



成婚数 **No.1** 結婚への近道は、ある。

※以下が本広告掲載の株式会社IBJのウェブサイトです。IBJのウェブサイトには、IBJの最新情報や、IBJのサービス内容、IBJの加盟会員の紹介などがあります。IBJのウェブサイトには、IBJの最新情報や、IBJのサービス内容、IBJの加盟会員の紹介などがあります。IBJのウェブサイトには、IBJの最新情報や、IBJのサービス内容、IBJの加盟会員の紹介などがあります。

「寿司屋の大将と弟子篇」

CM放送中!

IBJ @

2023年12月期第2四半期

決算説明資料

株式会社IBJ
(東証プライム 6071)

♡ IBJ

Contents

目次

① 決算概要

② 事業別サマリ

③ 参考資料

♡ IBJ

Contents

目次

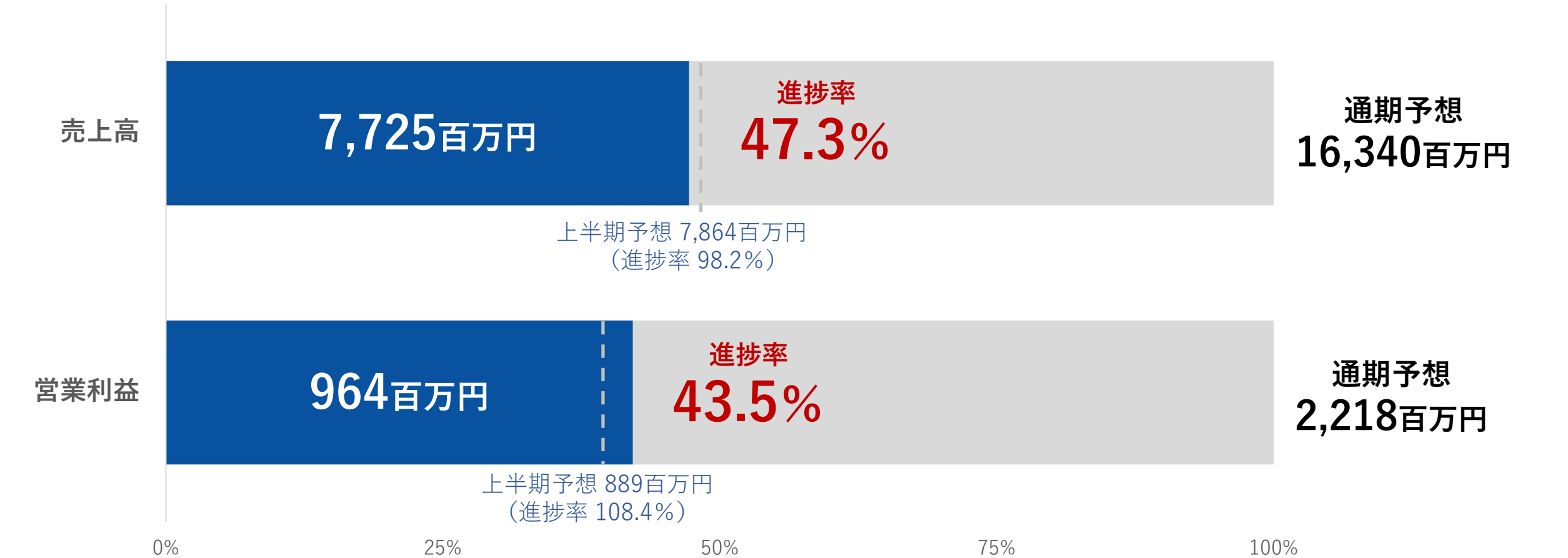
① 決算概要

② 事業別サマリ

③ 参考資料

通期連結業績予想に対する進捗

売上高 7,725百万円(進捗率47.3%)、営業利益964百万円(進捗率43.5%)
上期の予想はおおむね達成、通期予想に向けて好進捗



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	2Q累計		
売上高	3,648	7,366	11,057	14,716	3,864	7,725	+358	+4.9%
売上原価	119	243	370	538	156	315	+71	+29.5%
売上総利益	3,528	7,123	10,687	14,178	3,707	7,409	+286	+4.0%
販売費及び一般管理費	3,104	6,191	9,117	12,185	3,173	6,445	+253	+4.1%
営業利益	424	931	1,569	1,993	534	964	+33	+3.6%
営業外収益合計	3	51	61	69	16	48	△3	△6.1%
営業外費用合計	3	4	5	11	3	8	+4	+94.3%
経常利益	424	978	1,626	2,051	547	1,004	+25	+2.6%
特別利益合計	0	7	7	7	69	317	+310	+4214.4%
特別損失合計	3	11	13	44	0	32	+21	+194.0%
税金等調整前当期純利益	421	975	1,619	2,013	615	1,289	+314	+32.2%
法人税、住民税及び事業税	105	378	540	705	148	420	+42	+11.1%
法人税等調整額	3	△99	△54	△155	83	31	+131	-
当期純利益	312	696	1,133	1,464	383	837	+141	+20.2%
非支配株主に帰属する 当期純利益	△48	△46	△35	△29	17	31	+78	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	361	743	1,168	1,493	365	805	+62	+8.5%

貸借対照表(B/S)

(単位：百万円)	2022年				2023年		増減額 (前年通期)	増減率 (前年通期)
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	通期	1Q累計	2Q累計		
流動資産	7,598	7,315	7,477	7,420	7,471	7,722	+302	+4.1%
うち現金及び預金	4,442	3,826	3,819	3,298	3,141	3,052	△246	△7.5%
固定資産	5,947	5,930	6,390	6,400	7,803	8,417	+2,017	+31.5%
うち有形・無形資産	3,436	3,314	3,651	3,565	5,060	5,013	+1,447	+40.6%
うち投資その他の資産	2,510	2,616	2,738	2,835	2,743	3,404	+569	+20.1%
資産合計	13,545	13,245	13,868	13,820	15,275	16,140	+2,319	+16.8%
流動負債	4,181	3,927	4,117	3,868	4,036	4,569	+700	+18.1%
固定負債	2,625	2,180	2,086	1,988	3,139	3,091	+1,103	+55.5%
負債合計	6,806	6,107	6,203	5,856	7,175	7,661	+1,804	+30.8%
資本金・資本剰余金	1,502	1,554	1,554	1,554	1,554	1,629	+74	+4.8%
利益剰余金	5,595	5,842	6,268	6,593	6,717	7,157	+564	+8.6%
自己株式	△999	△901	△901	△901	△901	△749	+152	-
評価換算差額等	236	263	352	321	315	△58	△379	△118.1%
非支配株主持分	403	378	389	395	413	466	+70	+17.7%
純資産合計	6,739	7,138	7,664	7,964	8,099	8,478	+514	+6.5%
負債純資産合計	13,545	13,245	13,868	13,820	15,275	16,140	+2,319	+16.8%

♡ IBJ

Contents

目次

① 決算概要

② 事業別サマリ

③ 参考資料

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	2Q		
加盟店事業	売上高	560	719	770	715	2,766	780	711	△8	△1.2%
	L開業支援事業	258	408	437	381	1,486	420	362	△46	△11.3%
	L加盟店事業	302	310	333	333	1,280	359	348	+37	+12.1%
	事業利益	323	453	484	417	1,678	454	396	△56	△12.5%
	L開業支援事業	116	233	242	197	790	218	171	△62	△26.8%
	L加盟店事業	206	219	241	220	887	235	225	+5	+2.7%
直営店事業 ※2023年1Qよりパーティー事業から人員の異動	売上高	1,907	1,995	2,005	2,039	7,947	2,051	2,106	+111	+5.6%
	事業利益	463	481	491	499	1,935	435	455	△25	△5.3%
マッチング事業 ※IBJごはんと（旧：Rush）のパーティー事業からアプリ事業への組替に伴い、遡及的に売上高・事業利益を変更	売上高	861	678	539	530	2,610	452	464	△214	△31.6%
	Lパーティー事業	262	338	333	343	1,277	270	280	△58	△17.2%
	Lアプリ事業	599	340	206	186	1,332	182	183	△156	△46.0%
	事業利益	49	82	66	58	256	39	63	△18	△22.3%
	Lパーティー事業	7	29	13	17	68	0	28	△1	△6.3%
	Lアプリ事業	42	52	53	40	187	38	35	△16	△31.4%
ライフデザイン事業 ※2023年1QよりM&Aによる業績寄与あり	売上高	317	325	375	374	1,392	579	579	+254	+78.2%
	事業利益	47	26	69	△1	141	132	93	+67	+257.7%

