



# IBJ Contents

目次

1 決算概要

2 事業別サマリ

3 参考  
(ビジネスモデル、中期経営計画)

# IBJ Contents

目次

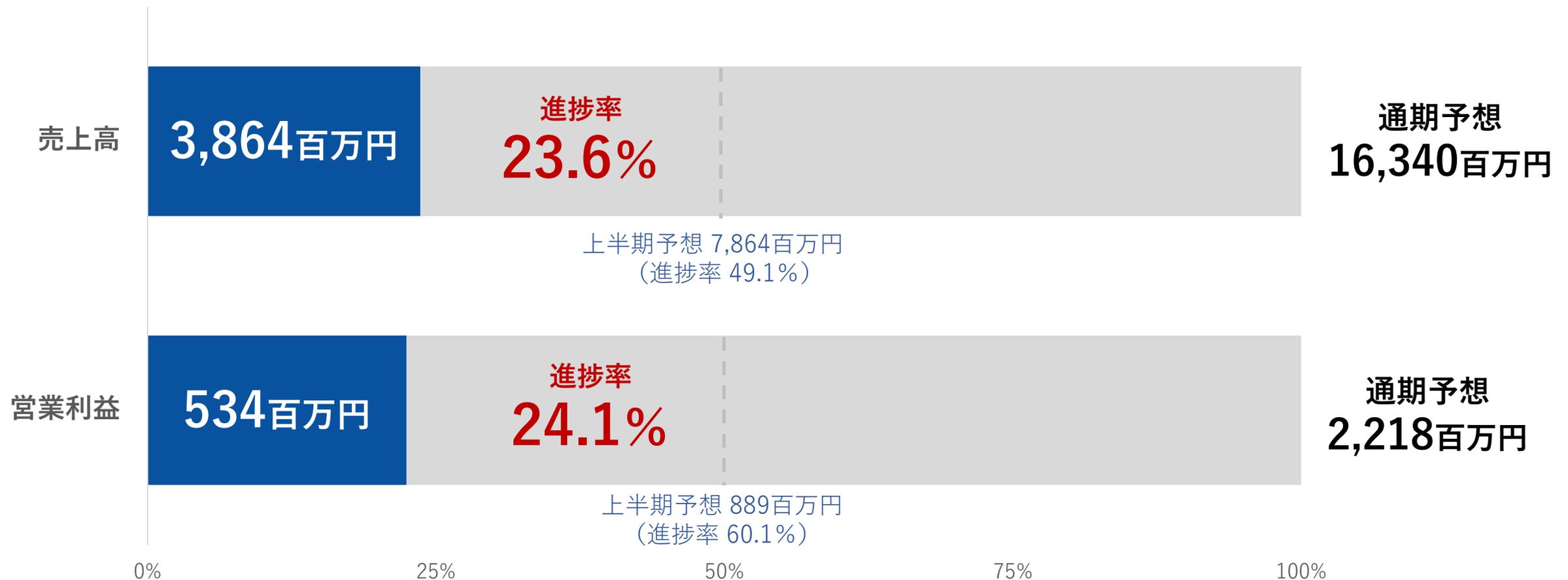
1 決算概要

2 事業別サマリ

3 参考  
(ビジネスモデル、中期経営計画)

# 通期連結業績予想に対する進捗

売上高 3,864百万円(進捗率23.6%)、営業利益534百万円(進捗率24.1%)と順調な滑り出し



# 損益計算書(P/L)

(単位：百万円)	2022年				2023年	YoY(増減額)	YoY(増減率)
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	通期	1Q累計		
売上高	3,648	7,366	11,057	14,716	3,864	+216	+5.9%
売上原価	119	243	370	538	156	+36	+30.6%
売上総利益	3,528	7,123	6,161	14,178	3,707	+179	+5.1%
販売費及び一般管理費	3,104	6,191	9,117	12,185	3,173	+69	+2.2%
営業利益	424	931	1,569	1,993	534	+110	+26.1%
営業外収益合計	3	51	61	69	16	+13	+343.0%
営業外費用合計	3	4	5	11	3	+0	+19.8%
経常利益	424	978	1,626	2,051	547	+122	+29.0%
特別利益合計	0	7	7	7	69	+69	+100.0%
特別損失合計	3	11	13	44	0	△2	△74.6%
税金等調整前当期純利益	421	975	1,619	2,013	615	+194	+46.3%
法人税、住民税及び事業税	105	378	540	705	148	+43	+41.7%
法人税等調整額	3	△99	△54	△155	83	+80	+2,532.7%
当期純利益	312	696	1,133	1,464	383	+70	+22.4%
非支配株主に帰属する 当期純利益	△48	△46	△35	△29	17	+65	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	361	743	1,168	1,493	365	+4	+1.2%

# 貸借対照表(B/S)

(単位：百万円)	2022年				2023年	増減額 (前年通期)	増減額 (前年通期)
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	通期	1Q累計		
流動資産	7,598	7,315	7,477	7,420	7,471	+ 51	+0.7%
うち現金及び預金	4,442	3,826	3,819	3,298	3,141	△157	△4.8%
固定資産	5,947	5,930	6,390	6,400	7,803	+ 1,402	+21.9%
うち有形・無形資産	3,436	3,314	3,651	3,565	5,060	+ 1,494	+41.9%
うち投資その他の資産	2,510	2,616	2,738	2,835	2,743	△91	△3.2%
資産合計	13,545	13,245	13,868	13,820	15,275	+ 1,454	+10.5%
流動負債	4,181	3,927	4,117	3,868	4,036	+ 167	+4.3%
固定負債	2,625	2,180	2,086	1,988	3,139	+ 1,151	+57.9%
負債合計	6,806	6,107	6,203	5,856	7,175	+ 1,318	+22.5%
資本金・資本剰余金	1,502	1,554	1,554	1,554	1,554	± 0	± 0.0%
利益剰余金	5,595	5,842	6,268	6,593	6,717	+ 124	+1.9%
自己株式	△999	△901	△901	△901	△901	± 0	± 0.0%
評価換算差額等	236	263	352	321	315	△5	△1.8%
非支配株主持分	403	378	389	395	413	+ 17	+4.4%
純資産合計	6,739	7,138	7,664	7,964	8,099	+ 135	+1.7%
負債純資産合計	13,545	13,245	13,868	13,820	15,275	+ 1,454	+10.5%

# IBJ Contents

目次

① 決算概要

② 事業別サマリ

③ 参考  
(ビジネスモデル、中期経営計画)

# 事業別サマリー

(単位：百万円)		2022年					2023年	YoY(増減額)	YoY(増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q		
加盟店事業	売上高	560	719	770	715	2,766	780	+219	+39.1%
	L開業支援事業	258	408	437	381	1,486	420	+162	+63.1%
	L加盟店事業	302	310	333	333	1,280	359	+56	+18.7%
	事業利益	323	453	484	417	1,678	454	+131	+40.5%
	L開業支援事業	116	233	242	197	790	218	+102	+87.3%
	L加盟店事業	206	219	241	220	887	235	+29	+14.0%
直営店事業 <small>※2023年1Qよりパーティー事業から人員の異動</small>	売上高	1,907	1,995	2,005	2,039	7,947	2,051	+143	+7.5%
	事業利益	463	481	491	499	1,935	435	△27	△5.9%
マッチング事業 <small>※IBJごはんデート(旧：Rush)のパーティー事業からアプリ事業への組替に伴い、遡及的に売上・事業利益が変更</small>	売上高	861	678	539	530	2,610	452	△408	△47.5%
	Lパーティー事業	262	338	333	343	1,277	270	+8	+3.3%
	Lアプリ事業	599	340	206	186	1,332	182	△417	△69.6%
	事業利益	49	82	66	58	256	39	△9	△20.0%
	Lパーティー事業	7	29	13	17	68	0	△6	△88.2%
	Lアプリ事業	42	52	53	40	187	38	△3	△8.0%
ライフデザイン事業 <small>※2023年1QよりM&amp;A実施による業績寄与あり</small>	売上高	317	325	375	374	1,392	579	+262	+82.5%
	事業利益	47	26	69	△1	141	132	+85	+179.7%

※11/10付開示の「(訂正)「2022年12月期 第2四半期決算短信(日本基準)(連結)」の一部訂正に関するお知らせ」に伴い、上記2022年2Qの直営店事業の数値を一部訂正

