

2019年9月期(通期)
決算説明資料

株式会社リアルワールド
東証マザーズ 3691



2019年11月14日



01 エグゼクティブ・サマリー

3



02 FY2019通期決算概要

15



03 今後の取り組み

18



04 Appendix

27

01 エグゼクティブ・サマリー



Executive Summary

選択と集中 ～労働集約モデルからの脱却～
**聖域なき抜本の見直しによる
事業ポートフォリオ転換**

①労働集約・低粗利・縮小市場からの事業脱却

②BS・CF改善に注力した再建

2019年1-2Q

2018年10月～2019年3月

販管費圧縮と財務強化

クラウド動画事業(カチコ)への投資

1.3億円投資

※2019年上半期

マークアイ売却による財務強化(現預金確保)

7.2億円増

FY2019販管費削減アクション

4億円分のコスト削減プラン推進

※通期換算

2019年3Q

2019年4月～2019年6月

事業実態の見直し

クラウド動画事業(カチコ)への投資

8,000万円投資

BPO(ノーザンライツ)業績悪化

-2,000万円

広告メディア(リアルX) 粗利率悪化(一時的)

10%低下

2019年4Q

2019年7月～2019年9月

再建に向けた総仕上げ

クラウド動画事業(カチコ)の立ち上げ加速

JV「vivito synC」設立

「稼ぎ方革命」実現のための選択と集中

ノーザンライツ売却(1.2億円)

「稼ぎ方革命」実現のための選択と集中

EPARKからだリフレ株式売却(約2億円)

