



2025年12月第3四半期

決算説明資料

株式会社IBJ
(東証プライム 6071)

業績サマリー

- ・ 3Q時点の売上高は**14,946百万円**(YoY+14.2%)、営業利益は**2,979百万円**(YoY+49.8%)
- ・ 1Qの営業利益10億を上回り**Q最高利益更新**(各事業の詳細はセグメント別サマリーをご覧ください。)
- ・ 通期業績予想の売上高、営業利益、経常利益を上方修正

KPI

- ・ IBJ結婚相談所数は**4,682店**(YoY+5.7%)と堅調な増加
- ・ IBJ結婚相談所の新規入会者数は**過去最高の20,279名**(YoY+18.2%)
- ・ 新規開業件数は**253件**(YoY+2.0%)と昨年実績を上回り着地

事業環境

- ・ ライフデザイン事業の拡充を目的に男性向け美容サービスのM&Aを実施
- ・ デコルテ社に対しTOBを行い中期経営計画の達成に向け更なる事業拡大を目指す

CONTENTS

1 決算概要(P.4)

2 成長戦略(P.9)

3 TOBについて(P.19)

4 株主還元について(P.22)

5 セグメント別サマリー(P.25)

6 参考資料(P.31)



1

決算概要

3Q累計で営業利益はYoY+49.8%と大幅な利益成長

(百万円)	2024年 3 Q(累計)	2025年 3 Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
売上高	13,091	14,946	+ 1,854	+ 14.2%
営業利益	1,989	2,979	+ 990	+49.8%
経常利益	1,979	2,981	+ 1,001	+ 50.6%
親会社株主に帰属する 純利益	1,316	1,859	+ 542	+ 41.2%

セグメント別においても各事業引き続き堅調な成長を実現

売上高 (百万円)	2023年 3 Q(累計)	2024年 3 Q(累計)	2025年 3 Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	2,247	2,472	2,809	+ 336	+ 13.6%
直営店事業	6,275	6,699	7,041	+ 341	+ 5.1%
マッチング事業	1,387	1,228	1,166	△61	△5.0%
ライフデザイン事業	2,027	701	1,518	+ 816	+ 116.4%
K Village事業	1,617	1,988	2,410	+ 421	+ 21.2%
事業利益 (百万円)	2023年 3 Q(累計)	2024年 3 Q(累計)	2025年 3 Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	1,347	1,668	1,915	+ 246	+ 14.8%
直営店事業	1,377	1,483	1,749	+ 266	+ 17.9%
マッチング事業	220	183	271	+ 88	+ 48.3%
ライフデザイン事業	269	201	571	+ 370	+ 183.4%
K Village事業	207	271	363	+ 92	+ 34.0%

2025年12月期 通期業績予想の修正

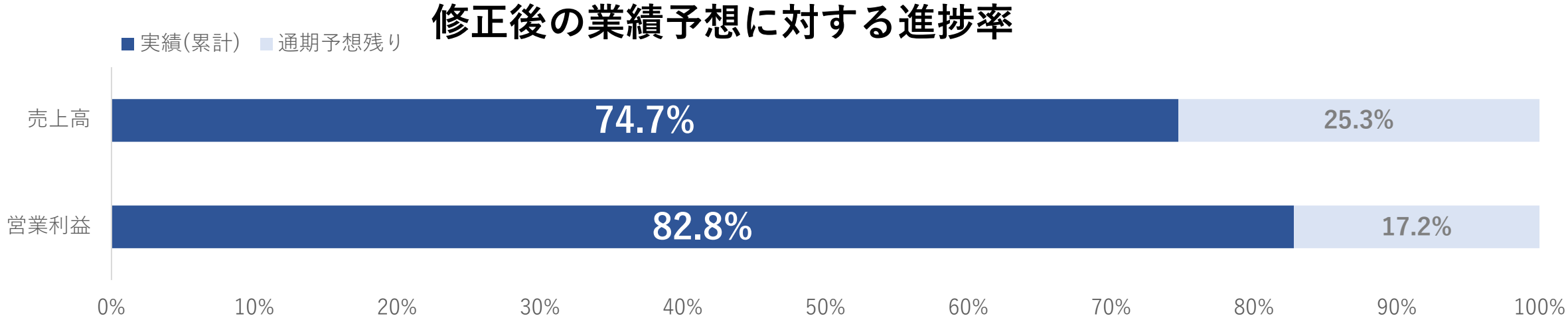
好調な事業成長を背景に業績予想を売上高200億円、営業利益36億円に上方修正

(百万円)	(当初予想)	(修正予想)	増減額	増減率
売上高	19,405	20,000	+594	+ 3.1%
営業利益	3,124	3,600	+ 475	+15.2%
経常利益	3,085	3,464	+ 378	+ 12.3%
親会社株主に帰属する 純利益	1,989	1,562	△427	△21.5%

※親会社株主に帰属する純利益についてはソフトウェアの減損損失381百万円を計上予定のため下方修正

当初の予想を上回り、営業利益は過去最高益を更新する見通し

(百万円)	2025年実績(3Q累計)	2025年修正予想	対通期予想 進捗率
売上高	14,946	20,000	74.7%
営業利益	2,979	3,600	82.8%





2

成長戦略

非連続的な成長の実現のため2026年は成長投資期間として予算策定を進行中

2025

Step1.体質改善フェーズ

事業コストの適正化によって
利益体質な組織作り

2026

Step2.成長投資フェーズ

中期経営計画と
その先を見据えた投資期間

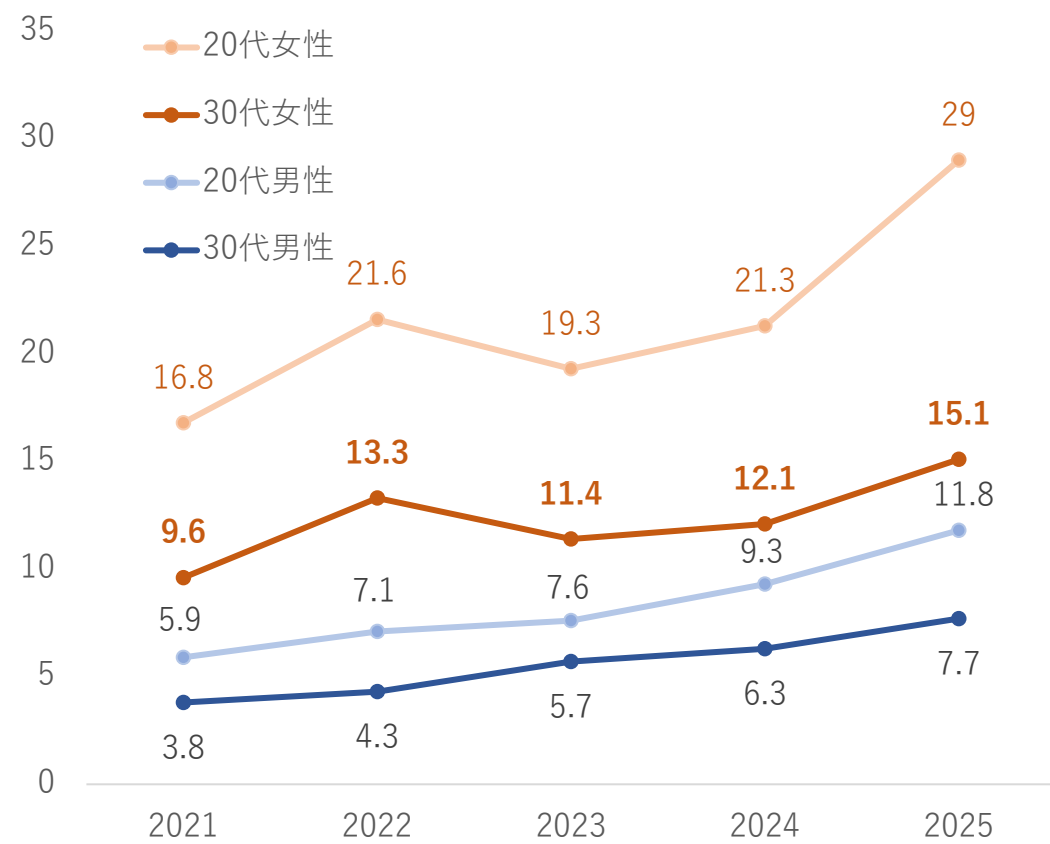
2027

Step3.拡大フェーズ

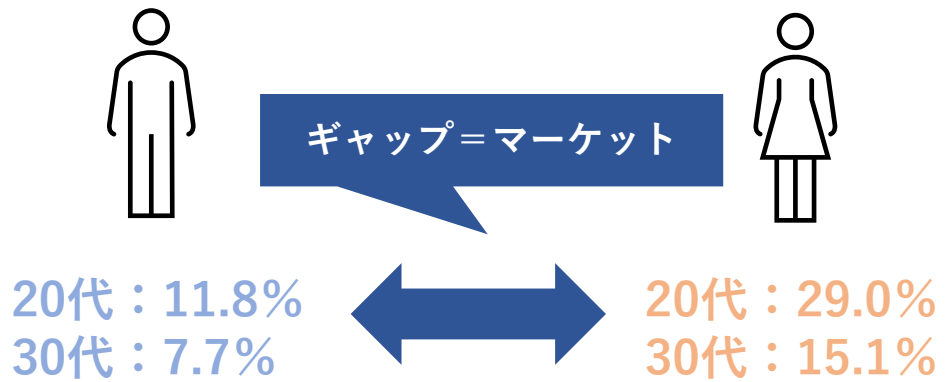
中期経営計画達成と同時に
投資効果で更なる業績拡大

潜在的な市場拡大を見据えて
「株式会社GROWBING（眉毛の王様）」をグループ化
M & Aを皮切りに「男性美容領域」で新たな成長創出を目指す

男女別アイブロウサロンの利用率



男性美容の需要は年々高まる一方
利用率は男女で2～3倍近くの差が生まれる



事業シナジーと開拓余地が多い市場
眉毛事業を皮切りに新規業態の進出を図る

※(株)リクルートホットベッパビューティーアカデミー調べ
[アイビューティーサロン] 利用率・利用経験率※ (全体/各単一回答)
※ 利用経験率：「過去1年間に1回以上利用」+「ここ1年間の利用はないが、過去に利用」



