



2020年12月期第 2 四半期 決算説明資料

2020年8月12日 東証一部 6071

目次

1.決算概要

2.事業別サマリ

3.成長戦略

4.APPENDIX

1.決算概要

－ 2Q 連結業績概況 －

(百万円)

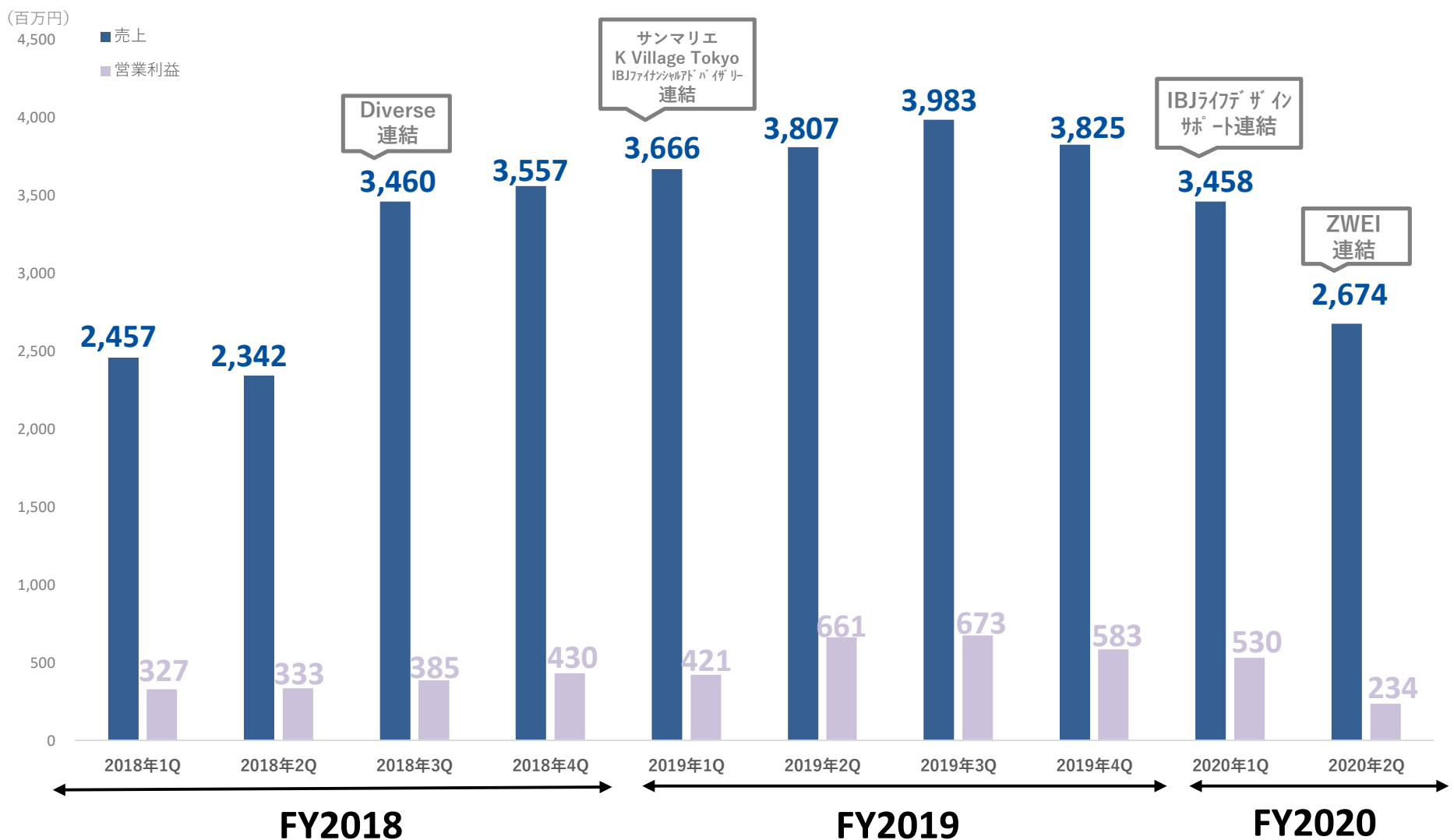
	(参考) 2019年2Q	2020年 2Q修正予想	2020年2Q 実績	修正予想比 増減率
売上高	7,473	5,887	6,132	+4.2%
営業利益	1,082	121	764	+529.4%
経常利益	1,106	101	716	+609.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	722	46	212	+353.6%

緊急事態宣言解除後、婚活需要は想定以上に回復。
高利益率の開業支援・直営店事業は4、5月で底打ちし、
堅調に推移しているため、営業利益は修正予想を大幅に上回っ
た。

－ハイライト－

- ▶ **開業支援事業は6月単月で売上高1億円超えと過去最高**
新規開業件数は、4月を底に緊急事態宣言前の月間60件ペースへ
緊急事態宣言解除後の需要を取り込み増加傾向
- ▶ **パーティー事業は6月売上高が2月比49%と回復に遅れ**
パーティーはオンラインを4月に導入、対面営業を5月に再開
感染対策を講じる新スタイルでサービスを展開し需要増見込む
- ▶ **直営店事業は入会数・お見合い件数復調。今後の成婚数増期待**
5月に対面営業を再開し、オンライン営業とともに展開
成婚者数の先行指標(入会数・お見合い件数)は4月を底に回復基調

－ 四半期売上高・営業利益推移 －



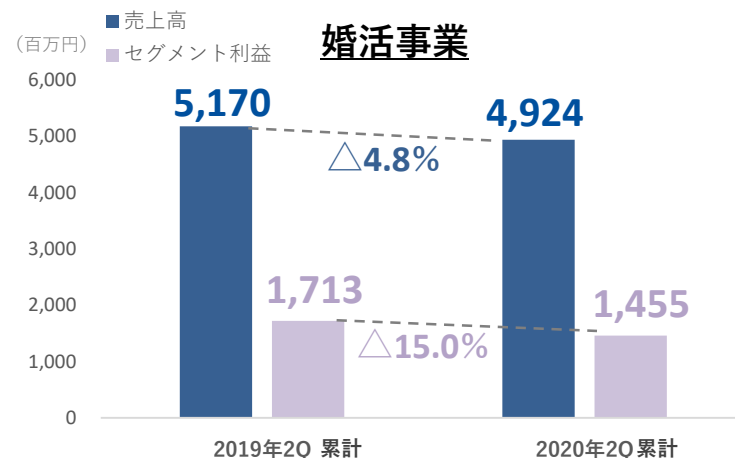
毎年下期(7～12月)に婚活需要が高まるため、今期も3Q以降に巻き返しを狙う

セグメントサマリー

婚活事業は売上高4,924百万円、セグメント利益1,455百万円にて着地
コロナ禍においても売上高・セグメント利益は前期比で微減に留まる

婚活事業

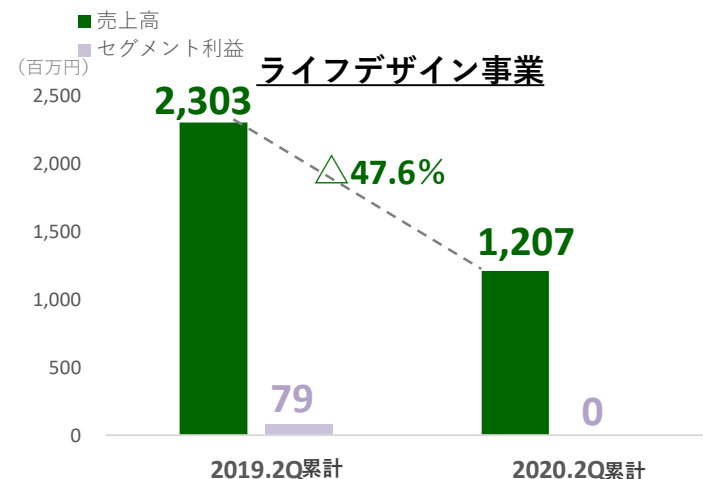
(百万円)	2019.2Q累計	2020.2Q累計	増減率
売上高	5,170	4,924	△4.8%
セグメント利益	1,713	1,455	△15.0%
セグメント利益率	33.1%	29.6%	△3.5%



ライフデザイン事業は旅行事業の入国制限措置等が緩和せず、
売上高1,207百万円、セグメント利益0百万円で着地

ライフデザイン事業

(百万円)	2019.2Q累計	2020.2Q累計	増減率
売上高	2,303	1,207	△47.6%
セグメント利益	79	0	△99.4%
セグメント利益率	3.4%	0%	△3.4%



一通期連結業績予想を“未定”から修正

■ 2020年12月期通期 (2020年1月1日～2020年12月31日)

(百万円)

通期	前回(2020/5/12) 発表予想	今回修正予想	前期 (2019年12月期)	増減率(%)
売上高	未定	13,117	15,282	△14.2%
営業利益	未定	1,452	2,339	△37.9%
経常利益	未定	1,385	2,346	△41.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	未定	318	1,523	△79.1%

店舗営業の再開により婚活事業は回復傾向。

通期業績予想は売上高 13,117百万円、営業利益1,452百万円
 (前期比△14.2%) (前期比△37.9%)

2. 事業別サマリ

－事業別サマリー－

(百万円)

		2019年2Q累計	2020年2Q累計	増減率(%)
開業支援事業	売上	488	515	+5.5%
	事業利益	366	367	+0.3%
加盟店事業	売上	350	420	+20.1%
	事業利益	214	263	+22.8%
アプリ事業	売上	1,511	1,504	△0.5%
	事業利益	219	255	+16.3%
パーティー事業	売上	1,194	546	△54.3%
	事業利益	371	18	△95.0%
直営店事業 ※ツヴァイ新規連結	売上	1,625	1,938	+19.3%
	事業利益	541	550	+1.7%
ライフデザイン 事業	売上	2,303	1,207	△47.6%
	事業利益	79	0	0%

