

 **IBJ** 2016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. 事業部別サマリ	・ ・ ・ ・	8 ~ 13 p
3. 成長戦略	・ ・ ・ ・	14 ~ 21 p
4. 参考資料	・ ・ ・ ・	22 ~ 31 p

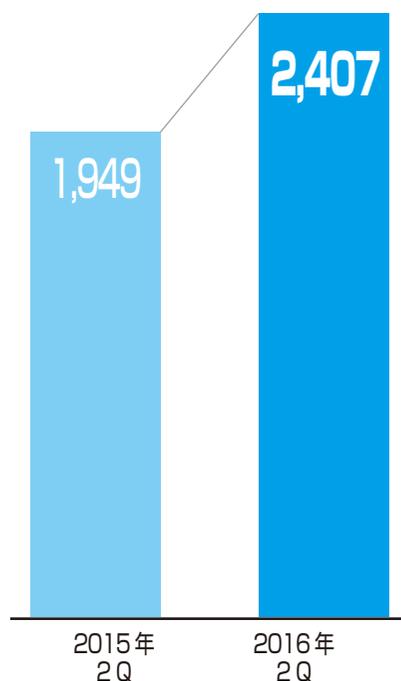
1. 決算概要

営業利益は +30% 成長を継続

売上高

前年同期比 **+23.5%**

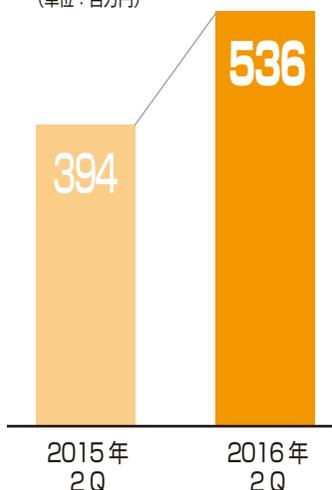
(単位：百万円)



営業利益

前年同期比 **+36.0%**

(単位：百万円)