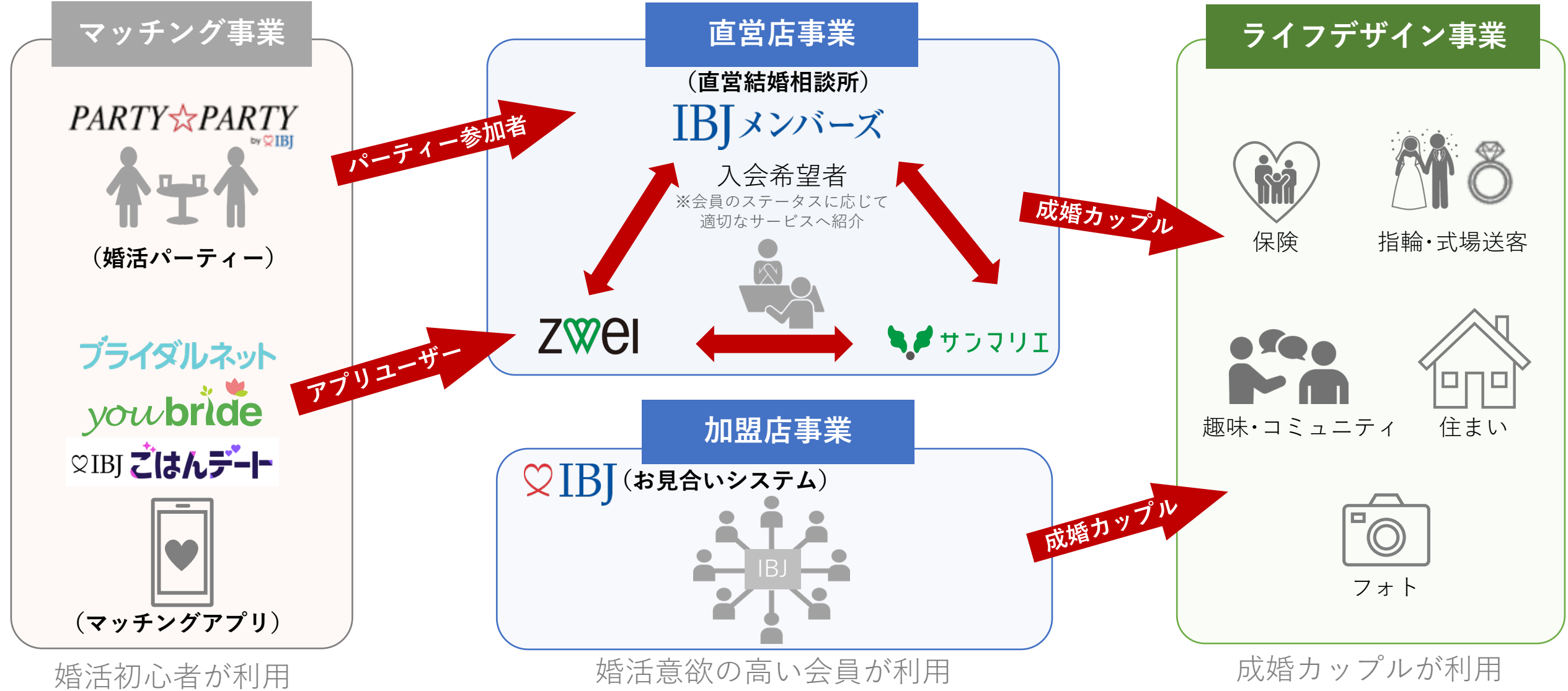
(期別)			2022年					2023年		YoY(増減)	YoY(増減率)
			1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q		
結婚相談所事業 (加盟店＋直営店)	結婚相談所数※		3,181	3,362	3,530	3,653	—	3,803	3,883	+521	+15.5%
	入会数		11,649	12,878	12,580	11,907	49,014	12,225	13,087	+209	+1.6%
	お見合い会員数※		88,453	90,484	91,883	91,493	—	91,410	93,370	+2,886	+3.2%
	お見合い件数		161,978	175,361	183,764	178,962	700,065	178,172	192,070	+16,709	+9.5%
	L加盟店	新規開業件数	260	277	286	241	1,064	268	220	△57	△20.6%
		入会数	7,149	7,808	7,787	7,548	30,292	7,317	7,910	+102	+1.3%
		お見合い会員数※	56,897	58,044	58,996	58,803	—	58,461	59,633	+1,589	+2.7%
		お見合い件数	102,207	110,490	112,400	109,013	434,110	108,110	118,079	+7,589	+6.9%
	L直営店	入会数	4,500	5,070	4,793	4,359	18,722	4,908	5,177	+107	+2.1%
		お見合い会員数※	31,556	32,440	32,887	32,690	—	32,949	33,737	+1,297	+4.0%
お見合い件数		59,771	64,871	71,364	69,949	265,955	70,062	73,991	+9,120	+14.1%	

※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	2Q		
マッチング事業 ※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、 適時的にマッチング人数を変更	パーティー参加者数	96,087	125,689	123,126	122,090	466,992	95,715	91,375	△34,314	△27.3%
	パーティー開催本数	8,660	11,034	10,851	10,561	41,106	8,284	7,787	△3,247	△29.4%
	マッチング人数（アプリ）	384,202	386,802	354,556	285,578	1,411,138	289,162	313,518	△73,284	△18.9%

