

株式会社オールアバウト

はじめてのオールアバウト (新規投資家様向け説明資料)

2022年7月4日更新

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 企業概要

2 事業概要

└ マーケティングソリューション セグメント

└ コンシューマサービス セグメント

3 直近の決算概況

4 業績見通し

5 株主還元施策

6 ESG／SDGsの取り組み

※参考資料

1 企業概要

会社名	株式会社オールアバウト (All About, Inc.)
本社所在地	〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-15-1 A-PLACE恵比寿南3F
主な事業内容	・ 専門ガイドによる総合情報サイト「All About」の運営 ・ インターネット広告事業
事業開始	2000年6月
資本金	12.85億円（2022年3月末現在）
上場市場	東京証券取引所スタンダード市場(証券コード：2454) *上場日 2005年9月13日
主要株主	日本テレビ放送網株式会社 株式会社NTTドコモ
従業員数	約140名（グループ全体約290名）



代表取締役社長 兼 グループCEO
江幡哲也（えばた てつや）

- 1965年 生まれ、神奈川県出身
- 武蔵工業大学（現 東京都市大学）電気電子工学科卒業
- 1987年 株式会社リクルート入社。エンジニアとしてキャリアをスタートし、IT系を中心に5つの新規事業立上げや、海外IT企業への事業投資、M & A等を担う
- 2000年 株式会社オールアバウト創業
- 2005年 JASDAQ上場
- 2006年講談社から「アスピレーション経営の時代」を発刊
- 農林水産省 文部科学省 インバウンド系委員
- 新経済連盟創設より幹事



取締役
土門 裕之



取締役CAO
森田 恭弘



取締役メディア事業部長
宮崎 秀幸



社外

取締役
岡田 泰三



社外

取締役
伊藤 邦宏



社外

取締役
武田 健二

Mission

- ミッション -

【オールアバウトグループの社会的使命】

個人を豊かに、社会を元気に。

Vision

- ビジョン -

【オールアバウトグループの目指す姿】

テクノロジーと人の力で
「不安なく、賢く、自分らしく」を支える
プラットフォームになる。

philosophy

- フィロソフィー -

【オールアバウトグループが
すべての活動において大切に
する考え方】

システムではなく、人間。

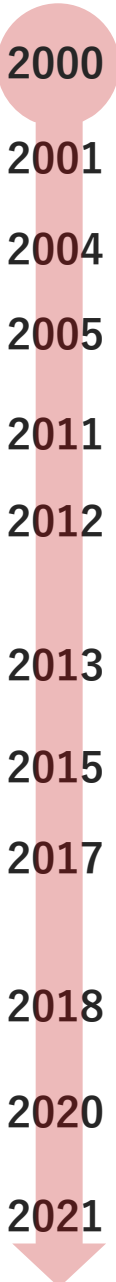
■株式の状況（2022年3月31日現在）

発行可能株式総数	45,162,000株
発行済株式総数	13,945,000株
株主数	3,951名

■大株主の状況（2022年3月31日現在）

氏名又は名称	所有株式数（株）	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合（％）
日本テレビ放送網株式会社	3,385,000	24.94
株式会社NTTドコモ	2,093,100	15.42
株式会社リクルートホールディングス	984,900	7.26
大日本印刷株式会社	860,900	6.34
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	623,600	4.59
山口憲一	599,200	4.42
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	429,900	3.17
小西皓	222,000	1.62
廣田証券株式会社	194,240	1.43
五味大輔	188,500	1.39

（注）上記のほか、自己株式が373,699株あります。

- 
- 2000 (株)オールアバウト設立
- 2001 人生を愉しむ大人のための情報発見サイト「All About Japan」(現All About) をオープン
- 2004 ヤフー株式会社と資本業務提携
- 2005 ジャスダック証券取引所に上場
- 2011 大日本印刷株式会社と資本業務提携
- 2012 オールアバウトライフマーケティング(旧 ルーク19) を子会社化
(株)コロネット(現 株式会社オールアバウトライフワークス) を子会社化
- 2013 新会社「(株)オールアバウトナビ」の設立
- 2015 多言語による日本総合情報サイト「All About Japan」を開設
- 2017 オールアバウトが日本テレビ放送網(株)と資本業務提携
オールアバウトライフマーケティングと日本テレビが新会社「日テレ・ライフマーケティング(株)」設立
- 2018 オールアバウトが(株)NTTドコモと資本業務提携
- 2020 オールアバウトライフマーケティングがNTTドコモの総合通販サイト「dショッピング」の共同運営開始
- 2021 インターネット広告事業を展開する新会社「オールアバウトパートナーズ」を設立

1 オールアバウトグループの事業領域と構成

マーケティングソリューション

メディア&デジタルマーケティング

メディア

AllAbout
あなたの明日が動き出す

イチオシ

Best One

総合情報サイト「All About」をはじめとしたデジタルメディアビジネス

デジタル
トランス
フォーメーション

PrimeAd

「PrimeAd」を軸に、コンテンツマーケティング業界のDXを担うビジネス

デジタル
マーケティング

ウイナビ
WELCOME TO SOCIAL WEB

facebook navi

AA PLUG IN
Digital Marketing Solution

当社のデジタルマーケティングノウハウを活用して、企業に最適なソリューションを提供

グローバル
マーケティング

AllAbout
Japan

官公庁や自治体中心にインバウンド・アウトバウンド、SDGs等の海外向けマーケティングソリューションを提供

コンシューマサービス

トライアルマーケティング&コマース

サンプル百貨店

RSP
RealSamplingPromotion

dショッピング

「サンプル百貨店」を中心とした日本最大級のお試しサービスやマーケティングソリューションを提供。NTTドコモと共同運営する総合通販サイト「dショッピング」も展開

生涯学習

楽習フォーラム

手芸、食分野を中心に講師資格認定と教室運営支援のプラットフォーム型ビジネスを展開

その他

テックベンチャー投資

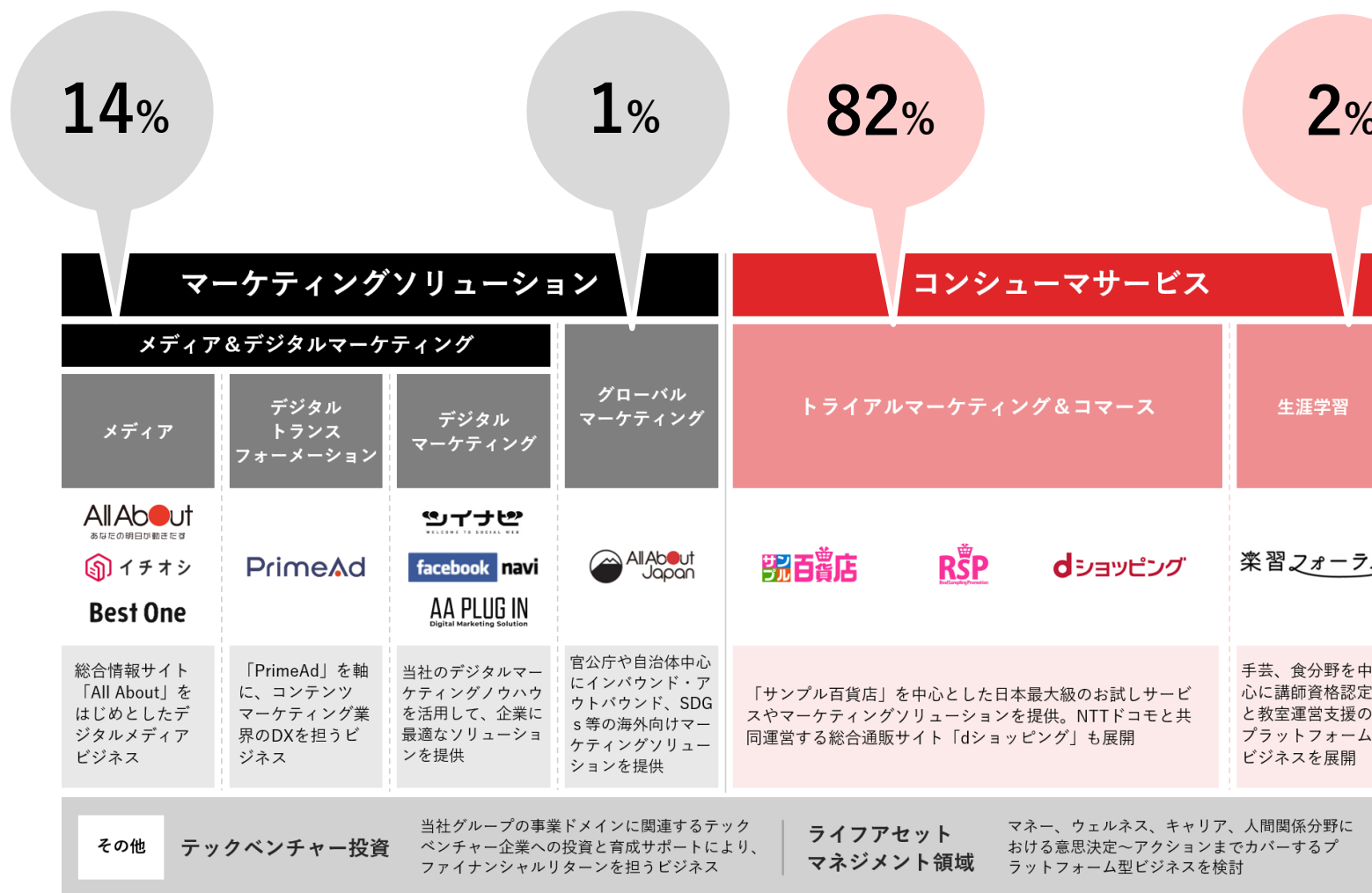
当社グループの事業ドメインに関連するテックベンチャー企業への投資と育成サポートにより、ファイナンシャルリターンを担うビジネス

ライフアセット
マネジメント領域

マネー、ウェルネス、キャリア、人間関係分野における意思決定～アクションまでカバーするプラットフォーム型ビジネスを検討

1 セグメント別の売上構成

連結売上高 15,395 百万円



2事業概要

マーケティングソリューション

マーケティングソリューション

メディア & デジタルマーケティング

メディア

AllAbout
あなたの明日が動き出す

イチオシ

Best One

総合情報サイト
「All About」を
はじめとしたデ
ジタルメディア
ビジネス

デジタル
トランス
フォーメーション

PrimeAd

「PrimeAd」を軸
に、コンテンツ
マーケティング業
界のDXを担うビ
ジネス

デジタル
マーケティング

ソイナビ
WELCOME TO SOCIAL WEB

facebook navi

AA PLUG IN
Digital Marketing Solution

当社のデジタルマ
ーケティングノウハウ
を活用して、企業に
最適なソリューションを提供

グローバル
マーケティング

AllAbout
Japan

官公庁や自治体中心
にインバウンド・ア
ウトバウンド、SDG
s等の海外向けマ
ーケティングソリュー
ションを提供

コンシューマサービス

トライアルマーケティング & コマース

サンプル百貨店

RSP
Real Sampling Promotion

dショッピング

「サンプル百貨店」を中心とした日本最大級のお試しサービ
スやマーケティングソリューションを提供。NTTドコモと共
同運営する総合通販サイト「dショッピング」も展開

生涯学習

楽習フォーラム

手芸、食分野を中
心に講師資格認定
と教室運営支援の
プラットフォーム
ビジネスを展開

その他

テックベンチャー投資

当社グループの事業ドメインに関連するテック
ベンチャー企業への投資と育成サポートによ
り、ファイナンシャルリターンを担うビジネス

ライフアセット
マネジメント領域

マネー、ウェルネス、キャリア、人間関係分野に
おける意思決定～アクションまでカバーするプ
ラットフォーム型ビジネスを検討

2 総合情報サイト「All About」

“専門家”がガイドする
日本最大級の
総合情報サイト

2001年
スタート

月間利用者
2,000万人

ガイド数
900名

テーマ数
1,300

信頼性
目利き

取り揃え



生活情報を中心に1,300に渡る幅広いテーマを発信

住宅・不動産



マネー



健康・医療



スマホ・PC



生活家電



レシピ・グルメ



美容



車



ファッション



ペット・エンタメ



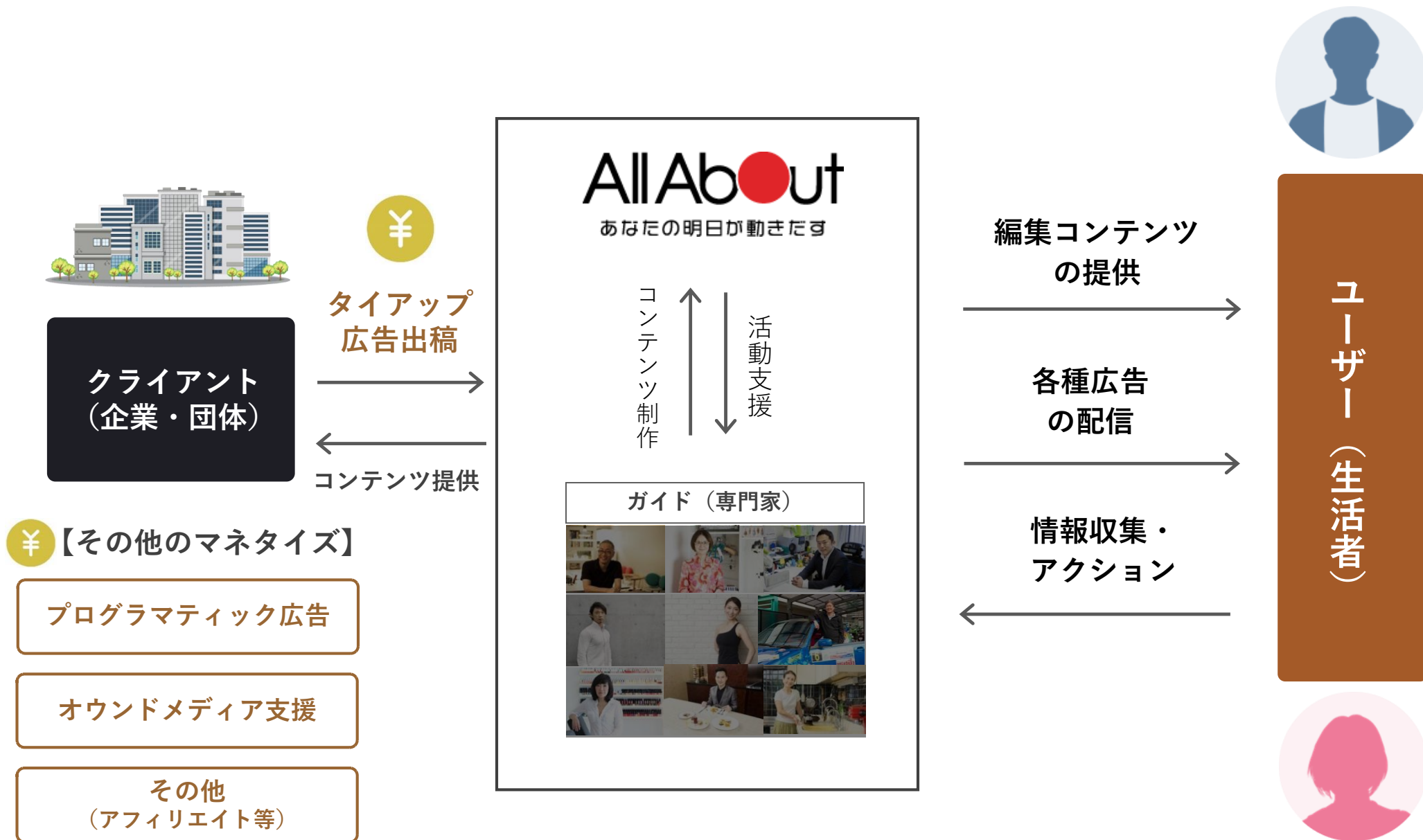
国内・海外旅行



恋愛・結婚



2 メディアビジネスの構造～All Aboutのケース





特定の分野に従事する専門家「その道のプロ」が約900名在籍

ガイドがより「質」の高い情報を発信



All Aboutには厳しい審査をクリアし、**3つのスキル**を有した特定分野の専門家があらゆるテーマに分かれたガイドサイトにて日々、専門性・信頼性の高い情報を発信し続けています。

