

2018年12月期第3四半期

決算説明資料

2018年11月9日

東証一部 6071

INDEX

01 決算概要

02 セグメント別サマリ

03 市場環境

04 成長戦略

05 参考資料

Financial Results Summary

01 決算概要

①決算概要

>> 結婚相談所サンマリエの株式取得

(運営会社：ハピライズ(株))

結婚相談所「サンマリエ」の株式譲渡契約を締結



サンマリエ



11月9日

創業37年の結婚相談所ブランド

サンマリエ独自の会員基盤

6サロン、3オフィス、47サテライト

業界唯一の東証一部上場企業

IBJお見合いシステム

(会員数6万名超えのデータベース)

日本の成婚1%を生み出すメソッド

GROUP SYNERGY



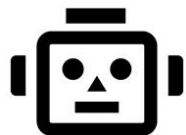
名古屋銀行の約27,000社ある融資先企業へ **婚活支援サービスを提供開始**

- ▶ 中小企業を中心とする独身経営者・後継者への婚活支援
- ▶ 名古屋銀行取引先に対する、結婚相談所事業の開業提案



名古屋銀行





9.21
START

婚活パーティーロボット『Sota(ソータ)』



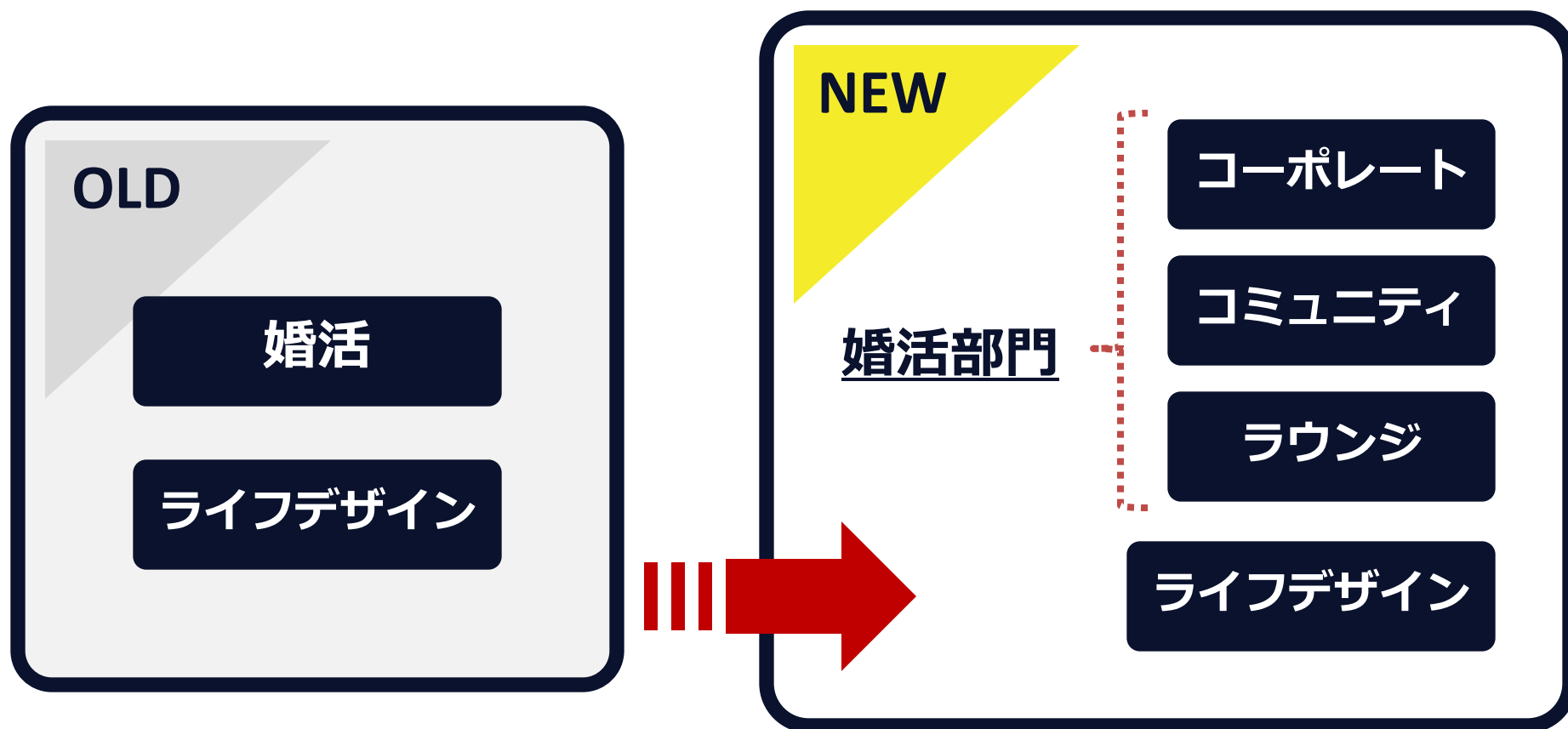
Point 1

ルーティーン業務の効率化
(お出迎え・受付・ご案内)

Point 2

カップリング数向上へ貢献
(お客様の緊張緩和・話題提供など)

