

2026年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社オールアバウト（東証スタンダード 2454）

2026.2.12

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。

オールアバウトグループの企業理念

Mission

- ミッション -

【存在意義、果たすべき使命】

個人を豊かに、社会を元気に。

Vision

- ビジョン -

【ミッションを遂行した先に目指す姿】

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 -

【すべての活動において大切にしている考え方】

システムではなく、人間。

オールアバウトグループの事業領域と構成



Contents

1 連結決算ハイライト

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
- コンシューマサービス セグメント
- その他

3 業績見通し

参考資料

1

連結決算ハイライト

1 2026年3月期の戦略方針（2025年5月12日決算発表資料より）

1

成長実現への事業基盤構築

～ 将来の成長イメージ～

取扱高：**1,000**億円

売上高：**300**億円

営業利益：**30**億円

2

中長期成長への戦略的取り組み

3

利益成長を重視

1 エグゼクティブサマリー

Summary

1

増収増益基調から前年横ばいにペースダウン

Summary

2

ややビハインドも
通期予想の達成に向けて進行中

Summary

3

中長期成長への戦略的取り組み継続

1 2026年3月期第3四半期の決算ハイライト

連結業績

増収増益基調から前年横ばいにペースダウン

- ・ CSセグメントにおける、サプライチェーンのシステム課題により3Qが業績低下
- ・ 取扱高 → みらいバンク加算により大幅増加

売上高**11,562**百万円前年同期比
△**82**百万円
(△**0.7%**)通期計画比進捗率
69.2%営業利益△**149**百万円前年同期比
+**22**百万円(参考) 取扱高**43,616**百万円前年同期比
+**11,455**百万円
(+**35.6%**)通期計画比進捗率
77.9%

1 2026年3月期第3四半期の決算ハイライト

(百万円)

	2025.3期3Q	2026.3期3Q	増減率
売上高	11,645	11,562	△0.7%
マーケティングソリューション	1,331	1,360	+2.2%
コンシューマサービス	10,343	10,121	△2.1%
その他	-	104	-
粗利益^{※1}	3,913	4,262	+8.9%
マーケティングソリューション	979	1,000	+2.1%
コンシューマサービス	2,962	3,181	+7.4%
その他	-	104	-
営業費用^{※2}	4,085	4,412	+8.0%
マーケティングソリューション	1,193	1,169	△2.0%
コンシューマサービス	2,600	2,818	+8.4%
その他	-	82	-
営業利益	△172	△149	-
マーケティングソリューション	△213	△168	-
コンシューマサービス	362	362	+0.1%
その他	-	22	-
取扱高 (参考指標)	32,161	43,616	+35.6%
マーケティングソリューション	1,948	2,222	+14.1%
コンシューマサービス	30,242	29,197	△3.5%
その他	-	12,221	-

グローバルマーケティング事業好調

サンプル百貨店調達減
生涯学習事業撤退

粗利益率堅調

広告宣伝費増加

グローバル好調
デジタルマーケティング増

みらいバンクのローン実行額加算

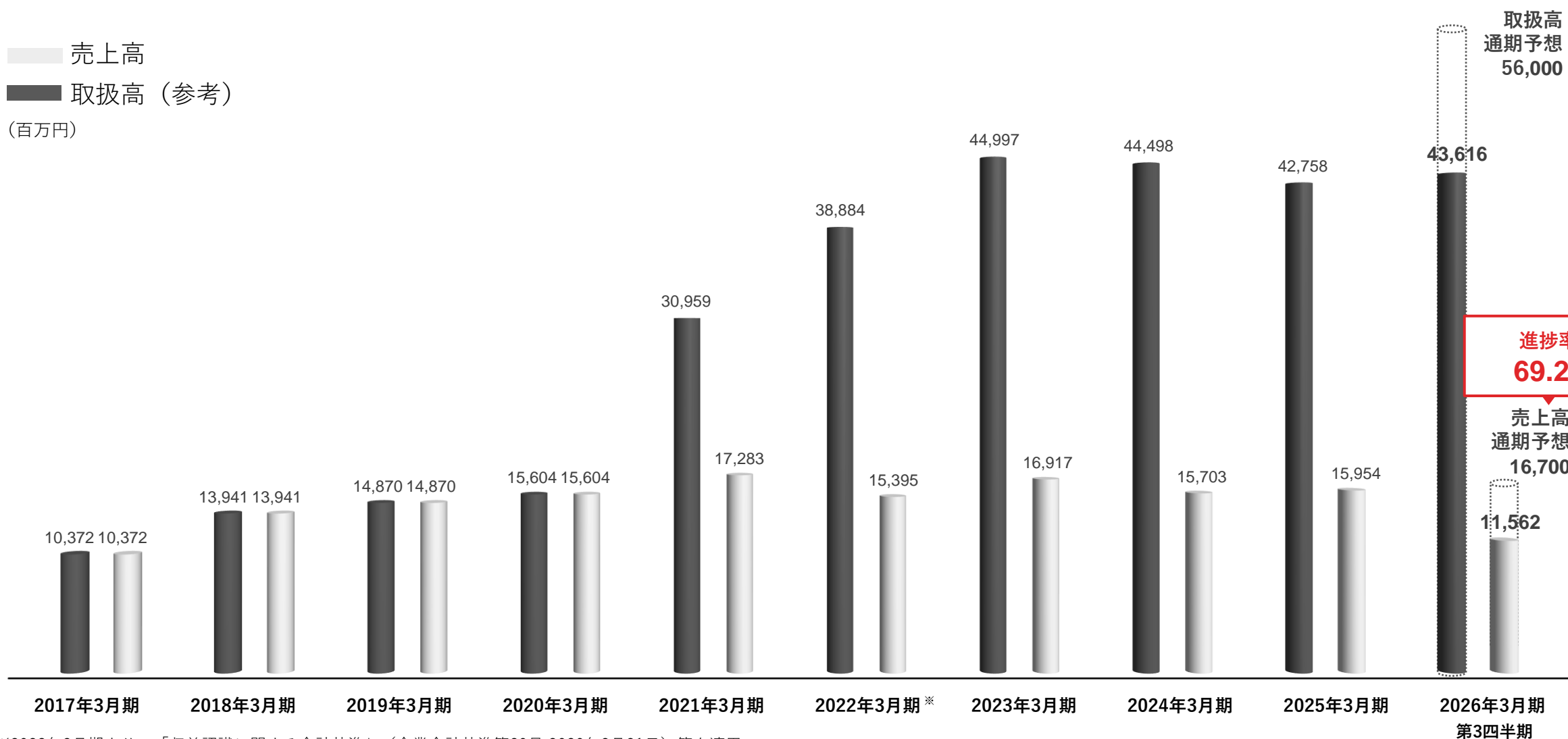
※1: 売上総利益より、販売費及び一般管理費に含まれる物流費、販売手数料、決済手数料等の変動費を差し引いたもの

※2: 販売費および一般管理費から物流費、販売手数料、決済手数料等の変動費を差し引いたもの

1 連結取扱高と売上高の推移

みらいバンクが加わり、通期取扱高が過去最高を更新予定

売上高
取扱高（参考）
(百万円)



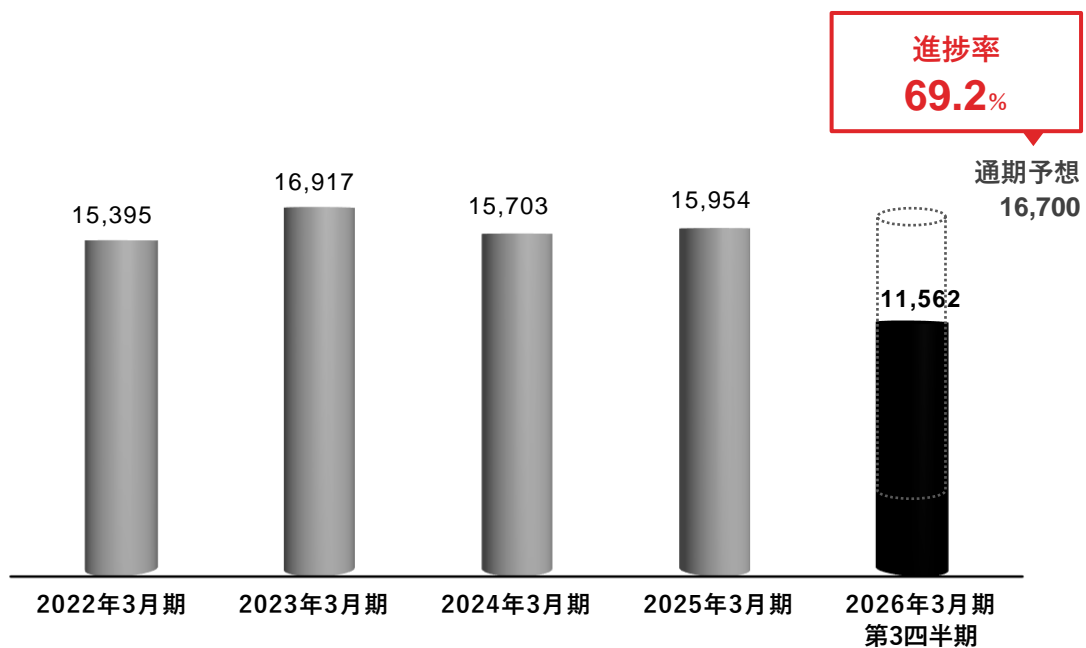
*2022年3月期より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用

