



2015年12月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社IBJ
東証一部：6071

INDEX

1. 決算概要	3 ~ 6 p
2. 事業概要	7 ~ 14 p
3. 中期事業方針	15 ~ 17 p
4. 成長戦略	18 ~ 23 p
5. 参考資料	24 ~ 31 p

1. 決算概要

両部門とも増収増益を継続

単体業績の営業利益は前年同四半期比 **20%超**

単体業績

営業利益は前年同四半期比 **20%超**

■売上高	1,062 百万円 (前年同四半期比 +21.5%)
■営業利益	215 百万円 (前年同四半期比 +21.3%)

メディア部門

■売上高	753 百万円 (前年同四半期比 +21.3%)
■セグメント利益	326 百万円 (前年同四半期比 +32.0%)

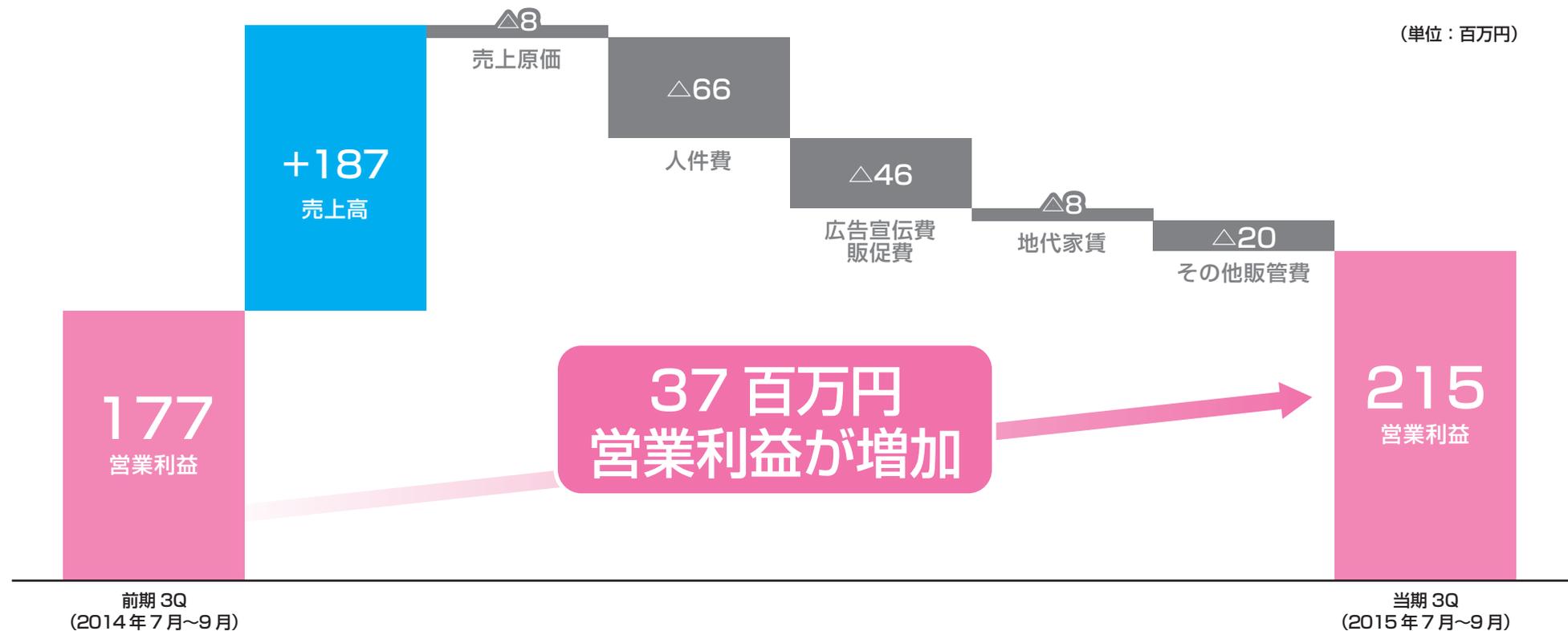
サービス部門

■売上高	329 百万円 (前年同四半期比 +20.1%)
■セグメント利益	119 百万円 (前年同四半期比 +8.4%)

1. 決算概要 3Q 増減分析 (2015年7月~9月)

営業利益は拡大

前年同四半期比 **37 百万円増**



業績予想は順調に推移

売上高の通期進捗率は約 **75** %で着地

(単位：百万円)

	当期 3Q 累計 (2015年1月～9月)	通期業績予想 (2015年1月～12月)	通期進捗率
売上高	3,011	4,033	74.7%
営業利益	609	853	71.5%
経常利益	604	846	71.4%
当期純利益	378	544	69.5%

2. 事業概要

日本最大にして唯一の婚活総合サービス企業

2015年9月末現在

婚活会員数 約 **395,000** 名

オンライン (WEB), マッチングメイン



1 コミュニティ (婚活サイト)



2 イベント (パーティー・合コン)

オフライン (サービス), マッチング + サポート



3 ラウンジ (直営結婚相談所)



4 コーポレート (結婚相談所 FC 事業)