※事業利益 = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 長期前払費用償却費、内部取引調整済み

# 事業別KPI

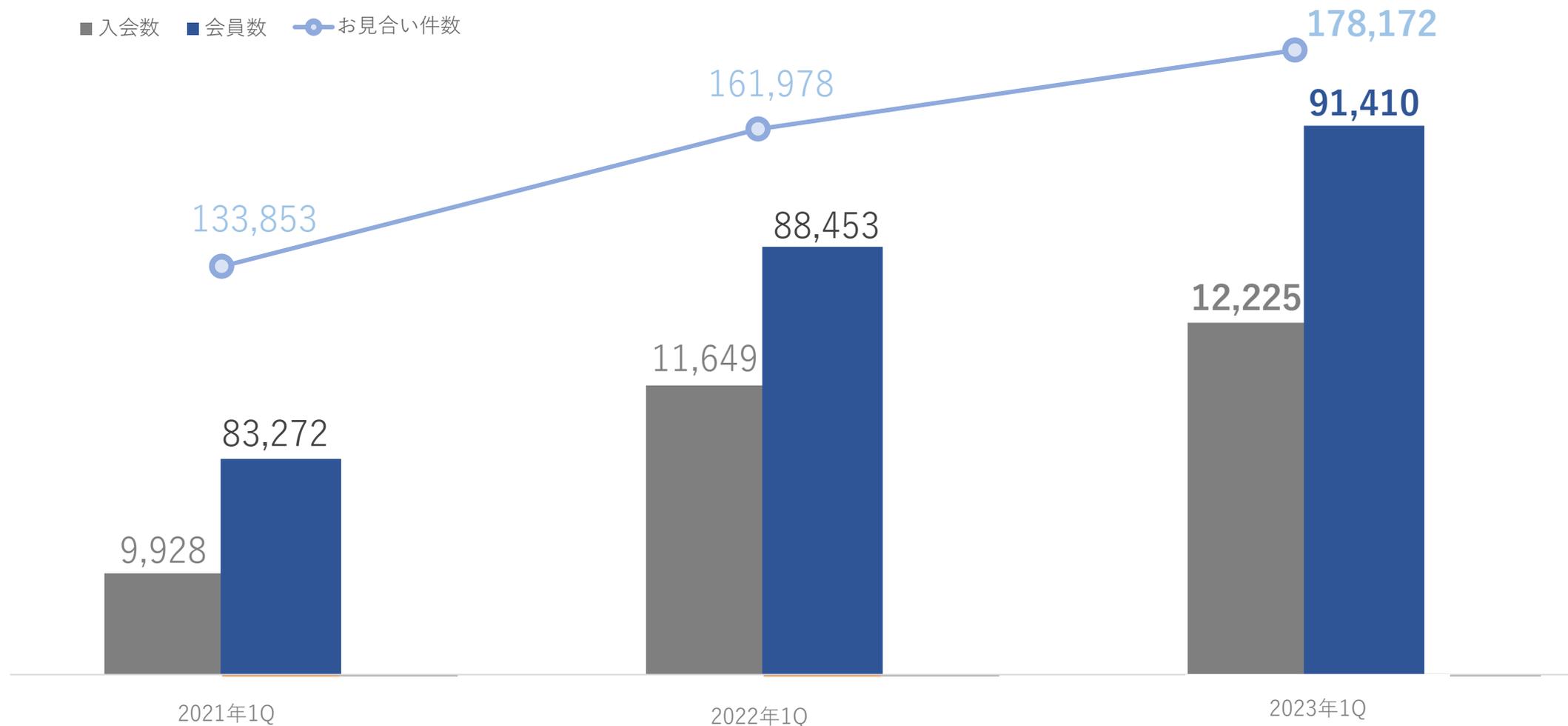
(期別)		2022年					2023年	YoY(増減)	YoY(増減率)	
		1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q			
結婚相談所事業 (加盟店+直営店)	結婚相談所数※	3,181	3,362	3,530	3,653	—	3,803	+622	+19.6%	
	入会数	11,649	12,878	12,580	11,907	49,014	12,225	+576	+4.9%	
	お見合い会員数※	88,453	90,484	91,883	91,493	—	91,410	+2,957	+3.3%	
	お見合い件数	161,978	175,361	183,764	178,962	700,065	178,172	+16,194	+10.0%	
	L加盟店	新規開業件数	260	277	286	241	1,064	268	+8	+3.1%
		入会数	7,149	7,808	7,787	7,548	30,292	7,317	+168	+2.3%
		お見合い会員数※	56,897	58,044	58,996	58,803	—	58,461	+1,564	+2.7%
		お見合い件数	102,207	110,490	112,400	109,013	434,110	108,110	+5,903	+5.8%
	L直営店	入会数	4,500	5,070	4,793	4,359	18,722	4,908	+408	+9.1%
お見合い会員数※		31,556	32,440	32,887	32,690	—	32,949	+1,393	+4.4%	
お見合い件数		59,771	64,871	71,364	69,949	265,955	70,062	+10,291	+17.2%	

※各Q末時点

(期別)		2022年					2023年	YoY(増減)	YoY(増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q		
マッチング事業	パーティー参加者数	96,085	125,677	123,122	121,942	466,826	95,727	△358	△0.4%
	パーティー開催本数	8,660	11,033	10,853	10,561	41,107	8,289	△371	△4.3%
	マッチング数(アプリ)	196,338	193,342	185,881	166,643	742,204	170,305	△26,033	△13.3%

