



株式会社 I B J

2012年12月期決算説明資料

2013年2月

代表取締役社長 石坂 茂

代表取締役副社長 中本 哲宏

1. 事業内容
2. 決算概要
3. 今後の取り組み
4. 参考資料

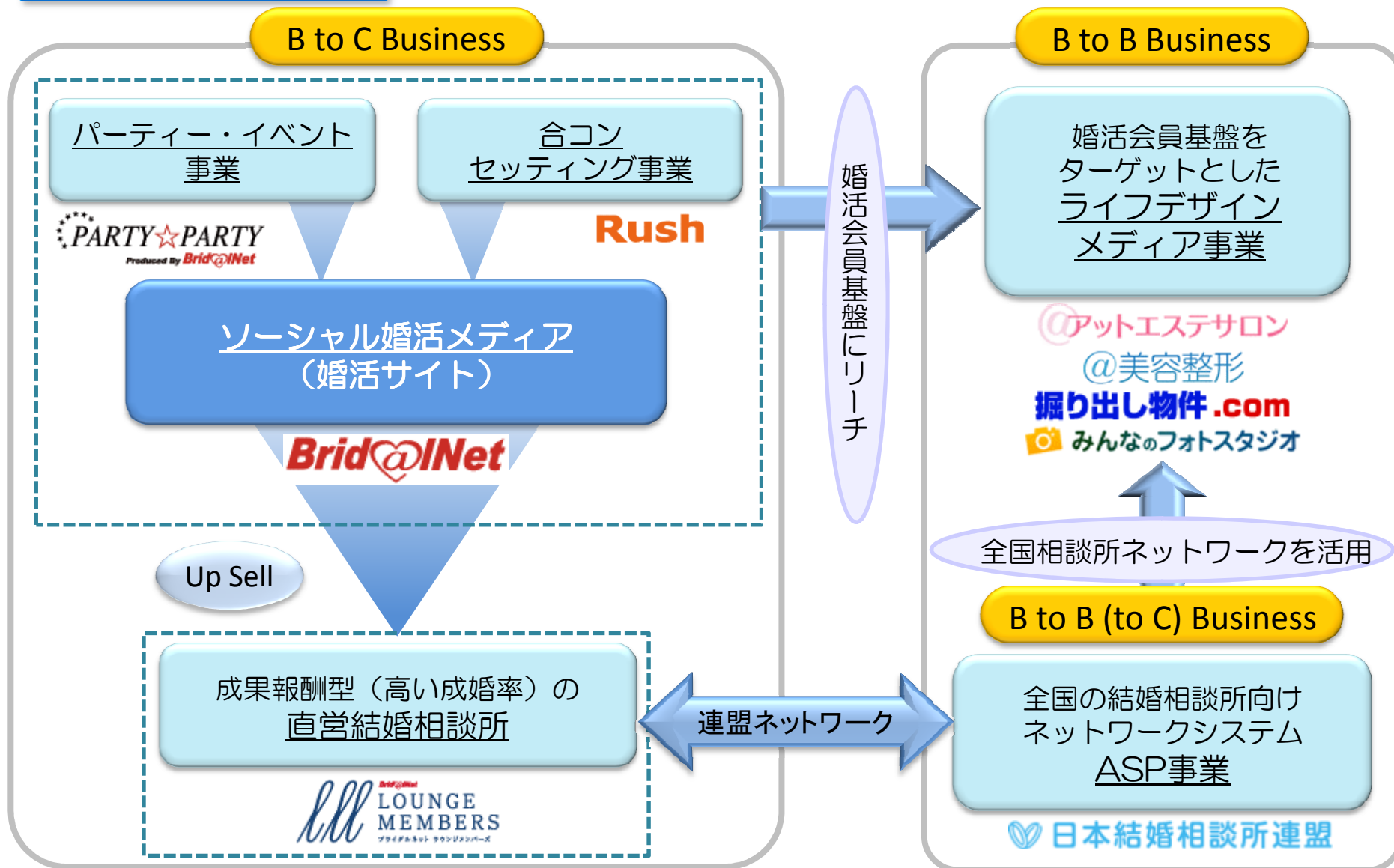
経営理念

「国民的“マリッジ&ライフデザイン”サービスを創る」

ご縁がある皆様を“幸せ”にする

1. 事業内容

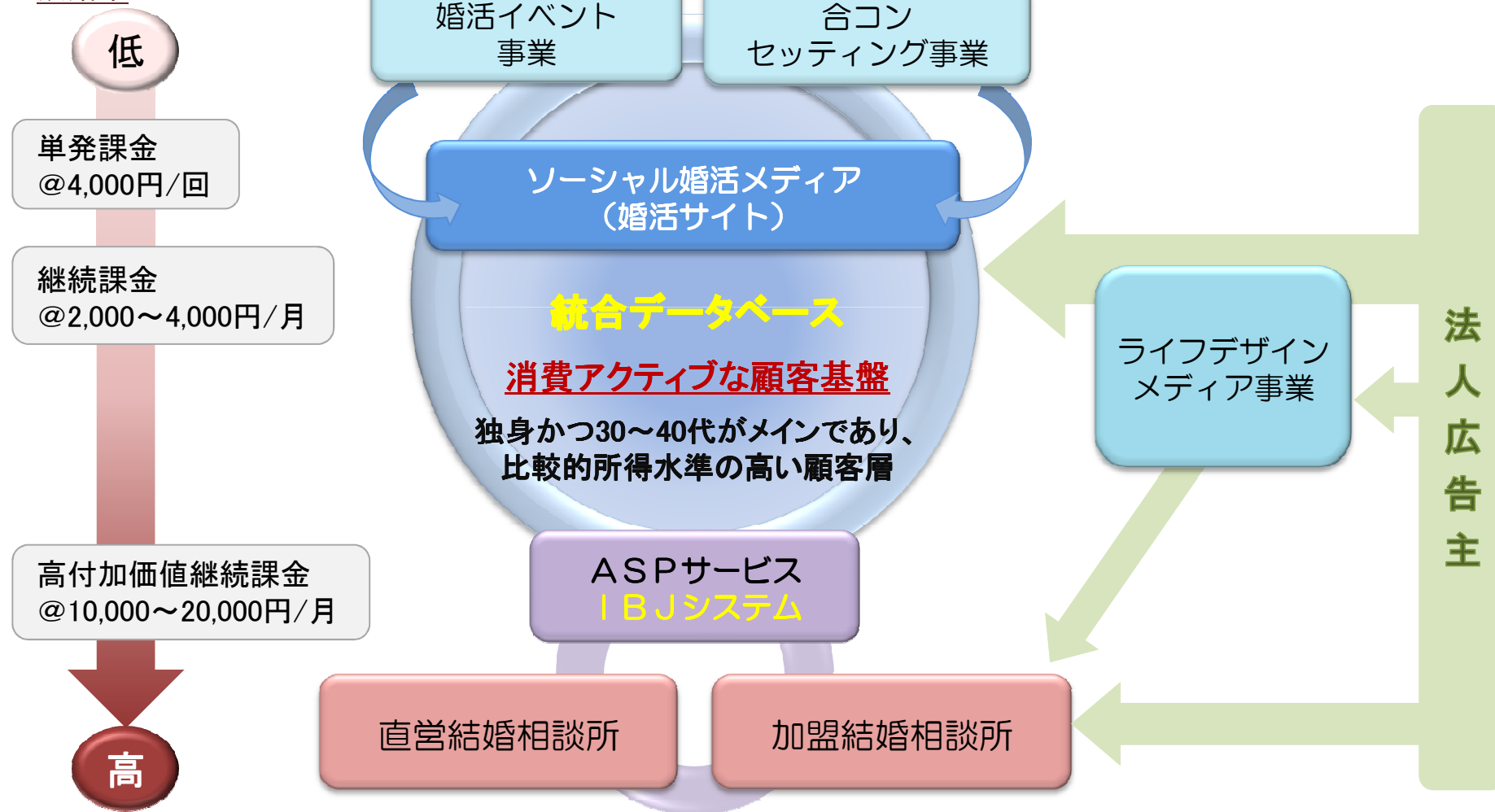
事業の全体像



1. 事業内容