継続したコスト削減

グループ全体での人員最適化

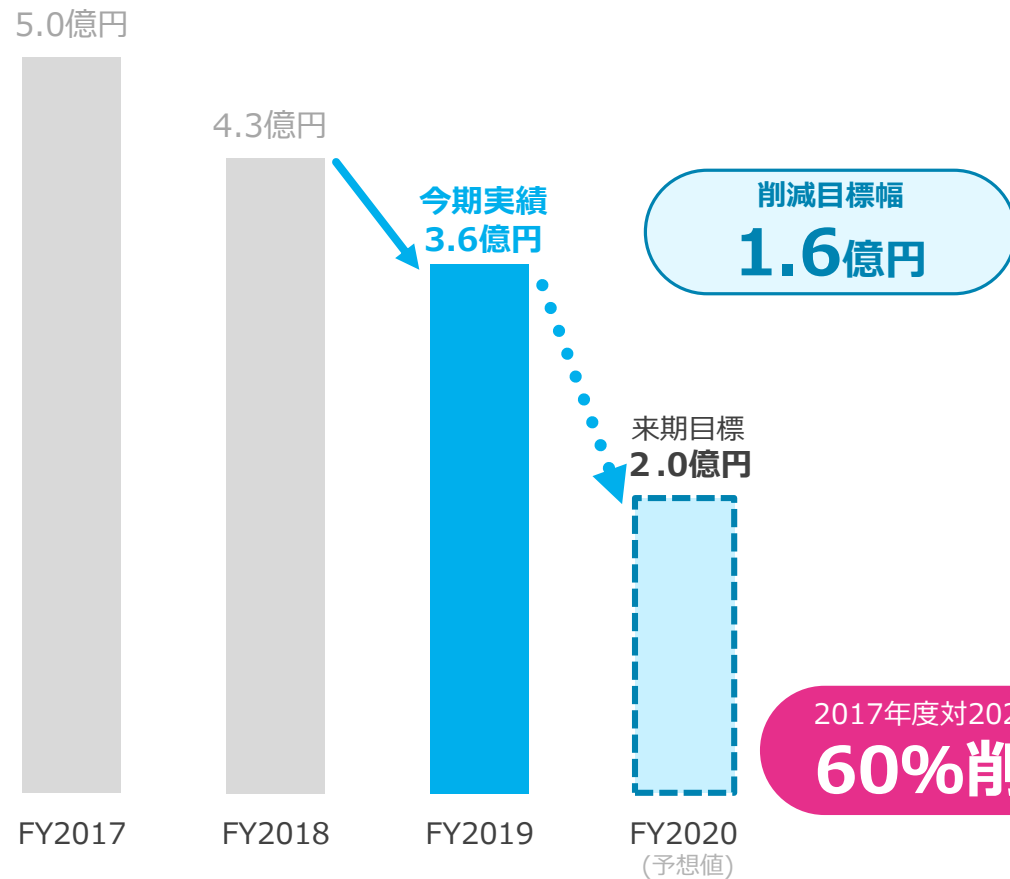
本部コストの一層の削減



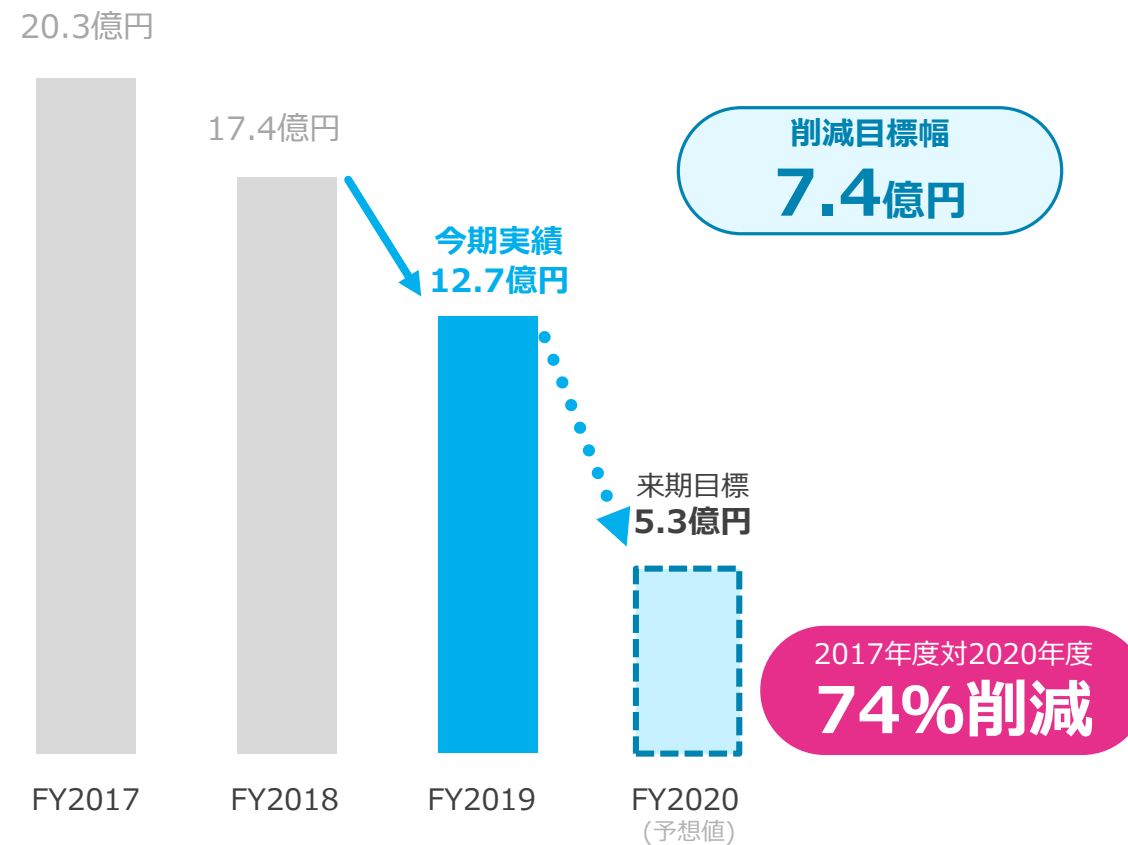
※1 2019年9月期に実施した投資有価証券売却、オフィス移転による敷金返金の回収予定額を加味した金額
※2 FY2018連結販管費平均水準
※3 FY2019末時点水準

