



2019年12月期第3四半期 決算説明資料

2019年11月8日

東証一部6071

目次

- 1 会社概要**
- 2 業績ハイライト**
- 3 成長戦略**
- 4 APPENDIX**

経営理念

ご縁がある皆さまを幸せにする

VISION

日本最大の社会問題

「人口減少と少子高齢化」を解決する

1 会社概要

ビジネスモデル 婚活事業編

入会導線

婚活パーティー

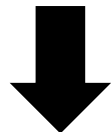
PARTY☆PARTY

婚活アプリ

フライダルネット



会員



直営結婚相談所

入会導線

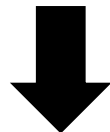
婚活パーティー

PARTY☆PARTY

既存事業



会員



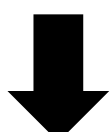
法人加盟相談所

入会導線

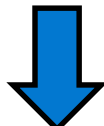
地域ネットワーク



会員



個人加盟相談所



約6万名の業界最大のビッグデータ (相談所データベース)

会員データベース (DB)

インフラを中核とした事業モデル

ビジネスモデル ライフデザイン事業編

2018年
成婚組数
6,132組
(成婚者12,264名)



2019年
成婚組数
8,000組見込
(成婚者16,000名見込)



2022年
成婚組数
約18,000組
(成婚者約36,000名)

