

2018年12月期第1四半期

決算説明資料

**2018年5月11日
東証一部 6071**



INDEX

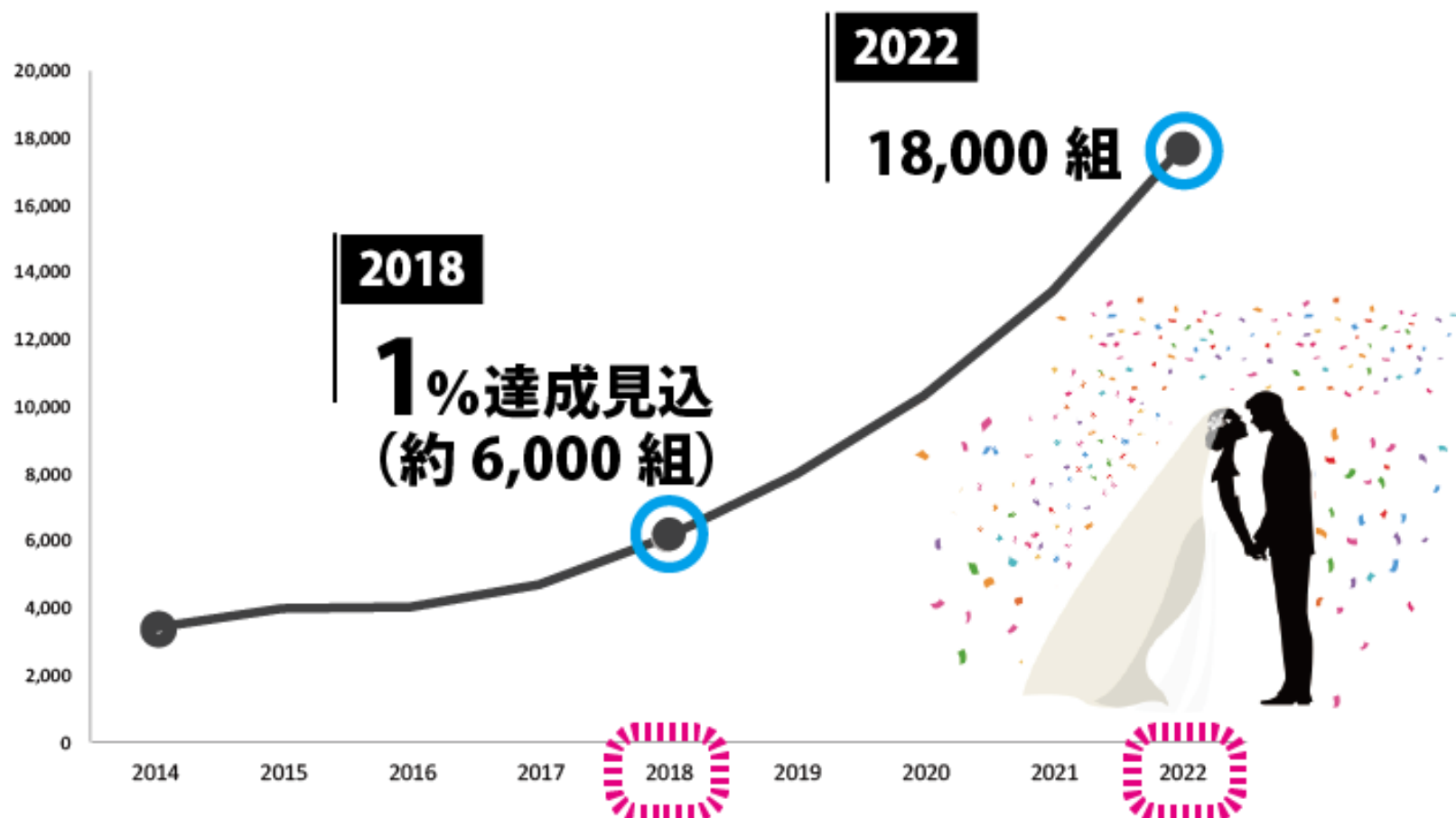
- ① 決算概要
- ② 事業別サマリ
- ③ 成長戦略
- ④ 参考資料

① 決算概要

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

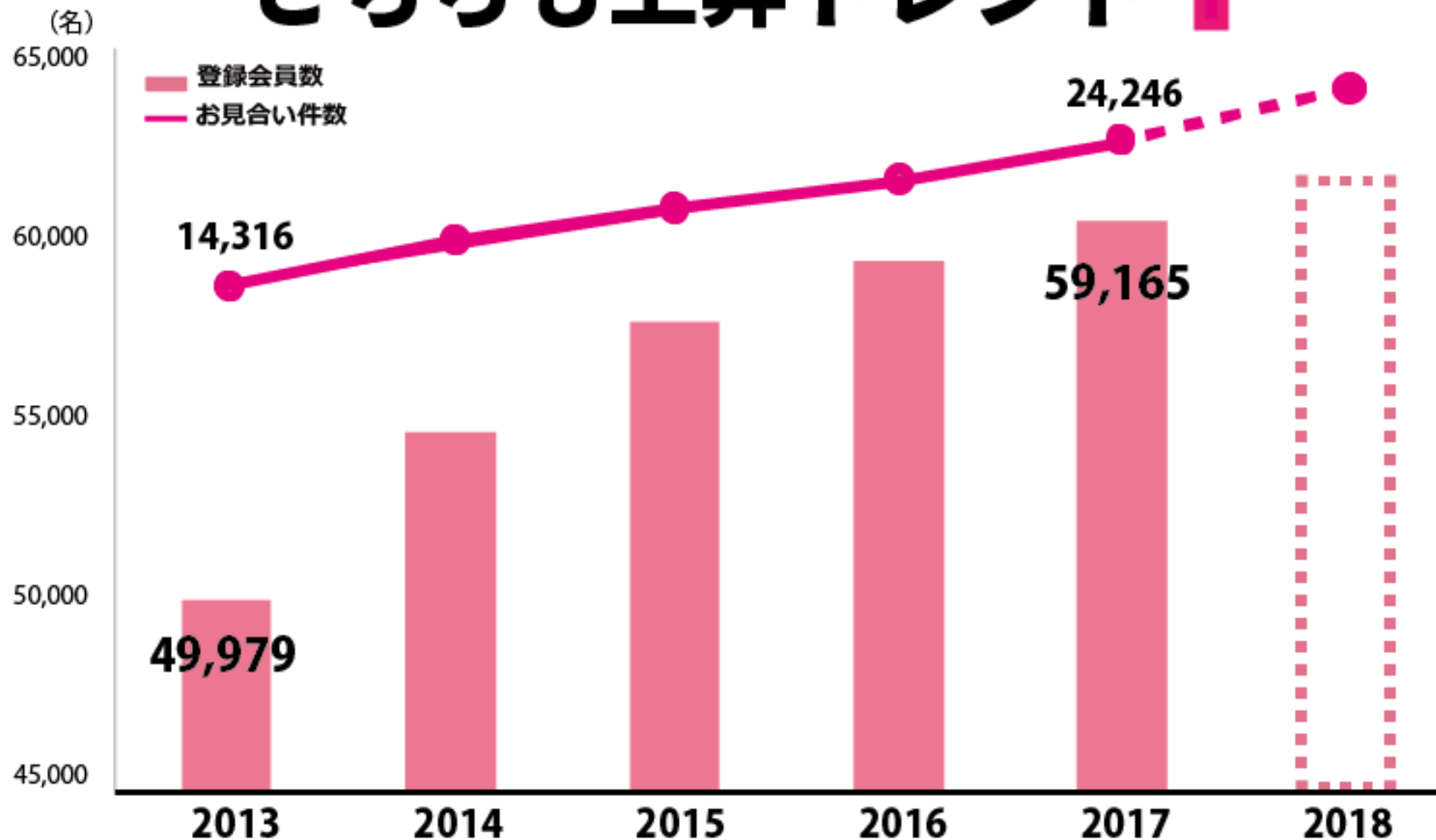


① 決算概要

≫ お見合い件数、登録会員数

お見合い件数、IBJ お見合いシステム登録会員数