医師、弁護士、税理士、一級建築士、FP（ファイナンシャルプランナー）、企業経営者、評論家、ジャーナリスト、コンサルタント、アドバイザー、コーディネーター、カウンセラー、デザイナー、編集者、ライター、エッセイスト、コピーライター、教師、講師…など。

知識

担当テーマを俯瞰する専門知識／
テーマに関連する業法／
ビジネス、ネットマナー

意識

All Aboutの理念／
サービスへの共感／おもてなしの心／
ユーザ中心主義／バランス感覚

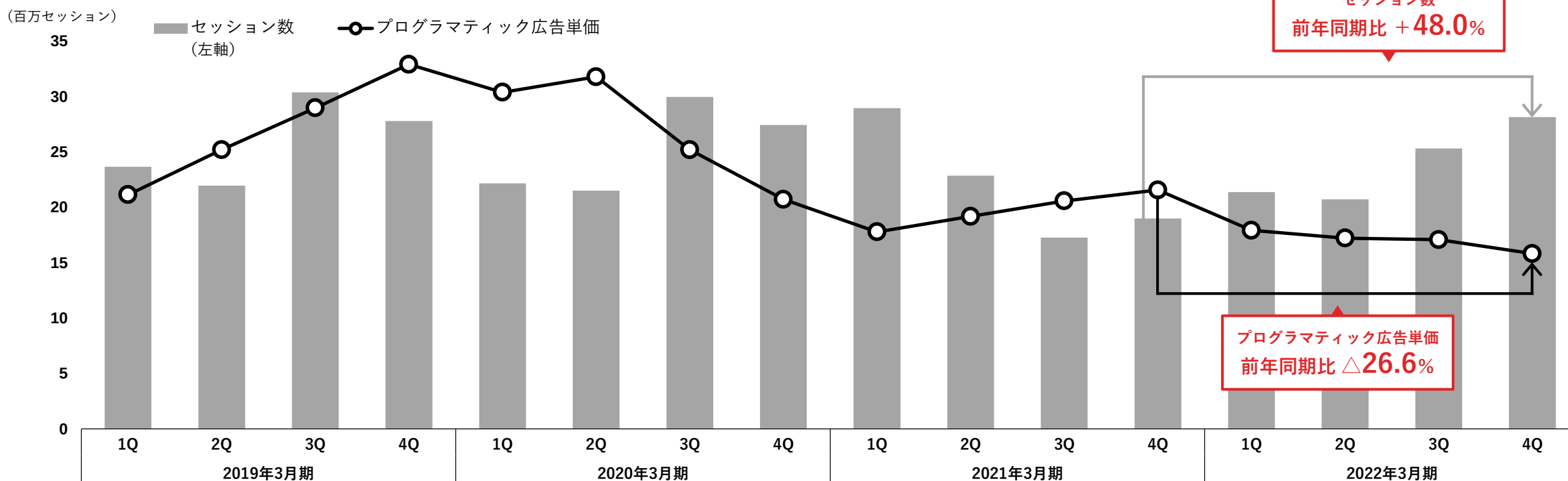
技術

ガイド（導く）スキル／
コミュニケーションスキル／
文章表現力／業務遂行能力

2 総合情報サイト「All About」の事業進捗

- セッション数※は、ニュースプラットフォームやSNS等多様なプラットフォームへの注力、SEOをベースとした検索流入の回復により上昇。
- プログラマティック広告単価は、検索以外の流入経路の増加による相対的な影響によって下降。

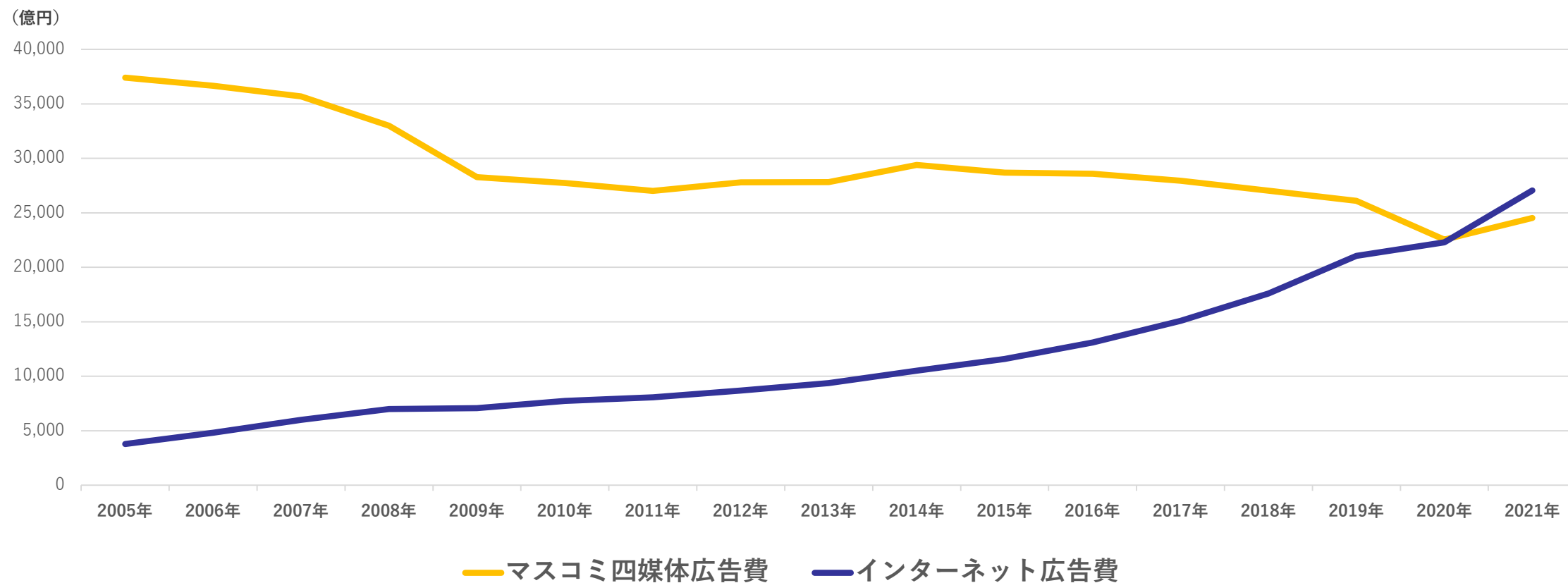
All Aboutのセッション数とプログラマティック広告単価の推移



※セッション数の定義：特定の期間内にWebサイトに訪問したユーザーの訪問回数

※セッション数、プログラマティック広告単価ともに各Qの末月（6月、9月、12月、3月）の数字を記載

新型コロナウイルス感染症の影響が緩和し、**広告市場は大きく回復。**
インターネット広告費は**マスコミ四媒体広告費を初めて上回り**広告市場の成長を後押し。





単にオウンドメディアを作ったり、タイアップ広告を打つことだけではなく
商品の価値をユーザーが発見すること

「知って、理解して、記憶する（＝忘れさせない）こと。」

インサイトに刺さらない（自分事化）とユーザは記憶しない。

All Aboutが提供するコンテンツは**5つの要素**を重視して編集・制作しています

1

役に立つ

2

驚きがある

3

発見がある

4

背中を押す

5

信頼できる

オールアバウトは従来の 自社メディアビジネス から

自社メディアビジネス



プラットフォームビジネス

へ進化する **事業構造の転換期**

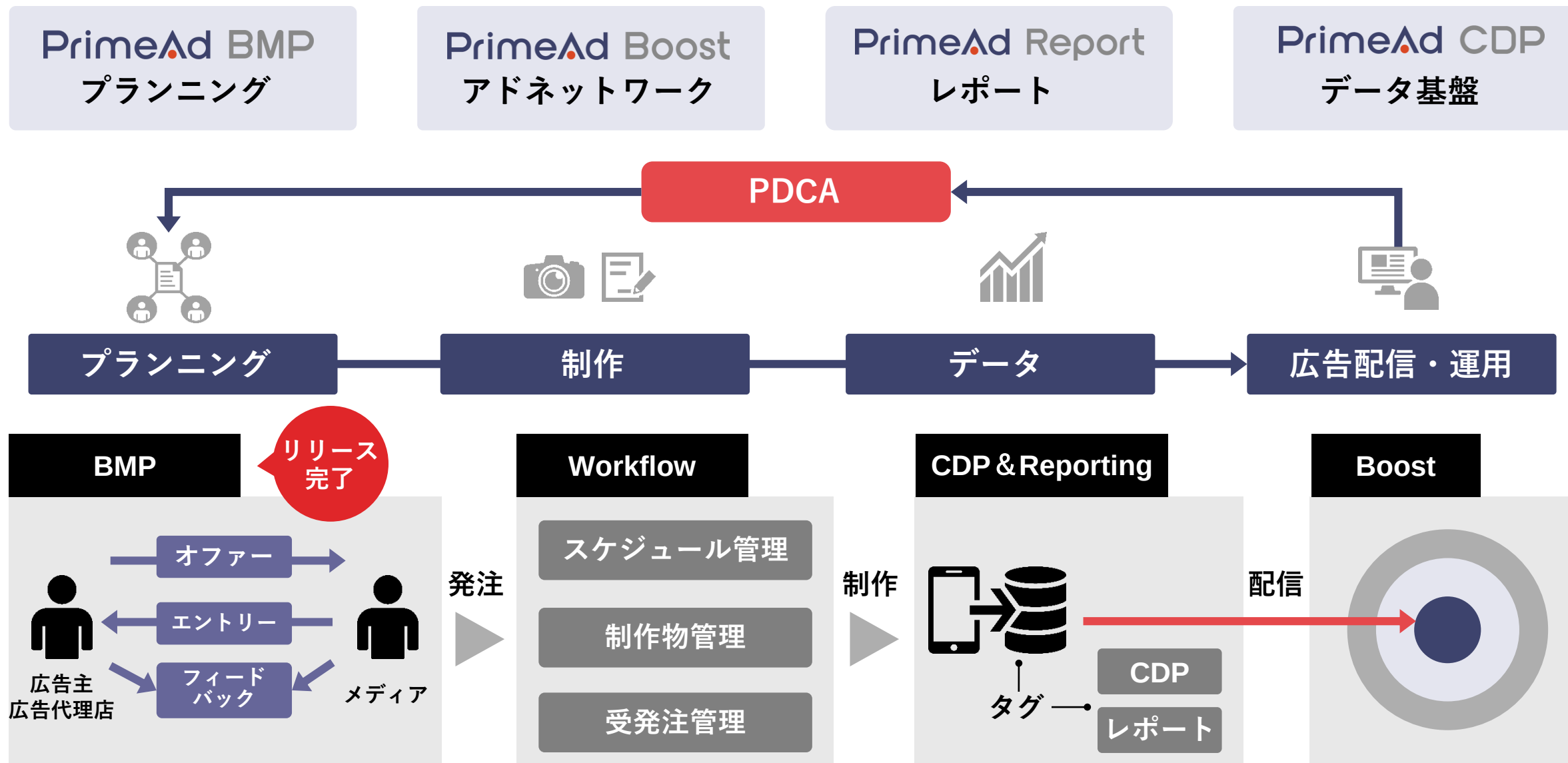
PrimeAd

広告主、エージェンシー、メディア向けの「コンテンツマーケティング」における
ビジネスマッチングプラットフォームへ

外部環境要因によって拡大するコンテンツマーケティング市場



2 成長戦略：コンテンツマーケティング業界のDX事業「PrimeAd」





取り扱う代表的なソリューション

デジタルタイアップ広告

優良メディアの
アドネットワーク

オウンドメディア &
コンテンツ制作支援

2020年7月より1stフェーズとしてデジタルタイアップ広告のマーケットプレイス機能を提供

2 成長戦略：PrimeAdのPMF※が進行

広告需要の獲得

複数の大手総合広告代理店がデジタルタイアップ広告における公式プランニング&発注ツールとして採用を決定。代理店内ID数が堅調に増加開始。

プロダクトの磨き込み

当該期におけるPMFはほぼ計画通りに進行。プロダクトの磨きこみが進捗。

提携メディアの獲得

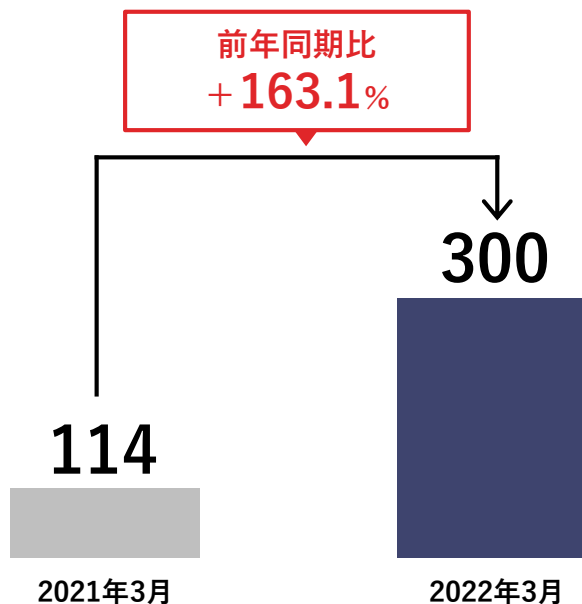
ニュース、スポーツなど様々なジャンルのデジタルメディアや全大手出版社の雑誌版サイトが参画。約9割がPrimeAdの今後の継続利用意向を示す。

市場規模の確認

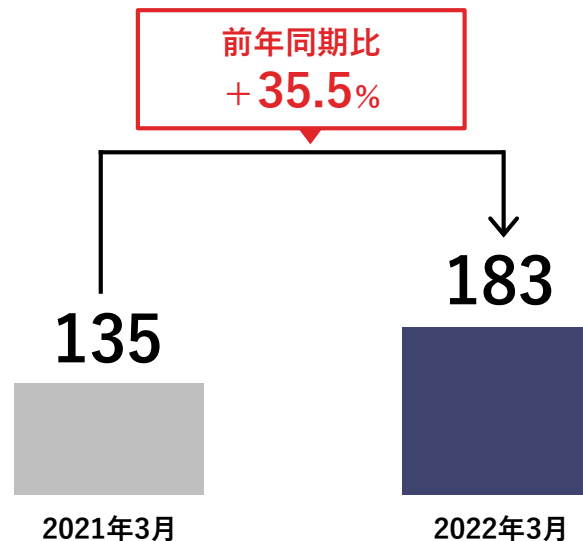
イチ案件あたりの平均オファー額が500万円となり、十分な開拓余地のある市場性を実感。

