



2014年12月期
第2四半期 決算説明資料

2014年8月

株式会社 I B J



証券コード: 6071

Copyright © IBJ Inc. All rights reserved.

1. 決算概要 P2-10
2. 事業概要 P12-23
3. 今後の成長戦略 P25-36
4. 参考資料

2Q決算ハイライト(2014年4-6月)

単体業績

順調に増収・増益を継続中

■ 売上高	803百万円(前年同期比 +28.5%)
■ 営業利益	155百万円(前年同期比 +49.1%)

メディア 部門

■ 売上高	554百万円(前年同期比 +34.4%)
■ セグメント利益	204百万円(前年同期比 +26.4%)

サービス 部門

■ 売上高	270百万円(前年同期比 +24.1%)
■ セグメント利益	113百万円(前年同期比 +50.4%)

1. 決算概要

損益計算書 2Q(2014年4-6月)

売上高、営業利益ともに増収・増益。特に営業利益は、
前年同期比**49.1%増**、前四半期比でも**16.3%増**。

(単位:千円)

	2014年12月期 2Q(2014年4-6月)	2013年12月期 2Q(2013年4-6月)	前年同期比	2014年12月期 1Q(2014年1-3月)	前四半期比
売上高	803,844	625,801	+28.5%	723,197	+11.2%
営業利益	155,709	104,460	+49.1%	133,866	+16.3%
経常利益	154,736	103,634	+49.3%	133,088	+16.3%
当期純利益	93,258	74,519	+25.1%	80,863	+15.3%

1. 決算概要

損益計算書 半期(2014年1-6月)

半期においても営業利益が、前年同期比**58.8%増**。

半期業績予想との達成率は**27.7%増**と順調な仕上がり。

(単位:千円)

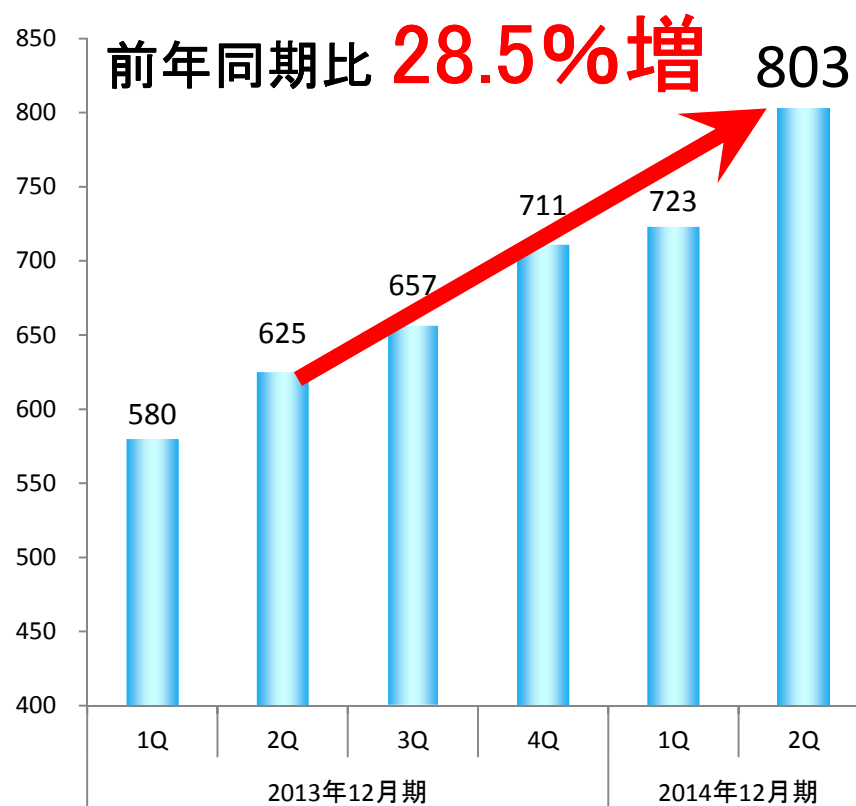
	2014年12月期 半期(2014年1-6月)	2013年12月期 半期(2013年1-6月)	前年同期比	2014年12月期 半期業績予想	達成率
売上高	1,527,042	1,205,830	+26.6%	1,435,508	+6.4%
営業利益	289,575	182,394	+58.8%	226,815	+27.7%
経常利益	287,824	182,262	+57.9%	225,105	+27.9%
当期純利益	174,122	120,601	+44.4%	135,063	+28.9%

1. 決算概要

四半期毎の推移

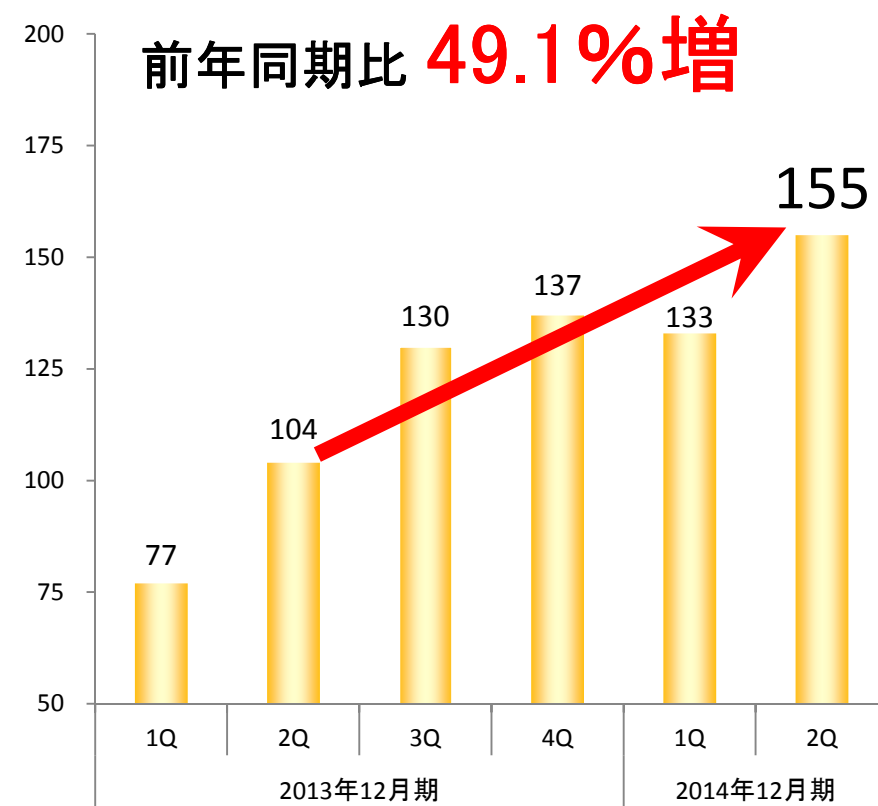
売上高

(百万円)



