



2019年12月期通期 決算説明資料

2020年2月14日

東証一部6071

目次

- 1 会社概要
- 2 業績ハイライト
- 3 成長戦略
- 4 APPENDIX

経営理念

ご縁がある皆さまを幸せにする

VISION

日本最大の社会問題
「人口減少と少子高齢化」を解決する

1 会社概要

-ビジネスモデル-

直営店

会員数 約6,000名

月間入会数 約450-500名
(2019年)

入会導線

- 婚活パーティー

PARTY☆PARTY

- 婚活アプリ

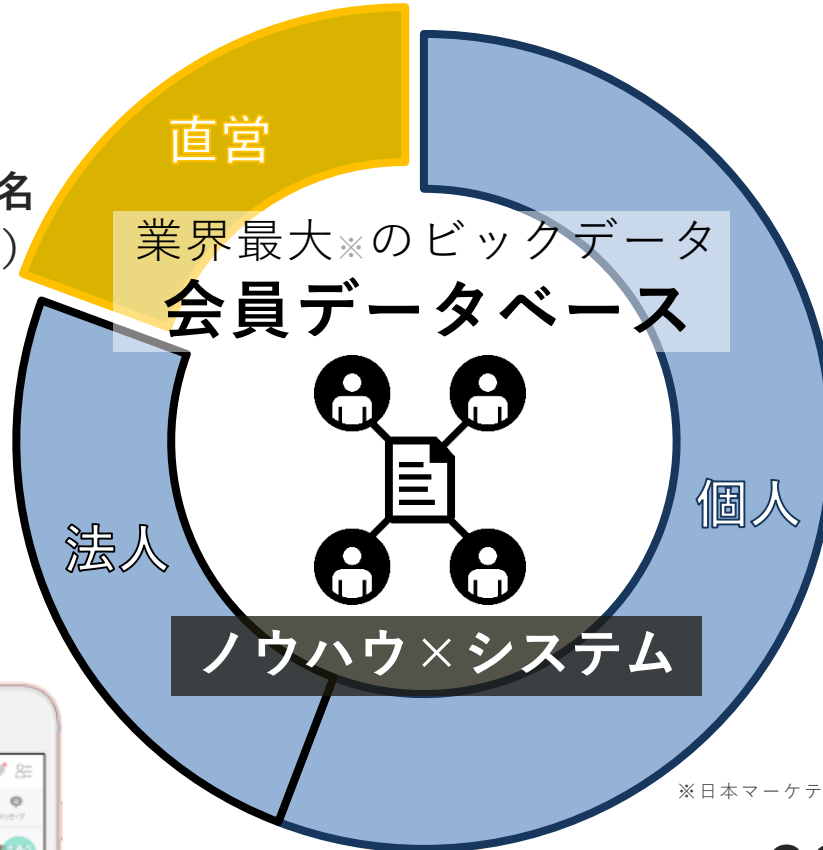
ブライダルネット



PARTY☆PARTY



ブライダルネット



※日本マーケティングリサーチ機構調べ (2019年1月調査)

加盟店

約2,300社

会員数 約60,000名

月間入会数 約2,500名(2019年)

