

人と人をつなぐのは、人だと思う。



2017年12月期 第3四半期 決算説明資料

2017年11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**

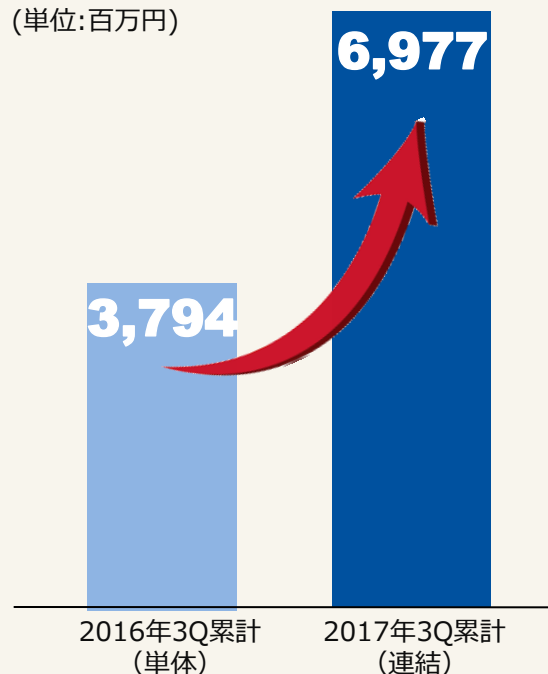
1 決算概要

売上高は前年同期比83.9%増、 営業利益は前年同期比35.3%増

売上高

前年同期比 **+83.9%**

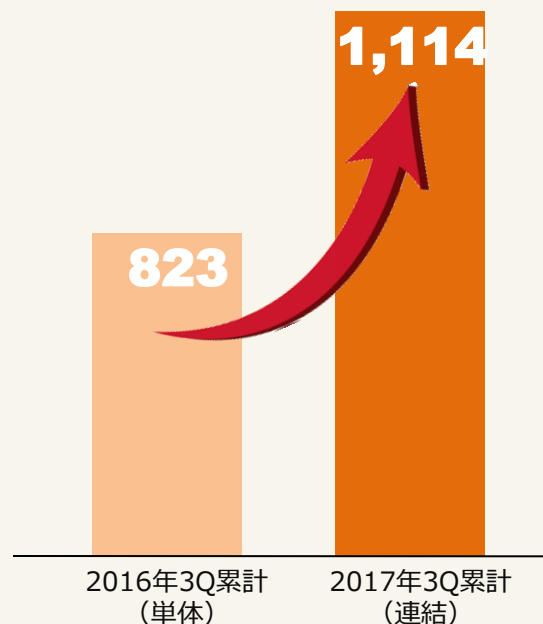
(単位:百万円)



営業利益

前年同期比 **+35.3%**

(単位:百万円)



婚活事業

売上高 : **4,359**百万円
前年同期比 : **+17.4%**

セグメント利益 : **1,967**百万円
前年同期比 : **+22.7%**

セグメント利益率 : **45.1%**
前年同期比 : **+1.9%**

ライフデザイン事業

売上高 : **2,618**百万円

セグメント利益 :
▲0.5百万円 (のれん償却前)

通期業績予想の上方修正を実施

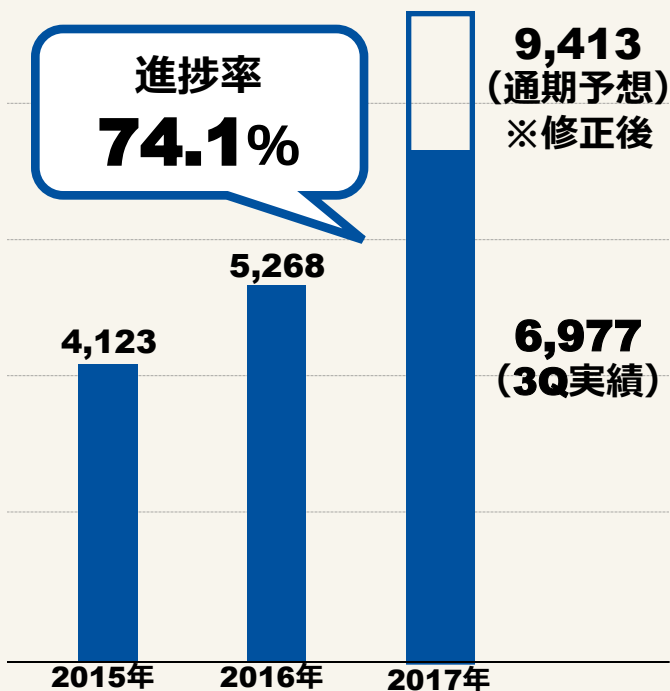
(単位:百万円)

連結	通期業績予想 (当初予想)	通期業績予想 (上方修正後)	増減額	増減率
売上高	9,259	9,413	+154	1.66%
営業利益	1,281	1,441	+160	12.49%
経常利益	1,276	1,448	+172	13.48%
当期純利益	862	985	+123	14.27%

