

株式会社みんなのウェディング (東証マザーズ 3685)

2015年9月期 第1四半期決算説明資料

2015年2月

本資料に掲載されている計画、見通しに関する内容については、資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社の経営陣が判断した予想であり、リスクや不確定要因を含んでおります。従いまして、掲載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

株式会社みんなのウェディング
Minnano Wedding Co., Ltd.

1. 会社概要
2. 事業モデル
3. 決算概要について
4. 今期予想および今後の計画について
5. Appendix

1. 会社概要

株主および投資家 各位

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2014年12月25日開催の当社定時株主総会及び取締役会により、当社代表取締役社長兼CEOに就任した、内田陽介です。

本資料にて、2014年9月期通期決算と2015年第1四半期決算の概要についてご報告申し上げます。また、今期の方針と業績予想も併せてご説明させていただきますので、ご高覧ください。

今期は、当社の将来の持続的な成長を実現するため、「ガバナンスの強化」と「事業基盤の強化」をテーマに、経営基盤の更なる強化を図ってまいります。

株主および投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

株式会社みんなのウェディング
代表取締役社長兼CEO
内田 陽介

内田 陽介

(うちだ ようすけ)

1977年 2月28日生まれ



■ 略歴

- | | |
|----------|---|
| 2000年 3月 | 慶應義塾大学商学部卒業 |
| 2000年 4月 | 三菱商事株式会社入社 |
| 2003年11月 | 株式会社カカクコム 入社 |
| 2004年 6月 | 有限会社コアプライス
(現 株式会社カカクコム・インシュアランス)
取締役就任 |
| 2006年 6月 | 株式会社カカクコム 取締役サービス本部長就任 |
| 2006年12月 | フォートラベル株式会社 取締役就任 |
| 2009年 4月 | 株式会社カカクコム 取締役価格.com本部長就任 |
| 2014年12月 | 当社代表取締役社長兼CEO 就任 |

『みんなの願いを一緒に実現する会社』の経営理念のもと、結婚式場口コミサイト運営事業と結婚式プロデュース事業を展開しています。

■ 経営理念

『みんなの願いを一緒に実現する会社』

■ ウェディング事業ビジョン

『みんなの願う結婚式のすべてを実現すること』

みんなのウェディング事業
(結婚式場口コミサイト運営)



- 本音の口コミ、実際の費用明細の投稿・閲覧
- 結婚式場に関する情報掲載、結婚式場への送客

Brideal事業
(結婚式プロデュース)



- 場所や形式にとらわれない、花嫁・花婿が望む自由な結婚式のプロデュース

会社名	株式会社みんなのウェディング Minnano Wedding Co., Ltd.	(証券コード：3685)
設立年月日	2010年10月1日	
所在地	東京都中央区築地一丁目13番1号	松竹スクエア9階
資本金	1,436百万円	(2014年12月末現在)
従業員数	110名	(契約社員含む：2014年12月末現在)
事業内容	結婚式場の口コミサイト運営事業 結婚式プロデュース事業	

2. 事業モデル

当社は、花嫁・花婿、結婚式場が持つ課題に取り組み、ウェディング市場の変革に取り組んでいます。

市場規模

挙式披露宴・披露パーティ市場 : 1.4兆円 (*1)

ブライダル広告市場 : 500~700億円 (*2)

市場の課題

ユーザー (花嫁・花婿)

- 結婚式の情報が一方的
- 半数が結婚式を挙げないナシ婚(*2)
 - ・ さずかり婚
 - ・ 経済的理由
 - ・ セレモニーNG

クライアント (式場他、関連業者)

- 集客のため高額な広告費の投資を続けることが必要
 - ・ 少子化と婚姻届数減少
 - ・ 結婚式は人生1回のため、利用者に反復性なし

(*1) 株式会社矢野経済研究所「ブライダル市場に関する調査結果2014」

(*2) 当社調べ

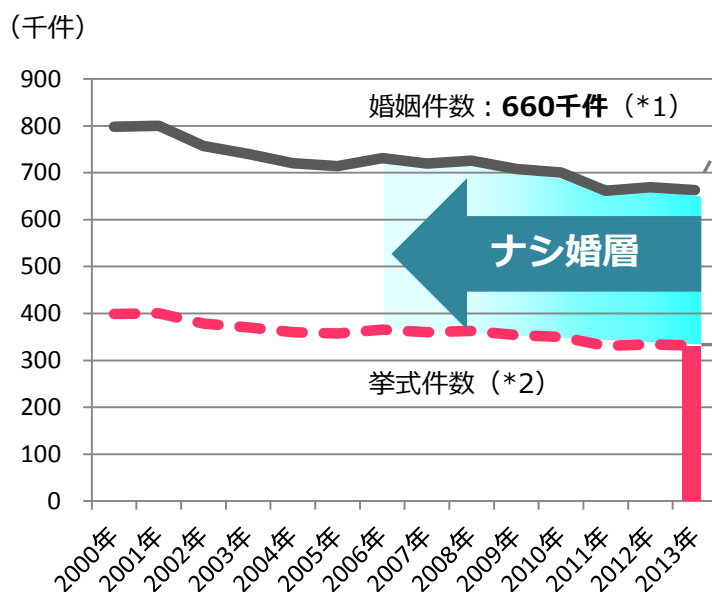
ナシ婚層向けのサービス展開を行い、眠っていた市場の掘り起こしを行うことで、ブライダル市場を拡大していきます。

