

株式会社みんなのウェディング (東証マザーズ 3685)

## 2018年9月期 第3四半期 決算説明資料

---

2018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。

# 2018年9月期第3四半期 決算ハイライト

---

- **当四半期の業績（累計）は、売上高1,112百万円（前期比△6.4%）、営業利益114百万円（前期比+76.1%）となった。**
  - ・ 前四半期に続き、コンテンツの拡充を最優先とする新規掲載契約の増加策を実施中。
  - ・ 2018年10月1日付、株式会社オウチーノとの経営統合準備にかかる一時費用発生。
- **「新規掲載一定期間無料キャンペーン」を軸に営業を展開したため、有料掲載結婚式場数は1,242件（前四半期末比37件減少）となったものの有料化見込み数は引き続き増加。**
  - ・ キャンペーンを展開し、掲載結婚式場数を積み上げ、コンテンツ量が増加。
  - ・ これらの有料掲載化には一定の時間を要することから6月末時点における有料掲載式場数は前四半期末と比べ37件減少（今後有料化される見込み式場数は1,320件程度と引き続き増加）。
- **結婚式場ページ利用者数に加え、全体UB数も前年同月を上回るなど、サービスは引き続き回復傾向。**
  - ・ 結婚式場ページ利用者数、全体UB数ともに前年同月を上回る。

# 1. 業績概要 (2017年10月1日～2018年6月30日)

---

# 業績概要 損益計算書



料金体系変更中止の影響が落ち着いたこと、キャンペーンによる有料掲載見込み式場数増加により、売上高減少傾向は底を打った。

単位：百万円	2017年9月期 通期	2018年9月期 通期業績予想	2017年9月期 3Q	2018年9月期 3Q	前期比
	2016年10月～2017年9月	2017年10月～2018年9月	2016年10月～2017年6月	2017年10月～2018年6月	
<b>売上高</b>	<b>1,568</b>	<b>1,700</b>	<b>1,188</b>	<b>1,112</b>	△6.4%
<b>EBITDA</b> (※1)	<b>190</b>	<b>300</b>	<b>174</b>	<b>148</b>	△15.1%
<b>営業利益</b>	<b>50</b>	<b>250</b>	<b>65</b>	<b>114</b>	+76.1%
営業利益率	3.2%	14.7%	5.5%	10.3%	—
<b>経常利益</b>	<b>51</b>	<b>250</b>	<b>65</b>	<b>115</b>	+75.6%
<b>当期純利益</b>	<b>135</b>	<b>140</b>	<b>185</b>	<b>71</b>	△61.3%

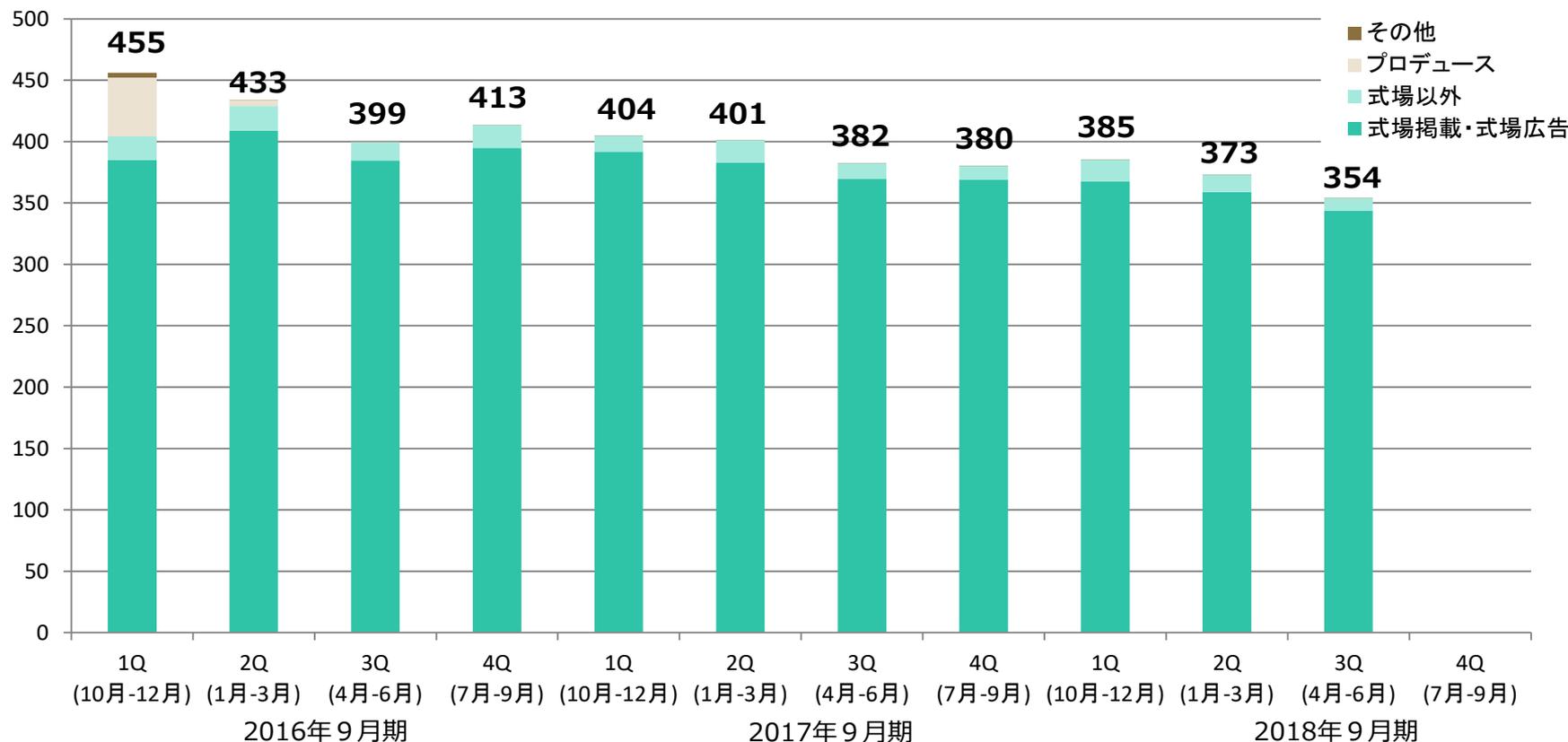
※前期は、2018年9月に実施した本社移転に伴う固定資産の早期償却が発生し、また、有価証券売却益と株式報酬給付制度解約損が特別損益に発生した。