－ 1～6月のコロナによる影響と回復状況① －

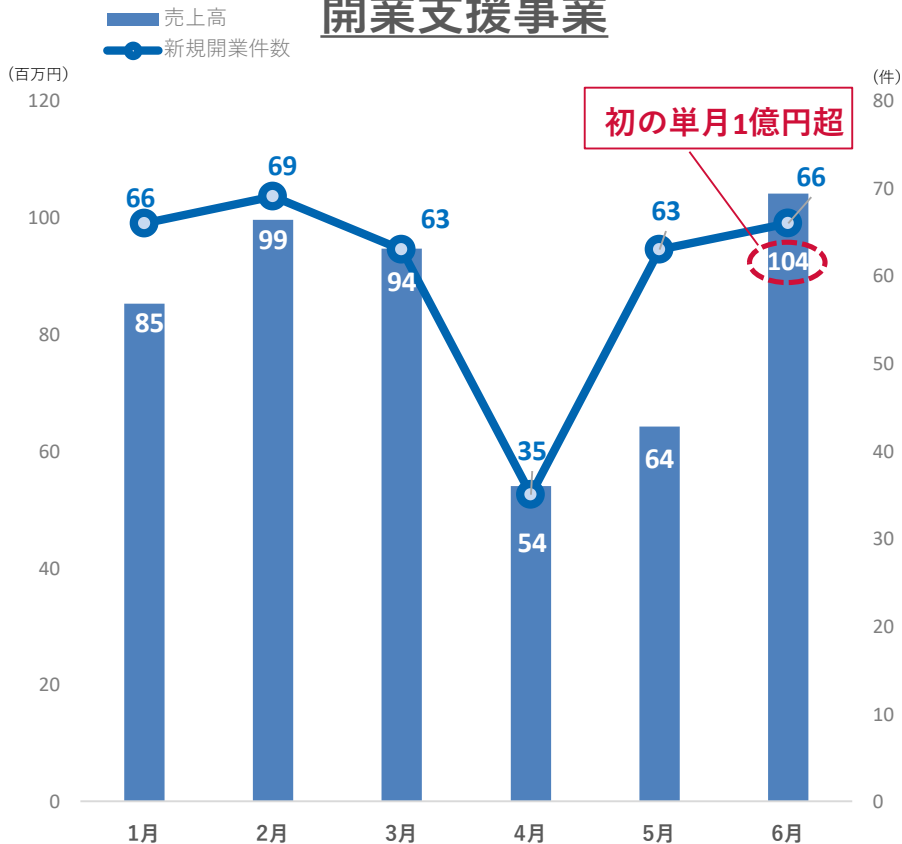
開業支援事業

6月単月で初の売上高1億円超え、新規開業件数もコロナ前の水準に

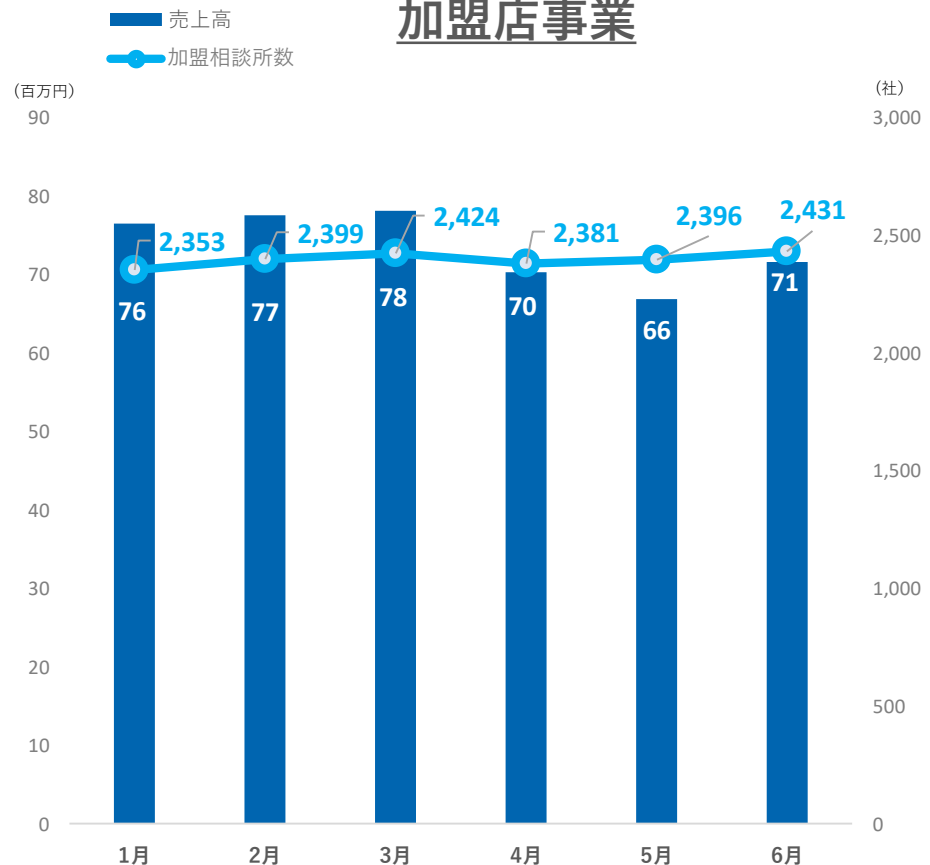
加盟店事業

4、5月は休会加盟店が増加するもストック型ビジネスのため安定収益

開業支援事業



加盟店事業



ー 1～6月のコロナによる影響と回復状況② ー

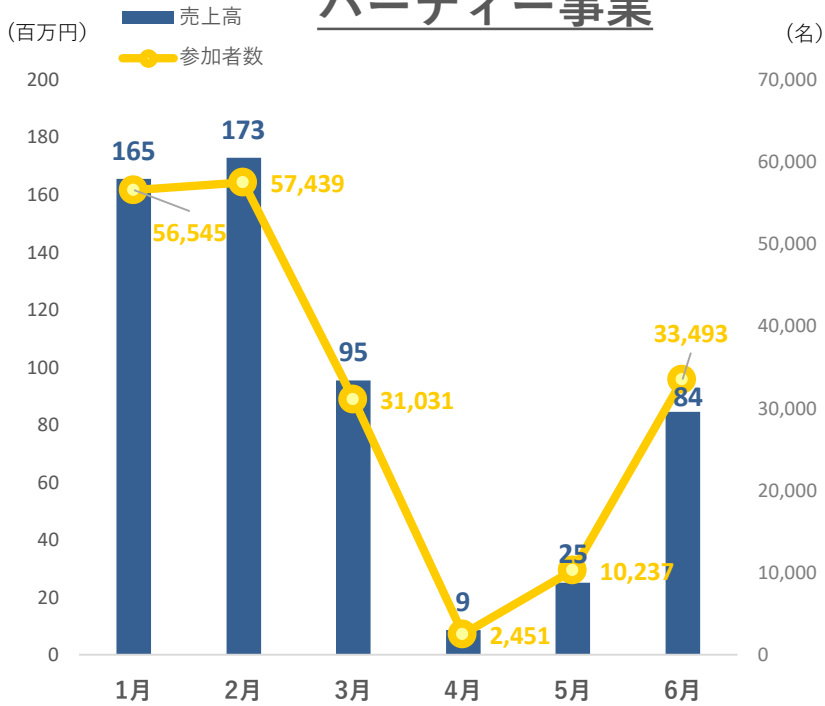
パーティー事業

4月の売上がコロナ前(2月比)で95%減となるも6月には49%減まで回復

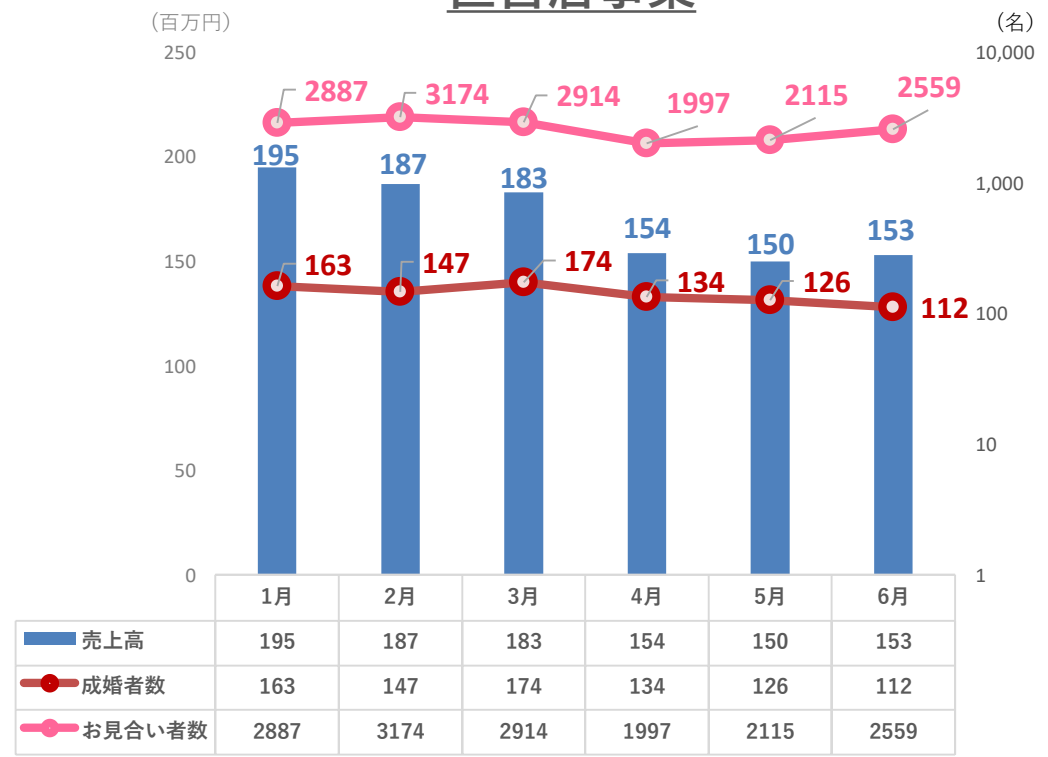
直営店事業

お見合い者数、成婚者数が一時減少するも売上高は月会費ビジネスで手堅い

パーティー事業

