

ズルい
婚活。

結婚は

♡ IBJ

IBJ 婚活アンバサダー
森 香澄

♡ IBJ

2024年12月期第3四半期

決算説明資料

株式会社IBJ
(東証プライム 6071)

IBJ Contents

目次

① 決算概要

② お節介(ナッジ) でつなぐ日本の未来

③ 参考資料(事業別サマリー)

IBJ
Contents
目次

1

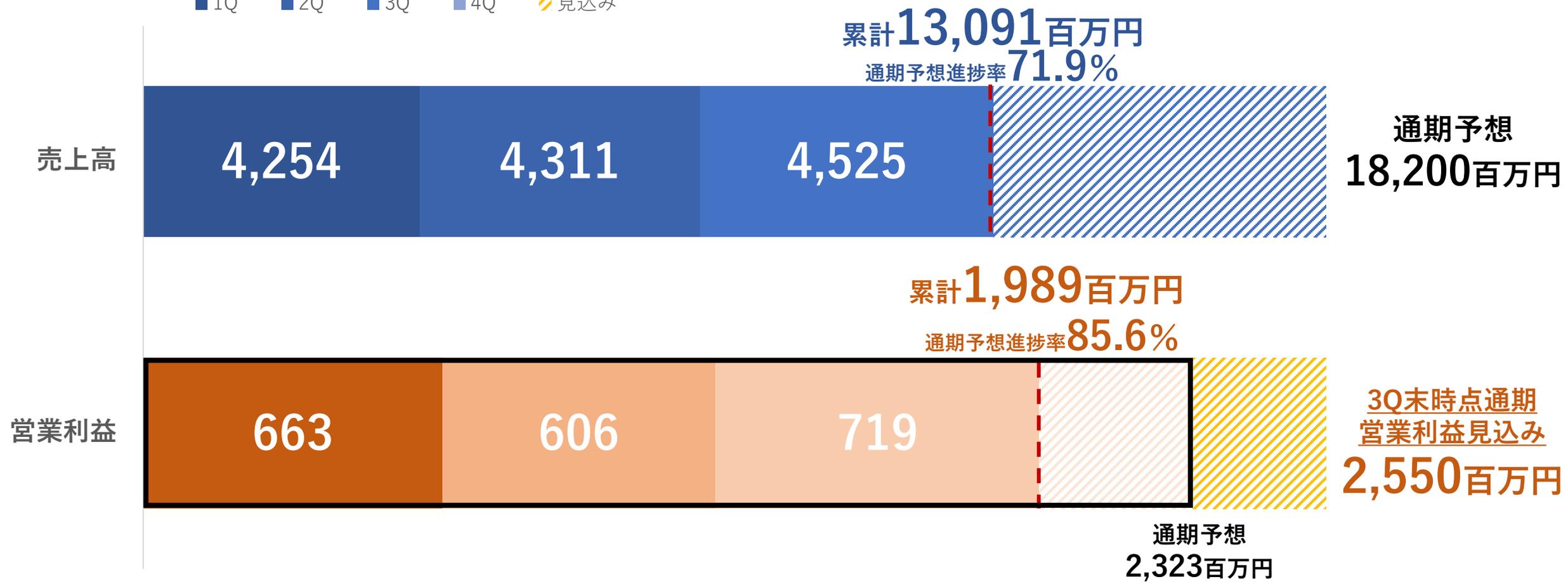
決算概要

昨年3Qに発生したリート売却(売上高:約15億円 営業利益:約8千万円)の一過性要因により
売上高はYoYで微減、一方で着実な事業成長によって営業利益は14.3%の増加を達成

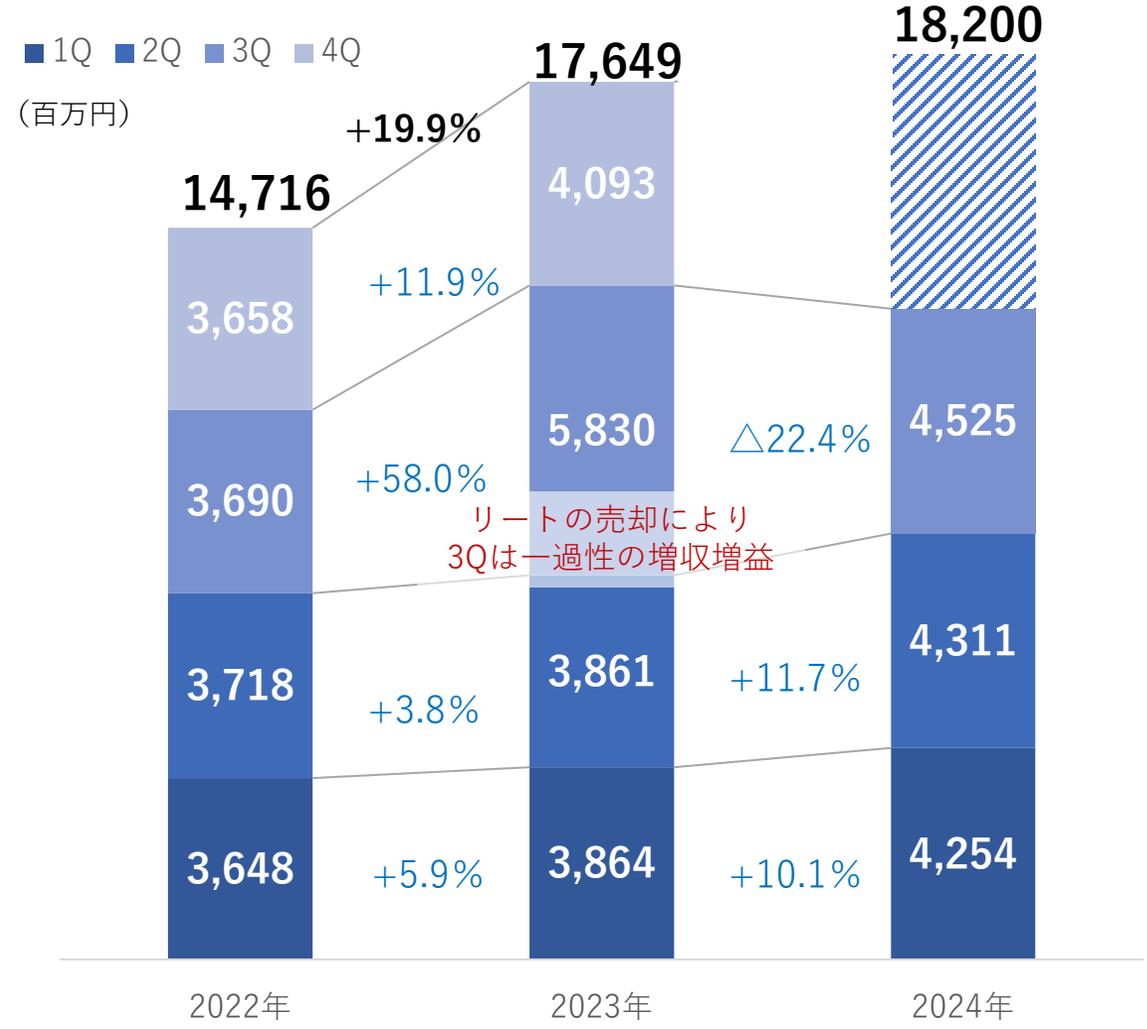
(百万円)	3Q累計		増減額	増減率
	2023年実績	2024年実績		
売上高	13,555	13,091	△463	△3.4%
営業利益	1,741	1,989	+248	+14.3%
経常利益	1,809	1,979	+170	+9.4%
親会社株主に帰属する 純利益	1,377	1,316	△60	△4.4%

