



2016年12月期 通期決算説明資料

株式会社IBJ

東証一部：6071

2017年2月

1 2016年12月期
決算概要

2 事業別サマリ

3 成長戦略

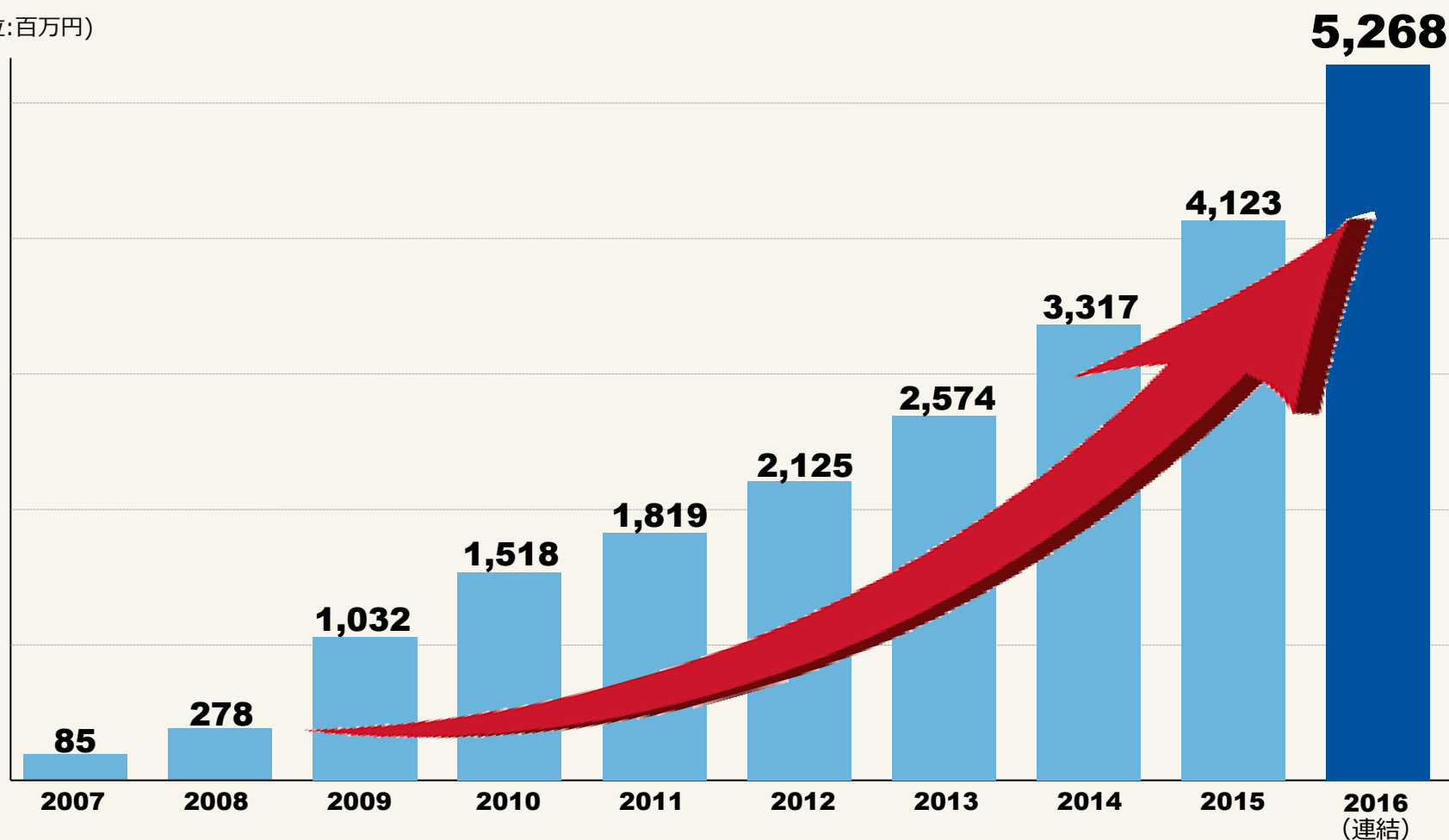
4 株主還元

5 参考資料

1 2016年12月期 決算概要

10期 連続増収を達成

(単位:百万円)



