



# 2015年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社IBJ  
東証一部：6071

# INDEX

1. 決算概要	• • • • •	3 ~ 7 p
2. 事業概要	• • • • •	8 ~ 14 p
3. 成長戦略	• • • • •	15 ~ 23 p
4. 参考資料	• • • • •	24 ~ 28 p

# 1. 決算概要

## 両部門とも増収増益を継続

単体業績の営業利益は前年同四半期比 **28%超**

### 単体業績

営業利益は前年同四半期比 **28%超**

■売上高	1,021 百万円 (前年同四半期比 +27.1%)
■営業利益	199 百万円 (前年同四半期比 +28.4%)

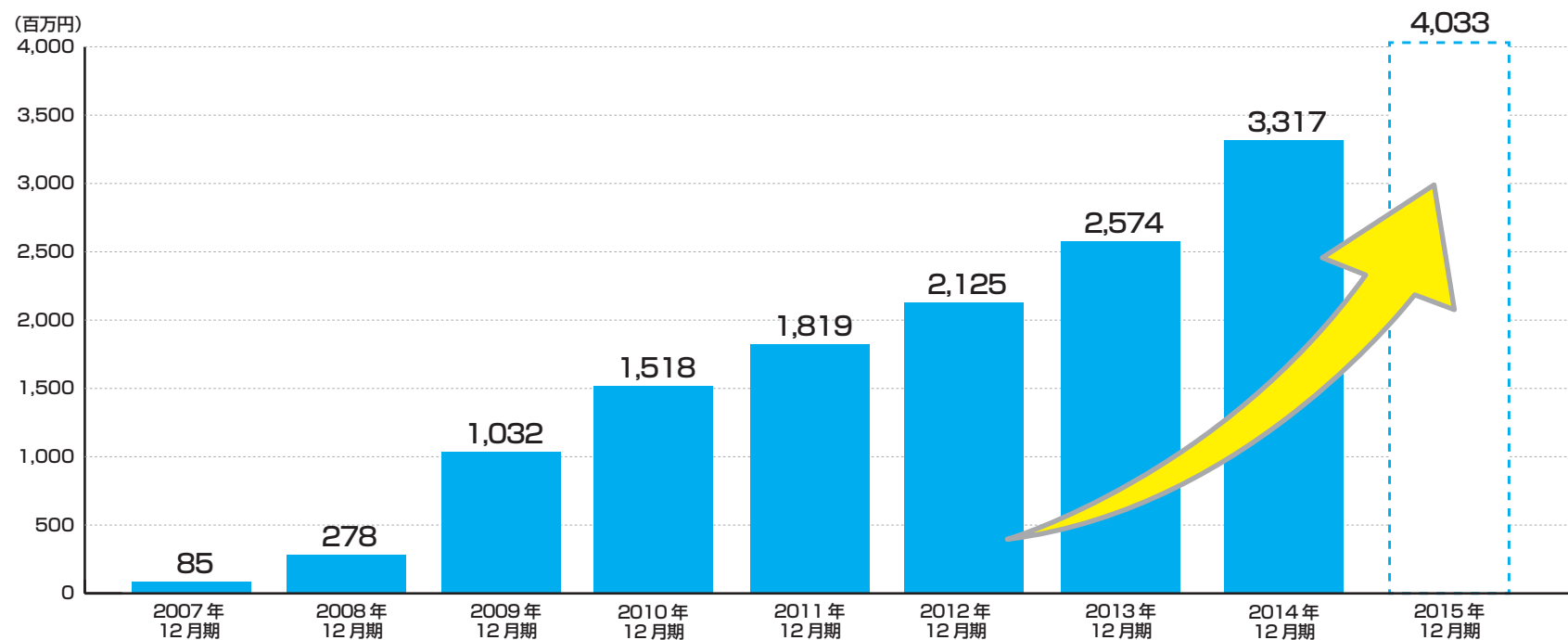
### メディア部門

■売上高	725 百万円 (前年同四半期比 +33.1%)
■セグメント利益	276 百万円 (前年同四半期比 +41.0%)

### サービス部門

■売上高	324 百万円 (前年同四半期比 +16.1%)
■セグメント利益	123 百万円 (前年同四半期比 +1.3%)

## 8期連続増収、通期業績予想を上方修正



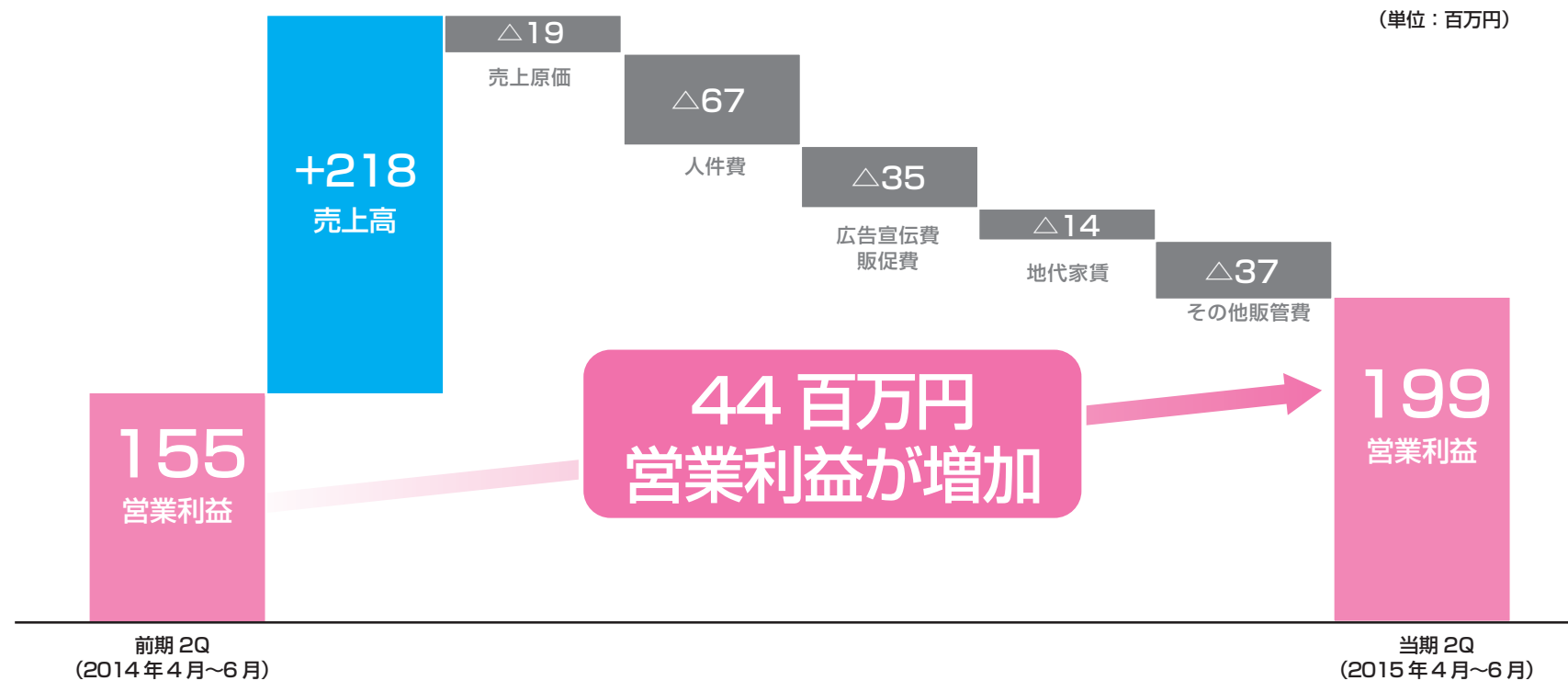
(単位：千円)