7月1日付で組織体制を事業部制へ変更
セグメント別の利益を明確にするため婚活部門を細分化



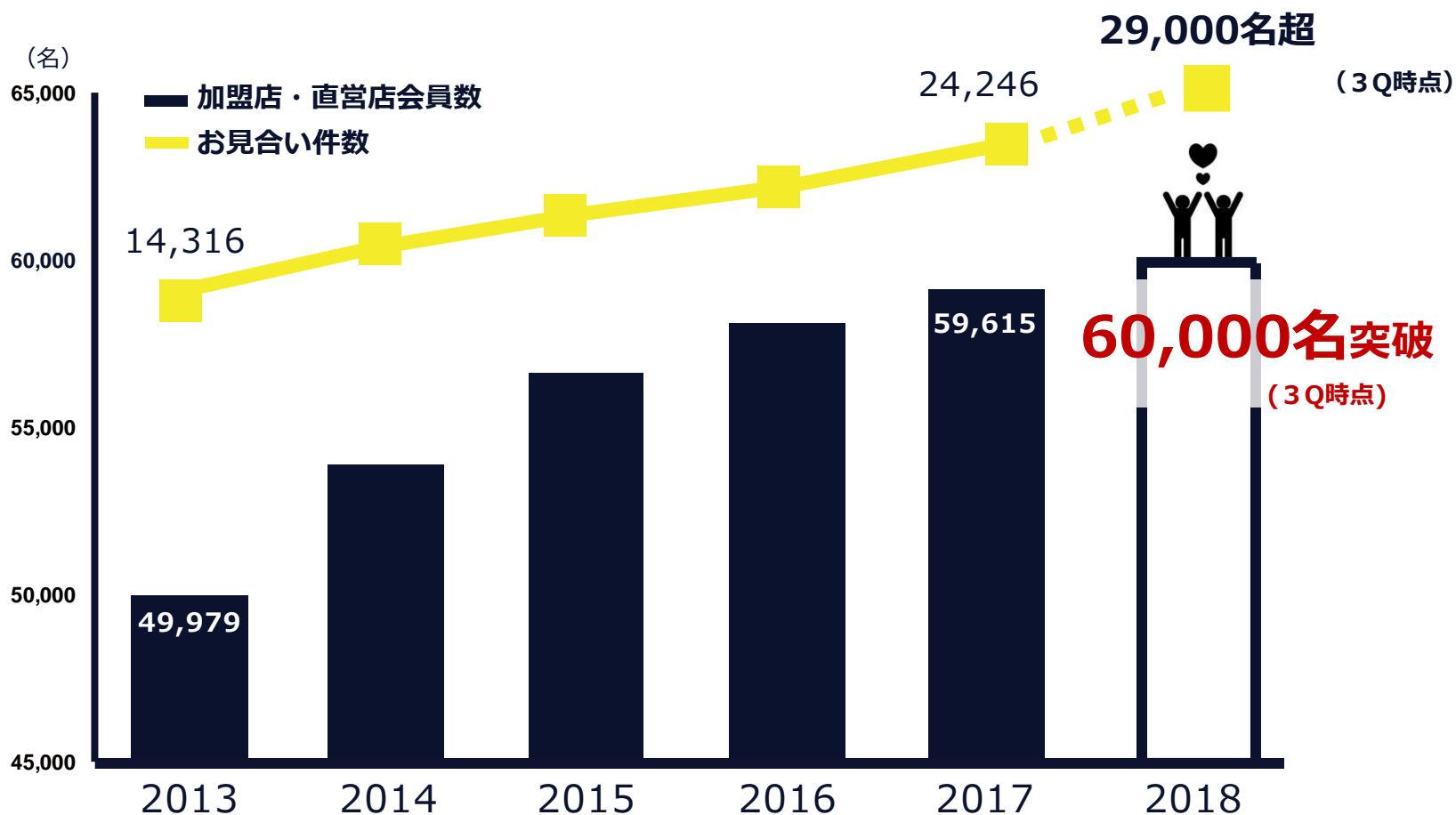
① 決算概要

>> 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



加盟店・直営店会員数 6 万名突破 各サービスで記念キャンペーンを実施！



①決算概要

» 連結業績

(単位:百万円)

連結	2017年度実績 3Q	2018年度実績 3Q	増減率
売上高	6,977	8,261	+18.4%
営業利益	1,114	1,045	△6.1%
経常利益	1,115	1,039	△6.8%
当期純利益	740	694	△6.2%

Diverseが好調で売上へ寄与。マッチング事業の苦戦が続くものの、結婚相談所事業は会員数6万名を突破したこともあり順調に拡大

Summary by Segment

02 セグメント別サマリ

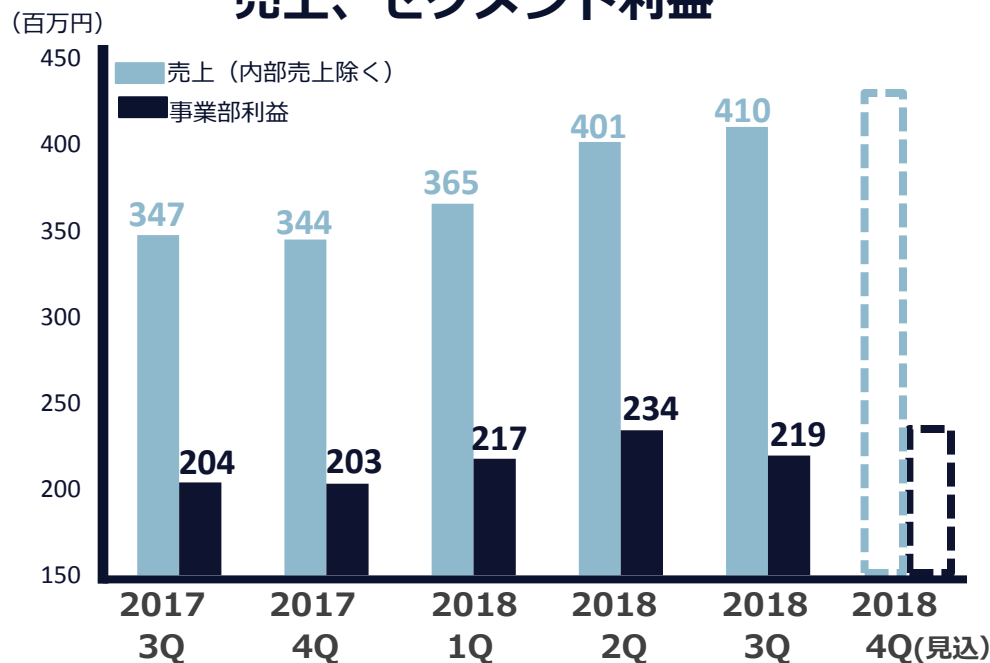
②セグメント別サマリ »セグメント別サマリ

(単位:百万円)

2018年3Q実績	セグメント売上	セグメント利益
コーポレート	1,177	671
コミュニティ	1,275	259
ラウンジ	2,702	942
ライフデザイン	3,105	30