M & Aを行った **眉毛の王様** は男性専門アイブロウサロンの
リーディングカンパニー的立ち位置のブランド

男性専門のサロンで
国内最多の店舗数



1位：**眉毛の王様**
23店舗※1

2位：A社 6店舗※2

3位：B社 5店舗※2

※1 2025年10月末時点

※2 当社調べ

※3 株式会社リクルート「美容センサス 2024 年上期<美容室・理容室編>」より引用

高水準のリピート率

来店リピート率

72%

※来店回数2～10回までの平均リピート率

- ① 高い技術力で顧客満足度が高い
→Googleの口コミもほぼ全ての店舗が
☆4.5～☆4.9の高評価
- ② アイブロウサロンの習慣化
→ヘアカットと同じように習慣化する
傾向に

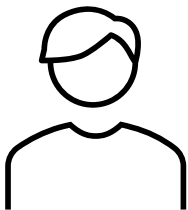
高水準の顧客単価

美容業界
男性平均
4,708円※3

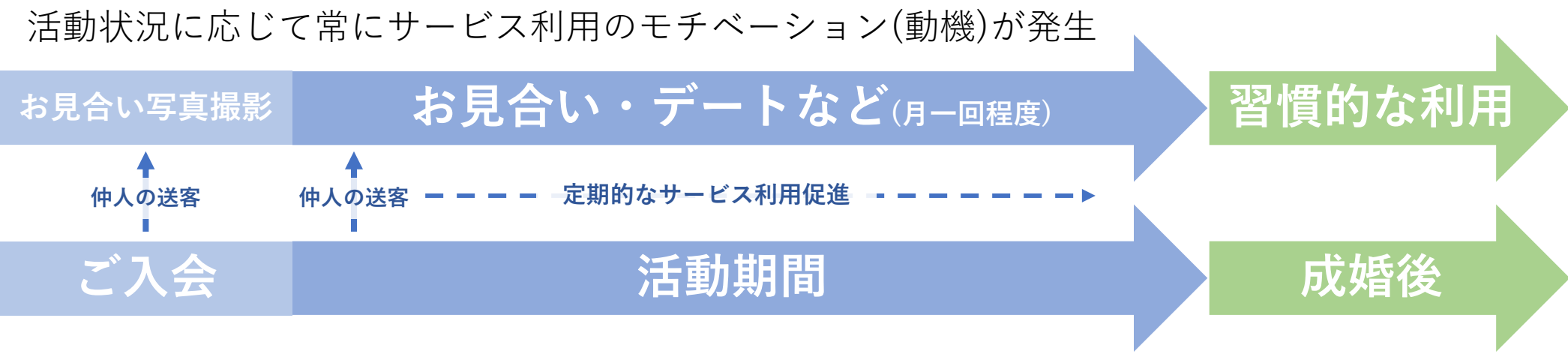
眉毛の王様
7,051円

- ① 失敗したくない心理
→安さより**技術力(確実さ)**を重視
- ② 施術箇所が限定的
→通常美容院の1/2～1/3の時間で
施術完了

結婚相談所事業と男性美容事業は特に高いシナジー効果が期待できる



IBJ男性会員



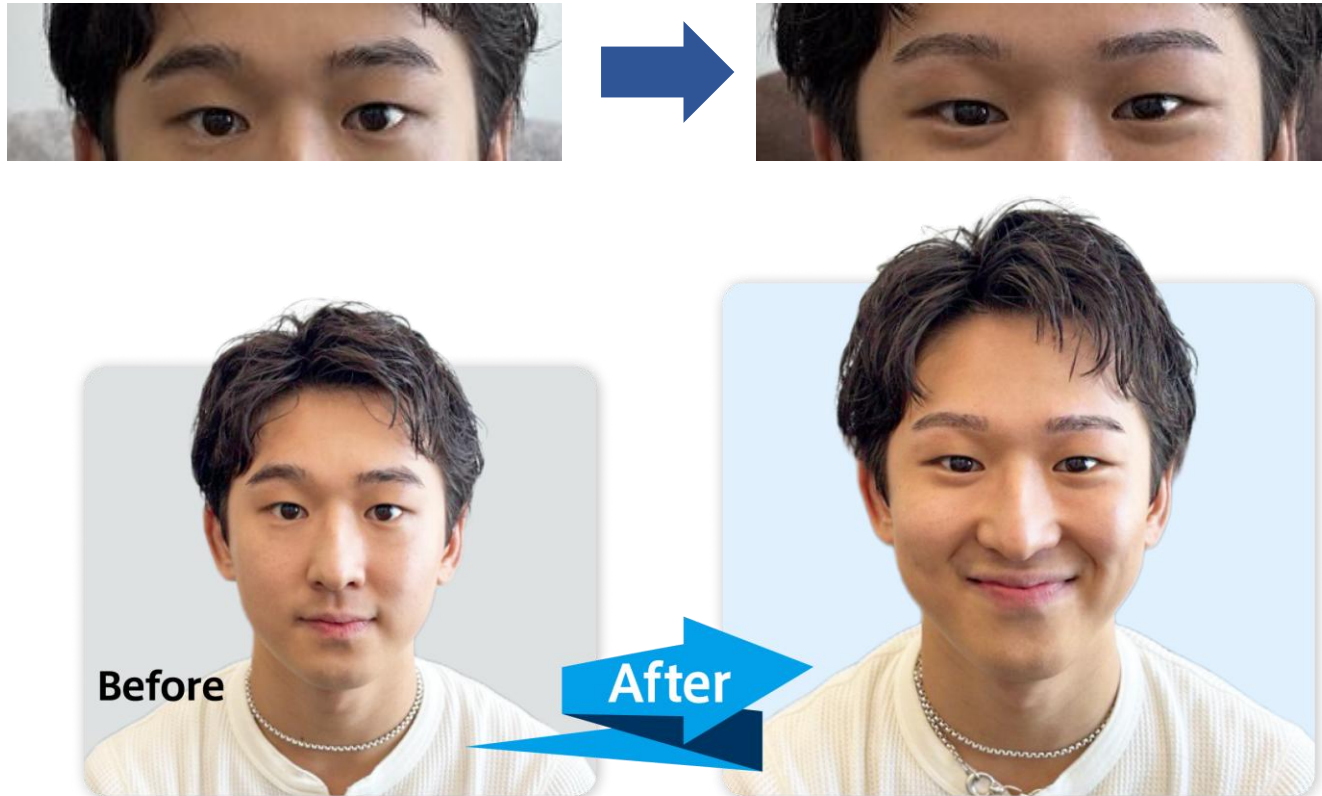
結婚相談所の活動期間はサービス利用の機会が豊富(月 1 回程度)
サービス利用が習慣化され成婚後も定期的な利用が見込まれる



