

人と人をつなぐのは、人だと思う。



2017年12月期 第1四半期 決算説明資料

2017年5月10日

東証一部：6071

- 1 決算概要**
- 2 事業別サマリ**
- 3 成長戦略**
- 4 参考資料**

1 決算概要

連結業績

売上高: **2,343**百万円
営業利益: **341**百万円

婚活事業

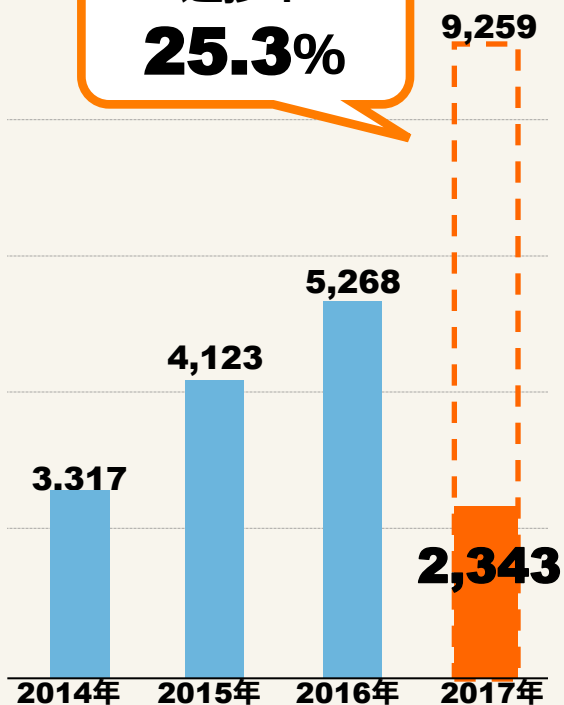
売上高: **1,333**百万円 YonY +16.6%
セグメント利益: **597**百万円 YonY +24.6%
利益率: **44.8%** YonY +2.9%