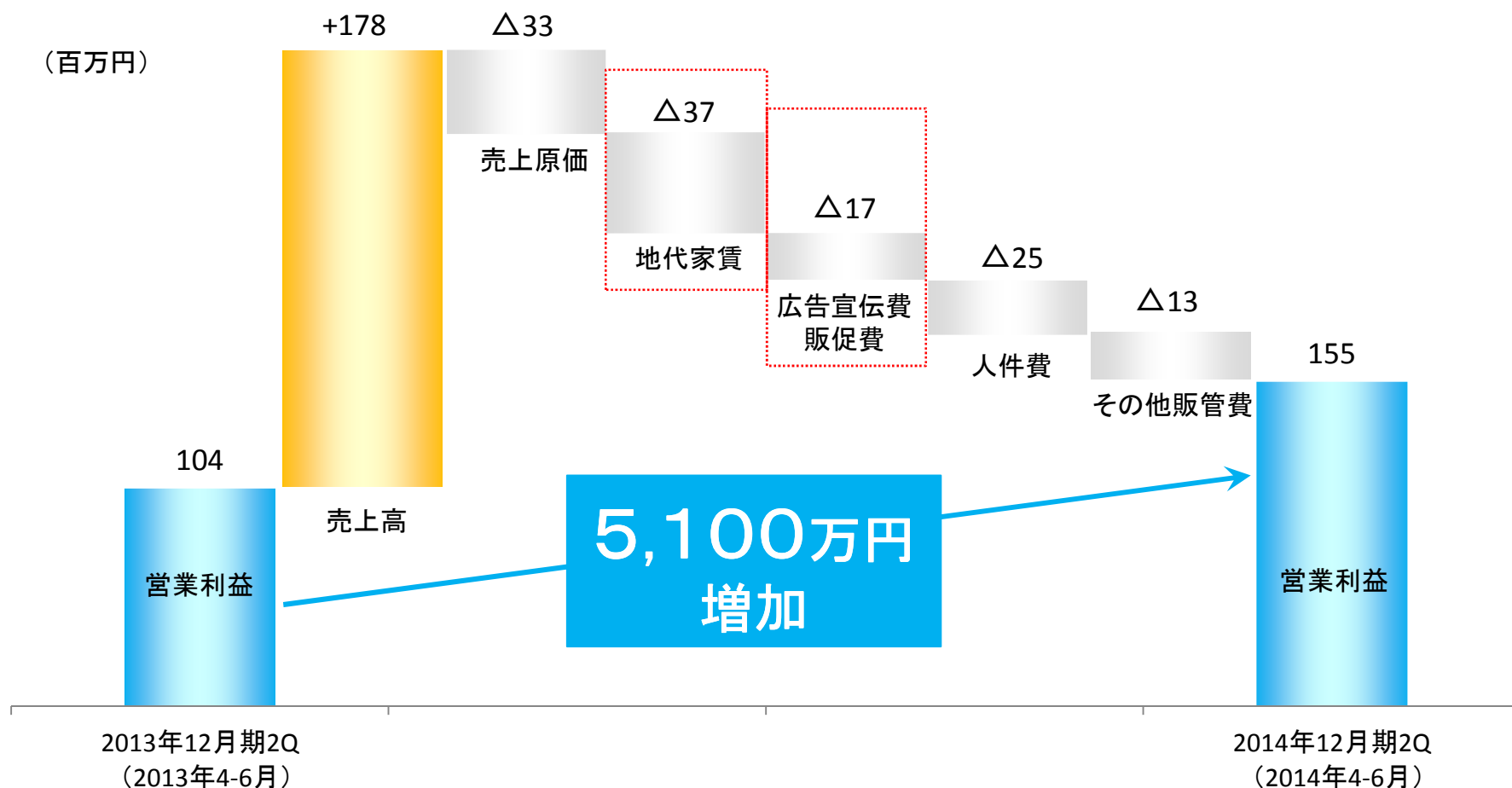
営業利益

(百万円)



1. 決算概要

営業利益 増減分析

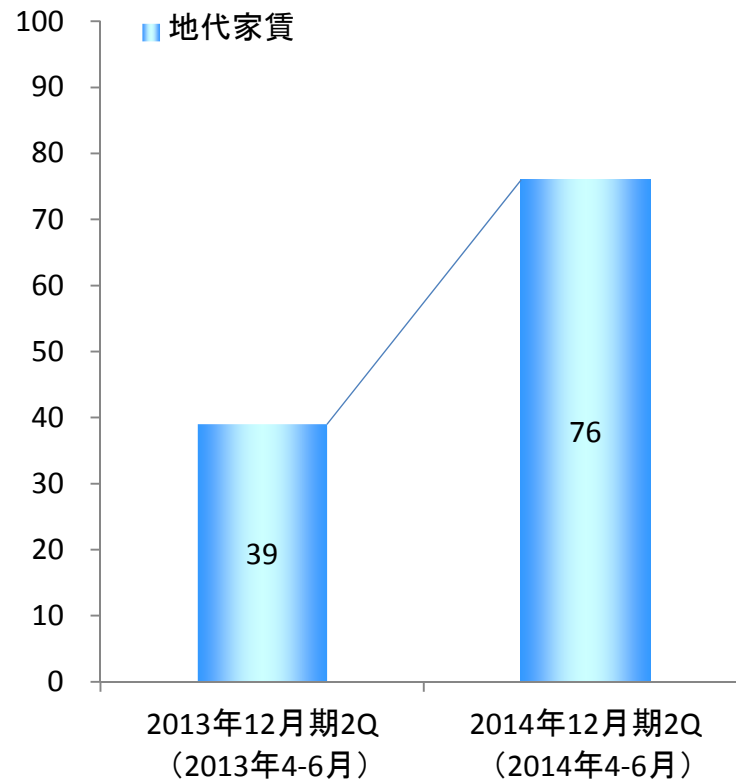


戦略的コストマネジメントにより営業利益は拡大

1. 決算概要

地代家賃

(百万円)



■ 地代家賃(2Q 76百万円)
前年同期比 **+37百万円**

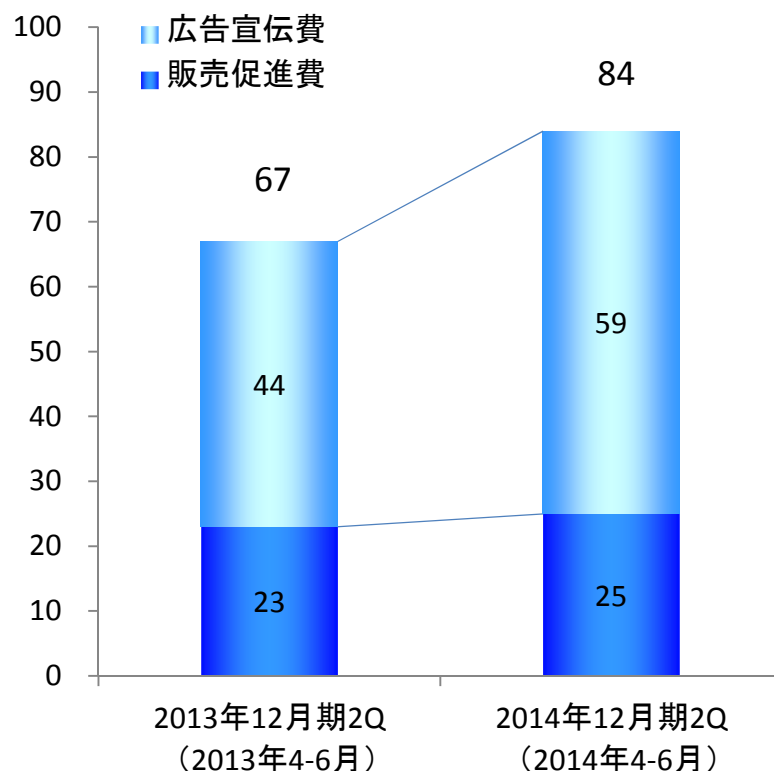
- ・イベント専用店舗を新規出店
(新宿三丁目、恵比寿、名駅 計3店舗出店)
- ・事業拡大に伴う店舗のリニューアル、移転



1. 決算概要

広告宣伝費、販売促進費

(百万円)