本部コスト

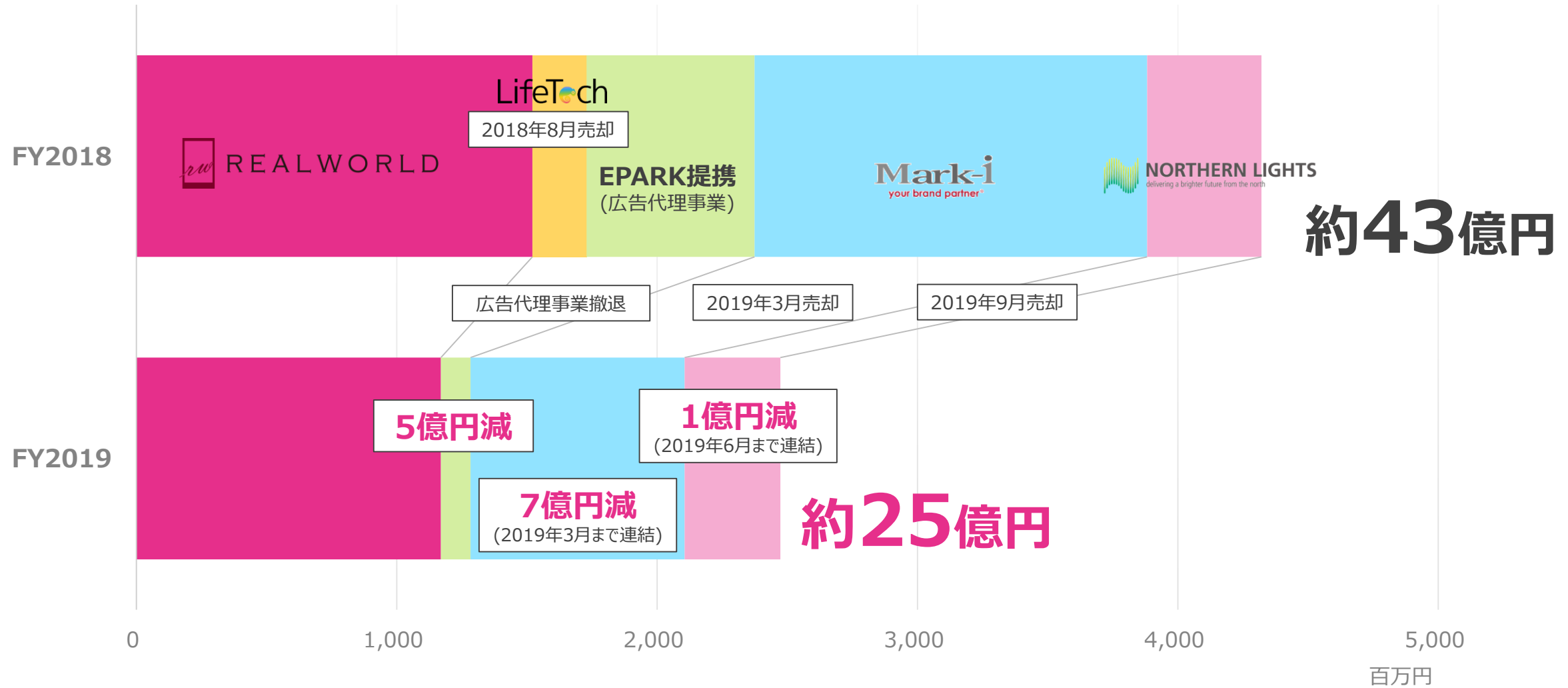
*資料は含まない



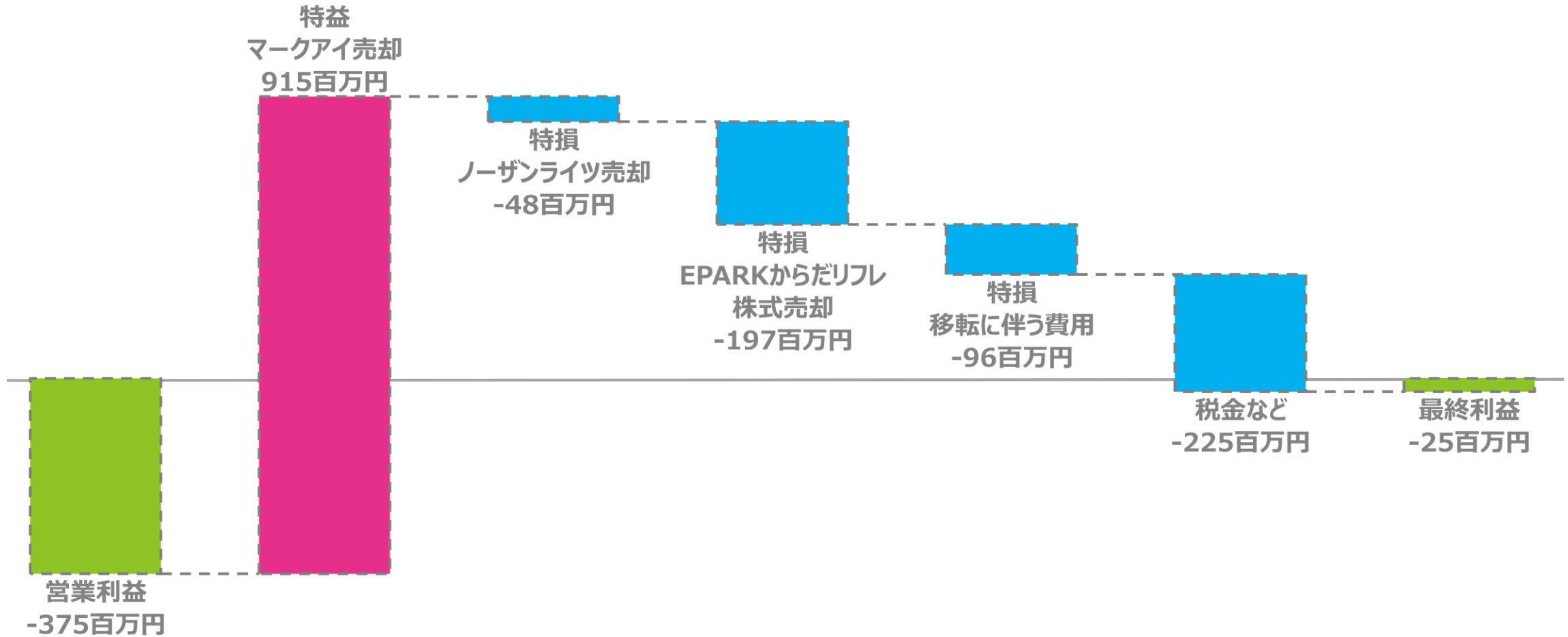
全体販管費 (FY2017-FY2020)