ライフ デザイン事業

売上高: **1,009**百万円
セグメント利益:
(のれん償却前) **25**百万円
利益率: **2.5%**

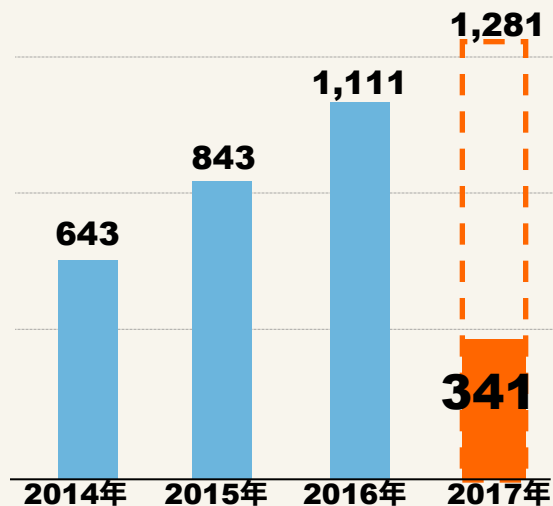
売上高

進捗率
25.3%



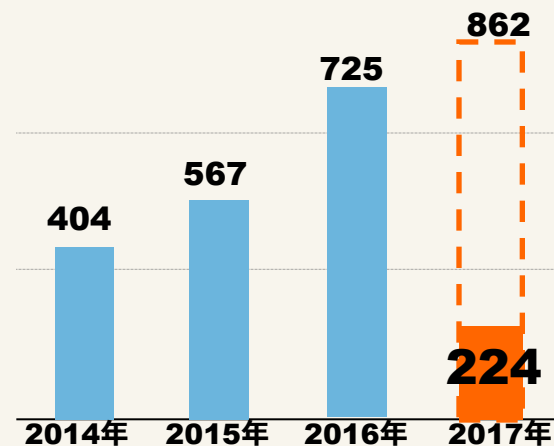
営業利益

進捗率
26.7%



当期純利益

進捗率
26.0%

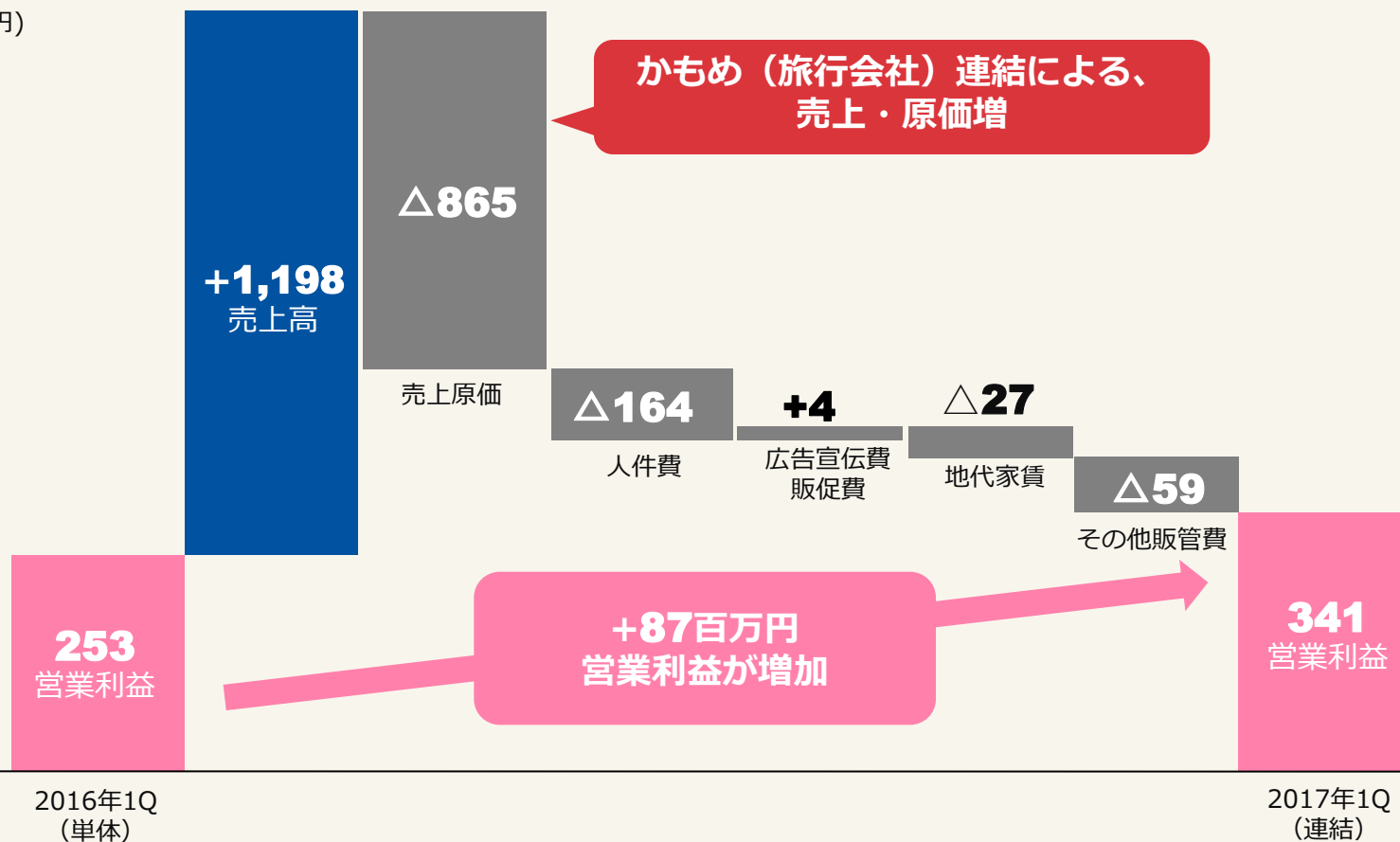


※単位:百万円

※2016年3Qからウインドアンドサン、2017年1Qからかもめ連結

営業利益は前年同期比 **87百万円増**

(単位:百万円)