(※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①

①料金体系の変更を中止したことの影響が落ち着いたこと、②新規掲載一定期間無料キャンペーンにより有料掲載見込み式場数が積みあがっていることから、売上高減少傾向は当四半期で底を打った。

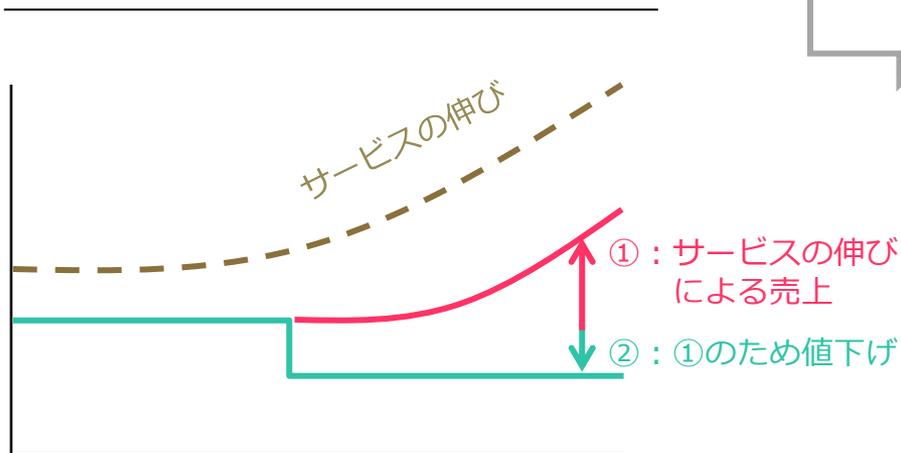
(単位：百万円)



