

2019年12月期第2四半期 決算説明資料

**IBJ 2019年8月9日
東証一部 6071**

会社概要

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	627,218,250円 ※2019年6月末現在
決算期	12月
事業内容	開業支援事業 / 加盟店事業 / FC事業 / アプリ事業 / パーティー事業 / 直営店事業 / ライフデザイン事業
スタッフ数(連結)	730名 ※2019年6月末現在
店舗数	58店（パーティー加盟店含む） ※2019年6月末現在 仙台、新宿*2店、銀座、有楽町、八重洲、上野、渋谷、恵比寿*2店、池袋、横浜、大宮、千葉、大阪、心齋橋、なんば、京都、神戸、名古屋*3店、博多、台湾、北海道、新潟、富山、石川、群馬、栃木*2店、茨城*3店、千葉、新宿、六本木、町田、北千住*2店、川崎、小田原、静岡、長野、岐阜、三重*4店、滋賀、和歌山、岡山、広島、福岡、佐賀、熊本、宮崎、鹿児島

経営理念

MISSION
ミッション

ご縁がある皆さまを幸せにする

VISION
目指す姿

日本最大の社会問題
「人口減少と少子高齢化」を解決する

STRATEGY
経営戦略

加盟店
拡大

メソッド
普及

成婚創出数
UP

目次

1.決算概要

2.事業戦略

3.APPENDIX

1. 決算概要

連結業績ハイライト

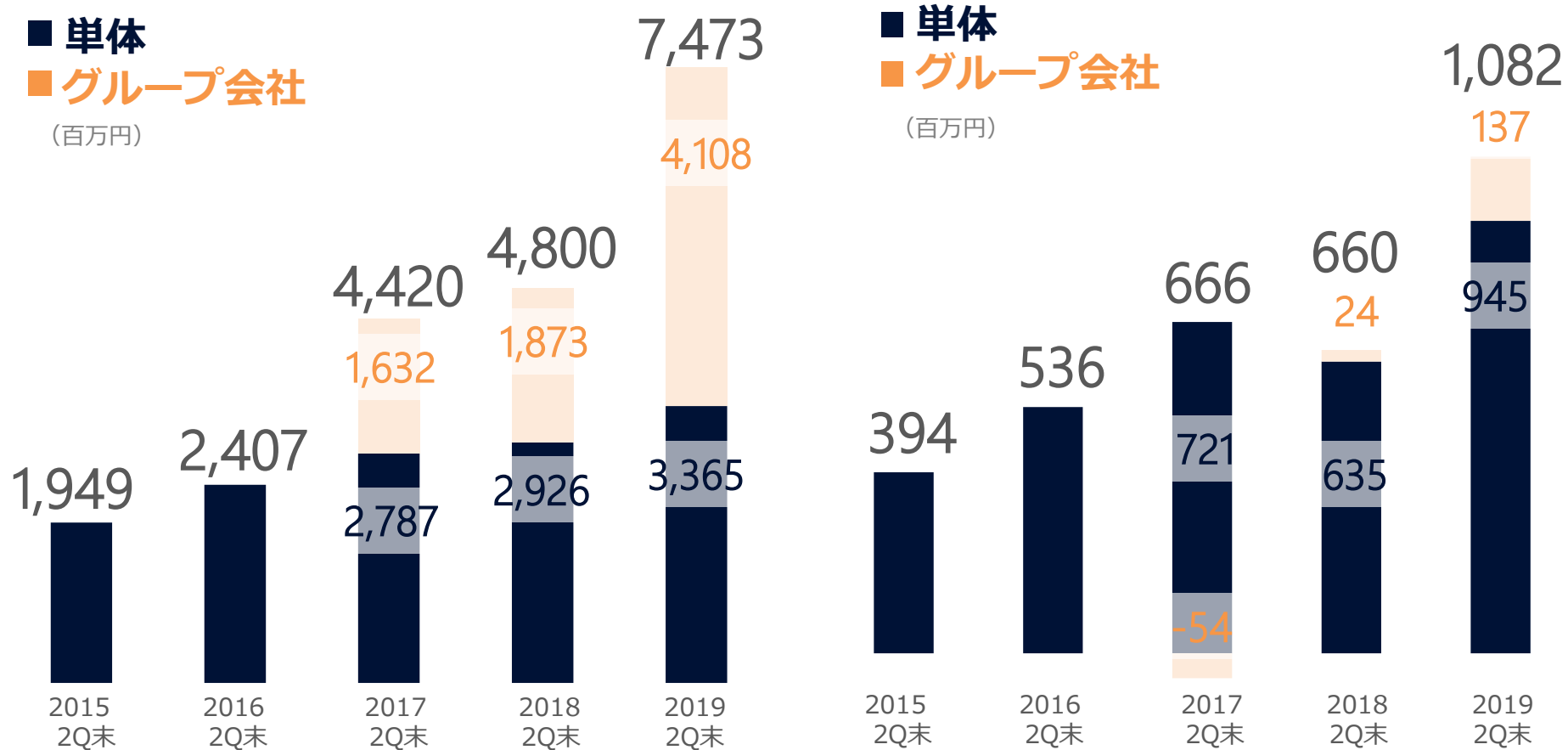
(百万円)

	2018年2Q	2019年2Q	増減率
売上高	4,800	7,473	+55.7%
営業利益	660	1,082	+63.9%
経常利益	656	1,106	+68.6%
四半期純利益	425	722	+69.6%

連結・単体業績ハイライト

売上

営業利益

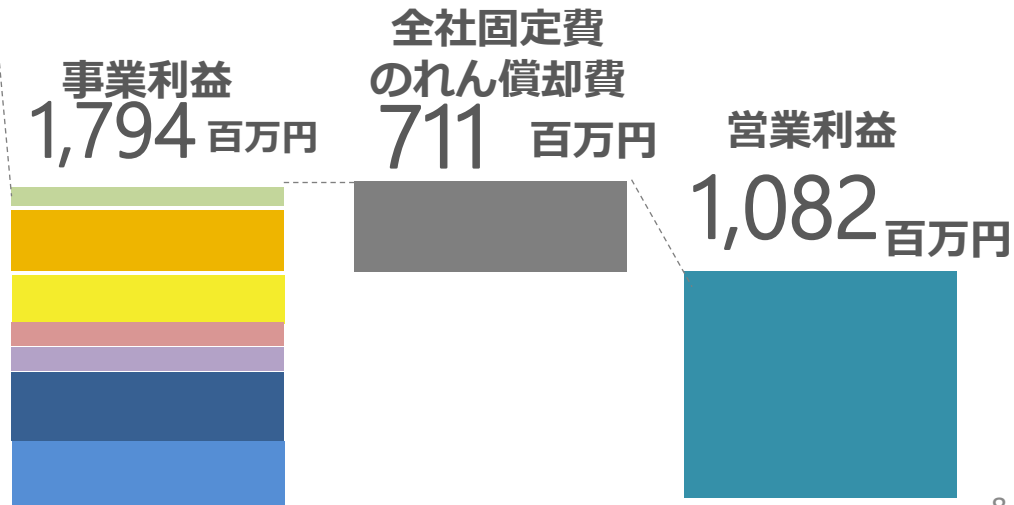
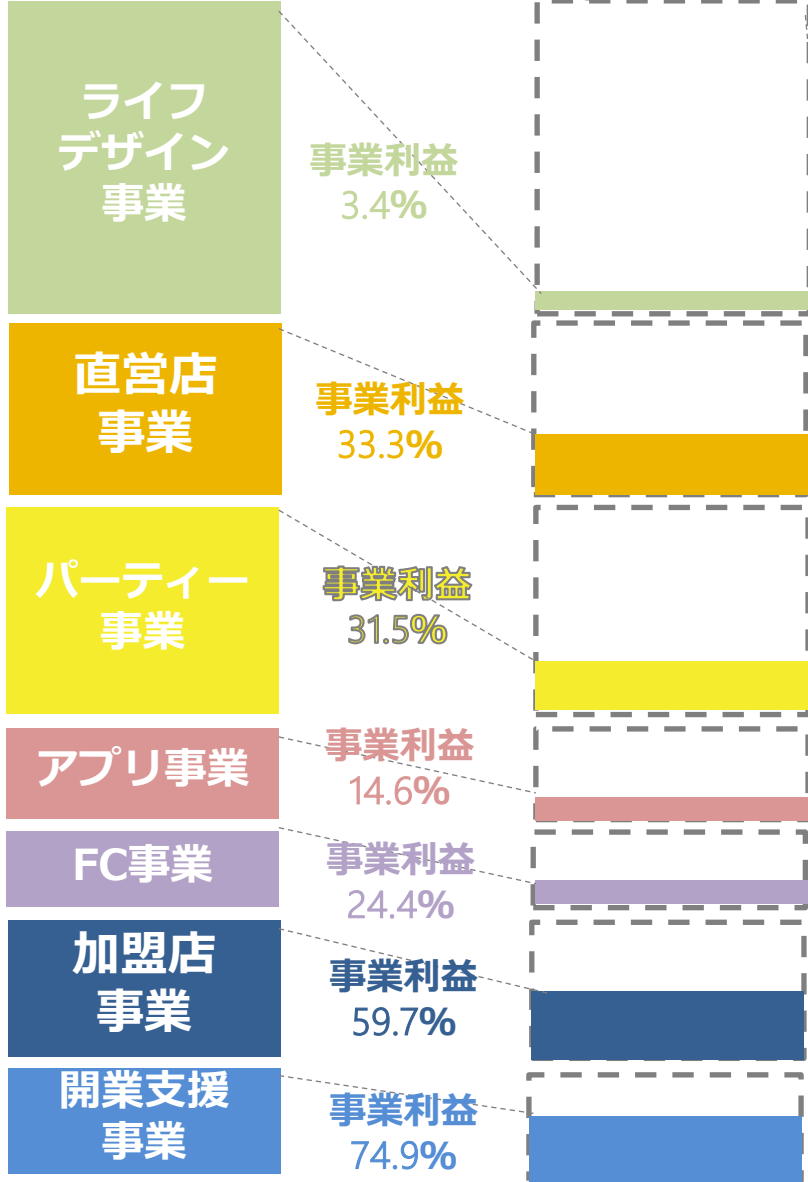


