



2025年12月通期

決算説明資料

株式会社IBJ
(東証プライム 6071)

2025年12月期 決算ハイライト



売上高

201億円 YoY+13.7%



営業利益

36億円 YoY+39.9%

結婚相談所数

4,766社 YoY+5.9%

IBJ登録会員数

104,859名 YoY+11.4%

成婚組数

20,970組 YoY+27.9%

2025年12月期 エグゼクティブ・サマリー

4Qの振返り

- 登録会員数増に伴い、成婚組数は12月単月で初の2,000組を突破
成婚組数：**2,165組 (YoY+23.4%)**
- 加盟店事業の業績伸長、ZWEIの入会数急伸
連結売上高：**5,226百万円 (YoY+12.4%)**
- 一部人員の増員、販促活動の強化などへの費用投下を実施したものの、
連結営業利益：**628百万円 (YoY+6.6%)** での好着地

通期の振返り

- ZWEI業績牽引、M&A奏功、加盟店事業の月会費単価の適正化による増益
連結売上高：**20,172百万円 (YoY+13.7%) 過去最高値を更新**
- 全社的な広告運用のインハウス化による広告宣伝費の削減を実現、
連結営業利益：**3,608百万円 (YoY+39.9%)**、**過去最高値を更新**
- 主要KPI過去最高値をマーク：結婚相談所数、IBJ登録会員数、成婚組数
成婚組数：**20,970組 (YoY+27.9%) 初の20,000組を突破**

エグゼクティブ・サマリー

今後の展望

- ・ 2027年の成婚組数目標を20,000組から30,000組へ大きく上方修正、ライフデザイン領域へのクロスセルを強化
- ・ 高いシナジーが見込める企業とのM&Aと並行して、FCのノウハウを生かしながら、再現性のある成長モデルを創出していく

CONTENTS

① 決算概要(P.6)

② 成長戦略(P.15)

③ セグメント別成長戦略(P.30)

④ 中期経営計画の修正について(P.43)

⑤ セグメント別サマリー(P.45)

⑥ 参考資料(P.51)

1

決算概要

通期で営業利益はYoY+39.9%と大幅な利益成長

(百万円)	2024年4Q(累計)	2025年4Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
売上高	17,739	20,172	2,433	13.7%
営業利益	2,579	3,608	1,029	39.9%
経常利益	2,561	3,471	909	35.5%
親会社株主に帰属する 純利益	1,523	2,077	553	36.3%

2025年12月期 通期セグメント別業績概況(直近3年)

売上高 (百万円)	2023年4Q(累計)	2024年4Q(累計)	2025年4Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	2,973	3,365	3,820	+455	+13.5%
直営店事業	8,379	8,999	9,444	+445	+4.9%
マッチング事業	1,838	1,634	1,560	△74	△4.5%
ライフデザイン事業	2,529	1,037	2,054	+1,017	+98.1%
K Village事業	1,928	2,703	3,292	+589	+21.8%
事業利益 (百万円)	2023年4Q(累計)	2024年4Q(累計)	2025年4Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	1,827	2,227	2,616	+388	+17.5%
直営店事業	1,850	2,062	2,262	+200	+9.7%
マッチング事業	335	224	327	+102	+45.8%
ライフデザイン事業	274	283	730	+447	+157.5%
K Village事業	235	338	461	+123	+36.5%

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値です

社会課題解決と高収益性の両立

加盟店数の増加と加盟店成長の好循環により
成婚組数が大幅に増加

日本全体の婚姻数におけるIBJシェア
4.3%

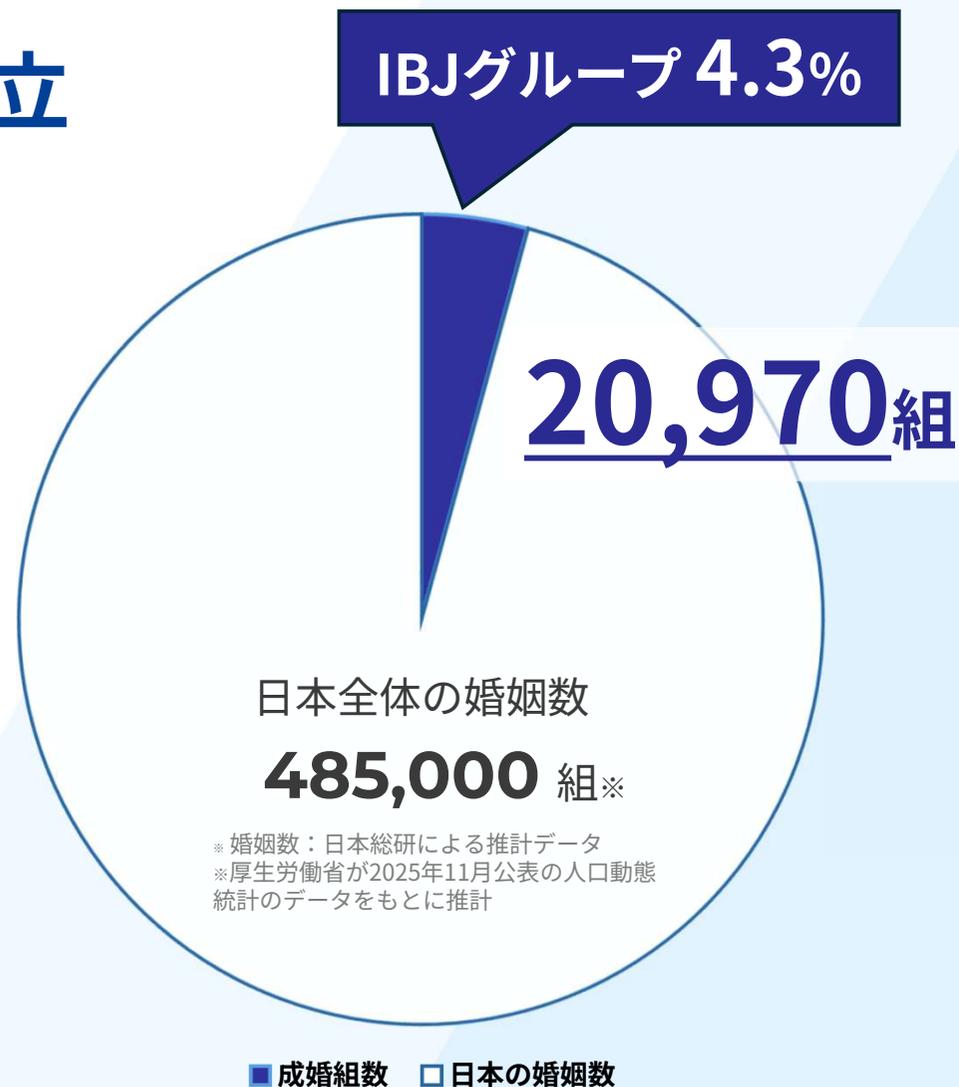
日本の婚姻数48.5万組に対し、
IBJグループが**20,970組**を創出

中期経営計画の前倒し達成

2027年目標「2万組」を2年前倒しで実現

高い事業収益性

加盟店事業利益率 **68.5%** (2025年通期)



成婚組数の増加と営業利益について

成婚組数の増加トレンドに合わせ、
営業利益も着実に右肩上がり推移

「成婚」が起点となり、
ライフデザイン事業へのクロスセルが加速

クロスセル率 2025年12月末

17.3% (ウエディング・保険成約数 ÷ 成婚組数) ※

増加率(YoY)	2023	2024	2025
↳ 営業利益	+11.9%	+15.6%	+39.9%
↳ 成婚組数	+9.0%	+9.4%	+27.9%
営業利益率	12.6%	14.5%	17.9%

成婚組数と営業利益



※成婚組数とは、グループ内システムで双方の相談所で成婚確認済みのものに対して、結婚を前提に退会を申し出たものを加算した値

広告運用のインハウス化による収益構造の最適化

- ・インハウス化とグループ一元管理による投資効率の最大化
- ・グループ横断のCPO管理徹底による効率の最大化

◆IBJグループ 営業利益率

2024年度

マーケティング部発足

14.5%



2025年度

大幅な利益率向上を実現

17.9%

『利益の出るマーケティング』の徹底追求

2026年12月期 業績予想

2025年 M&Aによる業績寄与

・ GROWBING

期中連結で売上4.3億円
営業利益1.1億円を創出

・ デコルテ・ホールディングス

TOB実施により
12月に連結子会社化(50.1%)
2026年より業績へ寄与する見込

2026年12月期 連結業績予想

	2025年	
売上高	201億円	→ 288 億円 (YoY +42.8%)
営業利益	36億円	→ 40 億円 (YoY +12.2%)

内訳参考値

IBJグループ (デコルテを除く)
売上 222億円 (YoY+10.5%)
営業利益 40億円 (YoY+11.1%)

デコルテHD寄与額 売上 +65億円 / 営利 +0.37億円

2026年12月期 通期業績予想

(百万円)	2025年通期(実績)	2026年通期(予想)	増減額	増減率
売上高	20,172	28,803	+8,630	+42.8%
営業利益	3,608	4,048	+440	+12.2%
経常利益	3,471	3,922	+450	+13.0%
親会社株主に帰属する 純利益	2,077	2,335	+258	+12.4%

2026年12月期 セグメント別売上高予想

※内部取引消去済
 ※P12、P13の予想売上高との差額は機能部門の売上高

(百万円)	2025年通期売上高	2026年予想売上高	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	3,820	4,316	+495	+13.0%
直営店事業	9,444	10,110	+665	+7.0%
マッチング事業	1,560	1,763	+203	+13.0%
ライフデザイン事業 ^(※)	2,054	1,395	△659	△32.1%
KV事業	3,292	3,709	+416	+12.7%
ウエディング&フォト事業 ^(※)	-	7,379	-	-

(※) 2026年度よりライフデザイン事業から、ウエディング事業、セルフフィットを切り出し、デコルテ社と合算、「ウエディング&フォト事業」とするためライフデザイン事業では売上高減額