指輪



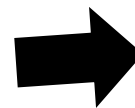
ウエディング



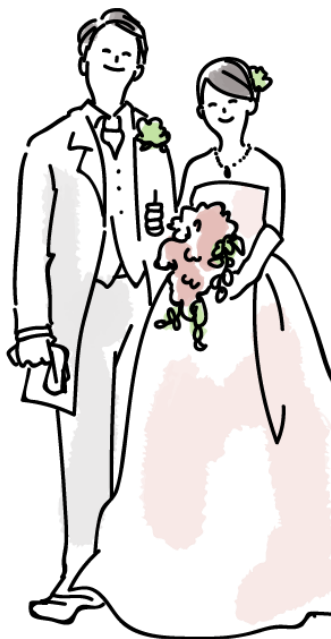
ハネムーン



保険
住宅ローン

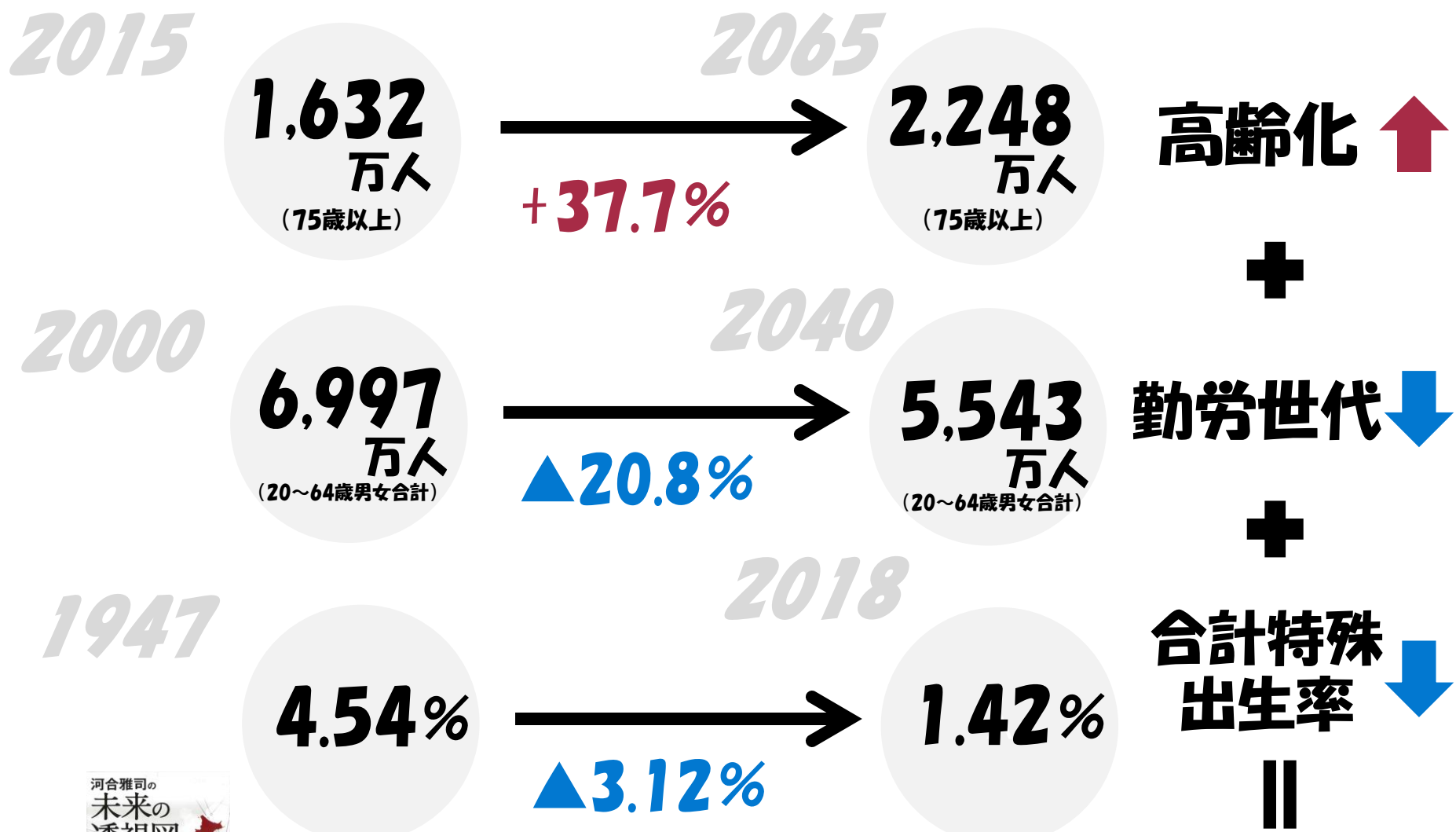


語学教室



成婚が増えるとライフデザイン事業も拡大していく

社会問題(人口減少・少子高齢化)に挑む婚活会社



『これが日本消滅のスケジュールだ！』
タイトル:河合雅司の未来の透視図 著者:河合雅司

日本の社会問題の現状

政府や自治体の婚活支援だけでは足りない

政府の主な少子化対策

子育て支援

- ◆保育所を増設
- ◆育児休業給付の拡充
- ◆保育の無償化

働き方改革

- ◆残業時間に上限規制を導入
- ◆テレワークなどの推進

結婚・出産を希望する若者支援

- ◆自治体などによる婚活イベント
- ◆結婚・子育て資金の一括贈与
非課税制度を創設

出生数、最少を更新

政策見直し急務

出産しやすい環境整備