戦略投資
の加速を
判断

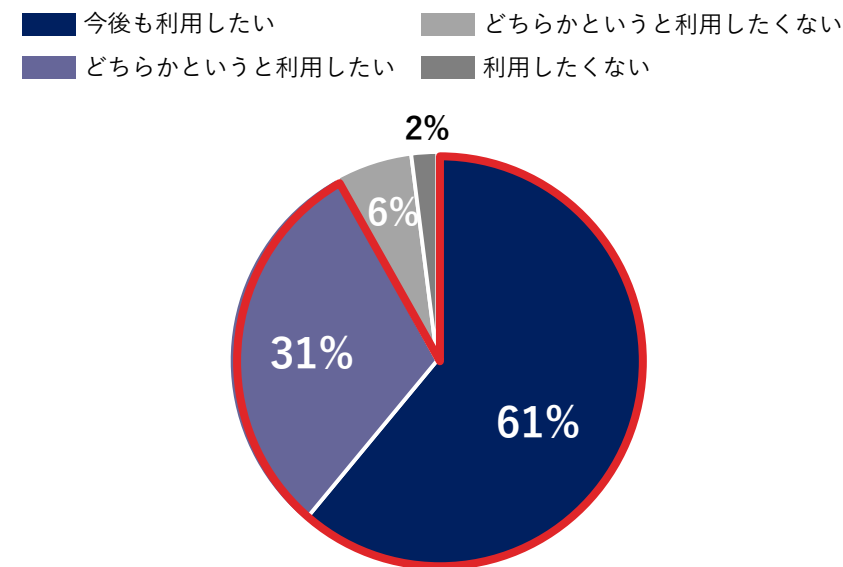
導入代理店ID数の推移



提携メディア数の推移

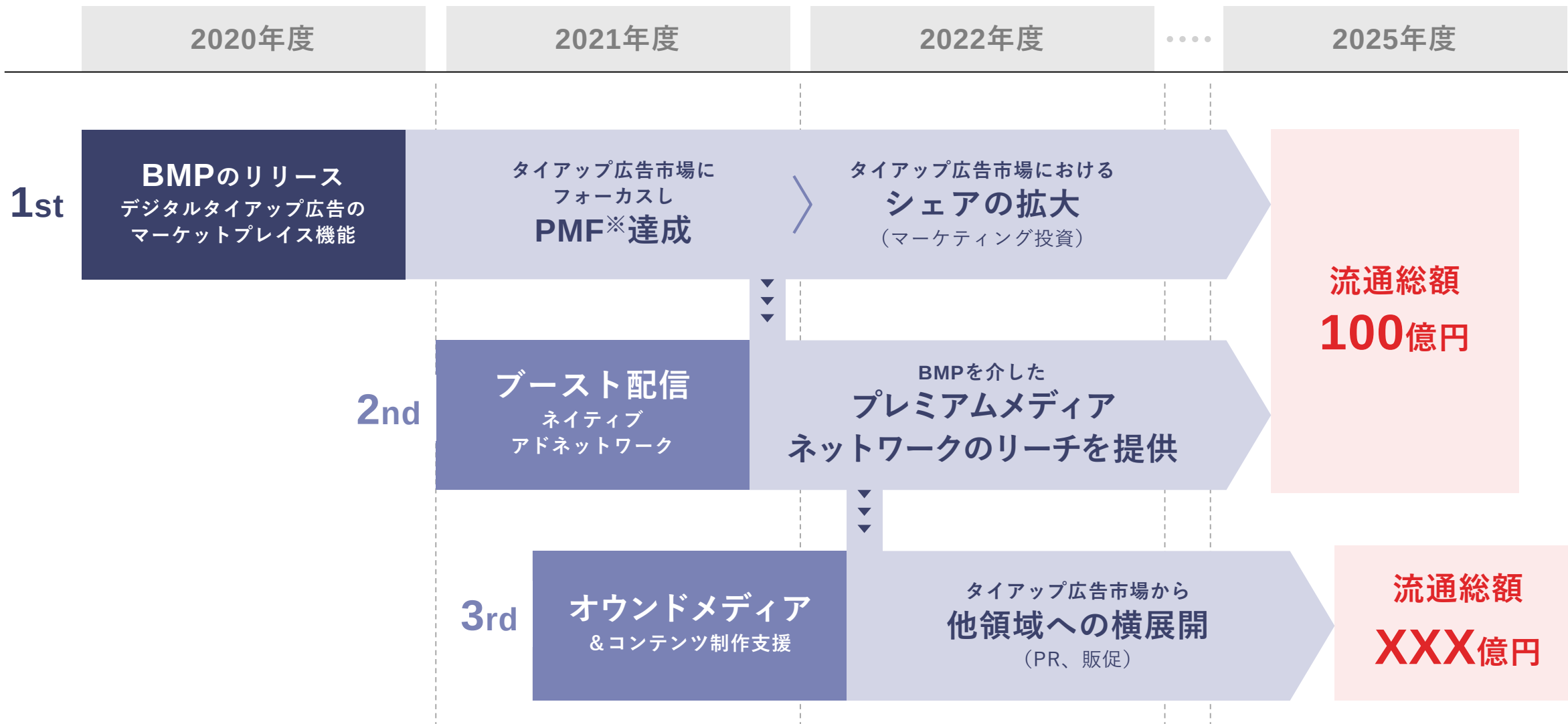


提携メディアの利用意向



※PMF：Product Market Fitの略。自社のプロダクトやサービスが、適切な市場に受け入れられている状態。

2 PrimeAdのロードマップ



※PMF：Product Market Fitの略。自社のプロダクトやサービスが、適切な市場に受け入れられている状態。

2 訪日外国人向け日本情報サイト「All About Japan」

“外国人目線で日本の魅力を
発掘・発信”する多言語対応
の日本総合情報サイト

2015年9月
オープン

日本通の外国人
500名が発信・拡散

5ヶ国語
(英・中・台・韓・
タイ) 対応

インバウンド、
アウトバウンド情報
を幅広く網羅

全言語ネイティブ編集者が記事作成



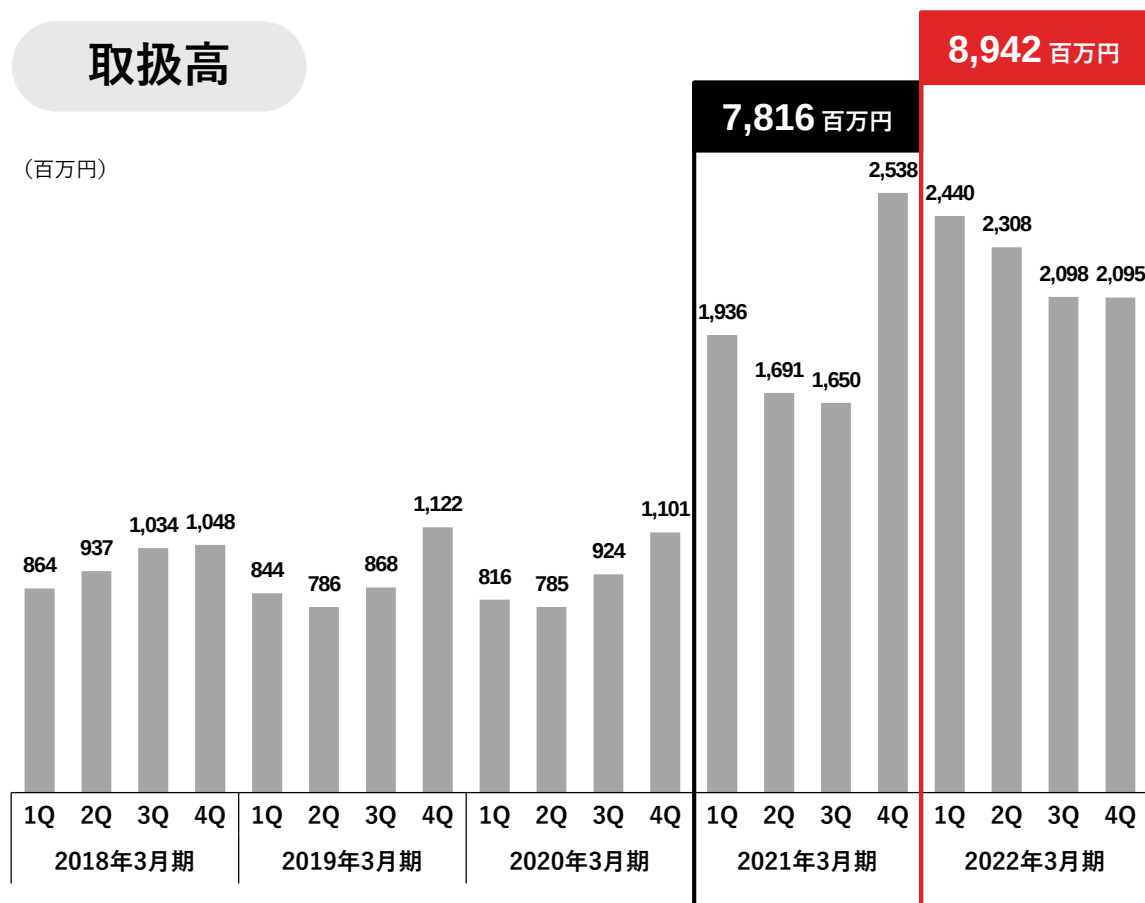
2 マーケティングソリューションの取扱高・売上高推移

取扱高：8,942百万円〔対前期増減率 14.4%増〕

売上高：2,390百万円〔旧基準ベースでの対前期増減率 9.6%減〕

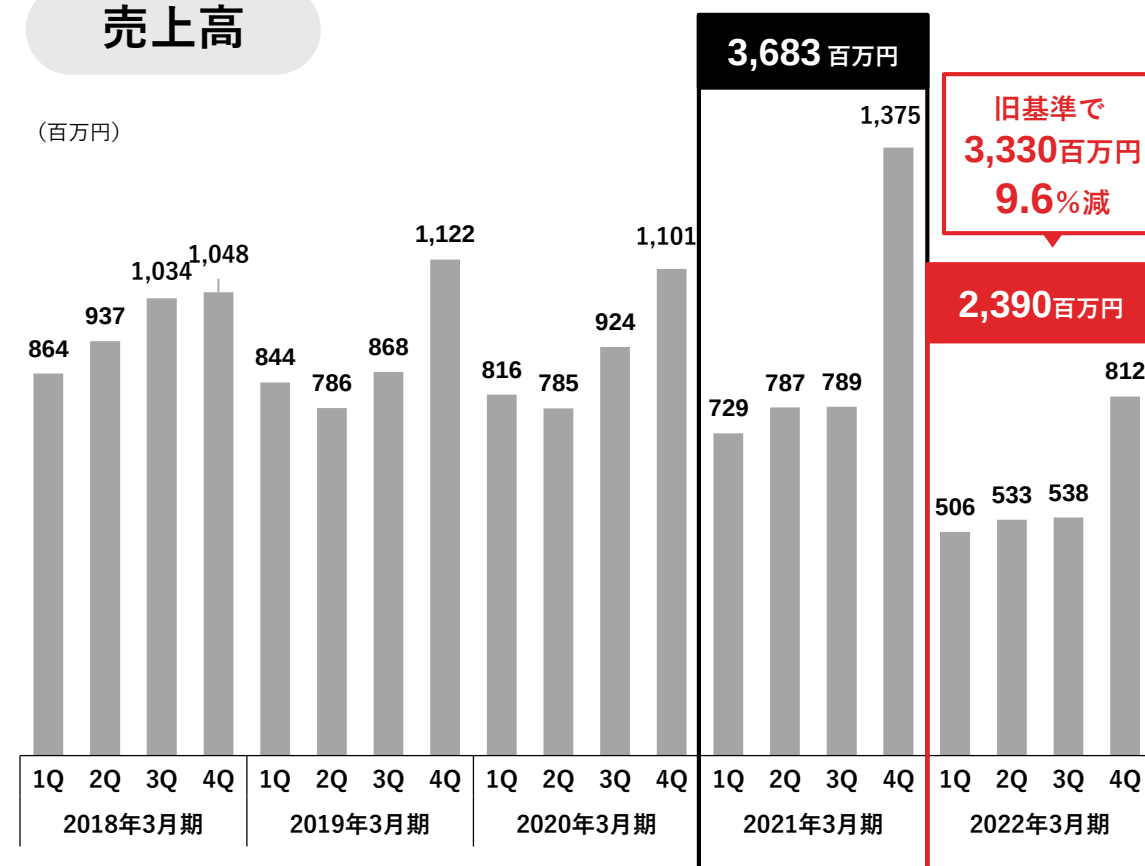
取扱高

(百万円)



売上高

(百万円)



