

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3四半期決算説明資料

2017年8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。

2017年9月期第3四半期 決算ハイライト

■ 2017年9月期第3四半期業績（累計）

- 売上高1,188百万円（前年同期比△7.9%）、営業利益65百万円（前年同期比△66.1%）
- 2016年1月のプロデュース事業の譲渡及び、前四半期に続き一部取引先の倒産・事業撤退や式場掲載サービスの低価格プランへの移行により売上高が前年同期比で減少。
- 当四半期末までに本社移転関連費71百万円（主に減価償却費）が発生。

■ サイト価値について

- 結婚式場へのユーザー訪問予約数は、のべ結婚式場ページ利用者数の減少に伴い、前年同月比11.9%減少。
- 全体UB数も引き続き、前年同月比で減少するなど、サービスは一部が前四半期同様、課題となっている。

■ 事業構造の変革に向けた状況

- 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15件増加。
- リアルでの相談デスクを再オープンし、ユーザーに寄り添ったサービス提供を強化。

※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。

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：「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。

1. 業績概要 (2016年10月1日～2017年6月30日)

業績概要 損益計算書



当期は、本社移転に伴う減価償却費等の増加により営業利益は減少する一方、投資有価証券の売却益等で当期純利益は同等となる業績予想。

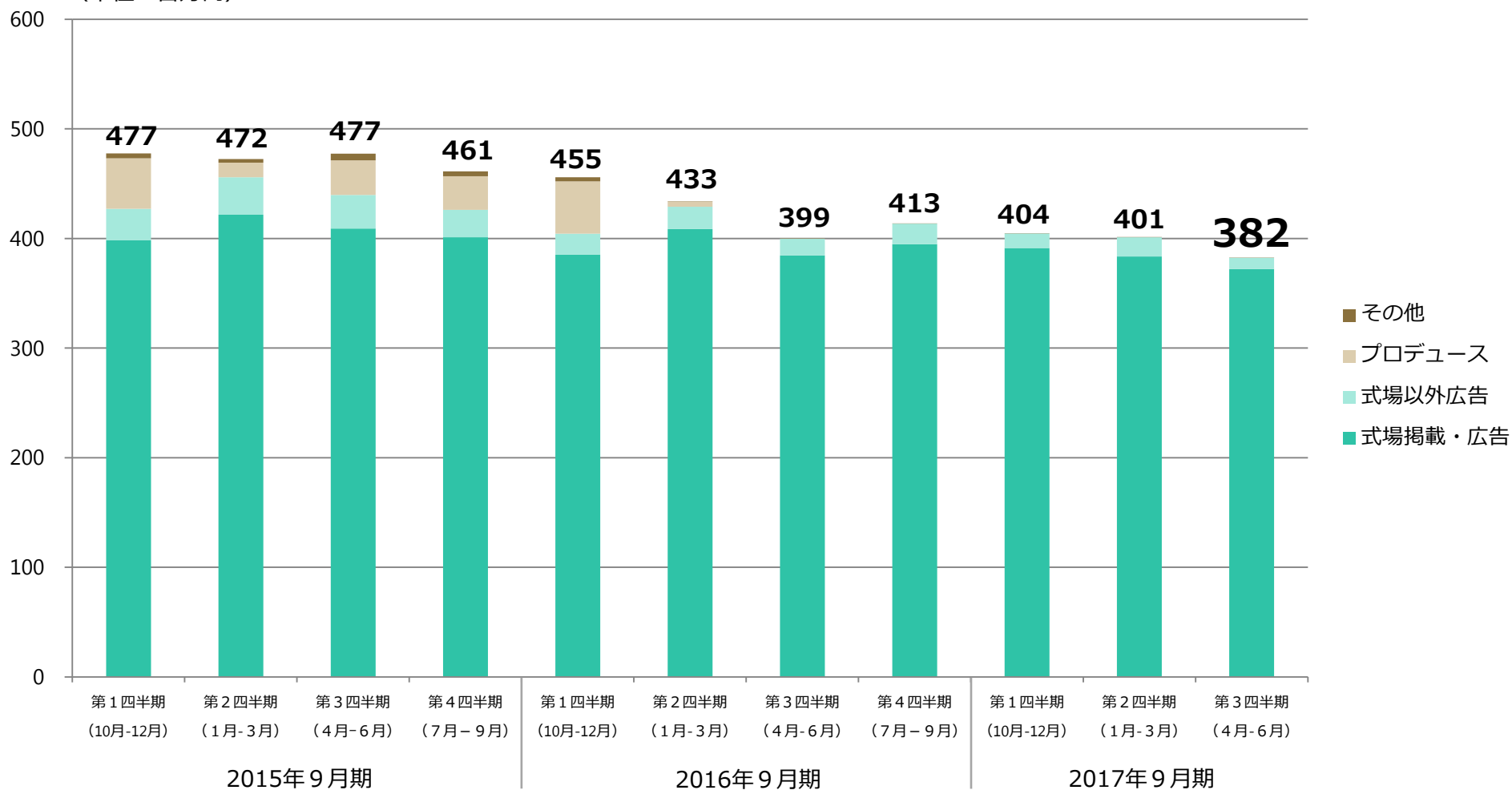
単位：百万円	2016年9月期 通期 (2015年10月～2016年9月)	2017年9月期 通期業績予想 (3月修正) (2016年10月～2017年9月)	2016年9月期 第3四半期 (累計) (2015年10月～2016年6月)	2017年9月期 第3四半期 (累計) (2016年10月～2017年6月)	前年同期比 (累計)
売上高	1,703	1,650	1,289	1,188	△7.9%
EBITDA <small>(※1)</small>	324	211	254	174	△31.3%
営業利益	234	47	192	65	△66.1%
営業利益率	13.8%	2.8%	14.9%	5.5%	—
経常利益	236	47	193	65	△66.1%
当期純利益	152	149	124	185	+49.0%

