



システムではなく、人間。

AllAbout
Group

株式会社オールアバウト

平成27年3月期 決算説明会

2015年5月14日

当資料に記載された意見や予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

- 1.決算ハイライト
- 2.事業ハイライト
- 3.その他新規事業への取り組み
- 4.中期的な注力領域
- 5.業績見通し

1.決算ハイライト

当社グループ

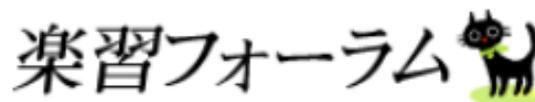
株式会社オールアバウト
AllAbout

連結子会社

株式会社オールアバウト
ライフマーケティング



株式会社オールアバウト
ライフワークス



株式会社オールアバウトナビ

Facebook公認ナビゲーションサイト



前期第3四半期 新設

有限会社オールアバウト
リカーサービス

当期第2四半期より連結開始

連結子会社

株式会社ファイブ
スターズゲーム



Five Stars Game

当期末より連結開始

New

持分法適用会社

合同会社カーコンマーケット



当期第1四半期 新設

(注) 上記の他、重要性の観点から連結の範囲から除外している非連結子会社が3社(※)あります

※一般社団法人日本ハンバーグ協会、一般社団法人日本エスニック協会、一般社団法人楽習フォーラム推進協議会

4期連続増収

2011年度 27億円 ▶ 2012年度 32億円 ▶ 2013年度 44億円 ▶ 2014年度 63億円

営業利益率の改善

収益構造の変革を推進

個人・法人向け事業の比率

2012年度 35 : 65 ▶ 2014年度 65 : 35

売上高 **63**億円

営業利益 **2**億円

(単位：百万円)

	平成26年3月期累計	平成27年3月期累計	増減率
売上高	4,421	6,309	+42%
営業利益	122	201	+63%
経常利益	126	169	+33%
当期純利益	80	88	+11%

売上要因

サンプリング事業が好調に推移し、**売上高が過去最高**を更新

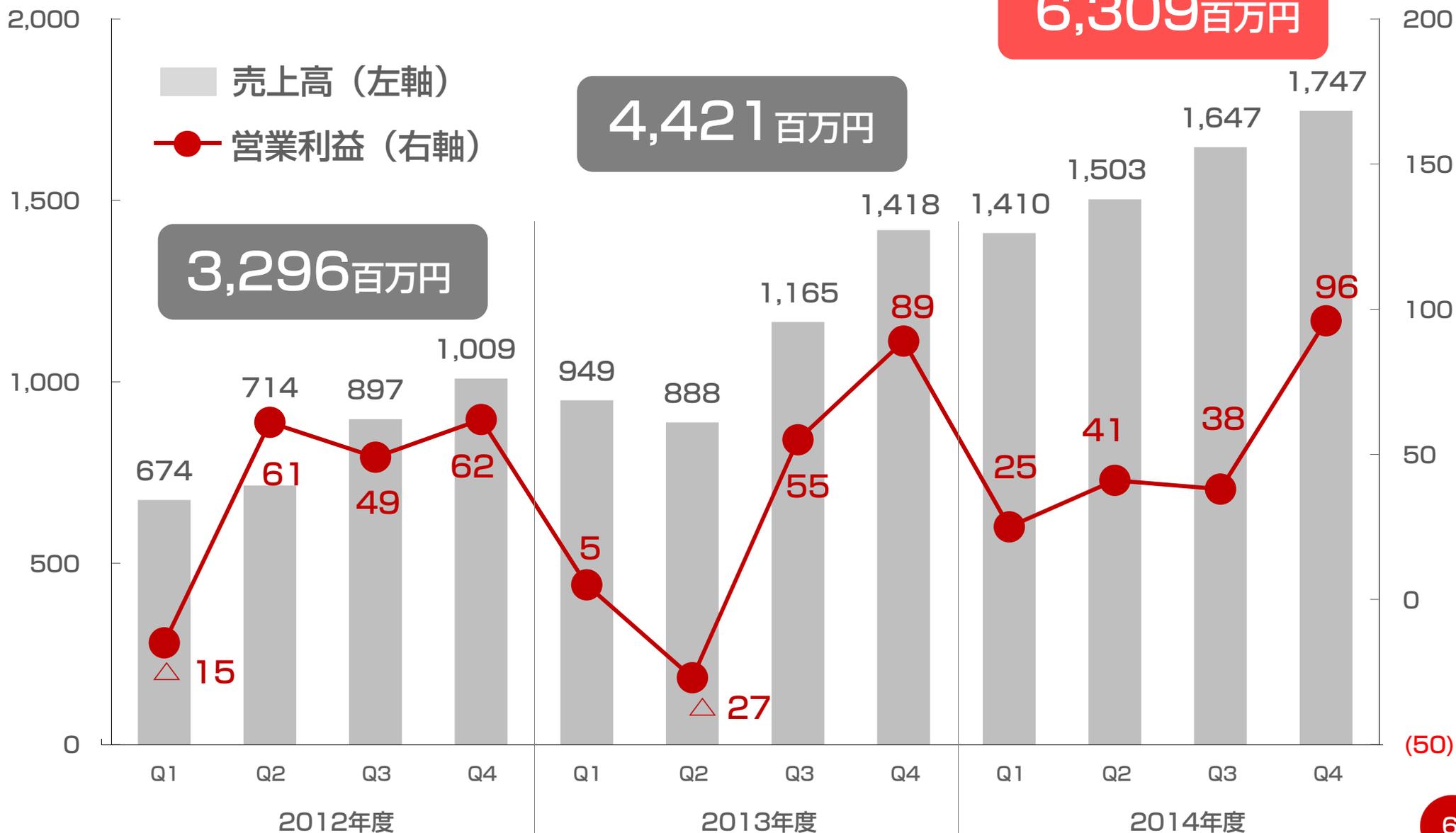
利益要因

メディア事業における利益率改善とサンプリング事業の売上増加等により営業利益、経常利益、純利益のいずれも増益

通期売上高は前年比42%増の**63**億円

(単位：百万円)

