2026年12月期3Q
決算説明資料

株式会社IBJ
(東証プライム 6071)

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

2026年12月期 3Q（累計） 決算ハイライト

3Q（累計）の業績は引き続き既存事業が好調に推移

売上高
217.4億円
YoY+45.5%

営業利益
39.9億円
YoY+34.2%

結婚相談所数
4,869社 YoY+4.0%

IBJ登録会員数
111,160名 YoY+8.7%

成婚組数
17,237組 YoY+13.5%

※結婚相談所数及びIBJ登録会員数は9月末時点

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

CONTENTS

1 決算概要(P.4)

2 成長戦略　Match Tech の優位性(P.11)

3 成長戦略　IBJ onlineの進捗(P.18)

4 人的資本戦略(P.22)

5 資本コストや株価を意識した経営(P.25)

6 参考資料(P.29)

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

1 決算概要

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

2026年12月期 3Q連結業績（累計）

各段階利益は大幅な利益成長

（百万円）	2025年3Q（累計）	2026年3Q（累計）	増減額(YoY)	増減率(YoY)
売上高	14,946	21,744	+6,797	+45.5%
営業利益	2,979	3,999	+1,019	+34.2%
経常利益	2,981	3,889	+908	+30.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,859	2,129	+270	+14.5%

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

2026年12月期 3Qセグメント別業績概況(直近3か年)

売上高（百万円）	2024年3Q（期別）	2025年3Q（期別）	2026年3Q（期別）	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	854	1,032	1,073	+40	+4.0%
直営店事業	2,310	2,409	2,740	+330	+13.7%
マッチング事業	414	422	470	+47	+11.4%
ライフデザイン事業	102	412	371	▲40	▲9.9%
K Village事業	713	738	1,013	+275	+37.3%
ウエディング＆フォト事業	130	197	2,031	+1,833	+927.1%

事業利益（百万円）	2024年3Q（期別）	2025年3Q（期別）	2026年3Q（期別）	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	569	737	765	+28	+3.9%
直営店事業	506	638	765	+126	+19.9%
マッチング事業	69	96	126	+29	+30.7%
ライフデザイン事業	48	201	125	▲75	▲37.7%
K Village事業	113	115	132	+16	+14.5%
ウエディング＆フォト事業	12	48	592	+544	+1130.5%

※ウエディング＆フォト事業の売上高と事業利益は2026年1Qより、デコルテ・ホールディングスが連結寄与
※**事業利益**・・内部取引調整後の営業利益に対して、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加算した数値

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

2026年12月期3Q 業績進捗

2026年12月期2Qに業績予想を上方修正
業績は好調に進捗

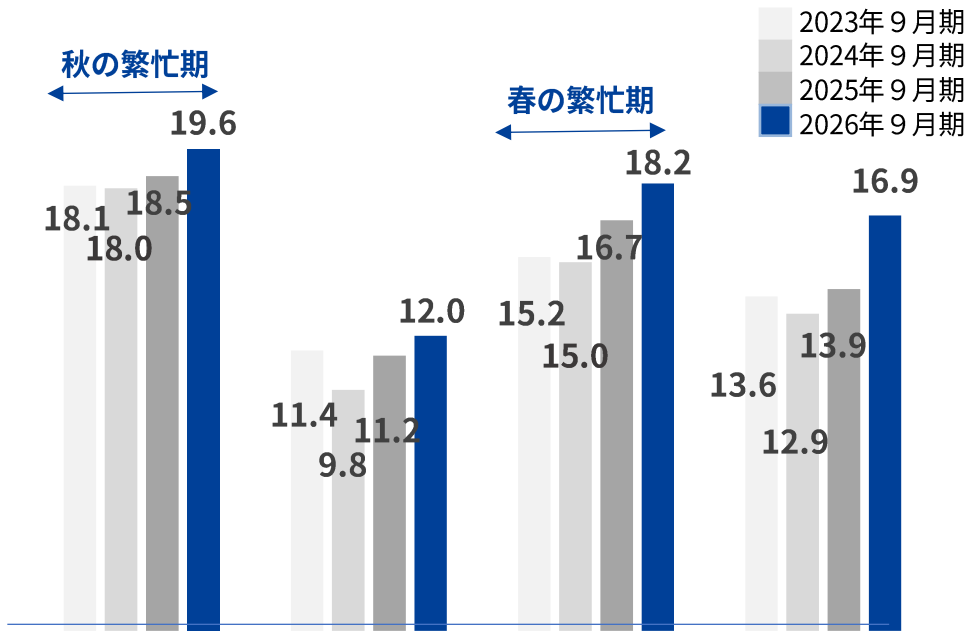
（百万円）	2026年3Q実績	2026年12月期 業績予想（修正後）	進捗率
売上高	21,744	28,905	75.2%
営業利益	3,999	4,647	86.1%
経常利益	3,889	4,523	86.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,129	2,523	84.4%

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ連結時におけるデコルテHDの季節要因

売上高

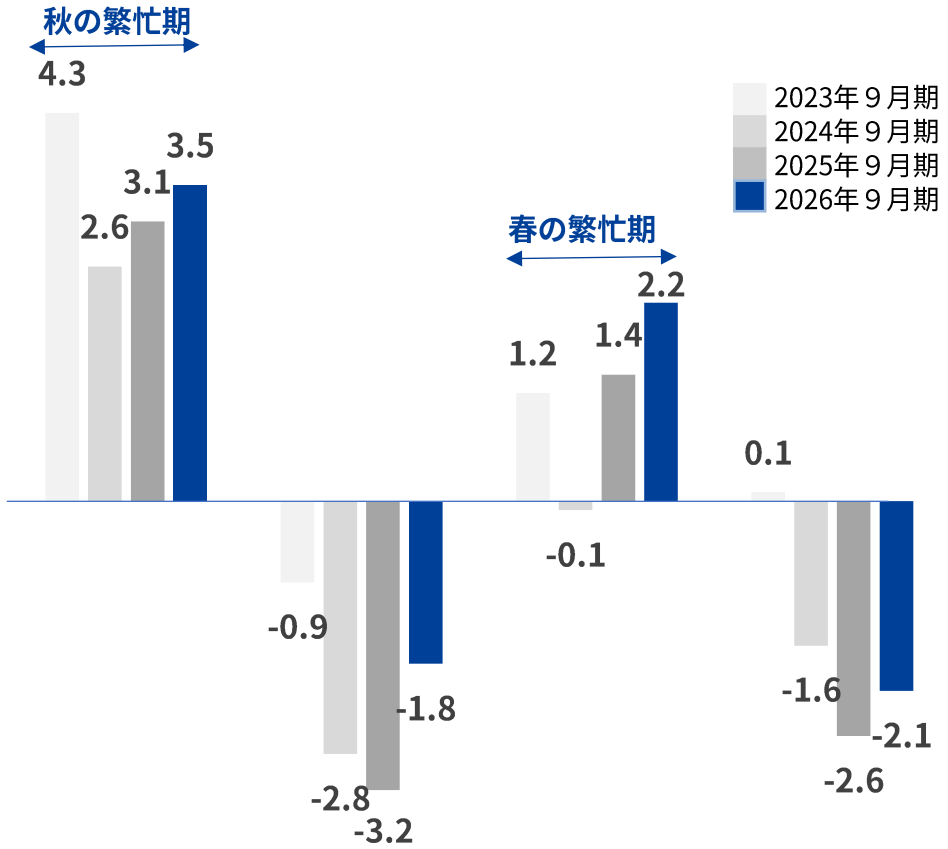
【単位：億円】



デコルテ	第1四半期（10～12月）	第2四半期（1～3月）	第3四半期（4～6月）	第4四半期（7～9月）
IBJ取込時	第1四半期（1～3月）	第2四半期（4～6月）	第3四半期（7～9月）	第4四半期（10～12月）

営業利益※（日本基準参考値）

【単位：億円】



デコルテ	第1四半期（10～12月）	第2四半期（1～3月）	第3四半期（4～6月）	第4四半期（7～9月）
IBJ取込時	第1四半期（1～3月）	第2四半期（4～6月）	第3四半期（7～9月）	第4四半期（10～12月）

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.※営業利益…デコルテHDのIFRSベースの営業利益から、日本基準への組み替えに伴う同社の「のれん償却費」を控除した参考値（2026年4Qは連結したエミュを含む）

デコルテHDとの本格連携がスタート

IBJグループ入りに伴い連携を強化
直営店事業からの送客数は大幅に増加

2025年12月

フェーズ１

グループ化
連携本格スタート

2026年1Q～ 現在進行中

フェーズ２

直営店事業からの送客強化
（ZWEIからの送客が大幅増）

フェーズ３

全国**約4,800社の加盟相談所**への
横展開

2025年12月25日
TOB完了

現在地

2025年12月期 （累計）実績

送客件数 849件

2026年12月期3Q（累計）実績

送客件数 2,065件
（YoY+299.4%）

加盟店からの
送客も徐々にスタート
さらなる送客数増加を目指す

※送客件数…デコルテHDでの成約の有無にかかわらず、当社から送客した総数

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

中期経営計画について

2027年目標達成に近づく
来年2月の通期決算発表時に新中期経営計画を発表予定

（百万円）	2026年12月期 業績予想（修正後）	中期経営計画 （2027年）	進捗率
売上高	28,905	31,500	91.8%
営業利益	4,647	4,800	96.8%

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

2 成長戦略
Match Tech の優位性

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

Match Tech（マッチテック）とは

「人の介在」と「AIテクノロジー」が「成婚」を創出する
独自のビジネスモデル

HUMAN

（手厚い伴走）
約4,800社の加盟店(仲人)による
ヒトによる手厚いサポート

×

TECH


（AIによる効率的な出会い）
会員約11万名のビッグデータ

＝Match Tech

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

マッチングアプリと比較した優位性

出会いの提供に留まらず、「Match Tech」は「成婚」まで伴走

	一般的なマッチングアプリ	Match Tech
利用目的	必ずしも結婚が目的ではない	結婚
会員活動	独力で進める	仲人が伴走
顧客獲得コスト	売上に対して割高	売上に対して割安
解約率	サポートがないため高い	手厚いサポートにより低水準
ゴール	「出会いの提供」	「成婚（婚約）」 顧客接点は継続

解約率は高く
退会後に顧客接点は途切れる

アフターマリッジ領域
（保険・不動産・ウエディングフォト・指輪）

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

AIテクノロジーだけでは「成婚」が生まれない

AIが「出会い」を効率化し、人が「結婚への意思決定」まで伴走する

テクノロジーが解決したこと

- 大量のデータからの条件抽出
- マッチングの効率化
- 時間や場所を問わない「出会いの機会」の最大化
- 管理業務などの効率化

テクノロジーが超えられない壁

- 相手の温度感や「感情の機微」の把握
- 交際中のすれ違いの調整
- 結婚に伴う不安・迷いの払拭
- 最終的な決断への「背中押し」

「人による後押し」こそが「成婚」を生み出す

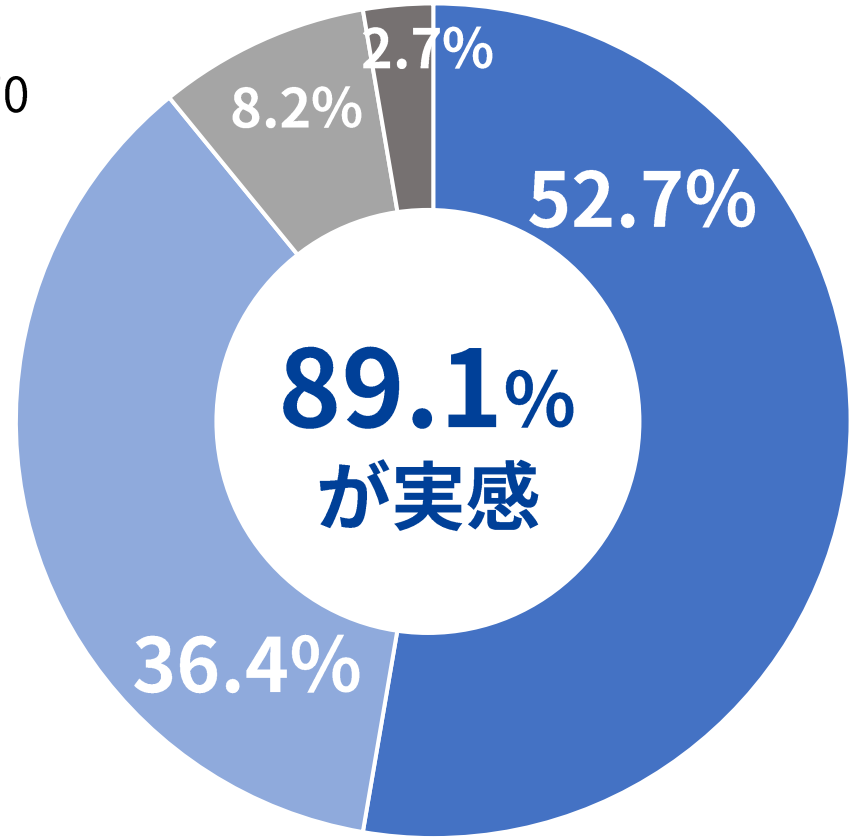
Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

