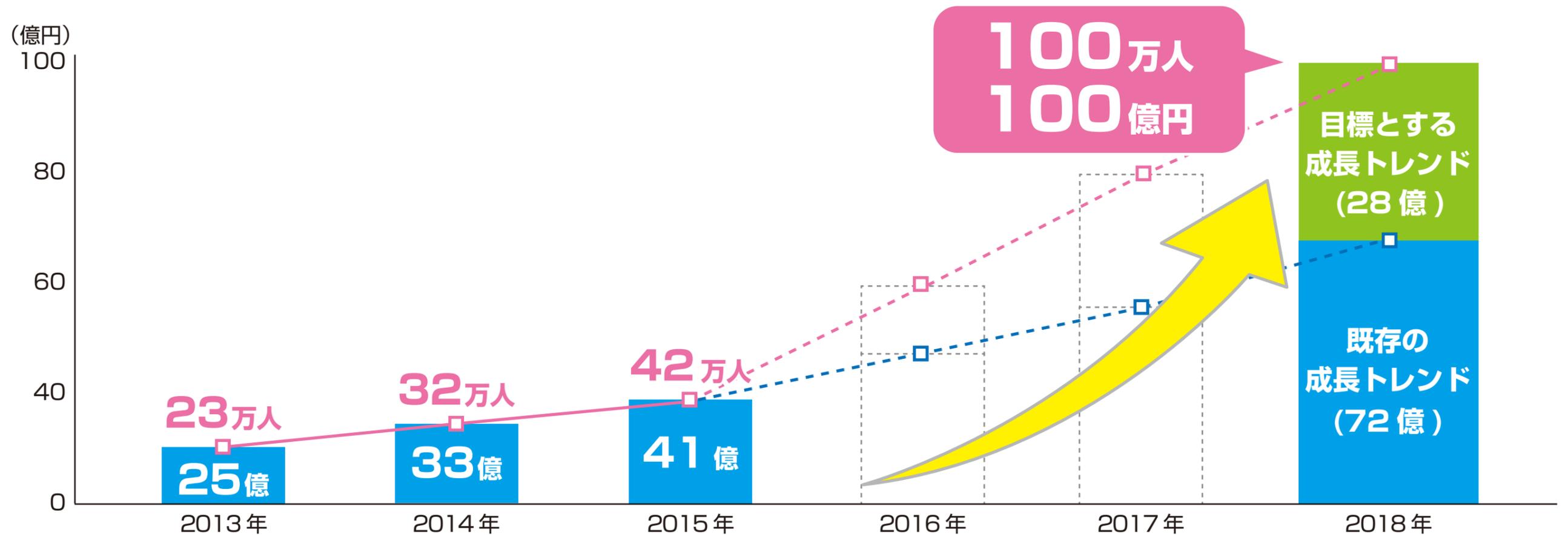


2016年～2018年 中期経営計画

株式会社 IBJ

2018年に向けた成長イメージ

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

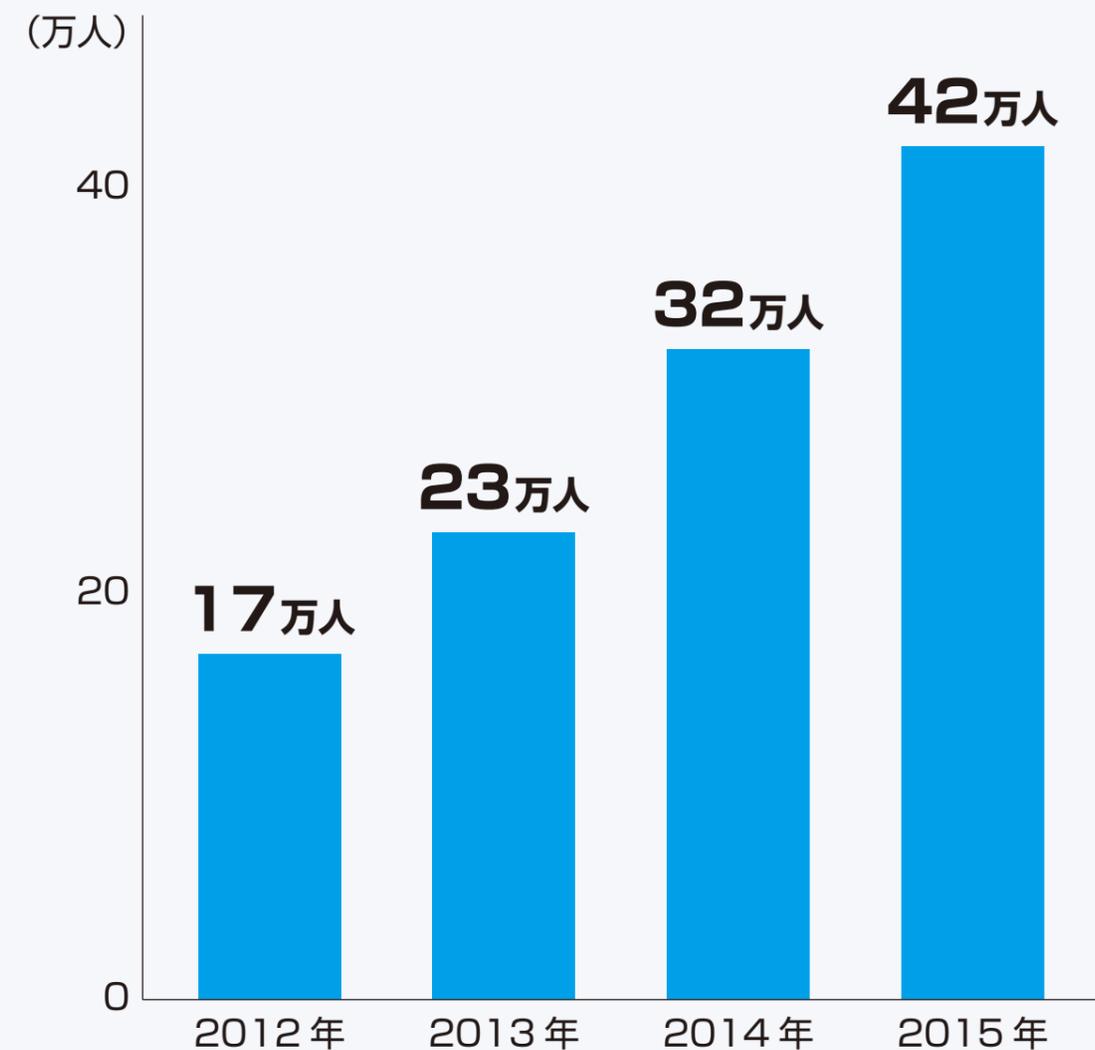
+ 社会的価値の追求

過去 5 年の婚活マーケットは拡大傾向

近年の動向

- ユーザー数増加
→ 婚活のスタイルが多様化し、需要拡大
- 競合他社の増加
→ 大手企業の参入など市場は活性化
- 国家予算投入、地方自治体取り組み
→ 婚活への関心がさらに高まる

