



2023年12月通期

決算説明資料

株式会社IBJ
(東証プライム 6071)



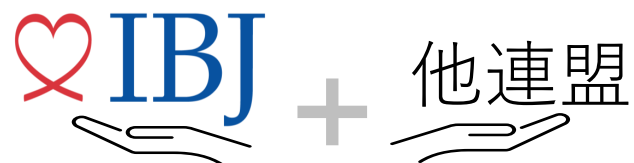
IBJ Contents

目次

はじめに

約1年にわたる調査の結果、**確約手続き※**で終了

自主改善で見込まれる効果



IBJと他連盟を併用する相談所に対し

- ①直営店とのお見合い制限
- ②IBJ単独加盟の要求

これらが**独占禁止法に抵触する可能性**

改善

- ①お見合い制限解除による
お見合い件数の増加
- ②並行加盟の制限解除による
IBJ加盟店数の増加
- ③IBJ全体のコンプライアンス意識向上

※確約手続とは、独占禁止法違反の疑いについて公正取引委員会と事業者との合意により、自主的に解決するための制度であり、確約計画とは、自主的解決のために事業者が自ら策定し実施しようとする措置に係る計画のことです。なお、排除措置命令や課徴金納付命令を受けることはありません。

♡ IBJ

Contents

目次

1 決算概要

2 2024年の成長戦略

3 サステナビリティ

4 参考資料

♡ IBJ

Contents

目次

1 決算概要

2 2024年の成長戦略

3 サステナビリティ

4 参考資料

売上高 17,649百万円(前年同期比 + 19.9%)、営業利益2,230百万円(前年同期比 + 11.9%)
既存事業の伸長に加え、ライフデザイン分野における新たな事業収益により大幅増収

(百万円)	2022年12月通期 実績(A)	2023年12月通期 実績(B)	増減額 (B) - (A)	増減率 (B)/(A)
売上高	14,716	17,649	+ 2,933	+19.9%
営業利益	1,993	2,230	+237	+11.9%
経常利益	2,051	2,292	+241	+11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,493	1,629	+135	+9.1%

今期は積極的な成長投資の時期としつつ、業績も成長予想

(百万円)	2023年12月期実績	2024年12月期予想	増減額	増減率
売上高	17,649	18,200	+551	+3.1%
	リート売却除く 15,898		+2,302	+14.5%
営業利益	2,230	2,323	+92	+4.2%
	リート売却除く 2,129		+194	+9.1%
経常利益	2,292	2,303	+10	+0.5%
	リート売却除く 2,191		+112	+5.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,629	1,529	▲100	▲6.2%
	リート売却除く 1,528		+1	+0.1%

前年のリート売却要因を除く各既存事業は成長予想

	加盟店事業	直営店事業	マッチング事業	ライフデザイン事業 (リート売却除く)
2023年 連結売上高	2,973百万円 利益率61.4%	8,379百万円 利益率22.1%	1,838百万円 利益率18.2%	2,706百万円 利益率13.3%
	+ 8.9%	+ 1.1%	※5月1日よりDiverse連結対象外へ △10.2%	+ 25.4%
2024年 連結売上高 (予想)	3,237百万円	8,470百万円	1,650百万円	3,394百万円

♡ IBJ

Contents

目次

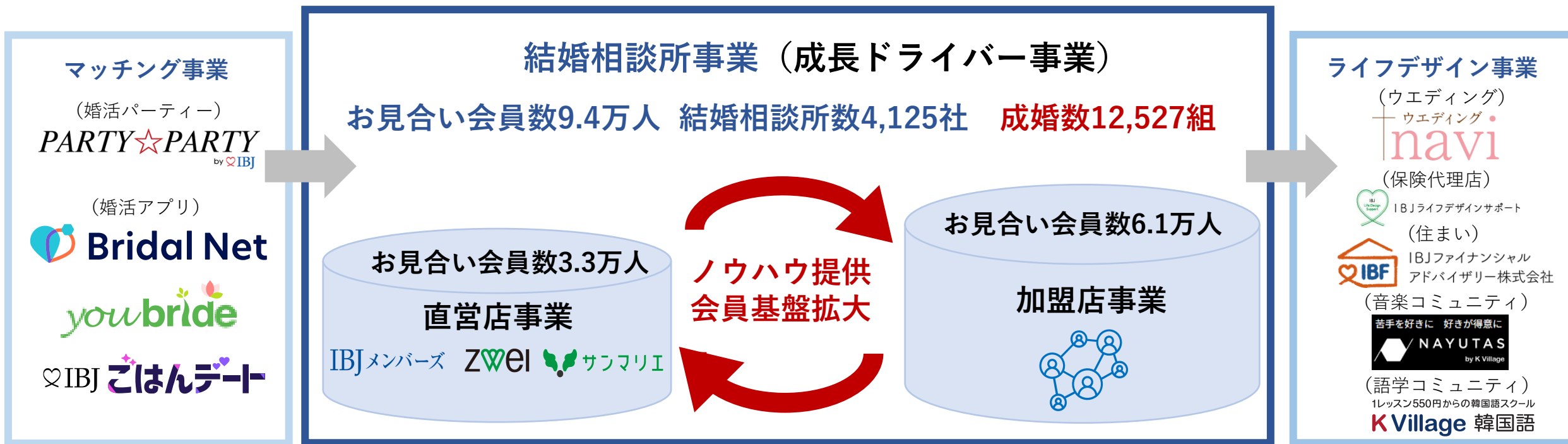
1 決算概要

2 2024年の成長戦略

3 サステナビリティ

4 参考資料

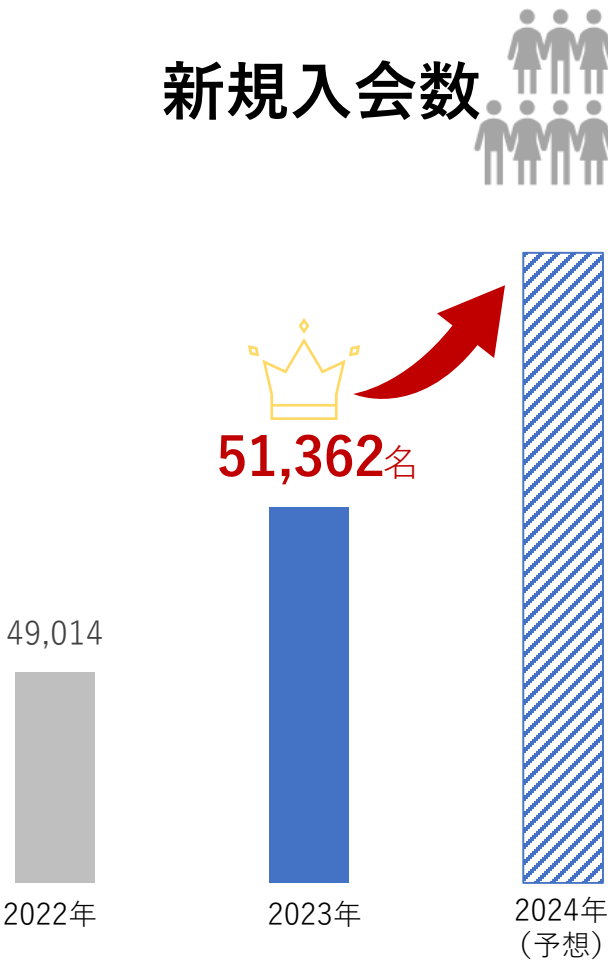
「直営店＋加盟店」による日本最大の婚活プラットフォーム運営 さらに周辺事業も成長する独自のビジネスモデル



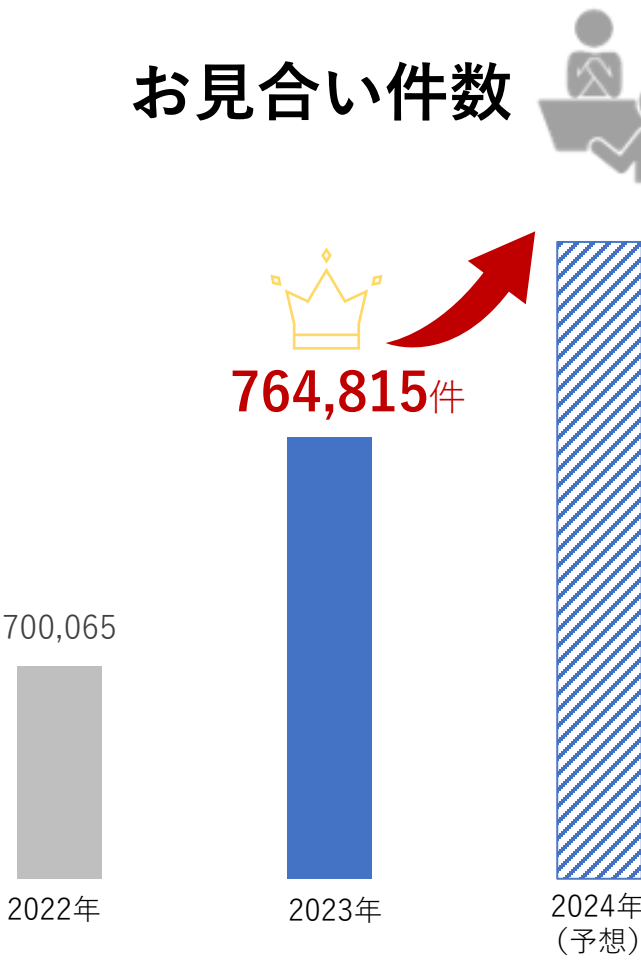
「マッチング事業」は「結婚相談所事業」のゲートウェイサービス、
「ライフデザイン事業」は増えていく成婚数を主にターゲットにしたサービス