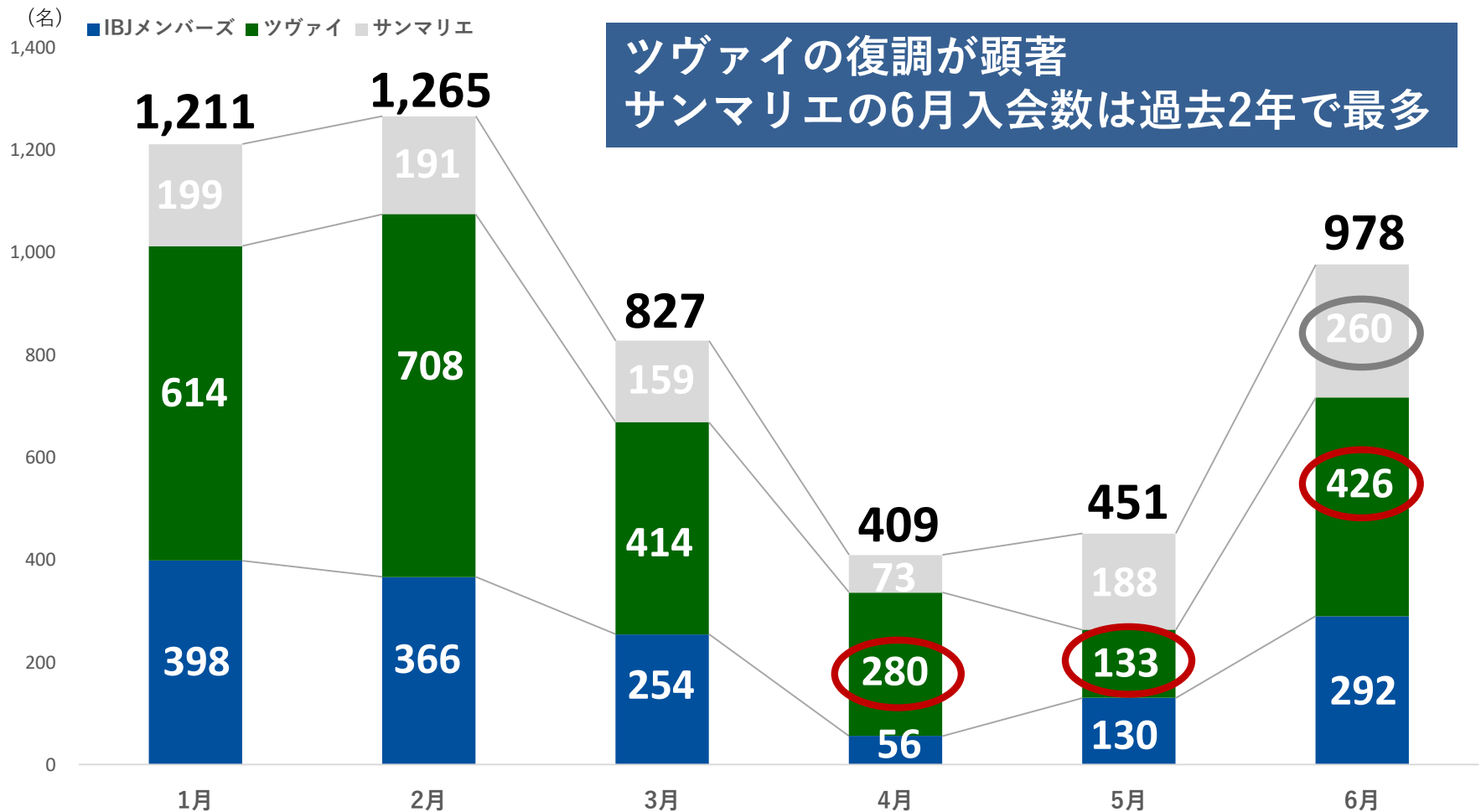


直営店事業



ー 1~6月のツヴァイ・サンマリエの入会数推移ー

入会数推移



ー 開業支援・加盟店事業(Business Model) ー

日本結婚相談所連盟
by  IBJ

結婚相談所会員数 約**6.5**万名 加盟店約**2,400**社

法人



個人



直営

加盟金300万円

加盟金150万円

IBJお見合いシステム

基本月額システム利用料	15,000円
会員1名につき月額利用料	500円
会員1名登録時、登録料	2,000円

月額システム利用料

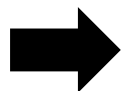
平均 約**31,000円/1社当たり**

全国未婚者 **2,885**万名※

※出典：平成28年6月29日 総務省統計局「平成27年国勢調査」

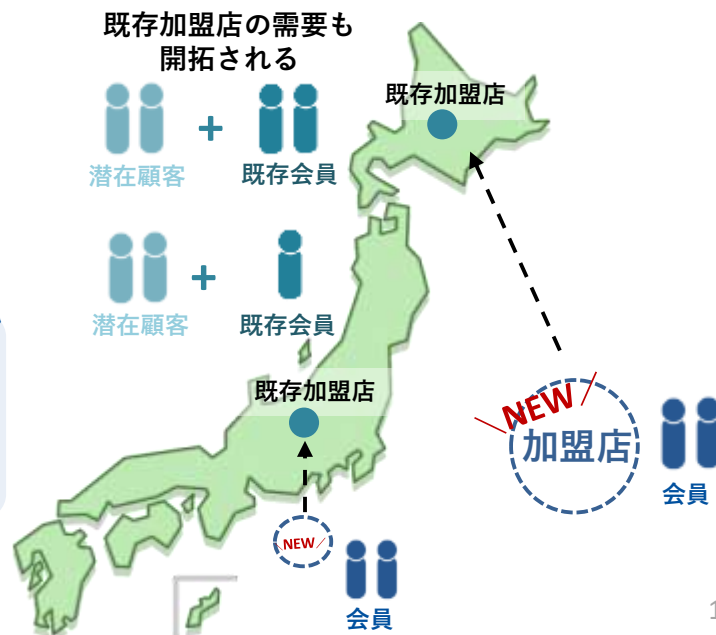