労働の是正などに取り組んできた。都内や政令市では待機児童が減少した自治体が増え、残業時間には罰則付きの上限が入るなど一定の成果は上げている。ただ現在の少子化対策は、出産後に軸足を置いたものが多い。若者の支援策は自治体による「婚活」支援など限られる。

希望出生率である1・8の実現には年齢に関係なく希望する人が結婚や出産しやすい環境に変えていく必要がある。その一つが新卒採用と終身雇用を前提にした日本型のキャリア形成の見直しだ。

IT（情報技術）企業に勤める28歳の女性会社員は「結婚したら時間の制約ができ、昇進できなくなるのではないかと話す。出産で一時的に休むのはキャリアにマイナスととらえる女性は多い。政府も既存のキャリア形成は「ライフステージに合った働き方を選びにくい」と認める。

欧州連合（EU）で出生率（17年）が最も高いフランスでは、第1子出産時の平均年齢は28・7歳と日本に比べ、2歳若い。働いた後に大学に入り直したり、大学在学中に出産して子どもを育てたり柔軟だ。

仏政府は職業教育などの改革法を通じて男女の賃金格差是正の義務を課している。賃金水準や出産・育児休暇後の扱い、昇給・昇進などを評価基準とし、一定規模以上の企業が守らなければ、23年以降に制裁金の対象になる。