年間婚姻件数の約半数は
結婚式を挙げていない

挙げていない理由
は大きく3つあり

当社はそれぞれにあった
サービスを展開

日本の婚姻件数推移



ナシ婚の3大理由

さずかり婚

経済的理由

セレモニーNG

アリ婚

当社サービス



さずかり婚や
子供と一緒にの結婚式



低価格の結婚式



結婚式プロデュース



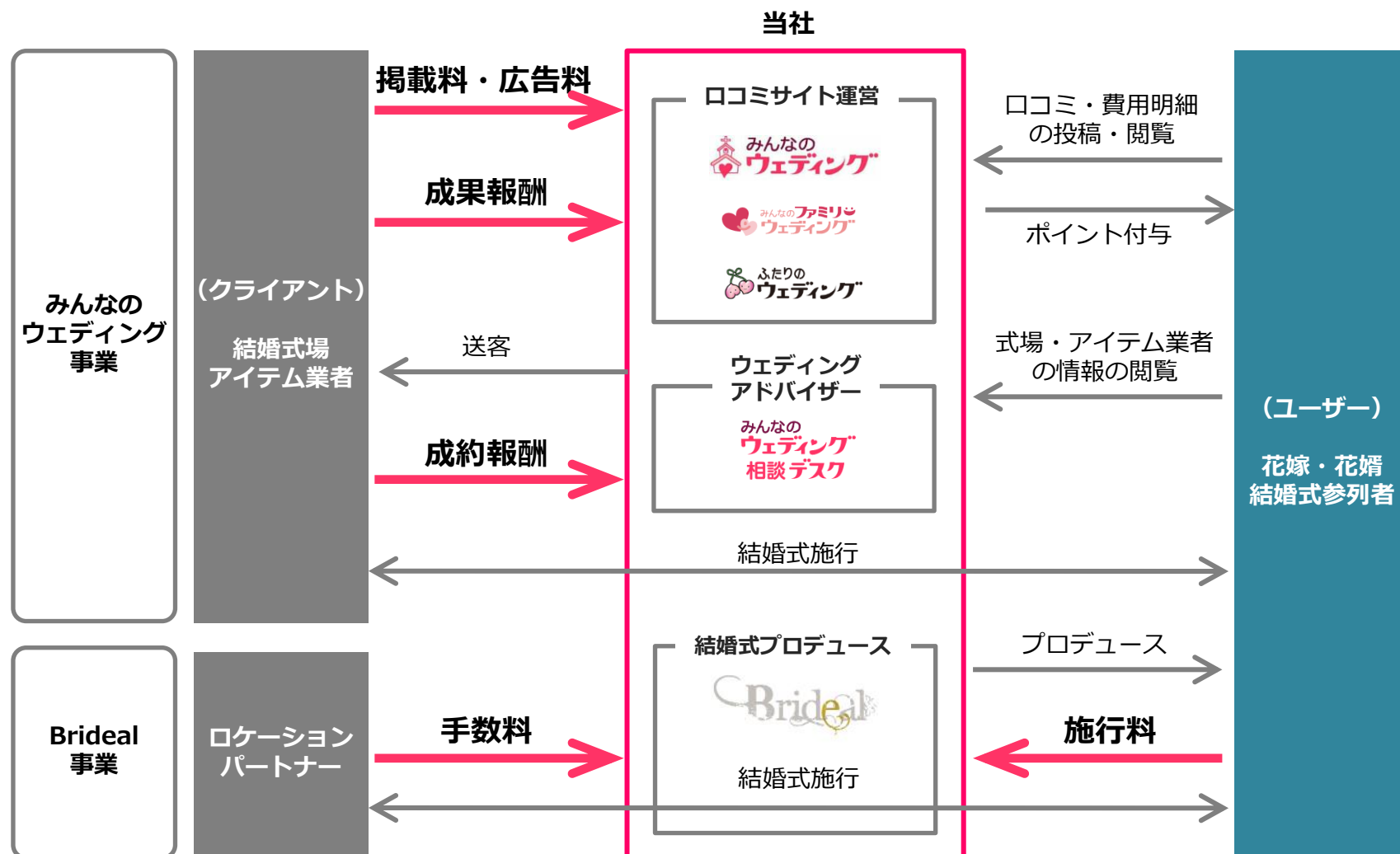
結婚式場口コミ
実際の費用明細

(*1) 厚生労働省「人口動態統計月報年計」(2013年)

