

株式会社オールアバウト

2021年3月期第2四半期 決算説明資料

2020年11月5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.事業ハイライトと今後の取り組み

3.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

AllAbout

PrimeAd Best One

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

サン
プル 百貨店

dショッピング

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

株式会社オールアバウトナビ

citrus  チルテル

ソイナビ
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

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事業

株式会社オールアバウト



株式会社オールアバウトナビ



グローバルマーケティング事業

株式会社オールアバウト



コンシューマサービス

トライアルマーケティング&コマース事業

株式会社オールアバウトライフマーケティング



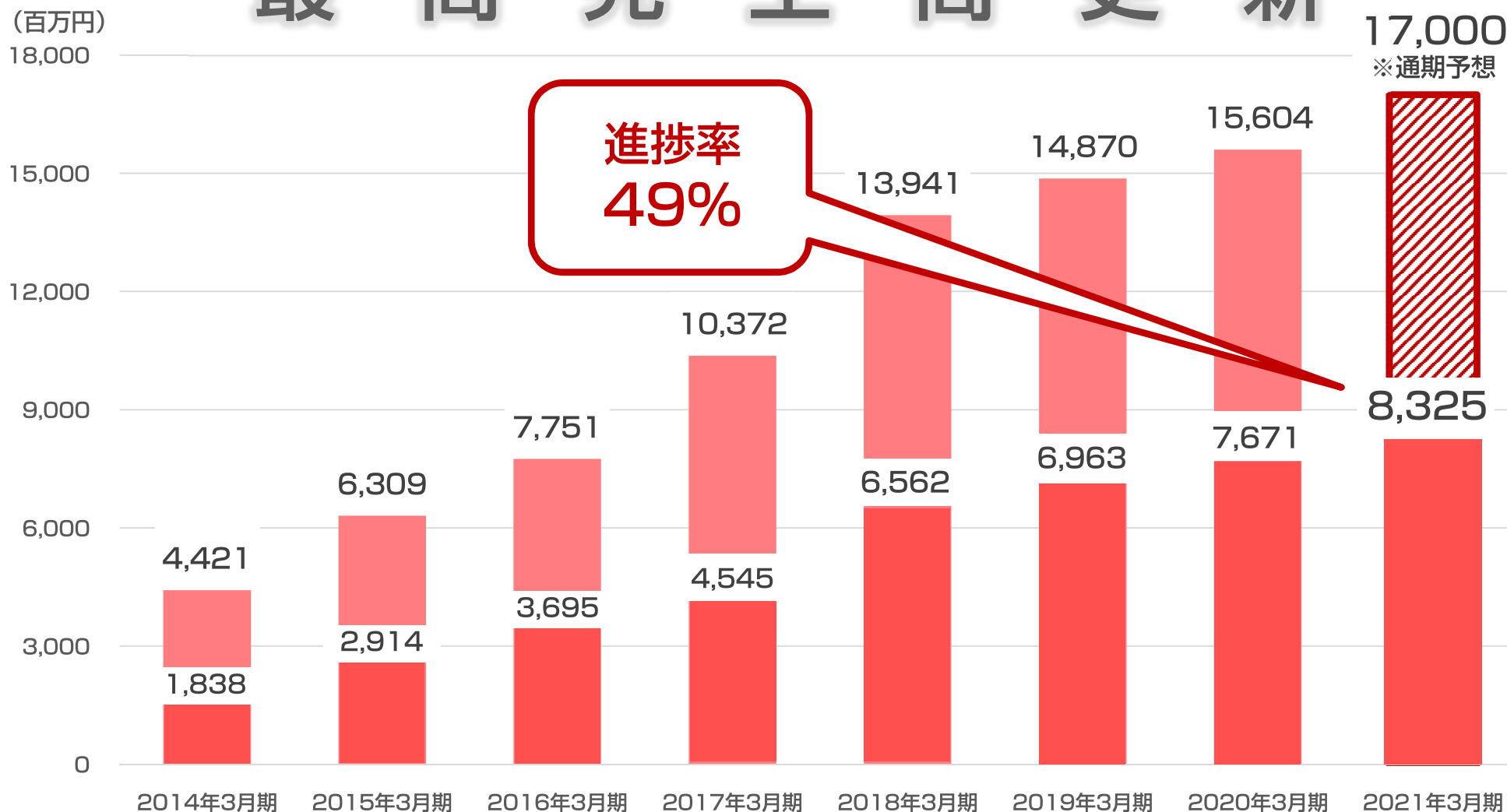
dショッピング

生涯学習事業

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

上期ベースで9期連続増収 最高売上高更新



1.決算ハイライト

上期
連結
業績

対 前 年 増 収 増 益

【売上高】

8,325 百万円（前年同期比：8.5%増）

【営業利益】

404 百万円（前年同期比：3,015.2%増）

通期利益予測を上方修正

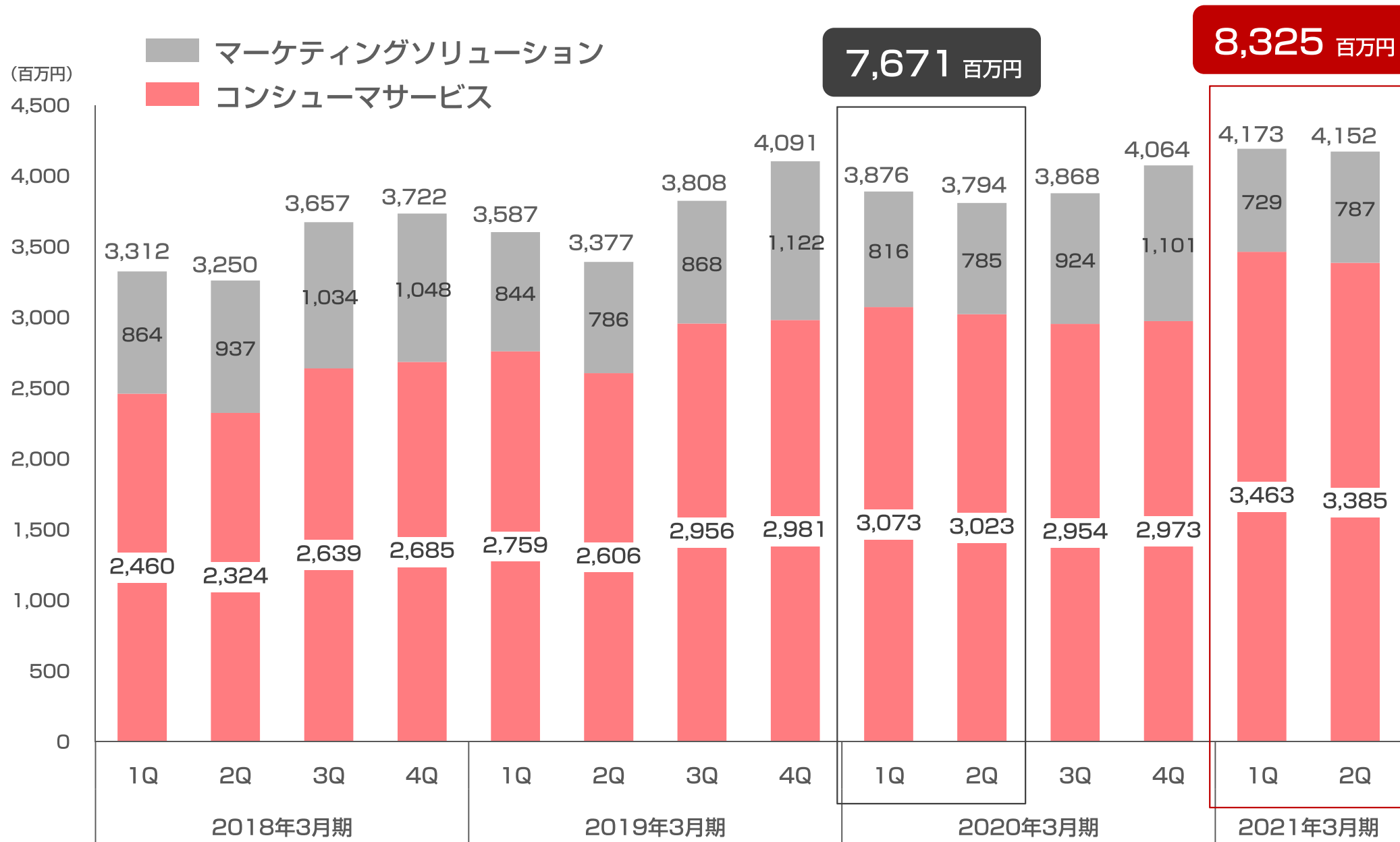
2021年3月期第2四半期の決算ハイライト

売上高 83.2億円 営業利益 4.0億円

(百万円)

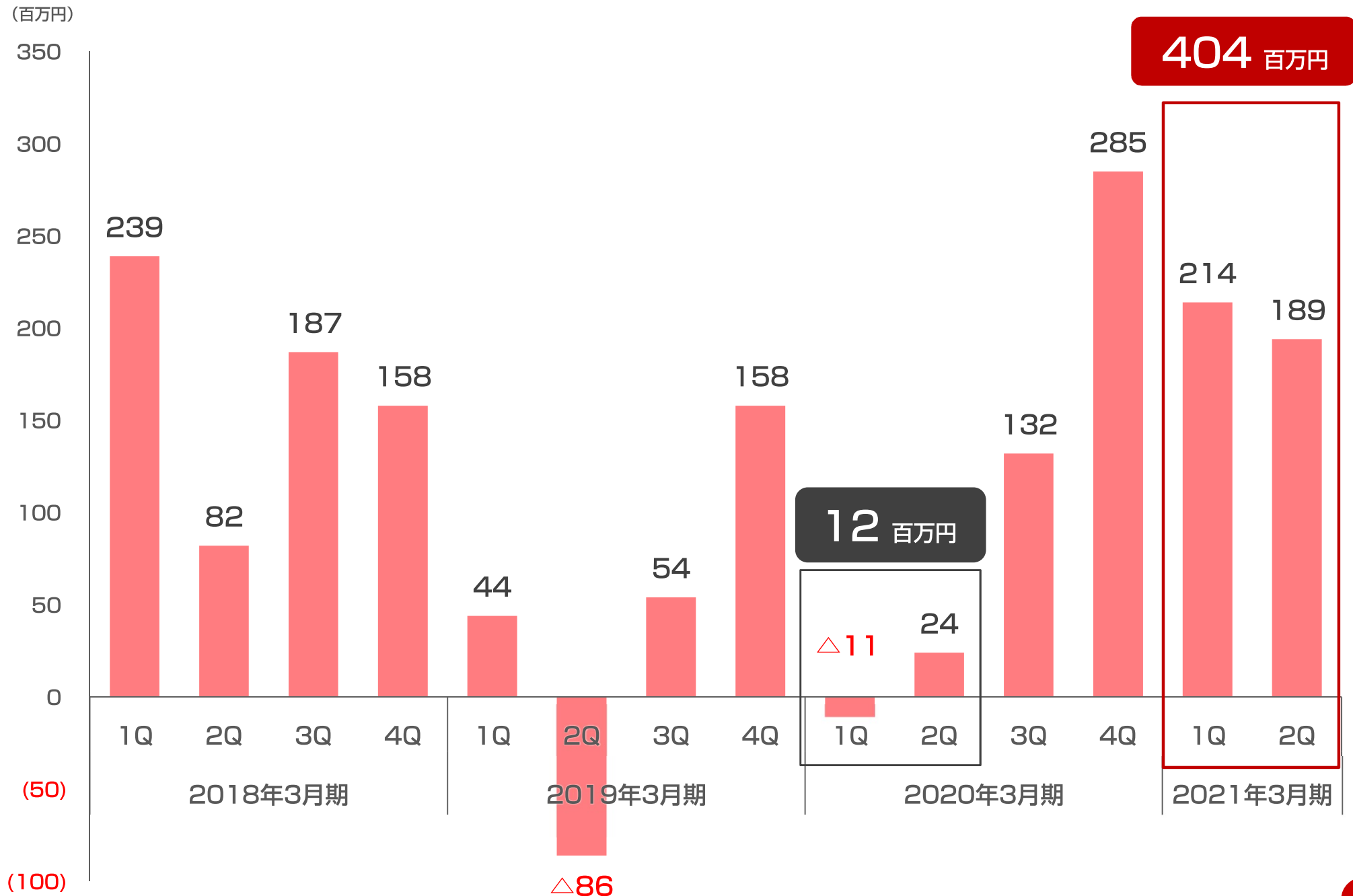
	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	対前年同四半期 増減率
売上高	7,671	8,325	+8.5%
営業利益	12	404	—
経常利益	15	406	—
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△57	225	—

