

2022年12月期1Q
決算説明資料



株式会社IBJ（東証プライム市場：6071）

2022年5月10日

A large blue graphic on the left side of the slide. It features a white stylized 'X' shape that forms a heart-like outline. Inside the upper part of this outline, the word 'INDEX' is written in white, bold, uppercase letters.

INDEX

目次

1. 決算概要
2. 事業別サマリ
3. 成長戦略
4. APPENDIX

The background of the slide is a solid blue color. On the left side, there are large, white, abstract shapes that resemble stylized arches or a large 'X' formed by two overlapping curves. The text 'Financial Results Summary' is centered within the upper part of these shapes.

Financial Results Summary

1.決算概要

2022年12月期1Q連結業績概況

売上高3,648百万円、営業利益424百万円で着地
(前年同期比+10.7%) (前年同期比+18.6%)

単位:百万円	2021年12月期1Q実績	2022年12月期1Q実績	増減額	増減率
売上高	3,294	3,648	+ 353	+ 10.7%
営業利益	357	424	+ 66	+ 18.6%
経常利益	330	424	+94	+28.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	252	361	+108	+43.0%

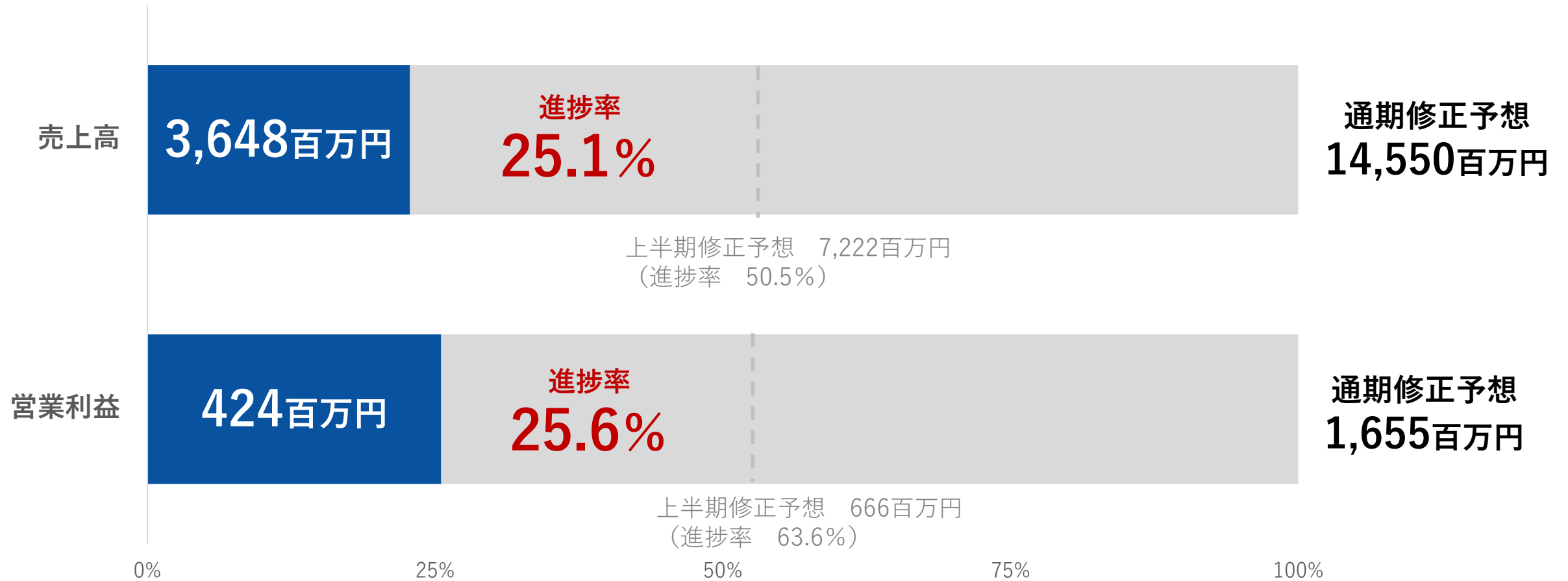
2022年12月期通期連結業績予想を修正

グループ会社(Diverse)の不採算事業を経営方針の相違を踏まえて連結外に

単位：百万円	2021年12月期 実績	2022年12月期 2/9発表予想(A)	2022年12月期 修正予想(B)	増減額 (B) - (A)	増減率 (B)/(A)
売上高	14,081	16,004	14,550	△1,453	△9.1%
営業利益	1,516	1,701	1,655	△45	△2.7%
経常利益	1,426	1,680	1,635	△45	△2.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,054	1,334	1,405	+70	+5.3%

通期連結業績修正予想に対する進捗

売上高 3,648百万円(進捗率25.1%)、営業利益424百万円(進捗率25.6%)と順調な滑り出し



The background of the slide is a solid blue color. On the left side, there are large, white, abstract shapes that resemble stylized arches or a large 'X' formed by two overlapping curves. These shapes are positioned behind the text.

Summary by
Business Division

2.事業別サマリ

IRセグメントを主要4事業に変更

旧 IRセグメント	新 IRセグメント
開業支援事業	加盟店事業
加盟店事業	
直営店事業	直営店事業
パーティー事業	マッチング事業
アプリ事業	
ライフデザイン事業	ライフデザイン事業

婚活業界最大級のネットワークとノウハウで成婚創出

婚活業界最大級のネットワーク

IBJお見合いシステム

(登録会員数7.6万人) ※2022年3月末時点、日本結婚相談所連盟のみ

【加盟店事業】

加盟店3,181社

※2022年3月末時点

【直営店事業】

IBJメンバーズ、
サンマリエ、ZWEI
(全国直営74店舗)

※2022年3月末時点

セルアップ

【マッチング事業】

マッチング会員17.9万人



登録会員の予備軍

※2021年末時点

年間成婚組数
10,402組創出

※2021年実績



【ライフデザイン事業】



保険



指輪



不動産



ウェディング



趣味・コミュニティ

※マッチング会員数とはPARTY☆PARTY、Rushの登録会員数のうち1年以内にログイン履歴のある会員数+ブライダルネット、youbride、YYCの有料会員数

事業別サマリ

単位:百万円		2021年1Q実績	2022年1Q実績	増減額	利益率
加盟店事業	売上	525	560	+35	57.7%
	事業利益	349	323	△26	
直営店事業	売上	1,557	1,907	+350	24.3%
	事業利益	278	463	+184	
マッチング事業	売上	920	861	△58	5.7%
	事業利益	89	49	△40	
ライフデザイン事業	売上	290	317	+26	15.0%
	事業利益	21	47	+26	