IBJの成長ドライバーである結婚相談所事業の重要指標は
2023年すべて過去最多を更新、2024年も最多更新予想

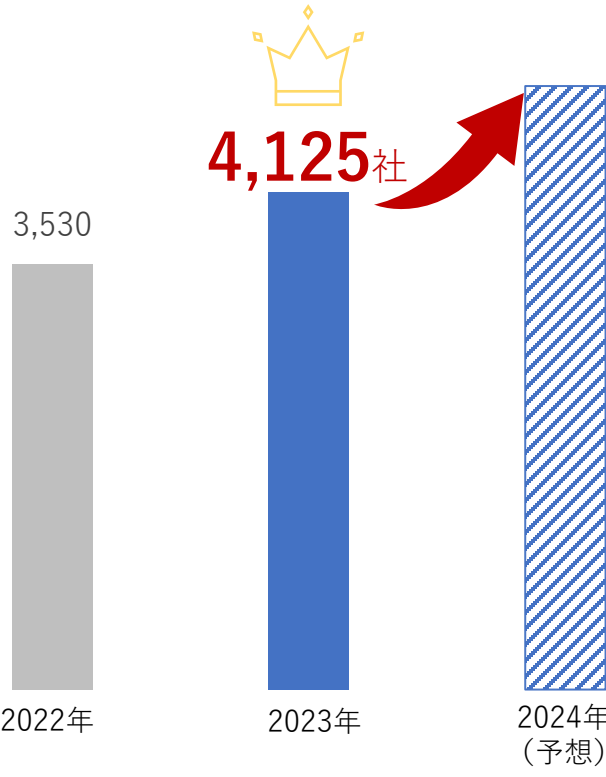
新規入会数



お見合い件数

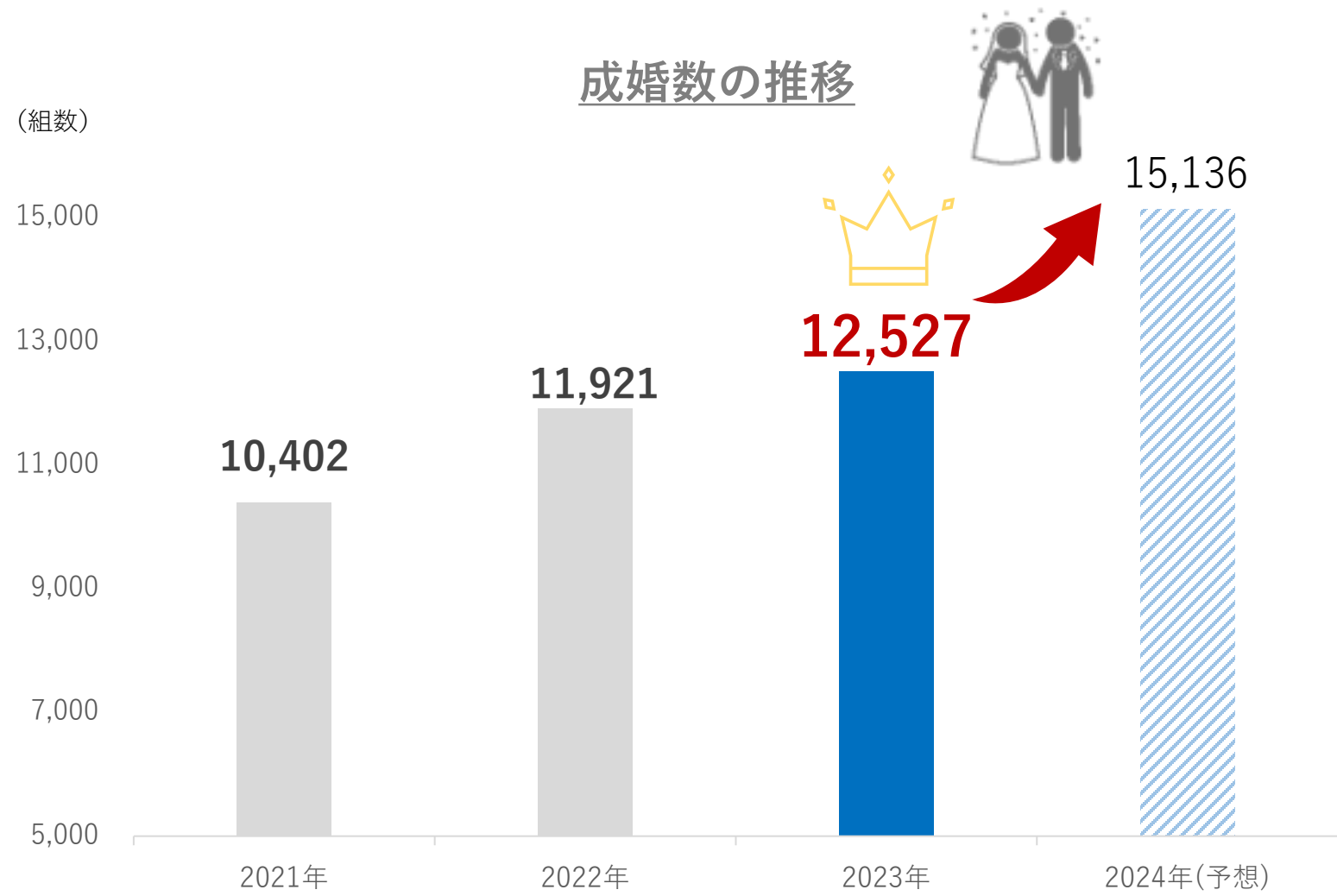


加盟店数



結婚相談所の利用者増加に伴い、**成婚数も過去最多**を更新

成婚数の推移

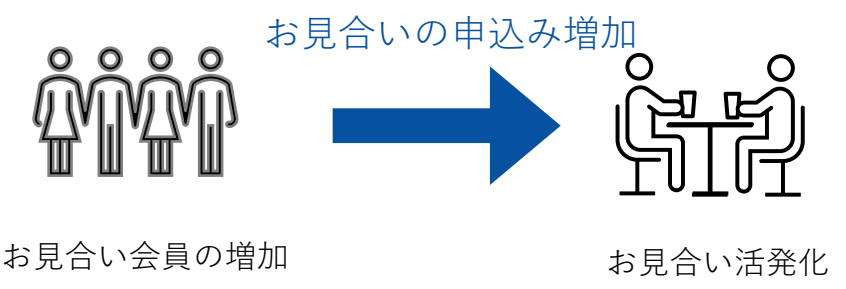


成婚数増加の要因

①新規開業の増加でお見合い会員数増加

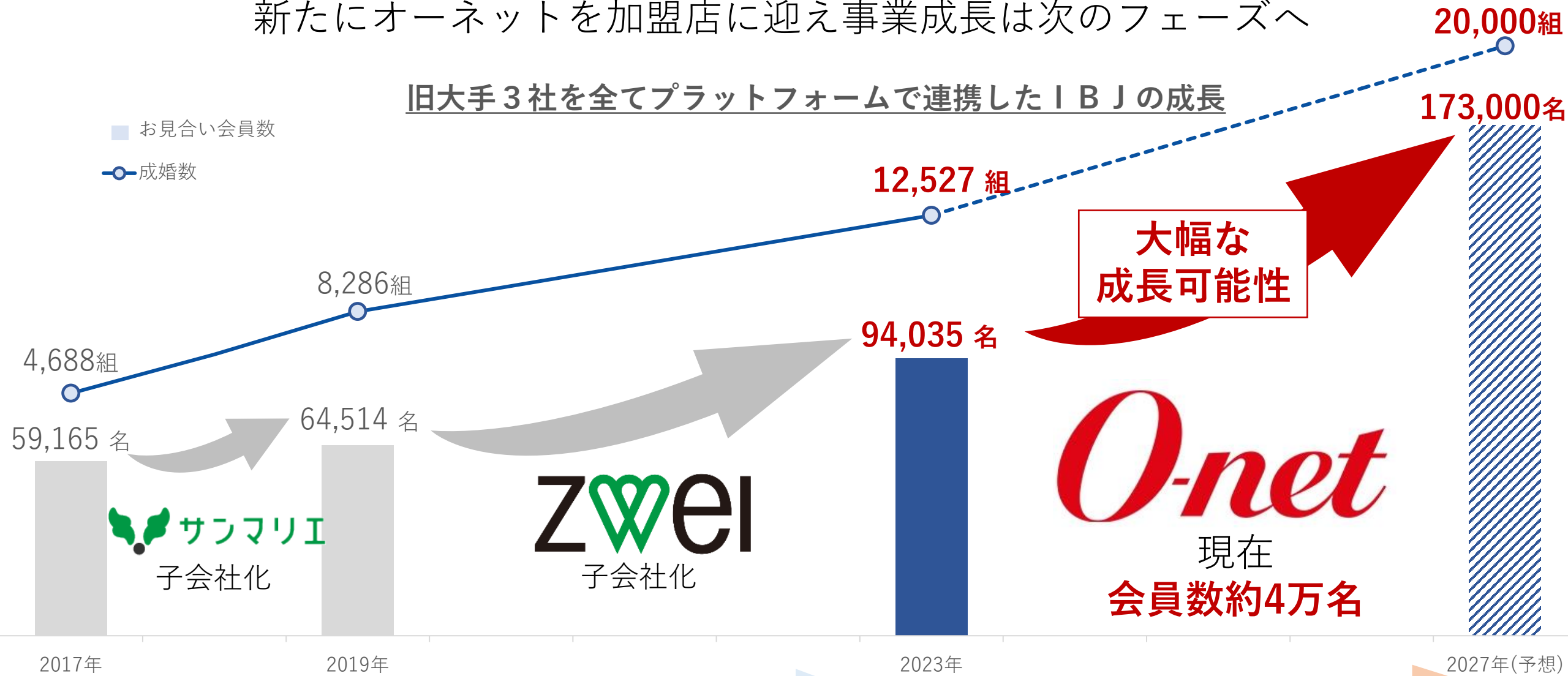


②会員増加でお見合い件数増加



2000年代まで、結婚情報サービス大手といわれたサンマリエ・ZWEIをグループ化
新たにオーネットを加盟店に迎え事業成長は次のフェーズへ

旧大手3社を全てプラットフォームで連携したIBJの成長



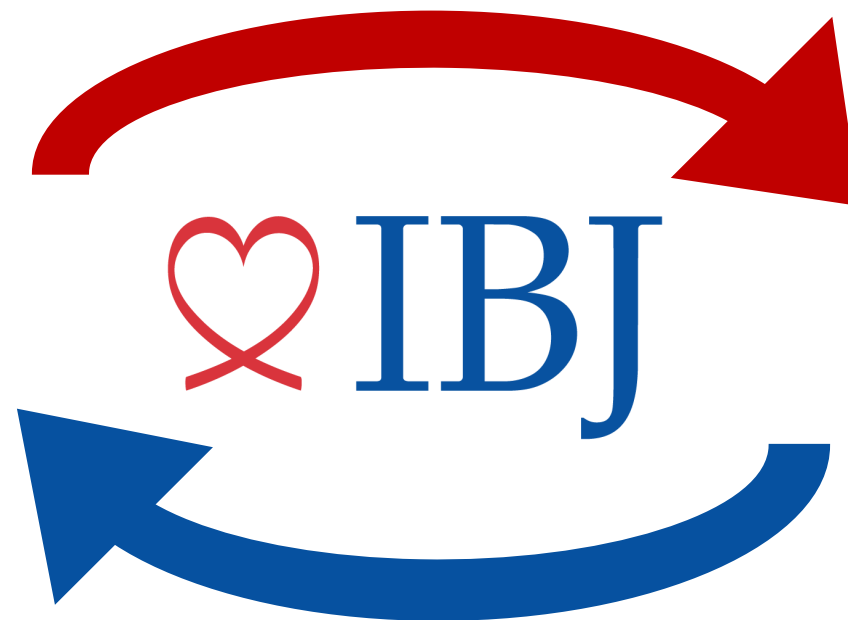
会員数+約3.5万名 成婚数+約8,000組

オーネットとの資本業務提携で大幅な成長予想

オーネット加盟によってIBJ加盟店のお見合いが促進、
加盟店の収益機会は大幅に増加し市場全体が活性化



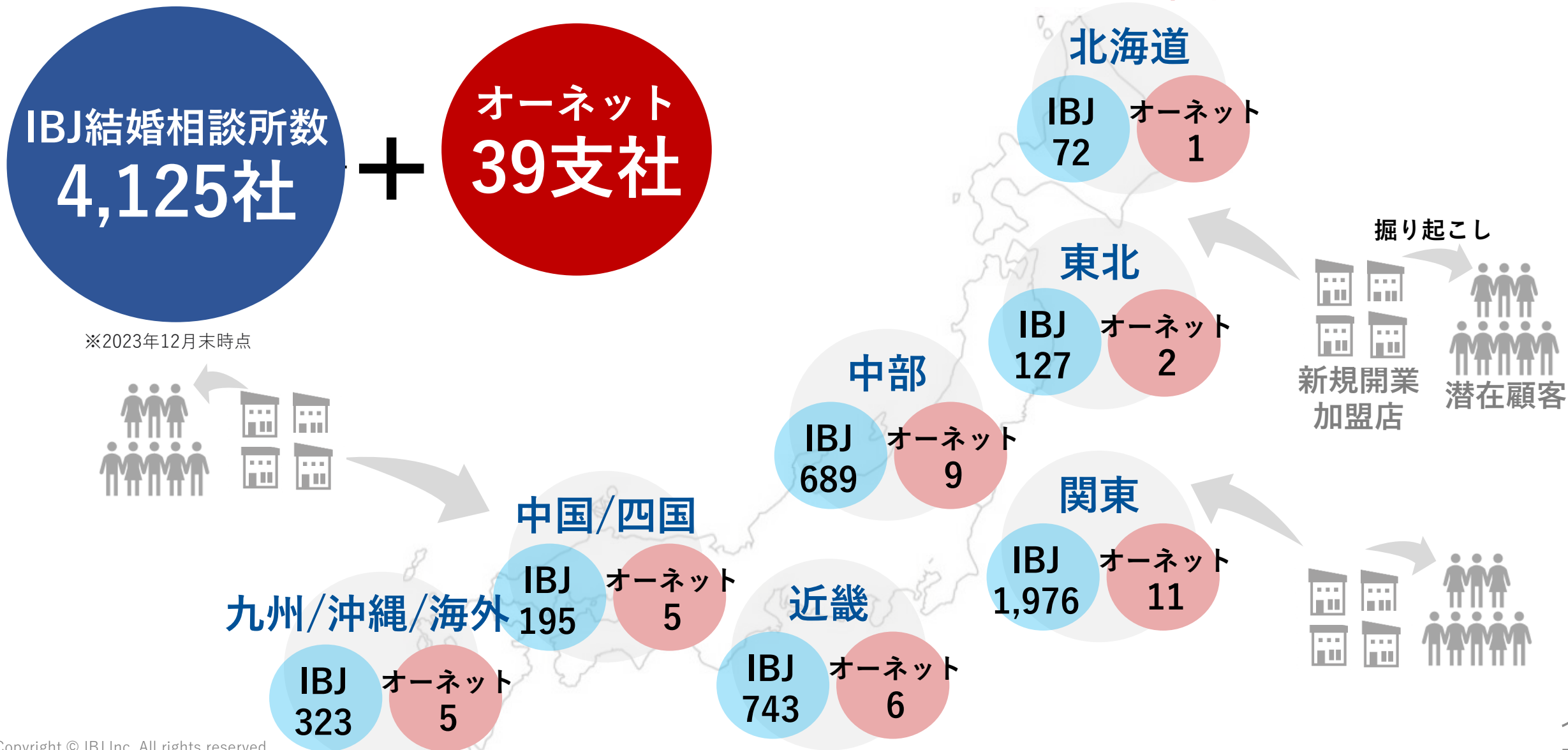
会員数増加による収益ポイントの提供



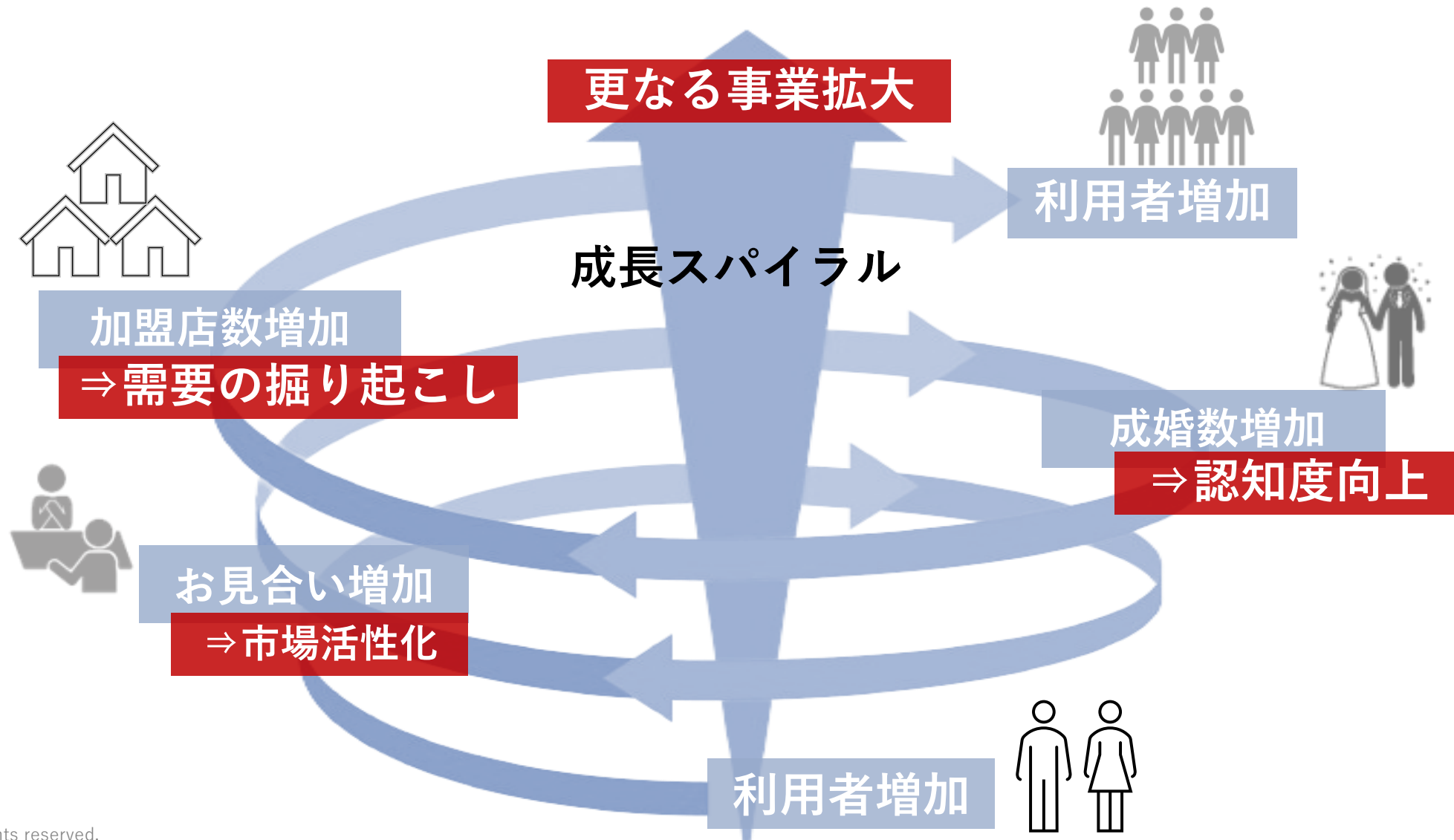
会員基盤強化と地方創生に貢献



オーネット（39支社）を呼び水に新規加盟店開拓が加速