■ 広告宣伝費(2Q 59百万円)
前年同期比 **+15百万円**

- ・ブランディングを目的に交通広告を実施
- ・リスティング広告運用への積極投資

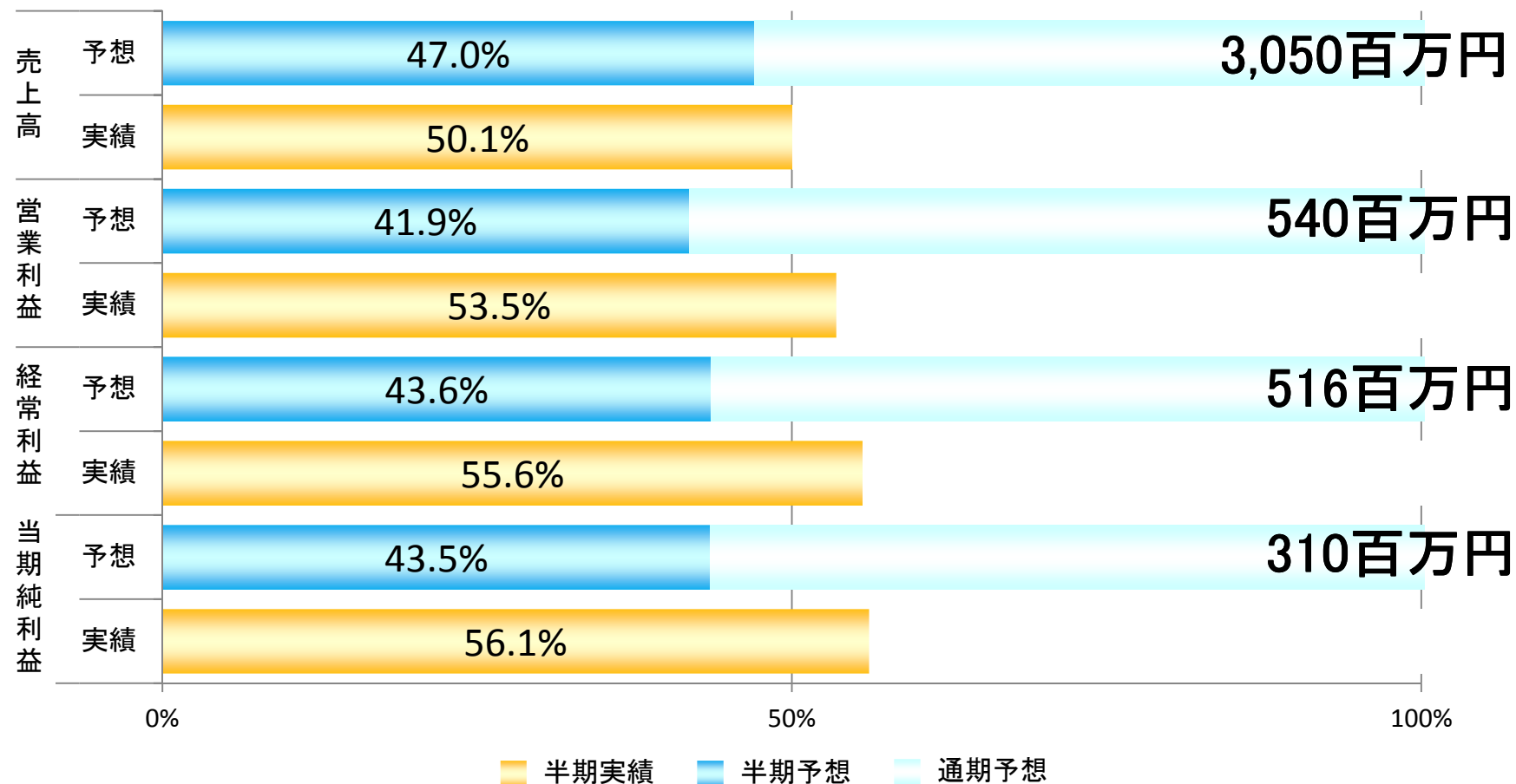


交通広告掲載ステッカー

- 交通広告掲載先
- ・東京メトロ 銀座線、丸の内線以外の車両内
 - ・都営地下鉄全線ドアガラス
 - ・名古屋地下鉄全線ドアガラス

1. 決算概要

通期業績予想の半期進捗率対比



通期予想の50%を上回る好調な実績

1. 決算概要

貸借対照表

(単位:千円)

	2013年12月末	2014年6月末	増減	増減要因
流動資産	1,510,097	1,551,199	+41,102	
現金及び預金	1,175,915	1,162,047	△13,868	
固定資産	616,474	773,437	+156,963	・店舗の新規出店、 アプリ開発への投資等 ・関係会社株式の株式取得
有形・無形資産	328,694	408,133	+79,440	
投資等	287,780	365,303	+77,523	
資産合計	2,126,571	2,324,636	+198,065	
流動負債	758,642	860,175	+101,533	・賞与引当金計上
固定負債	215,956	242,338	+26,381	
負債合計	974,599	1,102,514	+127,914	
資本金・資本剰余金	676,760	676,760	+0	
利益剰余金	470,782	541,160	+70,378	・純利益の計上 ・配当金の支払
自己株式	△249	△478	△228	
純資産合計	1,151,972	1,222,122	+70,150	
負債純資産合計	2,126,571	2,324,636	+198,065	

1. 決算概要 P2-10
2. 事業概要 P12-23
3. 今後の成長戦略 P25-36
4. 参考資料

2. 事業概要

コミュニティ事業

日本最大級の婚活サイト
「ブライダルネット」を展開



会員数(無料会員含)