2019年度の振り返り④「事業売却に伴う売上高減」

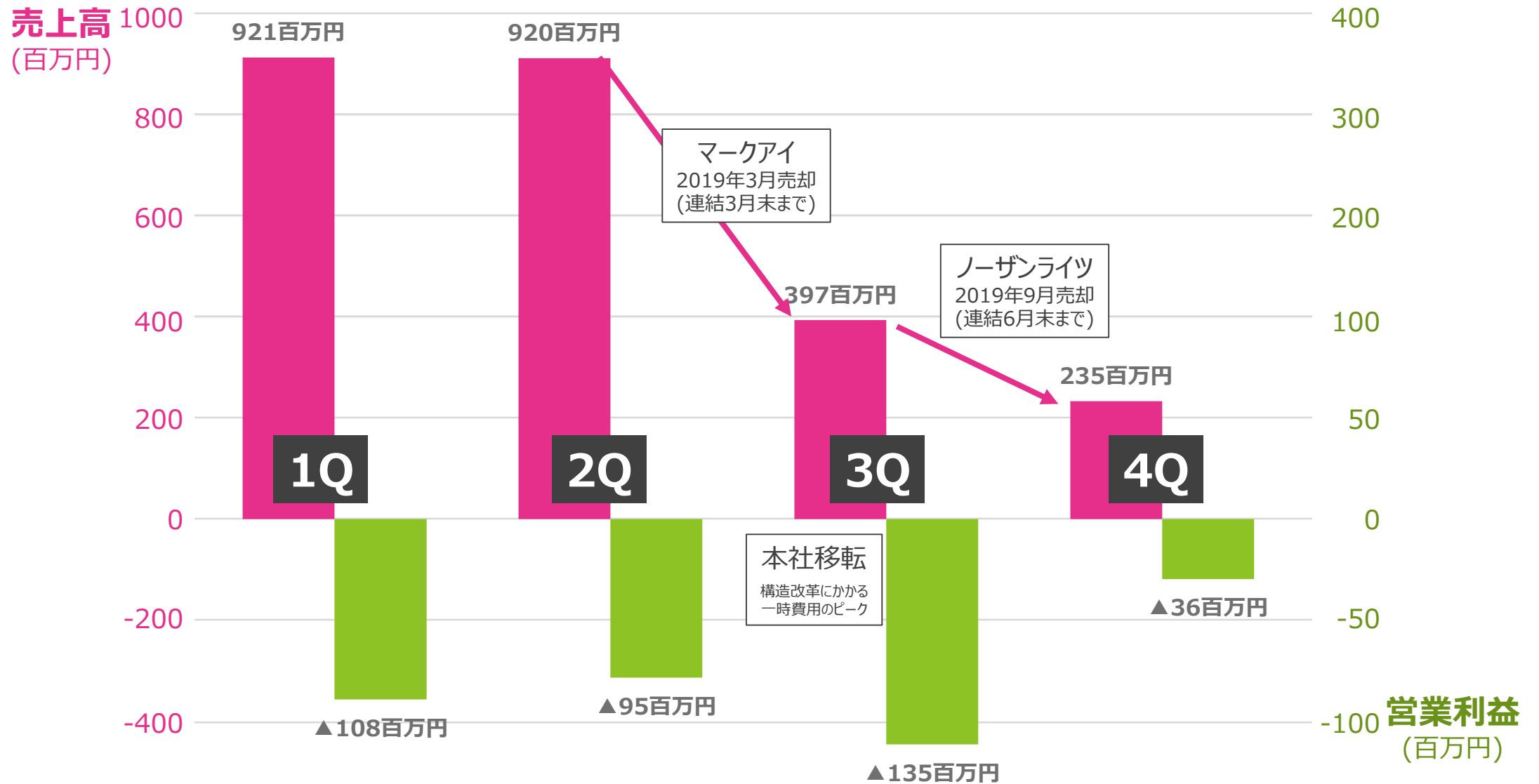


2019年度の振り返り⑤「特損による最終利益」



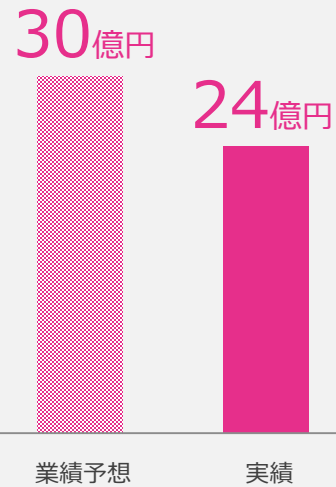
マークアイ売却益に対し、提携解消したEPARKからだりフレの株式損失を譲渡によって確定(9/30実施)
法人税84百万円と繰延税金資産取り崩しで、合わせて225百万円発生

2019年度の振り返り⑥「四半期推移」

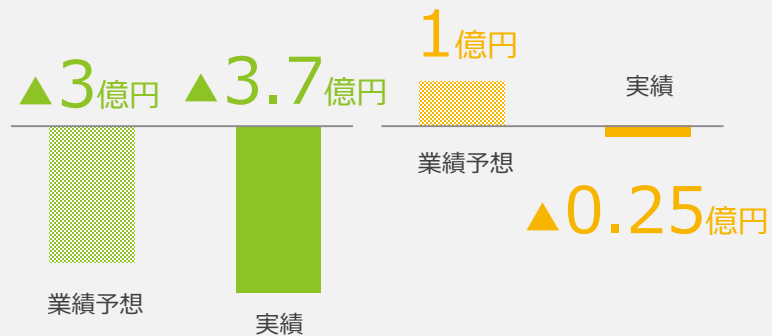


業績予想比

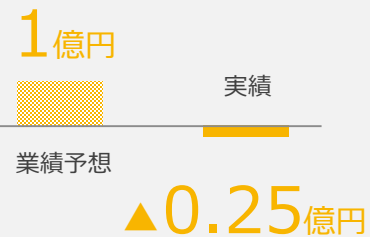
売上高



営業利益



当期純利益



2019年9月期通期 P/Lサマリー

売上高	:	2,473百万円
営業利益	:	▲ 374百万円
経常利益	:	▲ 377百万円
当期純利益	:	▲ 25百万円

社内リソース不要で丸投げできる動画メーカー カチッとムービー!

