



株式会社 I B J

2013年12月期 第2四半期
決算説明資料

2013年8月14日

代表取締役社長 石坂 茂

代表取締役副社長 中本 哲宏

1. 決算概要
2. メディア部門
3. サービス部門
4. 今後の成長戦略
5. 参考資料

第2四半期決算ハイライト

単体業績

- 売上高 1,205百万円(前年同期比 +18.6%)
- 営業利益 182百万円(前年同期比 Δ 13.6%)

メディア部門

- 売上高 581百万円(前年同期比 +19.7%)
- セグメント利益 236百万円(前年同期比 +21.6%)

サービス部門

- 売上高 633百万円(前年同期比 +17.4%)
- セグメント利益 212百万円(前年同期比 +20.5%)

損益計算書

(単位:千円)

	2012/6 (参考)	2013/6	増減	増減率	ポイント
売上高	1,016,790	1,205,830	+189,041	+18.6%	※1
営業利益	210,994	182,394	△28,600	△13.6%	※2
経常利益	244,320	182,262	△62,057	△25.4%	※3
税前利益	245,860	193,308	△52,551	△21.4%	
当期純利益	138,655	120,601	△18,053	△13.0%	

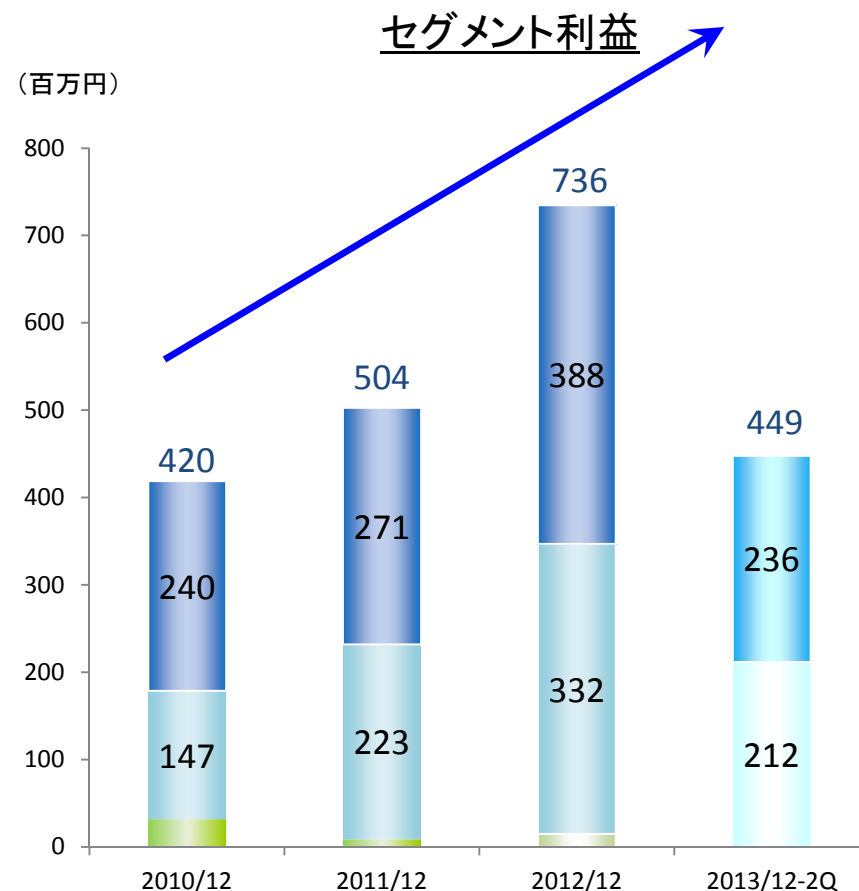
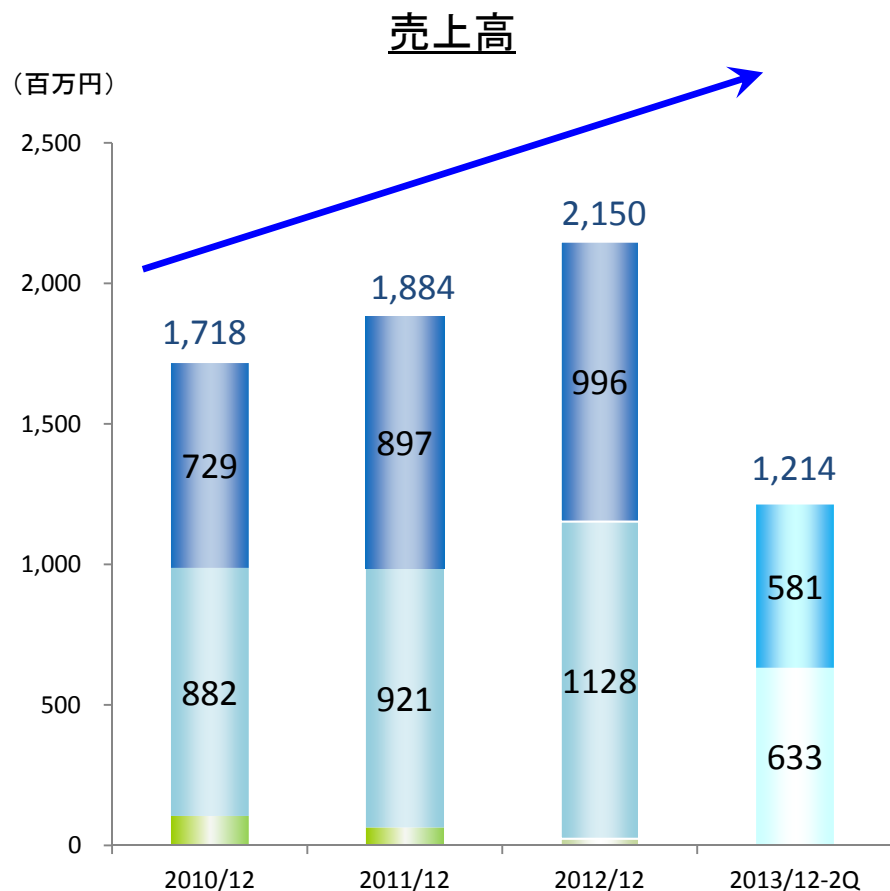
※1 メディア、サービス両セグメントともに増収