送客推進＝業績拡大・LTVの向上に直結

男性の第一印象UPによって「お見合い件数」「成婚数」の拡大にも寄与

実際の施術イメージ



その他施術イメージは各種SNSで紹介中



Instagram



@MAYUGEIOUSAMA



TikTok

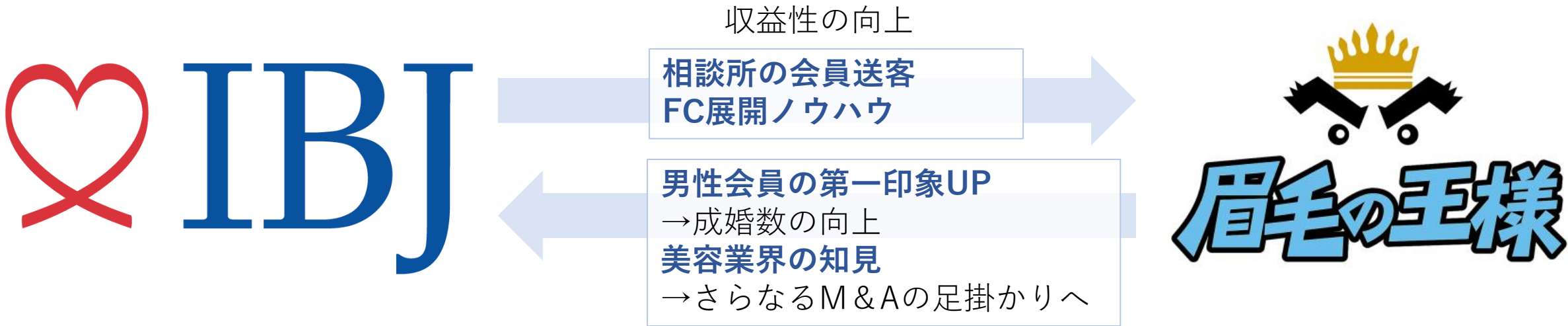


TikTok

FC展開を加速させ、2027年12月までに店舗数100店舗を目指す

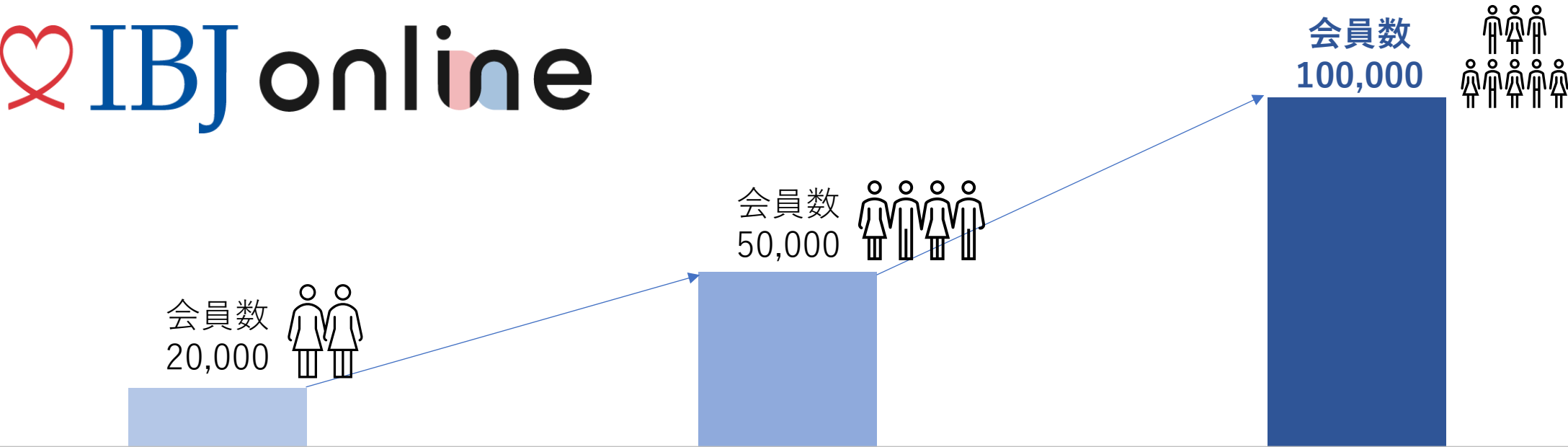
	2025年	2027年	増減数	増減率
店舗数(直営 + FC)	23店舗	100店舗	+ 77店舗	+ 334.7%
売上高	580百万円 ※	1,200百万円	+ 620百万円	+ 106.8%
営業利益	177百万円 ※	500百万円	+ 323百万円	+ 182.4%

※当社グループ連結前の実績値を含む通期見込み



成長投資(新規事業)：IBJ onlineの成長戦略

IBJ加盟店・他社相談所・大手マッチングアプリと連携しライト層の婚活需要を開拓
中長期的かつ持続的な成長により、国内最大の「オンライン婚活プラットフォーム」実現を目指す



フェーズ 1 (2026-2027)

会員基盤の拡充

- ・ 自社サービスの会員統合
- ・ 他社相談所の誘致
- ・ サービス安定稼働

フェーズ 2 (2028-2030)

提携先の拡大

- ・ IBJ加盟店へのクロスセル
- ・ 他連盟の結婚相談所の誘致
- ・ 大手マッチングアプリとの提携で急速な基盤拡大

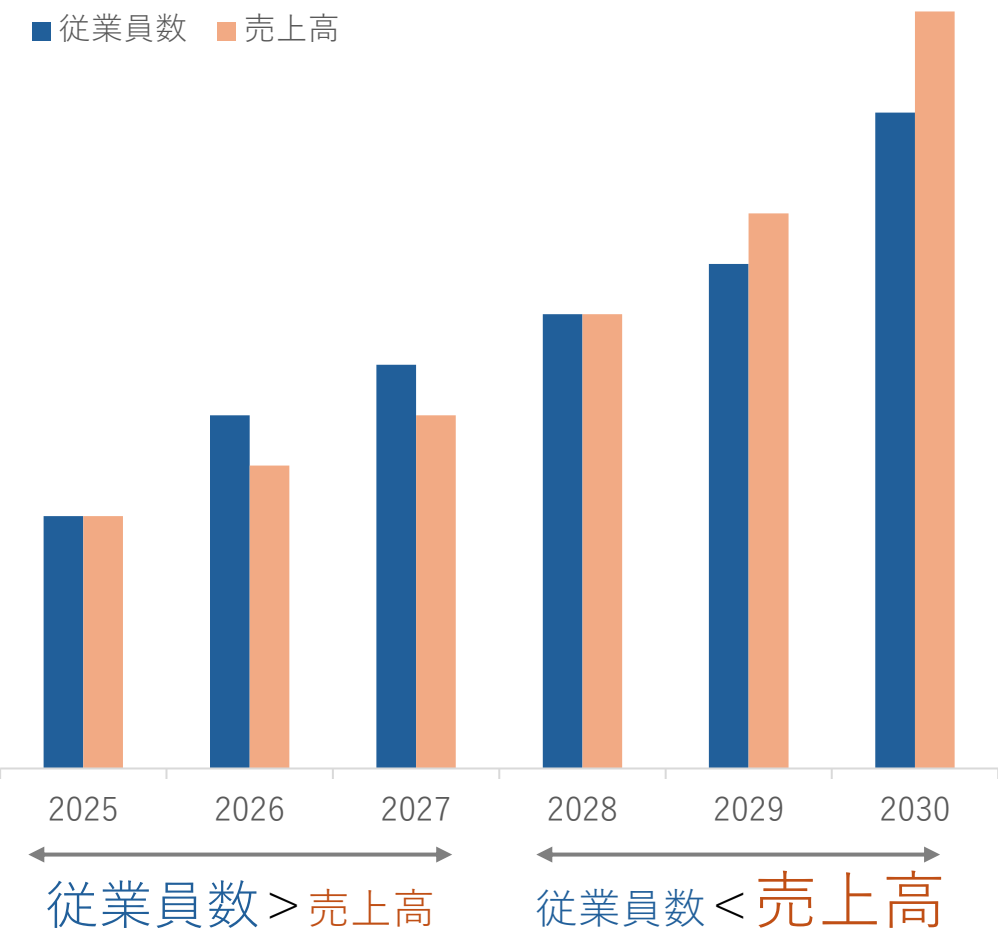
フェーズ 3 (2031～)

収益性の向上

新規顧客の獲得
FC開業(個人/法人)の促進

人的資源の確保と育成が、当社サービスモデルの中核的成功要因と考える
2027年以降の急速な成長に対応できる**強固かつ柔軟な人材基盤**を構築する

従業員数と売上高の増加率イメージ



採用戦略

- ・ 求人媒体への掲載強化
- ・ 採用チームの人員増強
- ・ グループ間連携の強化(直営店を中心)

➡ 採用人数増

育成戦略

- ・ グループ間で積極的なジョブローテーションを実施
全社視点のマネジメント層の育成を推進
- ・ 社内研修の充実化(リスクリング)
- ・ 積極的な給与水準の引き上げ(昇給)
- ・ 生成AIの活用推進

➡ 従業員の育成/スキルアップ

中長期的な成長の実現の土台作りとして、拠点の増強を図る

- ・ 西日本エリアの事業拡大への布石
- ・ 加盟店の開拓とライフデザインの送客拡大
- ・ 他支社と共に次期経営層育成の場として活用

新設
九州支社

増床
新宿本社

- ・ IBJグループの連携強化と意思決定の加速
- ・ グループ会社の一部オフィス統合
- ・ グループ横断の人材育成・活用





3

TOBについて

株式会社デコルテ・ホールディングスの連結化を目指しTOBを実施



DE & Co.
DECOLTE & Company

- ① フォトウェディングサービスへの送客の強化
→ 売上の向上、販管費の削減
- ② マーケティングノウハウの共有・連携及び効率的な人材の採用・育成
→ コスト効率の向上、更なる企業価値向上
- ③ フォトウェディングサービス及び周辺業界における新規事業の開発
→ 新規マーケットの開拓加速



財務諸表への単なる寄与にとどまらず、さらなる付加価値の創出を目指す

フォトウェディングの大手を連結化することでサービスの間口が広がり
ライフデザイン事業全体のさらなる業績拡大が見込まれる

ライフデザイン事業の
ゲートウェイサービスとして拡大

成約件数980件(2024年実績)

提携結婚式場

DE & Co.
DECOLLTE & Company

送客

送客



IBJライフデザインサポート
(保険)



IBJファイナンシャル
アドバイザー株式会社
(不動産)