(※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

前四半期に引き続き、外部環境の悪化や、式場掲載サービスの低価格プランへの移行、新契約形態への移行促進により減少傾向。

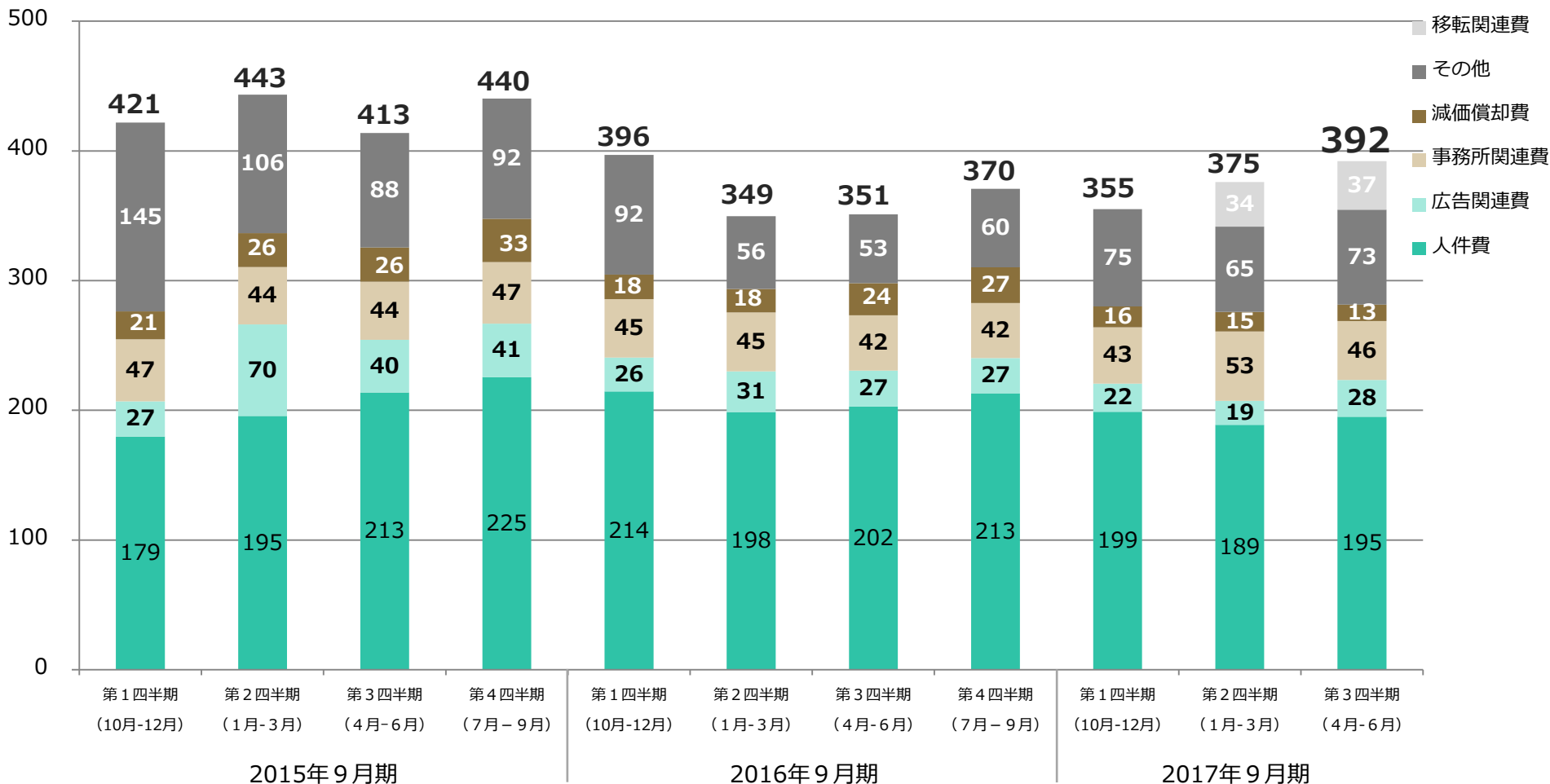
(単位：百万円)



