

 **IBJ** **2016年12月期**
第1四半期 決算説明資料

株式会社IBJ
東証一部：6071

INDEX

1. 決算概要	3 ~ 5 p
2. 事業部別サマリ	6 ~ 11 p
3. 成長戦略	12 ~ 17 p
4. 参考資料	18 ~ 25 p

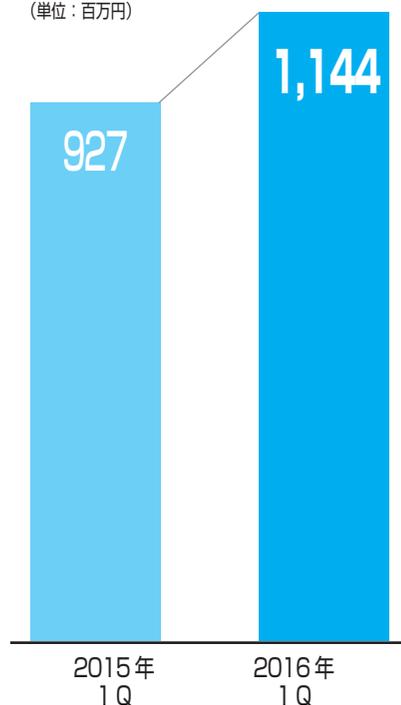
1. 決算概要

営業利益は +30% 成長を継続

売上高

前年同期比 **+23.4%**

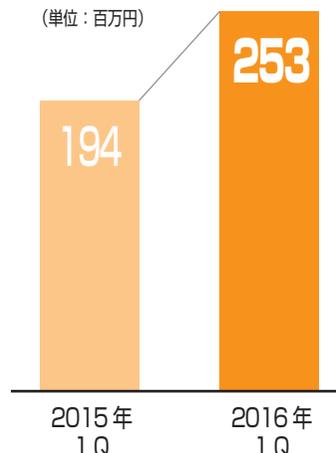
(単位：百万円)



営業利益

前年同期比 **+30.3%**

(単位：百万円)