## 売上高 四半期推移②

①前期、サービスの伸びが売上高の伸びに直結する課金体系を導入するもサービスが思うほど伸びず時期尚早と判断。契約を元に戻している。

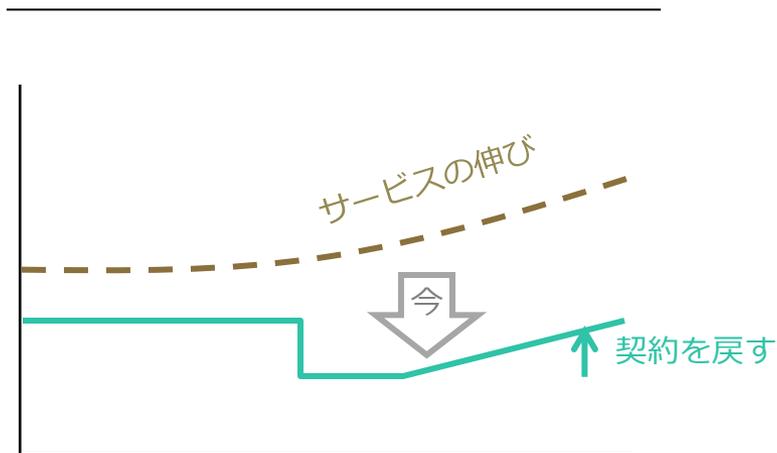
### 前期導入時の想定



- 掲載料を、固定掲載料と成果型課金に分割
- 固定掲載料は減額、サービスの伸びによる成果型課金の伸びを想定

サービスは想定よりも伸びず、むしろ停滞。

### 今期の施策

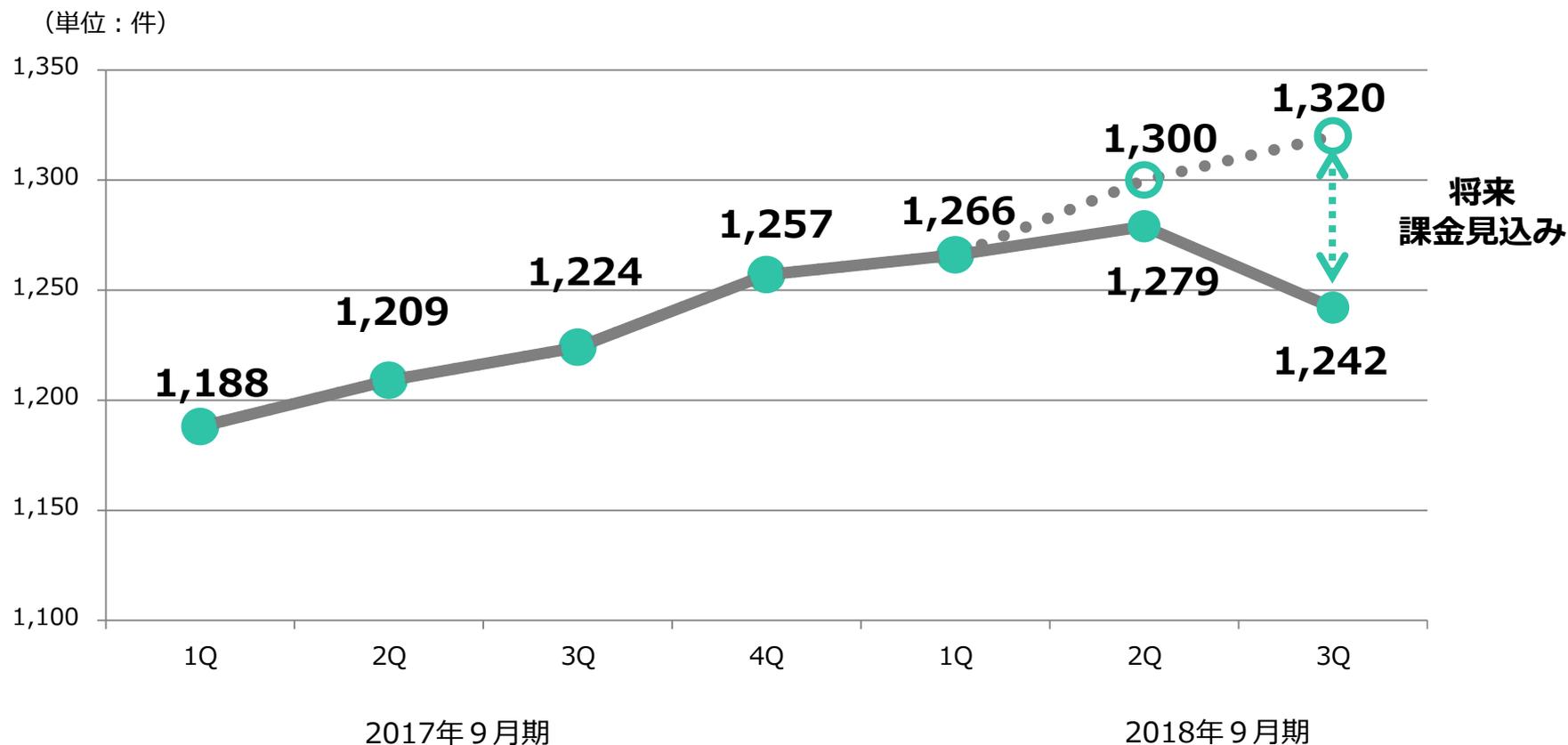


- コンテンツ強化策を先行させ、新規契約増加、コミュニティ強化に注力
- 成果型課金を固定掲載料に戻す

掲載料を元に戻し、むしろコンテンツ強化策を先行させる

# 売上高 四半期推移③

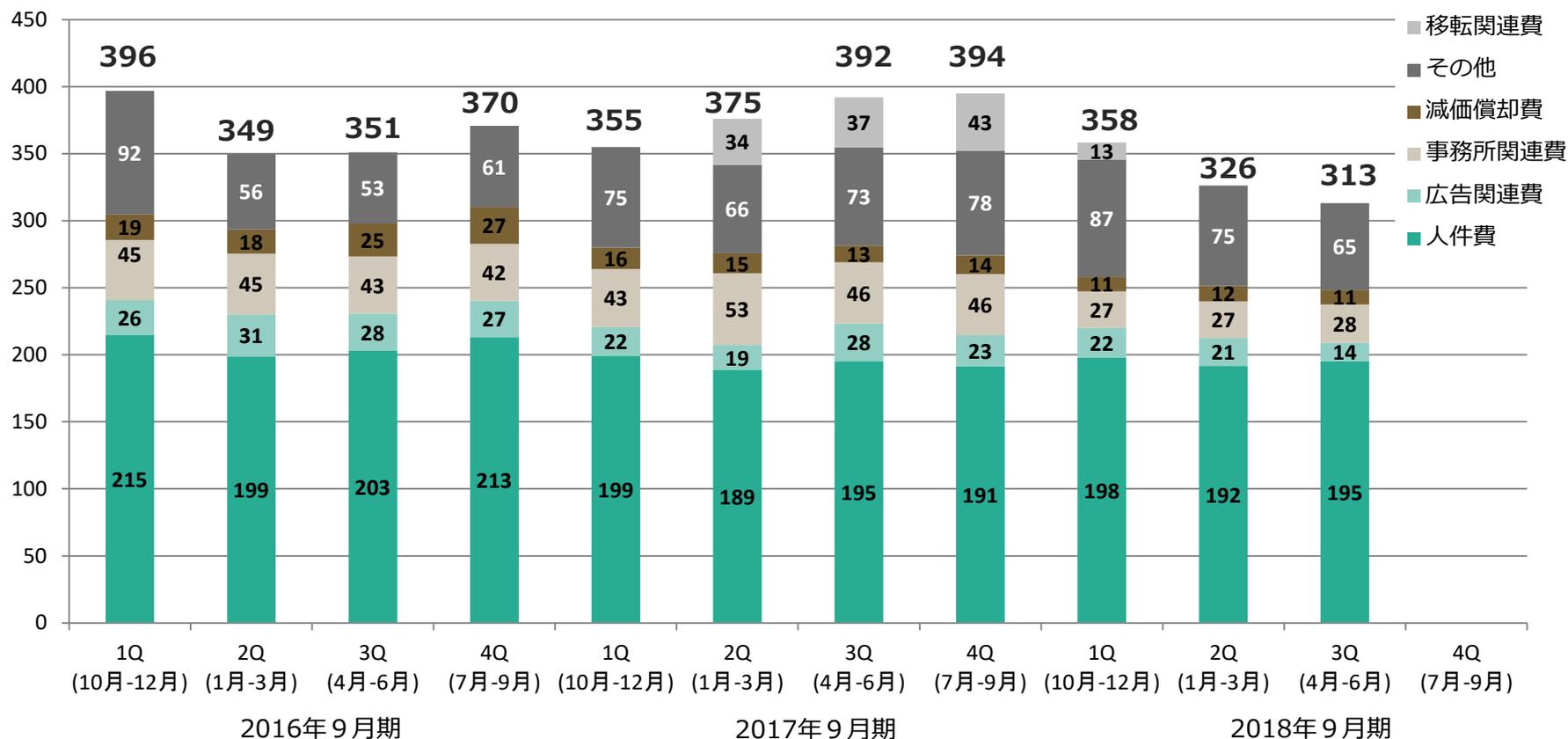
③新規掲載一定期間無料キャンペーンにより、売上高の計上は次四半期以降となるが有料課金の対象となる見込み式場数が増加している。



