



**2014年12月期
通期決算説明資料**

株式会社IBJ
東証二部：6071

2015年2月

INDEX

1. 決算概要	3 ~ 11 p
2. 事業概要	12 ~ 20 p
3. 成長戦略	21 ~ 34 p
4. 参考資料	35 ~ 38 p

1. 決算概要

年20%成長という目標を実現

単体業績の営業利益は前年比 **40%**超

単体業績

営業利益は前年比 40%超え

■売上高	3,317 百万円 (前年比 +28.8%)
■営業利益	643 百万円 (前年比 +42.8%)

メディア部門

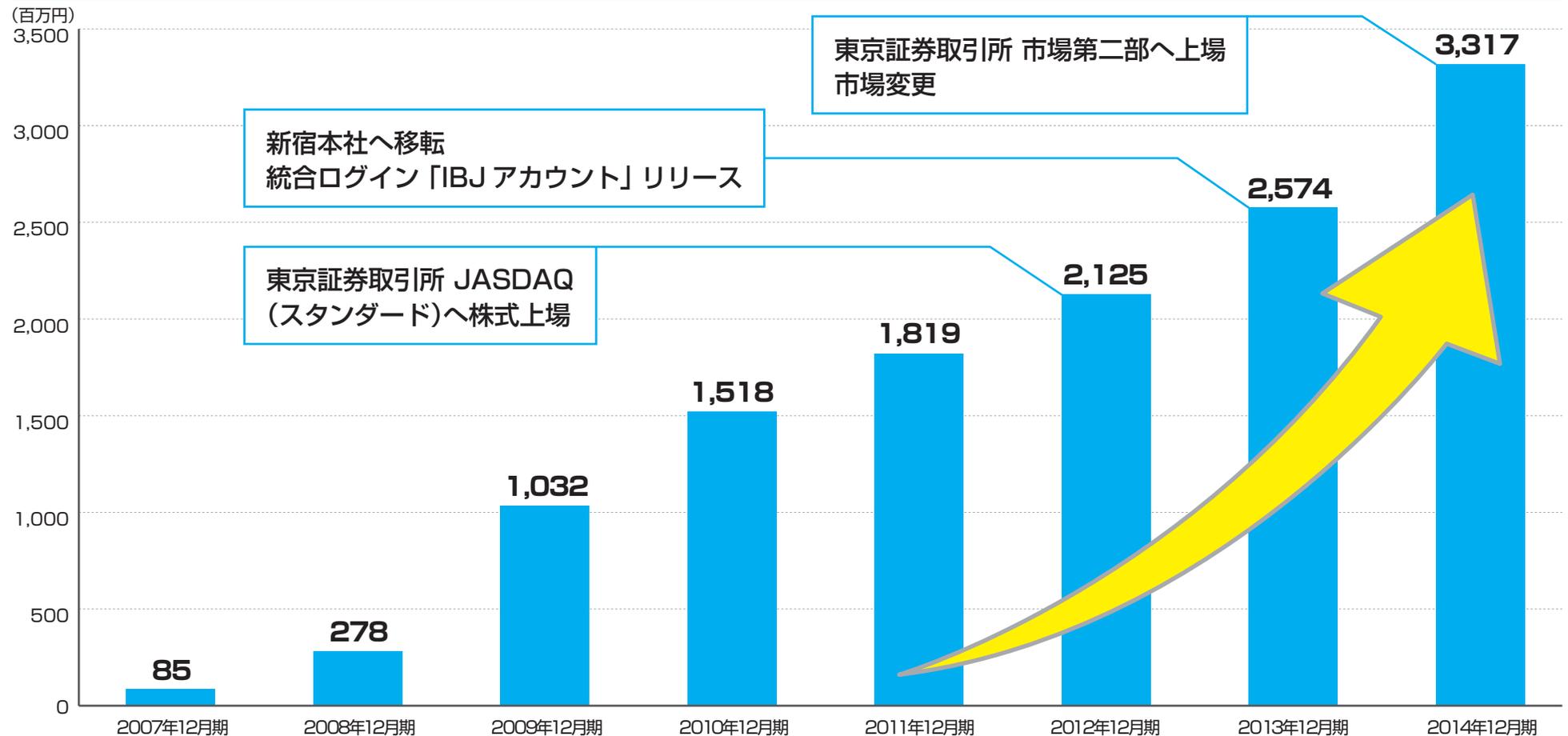
■売上高	2,198 百万円 (前年比 +38.9%)
■セグメント利益	849 百万円 (前年比 +44.0%)

サービス部門

■売上高	1,118 百万円 (前年比 +12.8%)
■セグメント利益	477 百万円 (前年比 +21.3%)

8 期で39倍以上の増収

8 期連続増収を達成



当期も好業績

業績予想(上方修正後)を上回る**好業績**

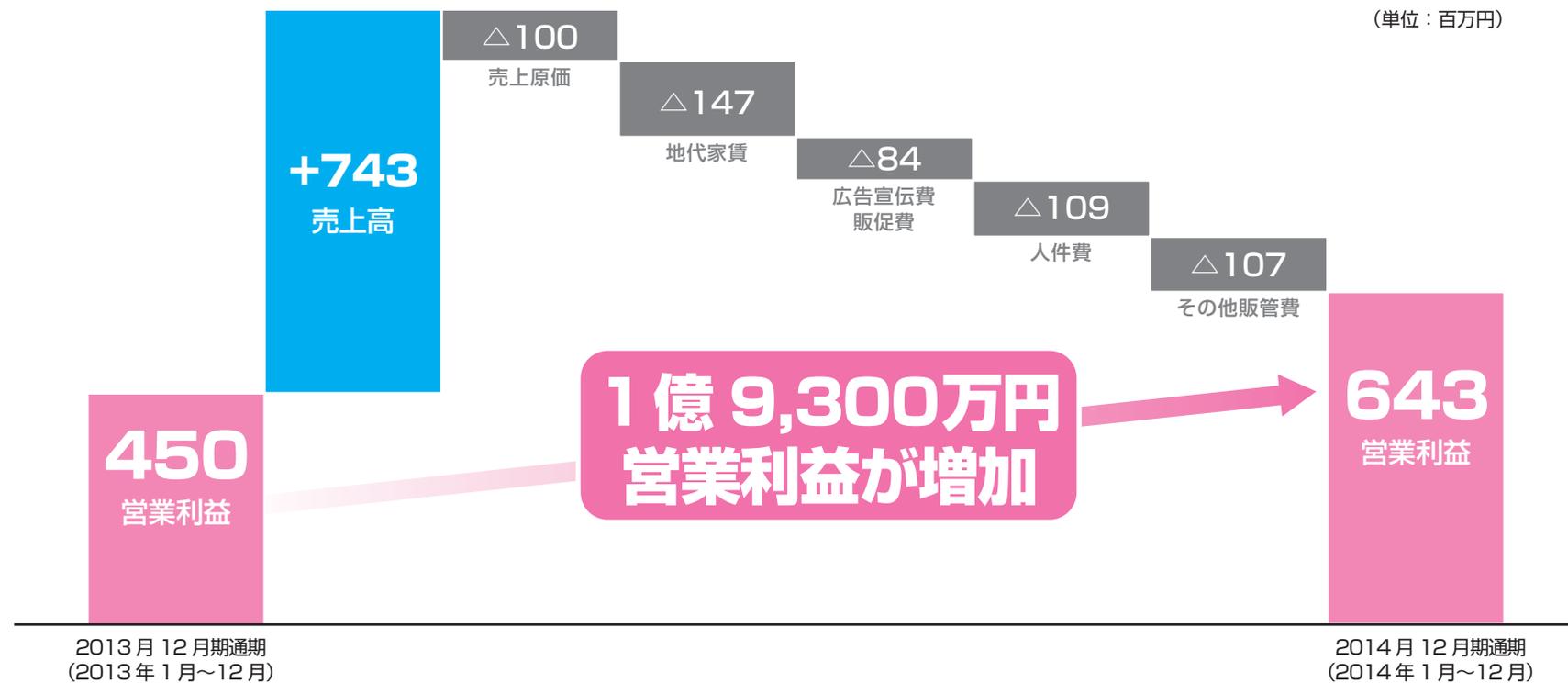
(単位:千円)

	当期累計 (2014年1~12月)	前期累計 (2013年1~12月)	前年比	業績予想	達成率
売上高	3,317,143	2,574,680	28.8%	3,237,682	2.5%
営業利益	643,369	450,383	42.9%	639,341	0.6%
営業利益率	19.4%	17.5%	1.9%	19.7%	△0.3%
経常利益	630,247	448,679	40.5%	611,858	3.0%
当期純利益	404,708	269,161	50.4%	396,058	2.2%

1. 決算概要 増減分析 (通期)