売上原価、販売費及び一般管理費の四半期推移

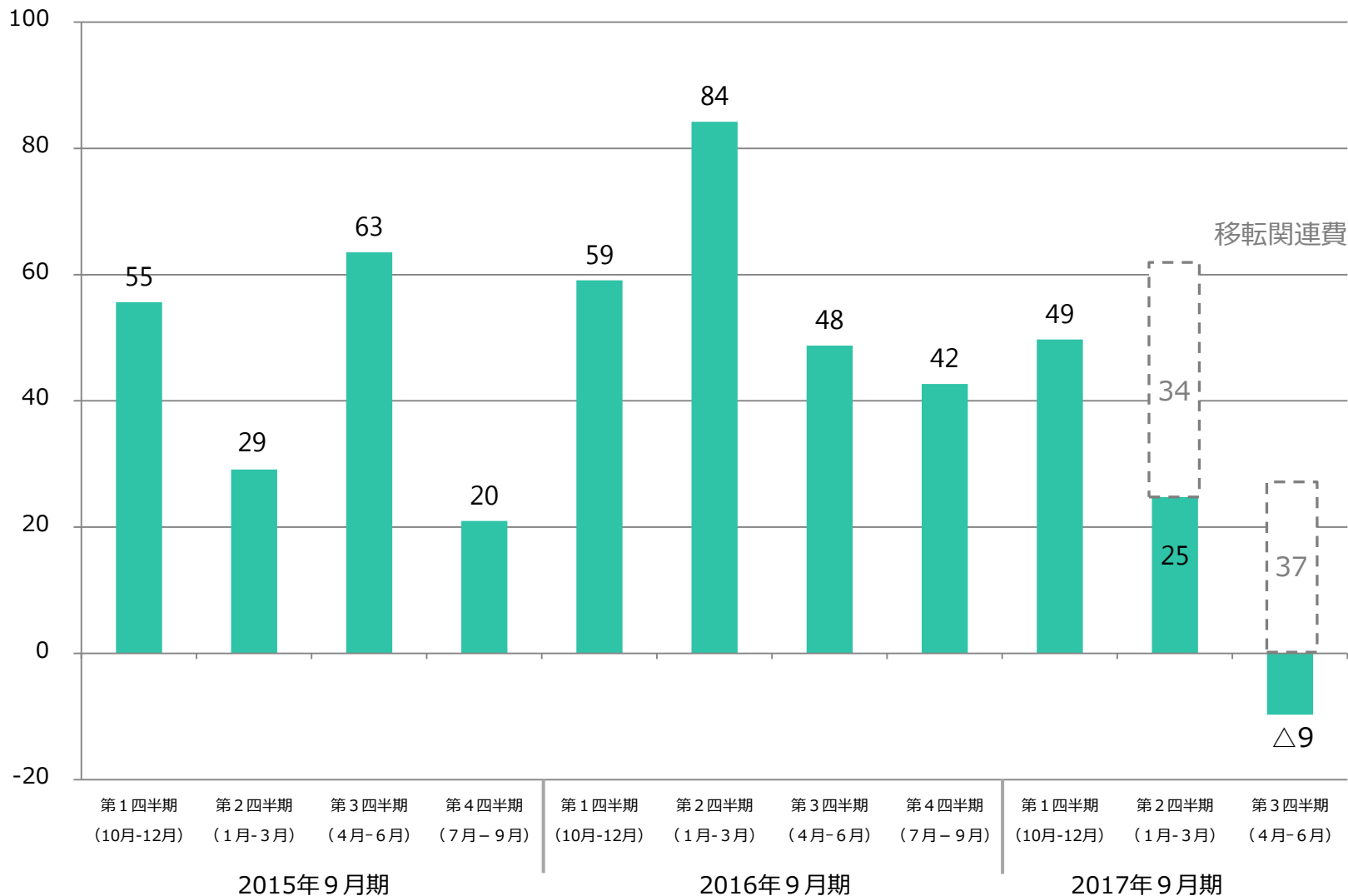
前四半期同様、移転に伴う建物附属設備の早期償却による減価償却費の増加等、本社移転関連費が発生。

(単位：百万円)



営業利益 四半期推移

(単位：百万円)