見込み客の送客モデル

婚活から成婚後のライフデザインまで一気通貫したサービスを提供



加盟店事業

新規加盟店への立上げ支援強化でお見合い会員数の増加を狙う

直営店事業

見込み顧客のターゲティングを行い、より成婚に直結する会員を獲得

マッチング事業

UI・UXの改善でマッチング率を向上させ、顧客満足度を高める

ライフデザイン事業

M & Aや業務提携による事業領域の拡大で収益ポイントを拡充



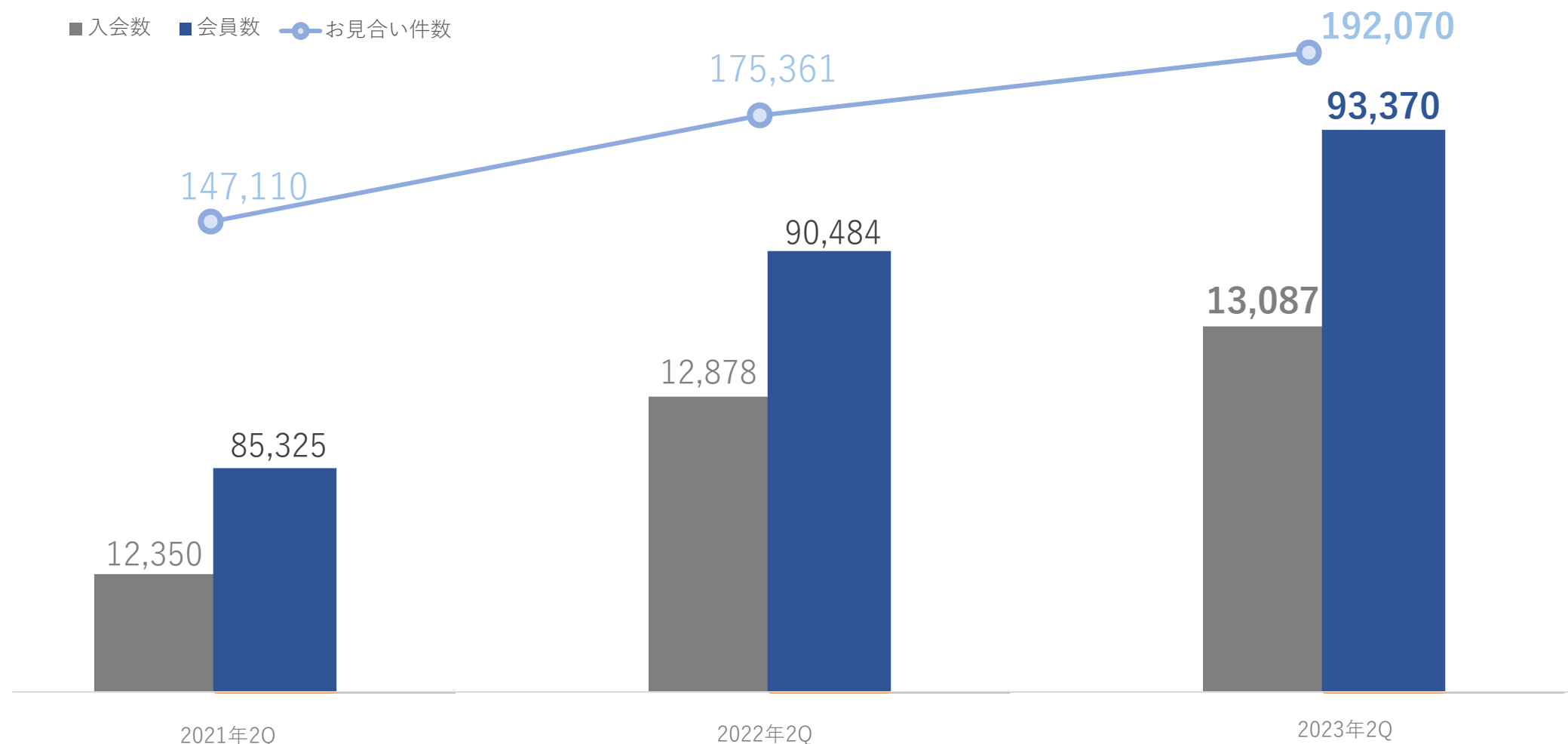
IBJ Contents

目次

② 事業別サマリ 加盟店事業

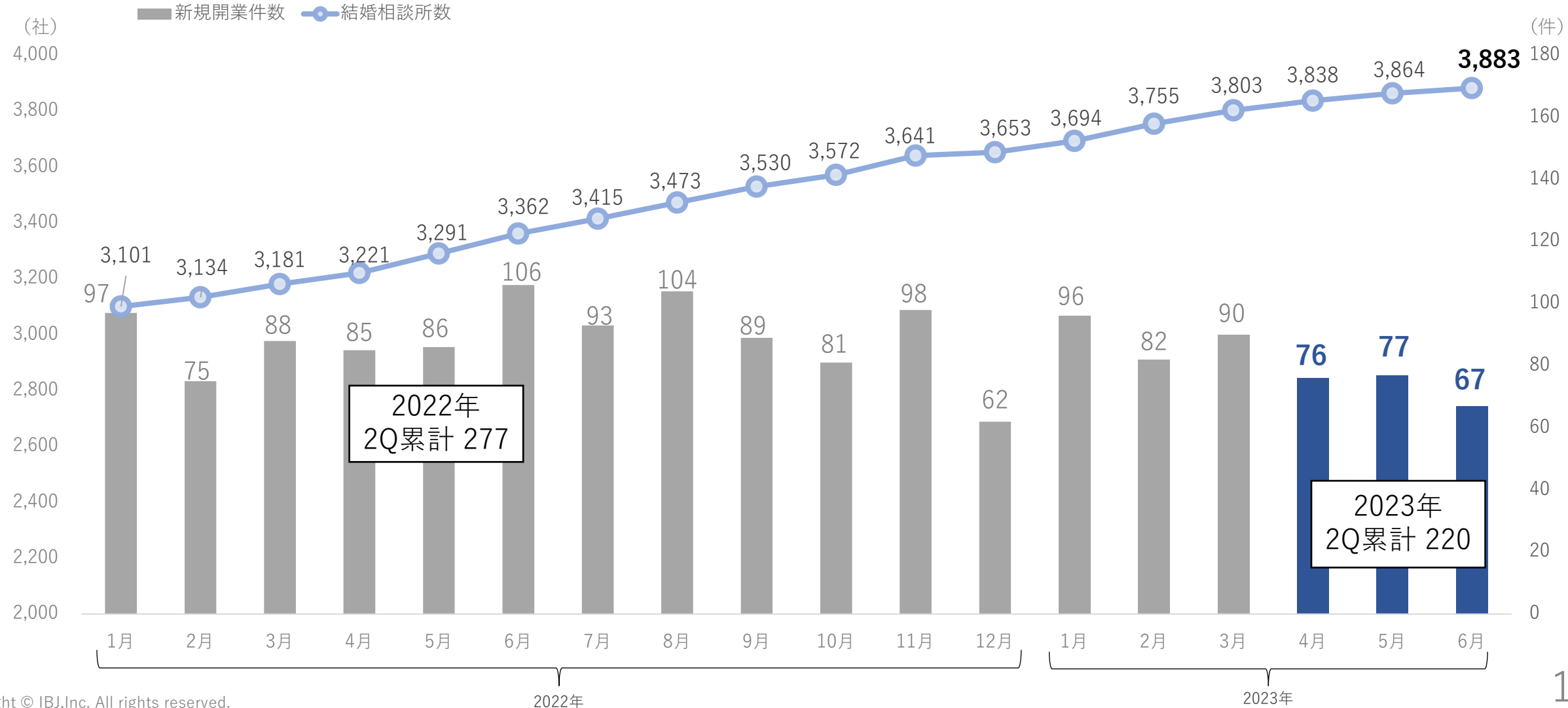
入会数・お見合い会員数の増加に伴い、お見合い件数も大幅に増加

入会数・会員数・お見合い件数（2Q比較）



2Qは組織体制変更に伴い新人教育に注力、3Q以降は対面営業を強化し成約率を高める

新規開業件数・結婚相談所数推移



成約率向上に向け組織力と対面営業を強化

戦略① 各ラインの役割と連携強化

マーケティング



ターゲットを明確化
効率的な広告運用

リードセールス



日次でラップ管理
質の高いアポの獲得

営業

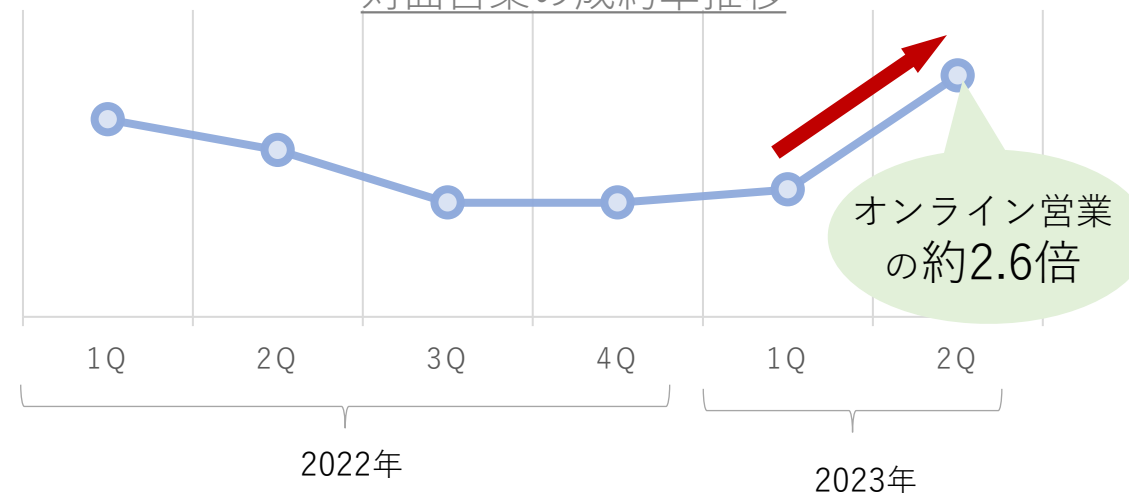


案件管理を徹底
属人化体制の脱却

量<質重視の方針に転換

戦略② 対面営業の強化を推進

