

人と人をつなぐのは、人だと思う。



2017年12月期 第2四半期 決算説明資料

2017年8月9日
東証一部：6071

- 1 決算概要**
- 2 事業別サマリ**
- 3 成長戦略**
- 4 参考資料**

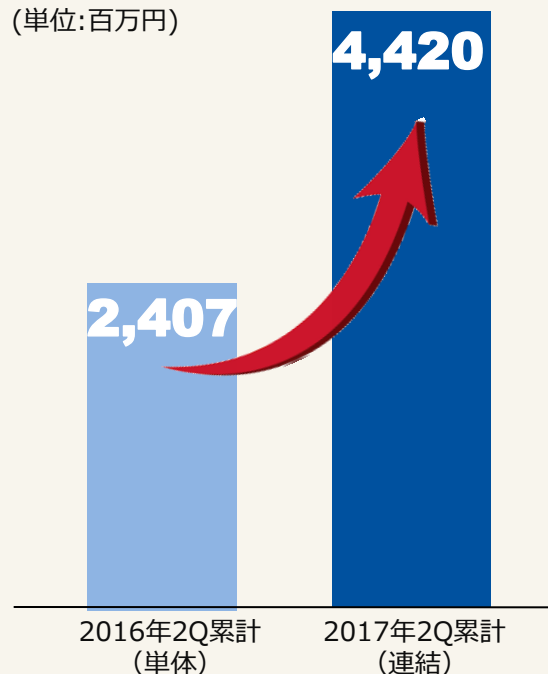
1 決算概要

売上高はM&A効果で83.6%増、 営業利益は婚活事業好調で24.2%増

売上高

前年同期比 **+83.6%**

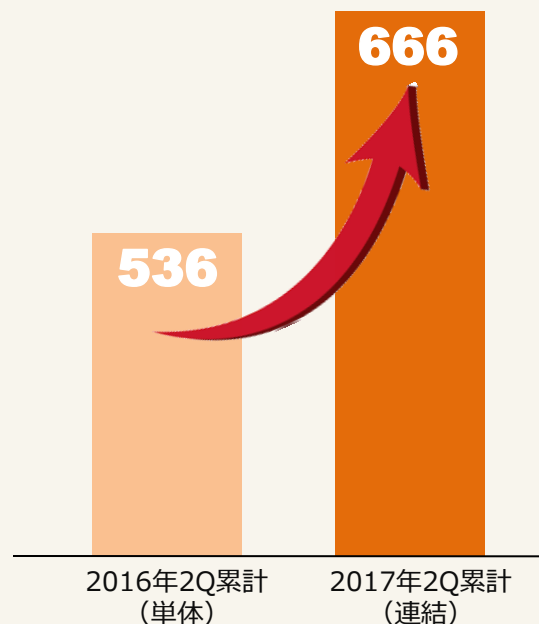
(単位:百万円)



営業利益

前年同期比 **+24.2%**

(単位:百万円)



婚活事業

売上高：**2,786**百万円
前年同期比：**+15.7%**

セグメント利益：**1,239**百万円
前年同期比：**+22.3%**

セグメント利益率：**44.5%**
前年同期比：**+2.4%**

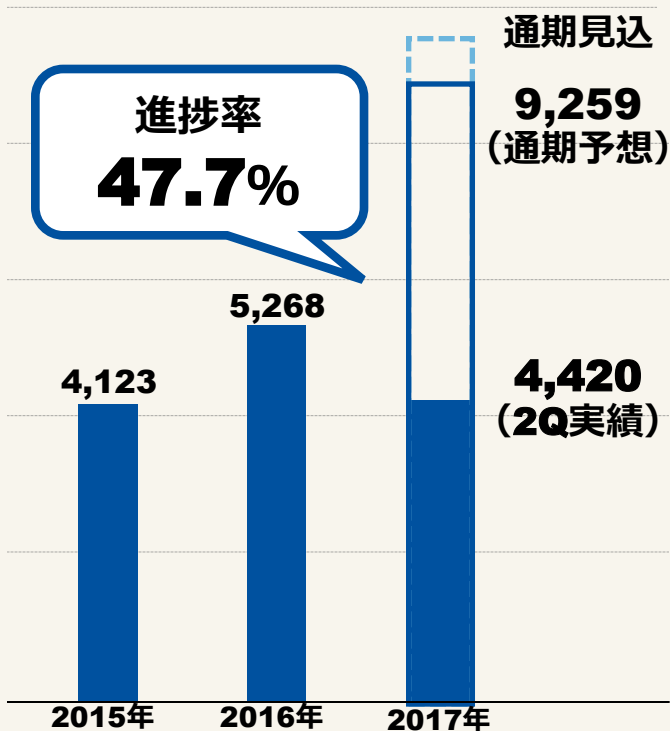
ライフデザイン事業

売上高：**1,634**百万円

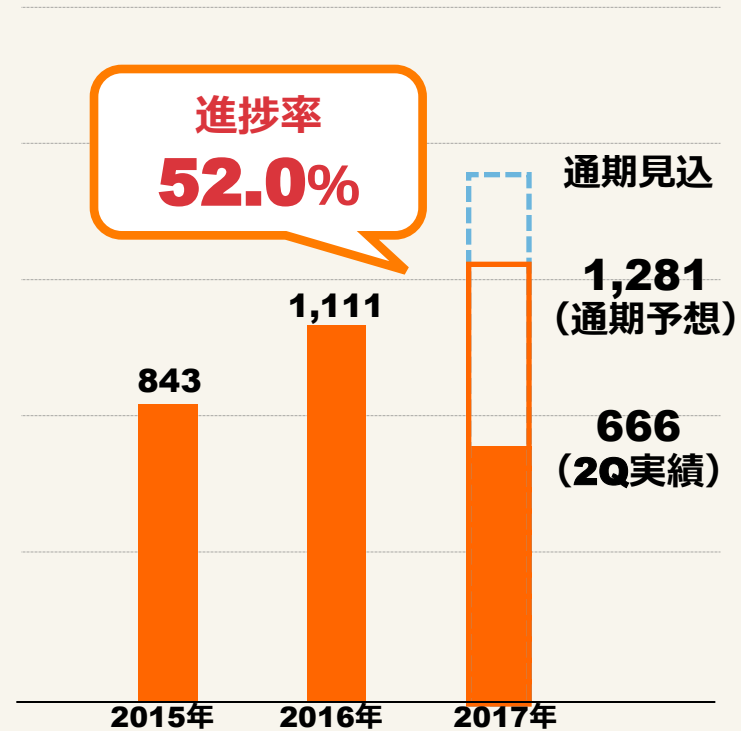
セグメント利益：
▲23百万円 (のれん償却前)