(*2) 経済産業省「特定サービス産業実態調査」(2005年)を基に当社推計

ビジネスモデル

当社は花嫁・花婿と結婚式場との最適なマッチングを実現しています。



課金ポイント

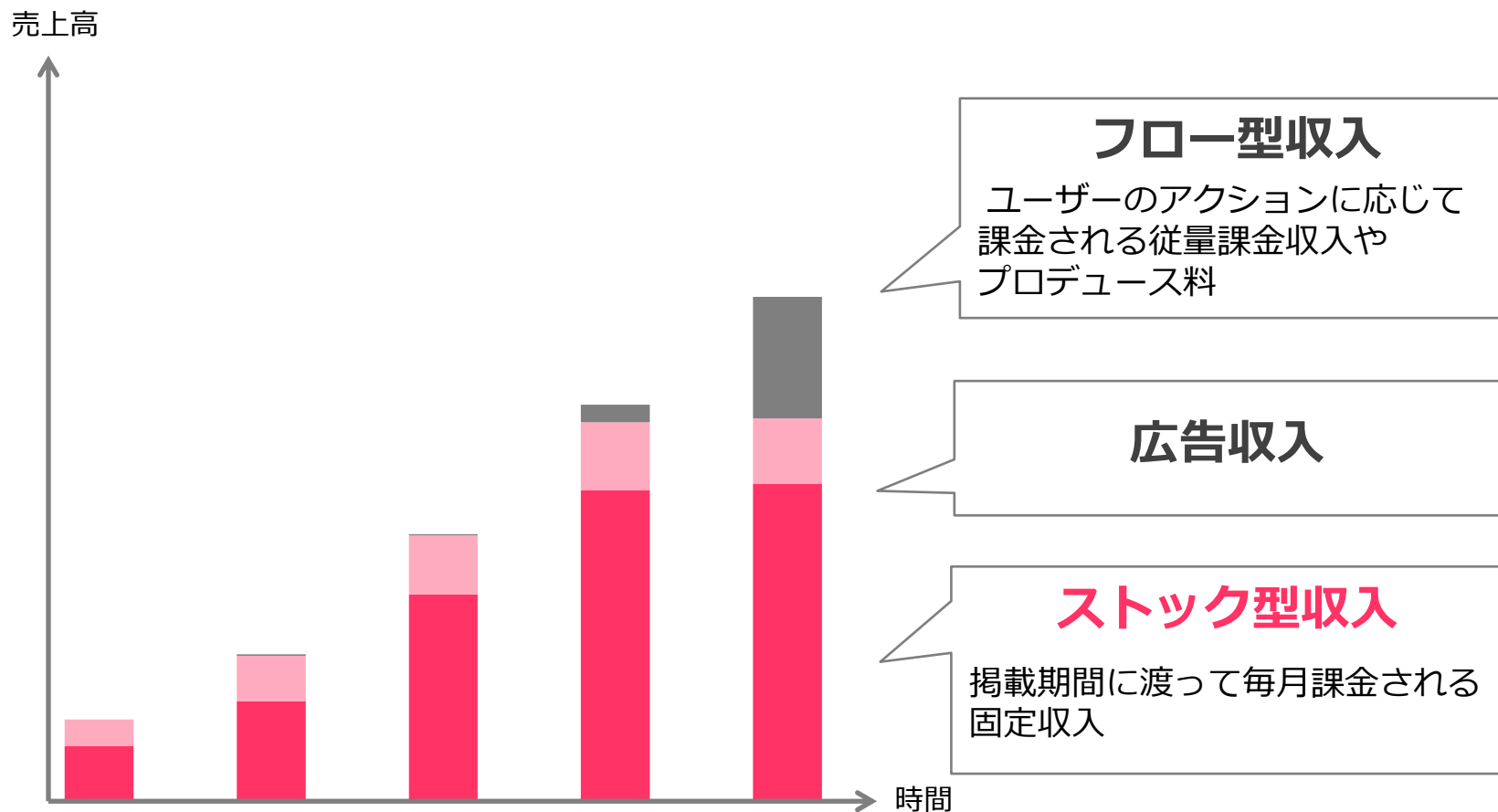
課金ポイントを多様化し、収益拡大を図ります。

事業	クライアント	売上の種類	内容
みんなのウェディング事業	結婚式場	式場掲載料 (ストック)	当社サイトへの情報掲載料
		成果報酬 (フロー)	アクション (*) に対する報酬 (2014年10月課金開始)
		成約報酬 (フロー)	ユーザーによる結婚式施行に対する報酬
	アイテム業者	広告料	当社サイトへの広告掲載料
Brideal事業	花嫁・花婿	プロデュース料 (フロー)	当社による結婚式プロデュースに対する報酬

(*) アクション：ユーザーがみんなのウェディングサイトで起こした見学予約、フェア予約、有効コール（来館予約に関する電話予約）、資料請求等

収益モデル

式場掲載料は年間契約でストック型の収益として底堅く推移し、
その上に成果報酬や成約報酬のフロー型の収益、広告料が加わります。



※上記売上グラフは各売上のイメージ図であります。

本音の口コミ、実際の費用明細を掲載する結婚式場選びのサイトです。



みんなのウェディング
スマホサイト トップページ

本音の口コミ、実際の費用明細

- **300文字以上**の口コミ、**本物の費用明細**
- 式場にとって必ずしも**有利でない**口コミも
- **実在性確保**（携帯電話認証・Facebook ID連携）
- 事前審査
- WOMマーケティング協議会加盟

6,300件超の式場情報

- 有料掲載結婚式場件数 **1,282件**（2014年12月末時点）

年間婚姻件数を上回るサイトUU

- 月間UU数 **2,754千人／月**（2014年12月）

ユーザー目線を徹底した300文字以上の本音の口コミ、実際の費用明細が集客力の源泉です。

300文字以上の口コミ



実際の費用明細

[illegible]

費用明細データ

 最終金額 明細をすべて開く 	¥1,282,650 出席者数 22名 出席者単価 ¥58,302 挙式日 2013年6月
料理 ご婚礼特別料理 単価：¥13,000 数量：20 合計：¥260,000	¥260,000 
ケーキ 飲み物 装花/ブーケ	¥16,000 

ユーザー

利便性向上

統一フォーマットで提供
(2015年1月開始)

投稿の動機

—

消費行動の変化



感情の振り幅

感動、不満

X

インセンティブ
ポイント付与（現金）

3. 決算概要について

(2014年9月期及び2015年9月期 1 Q)

2014年9月期は、高単価の新商品の販売・転換を進め、
2015年9月期第1四半期は、サービス拡充を図りました。

主な取り組み

■ 新商品の販売・転換

- ・月額掲載料アップ、アクション課金導入の商品改定

■ サービス拡充

- ・将来の花嫁・花婿に向けたコラムコンテンツ等の充実
- ・費用明細の文字データ化、統一フォーマットで掲載
- ・Android版アプリをリリース（2015年1月、iOS版アプリをリリース）
- ・集客・成約を促進するために分析ツール機能を改善

■ 人材採用

- ・エリア営業強化のため、営業部門で人材を採用



みんなのウェディング
アプリ トップページ

サービスの認知度向上施策が功を奏し、問い合わせ件数が増加し、また、施行件数も堅調に増加しています。

主な取組み

■ プランナー増員

- ・ ウェディングプランナーを増員し、施行品質と施行件数をアップ

■ 認知度の向上

- ・ 話題性の高い企業や自治体と提携し、自由な結婚式の認知度を拡大

2014年8月、銀座三越の屋上庭園で施行した「ガーデンウェディング」



施行事例

- ・ 千葉ジェッツ（プロバスケットボール）
- ・ レゴランド（アミューズメント施設）
- ・ イオンモール幕張新都心（ショッピングモール）
- ・ 千葉ポートタワー（観光施設）
- ・ ブリリアショートショートシアター（映画館）
- ・ 銀座三越（百貨店）
- ・ 赤坂アークヒルズ（ヘリポート）
- ・ 成田空港南ウィング出発ロビー（空港施設）