顕在化する「マッチングアプリ疲れ」

「機会」は増えた一方、独力での活動の難しさが露呈

「アプリ疲れ」を感じたことはありますか？

単一回答 n＝770



出典：結婚相談所ツヴァイ 婚活研究所

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

Match Techの優位性

「結婚」という感情的な意思決定には「人の後押し」が不可欠

市場環境の変化

出会いのハードルの低下

- マッチングアプリの一般化
- 出会いの機会の増加

課題

マッチングアプリの限界

- 選択肢の過多
- 条件/目的のミスマッチ
- 結婚まで繋がりづらい

Match Tech独自の強み

「人の介在」が生み出す価値

- 感情に寄り添う伴走と後押し
- 条件を超えたお相手探し
- モチベーションの維持/向上

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

成婚を起点に顧客1人当たりのLTVを最大化

仲人との信頼関係が低コストのクロスセルを実現
LTVの最大値は向上

ステップ1
婚活フェーズ

入会金/月会費/
活動サポート費＋成婚料
約40万円

自分磨き
（眉毛サロン）
プロフィール写真
約2万円

婚活中

成婚組数
20,970組
※2025年12月末時点

成婚
（婚約）

ステップ2
ウエディングフェーズ

ウエディングフォト
式場送客・指輪送客
約40万円

ステップ3
ライフデザインフェーズ

保険・住まい
約800万円～

M&A
事業
拡大中

1 信頼関係からのクロスセル

結婚まで伴走した仲人との
信頼関係が高い成約率を生む

2 追加の顧客獲得コストが低い

成婚者へのアプローチのため、
追加コストをかけずにクロスセルが可能

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

3 成長戦略
IBJ onlineの進捗

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ onlineの進捗

昨年（2025年）10月にスタートし、既に会員数は**4万名**に

「マッチンアプリの**手軽さ**」×「結婚相談所の**真剣度**」
を掛け合わせた「B to B to C」プラットフォーム

IBJ online

会員数：40,395名　加盟店数：23店舗
※2026年10月末時点

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

「中間層」向けのプラットフォームの確立を目指す

中間層を形成し、膨大なライト層から真剣層の流入を加速

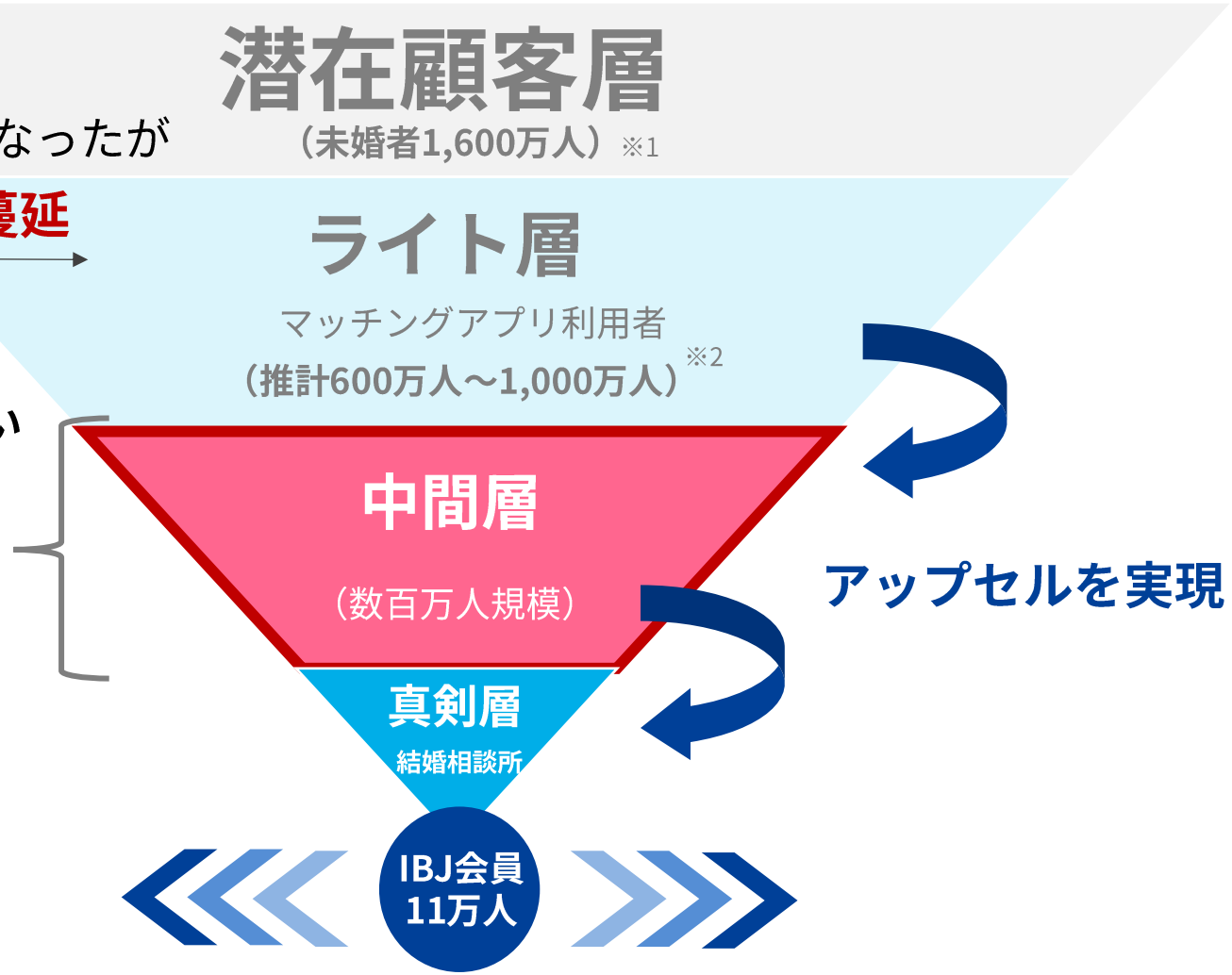
マッチングアプリの普及により「婚活」は身近になったが
レッドオーシャン化・アプリ疲れが蔓延

アプリでは真剣な人に出会えない、相談所はハードルが高い

「中間層」が存在

IBJ online

将来「真剣な婚活層」になり得る
「潜在顧客層」を形成



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

※1　令和7年度（2025年）国勢調査より算出　※2　当社推計

今後の展望

会員基盤を有する法人をターゲットに
中期的な会員基盤拡大による高い収益率を実現していく

中期的（～2029年）な成長戦略

2025年10月にリリース

現在(2026年)

会員数 4万名

加盟店 23社

ユーザー体験向上

手軽さ×直接会える安心感

（マッチングアプリ）　（結婚相談所）

来年(2027年)

会員数 5~6万名

加盟店 40社

会員基盤強化

大手マッチングアプリの加盟

紹介による加盟法人の開拓

中期(～2029年)

会員数 10万名

加盟店 100社

中間層の確立

顧客基盤を持つ法人、

インフルエンサーの加盟

+AIの進化(UI向上)

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

4 人的資本戦略

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

本社移転によるグループマネジメント強化

2027年1月からグループの本部機能を1拠点に集約

本社統廃合の目的

意思決定の迅速化

グループ会社の人材を集約し迅速な経営判断を実現

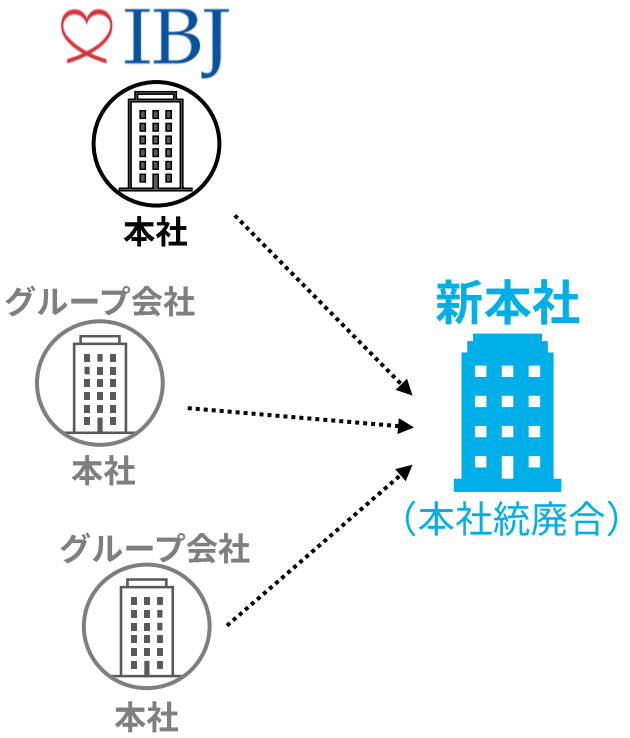
自由闊達な意見交換

人材の集約とコミュニケーションの活発化

グループ間のシナジー創出

グループ間の人材交流とノウハウ共有を強化

本社統廃合に伴うコスト増加額
+約60～70M/Q（地代家賃、減価償却費等）





▶新本社（明治安田生命ビル）



▶新本社オフィス内イメージ

グループ連携を目的としたオフィスレイアウト

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

グループ横断のCRM(顧客関係管理システム)

急成長するZWEIのノウハウをグループ全体に展開



グループCRM（顧客関係管理システム）統合のロードマップ

短期（2027年 上期～）
CRM基盤統合・効率化
グループのCRMを統一
顧客接点全体の効率改善

中期（2027年 下期～）
データ分析・最適化
統合された会員データを分析
パーソナライズされた戦略を推進

長期（2028年～）
顧客体験の最適化・LTV向上
顧客理解を深め、意思決定を支援
長期的な信頼関係を構築

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

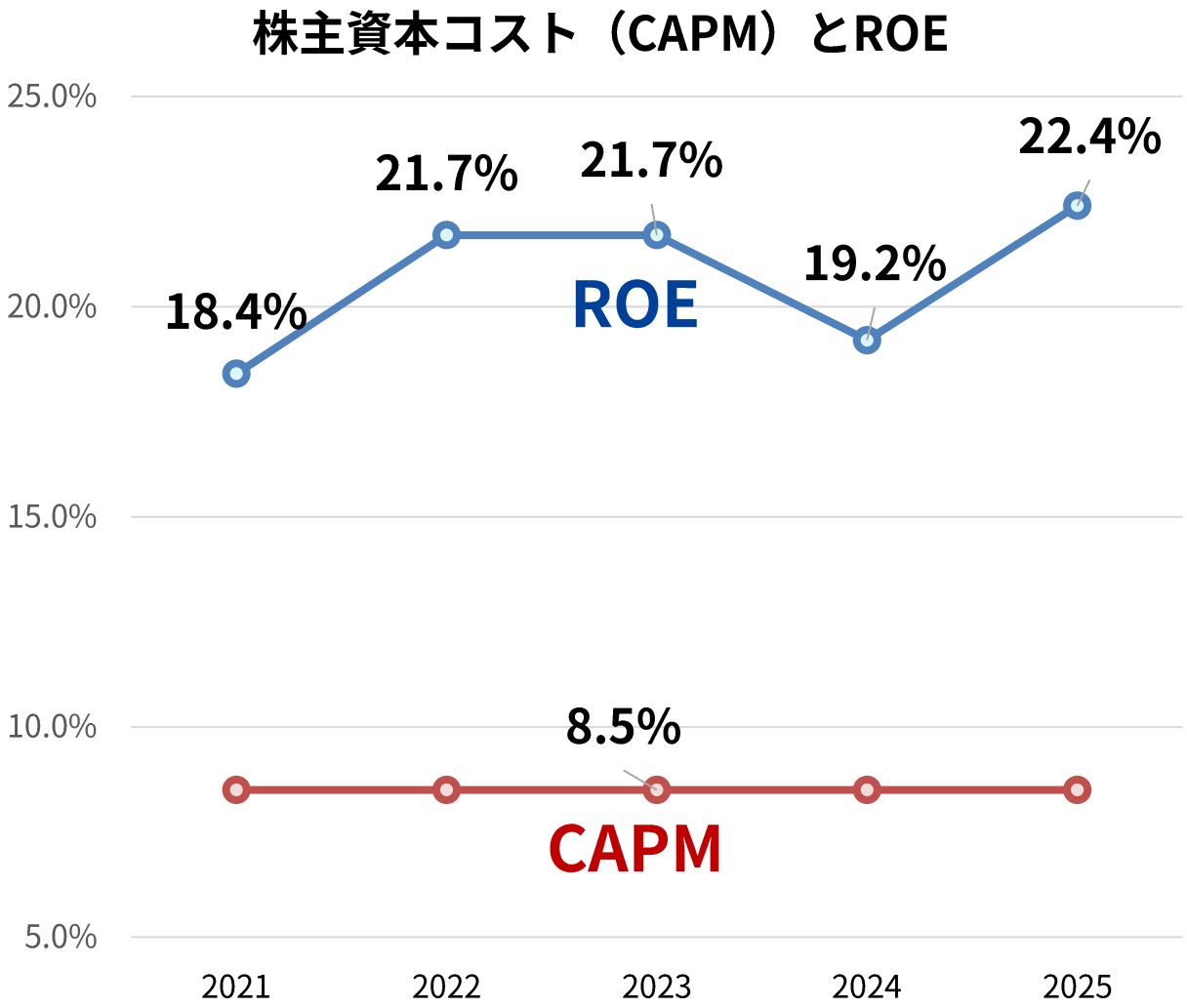
5

資本コストや株価を意識した経営

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

現状評価と分析（資本コストと資本収益性）

資本コストを大幅に上回るROEを実現する一方で、PERは約14倍に留まる



株主資本コスト：約**8.5**%～**9**%程度と想定

・リスクフリーレート：2.995％（日本10年国債利回り）※1
・β値：0.77（期間：直近5カ年 2021年～2025年）※1
・エクイティ・リスク・プレミアム：7.2%（期間：TOPIX起算年～2025年）※2

