

ネットからリアルへ REALWORLD

2021/2/12



REALWORLD

# 2021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

平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当第1四半期は、当社にとって**新たな成長を実現する転換点**となりました。  
これまで、2019年の本社移転を皮切りに**抜本的経営改革**を推し進め、  
収益性の低い事業の売却、組織の大幅縮小など「**絶対利益成長**」のための経営改革を推進してまいりました。  
この経営改革の集大成として、創業からの中心事業であったメディア事業「Gendama」の売却を完遂。  
当社は**利益を生み出し続けられる強い事業体質へと生まれ変わりました**。

その結果、創業からのもう一つの中心事業であったフィンテック事業（旧ポイント交換事業）において、  
流通総額が**前四半期比約140%の水準を実現**。  
また、新たな柱として立ち上げたGAFAメディア事業において、  
**2メディア(年間売上総利益 約2億円分)の買収を完了**しています。  
結果として、当四半期は**売上総利益率98%、最終利益黒字化**を実現いたしました。

第2四半期以降も、のれん償却を除く**定常的な販管費をさらに月2,500万円まで圧縮**することで、  
継続的に高い収益率で事業運営できる体制を整えています。

この状態をスタートラインとし、次の四半期に向けては**利益額の成長**にこだわり、  
フィンテック事業では**継続的な流通総額・粗利額の前四半期比約140%、第3四半期セグメント黒字化**、  
GAFAメディア事業では**営業利益年間20%成長**を実現していきます。

手を緩めることなく社員一丸となり邁進してまいりますので、  
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 菊池 誠晃



## INDEX

- 01 エグゼクティブ・サマリー
- 02 2021年9月期 第1四半期の概要
- 03 2021年9月期 第1四半期の総括
- 04 2021年9月期 第2四半期の方針  
(GAFAメディア事業・フィンテック事業)

# 01 エグゼクティブ・サマリー



**売上総利益率98% 最終利益黒字化**

第2四半期からは販管費圧縮（2,500万円/月水準）し、高利益率の事業体制を継続構築

# 02 2021年9月期 第1四半期の概要

**第1四半期は事業移行期ながらも、売上総利益率98%を実現**  
**今後も高水準の利益率を維持し、絶対利益成長の実現を目指します**

単位：百万円	2021年9月期 第1四半期 (2020年10月～2020年12月)	2020年9月期 第1四半期 (2019年10月～2019年12月)	前年同期比
売上高	34	195	17%
売上総利益	33	71	49%
(売上総利益率)	98%	36%	61pt
販売管理費	128	113	113%
M&A費用及びのれん	29	—	—
M&Aに掛かる人件費	7	—	—
営業利益	▲94	▲41	—
経常利益	▲87	▲36	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	103	▲43	—

## 当社考察

① 事業構造の改革により  
**売上総利益率98%を実現**

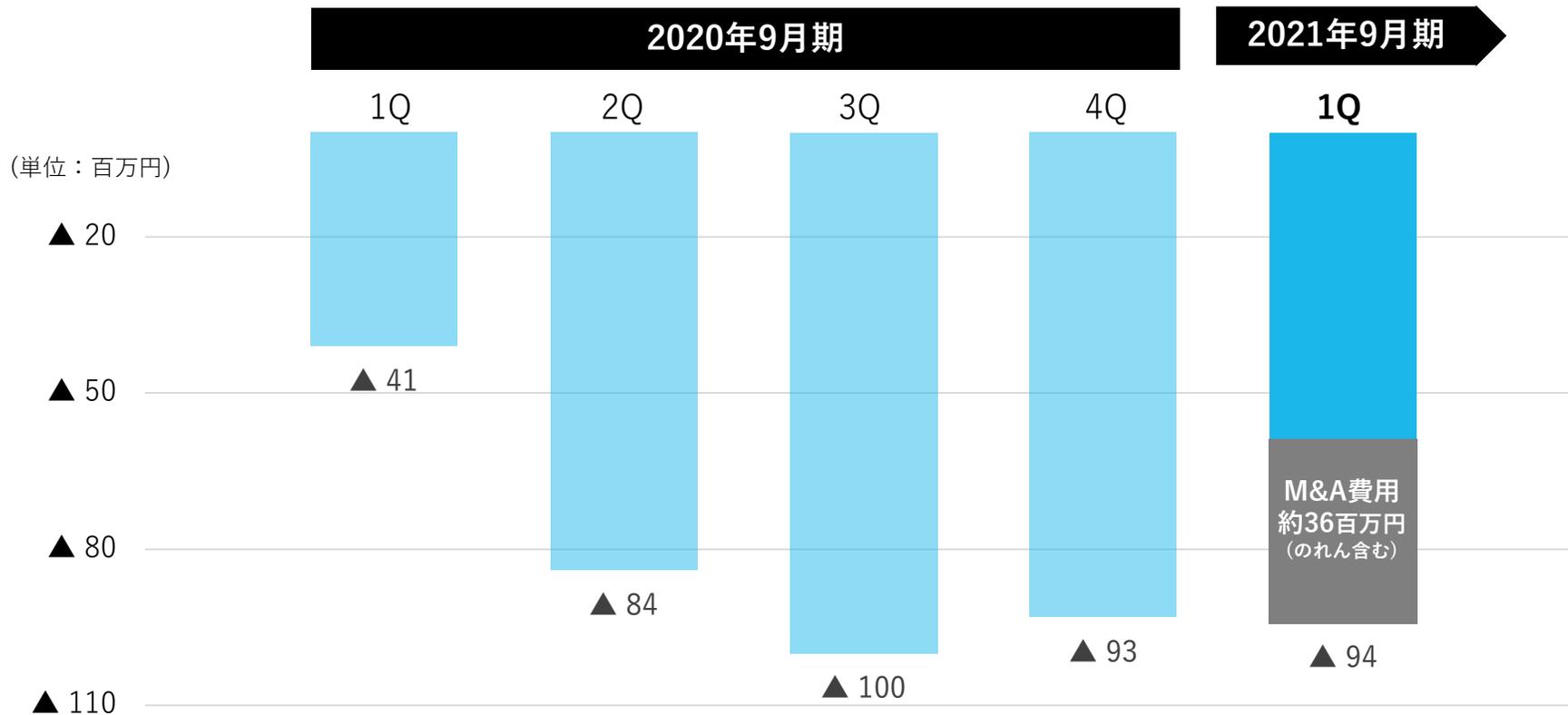
- 「Gendama」売却により前年同期比よりも  
**約140百万円減少**