対面営業の成約率推移



オンライン<対面営業に注力

成約数・成約率UP

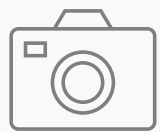
大規模法人の増加により成約単価向上

2Qでは法人加盟店数の向上により加盟金平均単価（個人＋法人）がアップ
引き続き法人営業にも注力し、成約件数と単価の向上を目指す

法人企業の加盟

ホテルニューオータニの加盟をきっかけに
ホテル業界をはじめ多種多様な業界からの法人加盟が増加

新横浜グレイスホテル



フォト



金融



介護



不動産

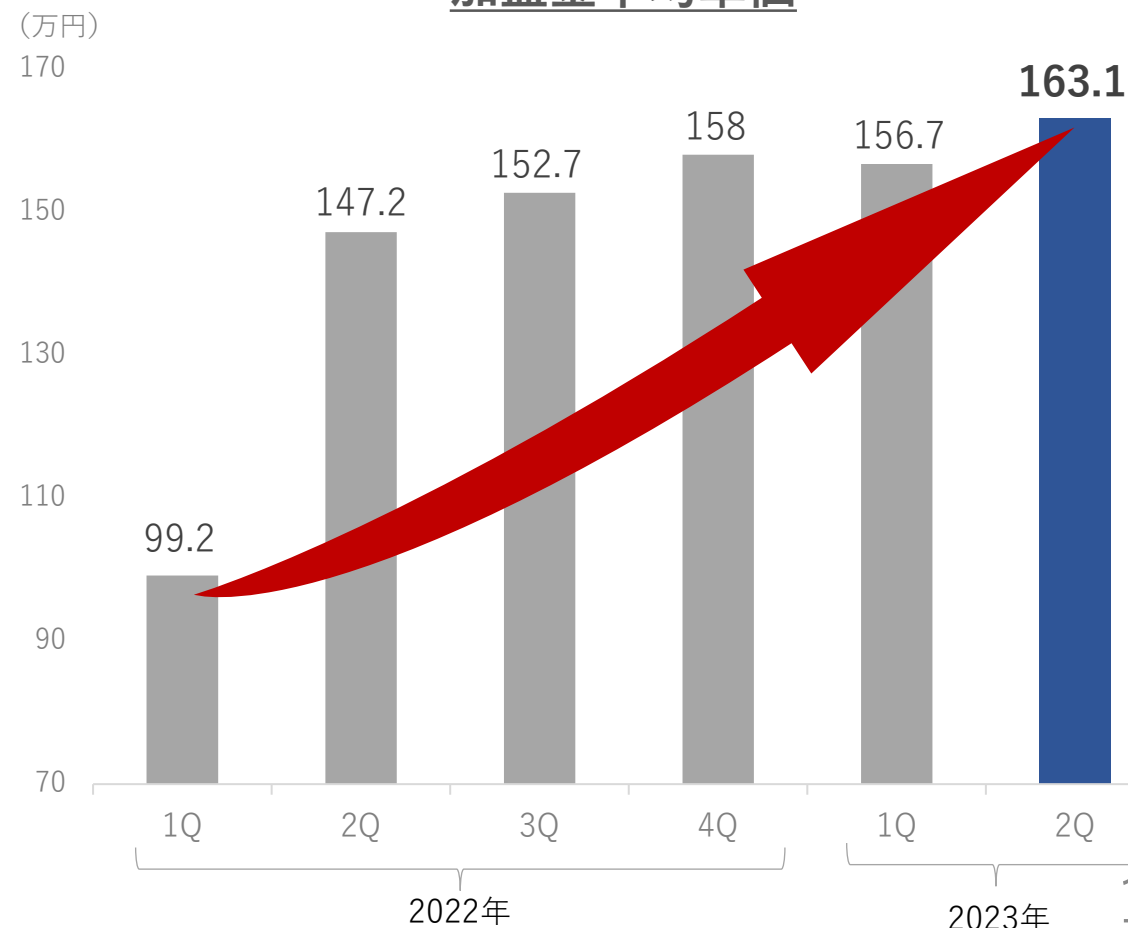


エステ



結婚式場

加盟金平均単価



新規加盟店の会員獲得を後押しすることで、事業の早期立上げを図る

6 か月間の集中サポートで会員獲得を目指す

ファーストカウンセリング



担当者が将来的な
長期目標をヒアリング

会員規模

活動可能
頻度

目標設定



ファーストカウンセリングを
基に具体的な短期目標を設定

何件アポ
取りする

どこに
宣伝する

進捗確認



目標への進捗確認
次のアクションを設定

活動の
FB

今後の
方針提案

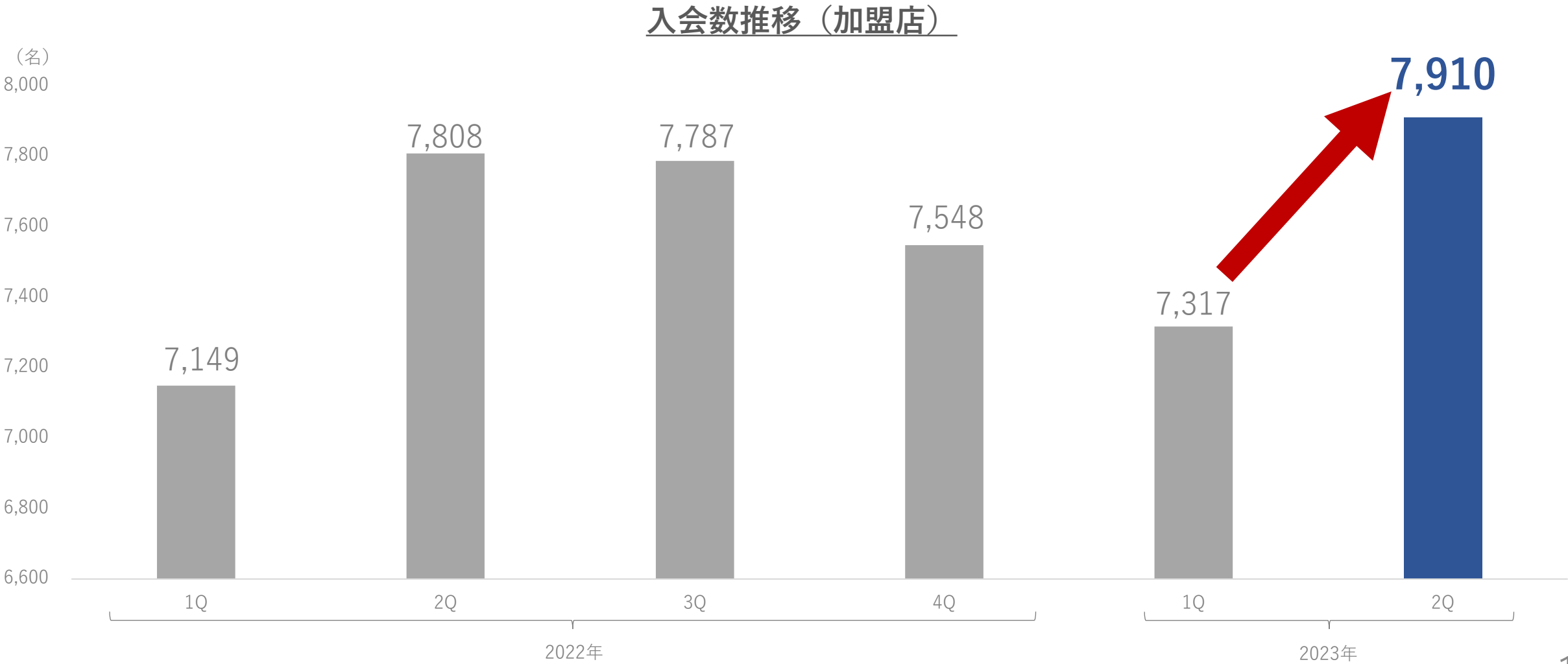


新規入会獲得



新規入会獲得後も期間内はサポート継続、新規獲得をフォロー

