



2016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

1	決算概要	3 - 8
2	事業別サマリ	9 - 14
3	成長戦略	15 - 22
4	参考資料	23 - 30

1

決算概要

営業利益は

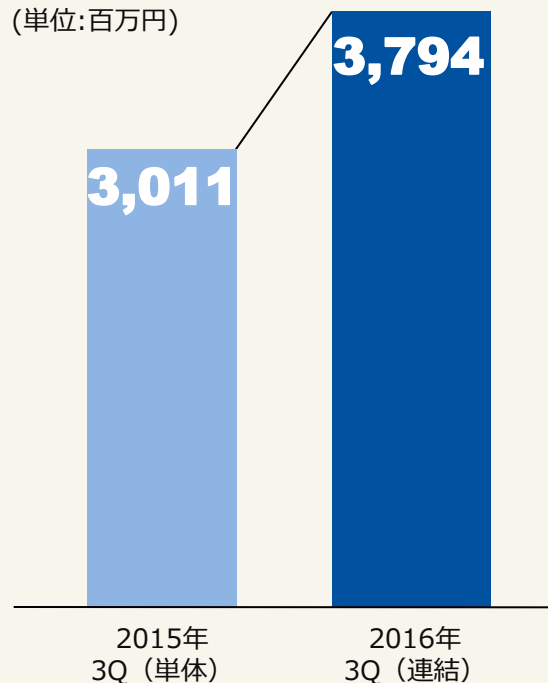
+30%

成長を継続

売上高

前年同期比 **+26.0%**

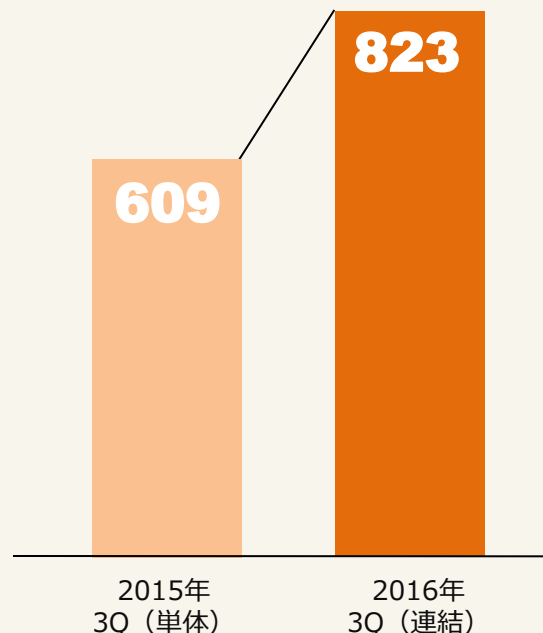
(単位:百万円)



営業利益

前年同期比 **+35.1%**

(単位:百万円)



メディア部門

※内部売上除く
※連結

売上高:

2,707百万円 前年同期比 **+31.5%**

セグメント利益:

1,156百万円 前年同期比 **+34.6%**

サービス部門

※内部売上除く

売上高:

1,086百万円 前年同期比 **+14.7%**

セグメント利益:

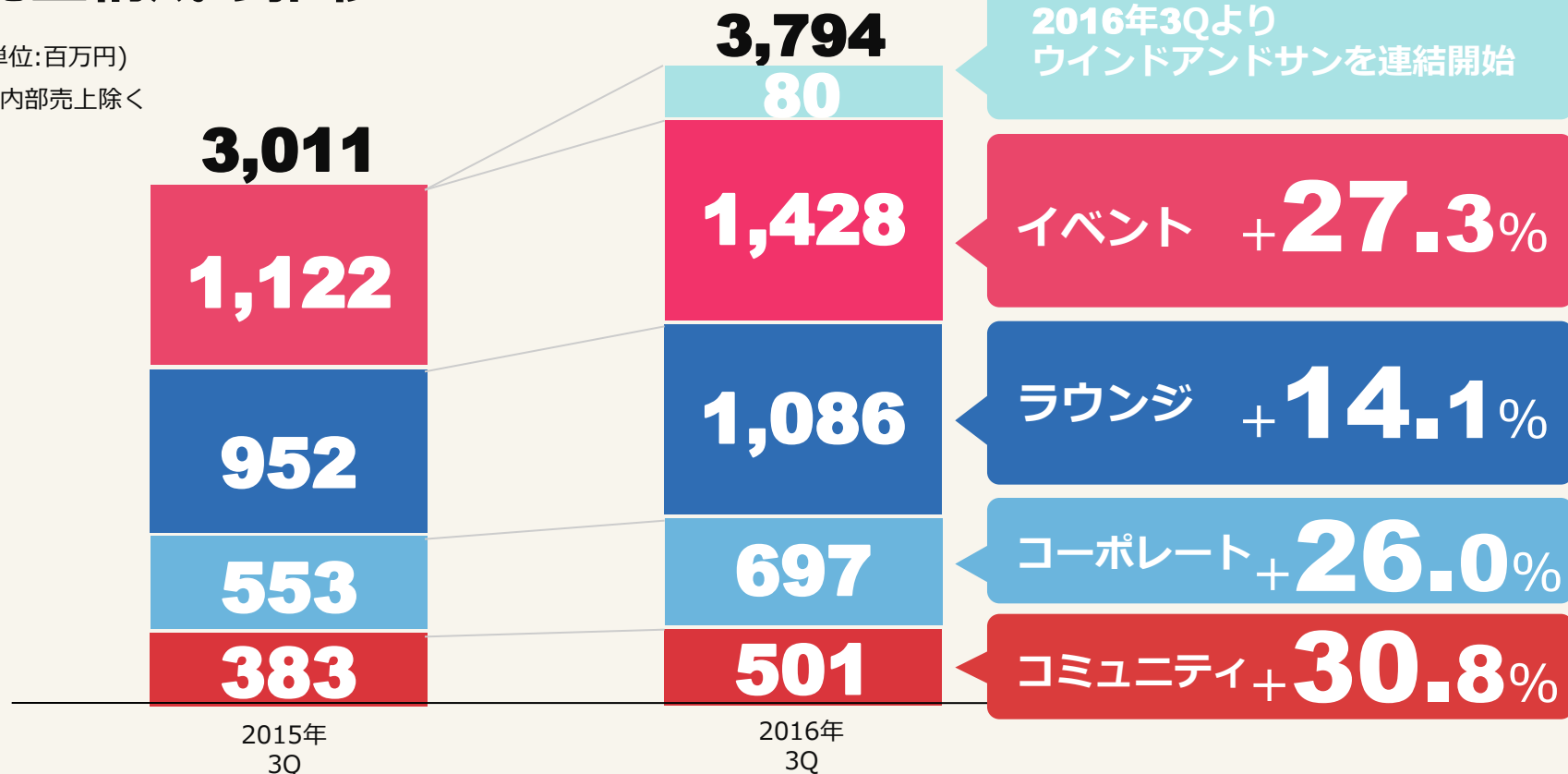
438百万円 前年同期比 **+19.3%**

全事業とも

順調に成長

売上構成の推移

(単位:百万円)
※内部売上除く



前年同期比

213百万円増

売上構成の推移

(単位:百万円)

※ウインドアンドサン連結



通期業績予想の

上方修正

を実施

(単位:百万円)

	通期業績予想 (当初予想)	通期業績予想 (上方修正後)	増減額	前年比
売上高	5,047	5,215	+168	+26.5%
営業利益	1,007	1,116	+109	+32.4%
経常利益	999	1,112	+113	+33.0%
当期純利益	668	764	+96	+34.7%

イベント動員数、コーポレート加盟数が好調に推移し、
売上高が順調に増加したため。

売上高の通期進捗率は約

73%

(単位:百万円)

	3Q累計実績	通期業績予想 (上方修正後)	通期進捗率
売上高	3,794	5,215	72.7%
営業利益	823	1,116	73.8%
経常利益	819	1,112	73.7%
当期純利益	547	764	71.7%

2

事業別サマリ

年間成婚実績

約**4,000**組
(2015年12月期実績)

婚活会員数

約**517,000**名
(2016年9月末現在)

マッチングメインのサービス

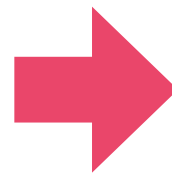


①コミュニティ（婚活サイト）



②イベント（パーティー・合コン）

月間カップル成立者数



約**20,900**名
(2016年3Q平均)