2014年10月、レゴランド・ディスカバリー・センター東京で施行した「ファミリーウェディング」



業績ハイライト — 損益実績（2014年9月期）



通期実績			通期予想	
	2013年9月期	2014年9月期	YoY (増加率)	2014年9月期 予想比 (達成率)
売上高	1,011 百万円	1,504 百万円	+492 百万円 48.7 %	1,619 百万円 △ 115 百万円 △ 7.1 %
成長率				
営業利益	175 百万円 営業利益率 17.3 %	327 百万円 21.8 %	+151 百万円 86.6 %	414 百万円 △ 87 百万円 25.6 % △ 21.1 %
経常利益	175 百万円	292 百万円	+116 百万円	390 百万円 △ 98 百万円
当期純利益	109 百万円	183 百万円	+73 百万円	216 百万円 △ 33 百万円

■ 2014年9月期通期（2013年10月～2014年9月）

前期比

- 値上げを伴う商品改定を行ったことで、有料掲載結婚式場件数の維持に苦戦したが、月額掲載料のアップと広告売上の拡大により、前期に比べ増収増益を達成

予想比

- 想定していた広告売上が伸びず、売上高、営業利益ともに未達。

業績ハイライト — 損益実績（2015年9月期 1 Q）



	2014年9月期 1 Q実績（参考）	2014年9月期 4 Q実績（参考）	2015年9月期 1 Q実績	QoQ （増加率）	YoY （増加率）
売上高	349 百万円	409 百万円	477 百万円	+67 百万円 16.5 %	+127 百万円 36.5 %
営業利益	103 百万円	71 百万円	55 百万円	△ 15 百万円 △ 22.1 %	△ 48 百万円 △ 46.3 %
営業利益率	29.6 %	17.4 %	11.7 %		
経常利益	101 百万円	61 百万円	57 百万円	△ 3 百万円	△ 44 百万円
当期純利益	62 百万円	43 百万円	43 百万円	+0 百万円	△ 18 百万円