加盟相談所数は1,800社を超え、 加速度的な拡大へ

売上、セグメント利益

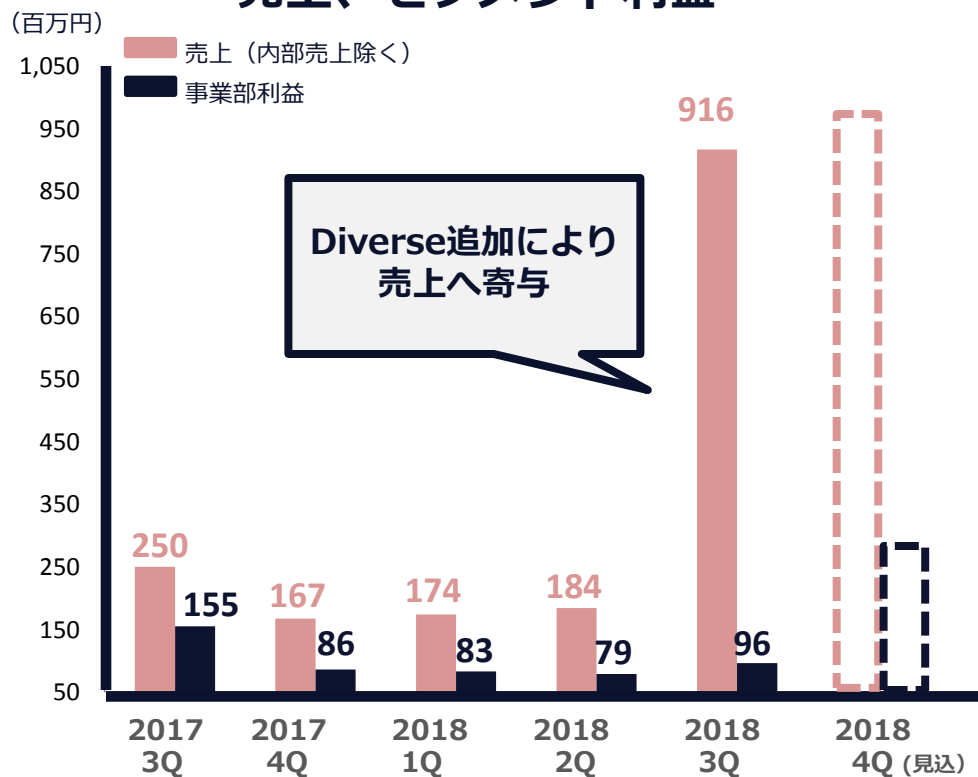


加盟相談所数

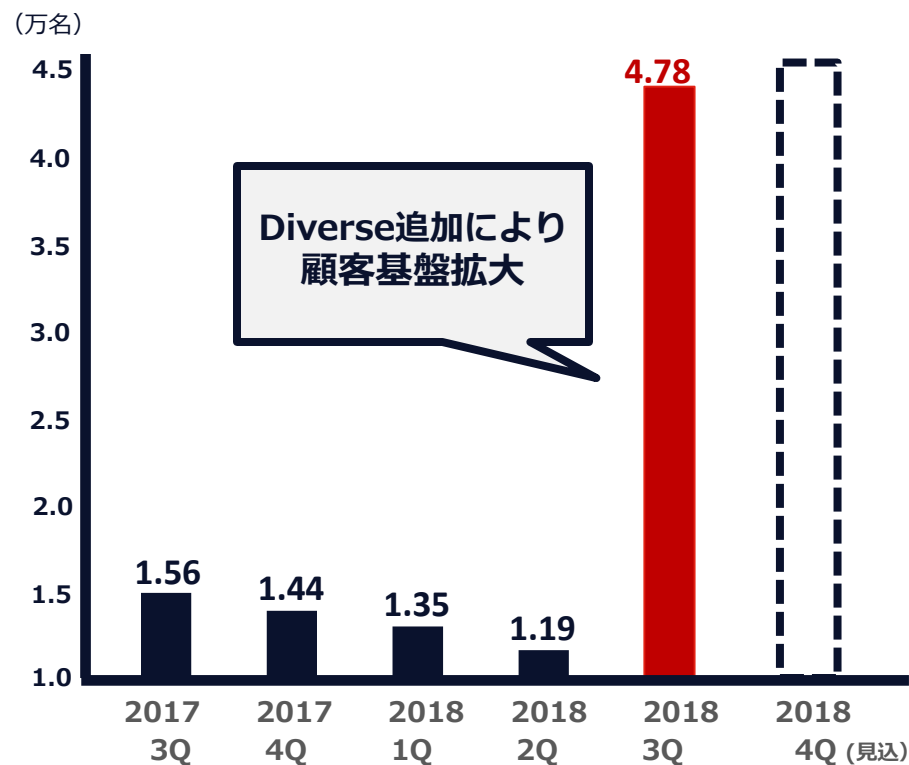
**Point****会員数6万名、お見合い件数29,000件突破**

料金プラン変更とM&A効果により、 有料会員数が激増

売上、セグメント利益



有料会員数

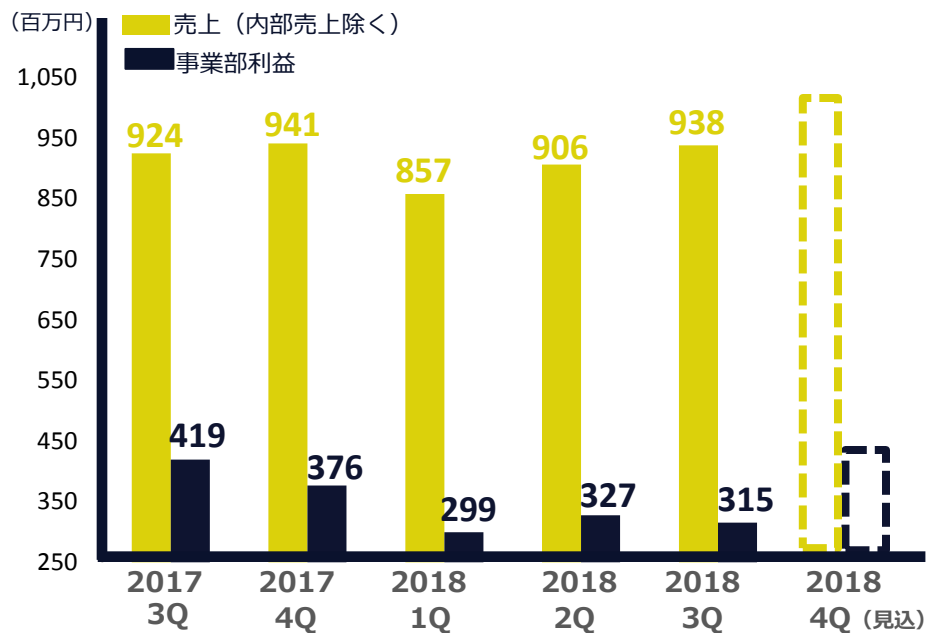


Point

ブライダルネット有料会員数は2Q比で上昇トレンド

イベント動員数は回復傾向 ラウンジ成婚者数も安定的な成長を実現

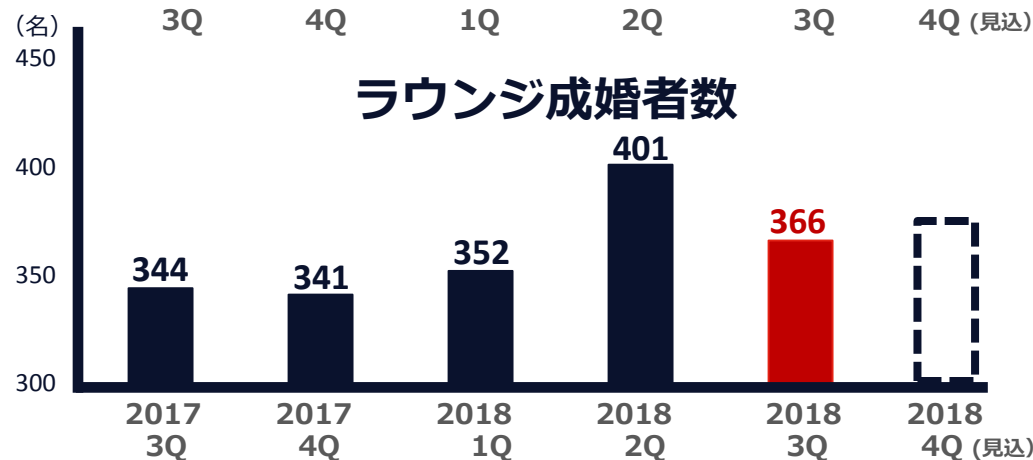
売上、セグメント利益



イベント動員数



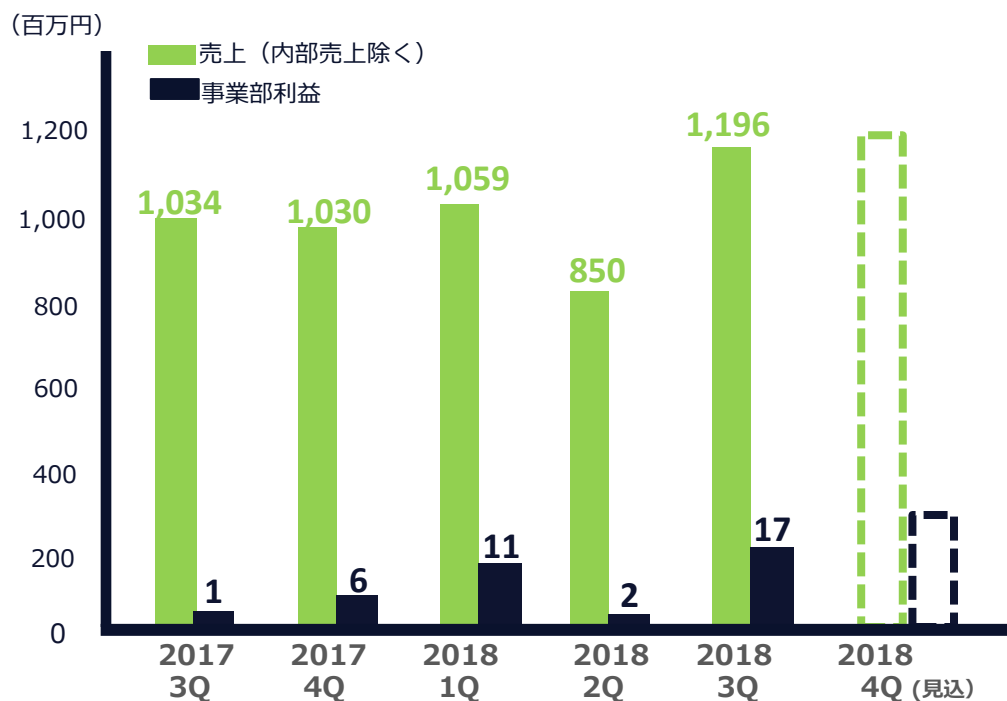
ラウンジ成婚者数



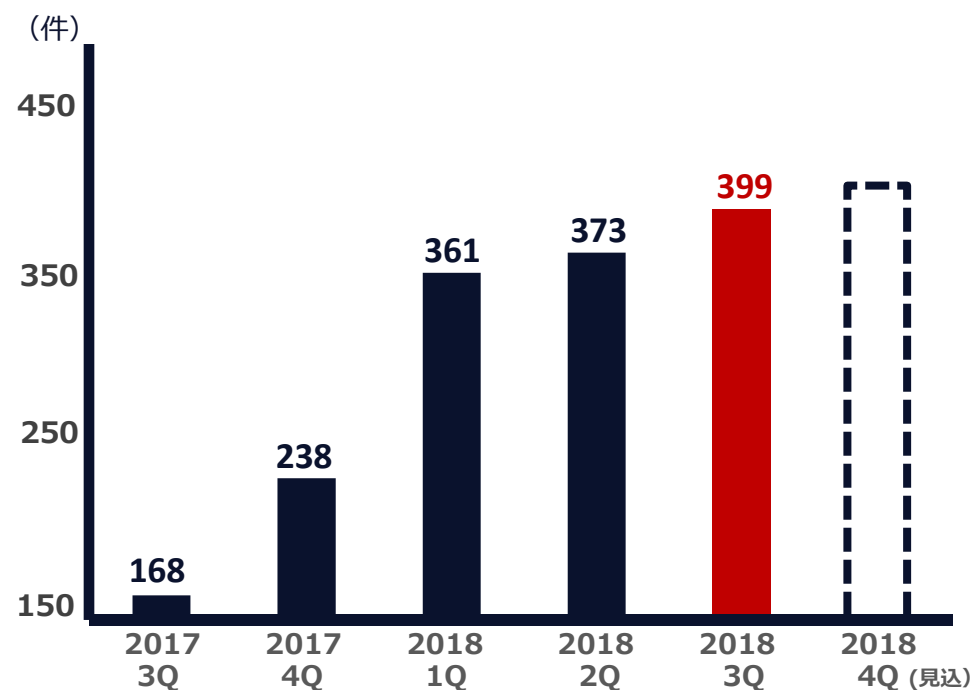
