

株式会社オールアバウト

2010年3月期 決算説明会 (2009年度)

2010年 4月27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。

AllAbout

1.決算ハイライト

※ 2009年3月6日に子会社であった株式会社オールアバウトフィナンシャルサービスの株式を譲渡したため、資料は全て単体での表示となっております。

【決算ハイライト】 2009年度損益計算書(累計) AllAbout

- ・売上高は前年比14.4%減の3,607百万円
- ・事業構造改革により、販管費が前年対比18.8%減の636百万円、営業利益は129.7%増の、211百万円

(単位:百万円)

	10年通期(累計)	09年通期(累計)	増減率
売上高	3,607	4,215	△14.4%
売上原価	640	730	△12.4%
売上総利益	2,967	3,484	△14.8%
販売費及び一般管理費	2,755	3,392	△18.8%
営業利益	211	92	129.7%
経常利益	215	110	95.5%
当期純損益	20	△117	—

原価率	17.7%	17.3%	0.4%ポイント
営業利益率	5.9%	2.2%	3.7%ポイント

【決算ハイライト】 2009年度損益計算書(下期) AllAbout

- ・事業構造改革による財務リストラの結果、下期の売上に対する販管費の比率は、上期に対して11.6%ポイント改善し、下期の営業利益率は、11.1%に

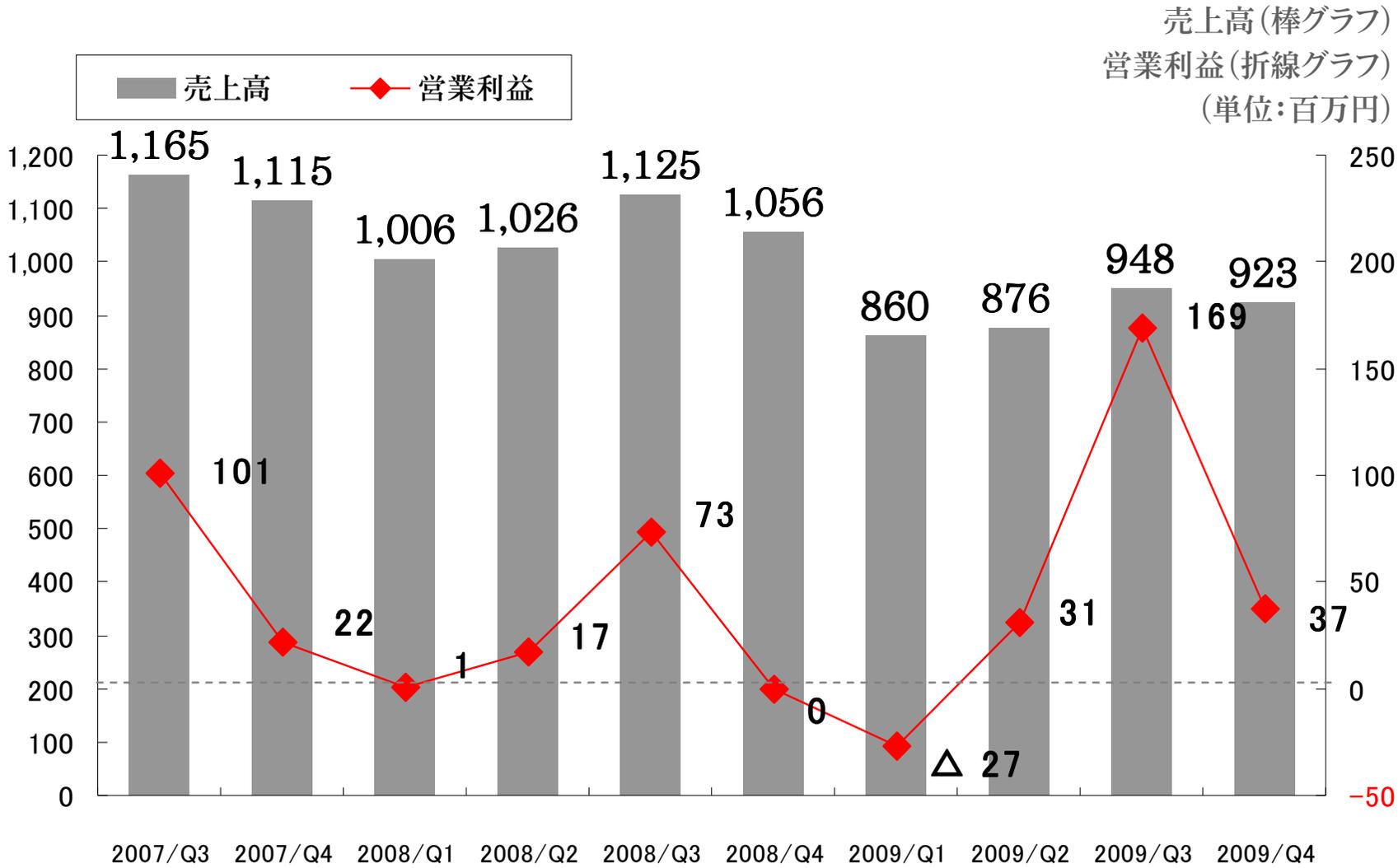
(単位:百万円)

	09年下期(累計)	09年上期(累計)	増減率
売上高	1,871	1,736	7.8%
売上原価	339	301	12.6%
売上総利益	1,532	1,435	6.8%
販売費及び一般管理費	1,325	1,430	△7.4%
営業利益	207	4	4,403.4%
経常利益	208	6	3,068.8%
当期純損益	197	△176	—