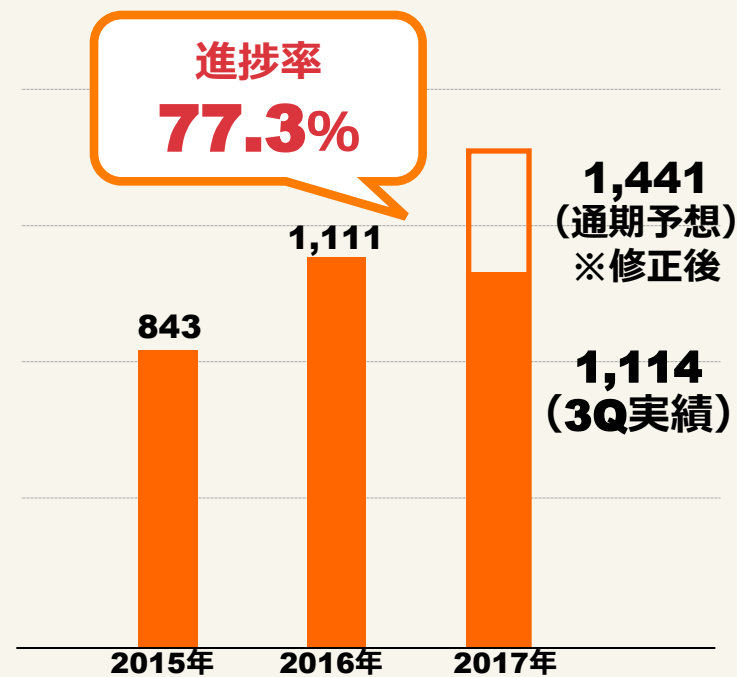
イベント動員数、加盟相談所数が堅調に推移し、
売上が順調に増加したため。

売上は74.1%、営業利益は77.3%の進捗。

売上高



営業利益



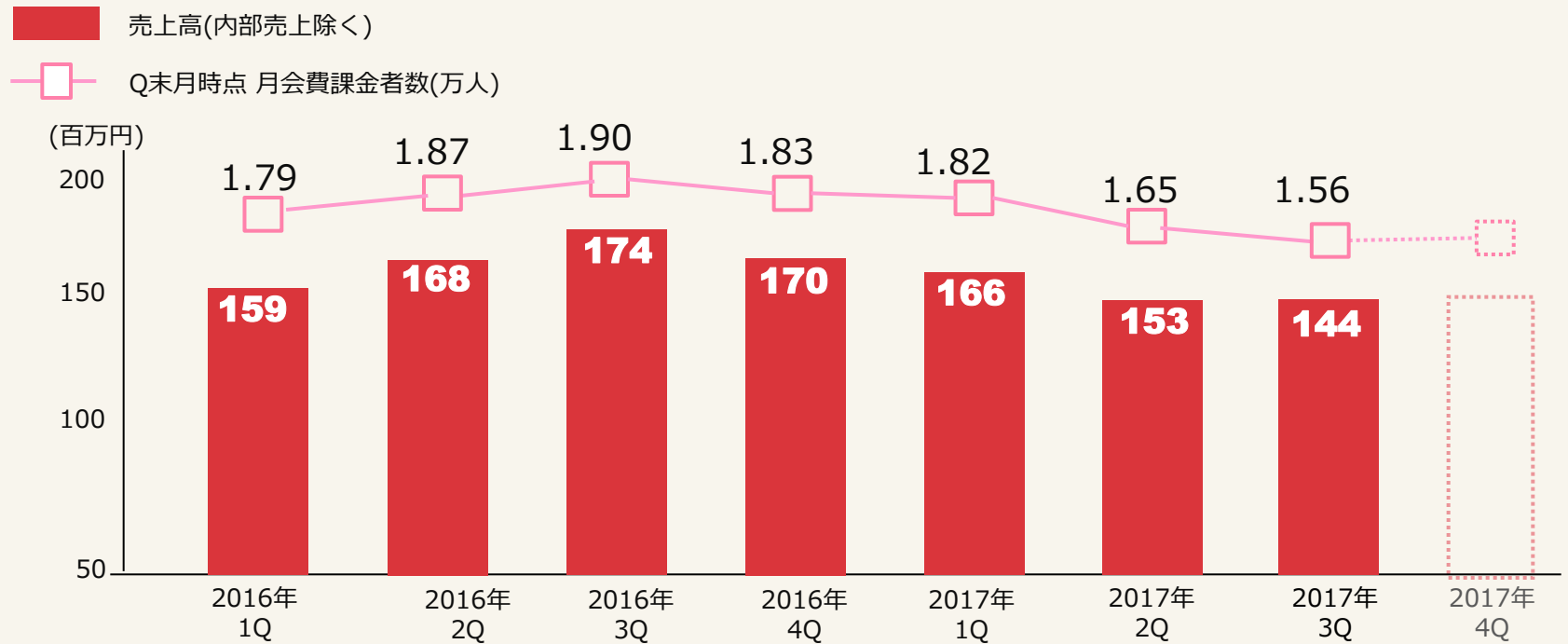
※単位:百万円

※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

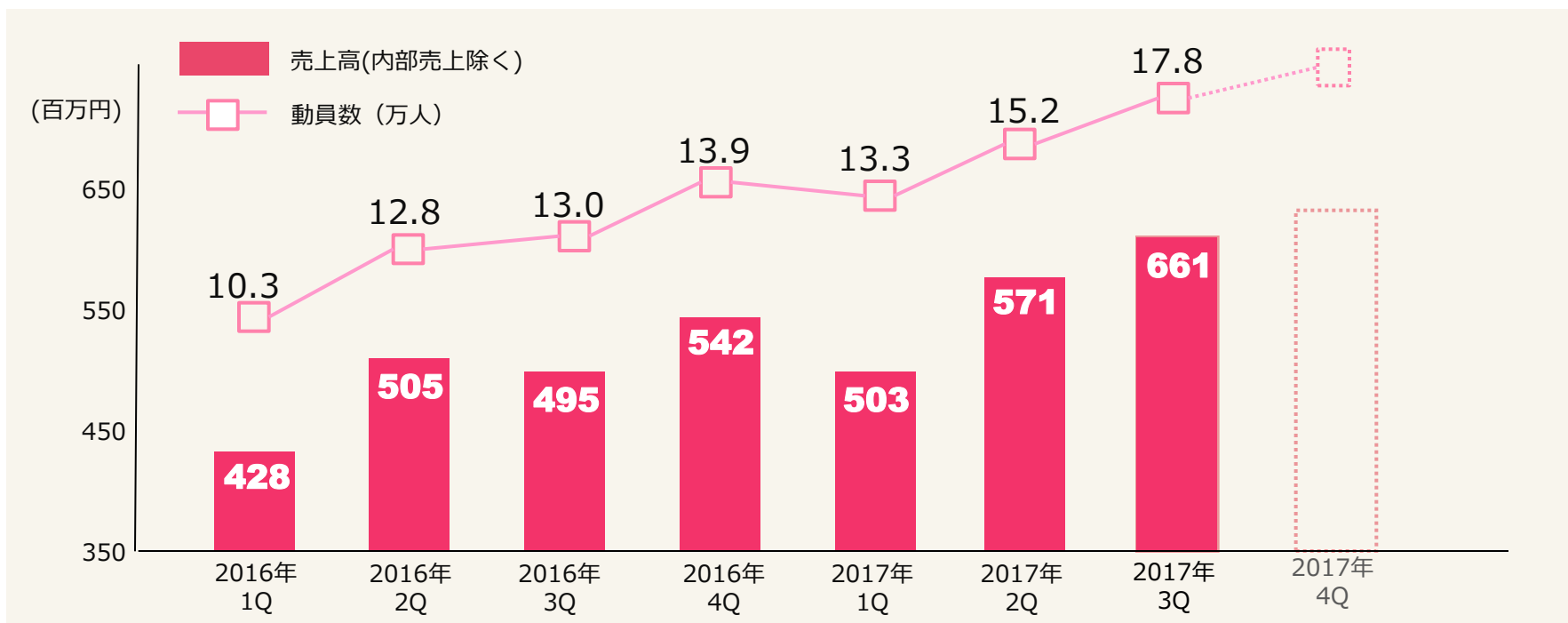
8月のサイトリニューアル後、継続的に機能面と婚シエルを強化。結婚を視野に入れたターゲットに絞り会員数のV字回復を図る。