どちらも上昇トレンド ↑



① 決算概要

≫ 連結業績

(百万円)	2017年度	2018年度	増減率
	1Q	1Q	
売上高	2,343	2,457	+4.9%
営業利益	341	327	△4.2%
経常利益	345	325	△5.8%
当期純利益	224	215	△3.8%

① 決算概要

≫ 業績ハイライト

売上に寄与する

人材および出店等の積極的な投資を実施

〈売上高〉

前年同期比

+4.9%

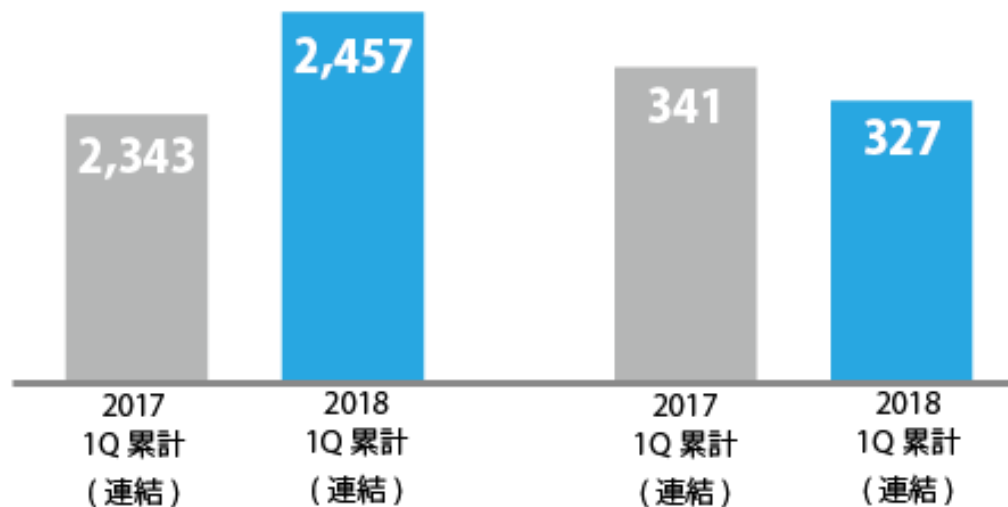
(単位：百万円)

〈営業利益〉

前年同期比

-4.2%

(単位：百万円)



