



2018 年 12 月期第2 四半期

決算説明資料

2018 年 8月10日
東証一部 6071

INDEX

01 決算概要

02 事業別サマリ

03 成長戦略

04 参考資料

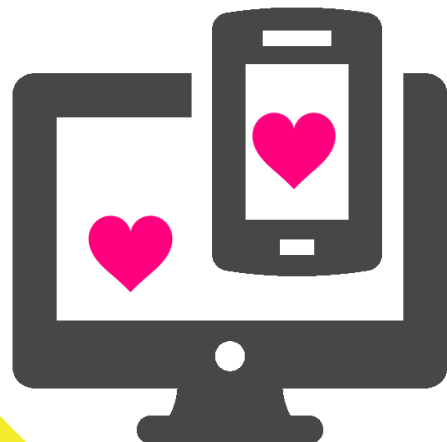
Financial Results Summary

01 決算概要

▶ 7月2日 Diverse子会社化

Synergy 1

Online婚活の強化



Diverse

Synergy 2

開発技術・スピード強化



Diverse

①決算概要

» Diverseのユーザー層

比較的ライトなユーザー層がターゲット



グループシナジーによる顧客満足度の向上を目指す

①決算概要

»住宅ローンサービス開始

住宅ローン専門の金融機関

A R U H I ×  IBJ

8月START

フランチャイズ店舗として

住宅ローンサービスを開始

結婚を転機に
“住宅購入”を検討する会員へアプローチ

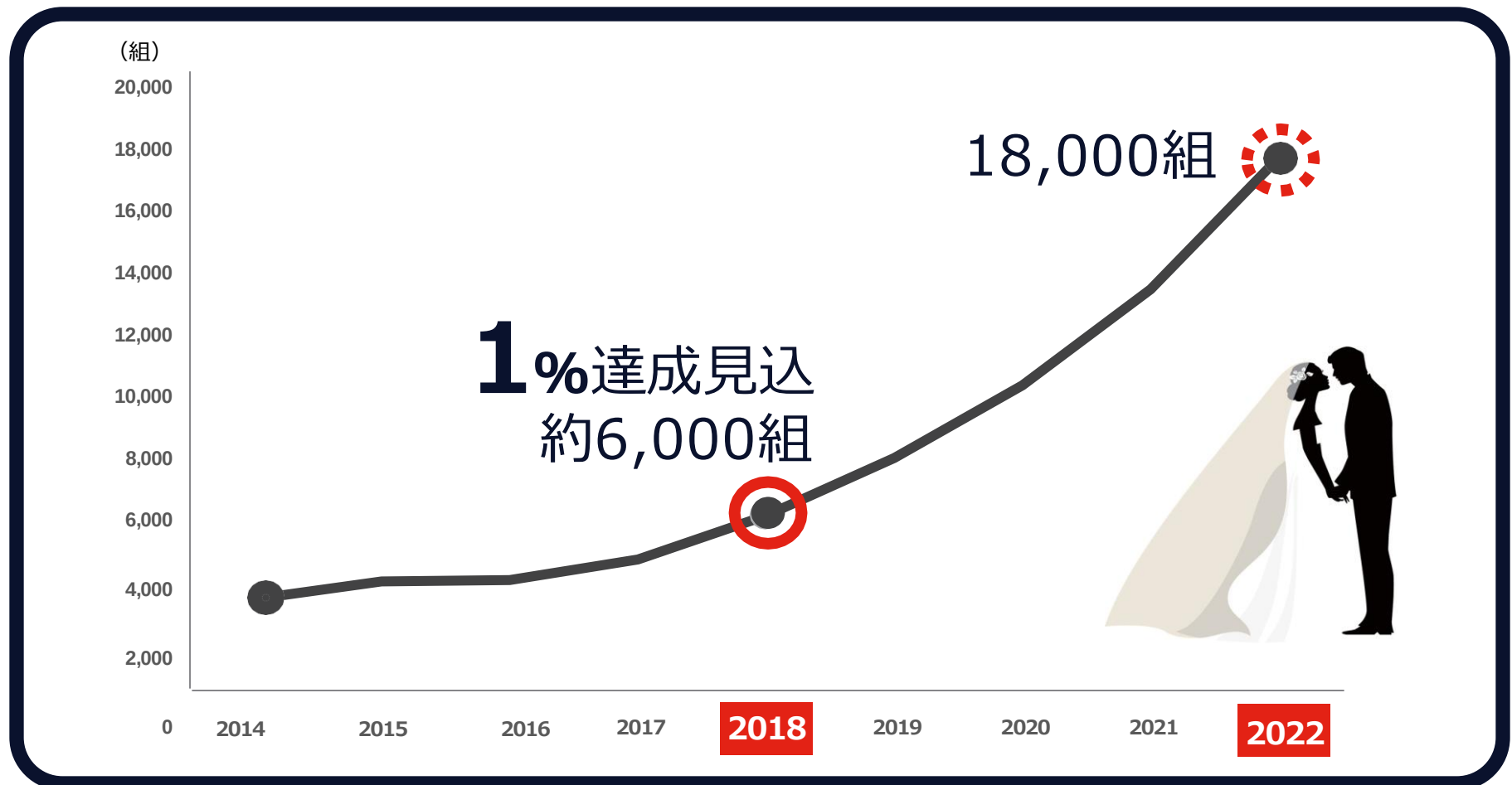


①決算概要

>>成婚組数3%

2022年までに

日本の成婚組数の **3%** をIBJ から創出する



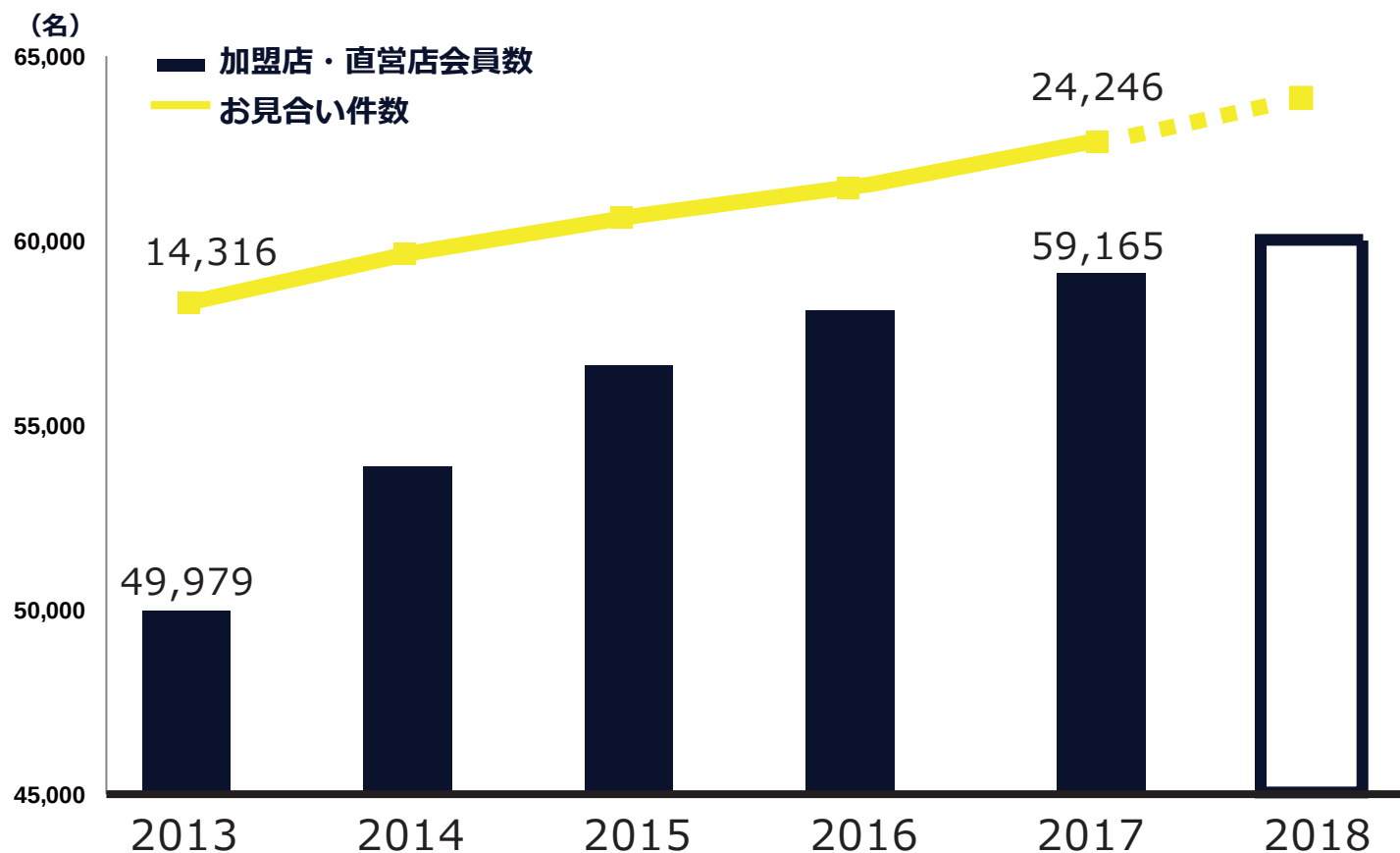
①決算概要

≫お見合い件数・会員数

お見合い件数

加盟店・直営店会員数

どちらも上昇トレンド ↑



①決算概要

>>連結業績

(単位:百万円)

連結	2017年度実績 2Q	2018年度予想 2Q	2018年度実績 2Q	増減率
売上高	4,420	4,864	4,800	+8.6%
