



2020年12月期第1四半期 決算説明資料

2020年5月12日

東証一部6071

目次

- 1 業績ハイライト
- 2 ビジネスモデル
- 3 成長戦略
- 4 APPENDIX

経営理念

ご縁がある皆さまを幸せにする

VISION

日本最大の社会問題
「人口減少と少子高齢化」を解決する

1 業績ハイライト

－ 1Q 連結業績ハイライト －

(百万円)

	2019年1Q	2020年1Q	増減額	増減率
売上高	3,666	3,458	△208	△5.7%
営業利益	421	530	+109	+26.0%
経常利益	449	517	+68	+15.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	242	324	+82	+34.1%

コロナウイルスの影響で政府や地方自治体からの外出自粛要請により
パーティー参加者数やお見合い件数、入会数が減少。
サービスを縮小運営するも売上高は前期比△5.7%に

— 第2四半期連結業績予想を下方修正 —

■ 2020年12月期第2四半期累計期間(2020年1月1日~2020年6月30日)

(百万円)

	前回(2020/2/14) 発表予想	今回修正予想	増減額	増減率(%)
売上高	7,984	5,887	△2,097	△26.3%
営業利益	1,192	121	△1,071	△89.8%
経常利益	1,150	101	△1,049	△91.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	698	46	△652	△93.3%

4月以降も消費マインド低下・活動抑制は継続しており、第2四半期連結業績予想を下方修正へ。一部サービスをオンライン化することで業績回復を図る。

— 通期連結業績予想を“未定”に修正 —

■ 2020年12月期通期（2020年1月1日～2020年12月31日）

(百万円)

通期	前回(2020/2/14) 発表予想	今回修正予想	増減額	増減率(%)
売上高	16,945	未定	—	—
営業利益	2,818	未定	—	—
経常利益	2,766	未定	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,714	未定	—	—

コロナウイルスの収束時期が見通せない現段階では、未確定要因が多いため、通期連結業績予想を未定に修正。通期連結業績予想は算定が可能となり次第、速やかに開示予定

ー コロナウイルスの影響について ー

- ▶ **政府の自粛要請によりエンタメ要素の強い婚活パーティーは極めて厳しい状況に**
参加者数、開催本数は減少傾向。開催エリア、店舗を限定して運営。オンラインパーティー化により回復を図る。
- ▶ **直営店事業は、お見合い件数が減少傾向。**
2Q以降はお見合い延期による成婚数減が予想される
自粛ムードの中、お見合い件数が減少しており、
オンラインお見合いに切り替えるも2Q以降は成婚数への影響大
- ▶ **ライフデザイン事業は、特にハネムーン等の**
旅行事業が渡航禁止令により予約中止が相次ぐ
3月までは非閉鎖エリアがあったため、予約や出発する顧客がいたものの、4月以降はキャンセルや中止が増加

