

中期経営計画 FY2018-2022（5年計画）



2018年2月26日
東証一部：6071

IBJグループの目指す姿

1. 前中期経営計画の振り返り
2. 中期経営計画概要
3. 市場の環境と今後の取り組み

経営理念

『ご縁がある皆様』を幸せにする。

ブランドステートメント

人と人をつなぐのは、人だと思ふ。

▶2018年達成見通し

売上100億円 (婚活事業+ライフデザイン事業)

●婚活事業の順調な成長

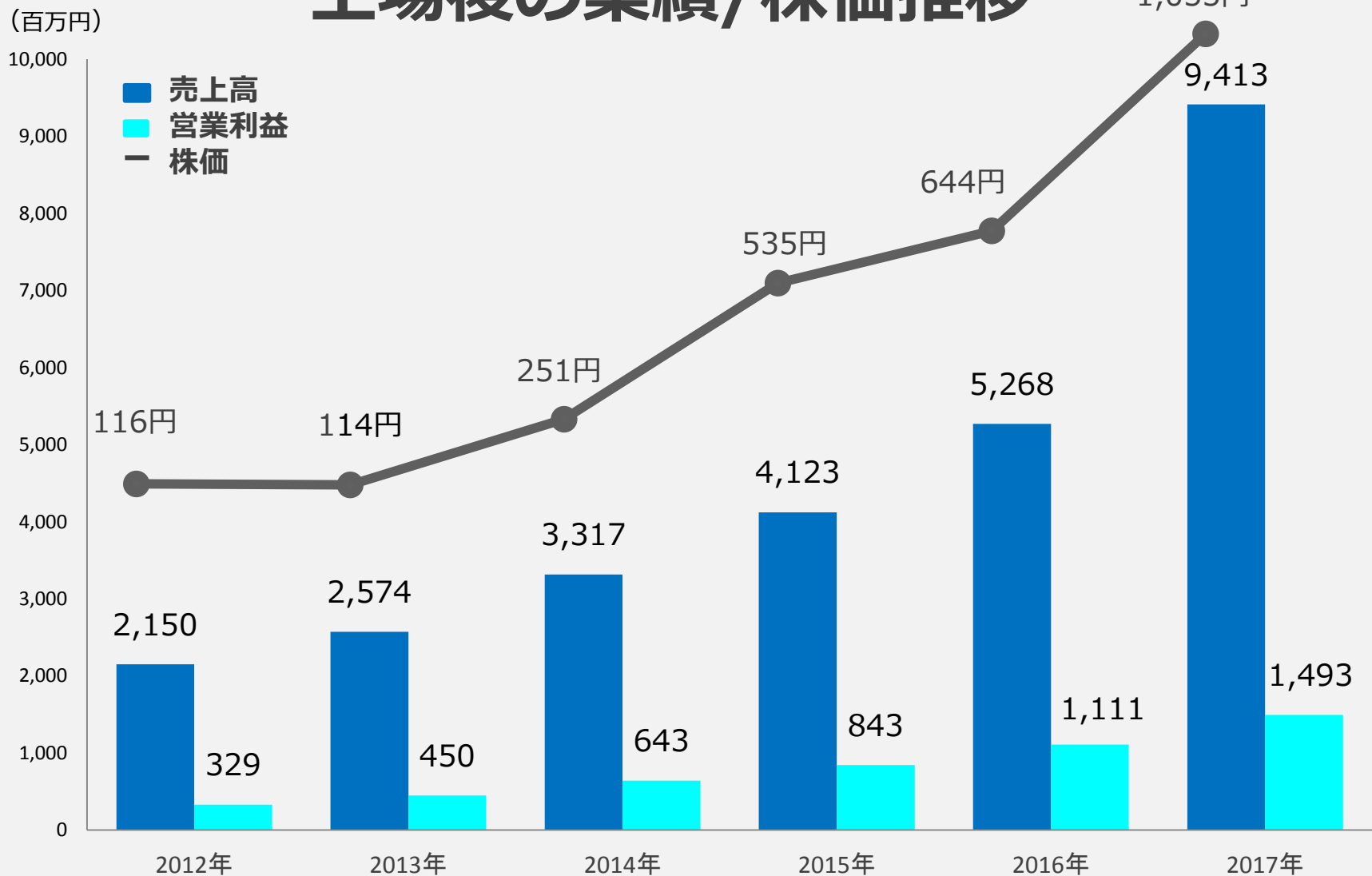
婚活事業売上	2015年	4,123百万円
	2016年	5,090百万円
	2017年	5,850百万円