差別化と独自性を徹底。今後の施策として、

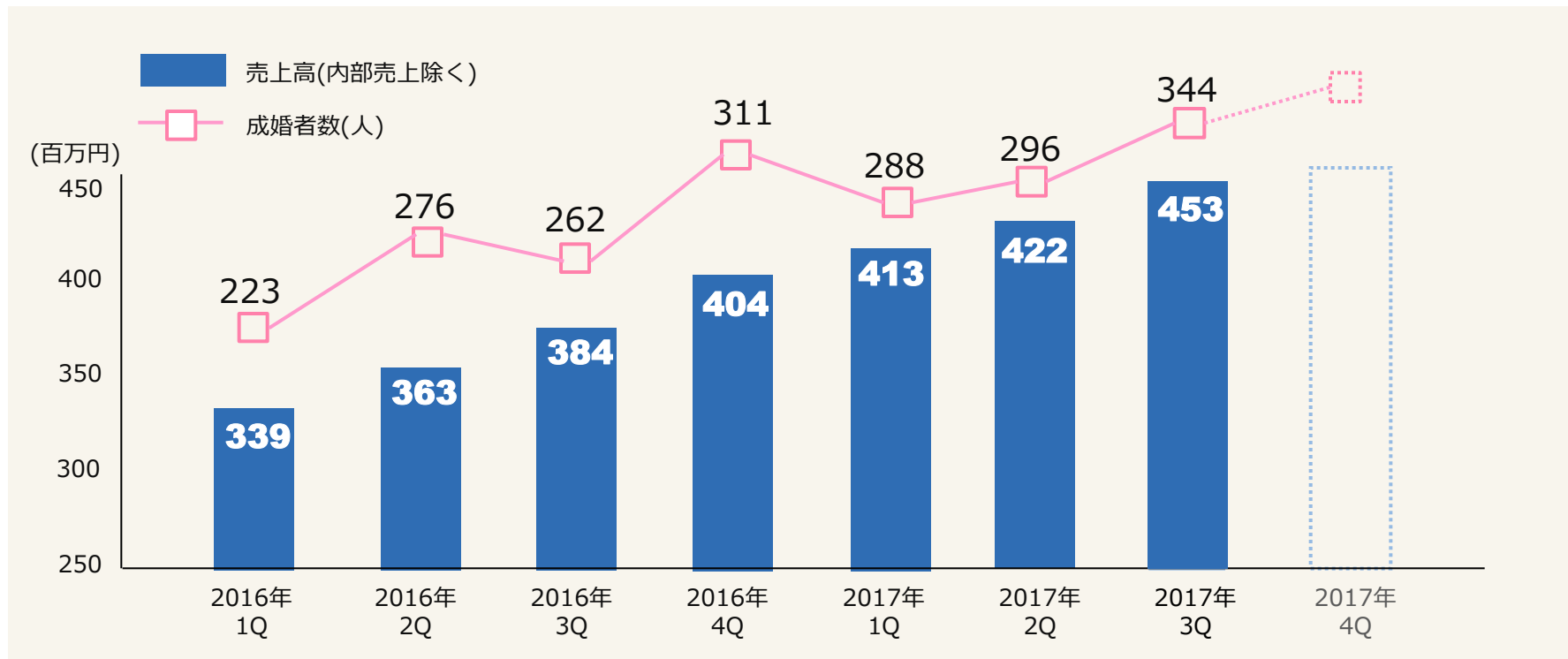
- ①コンシェル強化 ②アプリ開発
- ③検索型からレコメンド型へ ④オフラインとの連携強化

高まる婚活需要を捉え、 7月の動員数が初めて6万名を突破



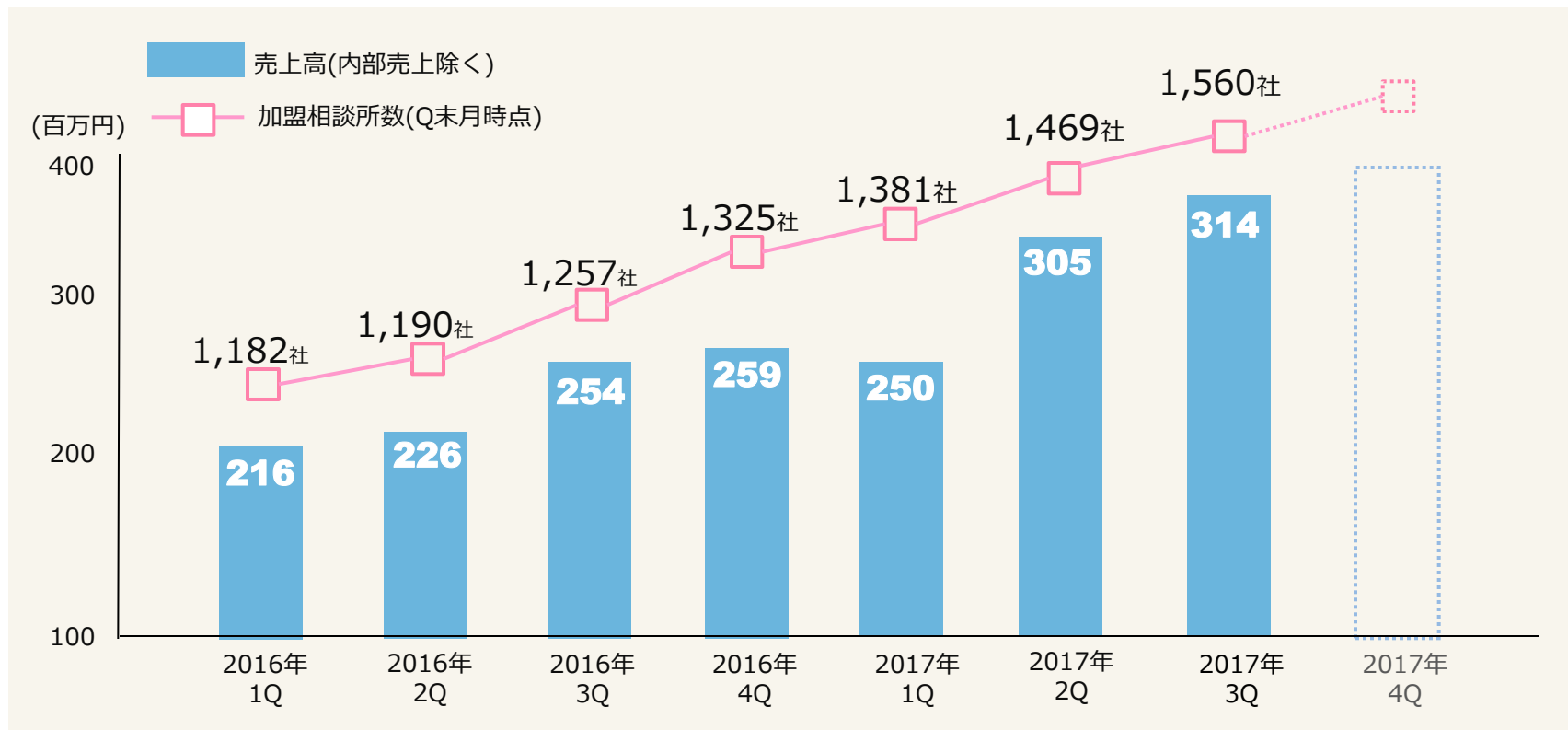
来期に向けた出店・増床投資に加えサービスクオリティの向上、
サイトリニューアルを行い最高動員数を更新