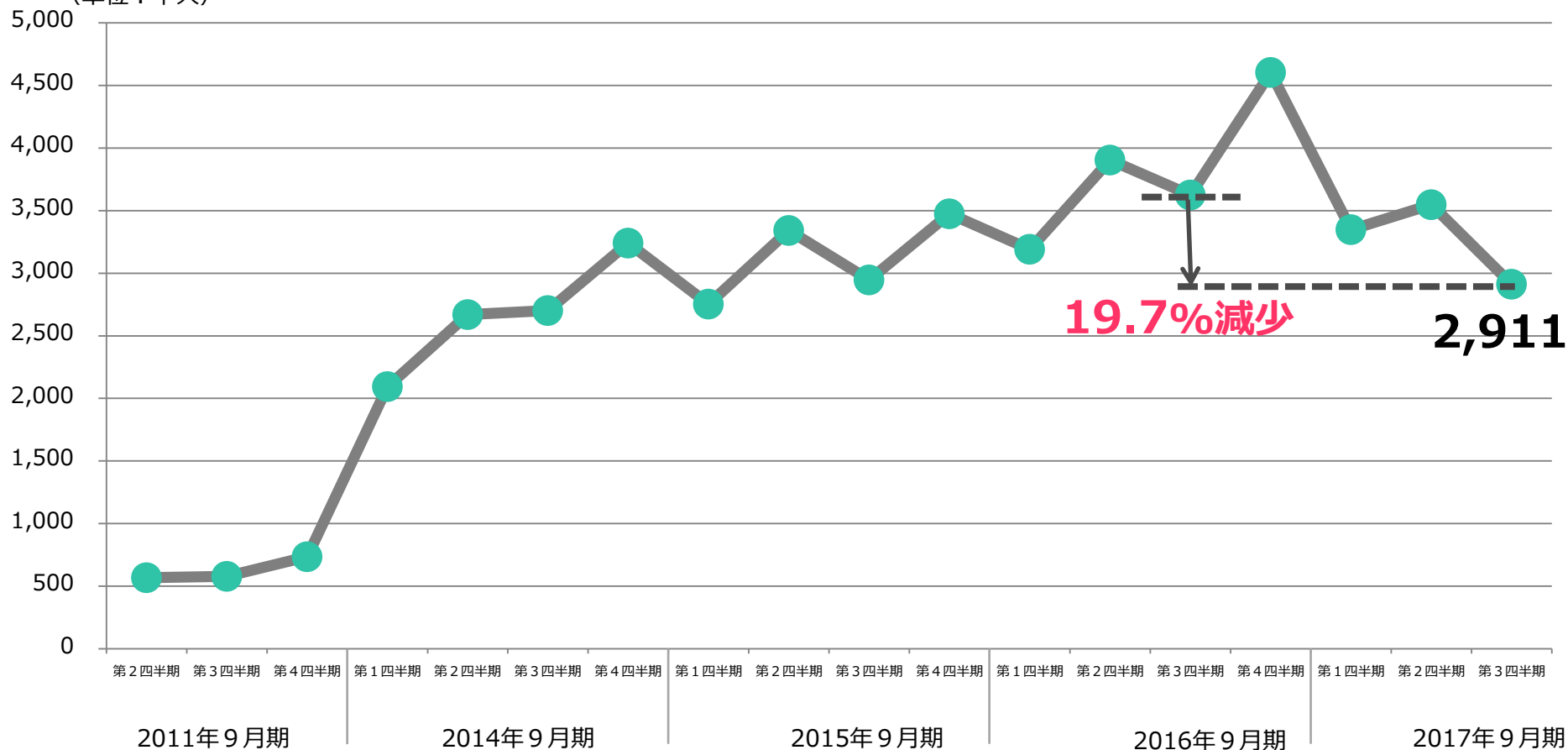


2. サービスの状況

全体UB数

一部記事が近時の品質基準に満たないため非掲載としたこと、検索エンジンのアルゴリズム変動による影響により、前年同月比では**19.7%減少**した。

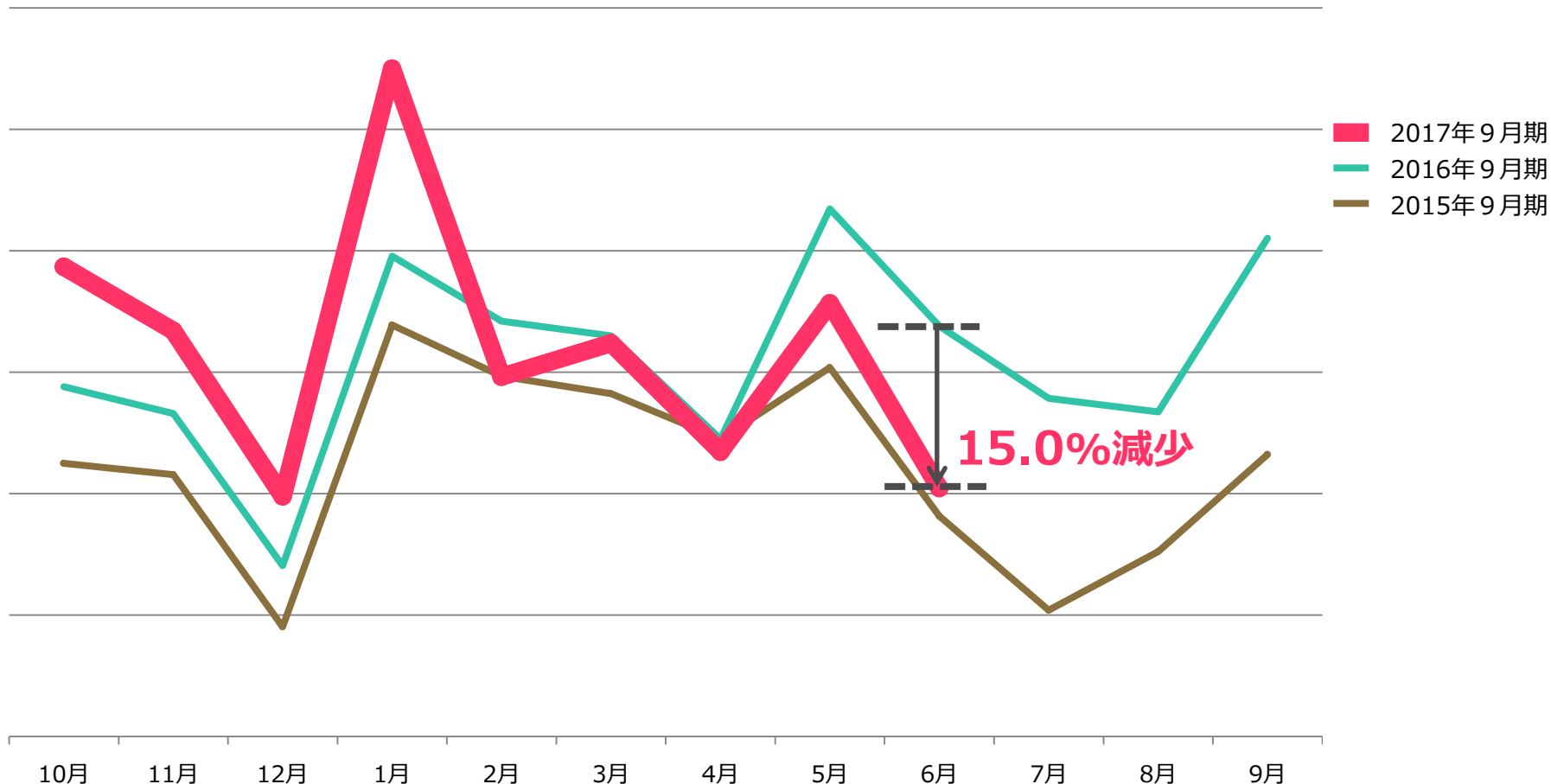
(単位：千人)



