2026年12月期2Q
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 2Q（累計） 決算ハイライト

2Q（累計）の業績は直営店事業のZWEIが牽引し、好調に推移

売上高
140.4億円 YoY+44.3%

営業利益
24.8億円 YoY+38.7%

結婚相談所数
4,797社 YoY+5.6%

IBJ登録会員数
109,712名 YoY+12.1%

成婚組数
11,371組 YoY+13.1%

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

CONTENTS

1 決算概要(P.4)

2 成長戦略 2つの領域(P.12)

2-1 婚活領域 Match Techへの再定義(P.14)

2-2 ライフデザイン領域 LTV最大化戦略(P.19)

3 資本政策(P.24)

4 参考資料(P.28)

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

1 決算概要

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

2026年12月期 2Q連結業績（累計）

段階利益全てで大幅な利益成長

（百万円）	2025年2Q（累計）	2026年2Q（累計）	増減額(YoY)	増減率(YoY)
売上高	9,734	14,043	+4,309	+44.3%
営業利益	1,793	2,487	+694	+38.7%
経常利益	1,780	2,422	+641	+36.0%
親会社株主に帰属する純利益	1,096	1,238	+142	+13.0%

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

2026年12月期 2Qセグメント別業績概況(直近3か年)

売上高（百万円）	2024年2Q（期別）	2025年2Q（期別）	2026年2Q（期別）	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	784	864	982	+118	+13.7%
直営店事業	2,249	2,326	2,594	+267	+11.5%
マッチング事業	400	373	426	+53	+14.3%
ライフデザイン事業	93	311	309	▲2	▲0.7%
K Village事業	649	879	902	+23	+2.6%
ウエディング＆フォト事業	133	163	1,406	+1,242	+758.2%

事業利益（百万円）	2024年2Q（期別）	2025年2Q（期別）	2026年2Q（期別）	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	515	576	699	+122	+21.3%
直営店事業	506	528	661	+132	+25.1%
マッチング事業	53	83	110	+26	+31.3%
ライフデザイン事業	28	116	67	▲49	▲42.5%
K Village事業	85	120	164	+44	+36.5%
ウエディング＆フォト事業	23	29	184	+155	+532.9%

※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.

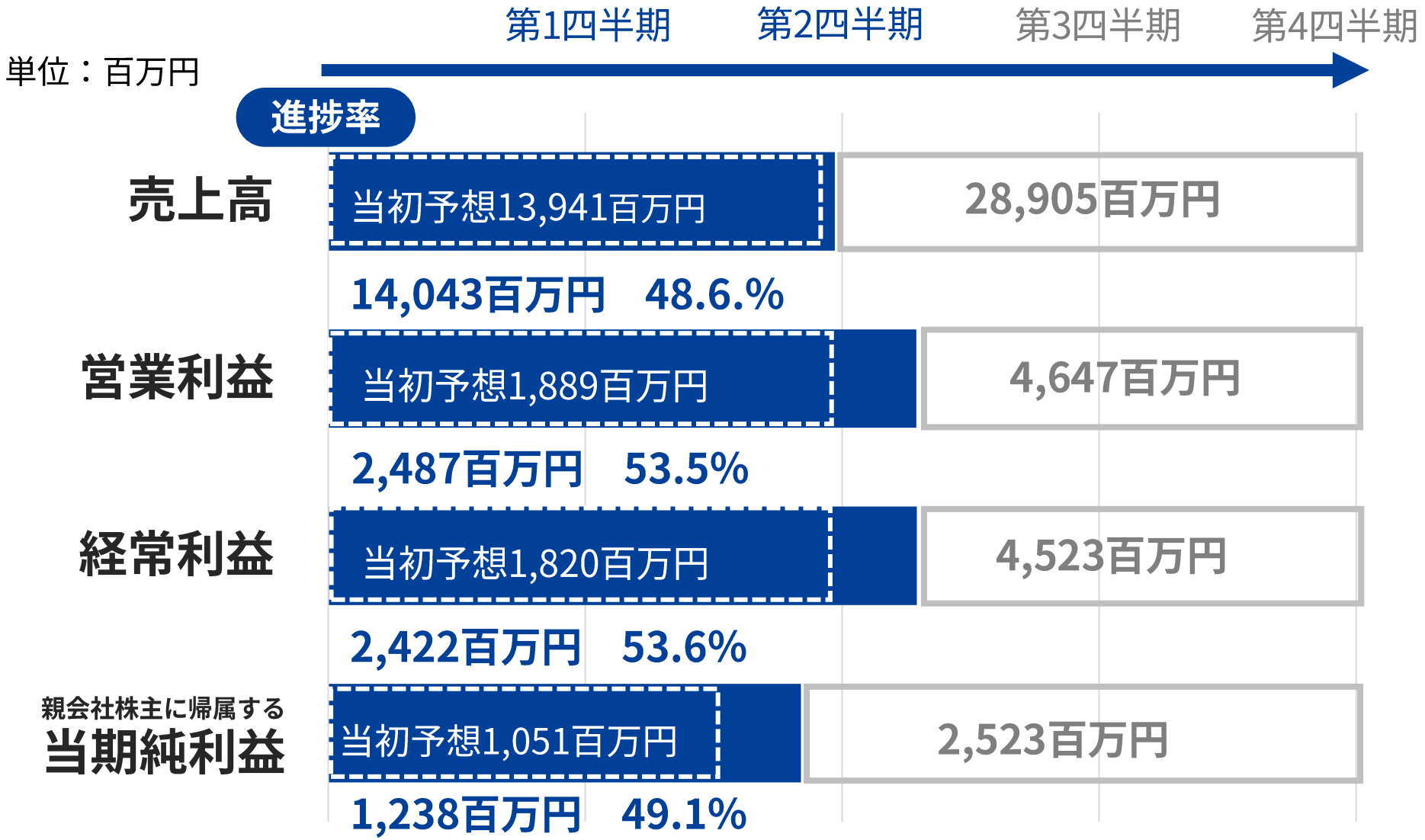
2026年12月期 通期連結業績予想の修正

上半期の好調な実績を踏まえ、通期業績予想を上方修正

（百万円）	2026年12月期 業績予想	2026年12月期 業績予想修正	増減額	増減率
売上高	28,803	28,905	+102	+0.4%
営業利益	4,048	4,647	+598	+14.8%
経常利益	3,922	4,523	+601	+15.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,335	2,523	+187	+8.0%

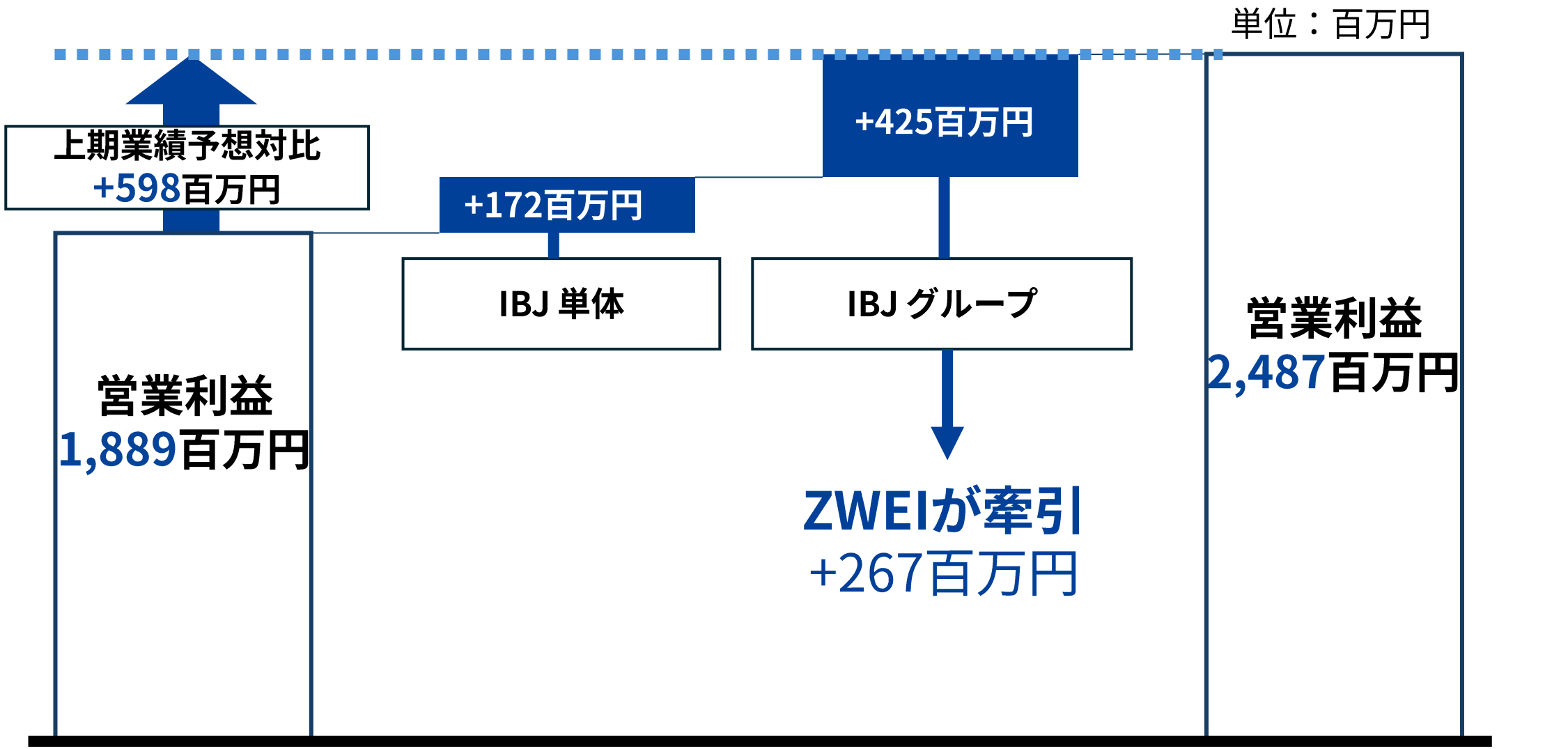
Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