# 売上原価、販売費及び一般管理費の四半期推移

当四半期は、引き続き費用を抑制。  
一方経営統合関連一時費用の発生あり。

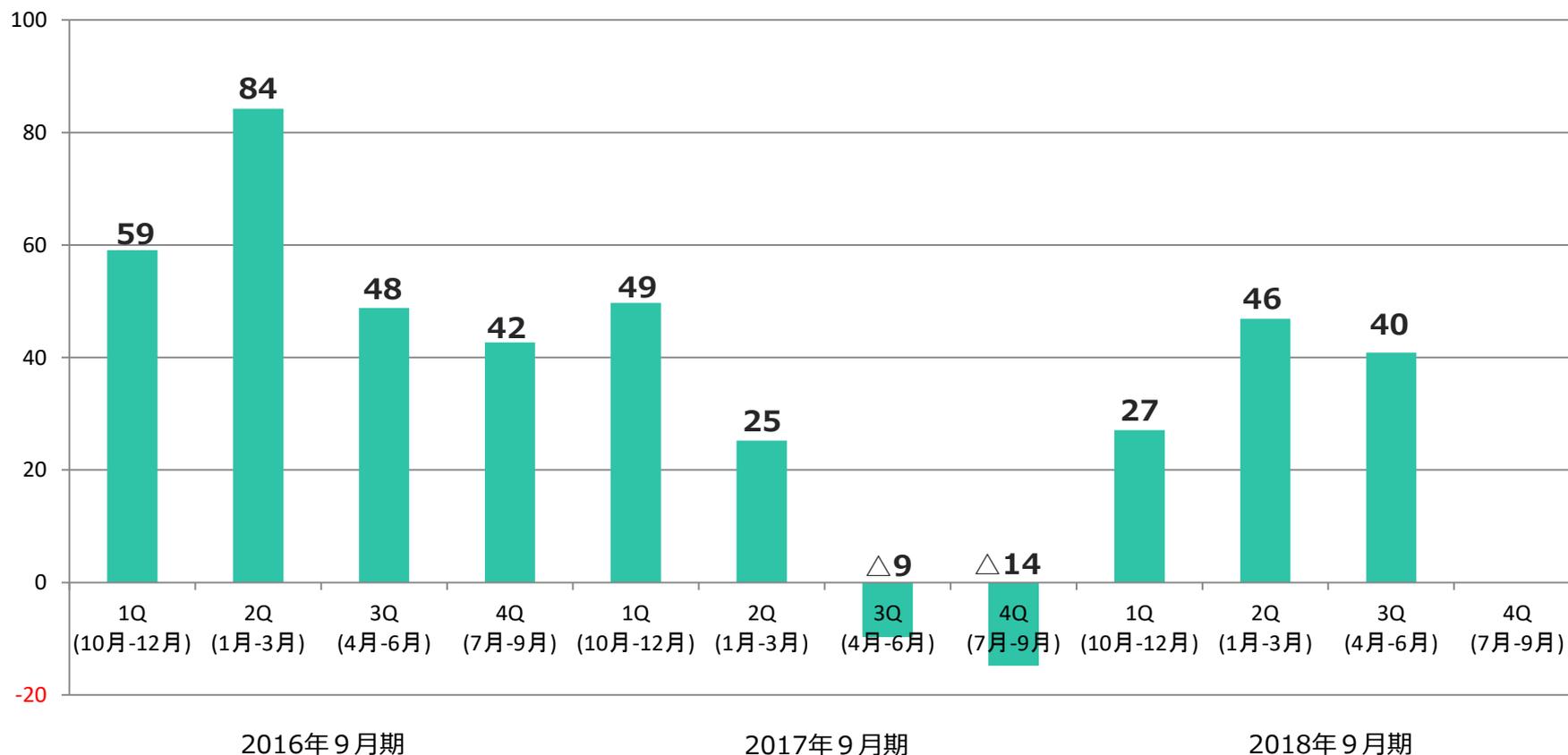
(単位：百万円)



# 営業利益 四半期推移

当四半期において売上高の減少、経営統合関連一時費用の発生等により営業利益は減少した。

(単位：百万円)