婚活事業

売上高 1,414 百万円
前年同期比 +6.1%

セグメント利益：584 百万円
前年同期比：- 2.1%

ライフデザイン

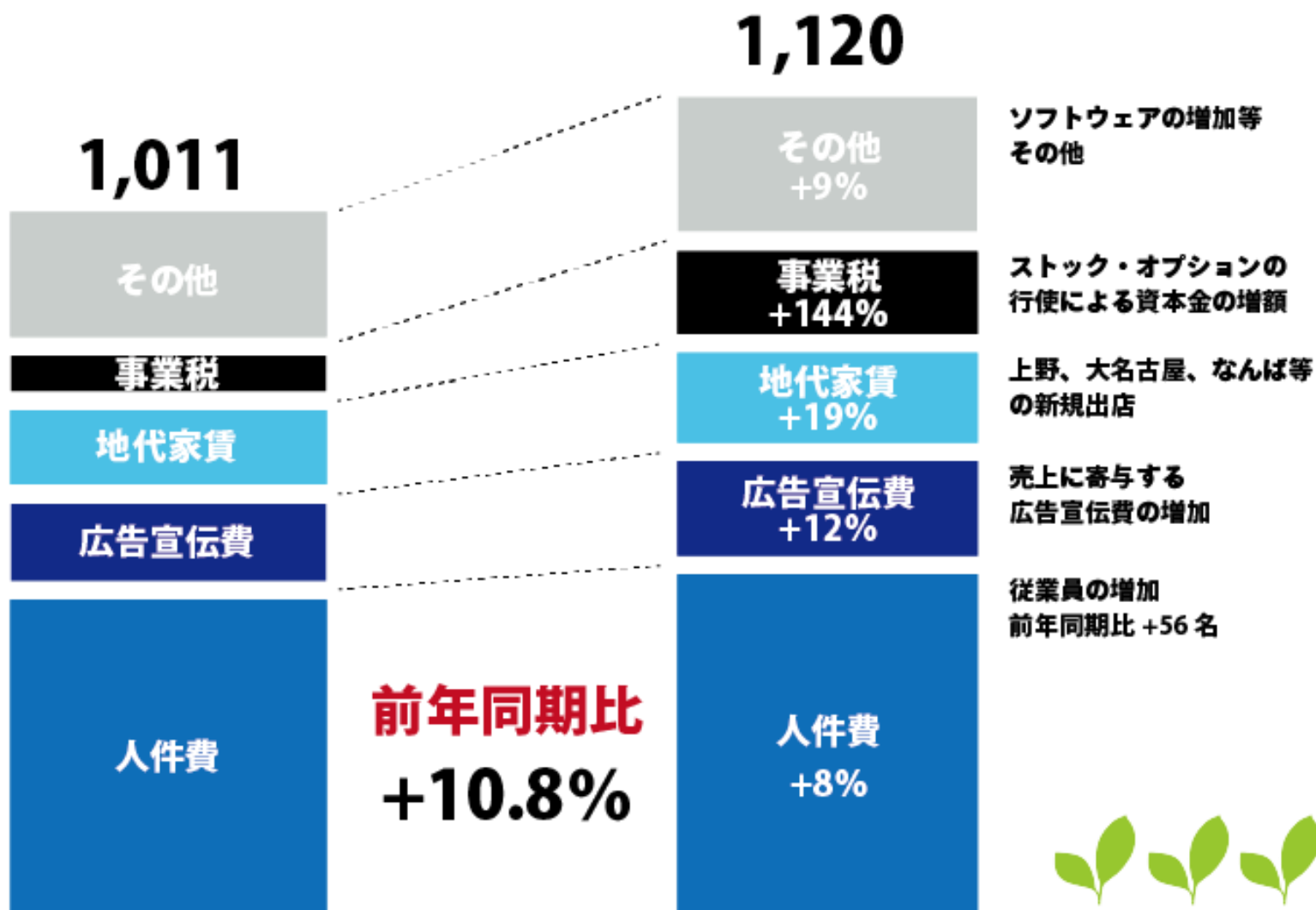
売上高 1,042 百万円
前年同期比 +3.2%

セグメント利益：
+ 33百万円 (のれん償却前)

① 決算概要

≫ 販売管理費

(単位：百万円)



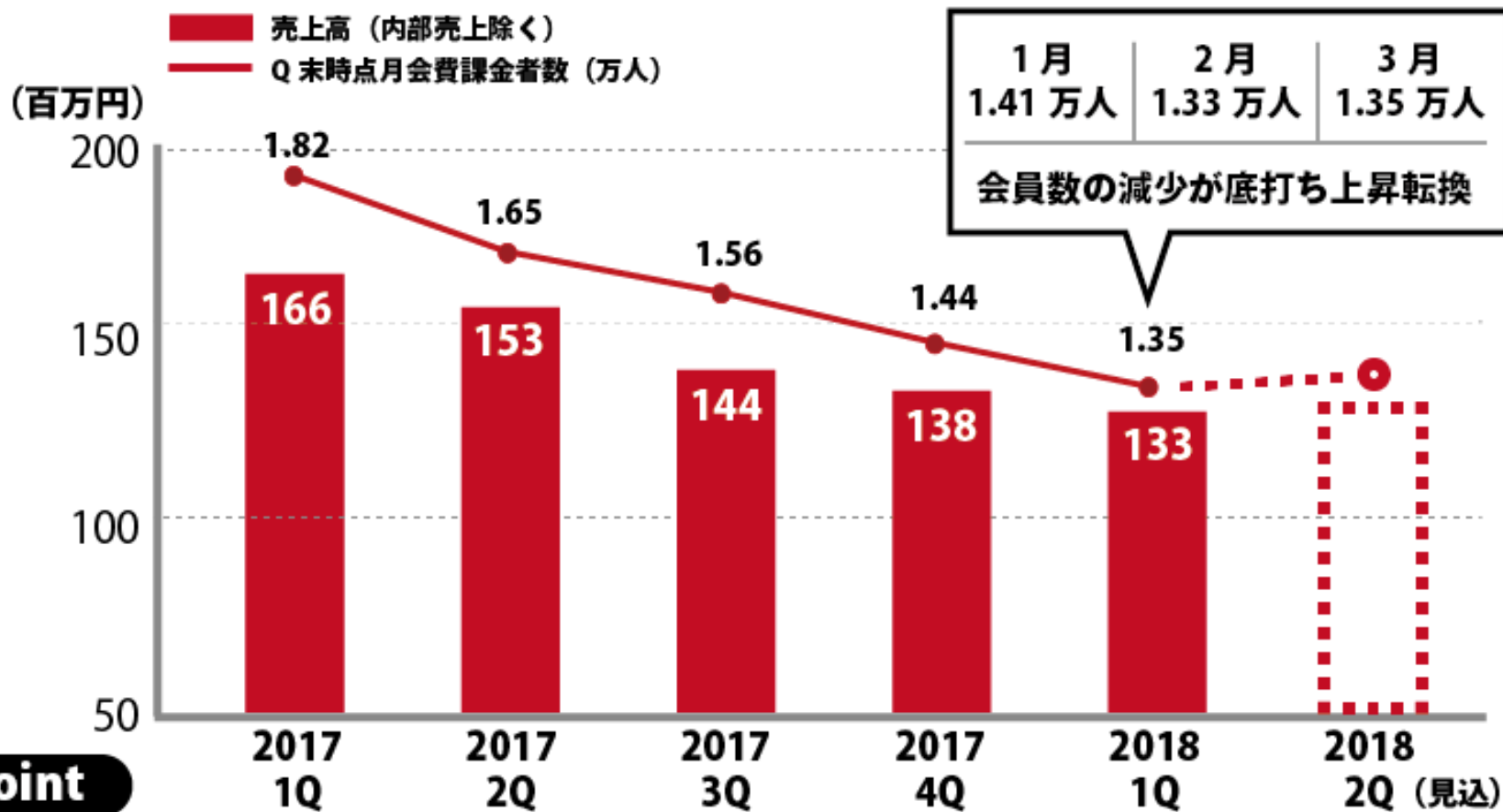
2017-1Q 累計 (連結)

2018-1Q 累計 (連結)