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. 事業ハイライトと今後の取り組み

マーケティングソリューション セグメント

AllAbout
PrimeAd

facebook navi

ツイナビ
WELCOME TO SOCIAL WEB

citrus

チルテル

AllAbout
Japan

Best One

マーケティング ソリューション

新型コロナウイルス感染症の影響で全般的な
広告出稿抑制により前年同期比減収。
新規事業投資を継続しながらも生産性向上に
よる固定費圧縮により、前年同期比増益。

【売上高】

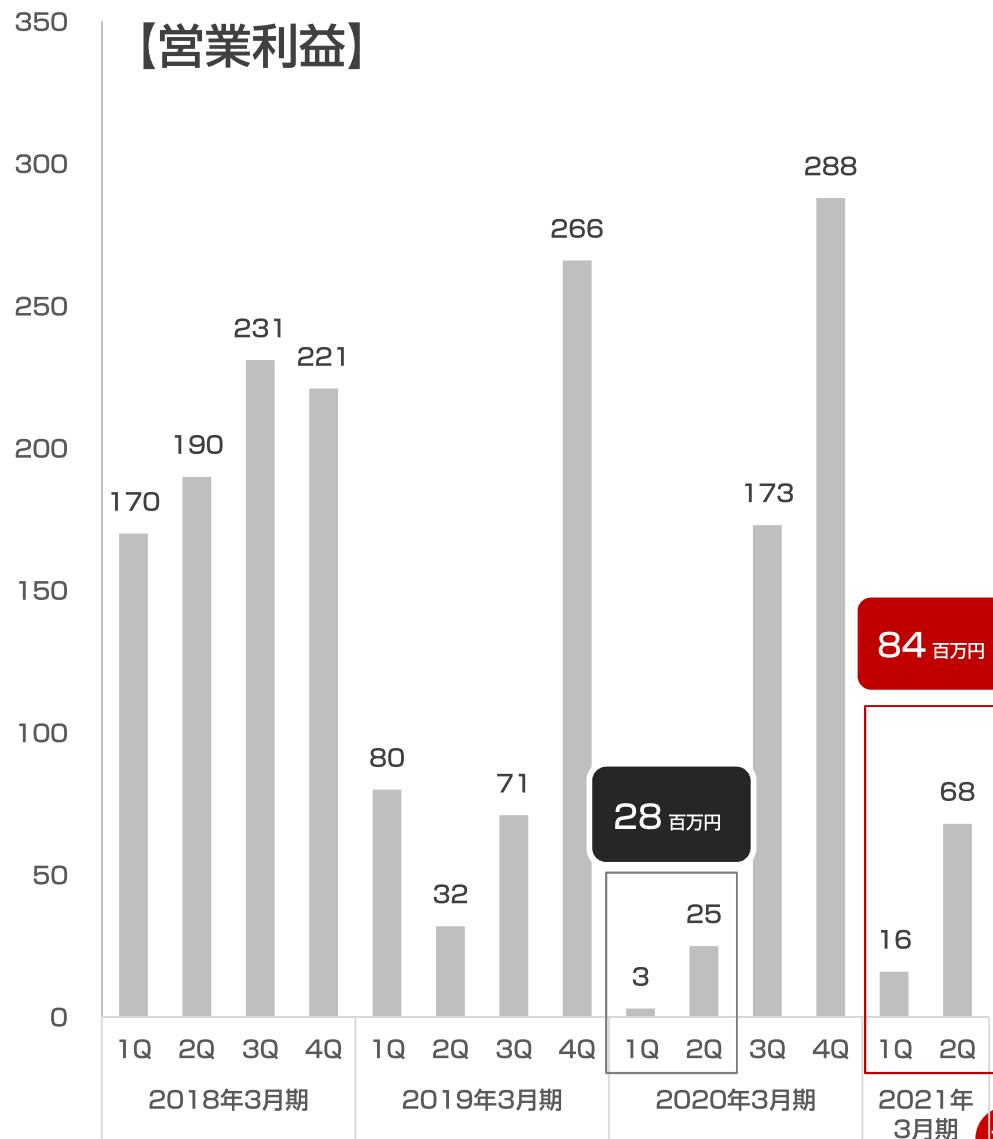
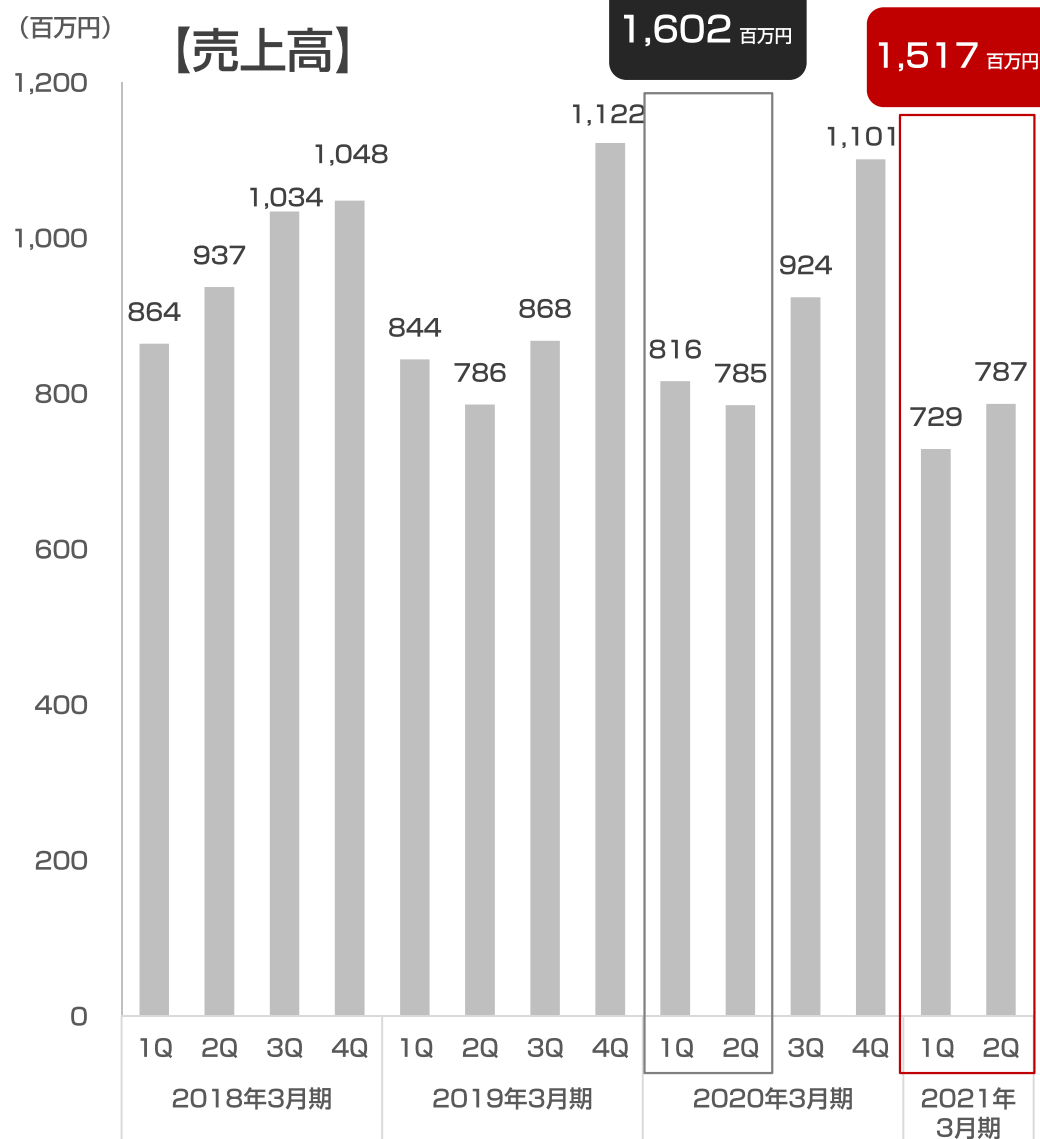
1,517 百万円（前年同期比：5.3%減）

