



2022年12月期通期

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 事業別サマリ

3 中期経営計画

4 APPENDIX



Contents

目次

1 決算概要

2 事業別サマリ

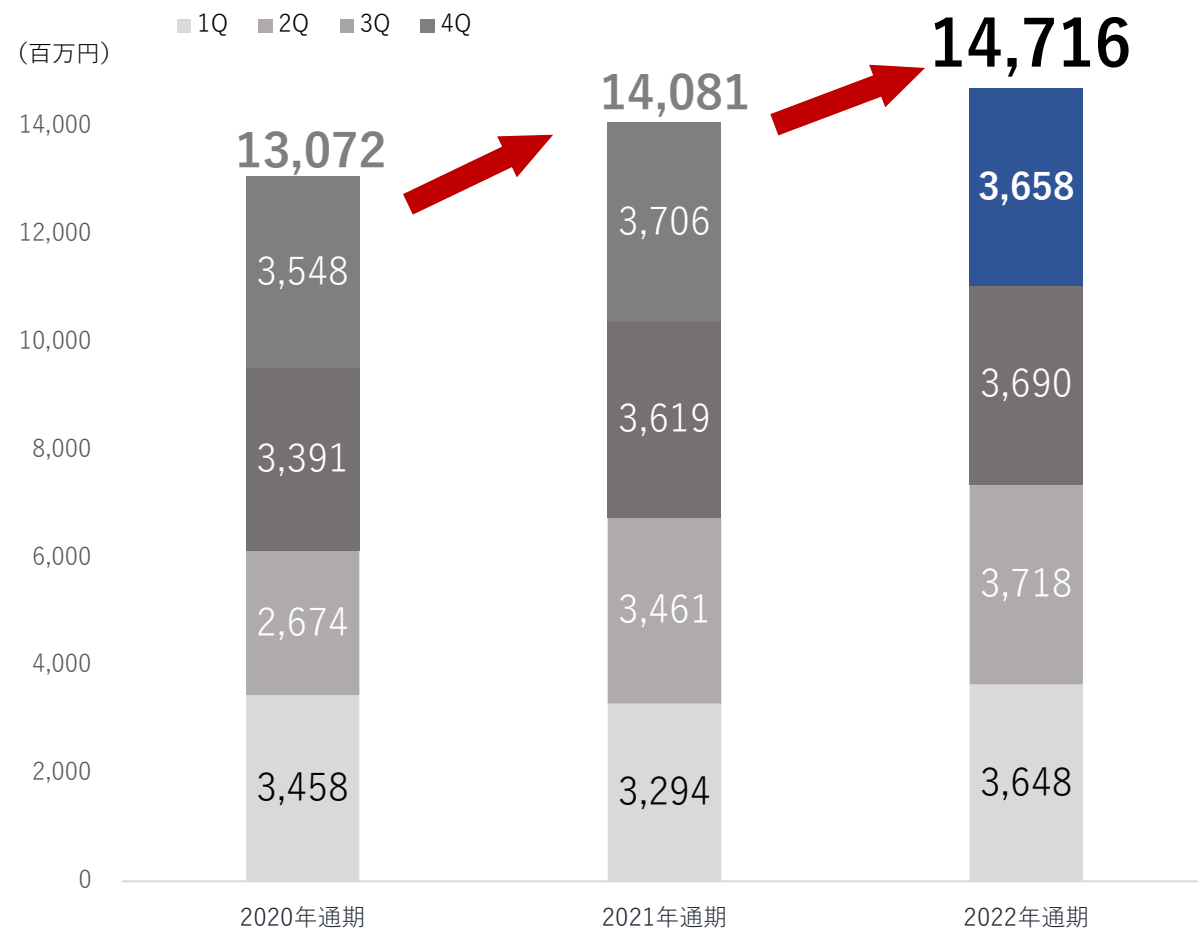
3 中期経営計画

4 APPENDIX

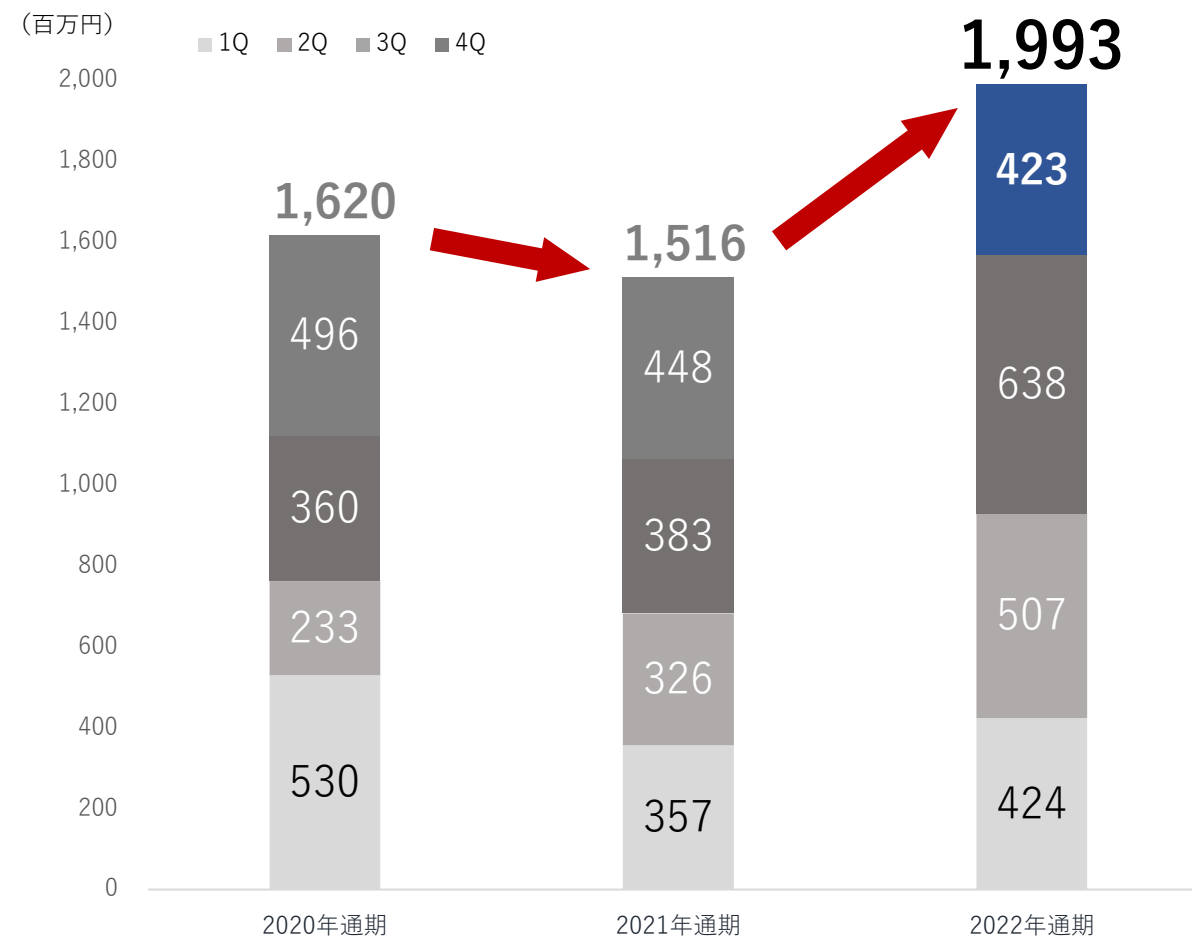
連結売上高・連結営業利益の推移

前年通期連結業績に対して売上高 14,716百万円(増減率4.5%)、
営業利益1,993百万円(増減率31.5%)で着地

連結売上高



連結営業利益



2022年12月期通期連結業績予想比

成長ドライバーである加盟店事業の新規開業件数増加と直営店事業の入会数増加により売上高・営業利益は予想を上回り着地

(百万円)	2022年12月予想	2022年12月期実績	増減額	達成率
売上高	14,694	14,716	+22	100.2%
営業利益	1,920	1,993	+72	103.8%
経常利益	1,950	2,051	+100	105.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,658	1,493	△165	90.0%

損益計算書(P/L)

(単位：百万円)	2021年				2022年				YoY(増減額)	YoY(増減率)
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	通期	1Q累計	2Q累計	3Q累計	通期		
売上高	3,294	6,775	10,375	14,081	3,648	7,366	11,057	14,716	+635	+4.5%
売上原価	104	208	339	496	119	243	370	538	+41	+8.4%
売上総利益	3,189	6,546	10,035	13,584	3,528	7,123	6,161	14,178	+593	+4.4%
販売費及び一般管理費	2,831	5,857	8,953	12,052	3,104	6,191	9,117	12,185	+132	+1.1%
営業利益	357	684	1,068	1,516	424	931	1,569	1,993	+477	+31.5%
営業外収益合計	9	16	35	55	3	51	61	69	+14	+25.5%
営業外費用合計	36	80	109	144	3	4	5	11	△133	△92.0%
経常利益	330	619	993	1,426	424	978	1,626	2,051	+624	+43.8%
特別利益合計	71	108	172	186	0	7	7	7	△179	△96.1%
特別損失合計	47	82	108	199	3	11	13	44	△154	△77.7%
税金等調整前当期純利益	354	645	1,058	1,413	421	975	1,619	2,013	+ 600	+ 42.4%
法人税、住民税及び事業税	118	290	402	396	105	378	540	705	+308	+ 77.9%
法人税等調整額	△19	△56	△37	△138	3	△99	△54	△155	△17	△12.4%
当期純利益	254	410	693	1,155	312	696	1,133	1,464	+ 308	+26.7%
非支配株主に帰属する 当期純利益	2	43	57	101	△48	△46	△35	△29	△131	△128.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	252	367	636	1,054	361	743	1,168	1,493	+ 439	+ 41.7%