2 ビジネスモデル

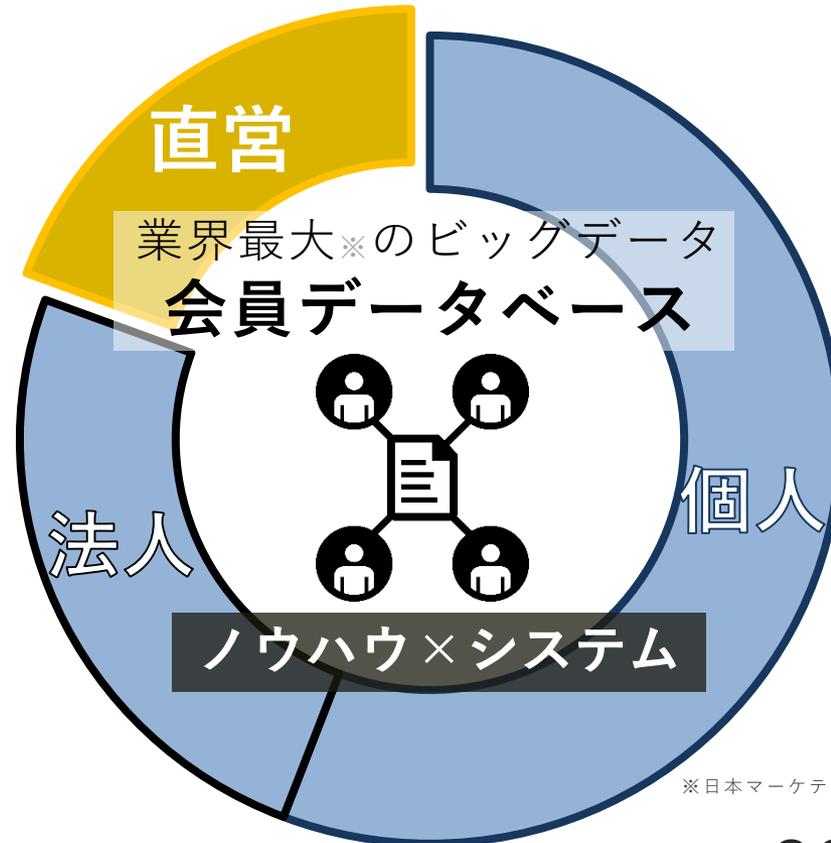
ービジネスモデルー

直営店

会員数 約6,000名
月間入会数 約400名

入会導線

- 婚活パーティー
PARTY☆PARTY
- 婚活アプリ
ブライダルネット



※日本マーケティングリサーチ機構調べ（2019年1月調査）

加盟店
約2,400社

法人

個人

会員数 約60,000名
月間入会数 約2,500名

【入会導線】

- 社員・既存顧客基盤
- 地域社会ネットワーク
- 紹介

IBJは社会問題解決に向けて…

仲人

- プラットフォームの提供
- ノウハウ×メソッド×システムの提供
- 成婚主義の仲人を増やす

少子高齢化
人口減少問題
解決を目指す

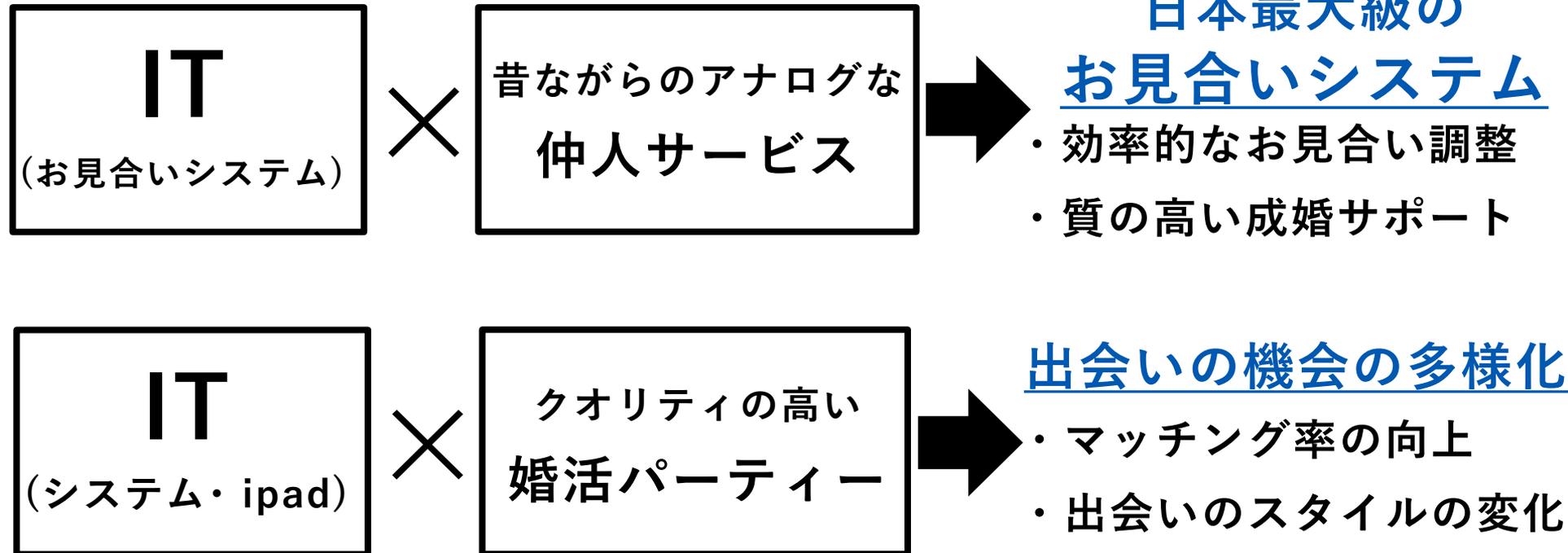
お見合い件数、
成婚組数の増加

- 質の高い成婚までのサポート
- 高いマッチング精度のお見合いシステム提供
- 会員の交際管理徹底により会員活動を活性化

会員

 IBJ

ー IT×サービスの融合がIBJの強みー



IBJはビジネスモデルの進化により、
サービスを成長・発展させた

ー 対面サービスをオンライン化へー

対面サービスの 変革

【直営店】

- ・ オンラインお見合い数 **2,324件**
- ・ オンラインプロポーズ成婚実績 **2件**

(2020年4月1日~5月10日実績)

- ・ オンラインパーティー参加者数 **3,003名**
- ・ オンラインパーティー開催本数 **299本**

(2020年4月1日~5月10日実績)

営業手法の拡充

- ・ オンライン新規開業面談数 **79件**
- ・ オンライン面談からの契約実績 **2件**

(2020年2月1日~4月30日実績)

緊急事態宣言解除後の経済活動では、
培ったオンラインサービスを武器に
災禍後の婚活需要を手堅く捉えていく

— オンラインお見合いが堅調に増加 —

■ 直営店 4月の週末のお見合い数推移

4月の週末のお見合い数	1週目 (4-5日)	2週目 (11-12日)	3週目 (18-19日)	4週目 (25-26日)
総お見合い数	542名	283名	462名	606名
L 対面	536名	212名	146名	122名
L オンライン	6名	71名	316名	484名
オンライン割合	1%	25%	68%	80%