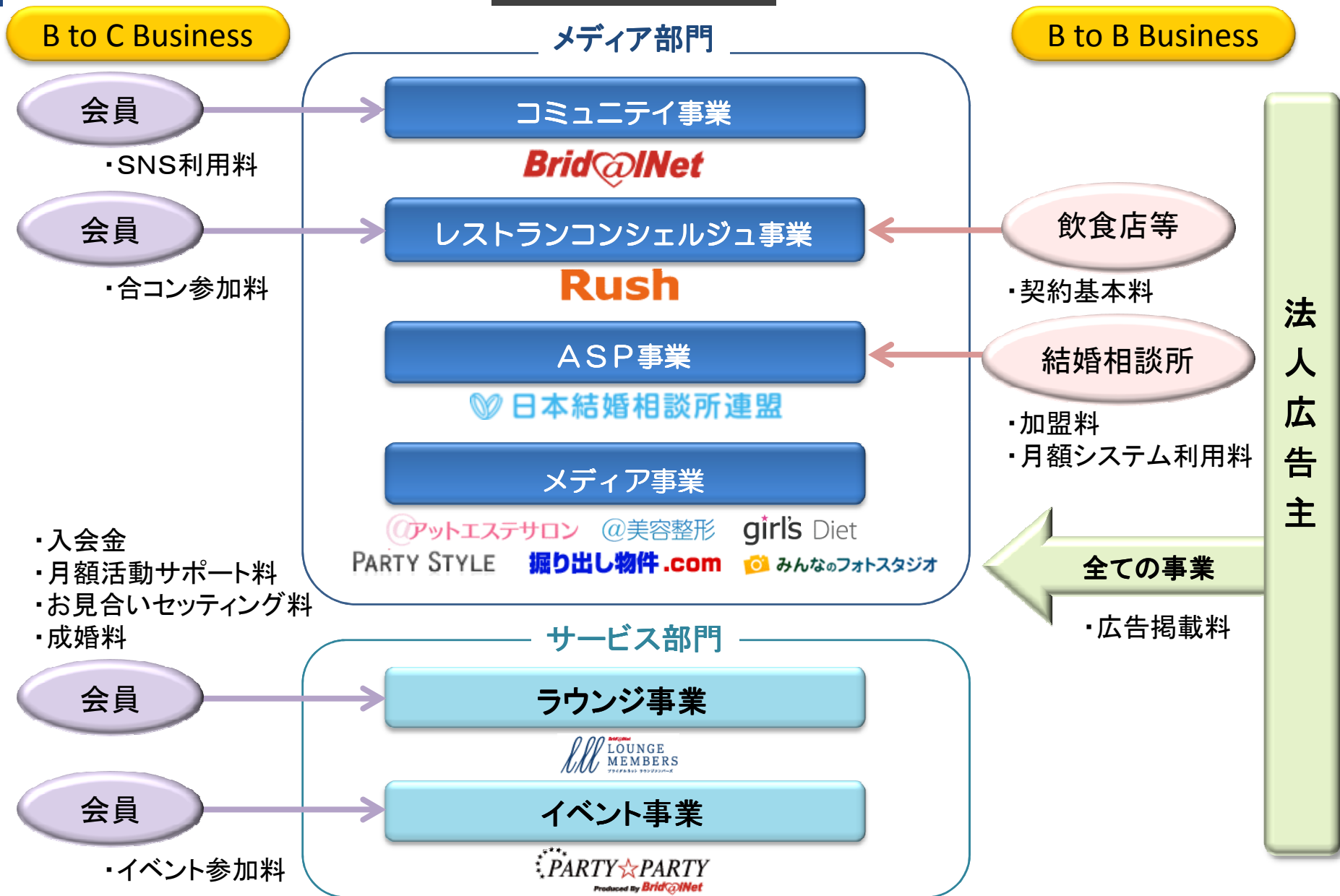
ビジネスモデルの独自性—インターネットとリアルとの融合

- ◆ 価格・心理的ハードル
- ◆ 成婚率



1. 事業内容

収益図



1. 事業内容
2. 決算概要
3. 今後の取り組み
4. 参考資料

決算ハイライト

- 連結売上高は 2,150 百万円
前期比 114.1% と堅調に推移
- 営業利益は 329 百万円 (前期比 186.3%)
営業利益率は 9.4% → 15.3% へ改善
- 2012年12月6日、大阪証券取引所の
JASDAQ (スタンダード) 市場へ株式上場