累計売上高13,091百万円、累計営業利益1,989百万円
営業利益は今期予想より10%程度の上振れを見込む

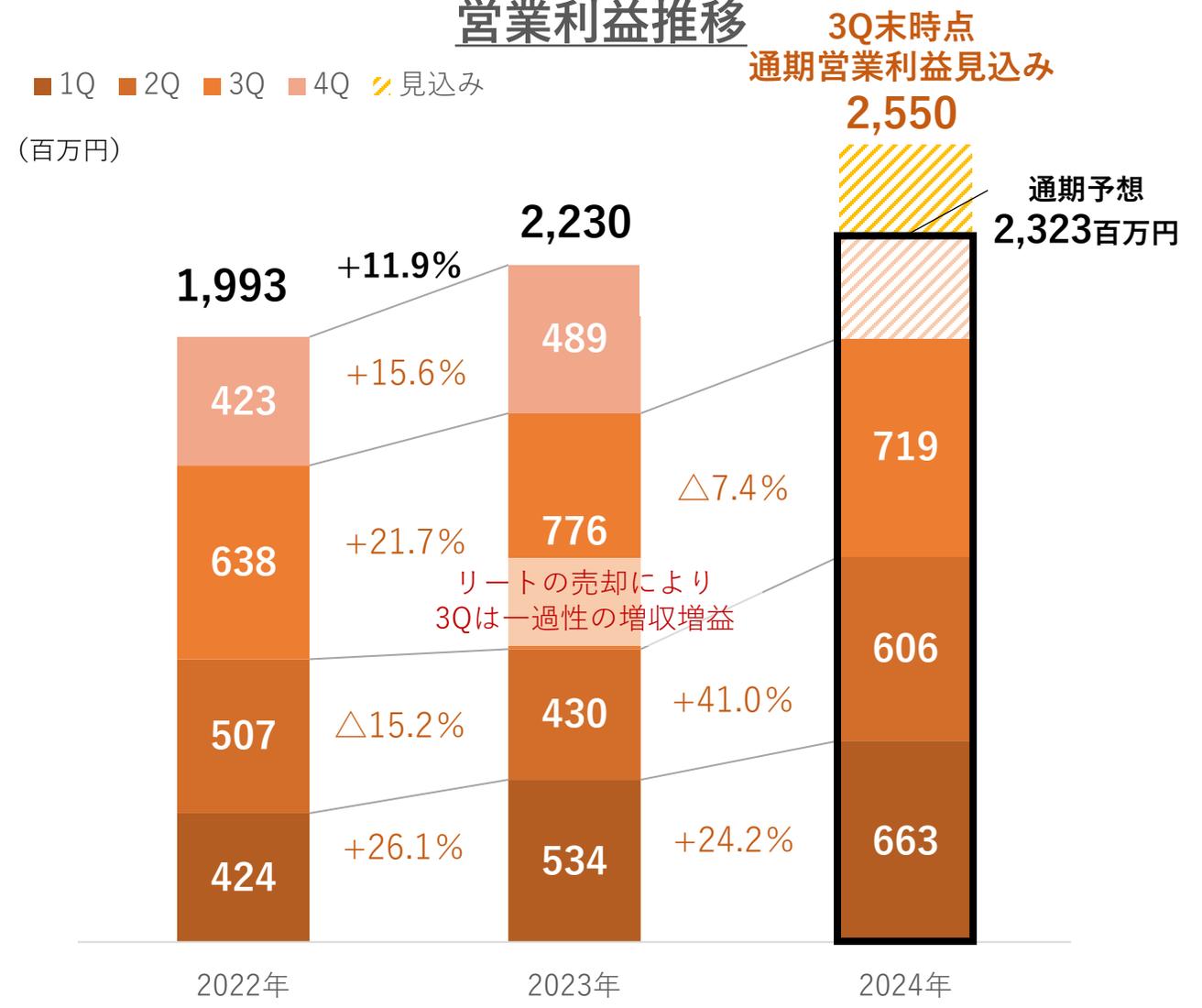
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 見込み