	FY2014 (実績)	FY2015 (当初予想)	FY2015 (上方修正後)	増減	増減率
売上高	3,317,143	3,861,745	4,033,150	+716,007	21.6%
営業利益	643,369	785,330	853,535	+201,166	32.7%
経常利益	630,247	754,760	846,601	+216,354	34.3%
当期純利益	404,708	479,273	544,501	+139,793	34.5%

# 1. 決算概要 2Q 増減分析 (2015年4月~6月)

## 営業利益は拡大

前年同四半期比 **44 百万円増**



# 1. 決算概要 貸借対照表

(単位：千円)

	2014年12月末	2015年6月末	増 減	増減要因
流動資産	1,903,921	<b>1,894,658</b>	△9,263	・ 配当金および納税により預金減少 ・ 店舗リニューアルのための投資等
現金及び預金	1,458,529	<b>1,400,129</b>	△58,399	
固定資産	831,592	<b>857,865</b>	+26,273	
有形・無形資産	431,009	<b>452,188</b>	+21,179	
投資その他の資産	400,583	<b>405,677</b>	+5,094	
資産合計	2,735,514	<b>2,752,524</b>	+17,010	
流動負債	1,029,504	<b>970,630</b>	△58,873	・ 未払税金の減少
固定負債	252,644	<b>233,468</b>	△19,176	
負債合計	1,282,148	<b>1,204,098</b>	△78,049	
資本金・資本剰余金	676,760	<b>676,760</b>	±0	・ 純利益の計上 ・ 配当金の支払
利益剰余金	771,746	<b>862,083</b>	+90,336	
自己株式	△478	<b>△478</b>	±0	
純資産合計	1,453,365	<b>1,548,425</b>	+95,060	
負債純資産合計	2,735,514	<b>2,752,524</b>	+17,010	

# 2. 事業概要



# 日本最大にして唯一の婚活総合サービス企業

2015年6月末現在

## 婚活会員数 約 370,000 名

オンライン (WEB), マッチングメイン



1 コミュニティ (婚活サイト)



2 イベント (パーティー・合コン)

オフライン (サービス), マッチング + サポート



3 ラウンジ (直営結婚相談所)



4 連盟 (結婚相談所 FC 事業)

