

使命感を持って少子化問題に挑む婚活会社

株式会社IBJ

IR説明会

ライブ配信

2023年7月25日(火) 19:30 ~ 20:30



代表取締役社長
石坂 茂氏

まもなく開始いたします、もう少々お待ちください。

成婚白書2022年版が公開

IBJのCM第三弾が8月より公開 ～手厚いサポート編～

2022 年度版

成 婚 白 書

1万人超の成婚データから見る、人口減少を食い止める未婚化対策



成婚白書

検索



浅利陽介さん
主演のCM企画
今回のテーマは
お寿司！？

視聴開始前に

①音量は、皆さまのスマートフォン・パソコンでご調整ください

②音声や映像のトラブルは、まず【一度退出】→【再ログイン】をお試してください

③ご質問はQ&Aにて受け付けております

※お時間の都合によりすべてのご質問に回答できない場合もございます、予めご了承ください

IR説明会は、個別銘柄の売買を推奨するものではありません。
使用されている資料・データは、株式会社IBJ
(銘柄コード：6071) で制作したものです。



東証プライム 6071

個人投資家向け オンライン説明会

2023年7月25日



VISION

日本の人口減少と少子高齢化問題を解決する

日本最大級の
結婚相談所ネットワークを運営

成婚数・会員数



No.1

婚活業界

※No.1：日本マーケティングリサーチ機構調べ（成婚数：2022年実績、
会員数：2022年12月末時点、大手結婚相談所・連盟を対象）