売上高推移



営業利益推移

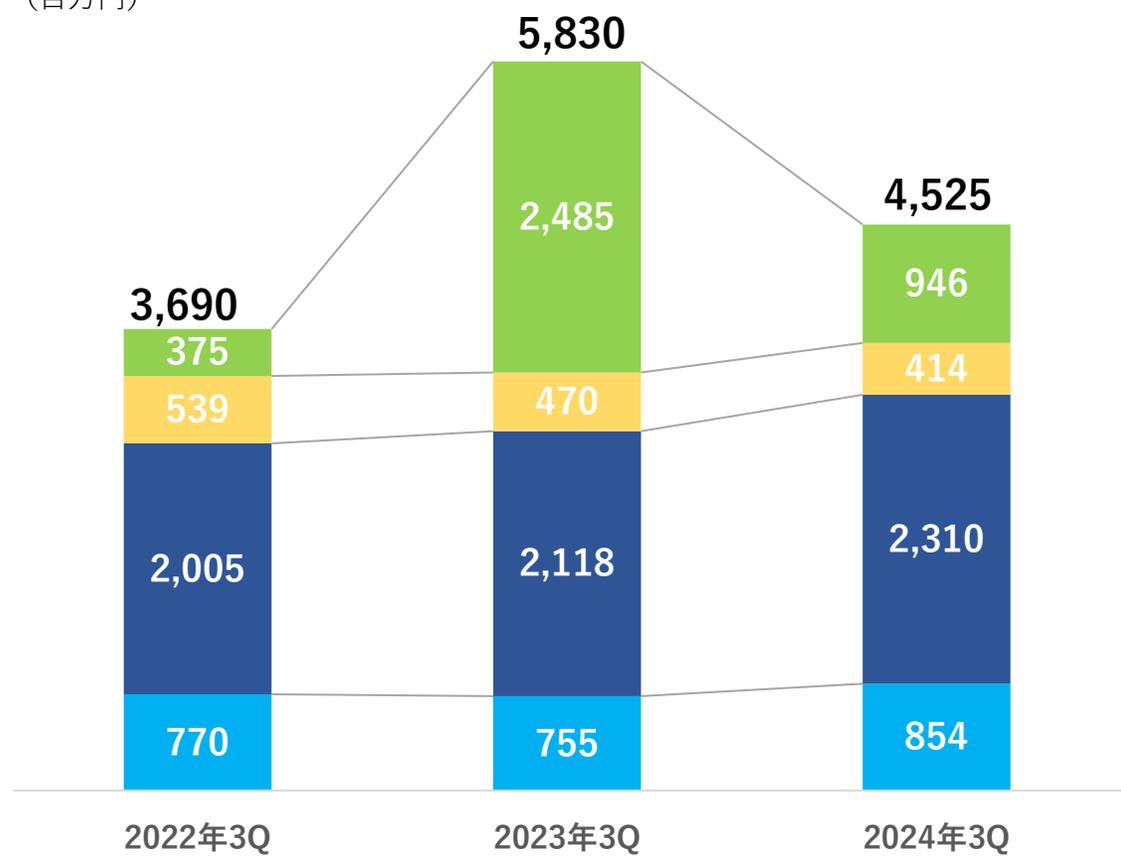


加盟店・直営店事業を中心に各事業堅調に推移

事業別四半期売上高

■ 加盟店事業 ■ 直営店事業 ■ マッチング事業 ■ ライフデザイン事業

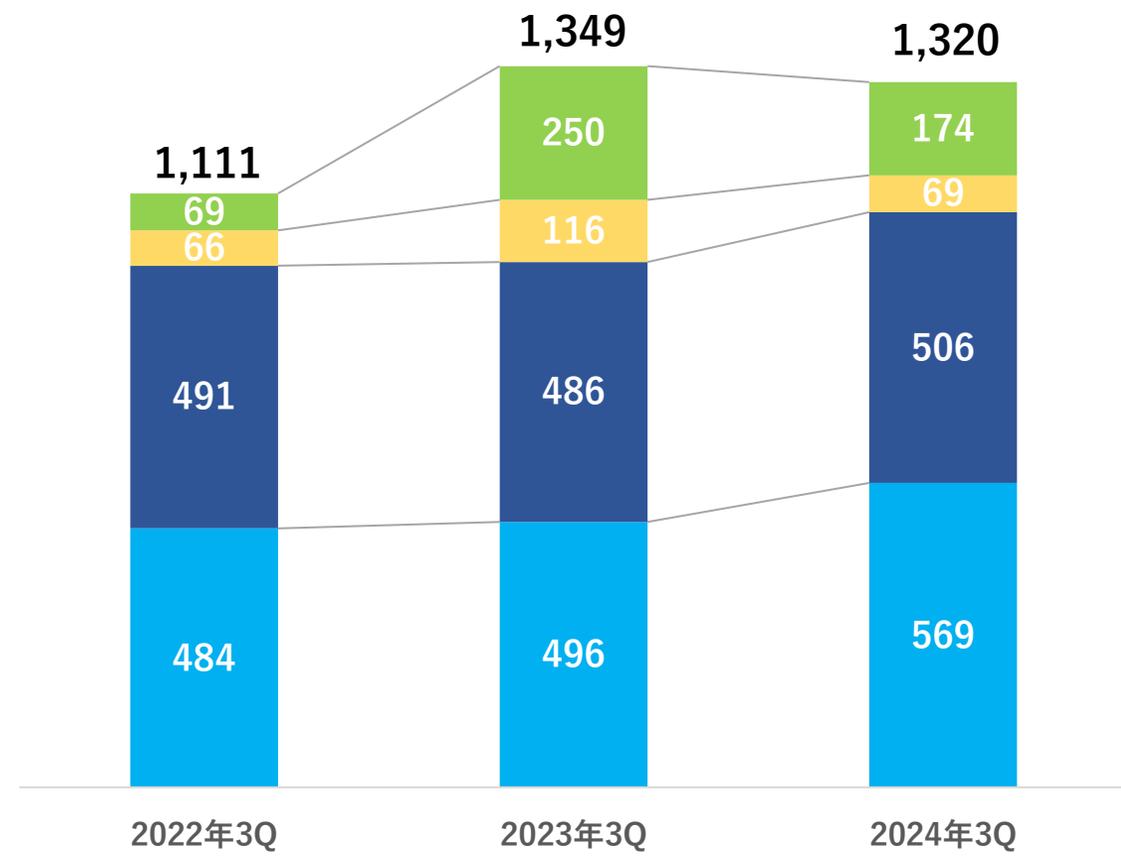
(百万円)



事業別四半期事業利益

■ 加盟店事業 ■ 直営店事業 ■ マッチング事業 ■ ライフデザイン事業

(百万円)



※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

(単位：百万円)	2023年					2024年			YoY (増減額)	YoY (増減率)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q		
売上高	3,864	3,861	5,830	4,093	17,649	4,254	4,311	4,525	△1,304	△22.4%
売上原価	156	158	1,939	298	2,552	294	296	317	△1,621	△83.6%
売上総利益	3,707	3,702	3,891	3,795	15,096	3,959	4,014	4,208	+317	+8.2%
販売費及び一般管理費	3,173	3,272	3,114	3,305	12,865	3,295	3,408	3,489	+374	+12.0%
営業利益	534	430	776	489	2,230	663	606	719	△57	△7.4%
営業外収益合計	16	31	32	0	80	3	5	△1	△34	—
営業外費用合計	3	5	4	5	19	5	5	6	+1	+28.6%
経常利益	547	456	804	483	2,292	662	606	711	△93	△11.6%
特別利益合計	69	248	82	0	400	82	1	—	△82	—
特別損失合計	0	31	4	293	330	—	23	0	△4	△100.0%
親会社株主に帰属する 純利益	365	440	571	252	1,629	481	385	450	△121	△21.2%

(単位：百万円)	2023年				2024年			増減額 (前年通期比)	増減率 (前年通期比)
	1Q	2Q	3Q	通期	1Q	2Q	3Q		
流動資産	7,471	7,722	8,109	8,091	6,170	7,035	7,310	△780	△9.6%
うち現金及び預金	3,141	3,052	3,887	3,789	2,489	2,830	2,743	△1,045	△27.6%
固定資産	7,803	8,417	8,364	10,029	10,134	10,242	10,318	+289	+2.9%
資産合計	15,275	16,140	16,473	18,120	16,305	17,277	17,629	△490	△2.7%
流動負債	4,036	4,569	5,464	7,187	5,426	5,126	4,709	△2,477	△34.5%
固定負債	3,139	3,091	2,921	2,908	3,261	4,124	4,401	+1,492	+51.3%
負債合計	7,175	7,661	8,386	10,096	8,687	9,250	9,111	△985	△9.8%
純資産合計	8,099	8,478	8,086	8,023	7,617	8,027	8,518	+494	+6.2%
負債純資産合計	15,275	16,140	16,473	18,120	16,305	17,277	17,629	△490	△2.7%