政府だけでなく、企業も対応が必要だ。例えば男女ともに出産や子育ての時期は業務や労働時間を絞り、落ち着けばフルタイムに戻るといった柔軟な働き方が必要だ。

※2019年6月8日 日経新聞 朝刊2面

唯一の解決策は『結婚カップル』を増やすこと

婚活支援は民間企業が解決すべき問題となっている

『結婚カッフル』を増やすため IBJは成婚主義を徹底し加盟相談所を拡大する

自社運営の結婚相談所ラウンジ

婚活ラウンジ

IBJメンバーズ

成婚を多く生み出すIBJの強みを全国の加盟相談所へ

メソッド

創業20年
業界初

×

ノウハウ

自社運営ラウンジ
成婚率51.7%
業界ダントツ

×

システム

業界スタンダードOS
(オペレーションシステム)
業界唯一

加盟相談所

2,211社

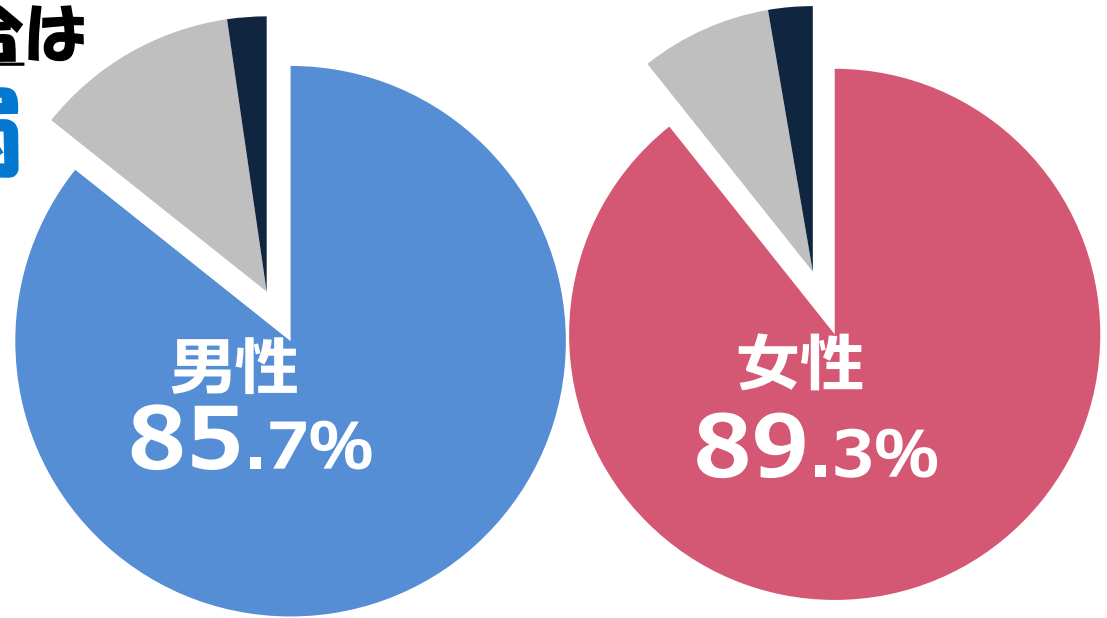
(2019年3Q末時点)

成婚重視の効率的で高収益なビジネスモデル

(広告費、人件費、家賃不要)

未婚者の結婚意思割合

未婚の男女の結婚意思割合は
9割弱



出典：矢野経済研究所（『スライダル産業年鑑2017年版』）、国立社会保障・人口問題研究所 第15回出生動向基本調査（独身者調査ならびに夫婦調査）報告書

出会いの機会は飽和状態にあるが結婚に至らない
結婚に至るには、その過程のサポートが重要

現状のIBJの強み お見合いシステム

業界のスタンダードOS (オペレーションシステム)