※1 2026年10月15日時点の値を採用
※2 フォーカスバリュエーション株式会社「日本のヒストリカル・エクイティ・リスク・プレミアム（2025年）」

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

企業価値向上に向けたIR目標

時価総額目標1,000億円を目指し、

通過点として2027年中には時価総額500億円へ

- **出来高の増加**
  浮動株比率の向上、株主還元施策の強化、新たな投資家層の拡大に向けた
  各種IRイベントの開催

- **資本市場との対話強化**
  成長ストーリーの積極的な発信および、国内外の機関投資家との
  個別ミーティング等の拡充

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJプレミアム優待制度（中間・期末）

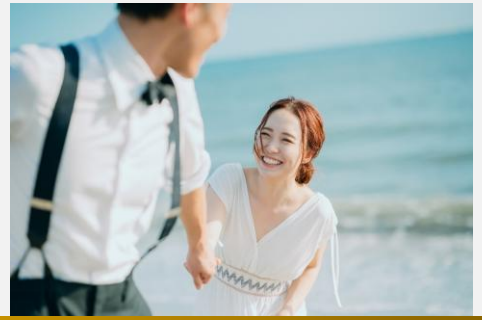
IBJファン株主醸成のため、株主優待制度を拡充

中間優待（毎年6月末時点の株主名簿に記載の株主様）

・500株～1,000株未満　**QUOカード500円**

・1,000株以上　**QUOカード2,000円**

期末優待（毎年12月末時点の株主名簿に記載の株主様）500株以上



①プレミアム・婚活エール券（オンライン婚活）

・ブライダルネット年会費半額券
（２年目以降、成婚するまで無料）

・IBJ online 入会金：50%OFF 月会費：50%OFF
（２年目以降、成婚するまで月会費50%OFF）



②プレミアム・婚活エール券（結婚相談所）

・賛同結婚相談所　入会金3万円割引券



③プレミアム・ライフエール券

・株式会社デコルテ・ホールディングス
ウエディングフォト10,000円割引券、
アニバーサリーフォト5,000円割引券、ライフフォト3,000円割引券
・メンズ眉毛サロン（眉毛の王様）サービス　3,000円割引券
・株式会社セルフィット　フォトサービス3,000円割引券
・(提携先企業）株式会社ブロスダイニング　飲食店15%割引券

※各社詳細な使用条件は優待券裏面をご覧ください。

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

6-1 参考資料
市場環境と強み

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

拡大する潜在層とIBJの成長性

数百万人規模のマッチングアプリ利用者層（潜在層）に対し、

IBJの登録会員数の**拡大余地は大きい**

利用者層が拡大中

マッチングアプリ利用者層（潜在層）

(数百万～千万人規模)

利用経験あり38.9%

※出典：こども家庭庁 令和6年度「若者のライフデザインや出会いに関する意識調査」
対象：23～30歳未婚者の男女

1年以内の「真剣な結婚」を求める層

利用目的の不一致、自力での交際進展の限界

IBJ結婚相談所の顕在層

登録会員数
約11万名

真剣な婚活層が
IBJプラットフォームに流入

アプリ利用者の増加
により登録会員数も増加

約7割 が
アプリ利用経験あり※

※出典：株式会社IBJ「婚活アプリ・マッチングアプリの利用状況に関する調査」（2025年3月発表）

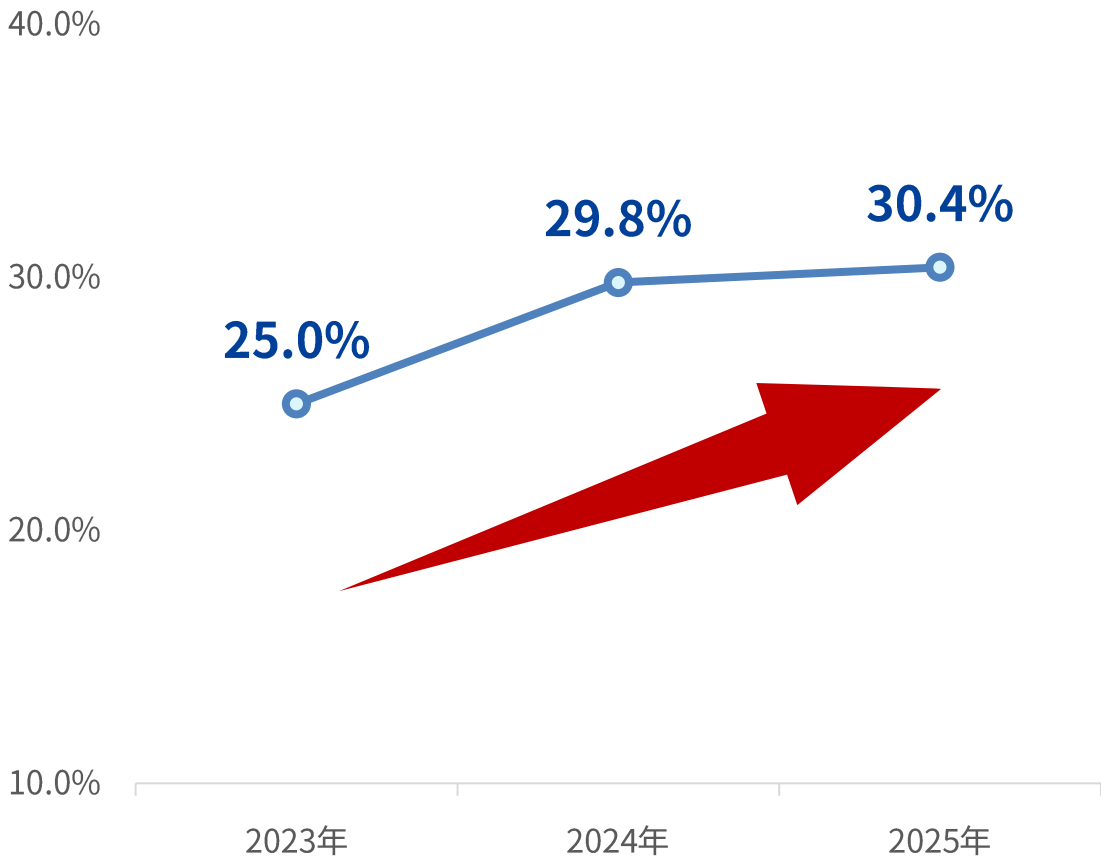
Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ入会者数は増加傾向