加盟店の立上げ支援強化により2Qの入会数は8,000名に迫る勢いで増加



♡ IBJ Contents

目次

② 事業別サマ 直営店事業

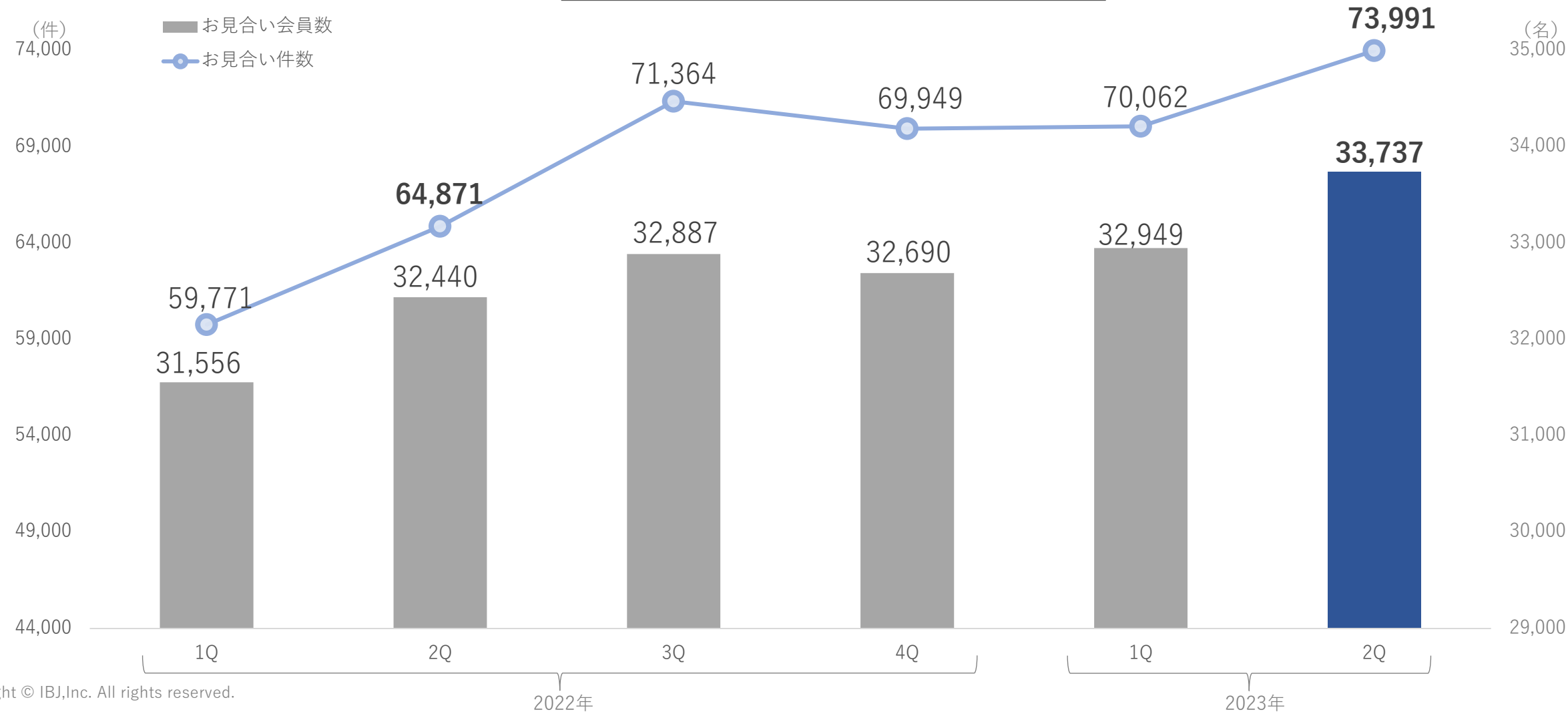
IBJメンバーズ

 サマリエ **zwei**

直営店3ブランドのKPI推移

お見合い件数は73,991件(昨対比+14.1%)と大幅に増加し、
お見合い会員数35,000名も目前に

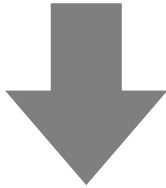
お見合い会員数、お見合い件数の推移



中長期的にターゲティングを明確化することで、
「量的拡大<質向上」を重視し収益拡大を狙う

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	



会員のターゲティング



パーティー参加者



成婚に直結する会員を獲得

会員の質とブランド力を強化し、2026年までに**成婚率70%**を目指す

～2024

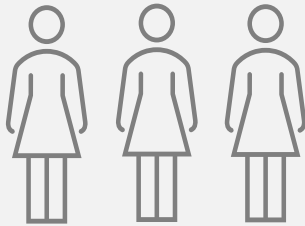
～2026

ターゲティングの明確化・人員の強化

男性入会条件
の明確化



男性会員の
質向上で女性
入会者も増加



営業スタッフ
の質向上



2025～
直営店同士の連携強化



～2026
IBJメンバーズの
プレミアムブランド化
etc.

