

2015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
東証マザーズ 3691



2015年8月13日

A woman with dark hair and bangs, wearing a blue top, is sitting and holding a sleeping baby in a light blue outfit. She is looking down at a white smartphone in her hand. The background is a softly lit room with a window and curtains.

スマホで、1文字打つことが仕事になる。



01 エグゼクティブ・サマリー

4



02 第3四半期決算概要

8



03 3 Q トピックス

12



04 今後の取り組み

18

01 エグゼクティブ・サマリー

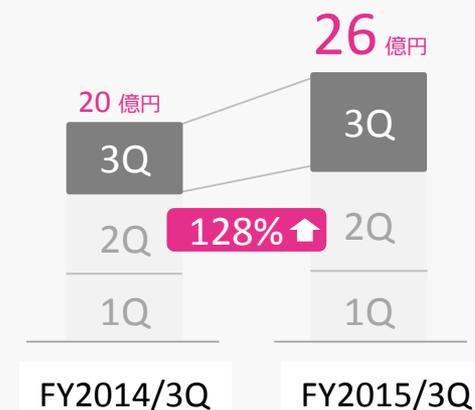


Executive Summary

連結PLサマリー・四半期連結決算（1Q～3Q累計）

売上高	2,604	百万円（前年同期比 128%）
営業利益	62	百万円（前年同期比 43%）

売上高の推移（昨年同期比）



- 前年同期比で**売上高128%**を達成。
- クラウドメディアの季節要因による**売上減が影響し、利益進捗に遅れ**が発生。
- クラウドソーシングへの引き合いが多く、**資源投入を強化**（採用・開発費等）。**業務提携の本格的な立上げに伴い費用が増加**。