昨年M&Aしたグループ会社の貢献もあり、
業績予想を大きく上回った

営業利益の増減分析

売上高
7,473 百万円

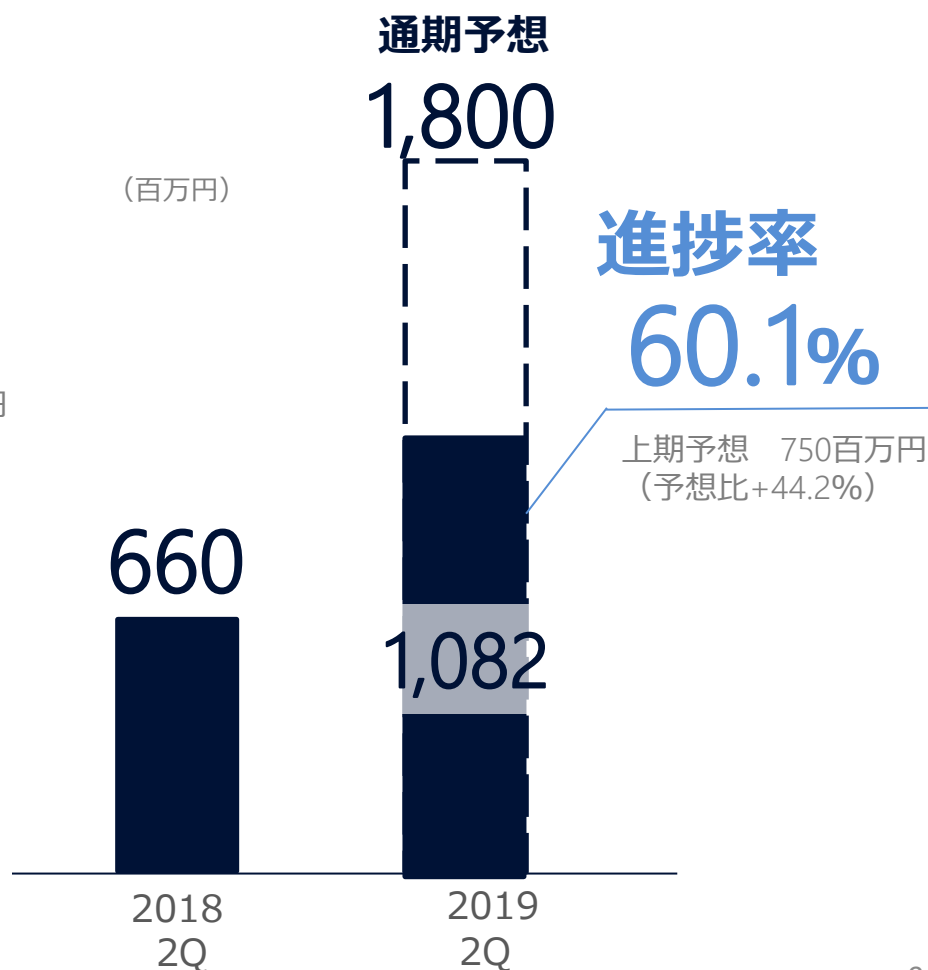
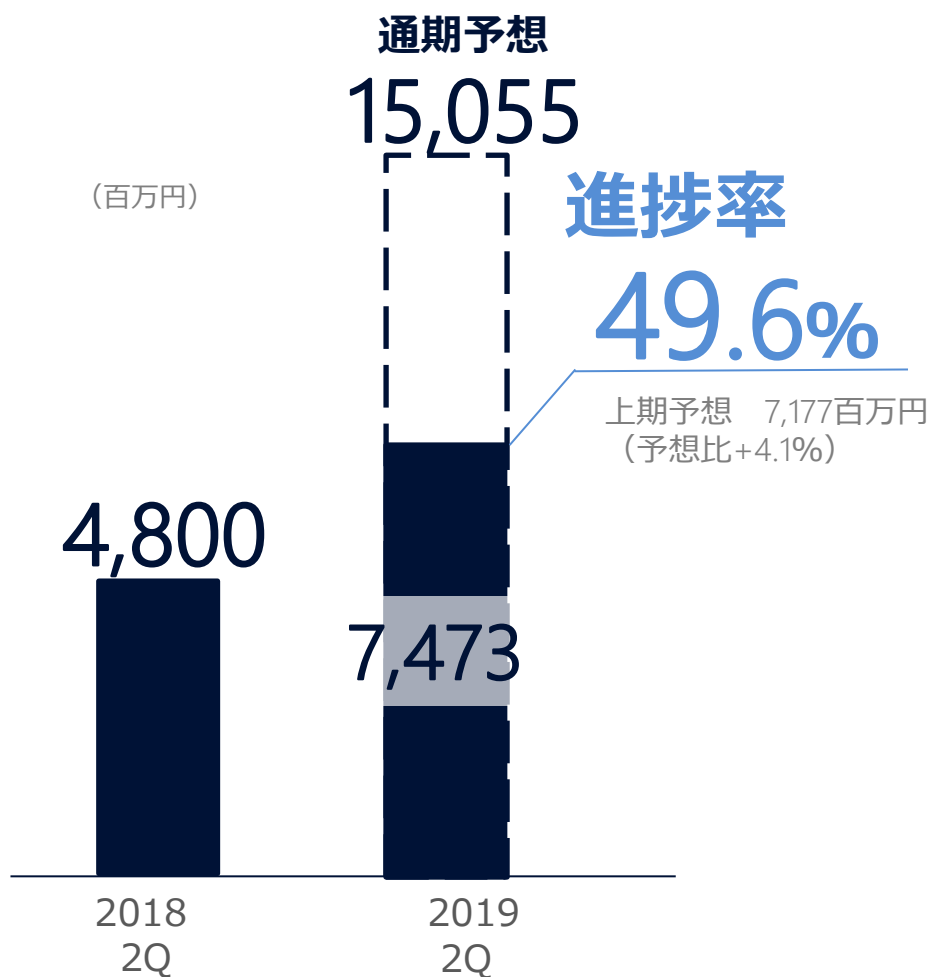
事業コスト
5,679 百万円



通期業績予想進捗率

売上高

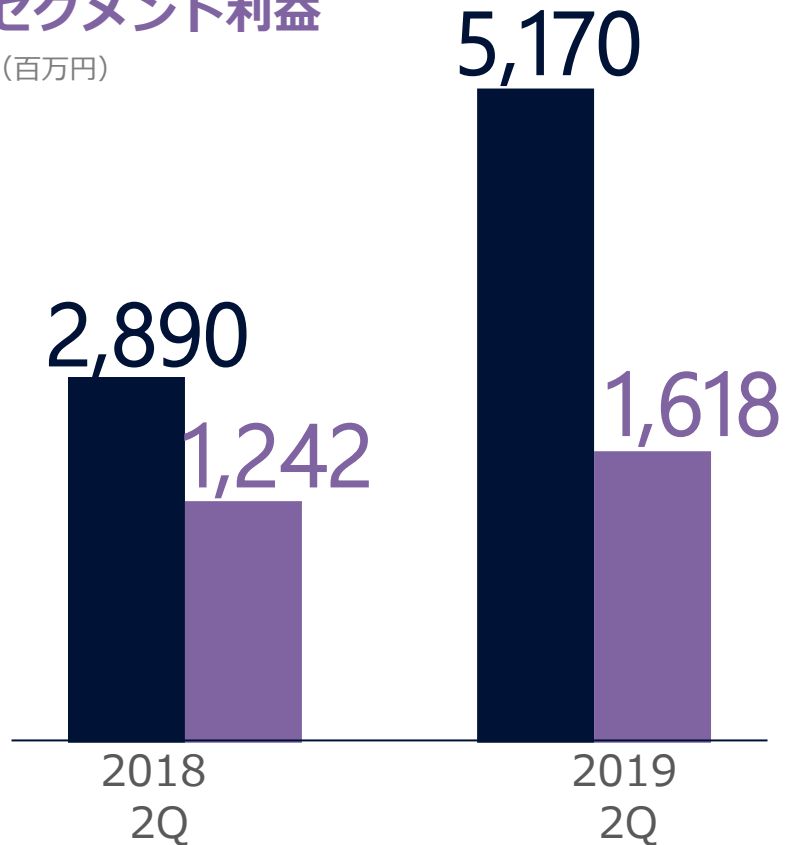
営業利益



セグメント別業績

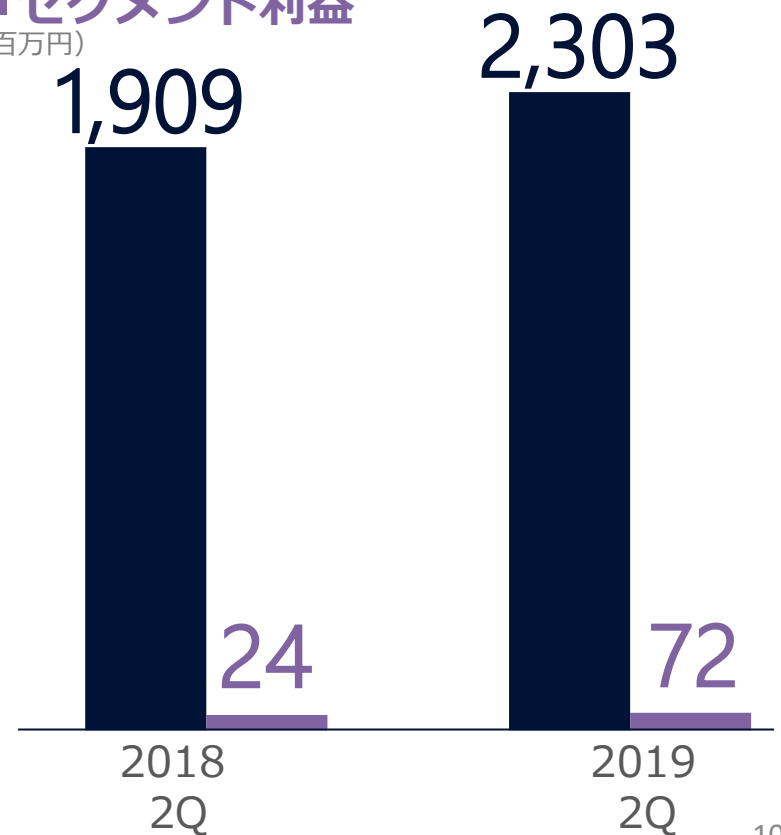
婚活事業

■ 売上
■ セグメント利益
(百万円)



ライフデザイン事業

■ 売上
■ セグメント利益
(百万円)



ビジネスモデル

売上 = 各事業の単価 × 数量

開業支援事業

- 日本結婚相談所連盟 開業加盟金 個人150万円 法人300万円 ※小規模法人180万円
- アプリ加盟店 加盟金 個人150万円 法人300万円 (従業員30名以下の法人を指す)

加盟店事業

- 日本結婚相談所連盟 月額システム利用料 平均31,000円
- アプリ加盟店 月額システム利用料 4~8万円

FC事業

- パーティー加盟店 登録料 120~600万円 ※エリアによって異なる
- パーティー加盟店 月額システム利用料 4~8万円 ※エリアによって異なる

アプリ事業

平均月単価 約5,700円 有料会員数 約47,000名

パーティー事業

1回当たりの参加費 2,800円 月間イベント動員数 約60,000名

直営店事業

平均年単価 約25万円 会員数 約6,000名 +成婚料20万円

ライフデザイン事業

wedding 披露宴等の料飲費の10% (5~10万円) × 月間送客件数 約80件

Honeymoon ハネムーン旅行代金 50~70万円 × 月間成約件数 約15件


Insurance 保険成約手数料 3~20万円 × 月間成約件数 約45件

事業別サマリ

(百万円)

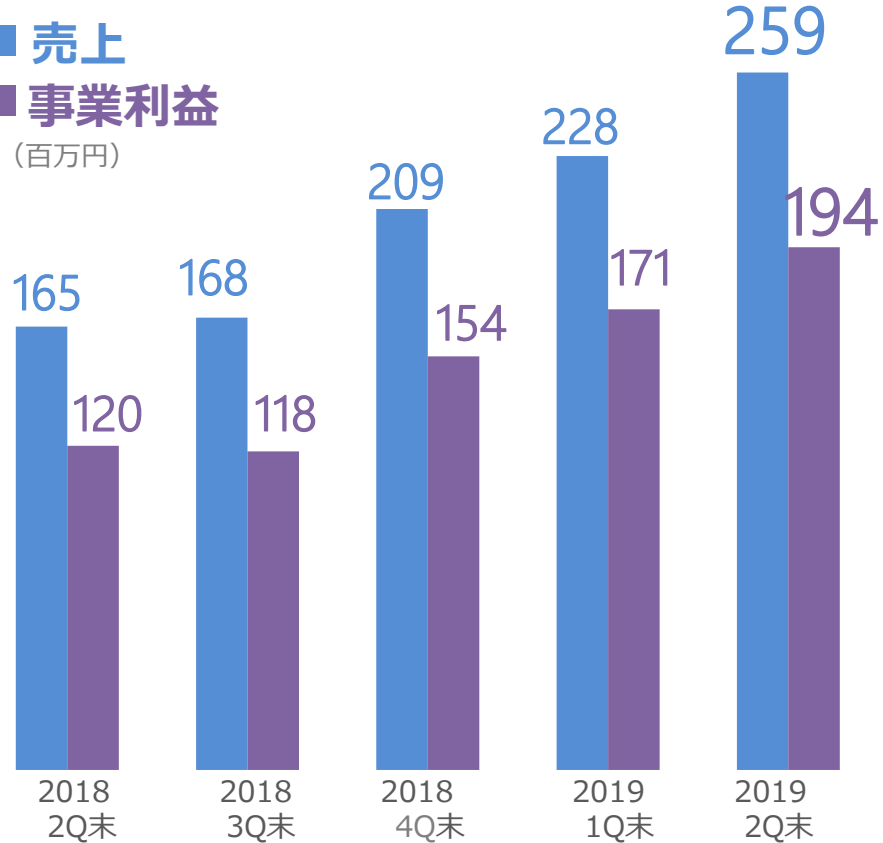
		2018年2Q	2019年2Q	増減率
開業支援事業	売上	315	488	+54.9%
	事業利益	231	366	+58.6%
加盟店事業	売上	288	350	+21.5%
	事業利益	205	214	+4.3%
FC事業	売上	154	92	△40.5%
	事業利益	20	22	+8.7%
アプリ事業	売上	243	1,511	+520.5%
	事業利益	169	220	+30.4%
パーティー事業	売上	974	1,102	+13.1%
	事業利益	260	348	+33.9%
直営店事業	売上	913	1,625	+77.8%
	事業利益	434	541	+24.7%
ライフデザイン事業	売上	1,909	2,303	+20.6%
	事業利益	27	79	+185.9%