成長戦略の3つの柱

官民連携 の本格化

岡山県・山梨県との取組

こども家庭庁案件参画の
増加

自治体向けマッチングア
プリの開発

P17~P22

M & A

M & A実績の振返り

IBJの二つの強みを活
かしたM & A

P23~P24

新たな FC事業の確立

IBJのFCノウハウと実績

今後の展開目標

P25~P29

官民連携の本格化

これまでの日本全国での婚活支援実績

130 件超

≡ 2025年度の実績

◆ 千葉県

ライフデザイン
支援コンシェルジュ事業

◆ 富山県

若手社会人向け
ライフデザインセミナー

◆ 山梨県

やまなし縁結び
応援ネットワーク事業

◆ 石川県

ライフデザイン支援セミナー

◆ 福島県

ライフデザイン動画制作

◆ 岐阜県

婚活ブック制作

◆ 長野県 須坂市

ライフデザインセミナー動画制作

◆ 静岡県 浜松市

ライフデザインセミナー

◆ 埼玉県 皆野町

アンケート実施・町民会議参加

岡山県との取組：官民連携の深化

事業連携協定締結

「晴れ恋♡晴れ婚プロジェクト」

目的

県内若者の恋愛・結婚意識の醸成
IBJの知見・ノウハウを提供し、前向きな意識形成を図る



岡山県の協定式の写真 伊原木知事（写真中央）

背景と展望

こども家庭庁：地域少子化対策重点推進交付金

-  令和7年度 交付金に追加
「結婚事業者向けの官民連携型結婚支援」
↓
-  行政・民間連携の重要性が高まる
IBJの役割・期待値の拡大

今後の展望

「官民連携」を軸に、
地域課題の解決と事業成長の両立を目指す

山梨県との連携：IBJ地域創生モデル

「足元の結婚支援」×「10年先を見据えた結婚支援」のハイブリッドで推進
教科書にはない“生きる力”を学ぶ機会を提供し、アンコンシャス・バイアスを解消

足元の婚活支援

- ✓ 結婚の気運醸成 (ライフデザインセミナー)
- ✓ 結婚サポーター向け研修の実施
- ✓ 結婚相談所費用の助成



共同記者会見 長崎知事 (写真左)

10年先を見据えた支援

- ✓ 中高生・若手社員向けライフデザイン教育
- ✓ アンコンシャス・バイアスの解消
- ✓ 主体的に将来設計する力を育む

ライフステージの変容



就職



結婚



出産・子育て



資産形成

山梨県での取組をモデルケースとして「地域創生」を推し進める

ライフデザインを通して社会課題解決に挑む

こども家庭庁の案件へも参画

民間事業者としての実行力を提供し「ライフデザイン」を通して社会課題解決に挑む

2025年度 実証事業の紹介

- 都市部の大学生に向けた
体験型のライフデザイン実証事業



- 将来プランを考える若者向けの
ワークショップ実証事業



～官民連携の本格化～

自治体向けマッチングアプリ「youbride+」

26年間の運営実績を持つ「youbride」を地方自治体向けにアップデート
地域課題の解決に向けて導入を目指す



高い安全性

独身証明対応
24時間有人監視



確かな実績

26年の運営ノウハウ
成婚実績多数



移住促進

全国の移住希望者と
マッチング可能

プロフィール編集

写真編集

性格について 社会的

性格についてひとこと 未設定

基本情報

ニックネーム Test

年齢 34歳

居住地 神奈川県

出身地 未選択

生年月日 1990年05月14日

身長 160cm

体型 未設定

学歴 未設定

学校名 未設定

雰囲気 未設定

学校名 未設定

雰囲気 未設定

血液型 未選択

お相手の希望

年齢の希望 36歳～51歳

体型の希望 未設定

身長の希望 未選択～未選択

年収の希望 未選択

最終学歴の希望 未設定

たばこの希望 未設定

アルコールの希望 未設定

結婚歴の希望 未選択

youbride+

地域創生とともに成長するIBJ

全国約4,700社の加盟店が主体となり、地方自治体へアプローチ
「地域の発展」が「加盟店の発展」となり、
IBJの収益還元へ繋がる好循環を創出



M&A戦略：成功事例と実績

これまでに複数のM&Aを成功させ、赤字からの回復と継続した成長を実現

会社名	連結時期	成果
サンマリエ	2019年1月	IBJプラットフォーム活用・成婚主義の徹底により連結後1年で黒字化 連結から5年で売上高1.8倍へ
K Village	2019年1月	FC展開も奏功し、 連結から5年で売上高4.3倍へ
ZWEI	2020年5月	IBJプラットフォーム活用・成婚主義の徹底により連結後1年で黒字化 連結から4年で売上高2.9倍へ
セルフフィット	2023年3月	会員送客の実施により、連結後1年で黒字化 連結から1年で売上高1.3倍へ
GROWBING	2025年3月	事業成長に向けた各種施策を実施 FC展開に注力し、さらなる拡大を目指す
デコルテHD	2025年12月	ライフデザイン事業全体のさらなる成長を目指し連結 IBJとのシナジー創出を狙う

今後のM&A戦略：IBJ独自の2つの基盤

蓄積したノウハウをもとに、年1～2件の積極的なM&Aを実施
業界・分野を問わず、以下の「2つの独自基盤」を活用できる案件を検討



IBJ会員基盤

104,859名

IBJ登録会員

消費意欲旺盛で、人生を前向きに
していこうとする意識が高い層



IBJ加盟店基盤

4,766社

全国の加盟店オーナー
FCオーナーの集合体であり、
起業家マインド旺盛な基盤

新たなFC事業の確立

IBJが培ってきた「FC創出力」と「スケーリングノウハウ」を活かし、新たなFC事業の柱の確立を目指す

IBJがもつ独自のFCノウハウ

結婚相談所事業

加盟金
200万円～

加盟店数
4,766社

小規模・多数開業
長期にわたり継続するモデル

ナユタス

(ボイトレ・ダンススクール事業)

加盟金
300万円

校舎数
98校

高い成功確率
現時点で赤字撤退ゼロ

眉毛の王様

(メンズ眉毛サロン)

加盟金
300万円

目標
100店舗 (直営含む)

2027年までの目標
FC展開を加速

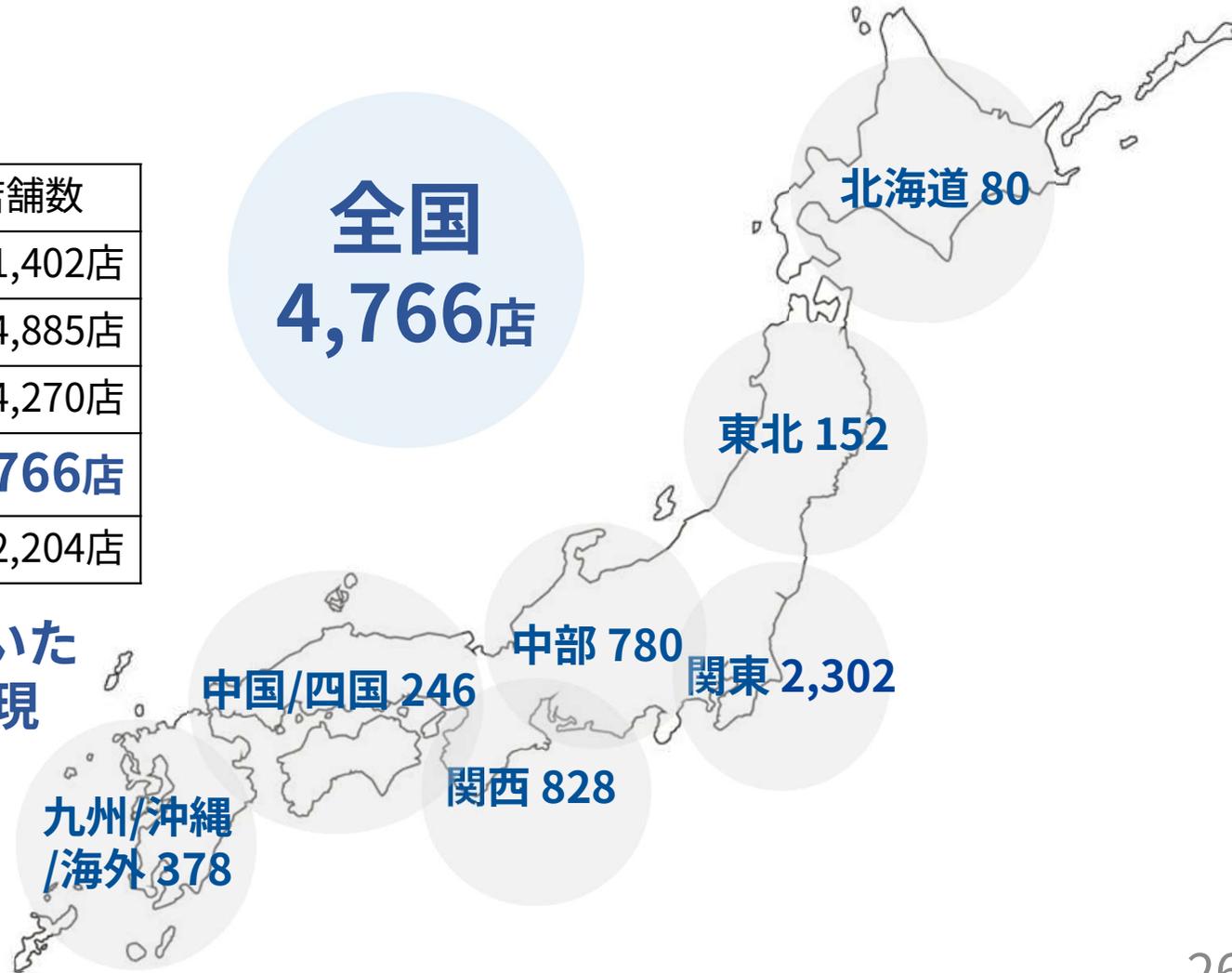
～新たなFC事業の確立～

地域に根差した加盟店網、日本最大の婚活プラットフォームを持つ

日本国内の加盟店数(FC)では
大手企業に連なり4位となる※

順位	ブランド	FC店舗数
1	セブン-イレブン	21,402店
2	ファミリーマート	14,885店
3	ローソン	14,270店
4	IBJ	4,766店
5	マクドナルド	2,204店