中長期的には送客先も
M & A等で拡充

フォトウェディングサービスの拡充によって
結婚イベントに対するより幅広いニーズを取り込み
ライフデザイン事業の顧客接点を拡張・収益力を強化する導線を構築

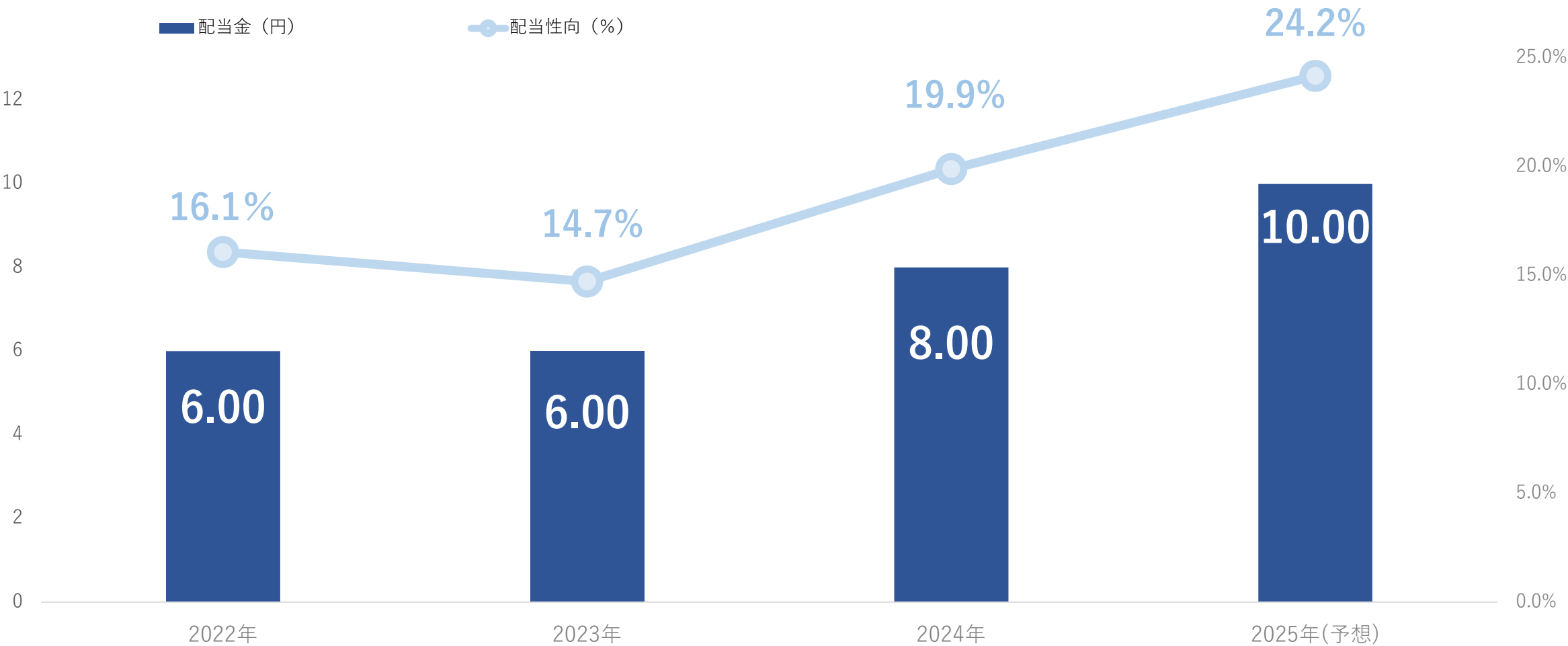


4

株主還元について

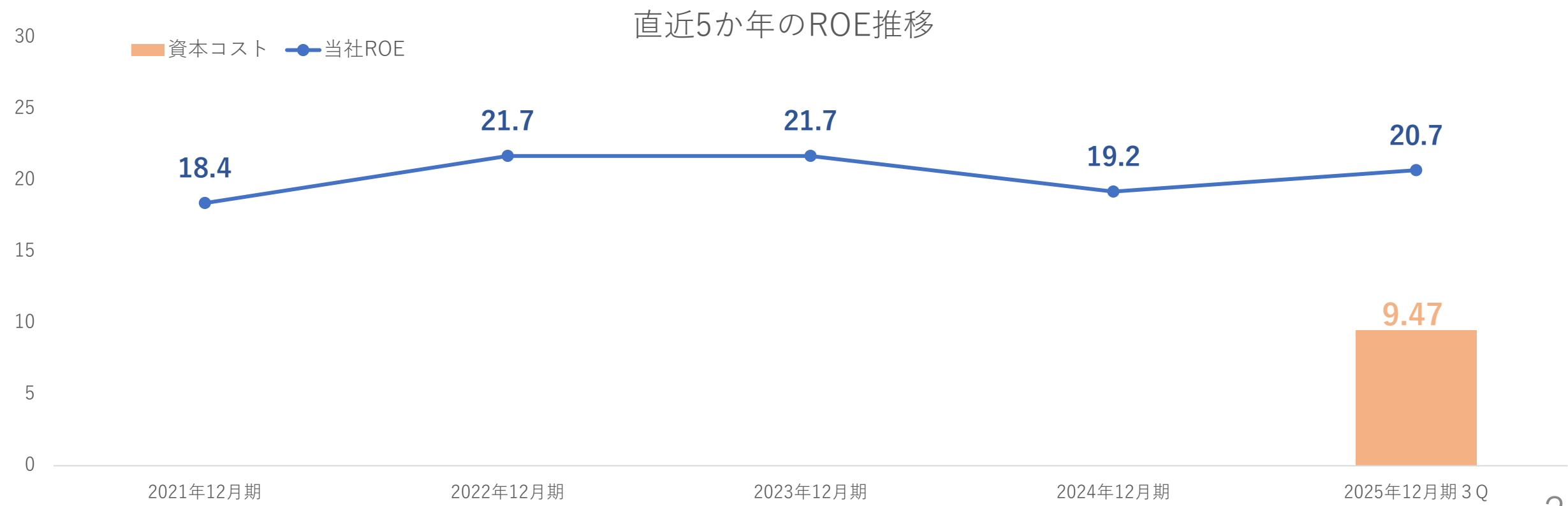
事業成長に向けた投資と継続的な株主還元強化のため
2025年の期末配当は昨年より**2円増配の10円**を予定

配当金・配当性向(連結)推移



ROEは資本コストを上回る水準を安定的に維持

-2025年以降の目標ROEレンジ:20%前後
-当社の資本コスト(CAPM方式):9.47% ※2025年8月時点の算定値





5

セグメント別サマリー

加盟店事業の概況

(百万円)	2024年3Q	2025年3Q	増減額	成長率
売上高	854	1,032	+ 178	+ 20.9%
事業利益	569	737	+ 167	+ 29.4%
利益率	66.7%	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

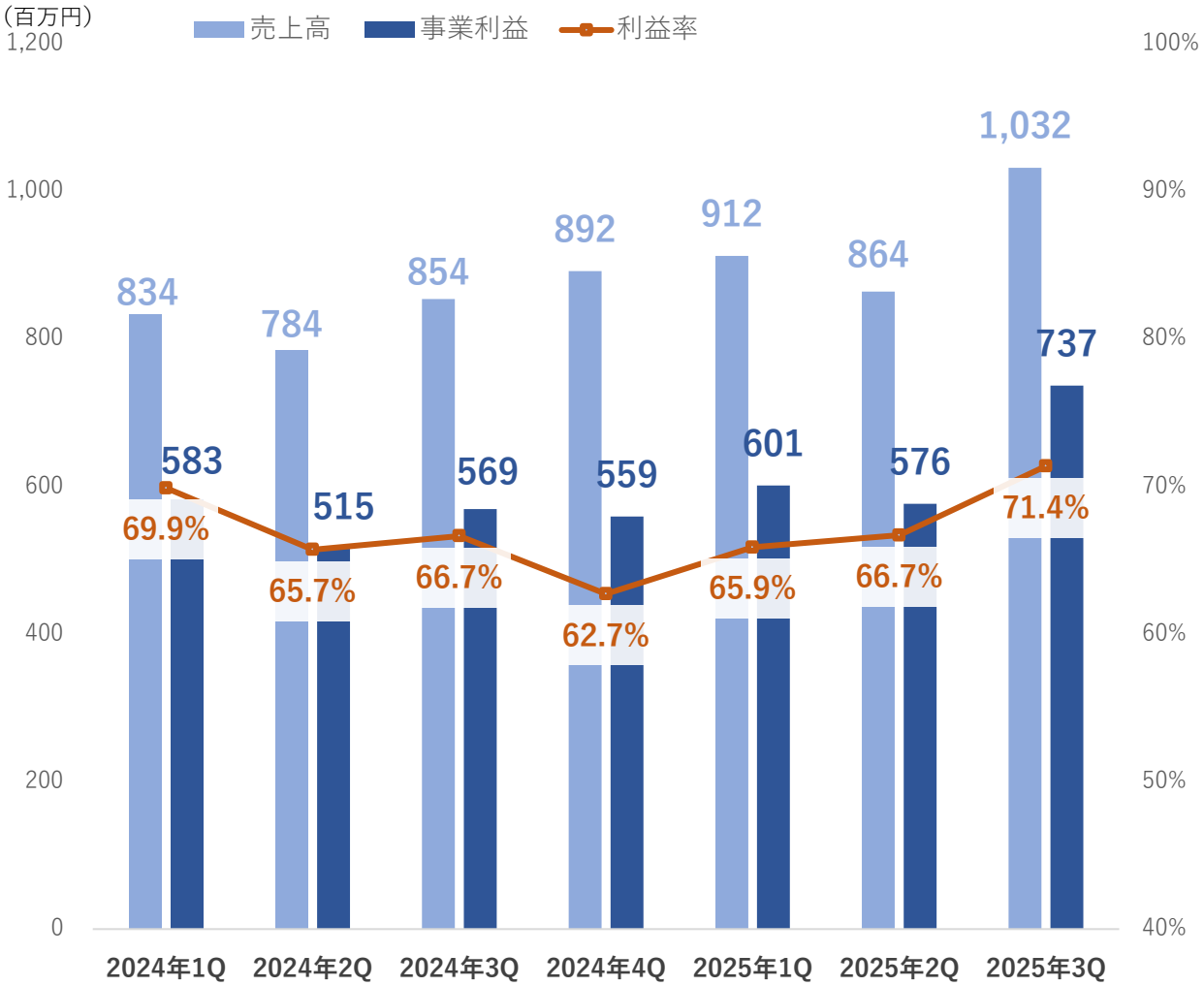
加盟店事業

業績は引き続き上昇トレンド。既存の順調な事業成長に加えタメニー社との資本業務提携による効果や、休会会員への課金開始などの取り組みも寄与。

開業支援事業

組織体制の見直しと増員を行ったことで、3Q開業件数は253件(YoY+2.0%)と昨年実績を上回り着地。4Qも引き続き件数を維持しながら推移する見通し。

加盟店事業の四半期別売上高・事業利益推移



直営店事業の概況

(百万円)	2024年3Q	2025年3Q	増減額	成長率
売上高	2,310	2,409	+ 99	+ 4.3%
事業利益	506	638	+ 131	+ 26.0%
利益率	21.9%	26.5%	-	-