IBJ 婚活会員数推移

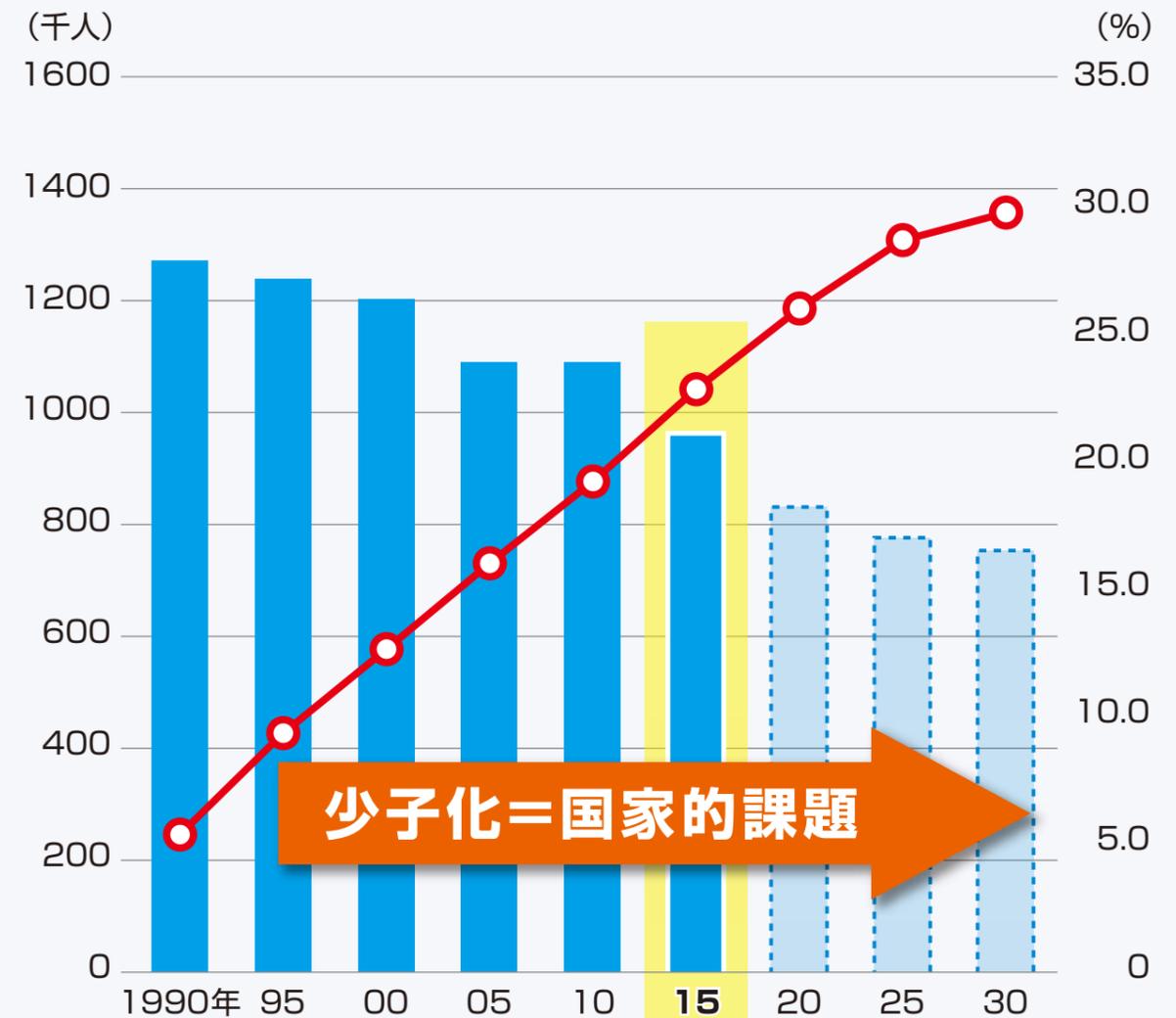


2016年以降官民あげた婚活需要の掘り起こしが加速

将来予測

- 生涯未婚率の上昇と出生数の減少が進行
→ 政府・地方自治体との連携強化
- 結婚願望を持つ独身者は高い割合で存在
→ 婚活サービスへの需要は継続

出生数と生涯未婚率の推移



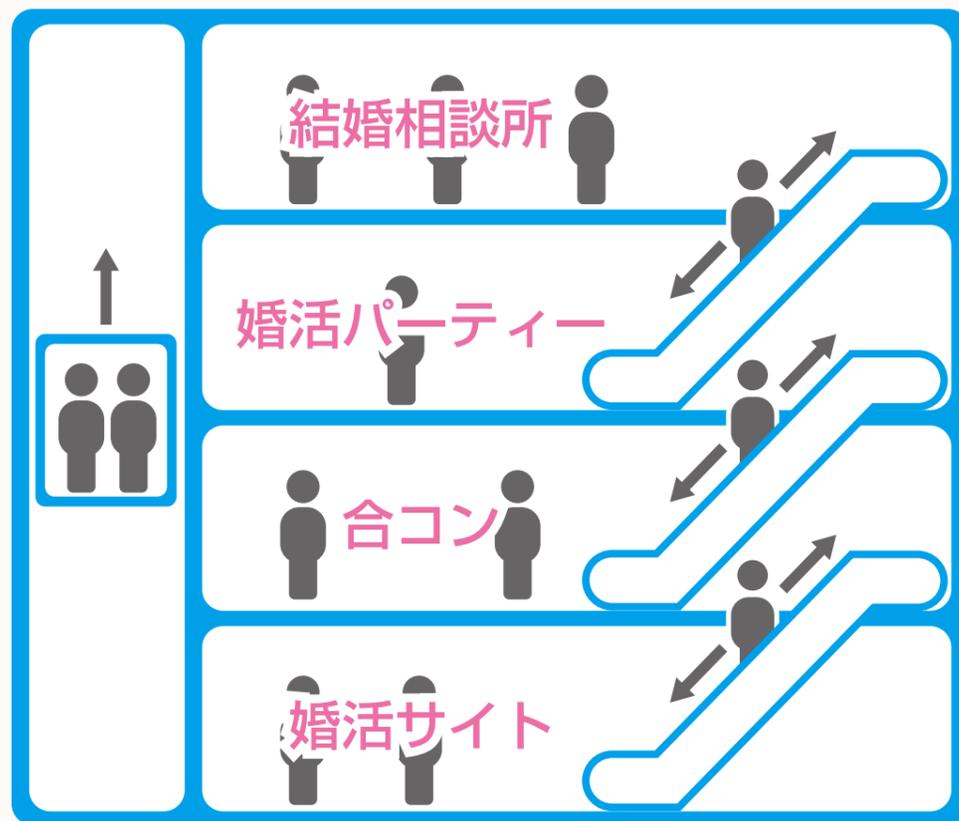
(出典)
国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料 2015」
厚生労働省「平成 26 年(2014)人口動態統計」