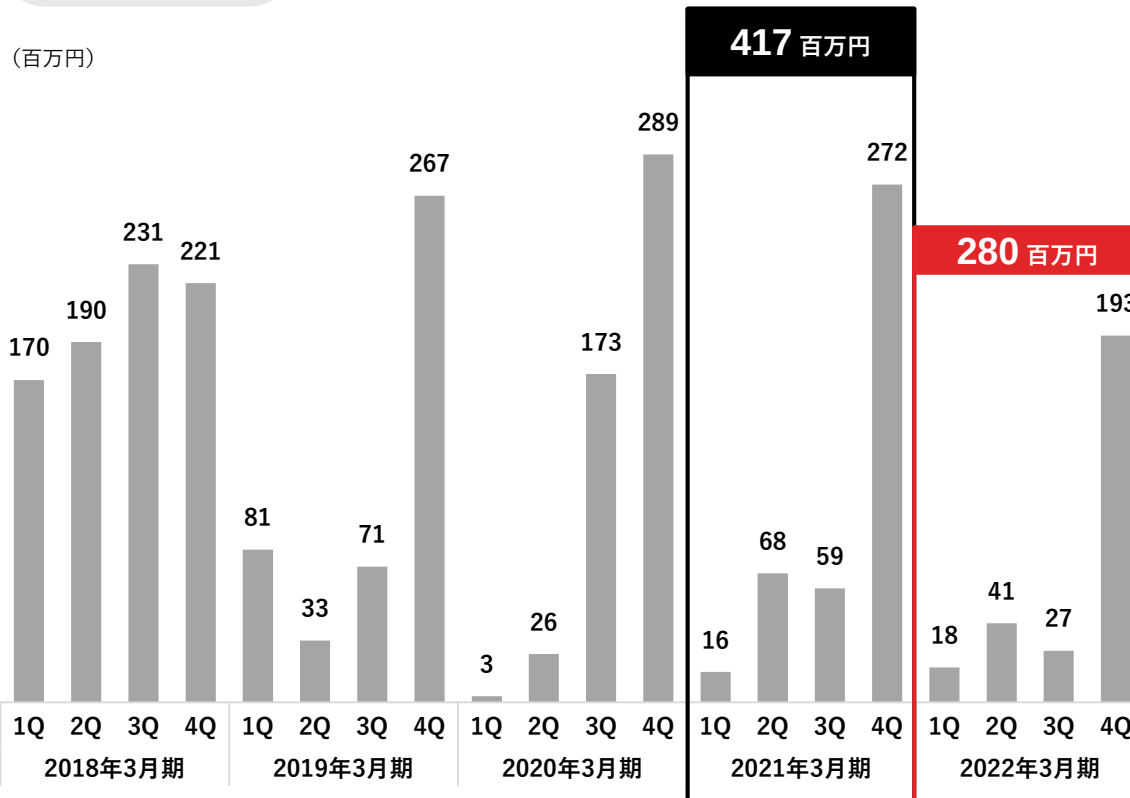
※ 売上高は、セグメント間取引消去前の数字です

2 マーケティングソリューションの営業利益・投資調整後営業利益

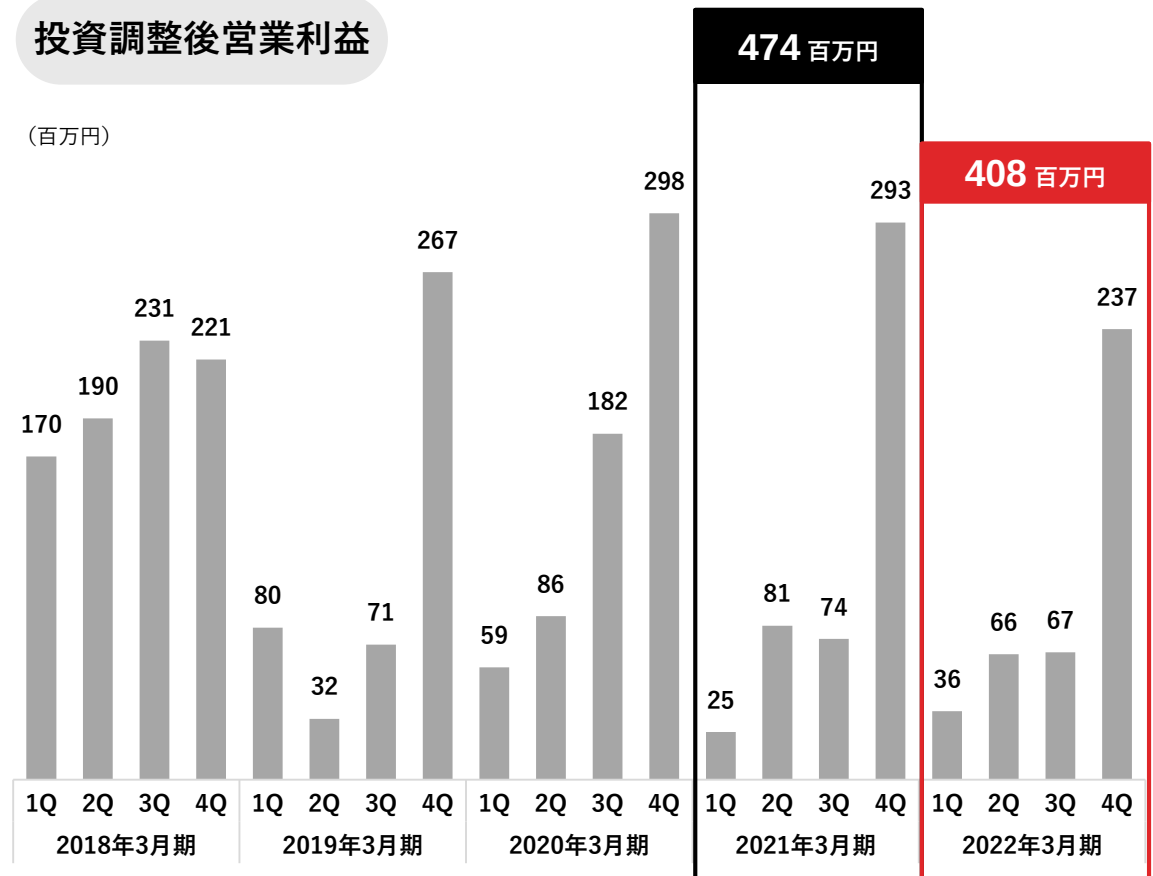
営業利益：280百万円 〔対前期増減率 32.7%減〕

投資調整後
営業利益：408百万円 〔対前期増減率 13.9%減〕

営業利益



投資調整後営業利益



2事業概要

コンシューマサービス

マーケティングソリューション

メディア&デジタルマーケティング

メディア

AllAbout
あなたの明日が動き出す

イチオン

Best One

総合情報サイト「All About」をはじめとしたデジタルメディアビジネス

デジタル
トランス
フォーメーション

PrimeAd

「PrimeAd」を軸に、コンテンツマーケティング業界のDXを担うビジネス

デジタル
マーケティング

ソイナビ
WELCOME TO SOCIAL WEB

facebook navi

AA PLUG IN
Digital Marketing Solution

当社のデジタルマーケティングノウハウを活用して、企業に最適なソリューションを提供

グローバル
マーケティング

AllAbout
Japan

官公庁や自治体中心にインバウンド・アウトバウンド、SDGs等の海外向けマーケティングソリューションを提供

コンシューマサービス

トライアルマーケティング&コマース

サンプル百貨店

RSP
RealSamplingPromotion

dショッピング

「サンプル百貨店」を中心とした日本最大級のお試しサービスやマーケティングソリューションを提供。NTTドコモと共同運営する総合通販サイト「dショッピング」も展開

生涯学習

楽習フォーラム

手芸、食分野を中心に講師資格認定と教室運営支援のプラットフォーム型ビジネスを展開

その他

テックベンチャー投資

当社グループの事業ドメインに関連するテックベンチャー企業への投資と育成サポートにより、ファイナンスリターンを担うビジネス

ライフアセット
マネジメント領域

マネー、ウェルネス、キャリア、人間関係分野における意思決定〜アクションまでカバーするプラットフォーム型ビジネスを検討

2 日本最大級のお試しサービス「サンプル百貨店」

「生活者の声」が 集まる、広がる マーケティング支援サービス

30代～40代の主婦や働く女性を中心と
した340万人の「生活者」を抱える
日本最大級のお試しサービス

様々な企業がWebとリアルで
「サンプリング」、「お試し」を通して
豊かな消費体験の機会を提供する
媒体として利用



事業全体をオールアバウトライフマーケティングが共同で企画・運営



AllAbout
Life Marketing

【強み】

- ・ サンプリングサイトの運営ノウハウ
- ・ 商品調達力

NTT
docomo

【強み】

- ・ dポイントを活用したeコマースビジネスの運営ノウハウ
- ・ 強固な顧客基盤

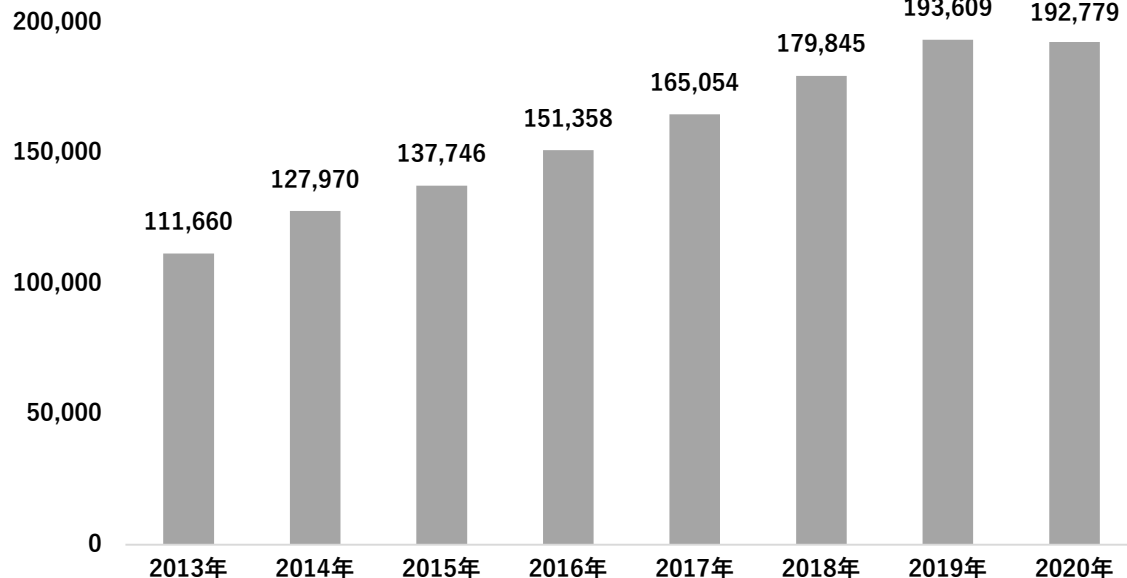
共同で集客及び取扱商品の販売促進に努め
本サイトの更なる拡大を目指す

日本国内の（BtoC）EC市場規模は**19.3兆円**（前年19.4兆円、前年比0.43%減）
旅行などサービス系分野は大幅減少するも**物販系は大幅な市場規模拡大につながった。**
一方、EC化率は「書籍、映像・音楽」、「生活家電、AV機器、PC」が高く、
「**食品、飲料、酒類**」はまだ伸びしろが十分ある状況。

（億円）

250,000

BtoC-EC市場規模の経年推移



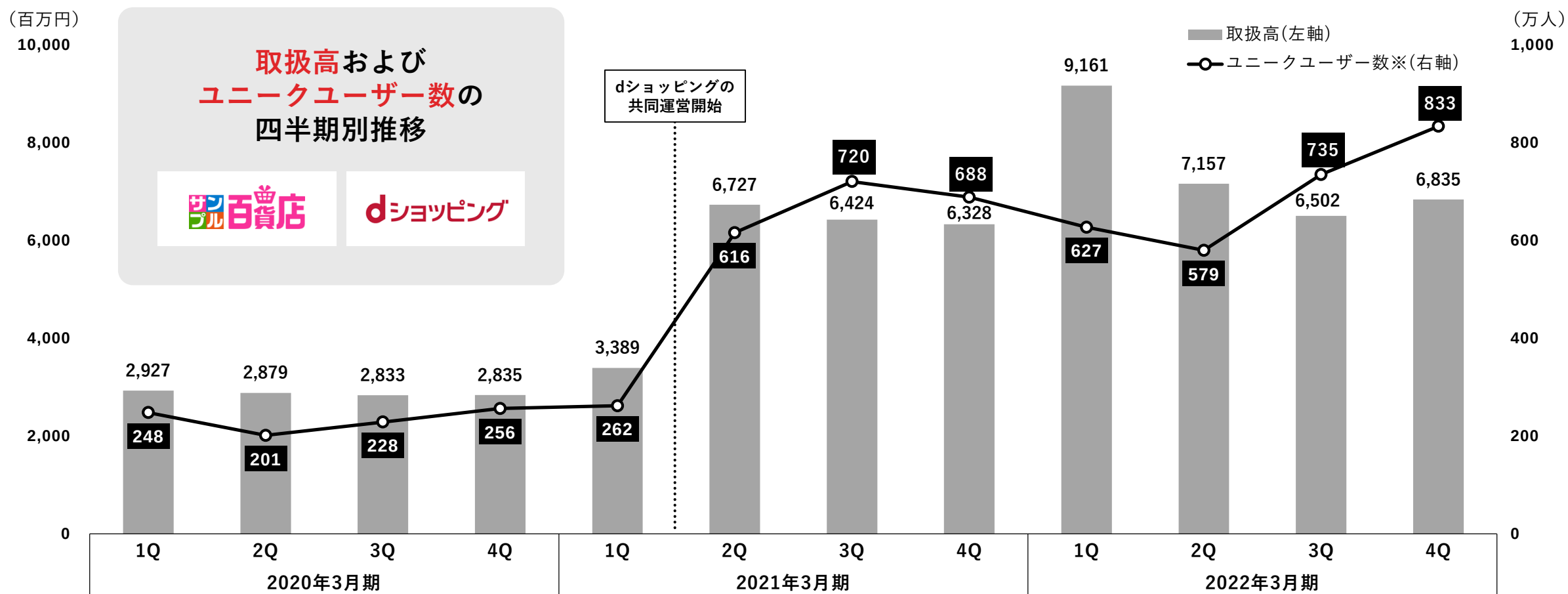
物販系分野のBtoC-EC化率

書籍、映像・音楽ソフト	42.97%
生活家電、AV機器、PC・周辺機器等	37.45%
生活雑貨、家具、インテリア	26.03%
食品、飲料、酒類	3.31%

出典：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」

2 トライアルマーケティング&コマース事業の状況

- 3Qの不正対策強化による機会損失や商品調達難により、一時的に取扱高が低下するも4Qにかけては改善傾向
- d払い関連サービスや各種販促施策を展開し、ユニークユーザー数は好調に推移