■ 2015年9月期第 1 四半期会計期間（2014年10～12月）

売上高

- 2014年9月期に実施した単価の高い商品への改定により、月額掲載料アップ
- 2014年10月からアクション課金を開始、前四半期に比べ売上高が増加

コスト

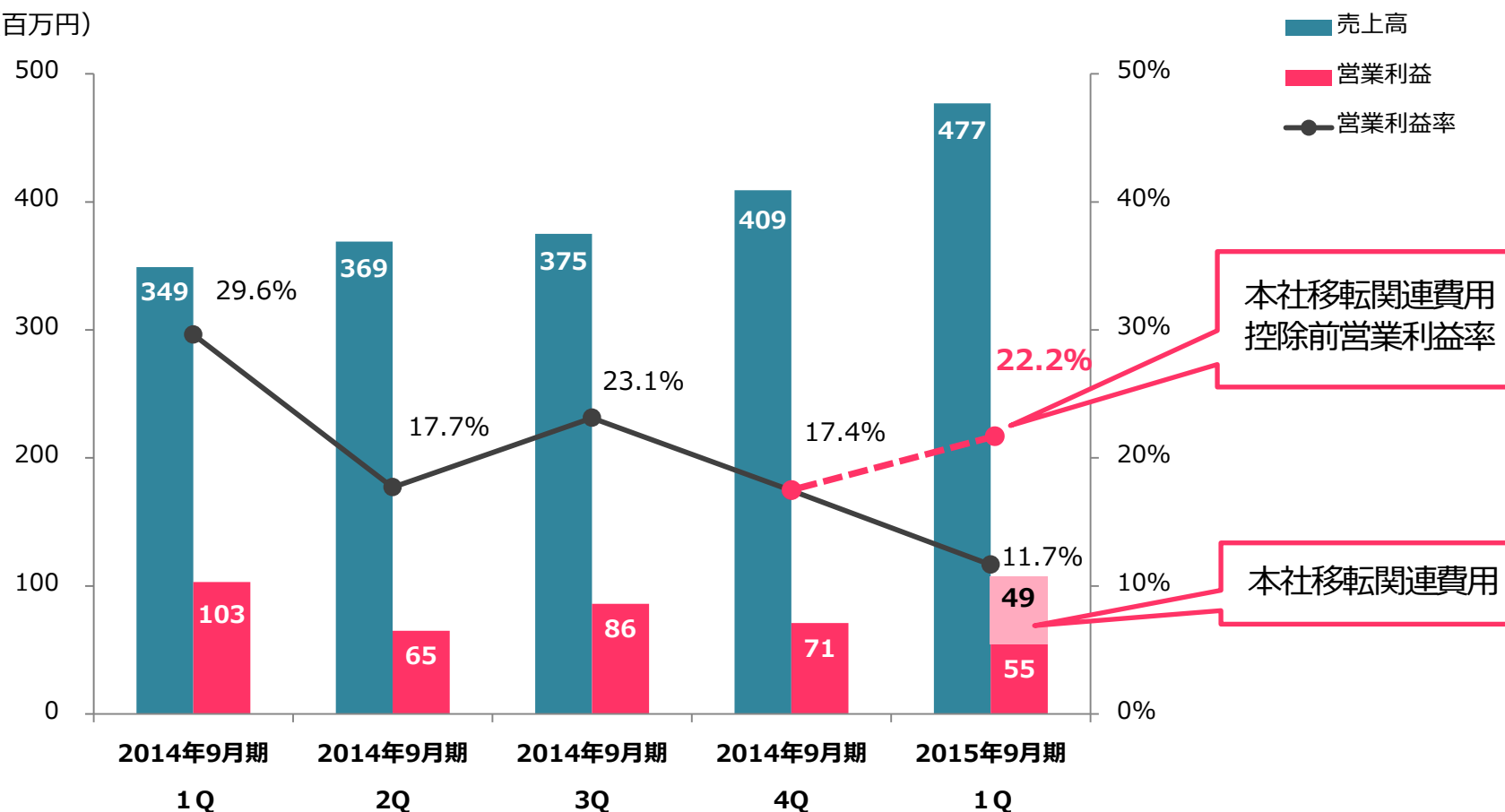
- 人材採用費に加え、本社移転等の一時的な費用の発生により、営業利益は減少。

業績ハイライト — 本社移転関連費用

2015年9月期1Qにおける営業利益率の減少の主な要因は、
本社移転関連費用によるものです。

売上高・営業利益・営業利益率の四半期推移

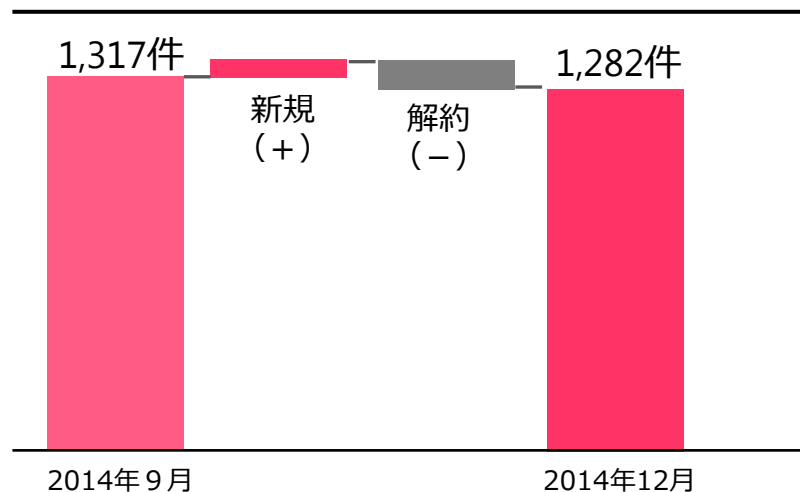
(百万円)



新商品契約数とユニークユーザー数

単価の高い新商品への契約はほぼ終了し、クライアント数拡大を目指すとともに、ユーザー数の更なる拡大を図ります。

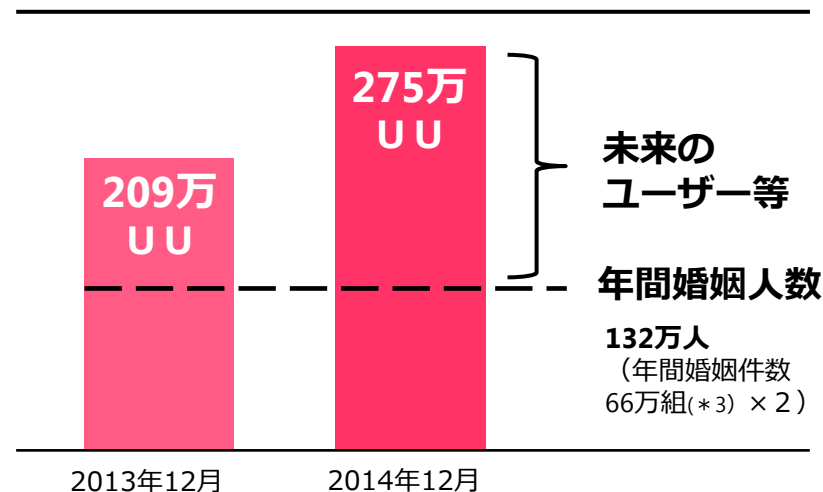
有料掲載結婚式場数(*1)



■ 新商品への転換はほぼ終了

- ・ 高単価の新商品への転換はほぼ終了
- ・ 2014年10月からアクション課金開始

月間ユニークユーザー数(*2)



■ 未来の花嫁・花婿を取り込む

- ・ 未来の花嫁・花婿を取り込むコンテンツを拡充
- ・ 年間婚姻人数を超える UU
(5・9～11月は300万UUを超える)

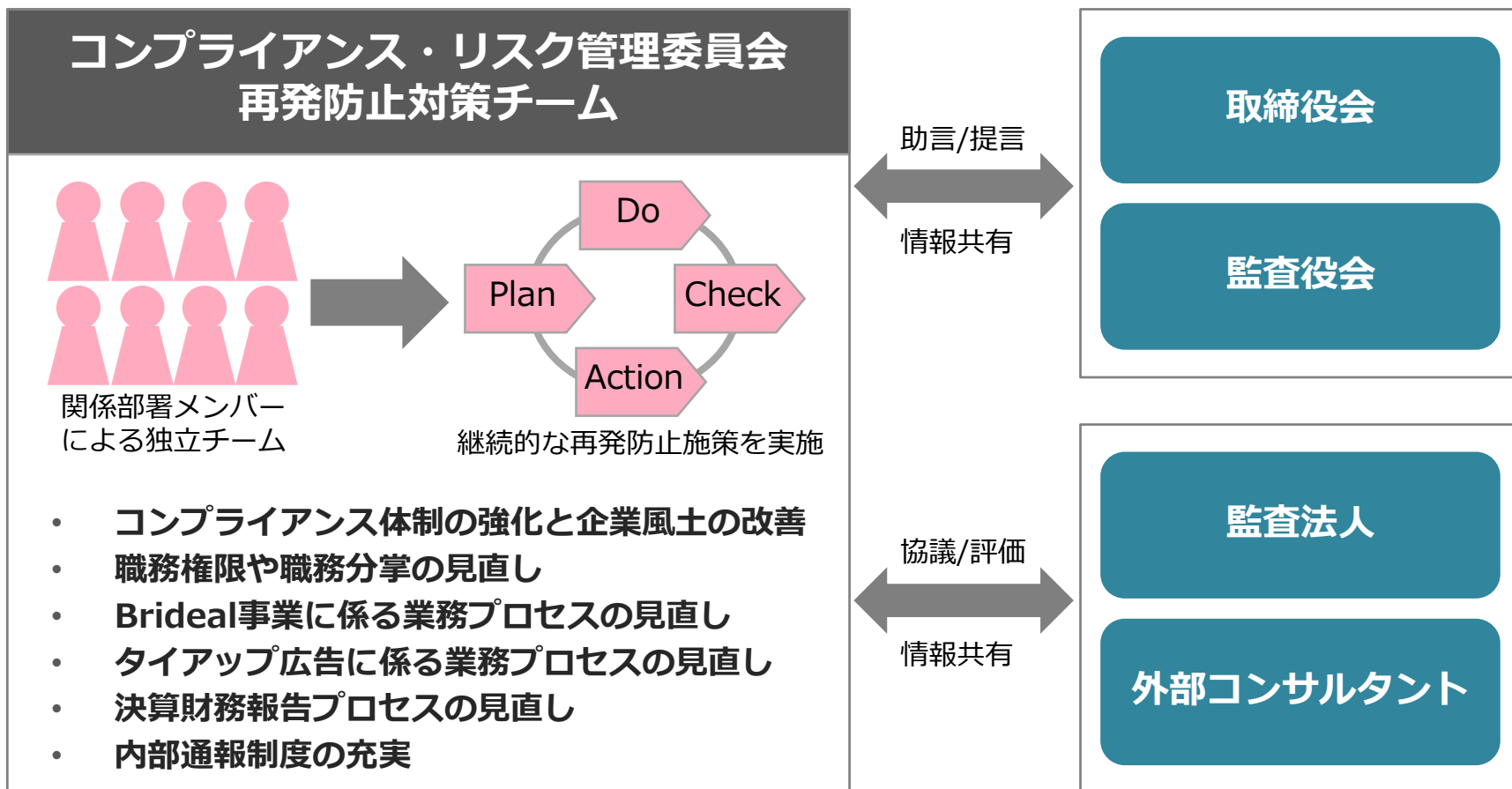
(*1) 有料掲載結婚式場数：「みんなのウェディング」サイトに掲載している結婚式場のうち当社と契約している結婚式場の当該月末の件数