約10万名

イベント事業

婚活パーティー・合コン、
街コンの企画、集客、運営



年間累計動員数

約20万名

ラウンジ事業

直営の結婚相談所(9店舗)を展開
業界屈指の成婚率(53.5%)を実現



年間累計成婚数

約650名

連盟事業

全国の加盟結婚相談所
(900社以上)にシステムを提供



登録会員数

約5万名

婚活会員数 **28万名** を活用

メディア事業

婚活会員を基盤とした広告販売
ライフデザインメディア事業を展開

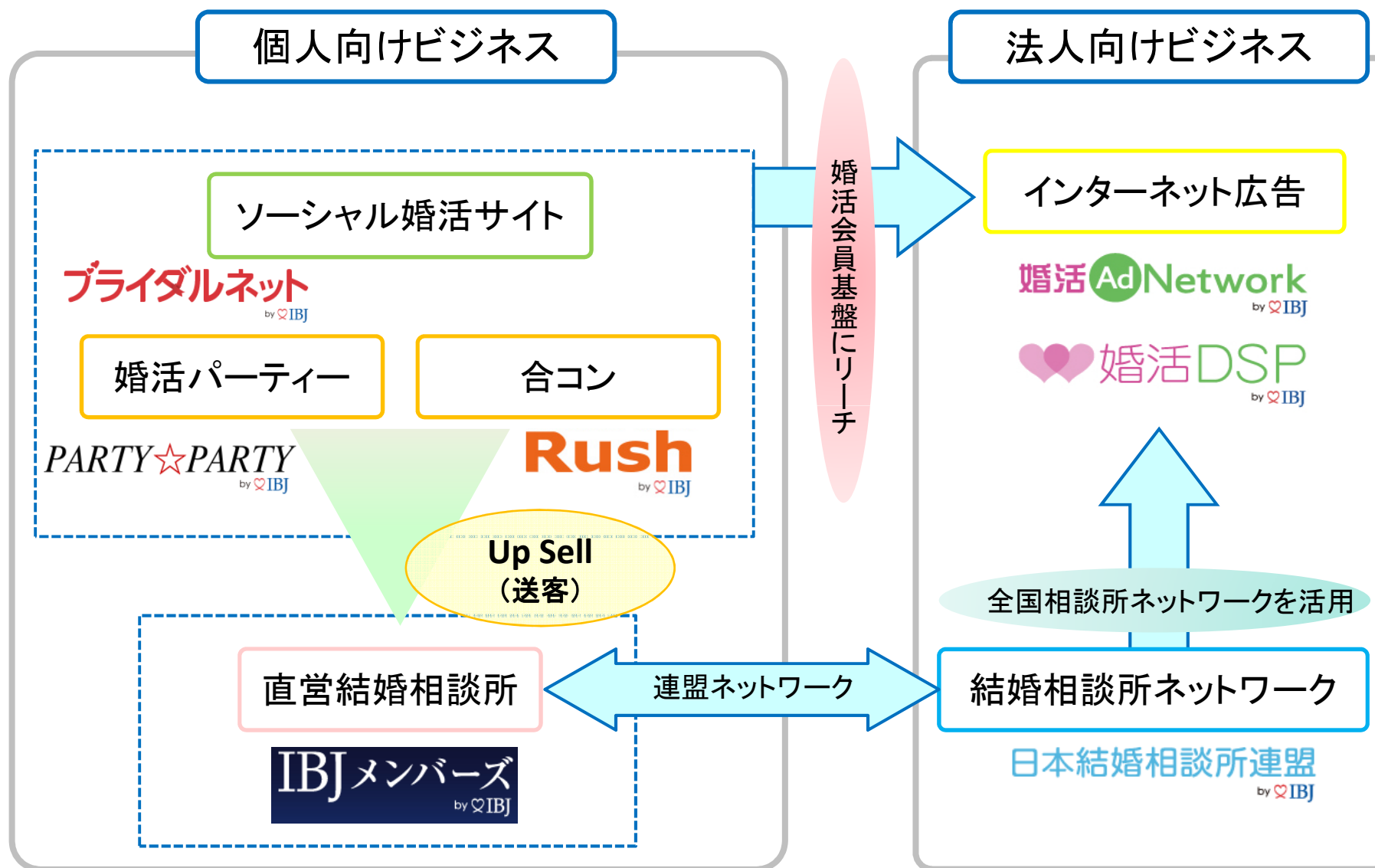
婚活 AdNetwork
by IBJ

婚活 DSP
by IBJ

PV数

約3,800万PV

2. 事業概要



2. 事業概要 コミュニティ事業



ソーシャル婚活サイト

ブライダルネット
by IBJ

- BN会員数(2Q末) 98,599名
- BN月会費課金者数(2Q末) 8,896名
- 月会費 3,000円

コミュニティ事業の特長

- 「検索・相性診断」型から「価値観(趣味・思考)共有」型
- 他のネット婚活にはない
コンシェル(おせっかいサービス)導入



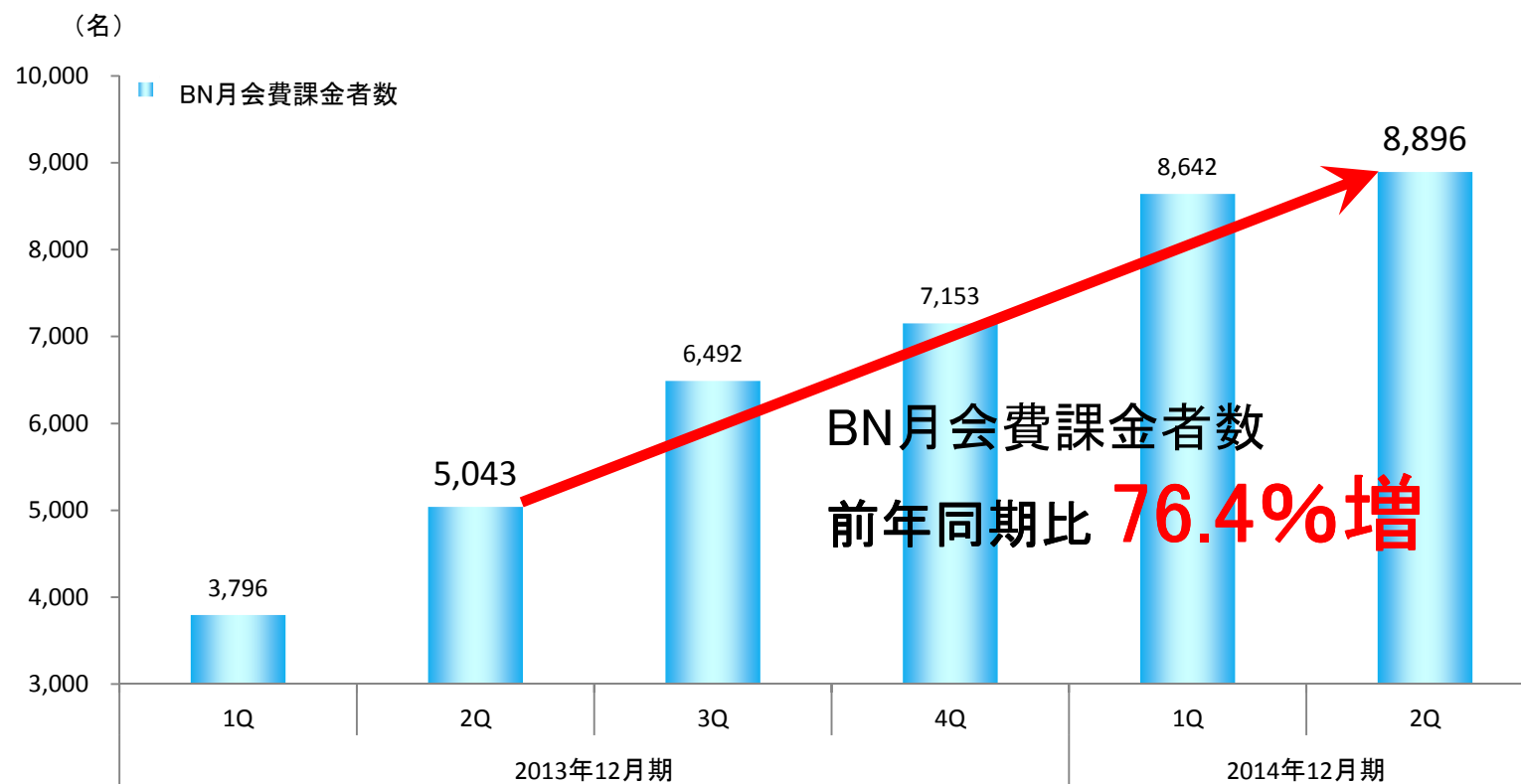
会員をサポートする“コンシェル”



2. 事業概要 コミュニティ事業

BN(ブライダルネット)月会費課金者数の推移

■ BN月会費課金者数は前年同期比**76.4%増**



2. 事業概要 イベント事業



お会いしたいパーティー、パーティーで検索しよう！ [PARTY☆PARTY]

上場企業が運営する婚活パーティー

PARTY☆PARTY by IBJ

13年の実績
月間動員数**15,000人**突破

ユーザー登録
ポイントを使うと...

お気軽にお問い合わせください
03-5324-5635
土日祝 10:00~20:00 火~金 15:00~20:00

婚活パーティーとは？ PARTY☆PARTYの特長 婚活パーティーを探す パーティー参加レポート よくあるご質問

先月のカップリング率 **41%**
直近1ヶ月間のパーティー申込み **20,617**件

婚活パーティーをお盆も休まず開催中

体験しながら出逢う！

お盆も休まず開催中

婚活パーティーを家しもう！早速パーティーを探す>>

17年の実績 業界唯一の上場企業

Rush by IBJ

会員数**180,000名**突破
毎月**7,000人**が合コン中

お気楽にお問い合わせください
03-5324-5680
受付時間 10:00~19:00

合コンセッティングとは？ Rushが選ばれる理由 サービスの流れ 参加費 お客様の声 Q&A

合コン相手のプロフィールから検索！ 日程やエリアが決まった合コンから検索！ 今話題の大人気合コン、Rushの街コン！

合コンセッティング パーティーに参加 街コン・プチ街コン・メガコン

婚活イベント、合コン

PARTY☆PARTY Rush
by IBJ

- 動員数(4-6月累計) 70,731名
- 開催本数(4-6月累計) 6,020本

イベント事業の特長

- 多種多様な婚活イベントを企画
- イベント専用店舗を首都圏を中心に積極出店(計6店舗)
- 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