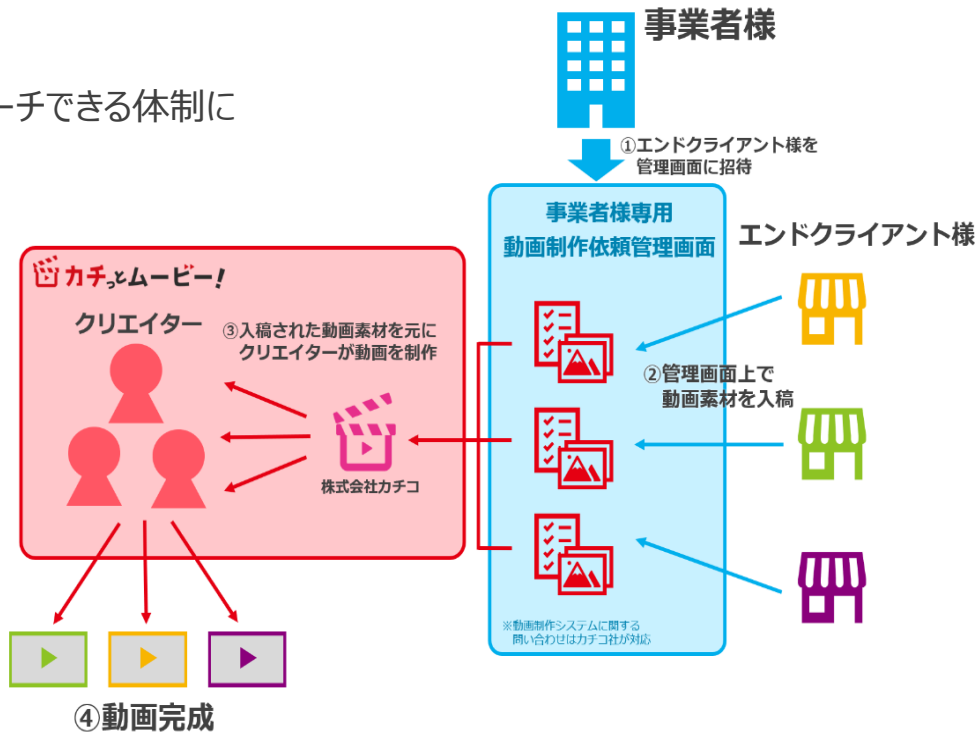
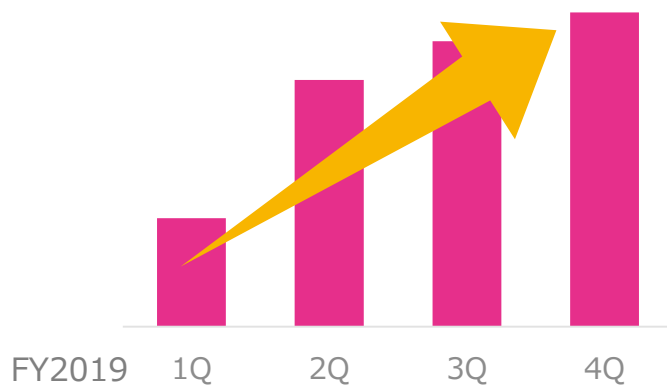
サービス概要

- 動画を**1本1万円未満**で制作できる オンライン動画制作ツール
- **クラウドワーカを活用**し 早く、安く、高品質な動画を提供

事業展開

- **5G時代**を見据え仕組み化を推進
- **大手広告代理店**と連携し一気にアプローチできる体制に

動画制作本数実績(全体累積)



カチコ

クラウド動画事業(カチコ)

継続取引中心のSaaSモデルに注力



vivito synC
CREATIVE STUDIO

出資先vivito社とジョイントベンチャー
「vivito synC」を2019年9月設立

単発の動画制作を中心に取引先と接点を増やし、顧客基盤を構築

Rea:Pay

コンセプト

- ・現金より価値ある通貨を生み出す
- ・新しい稼ぎ方の報酬提供インフラとなる

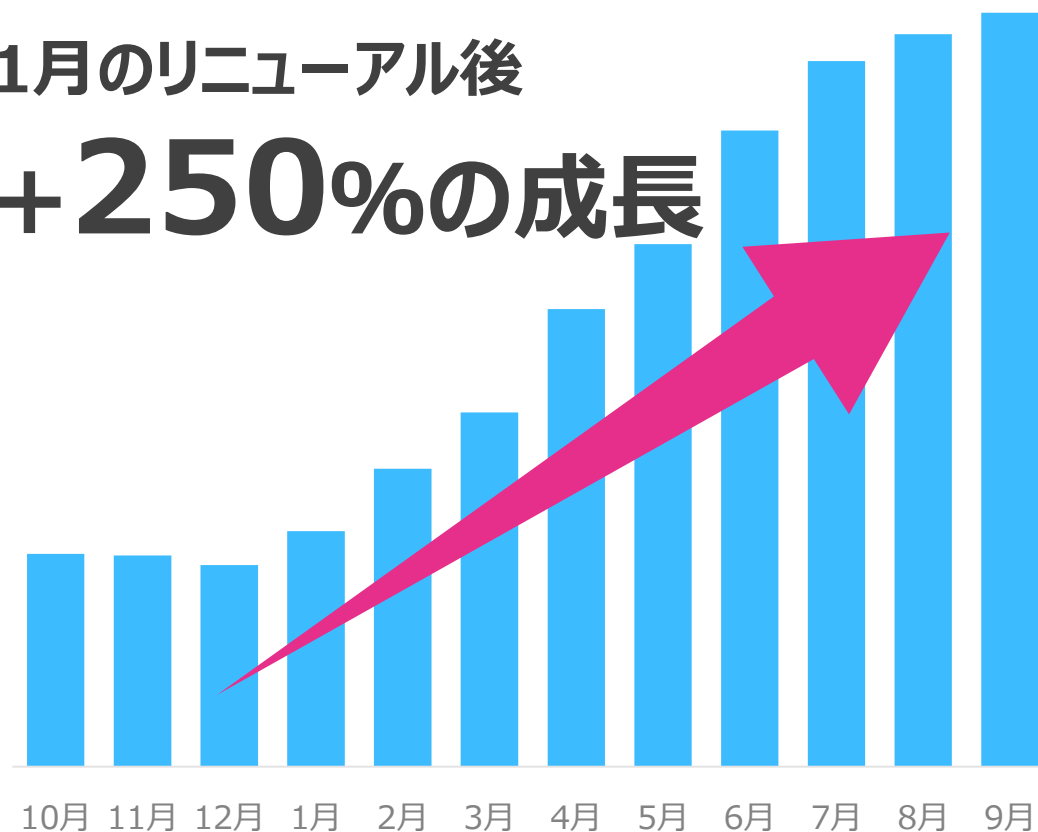
- 1月 RealPayデザインリニューアル
- 3月 交換先 ふわっち追加
- 5月 交換先 PayPal追加
- 6月 交換先 Gポイント追加
- 7月 交換先 LINEPay追加
- 8月 ゆうちょ銀行交換システムアップデート。交換高速化
- 10月 交換先 pring追加