営業利益	666	696	660	△1.0%
経常利益	671	695	656	△2.2%
当期純利益	434	467	425	△2.0%

イベントを主体とするマッチング事業の予算未達を
結婚相談所事業がカバーし、2Q業績予想をほぼ達成

①決算概要

>>通期業績予想の修正

(単位:百万円)

連結	通期業績予想 (当初予想)	通期業績予想 (修正後)	増減額	増減率
売上高	10,620	11,570	+950	+8.9%
営業利益	1,750	1,388	△362	△20.7%
経常利益	1,479	1,382	△97	△6.6%
当期純利益	1,180	927	△253	△21.4%

イベントを主体とするマッチング事業の進捗が当初予想に達しないことに加え、
来期以降の成長投資を積極化することにより減益を見込む
(売上高はDiverse社の子会社化により増収見込)

①決算概要

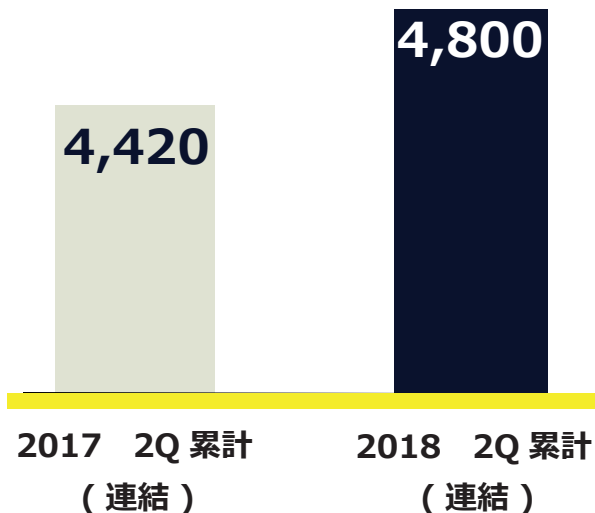
»業績ハイライト

売上高

前年同期比

+ 8.6%

(単位：百万円)

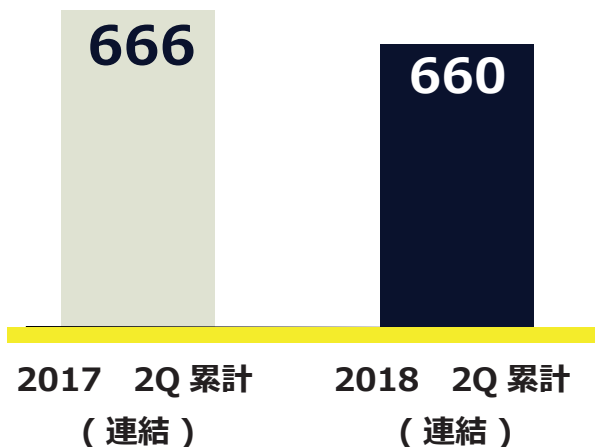


営業利益

前年同期比

△ 1.0%

(単位：百万円)



婚活事業

売上高：2,926百万円

前年同期比：+5.0%

セグメント利益：1,230百万円

前年同期比：△ 0.7%

ライフデザイン

売上高：1,874 百万円

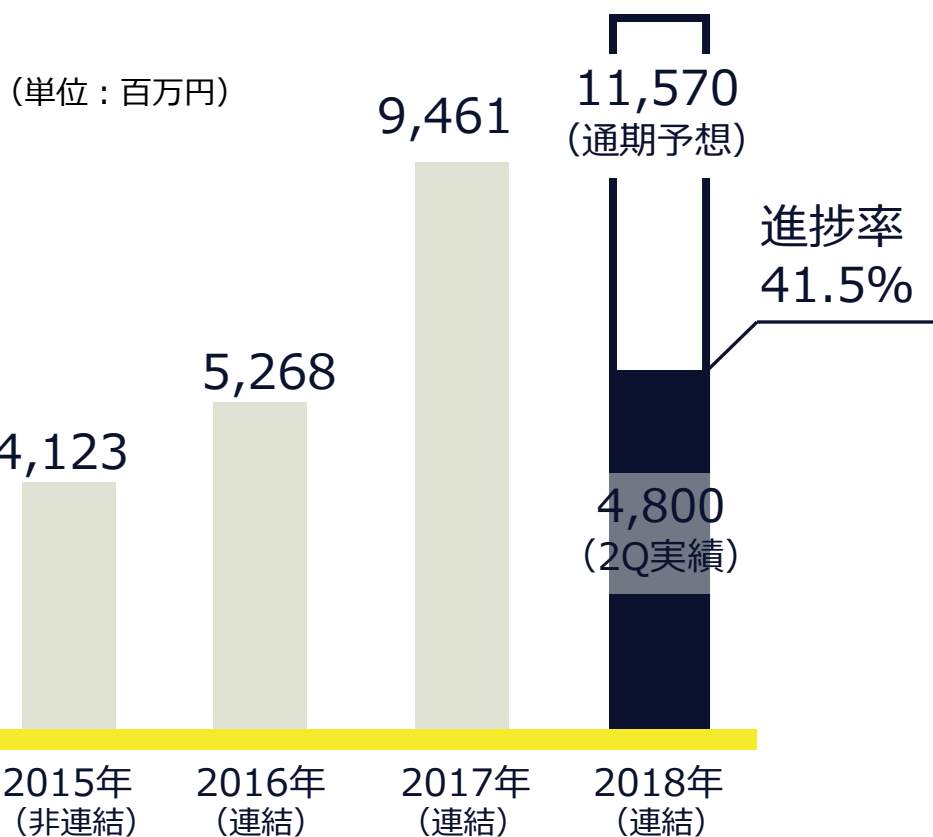
前年同期比：+14.7%

セグメント利益：36百万円(のれん償却前)