- GAFAMedia事業のM&A費用で一時的に  
**約36百万円増加**

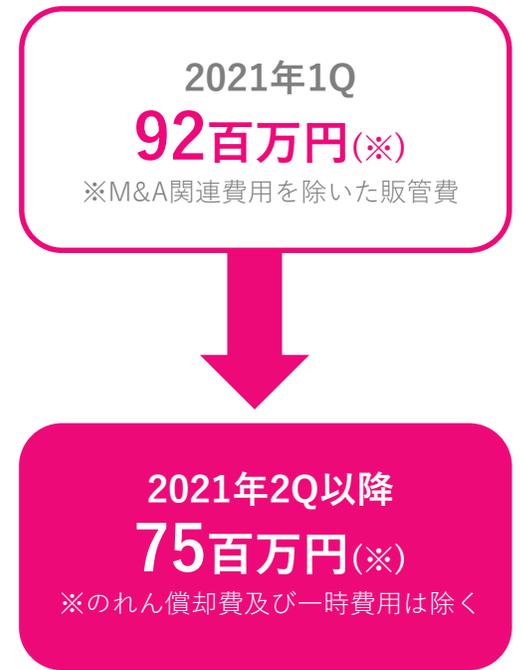
② 「Gendama」売却により、**特別利益として**  
**約140百万円増加**

成長事業への投資を実施、M&Aによる一時的な投資コスト発生  
 第2四半期より継続的なコスト削減により販管費25百万円/月を維持予定

■ 営業利益



■ 販売管理費



## 株式会社リアルX(Gendama)を売却し、ポイント引当金の解消等により純資産が13%の増加

単位：百万円	2021年9月期 第1四半期末 (2020年12月31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	880	1,346	65%
うち現金および預金	500	1,086	46%
固定資産	477	73	649%
総資産	1,357	1,420	96%
流動負債	415	571	73%
うちポイント引当金	32	233	14%
固定負債	30	42	73%
純資産	910	806	113%
負債及び純資産	1,357	1,420	96%

### 当社考察

- 1 M&A投資により  
約446百万円減少
- 2 2020年10月リアルX  
「Gendama」売却  
によりポイント引当金  
約200百万円が解消  
純資産、約13%の増加

