

各位

会社名 株式会社IBJ
代表者名 代表取締役社長 石坂 茂
(コード番号: 6071)
問合せ先 財務経理部統括 上野 音彦
(電話: 050-1745-1194)

(訂正) 「平成29年12月期 通期決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2月14日に公表いたしました「平成29年12月期 通期決算説明資料」の記載内容に一部訂正すべき事項がございましたのでお知らせいたします。

記

【訂正箇所】

・平成29年12月期 通期決算説明資料21ページ 出典元の追加

(訂正前) 記載なし

(訂正後) ※調査対象: 全国の20~49歳の男女50,000サンプル

※婚活サービス: 結婚相談所、婚活サイト・アプリ、恋活サイト・アプリ、婚活パーティ・イベントの4サービス

※婚活サービス(4サービス)のいずれかを利用し、そのサービスで「結婚できた」と回答した人の割合

※既婚者: 初婚者および再婚者も含む

出典: 婚活実態調査2017(リクルートブライダル総研調べ)

以上

なお、訂正後の「平成29年12月期 通期決算説明資料」は添付の通りです。

人と人をつなぐのは、人だと思う。



2017年12月期 通期決算説明資料

2018年2月14日

東証一部：6071

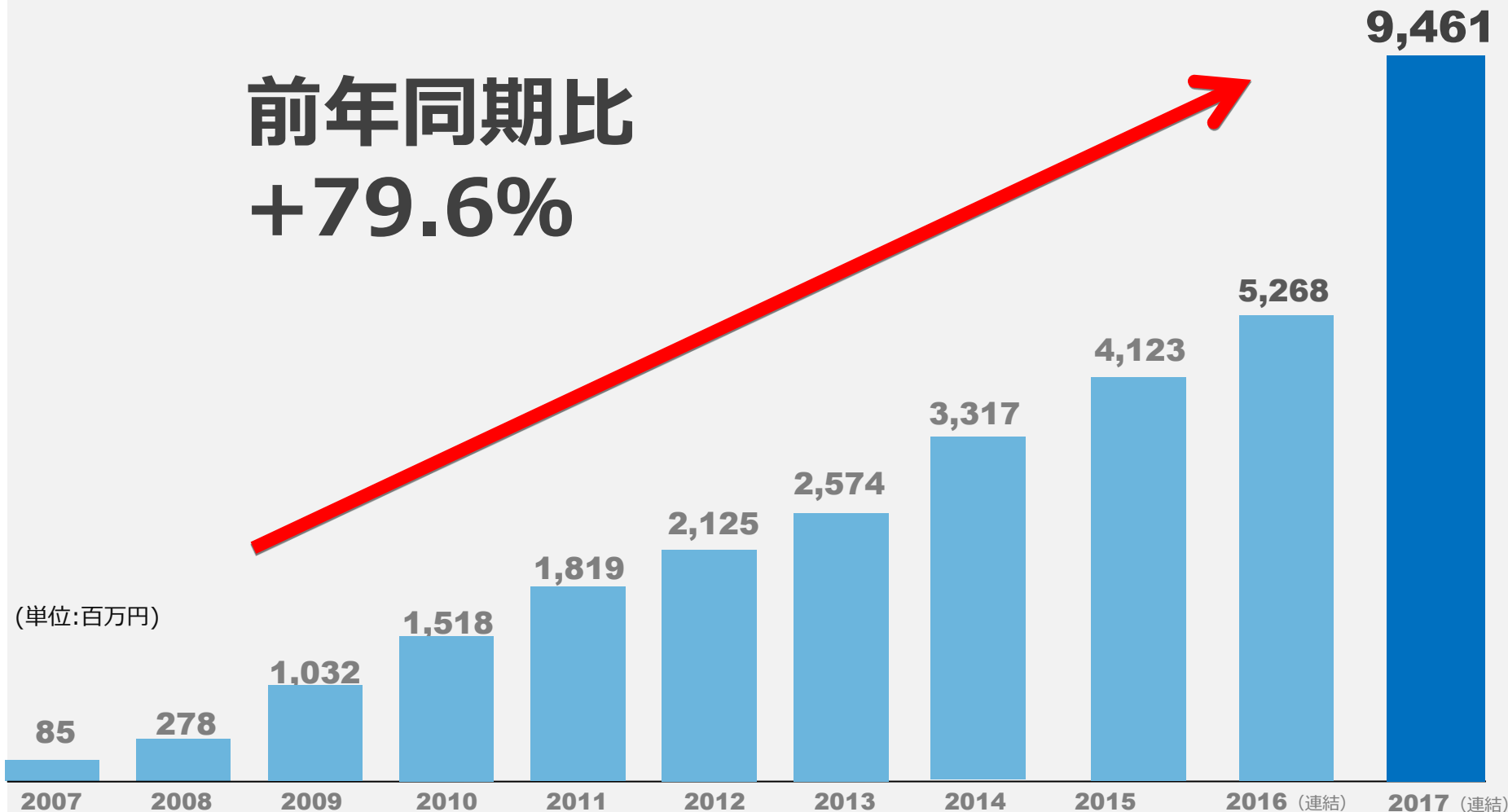
- 1** **決算概要**
- 2** **事業別サマリ**
- 3** **成長戦略**
- 4** **参考資料**

1 決算概要

(百万円)	2016年度	2017年度	増減額	増減率
売上高	5,268	9,461	+4,193	+79.6%
販売管理費	3,575	4,259	+683	+19.1%
営業利益	1,111	1,493	+382	+34.9%
当期純利益	725	1,036	+311	+42.8%

11期連続増収

前年同期比
+79.6%



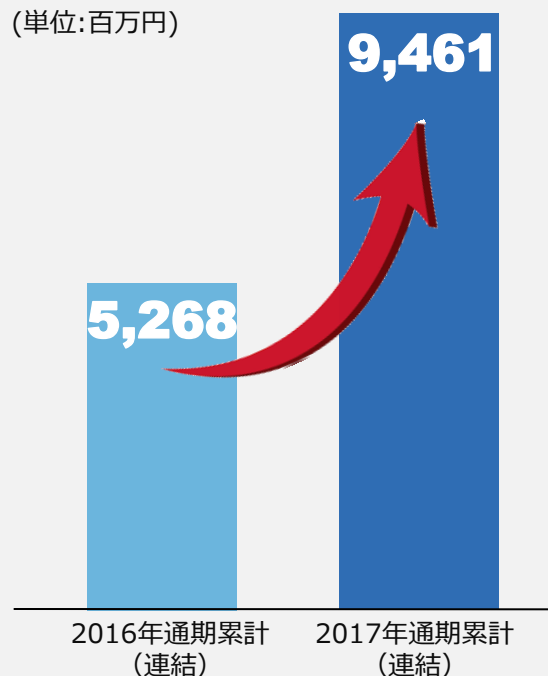
(単位:百万円)

売上高は前年同期比79.6%増、 営業利益は前年同期比34.4%増

売上高

前年同期比 **+79.6%**

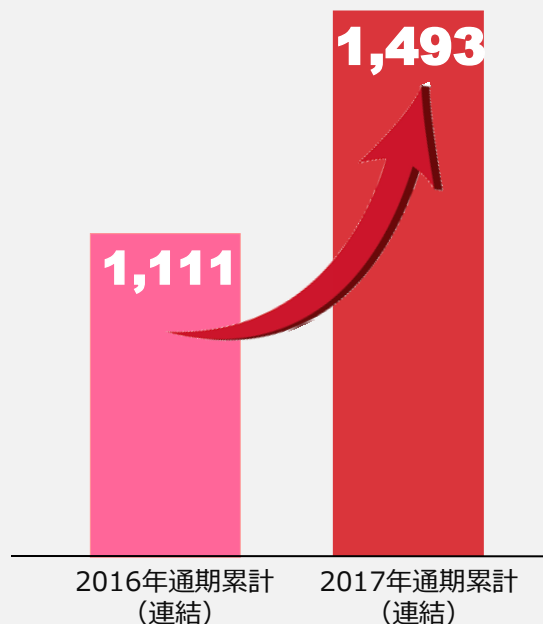
(単位:百万円)