一般的な婚活会社との違い①

出会いから成婚まであらゆる婚活ニーズを
オンライン（ネット）とオフライン（リアル）で手掛ける

♡IBJ

顧客循環により
高い**成婚率**と**利益率**を実現



他社

1つのサービスのみ提供
集客に広告コストがかかる

A社

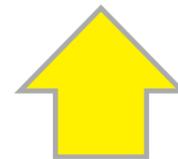


B社



成婚実現へのコミットメント

「成婚」が最大の目標



- カウンセラーの育成・教育
- お見合いのシステムネットワーク
- 実績に応じた報酬

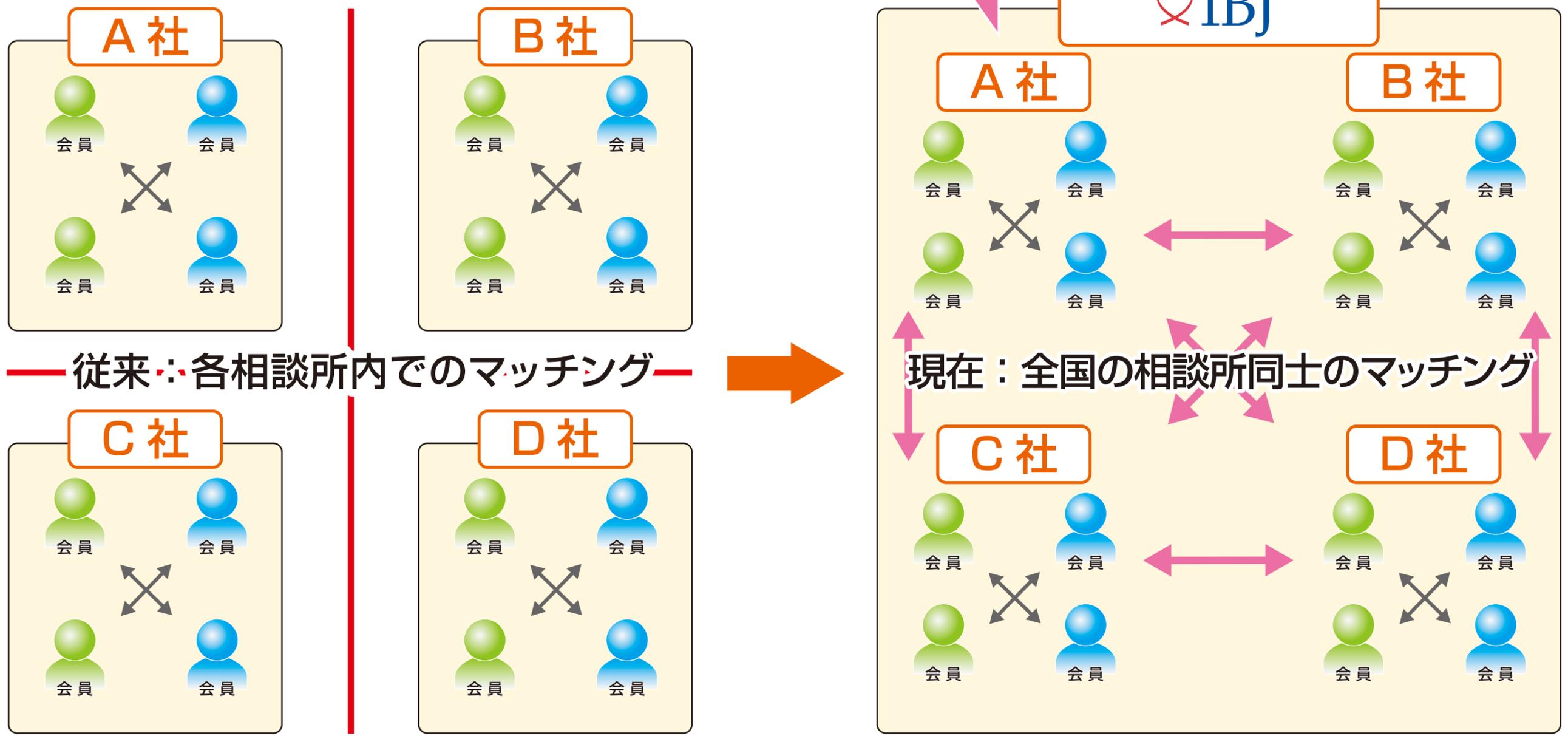
- 成婚報酬ベースのサービス提供
- 日本最大ブランドの安心感
- 業界ルール、ガイドライン



一般的な婚活会社との違い③

日本最大級の結婚相談所ネットワークと会員基盤を全国に普及!