メディア部門

※内部売上除く

売上高：

1,705 百万円 前年同期比 **+28.6%**

セグメント利益：

757 百万円 前年同期比 **+42.1%**

サービス部門

※内部売上除く

売上高：

702 百万円 前年同期比 **+12.7%**

セグメント利益：

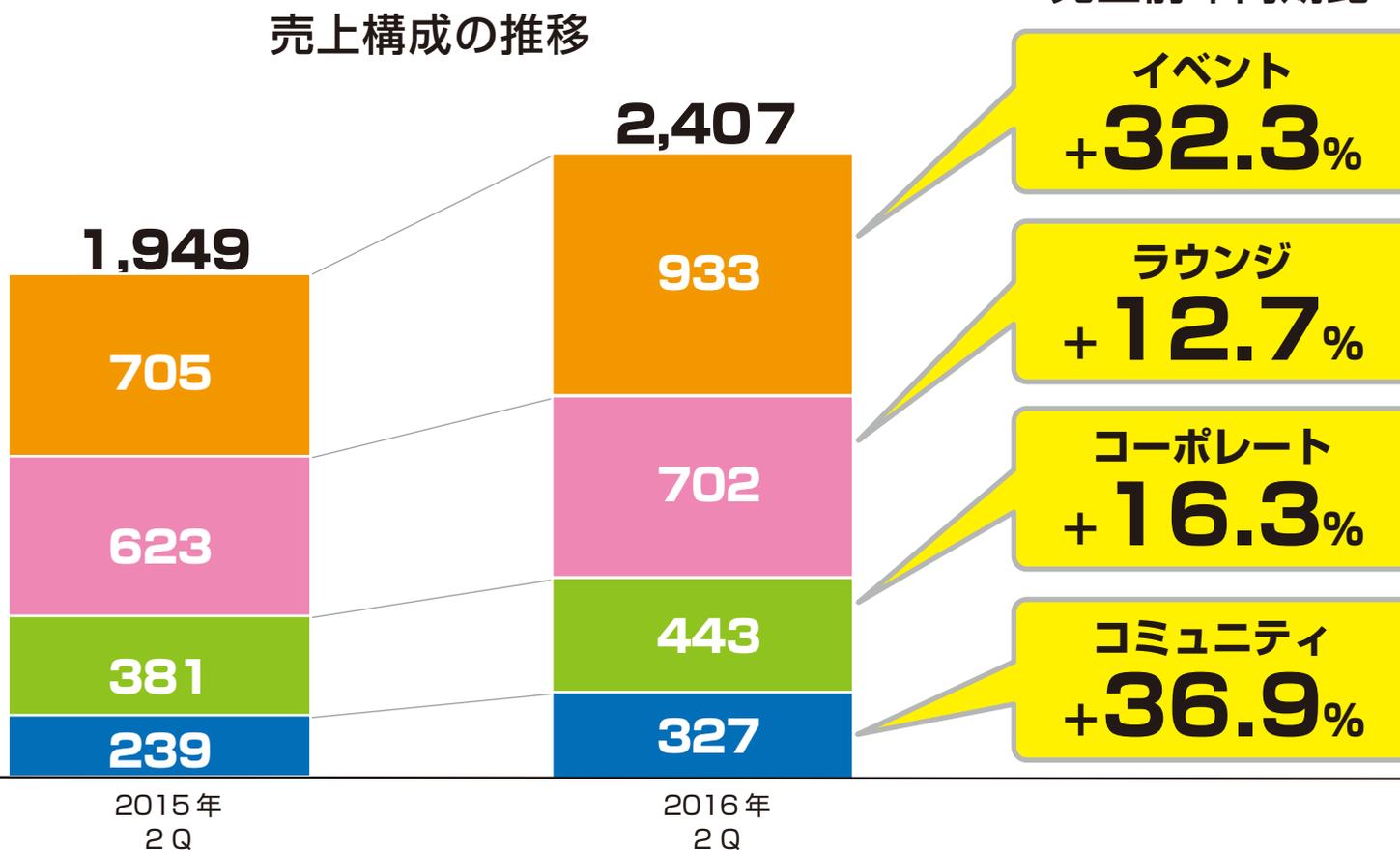
289 百万円 前年同期比 **+17.0%**

全事業部とも順調に成長

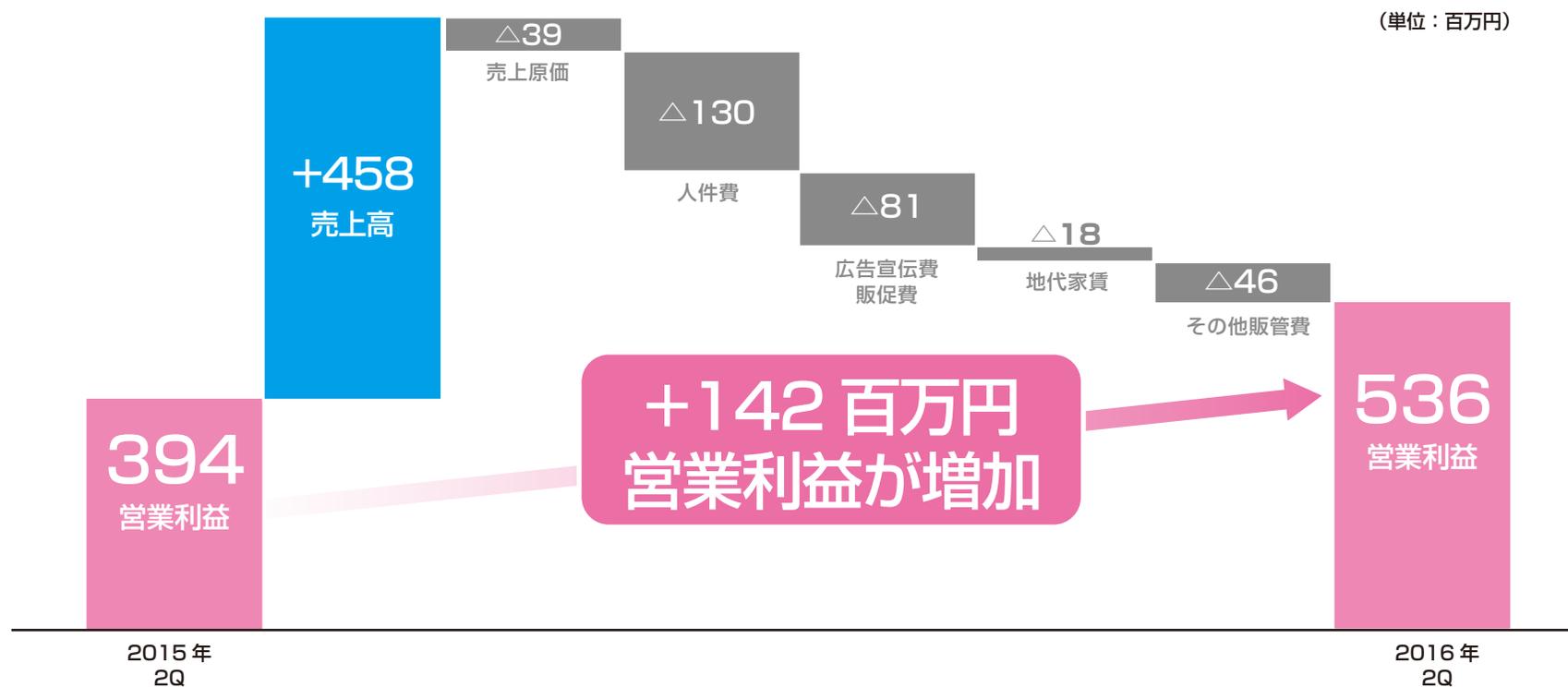
(単位：百万円) ※内部売上除く

売上構成の推移

売上前年同期比



前年同期比 142 百万円増



通期に向けて順調に進捗

(単位：百万円)