【営業利益】

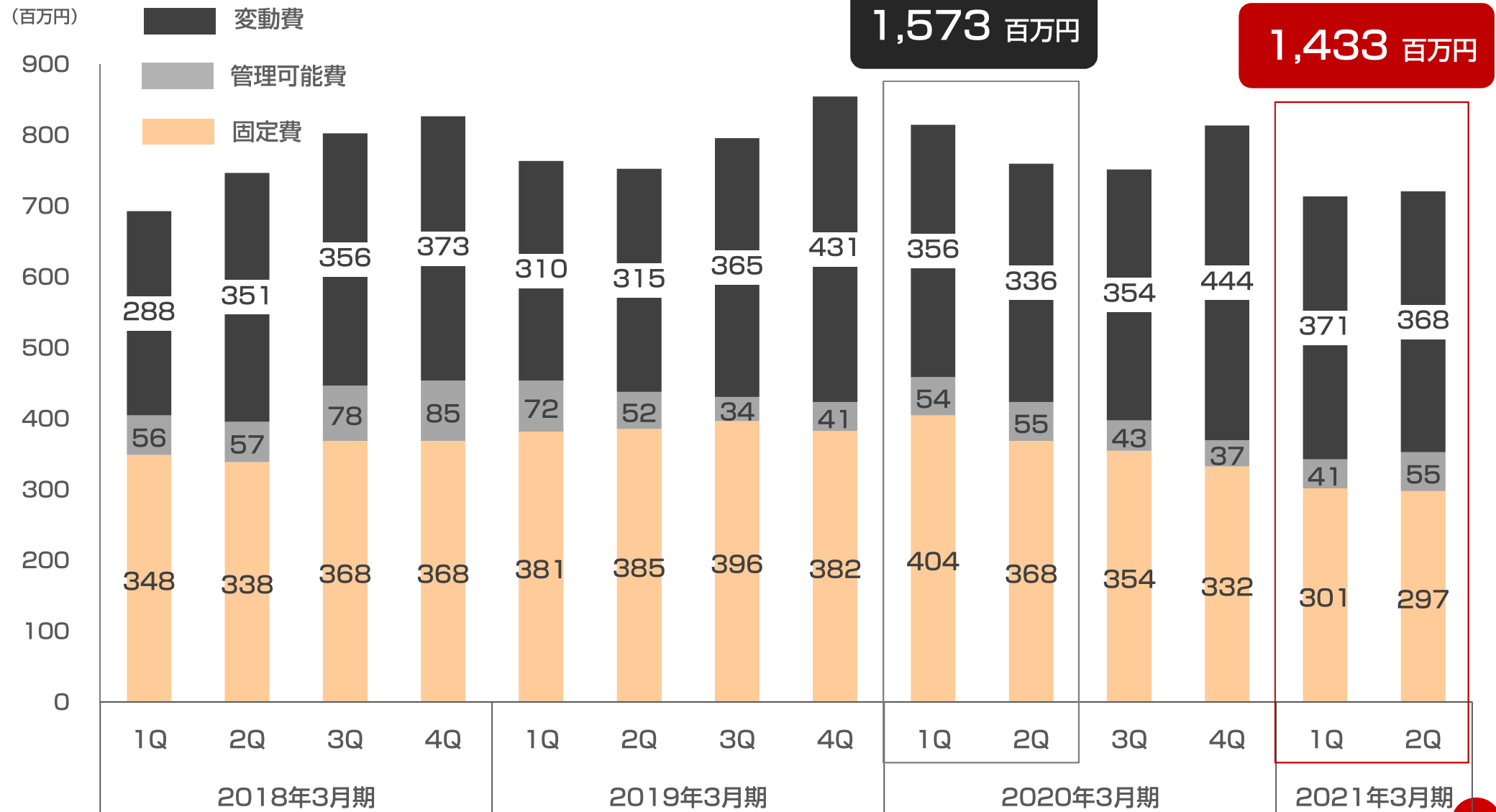
84 百万円（前年同期比：194.4%増）

マーケティングソリューションの売上・営業損益推移（四半期）

売上高：1,517百万円（前年同期比 5.3%減） 営業利益：84百万円（前年同期比 194.4%増）



生産性向上により固定費を圧縮



コンテンツコマース「Best One」が伸長

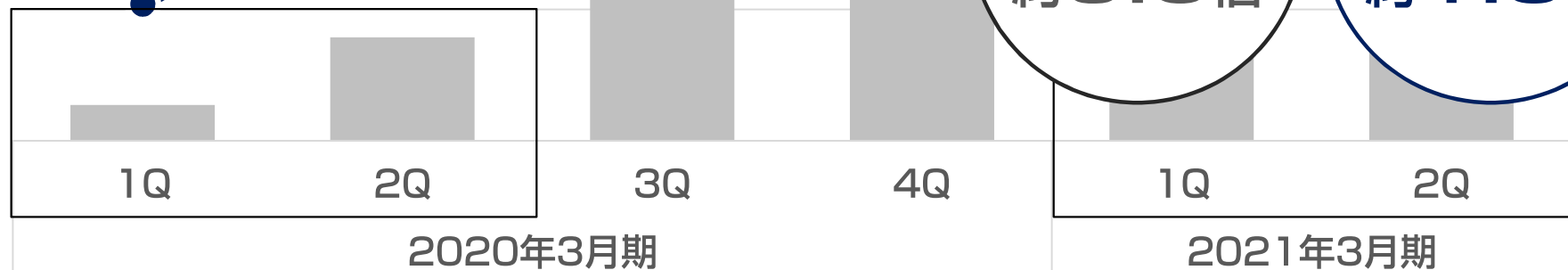
ベストが見つかる
おすすめ情報メディア

Best One



【売上とセッション数の四半期推移】

売上高 ■ セッション数 ●—●—



1Qセッション数は
巣ごもり特需

売上高
約9.5倍

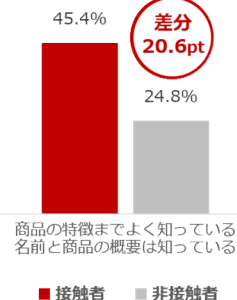
セッション数
約1.8倍

新型コロナウイルス感染症に対応した広告ソリューション等の投入により広告受注額および受注単価は前年同水準を維持

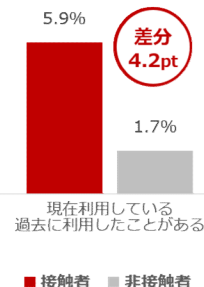
タイアップ広告へ
「ブランドリフト調査」を標準実装

完全オンラインで対応可能な広告商品
「オトナ女性向け
新商品リリースタイアップ」

Q1.【商品A】についてあなたはご存知ですか。



Q2.【商品A】について利用/使用
ありますか。



5月28日
リリース

ドコモの約600万人の調査パネルと連携し
広告接触による態度変容効果を可視化



6月4日
リリース

ご発注・制作から掲載まで全ての工程を
オンラインにて最短14営業日で実現