会員 5.6 万人
相談所 1,100 社
お見合い 月間約 1 万件



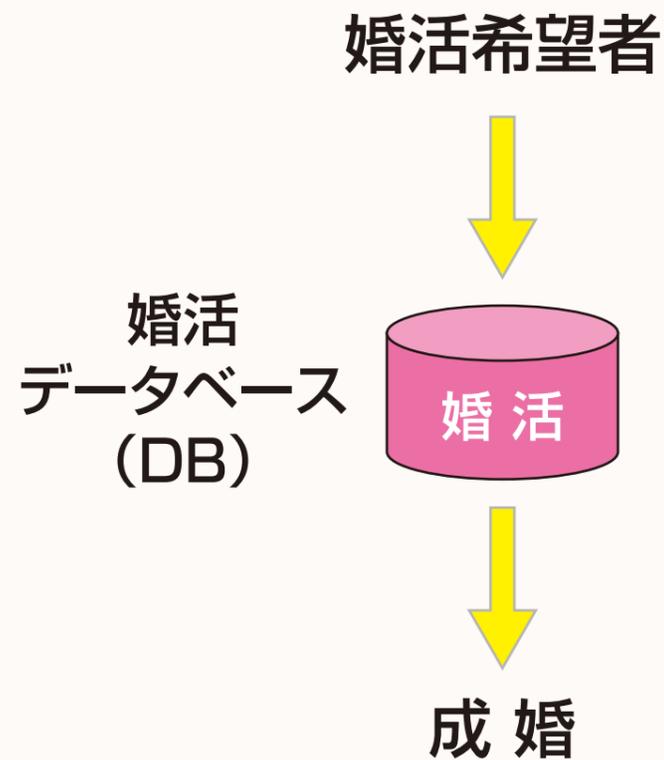
売上を伸ばす2つの要素

1 ユーザー数

2 LTV（顧客生涯価値）

IBJゲートウェイアプリのリリース

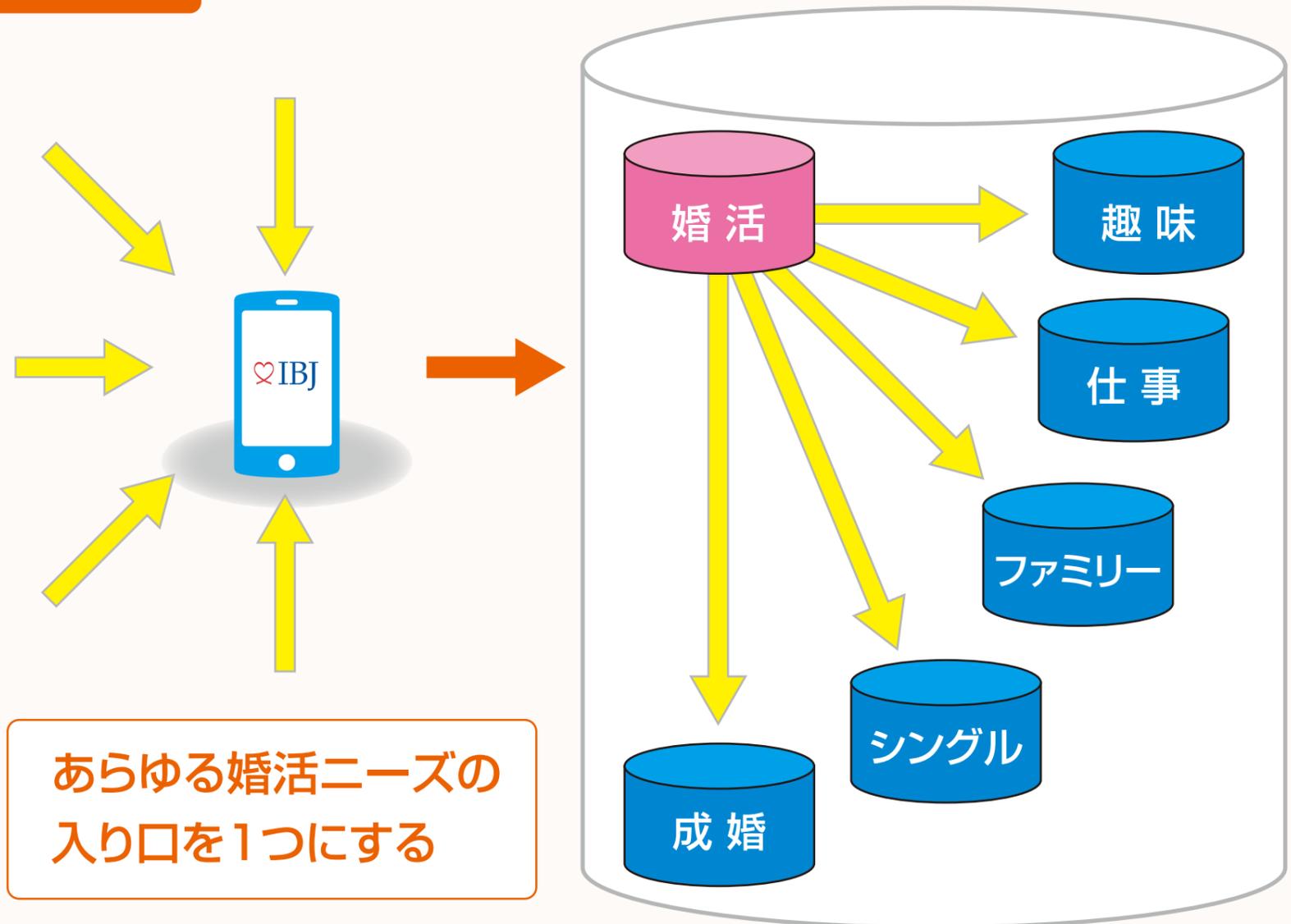
現在