※2 規模の拡大に伴う人材投資やブランディング広告の実施により販管費が増加

※3 前期は保険の解約益あり

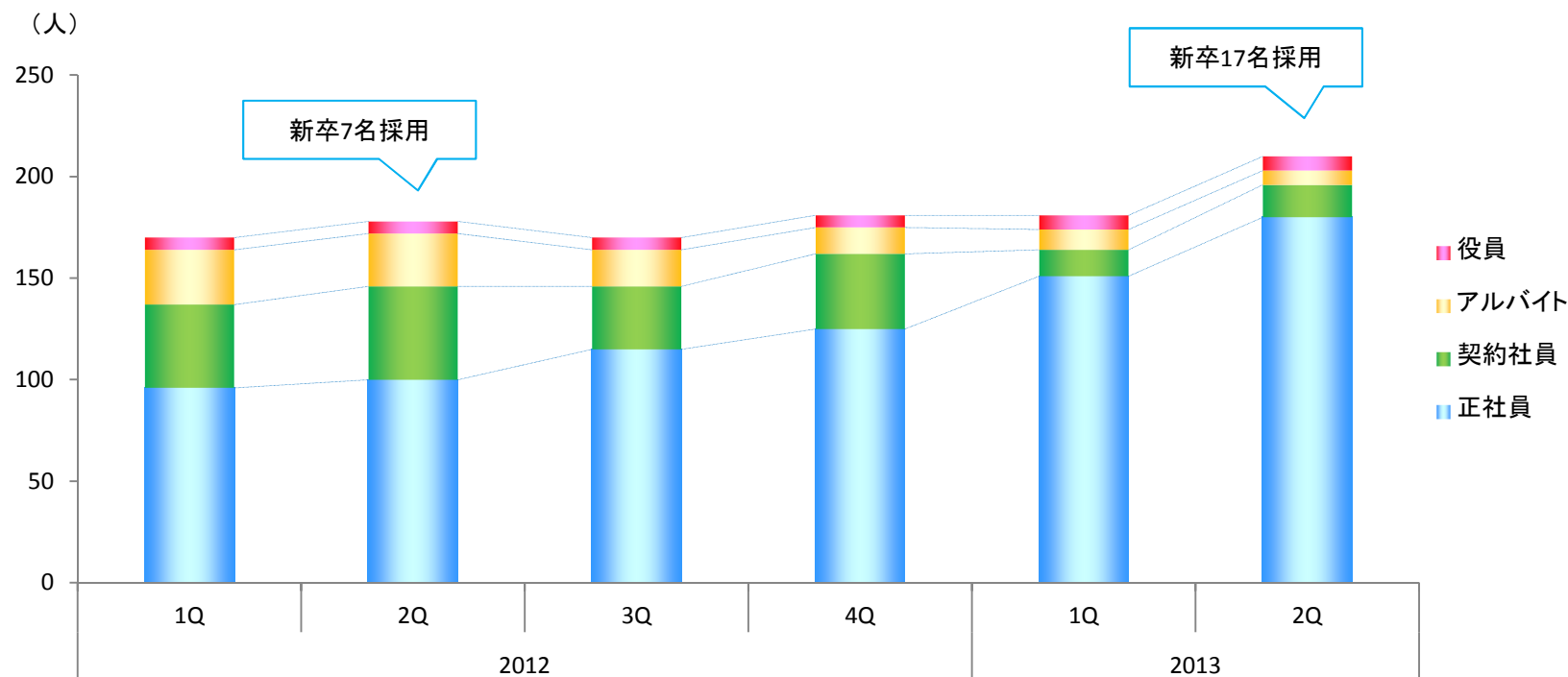
セグメント別業績

■メディア部門 ■サービス部門 ■システム部門



※セグメント利益は調整前

従業員数、人件費



■ 従業員数(2Q末 210名)

前期末比 **+29名**

- ・新卒採用(17名)
- ・正社員化の促進

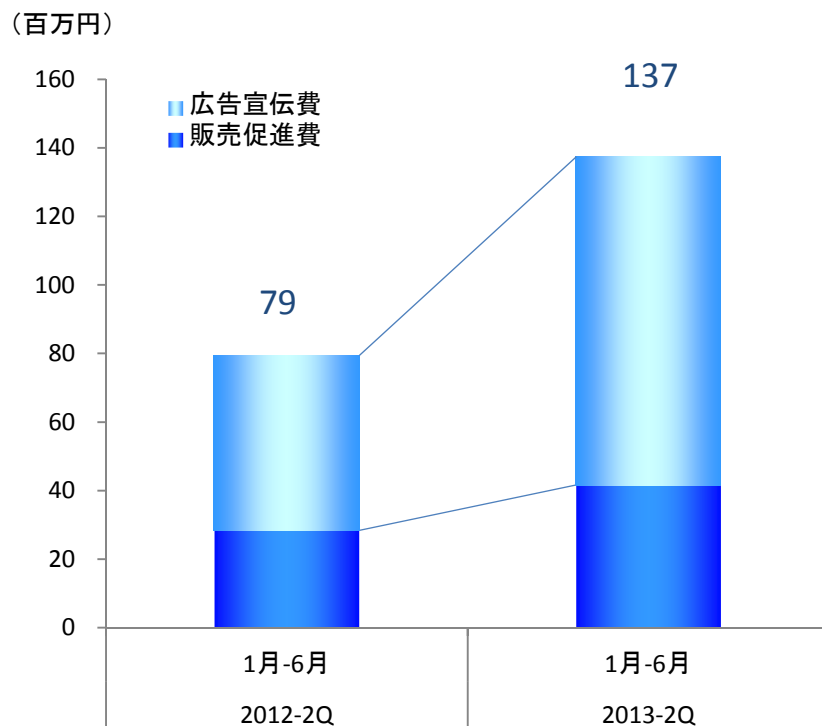
■ 人件費(2Q 467百万円)

前年同期比 **+78百万円**

- ・更なる事業拡大に向けた人材投資の強化

1. 決算概要

広告宣伝費、販売促進費



- 広告宣伝費(2Q 95百万円)
前年同期比 **+44百万円**
 - ・交通広告の実施
 - ・リスティング広告等の積極運用



交通広告(都営地下鉄4線掲載)

- 販売促進費(2Q 41百万円)
前年同期比 **+13百万円**
 - ・アフィリエイトの運用額拡大
 - ・街コン集客費用の拡大

1. 決算概要

貸借対照表

(単位:千円)

	2012/12	2013/6	増減	ポイント
流動資産	1,108,788	1,411,415	+302,627	<ul style="list-style-type: none"> ・本社、店舗の移転、リニューアル投資 ・アプリ開発などの投資の促進 ・合併に伴い株式消滅
現金及び預金	752,089	1,120,635	+368,546	
固定資産	534,952	549,528	+14,576	
有形・無形資産	151,601	294,835	+143,234	
投資等	383,351	254,693	△128,658	
資産合計	1,643,741	1,960,943	+317,202	
流動負債	685,373	728,154	+42,781	<ul style="list-style-type: none"> ・本社移転に伴い長期資金を調達
固定負債	17,736	233,979	+216,243	
負債合計	703,110	962,133	+259,023	
資本金・資本剰余金	676,760	676,760	0	<ul style="list-style-type: none"> ・純利益の計上 ・配当金の支払
利益剰余金	263,870	322,221	+58,351	
自己株式	0	△171	△171	
純資産合計	940,630	998,810	+58,180	
負債純資産合計	1,643,741	1,960,943	+317,202	