2026年12月期 2Q（累計）当初予想と実績値との差異



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

営業利益の増加要因【期初予想比】

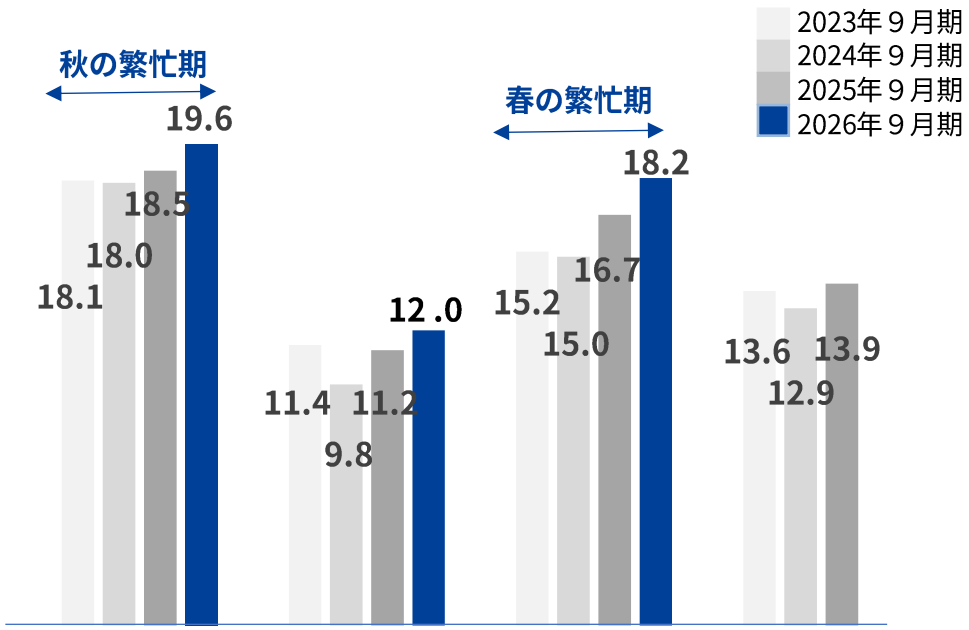


Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ連結時におけるデコルテHDの季節要因

売上高

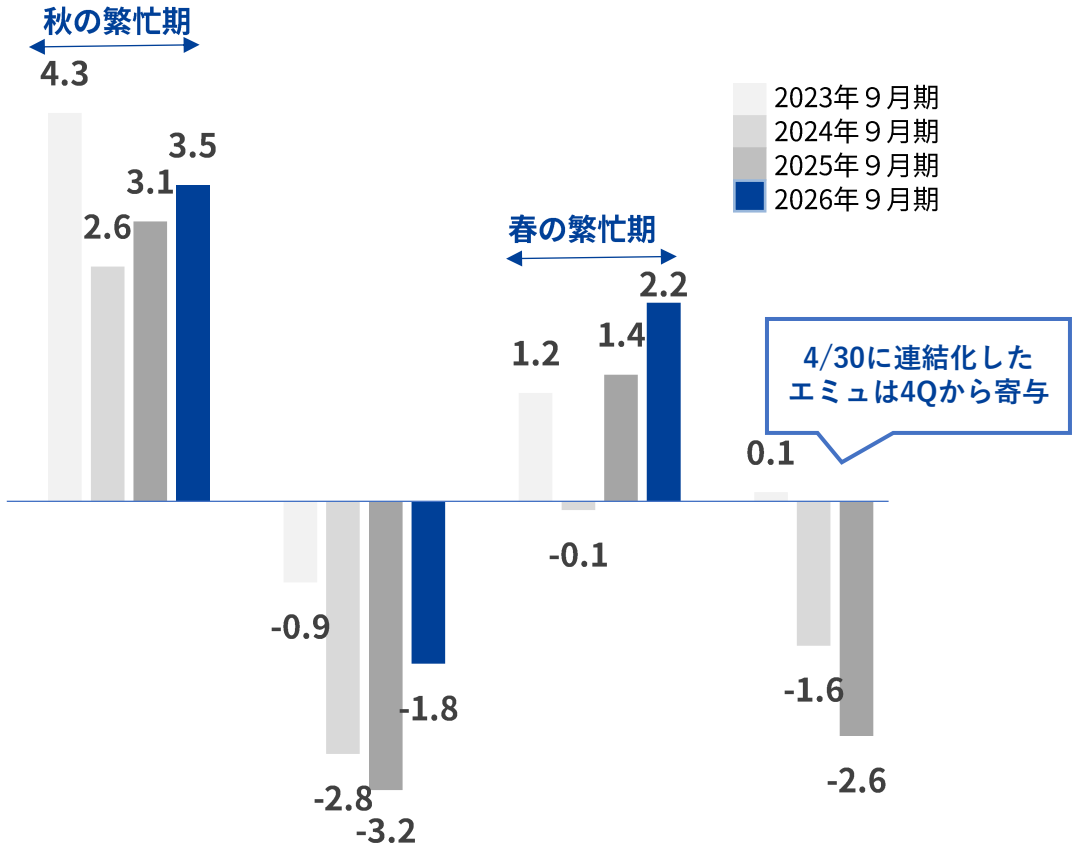
【単位：億円】



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）

※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

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

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
約6か月で直営店事業からの送客数が大幅増

2025年12月 ～ 2026年1Q

フェーズ１

連結開始
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4Q　実績

送客件数　**332**件

2026年12月期2Q（累計）実績

送客件数　**1,168**件

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.

IBJ

Contents

2 成長戦略
2つの領域

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

2つの領域のシナジーによる顧客価値の最大化

婚活領域

成婚(婚約)を重視した
顧客成果を生み出す持続的な成長モデル

成婚組数の最大化

ライフデザイン領域

結婚後のライフイベントを見据えた
持続的な収益基盤となるサービスを展開

LTVの最大化

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

2-1 婚活領域 Match Techへの再定義

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

「結婚相談所」の変遷と展望

紙媒体を使用した
アナログなマッチング

「人の介在」と「AIテクノロジー」
による成婚創出

AIテクノロジーを活用した
人による高度なサポート

加盟相談所4,800社×会員数11万名

01

従来の結婚相談所

「家柄などの条件」を重視したお見合い
仲人の直感重視のアナログな手法
会員は1つの相談所に所属

02

業界標準システムを確立

IBJが起こした変革

婚活会員情報のビッグデータ化
全国の加盟店相談所の会員が1つの
プラットフォームで繋がる

現在地点

03

定型業務は**AIによる自動化**
「**人にしかできない**」サポートを追求

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

Match Tech（マッチテック）へ再定義

「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.

婚活における「人」×「AIテクノロジー」が生み出す優位性

【HUMAN（手厚い伴走）】

約4,800社の加盟店（仲人）による
ヒトにしかできない手厚いサポート

×

【TECH（効率的な出会い）】

会員**約11万名**のビッグデータ

HUMAN **成婚を生み出すメソッド**

年間2万組以上の成婚を創出する独自のノウハウ

HUMAN **プロ仲人による手厚いサポート**

きめ細やかなサポート体制で顧客の活動意欲を高め成婚まで後押し

TECH **業界最大の相談所プラットフォーム**

全国**約4,800社**の加盟相談所と**約11万名**の会員のビッグデータ

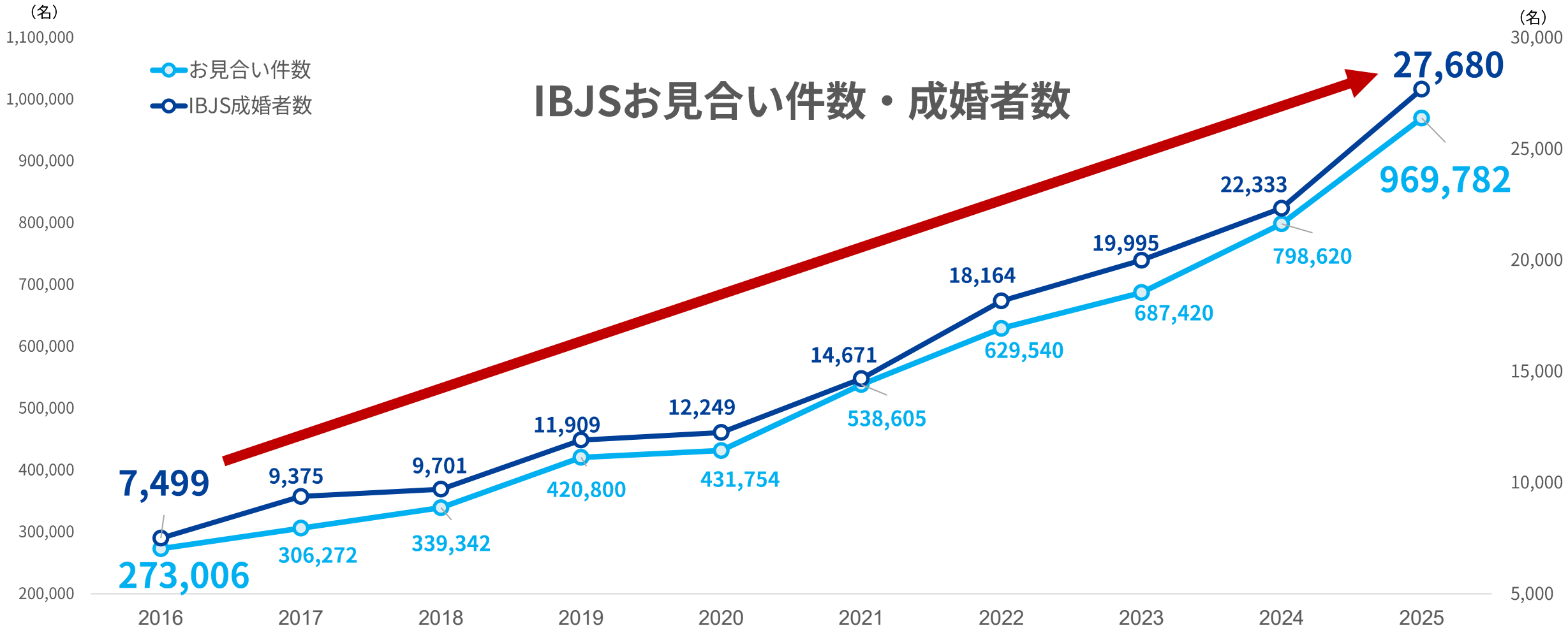
TECH **会員活動を一元管理する業界標準システム**

会員同士のお見合いを組むのに必須なCRMシステム

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

「Match Tech」が創出した成果

2016年～2025年でお見合い件数、成婚者数は3倍以上に増加



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

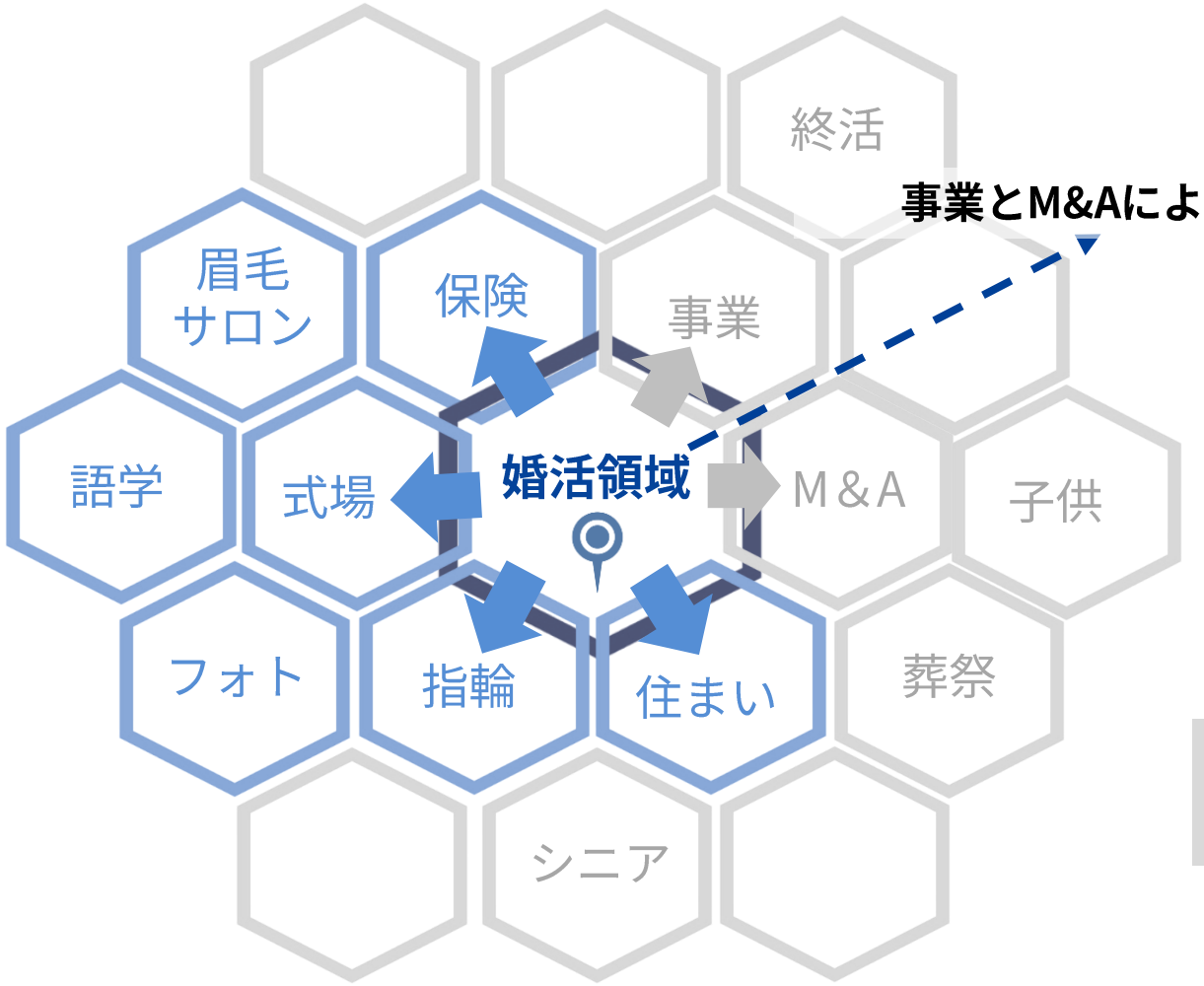
2-2

ライフデザイン領域
LTV最大化戦略

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

婚活領域からのクロスセルを高めLTVを最大化

1組の成婚は「新たな世帯消費」のスタート地点



クロスセル
17.3%
（ウエディング・保険成約数÷成婚組数）
※2025年12月末時点

目標
50%

「成婚」をゴールとせず、継続的な顧客接点を創出
ライフデザイン領域へのクロスセルを促進

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

掛け合わせによるLTVの累乗的拡大

2つの指標を同時に引き延ばすことで収益最大化を実現

成婚組数増加 × **クロスセル率向上**（ウエディング・保険成約数÷成婚組数） = **LTV最大化**

量の拡大

ネットワーク効果による
規模の拡大
AI・システム投資

質の深化

サービス拡充（M＆A、事業）
人材スキルの向上
システムの構築

収益最大化

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

3 今後の展望

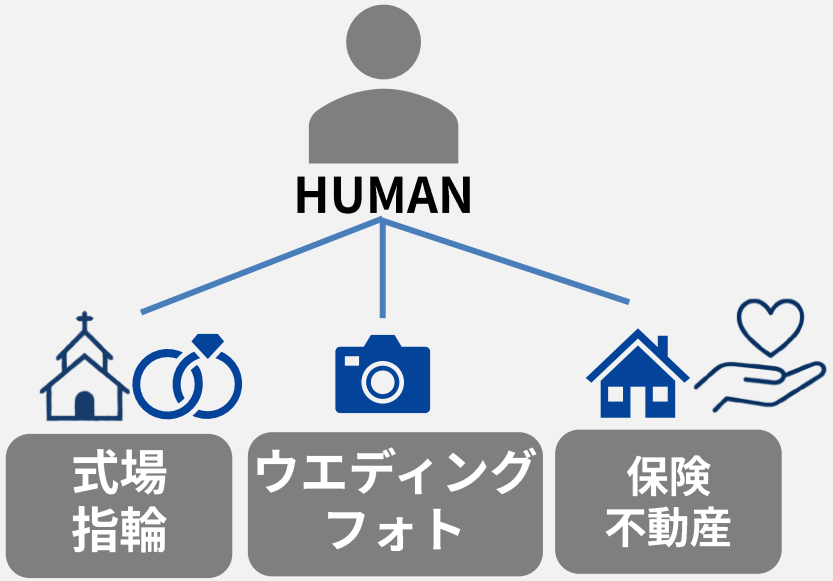
M&A、事業による領域の拡大で
「継続的な価値提供」を目指す

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

ライフデザイン領域の進化

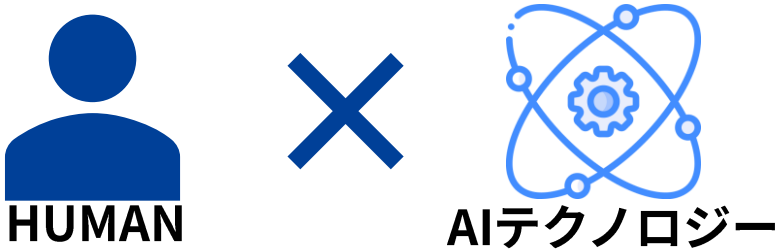
Match Tech（人×AIテクノロジー）で得た知見を ライフデザイン領域へ繋げていく