営業利益は拡大

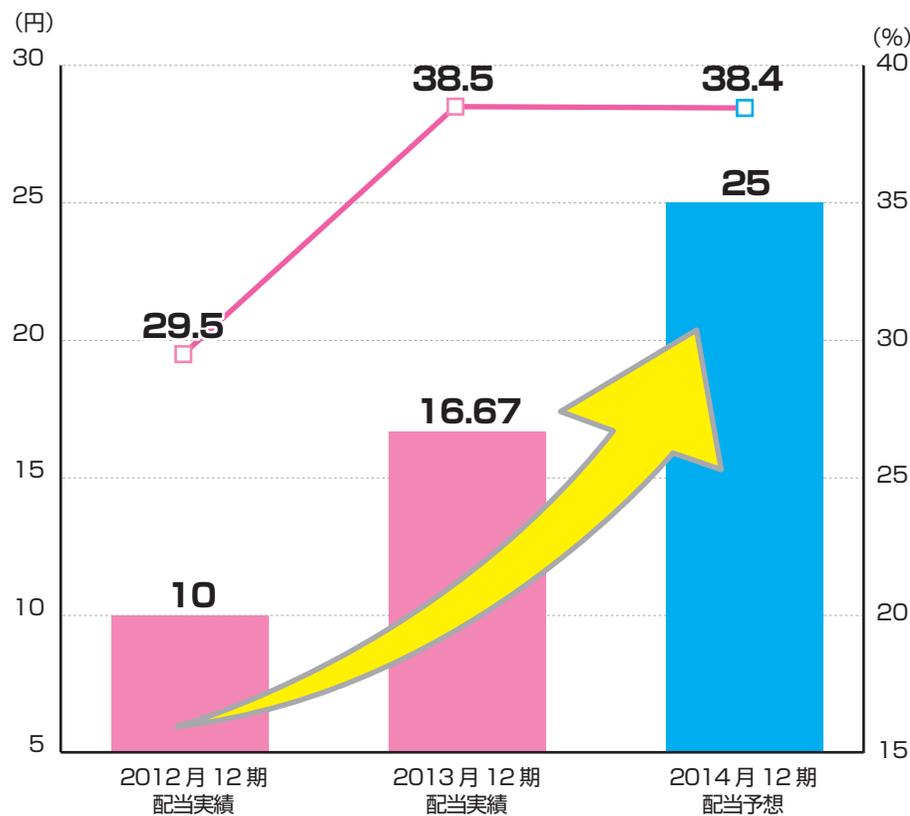
営業利益 **1億9,300** 万円増加



1. 決算概要 配当

利益拡大に伴い、積極的に株主還元を実施

当期配当予想を変更し、配当 **25** 円



※ 3分割後の金額

1株当たり配当金	10円 [※]	16.67円 [※]	25円
配当金総額	62百万円	103百万円	155百万円
配当性向	29.5%	38.5%	38.4%
	2012月12期 配当実績	2013月12期 配当実績	2014月12期 配当予想

1. 決算概要 貸借対照表

(単位：千円)

	2013年12月末	2014年12月末	増 減	増減要因
流動資産 現金及び預金	1,510,097 1,175,915	1,903,921 1,458,529	+393,824 +282,614	・店舗、アプリ開発への投資等 ・関係会社株式の株式取得
固定資産 有形・無形資産 投資その他の資産	616,474 328,694 287,780	831,592 431,009 400,583	+215,118 +102,315 +112,803	
資産合計	2,126,571	2,735,514	+608,943	
流動負債	758,642	1,029,504	+270,862	・未払法人税の増加
固定負債	215,956	252,644	+36,688	
負債合計	974,599	1,282,148	+307,549	
資本金・資本剰余金	676,760	676,760	0	・純利益の計上 ・配当金の支払
利益剰余金	470,782	771,746	+300,964	
自己株式	△249	△478	△229	
純資産合計	1,151,972	1,453,365	+301,393	
負債純資産合計	2,126,571	2,735,514	+608,943	

1. 決算概要 キャッシュ・フロー

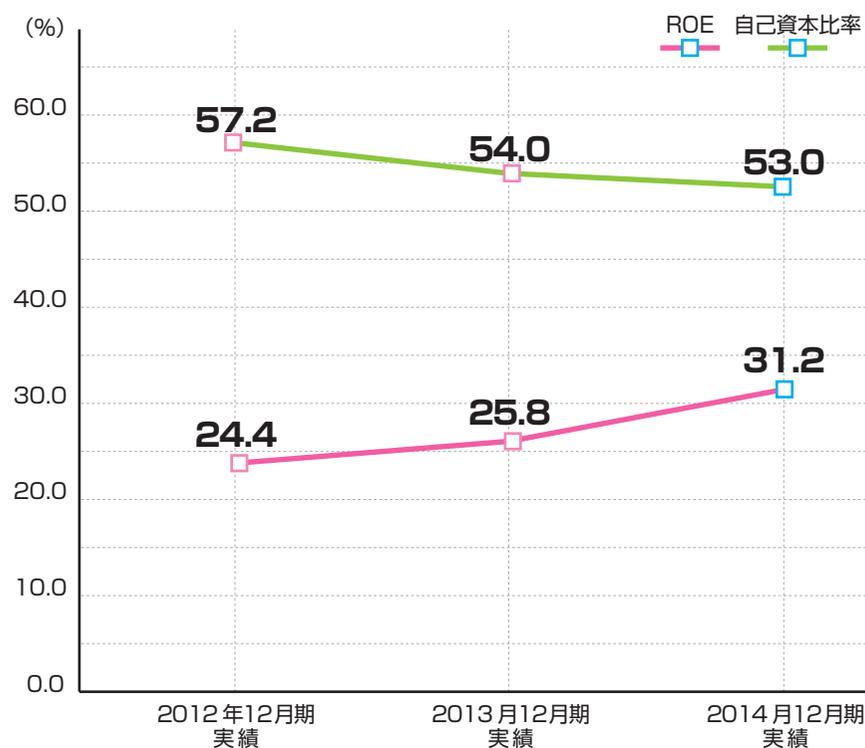
(単位：千円)

	2013年12月末	2014年12月末	トピックス
営業活動による キャッシュ・フロー	408,709	651,632	・ 税引前当期純利益の計上
投資活動による キャッシュ・フロー	△257,679	△ 369,536	・ 設備投資 ・ アプリ開発投資 ・ 定期預金の預入
財務活動による キャッシュ・フロー	161,300	△ 99,482	・ 配当金の支払
預金等の増減額	312,331	182,613	
預金等の期首残高	752,089	1,175,915	
預金等の期末残高	1,175,915	1,358,529	

1. 決算概要 財務分析 (ROE、自己資本比率)

高 ROE を維持

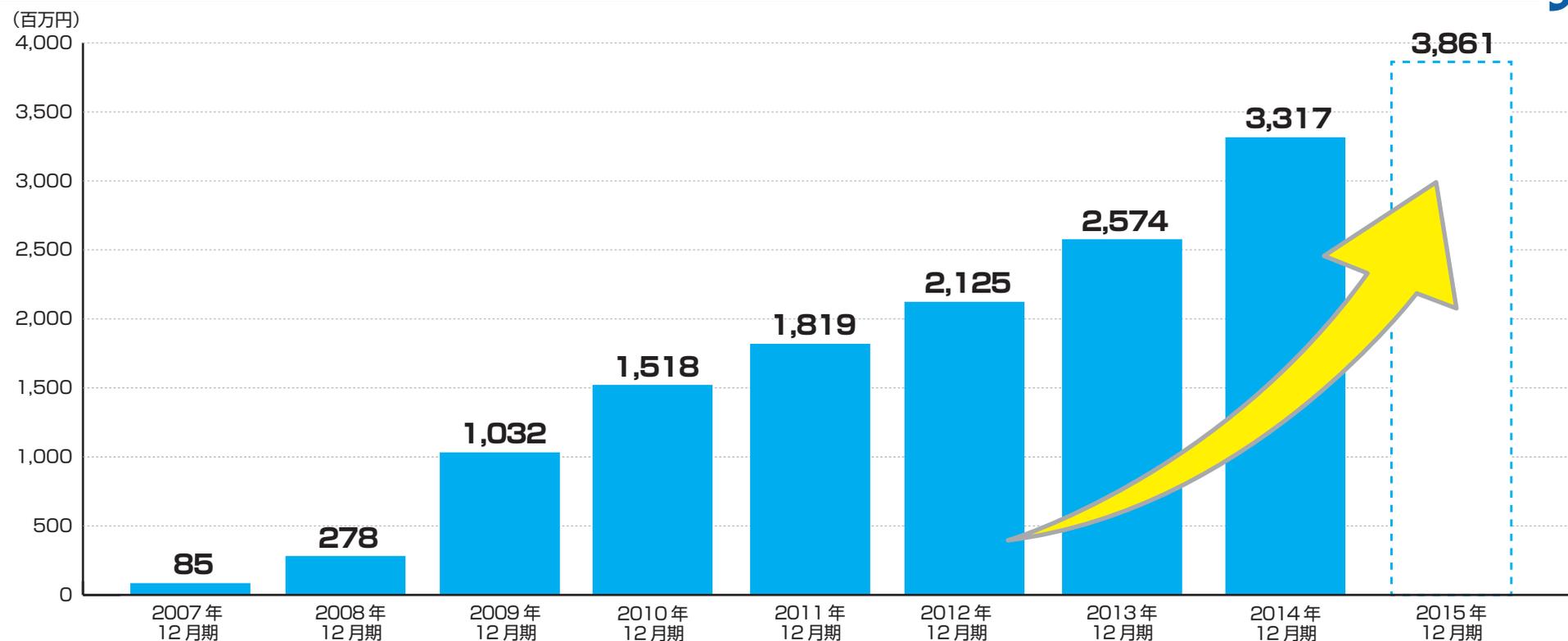
2014年12月期は **30%** を超える ROE



ROE	24.4%	25.8%	31.2%
自己資本比率	57.2%	54.0%	53.0%
	2012年12月期実績	2013年12月期実績	2014年12月期実績

2. 事業概要

2. 事業概要 事業計画



(単位：千円)