IBJのプラットフォームを用いた
日本全国での婚活支援を実現



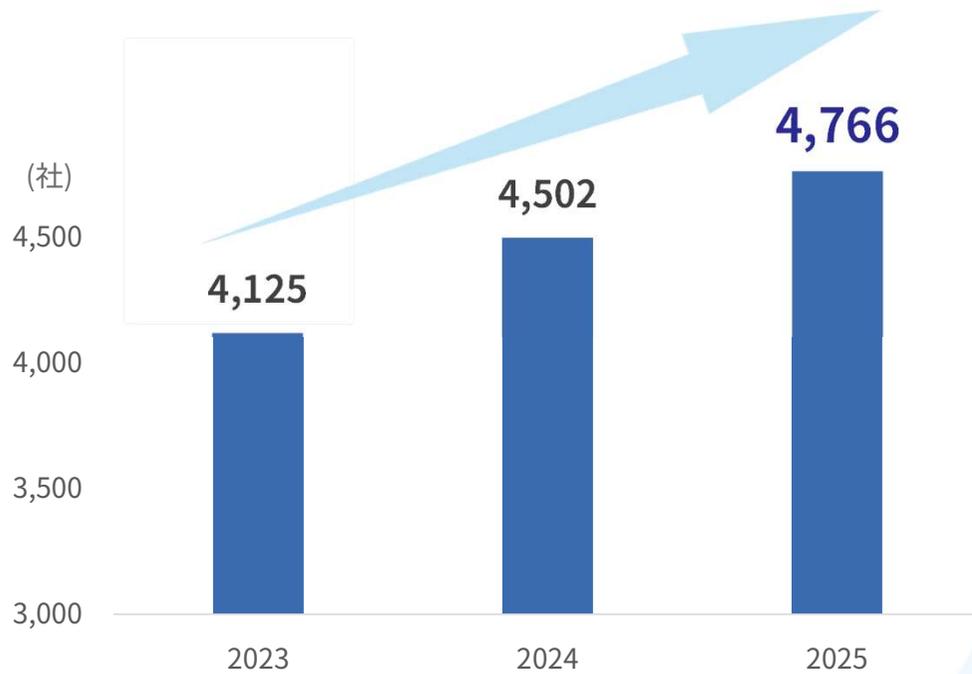
※他社FC店舗数は株式会社ビジネスチャンス「ビジネスチャンス2025年8月号」より引用
※IBJ加盟店数は2025年12月末時点のものを使用

Copyright © IBJ, Inc. All rights reserved.

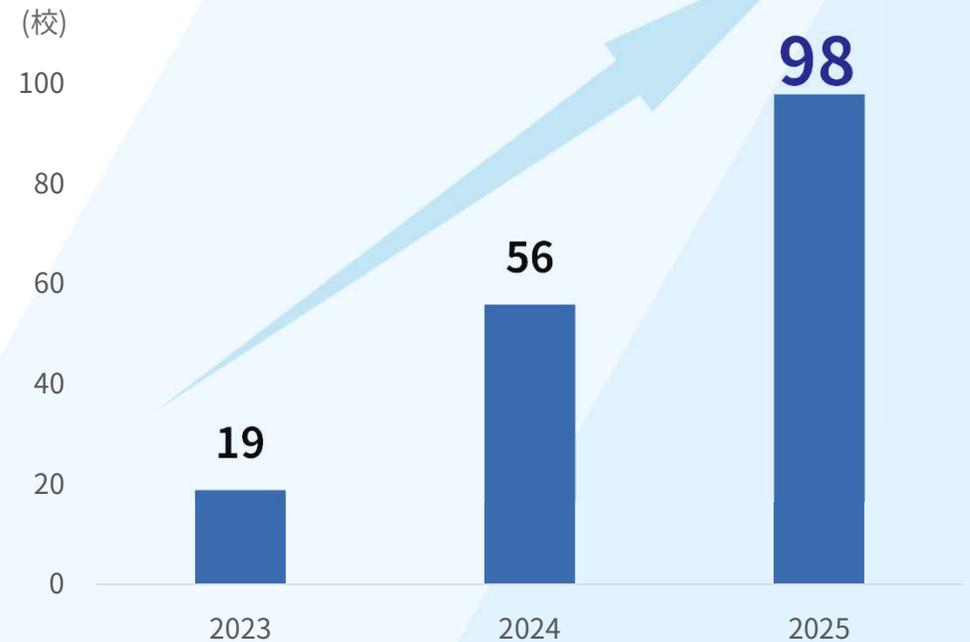
FC展開の推移 (実績)

結婚相談所 加盟店数

堅調な積み上げによる**安定成長**



ナユタス 校舎数 (ボイトレ・ダンススクール事業) 直近2年で**約5倍の急成長**



今後の展開目標

『需要（会員）』と『供給（加盟店）』の両サイドを自社プラットフォーム内に保有
加盟店基盤への提案による『店舗網の即時拡大』と、
会員基盤への送客による『収益化の早期実現』をさらに推進



強固なエコシステムを活用し、
結婚相談所に続く第2・第3の収益の柱をスピード感を持って展開

戦略の要諦

IBJの2つの強み × IBJのFC実績



全国に広がる
会員基盤と加盟店基盤

×



FC実績と
20年のノウハウ

この強固な基盤を活用した「FC展開」により、
事業をスケールさせ、さらなる成長の実現を目指す

加盟店事業の成長戦略

大手事業者の参画を相次いで実現し、
IBJプラットフォームの価値は向上



2025年度 加盟店数

4,766社

YoY+264社

重点戦略

1. 法人営業の強化

法人加盟を中心とした獲得施策に注力し、
ネットワークのさらなる拡大を図る

2. 既存加盟店の収益拡大

集客力強化と支援体制を充実
軌道に乗ってからもサポートし続ける

官民連携による会員拡大

公的施策と親和性の高い事業特性を活かし、地域創生需要を着実に取込み
「加盟店の新規参画」 × 「既存加盟店の事業安定化」 の相乗効果を目指す



公的施策・地域創生

自治体需要の増加



× IBJプラットフォーム →

ノウハウ・システム基盤



持続的かつ
安定的な成長

会員数増加・収益安定

アフターマリッジ領域の成長

保険・ウエディングを中心に成約率向上
年1~2件の戦略的なM&Aを実施することで、
ライフデザイン領域を加速度的に拡大

2025年度

FP事業（保険）

成約件数（通期）

2,153件(YoY+56.0%)

ウエディング事業

成約件数（通期）

1,471件（YoY+50.1%）

デコルテ社への送客数 ※

約2倍超の増加を目指す

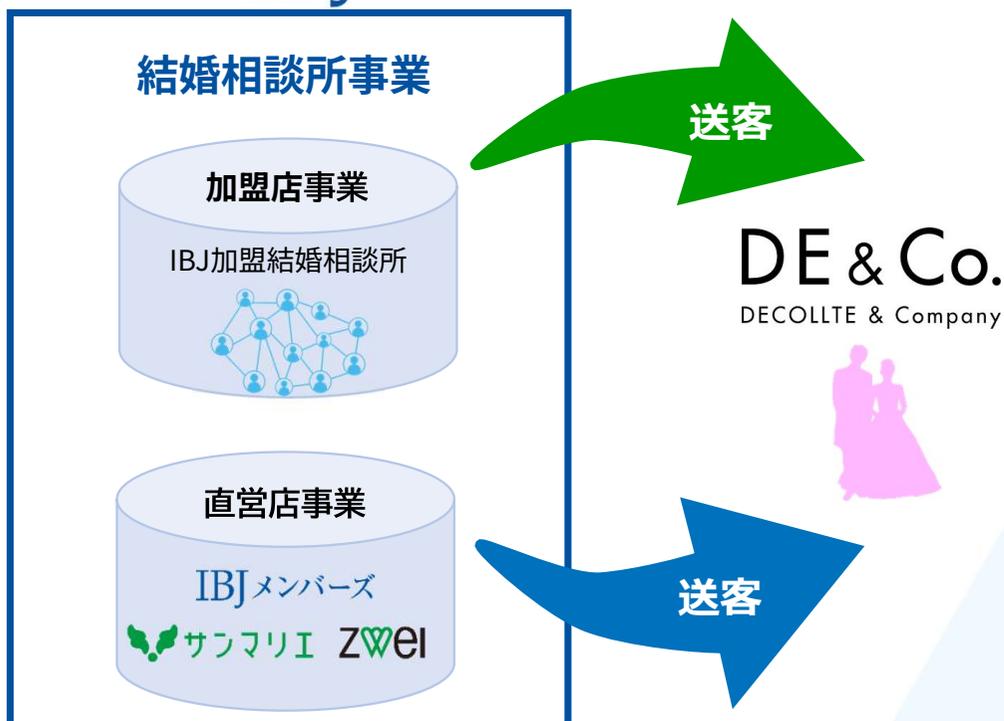
2025年度送客数
約850件

デコルテ社連結による
ウエディング事業とのシナジー効果でさらなる成長を見込む

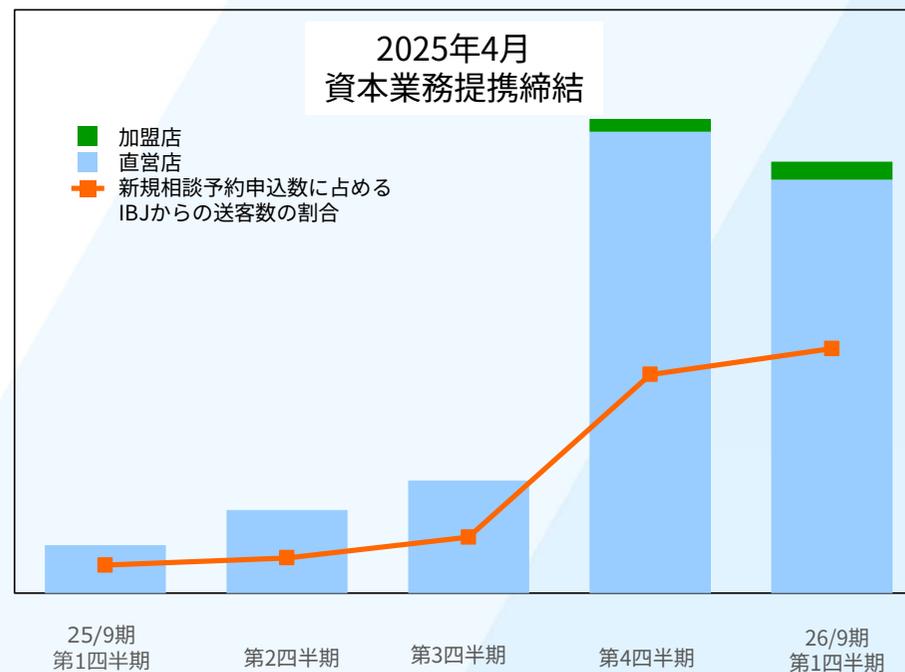
※送客数とは、IBJグループのサービスによって成婚したお客様がデコルテ社来店の予約をした件数（予約ベース）