メディア部門

※内部売上除く

売上高：

805 百万円 前年同期比 **+28.3%**

セグメント利益：

354 百万円 前年同期比 **+38.6%**

サービス部門

※内部売上除く

売上高：

339 百万円 前年同期比 **+13.1%**

セグメント利益：

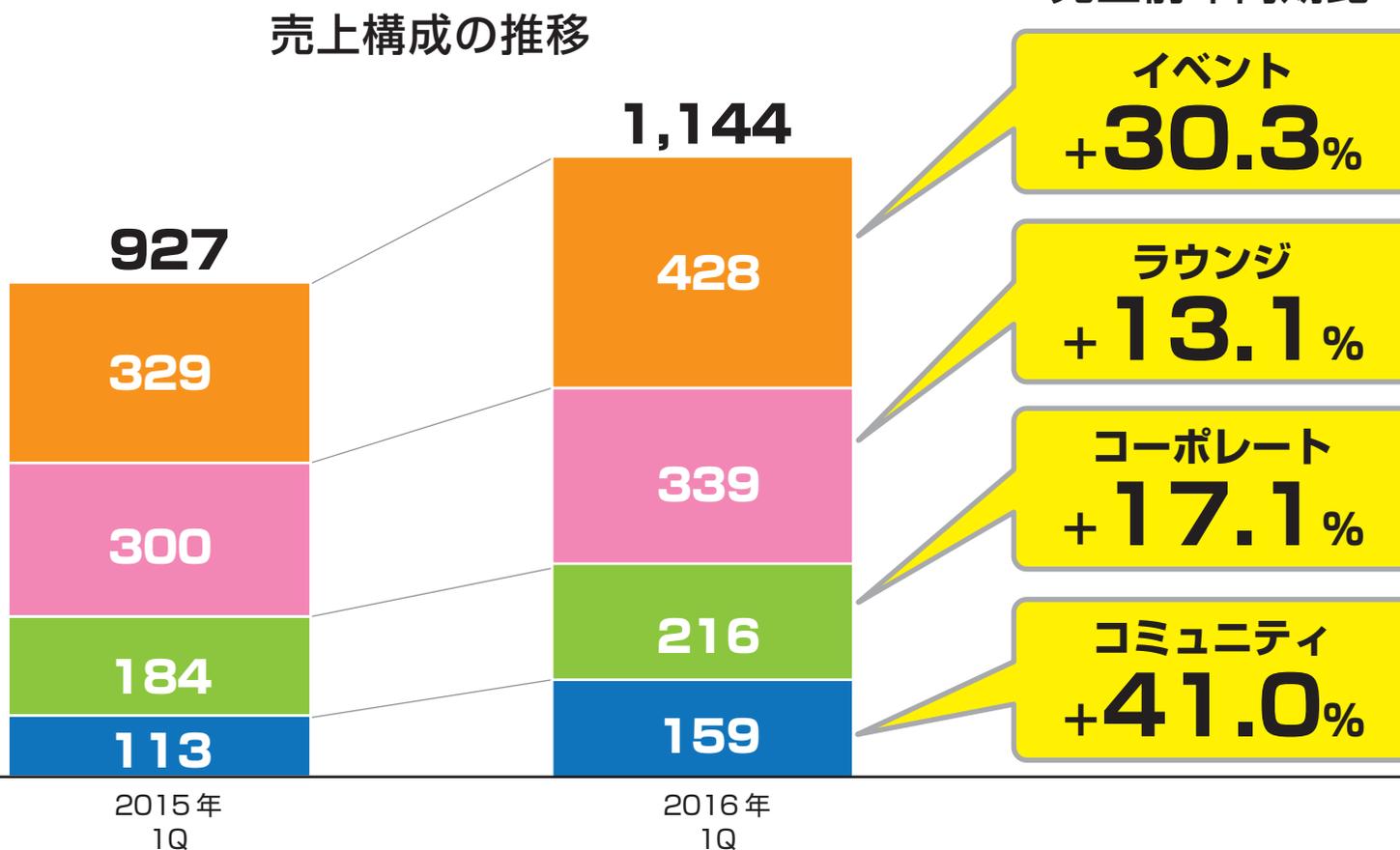
137 百万円 前年同期比 **+10.8%**

全事業部とも順調に成長

(単位：百万円) ※内部売上除く

売上構成の推移

売上前年同期比



2. 事業部別サマリ

年間成婚実績 約 **4,000** 組

(2015年12月期実績)

婚活会員数 約 **450,000** 名

(2016年3月末現在)

マッチングメインのサービス



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)



月間カップル成立者数

約 **16,500** 名

(2016年1Q平均)

マッチング + サポートのサービス



3 ラウンジ (直営結婚相談所)



4 連盟 (結婚相談所FC事業)