(単位：百万円)		2023年					2024年			YoY(増減額)	YoY(増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q		
加盟店事業	売上高	780	711	755	726	2,973	834	784	854	+98	+13.1%
	L開業支援事業	420	362	379	336	1,499	419	344	388	+8	+2.4%
	L加盟店事業	359	348	375	390	1,473	414	440	465	+89	+23.9%
	事業利益	454	396	496	479	1,827	583	515	569	+73	+14.8%
	L開業支援事業	218	171	217	195	802	269	192	222	+5	+2.3%
	L加盟店事業	235	225	279	284	1,024	313	323	347	+68	+24.4%
直営店事業	売上高	2,051	2,106	2,118	2,103	8,379	2,138	2,249	2,310	+192	+9.1%
	事業利益	435	455	486	473	1,850	469	506	506	+20	+4.2%
マッチング事業	売上高	452	464	470	450	1,838	413	400	414	△56	△12.0%
	Lパーティー事業	270	280	274	260	1,085	230	217	229	△44	△16.3%
	Lアプリ事業	182	183	196	190	752	182	182	184	△11	△6.1%
	事業利益	39	63	116	115	335	60	53	69	△47	△40.8%
	Lパーティー事業	0	28	52	57	139	22	20	32	△19	△37.6%
	Lアプリ事業	38	35	64	57	196	37	33	36	△27	△43.5%
ライフデザイン事業	売上高	579	579	2,485	812	4,457	867	876	946	△1,539	△61.9%
	事業利益	132	93	250	33	509	159	138	174	△75	△30.2%

♡ IBJ
Contents
目次

2

お節介(ナツジ) でつなぐ日本の未来

知名度と信頼の向上によって更なる成長を目指す

IBJの中長期的な成長イメージ

ビジネスモデルの確立

①業界の再編と差別化

②プラットフォームの拡大

2006～2023

2024～2027

2028～

更なる事業規模の拡大

③ライフデザイン事業の拡大

④企業認知・信頼の向上

出合いのインフラ企業へ

⑤官民連携の国策銘柄として成長

2006～2023年までにIBJが業界にもたらした変革

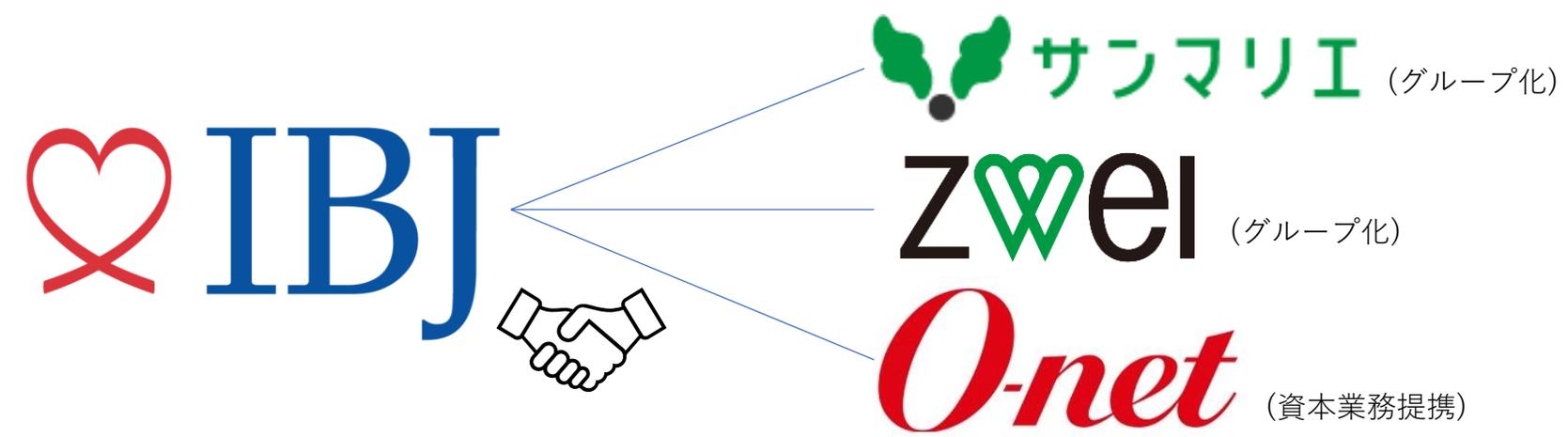
当時の競合結婚相談所
(入会主義)

月会費 > 成婚
目標：会員の滞留 (月会費売上)
顧客の目的 ≠ 会社の収益
いつまでも結婚させない

IBJのビジネスモデル
(成婚主義)

