



システムではなく、人間。

AllAbout
Group
株式会社オールアバウト

2020年3月期第2四半期 決算説明会

2019年11月8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.今期の主要な取り組みと方向性

4.業績見通し

※参考資料

本資料の前提となる連結対象企業構成

当社グループ

株式会社オールアバウト

All About

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



MUSE&Co.

株式会社LMサービス

株式会社オールアバウト
ライフワークス

楽習フォーラム

ディー・エル・
マーケット株式会社

Font Factory

株式会社オールアバウトナビ

citrus

ツイナビ
WELCOME TO SOCIAL WEB

facebook navi

持分法適用会社

日テレ・ライフ
マーケティング株式会社

0テレ
Life Marketing

※ 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として一般社団法人楽習フォーラム推進協議会があります

※ 2018年12月に吸収分割によりオールアバウトライフマーケティングがミュージアムのMUSE&Co.ブランドに関する事業（スタジオ事業を除く）の権利義務を承継しました

※ 2019年6月をもって、デジタルコンテンツ販売マーケットプレイス「DLmarket」はカスタマーサポート含めてサービスを終了しました

マーケティングソリューション

メディア
広告&ソリューション



グローバル



クラウド
ソーシング

コンシューマサービス

トライアルマーケティング
& EC



生涯学習

楽習フォーラム

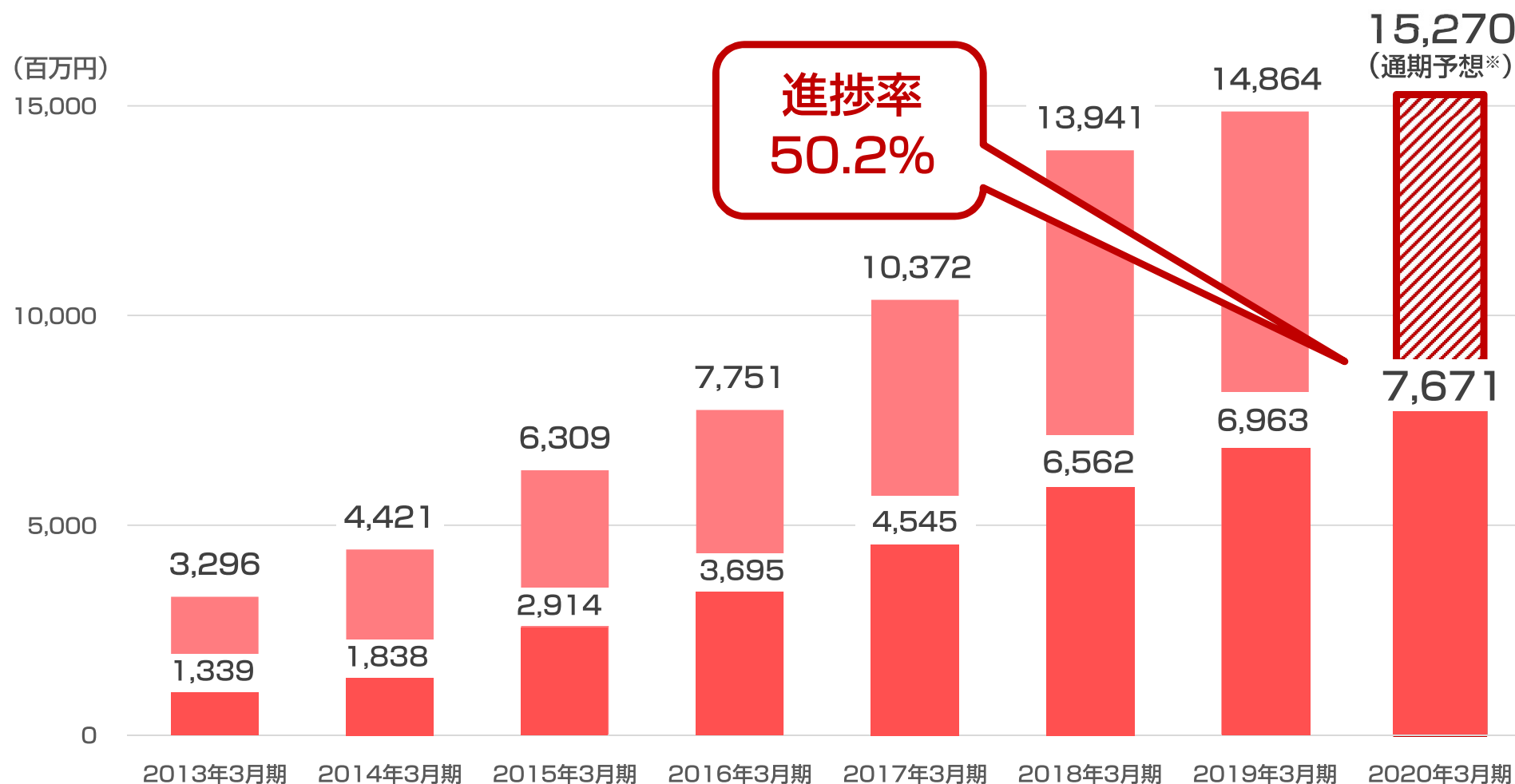
ウェルネス

デジタル
コンテンツ

Font Factory

CtoC

上期ベースで8期連続増収 過去最高売上高を更新



※ 5月9日に公表した業績予想数字

1.決算ハイライト

2020年3月期第2四半期の決算ハイライト

売上高 76.7億円 営業利益 0.1億円

(百万円)

	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	対前年 増減率	5/9公表 上期 業績予想
売上高	6,963	7,671	+10.2%	7,220
営業利益	△41	12	—	△175
経常利益	△64	15	—	△181
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△5	△57	—	△161