月間カップル成立者数  
約 15,000 名

年間結婚カップル数  
約 4,000 組

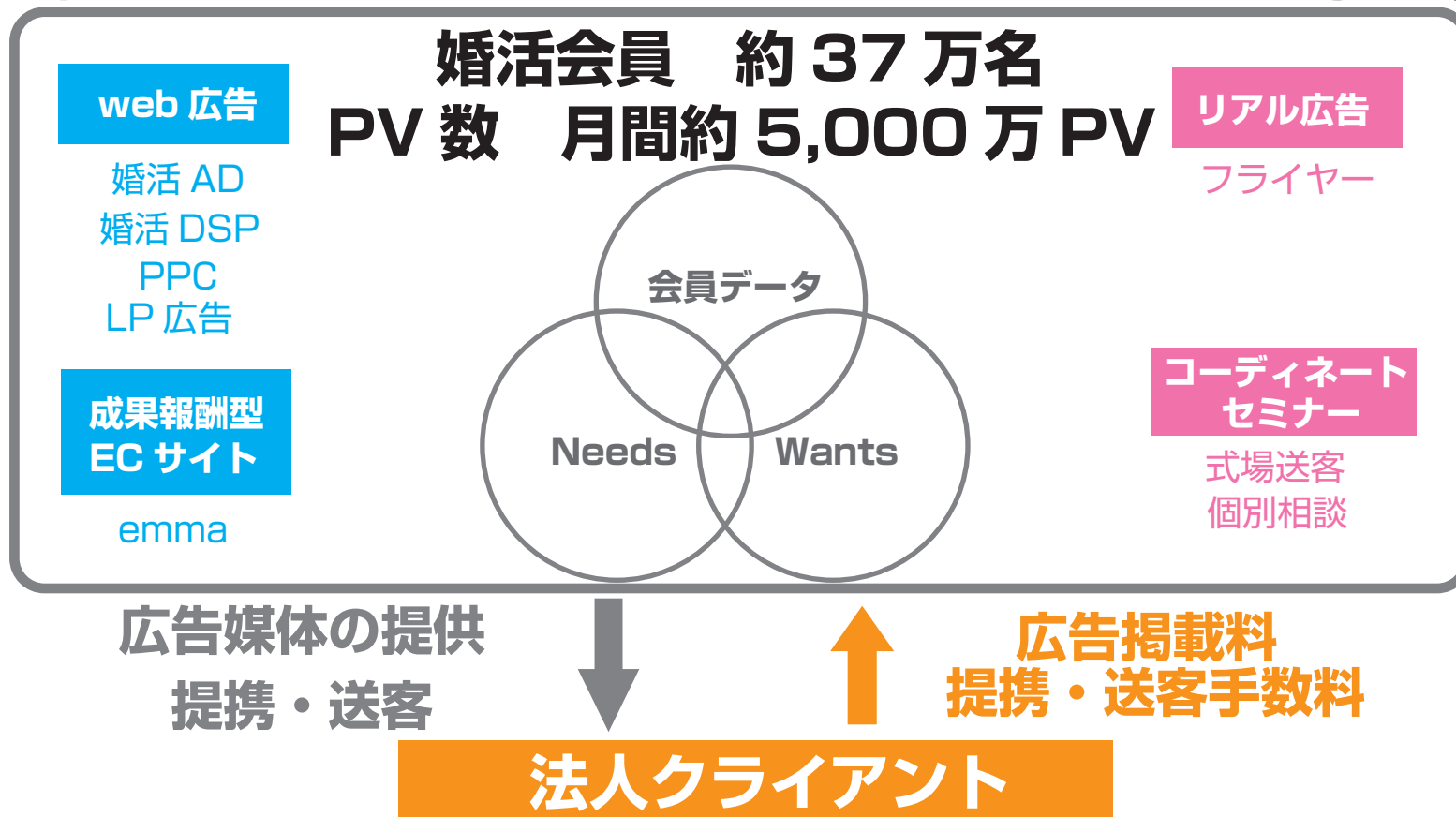
月間お見合い件数  
約 10,000 件

# ネットメディアビジネスとしての収益チャネル

## 購買意欲旺盛な会員データベースを活用

オンライン

オフライン



## 2. 事業概要 ① コミュニティ事業

# 新機能を続々リリース



おかげさまで IBJ は15周年

**ブライダルネット**

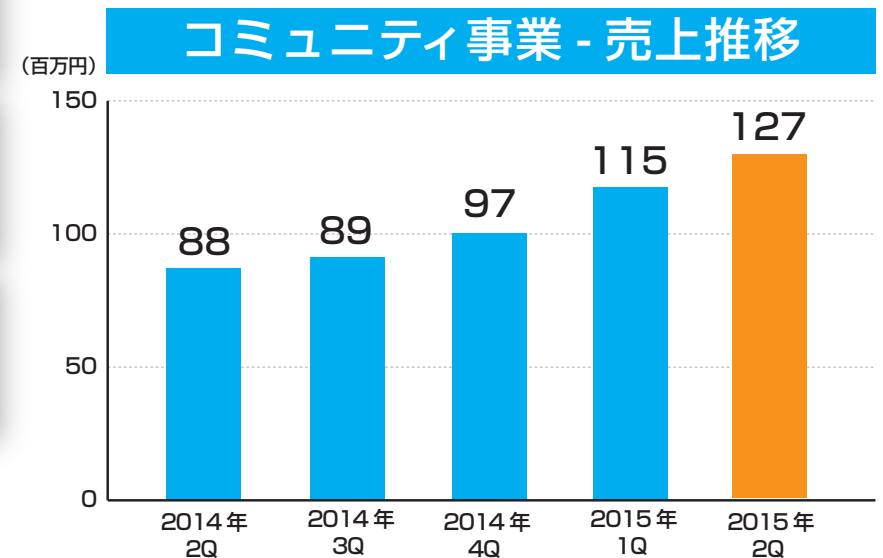
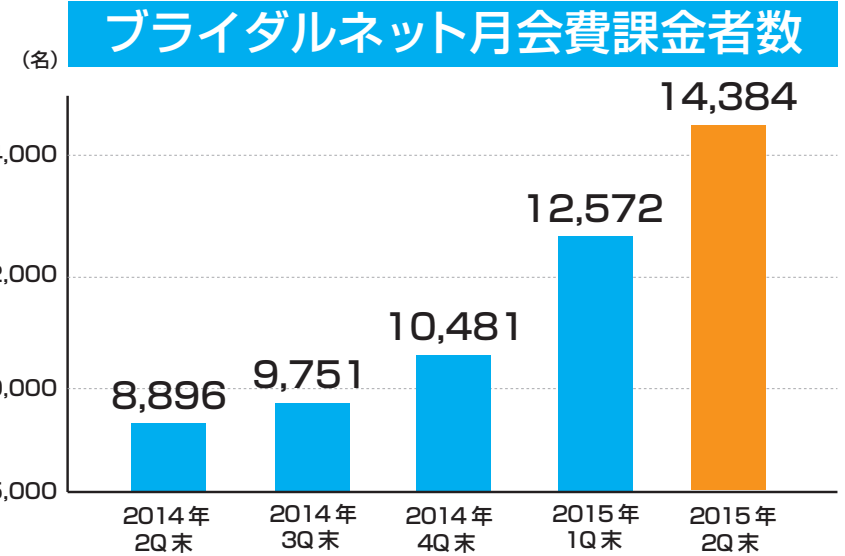
結婚相談所の  
**1/30の料金で  
結婚相手を紹介します**

2,500円/月(税込)~

**ブライダルネット会員数 (2Q末)**  
**174,091 名**

**ブライダルネット月会費課金者数 (2Q末)**  
**14,384 名**

**月会費**  
**3,000 円 (税込)**



## 2. 事業概要 ② イベント事業

# 季節需要をとらえ動員数は増加

お祝いまで♡IBJは15周年  
 14年の実績  
 月間動員数25,000人突破  
 コーナー登録  
 ポイントを使うと...  
 お気軽にお問い合わせください  
 03-5324-5635  
 土日祝 10:00~20:00 火~金 15:00~20:00

先月のカップリング率 **42%**  
 直近1ヶ月間のパーティー申込み **29,001**件

人気NO.1 プチお見合い  
 恋するための個室で、ゆっくりお話し  
 個室だから1対1でゆっくり話せます♪

体験しながら出逢おう  
 週末時間が取れない方に、平日婚活  
 平日も開催中・連絡交換が自由!