資本業務提携によるIBJの送客効果

2025年4月の資本業務提携契約締結から、IBJグループの直営店を中心に送客によるシナジーを速やかに実現するも、加盟店からの送客規模拡大については時間がかかっており、まだ大きな伸びしろが見込める状況



IBJからの送客数推移



公開買付けによるデコルテHDとの資本関係強化

両社のシナジーを深め、事業成長速度の加速を図る



DE & Co.
DECOLTE & Company

- ✓ IBJグループ及び加盟結婚相談所からの送客強化
- ✓ さらなる潜在顧客の獲得、顧客のLTV・顧客満足度の向上
- ✓ フォトウェディングサービス及びその周辺業界における新規事業の開発
- ✓ マーケティングノウハウの共有・連携及び効率的な人材の採用・育成

| IBJ online : 直近の進捗



2025年10月にリリースし、堅調なスタート

2万人突破

大手オンライン相談所が2社加盟

 安定的増加を見込む

IBJ onlineのサービス特性

「マッチングアプリの手軽さ」 × 「結婚相談所の安心・真剣度」
“いいとこどり”の新しい婚活サービスを提供

	従来のマッチングアプリ	IBJ online	従来の結婚相談所
信頼性・目的	目的が曖昧な場合も (信頼性が低い)	独身誓約書 必須 高い信頼・真剣度	独身証明書 必須 (非常に高い)
出会うまで	やりとりが煩雑 (会うまでが難しい)	マッチング=会う予定 面倒なやりとり不要	仲人が調整 (お見合い)
手軽さ・料金	手軽	アプリ完結・スマート	ハードルが高い

IBJ online : サービスの特徴

「会うこと」がスタート、アプリ完結でスマートな婚活体験を提供



申込

アプリから簡単申込



マッチング
& 日程調整

会う前提で調整



トライアルデート

まずはお見合い



やりとり

仮交際スタート



交際

真剣交際へ

マッチングアプリ特有の
■「会う前の煩雑なメッセージ」を撤廃

デコルテHD連結の影響

連結貸借対照表への影響額



◆IFRS（国際会計基準）から
J-GAAP（日本会計基準）
へ修正し連結

◆損益計算書は2026年度
より影響

(2025年9月期デコルテHD決算時点)

競争を超え、業界を定義するIBJ

業界全体の価値向上に貢献

業界の健全な発展を重視し、タメニー社との連携を強化



社外役員 2名派遣



業界全体の底上げと、健全な市場発展を

共に目指すパートナーシップ

本件は役員派遣による連携強化であり、持分法適用会社にはならない

共同代表への体制変更について

「外」と「内」の両面から強力なリーダーシップを発揮
死角のない持続的成長を目指す



代表取締役 社長
石坂 茂

代表取締役 **会長**
就任予定※

非連続な成長の実現

- IBJグループの「顔」
- M & A/新規事業
- 行政/自治体連携



取締役 副社長
土谷 健次郎

代表取締役 **社長**
就任予定※

連続的な成長の実現

- 既存事業のブラッシュアップ
- 組織運営
- ファイナンス/ IR

成長し続けるIBJ

KV事業

1レッスン550円からの韓国語スクール
K Village 韓国語

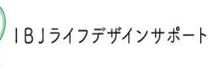
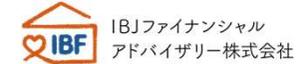


FC校舎数98

FCノウハウを活かした
さらなる事業の拡大

M & A

ライフデザイン事業



M & A

IBJ Platform

登録会員数104,859名

直営店事業



加盟店事業



「成婚」を起点とした送客

全国約4,700社の加盟店からの送客

相談所数4,766社

マッチング事業



新たなPlatformとして
IBJ onlineを中心に拡大

ウェディング & フォト事業



M & A



地方自治体

全国約4,700社の加盟店を主体とした地域創生

婚活事業、ライフデザイン事業の堅調な成長と M&Aの成功を受け上方修正

～成婚組数については2025年度、2年前倒しで達成～

	2027年（修正前）	2027年（修正後）	見直し内容
売上高	240億円	315億円	75億円 上方修正
営業利益	40億円	48億円	8億円 上方修正
成婚組数	20,000組	30,000組	10,000組上方修正
結婚相談所数	7,000社	—	中期経営計画の 重要指標から除外
IBJ課金会員数	140,000名	—	中期経営計画の 重要指標から除外

結婚相談所数・IBJ課金会員数については、引き続き月次KPI報告にて開示予定

加盟店事業の概況

(百万円)	2024年通期	2025年通期	増減額	成長率
売上高	3,365	3,820	+455	+13.5%
事業利益	2,227	2,616	+388	+17.5%
利益率	66.2%	68.5%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

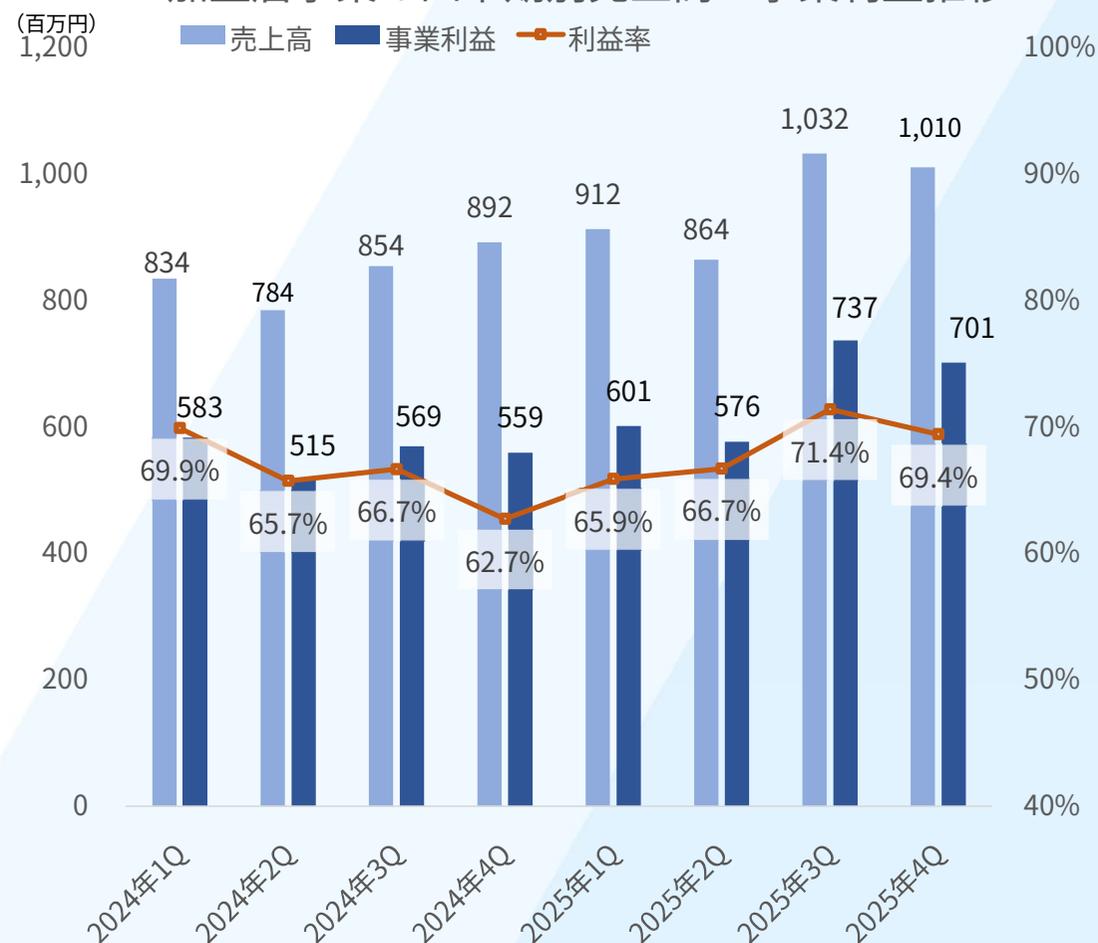
加盟店事業

開業加盟金の値上げにより引き続き活動意欲の高い新規加盟店が増加しているほか、大手結婚相談所との資本業務提携の効果もあり、新規入会者数は4Qで14,046名（前年同期比+14.4%増）と増加。プラットフォーム内での会員活動も活発化したことで、お見合い件数は4Qで182,394件（前年同期比25.1%増）と引き続き顕著な伸びを示す。

開業支援事業

2025年1月に実施した価格改定を背景として、2024年12月に契約が一時的に集中、4Qで開業件数は238件（前年同期比7.0%減）組織体制やマーケティング手法の見直し、および人員増強を実施した結果、開業件数および単価はともに改善傾向。

加盟店事業の四半期別売上高・事業利益推移



直営店事業の概況

(百万円)	2024年通期	2025年通期	増減額	成長率
売上高	8,999	9,444	+445	+4.9%
事業利益	2,062	2,262	+200	+9.7%
利益率	22.9%	24.0%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

3ブランドの概要

IBJメンバーズおよびサンマリエでは、引き続きIBJ Matching（婚活パーティー）との連携強化を進め、入会促進。
 ZWEIでは、マスメディア広告をはじめとするマーケティング戦略の強化（ZWEIユーチューブチャンネルも10万人を突破するなど）認知度が着実に拡大。
 3ブランド全体での新規入会者数は4Qで5,570名（前年同期比12.5%増）と増加。
 3ブランド全体でのお見合い件数は4Qで86,392件（前年同期比0.2%増）と堅調に推移。

直営店事業の四半期別売上高・事業利益推移



マッチング事業の概況

(百万円)	2024年通期	2025年通期	増減額	成長率
売上高	1,634	1,560	△74	△4.5%
事業利益	224	327	+102	+45.8%
利益率	13.7%	21.0%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