開業支援事業

日本結婚相談所連盟
by 

売上・事業利益

■ 売上
■ 事業利益
(百万円)



新規開業件数

2019年4~6月 149社

ブライダルネット
by 

新規開業件数

2019年4~6月 6社

※2019年2月~START

PARTY☆PARTY
by 

新規開業件数

2019年4~6月 5社

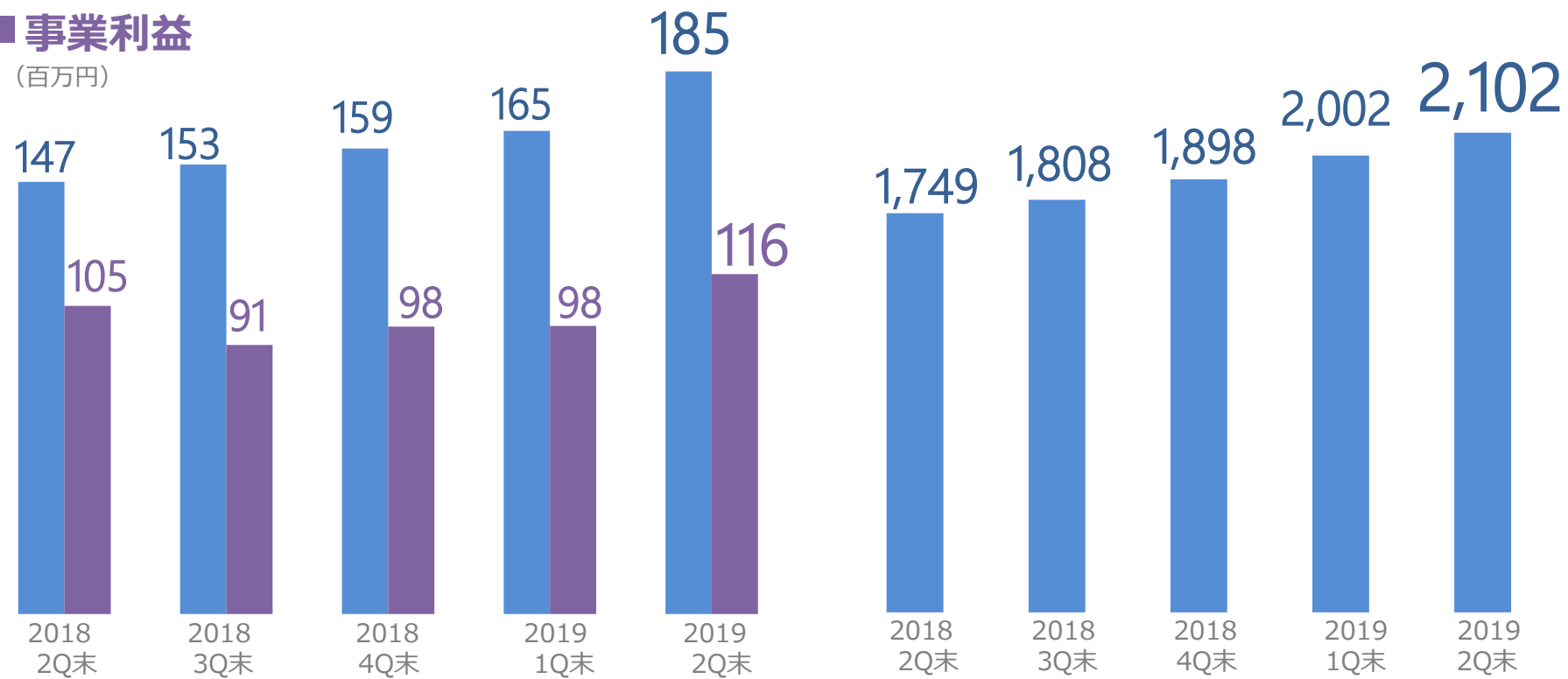
加盟店事業

売上・事業利益

加盟店数

(社)

■ 売上
■ 事業利益
(百万円)



FC事業

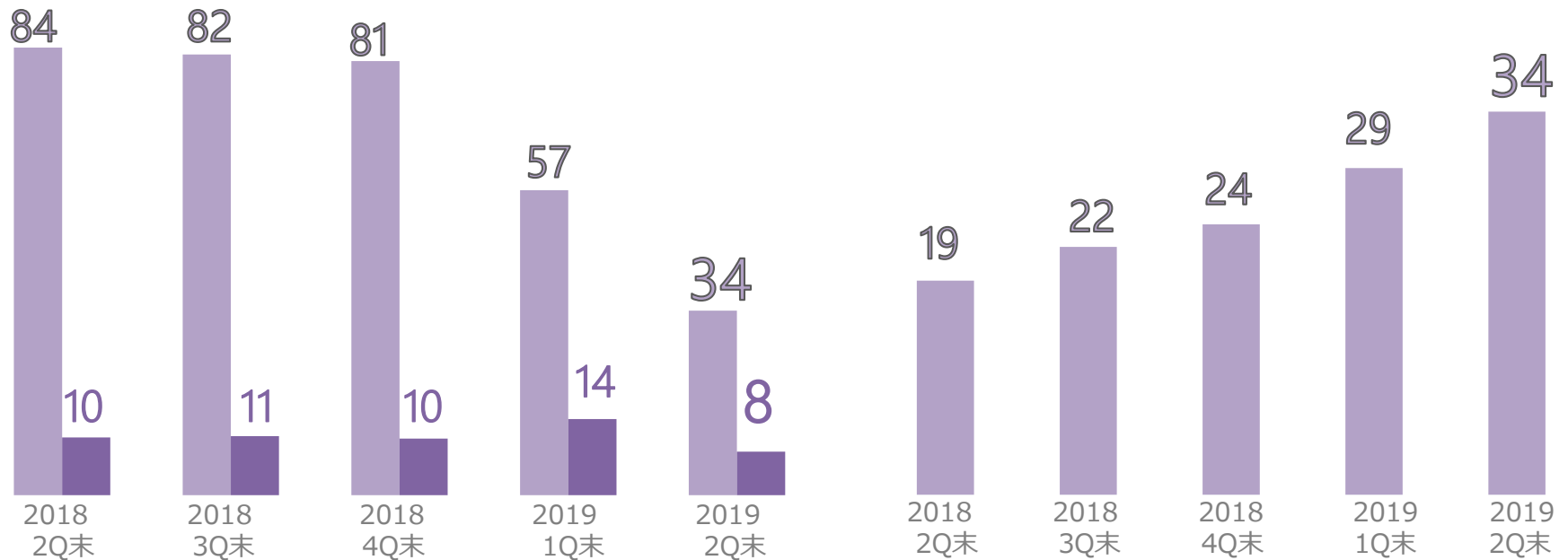
売上・事業利益

パーティー加盟店数

(店)

■ 売上
■ 事業利益

(百万円)

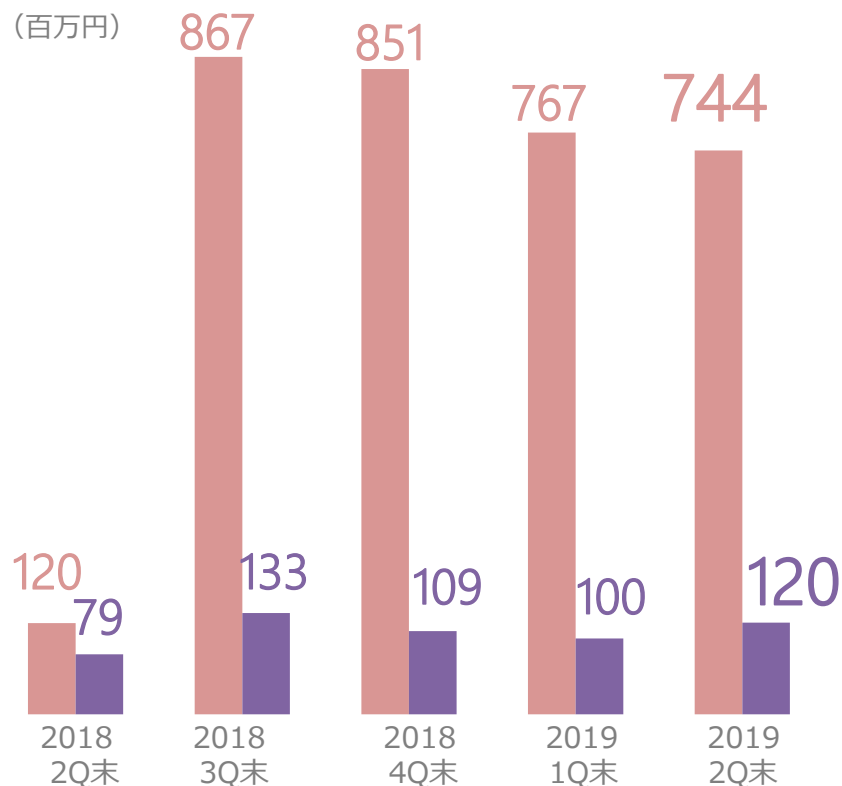


アプリ事業

売上・事業利益

■ 売上
■ 事業利益

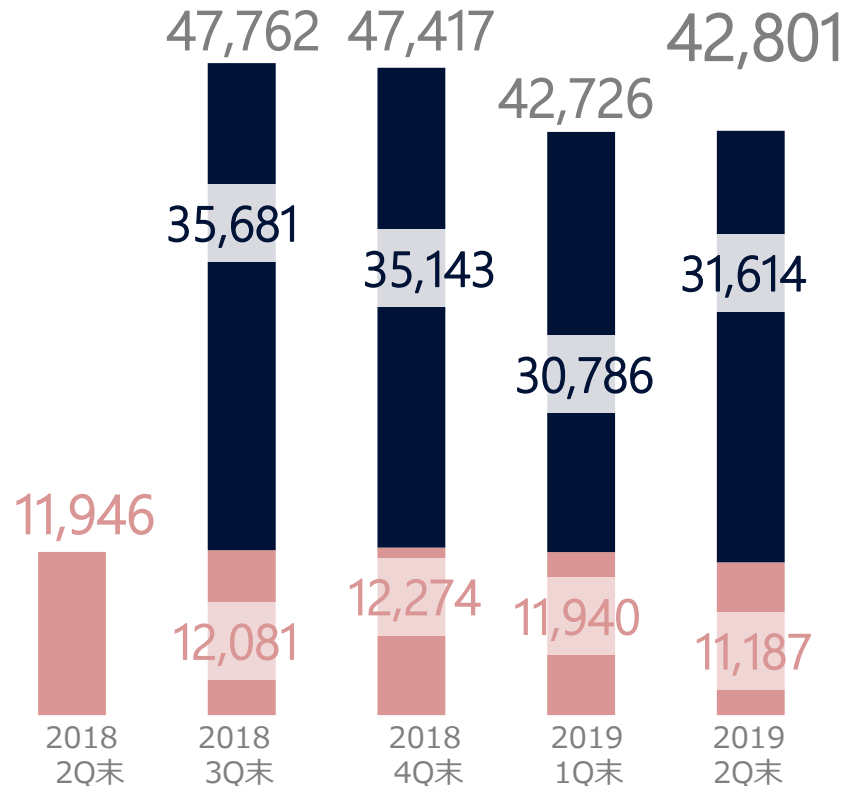
(百万円)