各トピックス

事業トピックス

- ヒューマンアカデミー(株)と提携し、会員の育成・スキル認定試験ための学習講座を開始。



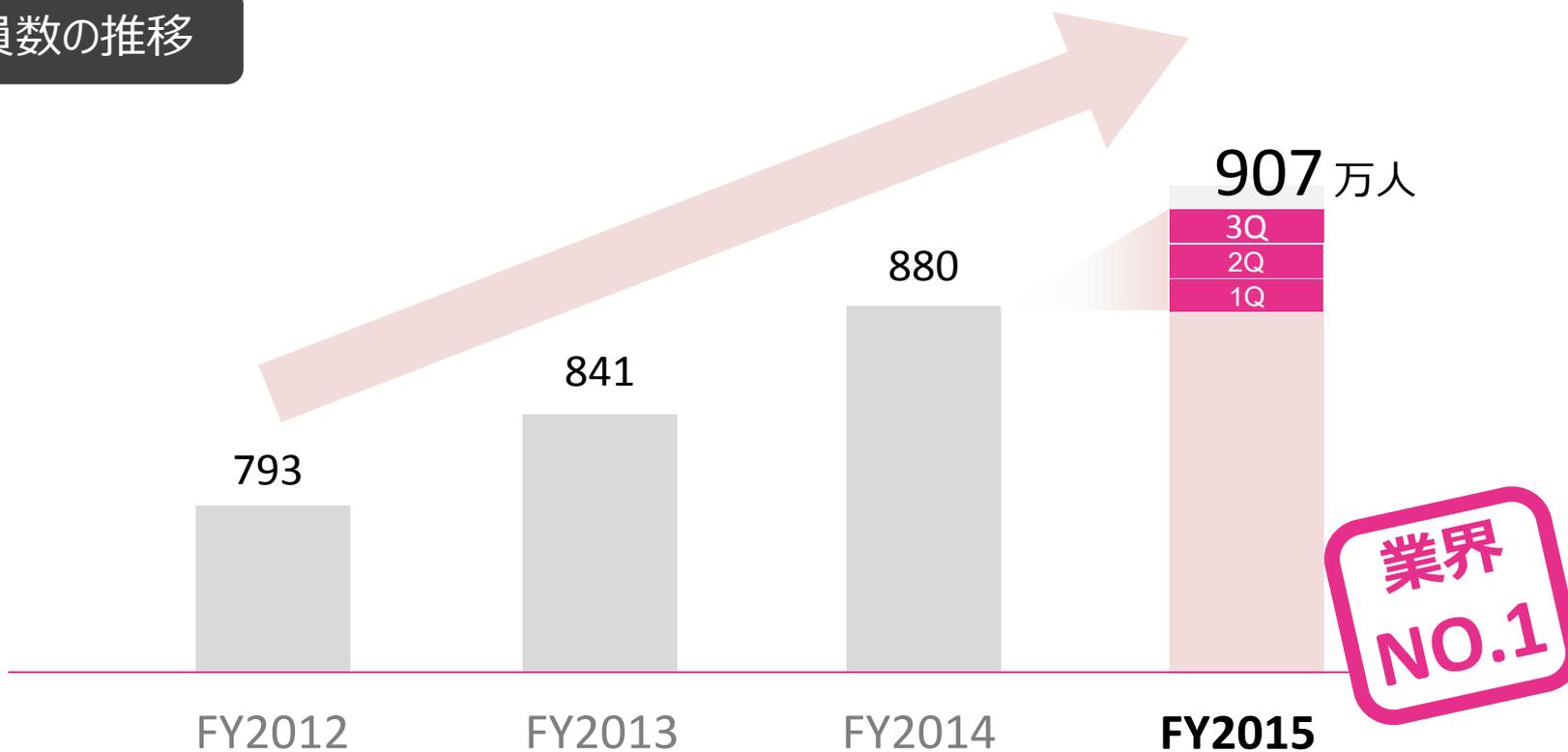
- 「CROWDビジネスパック」の開発・販売を開始。

提携戦略進捗

- 2015年6月 (株)サイバーエージェント
ー Amebaユーザー約4,000万人に対するクラウドソーシングサービスの提供開始。生産余力の多様性を拡充。



会員数の推移



会員数

総会員数 : 907 万人 前年同期比 + 35 万人

02 FY2015 3Q決算概要



Financial Result

連結損益計算書 (P/L)