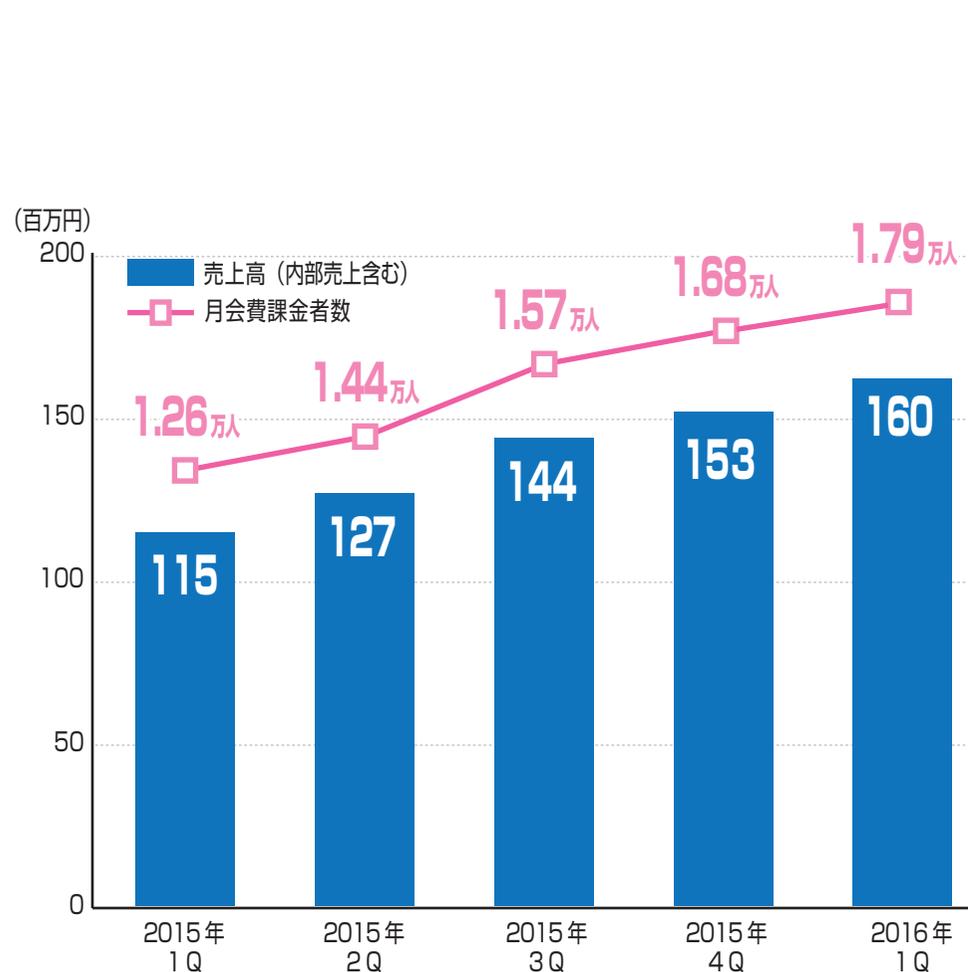


月間お見合い件数

約 **10,600** 件

(2016年1Q平均)