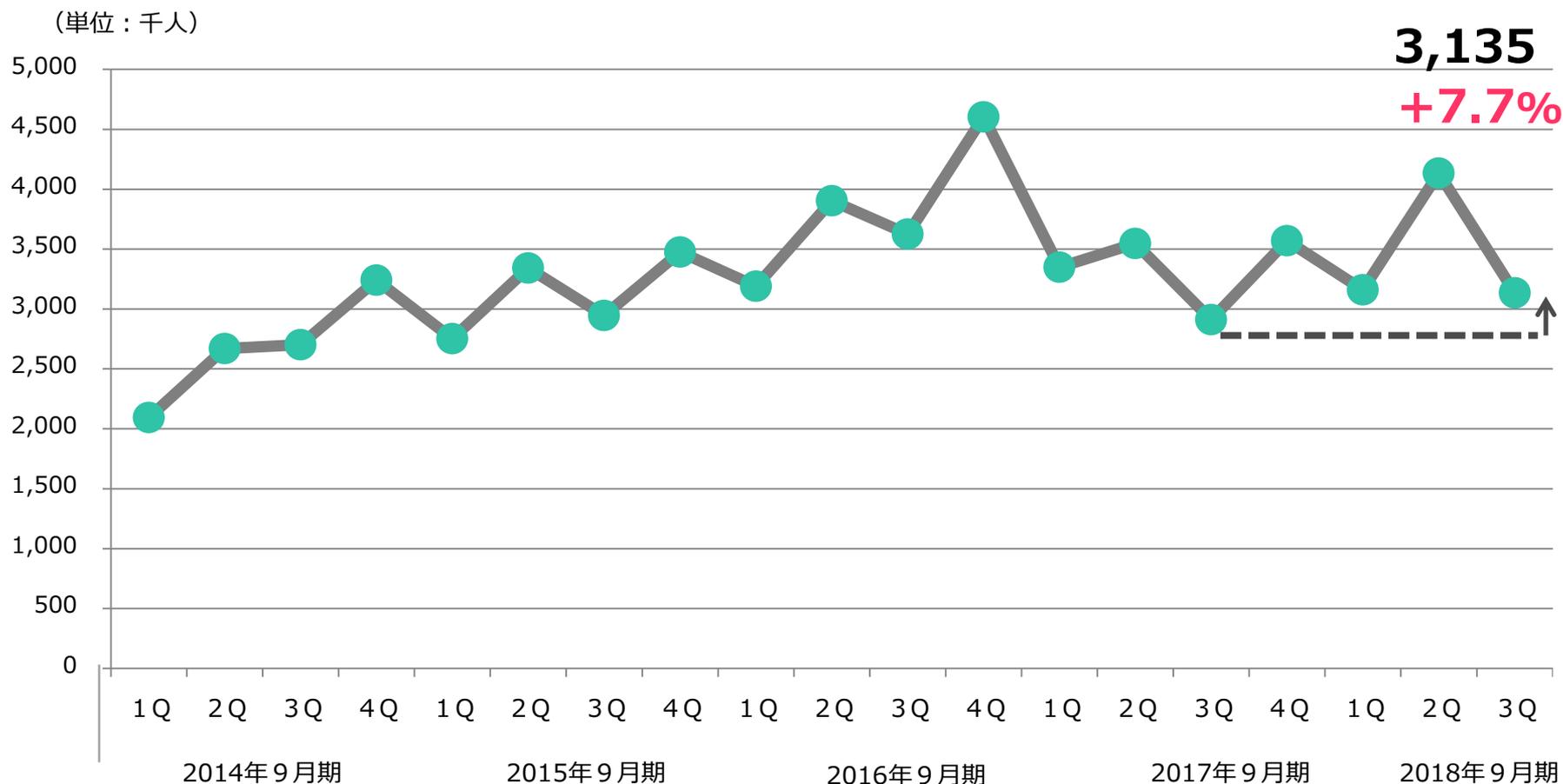


## 2. サービスの状況

---

# 全体UB数

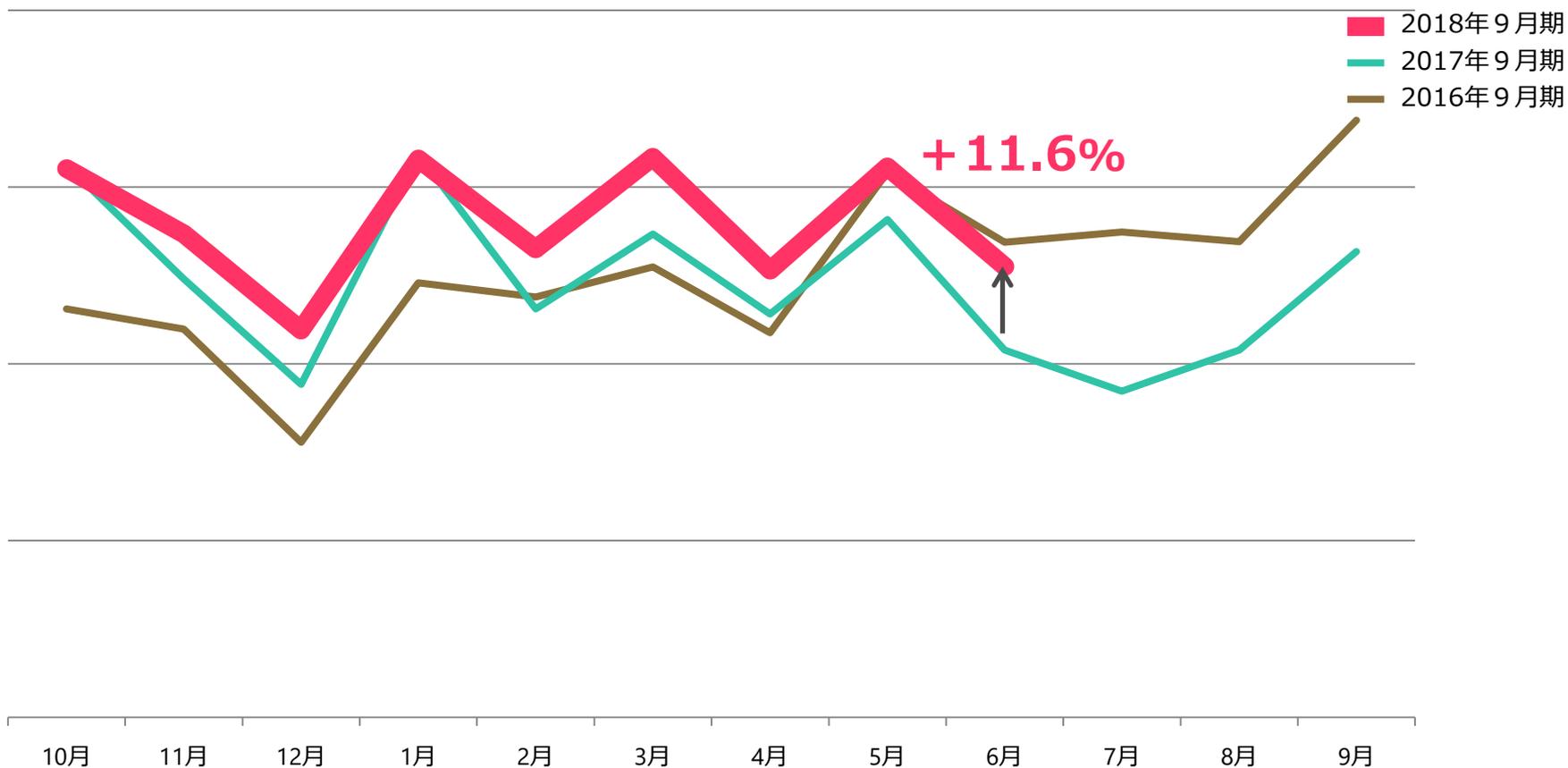
引き続き対前年同期比を上回る。



(※) 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。

# 結婚式場ページ利用者数

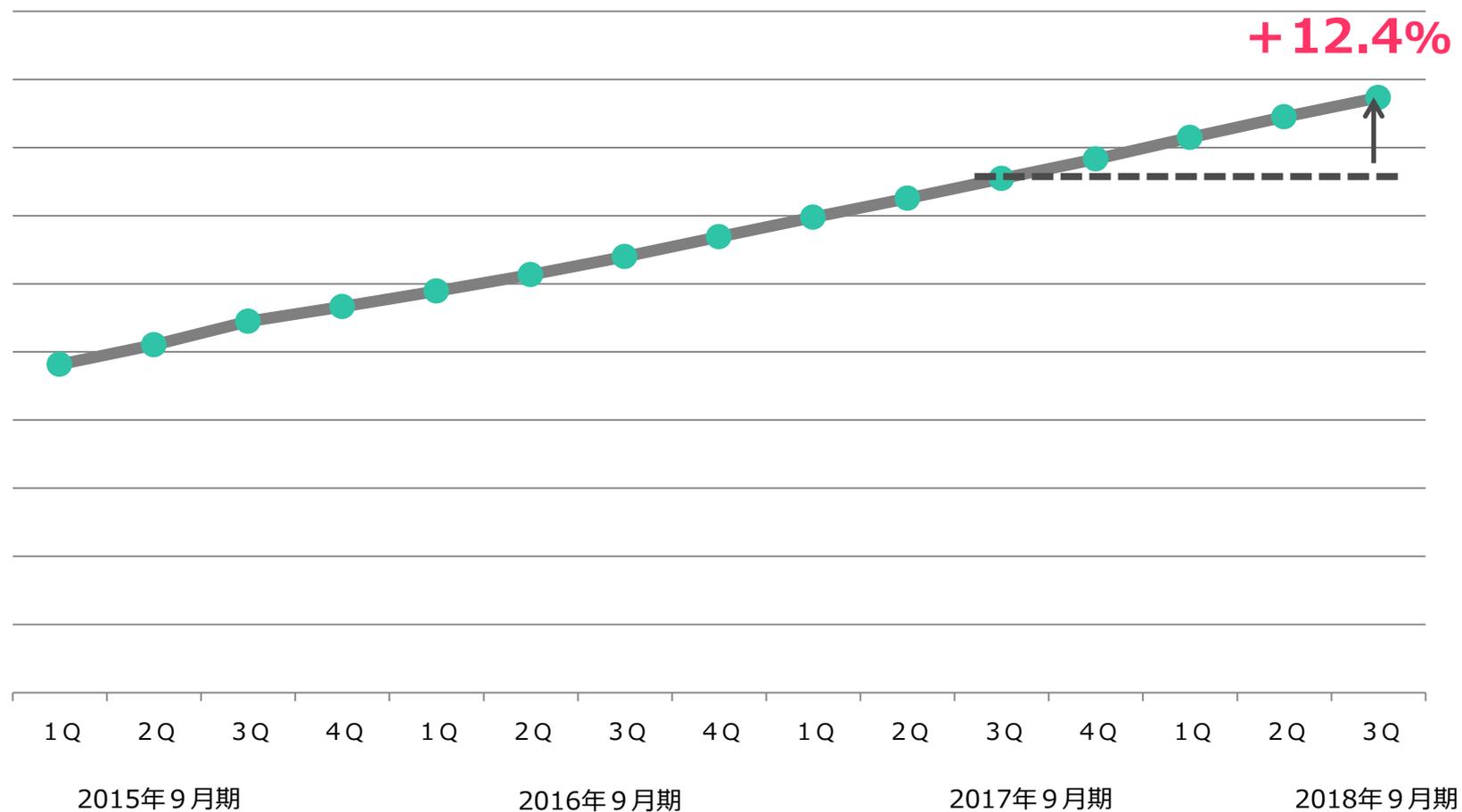
引き続き前年同月を上回る。



(※) 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。

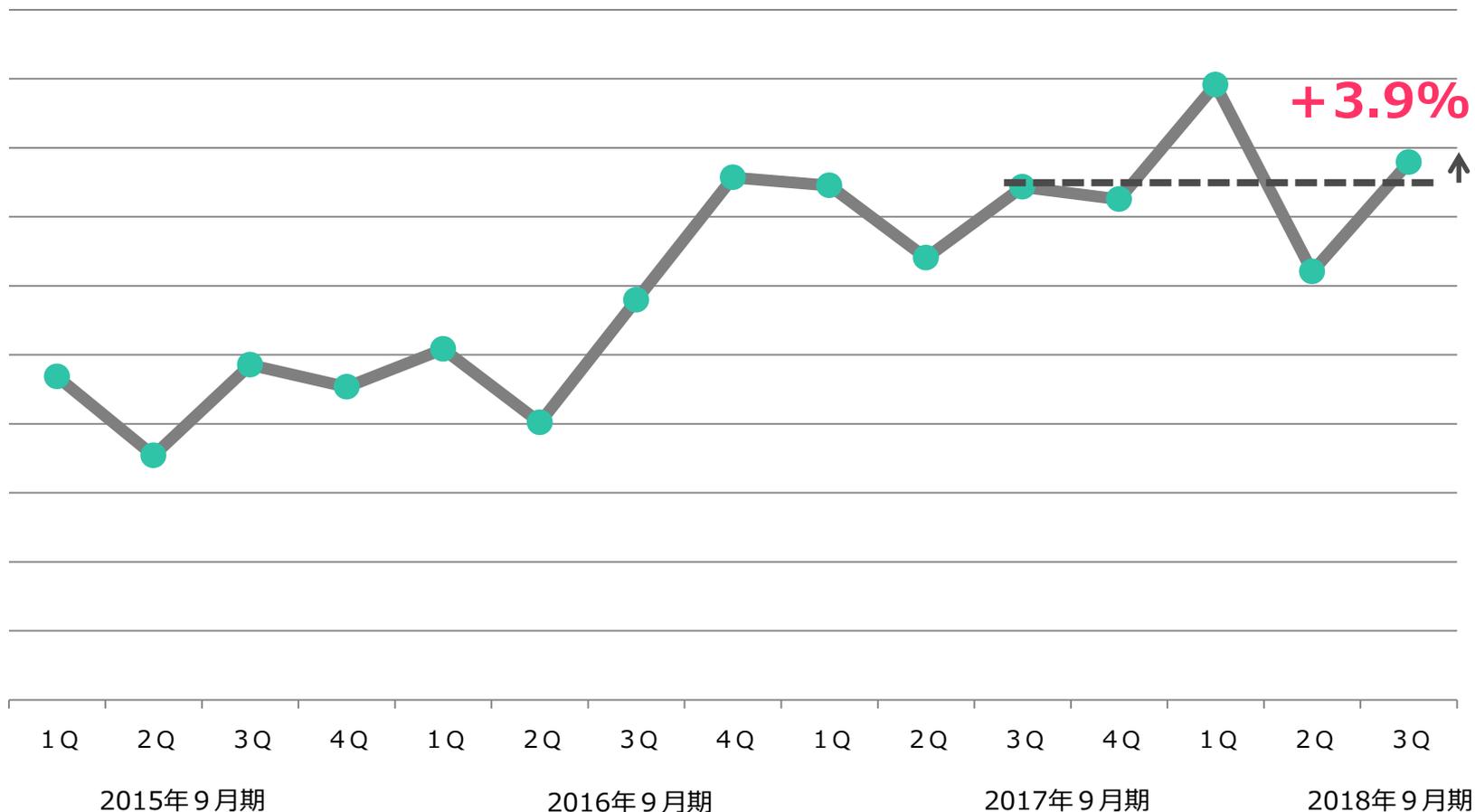
# 口コミ投稿累計件数

結婚式場の口コミ投稿累計件数は順調に増加。



# 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、前年同期比増加。

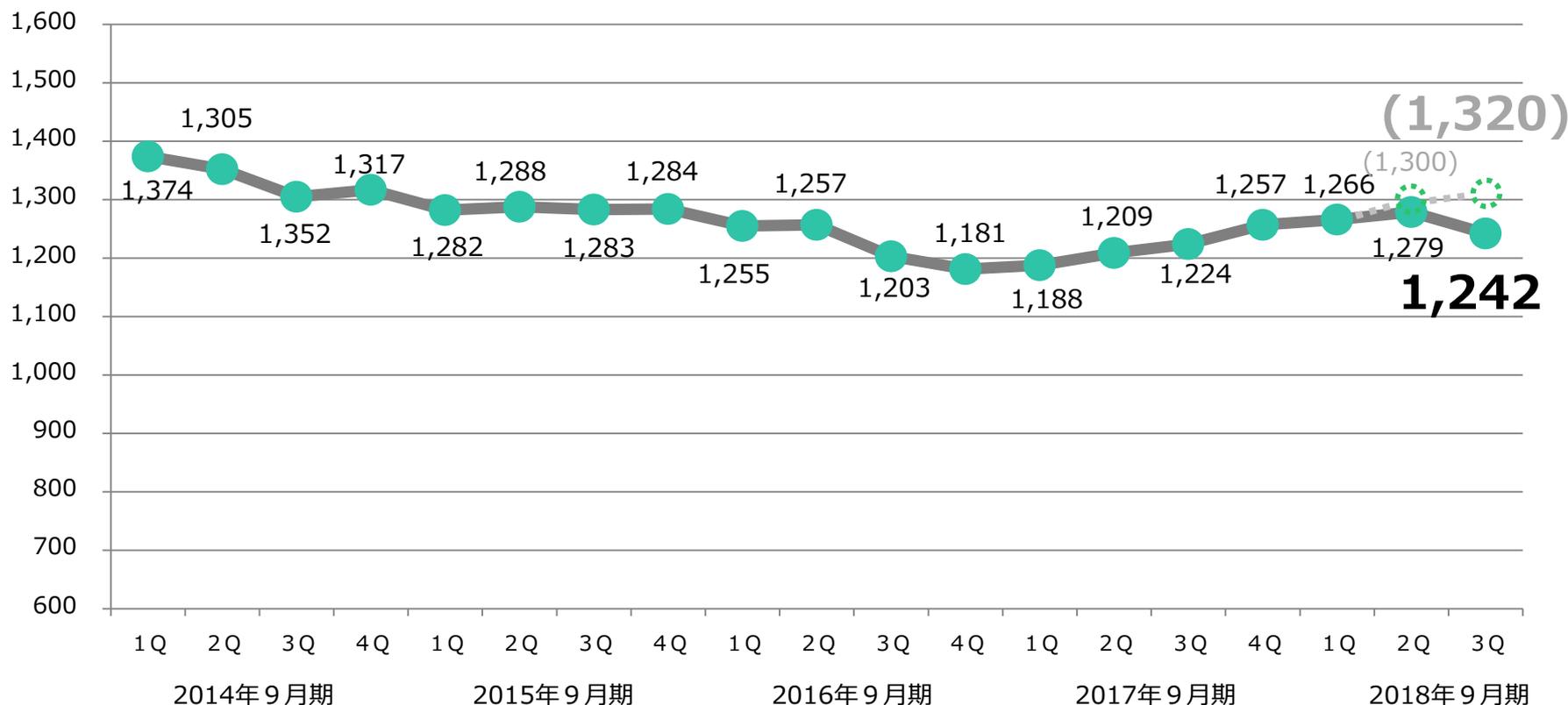


(※) 本番口コミ：実際に結婚式場で結婚式を挙げたユーザーからの口コミ。

# 有料掲載結婚式場数

新規掲載一定期間無料キャンペーンを軸に新規営業を促進。  
この将来有料課金化見込みを加味すると潜在的には1,320件程度。

(単位：件)



(※) 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