販管費比率	70.8%	82.4%	△11.6ポイント
営業利益率	11.1%	0.3%	+10.8ポイント

【決算ハイライト】売上・営業損益推移

・前年下期との比較では、売上が14.2%減となったが、営業利益は、182.2%増の207百万円と回復



【決算ハイライト】セグメント別売上高と営業利益 AllAbout

- ・広告ビジネス、専門家ビジネスともに景気後退の影響を受け、売上は減少
- ・広告ビジネスの売上は前年対比15.4%減の3,290百万円
- ・一方、広告ビジネスの営業利益は、105.7%に
- ・専門家ビジネスの売上は前年対比24.7%減となる317百万円

2009年度通期

(単位:百万円)

セグメント	広告ビジネス	専門家ビジネス	消去または全社	合計
主な内容	・ネット広告 ・情報誌広告	・ショッピング ・プロフィール	・新規事業コスト ・本社経費	
売上	3,290	317	—	3,607
(対前年同期比)	85.5%	84.2%	—	85.6%
営業利益	923	△48	△663	211
(対前年同期比)	105.7%	—	—	195.5%

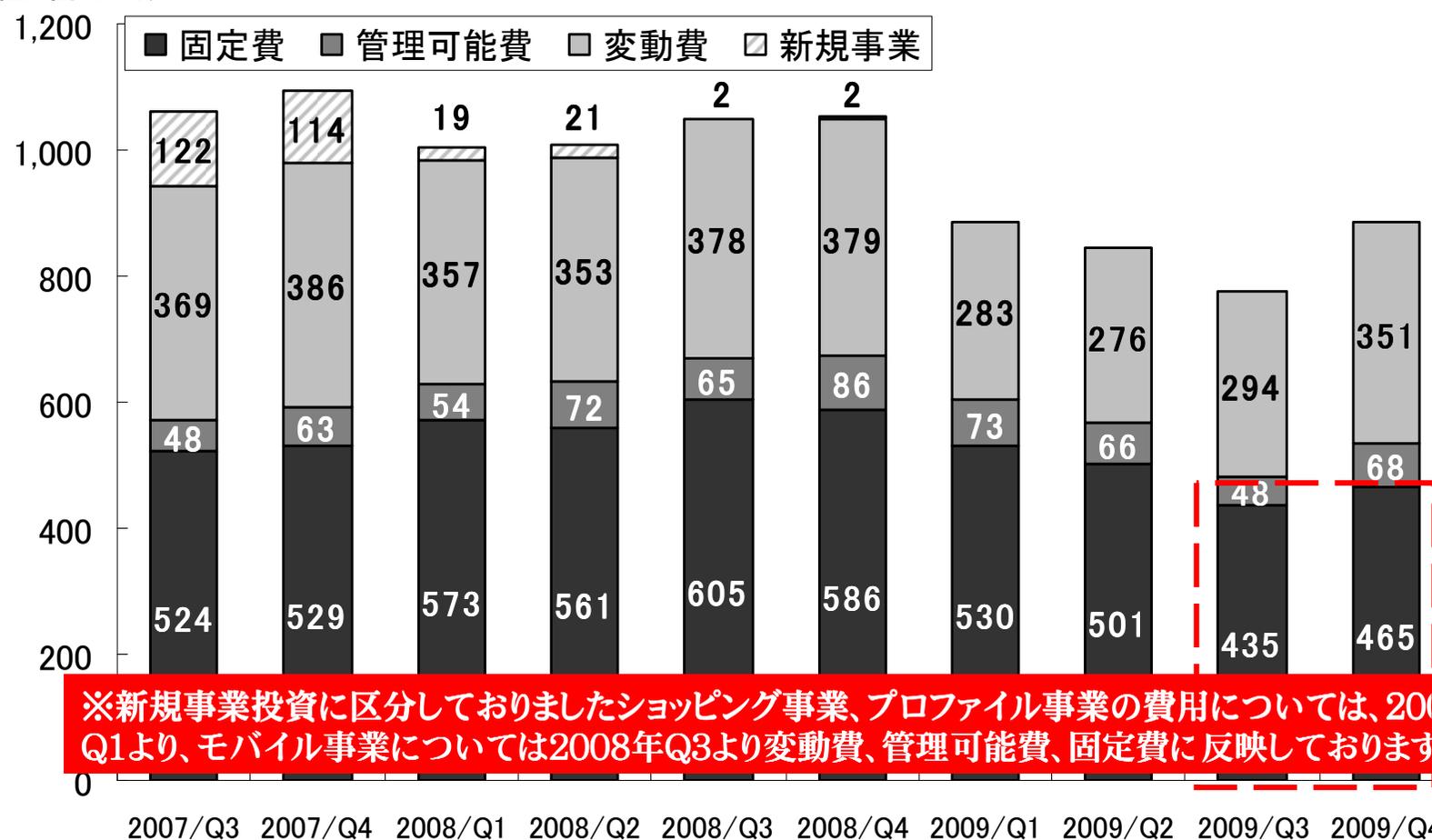
営業利益率	28.1%	—	—	5.9%
-------	-------	---	---	------

※前年同期比の数値は、参考として記載しております

【決算ハイライト】営業費用明細推移

- ・事業構造改革に伴う、オフィス移転、人員関連費削減、組織集約により上期に比べ、下期の固定費を130百万円削減

(単位:百万円)



※新規事業投資に区分しておりましたショッピング事業、プロフィール事業の費用については、2008年度Q1より、モバイル事業については2008年Q3より変動費、管理可能費、固定費に反映しております。

【決算ハイライト】2010年3月期比較貸借対照表 AllAbout

【資産の部】

(単位:百万円)