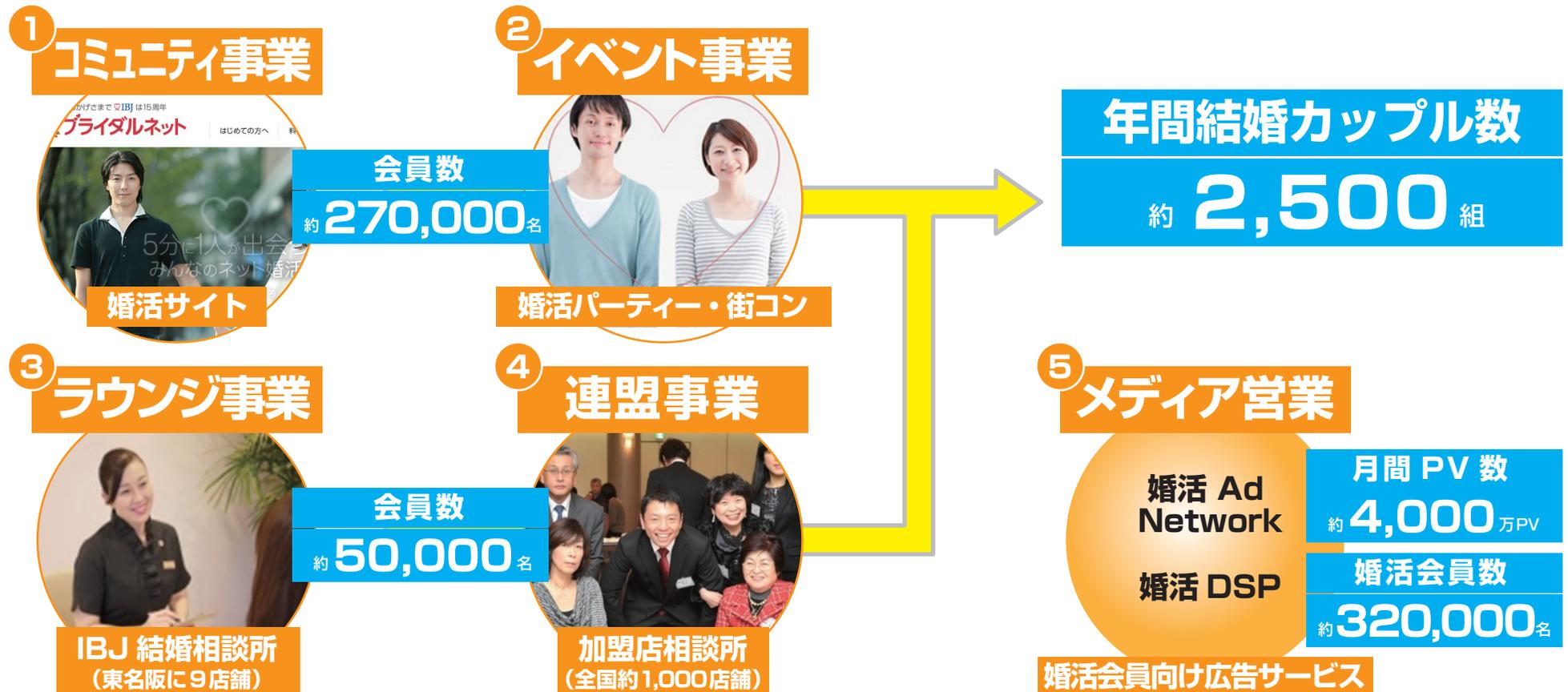
	FY2014 (実績)	FY2015 (業績予想)	増減	増減率
売上高	3,317,143	3,861,744	+544,601	16.4%
営業利益	643,369	785,330	+141,961	22.1%
経常利益	630,247	754,760	+124,513	19.8%
当期純利益	404,708	479,272	+74,564	18.4%

2. 事業概要 全体イメージ

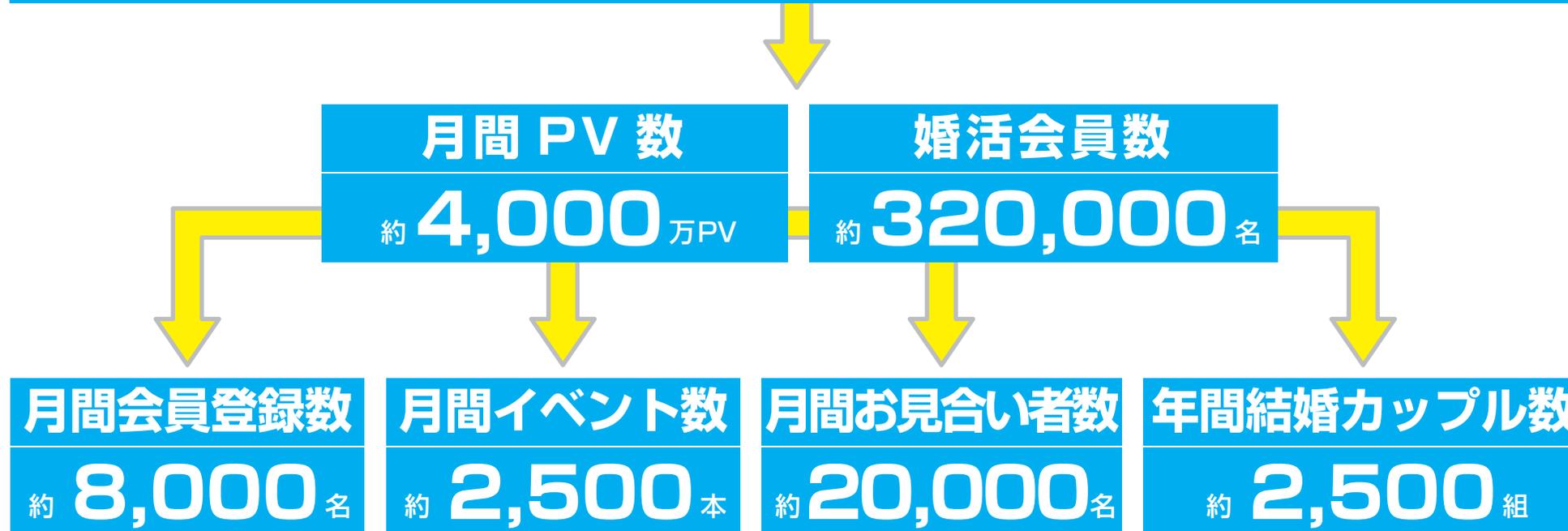
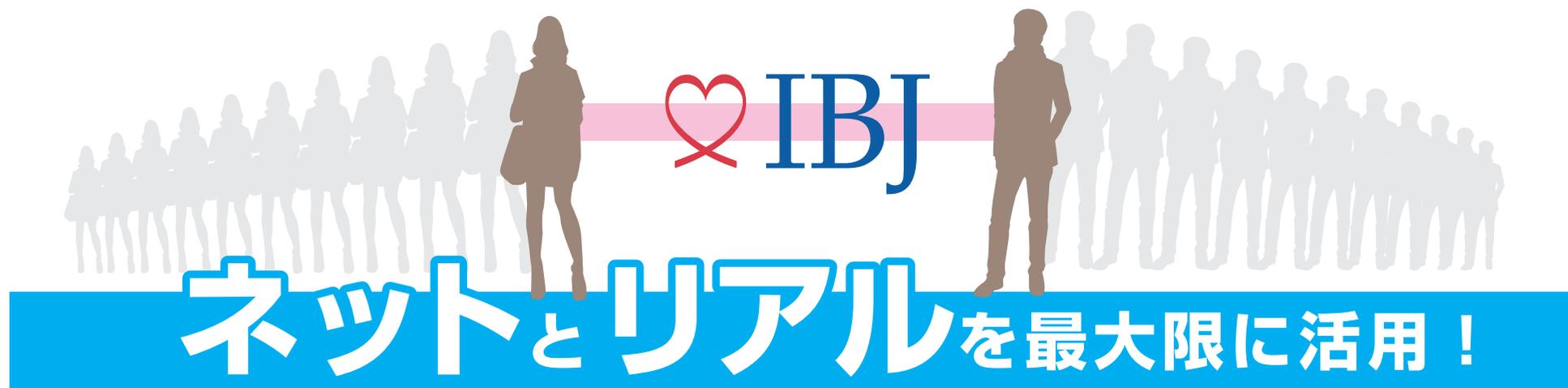
日本最大規模の婚活サービス企業

2015年1月末現在

婚活会員数 約 **320,000** 名



日本最大規模の集客力と会員数



2. 事業概要 ① コミュニティ事業

会員数は12万名超



おためし検索
理想のお相手を選択してみよう!

性別 女性 男性
年齢 25歳 ~ 35歳
住まい 関東

いまずく検索!

やさしい婚活プロジェクト 番外編公開!
婚活フェア開催
やさしい婚活プロジェクト
ブライダルネット × bijin-tokei

お知らせ
2015/02/01 【街コン】人気の中目黒で初開催！

ブライダルネットの婚活
ブライダルネット専用のマスタープラン
半年婚活のすすめ

開催中のキャンペーン
2/16まで プラチナメンバー登録でお得
カップル成立しなければ 全額返金

婚活コラム
婚活中におすすめのリフレッシュ法【女性編】
婚活疲れしていませんか？今回はそんな女性のためにリフレッシュ方法を紹介します！
初デートのお会計、どうすればいいの？
初デートのお会計の持って帰りませんか？今回お会計の時にドギマギしない方法を教えます。

ブライダルネットをもっと知る!