# 03 2021年9月期 第1四半期の総括

第1四半期からは「GAFAメディア事業」「フィンテック事業」2つの事業を主力事業とし、会計上も2つのセグメントに変更

## GAFAメディア事業

成長領域事業



2020年11月1日：譲受



2020年12月1日：譲受



シナジー領域事業

HOTARU.AI



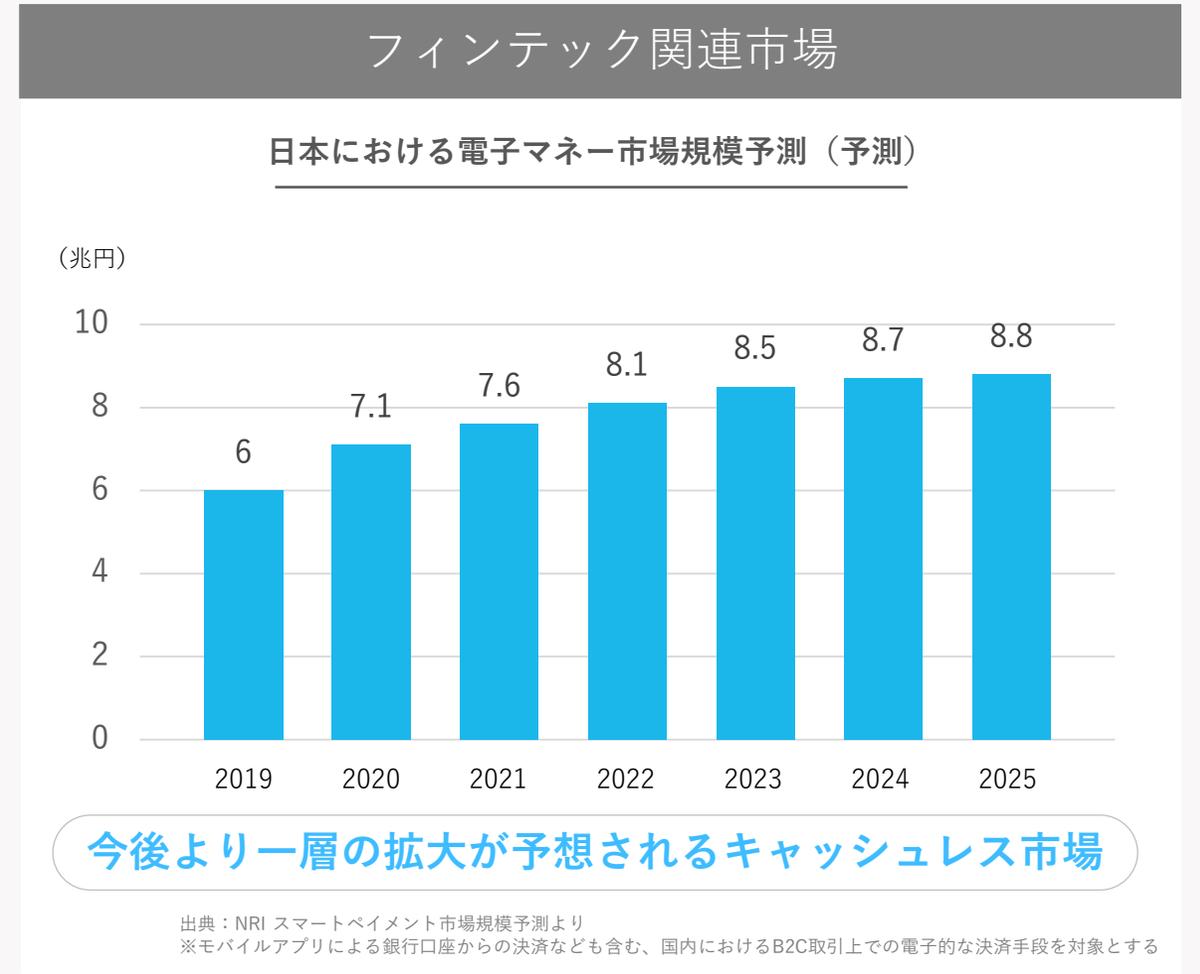
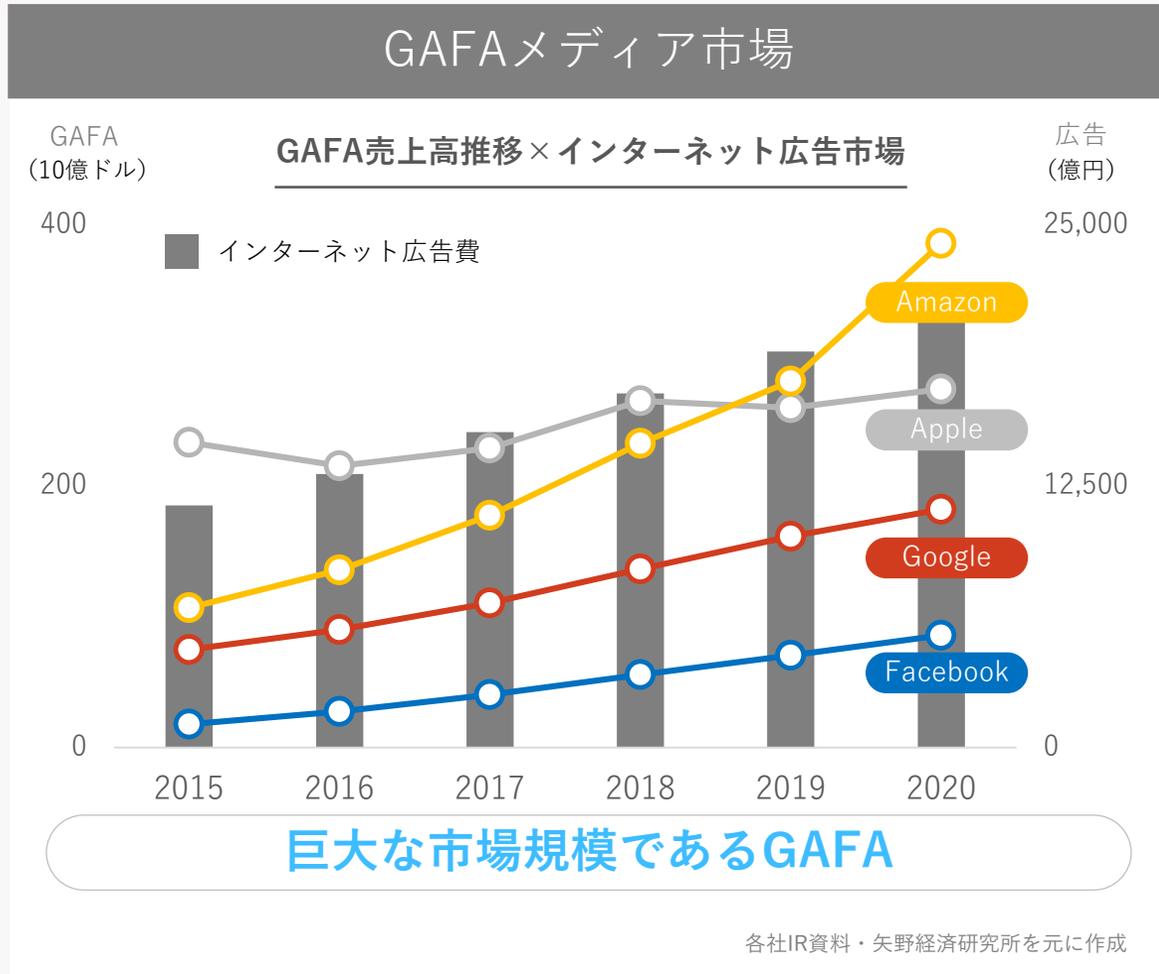
## フィンテック事業