地域婚活需要の掘り起こしにより**プラットフォーム価値向上**



相乗効果的な成長スパイラルが実現



♡ IBJ

Contents

目次

1 決算概要

2 2024年の成長戦略

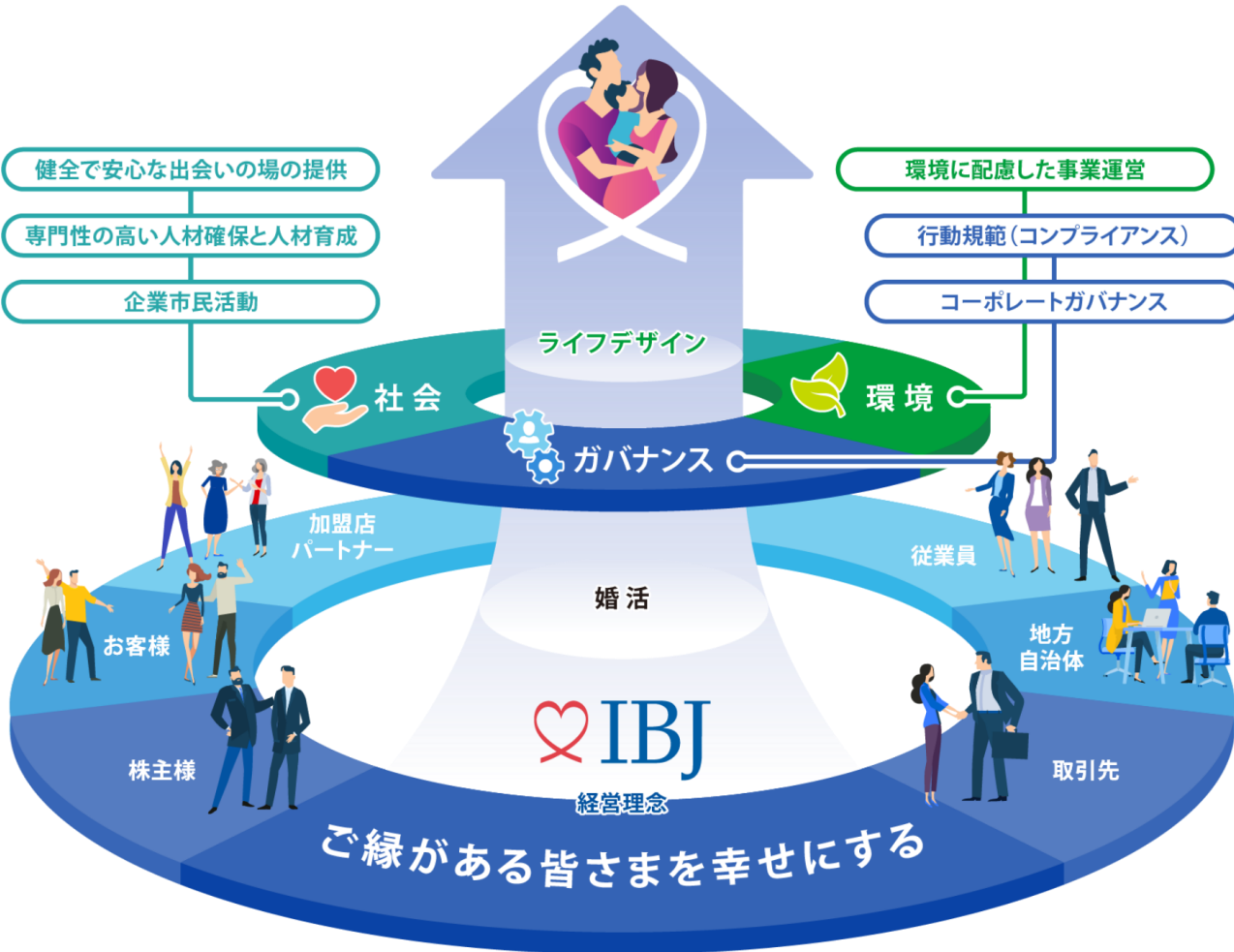
3 サステナビリティ

4 参考資料

IBJの価値創造は結婚カップル創出により未婚化・少子化問題解決に貢献し、ご縁がある皆さまを幸せにする

5つのテーマ

テーマ	コミットメント
社会	多様な価値観・結婚観を広い視野で認めていく社会づくりに貢献
経済	安全で健全な出会いの場の維持と向上で結婚市場の活性化と成長拡大を牽引
社員	誰もが自分らしく個性や強みを発揮し、個の成長が経営成果につながる組織づくり
組織	業界をリードする企業にふさわしいレジリエントな経営基盤を構築
環境	環境と調和した企業活動の推進で「未来世代の健全な地球環境」に貢献



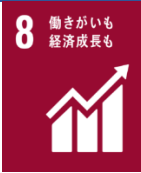
IBJサービスから結婚カップルを生み出す

社会問題	解決する事項	KPI
①高齡化問題	加盟店数増、仲人数増 (シニア層の雇用促進、孤独化対策)	加盟店数7,000社 お見合い会員数17万名
②地方問題	加盟店数増、地方会員数増 (地方創生、事業承継問題)	
③少子化対策	会員数増、成婚組数増 (未婚化対策、出生数UP)	成婚組数20,000組 (日本の年間婚姻組数の4%)

E (環境)			S(社会)			G (ガバナンス)		
マテリアリティ	ゴール	ターゲット	マテリアリティ	ゴール	ターゲット	マテリアリティ	ゴール	ターゲット
