

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2四半期決算説明資料

2015年5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.

- 0. クックパッド(株)による公開買付けについて
- 1. 会社概要
- 2. 事業モデル
- 3. 決算概要（2015年9月期2Q）
- 4. Appendix

0. クックパッド(株)による公開買付けについて

2015年4月21日、クックパッド(株)による**公開買付けに賛同**の意見を表明しました。

クックパッドについて

■ 主なサービス概要 (*1)

- 20～30代女性の8～9割が利用
する日本最大の料理レシピサイト
cookpadを運営

■ cookpadの利用状況 (*2)

- 国内月間利用者数 5,251万人
- 海外月間利用者数 1,170万人
- 投稿レシピ数 201万品

公開買付けの概要

■ 公開買付け価格

1株につき**1,400円**
(ご参考：4月21日当社終値876円)

■ 公開買付け期間

平成27年**4月22日**
～**5月25日** (20営業日)

■ 買付予定株数

上限**2,047,000株** (所有割合**26.87%**)
下限**1,544,178株** (所有割合**20.27%**)

公開買付け成立後も、東京証券取引所マザーズ市場における上場を維持します

(*1) クックパッド(株) ホームページ「サービス概要」

(*2) クックパッド(株)「2015年12月期第1四半期 決算補足説明資料」(2015年)

公開買付け成立後の予定

クックパッドと資本業務提携基本合意書を締結し、**ユーザーファースト**の姿勢をさらに強めつつ、当社の**成長を加速**させてまいります。

資本業務提携の主な内容

経営体制予定 (*)

■ 人材面における提携

- ・ 取締役の派遣
- ・ リーダー人材の派遣

■ 事業分野における提携

- ・ ユーザー増加施策の協力
- ・ サービスの認知度向上
- ・ 収益の拡大協力

■ 臨時株主総会を開催

- ・ クックパッドが指名する取締役
少なくとも3名の選任議案を上程予定

■ 上程予定取締役

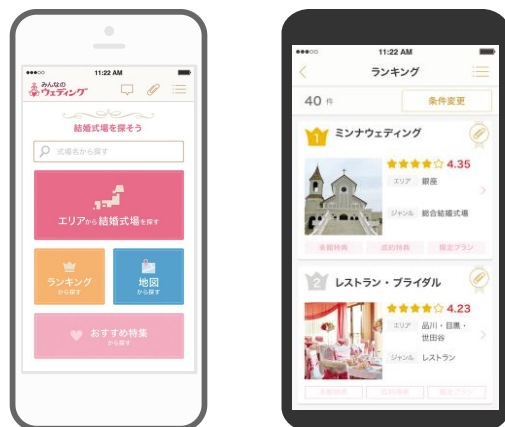
- ・ 穂田 誉輝氏
クックパッド 取締役兼代表執行役
- ・ 石渡 進介氏
クックパッド 執行役員
- ・ 間渕 紀彦氏
クックパッド

(*) 公開買付け成立後、速やかに臨時株主総会を招集し、新しい役員体制について決議する予定です。

1. 会社概要

『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。

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	銀座松竹スクエア 9 階
資本金	1,436百万円	(2015年 3 月末現在)
従業員数	114名	(契約社員含む : 2015年 3 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)
ブライダル関連広告市場	:	800～1,000億円 ^(*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)

クライアント (式場他、関連業者)

- 継続的に高額な広告が必要
- 少子化と婚姻届数減少
- 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2015」