有料会員数

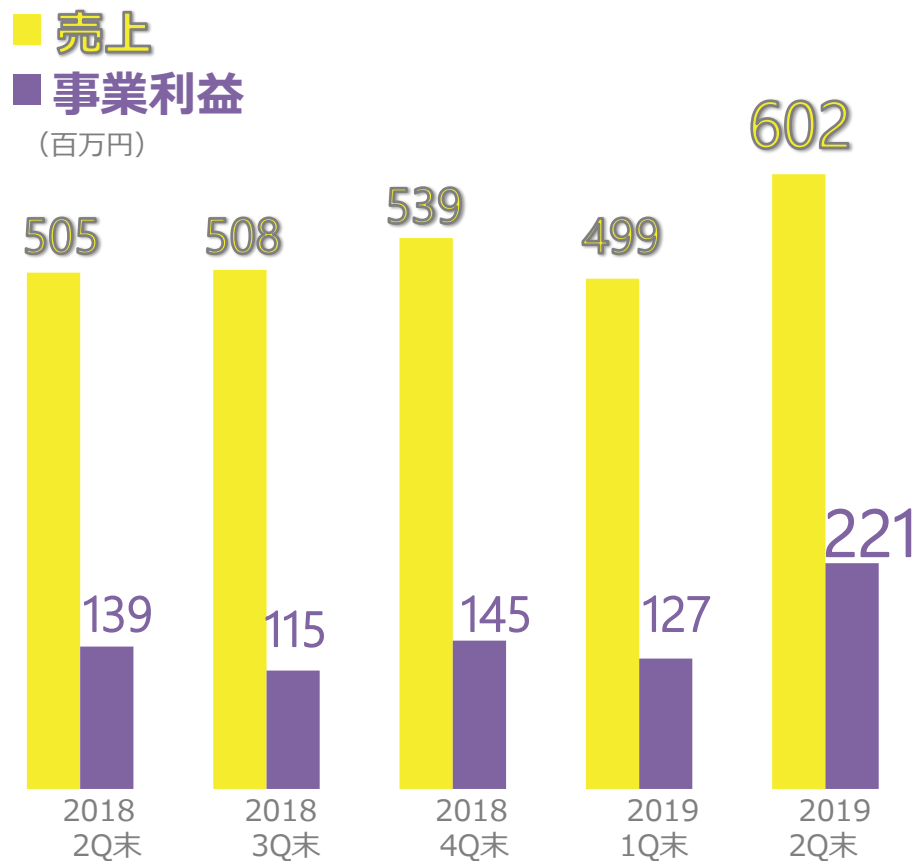
(名)

■ ブライダルネット
有料会員
■ Diverse会員



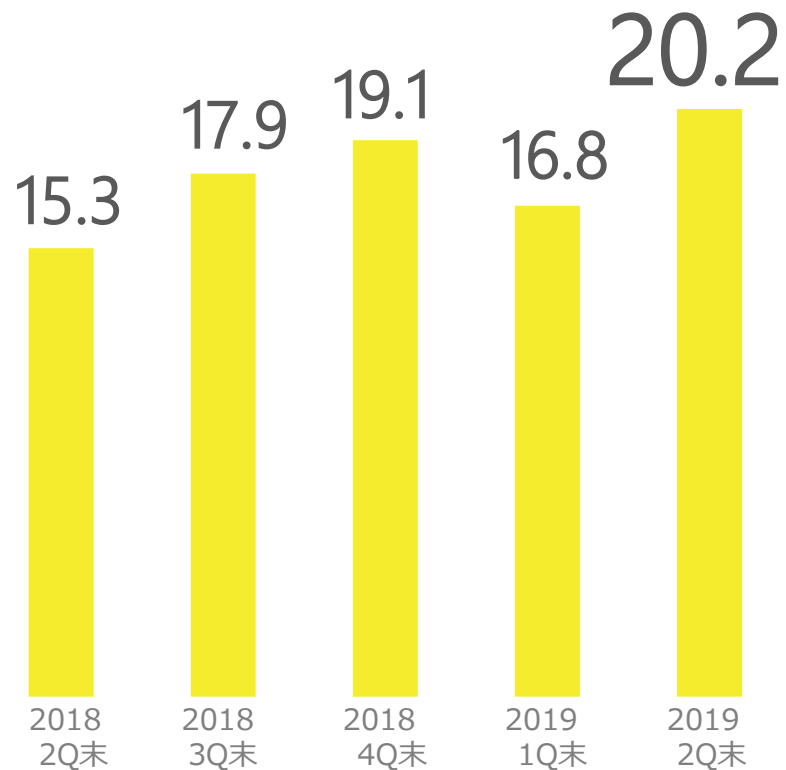
パーティー事業

売上・事業利益



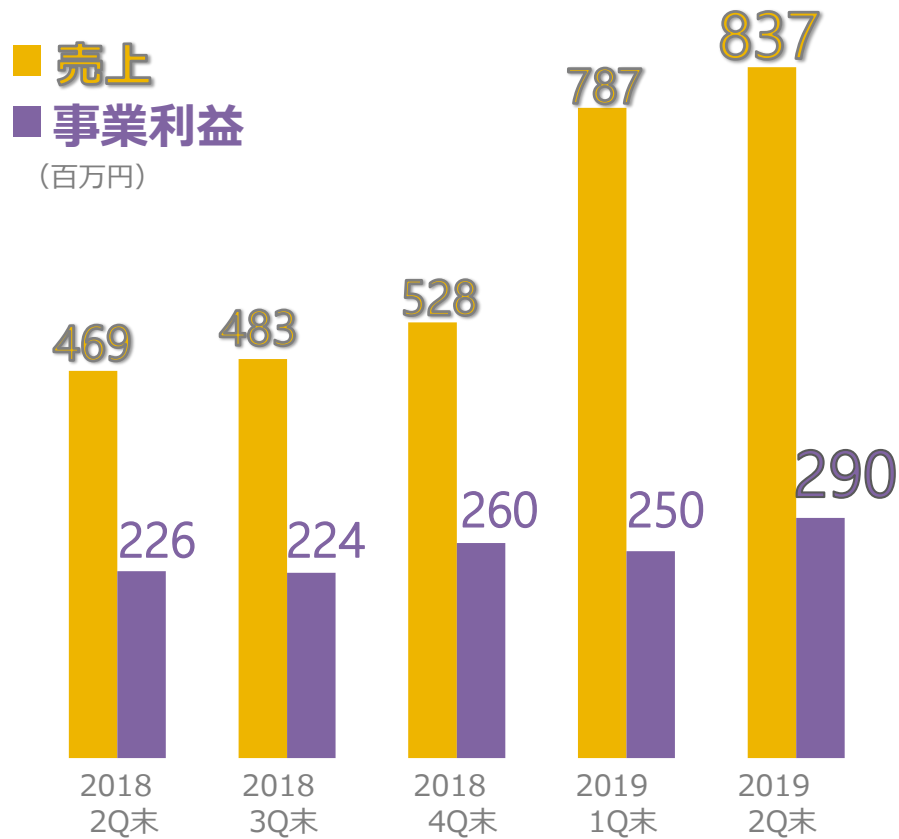
動員数

(万名)



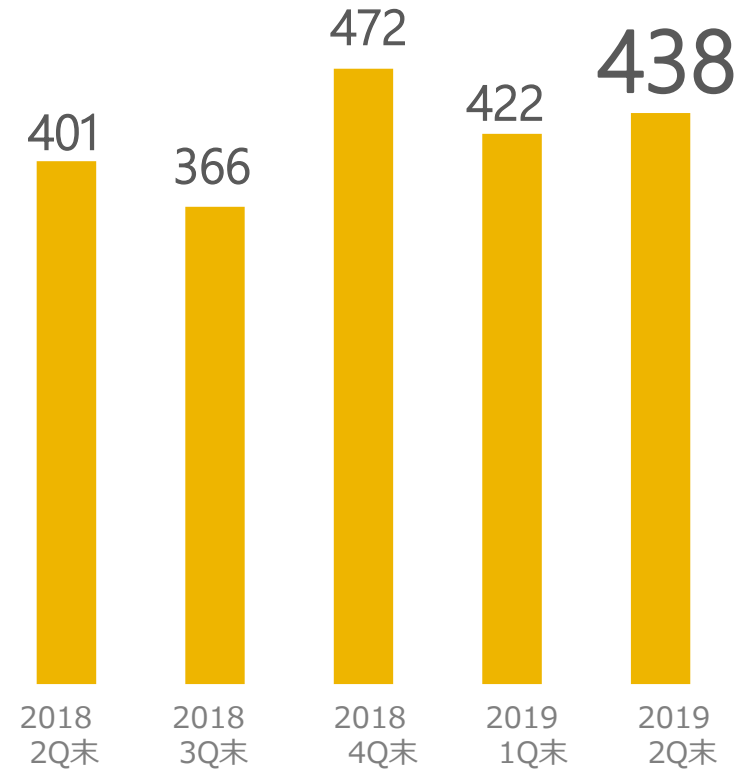
直営店事業

売上・事業利益



成婚者数

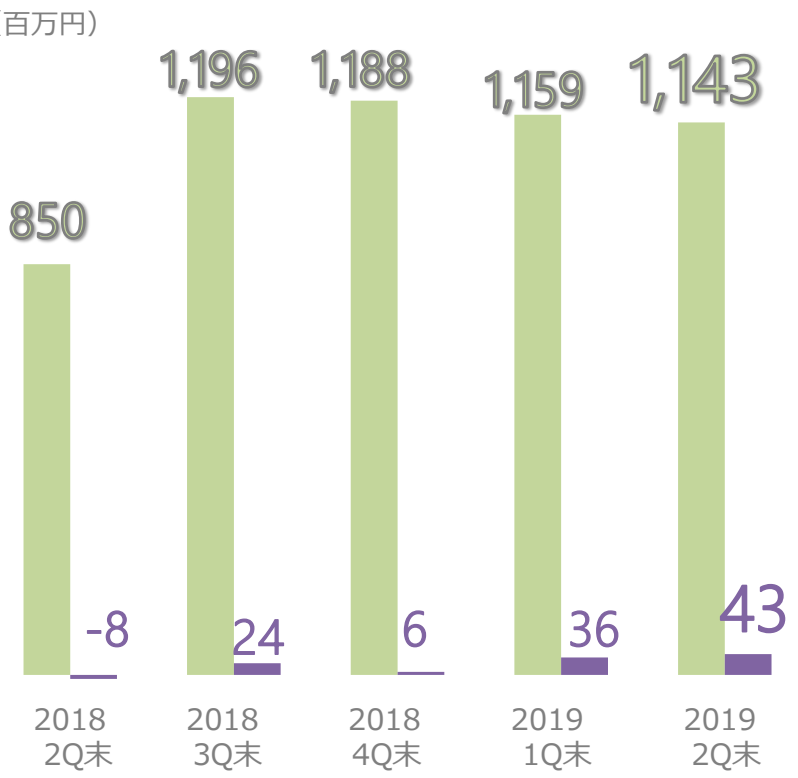
(名)



ライフデザイン事業

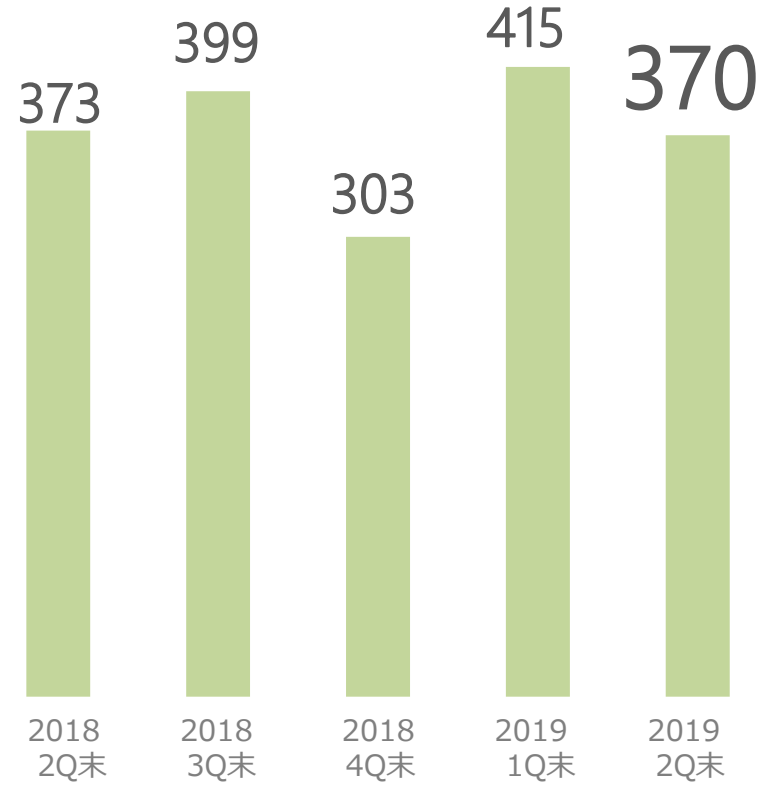
売上・事業利益

■ 売上
■ 事業利益
(百万円)