・環境に配慮した事業運営 (操業の環境効率)	7 エネルギーを効率的に そしてクリーンに	7.3	・安全な出会いの場の提供 (データセキュリティ、個人情報保護)	4 質の高い教育を みんなに	4.4	・行動規範	16 平和と公正を すべての人に	16.3
電力消費削減 (残業削減・LED照明導入)	13 気候変動に 具体的な対策を	13.1	・専門性の高い人材確保と人材育成 (ダイバーシティ&インクルージョン、育成プログラム)	8 働きがいも 経済成長も	8.1	・コーポレートガバナンス		16.5
紙使用量削減 (ペーパーレス化)			・企業市民活動 (コミュニティへの貢献) (地方企業・地方銀行、自治体との連携で婚活事業活性化)	10 人や国の不平等を なくそう	8.2	機動的かつ弾力的な経営と 経営監視機能の充実により 経営の健全性・透明性を確保		16.6
				16 平和と公正を すべての人に	8.5			16.7
					10.3			
					16.3			

働き方改革と人的資本

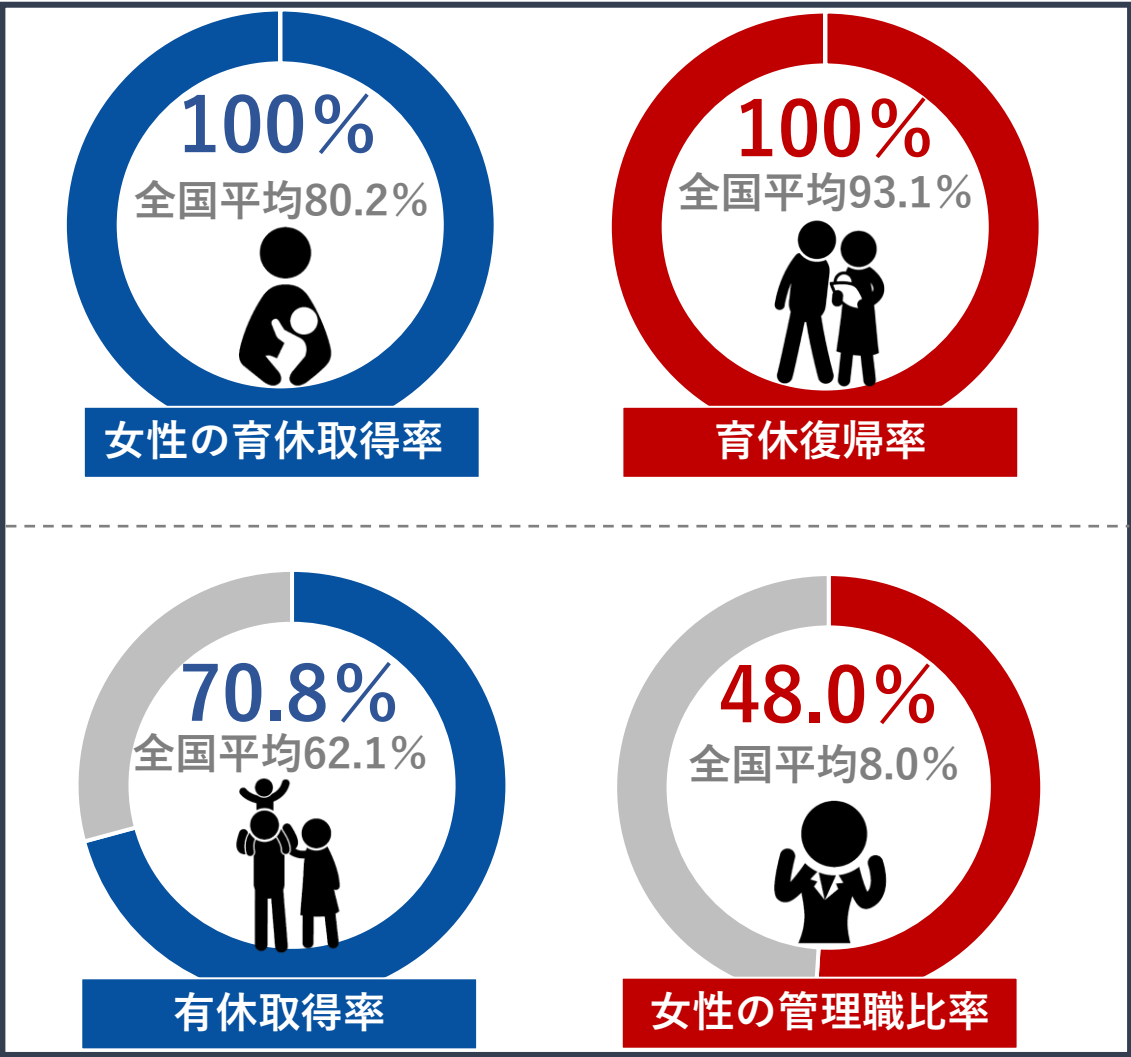
人的資本の価値最大化に向けた働き方改革を実行し、女性管理職比率は48%と全国平均比でも高スコア



従業員の仕事と育児等の両立を支援する働き方改革

働き方 サポート	・ 短時間勤務制度
	・ フレックス制度
	・ 時間休
	・ リモートワーク制度
	・ 男性の育休取得
キャリア 支援制度	・ 資格取得奨励制度
	・ 職種転換制度、社内公募制度
	・ 勤務地限定制度
	・ 再雇用(おかえり)制度
モチベーション 向上制度	・ 従業員持株会
	・ 社員表彰制度
	・ ストック・オプション(株式報酬)制度

数字で見る人的資本(2023年12末時点)