2月に専用アプリリリース

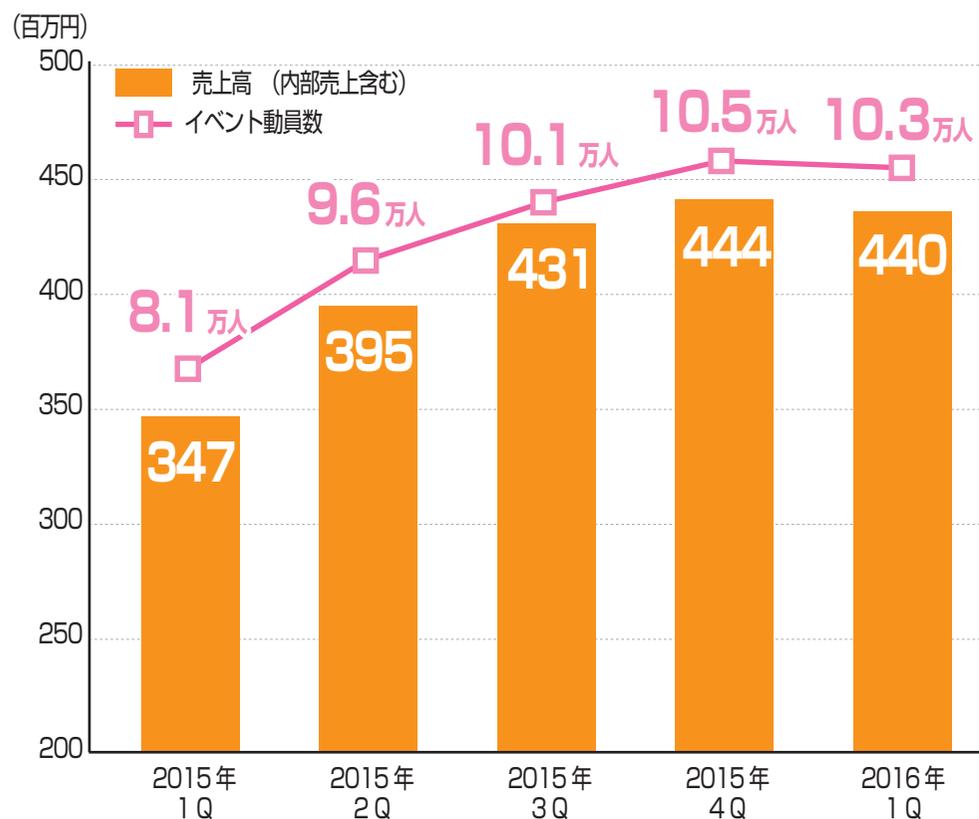


ユーザビリティ向上を実現

- ・ 月会費課金者数は前年同期比 +42.1%
- ・ 婚シェルによる手厚いオンラインサポート

出店 2 店舗 増床 1 店舗

(京都店、池袋店) (東京 (八重洲) 店)



上場企業IBJが開催 京都駅から徒歩3分
婚活パーティーの「PARTY☆PARTY」が
**京都ラウンジ
グランドオープン**
2016年2月4日



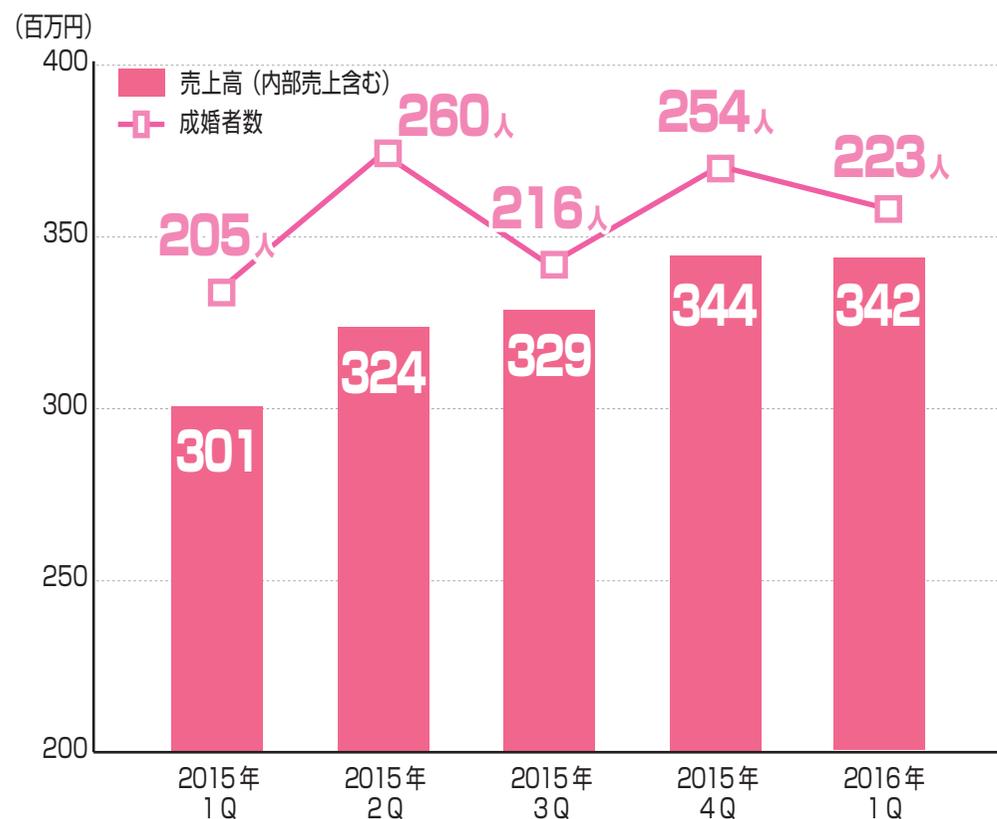
上場企業IBJが開催 池袋駅から徒歩3分
婚活パーティーの「PARTY☆PARTY」が
**池袋ラウンジ
グランドオープン**
2016年3月2日