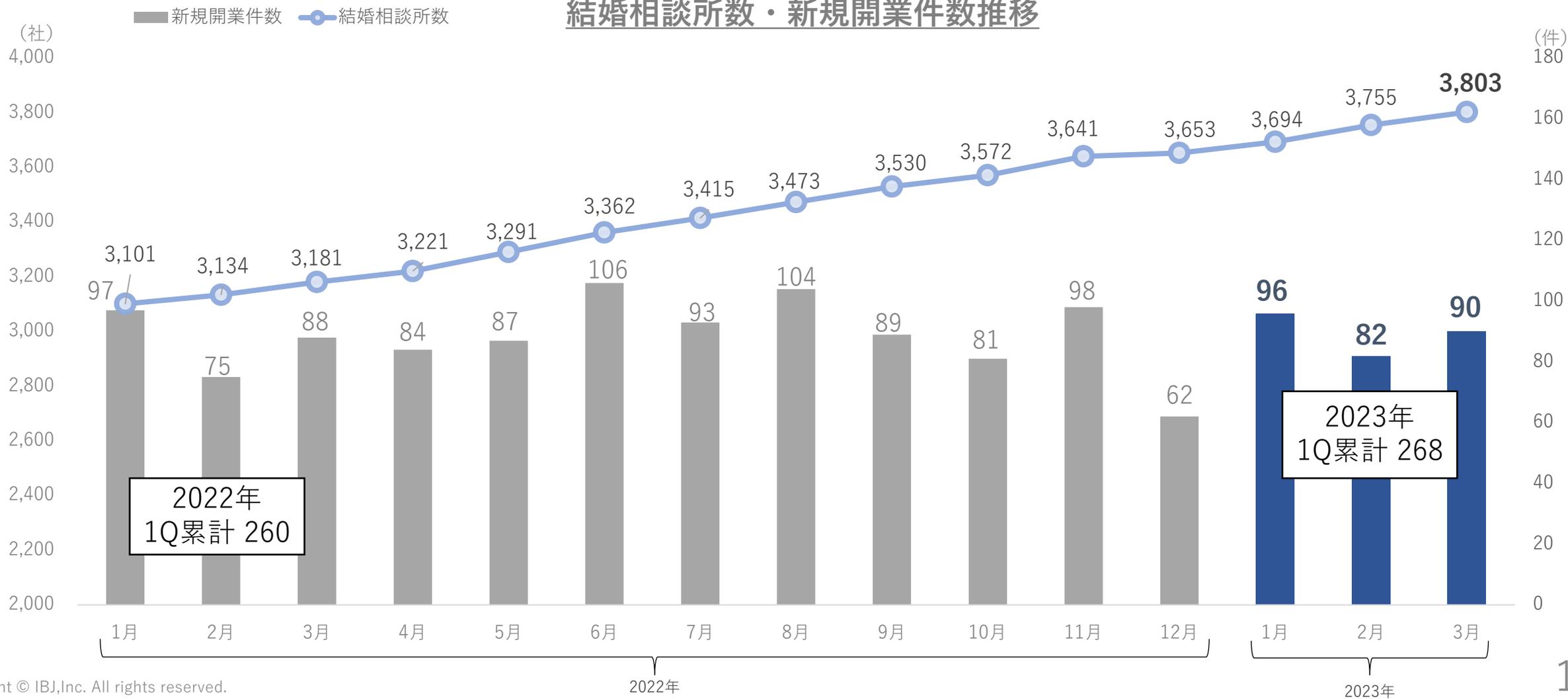
重要3KPI（入会数・お見合い会員数・お見合い件数）はいずれも増加トレンド

## 入会数・会員数・お見合い件数（1Q比較）



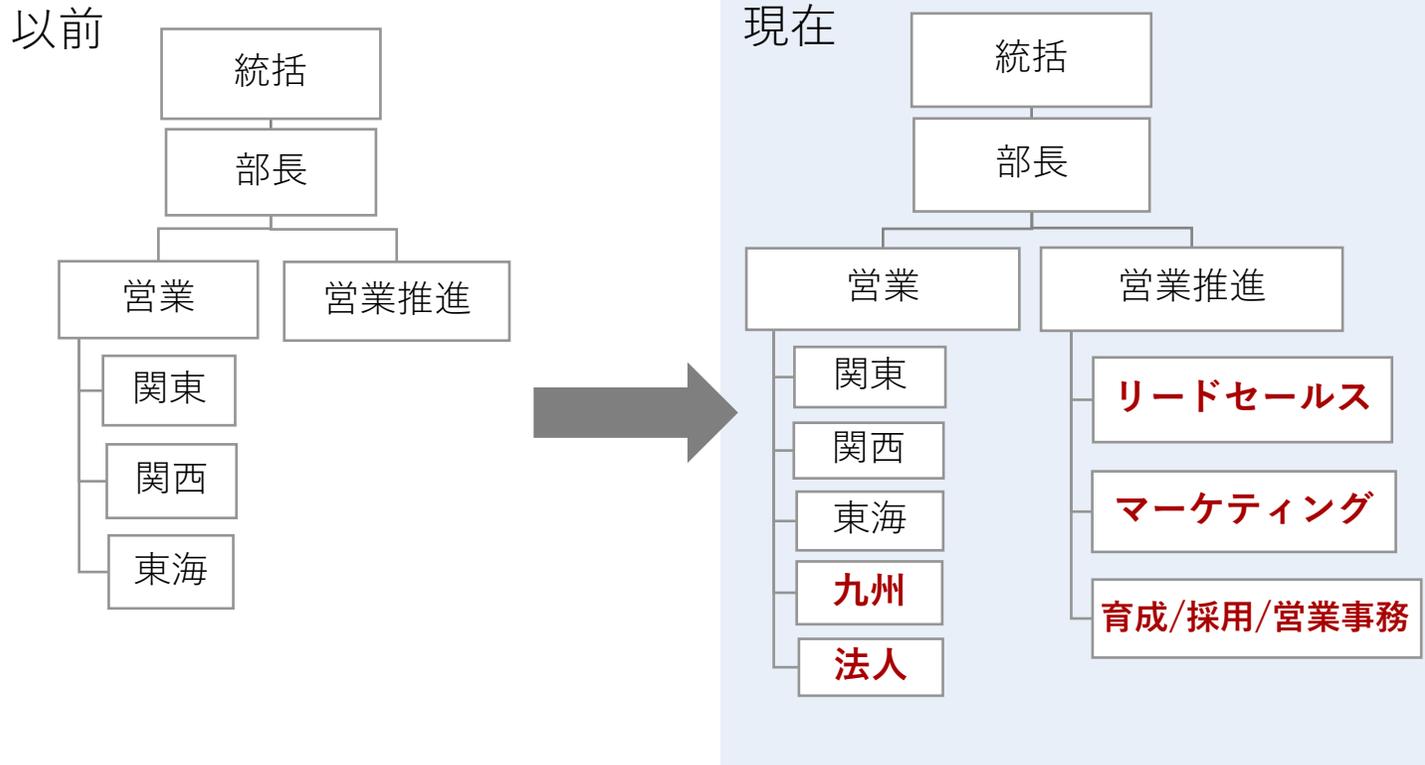
昨年12月は季節要因で新規開業件数が落ち込んだものの、2023年は1月から順調に件数を伸ばし、結婚相談所数は3,800社を突破

## 結婚相談所数・新規開業件数推移



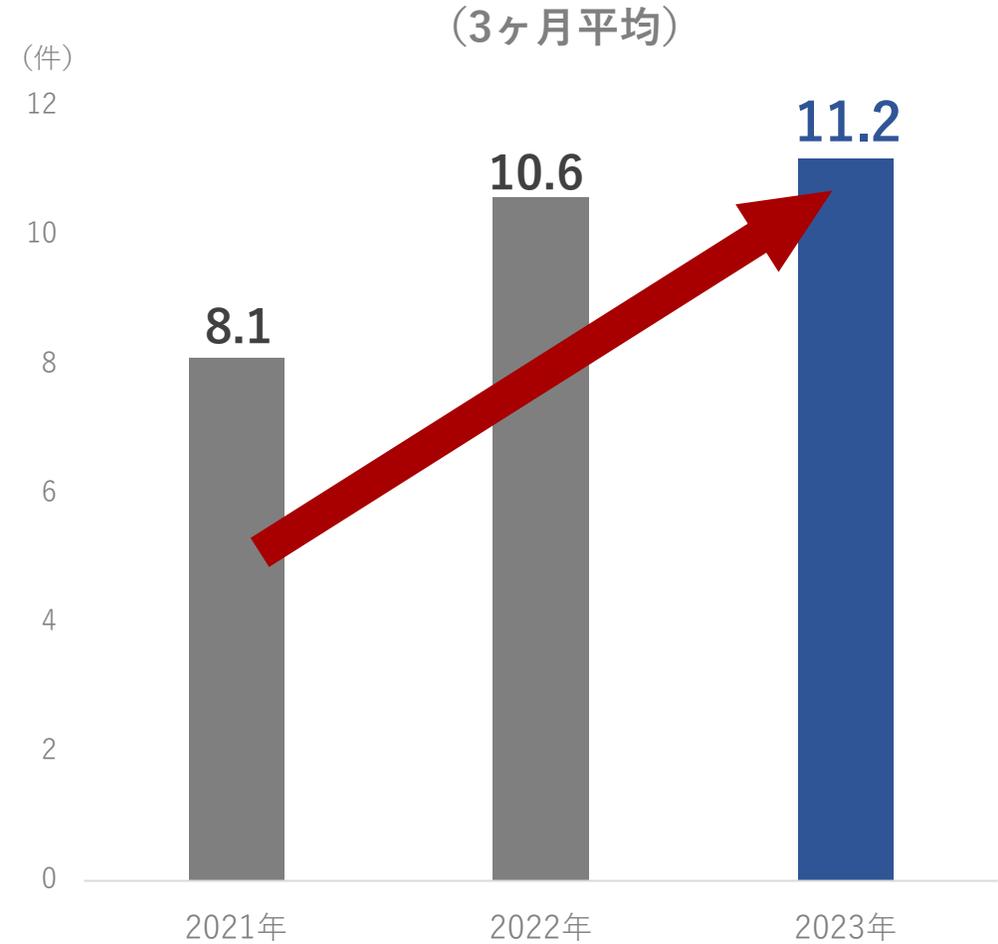
役割の明確化と担当エリアの細分化で営業マン一人当たりの新規開業件数アップ

## 開業支援事業の組織力強化



- ・ 部署内の役割を明確化することで生産性向上
- ・ 担当営業エリアを細分化し、地方開拓を推進

## 営業マン一人当たりの新規開業件数



# 加盟店事業の成長戦略②

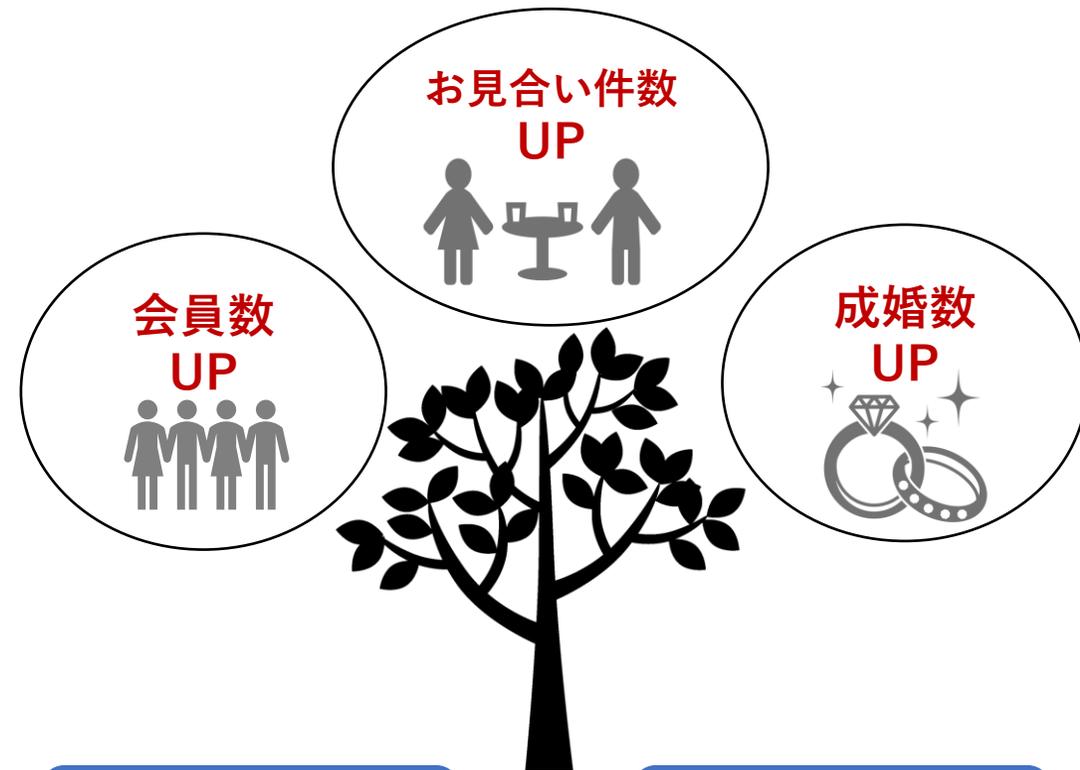
新規加盟店の「会員獲得」を後押しすることで、事業の早期立ち上げを図り、重要3KPI（入会数・お見合い会員数・お見合い件数）増加を狙う