営業利益は

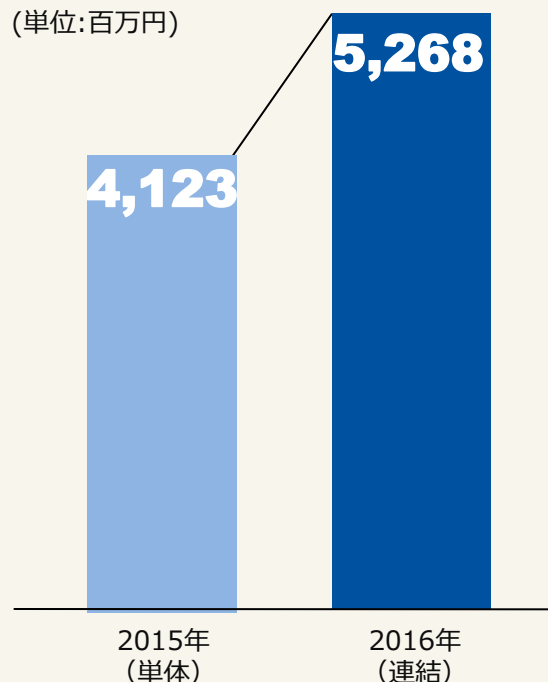
+30%

成長を継続

売上高

前年同期比 **+27.8%**

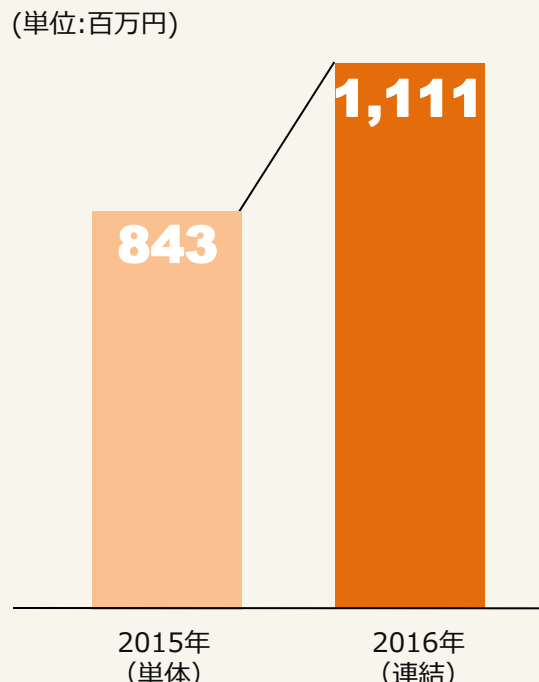
(単位:百万円)



営業利益

前年同期比 **+31.8%**

(単位:百万円)



メディア部門

※内部売上除く
※連結

売上高 :

3,777百万円 前年同期比 **+33.7%**

セグメント利益 :

1,544百万円 前年同期比 **+28.8%**

サービス部門

※内部売上除く

売上高 :

1,490百万円 前年同期比 **+15.0%**

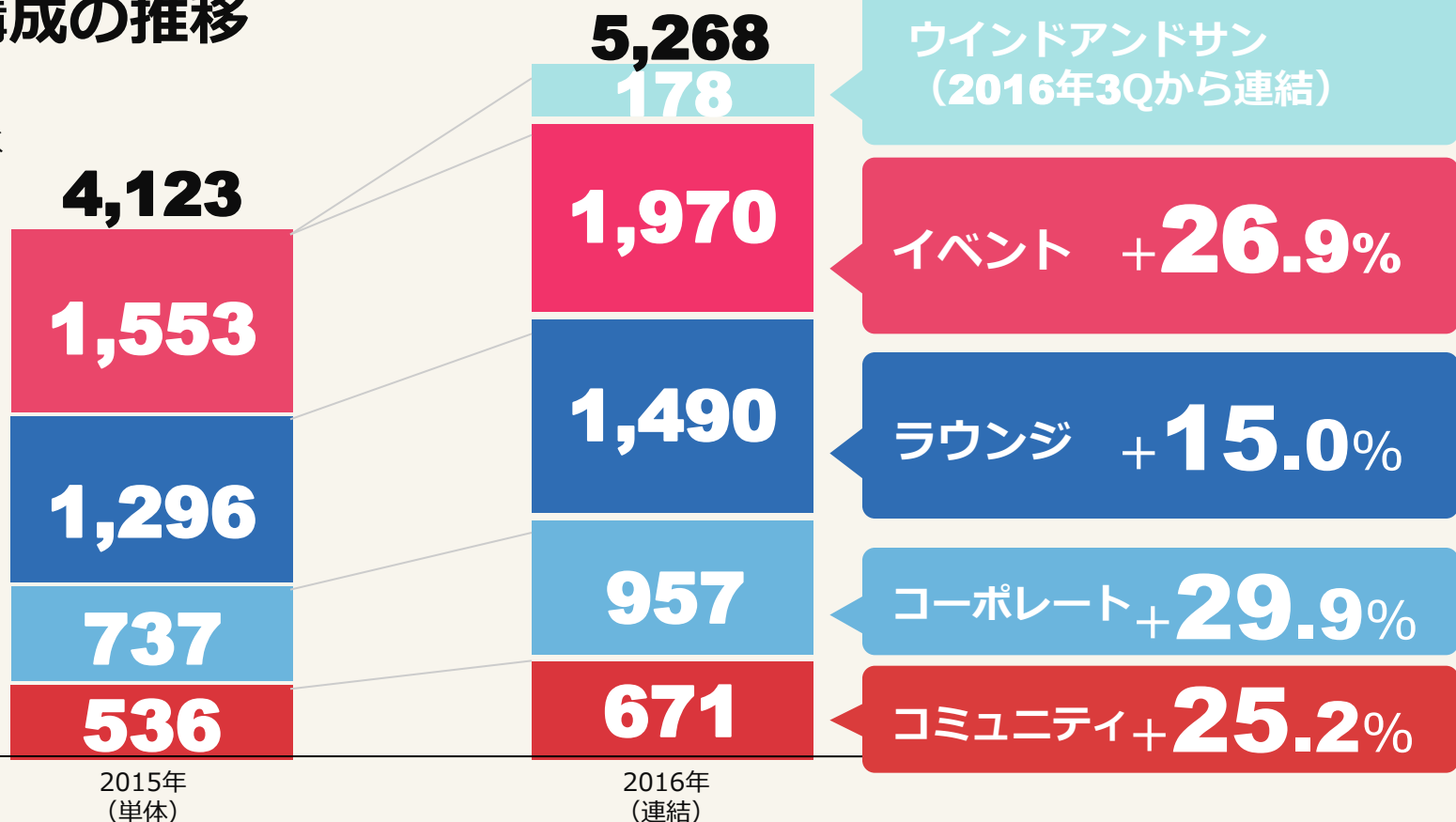
セグメント利益 :