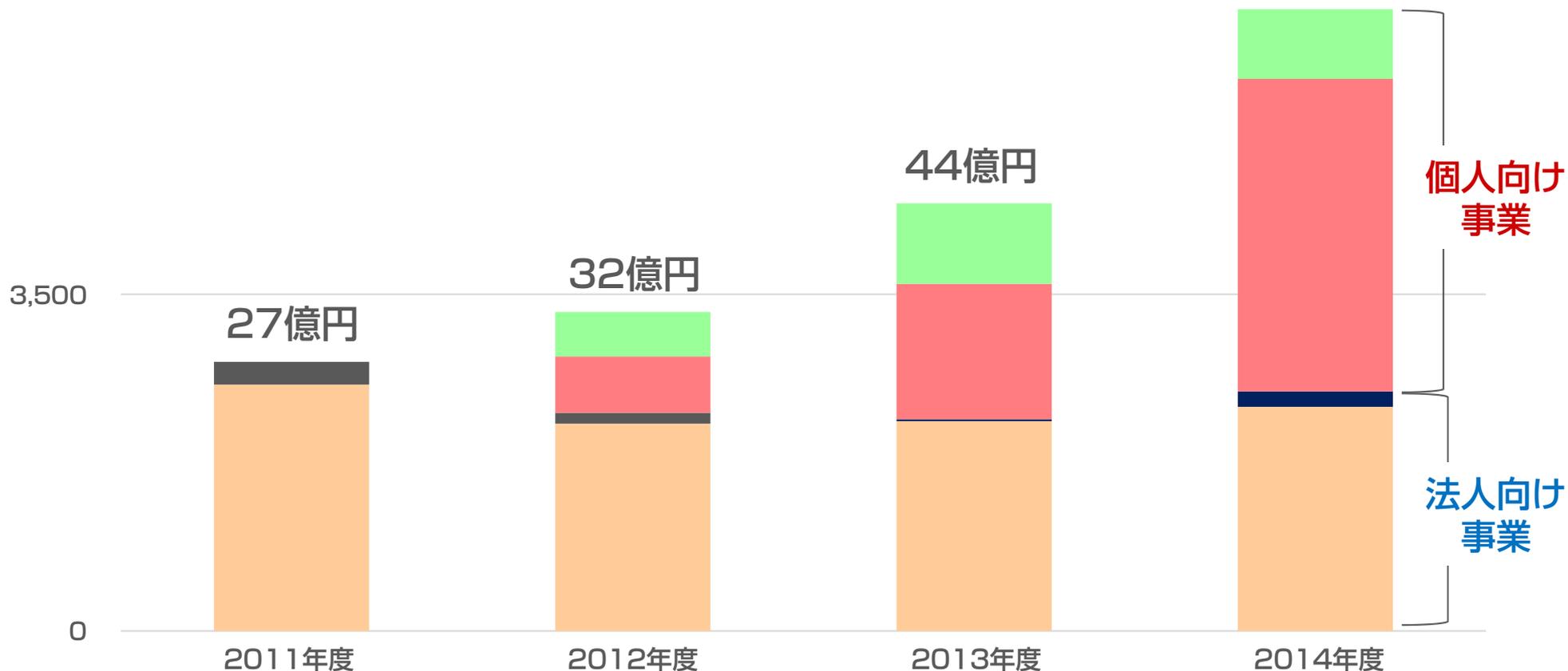
(単位：百万円)



グループ経営により収益拡大、売上の構造も変化

(単位：百万円)