---

## 方針（2017年9月～）

## 当四半期の進展

プレ花嫁の意思決定に寄与

### 結婚式場とユーザーの情報非対称性の解消

- コミュニティ開発
- 検討初期ユーザーへの啓もう
- 検索性の向上

### 情報網羅性の向上

- 有料掲載結婚式場数の拡大
- 結婚式場コンテンツの増加

### 結婚式場の効果体感向上

- 各結婚式場の独自プラン掲載
- 管理画面のリニューアル

- 『みんなの結婚式準備ガイドBOOK』配布
- エリア一覧絞り込み機能改善
- アプリに「結婚式場を決める前にやること」リストを実装

- 新規掲載無料キャンペーンの実施
- 新規契約式場への入稿サポートプログラム拡大
- 式場向け管理ツールのリニューアル
- 式場とユーザーのコミュニケーションプラットフォームをリリース

# 式場向け情報管理画面リニューアル



ユーザーと式場のコミュニケーションがスムーズに。  
お問合せから来館までの情報を一元管理。

Minto  
みんなのウェディング管理画面

トーク

Minto Media

ユーザー解析

旧式場管理画面

各種設定

ご意見フォーム

お問合せ

皆野 花子

ログアウト

## トークルーム

予約申し込み確認・日程確定 / お問い合わせ対応

印刷する

このトークを対応完了にする

### お申し込み情報

ステータス

確定済み

お申し込み者

様

種別

【好みの会場が見つかる♪】4つの披露宴会場見学&コース試食会