(*2) 当社推計

市場動向とサービス展開

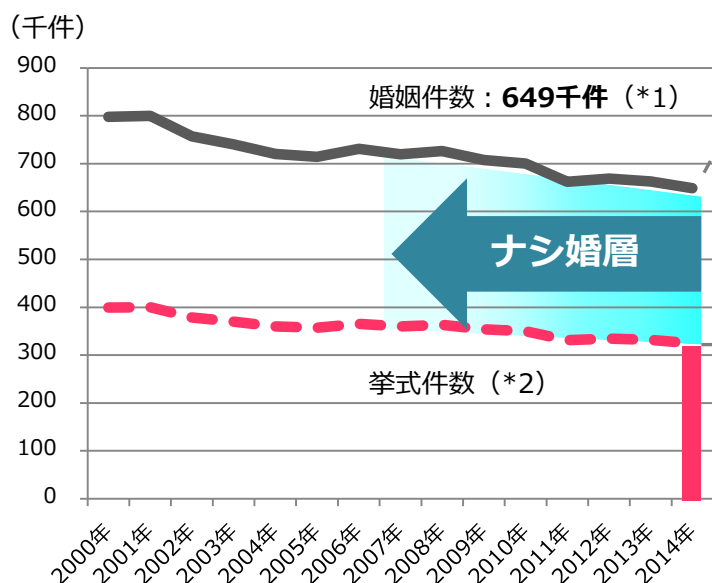
ナシ婚層向けのサービス展開を行い、眠っていた市場の掘り起こしを行うことで、**ブライダル市場を拡大**していきます。