今年のはビアガーデンで乾杯★  
 今からでも間に合う! 今週のパーティー

※掲載しているパーティーはすべて残席わずかです! すくに終了するケースがありますので、お早め!  
 7/30 (木) 7/31 (金) 8/1 (土) **8/2 (日)** 8/3 (月) 8/4 (火) 8/5 (水)

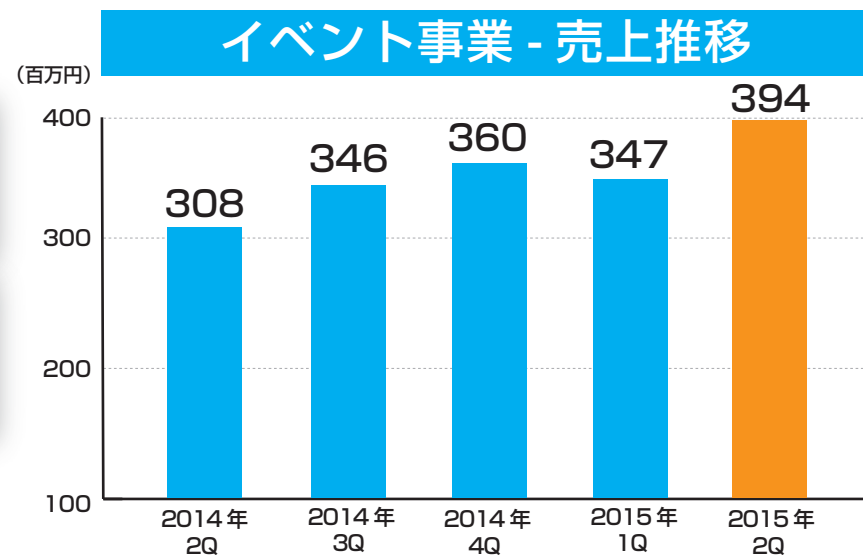
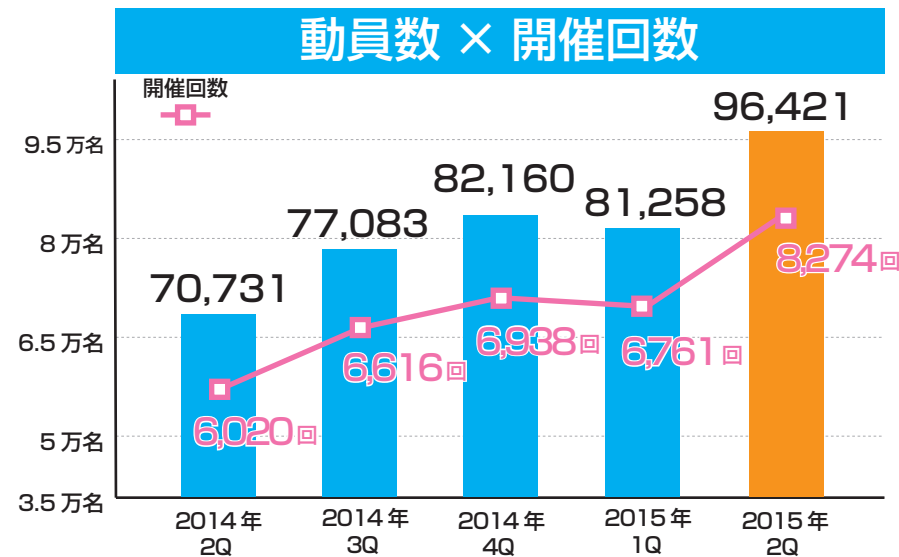
恵比寿アネックス 19:30~  
 男性14名様満席♡女性あと1枠♪ 年収800万円以上の方◎自営業・経営・消防士や高年取男性が多数♡  
 【14対14名個室婚活パーティー】純粋婚活♪仲良しカップルが理想の婚約関係でいた男女編★

新宿/西口 17時12分受付終了◎満席中! ♪気のため、追加募集中に3000円以上175cm以上の方多数!

19:30~  
**動員数 (2Q)**  
**96,421** 名

19:30~  
**開催回数 (2Q)**  
**8,274** 回

おすすめパーティー  
 早割パーティー 女性先行中パーティー 男性先行中パーティー



## 2. 事業概要 ③ ラウンジ事業

# 成婚数は四半期初250名超

婚活ラウンジ IBJメンバーズ 今日を変える、出逢いがある。 AM10:00~PM8:00 0120-748-718

成婚率 2014年1月~12月 主要コース成婚率 **52.2%** **結論。** 婚活は、サポートで変わる。

クリス・ハート全国ツアーメインスポンサー IBJに決定!

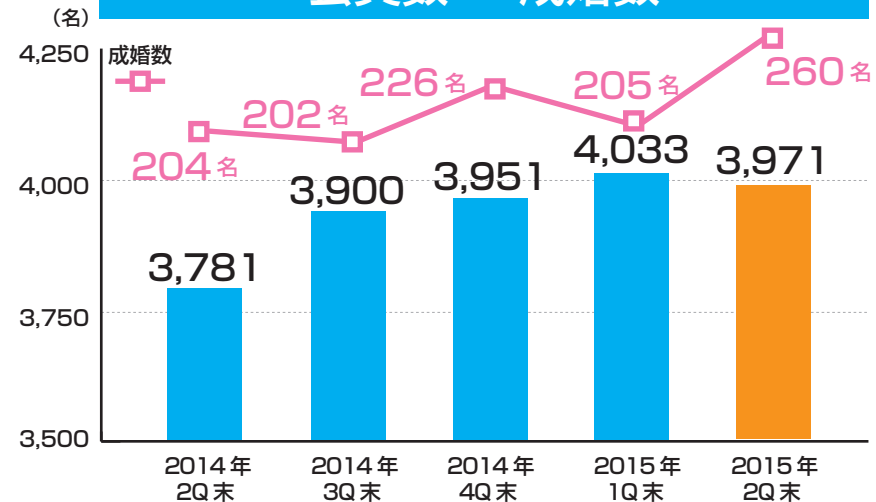
ご成婚へと導く「婚活の方程式」

$$\text{成婚率} = \text{会員ネットワーク} \times \text{ご成婚までの目標設定} \times \text{カウンセラーサポート}$$