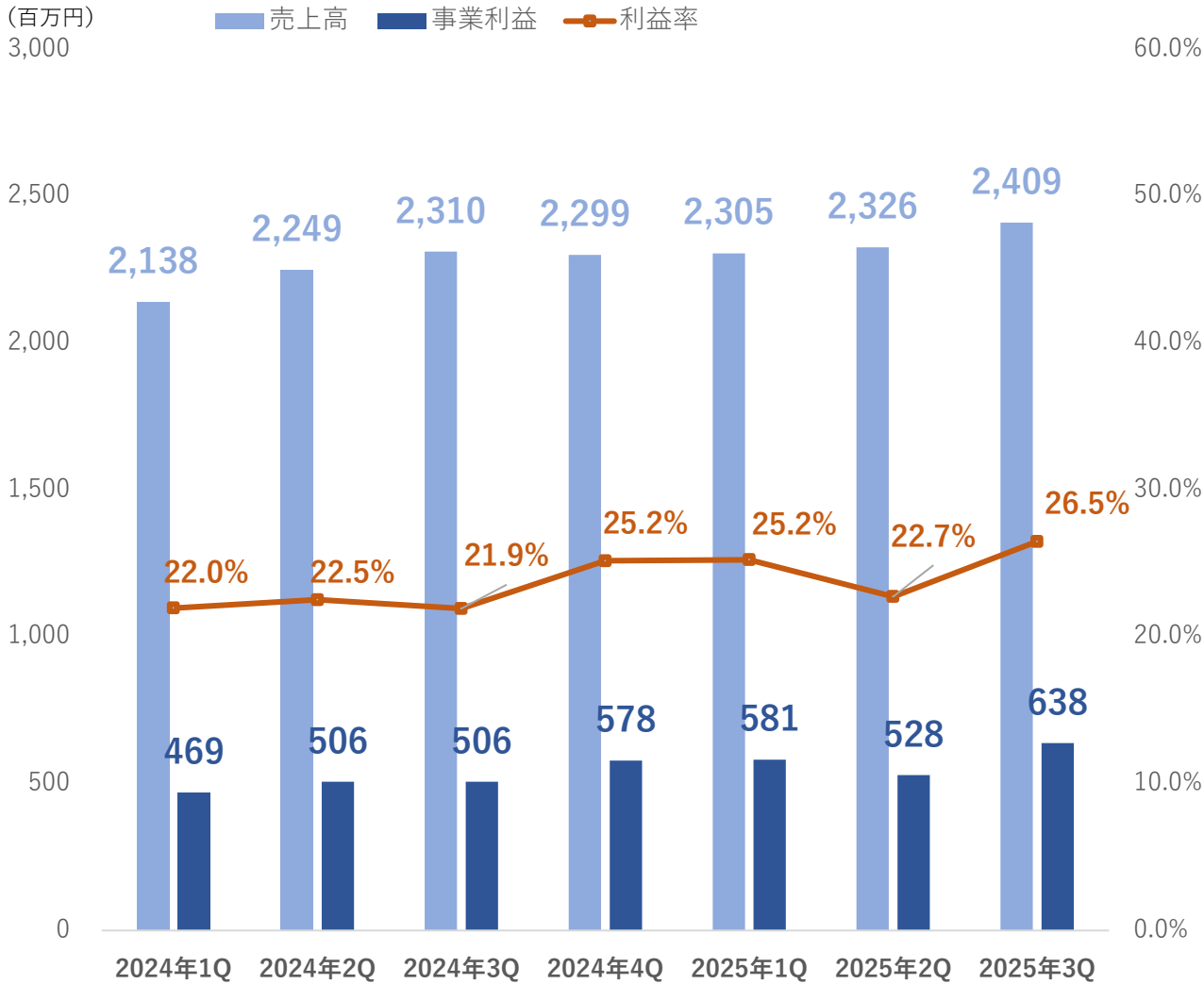
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

3ブランドの概要

入会数は堅調で会員数は純増ペースを維持。3Q期間中の入会数は6,426人(YoY+10.6%)となり増収増益に寄与。

4Qでは2026年の成長を見据え、広告宣伝費の先行投資、人材の採用強化、ブランド間における人材最適化などを図る。

直営店事業の四半期別売上高・事業利益推移



マッチング事業の概況

(百万円)	2024年3Q	2025年3Q	増減額	成長率
売上高	414	422	+7	+1.9%
事業利益	69	96	+ 27	+ 40.0%
利益率	16.7%	22.9%	-	-

※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

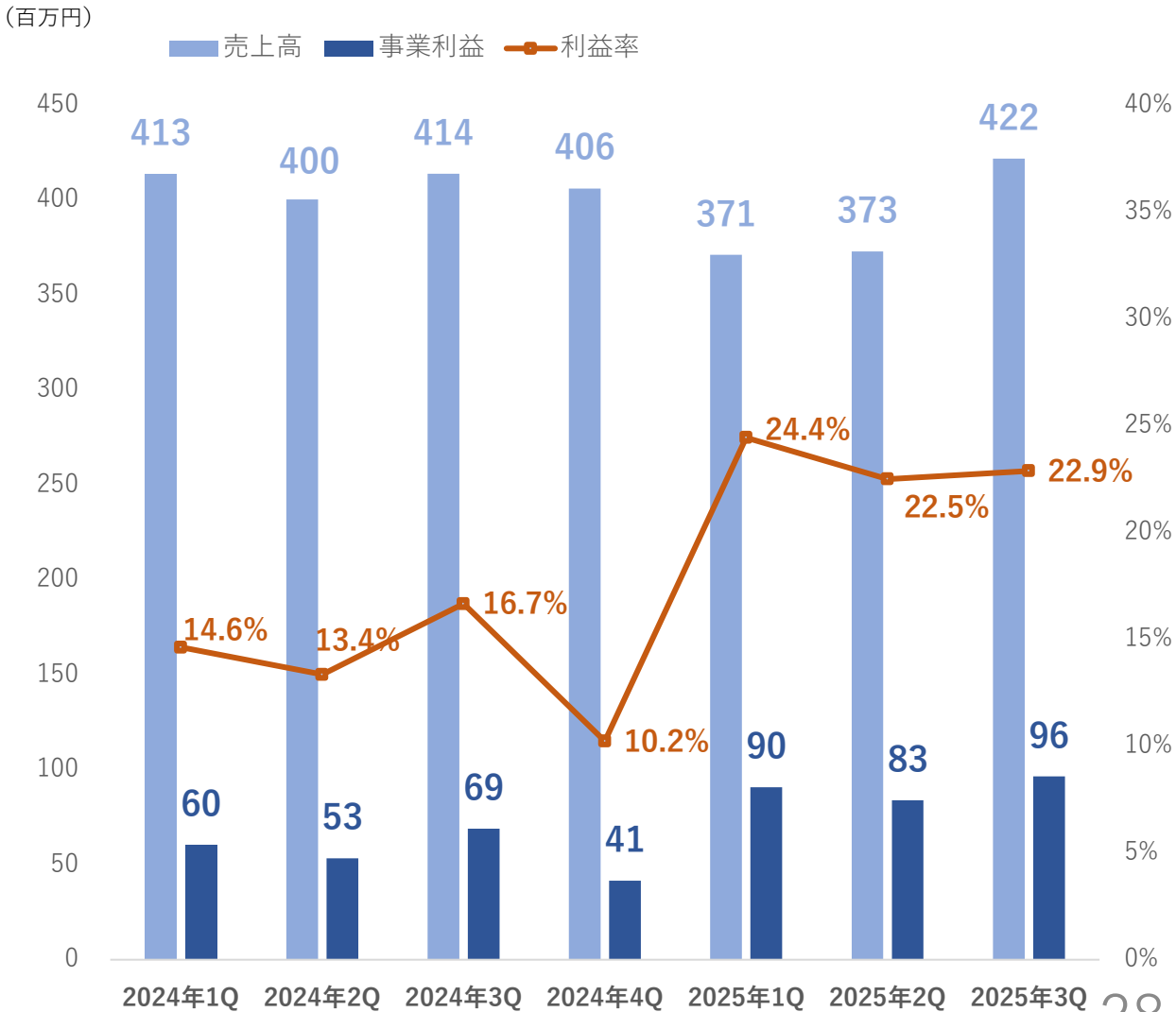
パーティー事業

大型企画の開催数増加やテレビ放映の影響も受け、3Q期間中のパーティー参加者数は91,179人（YoY+11.0%）と増加。またアプリ改修による新機能実装によって、新規顧客とリピーター獲得を図る。

アプリ事業

マッチング事業の新たな収益柱となる「IBJ online」が10月にリリース。第1フェーズは投資期間としてデータベースの拡充に着手。

マッチング事業の四半期別売上高・事業利益推移



ライフデザイン事業の概況

(百万円)	2024年3Q	2025年3Q	増減額	成長率
売上高	233	610	+ 377	+ 161.8%
事業利益	61	249	+ 188	+ 307.4%
利益率	26.2%	40.8%	-	-

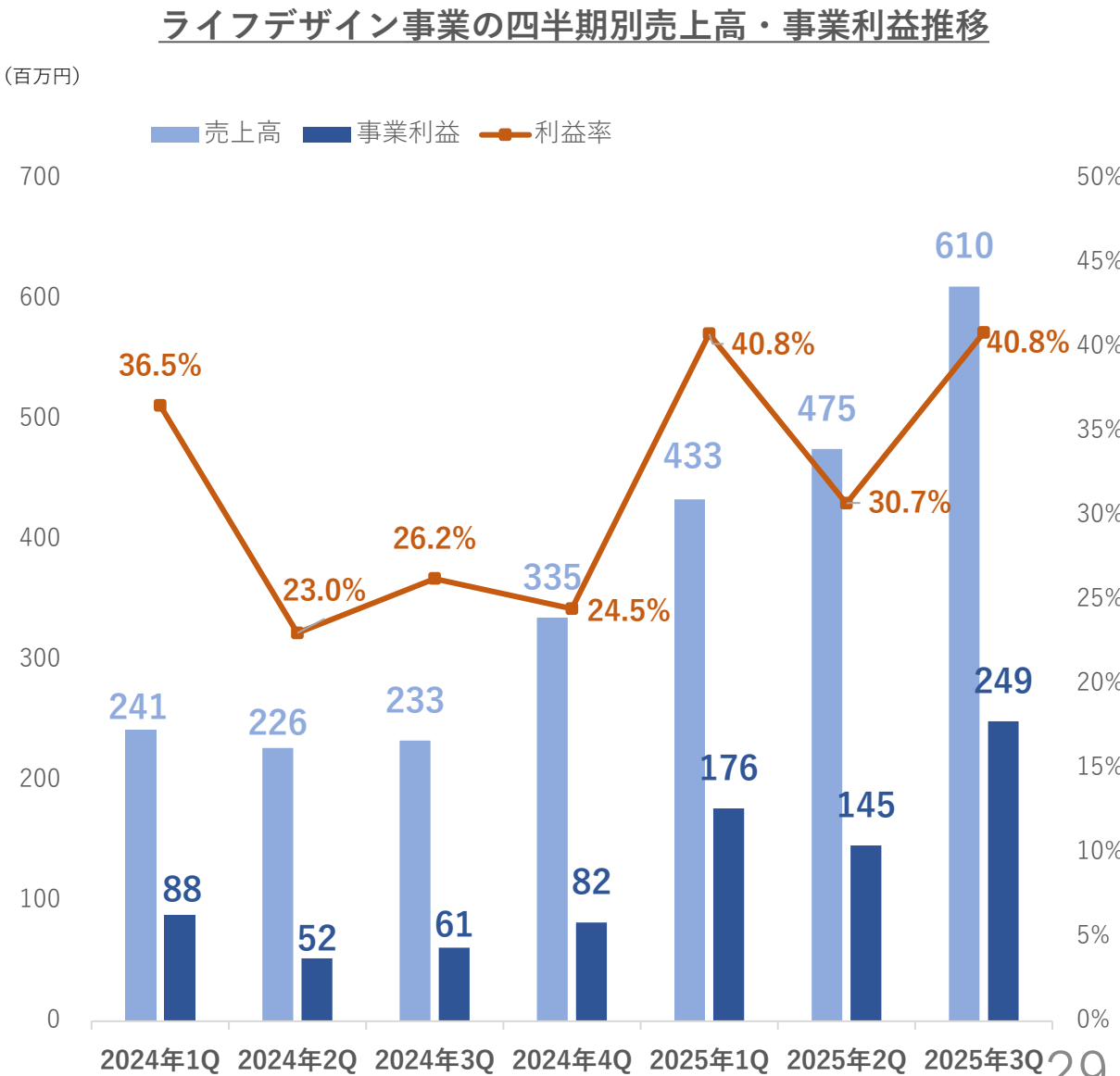
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