1 連結売上高の推移

3Qにペースダウンし、通期予想達成に対してややビハインド

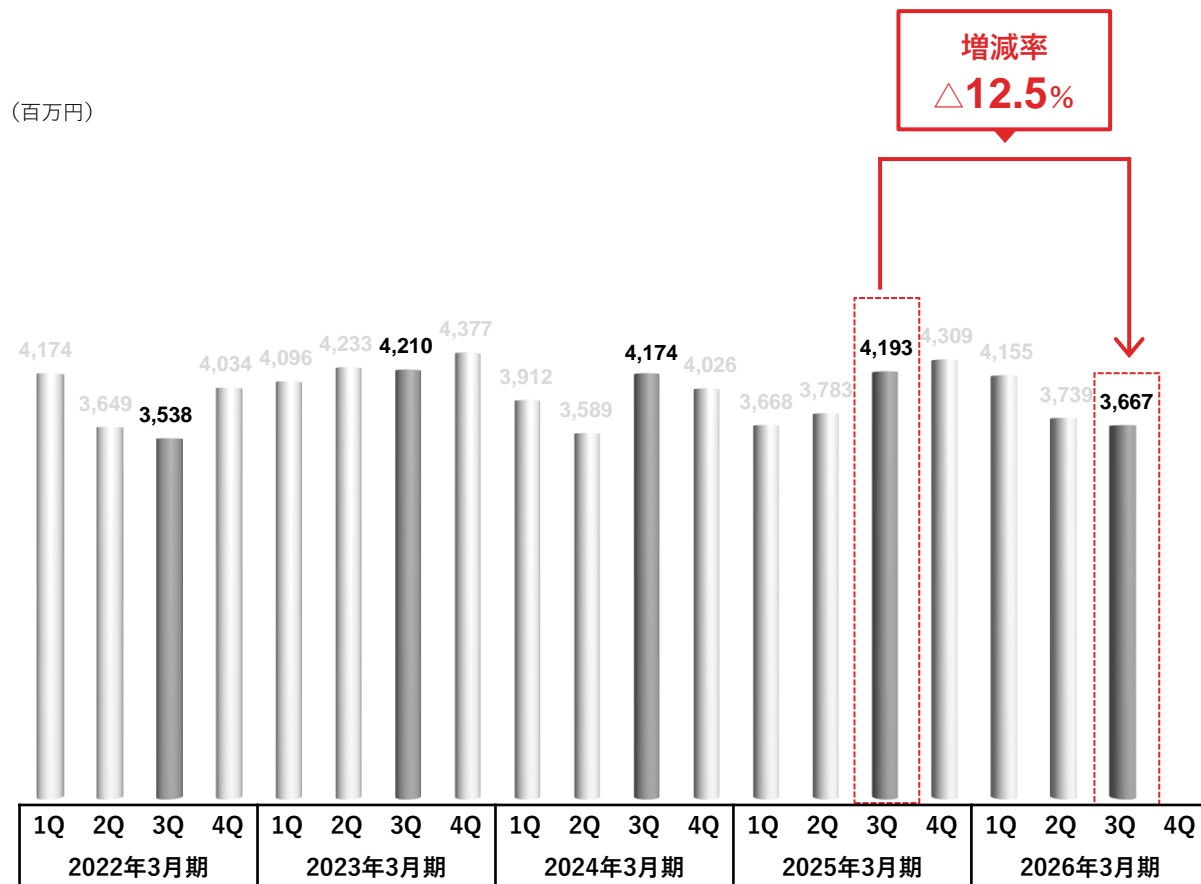
売上高 (通期)

(百万円)



売上高 (四半期)

(百万円)

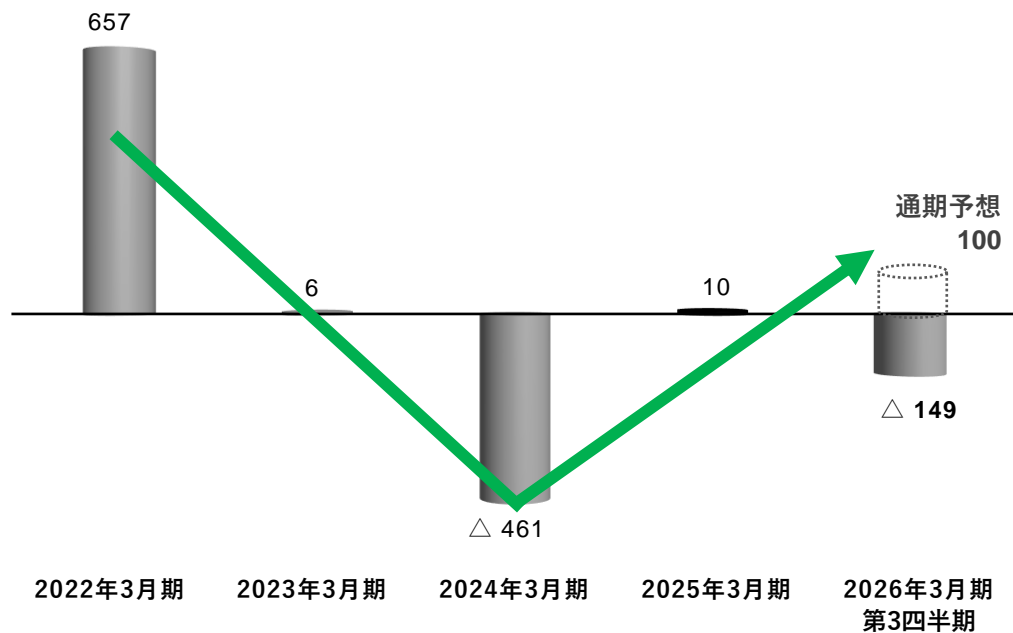


1 連結営業利益の推移

サンプル百貨店におけるサプライチェーンのシステム課題により3Qが業績低下。通期予想の達成に向けて取り組み中

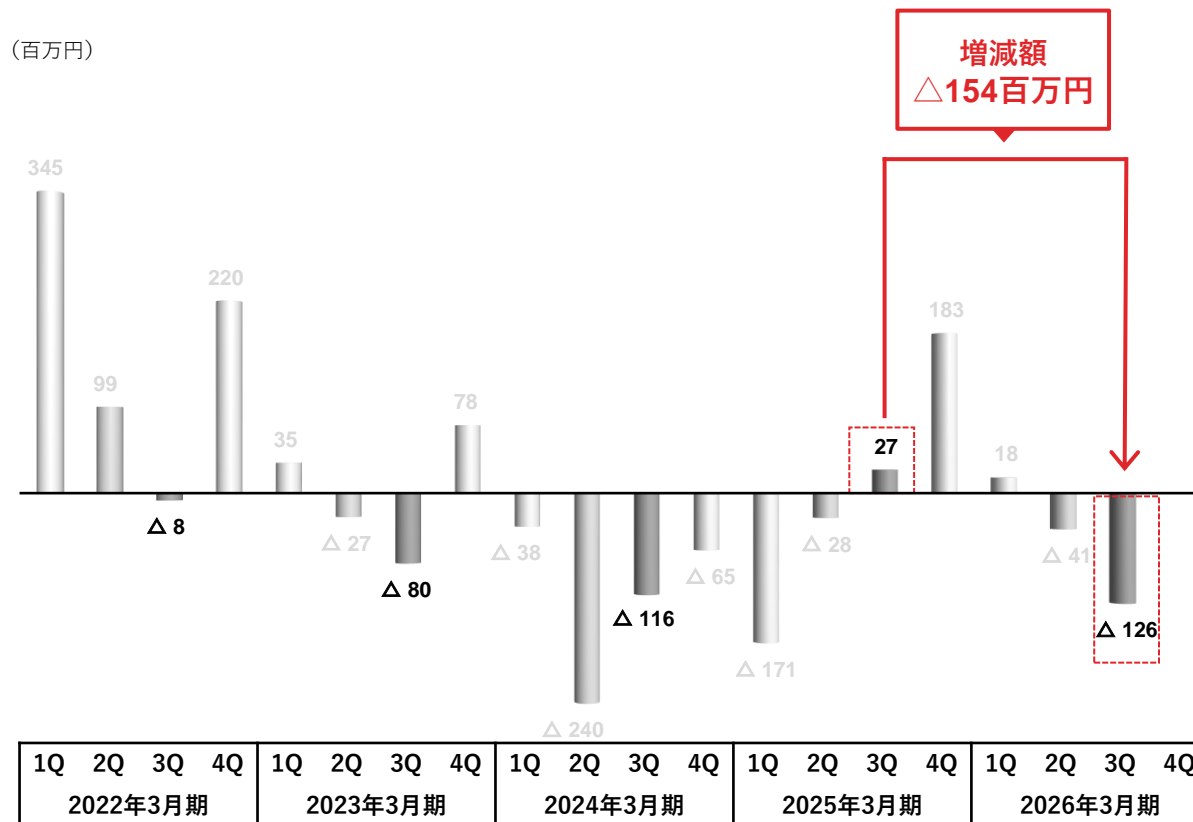
営業利益（通期）

(百万円)



営業利益（四半期）

(百万円)



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

2 2026年3月期第3四半期の事業ハイライト

マーケティングソリューション

- ・メディア事業減収も、グローバルマーケティング事業の売上・利益取込により増収増益
- ・PrimeAd、金融ライフサポート事業などへの戦略投資を継続

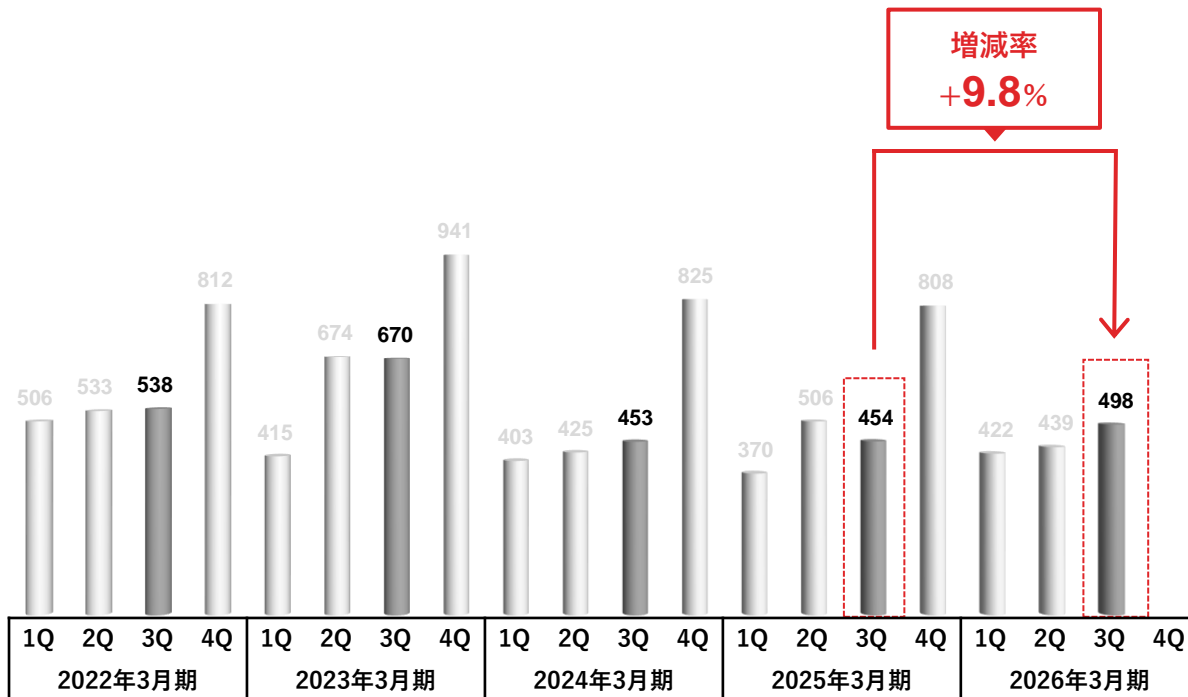
売 上 高**1,360**百万円前年同期比
+**29**百万円
(+2.2%)通期計画比進捗率
48.4%営 業 利 益△**168**百万円前年同期比
+**44**百万円(参 考) 取 扱 高**2,222**百万円前年同期比
+**274**百万円
(+14.1%)通期計画比進捗率
72.1%