RealPay外部からのポイント流入額推移

1月のリニューアル後

+250%の成長



多様化する新しい稼ぎ方の報酬支払インフラとして、流通総額最大化を目指す

2019年度まとめ
事業の選択と集中、資金・投資原資を確保

リアルワールドグループ再建に向けた
改革の振り返り地点

2020年度方針

新規事業「**AIマーケティング**」を立ち上げ、
事業構造転換・新しい成長フェーズへ

02 FY2019 通期決算概要

 Financial Result

通期連結損益計算書 (P/L)

単位：百万円	2019年9月期 (2018年10月～2019年9月)	2018年9月期 (2017年10月～2018年9月)	前年同期比
売上高	2,473	4,321	57%
売上総利益	895	1,473	60%
(売上総利益率)	36%	34%	+2pt
販売管理費	1,269	1,745	72%
営業利益	▲374	▲272	－%
経常利益	▲377	▲273	－%
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲25	▲300	－%

事業再編・売却に伴い、売上高・売上総利益・販管費の大幅な減少
販管費には一時的な本社移転が含まれる

通期連結貸借対照表 (B/S)

単位：百万円	2019年9月期 (2019年9月末)	2018年9月期 (2018年9月末)	前期末比
流動資産	2,026	2,333	86%
うち現金および預金	1,490	1,306	114%
固定資産	404	1,474	27%
総資産	2,431	3,807	63%
流動負債	980	1,843	53%
うちポイント引当金	299	324	92%
固定負債	123	421	29%
純資産	1,328	1,542	86%
負債及び純資産	2,431	3,807	63%

『税効果会計に係る会計基準』の一部改正等をFY2019期首から適用しており、繰延税金資産は固定資産に表示しております。

潜在損失となっていたEPARKからだりフレ株式・ノーザンライツの損失確定と移転による資産取り崩しによって純資産が減少
EPARKからだりフレ株式約2億円(10月末)・前オフィス敷金約1.5億円(11月末)の計3.5億円が更に現金加算予定

03 今後の取り組み

 Future Measures

稼ぎ方革命

在宅ワークの導入や、副業の解禁など、時間や場所にとらわれない働き方が確立されつつある現代。

しかし、「稼ぎ方」という点では、これまでの延長線上の稼ぎ方に従事する人が多く、新しい稼ぎ方により継続的に収入を得ることができている人はごく一部である。

我々はテクノロジーの力とマーケットに沿った事業を展開することで、根本的な稼ぎ方の改革を実現したい。

少額所得(副収入)を求める1,000万人の会員

Technology
テクノロジー

×

Growth Business
成長市場

テクノロジーを活用して「新たな稼ぎ方」を提供



AI Marketing

クラウドソーシングは人間で言うところの「手(労働力)」であるが、そこに「頭脳」に相当するAIを活用し、高い付加価値のあるサービスの提供を実現する



×



小規模店舗市場にサービスを展開

飲食店・理美容院などの

小規模店舗市場

にAI×クラウドソーシングサービスを提供

「稼ぎ方革命」の推進の中で、
これまでターゲットとしていた大手法人(toB)への事業に加え、
飲食店などの小規模店舗(to small B)を対象にサービスを展開
店舗に対して、AIテクノロジー×クラウドソーシングを活用した
集客支援・マーケティング支援サービスを提供
飲食店、理美容院から開始し、
洋菓子店、生花店など様々な業種に展開

小規模店舗市場

飲食店市場

33兆円
(49万店舗)

理美容院市場

2兆円
(37万店舗)

従来の店舗の課題：「いいものがあるのに埋もれてしまう」

Before

予約サイト・大型口コミサイトなどの媒体
資本力のある一部の店舗が目立つ環境

大手飲食店予約サイト
大型口コミメディア



情報過多で、知りたい情報が知れない

After

SNSなどのコミュニティ化された情報発信が広がる
店舗の個性を必要とする人に鮮度良く届ける
お店の“ファン”に対して直接情報を発信できるように



よりダイレクトに伝えられる一方、
運用の大変さ、活用の難しさなどの課題も

SNSの浸透・SNSコミュニケーションの拡大によって起こった変化

Good

- ・多くのお店が直接お客様に情報を伝えられる時代に
- ・小さなキャンペーなどの情報もリアルタイムで届けられるように

一方で

- ・SNSでの情報発信は運用が大変。ノウハウが必要などの課題も
- ・運用を支援するコンサル業者は労働集約となり高価

リアルワールドはAI×クラウドソーシングで

「いいものを、伝えたい人に伝える」

を持続可能な形で支援



本当の「お店のファン」を作るためのマーケティング支援サービス

AI Marketing

 **AI**
分析機能提供

 **クラウドソーシング**
運用機能提供



機能

AI Marketing for Instagram

店舗のSNSアカウントをAIで分析。フォロワー候補などを提案
SNS運用ノウハウマニュアル・販促ステッカーセット付属

料金

月額**19,800**円（サブスクリプション型）

今後

広告動画制作機能、簡易ポイント発行機能など
リアルワールドグループ各サービスとの連携プランも随時追加予定

Screenshots of Instagram, Facebook, and Twitter mobile apps. Overlaid statistics include:

- Instagram: 全世界 10億人 ユーザー数, 日本 3,300万人 ユーザー数
- Facebook: 全世界 24億1000万人 月間アクティブ利用者数, 日本 2,800万人 ユーザー数
- Twitter: 全世界 3億3000万人 ユーザー数, 日本 4,500万人 ユーザー数

店舗・クラウドワーカー・私たちにとっての稼ぎ方革命を実現



ネットがリアルを食ってはいけない。
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れないなら、
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。

ネットからリアルへ。

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



04 Appendix

5G時代を見据えた動画制作・供給・運用を行う「株式会社カチコ」



- 会社名：株式会社カチコ
- 代表者：代表取締役社長 深澤智史
- 株主：株式会社リアルワールド
- 資本金：5,000万円
- 従業員数：15名（2019年9月末時点）
- 事業内容：動画制作、デジタルサイネージメディア運営

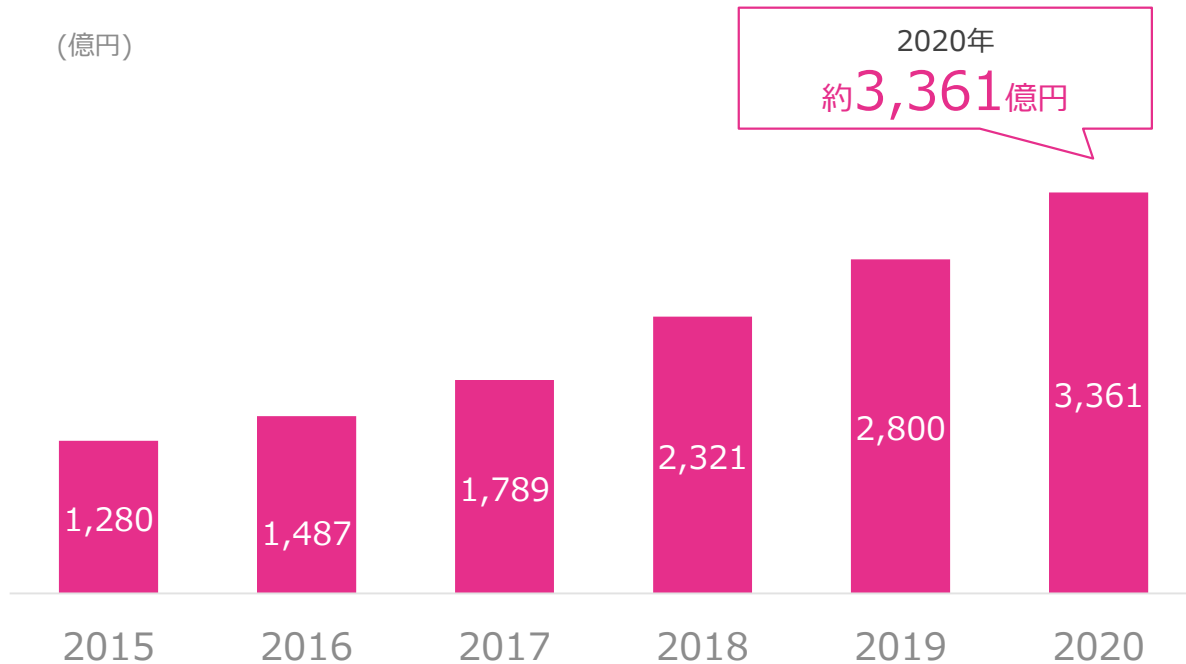
動画制作事業	デジタルサイネージ・インバウンド事業	動画メディア事業
クラウドソーシングを利用し、大量の動画を1,980円で高品質15秒動画を提供	小売り店舗などで商品紹介などの販売促進用動画と店舗設置用ディスプレイを取り扱う	メディア運用ノウハウをもとに、新たな動画メディアを展開予定

成長市場である動画市場に特化した事業を設立

動画事業のマーケット環境

デジタルサイネージ市場

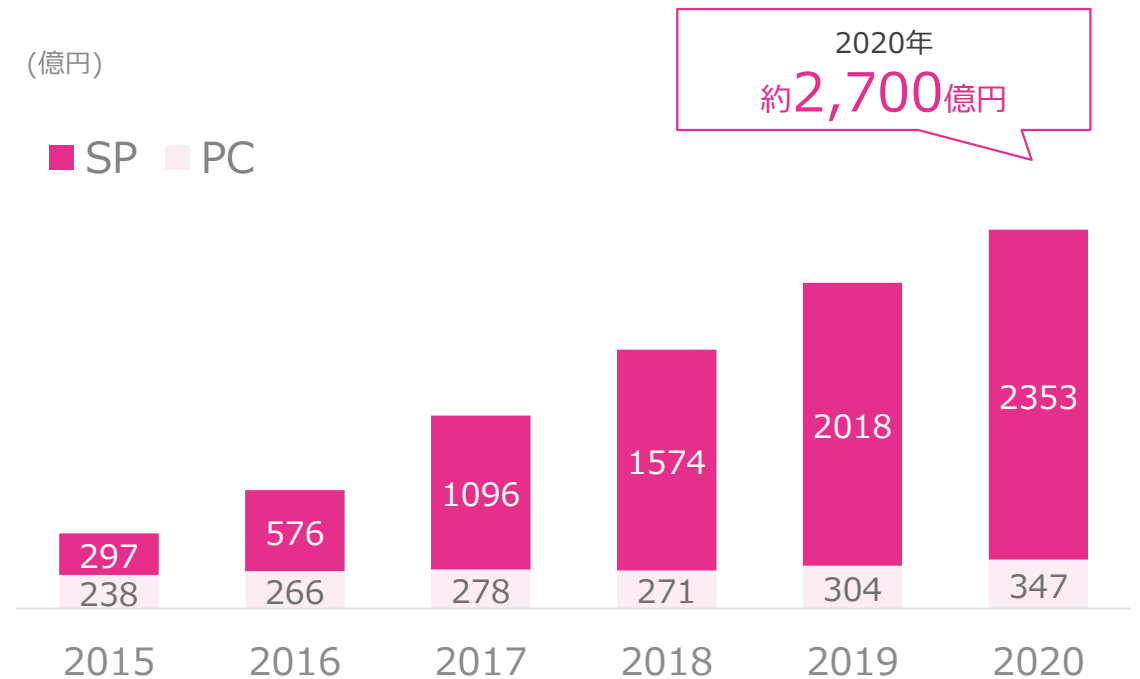
(億円)