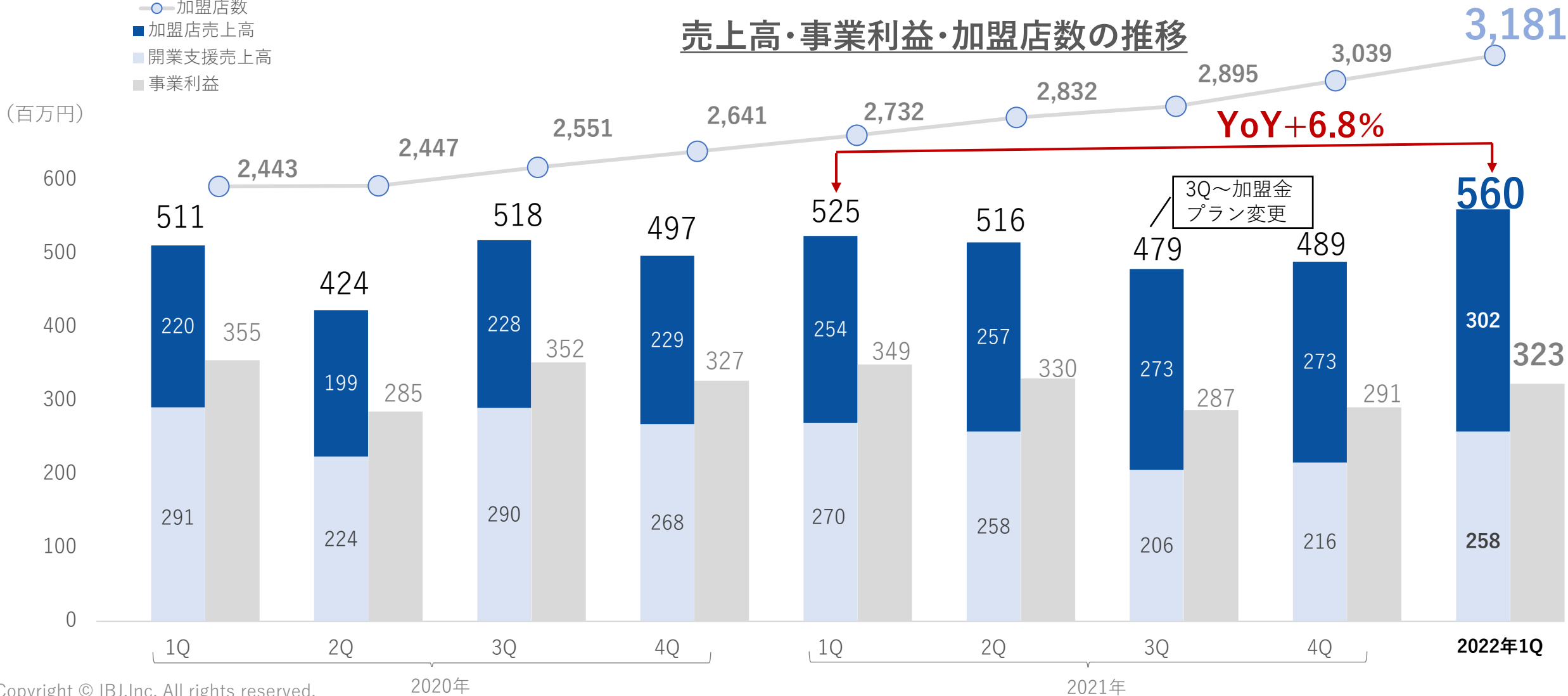
※事業利益 = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 長期前払費用償却費、内部取引調整済み

売上高560百万円(+6.8%)、事業利益323百万円 (△7.6%)

※ () 内は前年同期比

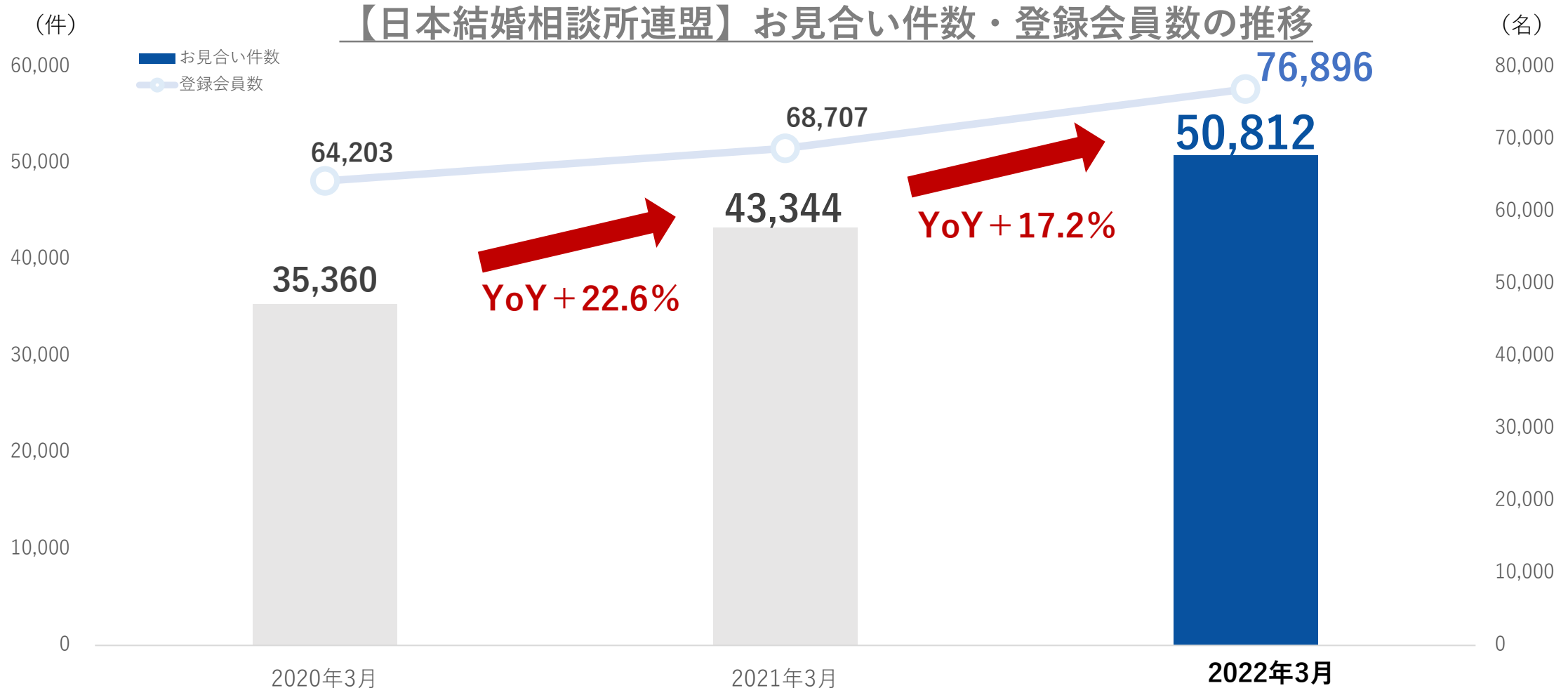
- 加盟店数
- 加盟店売上高
- 開業支援売上高
- 事業利益

売上高・事業利益・加盟店数の推移



月間お見合い件数は5万件を突破

登録会員数の堅調な増加により2022年3月のお見合い件数は5万件超え



加盟店事業の収益構造と3つの優位性

収益構造

フロー収益

= 加盟金(個人160万・法人320万) × 新規開業件数

+

↳ 2022年目標は新規開業件数月Ave.100件

ストック収益

= システム利用料(平均Ave.2~3万円) × 加盟店数

↳ サービスクオリティアップにより、単価の向上が期待される

優位性

1

業界最大級のネットワーク

登録会員数

7.6万人

※日本結婚相談所連盟の登録会員数 (2022年3月時点)

2

成婚へ導くノウハウ

年間成婚組数

10,402組

【日本の年間婚姻組数の約2%】

※2021年実績
 ※厚生労働省「人口動態統計速報(令和3年12月分)」
 514,242組に対する割合

3

加盟店へのサポート体制

加盟店数

3,181社

※2022年3月時点

婚活業界のDX化を牽引するプラットフォーム



① 会員の婚活行動を一元管理

お相手紹介～交際管理まで仲人が1つのシステムで管理



② 7.6万人※の登録会員を保有するデータベース

会員プロフィールからお相手に求める条件等、ビッグデータを蓄積

※日本結婚相談所連盟の登録会員数（2022年3月時点）

③ AI分析による精度の高いマッチングを実現

AI分析で潜在的に合うお相手を抽出し紹介数アップ

AI looks

AIが会員の顔タイプを8つに分け数値化し、好みのお相手を紹介

AI history

過去の会員の婚活行動履歴や成婚実績をAIが分析し趣味嗜好にあったお相手を紹介



婚活のDX化に加えアナログな人海戦術でサポートの質を差別化

仲人5,286人※の婚活サポートの担い手がサポートメソッドを展開

※2022年4月末時点、ユニーク数

サポート1
婚活プランニング
(婚活計画)



いつまでに
どのようなお相手と

サポート2
お見合いサポート
(お見合い～交際)



自己PRサポート
お見合い日程調整
アドバイス
交際意思確認・返事代行

サポート3
交際サポート
(交際～成婚)



