



株式会社 I B J

2013年12月期 決算説明資料

2014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



証券コード: 6071

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

通期決算ハイライト

単体業績

■ 売上高	2,574百万円(前年比 +21.2%)
■ 営業利益	450百万円(前年比 +42.5%)

メディア部門

■ 売上高	1,686百万円(※)
■ セグメント利益	633百万円(※)

サービス部門

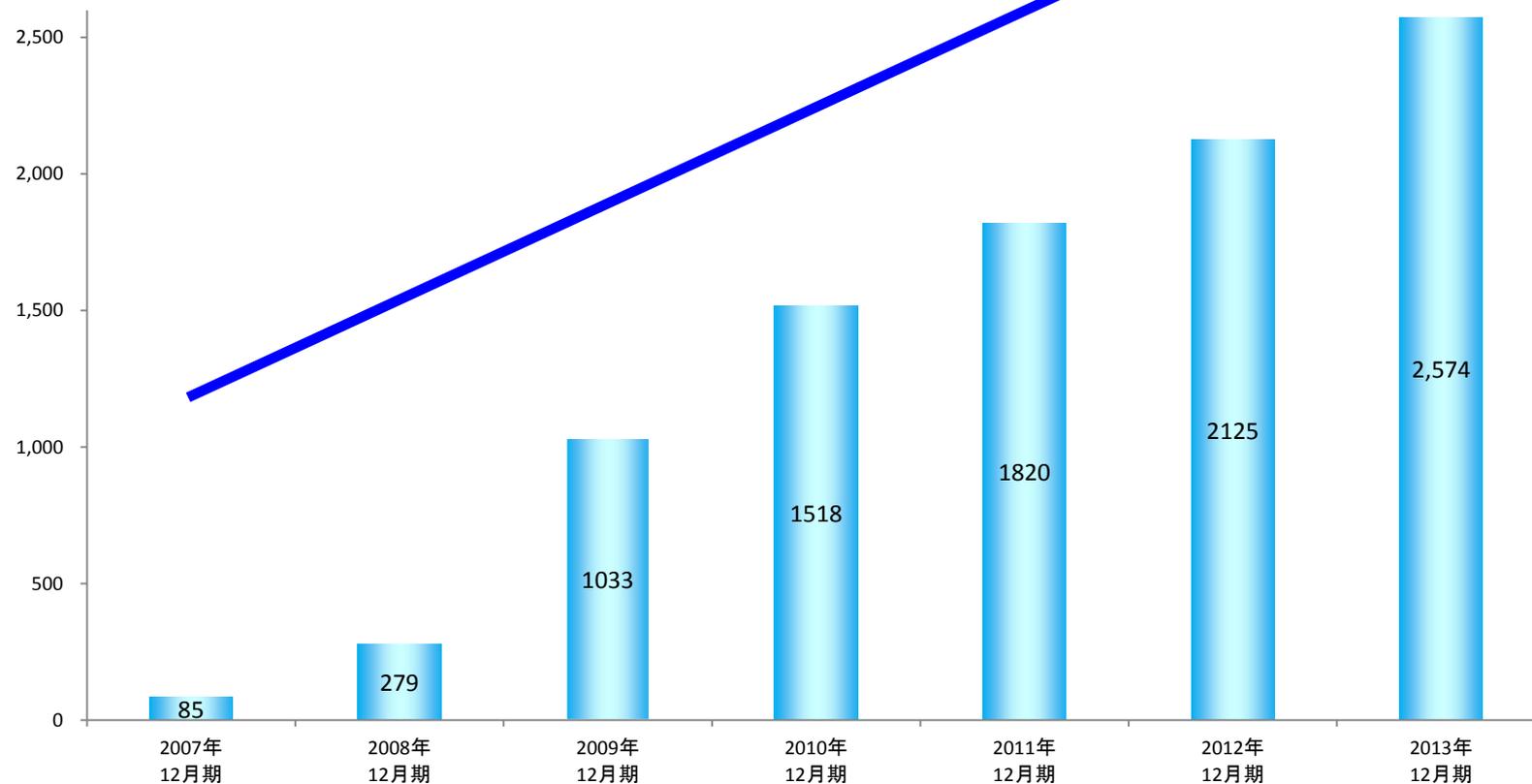
■ 売上高	931百万円(※)
■ セグメント利益	349百万円(※)