成婚者数344名と過去最高を記録



男女バランスが改善されたことで成婚者数が大幅に増加
チャットシステム導入により問い合わせが24時間自動対応可能となり、
入会数が1,000名と大きく増加した

業界初、“IBJお見合いシステムアプリ”リリース。 加盟相談所数が1,500社を突破し、売上が増加。



加盟相談所数が1,500社を突破。国内最大級のシステムのアプリ化により、登録会員数5.8万名、成婚者数1,500名と大きく増加した。

3

成長戦略

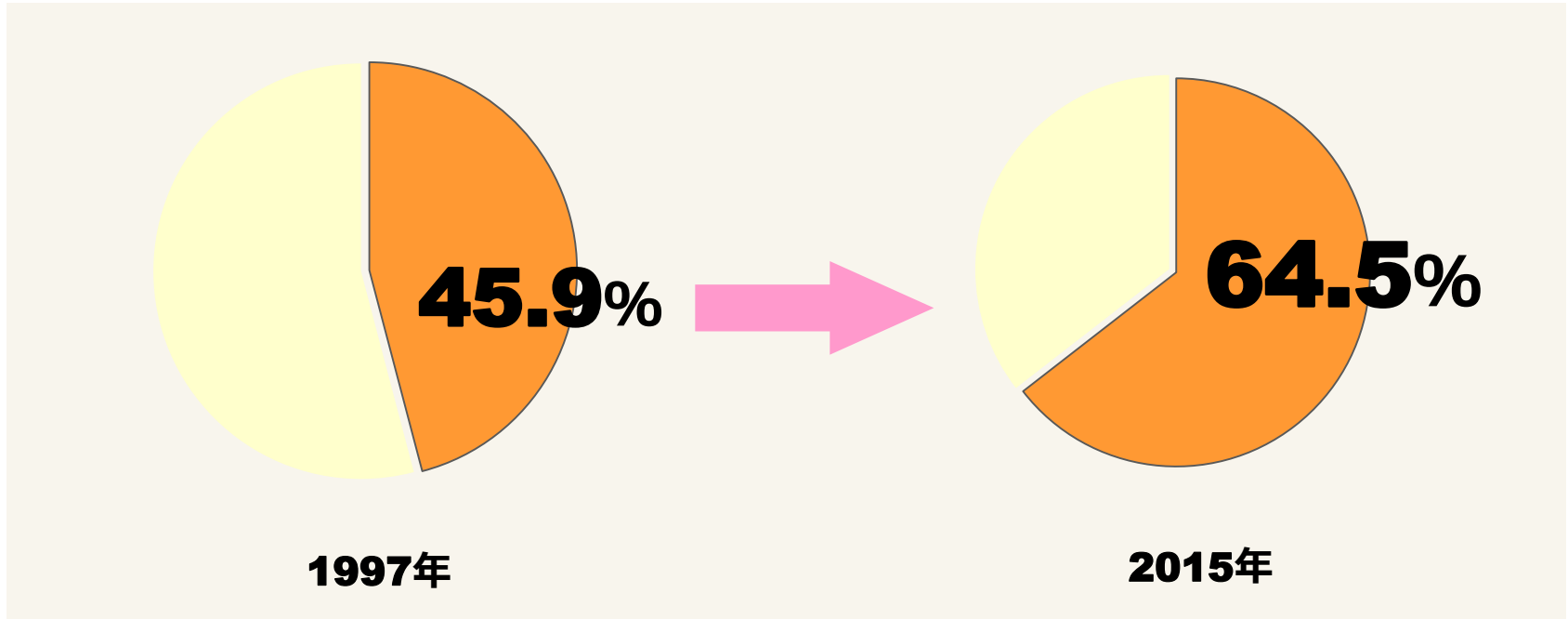
1. 婚活事業

- 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

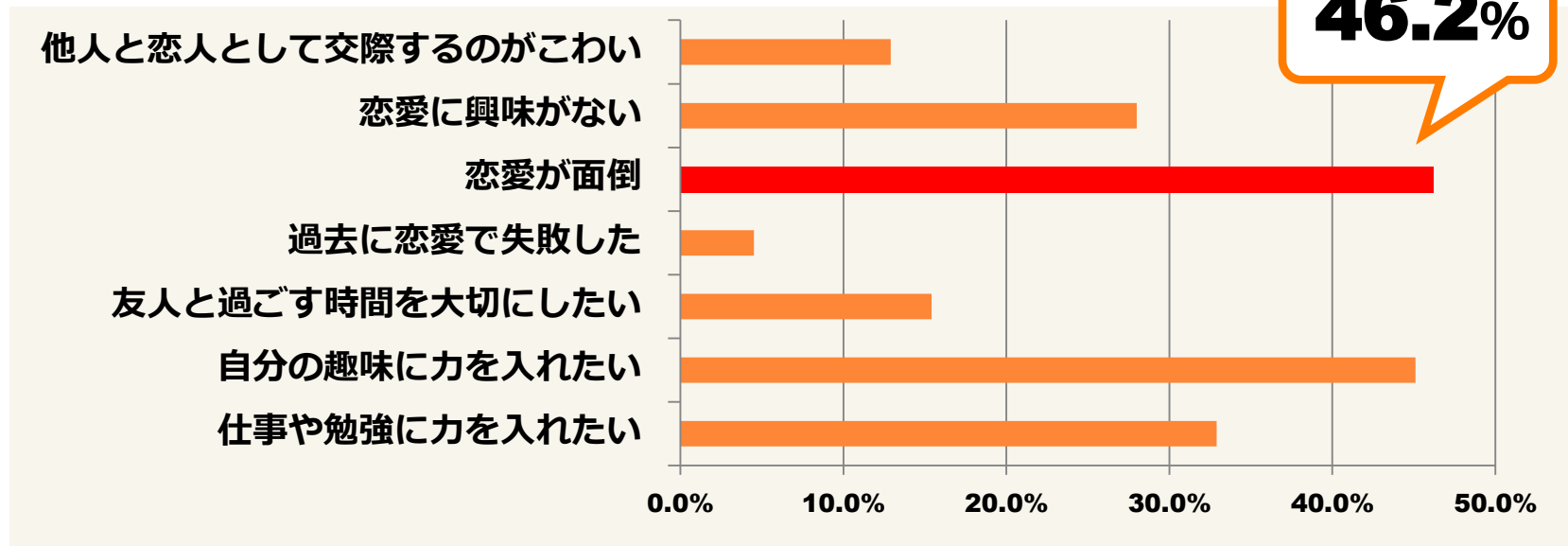


しかも、全体の約**3.5人に1人**が
特に交際を望んでいない

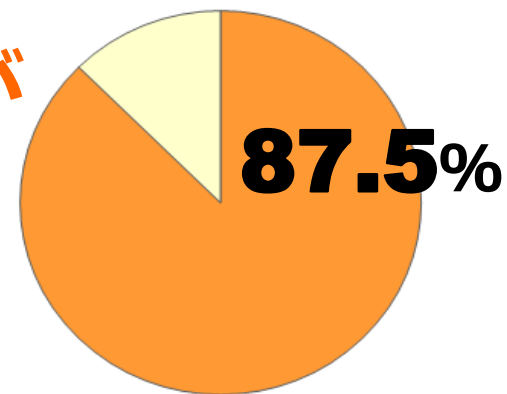
対象：18～34歳の未婚者