貸借対照表(B/S)

(単位：百万円)	2021年				2022年				YoY(増減額)	YoY(増減率)
	1Q累計	2Q累計	3Q累計	通期	1Q累計	2Q累計	3Q累計	通期		
流動資産	8,119	7,245	7,165	7,440	7,598	7,315	7,477	7,420	△20	△0.3%
うち現金及び預金	5,082	4,023	4,077	4,361	4,442	3,826	3,819	3,298	△1,062	△24.4%
固定資産	5,344	5,329	5,608	5,873	5,947	5,930	6,390	6,400	+526	+9.0%
うち有形・無形資産	3,253	3,227	3,261	3,399	3,436	3,314	3,651	3,565	+165	+4.9%
うち投資その他の資産	2,090	2,101	2,346	2,473	2,510	2,616	2,738	2,835	+361	+14.6%
資産合計	13,464	12,575	12,774	13,314	13,545	13,245	13,868	13,820	+506	+3.8%
流動負債	6,710	4,218	4,177	4,363	4,181	3,927	4,117	3,868	△494	△11.3%
固定負債	1,122	2,549	2,425	2,327	2,625	2,180	2,086	1,988	△339	△14.6%
負債合計	7,832	6,767	6,602	6,691	6,806	6,107	6,203	5,856	△834	△12.5%
資本金・資本剰余金	1,476	1,484	1,502	1,502	1,502	1,554	1,554	1,554	+52	+3.5%
利益剰余金	4,673	4,787	5,056	5,474	5,595	5,842	6,268	6,593	+1,118	+20.4%
自己株式	△1,007	△999	△999	△999	△999	△901	△901	△901	+97	△9.8%
評価換算差額等	147	152	171	193	236	263	352	321	+127	+66.1%
非支配株主持分	340	381	439	451	403	378	389	395	△55	△12.4%
純資産合計	5,631	5,807	6,171	6,623	6,739	7,138	7,664	7,964	+1,340	+20.2%
負債純資産合計	13,464	12,575	12,774	13,314	13,545	13,245	13,868	13,820	+506	+3.8%

キャッシュフロー計算書(C/F)

(百万円)	2021年12月末	2022年12月末	増減
営業活動によるCF	1,055	2,140	+ 1,084
投資活動によるCF	△896	△1,935	△1,039
財務活動によるCF	△1,750	△731	+ 1,019
現金及び現金同等物の期末残高	4,361	3,840	△521

2023年12月期通期連結業績予想

引き続き直営店・加盟店事業が全体を牽引し、
売上高・利益ともに10%以上の成長を予想

(百万円)	2022年12月期実績	2023年12月期予想	増減額	増減率
売上高	14,716	16,340	+1,624	+11.0%
営業利益	1,993	2,218	+225	+11.3%
経常利益	2,051	2,304	+253	+12.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,493	1,494	+ 0.5	+0%

※2023年12月期予想については法人税等調整額を含んでおりません。

♡ IBJ Contents

目次

1 決算概要

2 事業別サマリ

3 中期経営計画

4 APPENDIX

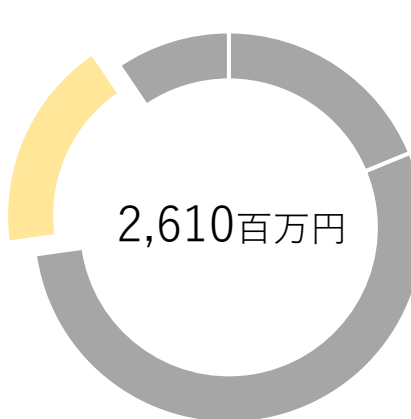
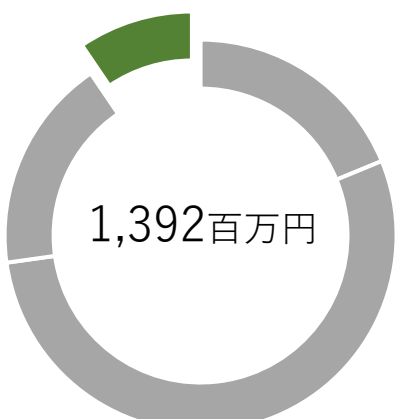
事業別サマリー

(単位：百万円)		2021年					2022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	525	513	481	489	2,010	560	719	770	715	2,766	+755	+37.6%
	L開業支援事業	270	258	206	216	951	258	408	437	381	1,486	+534	+56.1%
	L加盟店事業	254	255	275	273	1,058	302	310	333	333	1,280	+221	+20.9%
	事業利益	349	330	287	291	1,259	323	453	484	417	1,678	+419	+33.3%
	L開業支援事業	175	162	107	114	559	116	233	242	197	790	+230	+41.2%
	L加盟店事業	174	168	180	176	699	206	219	241	220	887	+188	+26.9%
直営店事業	売上高	1,557	1,702	1,743	1,815	6,818	1,907	1,995	2,005	2,039	7,947	+1,128	+16.6%
	事業利益	278	349	358	439	1,425	463	481	491	499	1,935	+509	+35.7%
マッチング事業 ※5月1日よりDiverse連結対象外へ	売上高	920	959	1,006	1,023	3,909	861	678	539	530	2,610	△1,298	△33.2%
	Lパーティー事業	233	291	297	361	1,185	268	347	343	352	1,312	+127	+10.7%
	Lアプリ事業	686	667	708	661	2,723	593	331	195	177	1,298	△1,425	△52.3%
	事業利益	89	48	94	97	330	49	82	66	58	256	△74	△22.6%
	Lパーティー事業	△25	△10	3	57	23	8	31	15	18	73	+49	+207.3%
	Lアプリ事業	115	58	91	40	306	41	51	51	39	182	△124	△40.4%
ライフデザイン事業	売上高	290	286	388	377	1,343	317	325	375	374	1,392	+49	+3.7%
	事業利益	21	△9	54	25	92	47	26	69	△1	141	+49	+53.5%

※11/10付開示の「(訂正)「2022年12月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)」の一部訂正に関するお知らせ」に伴い、上記2022年2Qの直営店事業の数値を一部訂正

※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

2023年事業別売上高予想

	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
2022年 連結売上高	 2,766百万円	 7,947百万円	 2,610百万円	 1,392百万円
2023年 連結売上高 (予想)	 3,275百万円	 8,630百万円	 2,192百万円	 2,256百万円
主な収益	加盟金・月額システム利用料	入会金・月会費・成婚料	パーティー参加費・アプリ月会費	語学教室の入会金や式場送客・不動産、保険等の販売手数料

事業別KPI

(期別)		2021年					2022年					YoY(増減)	YoY(増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計		
加盟店事業	新規開業件数	176	164	154	220	714	260	277	286	241	1,064	+350	+49.0%
	面談数	834	849	802	722	3,207	1,180	1,377	1,454	1,182	5,193	+1,986	+61.9%
	加盟店数（各Q末時点）	2,732	2,832	2,895	3,039	—	3,181	3,362	3,530	3,653	—	+614	+20.2%
	入会数	6,182	8,002	6,927	7,368	28,479	7,149	7,808	7,787	7,548	30,292	+1,813	+ 6.4%
	お見合い会員数（各Q末時点）	53,334	54,792	55,751	56,200	—	56,897	58,044	58,996	58,803	—	+2,603	+ 4.6%
	お見合い件数	88,804	96,598	97,803	101,324	384,529	102,207	110,490	112,400	109,013	434,110	+49,581	+ 12.9%
直営店事業	入会数	3,746	4,349	4,441	4,315	16,851	4,500	5,070	4,793	4,359	18,722	+1,871	+ 11.1%
	お見合い会員数（各Q末時点）	29,938	30,533	31,241	31,380	—	31,556	32,440	32,887	32,690	—	+1,310	+ 4.2%
	お見合い件数	45,049	54,202	61,182	56,894	217,327	59,771	64,871	71,364	56,013	252,019	+34,692	+ 16.0%
マッチング事業	パーティー参加者数	91,386	111,108	116,475	136,818	455,787	96,039	125,677	123,122	121,942	466,780	+10,993	+ 2.4%
	パーティー開催本数	8,883	9,280	10,361	11,772	40,296	8,654	11,033	10,853	10,561	41,101	+805	+ 2.0%
	マッチング数（アプリ）	180,239	177,121	179,454	182,808	719,622	194,347	193,342	185,881	166,643	740,213	+20,591	+ 2.9%

収益構造

フロー収益

+

ストック収益

= 加盟金(個人160万円・法人320万円※) × 新規開業件数

↳ 2022年新規開業件数月Ave88.7件

※従業員30名未満の法人は
小規模法人として加盟金190万円

= システム基本利用料(1.5万円) × 加盟店数
登録料 × 入会数・会員活動費 × 登録会員数

※休会会員除く
↳ 加盟店と会員数の増加により、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
8.1万人