※当3Qより、セグメント区分の変更をしているため、前年同期比は記載していません。

創業当初からの売上推移

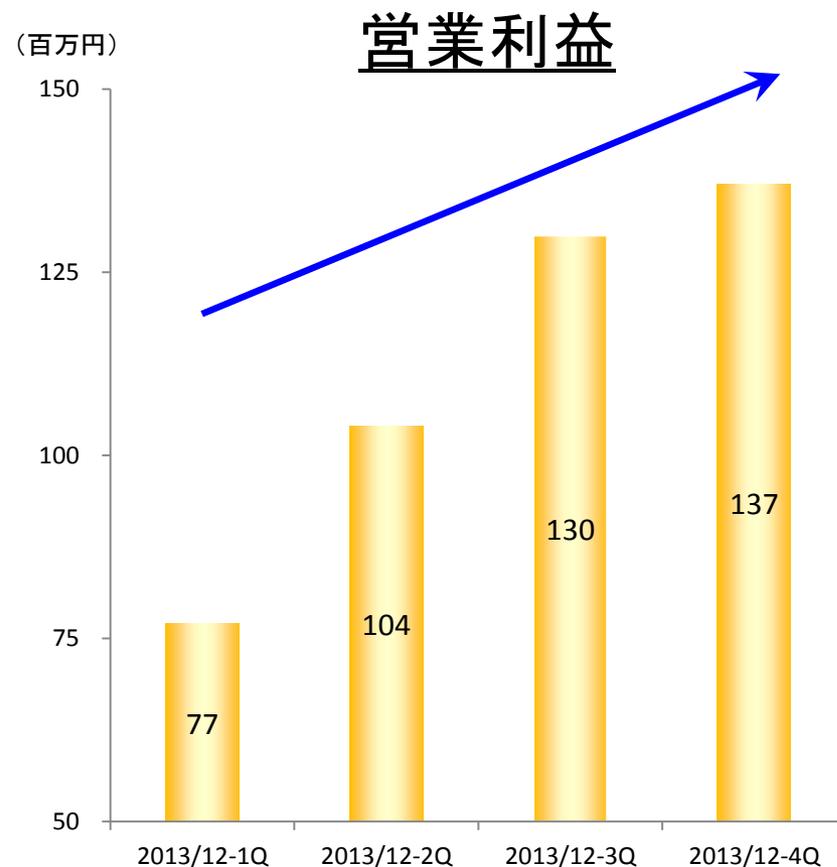
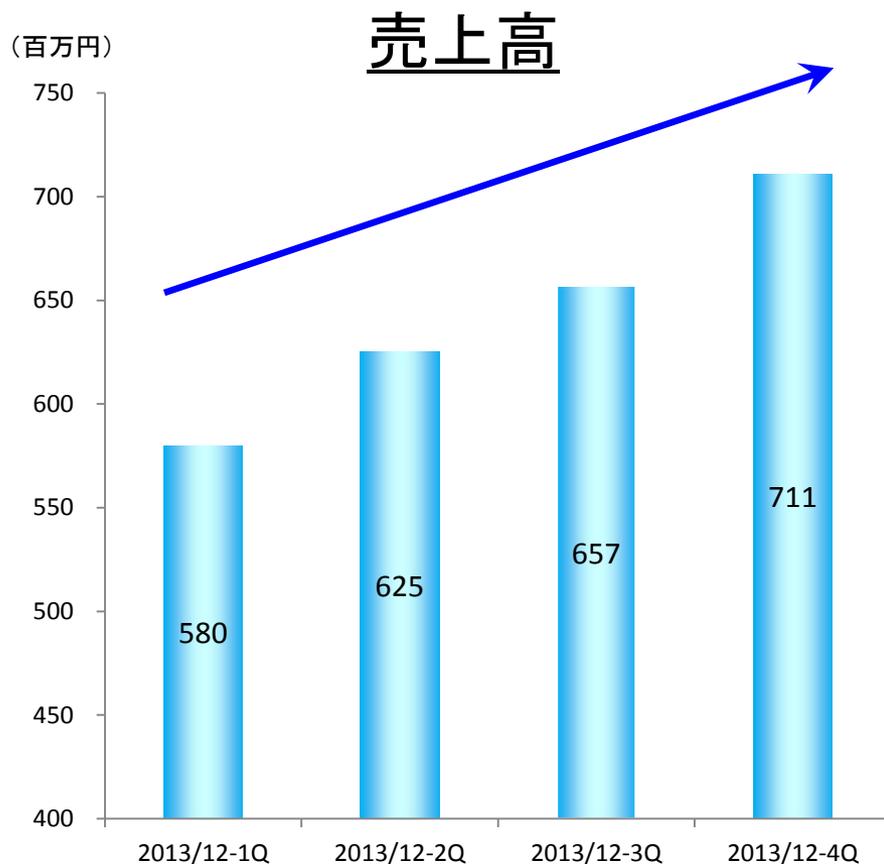
売上推移

(百万円)



創業以来、7期連続増収

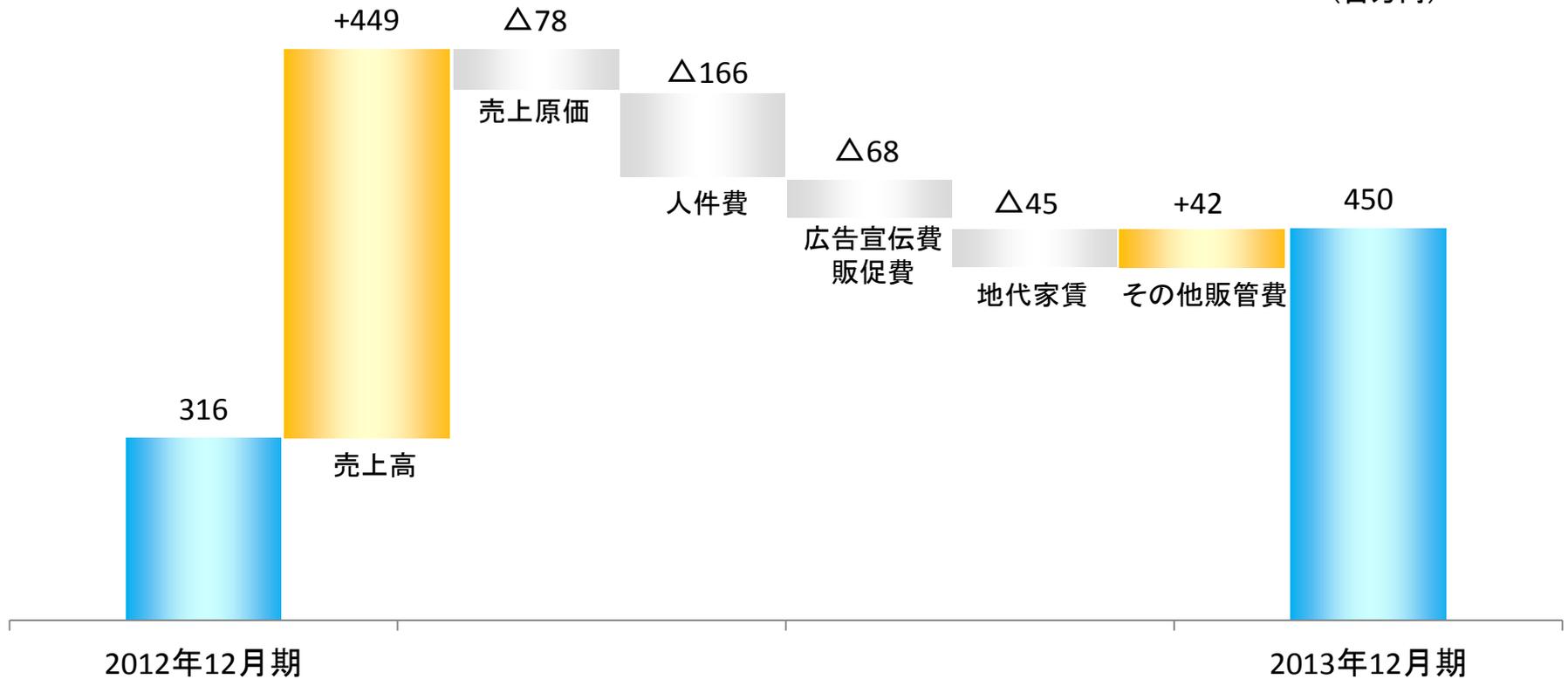
四半期毎の推移



安定かつ持続して成長する企業モデル

営業利益 増減分析

(百万円)