月会費 < 成婚
目標：会員の成婚 (成婚料の成果報酬)
顧客の目的 = 会社の収益
成婚に仲人が徹底的に協力

成婚を目的とした徹底的なサポートでIBJのシェアは急拡大
当時の大手結婚相談所2社をグループ化、1社は資本業務提携

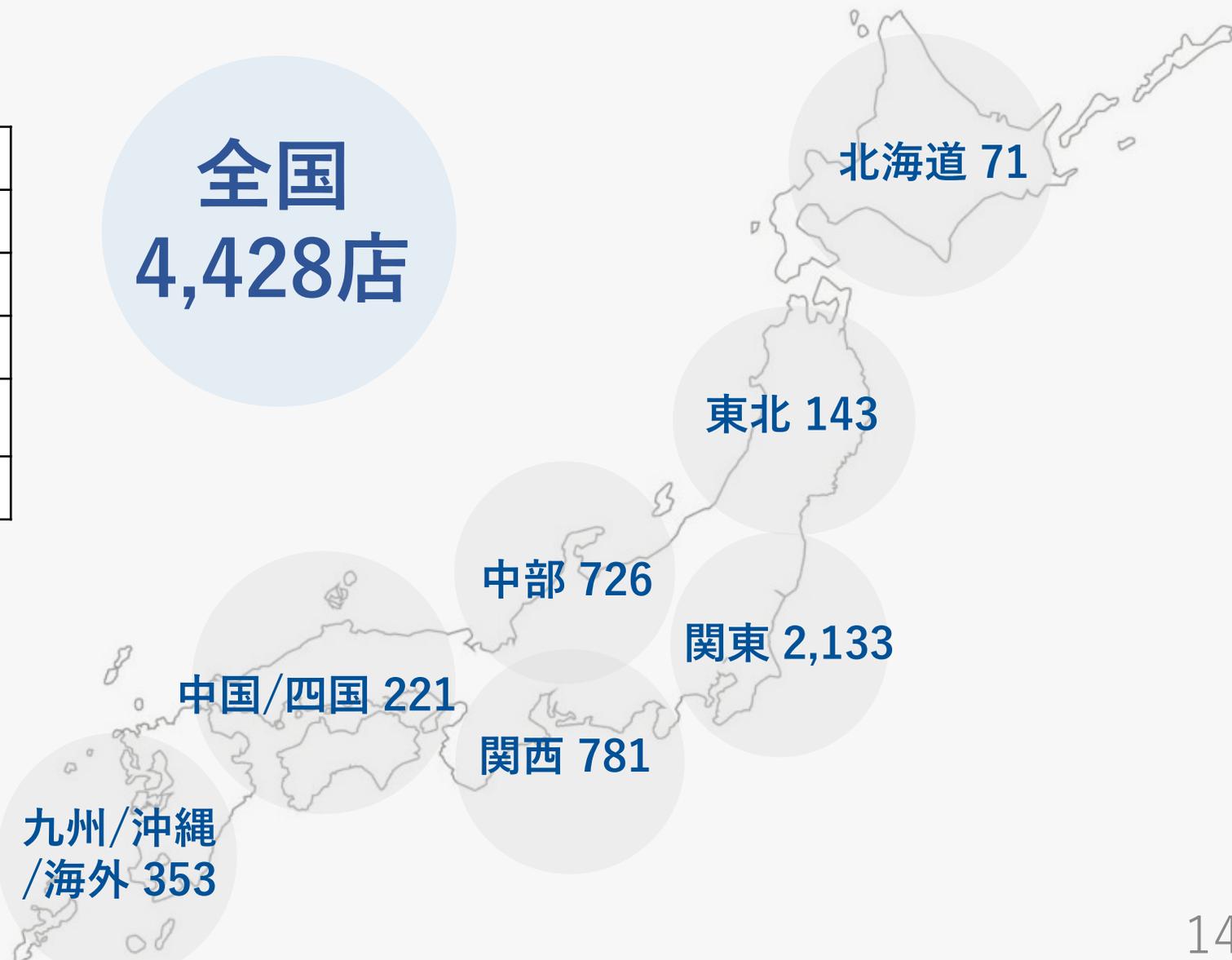


地域に根差した加盟店網、日本最大の婚活プラットフォームを持つ

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	21,170店
2	ファミリーマート	14,765店
3	ローソン	14,439店
4	IBJ	4,428店
5	マクドナルド	2,102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2024年10月号」より引用
IBJ加盟店数は9月末時点のものを使用

業績成長と更なる「お節介」の拡大を目指した事業展開



IBJ独自の優位性

結婚相談所から一気通貫したサービスラインでコストをかけずにLTVを高める
ほとんどのサービスが自社で完結する為、顧客への負担が少なくUXが高い



ライフデザイン領域への橋渡しが有機的に機能し成長を続けることが、IBJの強み

更なる業績成長を目的とした企業認知度の向上

『ズルい婚活。』をキーワードとした
認知度向上施策

認知度の高まりで
IBJ結婚相談所の新規入会者数は好調



電車広告の延べ接触者数※

2023年 **3億7,842万人**
+11.8%

2024年 **4億2,324万人**

婚活 = IBJ という企業認知を高める

新規入会者数の昨年同期比

38,808名 (2023年1-3Q累計)  **47,080名** (2024年1-3Q累計)
+21.3%

来年はサービスの認知度向上と
企業の信頼度の向上を図ることで
自治体支援の強化を目指す

※広告代理店による算出データ元
*ターゲット人口 個人計(12-69歳): 「SOTO/ex2022」「SOTO/ex2023」VR(東京・大阪) 個人計(12-69歳)、「ACR/ex2021」VR(名古屋・福岡)
*延べ利用率: 「SOTO/ex2022」「SOTO/ex2023」VR(東京・大阪)、「ACR/ex2021」VR(名古屋・福岡)
*1日当たり利用回数: 「SOTO/ex2022」「SOTO/ex2023」VR(東京・大阪)、「ACR/ex2021」VR(名古屋・福岡)
*路線導入率: 電鉄データ
*広告注目率: 「JEKIメディアデータ 2019」「TOKYO METRO MEDIA DATA2015」

官民連携を積極的に推進し、お節介による少子化解決を目指す

少子化対策の理想的な流れ

♡ IBJ 婚活支援 = 少子化対策

日本の成婚における2.6%を生み出した
ノウハウを自治体に提供

ノウハウの体系化

IBJ仲人の実践的な研修



自治体仲人の支援力向上をサポートすることで
日本の少子化問題へと貢献

IBJの
ノウハウ提供

婚活マッチング支援

- ・ マッチングシステムの導入
- ・ 婚活イベントの開催

出会いの機会創出が中心

IBJの支援余地あり

成婚支援 (成婚までの支援)

- ・ サポーターによる交際から成婚までの支援
及び地域活性化

結婚カップル創出の実現

子育て支援

- ・ 子育てへの経済的支援
- ・ 働き方改革による育休取得の推進



IBJ

Contents

目次

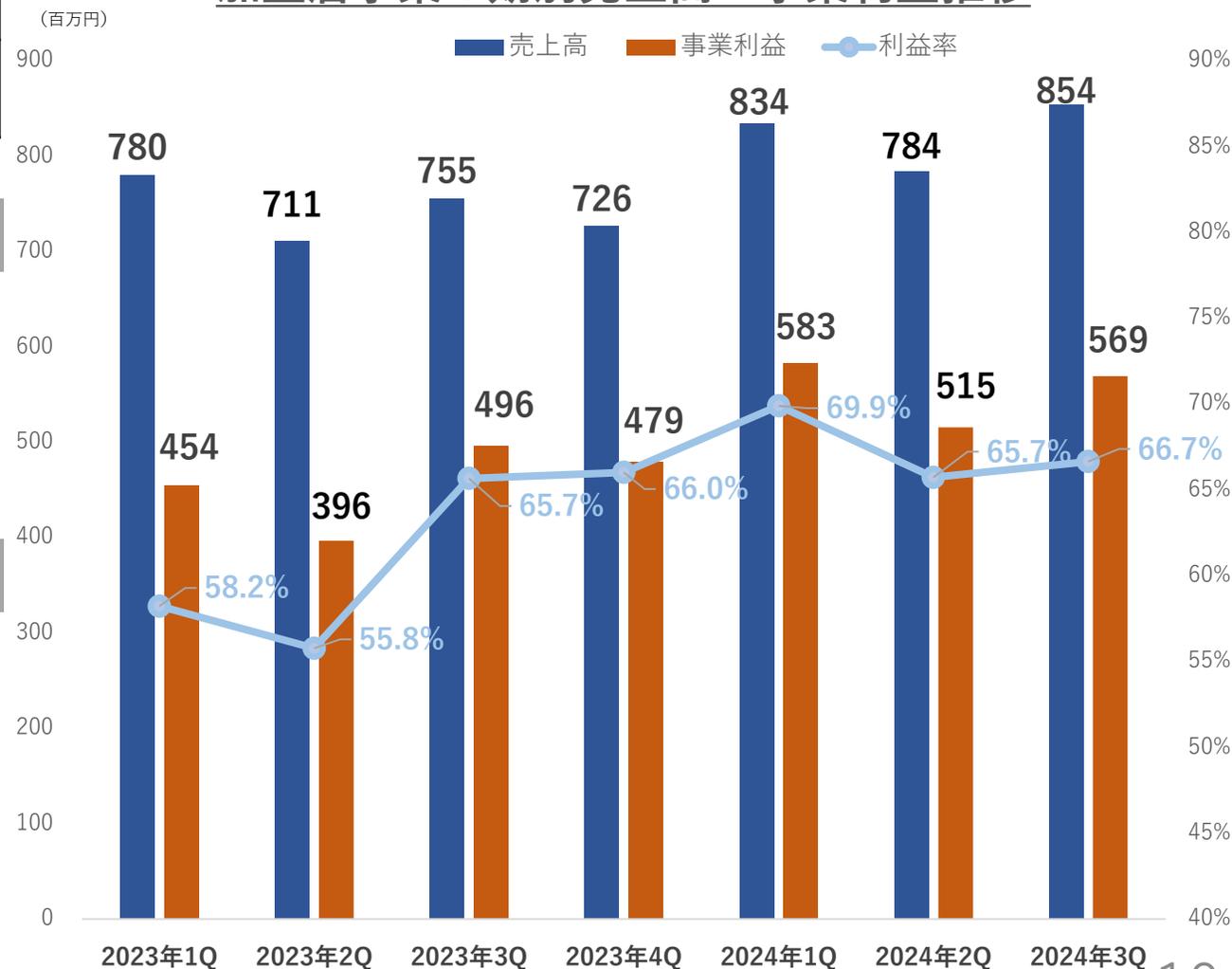
3 参考資料(事業別サマリー)