供給先行型

地方エリアの
加盟店拡大



需要(潜在顧客)掘り起こし

新規加盟店参入により
既存加盟店の会員増

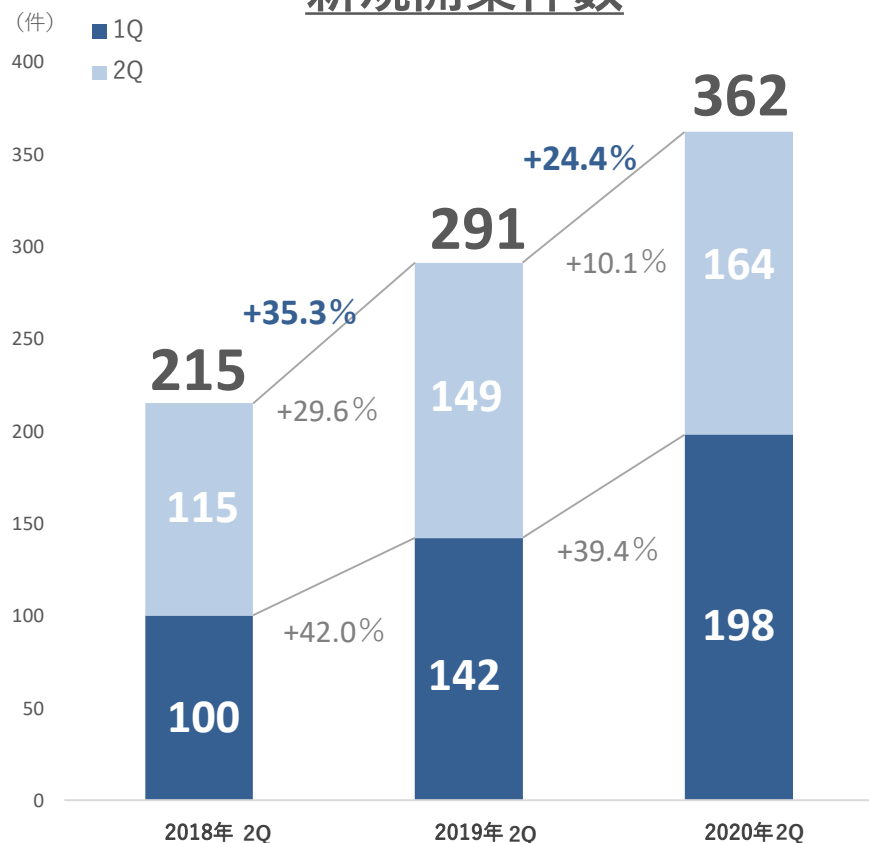


－開業支援事業(KPI・業績)－

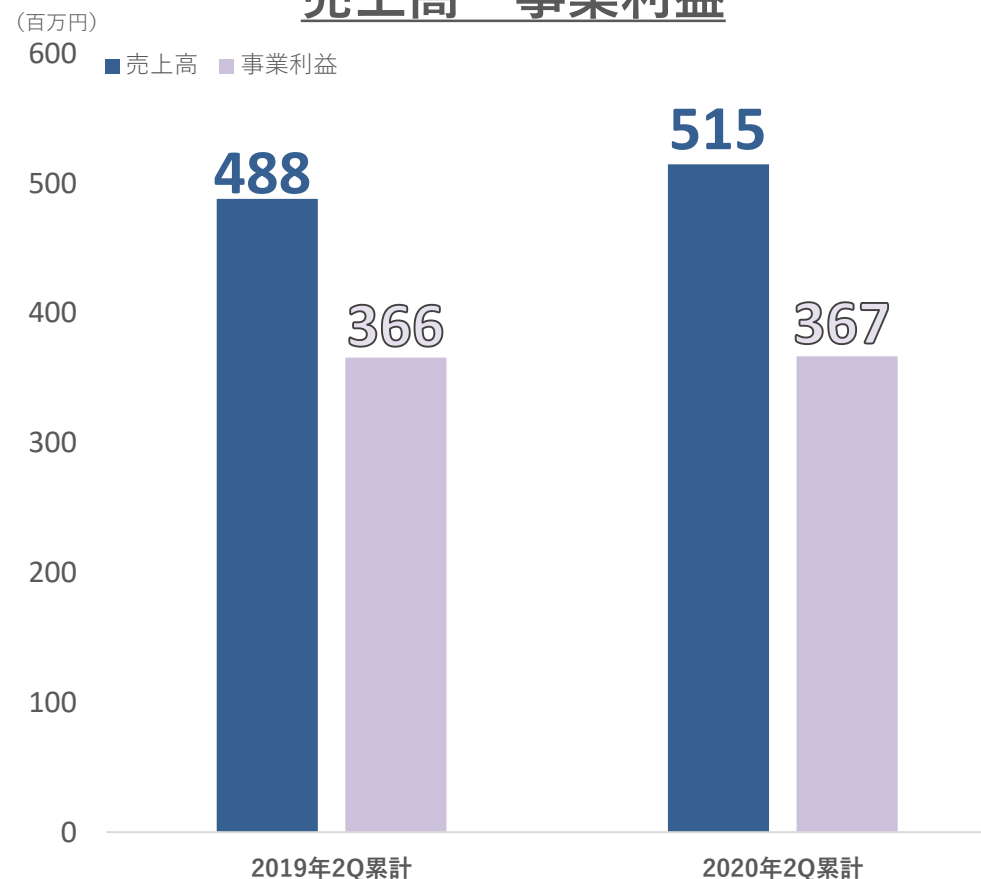
※ () 内は前期比

新規開業件数**362件(+24.4%)**、売上高**515百万円(+5.5%)**、事業利益**367百万円(+0.3%)**

新規開業件数



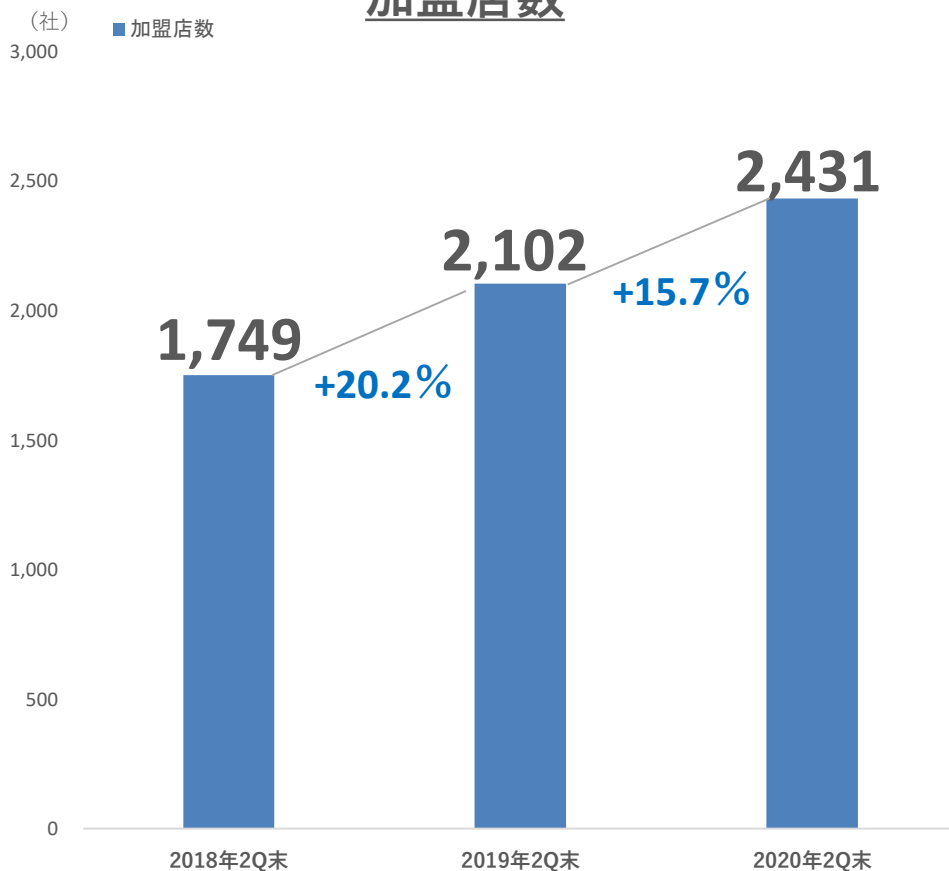
売上高・事業利益



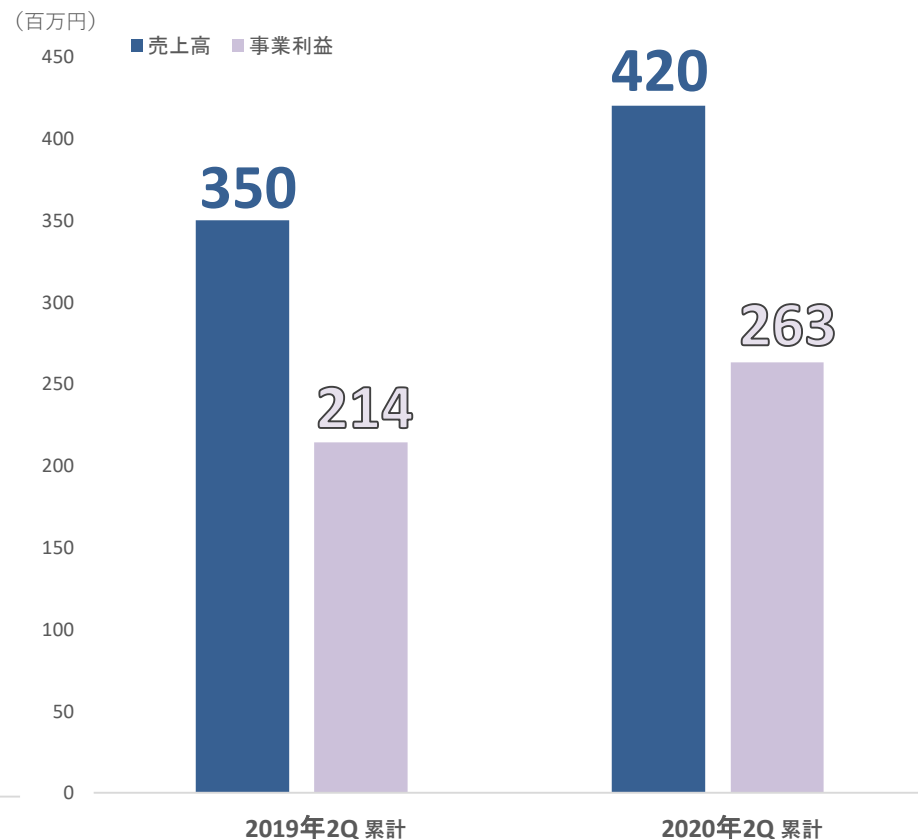
— 加盟店事業(KPI・業績) —

加盟相談所数 2,431件(+15.7%)、売上高420百万円(+20.1%)、事業利益263百万円(+22.8%)