※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（2022年末時点）

2

高いマッチング率

お見合い件数
月平均5.2万件

※日本結婚相談所連盟のお見合い件数（2022年1～12月の月平均）

3

加盟店へのサポート体制

加盟店数
3,653社

※2022年末時点

新規開業件数の拡大戦略

組織体制の変更とマーケティング強化により、
新規開業件数やその先行指標が大幅増加

組織変革

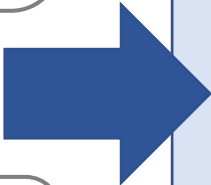
- ・ 営業マンの増員と育成カリキュラムの構築
- ・ 法人営業部隊の組織



+

マーケティング

交通広告やPR（メディア掲載）などの
マーケティング強化



面談数

2021年
3,207件

+1,986件

2022年
5,193件

新規開業件数（月平均）

2021年
59.5件

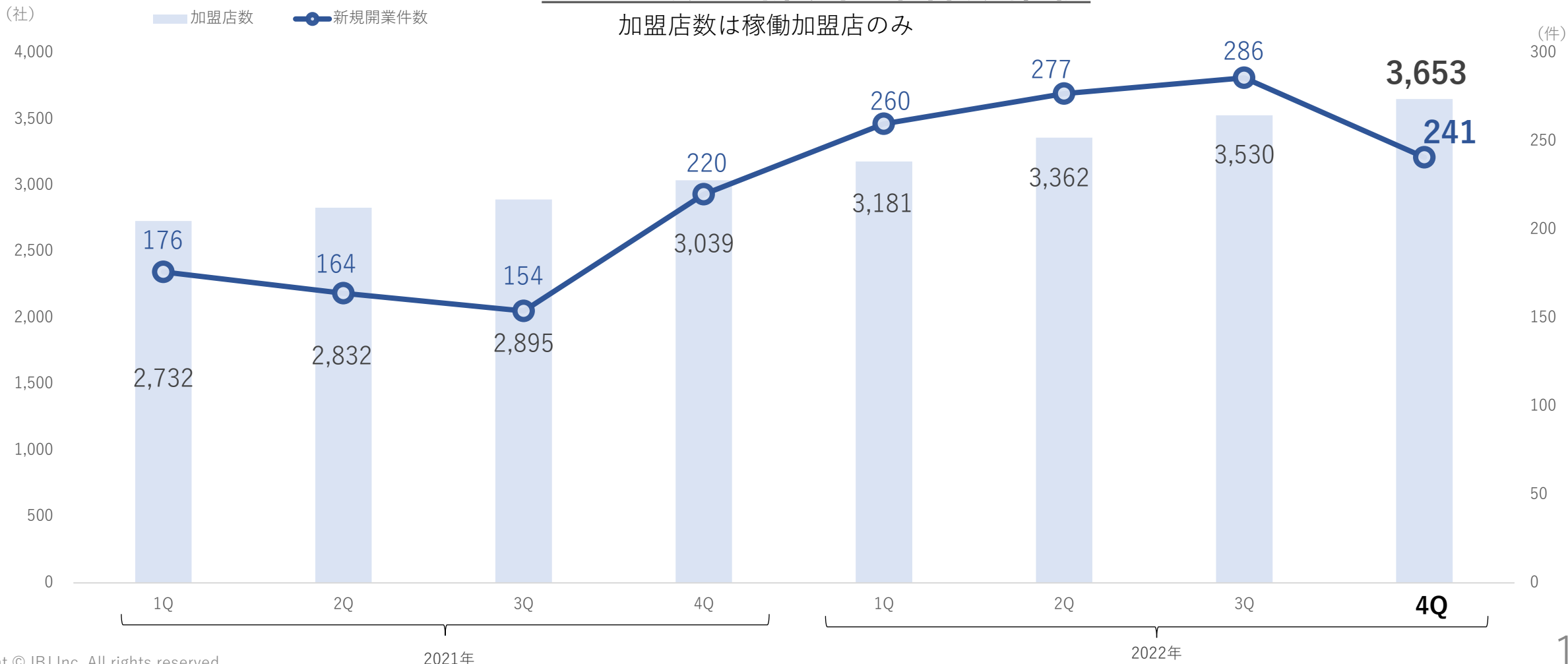
+29.2件

2022年
88.7件

2022年の新規開業件数は四半期で200件を超える水準へ
加盟店数は3,653社と順調に増加

加盟店数・新規開業件数推移

加盟店数は稼働加盟店のみ



■ 契約の流れ

- ・ **開業説明会**
毎日開催の1対1形式の説明会
- ・ **セミナー**
合同セミナー形式の説明会

- ・ **個人（加盟金160万円）**
主な属性：副業、シニア層
- ・ **法人（加盟金320万円）**
例：ホテルニューオータニ、築地本願寺
テイクアンドギヴ・ニーズ

お問い合わせ

開業説明会・セミナー

加盟審査

加盟金支払い

契約完了

- ・ 反社チェック
- ・ 信用調査
- ・ **仲人の適正・人柄チェック**

■ 開業までの流れ

ベーシック講座受講

屋号決定

HP等の作成

集客・広報活動

会員サポート

仲人としての知識や心得などを身につけるための基礎研修

それぞれのステップに合わせて研修・サポート

「開業」「運営」「集客」とそれぞれのステップに応じた研修サポート

初回研修

研修名	内容
ベーシック講座Ⅰ～Ⅱ	結婚相談所の基本知識を身に付ける
口コミ集客研修	口コミ集客のスタート準備をする研修
メソッドスクール	IBJ独自のノウハウ共有 集客～交際管理まで
定例会・交流会	事務局からの情報提供・事務局、加盟店同士の意見交換を目的とした会
先輩仲人研修	先輩仲人の経験談を共有する
アンバサダークラブ	仲人が主体となり事例共有などを行う部活動
eラーニング	様々な研修を動画で受講

