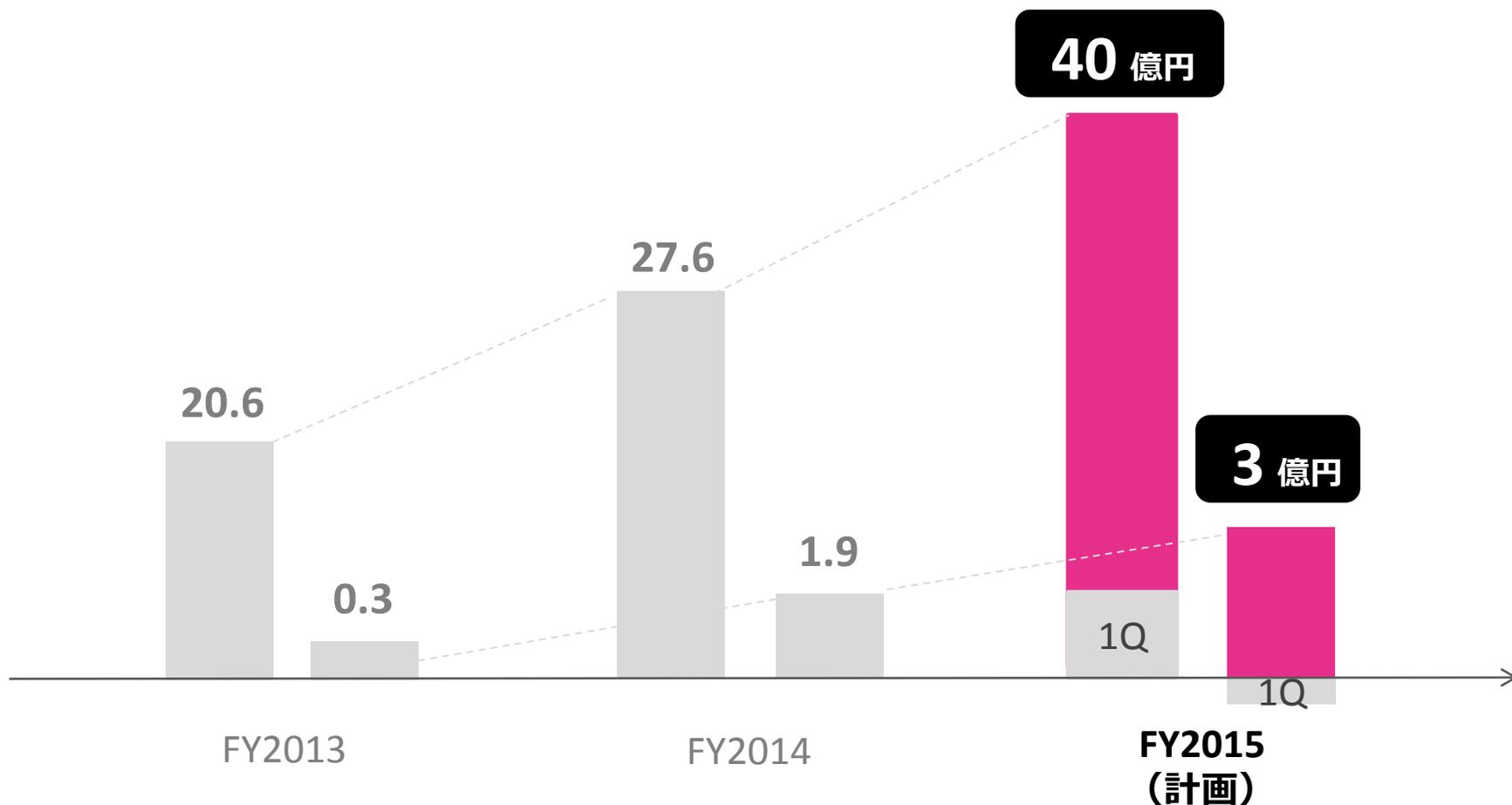
04 FY2015 通期業績予想の修正

 Earnings Forecast

通期業績予想値を上方修正

FY2015 業績予想

- 売上高 35 億円 → **40 億円** (前期比144%)
- 営業利益 3 億円 → **3 億円** (前期比153%)



05 会社概要

 [Company Overview](#)

暮らすこと、働くこと、新しいこと。
ネットを通して社会の基盤を作る。

ネットからリアルへ REALWORLD

会社名	: 株式会社リアルワールド	連結従業員数	: 約140人
代表者	: 菊池 誠晃	国内グループ会社	: 株式会社READO 株式会社リアルマーケティング 株式会社マークアイ
資本金	: 4.1億円		
設立日	: 2005年7月29日		
事業内容	: クラウド事業 / ポイントエクスチェンジ事業	上場日	: 2014年9月18日 (東証マザーズ : 3691)
		Web Site	: realworld.co.jp