マッチング+サポートのサービス

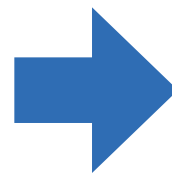


③ラウンジ（直営結婚相談所）



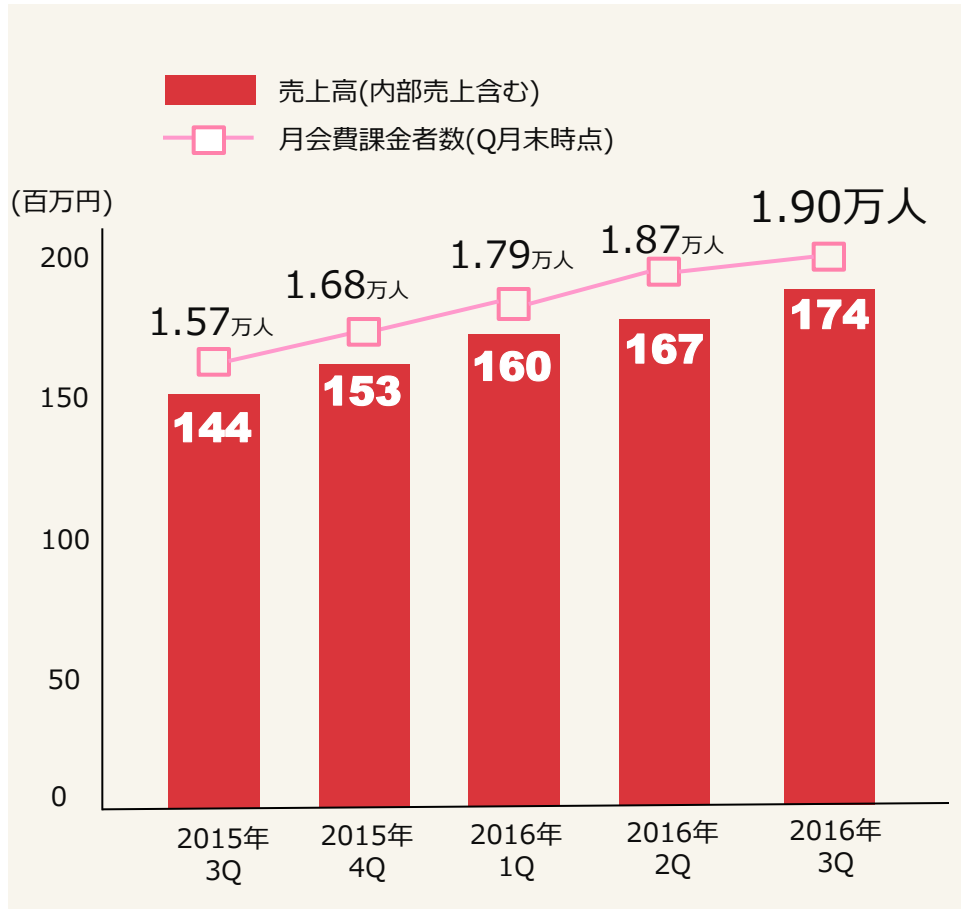
④連盟（結婚相談所FC事業）

月間お見合い件数



約**11,600**件
(2016年3Q平均)