**売上は47%、営業利益は52%の進捗。
下期は収益増加期待、通期予想を上回る見込。**

売上高



営業利益



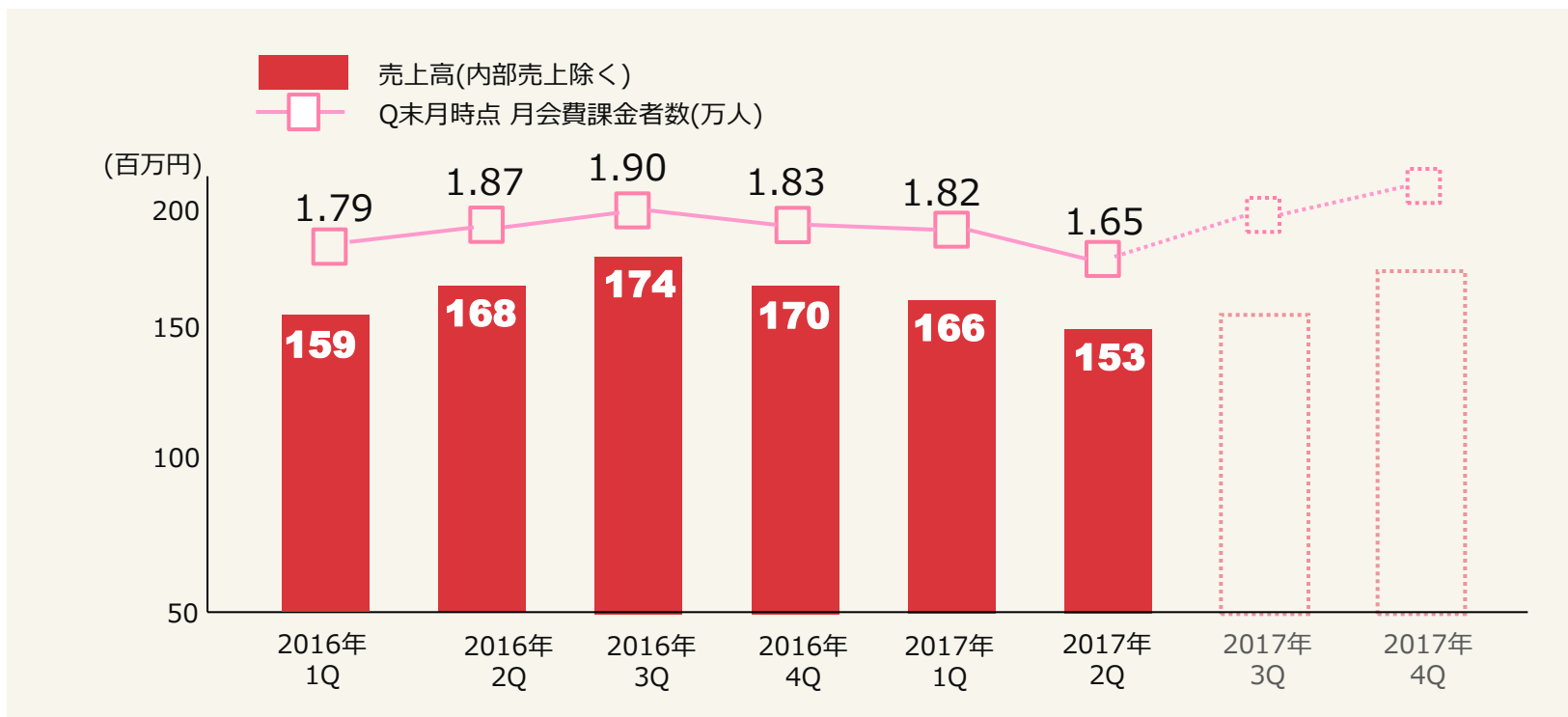
※単位:百万円

※2016年3Qからウインドアンドサン、2017年1Qからかもめ連結

2

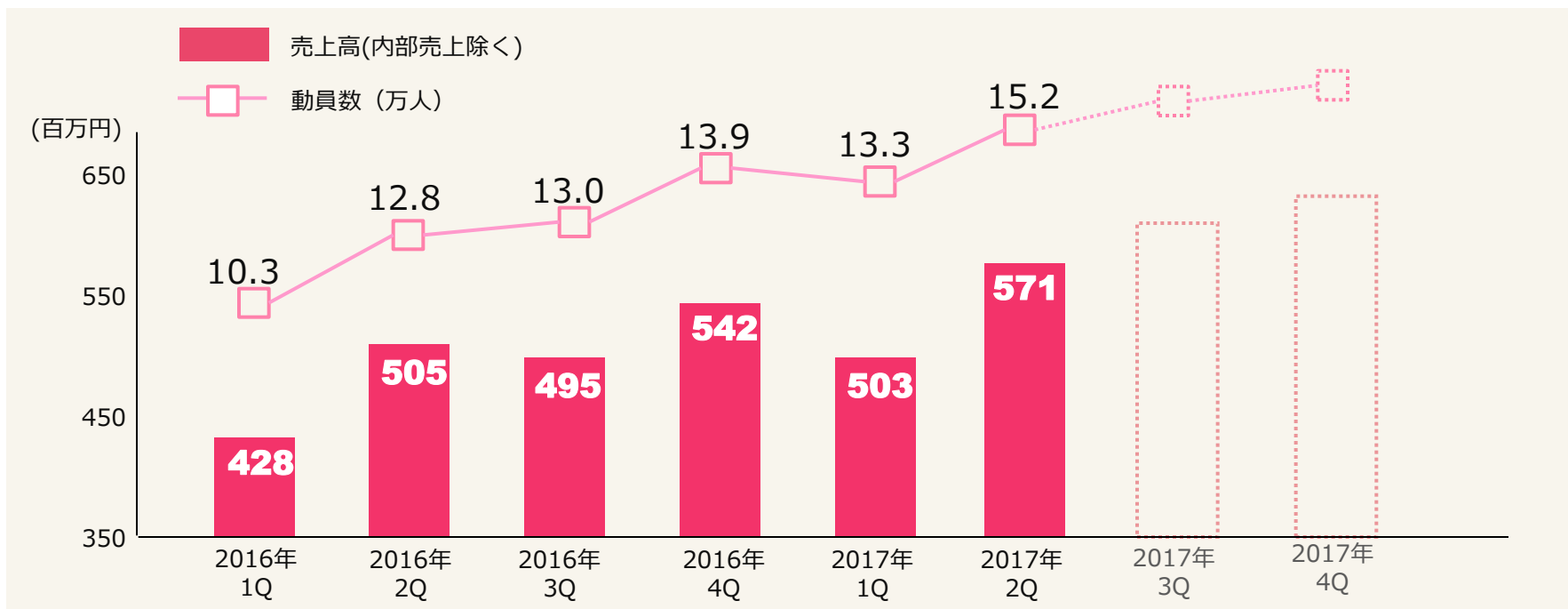
事業別サマリ

2Qまで月会費課金者の減少を余儀なくされたが、 8月31日のサイトリニューアルにより、 会員増と売上増を見込む。



**“恋愛”ではなく“結婚”を意識したユーザーへ引き続きアプローチ
他社との差別化を図り、さらなる成長カーブへ**

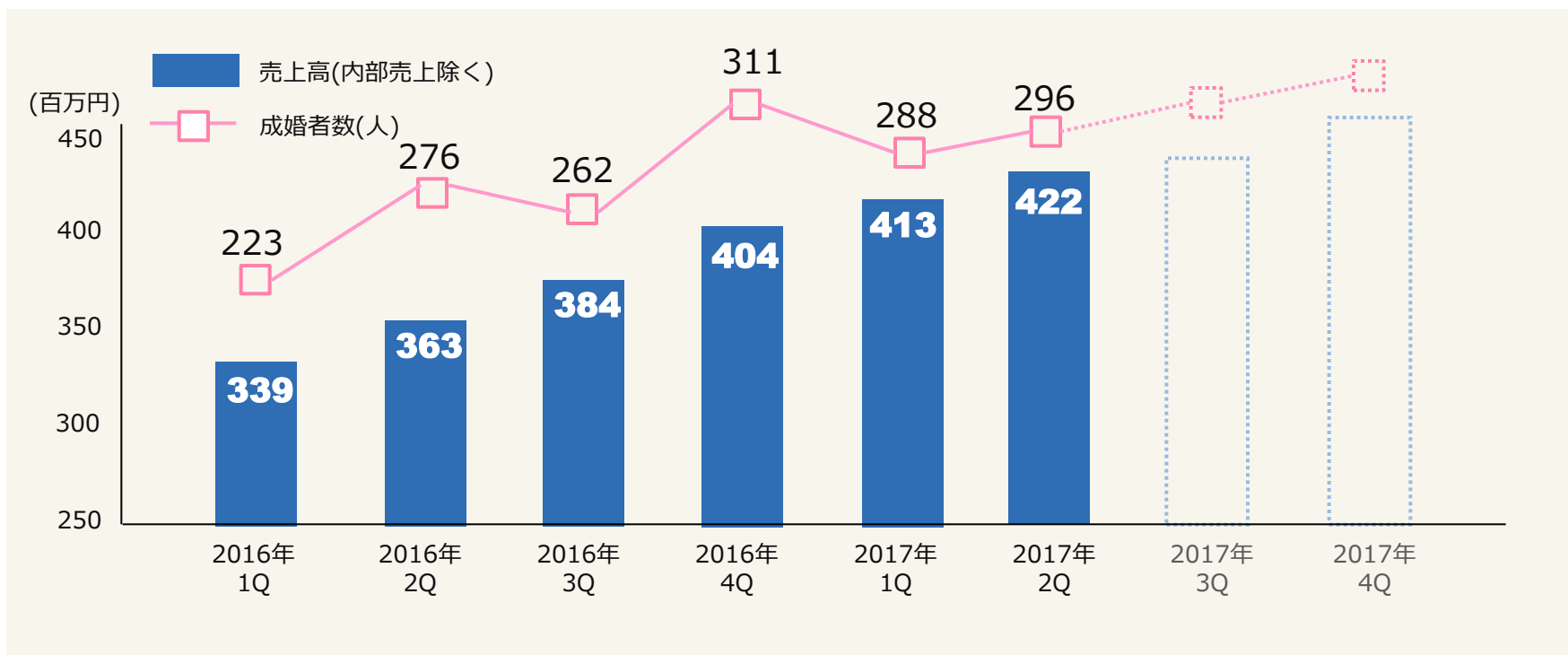