605百万円 前年同期比 **+21.7%**

全事業が2ケタ成長

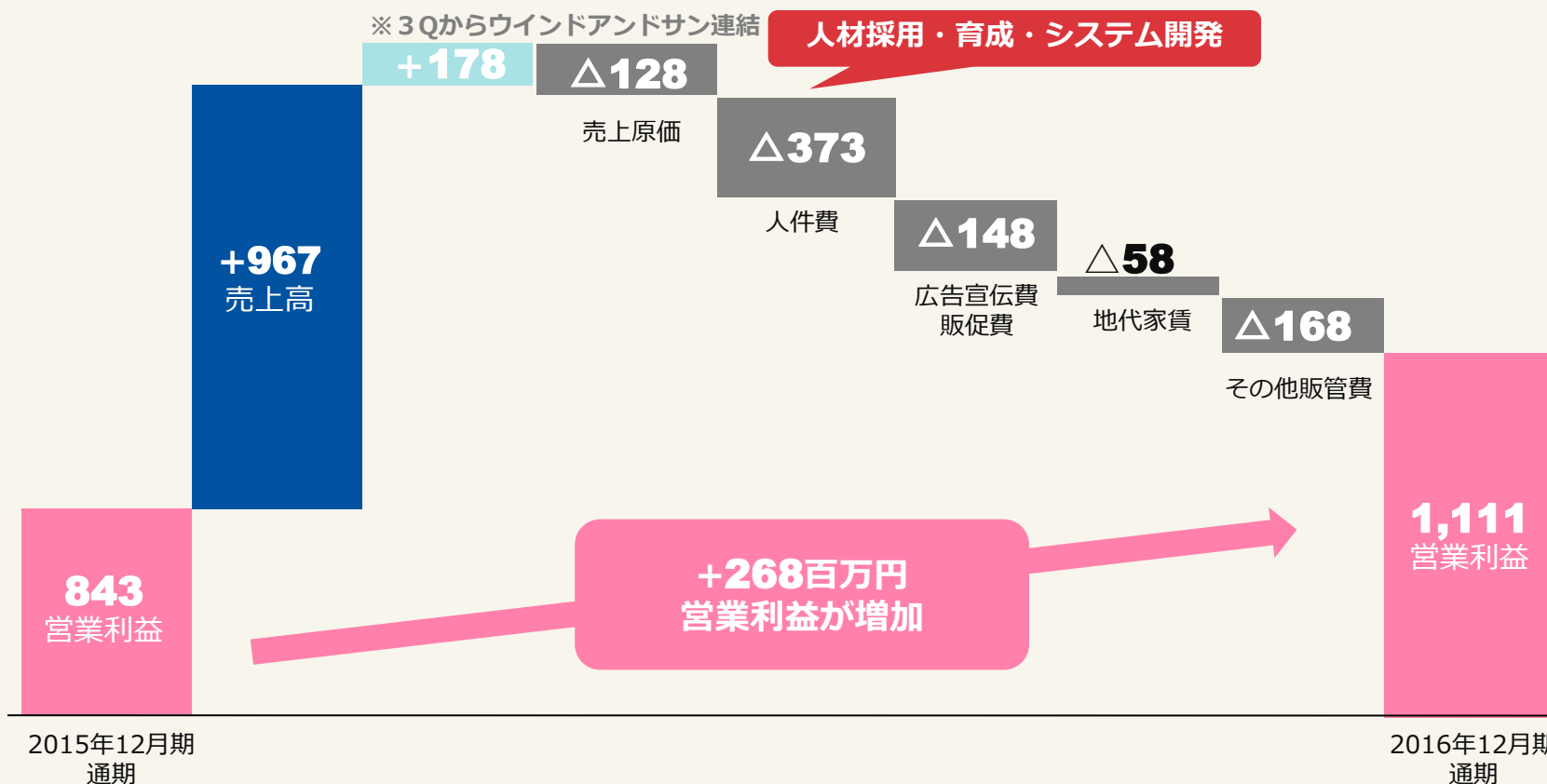
売上構成の推移

(単位:百万円)
※内部売上除く



利益拡大 と積極的な 成長投資 を両立

(単位:百万円)