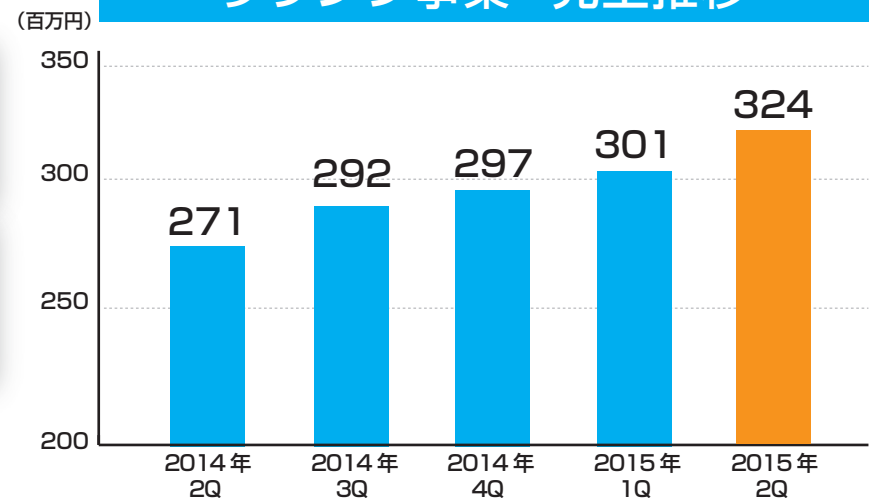
会員数 (2Q末) **3,971** 名

成婚数 (2Q) **260** 名

### 会員数 × 成婚数



### ラウンジ事業 - 売上推移



## 2. 事業概要 ④ 連盟事業

# 登録会員数が5.5万名突破



おかげさまで IBJ は15周年

日本結婚相談所連盟

東日本事務局 03-5324-5636 西日本事務局 06-7664-7960

説明会はこちら 個別相談会はこちら

IBJで独立・開業 結婚相談所の仕事は 相談所収入と開業資金 オーナーインタビュー 連盟本部 (IBJ) について

「ご縁がある皆様」を幸せにする  
—— 私たちの想いです

独立開業をお考えの方へ  
まずはこちらから

結婚相談所を探す  
日本結婚相談所連盟  
加盟店一覧  
全1,030社

検索する

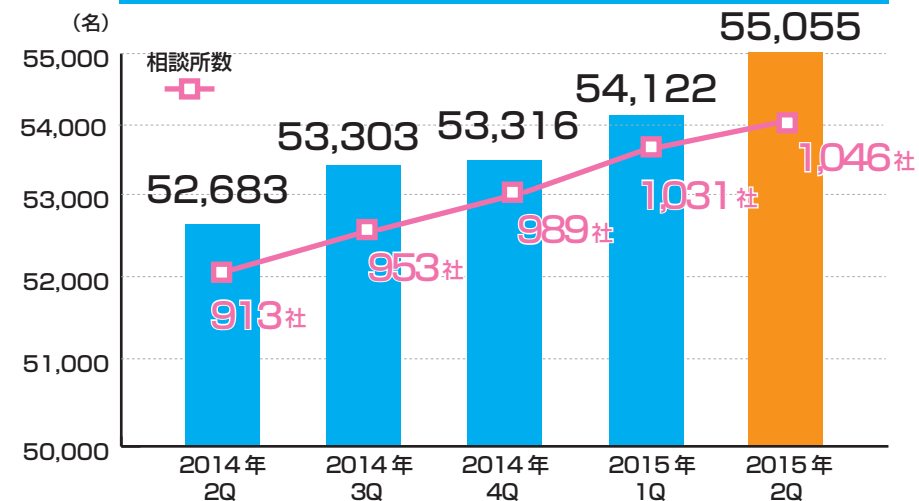
INFORMATION クリス・ハート全国ツアー  
メインスポンサー IBJに決定!

