

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。

2026年3月期決算および 3か年経営方針 説明資料

株式会社オールアバウト(東証スタンダード 2454)
2026.5.13

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 3か年の経営方針および2027年3月期業績見通し

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

主力事業であるサンプル百貨店において、
サプライチェーン課題による商品調達の回復が想定より遅延、
新規事業への戦略投資継続により、通期で減収減益

Summary

2

中長期成長に向けた事業基盤の構築が進む

1 2026年3月期の事業ハイライト

連結業績

通期において、MSセグメントは増収増益、CSセグメント主力事業であるサンプル百貨店における、第3四半期から発生したサプライチェーンのシステム課題に対し、第4四半期で想定していた商品調達回復遅延の影響(本年4月より回復)、および新規事業戦略投資継続により、減収減益

売 上 高

15,464百万円

前年同期比
 $\Delta 490$ 百万円
($\Delta 3.1\%$)

営 業 利 益

$\Delta 108$ 百万円

前年同期比
 $\Delta 118$ 百万円

(参 考) 取 扱 高

55,006百万円

前年同期比
 $+12,248$ 百万円
($+28.6\%$)

1 2026年3月期 業績予想比較

主力事業であるサンプル百貨店においてサプライチェーン課題による商品調達の回復が想定より遅延、新規事業への戦略投資継続により、通期で減収減益

(百万円)	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 実績	増減額	増減率
売上高	16,700	15,464	△1,235	△7.4%
営業利益	100	△108	△208	-
経常利益	100	△110	△210	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	0	△473	△473	-
参考指標				
取扱高	56,000	55,006	△993	△1.8%

1 2026年3月期の決算ハイライト

(百万円)

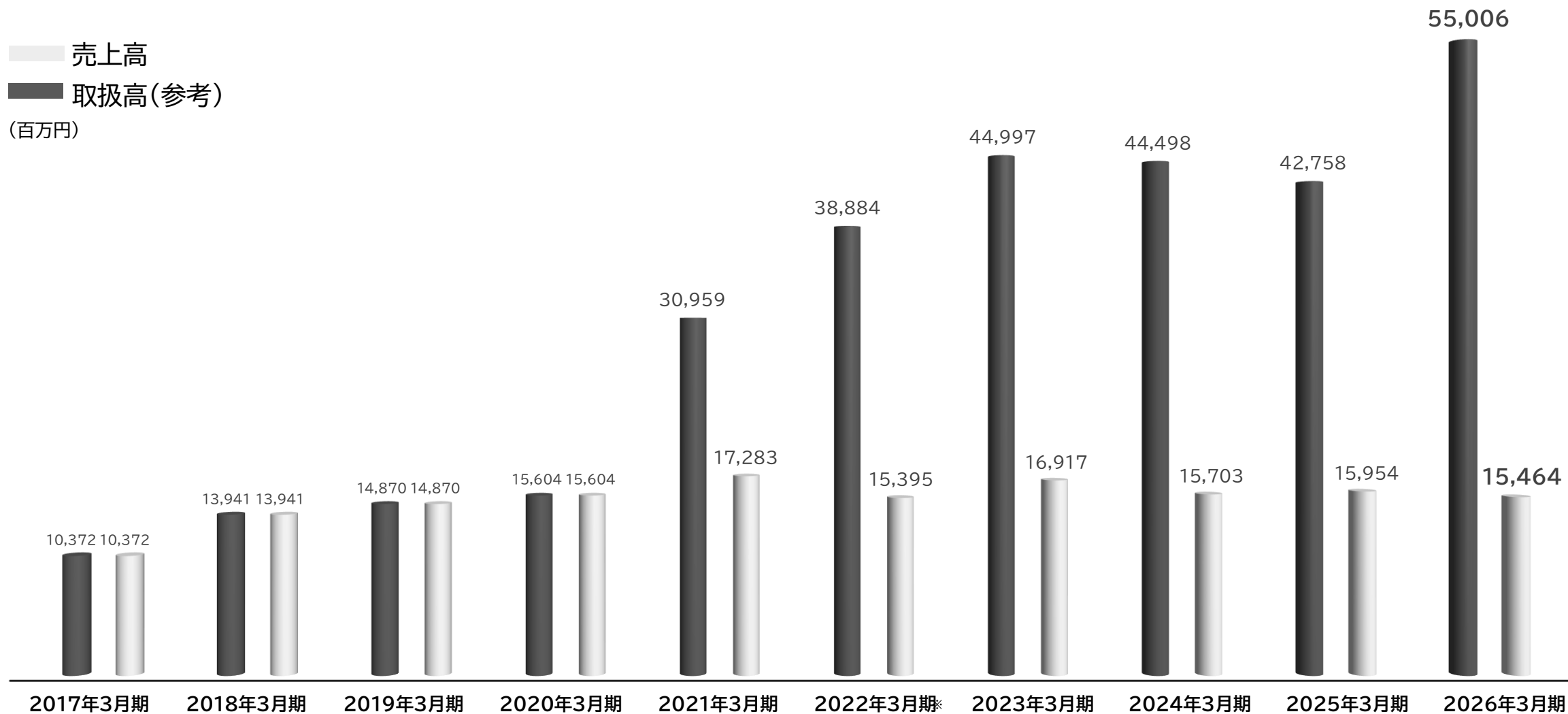
	2025.3期	2026.3期	増減率	
売上高	15,954	15,464	△3.1%	グローバルマーケティング事業好調
マーケティングソリューション	2,139	2,187	+2.2%	
コンシューマサービス	13,853	13,175	△4.9%	サンプル百貨店 商品調達減 生涯学習事業撤退
その他	-	134	-	
粗利益※1	5,432	5,732	+5.5%	
マーケティングソリューション	1,483	1,540	+3.8%	
コンシューマサービス	3,986	4,090	+2.6%	粗利益率堅調
その他	-	134	-	
営業費用※2	5,421	5,840	+7.7%	
マーケティングソリューション	1,569	1,552	△1.1%	
コンシューマサービス	3,479	3,727	+7.1%	広告宣伝費増加
その他	-	120	-	
営業利益	10	△108	-	
マーケティングソリューション	△85	△12	-	グローバル事業好調により赤字縮小
コンシューマサービス	507	363	△28.4%	
その他	-	13	-	
取扱高(参考指標)	42,758	55,006	+28.6%	グローバル事業好調 デジタルマーケティング増
マーケティングソリューション	2,990	3,404	+13.8%	
コンシューマサービス	39,806	36,006	△9.5%	
その他	-	15,629	-	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

※3:各科目における各セグメント計と合計の差額は調整額または全社費用です

1 連結取扱高と売上高の推移



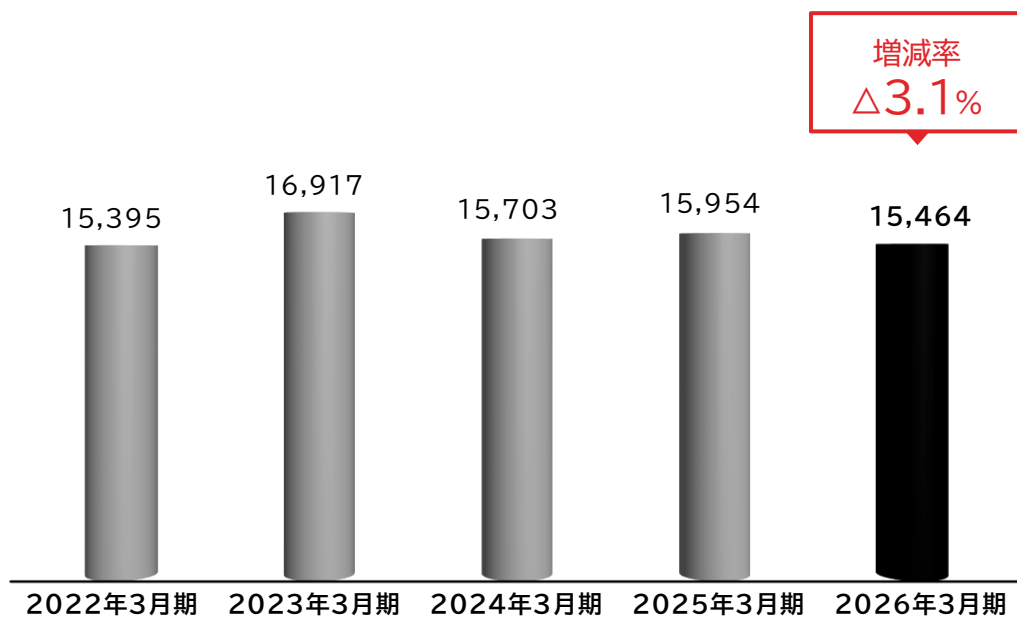
※2022年3月期より、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用

1 連結売上高の推移

前期比増収を狙っていたが、下期にペースダウンし、減収

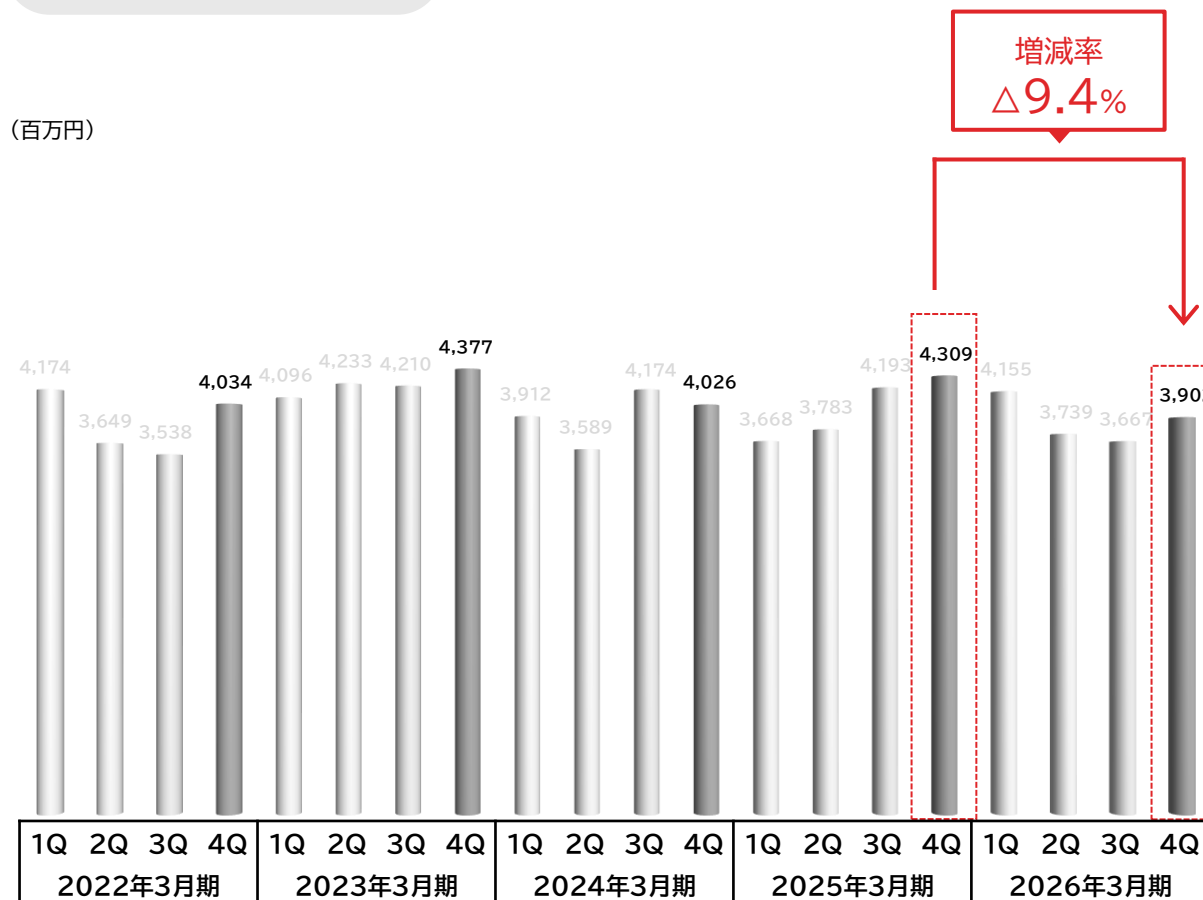
売上高(通期)

(百万円)



売上高(四半期)

(百万円)