成約件数

(件)



グループ会社

2019年2Q累計

売上

事業利益

Diverse

1,292百万円
(予算比△1.9%)

104百万円
(予算比+67.5%)



60分500円の韓国語スクール
K Village Tokyo
Course Korean language school

298百万円
(予算比△8.5%)

34百万円
(予算比△24.1%)



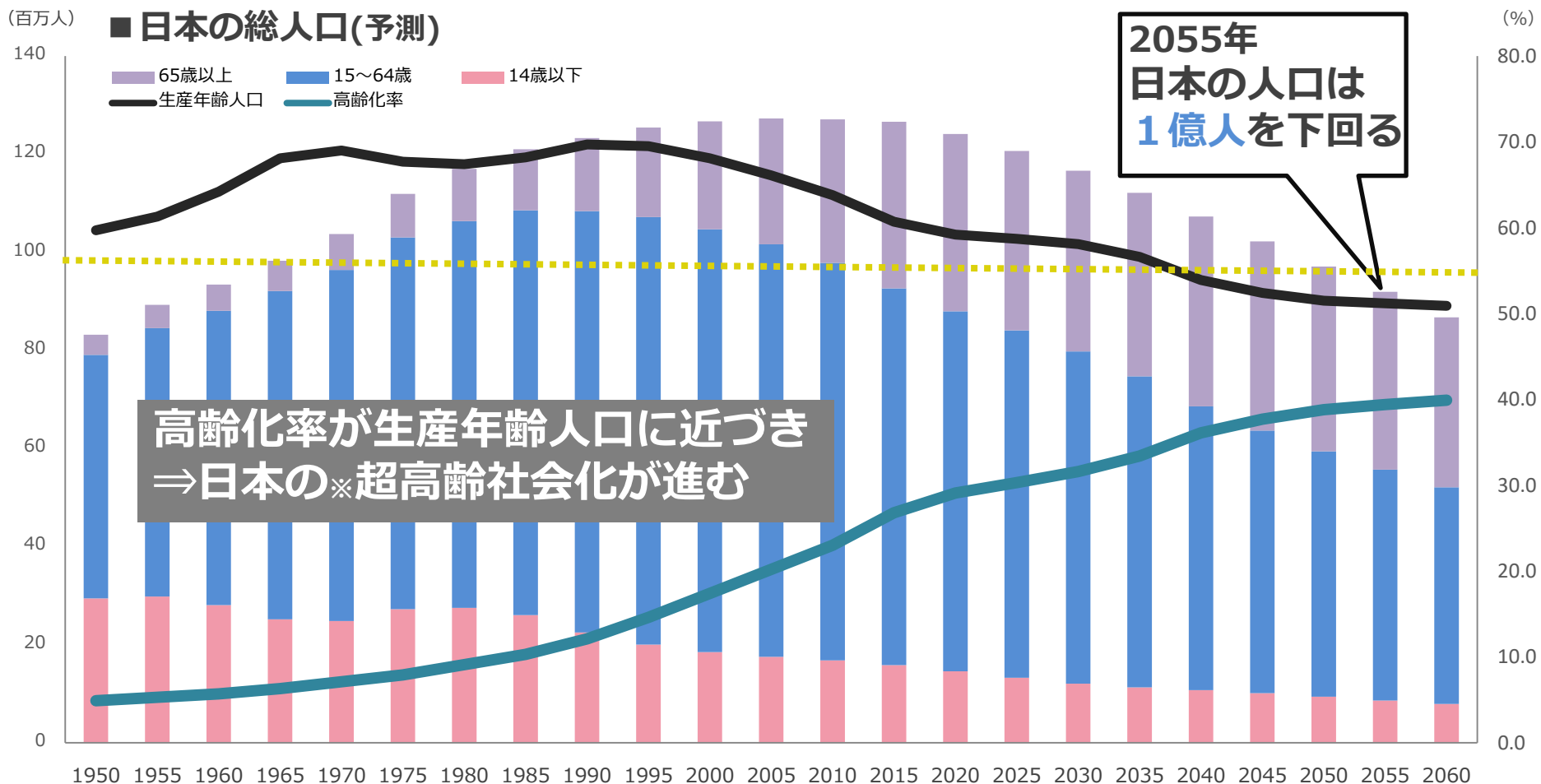
サンマリエ

516百万円
(予算比+6.3%)

50百万円
(予算比+31.7%)

2.事業戦略

IBJが日本最大の社会問題 「人口減少と少子高齢化」を解決する



出典：総務省統計局「国勢調査結果」「我が国の推計人口」「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」
 ※超高齢社会とは、世界保健機構（WHO）や国連の定義で65歳以上の人口が21%を超えると超高齢社会という。（日本は2010年～超高齢社会）

日本の社会問題の現状

現状

国家は「児童手当」や「保育園幼稚園無償化」に注力
少子化の要因は「未婚化」が進んでいること

解決策

婚外子率の低い日本で唯一の解決策は
「結婚カップル」を増やすこと

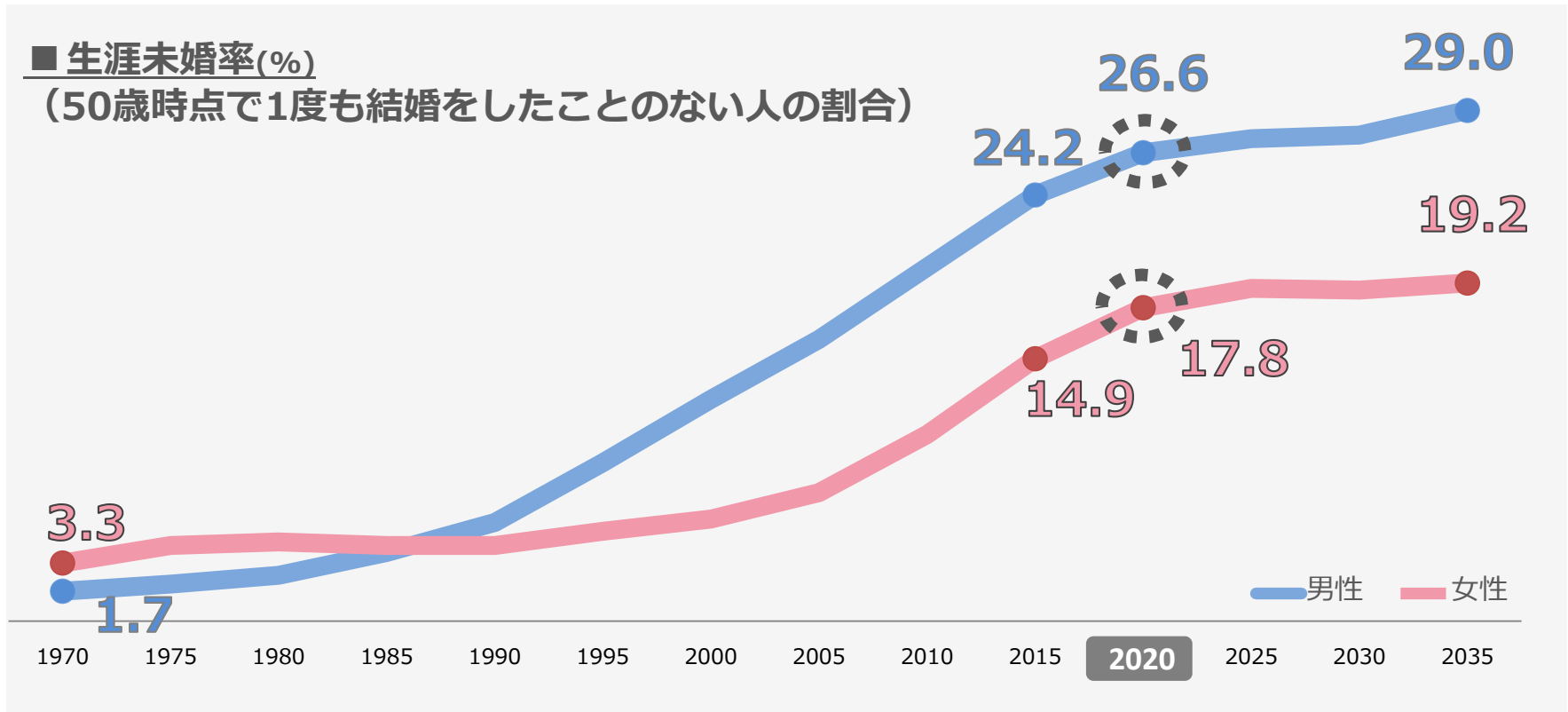
問題

婚活支援はプライベートな問題で、
行政は本格介入を躊躇する傾向にある

婚活支援は民間企業が解決すべき問題となっている

生涯未婚率の推移 (将来推計含む)

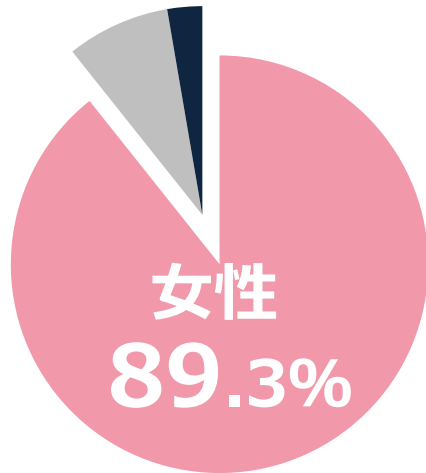
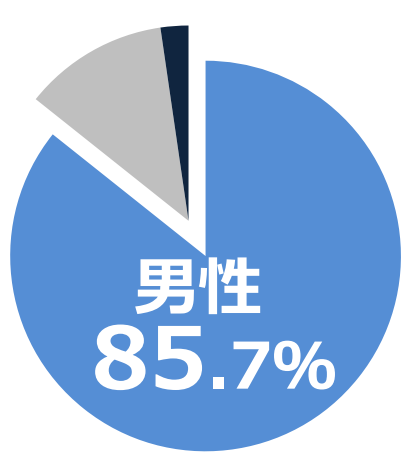
2020年、男性の約**4**人に**1**人、
女性の約**6**人に**1**人が生涯独身の時代へ。



出典：国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集（2015年版）」、「日本の世帯数の将来推計（全国推計2013年1月推計）」