2 マーケティングソリューションの売上高※・営業利益推移

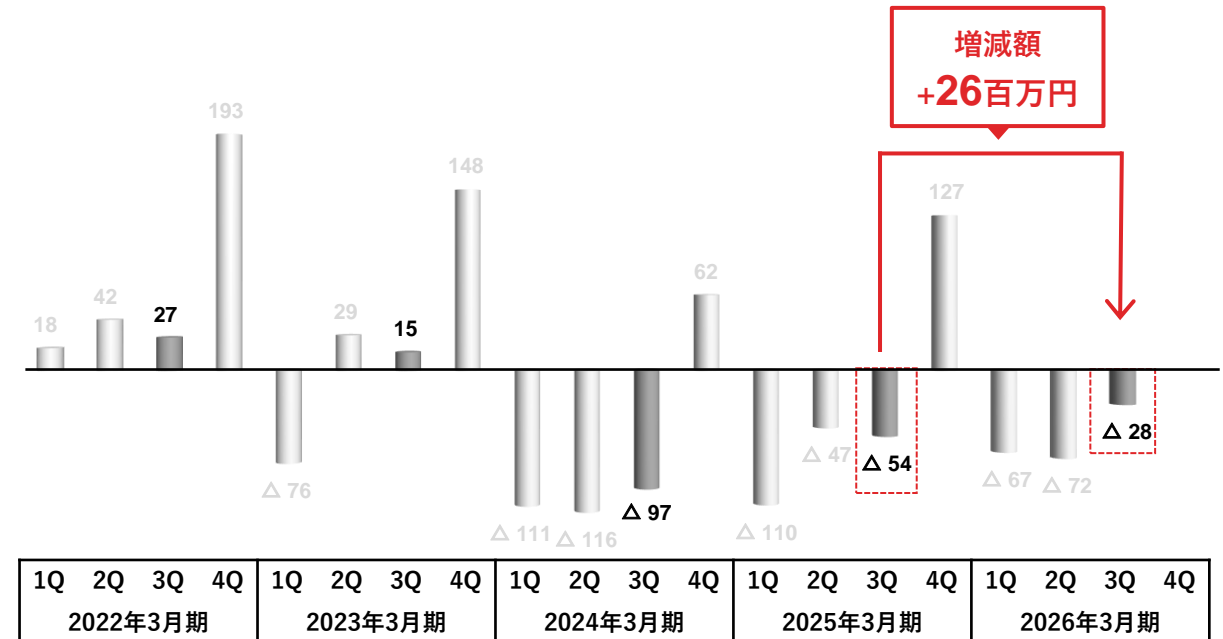
売上高：1,360百万円

営業利益：△168百万円

(百万円)



(百万円)

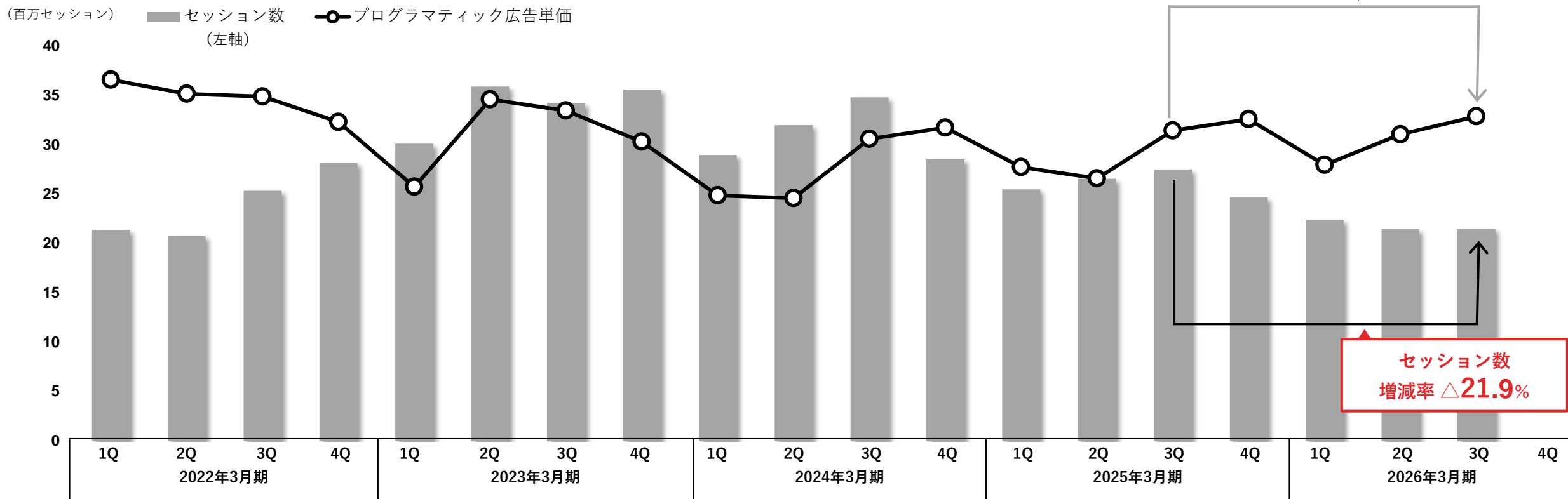


※：売上高は、セグメント間取引消去前の数字です

2 総合情報サイト「All About」の状況

- セッション数※¹：検索流入減少の影響継続も、参照流入※²や直接流入は堅調に推移し前Q横ばい
- プログラマティック広告単価：高単価コンテンツへのシフトが順調に推移し、単価は継続的に向上

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※³



※1：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

※2：All Aboutは複数の外部メディアにコンテンツを提供しているが、その外部メディアへの掲載コンテンツ経由でAll Aboutに来訪すること

※3：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

2 プログラマティック広告以外の収益源を開拓・拡大

金融ライフサポート事業を推進

- ・ 強みのメディア接点を活用し、ユーザーの「お金に関する悩み」の解決と適切な意思決定をサポート
- ・ 広告ビジネスに加えサービスビジネスを展開

All About
家計相談所

All About

ユーザーに
ソリューションを
直接提供

家計の悩みから資産運用まで

\\ お金のこと、ぜんぶFPが解決 //
ファイナンシャル・プランナー

All About 家計相談所

日本最大級の生活情報サイトAll Aboutが運営



収益化領域を順次拡大

相続

確定
申告

不動産

など…

- ・ 200名以上のFPが、ユーザーのお金の悩みに中立的な立場で無料アドバイス
- ・ ユーザーニーズにあわせた資産形成に関する意思決定を支援し、成果に応じた対価を得るモデル