動員好調、当初計画を大幅超過

- ・ イベント動員数前年同期比 +27.2%
- ・ SV(スーパーバイザー)の設置による店舗管理体制の強化
- ・ イベント企画・集客・運営のクオリティアップをミッションとした企画プロデューサー職を導入

成婚主義の徹底



サービスクオリティの追及

- 店舗展開に伴う品質低下を回避
- 高付加価値カウンセラーの更なる育成
- 直営店と加盟店の連携強化
- 会員ポートフォリオの質的向上

新規開業件数が過去最高



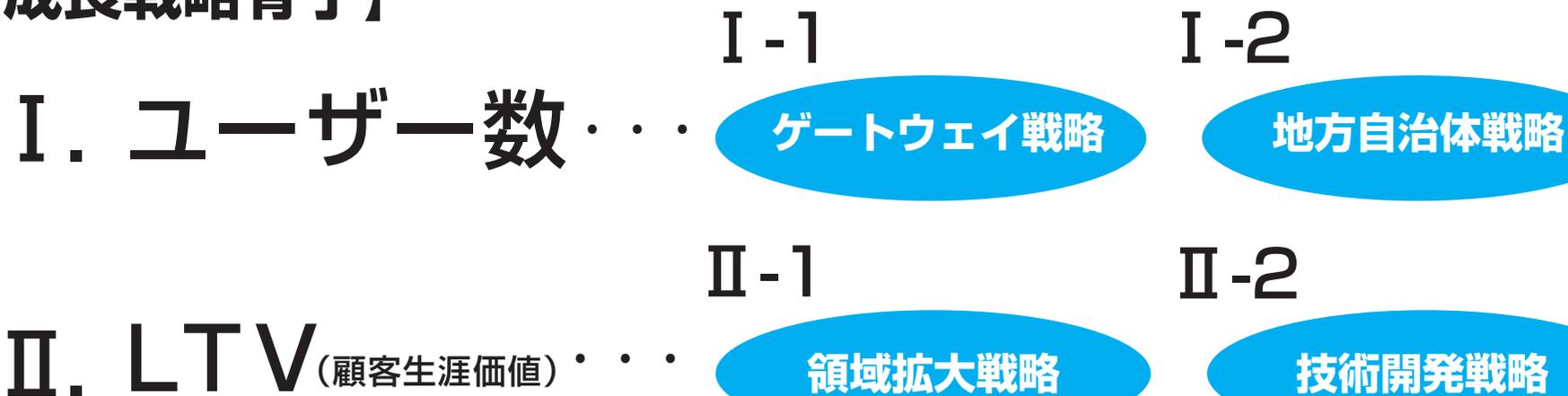
加盟店の収益力強化

- ・ 直営店の集客・成婚メソッドを公開伝授
- ・ システムの改修と追加オプション機能を実装 (2月)
- ・ 単月ベース 過去最高の新規開業件数 23 件 (3月)
- ・ 上期に加盟相談所数 1,200 社到達見込み
通期では 1,300 社へ

3. 成長戦略

3. 成長戦略 戦略骨子

【成長戦略骨子】



【推定婚活市場規模】



ゲートウェイ戦略

「心理学×統計学」による 性格診断をフックに会員増を図る

1. ディグラム診断



2. 診断結果



3. 診断結果に基づいた お相手の紹介



4. IBJサービスへ



「ディグラム診断」木原誠太郎氏とコラボ



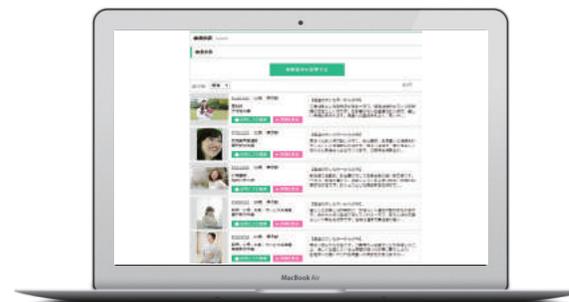
ディグラム診断とは
「20問の質問に答えてもらうだけで、その人の性格が客観的に詳しくわかる」性格診断。37万人超のデータを集積。