月間カップル成立者数
約 **15,000** 名

年間結婚カップル数
約 **4,000** 組

月間お見合い件数
約 **10,000** 件

2. 事業概要 ビジネスモデルを活用した広告収入

メディアとしての収益チャンネル

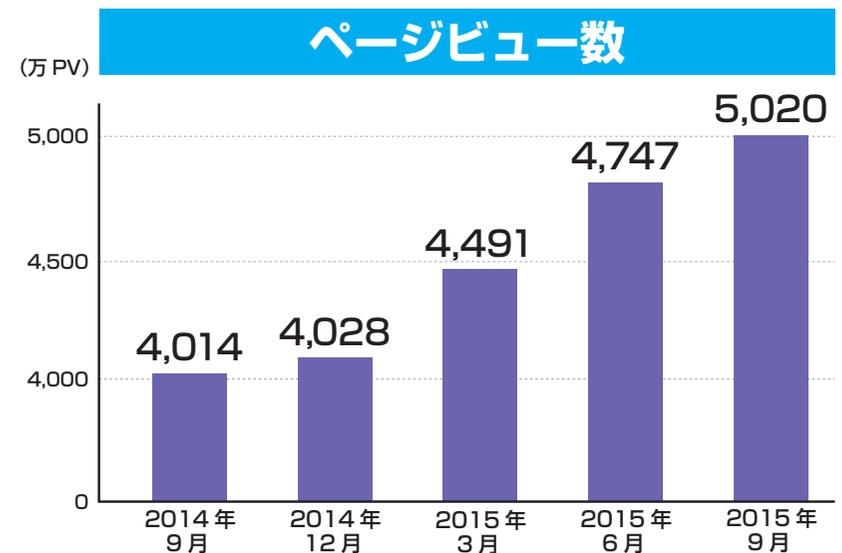
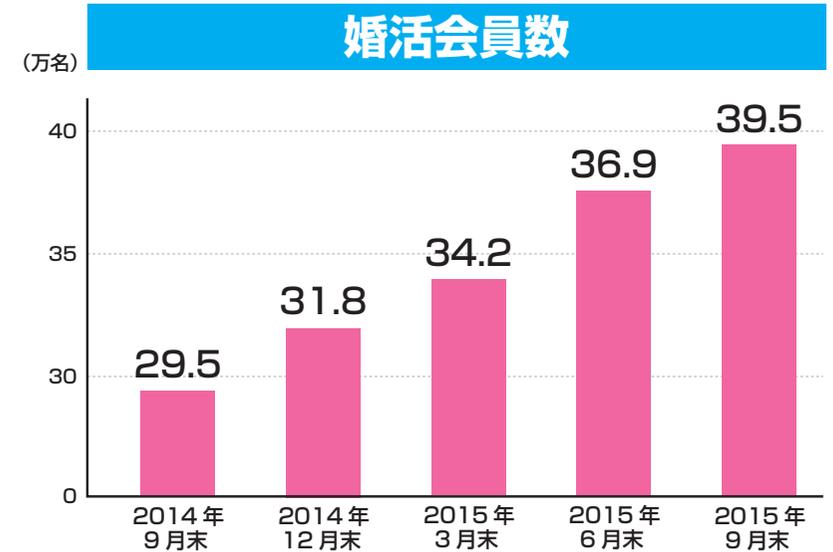


