



KPIと中期経営計画の 見直しについて

①【登録会員数】から【IBJ課金会員数】にKPIを変更する

- ・休会等で課金されない会員を除いた数値を開示しKPIとすることで、より実態的な単価算出を可能にするため
- ・IBJ結婚相談所の透明性と健全性を高め、他社との差別化を図るため

②【成婚数】を新たに【成婚組数】とする

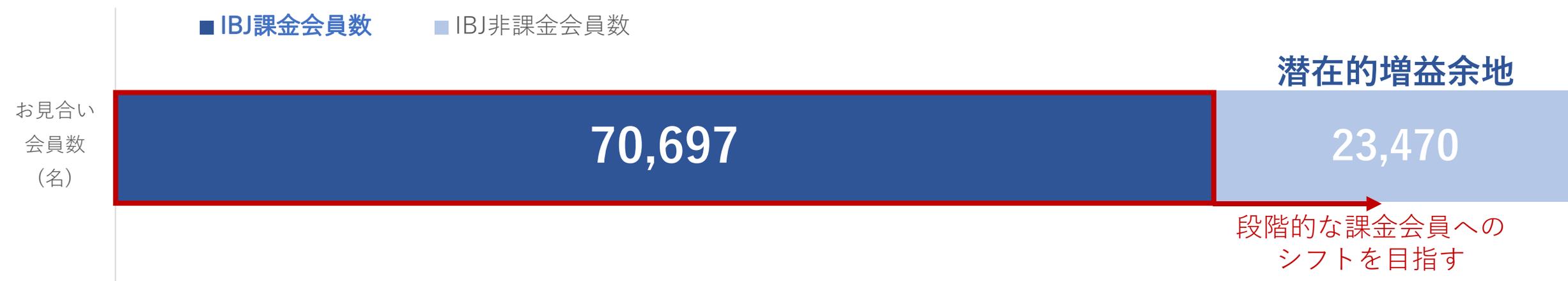
- ・アプリ・パーティー等で推計値となる数値を除外し、確度の高い数値をKPIとする
- ・結婚相談所同士で成婚退会の確認(突合せ)ができた数値を重要指標としていく

③中期経営計画(2027)の一部見直しを実施する

- ・直近の営業利益率の向上を踏まえ、**営業利益を35億円から40億円へ上方修正**
- ・重要指標の定義変更に伴い、会員数と成婚組数について見直し

収益性を可視化する為、重要指標を「登録会員数」から「IBJ課金会員数」に変更

2024年12月末時点の「登録会員数」内訳



IBJ課金会員数 (2025年より重要指標)