効果的なデート方法
交際の進め方
結婚観のすり合わせ
プロポーズサポート

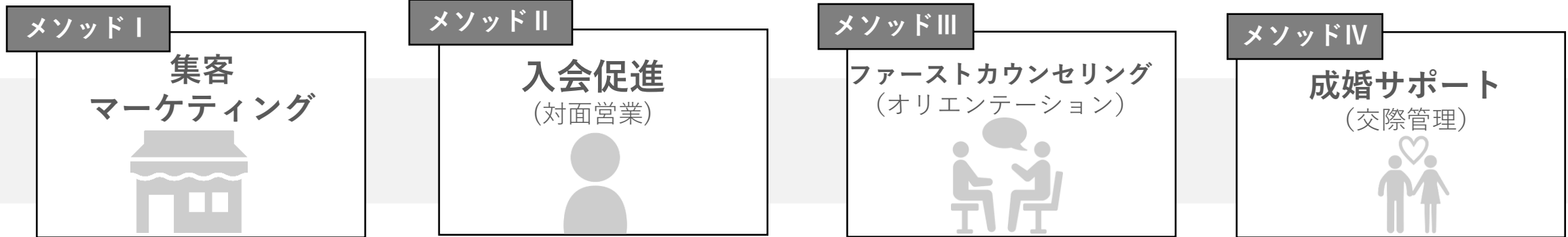
成婚に導く **3つの成婚サポート** で年間1万組以上の成婚を創出

加盟店へのサポート体制

サポートメソッドの浸透で加盟店ネットワークが強固なものに

① メソッドスクール

「開業」「運営」「集客」とそれぞれの分野に応じたサポート

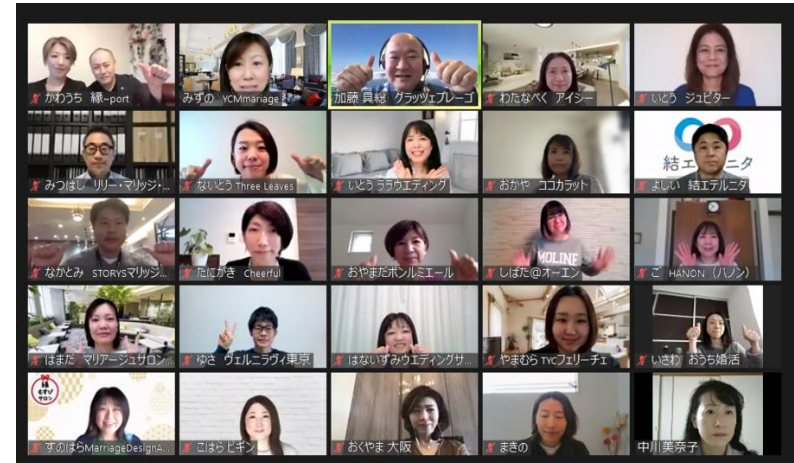


② アンバサダークラブ (クラブ数:84)

加盟店同士で成功事例の共有などを行う勉強会・クラブ

③ IBJ定例会・交流会

IBJから加盟店へ婚活情報のトレンドを発信する会



▲アンバサダークラブ (オンライン) の様子

加盟店 1 万社を目指すための拡大施策

大企業も含めた異業種の加盟が激増

① 地方銀行との提携拡大

2022年3月に山梨中央銀行との提携開始、15行目となる地銀提携

② 婚活と親和性の高い事業や組織との連携

ホテルニューオータニ

ホテル業界大手、厳正な審査を通過したハイクラスの会員が入会



築地本願寺

築地本願寺倶楽部の会員限定で婚活をサポート



テイクアンドギヴ・ニーズ

ウエディングに関する豊富な知見を活かして、婚活を全面的にサポート

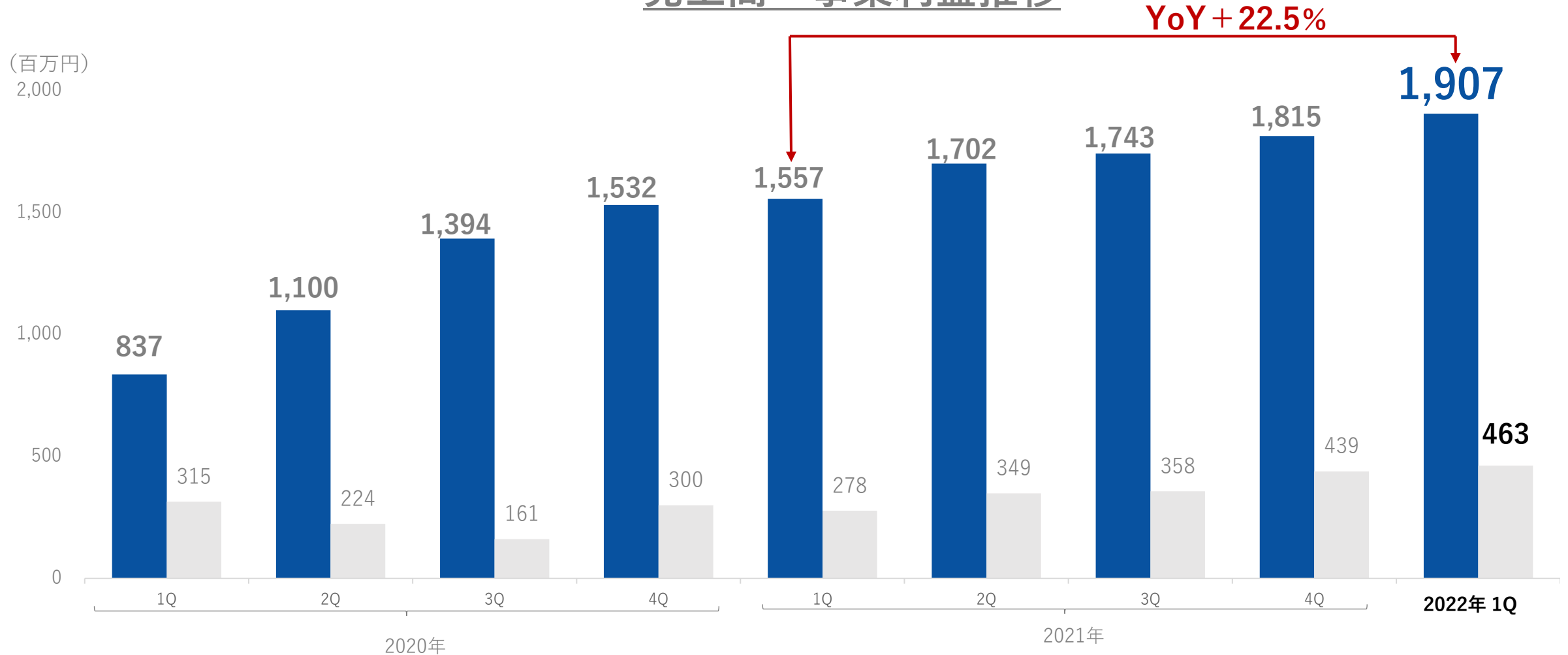


直営店事業

売上高1,907百万円(+22.5%)、事業利益463百万円 (+66.4%)

※ () 内は前年同期比

売上高・事業利益推移



直営店事業の収益構造と3ブランドの役割

収益構造

フロー収益

= 初期費用(登録料・活動サポート費) × 入会数、成婚料 × 成婚数

+

ストック収益

= 月会費 × 会員数

3ブランドの役割

IBJメンバーズ
by 

ハイコスト、ハイクオリティのサービスで
圧倒的な成婚率50.5%※を実現

※ 2021年1月～6月の半年間での主要コース実績

zwei

全国に50店舗を展開し、
地方の会員基盤を拡大

IBJお見合いシステム
(グループ相互送客・システム連携)