加盟店数



売上高・事業利益

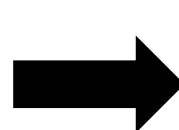


－ アプリ (APP) 事業 (Business Model) －

ブライダルネット
by  IBJ

単価 約5,000円
会員数 9,497名

※2020年6月末時点



サフマリエ
Zwei

グループ会社への
導線・退会抑止

Diverse

 YYC

単価 約6,000円
会員数 23,281名

 youbride

単価 約3,700円
会員数 12,274名

Diverse2020.2Q

売上 YoY +2.5%

事業利益 YoY +64.4%

※ youbride、YYCの単価は2020年7月末時点、会員数は2020年6月末時点

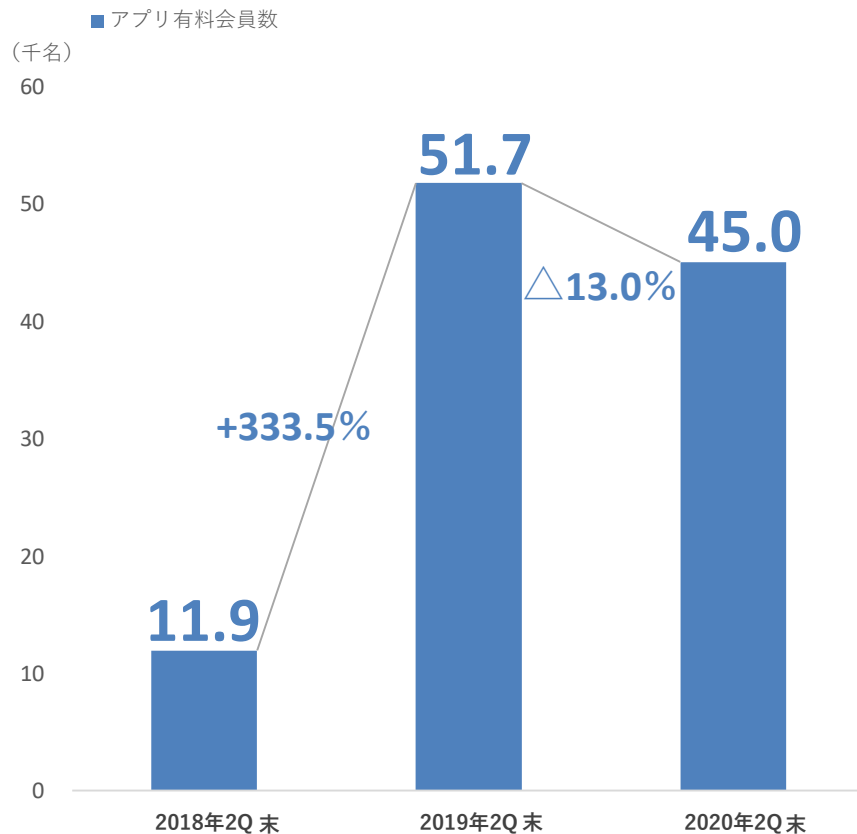
HOP

ー アプリ (APP) 事業 (KPI・業績) ー

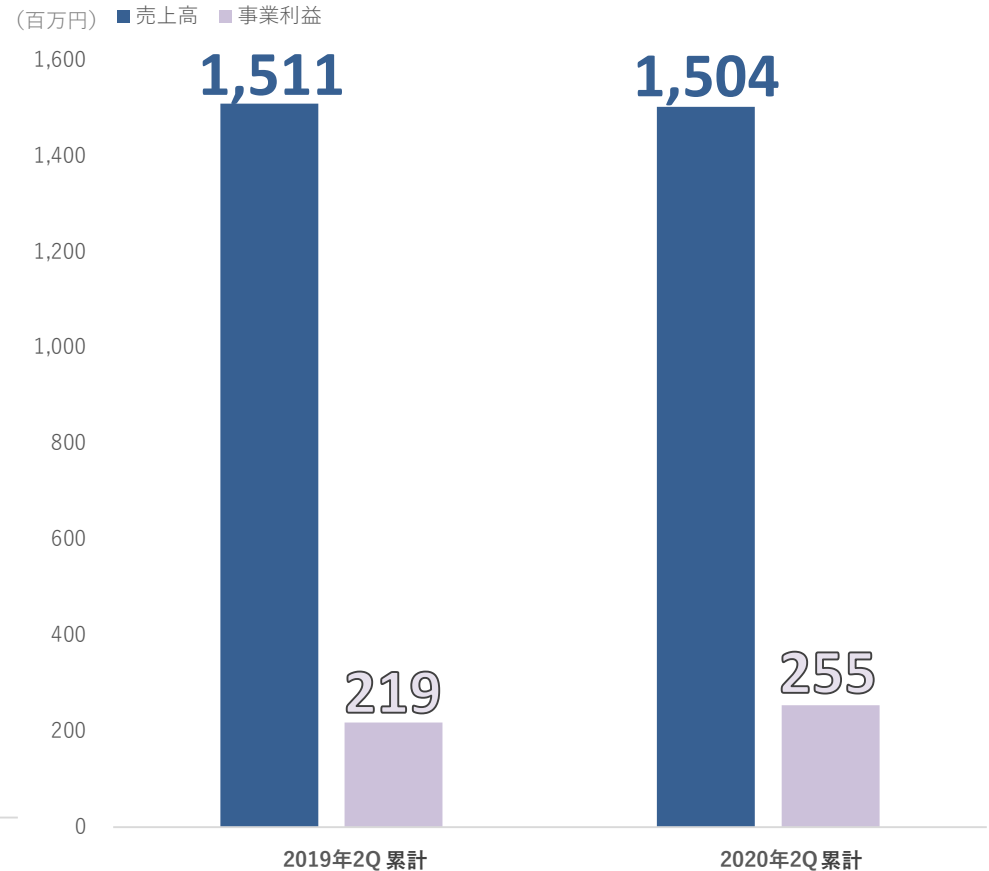
※ () 内は前期比

有料会員数45.0千名(△13.0%)、売上高1,504百万円(△0.5%)、事業利益255百万円(+16.3%)

有料会員数



売上高・事業利益



ーパーティー(Party)事業(Business Model)ー

PARTY☆PARTY 自社運営 21店舗

by IRI



参加費(都度払い) 単価 約3,100円
※7月末時点 (オンライン除く)
カップリング率 47%

オンラインから店舗開催のパーティーまで
ハイクオリティなサービスを提供

- ☑男女の人数差が僅少
- ☑自社会場運営
- ☑企画・運営のノウハウ
- ☑オンライン対応

+

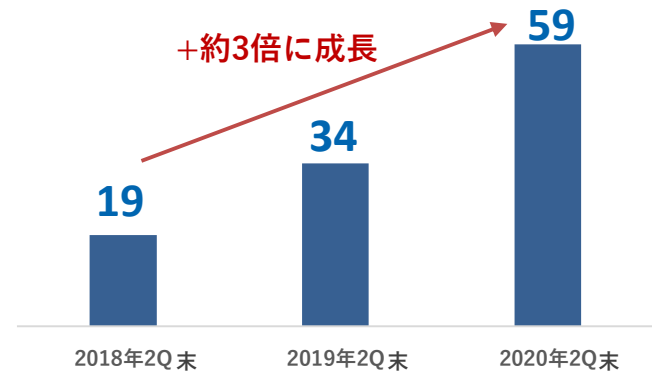
FC 59店舗



個人パーティー事業主
相談所加盟店
ウェディング会社
飲食店 etc

- ・登録料120～600万円
※エリアによって異なる
- ・月額システム利用料
4～8万円
※エリアによって異なる

FC店舗数

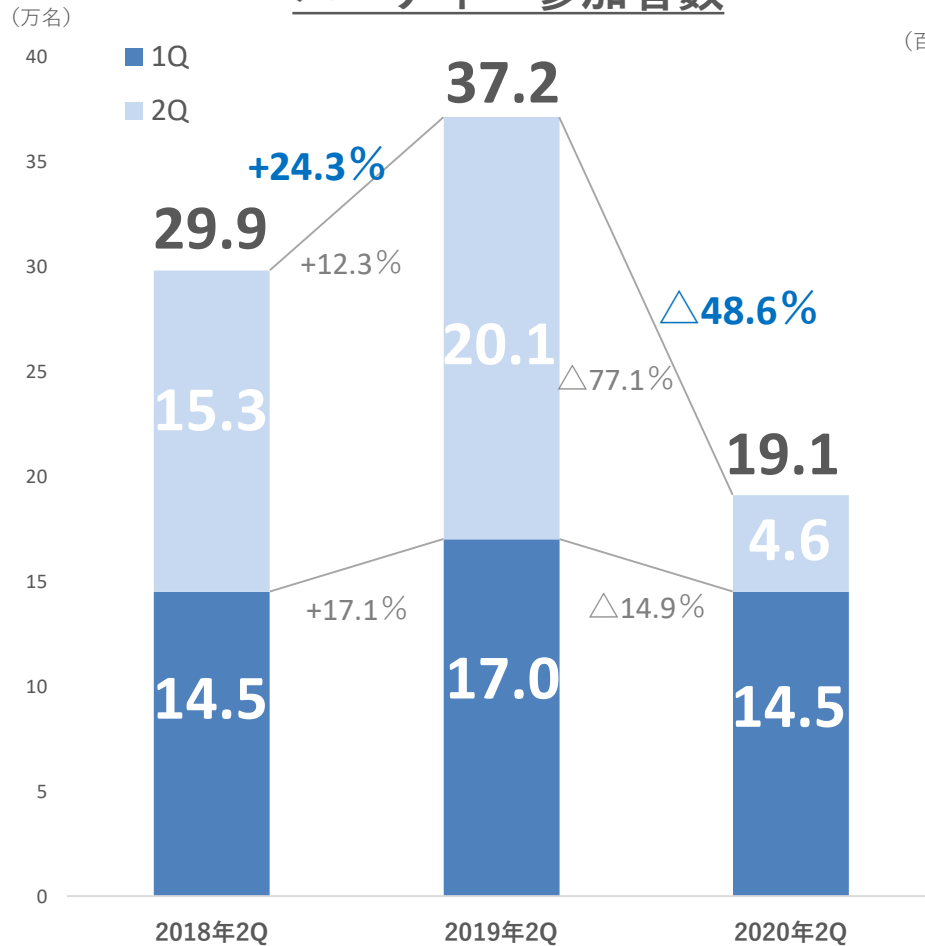


－パーティー(Party)事業(KPI・業績)－

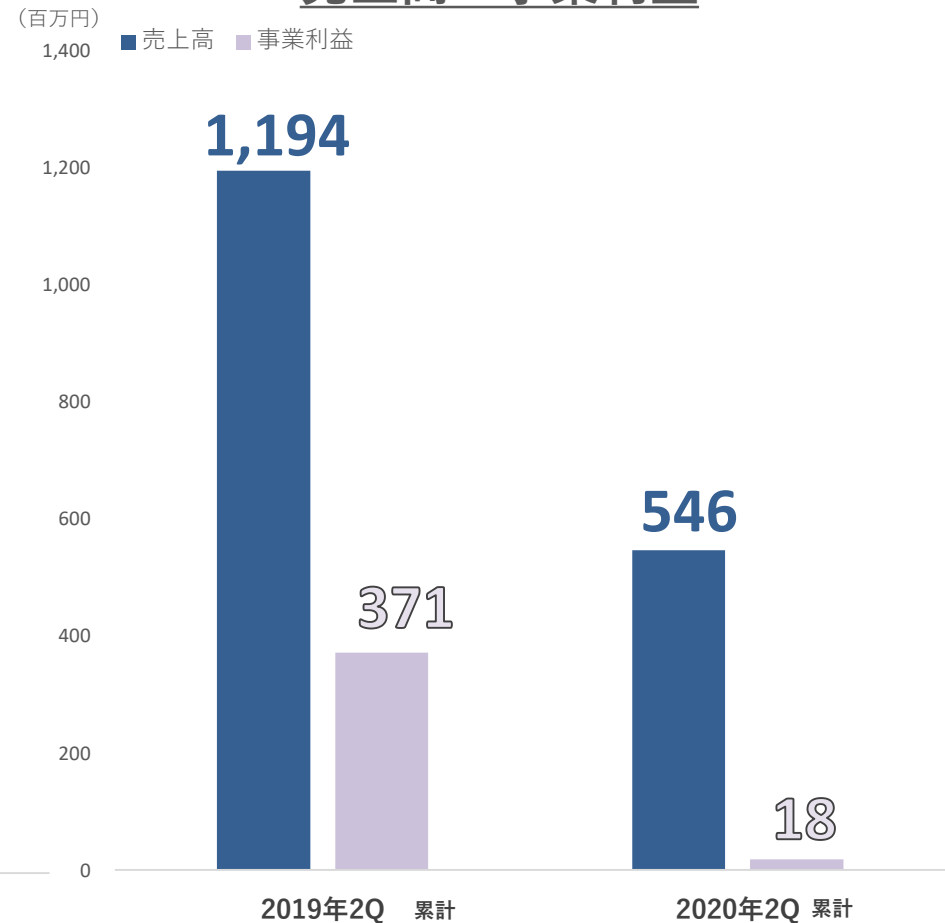
※ () 内は前期比

パーティー参加者数19.1万名(△48.6%)、売上高546百万円(△54.3%)、事業利益18百万円(△95.0%)

パーティー参加者数



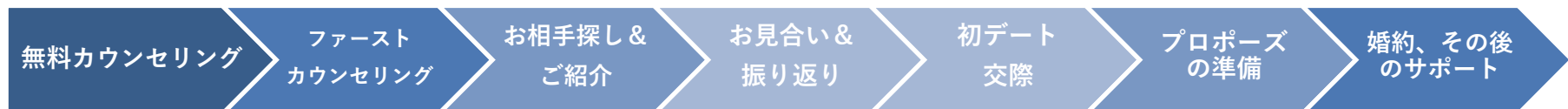
売上高・事業利益



一直営店事業(Business Model)

