



株式会社デコルテ・ホールディングスへの 公開買い付けによる事業シナジーについて

2025年11月12日

これまでのデコルテとの経緯

- ・ 2025年4月

デコルテ・ホールディングスと資本業務提携契約を締結

MIXI社から株式譲受 IBJ1,690,000株(所有割合32.96%)保有し、筆頭株主へ

- ・ 2025年6月

IBJグループ成婚者をデコルテのフォトウェディング事業へ送客（業務提携）開始

- ・ 2025年12月予定

4月の資本業務提携によりIBJから取締役1名を派遣予定

※所有割合とは、デコルテ・ホールディングスの「2025年9月期 決算短信〔IFRS〕（連結）」に記載された2025年9月30日現在の発行済株式総数（5,670,000株）から自己株式数（542,539株）を控除した数（5,127,461株）に対する割合（小数点以下第三位を四捨五入）。

本公開買付の内容

本公開買い付けにより連結化を目指す

公開買付内容

下限株数：361,000株（所有割合40.0%）

上限株数：878,900株（所有割合50.1%）

買付価格：527円 ※プレミアム
前日終値＋50.57%、1ヶ月平均＋16.34%、
3ヶ月平均＋16.08%、6ヶ月平均＋36.53%

買付期間：11月13日-12月18日（25日間）

本公開買付後もデコルテは上場を維持

連結化により実現するシナジー

シナジー

①IBJグループの成婚者に向けてウェディングフォトへの送客を強化

→連結化することでIBJグループに加え、加盟店成婚者の送客も積極化

②両社の顧客のLTVと顧客満足度が向上

→成婚者をウェディングフォトに送客することで、
その後のアニバーサリーフォト需要を捉え顧客のLTV向上

③婚活・フォトウェディング業界が共に発展し潜在顧客が増加

→婚活業界とフォトウェディング業界のトップが手を組むことで、
新たな顧客層へのリーチが可能となり潜在顧客が増加

資本業務提携によりデコルテ取締役(非常勤)として派遣

取締役(非常勤)選任

取締役(非常勤)候補者①



IBJ取締役副社長 兼 上席執行役員
つちや けんじろう

土谷 健次郎

2007年10月	IBJ取締役
2017年4月	IBJ常務取締役
2022年3月	IBJ常務執行役員
2023年1月	加盟店本部 統括 兼 営業本部、経営管理部 管掌役員
2023年3月	ラウンジ本部 管掌役員
2024年12月	コミュニティ事業部 管掌役員
2025年1月	IBJ取締役副社長（現任） 人事部 管掌役員（現任）
2025年6月	デザイン＆システム部 統括（現任）

土谷氏に期待できること

- ✓ 業界の知見や成功事例を活かし、戦略的な意見の進言
- ✓ 経営改革や事業拡大のための具体的な施策の立案・実施
- ✓ 人材育成やコンプライアンス等組織力向上

選任理由

結婚相談所連盟事業の統括を歴任し、直営結婚相談所であるラウンジ本部の管掌役員や、経営管理部、人事部管掌役員を務める等、幅広く優れた能力を有しております。その営業実績やノウハウ、人材育成やコンプライアンスといった組織形成の確立において、強力なリーダーシップを発揮するため、**事業戦略推進による業績及び時価総額向上を実現**いたします。

新取締役(非常勤)の参加により経営戦略の推進とガバナンスの強化を図る

現取締役メンバー



代表取締役社長
新井 賢二氏



取締役
新 敬史氏



社外取締役
中曽根 玲子氏



社外取締役
松岡 洋平氏



- ・ 取締役会での提案や意見
- ・ IBJとの協業や連携強化による業績向上へ貢献
- ・ 内部統制の徹底によるガバナンスの強化

新取締役(非常勤)候補者



取締役(非常勤)候補
土谷 健次郎 氏

目次

1.両社の強み・戦略

2. デコルテとIBJ両社で成長を実現できる理由

**3.デコルテの中期経営計画の支援に向けて
IBJができること**

1.両社の強み・戦略

IBJは婚活業界のトップ



成婚数
16,398組
うち確認ベース7,918組
(2024年実績)



IBJ課金会員数
77,900名
(2025年6月末時点)