(百万円)	2015年9月期3Q 2015年4～6月	2014年9月期3Q 2014年4月～6月	前年 同四半期比
売上高	999	687	145%
売上総利益	462	275	168%
売上総利益率	46%	40%	+6pt
販売管理費	459	236	194%
営業利益	3	38	8%
営業利益率	0.3%	5.6%	-5.4pt
経常利益	▲0.8	37	-
当期純利益	▲12	13	-

前年同期比45%の売上増、68%の売上総利益増を達成
収益をキープしつつ、クラウドソーシングへの戦略的投資を最大限実施

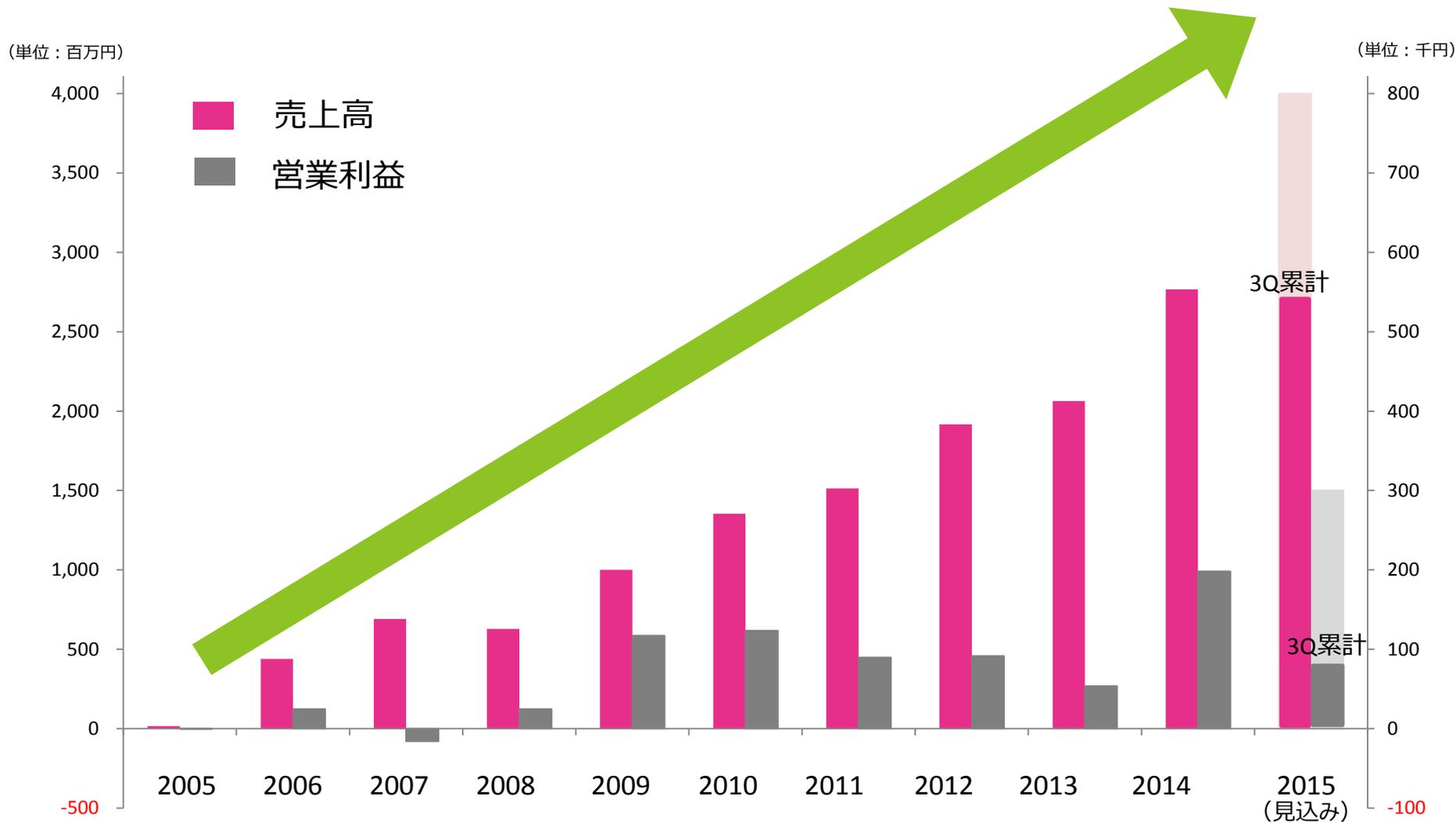
連結貸借対照表 (B/S)