対面サービスの運営自粛が強まる一方、
オンラインお見合いの需要が急激に高まった

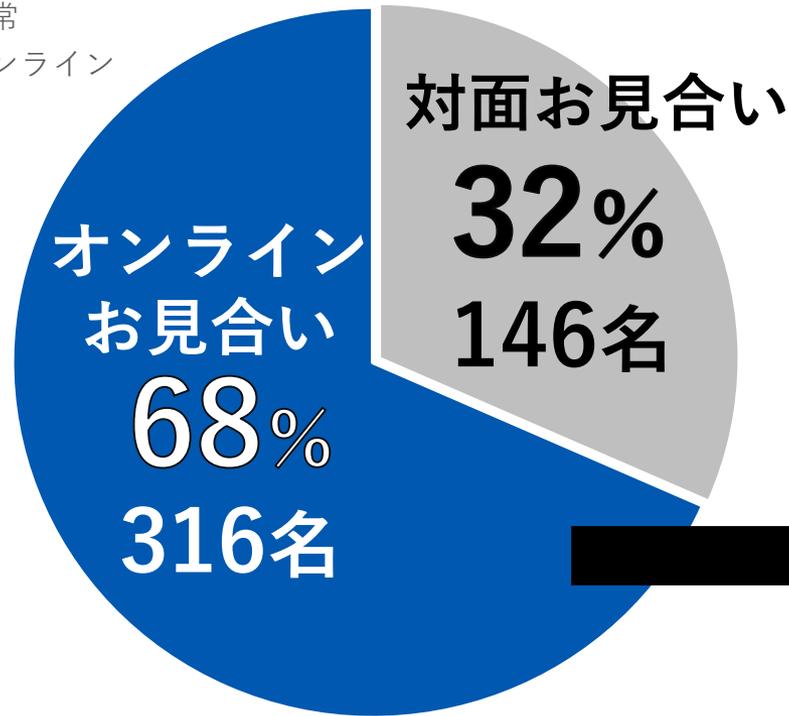
ー オンラインお見合いの交際率は高いー

■ オンラインお見合いの割合

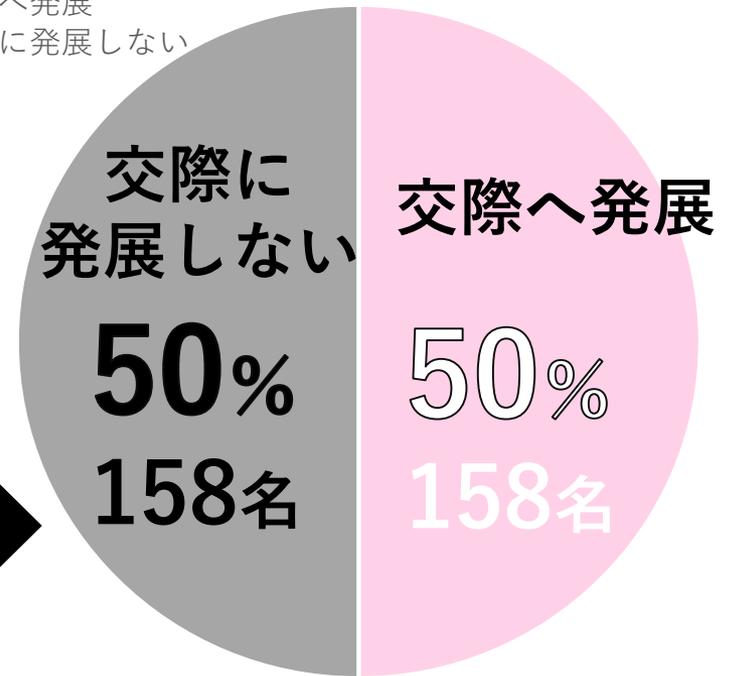
■ オンラインお見合いからの交際割合

■ 通常

■ オンライン



■ 交際へ発展
■ 交際に発展しない



お見合い総数 462名
(4月第3週目の週末)