1. 決算概要

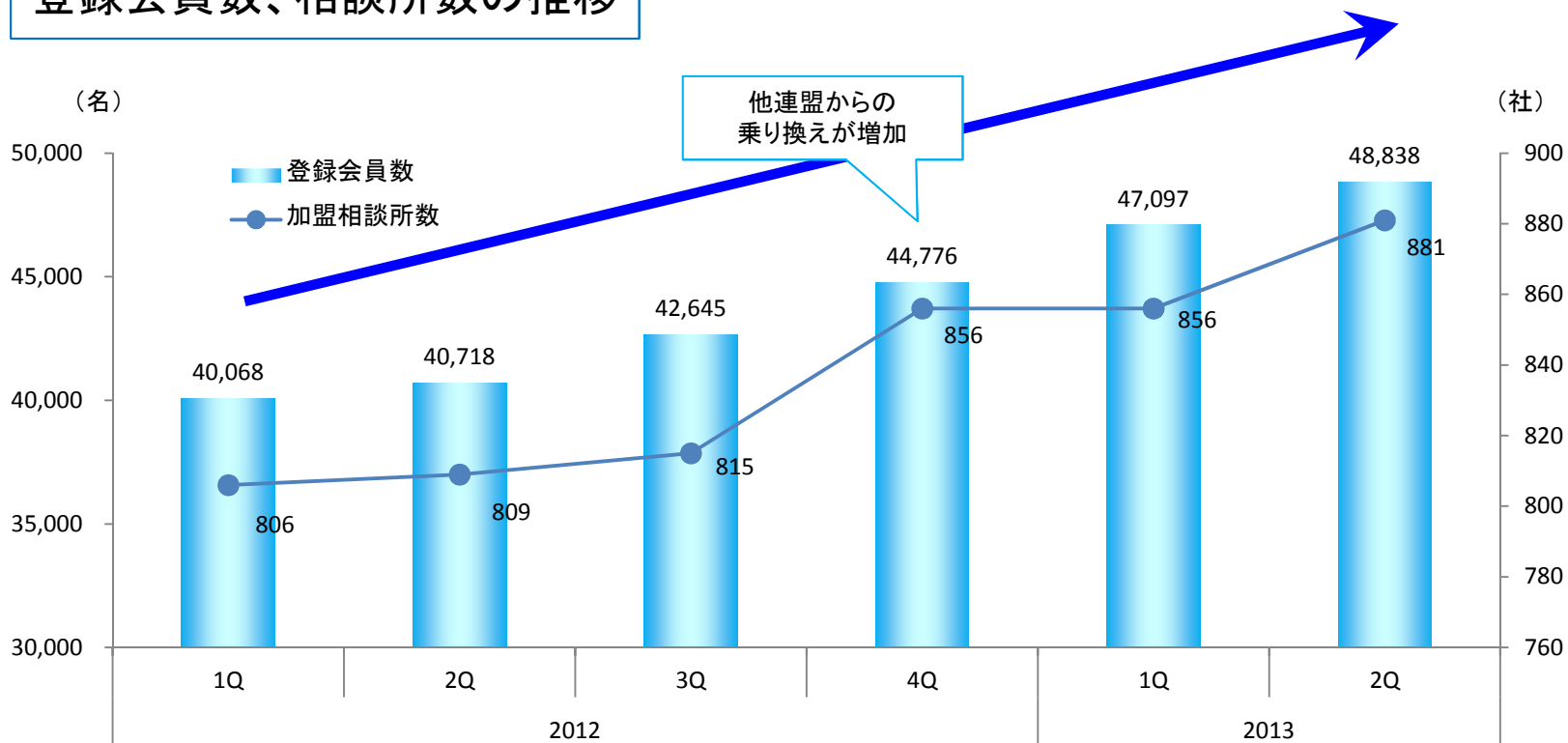
キャッシュ・フロー

(単位: 千円)

	2012/6 (参考)	2013/6	増減	ポイント
営業活動による キャッシュ・フロー	144,629	161,108	+16,479	・純利益の計上 ・納税
投資活動による キャッシュ・フロー	△42,503	△81,329	△38,826	・設備投資 ・アプリ開発投資
財務活動による キャッシュ・フロー	△8,469	177,271	+185,740	・長期資金の調達 ・配当金の支払
現金等の増減額	93,657	368,546	+274,889	・合併による増加有
現金等の期首残高	545,586	752,089	+206,503	
現金等の期末残高	639,244	1,120,635	+481,391	

1. 決算概要
2. メディア部門
3. サービス部門
4. 今後の成長戦略
5. 参考資料

登録会員数、相談所数の推移



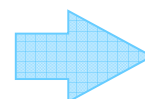
■ 登録会員数(名)

前期末比 **+4,062名**

- ・シェア拡大により一層の求心力が拡大
- ・上場による信用力向上より加盟開業が好調

■ 相談所数(社)