営業利益

前年同期比 **+34.4%**

(単位:百万円)



婚活事業

売上高 : **5,850**百万円
前年同期比 : **+14.9%**

セグメント利益 : **2,577**百万円
前年同期比 : **+19.6%**

セグメント利益率 : **44.1%**
前年同期比 : **+2.6%**

ライフデザイン事業

売上高 : **3,611**百万円

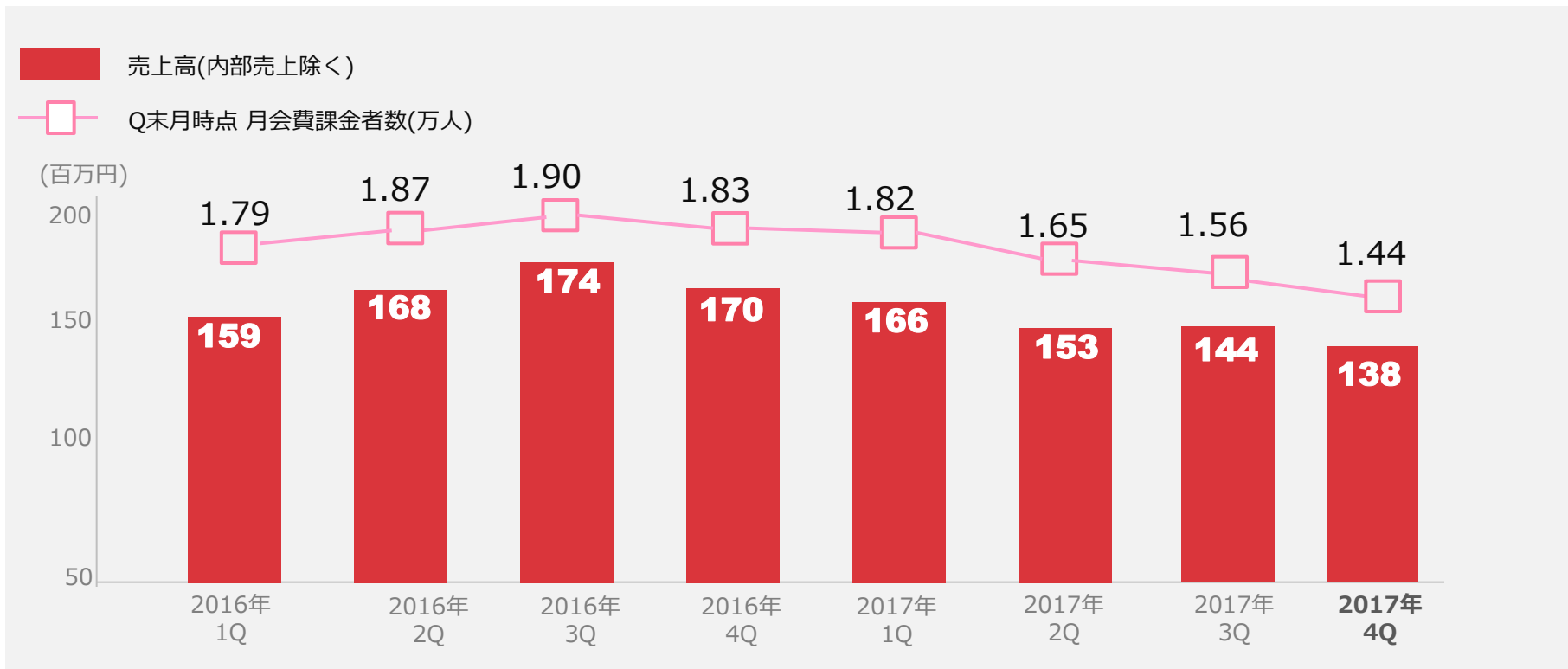
セグメント利益 :
29百万円 (のれん償却前)

(百万円)	2017年度 (実績)	2018年度 (予想)	増減率
売上高	9,461	10,620	+12.3%
営業利益	1,493	1,750	+17.2%
経常利益	1,493	1,749	+17.1%
当期純利益	1,036	1,180	+13.9%