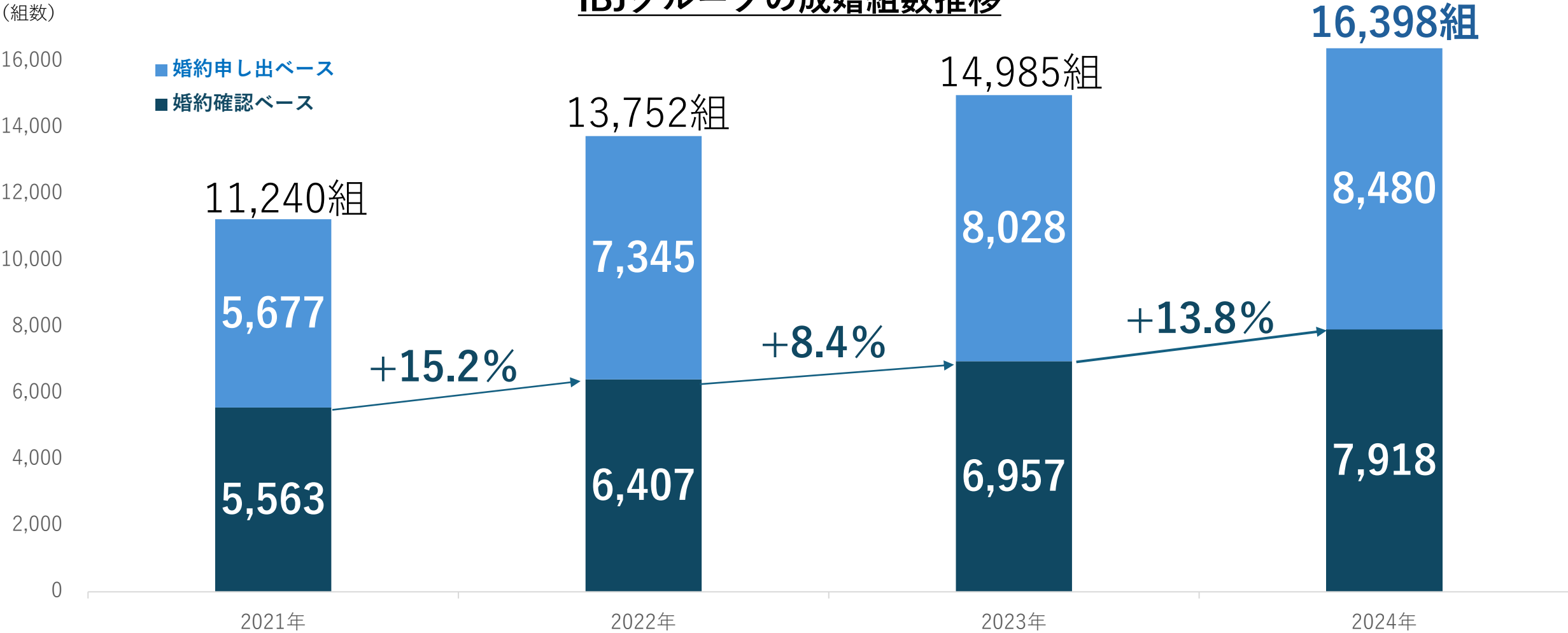
売上高
177億円
(2024年12月期)

「成婚＝婚約」 を重視した顧客満足度の高いサービスを展開

※No.1:日本マーケティングリサーチ機構調べ(成婚数:2024年累計、会員数:2024年12月末時点、2025年2月期_指定領域における市場調査)、
※成婚数:IBJ連盟内での成婚者数
※婚約確認ベースはIBJプラットフォーム内での成婚(7,687組)と、サンマリエ独自会員同士の成婚(231組)の合算。
※婚約申し出ベースは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(6,959組)と、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(1,501組)の合算。

IBJグループから創出した成婚組数は年々増加

IBJグループの成婚組数推移



※婚約確認ベースはIBJプラットフォーム内での成婚(7,687組)と、サンマリエ独自会員同士の成婚(231組)の合算。
※婚約申し出ベースは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(6,959組)と、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(1,501組)の合算。
※2021～2023年の成婚組数は新定義に合わせて遡及して算出。

IBJは婚活サービスから成婚後のライフデザインサービスまで複合展開

婚活サービス



結婚相談所



婚活パーティー



マッチングアプリ

成婚



シナジー

ライフデザインサービス



ウエディング



住まい



フォトスタジオ



コミュニティ



保険



子育て

結婚に関連する事業のシナジーが強く
式場やフォトスタジオへの送客実績が高い

IBJは赤字企業を立て直し、グループ全体で飛躍的に成長

■M & Aの実績

会社名	事業	時期	成果
サンマリエ	結婚相談所	2019年1月連結化	連結後1年で黒字化、 連結から5年で売上高1.80倍へ
K Village	語学教室・ボイトレ・ エンタメ・韓国コスメ	2019年1月連結化	5事業を譲受・M & Aにより急成長、 連結から5年で売上高4.32倍へ
ZWEI	結婚相談所	2020年5月連結化	連結後1年で黒字化、 連結から4年で売上高2.87倍へ
セルフフィット	フォトスタジオ	2023年3月連結化	連結から1年で黒字化。連結から 1年で売上高1.25倍へ
GROWBING	メンズ眉毛専門サロン	2025年3月連結化	結婚相談所からの送客スキーム を確立。その他FC展開、マーケ 手法見直しなど事業成長に向け た各種施策を実施