心理学と統計学を組み合わせ、さらに常にブラッシュアップをして精度を上げ続けている。

テレビ出演多数の
木原誠太郎氏（写真）が代表を務める
ディグラム・ラボ株式会社が展開。

地方自治体戦略

IBJ成婚メソッドを発信



地方自治体版にアレンジして提供

- 全国1,200社が採用するIBJお見合いシステム
- 月間2,000件超開催する婚活イベントの企画と集客ノウハウ
- 成婚率53%に基づく地域サポーターの育成カリキュラム

領域拡大戦略

異業種と協業

イベントコミュニティ型Webアプリをリリース
婚活に限らず、“人と人をつなぐ”

[Webアプリイメージ図]



Meet+ 協力会社が強みを活かしたイベントを企画

<新規登録 or IBJ アカウントでログイン>

この画面には「Meet+」のロゴ、ログインボタン、登録するボタン、Facebookで新規登録ボタン、お名前、メールアドレス、パスワードの入力欄、および「次の入力に進む (1/3)」ボタンが表示されています。

→

この画面には「カテゴリ設定」のメニューがあり、興味あるカテゴリを選択するよう促されています。下部には「オリジナルアクセサリー同好会」、「東京フットサル」、「オーケストラLovers Group」、「横浜キッズ英会話サークル」などのイベントグループが紹介されています。

→

<グループに登録し、イベントに参加>

この画面には「このグループに参加」のボタンが表示されています。右側には「このグループの最新イベント情報」が示されており、3/25 キックオフ (全席自由) 開催：新宮文化館、参加3名 / 定員15名、参加費：3,000円というイベントが複数掲載されています。

技術開発戦略

AI(人工知能)を活用

東京大学・山崎研究室と共同研究開発開始
新たなマッチングアルゴリズムを創出

出会いの量的・質的向上に寄与

【画像解析イメージ図】



Anger	0.00000
Contempt	0.00001
Disgust	0.00000
Fear	0.00000
Happiness	0.76760
Neutral	0.13975
Sadness	0.00001
Surprise	0.00000

Anger	0.00000
Contempt	0.00000
Disgust	0.00000
Fear	0.00001
Happiness	0.86530
Neutral	0.14575
Sadness	0.00000
Surprise	0.00002

たけし★さんのプロフィール

生年月日(年齢) 1985年1月生(28)
お住まい 東京都

ニックネーム たけし★

職業 未設定 年収 ※作成中です

身長 ※作成中です 体型 ※作成中です

婚姻歴 ※作成中です

自己PR ※作成中です

このプロフィールを入力すると
あいさつを受ける確率:〇〇%
あいさつを返してもらえる確率:××%
アップします!