成長領域事業

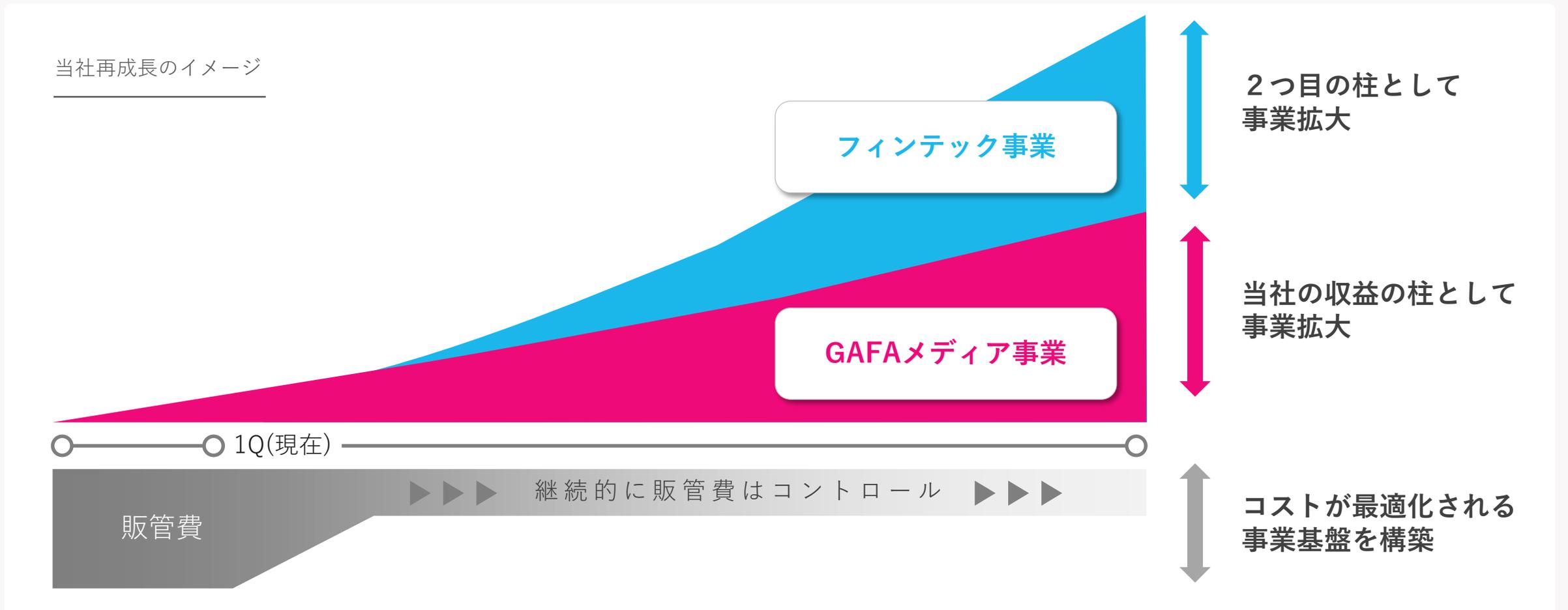
Rea:Pay

Rea:Payギフト β版

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



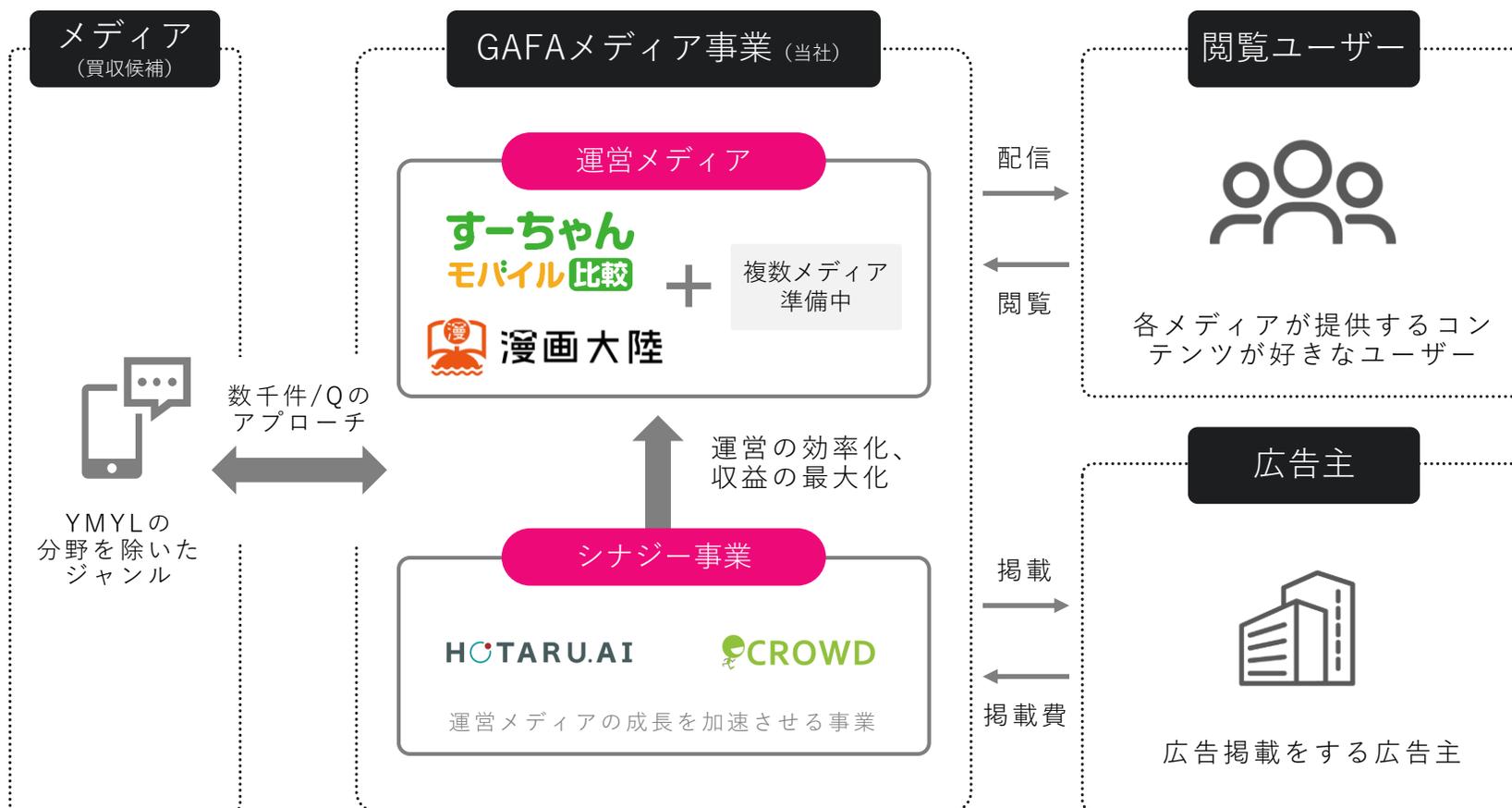
## 成長領域で展開する「GAFAメディア事業」「フィンテック事業」の2事業を基軸に再成長を図る



# 04 2021年9月期 第2四半期の方針

- GAFAメディア事業
- フィンテック事業

## GAFAMedia事業のビジネスモデル（図解）



## 運営メディア

- M&Aおよび、自社立ち上げにより高利益率メディアの複数運営体制の構築を図る

## シナジー事業

- HOTARU.AI  
本事業との連携による、SNSからの集客実現を図る
- CROWD  
完全クラウドソーシングによる運営体制を構築し、運用・販管費の効率化を図る

オンライン漫画コンテンツメディア「漫画大陸」を2.2億円で事業譲受  
 格安SIM比較メディア「すーちゃんモバイル比較」を1.8億円で事業譲受

漫画大陸



収益取込月

2020年11月

売上高(※1)

109百万円

営業利益(※1)

105百万円

月間PV数

約600万PV

(※1)2020年10月期

すーちゃんモバイル比較



収益取込月

2020年12月

売上高(※2)