7,000



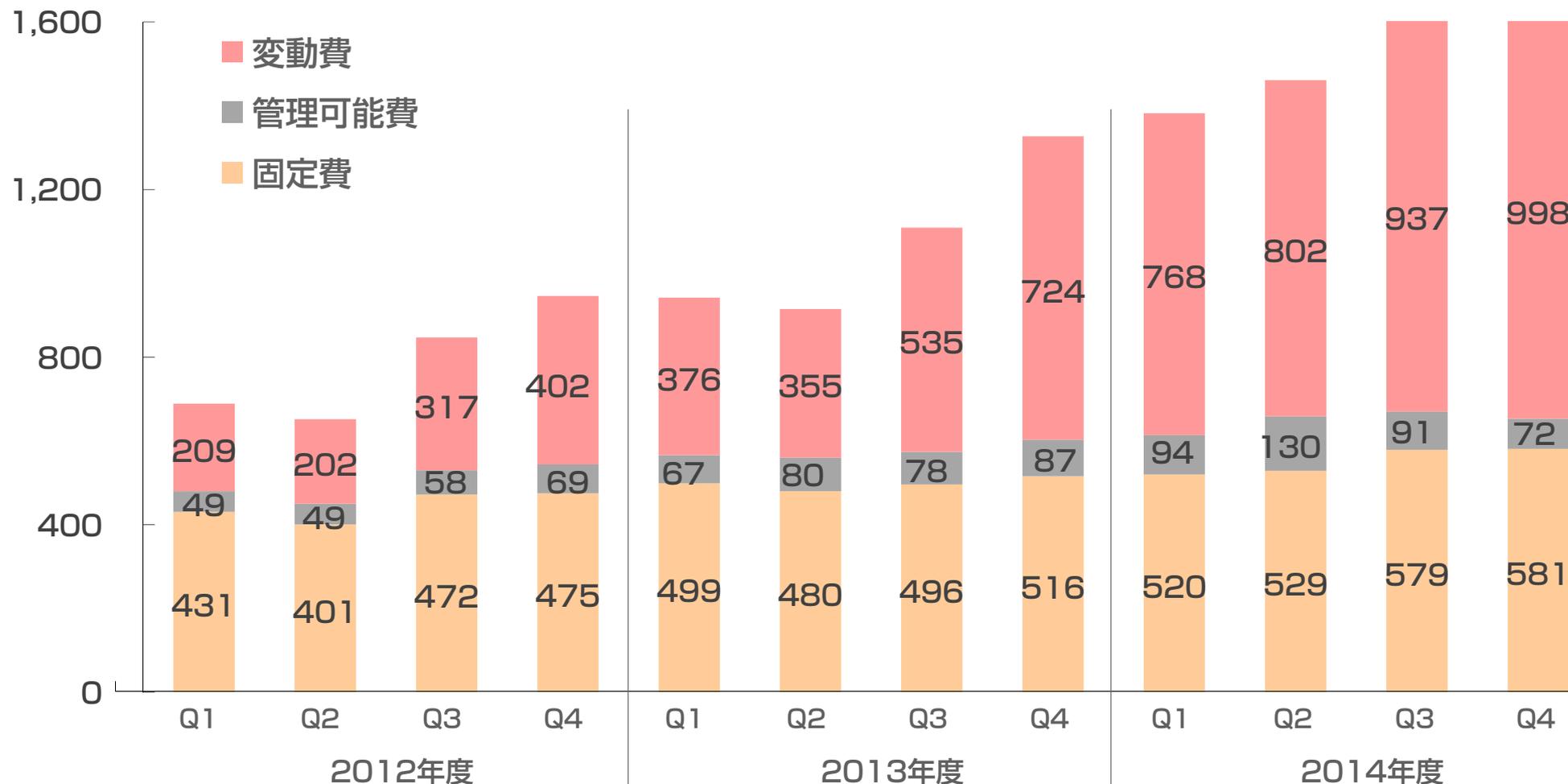
オールアバウト
エンファクトリー

オールアバウトライフマーケティング
オールアバウトライフワークス

オールアバウトナビ

サンプリング事業の売上増加に伴う変動費増加等により営業費用は増加

(単位：百万円)



※2012年度Q1よりオールアバウトライフマーケティング、2012年度Q3よりオールアバウトライフワークス、2014年度Q2よりオールアバウトリカーサービスの費用が加わっている一方、2012年度Q3よりエンファクトリーの費用がなくなりました

連結貸借対照表

【資産の部】

(単位：百万円)

	平成26年3月末	平成27年3月末	差異
流動資産 ①	3,453	3,369	▲84
固定資産 ②	618	1,044	+426
資産合計	4,072	4,414	+342

①流動資産

・現金及び預金	+599
・受取手形・売掛金	+207
・有価証券	△900 等

②固定資産

・のれん	+200
・ソフトウェア	+99
・差入保証金	+104 等

【負債の部】

流動負債 ③	516	811	+294
固定負債 ④	78	26	△52
負債合計	594	837	+242

③流動負債

・買掛金	+88
・未払法人税等	+55
・未払消費税等	+57
・前受金	+53 等

【純資産の部】

株主資本 ⑤	3,451	3,561	+109
新株予約権	18	8	▲10
少数株主持分	6	7	+0
純資産合計	3,477	3,576	+99

④固定負債

・長期借入金	△39 等
--------	-------

⑤利益剰余金

・当期純利益	+88
・配当実施	△13 等

(単位：百万円)

	平成27年 3月期
営業活動による キャッシュ・フロー ①	+333
投資活動による キャッシュ・フロー ②	▲376
財務活動による キャッシュ・フロー ③	▲62
現金及び現金同等物の増加額	▲105
現金及び現金同等物の期首残高	2,263
現金及び現金同等物の期末残高	2,157

① 営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・税金等調整前当期純利益 +112
- ・減価償却費 +92
- ・のれんの償却費 +47
- ・持分法投資損失 +35
- ・売上債権の増加 △199
- ・仕入債務の増加 +84
- ・未払消費税の増加 +52 等

② 投資活動によるキャッシュ・フロー

- ・有価証券の償還 +195
- ・投資有価証券取得 △45
- ・関係会社株式取得 △61
- ・無形固定資産取得 △189
- ・連結範囲変更を伴う子会社株取得 △102
- ・貸付による支出 △75
- ・差入保証金の差入 △97 等