Before



属人的な送客
（仲人と会員との信頼関係）

After



送客の組織化とAIテクノロジーが 継続した顧客接点を生み出す

送客体制の強化
送客スキルの標準化
×
新しいシステムの構築
データーベース・AI化

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ

Contents

3 資本政策

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

過去3カ年累計（2023年～2025年）キャピタル・アロケーション

積極投資を行いながら、3期連続で増配を実現
今後も積極投資と株主還元の両立を目指す

株主資本配当率推移（DOE）

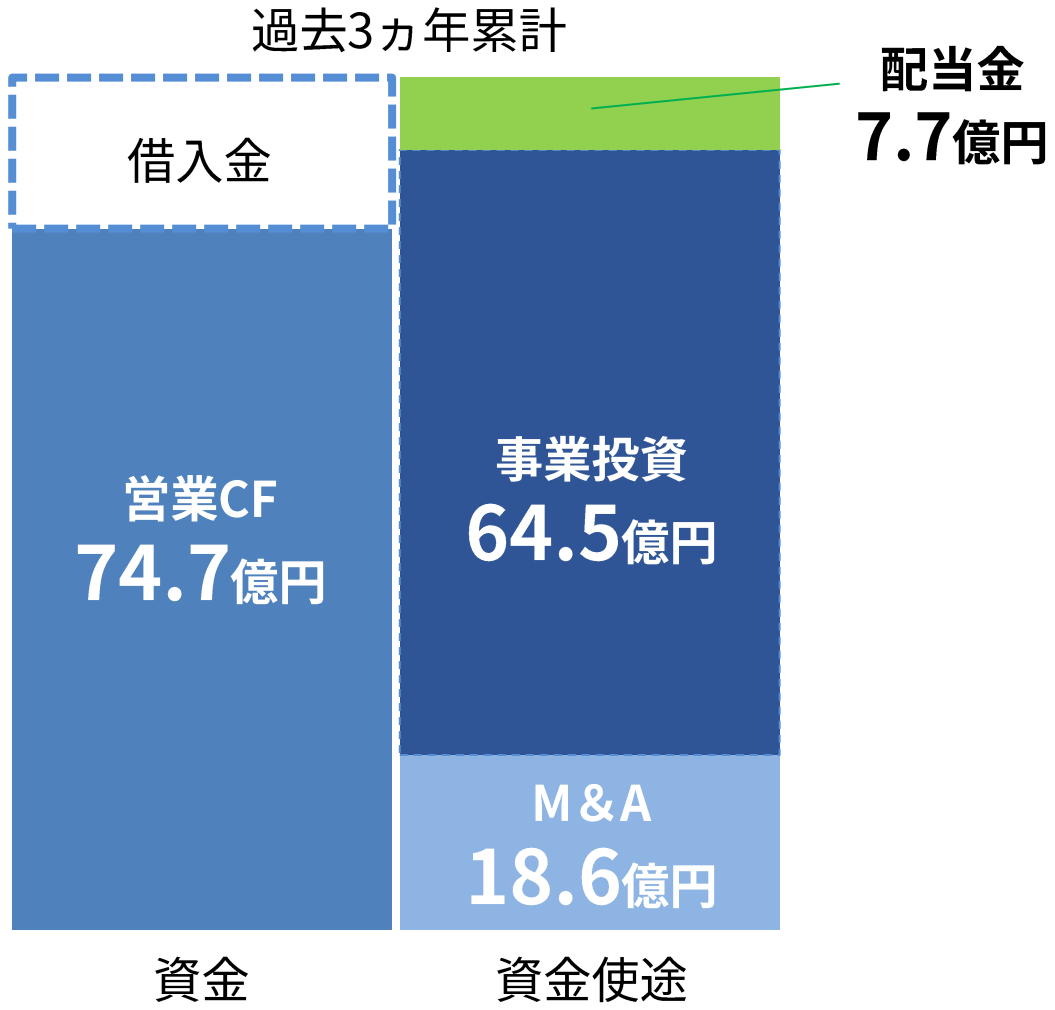
- 2023年12月期：**3.00**%
- 2024年12月期：**3.57**%
- 2025年12月期：**3.68**%

事業投資内訳（過去3ヵ年累計）

- 資本業務提携：**29.3**億円
- 無形資産取得：**13.9**億円
- 有形資産取得：**21.1**億円

M&A（過去3ヵ年累計）

- 2023年：セルフィット（お見合い写真）
- 2025年：GROWBING（メンズ眉毛サロン）
- 2025年：デコルテHD（ウエディングフォト）



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**24**店舗展開 （2026年6月末時点）	全国**37**店舗展開
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

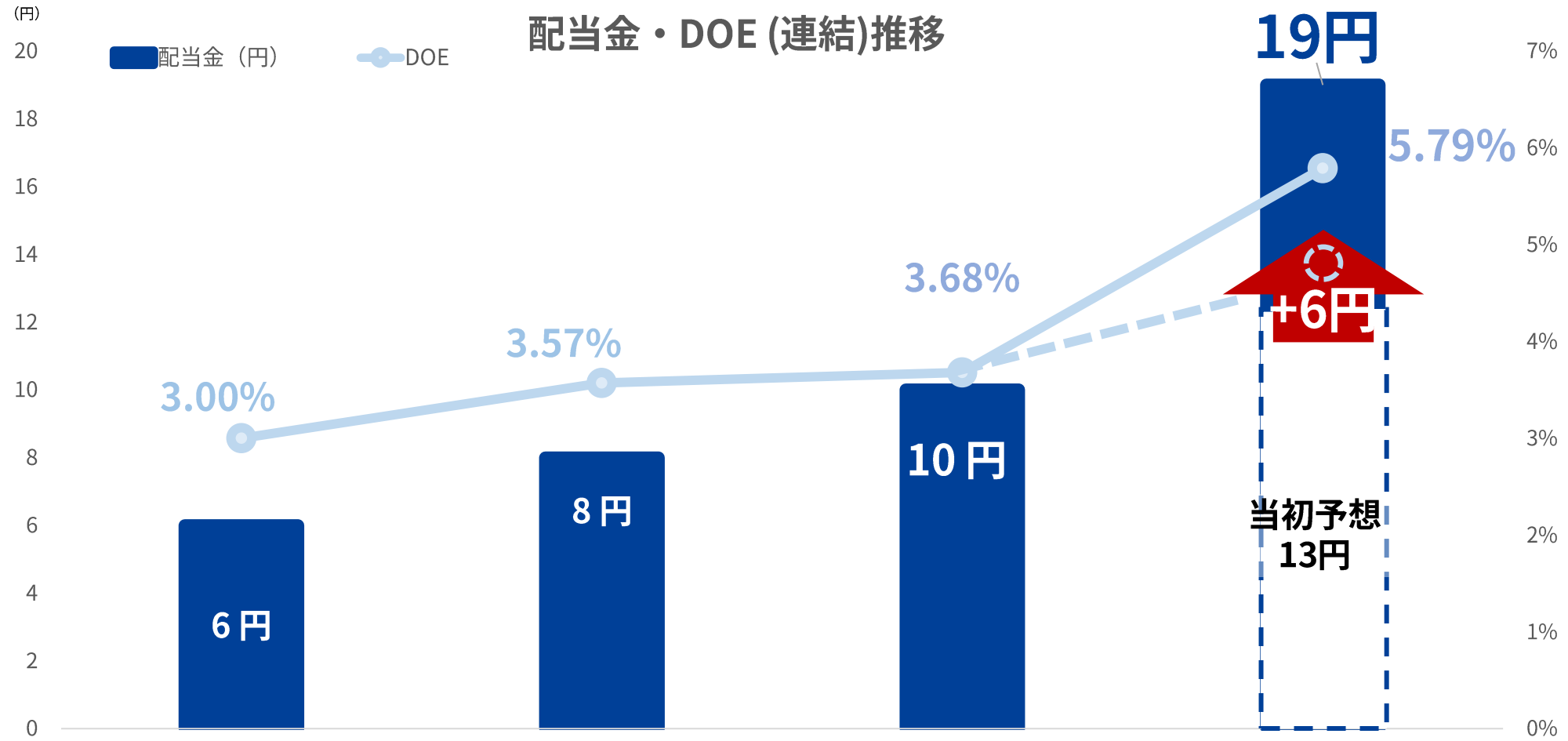
※売上高及び営業利益は連結直前期の実績と2025年12月期末の実績を比較

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

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.

IBJ

Contents

4-1 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）

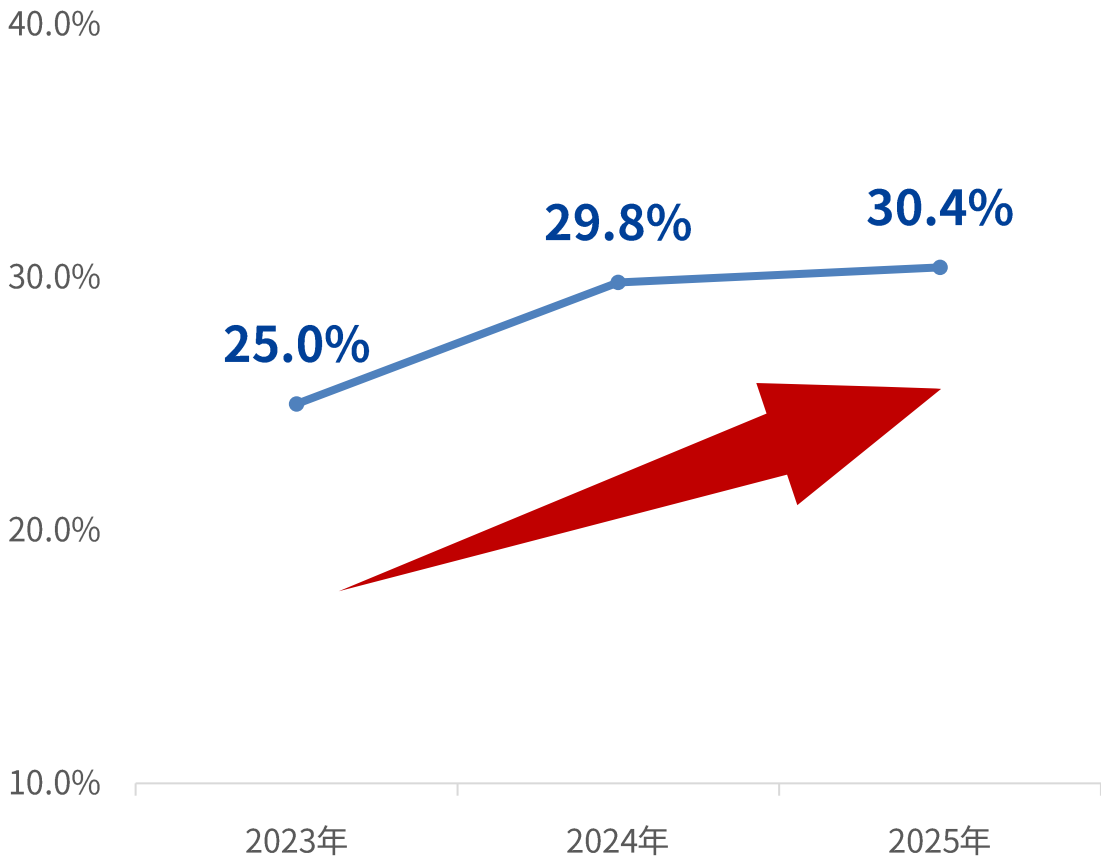
Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