	2Q (累計) 実績	2Q (累計) 業績予想	進捗率	通期業績予想	通期進捗率
売上高	2,407	2,227	108.1%	4,883	49.3%
営業利益	536	415	129.3%	1,000	53.7%
経常利益	534	411	129.9%	992	53.9%
当期純利益	354	275	128.3%	664	53.2%

2. 事業部別サマリー

年間成婚実績 約 **4,000** 組

(2015年12月期実績)

婚活会員数 約 **490,000** 名

(2016年6月末現在)

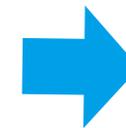
マッチングメインのサービス



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 **20,400** 名

(2016年2Q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)

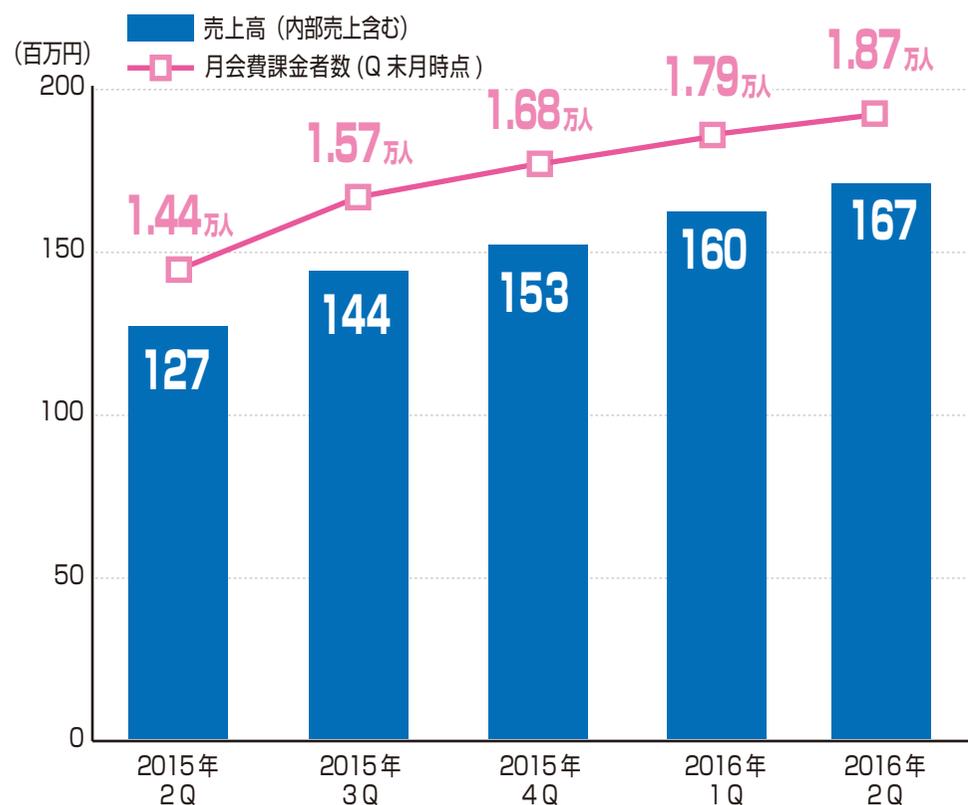


月間お見合い件数

約 **11,700** 件

(2016年2Q平均)

月会費課金者数 3割増 (前年同期比)