♡ IBJ Contents

目次

② 事業別サマリ マッチング事業

PARTY☆PARTY
by ♡IBJ

ブライダルネット

youbride

♡IBJ こはんデート

顧客のニーズを捉え、UI・UXの向上を目指す

パーティー事業

PARTY☆PARTY
by♡IBJ

企画内容を明確化しミスマッチを防ぎUX改善



before

モテ条件を満たす方限定

after

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
二重・童顔・オシャレetc

参加者のイメージを具体化



顧客満足度UP

アプリ事業

ブライダルネット

プロフィール情報を明確化しUI・UXの改善



• ゆうか 32歳・東京

はじめまして。都内で看護師の仕事をしています。
そろそろ結婚したいと思って、婚活を始めてみ…

1年以内に結婚したい

土日祝休み

埼玉出身

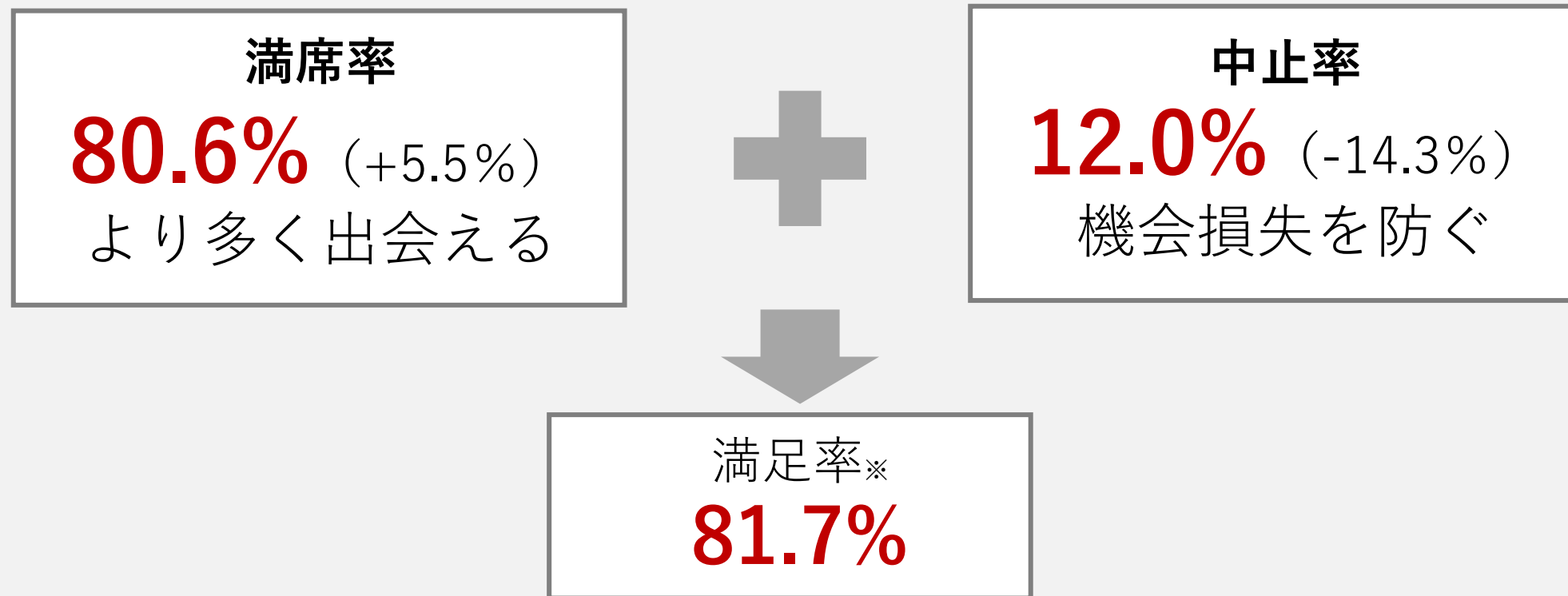
マッチング数向上のため
趣味や価値観がわかる
サブ写真を申込画面に表示



マッチング数UP

満席率・中止率の結果は良化
パーティー1本あたりの単価を高めつつリピーターを増やす

2023年3月→6月対比



※ 6月の参加後アンケートにて満足・やや満足と回答した割合

UXを優先し顧客満足を追及

アプリ事業（ブライダルネット）の成長戦略

申込み画面のリニューアルや新規施策による申込み数・マッチング数アップを狙う

申込み画面が
大幅リニューアル
しました！



サブ写真で相手の魅力を感じられるデザイン



申込み数の消費なし /
今日のマッチングチャンス



申込み数の上限を気にせず申し込める

2022年2Q→2023年2Q対比

UI向上施策の結果
マッチング数
昨対比+**74.4%**

UXの向上により
有料会員数
昨対比+**29.9%**

♡ IBJ Contents

目次

② 事業別サマリ ライフデザイン事業



IBJライフデザインサポート



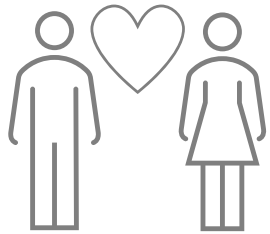
日韓最大のコミュニティを創る

K Village Tokyo



IBJファイナンシャル
アドバイザー株式会社

相談所からの送客

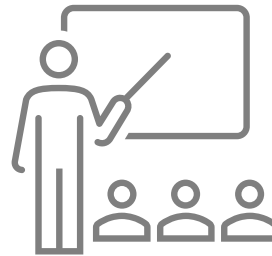


交際に進んだ相談所の
会員にセミナーを紹介



送客

カップル向けセミナー



結婚後の資産問題
将来設計など



ライフプランニング



専任のプランナーが
人生設計に合わせたご提案

topics



恵比寿に新規出店



高級感のあるこだわりの空間で
ゆっくりと人生について考える時間を提供



順調に事業基盤を固めつつ、M & Aによって領域拡大

潜在顧客の掘り起こし

顕在顧客化・付加価値向上

コミュニティアプリ

K Village MODULY

他事業と連動
韓国語教室の予約なども

総DL数 **29,816件** (2Q末)
昨対比+86.4%

語学コミュニティ事業

1レッスン550円からの韓国語スクール

K Village 韓国語

生徒数 **11,586名** (2Q末)
昨対比+17.3%

美容コミュニティ事業

K Village Meon

「ワンランク上のセルフケア体験」
をコンセプトに韓国のドクターズ
コスメを独自ルートで仕入れて販売

※グループ会社カンナムドールが運営

New

エンタメ事業

K-POPアイドル等のライブ企画
を手掛ける制作会社を
グループ会社化

音楽コミュニティ事業

苦手を好きに 好きが得意に



生徒数 **1,301名** (2Q末)
昨対比+55.6%

♡ IBJ

Contents

目次

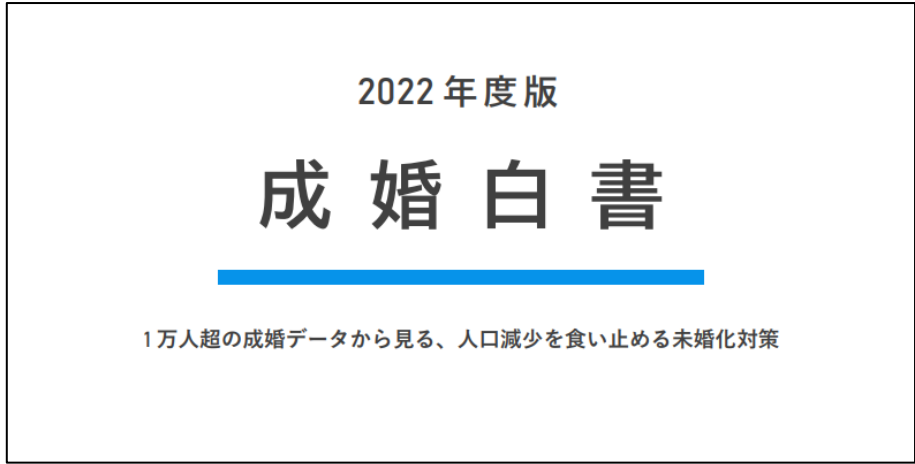
① 決算概要

② 事業別サマリ

③ 参考資料

1万人超の成婚を生み出しているIBJの結婚に関するデータブック

成婚者の特徴（中央値※）



成婚白書 検索

お見合い回数	結婚までの交際人数
男性 11回 女性 10回	男性 5人 女性 4人
年齢	活動日数
男性 37歳 女性 34歳	男性 303 日 女性 242 日