IBJ入会者数は増加傾向

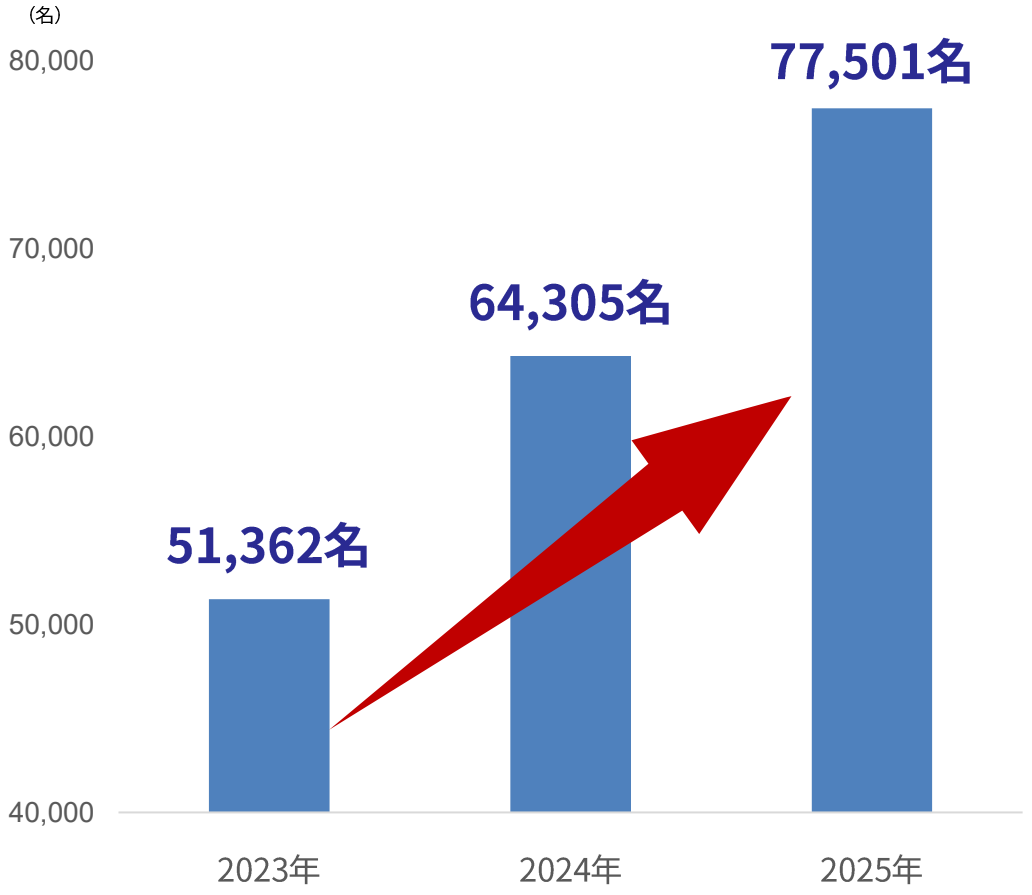
結婚の手段として、婚活サービスは一般化

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

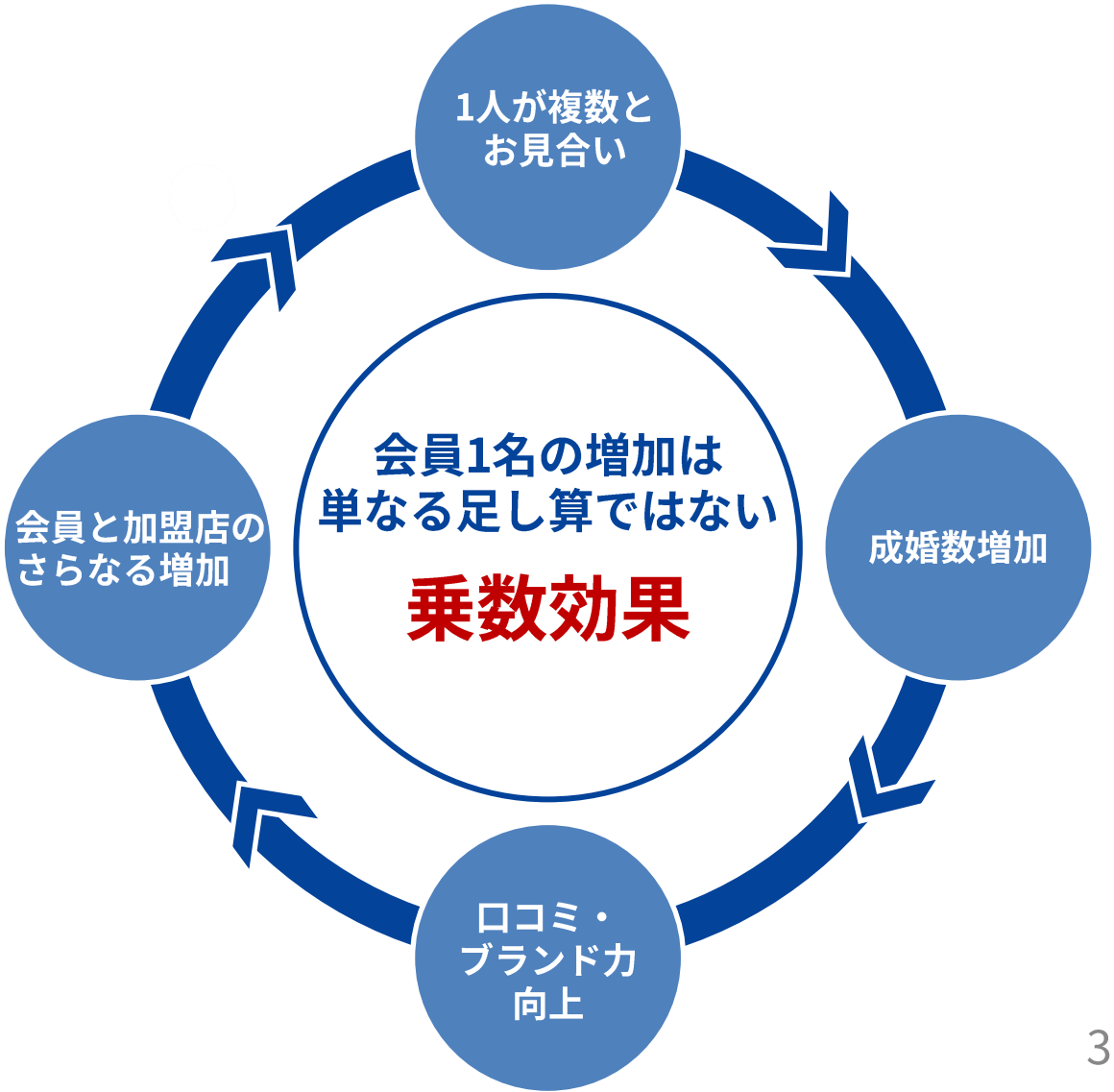
外部環境に左右されず、持続的な成長を生み出すモデルを確立

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

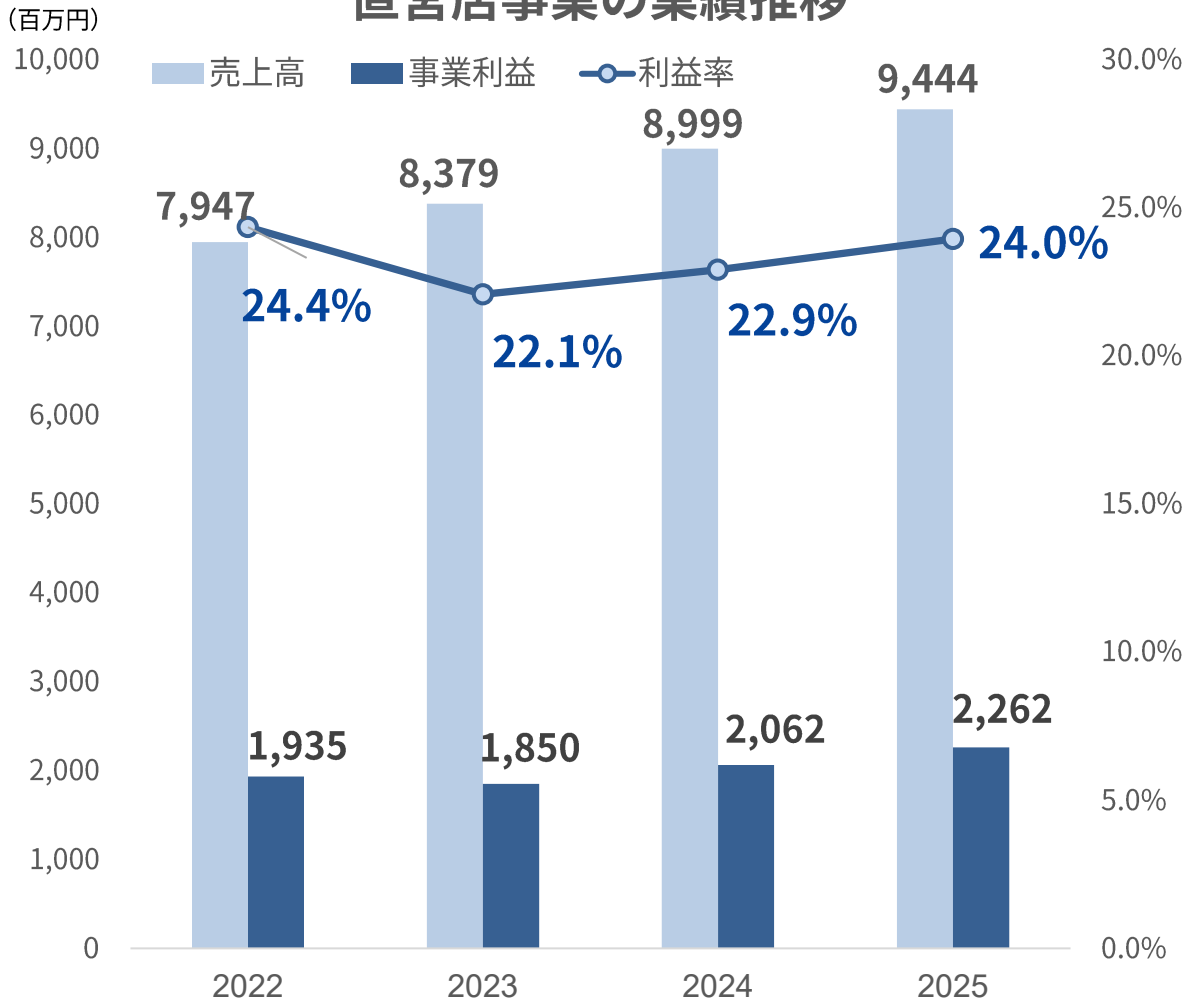


Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

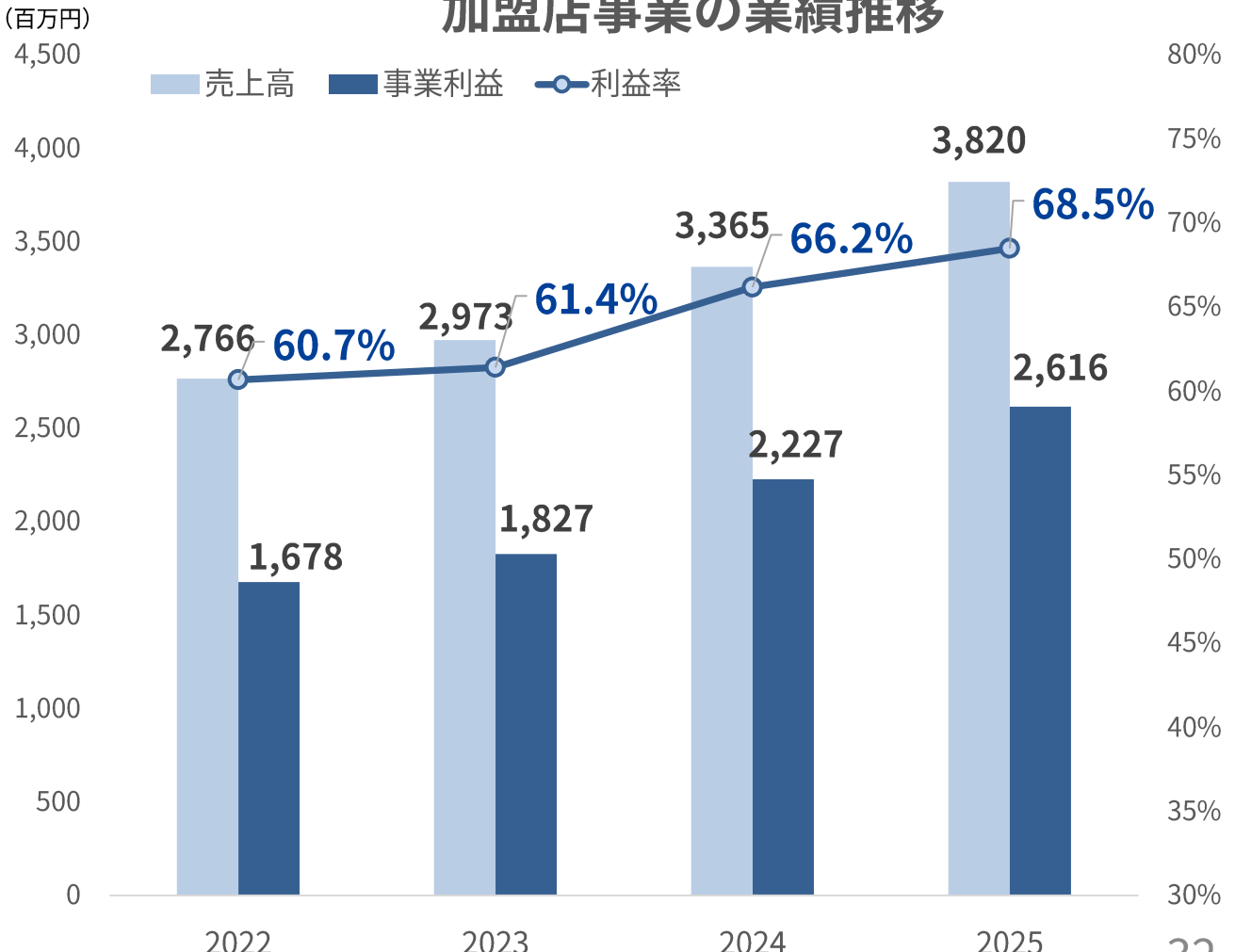
乗数効果が創出する高利益率な事業

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

直営店事業の業績推移



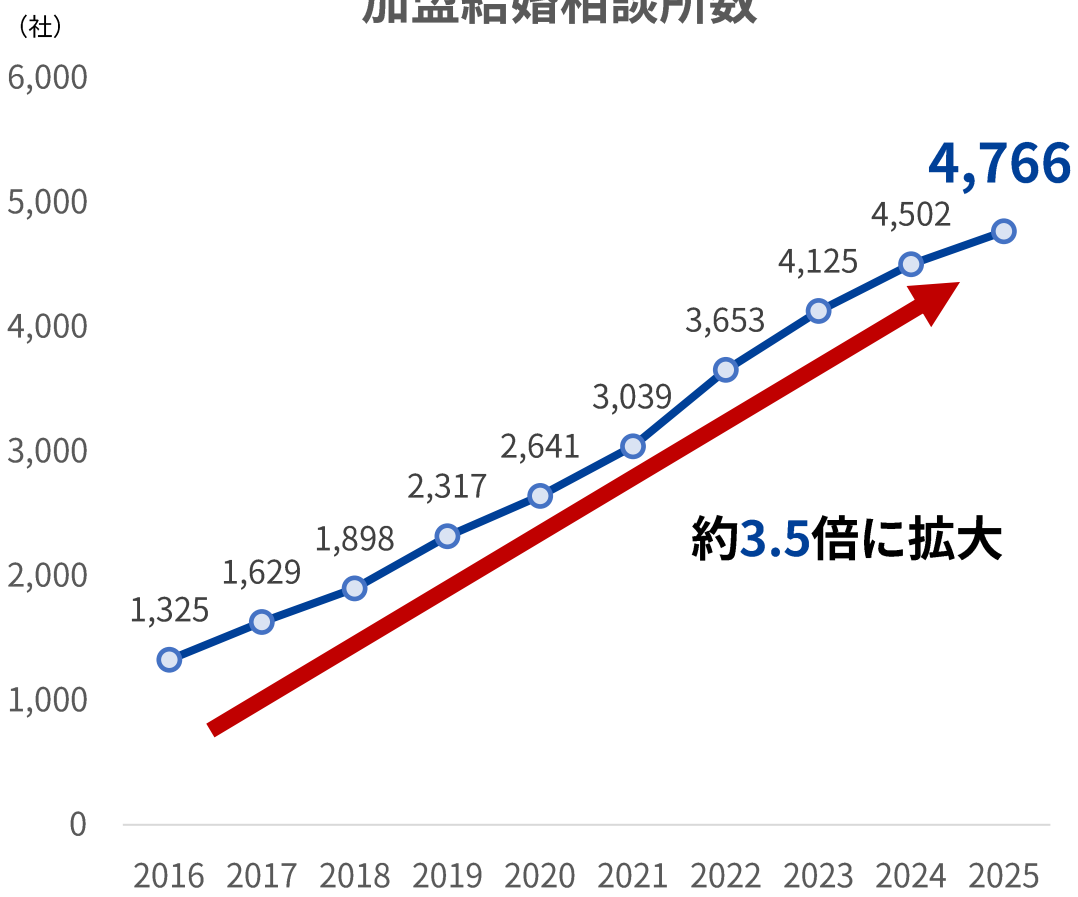
加盟店事業の業績推移



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

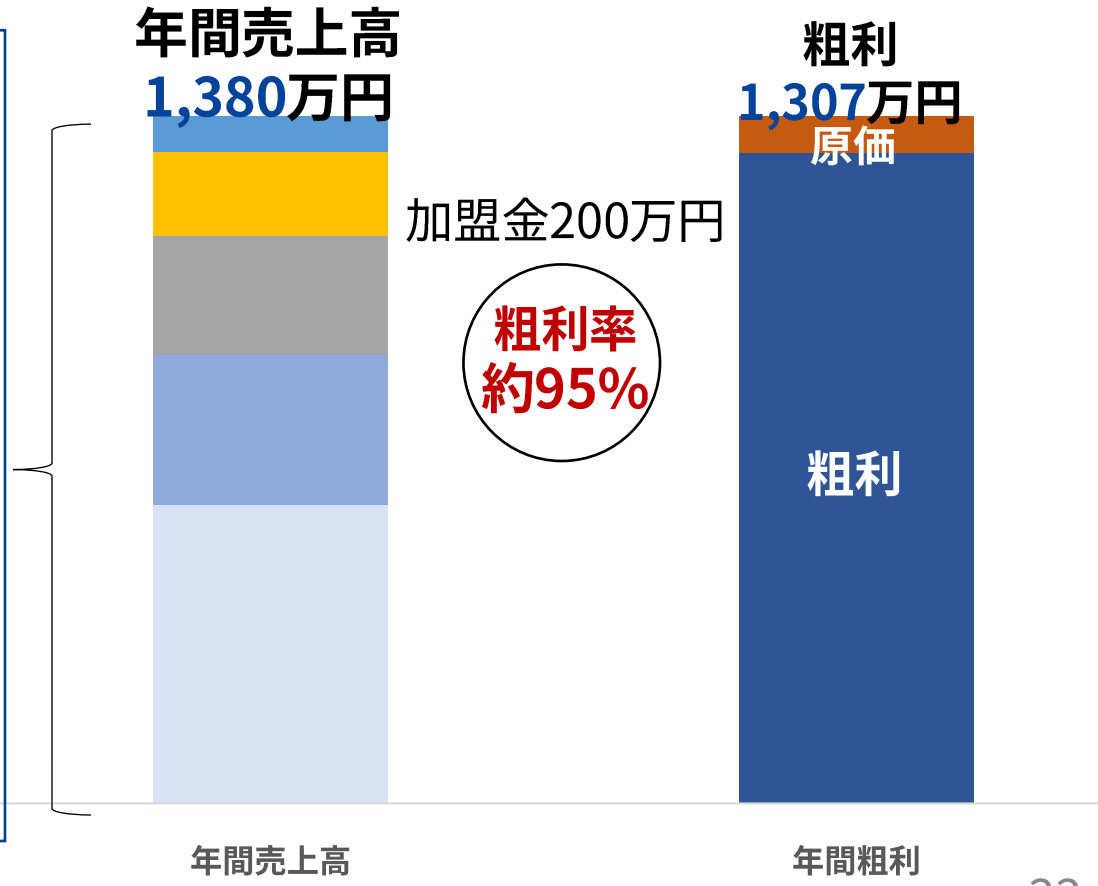
入会金
72万円

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
4,797社
登録会員数
109,712名
※2026年6月末時点