ニュース&トピックス

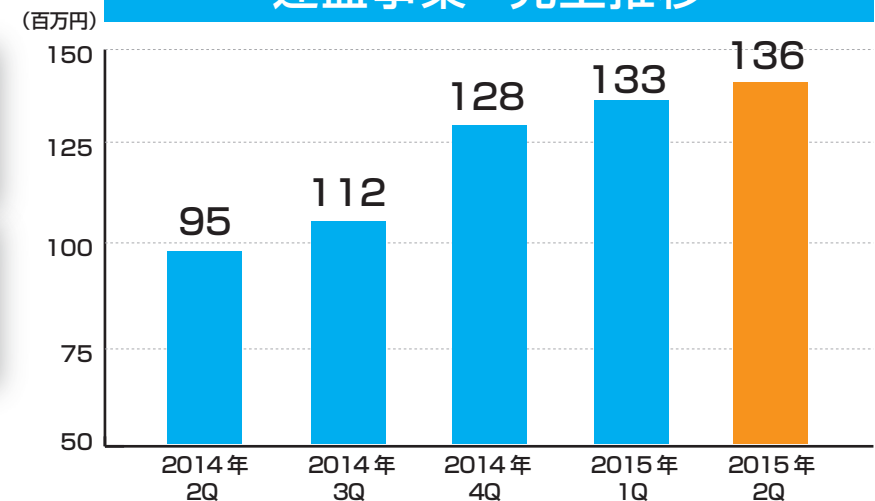
登録会員数 (2Q末)  
**55,055** 名

相談所数 (2Q末)  
**1,046** 社

### 登録会員数 × 相談所数



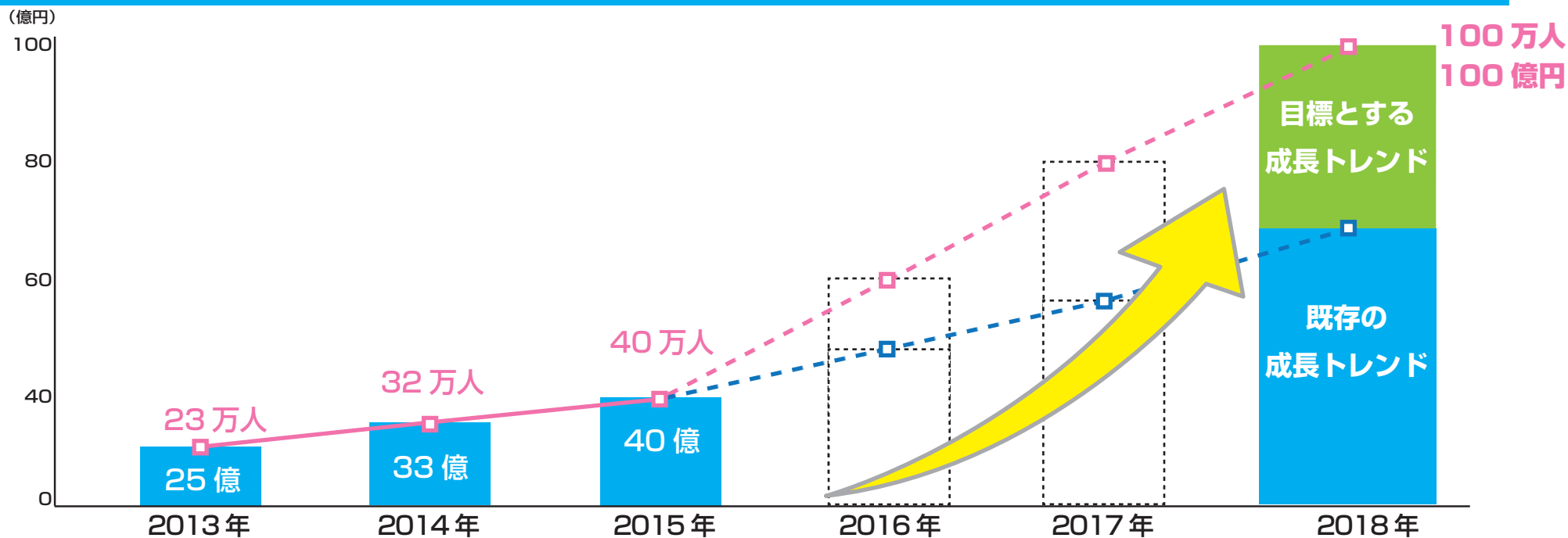
### 連盟事業 - 売上推移



# 3. 成長戦略

# 3年後の成長イメージ

## 100万人 100億円企業へ

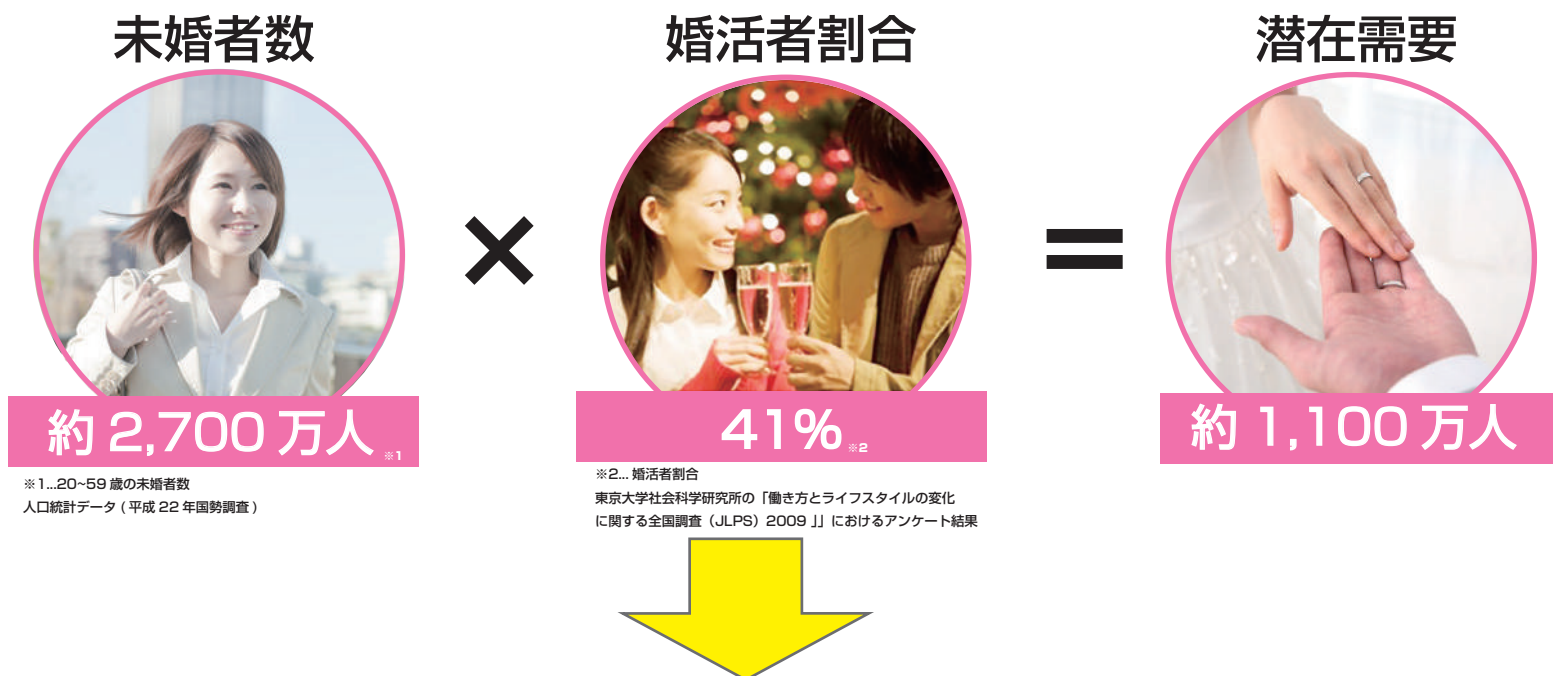