サンマリエ

20～50代までの幅広い会員を
ベテラン仲人がサポート

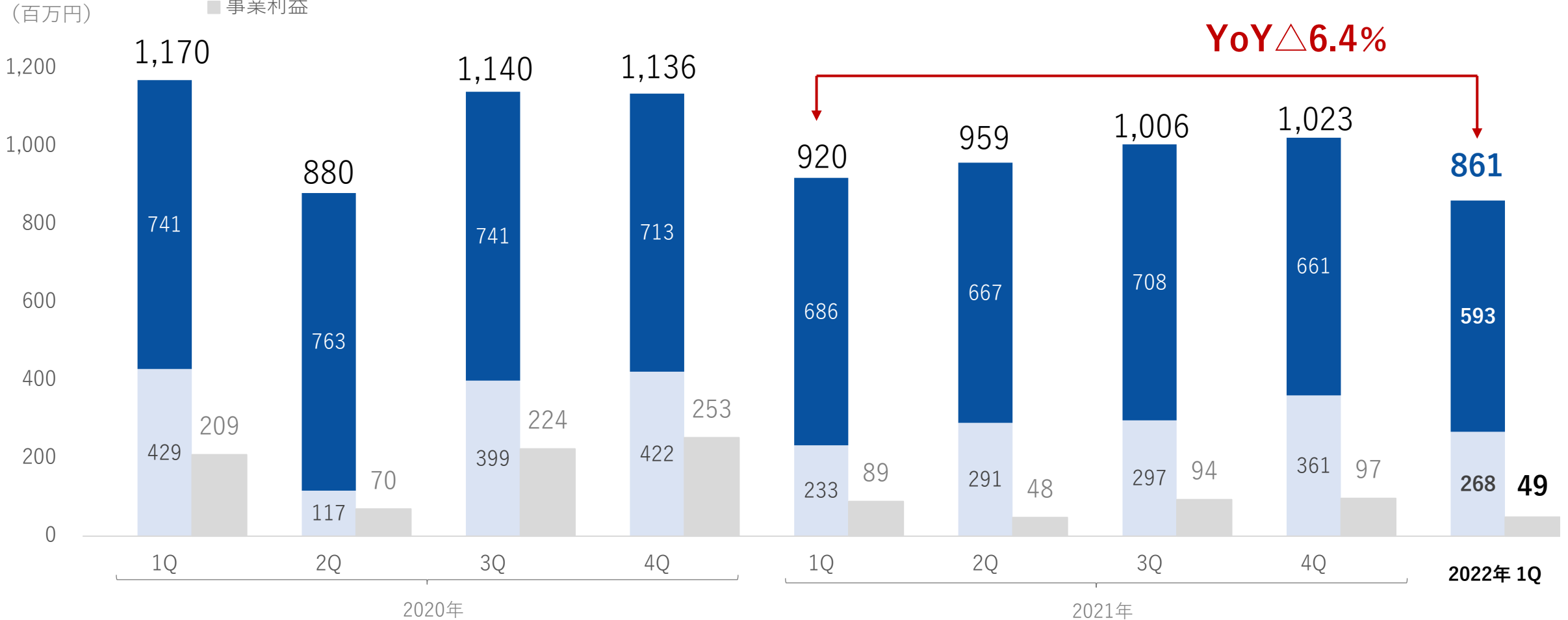
マッチング事業

売上高861百万円(△6.4%)、事業利益49百万円(△45.0%)

- アプリ売上高
- パーティール売上高
- 事業利益

売上高・事業利益推移

※ () 内は前年同期比



他社と比較し、婚活意識が高い30～40代の会員獲得を狙う

	IBJ (ブライダルネット/youbride)	大手他社アプリ
目的	婚活	恋活
年齢層	30代	20代
課金	<u>男女同額</u>	男性のみ有料
男女比	5 : 5	6 : 4

※独自調査を基に作成

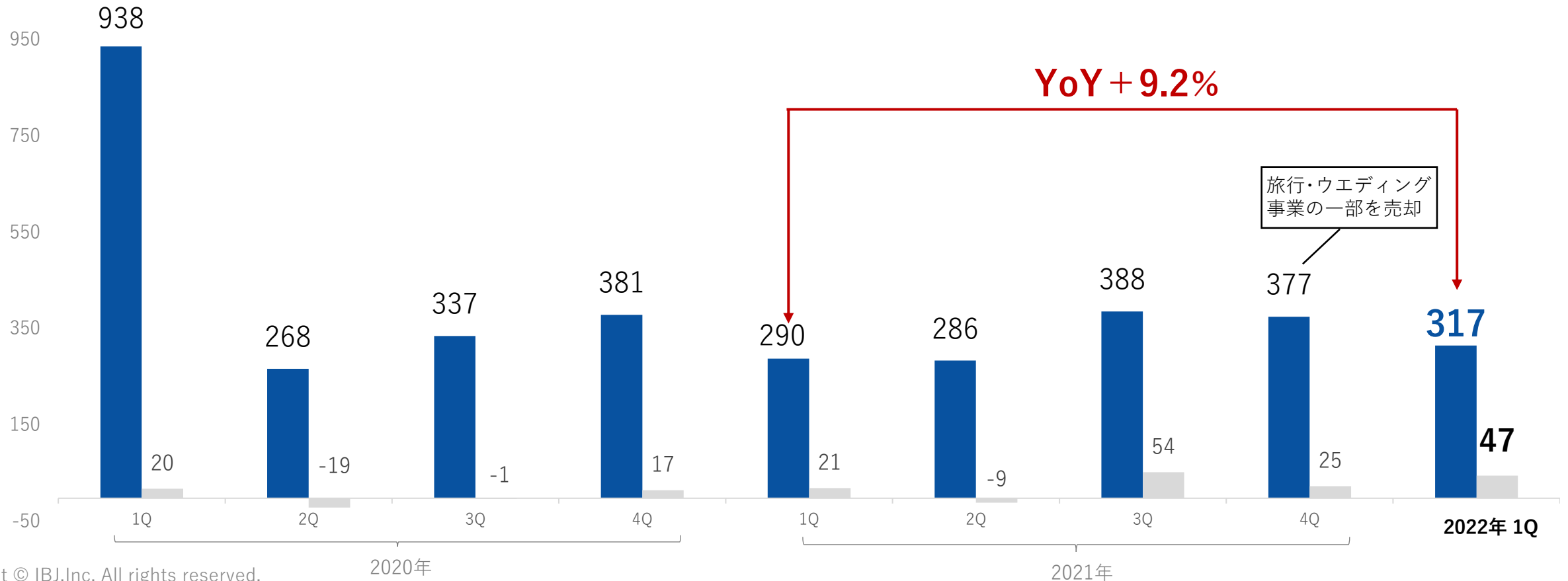
ライフデザイン事業

売上高317百万円(+9.2%)、事業利益47百万円(+122.9%)

※ () 内は前年同期比

(百万円)

売上高・事業利益推移



会員特性や事業環境を踏まえた事業ピボットにトライ

ウェディング

雑誌に捉われない式場紹介

お客様の需要に応じた柔軟な式場送客が実現



保険

提携保険会社が4→16社へ

保険商品の拡充で、お客様に合わせたご提案が可能に



不動産

ローン事業から住宅紹介事業へ

新婚生活で必要となる住まいをご紹介します





**Growth
Strategy**

3.成長戦略

Diverse社の連結対象外によりマッチング会員数を再策定 2027年中期経営計画に向けて事業伸長投資を強化

重要指標とサブ指標のロードマップ

	2021年実績	2024年予	2027年予
重要指標			
成婚組数	10,402組	15,000組	25,000組
重要指標			
加盟店数	3,039社	5,000社	10,000社
サブ指標			
お見合い会員数※1	8.7万人	13.2万人	20.0万人
サブ指標			
マッチング会員数※2	17.9万人	19.5万人	25.0万人

※1 お見合い会員数とは、日本結婚相談所連盟、IBJメンバーズ、サンマリエ、ZWEIの結婚相談所サービスに登録している会員数

※2 マッチング会員数とは、PARTY☆PARTY、Rushの登録会員数のうち1年以内にログイン履歴のある会員+ブライダルネット、Diverse (youbride・YYC) の年度末有料会員数（2022年以降はYYC除く）

