

株式会社みんなのウェディング (東証マザーズ 3685)

2017年9月期 第1四半期決算説明資料

2017年2月

2017年9月期第1四半期 決算ハイライト

■ 2017年9月期第1四半期業績

- 売上高404百万円(前年同期比△11.2%)、営業利益49百万円(前年同期 比△15.9%)
- 2016年1月にプロデュース事業の譲渡等により前年同期比で売上高が減少したが、インターネットメディア事業は堅調に推移。

■ 継続的なサイト価値の向上

• 全体UB数 (*1) が前年同月比4.9%増加、のべ結婚式場ページ利用者数 (*2) が前年同月比8.3%増加、結婚式場へのユーザー訪問予約数 (*3) が前年同月 比33.0%増加など、サービスは堅調に推移。

■ 事業構造の変革に伴う営業状況

- 事業構造の変革に伴う商品改定により、結婚式場が参画しやすい環境となり有料掲載式場数が前四半期末比7件増加。
- みんなのウェディング相談デスクをメディアー体型オンラインデスクとして対応開始。

^(*1)全体UB数:「みんなのウェディング」サイトの月間利用者数をブラウザ数と端末数から算出。2015年6月より「みんなのウェディングアプリ」の月間利用者数も含む。

^(*2) のべ結婚式場ページ利用者数:「みんなのウェディング」サイトに掲載している結婚式場ページを閲覧した利用者数を結婚式場ごとに算出して累計した数。

^(*3) 結婚式場へのユーザー訪問予約数:ユーザーが「みんなのウェディング」サイト経由で結婚式場を訪問予約した件数。



1. 業績概要 (2016年10月1日~2016年12月31日)



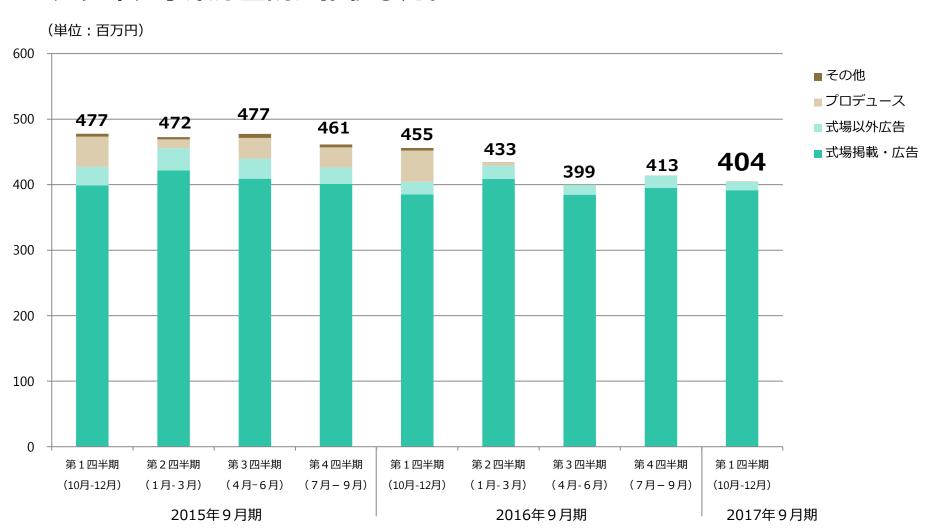
単位:百万円	2016年9月期 通期	2016年9月期 第1四半期	2017年9月期 第1四半期	前年同期比
	(2015年10月~2016年9月)	(2015年10月~2015年12月)	(2016年10月~2016年12月)	
売上高	1,703	455	404	△11.2%
EBITDA (*1)	324	78	65	△15.8%
営業利益	234	59	49	△15.9%
営業利益率	13.8%	13.0%	12.3%	_
経常利益	236	59	49	△16.4%
当期純利益	152	37	33	△12.4%