売上伸長に伴い、営業利益も順調に拡大

損益計算書

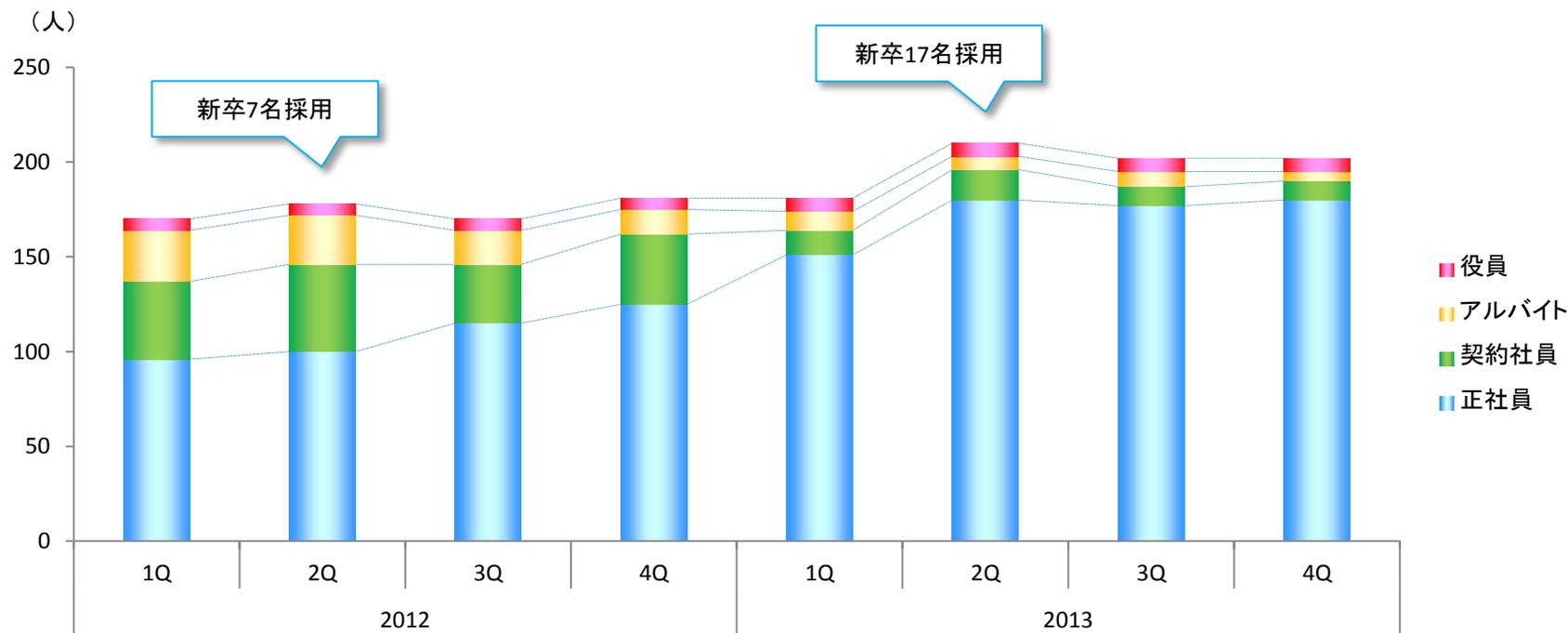
(単位:千円)

	FY2012 (参考)	FY2013	増減	増減率	ポイント
売上高	2,125,044	2,574,680	+449,636	+21.2%	※1
営業利益	316,155	450,383	+134,228	+42.5%	※2
経常利益	329,626	448,679	+119,053	+36.1%	
税前利益	335,090	435,345	+100,255	+29.9%	
当期純利益	184,321	269,161	+84,840	+46.0%	

※1 メディア、サービス両セグメントともに増収

※2 売上高営業利益率は2.6%改善

従業員数、人件費



■ 従業員数(4Q末 202名)

前期末比 **+21名**

- ・新卒採用(17名)
- ・正社員化の促進

■ 人件費(974百万円)

前年比 **+166百万円**

- ・更なる事業拡大に向けた人材投資の強化

広告宣伝費、販売促進費

(単位:千円)

	FY2012	FY2013	増減
広告宣伝費	149,697	181,944	+32,247
販売促進費	56,600	92,692	+36,092
広告宣伝・販促費合計	206,297	274,636	+68,339

売上伸長に伴い、**広告宣伝・販促費も積極投資**

貸借対照表

(単位:千円)

	FY2012	FY2013	増減	ポイント
流動資産	1,108,788	1,510,097	+401,309	<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	1,175,915	+423,826	
固定資産	534,952	616,474	+81,521	
有形・無形資産	151,601	328,694	+177,092	
投資等	383,351	287,780	△95,571	
資産合計	1,643,741	2,126,571	+482,830	
流動負債	685,373	758,642	+73,268	<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	215,956	+198,220	
負債合計	703,110	974,599	+271,488	
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	470,782	+206,911	
自己株式	0	△249	△249	
純資産合計	940,630	1,151,972	+211,341	
負債純資産合計	1,643,741	2,126,571	+482,830	

キャッシュ・フロー

(単位: 千円)

	FY2012 (参考)	FY2013	増減	ポイント
営業活動による キャッシュ・フロー	228,142	408,709	+180,567	・純利益の計上 ・納税
投資活動による キャッシュ・フロー	△191,015	△257,679	△66,664	・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	177,806	161,300	△16,506	・長期資金の調達 ・配当金の支払
現金等の増減額	214,934	312,331	+97,397	
現金等の期首残高	648,599	752,089	+103,490	
現金等の期末残高	863,534	1,175,915	+312,381	

資本政策

① 当期増配を予定

	2013年12月期 配当予想(単体)	2012年12月期 配当実績(連結)
基準日	2013年12月31日	2012年12月31日
1株当たり配当金	50円	30円
配当金総額	103百万円	62百万円
配当性向	38.5%	29.5%
効力発生日	2014年3月27日	2013年3月28日