② 事業別サマリ

婚活サイト「ブライダルネット」を運営

婚シェルによる担当制スタート



Point

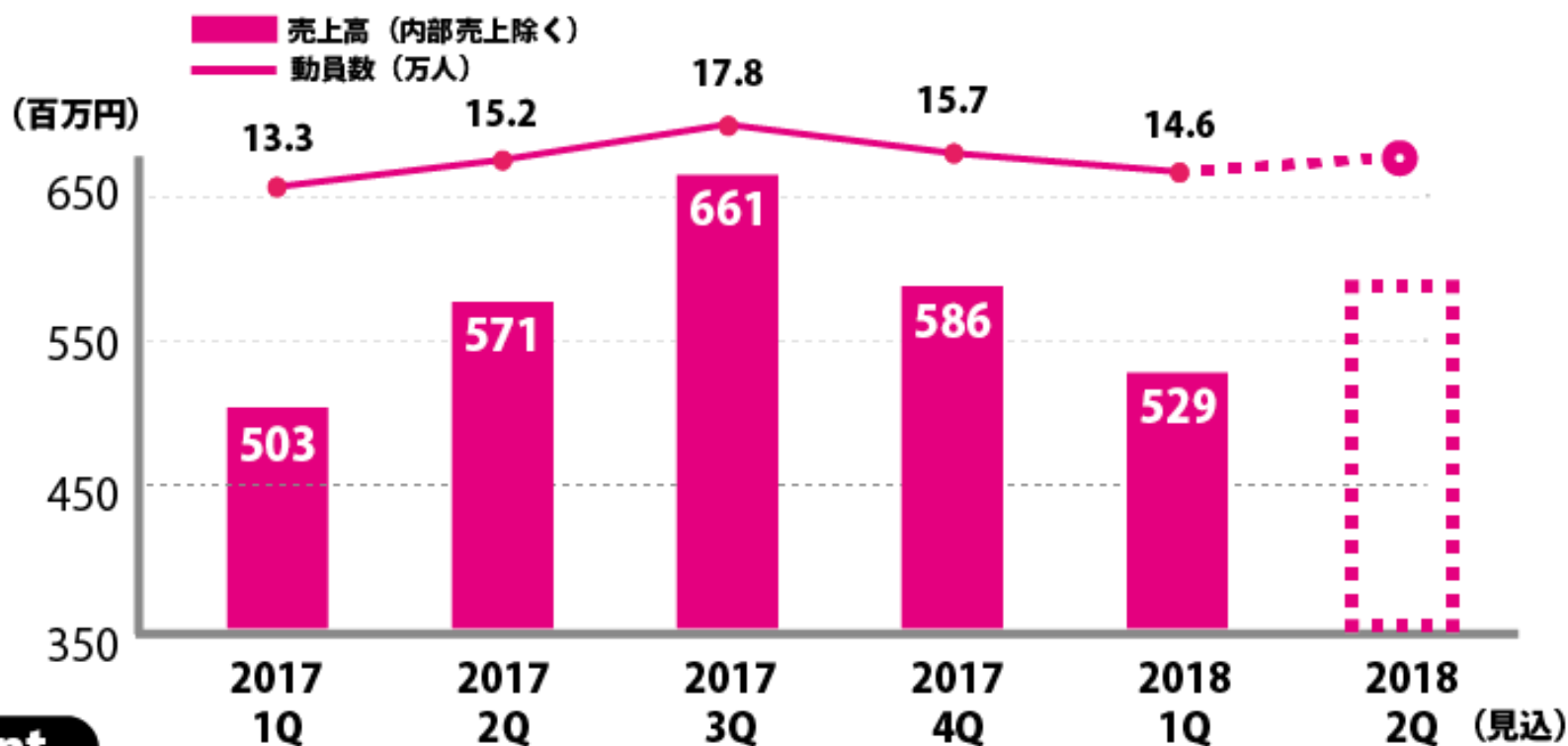
担当会員への個別アドバイスにより退会に歯止めがかかる

② 事業別サマリ

≫ 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

季節性はあるが上昇トレンド GWを含む2Qの伸びに期待

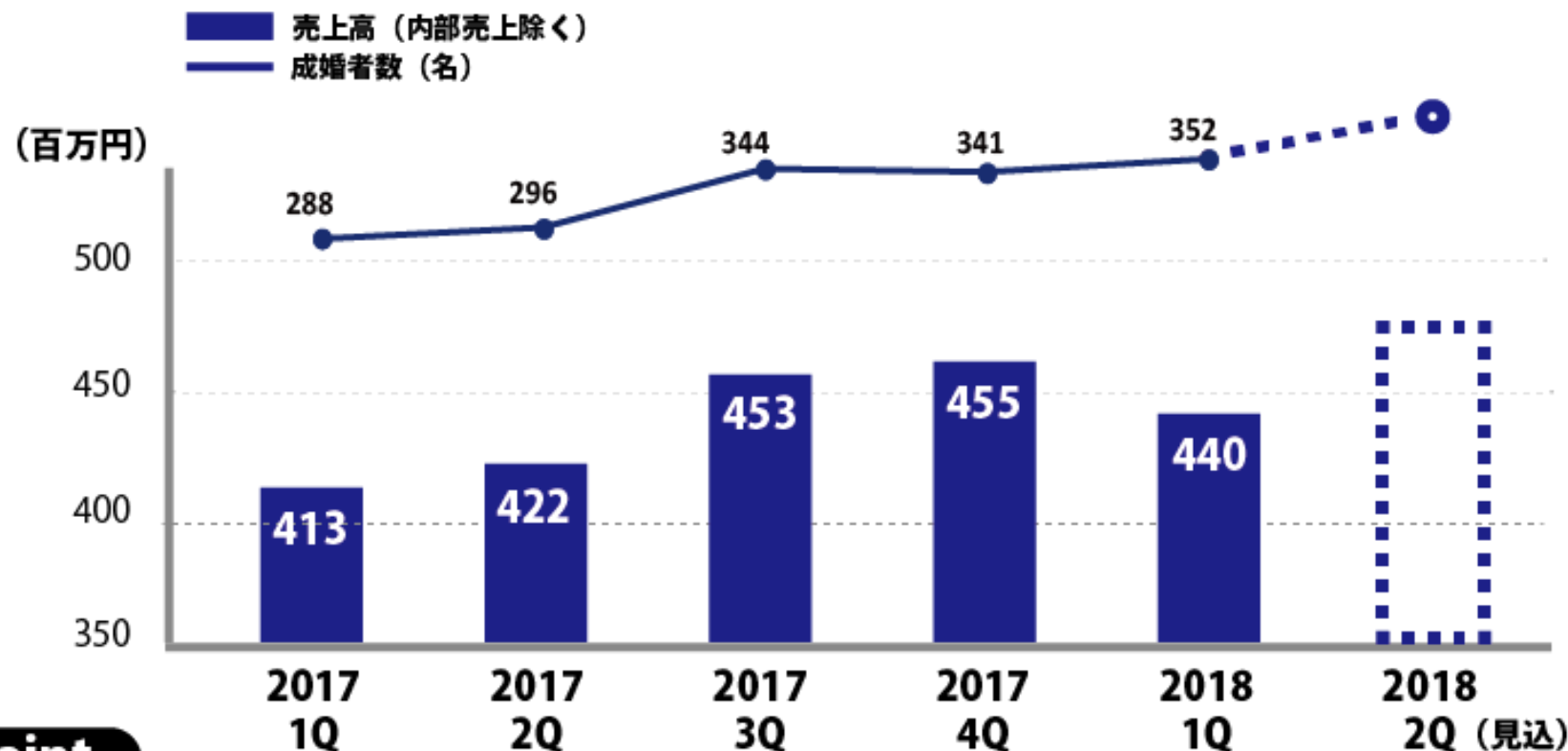