- 半年婚活のすすめ
- 選われている方へ
- メディア紹介
- よくあるご質問

婚活コラム TOPへ >>>

ブライダルネット会員数 (4Q末)

123,384名

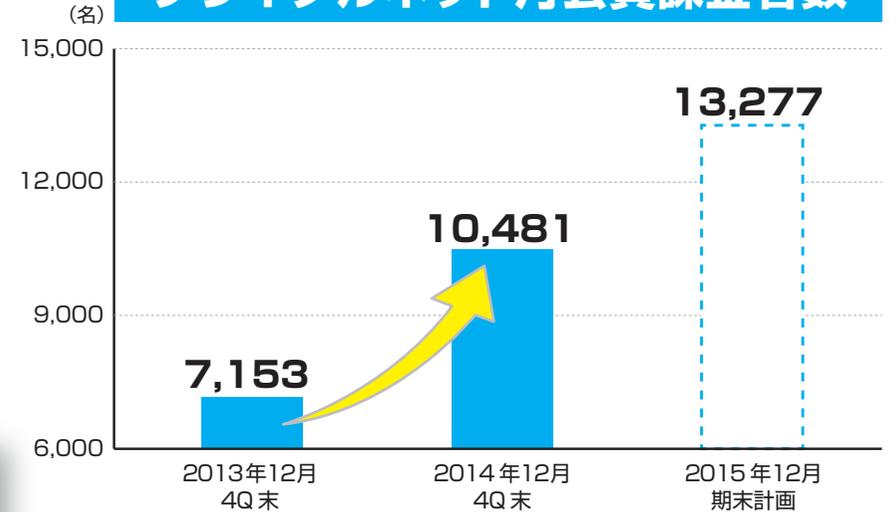
ブライダルネット月会費課金者数 (4Q末)

10,481名

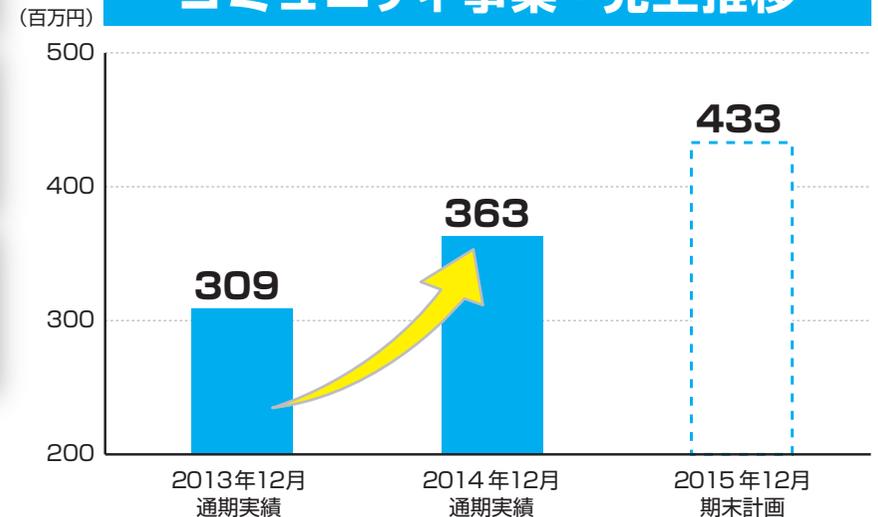
月会費

3,000円

ブライダルネット月会費課金者数



コミュニティ事業 - 売上推移



2. 事業概要 ② イベント事業

動員数は約28万名

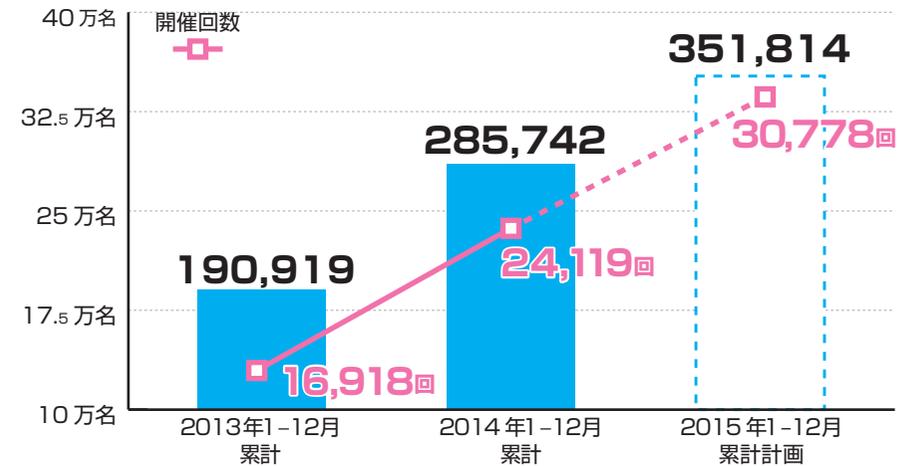


The screenshot shows the PARTY☆PARTY website interface. A blue overlay box at the bottom right of the page displays the following summary data for January-December:

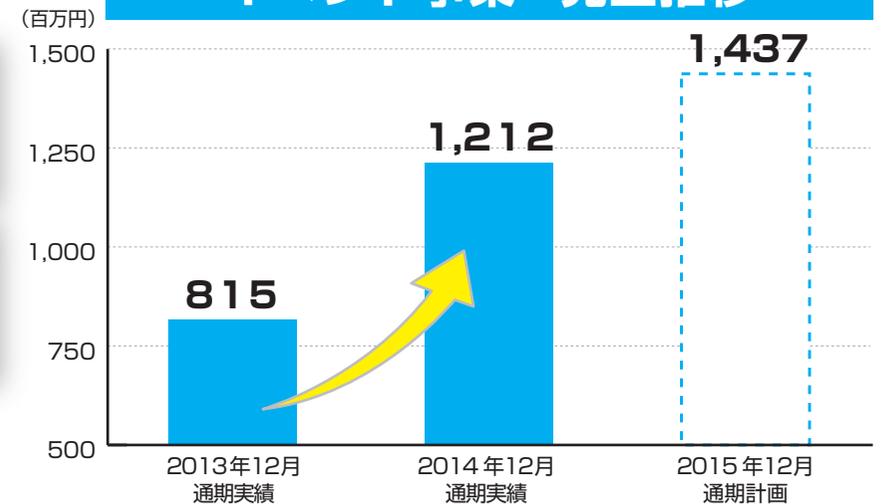
- 動員数 (1-12月累計): 285,742名**
- 開催回数 (1-12月累計): 24,119回**

The website also features various event listings, including 'ディナー合コン' (Dinner Mix) and '仙台ラウンジ' (Sendai Lounge), with details on dates and locations.

動員数 × 開催回数



イベント事業 - 売上推移



2. 事業概要 ③ ラウンジ事業

成婚率は50%超

婚活ラウンジ IBJメンバーズ 今日を変える、出逢いがある。 成婚主義の結婚相談所で、安心の婚活。

AM10:00~PM8:00 0120-748-718

結婚する為の相談所選び IBJメンバーズとは? 活動の流れ 成婚率が高い理由 成婚ストーリー コース・料金

成婚率
2014年1月~12月
主要コース成婚率
52.2% **結論。**
婚活は、サポートで変わる。
成婚率とは「成婚退会者数÷全退会者数」で算出される数字です。

まずはお気軽にご相談ください
来店相談のご予約
一歩踏み出そうか迷っている方へ
12月のお見合い開催件数
IBJメンバーズを詳しく知りたい方へ
IBJメンバーズのサポートについて

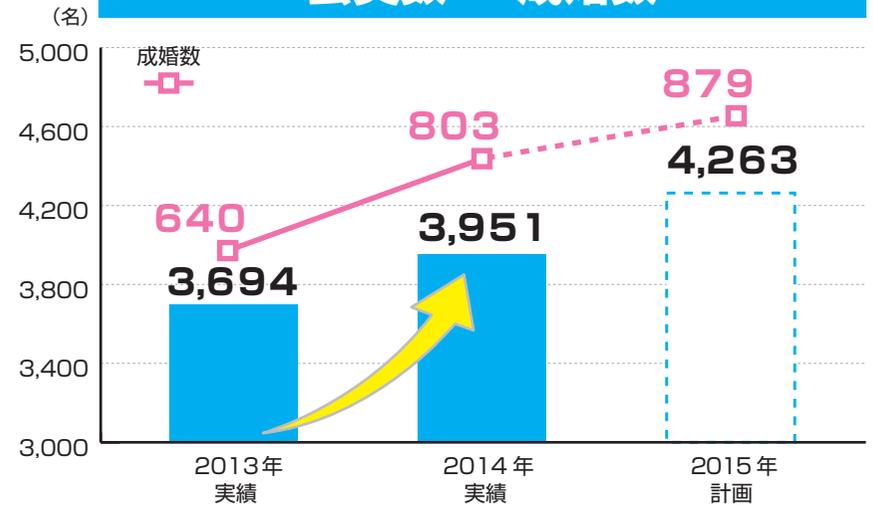
成婚率 = 1 会員ネットワーク × 2 ご成婚までの目標設定 × 3 カウンセラーサポート