ウェディング・保険・住まい・フォト

各事業YoYベースで着実に成長を実現。ウェディングの成約数は421件 (YoY+73.3%)、保険の成約件数631件 (YoY+93.0%) に推移。結婚相談所事業の成婚数増加に連動し好調。

GROWBING(眉毛サロン)

全国に23店舗を展開。旺盛な需要を背景に、来年度よりFC店舗拡大と結婚相談所事業との連携強化による送客数増加を図る。



K Village事業の概況

(百万円)	2024年3Q	2025年3Q	増減額	成長率
売上高	713	738	+ 24	+ 3.5%
事業利益	113	115	+ 1	+ 1.6%
利益率	15.9%	15.7%	-	-

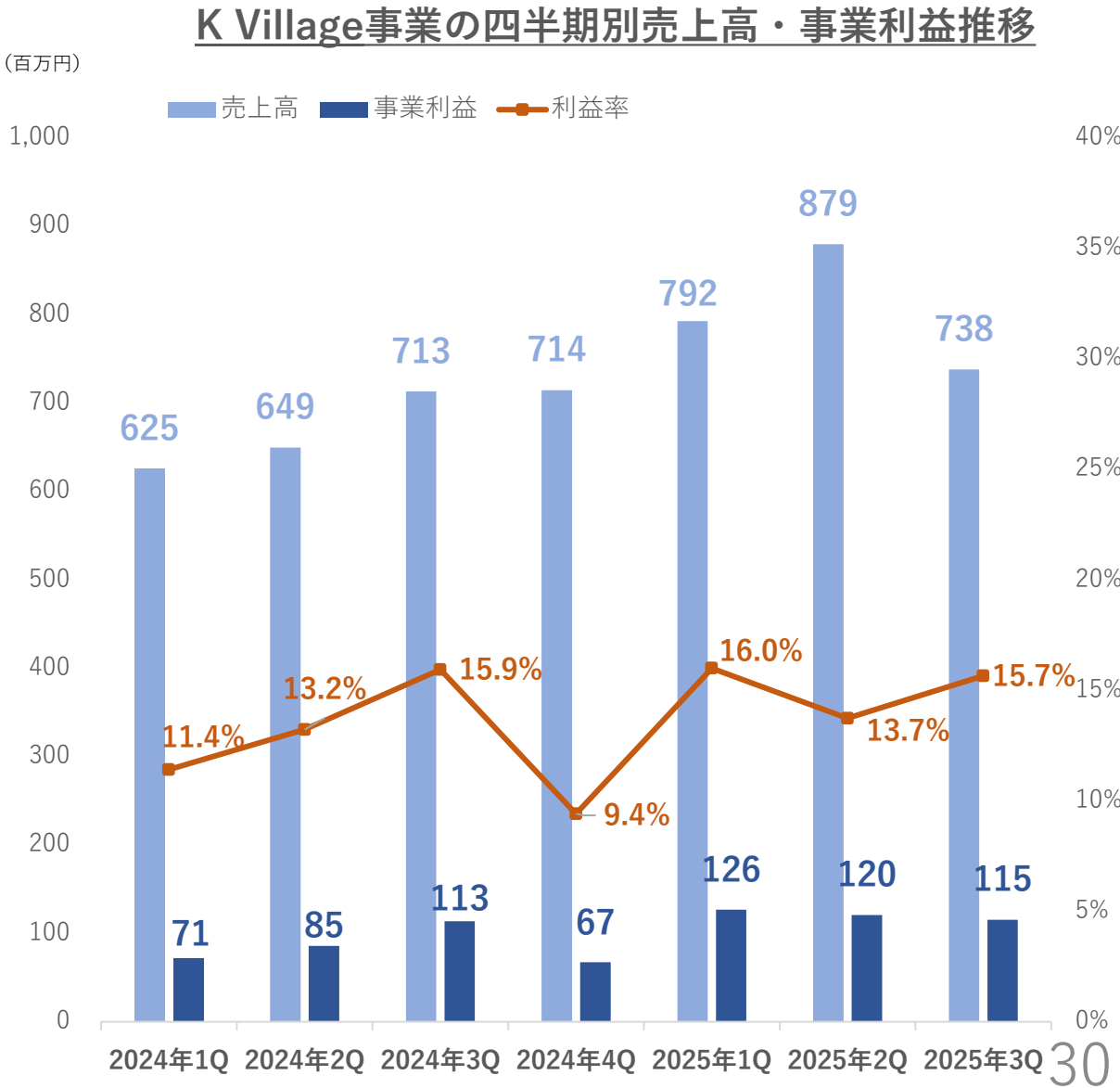
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

韓国事業

引き続き生徒数は順調に増加しており事業は好調。
事業利益についても顧客のUX向上を目的とした校舎の修繕などの設備投資を行ったもののYoY+1.6%で推移。

音楽事業

FC事業は引き続き順調に拡大し、FC校舎数は94校舎(YoY+95.8%)と倍増ペースで推移し、100校舎の大台目前に。
生徒数も8,817名(YoY+97.1%)と校舎数に連動したサービス規模拡大を実現。





6

参考資料

損益計算書(P/L)

(単位：百万円)	2024年					2025年					YoY (増減額)	YoY (増減率)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
売上高	4,254	4,311	4,525	4,647	17,739	4,815	4,918	5,212	—	—	+ 686	+ 15.2%
売上原価	294	296	317	367	1,276	432	436	279	—	—	△ 37	△ 11.9%
売上総利益	3,959	4,014	4,208	4,280	16,463	4,383	4,482	4,932	—	—	+ 724	+ 17.2%
販売費及び一般管理費	3,295	3,408	3,489	3,690	13,884	3,376	3,695	3,746	—	—	+ 257	+ 7.4%
営業利益	663	606	719	589	2,579	1,006	786	1,186	—	—	+ 467	+ 65.0%
営業外収益合計	3	5	△ 1	4	11	3	70	25	—	—	+ 27	—
営業外費用合計	5	5	6	11	28	10	76	12	—	—	+ 6	+ 104.1%
経常利益	662	606	711	581	2,561	999	781	1,200	—	—	+ 488	+ 68.7%
特別利益合計	82	1	—	1	85	—	0	—	—	—	—	—
特別損失合計	—	23	0	345	368	12	4	3	—	—	+ 3	—
親会社株主に帰属する 純利益	481	385	450	206	1,523	614	482	762	—	—	+ 312	+ 69.4%

貸借対照表(B/S)

(単位：百万円)	2024年 4Q	2025年 3Q	増減額 (前年通期比)	増減率 (前年通期比)	増減要因
流動資産	8,918	9,822	+904	+10.1%	
うち現金及び 預金	4,198	4,003	△194	△4.6%	
固定資産	9,547	12,120	+ 2,573	+ 27.0%	投資有価証券取得、敷金差入保証金等
資産合計	18,465	21,943	+3,477	+18.8%	
流動負債	5,220	7,302	+ 2,081	+ 39.9%	短期借入金、1年内返済長期借入金
固定負債	4,274	3,952	△322	△7.5%	
負債合計	9,495	11,254	+ 1,759	+ 18.5%	
純資産合計	8,970	10,689	+1,718	+19.2%	
負債純資産合計	18,465	21,943	+3,477	+18.8%	
自己資本比率	45.4%	45.5%	—	—	

事業別売上高・事業利益

(単位：百万円)		2024年					2025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	834	784	854	892	3,365	912	864	1,032	—	—	+178	+20.9%
	L開業支援事業	419	344	388	392	1,545	370	322	470	—	—	+81	+20.9%
	L加盟店事業	414	440	465	499	1,819	542	542	562	—	—	+97	+20.8%
	事業利益	583	515	569	559	2,227	601	576	737	—	—	+167	+29.4%
	L開業支援事業	269	192	222	205	889	187	149	280	—	—	+58	+26.3%
	L加盟店事業	313	323	347	354	1,338	414	427	456	—	—	+109	+31.5%
直営店事業	売上高	2,138	2,249	2,310	2,299	8,999	2,305	2,326	2,409	—	—	+99	+4.3%
	事業利益	469	506	506	578	2,062	581	528	638	—	—	+131	+26.0
マッチング事業	売上高	413	400	414	406	1,634	371	373	422	—	—	+7	+1.9%
	Lパーティー事業	230	217	229	230	908	215	224	274	—	—	+44	+19.6%
	Lアプリ事業	182	182	184	175	725	155	149	147	—	—	△36	△20.1%
	事業利益	60	53	69	41	224	90	83	96	—	—	+27	+40.0%
	Lパーティー事業	22	20	32	17	93	48	47	60	—	—	+28	+85.6%
	Lアプリ事業	37	33	36	23	130	42	36	35	—	—	△0	△1.3%
ライフデザイン事業	売上高	241	226	233	335	1,037	433	475	610	—	—	+377	+161.8%
	事業利益	88	52	61	82	283	176	145	249	—	—	+188	+307.4%
K Village事業	売上高	625	649	713	714	2,703	792	879	738	—	—	+24	+3.5%
	事業利益	71	85	113	67	338	126	120	115	—	—	+1	+1.6%