IBJお見合いシステムは会員検索や連絡、交際状況の管理ができ、
会員の活動を活性化させる仕組みになっている

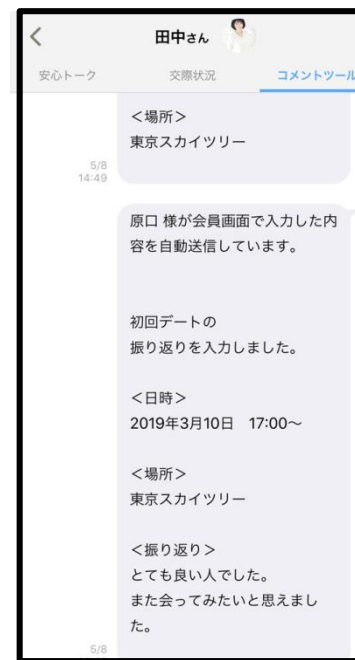
【会員検索】



【活動状況】



【チャット機能】



【交際管理】



入会必要書類

- ・ご本人確認ができる証明書類
- ・学歴証明書
- ・独身証明書
- ・資格証明書
- ・住民票
- ・お写真
- ・収入証明書

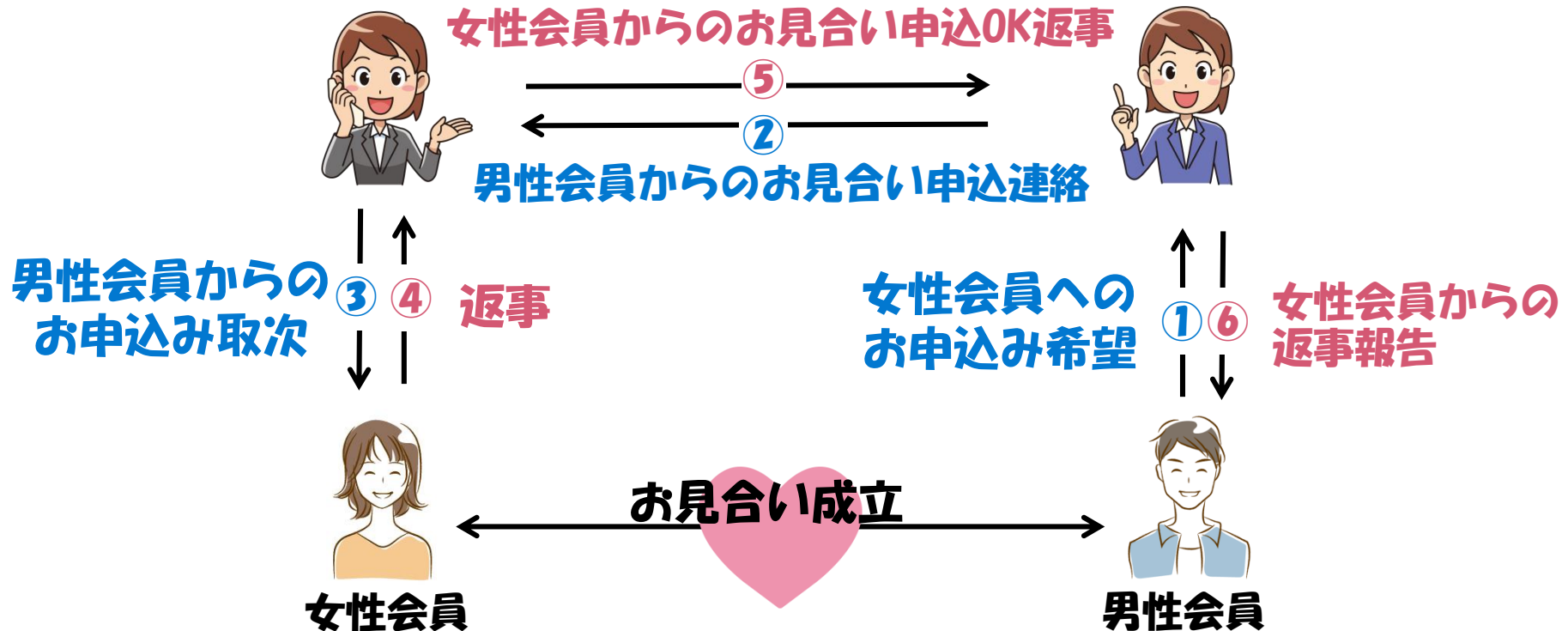
安心して活動でき
会員の真剣度が高い

現状のIBJの強み ヒューマンサポート

成婚までの手厚いサポート



カウンセラーによるお見合いの取次



現状のIBJの強み 加盟相談所の拡大

加盟相談所数推移



加盟相談所新規開業ペース



既存の戦略

営業力の強化 、地方のFCフェア出展、
商品の多角化 (開業から事業立ち上げまでの多種多様なサポートプラン)