専用アプリ リニューアル予定

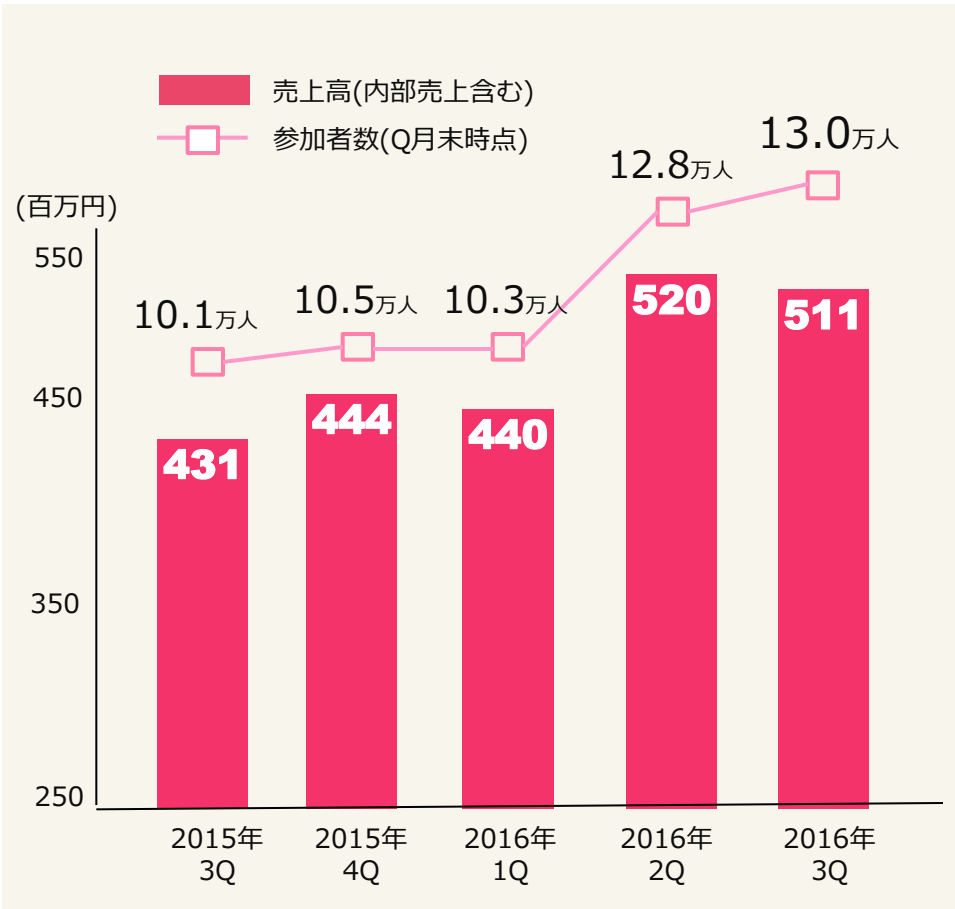


既存アプリの問題を解決し、
ユーザビリティを大幅に向上

顧客満足度UP、
継続課金者数増加へ

出店・増床スピード加速

上期3店舗,下期5店舗 (直営)



千葉駅から徒歩3分+
千葉ラウンジ
グランドオープン
2016.10.20 (木) OPEN



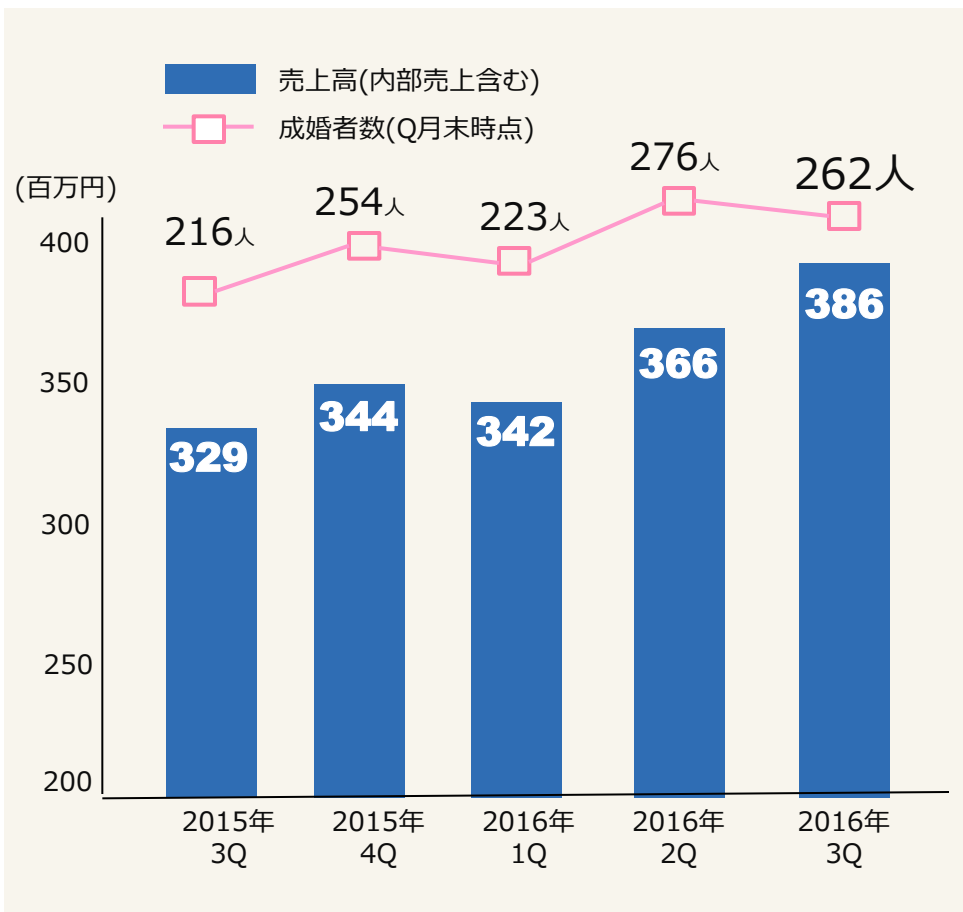
<出店> 博多店・千葉店・
名古屋店 (11月予定) ・渋谷店 (12月予定)

<増床> 銀座店

<FC出店> 三重店・群馬店・浜松店 (11月予定)

**来期以降の動員拡大に向け、
出店投資を加速**

男性入会を促進し、成婚者数増加へ



驚異の成婚率を実現!

ハイクラス男性限定の
キャンペーン! 9月限定

- キャンペーン特典 今なら!
- ① 初期費用50,000円OFF!
 - ② お見合い申込件数+毎月10件!