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**

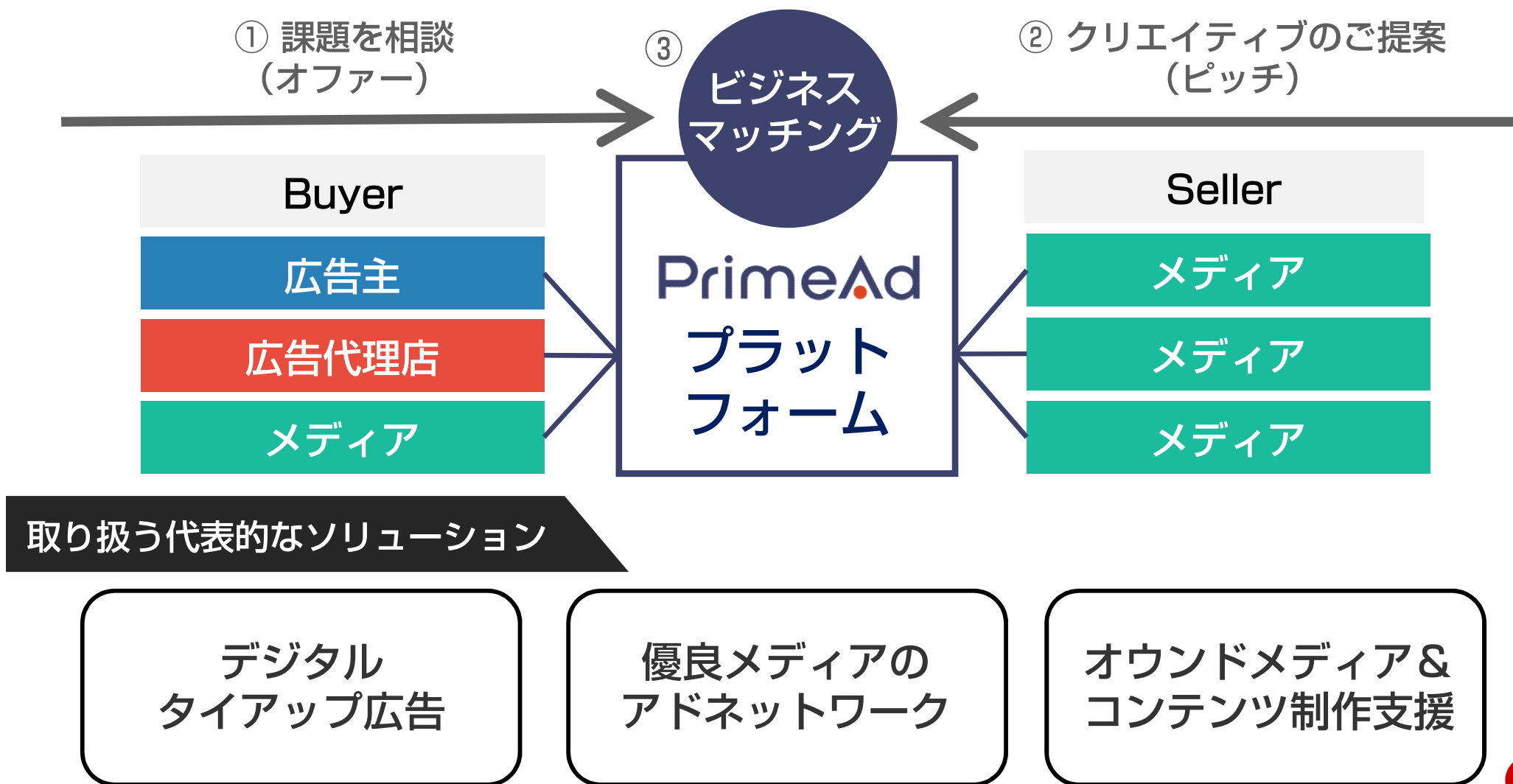
へ進化する事業構造の転換期

PrimeAd

広告主、広告代理店、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**

2020年7月、ビジネスマッチング機能をリリース



大手総合広告代理店を含む約20社が導入を開始

広告主（代理店）のオファー画面



メディアからのクリエイティブ提案（ピッチ）



広告主・代理店のメリット

- ✓ 質を担保した豊富なクリエイティブ
- ✓ 統一化された広告指標
- ✓ 管理コストの削減と業務フローの効率化

メディアのメリット

- ✓ 収益機会の獲得
- ✓ 固定費の削減
- ✓ 最新のアドテクノロジーへの対応

まずは以下既存市場の取り込みを推進

コンテンツマーケティングにおける

デジタルタイアップ広告

1,000億円

ネイティブアドネットワーク

2,000億円

オウンドメディア &
コンテンツ制作支援

3,000億円

推定
6,000億円
※当社調べ

2. 事業ハイライトと今後の取り組み

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

「サンプル百貨店」が新型コロナウイルス感染症による巣ごもり特需対応やNB商品の拡充、カテゴリーマネジメントの改善により、増収増益。さらにNTTドコモと「dショッピング」の共同運営を開始し、取扱高を加算。