2 業績ハイライト

連結業績ハイライト

(百万円)

	2018年3Q	2019年3Q	増減率
売上高	8,261	11,457	+38.1%
営業利益	1,045	1,756	+67.9%
経常利益	1,039	1,781	+71.3%
四半期純利益	694	1,158	+66.7%

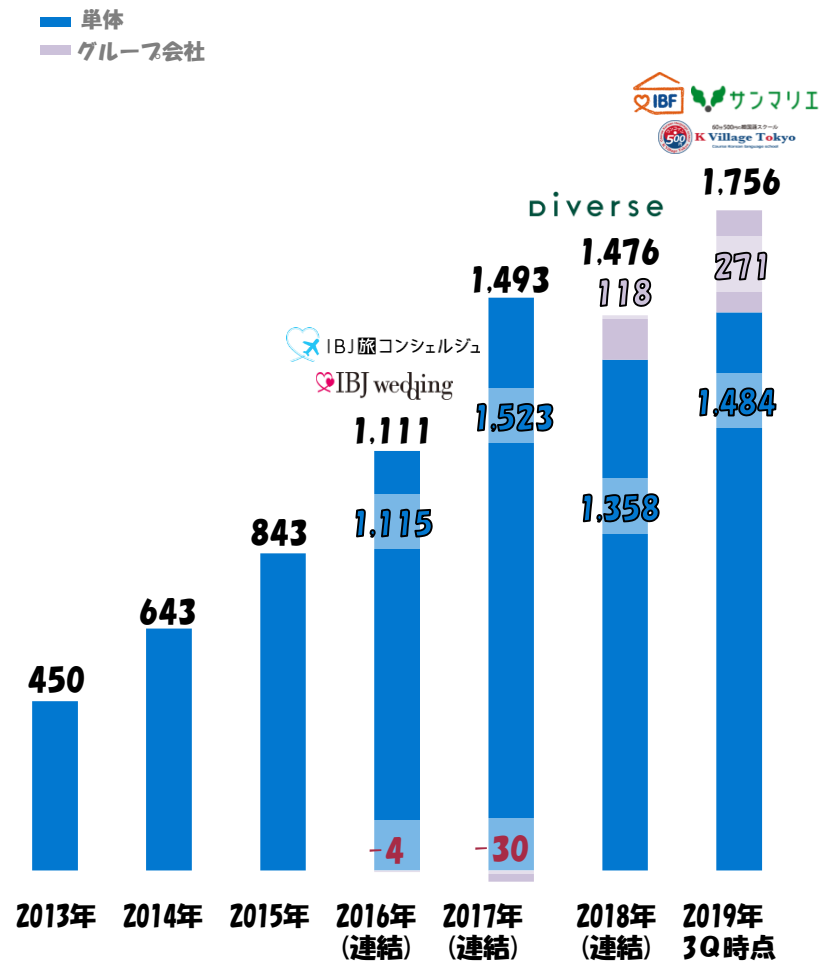
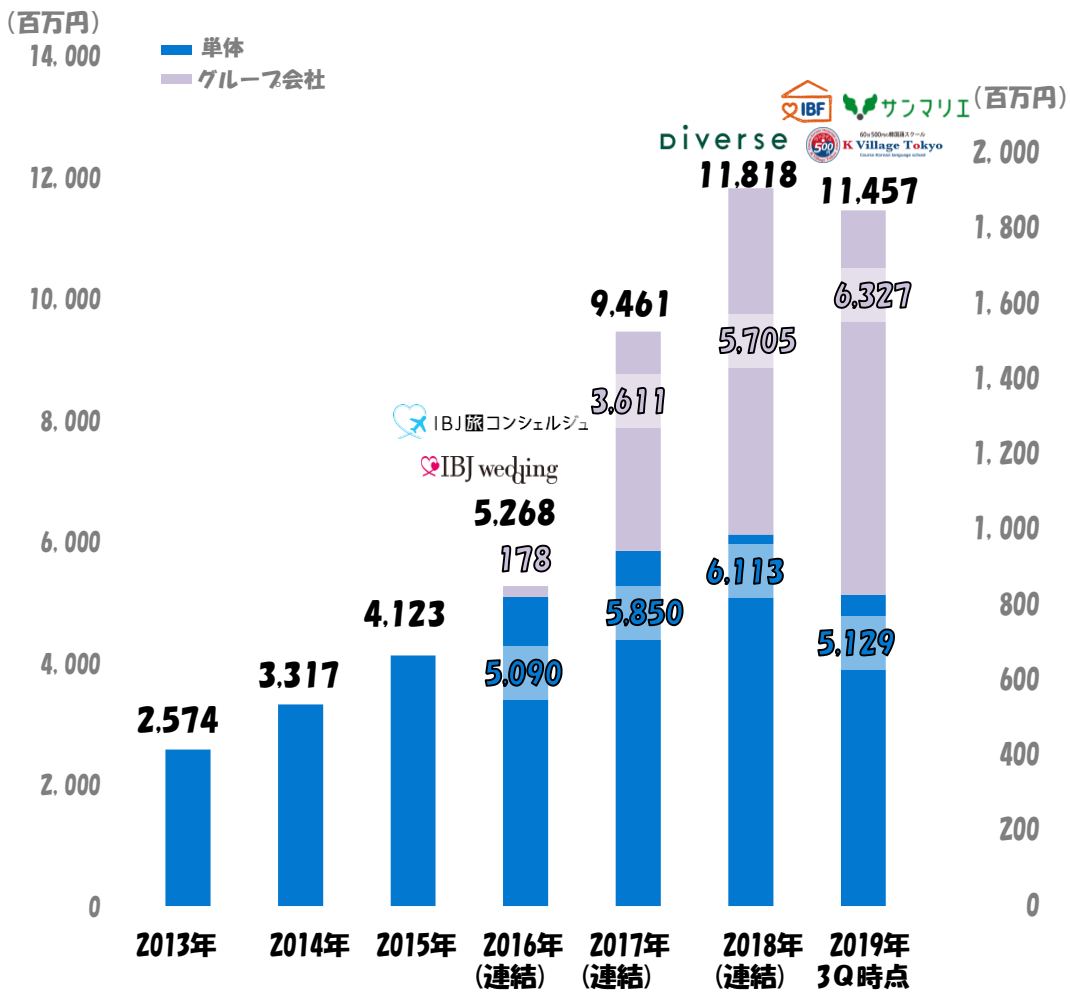
通期利益は当初予想を上回る可能性が高いが数字は精査中