※ユニークユーザー数はQ末月を対象

トライアルマーケティング



新商品から在庫ソリューションまで
企業の新たな生活者接点を創出

総合通販サイト



基盤整備を推進し
出店社支援を強化

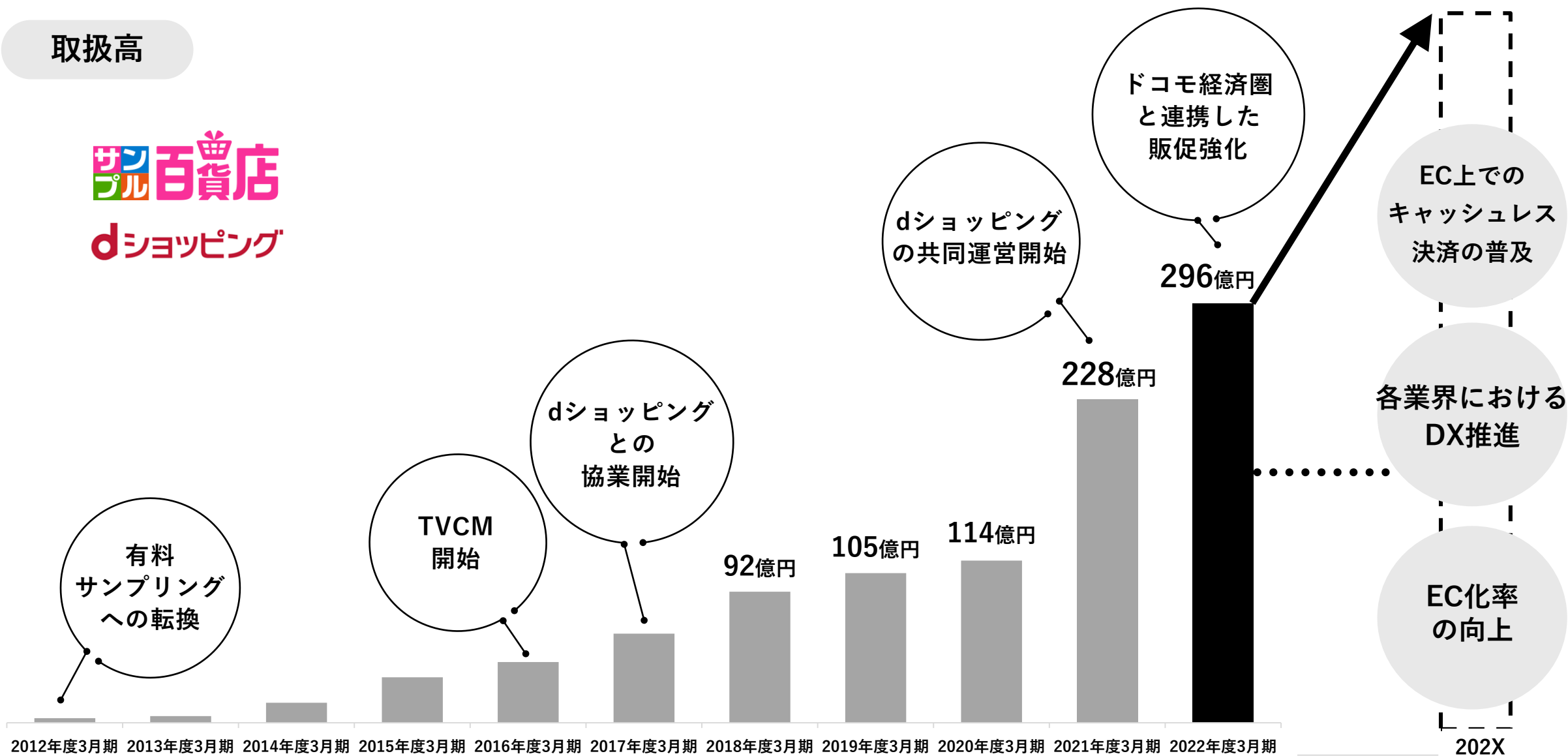
マーケティングソリューション

オン／オフラインイベントやデジタルマーケティング支援メニューの拡張

これら3つが揃う独自性を活かし **トライアルマーケティング＆コマース**
としてさらなる商品拡充と利用者拡大を推進

2 トライアルマーケティング&コマース事業の業績推移

取扱高



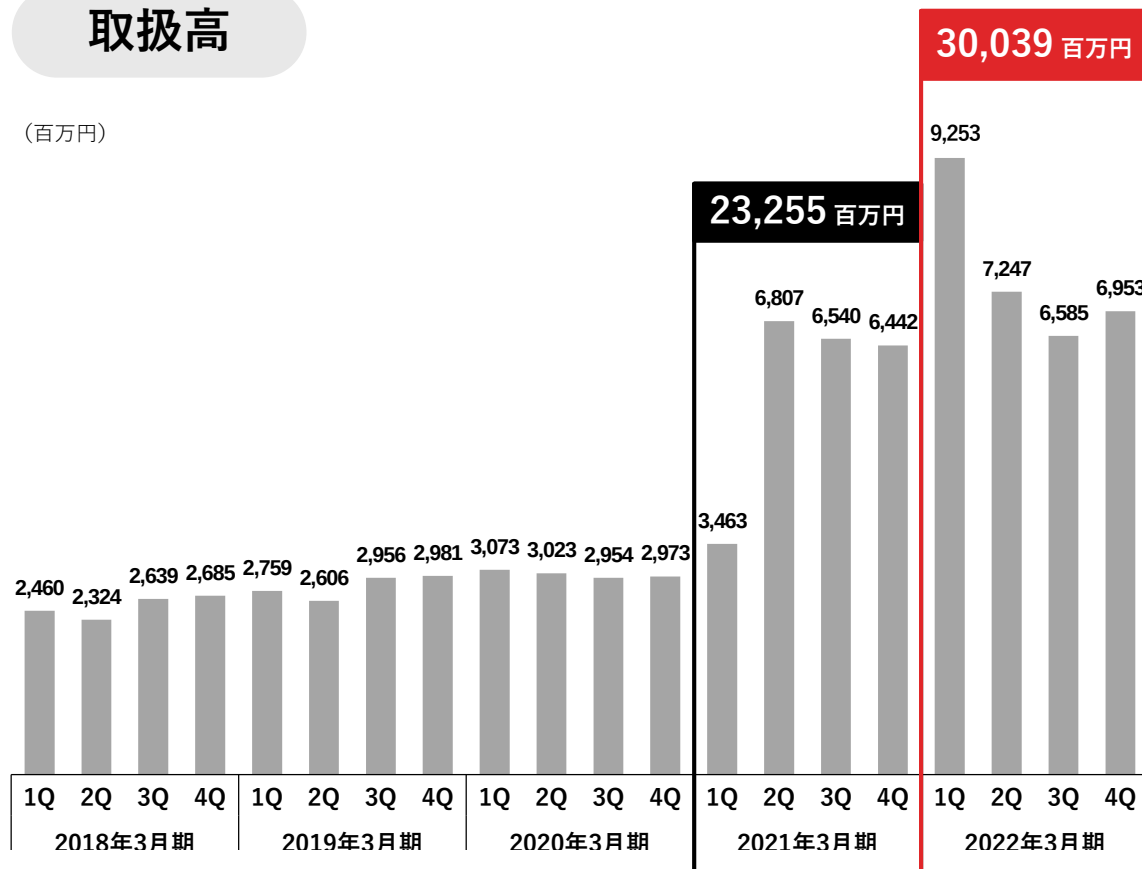
2 コンシューマサービスの取扱高・売上高推移

取扱高：30,039百万円 〔対前期増減率 29.2% 増〕

売上高：13,103百万円 〔旧基準ベースでの対前期増減率 6.7%増〕

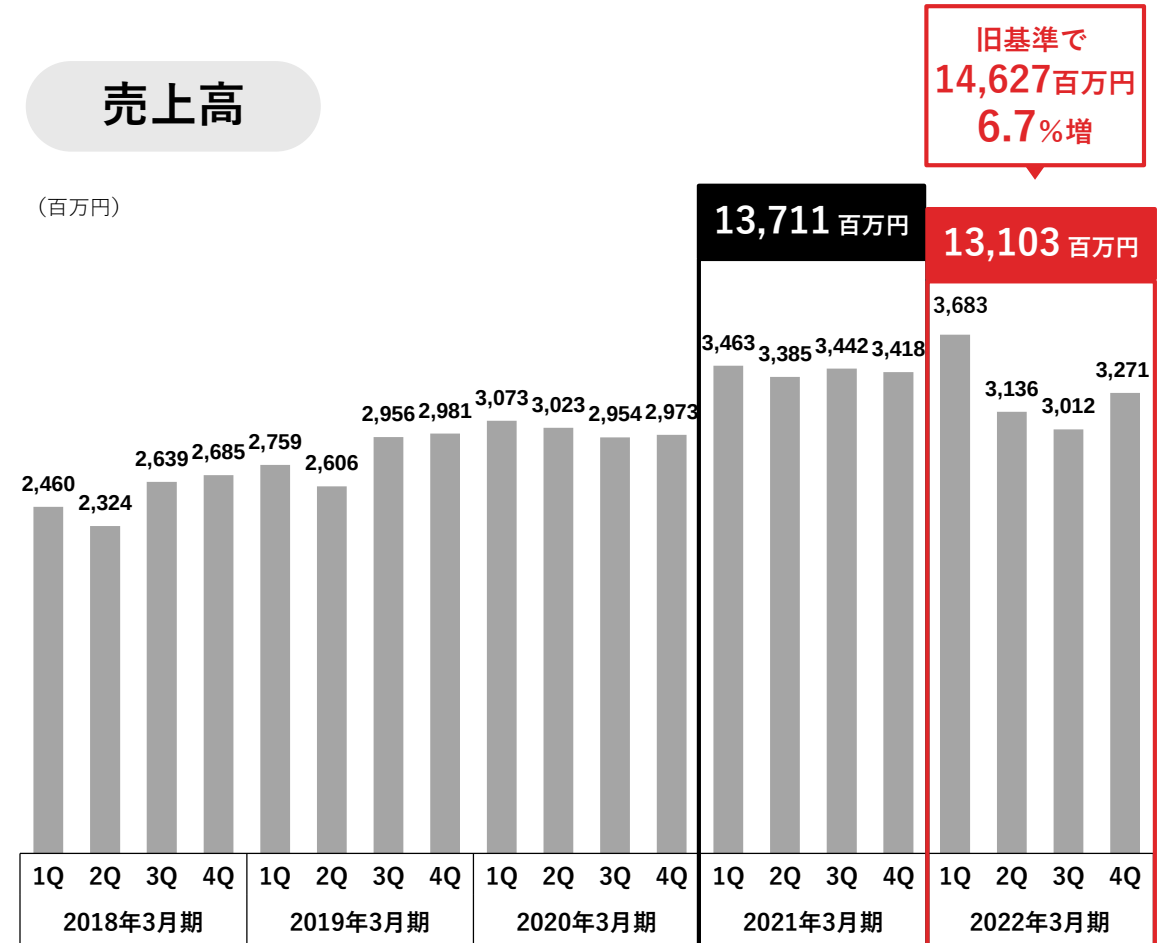
取扱高

(百万円)



売上高

(百万円)



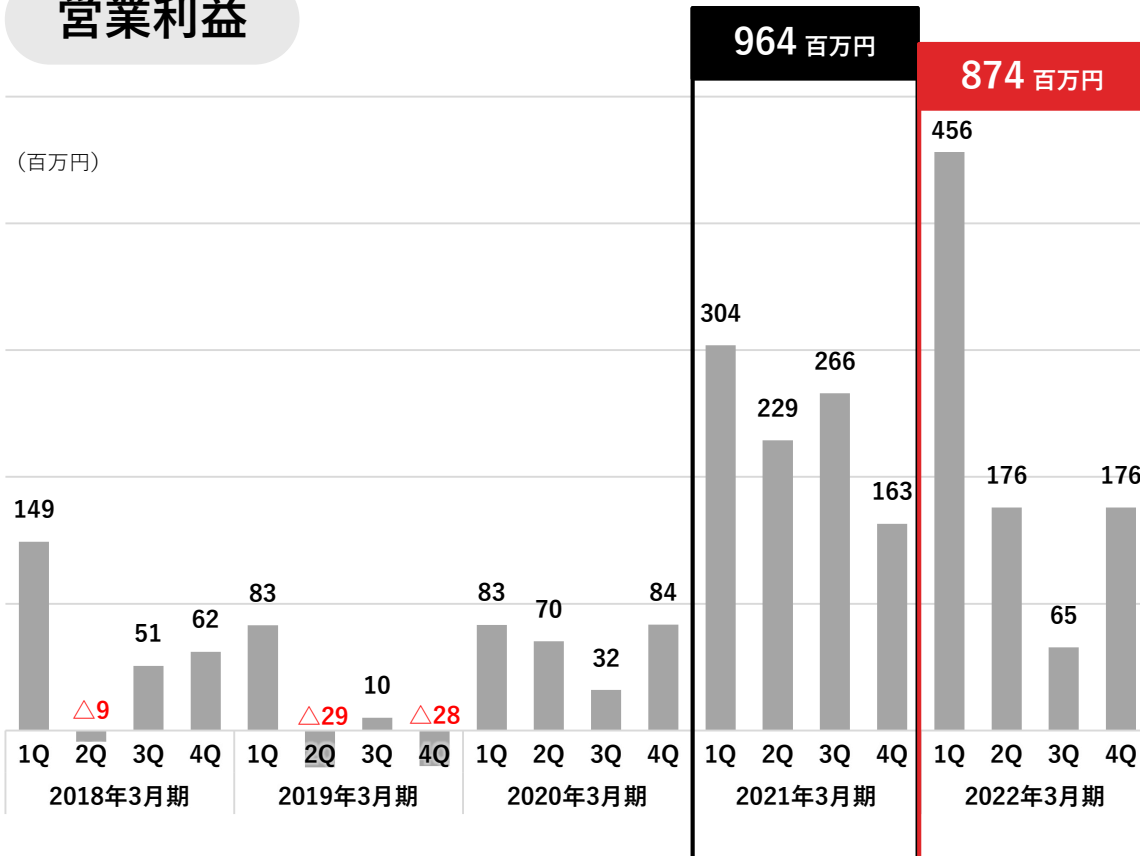
※ 売上高は、セグメント間取引消去前の数字です

2 コンシューマサービスの営業利益・投資調整後営業利益

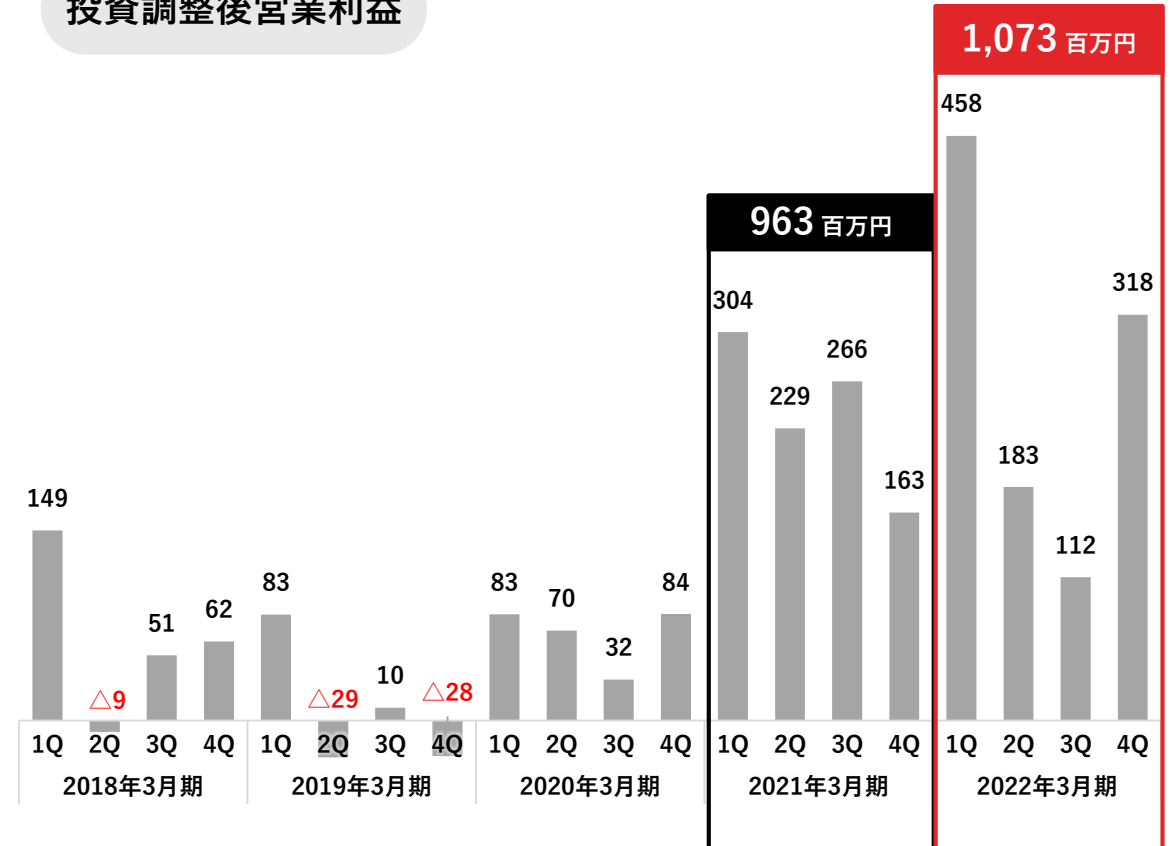
営業利益：874百万円 〔 対前期増減率 9.3%減 〕

投資調整後
営業利益：1,073百万円 〔 対前期増減率 11.3%増 〕

営業利益



投資調整後営業利益



3 直近の決算概況

Summary

1

dショッピングの通年フル計上等により取扱高が大きく伸長。取扱高・売上ともに過去最高で10期連続増収（旧基準ベース）

Summary

2

両セグメントとも2Qから3Q中心に粗利率の低下があったがPrimeAdやドコモ経済圏向けマーケティング強化等の成長投資を戦略的に加速し減益。投資調整後営業利益^{※1}は増益

Summary

3

PrimeAdのPMF^{※2}およびコマース領域におけるd払い関連サービスを中心としたドコモ経済圏との新たな取り組みが進捗、ベンチャー投資含め非連続な成長に向けた手ごたえを獲得

※1:投資調整後営業利益：営業利益から中長期に資する戦略投資費用を除いたもの

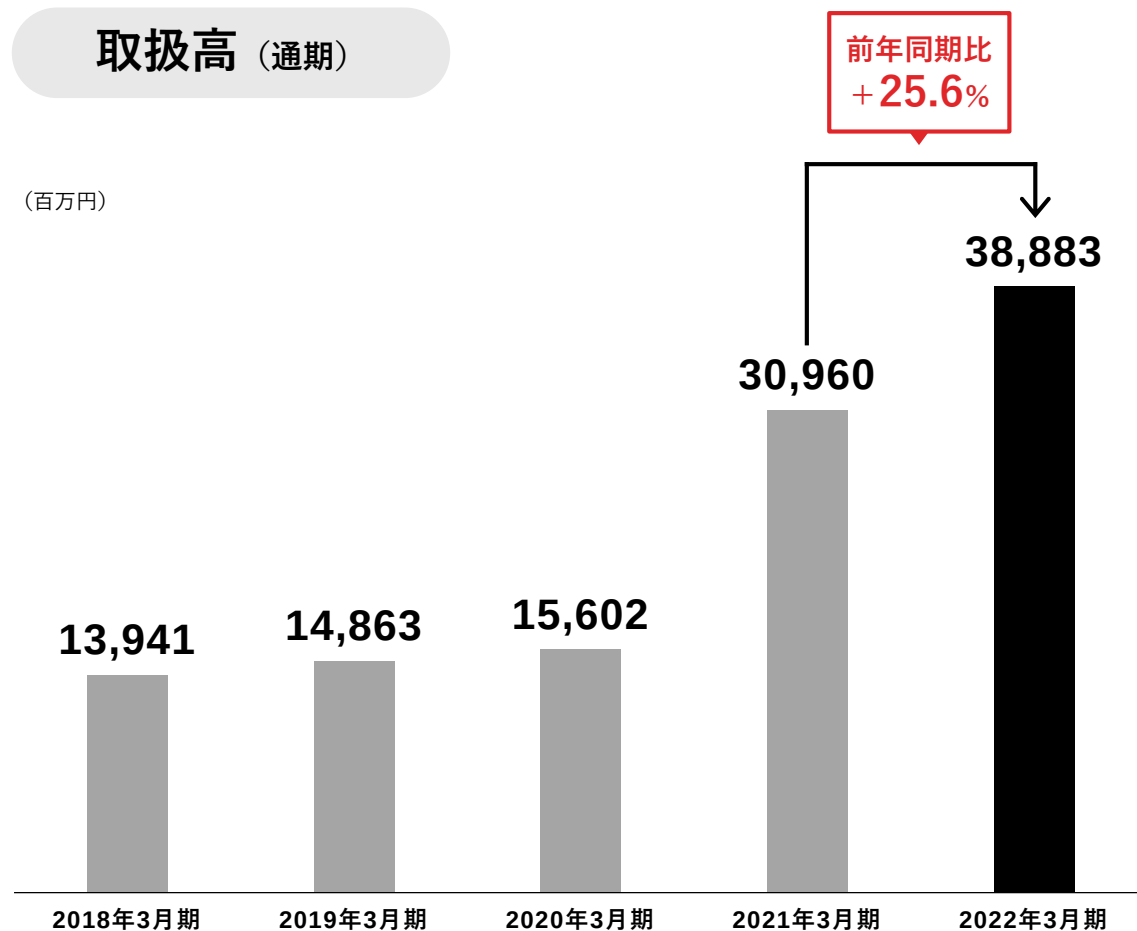
※2:PMF：Product Market Fitの略。自社のプロダクトやサービスが、適切な市場に受け入れられている状態。

3 連結取扱高の推移

2021年3月期途中から共同運営を開始したdショッピングが2022年3月期に通年フル計上されたこと等により、前年同期比で25%超の成長。4Q比較ではトライアルマーケティング&コマース事業が堅調に推移するも、マーケティングソリューションセグメントの期末需要の伸び悩みにより微増。