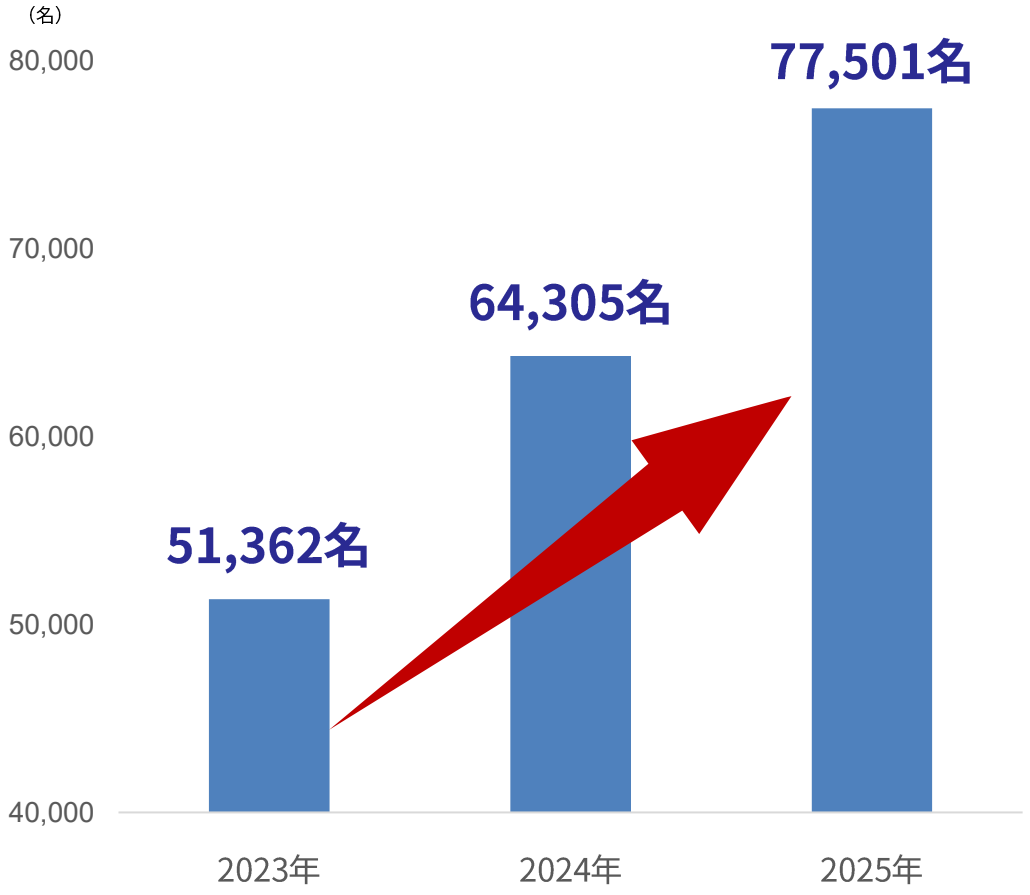
結婚の手段として、婚活サービスは一般化

マッチングアプリ利用者層を確実に取り込みながらIBJ入会者数は年々増加

マッチングアプリを利用し結婚した割合



IBJ入会者数の推移



※出典：明治安田生命「いい夫婦の日に関するアンケート調査」より 対象：1年以内に結婚した夫婦

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

なぜ「IBJ」が選ばれるのか

規模の大きさが顧客成果を生み、さらなる口コミ（認知）に繋がる

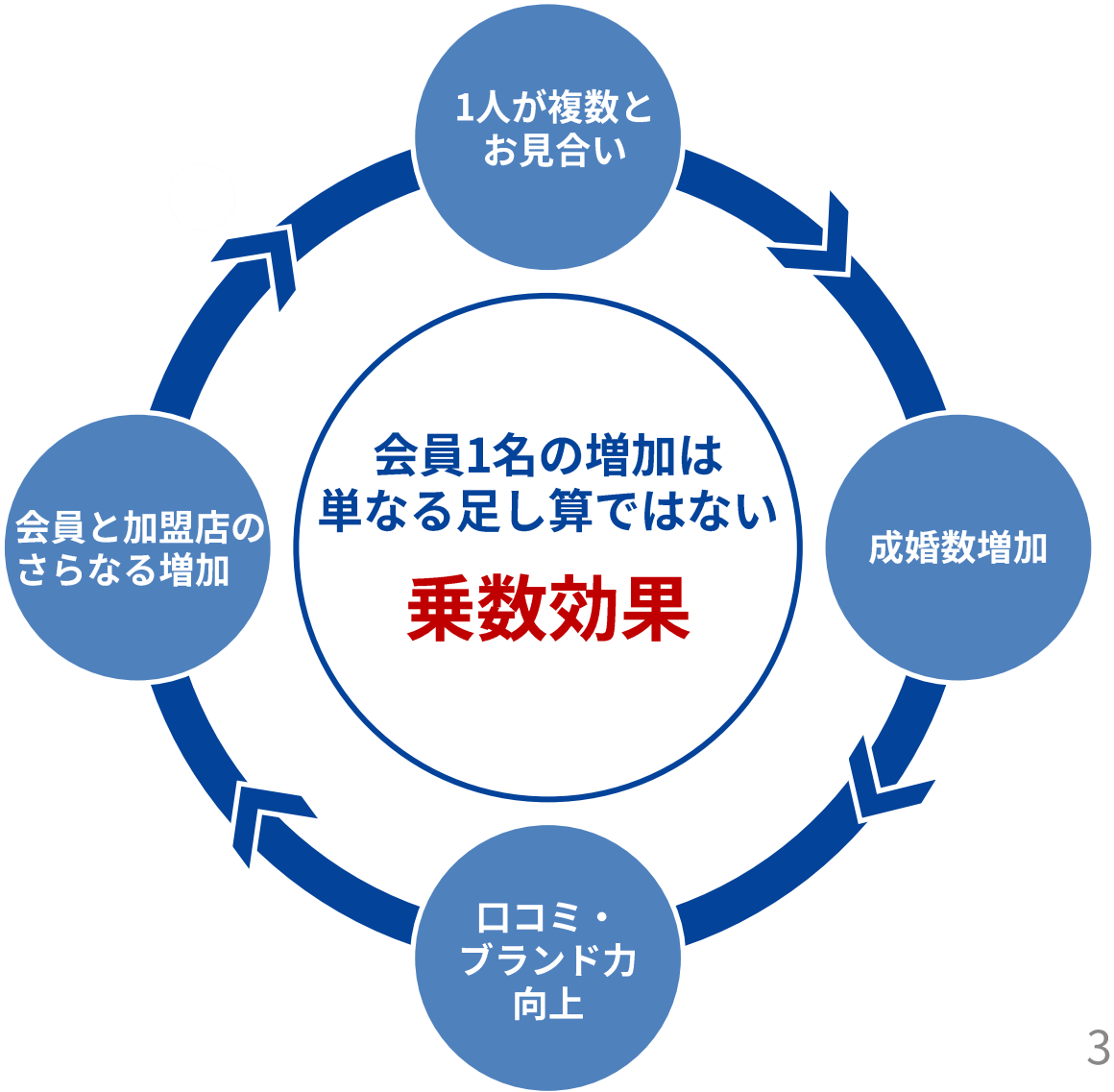
外部環境に左右されず、持続的な成長を生み出すモデルを確立

強み①： お見合いの確実性

日本最大級の登録会員数（約11万名）

強み②：仲人による成婚主義へのコミット

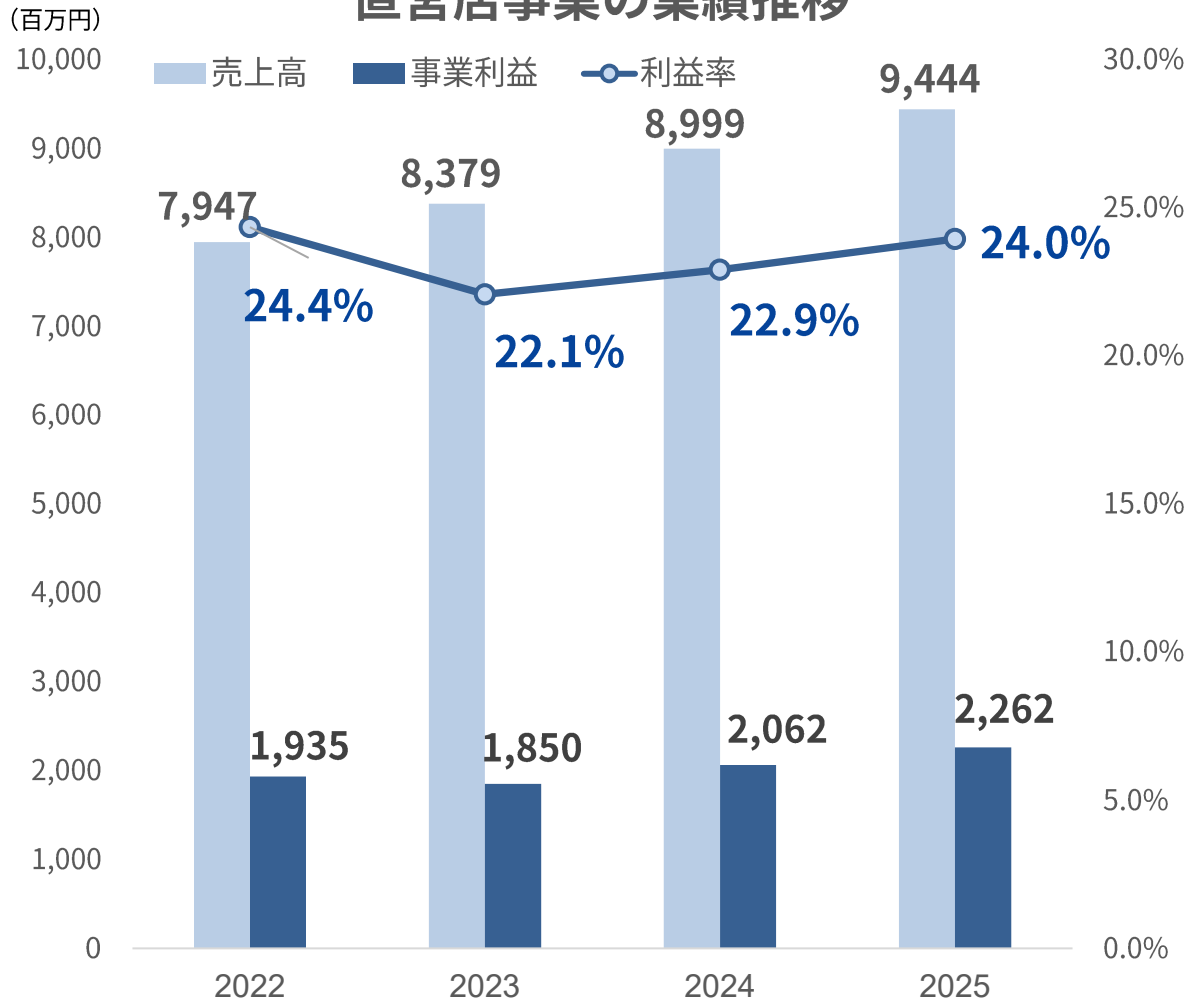
全国約4,800社の結婚相談所網

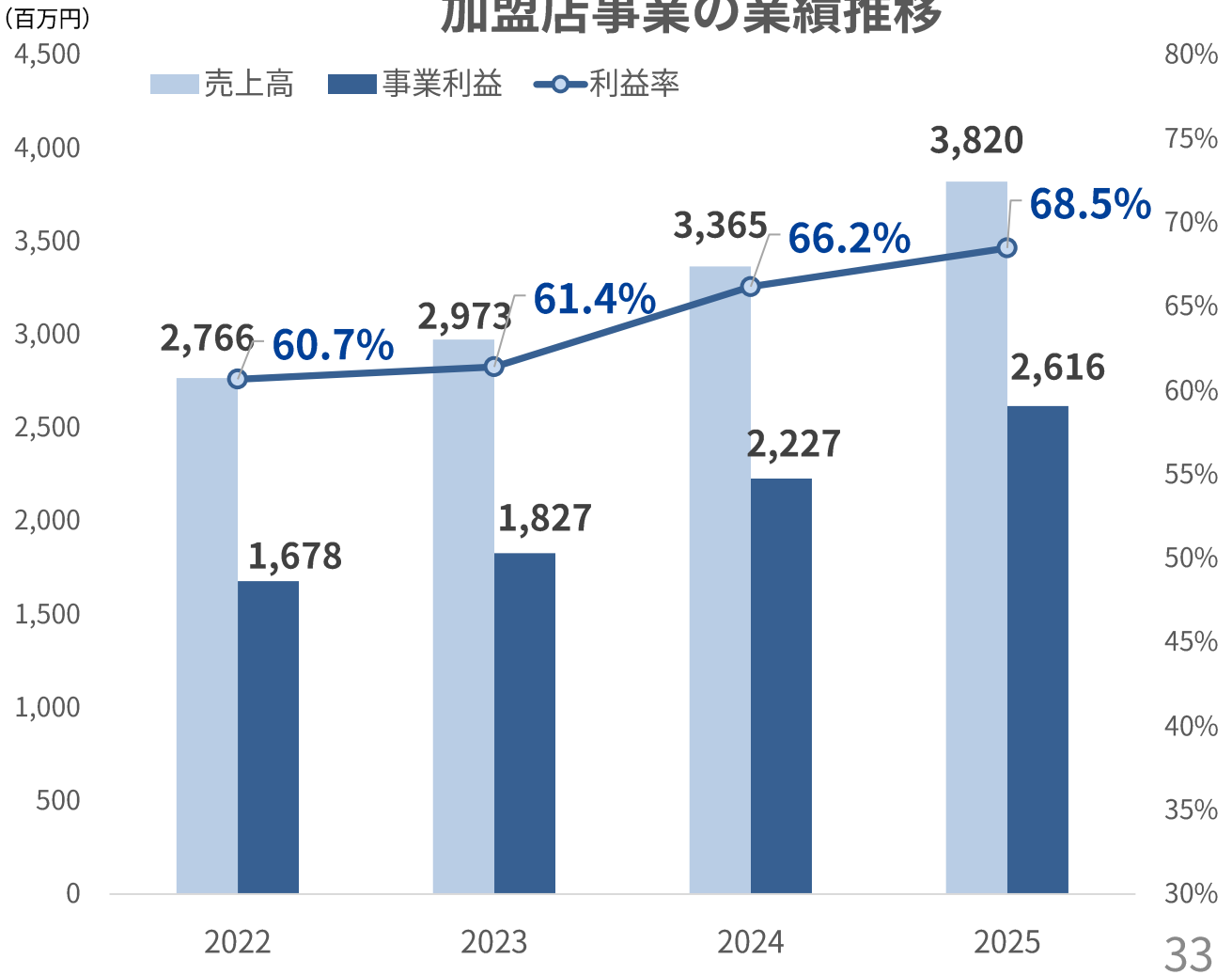


Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

乗数効果が創出する高利益率な事業

会員数に応じた従量課金制のため、
加盟結婚相談所の成長が高利益率を生み出す

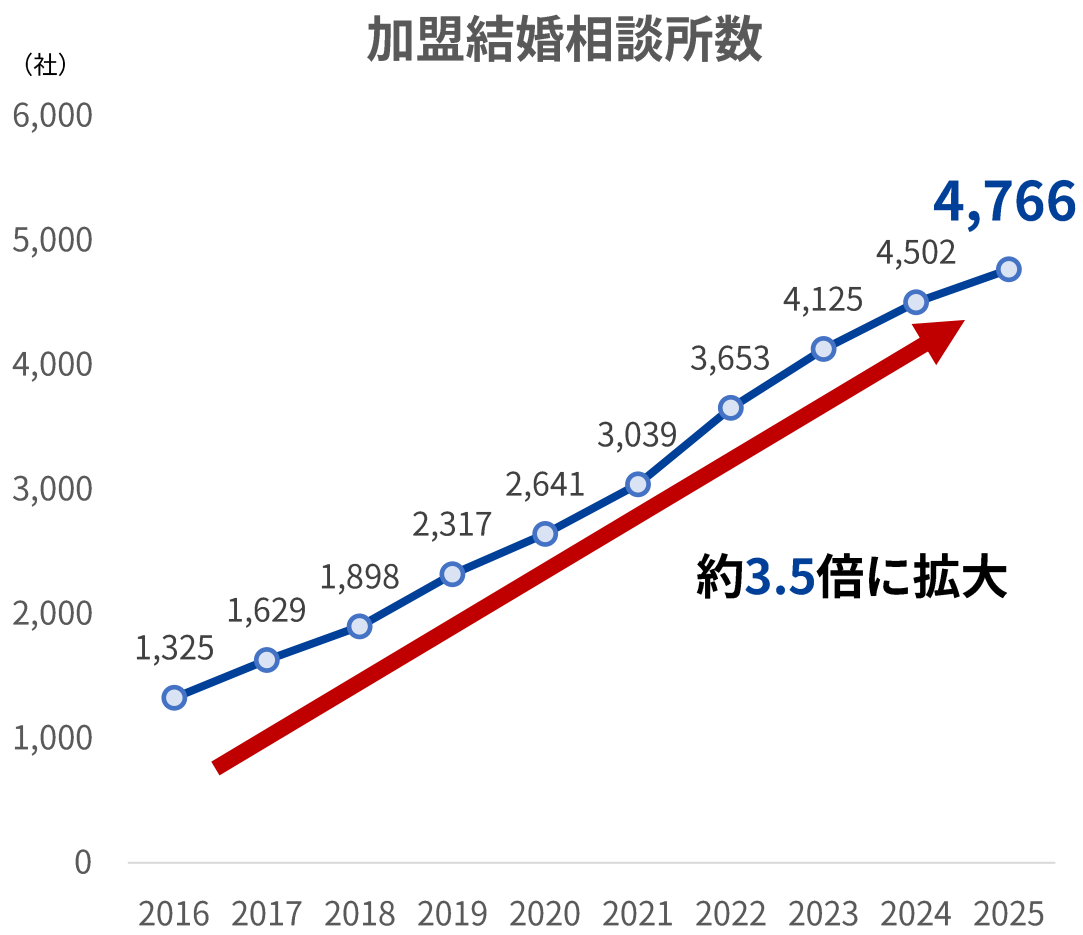




Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

高利益率な相談所事業への参入は増加

加盟結婚相談所数は2016年から約3.5倍に拡大
開業者の粗利率は約95%と投資回収性が高い



（個人事業主で開業した場合）

条件：(婚活カウンセラー1名・会員数50名・入会2名/月・成婚1名/月)

※12か月

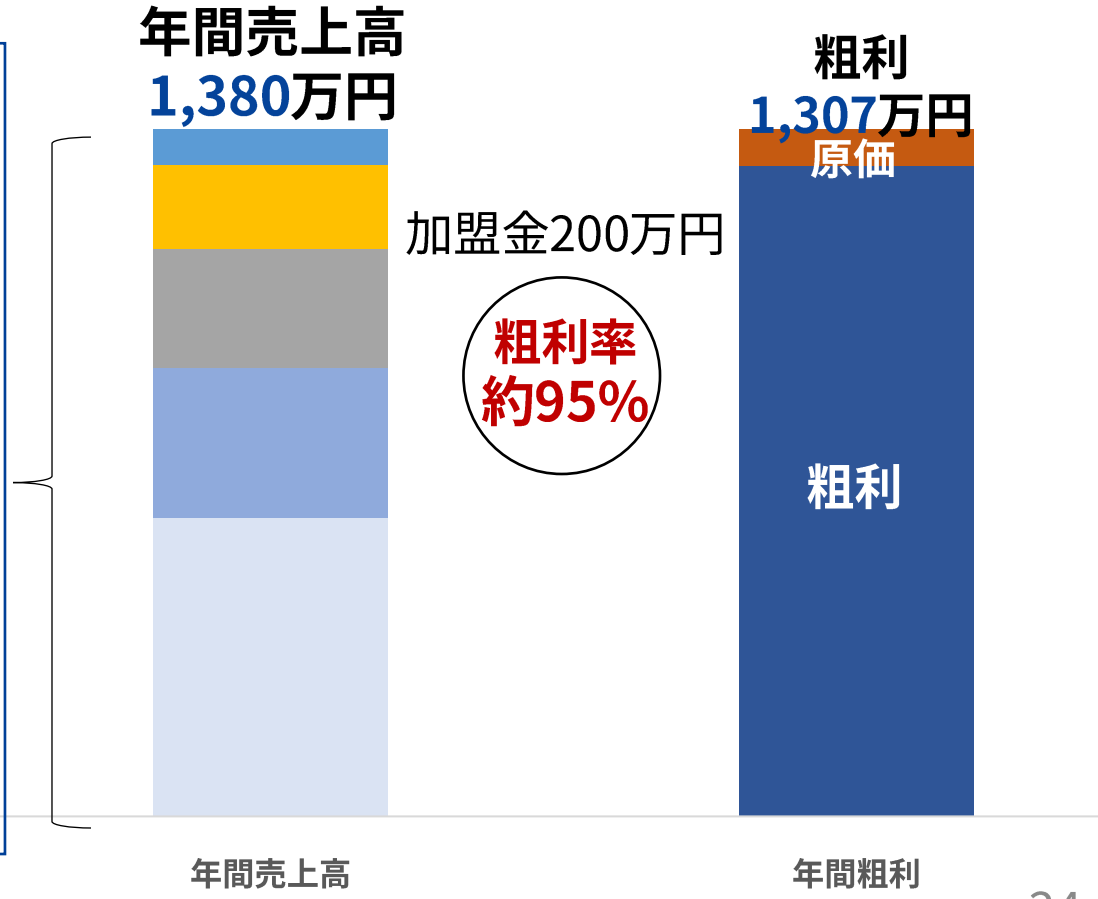
入会金
72万円

活動サポート費
168万円

成婚料売上
240万円

お見合い料
300万円

月会費売上
600万円



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

ライフステージの変化に寄り添った「継続的な価値提供」

結婚相談所数と会員数の拡大により「成婚」が増加し、ライフデザインサービスの利用へ繋がる

結婚相談所数
4,869社
登録会員数
111,160名
※2026年9月末時点

自分磨き
（眉毛サロン）

婚活中

プロフィール写真

成婚組数
20,970組
※2025年12月末時点



成婚
（婚約）

ウエディング

指輪

ウエディング
フォト

住宅

保険

今後の展望例

ジュニア領域
教育/保育

シニア領域
終活/葬祭

ライフデザイン領域は拡大中

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

M&A　トラックレコード

IBJグループ化後に業績は拡大

韓国領域	婚活領域		ライフデザイン領域		
1レッスン550円からの韓国語スクール K Village 韓国語	サンマリエ	ZWEI	selfit photo studio	眉毛の王様 (GROWBING)	DE & Co. DECOLLTE & Company
韓国語教室 エンタメ事業	**結婚相談所**	**結婚相談所**	**お見合い写真**	**男性眉毛サロン**	**ウエディング フォト**
売上高 **+564.5%** ※	売上高 **+42.5%** ※	売上高 **+76.0%** ※	売上高 **+53.6%** ※	全国**28**店舗展開 (2026年10月末時点)	全国**34**店舗展開 (2026年10月末時点)
営業利益 **+350.4%**	営業利益 **黒字化**	営業利益 **黒字化**	営業利益 **+91.9%**	FC展開を構想	婚活領域からの送客を本格化
2019年	2019年	2020年	2023年	2025年	2025年