●周辺領域の拡大

- 2016年 ウインドアンドサン (結婚情報誌) を連結子会社化
かもめ (旅行) を連結子会社化
- 2017年 IBJライフデザインサポート (保険) を設立

1.前中期経営計画の振り返り

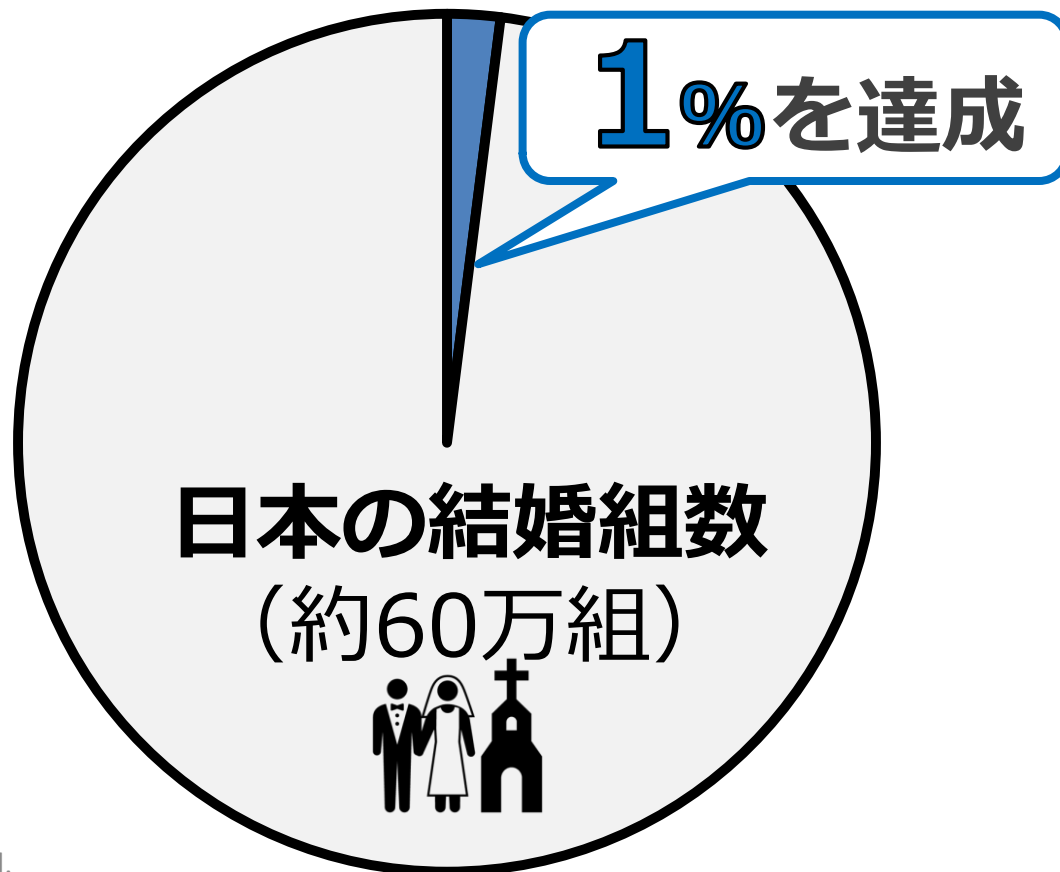
上場後の業績/株価推移



※株価は各事業年度末時点

▶2018年達成見通し

IBJから年間約6,000組の成婚を創出