メソッドスクールカリキュラム



メソッドⅠ 集客・マーケティング

成婚者からの紹介やイベント、web等からの集客方法

メソッドⅡ 入会促進（対面営業）

お客様の婚活に対するお悩みのヒアリングと解決提案方法

メソッドⅢ ファーストカウンセリング

成婚までの目標と具体的な活動スケジュールの設定方法

メソッドⅣ 成婚サポート

お見合い～交際～成婚までの段階別のサポート方法

入会から成婚までの流れと収益ポイント



初期費用

9.4万円～36.4万円/入会1名

入会数

年間1.8万人



月会費

1.4万円～1.6万円/会員1名

お見合い会員数

3.2万人

※2022年末時点



成婚料

20万円/成婚者1名

成婚の先行指標

お見合い件数

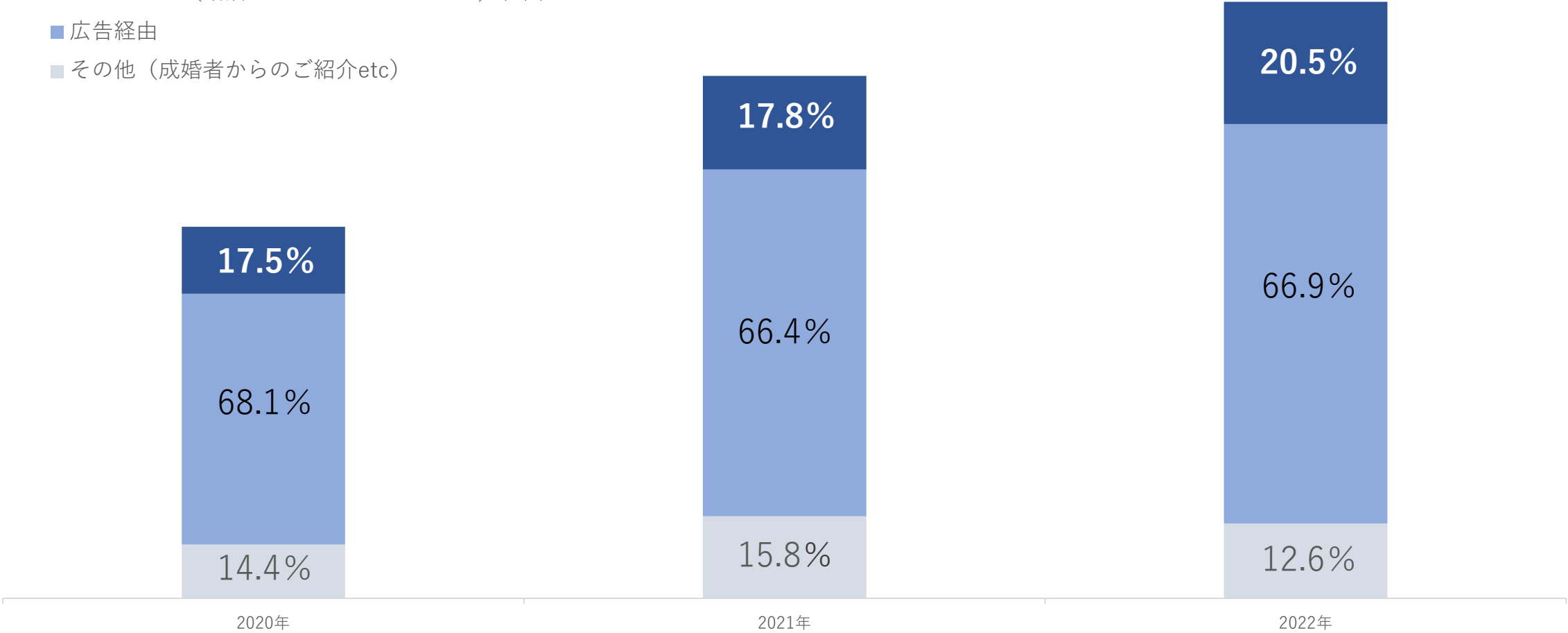
月平均2.1万件

※直営店のお見合い件数（2022年1～12月の月平均）

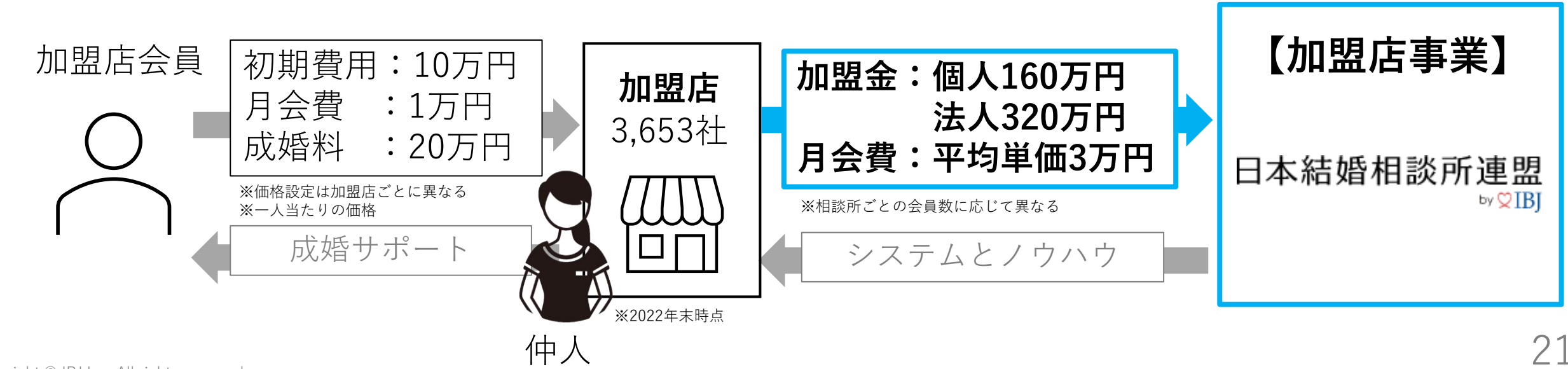
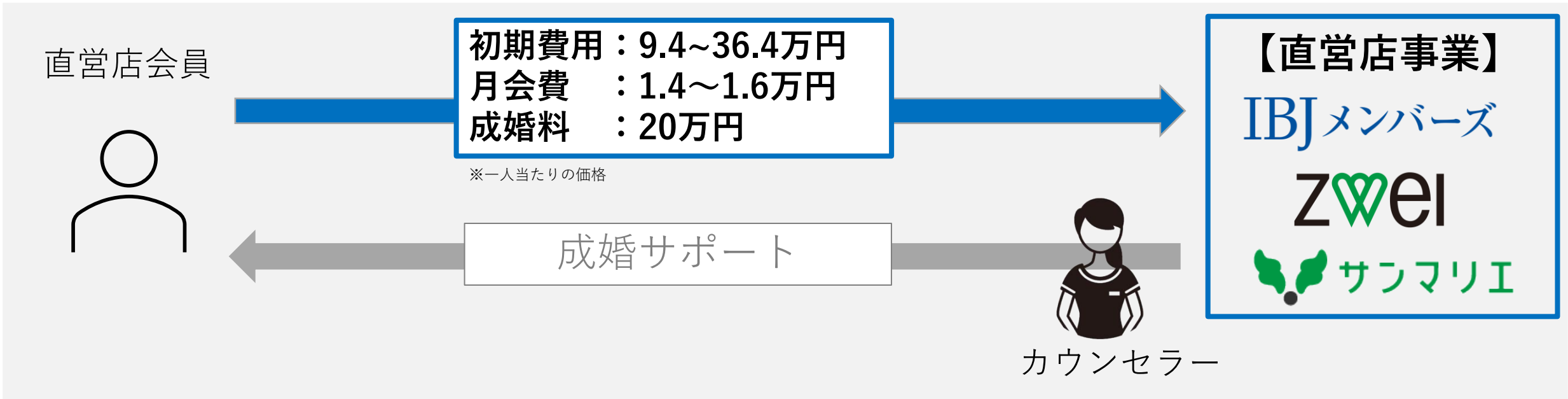
マッチング（婚活パーティー・アプリ）からの入会と
ブランディング強化による、広告経由の入会が増加傾向にある