Point 京都店 (直営結婚相談所) を新規出店

成約件数は順調に増加 ハネムーンや保険が急成長

売上、セグメント利益



ライフデザイン成約件数



Point 成婚者数の増加に伴い、成約件数も順調に増加

Market Circumstances

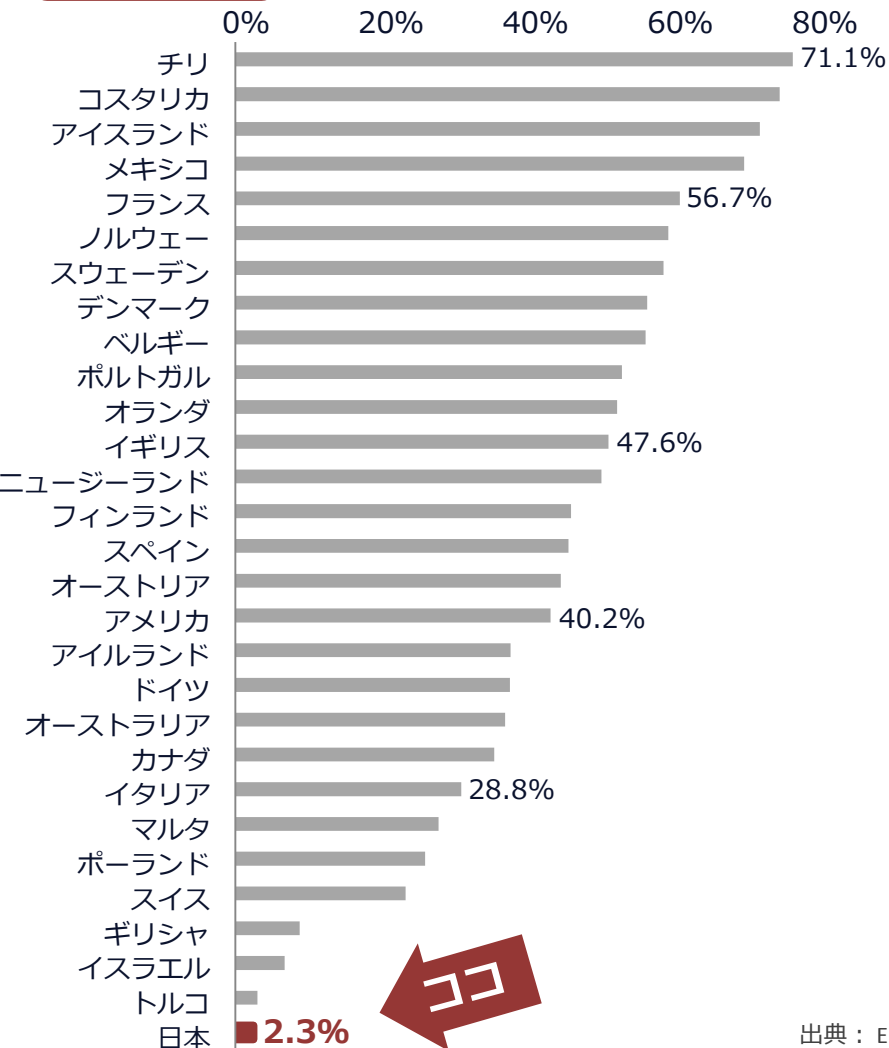
03 市場環境

③市場環境

»世界の婚外子の割合

日本は婚外子の割合が非常に少なく結婚制度を重視

婚外子の割合



結婚してからでないと
子供の誕生が難しい



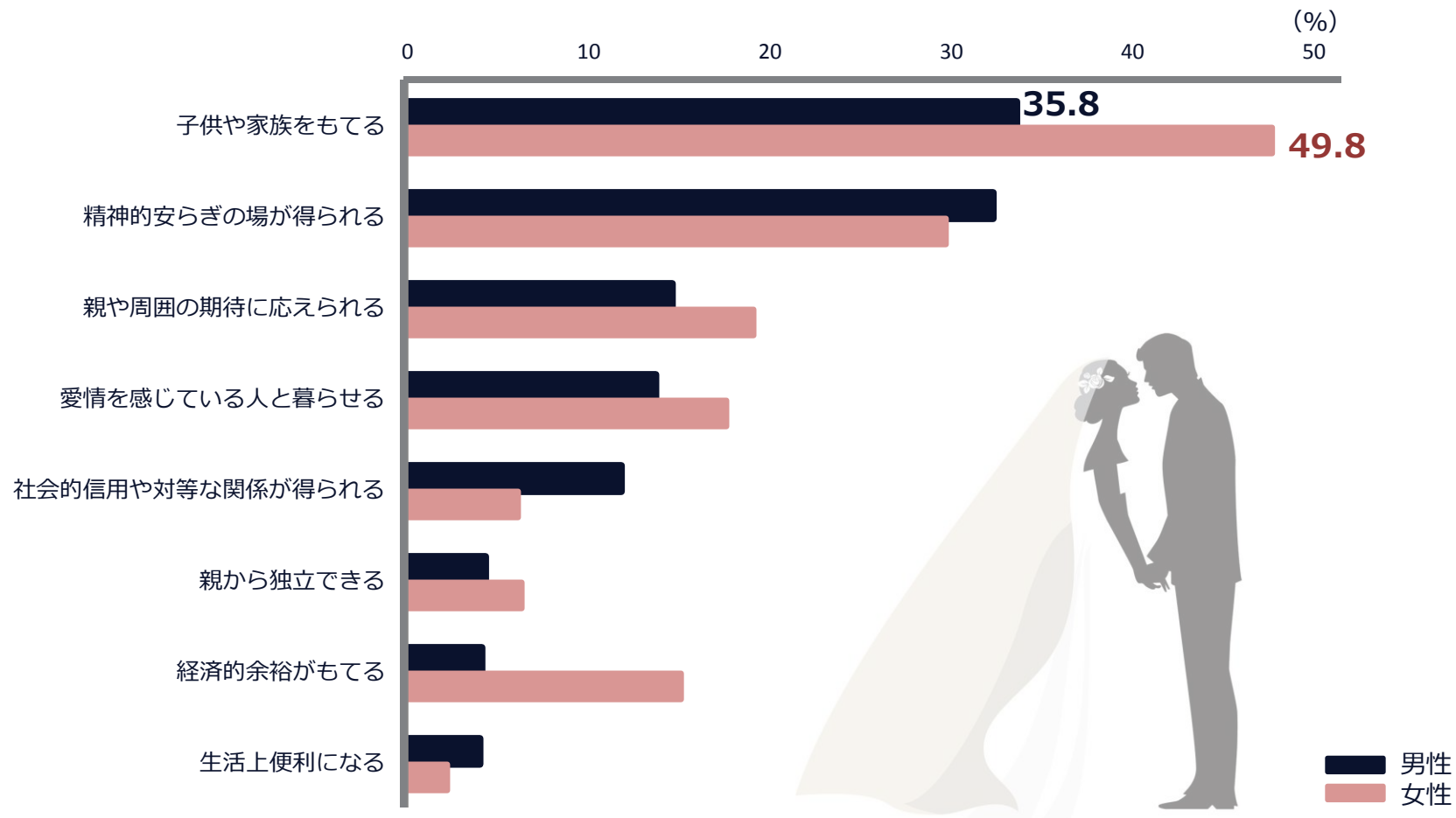
=



結婚までのサポートが必要

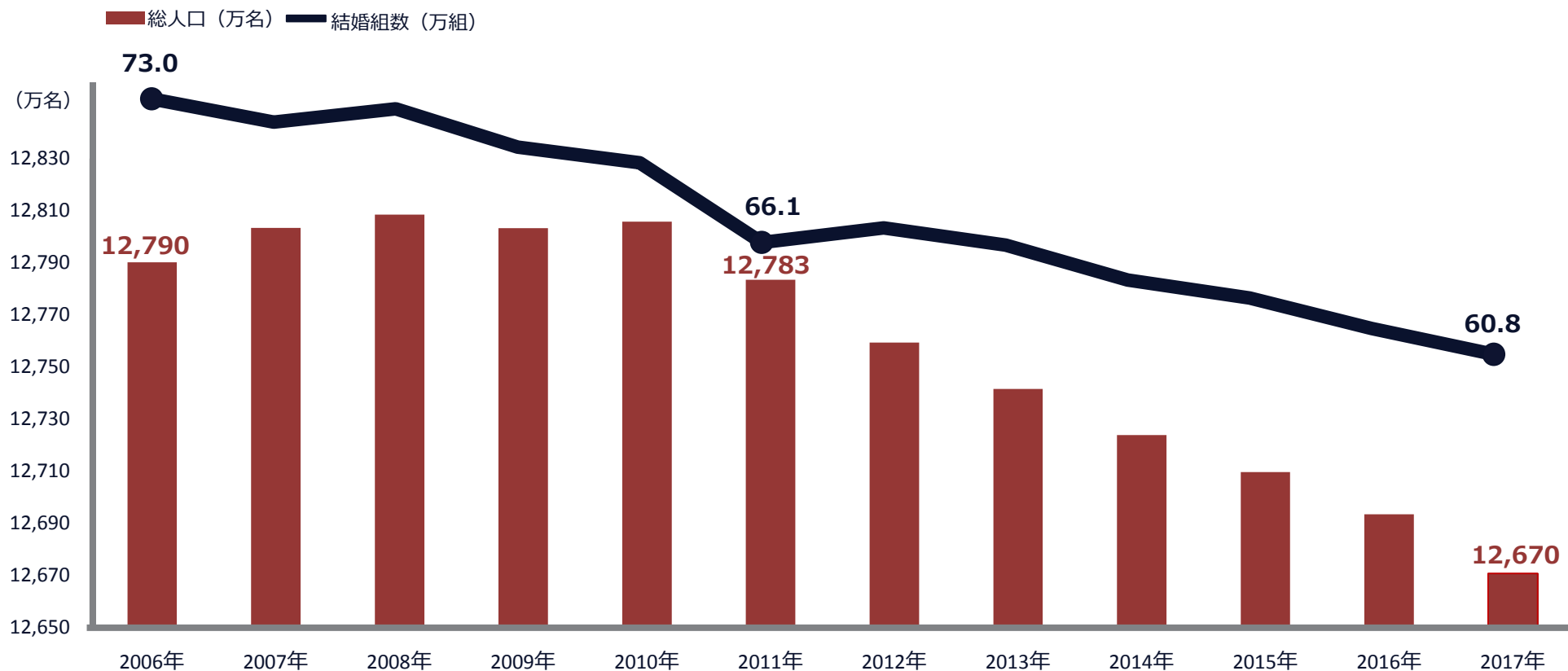
出典：EUROSTAT Fertility indicators、厚生労働省「人口動態統計」（日本）、米国商務省資料（カナダ）、
国連Demographic Yearbook Special Issues 1999 Natality Statistics（香港）を基に作成