自社運営の結婚相談所 婚活ラウンジ IBJメンバーズ 全国12店舗

成婚までの流れ



必要書類

本人確認の証明書類、独身証明書、住民票
収入証明書、学歴証明書、資格証明書、写真

コース別の料金プラン

	気軽に始めるなら エントリー	男性人気No.1コース アシスト	女性人気No.1コース アシストプラス	充実のフルサポート プライム
出会いのスタイル	6種類	6種類	7種類	7種類
お見合い申込み	月10名まで	月20名まで	月20名まで	月30名まで
お見合い申受け	無制限	無制限	無制限	無制限
マッチングツール	みんなのフォト 共感マッチ お気に入り	みんなのフォト 共感マッチ お気に入り	みんなのフォト 共感マッチ お気に入り	みんなのフォト 共感マッチ お気に入り
紹介（推薦）	—	—	月3名まで	月3名まで
面談	—	年4回まで	年6回まで	年12回まで
パーティー	2回まで無料	2回まで無料	4回まで無料	4回まで無料
登録料	¥30,000	¥30,000	¥30,000	¥30,000
活動サポート費	¥135,000	¥190,000	¥239,000	¥379,000
月会費	¥15,500	¥15,500	¥15,500	¥30,000

会員数 5,885名 (2020年2Q時点)

会員一人当たりのLTV 約50万円

会員の平均活動期間1.5年

成婚率 50.8% (2019年1月～12月の主要コース実績)

※一定期間内における退会者のうち、成婚退会者の割合を『成婚率』とする

加盟相談所の模範店舗として

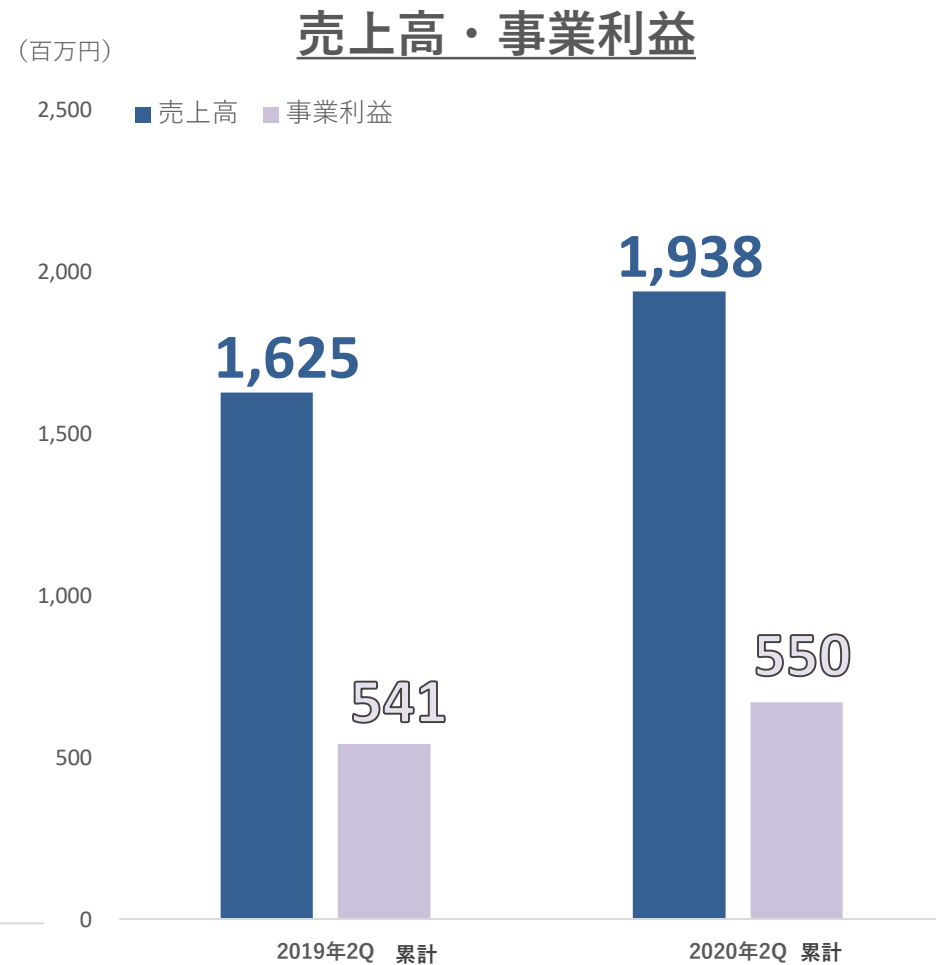
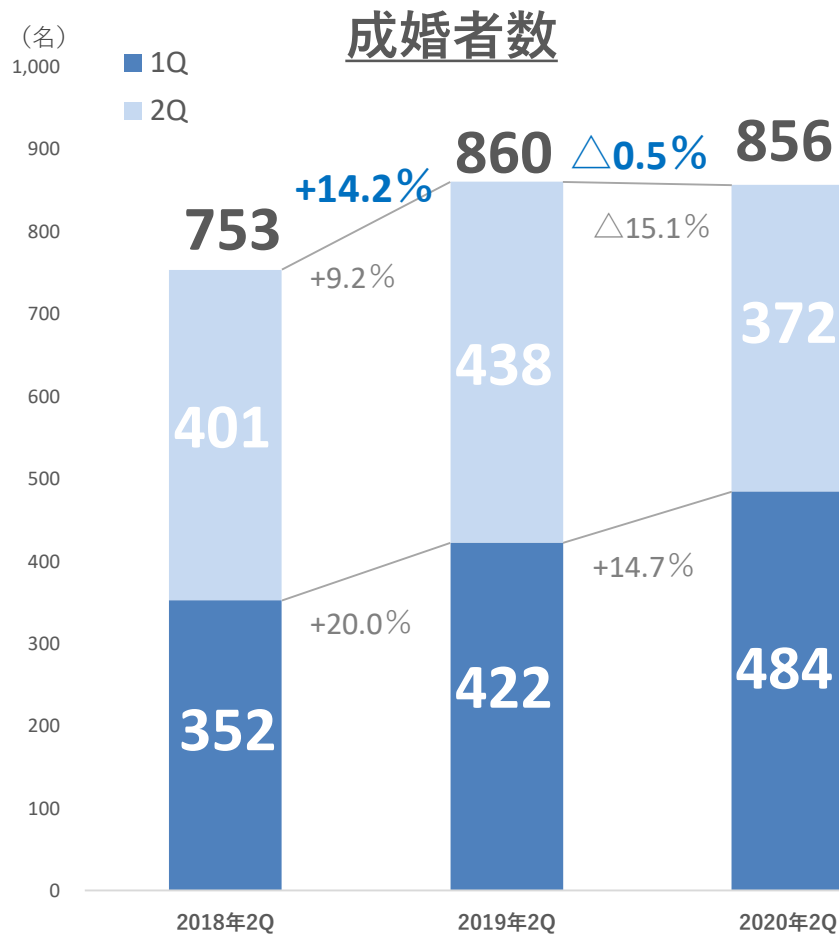
求心力を高めるため

クオリティ(ヒト・会員・店舗・サービス)重視

一直営店事業(KPI・業績)

※ () 内は前期比

成婚者数856名($\triangle 0.5\%$)、売上高1,938百万円(+19.3%)、事業利益550百万円(+1.7%)



ー ライフデザイン事業(Business Model) ー

婚活事業

婚活パーティー

婚活アプリ

結婚相談所

成婚カップル創出

ライフデザイン成約件数

1,150件

※2020年2Q累計

指輪



ウェディング



ハネムーン



保険



住宅



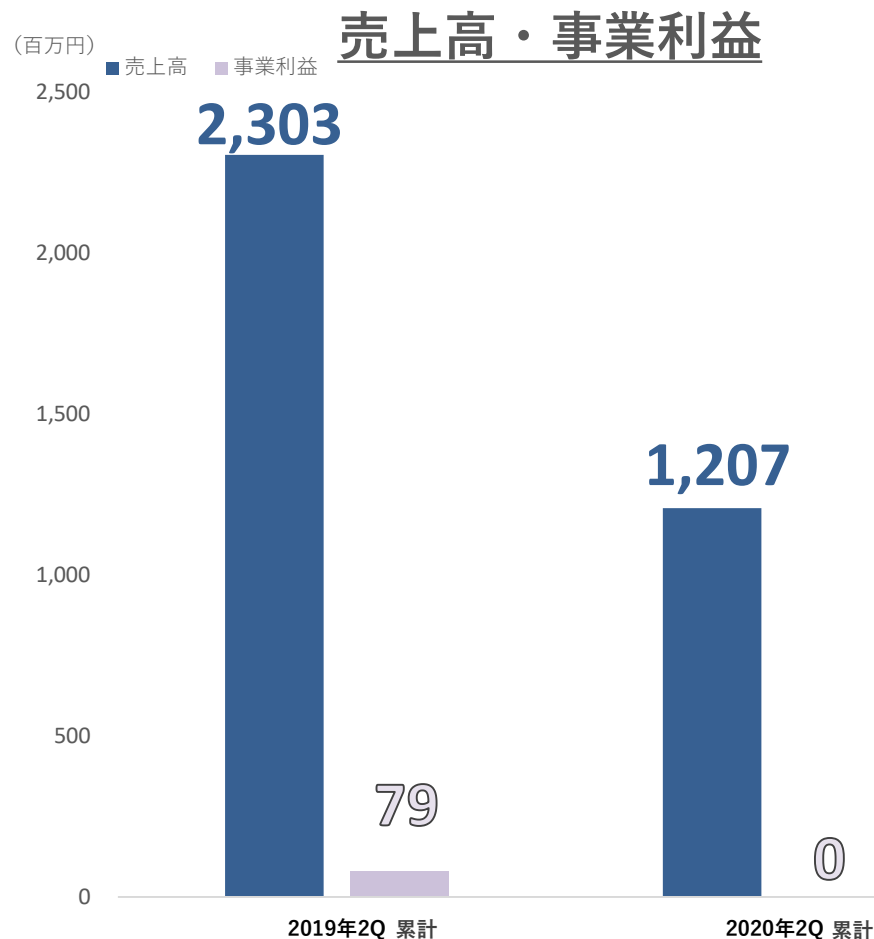
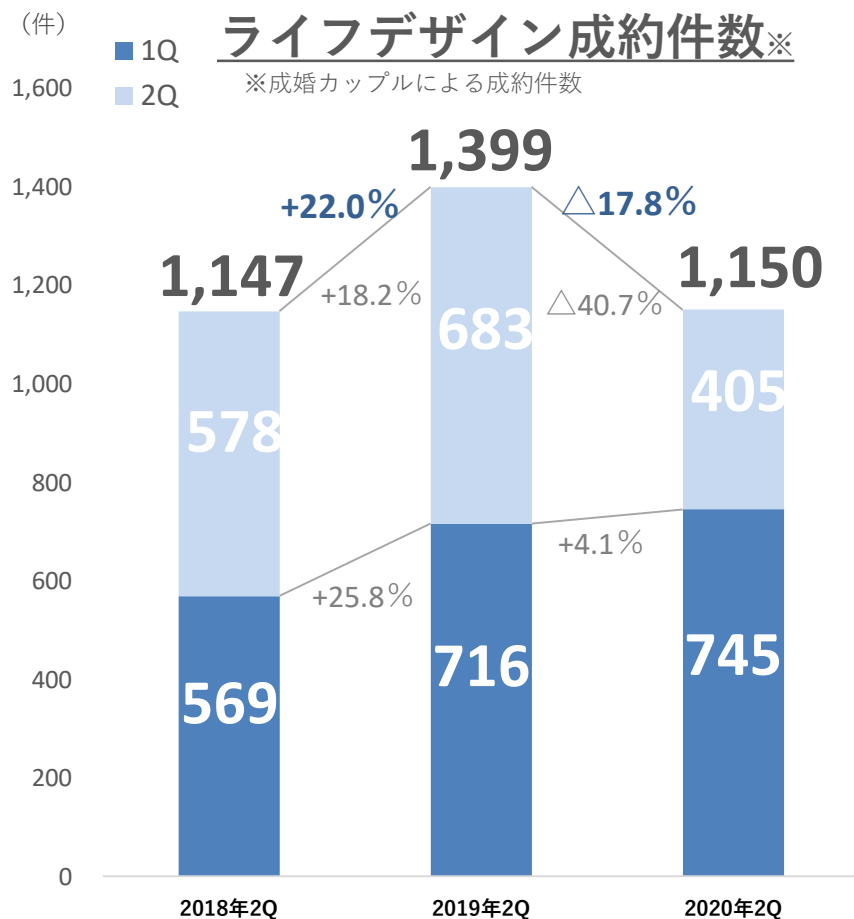
人材派遣