② 株式分割(1:3)を実施

引続き、株主還元を実施する方針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



連盟

日本結婚相談所連盟
by IBJ

全国の結婚相談所に
システムを提供

メディア

emma
Everyday, more and more attractive

体験レポート数 No.1
@アットエステサロン
by IBJ

婚活会員を基盤基盤
としたライフデザイン事業

コミュニティ

ブライダルネット
by IBJ

日本最大級の婚活サイト
「ブライダルネット」を展開

イベント

PARTY☆PARTY
by IBJ
Rush
by IBJ

婚活パーティー・合コン、
街コンの企画、集客、運営

ラウンジ

IBJメンバーズ
by IBJ

業界屈指の成婚率を実現
専任カウンセラー多数

		FY2012	FY2013	増減
連盟事業	登録会員数 _(名)	44,776	49,979	+5,203
	加盟相談所数 _(社)	856	908	+52
メディア営業	月間PV数 _(PV)	22,936,761	34,171,133	+11,234,372
	契約本数 _(本)	188	208	+20
コミュニティ事業	総会員数 _(名)	16,419	62,887	+46,468
	月会員数 _(名)	2,620	6,813	+4,193
イベント事業	動員数 _(名、12月単月)	14,850	19,398	+4,548
	開催数 _(本、12月単月)	1,377	1,457	+80

①会費収入、②システム収入、③広告収入の基盤となる
「会員数」、「動員数」、「PV数」は増加フェーズを継続

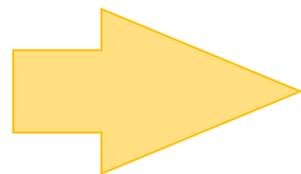
1. 決算概要
2. メディア部門
3. サービス部門
4. 今後の成長戦略
5. 参考資料

		FY2012	FY2013	増減
ラウンジ事業	会員数(名)	3,221	3,694	+473
	成婚数(名)	538	644	+106

積極的な設備投資を実施

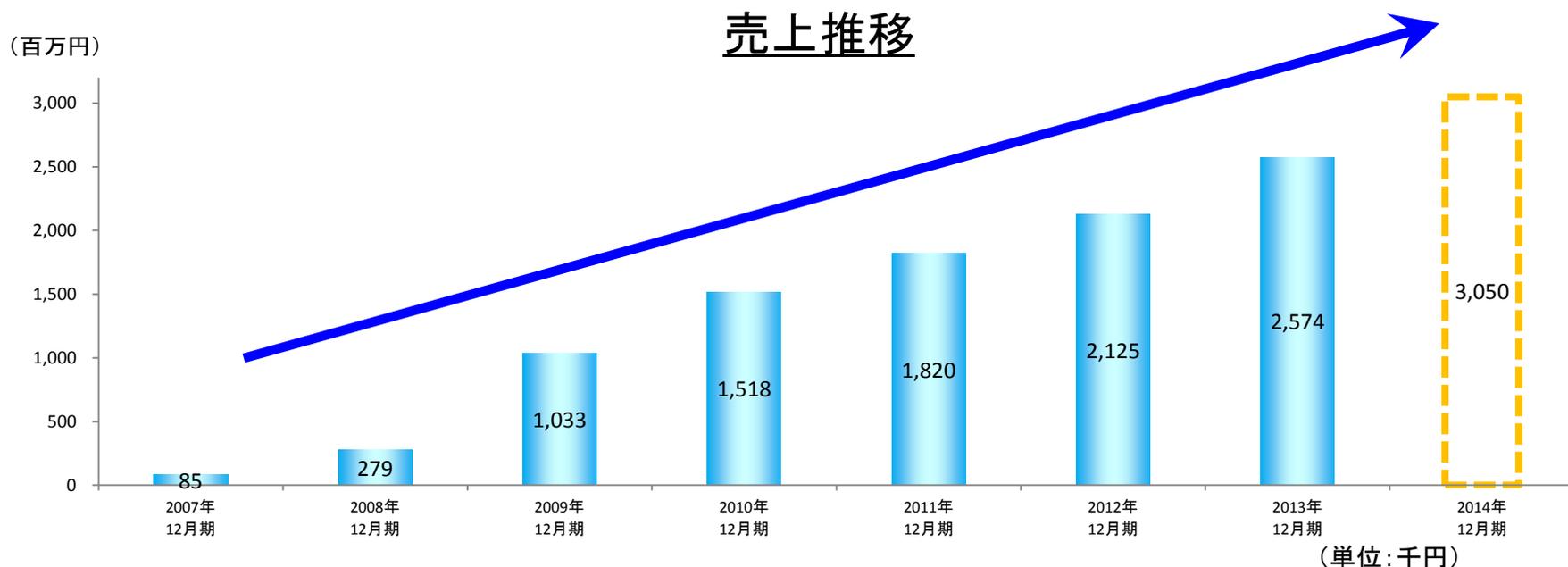
①新規出店(恵比寿、心斎橋)

②リニューアル(新宿、有楽町、大宮、大阪)



**成婚数、会員数は安定拡大
引き続き、高付加価値サービスを提供**

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



	FY2013 (実績)	FY2014 (業績予想)	増減	増減率
売上高	2,574,680	3,050,075	+475,395	+18.5%
営業利益	450,383	540,748	+90,365	+20.1%
経常利益	448,679	516,948	+68,269	+15.2%
当期純利益	269,161	310,169	+41,008	+15.2%

成長戦略の2つの柱

海外展開

婚活消費

IBJのビジネスモデル(ネット&リアル) 本格展開！

韓国

台湾

マレーシア



Facebookからはじまるソーシャルマッチング

新しい恋愛のはじめかた。
Like a lot なら「気軽に」「安心して」めぐりあえる。



婚活アプリ

アジア3カ国で展開



婚活パーティー(日本スタイル)

台湾のオンライン婚活企業と
基本合意



6 : 4

(出資比率)

※IBJの出資比率のうち、3%は日台共同事業の
サポート企業“仁美国際股份有限公司”が出資



Sunfun Info Co., Ltd.
(サンファンインフォ社)

台湾唯一の婚活系上場企業
(オンライン・マッチングサービス)

運営ノウハウ提供



合併企業設立

IBT Co., Ltd.
(愛婚活股份有限公司)

会員基盤からの送客



台湾随一の会員数
約480万人(2013年末時点)

今年度中にイベント量産体制を整備。来年以降、
直営店、加盟店出店を視野にIBJ ビジネスモデルの輸出！

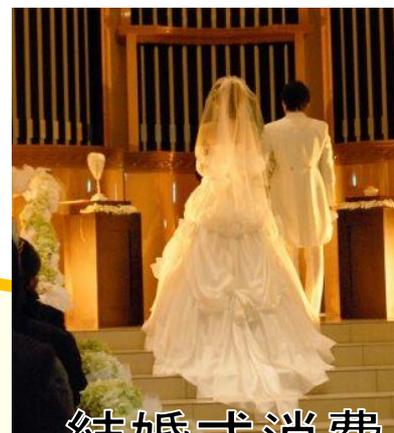
成長戦略の2つの柱

海外展開

婚活消費



婚活時の男女



結婚式消費
(ウェディング関連)