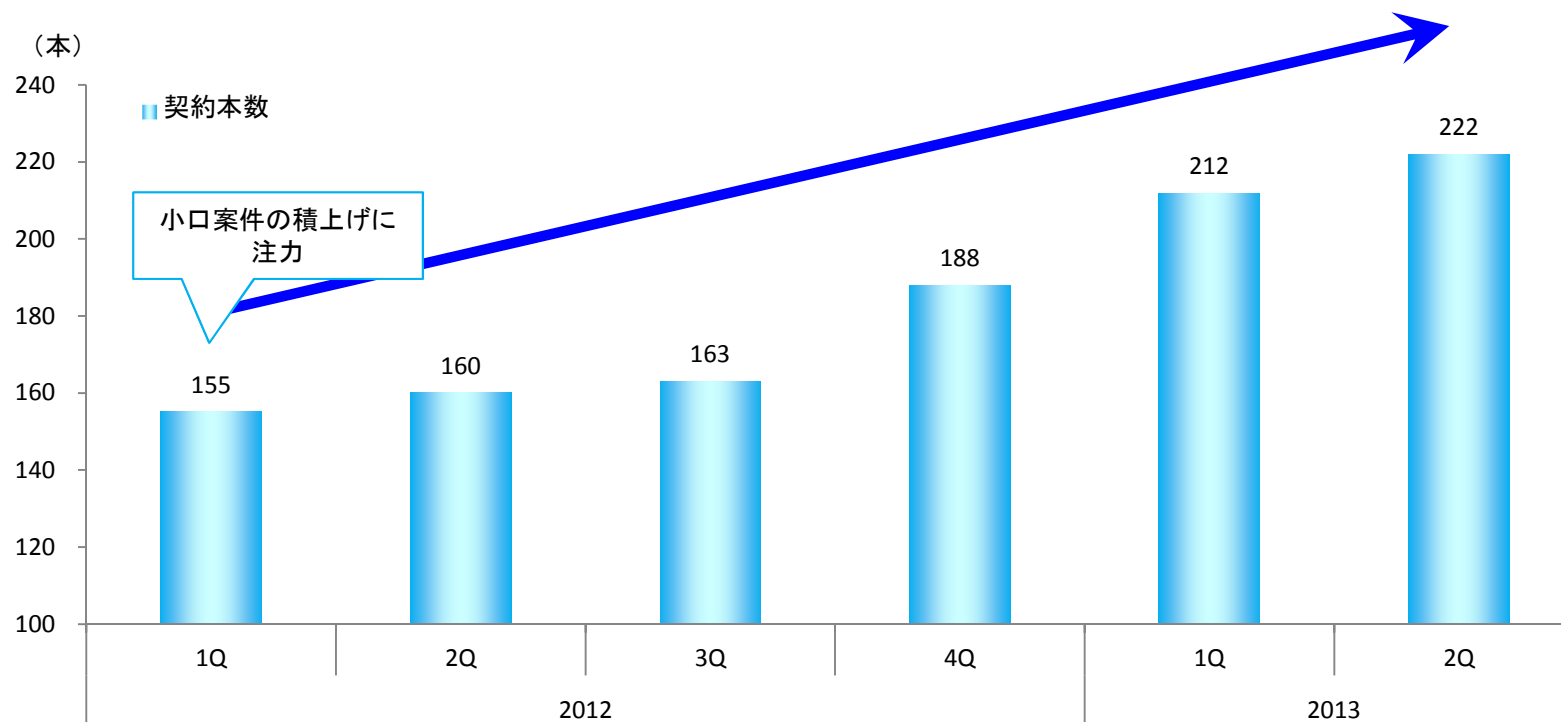
前期末比 **+25社**



会員数、相談所数ともに好調！
相談所=IBJという基盤を確立

2. メディア部門 メディア事業部

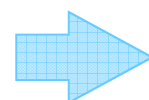
契約本数の推移



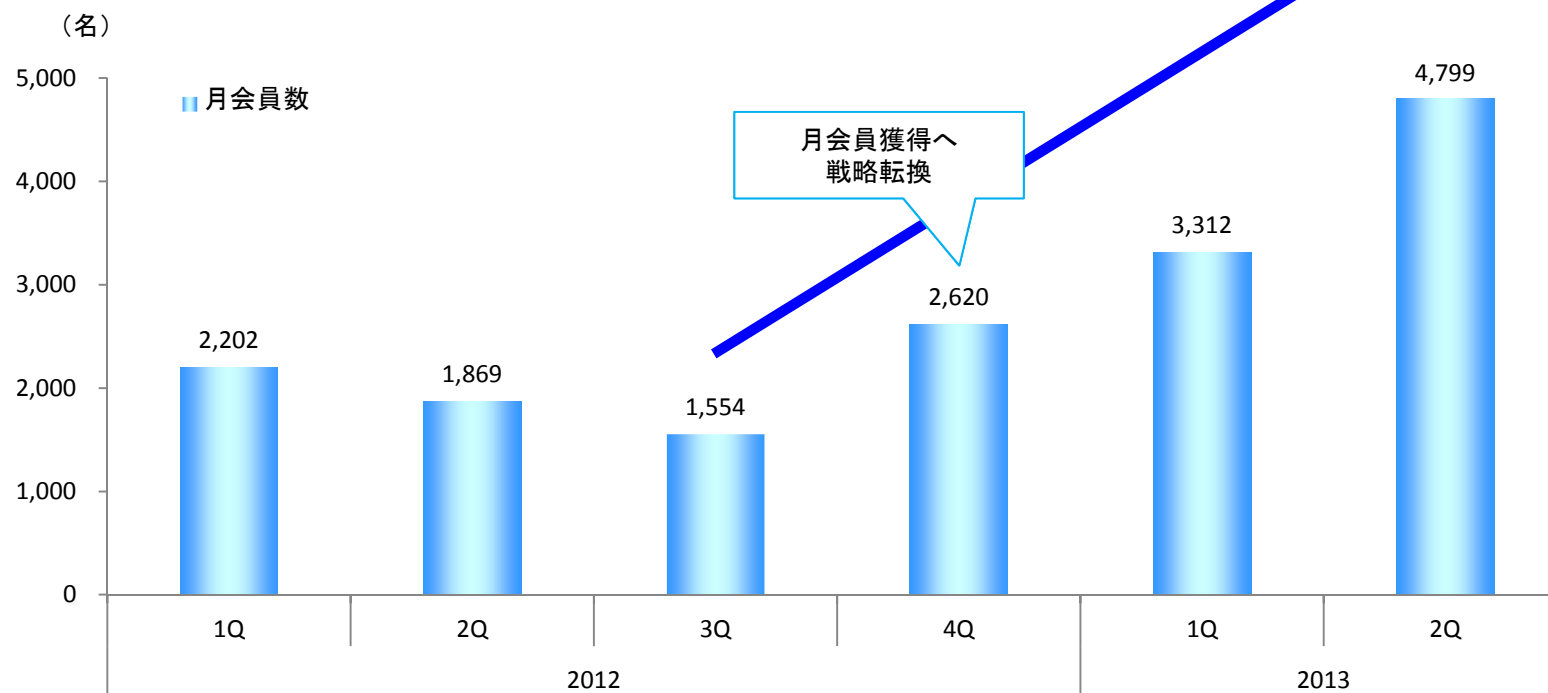
■ 契約本数(本)

前期末比 **+34本**

・小口案件の積極獲得により安定的に契約本数増

**新規案件のみならず、既存案件のセルアップに注力**

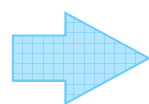
ブライダルネット月会員数の推移



■ ブライダルネット月会員数(名)