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

セレモニーNG

経済的理由

さずかり婚

アリ婚

当社サービス



結婚式プロデュース



低価格の結婚式



さずかり婚や
子供と一緒にの結婚式



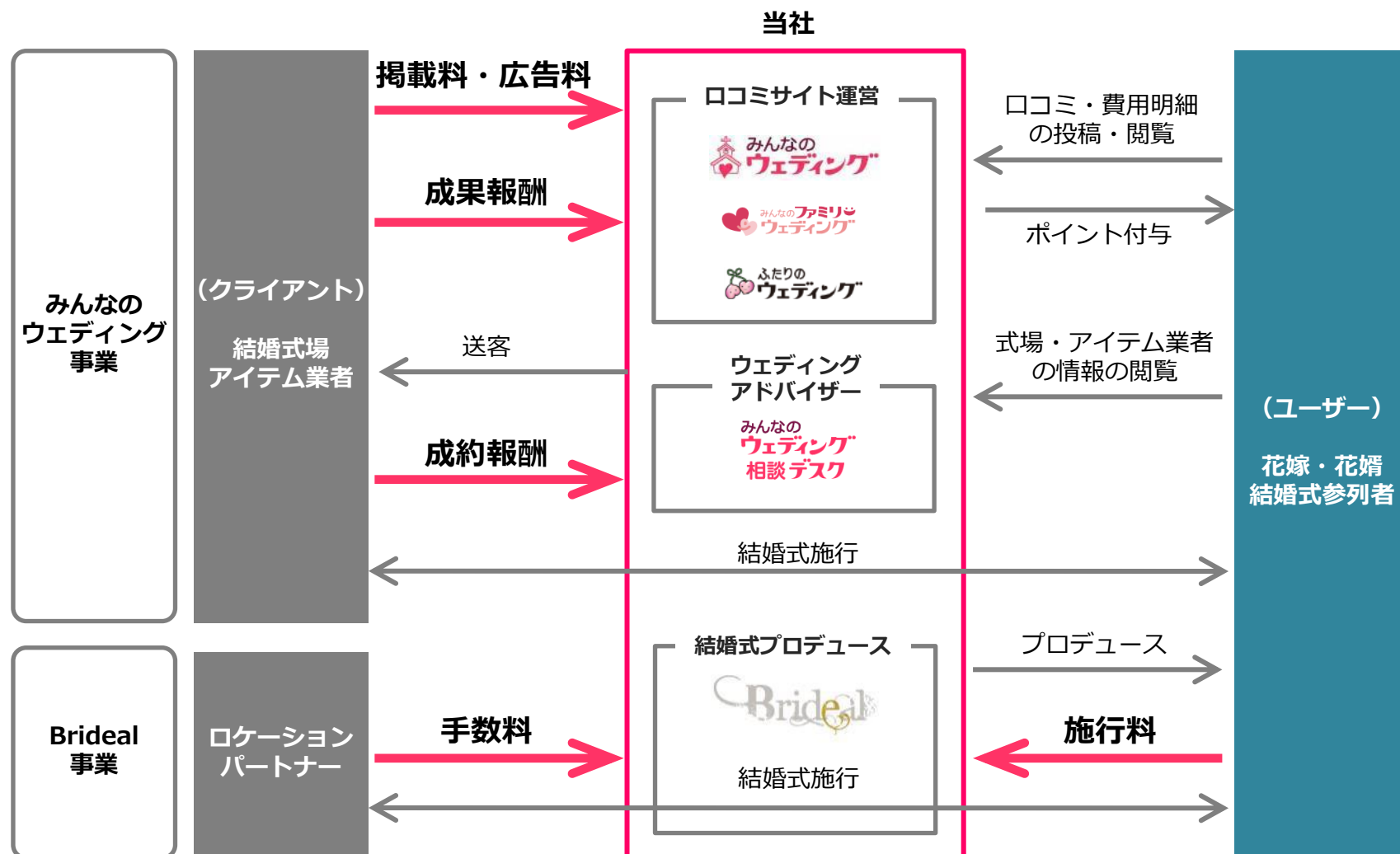
結婚式場口コミ
実際の費用明細

(*1) 厚生労働省「人口動態統計 年間推計」(2015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