婚活消費



交際消費
(レストラン)



自分磨き消費
(エステ、ファッション)



出会い消費
(婚活サービス)

4. 今後の成長戦略 婚活消費とは

「婚活消費」に関するアンケート調査結果

①調査内容

婚活中の消費意欲について

②調査期間

2014年2月4日(火)～2月10日(月)

③調査対象

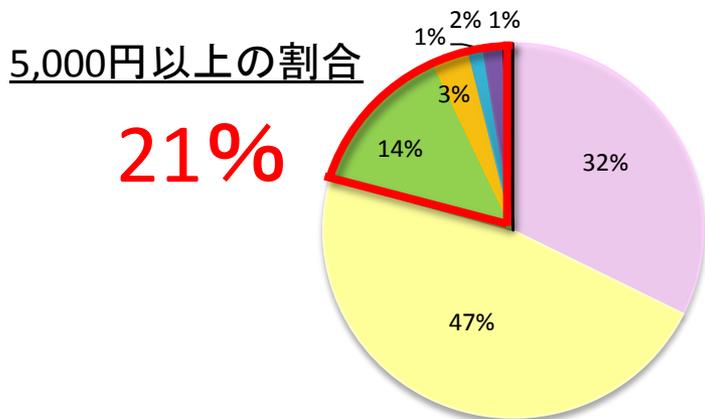
「日本結婚相談所連盟」に登録する婚活中の独身男女

④N値

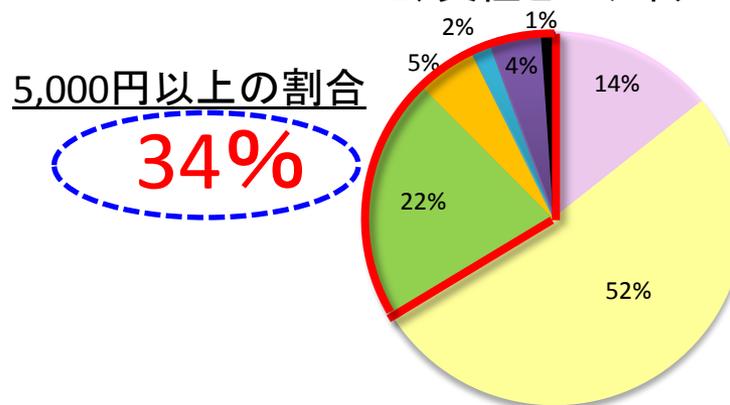
470人(うち 男性224人、女性246人)

Q1) ディナー代(1人あたり)について

A-1) 同性とのディナー



A-2) 異性とのディナー



■ 1~2,999円
 ■ 3,000~4,999円
 ■ 5,000~6,999円
 ■ 7,000~8,999円
 ■ 9,000~9,999円
 ■ 10,000~14,999円
 ■ 20,000円以上