デコルテはフォトウェディング業界のトップ

「Happiness」「Beauty」「Wellness」をテーマとして、お客様の幸福に寄り添いながら写真を通じて様々なライフイベントに思い出作りの場、感動体験を提供

※デコルテ「2025年9月期第3四半期決算説明資料」より一部抜粋

フォトウェディング撮影組数シェア



No.1

*
1

年間撮影組数



2.4万組

*
2

フォトグラファー



188人

*
3

メイクアップアーティスト



192人

*
3

店舗数



33店舗

*
4

フォトコンテスト受賞回数・受賞者数



**210回超
40人超**

*
5

注1 : 2018年時点の当社シェア(13.4%)。当社のフォトウェディング年間撮影組数÷(ナン婚の撮影実施組数+挙式あり・専門業者にて撮影実施組数)にて算出

注2 : 2019年9月期時点の当社のフォトウェディング撮影組数とHAPISTAの撮影組数の合計

注3 : 2025年6月末時点の各職種の社員数

注4 : 2025年8月5日時点の数値。フォトウェディング、アニバーサリーのスタジオの合計

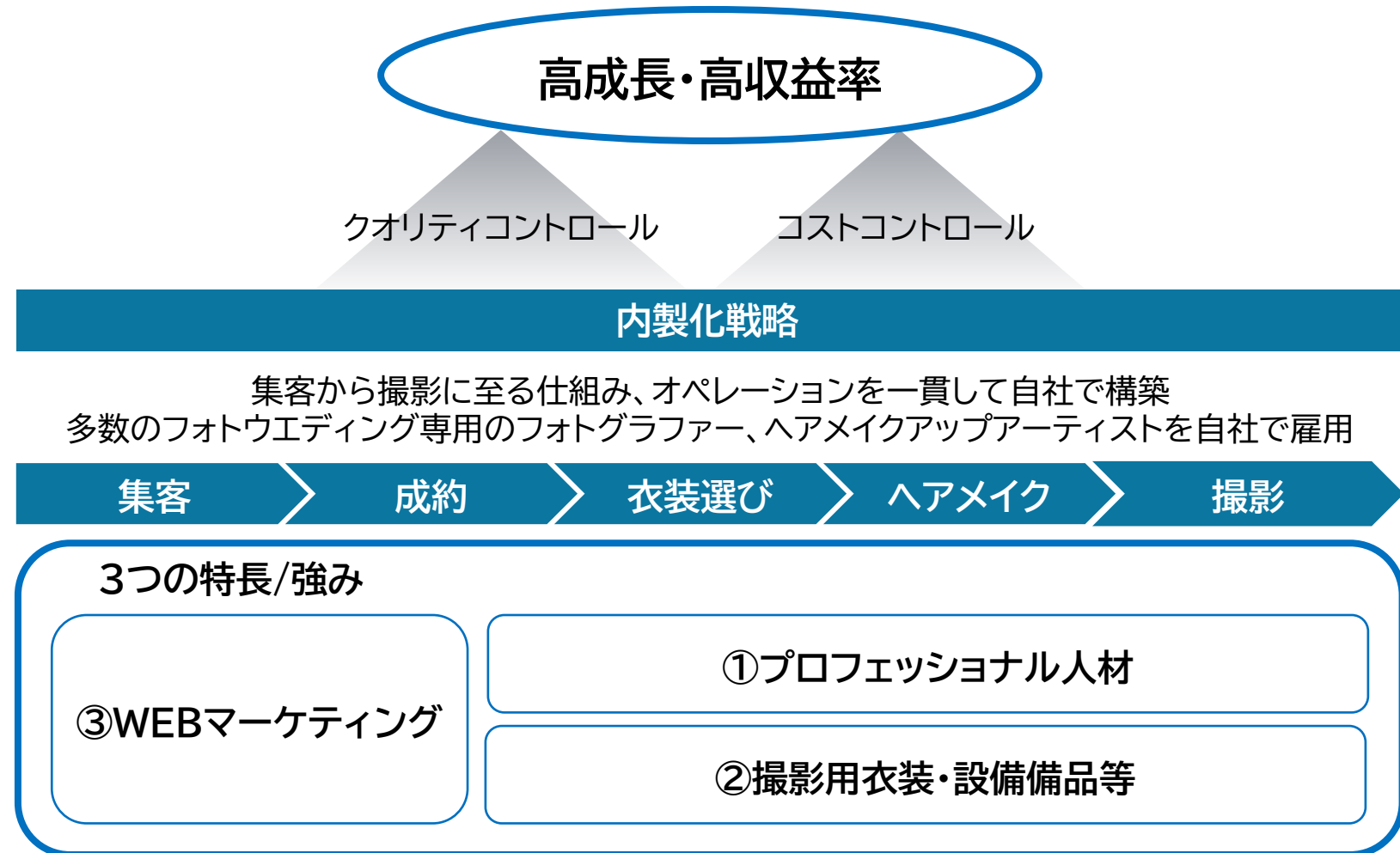
注5 : 2024年9月時点に在籍する社員のうち、WPPI・AWPA・SWPP・WEDISSION・ゼクシィ他各種AWARD受賞歴がある社員の人数