2

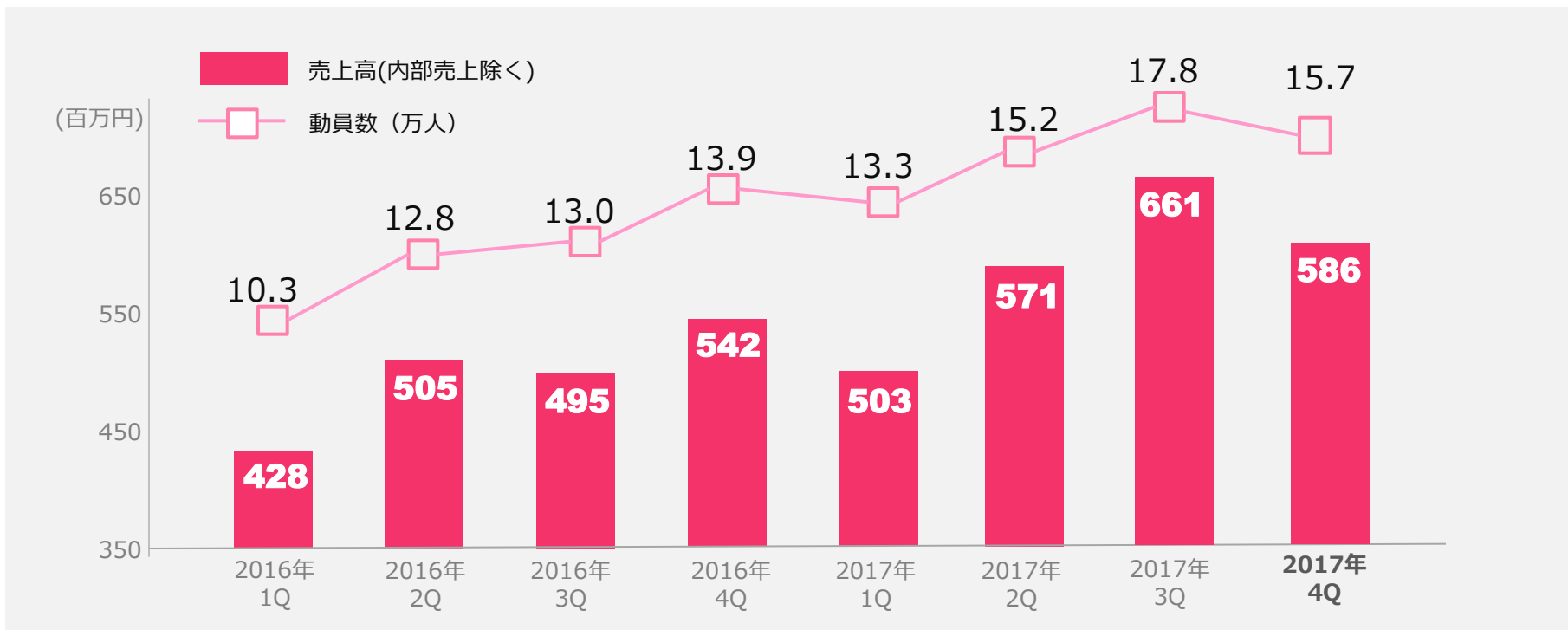
事業別サマリ

婚シエル強化により、 月会費課金者数の減少に歯止めをかける



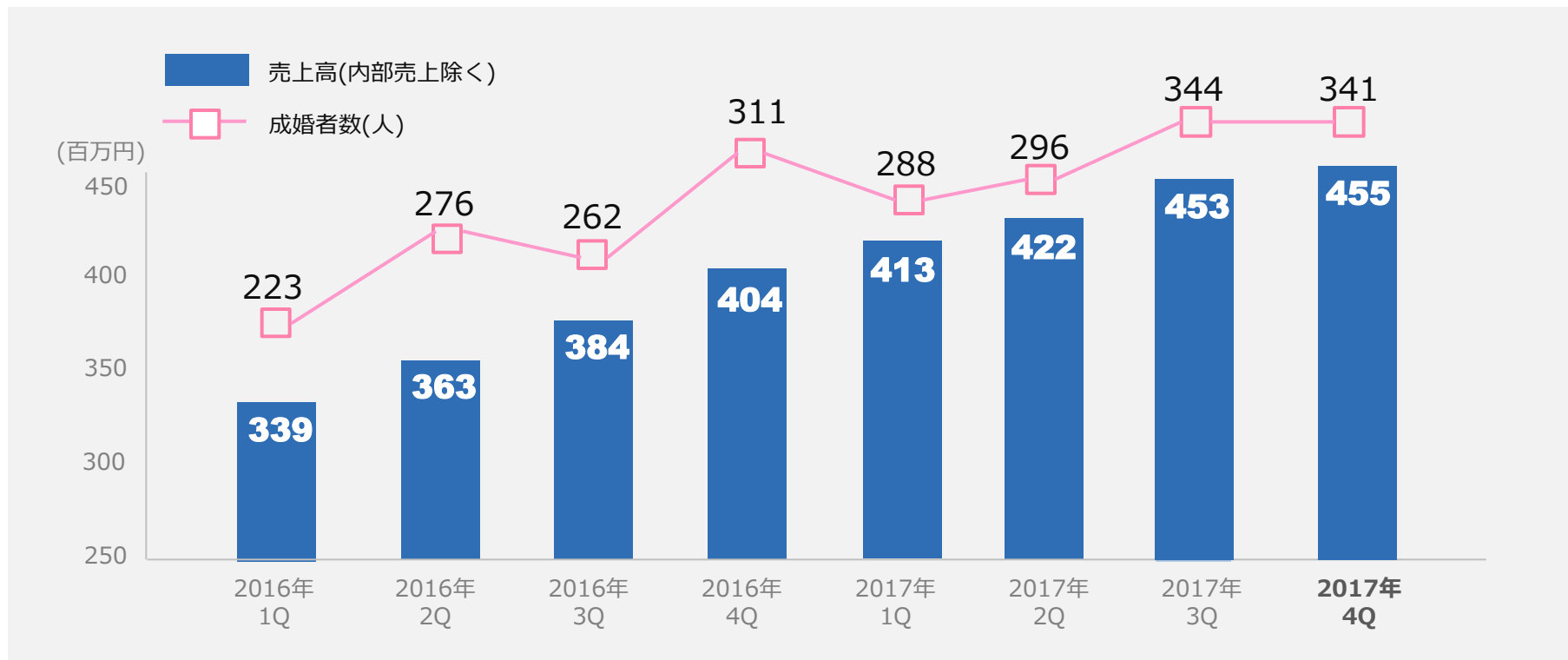
婚シエル1名につき**1,000名**の会員をサポート

通期のイベント動員数は**60万**名を突破 前期比+26.0%



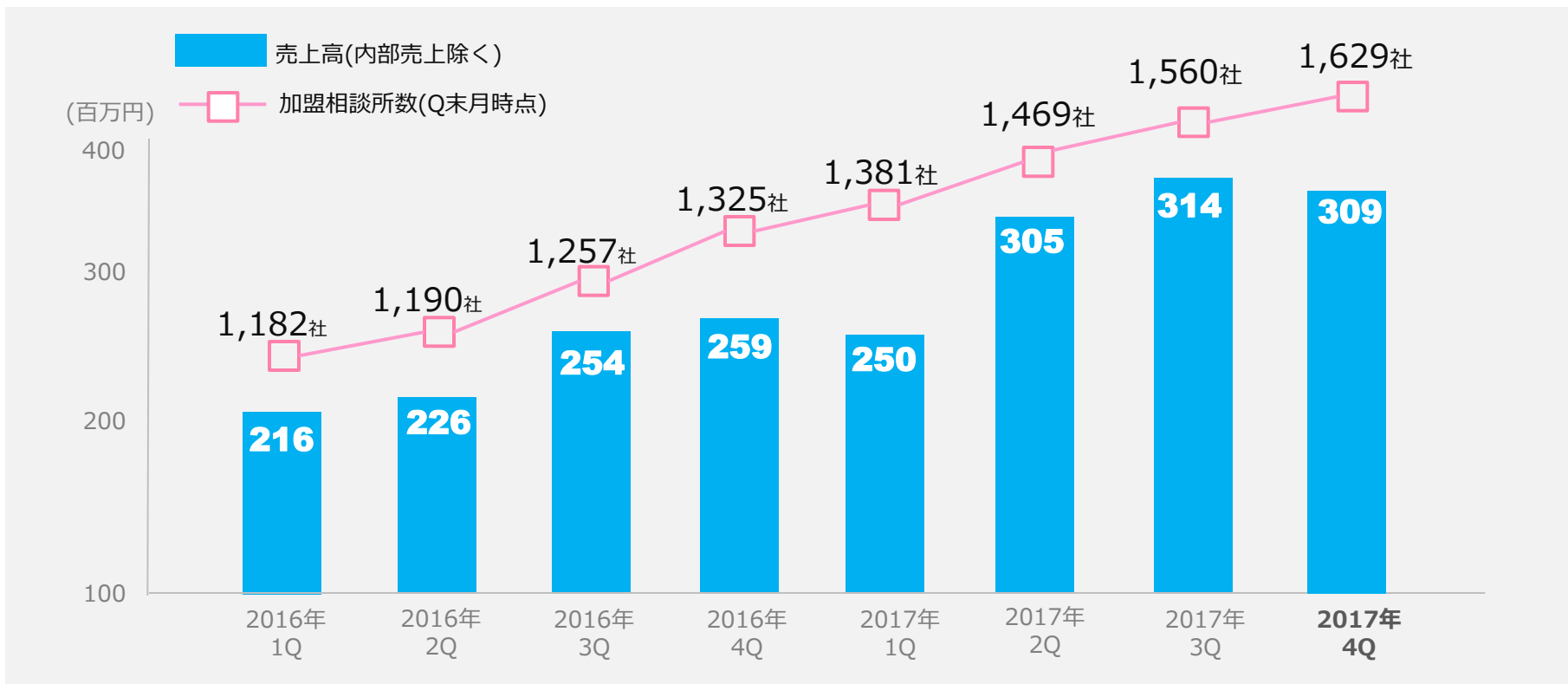
2018年は出店計画を積極的に行い、
店舗数の拡大と人員の増加を行う

通期の成婚者数は**1,269名** 前期比+18.4%



**直営ラウンジから年間1,200名の成婚者を創出
人材育成の専門部署を新設、ヒトへの投資をさらに強化**

加盟相談所数は**1,600社**を超え、 さらに全国へ拡大を続ける



加盟相談所数は**1,600社**を突破

10月のお見合い件数は月間27,000件を大きく超えた