(※) 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

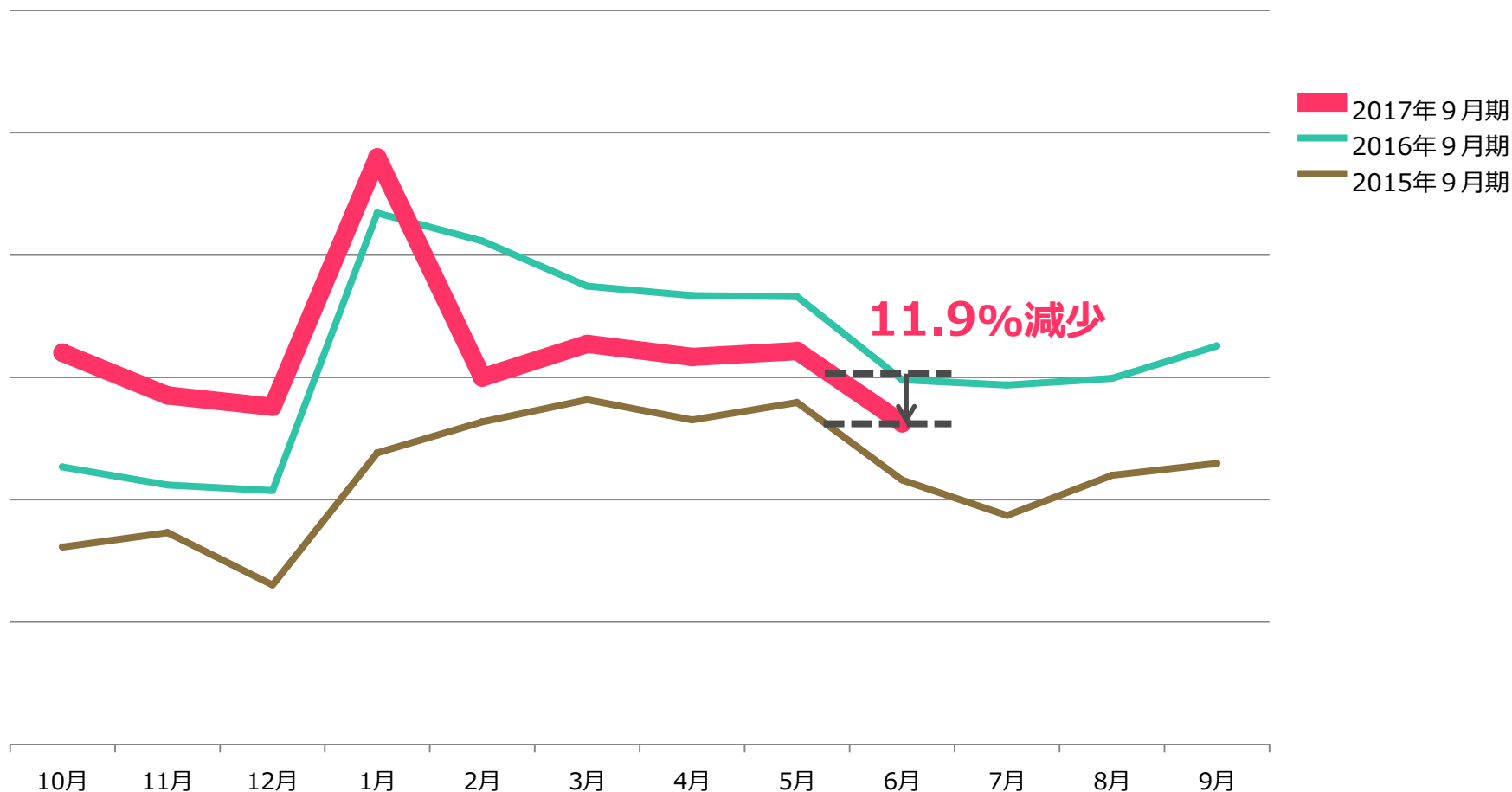
「のべ結婚式場ページ利用者数」は、検索エンジンのアルゴリズムの変更の影響を受け、前年同月比**15.0%減少**した。今後はサイトの提供価値を中期的に向上させ、利用者の増加を目指す。