2. 決算概要

連結損益計算書

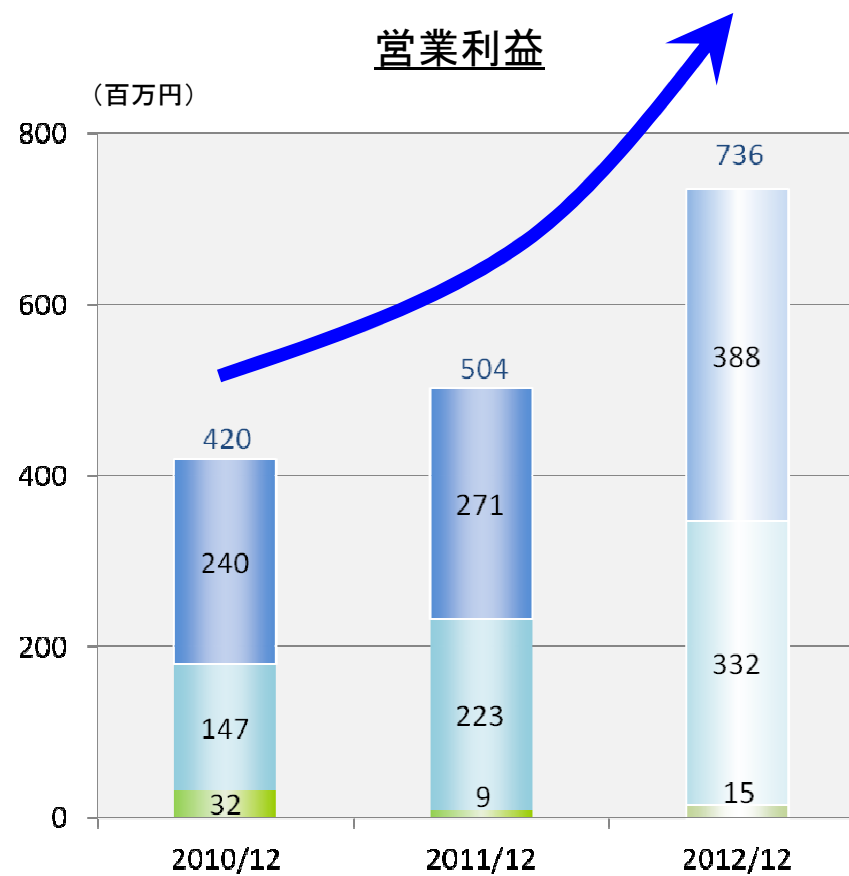
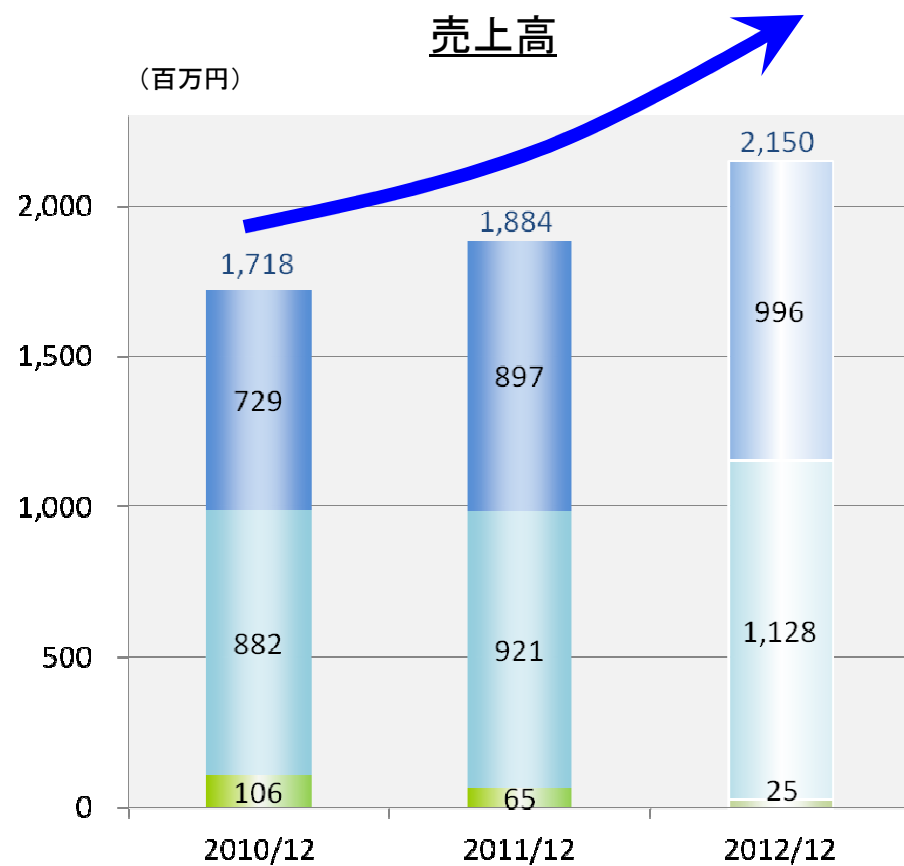
(単位:千円)

| | FY2011 | FY2012 | 増減 | 増減(%) | 構成比 |
|----------------|-----------|-----------|----------|---------|--------|
| 売上高 | 1,884,161 | 2,150,723 | +266,562 | +14.1% | 100.0% |
| 売上原価 | 244,375 | 201,105 | △43,270 | △17.7% | 9.4% |
| 売上総利益 | 1,639,785 | 1,949,618 | +309,833 | +18.9% | 90.6% |
| 販売費及び 一般管理費 | 1,462,652 | 1,619,630 | +156,977 | +10.7% | 75.3% |
| 営業利益 | 177,132 | 329,988 | +152,855 | +86.3% | 15.3% |
| 経常利益 | 181,108 | 342,163 | +161,054 | +88.9% | 15.9% |
| 当期純利益 | 98,390 | 198,050 | +99,659 | +101.3% | 9.2% |