集客マーケティングのアップデート

LINEやGoogleビジネスなどを活用した集客方法

立上支援強化のため個別担当制を導入

研修と個別フォローを一貫して担当者が行う  
面談当日の契約事務などもサポート



立上支援

加盟店の  
4つのフロー

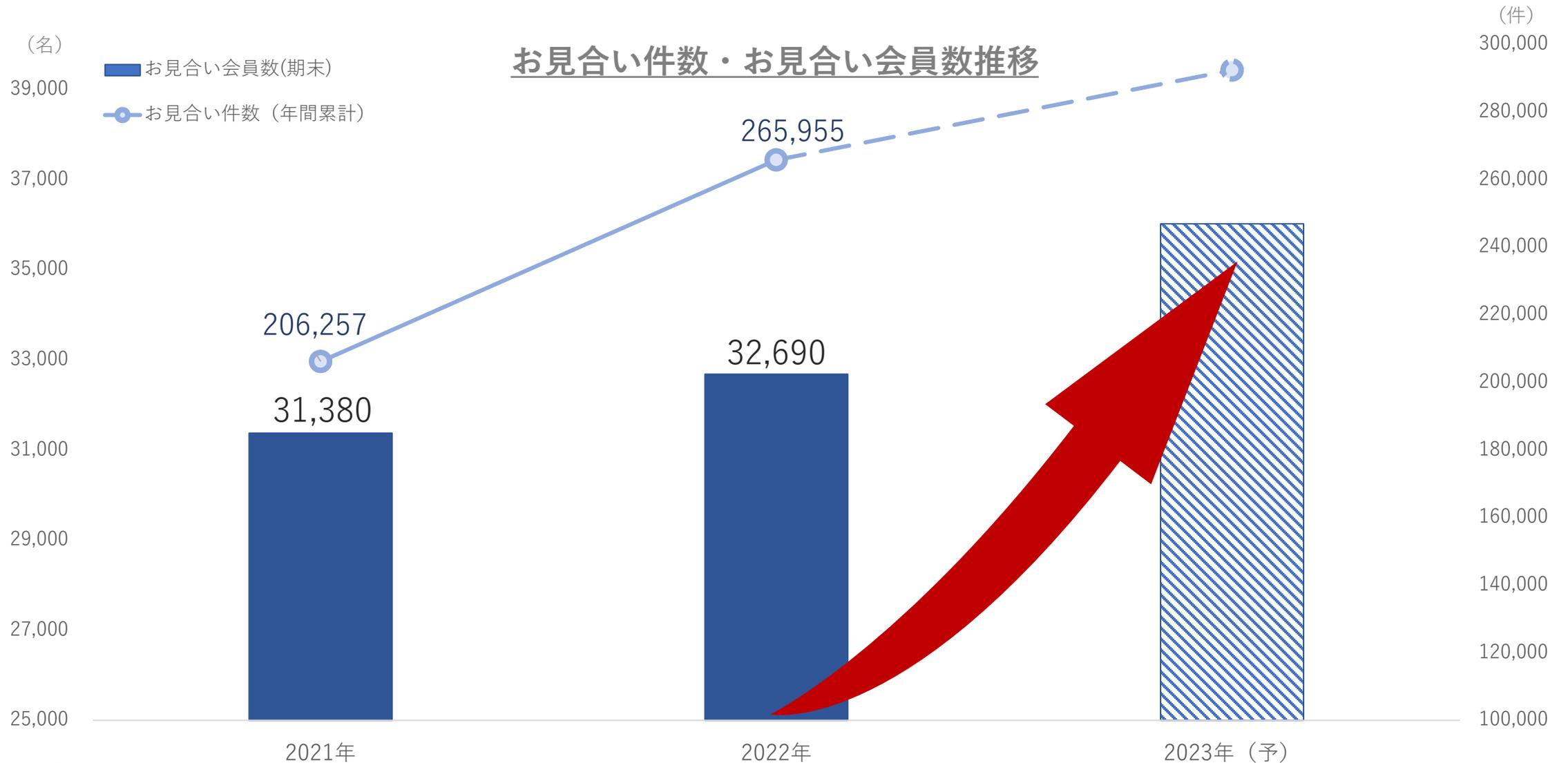
会員獲得

お見合い  
サポート

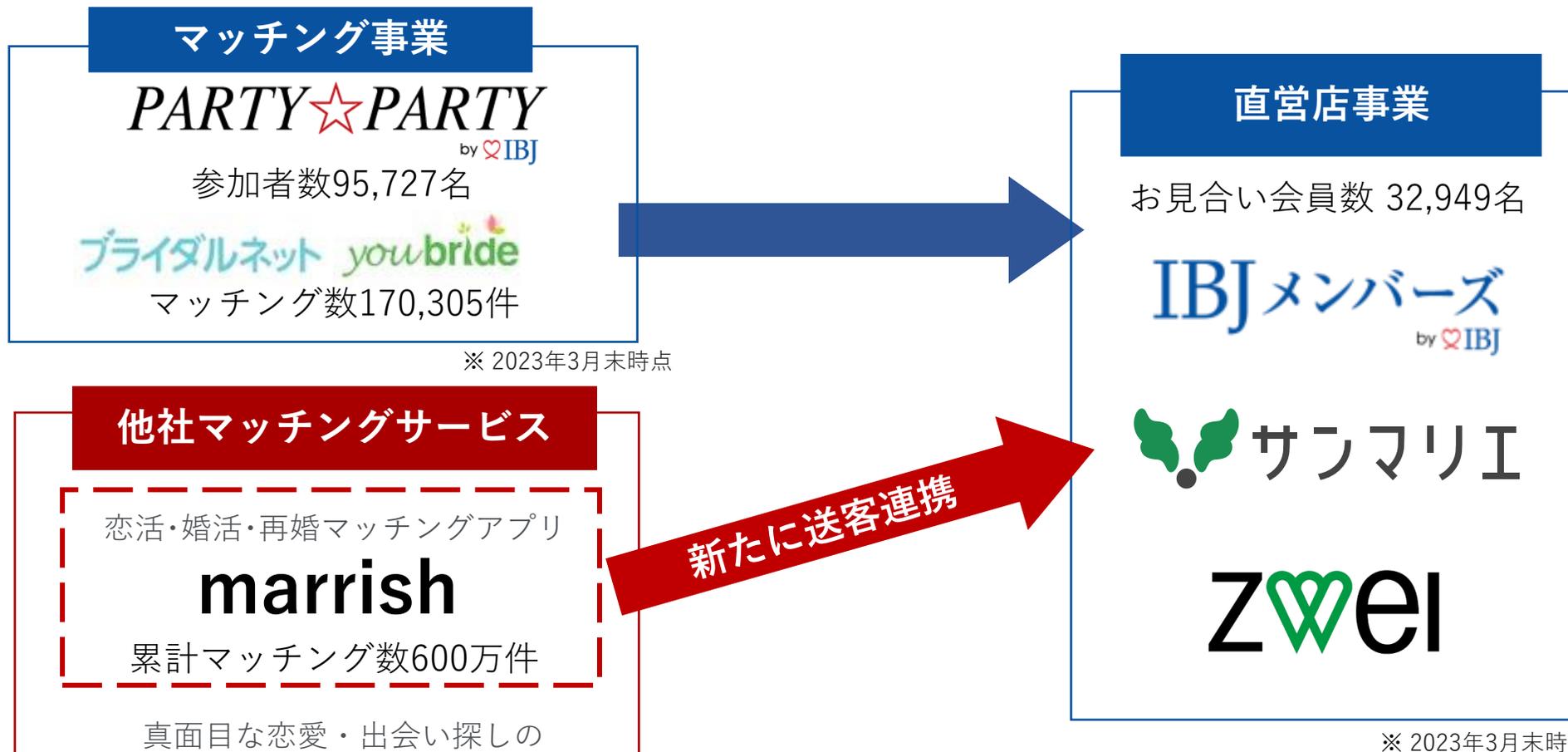
成婚サポート

成婚者から  
新規顧客の紹介

成婚の先行指標であるお見合い件数の増加により顧客満足度が向上、さらなる成婚者数とお見合い会員数の増加を図る



マッチング事業からの送客に加え、  
新規チャネルとして他社顧客を取り込みお見合い会員基盤を拡大



# 直営店事業（IBJメンバーズ）の成長戦略②

パーティー運営スタッフの役割強化で、より成婚に直結する会員の獲得を目指す

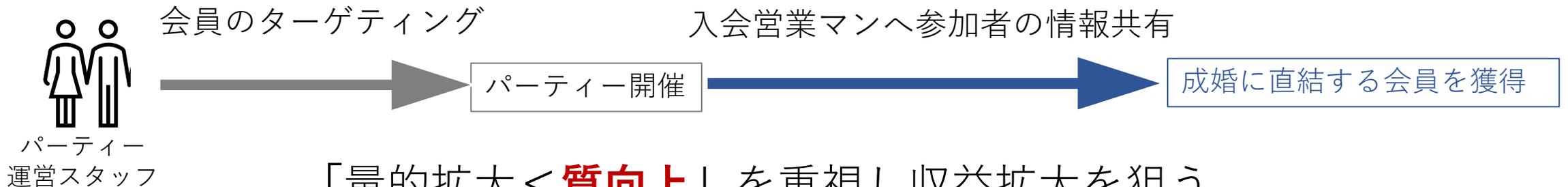
パーティー運営スタッフを直営店事業に異動



IBJメンバーズのターゲット層

男性年収	500万円以上	
年齢	男女 20代～30代	
学歴	大卒・大学院卒	

パーティー運営スタッフの役割強化



「量的拡大＜質向上」を重視し収益拡大を狙う

2020年以降コロナ禍で低下したUXを向上させるため「募集」「運営」「コンテンツ」を見直し  
コロナ5類引き下げでイベントの制限が撤廃される今、大型のイベントも実施予定