(百万円)	2015年9月期3Q 2015年6月末	2014年9月期 2014年9月末	前期末比
流動資産	2,111	1,970	107%
うち現金および預金	960	1,224	78%
固定資産	1,156	117	984%
総資産	3,275	2,088	157%
流動負債	1,564	945	166%
うちポイント引当金	393	415	95%
固定負債	503	12	3,945%
純資産	1,207	1,130	107%
負債及び純資産	3,275	2,088	157%

マークアイの連結とオフィス移転によって変動

※2015年9月期 第1四半期より (株)マークアイ連結

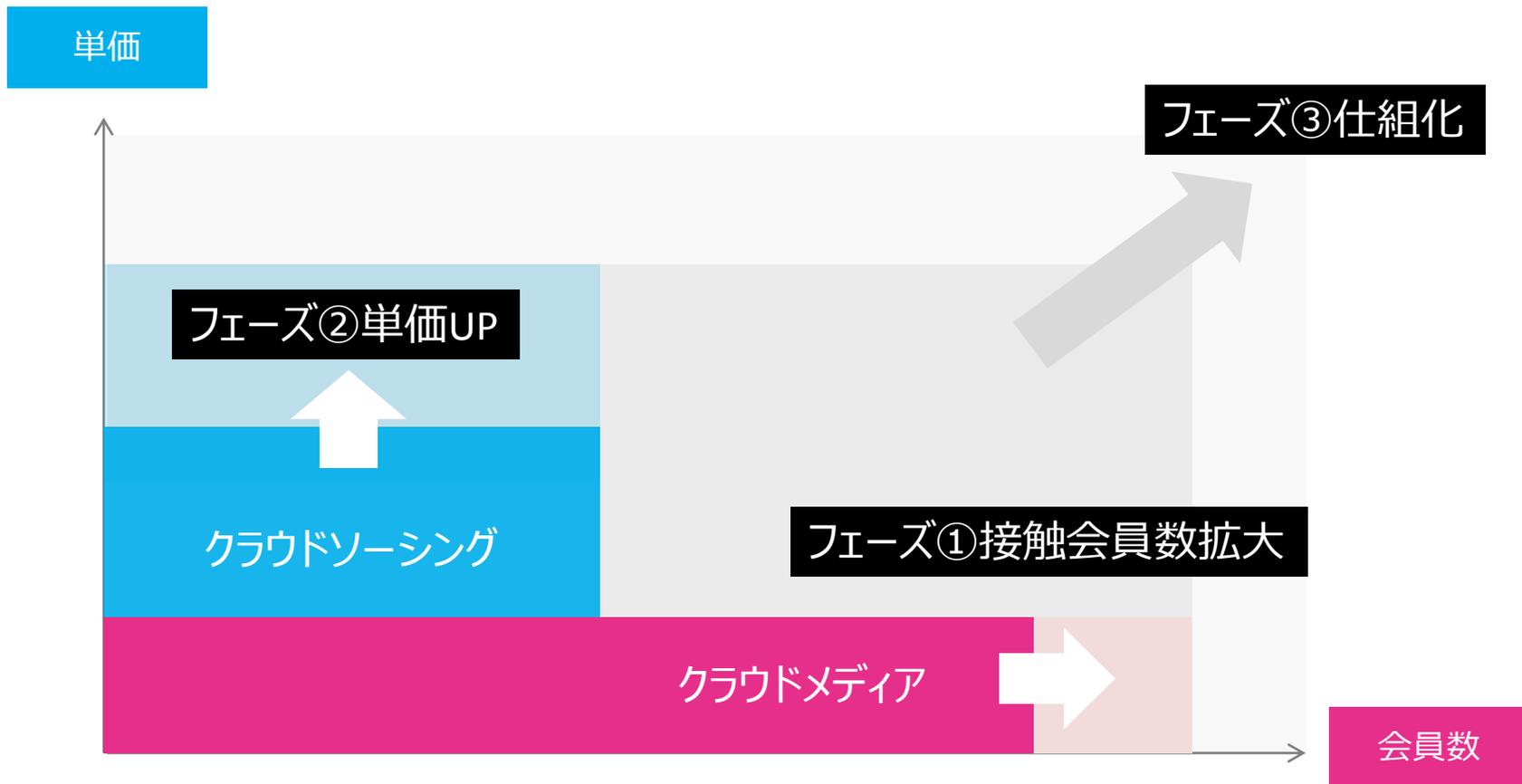
売上高および営業利益の推移



03 3Qトピックス

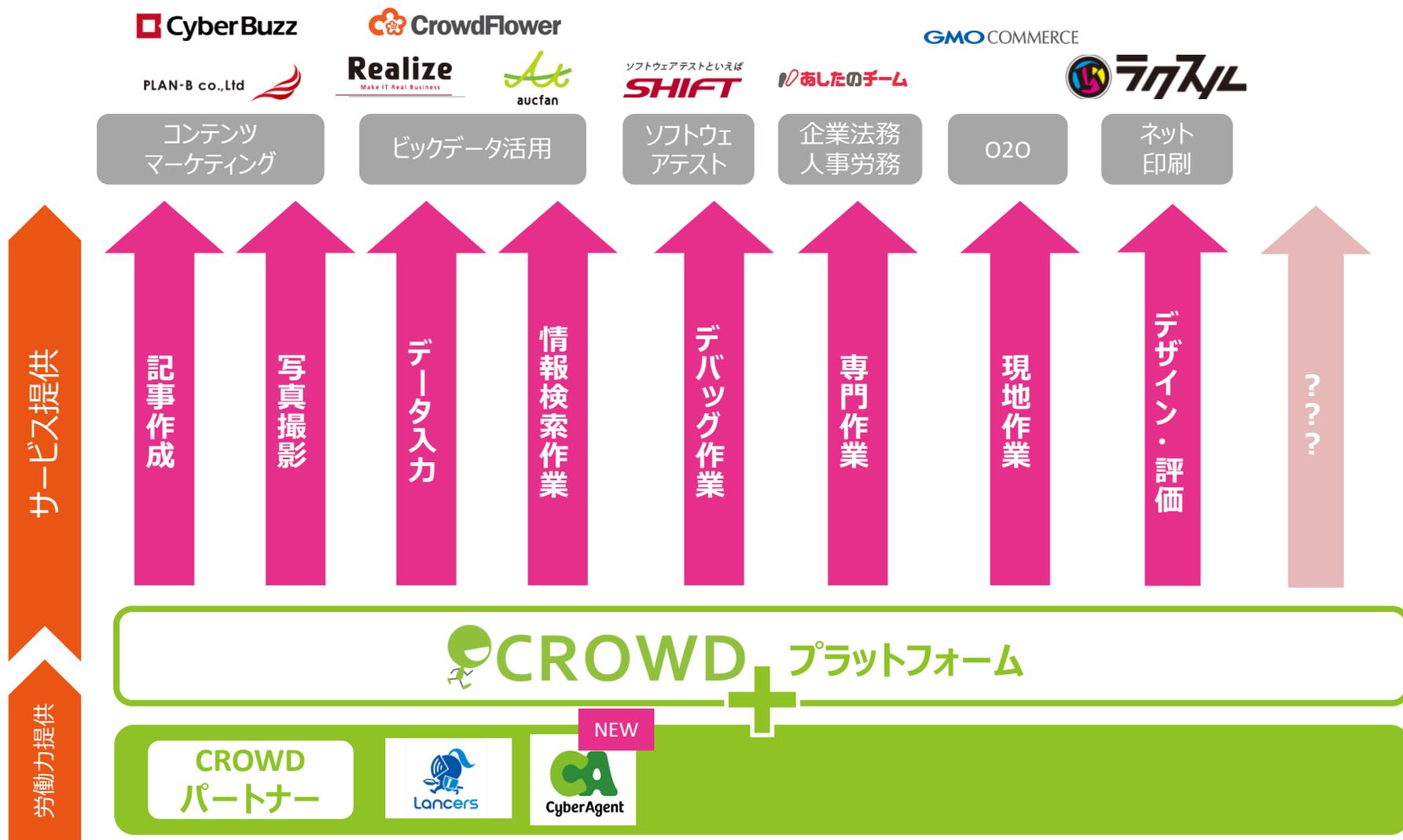


Topics



クラウドソーシングへの資源投入を強化。仕組化の促進に注力。

提携戦略の全体像 (3Qまでの進捗)





スマートフォンを中心とした

幅広い属性ユーザー約4,000万人に対し

クラウドソーシングを提供！

多様性のある労働力と生産余力拡充を実現！

株式会社富士山マガジンサービス 様の課題

カバーガール大賞の選考のために、
全国に発行されている雑誌 1 年分の表紙に誰が写っているかを分類する必要があった。



<http://www.fujisan.co.jp/>



1 年分の雑誌(約2,750冊)
約10日で納品



コスト削減を実現

月刊「REAL」