3

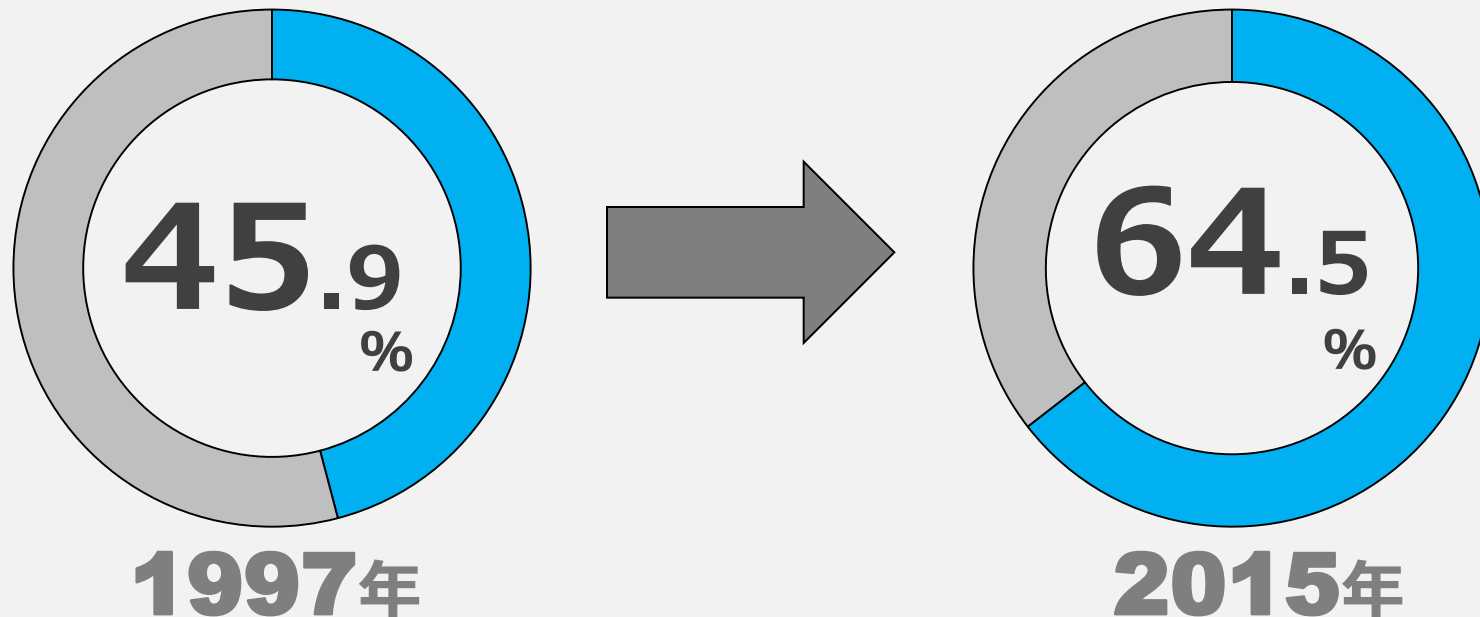
成長戦略

1. 婚活事業

- ①IBJの強みを伸ばす
- ②会員基盤の拡大

2. ライフデザイン事業

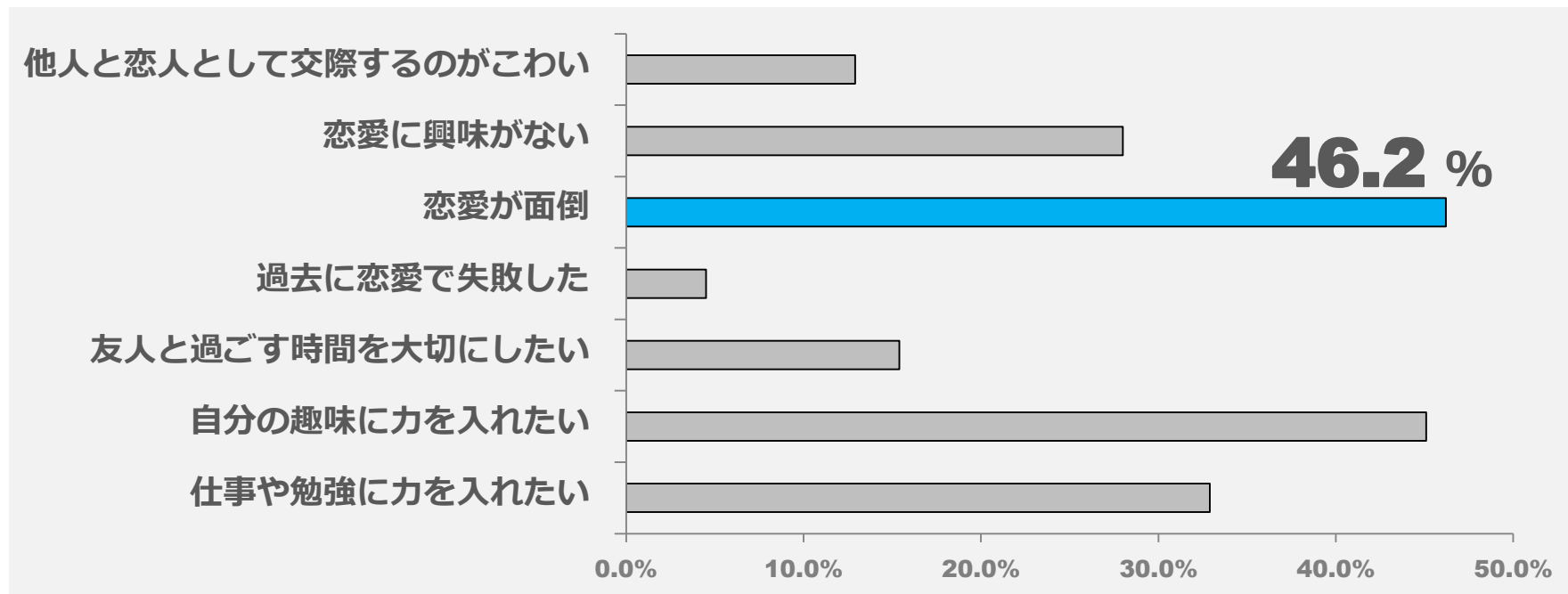
交際相手がいない若者が**増加**



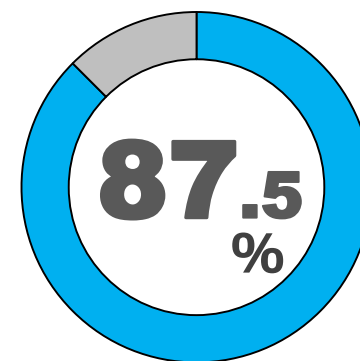
全体の約**3.5**人に**1**人が
特に交際を望んでいない

対象：18～34歳の未婚者 出典：国立社会保障・人口問題研究所「第11回出生動向基本調査」、 「第15回出生動向基本調査」を基に作成

交際を望んでいない理由は、恋愛が面倒



しかし、未婚者のおよそ9割が
いずれ結婚するつもり

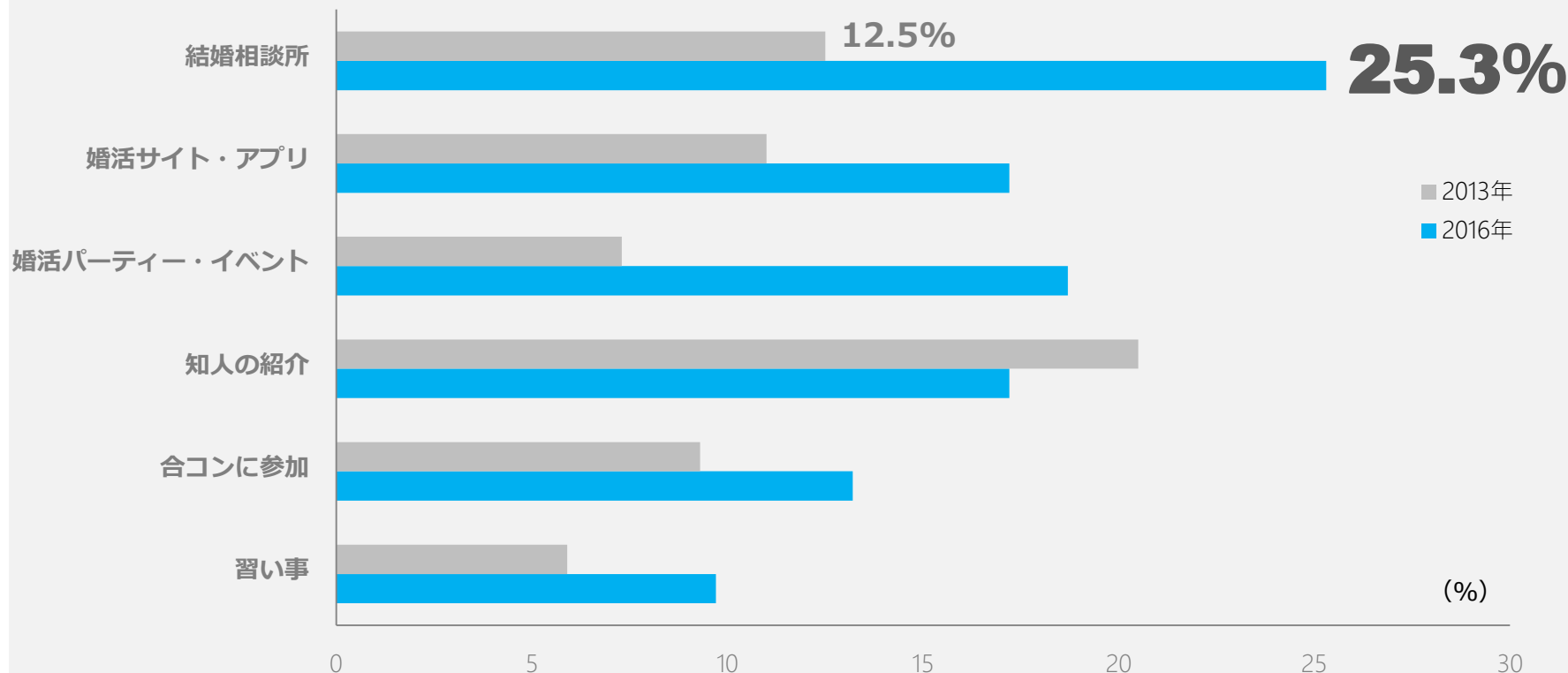


対象：20～30歳代の未婚者（複数回答）、18～34歳の未婚者

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

市場のニーズには、機会提供（マッチング）だけでなく 仲人のおせっかいサポートがないと応えられない

利用した婚活サービスによって結婚した人の割合



※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル

※婚活サービス：結婚相談所、婚活サイト・アプリ、恋活サイト・アプリ、婚活パーティ・イベントの4サービス

※婚活：広義の結婚に向けての意識的な行動。過去に利用・実施していたもの（結婚前に利用・実施していたもの）

出典：婚活実態調査2017（リクルートブライダル総研調べ）

IBJの強みは、 システム × ヒト



による、“婚約まで”のサポート

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1,620社)
- ・ 入会～成婚まで
フルサポートできるシステム