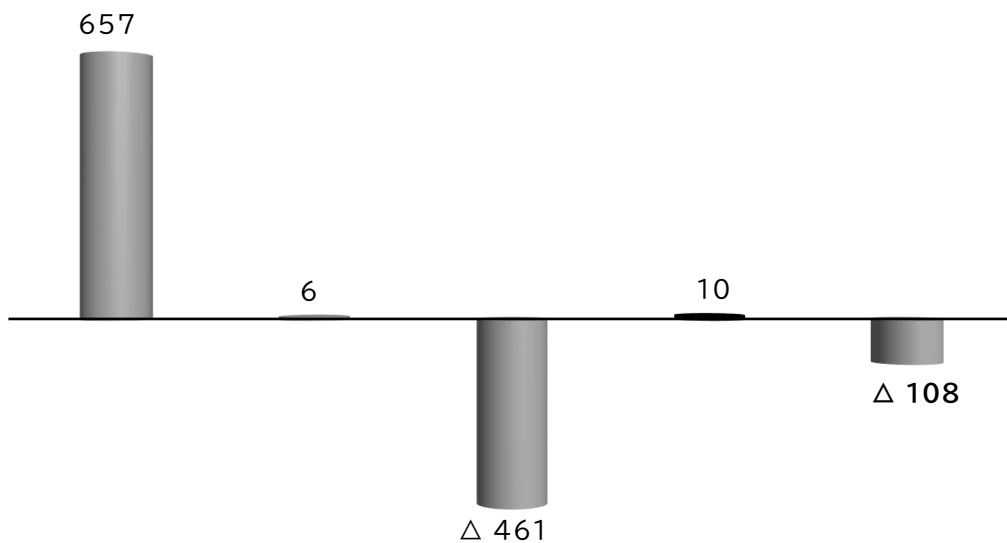


1 連結営業利益の推移

サンプル百貨店におけるサプライチェーン課題による商品調達遅れから、3Q以降に数字を落とす

営業利益(通期)

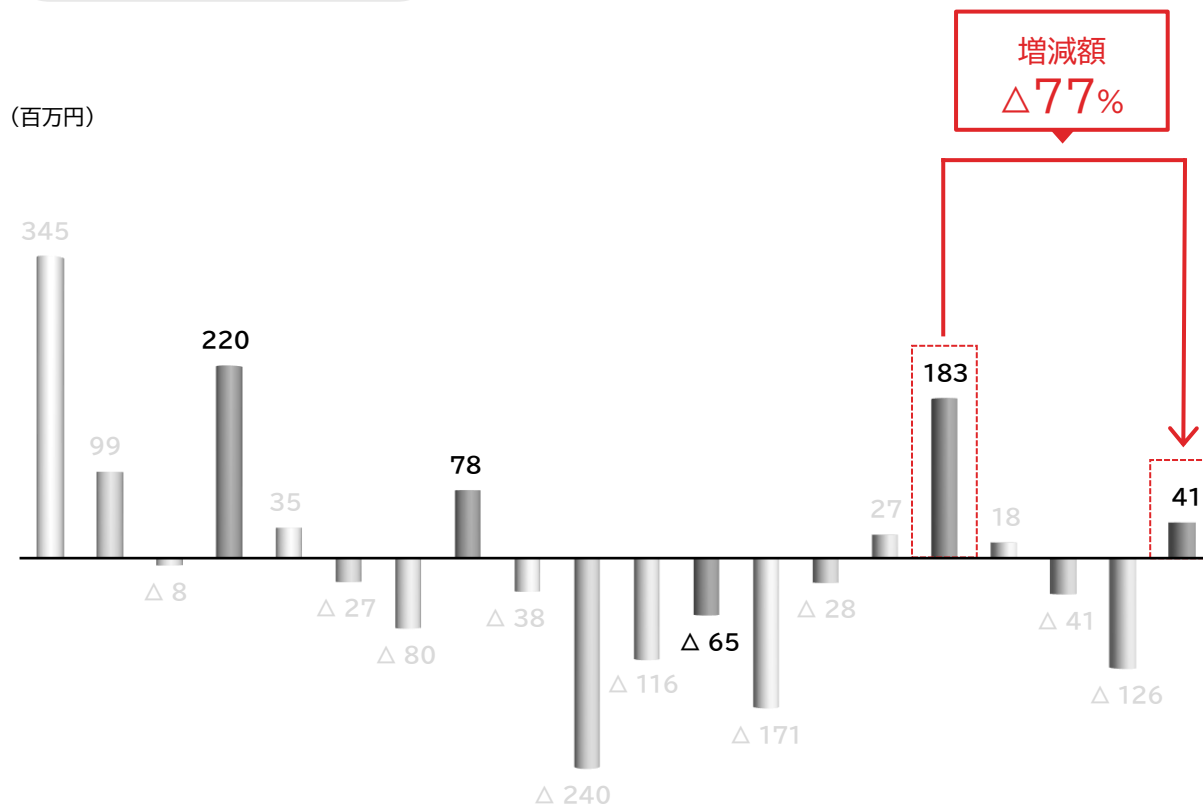
(百万円)



2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期
第3四半期

営業利益(四半期)

(百万円)



1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q 1Q 2Q 3Q 4Q
2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期 2026年3月期

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

2 2026年3月期の事業ハイライト

マーケティングソリューション

- ・メディア事業が減収するも、デジタルマーケティング事業、グローバルマーケティング事業の増収により、セグメントで増収増益
- ・事業構造の転換に向けて戦略投資を継続(PrimeAd、金融ライフサポート事業など)

売 上 高

2,187 百万円

前年同期比
+48 百万円
(+2.2%)

営 業 利 益

△12 百万円

前年同期比
+73 百万円

(参 考) 取 扱 高

3,404 百万円

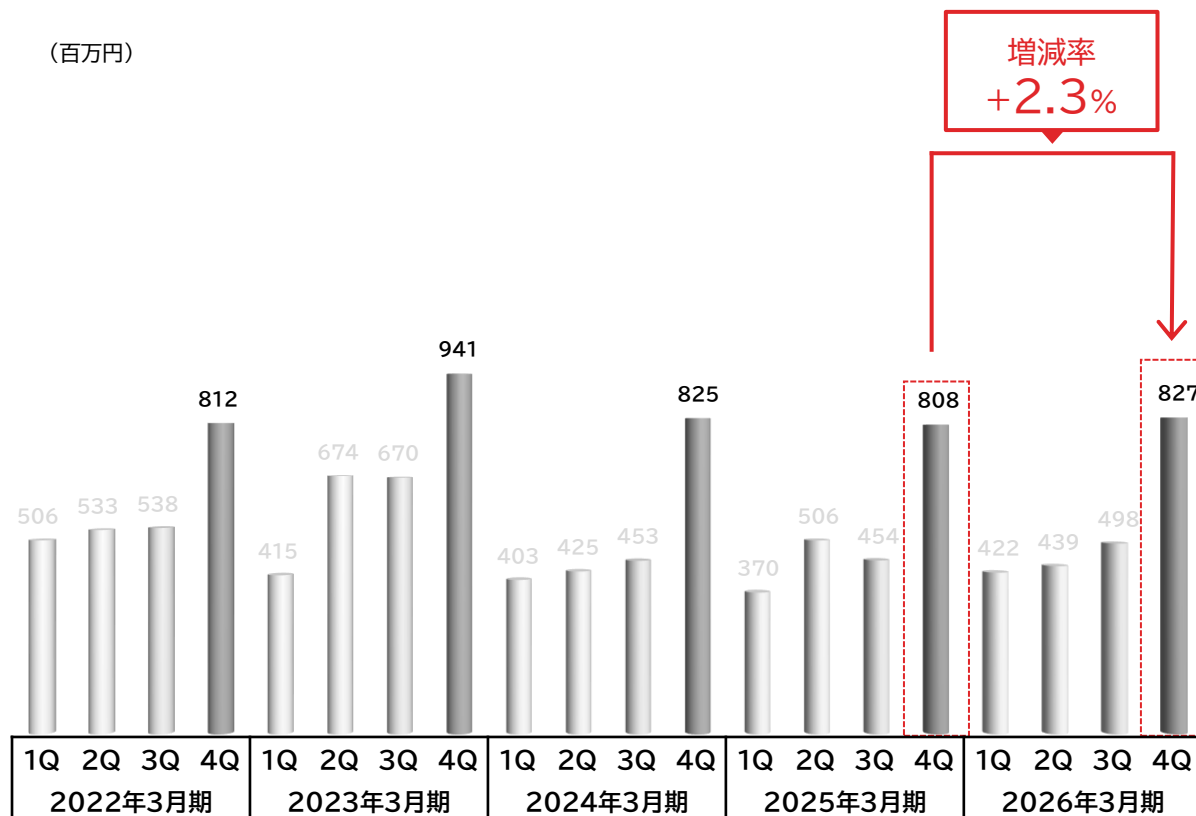
前年同期比
+414 百万円
(+13.8%)

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

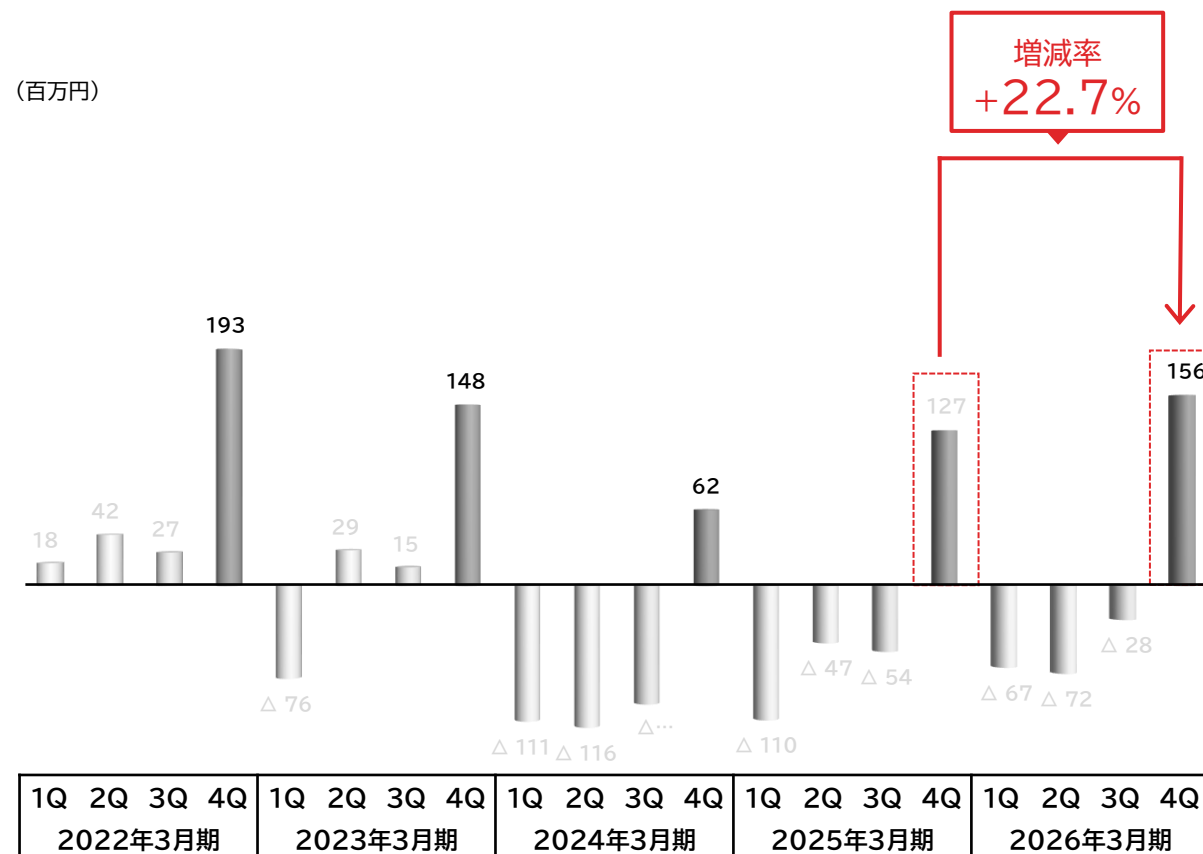
売上高: 2,187百万円

営業利益: Δ12百万円

(百万円)



(百万円)