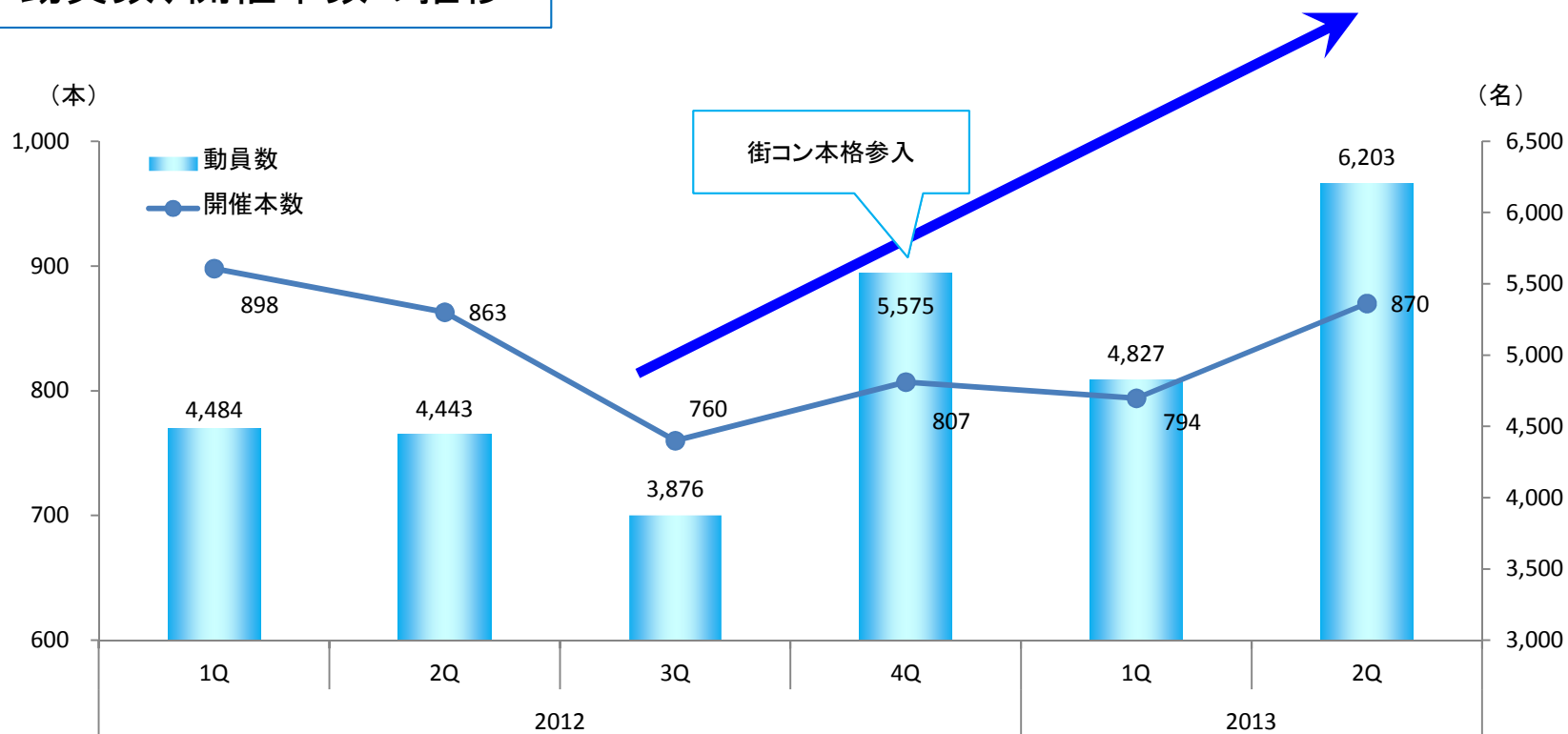
前期末比 **+2,179名**

- ・入会金撤廃の実施
- ・半年会員コースの廃止



月会員増加に向けた施策を実施

動員数、開催本数の推移



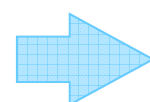
■ 動員数(名)

前年同月比 **+1,760名**

・合コンから街コン(大人数合コン)の積極運営にシフト

■ 開催本数(本)

前年同月比 **+7本**

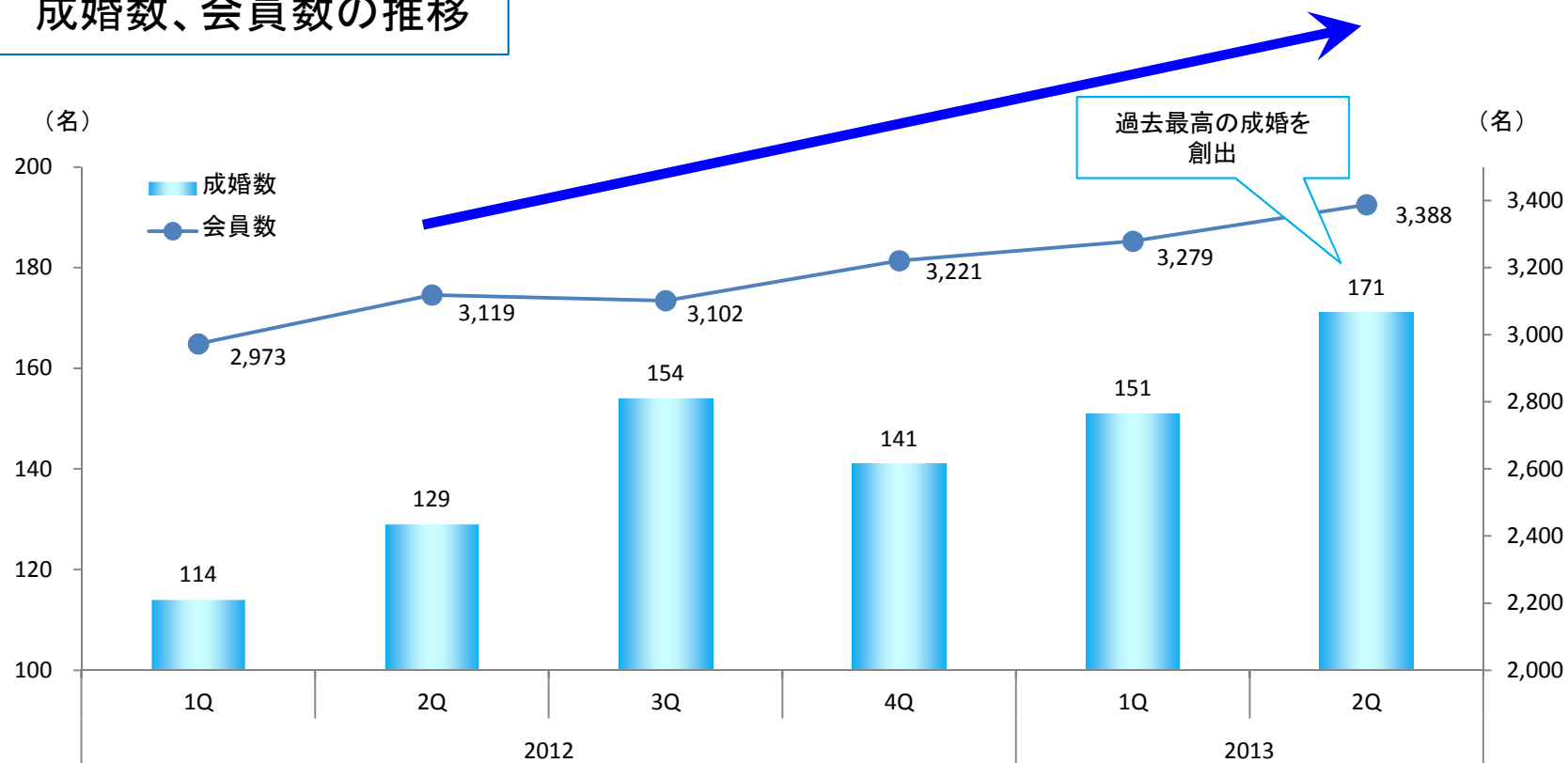


**街コンへのシフトにより
1開催当たりの動員数が増加**

1. 決算概要
2. メディア部門
3. サービス部門
4. 今後の成長戦略
5. 参考資料

3. サービス部門 ラウンジ事業部

成婚数、会員数の推移



■ 成婚数(名)