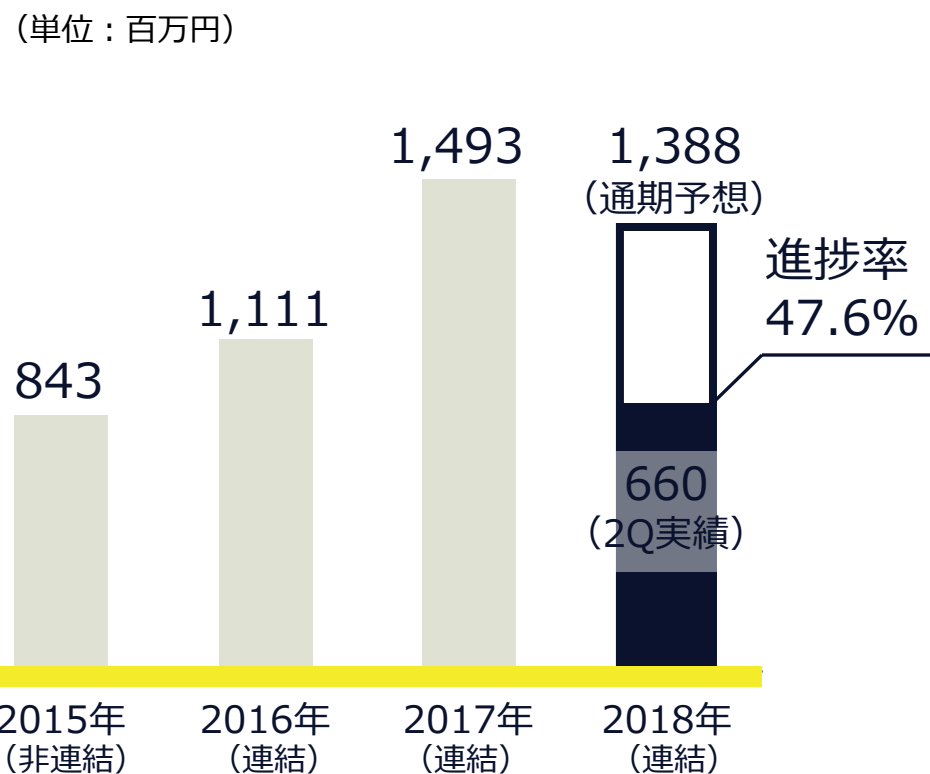
①決算概要

»売上・営業利益進捗推移

売上高

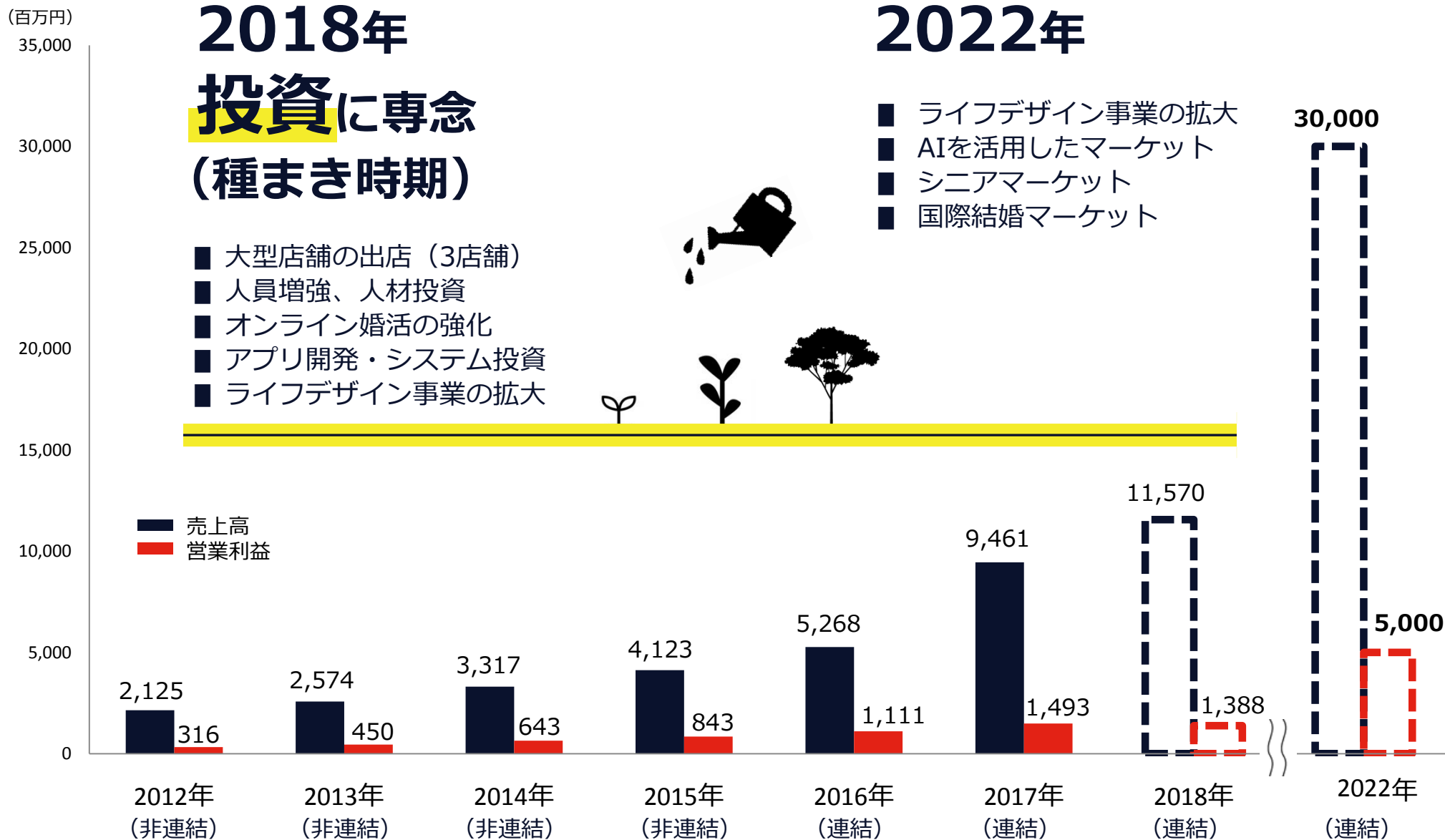


営業利益



①決算概要

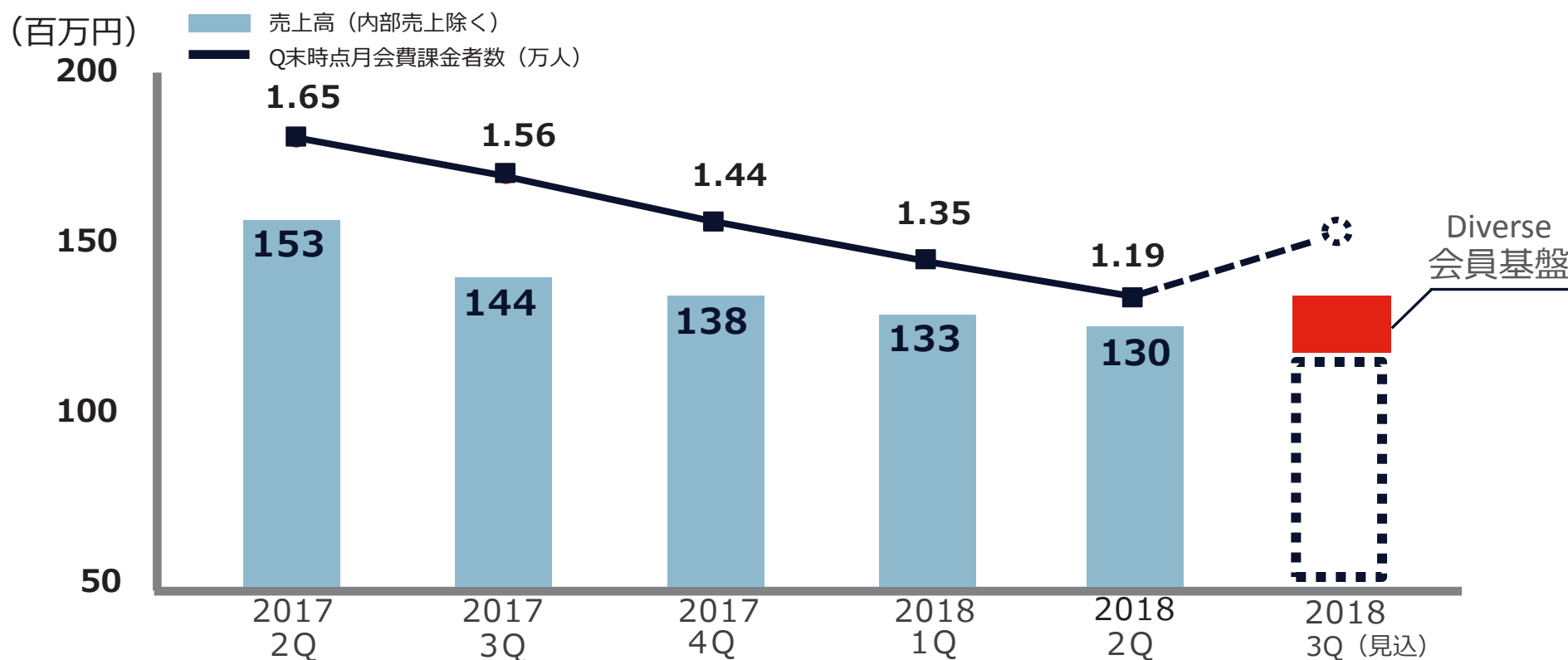
» 中期経営計画に向けて