これが最新トレンド!



作業1：性別を選択してください

- 男性
- 女性
- 人が写っていないまたは不明

作業2：人物の名前を入力してください

※作業画面イメージ

株式会社アイール・アルト様の課題

人工知能で作成した会話文の評価を行い、精度の向上を目指したい。

会話内容のチェック作業

あと3分58秒

No.1

会話① A：暑いですね。
B：好きな映画は何ですか？

会話② A：暑いですね。
B：今日は今年最高気温を記録するそうです。

①がより自然である

②がより自然である

No.2

会話① A：趣味はなんですか？



会話文約15万件を2週間
従来の1/3程度に納期短縮



コストは約1/2削減



クライアントの声

作業設計から運用までを委託可能なため、
データのハンドリングが確実に、非常に手間を省くことができた。

05 今後の取り組み

 Future Measures

1. 提携戦略のノウハウを集約した、「CROWDビジネスパック」の開発

2. 会員育成、スキル認定の体制をヒューマンアカデミーと構築

3. クラウドディレクターの派遣、販路の拡大へ

個別営業の外部委託が可能となり
マイクロタスク化の仕組みづくり・改善とユーザーマーケティングに特化

1 「CROWDビジネスパック」の開発へ



提携戦略によって蓄積された業務処理ノウハウを集約



- 業務のマイクロタスク化から業務遂行の管理手順、品質管理システム等をまとめたパッケージ開発を実施
- 自社の仕組みとしてクラウドソーシングを組み込むことを容易にしていくことで、クライアント企業の裾野拡大へ