対象：未婚の母など結婚していない母親からの出生数が全出生数に占める割合

結婚のメリットとして、「**子供や家族をもてること**」と考える未婚者が最多



出典：第15回出生動向基本調査（結婚と出産に関する全国調査）を基に作成
 対象：18～34歳未婚者の男女のうち、各「結婚の利点」を選択した未婚者の割合（%）

日本の人口および結婚組数はさらに減少し、 社会問題が深刻化



出典：総務省統計局 人口推計（平成29年10月1日現在）を基に作成

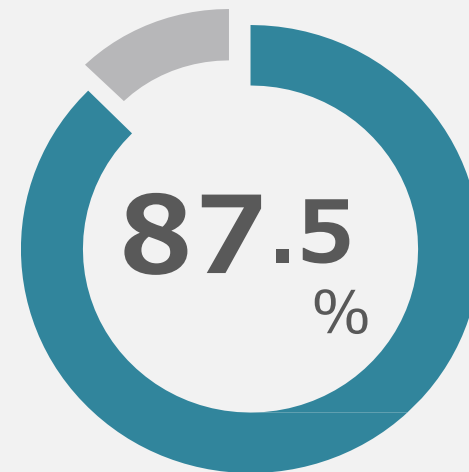
対象：前年10月から当年9月までの増減数を前年人口（期間初めの人口＝期首人口）で除したもの、国勢調査人口

「恋愛が面倒」で交際しない若者46.2% 未婚者のおよそ9割が「いずれ結婚するつもり」

■ 20～30代男女の異性と交際しない理由

恋愛が面倒	46.2%
自分の趣味に力を入れたい	45.1%
仕事や勉強に力を入れたい	32.9%
恋愛に興味がない	28.0%
友人と過ごす時間を大切にしたい	14.6%