【入会導線】

- 社員・既存顧客基盤
- 地域社会ネットワーク
- 紹介

法人

個人

IBJは社会問題解決に向けて…

仲人

- プラットフォームの提供
- ノウハウ×メソッド×システムの提供
- 成婚主義の仲人を増やす

少子高齢化
人口減少問題
解決を目指す

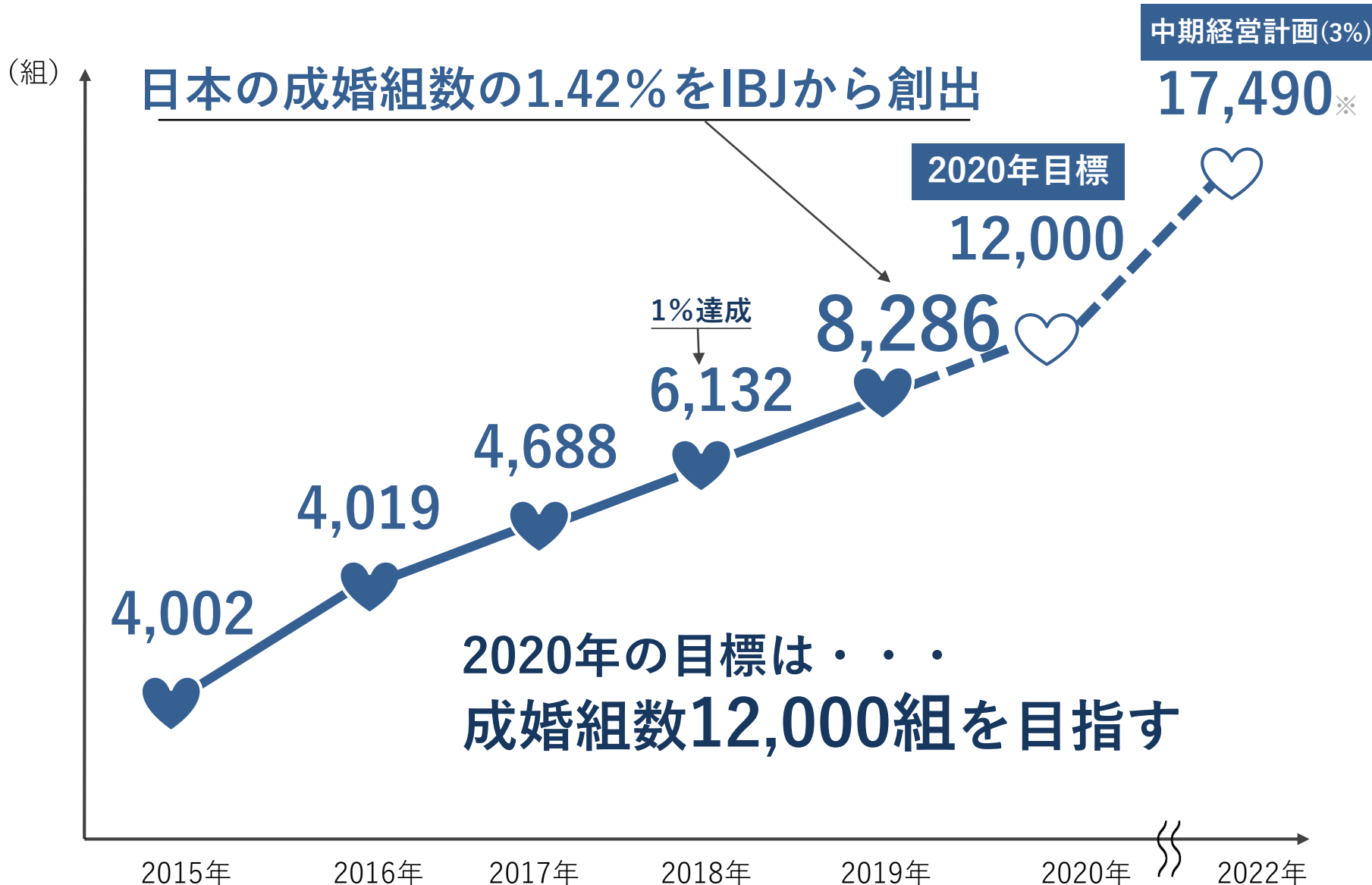
お見合い件数、
成婚組数の増加

- 質の高い成婚までのサポート
- 高いマッチング精度のお見合いシステム提供
- 会員の交際管理徹底により会員活動を活性化

会員



2019年目標としていた成婚組数8,000組を達成



※厚生労働省「令和元年(2019)人口動態統計の年間推計」に基づき算出。(2019年日本の婚姻組数は583,000組)

2 業績ハイライト

－連結業績ハイライト－

(百万円)

	2018年4Q	2019年4Q	増減率
売上高	11,818	15,282	+29.3%
営業利益	1,476	2,339	+58.4%
経常利益	1,468	2,346	+59.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,050	1,523	+44.9%

2019年11月15日発表の通期連結業績予想値の修正を上回り着地

通期修正予想比 **売上高+0.3%** **営業利益+3.1%**
(通期予想15,232百万円) (通期予想2,269百万円)