2 働く側のスキル標準化を目指す

会員の育成とスキルの可視化を実施



ヒューマンアカデミー

各種クラウドソーシング検定
取得のための
学習講座の設計・販売



左記有資格者への
優先的な仕事の提供

会員メリット

優先的に仕事を受けることができ、**収入の安定化**に繋がる

発注者メリット

作業品質の向上や**安定化**が見込まれるため、さらなる**納品物の信頼性向上**に寄与

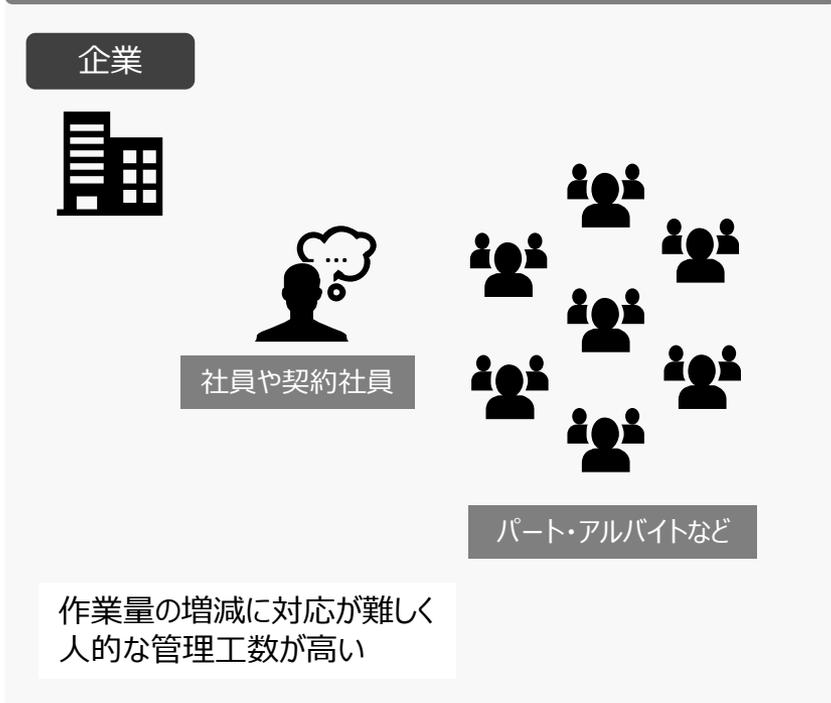
今後の展開

WEBライティング、画像処理、デザイン、ディレクション関連の検定および
学習講座を順次開講

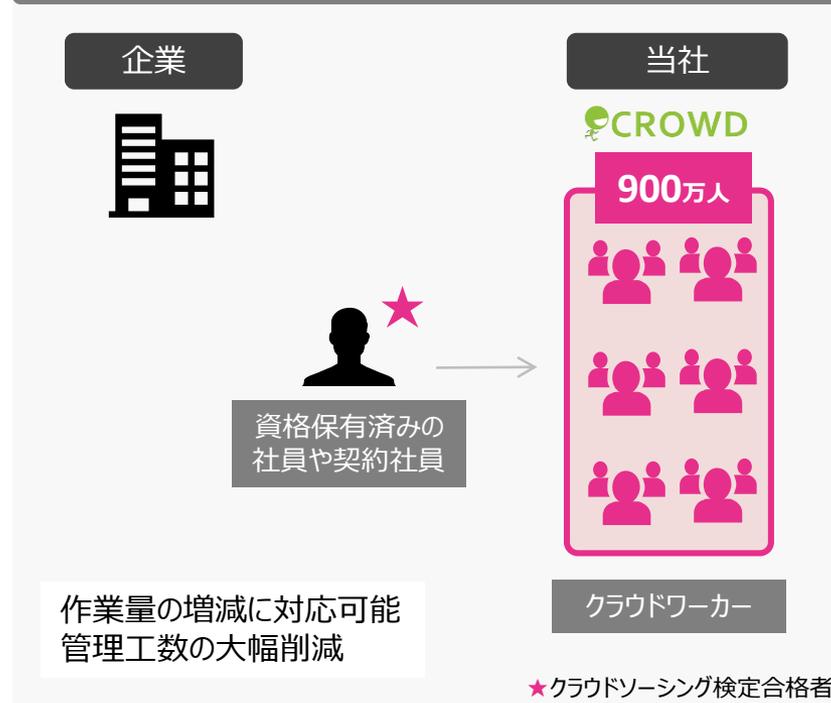
3 ディレクション人材活用による発注の円滑化

法人企業向けの新たな取組み

従来の業務体制



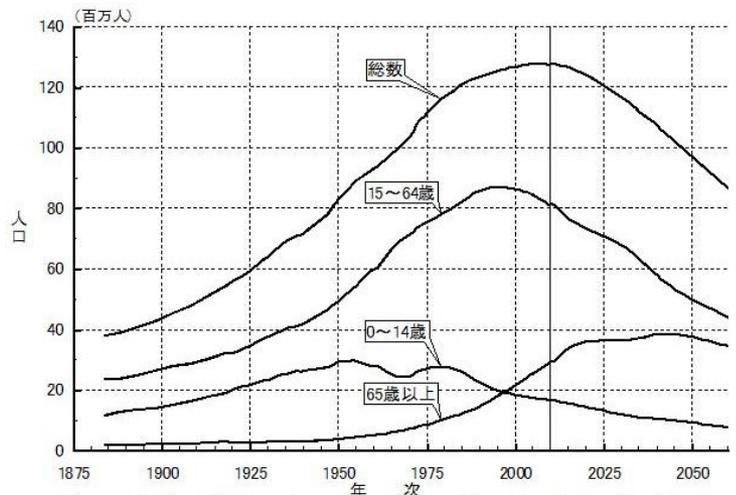
新しい業務体制のカタチ



クラウドソーシングを自在に活用できる**ディレクション人材**を大手人材会社からクライアント企業に紹介し、企業のクラウドソーシング導入を促進。