入会経路内訳（年平均）

- マッチング（婚活パーティー・アプリetc）経由
- 広告経由
- その他（成婚者からのご紹介etc）



加盟店・直営店事業の収益ポイントの違い

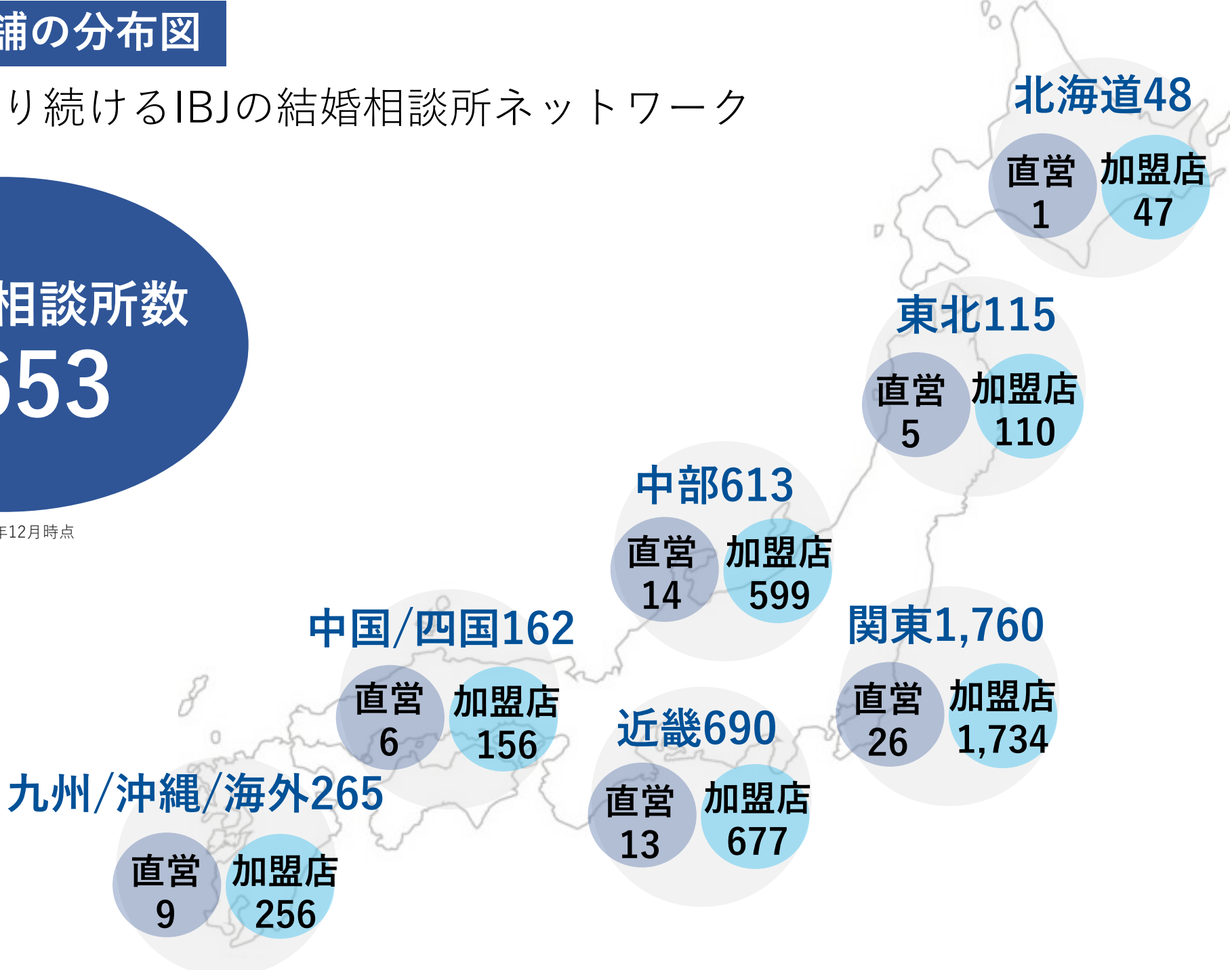


加盟店・直営店舗の分布図

日本全国に広がり続けるIBJの結婚相談所ネットワーク

IBJ結婚相談所数
3,653

※2022年12月時点



IBJ

Contents

目次

1 決算概要

2 事業別サマリ

3 中期経営計画

4 APPENDIX

新中期経営計画(2021-2027年)のロードマップ

フェーズ.1 重要KPI

成婚組数
15,000組

日本の婚姻組数の
3%

2021-2024

加盟店数
5,000社

フェーズ.2 重要KPI

成婚組数
25,000組

日本の婚姻組数の
5%

2025-2027

加盟店数
10,000社

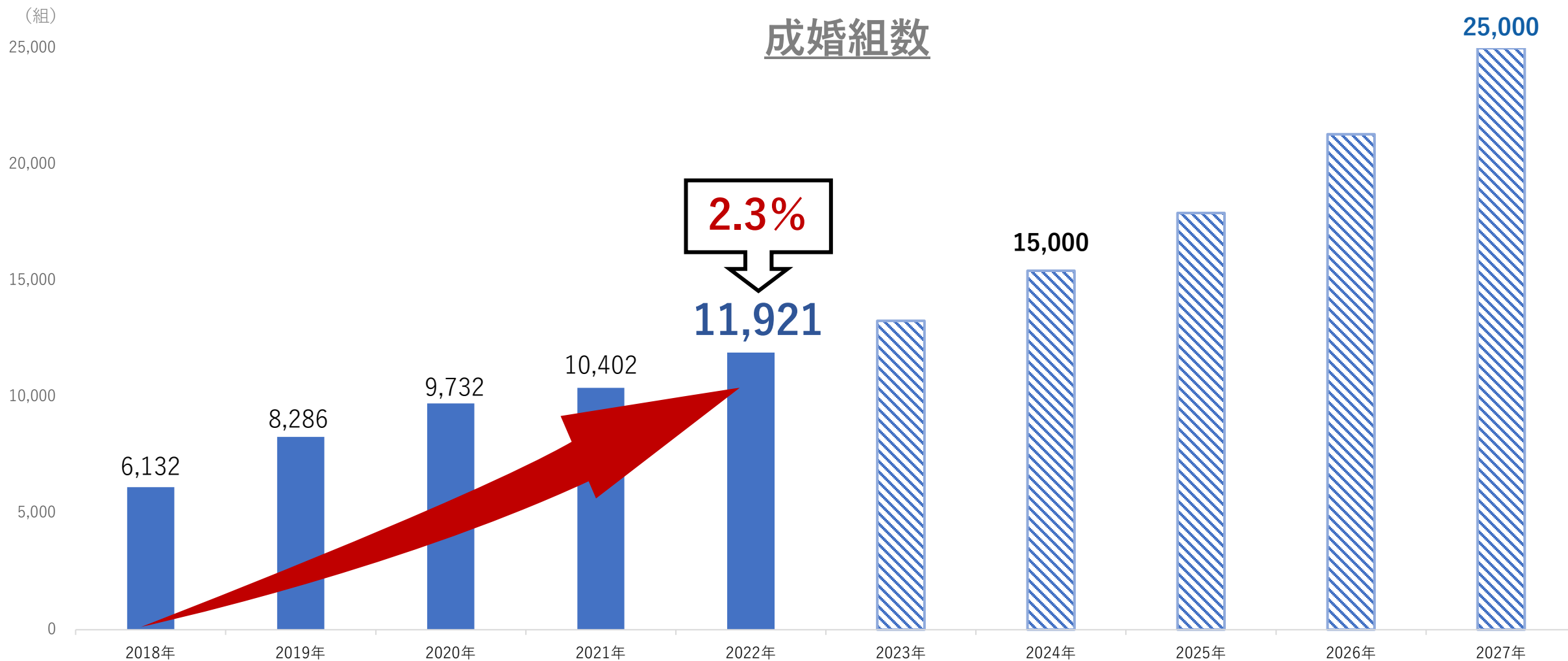
	2022年末	2024年末	2027年末
成婚組数	11,921組	15,000組	25,000組
加盟店数	3,653社	5,000社	10,000社
お見合い会員数 ※1	9.1万人	13.2万人	20.0万人
マッチング会員数 ※2	16.1万人	19.5万人	25.0万人

※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、youbrideの年度末有料会員数(2022年4月Diverse連結対象外へ)

成婚組数推移

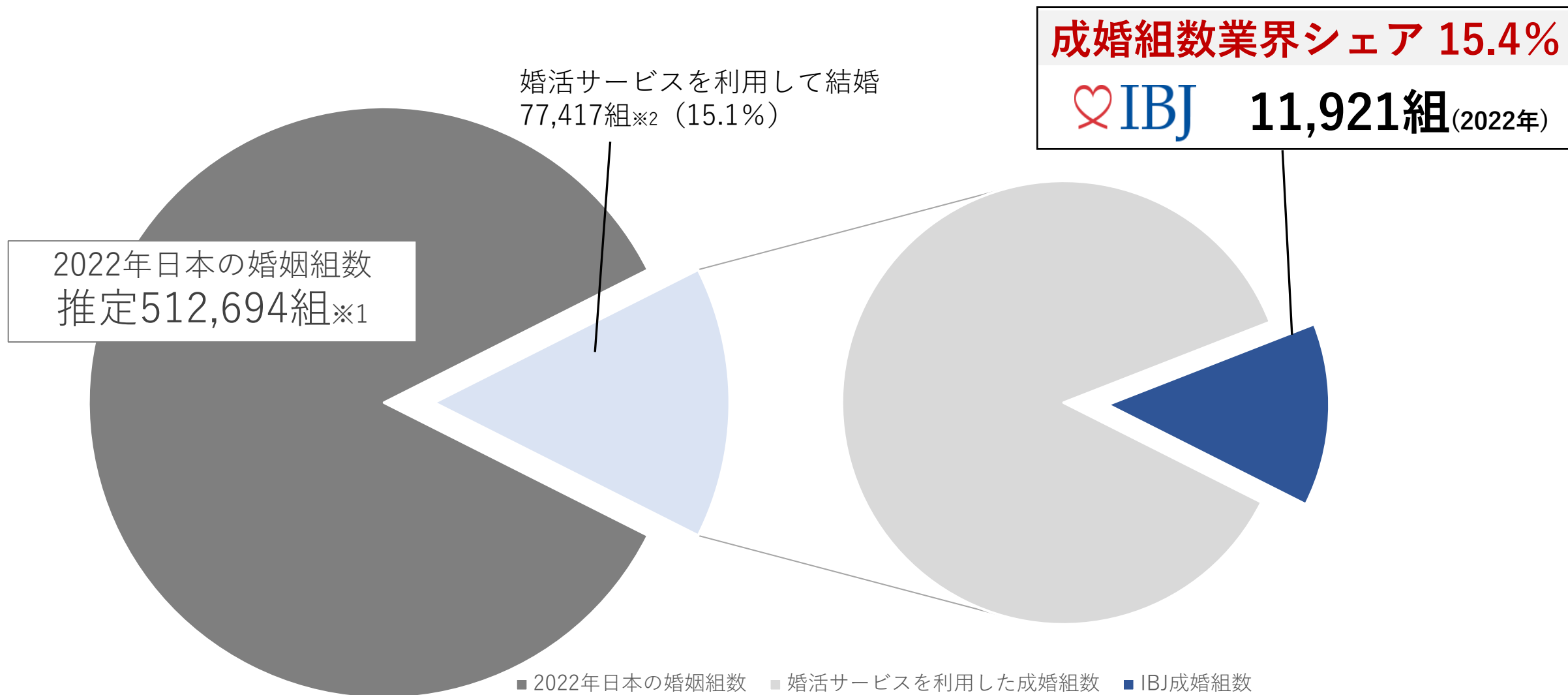
2022年のIBJ成婚組数は11,921組と順調に増加。
日本の年間成婚数512,694組※（推定）に対する割合は2.3%



※ 2022年年間婚姻組数は厚生労働省「人口動態統計月報（概数）令和4年8月分」の2022年1月～8月婚姻組数341,796組を年間に換算して独自に算出（512,694組）