会社業績

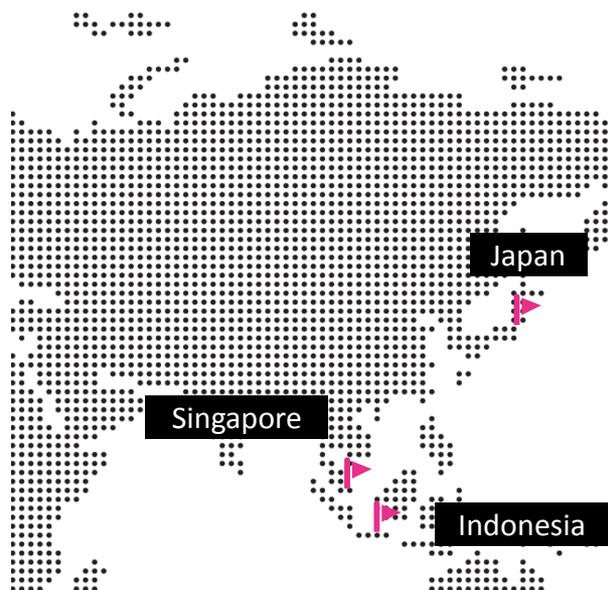
売上高



営業利益



グローバル展開



会員数



クラウド会員数 **890** 万人

※データ : 2014年12月時点

2005年	7月	株式会社リアルワールド設立
	7月	「Gendama」のサービス開始
2008年	10月	北海道札幌市に札幌ラボを設立
	12月	「CROWD」のサービス開始
2011年	4月	株式会社サイバーエージェントより「ライフマイル」を事業譲受 「ライフマイル」のサービス開始
2011年	12月	シンガポールにアジア統括を目的としたREALWORLD ASIA PTE. LTD.（現連結子会社）を子会社として設立
2012年	5月	法人営業を目的とした株式会社リアルマーケティング（現連結子会社）を子会社として設立
2012年	7月	インドネシアにクラウド事業を目的としたPT.SITUS KARUNIA INDONESIA（現連結子会社）を子会社として設立
2013年	9月	札幌ラボを分社化し、カスタマーサポート業務及び当社のサイト運營業務の一部受託を目的とした株式会社READO（現連結子会社）を子会社として設立
2014年	9月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2014年	12月	株式会社マークアイをグループ会社化