115百万円

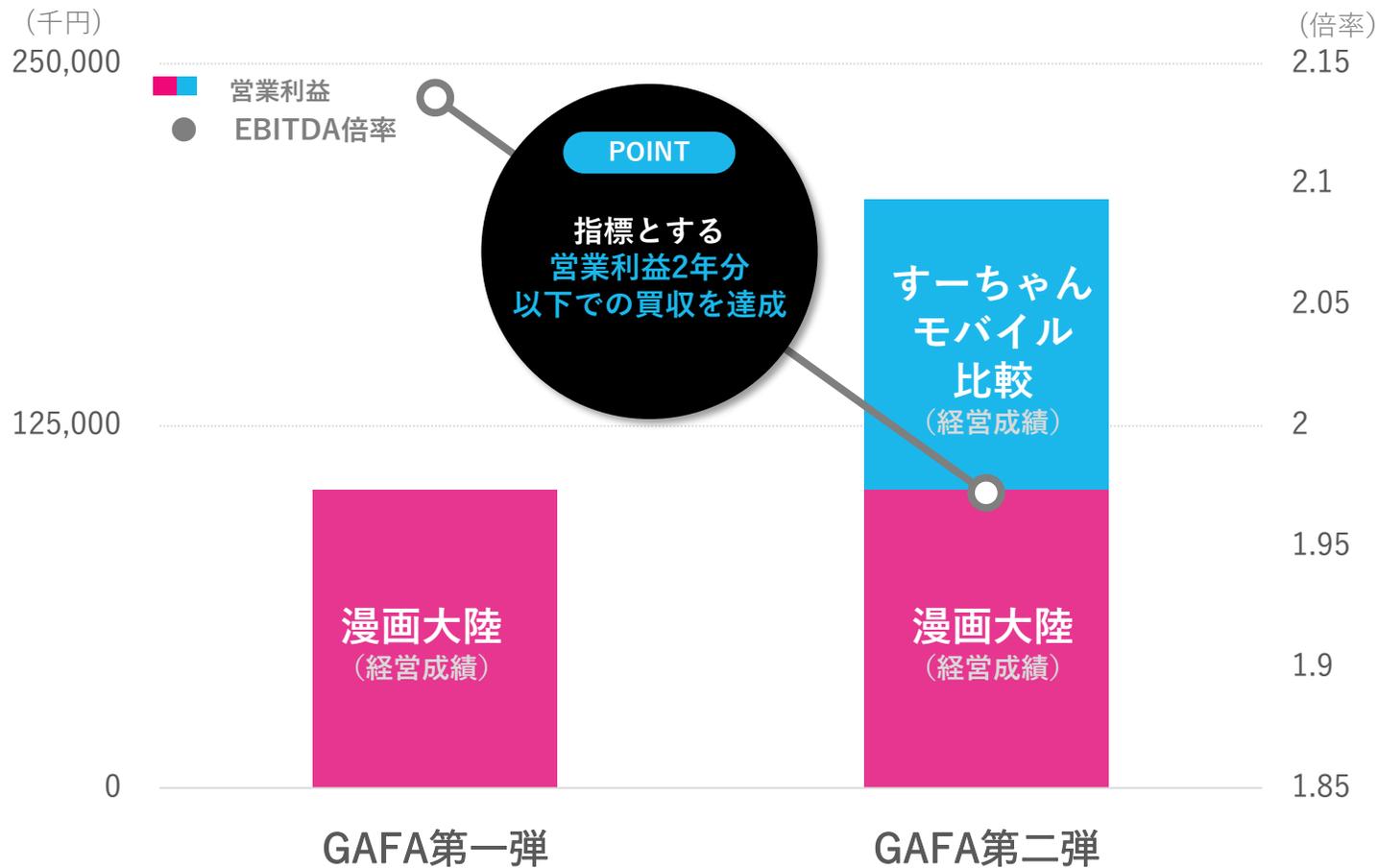
営業利益(※2)