豊富な会員数、結婚までの目標設定、そしてカウンセリングやサポートの質と量。この3つがそろって結婚の確率がグッと大きく変わっていきます。

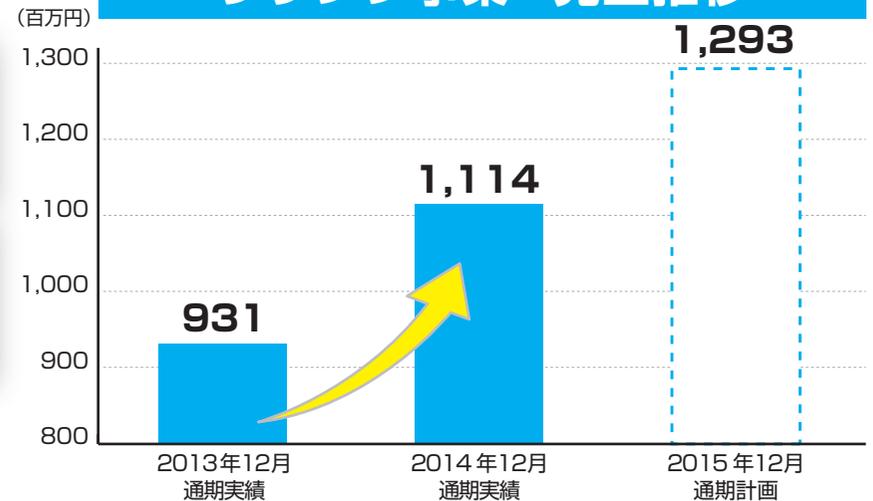
会員数 (4Q末)
3,951名

成婚数 (1~12月累計)
803名

会員数 × 成婚数



ラウンジ事業 - 売上推移



2. 事業概要 ④ 連盟事業

登録会員数は5万名超



おかげさまでIBJは15周年
日本結婚相談所連盟

東日本事務局 03-5324-5657 西日本事務局 06-6344-3763

IBJで独立・開業 結婚相談所の仕事は 相談所収入と開業資金 オーナーインタビュー 連盟本部(IBJ)について

「ご縁がある皆様」を幸せにする
—— 私たちの想いです

独立開業をお考えの方へ
まずはこちらから

結婚相談所を探す
全980社
検索する

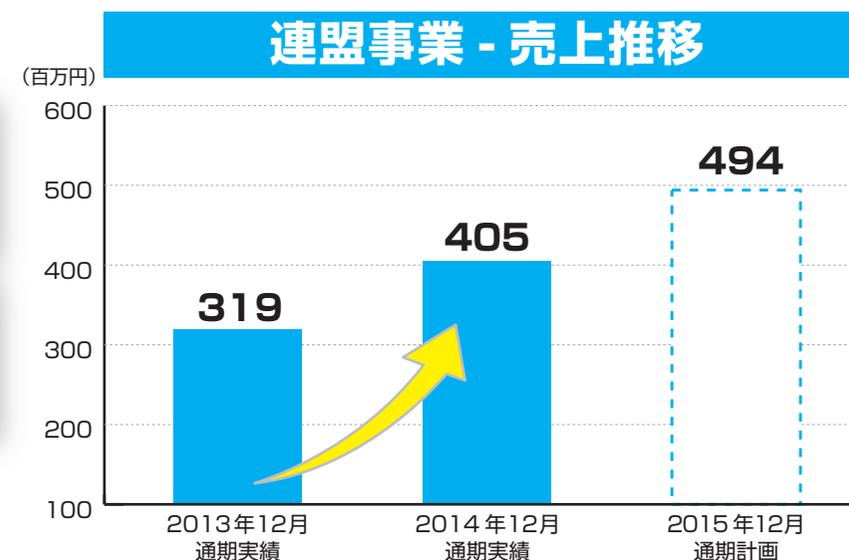
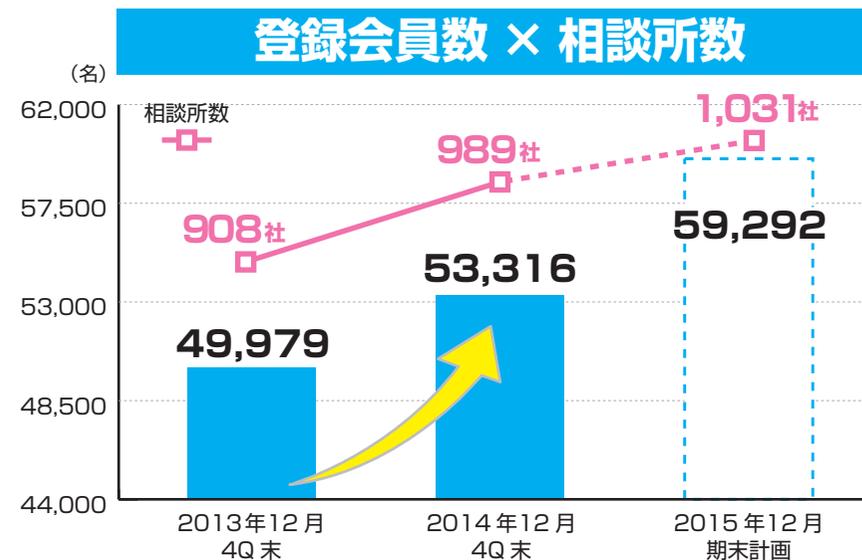
IBJ登録会員数 2月11日現在
53,399 人

お見合い成立件数 2015年1月度
18,052 件

オーナーインタビュー
登録会員数 (4Q末)
53,316 名

相談所数 (社数)
989 社

結婚相談所
日本最大級の結婚相談所
設立8年で
会員数5.3万人へ成長!!
登録加盟店
989 社

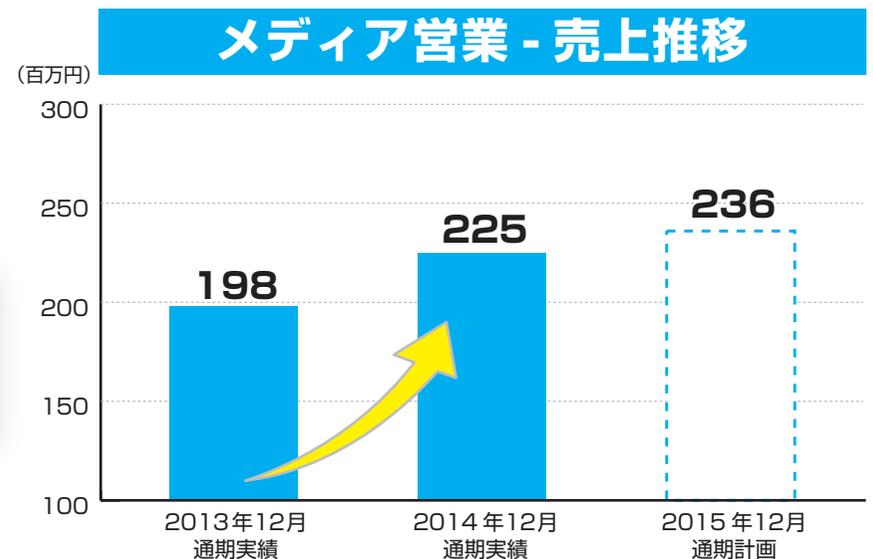
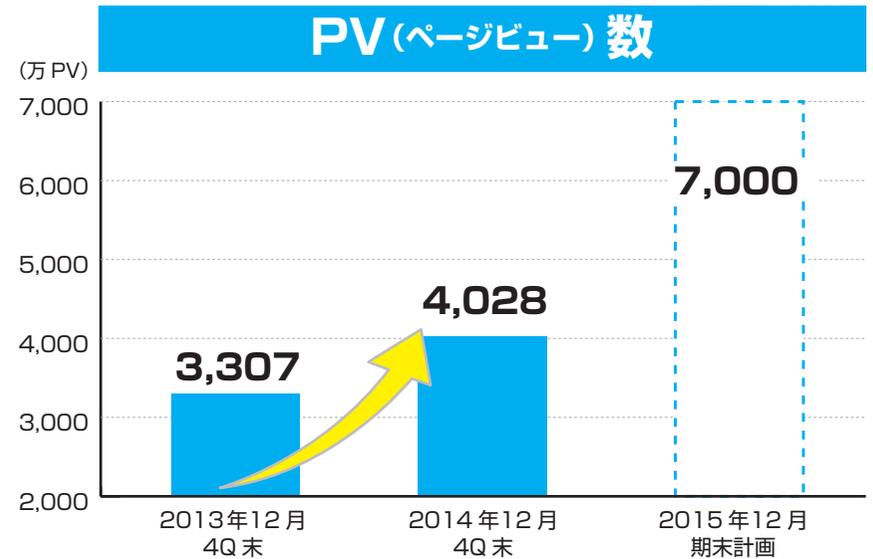


2. 事業概要 ⑤メディア営業

PV数は4,000万超



※IBJ主要サイトのPV数

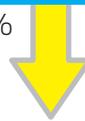


3. 成長戦略

日本の国策に応えるIBJ

年間 **6,000** 組をIBJグループが創出する

日本の成婚組数 1%



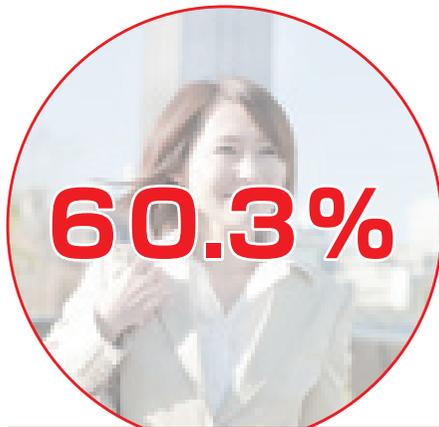
なぜなら・・・

ますます深刻化する少子化対策は日本の“国策”