広告媒体提供
提携・送客

広告掲載料
提携・送客手数料

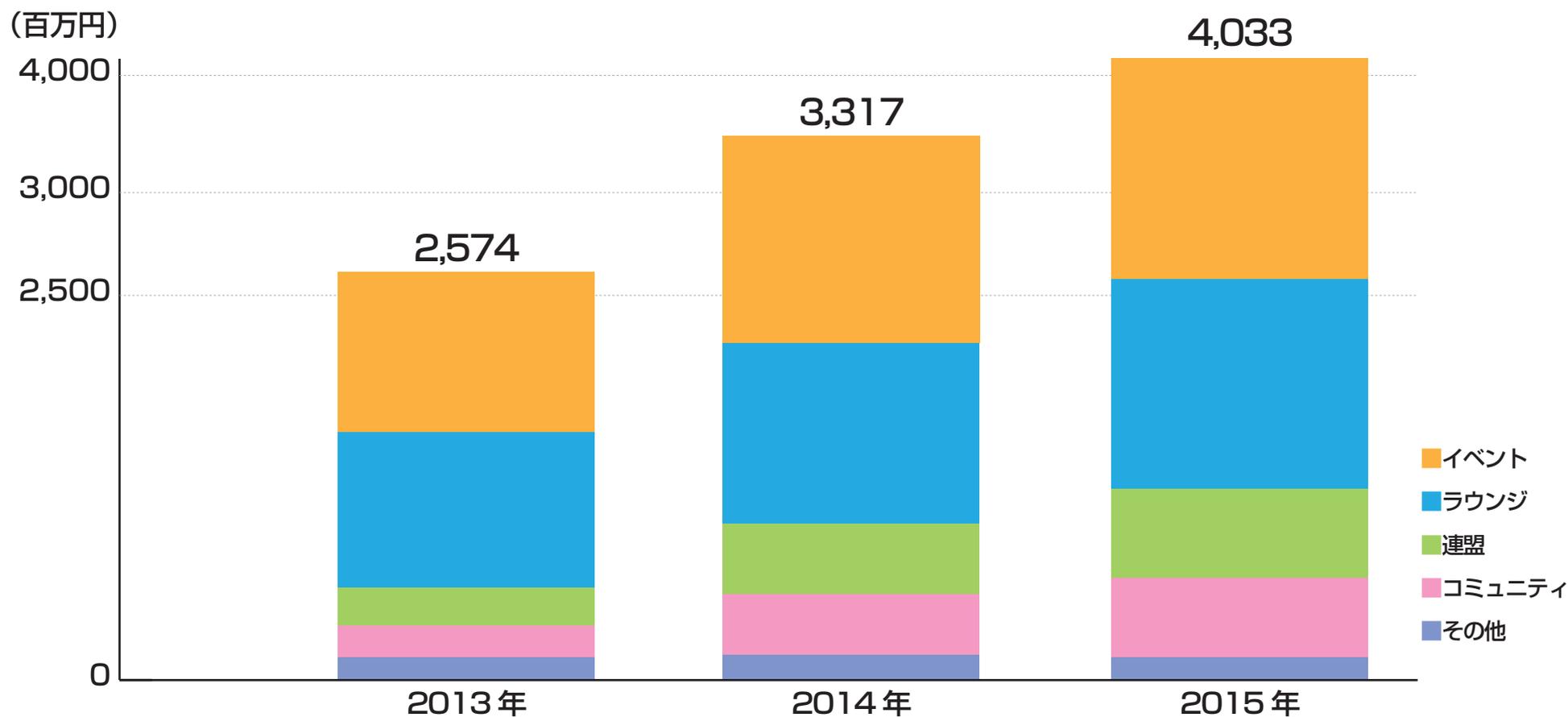
法人クライアント

認知度を高め
さらなる企業価値の向上へ



2. 事業概要 売上構成比推移

各事業ともに売上高は堅調に増加



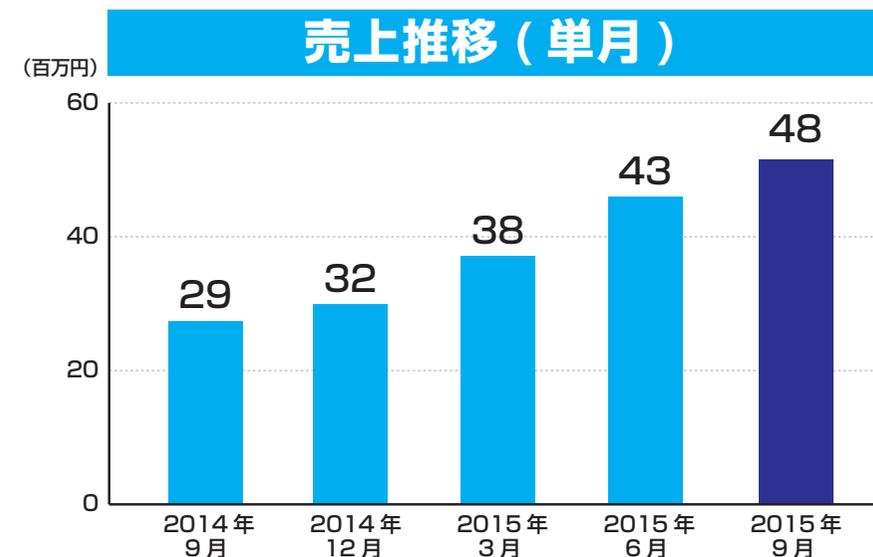
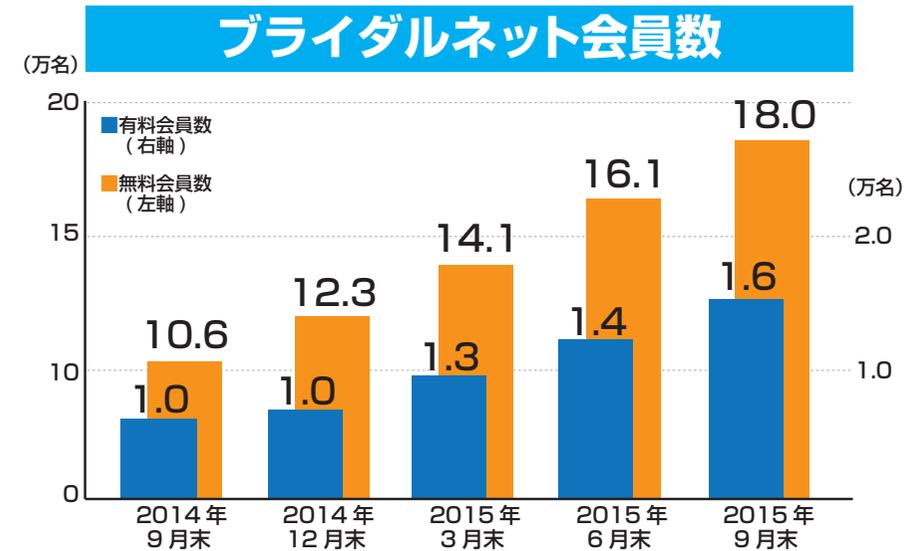
(単位：百万円)