ー ライフデザイン事業(KPI・業績) ー

※ () 内は前期比

成約件数1,150件(△17.8%)、売上高1,207百万円(△47.6%)、事業利益0円



－ グループ会社業績 －

2020年2Q累計

売上

事業利益

Diverse

1,325百万円

171百万円



60分500円の韓国語スクール
K Village Tokyo
Course Korean language school

330百万円

26百万円



サムリエ

516百万円

60百万円

zwei

397百万円

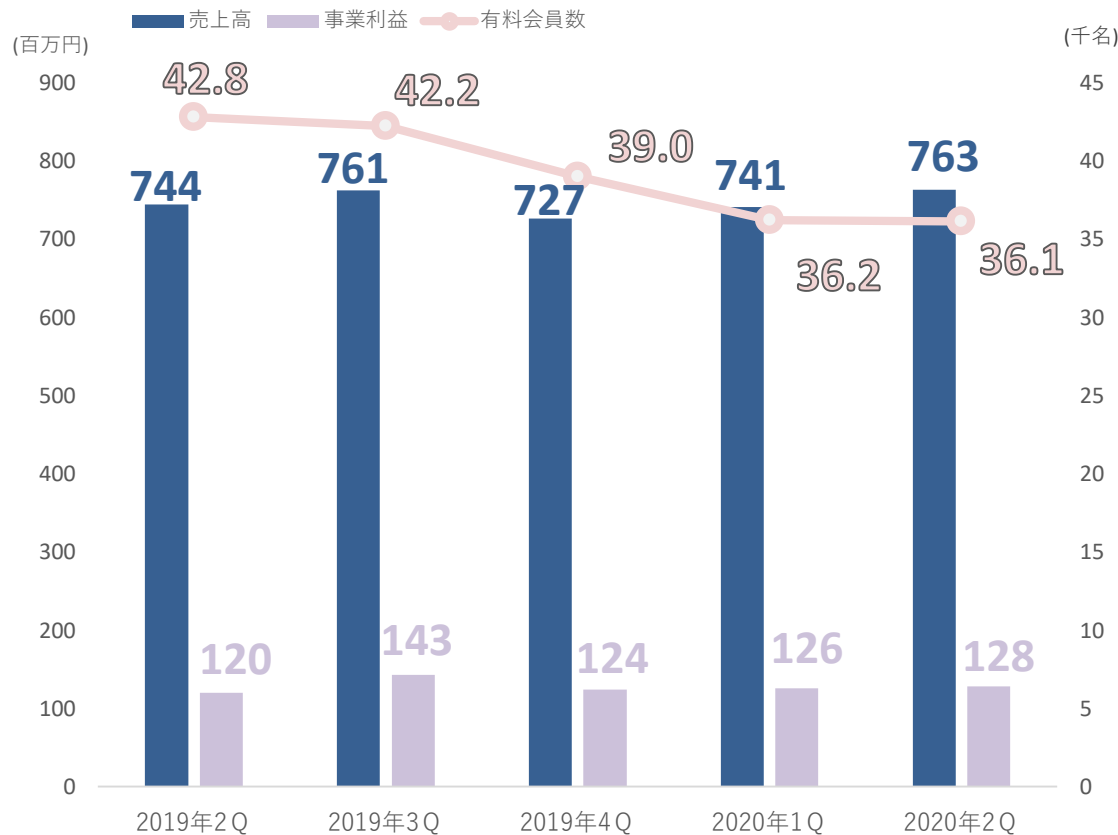
△ **34**百万円

3. 成長戦略

ーメイン事業の今後のシナリオ①ー

◇アプリ(App)事業の四半期収益推移

売上高・事業利益/有料会員数



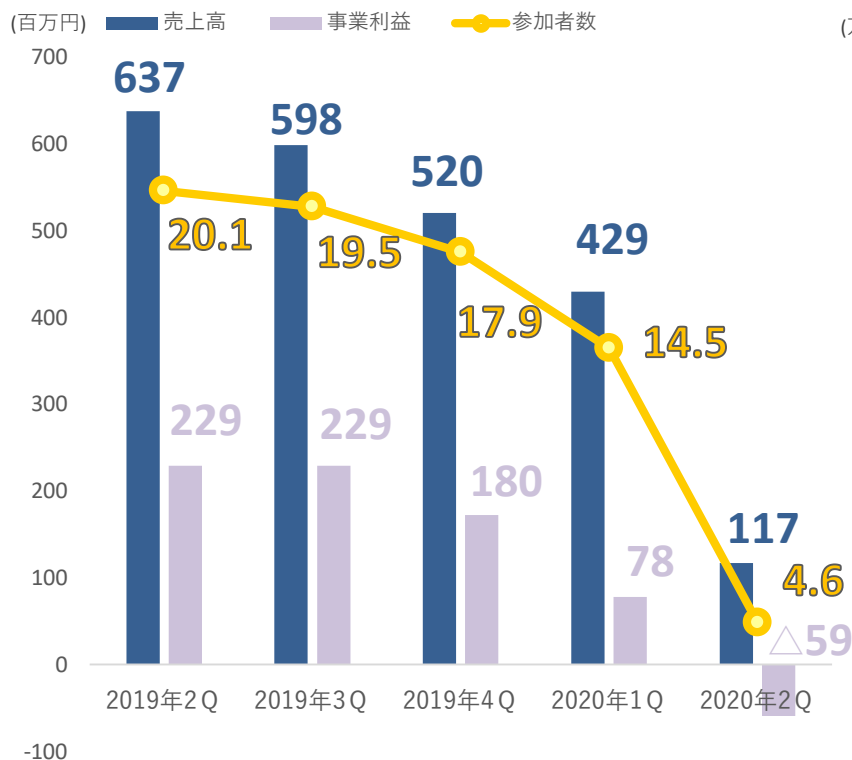
サービス連携による
会員基盤拡大
サイトクオリティ向上

⇒会員数は減少傾向だがコストコントロールで利益率UP

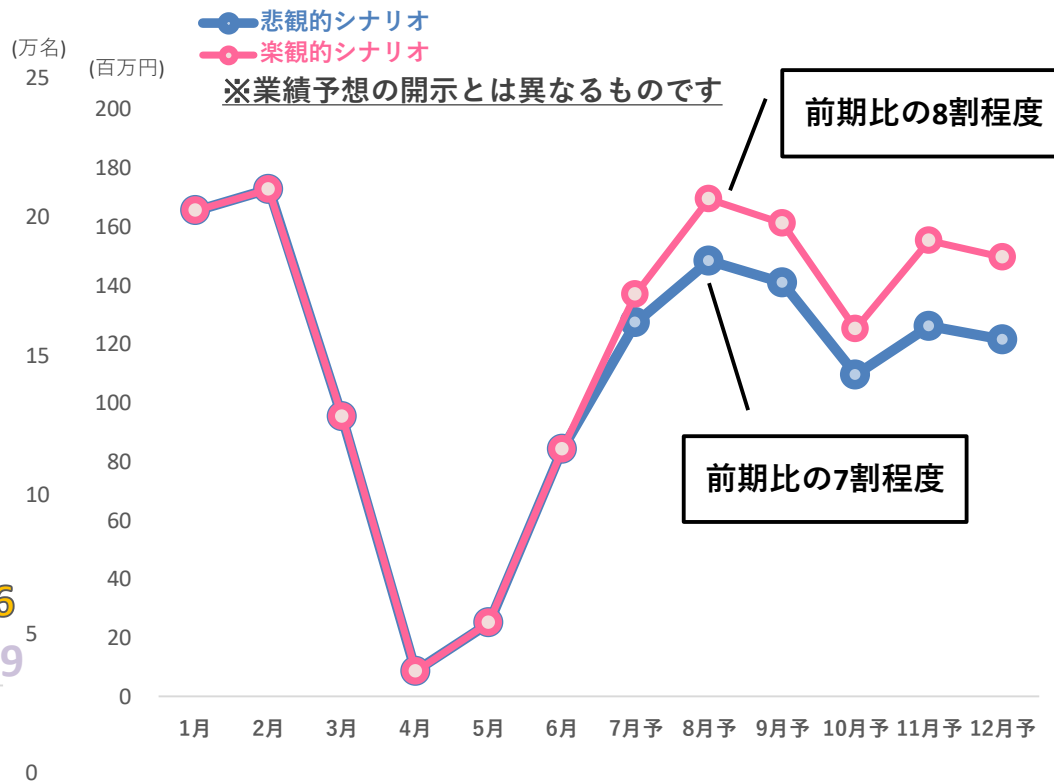
ーメイン事業の今後のシナリオ②ー

◇イベント(Party)事業の四半期収益推移

売上高・事業利益/参加者数



IR的2つのシナリオ予想(売上高)