	2010年3月末	2009年3月末	差異
流動資産	3,280	3,252	28
固定資産	349	375	△25
資産合計	3,629	3,627	2

①流動資産

- ・現金 37百万円増加
- ・売掛金 10百万円減少

【負債の部】

流動負債	522	540	△17
固定負債	—	—	—
負債合計	522	540	△17

②固定資産

- ・本社移転に伴う敷金返還
110百万円減少
- ・新オフィス差入保証金
43百万円増加

【純資産の部】

資本金	1,169	1,169	—
資本剰余金	1,824	1,824	—
利益剰余金	117	97	20
自己株式	△4	△4	—
純資産合計	3,107	3,087	20

【決算ハイライト】キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	09年上期 (累計)
営業活動によるキャッシュ・フロー	119
投資活動によるキャッシュ・フロー	△80
財務活動によるキャッシュ・フロー	—
現金及び現金同等物の増加額	38
現金及び現金同等物の期首残高	2,735
現金及び現金同等物の期末残高	2,774

①営業活動によるキャッシュ・フローの主な内訳

- ・税引前当期純利益 +25百万円
- ・減価償却費 +71百万円
- ・未払費用減少額 △48百万円

②投資活動によるキャッシュ・フローの主な内訳

- ・敷金返還 +111百万円
- ・有形固定資産取得 △62百万円
- ・無形固定資産取得 △76百万円

2.事業ハイライト

- ・広告ビジネス概況
- ・専門家ビジネス概況

広告ビジネス概況

【広告ビジネス】メディア戦略 (前回決算説明会資料より一部加筆)