(*2) 月間UU（ユニークユーザー）数：当該月に「みんなのウェディング」サイトにアクセスしたユーザーの数（延べ人数ではありません）

(*3) 出典：厚生労働省「人口動態統計月報年計」（2013年）

4. 今期予想および今後の計画について

安定したサービス提供と継続的な成長のために、ガバナンスの強化に取り組んでまいります。

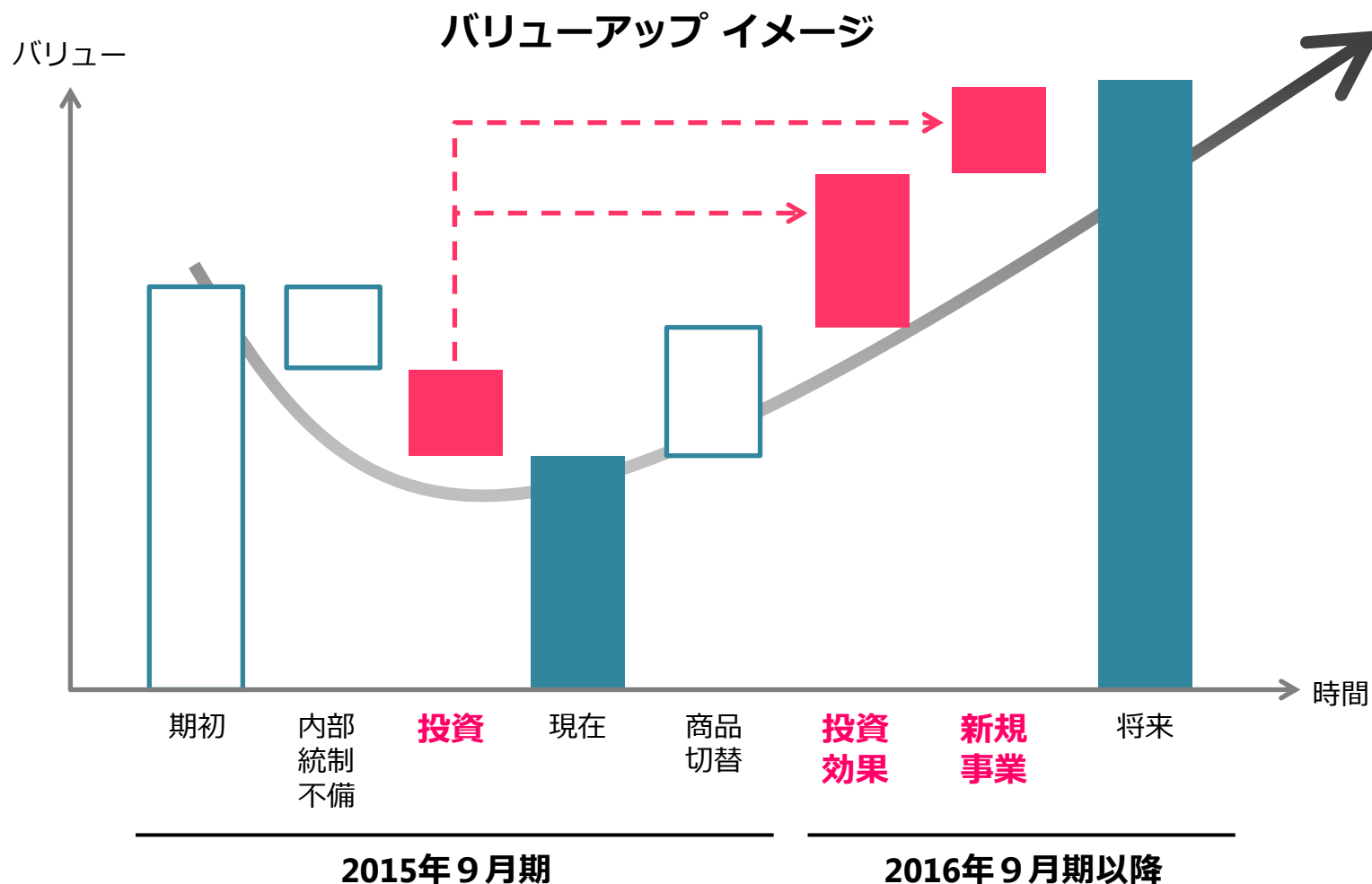


2015年9月期は、継続的な成長を図るための投資を行い、将来的な企業価値向上への橋頭保とさせていただきます。

テーマ	事業	目的	主な施策例
事業 基盤の 強化	みんなの ウェディング 事業	(ユーザー向け) ■メディアパワーの強化 (クライアント向け) ■有料掲載結婚式場数の 積上げ	・集客のためのプロモーション ・エンジニアやデザイナーの採用 ・営業人員の増加 ・マーケティング機能強化 ・コンサルティング力強化
	Brideal 事業	■施行単価と利益率 の向上	・ウェディングプランナーの増員 ・施行品質の向上、効率化 ・管理強化による利益率拡大
組織 作り	全社	■ガバナンスの強化	・管理部門の人員増強 ・移転（2014年11月実施済）による 職場環境改善