この自己紹介文のアピール度は〇〇点
です。もっと魅力的にするには、こんな
所を変えましょう

婚活の基本情報

出身地 ※作成中です ヤマダ

血液型 ※作成中です

最終学歴 ※作成中です 高校

職種 ※作成中です 不詳

お酒好き度 ※作成中です

具体的な効果を示してプロフィールの充実を促すイメージ図

4. 参考資料

各事業の単価 × 数量 = 売上高

コミュニティ（ブライダルネットを運営）

収入源は会員の月会費 **3,000**円 × 月会費課金者数

イベント（PARTY☆PARTY、Rush を運営）

収入源は会員の参加費 平均 **4,000**円~**5,000**円 × イベント動員数

ラウンジ（直営結婚相談所 IBJ メンバーズを運営）

収入源は会員の会費 年換算 約 **18**万円~**24**万円 × 会員数

コーポレート（加盟相談所へのシステム提供、開業支援）

収入源は加盟した相談所の開業加盟金 **120**万円 およびシステム利用料 約 **2**万円 × 加盟相談所数

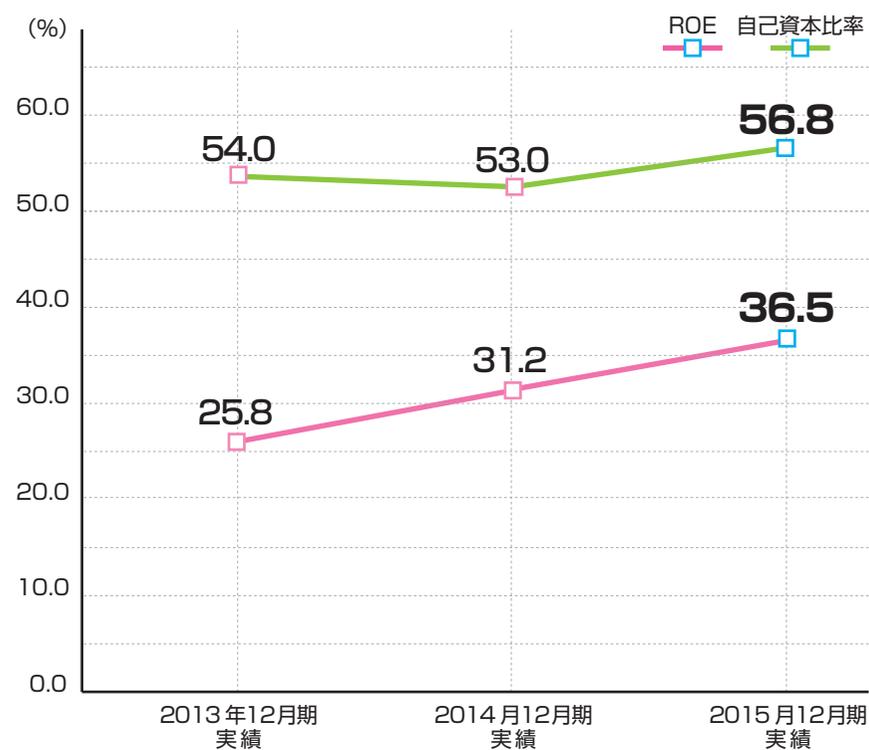
婚活関連企業との提携・送客



事業領域拡充

4. 参考資料 ROE、自己資本比率

ROE は **36.5%** に向上



	2013年12月期 実績	2014年12月期 実績	2015年12月期 実績
ROE	25.8%	31.2%	36.5%
自己資本比率	54.0%	53.0%	56.8%

4. 参考資料 貸借対照表

(単位：千円)

	2015年12月末	2016年3月末	増 減	増減要因
流動資産	1,950,296	2,092,491	+142,195	・店舗リニューアルのための投資 システム投資等
現金及び預金	1,428,980	1,574,510	+145,529	
固定資産	983,499	1,021,802	+38,302	
有形・無形資産	451,918	481,537	+29,619	
投資その他の資産	531,581	540,264	+8,683	
資産合計	2,933,795	3,114,293	+180,497	
流動負債	1,057,416	969,928	△87,488	・未払税金の減少 ・長期借入の実行
固定負債	202,369	701,114	+498,744	
負債合計	1,259,785	1,671,042	+411,256	
資本金・資本剰余金	676,760	676,760	±0	・純利益の計上 ・配当金の支払 ・自己株式の取得
利益剰余金	1,183,762	1,140,335	△43,426	
自己株式	△196,126	△383,205	△187,078	
評価換算差額等	933	680	△252	
新株予約権	8,680	8,680	±0	
純資産合計	1,674,009	1,443,250	△230,758	
負債純資産合計	2,933,795	3,114,293	+180,497	

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 ※2016年3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 / ラウンジ(直営結婚相談所)事業 / コーポレート(結婚相談所ネットワーク)事業
スタッフ数	279名 ※2016年3月末現在
店 舗 数	22店(FC店舗含む) ※2016年3月末現在 仙台・新宿(2店舗)・銀座・有楽町・八重洲・恵比寿(2店舗)・横浜・大宮・大阪・心斎橋・京都・池袋 神戸・名古屋(2店舗)・広島・福岡・熊本・宮崎・台湾

4. 参考資料 企業沿革

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。Web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。
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。
2016年	婚活総研株式会社(子会社)設立。

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@ibjapan.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、
2016年5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。