	FY2013 (実績)	FY2014 (実績)	FY2015 (予想)
売上高	2,574	3,317	4,033

2. 事業概要

① コミュニティ事業

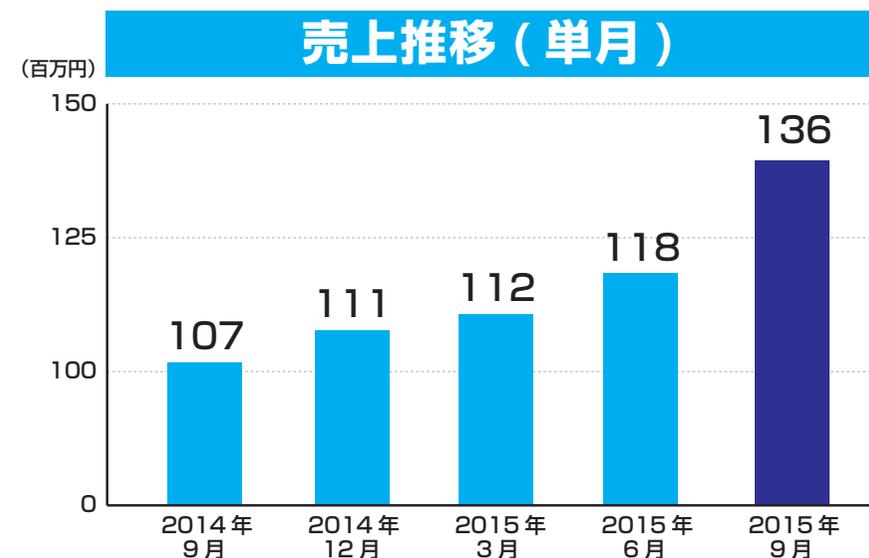
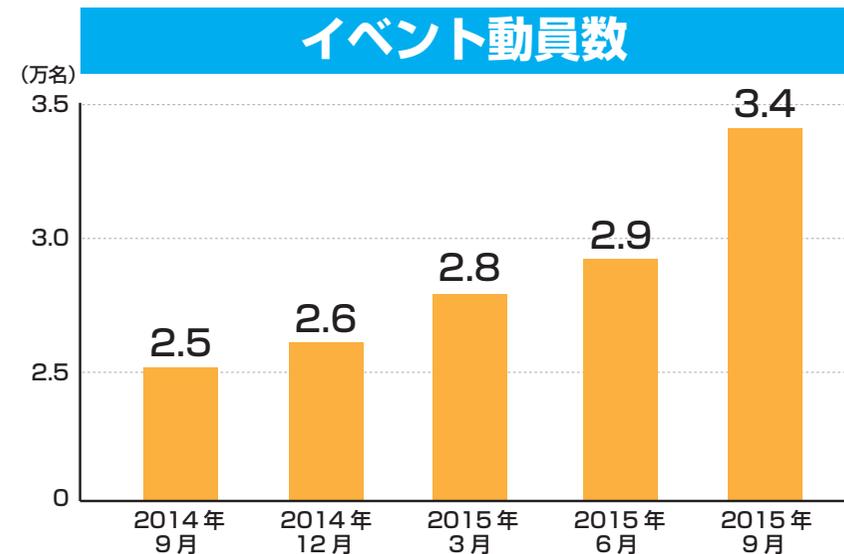
- ・ 婚活サイト「ブライダルネット」を運営
- ・ 収入源は会員の「月会費 (3,000 円)」
- ・ 結婚相談所でノウハウを積み上げた婚シェルが出会いから成婚までサポート



2. 事業概要

② イベント事業

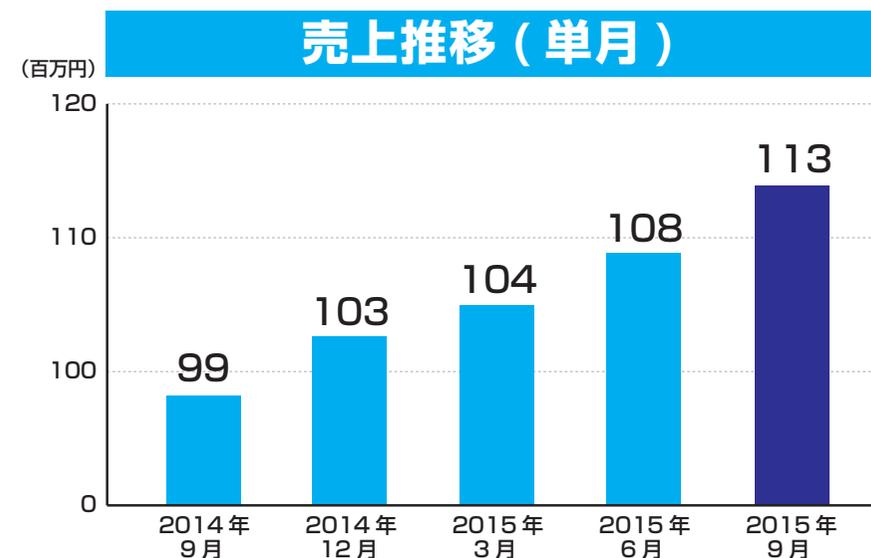
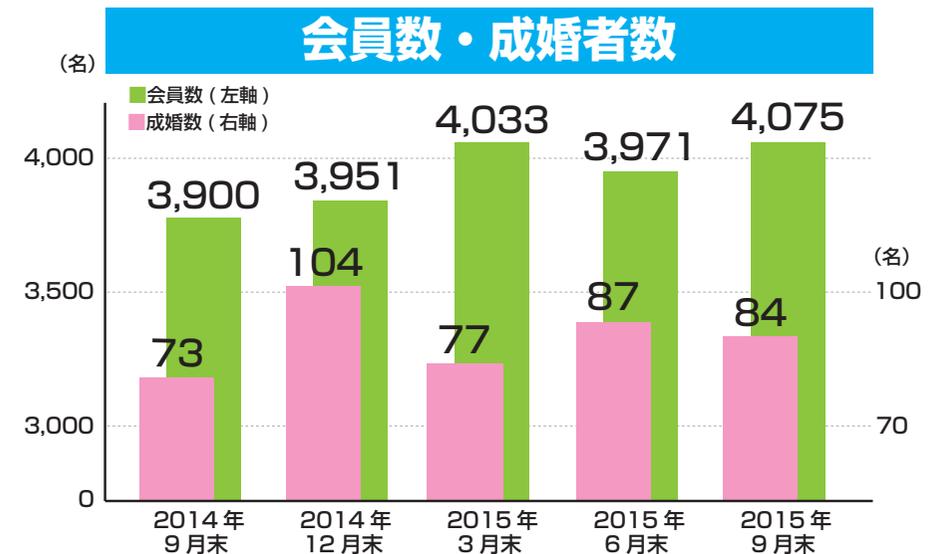
- ・ 婚活パーティー「PARTY☆PARTY」
合コンセッティング「Rush」を運営
- ・ 収入源は参加者の「参加費」
参加費は平均 4,000 円～5,000 円
- ・ 季節変動が動員数に影響
(土日祝日の日数)