パーティー事業

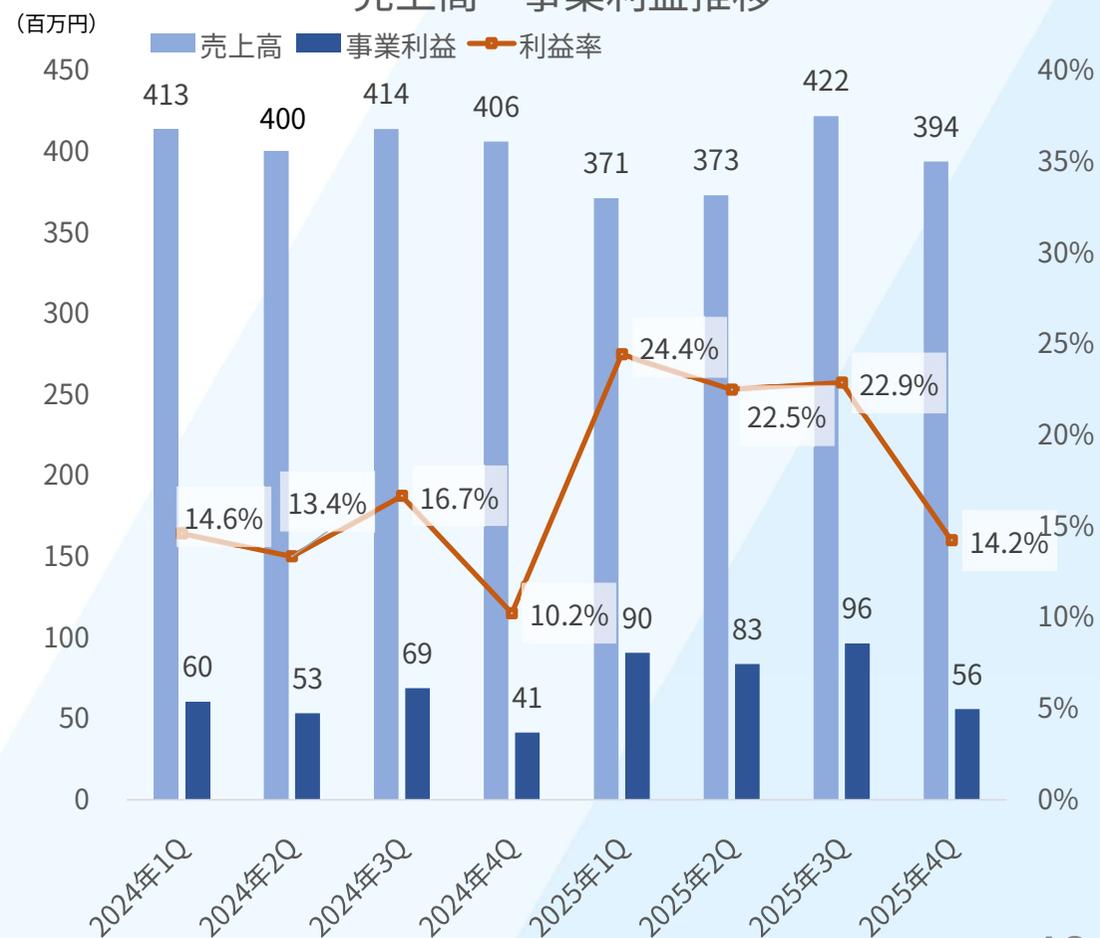
顧客のニーズに合わせた企画設計とメディアへの露出効果も合わせ、堅調な事業成長増加を実現、加えてマーケティングの内製化によって広告効率が大幅に改善。

アプリ事業

マッチング事業の新たな収益柱となる「IBJ online」が10月にリリース。第1フェーズは投資期間としてデータベースの拡充に着手。各サービスの機能改善も継続。

マッチング事業の四半期別

売上高・事業利益推移



ライフデザイン事業の概況

(百万円)	2024年通期	2025年通期	増減額	成長率
売上高	1,037	2,054	+1,017	+98.1%
事業利益	283	730	+447	+157.5%
利益率	27.4%	35.6%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

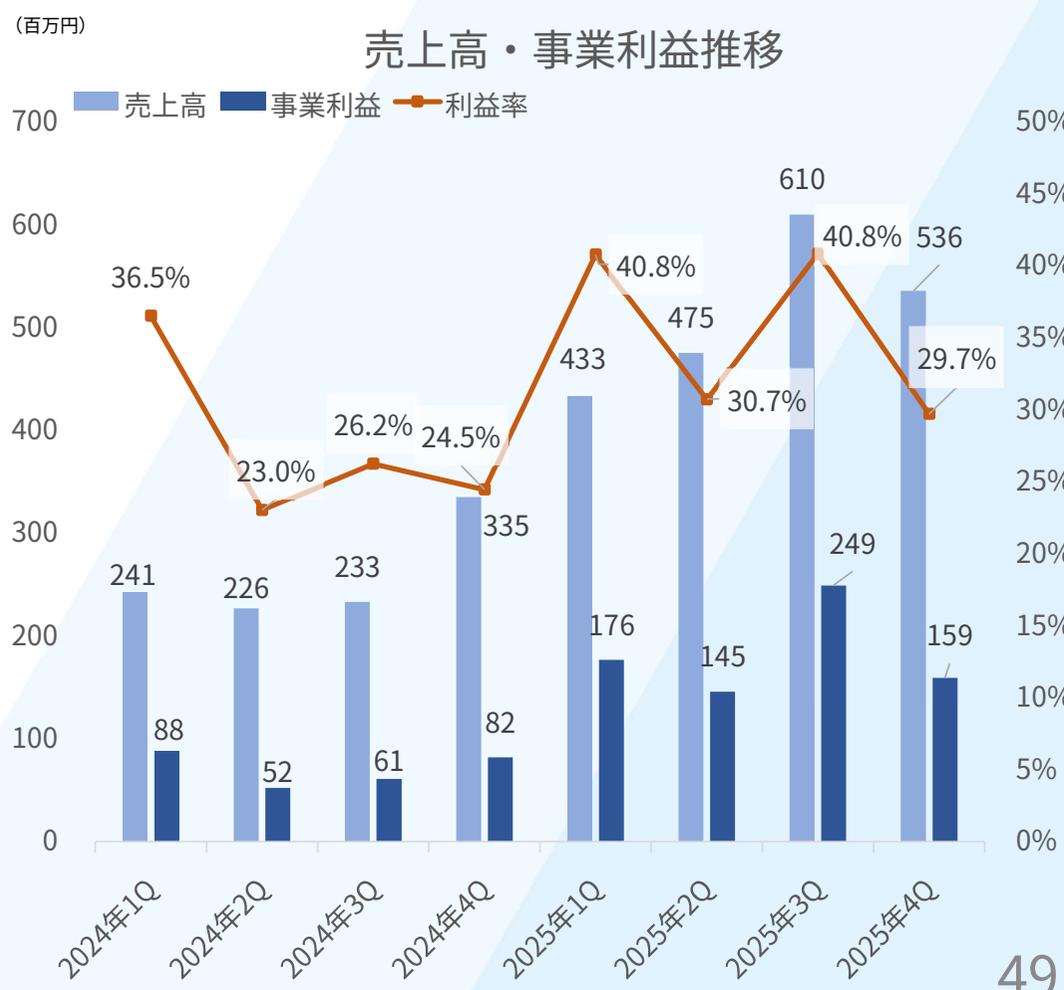
ウエディング・保険・住まい・フォト

結婚相談所事業での成婚組数の増加に伴い、サービス利用者が順調に増加していることに加え、直営店事業との連携を強化することでウエディング成約件数は4Qで401件（前年同期比56.0%増）、保険については、人材育成・増員により、保険成約件数も4Qで592件（前年同期比69.6%増）と引き続き急速に伸長。

GROWBING(眉毛サロン)

全国に21店舗を展開。旺盛な需要を背景に、来年度よりFC店舗拡大と結婚相談所事業との連携強化による送客数増加を図る。

ライフデザイン事業の四半期別



K Village事業の概況

(百万円)	2024年通期	2025年通期	増減額	成長率
売上高	2,703	3,292	+589	+21.8%
事業利益	338	461	+123	+36.5%
利益率	12.5%	14.0%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

韓国事業

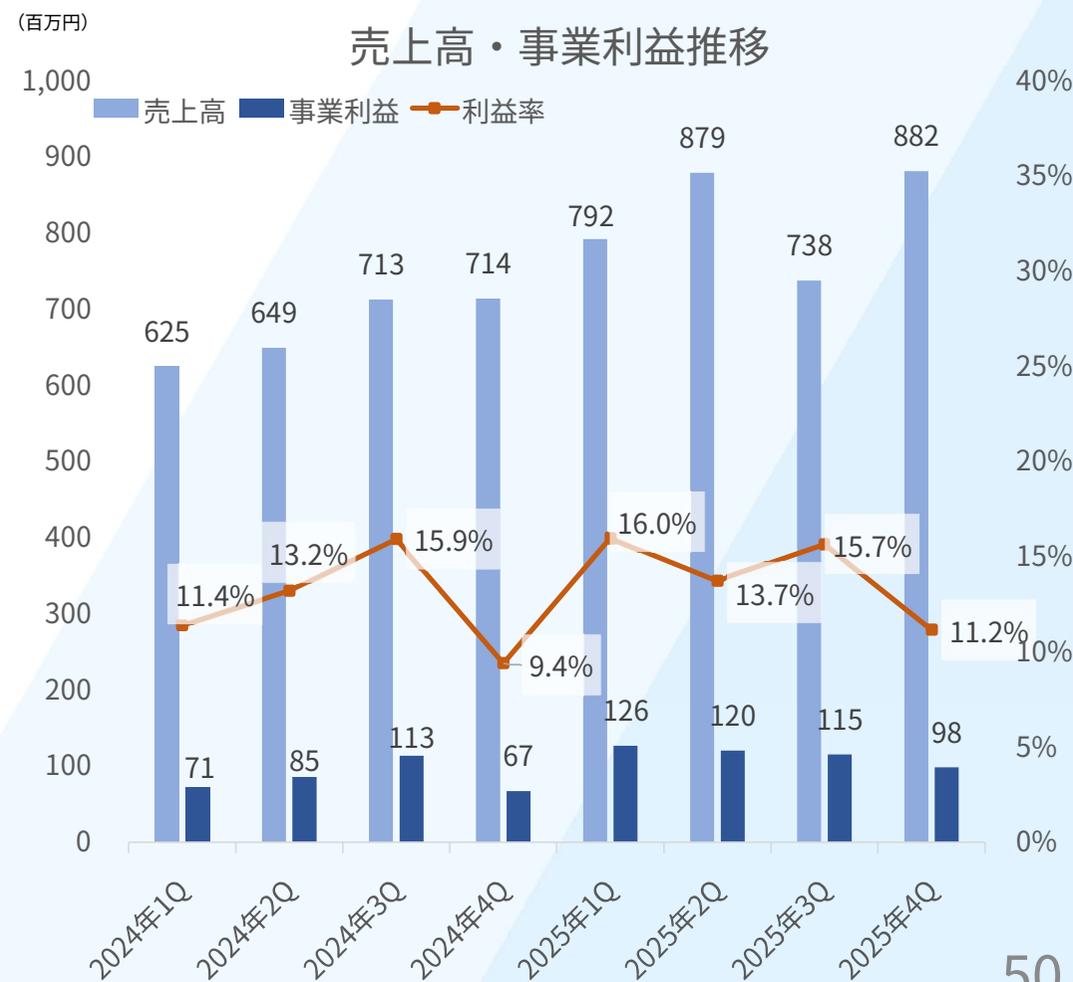
講師のスキル向上に注力した結果、退校抑止につながり生徒数は16,430名（前年同期比13.1%増）に増加。
新規出店した渋谷店、池袋店も好調で生徒数は引き続き堅調に推移。