各種KPIは引き続き順調に推移、売上高・事業利益ともに好調

(百万円)

3Q売上高 (YoY)	3Q事業利益 (YoY)
854 (+13.1%)	569 (+14.8%)

加盟店事業の期別売上高・事業利益推移



加盟店事業

各種KPIは順調に推移、加盟店数の増加とオーネットとの提携効果によって結婚相談所の新規入会者はYoYで+33.1%を達成

開業支援事業

QoQで開業件数は増加し、3Q実績は248件と堅実な成長
新規広告媒体・新規の営業ルート探しも引き続き継続
加盟店件数は3Q時点で4,428社(YoY+9.3%)に

ブランドごとの特性を活かした施策で入会数が好調、業績は堅調な推移

(百万円)

3Q売上高 (YoY)	3Q事業利益 (YoY)
2,310 (+9.1%)	506 (+4.2%)

IBJメンバーズ

2Qに引き続き平均入会金単価が向上
パーティー入会と並行してWEBからの入会にも注力
入会数はYoY+10.3%の向上

ZWEI

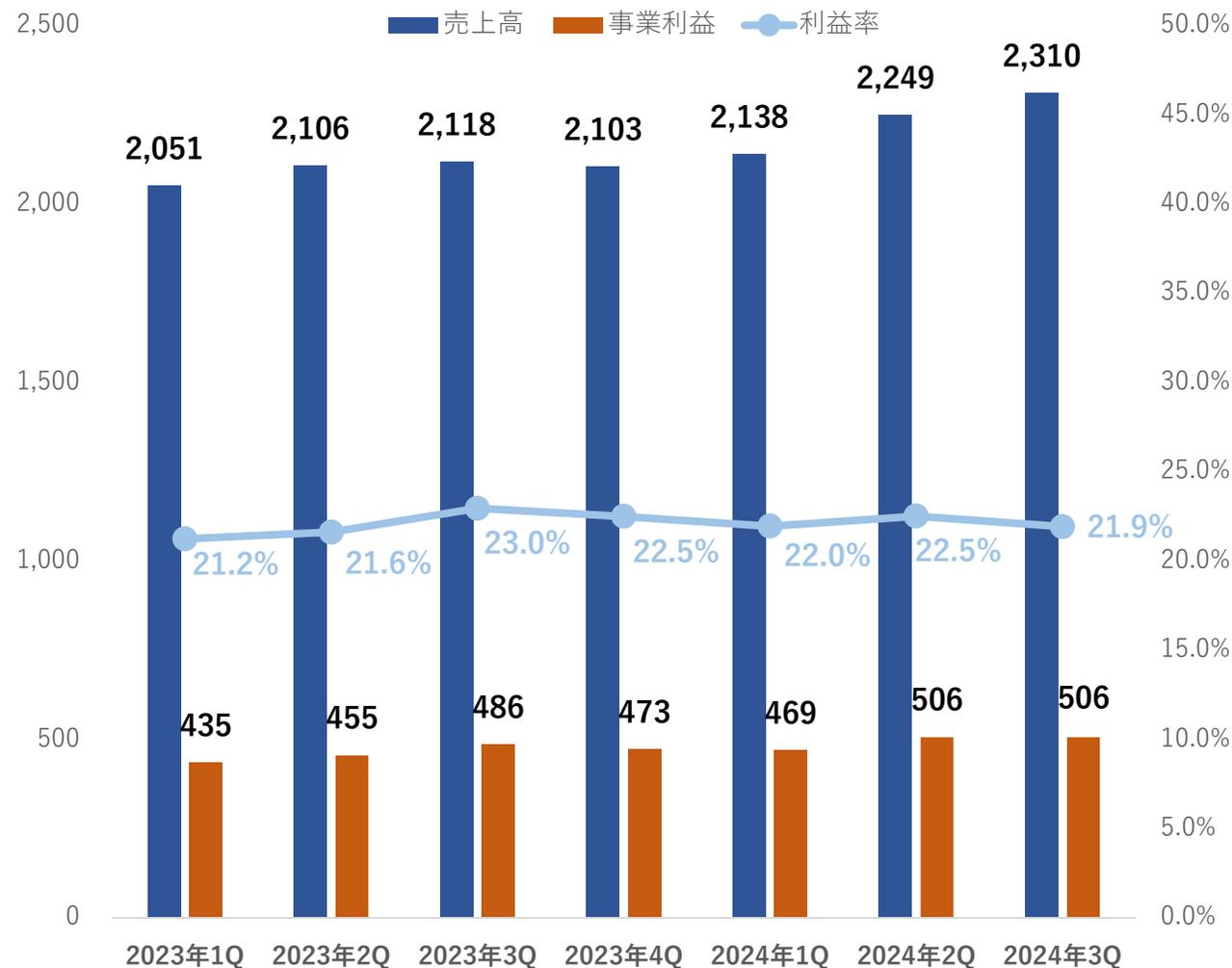
マーケティング施策が奏功
入会数はYoY+22.2%と直営店の成長を牽引

サンマリエ

マッチング事業（パーティー）からの入会が好調
入会数はYoYで+7.7%と堅実な成長

直営店事業の期別売上高・事業利益推移

(百万円)



2Qより行った新規顧客獲得施策により、堅実な業績推移

(百万円)

3Q売上高 (YoY)	3Q事業利益 (YoY)
414 (△12.0%)	69 (△40.8%)