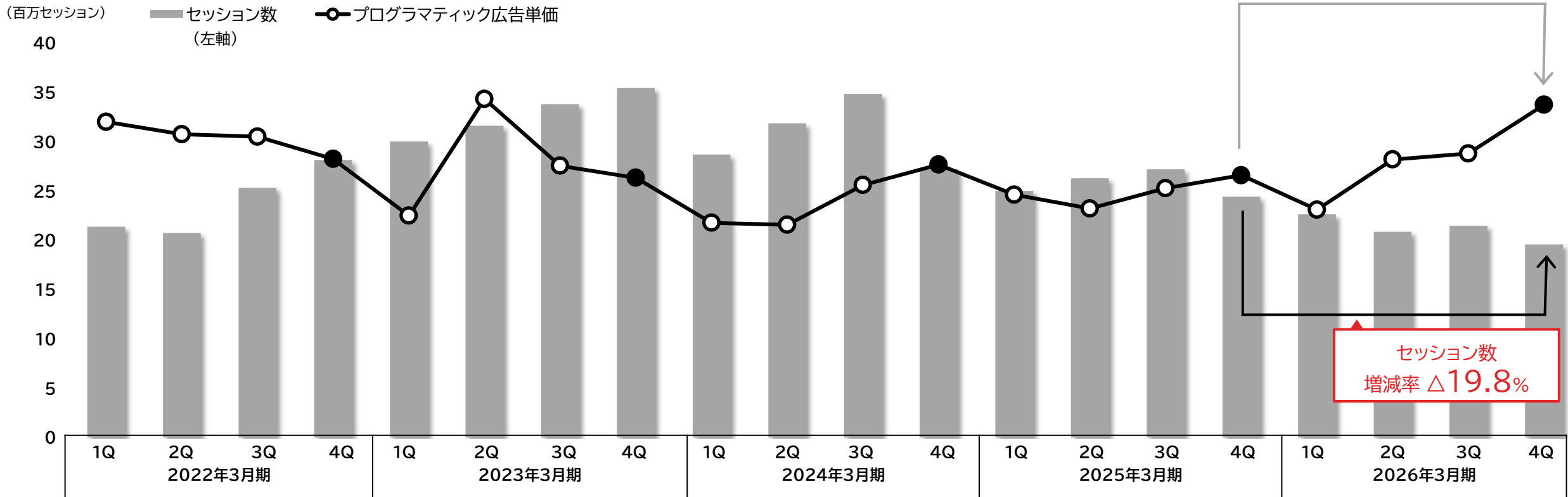


※:売上高は、セグメント間取引消去前の数字です

2 総合情報サイト「All About」の状況

- セッション数※1: AIの台頭により検索流入は減少、参照流入※2や直接流入が堅調でここ半年は横ばいレベル
- 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により上昇

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の運用基盤を強化

- ・FP 200名→300名規模へ:お客様の相談内容により合った得意領域を持つFPへ連携
- ・提携FP事務所 6社→10社へ:対応領域の強化に向けて連携先の拡充を推進
- ・事業基盤整備が進む:①集客強化 ②顧客対応基盤の整備 ③自社メディアとの連携強化

All About
家計相談所

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

オンラインOK FREE 何度でも無料 初心者でも安心



事業モデル

「All About」の記事をきっかけに、相談意欲の高いユーザーの行動を支援し、FP相談へつなぐ

STEP 1

All Aboutの
記事

STEP 2

家計相談
の申込

STEP 3

FPとの
面談

- ・ユーザーが自ら申し込むインバウンド型の相談サービス
- ・家計・資産形成・老後資金など生活に身近なお金の悩みに対応
- ・相談料無料で幅広い悩みに対応

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、多言語サイト「All About Japan」と日本通外国人コミュニティ“Tomodachi”を活用した企画&コンテンツ制作力を武器に、官公庁(中央、地方)を中心に海外向けマーケティング施策を受託



中央省庁

受注金額
3億
6,100万円

観光庁

多言語解説文整備事業

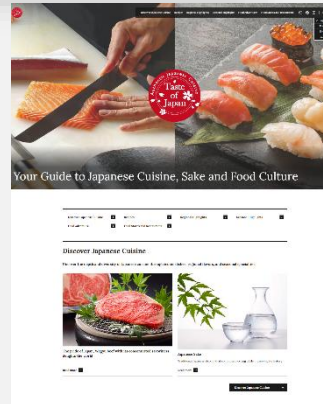
日本政府観光局

- コンテンツ収集事業
- 高付加価値旅行情報発信事業



JFOODO

日本食・食文化発信ポータルサイト運営



自治体

受注金額
3,500
万円

東京都

- 島しょアドベンチャーツーリズム推進事業
- 環境配慮型旅行推進事業



栃木県

観光デジタルマーケティング・インバウンド誘客

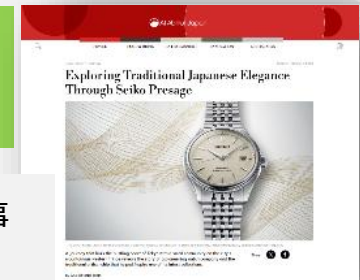


民間企業

受注金額
130万円

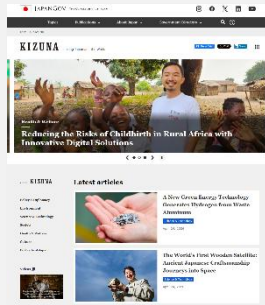
セイコーウオッチ株式会社

「All About Japan」記事タイアップ



首相官邸

国際広報誌『KIZUNA』デジタルマガジン制作



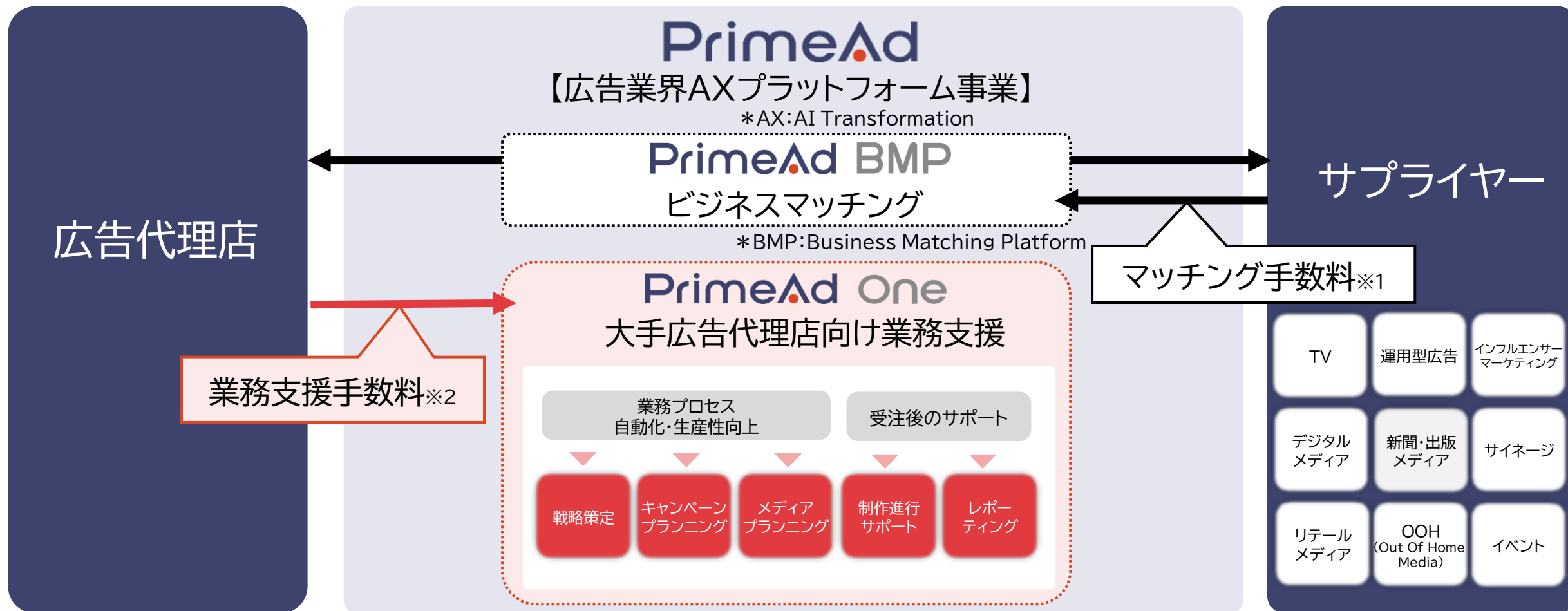
環境省

国立公園利用促Web/SNS運用、冊子制作等



2 PrimeAdの進捗

- ・大手総合広告代理店の営業プロセスAX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



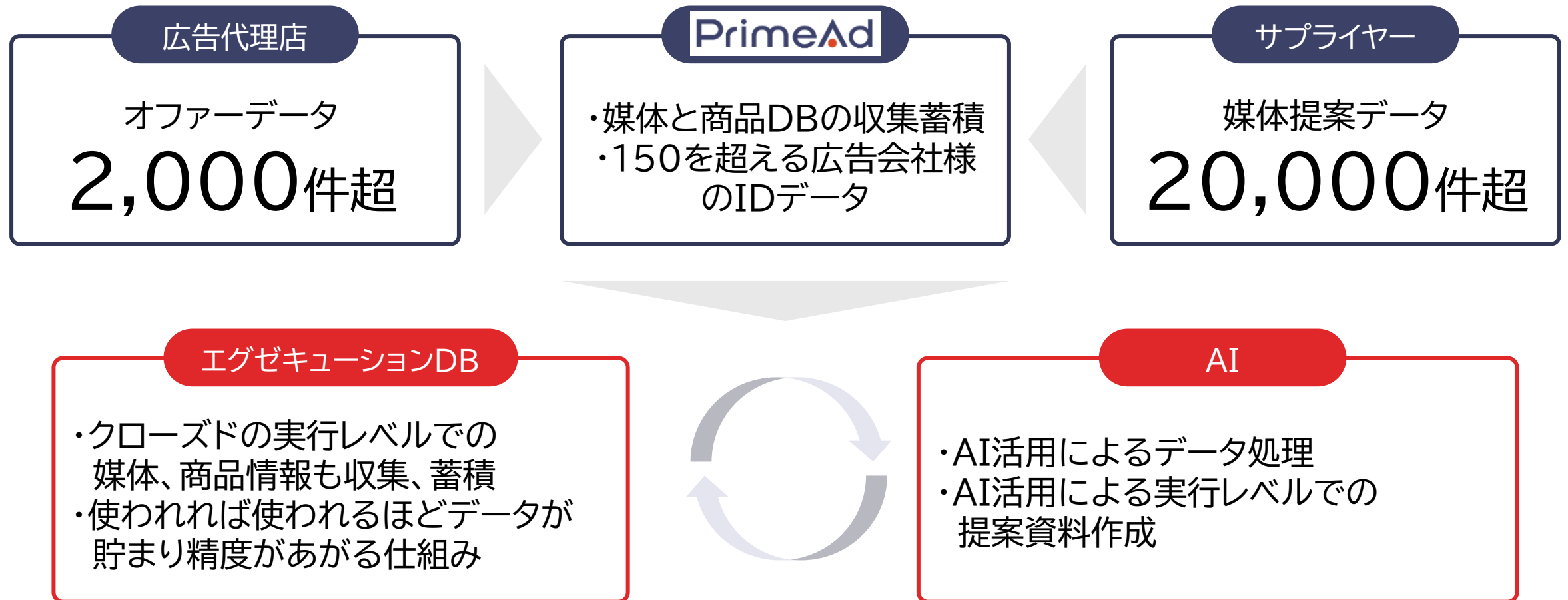
※2 PF利用料:決定額の10%
広告代理店から

早期に流通総額100億円、売上高20億円を目指す

※1 PF利用料:決定額の15%
サプライヤーから

2 PrimeAdの進捗

- ・PrimeAdプロダクトのコア「エグゼキューションDB」は、AIベースのDXプラットフォームを支えるデータベース
- ・単純なサプライヤーやプロダクトの取り込みだけでなく、広告業界横串で過去の受発注や提案・実行履歴が蓄積された独自のクローズドデータとオープンデータの組み合わせによるAXを実現



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月期の事業ハイライト

コンシューマサービス

- ・主力事業であるサンプル百貨店のサプライチェーン課題に伴う商品調達不足、国内外ECプラットフォームにおける販促強化影響により、減収減益
- ・サンプル百貨店の集客接点の拡充が進行

売 上 高

13,175百万円

前年同期比
 $\Delta 678$ 百万円
($\Delta 4.9\%$)

営 業 利 益

363百万円

前年同期比
 $\Delta 144$ 百万円
($\Delta 28.4\%$)