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー

- ・長期借入金の返済 △71
- ・新株予約権行使 +23
- ・配当金の支払額 △14 等

2.事業ハイライト

オールアバウトのトピックス



システムではなく、人間。

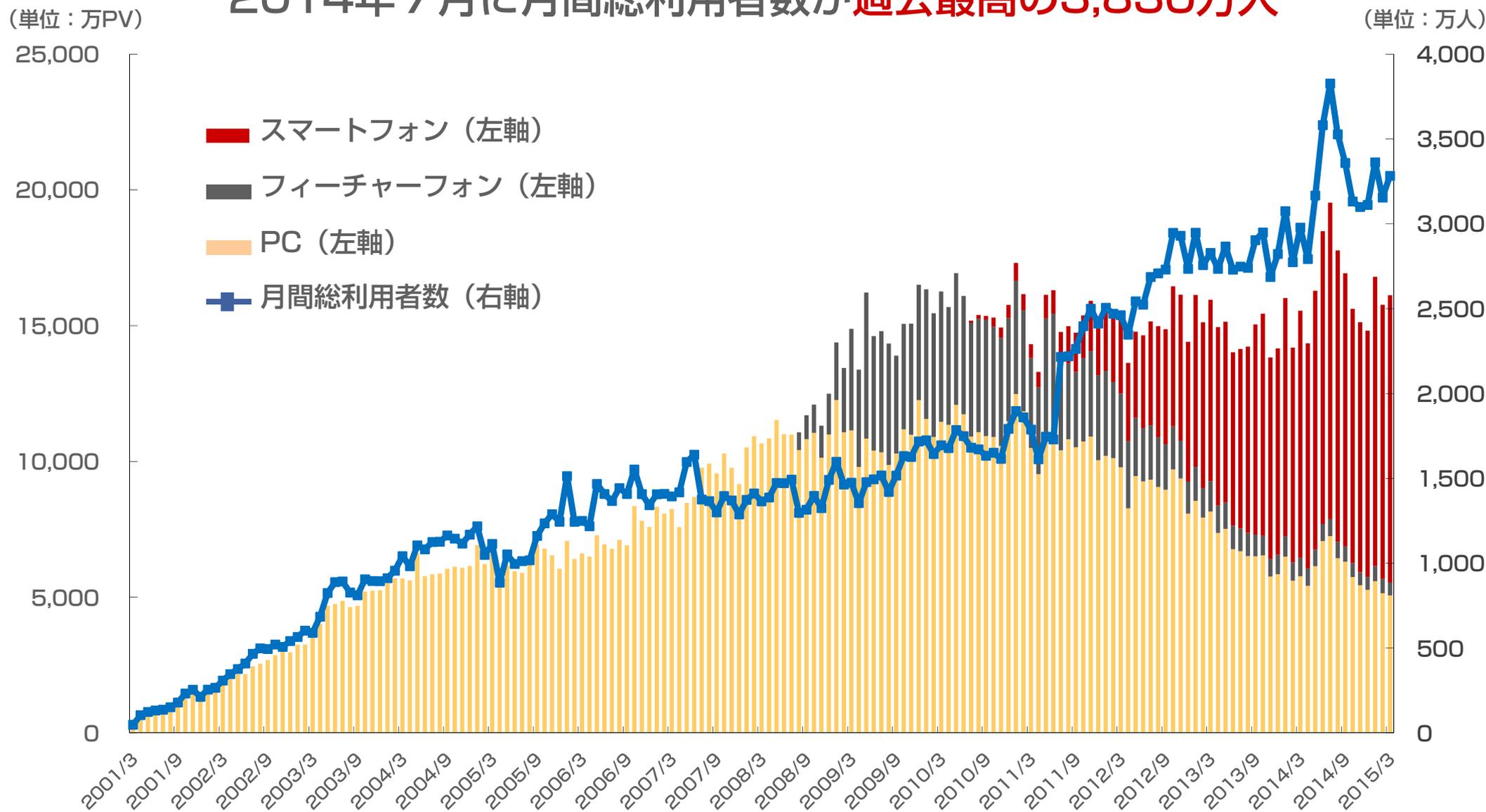
1 視聴環境が激変する中、スマートフォンに最適化したコンテンツや流入経路を獲得

2 効率的なメディア運営により、コンテンツ作成費を維持したまま利用者数増を実現

3 利益率の高いネットワーク広告が増加

4 自社メディアのページビュー数や、ユーザーのクリック数に依存しない新たなマネタイズの確立

2014年7月に月間総利用者数が過去最高の3,830万人



※注1 グラフにおけるUU数、PV数は、各四半期における末月の月間数字であります

※注2 2011年度Q4より、利用者数の指標を、PCのUU数のみから、PC+モバイル端末利用者合計数に変更しております

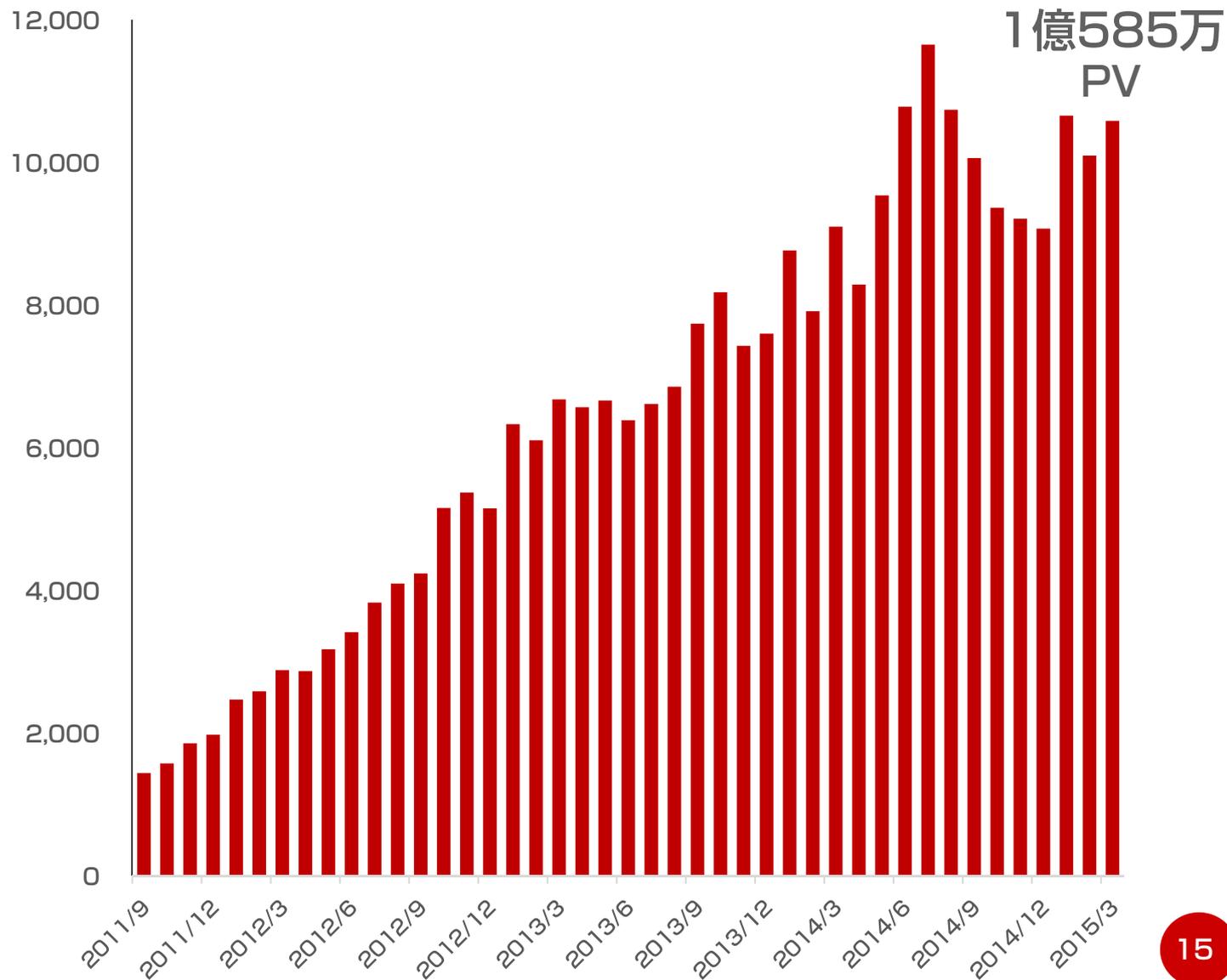
※注3 総利用者数の、PC・スマホは自社集計、フィーチャーフォンは推定値となっております