前年同期比 **+79名**

・2013年6月には単月での成婚数が
過去最高の69名達成

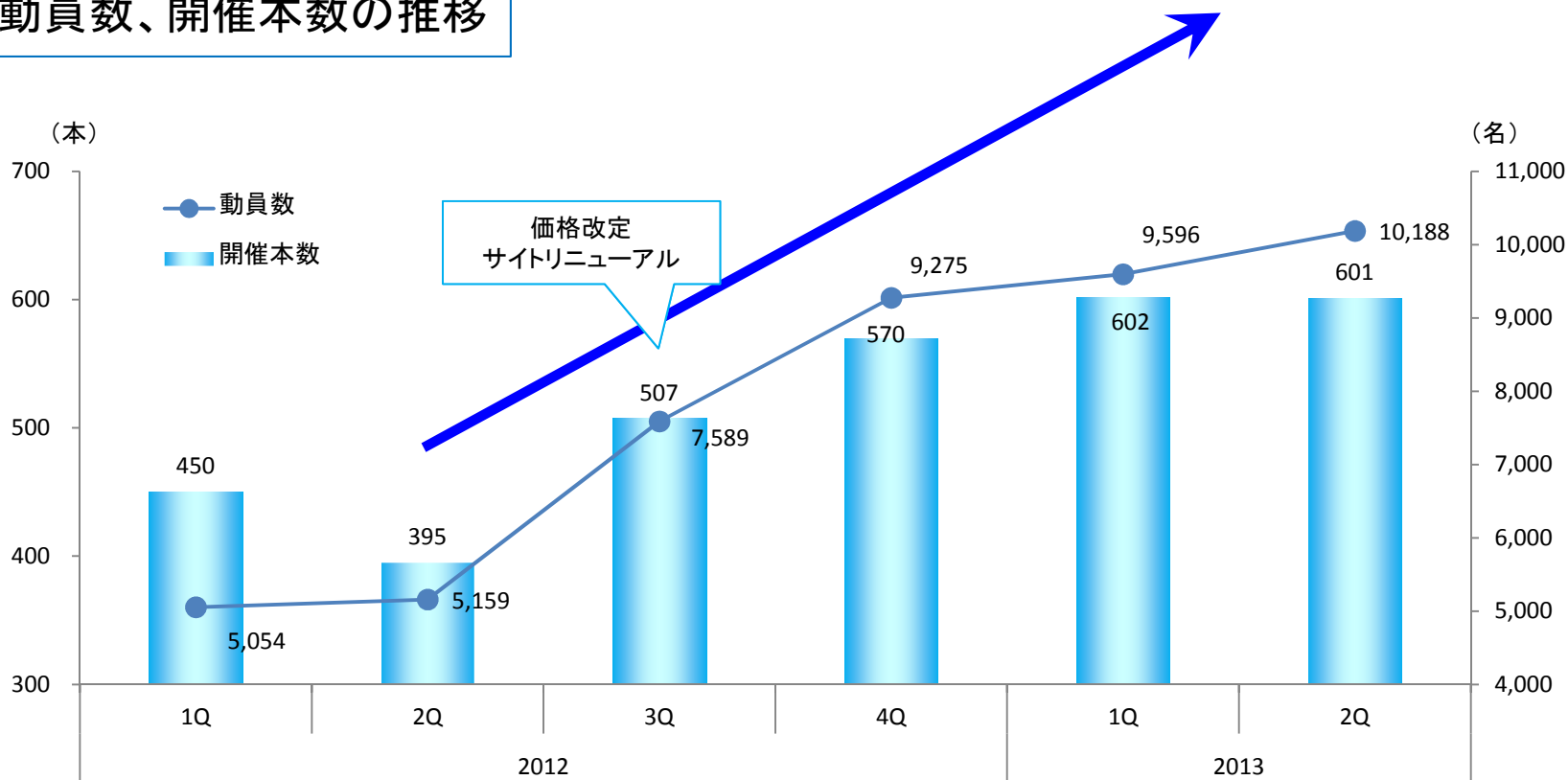
■ 会員数(名)

前期末比 **+167名**

**会員数、成婚数ともに好調！
婚活市場のトレンドは継続中**

3. サービス部門 イベント事業

動員数、開催本数の推移



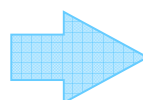
■ 動員数(名)

前年同月比 **+5,029名**

- ・価格改定の実施(2012年8月)
- ・サイトリニューアル(2012年9月)

■ 開催本数(本)

前年同月比 **+206本**



**単月動員数10,000名突破！
価格改定が動員数増加に寄与**

1. 決算概要
2. メディア部門
3. サービス部門
4. 今後の成長戦略
5. 参考資料

4. 今後の成長戦略

事業基盤

日本結婚相談所連盟



ブライダルネット Brid@INet

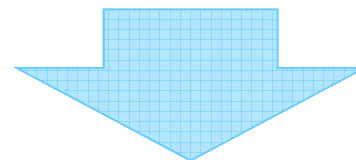


- ・日本最大の**20万人**の婚活会員基盤
- ・30～40代が中心

Rush



PARTY☆PARTY



- ✓ 高い消費意欲
- ✓ 自己投資に積極的

4. 今後の成長戦略

具体的なアクションプラン

アカウントの統合

新規事業創出

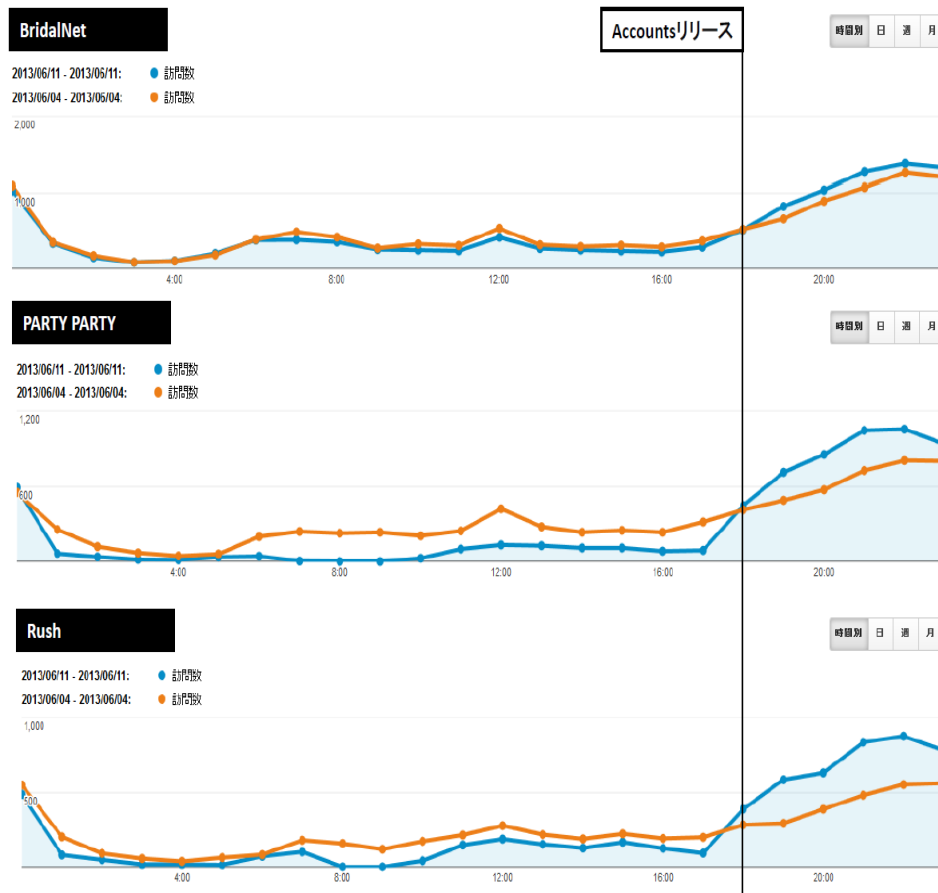
4. 今後の成長戦略

アカウントの統合

各サイトを遷移できるタブを設置



◎ IBJアカウント「リリース前」と「リリース後」の訪問数比較



結果...

トラフィックが急増!