^(*1) EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

売上高 四半期推移



プロデュース事業の譲渡等により売上高が減少したが、インターネット メディア事業は堅調に推移した。

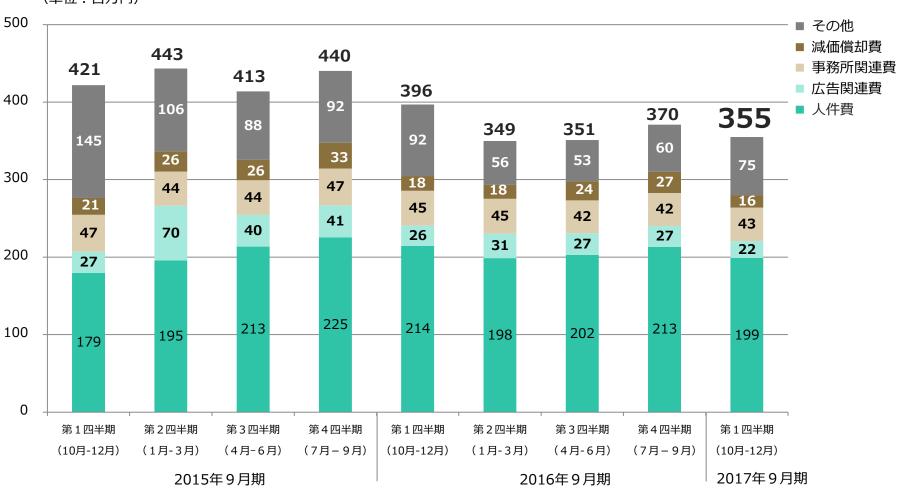


売上原価、販売費及び一般管理費の四半期推移



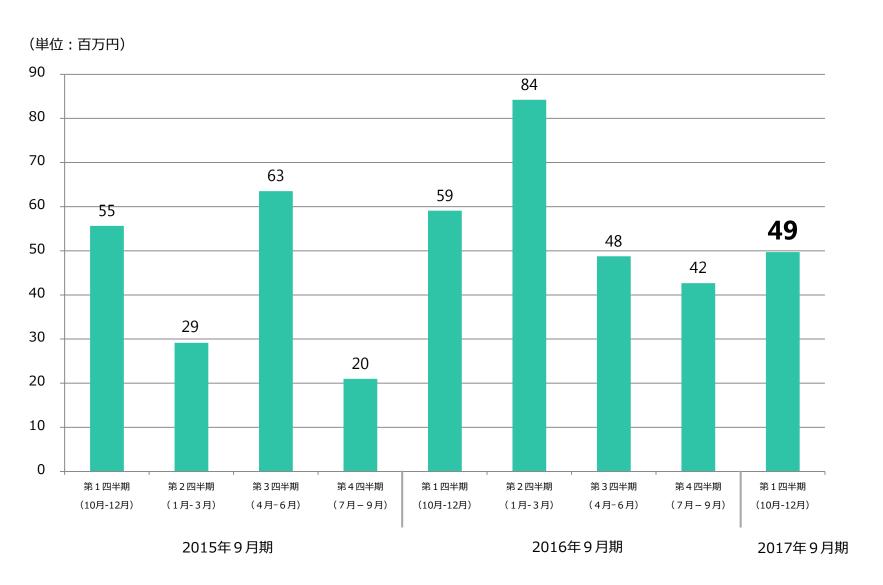
株式公開買付にかかる費用が発生したが、一定水準で推移した。

(単位:百万円)