■ 未婚者の生涯における結婚意思



出典：内閣府「平成 26 年度 結婚・家族形成に関する意識調査」、
対象：20～30 歳代の未婚者（複数回答）、18～34 歳の未婚者

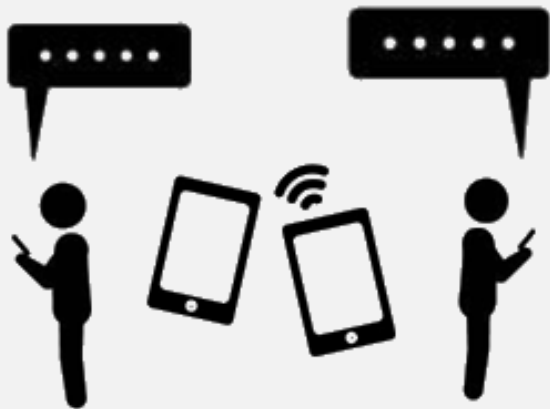
「国立社会保障・人口問題研究所「第 15 回出生動向基本調査」を基に作成

出会いの機会が多様化

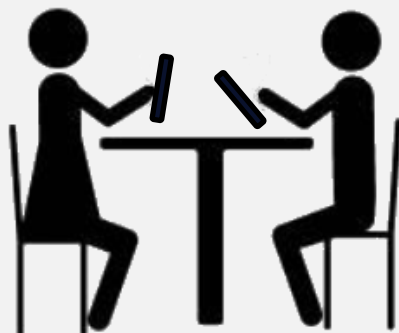
良質な相手の「選択」が難しくなった



マッチングアプリ



婚活パーティー



合コン
相席屋・出会いbar



③市場環境

» マッチングサービス

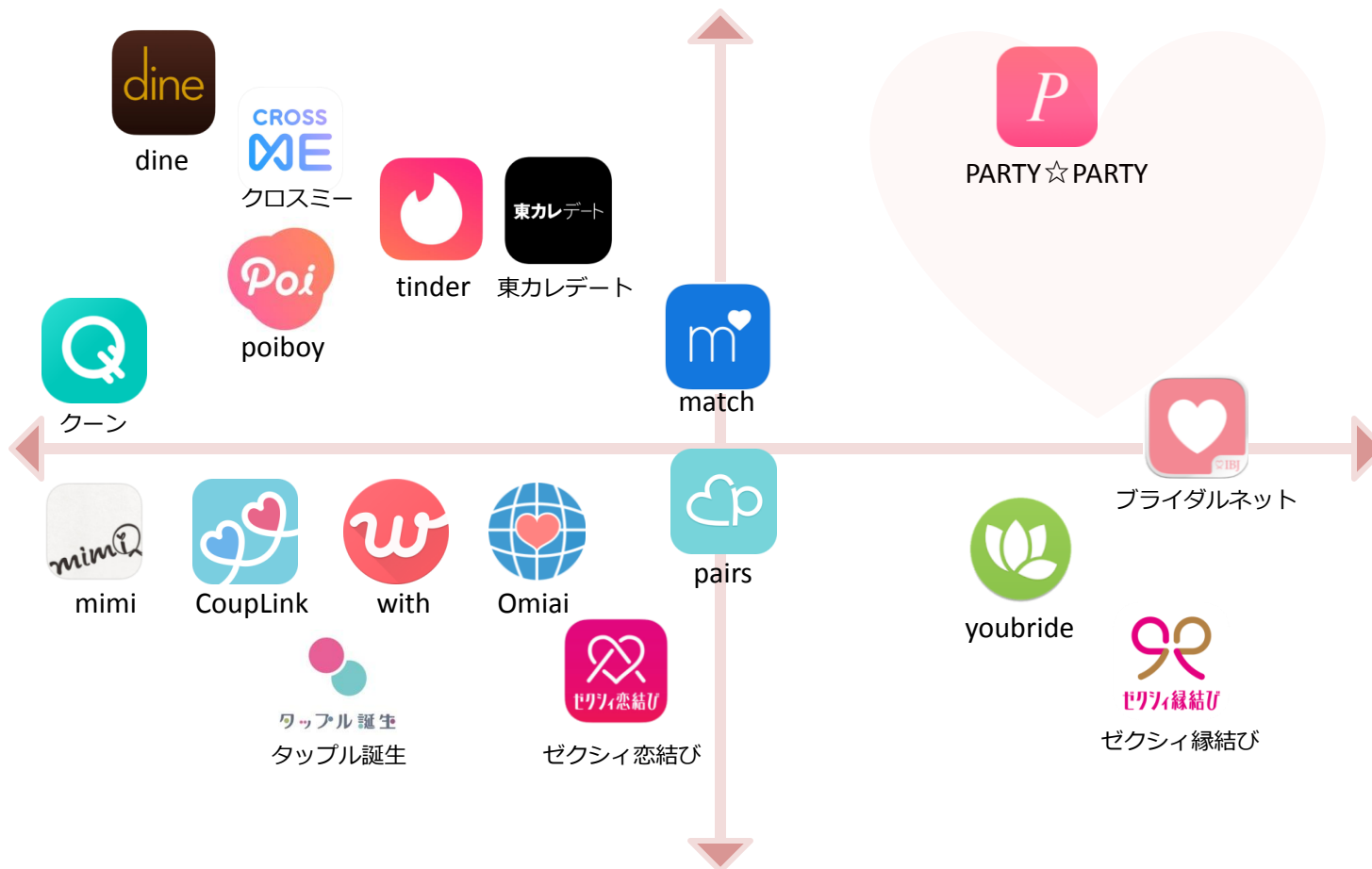
スピーディーで効率的に出会えるマッチングサービスが拡大

主なマッチングサービス

出会うまでの
スピードが早い

恋活

婚活



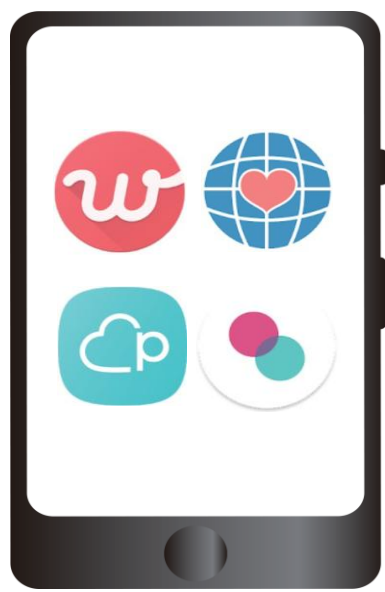
※独自調査を基に作成

Copyright © IBJ, Inc. All rights reserved.

出会うまでの
スピードが遅い

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



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。

マッチングサービスとヒューマンサポートの違い

マッチングサービス

婚活サイト、婚活パーティー

ブライダルネット by♡IBJ youbride

PARTY☆PARTY by♡IBJ

Goal

マッチング、連絡先交換



ヒューマンサポート

直営店、加盟店結婚相談所

日本結婚相談所連盟 by♡IBJ

婚活ラウンジ
IBJメンバーズ by♡IBJ

Goal

成婚（婚約）



Point

出会う機会・場所を提供

Point

成婚（婚約）までフルサポート

マッチングサービス

- Matching Service -

1

圧倒的な 会員基盤

コミュニティ有料会員数 約48,000名
イベント動員数 月間60,000名



2

質の高い 婚活パーティー

男女比を50:50に徹底



3

集客力の高い サービスサイト

種類豊富な企画から選べる



ヒューマンサポート

- Human Support -

1

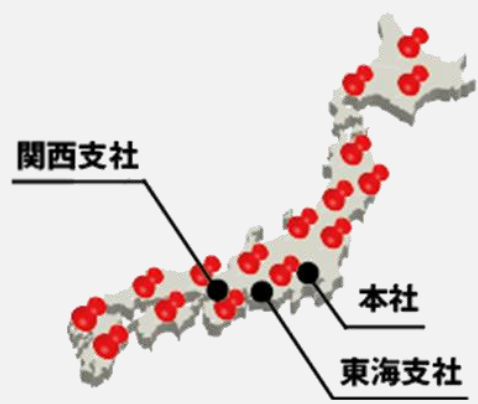
婚活支援17年の 成婚メソッド



2

人垣の強固な ネットワーク

加盟店 約1,800社
仲人 約3,500名



3

会員数約6万名 お見合いシステム



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

真剣交際

成婚

大手結婚相談所等

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

③市場環境

≫加盟店の拡大

直営店の成婚メソッドを加盟店へ波及



③市場環境

» 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

664件

(2018年3Q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

284件

(2018年3Q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

185件

(2018年3Q累計)