## UX向上施策①

### 顧客のニーズを明確化しミスマッチを防ぐ



客観性のある参加条件で明確化

#### モテ条件を満たす方限定

仕事とプライベートの両立ができる  
告白された経験が5回以上ある

## UX向上施策②

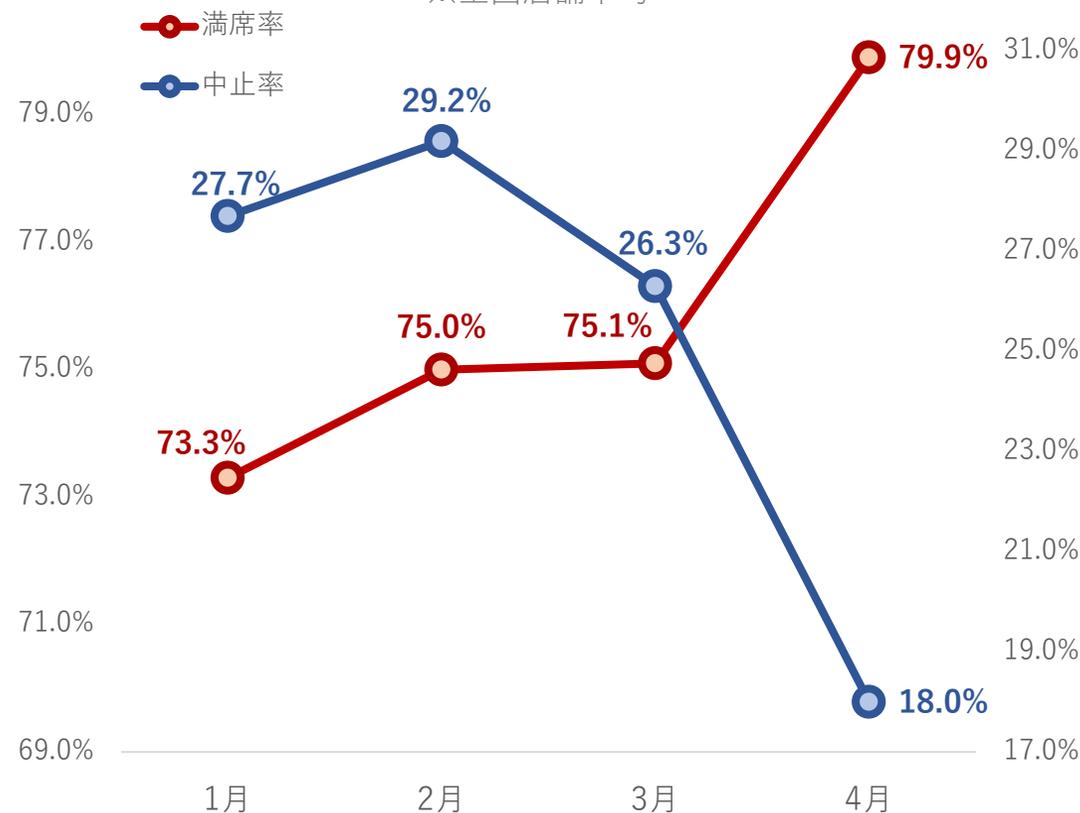
### 当日の参加受付をアプリ活用でスマート化



受付での本人確認書類の提示を  
PARTY☆PARTYアプリで簡略化

## 2023年満席率・中止率推移

※全国店舗平均



満席率は向上し、中止率が大幅に減少

UI・UXの改善や手厚いサポートで差別化を図り、結婚意欲の高い会員を囲いこむ

## UI・UX（申し込み画面）の改善

(以前)



(現在)



マッチング数向上のため趣味や価値観がわかるサブ写真を申込画面に表示



マッチング精度向上

## 他社にはない手厚いサポート

	IBJマッチングアプリ	他社マッチングアプリ
担当カウンセラー	直営結婚相談所のノウハウを活かしたサポート	スタッフによるサポート ※一部マッチングアプリ
お見合い場所の提供	直営結婚相談所のお見合いスペースを貸出し、安心・安全な出会いの場を提供	なし

結婚相談所を運営するIBJならではの結婚にフォーカスしたサービスを提供

## M & Aや業務提携によるライフデザイン事業の領域拡大

### 商品ラインナップ拡大



IBJライフデザインサポート

保険

### 相談所事業から送客強化



ウエディング  
navi

ウエディング・指輪

### 韓国に関する事業拡大

韓国スキンケア  
ECサイト



韓国情報メディア



### 潜在顧客の掘り起こし

送客



韓国語教室



ボイトレスクール

日韓最大のコミュニティを創る

**K Village Tokyo**

趣味・コミュニティ

### ライフステージにあった 住まいの提案

成婚



賃貸・住宅ローン

新婚



売買仲介

引っ越し  
子育て

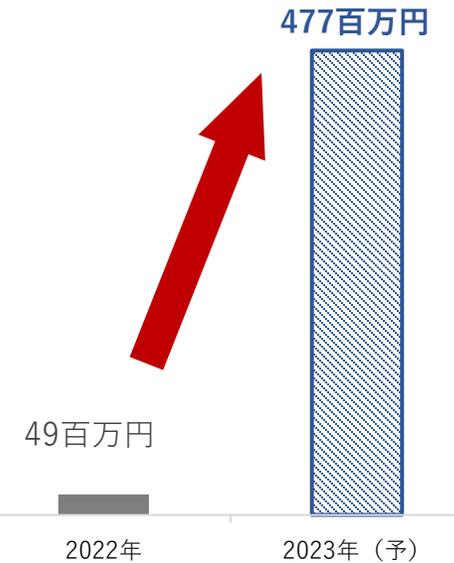


IBJファイナンシャル  
アドバイザー株式会社

住まい

### フォトスタジオ売上

提携フォトスタジオ 38社  
グループ会社 1社  
業務提携 1社



フォトスタジオ

韓国スキンケアEC・美容情報サイトを運営する株式会社カンナムドールの子会社化  
日本国内で韓国人気が高まる今、更にニーズを捉えていく



韓国の皮膚科医などの専門家が開発に関わる  
ドクターズコスメを独自ルートで仕入れて販売



美顔器



美容クリーム

購入者に向けて、韓国語教室の宣伝



韓国語教室の生徒や  
アプリユーザーに向けた販促

販路拡大

生徒基盤  
の拡大

## K Village Tokyo

生徒数No1※の韓国語教室、  
日本最大級の韓国情報メディアを運営する

### 生徒数推移



※日本マーケティングリサーチ機構2021年1月期調査

日韓最大のコミュニティ「韓国といえばK Village」を創ることの一步

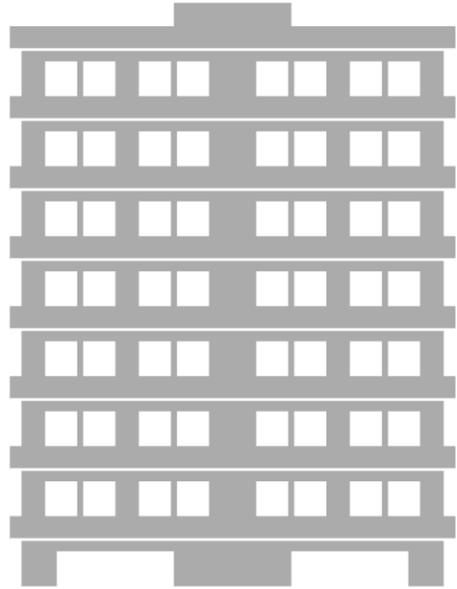
保有物件に成婚カップルを送客することでLTVを高め、  
定期借家契約期間後に不動産の売買仲介へ繋げる

IBJ成婚カップル向け賃貸マンション



IBJ年間成婚組数  
11,921組創出

※2022年実績



フルリノベーション

家具家電備え付け  
(有料オプション)

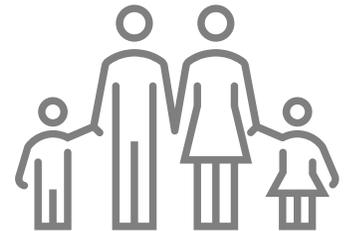
住みやすい間取り  
(2LDK・2DK)