出典：デジタルサイネージ市場に関する調査を実施（2017年）

動画広告市場

(億円)

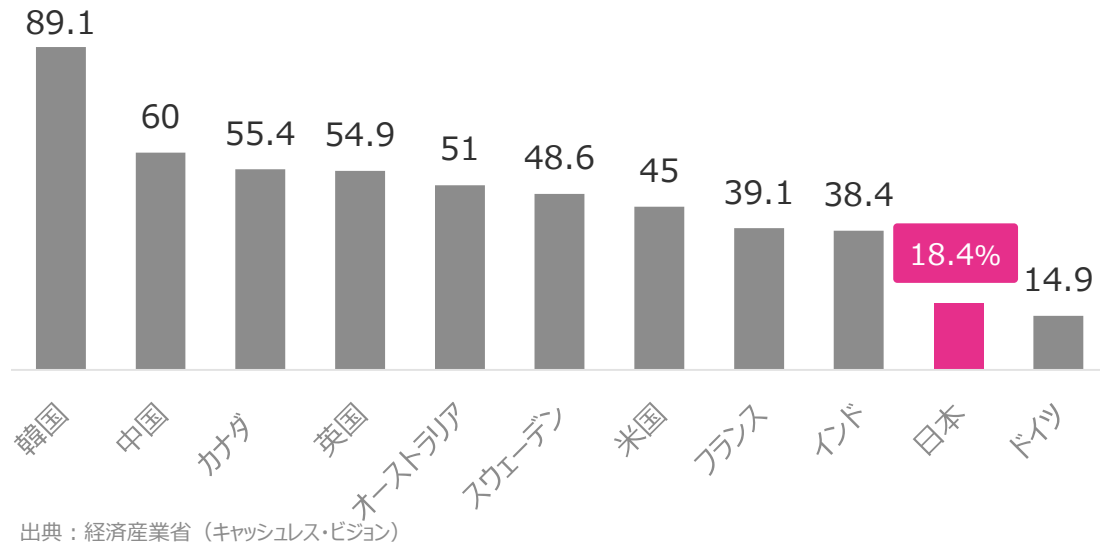


出典：サイバーエージェント、2017年国内動画広告の市場調査

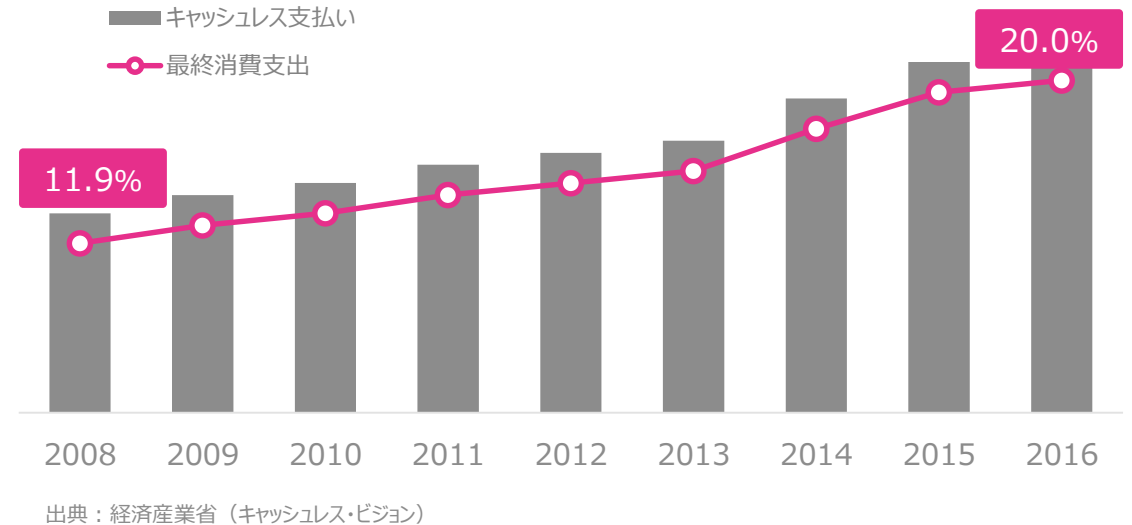
5Gにより通信高速化、市場規模約6,000億円に挑む
約1,000万人のワーカーを活用した大量動画制作および動画メディア事業

キャッシュレスに向けた時代の変化

各国のキャッシュレス決済比率（2015年）



キャッシュレス支払い額と民間最終消費支出に占める割合



その他の直近の動き

インド高額2紙幣廃止1年、経済に打撃でも庶民の支持
(2017年11月)

消費増税時、2%分ポイント還元
(2018年10月)

QR決済の規格統一、年内にも行動指針 経産省
(2018年6月)

デジタルマネーで給与 厚労省、19年にも解禁
(2018年10月)

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。