(参 考) 取 扱 高

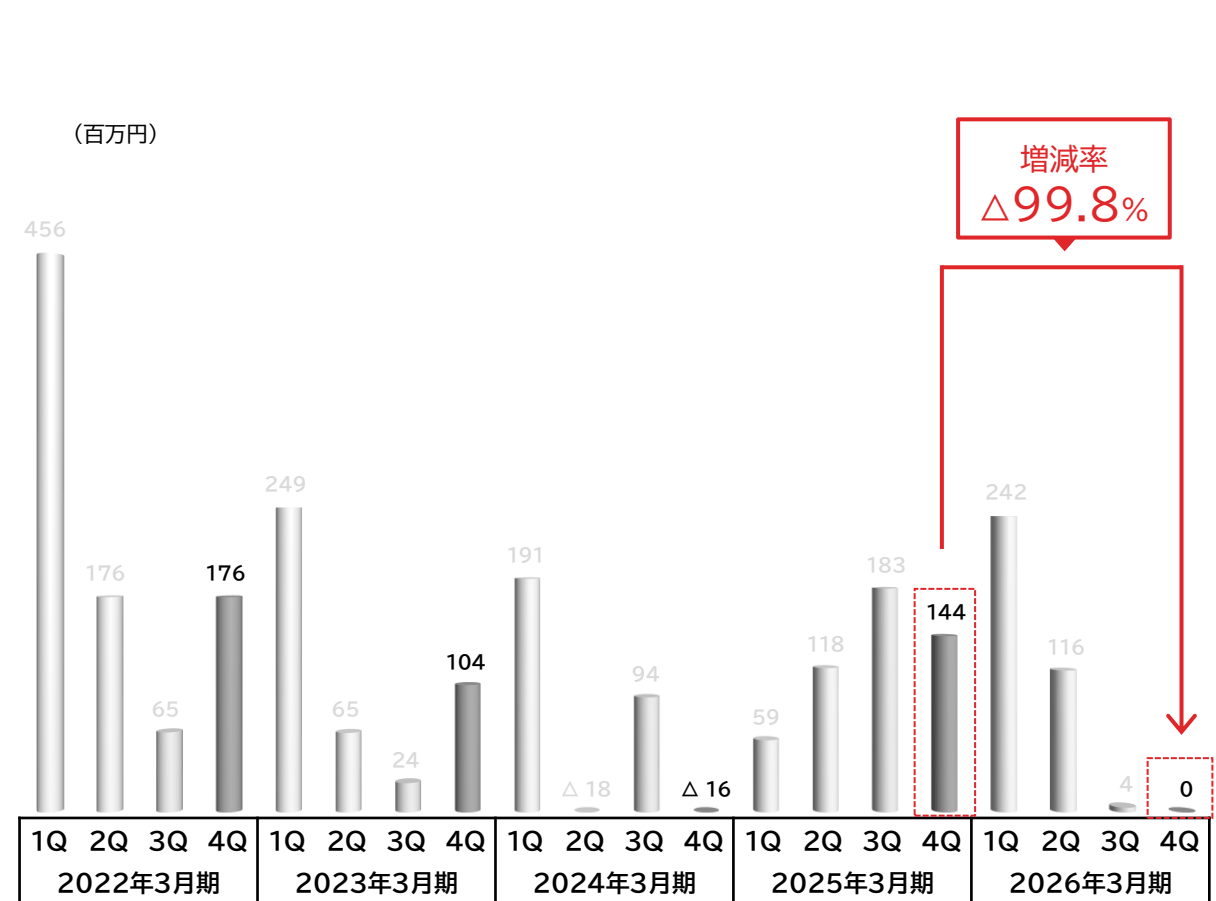
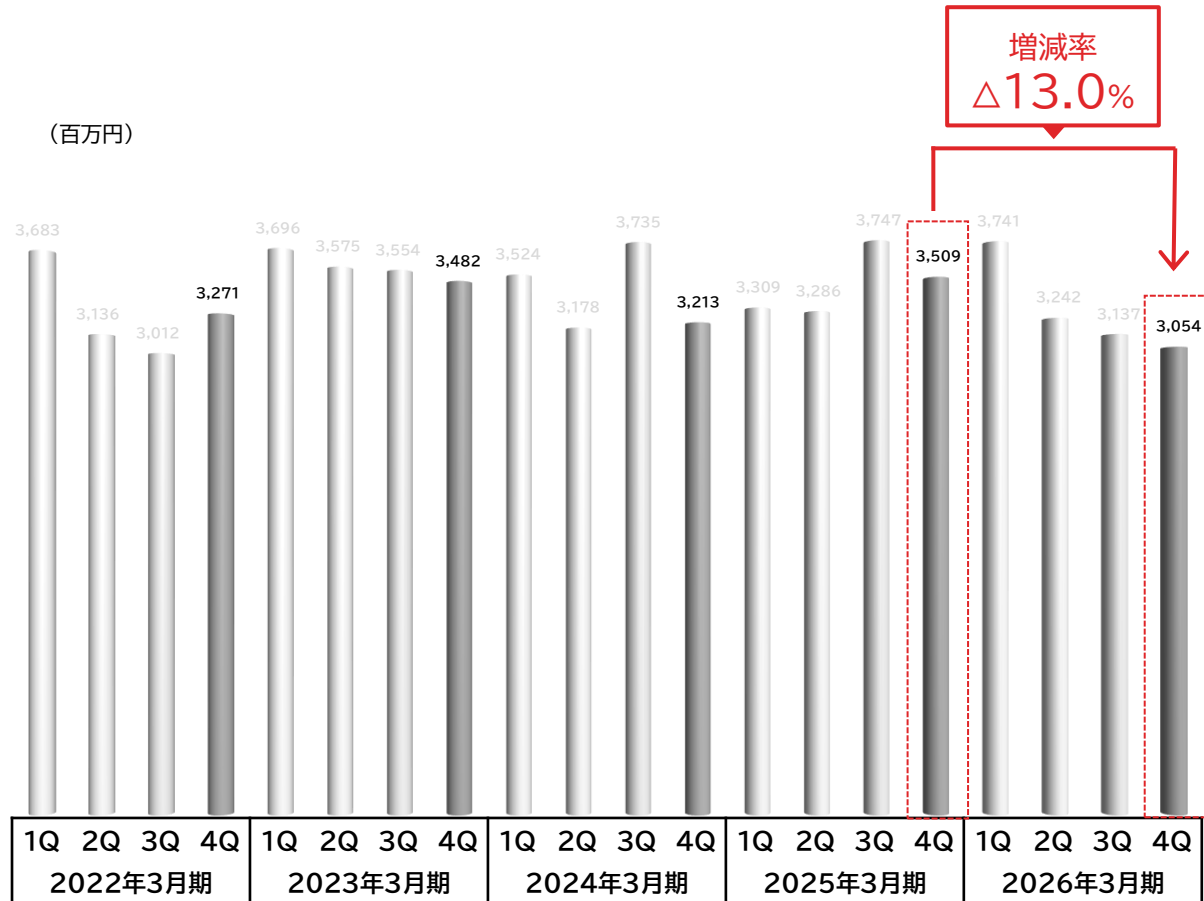
36,006百万円

前年同期比
 $\Delta 3,800$ 百万円
($\Delta 9.5\%$)

2 コンシューマサービスの売上高※・営業利益推移

売上高: 13,175百万円

営業利益: 363百万円



※: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、日本テレビと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

- ・2025年7月のイオンモール千葉ニュータウン店に初出店
今年2月にイオンモール東久留米店を、4月にアリオ川口店をオープン
首都圏に3店舗を展開、店舗運営の実証が進捗
- ・デジタルとリアルとの相乗効果により、トライアルマーケティングの効果を拡大
- ・将来的には多店舗展開によりOMO※連携を強化
データ基盤を拡張し、メーカーのマーケティング支援を充実する



※Online Merges with Offline



イオンモール千葉ニュータウン店



イオンモール東久留米店(東京都)



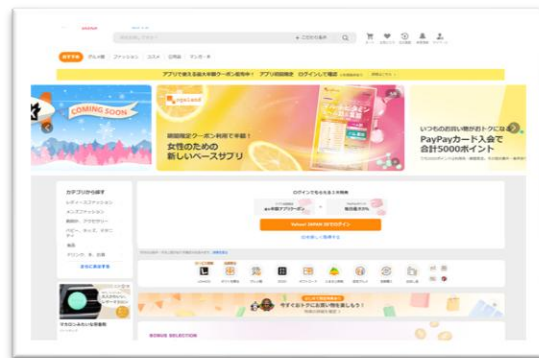
アリオ川口店(埼玉県)

2 サンプル百貨店の集客接点を拡充

- ・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
- ・「Yahoo! JAPAN」「Yahoo! ショッピング」からの集客導線拡充により売上増加(3月の取扱高がローンチ時(2025年11月)の約6倍に)



Yahoo! JAPAN Topページ



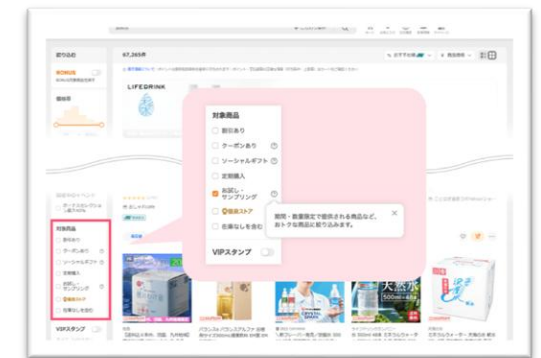
Yahoo! ショッピング Topページ



Yahoo! ショッピング 商品ページ



「サンプリングマーケティング」LPページ



“お試し・サンプリング”絞り込み検索機能

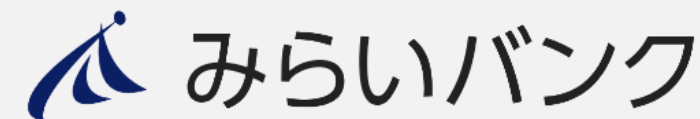
2

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10ヶ月の
住宅ローン実行額※1

15,627百万円

前期実績(通期)※2

20,621百万円

口座数(3月末)

3,682

2025年3月末

2,677



※1:当社グループに連結後の10ヶ月の合計

※2:2024年6月~2025年5月の1年間の合計

3


3か年の経営方針および
2027年3月期業績見通し

3 環境認識

マーケティングソリューション

機会	市場の拡大継続 インターネット 広告*1 デジタル マーケティング*2	テクノロジーの進化 AIの進化、 活用機会の拡大 
	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	<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	市場の拡大継続 EC化率低い分野 の成長余地 (飲料・食品分野など) 物価高、 商品廃棄問題	テクノロジーの進化 AIの進化、 活用機会の拡大 
	物流問題の深刻化 国内外小売り市場 での競争激化 中東情勢に伴う原価上昇	データ活用に伴う セキュリティ、 プライバシー対策など

1:2026年度予測:約3.6兆円(前年比約+8%)

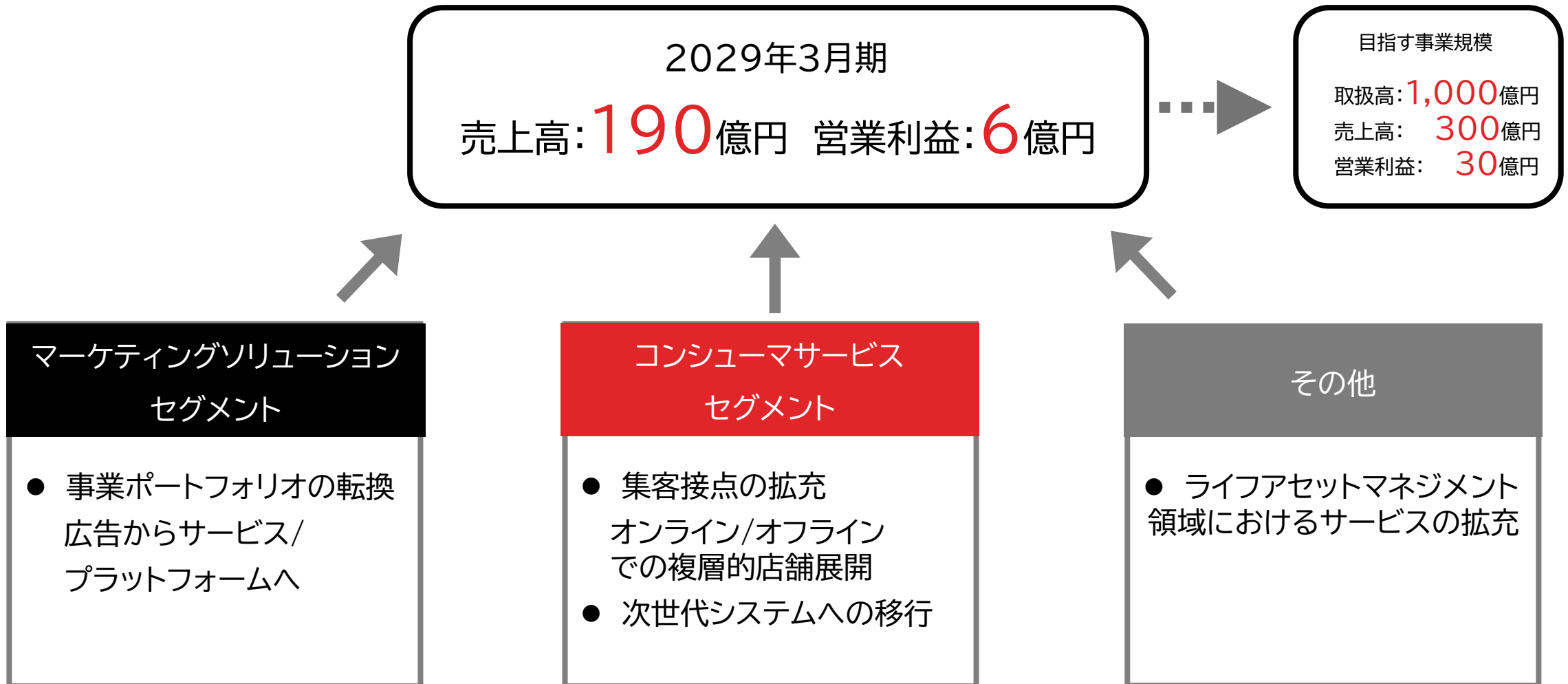
出典:電通「2025年 日本の広告費」におけるインターネット広告費(媒体費・物販系ECプラットフォーム広告費および制作費を含む金額)における媒体費の金額