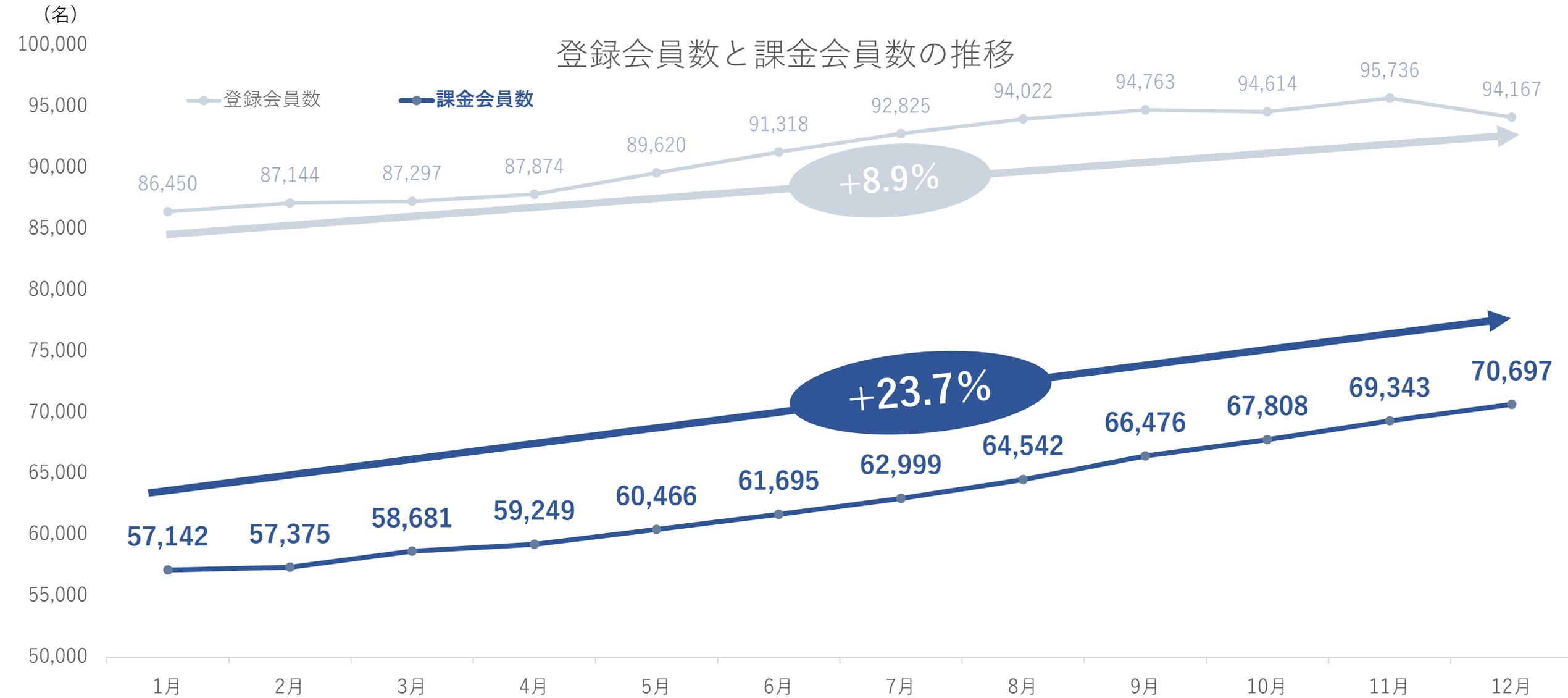
→IBJが加盟店よりシステム利用料等で課金し収益を得ている会員の数

IBJ非課金会員数

→真剣交際や休会などの理由で課金されていない会員の数

IBJ登録会員数とIBJ課金会員数の推移

年初比較で課金会員数は増加し収益性が向上

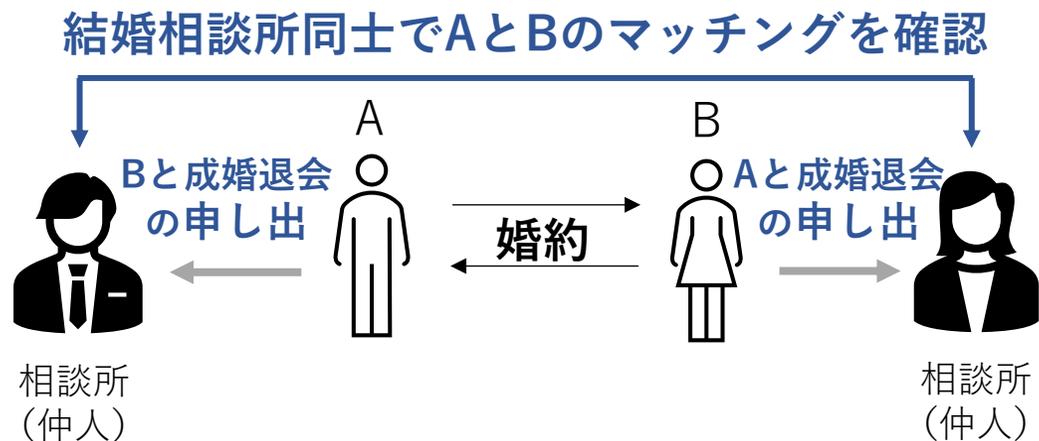


パーティー・アプリなど推計値となるものは除外し
成婚組数は結婚相談所事業における2つの定義の合算数とする

① 婚約確認ベース

相談所が婚約・プロポーズ成功までサポートし、
双方の相談所で確認ができている成婚組数

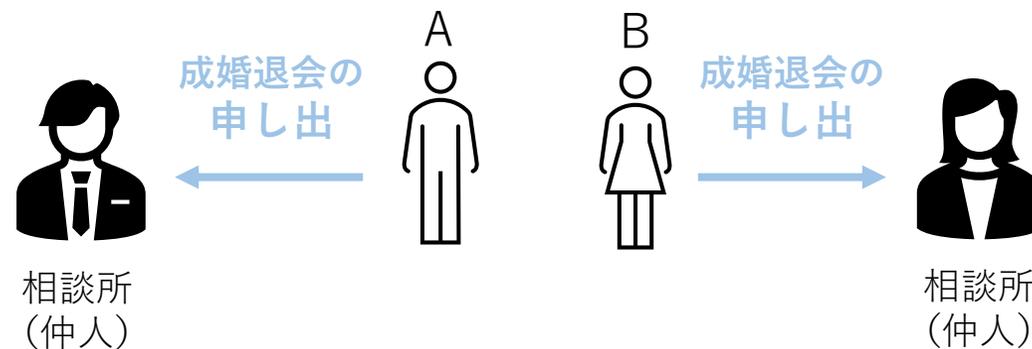
婚約確認ベースのイメージ



② 婚約申し出ベース

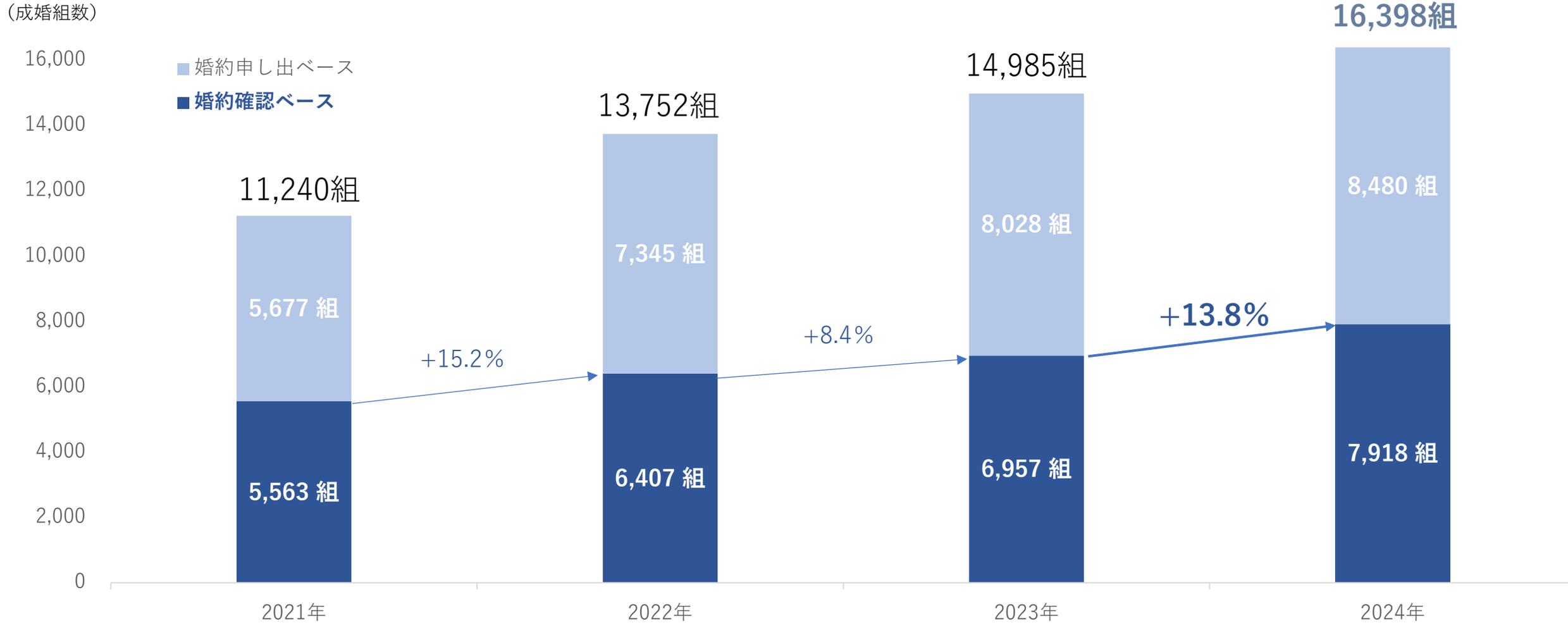
相談所が婚約・プロポーズを確認していない、
会員の申し出による婚約を前提に退会した成婚組数

婚約申し出ベースのイメージ



IBJ結婚相談所事業で創出した成婚組数は年々増加

IBJ結婚相談所事業における成婚組数の推移



※婚約確認ベースはIBJプラットフォーム内での成婚(7,687組)と、サンマリエ独自会員同士の成婚(231組)の合算。