中期経営計画（2018年～2022年）

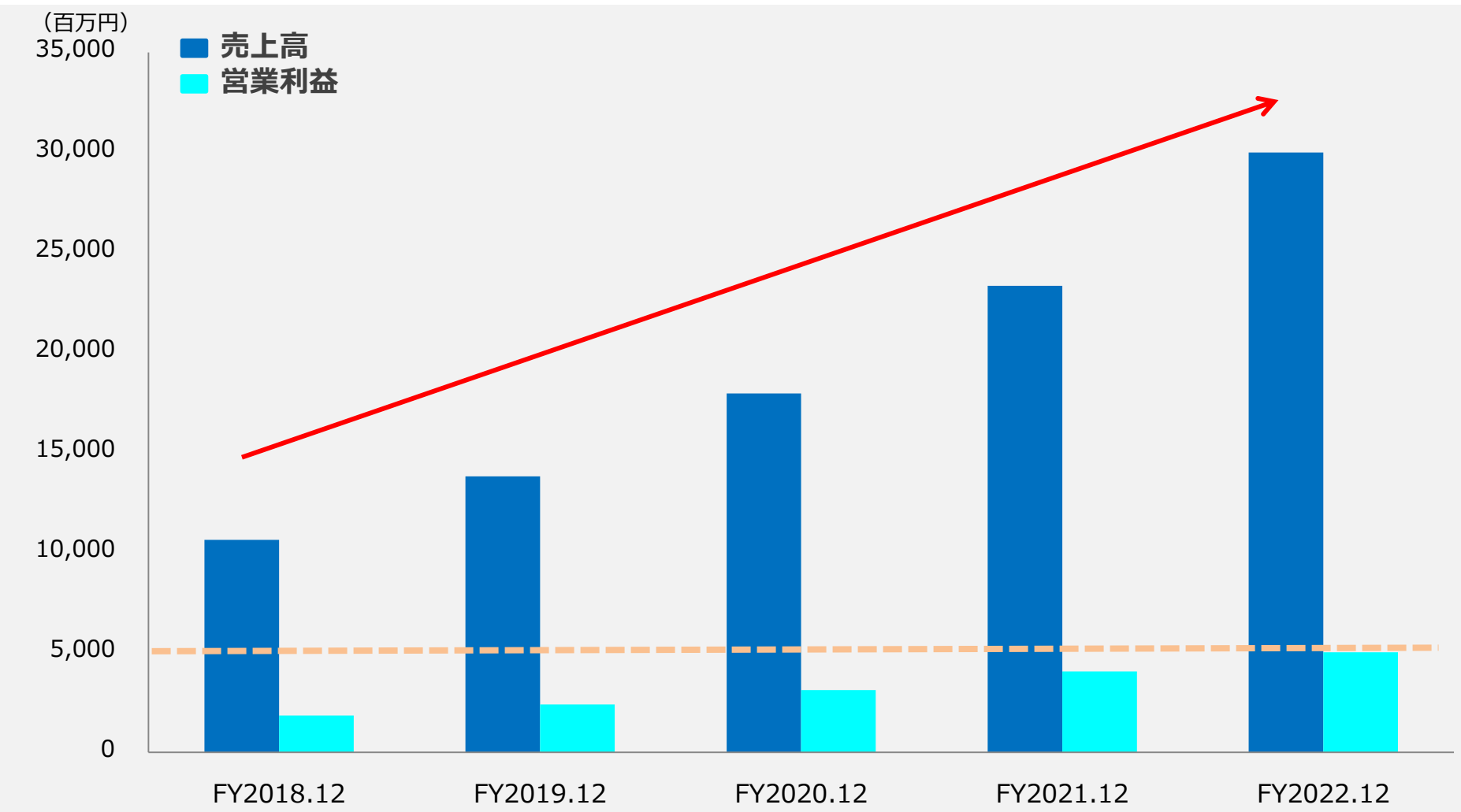
日本の成婚組数の **3%** を I B J から創出する

売上高 **300** 億円 営業利益 **50** 億円

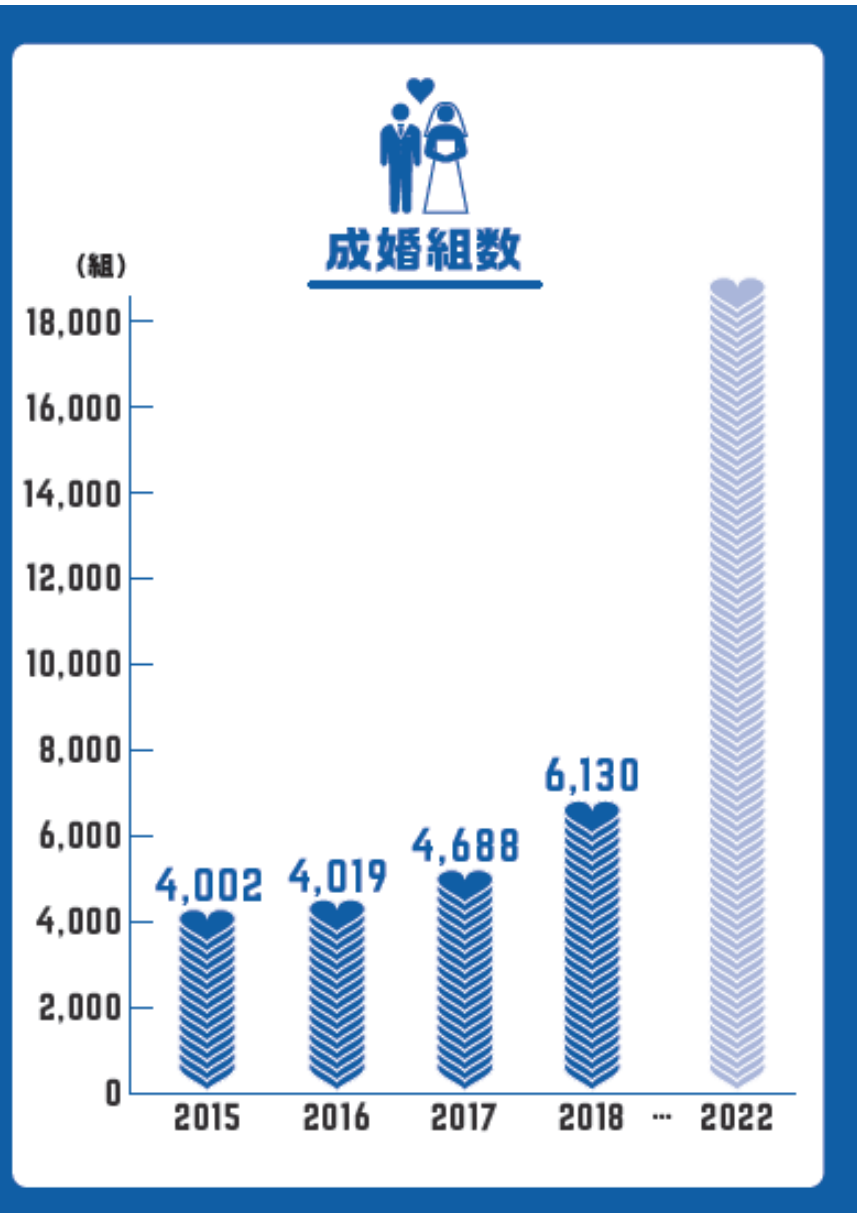
新たなマーケットの創造として

- ① AIを活用したマーケット
- ② シニアマーケット
- ③ 国際結婚マーケット