2. 事業概要

③ ラウンジ事業

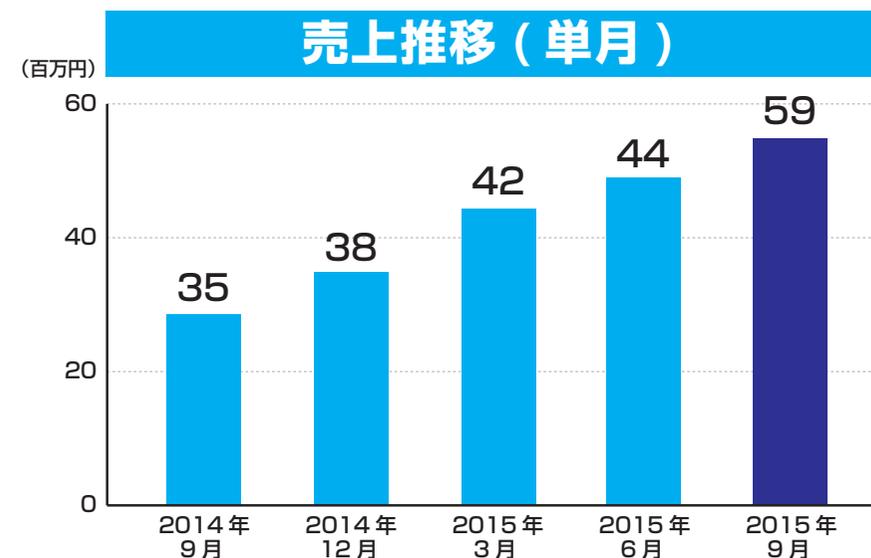
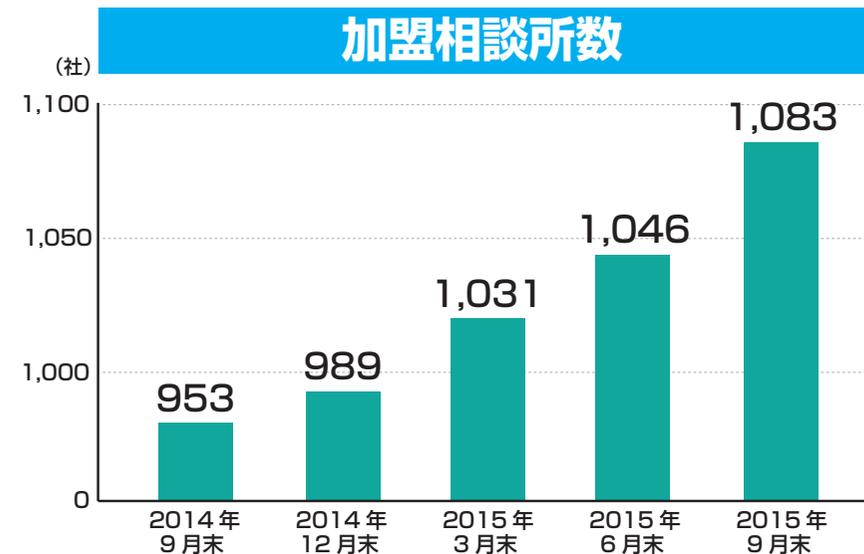
- ・ 結婚相談所「IBJメンバーズ」を運営
- ・ 収入源は会員の「会費」
会費は年換算 約 18万円～24万円
- ・ 入会よりも成婚を重視したサービス



2. 事業概要

④ コーポレート事業

- ・ 独立開業した結婚相談所へシステム提供
- ・ 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 20,000 円)」
- ・ 日本全国約 1,080 社が加盟