上期 連結業績

コンシューマサービスの復調が連結業績を牽引し増収
利益面でもマーケティングソリューションの減益を補い
全社費用の圧縮も寄与し黒字着地

売上高	：	7,671百万円	対前年比	：	110.2%
営業利益	：	12百万円	対前年比	：	—

マーケティング ソリューション

事業構造転換に伴いコンテンツマーケティングの受注が
軟調に推移し減収。先行投資（変動比率上昇）も重なり減益

売上高	：	1,579百万円	対前年比	：	98.8%
営業利益	：	28百万円	対前年比	：	25.4%

コンシューマ サービス

カテゴリーマネジメントの改善や販売促進施策により増収
物流費上昇の環境下においても、お試し費用の見直しと
BPR※によるコスト構造改善により増益

売上高	：	6,091百万円	対前年比	：	113.6%
営業利益	：	153百万円	対前年比	：	282.4%

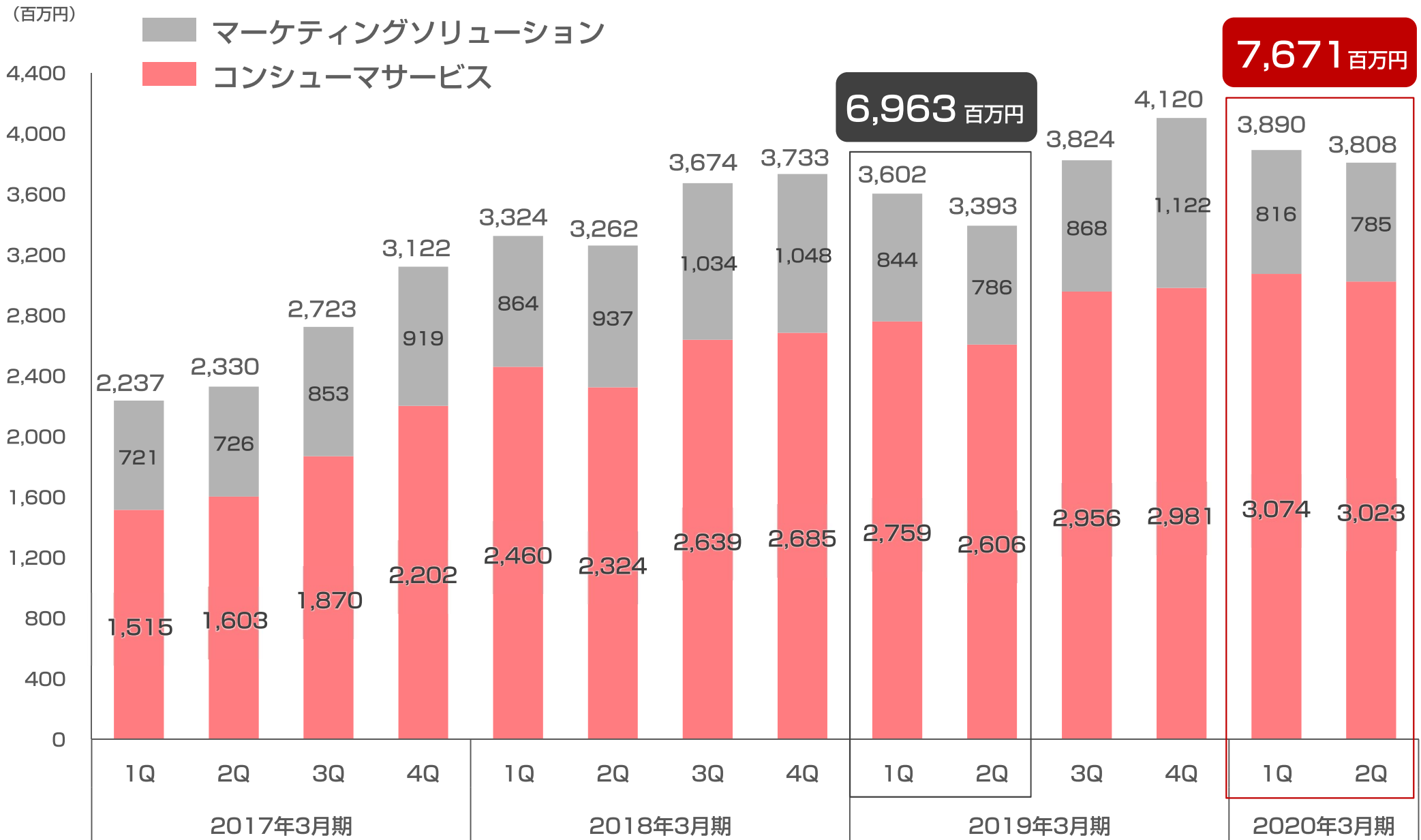
調整額 (全社費用)

営業利益	：	△169百万円	対前年比	：	+39百万円
------	---	---------	------	---	--------

※ 売上高は外部顧客への売上高です

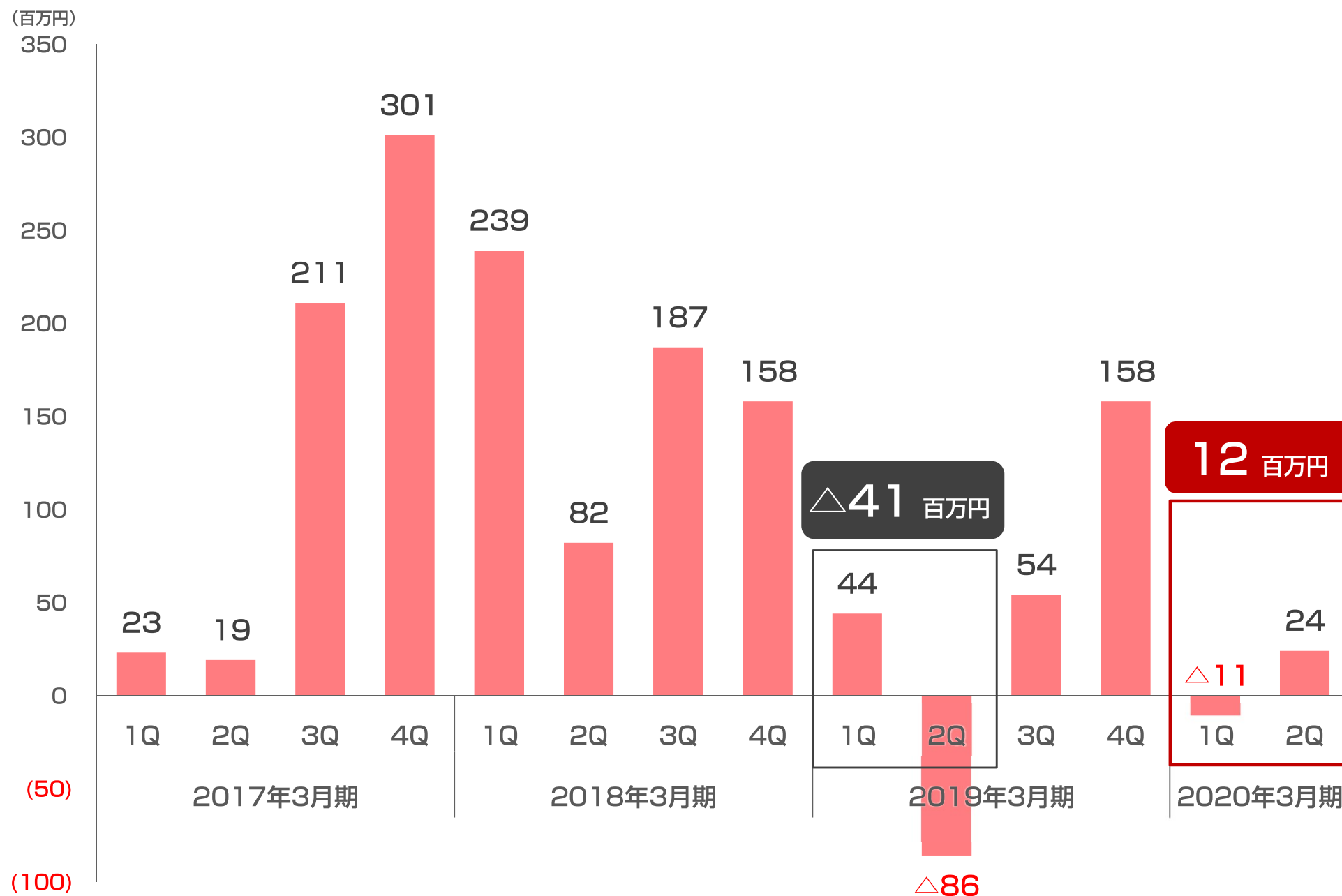
※Business Process Re-engineeringの略。企業活動や業務の流れを分析し、最適化すること。