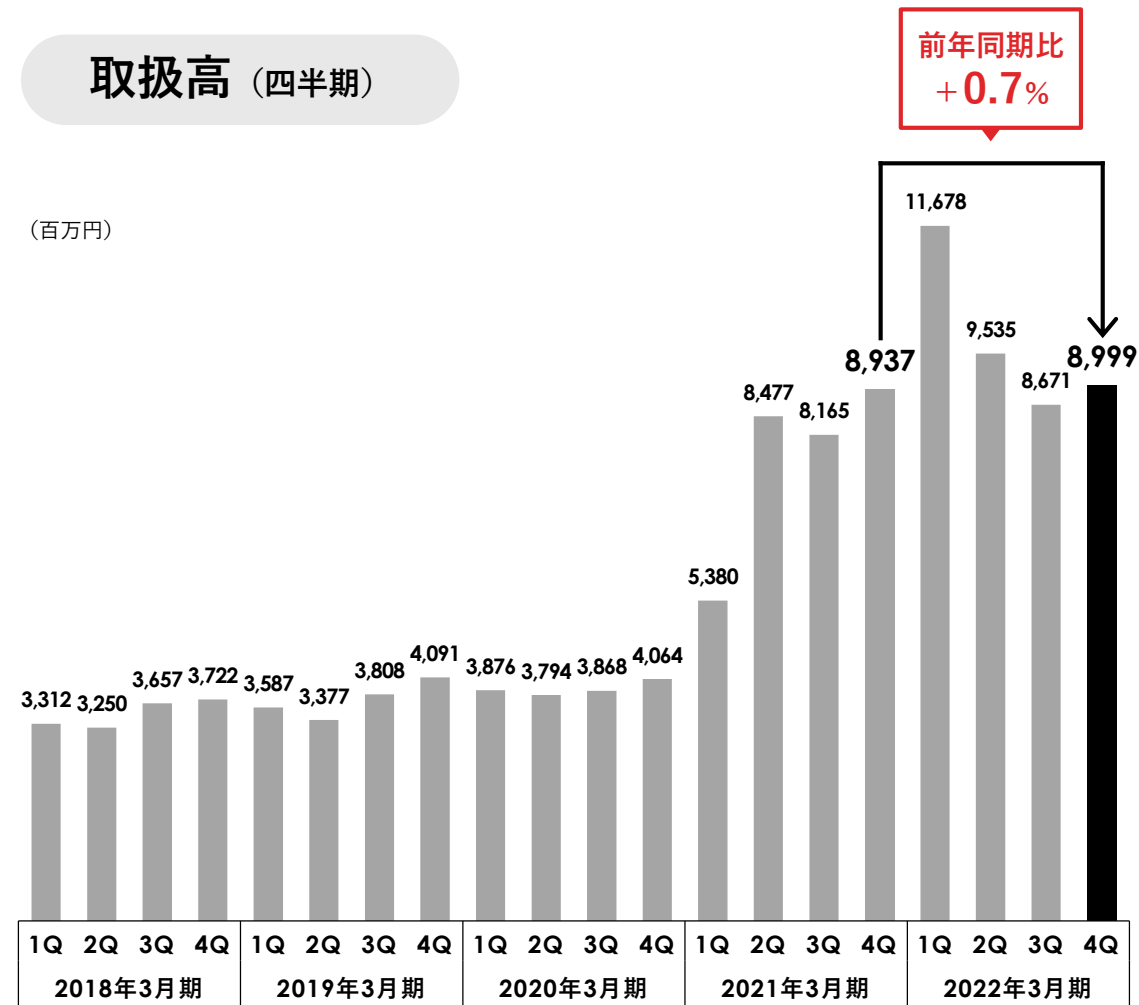
取扱高（通期）

（百万円）



取扱高（四半期）

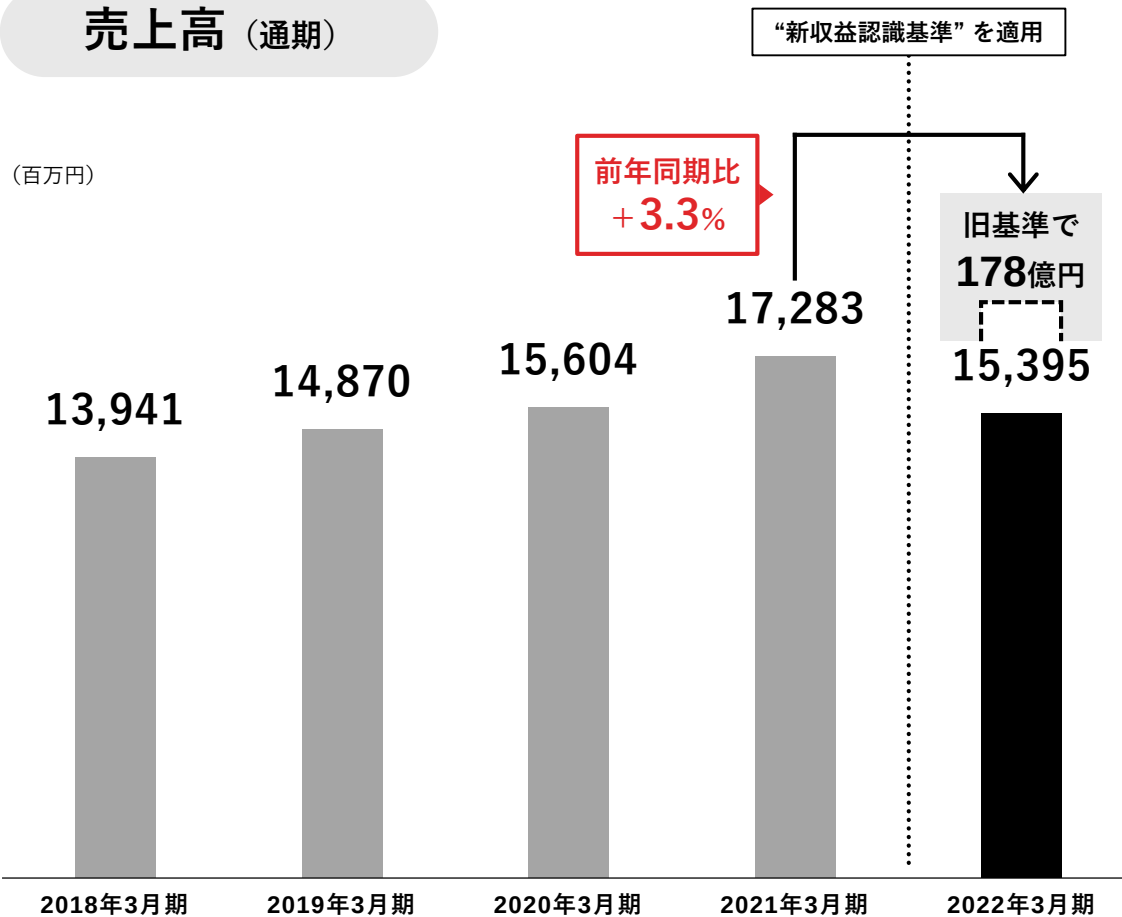
（百万円）



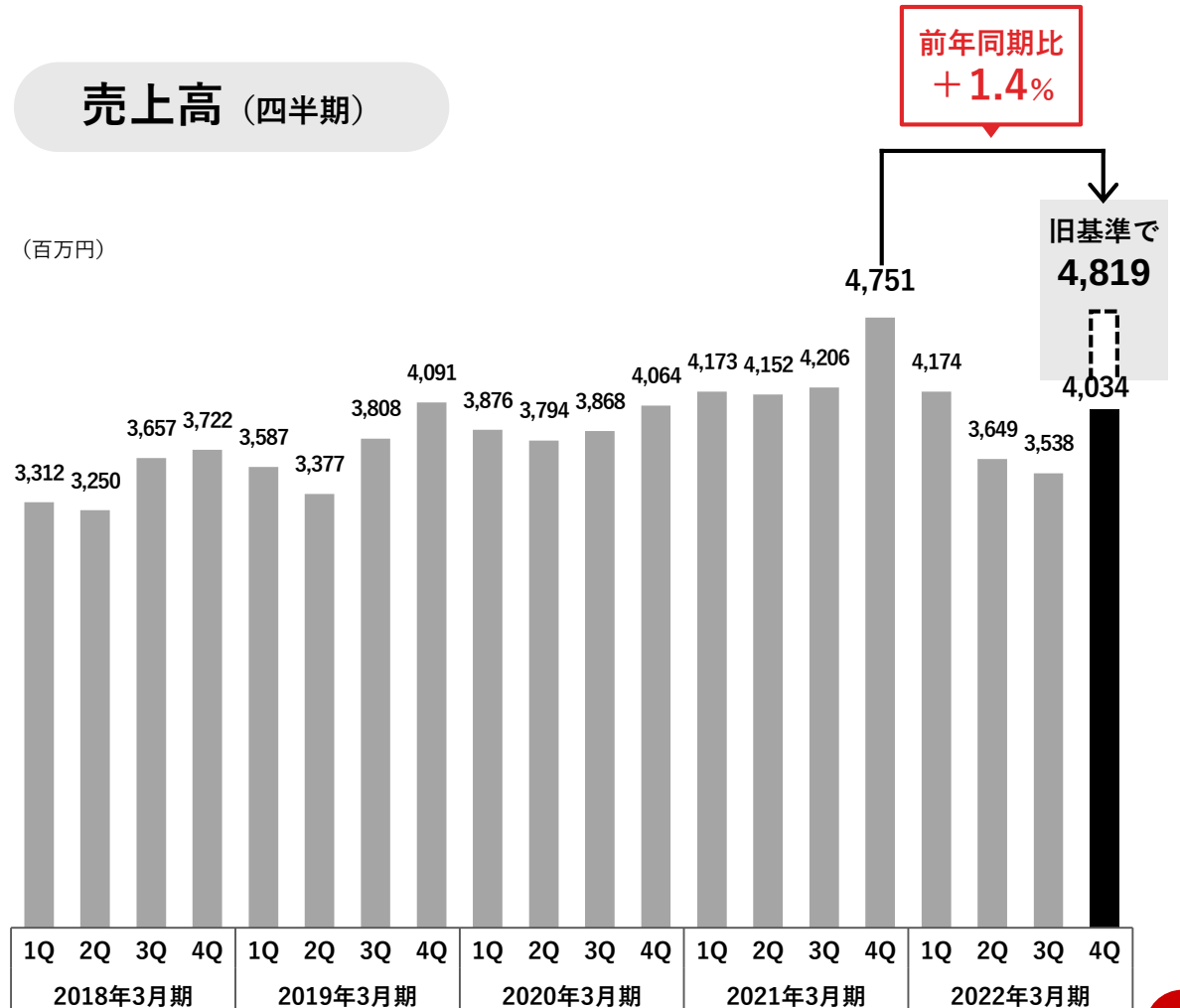
3 連結売上高の推移

取扱高と同様、通期ではdショッピングの寄与があり実質増収。4Q比較（旧基準ベース）では、トライアルマーケティング&コマース増収、マーケティングソリューションセグメント減収により連結で微増レベル。

売上高（通期）



売上高（四半期）

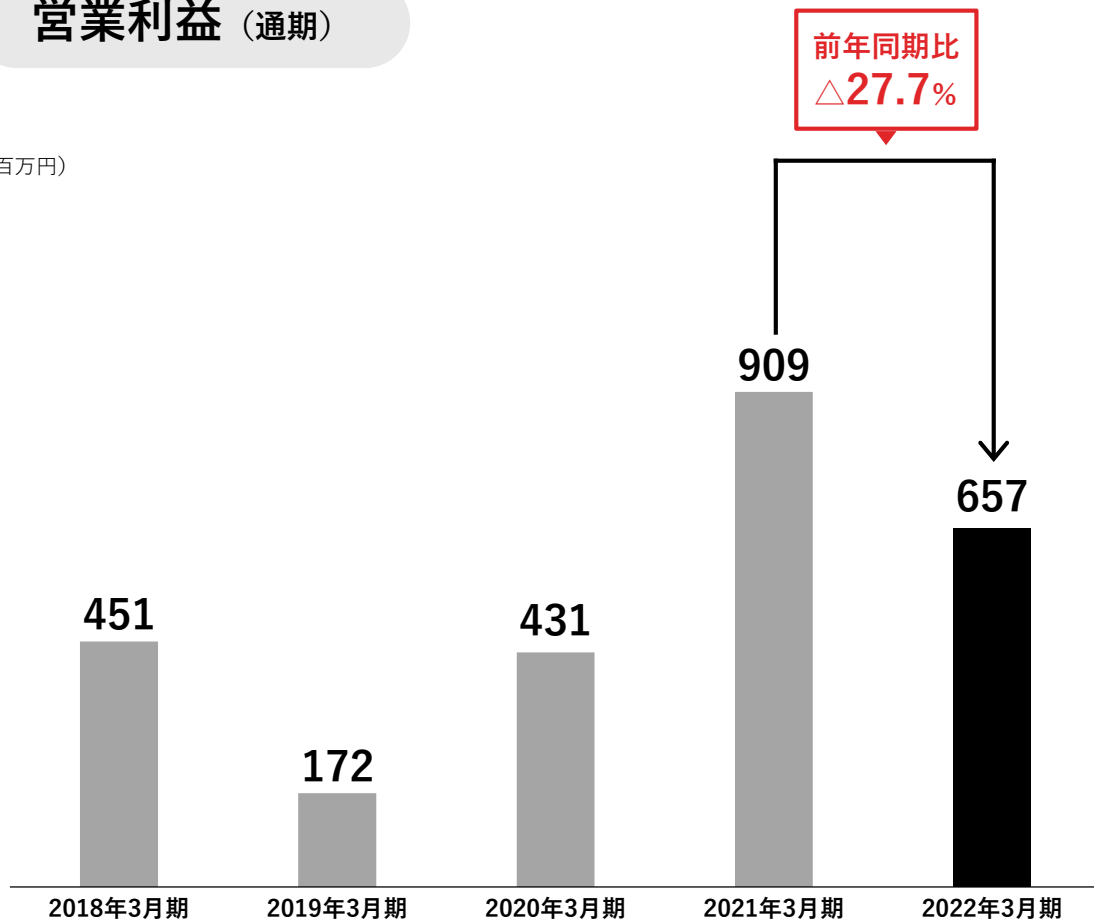


3 営業利益の推移

1Qに大きく増益となったものの、2Qから3Qにかけて両セグメントの粗利率が低下。
また下期にPrimeAdやドコモ経済圏へのマーケティング費の積み増しにより減益。4Qでは粗利が改善に向かう。