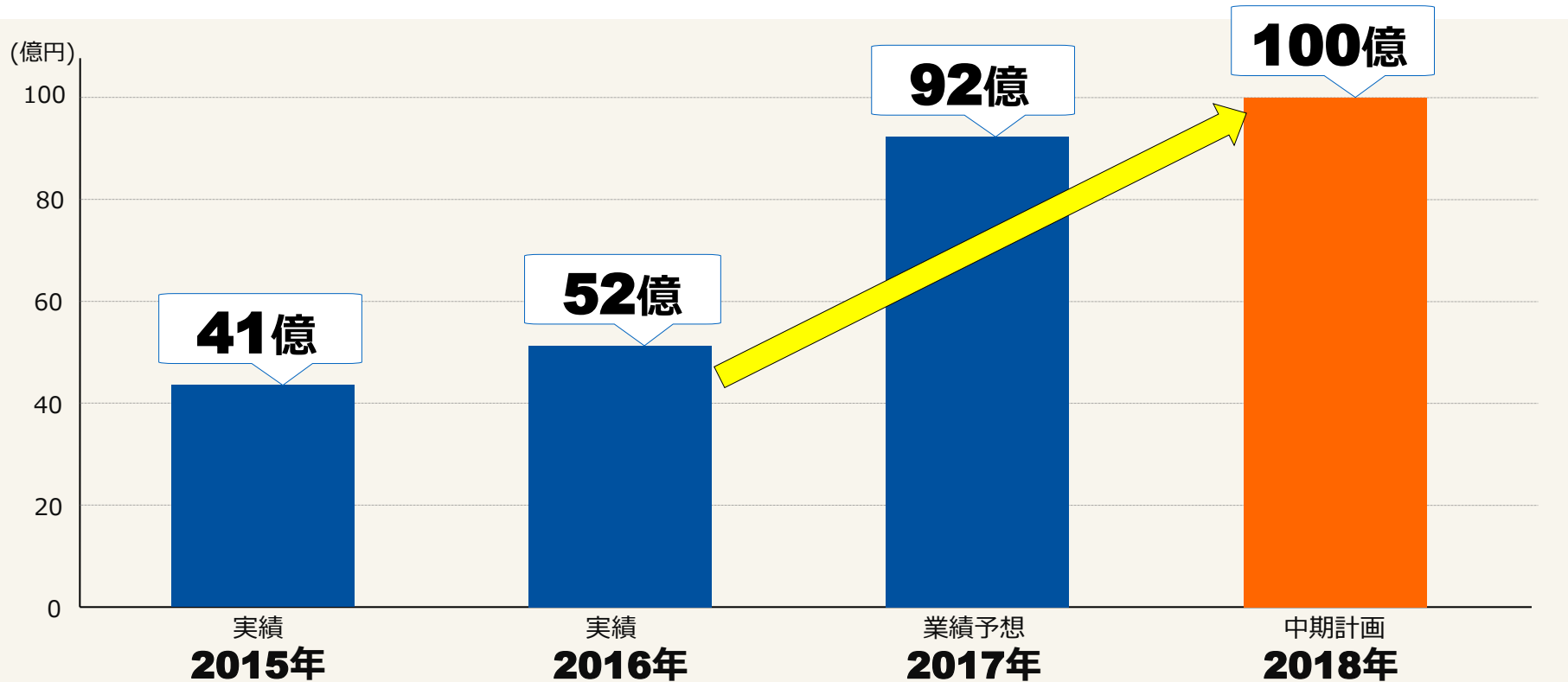


グループ会社 3社を連結

(単位:百万円)

	2016年 (実績) 3Qからウインドアンドサン連結	2017年 (予想) ウインドアンドサン,かもめ連結	前年比
売上高	5,268	9,259	+75.7%
営業利益	1,111	1,281	+15.3%
経常利益	1,106	1,276	+15.3%
当期純利益	725	862	+18.8%