連結売上高の推移（四半期）



※ 各セグメントの売上高は、セグメント間取引消去前の数字です

連結営業損益の推移（四半期）



2. 事業ハイライト

マーケティングソリューション セグメント

AllAbout
PrimeAd

facebook navi

ソイナビ
WELCOME TO SOCIAL WEB

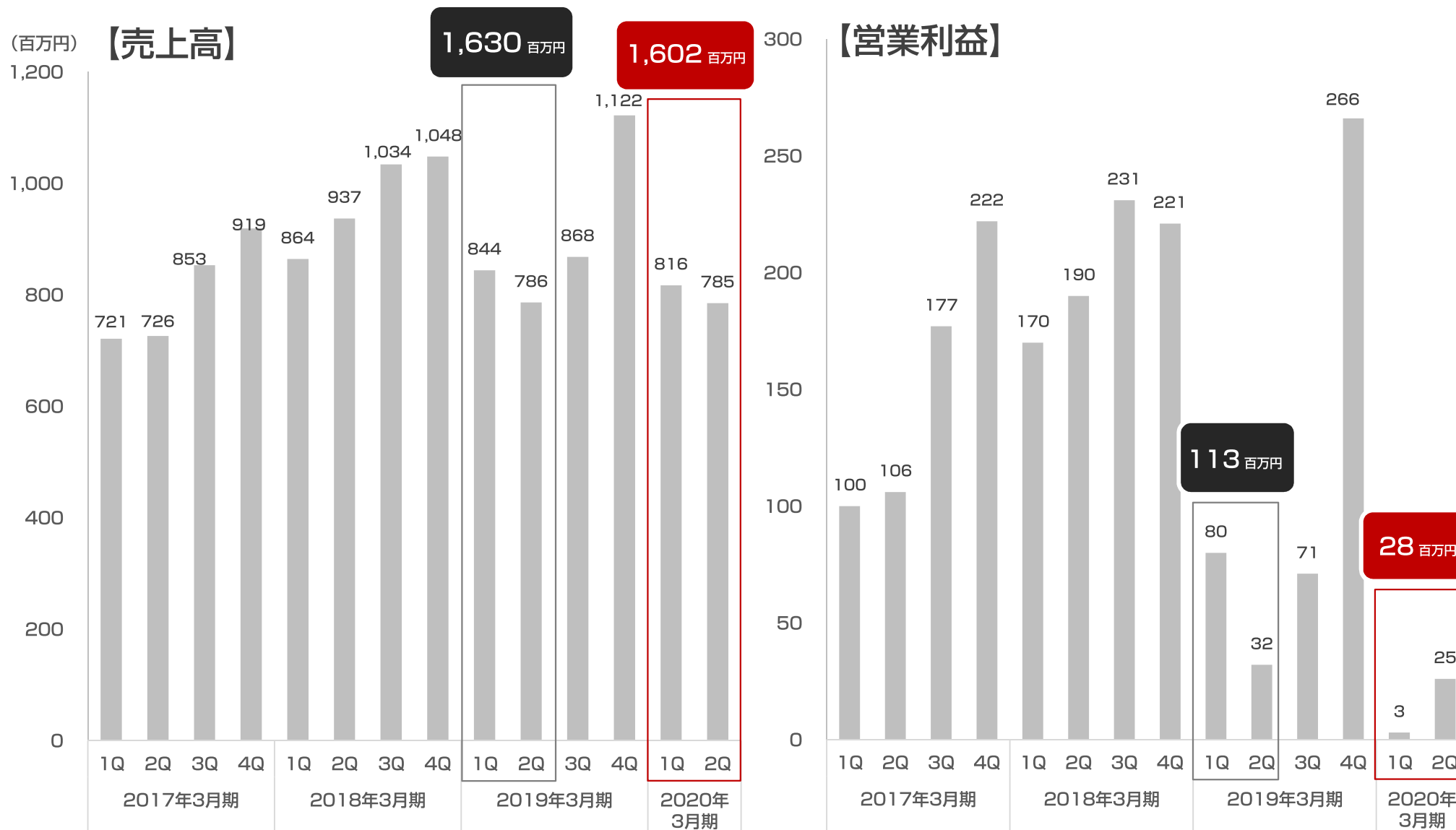
citrus

チルテル

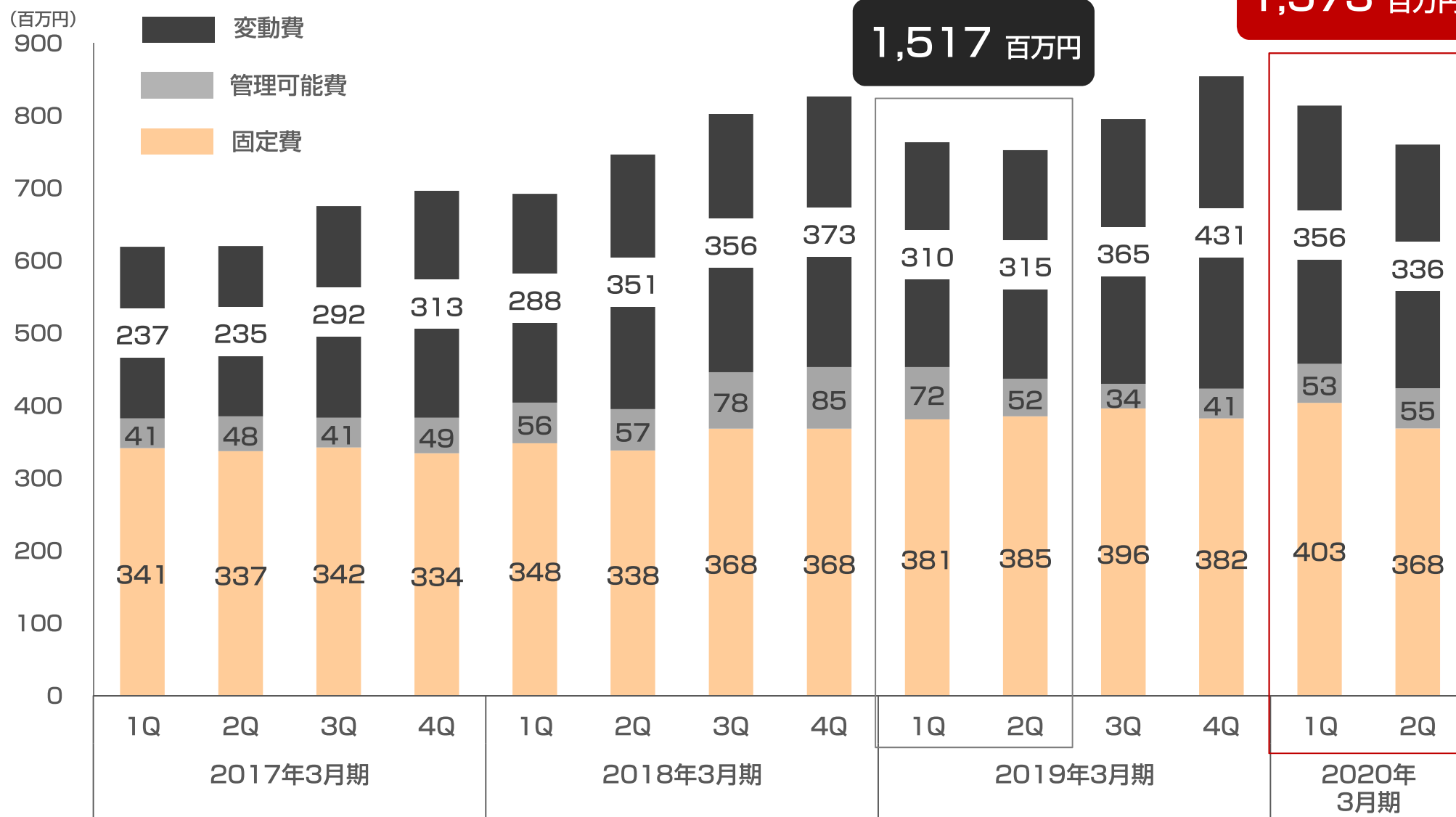
AllAbout
Japan

■コンテンツマーケティングの受注が軟調に推移し減収

利益率の高いプログラマティック広告の減少と変動費率上昇の結果、減益



- 事業構造転換に伴う先行投資を実施。コンテンツマーケティングにおける提携メディアからの広告在庫の仕入が増加し変動費増加



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

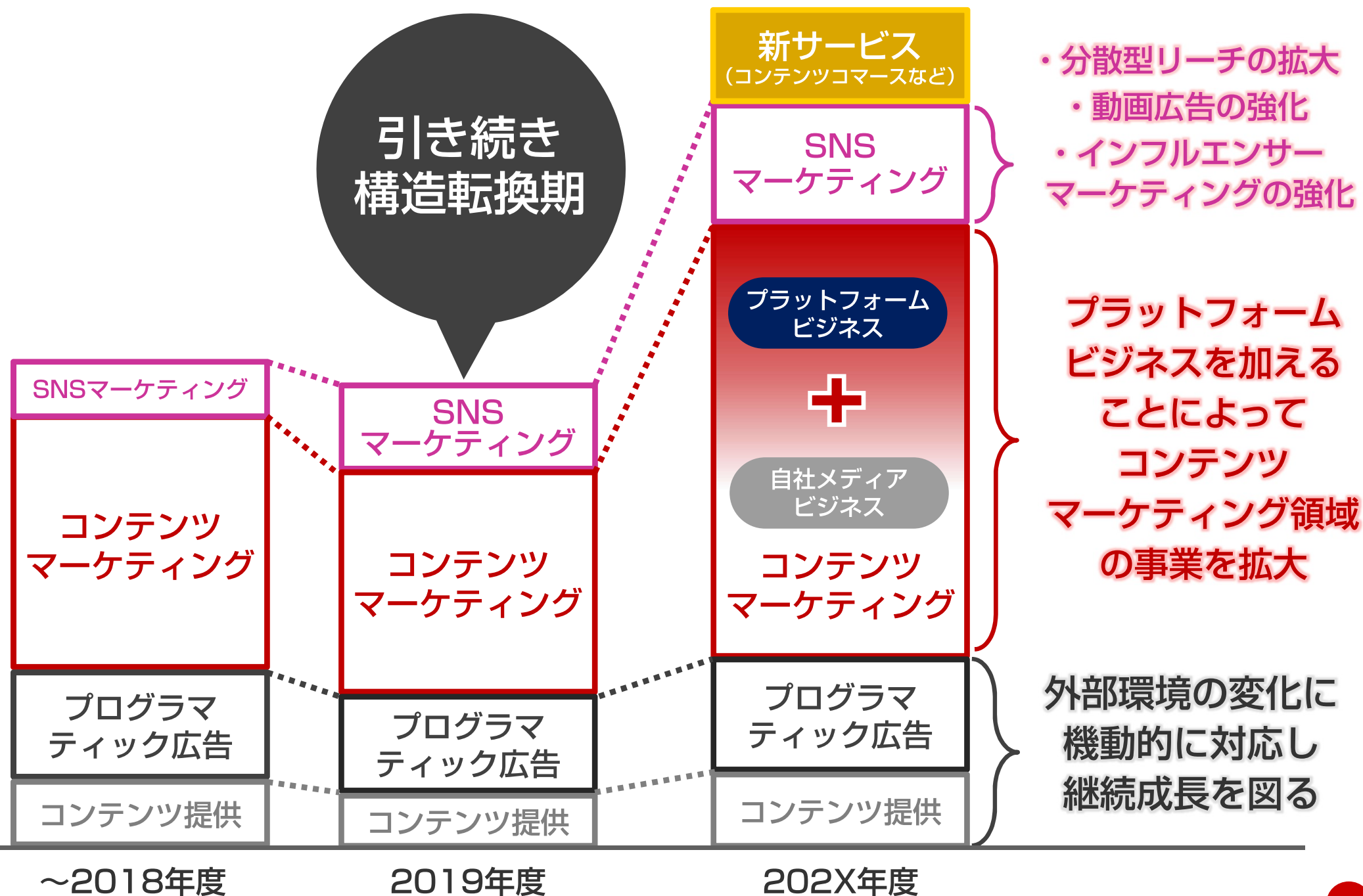
へ進化する事業構造の転換期



PrimeAd

メディアビジネスの収益構造と成長イメージ

引き続き
構造転換期



【提供価値】

行動
支援

ユーザー

生活者

株式会社オールアバウト

【サービス】

AllAbout

あなたの明日が動き出す



イチオシ

Best One

【ビジネス】

コンテンツ
マーケティング

プログラマティック広告

コンテンツ提供

アフィリエイト

株式会社オールアバウトナビ

【サービス】



フイルテル