2 グローバルマーケティングの受注好調

拡大するインバウンド市場において、企画&コンテンツ制作力を武器に、官公庁（中央、地方）を中心としたマーケティング施策を受託



■ 今期受注案件例

首相官邸

国際広報誌『KIZUNA』
デジタルマガジン制作

受注金額：1億円

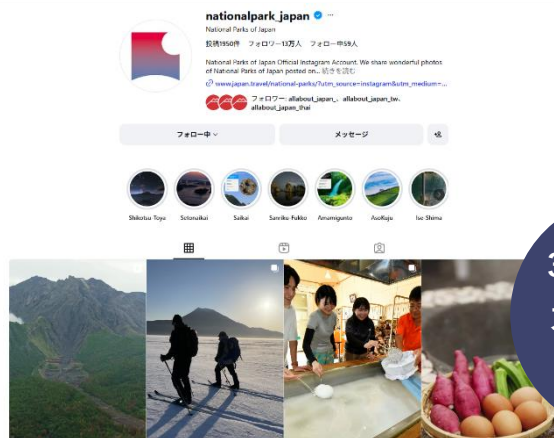


日本のプレゼンス向上に貢献

環境省

国立公園利用促進を図る
Web/SNS運用・冊子制作

受注金額：0.8億円



35公園の魅力
を国内外に発信

JFOODO

『Taste of Japan』
サイト運営・SNS運用

受注金額：0.2億円

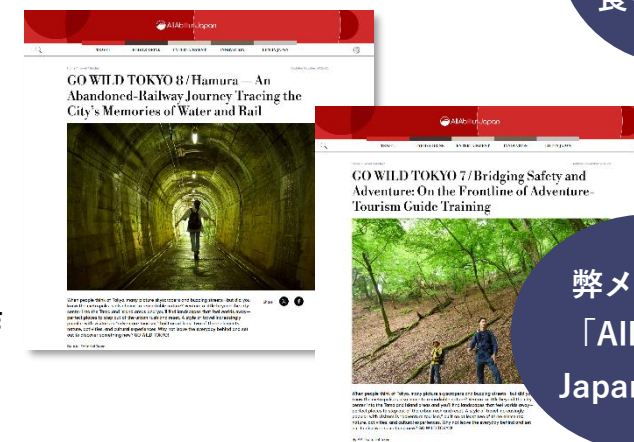


世界が注目する日本の食を深掘り

東京都

東京都島しょ部への
外国人誘客コンテンツ制作

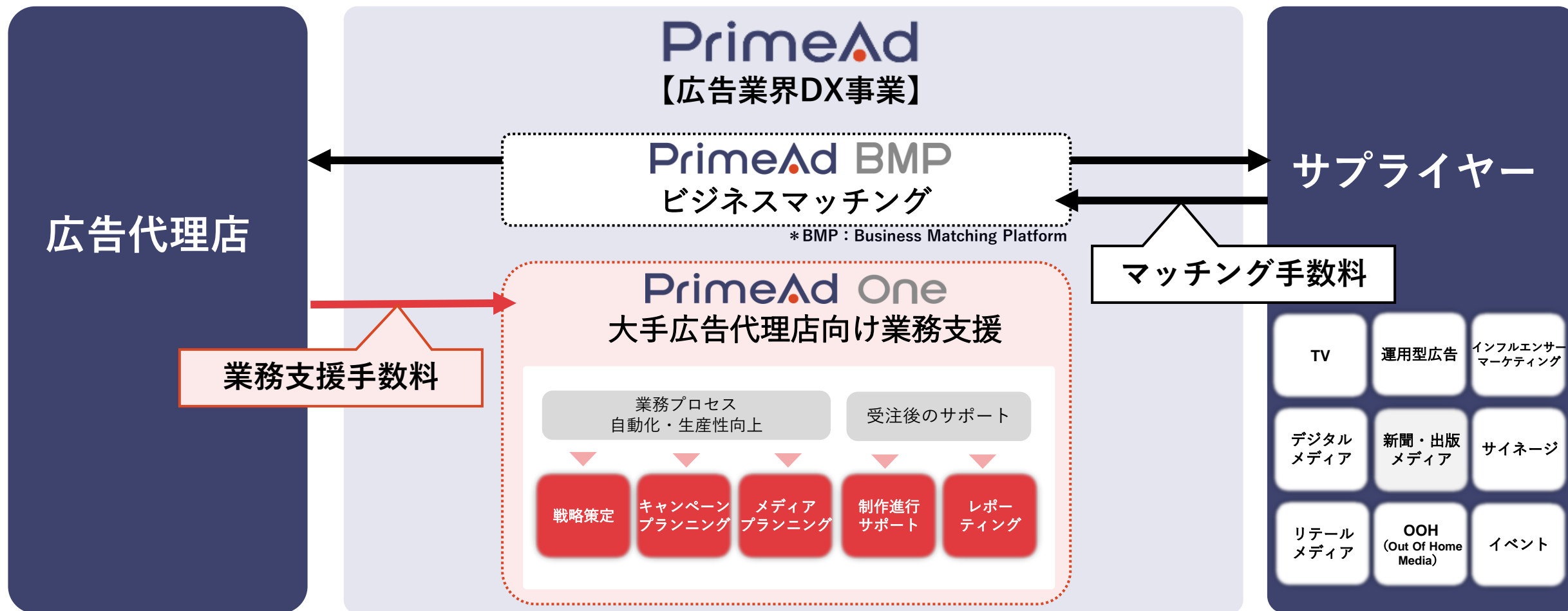
受注金額：0.2億円



弊メディア
「All About Japan」活用

2 PrimeAdの進捗

- ・ 大手総合広告代理店の営業プロセスDX領域が進捗
- ・ AI/システム改善および広告業務支援（人員）への投資を継続



早期に流通総額100億円、売上高20億円を目指す

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

2 2026年3月期第3四半期の事業ハイライト

コンシューマサービス

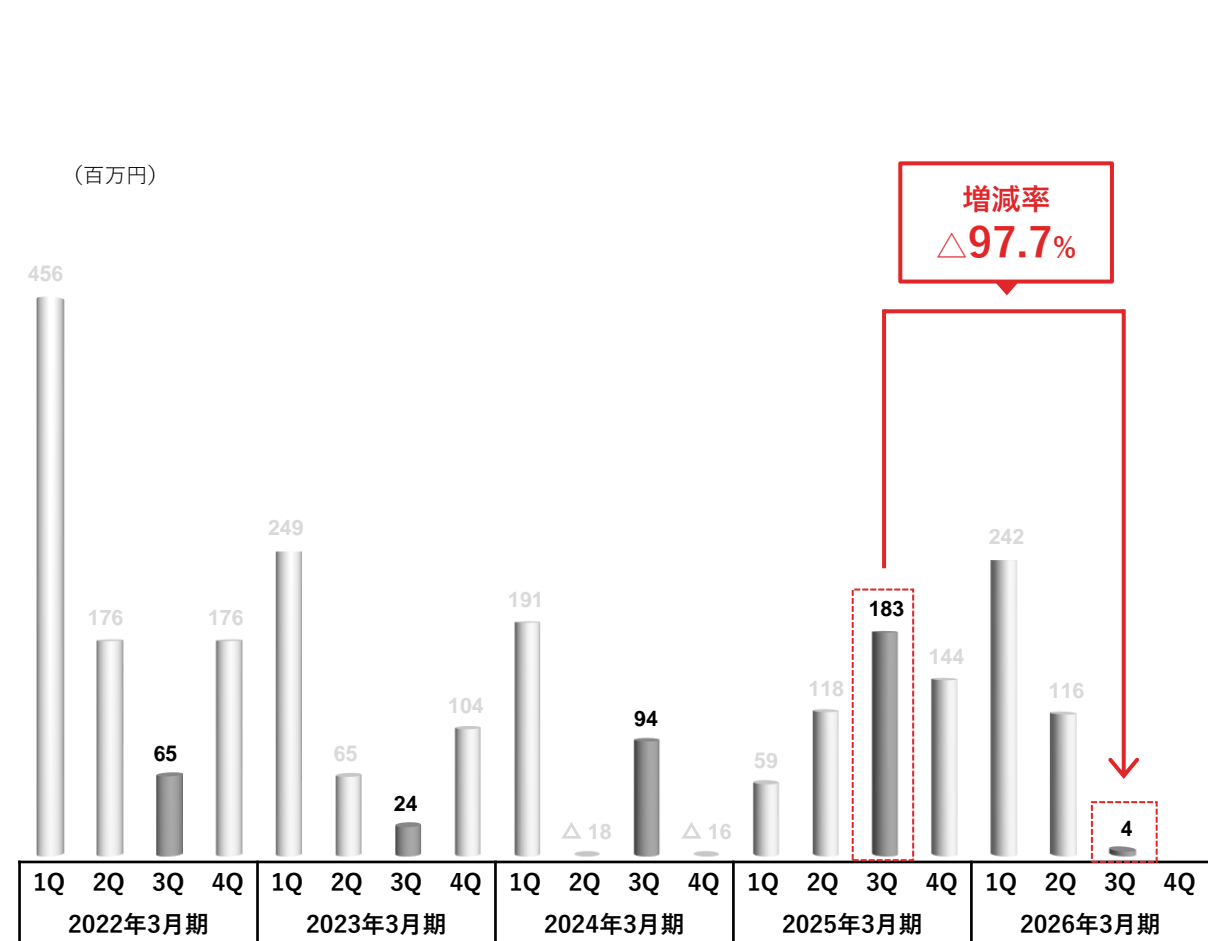
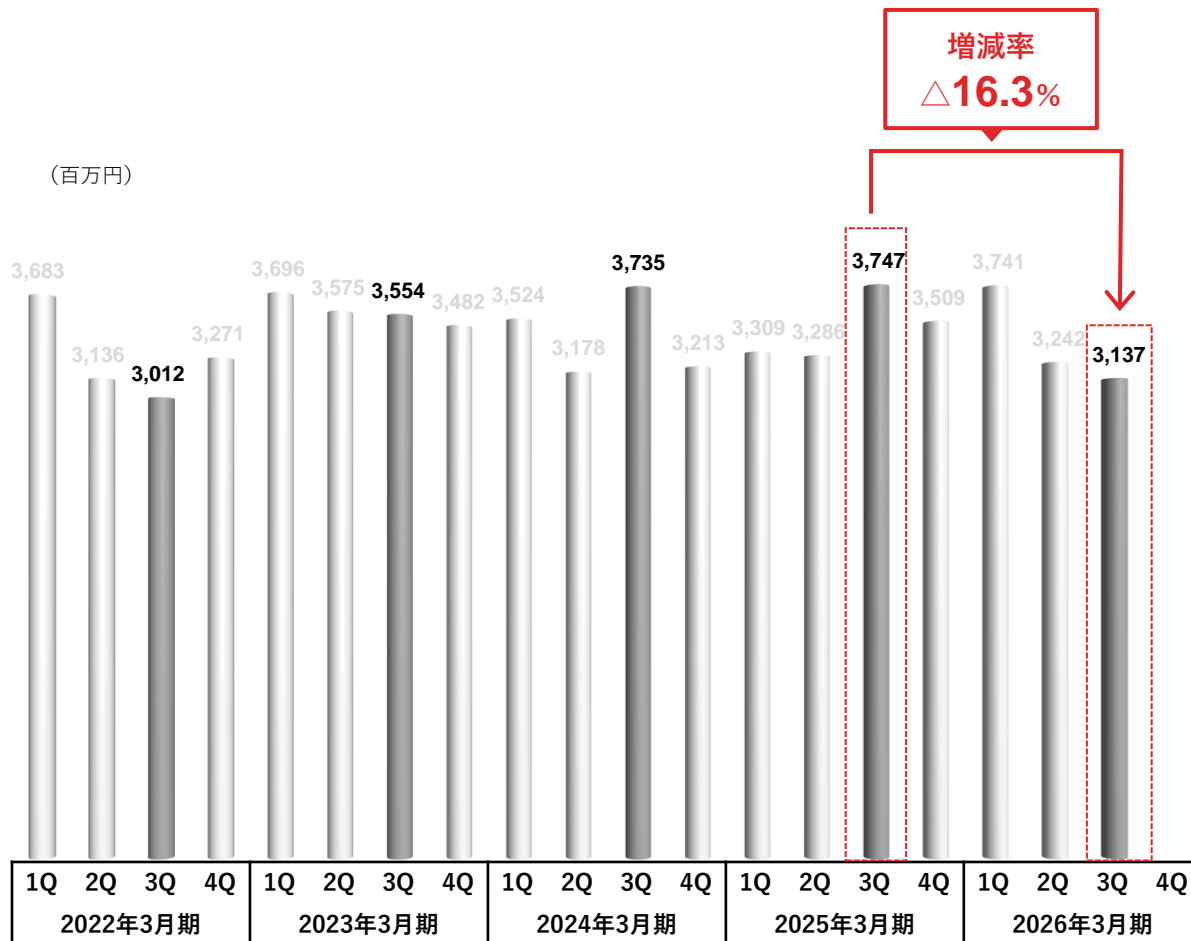
- ・ サプライチェーンのシステム課題対応、国内外ECプラットフォームにおける販促強化の影響を受け、収益が前年並みの水準で推移
- ・ サンプル百貨店の集客接点を拡充

売上高**10,121** 百万円前年同期比
△**221** 百万円
(△**2.1%**)通期計画比進捗率
72.6%営業利益**362** 百万円前年同期比
+**0** 百万円
(+**0.1%**)通期計画比進捗率
64.2%(参考) 取扱高**29,197** 百万円前年同期比
△**1,044** 百万円
(△**3.5%**)通期計画比進捗率
79.1%