高まる需要と先行投資が奏功 下期はさらに成長加速



昨年行った**12**の出店・増床投資に加えサービスクオリティの向上、
サイトリニューアルを行い最高動員数を更新

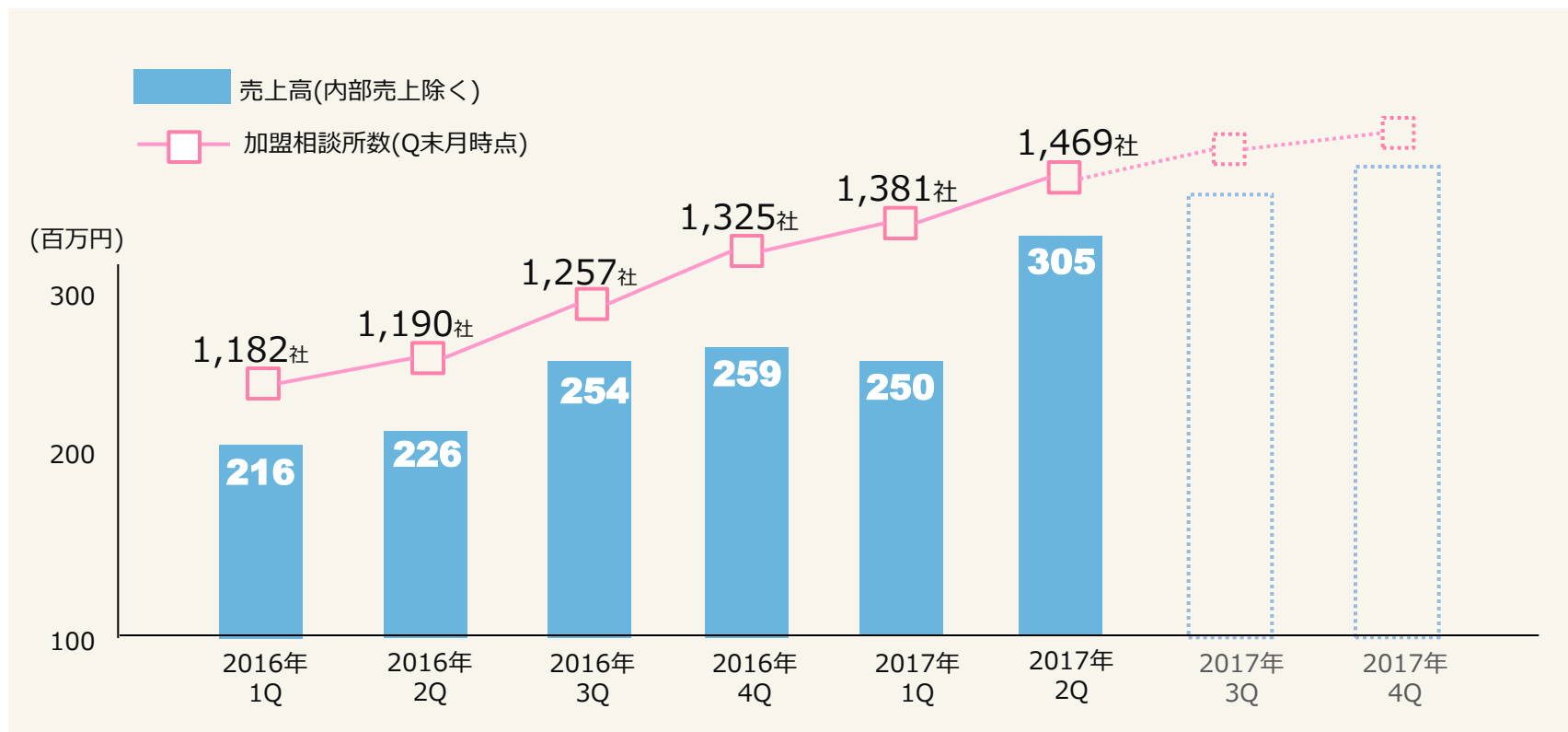
伸び続ける需要をとらえ、婚活シーズンの下期にさらなる動員拡大を見込む

直営店の男性比率50%超 成婚者数も上昇トレンド



新規入会会員のみならず在籍会員の男女バランスも大きく改善
3Q、4Qには成婚者数が過去最高を更新する見込み

加盟開業・お見合い・成婚者数 ともに過去最高を更新



新規加盟開業件数 121件と、月平均40件を達成（2016年は24件/月平均）

3

成長戦略

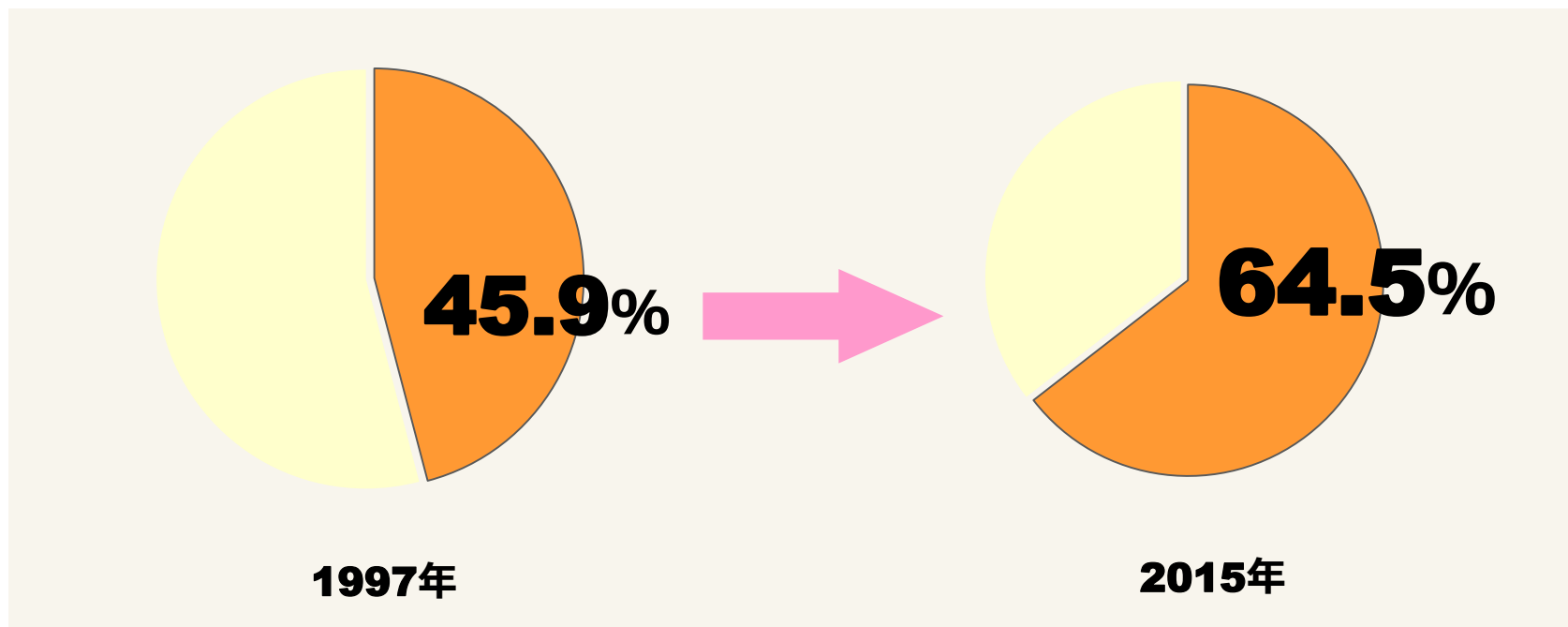
1. 婚活事業

- ①IBJの強みを伸ばす