2. 決算概要

セグメント別業績

■メディア部門 ■サービス部門 ■システム部門



※営業利益は調整前

2. 決算概要

セグメント別事業のポイント 「メディア部門」

- ASP事業のエリア拡大とシステム利用料金改定
加盟相談所数 856社（前年同月 803社）
登録会員数 44,776名（前年同月 38,223名）
- ブライダルネットをリニューアル後もブラッシュアップ
“婚シェル”の導入、ココスキ！機能の改善など
継続的に活動意欲を刺激する仕掛けをリリース
- 下期より、話題の“街コン”を開催し、合コン動員数拡大
12月単月動員数 5,575名（前年同月3,933名）
- スマホ利用者増に伴い、各サービスでスマホ対応を完了

2. 決算概要

セグメント別事業のポイント 「サービス部門」

- 成果報酬制度と独自の研修プログラムの徹底で
成婚者数が大幅に増加。
直営店(会員数 約3,000名)で
⇒成婚者数(年) 533名 (前期は452名)
- 将来の成長のための戦略的な設備投資
新規出店(エリア拡大)・・・名古屋、東京
移転、改修(集客、顧客満足度向上)・・・銀座、横浜、神戸
- 価格改定とWebサイトリニューアルでパーティー動員数拡大
12月単月動員数 9,275名(前年同月は5,947名)

2. 決算概要

販管費のポイント

- 【人件費】 711M → 814M(+103M)
業容拡大に伴い、**人財投資**も実施。
新卒1期生を含めた採用、育成で将来の戦力強化を推進
- 【広告販促費】 163M → 206M(+43M)
ブランディング広告(交通広告など)や
プロモーションコストを戦略的に投下
- 【その他販管費】 587M → 598M(+11M)

2. 決算概要

連結貸借対照表

(単位:千円)

| | FY2011 | FY2012 | 増減 | ポイント |
|----------------|------------------|------------------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 流動資産 | 916,402 | 1,222,350 | +305,948 | <ul style="list-style-type: none"> ・事業拡大に伴う手元資金の増加 ・上場で資金調達 ・サービス部門を中心に投資推進 |
| 現金及び預金 | 648,599 | 863,534 | +214,935 | |
| 売上債権 | 238,793 | 305,217 | +66,424 | |
| 固定資産 | 318,516 | 429,570 | +111,054 | |
| 資産合計 | 1,234,918 | 1,651,921 | +417,002 | |
| 流動負債 | 632,509 | 685,479 | +52,970 | |
| 固定負債 | 38,515 | 17,736 | △20,778 | |
| 負債合計 | 671,024 | 703,216 | +32,192 | |
| 株主資本 | 563,894 | 948,704 | +384,810 | <ul style="list-style-type: none"> ・事業の成長と上場の資金調達で純資産比率が上昇 |
| 資本金 | 245,000 | 338,380 | +93,380 | |
| 資本剰余金 | 245,000 | 338,380 | +93,380 | |
| 利益剰余金 | 73,894 | 271,944 | +198,050 | |
| 純資産合計 | 563,894 | 948,704 | +384,810 | |
| 負債純資産合計 | 1,234,918 | 1,651,921 | +417,002 | |

2. 決算概要

連結キャッシュ・フロー

(単位: 千円)

| | FY2011 | FY2012 | 増減 | ポイント |
|----------------------------|----------------|----------------|-----------------|-----------------------------------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 211,097 | 228,142 | +17,045 | ・納税額の増加を 本業の業績で吸収 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △4,057 | △191,015 | △186,958 | ・サービス部門への設 備投資を推進 ・新本社の敷金差入 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | 7,672 | 177,806 | +170,134 | ・JASDAQ上場で 資金調達 |
| 現金及び現金同等物 の増減額 | 214,712 | 214,934 | +222 | |
| 現金及び現金同等物 の期首残高 | 433,887 | 648,599 | +214,712 | |
| 現金及び現金同等物 の期末残高 | 648,599 | 863,534 | +214,935 | |

2. 決算概要

株主還元

配当については、従来無配としておりましたが、2012年12月期は、上場記念配当を含め、以下のとおり予定しております（昨年12月17日に公表済み）。

普通配当 : 1株あたり 25.00円

記念配当 : 1株あたり 5.00円

合 計 : 1株あたり 30.00円

⇒ 配当性向 29.5%

なお、当期の配当については、未定としておりますが、引続き、配当性向を重視する方針を継続していきます。

1. 事業内容
2. 決算概要
3. 今後の取り組み
4. 参考資料

次期業績予想

(単位:千円)

| | FY2012 | FY2013 | 増減 | |
|--------|-----------|-----------|----------|--------|
| | | | 額 | 率(%) |
| 売上高 | 2,150,723 | 2,500,887 | +350,163 | +16.3% |
| 営業利益 | 329,988 | 450,002 | +120,014 | +36.4% |
| 経常利益 | 342,163 | 446,192 | +104,029 | +30.4% |
| 当期純利益 | 198,050 | 264,710 | +66,659 | +33.7% |
| EPS(円) | 101.80 | 127.57 | +25.77 | +25.3% |
| 平均株式数 | 1,945,328 | 2,075,000 | +129,672 | +6.7% |