2027年の売上高300億円、営業利益50億円達成に向けた戦略

戦略① 新たな集客チャネルの開拓

マッチングサービス経験者を直営店・加盟店事業にトスアップ

戦略② 収益ポイント拡充、付加価値増強によるLTVアップ

婚活の周辺にある潜在的商流を捉え収益化

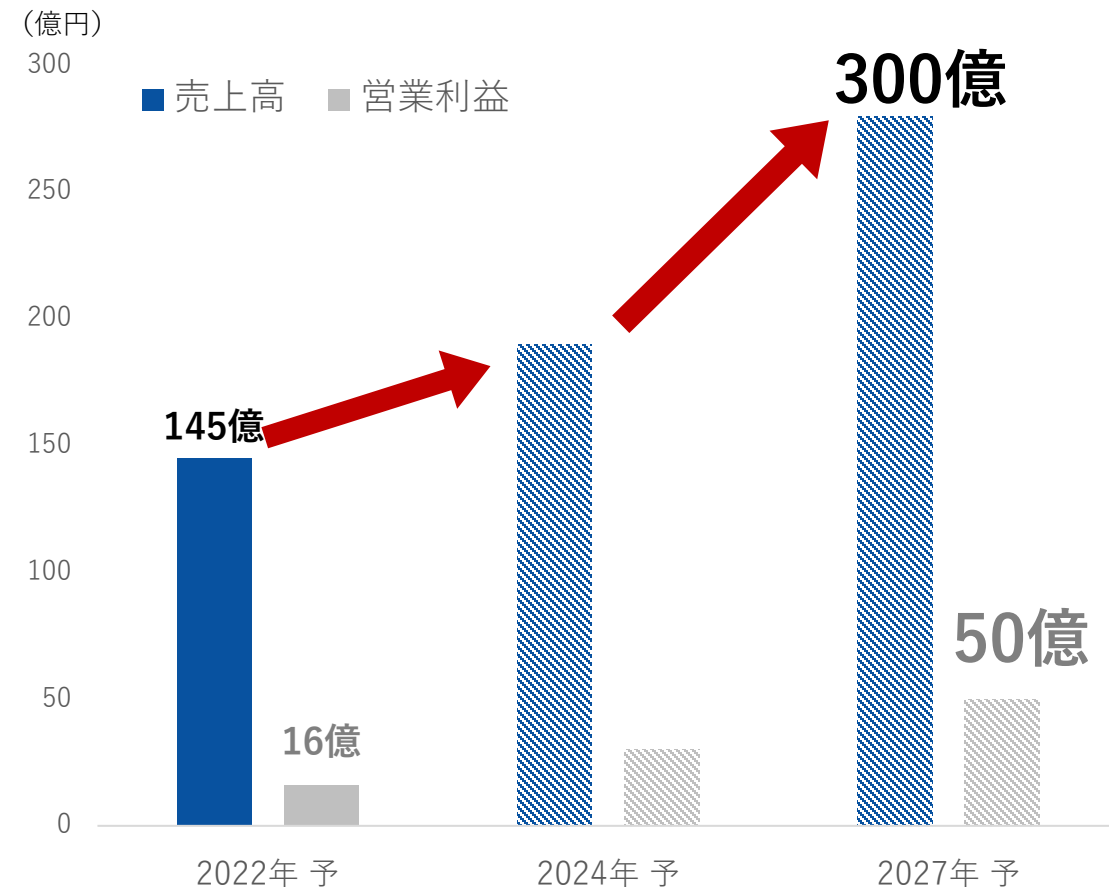
戦略③ 加盟店への支援拡充

加盟店支援強化により事業と会員基盤拡大へ

戦略④ コーポレートブランディング強化

「結婚・婚活＝IBJ」の定着と加盟店の求心力UPを目指す

売上高300億円・営業利益50億円の進捗



戦略①新たな集客チャネルの開拓

マッチングサービス経験者を直営店・加盟店事業にトスアップ

大手マッチング事業者

恋活・婚活パーティー
マッチングアプリ
デーティングアプリ

見込客送客

マッチング事業

PARTY☆PARTY
Rush
ブライダルネット
youbride

マッチングアプリでは
うまくいかないあなたへ

IBJメンバーズ IBJ直営 結婚相談所 サービス案内 婚活を始める方へ 結婚相談所比較 失敗しない選び方 成婚者の体験談 店舗案内 来店予約 資料請求

最高の出会いから
理想の婚約まで
結婚に必要なことすべて

新型コロナウイルス感染症拡大への対応について

マッチングサービス経験者の悩み

- ・相手が結婚目的なのかわからない
- ・相手が交際に対して真剣なのかわからない
- ・交際から結婚へのステップアップが難しい

直営店事業

IBJメンバーズ
サンマリエ
ZWEI

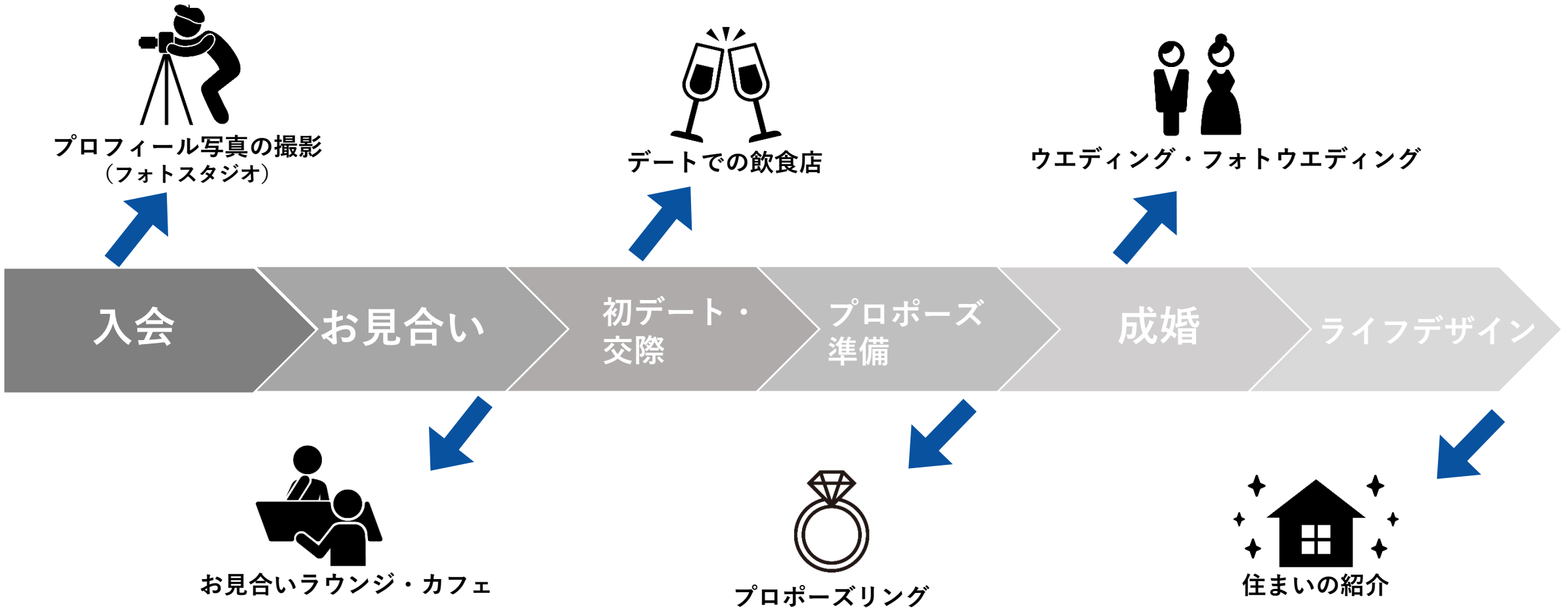
加盟店事業

日本結婚相談所連盟
加盟店 3,181社

※2022年3月末時点

戦略②収益ポイントの拡大、付加価値増強によるLTVアップ

婚活の周辺にある潜在的商流を捉え収益化



戦略③加盟店への支援拡充

加盟店支援強化により事業と会員基盤拡大へ

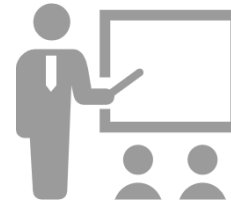
入会支援（プラットフォーム活用やノウハウ提供による入会支援）



事務局サポート強化



トラフィックを活用した
集客支援



入会営業のノウハウ提供



加盟店の会員数UP

立ち上げ支援（開業時に事業立ち上げを強力に支援）



初期研修のアップデート



ノウハウ共有のための
コミュニティ作り

+ α（資本、人材）




加盟店の収益力UP

戦略④コーポレートブランディング強化

「結婚・婚活＝IBJ」の定着と加盟店の求心力UPを目指す

2022年4月より全国で大規模な交通広告を展開

掲載路線 

東京メトロ、都営地下鉄、Osaka Metro、
名鉄、福岡地下鉄の大都市圏で掲載がスタート