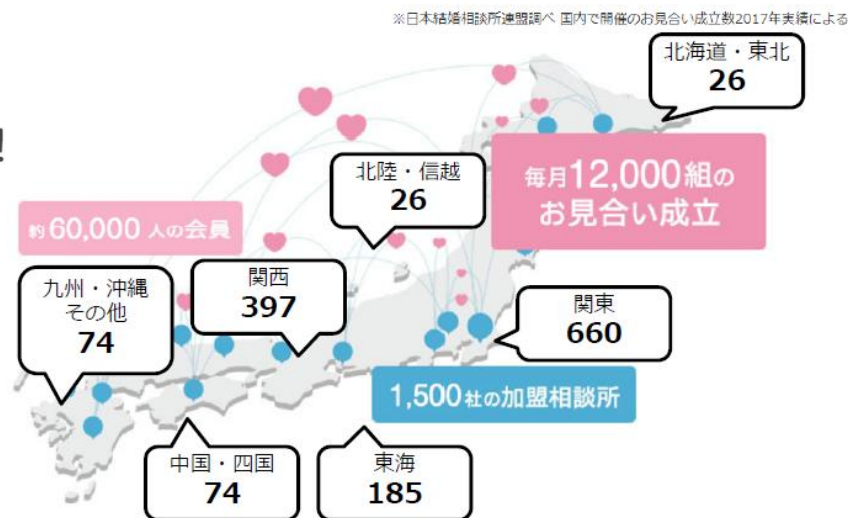
さらに 強みを伸ばすアクション

- ・ IBJお見合いシステムアプリ
リリース
- ・ システムのUI、UX向上



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



ヒトの強み

- ・ 婚活支援17年の成婚メソッド



- ・ 1,620社3,000人の仲人ネットワーク

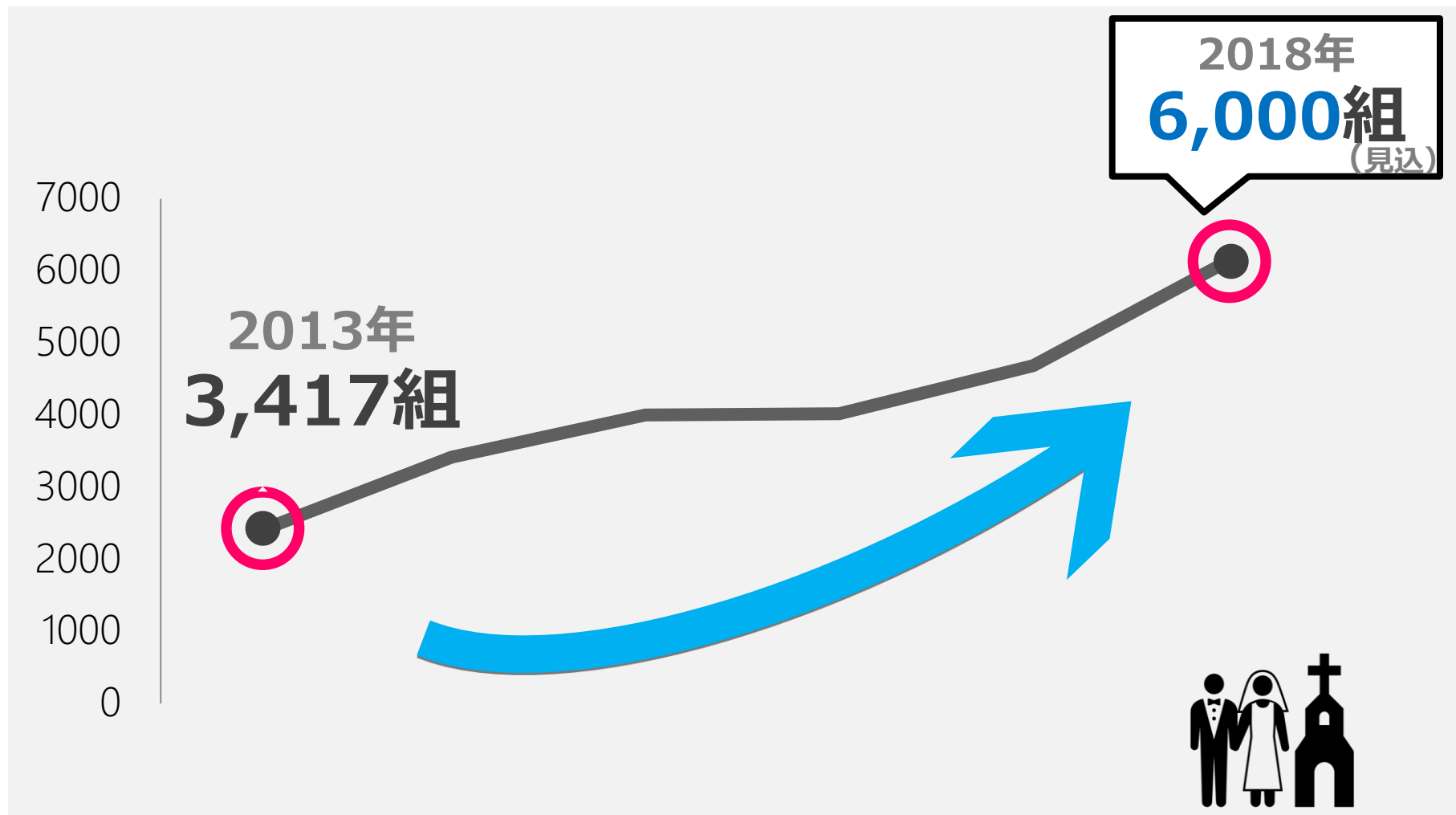


さらに 強みを伸ばすアクション

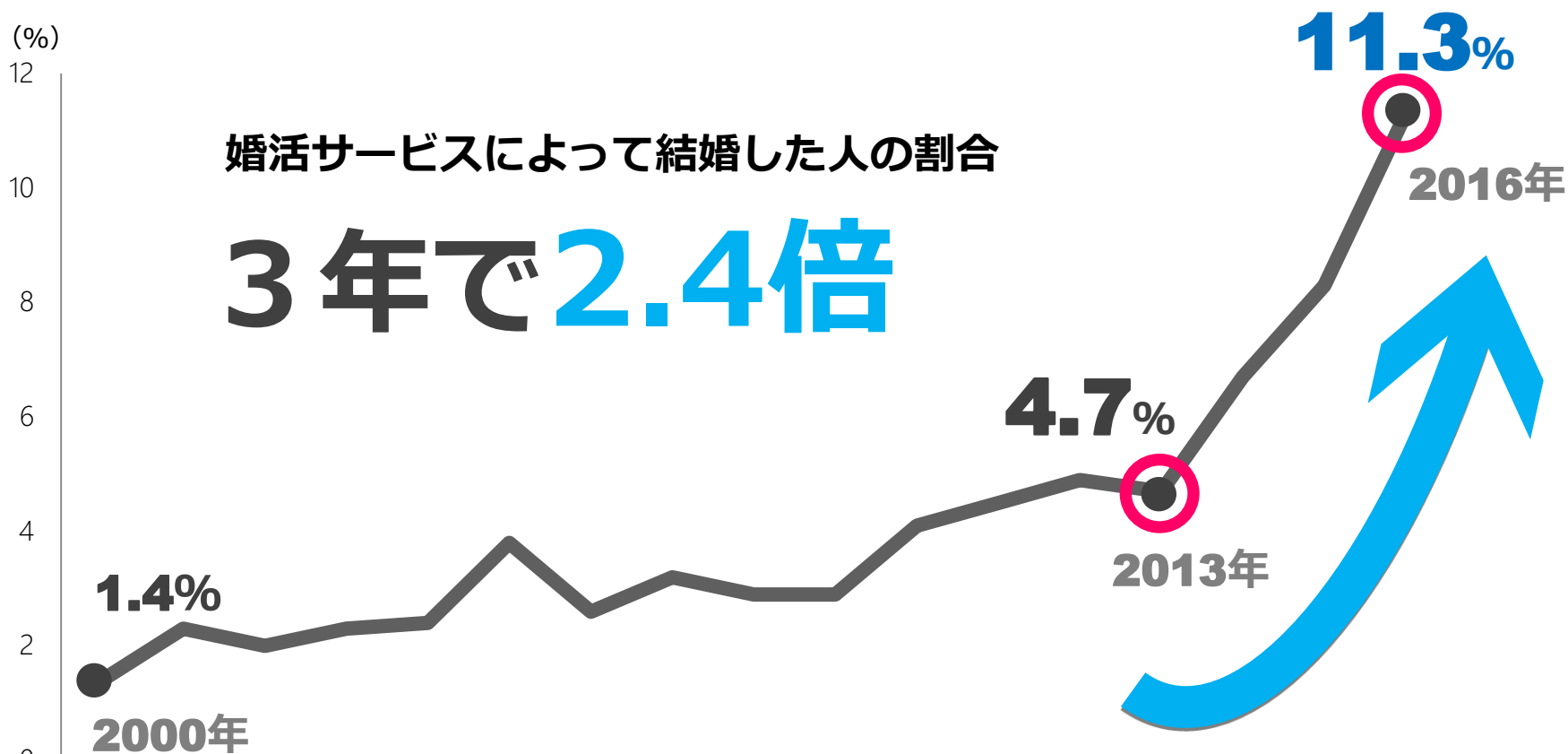
- ・ 成婚メソッドを直営店から加盟店に波及させる (IBJメソッドスクール)
- ・ サポート重視の料金体系の徹底
- ・ 採用、育成の強化 (育成専門部署を新設)



日本の成婚組数の **1%** をIBJから創出する



婚活サービスのニーズが高まり、 利用者は増加傾向



※調査対象：全国の20～49歳の男女50,000サンプル

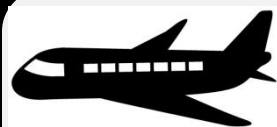
※婚活サービス：結婚相談所、婚活サイト・アプリ、恋活サイト・アプリ、婚活パーティ・イベントの4サービス

※婚活サービス（4サービス）のいずれかを利用し、そのサービスで「結婚できた」と回答した人の割合

※既婚者：初婚者および再婚者も含む 出典：婚活実態調査2017（リクルートプライダトル総研調べ）

かもめ（旅行業）とのコラボにより 出会いの場を提供する機会が広がる

PARTY☆PARTY × KAMOME TOUR
by IBJ お客様の心に残る旅を・・・



セブ島ツアー

WONDER BEACH
先着 32名 in セブ島
セブ島で2泊3日の
常夏ツアー
2017.12.1 Fri ~ 12.3 Sun

2泊3日の常夏ツアー



婚活バスツアー

婚活バスツアー
茨城グルメ満喫の旅
あんこう鍋と
いちご狩り食べ放題
1月20日(土) 8:15~ / 1月27日(土) 8:15~
詳しくはこちら

茨城グルメ満喫の旅

“婚活色”を薄め、更なるユーザー数拡大へ

趣味でつながる
“非婚活”コミュニティ



Meet
ミトフラス
by IBJ

野外映画祭
～ニューヨーク、アイラフユー～
9/23(土) 18:00- START
>> CHECK!!

ドリンク無料!!

性格診断をフックにした
マッチングアプリ



テレビで話題の
ディグラム診断から
生まれた特別な診断!

50万人の
会員から
相性の良い人が
見つかる

カップリング診断
by IBJ
Powered by ディグラムラボ

木原 誠太郎 医師

詳細はこちら>

0円無料

地方自治体の「安心感」



あなたの町の
婚活支援を
応援します!

婚活のプロがお手伝い!

ノウハウ伝授
システム提供
仲人育成
イベント実施

スポーツチームやお笑いとの
コラボイベント



ALVALK × IBJ

恋する♡ バスケ観戦で
急接近?!

お笑い好き
パーティー

180名
限定!

2017.3.11sat-4.15sat

詳しくCHECK>

「相席スタート」が司会!