大型イベント企画

2. 事業概要 イベント事業

動員数、開催本数の推移

■動員数は前年同期比**56.0%増**



2. 事業概要 ラウンジ事業



直営結婚相談所



- 会員数(2Q末) 3,781名
- 成婚数(4-6月累計) 204名

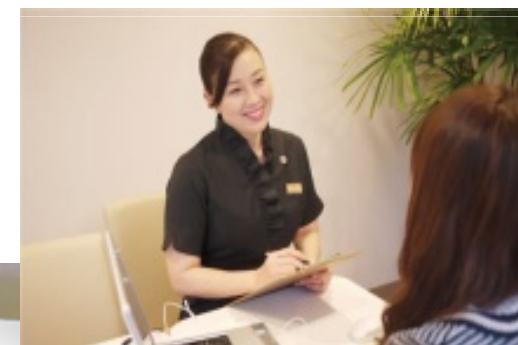
ラウンジ事業の特長

- 成婚にこだわった高付加価値サービスを提供
(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

- 専任カウンセラー多数在籍
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

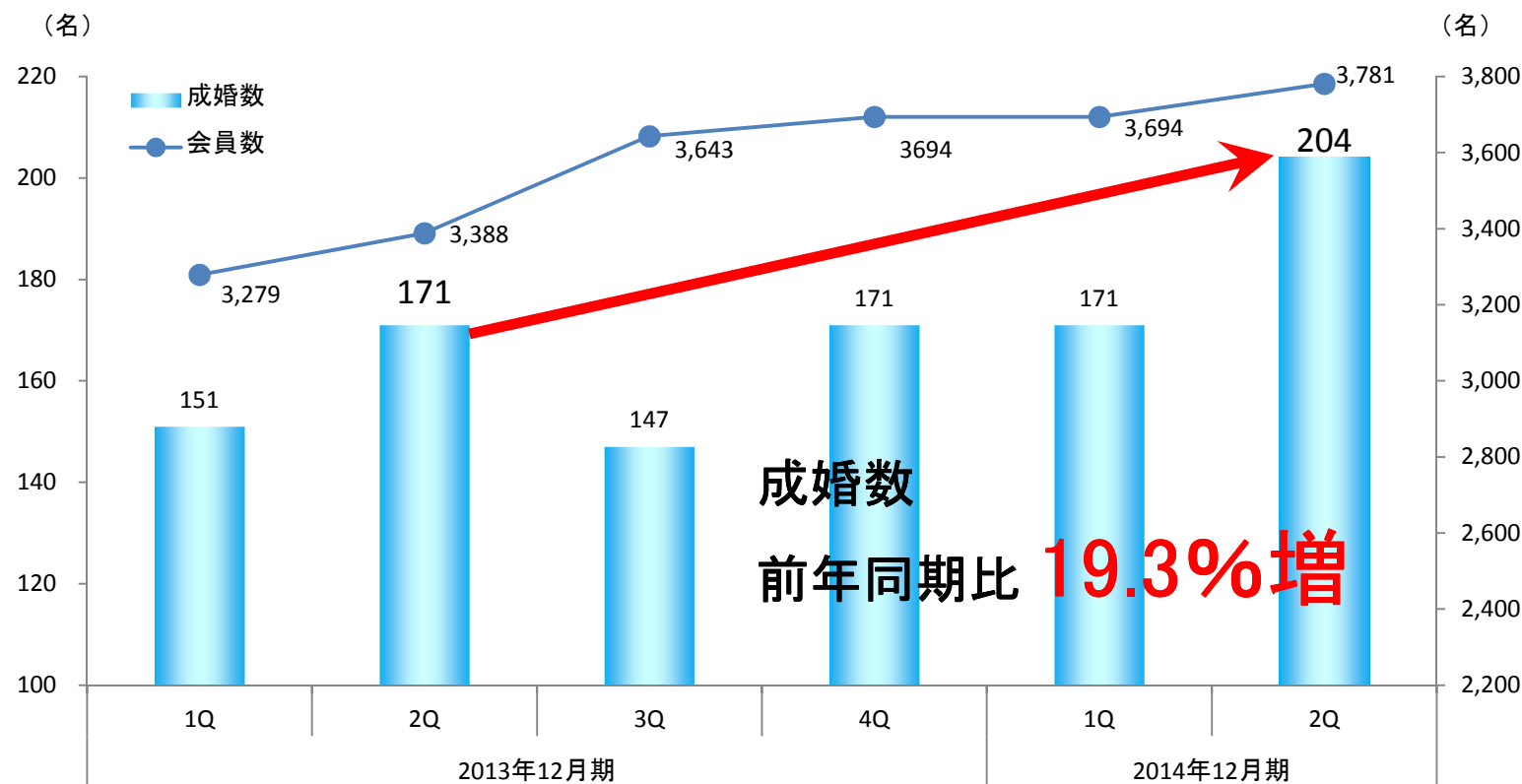


専任カウンセラー

2. 事業概要 ラウンジ事業

成婚数、会員数の推移

■ 成婚数は前年同期比 **19.3%増**



2. 事業概要 連盟事業



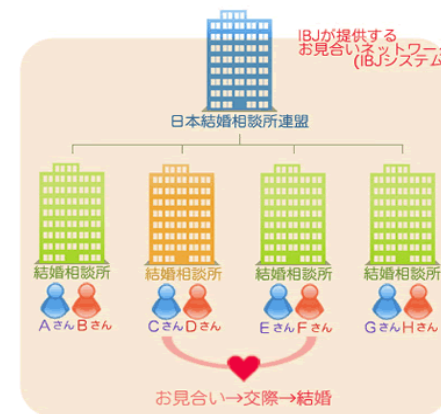
連盟事業の特長

- アナログだった仲介業を“IT化”
- 全国の加盟結婚相談所にネットワークを提供

結婚相談所ネットワーク

日本結婚相談所連盟
by 

- 登録会員数(2Q末) 52,683名
- 加盟相談所数(2Q末) 913社



連盟ネットワークシステム

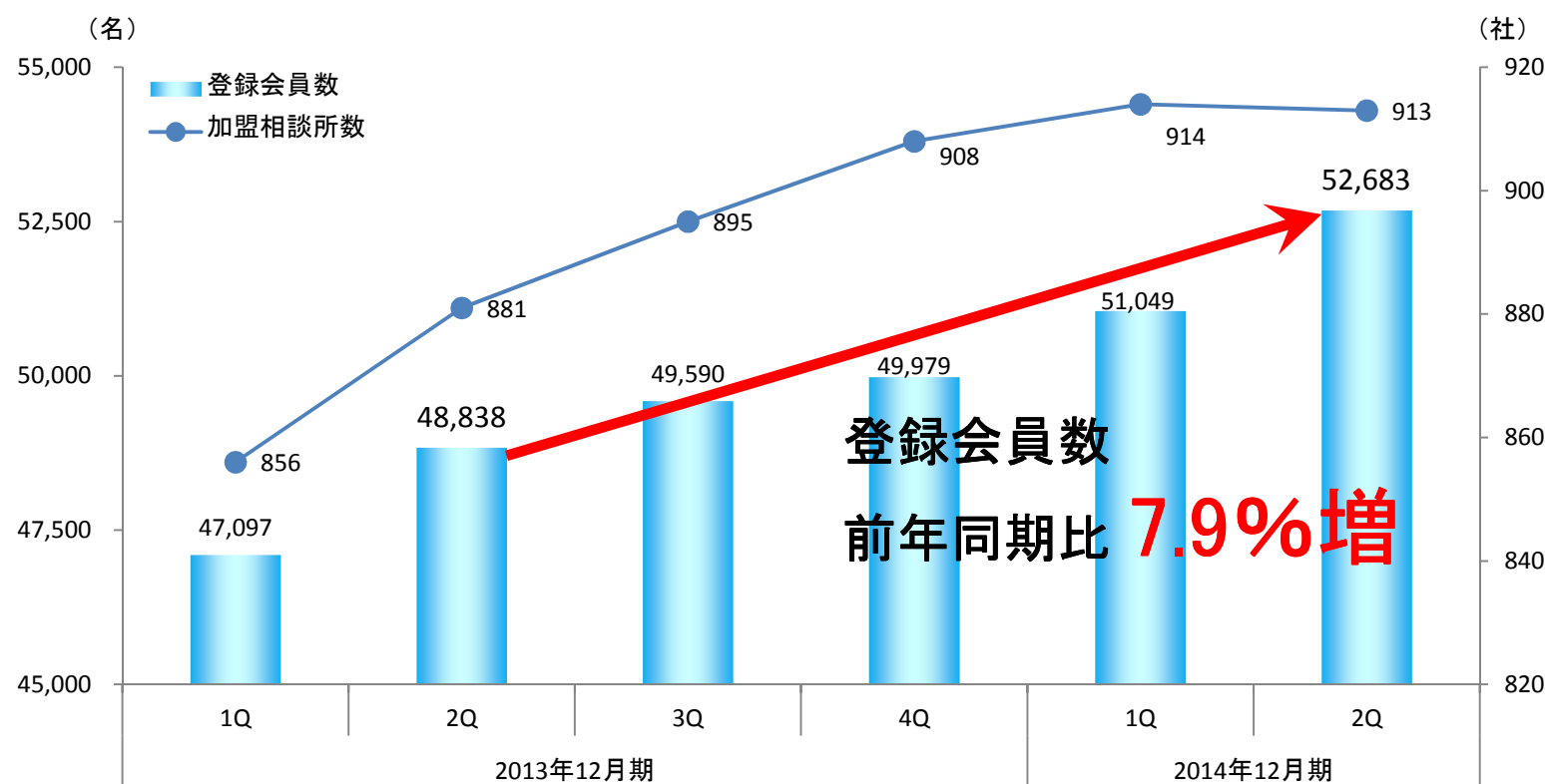


相談所との交流会

2. 事業概要 連盟事業

登録会員数、相談所数の推移

■登録会員数は前年同期比**7.9%増**



2. 事業概要 メディア営業

IBJの婚活サービス

婚活会員**28万名**にアプローチ



ブライダルネット
by IBJ



**PARTY☆PARTY
Rush**