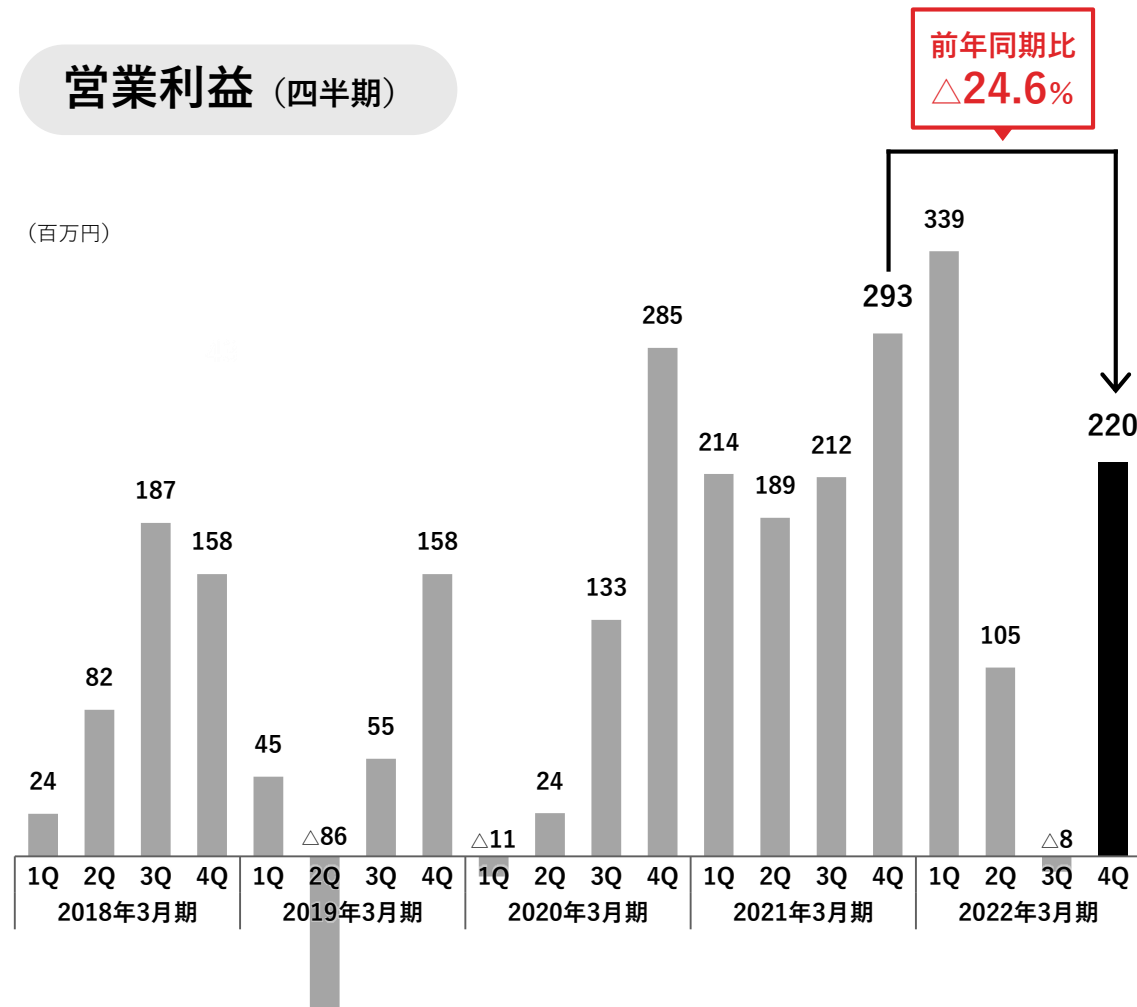
営業利益（通期）

（百万円）



営業利益（四半期）

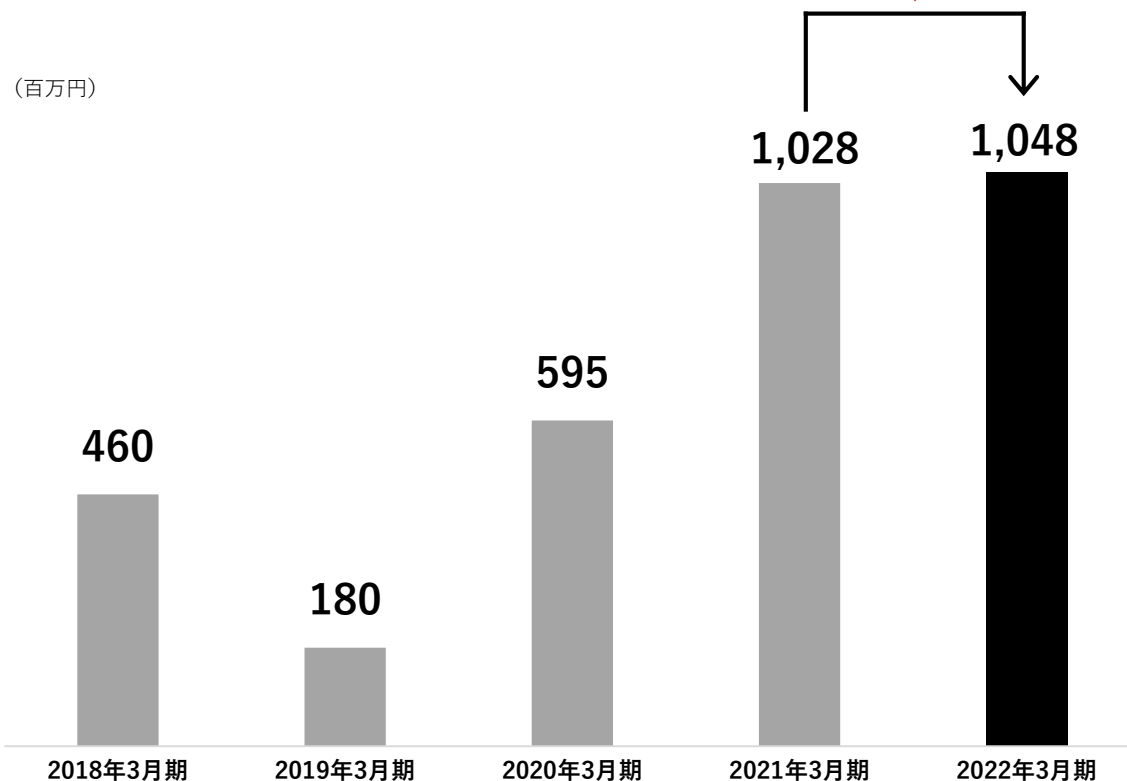
（百万円）



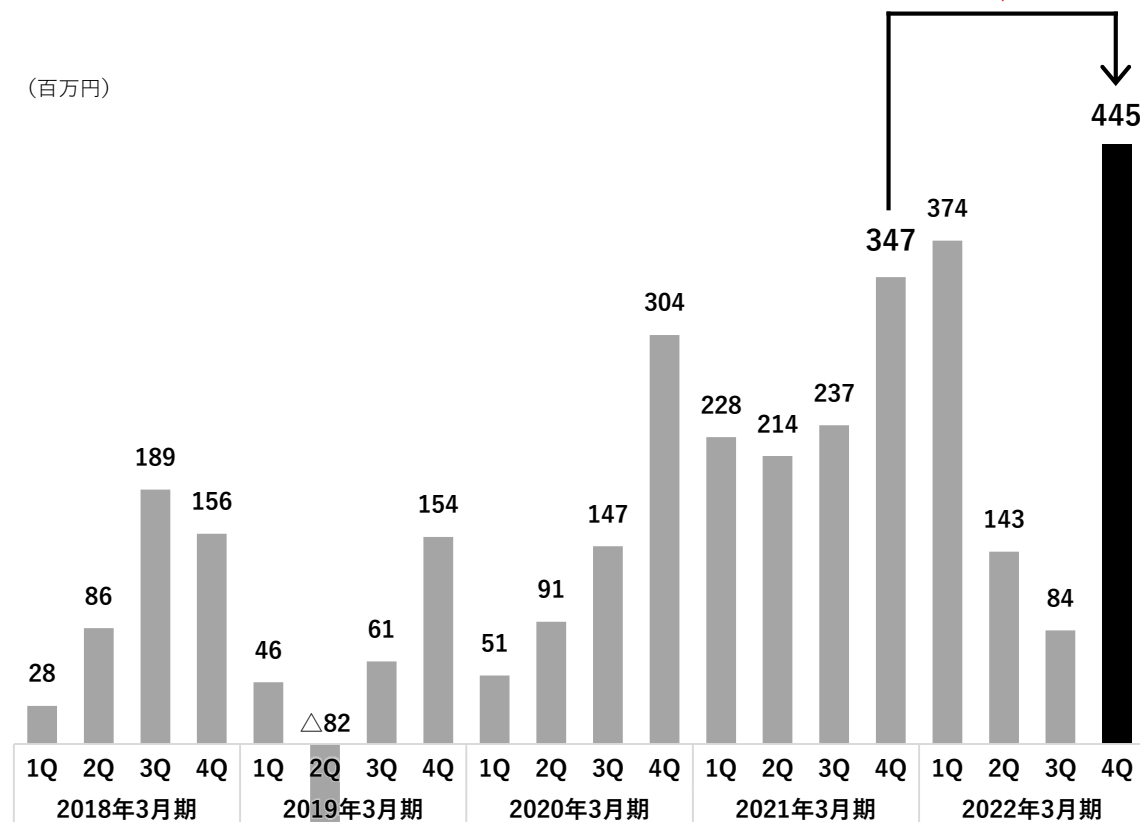
3 投資調整後営業利益※の推移

1Q増益のあと2Qから3Qにかけて減益となり、通期では横ばい。
利益構造の改善した直近4Qにおいては増益基調に戻る。

投資調整後営業利益（通期）



投資調整後営業利益（四半期）



※営業利益から中長期に資する戦略投資費用を除いたもの

3 2022年3月期の決算ハイライト

取扱高・売上高が過去最高。粗利率低下と戦略投資増加により営業減益だが、投資調整後営業利益は増益。

(百万円)	2021年3月期	2022年3月期	対前期増減率
取扱高	30,960	38,883	+ 25.6%
マーケティングソリューション	7,816	8,942	+ 14.4%
コンシューマサービス	23,255	30,039	+ 29.2%
売上高（カッコ内は旧基準）	17,283	15,395（17,856）	△10.9%（+ 3.3%）
マーケティングソリューション	3,683	2,390（3,330）	△35.1%（△9.6%）
コンシューマサービス	13,711	13,103（14,627）	△4.4%（+ 6.7%）
粗利益※1	5,667	4,783	△15.6%
営業利益	909	657	△27.7%
投資調整後営業利益※2	1,028	1,048	+ 1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	500	343	△31.3%
自己資本利益率（ROE）	11.6%	7.5%	△35.8%

※1：売上総利益より、販売費及び一般管理費に含まれる物流費、販売手数料、決済手数料等の変動費を差し引いたもの

※2：営業利益から中長期に資する戦略投資費用を除いたもの

3 連結貸借対照表

【資産の部】

(百万円)

	2021年3月末	2022年3月末	差異
流動資産	① 6,031	6,223	191
固定資産	② 1,448	1,711	263
資産合計	7,479	7,934	455

【負債の部】

流動負債	③ 2,756	2,829	72
固定負債	41	118	76
負債合計	2,797	2,947	149

【純資産の部】

株主資本	④ 4,307	4,604	296
新株予約権	6	6	△0
非支配株主持分	368	374	6
純資産合計	4,681	4,987	305

①流動資産

・現金及び預金	△ 13
・売掛金、受取手形	+ 74
・未収入金	+ 176
・商品及び製品	△52
・前払費用	+ 14等

②固定資産

・有形固定資産	+ 244
・無形固定資産	+ 82
・敷金	△108
・投資有価証券	+ 70等

③流動負債

・買掛金	+ 26
・未払金	+ 97
・未払費用	+ 137
・未払法人税等	△177等

④株主資本

・親会社株主帰属当期純利益	+ 343
・配当実施	△94
・自己株の処分	+ 42等

3 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2022年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	542
投資活動によるキャッシュ・フロー	△468
財務活動によるキャッシュ・フロー	△87
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△13
現金及び現金同等物の期首残高	2,712
現金及び現金同等物の当期末残高	2,698

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	+625
・減価償却費	+243
・減損損失	+5
・売上債権の増減	△74
・たな卸資産の増減	+52
・仕入債務の増減	+26
・未払費用の増減	+137
・その他の増減額	△62
・法人税の支払額	△410等

② 投資活動によるキャッシュ・フロー

・投資有価証券取得・売却	△85
・有形固定資産取得・売却	△191
・無形固定資産取得	△305
・敷金の回収による収入	+111等

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー

・新株予約権の行使	+7
・配当金の支払額	△94等

4 業績見通し

1 今期は2025年度の取扱高1,000億円／売上高300億円／営業利益30億円（イメージ）の実現に向けて事業基盤をしっかり作るフェーズ

2 5億円程度の戦略投資を実行

内訳

- ✓ PrimeAdへの投資
- ✓ テックベンチャー投資
- ✓ ドコモ経済圏向けマーケティング投資
- ✓ 株式報酬費用

3 戦略投資を別管理とし、①戦略投資の進捗／成功見通しと
②戦略投資を除いた（既存）事業群（投資調整後営業利益※）の継続成長を追いかける

営業利益の時系列成長イメージ

投資調整後営業利益(A)



戦略事業利益(B)



グループ営業利益(A+B)

=



※営業利益から中長期に資する戦略投資費用を除いたもの

中長期的な成長に向け積極投資を行い、**売上高で前期比プラス20%超**を目指す。
利益については戦略投資により減益もあるが、**投資調整後営業利益はプラス5億円程度**を想定。

(百万円、%表示は、対前期増減率)

	取扱高（参考）		売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
第2 四半期	23,440 ～24,600	10.5% ～16.0%	8,580 ～9,070	9.7% ～15.9%	0 ～100	△100.0% ～△77.5%	0 ～100	△100.0% ～△77.9%	△20 ～40	－ ～△81.9%
通期	48,800 ～52,600	25.5% ～35.3%	17,800 ～19,200	15.6% ～24.7%	360 ～720	△45.2% ～9.5%	360 ～720	△46.2% ～7.5%	200 ～430	△41.8% ～25.1%

マーケティングソリューション

主力事業の復調により戦略投資をこなしつつ増収・増益。
PrimeAdの月次ベース黒字化を今期終盤に期待。

コンシューマサービス

ドコモ経済圏向けのマーケティング投資を積み増し、
取扱高・売上高の積極拡大を図る。
戦略投資により利益は減少予想。

※1 通期の配当予想は未定です

※2 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

ライフアセットマネジメント領域で3つ目の柱となる新たな事業を実現

ヘルスケア



マネー



キャリア



テックベンチャー投資のさらなる拡大

ヘルステック／フィンテック
キャリアテック

オンラインヨガ・フィットネス



ピルのオンライン診療



民泊支援

グローバル

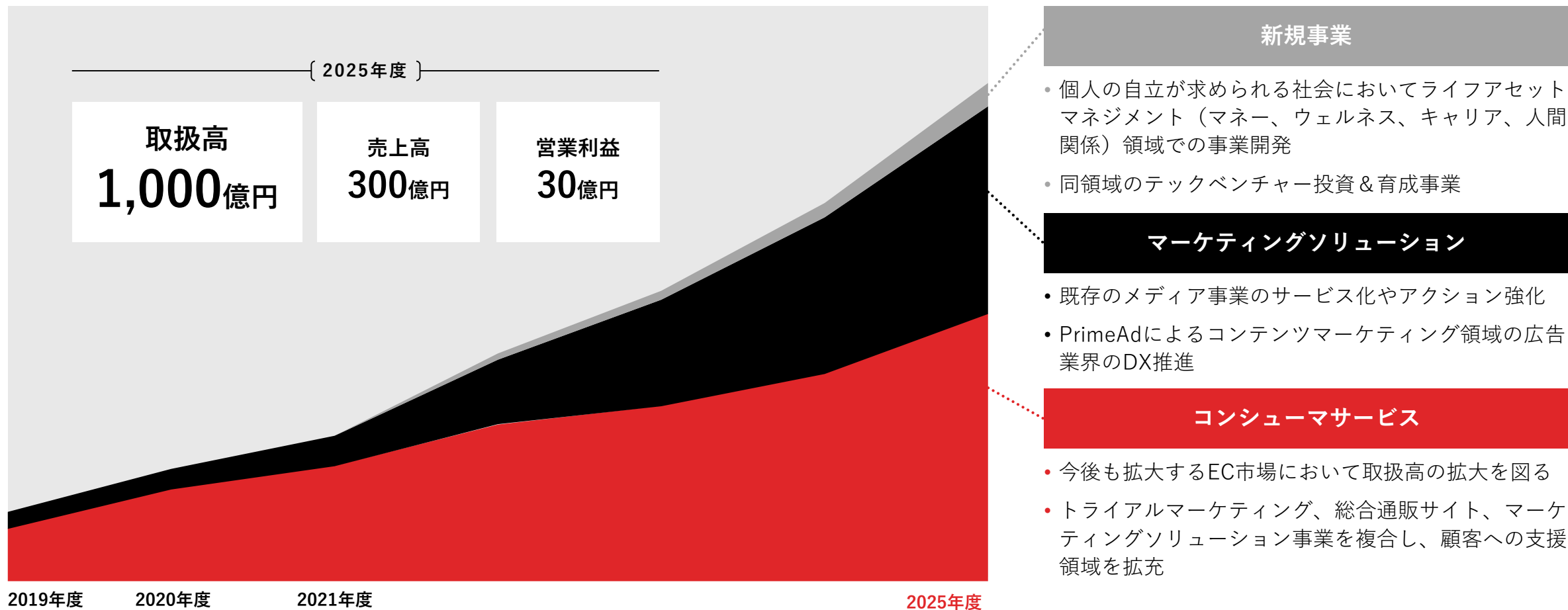


アフリカ



東南アジア・インド

4 将来の成長イメージ（取扱高）



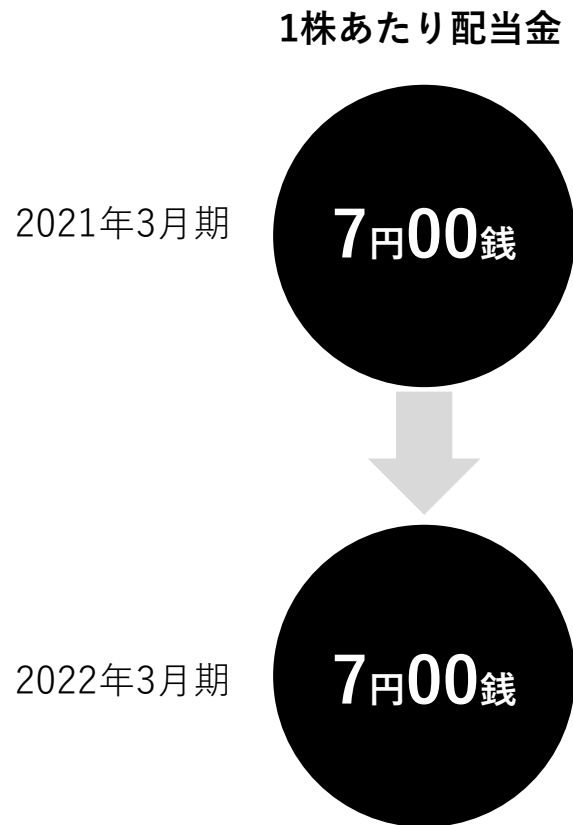
社会背景

- 新型コロナウイルス環境からの経済的な復活が徐々に進む
- 国、企業、個人の自立の必要性
- ネットワーク & デバイス、テクノロジーの非連続な進化
- （生活者）withコロナ時代の新しい生活様式、自立力の獲得
- （企業）デジタル活用、イノベーション、DXの推進（効率化が進行）
- ウクライナ問題、インフレ・円安など不確実性が高まる社会環境が拡大