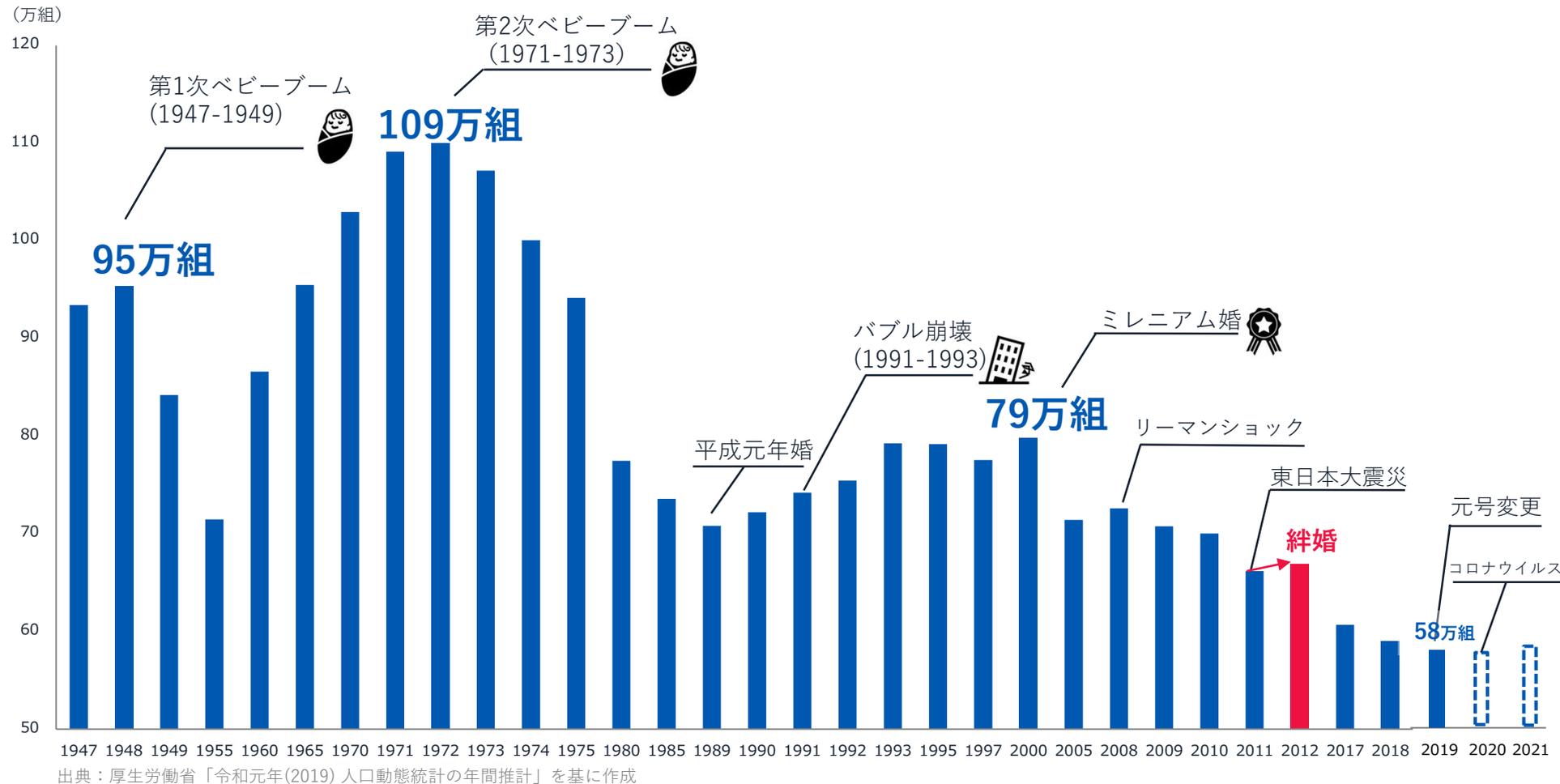
オンラインお見合い数 316名
(4月第3週目の週末)

対面お見合いからの交際発展率は3割程度だが、
オンラインお見合いからの交際発展率は5割と高い

3 成長戦略

— 不況、震災等の状況下でも婚活事業は強い —

■ 日本の年間結婚組数推移



2011年の東日本大震災後の翌年には“絆婚”が増加
コロナウイルスの災禍後も婚活ニーズは高まる予想

－アフターコロナにおける事業展開－

サービス・事業

- ・ お見合い、婚活パーティーは対面とオンラインの併用で婚活需要を捉える
- ・ 加盟開業営業、結婚相談所の入会営業はオンラインを活用し、全国規模で営業機会を拡充する

生産性の向上

全国の加盟店仲人にオンライン勉強会を用いて成婚メソッドやノウハウ向上を図り、成婚数増へ

事業・設備投資

ヒトや店舗等を成長期待が高い事業に集約し、効率的な事業成長を狙い巻き返しを図る

4/24 ツヴァイの公開買付(TOB)が成立し、 中本哲宏副社長がツヴァイの代表取締役役に就任(5/28予定)