デコルテのビジネスモデル 特徴/強み

内製化戦略（集客から撮影に至るまで）で低コストでハイクオリティな事業を展開

※デコルテ「2025年9月期第3四半期決算説明資料」より一部抜粋

①プロフェッショナル人材、②撮影用衣装・設備備品等、③WEBマーケティングを内製化し、クオリティとコストを自社でコントロールできる強みを活かし、高成長・高収益率を実現



デコルテの内製化戦略

- ①独自の教育カリキュラムによるプロフェッショナル人材の内製化
- ②衣装や専用スタジオの内製化によるコスト競争力創出/収益拡大が可能に

※デコルテ「2025年9月期第3四半期決算説明資料」より一部抜粋

多数のプロフェッショナル人材確保

フォトグラファー



スタジオ・ロケーション・
人物撮影における
技術を有す

メイクアップ アーティスト



洋装 / 和装(着付け) /
ヘアメイクを1人で
こなす技術を有す

注1：2025年6月末時点の人数を記載

人材採用・定着における特徴

- 1 教育カリキュラム
- 2 切磋琢磨する場を提供
- 3 個性を発揮しやすい場を提供

衣装内製化の強み

コスト競争力

- ・年間2.4万組の
規模メリット
- ・自社制作による
マージン排除



流行の反映

- ・トレンド最新作
を素早く店舗に
導入可能

収益性向上

- ・新作、流行デザイ
ン
による付加価値
の提供
- ・衣装レンタルとい
う収益源の確保



専用スタジオ・屋内庭園の強み

稼働件数増

- ・ヘアメイク直後
撮影可能
- ・ロケ地移動なし



リスク低減

- ・悪天候等の気候
に左右されず
撮影可能

生産性向上

- ・効率のよいオペ
レーションが可能
- ・多数実績による
コスト低減



2. DECOLLTE ×  IBJ

両社で成長を実現できる理由

資本業務提携ではなく、連結化により実現できること

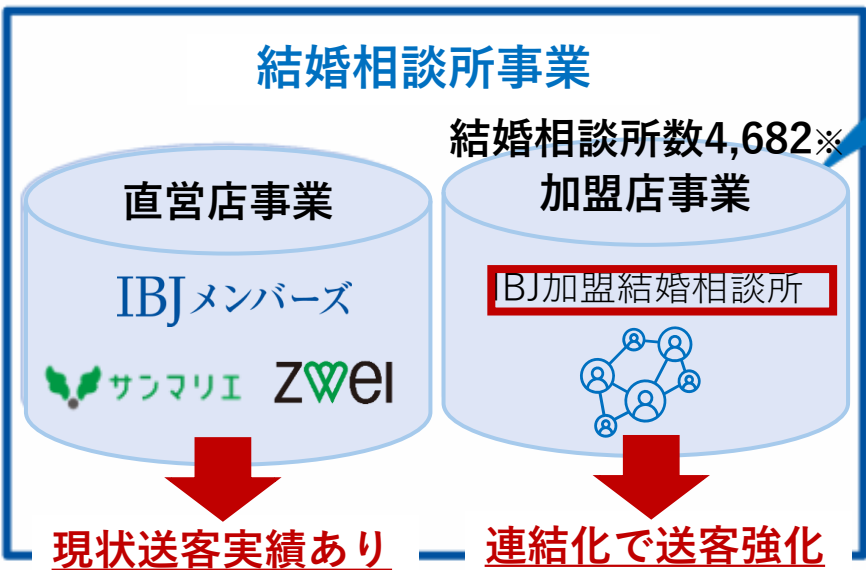