開催日時

2018年5月20日 (日) 9:00~15:00

参加人数

2人

要望・お問い合わせ・希望日時

メールで連絡して欲しい、夜19時以降に電話して欲しい  
会場コーディネーター  
14時00分~15時00分

詳細情報 >

この予約をキャンセルする

### トーク履歴 ?

再読み込み

【見学日程キャンセル】5月20日 (日) 9:00がキャンセルされました。

2018/05/08 15:53:39

他に見学できる日はありますか？

2018/05/08 15:59:02

見学予約

2018年5月25日 (金) 10:00~11:30

これ以外の日程を希望します

みんなのウェディング事務局

【フェア日程確定】5月25日 (金) 10:00で確定しました。

2018/05/16 17:57:26

メッセージ ?

## 4. (株)オウチーノとの経営統合について

---

共同持株会社名 **株式会社くふうカンパニー**  
Kufu Company Inc.

グループ理念 **「くふう」で生活を賢く楽しく**

統合方法 (株)みんなのウェディング及び(株)オウチーノが  
共同株式移転により共同持株会社を設立

株式移転比率 みんなのウェディング株式 1 株に対して、くふう  
カンパニー株式 1 株を、オウチーノ株式 1 株に対  
して、くふうカンパニー株式4.25株を交付

統合期日 2018年10月1日

- ① **共通サービスの  
ナレッジ共有**      事例・ノウハウ等の情報共有  