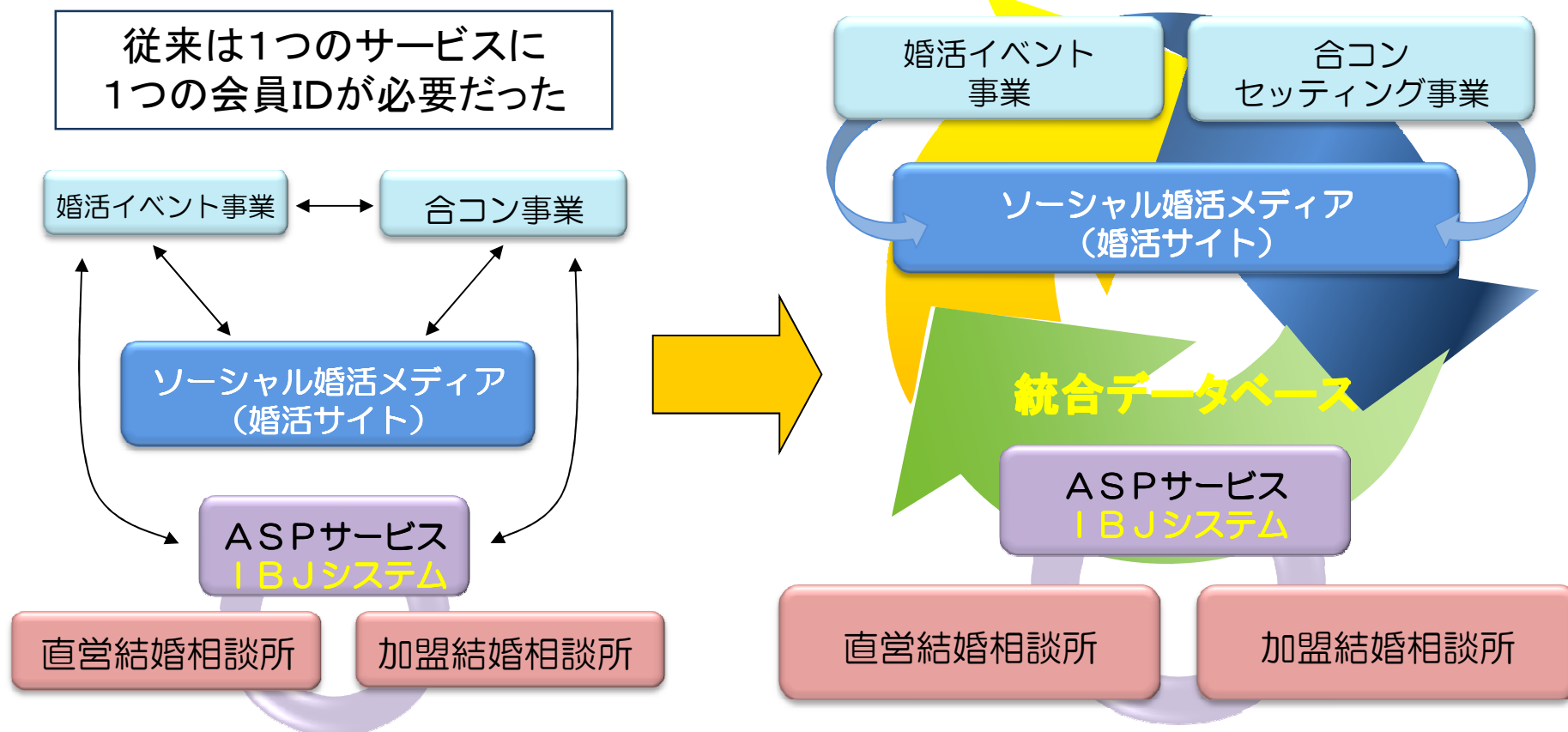
※ 事業拡大に伴う本社移転にかかる
移転費用やランニングコストは全て反映しております。

3. 今後の取り組み

主な注力ポイント

サービス間の乗換えが容易となる
統合アカウント機能を開発

1つの会員IDで複数サービスに
 アクセス可能に
 ⇒ **顧客循環を促進しサービス拡大!**



3. 今後の取り組み

主な注力ポイント

【ASP事業】

日本最大の婚活事業者ネットワークを更に拡大

事業者数と会員数の向上に加え、
お見合い数や成婚数も指標とし、

「日本の婚姻数70万組の1%創出」

目標に近づける。

⇒登録会員数50,000名へ（前期末は約45,000名）

3. 今後の取り組み

主な注力ポイント

【ソーシャルメディア事業(ブライダルネット)】

[ネット+α]のサービス、「婚シエル」機能強化

価値観&ソーシャルマッチングという独自性に加え、

- ・結婚相談所よりもライトだが、
- ・大手結婚情報サービスよりも手厚いサポートを、
- ・月額3,000円というシンプルな価格で

実現し、会員基盤を拡充

⇒会員基盤 32,000名へ (前期末は約16,000名)