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



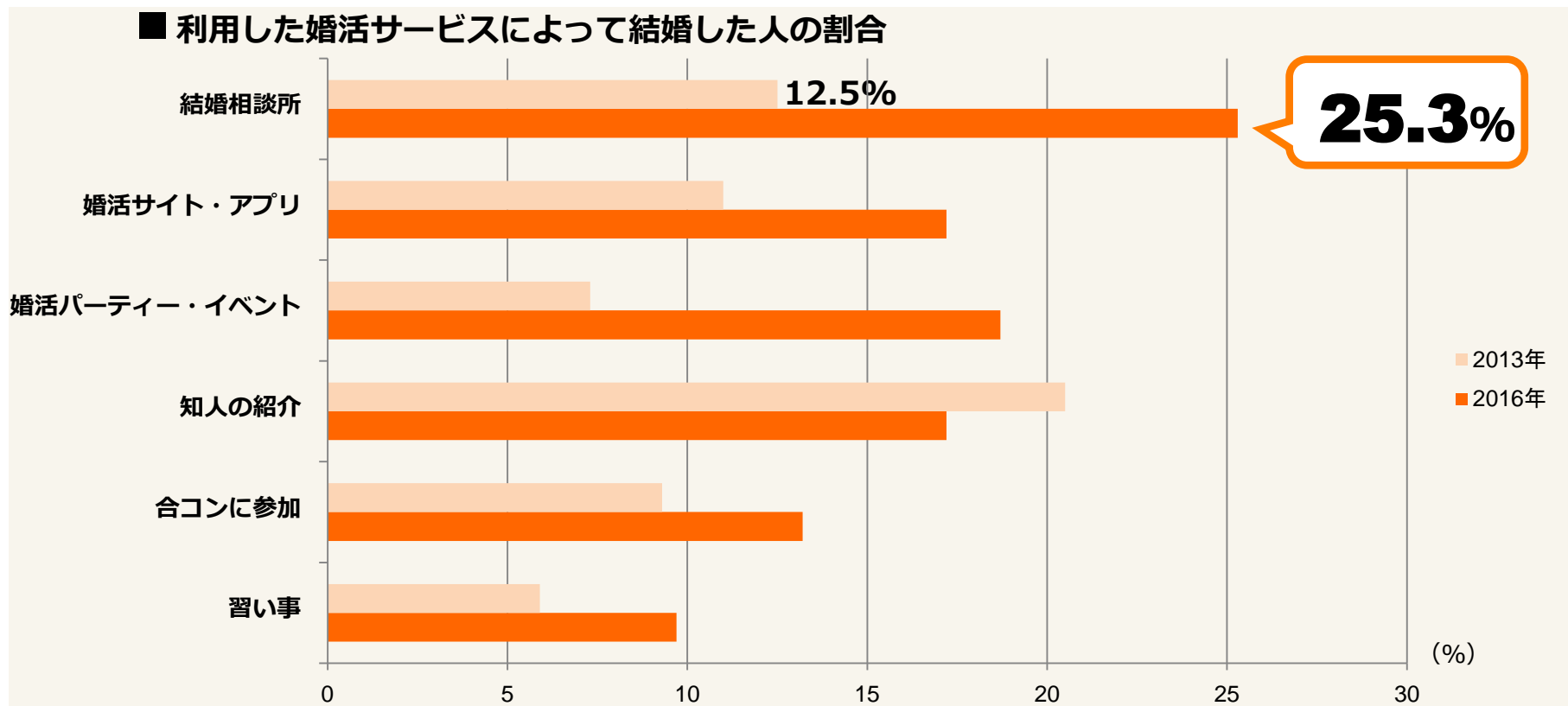
しかし、未婚者のおよそ9割が
「いずれ結婚するつもり」



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

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。



※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル
 ※婚活サービス：結婚相談所、婚活サイト・アプリ、恋活サイト・アプリ、婚活パーティー・イベントの4サービス
 ※婚活：広義の結婚に向けての意識的な行動。過去に利用・実施していたもの（結婚前に利用・実施していたもの）

出典：婚活実態調査2017（リクルートブライダル総研調べ）

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1,560社)
- ・ 入会～成婚までフルサポートできるシステム