- ②会員基盤の拡大

2. ライフデザイン事業

3. 2020年に向けて

交際相手がない若者が増加

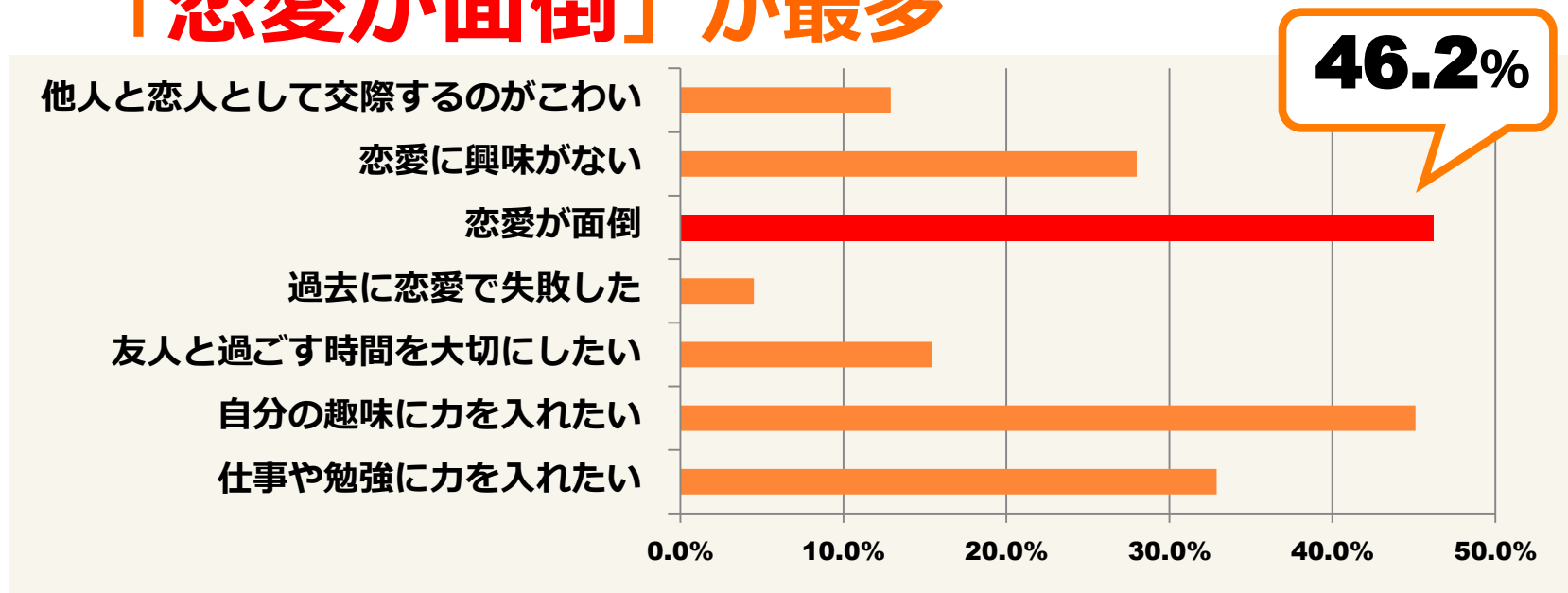


しかも、全体の約**3.5人に1人**が
特に交際を望んでいない

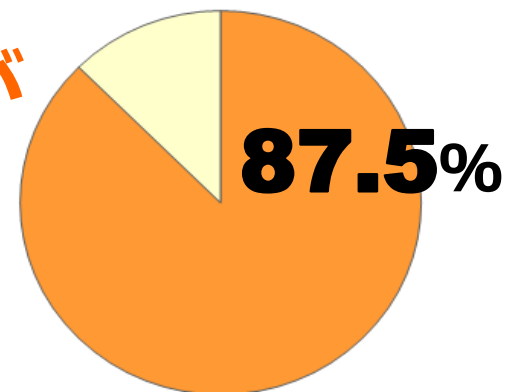
対象：18～34歳の未婚者

出典：国立社会保障・人口問題研究所「第11回出生動向基本調査」、「第15回出生動向基本調査」を基に作成

交際を望んでいない理由は、 「恋愛が面倒」が最多



しかし、未婚者のおよそ9割が
「いずれ結婚するつもり」



対象：20～30歳代の未婚者（複数回答）、18～34歳の未婚者

出典：内閣府「平成26年度 結婚・家族形成に関する意識調査」、国立社会保障・人口問題研究所「第15回出生動向基本調査」を基に作成