Point

なんば、上野 (マルイ)、大名古屋出店、PARTY☆PARTY アプリのリリース

直営結婚相談所「IBJメンバーズ」を運営

成婚者数 352 名と大きく増加

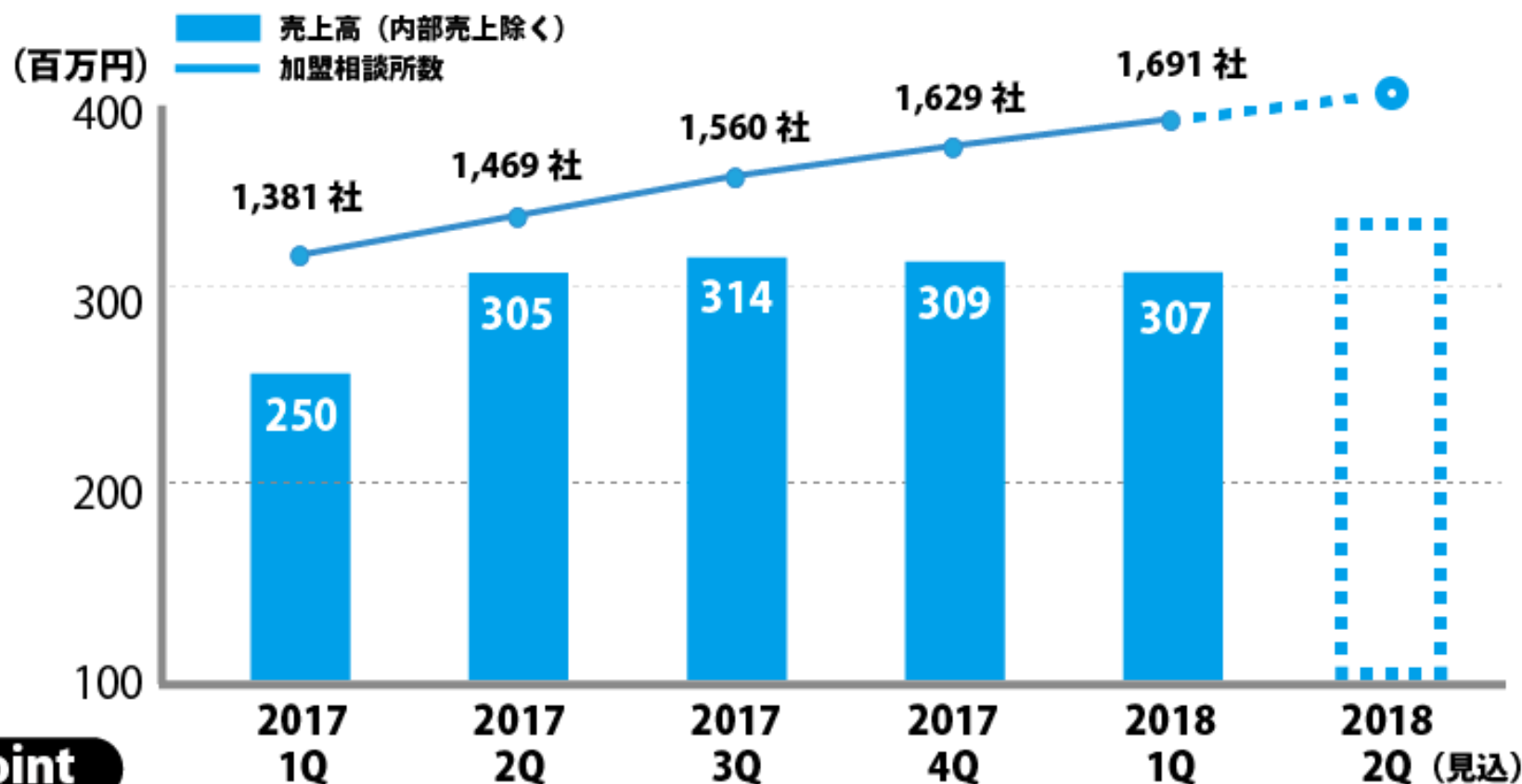


Point

育成専門部署による人材の成長、会員管理の徹底

全国の加盟相談所へのシステム提供、独立開業支援

加盟相談所数は 1,691 社と堅調な伸びが続く (前年同期比 +22.4%)