DBの利用が限定的

将来

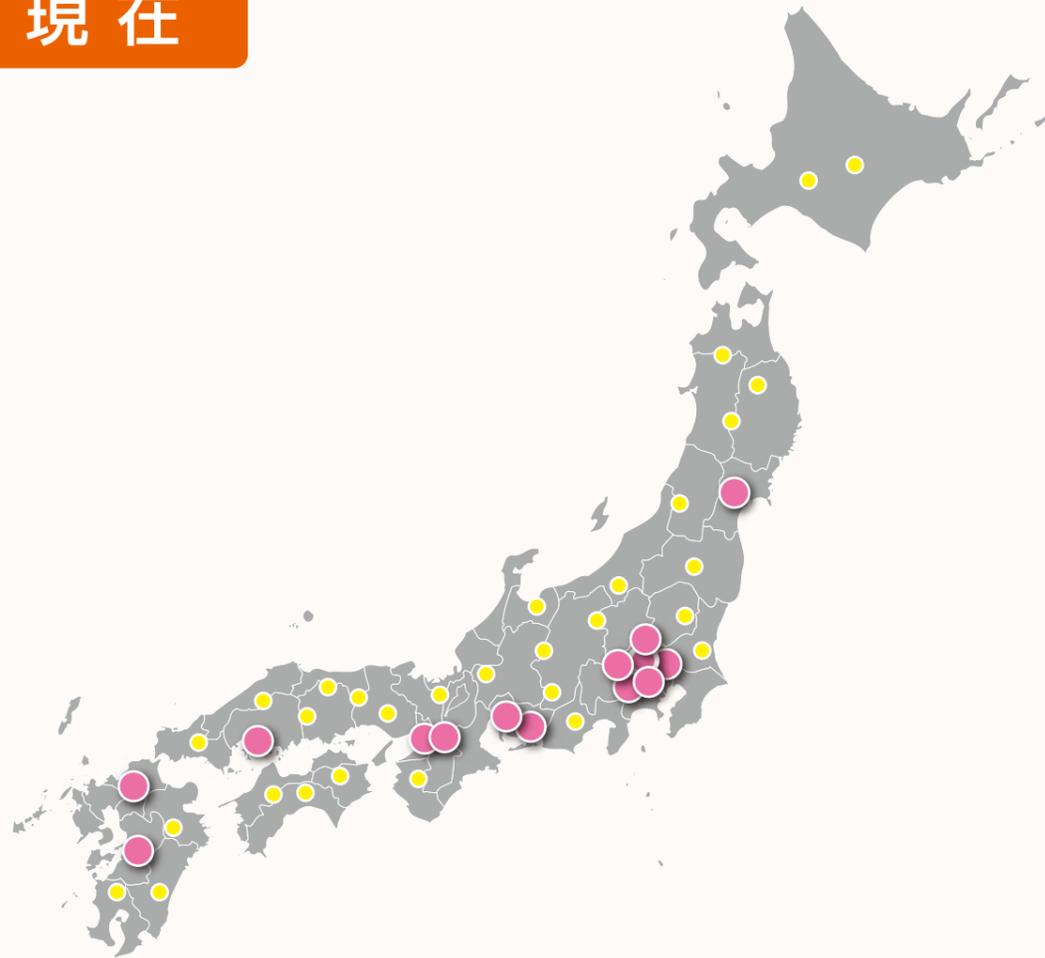
※2016年7月頃リリース予定



集客を含めた巨大データベース化

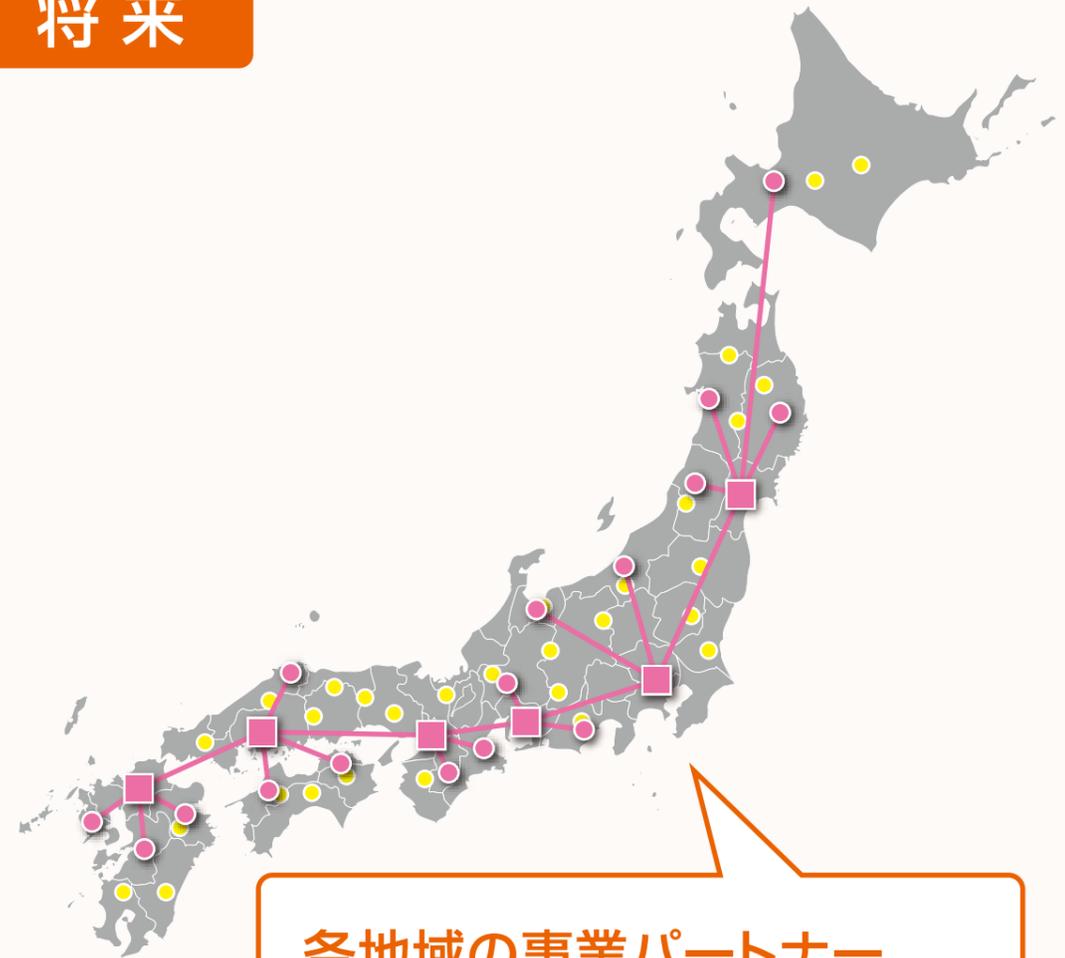
ターゲットエリア拡大 直営店の出店をせずに、スピード展開を実現

現在



黄色：全国約1,100社ある加盟結婚相談所