【取扱高】

10,393 百万円（前年同期比：70.8%増）

【売上高】

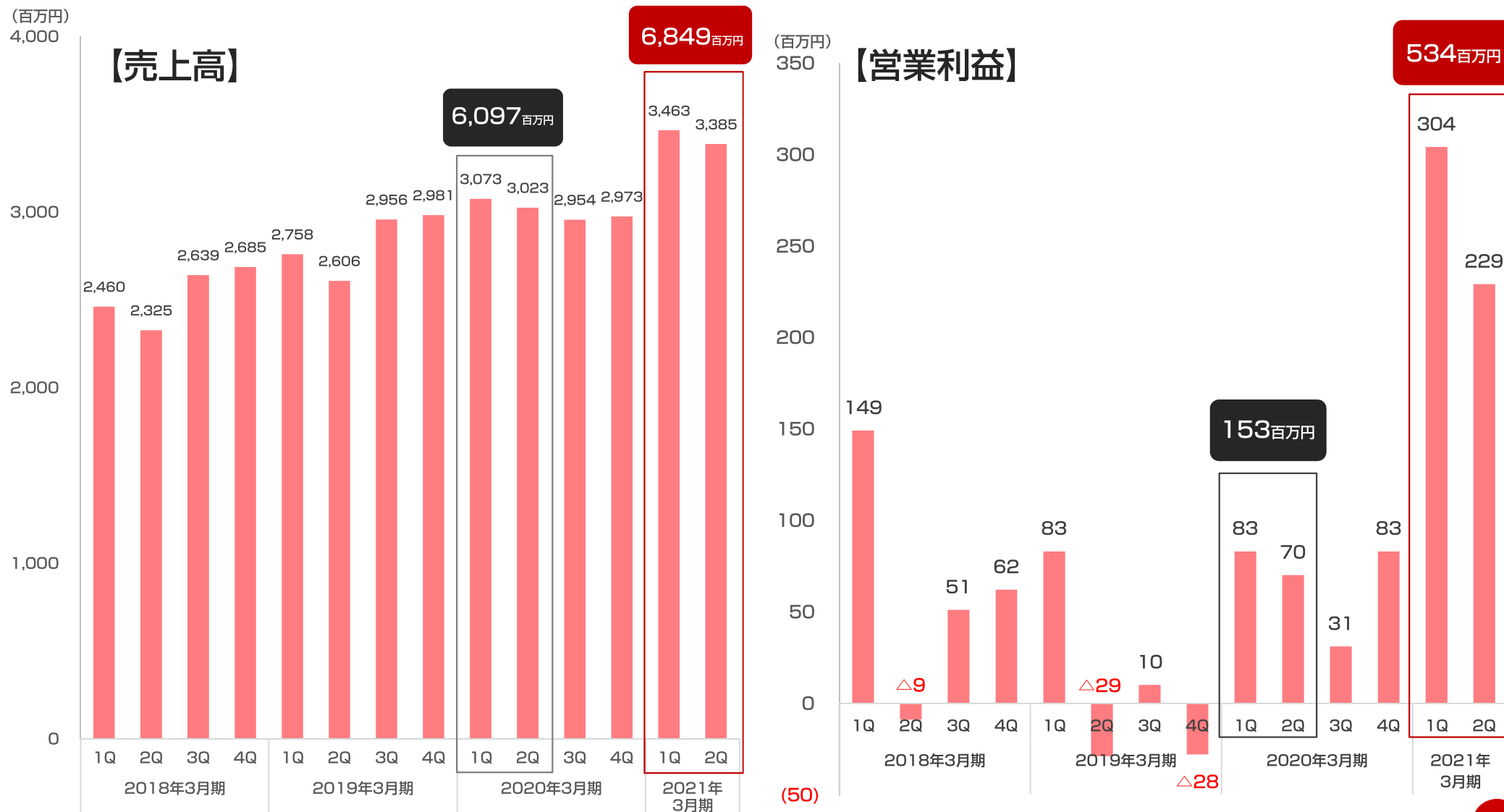
6,849 百万円（前年同期比：12.3%増）

【営業利益】

534 百万円（前年同期比：247.4%増）

コンシューマサービスの売上・営業損益推移（四半期）

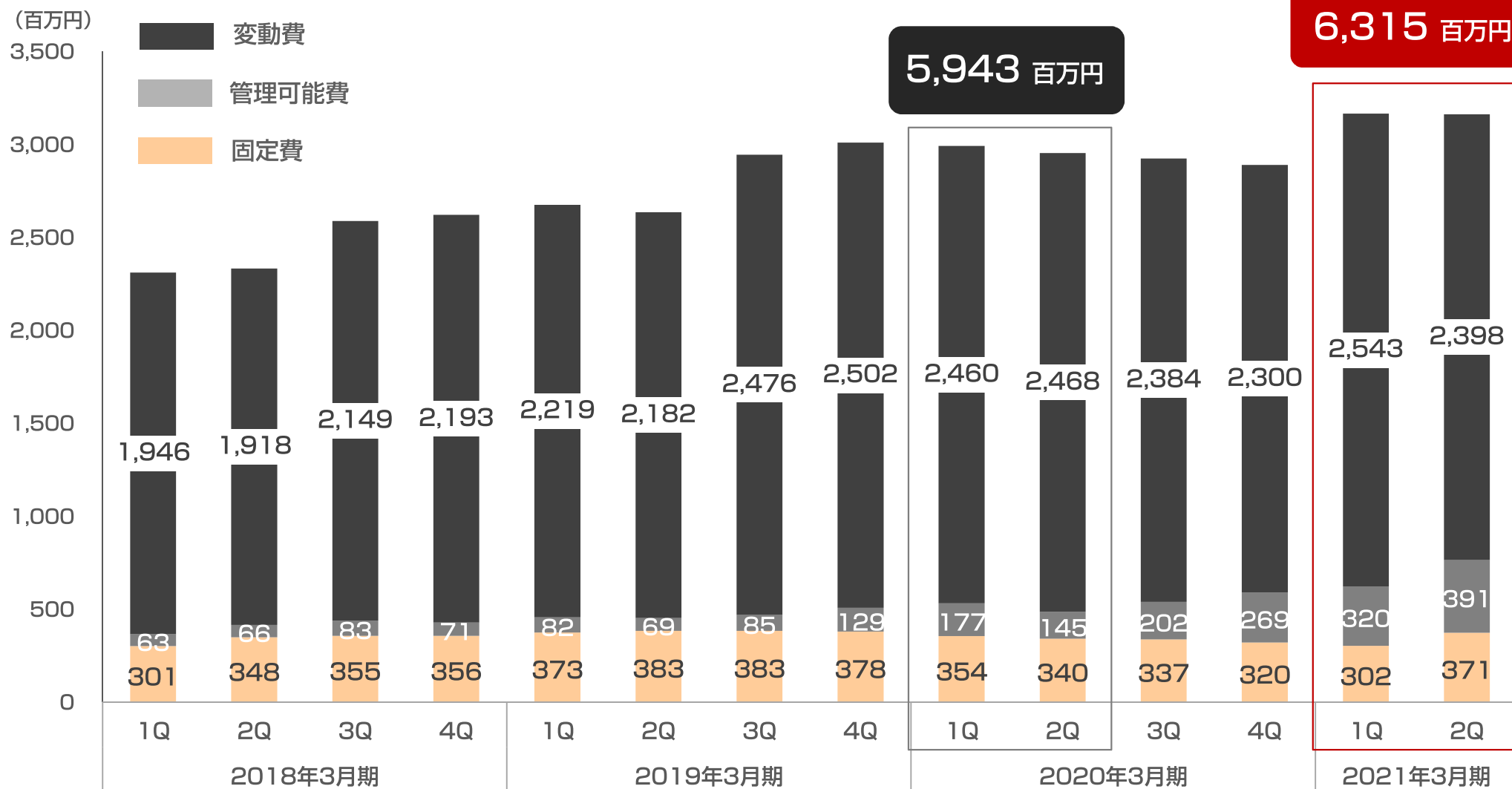
売上高：6,849百万円（前年同期比 12.3%増） 営業利益：534百万円（前年同期比 247.4%増）



※ 売上高は、セグメント間取引消去前の数字です ※2019年3月期でDLmarketサービス終了、2020年3月期中（2019/11）でMUSE&Co.サービス終了