バリューアップイメージ

2015年9月期の継続的な成長への投資は、2016年9月期以降効果を生み、また、新規事業に取り組むなどして、バリューアップを図ります。



※ 上記グラフはイメージであり、当社が策定した中期経営計画等ではありません。

今期業績予想



	2011年9月期 実績	2012年9月期 実績	2013年9月期 実績	2014年9月期 実績	2015年9月期 今期予想	前期比 (増加率)
売上高	306 百万円	555 百万円	1,011 百万円	1,504 百万円	1,900 百万円	+395 百万円 26.3 %
営業利益	△ 54 百万円	70 百万円	175 百万円	327 百万円	150 百万円	△ 177 百万円 7.9 %
営業利益率			17.3 %	21.8 %		△ 54.2 %
経常利益	△ 55 百万円	70 百万円	175 百万円	292 百万円	150 百万円	△ 142 百万円
当期純利益	△ 55 百万円	60 百万円	109 百万円	183 百万円	90 百万円	△ 93 百万円

※ 2011年9月期の数値については、会計監査人による監査を受けておりません。

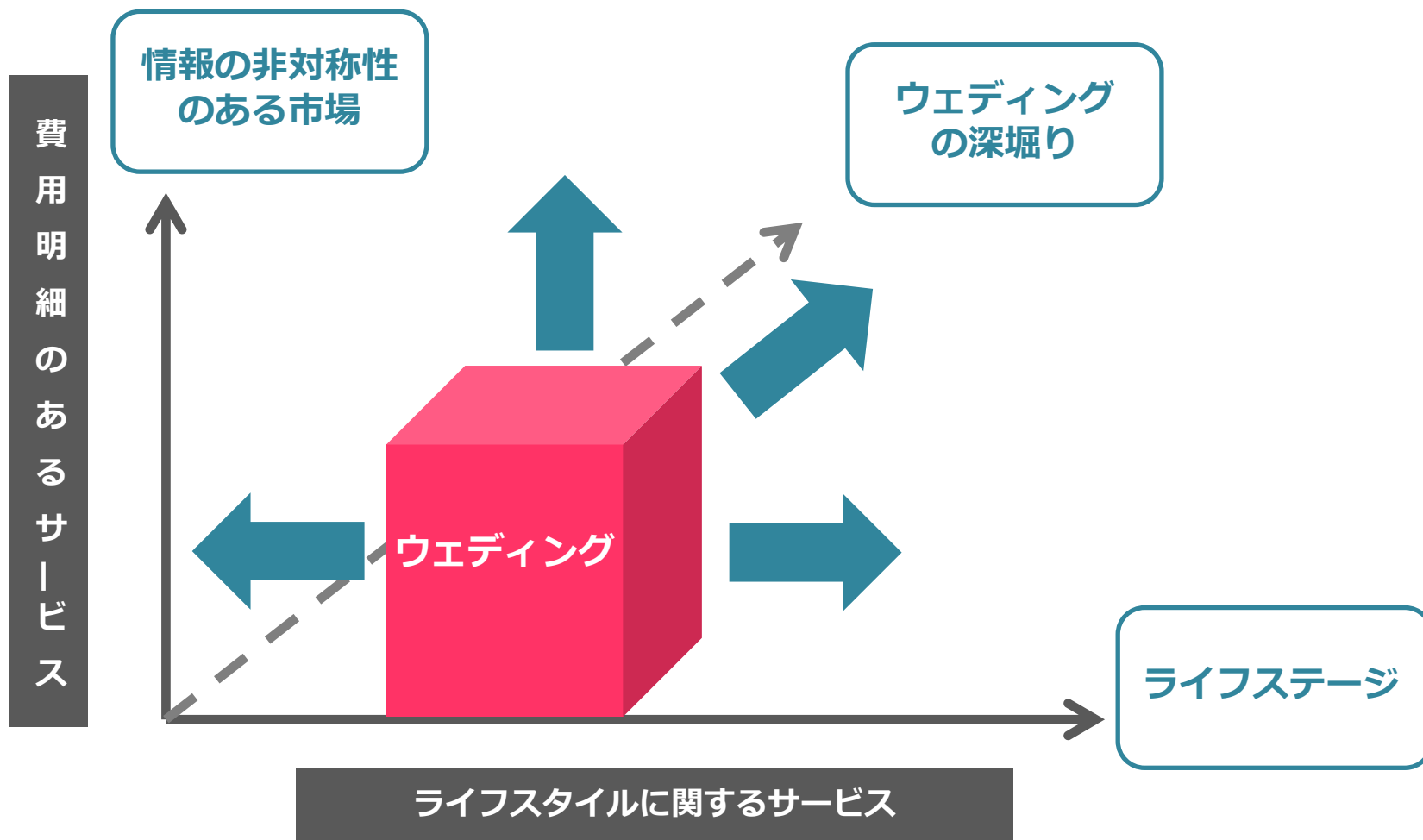
売上高

- 商品改定による月額掲載料のアップ、式場継続率向上による増収を見込む
- Brideal施行件数の増加により増収を見込む

コスト

- オフィス移転による家賃負担増
- ガバナンス強化
- 事業基盤強化のための採用・新規開発およびプロモーション等を強化

今後、ウェディング市場の深堀り、ライフステージの川上川下、および情報非対称性のある市場へ事業領域の拡大を目指していきます。



5. Appendix

■ 実績データ (2011年9月期～2015年9月期1Q)