*2:2026年度予測:約4,769億円(前期比約+13%)、2027年度予測:約5,422億円(前期比約+13%)、2028年度予測:約6,158億円(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」(2025年)

3 3か年の戦略方針

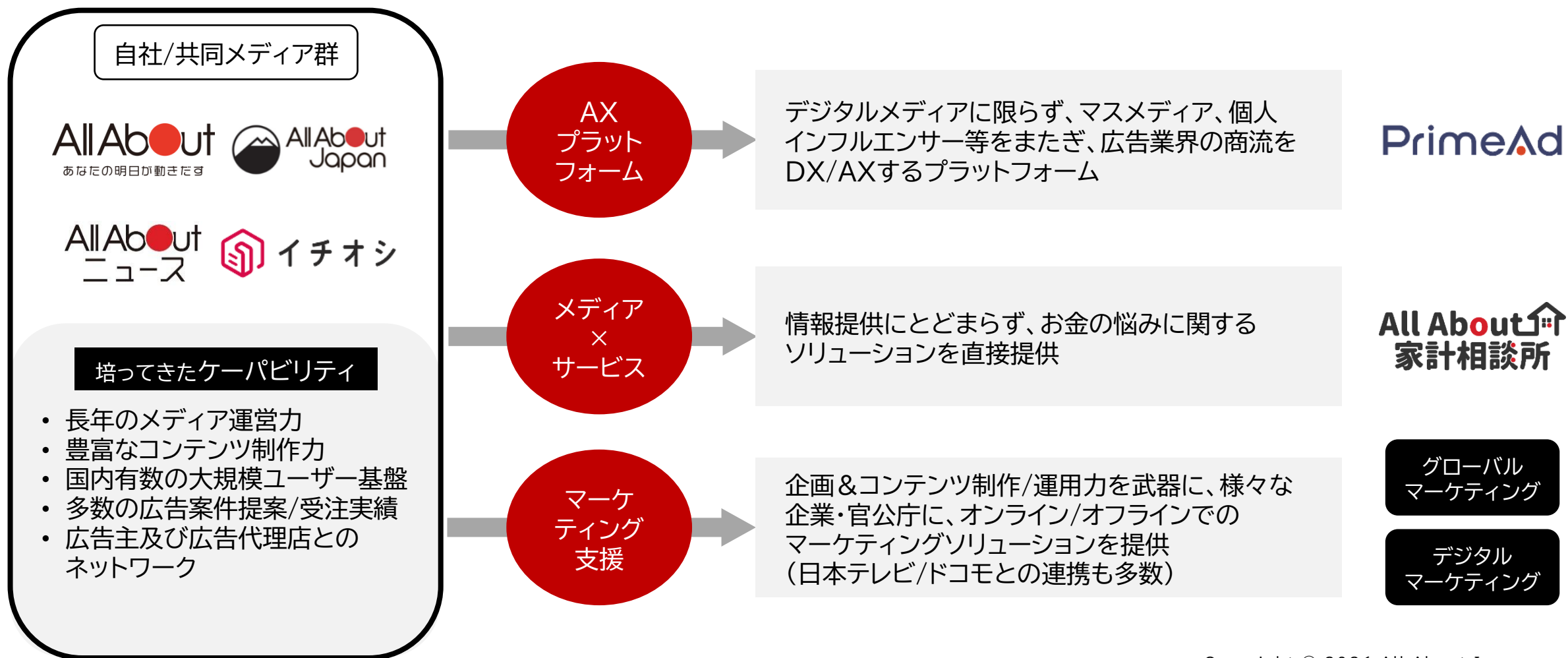
将来イメージの実現に向けた構造改革のフェーズ



3 3か年の戦略方針(マーケティングソリューションセグメント)

事業ポートフォリオの転換

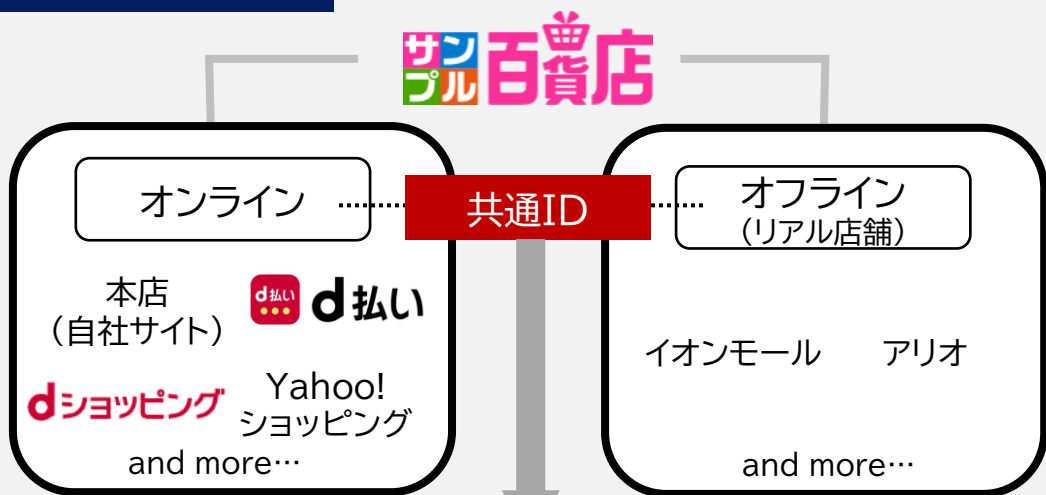
自社メディアを主としたビジネスから、**メディア × サービス & プラットフォーム** へ



3 3か年の戦略方針(コンシューマサービスセグメント)

集客接点の拡充と、効果/効率の飛躍的向上

集客接点の拡充



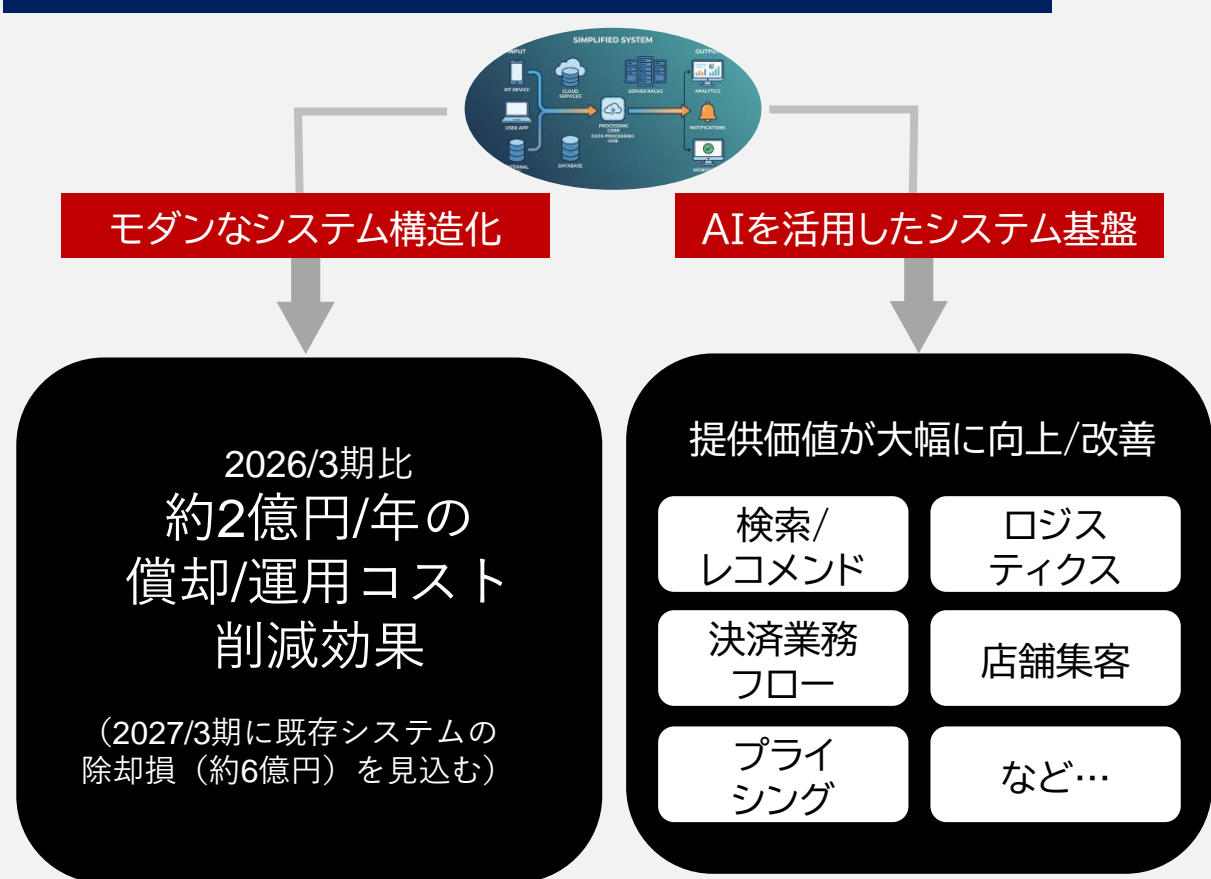
ユーザープロフィールの異なる商圈への面が増加

集客接点の拡充

メーカーに対する付加価値の向上
(トライアルマーケティング)

今後も拡大

次世代システムによる効果/効率の飛躍的向上



2026/3期比
約2億円/年の
償却/運用コスト
削減効果

(2027/3期に既存システムの
除却損(約6億円)を見込む)

提供価値が大幅に向上/改善

- 検索/レコメンド
- 決済業務フロー
- プライシング
- ロジスティクス
- 店舗集客
- など...