つまり、現代の若者は
「恋愛が面倒。恋愛、交際スキルがない。
でも、結婚はしたい。」

だから、市場のニーズには、
機会提供（マッチング）だけでなく
仲人のおせっかいサポート
がないと応えられない。

IBJの強みは、

システム × ヒト

による、“婚約まで”のサポート

システムの強み

- ・ 日本最大のお見合い会員ネットワーク
(会員約58,000人、加盟店約1,500社)
- ・ 入会～成婚まで
フルサポートできるシステム



さらに強みを伸ばすアクション

- ・ 加盟店数、会員数拡大
- ・ システムのUI、UX向上
- ・ 男女バランス均一化による成婚増



こんなことができます！

- ✓ お相手検索
- ✓ お気に入り登録
- ✓ お見合い申し込み
- ✓ 担当仲人との連絡



ヒトの強み

- ・ 婚活支援17年の成婚メソッド
- ・ 1,500社2,500人の仲人ネットワーク



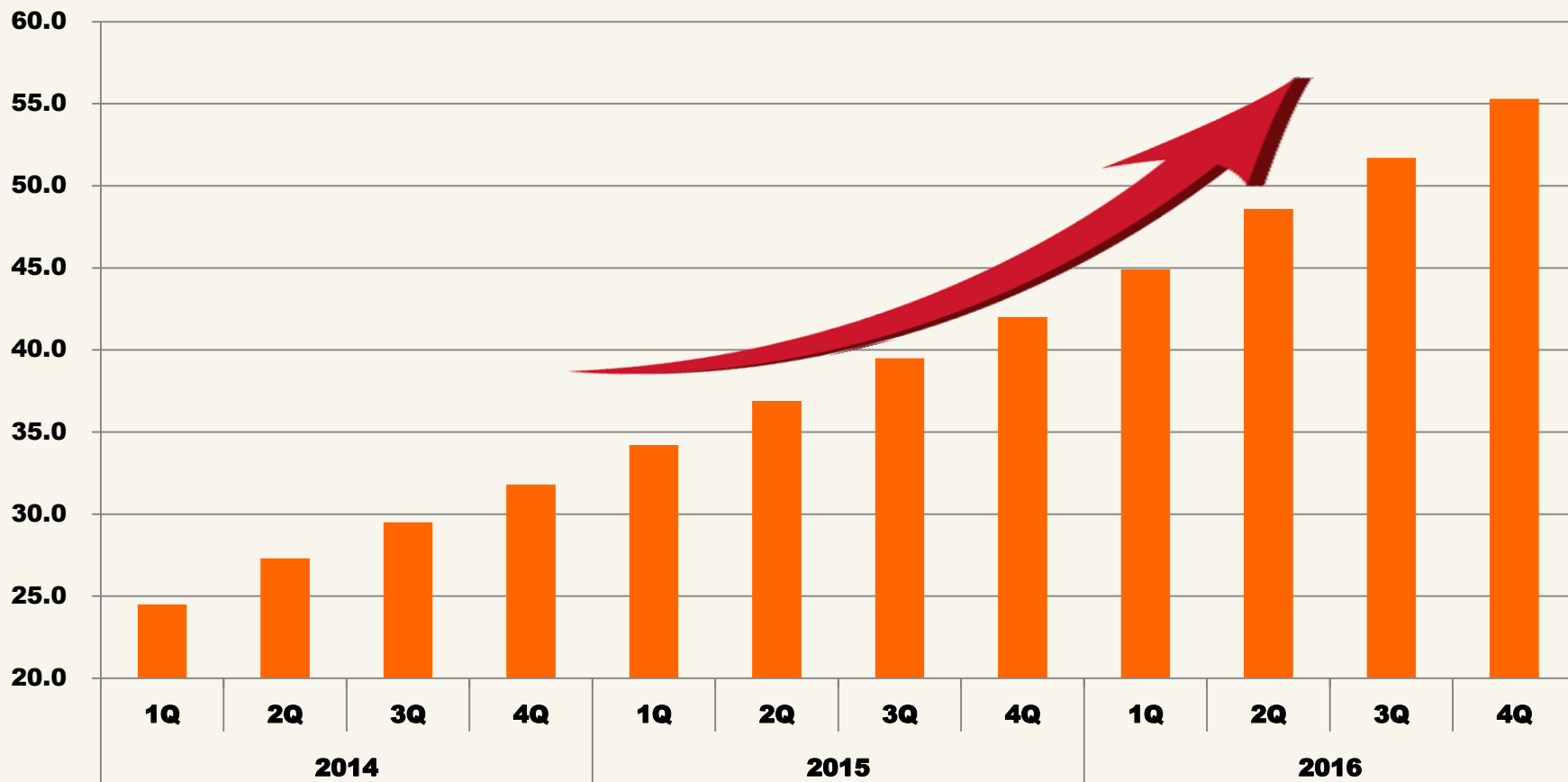
さらに 強みを伸ばすアクション

- ・ 成婚メソッドを
直営店から加盟店に波及させる
(IBJメソッドスクール)
- ・ サポート重視の料金体系の徹底

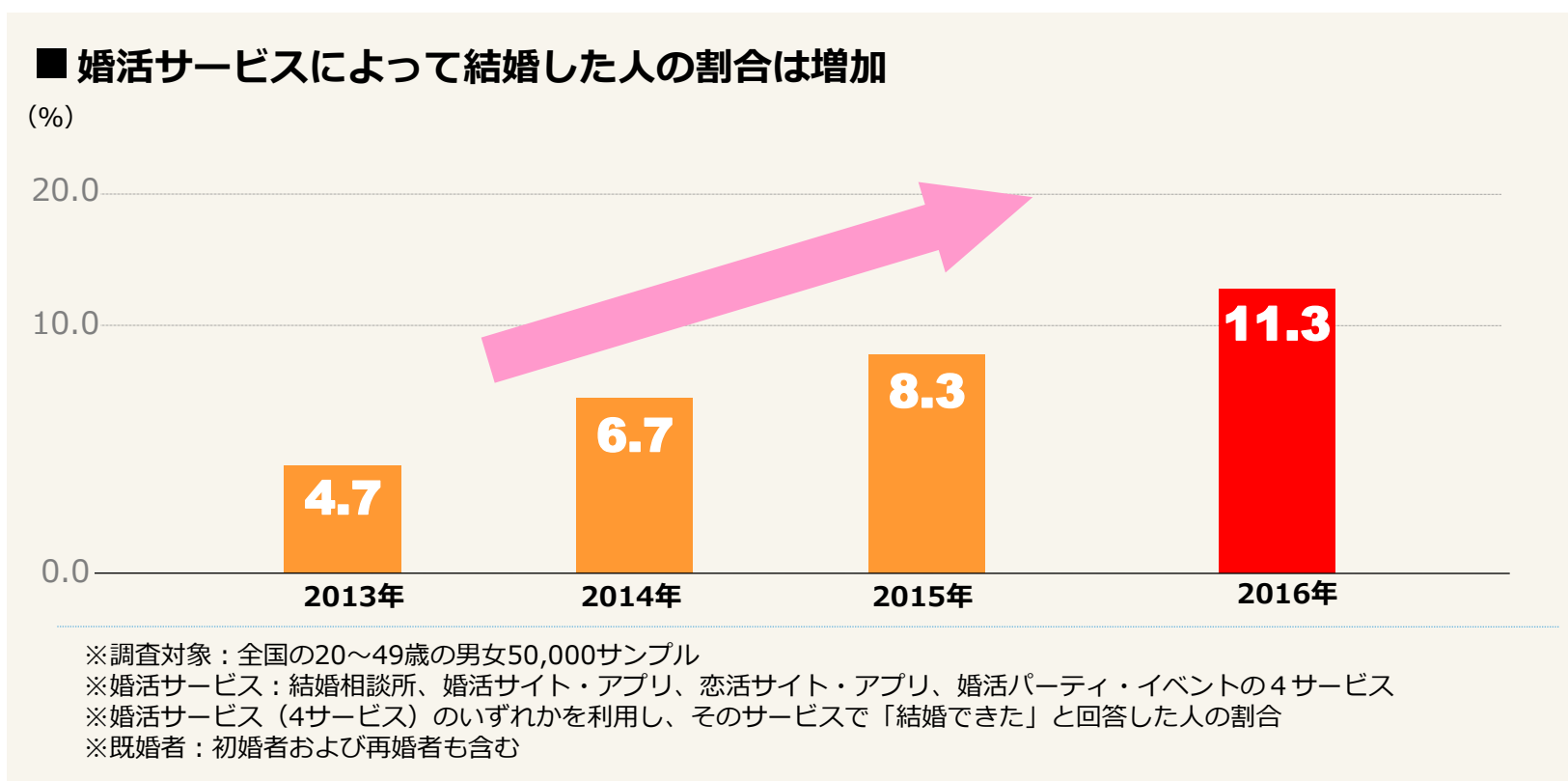


婚活会員数は数年来増加トレンド

Q末時点 婚活会員数推移(万人)



婚活サービスのニーズが高まり、 利用者は増加傾向



出典：婚活実態調査2017（リクルートブライダル総研調べ）

“婚活色”を薄め、 更なるユーザー数拡大へ

趣味でつながる
“非婚活”コミュニティ

Meet
ミートプラス
by IBJ



性格診断をフックにした
マッチングアプリ

テレビで話題の
ディグラム診断から
生まれた特別な診断!

50万人の
会員から
0円
無料
相性の良い人が
見つかる♡

カップリング診断
by IBJ
Powered by プログラムラボ

詳細はこちら >

木原 誠太郎 監修

地方自治体の「安心感」



あなたの町の
婚活支援を
応援します!

婚活のプロがお手伝い!



スポーツチームやお笑いとの
コラボイベント

ALMARK × IBJ

180名
限定!

恋する♡
バスケ観戦で
急接近!?

アルバルク東京コン
in Bリーグ

2017.3.11sat-4.15sat

詳しくCHECK >

笑いの宝庫は一緒に楽しい♡

お笑い好き
パーティー

「相席スタート」が司会!