パーティー事業

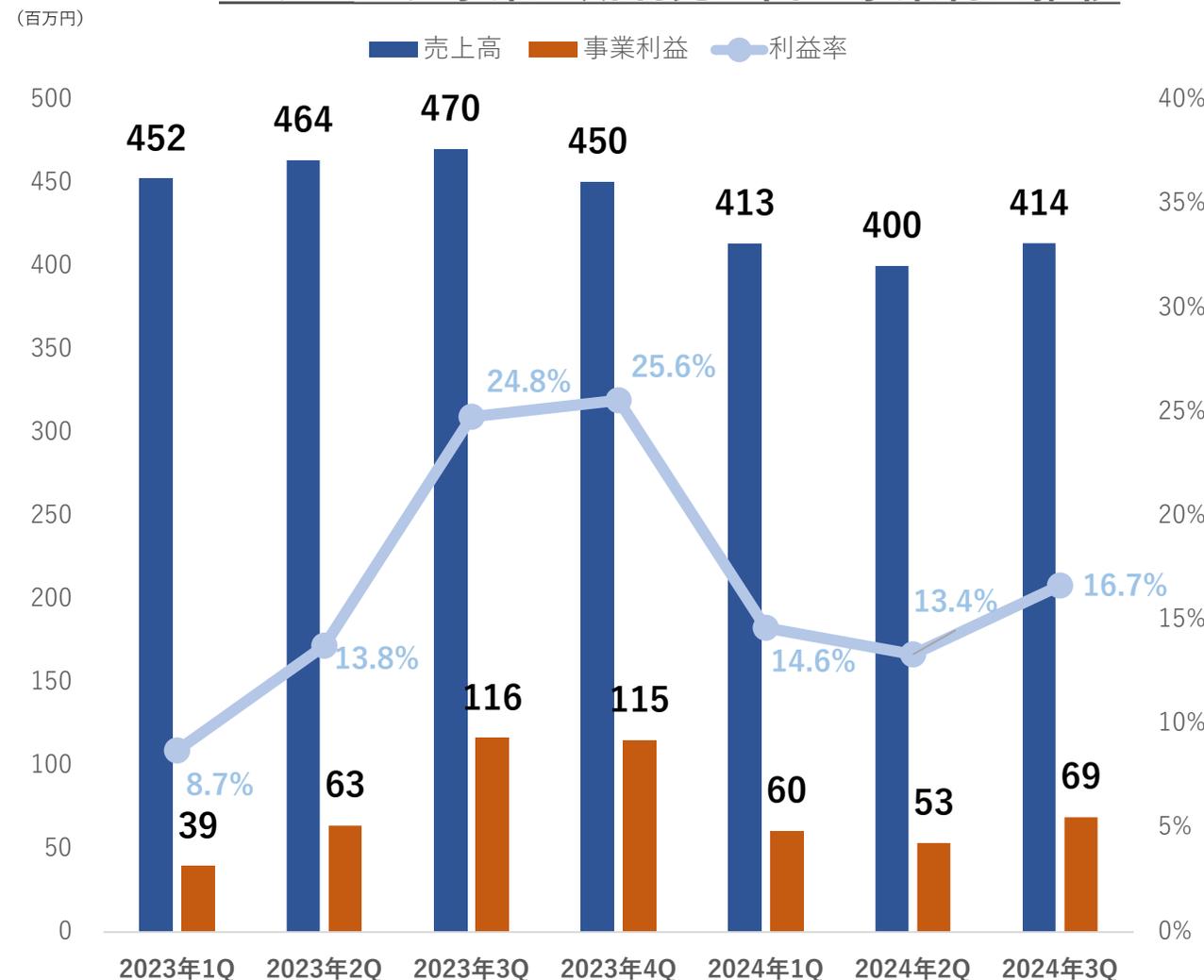
新規顧客獲得施策と新たな広告媒体(サイト掲載)によってQoQで参加者と開催本数は増加し広告効率良化
 プレミアムパーティー※が8月から本格始動し参加者増加

※パーティーで、「いいね」を3個以上獲得すると参加可能な特別なパーティー

アプリ事業

売上高・事業利益は横ばい。引き続き有料会員の増加を目指しサービスをブラッシュアップ

マッチング事業の期別売上高・事業利益推移



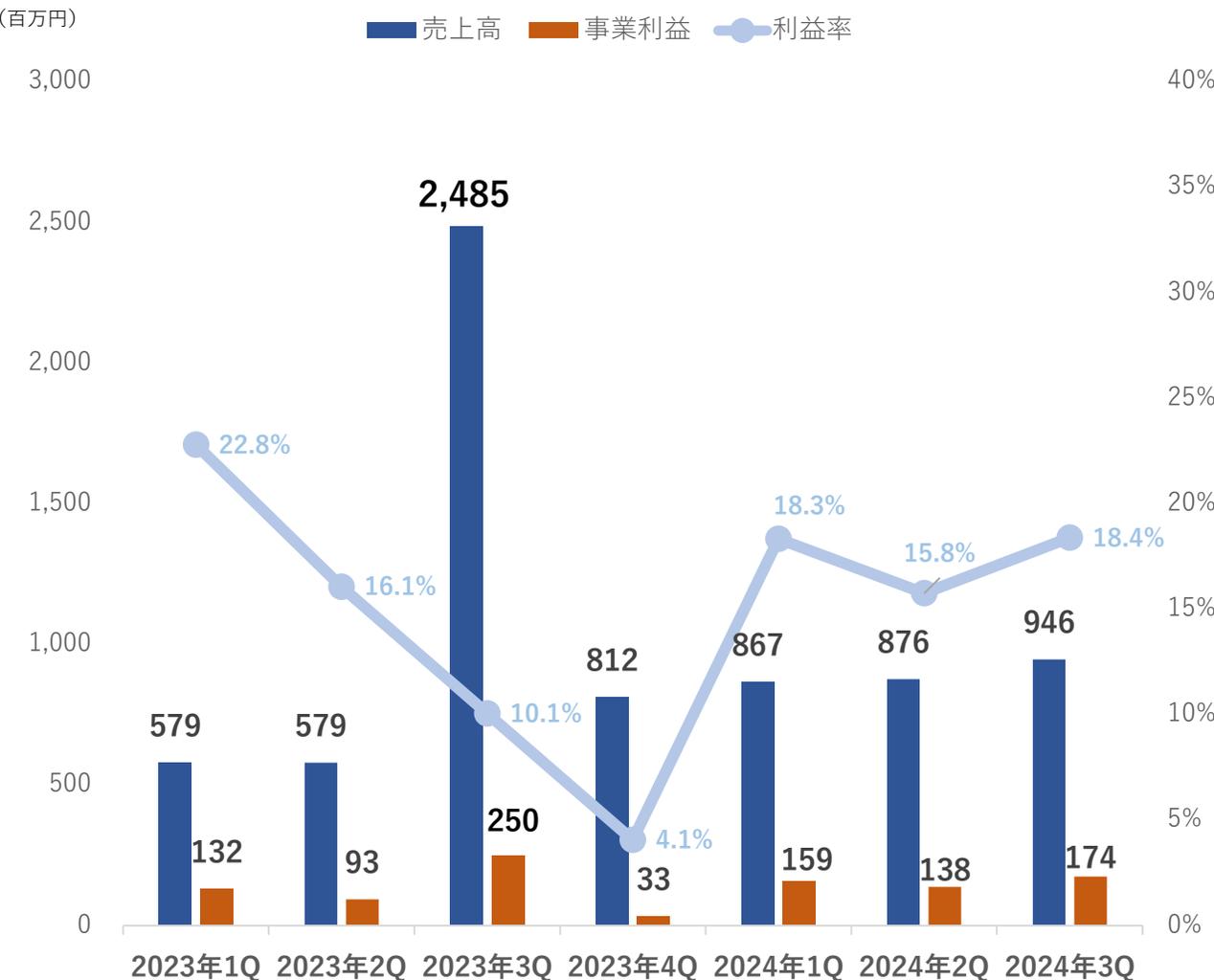
昨年3Q発生した投資案件によりYoYはマイナスとなるが、QoQで堅調な成長

(百万円)

3Q売上高 (YoY)	3Q事業利益 (YoY)
946 (△61.9%)	174 (△30.2%)

ライフデザイン事業の期別売上高・事業利益推移

(百万円)