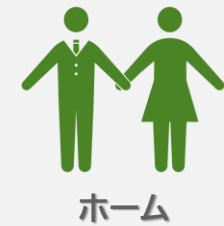
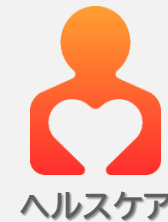
3 3か年の戦略方針(その他)

ライフアセットマネジメント※ 領域におけるサービスの拡充

マネー領域のサービスの拡充を皮切りに、順次、ヘルスケア、キャリア、ホームへ拡大



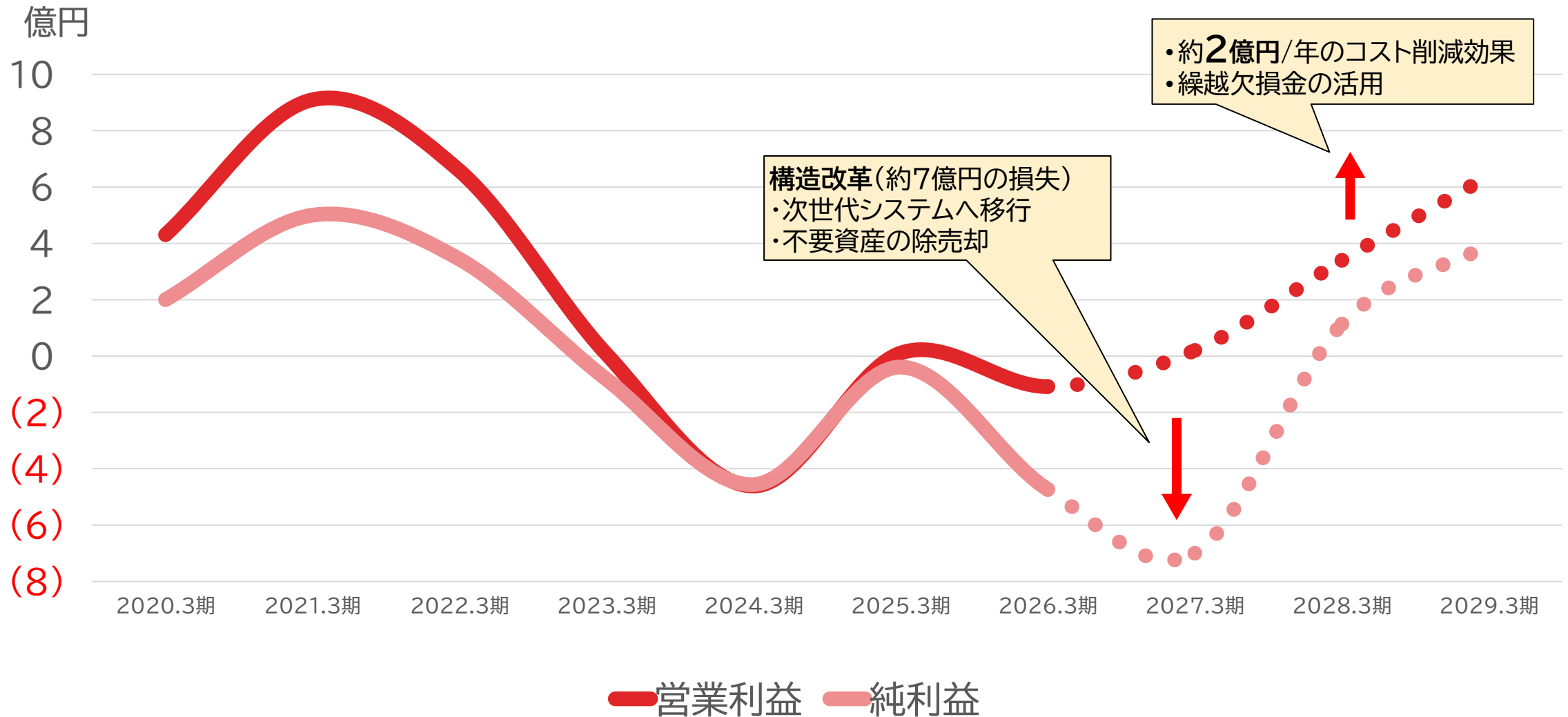
提供範囲を順次拡大



※ 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)

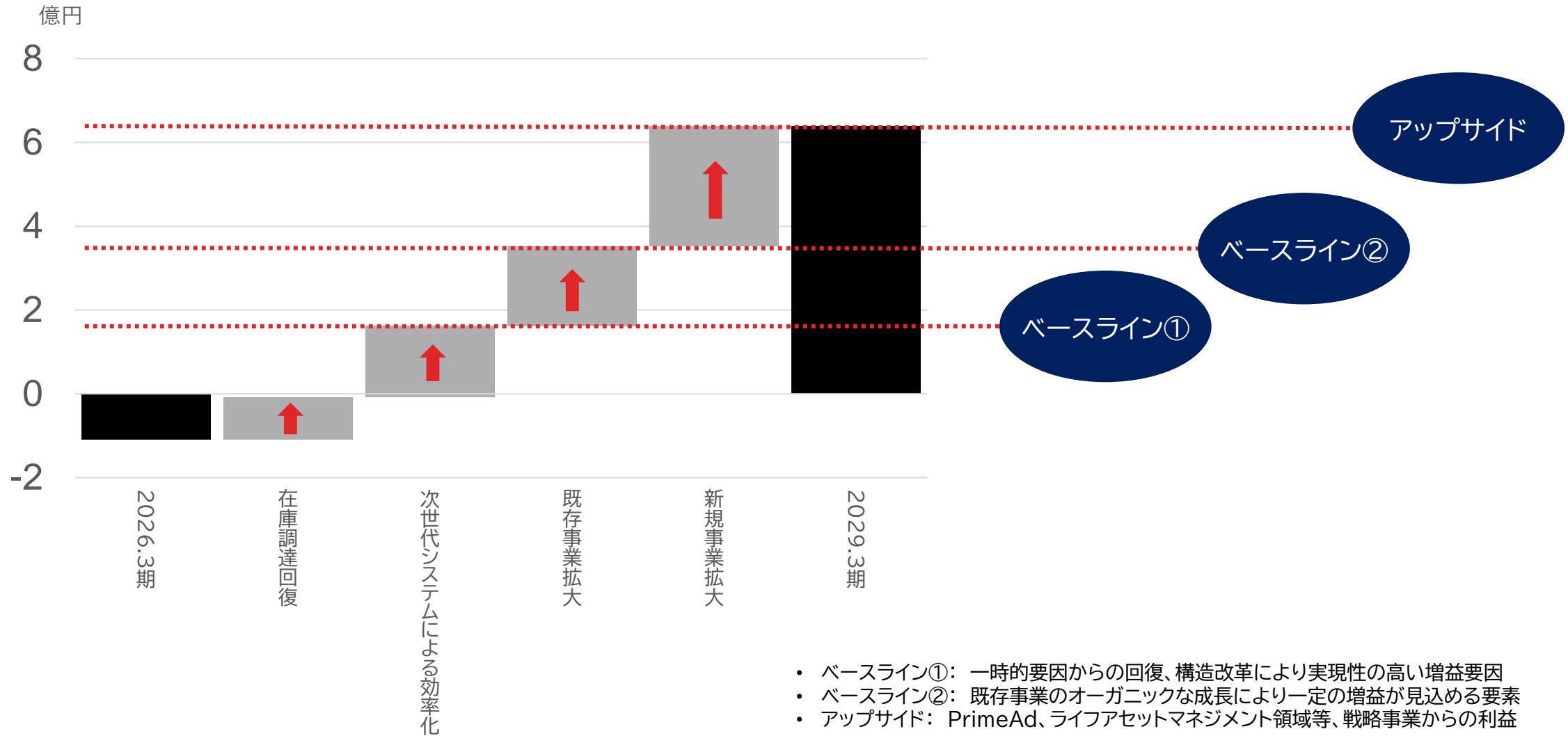
3 営業利益および純利益の年度別推移

今期の構造改革により成長軌道に乗せ、
営業利益拡大のベースを築く



3 2026年3月期→2029年3月期 営業利益の拡大要因

構造改革で利益ベースをつくり、そこに戦略事業からの利益を上乗せする



3 2027年3月期の戦略方針

1

2029年3月期営業利益6億円実現 に向けた事業基盤構築

2

そのための構造改革を実行

既存モデルの転換or拡充、チャレンジ事業へのリソース投入

3

増収・営業増益も純損失は拡大

今期に負の資産を整理し、来期以降の成長につなげる

3 2027年3月期 業績予想

(百万円)	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想※2	増減率
売上高	15,464	15,600	+0.9%
営業利益	△108	20	-
経常利益	△110	10	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	△473	△700	-
参考指標			
取扱高	55,006	54,000	△1.8%
1株あたり配当金※1	1.00円	-	-

マーケティングソリューション

- ・メディアのセッション数は伸びない想定
- ・戦略事業の予想は保守的に設定
- ・成長領域への投資を継続

コンシューマサービス

- ・商品調達は回復想定
- ・dショッピングは利益重視の構造へ
- ・次世代システム移行に伴う除却損

コーポレート

- ・不要資産の売却

※1:2027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

個人を豊かに、社会を元気に。

AllAbout

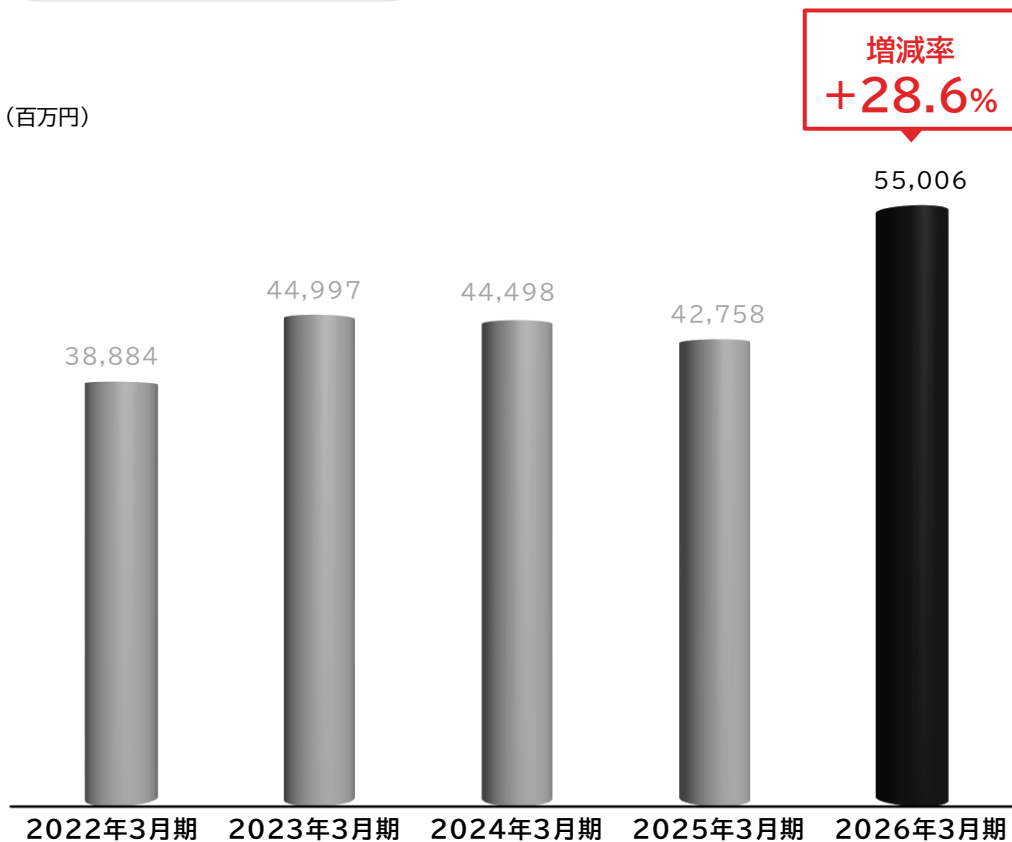
Group

参考資料

参考：連結取扱高の推移

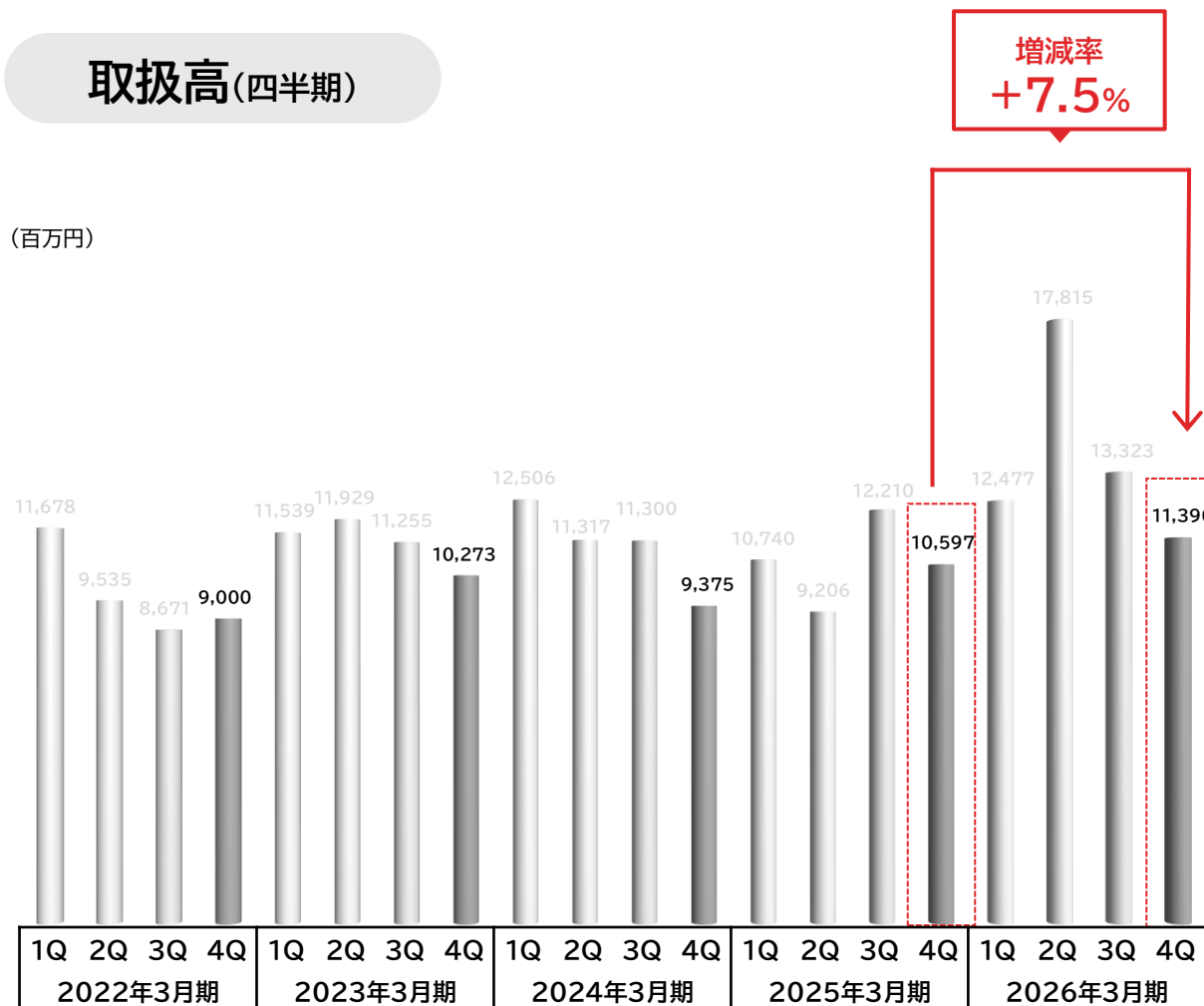
取扱高(通期)