(※) 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結婚式場探しをしていると想定される利用者数を結婚式場ごとに算出して累計した数。

結婚式場へのユーザー訪問予約数（web経由）

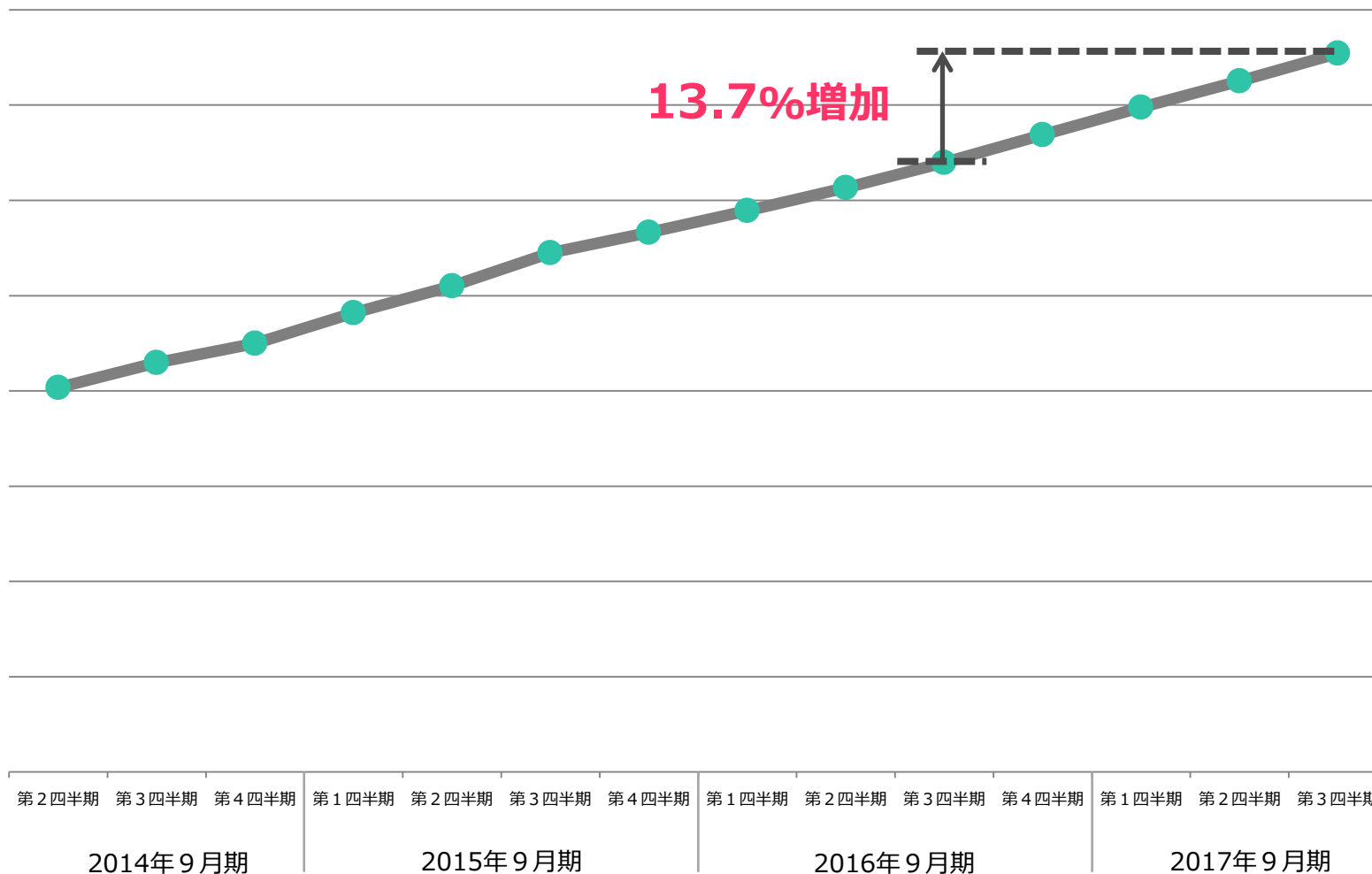
みんなのウェディングサイトを介した結婚式場へのユーザー訪問予約数は、前年同月比**11.9%減少**した。