成婚組数
20,970組
※2025年12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
（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.

IBJ

Contents

4-2 参考資料

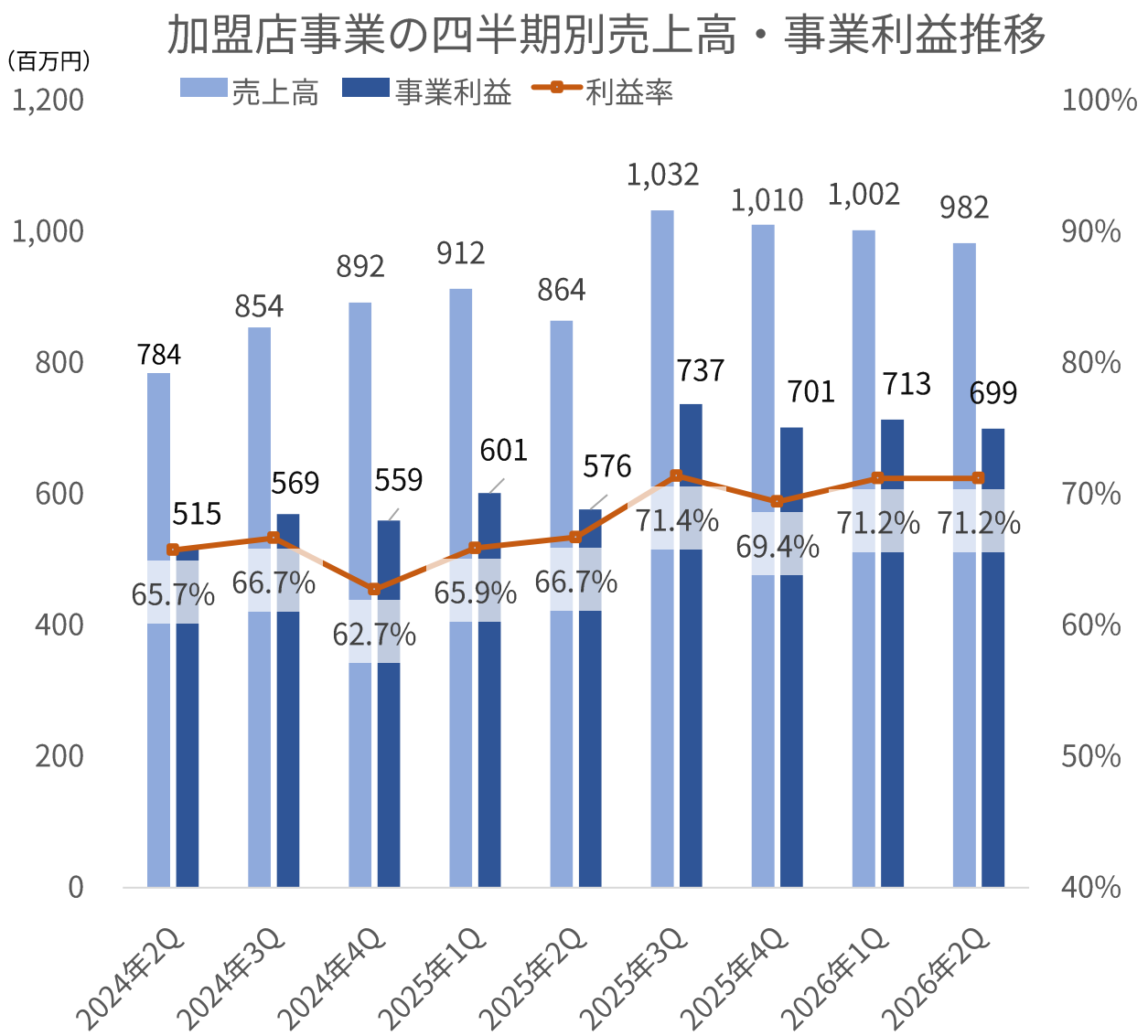
セグメント別サマリー

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

加盟店事業の概況

(百万円)	2025年2Q(期別)	2026年2Q(期別)	増減額	成長率
売上高	864	982	+118	+13.7%
事業利益	576	699	+122	+21.3%
利益率	66.7%	71.2%	-	-

※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



加盟店事業

5月のお見合い成立件数が過去最多を更新。
お見合い件数は297,080件(前年同期比+14.3%)と、プラットフォーム内の会員活動が活発化。また、地方での入会増を受け、プロフィール上で新たに「移住への考え方」を可視化。
「居住地」の違いにより発生していた機会損失を解消することで、地域を超えた出会いを創出し、地域創生への貢献を目指す。

開業支援事業

アウトバウンド営業の強化により、2Qの面談数は引き続き増加。北洋銀行が銀行本体として全国2行目の結婚相談所事業を開始※。開業件数については206件(前年同期比+16.4%)となり増加基調を継続。