スマートフォンサイトのPV

- ・ 前期比16.3%増加の1億585万PV
- ・ 全体のPVに対して、スマートフォン比率は66%(前期比8ポイント増)

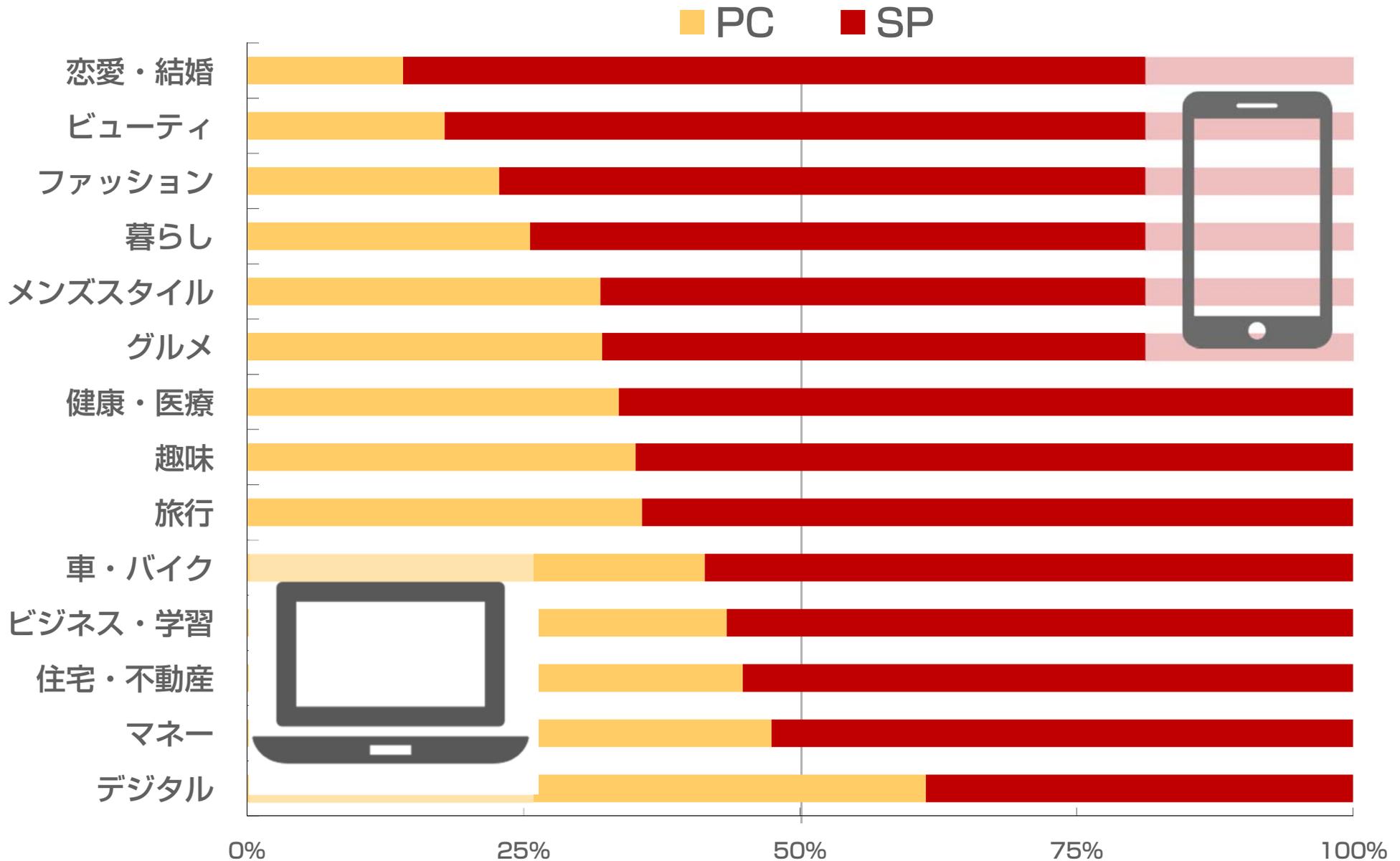


(単位：万PV)