by IBJ



IBJメンバーズ
by IBJ



日本結婚相談所連盟
by IBJ

婚活サービス内でのプロモーション

婚活 AdNetwork
by IBJ

IBJ以外のWEBサービス

他社WEBサービス

他社WEBサービス

他社WEBサービス

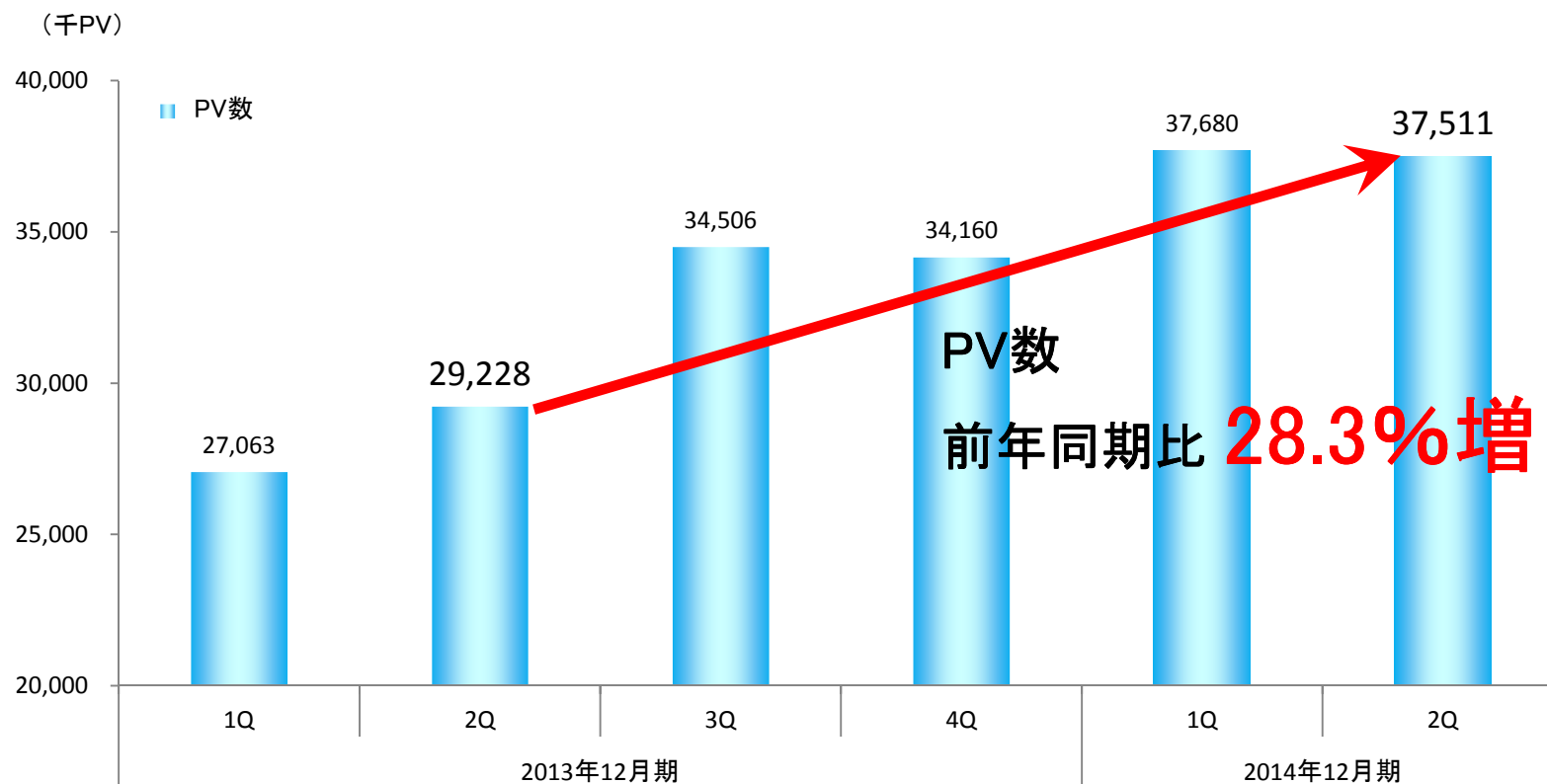
婚活サービス外で
婚活ユーザーをターゲティング

婚活DSP
by IBJ

2. 事業概要 メディア営業

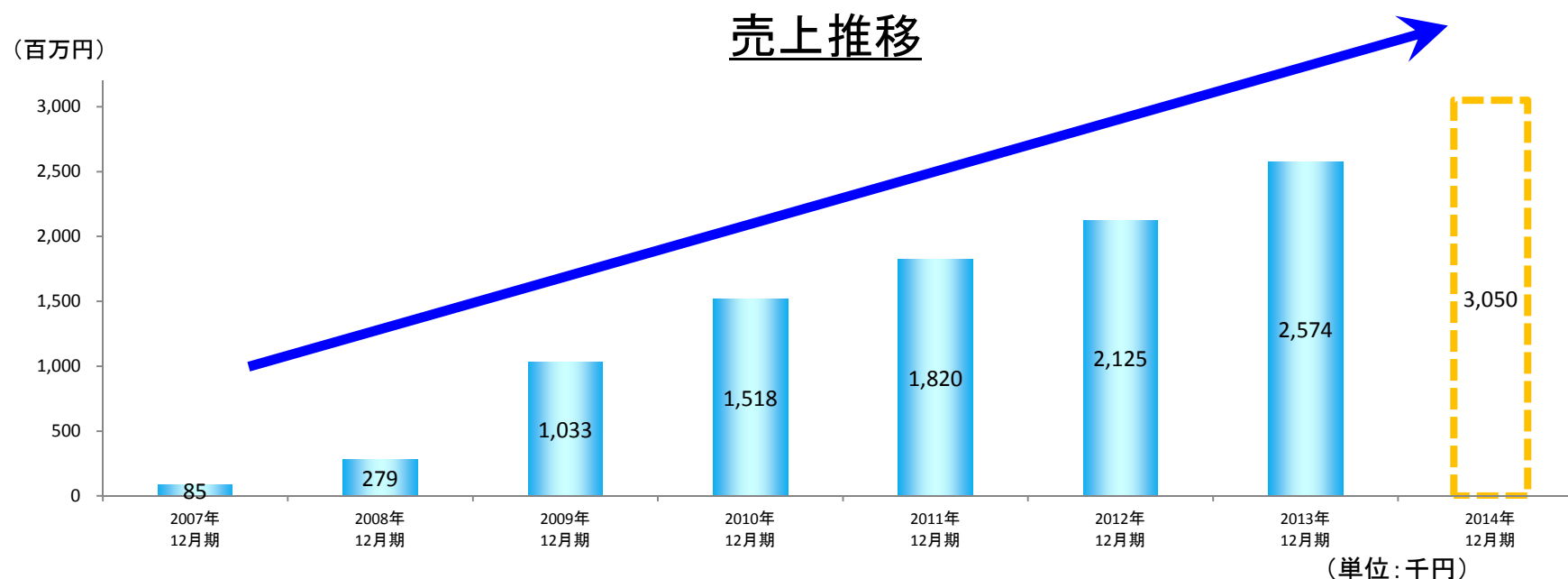
ページビュー(PV)数の推移

■PV数の増加(前年同期比**28.3%増**)に伴い広告収入拡大



1. 決算概要 P2-10
2. 事業概要 P12-23
3. 今後の成長戦略 P25-36
4. 参考資料

3. 今後の成長戦略 当期業績予想



	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%

3. 今後の成長戦略 市場環境

日本の少子高齢化問題と国策

少子高齢化は先進国の中でも日本が最も深刻



少子高齢化問題は
日本の“国策”

総合婚活企業IBJの取り組み



婚活推進サミット



婚活支援セミナー

自治体、行政の要請で
講演、研修を多数実施

独自の婚活ノウハウ、経験を積極的に提供

3. 今後の成長戦略 市場規模

潜在市場規模の算出



婚活者数

1,111万人

2,711万人(※1) × 41%(※2) = 1,111万人



婚活必要コスト／年

70,500円

※3 当社サービス利用平均単価

×

=

潜在市場規模は

約7,800億円

少子高齢化が社会問題となっている今、
婚活は成長市場として期待されている

※1・・・20～59歳の未婚者数

人口統計データ(平成22年国勢調査)