連結年度

※内部取引控除前

※売上高及び営業利益は連結直前期の実績と2025年12月期末の実績を比較

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

6-2 参考資料

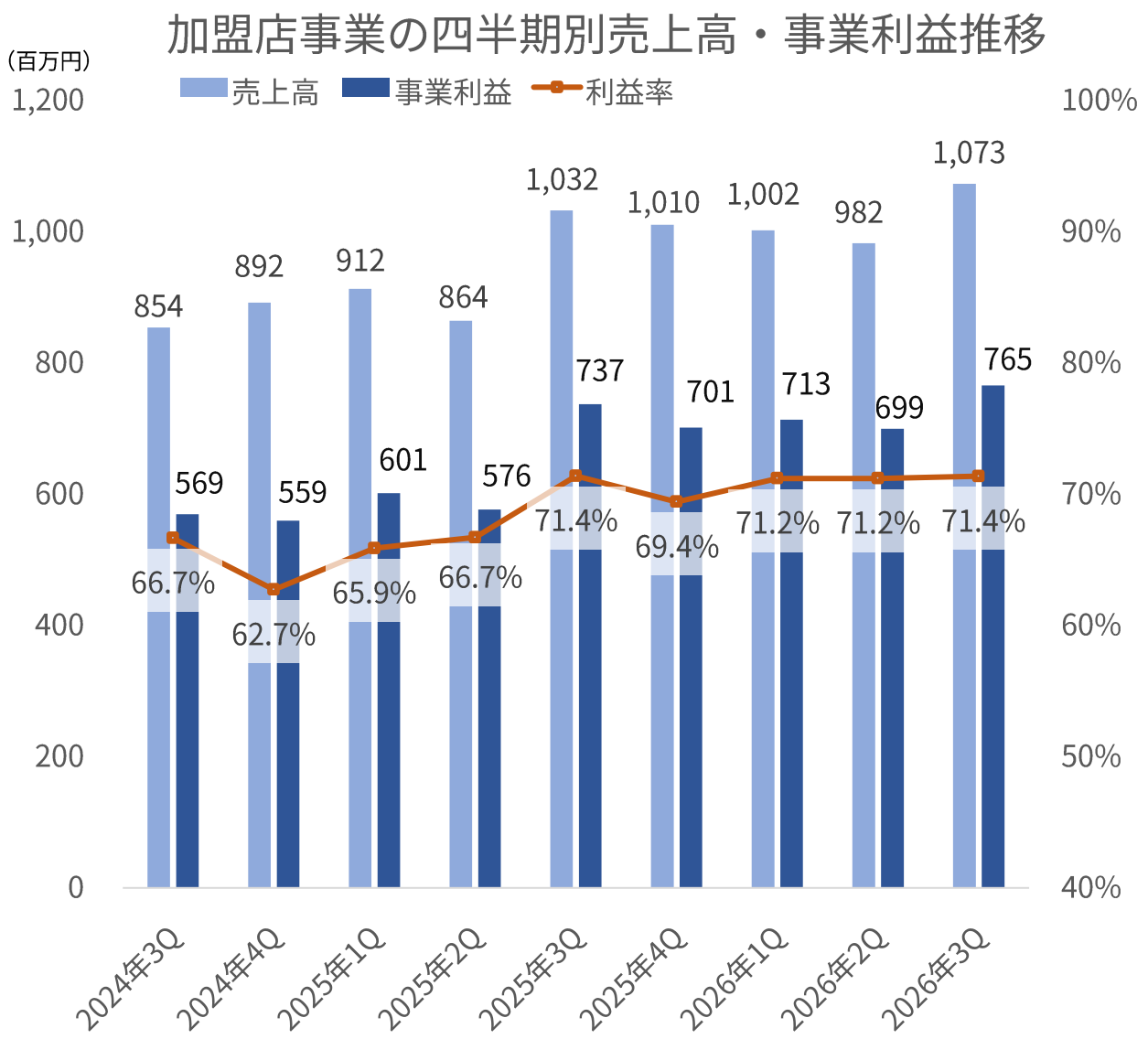
セグメント別サマリー

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

加盟店事業の概況

(百万円)	2025年3Q(期別)	2026年3Q(期別)	増減額	成長率
売上高	1,032	1,073	+40	+4.0%
事業利益	737	765	+28	+3.9%
利益率	71.4%	71.4%	-	-

※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

3Q累計のお見合い件数は307,979件(前年同期比+13.0%)となり、プラットフォーム内の会員活動が活発化し過去最高を更新。また、結婚相談所の業務効率化を推進する新機能を導入（11月予定）や全国の加盟店が結集する「IBJサミット2026」などの開催を通じ、1年で最も成婚がピークとなる年末商戦に向けて、さらなる成婚創出を目指す。

開業支援事業

アウトバウンド営業の強化により、3Qの面談数は引き続き増加。開業件数については252件(前年同期比▲0.4%）となったものの法人開業は増加傾向。会員基盤をもつ法人開業の増加に向けて引き続き注力。

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

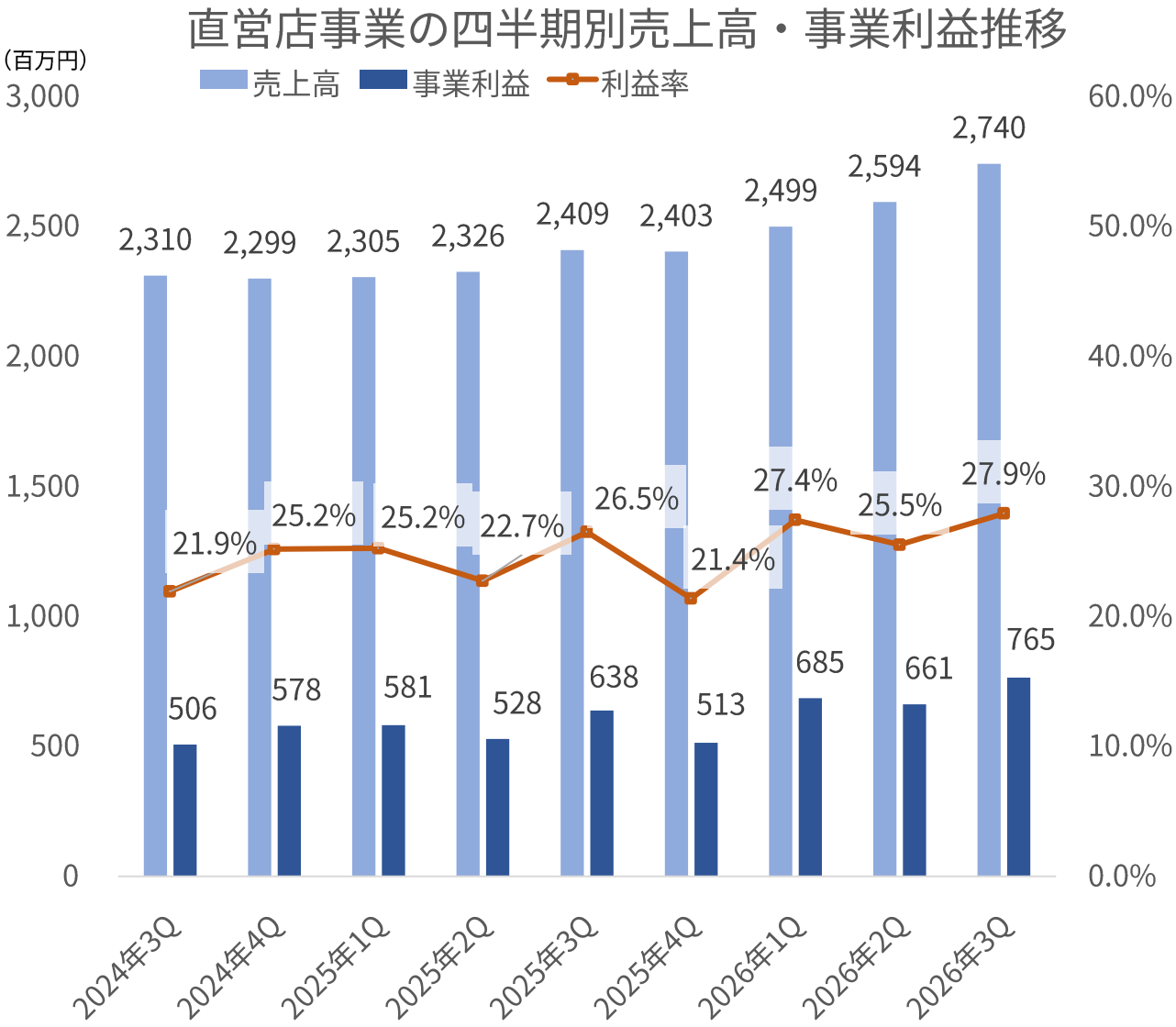
直営店事業の概況

(百万円)	2025年3Q(期別)	2026年3Q(期別)	増減額	成長率
売上高	2,409	2,740	+330	+13.7%
事業利益	638	765	+126	+19.9%
利益率	26.5%	27.9%	-	-

※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

ZWEIでは、マーケティング戦略が奏功し、若年層を中心としたアプリ利用者の入会数が好調に推移。メディア露出も増加し、幅広い顧客層へのブランド浸透と認知度拡大が進展。ZWEIの成長を背景として、直営店3ブランドの3Q実績は入会者数7,409名（前年同期比+15.3%）。
またサンマリエでは年初からのリブランディングが奏功し、入会数は回復傾向。直営店事業全体として、入会数・お見合い件数は好調に推移しており、4Qにはさらなる成婚創出を見込む。



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

マッチング事業の概況

(百万円)	2025年3Q(期別)	2026年3Q(期別)	増減額	成長率
売上高	422	470	+47	+11.4%
事業利益	96	126	+29	+30.7%
利益率	22.9%	26.9%	-	-

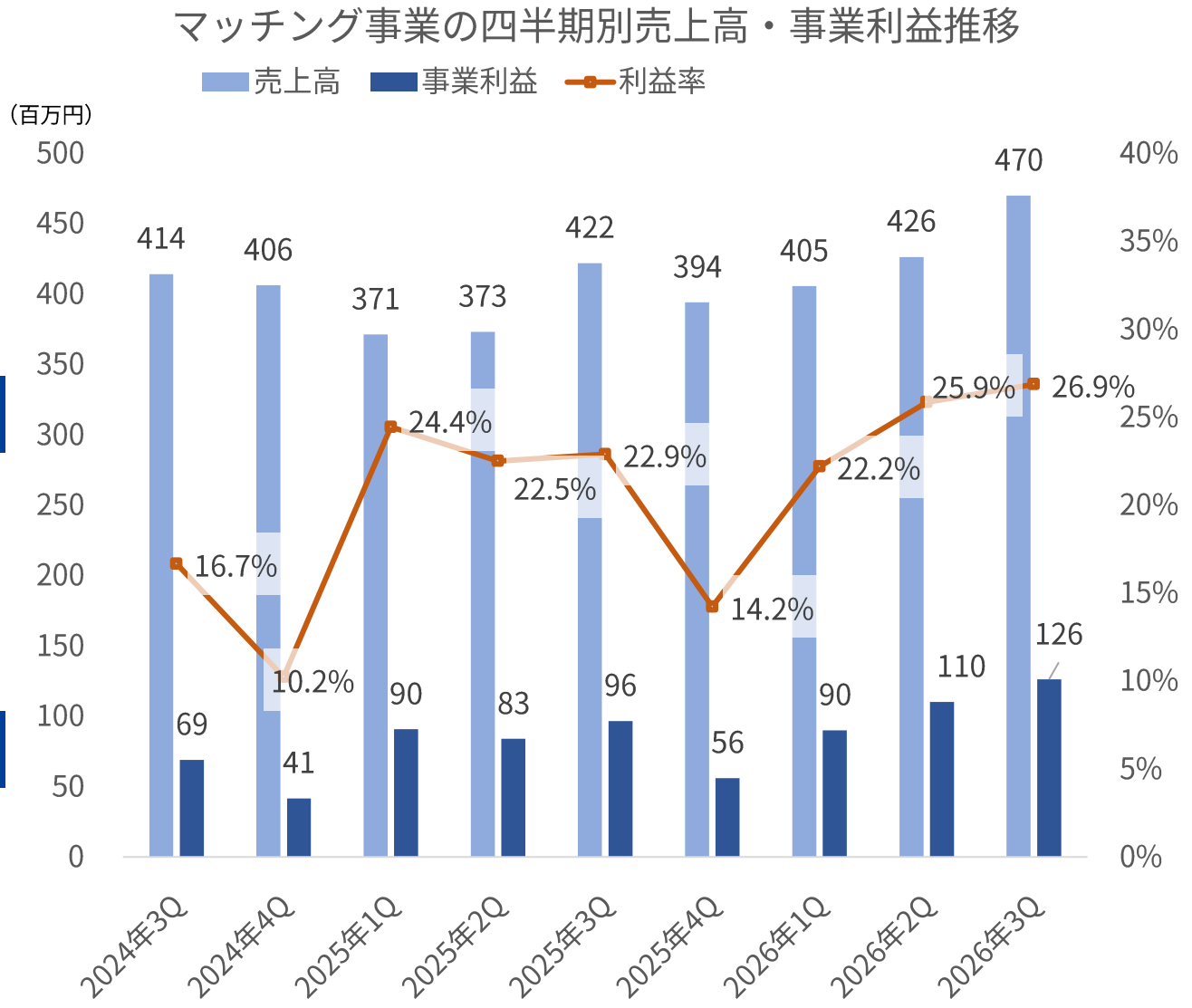
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