In ルミネtheよしもと

大手企業の参入 機関投資家・金融ファンドが投資（ESG投資※） 婚活業界へ関心と資金が集まる



※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。

3

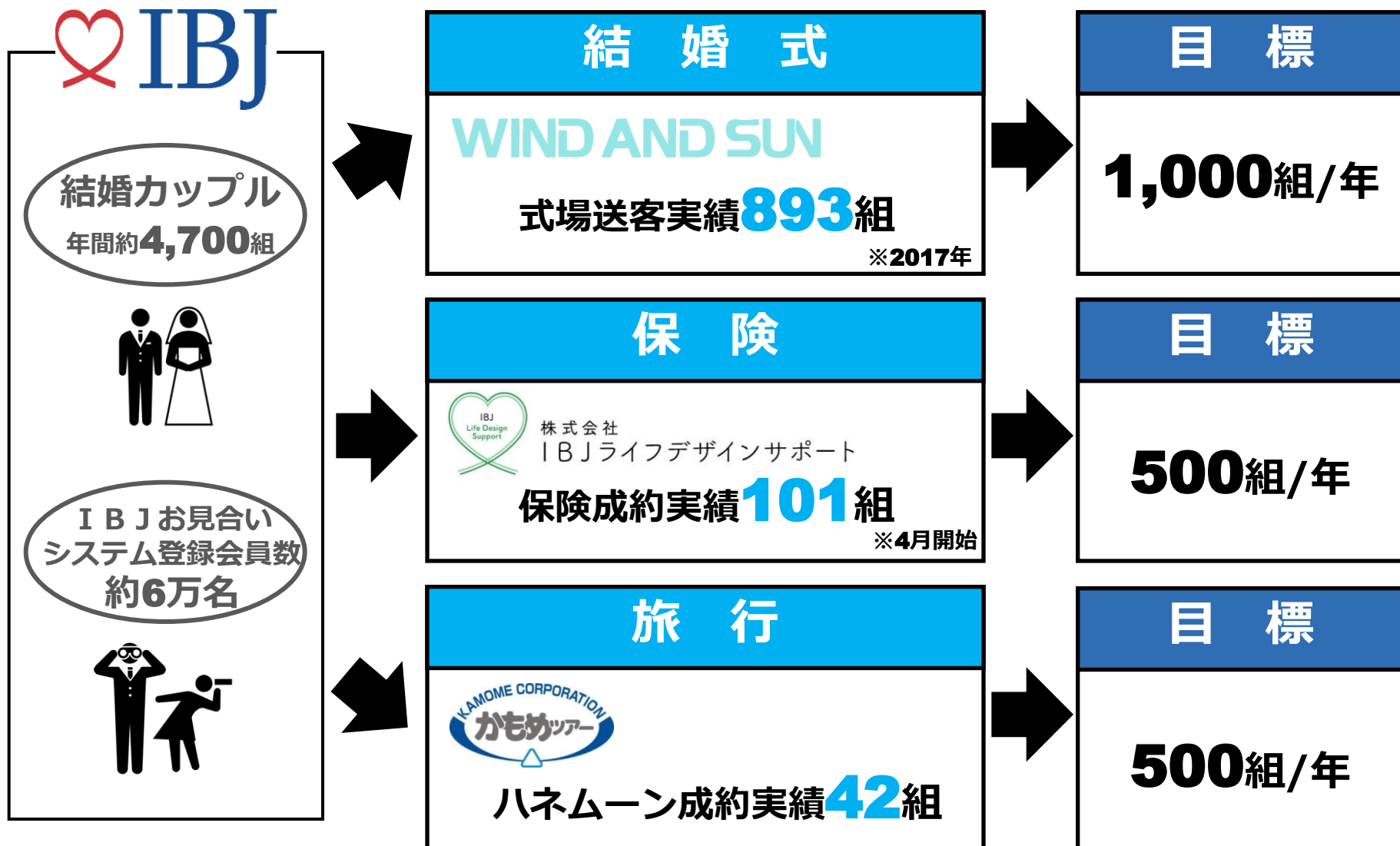
成長戦略

1. 婚活事業

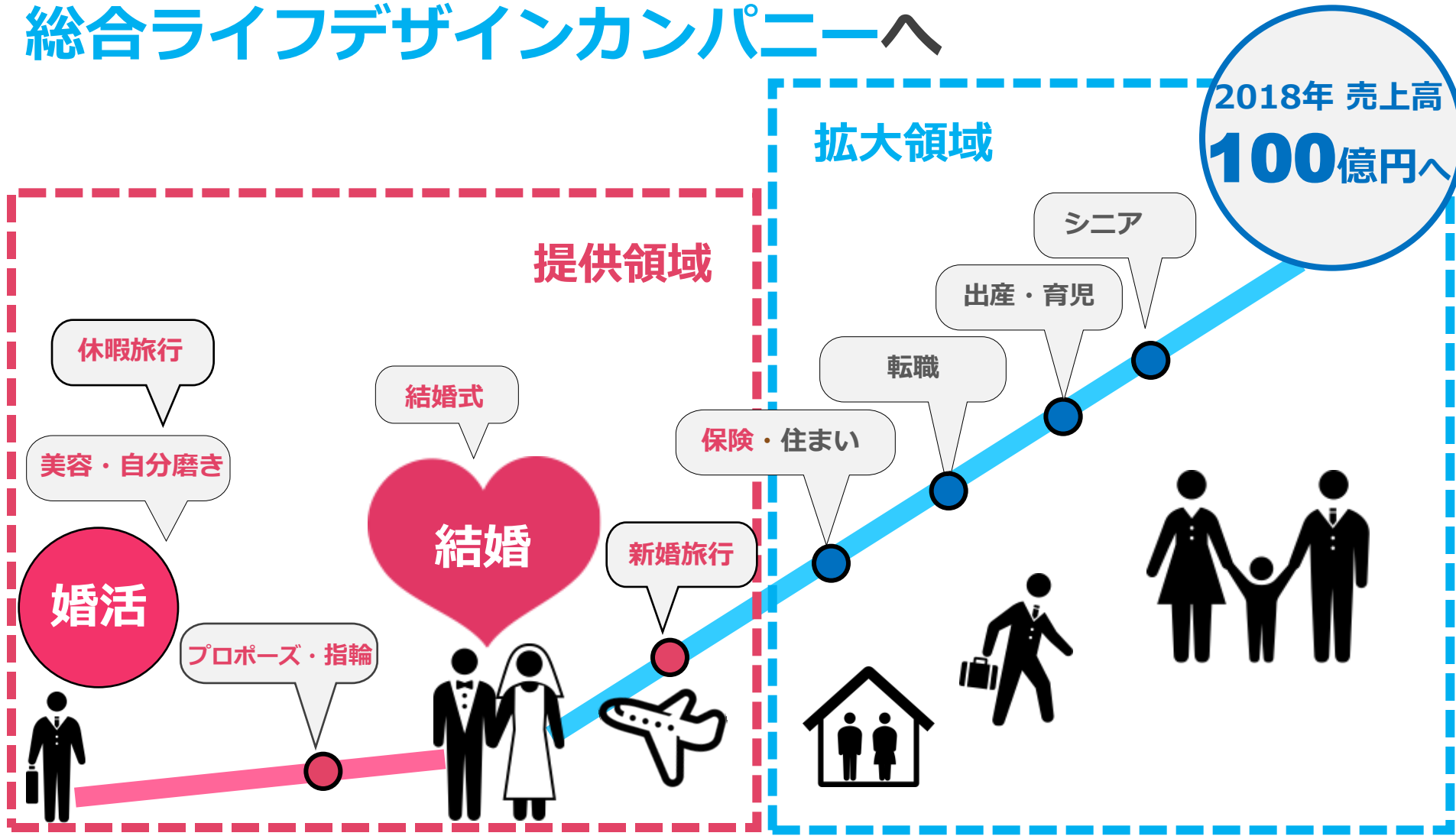
- ①IBJの強みを伸ばす
- ②会員基盤の拡大

2. ライフデザイン事業

IBJ会員基盤がグループ会社の事業に貢献



婚活会員基盤とサポートノウハウを活かし、 総合ライフデザインカンパニーへ



4 参考資料

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

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 × イベント動員数

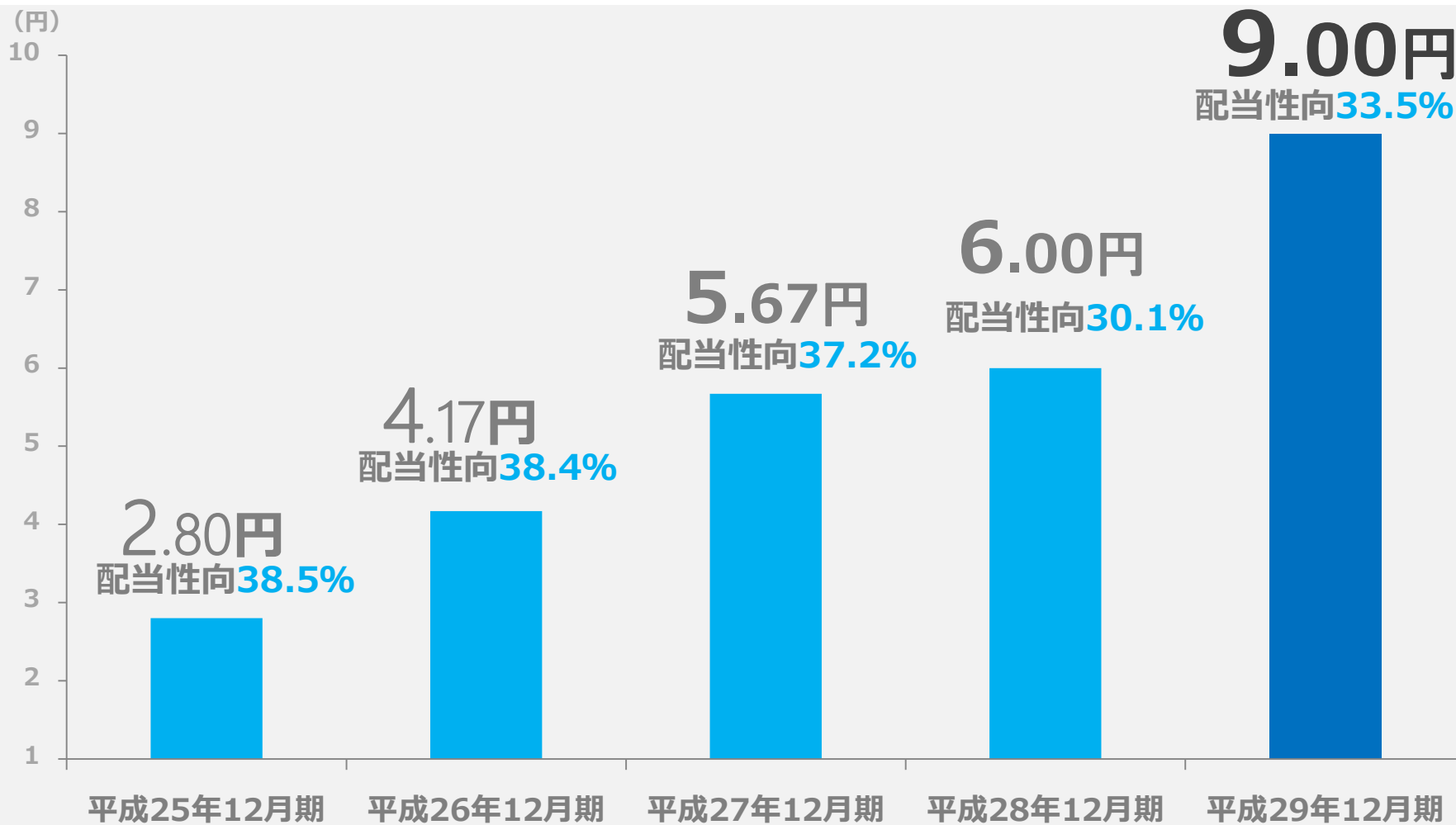
ラウンジ（直営結婚相談所IBJメンバーズを運営）

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

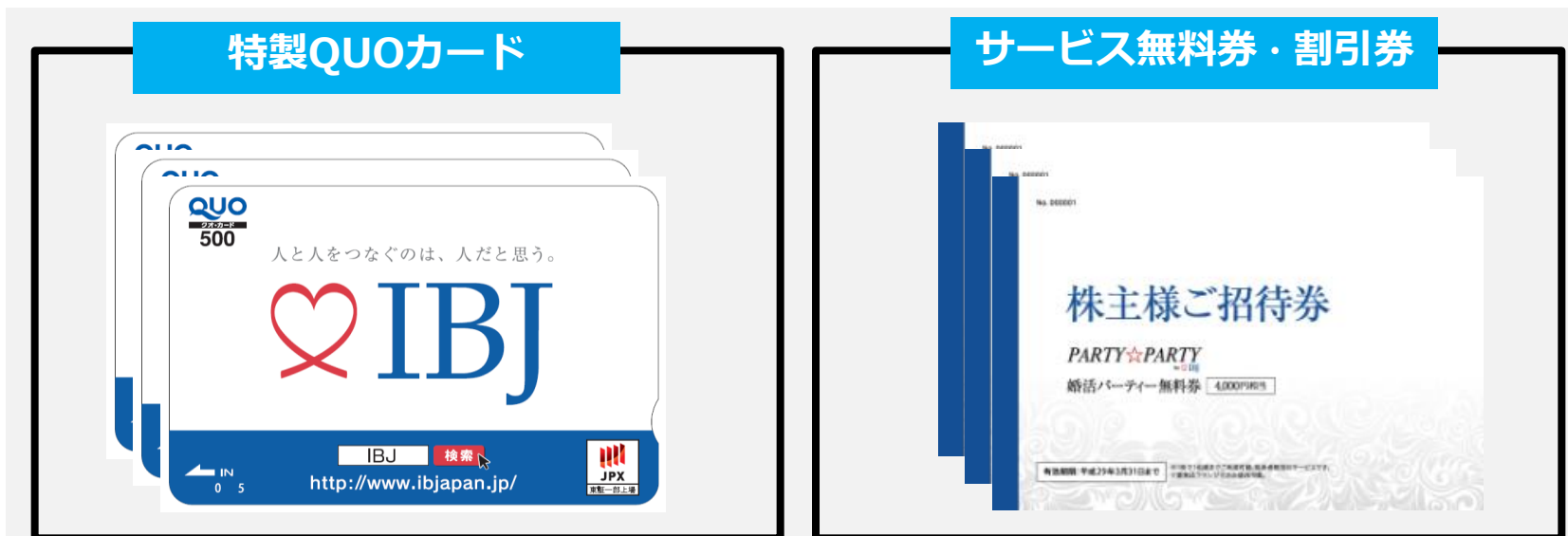
コーポレート（加盟相談所へのシステム提供、開業支援）

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～

5期連続増配。配当性向は30%超続<



より**多く**保有いただいている株主様



より**長く**保有いただいている株主様



連結貸借対照表

(単位:百万円)

	2016年12月末	2017年12月末	増 減	増減要因
流動資産	3,283	4,484	+1,201	店舗増床、 サイトリニューアル等
現金及び預金	2,462	3,607	+1,144	
固定資産	1,607	1,735	+128	
有形・無形資産	860	766	△94	
投資その他の資産	746	969	+222	
資産合計	4,890	6,220	+1,329	
流動負債	1,795	2,032	+236	
固定負債	1,088	1,017	△71	
負債合計	2,883	3,049	+165	
資本金・資本剰余金	676	1,141	+464	純利益の計上
利益剰余金	1,700	2,519	+818	
自己株式	△382	△507	△124	
評価換算差額等	3	15	+12	
新株予約権	8	2	△5	
純資産合計	2,006	3,171	+1,164	
負債純資産合計	4,890	6,220	+1,329	

(単位:百万円)

	2016年12月末 (連結)	2017年12月末 (連結)	トピックス
営業活動による キャッシュ・フロー	993	1,262	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	△599	△209	無形固定資産の取得
財務活動による キャッシュ・フロー	640	92	
現金同等物の増減額	1,033	1,144	
現金同等物の期首残高	1,428	2,462	
現金同等物の期末残高	2,462	3,607	