(百万円)



取扱高(四半期)

(百万円)

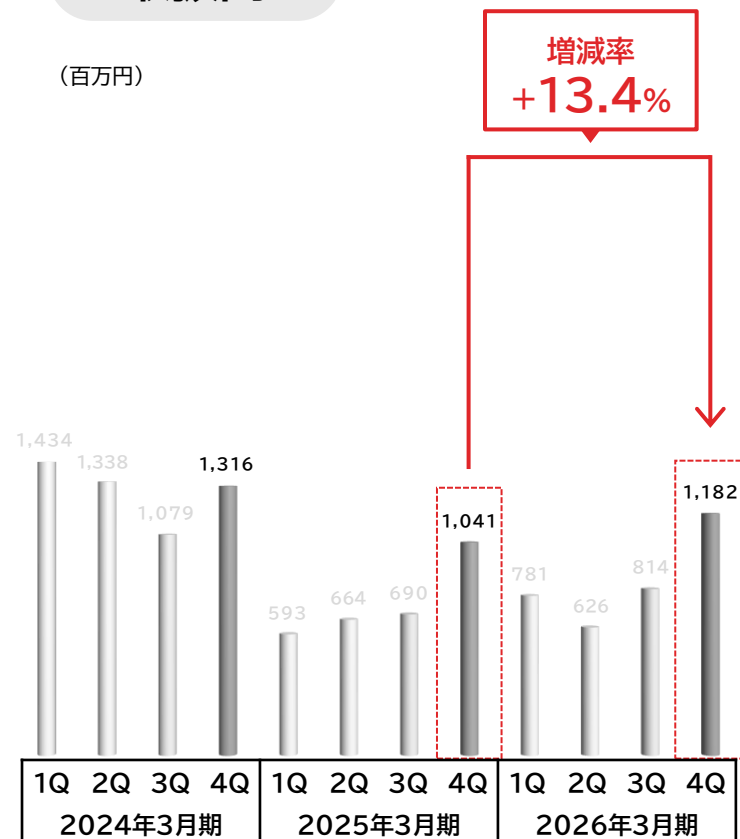


参考：連結取扱高の推移

マーケティングソリューション セグメント

取扱高

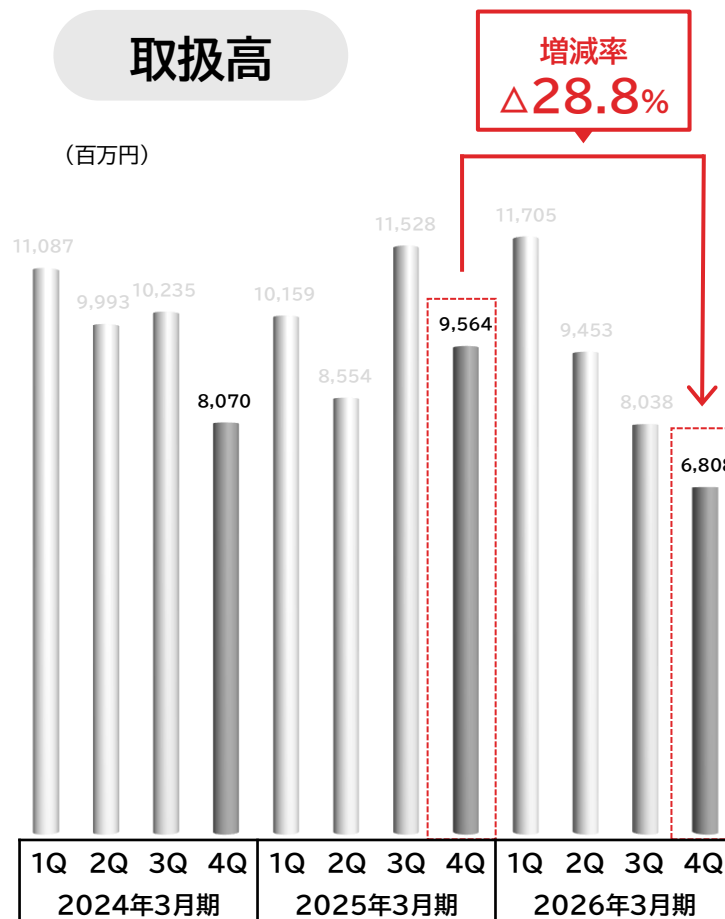
(百万円)



コンシューマサービス セグメント

取扱高

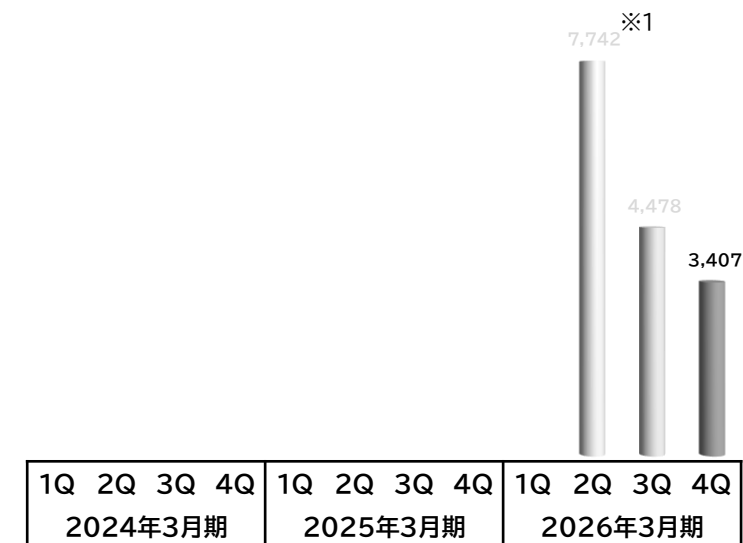
(百万円)



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	2026年3月末	差異
流動資産	5,999	4,166	△1,832
固定資産	2,411	2,894	482
資産合計	8,410	7,060	△1,350
【負債の部】			
流動負債	3,877	2,973	△903
固定負債	85	96	10
負債合計	3,963	3,069	△893
【純資産の部】			
株主資本	4,046	3,573	△472
その他包括利益	2	△0	△2
新株予約権	6	0	△6
非支配株主持分	392	417	24
純資産合計	4,447	3,990	△456

【流動資産の減少の主な要因】

- ・現金及び預金減(△1,143百万円)
- ・未収入金減(△756百万円)

【固定資産の増加の主な要因】

- ・のれん増(+291百万円)
- ・ソフトウェア(仮勘定含む)増(+292百万円)
- ・投資有価証券増(+64百万円)
- ・長期繰延税金資産減(△216百万円)

【流動負債の減少の主な要因】

- ・未払金減(△812百万円)
- ・買掛金減(△123百万円)

【株主資本の減少の主な要因】

- ・親会社株主帰属当期純損失(△473百万円)

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2026年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	74
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,174
財務活動によるキャッシュ・フロー	△42
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,143
現金及び現金同等物の期首残高	1,632
現金及び現金同等物の四半期末残高	489

【営業活動によるキャッシュ・フロー】

- ・主な増加: 減価償却費(+395百万円)
その他流動資産減(+794百万円)

- ・主な減少: 税金等調整前当期純損失(△185百万円)
仕入債務減(△123百万円)
その他流動負債減(△786百万円)

【投資活動によるキャッシュ・フロー】

- ・主な支出: 投資有価証券の取得(△145百万円)
有形固定資産の取得(△44百万円)
無形固定資産の取得(△658百万円)
子会社株式の取得(△315百万円)

【財務活動によるキャッシュ・フロー】

- ・主な支出: 配当金の支払(△42百万円)

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	・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(2026年3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



持分法適用会社

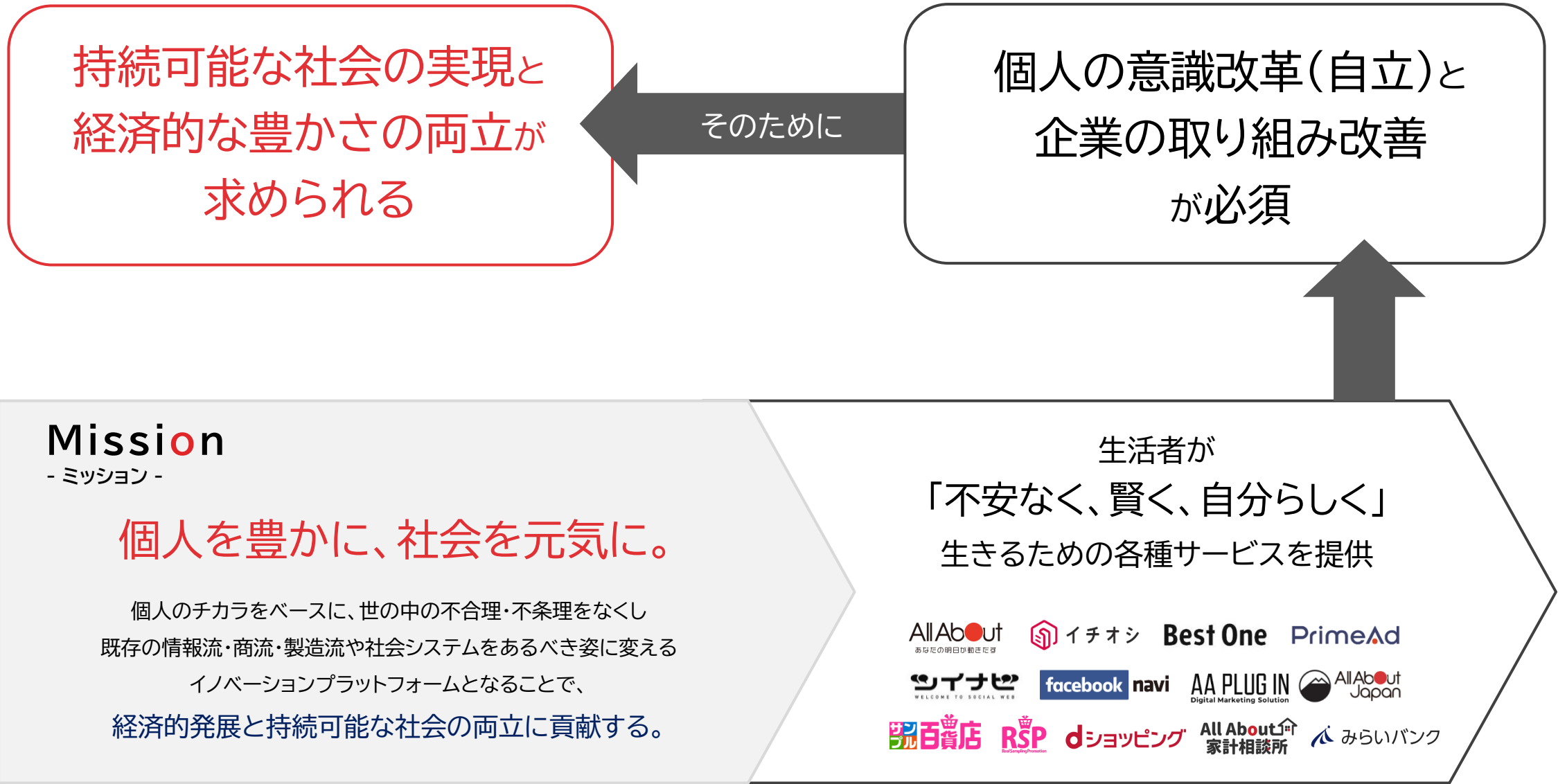
株式会社みらいバンク



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



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
2,400万人

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)