※2017年通期実績42件

目 標

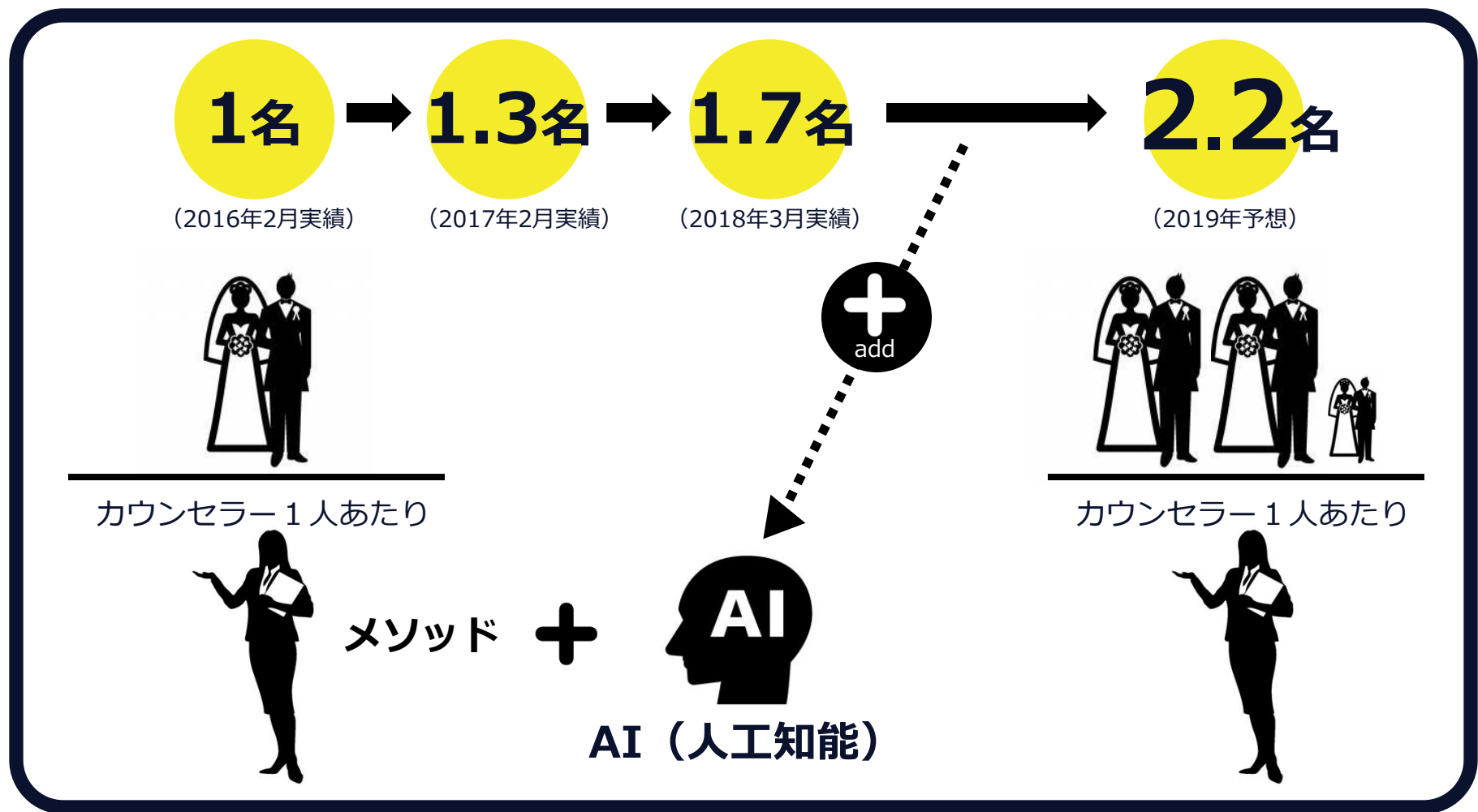
500 件/年

Growth Strategy

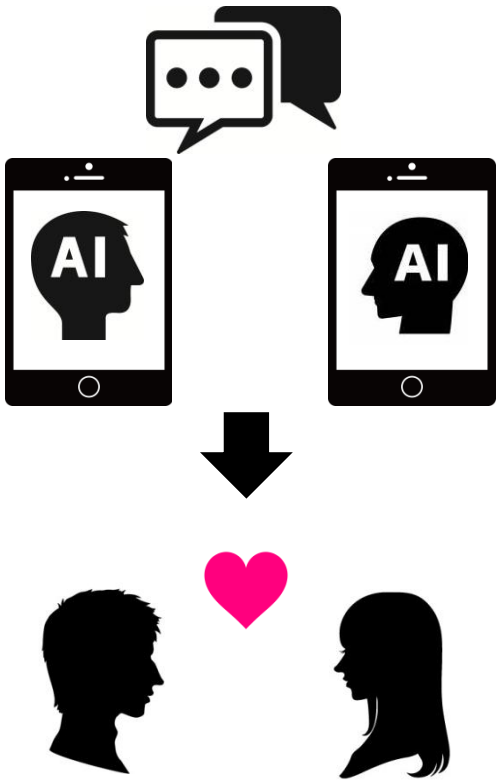
04 成長戦略

人材育成(IBJメソッド)+A I (人工知能)

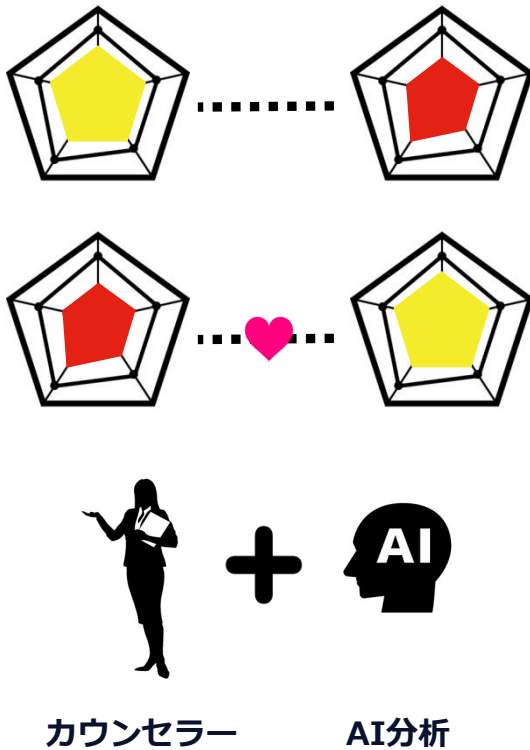
平均成婚創出数 (カウンセラー1名あたり)