売上高は計画を上回り進捗する見込み



IBJ会員データベースの活用でシナジーを最大限発揮し、グループ会社の利益率改善へ

2

事業別サマリ

当期は無料会員獲得に注力 競合との差別化で中長期成長へ

2017年売上計画・KPI目標

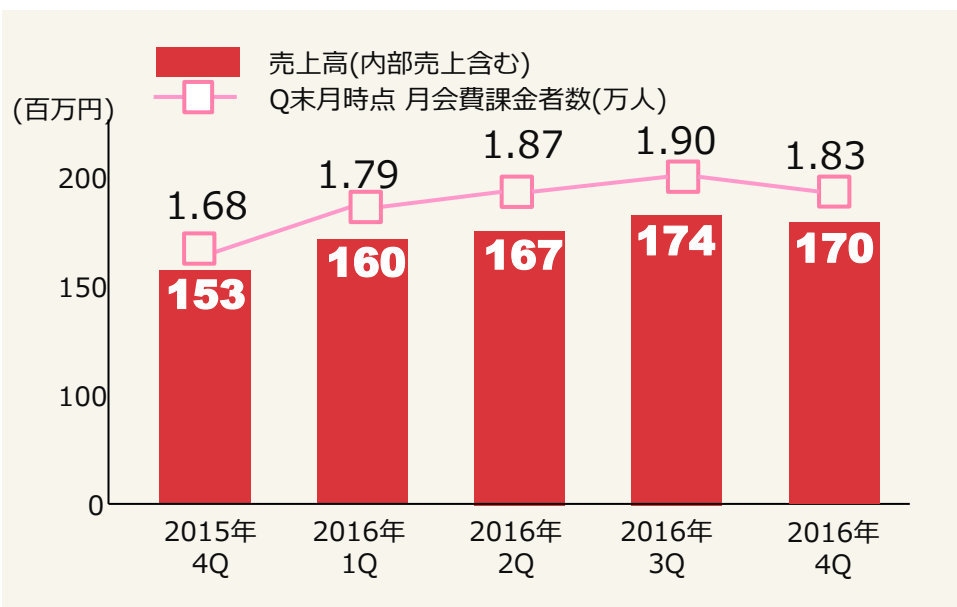
541百万円

※2016年実績 671百万円

無料入会者数（月）

1.9万人

※2017年1月実績 0.9万人



入会増加策

- ・新規入会無料化（2016年11月15日から）
- ・性格診断アプリからの送客
- ・ネイティブアプリ リニューアル

競合との差別化

- ・PARTY☆PARTY参加者のアフターマッチング機能
- ・AI笑顔化プログラム実装（東大との共同研究）

全国33店舗の稼働率最大化を優先

※2016年は出店10・増床2

2017年売上計画・KPI目標

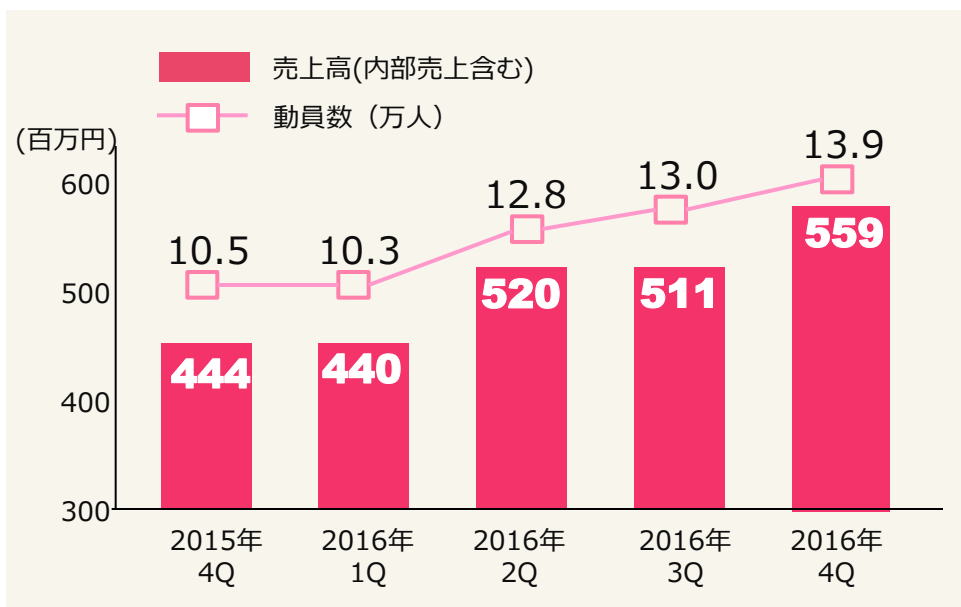
2,393百万円

※2016年実績 **2,030**百万円

年間動員数

約63万人

※2016年実績 約**50**万人



新規顧客取込み策

- ・会員基盤を持つ企業とのイベント開催

→“婚活”色を薄め、参加ハードルを下げる

リピーター増加策

- ・イベント企画と店舗運営に
ラインを分割強化

→企画の種類・本数の充実と
接客のクオリティアップ

男性入会比率が飛躍的に向上、 成婚者数増へ

33.8%(1Q)→48.9%(4Q)