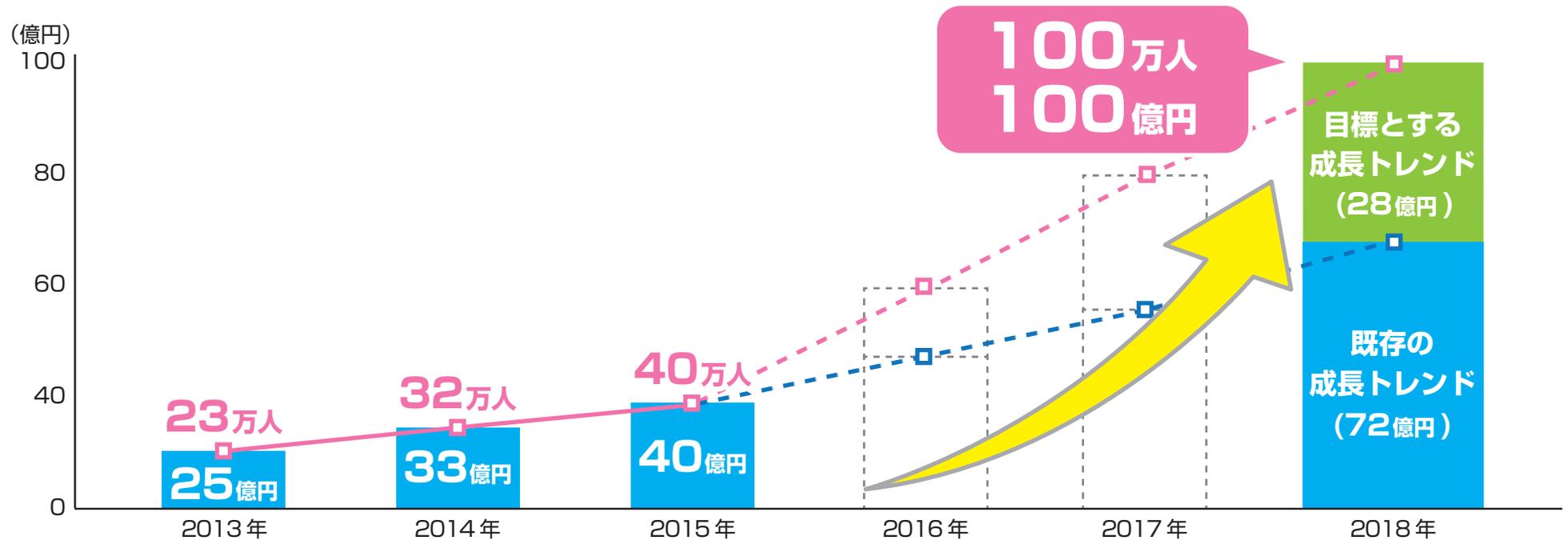


3. 中期事業方針

3. 中期事業方針

3年後の成長イメージ

会員数 **100**万人 売上高 **100**億円企業へ



既存事業成長

周辺領域拡大

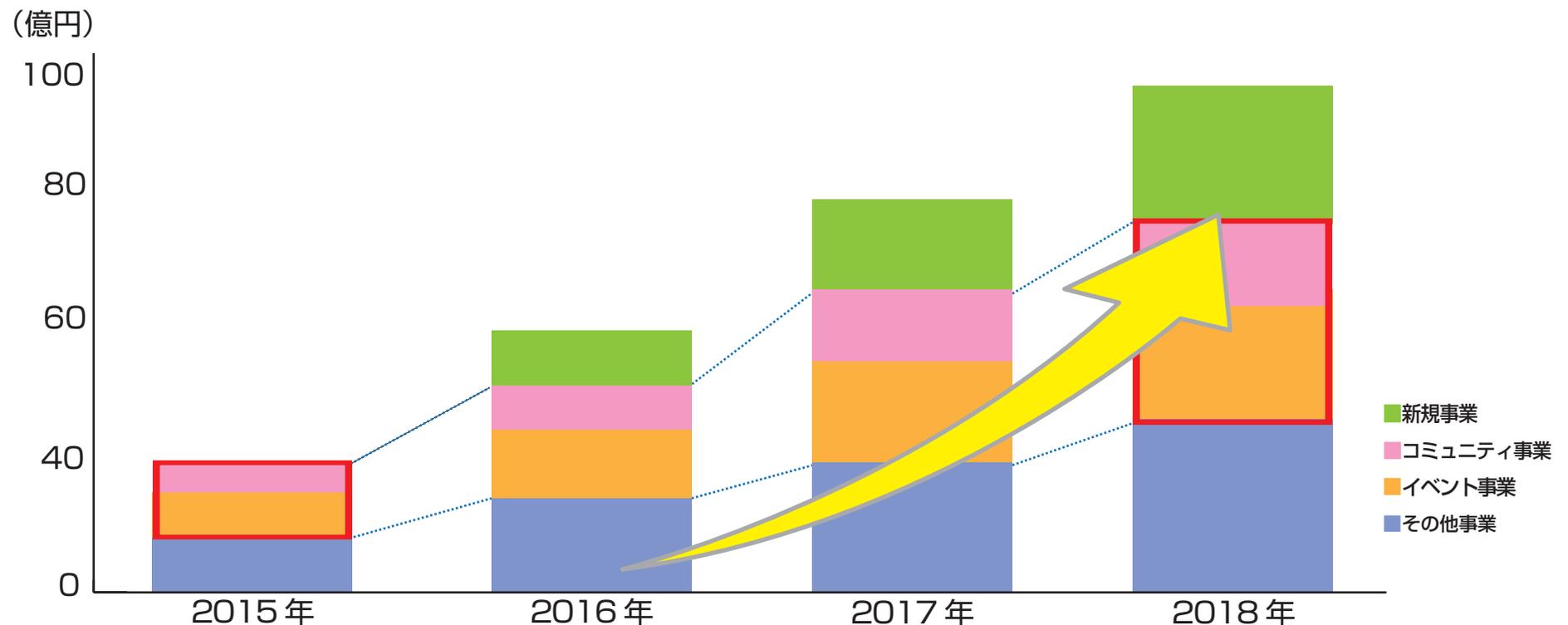
+ 社会的価値の追求

3年後の売上構成イメージ

コミュニティ、イベント事業が
成長ドライバーとして売上の伸びを牽引

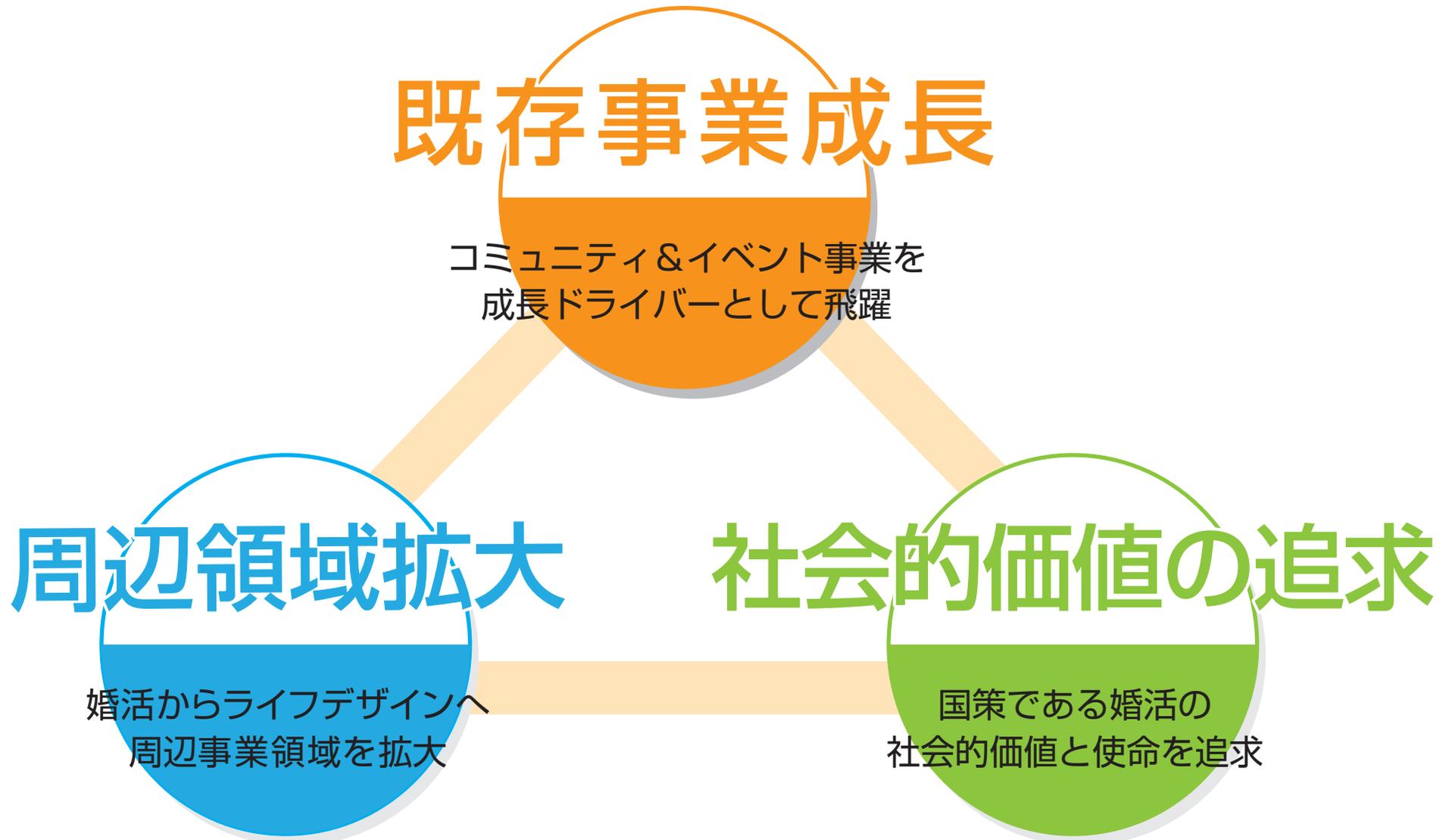
+

M&A を通じて
事業領域を拡大



4. 成長戦略

成長戦略 3つの柱



既存事業の重点施策

各事業	今後の重点施策
コミュニティ事業	<ul style="list-style-type: none">・ネイティブアプリによる無料会員の囲い込み・活動履歴の分析によるマッチングロジックの実装
イベント事業	<ul style="list-style-type: none">・出店 (FC 含む)・ターゲット年齢層の拡大 (40～50代)
ラウンジ事業	<ul style="list-style-type: none">・定員制の導入
コーポレート事業	<ul style="list-style-type: none">・システム改修に伴うオプション機能の追加・地方エリアの開拓強化と活性化