-業績ハイライト-

IBJ単体

▶ 加盟店の拡大スピードアップ

加盟開業件数が月間50社ペースを実現。
地銀や法人など新たな営業開拓が進み拡大の勢いが増す。

▶ 婚活パーティーの回復

ポータルサイトの掲載に頼らず、自社サイトでの集客を強化。
天候の影響はあったものの、参加者数は順調に回復。

▶ 直営店の成婚創出数アップ

直営店のカウンセラーのノウハウ向上により成婚創出数がアップ。
会員の交際管理を徹底。「ほったらかし会員」をなくし会員活動を活性化。

グループ会社

▶ グループ会社の収益改善

IBJグループ会社間での送客や相互シナジーにより成約件数が増加。
広告に頼りすぎない戦略で広告宣伝費の削減を実施。

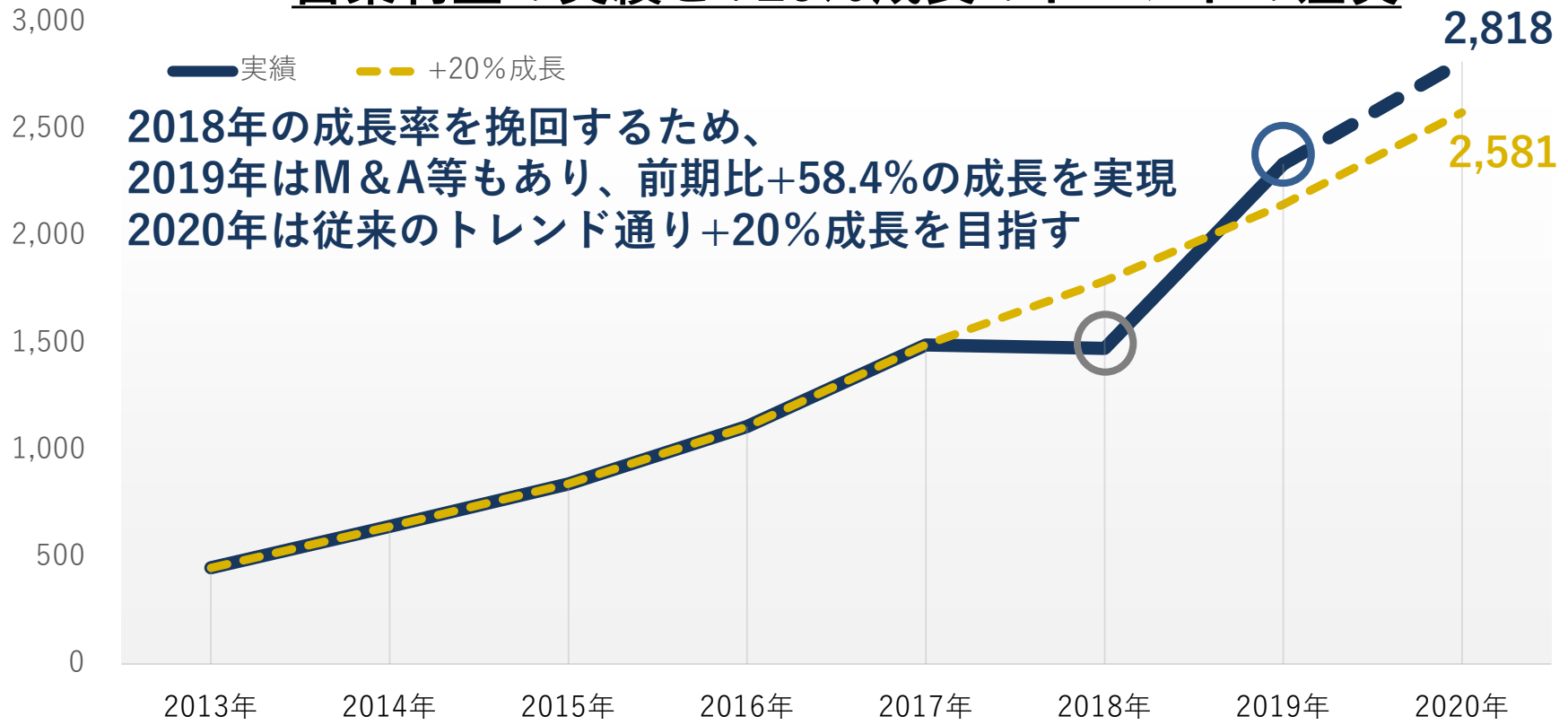
－ 2020年の通期連結業績予想 －

	2019年通期 実績	2020年通期 業績予想	増減率
売上高	15,282	16,945	+10.9%
営業利益	2,339	2,818	+20.5%
経常利益	2,346	2,766	+17.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,523	1,714	+12.6%