▶ 相互活用し、競争力を強化
- ② **開発体制・技術  
インフラの共通化**      エンジニアの獲得・育成、技術インフラの共有  
▶ サービスの発展に寄与
- ③ **積極的な  
新規事業の開拓**      事業展開力、資金力等の強化  
▶ 開発、提携、投資、買収等の推進
- ④ **人材採用、配置の  
最適化**      理念に共感した人材採用、活躍の場を提供  
▶ 適材適所配置、組織力の向上
- ⑤ **経営管理コストの  
圧縮**      間接・共通部門の機能を共同持株会社に集約  
▶ 業務の効率化、重複コストの削減

# 経営統合スケジュール

共同株式移転準備期間

経営統合始動

2018年

5/15

株式移転計画承認取締役会 (両社)

5/31

臨時株主総会基準日 (両社)

7/12

株式移転計画承認臨時株主総会  
(みんなのウェディング)

7/13

株式移転計画承認臨時株主総会  
(オウチー)

9/26

上場廃止日 (両社)

10/1

共同持株会社設立 (効力発生日)  
共同持株会社株式新規上場日

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

経営企画部

電話：03-6264-2323（平日 10:00～16:00）

E-mail：[ir@mwed.co.jp](mailto:ir@mwed.co.jp)

サイト：<http://www.mwed.co.jp/ir/>