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	570,569,750円 ※2017年12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）	445名 ※2017年12月末現在
店舗数	40店（FC店舗含む） 札幌・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・池袋・渋谷・千葉・ 群馬・栃木・茨城・金沢・新潟・岐阜・浜松・名古屋（3店舗）・大阪・なんば・心齋橋・京都・滋賀・ 神戸・三重（2店舗）・岡山・博多・広島・天神・熊本・宮崎・北九州・鹿児島・台湾 ※2017年12月末現在

2006年	株式会社 I B J 設立。日本結婚相談所連盟事業を開始。 婚活ネットワークインフラシステム「IBJS」をリリース。
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（NBC）の子会社化を実施。
2009年	イベント&合コンサイト「Rush」による飲食店送客事業を開始。 株式会社エスアイヤの子会社化を実施。
2010年	婚活ネットワークインフラシステム「IBJS」をフルリニューアル（ver2.0）。
2011年	「ブライダルネット」をフルリニューアル。
2012年	東京証券取引所 JASDAQ市場に株式上場。
2013年	顧客統合データベース「IBJアカウント」が完成。 「日本結婚相談所連盟」の登録会員数が50,000名を突破。
2014年	台湾に合併会社「IBT」設立。*Sunfun Info社との合併会社 婚活ネットワークインフラシステム「IBJS」をフルリニューアル（ver3.0）。 新宿の直営ラウンジを大規模リニューアル。 東京証券取引所 市場第二部へ市場変更。
2015年	創業15周年。 東京証券取引所 市場第一部へ銘柄指定。 イベント&合コンサイト「Rush」をリニューアル。 外国人アーティストとして初の全国ツアーであるクリス・ハート全国ツアーの公式メインスポンサーに決定。 2015年度ポーター賞を受賞（独自性のある優れた戦略を実践し、高い収益性を維持している企業として）
2016年	婚活総研株式会社(子会社)を設立。 心理学と統計学を活用した相性診断「マッチング・ラボ」をリリース。 婚活ネットワークインフラシステム「IBJS」Ver3.5をリリース。 ウェディング関連事業参入を目的として、株式会社ウインドアンドサンとグループ経営を開始。 旅行事業への本格参入を目的として、株式会社かもめとグループ経営を開始。
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）を設立。 日本結婚相談所連盟の「IBJお見合いシステム」会員向けアプリをリリース。 関西支社・東海支社を設立。

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 : 050-1745-1194 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、2018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。