2 コンシューマサービスの売上高※・営業利益推移

売上高：10,121百万円

営業利益：362百万円



※：売上高は、セグメント間取引消去前の数字です

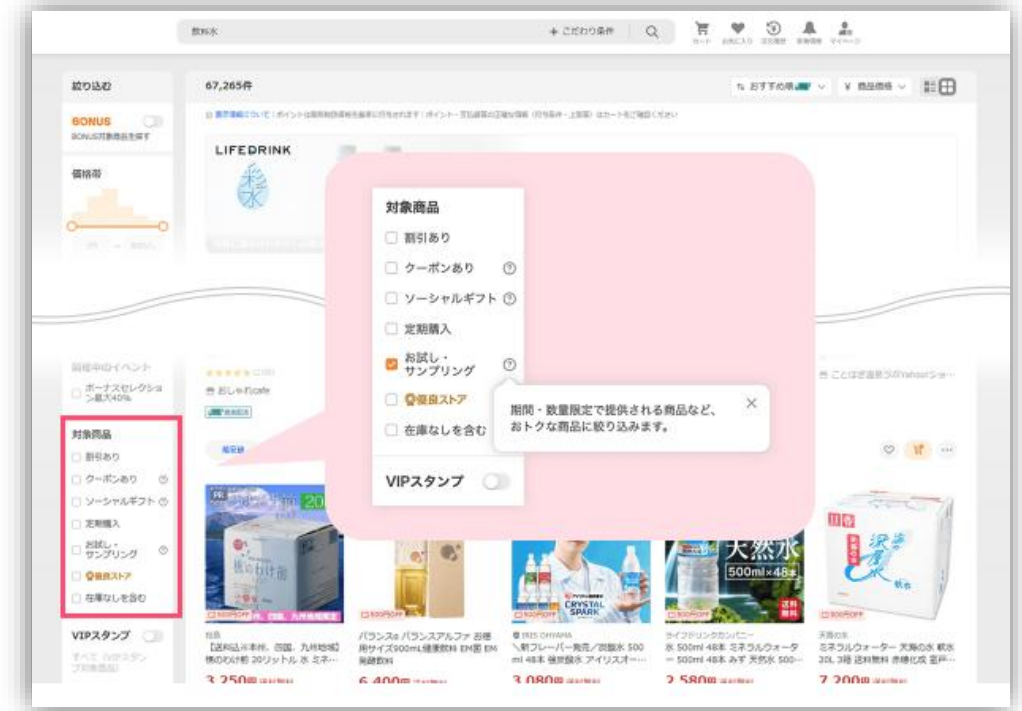
2 トライアルマーケティング & コマース事業

商品、集客／販路の拡充とともに、日テレ／ドコモとの連携を強化



2 サンプル百貨店の集客接点を拡充

- 「Yahoo!ショッピング」にて“お試し・サンプリング” 絞り込み検索機能が開始
- ユーザーに「サンプリング」という新たな選択肢を啓蒙し、需要を創造する



2 ドコモ経済圏との連携

- サンプル百貨店が「d払い ポイントアップ店」の第1号加盟店に決定
- 強固な連携実績により、ユーザーにさらなるおトクな購買体験を提供



日本最大級のお試しサービス「サンプル百貨店」、「d払い ポイントアップ店」の第1号加盟店に決定
～dポイントが、いつでも通常のポイントに加えて1%多くたまる～

2026年01月14日

いいね! 0

✕ ポスト

✉ プレスリリース配信登録

株式会社オールアウトライフマーケティング

PDFファイルで表示

株式会社オールアウトライフマーケティング（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：土門裕之）が運営する日本最大級のお試しサービス「サンプル百貨店」は、株式会社NTTドコモが提供する「d払い ポイントアップ店」に2026年1月14日（水）に加盟しました。なお、「d払い ポイントアップ店」の加盟店としては、サンプル百貨店が初めてとなります。

当社はこれまで、株式会社NTTドコモと総合通販サイト「dショッピング®」を共同運営するなど、dポイントクラブ会員の皆さまに資する利便性の高いサービスを提供してまいりました。これまでの両社の強固な連携実績が、新制度における第1号店としての加盟に繋がりました。

「d払い ポイントアップ店」への加盟によって、サンプル百貨店でd払い®でお支払いいただいた場合、通常の決済ポイント・加盟店ポイントに加えて1%分の特約店ポイントがたまります。お客さまはdポイント®をさらに多くためることができるため、よりおトクにサンプル百貨店をお楽しみいただけます。



※対象店舗ごとに進呈条件があります

2026.1.14 d払い ポイントアップ店を開始しました。

d払い ポイントアップ店とは

対象店舗

ご利用方法

注意事項

d払い ポイントアップ店とは

d払い ポイントアップ店にてd払いで支払いをすると通常の決済ポイント^{※1}に加えて特約店ポイント^{※2}がたまります。進呈率は対象店舗一覧にてご確認ください。ポイントは決済日の翌月12日頃に進呈予定です。



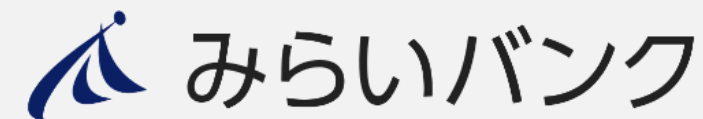
2

事業ハイライトと今後の取り組み

その他

2 みらいバンクが順調に進捗

順調に口座数・住宅ローン実行額を積み上げ、
売上高・利益の増加に貢献



グループイン後7ヶ月の
住宅ローン実行額※1

12,220百万円

前期実績（通期）※2

20,621百万円

口座数（12月末）

3,450

2024年12月末

2,433



※1：当社グループに連結後の7ヶ月の合計

※2：2024年6月～2025年5月の1年間の合計


3

業績見通し

マーケティングソリューション

機会	<p>市場の拡大継続</p> <p>インターネット 広告*1</p> <p>デジタル マーケティング*2</p>	<p>テクノロジーの進化</p> <p>AIの進化、 活用機会の拡大</p> 
	<p>プログラマティック 広告単価の 調整フェーズは 今後も継続</p>	<ul style="list-style-type: none"> 生成されるコンテンツの品質・信頼性 著作権・知的財産権の保護 プライバシー侵害リスクなど

コンシューマサービス

機会	<p>市場の拡大継続</p> <p>EC化率低い分野 の成長余地 (飲料・食品分野など)</p> <p>物価高、 商品廃棄問題</p>	<p>テクノロジーの進化</p> <p>AIの進化、 活用機会の拡大</p> 
	<p>物流問題の深刻化</p> <ul style="list-style-type: none"> 2024/2030年問題など <p>競争激化</p> <ul style="list-style-type: none"> 価格競争、差別化など 	<p>データ活用に伴う セキュリティ、 プライバシー対策など</p>

1：2025年度予測：約3.2兆円（前年比約+10%）

出典：電通「2024年 日本の広告費」におけるインターネット広告費（媒体費・物販系ECプラットフォーム広告費および制作費を含む金額）における媒体費の金額

*2：2025年度予測：約3,900億円（前期比約+13%）、2026年度予測：約4,430億円（前期比約+13%）、2027年度予測：約5,000億円（前期比約+13%）

出典：矢野経済研究所「デジタルマーケティング市場に関する調査を実施」

3 2026年3月期 業績予想：ややビハインドの進捗も、通期予想の達成に向けて取り組み中

(百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想※2	増減率	2026年3月期 第3四半期	通期進捗率
売上高	15,954	16,700	+4.7%	11,562	+69.2%
営業利益	10	100	+825.9%	△149	-
経常利益	10	100	+854.6%	△147	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△39	0	-	△164	-
参考指標					
取扱高	42,758	56,000	+31.0%	43,616	77.9%
1株あたり配当金※1	3.00円	-	-	-	-