※データを大きい順に並べたとき、真ん中の順位に位置する値

- Point1

株式会社ニッセイ基礎研究所 人口動態シニアリサーチャー 天野 馨南子 氏が日本の少子化対策になぜ結婚が重要なのかを客観的な数値から紐解く
- Point2

主要都市と地方で成婚のしやすさなどを地域性に触れながら、お見合い回数や成婚までの期間を比較解説し、結婚しやすい地域を統計上で算出

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3弾



「結婚への近道は、ある。」

をCMコンセプトに2023年8月より放映開始

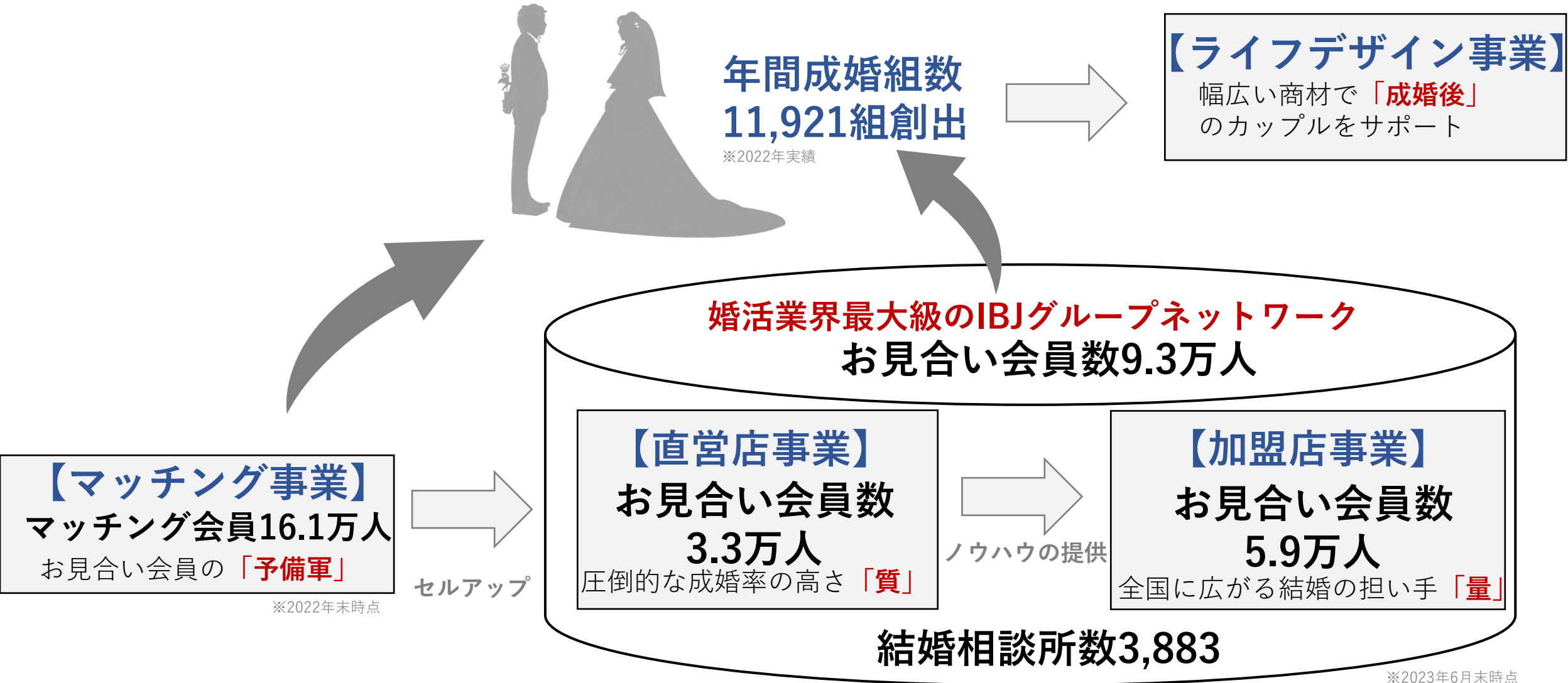
 掲載場所

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等に掲載がスタート

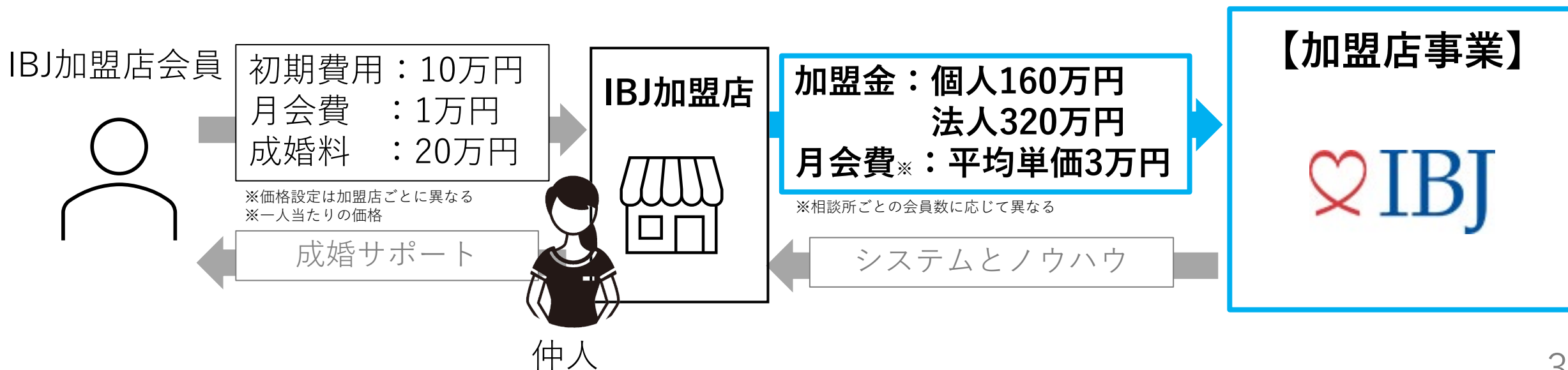
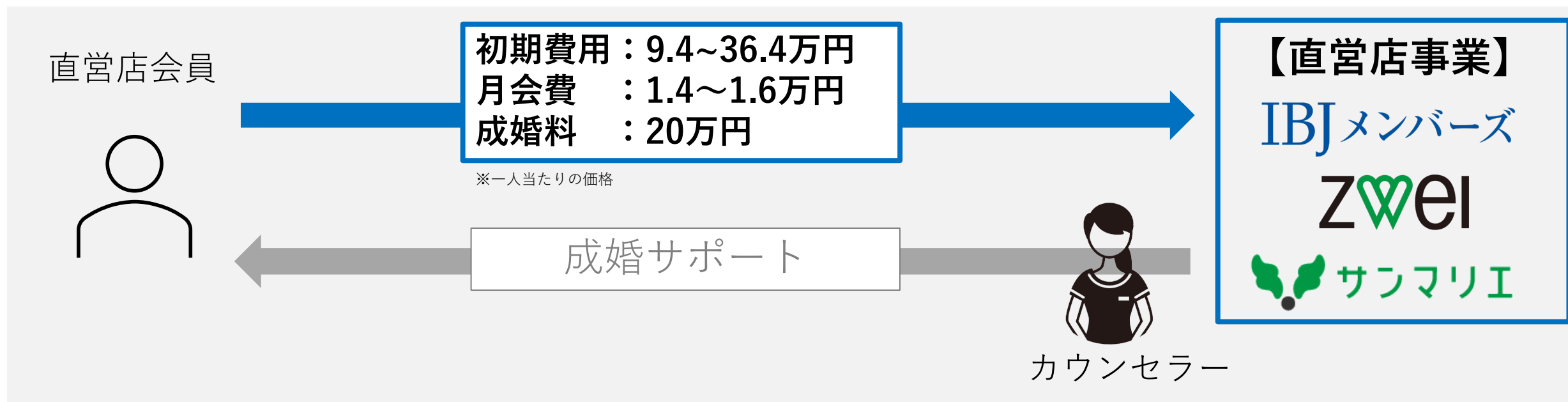


▲新ビジュアル:俳優 浅利陽介さん

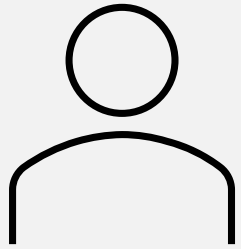
婚活業界最大級のIBJグループネットワークとノウハウで成婚創出



※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)