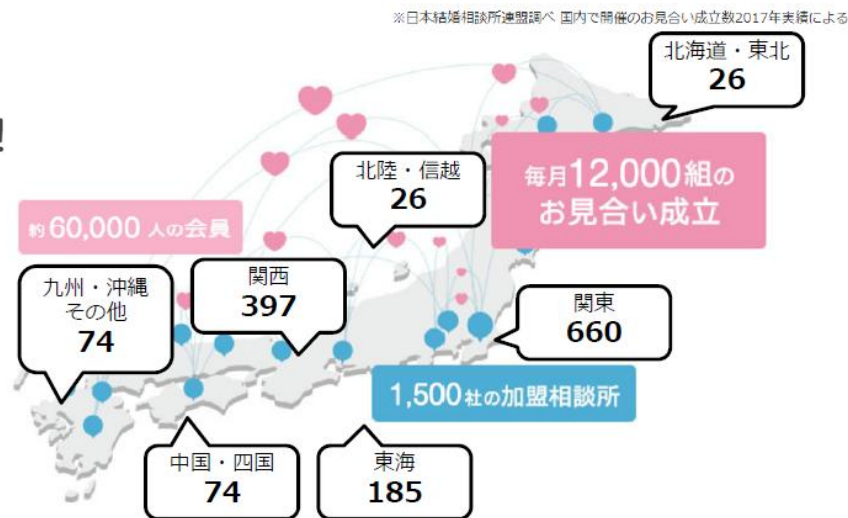
さらに強みを伸ばすアクション

- ・ 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



- ・ 1,560社2,500人の仲人ネットワーク



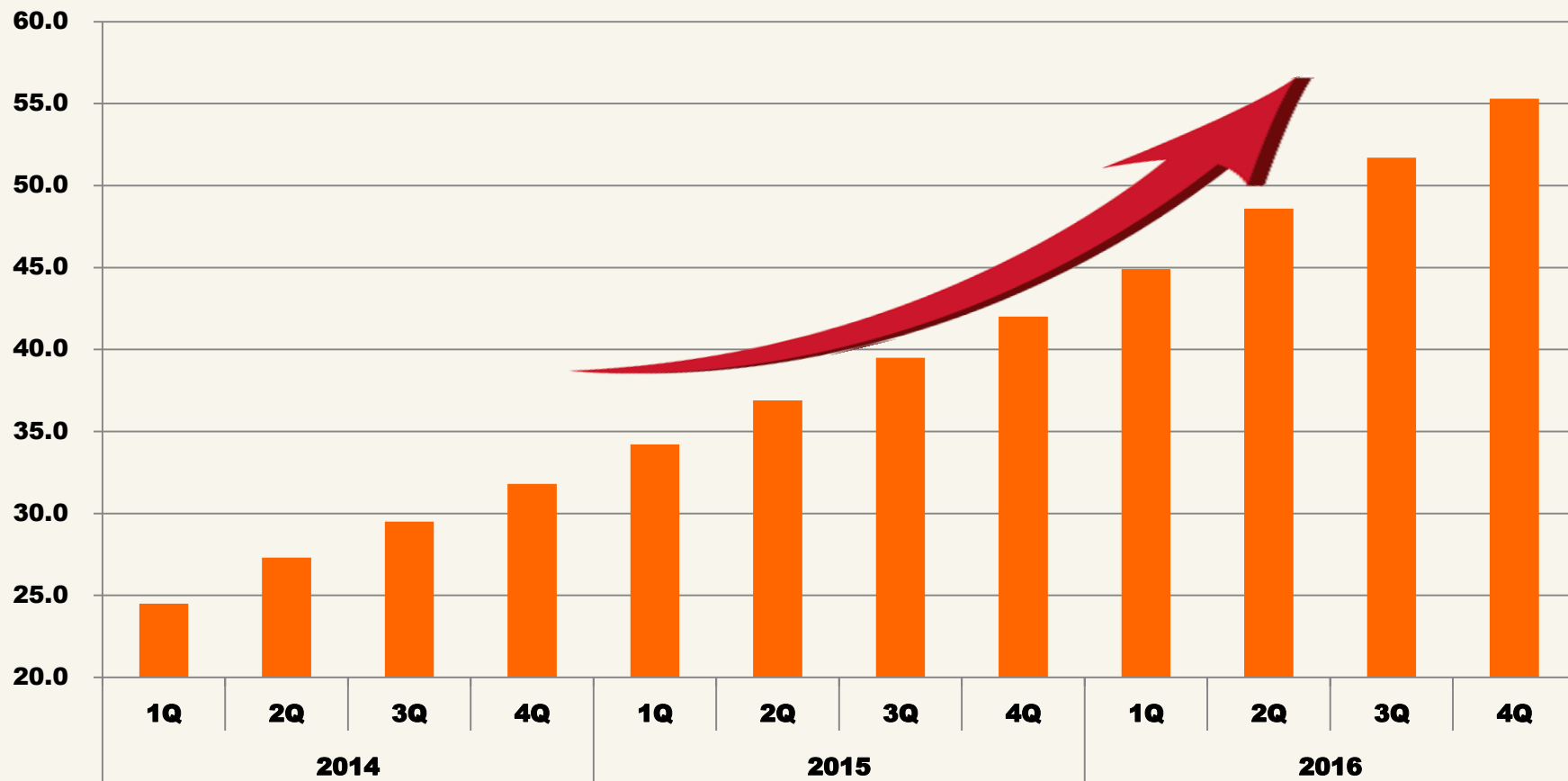
さらに 強みを伸ばすアクション

- ・ 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

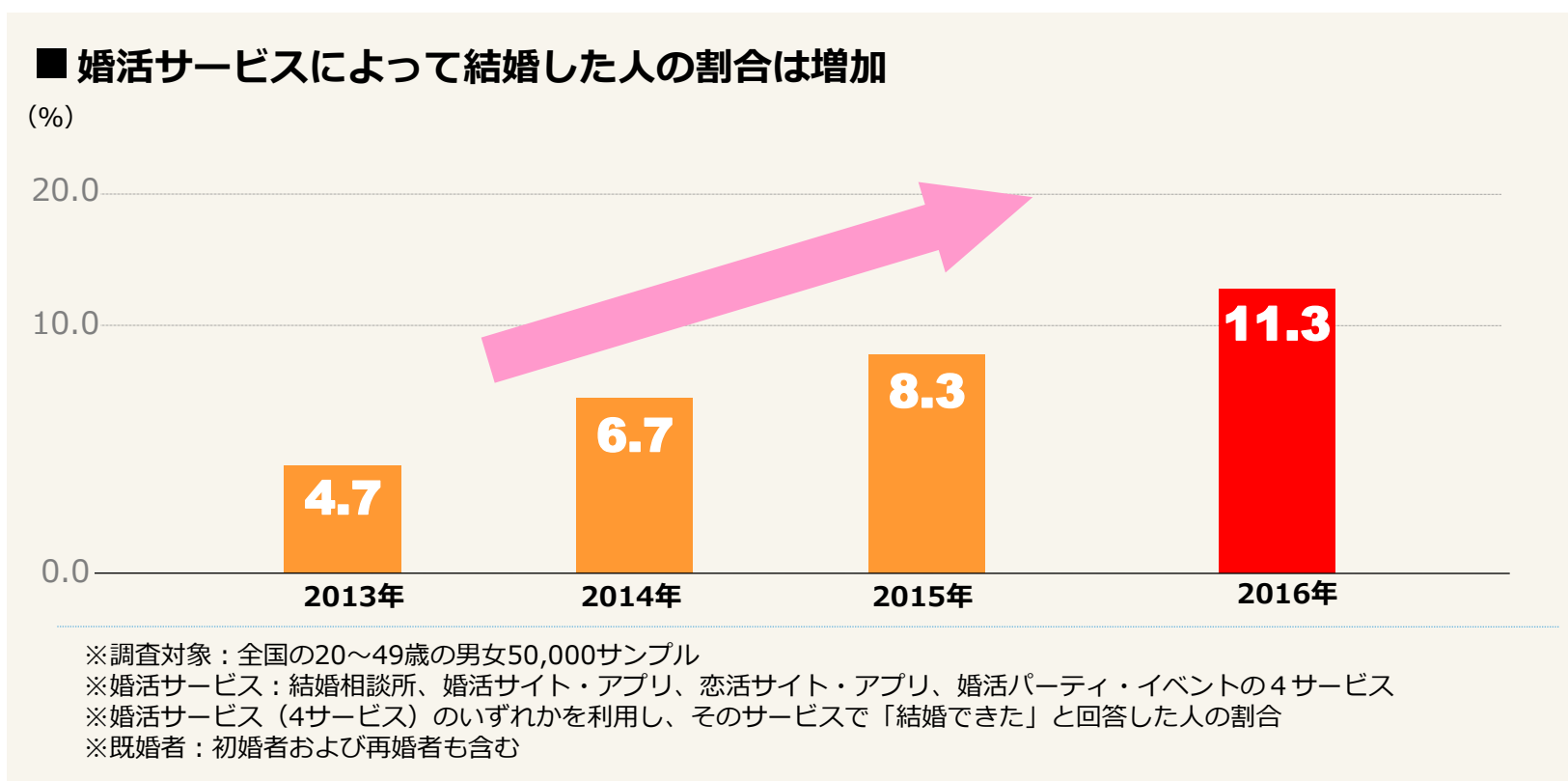


婚活会員数は数年来増加トレンド

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



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 ディグラムラボ

詳細はこちら >

木原 誠太郎 医師

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

180名
限定!

ALBARK × IBJ

恋する♡
アルバルク東京コン
in Bリーグ

バスケ観戦で
急接近!?