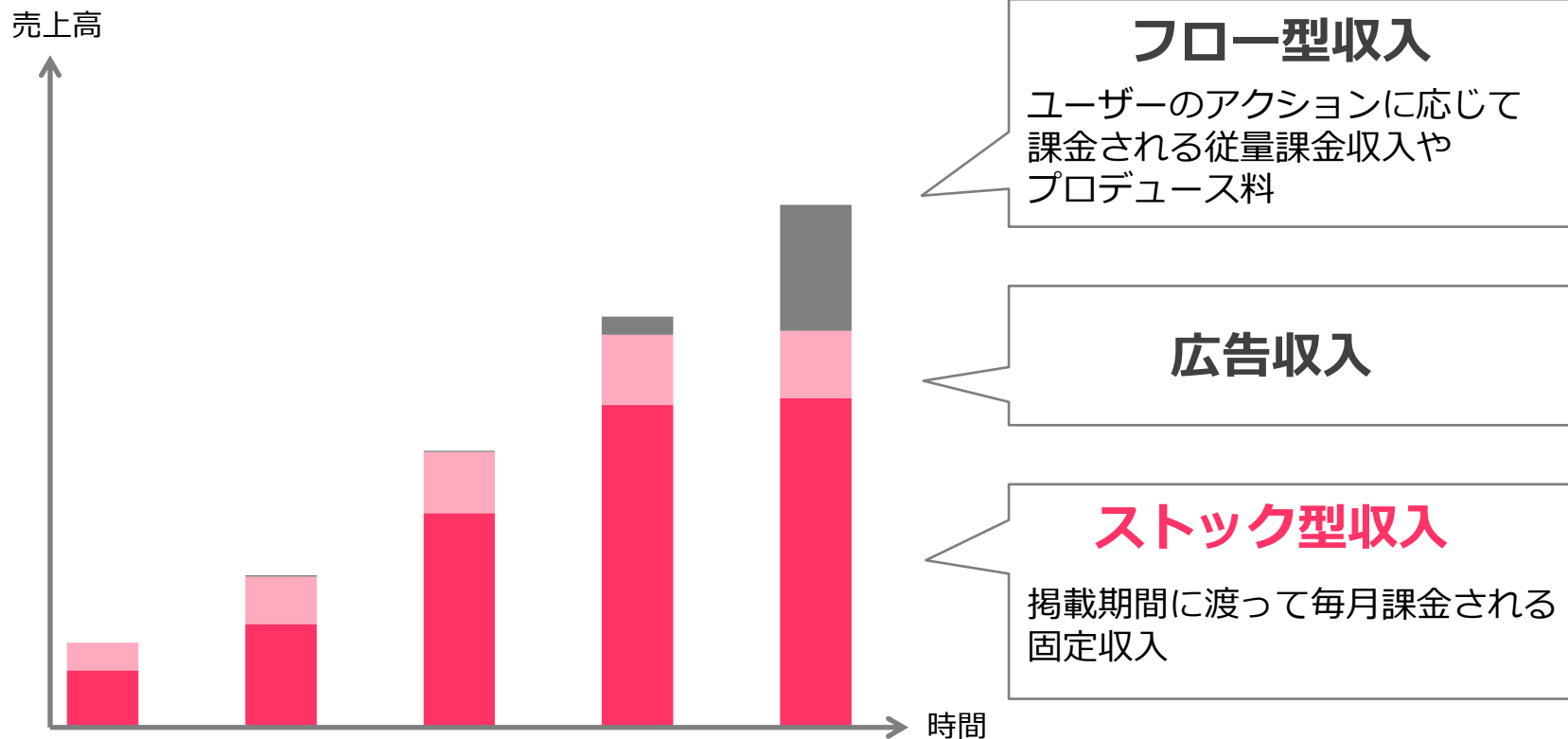
課金ポイントを**多様化**し、**収益拡大**を図ります。

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す。

みんなのウェディングサイトの特徴

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。

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**

6,300件超の式場情報

- 有料掲載結婚式場数 **1,288件**（2015年3月末時点）

年間婚姻件数を上回るサイトUU

- 月間UU数 **3,370千人／月**（2015年3月）



みんなのウェディング
アプリ トップページ

口コミ・費用明細 事例



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

（1209文字）

1,209文字

実際の費用明細

実際に交渉した跡

費用明細データ

最終金額 ¥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 ¥260,000

ご婚礼特別料理
単価: ¥13,000 数量: 20
合計: ¥260,000

ケーキ ¥16,000

飲み物

装花/ブーケ

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** × **インセンティブ**
 ネットで比較、共有 感動、不満 ポイント付与（現金）

3. 決算概要

(2015年9月期2Q)

コンテンツ改善を重ね、**ユーザーの利便性を向上**させるとともに、**プロモーション投資による媒体力強化**に努めました。

主な取り組み

■ ユーザー利便性向上

- ・ 式場探しに特化したアプリをリリース (iOS版、Android版)
- ・ サイトデザイン変更 (PC、スマートフォン)
- ・ 結婚式場の公式規約を統一フォーマットで掲載 (2015年4月開始)