パーティー会員



パーティー参加費(1開催)
2,000～7,500円

※一人当たりの平均価格（PARTY☆PARTYのみ）

PARTY☆PARTY
by IBJ



・店舗型パーティー
婚活パーティー専用ラウンジでの開催



・エンタメパーティー
会場にとらわれず、多種多様な会場で開催
例:水族館、花火大会etc



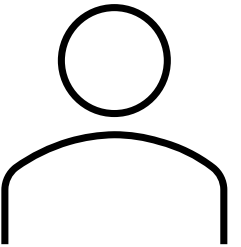
IBJメンバーズ

IBJメンバーズへの
入会をお勧めする

マッチング



マッチングアプリ会員



月会費
2,000～5,380円

※追加オプションなどで変動

入会から出会いまでを
手厚くサポート

ブライダルネット

youbride

PARTY☆PARTY
by IBJ

直営相談所

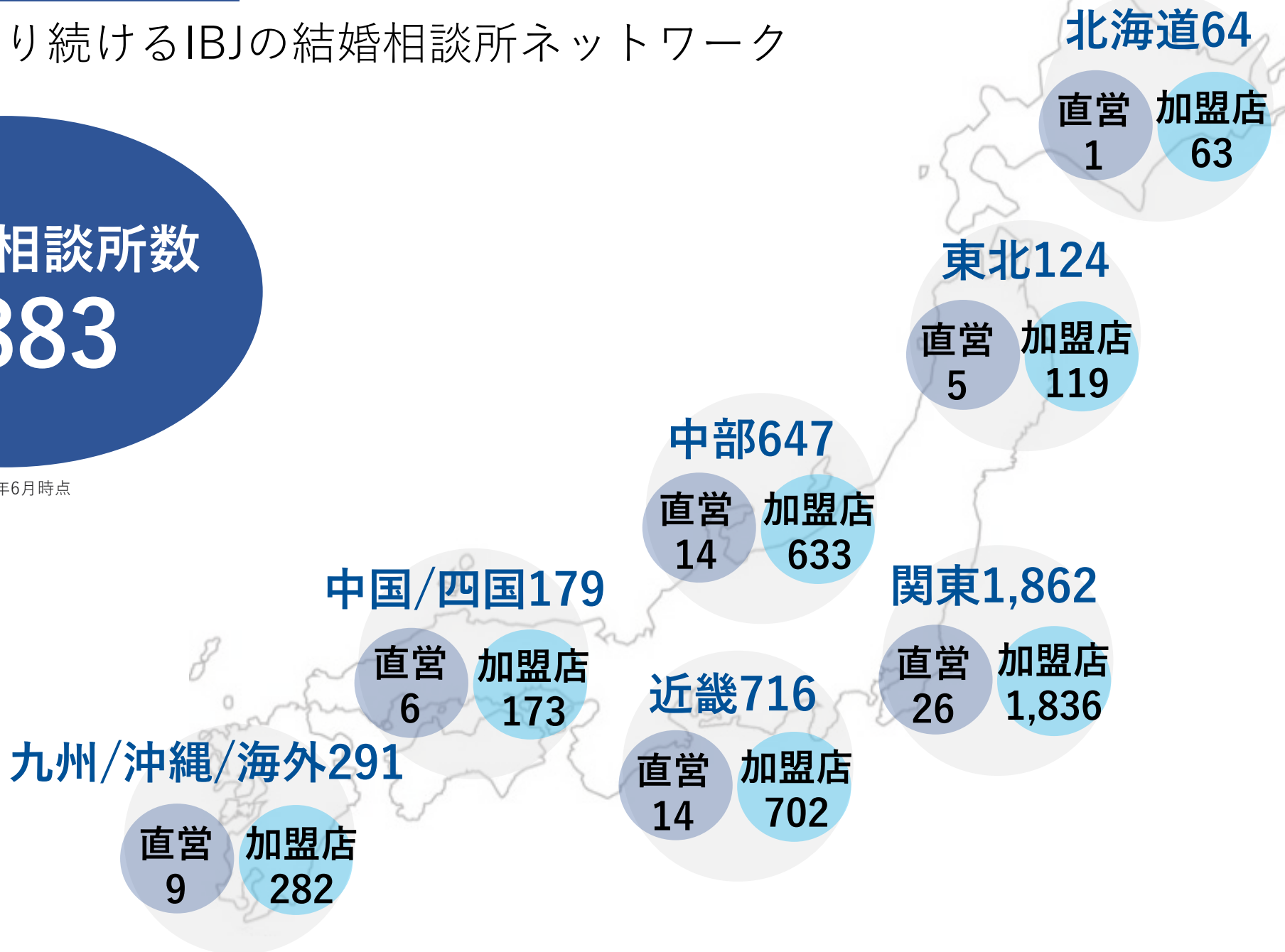
婚活意欲の高い
会員を送客

加盟店・直営店舗の分布図

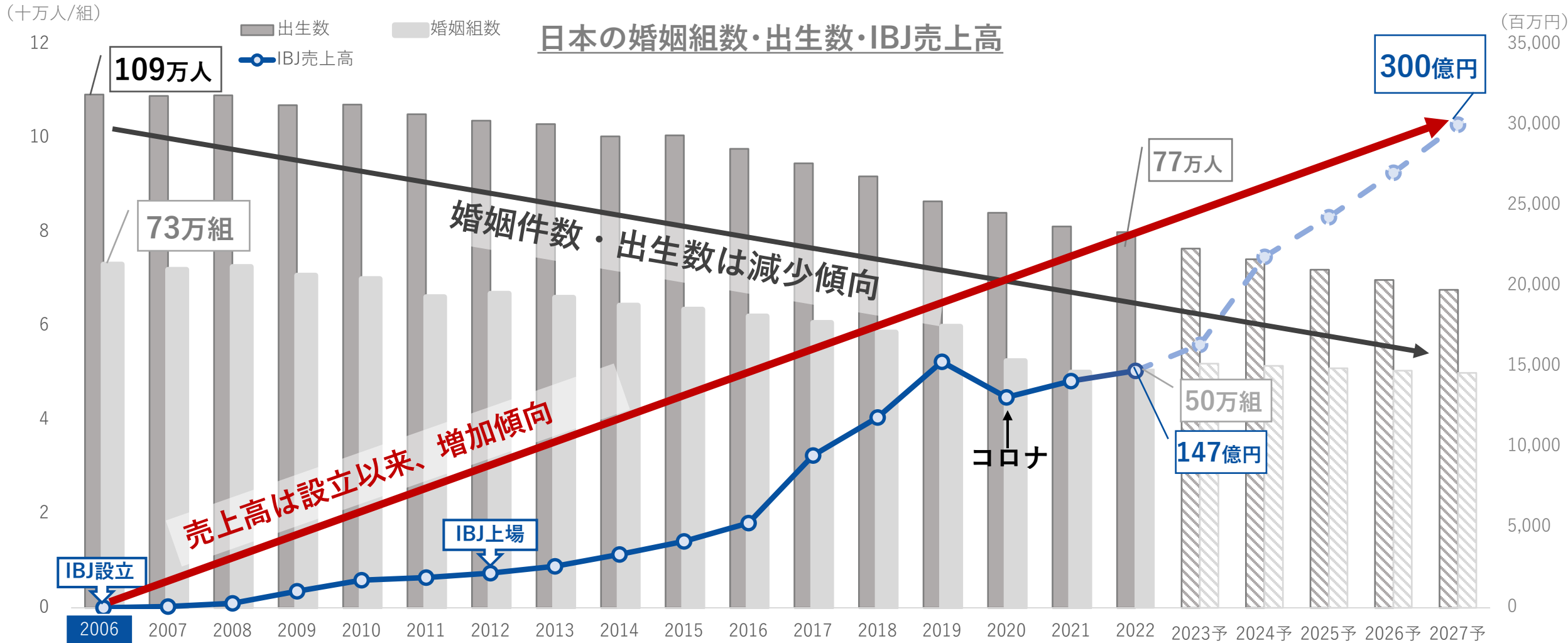
日本全国に広がり続けるIBJの結婚相談所ネットワーク

IBJ結婚相談所数
3,883

※2023年6月時点

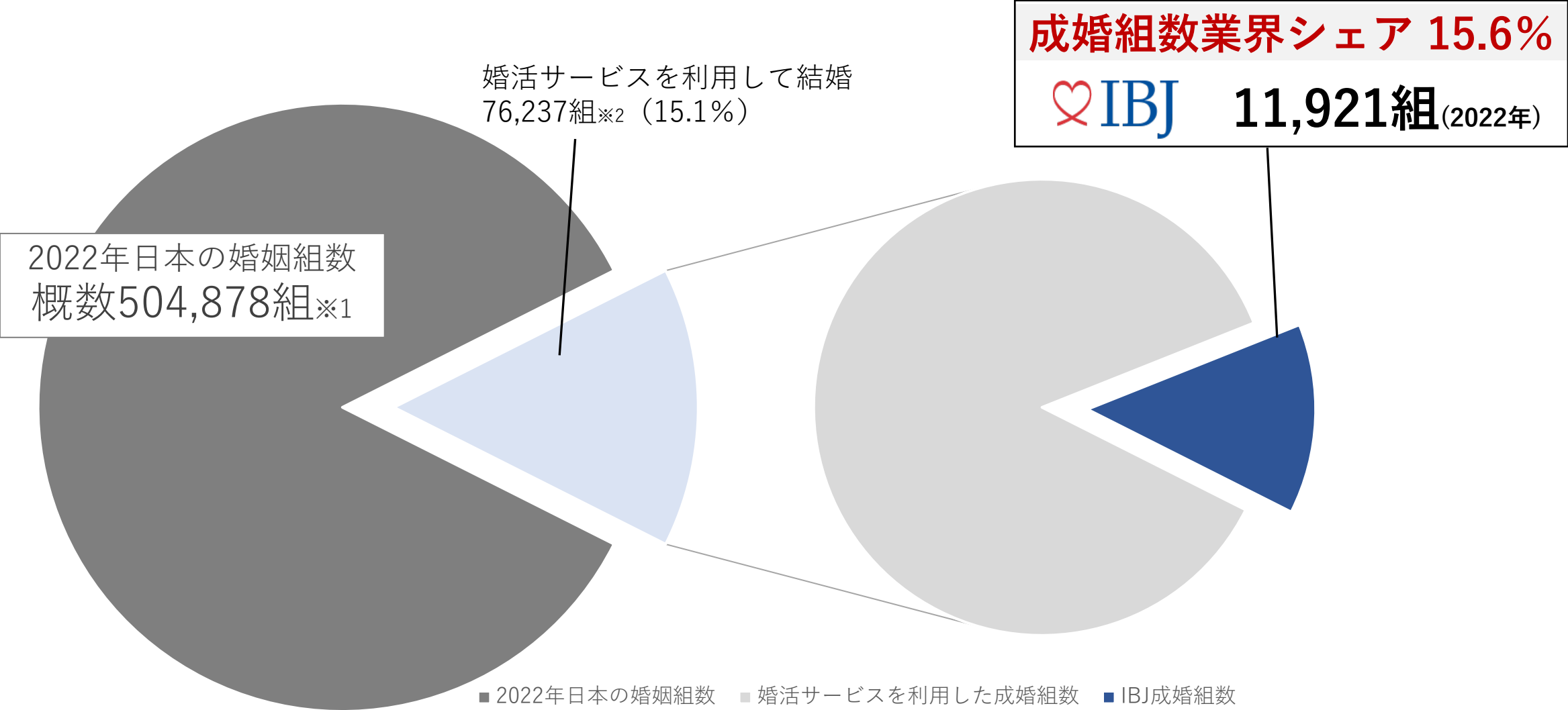


日本の婚姻組数・出生数が減少傾向の中、IBJの業績は増加傾向



※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「人口動態統計概数(令和4年12月分)」を参照

婚活業界での成婚組数シェアは15.6%と業界屈指のシェアを誇る



※1 2022年年間婚姻組数は厚生労働省「令和4年(2022)人口動態統計月報年計(概数)の概況」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ル総研調べ)」の割合に基づいて算出し作成

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2.4%）

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

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 1,148名（2023年6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）



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8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しておりますが、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。