4. 今後の成長戦略

新規事業創出



婚活サービスから独身者へ
ライフ・ステージに沿ったサービスへ事業領域を拡大

4. 今後の成長戦略

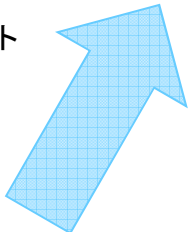
成果報酬型ショッピングアプリ



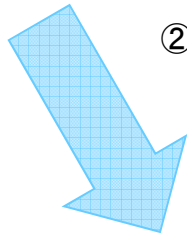

IBJ会員

IBJ会員のメリット!
割安にサービスを受けられる

①ポイント付与



②ポイント使用

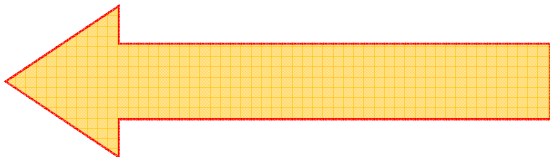


サービス
パートナー

IBJサービス



③成果報酬

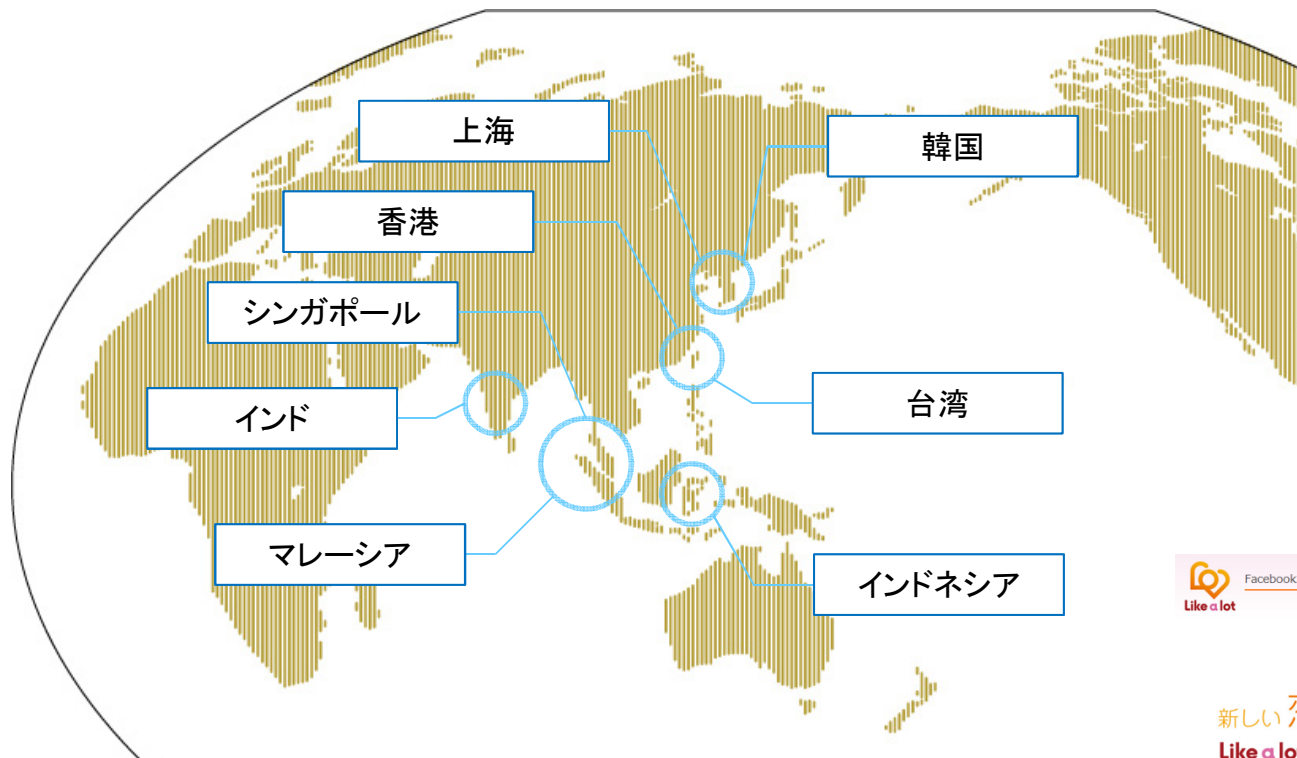


IBJのメリット!
広告収入の増加

サービスパートナーのメリット!
見込客の取り込み

4. 今後の成長戦略

婚活事業の海外展開



- 海外視察・・・計8カ国
- 韓国にて恋活ツアー開催
- ソーシャル恋活アプリリリース(予定)
- 海外に新規事業を展開(予定)



恋活&美活ツアー in 韓国
(PARTY☆ PARTY主催)