2022年成婚組数業界シェア

婚活業界での成婚組数シェアは15.4%と業界屈指のシェアを誇る

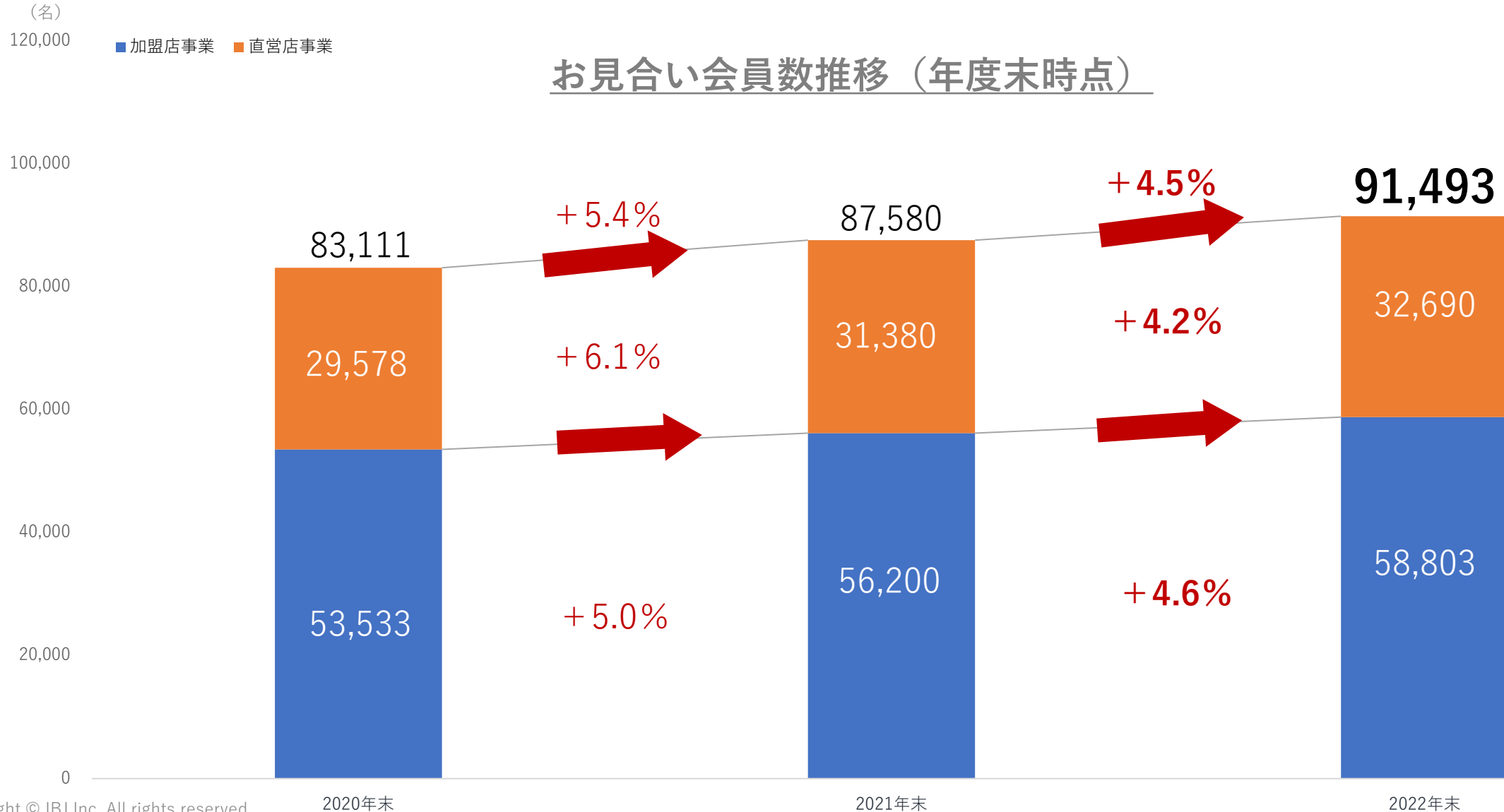


※1 2022年年間婚姻組数は厚生労働省「人口動態統計月報（概数）令和4年8月分」の2022年1月～8月婚姻組数341,796組を年間に換算して独自に算出（512,694組）

※2 婚活サービス利用割合「婚活実態調査2022(リクルートプライダル総研調べ)」の割合に基づいて算出し作成

加盟店事業・直営店事業がそれぞれ順調に
お見合い会員数を伸ばし、2022年には9万名を突破

お見合い会員数推移（年度末時点）



中長期的な売上成長イメージ

ライフデザイン事業

【セルアップビジネス】
婚活から成婚後のライフデザイン分野
まで事業領域

加盟店事業

【利益ドライバービジネス】
新規加盟店数増による加盟店ネットワー
クの拡大、既存加盟へのサポート向上

直営店事業

【ベースビジネス】
IBJメソッド向上と加盟店へのノウハウ
伝播により、成婚組数の増加を図る

マッチング事業

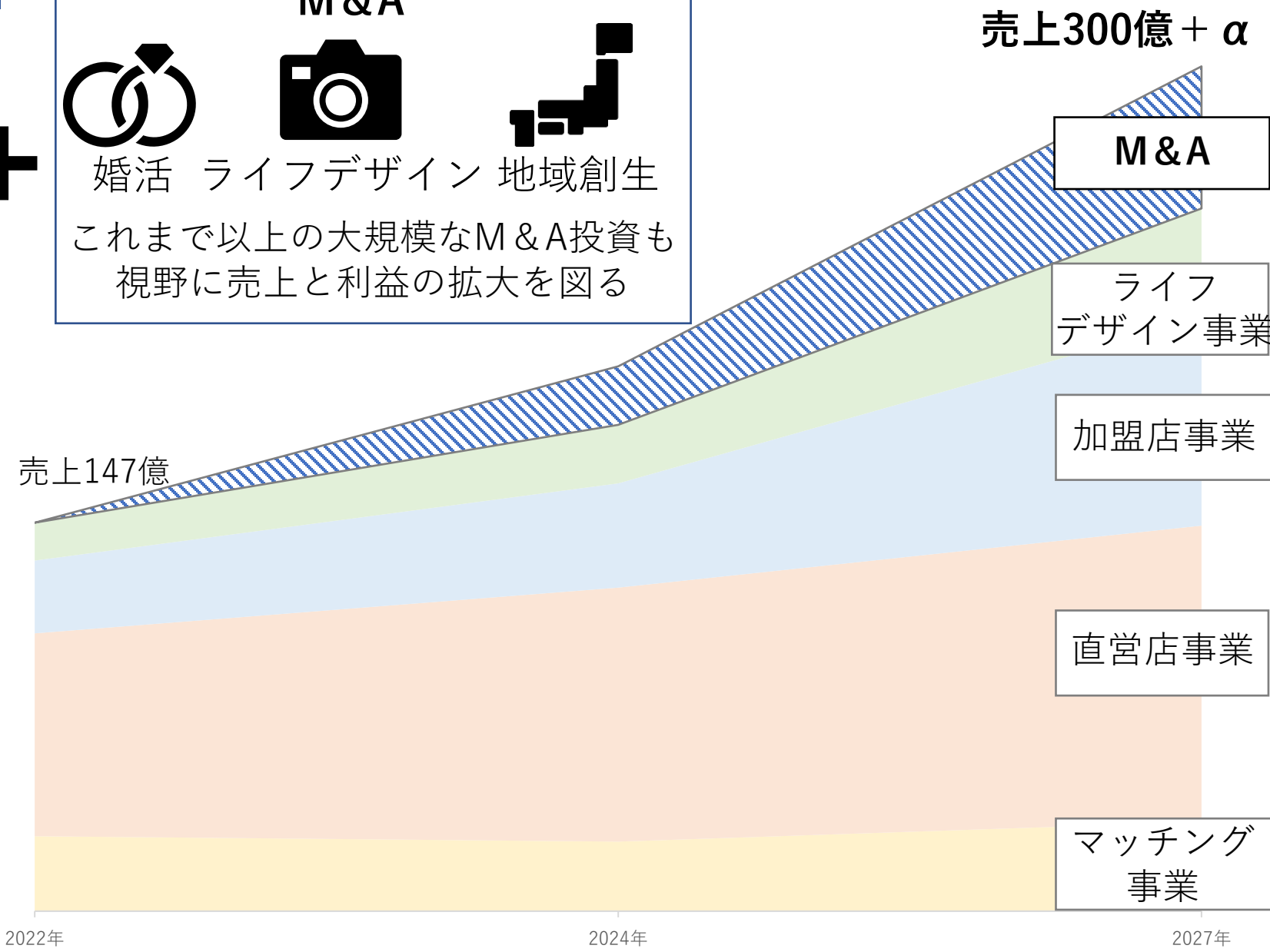
【ゲートウェイビジネス】
成長ドライバーである加盟店、直営店事
業との連携強化で、送客数アップ