ピンク：IBJの直営結婚相談所

将来



各地域の事業パートナー
(地方自治体含む)
にインフラとノウハウを伝授

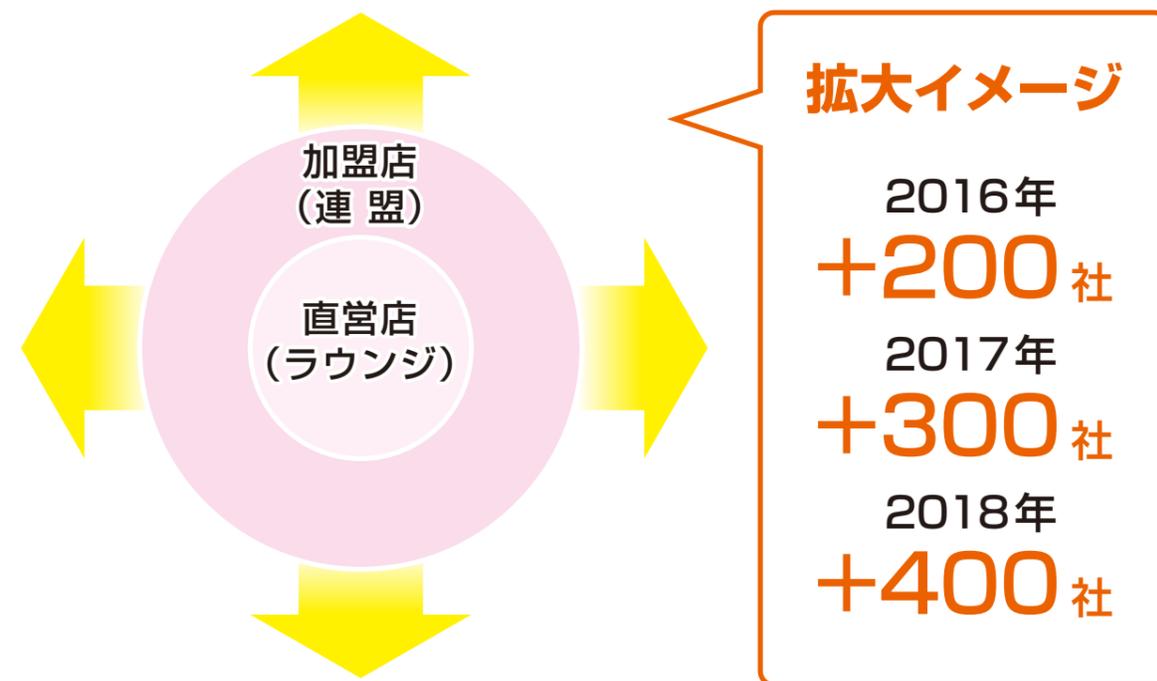
オンライン・オフラインサービスそれぞれのクオリティ強化



対面パーソナルサービス
(連盟、ラウンジ)



ウェブサービス
(婚活サイト、イベント)