	(単位)	第1期 2011年9月期 通期 (*1)	第2期 2012年9月期 通期	第3期 2013年9月期 通期	第4期 2014年9月期					第5期 2015年9月期 1Q
					1Q	2Q	3Q	4Q	通期	
売上高	(千円)	306,614	555,243	1,011,381	349,874	369,137	375,367	409,815	1,504,194	477,581
営業利益	(千円)	△ 54,759	70,447	175,443	103,697	65,349	86,792	71,478	327,318	55,647
営業利益率	(%)	－	12.7%	17.3%	29.6%	17.7%	23.1%	17.4%	21.8%	11.7%
当期純利益	(千円)	△ 55,958	60,967	109,869	62,267	25,636	52,037	43,089	183,030	43,408
月間ユニークユーザー数 (*2)	(千人)	736	919	2,157	2,093	2,669	2,700	3,240	－	2,752
有料掲載結婚式場数 (*3)	(件)	693	1,091	1,368	1,374	1,352	1,305	1,317	－	1,282
従業員数	(人)	22	50	77	84	101	99	105	－	110

(*1) 2011年9月期の数値については、会計監査人による監査を受けておりません。

(*2) 月間ユニークユーザー数：当該月に「みんなのウェディング」サイトにアクセスしたユーザーの数（延べ人数ではありません）

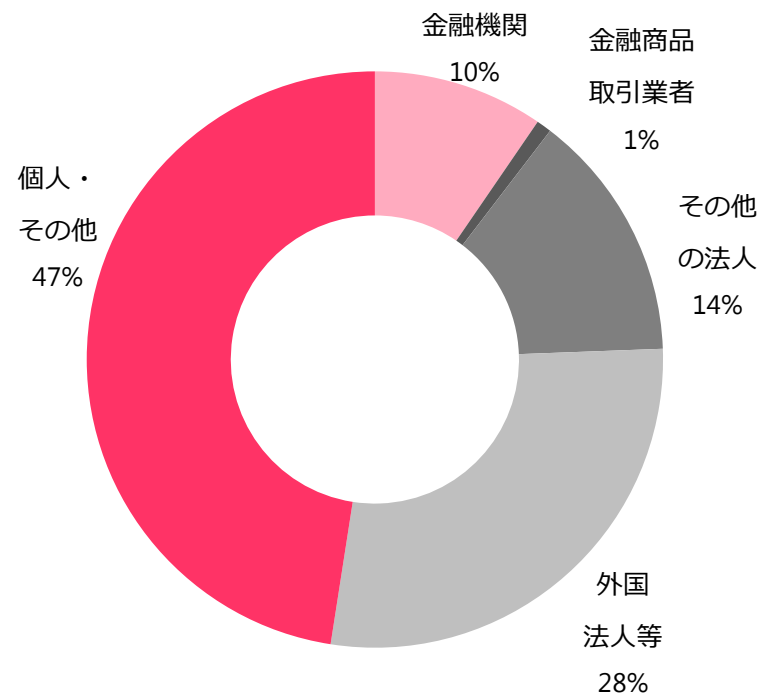
(*3) 有料掲載結婚式場数：「みんなのウェディング」サイトに掲載している結婚式場のうち当社と契約している結婚式場の当該月末の件数

株主の状況

■ 大株主 (2014年9月30日現在)

順位	氏名または名称	所有 株式数 (千株)	所有 割合 (%)
1	Globis Fund Ⅲ, L.P.	1,359	17.84
2	株式会社ディー・エヌ・エー	1,034	13.57
3	穂田 誉輝	1,000	13.12
4	飯尾 慶介	865	11.35
5	Y J 1 号投資事業組合	599	7.86
6	Globis Fund Ⅲ(B), L.P.	380	4.98
7	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	300	3.94
8	日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	224	2.94
9	ドイチェバンク アーゲー ロンドン ピービー ノントリティー クライアantz 613	176	2.32
10	中村 義之	140	1.83
10	小暮 政直	140	1.83

■ 所有者別株式分布状況 (2014年9月30日現在)



■ 発行済株式総数 (2014年12月31日現在)

7,617,300株

IRメールマガジンのご案内

IRニュースを配信し、適時開示やその他のリリース、投資家説明会の開催情報や決算発表の日程等の情報をお知らせしております。

みんなのウェディング
みんなの願いを一緒に実現する会社

会社情報 | 事業内容 | プレスルーム | IR情報 | 採用情報

経営方針

みんなのウェディング
みんなの願いを一緒に実現する会社

当社代表取締役社長 兼 CEO 内田陽介から
株主・投資家の皆様に向けてのメッセージや、
当社の経営理念などを掲載しています。

経営方針へ▶

IR LIBRARY IRライブラリー

最新の決算短信、有価証券報告書等のIR関係資料をご覧いただけます。

決算短信 有価証券報告書 決算説明資料 その他資料

最新IR資料一括ダウンロード

株式について▶
当社の株式に関する情報を掲載しています。

財務ハイライト▶
主な業績・財務数値をご覧いただけます。

IRメール配信
最新のIR情報などをメールでお知らせいたします

IRカレンダー
決算発表や各種IR資料発表日、株主総会開催日などのスケジュールはこちら

当社IRサイト

(<http://www.mwed.co.jp/ir/>)

トップページにある

「IRメール配信」ボタンより
登録画面にお進みください。

(三菱UFJ信託銀行株式会社が運営する
「ディア・ネットサービス」を利用して
配信いたします。)

問合せ窓口

株式会社みんなのウェディング

コーポレート本部 企画管理部 I R 担当

電話 : 03-3549-0260 (平日 9:30~18:00)

E-mail : ir@mwed.co.jp

サイト : <http://www.mwed.co.jp/>



株式会社みんなのウェディング
Minnano Wedding Co., Ltd.

Tel 03-3549-0211
Fax 03-3549-0223
URL <http://www.mwed.co.jp/>