2017.3.11sat-4.15sat

詳しくCHECK >

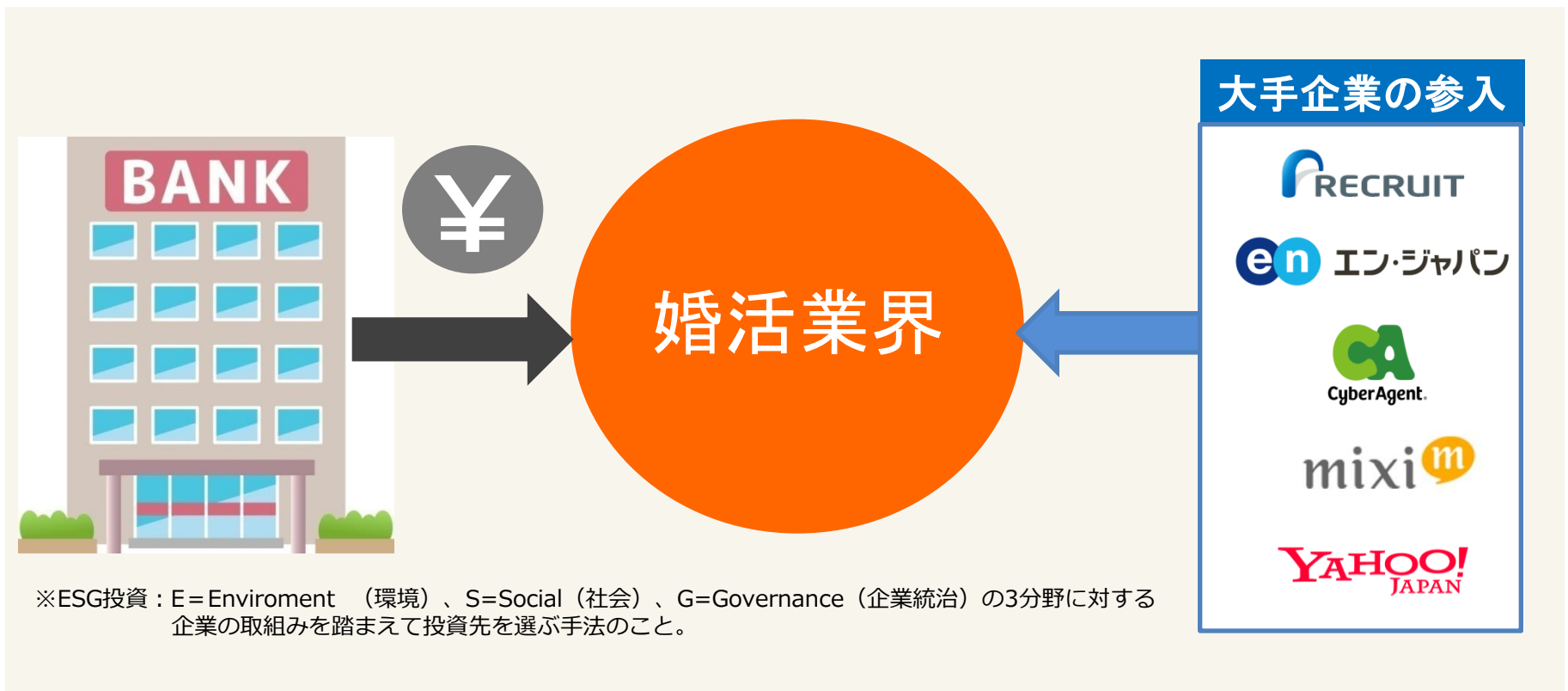
笑いの宝庫と一緒に楽しい♡

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

大手企業の参入と機関投資家・金融ファンドが持続可能性のある企業へ投資（ESG投資※）を決定し、さらに婚活業界への関心と資金が集まる



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

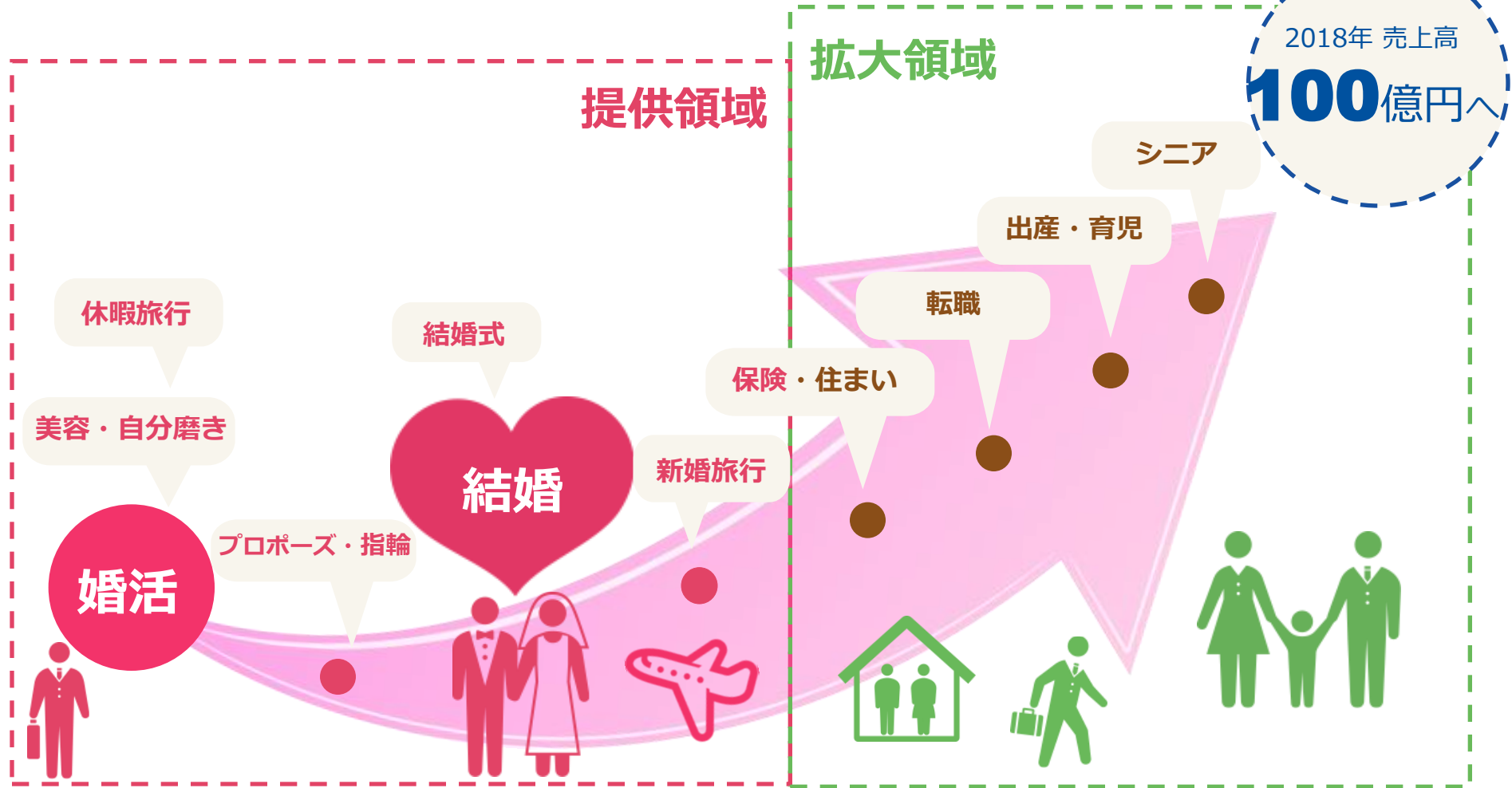
2. ライフデザイン事業

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 参考資料

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

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 **150**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9月末	増 減	増減要因
流動資産	3,283	3,448	+165	投資有価証券・関係会社株式・ 差入保証金の増加
現金及び預金	2,462	2,598	+135	
固定資産	1,607	1,830	+222	
有形・無形資産	860	847	△13	
投資その他の資産	746	982	+236	
資産合計	4,890	5,278	+387	
流動負債	1,795	1,761	△33	
固定負債	1,088	1,025	△62	
負債合計	2,883	2,787	△96	
資本金・資本剰余金	676	749	+72	利益計上
利益剰余金	1,700	2,223	+522	
自己株式	△382	△507	△124	
評価換算差額等	3	18	+14	
新株予約権	8	7	△1	
純資産合計	2,006	2,490	+483	
負債純資産合計	4,890	5,278	+387	

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	374,533千円 ※2017年9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）	420名 ※2017年9月末現在