参考資料 厚生労働省
「令和4年度雇用均等基本調査」
「就労条件総合調査」

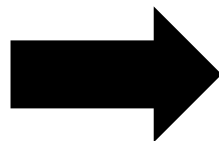


働く女性の活躍を推進し、2024年12月末までに**女性管理職比率50.0%**を目指す

女性の管理職比率

2023年12月末

現状
48.0%



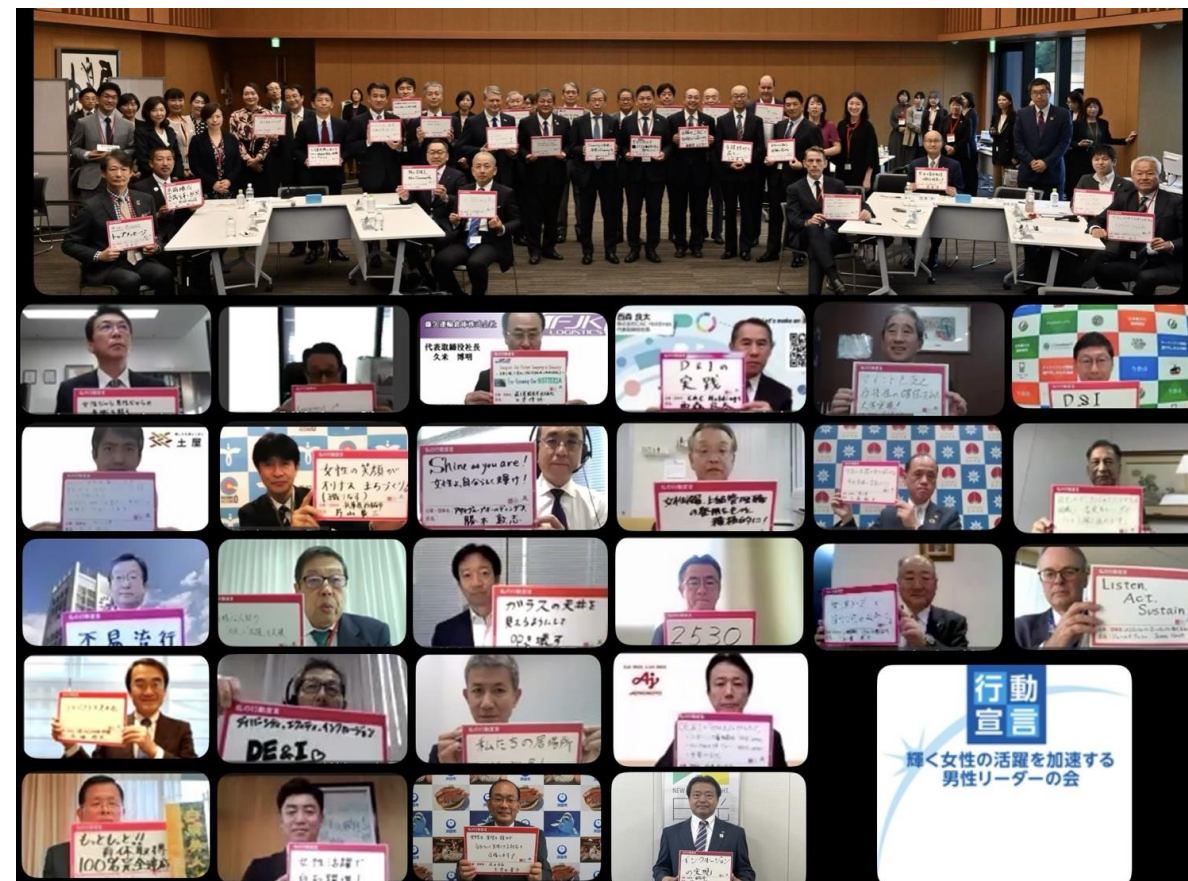
2024年12月末

目標
50.0%

行動計画

- ・社員が自分自身の能力や適材適所を見極められるよう、**職種転換（ジョブローテーション）**を継続
- ・入社5年以内の社員と5～10年以内の**課長相当職の社員を選抜**
- ・年間で**4回程度研修**を実施。必要なスキルを習得し、自身のレベルアップとしても、**昇進を目指してもらう**

「輝く女性の活躍を加速する男性リーダーの会」
行動宣言に賛同（2016年2月～現在）





IBJグループでは韓国やインド等のグローバル人材を社長自ら**現地に赴き積極採用**

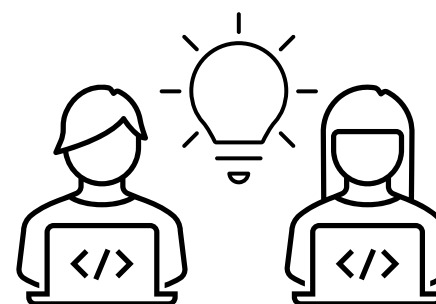


グローバル人材の採用合計人数

35名※

年平均7名

※2019年～2023年末

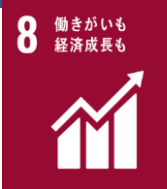


エンジニア採用



韓国語学教室講師採用

上記以外にも様々な分野でグローバル採用を継続



仕事に誇りとやりがいを持ち、イキイキと働く人材をつくる様々な研修カリキュラム

	組織強化			個の自立支援		専門スキル
	階層別研修	選抜型教育研修	昇格基盤研修	キャリア開発研修	参加必須研修	メソッド研修
役員層	階層別研修（役員・部長）	ビジネス研究会	新任部長	キャリア開発研修	・入社時研修 ・入社半年研修 ・和顔施 ・IBJマスター ・コンプライアンス ・個人情報保護研修	・メソッド（1~4） ・入社半年研修（1~4）
管理職 （支店長・部長級）			新任チーム長			
管理職 （チーム長級）	階層別研修（部長・チーム長）					
中堅層	階層別研修（リーダー・育成担当）					
新人・若手層	新人研修 ・新人社員研修 ・3ヶ月研修 ・入社半年研修 ・1年目研修					



IBJメソッドやノウハウを提供し、地方の婚活支援や地方創生に貢献

IBJグループの自治体・企業への取り組み

全国の地方銀行との提携も進む



セミナー・婚活イベント支援
過去累計400件以上

開業支援+独身者紹介

- | | | |
|---------|---------|-----------------|
| ・名古屋銀行 | ・富山銀行 | ・西武信用金庫※1 |
| ・きらやか銀行 | ・北陸銀行 | ・島根銀行 |
| ・仙台銀行 | ・佐賀銀行 | ・山梨中央銀行 |
| ・愛媛銀行 | ・三十三銀行 | ・きらぼしコンサルティング※2 |
| ・長野銀行 | ・京都銀行 | ・東和銀行 |
| ・池田泉州銀行 | ・大垣共立銀行 | ・南日本銀行←NEW |



運営会社 ※1西武コミュニティセンター
※2東京きらぼしファイナンシャルグループ

結婚相談所運営※3

- ・名古屋銀行 ・三十三銀行 ・大垣共立銀行 ・七十七銀行

※3 運営は各地方銀行のグループ企業

地域に根差した事業特性を活かし「地方創生」を目指す



事業面・資金面で佐賀県内屈指のショッピングモールへ事業参画し地方創生に貢献

モラージュ佐賀 



▲モラージュ佐賀全体写真

今後の展望

ショッピングモール内や周辺への婚活・ライフデザインサービスの出店や誘致を実施

佐賀県への婚活サポート実績

さが出会いサポートセンター × 



であいサポートセンターのスタッフ研修ノウハウを共有し地方問題の解決を目指す

地域の街づくりやグリーンボランティアへ積極的に参加

こども発達センターにてボランティア活動



子どもの教育用コミュニケーションシステムの開発に資金援助をきっかけに毎年センターの子どもたちに風船を配る活動を実施

東京都中央区「まちかどクリーンデー」に参加



「樹木・環境ネットワーク協会」が主催する本町田の養運寺裏山「ふるさとの森」の森林整備に参加

3 すべての人に健康と福祉を



11 住み続けられるまちづくりを



子ども支援専門の国際NGO法人へ寄付や
パラテコンドー競技会の大会スポンサーとして支援

10 人や国の不平等
をなくそう



子ども支援専門の国際NGO法人
「セーブ・ザ・チルドレン」に入会金の1%を寄付



Save the Children

子どもの貧困問題解決や子ども虐待の予防などのほか、
東日本大震災や熊本地震における緊急・復興支援を通して、
子どもの権利を実現する活動を行っています。

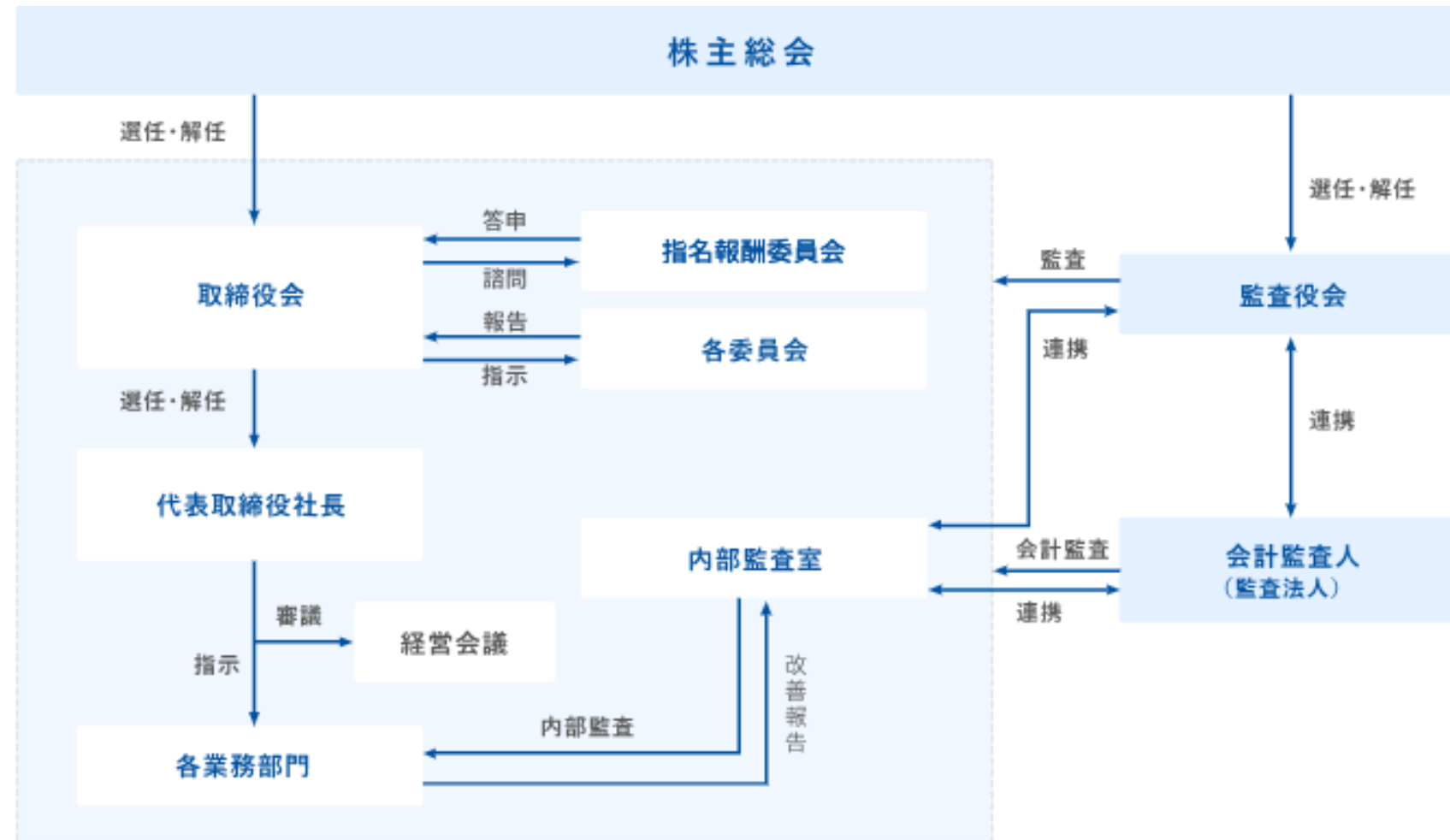
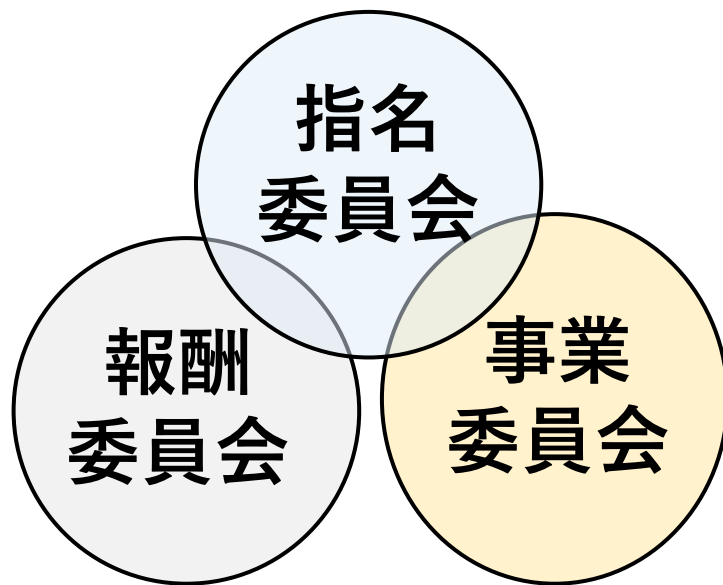
日本財団パラアリーナにてサンマリエ カップを開催