IBJグループの成婚者に向けてウェディングフォトへの送客を強化

※デコルテ「2025年9月期第3四半期決算説明資料」より一部抜粋して引用

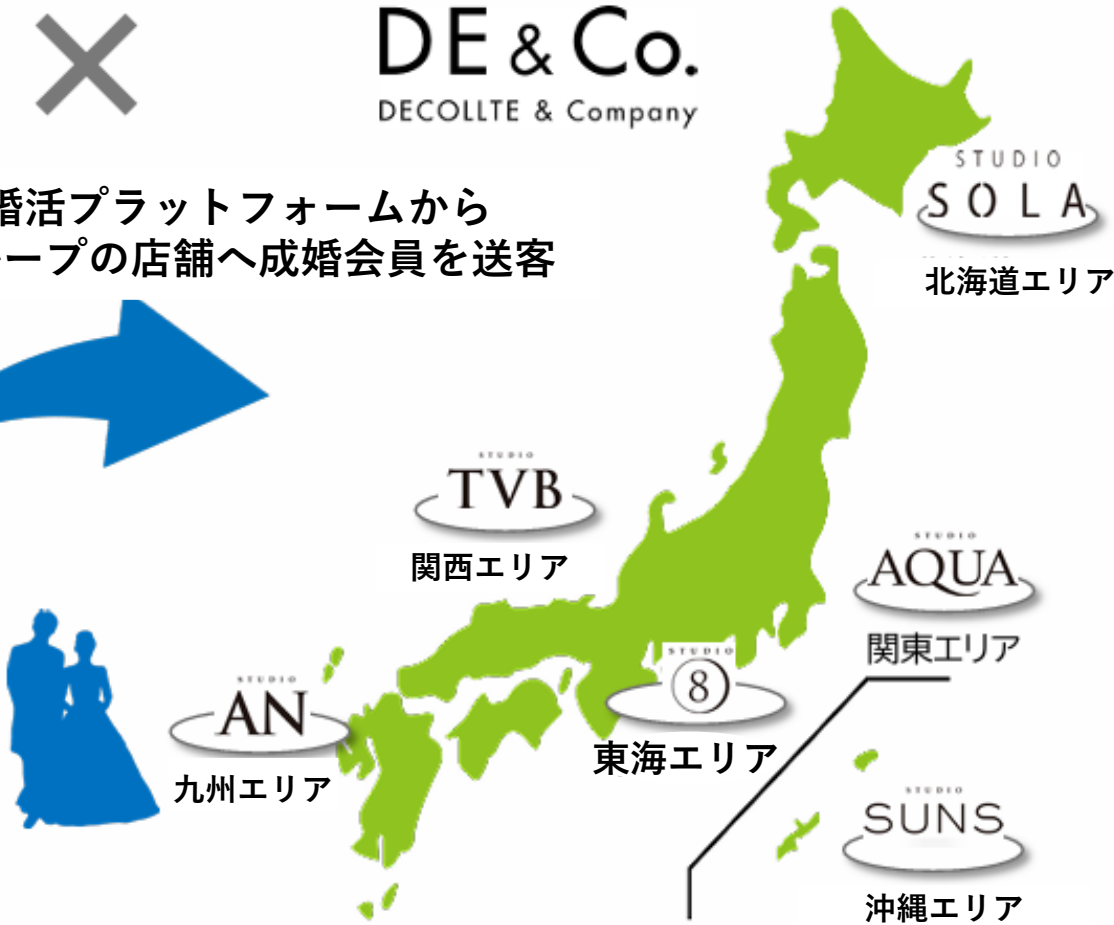


DE & Co.
DECOLTE & Company

日本最大の婚活プラットフォームから
全国の当社グループの店舗へ成婚会員を送客



※2025年9月末時点

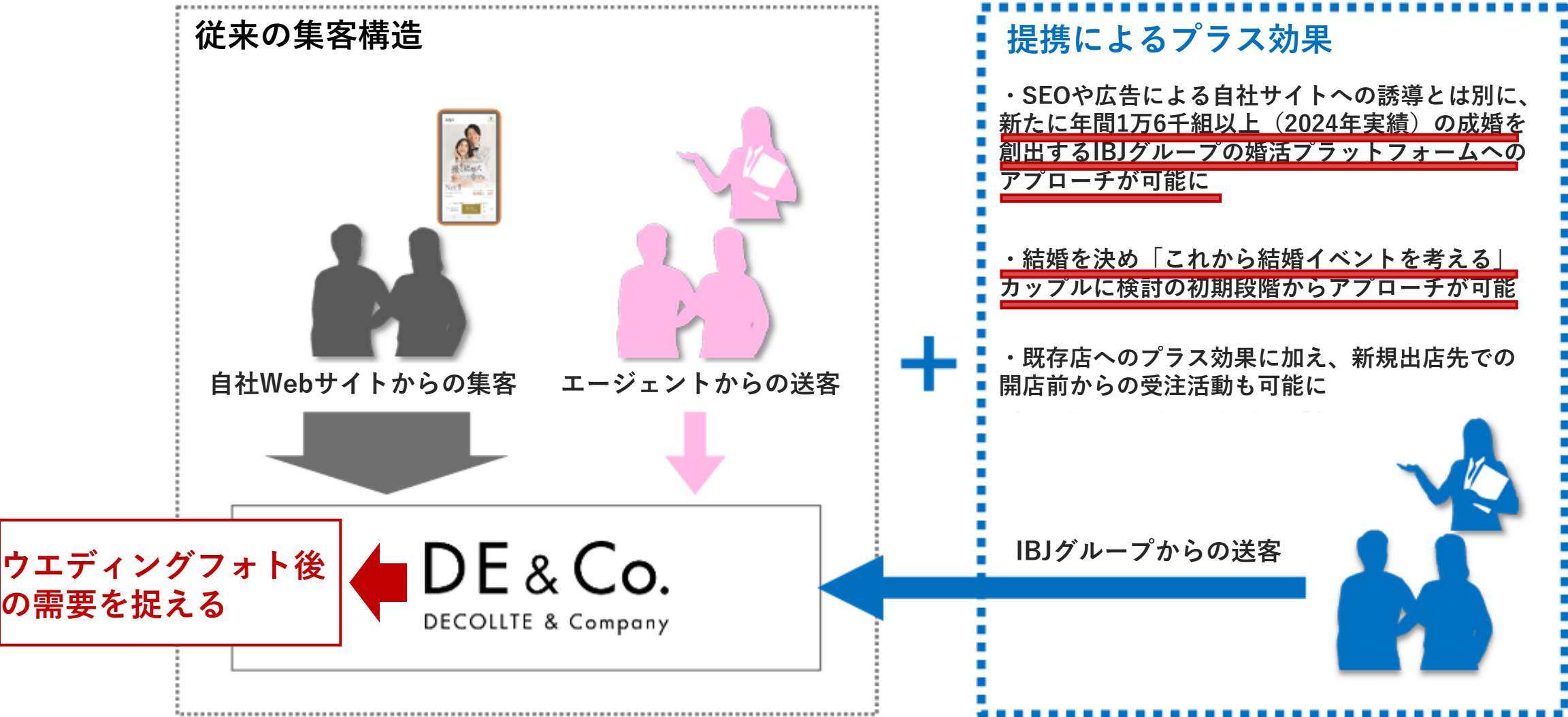


送客フィーだけの関係性ではなく、連結化することにより
IBJグループとして加盟結婚相談所への送客強化を促す

新たな集客チャネルとしてIBJ婚活会員基盤から送客

婚活 × ウェディングフォトにより潜在顧客の拡大とLTV・顧客満足度向上

※デコルテ「2025年9月期第3四半期決算説明資料」より一部抜粋して引用



デコルテと子会社セルフフィットとのサービスのすみ分け



(IBJ100%子会社)