3. 今後の取り組み

主な注力ポイント

【ライフデザインメディア事業】

婚活・美容分野を核とし、
保険・不動産分野への事業拡大

日本最大の婚活会員基盤を活用したクライアント数、
広告出稿の増加に加え、
大手企業との業務提携実現等により、
PV増加と顧客単価の向上を図る。

⇒ 月間総PV3,000万超へ（前期は2,000万PV）

3. 今後の取り組み

主な注力ポイント

【レストランコンシェルジュ事業】

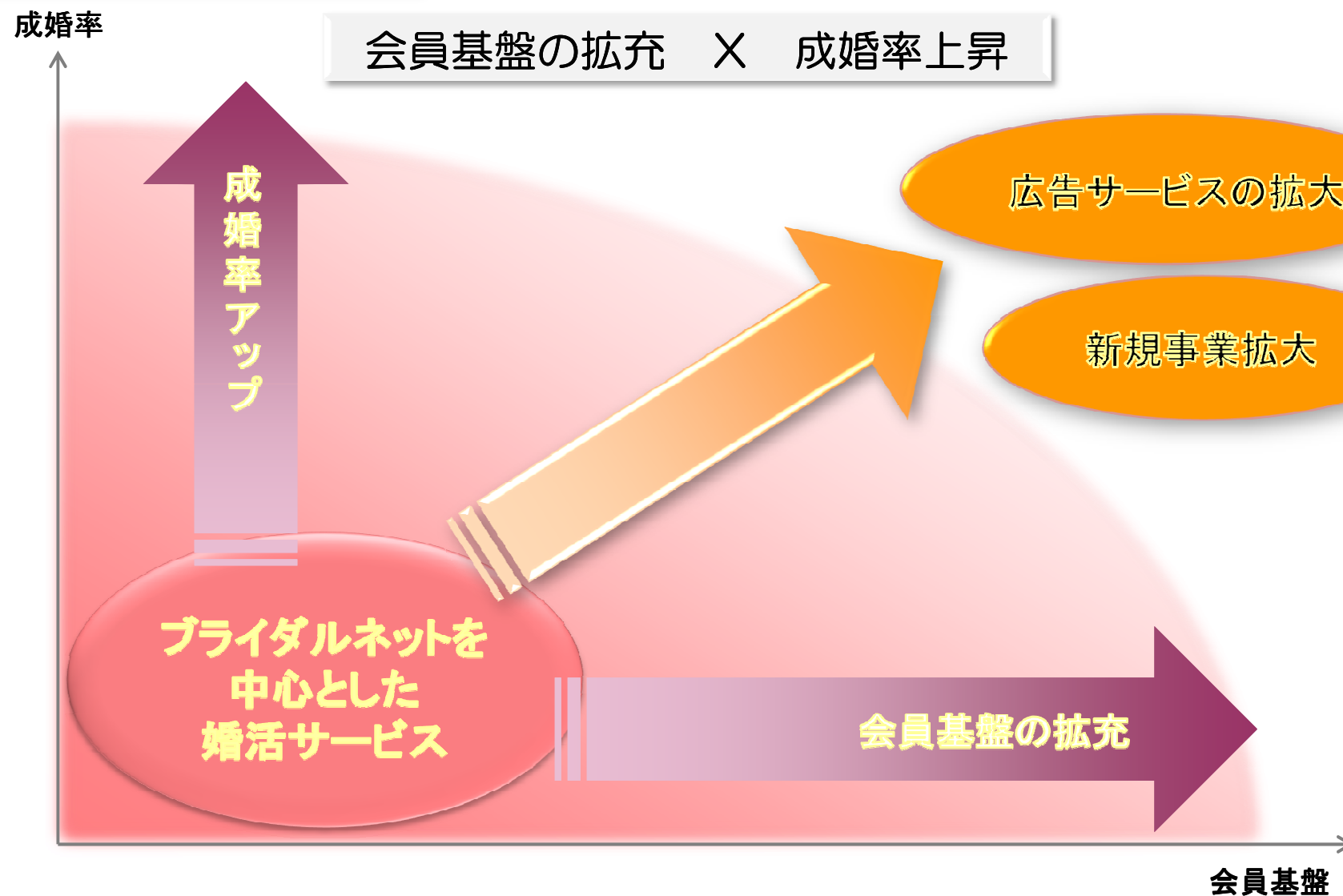
合コンの開催方式の多様化

従来型の「幹事マッチング方式」に加え、
「パーティー(日時・店舗指定)方式」や
「街コン(大人数・複数店舗移動)方式」も

⇒年間動員数60,000名へ(前期は約50,000名)

3. 今後の取り組み

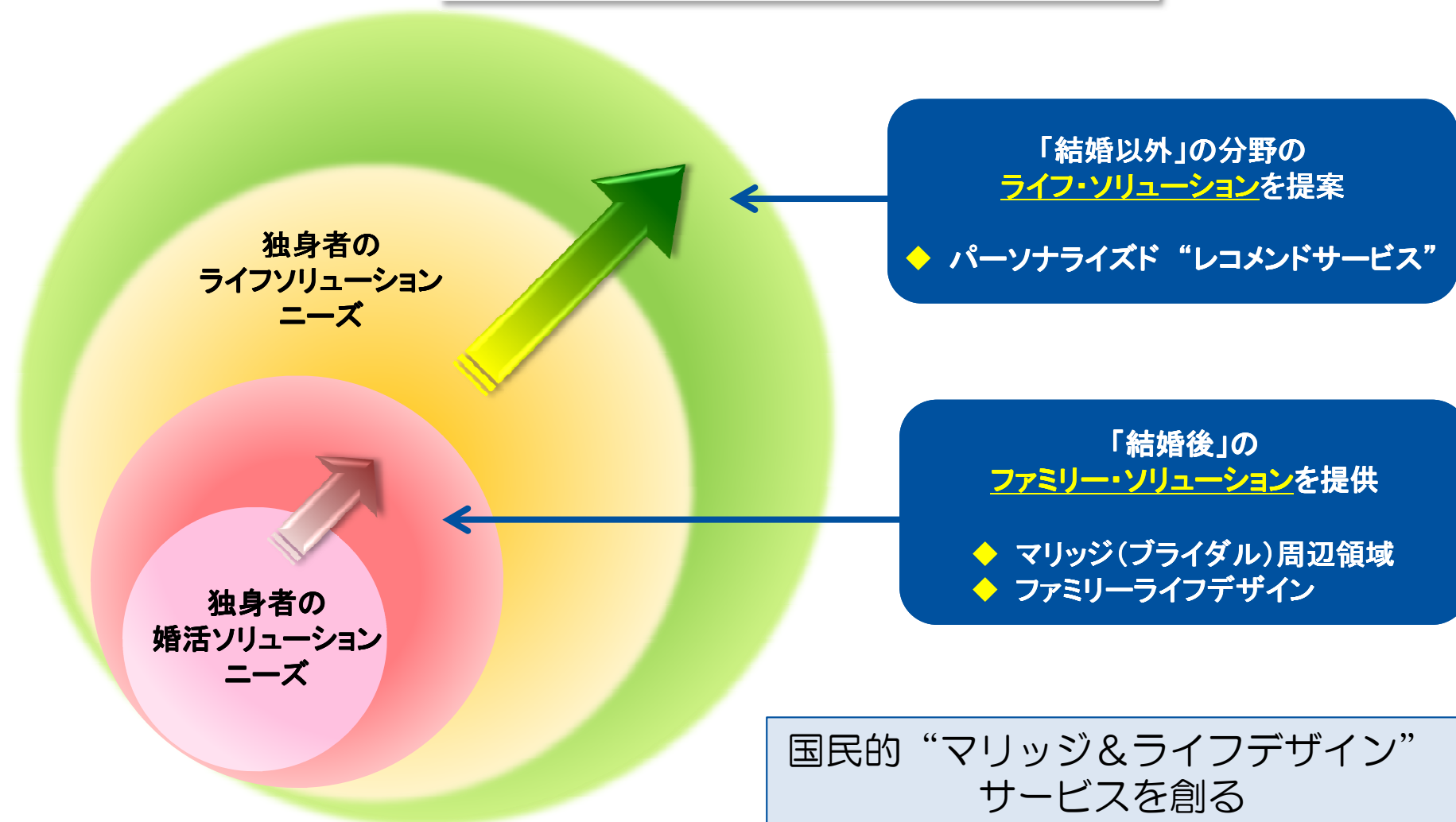
中長期の展望①



3. 今後の取り組み

中長期の展望②

会員基盤を活かした新事業創出



1. 事業内容
2. 決算概要
3. 今後の取り組み
4. 参考資料

4. 参考資料

メディア部門：コミュニティ事業

ソーシャル婚活メディア
(婚活サイト)