ツイナビ
WELCOME TO SOCIAL WEB

facebook

navi

citrus

【ビジネス】

SNS
マーケティング

クライアント（企業・団体）

【提供価値】

効果的な
態度変容

広告主

コンテンツ
マーケティング
の効果UP

広告指標の統一化

管理コストの削減

広告代理店

コンテンツ
マーケティングビジネス
の機会獲得

統合マーケティング
ビジネスへの寄与

管理コストの削減

PrimeAd

提携メディア

既存のプラットフォーム
に依存しない
メディア収益の向上

自社メディアの成長

固定費の削減

自社メディアビジネス

メディア収益と
価値の向上

プラットフォームビジネス

オールアバウト

新たな収益機会の獲得
と安定的な事業成長

1

プラットフォームビジネス推進に向けた
システム開発

#プラットフォームビジネス

2

「All About PrimeAd」の提携メディアが
100媒体を突破

#プラットフォームビジネス

3

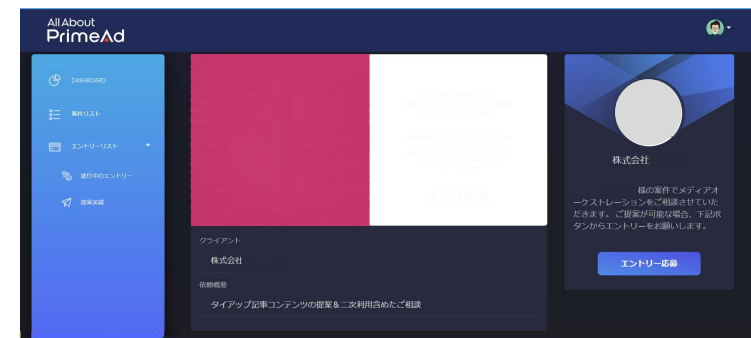
専門家向けサンプリングソリューション
「ガイドPR」を提供開始

#自社メディアビジネス

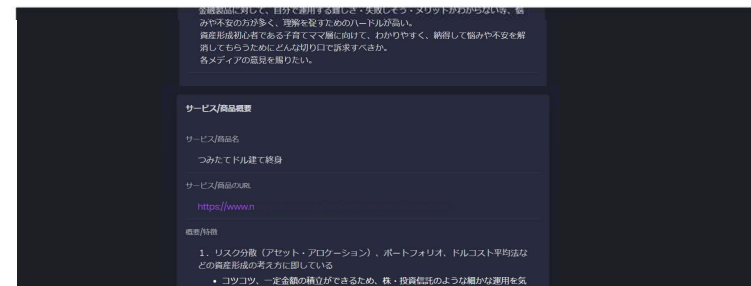
プラットフォームビジネス推進に向けた システム開発



広告効果のレポートツール



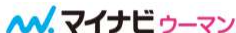
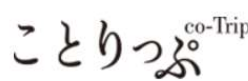
広告案件へのエントリーツール