事業別KPI（結婚相談所事業）

(期別)		2024年					2025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	4,211	4,317	4,428	4,502	—	4,541	4,541	4,682	—	—	+254	+5.7%
	新規開業件数	225	235	248	256	964	206	177	253	—	—	+5	+2.0%
	新規入会者数	13,639	16,280	17,161	17,225	64,305	18,296	19,310	20,279	—	—	+3,118	+18.2%
	└加盟店	8,624	10,649	11,352	12,275	42,900	12,653	13,354	13,853	—	—	+2,501	+22.0%
	└直営店	5,015	5,631	5,809	4,950	21,405	5,643	5,956	6,426	—	—	+617	+10.6%
	IBJ登録会員数※1	87,297	91,318	94,763	94,167	—	96,449	97,857	102,302	—	—	+7,539	+8.0%
	└加盟店	60,915	63,637	65,727	65,777	—	68,029	69,871	73,226	—	—	+7,499	+11.4%
	└直営店	26,382	27,681	29,036	28,390	—	28,420	27,986	29,076	—	—	+40	+0.1%
	IBJ課金会員数※1	58,681	61,695	66,476	70,697	—	74,088	77,900	96,235	—	—	+29,759	+44.8%
	└加盟店	36,281	38,472	42,348	46,213	—	49,599	52,745	68,323	—	—	+25,975	+61.3%
	└直営店	22,400	23,223	24,128	24,484	—	24,489	25,155	27,912	—	—	+3,784	+15.7%
	お見合い件数	205,706	220,157	230,081	232,026	887,970	243,614	259,818	272,530	—	—	+42,449	+18.4%
	└加盟店	125,561	135,712	143,265	145,843	550,381	157,954	172,671	182,237	—	—	+38,972	+27.2%
	└直営店	80,145	84,445	86,816	86,183	337,589	85,660	87,147	90,293	—	—	+3,477	+4.0%
	成婚組数 (うち確認ベース)※2	3,841 (1,834)	3,794 (1,865)	4,211 (2,032)	4,552 (2,182)	16,398 (7,913)	4,962 (2,249)	5,094 (2,265)	5,136 (2,411)	—	—	+925 (+379)	+21.9% (18.7%)

※1 結婚相談所数と会員数は各Q末時点
※2 IBJプラットフォーム内での成婚、サンマリエ独自会員同士の成婚の合算による確認ベースとIBJプラットフォーム利用会員の他サービスや友人紹介での成婚、ZWEI独自会員同士の成婚および他サービスや友人紹介での成婚の合算による婚約申し出ベースそれぞれの合算数(小数以下切り捨て)
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）

(期別)		2024年					2025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	70,610	74,525	82,143	79,443	306,721	68,980	74,818	91,179	—	—	+9,036	+11.0%
	パーティー開催本数	6,956	7,967	8,746	7,744	31,413	5,695	6,038	6,792	—	—	△1,954	△22.3%
	マッチング人数(アプリ)	312,308	318,044	310,124	256,394	1,196,870	197,482	191,804	177,270	—	—	△132,854	△42.8%

(期別)		2024年					2025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	ウェディング成約件数	246	234	243	257	980	348	301	421	—	—	+178	+73.3%
	保険成約件数	361	337	327	349	1,374	435	495	631	—	—	+304	+93.0%
	セルフフィット お見合い写真撮影件数	1,403	2,380	2,523	2,171	8,477	2,350	2,644	3,091	—	—	+568	+22.5%

(期別)		2024年					2025年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
K Village事業	K Village(韓国語)生徒数	13,374	13,900	14,415	14,529	—	15,377	16,090	16,450	—	—	+2,035	+14.1%
	NAYUTAS(ポイトレ) 生徒数	2,535	3,523	4,473	5,287	—	6,426	7,532	8,817	—	—	+4,344	+97.1%
	NAYUTAS(ポイトレ) FC校舎数	29	38	48	56	—	72	79	94	—	—	+46	+95.8%

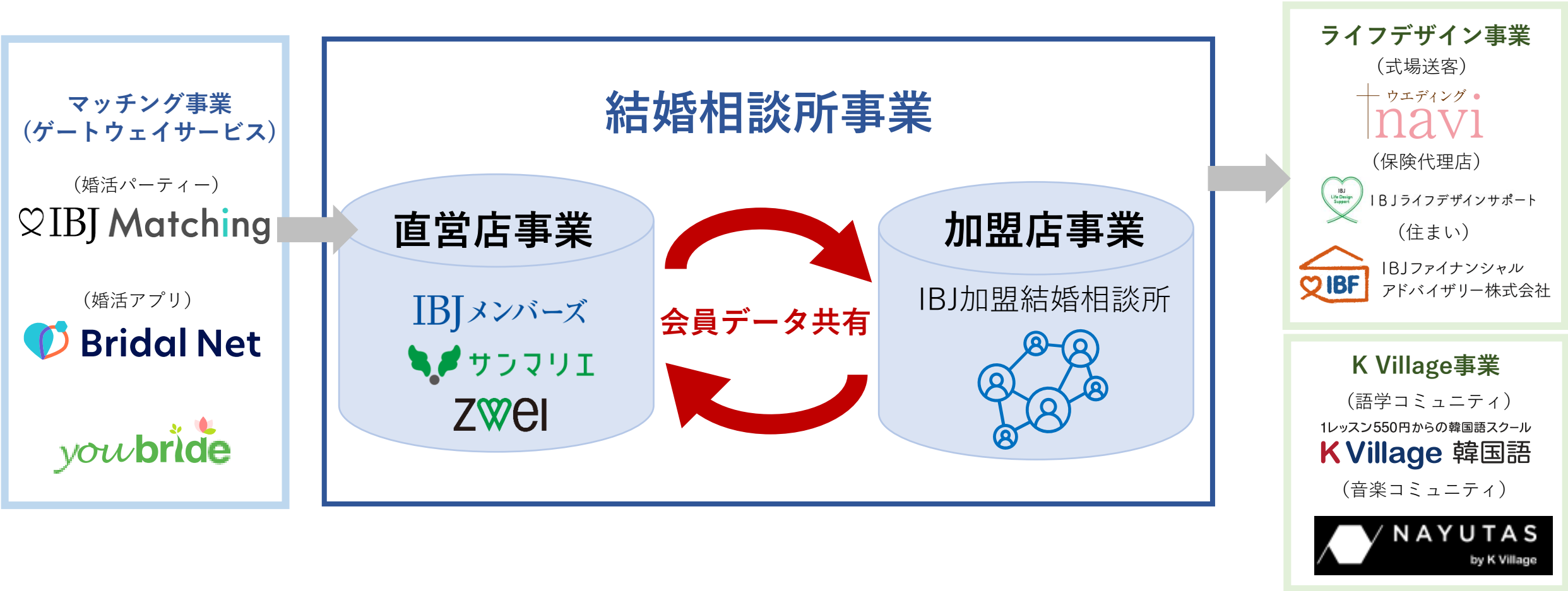
※ IBJごはんデートのサービス終了に伴い、マッチング事業の各KPIはYoYで減少
※保険の成約件数は1商品成約ごとに計上、1顧客が2つの商品を成約した場合は2件
※K Village事業の生徒数は各Q末時点

当初よりもストレッチな目標値となるも、着実な進捗状況

	2024年実績	2027年(見直し後)	進捗率
売上高	177億円	240億円	73.8%
営業利益	25億円	40億円	62.5%
成婚組数※	16,379組 (うち確認ベース7,918組)	20,000組 (うち確認ベース10,000組)	81.9% (79.2%)
結婚相談所数	4,502社	7,000社	64.3%
IBJ課金会員数	70,697名	140,000名	50.5%

※IBJプラットフォーム内での成婚、サンマリエ独自会員同士の成婚の合算による確認ベースとIBJプラットフォーム利用会員の他サービスや友人紹介での成婚、ZWEI独自会員同士の成婚および他サービスや友人紹介での成婚の合算による婚約申し出ベースそれぞれの合算数(小数以下切り捨て)