ハイクラス男性の
成婚率
71.3%
2016年8月時点実績



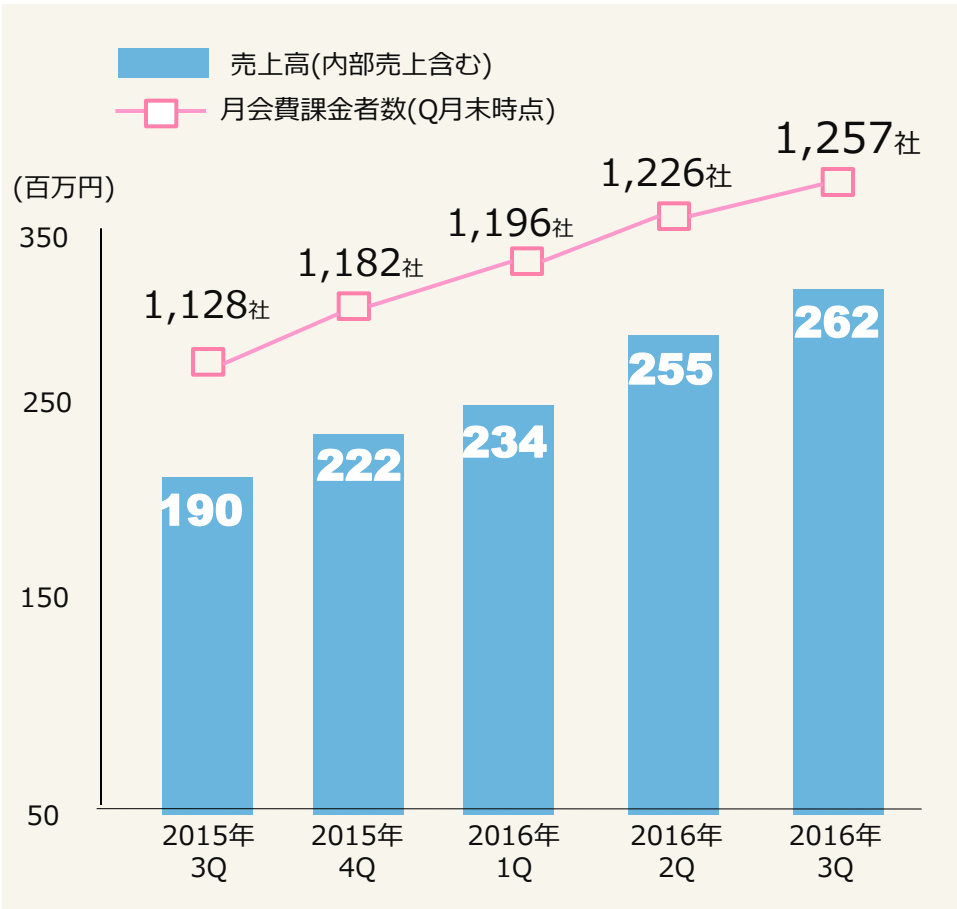
- ・ハイクラス男性入会キャンペーンの実施
- ・病院、医大との提携を予定

会員の質×サポートで

成婚者数増加へ

新規加盟数が順調に増加

65件(1Q),69件(2Q),78件(3Q)