Summary by Business Division

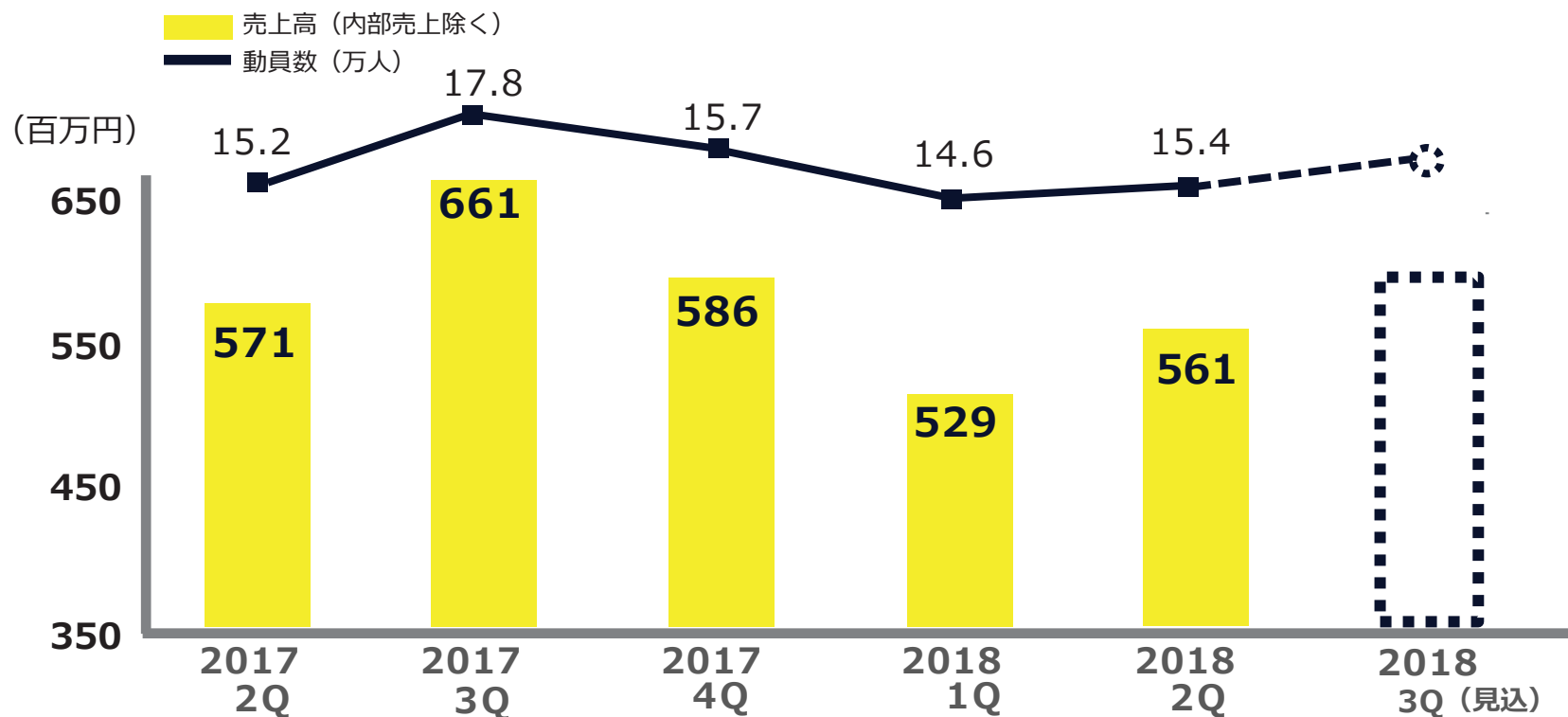
02 事業別サマリ

競合他社のM & Aにより 新たなユーザー層を開拓し顧客基盤を拡大



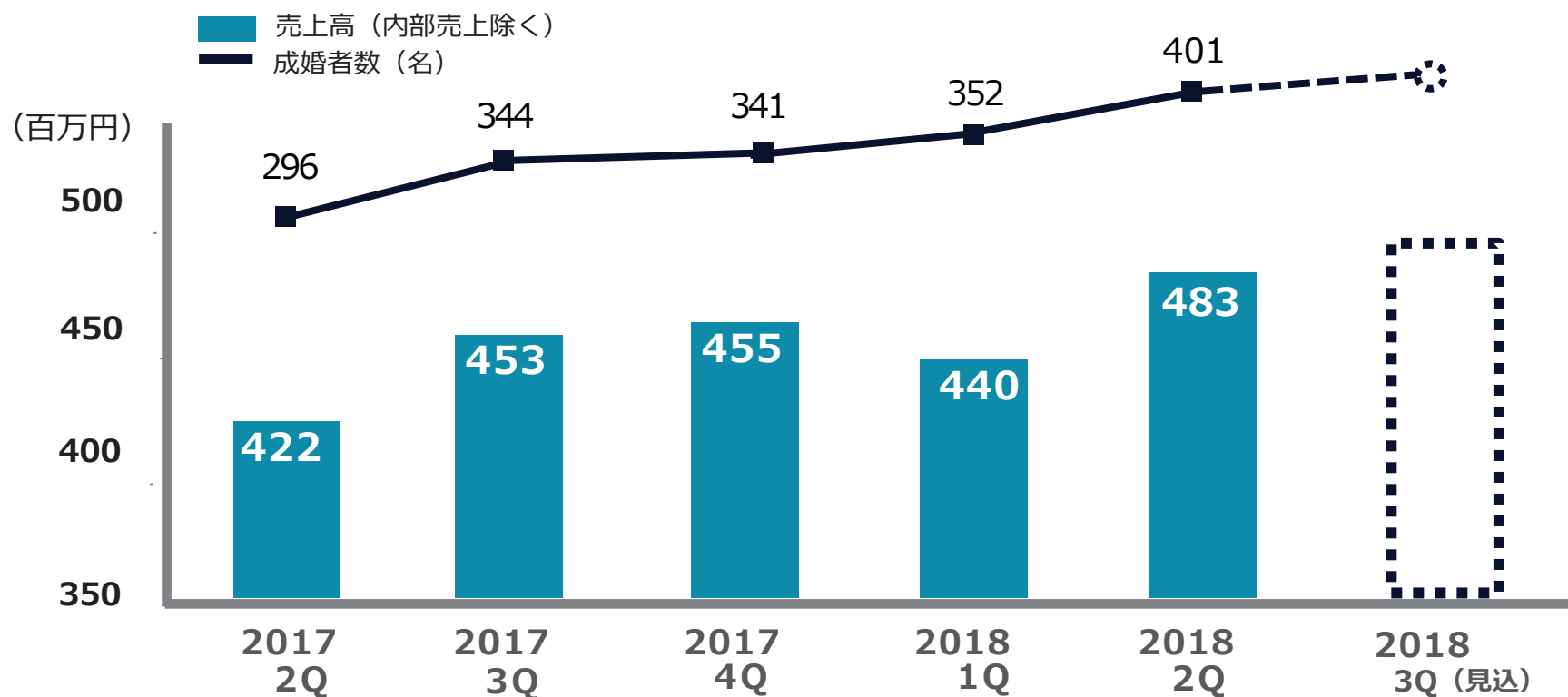
Point 新料金プラン設定、ブライダルネットのアプリをリリース