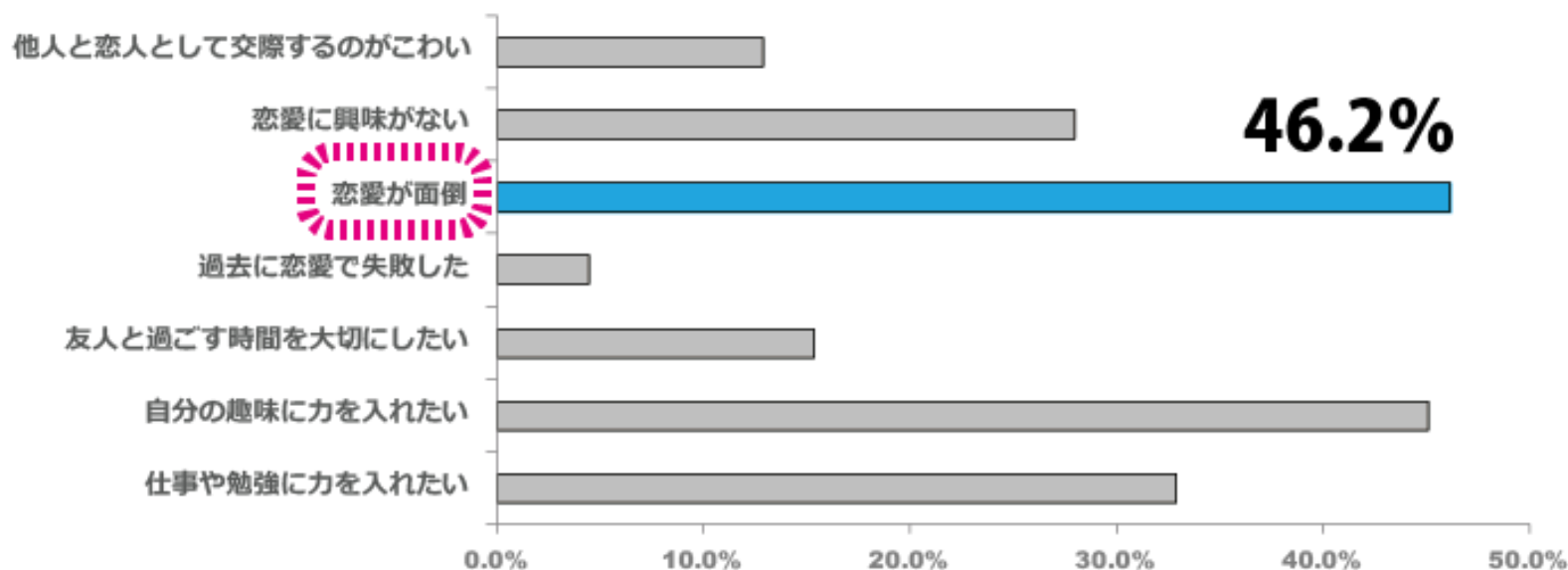
Point

IBJ お見合いシステムアプリ大幅リニューアル

③ 成長戦略

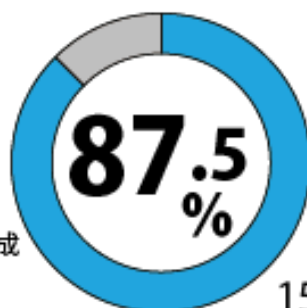
恋愛は面倒だが、結婚を望む若者は増加 未婚者の婚活ニーズは上昇トレンド↑

■未婚者の生涯の結婚意思



未婚者のおよそ9割が

「いずれ結婚するつもり」と回答



対象：20～30歳代の未婚者（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

660
億円

20代を中心とした潜在顧客の増加



大手企業の参入 機関投資家・金融ファンドが投資

(ESG 投資※)

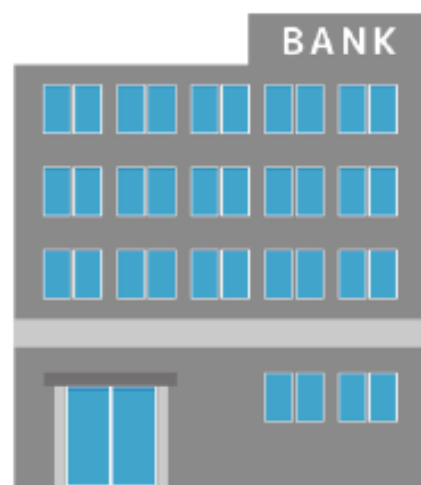
大手企業参入



婚活業界



BANK



※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。

IBJ の強みは

システム

system



ヒト

human



による婚約までのサポート

③成長戦略

≫ システムの強み

システムの強み

日本最大のお見合い会員ネットワーク
会員約 60,000人 加盟店 1,691社



どんなシステム?

入会～成婚までをフルサポート



こんなことができます!

- ✓ お相手検索
- ✓ お気に入り登録
- ✓ お見合い申し込み
- ✓ 担当仲人との連絡

and more

▶ PARTY☆PARTY アプリのリリース



▶ システムのUI、UX 向上



③ 成長戦略 >> ヒトの強み

ヒトの強み

婚活支援 17年の **成婚メソッド**



1,691社 3,000人の仲人 Network

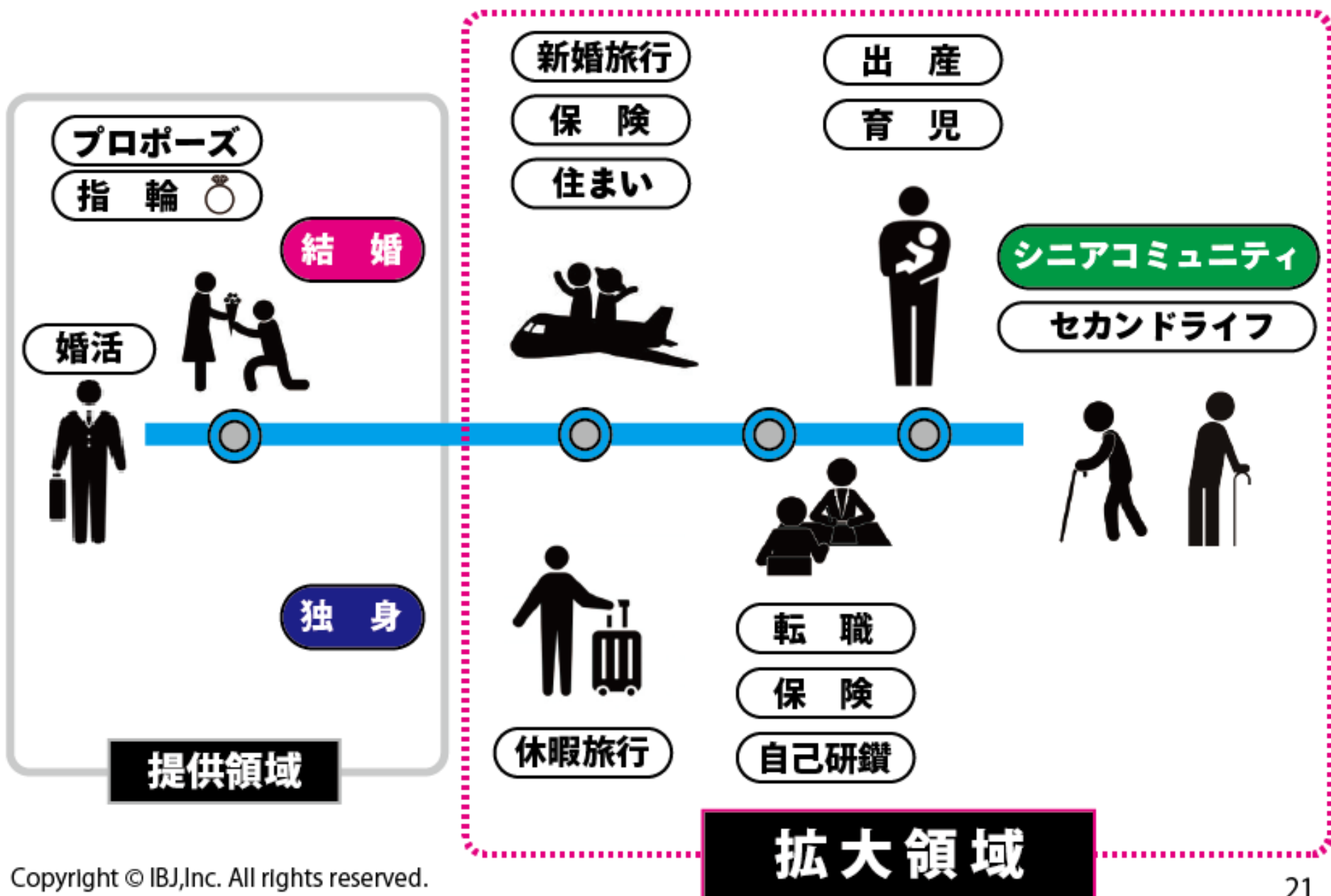


and more

- ▶ **成婚メソッド** を
直営店から加盟店に波及させる
(IBJメソッドスクール)
- ▶ サポート重視の料金体系の徹底
- ▶ 採用、育成の強化
(育成専門部署を新設)