※2・・・婚活者割合

東京大学社会科学研究所の「働き方とライフスタイルの変化に関する全国調査(JLPS)2009」におけるアンケート結果

3. 今後の成長戦略

成長戦略の3つの柱

☒ ライフデザイン

婚活からライフデザインへ事業領域を拡大

☒ ビッグデータ

アドテクノロジーとビッグデータ

☒ 海外展開

台湾にパーティー専用店舗(1号店)を出店

3. 今後の成長戦略

成長戦略の3つの柱

☒ ライフデザイン

婚活からライフデザインへ事業領域を拡大

☐ ビッグデータ

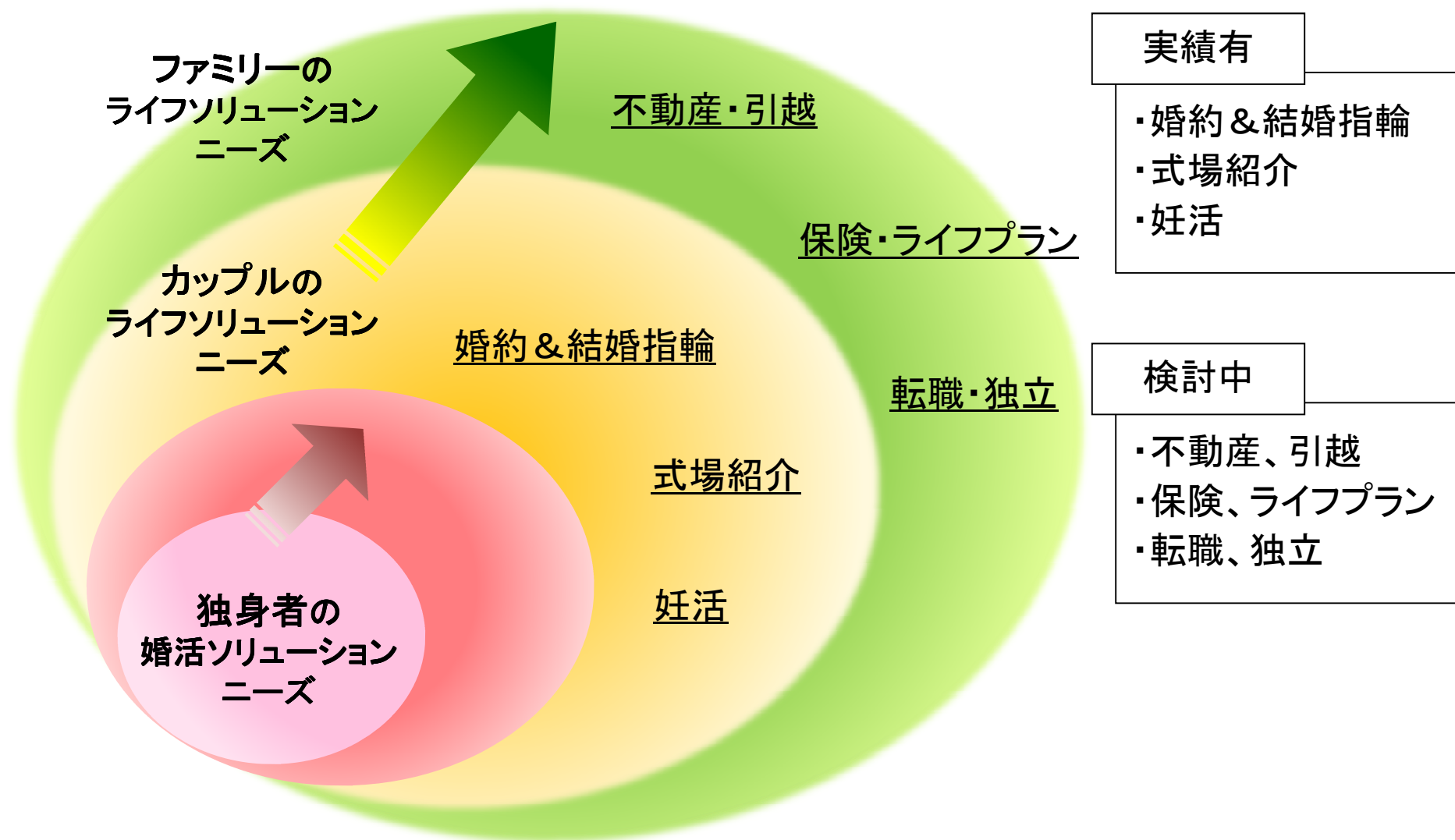
アドテクノロジーとビッグデータ

☐ 海外展開

台湾にパーティー専用店舗(1号店)を出店

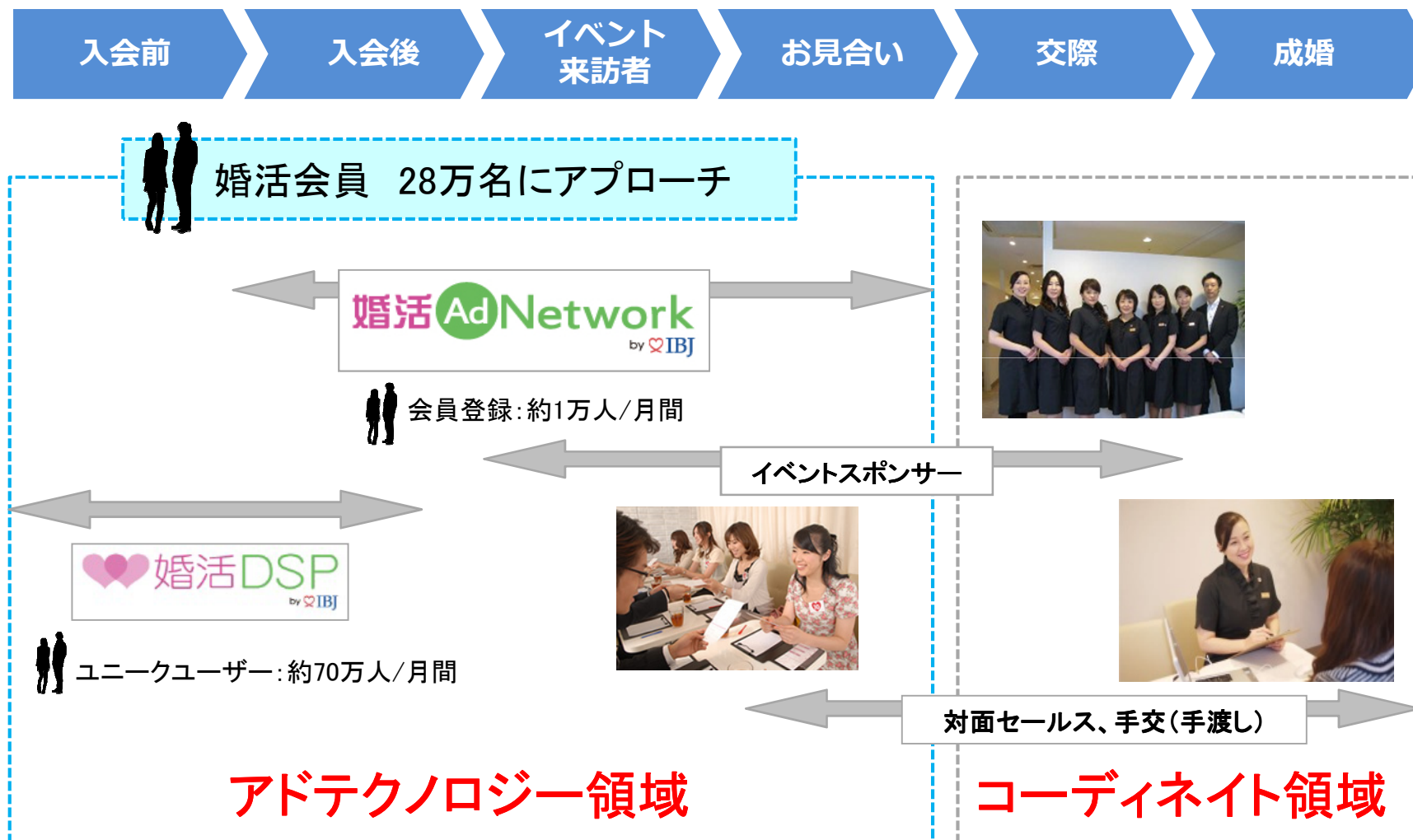
3. 今後の成長戦略 ライフデザイン

婚活からライフデザインへ事業領域拡大



3. 今後の成長戦略 ライフデザイン

IBJにしかできないプロモーション



3. 今後の成長戦略

成長戦略の3つの柱

 ライフデザイン

婚活からライフデザインへ事業領域を拡大

 ビッグデータ

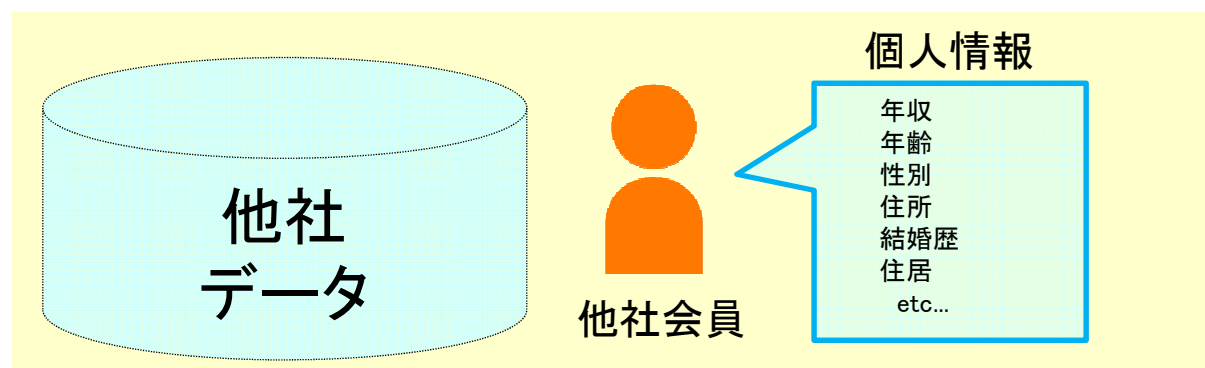
アドテクノロジーとビッグデータ

 海外展開

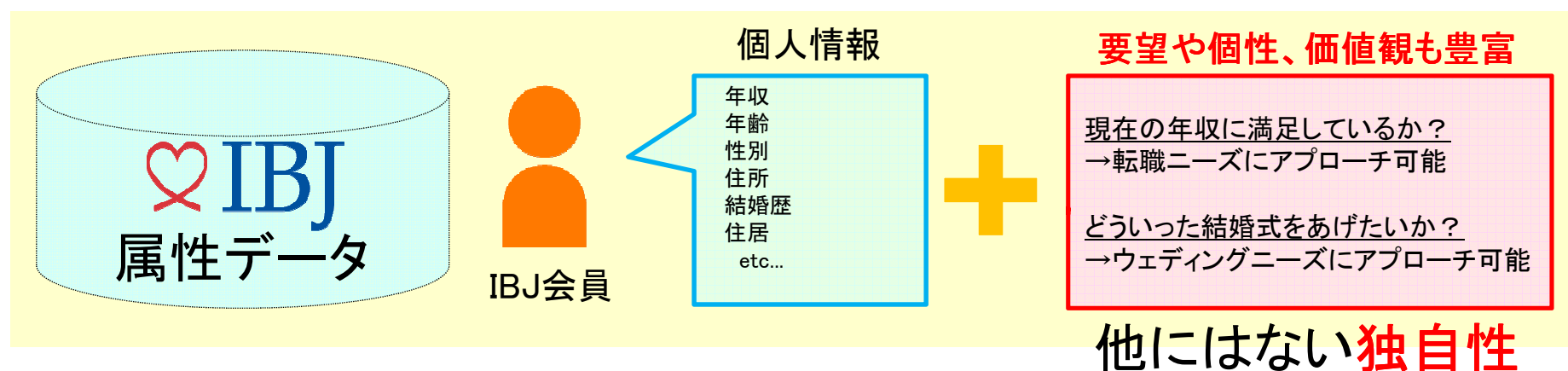
台湾にパーティー専用店舗(1号店)を出店

3. 今後の成長戦略 ビッグデータ

IBJが保有するデータは、信頼性が高く、内容も細かく深い「**属性データ**」



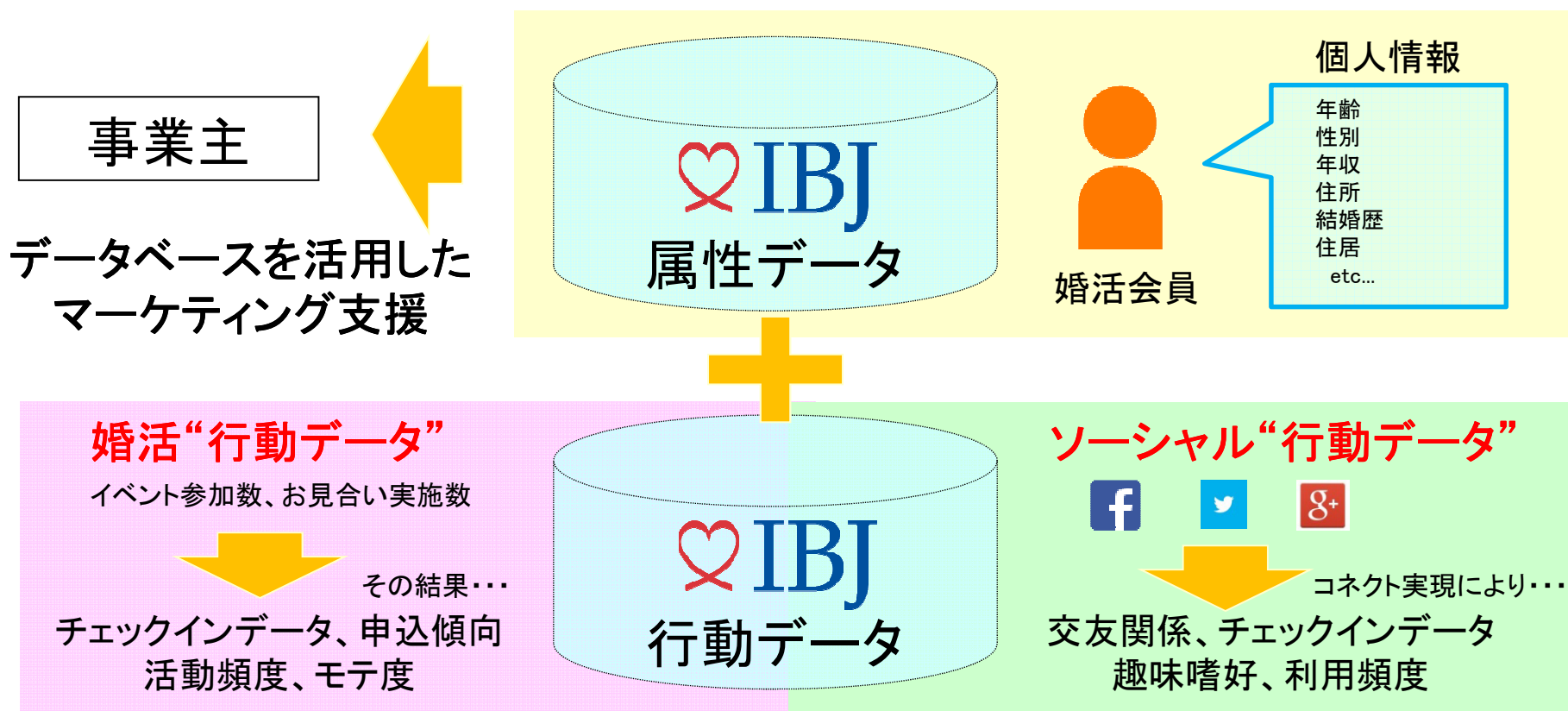
他社は個人情報のみ
保持されている



“量”＋“質”の独自で高付加価値な
個人属性データベース

3. 今後の成長戦略 ビッグデータ

さらに「**行動データ**」が加わり、ハイブリッドな価値にアップグレード