企画・マーケティングの見直しで イベント動員数は回復傾向

**Point**

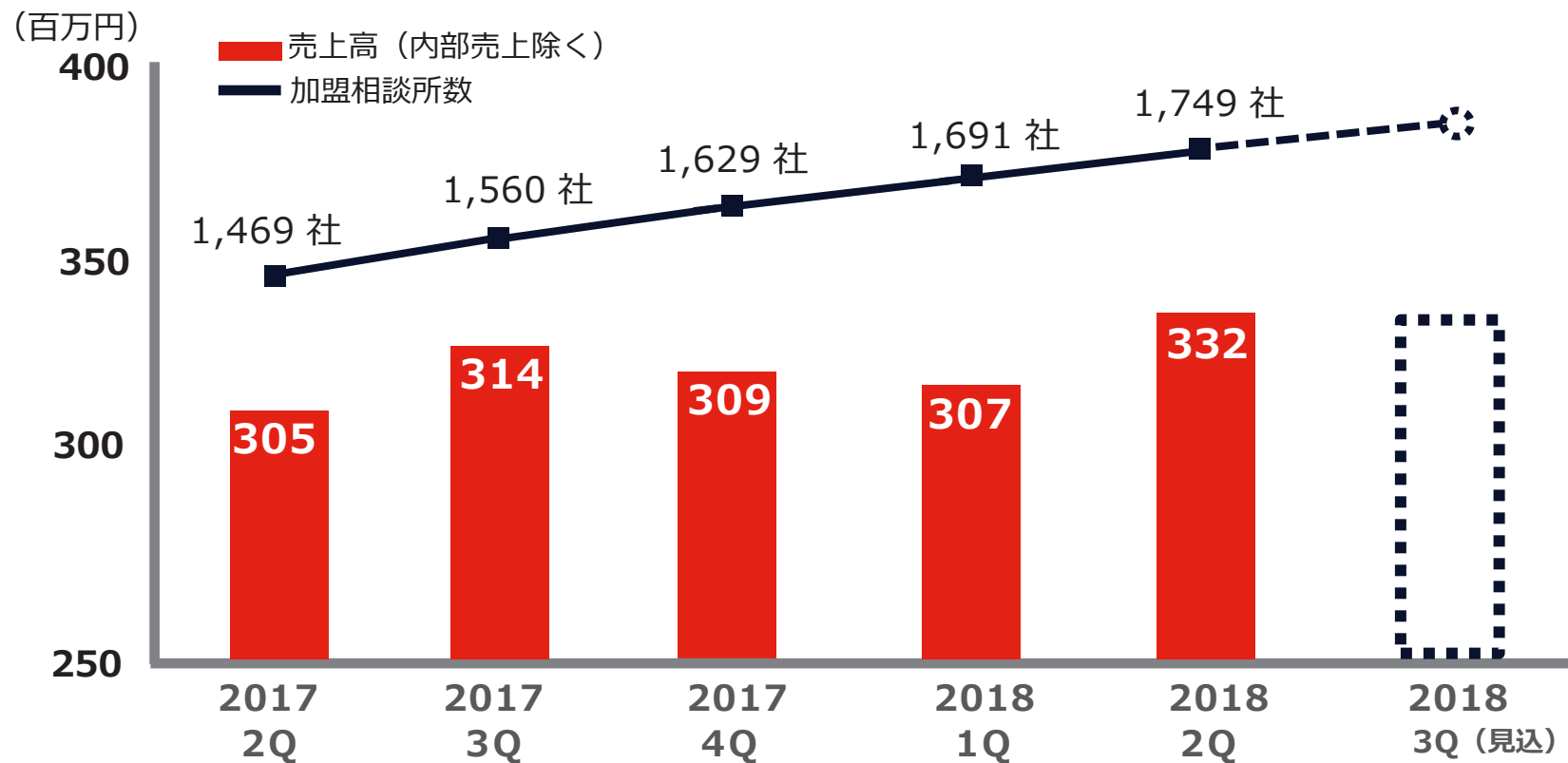
PARTY☆PARTYアプリのダウンロード数は60,000件を突破

成婚者数は過去最多の401名 (前年同期比+35.5%)

**Point**

入会者数は1,118名と過去最高

加盟相談所数は1,700社を突破 (前年同期比+19.1%)