③ 成長戦略 >> 拡大領域



IBJ 会員基盤がグループ会社の事業に貢献



株式会社ヘッドウォータースへ出資



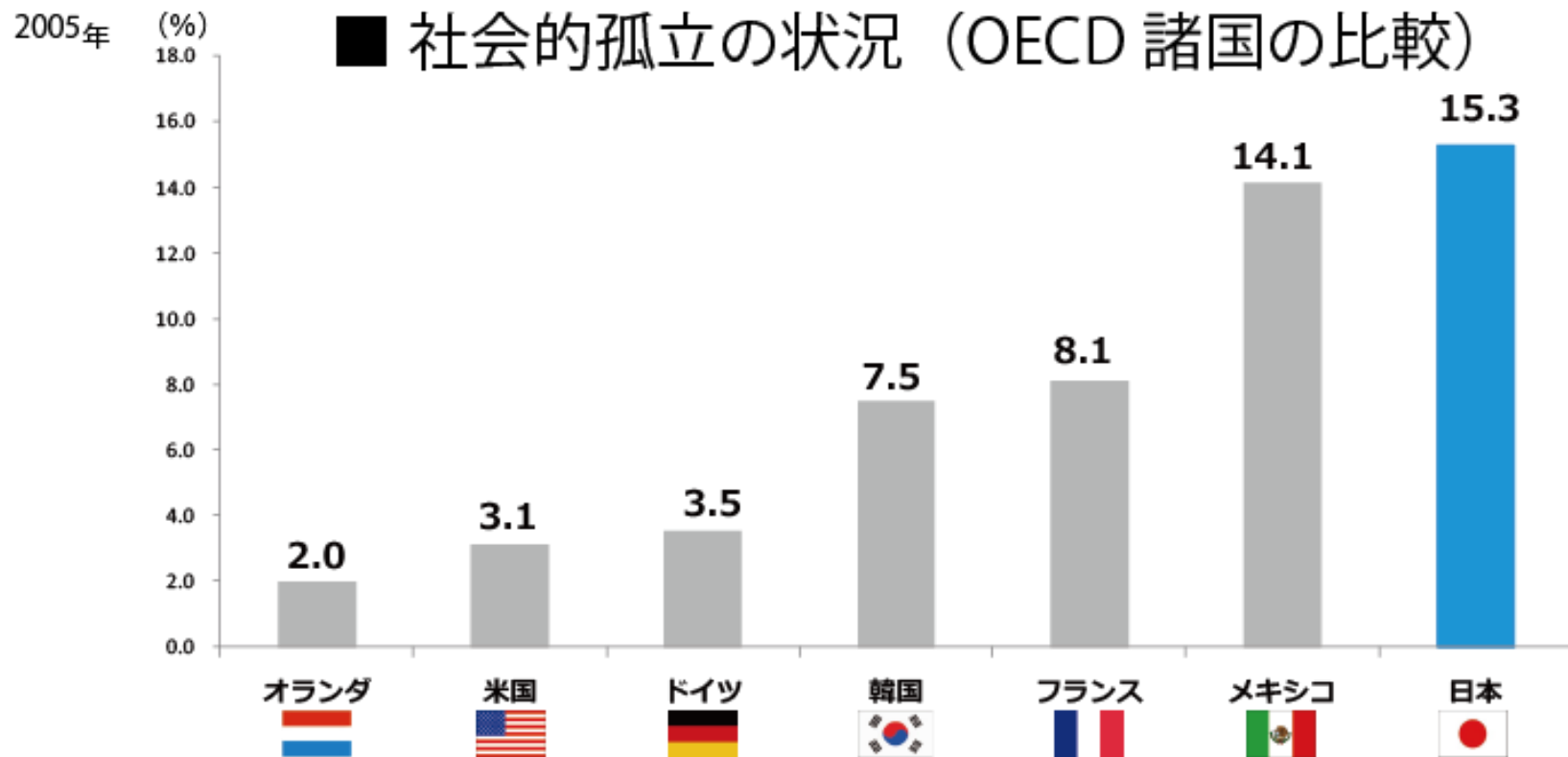
Point 1

ロボットアプリ開発の
導入実績がある

Point 2

婚活パーティーへ導入
お見合いの立ち合いなど
幅広い業務を担っていく

日本は高齢者の孤立化が深刻に



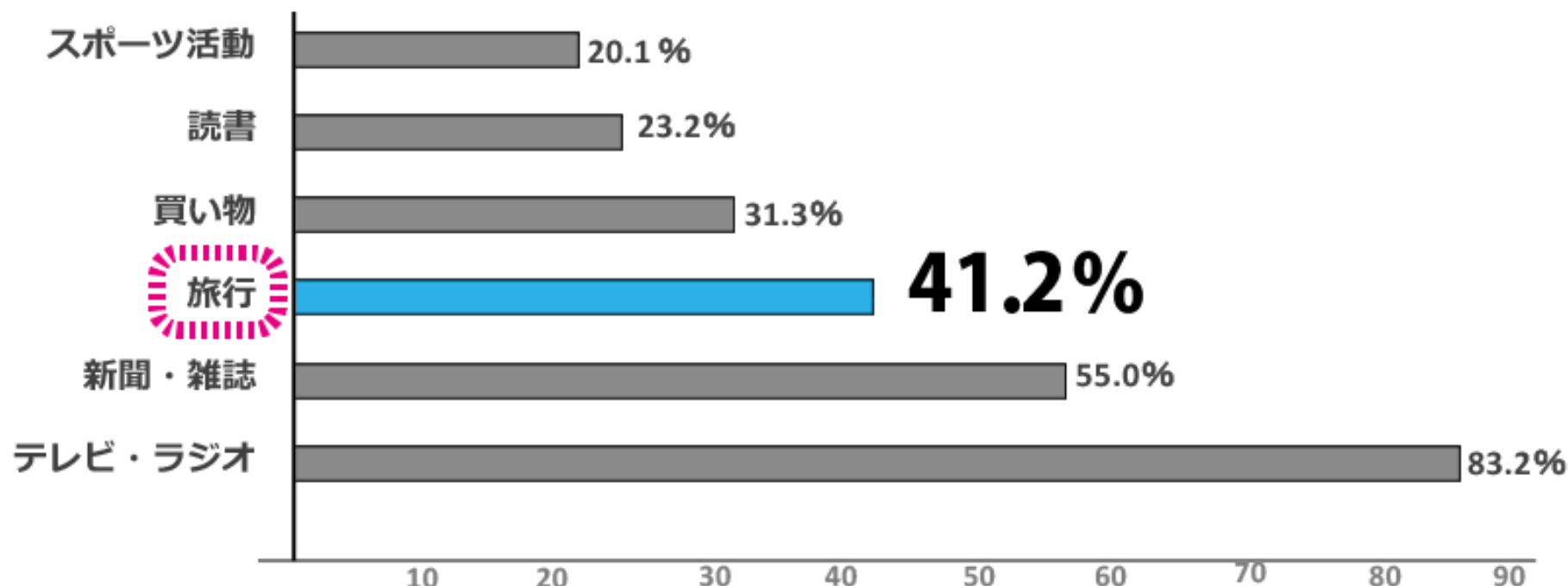
※ 友人、職場の同僚、その他社会団体の人々（教会、スポーツクラブ、カルチャースクールなど）と、「全くつきあわない」、「めったにつきあわない」と回答した人の割合（合計）。