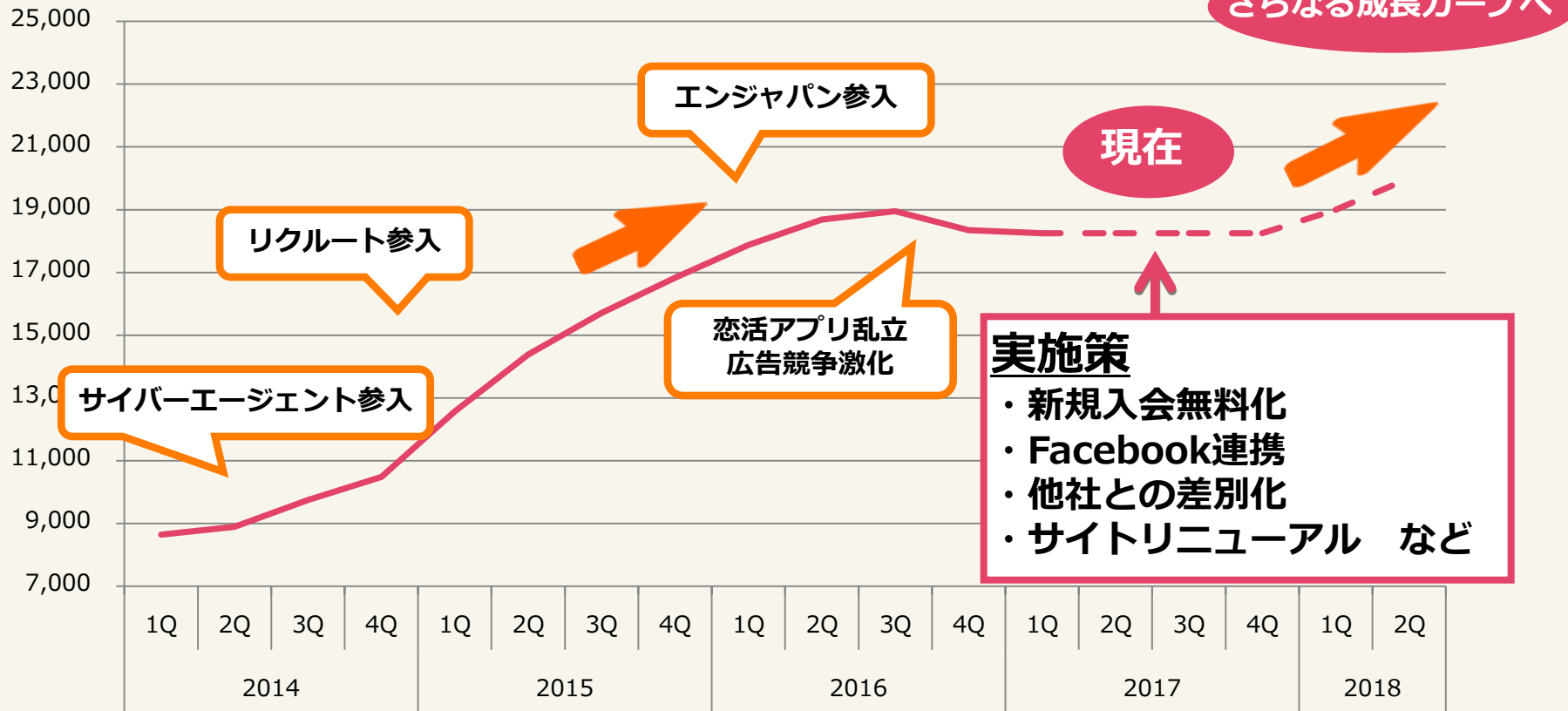


2

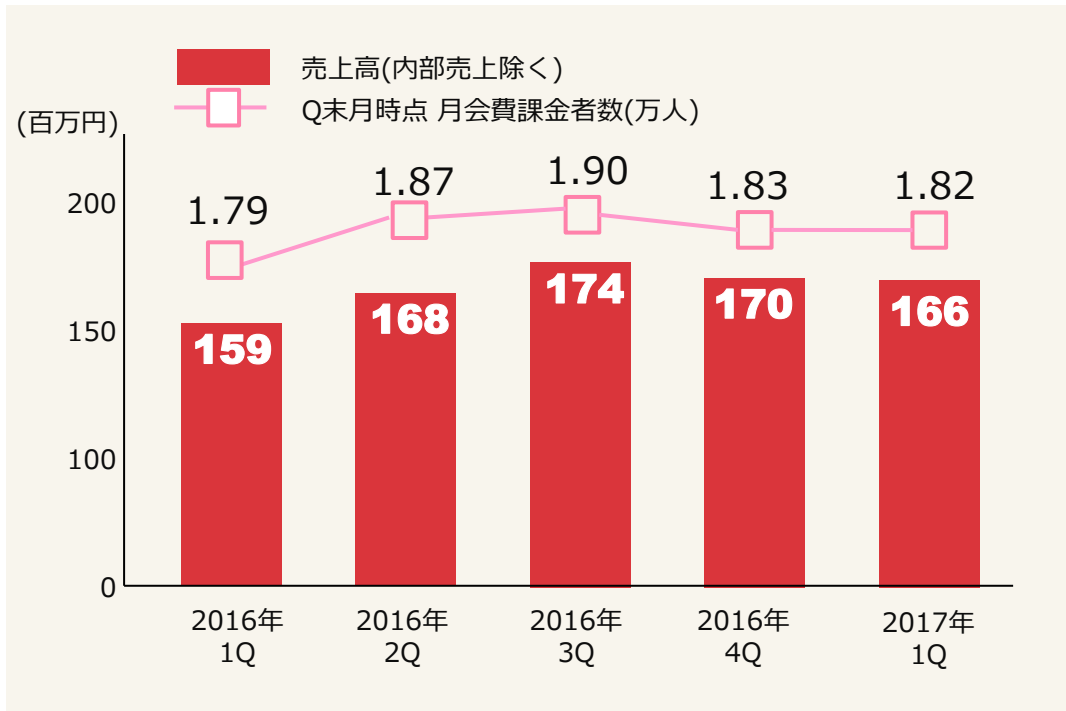
事業別サマリ

2017年を戦略転換・投資の時期と位置づけ、 中長期の成長カーブを創り出すことに注力

Q末月時点 ブライダルネット月会費課金者数(人)