クラウド事業

CROWDで働く、
ポイントを貯める。

クラウドソーシング

インターネットで働く



クラウドメディア

ネット通販やサービスなどでポイントを貯める



ポイントエクステンジ事業

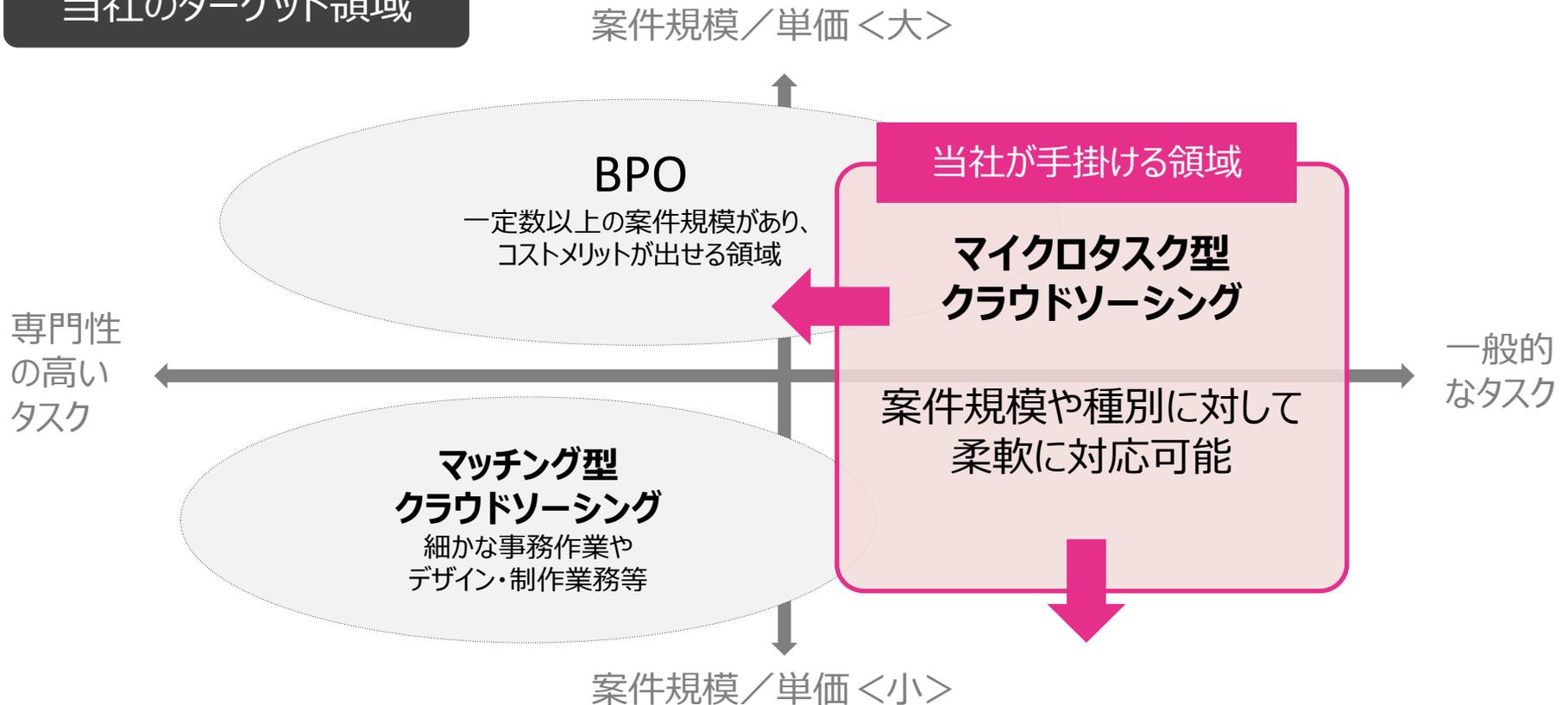
ポイントを交換する。

ポイントエクステンジ

ポイントを現金や電子マネーに交換

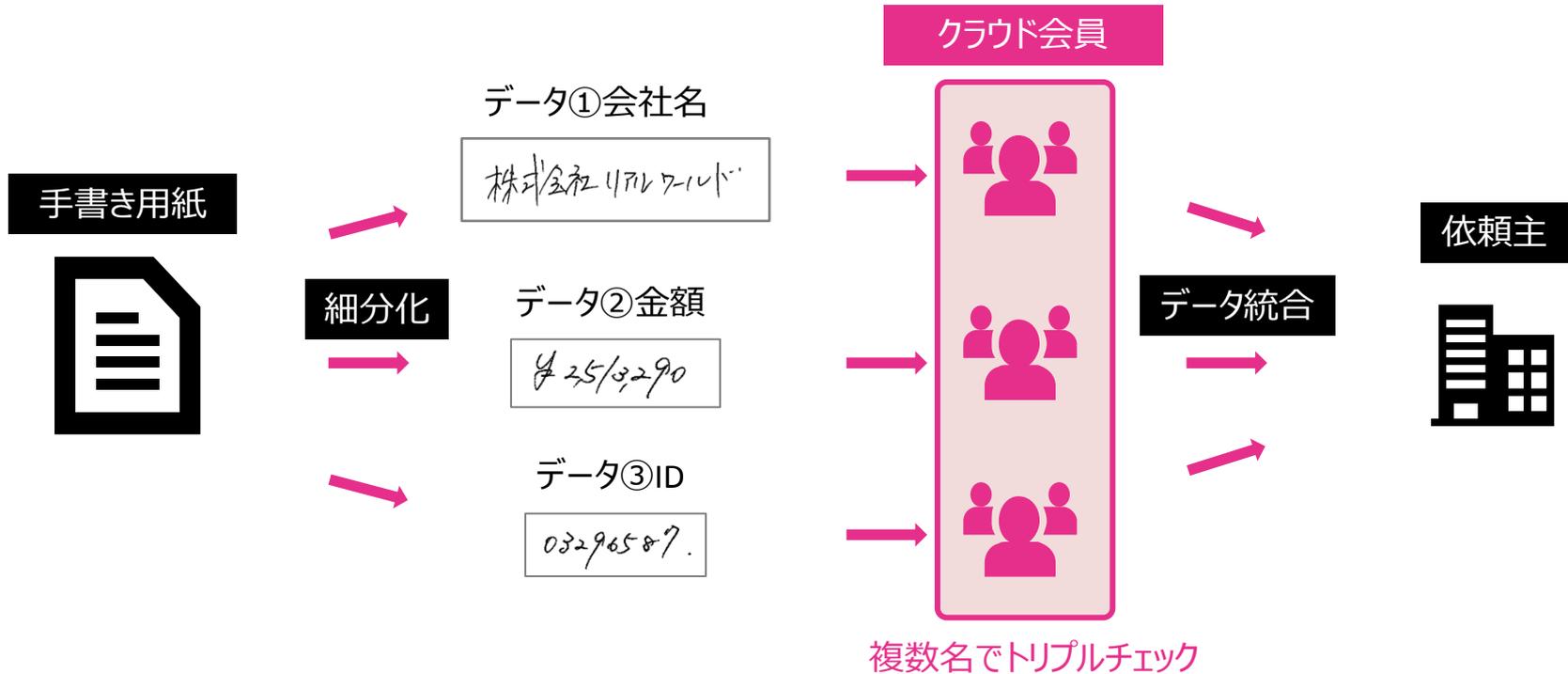


当社のターゲット領域



「マイクロタスク型クラウドソーシング」領域を当社の事業ドメインとし、BPOマーケットの高難易度業務も単純化・細分化することで深耕する

マイクロタスクの一例（手書きデータの入力）

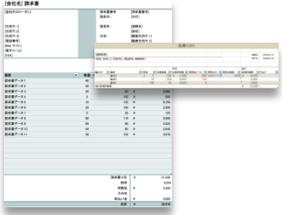


受託した大規模な仕事のマイクロタスク化（細分化・単純化）によって、特別なスキルのない方でも作業可能な状態へ

機密保持が可能

▼
作業の細分化の実施

帳票



▼

細分化
(作業の単純化・個人情報保護)

株式会社リアルワールド

¥ 25,3290

03296587.

高品質

▼
複数名で一致した
回答を納品

株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

株式会社リアルワールド

安価で提供

▼
オフィスや光熱費等の
固定費が不要



▼



ハイスピード/大量件数