※一部、不掲出の路線あり



▲当社の公式アンバサダー：タレント 柴田理恵さん

既存事業の伸長投資とM & A投資で飛躍的な成長を目指す

既存事業伸長投資



システム



ヒト



ブランド

M & A投資



婚活



ライフデザイン



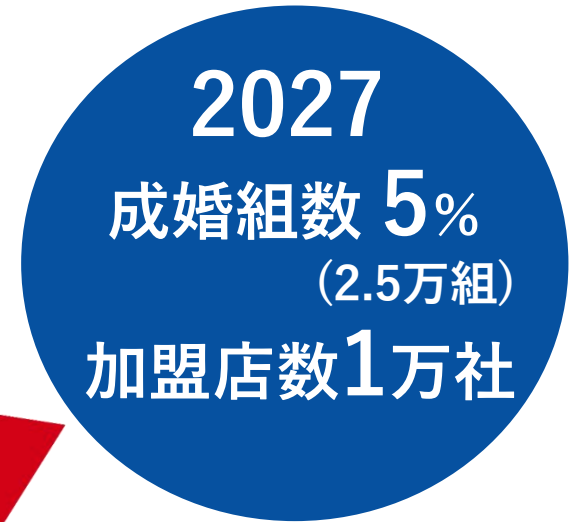
IT



地域創生



売上高 140億円
営業利益 15億円



売上高 300億円
営業利益 50億円



4.APPENDIX

ホテル業界大手 × 婚活業界トップ企業の連携で新たな需要増



5万組以上の結婚式を手掛ける

厳正な審査を通過した
ハイクラスな会員層

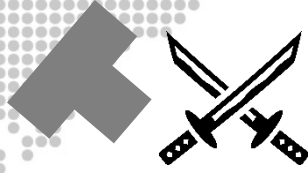
2022.02.24
記者会見様子

ホテルニューオータニ × 日本結婚相談所連盟


by IBJ

TOPICS②婚活戦国時代の勢力図

対立の構図は変わらないものの一部IBJ陣営への協力者が現る

中国国旗

Tantan

アプリ軍
 tappale
 Omiai
 with※

アメリカ国旗

Tinder
Pairs

コラボ

加盟店3,181社
お見合い会員数※8.7万人

※本格運用に向けて
7月末までテスト運用

連合軍
コネクトシップ
 会員数3.1万人
 全国結婚相談事業者連盟、日本仲人連盟
 会員数4.3万人

NOZZE
連合軍
 日本ブライダル連盟 会員数2.3万人
 良縁会 会員数0.7万人
 日本結婚相談協会
 会員数1.9万人

IBJに協力

オーネット

※お見合い会員数（日本結婚相談所連盟、IBJメンバーズ、サンマリエ、ZWEIの結婚相談所サービスに登録している会員数）

※各社HPより引用、2022年3月現在

※各社HPより引用、2020年12月実績

TOPICS③大手マッチング企業と結婚相談所のコラボ

マッチングアプリから結婚相談所へのセルアップで会員基盤を拡大

with

大手マッチングアプリ

×

ZWEI

創業38年の老舗結婚相談所

サービス拡大



顧客
満足度UP



会員数UP



成婚数UP



恋活・婚活マッチングアプリ満足**No.1**※1

※1 2021年オリコン顧客満足度®調査

店舗数シェア**No.1**※2

※2 日本マーケティングリサーチ機構 調べ

with × ZWEI ツウアイ 結婚相談所

＼ 婚活のお悩みを解決する /

with会員様限定 **無料電話**

カウンセリング

実施中!

＼ with会員様限定 /

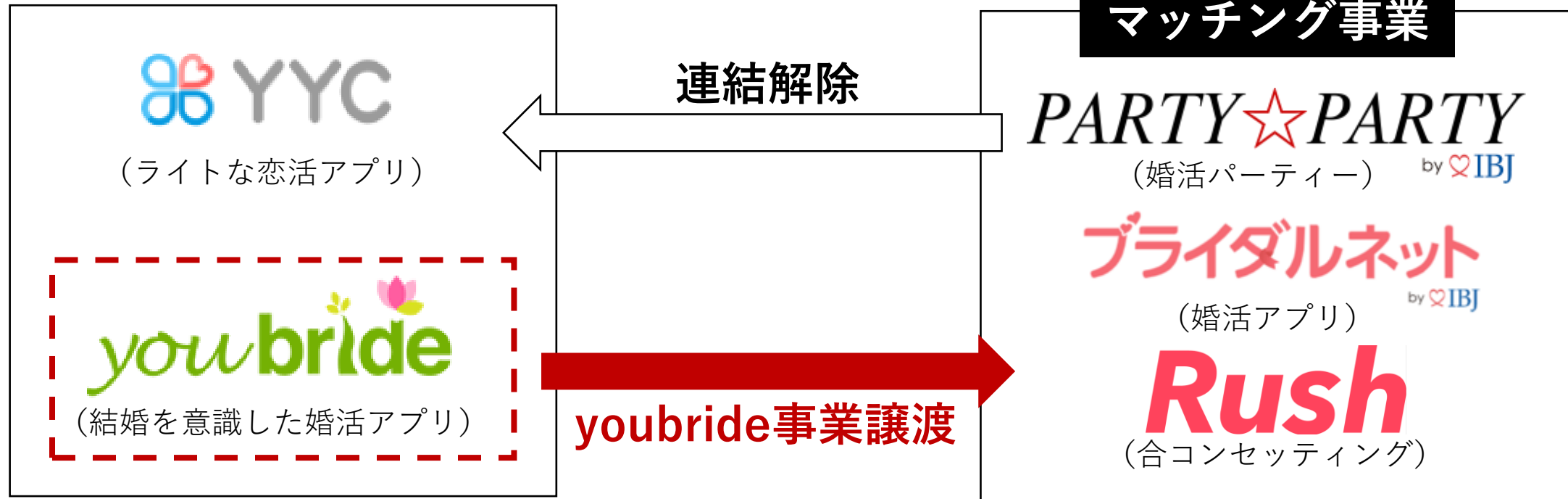
お電話にて婚活に対する悩みの相談ができる!
マッチングアプリと結婚相談所との違いがわかる!