5 株主還元施策

剰余金の配当

減益ではあるが、投資調整後利益ベースで増益を考慮して前期据え置き（配当性向27.6%）



オールアバウトプレミアム優待倶楽部



【ポイントと交換可能な商品のイメージ】



6 ESG／SDGsの取り組み

持続可能な社会の実現と
経済的な豊かさの両立が
求められる

そのために

個人の意識改革（自立）と
企業の取り組み改善
が必須

Mission

- ミッション -

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・製造流や社会システムをあるべき姿に変える

イノベーションプラットフォームとなることで、

経済的発展と持続可能な社会の両立に貢献する。

生活者が
「不安なく、賢く、自分らしく」
生きるための各種サービスを提供

AllAbout

百寶店

dショッピング

PrimeAd

楽習フォーラム

ツイナビ citrus

Best One

AllAbout Japan

facebook navi

農林水産省

2020年度、“滞留ソリューション”を通じて
約**54億円**相当の食品ロス削減に貢献。

農林水産省が推進する
「**未利用食品の販売を促進するビジネス**」
として紹介。



内閣府

地方創生 SDGs
官民連携
プラットフォーム

内閣府が設置した「**地方創生SDGs官民連携
プラットフォーム**」に参画。

サンプル百貨店の“直送プラットフォーム”を
提供し、地方自治体や関連企業の取組みの
活性化に貢献。



食品ロス
削減



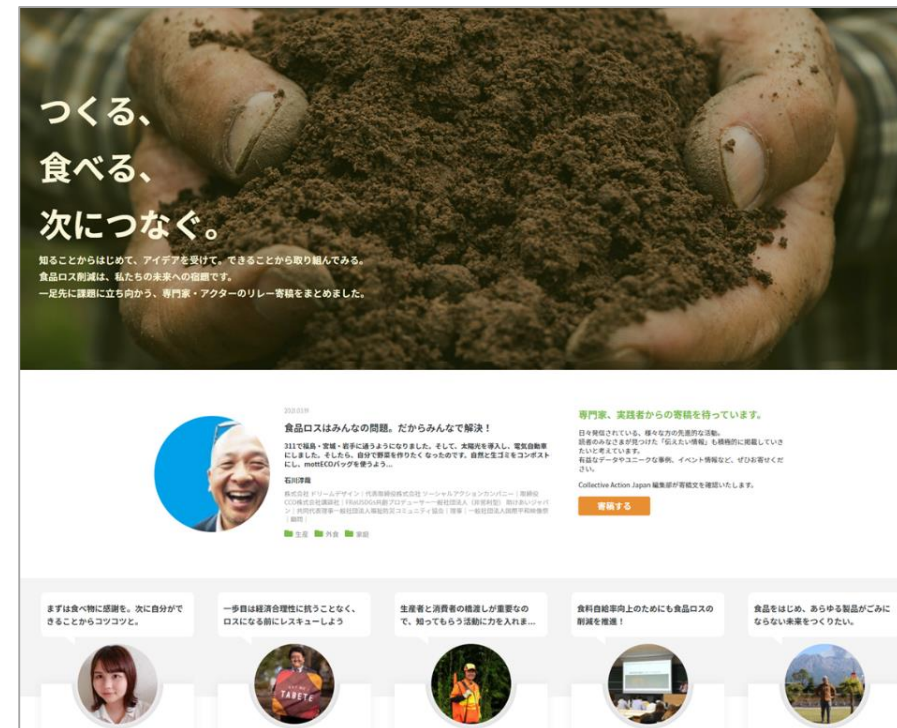
地方
創生



国内の様々なSDGsの社会実装を支援するプラットフォーム 「Collective Action Japan」を開始

人的ネットワークの拡大、知識の蓄積で土台づくりスタート。人や組織をつなぐプラットフォームを作ることや情報発信において行政案件獲得も含めたマネタイズを目指す。

環境省からの受託事業として
「STOP!食品ロス」プロジェクトを実施



個人を豊かに、社会を元気に。



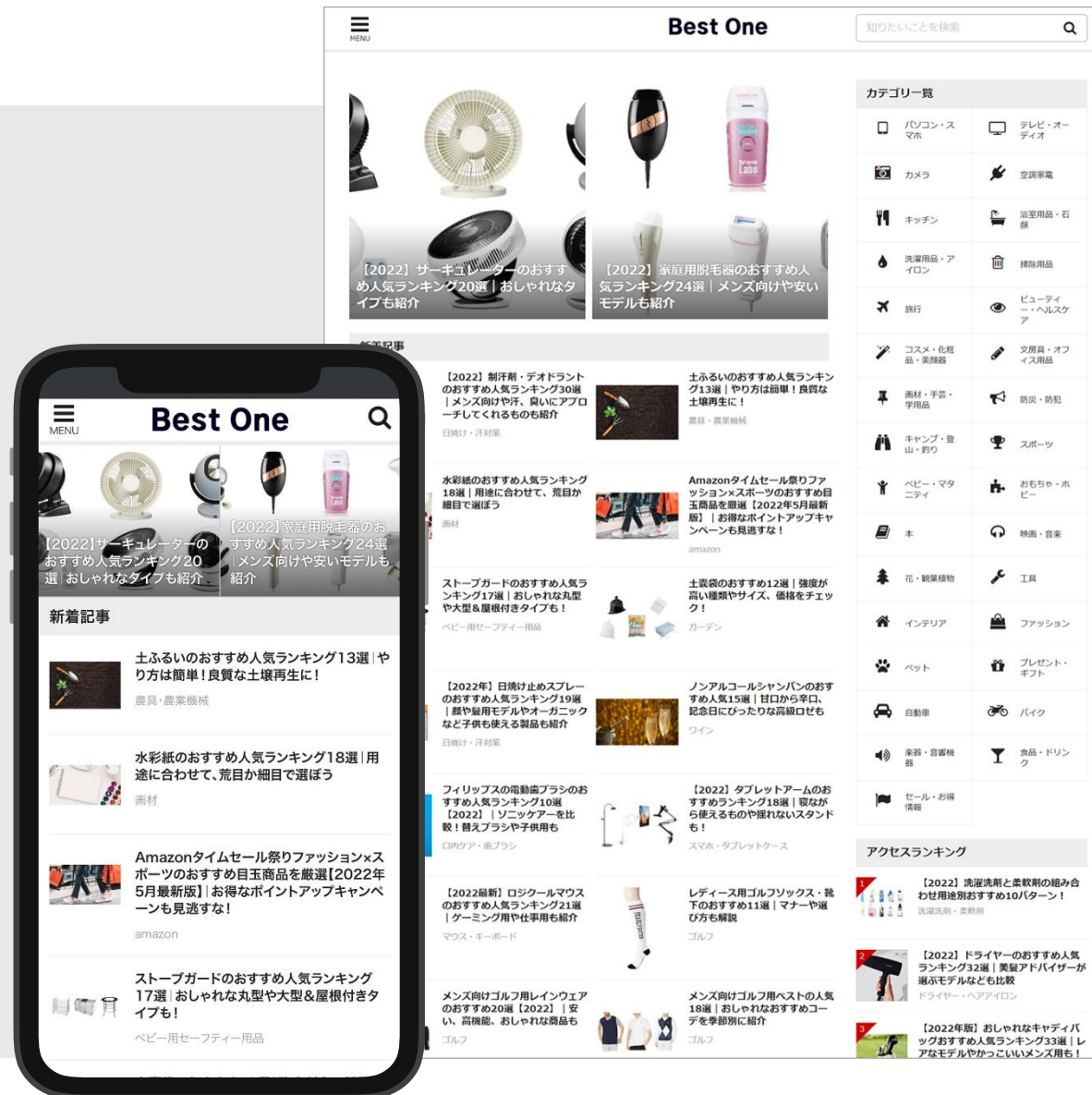
參考資料

ベストが見つかるおすすめ情報メディア「Best One」

アクション領域での 新ビジネス 「コンテンツコマース」

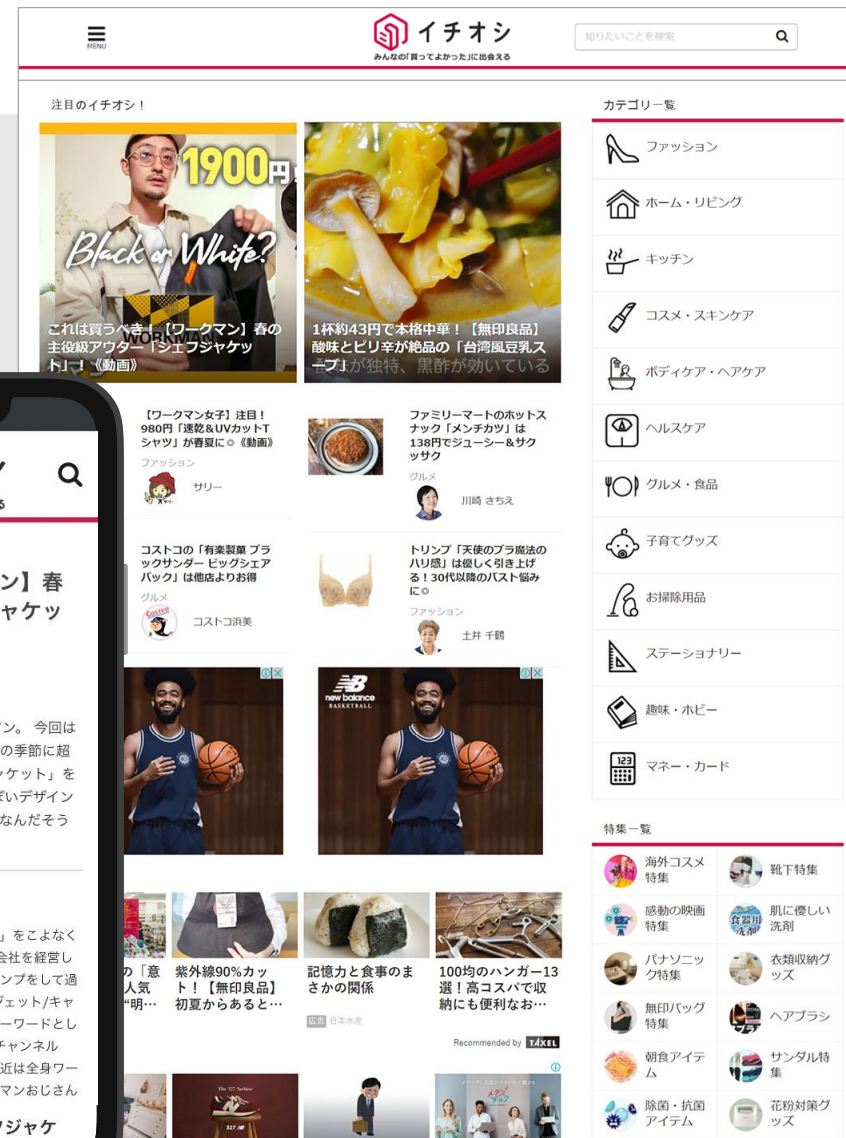
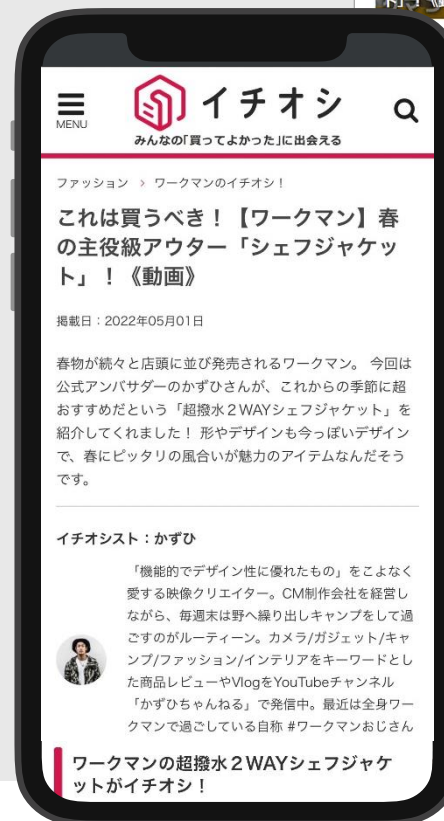
人気の商品・サービスを ランキング形式で紹介

失敗しない選び方をはじめ、比較表や
専門家のコメントを参考に、お気に入りの
1つを見つけることができます。



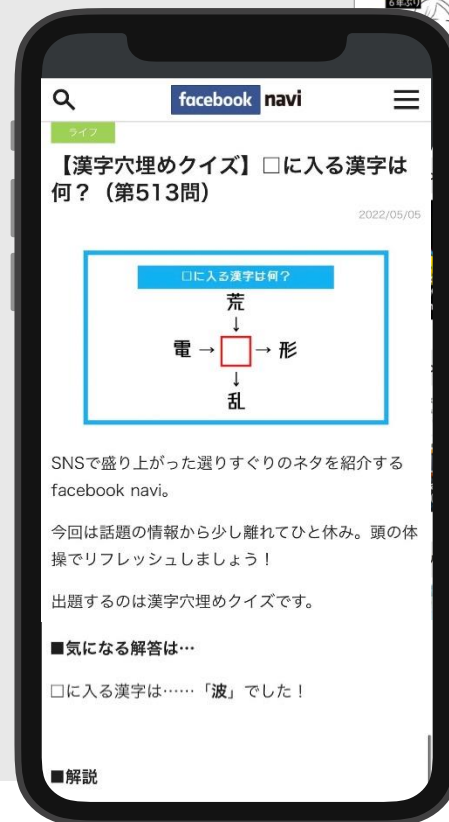
みんなの
「買ってよかった」を
シェアするレコメンドサイト
※NTTドコモとの共同運営

「All About」に所属する
「ガイド」のほか様々な分野の
インフルエンサーが、普段から
愛用しているモノ・サービスを
"1つだけ"厳選し紹介



Facebookライフが
もっと楽しくなるような
情報を随時提供

2011年6月より国内唯一の
Facebook公認ナビゲーション
サイト「Facebook navi」と
「Facebook navi」の
FBページを運営



Twitterのナビゲーションサイト「ツイナビ」

Twitterで話題のツイートや 動画が楽しめるサイト

話題になった情報やツイートまとめのほか
思わず試したくなるライフハックや
ハウツー情報をオリジナル制作の
短尺動画で紹介

Twitter黎明期から公式ナビゲーション
サイトとして活動し、総記事数は
40万本以上



日本最大級の教室ビジネス・ 協会ビジネスの 支援プラットフォーム

様々な分野の専門家の
ノウハウを教育プログラム化し
認定インストラクタービジネスを展開

食・花・クラフトを中心に
66講座・全国1万4千人の
認定インストラクターをネットワーク



オウンドメディア「About All About」

2017年春より広報グループが中心となって制作しているオウンドメディア「**About All About**」。経営陣がいま考えていることのほか、会社の成長に寄与したキーパーソンへのインタビューなど、多数のコンテンツを掲載しています。毎週金曜更新。