エンタメ事業

FC事業は開業前からの各FC店に対する手厚いサポートを背景に引き続き順調に拡大し、FC校舎数は98校舎（前年同期比75.0%増）と倍増ペースで推移し、100校舎の大台目前に。
生徒数も9,563名（前年同期比80.9%増）と校舎数に連動したサービス規模拡大を実現。

K Village事業の四半期別

売上高・事業利益推移





6

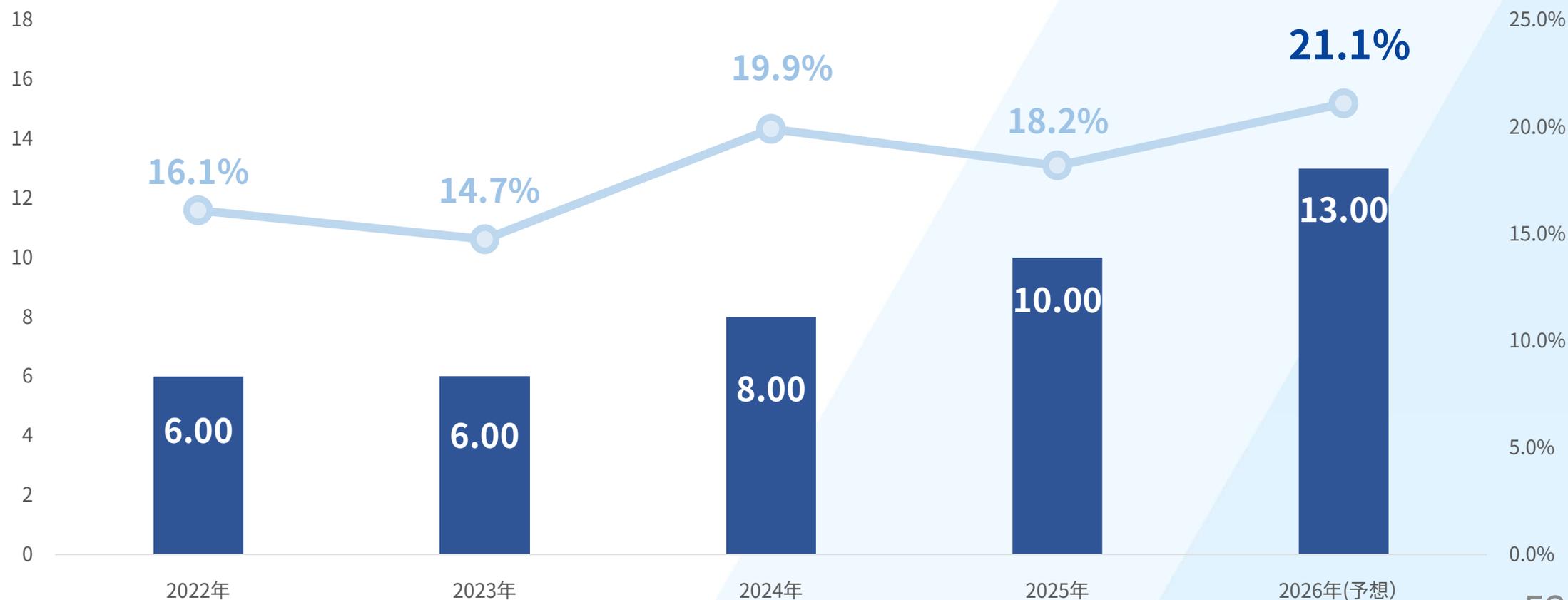
參考資料

事業成長に向けた投資と継続的な株主還元強化のため 2026年の期末配当は昨年より3円増配の13円を予定

配当金・配当性向(連結)推移

■ 配当金 (円)

● 配当性向 (%)

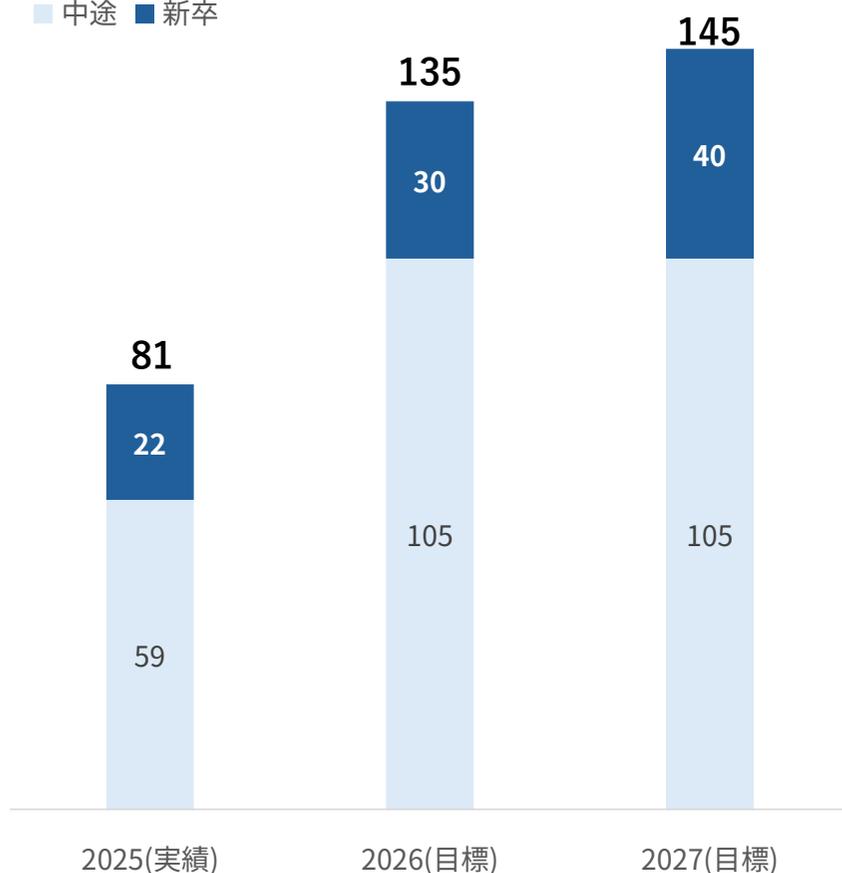


人的資源の確保

採用強化と人材確保の両輪で、従業員数の年間純増+50名を目指す

2027年までの採用計画

■ 中途 ■ 新卒

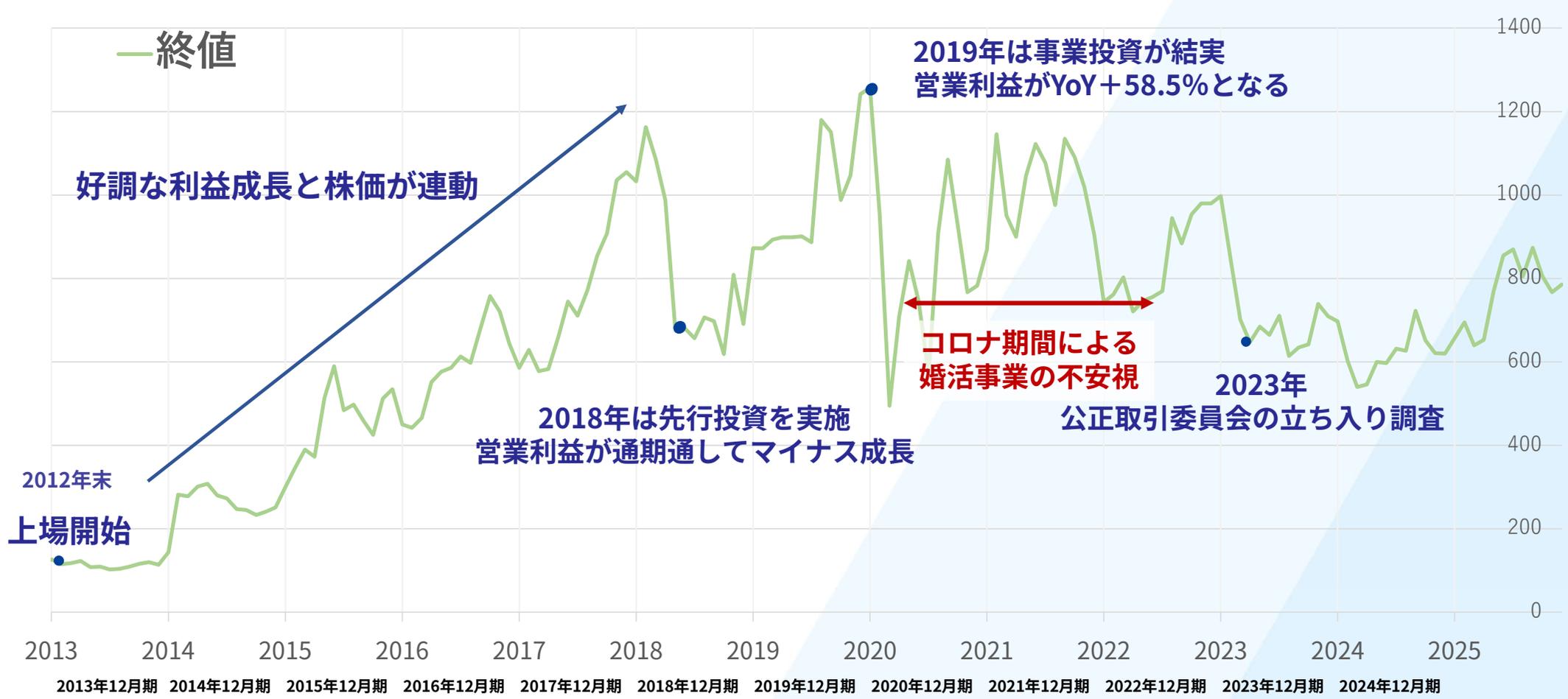


新卒を中心とした採用の強化
2025年:22名 → **2027年:40名**

人的資源の確保と育成こそが、
当社サービスモデルの中核的成功要因

事業成長に応じた人材純増と
採用が退職を上回る構造の確立を目指す

上場からのIBJ株価推移（2012年～2025年）



損益計算書(P/L)