2010年までは「人口統計資料集（2015年版）」2015年以降は「日本の世帯数の将来推計」より、
45～49歳の未婚率と50～54歳の未婚率の平均である。

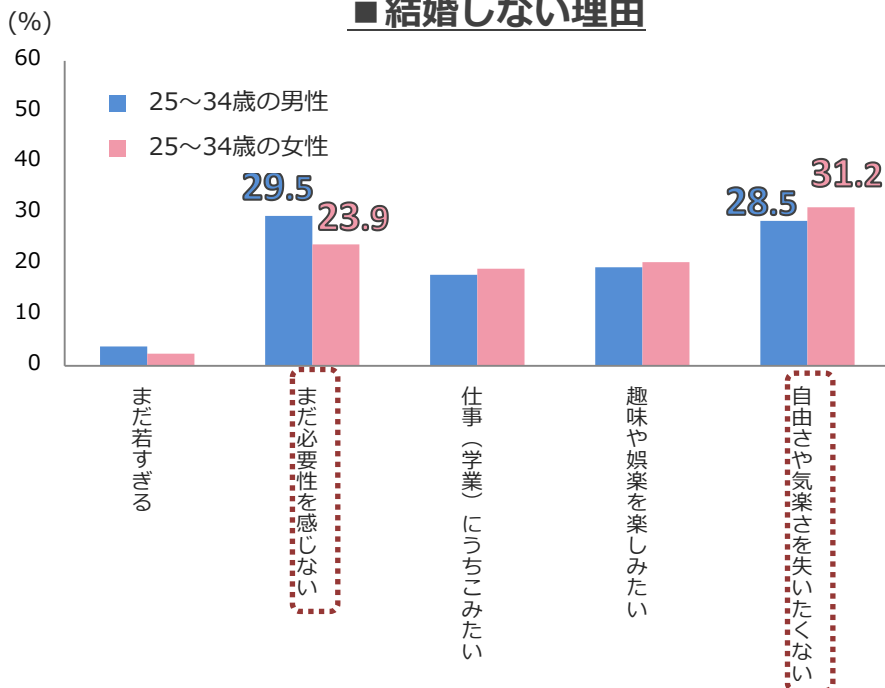
■未婚者の生涯の結婚意思割合



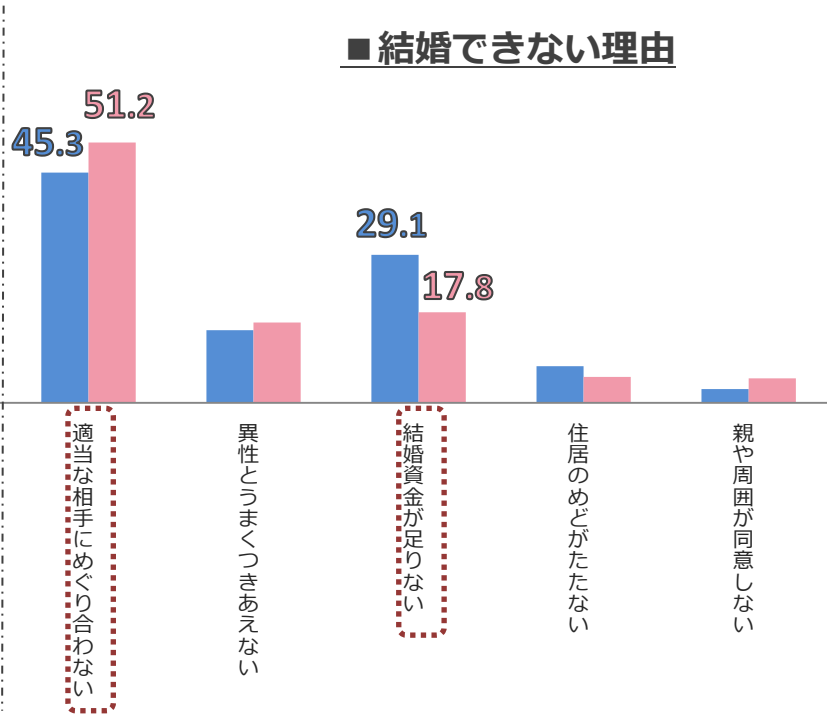
未婚の男女の結婚意思割合 いずれ結婚するつもり 9割弱 (18~34歳未婚の男女)

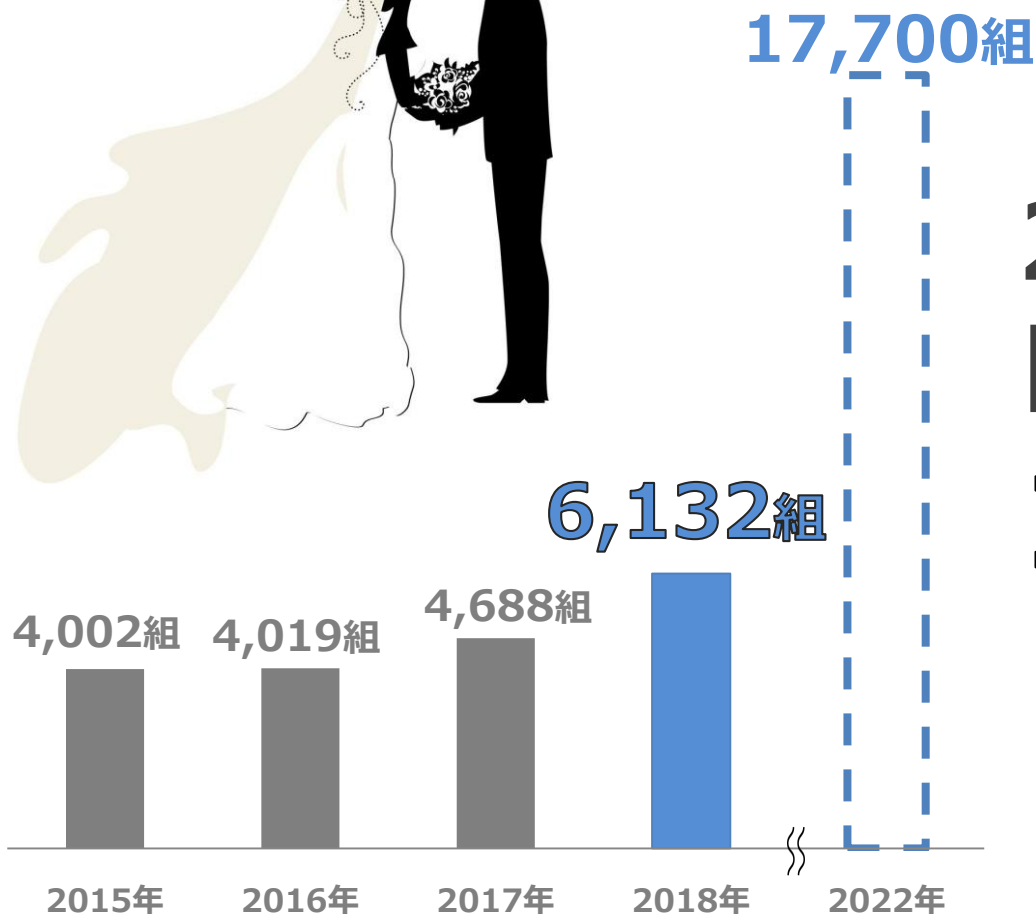
未婚者の結婚意思割合は変わらないが、なぜ婚姻数が増えないのか？

■結婚しない理由



■結婚できない理由

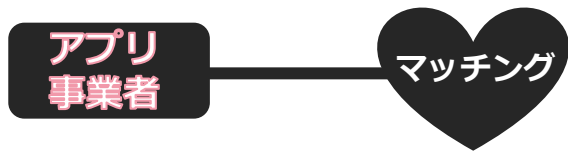
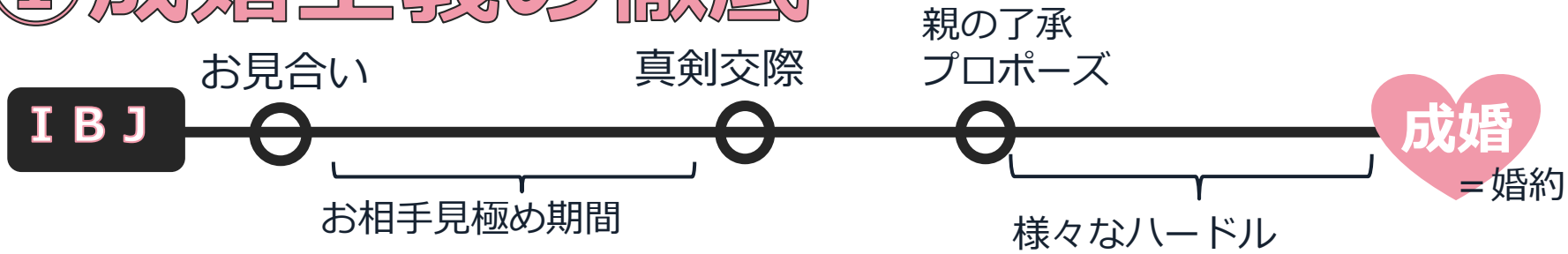




2018年に
日本の成婚組数の
1%(6,132組)
を達成

なぜIBJは多くの成婚を
生み出せるのか？

① 成婚主義の徹底



婚活のプロ

カウンセラー  × AI(人工知能) 