“恋活”ではなく“婚活”に ターゲットユーザーを明確化

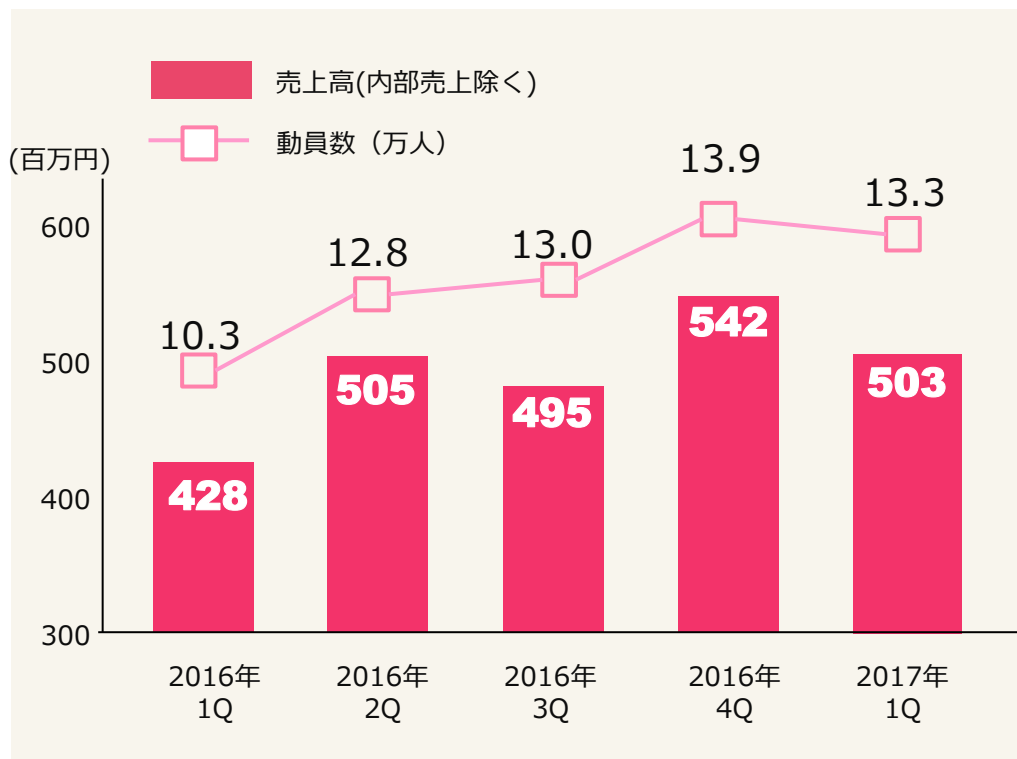


“恋愛”ではなく“結婚”を
意識したユーザーを選別、訴求

ユーザビリティ(UI,UX)向上と、
婚シエルの活動サポートで
“総合婚活会社の婚活サイト”として
競合と差別化していく

数年来の成長フェーズを継続

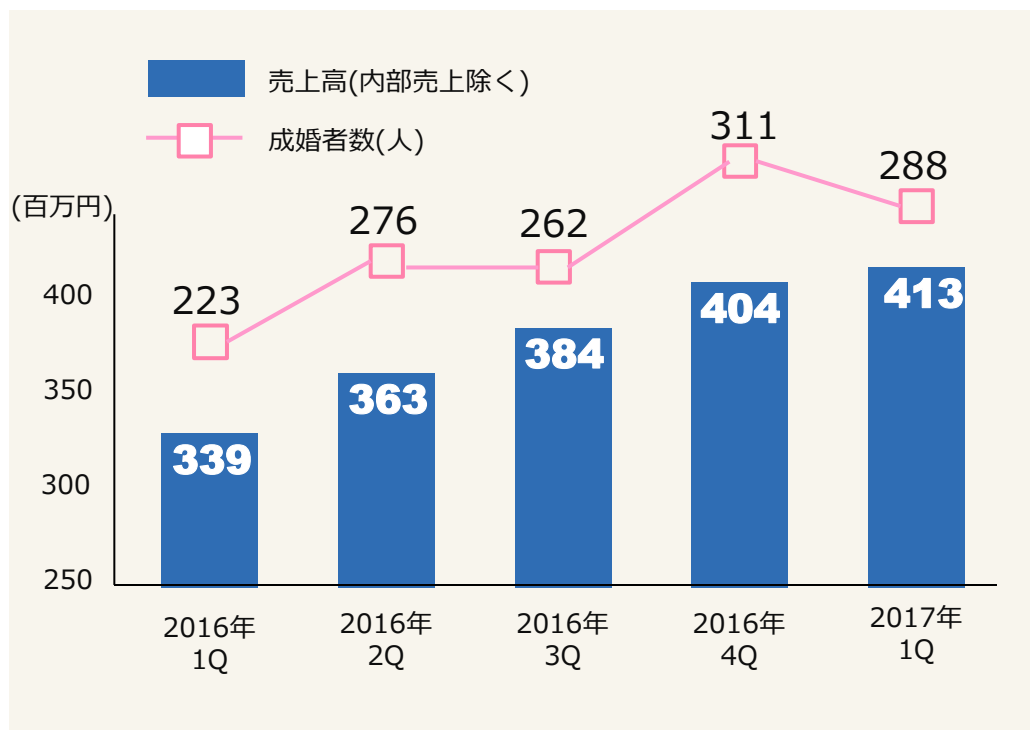
動員数は前年同期比**30.0%**増



オフピークの1Qだが、キャンペーンで**13.3万人**（前年同期比**30.0%**増）の動員を達成

男性入会が着実に上昇

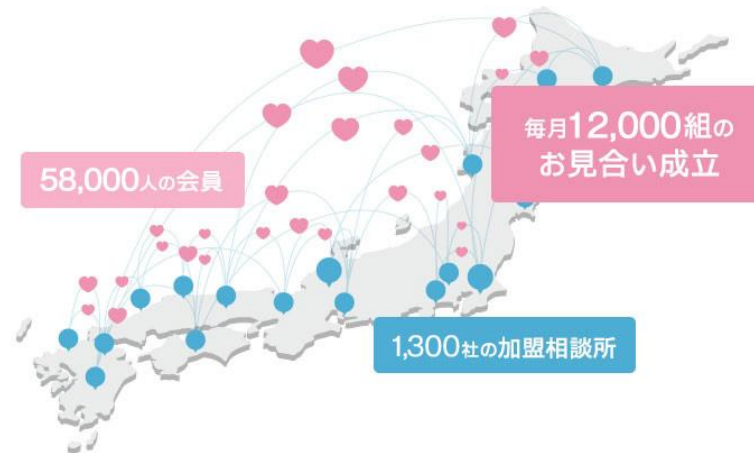
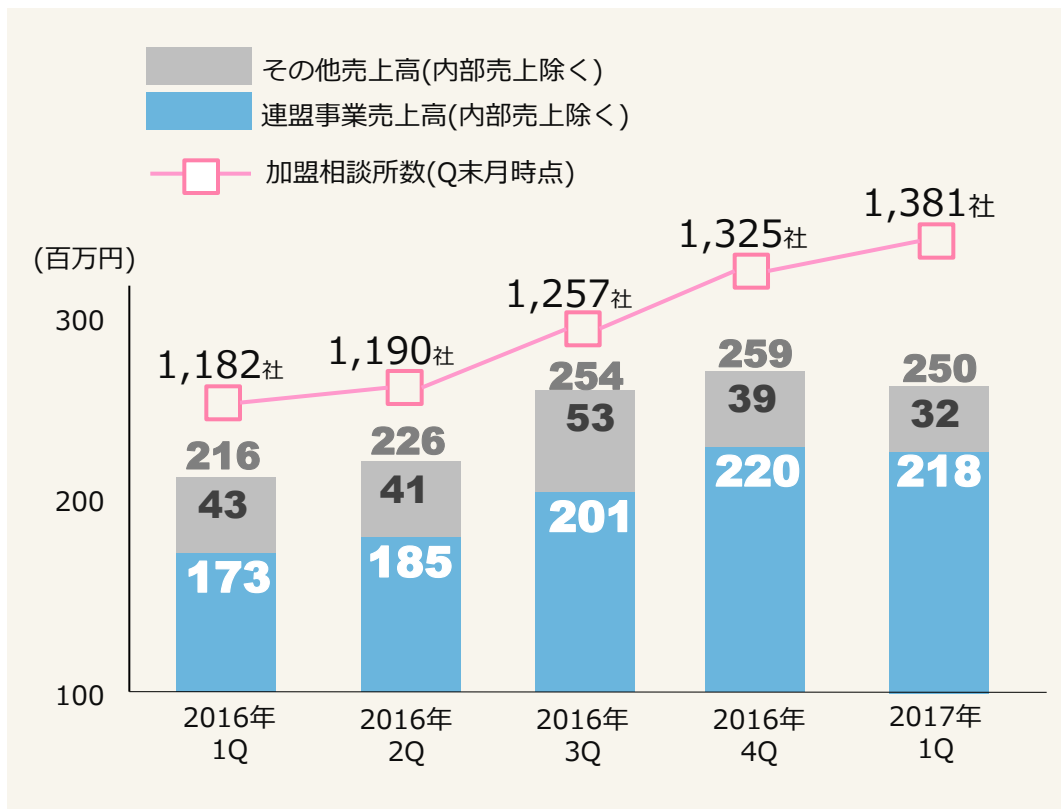
男性入会比率が前年同期**33.8%**→**53.0%**