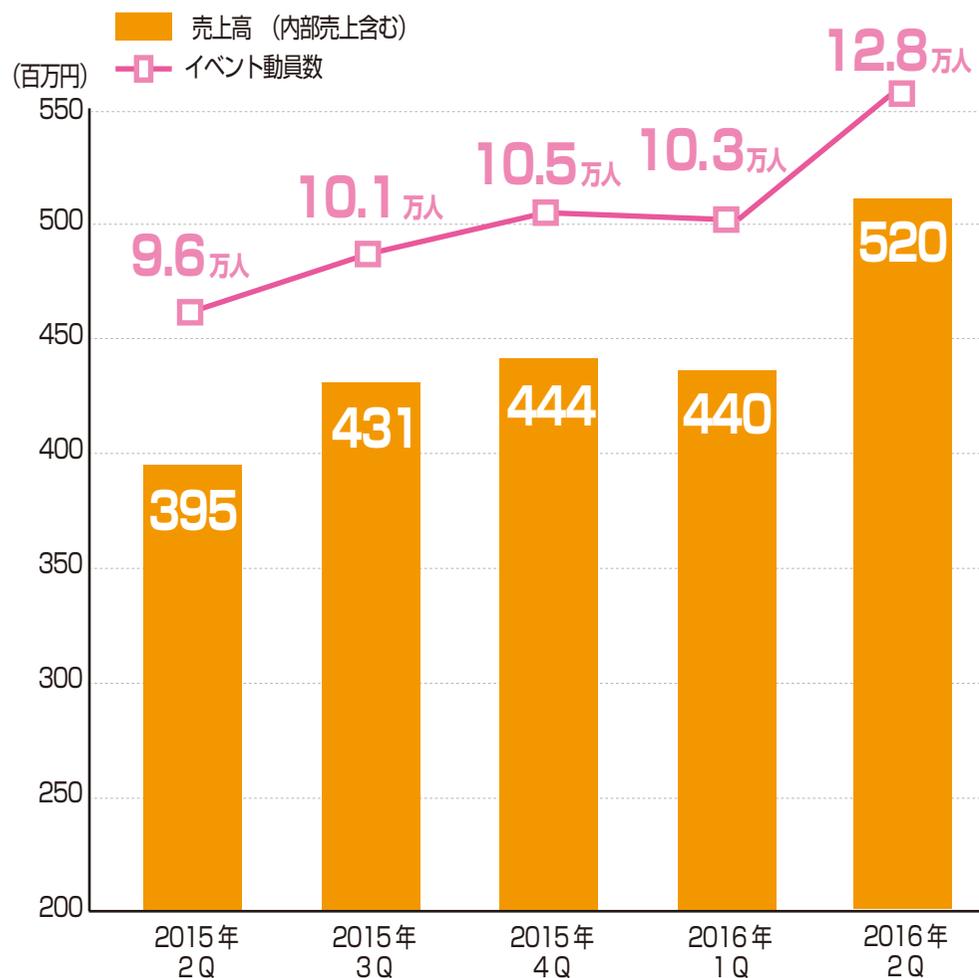


<カスタマーサポートの向上>

経験豊富な熟練スタッフによる
非対面接客力を強化
7月より顧客対応に特化した部署を新設

オンライン→オフラインのみならず
オフライン→オンラインも重視し、
ブライダルネットとPARTY☆PARTY間の
顧客循環を促進。

業界 No.1 の動員数を実現 (5月)

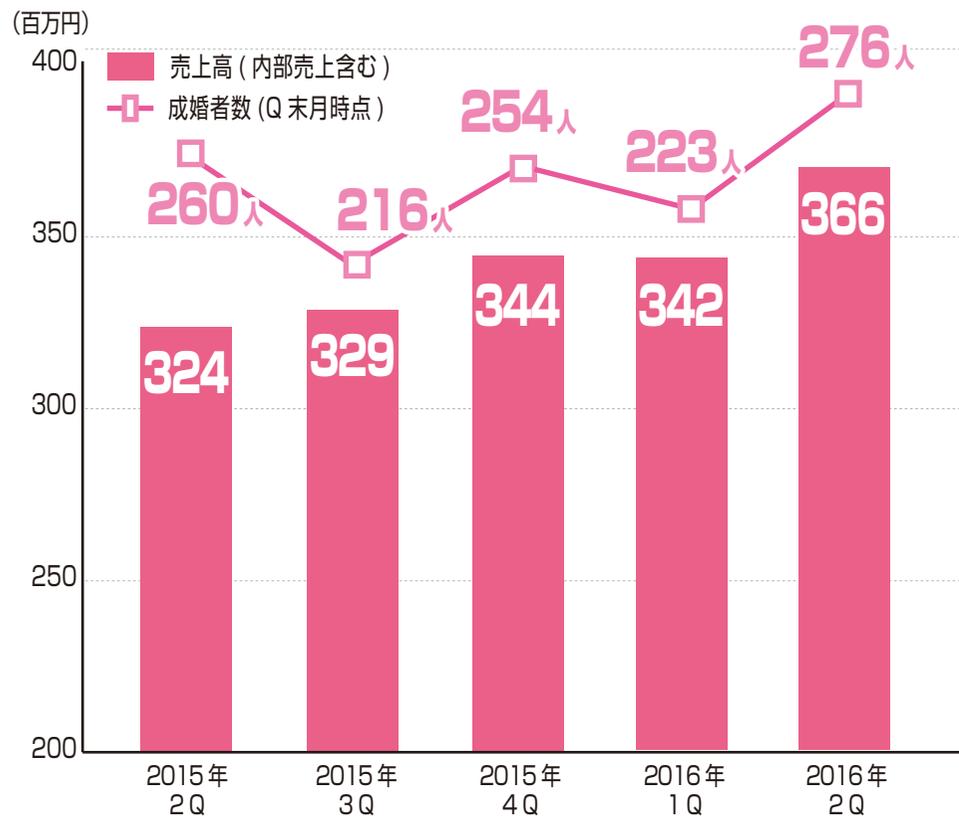


<店舗出店>

直営店舗⇒博多店(7月)
FC 店舗⇒新潟店(4月)、三重店(9月予定)、
群馬店(4Q予定)