少子化問題

=



未婚化・晩婚化

2014年度版「少子化社会対策白書」25～29歳の女子

+



出生率低下

2013年の出生率は日本 1.43、米国 1.88

3. 成長戦略 IBJ が果たすべき役割

市場ニーズに応えるIBJ

年間 **6,000** 組をIBJグループが創出する

日本の成婚組数 1%



なぜなら・・・

IBJのサービスはマーケットから必要とされている！



生涯未婚率

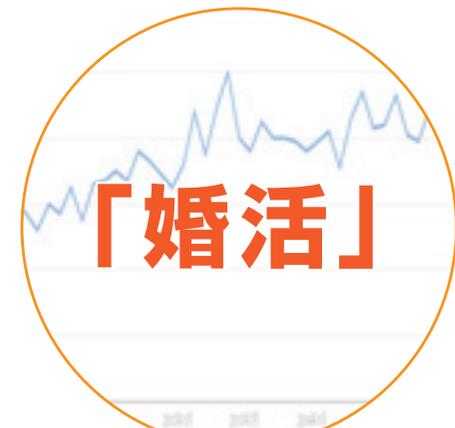
引用元：国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集」ほか

+



イベント動員数

+



検索数増加

引用元：グーグルトレンド

3. 成長戦略 潜在市場規模の算出

婚活市場は1兆円マーケット

潜在市場規模は約 **1兆500** 億円

約7,832億円～約1兆544億円と予測

算出根拠は・・・

少子高齢社会では婚活が成長市場として期待されている！



1,111万人

婚活者数

2,711万人（※1）×41%（※2）=1,111万人

×



70,500円

婚活必要年額

当社サービス利用平均単価

～



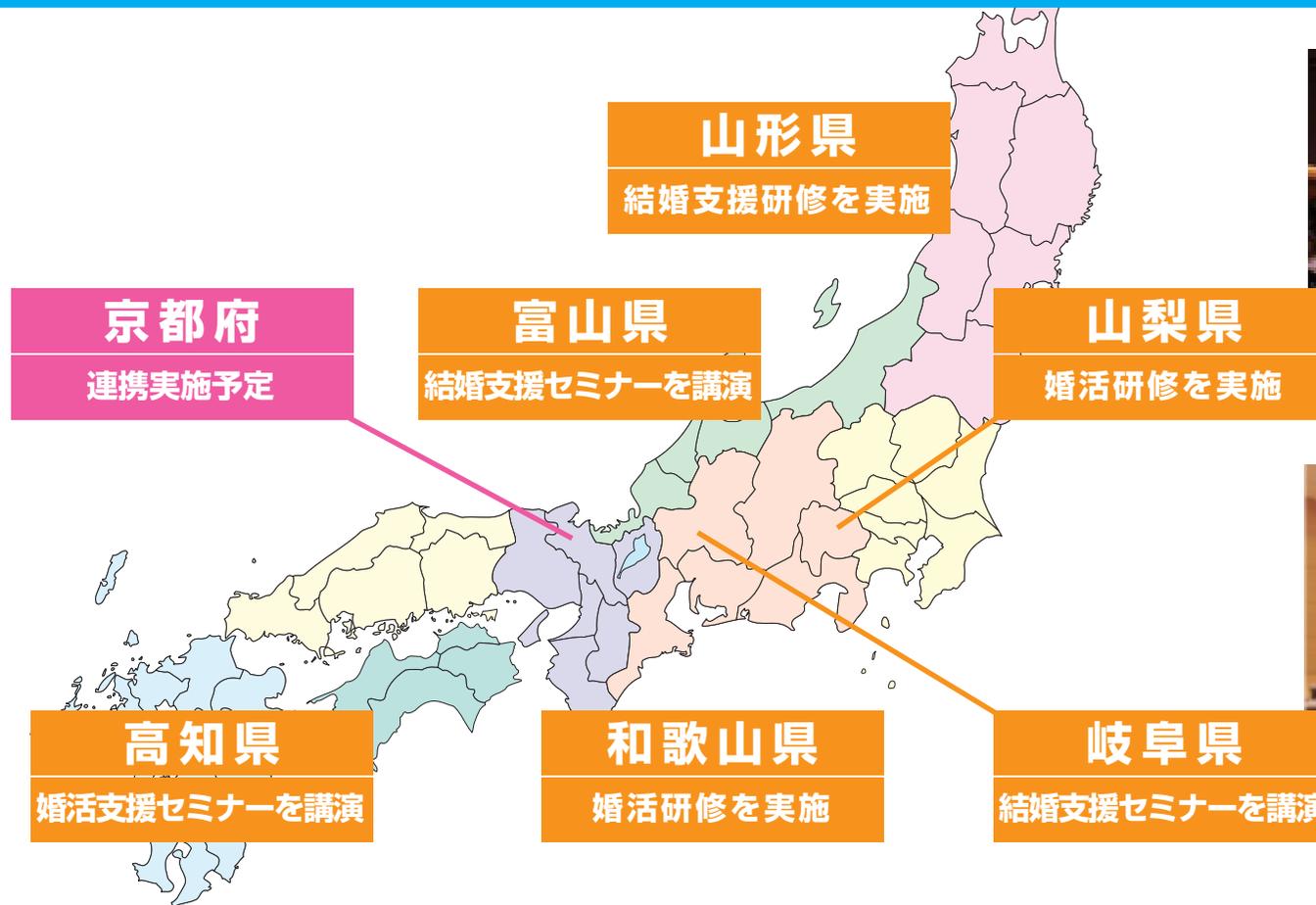
95,000円

婚活類似支出年額

婚活への拠出可能額家計調査より推定

行政、地方自治体とも連携

現在 **6** つの府県で実施。問合せ増加中



新プロジェクトが始動

大手各社との少子化対策プロジェクト発足



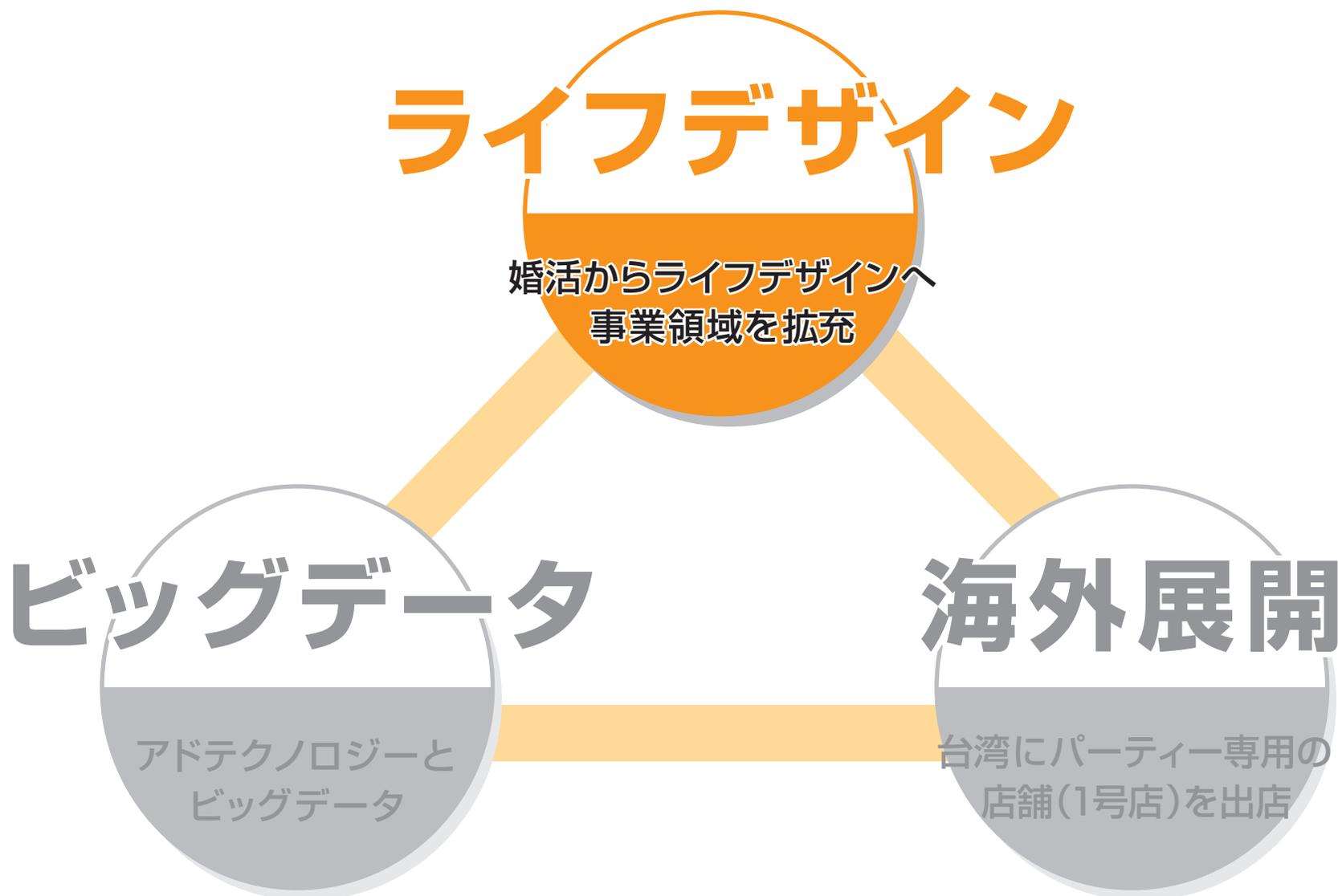
婚活サポートコンソーシアム



- 青山商事株式会社
- 株式会社エムティーアイ
- ギフト株式会社
- 株式会社テイクアンドギヴ・ニーズ
- ディップ株式会社
- 藤田観光株式会社
- プリモ・ジャパン株式会社
- ミサワホーム株式会社