+

M & A



婚活 ライフデザイン 地域創生
これまで以上の大規模なM & A投資も
視野に売上と利益の拡大を図る



ライフデザイン領域の拡充

M & Aや業務提携でフォトスタジオ事業を狙い、さらなる事業拡大を図る

婚活とシナジーの合う事業領域を取り込む

既存ライフデザイン領域

不動産



保険



ウェディング・指輪



趣味・コミュニティ



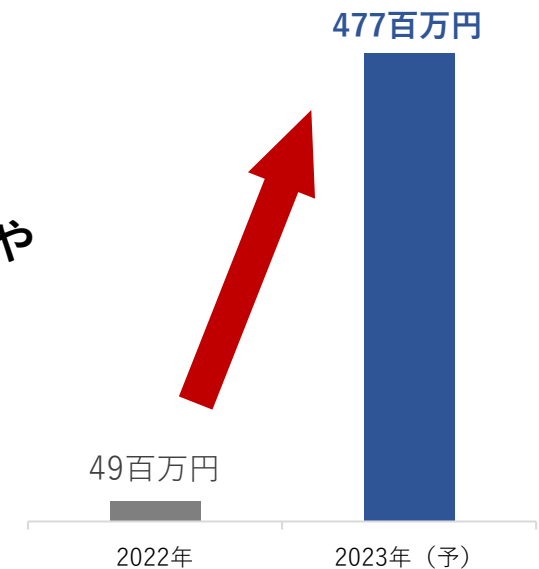
フォトスタジオ



お見合いプロフィール写真や
フォトウェディングの撮影

提携フォトスタジオ 38社
グループ会社 1社
業務提携 1社

フォトスタジオ売上





Contents

目次

① 決算概要

② 事業別サマリ

③ 中期経営計画

④ **APPENDIX**

IBJコーポレートブランディング

実力派俳優として多くの作品に出演する「浅利陽介さん」をイメージキャラクターにIBJのコーポレートブランディングを強化

「結婚への近道は、ある。」をCMコンセプトに2023年1月より放映開始



交通広告ビジョンや駅サイネージ



▲ JR山手線、横須賀線、総武線快速で放映
2021年交通広告想定接触者数累計:約3億人※1



▲大阪駅

年末年始の参拝者向けに大型ビジョンでの放映



▲伏見稲荷大社 207.9万人※2
計測期間:1/1~1/3

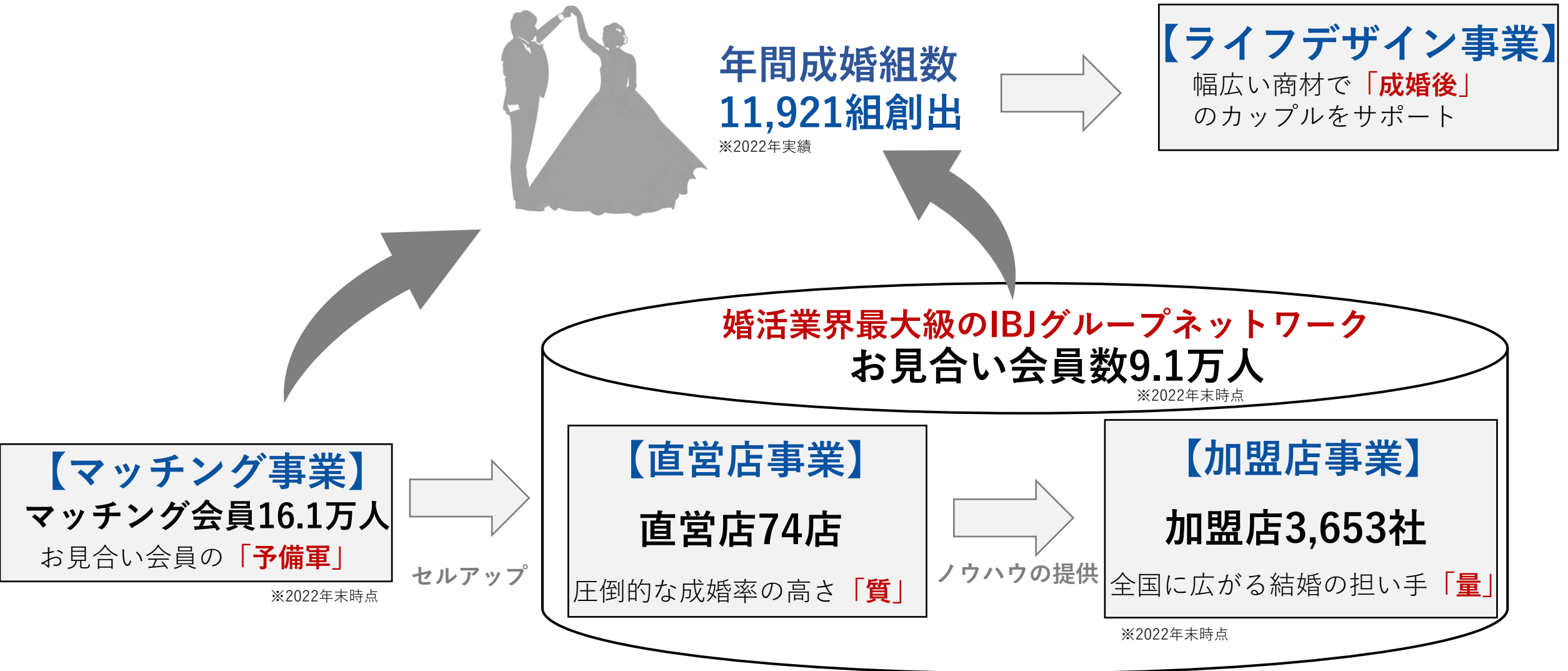


▲明治神宮 284万人※2
計測期間:1/1~1/4

※1ビデオリサーチ社の交通広告における調査指標

※2クロスロケーションズ（株）の独自調査と、2020年に宮が発表した参拝者数で推定値を算出

婚活業界最大級のIBJグループネットワークとノウハウで成婚創出



※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
※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・youbrideの
年度末有料会員数(2022年4月Diverse連結対象外へ)

婚活のDX化に加えアナログな人の手によるサポートの質で差別化



システム



ヒト

婚活業界のDX化を牽引するプラットフォーム

会員の婚活行動
を一元管理

AI分析による精度
の高いマッチング

日本最大級の会員数を
保有するデータベース



IBJ独自のIBJメソッドを駆使し、 心地の良い「おせっかい」を徹底

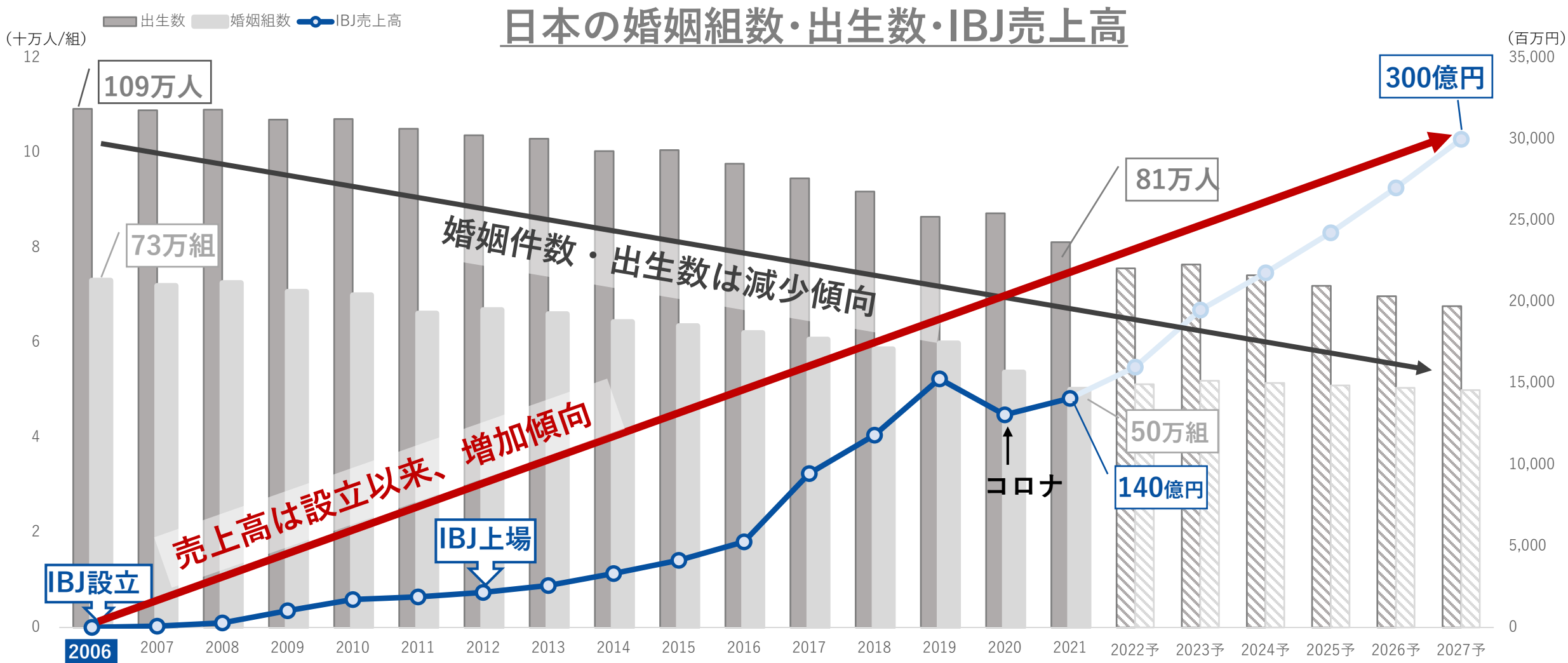
サポート1
婚活プランニング
(婚活計画)

サポート2
お見合いサポート
(お見合い～交際)

サポート3
交際サポート
(交際～成婚)