イベントの多様化と集客マーケティング力向上により
成長トレンドを確実なものに

トップカウンセラーの 熟練ノウハウをシステム化

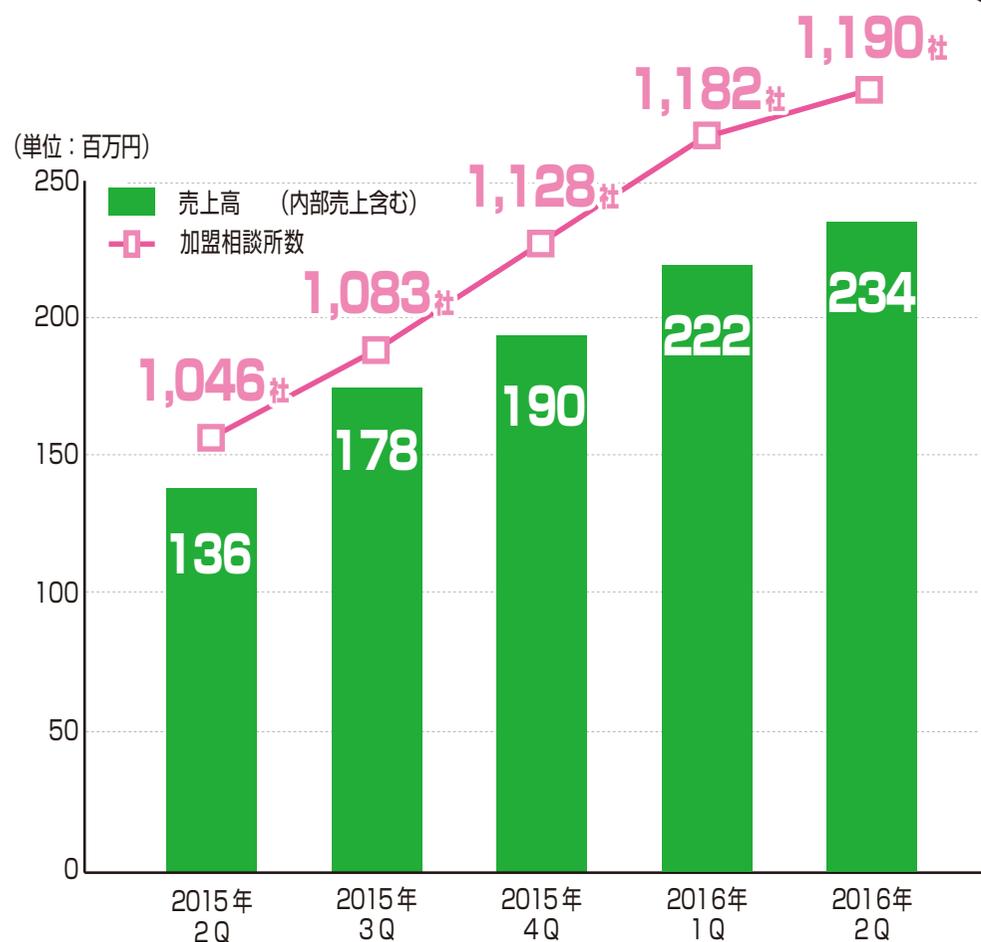


<熟練のノウハウをシステムに組み込み>

- ①お見合い、交際、成婚の進捗管理
- ②期日管理・タイミング

又ケモレのない
ハイクオリティサポート体制を構築

過去最高の新規開業数 28件 (6月)