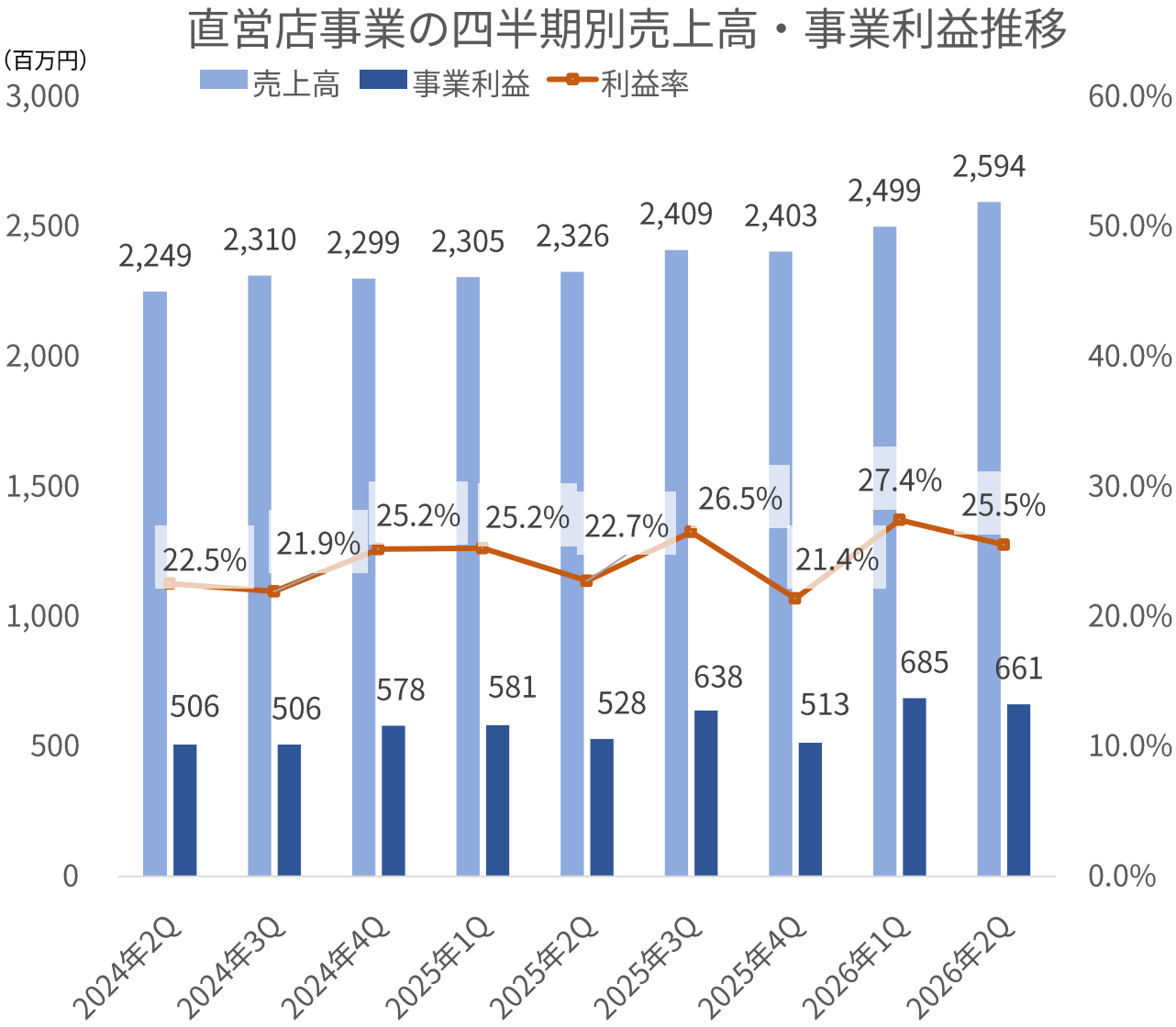
※7月1日時点

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

直営店事業の概況

(百万円)	2025年2Q(期別)	2026年2Q(期別)	増減額	成長率
売上高	2,326	2,594	+267	+11.5%
事業利益	528	661	+132	+25.1%
利益率	22.7%	25.5%	-	-

※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



3ブランドの概要

ZWEIにおける顧客転換率の向上が直営店事業の業績を牽引。直営店3ブランドの2Q実績は入会者数6,616名（前年同期比+11.1%）、お見合い件数97,883件（同+12.3%）と堅調に推移。また並行してデコルテHD、GROWBING社（男性まゆげサロン）への送客も活発化しており、グループ間シナジーは拡大。
加えて、サンマリエではターゲットを絞り直し、リブランディングを実行。

Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

マッチング事業の概況

(百万円)	2025年2Q(期別)	2026年2Q(期別)	増減額	成長率
売上高	373	426	+53	+14.3%
事業利益	83	110	+26	+31.3%
利益率	22.5%	25.9%	-	-

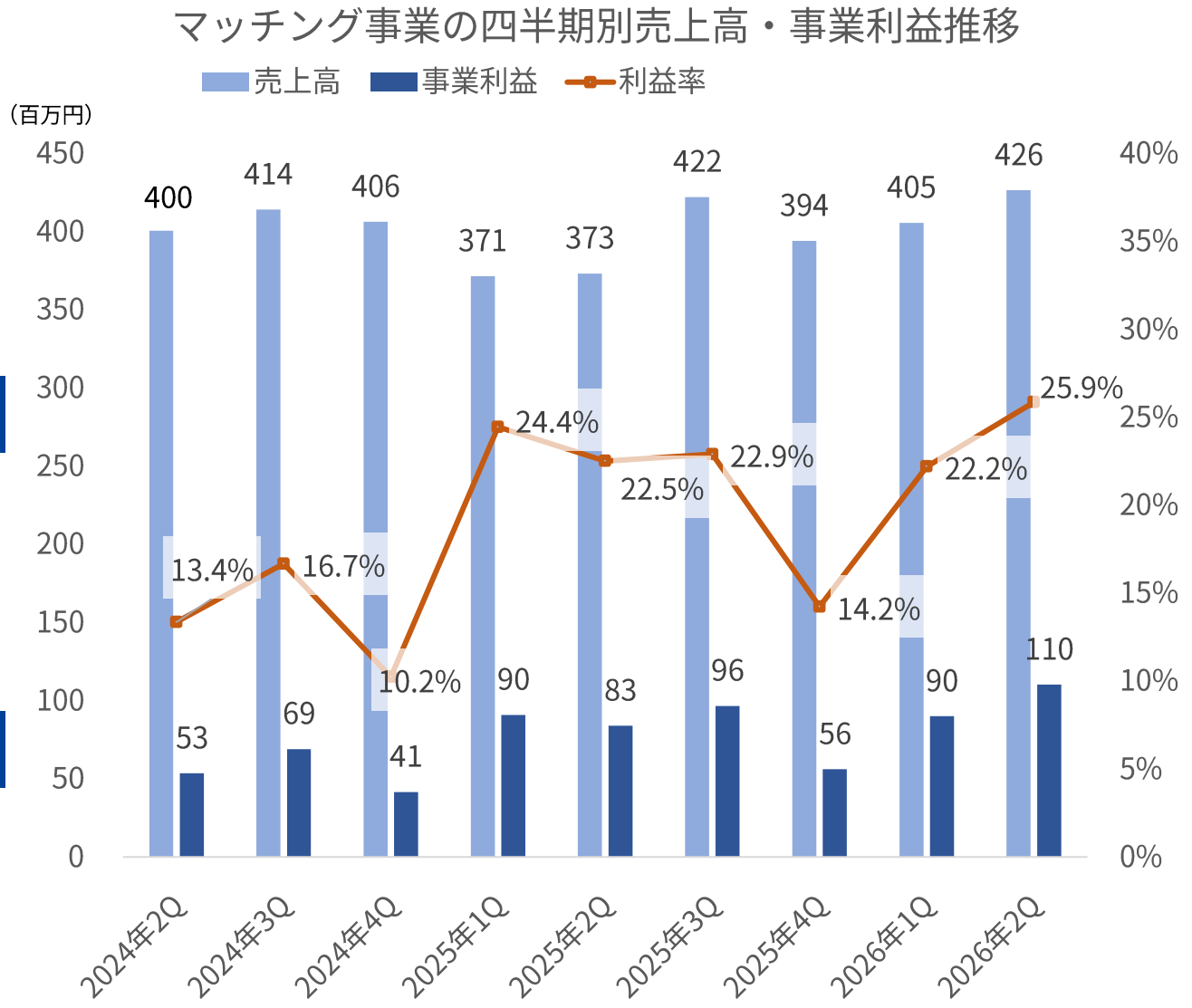
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

パーティー事業

収益力が改善し再び成長軌道へ。
大型イベントの開催や地方自治体向けイベント案件の受託が着実に拡大しているほか、メディアと連携したプロモーション施策も順調に進行しており、持続的な事業成長を推進。

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。加盟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2Q(期別)	2026年2Q(期別)	増減額	成長率
売上高	311	309	▲2	▲0.7%
事業利益	116	67	▲49	▲42.5%
利益率	37.5%	21.7%	-	-

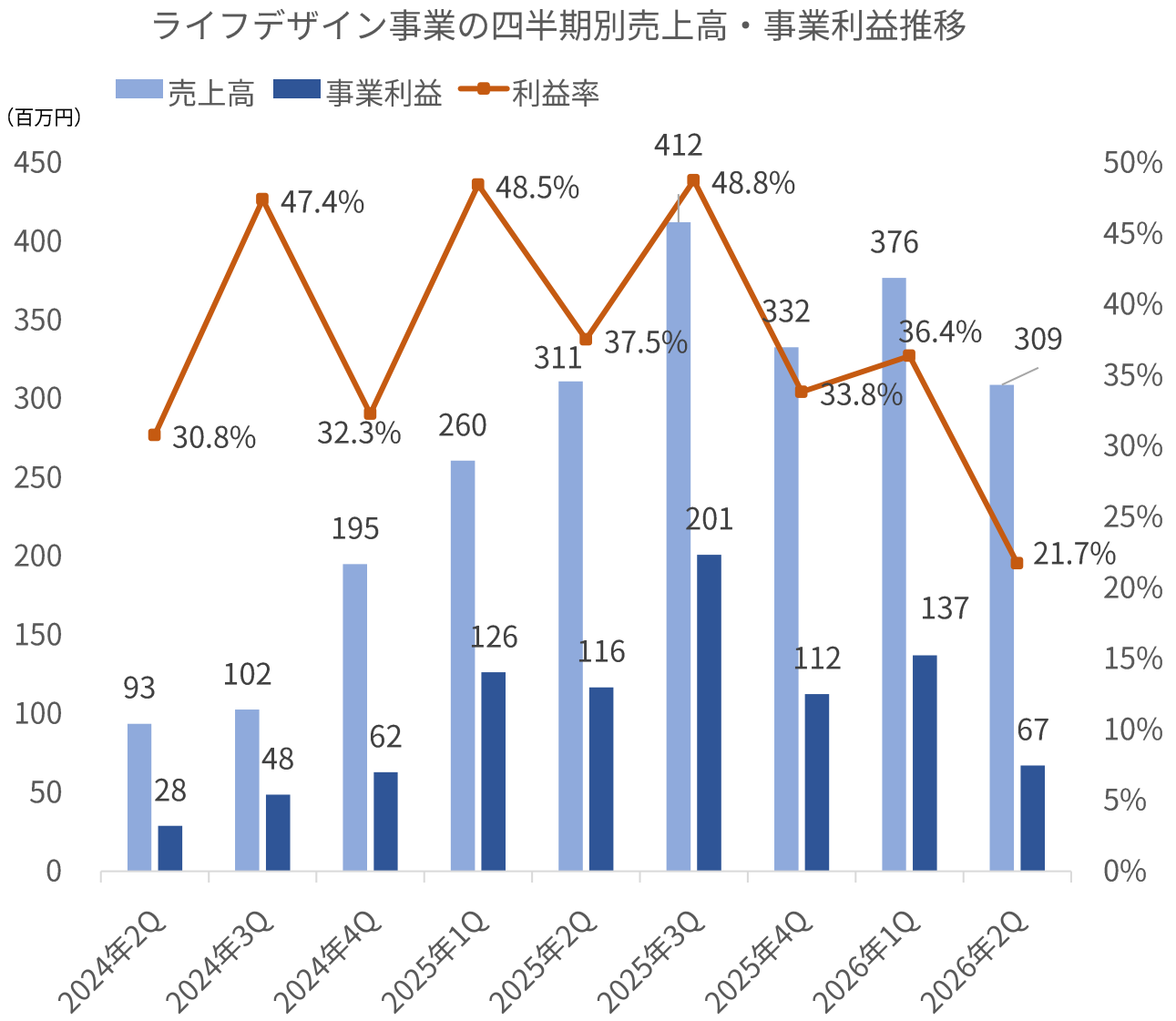
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

保険・住まい

2Qの保険成約件数677件（前年同期比+36.8%）と大幅伸長。ライフデザイン支援を通じた継続的な顧客接点創出により、LTVの拡大を図る。

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し、ZWEIが送客数を牽引。来客数も増加傾向であり、今後はグループ間の連携体制をさらに強化することで、相乗効果を創出することで収益拡大を図る。



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

K Village事業の概況

(百万円)	2025年2Q(期別)	2026年2Q(期別)	増減額	成長率
売上高	879	902	+23	+2.6%
事業利益	120	164	+44	+36.5%
利益率	13.7%	18.3%	-	-