(単位：百万円)	2024年					2025年					YoY (増減額)	YoY (増減率)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
売上高	4,254	4,311	4,525	4,647	17,739	4,815	4,918	5,212	5,226	20,172	+2,433	+13.7%
売上原価	294	296	317	367	1,276	432	436	279	363	1,511	+234	+18.4%
売上総利益	3,959	4,014	4,208	4,280	16,463	4,383	4,482	4,932	4,862	18,661	+2,198	+13.4%
販売費及び一般管理費	3,295	3,408	3,489	3,690	13,884	3,376	3,695	3,746	4,234	15,052	+1,168	+8.4%
営業利益	663	606	719	589	2,579	1,006	786	1,186	628	3,608	+1,029	+39.9%
営業外収益合計	3	5	△1	4	11	3	70	25	△77	22	+10	+93.7%
営業外費用合計	5	5	6	11	28	10	76	12	60	159	+130	+451.3%
経常利益	662	606	711	581	2,561	999	781	1,200	490	3,471	+909	+35.5%
特別利益合計	82	1	—	1	85	—	0	—	243	244	+159	+186.9%
特別損失合計	—	23	0	345	368	12	4	3	409	430	+61	+16.6%
親会社株主に帰属する 純利益	481	385	450	206	1,523	614	482	762	217	2,077	+553	+36.3%

貸借対照表(B/S)

(単位：百万円)	2024年 4Q	2025年 4Q	増減額 (前年通期比)	増減率 (前年通期比)
流動資産	8,918	12,782	+3,863	+43.3%
うち現金及び 預金	4,198	4,935	+736	+17.6%
固定資産	9,547	19,742	+10,195	+106.8%
資産合計	18,465	32,524	+14,059	+76.1%
流動負債	5,220	11,596	+6,375	+122.1%
固定負債	4,274	9,005	+4,730	+110.7%
負債合計	9,495	20,601	+11,106	+117.0%
純資産合計	8,970	11,923	+2,953	+32.9%
負債純資産合計	18,465	32,524	+14,059	+76.1%
自己資本比率	45.4%	31.3%	—	—

事業別売上高・事業利益

(単位：百万円)		2024年					2025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	834	784	854	892	3,365	912	864	1,032	1,010	3,820	+455	+13.5%
	L開業支援事業	419	344	388	392	1,545	370	322	470	437	1,599	+54	+3.5%
	L加盟店事業	414	440	465	499	1,819	542	542	562	573	2,220	+401	+22.1%
	事業利益	583	515	569	559	2,227	601	576	737	701	2,616	+388	+17.5%
	L開業支援事業	269	192	222	205	889	187	149	280	244	860	△28	△3.2%
	L加盟店事業	313	323	347	354	1,338	414	427	456	457	1,755	+417	+31.2%
直営店事業	売上高	2,138	2,249	2,310	2,299	8,999	2,305	2,326	2,409	2,403	9,444	+445	+4.9%
	事業利益	469	506	506	578	2,062	581	528	638	513	2,262	+200	+9.7%
マッチング事業	売上高	413	400	414	406	1,634	371	373	422	394	1,560	△74	△4.5%
	Lパーティー事業	230	217	229	230	908	215	224	274	251	965	+57	+6.3%
	Lアプリ事業	182	182	184	175	725	155	149	147	142	594	△131	△18.1%
	事業利益	60	53	69	41	224	90	83	96	56	327	+102	+45.8%
	Lパーティー事業	22	20	32	17	93	48	47	60	19	176	+82	+88.4%
	Lアプリ事業	37	33	36	23	130	42	36	35	36	150	+19	+15.3%
ライフデザイン事業	売上高	241	226	233	335	1,037	433	475	610	535	2,054	+1,017	+98.1%
	事業利益	88	52	61	82	283	176	145	249	159	730	+447	+157.5%
K Village事業	売上高	625	649	713	714	2,703	792	879	738	882	3,292	+589	+21.8%
	事業利益	71	85	113	67	338	126	120	115	98	461	+123	+36.5%

※パーティー事業の事業利益については、直営店事業に地代家賃の振替を行ったため増益

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

事業別KPI（結婚相談所事業）

(期別)		2024年					2025年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
結婚相談所事業 (加盟店+直営店)	結婚相談所数※1	4,211	4,317	4,428	4,502	4,502	4,541	4,541	4,682	4,766	4,766	+264	+5.9%
	新規開業件数	225	235	248	256	964	206	177	253	238	874	△90	△9.3%
	新規入会者数	13,639	16,280	17,161	17,225	64,305	18,296	19,310	20,279	19,616	77,501	+13,196	+20.5%
	└加盟店	8,624	10,649	11,352	12,275	42,900	12,653	13,354	13,853	14,046	53,906	+11,006	+25.7%
	└直営店	5,015	5,631	5,809	4,950	21,405	5,643	5,956	6,426	5,570	23,595	+2,190	+10.2%
	IBJ登録会員数※1	87,297	91,318	94,763	94,167	94,167	96,449	97,857	102,302	104,859	104,859	+10,692	+11.4%
	└加盟店	60,915	63,637	65,727	65,777	65,777	68,029	69,871	73,226	75,845	75,845	+10,068	+15.3%
	└直営店	26,382	27,681	29,036	28,390	28,390	28,420	27,986	29,076	29,014	29,014	+624	+2.2%
	IBJ課金会員数※1	58,681	61,695	66,476	70,697	70,697	74,088	77,900	96,235	99,120	99,120	+28,423	+40.2%
	└加盟店	36,281	38,472	42,348	46,213	46,213	49,599	52,745	68,323	70,864	70,864	+24,651	+53.3%
	└直営店	22,400	23,223	24,128	24,484	24,484	24,489	25,155	27,912	28,256	28,256	+3,772	+15.4%
	お見合い件数	205,706	220,157	230,081	232,026	887,970	243,614	259,818	272,530	268,786	1,044,748	+156,778	+17.7%
	└加盟店	125,561	135,712	143,265	145,843	550,381	157,954	172,671	182,237	182,394	695,256	+144,875	+26.3%
	└直営店	80,145	84,445	86,816	86,183	337,589	85,660	87,147	90,293	86,392	349,492	+11,903	+3.5%
成婚組数 (うち確認ベース)※2	3,841 (1,834)	3,794 (1,865)	4,211 (2,032)	4,552 (2,182)	16,398 (7,913)	4,962 (2,249)	5,094 (2,265)	5,136 (2,411)	5,778 (3,128)	20,970 (10,054)	+4,572 (+2,141)	+27.9% (+27.1%)	

※1 結婚相談所数と会員数は各Q末時点

※2 成婚組数のうち確認ベースとは、IBJグループ内のシステム上で男女双方の成婚を確認できている組数

※3 2025年12月の「確認ベース」の値については、システム改修により期中にて、本来確認済みであったZWEI独自会員数同士の成婚組数496組を加算し記載

Copyright © IBJ, Inc. All rights reserved.

事業別KPI (マッチング事業・ライフデザイン事業・K Village事業)

(期別)		2024年					2025年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
マッチング事業	パーティー参加者数	70,610	74,525	82,143	79,443	306,721	68,980	74,818	91,179	78,791	313,770	7,049	+2.3%
	パーティー開催本数	6,956	7,967	8,746	7,744	31,413	5,695	6,038	6,792	6,045	24,570	△6,840	△21.8%
	マッチング人数(アプリ)	312,308	318,044	310,124	256,394	1,196,870	197,482	191,804	177,270	157,742	724,298	△472,572	△39.5%

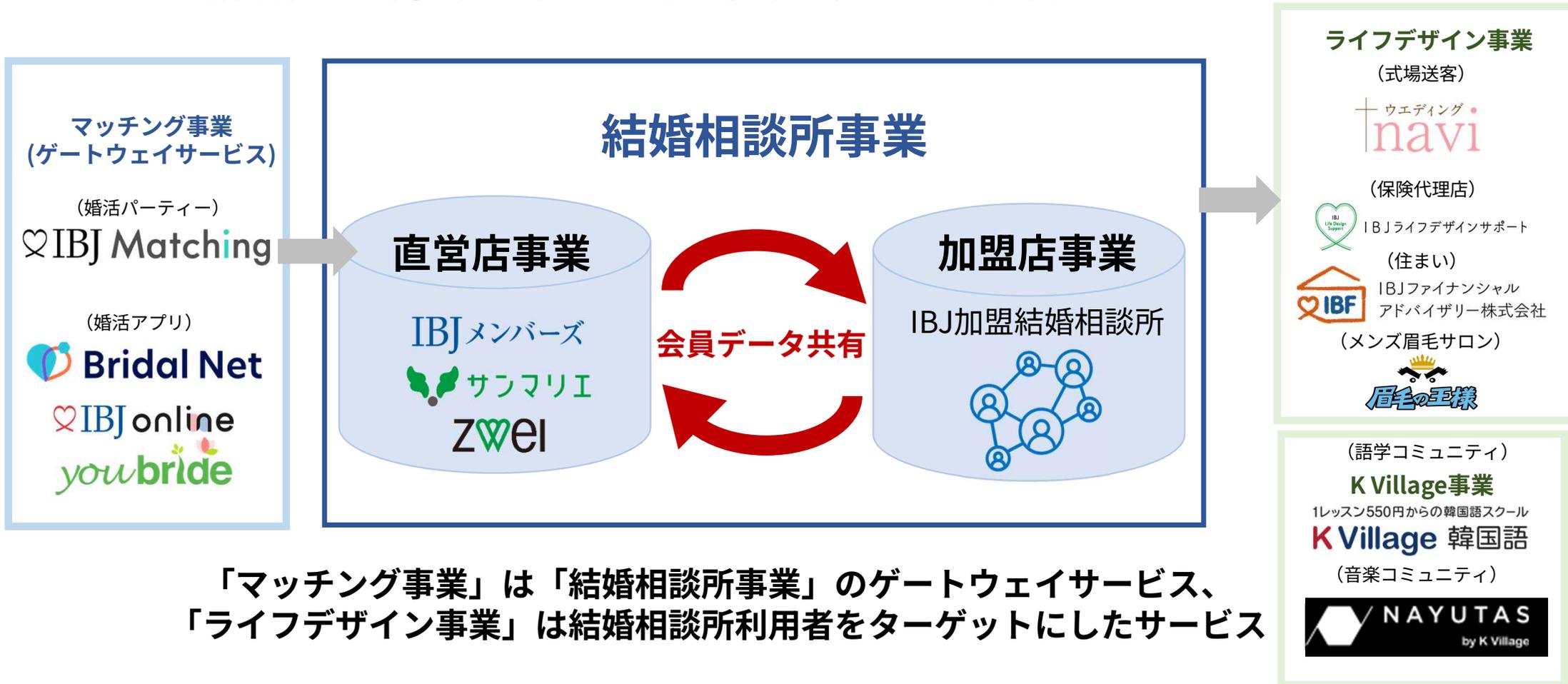
(期別)		2024年					2025年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
ライフデザイン事業	ウエディング成約件数	246	234	243	257	980	348	301	421	401	1,471	+491	+50.1%
	保険成約件数	361	337	327	349	1,374	435	495	631	592	2,153	+779	+56.7%
	セルフフィット お見合い写真撮影件数総	1,403	2,380	2,523	2,171	8,477	2,350	2,644	3,091	2,995	11,380	+2,503	+30.7%