引き続き、中期戦略骨子に沿ってメディア力を強化

①カスタマの目的行動に対する情報のまとめ役

②情報支援だけでなく行動支援までをカバー

③カスタマを喚起するコンテンツを更に強化

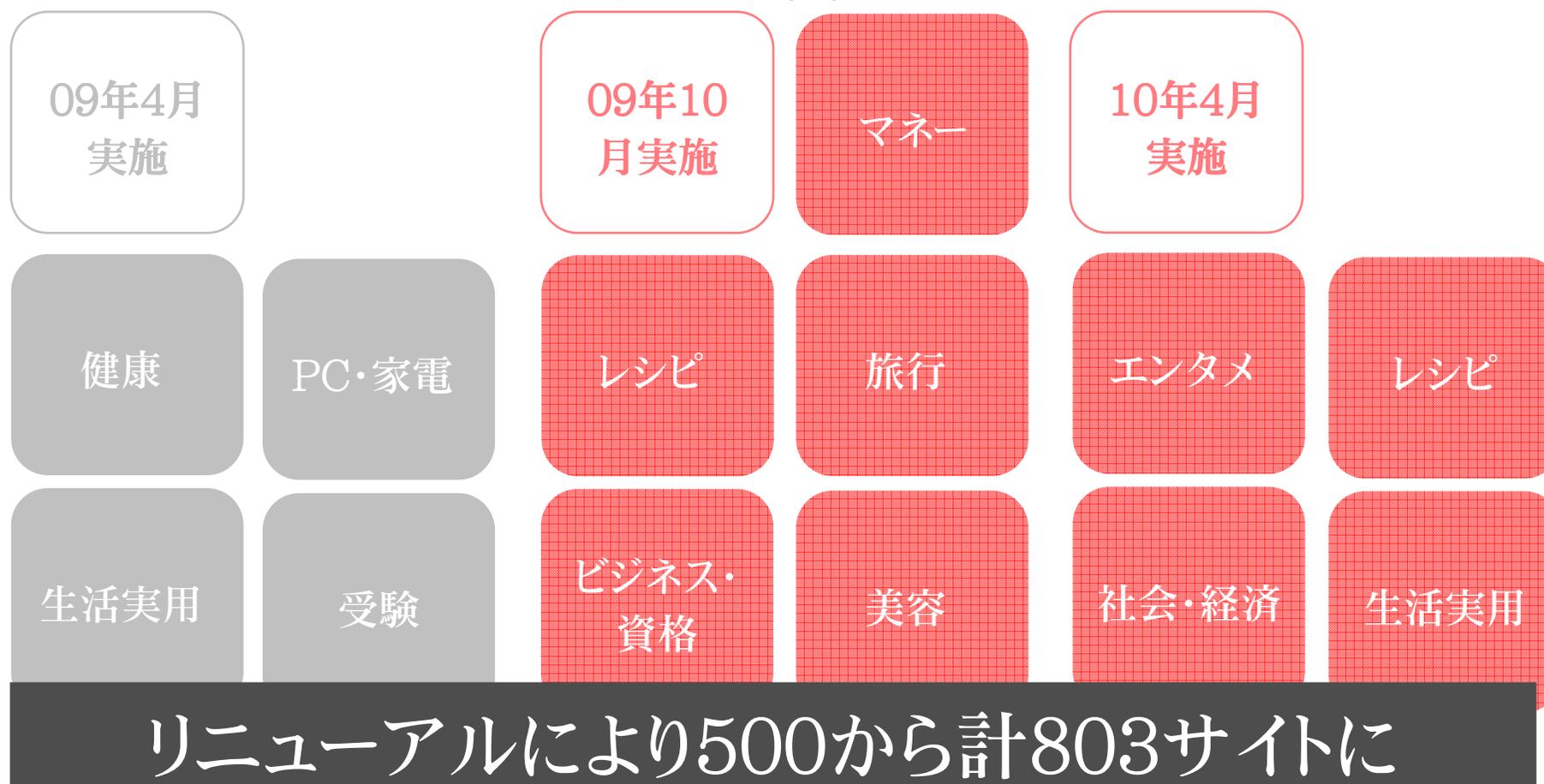
④カスタマコンタクトポイントを更に強化

⑤マルチデバイス&ソーシャル対応

専門家の知恵と
個性を活かす

【広告ビジネス】メディア リニューアルの状況

- ・カスタマの目的行動に沿ってテーマの細分化・増設
- ・目的行動に必要な情報の網羅と、領域毎にコンテンツを最適・深化



【広告ビジネス】メディア リニューアル具体例

■従来サイト



読み物中心

■リニューアル後



テーマ毎の行動に必要な情報



①基本情報



②新製品レビュー



③売れ筋ランキング



④ガイドのおススメ



⑤物件データベース、EC機能

【広告ビジネス】メディア アクション機能の強化

- ・自社だけではなく、他社の商品・物件データベースの取込み、連携によるユーザアクション機能の強化



カスタマ

検索

比較・検討

資料請求

申込

ユーザ
アクション
機能強化

イトコ

RECRUIT

carview.co.jp

DB提供

約50個分野においてDBの連携を推進中

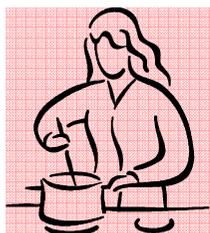
【広告ビジネス】メディア 喚起コンテンツの強化

- ・豊富なコンテンツをカスタマターゲットに分けて深化
- ・主婦層、F1、F2、M2層毎にコンテンツを統合することで、
広告主価値を強化



【広告ビジネス】メディア 日常利用の推進

・レシピchを『プラチナレシピ』に発展・強化し、日常利用される主婦向けターゲットメディアを目指す



人気のキーワード

- ✓ 春キャベツ
- ✓ 新じゃが
- ✓ たけのこ
- ✓ 牛丼
- ✓ お弁当

ピックアップレシピ

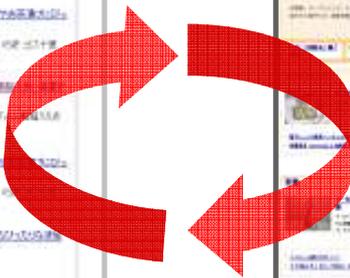
- 基本的定番レシピ
- マンゴープリン
- 具だくさん手づくりラー油

材料

- 肉** 牛肉 豚肉 鶏肉
[ほかの肉を見る >>](#)
- 野菜** キャベツ たまねぎ たけのこ
じゃがいも にら もやし
にんじん なす アスパラガス
[ほかの野菜を見る >>](#)
- 魚介類** アジ いわし いか あさり
はまぐり かつお えび 鮭
ホタテ ツナ 鯛
[ほかの魚介類を見る >>](#)
- 卵・乳製品** 卵 牛乳 ヨーグルト チーズ
[ほかの卵・乳製品を見る >>](#)

プロによる
はずさないレシピ

必要なレシピ
の網羅と
プロによる
アレンジ



主婦の日常使いを獲得



【広告ビジネス】メディア コンタクトポイントの強化

・大きなカスタマリーチを持つサイトへのコンテンツ提供
によりコンタクトポイントを拡大

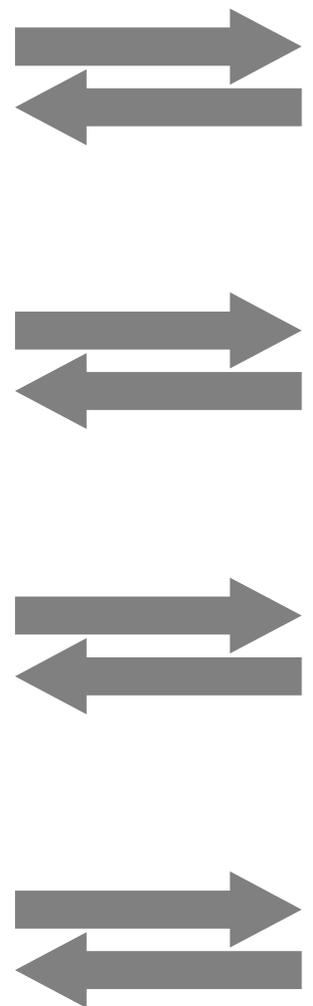
幼稚園・保育園 記事一覧

100人待ちも当たり前!? 熾烈な競争「保活」

2月下旬から、新年度からの保育園の入園の可否が申請者のもとに順次、届いていることでしょう。ガイドの周辺でも多くの家庭で保育園の入園申請をしていますが、「入れませんでした」という声を、実はほとんど聞かしていません。聞かせるのは「入れなかった! どうすればいいでしょう?」という声ばかり。今年の保育園の待機児童の数は、前年を上回る多さになってしまっても、本当にたぬ息が出てしまいます。

記事本文: 幼稚園・保育園の記事を執筆し、教育の情報を現場で実感させる

タグ: 幼稚園・保育園, 保活, 競争



NAVER

幼稚園・保育園の記事検索結果

住まいのコンシェルジュ

家づくりに関するあらゆること、ステップとテーマで別につけよう!

ステップで見る家づくりの段取り

ステップ1: 家が欲しいと思えば → ステップ2: 情報を集めよう → ステップ3: 資金計画を立てよう → ステップ4: 住宅ローン・税金を知ろう → ステップ5: 土地の探し方、選び方

ステップ6: 家づくりから入居まで → ステップ7: 住んでから

mixi

幼稚園・保育園の記事検索結果

Ameba

幼稚園・保育園の記事検索結果

【広告ビジネス】マルチデバイス&ソーシャル対応

- ・4月14日に、iPhoneアプリをリリースし、PC・携帯電話以外のデバイスにも対応
- ・利用者拡大が見込まれるスマートフォンへの対応を推進



【広告ビジネス】マルチデバイス&ソーシャル対応

- ・各コンテンツにtwitterを取込み、カスタマ参加と影響伝播を推進
- ・各サービスや広報でも担当を置き、カスタマとのtwitterによるコミュニケーションを試行