送客



売買仲介



# コーポレートブランディング戦略①

実力派俳優として多くの作品に出演する「浅利陽介さん」をイメージキャラクターとしたコーポレートブランディング強化施策第2弾



## 掲載場所

JR東日本（山手線、横須賀線、総武線快速）、東京メトロ、都営地下鉄、名古屋鉄道、Osaka Metro、福岡地下鉄の電車広告や主要駅サイネージ等に掲載がスタート

▲新ビジュアル:俳優 浅利陽介さん

「結婚はIBJ」というブランディング強化のため名称を一部変更

日本結婚相談所連盟  
by 



他連盟との差別化を図るため名称を「IBJ」に統一

*Rush*



「ごはんに行こう!」という気軽な誘いから、  
将来に繋がる出会いをサポートするという思いを込める

# IBJ Contents

目次

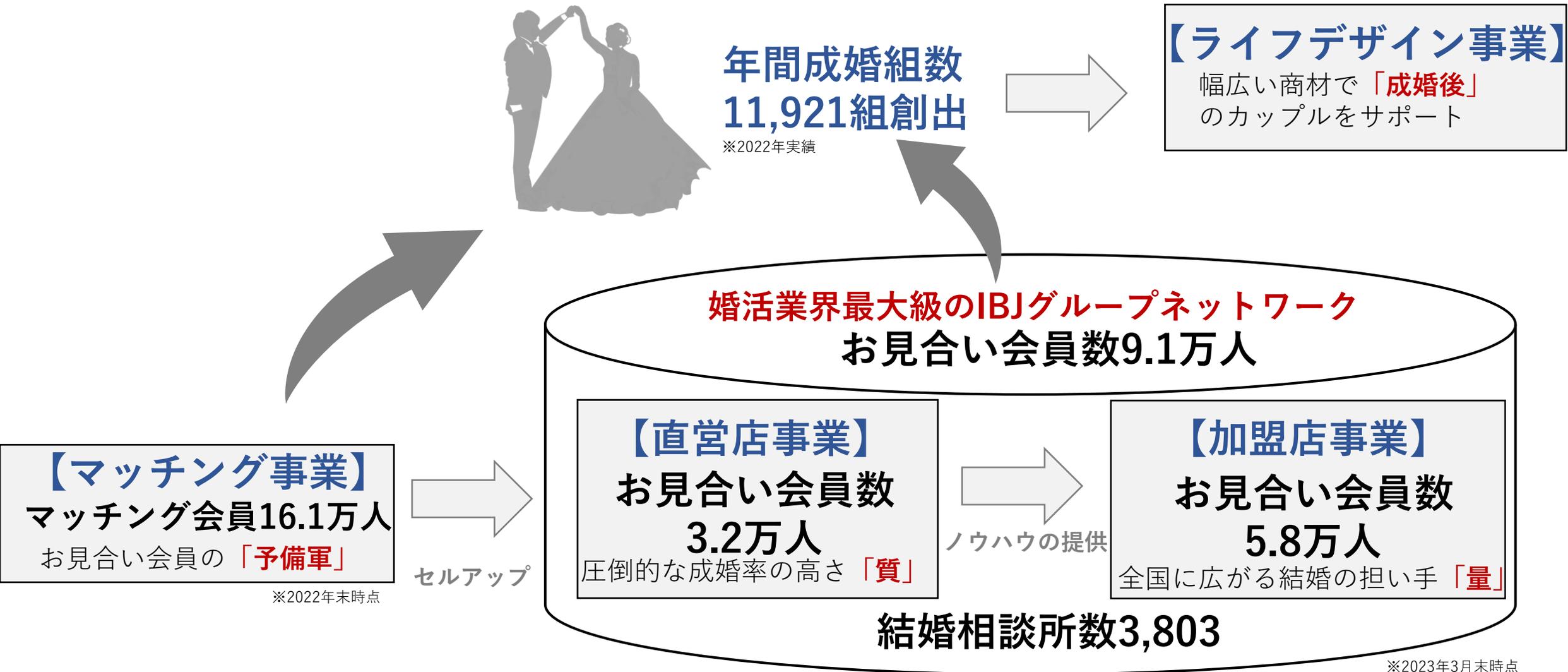
1 決算概要

2 事業別サマリ

3 参考

(ビジネスモデル、中期経営計画)

## 婚活業界最大級のIBJグループネットワークとノウハウで成婚創出



※お見合い会員数とは、IBJ加盟店、IBJメンバーズ、サンマリエ、ZWEIの結婚相談所サービスに登録している会員数  
※マッチング会員数とは、PARTY☆PARTY、IBJごはんデートの登録会員数のうち1年以内にログイン履歴のある会員+ブライダルネット・youbrideの年度末有料会員数(2022年4月Diverse連結対象外へ)

## 収益構造

フロー収益

+

ストック収益

= 加盟金(個人160万円・法人320万円※) × 新規開業件数

↳ 2023年1Q新規開業件数月Ave89.3件

※従業員30名未満の法人は  
小規模法人として加盟金190万円

= システム基本利用料(1.5万円) × IBJ加盟店数  
登録料 × 入会数・会員活動費 × 登録会員数

↳ IBJ加盟店とお見合い会員数の増加により、単価の向上が期待される

※休会会員除く

優位性

1

業界最大級のネットワーク

お見合い会員数  
5.8万人

※ IBJ加盟店のお見合い会員数 (2023年3月末時点)

2

高いマッチング率

お見合い件数  
10.8万件

※IBJ加盟店のお見合い件数 (2023年1~3月末までの累計)

3

IBJ加盟店へのサポート体制

結婚相談所数  
3,803

※2023年3月末時点

# 契約から開業までのイメージ

## ■ 契約の流れ

- ・ **開業説明会**  
毎日開催の1対1形式の説明会
- ・ **セミナー**  
合同セミナー形式の説明会

- ・ **個人（加盟金160万円）**  
主な属性：副業、シニア層
- ・ **法人（加盟金320万円）**  
例：ホテルニューオータニ、築地本願寺  
テイクアンドギヴ・ニーズ、

お問い合わせ

開業説明会・セミナー

加盟審査

加盟金支払い

契約完了

- ・ 反社チェック
- ・ 信用調査
- ・ **仲人の適正・人柄チェック**

## ■ 開業までの流れ

ベーシック講座受講

屋号決定

HP等の作成

集客・広報活動

会員サポート

仲人としての知識や心得などを身につけるための基礎研修

それぞれのステップに合わせて研修・サポート

「開業」「運営」「集客」とそれぞれのステップに応じた研修サポート

初回研修

研修名	内容
ベーシック講座Ⅰ～Ⅱ	結婚相談所の基本知識を身に付ける
口コミ集客研修	口コミ集客のスタート準備をする研修
メソッドスクール	IBJ独自のノウハウ共有 集客～交際管理まで
定例会・交流会	事務局からの情報提供・事務局、IBJ加盟店同士の意見交換を目的とした会
先輩仲人研修	先輩仲人の経験談を共有する
アンバサダークラブ	仲人が主体となり事例共有などを行う部活動
eラーニング	様々な研修を動画で受講