成婚者数も
前年同期比+**29.1%**と大幅に増加

新規加盟開業件数 83件

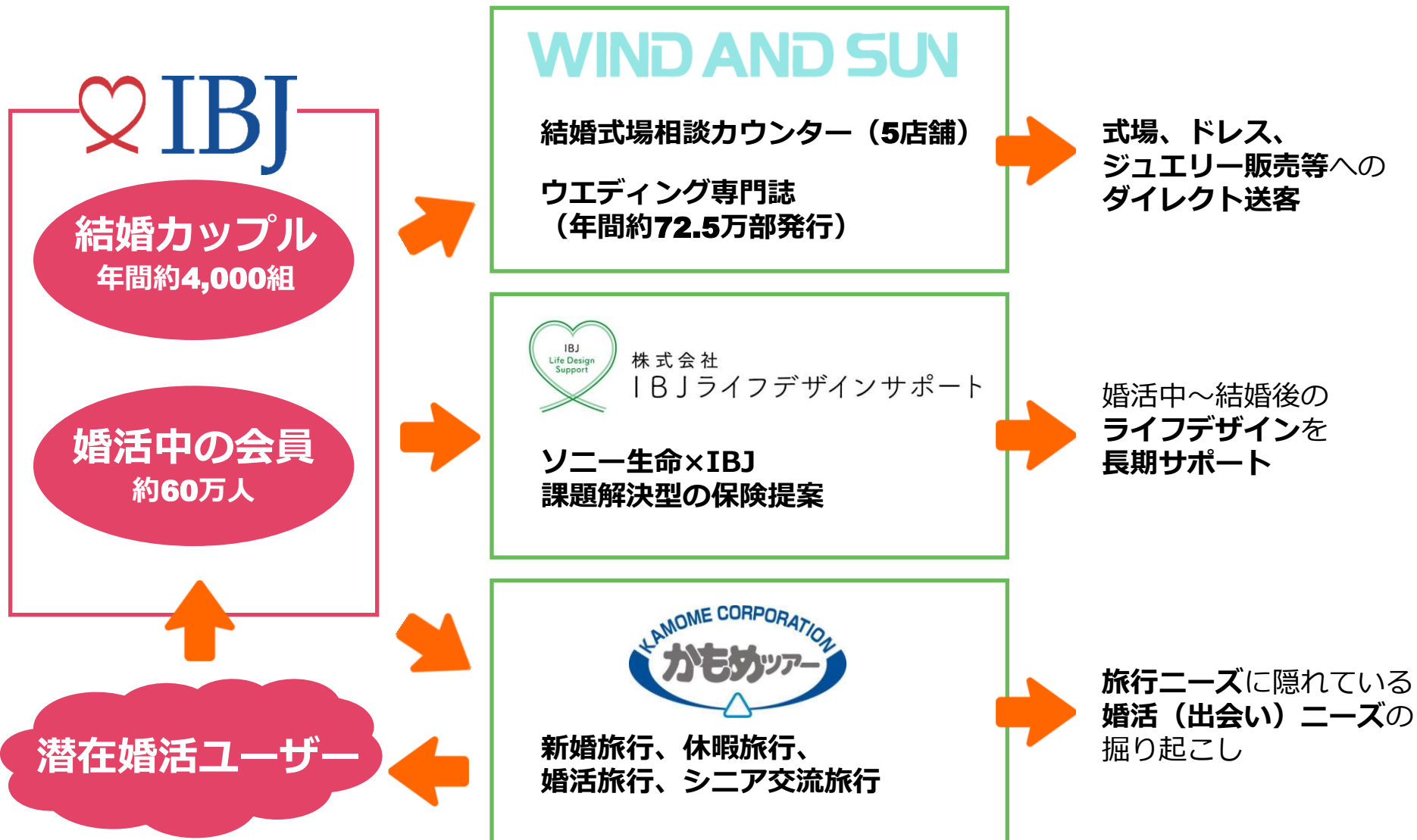
前年同期比**26.8%増**



グループ会社へのウエディング事業移管によりその他売上高が減少

連盟事業は正月明けなど商談キャンセルが多い時期だが、過去最高加盟件数の前Qとほぼ同じ売上を実現

IBJ会員基盤がグループ会社の事業に貢献



3

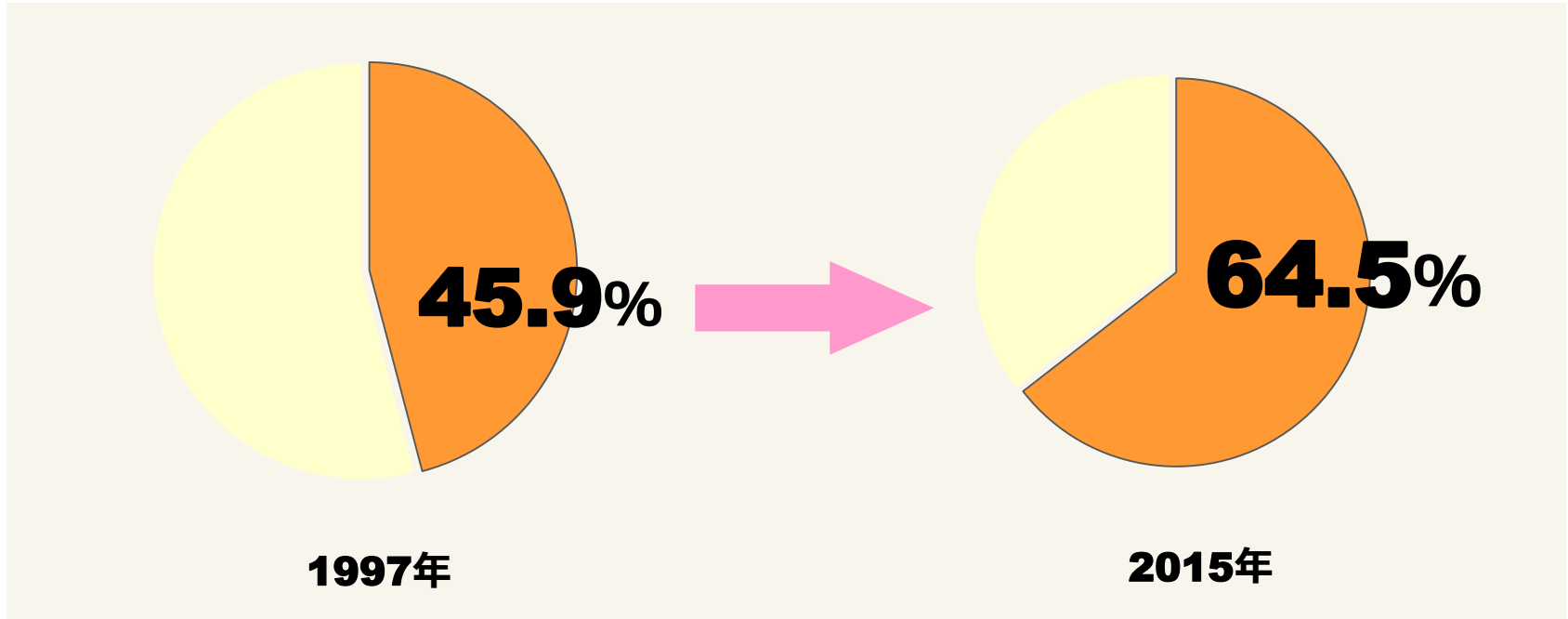
成長戦略

1. 婚活事業

- ①IBJの強みを伸ばす
- ②会員基盤の拡大

2. ライフデザイン事業

交際相手がいない若者が増加

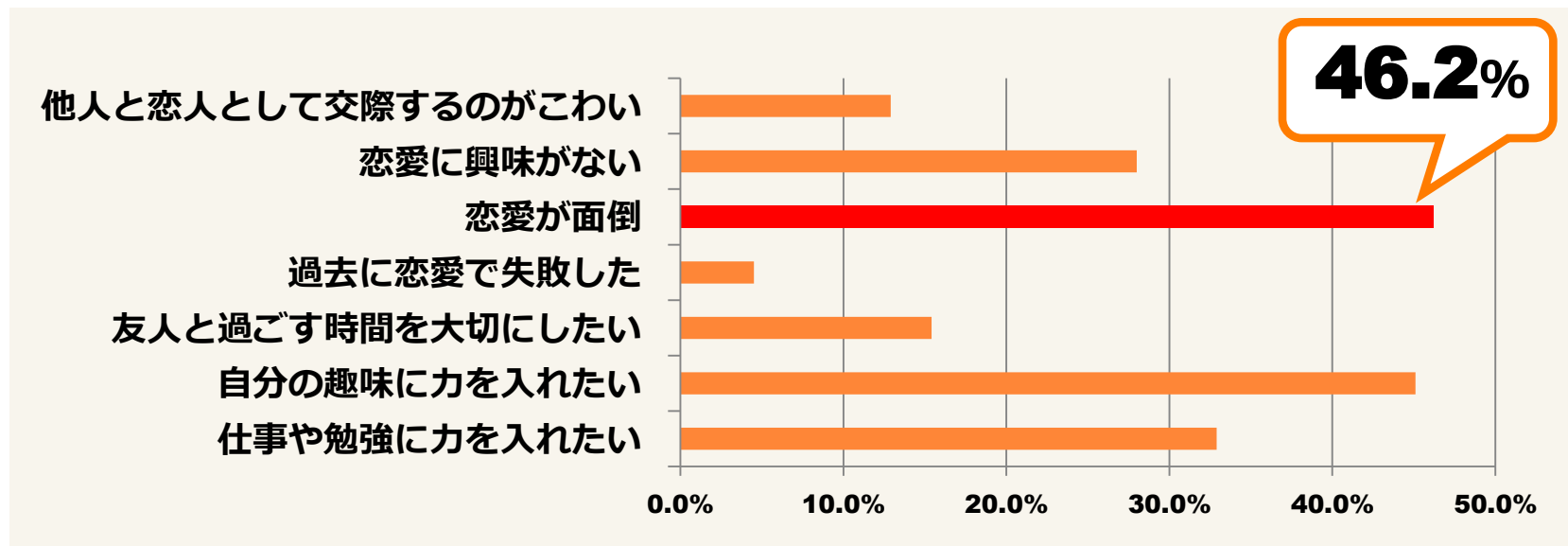


しかも、全体の約**3.5人に1人**が
特に交際を望んでいない

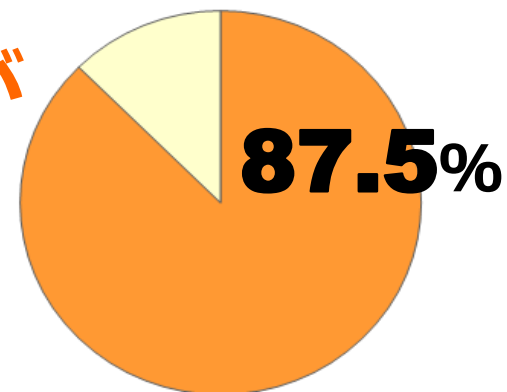
対象：18～34歳の未婚者

出典：国立社会保障・人口問題研究所「第11回出生動向基本調査」、「第15回出生動向基本調査」を基に作成

交際を望んでいない理由は、 「恋愛が面倒」が最多



しかし、未婚者のおよそ9割が
「いずれ結婚するつもり」