婚活で重要な相談所会員の
「プロフィール写真」の
レベルアップを図る

DECOLLTE
HOLDINGS



IBJグループの成婚カップルへ
「ウェディングフォト」を提供

ゆくゆくは両社アニバーサリーフォトへ繋がっていく

デコルテの連結化によってIBJが成し遂げられること

①ウエディングフォト業界における新規事業とイノベーション

結婚予備軍であるIBJ婚活会員基盤を基に圧倒的な集客力で他社と差別化を図り、ウエディングフォト業界と周辺領域における新規事業を生み出せる可能性が高まる

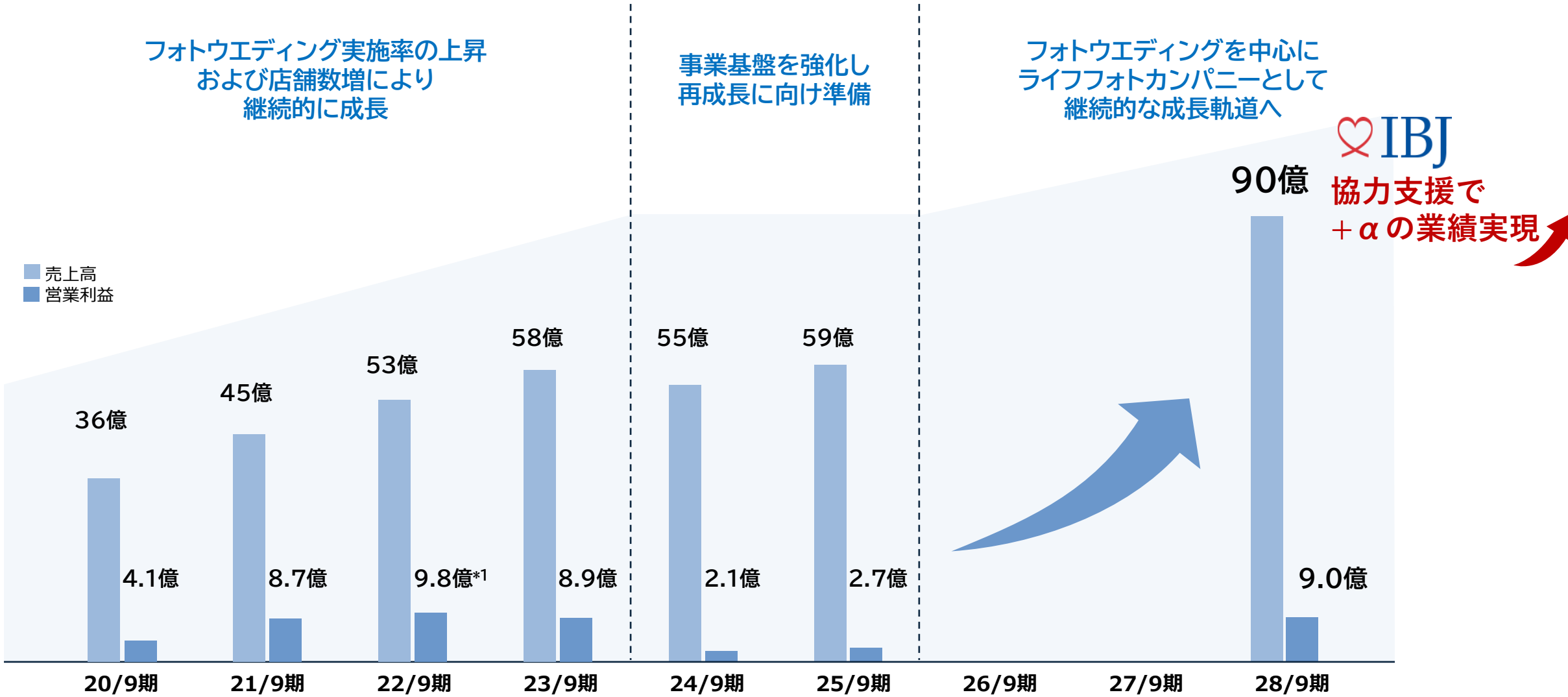
②マーケティングノウハウの共有や効率的な人材の採用や育成が実現

婚活×ウエディングフォトの需要を捉えた両社のマーケティングノウハウの共有や、子会社セルフフィットを含めた効率的な人材採用や育成強化により収益性が高まる

3.デコルテの中期経営計画の支援に 向けてIBJができること

IBJとの相互シナジーにより業績目標は大幅な増加が期待される

※デコルテ「2024年9月期決算及び中期経営計画説明資料」より一部抜粋



*1 : 該当会計年度において固定資産譲渡に伴い発生した収益及び費用を控除した利益額

デコルテの中長期的な再成長に向けた取り組みにコミット

※デコルテ「2024年9月期決算及び中期経営計画説明資料」より一部抜粋

再成長に向けた取り組み

■フォトウエディング市場を拡げる集客強化

- ・フォト未実施層のニーズを開拓する商品開発およびプロモーション
- ・結婚を意識、あるいは予定している層を取り込む撮影サービスの拡大、見込顧客化

■既存店における継続的な事業成長

↓ IBJの婚活会員基盤を活用した潜在顧客の獲得が可能に

- ・価格体系の最適化、アップセルによる継続的な単価向上
- ・オリジナル衣装の一層の充実による独自性、付加価値の向上