ソーシャル恋活アプリ

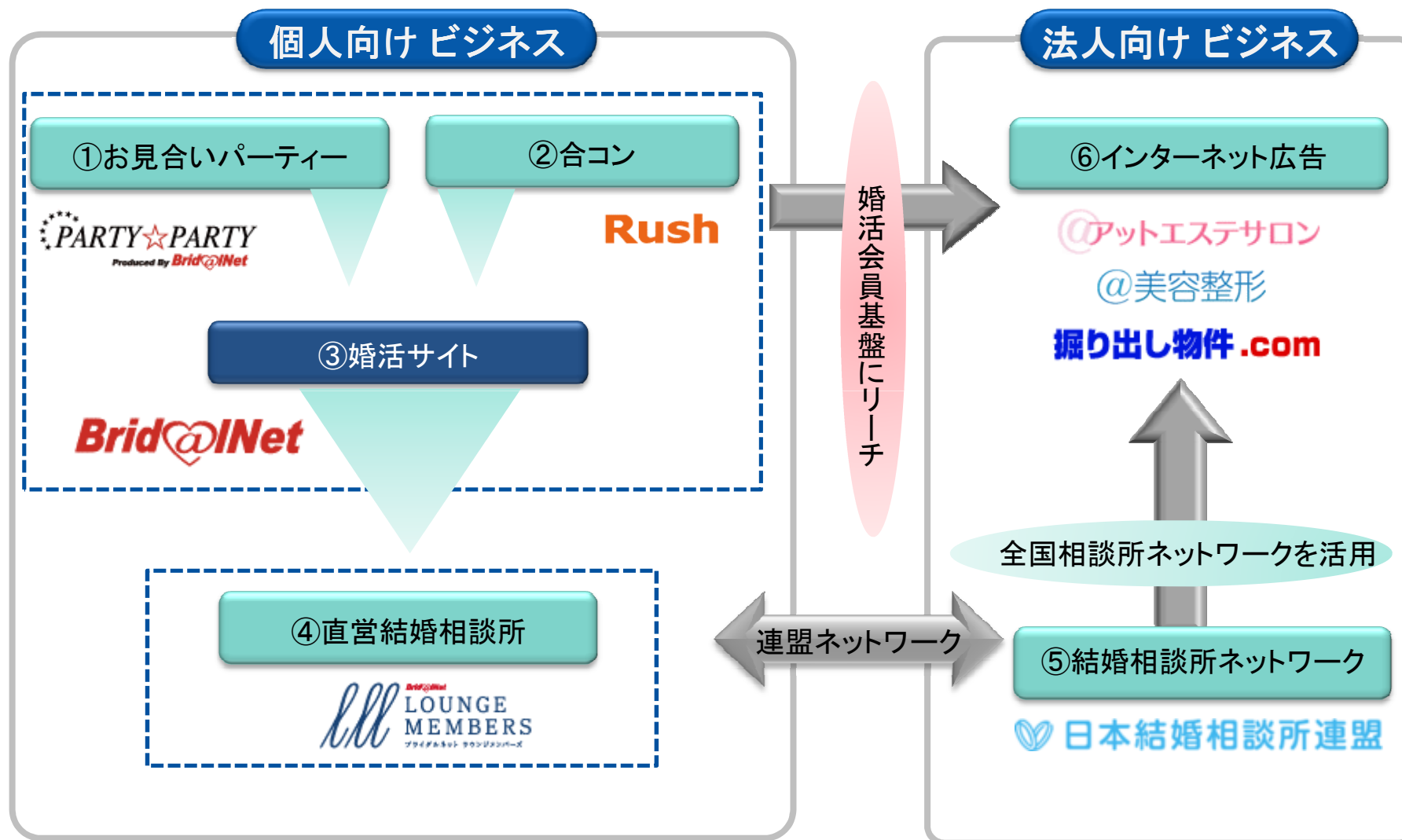
婚活事業の安定成長
メディア事業の積極成長

IBJは、引き続き・・・

20%成長

を継続していきます。

1. 決算概要
2. メディア部門
3. サービス部門
4. 今後の成長戦略
5. 参考資料



5. 参考資料

メディア部門：ASP事業

結婚相談所向け
ネットワーク

システム導入により、アナログだった仲人業を“IT化”

IBJシステム

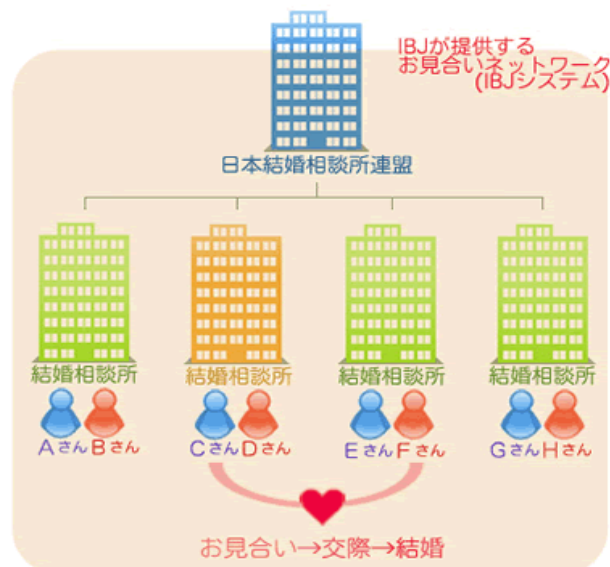
♥ 日本結婚相談所連盟

システム導入により、アナログの仲人業を“IT化”

880社を超える加盟相談所へのサービス

登録会員数は49,000人を突破

※2013年8月現在



5. 参考資料

メディア部門：メディア事業

インターネット広告

“婚活+ビューティー”に特化した広告販売

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

5. 参考資料

メディア部門：コミュニティ事業

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

婚活サービスの“中核事業”

- ・会員数 約2万人
- ・月額 3,000円

「検索・相性診断」型



「価値観(趣味・思考)共有」型



5. 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

日本最大級の合コンセッティングサービス

ラッシュ Rush

- ◆ 会員数**7万人**の中からセッティング
- ◆ 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

5. 参考資料

サービス部門：ラウンジ事業

直営結婚相談所

徹底した**成婚主義** — 業界屈指の成婚率(50.6%※)

ラウンジメンバーズ

会員数は**3,200名**業界屈指の**成婚率 51.1%**

※2013年1月～3月「ラウンジメンバーズ」実績
成婚率＝成婚退会者数÷全体退会者数

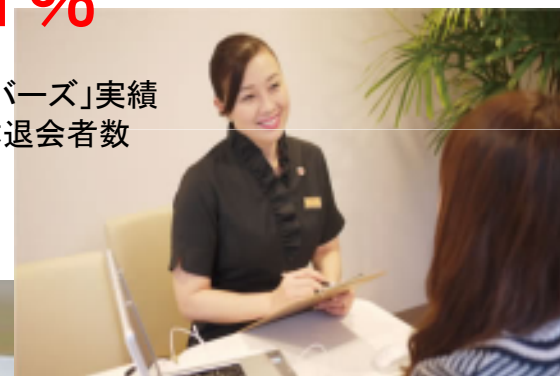
■ 価格の一例：プレミアコース ■

- ・入会金 30,000円
- ・活動サポート費 126,000円
- ・月会費 15,000円/月
- ・成婚料(成果報酬) 210,000円

⇒ 成果報酬の導入で成婚率上昇！

■ カウンセラーサポートの内容

- ・お見合いのセッティング
- ・交際の手ほどき
- ・プロポーズのコーディネート



5. 参考資料

サービス部門：イベント事業

お見合いパーティー



プチお見合い・個室パーティー



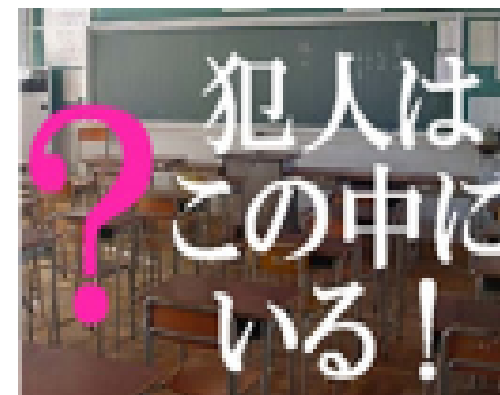
お見合いパーティー、婚活イベントを企画・運営

- ◆ 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

大人数パーティー



エンタメ☆イベント企画



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	210名 ※2013年6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)

2000年

(株)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



2003年

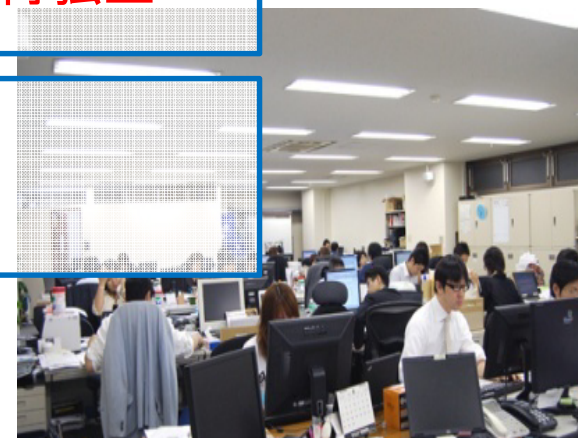
ヤフー株式会社の要請により、100%子会社へ



2006年

現経営陣によるMBOにより、ヤフーより再独立

(株)IBJを設立し、第2創業期へ



5. 参考資料

2007年

初の直営結婚相談所(新宿・銀座)を出店
⇒Webとリアルの融合が本格的にスタート

2011年

婚活サイト「ブライダルネット」をフルリニューアル
日本最大級のソーシャル婚活メディアへ成長

2012年

大阪証券取引所JASDAQ(スタンダード)へ
株式上場

IBJ



お問合せ先

〒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

経営管理部

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8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。