婚活周辺事業をサポートし少子化問題の解決を目指す

成長戦略 3つの柱



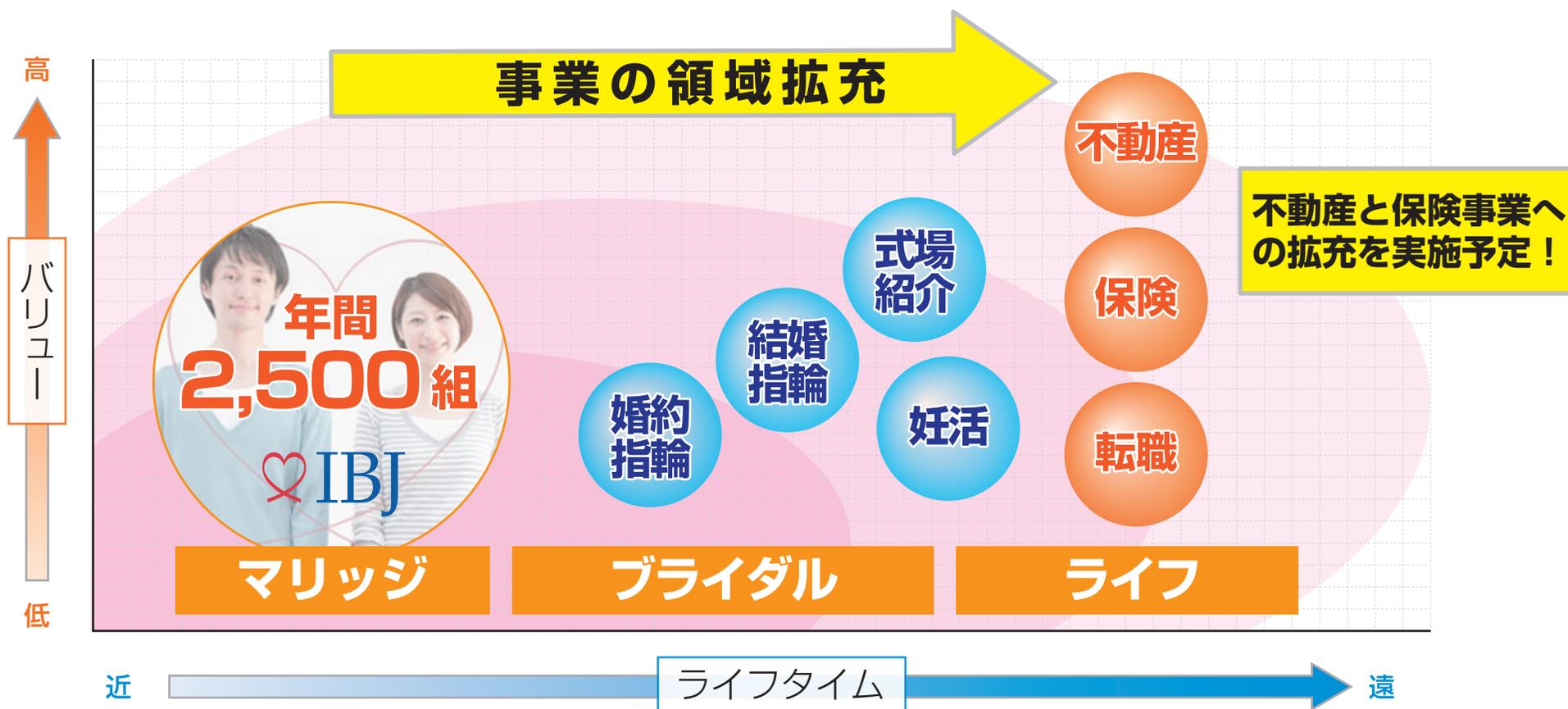
提携によるビジネスメリット

現在、婚礼関連企業と **11** 社と提携

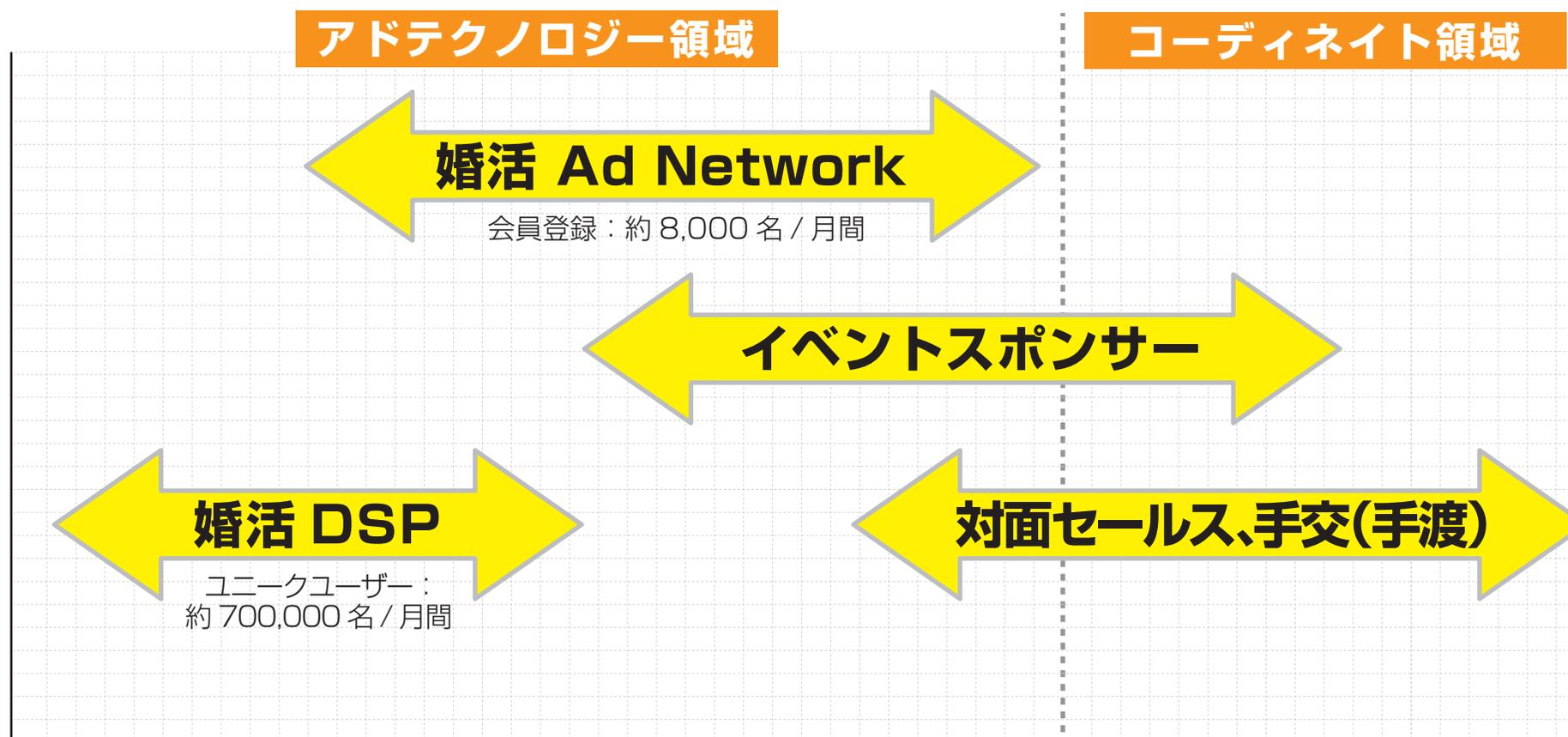


領域拡充によるビジネスメリット

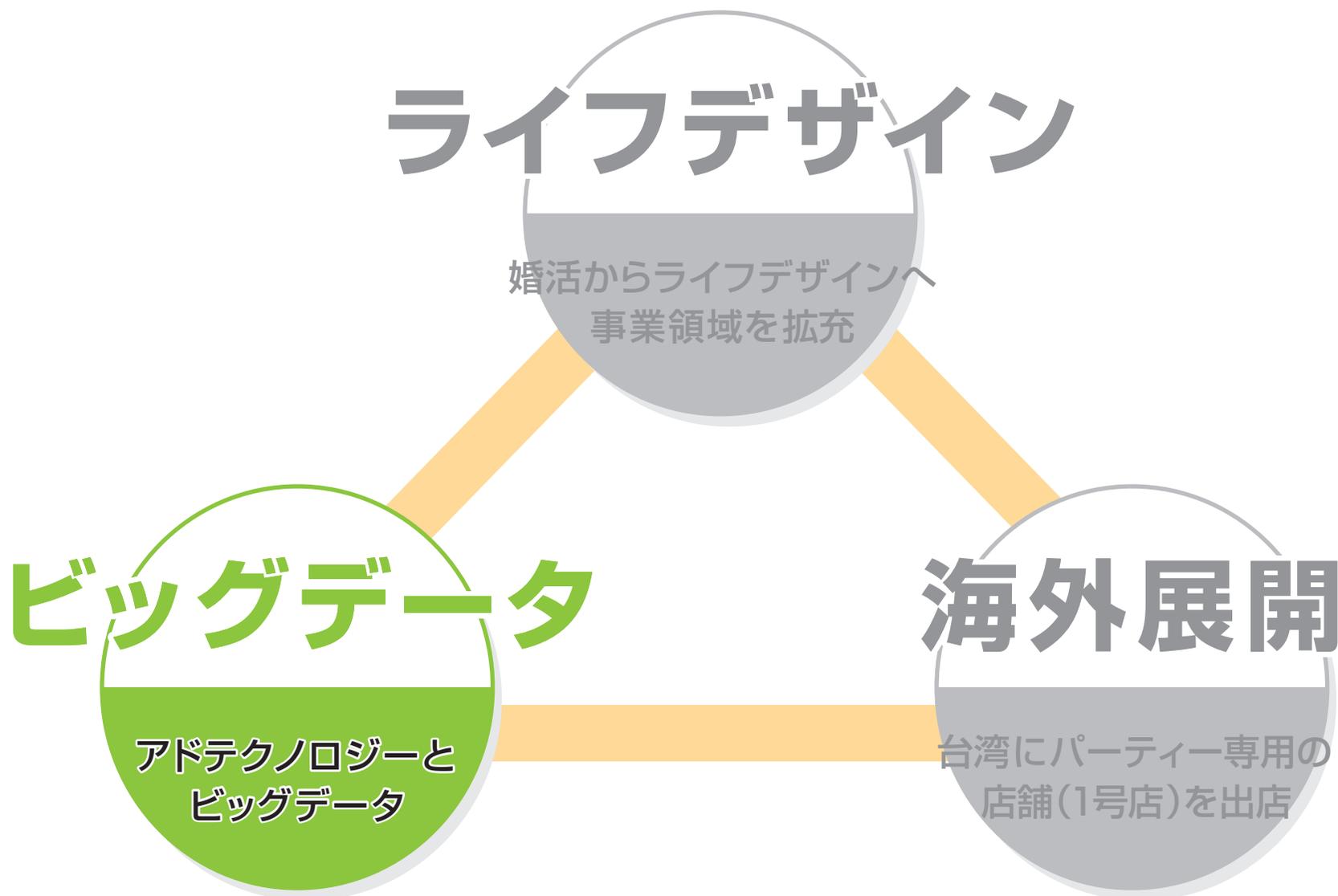
婚活関連のライフデザイン領域へと**拡充**



婚活会員 約320,000名にアプローチ



成長戦略 3つの柱



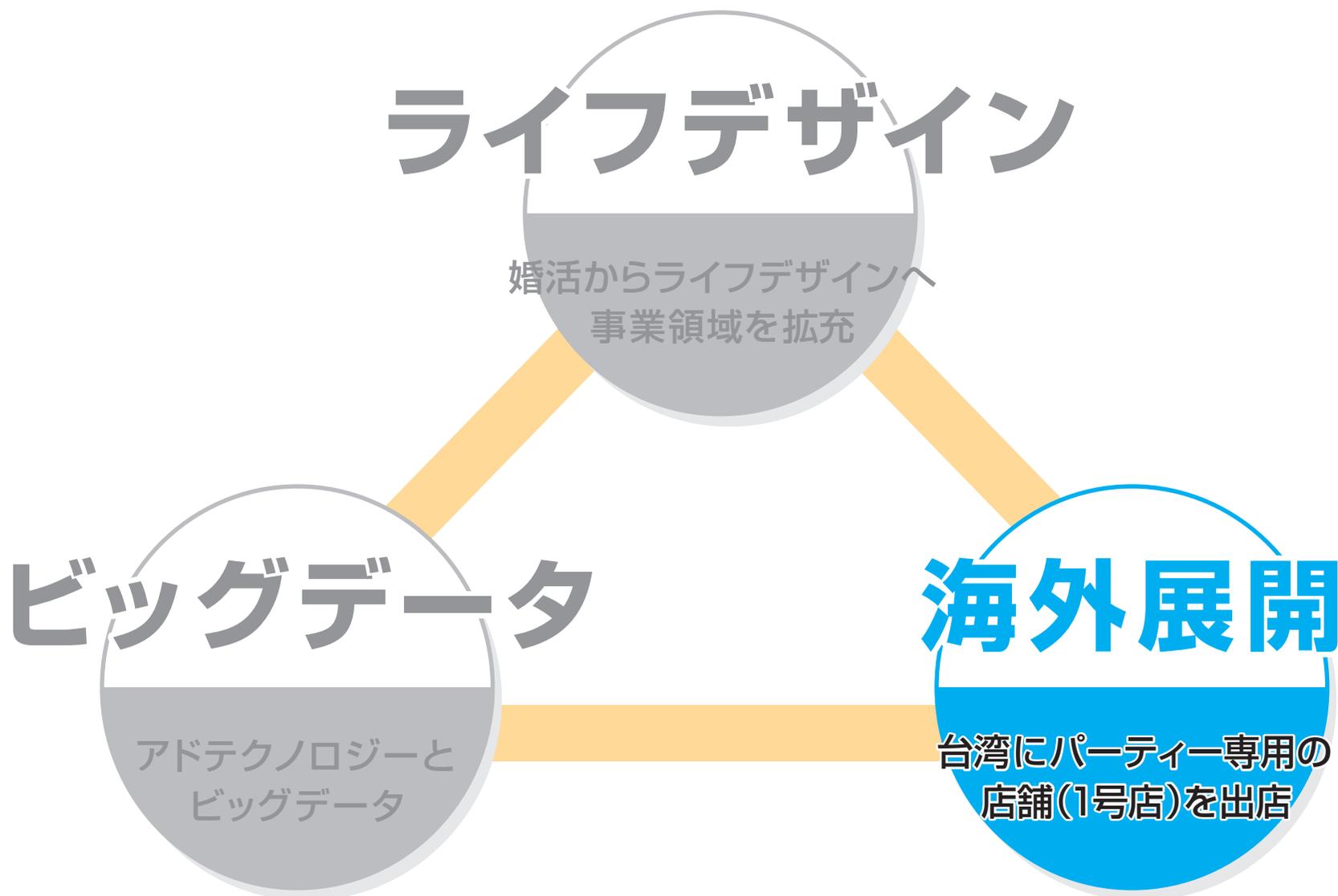
ビッグデータの活用

個人属性データを活用した広告配信システム



全サービスの個人属性データを統一化。
一元管理されたデータベース「IBJ プロフィール」を導入予定。

成長戦略 3つの柱



3. 成長戦略 台湾でも本格展開

海外でも事業展開

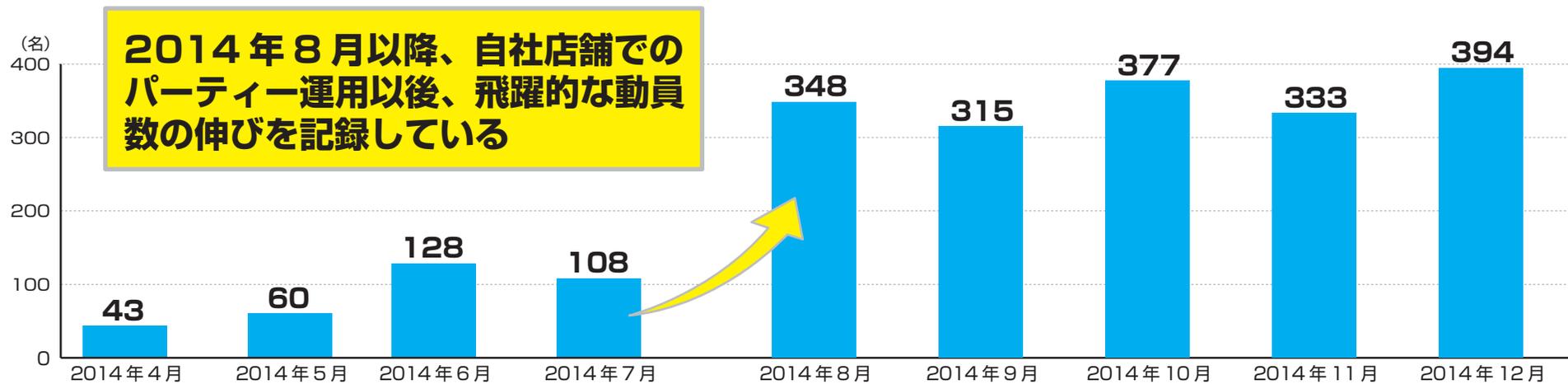
台湾に自社店舗オープン。海外市場で展開！



旧パーティー会場は飲食店舗を利用



新パーティー会場（自社店舗）



4. 參考資料

経営理念は、ご縁がある皆様を幸せにする

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 ※2014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 / 直営婚活ラウンジ事業 結婚相談所連盟事業 / ライフデザインメディア事業
スタッフ数	233名 ※2014年12月末現在
拠点	18拠点 ※2015年1月末現在 新宿（4拠点）・銀座・有楽町・東京・恵比寿（2拠点）・仙台・横浜・大宮・大阪（2拠点）・心斎橋 神戸・名古屋（2拠点）

2015年は設立15周年