パラアスリートの困難があっても諦めない強い意志や
乗り越えようとする精神力・限界に挑む姿に感銘を受け
大会スポンサーとして協賛することで貢献

委員会制度によりコーポレート・ガバナンス体制を強化

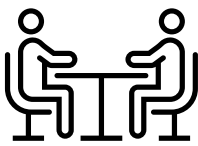
経営の監督と業務執行の分離



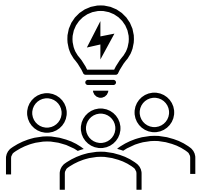
コンプライアンスを経営の基本方針とし、グループにおける遵法精神を啓蒙

項目	内容	2023年実施記録
全従業員研修（年1回）	主に個人情報保護等の情報セキュリティを中心とした研修の実施	IBJ全従業員
階層別、部門別研修（随時）	新入社員・グループ会社を含めた外国人人材など従業員の階層や各部門別の個別テーマ（基礎知識全般や関連法令、情報セキュリティ等）による研修の実施	IBJ新入社員：192名 階層別：270名
浸透度チェックを目的にテスト実施(年1回)	全従業員を対象に浸透度を図るために情報セキュリティを中心としたテストの実施	IBJ全従業員（平均94.3点）
自主点検制度（月1回）	各部門単位での情報セキュリティを中心とした自主点検の実施	IBJ全従業員

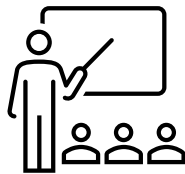
株主や投資家等のステークホルダーと経営者との建設的な対話の機会を最大化



面談件数	2022年	2023年
国内機関投資家面談数	252件	287件
海外機関投資家面談数	78件	60件
合計	330件	347件



新規投資家数	2022年	2023年
新規投資家との接触数	84名	97名



決算説明会に加え、動画配信などを行い
様々な角度からアプローチを強化

決算説明会等	2022年	2023年
決算説明会	4回	4回
個人投資家説明会	3回	1回
その他IRイベント※	9回	9回
合計	16回	14回

※スモール MTG、投資家見学ツアーなど



PR開示による情報拡充を強化

開示件数	2022年	2023年
開示件数 (適時開示・東証PR開示)	35件	55件

♡ IBJ

Contents

目次

1 決算概要

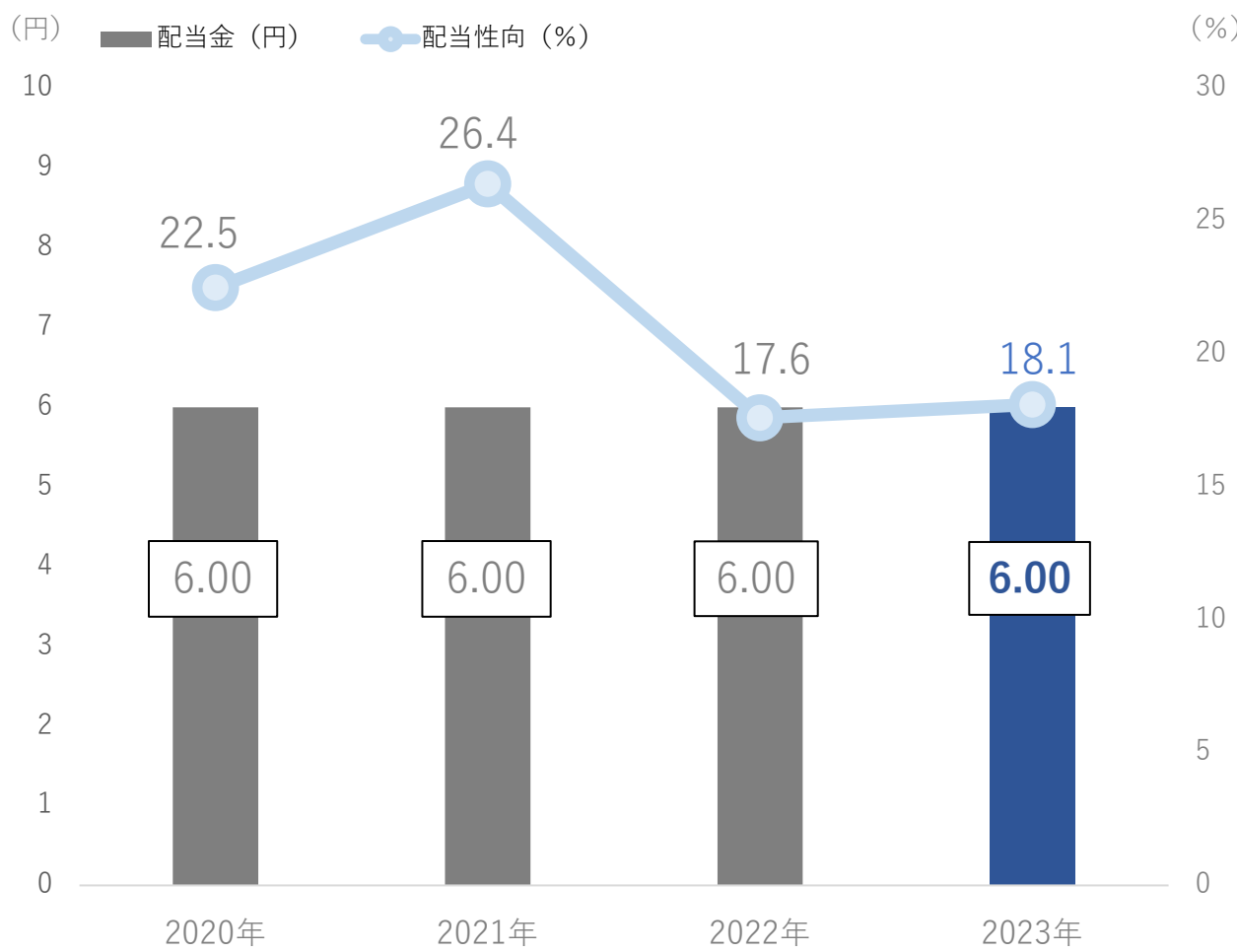
2 2024年の成長戦略

3 サステナビリティ

4 参考資料

期初予想通りの配当金と積極的な自己株式取得により安定した株主還元を実現

配当金・配当性向推移



自己株式の取得状況

(1回目) 2023年8月14日～8月30日
取得総株式数：786,900株 (対発行済み株式数の1.94%)
取得総金額：499,972,300円

(2回目) 2023年9月1日～10月17日
取得総株式数：800,000株 (対発行済み株式数の2.04%)
取得総金額：492,913,700円

(3回目) 2023年10月18日～2024年2月8日
取得総株式数：161,600株 (対発行済み株式数の0.42%)
取得総金額：101,080,400円

(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	3Q	4Q	通期		
加盟店事業	売上高	560	719	770	715	2,766	780	711	755	726	2,973	+207	+7.5%
	L開業支援事業	258	408	437	381	1,486	420	362	379	336	1,499	+13	+0.9%
	L加盟店事業	302	310	333	333	1,280	359	348	375	390	1,473	+193	+15.1%
	事業利益	323	453	484	417	1,678	454	396	496	479	1,827	+148	+8.9%
	L開業支援事業	116	233	242	197	790	218	171	217	195	802	+11	+1.5%
	L加盟店事業	206	219	241	220	887	235	225	279	284	1,024	+136	+15.4%
直営店事業	売上高	1,907	1,995	2,005	2,039	7,947	2,051	2,106	2,118	2,103	8,379	+432	+5.4%
	事業利益	463	481	491	499	1,935	435	455	486	473	1,850	△84	△4.4%
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、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	470	450	1,838	△771	△29.6%
	Lパーティー事業	262	338	333	343	1,277	270	280	274	260	1,085	△191	△15.0%
	Lアプリ事業	599	340	206	186	1,332	182	183	196	190	752	△580	△43.5%
	事業利益	49	82	66	58	256	39	63	116	115	335	+79	+31.0%
	Lパーティー事業	7	29	13	17	68	0	28	52	57	139	+71	+104.3%
	Lアプリ事業	42	52	53	40	187	38	35	64	57	196	+8	+4.4%
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	2,485	812	4,457	+3,064	+220.0%
	事業利益	47	26	69	△1	141	132	93	250	33	509	+368	+260.8%