株式会社IBJ

代表取締役社長

石坂 茂

CEO Shigeru Ishizaka

1971年東京都浅草生まれ

東京大学経済学部卒業、

日本興業銀行（現みずほ銀行）に入行

2006年、株式会社IBJ代表取締役就任



Contents

本日の流れ

- ・ 市場環境
- ・ ビジネスモデル
- ・ 中期経営計画
- ・ Q&Aコーナー



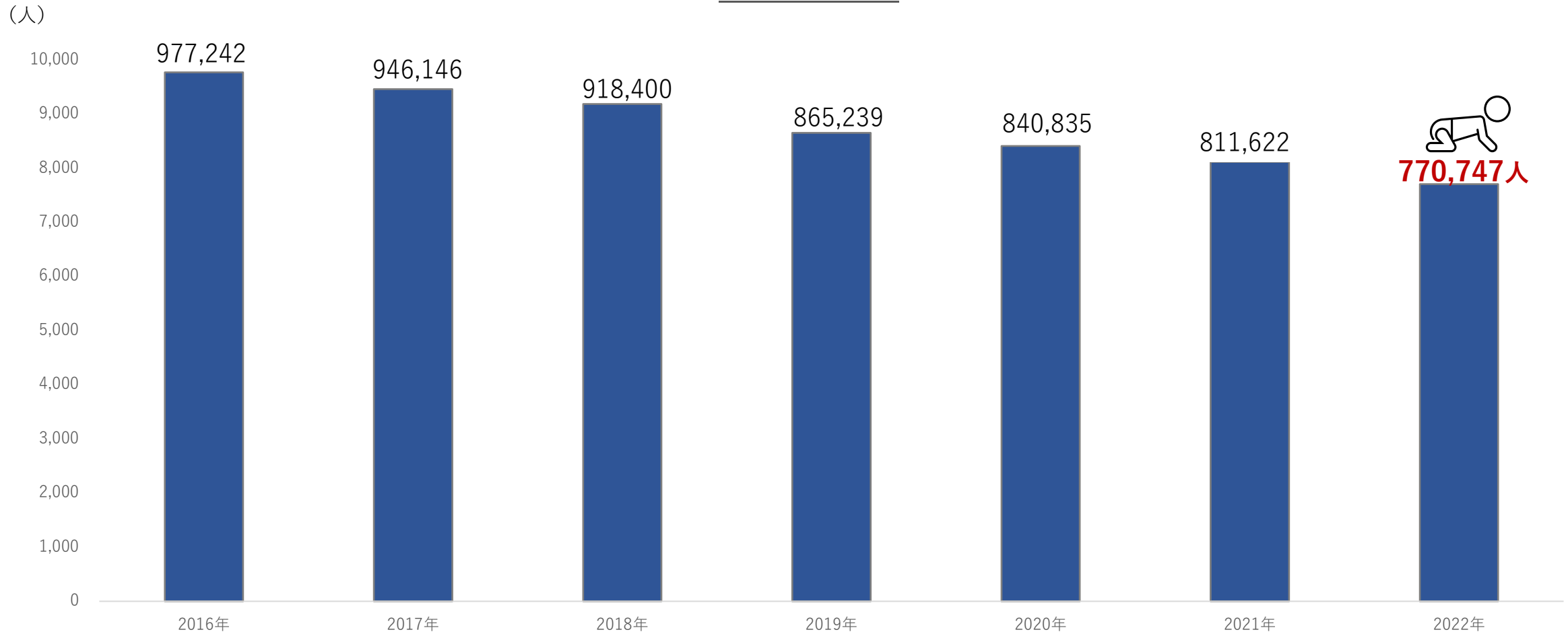
Contents

市場環境

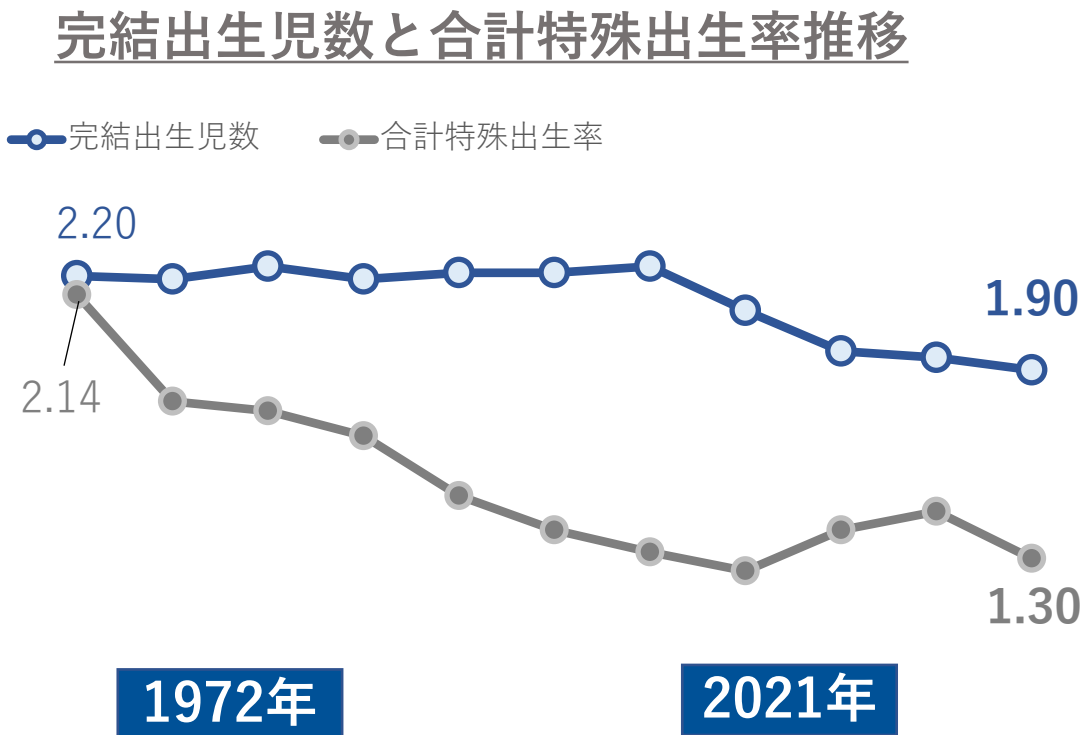
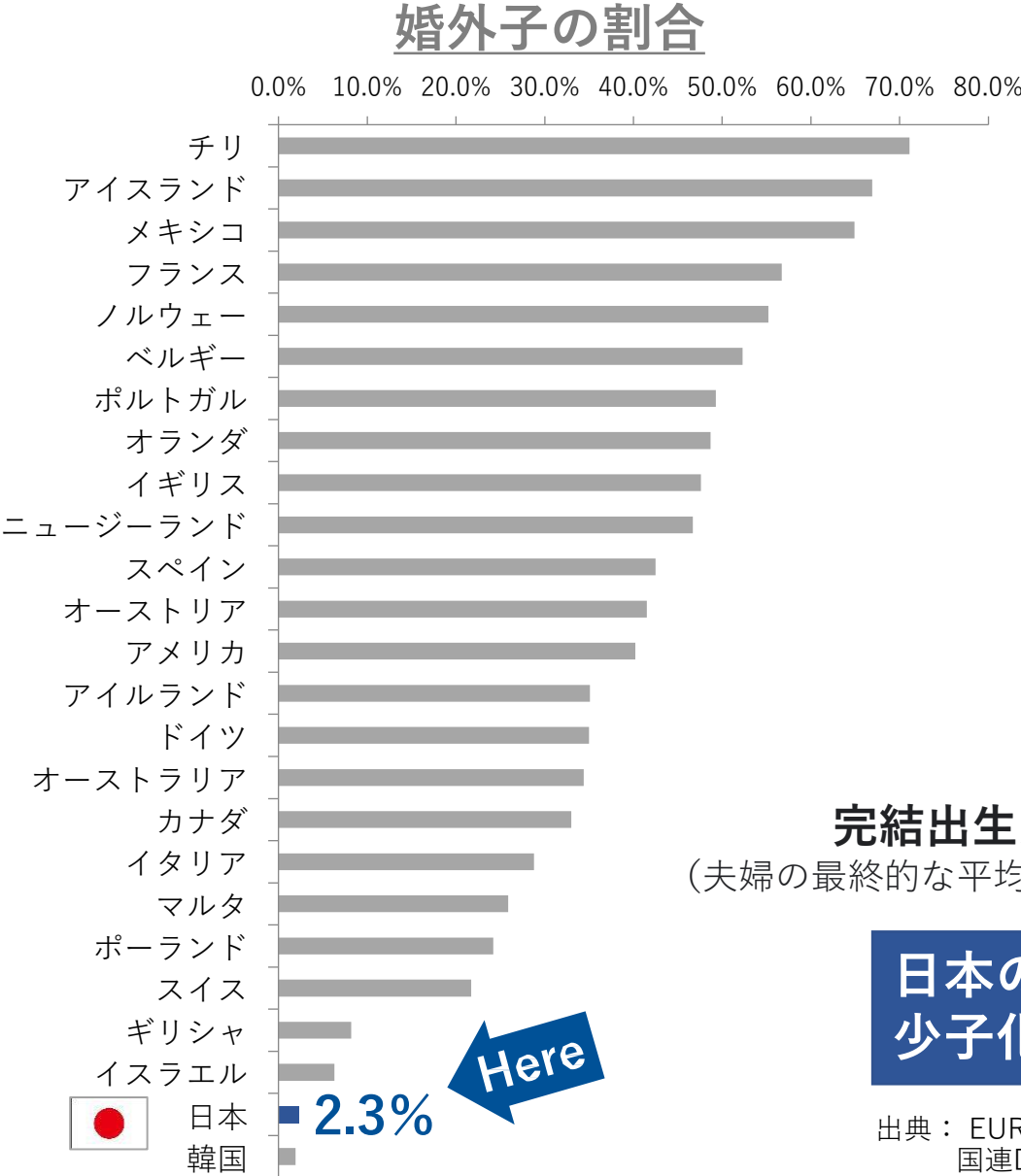
2022年の出生数が80万人を下回る