2020年は3割超の利益率の高い婚活事業の成長とグループシナジー強化で
前期比 売上高 +10.9%、営業利益+20.5%を予想

— 持続的な+20%成長のトレンド予想 —

営業利益の実績と+20%成長のトレンドの差異



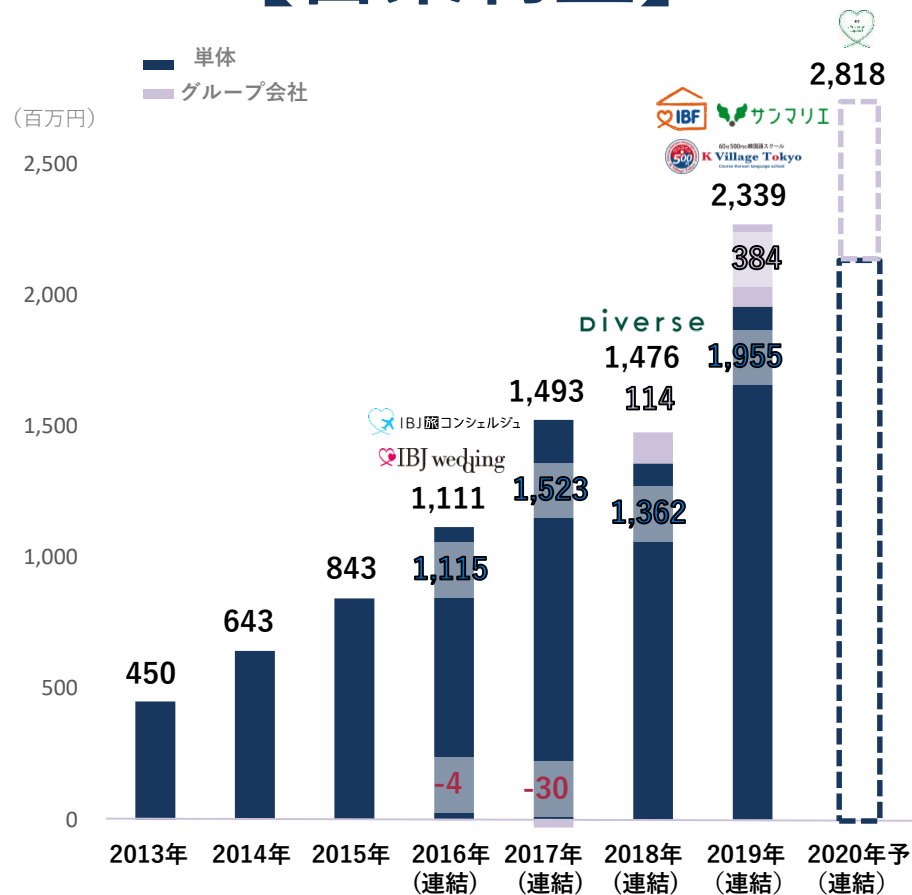
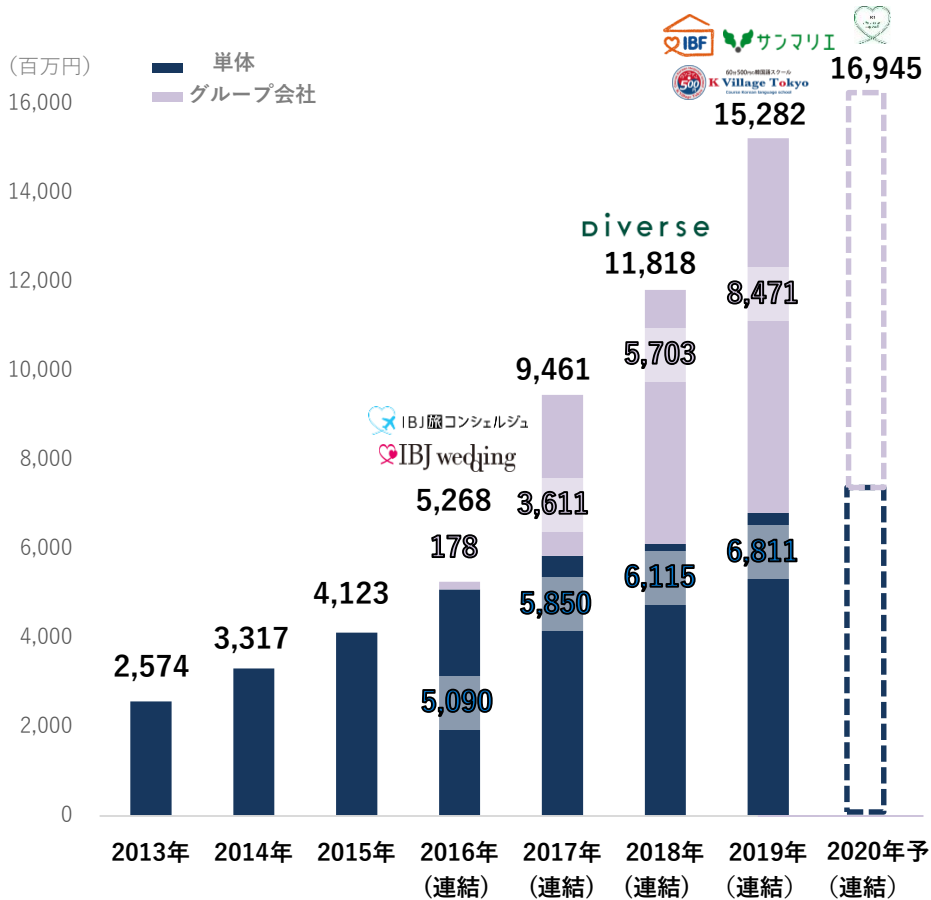
+20%成長 トレンド (仮定)	2018年 1,792百万円 >>> 2019年 2,151百万円 >>>	2020年 2,581百万円 (前期比+20.0%)
	(前期比+20.0%)	(前期比+20.0%)
実績・予想	2018年 1,476百万円 >>> 2019年 2,339百万円 >>>	2020年 2,818百万円 (前期比+20.5%)
	(前期比△1.1%)	(前期比+58.4%)