+

その他取り組み
地方銀行との提携等

● 婚活

結婚相談所

+ツヴァイグループ化

婚活ラウンジ
加盟店 IBJメンバーズ  サンマリエ

アプリ

diverse  by IBJ

パーティー

PARTY☆PARTY  by IBJ

● ライフデザイン

ウェディング



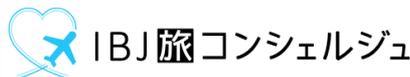
語学教室

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

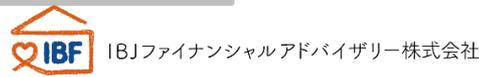
保険

 株式会社
IBJライフデザインサポート

ハネムーン

 IBJ旅コンシェルジュ

住宅・ローン

 IBF
IBJファイナンシャルアドバイザー株式会社

IBJグループはさらに事業を拡大し、各事業でトップを目指す

—2020年目標—
加盟店3,000社 成婚組数12,000組

■ 地方の加盟店制度の拡大

地方の細部都市にアプローチするために
開拓の核となるハブ相談所を増やす

加盟店拡大

■ グループシナジーの強化

グループ会社間のサービス連携強化で
相互送客や顧客循環を活発化

ライフデザイン事業
の拡大

■ 人材事業とインバウンド国際結婚の実現

採用イベント等の実施による人材事業の拡大と
グローバル加盟店を作ることで国際結婚を実現

人材事業の拡大
国際結婚の実現

■ AI(人工知能)×プロの仲人

お見合いシステムのAI機能(顔認識とディープラーニング)と
プロの仲人のノウハウの相乗効果で成婚数増加

お見合い件数と
成婚組数の増加

4 APPENDIX

TOPICS

外出自粛期間中もオンラインサービスで需要を取り込む

♡ IBJ オンラインサービス利用者が増加中



【オンラインパーティー】



【オンラインお見合い】

その他

- ・オンライン開業面談
- ・オンライン加盟店向け勉強会
- ・オンライン合コン
- ・オンラインプロポーズ等



プロの仲人がしっかりサポート

サンマリエ

立ち会い付き
オンラインお見合い
サービス開始!

サンマリエの専任プロ仲人がお見合いに立ち会うから、安心♪

【立ち会い付きオンラインお見合いサービス】

サンマリエ

オンライン
デート・サービス

はじめました

【オンラインデート・サービス】

結婚相談所
サンマリエ

会員限定プログラム
オンライン婚活カレッジ

【オンライン婚活カレッジ】



株式会社
IBJライフデザインサポート

ライフステージに合わせた人生設計をサポート。
オンラインなので気軽にセミナーに参加可能



【オンラインセミナー】

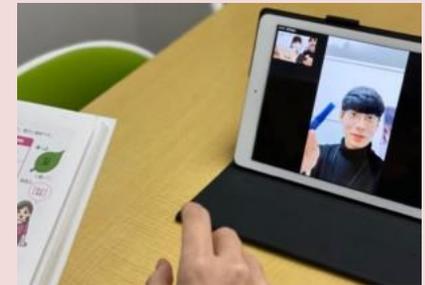


【オンライン面談】



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

自宅にしながらレッスンの受講が可能に



【オンラインレッスン】

－ 株主優待制度 －

2020年6月末及び2020年12月末の株主名簿に記載の株主様に適用

毎年6月末 株主優待

特製 QUO カード



毎年12月末 株主優待

- ・ 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



- ・ 株主限定パーティー無料招待券
4,000円相当



－ M&A・事業提携、グループ会社 －

既存事業のロールアップ

2018/7～  Diverse …ライトな婚活アプリサービス

2019/1～  サマリエ…創業39年の老舗結婚相談所
ツヴァイ

2020/5～  Zwei …全国51店舗と業界大手の結婚相談所

ライフデザイン事業の拡大

2016/6～  IBJウエディング IBJ wedding …結婚式場専門情報誌、式場送客

2016/12～  かもめ IBJ 旅 コンシェルジュ …創業37年の旅行代理店

2019/1～  60分500円の韓国語スクール K Village Tokyo …日本最大級の韓国語学教室
Course Korean language school

2019/3～  IBF IBJファイナンシャルアドバイザー株式会社 …不動産・住宅ローン(アルビFC店)

2020/1～  株式会社 IBJライフデザインサポート …ソニー生命保険と共同設立



(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、2020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。

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