通期予想に対する進捗率 **売上76.1%** **営業利益97.6%**
(通期予想15,055百万円) (通期予想1,800百万円)

連結売上高・営業利益

売上高

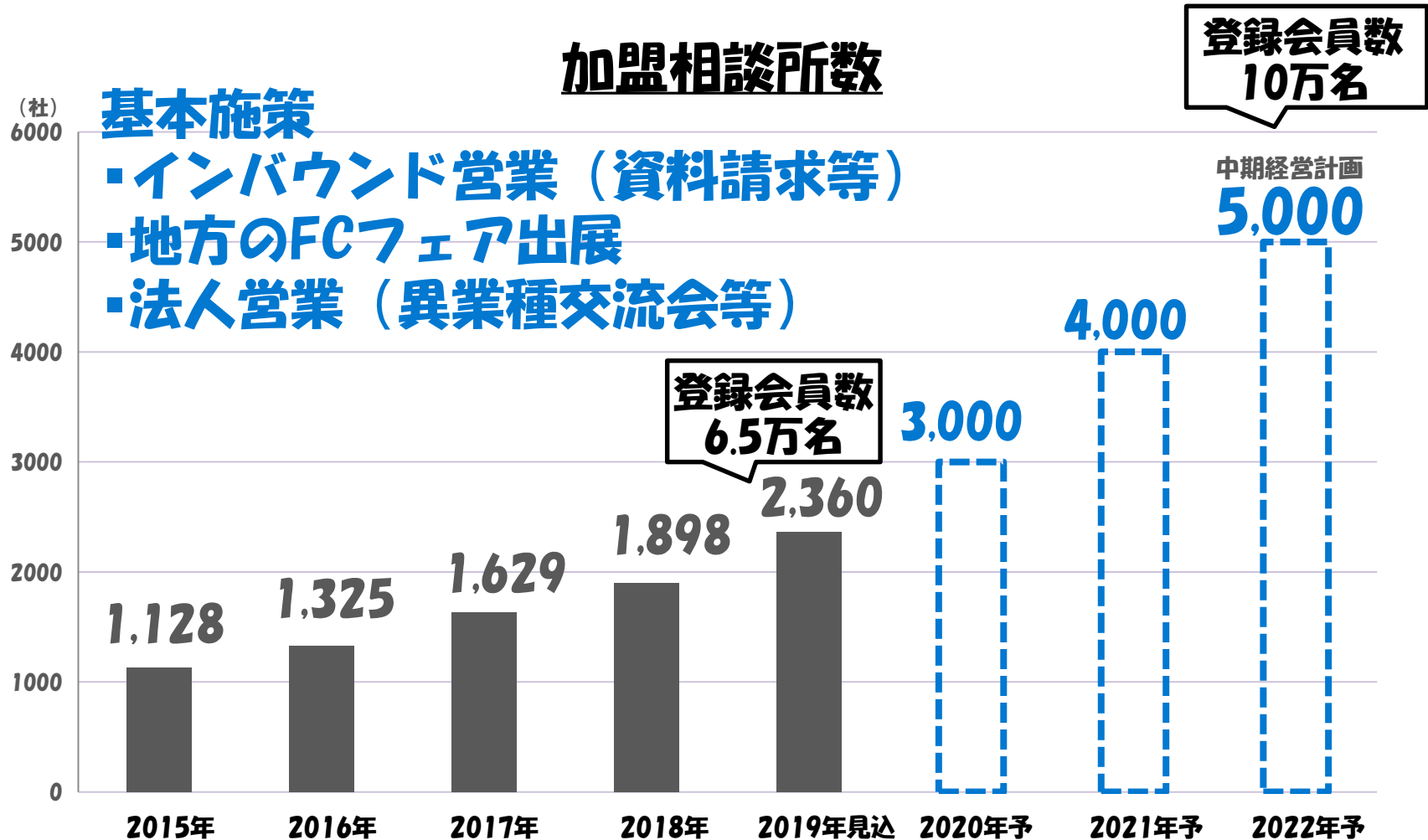
営業利益



3 成長戦略

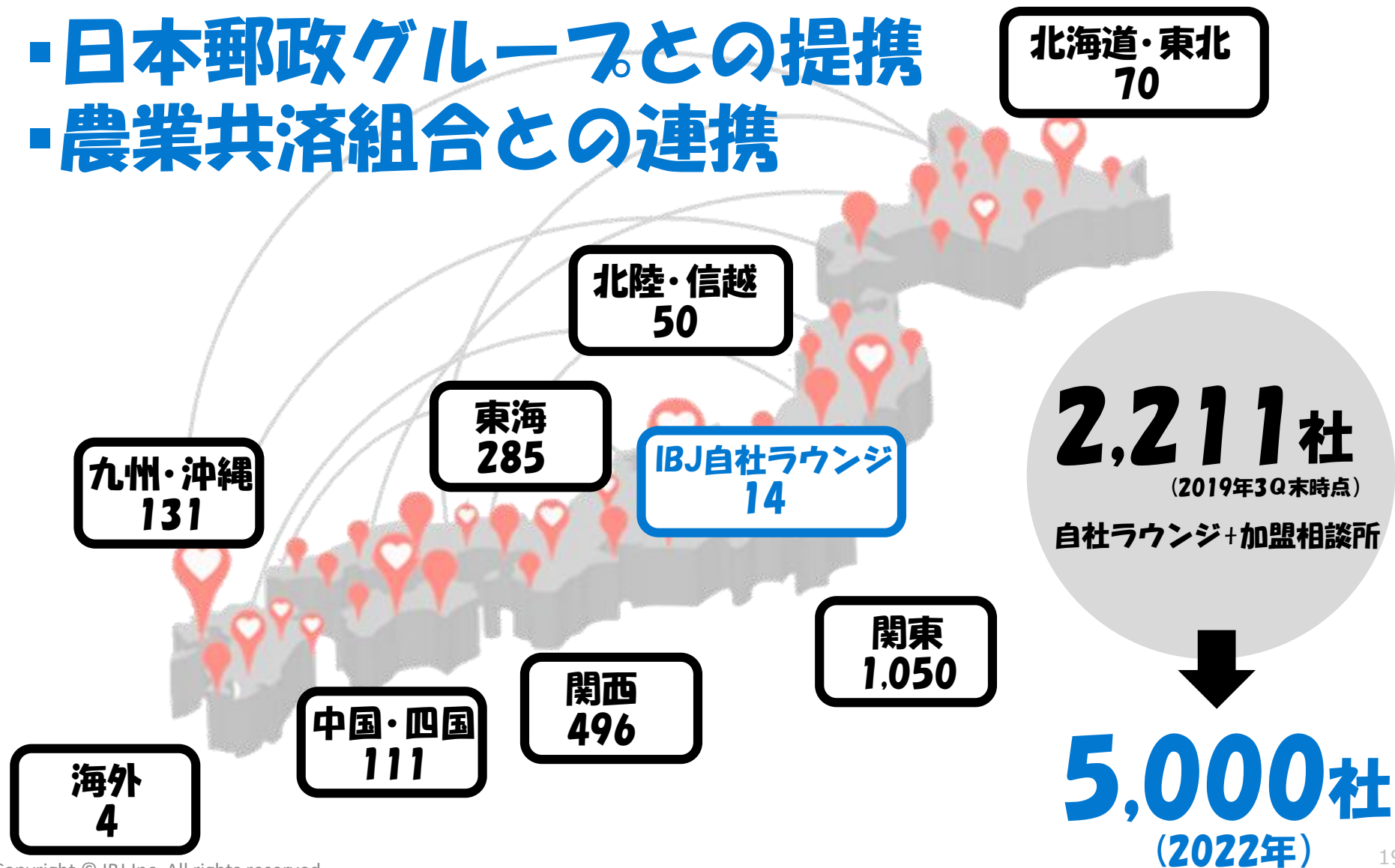
今後のIBJの強みと成長戦略

2022年までに加盟相談所数を5,000社へ



+ α 施策

- ・地方銀行との提携
- ・日本郵政グループとの提携
- ・農業共済組合との連携



4 APPENDIX

M&A・事業提携、グループ会社

既存事業のロールアップ

2018/7 ~ ^{ダイバース}
 Diverse ...ライトな婚活アプリサービス

2019/1 ~  サマリエ ...創業38年の老舗結婚相談所

ライフデザイン事業の拡大

2016/6 ~ ^{IBJウエディング}
 IBJ wedding ...結婚式場専門情報誌、式場送客

2016/12 ~ ^{かもめ}
 IBJ 旅 コンシェルジュ ...創業36年の旅行代理店

2019/1 ~  ^{60分500円の韓国語スクール}
K Village Tokyo ...日本最大級の韓国語学教室

2019/3 ~  IBF IBJファイナンシャルアドバイザー株式会社 ...不動産・住宅ローン(アルヒFC店)

2020/1 ~  ^{株式会社}
IBJ ライフデザインサポート ...ソニー生命保険と共同設立

株主優待

12月末 株主優待

より多く所有いただいている株主様

- ▶ 日本結婚相談所連盟に加盟する結婚相談所（一部を除く）
30,000 円割引券 1 枚



より長く所有いただいている株主様

- ▶ 当社連結子会社で旅行事業を営む株式会社かもめで利用可能な旅行券
100,000 円 × 10 本（抽選）
※商品の発送をもって当選の発表に代えさせていただきます。





(株式会社IBJ / IBJ,Inc.)

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 1-23-1 新宿ファーストウエスト 12F

この資料は投資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、2019年11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。

IRに関する最新情報の配信やお問い合わせはLINE@にて行います



LINE@ > 友達追加