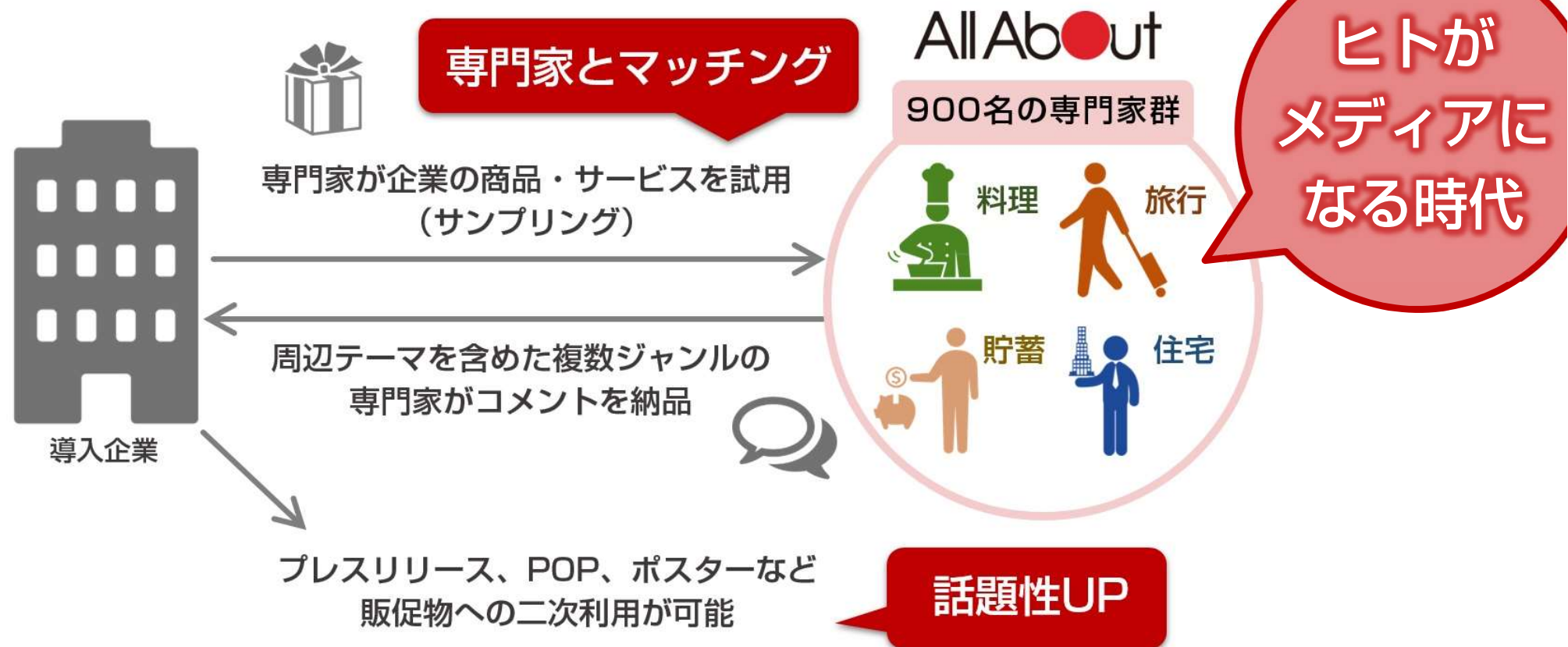
提携メディアに対して業務改善だけでなく、
新たなビジネス機会を得るためのサポート環境を順次整備

メディア共創型のコンテンツマーケティングプラットフォーム 「All About PrimeAd」の提携メディアが100媒体を突破

以下、一部抜粋（順不同）

専門家向けサンプリングソリューション「ガイドPR」を提供開始



All Aboutガイドの新たな活躍機会を創出するとともに
“広告” 以外のマーケティングビジネスの収益拡大

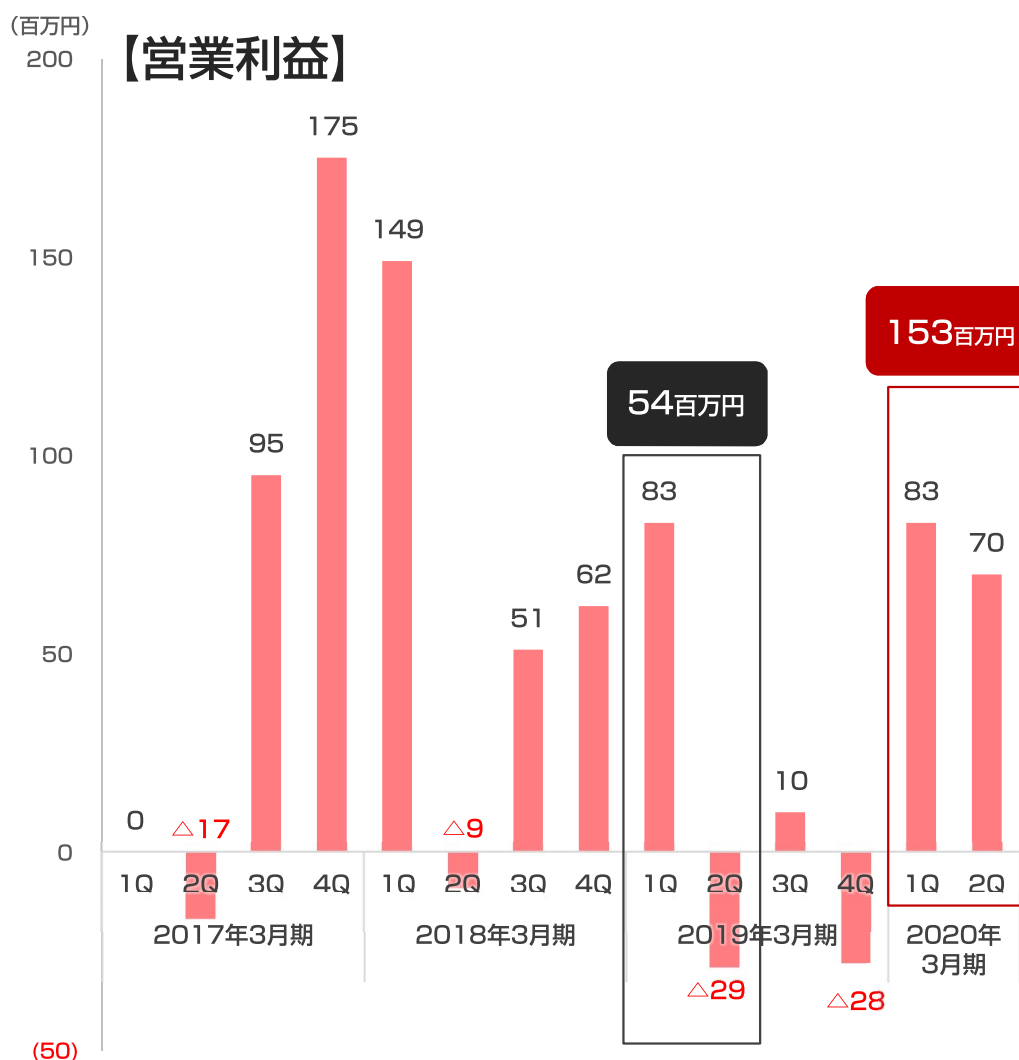
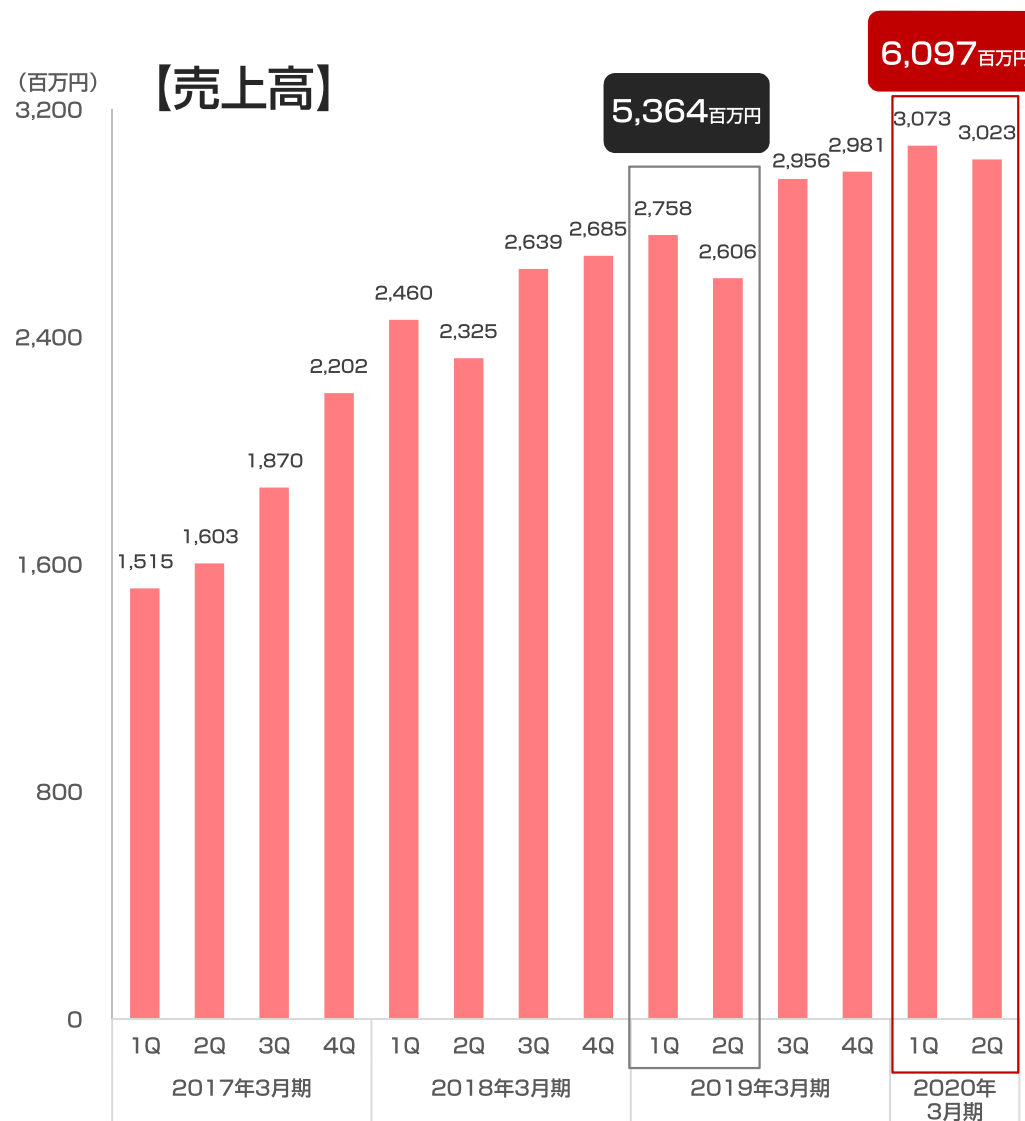
2. 事業ハイライト