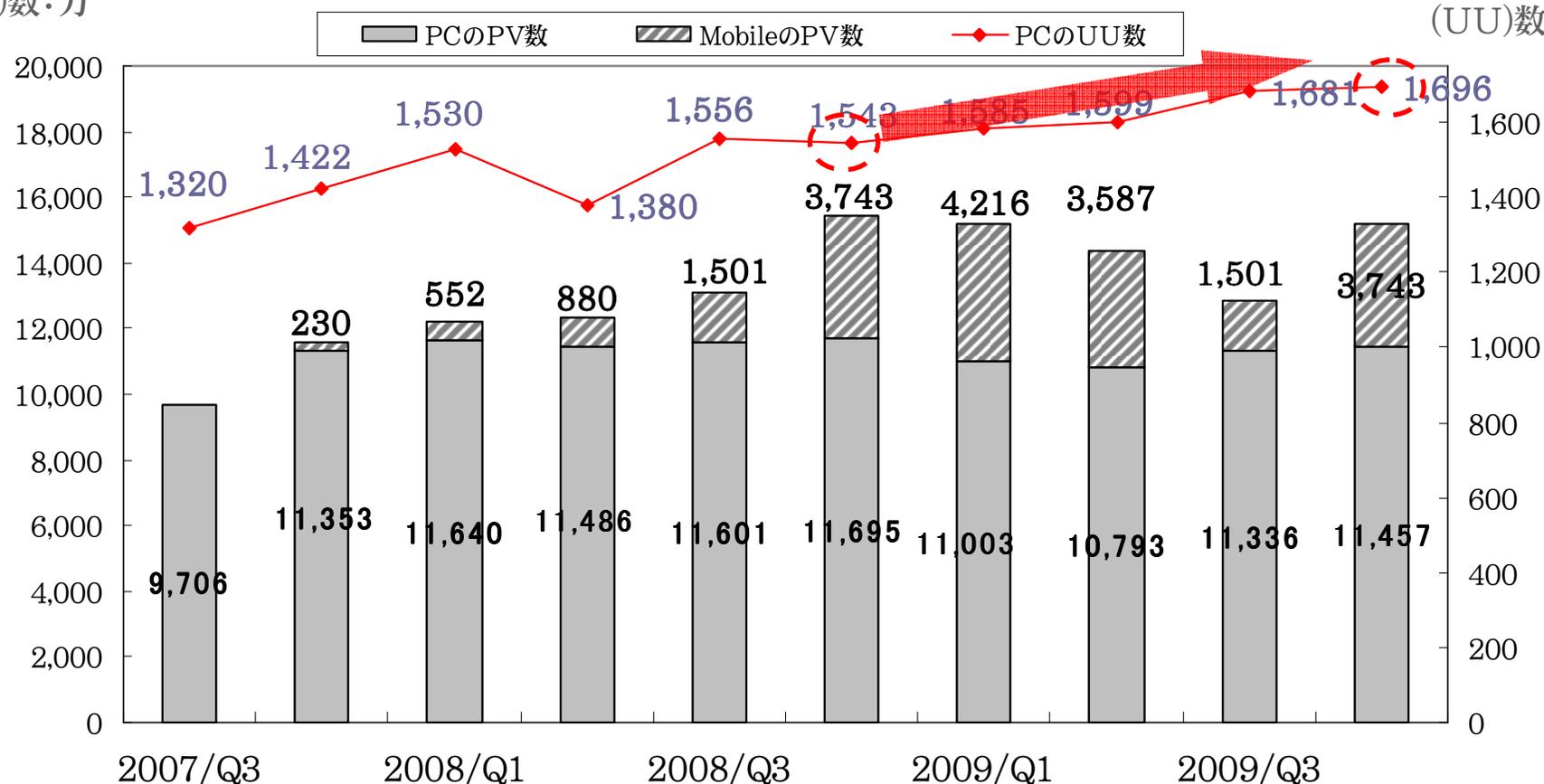


【広告ビジネス】全体アクセス数推移

- ・PV数は、大幅リニューアルによるURLの変更等により、一時的に減少したが、月間UU数は、前年対比110%の約1,700万人となり過去最高を記録

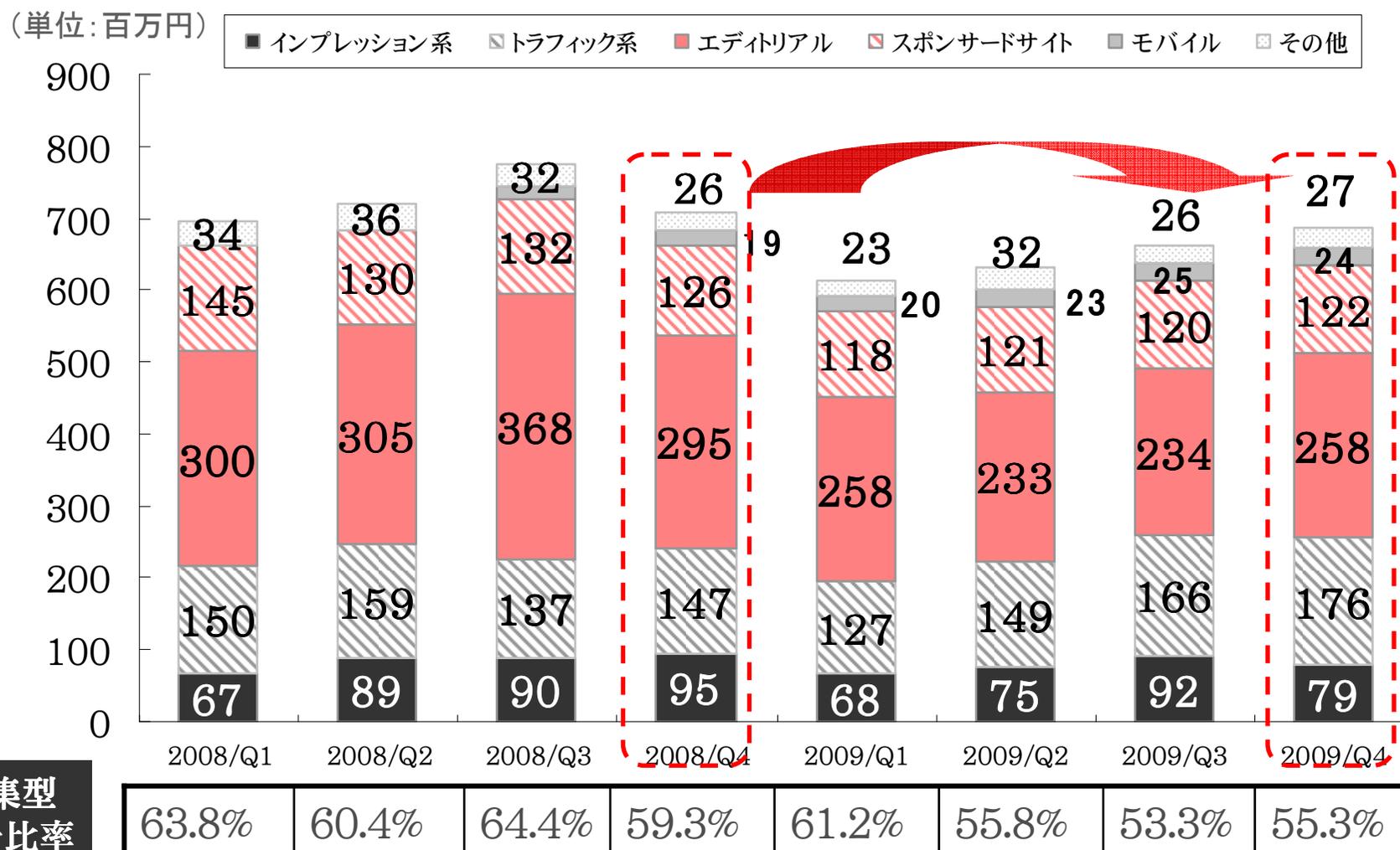
ページビュー
(PV)数:万

ユニークユーザ
(UU)数:万人



【広告ビジネス】ネット広告カテゴリー売上

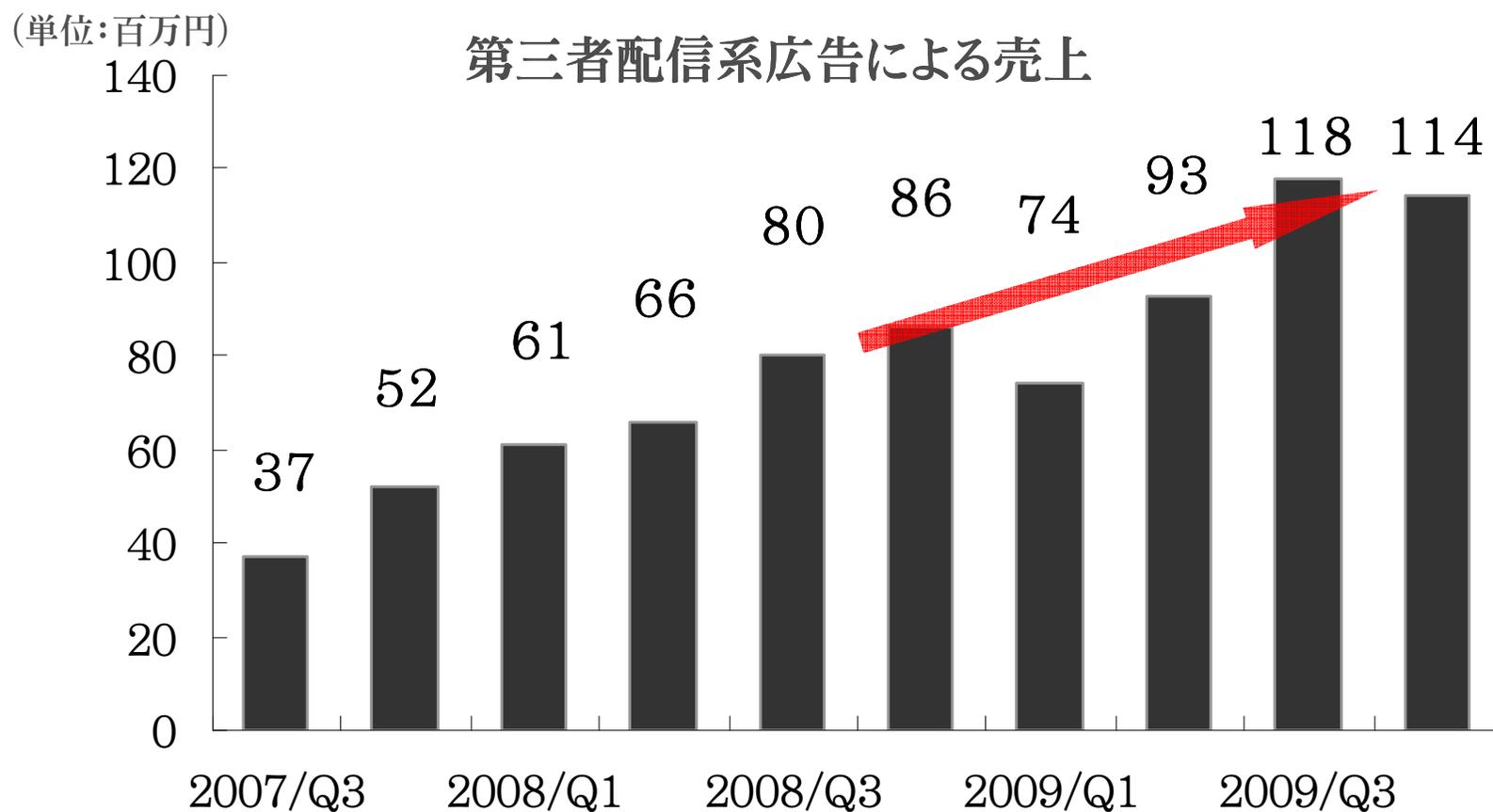
・4Qの売上は対前年同期比97%と前年並みに回復した



編集型
広告比率

【広告ビジネス】第三者配信系広告の推移

- ・リニューアルの効果によって、ネットワーク系広告の売上が継続的に増加

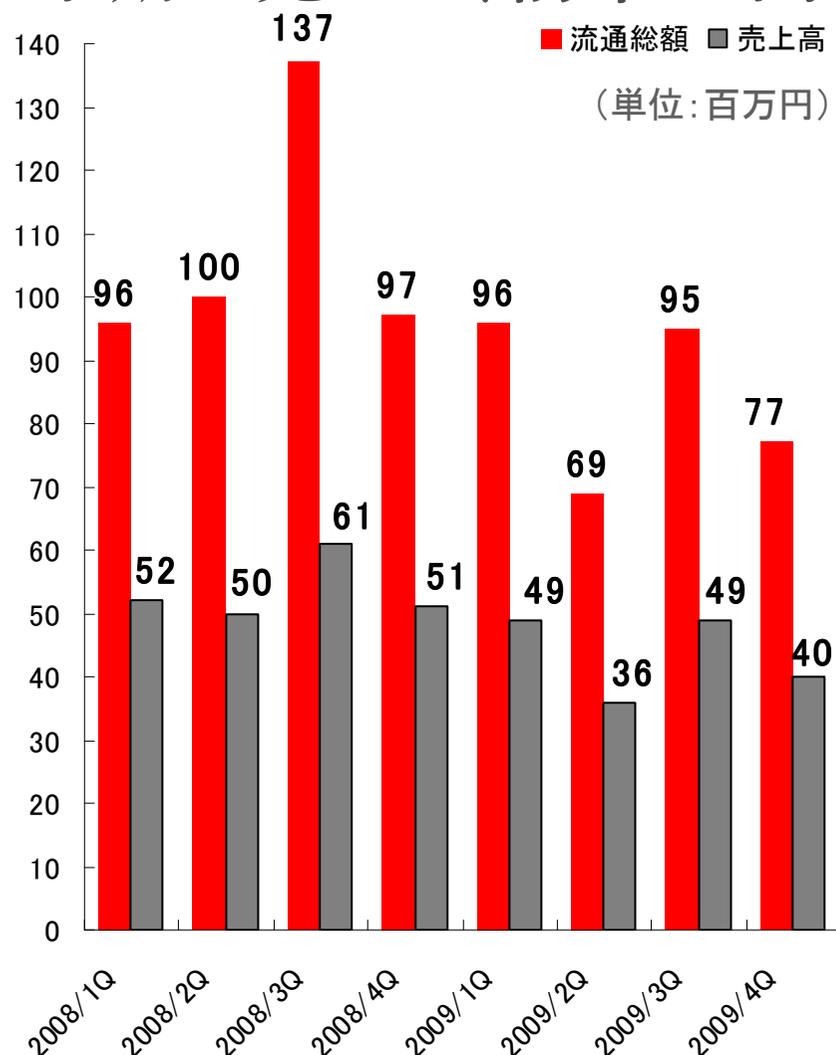


※第三者配信系広告による売上は、ヤフーリスティング(旧オーバーチュア)、ヤフー、アドタイジング・ドットコムとの取引による売上を合算したものとなっております