「直営店＋加盟店」による日本最大の婚活プラットフォーム運営 結婚相談所事業を中心に周辺事業も成長する独自のビジネスモデル



「マッチング事業」は「結婚相談所事業」のゲートウェイサービス、
「ライフデザイン事業」は結婚相談所利用者をターゲットにしたサービス

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	4,682店
5	マクドナルド	2,102店

全国
4,682店

北海道 79

東北 141

中部 774

関東 2,284

中国/四国 232

関西 808

九州/沖縄
/海外 364

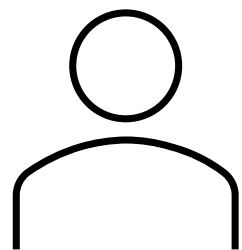
IBJのプラットフォームを用いた
日本全国での婚活支援を実現

※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2025年9月末時点のものを使用

結婚相談所事業(加盟店+直営店)のビジネスモデル

直営店事業

IBJ直営店会員



初期費用：9~30万円
月会費：1.5万円
成婚料：20万円

※一人当たりの価格

成婚サポート



仲人

【直営店事業】

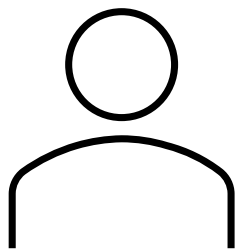
IBJメンバーズ

サマリエ

zwei

加盟店事業

IBJ加盟店会員

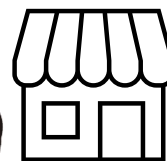


初期費用：10万円～
月会費：1万円
成婚料：20万円

※価格設定は加盟店ごとに異なる
※一人当たりの価格

成婚サポート

IBJ加盟店



仲人

加盟金：個人200万円
(開業金) 法人400万円
※
月会費：平均単価3.5万円

※相談所ごとの会員数に応じて異なる

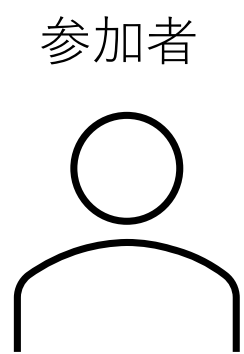
システムとノウハウ

【加盟店事業】

IBJ

マッチング事業(パーティー+アプリ)のビジネスモデル

パーティー事業



パーティー参加費(1開催)
男女平均 約3,000円

♡IBJ Matching

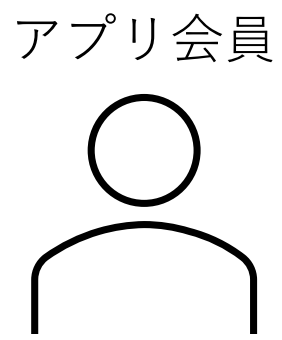
- ・店舗型パーティー
婚活パーティー専用ラウンジでの開催
- ・エンタメパーティー
会場にとらわれず、多種多様な会場で開催
例:水族館、花火大会etc



IBJメンバーズ
サマリエ



アプリ事業



月会費
2,000～5,380円

※追加オプションなどで変動

入会から出会うまでを
サポート

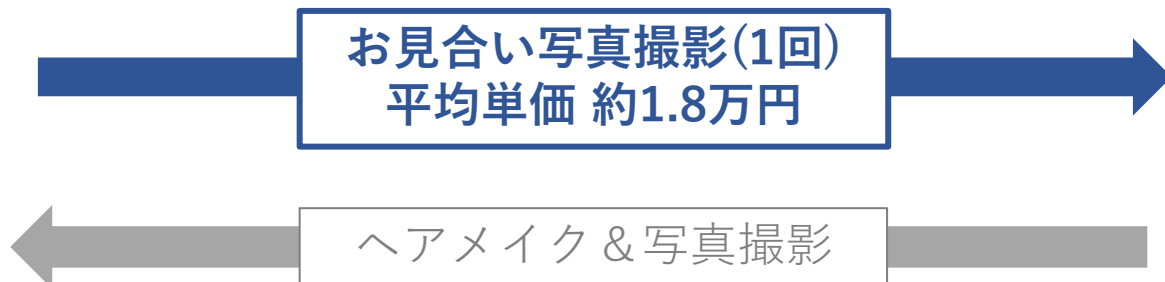
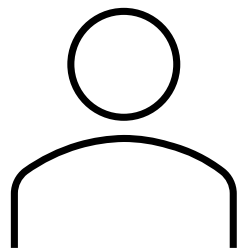
 Bridal Net



ライフデザイン事業(婚活周辺領域)のビジネスモデル

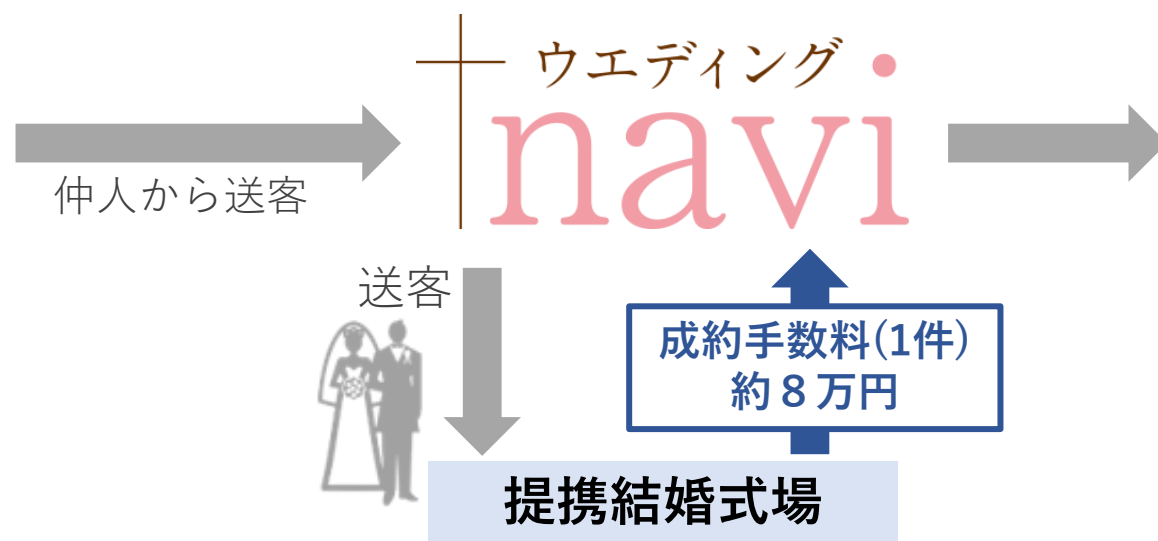
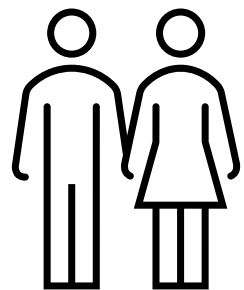
結婚相談所会員向け

結婚相談所
活動会員

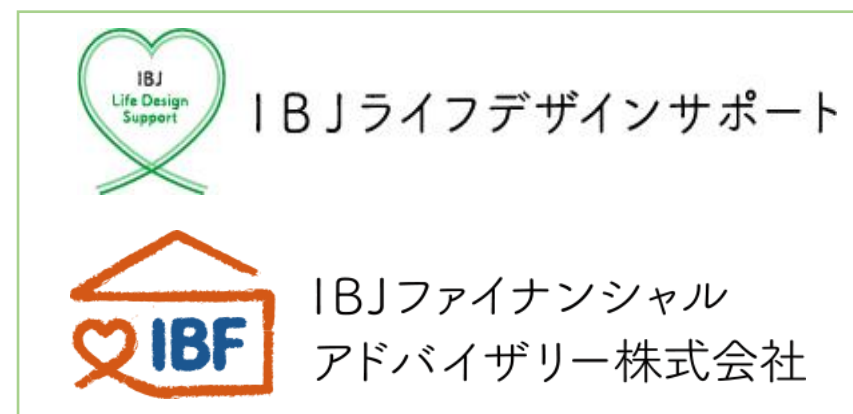


成婚カップル向け

成婚カップル



保険・住まいの販売

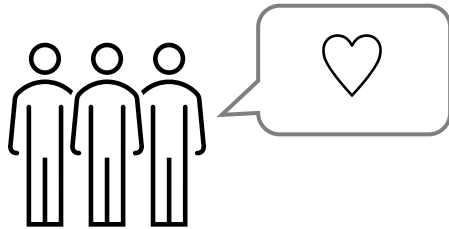


K Villageの主事業は「韓国事業」と「音楽事業」
IBJの経営ノウハウを活かしM&A・事業譲受した事業は急成長

韓国事業

(主事業：韓国語教室 関連事業：韓国メディア・美容・留学支援事業)

国内最大級の韓国好きコミュニティを有する



韓国語教室

生徒数**16,450**名



情報メディア利用者

会員数**66,674**名

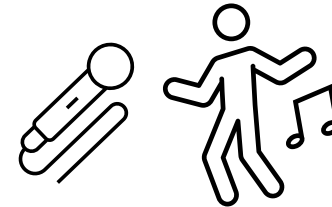
約8.3万人

音楽事業

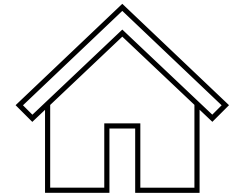
(ボイストレーニングスクール&ダンススクール)

FC展開による校舎数・生徒数の急成長

主要KPIは1年間で約2倍に増加



生徒数**8,817**名
(YoY+97.1%)



FC校舎数**94**校
(YoY+95.8%)

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高齡化問題	加盟店数増、仲人数増 (シニア層の雇用促進、孤独化対策)	結婚相談所数7,000社 IBJ課金会員数14万名
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 (うち確認ベース10,000組)

E (環境)			S(社会)			G (ガバナンス)		
マテリアリティ	ゴール	ターゲット	マテリアリティ	ゴール	ターゲット	マテリアリティ	ゴール	ターゲット
・環境に配慮した事業運営 (操業の環境効率)	7 エネルギーを効率的に そしてクリーンに	7.3	・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)	4 質の高い職業を めぐる人	4.4	・行動規範	16 平和と公正を すべての人に	16.3
電力消費削減 (残業削減・LED照明導入)	13 気候変動に 具体的な対策を	13.1	・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)	8 働きがいも 経済成長も	8.1	・コーポレートガバナンス		16.5
紙使用量削減 (ペーパーレス化)			・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)	10 人や国の不平等を なくそう	8.2	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		16.6
				16 平和と公正を すべての人に	8.5			16.7
					10.3			
					16.3			

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	・ 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	・ 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4,500社を突破
2025	・ 株式会社デコルテ・ホールディングスと資本業務提携 ・ タメニー株式会社と資本業務提携

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 1,272名（2025年9月）

役員	代表取締役社長	石坂 茂
	取締役副社長	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	二ツ矢 有紀
	監査役	寺村 信行
監査役	米田 耕一郎	

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、2025年月9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

M&Aの案件についてもこちらから募集しております
お気軽にお問い合わせください



人と人をつなぐのは、人だと思ふ。