加速度的な成長に向けて 婚活事業や周辺領域へ戦略的にM&Aを実行



2. 中期経営計画概要



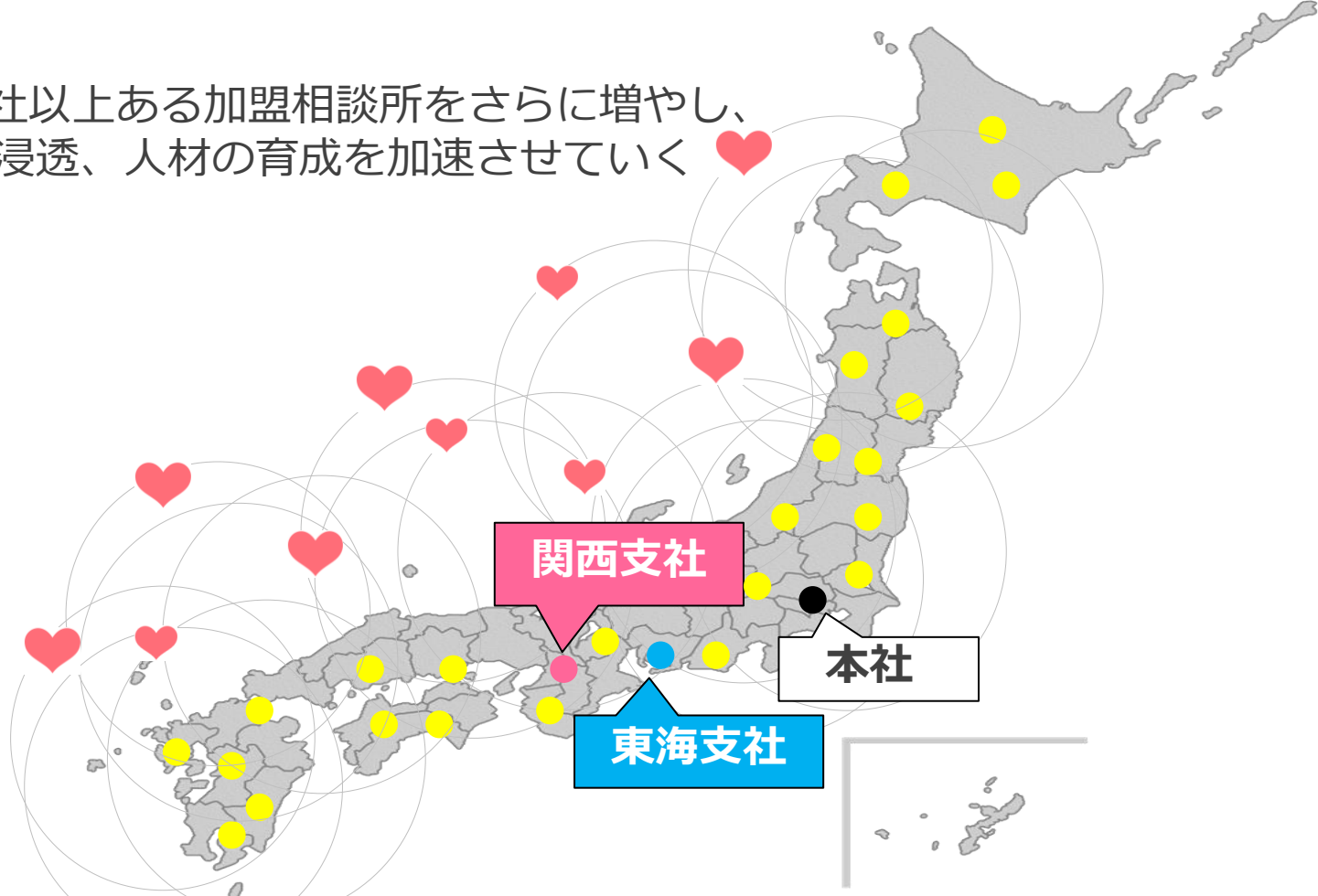
成婚主義を徹底

ヒトやシステムへ投資

日本の成婚組数 **3%** 達成へ

全国へ拡大する強固なネットワークを構築

全国1,600社以上ある加盟相談所をさらに増やし、
メソッドの浸透、人材の育成を加速させていく



関西・東海支社を拠点に
地方の結婚相談所との繋がりをより強固なものへ

婚活サービスのニーズが高まり、利用者は急増

婚活サービスによって結婚した人の割合

3年で**2.4倍**



※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・イベントの4サービス
※婚活サービス（4サービス）のいずれかを利用し、そのサービスで「結婚できた」と回答した人の割合
※既婚者：初婚者および再婚者も含む 出典：婚活実態調査2017（リクルートブライダル総研調べ）