●楽観的シナリオ

婚活需要は高いがマーケットを見極めて慎重に広告費等を投下するため前期比の8割程度に留まる

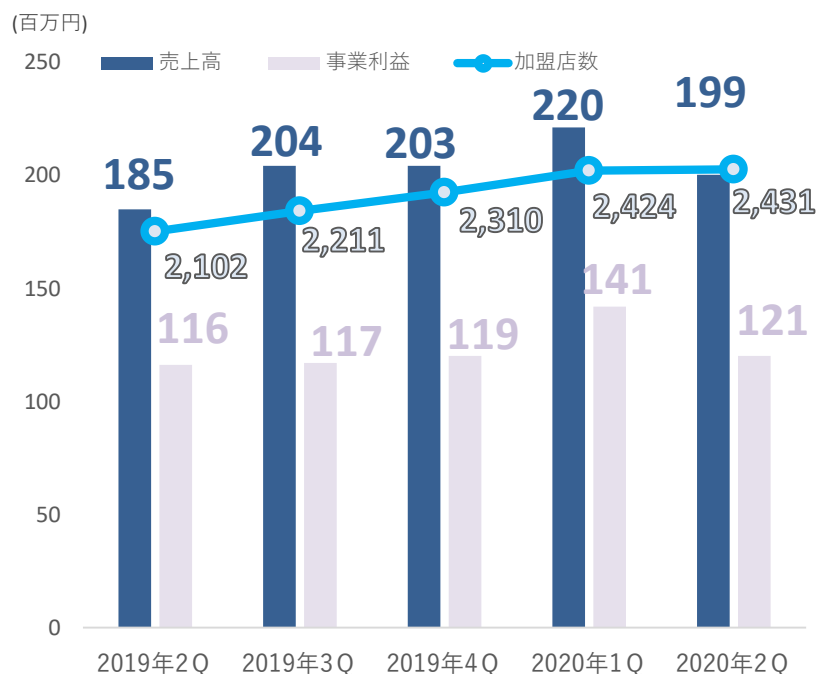
●悲観的シナリオ

マーケットは人が集まるサービスを選ばなくなり、前期比の7割程度が関の山

ーメイン事業の今後のシナリオ③ー

◇相談所(Marriage Consulting)事業の四半期収益推移

【加盟店】売上高・事業利益/加盟店数



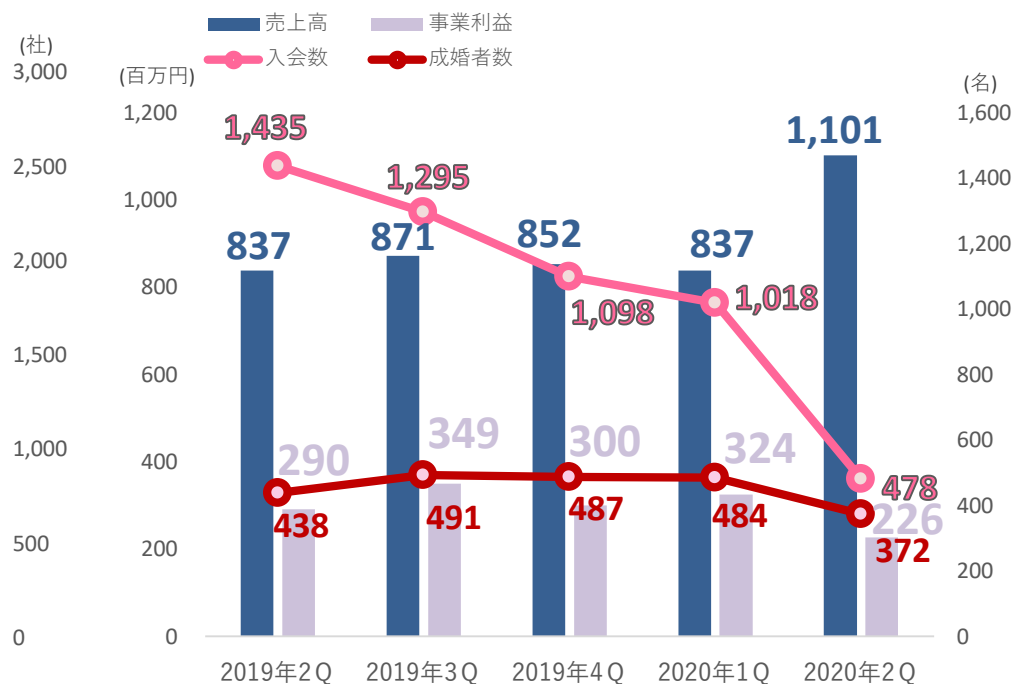
加盟店事業

加盟店増加による地方戦略(地方の会員の取り込み)とデータベースの価値向上

直営店事業

入会数と成婚者数の増加による会員の流動性を高め、質の高いサービス提供

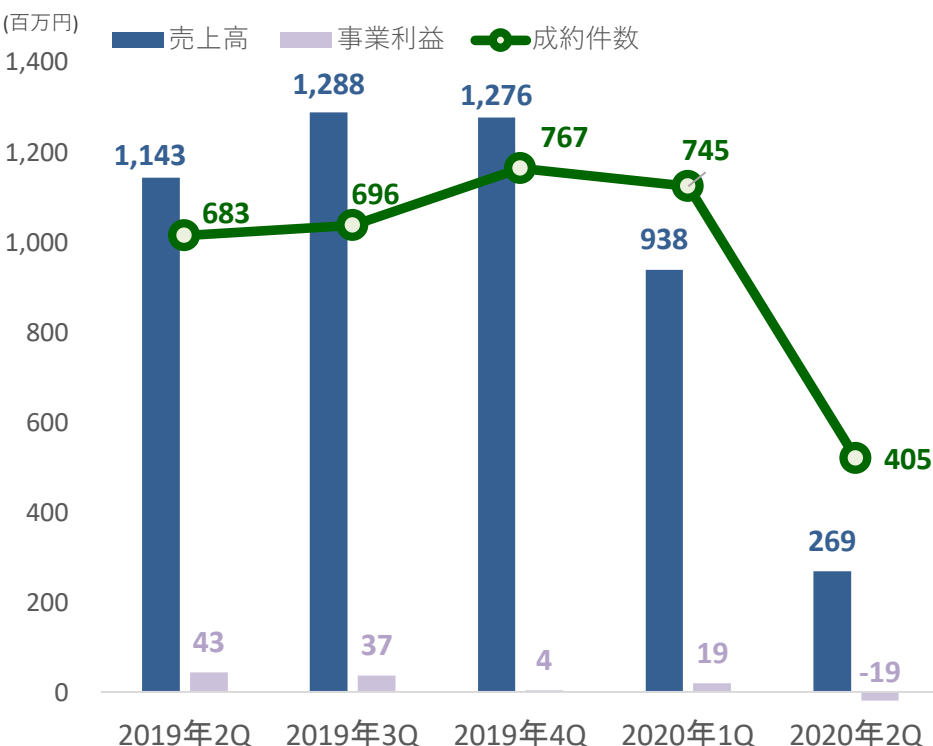
【直営店】売上高・事業利益/入会数・成婚者数



ーメイン事業の今後のシナリオ④ー

◇ ライフデザイン (Life Design) 事業の四半期収益推移

売上高・事業利益/成約件数



IBJ 旅行事業を営むかもめ

(件)

コロナウイルスの影響のため、
国からの助成金を受け取ることで
僅少でも固定費(コスト)緩和を図る



IBJ wedding 式場送客、ウェディング情報誌

0

ツヴァイのイオンウェディングと統合し、
地方の加盟店からの送客数を増加させる

4. APPENDIX

—今後の対面サービス運営における 新型コロナウイルス感染対策—

全対面サービスにおいて、感染拡大防止のための対策を徹底

マスク着用、店舗の消毒、換気、密にならない環境づくりはもちろんのこと、



強固な財務基盤を活かしつつ、将来の成長のために投資を継続。
店舗・広告戦略はマーケットの状況を慎重に見極めて実行していく

－貸借対照表－

(百万円)

	2019年12月末	2020年6月末	増減
流動資産	5,762	6,639	+876
現金及び預金	4,358	4,983	+624
固定資産	5,525	7,119	+1,593
有形・無形資産	1,608	3,038	+1,430
投資その他の資産	3,917	4,080	+163
資産合計	11,288	13,758	+2,469
流動負債	3,966	6,669	+2,703
固定負債	1,958	1,928	△30
負債合計	5,925	8,597	+2,672
資本金・資本剰余金	1,476	1,476	±0
利益剰余金	4,367	4,186	△187
自己株式	△1,007	△1,007	+0
評価換算差額等	99	92	△6
新株予約権	30	0	△29
純資産合計	5,363	5,160	△203
負債純資産合計	11,288	13,758	+2,469

— キャッシュ・フロー —

(百万円)

2019年12月末 (連結)	2020年6月末 (連結)	TOPICS
営業活動による キャッシュ・フロー	2,460	181 コロナの影響
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,882	△2,077 ツヴァイ取得
財務活動による キャッシュ・フロー	935	2,412 ツヴァイ取得
現金同等物の増減額	513	624
現金同等物の期首残高	3,859	4,385
現金同等物の期末残高	4,385	5,009



(株式会社IBJ/ 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

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、2020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