コンシューマサービス セグメント



コンシューマサービスの売上・営業損益推移（四半期）

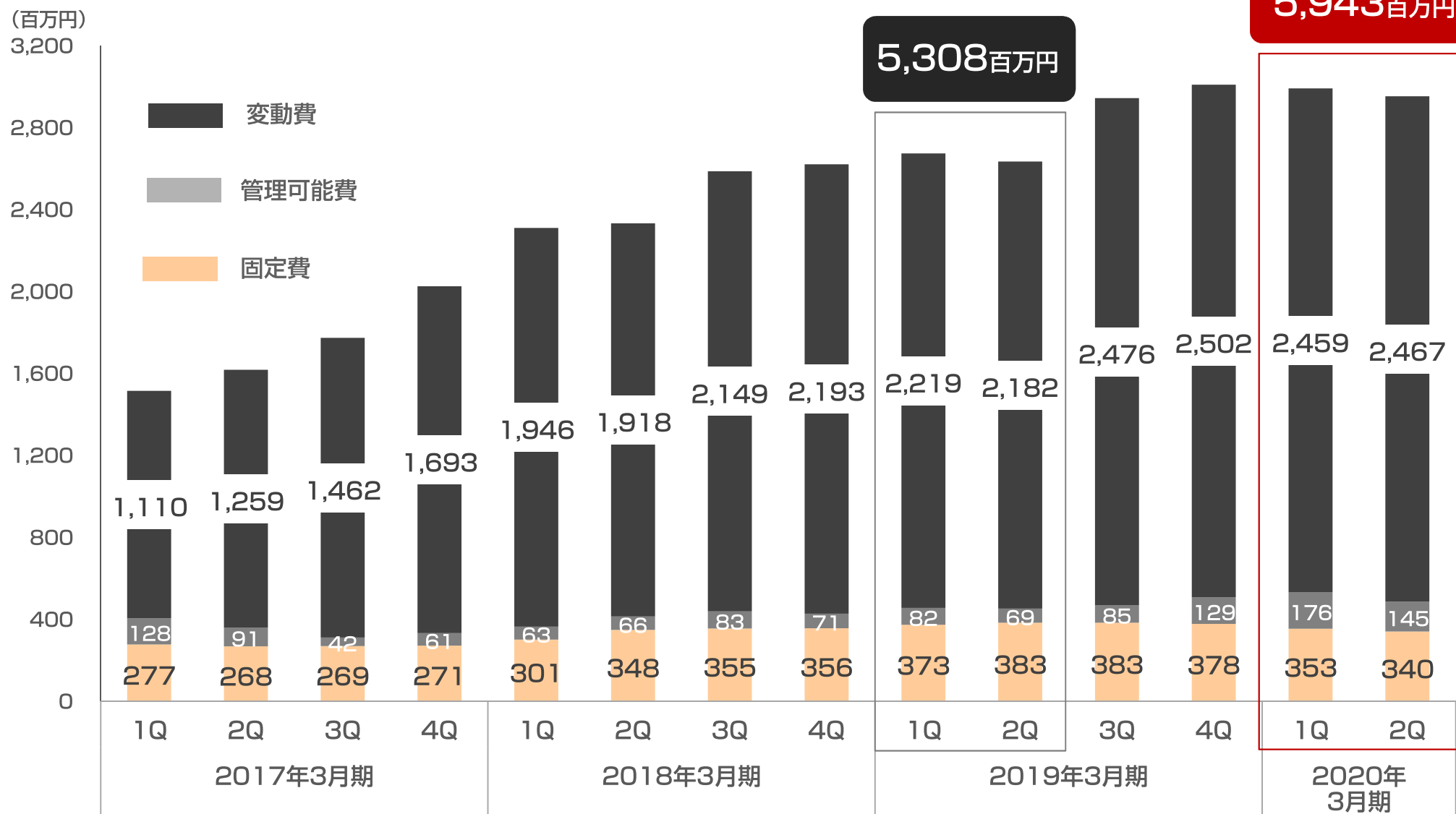
- サンプル百貨店を中心としたトライアルマーケティング&EC事業が業績を牽引
- カテゴリーマネジメントの改善や販売促進施策実施により増収
- 物流費上昇も、お試し費用の見直しとBPRによるコスト構造改善により増益



※ 売上高は、セグメント間取引消去前の数字です

コンシューマサービスの営業費用の明細推移（四半期）

- 販売促進施策の実施により管理可能費（販売促進費）が増加
- 物流費上昇も、お試し費用の見直しとカテゴリマネジメント改善により変動比率は増加せず
- BPRによるコスト構造改善により固定費を圧縮