4. 今後の成長戦略 婚活消費とは

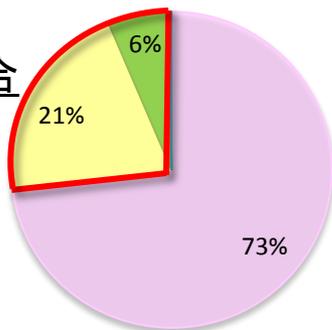
Q2) プレゼントの予算について

A-1) 同性へのプレゼント

A-2) 異性へのプレゼント

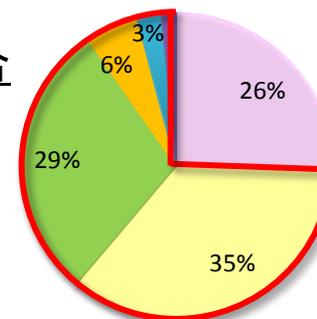
5,000円以上の割合

27%



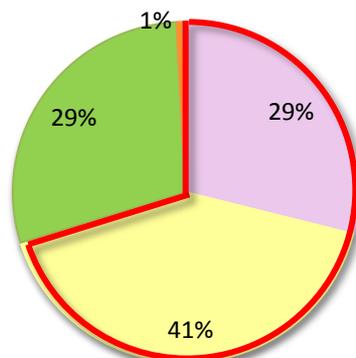
5,000円以上の割合

74%



■ 1~4,999円 ■ 5,000~9,999円 ■ 10,000~19,999円 ■ 20,000~29,999円 ■ 30,000~49,999円

Q3) 婚活前に比べて自己投資する額の変化

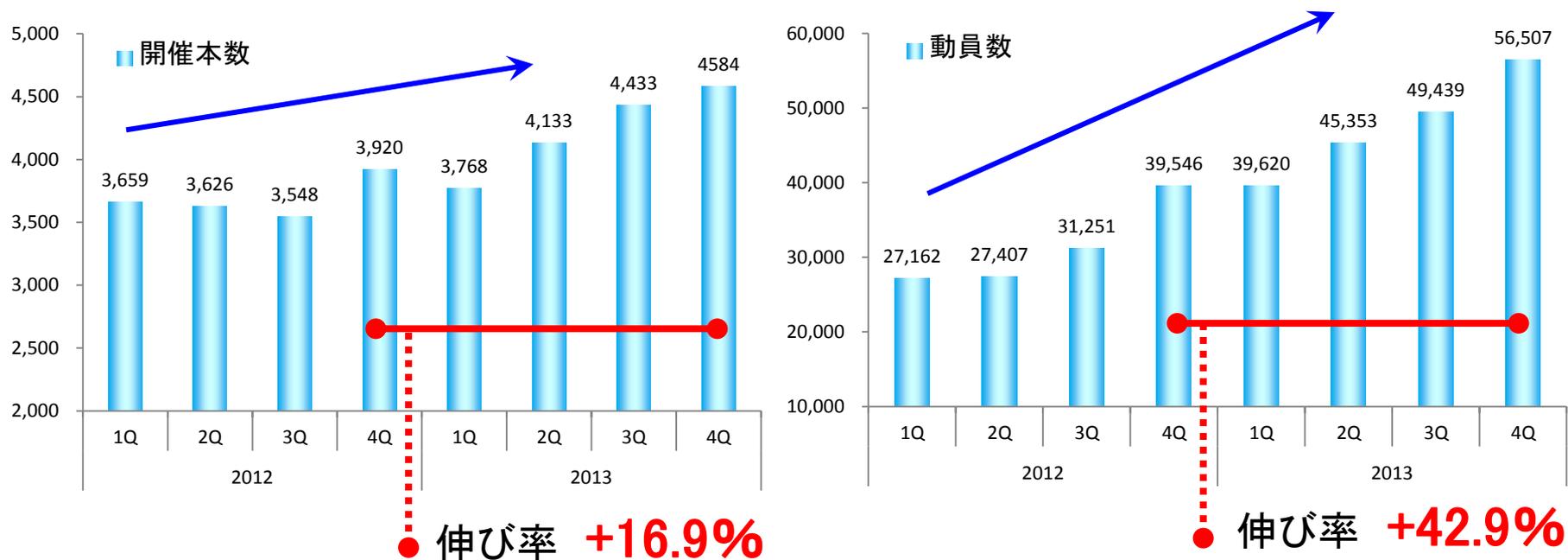


「増えた」割合

70%

**婚活中の男女は
消費意欲が高い**

○合コン・お見合いパーティーの開催本数・動員数の推移



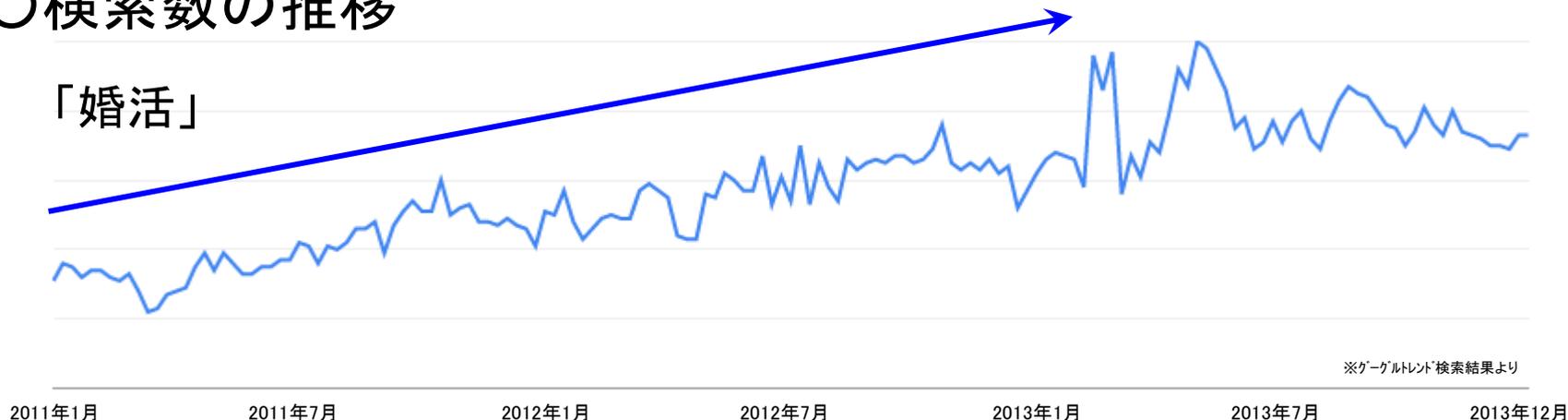
開催本数の伸びを上回る**動員数の拡大**



婚活需要は継続的に拡大中！

○検索数の推移

「婚活」



○生涯未婚率



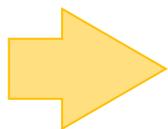
結婚の機会が減っている中で
婚活ニーズは年々高まっている

※データ参照元
 国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集」
 厚生労働省「出生動向基本調査」「人口動態統計の年間推計」
 総務省統計局「日本の長期統計系列」