一人当たりの
成婚創出数UP
月間 **2.1名**
※2019年12月末時点

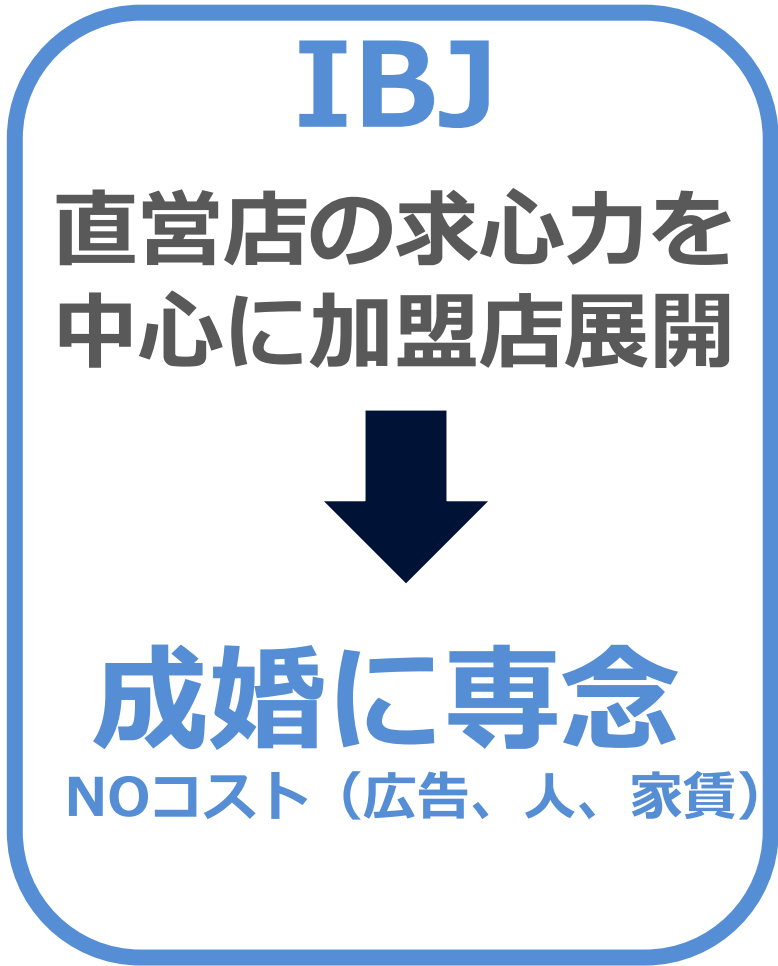
×

AIで顔認識機能と
婚活行動履歴を
ディープラーニング

=

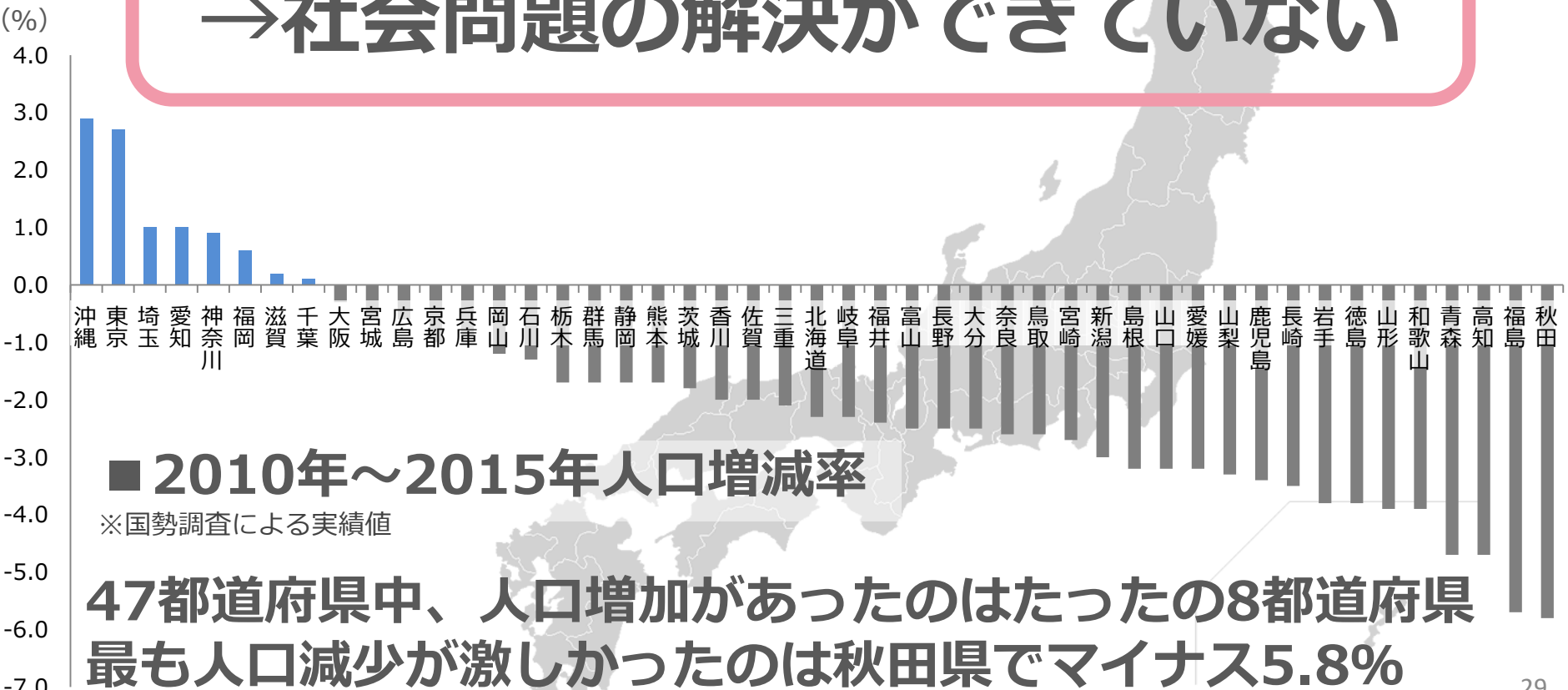
月間成婚創出数
2.5名へ

② 広告・出店に頼らない成長サイクル

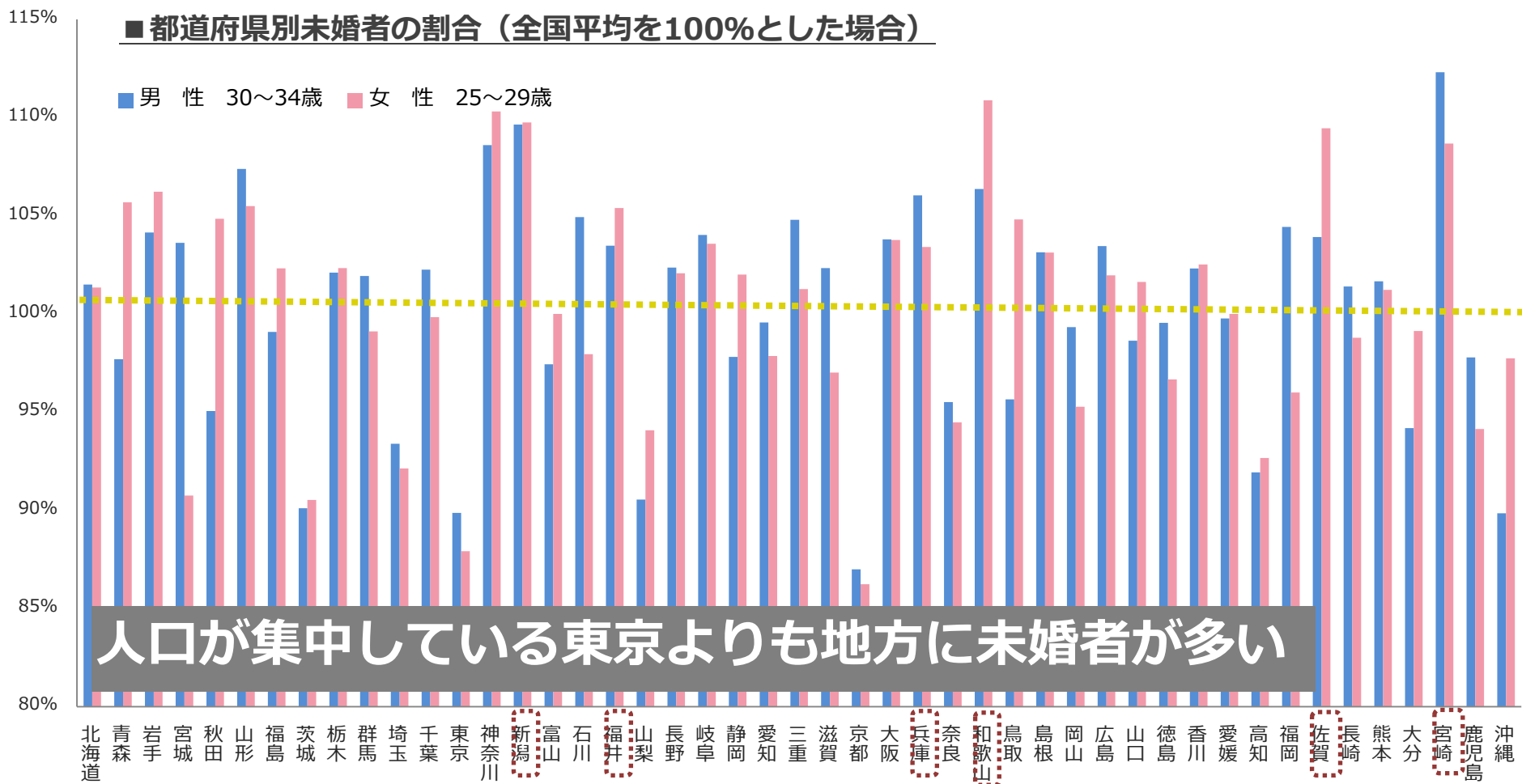


日本の社会問題(人口問題、少子化、未婚化)は 主に地方で深刻化している

従来型：採算が合わないので地方出店しない
→社会問題の解決ができていない



未婚者の割合は全国平均を基準とすると 東京より地方が高い



出典：総務省統計局『国勢調査報告』都道府県別男性30～34歳，女性25～29歳未婚者割合 2010年を基に作成。

IBJは加盟店制度で

① システム

② ノウハウ

③ メソッド



を提供する

地方でも出店可能&出店スピードが速い
地場に根付いたサービスが可能

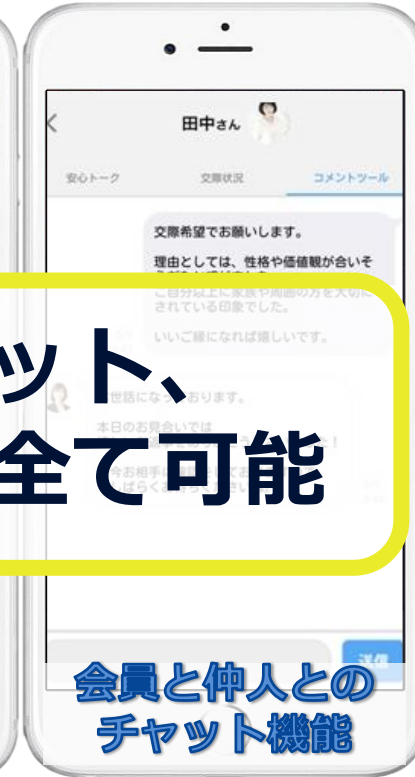
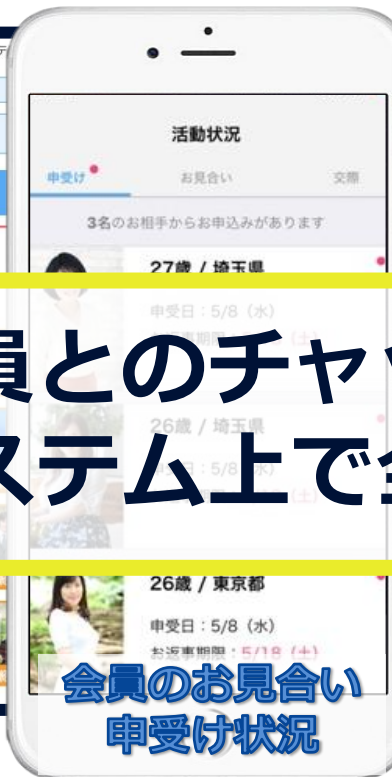
IBJが提供する①システム 婚活業界のスタンダードOS

(オペレーション・システム)

■IBJお見合いシステム（仲人側の会員管理画面）



会員のお見合い管理～会員とのチャット、
お見合い日時調整がシステム上で全て可能



2019年2月
2019年9月

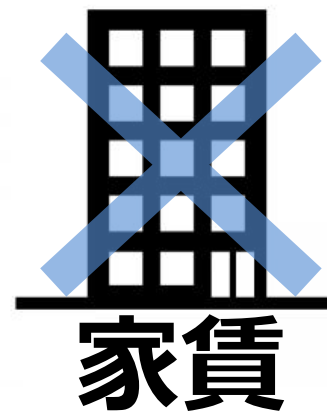
AI（顔認識機能）のリリースを実現
婚活会員のあらゆる行動履歴をAIが
ディープラーニングする機能をリリース予定

▶ お見合い件数UP

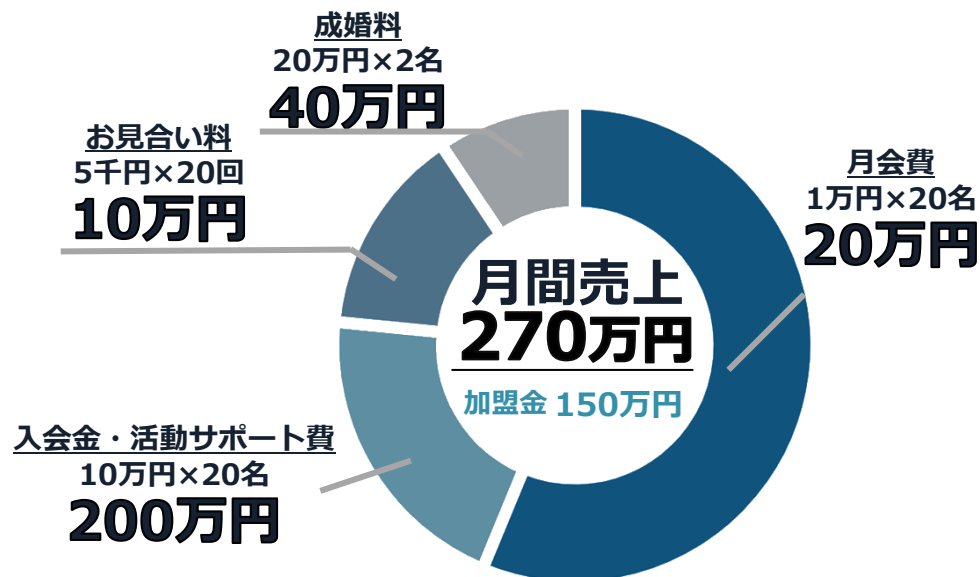
IBJが提供する②ノウハウ

(低コストで成果が出る)