2017年売上計画・KPI目標

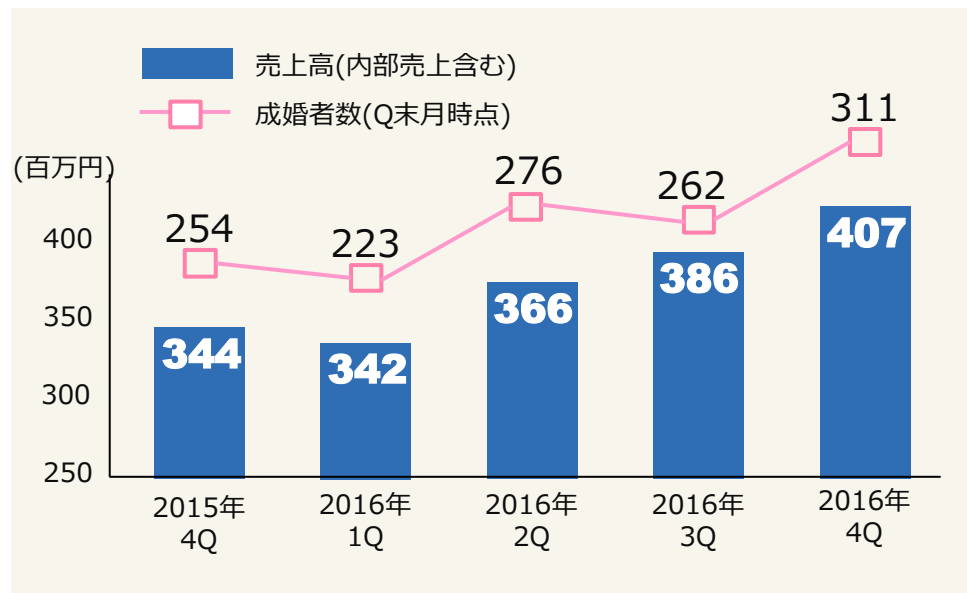
1,700百万円

※2016年実績 1,502百万円

年間男性入会比率

50%超

※2016年実績 40.5%



男性入会增加策

- ・ハイクラス男性限定入会キャンペーン実施
- ・病院、医大と提携
- ・入会営業のインセンティブを男性重視に変更

お見合い増→中途退会抑止
成婚増 →提携先への送客増

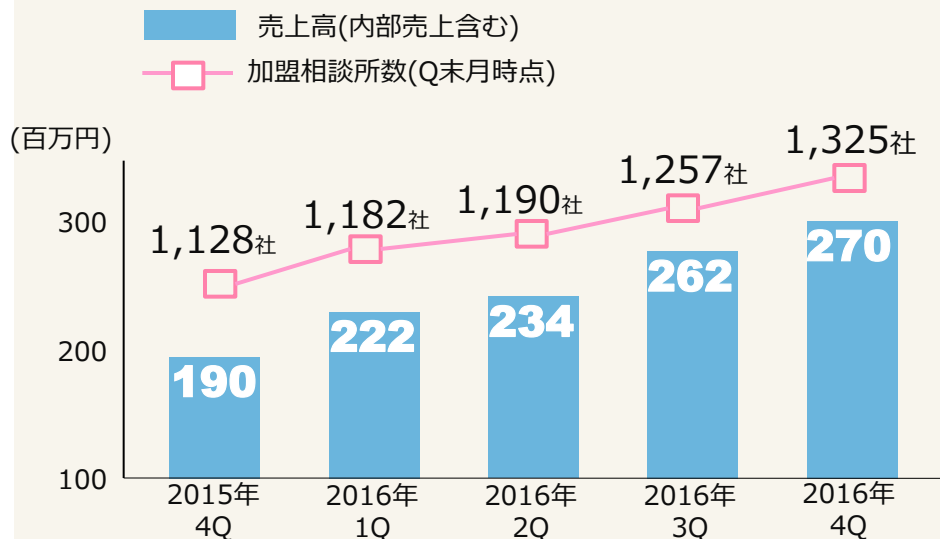
新規加盟数30件/月× 法人パッケージ比率向上へ

2017年売上計画・KPI目標

895百万円
新規加盟数
365件

※2016年実績 **778**百万円
※メディア・ウェディング売上除く

※2016年実績 **289**件



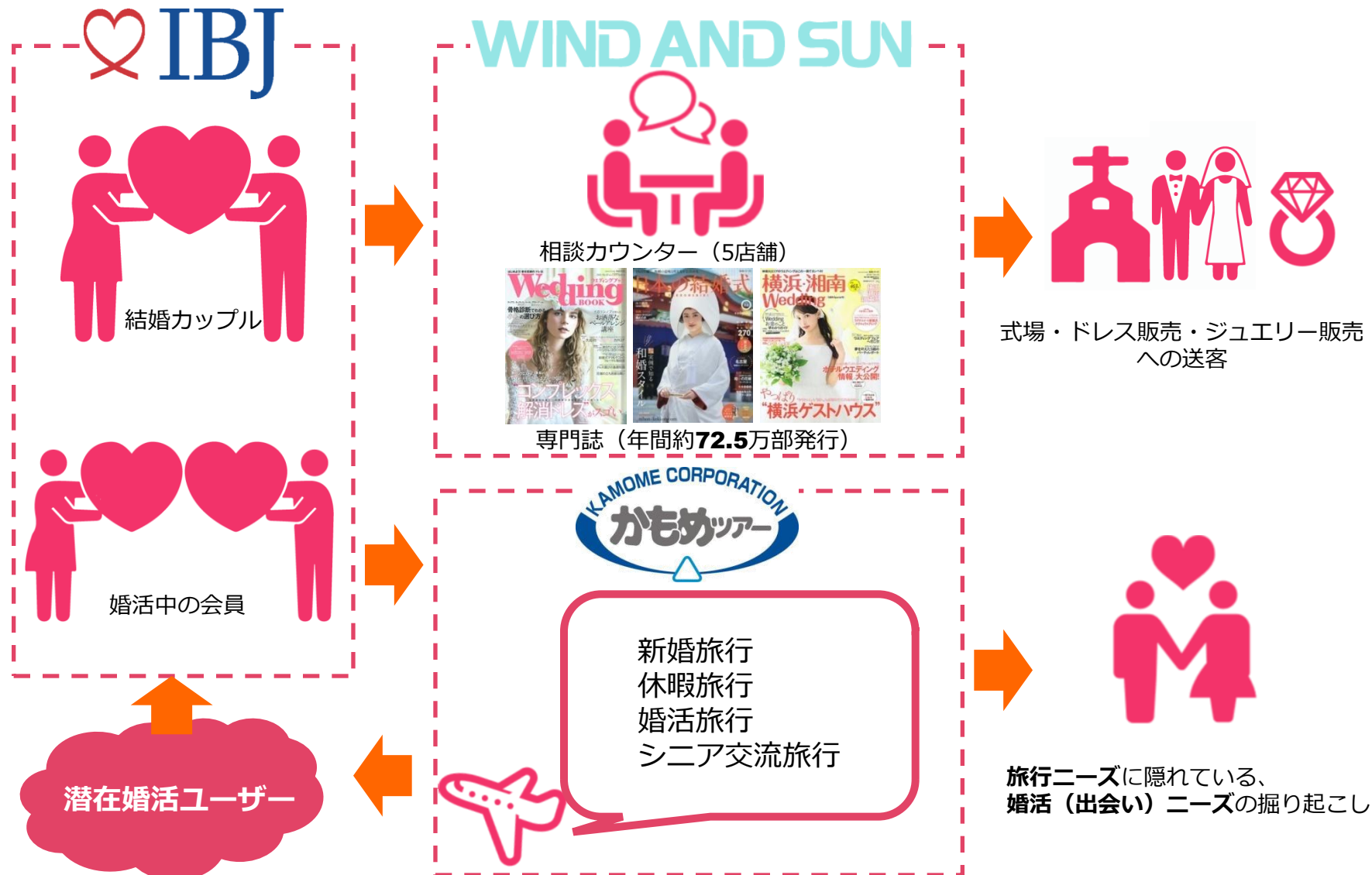
加盟数増加施策

- ・ フランチャイズフェアへの積極出展
- ・ 広告・マーケティング投資
- ・ 営業ラインの増員

単価アップ施策

- ・ 相談所+イベント事業 セット販売強化
- ・ 会員保有企業へ新規事業として提案
- ・ 新機能追加による
システム料の段階的な価格改定

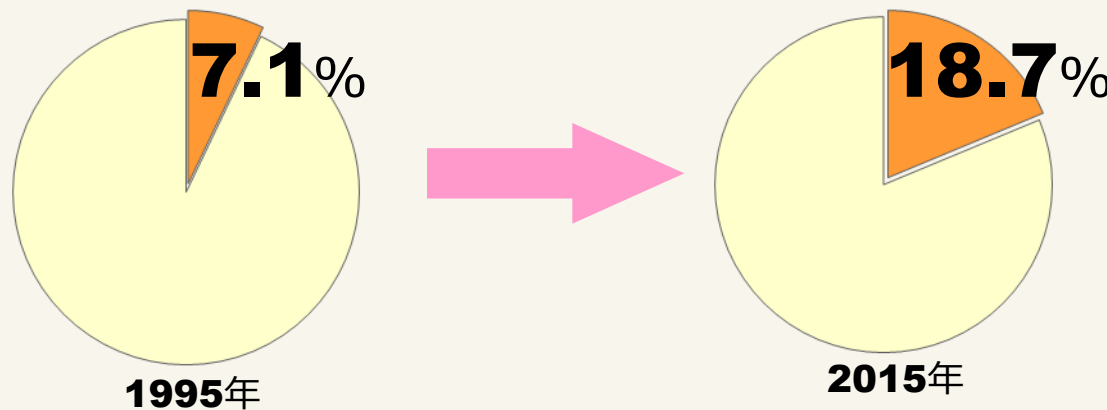