婚活周辺領域(保険・不動産・ウェディング・フォト)

結婚相談所事業における成婚数増加と送客強化に伴い
サービス利用者が順調に増加
 直営店事業との連携強化で更なる顧客獲得を目指す

K Village (韓国コミュニティ事業)

語学コミュニティ事業の生徒数は好調に推移、
YoYで34.8%増加
 音楽コミュニティ事業ではFCの開業が好調、
校舎数はYoYで163.6%増加

(期別)		2023年					2024年			YoY (増減)	YoY (増減率)	
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q			
結婚相談所事業 (加盟店+直営店)	結婚相談所数※	3,803	3,883	4,050	4,125	—	4,211	4,317	4,428	+378	+9.3%	
	入会数	12,225	13,087	13,496	12,554	51,362	13,639	16,280	17,161	+3,665	+27.2%	
	お見合い会員数※	91,410	93,370	94,508	94,035	—	95,432	98,837	101,689	+7,181	+7.6%	
	お見合い件数	178,172	192,070	197,754	196,819	764,815	205,706	220,157	230,081	+32,327	+16.3%	
	加盟店事業	新規開業件数	268	220	239	217	944	225	235	248	+9	+3.8%
		入会数	7,317	7,910	8,526	8,208	31,961	8,624	10,649	11,352	+2,826	+33.1%
		お見合い会員数※	58,461	59,633	60,524	60,581	—	60,915	63,637	65,727	+5,203	+8.6%
		お見合い件数	108,110	118,079	120,472	122,527	469,188	125,561	135,712	143,265	+22,793	+18.9%
	直営店事業	入会数	4,908	5,177	4,970	4,346	19,401	5,015	5,631	5,809	+839	+16.9%
		お見合い会員数※	32,949	33,737	33,984	33,454	—	34,517	35,200	35,962	+1,978	+5.8%
お見合い件数		70,062	73,991	77,282	74,292	295,627	80,145	84,445	86,816	+9,534	+12.3%	

※結婚相談所数とお見合い会員数は各Q末時点

(期別)		2023年					2024年			YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q		
マッチング事業	パーティー参加者数	95,715	91,375	82,731	75,946	345,767	70,610	74,525	82,143	△588	△0.7%
	パーティー開催本数	8,284	7,787	7,477	7,208	30,756	6,956	7,967	8,746	+1,269	+17.0%
	マッチング人数(アプリ)※	289,162	313,518	312,258	279,486	1,194,424	312,308	318,044	310,124	△2,134	△0.7%

※IBJごはんデート (旧：Rush) のパーティー事業からアプリ事業への組替に伴い、遡及的にマッチング人数を変更

(期別)		2023年					2024年			YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q		
ライフデザイン事業	成約件数※ (保険+ウエディング)	420	382	432	466	1,700	607	571	570	+138	31.9%
	セルフフィット お見合い写真撮影件数	930	1,229	1,340	1,198	4,697	1,403	2,380	2,523	+1,183	88.3%
	K village生徒数※ (韓国語+ボイトレ)	12,450	13,118	14,010	14,696	—	15,909	17,423	18,888	+4,878	34.8%

※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件とする
 ※K village生徒数は各Q末時点

計画に対して概ね予想通りに進捗中

	2024年	2027年(目標)	進捗率
売上高	182億(通期予想)	240億	75.8%
営業利益	23億(通期予想)	35億	65.7%
成婚数	15,136組(予想)	20,000組	75.7%
加盟店数	4,428社(9月末時点)	7,000社	63.3%
お見合い会員数	10.1万人(9月末時点)	17.3万人	58.4%
マッチング会員数	16.2万人(予想)	25.0万人	64.8%

安定した株主還元を目的に、期末配当は昨年より2円増配し8円を予定

配当金・配当性向(連結)推移



より多くの株主様に優待券をご利用頂くため、婚活サービス以外の優待内容を拡充

自社サービス優待



結婚相談所
賛同結婚相談所
入会金3万円割引券



加盟開業
IBJ相談所加盟金(個人)
10万円割引券



婚活アプリ
ブライダルネット
年会費 半額割引券



フォト
株式会社セルフフィット
フォトサービス割引券

パートナー企業優待 (社名五十音順)

新規パートナー企業



ヘアケア商品
株式会社アートネイチャー
自社製品 割引券



ミニチュアミュージアム
株式会社SMALL WORLDS
入場割引券



教育(資格学校)
TAC株式会社
受講料/入会金免除 割引券



家電・インテリア
バルミューダ株式会社
バルミューダオンラインストア
割引券



フォト
株式会社デコルテ
フォトサービス割引券



寝具・ソファ
ドリームベッド株式会社
自社製品 割引券



レストラン
株式会社ノバレーゼ
グループ飲食店 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。

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)	加盟店数7,000社 お見合い会員数17.3万名
②地方問題	加盟店数増、地方会員数増 (地方創生、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)	成婚組数20,000組 (日本の年間婚姻組数の4%)

E (環境)		
マテリアリティ	ゴール	ターゲット
<ul style="list-style-type: none"> 環境に配慮した事業運営 (操業の環境効率) 	 <small>7 エネルギーをみんなに そしてクリーンに</small>	7.3
<ul style="list-style-type: none"> 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) 	 <small>13 気候変動に 具体的な対策を</small>	13.1

S(社会)		
マテリアリティ	ゴール	ターゲット
<ul style="list-style-type: none"> 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) 	 <small>4 質の高い教育を みんなに</small>	4.4
<ul style="list-style-type: none"> 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) 	 <small>8 働きがいも 経済成長も</small>	8.1 8.2 8.5
<ul style="list-style-type: none"> 企業市民活動 (コミュニティへの貢献) (地方企業・地方銀行、自治体との連携で婚活事業活性化) 	 <small>10 人や国の不平等を なくそう</small>	10.3
	 <small>16 平和と公正を すべての人に</small>	16.3

G (ガバナンス)		
マテリアリティ	ゴール	ターゲット
<ul style="list-style-type: none"> 行動規範 コーポレートガバナンス 	 <small>16 平和と公正を すべての人に</small>	16.3
<ul style="list-style-type: none"> 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 		16.5 16.6 16.7

2006

- ・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

- ・大阪証券取引所（現東京証券取引所）JASDAQ市場に株式上場

2014

- ・東京証券取引所 市場第二部へ市場変更

2015

- ・**東京証券取引所 市場第一部へ銘柄指定**

2018

- ・Forbes Asia「Asia's 200 Best Under A Billion」選出
- ・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

- ・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

- ・株式会社ZWEIをグループ会社化

2022

- ・**東京証券取引所 プライム市場に移行**

2023

- ・年間成婚組数12,527組創出（日本の婚姻組数の2.6%）
- ・株式会社オーネットとの資本業務提携

2024

- ・結婚相談所数が4,400社を突破
- ・IBJお見合いシステム登録会員数は9.4万名を突破

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 1,253名（2024年9月）

役員	代表取締役社長	石坂 茂
	常務取締役	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	ニツ矢 有紀
	監査役	寺村 信行
	監査役	高橋 修平

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、2024年9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。

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。