3.市場の環境と今後の取り組み

①人工知能(AI)を駆使した最先端の婚活サービスを提供

ロボット受付システム

イベント受付、イベント運営・司会を行う

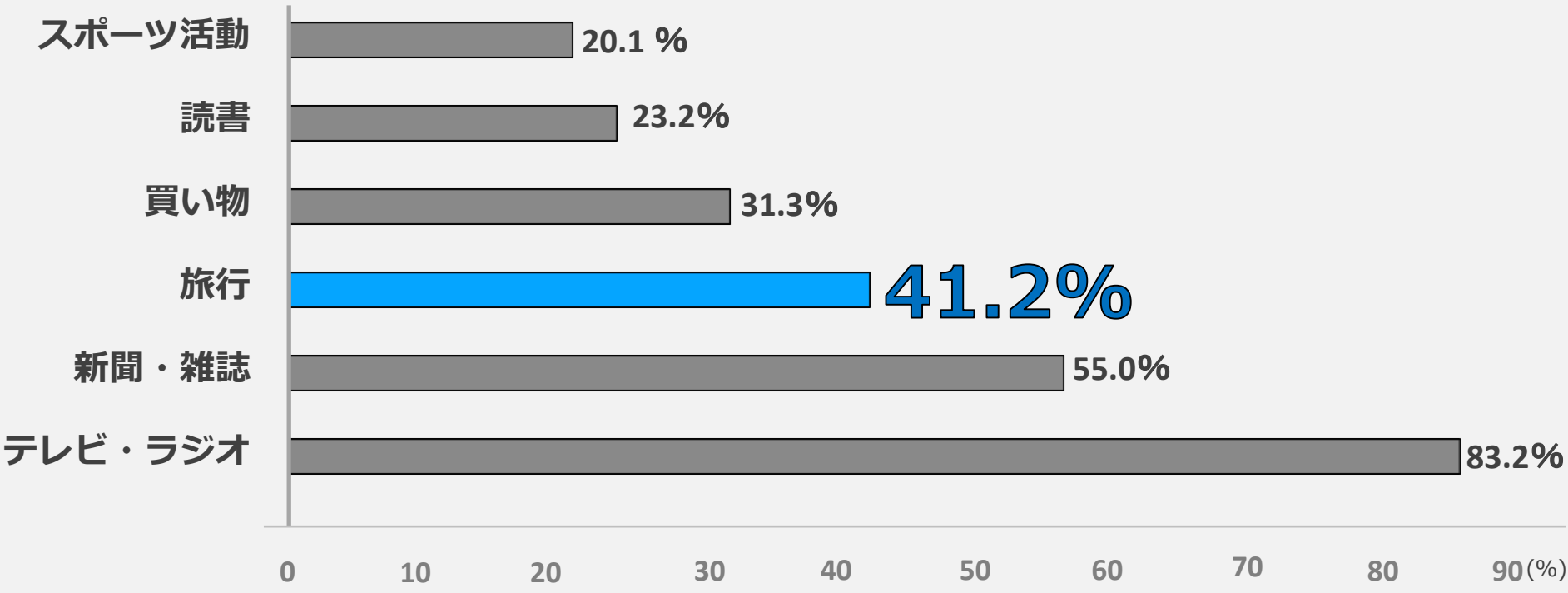


▶小型ロボット「Sota」

人的リソースをヒトの手でしかできない部分へ
ヒトならではのきめ細やかな婚活サービスを提供する

②シニア向け婚活を本格始動

<調査> (シニア) 普段の楽しみ・趣味

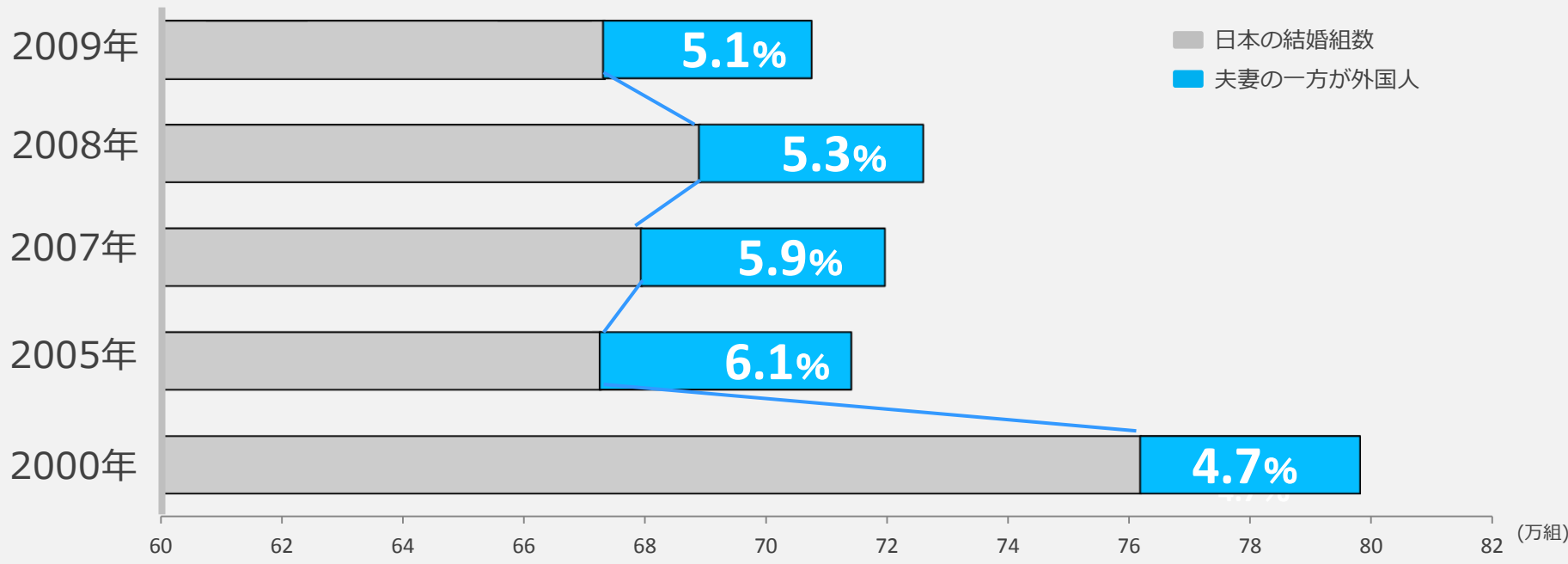


対象：全国の60歳以上の男女6,000人
 出典：内閣府「平成26年度高齢者の日常生活に関する意識調査結果」を基に作成

**シニアの趣味で旅行が41.2%と多く、旅行を機会とした
 自然なパートナーとの出会いの場を提供する**

③ 国籍を超えた婚活支援により国際結婚を増やす

日本の結婚組数の約 5% が国際結婚



対象：全国の60歳以上の男女6,000人
出典：厚生労働省 人口動態統計年報 主要統計表「夫妻の国籍別にみた婚姻件数の年次推移」を基に作成

日本の結婚組数に対する国際結婚の割合は一定であり、引き続き国際結婚のニーズは高い

お問い合わせ先

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

総務部 IR

 ir@ibjapan.jp

この資料は、投資家の皆様への情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘又はそれに類似する行為のために作成されたものではありません。

また、この資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が2018年2月現在において入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は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。