1

「サンプル百貨店」が昨期に抱えた
オペレーション上の課題をクリア

2

市場成長率を上回る「サンプル百貨店」
の伸長

「サンプル百貨店」が昨期に抱えたオペレーション上の課題をクリア

2018年度の課題

カテゴリーマネジメントの不備
による収益効率の悪化

環境変化に伴う
費用の増加

2019年度上期の取り組み

商品調達バランス
掲載・陳列の最適化

BPR推進による生産性UP

MA化推進、CMS活用の拡大
フルフィルメント業務の簡素化
カスタマーサポートでのチャット対応

市場成長率を上回る「サンプル百貨店」の伸長

2017年度

2018年度

国内EC市場※1

（物販系分野のBtoC
分類①食品、飲料、酒類）

1兆5,579億円 — 成長率 8.6% → 1兆6,919億円

サンプル百貨店※2

92.7億円 — 成長率 14.2% → 105.9億円

2018/2019年度
上期比較

2018年度上期

2019年度上期

49.7億円 — 成長率 16.8% → 58.0億円

※1) 出典：2019年5月16日、経済産業省「2018年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」

※2) MUSE&Co.の売上高も加算しています

3. 今期の主要な取り組みと方向性



様々な広告主・広告代理店に利用いただき
プラットフォーム機能の開発に活かす

買い物やサービスで
「Bestな選択」
をお手伝いするメディア

【のべ訪問者数の推移】



サンプル百貨店がBS日テレで 新番組「ちょっプルTV」を放送開始



10/5より
BS日テレで
オンエア開始

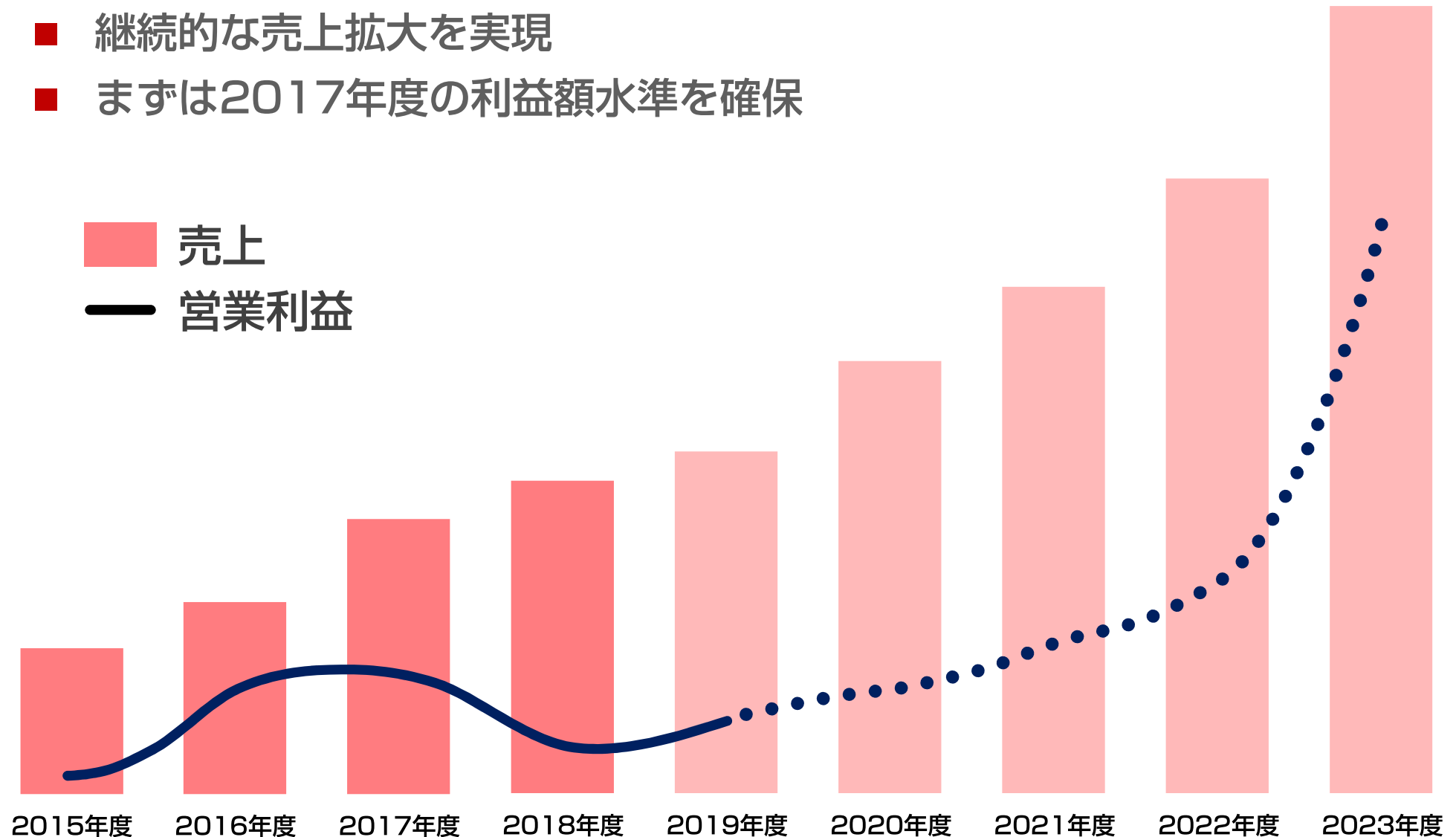


人気のサンプリングイベント
「リアルサンプリングプロモーション」
と連動する通販番組

新たな販売チャネル拡大により
商品調達力と集客力を強化

4.業績見通し

- メディア、トライアルマーケティング&ECの2本柱の強化と第3の柱となる事業確立のための投資を継続
- 継続的な売上拡大を実現
- まずは2017年度の利益額水準を確保



【業績予想】 2020年3月期 業績予想/配当予想

■ 上期業績 及び 今後の見通しをふまえ、通期業績予想を以下の通り修正します

マーケティング
ソリューション

- ・コンテンツマーケティングの上期受注の軟調さを下期の売上見込に反映
- ・事業構造転換に向けた投資を積極的に継続

コンシューマ
サービス

業績を牽引するサンプル百貨店において
引き続き当初計画を上回る売上拡大と収益性改善を見込む

(%表示は、対前期増減率)

通期	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	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
5/9発表	15,270	2.7	210	79.6	200	150.4	85	-
11/8発表	15,400	3.6	220	88.2	220	175.5	50	-
増減額	+130		+10		+20		△35	

※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

参考資料

連結貸借対照表

【資産の部】

(百万円)

	2019年3月末	2019年9月末	差異
流動資産 ①	4,041	3,855	△185
固定資産 ②	1,257	1,206	△51
資産合計	5,299	5,062	△237

①流動資産

・現金及び預金	+286
・売掛金	△359
・商品及び製品	△65 等

②固定資産

・ソフトウェア	△39
・のれん	△18 等

【負債の部】

流動負債 ③	1,376	1,212	△163
固定負債	75	79	4
負債合計	1,451	1,292	△163

③流動負債

・買掛金	△131
・未払費用	△55
・未払法人税等	+26 等

【純資産の部】

株主資本 ④	3,499	3,421	△77
新株予約権	7	6	△0
非支配株主持分	341	341	△0
純資産合計	3,848	3,769	△78

④株主資本

・新株発行（SO行使）	+6
・親会社株主帰属四半期純損失	△57
・配当実施	△26 等

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2020年3月期 第2四半期累計
営業活動による キャッシュ・フロー	① 446
投資活動による キャッシュ・フロー	② △138
財務活動による キャッシュ・フロー	③ △20
現金及び現金同等物の 増減額 (△は減少)	286
現金及び現金同等物の 期首残高	1,741
現金及び現金同等物の 四半期末残高	2,027