コロナによる婚姻組数の減少により、2022年の出生数が80万人を下回り、国立社会保障・人口問題研究所の想定より11年早く少子化が進んだ

出生数推移



日本は婚外子の割合が非常に少なく結婚制度を重視する



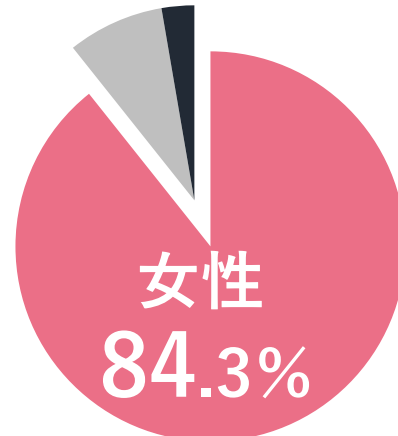
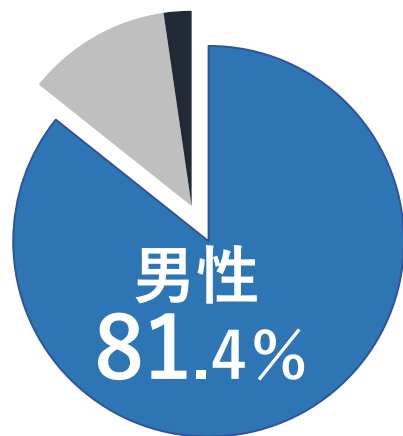
完結出生児数
(夫婦の最終的な平均出生子ども数) **2.20人** ➡ **1.90人**

日本の結婚カップルは50年前から2人近く出産しており、
少子化問題を解決するには結婚カップルを増やすことが重要

出典：EUROSTAT Fertility indicators、厚生労働省「人口動態統計」(日本)、米国商務省資料(カナダ)、
国連Demographic Yearbook Special Issues 2019 Natality Statistics(香港)を基に作成
出典：完結出生児数は第16回出生動向基本調査結果概要から引用
合計特殊出生率は「人口動態調査 人口動態統計 確定数 出生」から引用

未婚の男女の結婚意思は高い割合を維持？！

■未婚者の生涯の結婚意思割合

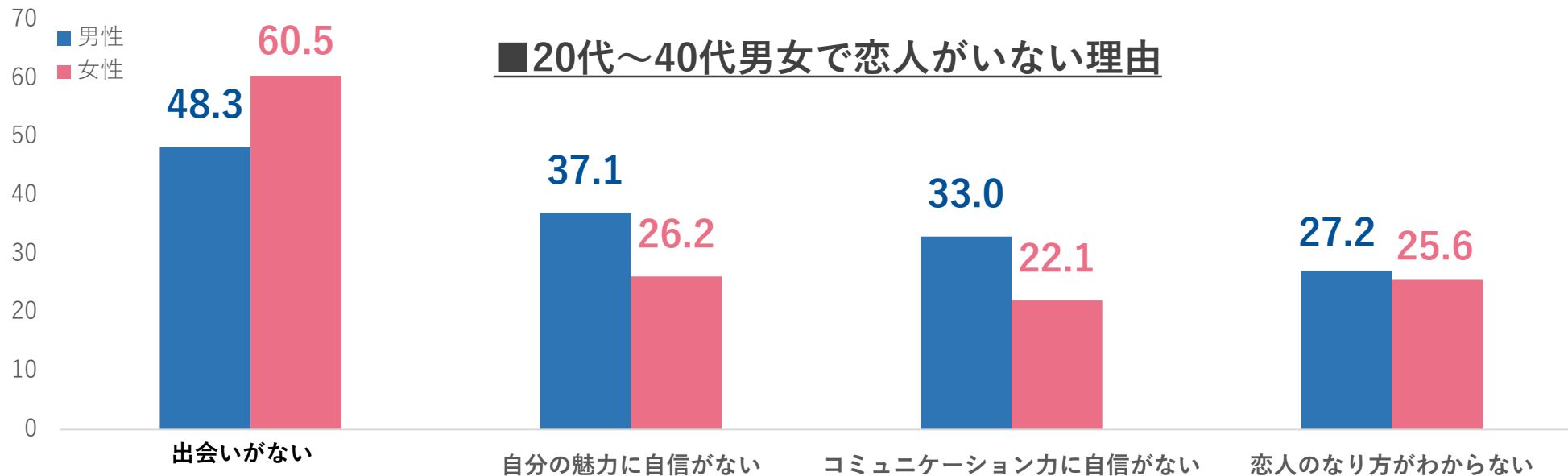


未婚の男女の結婚意思割合
いずれ結婚するつもり
8割弱 (18~34歳未婚の男女)