107百万円

月間PV数

約70万PV

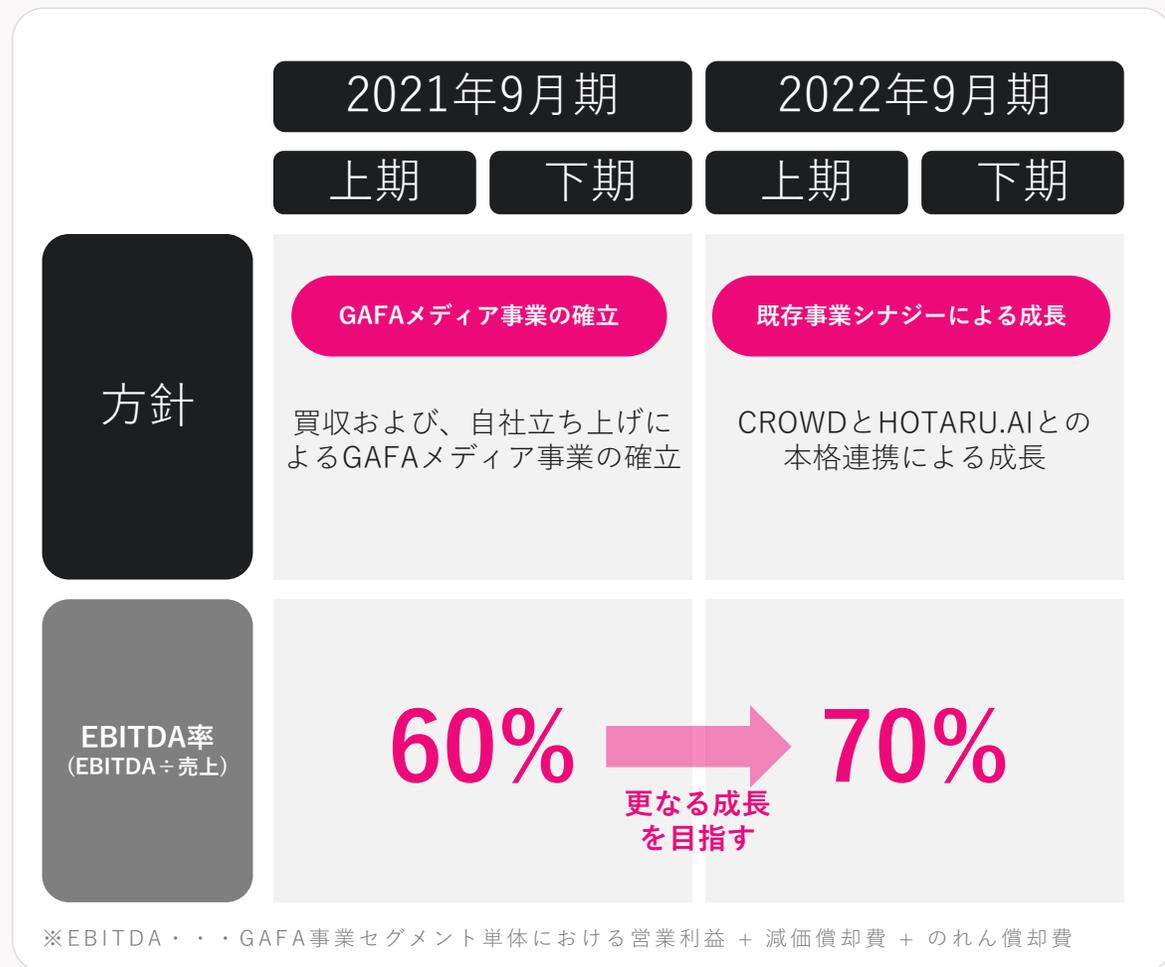
(※2)2019年12月期



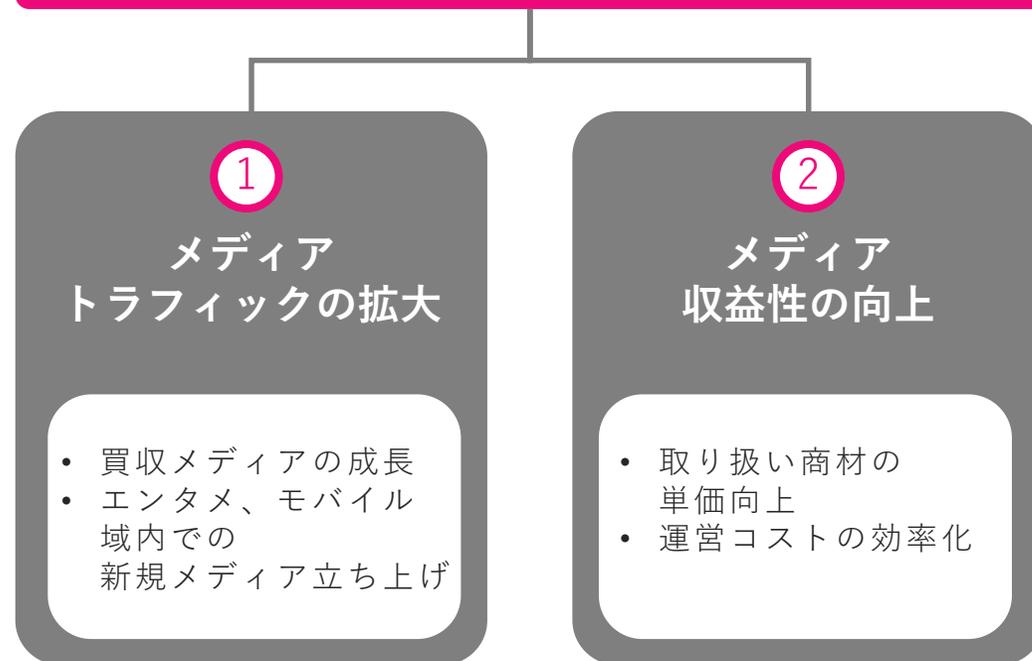
※対象会社決算月を元とした営業利益となります

- 2事業合計での見込み事業利益2.12億円
- 合計4億円で事業買収 (EBITDA倍率：1.97倍)
- 買収基準である  
「**営業利益2年分程度**」を達成

2021年9月期は買収事業の成長を軸に、EBITDA率60%以上を目指す  
「メディアトラフィック」×「利益率」の最大化により成長を図る



収益の最大化：メディアトラフィック×収益性



1Q：EBITDA率(※1)は今期目標である60%を6pt上回る66%で着地  
一方、Google検索ロジック変更にて漫画大陸トラフィック減少

2Q：漫画大陸リニューアル後、回復基調

コンテンツ改善×季節的要因でモバイル領域は堅調に推移

3Q：エンタメ領域トラフィックの回復・成長を目的に、  
人材・業務委託費等一次投資

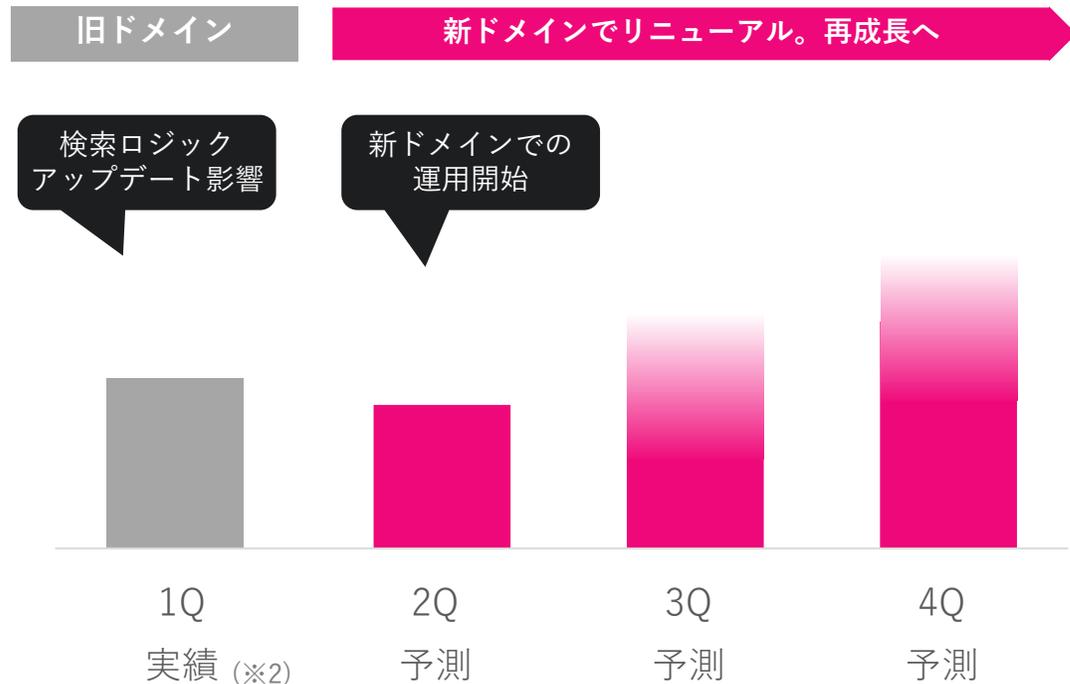
4Q：来期目標であるEBITDA率70%の早期達成を目指す

### EBITDA率推移



(※1) EBITDA率・・・EBITDA÷売上

### 漫画大陸トラフィック状況



(※2) 2020年11月より取込開始

「WEBマーケティング」×「テレマーケティング」による、  
WEB申込(コンバージョンレート)強化を促進、収益向上を図る



- モバイルプランの  
多様化による  
最適なモバイルプランの  
選択複雑化
- 「WEBマーケティング」  
×「テレマーケティング」  
による選択サポート強化
- WEB申込(コンバージョン  
レート)の強化による  
**収益向上**を図る