潜在的な労働力活用の必要性

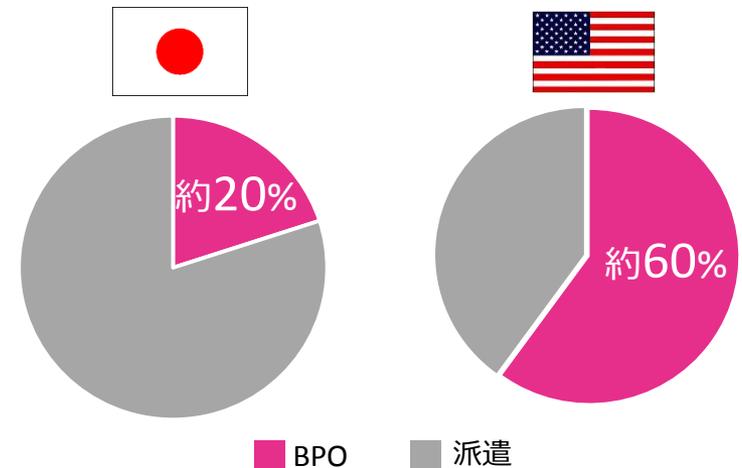
- ・少子高齢化の進行
- ・団塊の世代の引退



総務省統計局『国勢調査』および国立社会保障・人口問題研究所『日本の将来推計人口』(平成24年1月)による。

企業の生産性向上のニーズ

- ・ノンコア部門の効率化が課題
- ・BPO活用比率が低い



as 2012 出典：HFS Research, ASA, 矢野経済研究所, MHLW

新しい労働力の提供とアウトソーシング化の推進を後押しし、
日本経済のさらなる発展に寄与。

暮らすこと、働くこと、新しいこと

ネットを通じて社会の基盤をつくる

ネットからリアルへ。

REALWORLD



Appendix 会社概要

 [Company Overview](#)

会社名	: 株式会社リアルワールド	連結従業員数	: 139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스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