結婚後のみならず、婚活中の会員ともシナジー創出



3 成長戦略

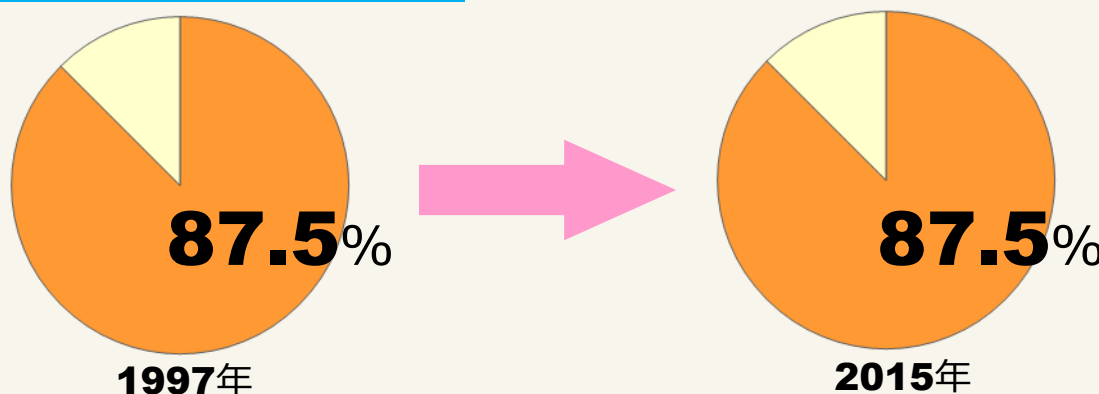
未婚率は上昇も、結婚志向は変わらず高い

生涯未婚率



生涯未婚率：「45～49歳」と「50～54歳」未婚率の平均値から、「50歳時」の未婚率（結婚したことがない人の割合）を算出
出典：総務省統計局「国勢調査報告」を基に作成

「いずれ結婚するつもり」の未婚者

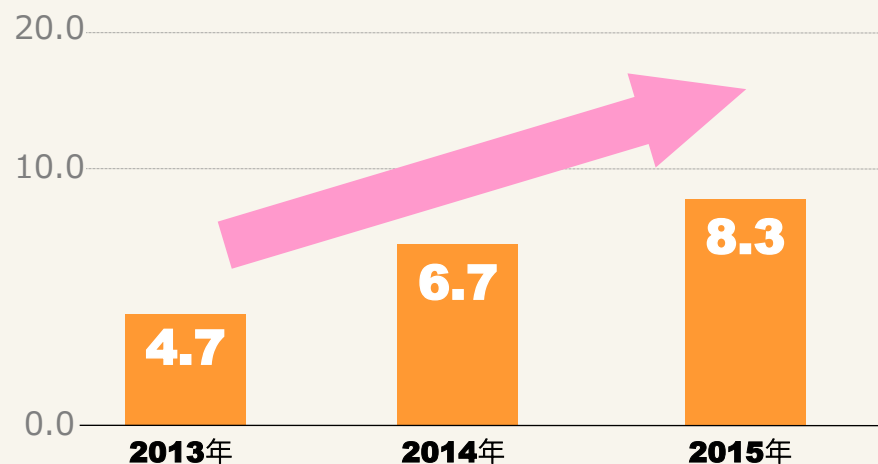


対象：18～34歳の未婚者

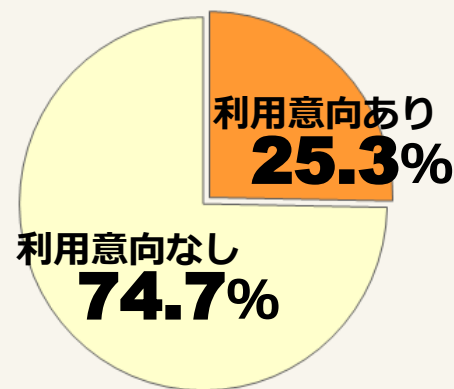
出典：国立社会保障・人口問題研究所「出生動向基本調査」を基に作成

婚活サービスのニーズが高まり、 利用者は増加傾向

■ 婚活サービスによって結婚した人の割合は増加 ■ 約4人に1人が婚活サービス利用意向あり
(%)



※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル中/
2013年～2015年に結婚した既婚者



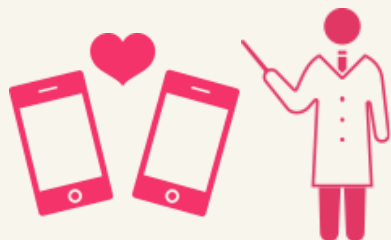
※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル中/
恋愛もしくは結婚意向がある恋人がいない独身者