※婚約申し出ベースはIBJプラットフォーム利用会員の他サービスや友人紹介での成婚(6,959組)と、ZWEI独自会員同士の成婚および他サービスや友人紹介での成婚(1,501組)の合算。

※2021～2023年の成婚組数は新定義に合わせて遡及して算出。

2027年に向けた中期経営計画の一部見直し

直近の利益率向上に伴い、**営業利益の目標を上方修正**
「お見合い会員数」をより収益に直結する「**IBJ課金会員数**」に変更

	2027年(見直し前)	2027年(見直し後)	見直し内容
売上高	240億円	240億円	変更なし
営業利益	35億円	40億円	目標営業利益を5億円上方修正
成婚組数	20,000組	20,000組 (うち確認ベース10,000組)	計上・算出方法の見直し
結婚相談所数	7,000社	7,000社	名称変更
IBJ課金会員数	-	140,000名	新たな重要指標として設定
マッチング会員数	250,000名	-	中期経営計画の重要指標から除外する

当初よりもストレッチな目標値となるも、着実な進捗状況

	2024年実績	2027年(見直し後)	進捗率
売上高	177億円	240億円	73.8%
営業利益	25億円	40億円	62.5%
成婚組数	16,379組 (うち確認ベース7,918組)	20,000組 (うち確認ベース10,000組)	81.9% (79.2%)
結婚相談所数	4,502社	7,000社	64.3%
IBJ課金会員数	70,697名	140,000名	50.5%