マッチング プロセスの効率化

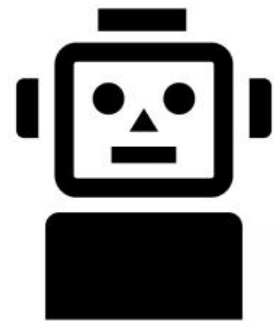


マッチング 精度の向上

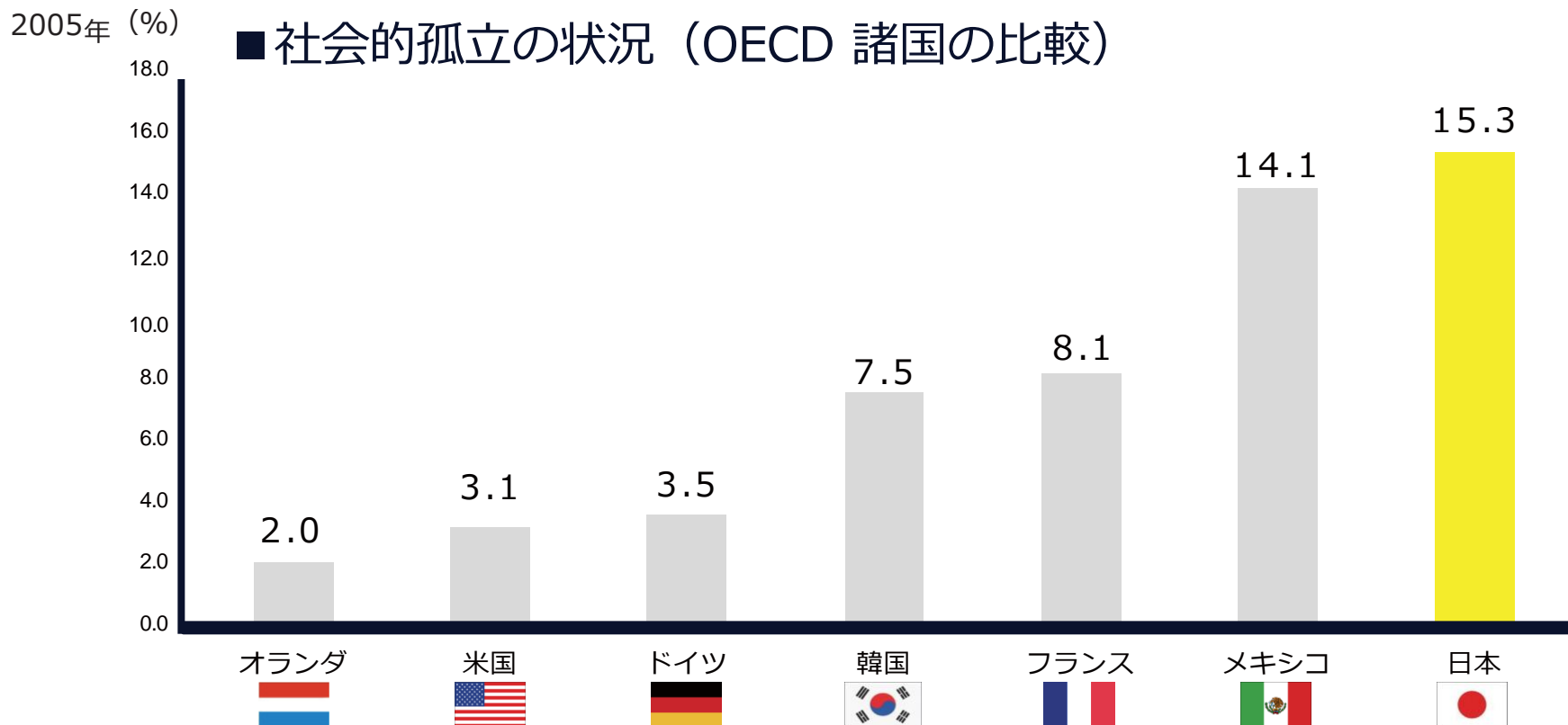


ルーティン業務を AIロボットで代替

いらっしやいませ



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）

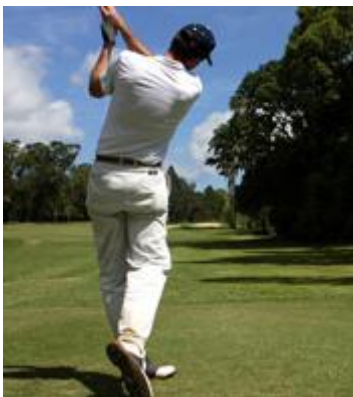
※ 世界価値観調査（1999 - 2002）

出典：Society at a Glance OECD Social Indicators - 2005 Editionを基に作成

“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



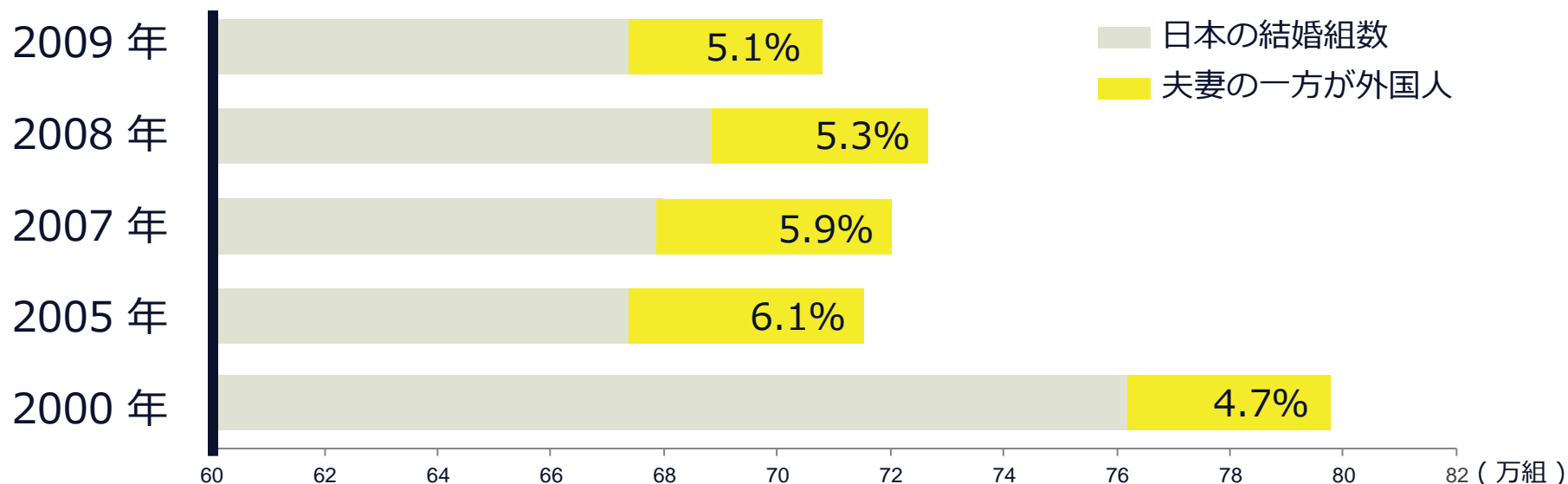
Event



1on1会食

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

05 参考資料

⑤ 参考資料

» ビジネスモデル

コーポレート

売上 = 各事業の単価 × 数量

- 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

コミュニティ

- 会員の月会費 **約3,000円** × 月会費課金者数

ラウンジ

event

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

lounge

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

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

毎年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



毎年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。



⑤ 参考資料

>> 連結貸借対照表

単位：百万円

	2017年12月末	2018年9月	増減額	増減要因
流動資産	4,484	4,678	+194	
現金及び預金	3,607	3,177	△429	自己株式の取得
固定資産	1,735	2,366	+630	
有形・無形資産	766	1,163	+397	
投資その他の資産	969	1,202	+232	
資産合計	6,220	7,045	+824	
流動負債	2,032	2,347	+315	
固定負債	1,017	1,326	+309	
負債合計	3,049	3,673	+624	
資本金・資本剰余金	1,141	1,224	+83	
利益剰余金	2,519	2,858	+339	
自己株式	△507	△819	△311	自己株式の買付
評価換算差額等	15	76	+60	
新株予約権	2	31	+28	
純資産合計	3,171	3,371	+200	
負債純資産合計	6,220	7,045	+824	

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	612,420,250円 ※2018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 / ライフデザイン事業
スタッフ数（連結）	617名 ※2018年9月末現在
店舗数	43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*3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9月末現在

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

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。