営業利益 四半期推移







2. サービスの状況

全体UB数

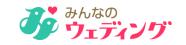


一部の記事で近時の品質基準に満たないものを非掲載としたため、過去の季節潮流以上の下落となるが、前年同月比では4.9%増加した。

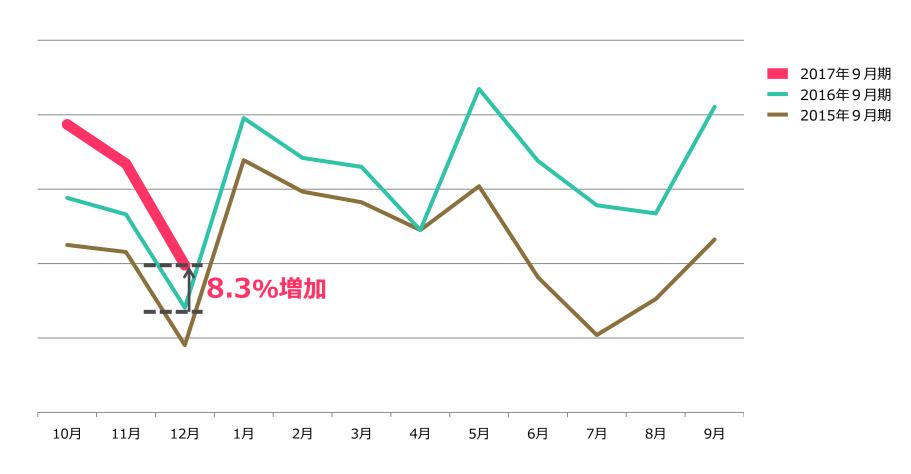


(注)全体UB数:「みんなのウェディング」サイトの月間利用者数をブラウザ数と端末数から算出。2015年6月より「みんなのウェディングアプリ」の月間利用者数も含む。

のべ結婚式場ページ利用者数



結婚式場探しをしていると想定される「のべ結婚式場ページ利用者数」は、前年同月比8.3%増加した。



結婚式場へのユーザー訪問予約数(web経由)