+20%成長のトレンドを上回る予想

－ 連結売上高 ・ 営業利益 －

【売上高】

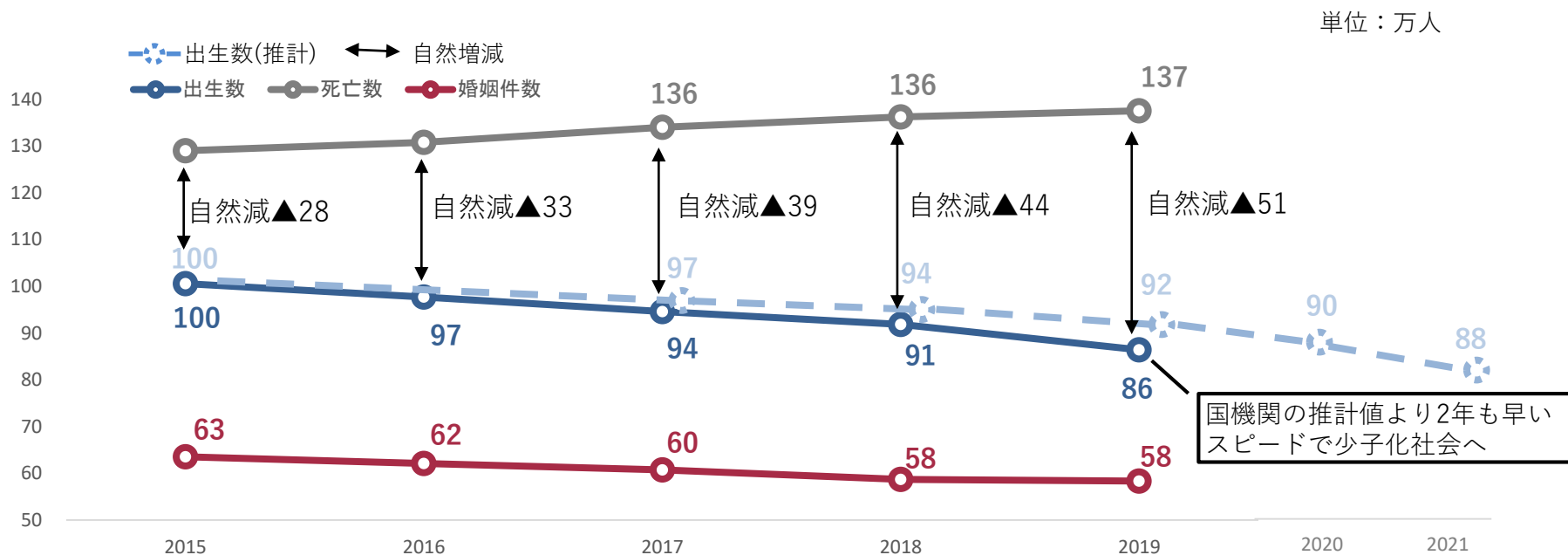
【営業利益】



3 成長戦略

予測を上回る勢いで人口減少問題が深刻化

厚生労働省 人口動態統計の年間推計（2019年）では、出生数が90万人を割り、自然減も初めて50万人超え