**“属性データ” + “行動データ” に基づいた
婚活会員DBの2次、3次活用**

3. 今後の成長戦略

成長戦略の3つの柱

☒ ライフデザイン

婚活からライフデザインへ事業領域を拡大

☒ ビッグデータ

アドテクノロジーとビッグデータ

☒ 海外展開

台湾にパーティー専用店舗(1号店)を出店

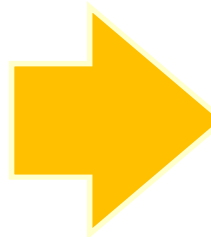
3. 今後の成長戦略 海外展開

台湾パーティー

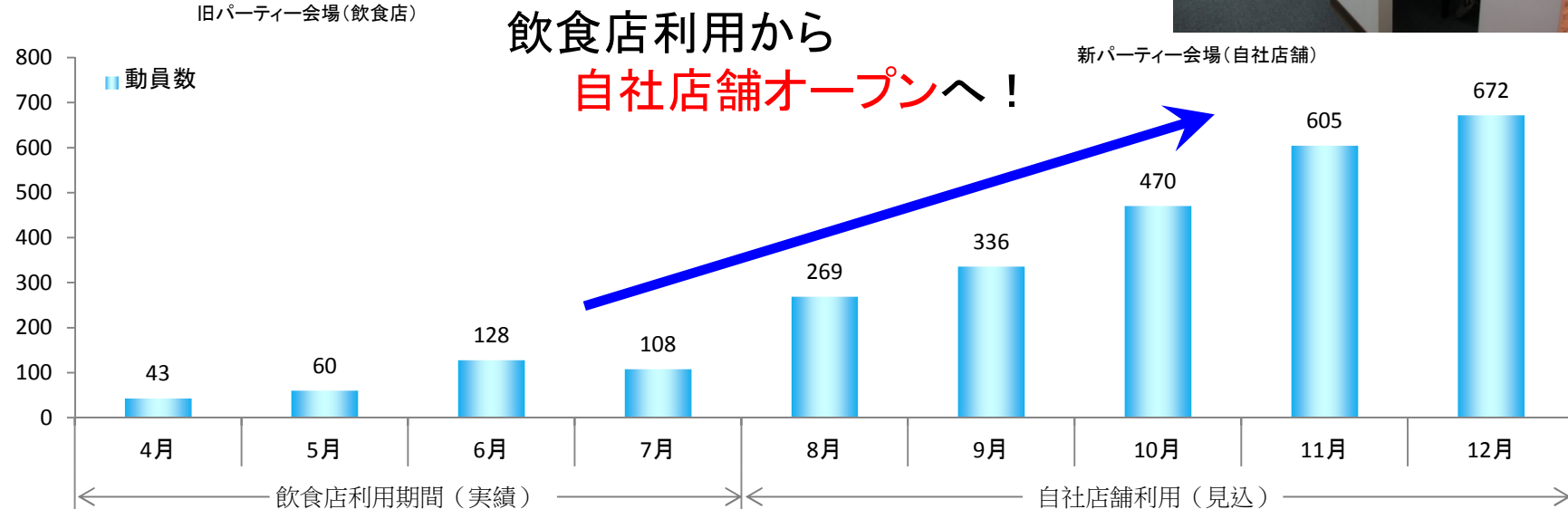
台湾にパーティー専用の**自社店舗オープン**(7/26) IBJビジネスモデルを本格輸出！



旧パーティー会場(飲食店)



新パーティー会場(自社店舗)



1. 決算概要 P2-10
2. 事業概要 P12-23
3. 今後の成長戦略 P25-36
4. 参考資料

4. 参考資料

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	206名 ※2014年3月末現在
拠 点	17拠点 新宿(4拠点)・銀座・有楽町・東京・恵比寿(2拠点)・横浜・大宮・大阪(3拠点) 神戸・名古屋(2拠点)

4. 参考資料

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

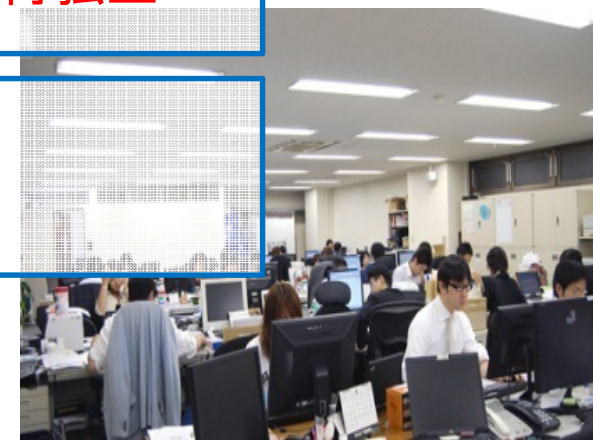
2003年

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



4. 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8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。