日本最大級の
結婚相談所ネットワーク

全国の加盟相談所1,257社。登録会員は57,235名以上



<販売単価UP>

- ・イベント事業とセット販売
- ・専任担当者が開業・集客・運営をサポート

<新規加盟営業・既存加盟店管理に組織を分割強化>

- ・旺盛な開業需要の開拓に注力
- ・加盟店の他連盟への流出防止、成婚主義を再徹底

3 成長戦略

少子化対策を国家的に強化しているものの 政府による「婚活」の具体的な支援策は未だ不十分

婚活シンポジウム 第1回・第2回開催（少子化・未婚化に関する議題を官民で協議）



<第1回ゲストコメンテーター（敬省略）>

衆議院議員 小泉 進次郎

社会学者 古市 憲寿

サイボウズ株式会社 代表取締役社長 青野 慶久

小学館「Cheese!」編集長 畑中雅美



<第2回ゲストコメンテーター（敬省略）>

マーケティングライター 牛窪 恵

立命館大学産業社会学部教授 筒井 淳也

日本 BPW 連合会理事長 名取 はにわ

<モデレーター>

クラブ・ウィルビー代表 残間 里江子

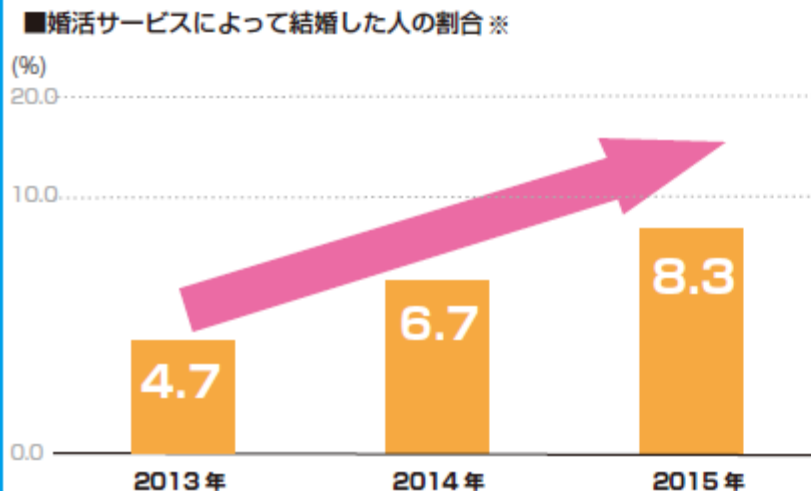
株式会社IBJ 石坂 茂

官民挙げた婚活支援は民間主導でIBJがリードする

婚活サービスのニーズが高まり、利用者は増加傾向

近年の動向

引用：“婚活実態調査 2016(リクルートブライダル総研調べ)”

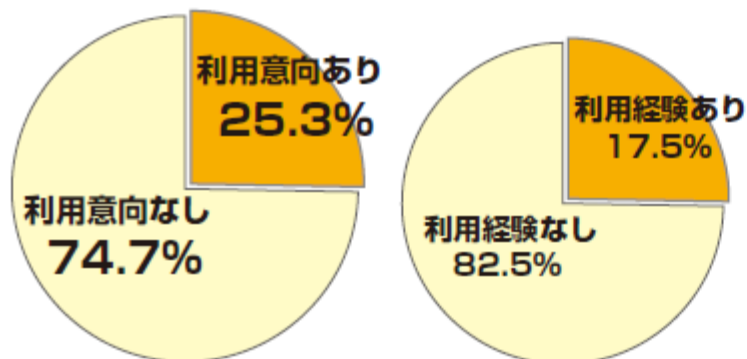


■婚活サービスによって結婚した人の割合は増加

2013年～2015年に
婚活サービスを利用して結婚した人の割合は
4.7%→8.3%と年々増加している

※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

■婚活サービスの利用状況 ※



■約4人に1人が婚活サービス利用意向あり

25.3%が婚活サービスを利用する意向があり、
17.5%が利用経験あり(現在利用含む)。

利用者における婚姻率が高まれば、利用意向が高まり、
さらに利用者が増える。

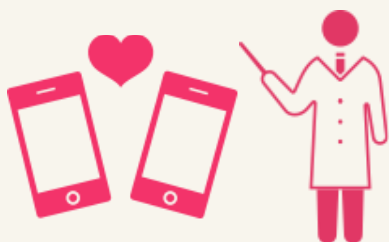
※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル中/
恋愛もしくは結婚意向がある恋人がいない独身者

売上拡大要素

ユーザー数拡大

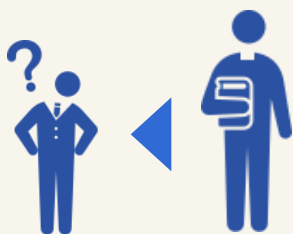
LTV(顧客生涯価値)

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



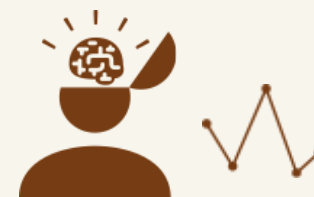
婚活ノウハウの提供

③領域拡大戦略



総合ライフデザイン

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

の掘り起こしを狙う

■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 12月リリース予定



(イメージ図)



TVでも話題の「ディグラム診断」
木原 誠太郎 監修

診断スタート

診断結果

あなたは…
思いつきで他人を振り回す
ノリノリ暴走機関車人間
逆N型III

アクセルばかりよく効いて、こごぞという時にブレーキがさっぱりと効きません。偏った思いつきの堅い意思と野次馬的要義の強い衝動的感情に絶えず周囲も自分も振り回されているタイプです。ハマると周囲が考える以上の結果を残しますが、逆のケースもあるので注意が必要です。

あなたと相性のよい相手はこちら！

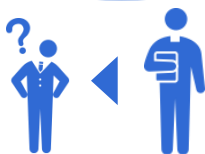
相性で	イベントで
NEW 相性が良いお相手が3名以上参加予定です！	
3/23 (水) 19:30~【新宿/西口】 7,000円 → 4,000円	
 72% 30歳/システムエンジニア	 87% 28歳/営業
パーティーの詳細情報をチェック	

- 診断結果に応じて相性の良い相手を紹介
- 各サービスへ送客

②地方自治体戦略

ノウハウ提供ツールの開発

IBJ独自の婚活メソッドをより広く、速く提供



身だしなみ【女性編】

結婚するには、内面を理解してほしい、それは当然の感情です。しかし、ファッションやヘアスタイル、しぐさなどを総合した「第一印象」が、これからはじまる婚活においてとても重要な要素です。まずは「第一印象」に磨きをかけ、すばらしい出会いを呼びこむ準備をしましょう。