みんなのウェディングサイトを介した結婚式場へのユーザー訪問 予約数は、前年同月比33.0%増加した。

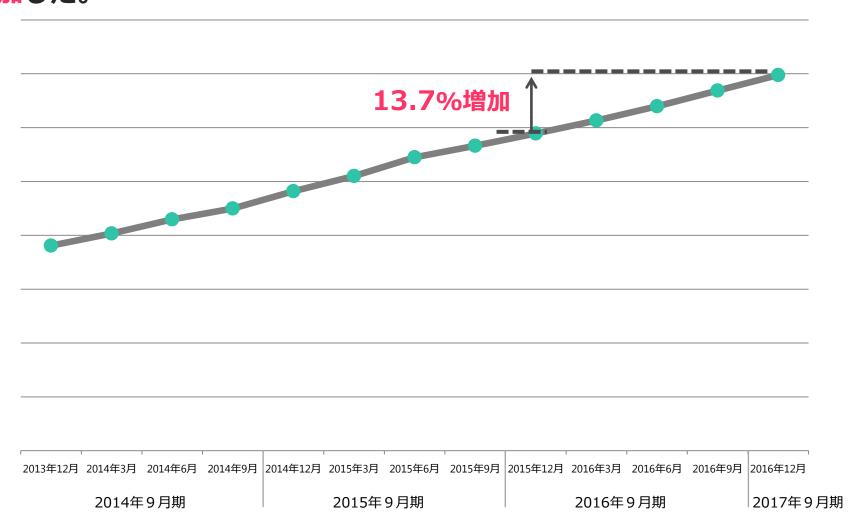


⁽注) 結婚式場へのユーザー訪問予約数:ユーザーが「みんなのウェディング」サイト経由で結婚式場をweb訪問予約した件数。

ロコミ投稿累計件数



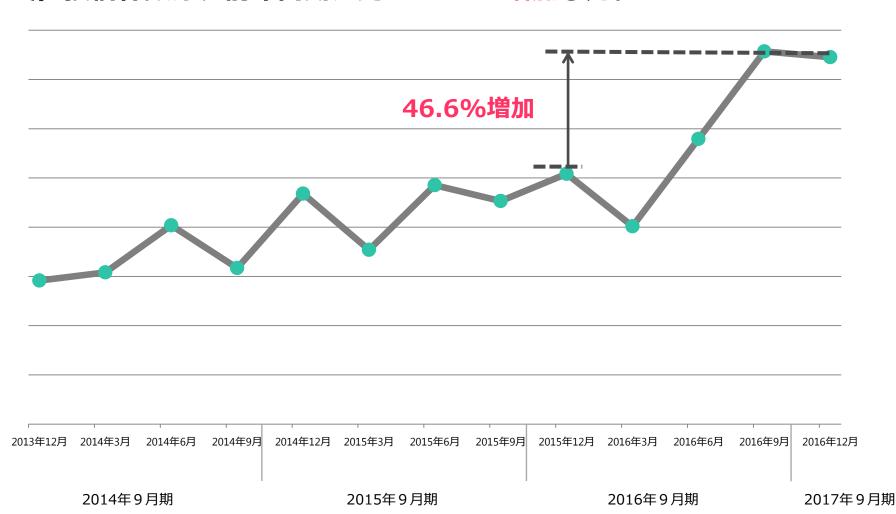
結婚式場の口コミ投稿累計件数は順調に推移し、前年同月比13.7%増加した。



本番口コミ投稿件数 四半期毎合計



本番口コミ(実際に結婚式場で結婚式を挙げたユーザーからの口コミ)投稿件数は、前年同期に比べ46.6%増加した。

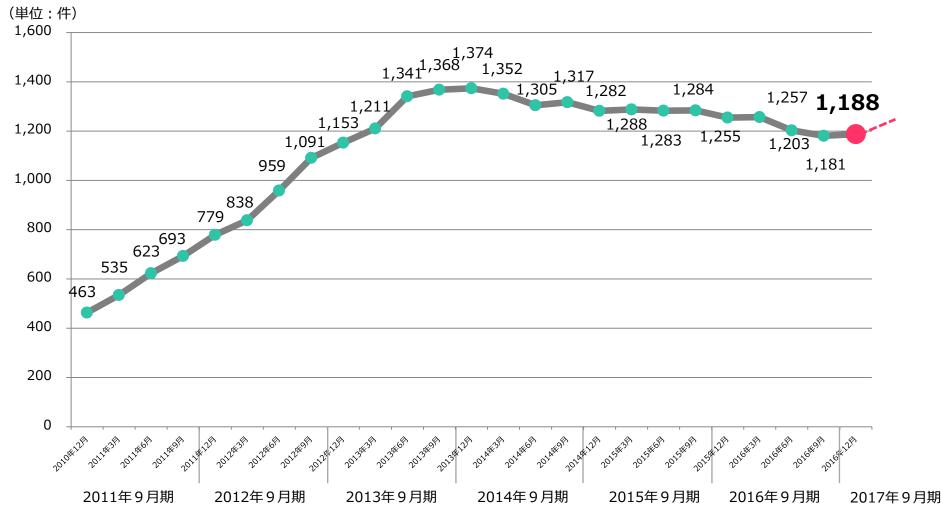


(注) 本番口コミ: 実際に結婚式場で結婚式を挙げたユーザーからの口コミ。

有料掲載結婚式場数



結婚式場が参画しやすい課金モデルへの移行開始により、有料掲載結婚 式場数は増加した。引き続き、1月も増加する見込み。



(注) 有料掲載結婚式場数:「みんなのウェディング」サイトに掲載している結婚式場のうち当社と契約している結婚式場の当該月末の件数。



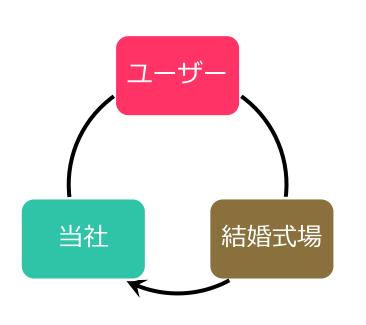
3. 当四半期のトピックス

2017年9月期以降の方向性



前期までの結果を踏まえ、2017年9月期は変革を行います。

- ①サービスの一層の進化(メディアー体型オンラインデスクへの進化)
- ②**事業構造の変革**(サービスの成長を売上高につなげる構造へ)



ユーザー

- ■有料掲載結婚式場数の増加=コンテンツ 量の増加となり、ユーザーにとってサイトの魅力がさらに上がります
- ■オンラインデスク化により、ユーザーにより適した結婚式場を紹介します