(※) 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。

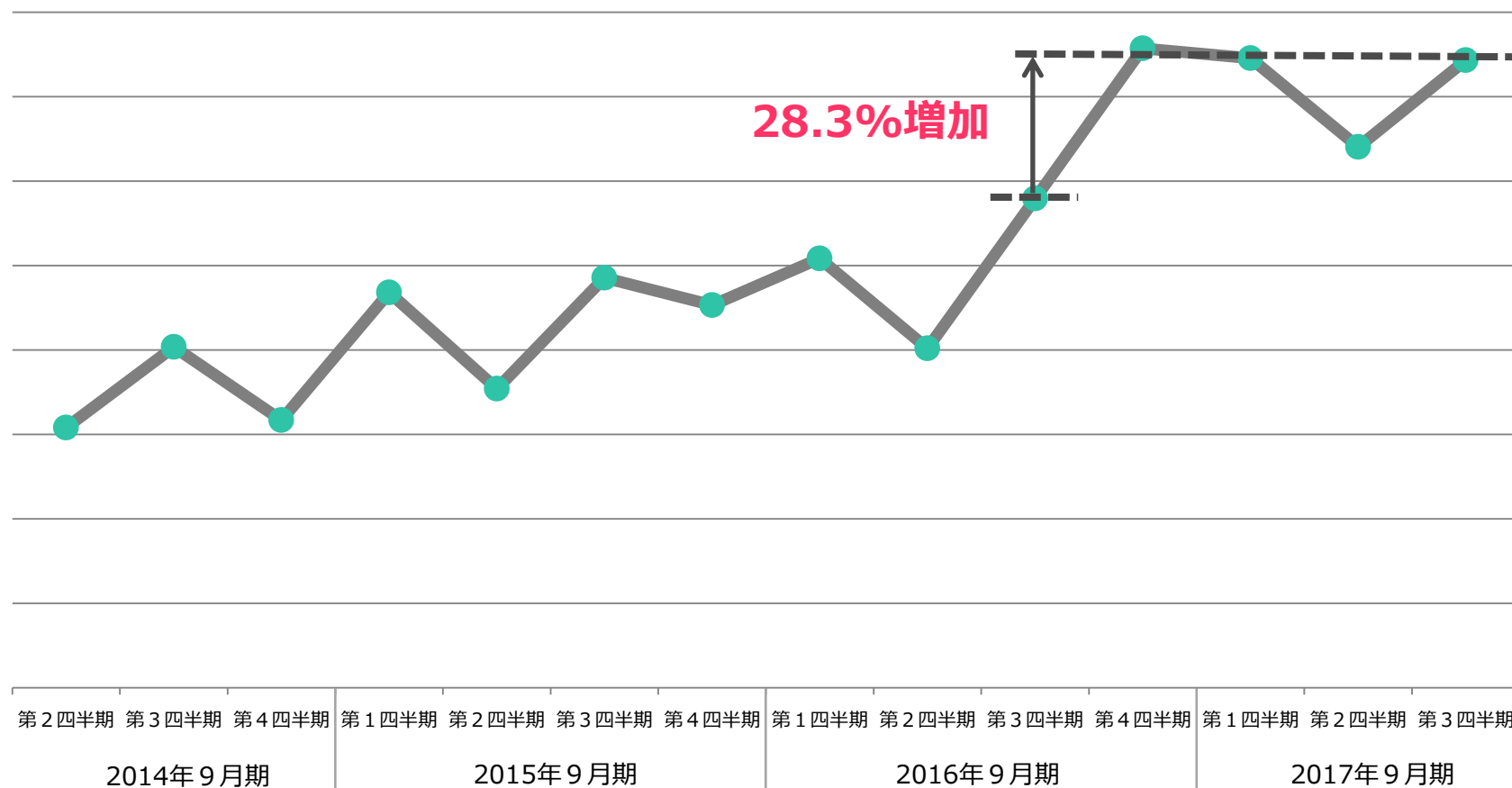
口コミ投稿累計件数

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

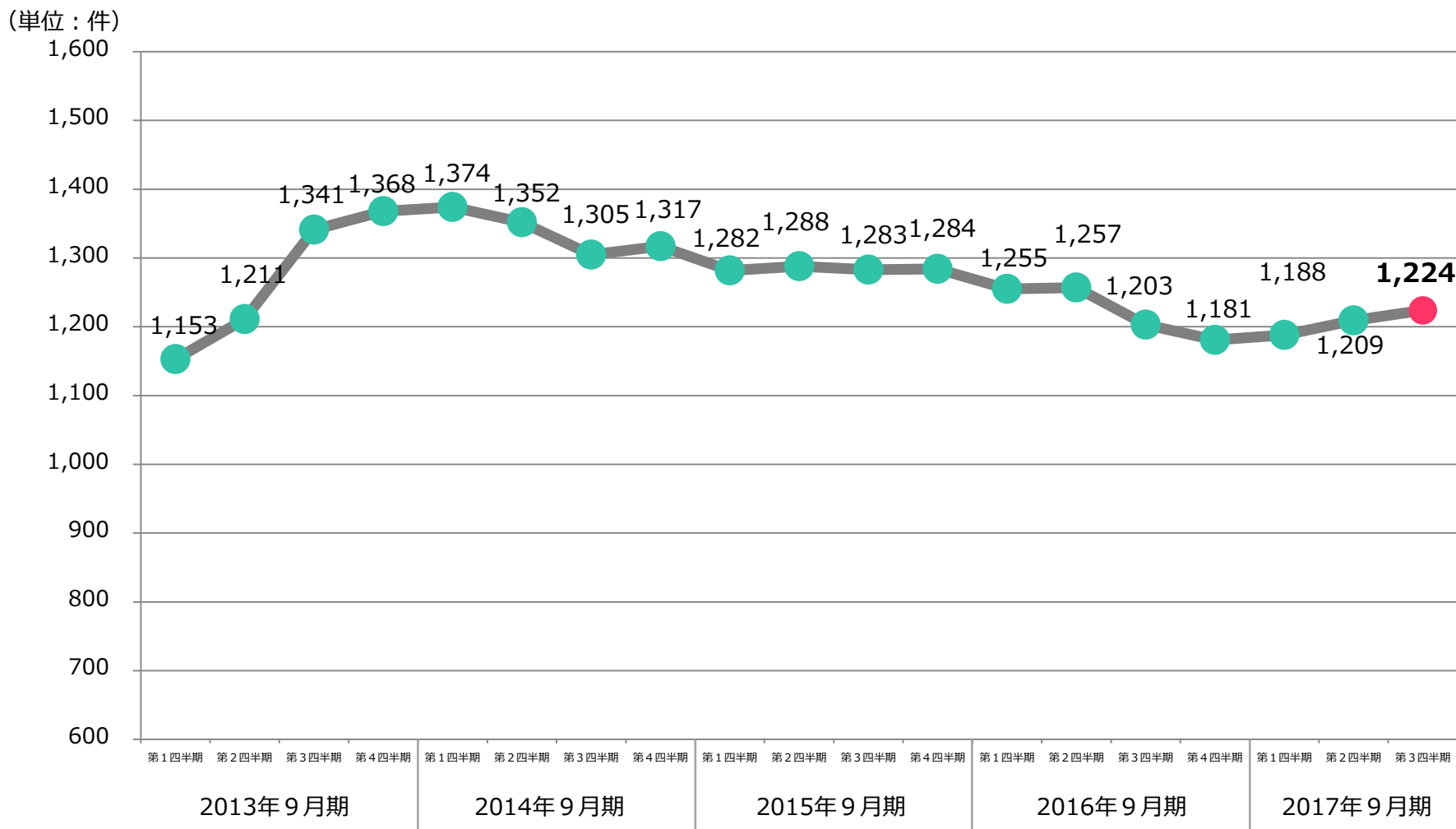
当四半期の本番口コミ（実際に結婚式場で結婚式を挙げたユーザーからの口コミ）投稿件数は、前年同期に比べ**28.3%増加**した。



(※) 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堅調に増加傾向を維持している。



(※) 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

■ 対面での相談ニーズに応えられる体制を構築

- リアルでの相談デスクを再オープンさせ、オンラインでの相談に加え、対面での相談ニーズに応えられる体制へ強化。オンラインとオフラインの両方での対応が可能となり、ユーザーニーズに合った相談デスクとしてサービスを提供。

■ 有料掲載式場数が増加傾向に転じ堅調に推移

- 参画しやすい課金モデルへの移行により、有料掲載式場数は当期に入り堅調に増加し続けており、今後も増加する見通し。

■ 費用明細投稿数が累計1万件を突破

- 当社サービスの強みである本物の費用明細投稿数が順調に推移し、今後も増加する見込み。

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

- **移転後は相当程度の固定費削減を見込む。ただし、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**

その他

- 移転の時期：2017年9月
- 移転先：東京都港区三田1-4-28

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：ir@mwed.co.jp

サイト：<http://www.mwed.co.jp/ir/>