(期別)			2022年					2023年					YoY(増減)	YoY(増減率)
			1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
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	4,050	4,125	—	+472	+12.9%
	入会数		11,649	12,878	12,580	11,907	49,014	12,225	13,087	13,496	12,554	51,362	+2,348	+4.8%
	お見合い会員数※		88,453	90,484	91,883	91,493	—	91,410	93,370	94,508	94,035	—	+2,542	+2.8%
	お見合い件数		161,978	175,361	183,764	178,962	700,065	178,172	192,070	197,754	196,819	764,815	+64,750	+9.2%
	加盟店事業	新規開業件数	260	277	286	241	1,064	268	220	239	217	944	△120	△11.3%
		入会数	7,149	7,808	7,787	7,548	30,292	7,317	7,910	8,526	8,208	31,961	+1,669	+5.5%
		お見合い会員数※	56,897	58,044	58,996	58,803	—	58,461	59,633	60,524	60,581	—	+1,778	+3.0%
		お見合い件数	102,207	110,490	112,400	109,013	434,110	108,110	118,079	120,472	122,527	469,188	+35,078	+8.1%
	直営店事業	入会数	4,500	5,070	4,793	4,359	18,722	4,908	5,177	4,970	4,346	19,401	+679	+3.6%
		お見合い会員数※	31,556	32,440	32,887	32,690	—	32,949	33,737	33,984	33,454	—	+764	+2.3%
お見合い件数		59,771	64,871	71,364	69,949	265,955	70,062	73,991	77,282	74,292	295,627	+29,672	+11.2%	

※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	2Q	3Q	4Q	累計		
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、適及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	82,760	75,946	345,767	△121,225	△26.0%
	パーティー開催本数	8,660	11,034	10,851	10,561	41,106	8,284	7,787	7,490	7,208	30,756	△10,350	△25.2%
	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	312,258	279,486	1,194,424	△216,714	△15.4%

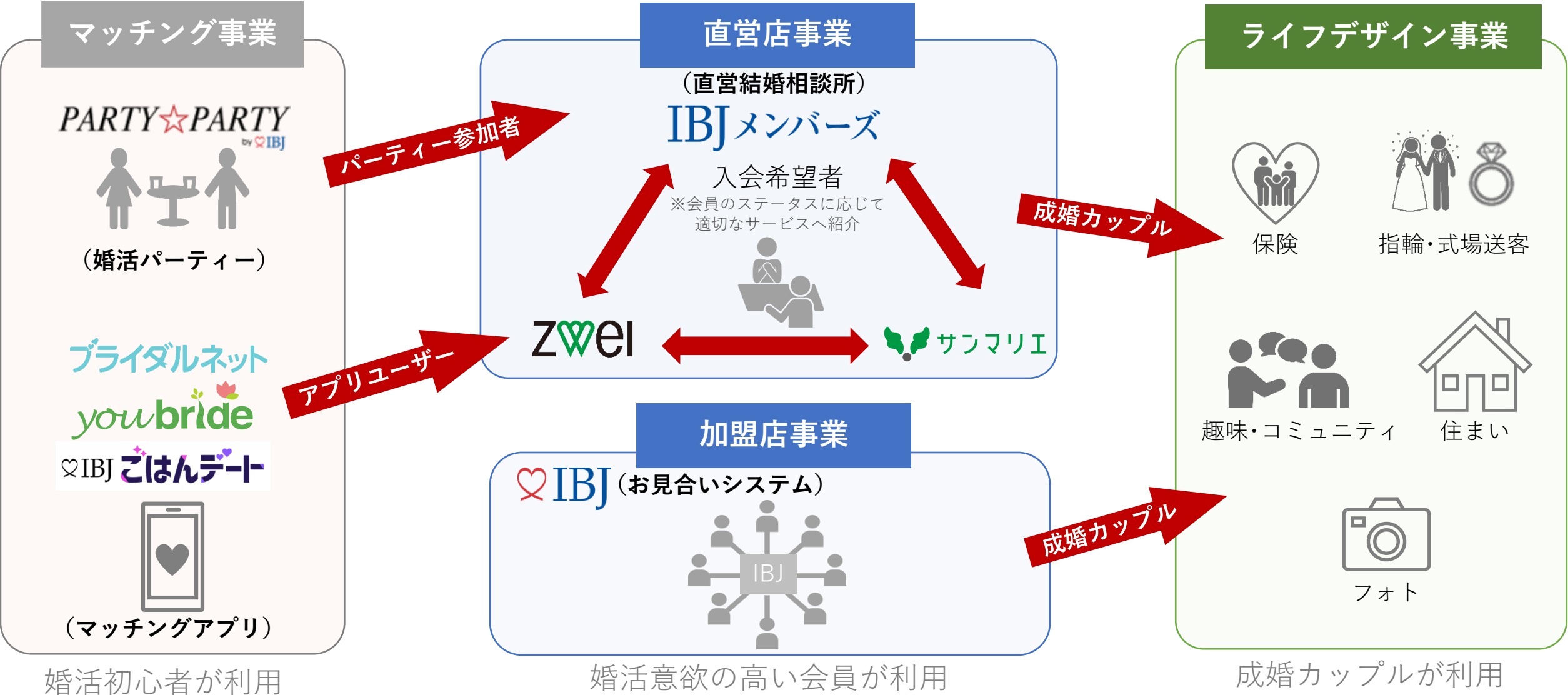
損益計算書(P/L)

(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	3Q累計	通期		
売上高	3,648	7,366	11,057	14,716	3,864	7,725	13,555	17,649	+2,932	+19.9%
売上原価	119	243	370	538	156	315	2,254	2,571	+2,032	+377.6%
売上総利益	3,528	7,123	10,687	14,178	3,707	7,409	11,301	15,078	+899	+6.3%
販売費及び一般管理費	3,104	6,191	9,117	12,185	3,173	6,445	9,560	12,847	+662	+5.4%
営業利益	424	931	1,569	1,993	534	964	1,741	2,230	+237	+11.9%
営業外収益合計	3	51	61	69	16	48	81	80	+11	+16.4%
営業外費用合計	3	4	5	11	3	8	13	19	+7	+66.3%
経常利益	424	978	1,626	2,051	547	1,004	1,809	2,292	+241	+11.8%
特別利益合計	0	7	7	7	69	317	400	400	+392	+5337.8%
特別損失合計	3	11	13	44	0	32	36	330	+286	+643.2%
税金等調整前当期純利益	421	975	1,619	2,013	615	1,289	2,172	2,361	+347	+17.3%
法人税、住民税及び事業税	105	378	540	705	148	420	680	877	+171	+24.3%
法人税等調整額	3	△99	△54	△155	83	31	57	△186	△30	-
当期純利益	312	696	1,133	1,464	383	837	1,434	1,671	+207	+14.1%
非支配株主に帰属する 当期純利益	△48	△46	△35	△29	17	31	57	41	+71	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	361	743	1,168	1,493	365	805	1,377	1,629	+135	+9.1%

(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	3Q累計	通期		
流動資産	7,598	7,315	7,477	7,420	7,471	7,722	8,109	8,091	+671	+9.0%
うち現金及び預金	4,442	3,826	3,819	3,298	3,141	3,052	3,887	3,789	+490	+14.9%
固定資産	5,947	5,930	6,390	6,400	7,803	8,417	8,364	10,029	+3,628	+56.7%
うち有形・無形資産	3,436	3,314	3,651	3,565	5,060	5,013	5,053	5,607	+2,042	+57.3%
うち投資その他の資産	2,510	2,616	2,738	2,835	2,743	3,404	3,310	4,421	+1,586	+56.0%
資産合計	13,545	13,245	13,868	13,820	15,275	16,140	16,473	18,120	+4,299	+31.1%
流動負債	4,181	3,927	4,117	3,868	4,036	4,569	5,464	7,187	+3,319	+85.8%
固定負債	2,625	2,180	2,086	1,988	3,139	3,091	2,921	2,908	+920	+46.3%
負債合計	6,806	6,107	6,203	5,856	7,175	7,661	8,386	10,096	+4,239	+72.4%
資本金・資本剰余金	1,502	1,554	1,554	1,554	1,554	1,629	1,629	1,629	+74	+4.8%
利益剰余金	5,595	5,842	6,268	6,593	6,717	7,157	7,729	7,981	+1,388	+21.1%
自己株式	△999	△901	△901	△901	△901	△749	△1,524	△1,843	△941	-
評価換算差額等	236	263	352	321	315	△58	△279	△320	△641	△199.6%
非支配株主持分	403	378	389	395	413	466	491	476	+80	+20.2%
純資産合計	6,739	7,138	7,664	7,964	8,099	8,478	8,086	8,023	+59	+0.8%
負債純資産合計	13,545	13,245	13,868	13,820	15,275	16,140	16,473	18,120	+4,299	+31.1%

見込み客の送客モデル

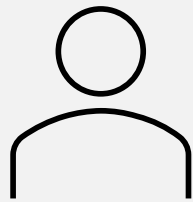
婚活から成婚後のライフデザインまで一気通貫したサービスを提供



結婚相談所事業(加盟店+直営店)のビジネスモデル

直営店事業

直営店会員



初期費用：9.4~36.4万円
月会費：1.4~1.6万円
成婚料：20万円

※一人当たりの価格

成婚サポート

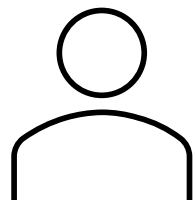


カウンセラー

【直営店事業】
IBJメンバーズ
Zwei
サマリエ

加盟店事業

IBJ加盟店会員



初期費用：10万円
月会費：1万円
成婚料：20万円

※価格設定は加盟店ごとに異なる
※一人当たりの価格

成婚サポート



仲人

IBJ加盟店

加盟金：個人160万円
法人320万円
月会費※：平均単価3万円

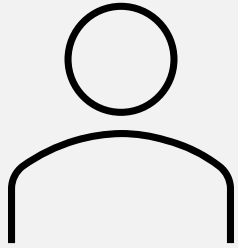
※相談所ごとの会員数に応じて異なる

システムとノウハウ

【加盟店事業】

パーティー事業

参加者



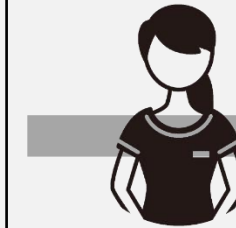
パーティー参加費(1開催)
2,000～7,500円

※一人当たりの平均価格 (PARTY☆PARTYのみ)