婚活サービスの“コアエンジン”

ブライダルネット
Brid@INet

検索・相性診断型



価値観(趣味・嗜好)共有型



4. 参考資料

メディア部門：レストランコンシェルジュ事業

合コン
セッティング事業

ラッシュ **Rush**

日本最大級の合コンセッティングサービス

- ◆ 会員数**7万人**の中からセッティング
- ◆ 条件検索や相性診断システムで相手をマッチング
- ◆ 1人でも参加できるコンパや店舗貸切コンパも
- ◆ 利用者だけでなく、飲食店から送客手数料を收受

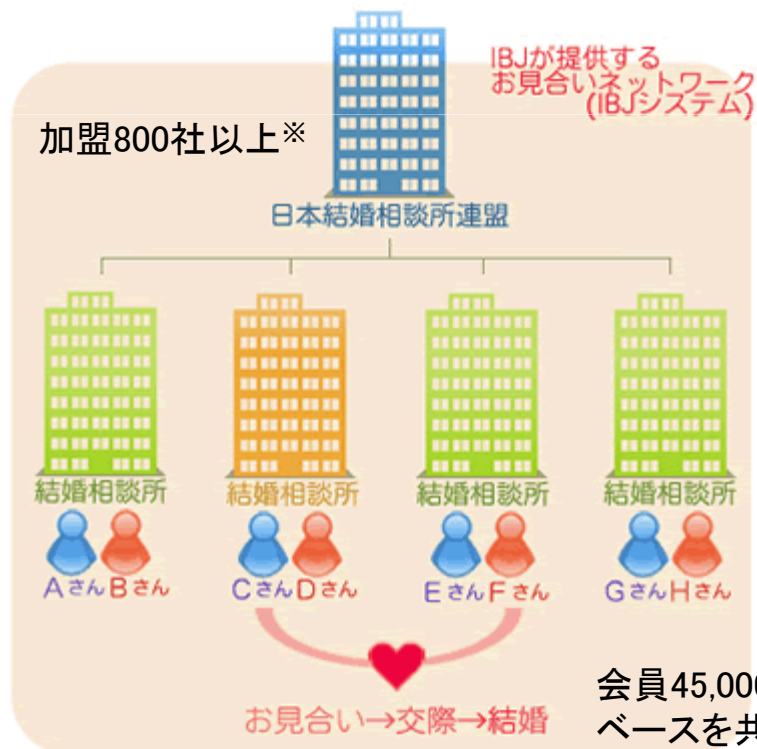
4. 参考資料

メディア部門：ASP事業

全国の結婚相談所向け
ネットワークシステム
ASP事業

IBJシステム

日本結婚相談所連盟



システム導入により、アナログだった仲人業を“IT化”

全国各地の加盟結婚相談所へのサービス

- ◆ 独自のお見合いネットワークシステム「IBJシステム」を安価で提供(月額料金制)
- ◆ 業界活性化・健全化のために定例会(勉強会)の開催やガイドラインを設定
- ◆ 新規開業者については、立上げから徹底サポート(加盟料100万円)
- ◆ ネットワークを活用し、提携企業(ジュエリー販売、式場運営等)への送客活動を推進



※2013年2月現在

4. 参考資料

メディア部門：メディア事業

婚活会員基盤をターゲットとしたインターネットメディア事業

ライフデザインサポート領域におけるメディア広告枠の運用・販売

- ◆ビューティー系を中心としたマリッジ周辺領域の情報ポータルサイト運営
- ◆婚活会員基盤を活用した広告価値の創出
- ◆結婚相談所を通じた販売プロモーションを併せて実施

ライフデザインメディア(自社運営媒体)



Webノウハウ
(SEO、PPC広告)

婚活サービス
利用者

加盟相談所の
登録会員

企業の広告
掲載収入

記事広告
(インタビュー記事・
体験レポート)
掲載収入

SEO・PPC広告の
業務受託収入

4. 参考資料

サービス部門：ラウンジ事業

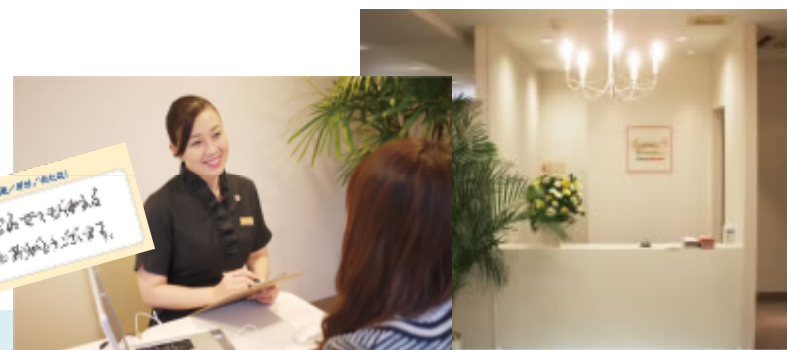
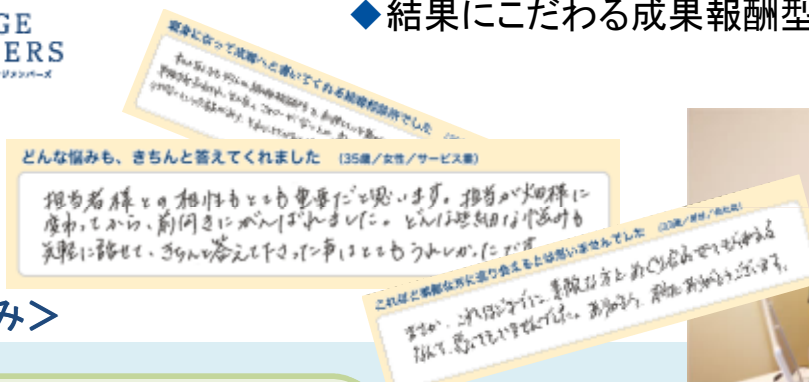
成果報酬型（高い成婚率）の
直営結婚相談所