※本格運用に向けて7月末までテスト運用

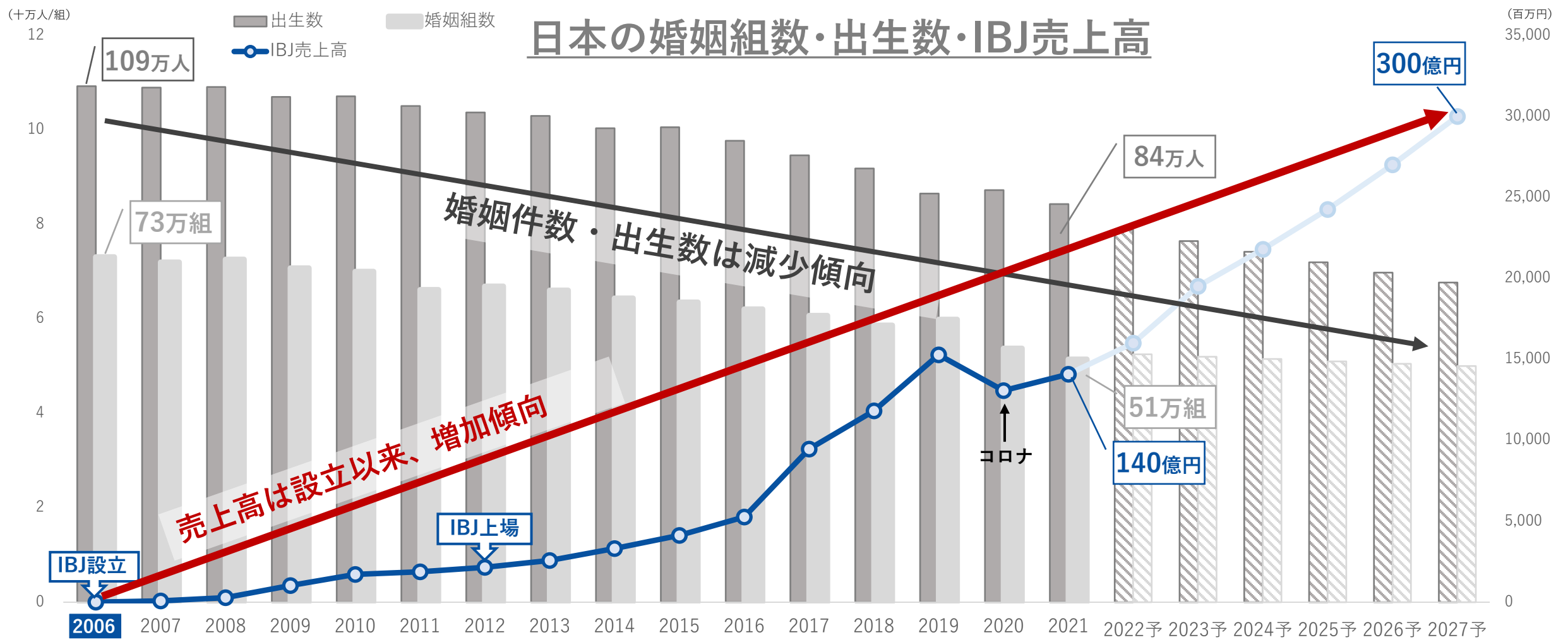
IBJの事業方針に近いyoubrideを事業譲受

Diverse

♡IBJ



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



※出典：厚生労働省「令和2年(2020)人口動態統計（確定数）の概況」（1947年～2020年）、「人口動態統計速報（令和3年12月分）」を基に作成

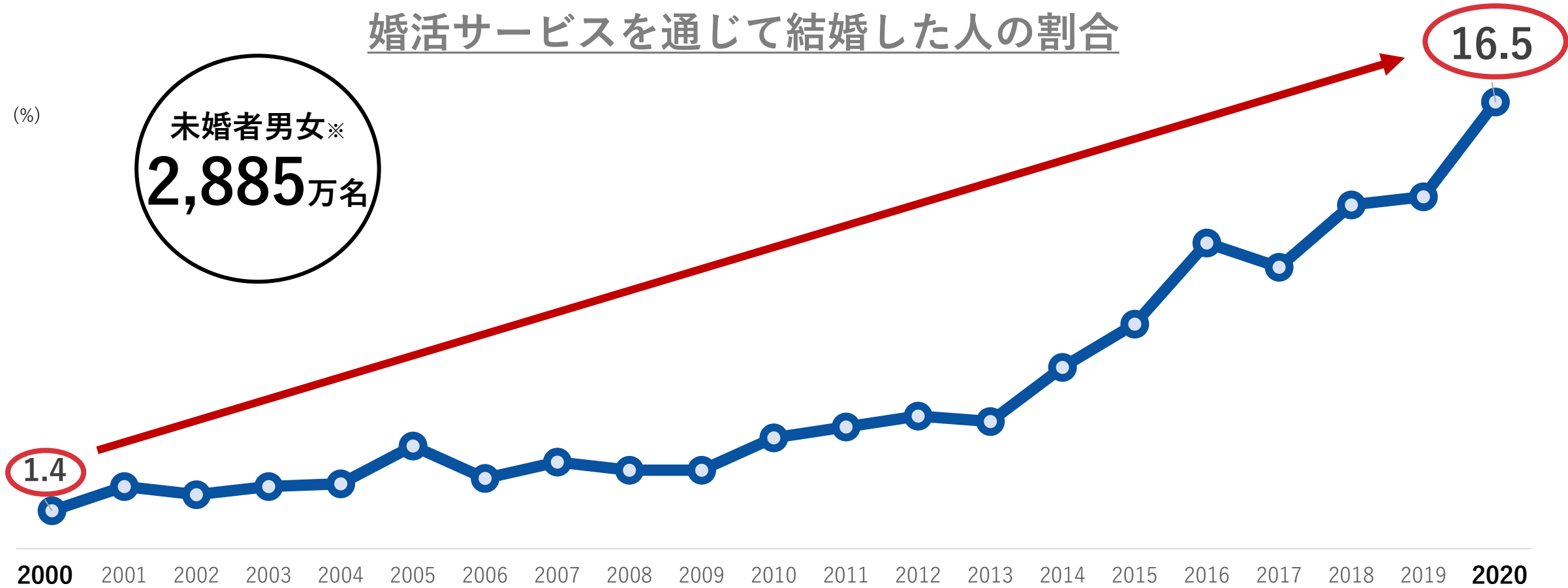
マクロ的に不利な環境下でもIBJグループの業績は継続して伸長

売上高・営業利益



婚活サービスを通じて結婚した割合は20年間で16倍に増加

婚活サービスを通じて結婚した人の割合

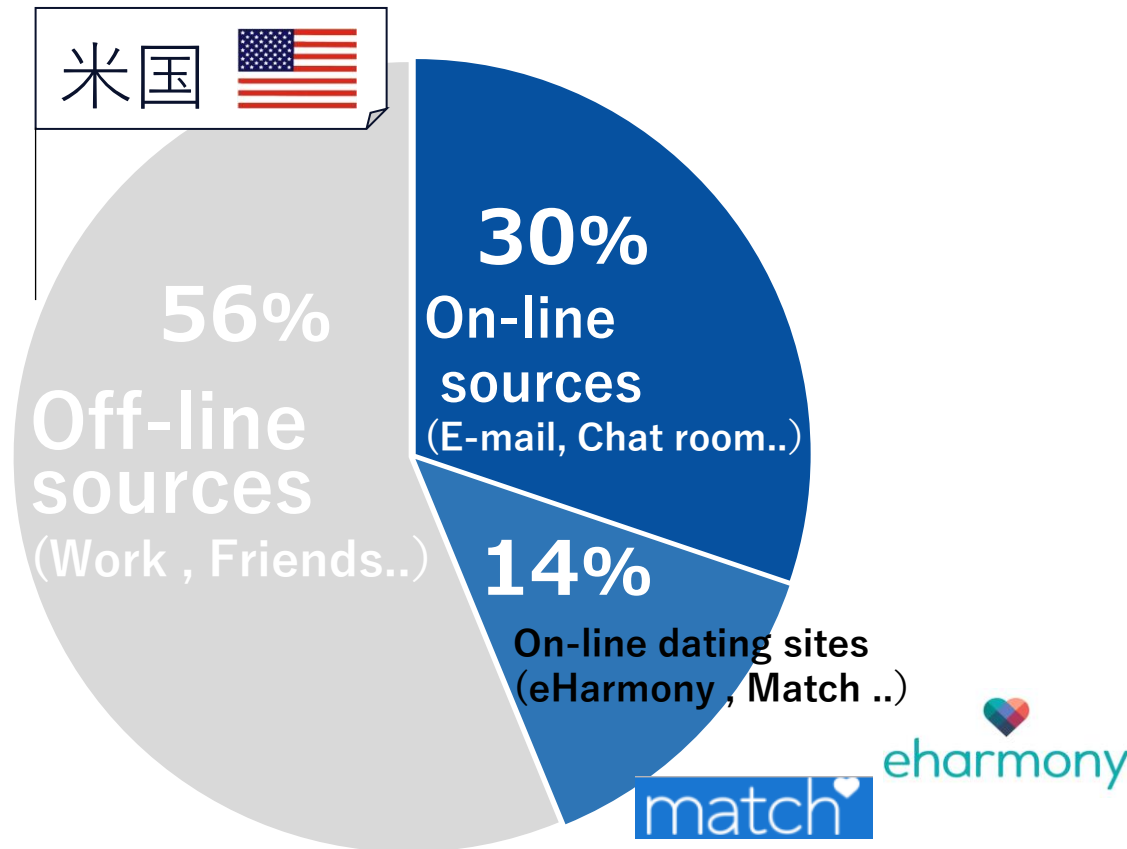


※出典「リクルートブライダル総研 婚活実態調査2021」（婚活サービスを通じて結婚した人の割合）を基に作成

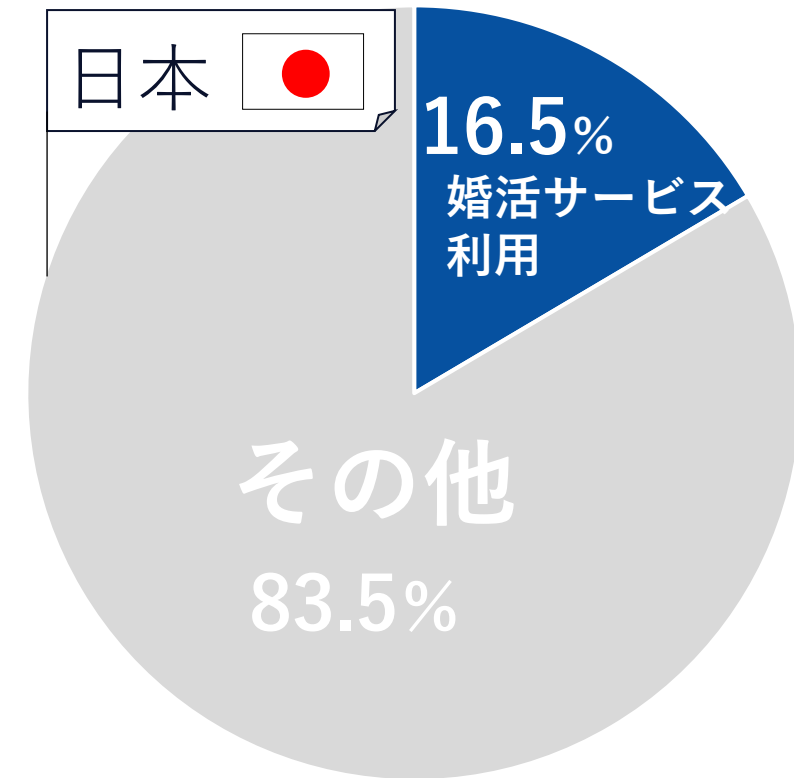
※出典「平成27年国勢調査 抽出速報集計結果 結果の概要（男女別15歳以上人口）」（未婚者男女）

米国と比べ日本は約2.7倍の市場成長余地がある

米国及び日本における成婚者数のうち婚活サービスを活用した割合



対象:2005年から2013年の間に結婚した20,343人
出典:米国労働統計局(2013年)



調査対象:全国の20~49歳の男女50,000
婚活サービス:結婚相談所、婚活サイト・アプリ、恋活サイト・アプリ、婚活パーティ・イベント婚活などのサービスのいずれかを利用し、そのサービスで「結婚できた」と回答した人の割合
対象者:既婚者・初婚者および再婚者も含む
出典:婚活実態調査2020(リクルートプライダトル総研調べ)

ニッチな婚活業界で高シェアを獲得する

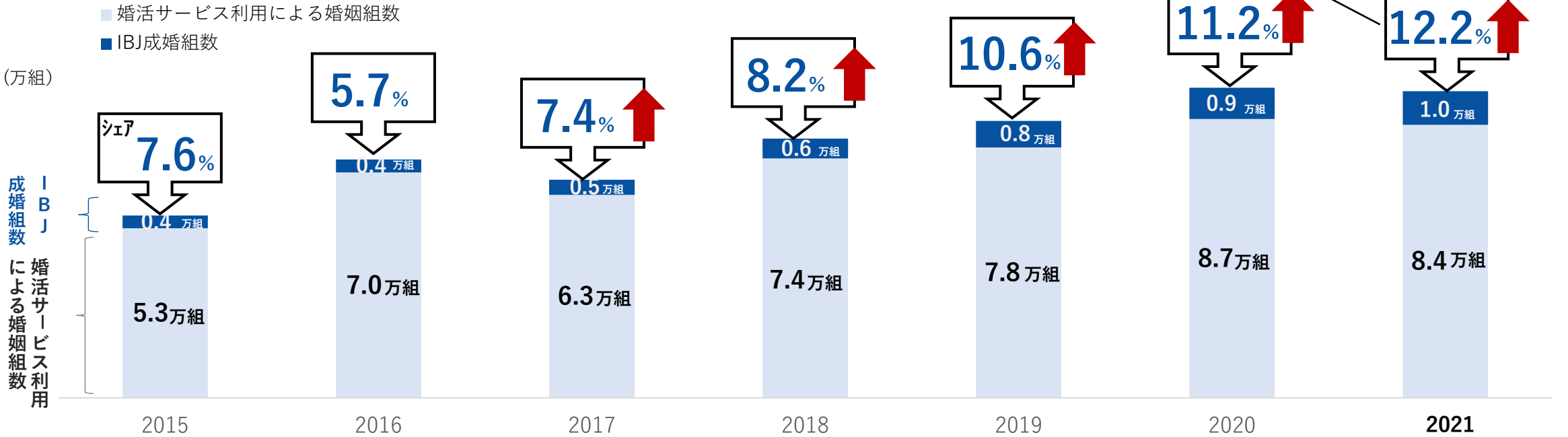
IBJ成婚組数シェア

※年間婚姻組数に対する婚活サービスとIBJの成婚シェア

成婚ベース市場シェア 12.3%

IBJ 10,402組 (2021)

婚活サービス利用による婚姻組数8.4万組※