RealPayギフトにて、より利便性を高めるべくギフト選択先の拡充を推進  
また、マーケティング支援ツールとしての価値向上を目的としたパッケージ商品を展開

2020年10月

2020年11月

2021年1月

2021年2月

2021年2月

2021年2月

ギフト選択先  
拡充



コンビニやドラッグストア、多数の店舗で利用可能なQUOカードPayがギフト選択先として追加

ギフト選択先  
拡充



口座不要、全国のセブン銀行ATMで即時現金化が可能な、セブン銀行ATM受取がギフト選択先として追加

PR動画機能  
強化の連携開始



RealPayギフト受け取り前の動画挿入機能にて、高品質かつ効果的な動画を提供している、リチカ社と共同パッケージ商品を販売

ギフト選択先  
拡充



全国金融機関への振込がギフト選択先に追加、キャッシュバック、キャンペーン賞金、来場者特典など、様々な方法で利用可能

オンライン  
セミナーで連携



ブイキューブ社が提供する「V-CUBE セミナー」にて、セミナー参加やアンケート回答の謝礼活用として連携

LINE販促  
キャンペーン支援  
提供開始

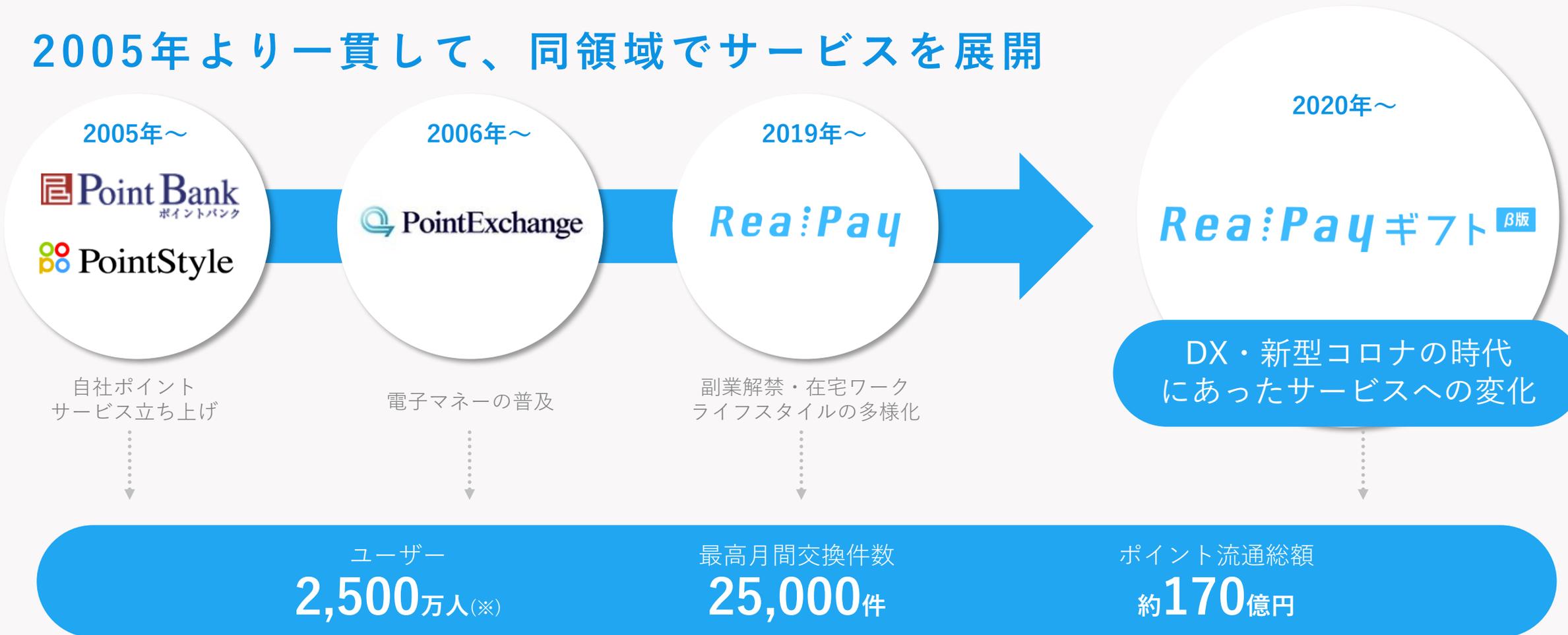


3社にて協業開始、LINE販促キャンペーンの企画・運用支援サービス「SO キカクカ」にて、RealPayギフトの提供を開始

時代の流れに沿ってサービス形態を変化

DX化が進む現在、UI/UXを向上させた「RealPayギフト」を中心に事業展開

## 2005年より一貫して、同領域でサービスを展開



オンライン完結の利便性高いデジタル・ギフト・サービスプロダクトを開発  
 大手企業の実績をもとに、ネットマーケティングでの拡販促進

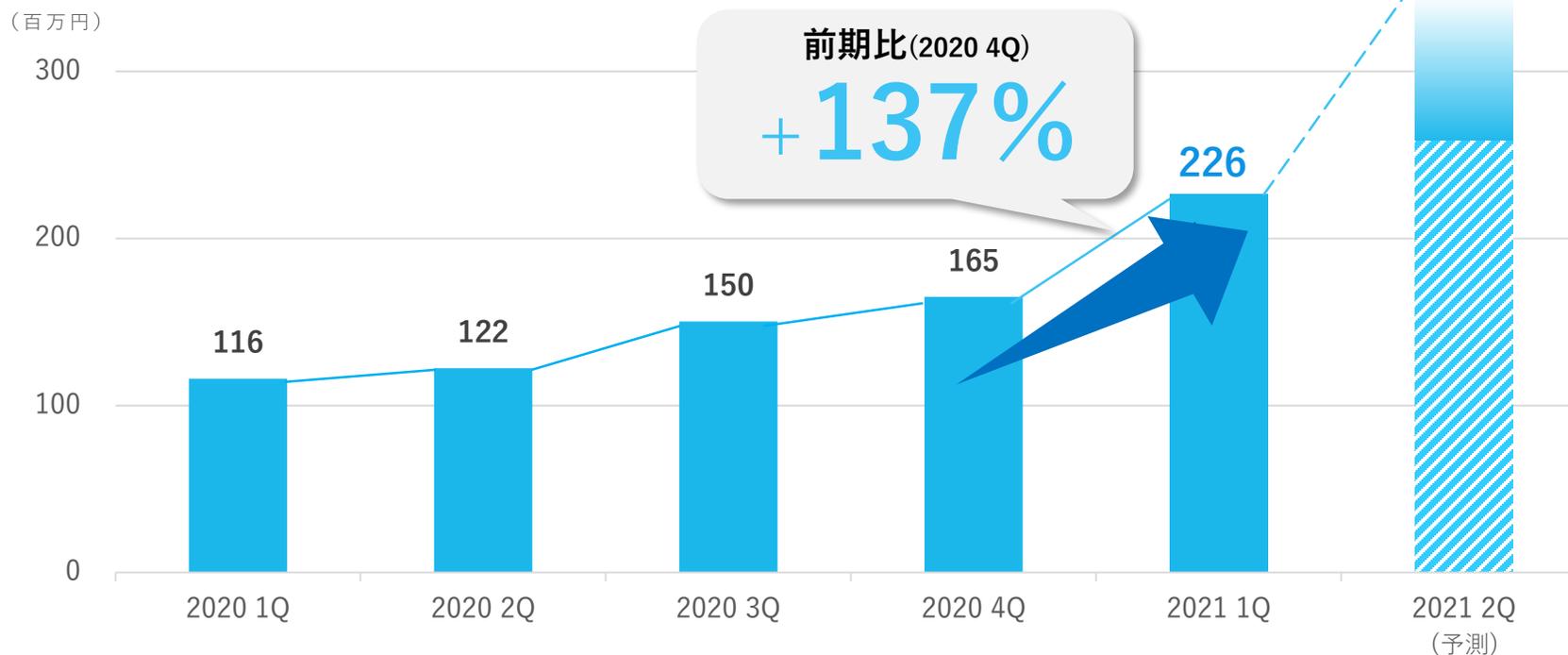
	2021年9月期		2022年9月期	
	上期	下期	上期	下期
<b>方針</b>	大手・中小企業向け 流通額最大化に注力 ギフトマーケティングツールNo.1へ		SmallB向け・海外連携 取引社数最大化に注力 オンライン完結型サブスク収益化	
<b>① 流通総額</b>	12億円	18億円	30億円	50億円
<b>② 提携企業数</b>	100社		1,000社	
<b>③ プロダクト</b>	管理ツール 不正・セキュリティ強化	オンライン購入 CRMツール拡充	SmallB向け ギフトサービス	インバウンド連動 ギフトサービス

RealPay：新型コロナウイルスの影響でオンラインサービス流入が拡大

RealPayギフト：予定受注取引が運用フェーズへ移行、第2四半期から急成長見込み

## 流通総額は5四半期連続成長!!

RealPayおよびRealPayギフト  
※げん玉、リアル店舗除く



### POINT

#### RealPayギフト β版

デジタルギフトの出だしは好調  
第2四半期以降、急成長を見込む

Q対比140%以上を維持し、通期目標である通期流通総額30億円を目指しつつも、利益性の高い流通額を優先し推進