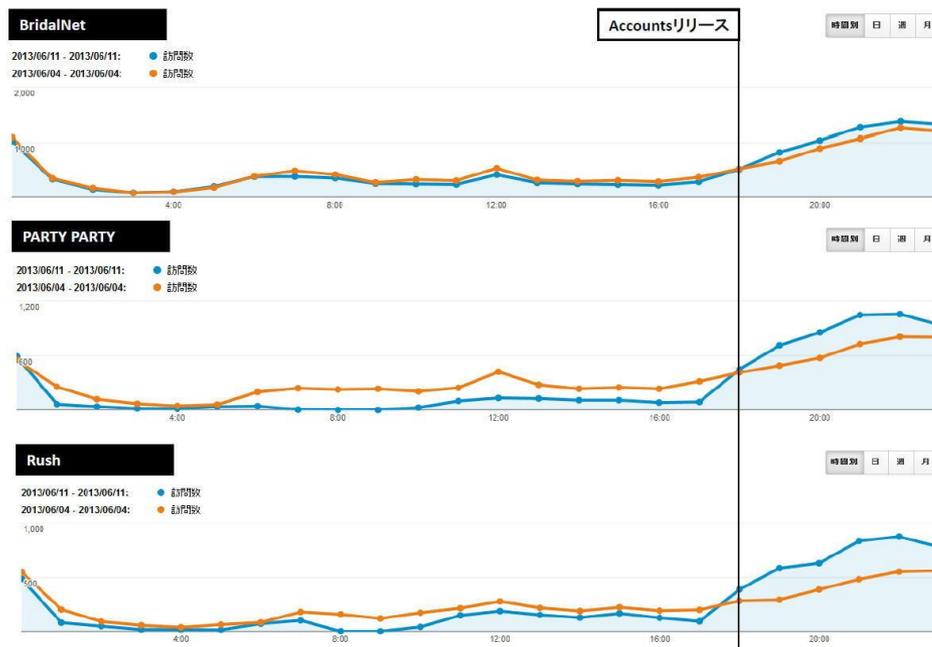
4. 今後の成長戦略 ライフデザインパートナー



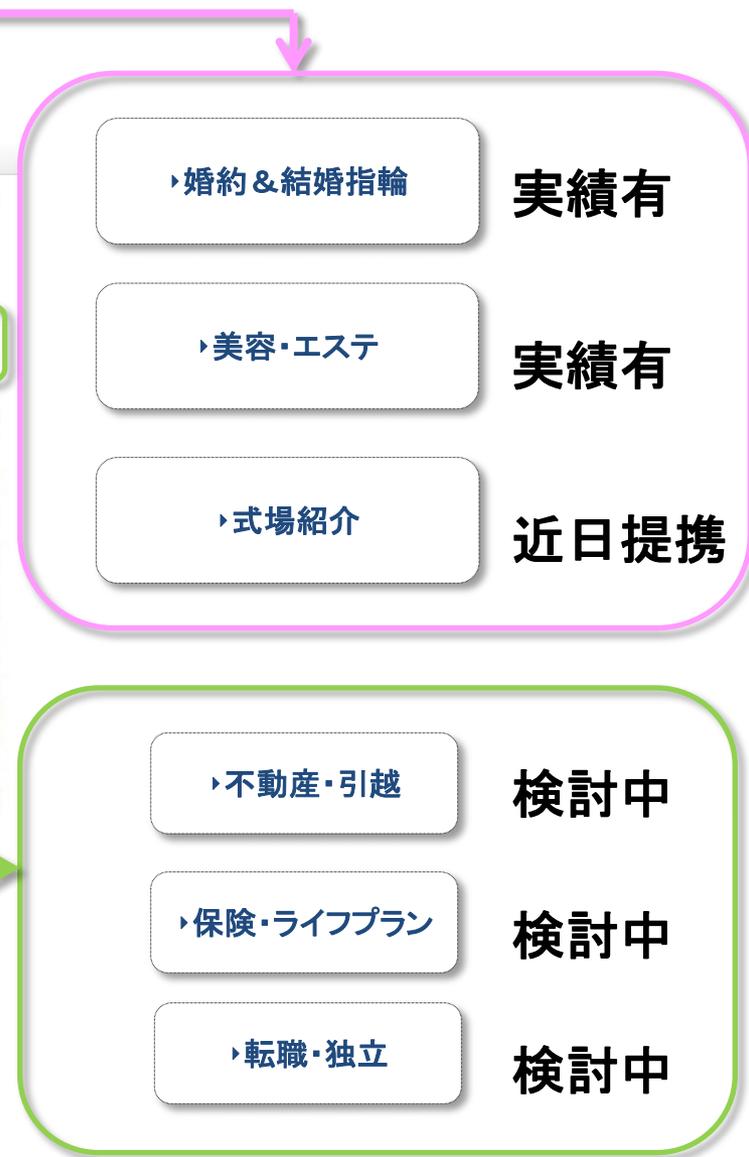
1つの会員IDで
複数サービスを利用可能



トラフィック急増!



トラフィック推移



広告を「顧客(会員)」に
アプローチする時代へシフト



節目節目の対面アプローチ



パンフレット&アンケート



2,000名にのぼる相談所スタッフ

イベント

「リアル」のプロモーション

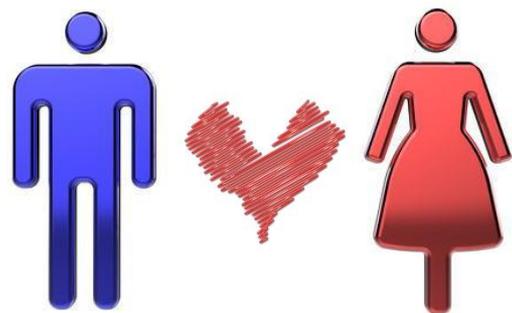
店舗

相談所スタッフ



指輪

単月で**1,500万円**近い販売実績あり
(通年:8,000万円以上)



業務提携



IBJ婚活会員
23万名

送客

ウェディング業界
大手企業

婚活領域

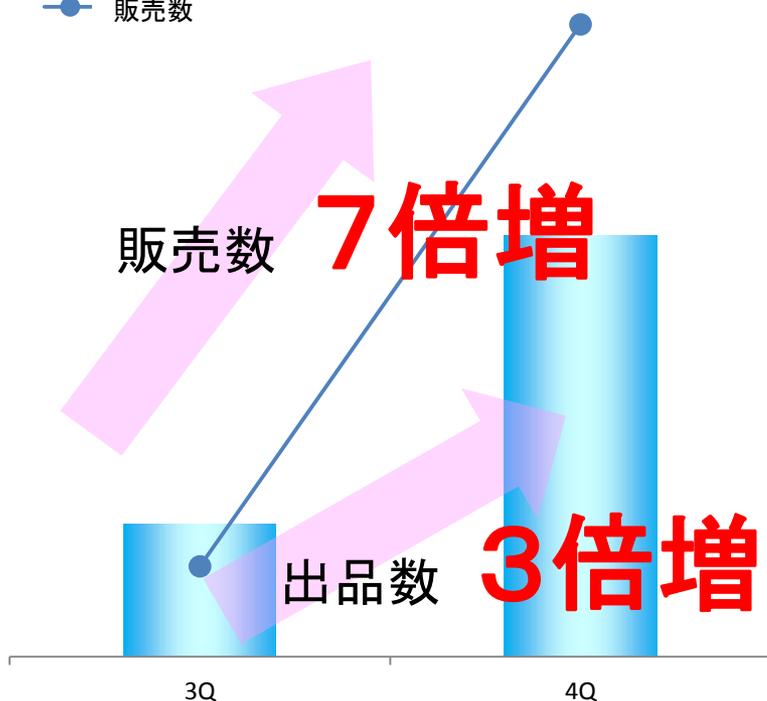
ウェディング業界

ウェディング業界大手の企業と提携を図る



成果報酬型ショッピングアプリ(エマ)