パーティー事業

10月に開催したIBJ初の大規模イベントでは、当初想定（1,000名）の2倍となる2,000名を動員。来年以降は主要都市での定期開催を目指す。加えて、地方自治体向けイベントの受託も着実に増加しており、さらなる収益拡大を図る。

アプリ事業

「IBJ online」は加盟店数・会員数の継続的な増加により、プラットフォーム基盤が着実に拡大しマッチング数も増加。新規加盟店数の増加やユーザビリティ向上施策を通じ、プラットフォーム価値のさらなる最大化を図る。



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

ライフデザイン事業の概況

(百万円)	2025年3Q(期別)	2026年3Q(期別)	増減額	成長率
売上高	412	371	▲40	▲9.9%
事業利益	201	125	▲75	▲37.7%
利益率	48.8%	33.7%	-	-

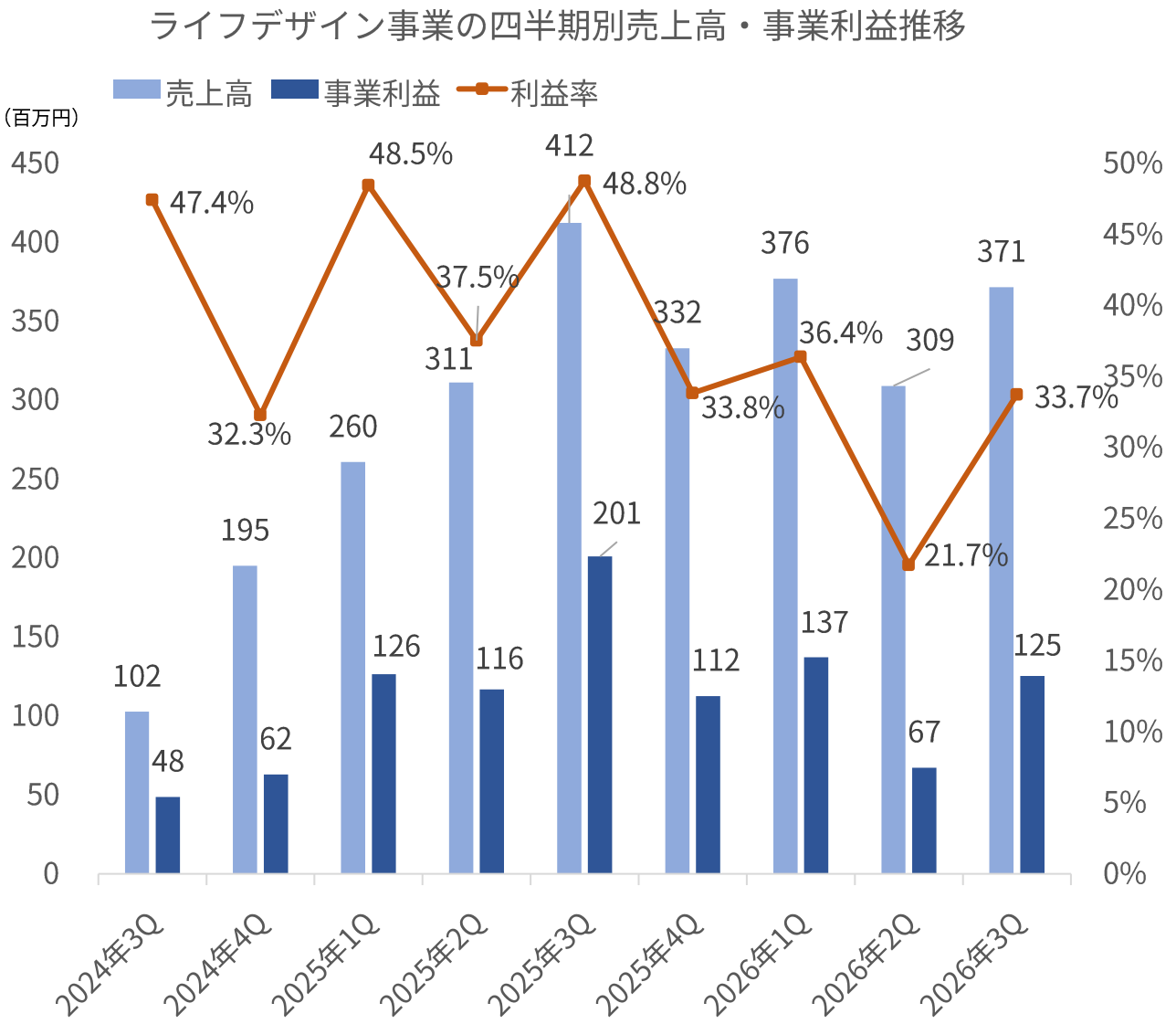
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

保険・住まい

3Qの保険成約件数634件（前年同期比+0.5%）。成婚後のライフイベントに対する包括的支援の強化を目的に各サービスを集約した『ライフデザイン本部』を新設。ライフデザイン支援を通じて継続的な顧客循環を生み出し、LTVの最大化を図る。

GROWBING(眉毛サロン)

直営店3ブランドによる送客連携が本格化。エリアごとの価格最適化や直営店舗の新規出店も進め、来店数は昨年と比べて増加。グループ間の連携強化や、新規事業を推進し、収益拡大を目指す。



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

K Village事業の概況

(百万円)	2025年3Q(期別)	2026年3Q(期別)	増減額	成長率
売上高	738	1,013	+275	+37.3%
事業利益	115	132	+16	+14.5%
利益率	15.7%	13.1%	-	-

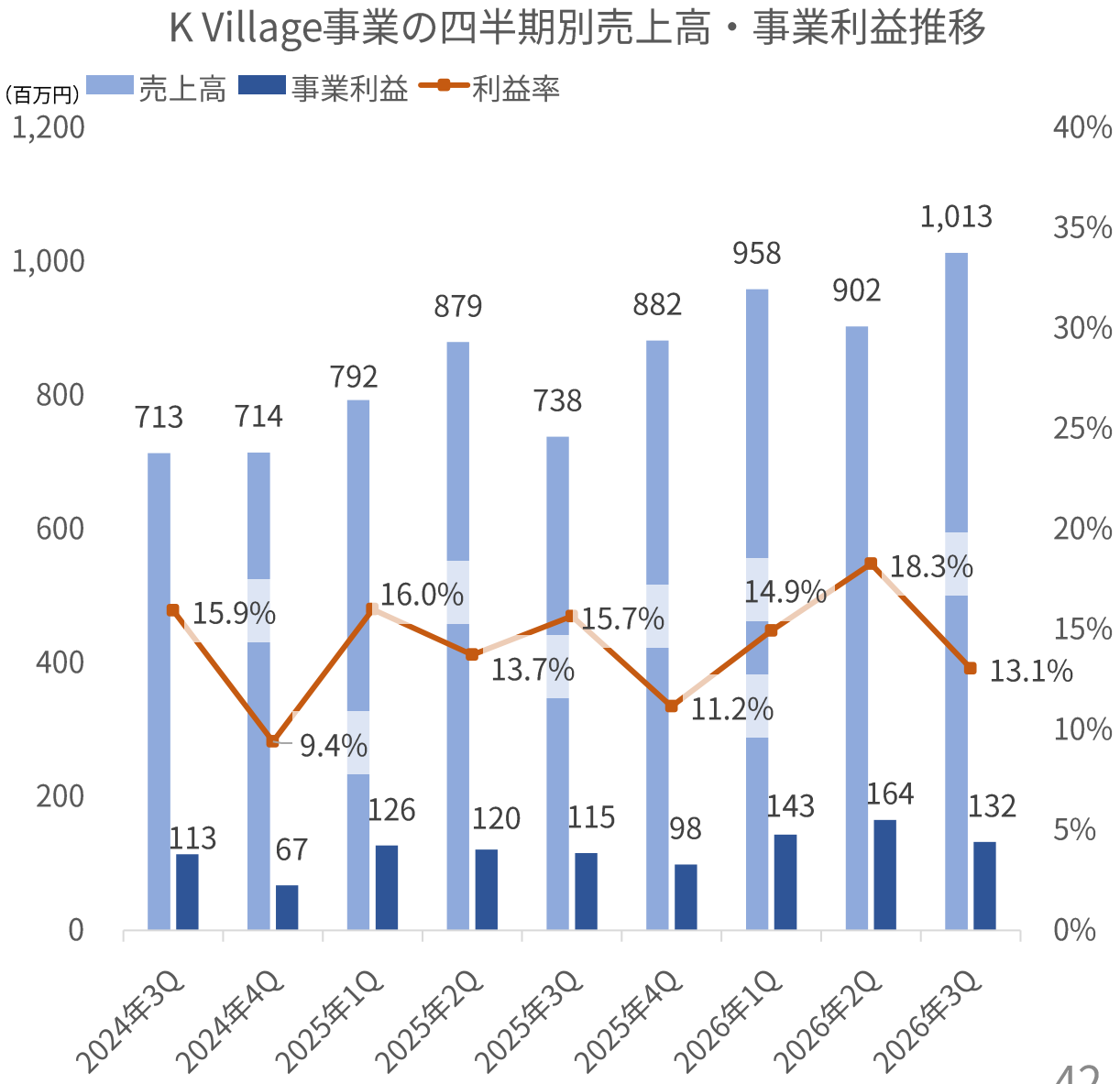
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

韓国事業

FC店舗の出店が順調に進捗している一方で、直営店を中心として、特定のエリアで入校が分散。より広域での市場開拓を進めるべく、新たに広島・柏へ直営店を出店。さらなるブランド認知度の向上を通じ、中長期的な収益拡大を図る。

エンタメ事業

NAYUTAS(ボイトレ)のFC校舎数は121舎(前年同期比+ 28.7%)、生徒数は12,326名 (同+ 39.8%) と堅調に推移。
さらに直営店でのレッスン料及びFC月額固定費の価格改定を実施。
さらなる収益拡大を目指す。



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

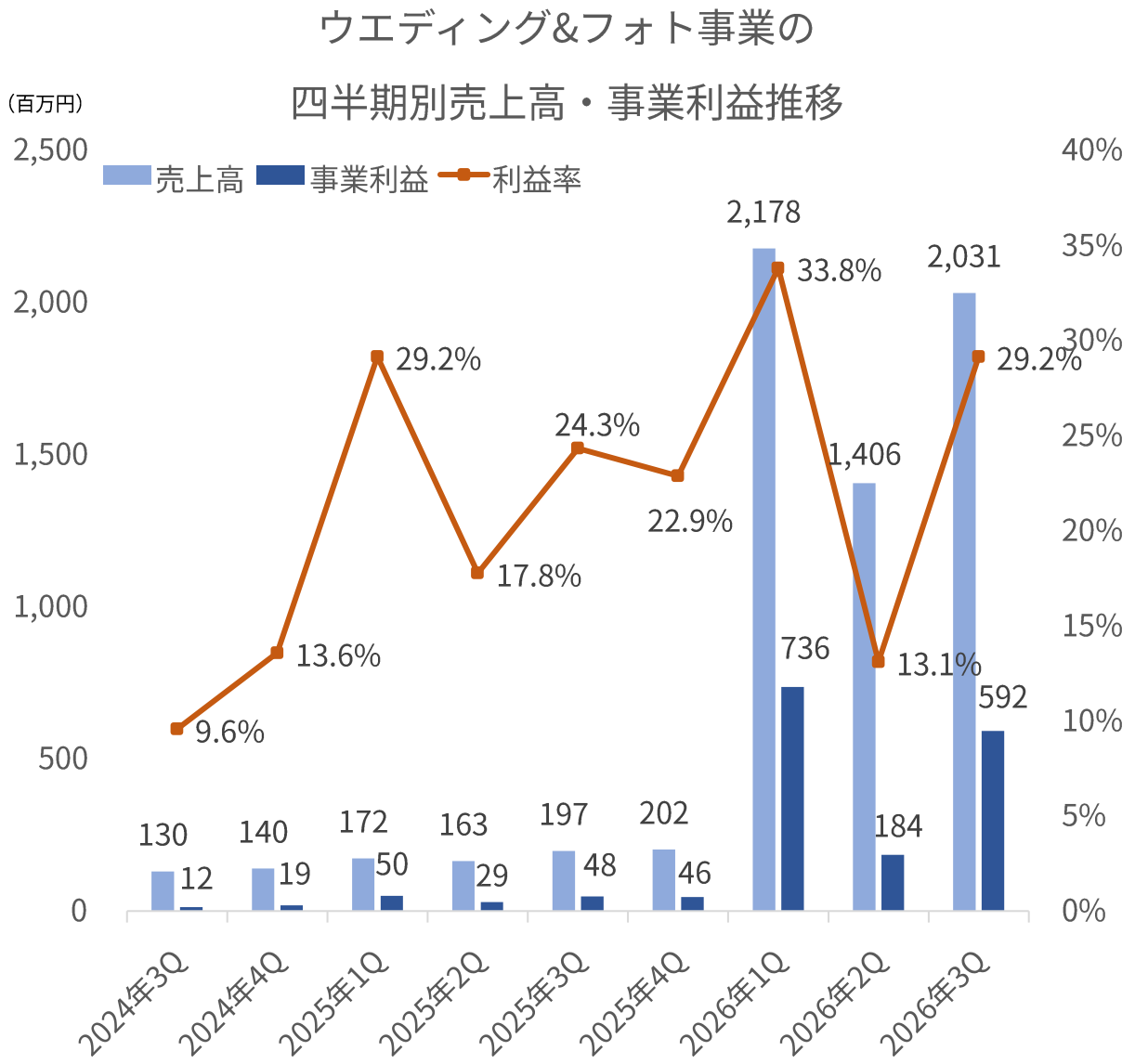
ウエディング＆フォト事業の概況

(百万円)	2025年3Q(期別)	2026年3Q(期別)	増減額	成長率
売上高	197	2,031	+1,833	+927.1%
事業利益	48	592	+544	+1130.5%
利益率	24.3%	29.2%	-	-