領域拡充によるビジネスメリット

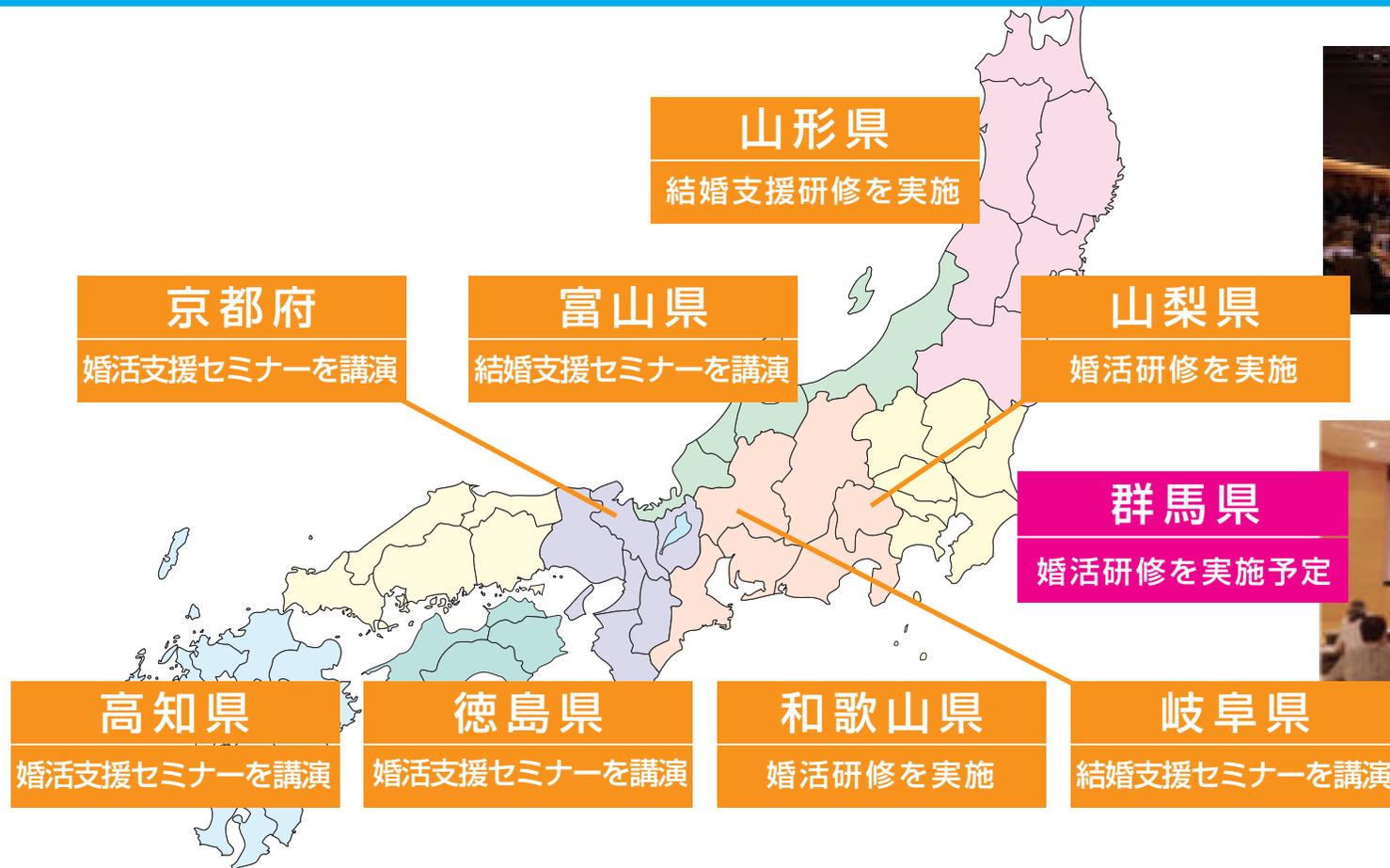
婚活関連企業との提携 ライフデザイン企業との M&A



事業領域拡充

行政、地方自治体とも連携

現在 **8** つの府県で実施。問合せ増加中



9月にブランドステートメントを発表



ポーター賞
2015年

2015年度 ポーター賞 受賞
独自のビジネスモデルと成婚実績が高評価

これからの 15 年を見据えさらなる成長を目指す

5. 参考資料

5. 参考資料 貸借対照表

(単位：千円)

	2014年12月末	2015年9月末	増 減	増減要因
流動資産	1,903,921	1,874,941	△28,979	・店舗リニューアルのための投資等
現金及び預金	1,458,529	1,382,636	△75,893	
固定資産	831,592	893,896	+62,304	・店舗リニューアルのための投資等
有形・無形資産	431,009	438,998	+7,989	
投資その他の資産	400,583	454,898	+54,315	
資産合計	2,735,514	2,768,838	+33,324	
流動負債	1,029,504	866,368	△163,135	・未払税金の減少
固定負債	252,644	221,902	△30,742	
負債合計	1,282,148	1,088,270	△193,878	
資本金・資本剰余金	676,760	676,760	±0	・純利益の計上 ・配当金の支払
利益剰余金	771,746	994,631	+222,885	
自己株式	△478	△478	±0	
評価換算差額等	656	974	+317	
新株予約権	4,680	8,680	+4,000	
純資産合計	1,453,365	1,680,568	+227,202	
負債純資産合計	2,735,514	2,768,838	+33,324	

5. 参考資料 キャッシュ・フロー

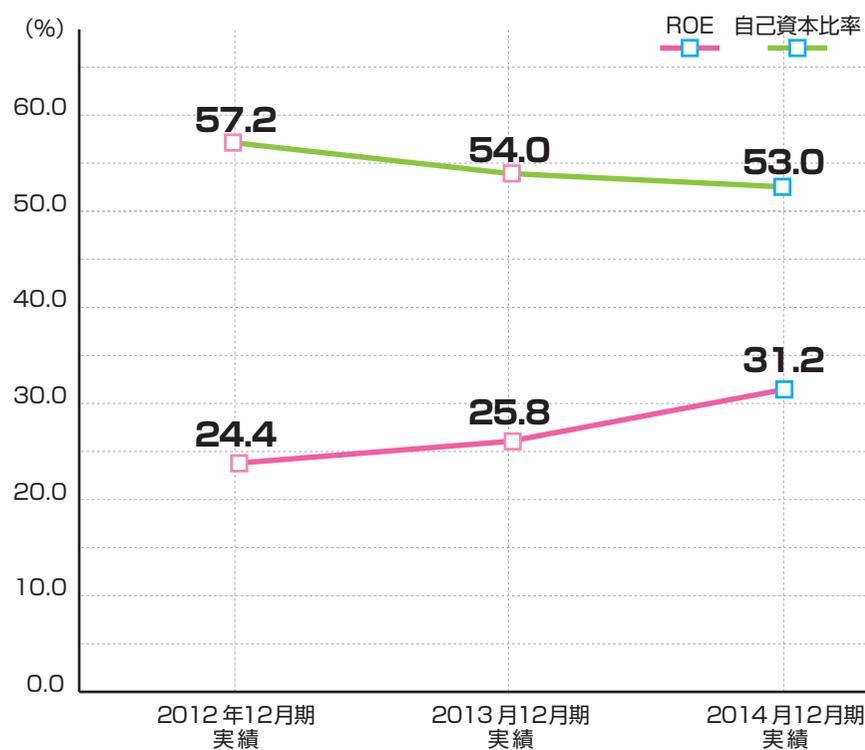
(単位：千円)

	2014年12月末	2015年9月末	トピックス
営業活動による キャッシュ・フロー	651,632	268,099	・ 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	△369,536	△55,516	・ 設備投資
財務活動による キャッシュ・フロー	△99,482	△188,475	・ 配当金の支払
現金同等物の増減額	182,613	24,106	
現金同等物の期首残高	1,175,915	1,358,529	
現金同等物の期末残高	1,358,529	1,382,636	

5. 参考資料 財務分析 (ROE、自己資本比率)

高 ROE を維持

2014年12月期は **30%** を超える ROE



	2012年12月期 実績	2013年12月期 実績	2014年12月期 実績
ROE	24.4%	25.8%	31.2%
自己資本比率	57.2%	54.0%	53.0%

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 ※2015年9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(結婚相談所FC)事業
スタッフ数	271名 ※2015年9月末現在
店 舗 数	19店 ※2015年9月末現在 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・大阪・心斎橋 神戸・名古屋(2店舗)・広島・福岡・熊本・台湾

2015年は創業 15周年

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。ウェブとリアル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。
2010年	創業10周年。婚活オペレーションシステム「IBJS」をフルリニューアル。

次頁へ続く

5. 参考資料 企業沿革

創業 15 年を迎え、さらなる飛躍へ

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。



お問い合わせ先

株式会社 IBCJ (株式会社アイビージェー / IBCJ,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
財務経理部
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 IBCJ (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、
2015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。