社会的価値の追求



# サービス利用者は潜在需要の約 1 割

婚活サービス市場の **9** 割以上が未開拓



市場の開拓と共に既存事業も拡大

### 3. 成長戦略 ブランド強化

## 積極的ブランディング展開

クリス・ハートの47都道府県ツアーにメインスポンサーとして協賛

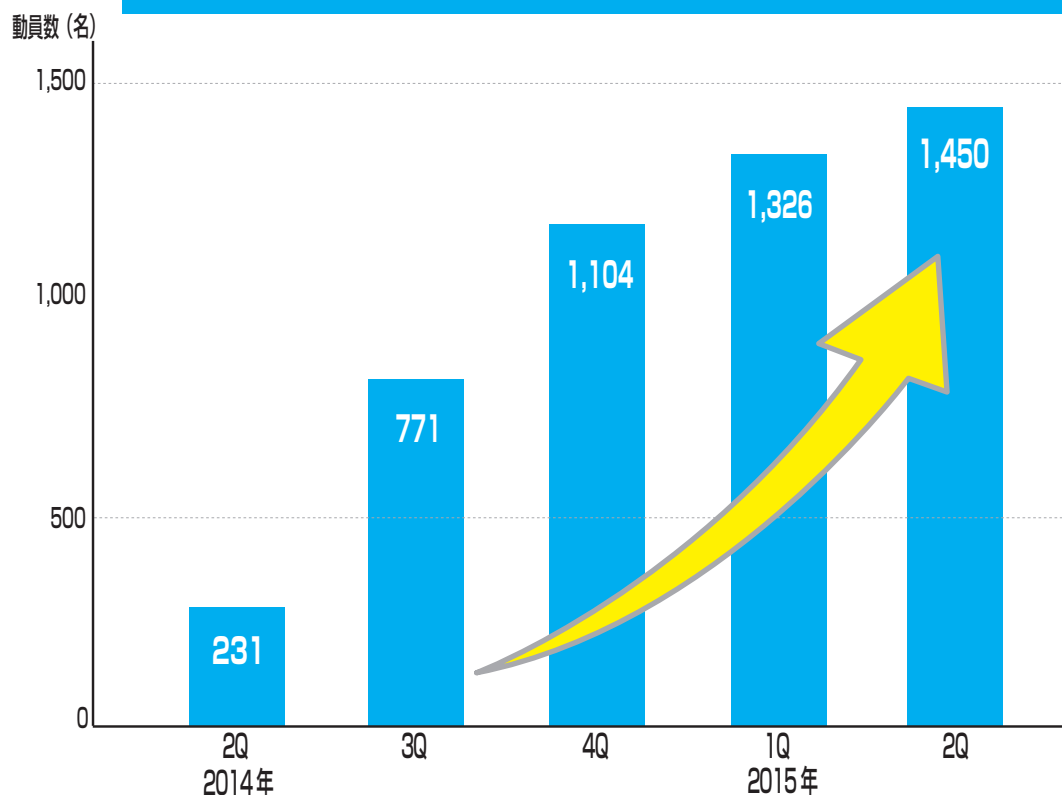


交通広告も展開(6月,8月)