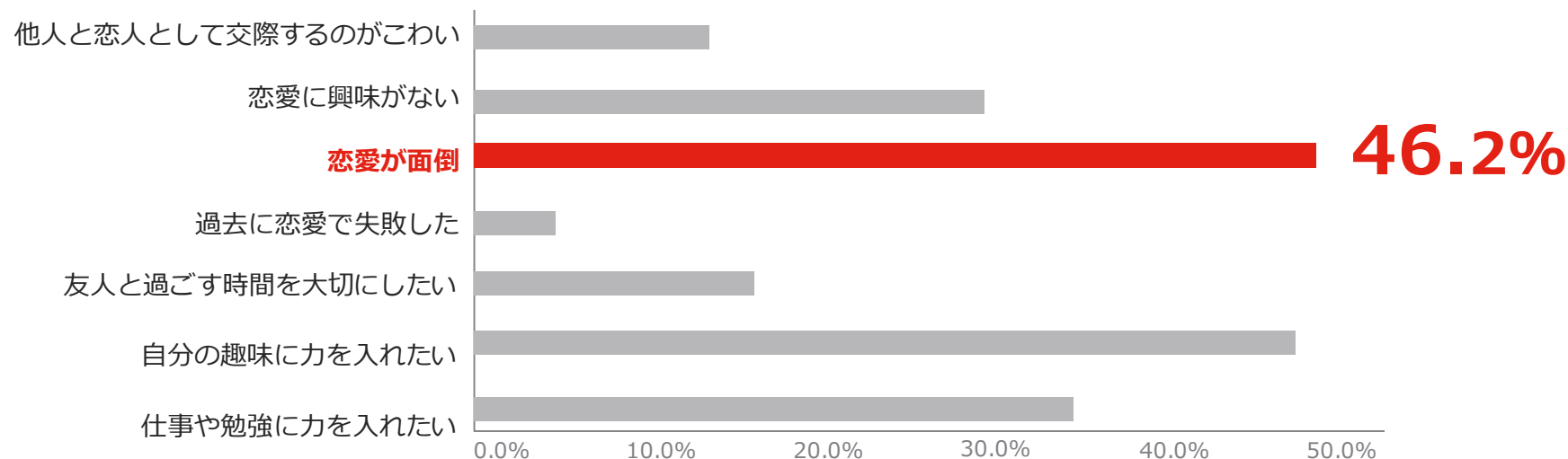
Point 月間お見合い件数は28,000件超えと大きく増加

Growth Strategy

03 成長戦略

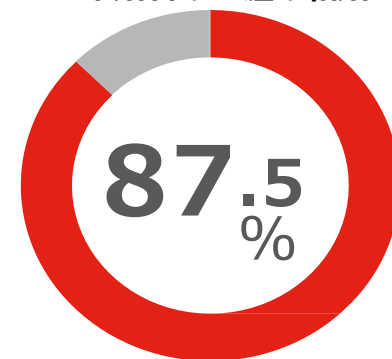
恋愛は面倒だが、結婚を望む若者が近年増加 未婚者の婚活ニーズは上昇トレンド

■異性と交際しない理由



未婚者のおよそ9割が
「いずれ結婚するつもり」と回答

■未婚者の生涯の結婚意思

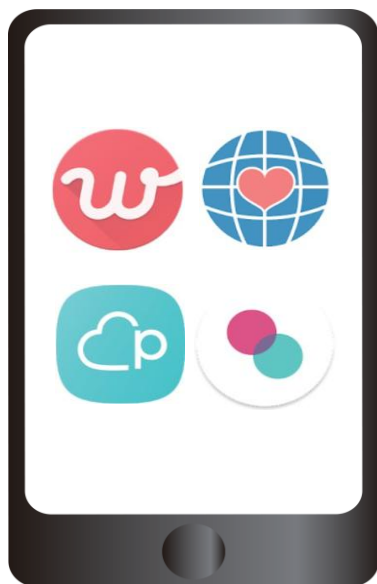


対象：20～30歳の未婚者（複数回答）、18～34歳の未婚者

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

大手企業の参入激化により
潜在顧客の開拓が進む

恋活アプリ



潜在市場規模

1兆円

顕在市場規模

660
億円

※出典：矢野経済研究所

20代を中心とした潜在顧客の増加

ZZZ



大手企業の参入 機関投資家・金融ファンドが投資

(ESG 投資※)



※ESG投資：E=Environment（環境）、S=Social（社会）、G=Governance（企業統治）の3分野に対する企業の取組みを踏まえて投資先を選ぶ手法のこと。