結婚式場

■過剰なマーケティングコストにならない 課金モデルへの移行により結婚式場が参 画しやすい環境を作ります

当社

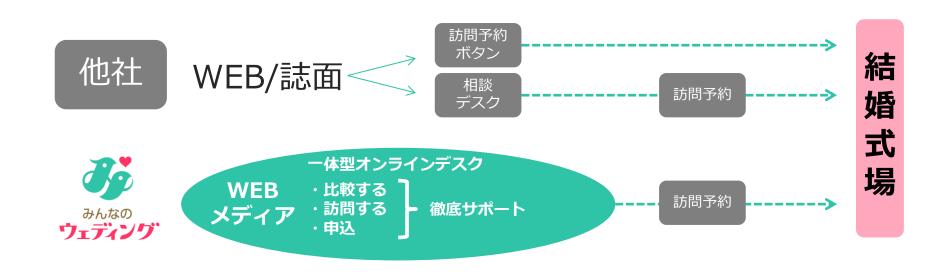
■サイトカの向上が**売上高に直結**します

①メディアー体型オンラインデスクへの進化



強いメディアカをさらなるユーザー価値に繋げるため、オンライン デスクへの転換と強化を行います。

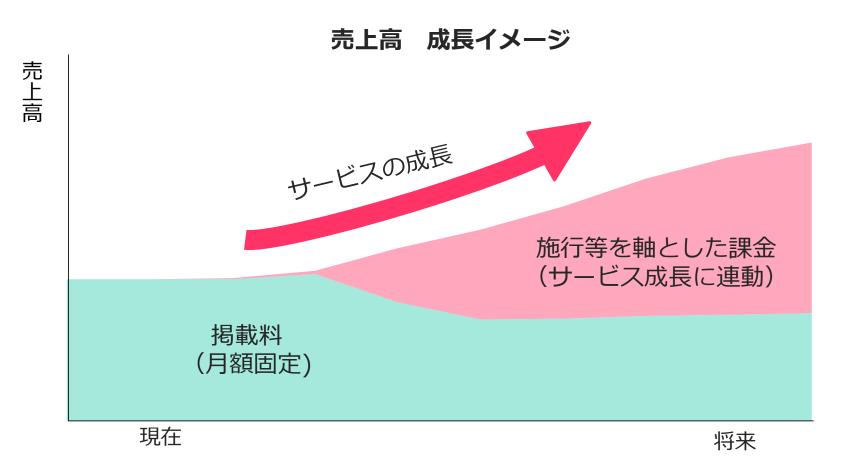
■電話やチャットによるユーザーコンシェルジュ機能を強化 ユーザーに寄り添い「比較・訪問・申込」を徹底サポート することで、当社サイト経由の結婚式場への送客増加を図ります。



②サービスの成長を売上高につなげる構造へ



結婚式場のマーケティングコストの適正化を目指し、掲載料の最適化、 施行等を軸とした課金も行うモデルへと段階的に移行しています。



変革に向けた当四半期の状況



サービスの一 層の進化

■ オンラインデスク化での結婚式場紹介を開始した

- 相談デスクをオンラインデスクに切替え
- 人員増強、トレーニングなど体制を強化
- 全国のユーザーの相談に対応が可能な状態に

コンテンツ量の増加

■ 結婚式場の参画が増え始めた

- 新しい契約体系の専門グループを設置し販売を促進
- 一部地域で先行販売。課題を抽出し、商品をブラッシュアップ
- 有料掲載結婚式場数は2016年9月比+7件と参画が増 え始めている(2017年1月は前月比+約25件)

売上高への 反映

■ サイトカ向上が当社売上高へ反映する見込み

- 結婚式申込(成約)から売上計上までタイムラグが発生
- 新しい課金体系への契約移行期間
- サービス進化/成長期間
- 課金対象の成約件数は徐々に積み上がり始めた

その他



①新規コンテンツ『結婚式拝見』をリリース

【結婚式拝見ページ】



おふたりが挙式、そして披露宴を行ったのは大阪・キタの人気会場、THE GARDEN ORIENTA OSAKA。

その名の通り、大阪の都心とは思えないような緑に囲まれたこちらの会場では、そのロケーションを存分 に活かした、ナチュラルな結婚式ができるのが魅力です。

元々ガーデンウェディングに憧れていたMayuさん。

いくつかの緑豊かな会場を見学に行きましたが、THE GARDEN ORIENTAL OSAKAの全面をガラス張り にしたアーバンリゾート級の漂うチャベルに一目惚れ。