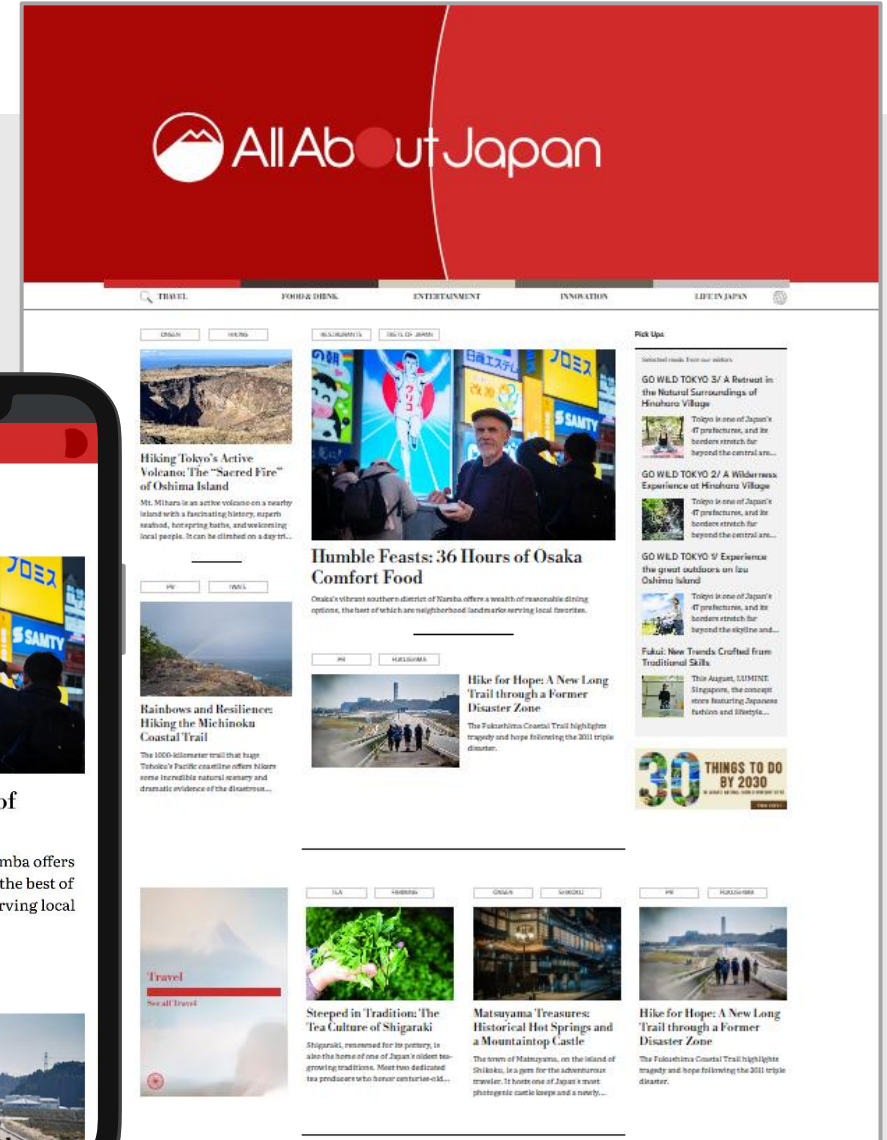
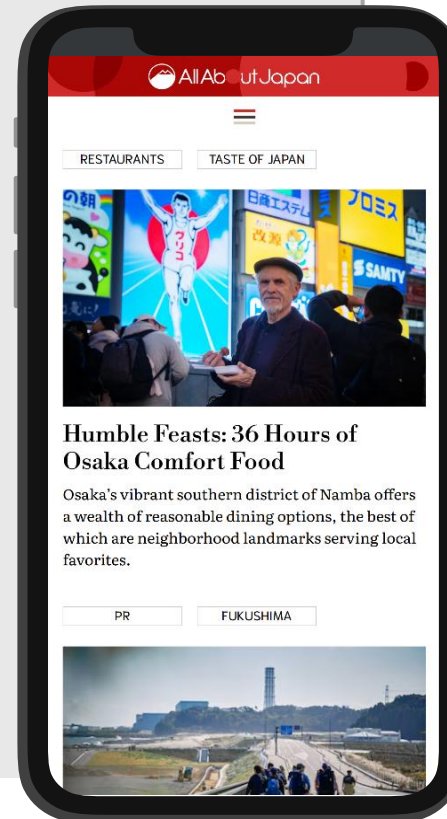
累積記事本数
10,000本超

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

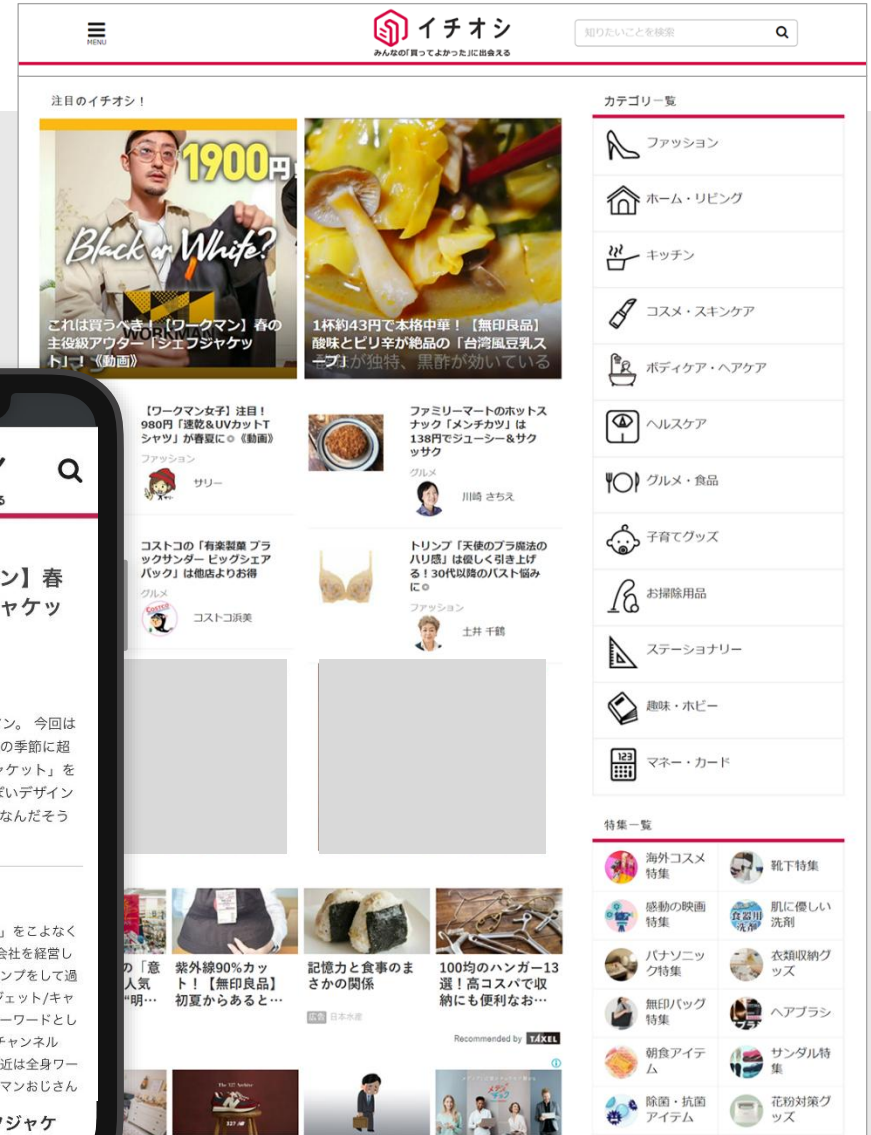
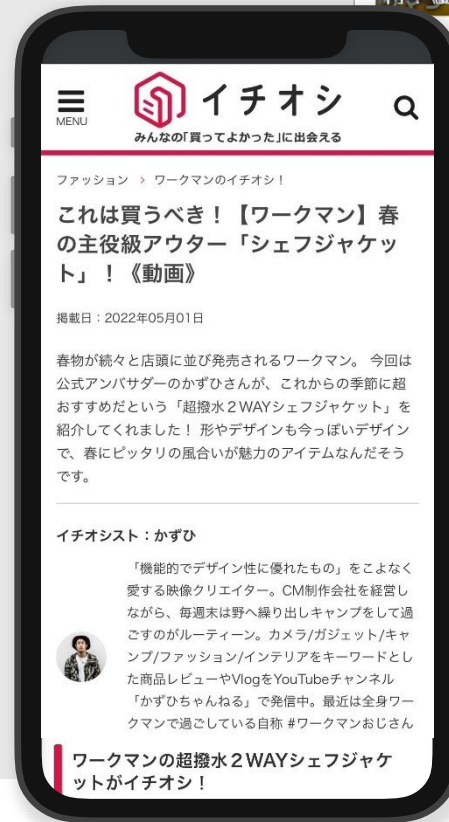
約500名、33ヶ国出身の
在日外国人コミュニティ
『Tomodachi』運営



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

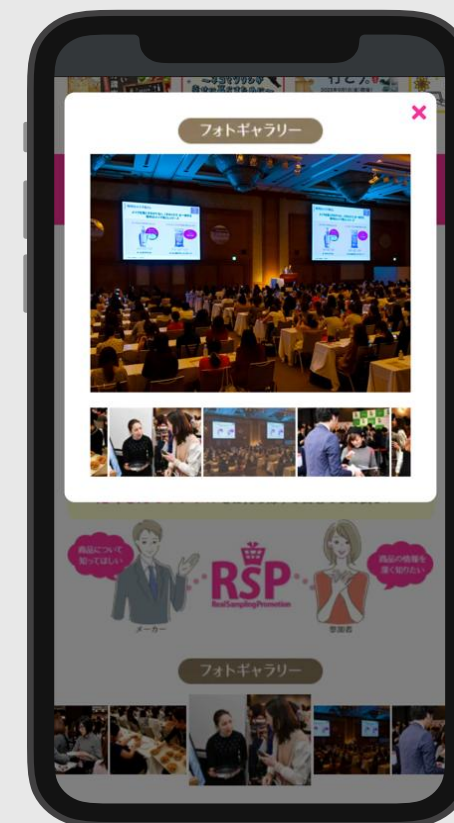
30代～40代の女性を中心とした
430万人の「生活者」が利用する
日本最大級のお試しサービス

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



(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



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月にイオンモール
千葉ニュータウンに初出店。
首都圏に3店舗を展開中



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

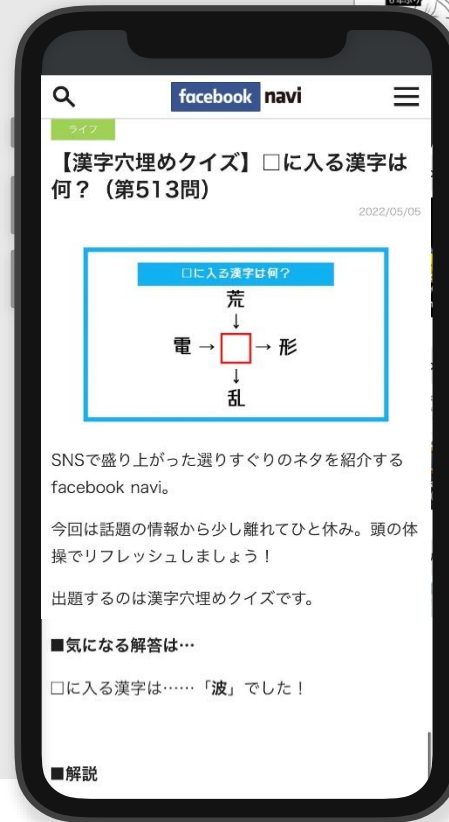


Facebook公認ナビゲーションサイト「Facebook navi」

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



用語集

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。

AllAbout
Group