専門家ビジネス概況

【専門家ビジネス】ショッピング事業の概況

- ・嗜好性の高い品揃えのため、景気の影響を受け、下期の売上は、前年を下回った



【3月主要データ】

- ・品揃え 9,387sku ※カウント方法を変更
- ・つくり手数 546名(前年同期比18%増)
- ・取引販売会社数 526社
- ・集客数(UU数) 約47万uu (前年同期比0.8%増)
- ・会員数 約8.0万人 (前年同期比18.9%増)
- ・受注単価 約0.9万円

※上記数値のうち受注単価は概数であります。

【専門家ビジネス】プロフィール事業リニューアル

- ・ “専門家紹介サイト” から専門家のサービスが買える
- ・ “サービスECサイト” へ全面リニューアル



エンジニアのための英会話	「強み×自分らしさ」コンサルティング	システム提案依頼書(RFP)ショートレビュー
Yogaプライベートレッスン	メール司法書士相談	「飛び込み」が楽しくなる手法を伝授



【今期の戦略方針】専門家プラットフォーム確立 AllAbout

The image shows a screenshot of the AllAbout website interface. The page features a navigation bar with 'ヘルプ' (Help) and '検索' (Search) buttons, and a dropdown menu for '専門家から' (From Experts). The main content area includes sections for 'Q&A', 'コラム・事例' (Column/Case Studies), and 'プロのチカラ' (Professional Power). A sidebar on the right contains 'ログイン' (Login) and '新規会員登録' (New Member Registration) links. The interface is annotated with strategic goals and actions.