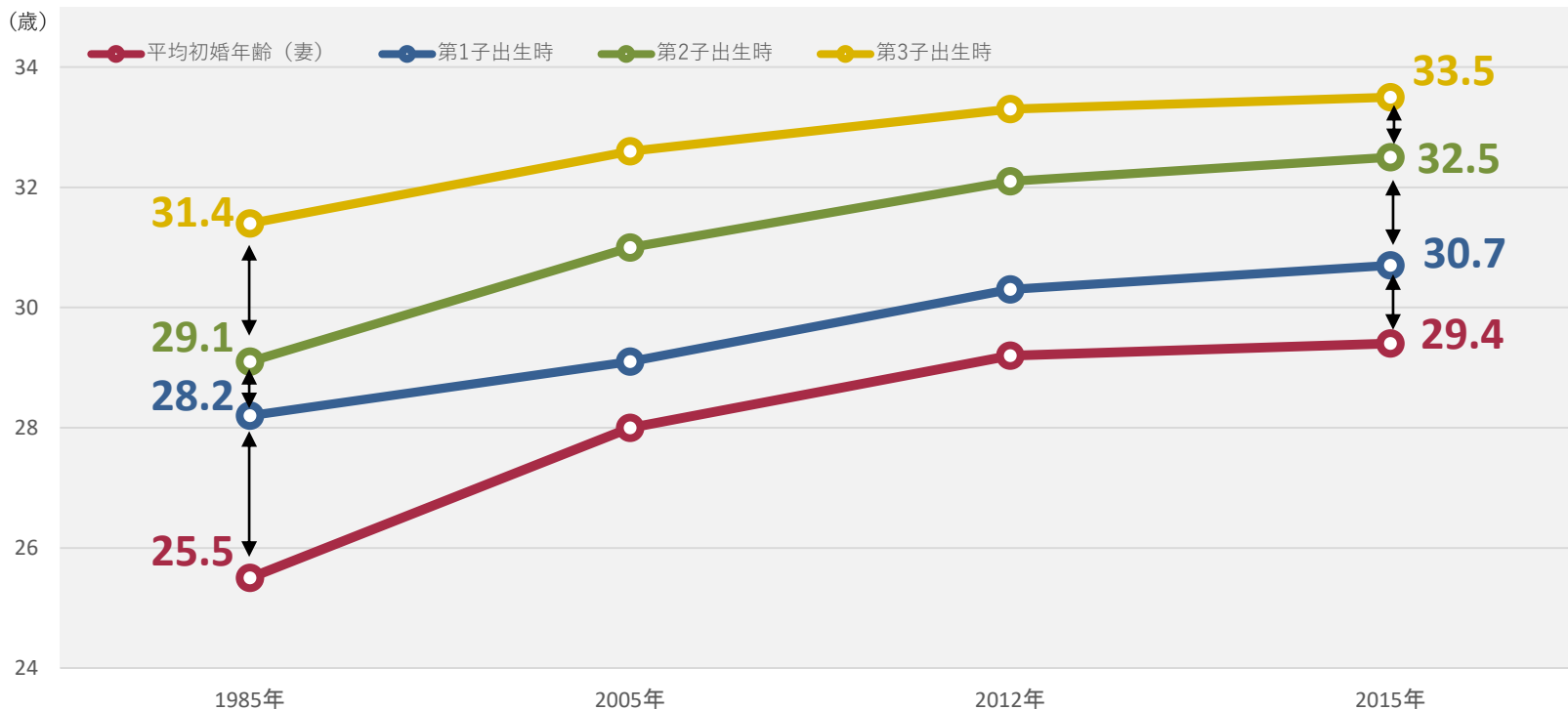
※厚生労働省の人口動態統計の年間推計（2019年）、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（2017年4月10日）を基に作成