領域別のPC/スマートフォン比率

スマートフォン比率は全14領域中13領域がPCを上回る（前年同期は9領域）



スマートフォンサイトへの流入構造の変化

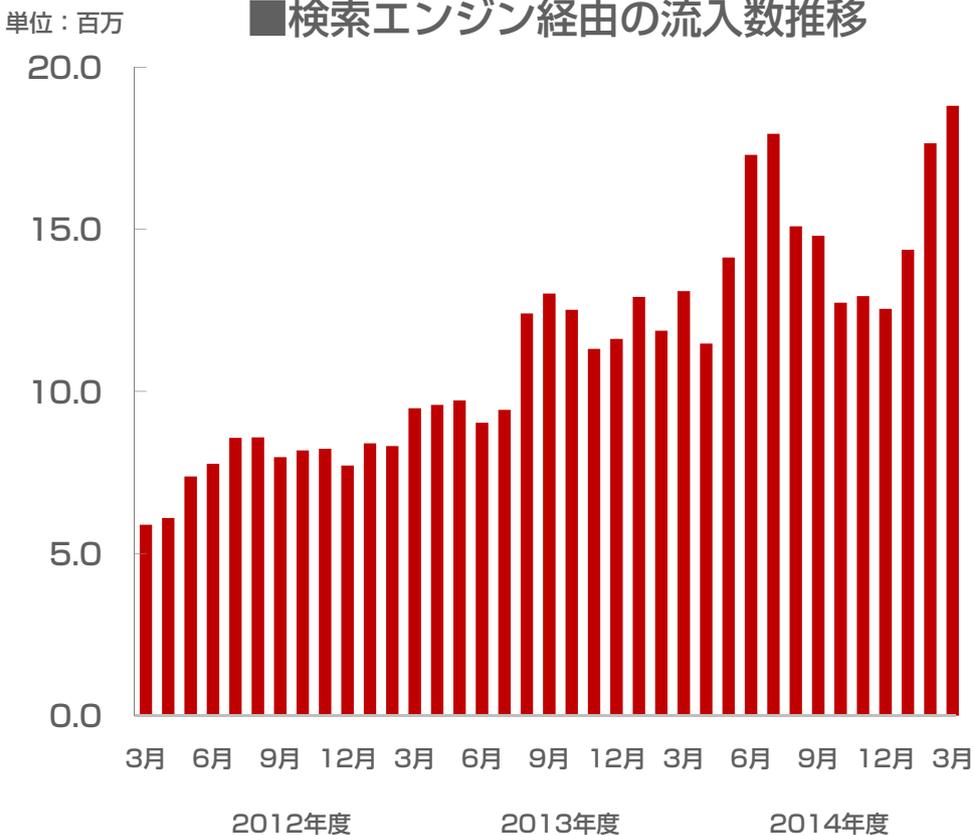
背景

検索エンジンからの流入が重要だったPC中心の時代から、視聴環境がスマートフォンにシフトした昨今、検索エンジンに加えてソーシャルメディアやニュースアプリからの流入も重要になる

弊社の取り組み

- 日々変化する検索アルゴリズムへの対応
- 外部メディアやニュースアプリとの連携による積極的なコンテンツ流通
- ソーシャルメディアに対応したコンテンツ作りと社内体制の構築