コンシューマサービスの営業費用の明細推移（四半期）

- サンプル百貨店における商品調達・掲載・売価設定等、カテゴリーマネジメントの改善・販促最適化により限界利益が上昇
- 各事業のBPRによる固定費減少



市場成長率を上回る「サンプル百貨店」



の取扱高

2019年度
第2四半期累計

58.0億円

成長率

9.8%

2020年度
第2四半期累計

63.7億円

【参考】

国内EC市場^{※1}

〔物販系分野のBtoC
分類①食品、飲料、酒類〕

2018年度

1兆6,919億円

成長率

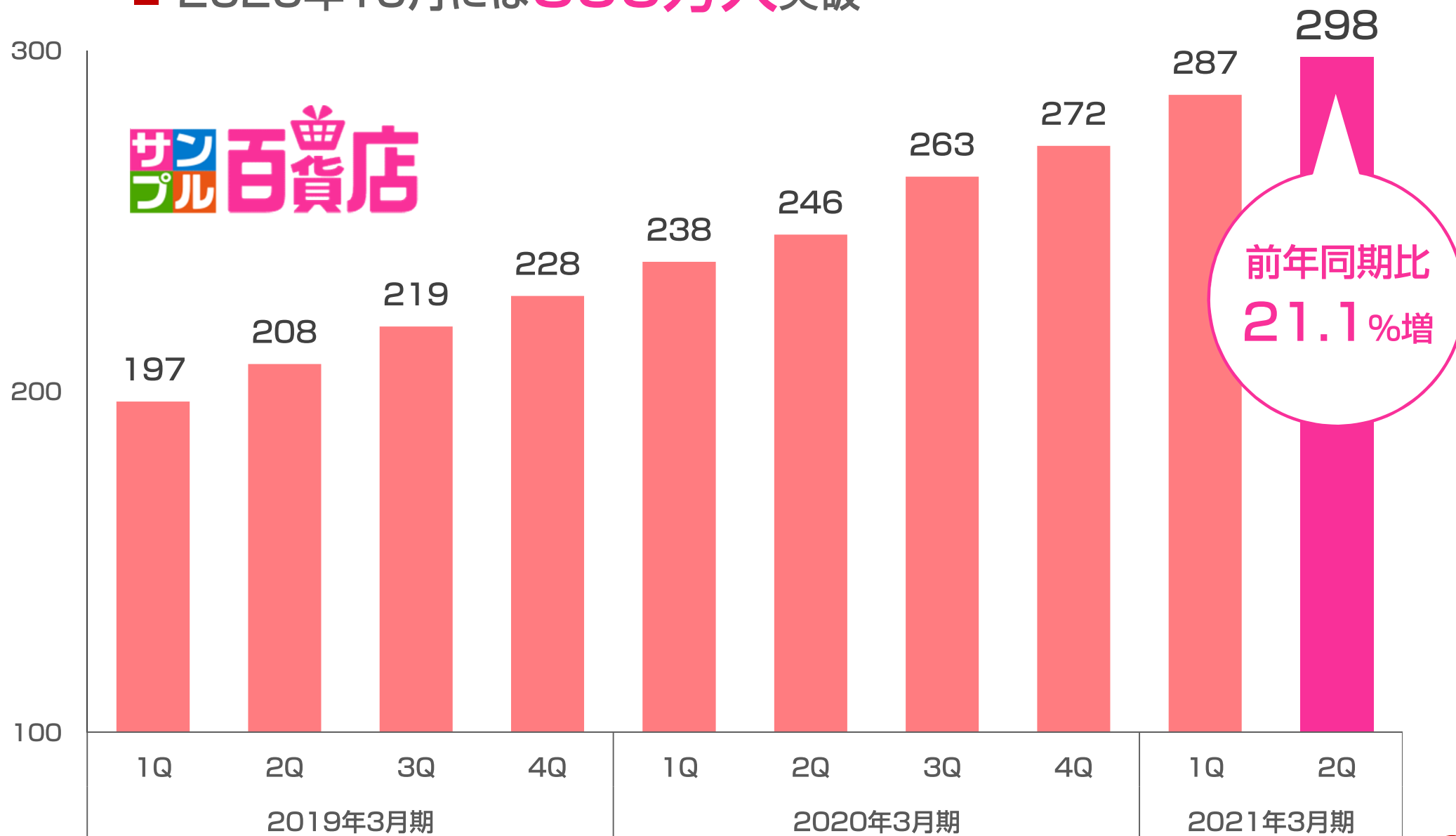
7.7%

2019年度

1兆8,233億円

「サンプル百貨店」の累計利用者数

■ 2020年10月には**300万人**突破



※2018年3月より提携する外部サービスでの利用者数も加算

リアルサンプリングイベント「RSP」をオンラインへ移行



これまでのリアル開催と同等の規模へ拡大

2020年6月・9月
開催分の累計実績

出展ブランド数
約80

参加者数
3,000超



2020年7月、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」の共同運営を開始



All About
Life Marketing

NTT
docomo

【強み】

サンプリングサイトの
運営ノウハウや
商品調達3,000社超
の取引実績

【強み】

顧客基盤や
d払い・dポイントを
活用したeコマースの
運営ノウハウ

共同で商品拡充、マーケティング活動に努め
事業拡大を目指す



トライアルマーケティング

企業の利用シーンを強化



総合通販サイト

基盤整備を推進し、出店社支援や
マーケティング施策を拡充

マーケティングソリューション

オン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
としてさらなる利用者と収益の拡大を推進

3.業績見通し

短期

中期

社会

(生活者) withコロナ時代の新しい生活様式／(企業) DXの推進

マーケティング
ソリューション

環境

- ・法人における広告出稿の抑制
- ・巣ごもりによるネット利用の増大

対応

- ・マーケティングニーズのある業種の営業強化
- ・オンラインで完結する営業・制作体制の確立
- ・在宅需要にフィットするサービスの拡大

- ・DX化の推進とデジタルマーケティングへのシフト

- ・PrimeAdによるコンテンツマーケティングのDX推進
- ・メディアのサービス化によるアクション機能の強化

コンシューマ
サービス

環境

- ・巣ごもり消費でeコマースの利用拡大
- ・リアルイベント開催・参加機会の減少

対応

- ・オンラインイベントへの移行
- ・dショッピングの共同運営開始
- ・生鮮果実・肉・魚等の取扱いの拡大

- ・eコマース転化率のさらなる上昇
- ・新たなオンラインサービスの勃興(レッスン、ヘルスケア、フィットネス)

- ・トライアルマーケティング&コマースの進化

【業績予想】 2021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

マーケティング ソリューション

- ・ Web広告出稿の回復スピードに対する不透明感を反映
- ・ 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

拡大するeコマース事業環境を受け「サンプル百貨店」を中心に
さらなる売上拡大と収益性向上を引き続き見込む

(%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	%
2020/8/7 発表	17,000	8.9	500	16.1	490	12.3	300	49.8
2020/11/5 発表	17,000	8.9	720	67.2	720	65.0	450	124.8
増減額	-		+220		+230		+150	

※通期の配当予想は未定

※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

參考資料

連結貸借対照表

【資産の部】

(百万円)

	2020年3月末	2020年9月末	差異
流動資産 ①	4,509	5,468	959
固定資産 ②	1,146	1,287	141
資産合計	5,655	6,756	1,100