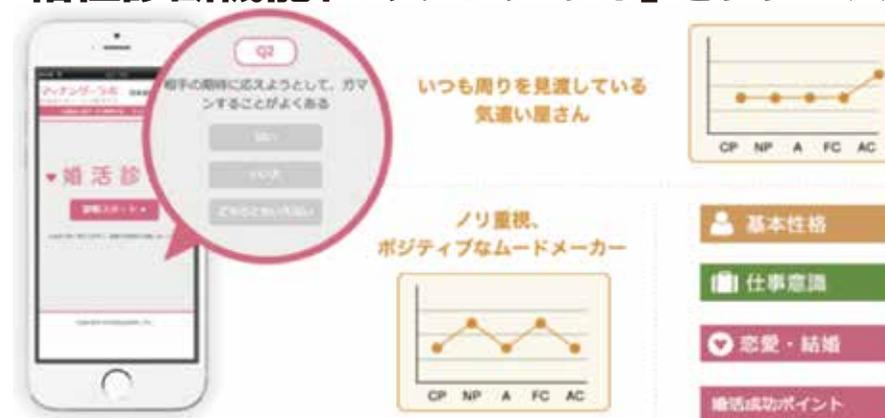


<相談所+イベント事業のセット販売を強化>

新規開業件数
前年同四半期比平均+10件実現



<相性診断機能「マッチング・ラボ」をリリース>



お見合い → 交際
交際 → 成婚 の確度向上

3. 成長戦略

少子化対策を国家的に強化しているものの 政府による「婚活」の具体的な支援策は未だ不十分

婚活シンポジウム 第1回・第2回開催（少子化・未婚化に関する議題を官民で協議）



<第1回ゲストコメンテーター（敬省略）>

衆議院議員 小泉 進次郎

社会学者 古市 憲寿

サイボウズ株式会社 代表取締役社長 青野 慶久

小学館「Cheese!」編集長 畑中雅美



<第2回ゲストコメンテーター（敬省略）>

マーケティングライター 牛窪 恵

立命館大学産業社会学部教授 筒井 淳也

日本 BPW 联合会理事長 名取 はにわ

<モデレーター>

クラブ・ウィルビー代表 残間 里江子

株式会社IBJ 石坂 茂

官民挙げた婚活支援は民間主導でIBJがリードする

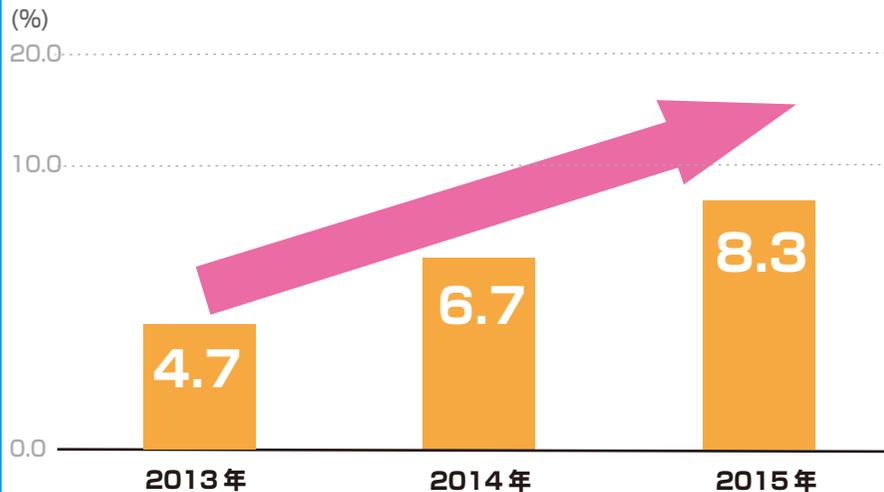
3. 成長戦略 婚活利用者の動向

婚活サービスのニーズは高まり、利用者は増加傾向

近年の動向

引用：“婚活実態調査 2016(リクルートブライダル総研調べ)”

■婚活サービスによって結婚した人の割合※

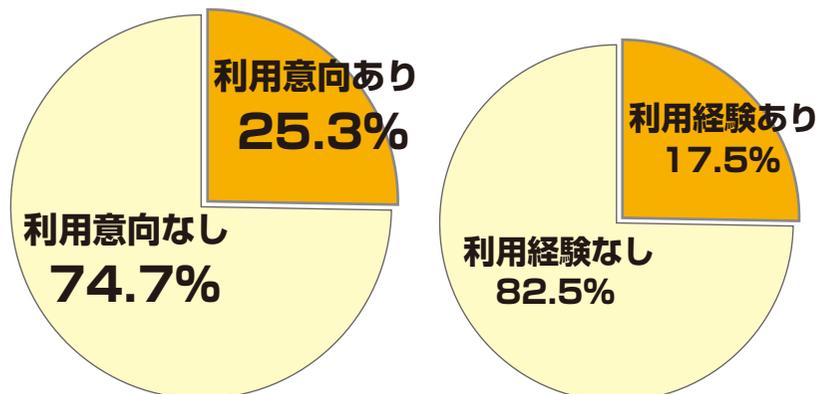


■婚活サービスによって結婚した人の割合は増加

2013年～2015年に
婚活サービスを利用して結婚した人の割合は
4.7%→8.3%と年々増加している

※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル中/
2013年～2015年に結婚した既婚者

■婚活サービスの利用状況※



■約4人に1人が婚活サービス利用意向あり

25.3%が婚活サービスを利用する意向があり、
17.5%が利用経験あり(現在利用含む)。

利用者における婚姻率が高まれば、利用意向が高まり、
さらに利用者が増える。

※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル中/
恋愛もしくは結婚意向がある恋人がいない独身者

売上拡大要素

ユーザー数

1. ゲートウェイ戦略
2. 地方自治体戦略

LTV(顧客生涯価値)