①営業活動によるキャッシュ・フロー

- ・税金等調整前四半期純利益 △51
- ・減価償却費 +88
- ・減損損失 +65
- ・投資有価証券評価損 +23
- ・売上債権の増減 +359
- ・たな卸資産の増減 +37
- ・仕入債務の増減 △131
- ・未払費用の増減 △55
- ・法人税等の還付 +75 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 △30
- ・無形固定資産取得 △114 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 +6
- ・配当金の支払額 △26 等



2001年
スタート

月間利用者
2,100万人

ガイド数
900名

テーマ数
1300

信頼性
目利き

取り揃え

877人の専門家が1292テーマで記事を発信中！



お金持ちが「宝くじ」を絶対に買わない4つの理由

ニューリッチへの道 ガイド
中野 登紀雄



高齢雇用継続給付とは？60歳以降も働く人にメリット・デメリット解説

貯蓄 ガイド
大沼 恵美子



会社員・公務員も確定申告は必要？確定申告と年末調整はどう違うのか

損害保険 ガイド
平野 啓之



サラリーマンの必要経費「給与所得控除」の計算方法

税金 ガイド
田中 卓也



親友だったのに、なぜ？ママ友トラブルで子どもたちが登校拒否に...



パッキングに役立つ！トラベルポーチおすすめ人気ランキング19選！メンズ・レディースそれぞれ紹介



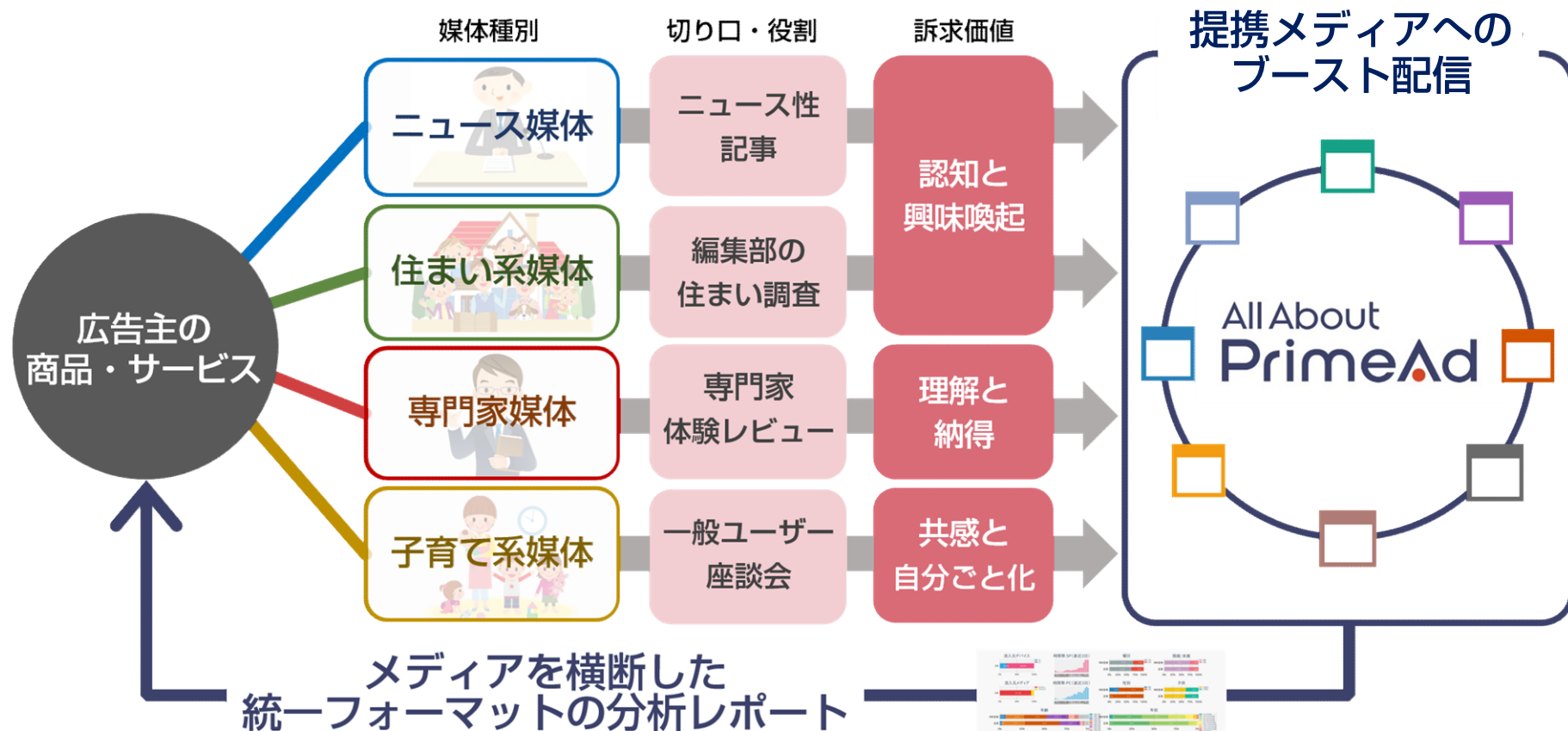
セスキ炭酸ソーダで洗濯・掃除のお悩み解決！



ストリートアイロンで作る外ハネ&内巻きカール

“専門家” がガイドする
国内最大級の
総合情報サイト

複数メディアと共同でコンテンツマーケティングビジネスを提供する 「メディアオーケストレーション」



横断的なメディアプロモーションを一括で発注でき
コンテンツマーケティングによる影響力を最大化

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。

【掲載記事例】



【2019年版】スチームアイロ
ンおすすめ人気ランキング19
選 | コードレスやハンディタイ
プ、使い方もご紹介！



獣医師が選ぶ！キャットフード
の人気メーカーとおすすめ17
選



「サンプル百貨店」のビジネスモデル



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

注力サービス



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

利用者数 **250万人**

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



ワカモノの本音を様々なジャンルで
影響力のあるインフルエンサーたちと一緒に動画で発信



【コンテンツ例】

チル旅



友近&ゆりやん
時の間



アラフォー向けSNS配信型メディア「citrus」

citrus

カジュアルに知性をアップデート

弾む日常会話の情報源。
社会や生活の話題にもう1つの視点を。

SNS配信型メディア… Facebookを中心とし、各種SNSプラットフォームへ
向けてコンテンツを分散配信するメディアです

動画コンテンツ

月間2億リーチと、国内最大規模 約470万フォロワーを
抱えるメディアの最適解



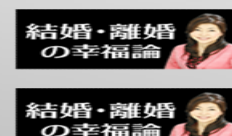
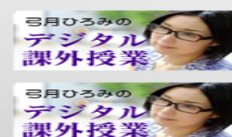
ライブ配信

最先端のライブ配信実績。通常のライブ
から 360度映像等、配信から拡散まで



記事コンテンツ 全10ジャンルのテーマと、さまざまなコーナーを連載。SNS上で盛り上がる、旬なネタを毎月100本以上お届けします

人間関係 ライフスタイル マネー エンタメ ビジネス 話題
ライフハック テクノロジー ヘルス&ビューティ 車・交通



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

国内最大級
約430万 いいね！





日本最大級の教室ビジネス・協会ビジネス 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
50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



日本テレビとオールアバウト ライフマーケティングによる合併会社



テレビ局主催の物販イベント「全国うまいもの博」と連動した産地直送品等のECサイト開設

テレビのメディア力・コンテンツ力を活かし
視聴者をWEB会員化、EC事業の更なる
収益UPを目指す