およそ鳥取県一つ分の人口が消滅している
 ▶ 年々、県単位の人口が消滅していく



平均初婚年齢の上昇により、晩産化のペースが速まる

■ 有配偶女性の第1～3子の平均出産年齢推移



日本は婚外子率が低いため、平均初婚年齢があがったことで有配偶女性の第1～3子出産年齢の間隔は狭まってきている

▶ 少子化問題には結婚カップルを増やす必要がある

—2020年目標— 加盟店3,000社 成婚組数12,000組

■ 地方の加盟店制度の拡大

地方の細部都市にアプローチするために
開拓の核となるハブ相談所を増やす

加盟店拡大

■ グループシナジーの強化

グループ会社間のサービス連携強化で
相互送客や顧客循環を活発化

ライフデザイン事業
の拡大

■ 人材事業とインバウンド国際結婚の実現

採用イベント等の実施による人材事業の拡大と
グローバル加盟店を作ることで国際結婚を実現

人材事業の拡大
国際結婚の実現

■ AI(人工知能)×プロの仲人

お見合いシステムのAI機能(顔認識とディープラーニング)と
プロの仲人のノウハウの相乗効果で成婚数増加

お見合い件数と
成婚組数の増加

4 APPENDIX

TOPICS

ウェディング業界専門誌「ブライダル産業新聞」に 中本副社長が掲載されました

マリッジとブライダルの垣根を越えた 事業提携により式場送客の倍増を狙う

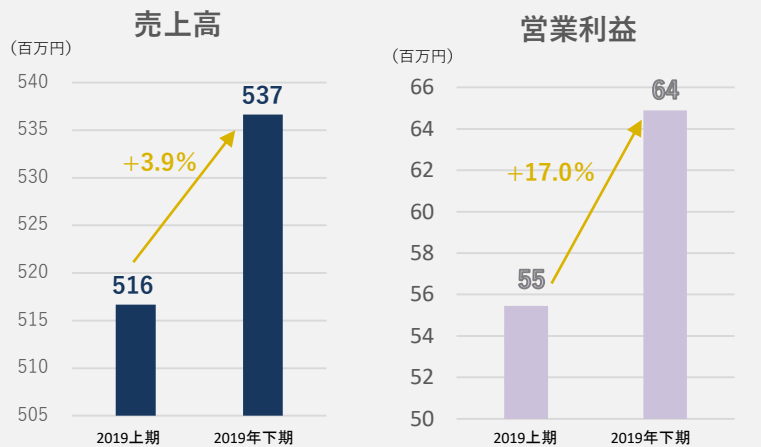
婚活成婚者の式場送客「来年は倍増」

IBJ wedding

代表取締役社長 中本 哲宏氏

「IBJ成婚者の式場送客数が増え、順調に増加しています。中本「昨年1000組から、今年は20%増の1200組を超える見込みです。来年はさらに倍増を目指しています。式場送客を狙うウェディングnaviは、現在101の成婚者情報を持つメンバーズグループ、お見合いカップルならではの接客も両社で協力しながら作り上げてきました。中本「IBJ直営店の会員を紹介する際には、カウンセラーから直接ショップの店長に連絡しています。加盟店の場合にはバンパースタッフから紹介し、来店、運営面へもサポートしています。」

2/5(水)「ブライダル事業者「婚活ビジネス」の可能性」セミナー
婚活事業に参入するブライダル関連会社が増加
新規事業としてのメリットと成功事例を紹介
【第1部】 13:30-14:30
【新情報としての特典】
講師:Essentia&COMPANY 代表取締役 江口 貴彦氏
「成長する婚活マーケットを新規事業としてとらえる。これからさらに拡大する市場の成長性、さらにブライダル事業者が参入する際の投資計画、その収益性を解説。結婚式をはじめとした既存事業とのシナジーも含めて、ブライダル事業者が婚活事業を手掛けるメリットとは。」
【第2部】 14:45-16:30
【対談-婚活ビジネス参入の成功事例】
講師:IBJウェディング 代表取締役社長 中本 哲宏氏
講師:マリージュKUMAMOTO 専任スタッフ 鬼塚紀美子氏
「熊本県の結婚式場が指輪部事業に着手。事業スケールから現在までの軌跡を、専任スタッフを招いて紹介、接客、運営面へもサポートしています。」
講師:マリージュKUMAMOTO カウンセラー 鬼塚紀美子氏



※ブライダル産業新聞2019.12.11発行

サンマリエの再建 利益改善と経営再編成

グループ会社化により大規模な経営再編を実施。 2019年下期は上期比+17.0%の利益改善を実現

2020.02.13 船井総研主催のウェディング企業向け 「ライフデザインサロン化」について講演

ウェディング企業も婚活事業を行うことで 潜在需要を取り込み事業拡大が可能に

ウェディング業界の成長市場 「婚活・無婚マーケット」攻略

～ライフデザインサロン付加で2.1億円増～

0120-964-000 (平日 9:30-17:30)

ゲスト講師
株式会社IBJ
代表取締役社長 石坂 茂氏

東京 2020年2月13日(木)