装いの基本は、「女性らしさ」と「やわらかさ」、そしてやはり「常識的である」こと！



▶ キャリアウーマン風のスーツや、黒や茶色などのダークカラーのスーツは、お見合いやデートでは避けたいでしょう。

▶ やわらかい印象に見える明るいカラーのブラウスやニットにスカーフがオススメです。ネイルやメイクは派手すぎないようにしましょう。

▶ ヘアスタイルはキュッとあげてしまったり、ふんわりとおろすほうがやさしい印象になります。

婚活BOOK
—おみサポ・ぎふ 利用ガイド—

ぎふマリッジサポートセンター



■ 婚活マニュアルBOOK（岐阜県）

- ・ 婚活者の自立的な活動を促進
- ・ 地域サポーター育成

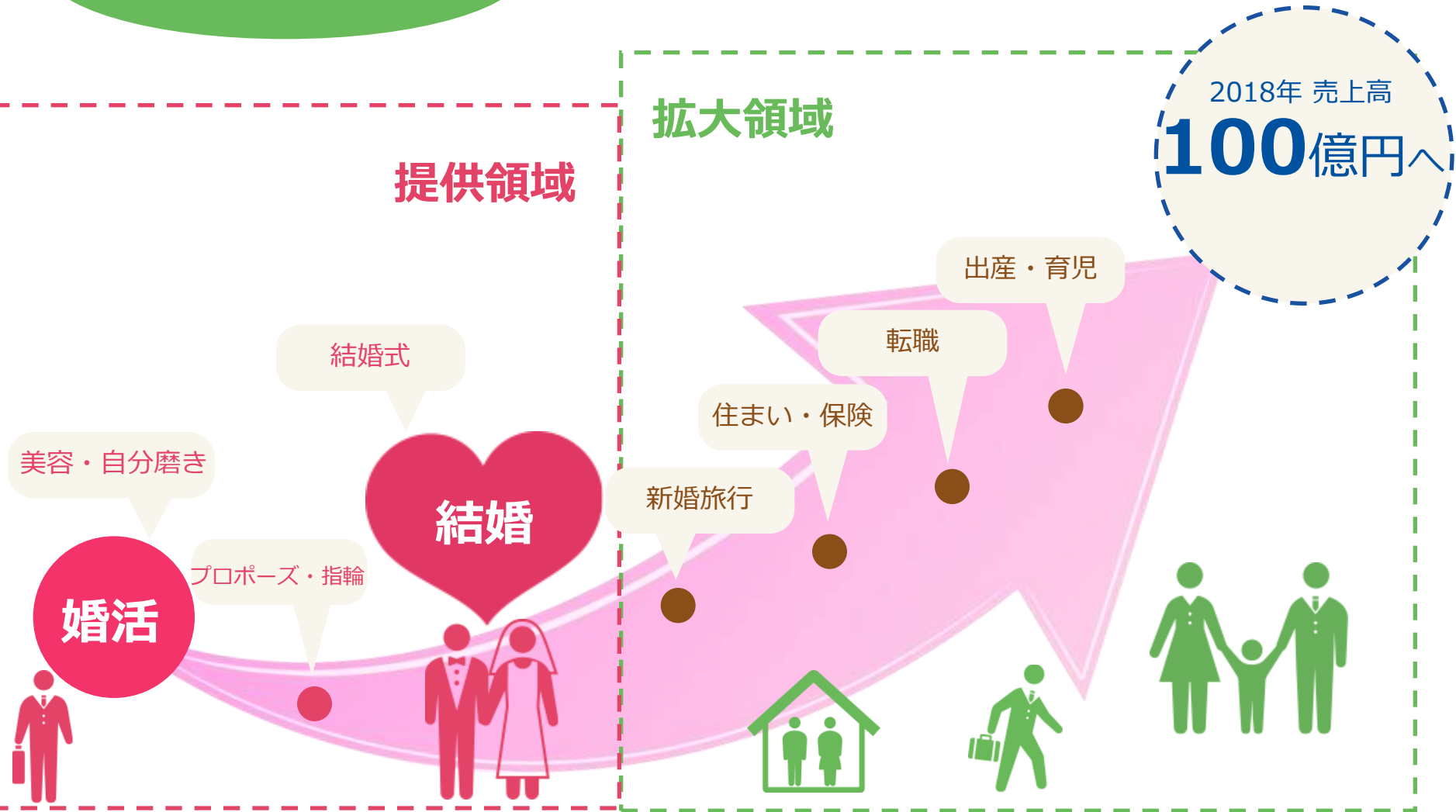
■ 地域サポーター育成研修

■ 専用婚活統合システム

自治体満足度向上へ

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

2017年上期β版リリース予定
各サービス実装へ



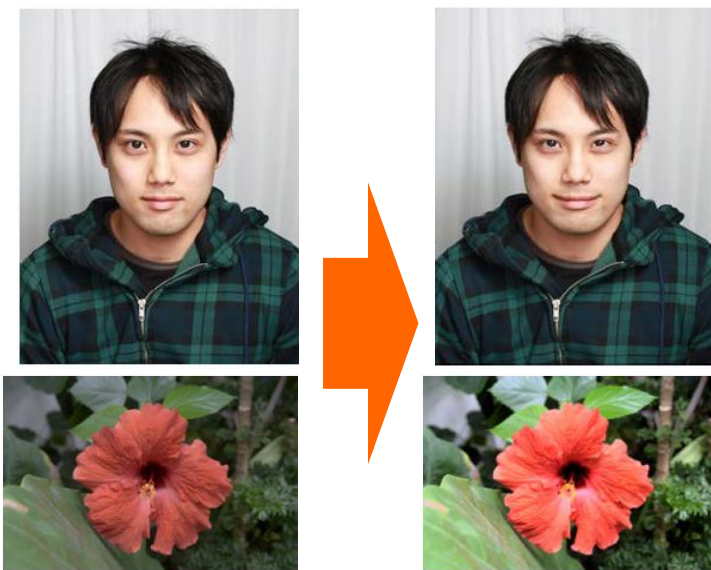
ログイン: 1日以内
ニックネーム BN12711
本人証明あり 写真掲載あり
生年月日(年齢) 1986年12月
職業 看護師
住まい 大阪府
体型 普通

ログイン: 1日以内
ニックネーム ひろえ
本人証明あり 写真掲載あり
生年月日(年齢) 1986年7月
職業 経理
住まい 愛知県
体型 普通

ログイン: 1日以内
ニックネーム BN1257759
本人証明なし 写真掲載なし
生年月日(年齢) 1992年11月生(23歳)
職業 ドライバー/運転手
住まい 千葉県
体型 未設定

相性: 〇〇%
あいさつを返してもらえる確率: 〇〇%
具体的にこんなところが合います: ~~~
この人がお薦めです。なぜなら: ~~~
この人をチェックした人はこんな女性もチェックしています
この方からあいさつをもらえるようにするには: ~~~

★自己PR



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

日本の婚姻数の1%をIBJが創出する

4 參考資料

(単位:百万円)

	単体業績予想 (当初予想)	単体業績予想 (上方修正後)
売上高	4,883	5,047
営業利益	1,000	1,115
経常利益	992	1,111
当期純利益	664	761

$$\text{売上} = \text{各事業の単価} \times \text{数量}$$

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 **18**万円～**24**万円 × 会員数

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～