PARTY☆PARTY
by IBJ

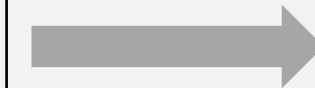
- ・店舗型パーティー
婚活パーティー専用ラウンジでの開催

- ・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

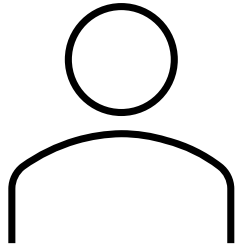


マッチング



アプリ事業

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

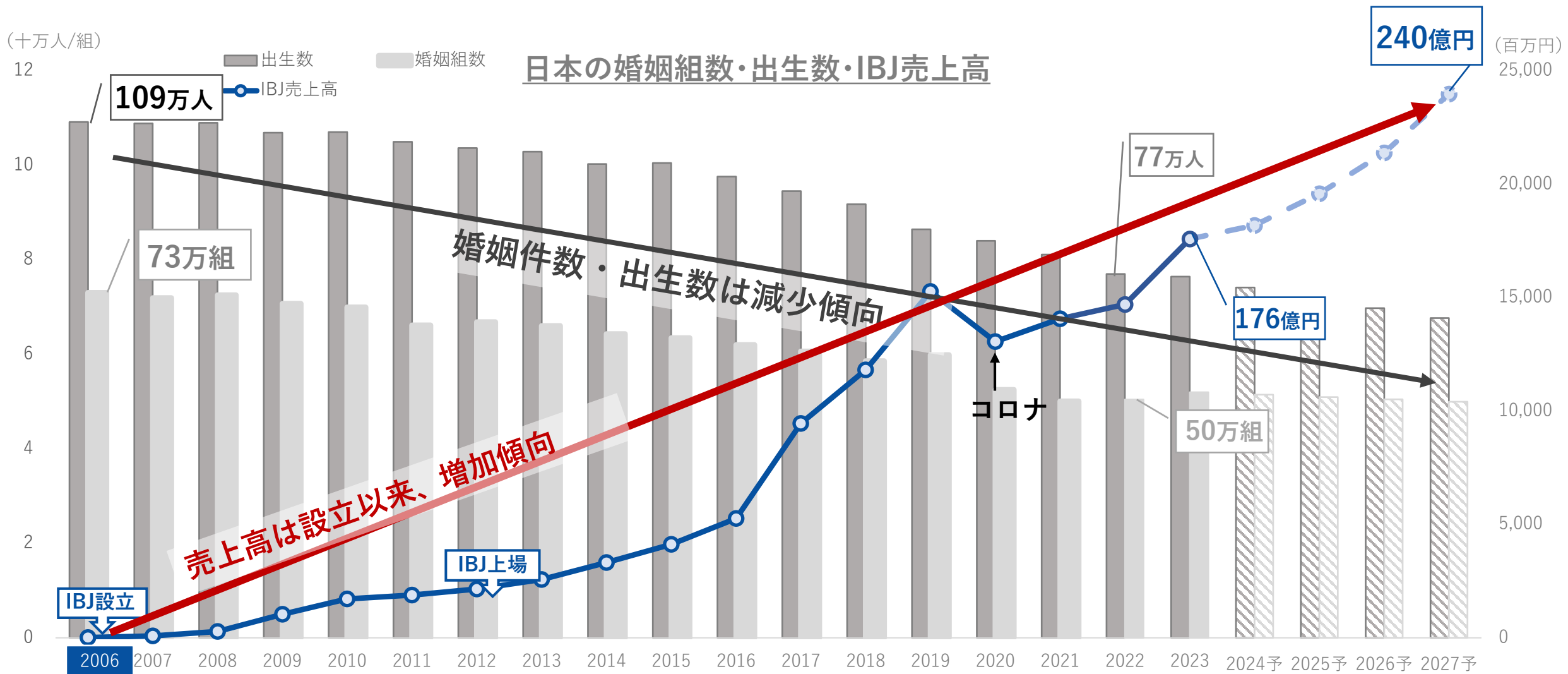


PARTY☆PARTY
by IBJ

直営相談所

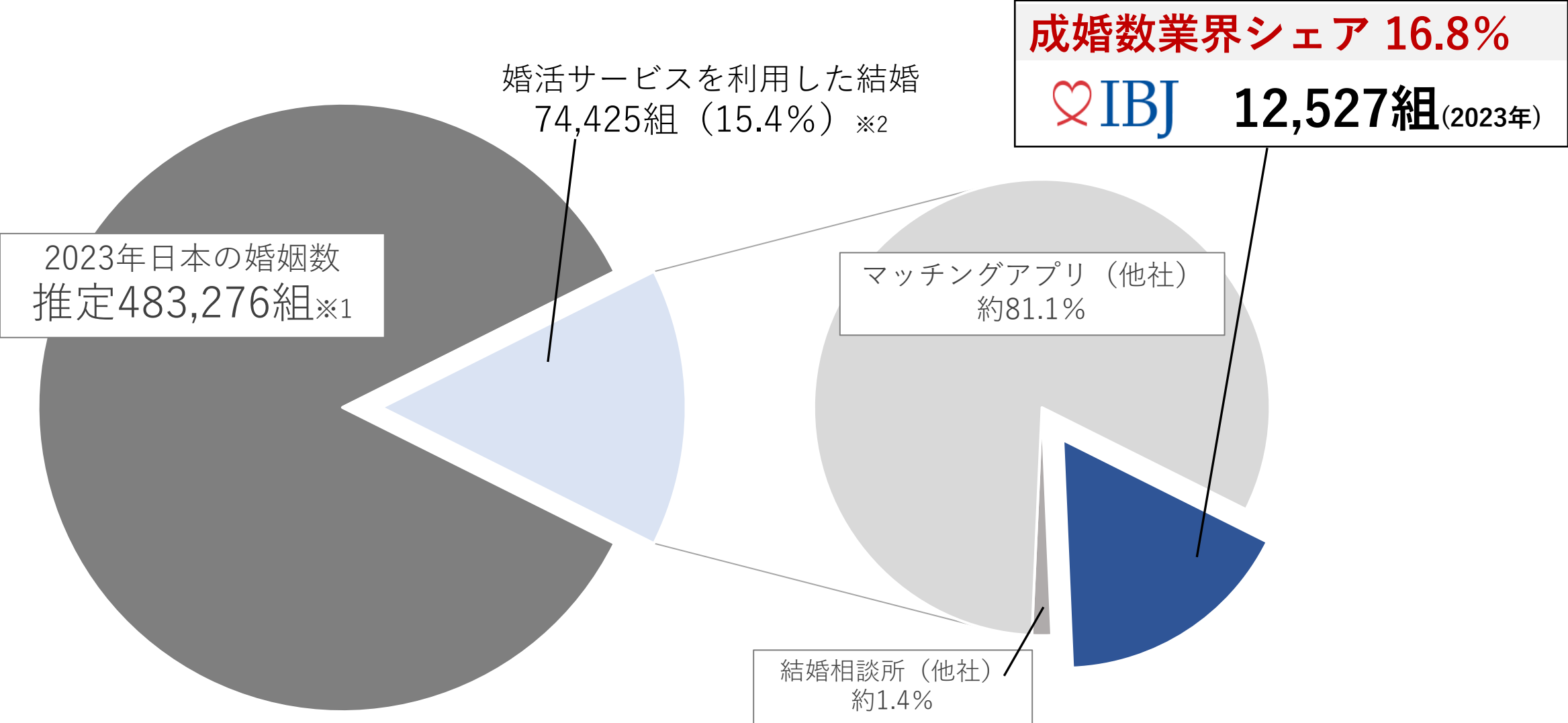
婚活意欲の高い
会員を送客

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4年(2022)人口動態統計(確定数)の概況」(1947年～2022年)を参照

婚活業界での成婚数シェアは16.8%と業界屈指のシェアを誇る



※1 2023年年間婚姻組数は厚生労働省「人口動態統計月報（概数）令和4年8月分」の2023年1月～8月婚姻組数322,184組を年間に換算して独自に算出（483,276組）
※2 婚活サービス利用割合「婚活実態調査2023(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

人気急上昇中のタレント「森香澄さん」を起用し、若年層へのアプローチを強化

「その婚活、ズルい。」をCMコンセプトに放映開始



森 香澄（もり かすみ）さんのプロフィール



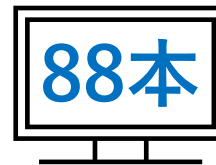
プロダクション「seju」所属。アナウンス業のみならず、お芝居や音楽活動、バラエティ出演など多岐に渡り積極的に活動中。

2023年 テレビ出演数

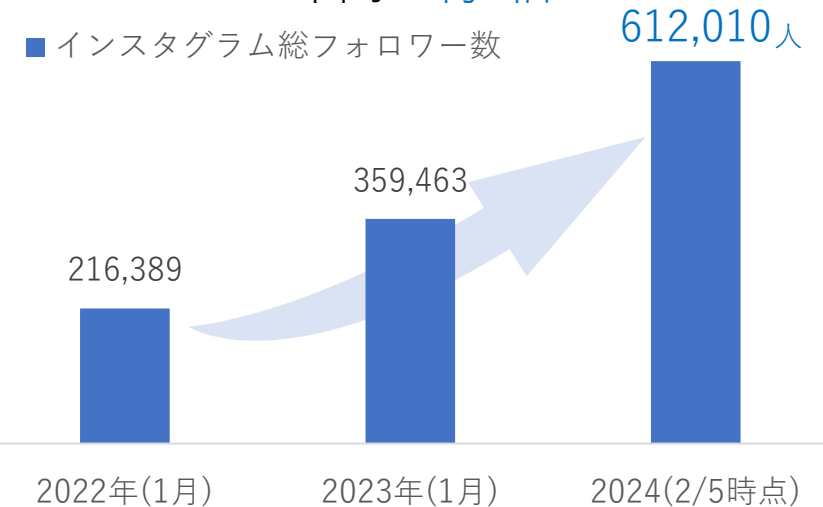
（タレント転身後～2023年12月）

〈主な出演番組〉

⇒ ドラマ「たとえあなたを忘れても」
情報番組「サンデージャポン」
バラエティ「踊る!さんま御殿!!」「東大王」…等



インスタグラムのフォロワー数は
2年間で約3倍に



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

2023

- ・ 結婚相談所数4,000社を突破
- ・ 9月のお見合い成立数が、単月最多の6万件を突破
- ・ 年間成婚組数12,527組創出（日本の婚姻組数の2.6%）
- ・ 株式会社オーネットとの資本業務提携

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 1,230名（2023年12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）



東証プライム市場(証券コード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、2024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。