■ 検索エンジン経由の流入数推移

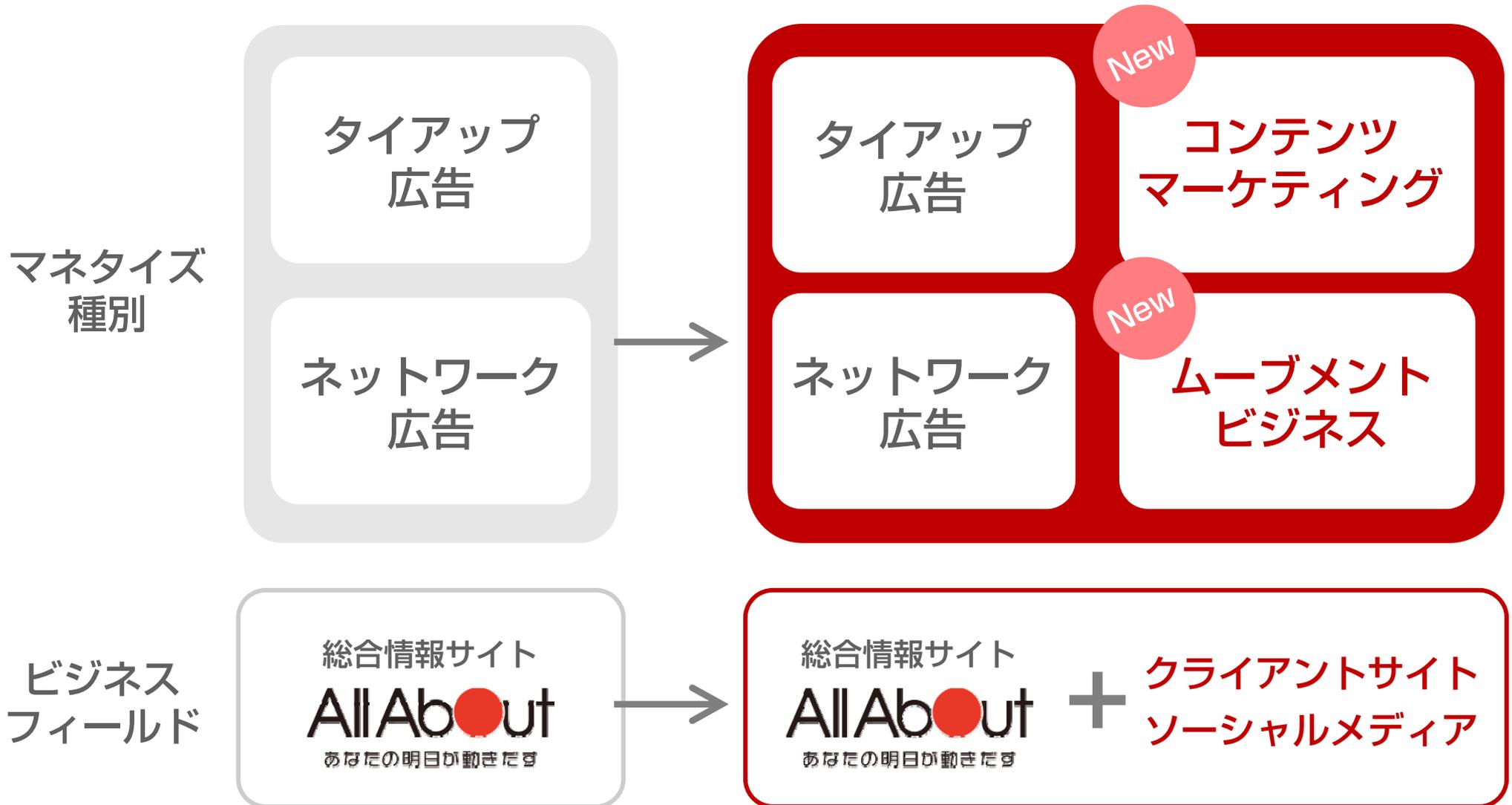


■ 検索エンジン以外からの流入数推移



事業戦略にあわせた収益モデル

既存の広告手法に加えて、自社メディアのページビュー数やユーザーのクリック数に依存しない新たなマネタイズを強化



コンテンツ マーケティング

エンゲージメントの高い
編集・制作スキル



ユーザーを送客・誘導する
メディアパワー



クライアント企業の
オウンドメディア構築を支援

【事例：コーセープロビジョン様】

The screenshot shows the maico website interface. At the top, there are navigation tabs for Beauty & Health, Lifestyle, Love, and Fashion. The main content area features a large article titled '肌を唯一"改善"できるたったひとつの成分を生み出した酒造メーカーに聞きました「どうしたら美肌になりますか？」' (We asked a sake brewery manufacturer, the only one that can improve skin, about how to get beautiful skin). Below this are several smaller article thumbnails with titles like 'プロが教える！春に気分がグングン上がる「カーテン選び」のポイント' (A pro teaches! Key points for choosing curtains to boost your mood in spring) and '「ほめ」を素直に受け止める「ほめられ上手」な女子になる♡〜リアクション編〜' (How to accept compliments honestly and become a 'good at being complimented' girl ♡ ~Reaction Edition~). On the right side, there are sections for 'お知らせ' (News), 'カテゴリー' (Categories), and 'タグ' (Tags). The bottom right corner includes a social media sharing section.

ムーブメント ビジネス

【サポートおよび提携する協会事例】

共通の嗜好性を持った人が
集まる特定分野に特化した
コミュニティ作り



コミュニティの立ち上げや
運用をサポートする
プラットフォームの提供



マネタイズ
ポイント

1

企業・自治体との
共同商品開発

2

マーケティング
(PR、販促) 支援

3

企業からの
スポンサード

第一弾として2014年9月に個性派カフェの検索アプリ「CafeSnap」をリリース

※All About「カフェ」ガイド 川口葉子監修

CafeSnap



個性の光るカフェのみを厳選して掲載し、カフェに特化した検索機能を搭載。

掲載
店舗数

2014年9月

300店



2015年3月

600店

対象
エリア

東京23区
から開始



京都
大阪
名古屋
まで拡大

販売
促進

Uber、Frilなど他業種とのコラボ
キャンペーンやイベントを複数開催

コーヒーブームにも牽引され、コアユーザーを中心に順調に拡大

アプリ内課金で個人からの収益拡大を目指す

オールアバウトライフマーケティング のトピックス



生活者の声を
企業に繋ぐ

話題の商品がお得に
試せるサンプル百貨店



サンプル百貨店のビジネスモデル

注力サービス



有償サンプリング「ちょっプル」



商品の**体験機会**をユーザー課金型で提供するサービス



イベント型サンプリング「リアルサンプリングプロモーション」



企業と生活者をつなぐ大規模サンプリングイベント。企業の担当者が1,000人の有力ブロガーに「商品の魅力」を直接プレゼン&サンプリング

会員数 **90万人**

女性が8割を占め、主婦が3割
30~40代がボリュームゾーン



1

会員数、商品数が堅調に推移したことで、
主力の有償サンプリングサービス「ちょっプル」の
売上が大きく増加

2

プロモーションや人材・
システム投資が奏功し、
会員数が増加

3

取り扱い商品カテゴリに
「酒類」「医薬品」が
新たに追加

会員数

72万人
(2014年3月)

25%増

90万人
(2015年3月)

有償サンプルサービス
「ちょっプル」
掲載商品数

379種類
(2014年3月)

135%増

891種類
(2015年3月)