ラウンジメンバーズ

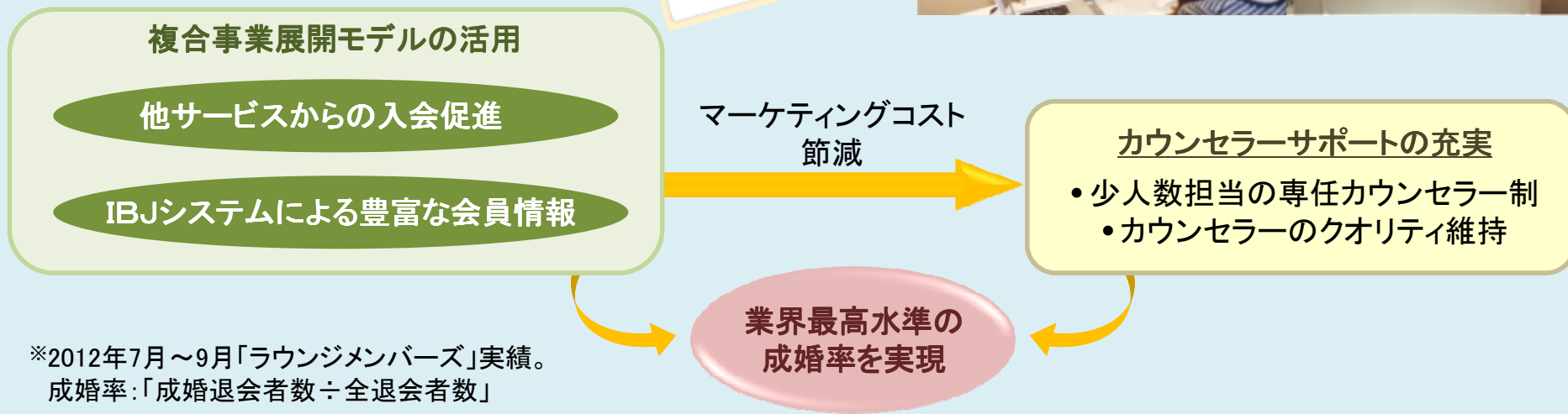


直営ラウンジでの対面型結婚相手紹介サービス

- ◆ 都市型立地（全国9店舗）
- ◆ 徹底した**成婚主義** — 業界屈指の成婚率（50.6%※）
- ◆ 結果にこだわる成果報酬型の収益構造



<高い成婚率の仕組み>



※2012年7月～9月「ラウンジメンバーズ」実績。
成婚率：「成婚退会者数÷全退会者数」

4. 参考資料

サービス部門：イベント事業

イベント・パーティー事業



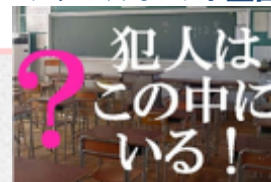
Webサイト「PARTY☆PARTY」で集客

お見合いパーティー、婚活イベントを企画・運営

- ◆ 多種多様な婚活イベントを企画
- ◆ 男女バランスを考慮し、高いカップリング率を実現
- ◆ 直営ラウンジ イベントスペースを活用した低コスト運営



エンタメ☆イベント企画



大人数パーティー



フチお見合い・個室パーティー



4. 参考資料

システム部門：システム開発事業

システム開発事業

Sler (IBJ子会社)

- ◆ Webアプリケーションの構築から保守・管理サポートまで、IBJの各サービスをサポート

Webアプリケーション構築

要件定義から、設計・開発・アプリケーション保守までをワンストップで実施

Webサイト制作

基本概要および情報構造の設計から、グラフィックデザイン・HTML制作までワンストップで実施

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 | 〒102-0083 東京都千代田区麹町1-6-2 アーバンネット麹町ビル4F |
| 設立 | 2006年2月 |
| 資本金 | 338,380千円 ※2012年12月末現在 |
| 決算期 | 12月 |
| 事業内容 | コミュニティ(婚活SNS)事業／レストランコンシェルジュ事業／ イベント・セミナー事業／結婚相談ラウンジ事業／インターネットメディア事業／ ASP型システム提供事業／システム開発事業 |
| スタッフ数 | 181名 ※2012年12月末現在 |
| 拠点 | 9拠点(新宿・銀座・有楽町・東京・横浜・大宮・大阪・神戸・名古屋) |

4. 参考資料

| | | |
|--------------|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 沿革 | 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。 |
| | 2001年 | 婚活パーティーサイト「PARTY☆PARTY」によるイベント事業を開始。 |
| | 2003年 | ヤフー株式会社の要請により、100%子会社へ。 |
| | 2006年 | 現経営陣によるMBOにより、ヤフー株式会社より独立。 |
| ブライダル ネット | 2006年 | 株式会社IBJを設立し、日本結婚相談所連盟事業を開始。 ASPシステム「IBJS」をリリース。 |
| | 2007年 | 「B'sLounge」(新宿・銀座)を出店し、ラウンジ事業を開始。 |
| | 2008年 | 「@エステサロン」「@美容整形」「掘り出し物件.com」等のメディア事業を本格的に開始。 |
| | 2009年 | 株式会社ブライダルネットを吸収合併。婚活サイトおよびパーティーとラウンジ事業の連携を強化。 合コンセティングサイト「RUSH」による飲食店送客事業を開始。 システムをフルリニューアル、統合データベース構築に向けた第一歩。 |
| | 2010年 | 日本結婚相談所連盟のASPシステム「IBJS」をフルリニューアル。 |
| | 2011年 | 「ブライダルネット」をソーシャル婚活メディアとしてフルリニューアル。 |
| | 2012年 | 「PARTY☆PARTY」をフルリニューアル。顧客統合データベースが完成。 大阪証券取引所 JASDAQ市場(スタンダード)へ株式上場。 |
| | IBJ | |

お問合せ先

株式会社 IBJ

〒102-0083 東京都千代田区麹町1-6-2 アーバンネット麹町ビル4F

経営企画部

TEL/03-5275-2157

FAX/03-5275-2151

ir@ibjapan.jp

＜3月4日より新社屋に移転いたします＞

〒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

経営企画部

TEL/03-5324-5660

FAX/03-5324-5667

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)の現状をご理解いただ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、2013年2月14日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と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。