## メソッドスクールカリキュラム



### メソッドⅠ 集客・マーケティング

成婚者からの紹介やイベント、web等からの集客方法

### メソッドⅡ 入会促進（対面営業）

お客様の婚活に対するお悩みのヒアリングと解決提案方法

### メソッドⅢ ファーストカウンセリング

成婚までの目標と具体的な活動スケジュールの設定方法

### メソッドⅣ 成婚サポート

お見合い～交際～成婚までの段階別のサポート方法

## 入会から成婚までの流れと収益ポイント



**初期費用**

9.4万円～36.4万円/入会1名

**入会数**  
**4,908人**

※2023年1～3月末までの累計

**月会費**

1.4万円～1.6万円/会員1名

**お見合い会員数**  
**3.2万人**

※2023年3月末時点

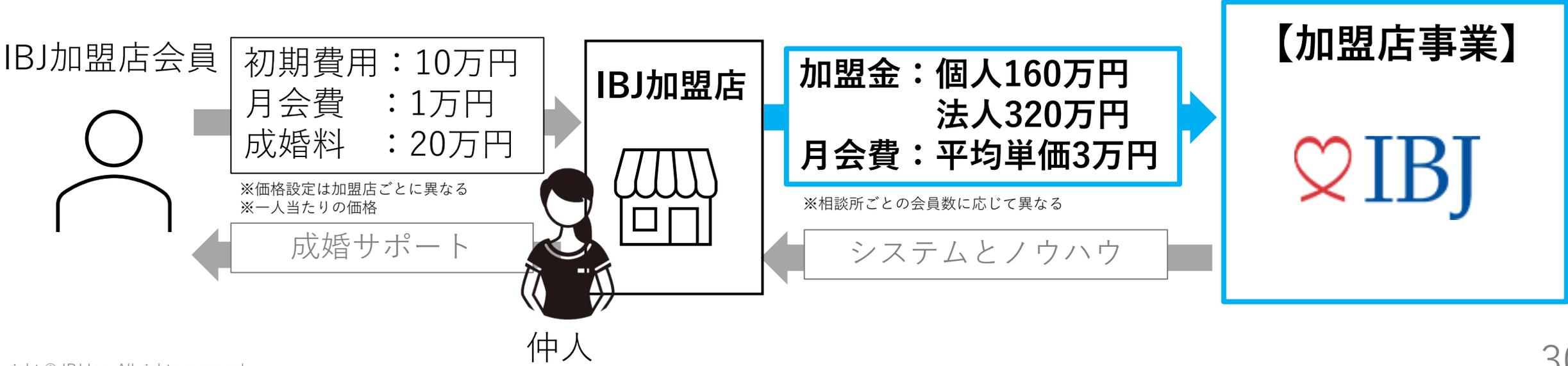
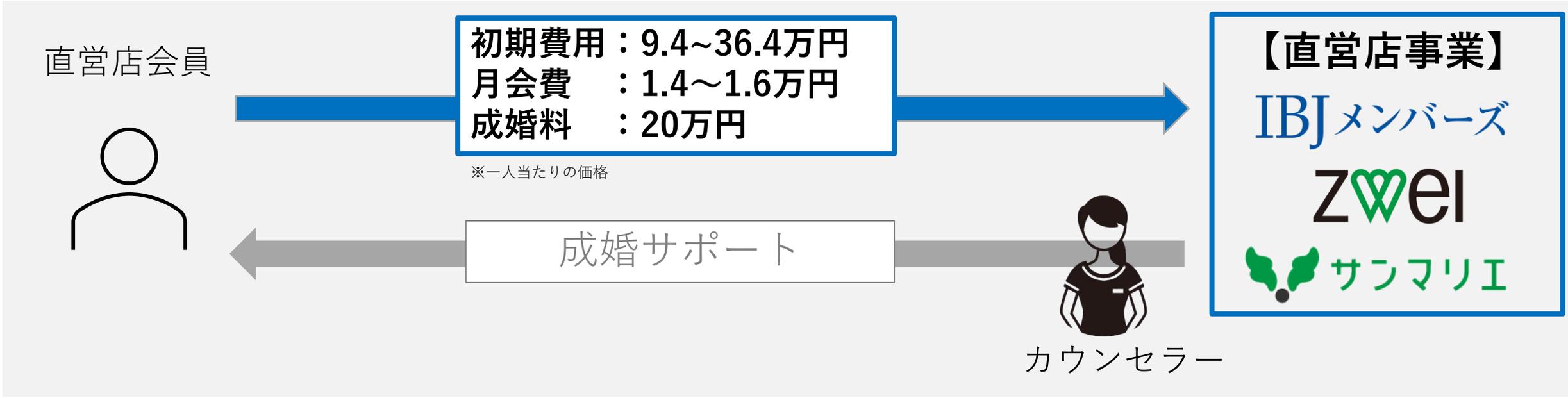
**成婚料**

20万円/成婚者1名

成婚の先行指標  
**お見合い件数**  
**7.0万件**

※2023年1～3月末までの累計

# 加盟店・直営店事業の収益ポイントの違い

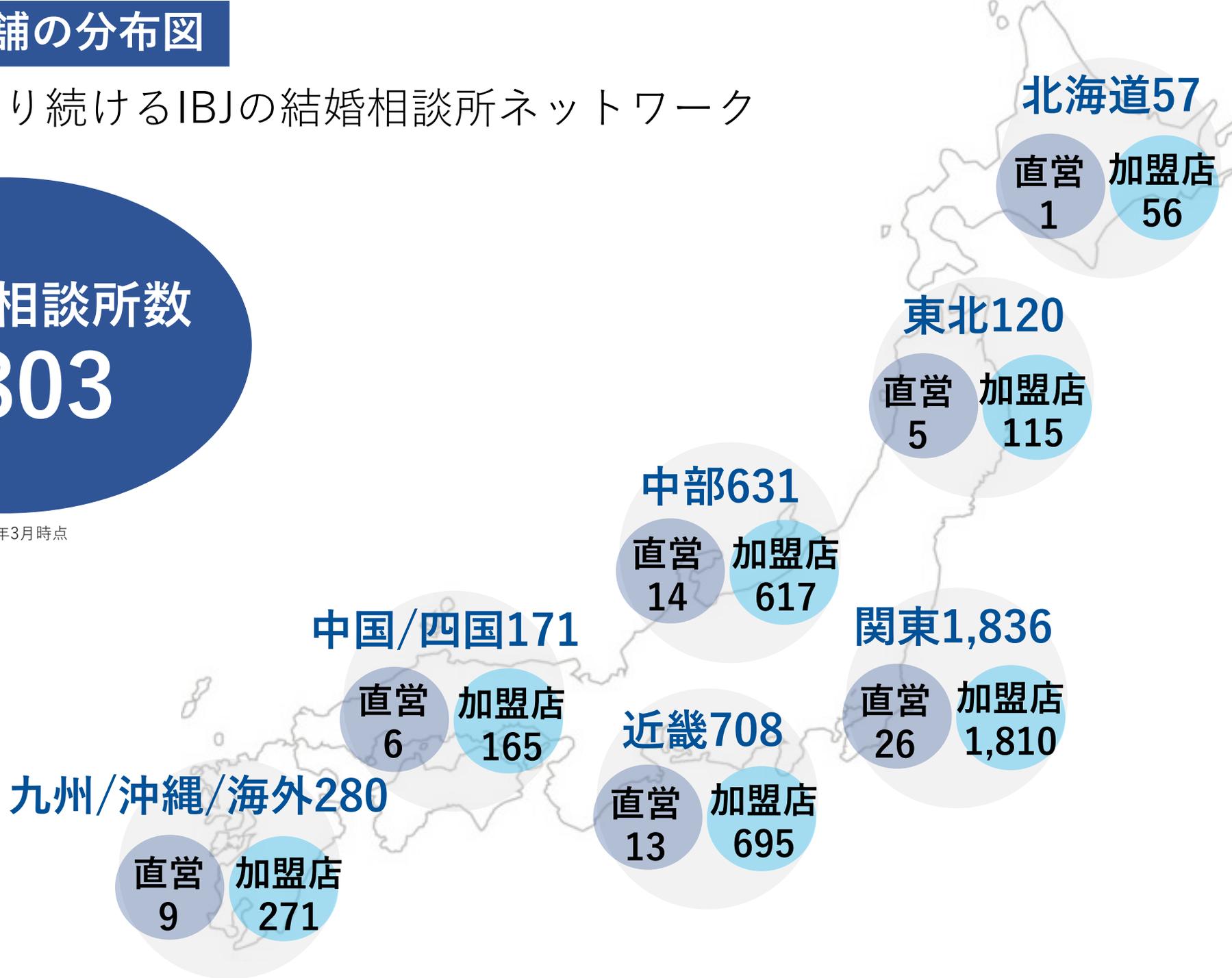


# 加盟店・直営店舗の分布図

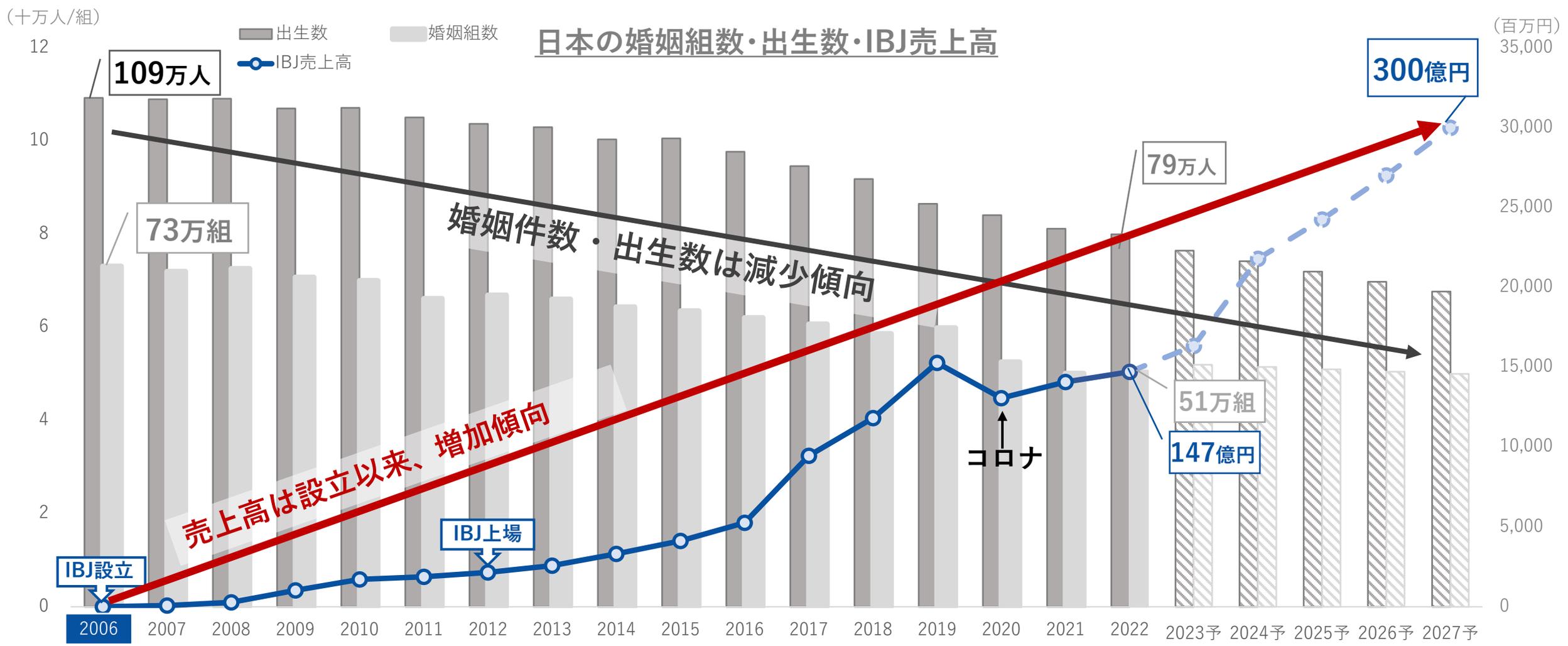
日本全国に広がり続けるIBJの結婚相談所ネットワーク

IBJ結婚相談所数  
3,803

※2023年3月時点



日本の婚姻組数・出生数が減少傾向の中、IBJの業績は増加傾向



※厚生労働省「令和3年(2021)人口動態統計(確定数)の概況」(1947年~2021年)を参照  
 ※2022年年間婚姻組数、出生数は厚生労働省「人口動態統計速報(令和4年12月分)」を参照