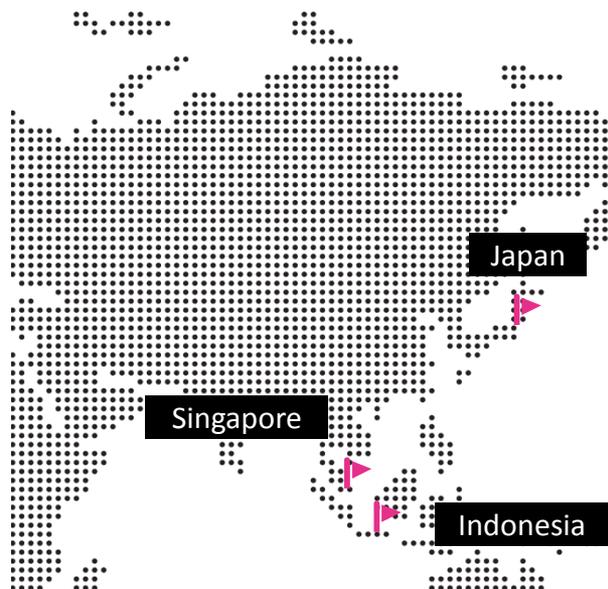
売上高



営業利益



グローバル展開



会員数



クラウド会員数 **907** 万人

※データ : 2015年6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



総会員数 **907** 万人



クラウド会員



1,800 社



200の国と地域



相互の経営資源を活用して、各事業分野の深耕

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

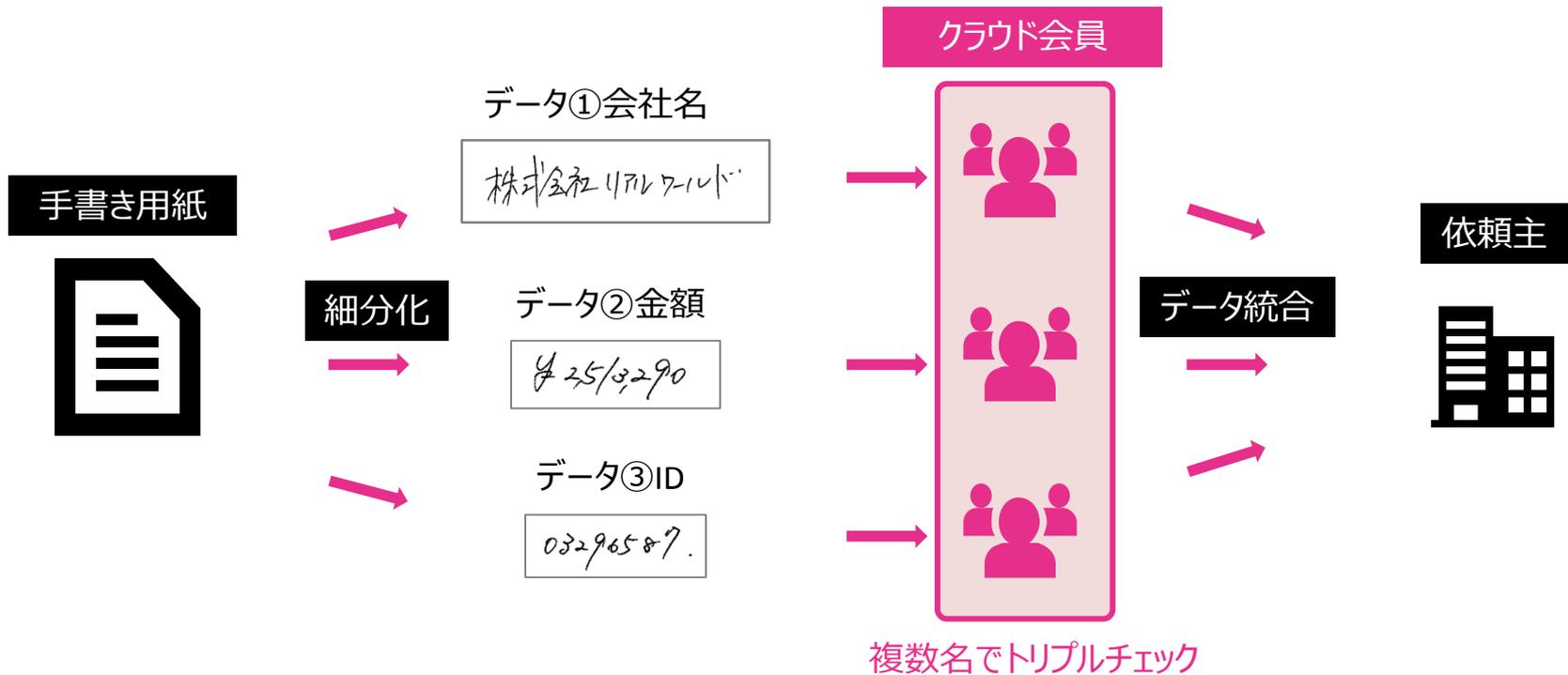
ポイントを交換する。

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



マイクロタスクの一例（手書きデータの入力）

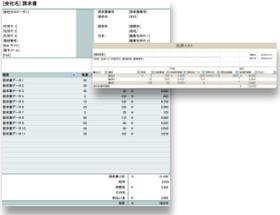


受託した大規模な仕事のマイクロタスク化（細分化・単純化）によって、特別なスキルのない方でも作業可能な状態へ

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

▼
約900万人の
会員母数により実現

907万人

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)	◎	△	約900万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

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