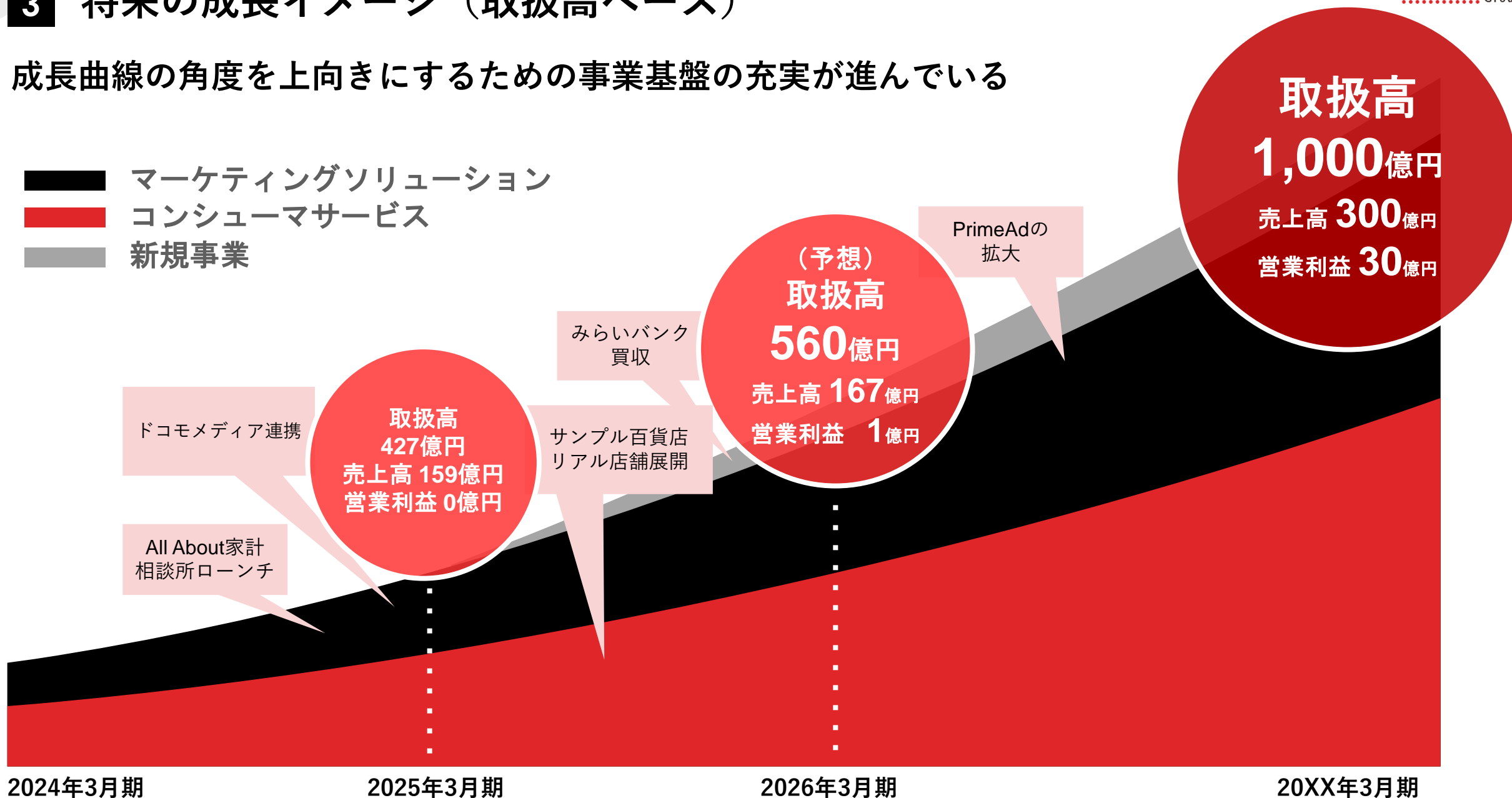
※1：2026年3月期の配当予想は未定です

※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

3 将来の成長イメージ（取扱高ベース）

成長曲線の角度を上向きにするための事業基盤の充実が進んでいる

- マーケティングソリューション
- コンシューマサービス
- 新規事業



個人を豊かに、社会を元気に。

All About

Group

参考資料

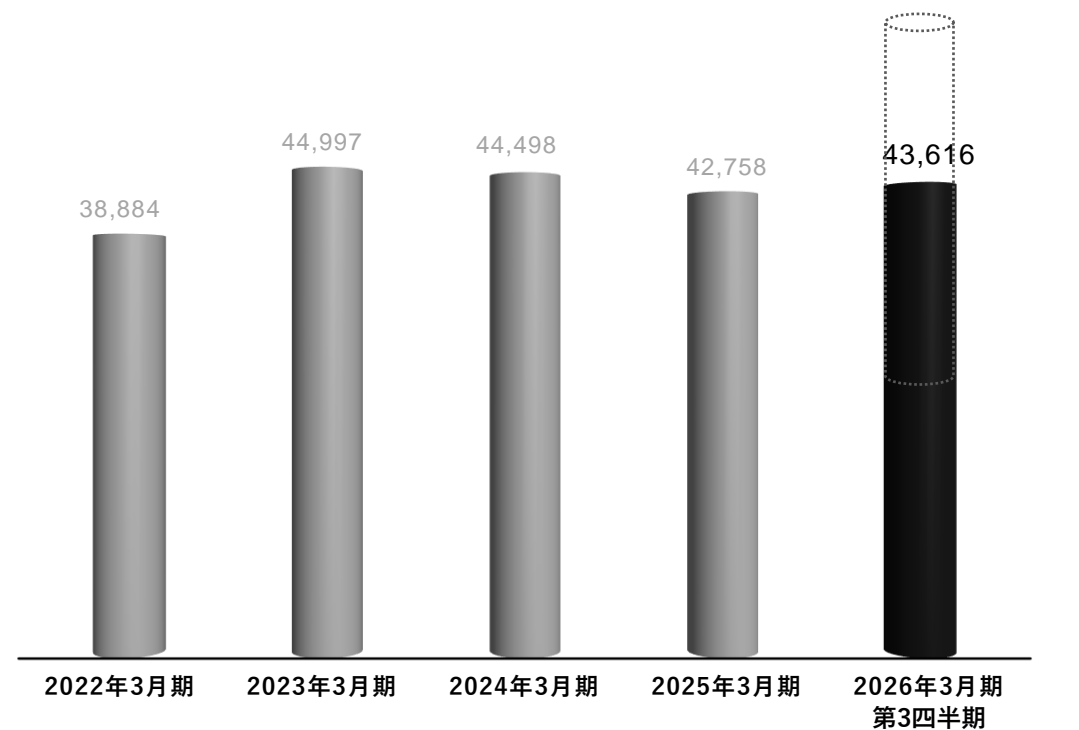
参考：連結取扱高の推移

取扱高（通期）

(百万円)

進捗率
77.9%

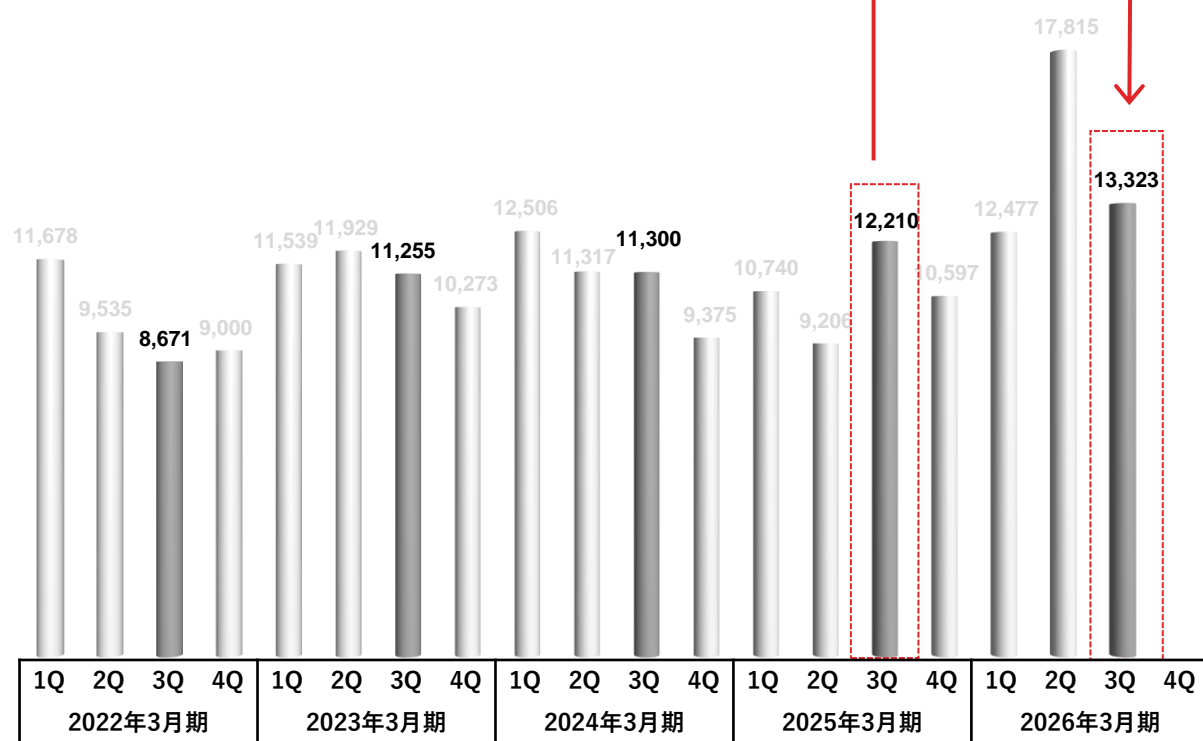
修正通期予想
56,000



取扱高（四半期）

(百万円)

増減率
+9.1%

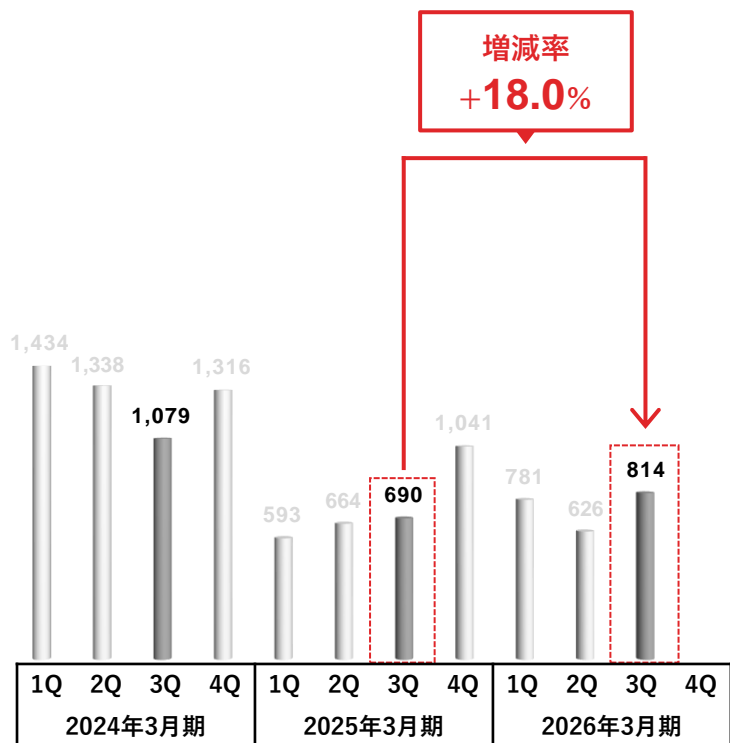


参考：連結取扱高の推移

マーケティングソリューション セグメント

取扱高

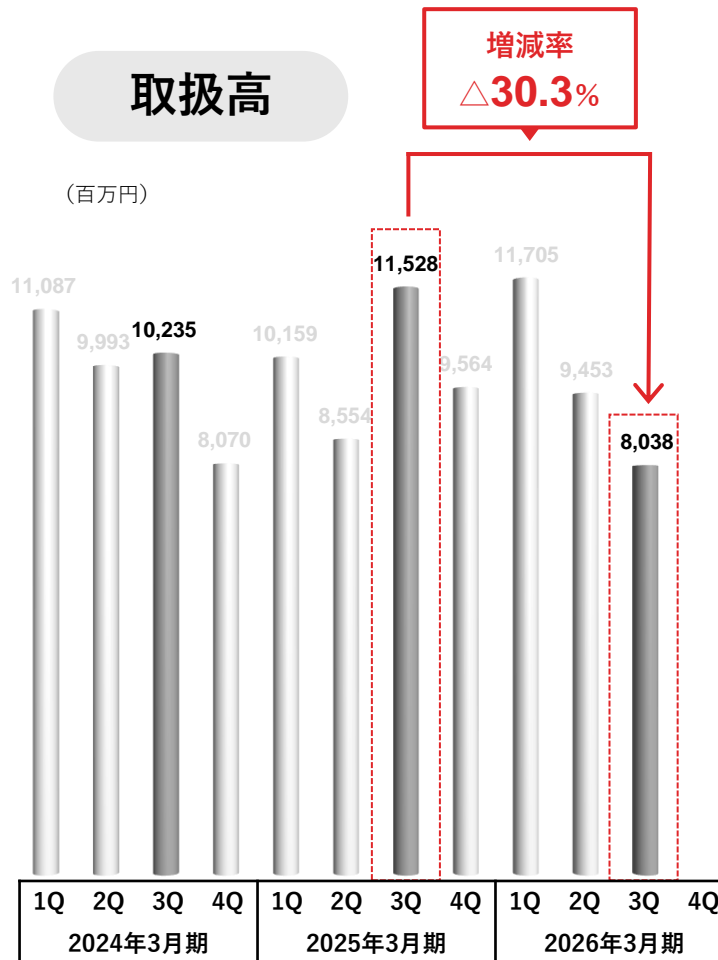
(百万円)