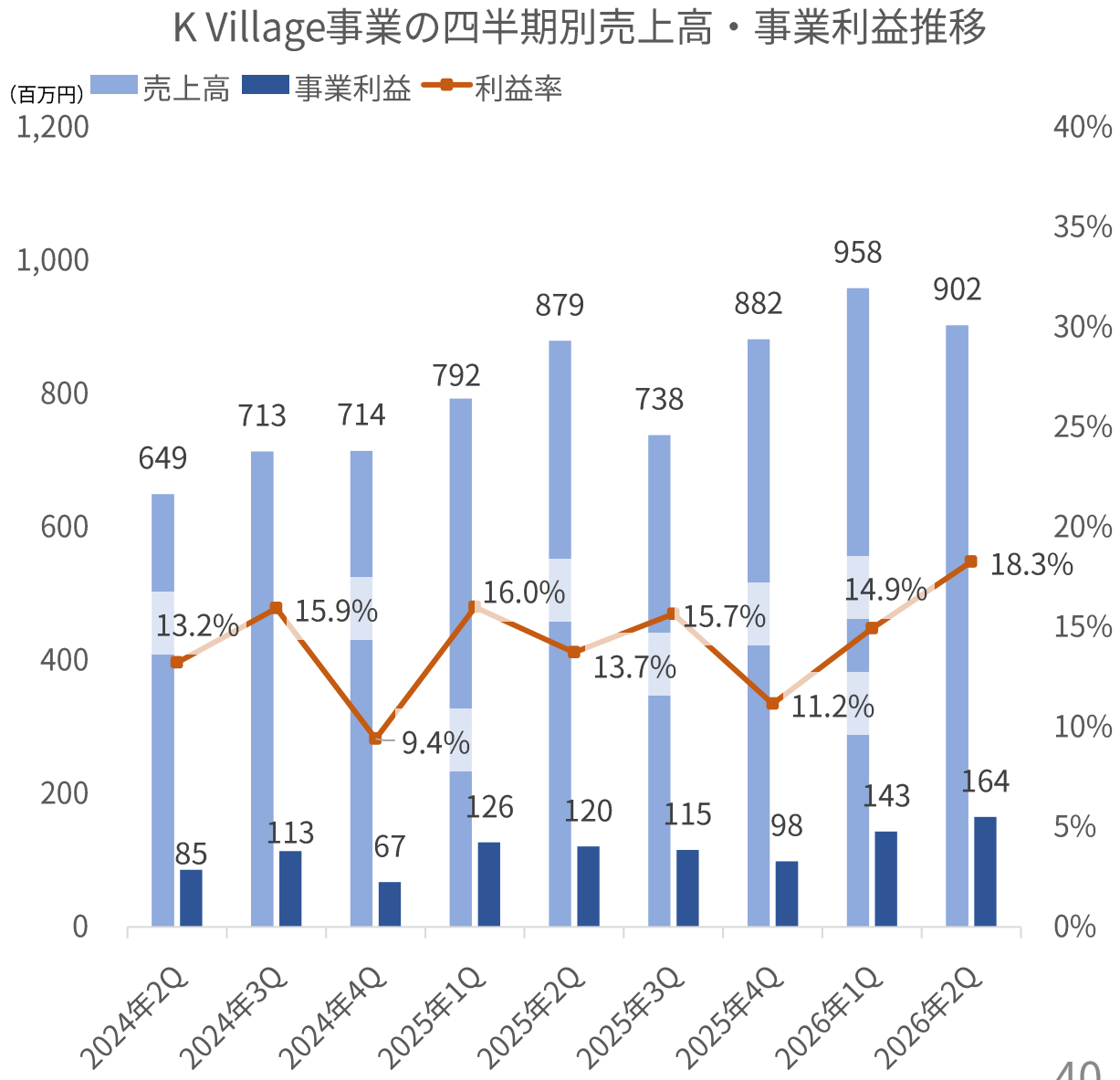
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

韓国事業

2026年より韓国語教室事業においてもFC展開を本格化。２Q末の韓国語FC校舎数は8校舎（前年同期比+ 700.0%）となり、堅調に推移。FC網のさらなる拡大を推進し、ブランド認知度の向上と中長期的な収益拡大を図る。

エンタメ事業

NAYUTAS(ボイトレ)校舎数は116舎(前年同期比+ 46.8%)と堅調に推移。FCによる拠点拡大を背景に、NAYUTAS生徒数も11,784名(前年同期比+ 56.5%) と順調に増加。着実なサービス規模の拡大を実現。



Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

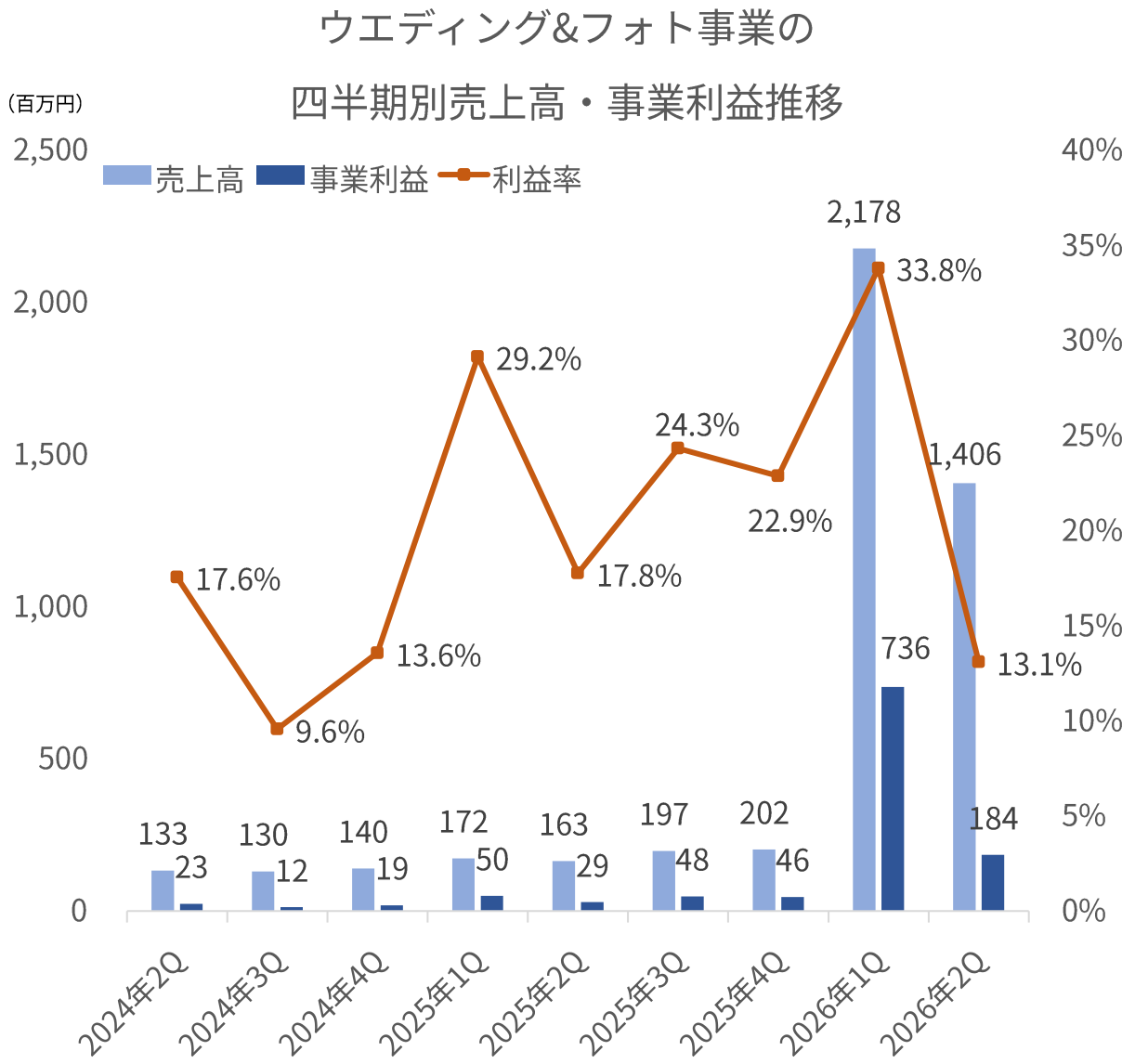
ウエディング＆フォト事業の概況

(百万円)	2025年2Q(期別)	2026年2Q(期別)	増減額	成長率
売上高	163	1,406	+1,242	+758.2%
事業利益	29	184	+155	+532.9%
利益率	17.8%	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

ウエディング&フォト事業

**直営店事業からデコルテHDへの送客が本格化。
全国約4,800社の加盟店からの送客も順次開始するなど、さらなる送客数の増加を図る。加えて、ウエディング事業の2Q成約件数は504件（前年同期比+52.3%）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