成婚にこだわったサポート

他社との

「成婚」の定義の違い

価値観の違い

- ・スキンシップに不慣れ
- ・金銭感覚
- ・結婚のタイミングの違い



お見合い

真剣交際

様々な
ハードル

親の了承

プロポーズ

婚約

お相手
見極め期間

成婚

大手
結婚相談所等

真剣交際

成婚

カウンセラー

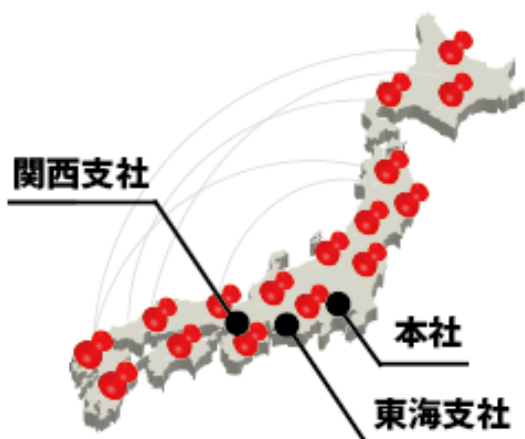


お見合い～交際～プロポーズ～婚約の
各段階において適切なヒューマンサポートを行う

1

日本最大の 連盟ネットワーク

会 員 約60,000名
加盟店 1,749社
仲 人 約3,000名



2

お見合い システム

入会～成婚までをフルサポート



3

カウンセラー

婚活支援 17年の成婚メソッド



③成長戦略

≫ライフデザイン領域

婚活領域



プロポーズ

指輪

婚活



結婚

独身



ライフデザイン領域

新婚旅行

保険

住まい



出産

育児



3rd place community



休暇旅行



転職

保険

自己研鑽



IBJ 会員基盤がグループ会社の事業に貢献



結婚カップル

年間約**6,000**組



加盟店・直営店会員数

約**60,000**名

Wedding

WIND AND SUN

式場送客実績

502件

（2018年2Q累計）

※2017年通期実績893件

目 標

1,000 件/年

Insurance



株式会社
IBJ ライフデザインサポート

保険成約実績

178件

（2018年2Q累計）

※2017年通期実績101件

目 標

500 件/年

Travel



ハネムーン成約実績

120件

（2018年2Q累計）

※2017年通期実績42件

目 標

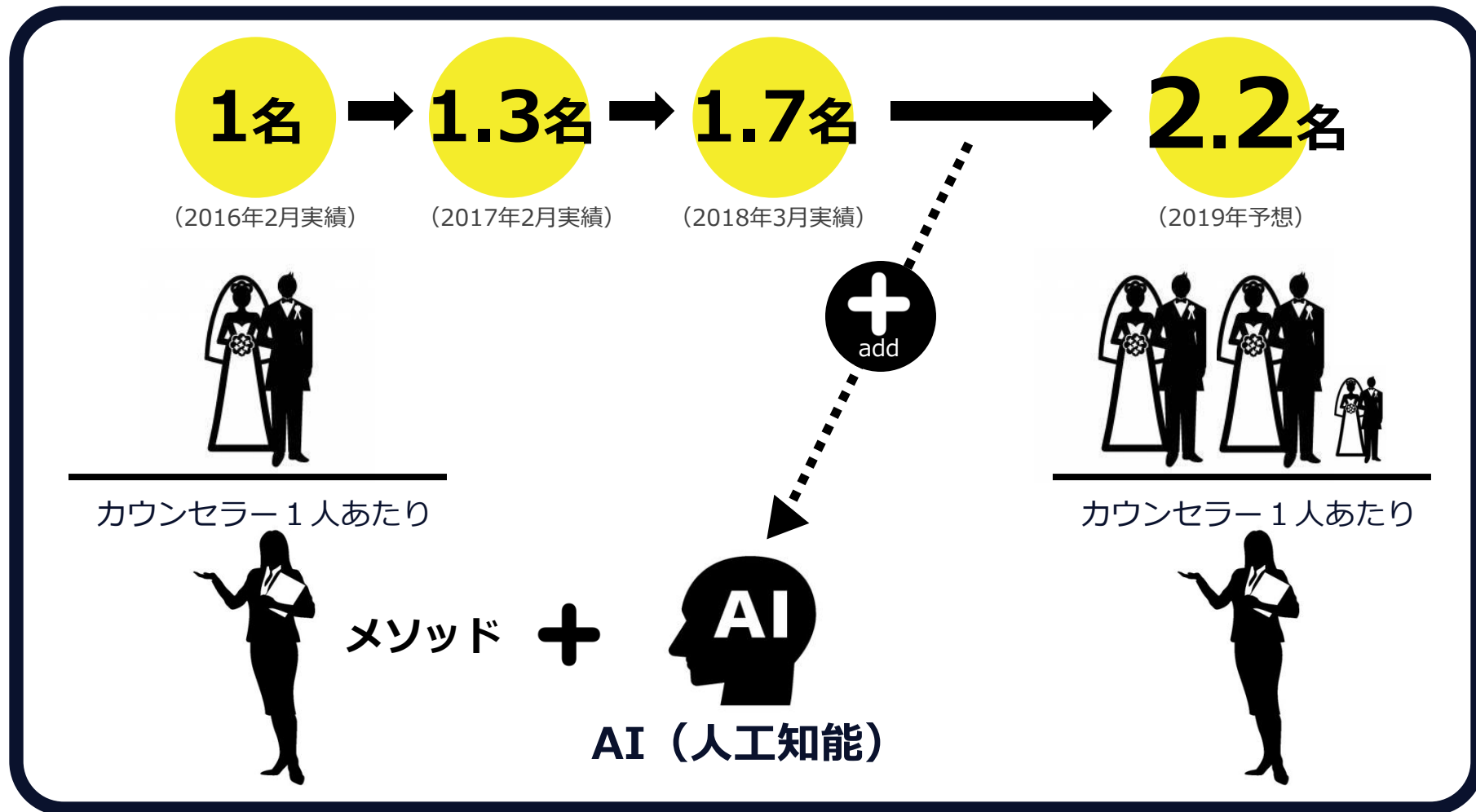
500 件/年

③成長戦略

≫平均成婚創出数

人材育成(IBJメソッド)+A I (人工知能)

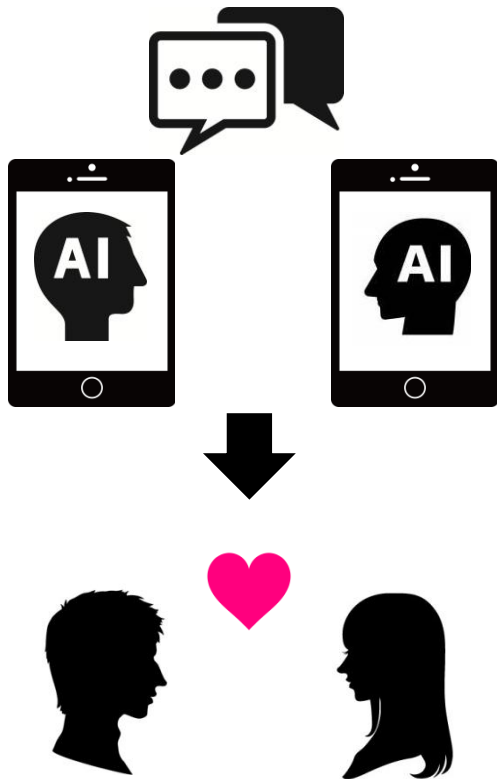
平均成婚創出数 (カウンセラー1名あたり)



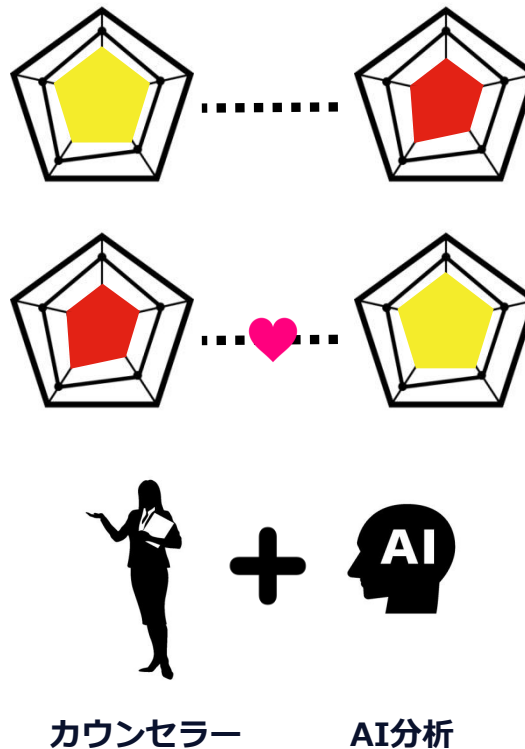
③成長戦略

»AI（人工知能）の導入効果

マッチング
プロセスの効率化

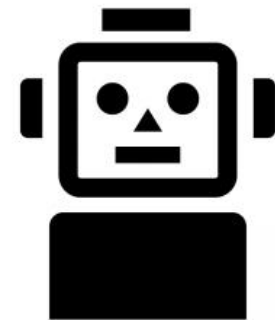


マッチング
精度の向上

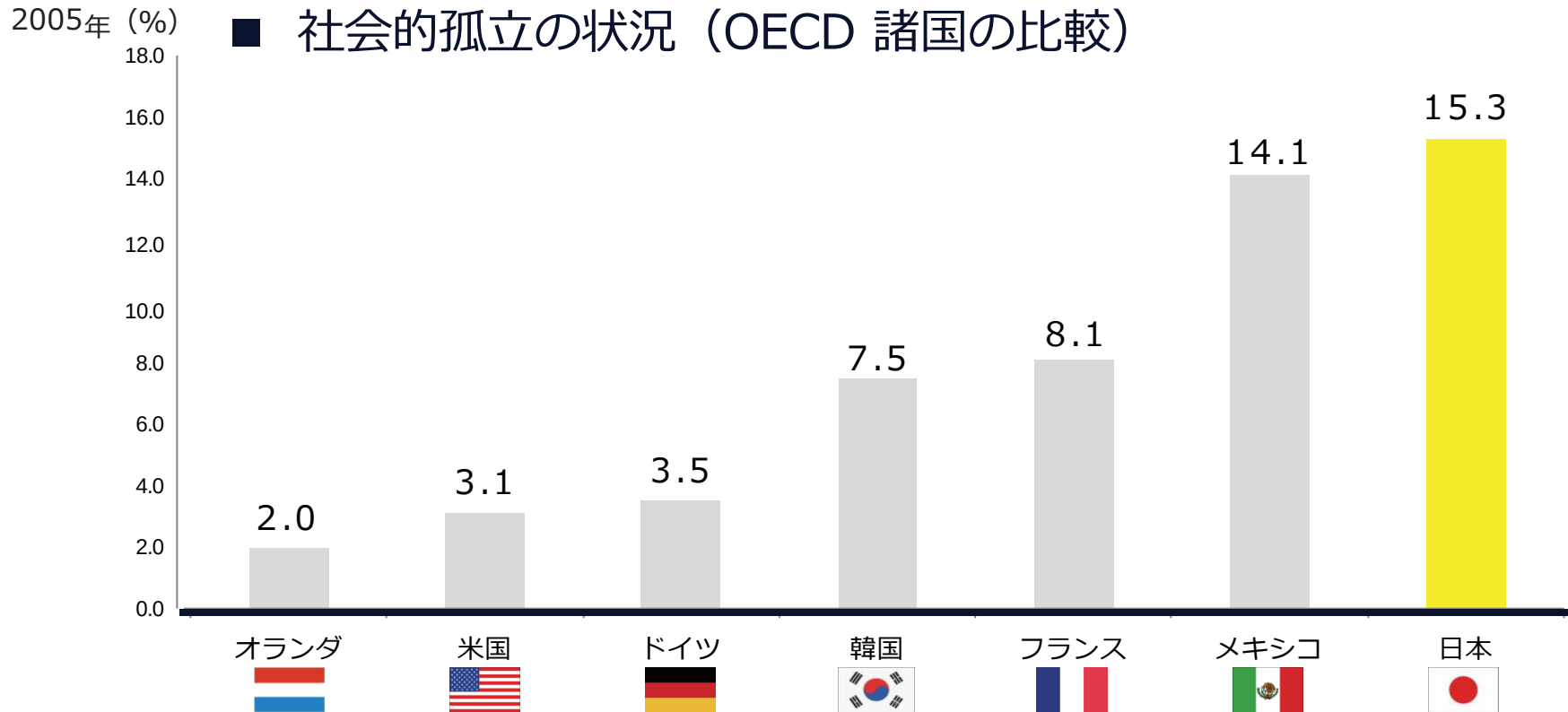


ルーティン業務を
AIロボットで代替

いらっしゃいませ



日本は高齢者の孤立化が深刻に



※ 友人、職場の同僚、その他社会団体の人々（教会、スポーツクラブ、カルチャースクールなど）と「全くつきあわない」、「めったにつきあわない」と回答した人の割合（合計）