コンシューマサービス セグメント

取扱高

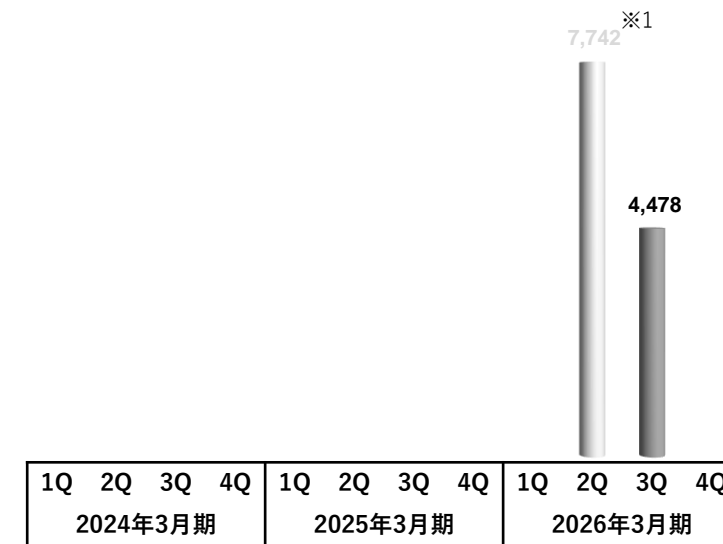
(百万円)



その他

取扱高

(百万円)



※1：当社グループに連結後4ヶ月（2025年6月～9月）の合計住宅ローン実行額

連結貸借対照表

(百万円)

【資産の部】	2025年3月末	2025年12月末	差異
流動資産	5,999	5,391	△607
固定資産	2,411	3,080	668
資産合計	8,410	8,471	60

【負債の部】	2025年3月末	2025年12月末	差異
流動負債	3,877	4,083	205
固定負債	85	88	2
負債合計	3,963	4,171	208

【純資産の部】	2025年3月末	2025年12月末	差異
株主資本	4,046	3,882	△163
その他包括利益	2	3	1
新株予約権	6	6	0
非支配株主持分	392	406	14
純資産合計	4,447	4,299	△147

【流動資産の減少の主な要因】

- ・ 現金及び預金減 (△515百万円)
- ・ 売掛金減 (△289百万円)
- ・ 未収入金増 (+253百万円)
- ・ 商品減 (△97百万円)

【固定資産の増加の主な要因】

- ・ のれん増 (+299百万円)
- ・ ソフトウェア (仮勘定含む) 増 (+184百万円)
- ・ 投資有価証券増 (+138百万円)

【流動負債の増加の主な要因】

- ・ 未払金増 (+313百万円)
- ・ 前受金増 (+68百万円)
- ・ 買掛金減 (△167百万円)

【株主資本の減少の主な要因】

- ・ 親会社株主帰属当期純損失 (△164百万円)

参考資料

会社・サービス紹介

会社概要

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	<ul style="list-style-type: none">・ 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	13.39億円 (2025年12月末時点)
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130名 (グループ全体約280名)



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



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ナビ



株式会社オールアバウト パートナーズ



株式会社みらいバンク



持分法適用会社

日テレ・ライフマーケティング株式会社



オールアバウトグループのミッションとSDGsの関係性



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
あなたの明日が動き出す

イチオシ Best One PrimeAd

ソイナビ facebook navi AA PLUG IN
WELCOME TO SOCIAL WEB Digital Marketing Solution AllAbout Japan

百貴店 RSP dショッピング All About 家計相談所
みらいバンク

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
2,600万人

ガイド数
900名

テーマ数
1,300

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！

ニュースメディア「All About ニュース」

暮らしの中にあふれる
「なぜ？」 「どうして？」 を
分かりやすく伝える

All About発の
ニュースメディア

総コンテンツビュー
1億PV

月間利用者
900万人

Yahoo!ニュース、
LINE NEWS、
Smart Newsへ配信

専門家の解説記事や
著名人による連載

独自の読者
参加型記事



外国人向け日本情報総合サイト「All About Japan」

500名を超える
日本通の外国人が発信する
オンラインメディア

2015年9月
オープン
(2025年1月リニューアル)

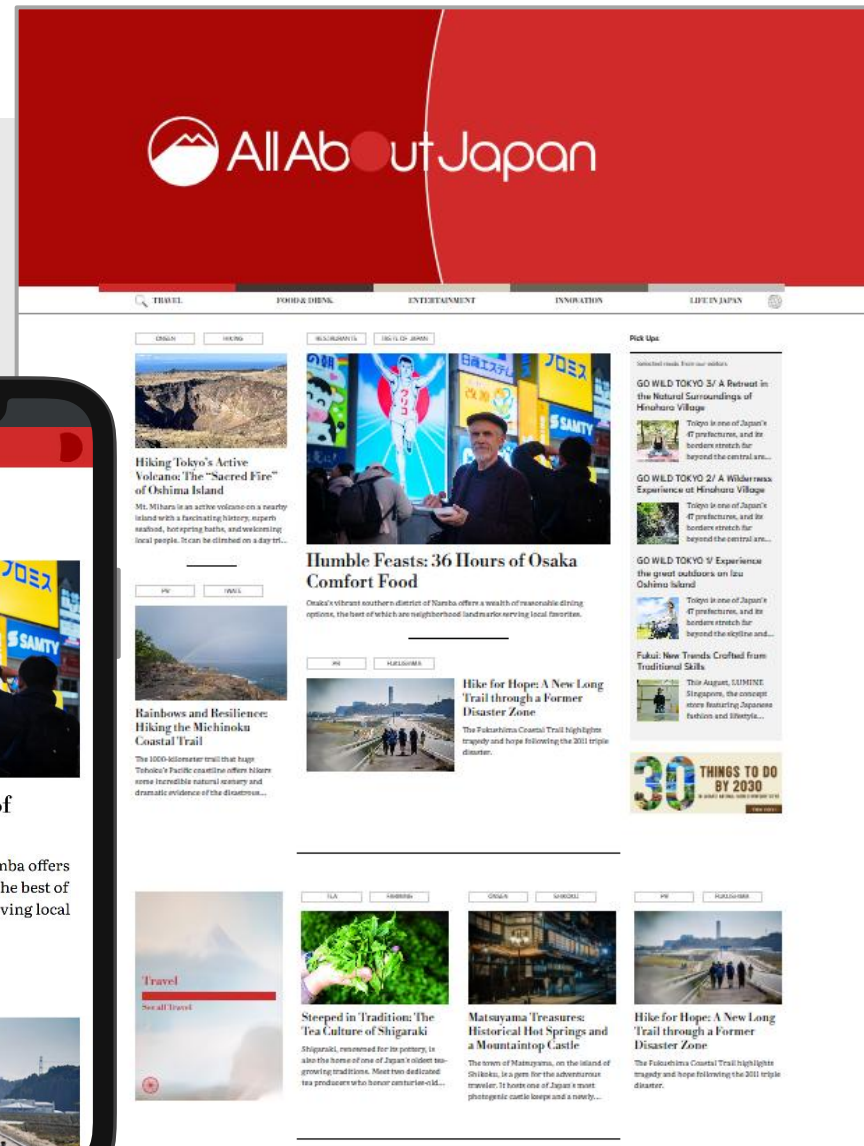
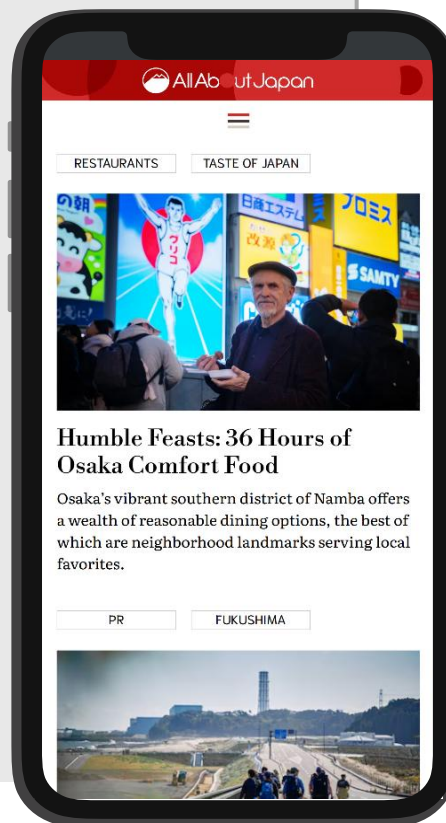
累積記事本数
10,000本超

