

各位

会社名 株式会社IBJ
代表者名 代表取締役社長 石坂 茂
(コード番号：6071 東証プライム市場)
問合せ先 経営企画部 内海 遼太
(電話：080-7027-0983)

株式会社IBJ（結婚相談所事業）2024年11月KPI報告について

	2023年11月	2024年11月	増加率
加盟店数	4,107社	4,484社	+109.2%
新規入会者数	3,989名	5,698名	+142.8%
月間お見合い件数	60,472件	70,156件	+116.0%
月間成婚数	1,070名	1,270名	+118.7%
登録会員数	86,399名	95,736名	+110.8%

※登録会員数は加盟店と直営店のお見合い会員数のうちIBJお見合いシステムに登録している会員の人数。成婚数はIBJ内のみの成婚数（IBJ以外の連盟、友人の紹介などは含まない）数値です。なお月次データは速報値のため決算発表時の数値と異なる場合がございます。

IBJ 結婚相談所事業の KPI は引き続き順調に推移し、お見合い件数は 2 ヶ月連続で 7 万件を超えるなど着実な成長を実現しております。好調要因は加盟店数の増加に伴う新規入会者数の増加や、会員基盤拡大による活動中会員の活性化、ランチ制度による相談所間交流の後押しが挙げられ、加えて 11 月からは IBJ と同様に「成婚主義」を掲げる業界他社（BIU, 良縁会）と連携した合同キャンペーンを行った効果もあり、更なる市場活性化につながっております。

4Q は季節要因（クリスマスなど）によって例月比で成婚数が増加する傾向にあり、直営店事業を中心に収益は増加する見通しです。年々増加する結婚相談所の成婚カップルに対し、IBJ は結婚相談所事業とライフデザイン事業の連携（送客）強化を図ることで、来年以降も継続的な事業成長を実現できるものと考えております。

現在、日本の年間成婚数の 40 組に 1 組を創出している IBJ は、直営店と加盟店の双方からのアプローチで市場規模を拡大しており、長期的な事業成長を続けることで将来的には 20 組に 1 組が IBJ カップルになると考えております。

IBJ は業績向上と並行し、地方自治体や行政（中央官庁）との官民連携を強化することで、国家の課題である「少子化問題」に対する積極的なアプローチによって、業績と企業価値向上を達成してまいります。

以上