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

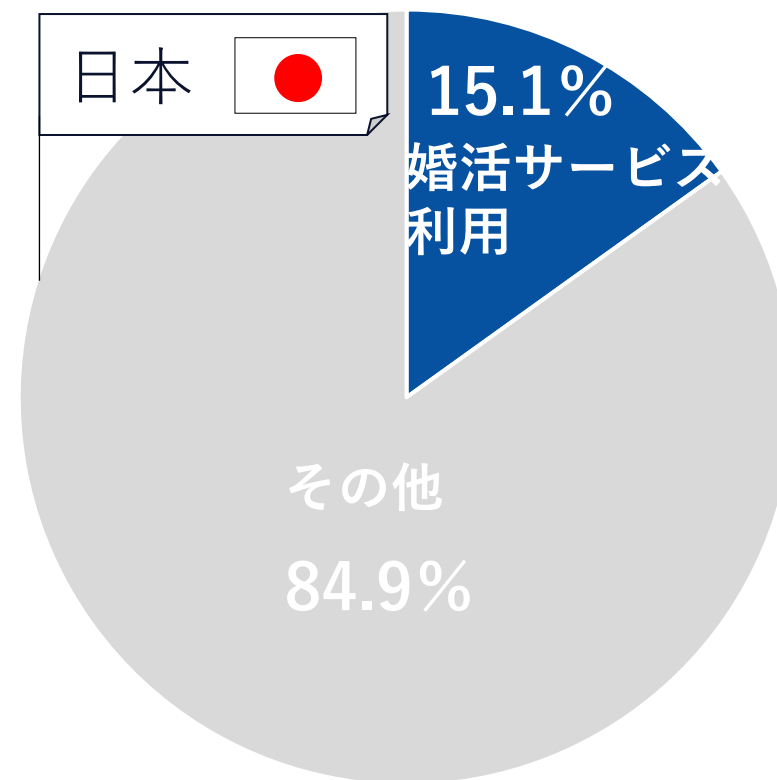
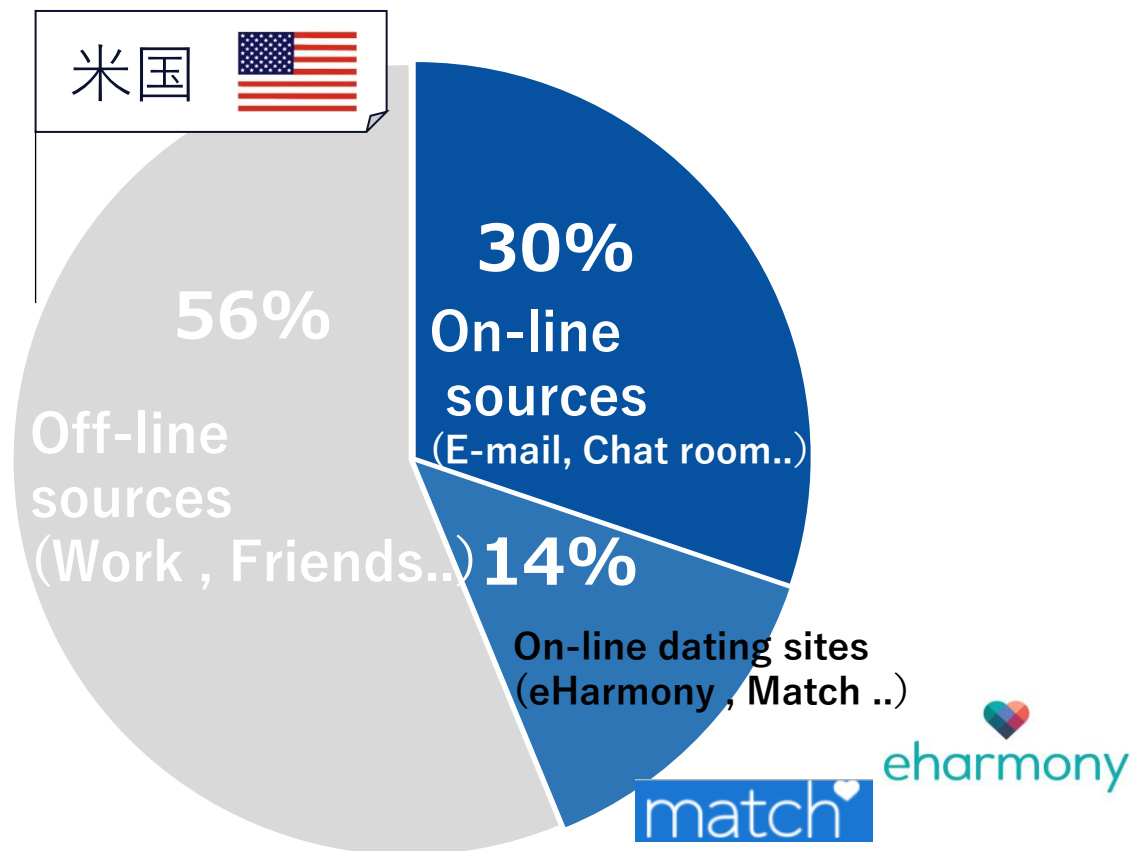


※出典：厚生労働省「令和2年(2020)人口動態統計（確定数）の概況」（1947年～2021年）、年間成婚組数令和3年12月分人口動態統計確定数を基に作成

米国と比較した日本の婚活市場規模

米国と比べ日本は約2.9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



調査対象: 全国の20～49歳の男女50,000人

婚活サービス: 結婚相談所、ネット系婚活サービス、婚活パーティ・イベントの3サービス

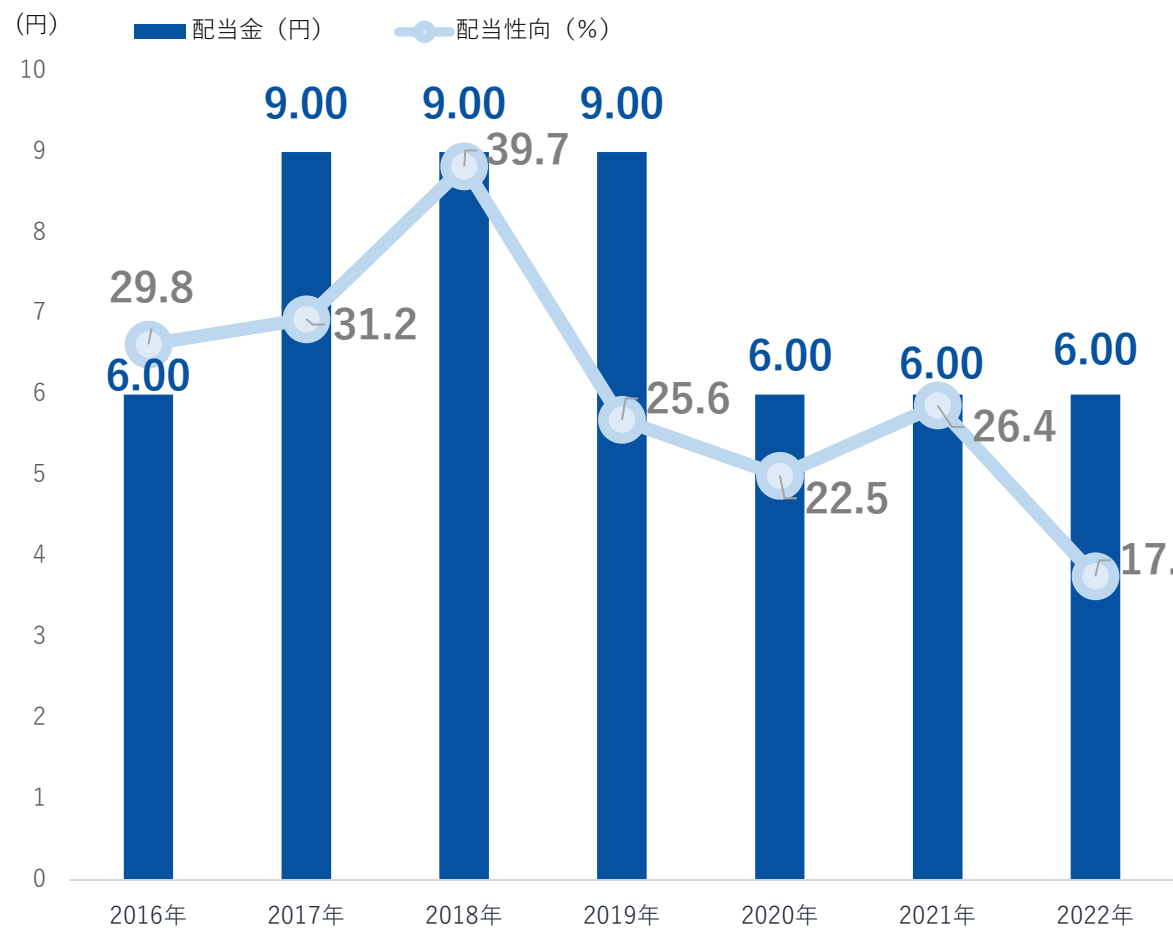
※婚活サービス (3サービス) のいずれかを利用し、そのサービスで「結婚できた」と回答した人の割合

※既婚者: 初婚者および再婚者も含む対象者: 既婚者・初婚者および再婚者も含む

出典: 婚活実態調査2022 (リクルートブライダル総研調べ)

成長投資を行いつつ、強固な財務基盤で安定的な株主還元を維持

配当金・配当性向推移



ROE・EPS推移



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 1,019名（2022年12月）

役員	代表取締役社長	石坂	茂
	取締役	横川	泰之
	社外取締役	梅津	興三
	社外取締役	蒲地	正英
	常勤監査役	川口	哲司
	監査役	寺村	信行
	監査役	八木	香

上場市場 東証プライム市場（6071）



2006

- ・ 株式会社IBJ設立、日本結婚相談所連盟事業を開始
- ・ 前身企業より、ブライダルネット事業とPARTY☆PARTY事業を承継

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 Tokyo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**
- ・ 地域金融機関との提携、16例目を実現
- ・ 成婚組数11,921組創出（日本の婚姻組数の2.3%）

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、2023年2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。