1. 領域拡大戦略
2. 技術開発戦略

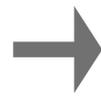
ゲートウェイ戦略

「心理学×統計学」による 性格診断をフックに会員増を図る

ディグラムラボと独占タイアップによる
「カップリング診断」アプリ
11月リリース予定

アプリをきっかけに診断結果から
お相手を紹介し、ブライダルネット
PARTY☆PARTYへ送客

(イメージ図)



地方自治体戦略

上期は5つの自治体との 取り組みを実現

(勝浦市、高知県、岐阜県、浜松市、泰阜村)



【提供・支援】

- 地方自治体向け専用
婚活統合システム(1年間無料)



- 地域サポーター育成研修



領域拡大戦略

ウェディング関連事業の拡大 株式会社ウインドアンドサンをグループ会社化



全国 1,200 加盟相談所に、
「ウェディングラック」を設置
→ウェディング営業店舗網の拡大



結婚相談所に併設した
ウェディング navi カウンター

WIND AND SUN

IBJ の成婚カップル 4,000 組をアピール
した式場クライアント開拓強化



「ニーズ特化型」の
ウェディング専門誌を全国書店販売

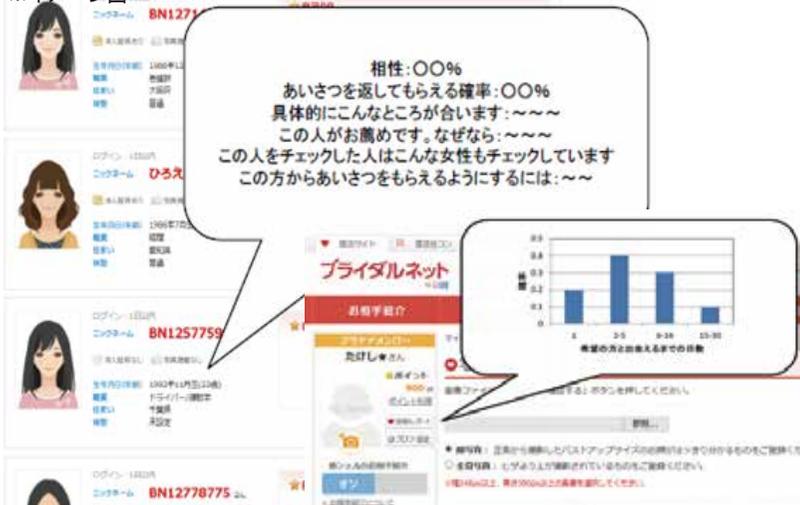
技術開発戦略

AI(人工知能)を活用

国内最大級の会員基盤を持つIBJと
東京大学研究室による新たな価値創造

■データ分析とディープラーニングの応用

※イメージ図



相性: 〇〇%
あいさつを返してもらえらる確率: 〇〇%
具体的にこんなところが合います: ~~~
この人がお薦めです。なぜなら: ~~~
この人をチェックした人はこんな女性もチェックしています
この方からあいさつをもらえるようにするには: ~~~

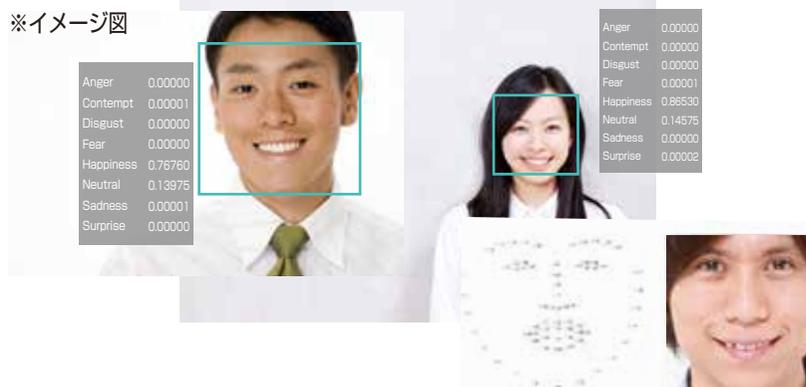
相性の高さを表したグラフ

新たなレコメンド機能やアルゴリズムを創出

■画像解析・加工技術の応用

年内にプログラムを開発、
2017年上期β版リリース予定

※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	0.00002

画像解析・加工技術により自然な笑顔を演出

4. 参考資料

4. 参考資料 連結業績予想

(単位：百万円)