■ プロモーション投資

- ・ webマーケティング
- ・ テレビCMを一部地域で実施

■ コンサルティング営業強化

- ・ 営業本部の設置および営業担当増員

サイトデザイン変更例



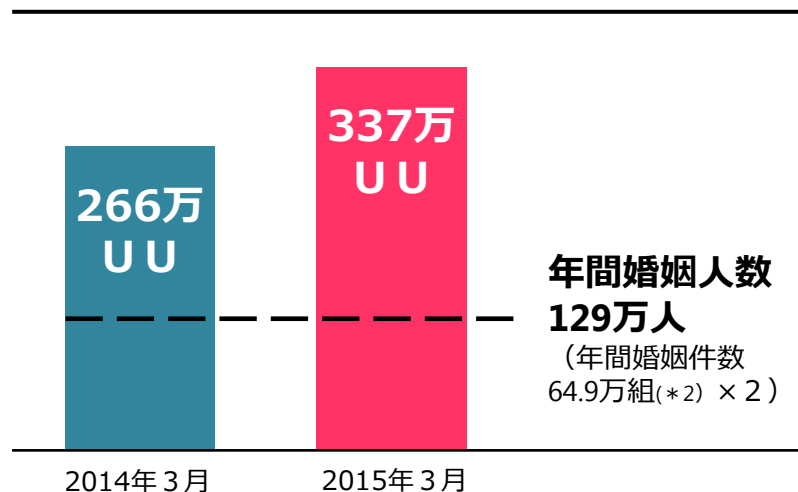
ユーザー
利便性向上

みんなのウェディング事業（UU数と有料掲載式場数）



媒体力の強化により、さらなる**ユニークユーザー数の拡大**および、**有料掲載結婚式場数の積上げ**を図ることができました。

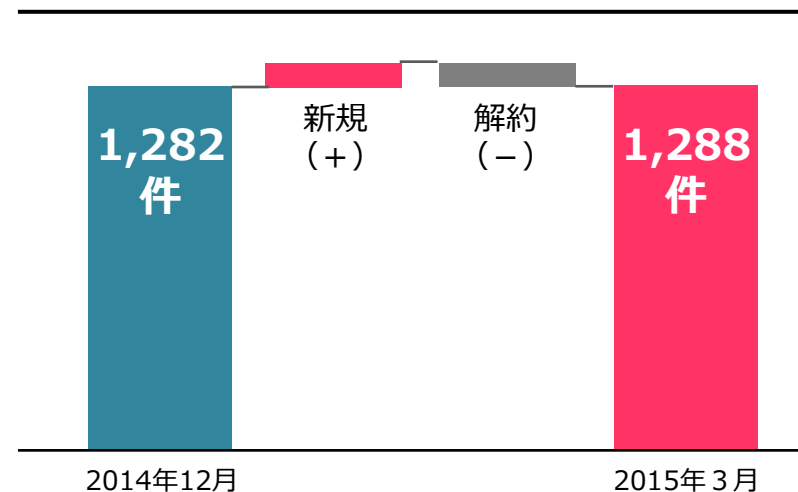
月間ユニークユーザー数^(*1)



■ ユニークユーザー数の拡大

- ・ 未来の花嫁・花婿を取込むコンテンツを拡充
- ・ 年間婚姻人数を超えるUU

有料掲載結婚式場数^(*3)



■ 有料掲載結婚式場数の積上げ

- ・ 2014年10月からの新商品転換後、解約件数の底打ちが見え始める

(*1) 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）

(*2) 出典：厚生労働省「人口動態統計 年間推計」（2015年）

(*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

冬季のため施行件数の落込みはありましたが、企業や自治体と提携した
キャンペーンを展開することで**認知度の拡大**を図りました。

主な取組み

- ウェディングプランナーの増員と育成
- キャンペーン推進
 - ・ 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の拡大を図る。

2015年2月、ミシュラン星 獲得シェフが
ふたりのためのオリジナルメニューを考案した
「プレミアム・ウェディング」



キャンペーン事例 (施行予定含む)

- ・ ミシュラン星獲得レストラン
- ・ 増上寺（寺社）
- ・ 赤坂アーカヒルズ（ヘリポート）
- ・ 東京ドイツ村（観光施設）
- ・ 成田空港南ウィング出発ロビー（空港施設）
- ・ ジャズピアニストとのコラボレーション
- ・ マーチエキュート神田万世橋（駅施設）

2015年5月、増上寺で開催の寺社フェス「向源」
（日本の伝統文化を体験できるイベント）で施行した
「まちのお寺の結婚式～赤い糸wedding」



業績ハイライト 損益実績（2015年9月期 2Q会計期間）



	2014年9月期 2Q (2014年1-3月)	2015年9月期 2Q (2015年1-3月)	前年同期比	2015年9月期 1Q (2014年10-12月)	前四半期比
売上高	369 百万円	472 百万円	+103 百万円 +28.0 %	477 百万円	△ 5 百万円 △ 1.1 %
営業利益	65 百万円	29 百万円	△ 36 百万円 △ 55.4 %	55 百万円	△ 26 百万円 △ 47.6 %
営業利益率	17.7 %	6.2 %		11.7 %	
経常利益	44 百万円	29 百万円	△ 15 百万円	57 百万円	△ 27 百万円
四半期純利益	25 百万円	14 百万円	△ 10 百万円	43 百万円	△ 28 百万円

売上高

- 値上げを伴う商品改定による解約に底打ちの兆し
- 月額掲載料アップ、ユーザーの式場探しの時期に合わせた広告売上も拡大

コスト

- プロモーション投資（テレビCMなど）
- ユーザー利便性向上への投資（アプリ開発など）
- 公開買付けに係る費用

(*) 各事業年度の第2四半期会計期間の数値については、会計監査人による監査を受けておりません。

業績ハイライト 損益実績（2015年9月期 2Q累計）



	2014年9月期 2Q（累計）	2015年9月期 2Q（累計）	前年同期比	2015年9月期 通期予想	通期予想 進捗率
売上高	719 百万円	950 百万円	+231 百万円 +32.1 %	1,900 百万円	50.0 %
営業利益	169 百万円 営業利益率 23.5 %	84 百万円 8.9 %	△ 84 百万円 △ 49.8 %	150 百万円 7.9 %	56.5 %
経常利益	146 百万円	86 百万円	△ 59 百万円	150 百万円	57.8 %
四半期純利益	87 百万円	58 百万円	△ 29 百万円	90 百万円	64.6 %