認知度を高め、さらなる企業価値の向上へ

## 日本流「おもてなし婚活」の海外進出

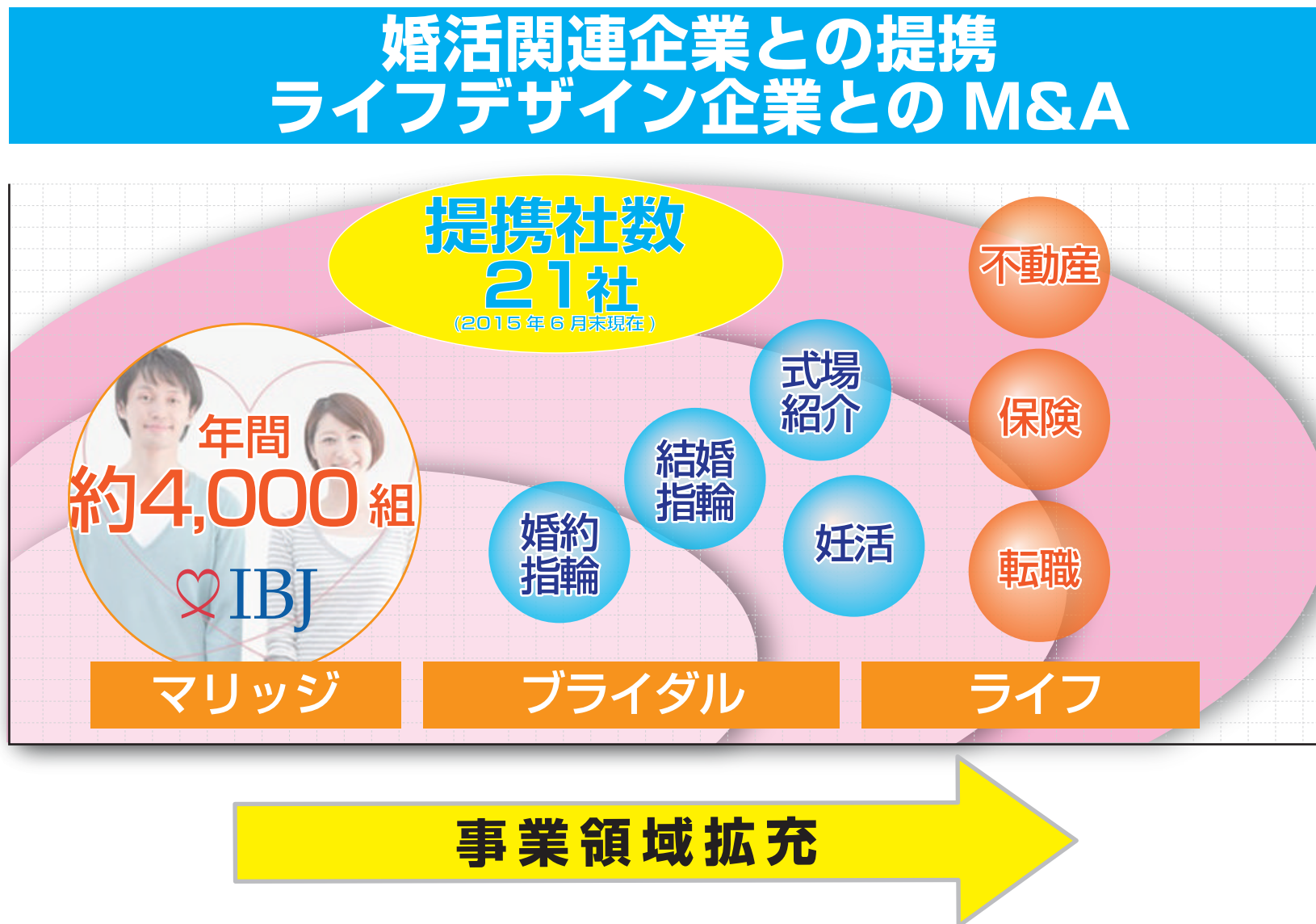
### 台湾の婚活パーティーで成婚カップルが誕生



※成婚カップルのインタビューサイトより転載

**動員数は順調に増加。年内に黒字化を目指す**

# 領域拡充によるビジネスメリット



# 未婚化・少子化問題は深刻化

## 進む未婚化・出生率の低下



生涯未婚率

※1 平成27年版 少子化社会対策白書

4.45% (1980年) → 10.61% (2010年)  
(女性は10人に1人、男性は5人に1人が生涯未婚)



合計特殊出生率

※2 厚生労働省 平成26年人口動態統計月報年計

2.08 (人口維持に必要な数値) → 1.42 (2014年)

## 未婚化・少子化の解決は国内最大の課題

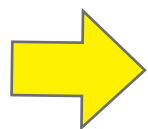
# 「人口減少問題」に直接的に歯止めをかける

## IBJのお見合いによる人口増加方程式

お見合い件数



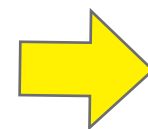
月間約1万件



結婚組数



月間約300組



出生数



月間約600人

×

×

3%

IBJ お見合い成婚率

1.96

結婚女性の出生率

年間 7,000 人を超える人口増に寄与

# 日本の少子化対策を婚活でサポート

## 婚活サポートを起点として新たな需要を創出



婚活サポートコンソーシアム

- 過去に開催した理事会での主なテーマ
- 第1回 日本の少子化の現状と行政の動き
- 第2回 「婚活」を切り口にした需要創出サービス事例
- 第3回 独身であることのデメリット（予定）



婚活シンポジウムも開催 (6/21)



※婚活サポートコンソーシアムサイトより転載

## 関連事業者と連携し世の中への貢献を目指す

# 4. 參考資料



# 経営理念は、「ご縁がある皆様」を幸せにする

社名	株式会社 IBJ (株式会社アイビージェー / IBJ,Inc.)
代表者	代表取締役社長 石坂 茂 / 代表取締役副社長 中本 哲宏
所在地	〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-23-7 新宿ファーストウエスト12F
設立	2006年2月
資本金	338,380千円 ※2015年6月末現在
決算期	12月
事業内容	コミュニティ(婚活サイト)事業 / イベント(パーティー・合コン)事業 / 直営婚活ラウンジ事業 結婚相談所連盟事業 / ライフデザインメディア事業
スタッフ数	270名 ※2015年6月末現在
拠点	18拠点 ※2015年6月末現在 新宿(4拠点)・銀座・有楽町・東京・恵比寿(2拠点)・仙台・横浜・大宮・大阪(2拠点)・心斎橋 神戸・名古屋(2拠点)

# 2015年は設立15周年

2000年	株式会社ブライダルネットを設立。 日本初のインターネット結婚情報サービス「ブライダルネット」本格オープン。
2003年	ヤフー株式会社の要請により100%子会社となり、Yahoo!JAPANの婚活サービスを構築。
2004年	国家公務員共済組合連合会 (KKR) の福利厚生サービスを受託。
2006年	現経営陣によるMBOにより、ヤフー株式会社より独立。 株式会社IBJを設立し、日本結婚相談所連盟事業を開始。第2創業期へ。
2007年	銀座と新宿に、直営ラウンジを新規出店し、ラウンジ事業を開始。ウェブとリアルの融合が本格的にスタート。 株式会社日本ブライダルコミュニティー (NBC) の子会社化を実施。
2010年	創業10周年。婚活オペレーションシステム「IBJS」をフルリニューアル。

[次頁へ続く](#)

## 4. 参考資料 企業沿革

# 設立15年を迎え、さらなる飛躍へ

2011年	婚活サイト「ブライダルネット」をフルリニューアル。 日本最大規模のソーシャル婚活メディアへと成長。
2012年	大阪証券取引所（現：東京証券取引所）JASDAQ（スタンダード）に株式上場。
2014年	東京証券取引所 市場第二部へ市場変更。
2015年	東京証券取引所 市場第一部銘柄に指定。



# お問い合わせ先

株式会社 IBC (株式会社アイビージェー / IBC,Inc.)  
〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-23-7 新宿ファーストウエスト 12F  
財務経理部  
TEL:03-5324-5660 FAX : 03-5324-5667 Mail : ir@ibc-japan.jp

この資料は投資家の参考に資するため、  
株式会社 IBC (以下、当社) の現状をご理解頂くことを目的として、当社が作成したものです。  
当資料に記載された内容は、  
2015年8月現在において一般的に認識されている  
経済・社会等の情勢及び当社が合理的に判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、  
経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。