店舗数	37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（2店舗）・岡山・博多・広島・天神・熊本・宮崎・鹿児島・台湾 ※2017年9月末現在

2006年	株式会社IBJ設立。日本結婚相談所連盟事業を開始。 婚活ネットワークインフラシステム「IBJS」をリリース。
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。
2009年	イベント&合コンサイト「Rush」による飲食店送客事業を開始。 株式会社エスアイヤの子会社化を実施。
2010年	婚活ネットワークインフラシステム「IBJS」をフルリニューアル（ver2.0）。
2011年	「ブライダルネット」をフルリニューアル。
2012年	東京証券取引所 JASDAQ市場に株式上場。
2013年	顧客統合データベース「IBJアカウント」が完成。 「日本結婚相談所連盟」の登録会員数が50,000名を突破。
2014年	台湾に合併会社「IBT」設立。*Sunfun Info社との合併会社 婚活ネットワークインフラシステム「IBJS」をフルリニューアル（ver3.0）。 新宿の直営ラウンジを大規模リニューアル。 婚活会員数が30万名を突破。 東京証券取引所 市場第二部へ市場変更。
2015年	創業15周年。 東京証券取引所 市場第一部へ銘柄指定。 イベント&合コンサイト「Rush」をリニューアル。 外国人アーティストとして初の全国ツアーであるクリス・ハート全国ツアーの公式メインスポンサーに決定。 婚活会員数が40万名を突破。 2015年度ポーター賞を受賞（独自性のある優れた戦略を実践し、高い収益性を維持している企業として）
2016年	婚活総研株式会社(子会社)を設立。 心理学と統計学を活用した相性診断「マッチング・ラボ」をリリース。 婚活ネットワークインフラシステム「IBJS」Ver3.5をリリース。 ウェディング関連事業参入を目的として、株式会社ウインドアンドサンとグループ経営を開始。 旅行事業への本格参入を目的として、株式会社かもめとグループ経営を開始。 婚活会員数が50万名を突破。
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11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。