出典：婚活実態調査2016（リクルートブライダル総研調べ）

売上拡大要素

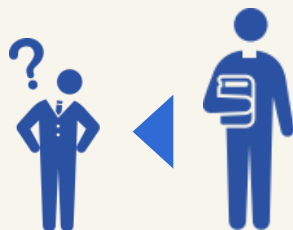
ユーザー数拡大

①ゲートウェイ戦略



新たなマッチングツール

②地方自治体戦略



婚活ノウハウの提供

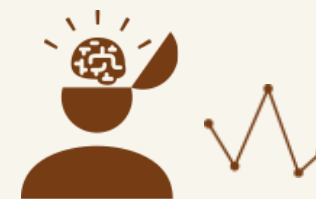
③領域拡大戦略



総合ライフデザイン

LTV(顧客生涯価値)向上

④技術開発戦略



AI（人工知能）の活用

“婚活色”を薄め、
潜在ユーザー
を掘り起こす

■婚活サービスの利用状況

利用意向なし **74.7%**

利用意向あり **25.3%**

①ゲートウェイ戦略

「心理学×統計学」による 性格診断アプリ 1月リリース

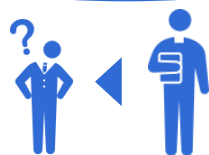


手軽な性格診断をフックに好相性会員を紹介、各サービスへ送客

②地方自治体戦略

2016年は9自治体から受託

各自治体オリジナルの研修プログラムを実施



ノウハウ提供×システム導入
= "成婚"を生み出す政策に！



※これまで京都府、徳島県、和歌山県、千葉県、山形県、
富山県富山市・高岡市、岐阜県美濃市、埼玉県など多数の自治体から受託

③領域拡大戦略

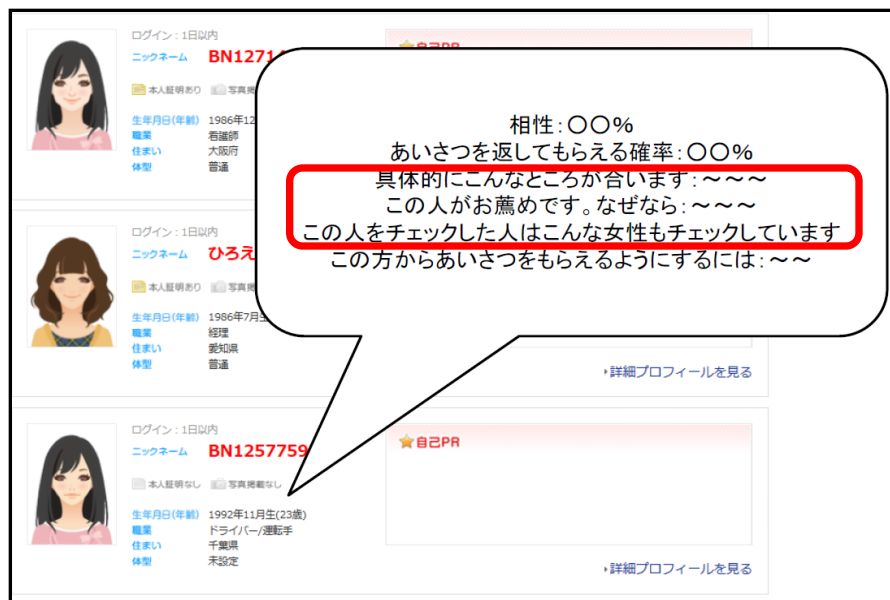
日本最大級の婚活会員基盤を活かし
総合ライフデザインカンパニーへ



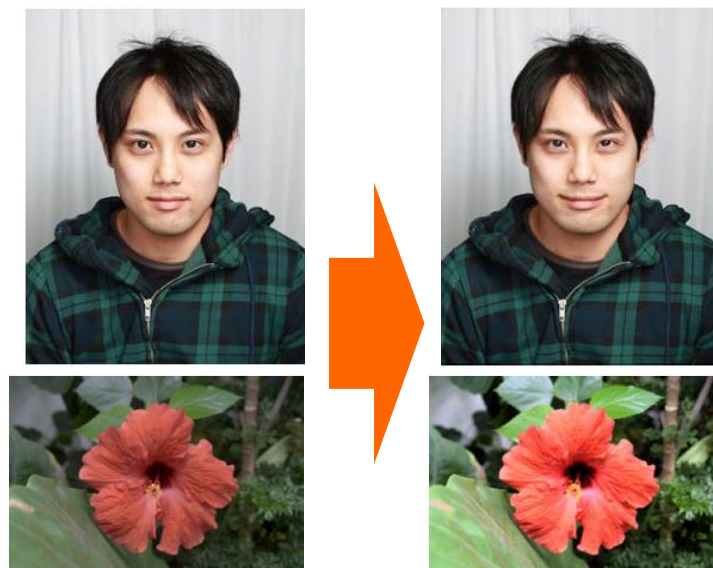
④技術開発戦略

AI(人工知能)を活用

東京大学・山崎研究室と共同研究開発



漠然とした“好み”を可視化し提案
条件検索に頼らない推薦機能



プロフィール魅力度を数値化
笑顔化、色味調整機能等で補正

4 株主還元

4期連続増配と自己株式取得を実施 還元総額は約4億円

2016年予想配当金額	配当金総額
6.0円	約2億1,800万円

取得自己株式数	取得総額
505,300株	約1億8,700万円

※2016年2月15日実施

5 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 ~ **5,000**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 **35**万円 ~ **56**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 貸借対照表

(単位:百万円)

	2015年12月末 (単体)	2016年12月末 (連結)	増 減	増減要因
流動資産	1,950	3,283	+1,333	・ 店舗出店リニューアル、 システム投資等
現金及び預金	1,428	2,462	+1,034	
固定資産	983	1,607	+624	
有形・無形資産	451	860	+409	
投資その他の資産	531	746	+215	
資産合計	2,933	4,890	+1,957	
流動負債	1,057	1,795	+738	・ 子会社株式取得のための 長期借入実行
固定負債	202	1,088	+886	
負債合計	1,259	2,883	+1,624	
資本金・資本剰余金	676	676	±0	・ 純利益の計上 ・ 自己株式の取得
利益剰余金	1,183	1,700	+517	
自己株式	△196	△382	△186	
評価換算差額等	1	3	+2	
新株予約権	8	8	±0	
純資産合計	1,674	2,006	+332	
負債純資産合計	2,933	4,890	+1,957	

(単位:百万円)

	2015年12月末 (単体)	2016年12月末 (連結)	トピックス
営業活動による キャッシュ・フロー	630	993	・ 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	△162	△599	・ 設備投資 ・ 子会社株式取得
財務活動による キャッシュ・フロー	△396	640	・ 長期借入の実行 ・ 自己株式の取得
現金同等物の増減額	70	1,033	
現金同等物の期首残高	1,358	1,428	
現金同等物の期末残高	1,428	2,462	

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 ※2016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）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）	379名 ※2016年12月末現在
店舗数	30店（FC店舗含む） 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・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・新潟・熊本・宮崎・台湾 ※2016年12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。

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。