※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&フォト事業

直営結婚相談所からデコルテHDへの送客が引き続き好調に推移。全国約4,800社の加盟店からの送客も順次開始しており、さらなる送客数の増加を図る。好調な送客数を背景に、デコルテHDへの送客も含めた3Q成約件数は518件（前年同期比+23.0%）と大幅に伸長しており、アフターマリッジ領域のさらなる拡大を目指す。



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

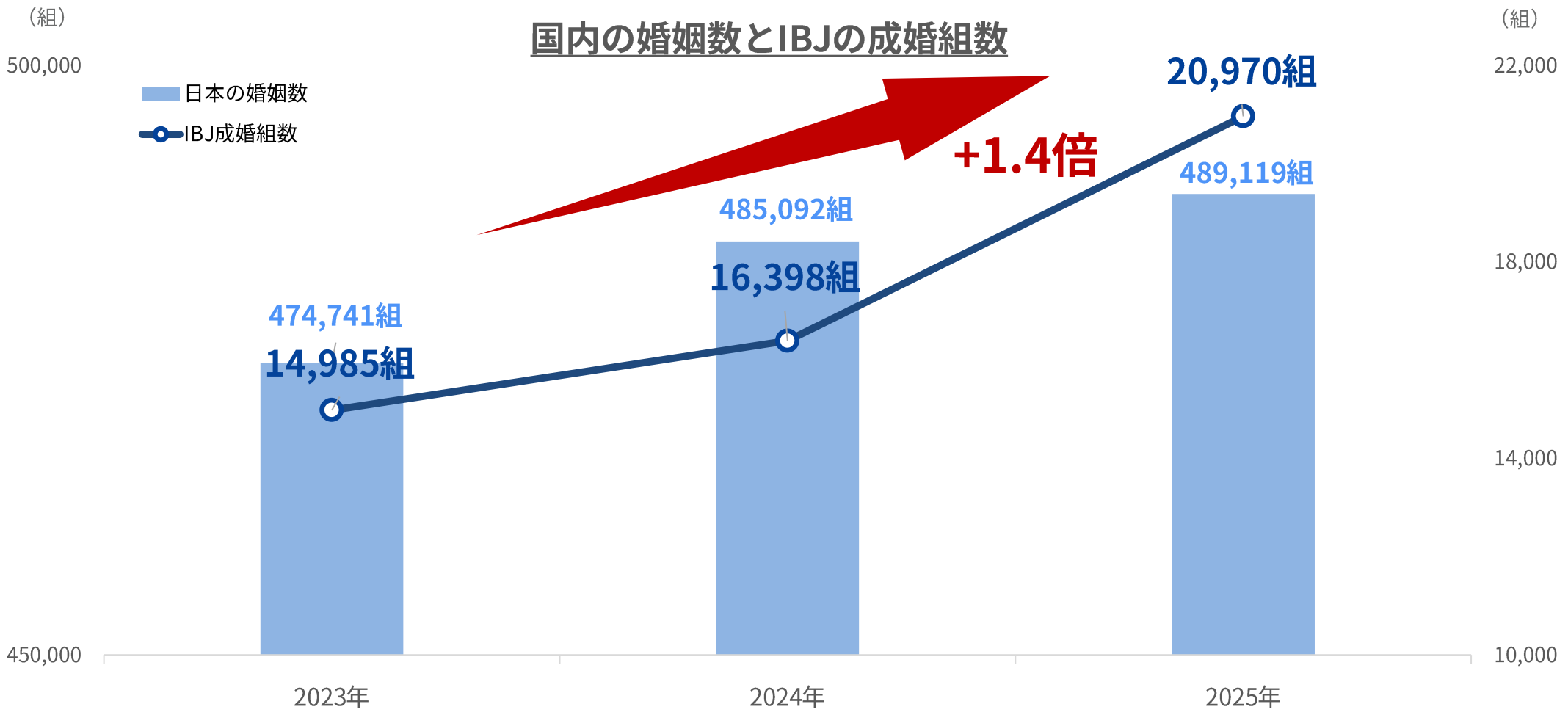
Contents

6-3 参考資料
その他

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJの成婚組数の純増が国内の婚姻数を底支え

婚活市場の潜在層を開拓しながら、直近3年でIBJ成婚組数は約1.4倍に成長
IBJの成長が国内の少子化対策へ寄与



出典：厚生労働省「人口動態統計」※2025年は概数

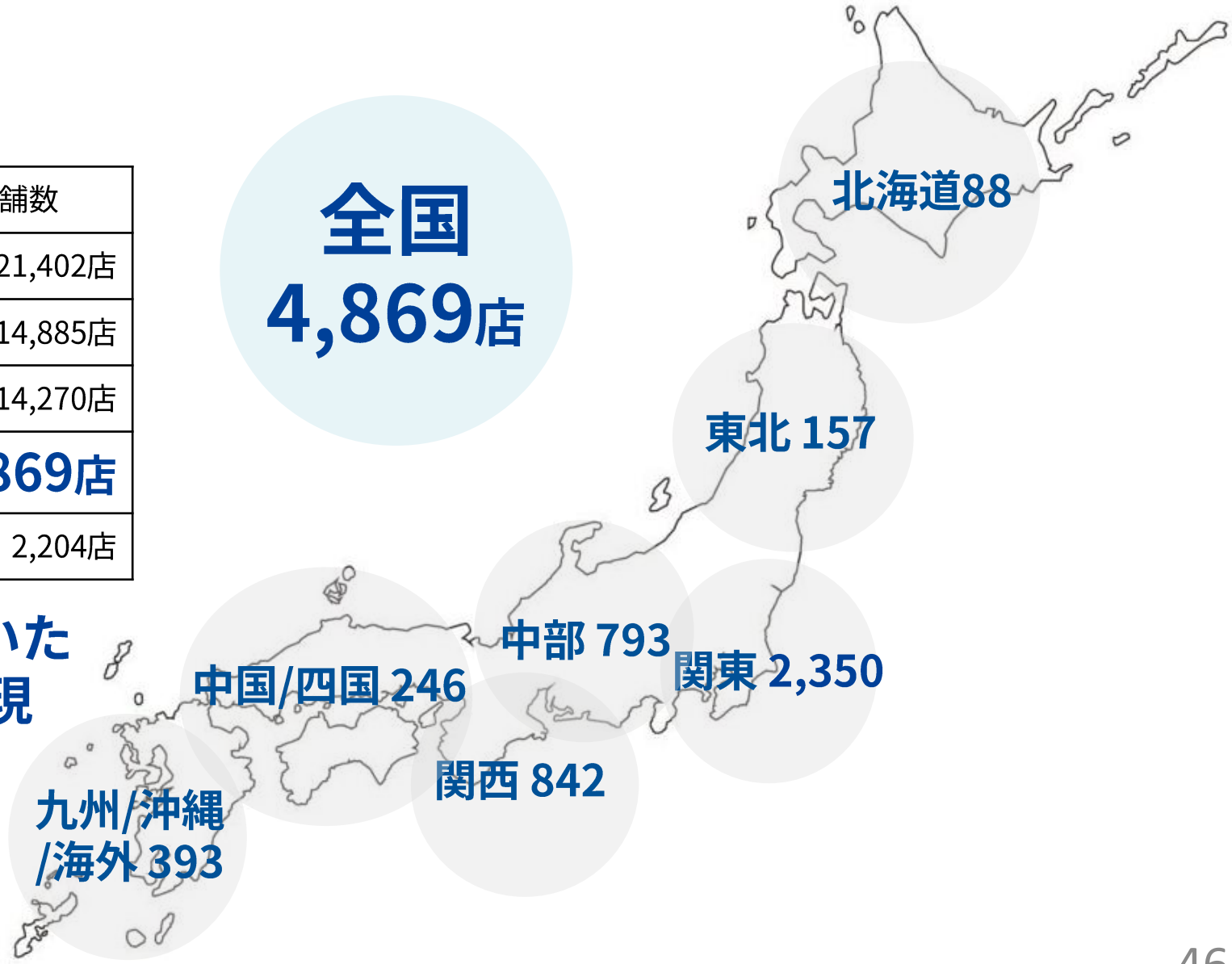
Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

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**	**4,869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2026年9月末時点のものを使用

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJが取り組む結婚支援が全国に拡大

国や地方自治体ともに、
「少子化」という社会課題の解決に向けて邁進

全国で200件以上の実績

イベント事例





2026年4月秋田県と連携協定締結

あきた結婚支援センターの運営サポート



2025年8月岡山県と事業協定締結



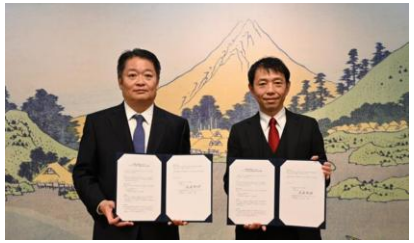


- イベント（婚活パーティーなど）
- 協定締結
- セミナー（ライフデザインセミナーなど）

セミナー事例

2025年12月山梨県と連携協定締結

20代向けの縁結び応援事業をサポート



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ執行役員 森宏樹が地方の婚活支援を推進



株式会社IBJ　執行役員 兼 地域創生部　統括
森 宏樹（もり　ひろき）

全国の自治体・行政と連携し、各地域の少子高齢化対策に取り組む
セミナー講師やコンサルティング実績を多数持ち、
若者に寄り添ったライフデザイン指導のエキスパート

取組事例（抜粋）	内容
こども家庭庁	「若い世代の描くライフデザインや出会いを考えるワーキンググループ」にて民間事業者にライフデザインの関わる取り組み事例を紹介・議論
経済産業省	「ライフデザイン経営　実践企業シンポジウム」にサービス実証事業者として登壇し、ライフデザインサービス内容や効果について紹介
参議院自由民主党	政策審議会に登壇し、結婚支援の有識者として「20代は、どうしたら結婚する・しないを考えるのか」を講演 参加した議員と意見交換を実施
千葉県/富山県	若手社会人向けライフデザインセミナーに講師として登壇
秋田県	結婚支援事業の活性化に向けたセミナーに講師として登壇
石川県	企業担当者向けライフデザイン支援セミナーに講師として登壇
山梨県	結婚支援ネットワーク向けに「それぞれの立場での結婚支援」をテーマに講演を実施
島根県	しまね結婚支援施策推進会議にて市町村結婚支援担当課、縁結びサポートセンター職員等に向けて「行政に求められる結婚支援」を講演
北海道	「結婚サポートセンター北海道コンカツ情報コンシェル」において「北海道結婚応援フォーラム」に登壇予定

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

成婚までの5つのステップ

STEP 01 入会 | STEP 02 お見合い | STEP 03 プレ交際（複数交際もOK） | STEP 04 真剣交際 | STEP 05 成婚



おせっかい内容

☑ お見合い相手の紹介

会員のプロフィールや希望条件などをチェック

☑ お見合いで好印象を与えるアドバイス

お見合いに適した服装･マナー、会話の広げ方など



おせっかい内容

☑ 交際状況の確認とサポート

適度に連絡しているか、デートをしているかなどの近況確認

☑ 会員と交際相手の気持ちの確認

お互いの状況を把握しながら、真剣交際に進めるかを決める



おせっかい内容

☑ 結婚の意思を確認

結婚後のイメージや、親への紹介状況なども合わせて確認

☑ プロポーズのアドバイス

プロポーズのシチュエーションや指輪の選び方など



GOAL

IBJの成婚の定義は「成婚＝婚約」

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

加盟相談所への開業サポート

■ブランチ制度

「県単位」で定期的にフォーラムを開催
エリア特性に沿った情報交換や交流をします





■アンバサダークラブ

エリアに関係なく、仲人が主体となって行う勉強会クラブ
先輩仲人と一緒に刺激し合いながらノウハウを学ぶことができます





01 開業準備
オリエンテーション
料金プラン作成とサービス構築
結婚相談所のための3C分析



02 集客
モニター獲得のための準備、振り返り
先輩仲人研修、IBJサイトの特徴と入稿方法
開業初期の集客、Googleビジネスプロフィール、
HP、ブログ、SNS、LINE