中間優待・1年以上保有優待を導入

所有株式数 に応じた優待

特製 QUO カード



サービス無料券・割引券



保有期間 に応じた優待

フラワーギフト券 1,000円分



※画像はイメージです

4. 参考資料 貸借対照表

(単位:百万円)

	2015年12月末 (単体)	2016年9月末 (連結)	増 減	増減要因
流動資産	1,950	2,559	+609	・ 店舗出店リニューアル、 システム投資等
現金及び預金	1,429	1,937	+508	
固定資産	983	1,209	+226	
有形・無形資産 投資その他の資産	452 532	580 629	+128 +97	
資産合計	2,934	3,768	+834	
流動負債	1,057	1,171	+113	・ 未払税金の減少 ・ 長期借入の実行
固定負債	202	774	+572	
負債合計	1,260	1,945	+685	
資本金・資本剰余金	677	677	±0	・ 純利益の計上 ・ 自己株式の取得
利益剰余金	1,184	1,522	+339	
自己株式	△196	△383	△187	
評価換算差額等	1	△ 1	△2	
新株予約権	9	9	±0	
純資産合計	1,674	1,823	+149	
負債純資産合計	2,934	3,768	+834	

4. 参考資料 キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2015年9月末 (単体)	2016年9月末 (連結)	増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	268	565	・ 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	△56	△317	・ 設備投資
財務活動による キャッシュ・フロー	△188	259	・ 長期借入の実行 ・ 自己株式の取得
現金同等物の増減額	24	507	
現金同等物の期首残高	1,359	1,429	
現金同等物の期末残高	1,383	1,937	

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（加盟相談所ネットワーク）事業 / FC事業
スタッフ数	330名 ※2016年9月末現在
店舗数	24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・大阪・心齋橋・京都 池袋・神戸・名古屋（2店舗）・博多・広島・天神・新潟・熊本・宮崎・台湾 ※2016年9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、2016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。