(期別)		2024年					2025年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
K Village事業	K Village(韓国語)生徒数	13,374	13,900	14,415	14,529	14,529	15,377	16,090	16,450	16,430	16,430	+1,901	+13.1%
	NAYUTAS(ポイトレ)生徒数	2,535	3,523	4,473	5,287	5,287	6,426	7,532	8,817	9,563	9,563	+4,276	+80.9%
	NAYUTAS(ポイトレ)FC校舎数	29	38	48	56	56	72	79	94	98	98	+42	+75.0%

※ IBJごはんだートのサービス終了に伴い、マッチング事業の各KPIはYoYで減少
 ※保険の成約件数は1商品成約ごとに計上、1顧客が2つの商品を成約した場合は2件
 ※K Village事業の生徒数は各Q末時点

IBJ独自のビジネスモデル

「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
結婚相談所事業を中心に周辺事業も成長する独自のビジネスモデル

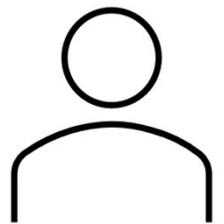


「マッチング事業」は「結婚相談所事業」のゲートウェイサービス、
「ライフデザイン事業」は結婚相談所利用者をターゲットにしたサービス

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

IBJ直営店会員



初期費用：9~30万円
月会費：1.5万円
成婚料：20万円

※一人当たりの価格

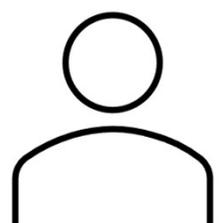
成婚サポート



【直営店事業】
IBJメンバーズ
サムマリエ
zwei

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

IBJ加盟店



加盟金：個人200万円
(開業金) ※法人400万円
月会費：平均単価3.5万円

※相談所ごとの会員数に応じて異なる

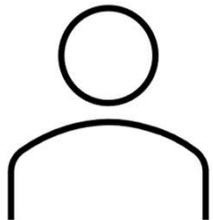
システムとノウハウ

【加盟店事業】
IBJ

マッチング事業(パーティー+アプリ)のビジネスモデル

パーティー事業

参加者



パーティー参加費(1開催)
男女平均約3,000円

♡IBJ Matching

・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



直営店事業へ送客

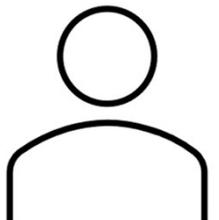
IBJメンバーズ
サンマリエ



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

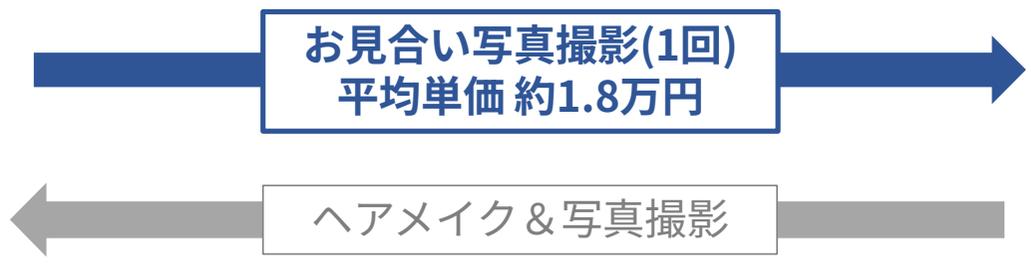
入会から出会うまでを
サポート

Bridal Net

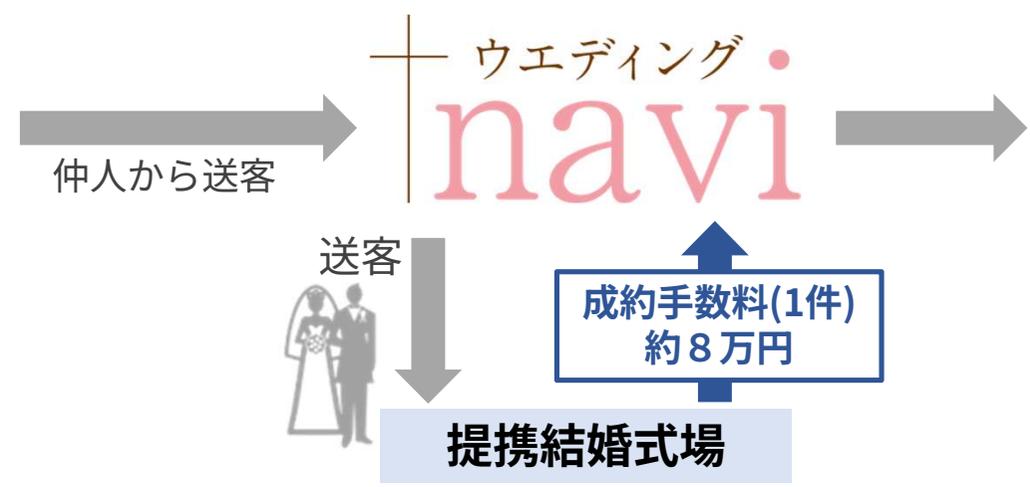
youbride

ライフデザイン事業(婚活周辺領域)のビジネスモデル

結婚相談所会員向け



成婚カップル向け



保険・住まいの販売



IBJ Life Design Support IBJライフデザインサポート

IBJ Financial Advisor Co., Ltd. IBJファイナンシャルアドバイザー株式会社

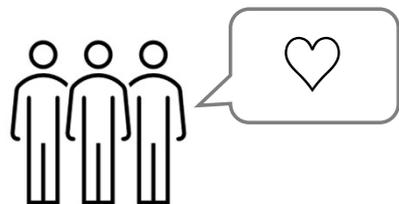
K Village事業のビジネスモデル

K Villageの主事業は「韓国事業」と「エンタメ事業」
IBJの経営ノウハウを活かしM&A・事業譲受した事業は急成長

韓国事業

(主事業：韓国語教室 関連事業：韓国メディア・美容・留学支援事業)

国内最大級の韓国好きコミュニティを有する



韓国語教室

生徒数**16,430**名

情報メディア利用者

会員数**71,579**名

約8.8万人

エンタメ事業

(ボイストレーニングスクール&ダンススクール)

FC展開による校舎数・生徒数の急成長

主要KPIは1年間で約2倍に増加



生徒数**9,563**名
(YoY+80.9%)

FC校舎数**98**校
(YoY+75.0%)

サステナビリティ：ESG戦略の推進

未婚化少子化問題解決に貢献し、社会経済環境に配慮した事業運営と持続可能な成長の実現を目指す

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高齢化問題	加盟店数増、仲人数増 (シニア層の雇用促進、孤独化対策)	<h2>成婚組数</h2>
②地方問題	加盟店数増、地方会員数増 (地域創生、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)	

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) 電力消費削減 (残業削減・LED照明導入) 紙使用量削減 (ペーパーレス化)	 7	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) ・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) ・企業市民活動 (コミュニティへの貢献) (地方企業と地方銀行、自治体との連携で婚活事業活性化)	 4  8  10  16	4.4 8.1 8.2 8.5 10.3 16.3	・行動規範 ・コーポレートガバナンス 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	16.3 16.5 16.6 16.7

企業沿革

2006	<ul style="list-style-type: none">・株式会社IBJ設立、結婚相談所プラットフォーム事業を開始・前身企業より、ブライダルネット事業と婚活パーティー事業（IBJ Matching）を承継
2012	<ul style="list-style-type: none">・大阪証券取引所（現東京証券取引所）JASDAQ市場に株式上場
2014	<ul style="list-style-type: none">・東京証券取引所 市場第二部へ市場変更
2015	<ul style="list-style-type: none">・東京証券取引所 市場第一部へ銘柄指定
2018	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・株式会社サンマリエと株式会社 K Villageをグループ会社化
2020	<ul style="list-style-type: none">・株式会社ZWEIをグループ会社化
2022	<ul style="list-style-type: none">・東京証券取引所 プライム市場に移行
2023	<ul style="list-style-type: none">・株式会社オーネットとの資本業務提携
2024	<ul style="list-style-type: none">・結婚相談所数が4,500社を突破
2025	<ul style="list-style-type: none">・タメニー株式会社と資本業務提携・株式会社GROWBING、株式会社デコルテ・ホールディングスをグループ会社化・成婚組数20,000組を突破

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 1,908名（2025年12月）

役員	代表取締役社長	石坂 茂
	取締役副社長	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	村上 芽
	社外取締役	佐藤 舞
	常勤監査役	二ツ矢 有紀
	監査役	寺村 信行
	監査役	米田 耕一郎

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、2025年12月末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。

ご質問・お問い合わせ

IR専用LINE公式アカウントにて
IR情報の配信・Q&Aを行っております



友だち追加はこちらから

M&Aの案件についてもこちらから募集しております
お気軽にお問い合わせください



人と人をつなぐのは、人だと思ふ。