相談所経営はコストがかからない



低コストで始めて
開業資金を
回収できる仕組み



IBJが提供する③メソッド

IBJ独自メソッドに基づいた研修

- メソッドⅠ 集客・マーケティング
- メソッドⅡ 入会促進
- メソッドⅢ ファーストカウンセリング
- メソッドⅣ 交際管理

仲人ネットワーク（人垣）の構築



IBJサミット



定例会

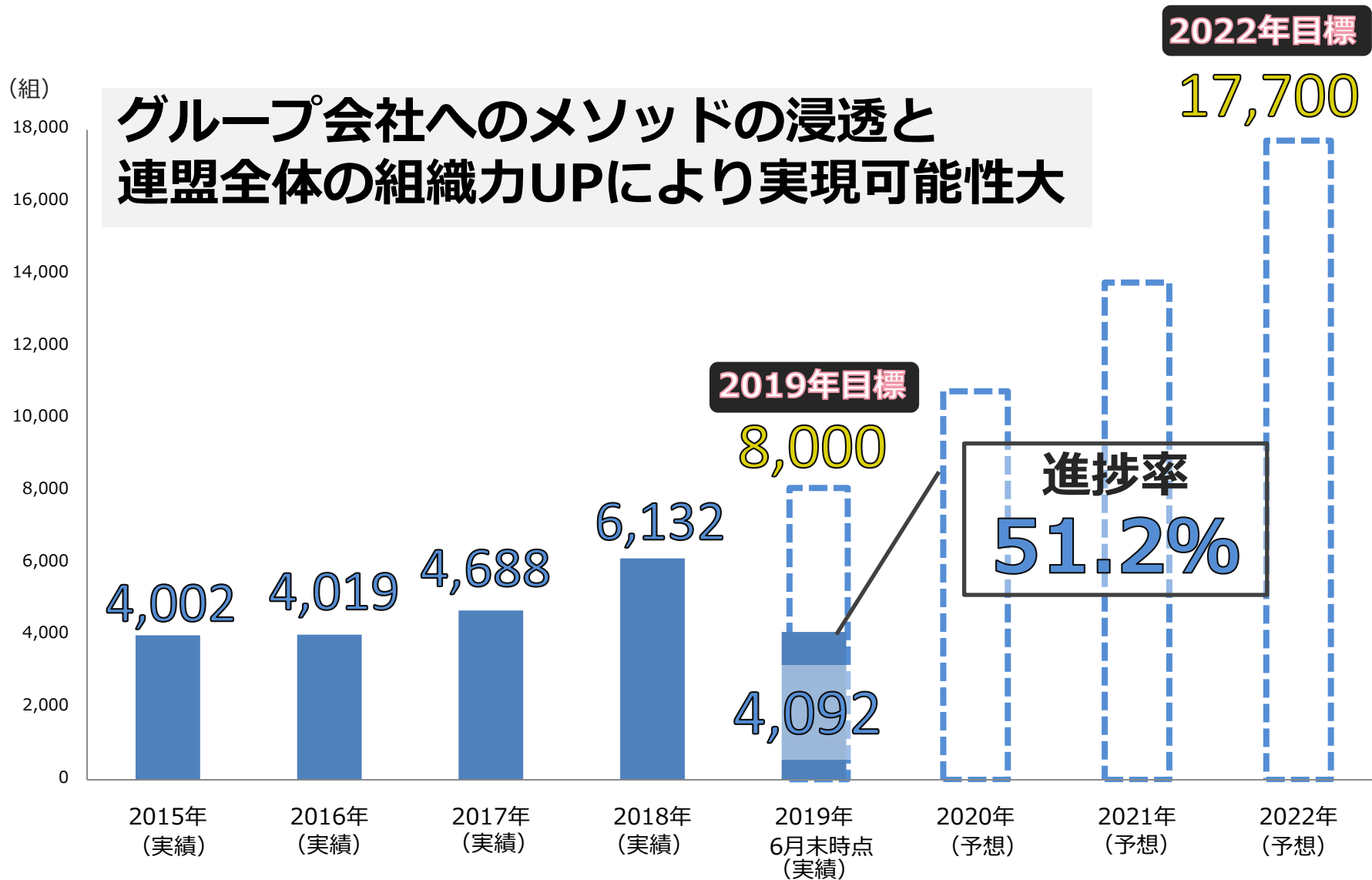


アンバサダークラブ

仲人へのIBJメソッドの浸透と

日本結婚相談所連盟へのロイヤルティを高める

成婚組数3%達成に向けた進捗状況



昭和～令和の結婚観の変化

昭和 親や上司からの紹介による結婚が多い
※平均初婚年齢は男性26～28歳、女性23～25歳

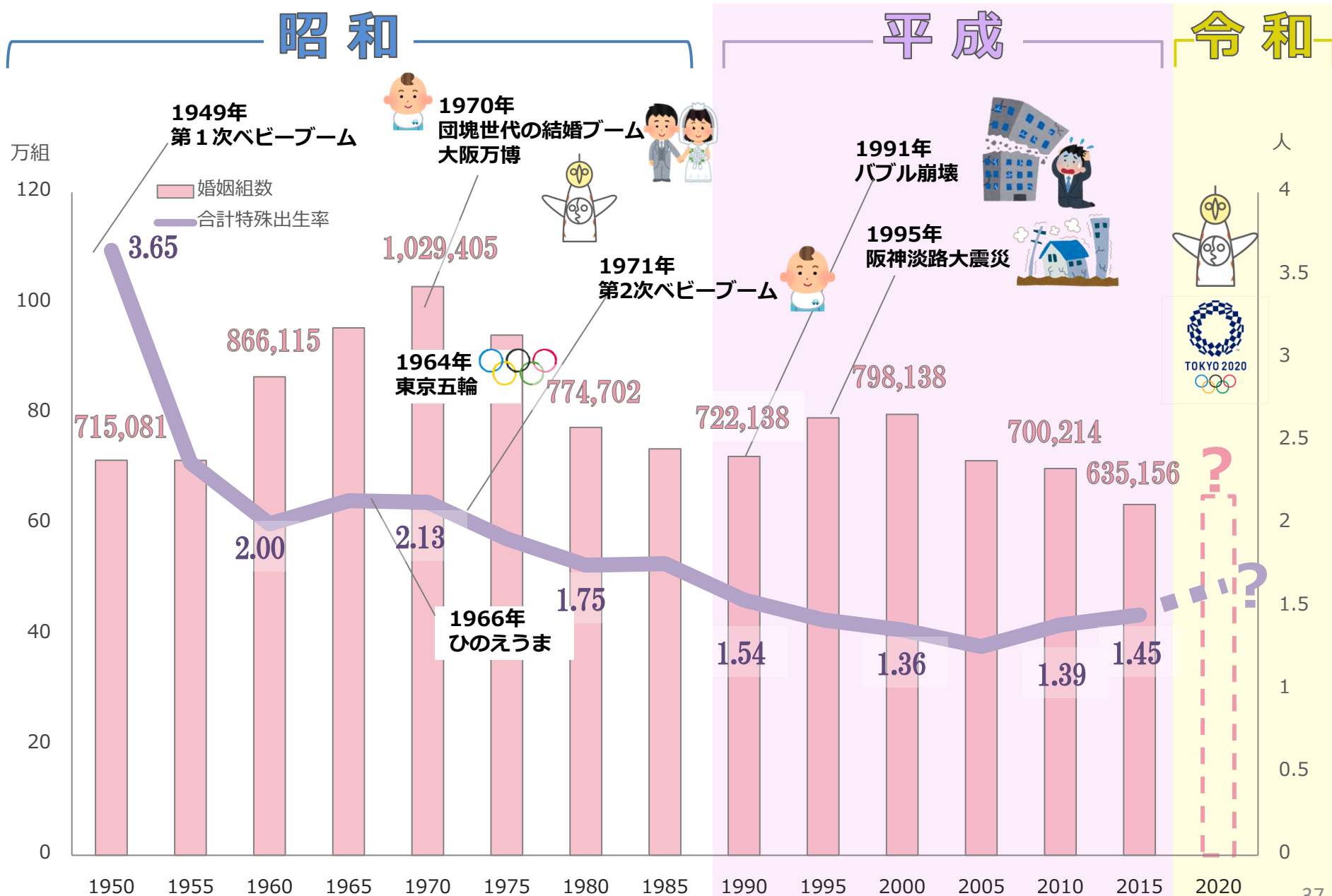


平成 SNSやアプリの普及で恋活・婚活が当たり前
※平均初婚年齢は男性31歳、女性29歳



令和 男女の収入格差が減り、収入が低い男性と
収入が高い女性は結婚しづらくなる

婚姻組数と合計特殊出生率の推移



令和の仲人の在り方



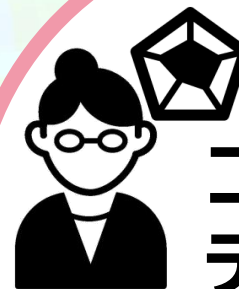
ノマド型

IT機器を駆使し、Skype等で時間と事務所を固定しない移動式のお世話



特化型

特定のニーズに特化したおせっかい
(オタク専門・医師専門等)



コンサル ディング型

会員の希望条件に合わせるのではなく
お客様の生活へ踏み込むおせっかい



オカン型

会員が納得する無理強いではない
心地よくて・適度なおせっかい



多様性 支援型

既存の型にはまったサポートではなく
柔軟なニーズに対応するおせっかい

3. APPENDIX

6/20

IBJ SUMMIT 2019開催



加盟店仲人約400名参加

(昨年参加者約200名)

【令和時代の仲人の在るべき姿】についてトークセッション

【成婚ビッグデータ】を全公開



典型的な成婚者像とは？

年齢層別の成婚カップル像

【年齢】 × 【成婚しやすさ】

【学歴】 × 【成婚しやすさ】

【年収】 × 【成婚しやすさ】

日本の成婚組数の1%を創出したIBJのビッグデータで
婚活ユーザーや企業・自治体の婚活支援の一助へ

きらやか銀行&仙台銀行と業務提携

目的

- ▶ 両行の取引先企業における
事業承継の一環とした取り組み
- ▶ 婚活事業の創業又は副業として開業を支援
&地方創生・人口減少問題に貢献

- ・ 独身の経営者&後継者に対する婚活支援
(IBJ日本結婚相談所連盟所属の優良相談所をご紹介)
- ・ 両行の取引先企業に対する、結婚相談所事業の開業支援

取組内容



Topics④

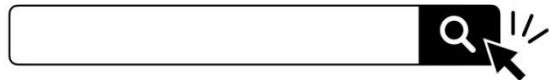


日本結婚相談所連盟サイトの 検索機能をフルリニューアル



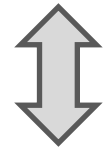
エリア・お相手に求める希望条件
希望する仲人のサポート種類等

潜在顧客を送客



〇〇結婚相談所
マリッジ〇〇
〇〇結婚相談ラウンジ

**加盟相談所約2,000社から一括お見積り
お客様に合う結婚相談所をピックアップ**



加盟相談所

送客手数料をもらう



結婚相談所選びに迷う婚活者



日本結婚相談所連盟ホームページ

貸借対照表

(百万円)

	2018年12月末	2019年6月末	増減
流動資産	5,028	5,816	+788
現金及び預金	3,832	4,275	+442
固定資産	2,530	4,528	+1,997
有形・無形資産	1,172	1,749	+577
投資その他の資産	1,358	2,778	+1,420
資産合計	7,559	10,345	+2,785
流動負債	2,771	3,707	+935
固定負債	1,231	2,231	+1,000
負債合計	4,002	5,939	+1,936
資本金・資本剰余金	1,232	1,335	+103
利益剰余金	3,214	3,566	+351
自己株式	△1,007	△1,007	±0
評価換算差額等	85	146	+61
新株予約権	31	31	±0
純資産合計	3,556	4,406	+849
負債純資産合計	7,559	10,345	+2,785

キャッシュフロー

(百万円)

	2018年6月末 (連結)	2019年6月末 (連結)	TOPICS
営業活動による キャッシュ・フロー	389	997	
投資活動による キャッシュ・フロー	△240	△1,511	
財務活動による キャッシュ・フロー	139	944	
現金同等物の増減額	288	430	
現金同等物の期首残高	3,607	3,859	
新規連結に伴う現金及び 現金同等物の増加額	-	12	
現金同等物の四半期末残高	3,896	4,302	

沿革

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。
- ・お見合いセッティングシステム「IBJS」をリリース。

2012年

- ・合コン・街コンサービス「Rush」による街コン事業を開始。
- ・東京証券取引所 JASDAQ市場に株式上場。

2014年

- ・台湾に合併会社「IBT」設立。*Sunfun Info社との合併会社
- ・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 市場第一部へ銘柄指定。

2016年

- ・ウェディング関連事業で顧客ニーズに特化した専門媒体を有する(株)ウインドアンドサン(現IBJウエディング)をグループ会社化。
- ・旅行事業で海外旅行の企画ツアーを主力に展開する(株)かもめをグループ会社化。

2017年

- ・ソニー生命保険株式会社との共同出資による保険代理店「株式会社IBJライフデザインサポート」を設立。
- ・関西支社、東海支社を設立。

2018年

- ・アルヒ株式会社のフランチャイズ店舗として住宅ローンサービスを開始。
- ・株式会社Diverseをグループ会社化。
- ・Forbes Asiaの優良企業「Asia's 200 Best Under A Billion」に選出。
- ・成婚組数が年間6,132組、日本の年間成婚組数に占める割合1%を実現。

2019年

- ・老舗結婚相談所を運営する株式会社サンマリエをグループ会社化。
- ・韓国語学学校を運営する株式会社 K Village Tokyoをグループ会社化。

株主優待

毎年6月末 株主優待

▶ より多く所有いただいている株主様

特製 QUO カード



毎年12月末 株主優待

▶ より多く所有いただいている株主様

日本結婚相談所連盟に加盟する結婚相談所（一部を除く）
30,000 円割引券 1 枚



▶ より長く所有いただいている株主様

当社連結子会社で旅行事業を営む株式会社かもめで利用可能な旅行券

100,000 円 ×10 本（抽選）

※商品の発送をもって当選の発表に代えさせていただきます。





(株式会社IBJ/ 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

この資料は投資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、2019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。

IRに関する最新情報の配信やお問い合わせは**LINE@**にて行います



LINE@> 友達追加