■継続的な出店による規模拡大

- ・未出店の地方中核都市に対する「地方都市型店舗」の出店継続
- ・出店前のリサーチ及び地域特性への最適化、他社提携等を通じた立ち上げの早期化

※所有割合は発行済株式総数5,670,000株から自己株式数542,539株を控除した数5,127,461株に占める割合

株主の皆さまへのメリット

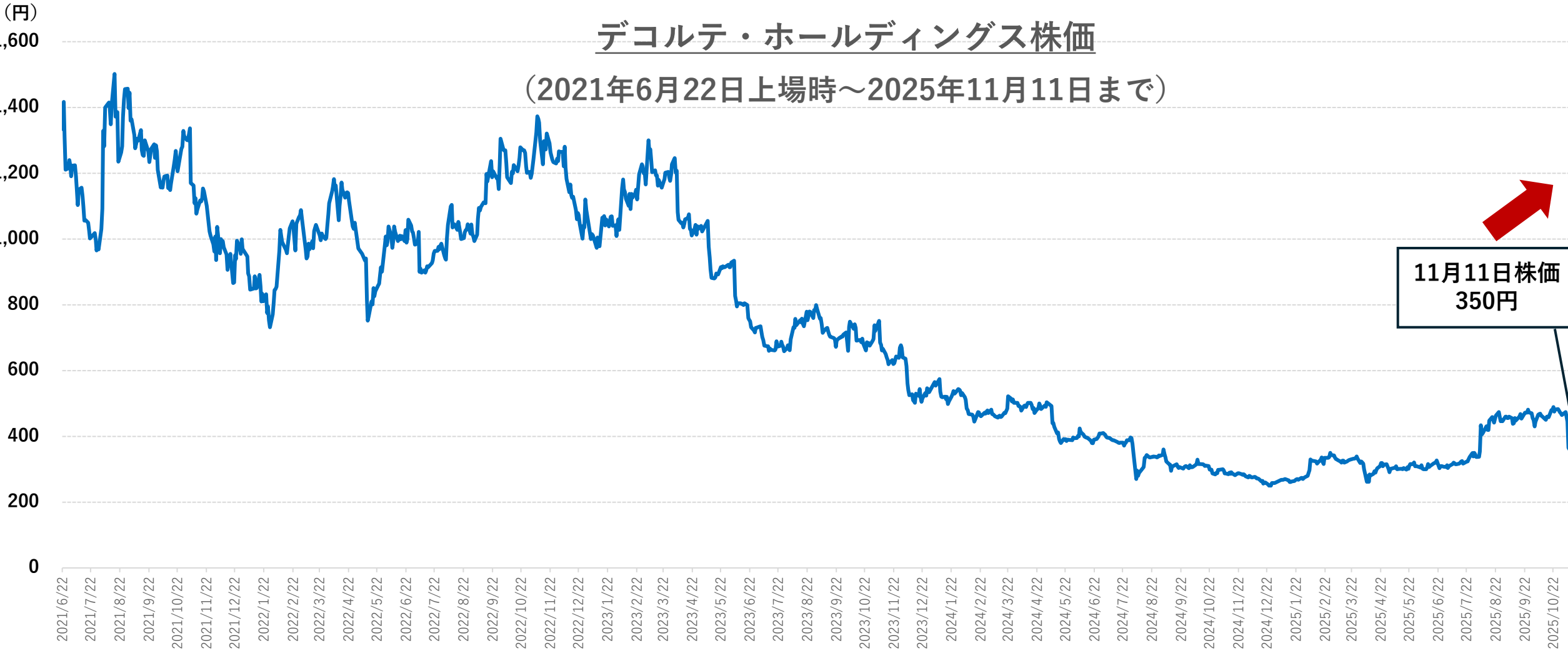
- ①IBJグループの成婚者をデコルテに送客し、顧客ニーズを捉えた
フォトサービスの展開により**企業価値向上と顧客満足度向上**
- ②**企業価値向上によるグロス上場維持基準のクリア**

		グロス基準	デコルテHD(7372)
株主数		150人以上	2,721人
流通 株式数	a流通株式数	1,000単位以上	31,298単位以上
	b流通株式時価総額	5億円以上	12億円以上
	c流通株式比率	25%以上	55.2%
売買代金	月平均売買高	10単位以上	4,607単位
純資産		純資産額が 正であること	49億
時価総額※上場10年経過後から適用		40億円以上 ※2030年から100億円以上に引き上げ	25億

企業価値向上を狙う

上場時の初値1,582円以来、株価が低迷傾向

IBJ連結化による事業シナジーで企業価値向上を目指す



最後に

本公開買付は、**デコルテのさらなる成長と企業価値の向上**を目的とし、**IBJとしてもデコルテと共に婚活・ウェディング業界を発展させたい**という思いから実行するものです。

IBJは、デコルテを連結化することで両社の顧客基盤やノウハウの活用による相互シナジーにより事業成長と顧客満足度向上を目指すものとし、株主の皆さまには本公開買付を前向きにご検討いただきたく、何卒よろしくお願い致します。



人と人をつなぐのは、人だと思う。