▼
890万人の
会員母数により実現

総会員数 **890** 万人



クラウド会員

▼



CROWD

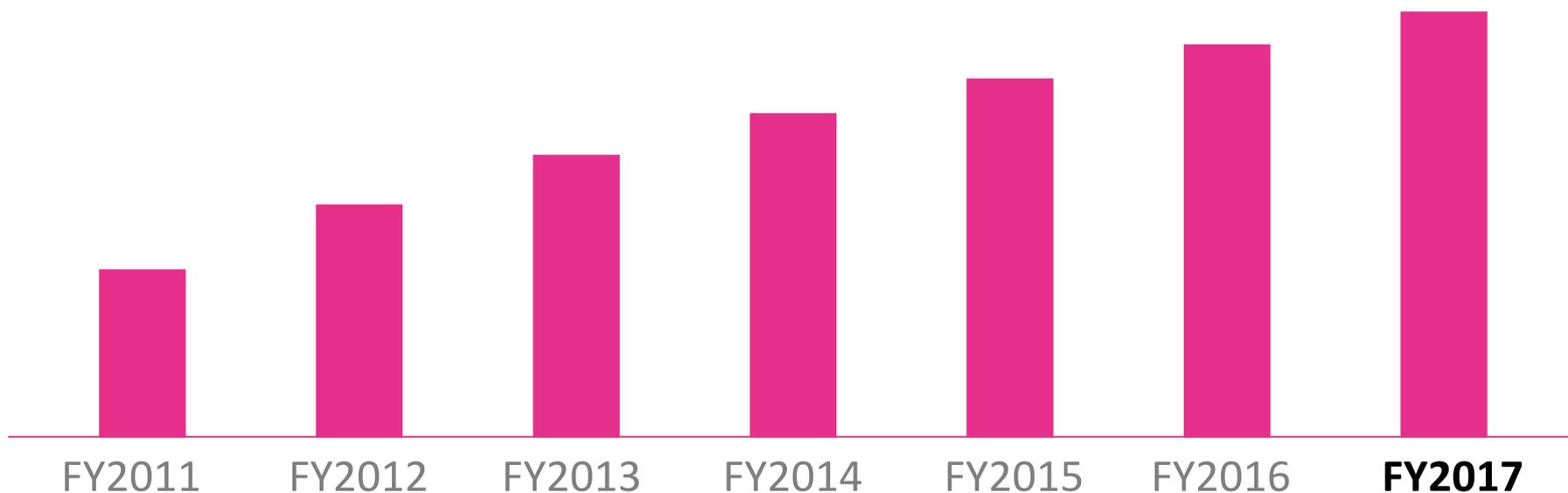
マイクロタスク型クラウドソーシングとBPOの比較

	マイクロタスク型クラウドソーシング	BPO	特徴
スピード (納期)	◎	△	890万人の会員基盤があるため、都度人員確保をする必要がない。
品質 レベル	○	○	複数名によるチェックを行っているため、高品質を実現。
機密性	○	○	作業の分割を行っているため、機密性の確保が可能。
単価	◎	△	固定費がかからないため、安価に提供が可能。最大90%コストダウンした例も。

会員基盤とマイクロタスク化のノウハウの活用により、
BPO市場の開拓と市場優位性を確保

年々拡大基調にあるBPO市場

3.7 兆円



出所：(株)矢野経済研究所 BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）市場の実態と展望2013

2017年度には3.7兆円を超える規模にまで拡大見込みのBPO市場に対し、マイクロタスク型クラウドソーシングの仕組みでマーケットリプレイスを狙う

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、一般的な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