6ヶ国語
(英・中・台・韓・
タイ・日) 対応

観光、食、エンタメ、
伝統文化などを
外国人目線で発信

各言語ネイティブに
よる編集制作

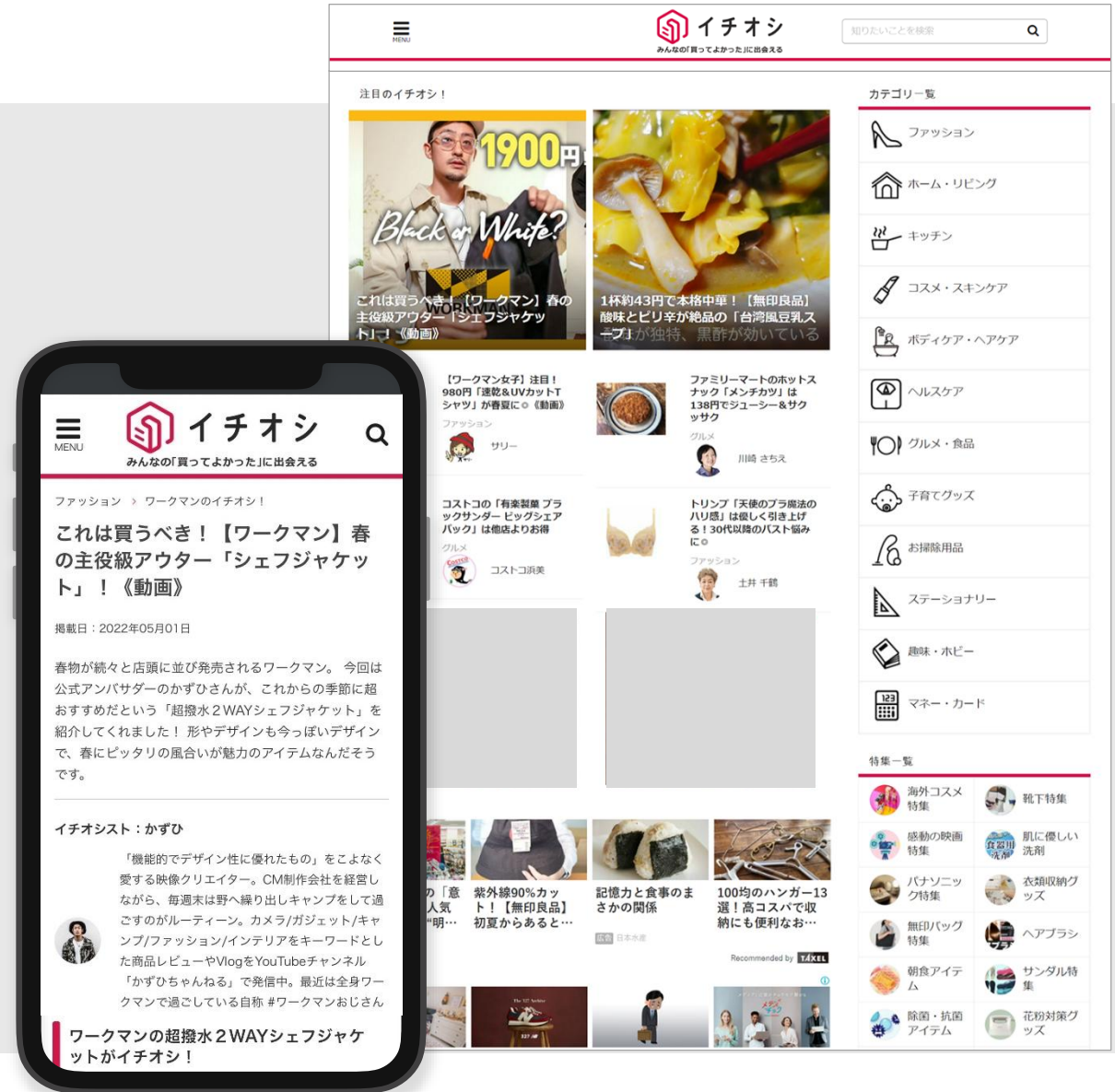
約500名、33ヶ国出身の
在日外国人コミュニティ
『Tomodachi』運営



専門家やインフルエンサーの愛用品を紹介するメディア「イチオシ」

みんなの
「買ってよかった」を
シェア
※NTTドコモとの共同運営

「All About」に所属する
「ガイド」のほか、800名以上の
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
厳選し紹介



日本最大級のお試しサービス「サンプル百貨店」

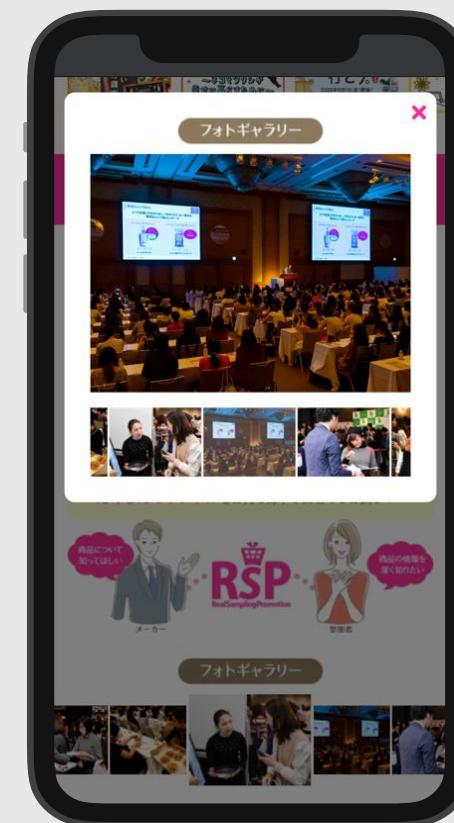
企業と生活者をつなぐ トライアルマーケティング

RSP
Real Sampling Promotion
(リアルサンプリングプロモーション)

サンプリングイベントの様子

30代～40代の女性を中心とした
430万人の「生活者」が利用する
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」を活用し
生活者との接点を拡大



日本最大級のお試しサービス「サンプル百貨店」：展開サービス

サンプル百貨店本店

サンプル百貨店運営会社であったルーク19を2012年3月に子会社化。
以降、当社サービスとして本格展開

dショッピング
サンプル百貨店

ドコモ経済圏向け事業拡大
として、2016年7月より
サービス開始



d払い | サンプル百貨店

d払い決済アプリ内に2021
年10月よりミニアプリを開
設



Yahoo!ショッピング
サンプル百貨店

Yahoo!ショッピング内に
2025年11月よりサービス開
始



サンプル百貨店
(リアル店舗)

2025年7月、イオンモール
千葉ニュータウンに初出店



総合通販サイト「dショッピング」

「食品」「日用品」「家電」
から「書籍」まで
厳選された人気の商品が揃う
ドコモのショッピングサイト

サービス拡充による利便性向上

2020年7月よりオールアバウトライフ
マーケティングがNTTドコモと共同運営

NTTドコモの有する顧客基盤や決済、
dポイントを活かして取扱高を拡大



dショッピング



dショッピング
セレクト



dショッピング
ふるさと納税百選

テレビ番組と連携した食催事「シューイチ全国うまいもの博」

日本テレビの土日の朝番組
「シューイチ」と連動し、
ここでしか食べられない
グルメをお届け

「シューイチ」や「系列局の看板番組」と
企画連動し、番組ゆかりのグルメや、
今話題のスイーツ等をお届けする人気催事

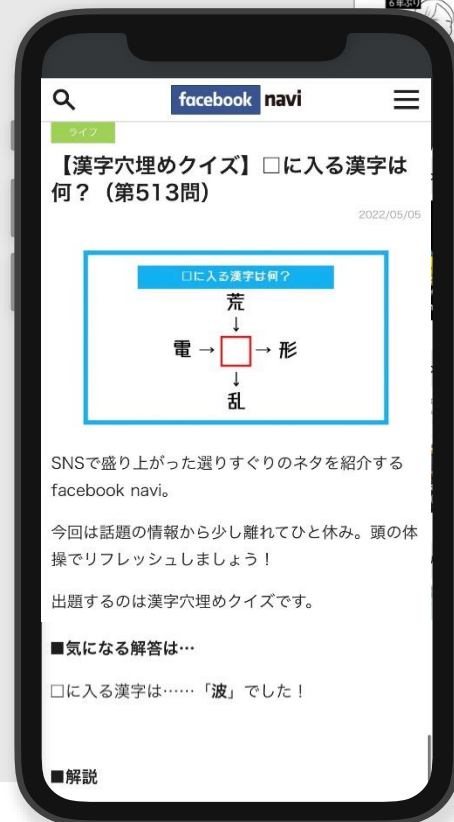
「ズムサタ」冠で全国10か所の百貨店で
行っていた催事を2025年から
「シューイチ」にタイトル変更



Facebook公認ナビゲーションサイト「Facebook navi」

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
Facebookページを運営



X (旧Twitter) のナビゲーションサイト「ツイナビ」

X (旧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脳トレクイズや
ハウツー情報をオリジナル制作の
短尺動画で紹介

X (旧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



住信SBIネット銀行の専用支店「みらいバンク」

住信SBIネット銀行との BaaS提携により銀行代理業 をデジタルで展開

振込や振替、積立、定額自動入金、
住宅ローンなどの銀行の基本機能
をアプリによってスマートに管理

The image shows a composite of the Mirai Bank website and a smartphone displaying the app. The website header includes the logo and navigation links: HOME, みらいツール, 商品・サービス, 口座開設, 初期設定の流れ, 会社概要. The main banner features a woman in a white futuristic uniform and the text: "ミライの豊かさを、つよく みらいバンクで変えよう いくつもの未来を". Below this are App Store and Google Play download buttons. A section titled "みらいバンクって?" explains that it is a dedicated branch of Sumitomo SBI Net Bank and that services are provided through the app. It shows five smartphone screens displaying various app features. A section titled "みらいの金融をつくる" includes a quote: "人を思い、人が心を込めて、人の「未来図」を創り出し、そして金融を再構築する。 そのような願いを込めて、「みらいバンク」は生まれました。" and buttons for "商品・サービス", "口座開設", and "初期設定のながれ". At the bottom, it says "お金のこと、mili が教えてくれる" with a small image of the woman.

粗利益：

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

営業費用：

販売費及び一般管理費のうち、物流費、販売手数料、決済手数料等の変動費を除いたもの

プログラマティック広告：

インターネット広告の一形態。デジタル・プラットフォーム（ツール）やアドネットワークを通じて入札方式で取引され、リアルタイムで最適な広告を最適なユーザーに表示されるタイプのもの

セッション数：

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

参照流入：

ユーザーがWebサイトを訪れる経路の種類のひとつ。All Aboutは、複数の外部メディアにコンテンツを提供しているが、その外部メディアへの掲載コンテンツ経由でAll Aboutに来訪すること

ライフアセットマネジメント：

お金、健康、キャリア、ホーム（恋愛・結婚・家族・コミュニティ）といった生活者の人生基盤を「ライフアセット（人生資産）」とし、一人ひとりがライフアセットを最適化し「不安なく、賢く、そして自分らしく生きる」ための人間活動（自社定義）。当社では、これら活動をサポートするビジネス領域を「ライフアセットマネジメント領域」と位置付けている。

BaaS：

Banking as a Serviceの略。銀行代理業をネット上で展開するためのSaaS

個人を豊かに、社会を元気に。

All About

Group