①流動資産

・現金及び預金	+342
・売掛金	△359
・未収入金	+861
・商品及び製品	+69等

②固定資産

・ソフトウェア	+113
・ソフトウェア仮勘定	+40
・投資有価証券	+22等

【負債の部】

流動負債 ③	1,540	2,324	783
固定負債	77	67	△9
負債合計	1,618	2,391	773

③流動負債

・買掛金	△258
・未払金	+1,015
・未払消費税	△25
・未払法人税等	+52等

【純資産の部】

株主資本 ④	3,681	4,005	324
新株予約権	6	6	△0
非支配株主持分	350	354	3
純資産合計	4,037	4,364	326

④株主資本

・新株発行（SO行使）	+111
・RS付与	+26
・親会社株主帰属四半期純利益	+225
・配当実施	△39等

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2021年3月期 第2四半期
営業活動による キャッシュ・フロー	① 522
投資活動による キャッシュ・フロー	② △250
財務活動による キャッシュ・フロー	③ 71
現金及び現金同等物の 増減額（△は減少）	342
現金及び現金同等物の 期首残高	2,411
現金及び現金同等物の 四半期末残高	2,754

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 +385
- ・減価償却費 +84
- ・減損損失 +20
- ・売上債権の増減 +358
- ・たな卸資産の増減 △64
- ・仕入債務の増減 △258
- ・未払消費税の増減 △31
- ・その他の増減額 +103
- ・法人税の支払額 △83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 △24
- ・無形固定資産取得 △228 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 +111
- ・配当金の支払額 △39等



2001年
スタート

月間利用者
2,600万人

ガイド数
900名

テーマ数
1300

信頼性
目利き

取り揃え

“専門家” がガイドする
日本最大級の
総合情報サイト

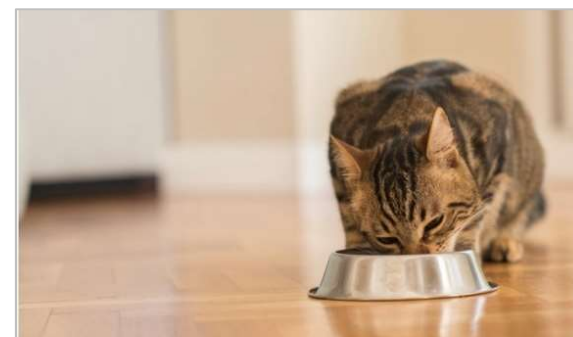
アクション領域での新ビジネス 「コンテンツコマース」

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】



【2020年版】シャンプーおす
すめ人気ランキング33選 | 市
販やサロン(美容院)専売品
も! 話題のharuも!



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

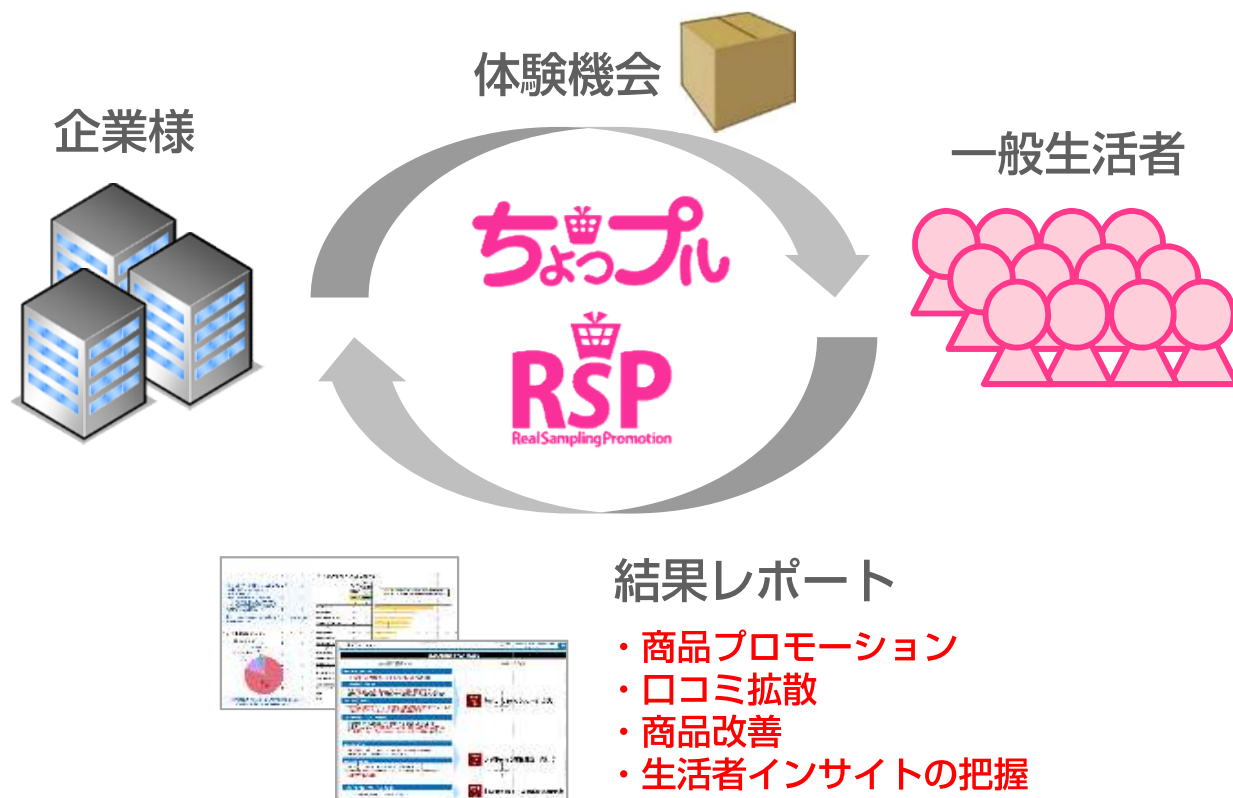




「生活者の声」が集まる、広がる マーケティング支援サービス

30代～40代の主婦や働く女性を中心とした**300万人**の
「生活者」を抱える日本最大級のサンプリングサービス

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



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420万 いいね！



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**。

ライフハック系

ワインのシミが

簡単にとれる！

簡単ひと手間系

背徳の味…
ブッチンプリントースト



テレビとSNSの2軸でユーザーに“チル”な コンテンツを届けるショート動画メディア

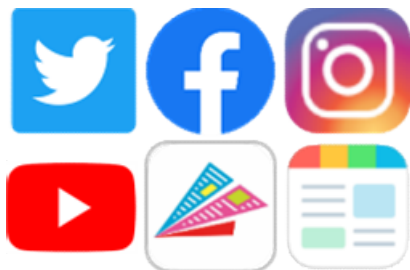
“ゆるく かしこく ジブンらしく” をテーマにオトナ女子が、本当に欲しい情報を
様々なジャンルの信頼性の高い専門家インフルエンサーたちと一緒に発信。

【SNS】

総フォロワー数：863万人

※CIN含む

※CIN：Citrus Chill TV Influencer Network



【テレビ】





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
66講座・全国1万5千人の
認定インストラクターを
ネットワーク