アクセスの良さも手伝って、こちらの会場に決定をしたそうです。

■ 多くのユーザーが閲覧する新規 コンテンツ

- 当社の編集部が、先輩花嫁に直接取材し、実例を写真付きで詳細にレポート
- その結婚式場の雰囲気、演出の事例、ドレス選びなど、結婚式を具体的にイメージできる
- これから結婚式を挙げようとする多くのユーザーが閲覧
- ユーザーからの実例投稿も計画中



②穐田氏による株式公開買付けに賛同する旨を表明

- 穐田氏による当社株式の公開買い付けに賛同表明を実施。上場は維持。
 - ・ 当社はクックパッドとの間の資本業務提携を2016年12月22日付で解消
 - ・クックパッドから派遣されていた同社従業員の3名の取締役は、継続して当社を 経営。穐田氏は経営への関与する度合いを深める。

2016年9月末の大株主の状況と株式公開買付けへの応募状況等

氏名・名称	株式数(千)	割合	備考
クックパッド	2,047	26.0%	応募契約(全て)
穐田氏	1,000	12.7%	66%を上限としたTOBを実施
飯尾氏	600	7.6%	
Y J 1号	599	7.6%	応募契約(299千株、3.8%)
Globis Fund Ⅲ※	442	5.6%	応募契約(Globis Fund Ⅲ(B)と併せて全て)
ディー・エヌ・エー	417	5.2%	応募契約(全て)
石渡氏	330	4.1%	
日本マスタートラスト	239	3.0%	
日本トラスティ・サービス	170	2.1%	
資産管理サービス	163	2.0%	

※株式公開買付け発表時、Globis Fund Ⅲ(B)と併せて494千株、6.2%を保有



4. 本社移転および業績予想の修正について

本社移転について



2017年2月3日開催の取締役会において、本社移転の決議を行いました。将来的に固定費が相当程度減少します。

本社移転の背景

- メディア事業への注力により人員増加が緩やかに
 - ・2014年11月に今後の業容拡大に備えて本社を移転
 - ・しかし、2016年1月に経営資源をインターネットメディア等に集中させることとし、結婚式プロデュース「Brideal」を事業譲渡
 - そのため、緩やかな人員増加となっている

本社移転の 目的

その他

- <u>移転後は相当程度の固定費削減を企図。ただ</u> し、2017年9月期は減価償却費が増加し利益を 圧迫
 - 現在の本社にかかる建物附属設備を期間短縮して償却 するため非資金費用である減価償却費が一時的に増加
 - 移転後の固定費は相当程度減少する見込みで、将来的 には利益の出やすい体質に
 - 移転の時期: 2017年9月(予定)
 - 移転先 : 東京都港区三田 1 4 28

業績予想の修正について



本社移転により減価償却費などの一時的な費用が発生することとなり、業績予想は前回予想を下回る見通しとなりました。

単位:百万円	2016年9月期 通期実績	2017年9月期 前回発表予想	2017年9月期 今回修正予想	前期比	前回予想比
	(2015年10月~2016年9月)	(2016年10月~2017年9月)	(2016年10月~2017年9月)		
売上高	1,703	1,650	1,650	△3.1%	0%
EBITDA (*1)	324	230	211	△34.9%	△8.2%
営業利益	234	170	47	△79.9%	△72.3%
営業利益率	13.8%	10.3%	2.8%	_	
経常利益	236	170	47	△80.1%	△72.3%
当期純利益	152	110	31	△79.6%	△71.8%

みんなの 大切な日 をふやす



問合せ窓口

株式会社みんなのウェディング

経営管理部

電話:03-6264-2323 (平日 9:30~18:00)

E-mail: <u>ir@mwed.co.jp</u>

サイト: http://www.mwed.co.jp/ir/