	単体業績予想	連結業績予想
売上高	4,833	5,047
営業利益	1,000	1,007
経常利益	992	999
当期純利益	664	668

4. 参考資料 売上高の計算方法

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

中間優待・1年以上保有優待を導入

所有株式数

に応じた優待

特製 QUO カード



サービス無料券・割引券



保有期間

に応じた優待

フラワーギフト券 1,000 円分



※画像はイメージです

4. 参考資料 貸借対照表

(単位：千円)

	2015年12月末 (単体)	2016年6月末 (連結)	増 減	増減要因
流動資産	1,950,296	2,511,570	+561,274	・ 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	1,906,509	+477,528	
固定資産	983,499	1,138,026	+154,527	
有形・無形資産	451,918	558,227	+106,309	
投資その他の資産	531,581	579,799	+48,217	
資産合計	2,933,795	3,649,597	+715,801	
流動負債	1,057,416	1,213,308	+155,892	・ 未払税金の減少 ・ 長期借入の実行
固定負債	202,369	807,166	+604,797	
負債合計	1,259,785	2,020,475	+760,689	
資本金・資本剰余金	676,760	676,760	±0	・ 純利益の計上 ・ 自己株式の取得
利益剰余金	1,183,762	1,329,285	+145,522	
自己株式	△196,126	△383,205	△187,078	
評価換算差額等	933	△2,398	△3,332	
新株予約権	8,680	8,680	±0	
純資産合計	1,674,009	1,629,121	△44,888	
負債純資産合計	2,933,795	3,649,597	+715,801	

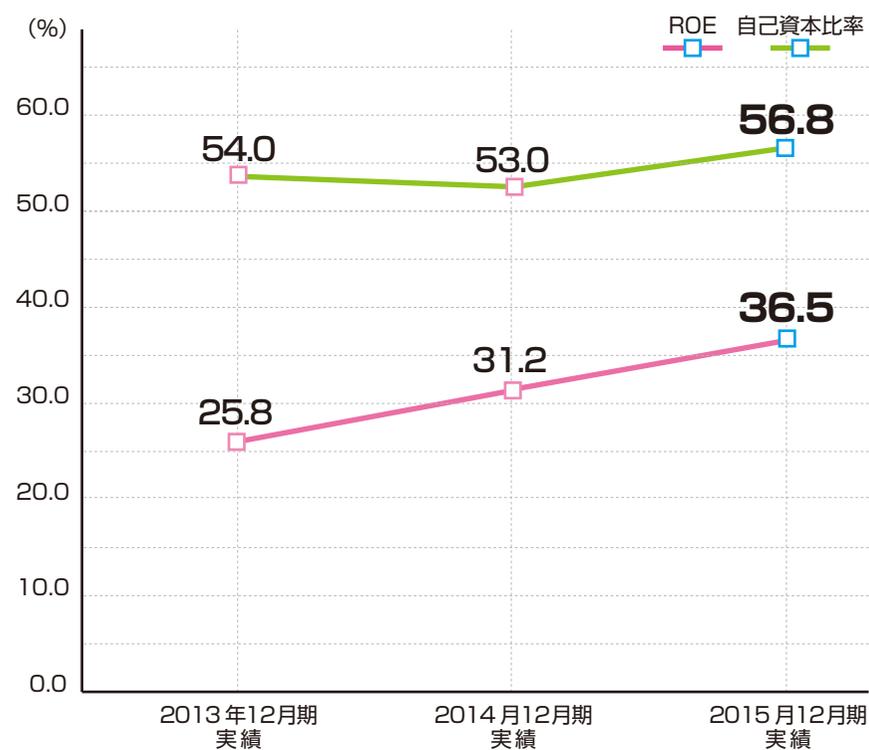
4. 参考資料 キャッシュ・フロー

(単位：千円)

	2015年12月末 (単体)	2016年6月末 (連結)	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	630,052	392,046	・ 税引前当期純利益の計上
投資活動による キャッシュ・フロー	△162,826	△287,775	・ 設備投資
財務活動による キャッシュ・フロー	△396,774	296,216	
現金同等物の増減額	70,451	400,487	
現金同等物の期首残高	1,358,529	1,428,980	
現金同等物の期末残高	1,428,980	1,906,509	・ 株式会社ウインドアンドサン cash 増加分+77,041 千円

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%

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 / 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 / FC事業
スタッフ数	314名 ※2016年6月末現在
店舗数	24店(FC店舗含む) ※2016年6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)・博多・広島・天神・新潟・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。 株式会社ウインドアンドサンをグループ会社化。

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。