対象：20～30歳代の未婚者（複数回答）、18～34歳の未婚者

出典：内閣府「平成26年度 結婚・家族形成に関する意識調査」、国立社会保障・人口問題研究所「第15回出生動向基本調査」を基に作成

つまり、現代の若者は
「恋愛が面倒。恋愛、交際スキルがない。
でも、結婚はしたい。」

だから、市場のニーズには、
機会提供（マッチング）だけでなく
仲人のおせっかいサポート
がないと応えられない。

IBJの強みは、

システム × ヒト

による、“婚約まで”のサポート

システムの強み

- ・ 日本最大のお見合い会員ネットワーク
(会員58,000人、加盟店1,300社)
- ・ 入会～成婚まで
フルサポートできるシステム



さらに強みを伸ばすアクション

- ・ 加盟店数、会員数拡大
- ・ システムのUI、UX向上
- ・ 男女バランス均一化による成婚増



こんなことができます！

- ✓ お相手検索
- ✓ お気に入り登録
- ✓ お見合い申し込み
- ✓ 担当仲人との連絡



ヒトの強み

- ・ 婚活支援17年の成婚メソッド
- ・ 1,300社2,500人の仲人ネットワーク



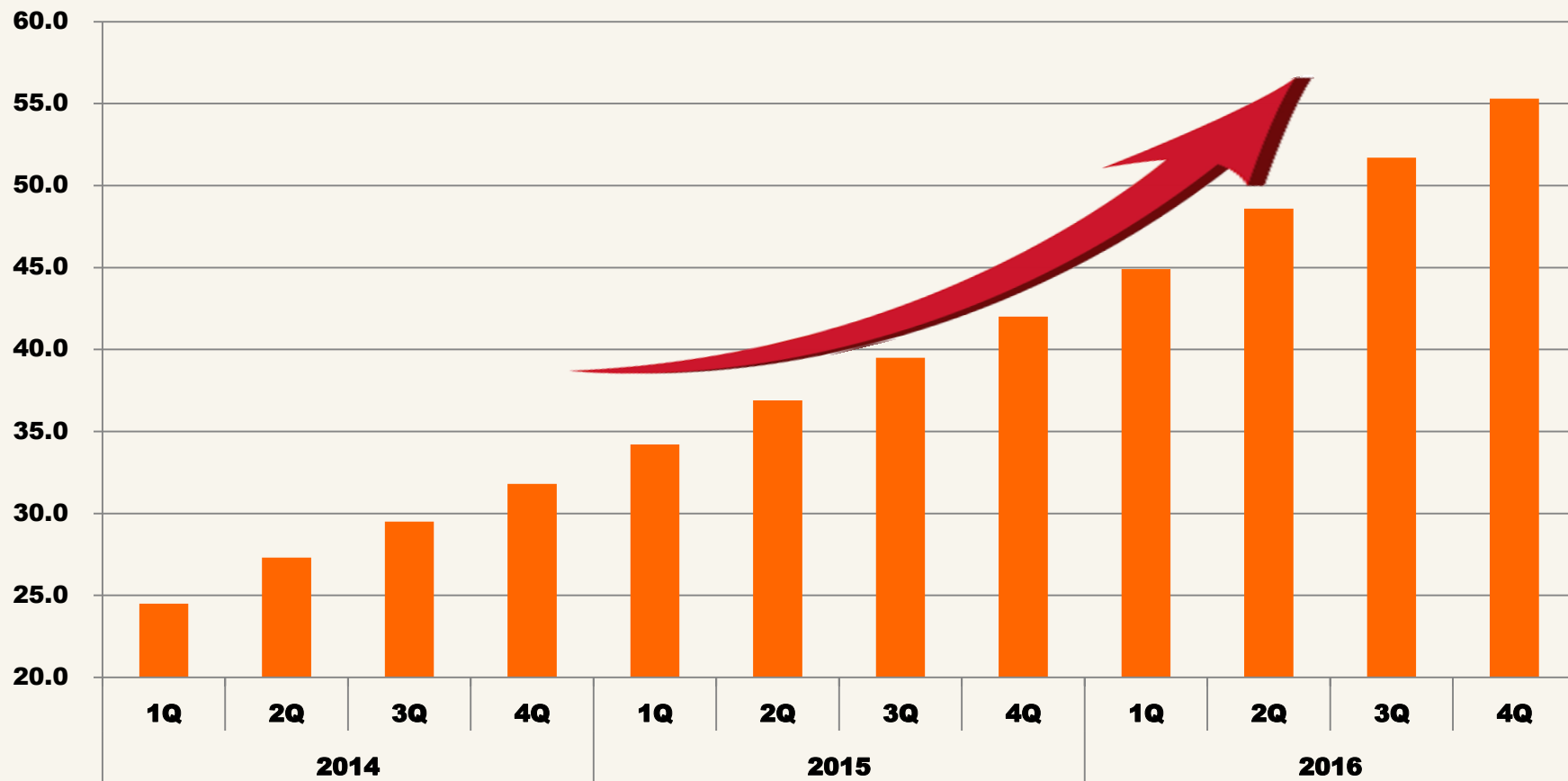
さらに 強みを伸ばすアクション

- ・ 成婚メソッドを