03 入会面談
IBJメソッドに基づく入会面談の方法
資料作成、解決提案の想定
ロープレ（男性ver女性ver）



04 契約
会員と交わす契約書類の準備と手順
入会から活動開始までの一連の手順
IBJガイドライン、ルール＆マナー



05 サポート
ファーストカウンセリング
お見合いサポート、交際～成婚まで
の流れやトラブル対応術



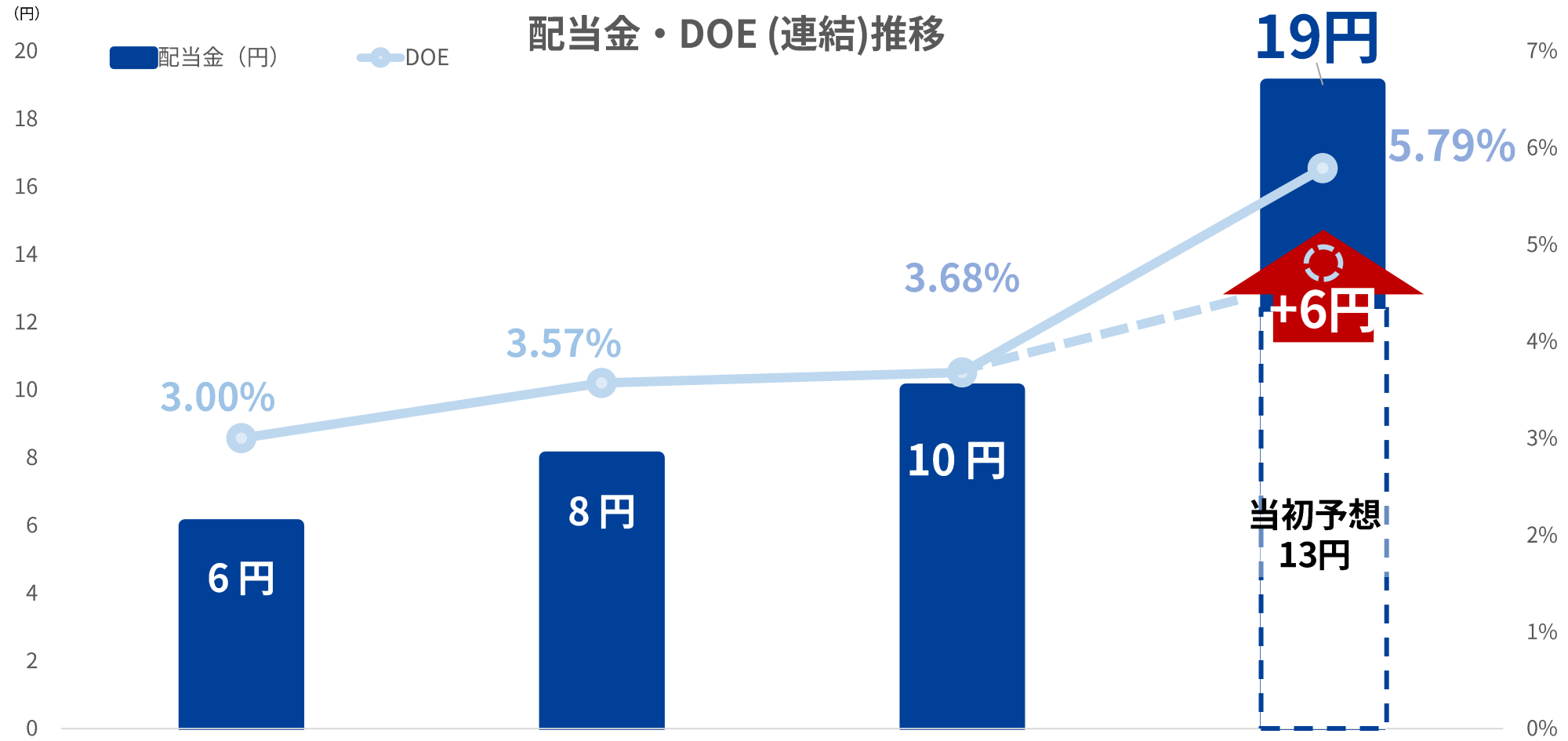
06 その他
システムについて
お見合いアナリティクスなどの
30講座を事業開始前に受講可能

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

配当金を通期予想から6円増配し、累進配当を導入

2026年期末配当は予想より6円増配の19円を予定

配当方針として累進配当を導入し、 DOE(株主資本配当率)は5.79%へ



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

損益計算書(P/L)

(単位：百万円)	2025年					2026年					YoY (増減額)	YoY (増減率)
	1Q	2Q	**3Q**	4Q	通期	1Q	**2Q**	**3Q**	4Q	通期		
売上高	4,815	4,918	**5,212**	5,226	20,172	7,421	6,621	**7,691**	—	—	**+2,479**	**+47.6%**
売上原価	432	436	**279**	363	1,511	1,314	974	**1,264**	—	—	**+984**	**+352.2%**
売上総利益	4,383	4,482	**4,932**	4,862	18,661	6,107	5,647	**6,427**	—	—	**+1,494**	**+30.3%**
販売費及び一般管理費	3,376	3,695	**3,746**	4,234	15,052	4,527	4,739	**4,915**	—	—	**+1,169**	**+31.2%**
営業利益	1,006	786	**1,186**	628	3,608	1,580	907	**1,511**	—	—	**+325**	**+27.4%**
営業外収益合計	3	70	**25**	△77	22	19	11	**12**	—	—	**△13**	**△51.2%**
営業外費用合計	10	76	**12**	60	159	47	48	**57**	—	—	**+45**	**+366.2%**
経常利益	999	781	**1,200**	490	3,471	1,552	870	**1,466**	—	—	**+266**	**+22.2%**
特別利益合計	—	0	**—**	243	244	222	33	**5**	—	—	**+5**	**—**
特別損失合計	12	4	**3**	409	430	4	517	**2**	—	—	**△0**	**△15.6%**
親会社株主に帰属する当期純利益	614	482	**762**	217	2,077	1,029	209	**891**	—	—	**+128**	**+16.8%**

主要なもののみ抜粋、詳しくは決算短信をご覧ください。

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

貸借対照表(B/S)

（単位：百万円）	2025年 4Q	2026年 3Q	増減額 (前年通期比)	増減率 (前年通期比)
流動資産	12,782	15,513	+2,731	+21.4%
うち現金及び預金	4,935	5,549	+614	+12.5%
固定資産	19,742	19,326	△416	△2.1%
資産合計	32,524	34,839	+2,315	+7.1%
流動負債	11,596	13,346	+1,750	+15.1%
固定負債	9,005	9,011	+5	+0.1%
負債合計	20,601	22,358	+1,756	+8.5%
純資産合計	11,923	12,481	+558	+4.7%
負債純資産合計	32,524	34,839	+2,315	+7.1%
自己資本比率	31.3%	32.0%	ー	ー

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

主要なもののみ抜粋、詳しくは決算短信をご覧ください

事業別売上高・事業利益

※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

（単位：百万円）		2025年					2026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	912	864	**1,032**	1,010	3,820	1,002	982	**1,073**	—	—	**+40**	**+4.0%**
	L開業支援事業	370	322	**470**	437	1,599	414	405	**448**	—	—	**△21**	**△4.6%**
	L加盟店事業	542	542	**562**	573	2,220	587	576	**624**	—	—	**+62**	**+11.1%**
	事業利益	601	576	**737**	701	2,616	713	699	**765**	—	—	**+28**	**+3.9%**
	L開業支援事業	187	149	**280**	244	860	215	214	**240**	—	—	**△40**	**△14.4%**
	L加盟店事業	414	427	**456**	457	1,755	497	485	**525**	—	—	**+69**	**+15.2%**
直営店事業	売上高	2,305	2,326	**2,409**	2,403	9,444	2,499	2,594	**2,740**	—	—	**+330**	**+13.7%**
	事業利益	581	528	**638**	513	2,262	685	661	**765**	—	—	**+126**	**+19.9%**
マッチング事業	売上高	371	373	**422**	394	1,560	405	426	**470**	—	—	**+47**	**+11.4%**
	Lパーティー事業	215	224	**274**	251	965	269	279	**325**	—	—	**+51**	**+18.6%**
	Lアプリ事業	155	149	**147**	142	594	136	147	**144**	—	—	**△3**	**△2.2%**
	事業利益	90	83	**96**	56	327	90	110	**126**	—	—	**+29**	**+30.7%**
	Lパーティー事業	48	47	**60**	19	176	57	68	**91**	—	—	**+30**	**+49.8%**
	Lアプリ事業	42	36	**35**	36	150	32	41	**35**	—	—	**△0**	**△1.7%**
ライフデザイン事業	売上高	260	311	**412**	332	1,317	376	309	**371**	—	—	**△40**	**△9.9%**
	事業利益	126	116	**201**	112	556	137	67	**125**	—	—	**△75**	**△37.7%**
K Village事業	売上高	792	879	**738**	882	3,292	958	902	**1,013**	—	—	**+275**	**+37.3%**
	事業利益	126	120	**115**	98	461	143	164	**132**	—	—	**+16**	**+14.5%**
ウエディング＆フォト事業	売上高	172	163	**197**	202	737	2,178	1,406	**2,031**	—	—	**+1,833**	**+927.1%**
	事業利益	50	29	**48**	46	174	736	184	**592**	—	—	**+544**	**+1130.5%**

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

事業別KPI（結婚相談所事業）

（期別）		2025年					2026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**	**4,541**	**4,541**	**4,682**	**4,766**	**4,766**	**4,783**	**4,797**	**4,869**	—	—	**+187**	**+4.0%**
	新規開業件数	**206**	**177**	**253**	**238**	**874**	**217**	**206**	**252**	—	—	**△1**	**△0.4%**
	新規入会者数	**18,296**	**19,310**	**20,279**	**19,616**	**77,501**	**19,956**	**19,602**	**19,722**	—	—	**△557**	**△2.7%**
	└加盟店	12,653	13,354	13,853	14,046	53,906	13,247	12,986	**12,313**	—	—	**△1,540**	**△11.1%**
	└直営店	5,643	5,956	6,426	5,570	23,595	6,709	6,616	**7,409**	—	—	**+983**	**+15.3%**
	IBJ登録会員数※1	**96,449**	**97,857**	**102,302**	**104,859**	**104,859**	**107,597**	**109,712**	**111,160**	—	—	**+8,858**	**+8.7%**
	└加盟店	68,029	69,871	73,226	75,845	75,845	77,248	78,677	**78,994**	—	—	**+5,768**	**+7.9%**
	└直営店	28,420	27,986	29,076	29,014	29,014	30,349	31,035	**32,166**	—	—	**+3,090**	**+10.6%**
	IBJ課金会員数※1	**74,088**	**77,900**	**96,235**	**99,120**	**99,120**	**101,884**	**104,017**	**116,740**	—	—	**+20,505**	**+21.3%**
	└加盟店	49,599	52,745	68,323	70,864	70,864	72,770	74,216	**84,100**	—	—	**+15,777**	**+23.1%**
	└直営店	24,489	25,155	27,912	28,256	28,256	29,114	29,801	**32,640**	—	—	**+4,728**	**+16.9%**
	お見合い件数	**243,614**	**259,818**	**272,530**	**268,786**	**1,044,748**	**280,025**	**297,080**	**307,979**	—	—	**+35,449**	**+13.0%**
	└加盟店	157,954	172,671	182,237	182,394	695,256	187,613	199,197	**199,133**	—	—	**+16,896**	**+9.3%**
	└直営店	85,660	87,147	90,293	86,392	349,492	92,412	97,883	**108,846**	—	—	**+18,553**	**+20.5%**
	成婚組数（うち確認ベース）※2	4,962 (2,249)	5,094 (2,265)	**5,136** (2,411)	5,778 (3,128)※3	20,970 (10,054)	5,659 (2,894)	5,712 (2,818)	**5,865 (2.950)**	—	—	**+729 (+539)**	**+14.2% (+22.4%)**

※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「確認ベース」の値については、システム改修により、本来確認済みであったZWEI独自会員同士の成婚組数496組を4Qに加算

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・ウエディング＆フォト事業）

（期別）		2025年					2026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	68,980	74,818	91,179	78,791	313,768	79,959	85,704	**96,588**	—	—	**+5,409**	**+5.9%**
	パーティー開催本数	5,695	6,038	6,792	6,045	24,570	6,139	7,082	**8,006**	—	—	**+1,214**	**+17.9%**
	マッチング人数(アプリ)※1	166,708	158,236	154,444	146,790	626,178	136,544	148,972	**154,103**	—	—	**△341**	**△0.2%**

（期別）		2025年					2026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	保険成約件数	435	495	631	592	2,153	534	677	**634**	—	—	**+3**	**+0.5%**

（期別）		2025年					2026年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
K Village事業※2	K Village(韓国語)生徒数※3	15,453	16,217	16,612	16,601	16,601	16,804	17,127	**17,504**	—	—	**+892**	**+5.4%**
	K Village(韓国語)FC校舎数	1	1	1	2	2	4	8	**9**	—	—	**+8**	**+800.0%**
	NAYUTAS(ボイトレ) 生徒数	6,426	7,532	8,817	9,563	9,563	10,960	11,784	**12,326**	—	—	**+3,509**	**+39.8%**
	NAYUTAS(ボイトレ) FC校舎数	72	79	94	98	98	106	116	**121**	—	—	**+27**	**+28.7%**

（期別）		2025年					2026年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
ウエディング&フォト事業	ウエディング成約件数	348	301	421	401	1,471	438	504	**518**	—	—	**+97**	**+23.0%**
	セルフィット お見合い写真撮影総件数	2,350	2,644	3,091	2,995	11,380	3,301	3,578	**4,223**	—	—	**+1,132**	**+36.6%**

※1 当期よりyoubrideにおいて集計基準を変更し会員整理を実施。2025年の値についても新基準に基づき遡及して修正・記載
※2 K Village事業のKPIは各Q末時点
※3 2026年度より集計対象にFC生徒数を追加。2025年度の数値についても同基準にて遡及修正の上、記載

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

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	1,530名（2026年9月）※正社員のみ
役員	代表取締役会長　石坂 茂 代表取締役社長　土谷 健次郎 常務取締役　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　米田 耕一郎 監査役　秋川 直也
上場市場	東証プライム市場（6071）

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

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、2026年9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。

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

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.



人と人をつなぐのは、人だと思う。

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.