■ 出品数
● 販売数



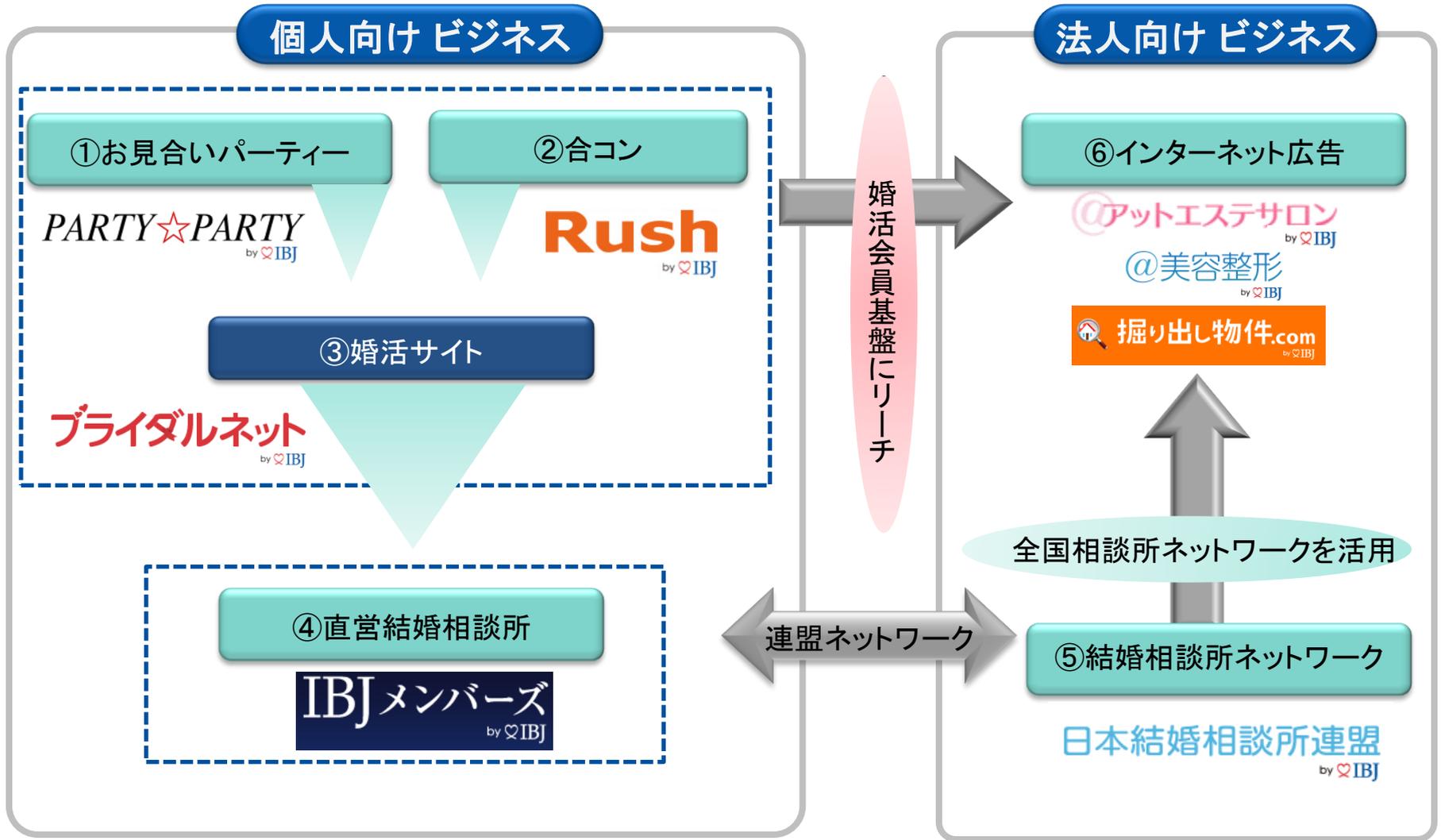
■ 販売数 4Q実績 280件
9月-12月対比 **7倍増**



エマ商材

**認知度、DL数が高まり
売上月次で増加中！**

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



連盟事業

結婚相談所向け
ネットワーク

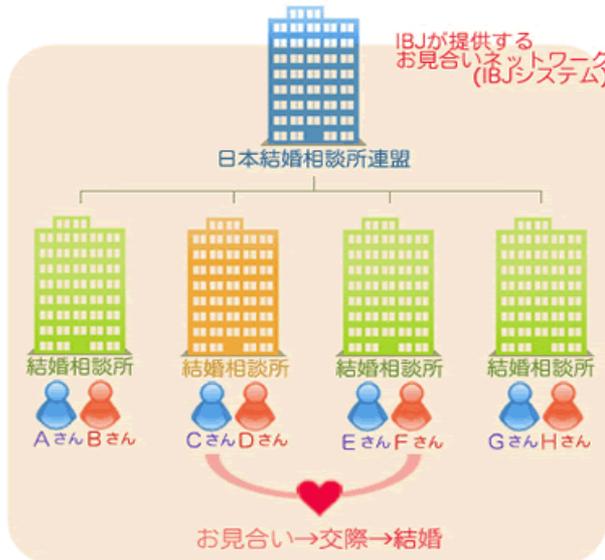
システム導入により、アナログだった仲人業を“IT化”

IBJシステム

日本結婚相談所連盟
by IBJ

システム導入により、アナログの仲人業を“IT化”
約900社にのぼる加盟相談所へのサービス
登録会員数は50,000人を突破

※2014年2月現在



5. 参考資料

メディア営業

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

コミュニティ事業

ソーシャル婚活サイト

婚活サービスの“コアエンジン”



婚活サービスの“中核事業”

- ・会員数 約6万人(無料会員含む)
- ・月額 3,000円

「検索・相性診断」型



「価値観(趣味・思考)共有」型



イベント事業

イベント・合コン

お見合いパーティー、婚活イベントを企画・運営

PARTY☆PARTY
by IBJ



- ◆ 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



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(53.5%※)



会員数は**3,600名**

業界屈指の**成婚率 53.5%**

※プラチナ・VIPコースの成婚率(2013年実績)
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



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	338,380千円 ※2013年12月末現在
決算期	12月
事業内容	コミュニティ(婚活サイト)事業／イベント(パーティー・合コン・街コン)事業 直営ラウンジ店舗事業／結婚相談所ネットワーク事業／ライフデザインメディア事業
スタッフ数	202名 ※2013年12月末現在
拠点	13拠点 新宿(2拠点)・銀座・有楽町・東京・恵比寿・横浜・大宮・大阪(3拠点)・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

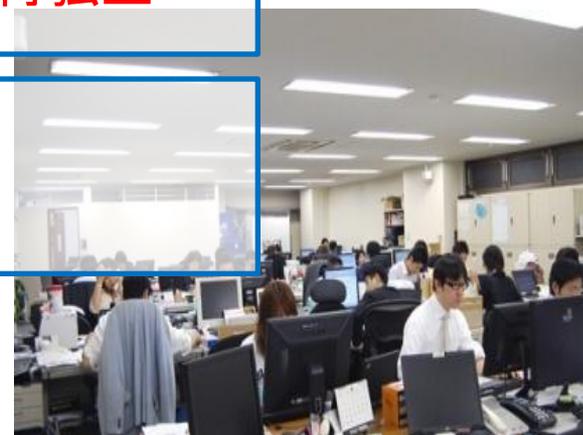
2003年

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



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(現:東京証券取引所)
JASDAQ(スタンダード)へ株式上場



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

財務経理部

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、2014年2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。