年間婚姻組数	63.5万組	62.0万組	60.6万組	58.6万組	59.9万組	52.5万組	51.4万組
--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

出典：厚生労働省「令和2年(2020)人口動態統計(確定数)の概況(2015年~2020年)」、厚生労働省「人口動態統計速報(令和3年12月分)」

出典：婚活サービス利用割合「婚活実態調査2020(リクルートプライダール総研調べ)」

※2021年市場シェアは「人口動態統計速報(令和3年12月分)」の2021年婚姻組数514,242組に婚活サービス利用割合「婚活実態調査2020(リクルートプライダール総研調べ)」の2020年割合16.5%をかけて算出し作成

貸借対照表

	2021年12月末	2022年3月末	増減額
流動資産	7,440	7,598	+158
うち現金及び預金	4,361	4,442	+81
固定資産	5,873	5,947	+73
うち有形・無形資産	3,399	3,436	+36
うち投資その他の資産	2,473	2,510	+36
資産合計	13,314	13,545	+231
流動負債	4,363	4,181	△182
固定負債	2,327	2,625	+297
負債合計	6,691	6,806	+115
資本金・資本剰余金	1,502	1,502	±0
利益剰余金	5,474	5,595	+120
自己株式	△999	△999	±0
評価換算差額等	193	236	+43
非支配株主持分	451	403	△48
純資産合計	6,623	6,739	+115
負債純資産合計	13,314	13,545	+231

東証プライム市場 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 12F

この資料は投資の参考に資するため、株式会社IBJ（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、2022年5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されておりますが、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。