リニューアルの方向性

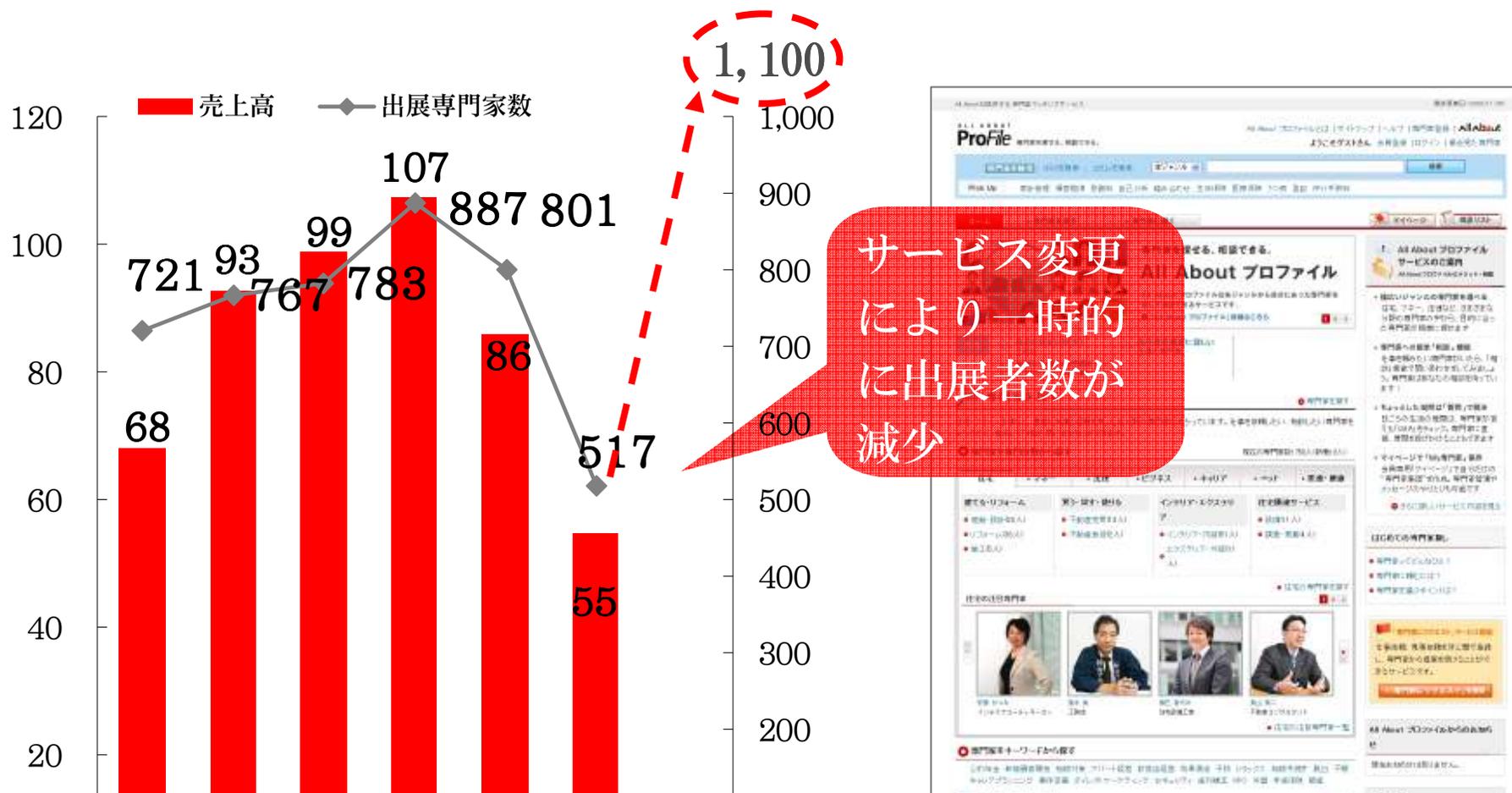
- リニューアルの方向性
- ユーザの利用のハードルを下げる
- 出展者の負担費用を下げる
- マッチング件数を増やし、出展者数を飛躍的に伸ばす

アクション

- ジャンルを取り揃えてサービスのデパート化
- 無料商品の揃えと比較サービス
- アフターサービス完備
- 安い固定費+成果課金型
- カード決済を導入
- ユーザ視点のオリジナル商品を展開

【専門家ビジネス】プロフィール事業の概況

- ・ 5月中に、出展者数1,100人でリリースを予定



システム不具合により4月リニューアル予定が5月中旬に

3. 今期の戦略方針

【今期の戦略方針】戦略方針の3原則

- ・メディアリニューアルの仕上げ

- ・専門家ビジネスの更なる強化

- ・新規ビジネス領域へのチャレンジ

【今期の戦略方針】新規領域ビジネスへの挑戦 **AllAbout**

- ・4月1日にAll About Human Tech Labを新設
- ・社内外の個人のアイデアや専門家の知恵から生み出されるビジネスアイデアとIT力を活用した新規事業のインキュベート

電子書籍
マーケット



ユーザー課金型
マーケット

成長する
アジア
マーケット

4.業績予想

【業績予想】2010年度の事業見通しの前提

- ・景気の回復が遅れによる先行き不透明感が広がり、広告主からの出稿手控えが続く
厳しい事業環境が見込まれる
- ・これを踏まえ、積極的な投資を行いつつも、前年度と同様に厳格なコスト削減を実施し、固定費を最小化した事業運営を継続
- ・次年度以降については、当社を取り巻く環境、現在の財政状態及び昨今の経営成績並びに中期的な企業価値の向上等を総合的に勘案した結果、配当を実施予定

【業績予想】2010年度業績予想

(単位:百万円)

	2010年度通期 予算	2009年度通期 実績
売上高	3,630	3,607
営業利益	250	211
経常利益	250	215
当期純利益	330	20
1株当たり配当金(円)	500	-

個人を豊かに、社会を元気に。

AllAbout