# 新中期経営計画(2021-2027年)のロードマップ

フェーズ.1 重要KPI

成婚組数  
15,000組

日本の婚姻組数の  
3%

加盟店数  
5,000社

2021-2024

フェーズ.2 重要KPI

成婚組数  
25,000組

日本の婚姻組数の  
5%

加盟店数  
10,000社

2025-2027

	2022年末	2024年末	2027年末
成婚組数	11,921組	15,000組	25,000組
加盟店数	3,653社	5,000社	10,000社
お見合い会員数 ※1	9.1万人	13.2万人	20.0万人
マッチング会員数 ※2	16.1万人	19.5万人	25.0万人

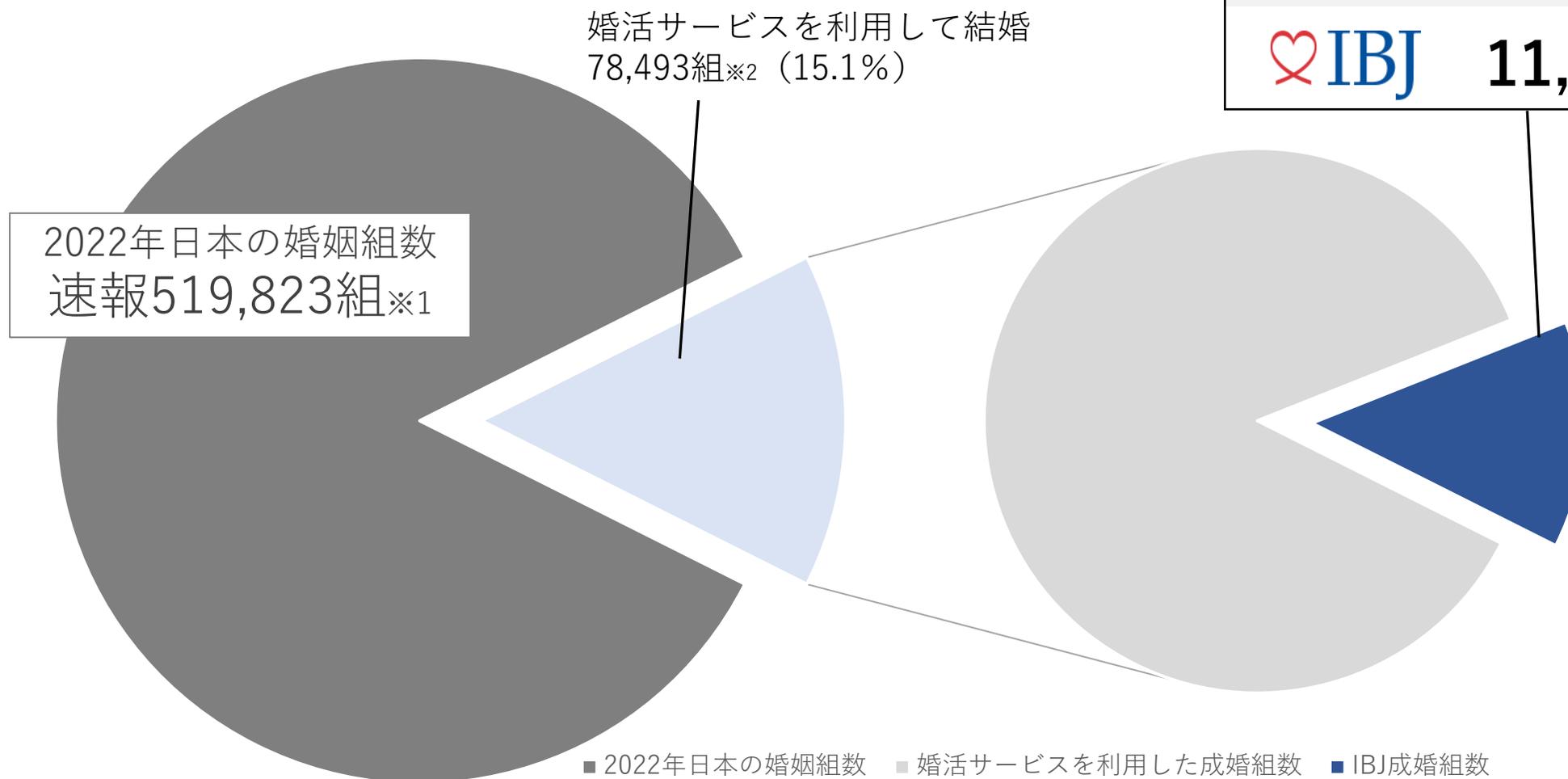
※1 お見合い会員数とは、IBJ加盟店、IBJメンバーズ、サンマリエ、ZWEIの結婚相談所に登録している会員数

※2 マッチング会員数とは、PARTY☆PARTY、IBJごはんデートの登録会員数のうち1年以内にログイン履歴のある会員+ブライダルネット、youbrideの年度末有料会員数(2022年4月Diverse連結対象外へ)

# 2022年成婚組数業界シェア

婚活業界での成婚組数シェアは15.2%と業界屈指のシェアを誇る

**成婚組数業界シェア 15.2%**  
♡ **IBJ** **11,921組**(2022年)



※1 2022年年間婚姻組数は厚生労働省「人口動態統計速報（令和4年12月分）」を参照

※2 婚活サービス利用割合「婚活実態調査2022(リクルートプライダトル総研調べ)」の割合に基づいて算出し作成

# 中長期的な売上成長イメージ

## ライフデザイン事業

【セルアップビジネス】

婚活から成婚後のライフデザイン分野  
まで事業領域拡大

## 加盟店事業

【利益ドライバービジネス】

新規加盟店数増による加盟店ネットワー  
クの拡大、既存加盟へのサポート向上

## 直営店事業

【ベースビジネス】

IBJメソッド向上と加盟店へのノウハウ  
伝播により、成婚組数の増加を図る

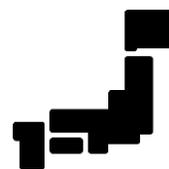
## マッチング事業

【ゲートウェイビジネス】

成長ドライバーである加盟店、直営店事  
業との連携強化で、送客数アップ

+

M & A



婚活 ライフデザイン 地域創生

これまで以上の大規模なM & A投資も  
視野に売上と利益の拡大を図る

売上300億 +  $\alpha$

売上163億

2023年 (予)

2027年

M & A

ライフ  
デザイン事業

加盟店事業

直営店事業

マッチング  
事業

# 会社概要

会社名 株式会社IBJ

設立 2006年2月

所在地 東京都新宿区西新宿1-23-7  
新宿ファーストウエスト12・17F

従業員数 1,109名（2023年3月）

役員	代表取締役社長	石坂	茂
	常務取締役	土谷	健次郎
	取締役	横川	泰之
	社外取締役	梅津	興三
	社外取締役	蒲地	正英
	社外取締役	川口	哲司
	常勤監査役	ニッ矢	有紀
	監査役	寺村	信行
	監査役	八木	香

上場市場 東証プライム市場（6071）



2006

- ・株式会社IBJ設立、日本結婚相談所連盟事業を開始
- ・前身企業より、ブライダルネット事業とPARTY☆PARTY事業を承継

2012

- ・大阪証券取引所（現東京証券取引所）JASDAQ市場に株式上場

2014

- ・東京証券取引所 市場第二部へ市場変更

2015

- ・東京証券取引所 市場第一部へ銘柄指定

2018

- ・Forbes Asia「Asia's 200 Best Under A Billion」選出
- ・不動産事業を運営するIBJファイナンシャルアドバイザー株式会社を設立

2019

- ・株式会社サンマリエと株式会社 K Village Tokyoをグループ会社化

2020

- ・株式会社ZWEIをグループ会社化

2022

- ・東京証券取引所 プライム市場に移行
- ・成婚組数11,921組創出（日本の婚姻組数の2.3%）

2023

- ・地域金融機関（東和銀行）との提携、17例目を実現
- ・結婚相談所数3,800社を突破
- ・IBJグループ会社のK Village Tokyoがカンナムドールを子会社化

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 12・17F

---

この資料は投資の参考に資するため、当社（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、2023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。

公式LINEアカウントにて  
IR情報を配信しております





人と人をつなぐのは、人だと思う。