In ルミネtheよしもと

3

成長戦略

1. 婚活事業

- ①IBJの強みを伸ばす
- ②会員基盤の拡大

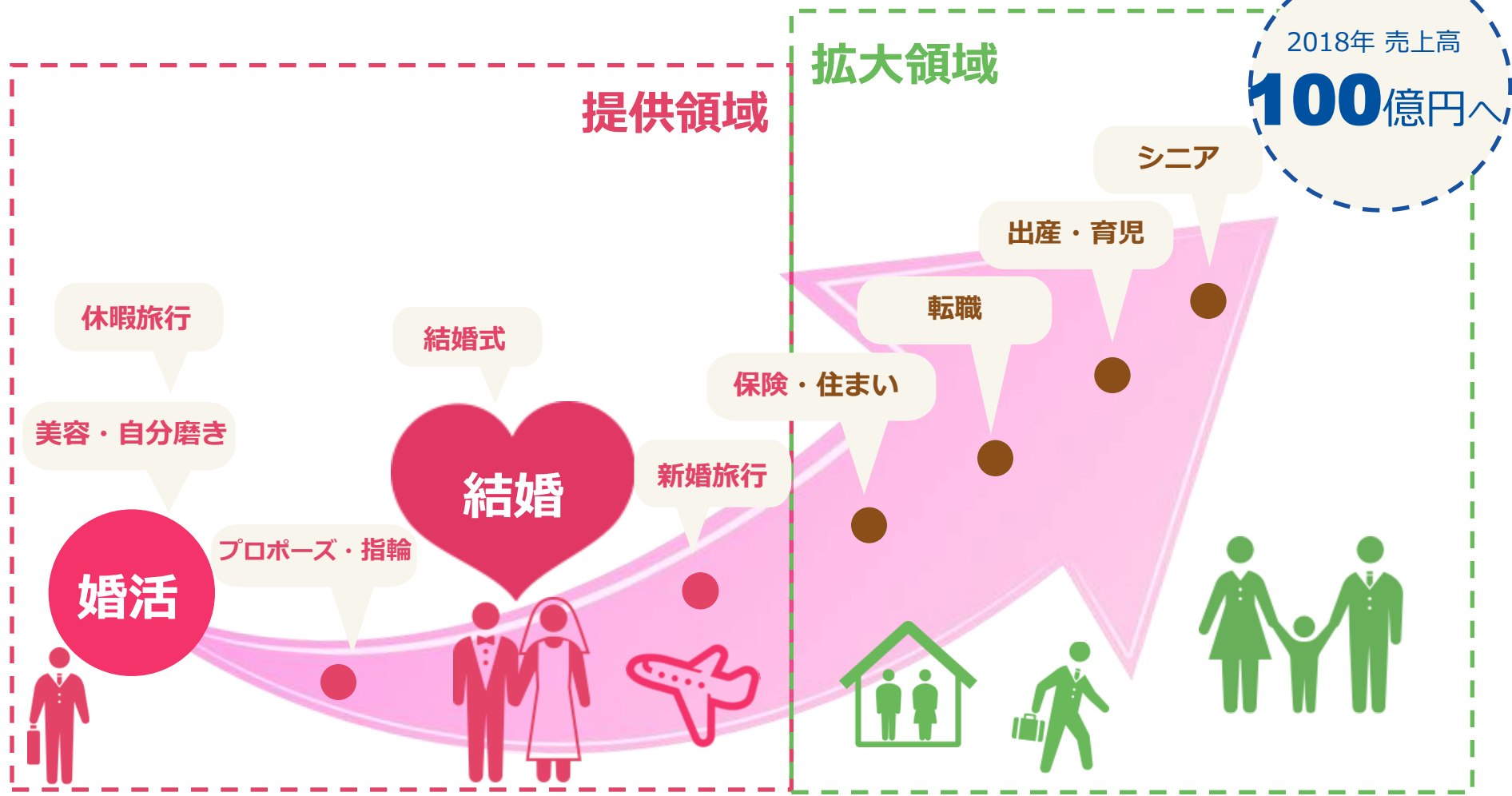
2. ライフデザイン事業

3. 2020年に向けて

IBJ会員基盤がグループ会社の事業に貢献



60万人の婚活会員基盤とサポートノウハウを活かし 総合ライフデザインカンパニーへ



3

成長戦略

1. 婚活事業

- ①IBJの強みを伸ばす
- ②会員基盤の拡大

2. ライフデザイン事業

3. 2020年に向けて

✓2020年に向けた新たな中期経営計画を策定中

- ・公表時期：2018年2月中旬ごろ

4 參考資料

$$\text{売上} = \text{各事業の単価} \times \text{数量}$$

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 × 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
※成婚料は20万円

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
※法人パッケージは300万円～

より多く保有いただいている株主様

特製QUOカード



サービス無料券・割引券



より長く保有いただいている株主様

フラワーギフト券 1,000円分



4. 参考資料 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2016年12月末	2017年6月末	増 減	増減要因
流動資産	3,283	3,285	+2	
現金及び預金	2,462	2,478	+16	
固定資産	1,607	1,702	+95	
有形・無形資産	860	841	△19	・ ソニー生命と合併会社設立
投資その他の資産	746	860	+114	
資産合計	4,890	4,987	+97	
流動負債	1,795	1,782	△13	
固定負債	1,088	1,082	△6	
負債合計	2,883	2,865	△18	
資本金・資本剰余金	676	700	+24	
利益剰余金	1,700	1,916	+216	・ 利益計上 ・ 自己株式取得
自己株式	△382	△507	△125	
評価換算差額等	3	4	+1	
新株予約権	8	8	±0	
純資産合計	2,006	2,122	+116	
負債純資産合計	4,890	4,987	+97	

4. 参考資料 キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2016年6月末 (単体)	2017年6月末 (連結)	トピックス
営業活動による キャッシュ・フロー	392	470	・利益計上 ・納税
投資活動による キャッシュ・フロー	△210	△199	・関係会社株式取得 (IBJライフデザインサポート)
財務活動による キャッシュ・フロー	296	△255	・自己株式取得 ・配当金支払
現金同等物の増減額	477	16	
現金同等物の期首残高	1,428	2,462	
現金同等物の期末残高	1,906	2,478	

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	350,158千円 ※2017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（加盟相談所ネットワーク）事業 / FC事業 / ライフデザイン事業
スタッフ数（連結）	414名 ※2017年6月末現在
店舗数	38店（FC店舗含む） 札幌・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・池袋・渋谷・千葉・ 群馬・茨城・金沢・新潟・岐阜・浜松・名古屋（3店舗）・大阪・心斎橋・京都・神戸・三重（3店舗）・ 岡山・博多・広島・天神・熊本・宮崎・鹿児島・台湾 ※2017年6月末現在

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）を設立。 株式会社ウインドアンドサンをグループ会社化。 株式会社かもめをグループ会社化。
2017年	株式会社IBJライフデザインサポート（ソニー生命保険株式会社との合併会社）を設立。

株式会社IBJ

(株式会社アイビージェー / IBJ,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

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IBJ（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、2017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。