※今回より、実店舗系サービス、げん玉等の非注力サービスからの流通額は少額となっているため、図中から除いております

キャッシュレス決済を筆頭としたギフトの選択先をさらに強化  
流通総額を増加させて粗利額の最大化を図る

ギフト選択先サービス



2021年  
1月25日追加

全国の金融機関に  
振込が可能に



2020年  
11月4日追加

口座不要、全国のセブン銀行  
ATMで即時現金化が可能



2020年  
10月1日追加

コンビニやドラッグストア、  
多数の店舗で利用可能



2020年  
8月26日追加

全国280万カ所以上の  
加盟店にて利用可能



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

近日追加予定



※「EdyギフトID」は、楽天Edy株式会社との発行許諾契約により、株式会社NTTカードソリューションが発行する電子マネーギフトサービスです。  
※「楽天Edy（ラクテンエディ）」は、楽天グループのプリペイド型電子マネーサービスです。  
※「nanaco(ナナコ)」と「nanacoギフト」は株式会社セブン・カードサービスの登録商標です。  
※「nanacoギフト」は、株式会社セブン・カードサービスとの発行許諾契約により、株式会社NTTカードソリューションが発行する電子マネーギフトサービスです。

クレカ決済・ネット発注により、いつでもどこでもデジタル・ギフトが即時発行可能に！  
smallB向けリアルタイムギフト発行サービスを第2四半期にリリース予定。

最少1枚・最小10円  
少額ギフトに対応！

大企業  
代理店

営業担当が  
個別サポート

中小企業  
SmallB

オンライン完結型  
ギフト即時発行

オンライン上で完結できるUX



デジタルギフト受け渡しの際の抽選機能、一括送信等、制作から発行までの様々な機能を実装

フィンテック事業

## フィンテックセグメントで**第3四半期営業利益黒字化**を目指す

10月より本格的に営業を開始し約12億円の受注を獲得。第2四半期に向け流通総額を売上・利益に転換していきます

フィンテック事業

## 流通総額・粗利共に**前四半期比140%水準**を継続

10月より本格的に営業を開始し約12億円の受注を獲得。第2四半期に向け流通総額を売上・利益に転換していきます

GAFAMEDIA事業

## GAFASEGMENT営業利益、**第1四半期比5%以上成長、年間20%以上成長**を目指す

第1四半期に買収した2つのメディアから派生させた新規メディアを立ち上げ、メディアトラフィックを拡大させます

コーポレート

## 2021年1月より**販管費2,500万円水準**へ(※)

今期最後の抜本的経営改革を遂行。安定した事業運営を継続させる組織体制を構築します

※のれん償却費及び一時費用を除く

## 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。