※ 世界価値観調査（1999 – 2002）

出典：Society at a Glance OECD Social Indicators – 2005 Edition

“結婚相談所”ではない “サードプレイス”コミュニティサービス

～3rd place community service～

メンバーシップ制



40歳以上の男女限定



部 会



Event



1on1会食



国別の国際結婚割合

日本人♂ × 外国人♀

1位 中国	38.7%
2位 フィリピン	20.7%
▶ 3位 韓国 	15.3%

日本人♀ × 外国人♂

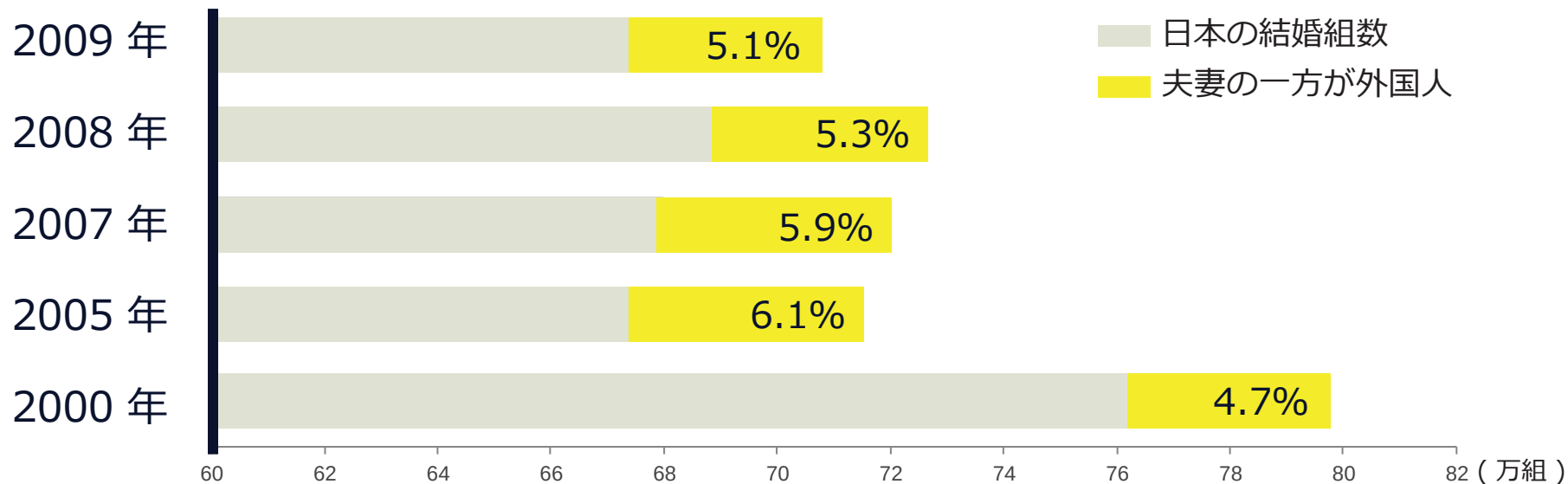
▶ 1位 韓国 	25.4%
2位 アメリカ	18.3%
3位 中国	12.1%

出典：厚生労働省人口動態調査

日本人 × 韓国人を中心とした国際結婚サービスを提供する

日本の結婚組数の約5%が国際結婚

■ 夫妻の国籍別にみた婚姻件数の年次推移



出典：厚生労働省 人口動態統計年報 主要統計表「夫妻の国籍別にみた婚姻件数の年次推移」を基に作成

人種・国籍を超えた出会いの機会を提供し、
結婚組数の増加を図る

Reference Materials

04 参考資料

④ 参考資料

» ビジネスモデル

売上 = 各事業の単価 × 数量

コミュニティ

■ 会員の月会費 **3,000円** × 月会費課金者数

イベント

■ 会員の参加費（月平均） **3,500～3,800円** × イベント動員数

ラウンジ

■ 会員の活動費（年換算） **約22～24万円** × 会員数 ※成婚料は**20万円**

コーポレート

■ 加盟した相談所の開業加盟金(個人) **150万円** ※法人は加盟金**300万円**
及びシステム利用料 **約2～3万円** × 加盟相談所数

ライフデザイン

- 式場送客費 披露宴等の飲料費の**10%（平均5～10万円）** × 送客件数
- ハネムーン旅行代金 **平均50万～70万円** × 成約件数
- 保険成約手数料 **3万～20万円** × 成約件数

平成 30 年 6 月末 株主優待

- ▶ 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



平成 30 年 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。



④参考資料

≫連結貸借対照表

単位：百万円

	2017年12月末	2018年6月	増減額	増減要因
流動資産	4,484	4,778	+293	
現金及び預金	3,607	3,896	+288	Diverse社M&A用借入
固定資産	1,735	1,837	+101	
有形・無形資産	766	807	+40	
投資その他の資産	969	1,030	+60	
資産合計	6,220	6,615	+395	
流動負債	2,032	1,791	△240	
固定負債	1,017	1,453	+436	Diverse社M&A用借入
負債合計	3,049	3,245	+196	
資本金・資本剰余金	1,141	1,223	+82	新株予約権の権利行使
利益剰余金	2,519	2,589	+70	
自己株式	△507	△507	0	
評価換算差額等	15	32	+16	
新株予約権	2	31	+28	第三者割当新株予約権の発行
純資産合計	3,171	3,370	+199	
負債純資産合計	6,220	6,615	+395	

経営理念は「ご縁がある皆さま」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	6億1,196万7,250円 ※2018年6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）	471名 ※2018年6月末現在
店舗数	44店（加盟店含む） 仙台、新宿*2店、銀座、有楽町、八重洲、上野、渋谷、恵比寿*2店、池袋、横浜、大宮、千葉、大阪、心斎橋、 なんば、京都、神戸、名古屋*4店、博多、台湾、北海道、新潟、石川、群馬、栃木、茨城、北千住、静岡、 三重*3店、滋賀、岡山、広島、福岡、北九州、熊本、宮崎、鹿児島 ※2018年6月末現在

④参考資料

≫営業活動によるキャッシュ・フロー

(単位:百万円)

	2017年6月末 (連結)	2018年6月末 (連結)	TOPICS
営業活動による キャッシュ・フロー	470	389	
投資活動による キャッシュ・フロー	△199	△240	
財務活動による キャッシュ・フロー	△255	139	
現金同等物の増減額	15	288	
現金同等物の期首残高	2,462	3,607	
現金同等物の期末残高	2,478	3,896	

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（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。 関西支社および東海支社設立。
2018年	PARTY☆PARTYアプリのリリース。 IBJSお見合いシステムアプリを大幅リニューアル。 アルヒ株式会社のフランチャイズ店舗として住宅ローンサービスを開始。 株式会社Diverseをグループ会社化。

お問い合わせ

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

[Mail : ir@ibjapan.jp](mailto: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、2018 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。