売上高

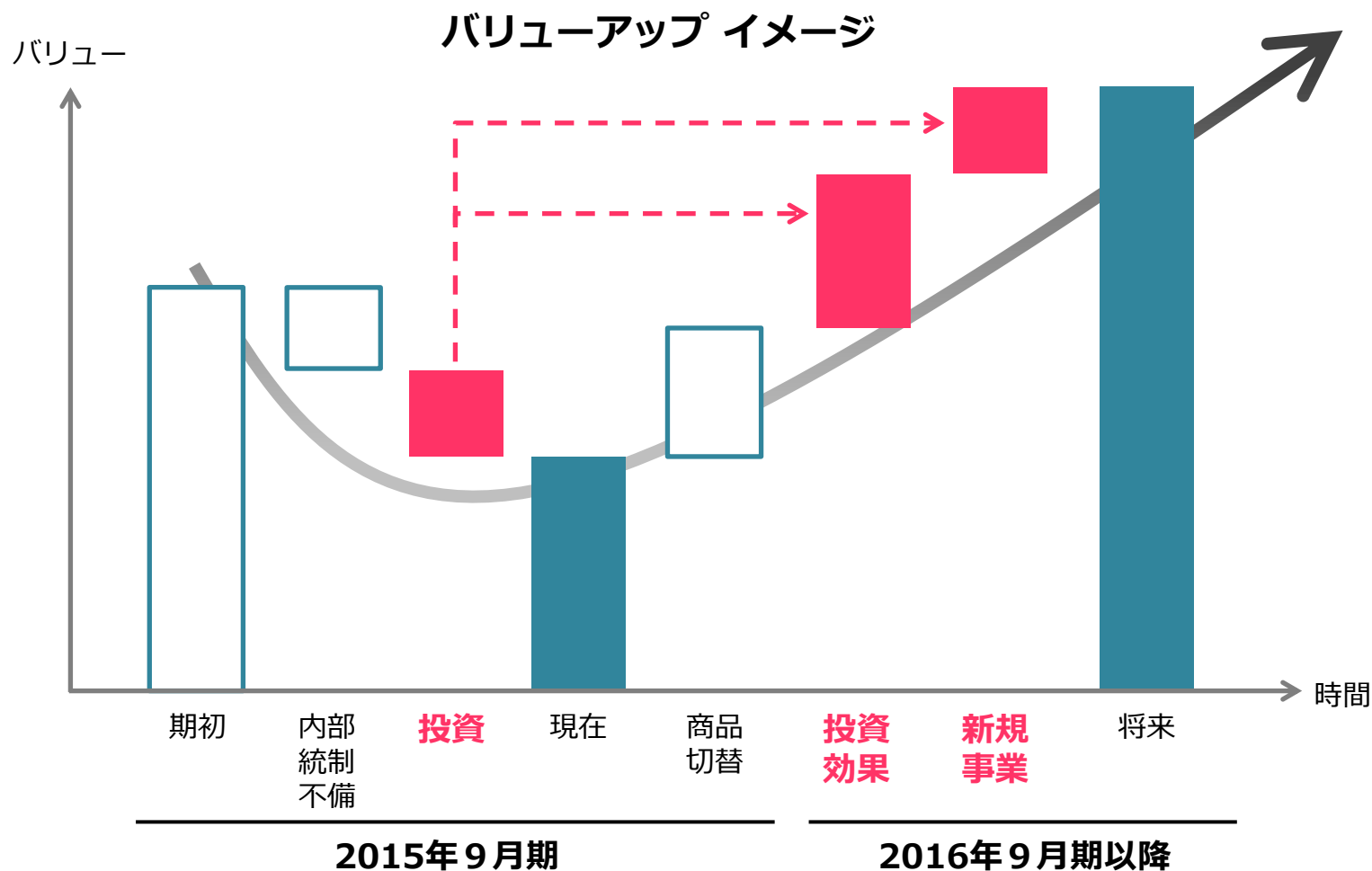
- 2014年10月からアクション課金開始
- 値上げを伴う商品改定により、式場件数の維持に苦戦したものの、底打ちの兆し
- 月額掲載料アップ、広告売上拡大