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。
2003年	ヤフー株式会社の要請により100%子会社となり、Yahoo!JAPANの婚活サービスを構築。
2004年	国家公務員共済組合連合会 (KKR) の福利厚生サービスを受託。
2006年	現経営陣によるMBOにより、ヤフー株式会社より独立。 株式会社IBJを設立し、日本結婚相談所連盟事業を開始。第2創業期へ。
2007年	銀座と新宿に、直営ラウンジを新規出店し、ラウンジ事業を開始。ウェブとリアルの融合が本格的にスタート。 株式会社日本ブライダルコミュニティー (NBC) の子会社化を実施。
2010年	創業10周年。婚活オペレーションシステム「IBJS」をフルリニューアル。

次頁へ続く

4. 参考資料 企業沿革

設立15年を迎え、さらなる飛躍へ

2011年

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

2012年

大阪証券取引所（現：東京証券取引所）JASDAQ（スタンダード）に株式上場。

2014年

東京証券取引所 市場第二部へ市場変更。



お問い合わせ先

株式会社 IBC (株式会社アイビージェー / IBC,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
財務経理部
TEL:03-5324-5660 FAX : 03-5324-5667 Mail : ir@ibc-japan.jp

この資料は投資家の参考に資するため、
株式会社 IBC (以下、当社) の現状をご理解頂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、
2015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に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。