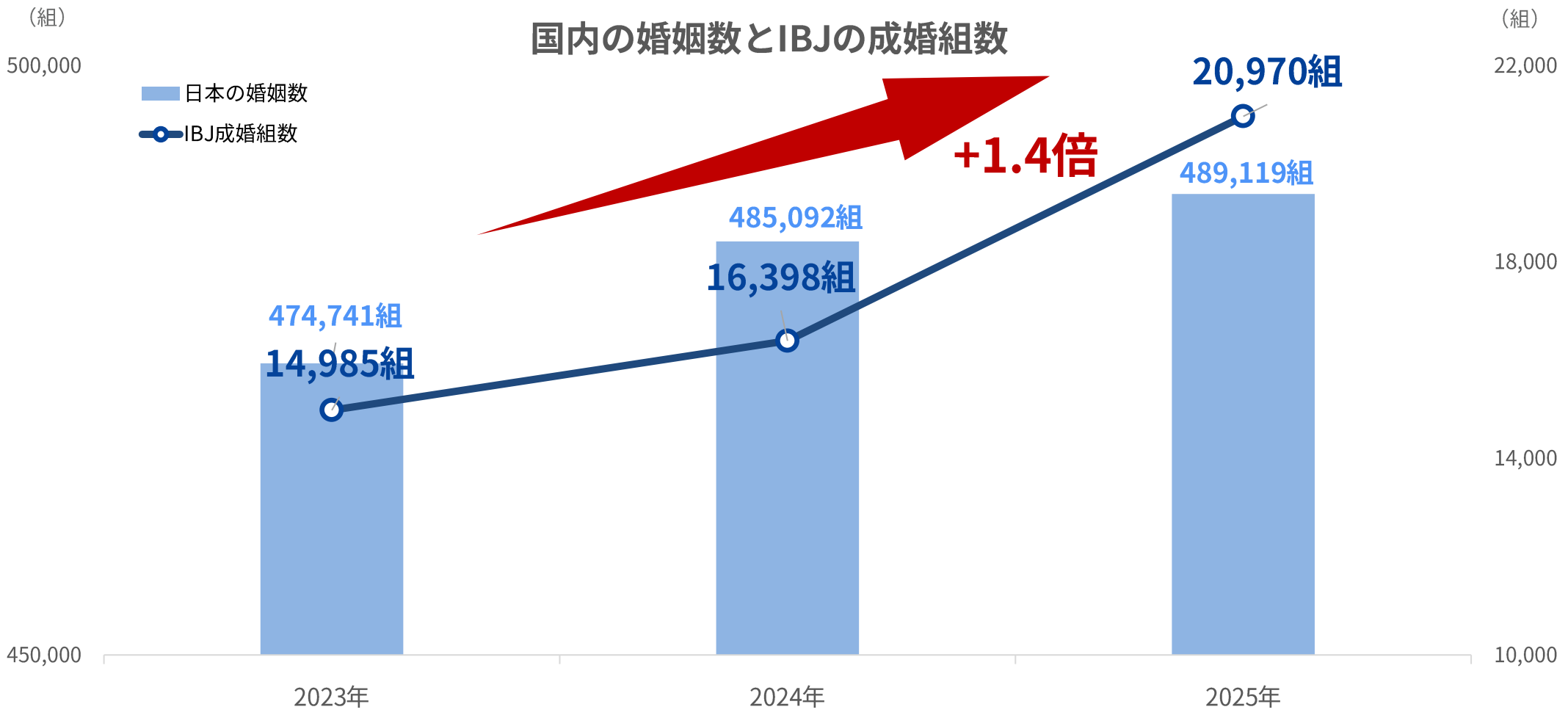
Contents

4-3 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

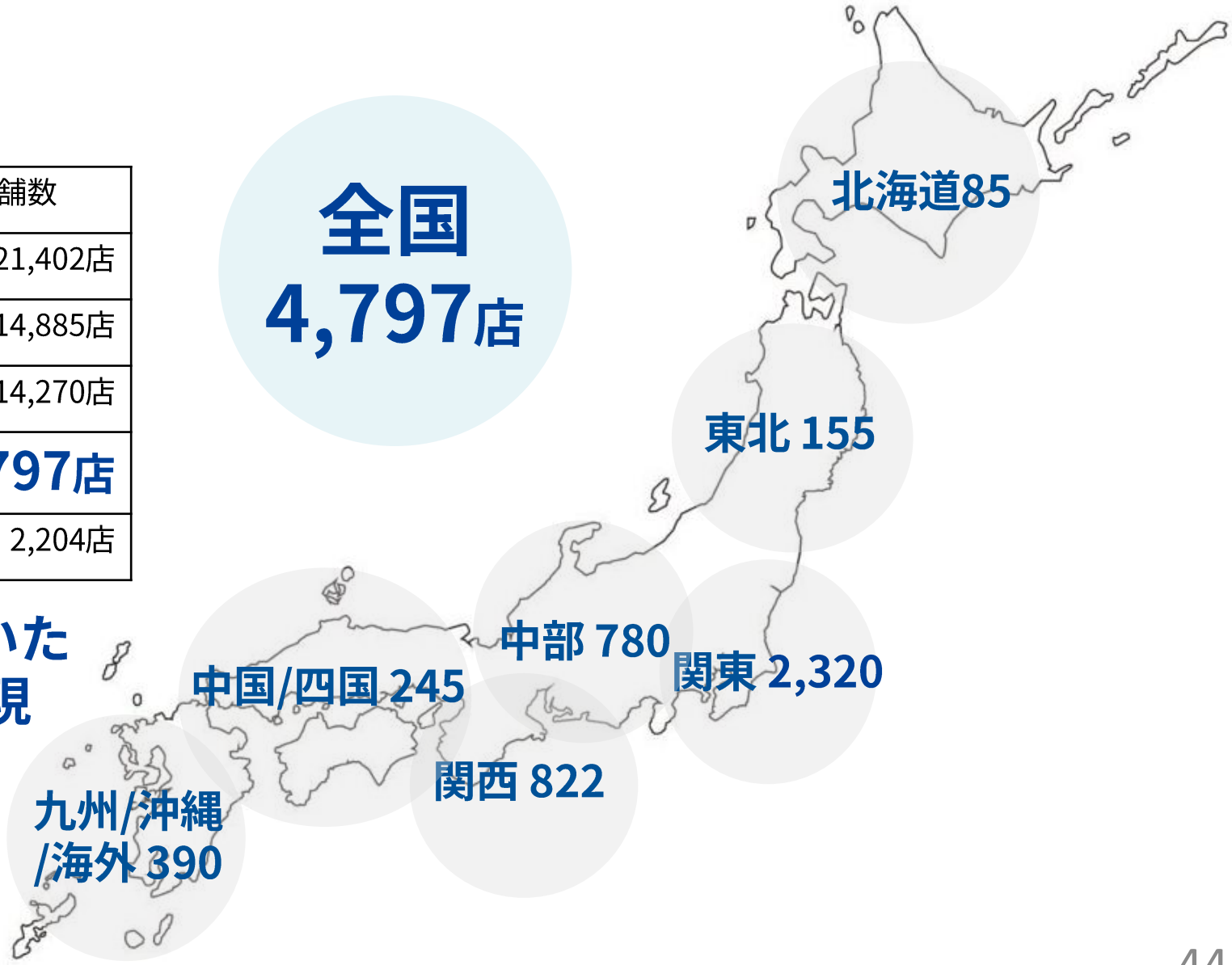
Copyright © IBJ,Inc. All rights reserved.

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**	**4,797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6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



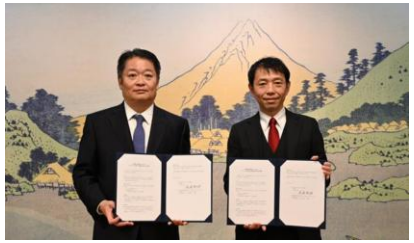


- イベント（婚活パーティーなど）
- 協定締結
- セミナー（ライフデザインセミナーなど）

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

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.

資本コストを意識した経営により企業価値向上

キャッシュフローの改善と資本コストの最適化により、
強固な収益基盤の確立と積極的な株主還元を実現させ、持続的な企業価値を向上を目指す

企業価値の目標

企業価値向上

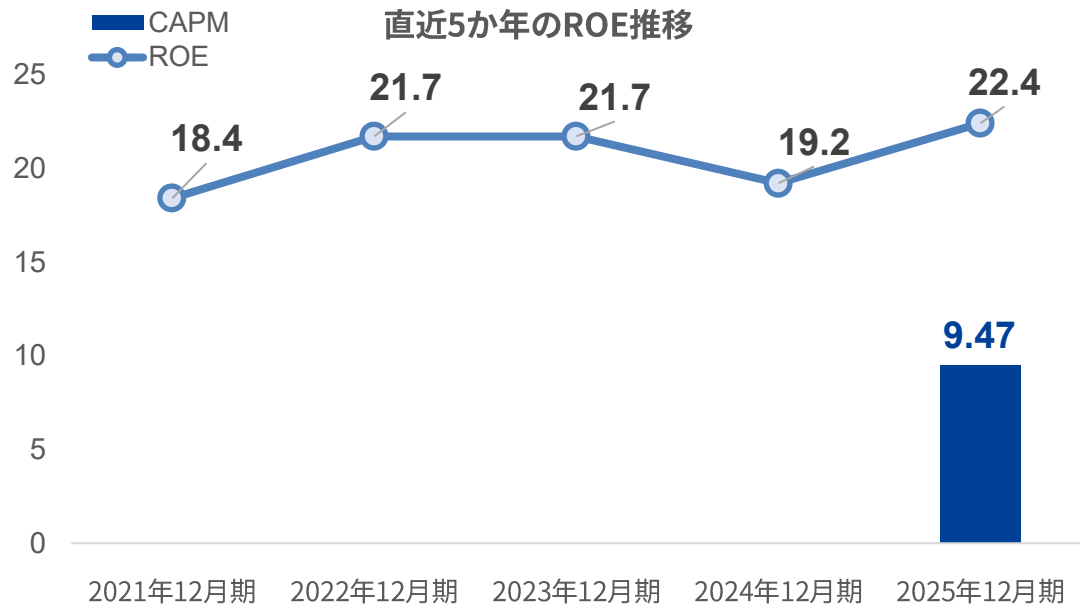
時価総額目標
500億円

株主還元の充実
配当方針「累進配当」

2026年12月期予定
配当金：19円
DOE：5.79%

資本コストの目標

ROEは資本コストを上回る
ROE目標レンジ20%前後
※株主資本コスト
9%程度（CAPM方式）を想定



アクションプラン

- キャッシュフローの改善
- **資産効率の向上**
  ポートフォリオの強化による着実な利益成長、コスト削減
- **資本コストの最適化**
  低コストでの資金調達や財務レバレッジのコントロール
- 自己株式の活用
- 増配

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**	—	—	—	**+1,703**	**+34.6%**
売上原価	432	**436**	279	363	1,511	1,314	**974**	—	—	—	**+538**	**+123.4%**
売上総利益	4,383	**4,482**	4,932	4,862	18,661	6,107	**5,647**	—	—	—	**+1,164**	**+26.0%**
販売費及び一般管理費	3,376	**3,695**	3,746	4,234	15,052	4,527	**4,739**	—	—	—	**+1,043**	**+28.2%**
営業利益	1,006	**786**	1,186	628	3,608	1,580	**907**	—	—	—	**+121**	**+15.4%**
営業外収益合計	3	**70**	25	△77	22	19	**11**	—	—	—	**△59**	**△84.2%**
営業外費用合計	10	**76**	12	60	159	47	**48**	—	—	—	**△27**	**△36.5%**
経常利益	999	**781**	1,200	490	3,471	1,552	**870**	—	—	—	**+89**	**+11.4%**
特別利益合計	—	**0**	—	243	244	222	**33**	—	—	—	**+32**	**+5002.5%**
特別損失合計	12	**4**	3	409	430	4	**517**	—	—	—	**+512**	**+10507.4%**
親会社株主に帰属する純利益	614	**482**	762	217	2,077	1,029	**209**	—	—	—	**△272**	**△56.5%**

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 2Q	増減額 (前年通期比)	増減率 (前年通期比)
流動資産	12,782	16,052	+3,270	+25.6%
うち現金及び預金	4,935	7,090	+2,155	+43.7%
固定資産	19,742	18,484	▲1,258	▲6.4%
資産合計	32,524	34,536	+2,012	+6.2%
流動負債	11,596	13,523	+1,927	+16.6%
固定負債	9,005	8,199	▲805	▲8.9%
負債合計	20,601	21,723	+1,121	+5.4%
純資産合計	11,923	12,813	+890	+7.5%
負債純資産合計	32,524	34,536	+2,012	+6.2%
自己資本比率	31.3%	31.8%	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	—	—	—	+118	+13.7%
	L開業支援事業	370	322	470	437	1,599	414	405	—	—	—	+83	+26.0%
	L加盟店事業	542	542	562	573	2,220	587	576	—	—	—	+34	+6.3%
	事業利益	601	576	737	701	2,616	713	699	—	—	—	+122	+21.3%
	L開業支援事業	187	149	280	244	860	215	214	—	—	—	+65	+43.6%
	L加盟店事業	414	427	456	457	1,755	497	485	—	—	—	+57	+13.5%
直営店事業	売上高	2,305	2,326	2,409	2,403	9,444	2,499	2,594	—	—	—	+267	+11.5%
	事業利益	581	528	638	513	2,262	685	661	—	—	—	+132	+25.1%
マッチング事業	売上高	371	373	422	394	1,560	405	426	—	—	—	+53	+14.3%
	Lパーティー事業	215	224	274	251	965	269	279	—	—	—	+55	+24.7%
	Lアプリ事業	155	149	147	142	594	136	147	—	—	—	△1	△1.3%
	事業利益	90	83	96	56	327	90	110	—	—	—	+26	+31.3%
	Lパーティー事業	48	47	60	19	176	57	68	—	—	—	+21	+45.3%
	Lアプリ事業	42	36	35	36	150	32	41	—	—	—	+4	+13.2%
ライフデザイン事業	売上高	260	311	412	332	1,317	376	309	—	—	—	△2	△0.7%
	事業利益	126	116	201	112	556	137	67	—	—	—	△49	△42.5%
K Village事業	売上高	792	879	738	882	3,292	958	902	—	—	—	+23	+2.6%
	事業利益	126	120	115	98	461	143	164	—	—	—	+44	+36.5%
ウエディング＆フォト事業	売上高	172	163	197	202	737	2,178	1,406	—	—	—	+1,242	+758.2%
	事業利益	50	29	48	46	174	736	184	—	—	—	+155	+532.9%

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**	—	—	—	**+256**	**+5.6%**
	新規開業件数	**206**	**177**	**253**	**238**	**874**	**217**	**206**	—	—	—	**+29**	**+16.4%**
	新規入会者数	**18,296**	**19,310**	**20,279**	**19,616**	**77,501**	**19,956**	**19,602**	—	—	—	**+292**	**+1.5%**
	└加盟店	12,653	13,354	13,853	14,046	53,906	13,247	**12,986**	—	—	—	**△368**	**△2.8%**
	└直営店	5,643	5,956	6,426	5,570	23,595	6,709	**6,616**	—	—	—	**+660**	**+11.1%**
	IBJ登録会員数※1	**96,449**	**97,857**	**102,302**	**104,859**	**104,859**	**107,597**	**109,712**	—	—	—	**+11,855**	**+12.1%**
	└加盟店	68,029	69,871	73,226	75,845	75,845	77,248	**78,677**	—	—	—	**+8,806**	**+12.6%**
	└直営店	28,420	27,986	29,076	29,014	29,014	30,349	**31,035**	—	—	—	**+3,049**	**+10.9%**
	IBJ課金会員数※1	**74,088**	**77,900**	**96,235**	**99,120**	**99,120**	**101,884**	**104,017**	—	—	—	**+26,117**	**+33.5%**
	└加盟店	49,599	52,745	68,323	70,864	70,864	72,770	**74,216**	—	—	—	**+21,471**	**+40.7%**
	└直営店	24,489	25,155	27,912	28,256	28,256	29,114	**29,801**	—	—	—	**+4,646**	**+18.5%**
	お見合い件数	**243,614**	**259,818**	**272,530**	**268,786**	**1,044,748**	**280,025**	**297,080**	—	—	—	**+37,262**	**+14.3%**
	└加盟店	157,954	172,671	182,237	182,394	695,256	187,613	**199,197**	—	—	—	**+26,526**	**+15.4%**
	└直営店	85,660	87,147	90,293	86,392	349,492	92,412	**97,883**	—	—	—	**+10,736**	**+12.3%**
	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）**	—	—	—	**+618（+553）**	**+12.1%（+24.4%）**

※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	313,770	79,959	85,704	—	—	—	+10,886	+14.5%
	パーティー開催本数	5,695	6,038	6,792	6,045	24,570	6,139	7,082	—	—	—	+1,044	+17.3%
	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	—	—	—	▲9,264	▲5.9%

（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	—	—	—	+182	+36.8%

（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	—	—	—	+910	+5.6%
	K Village(韓国語)FC校舎数	1	1	1	2	2	4	8	—	—	—	+7	+700.0%
	NAYUTAS(ボイトレ) 生徒数	6,426	7,532	8,817	9,563	9,563	10,960	11,784	—	—	—	+4,252	+56.5%
	NAYUTAS(ボイトレ) FC校舎数	72	79	94	98	98	106	116	—	—	—	+37	+46.8%

（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	—	—	—	+203	+67.4%
	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	—	—	—	+934	+35.3%

※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	1,523名（2026年6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6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.