－ 株主優待制度変更(婚活パーティー券復活) －

【現行】

毎年6月末 株主優待

特製 QUO カード



毎年12月末 株主優待

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



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。



2020年6月末および2020年12月末の株主名簿に記載の株主様から新制度に変更

【新制度】

毎年6月末 株主優待

特製 QUO カード



毎年12月末 株主優待

・ 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

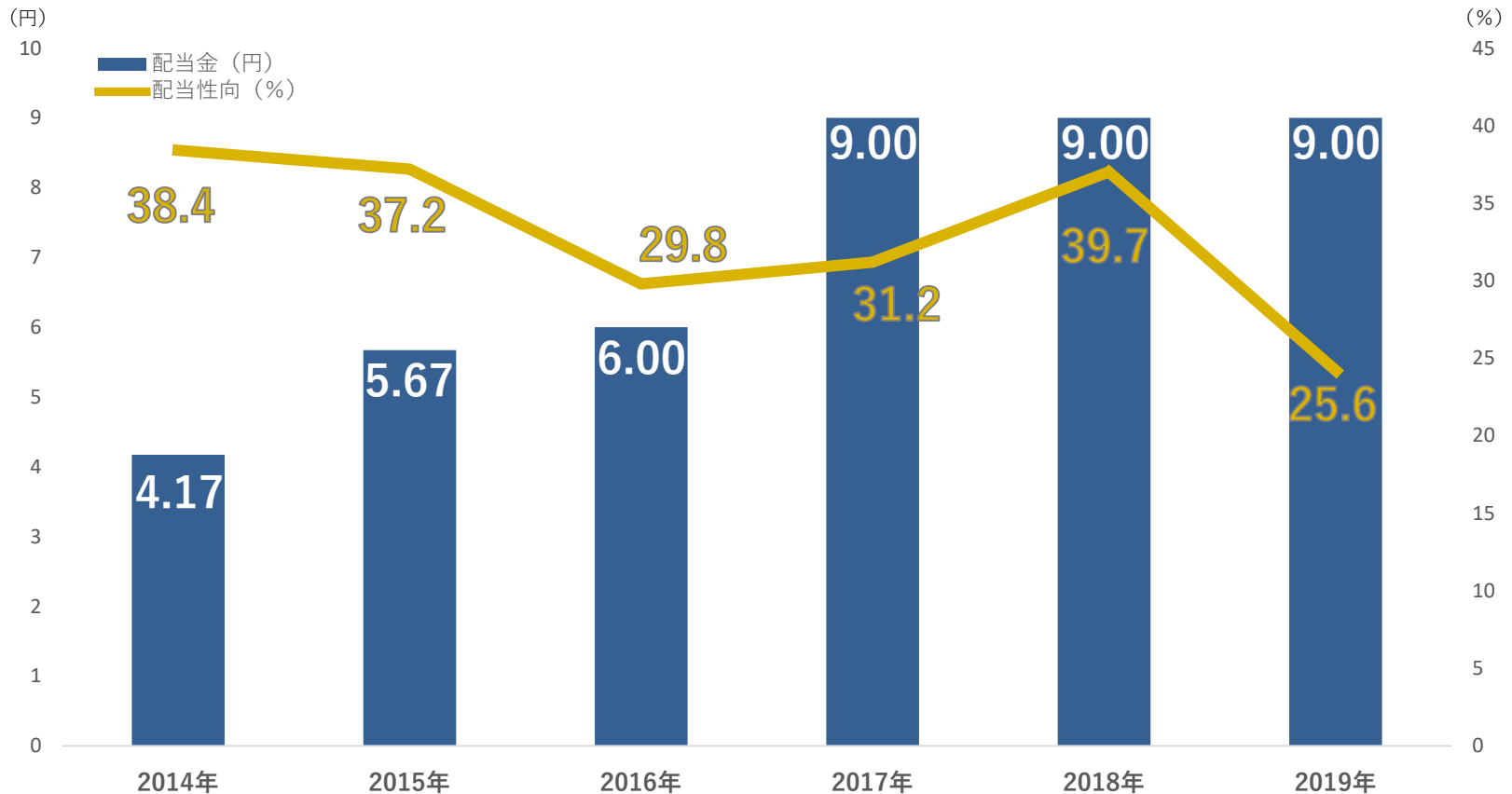


・ 株主限定パーティー無料招待券
4,000円相当



-配当金と配当性向-

2020年は中期経営計画（2018-2022）に向けた積極的な事業投資の時期と位置づけ、将来の飛躍的な成長を目指す



1株あたりの期末配当は9円を維持。配当性向は25.6%

－ M&A・事業提携、グループ会社 －

既存事業のロールアップ

2018/7～ ダイバース
 **Diverse** …ライトな婚活アプリサービス

2019/1～  **サフマリエ** …創業39年の老舗結婚相談所

ライフデザイン事業の拡大

2016/6～ IBJウエディング
 **IBJ wedding** …結婚式場専門情報誌、式場送客

2016/12～ かもめ
 **IBJ 旅** コンシェルジュ …創業37年の旅行代理店

2019/1～  60分500円の韓国語スクール
K Village Tokyo …日本最大級の韓国語学教室
Course Korean language school

2019/3～  **IBF** IBJファイナンシャルアドバイザー株式会社 …不動産・住宅ローン(アルビFC店)

2020/1～  株式会社
IBJ ライフデザインサポート …ソニー生命保険と共同設立

2020年 I B J は創業20周年を迎えます



(株式会社IBJ/ 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、2020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。

IRに関する最新情報の配信やお問い合わせはLINE@にて行います



LINE@ > 友達追加