リピート率

婚活サイト	80%
イベント	60%

※サービス利用者のうち継続課金者数および
イベント参加数2回以上の会員数より算出

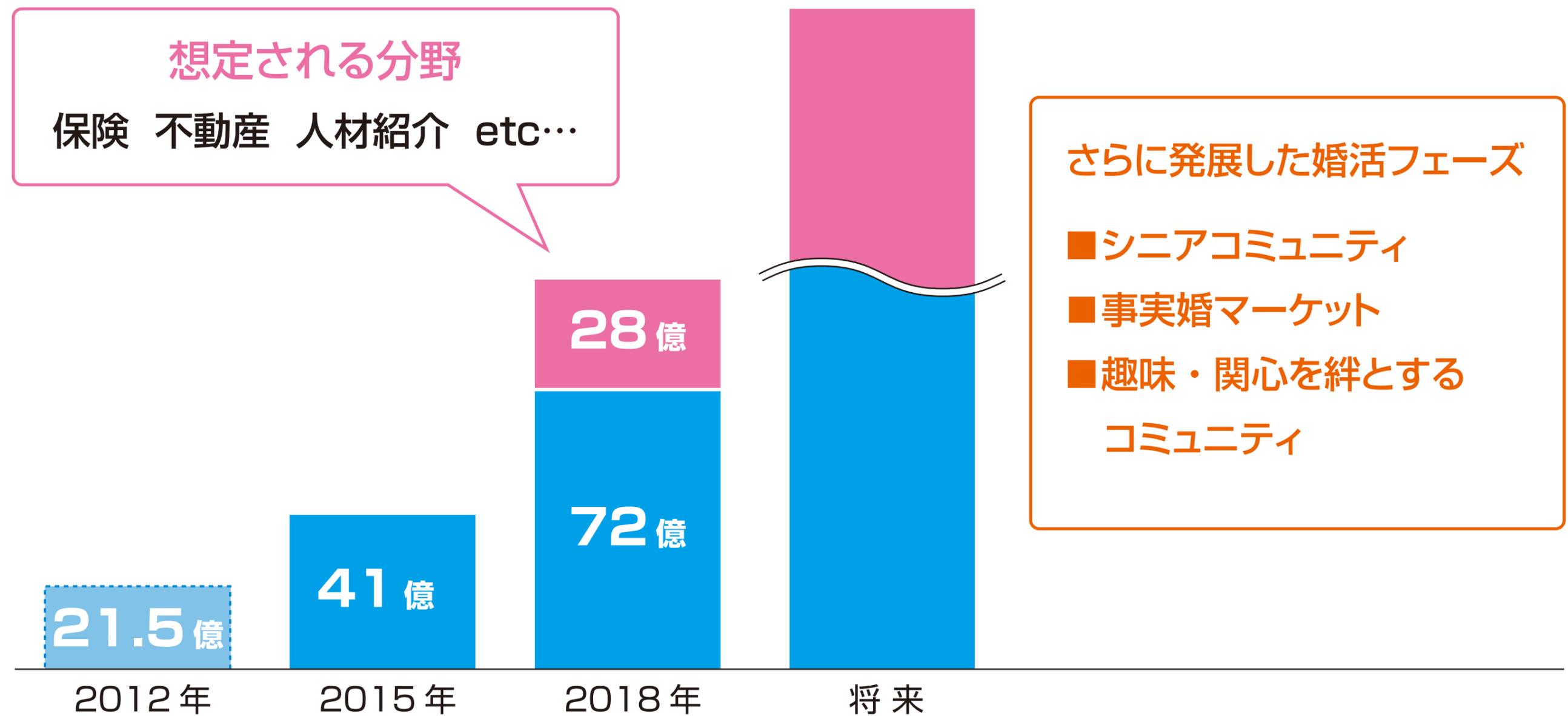
直営店：サービスと人材のクオリティ向上
による顧客単価上昇

加盟店：直営店のサービスノウハウの
移転による価値向上

ユーザー目線に立った活動刺激策により
会員のリピート率を高める。

LTV (顧客生涯価値)の向上②

対象領域をさらに拡大するフェーズへ

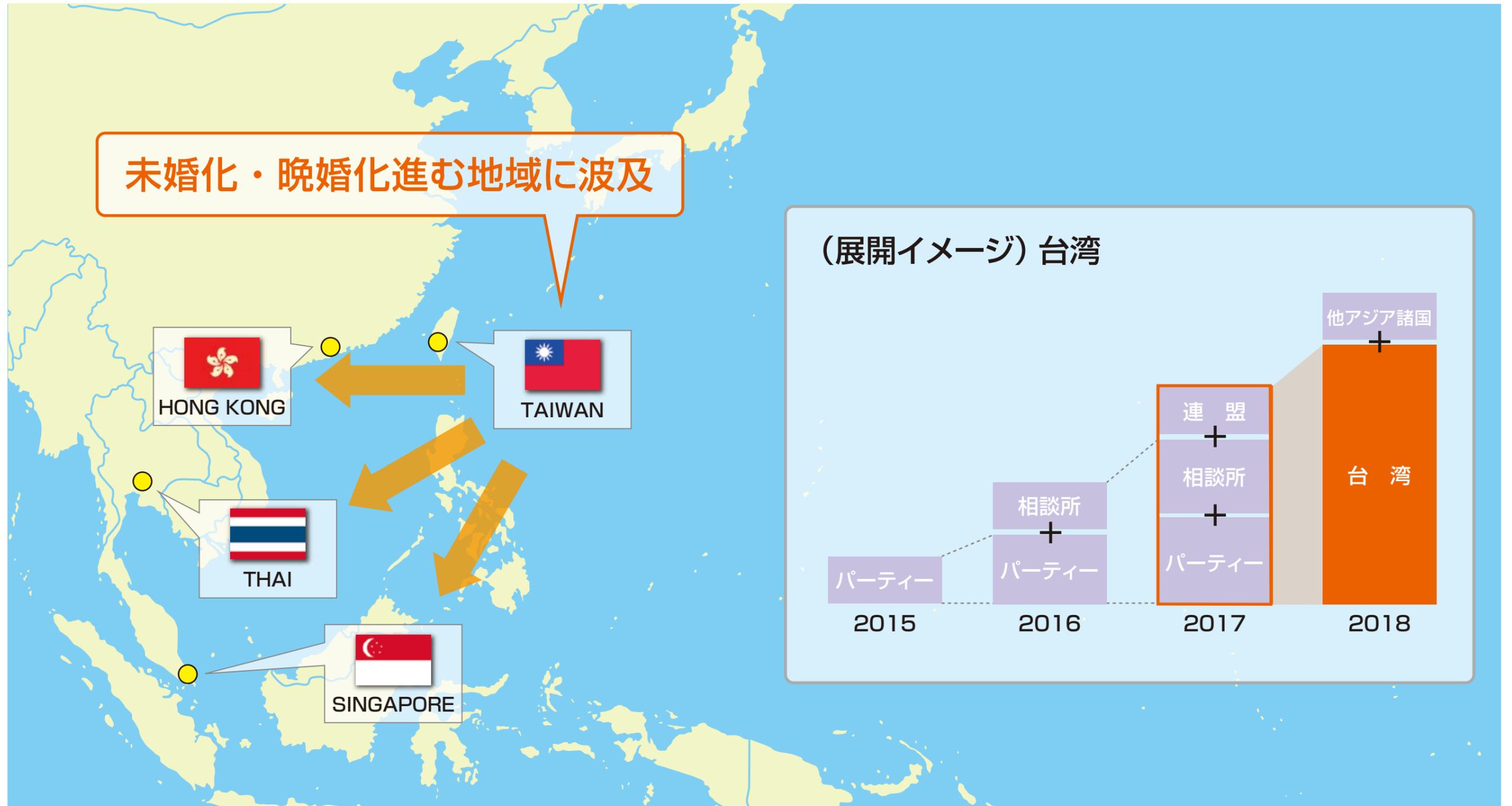


営業利益率20%がターゲット

(単位：百万円)

	2015年12月期 (実績)	2018年12月期 (業績目標)
売上高	4,123	10,000
営業利益	843	2,000
経常利益	836	2,000
当期純利益	567	1,300

ビジネスモデルのエクスポートを実現



人と人をつなぐのは、人だと思う。



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

財務経理部

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、

2016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。