出典元：世界価値観調査 1999 - 2002。英国はグレートブリテンのみ。

Society at a Glance OECD Social Indicators - 2005 Edition

今までとは違うシニアコミュニティを提供し 新たなパートナーシップを形成

■シニアの普段の楽しみ・趣味



対象：全国の60歳以上の男女6,000人

出典：内閣府「平成26年度高齢者の日常生活に関する意識調査結果」を基に作成

10年先を見据えた孤立化対策へ



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%

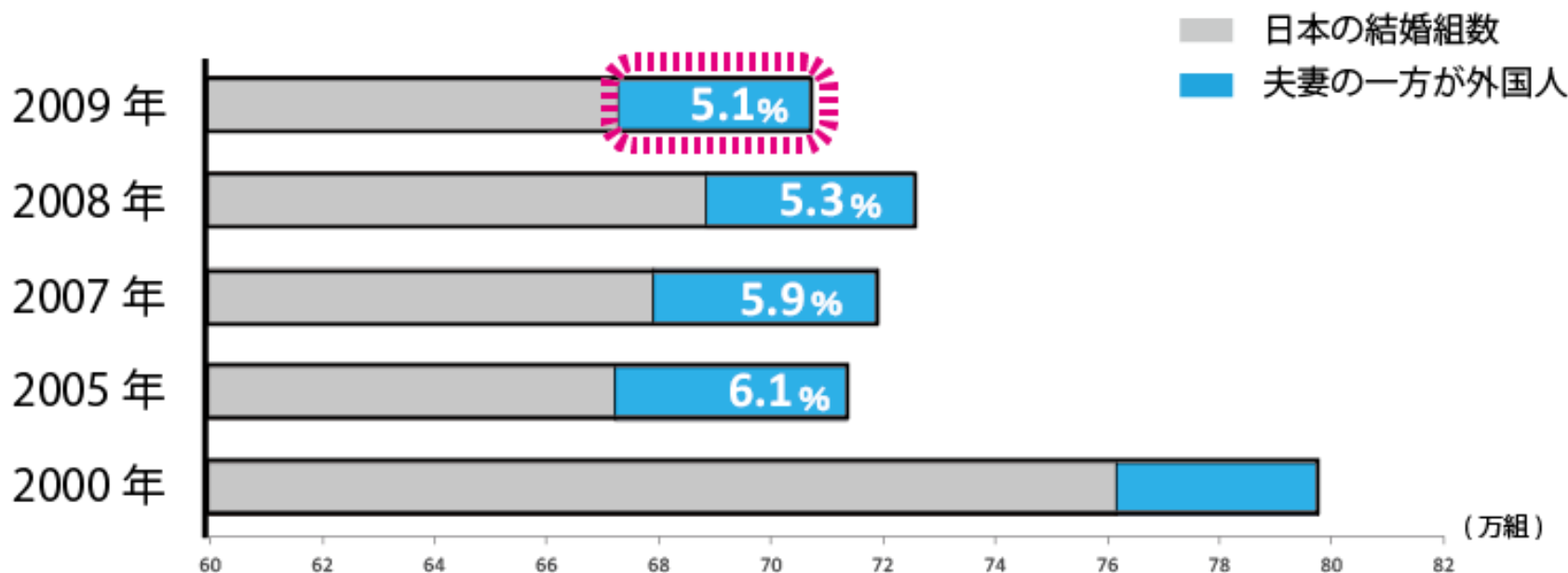
3位 中国 12.1%

出典：平成28年度人口動態統計特殊報告「婚姻に関する統計」の概況

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



※全国婚姻件数に占める夫婦の一方が外国人の婚姻件数の構成割合

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**

④ 参考資料

売上 = 各事業の単価 × 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 × 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

※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 150 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 ~

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3月末	増減額	増減要因
流動資産	4,485	3,932	-372	配当金、 法人税の支払い
現金及び預金	3,607	3,102	-505	
固定資産	1,736	1,847	+111	上野、大名古屋、なんば店 の新規出店
有形・無形資産	766	831	+65	
投資その他の資産	970	1,016	+46	
資産合計	6,220	5,779	-442	
流動負債	2,032	1,660	-372	
固定負債	1,017	969	-49	
負債合計	3,049	2,628	-421	
資本金・資本剰余金	1,141	1,217	+76	新株予約権の行使
利益剰余金	2,519	2,380	-139	
自己株式	-508	-508	±0	
評価換算差額等	16	29	+13	
新株予約権	3	32	+29	第三者割当新株予約権の発行
純資産合計	3,171	3,150	-21	
負債純資産合計	6,220	5,779	-442	

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	6億872万750円 ※2018年3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）	443名 ※2018年3月末現在
店舗数	43店（FC店舗含む） 札幌・仙台・新宿（2店舗）・銀座・有楽町・八重洲・上野・恵比寿（2店舗）・横浜・大宮・池袋・渋谷・ 千葉・群馬・金沢・新潟・岐阜・浜松・名古屋（3店舗）・名古屋・三重（3店舗）・大阪・なんば・心斎橋・京都 神戸・博多・広島・天神・熊本・宮崎・鹿児島・栃木・茨城・滋賀・岡山・台湾 ※2018年3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。
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。

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

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5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。