直営店から加盟店に波及させる
(IBJメソッドスクール)
- ・ サポート重視の料金体系の徹底



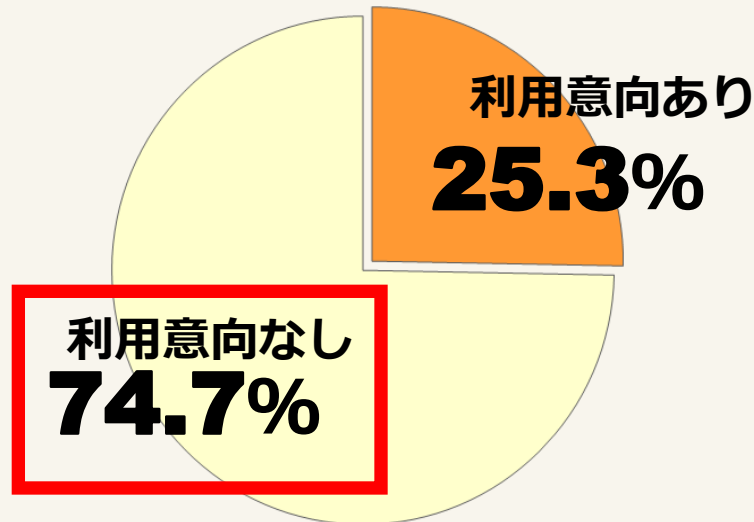
婚活会員数は数年来増加トレンド

Q末時点 婚活会員数推移(万人)



しかし、未婚者の7割以上が いまだ“婚活サービス利用意向なし”

■ 未婚者の婚活サービス利用意向



※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル中/
恋愛もしくは結婚意向がある恋人がいない独身者
出典：婚活実態調査2016（リクルートブライダル総研調べ）

“婚活サービス”への心理的ハードルが原因か

“婚活色”を薄め、 更なるユーザー数拡大へ

趣味でつながる
“非婚活”コミュニティ

Meet
ミートプラス
by IBJ



性格診断をフックにした
マッチングアプリ

テレビで話題の
ディグラム診断から
生まれた特別な診断!

50万人の
会員から
0円
無料
相性の良い人が
見つかる♡

カップリング診断
by IBJ
Powered by ディグラムラボ

詳細はこちら>

木原 誠太郎 医師

地方自治体の「安心感」



あなたの町の
婚活支援を
応援します!

婚活のプロがお手伝い!