有償サンプルサービス
「ちょっプル」
売上高

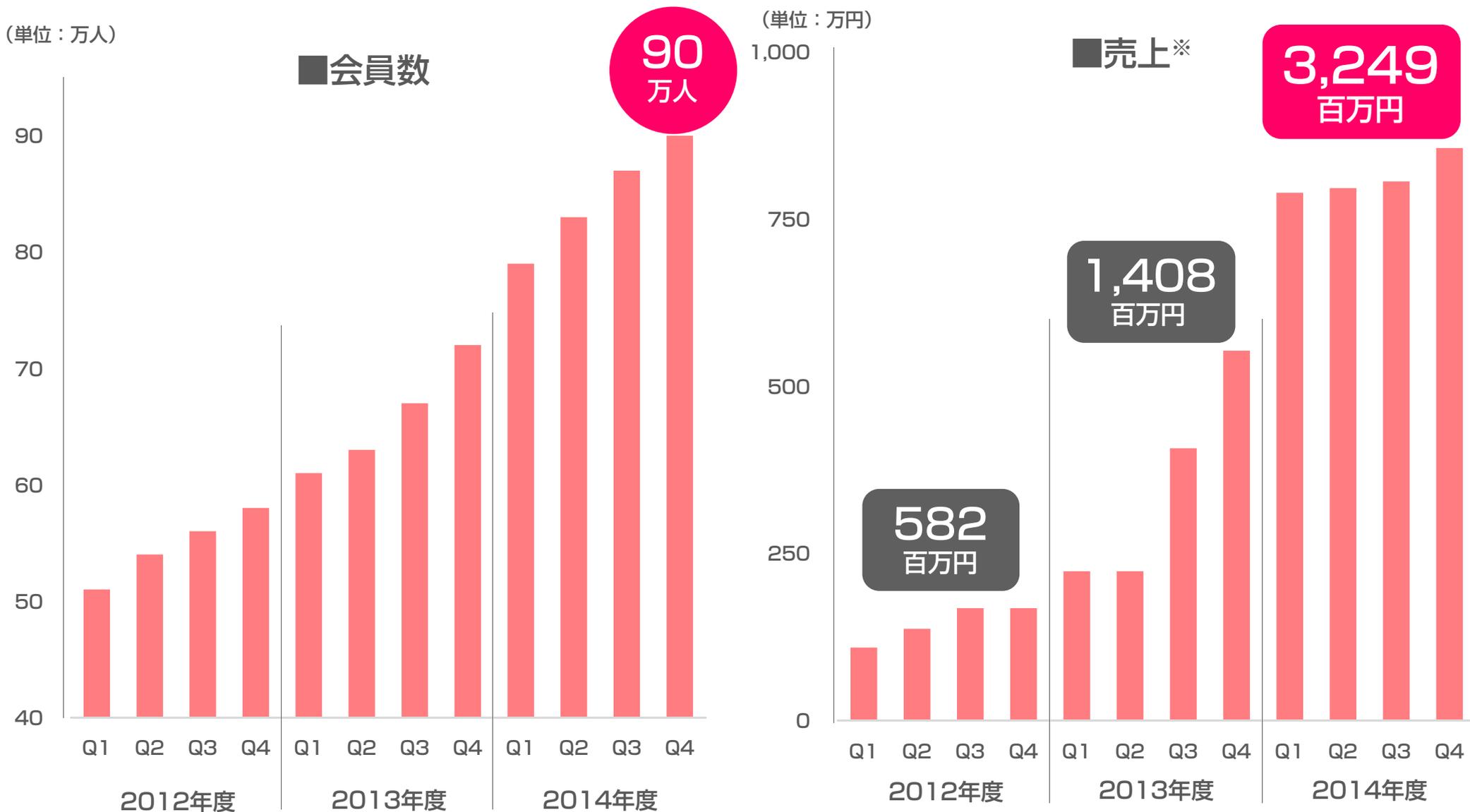
1,266
百万円
(2013年度通期)

123%増

2,823
百万円
(2014年度通期)

サンプル百貨店の会員数・売上の四半期推移

会員数・取り扱い商品数の増加に伴い、通期売上は前年比 **131%増**

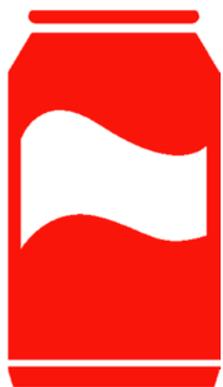


※有限会社オールアバウトリカーサービスの売上も含む

取り扱い商品カテゴリについて

- ・ 2014年7月に酒販免許を持つ有限会社シャンディーを買収し、有限会社オールアバウトリカーサービスへ社名変更
- ・ 2015年3月に群馬県太田市に薬店を開設し、医薬品の取り扱いを開始

飲料
カテゴリ



食品
カテゴリ



日用品
カテゴリ



New

酒類
カテゴリ



医薬品
カテゴリ



今後も会員が求めるカテゴリの拡充を図る

生涯学習事業

楽習フォーラム

ビーズアクセサリー領域に続く
「幹」となり得る2つの講座を開発

楽習フォーラムの講師向けに教室運営の
ノウハウを提供する「楽習カレッジ」を開始

マクラメジュエリー認定講座



チェーンメール認定講座



ソーシャル マーケティング支援事業

Facebook公認ナビゲーションサイト

facebook navi

- ・グループシナジーを活かし、All Aboutとの共同タイアップ広告を開発
- ・設立翌年度で単年度黒字化



C2C事業

カーゴ・マーケット

- ・7月にβ版サイトオープン
東名阪の地域限定で事業開始
- ・9月に全国で事業開始し、10月にTVCM放映
- ・掲載台数は順調に拡大

クルマは ちよく
直で
おトクに個人売買

3.その他新規事業への取り組み

- 020によるマーケティング支援領域の強化
～ファイブスターズゲームの子会社について～



位置情報ゲームの開発に強みを持ったファイブスターズゲーム社の株式55%を2015年2月に取得し、連結子会社化

主
な
開
発
タ
イ
ト
ル

『しろくろジョーカー〜Shiro Chronicle JOKER〜』
© bushiroad All Rights Reserved.



『戦獄スレイヤー』
© Five stars game All Rights Reserved.



目

50兆円規模※1と言われるO2O市場に
対し、ゲーミフィケーション※2を
活用して参入

的

外食、メーカー、流通向けに
リアル連動の位置情報ゲームを開発

2015年4月

T-MEDIAホールディングスとサービス提携
Tポイントを活用した新ゲームプラット
フォームでの位置情報ゲームアプリを
共同開発していく

※1 出典：O2O市場とO2Oソリューション (NRI Knowledge Insight)

※2 ユーザーのモチベーションやロイヤリティを高めるためにゲームデザインの技術やメカニズムを応用すること

4. 中期的な注力領域

「個人を豊かに、社会を元気に」

個人のチカラをベースに、世の中の不合理・不条理をなくし
既存の情報流・商流・製造流を創りなおす
イノベーションプラットフォームとなる





法人向け事業



個人向け事業

メディア
広告&ソリューション

トライアルマーケティング
& EC

生涯学習

グローバル

C2C

ウェルネス

クラウドソーシング

デジタル
コンテンツ

5.業績見通し

事業領域の拡張とともに将来の利益構造を前提とし
売上規模の拡大を重視

既存

サンプル百貨店の会員増強に対する
マーケティング費用を積極投入

新規

新規領域への進出のために
M&Aなどの手法も継続活用

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
第2四半期 (累計)	3,400	16.7	△40	—	△60	—	△80	—
通期	7,500	18.9	210	4.2	170	0.5	100	12.4

※ 通期の配当予想は未定であります

※ 業績予想の修正が必要となった場合には、速やかに開示いたします

個人を豊かに、社会を元気に。

All About

Group