コスト

- 本社移転等の一時的な費用、家賃増加
- プロモーション投資
- ユーザー利便性向上への投資
- 人材採用費など

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。

4. Appendix

■ 実績データ (2011年9月期～2015年9月期2Q)

	(単位)	第1期	第2期	第3期	第4期					第5期		
		2011年9月期 通期 (*1)	2012年9月期 通期	2013年9月期 通期	2014年9月期					2015年9月期		
					1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	通期	1 Q	2 Q	2 Q累計
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	472,555	950,137
営業利益	(千円)	△ 54,759	70,447	175,443	103,697	65,349	86,792	71,478	327,318	55,647	29,133	84,780
営業利益率	(%)	－	12.7%	17.3%	29.6%	17.7%	23.1%	17.4%	21.8%	11.7%	6.2%	8.9%
当期（四半期） 純利益	(千円)	△ 55,958	60,967	109,869	62,267	25,636	52,037	43,089	183,030	43,408	14,691	58,099
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	3,370	－
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	1,288	－
従業員数	(人)	22	50	77	84	101	99	105	－	110	114	－

(*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

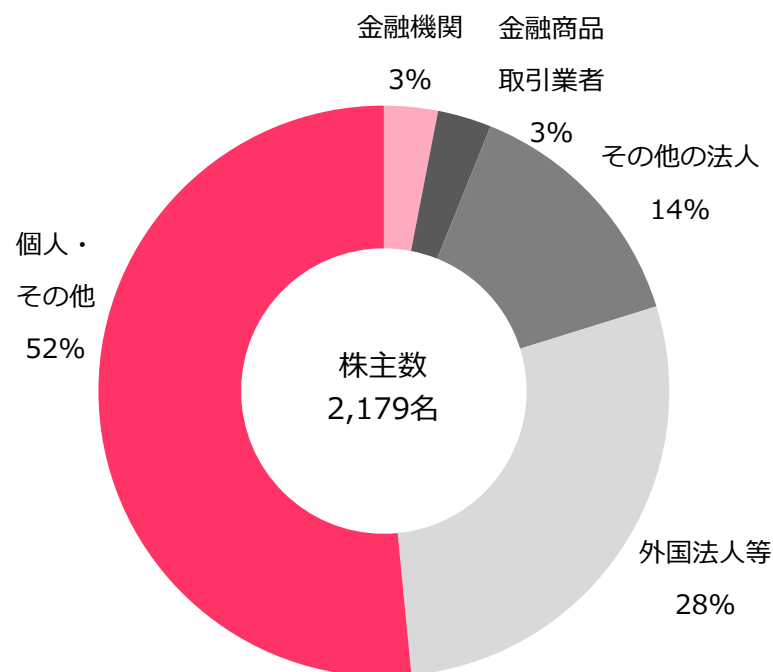
■ 大株主 (2015年3月31日現在)

順位	株主名	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	BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	278	3.65
8	資産管理サービス信託銀行株式会社 (信託E口)	163	2.14
9	中村 義之	140	1.83
10	松井証券株式会社	102	1.35

■ 発行済株式総数 (2015年3月31日現在)

7,617,300株

■ 所有者別株式分布状況 (2015年3月31日現在)



I R メールマガジンのご案内

I R 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。



The screenshot shows the MWD IR website. At the top is a navigation bar with links: 会社情報 | 事業内容 | プレスルーム | IR情報 | 採用情報. The main content area is divided into several sections. On the left, there's a '経営方針' (Business Policy) section with the MWD logo and a brief message from the CEO. Below that is the 'IR LIBRARY' section, which lists various documents like '決算短信' (Consolidated Financial Statements), '有価証券報告書' (Annual Report), '決算説明資料' (Investor Presentation Materials), and 'その他資料' (Other Materials). A red box highlights the 'IRメール配信' (IR Email Distribution) button, which says '最新のIR情報などをメールでお知らせいたします' (We will send you the latest IR information via email). To the right of the library is a '株式について' (About Shares) section and a '財務ハイライト' (Financial Highlights) section. At the bottom right, there's an 'IRカレンダー' (IR Calendar) section. The overall layout is clean and professional, with a focus on providing transparent financial information to investors.

当社 I R サイト

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

トップページにある

「**I R 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/>