スポーツチームや映画との
コラボイベント



3

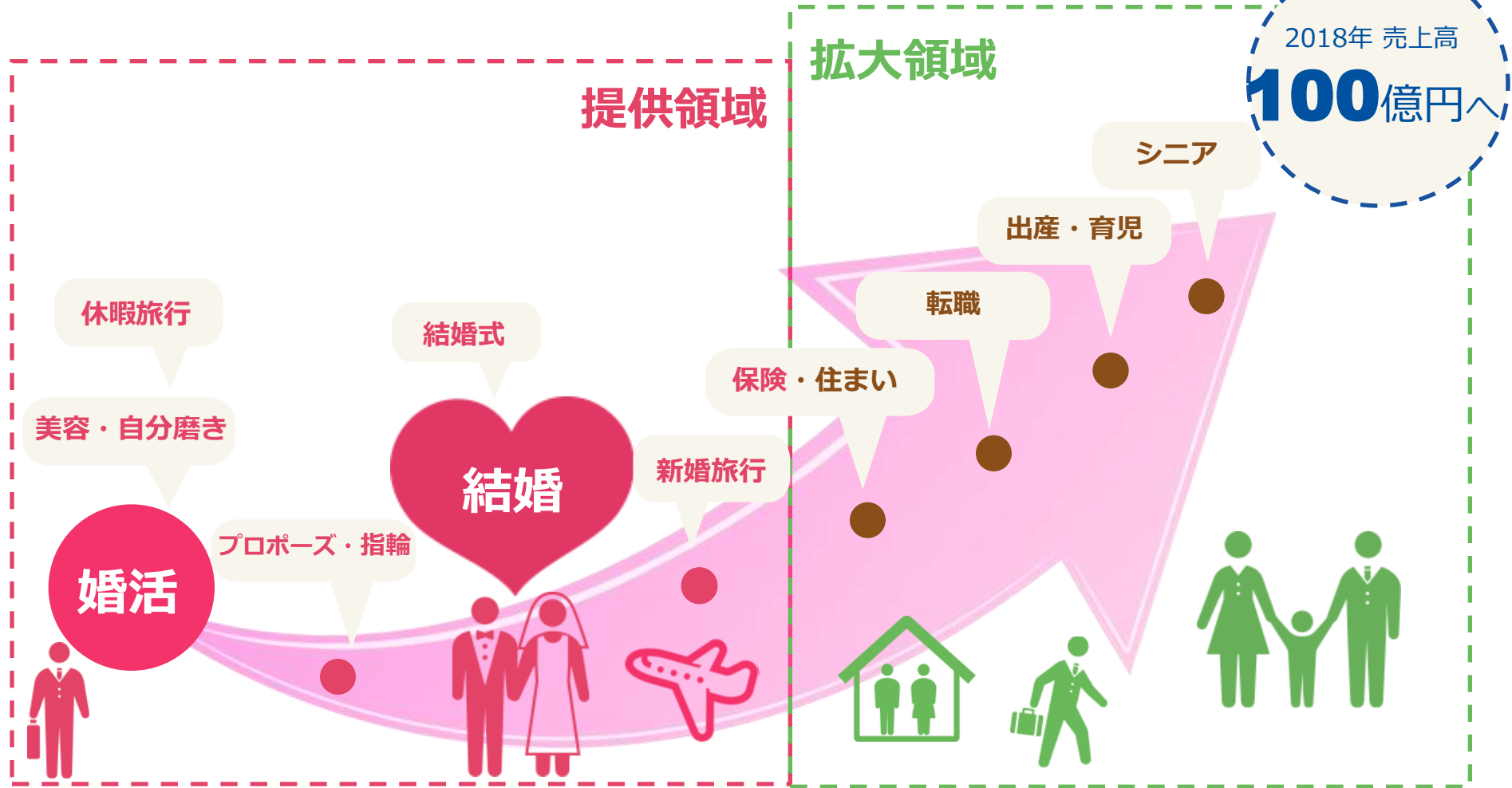
成長戦略

1. 婚活事業

- ①IBJの強みを伸ばす
- ②会員基盤の拡大

2. ライフデザイン事業

60万人の婚活会員基盤とサポートノウハウを活かし 総合ライフデザインカンパニーへ



4 参考資料

$$\text{売上} = \text{各事業の単価} \times \text{数量}$$

コミュニティ（ブライダルネットを運営）

収入源は会員の月会費 **3,000**円 × 月会費課金者数

イベント（PARTY☆PARTY、Rushを運営）

収入源は会員の参加費 平均 **4,000**円 × イベント動員数

ラウンジ（直営結婚相談所IBJメンバーズを運営）

収入源は会員の会費 年換算 約 **18**万円～**24**万円 × 会員数
※成婚料は20万円

コーポレート（加盟相談所へのシステム提供、開業支援）

収入源は加盟した相談所の開業加盟金 **120**万円およびシステム利用料約**2**万円 × 加盟相談所数
※法人パッケージは300万円～

より多く所有いただいている株主様

特製QUOカード



サービス無料券・割引券



より長く保有いただいている株主様

フラワーギフト券 1,000円分



5. 参考資料 連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2016年12月末	2017年3月末	増 減	増減要因
流動資産	3,283	3,057	△226	<ul style="list-style-type: none"> ・ 納税 ・ 合併会社設立 (IBJライデザインホール)
現金及び預金	2,462	2,204	△258	
固定資産	1,607	1,701	+94	
有形・無形資産	860	846	△14	
投資その他の資産	746	855	+109	
資産合計	4,890	4,759	△131	
流動負債	1,795	1,615	△180	
固定負債	1,088	1,131	+43	
負債合計	2,883	2,746	△137	
資本金・資本剰余金	676	676	±0	<ul style="list-style-type: none"> ・ 純利益の計上 ・ 配当金の支払
利益剰余金	1,700	1,706	+6	
自己株式	△382	△382	±0	
評価換算差額等	3	4	+1	
新株予約権	8	8	±0	
純資産合計	2,006	2,012	+6	
負債純資産合計	4,890	4,759	△131	

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 ※2017年3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）事業 / ラウンジ（直営結婚相談所）事業 / コーポレート（加盟相談所ネットワーク）事業 / FC事業 / ライフデザイン事業
スタッフ数（連結）	388名 ※2017年3月末現在
店舗数	34店（FC店舗含む） 札幌・仙台・新宿（2店舗）・銀座・有楽町・八重洲・恵比寿（2店舗）・横浜・大宮・池袋・渋谷・千葉・ 群馬・金沢・新潟・岐阜・浜松・名古屋（3店舗）・大阪・心斎橋・京都・神戸・三重・博多・広島・天神・ 熊本・宮崎・鹿児島・台湾 ※2017年3月末現在

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。Web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。
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。
2015年	東京証券取引所 市場第一部銘柄に指定。
2016年	婚活総研株式会社（子会社）設立。 株式会社ウインドアンドサンをグループ会社化。 株式会社かもめをグループ会社化。
2017年	株式会社IBJライフデザインサポート（ソニー生命保険株式会社との合併会社）設立。

株式会社IBJ

(株式会社アイビージェー / IBJ,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

TEL : 03-5324-5660 FAX : 03-5324-5667 Mail : 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、2017年5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。