未婚者の結婚意思割合は変わらないが、なぜ婚姻数が増えないのか？

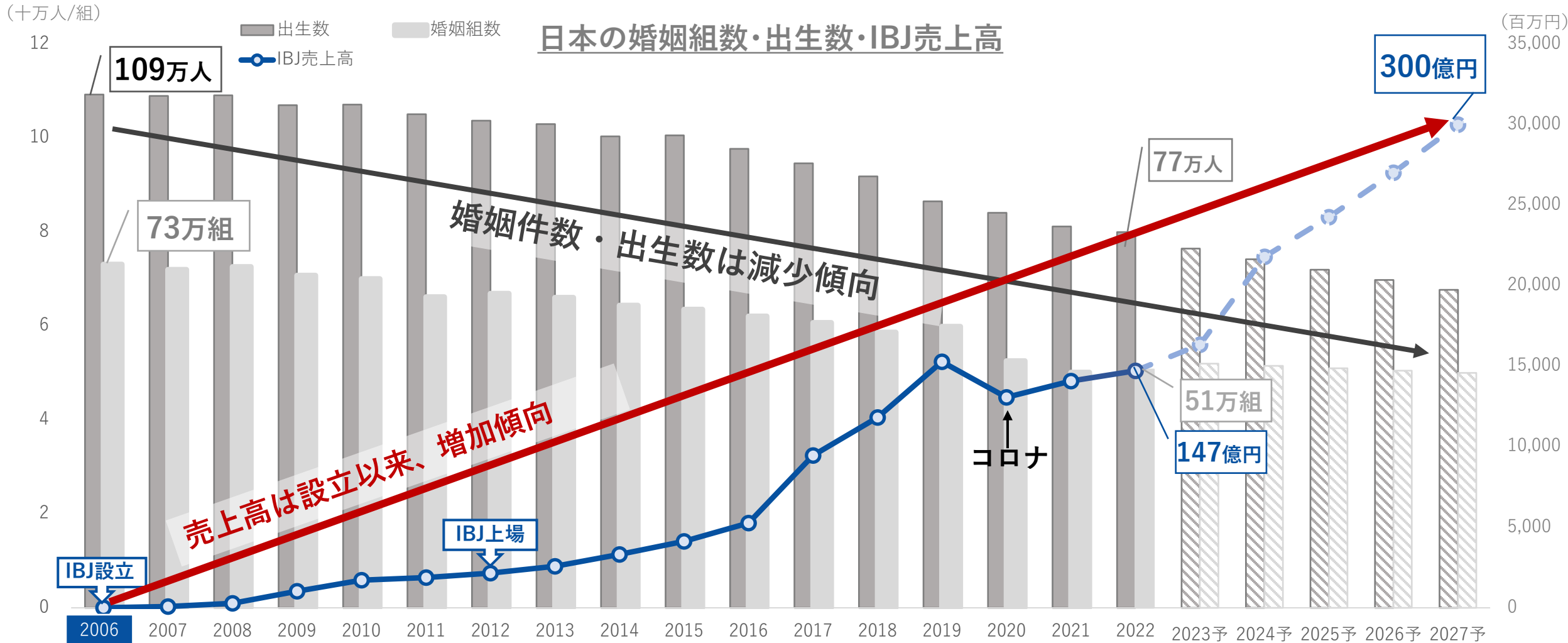
(%)

■ 男性
■ 女性



■20代~40代男女で恋人がいない理由

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



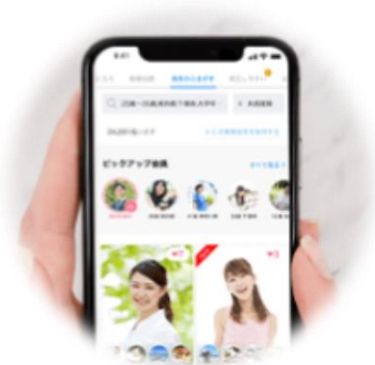
※厚生労働省「令和3年(2021)人口動態統計(確定数)の概況」(1947年～2021年)を参照
※2022年年間婚姻組数、出生数は厚生労働省「人口動態統計概数(令和4年12月分)」を参照



Contents

ビジネスモデル

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)

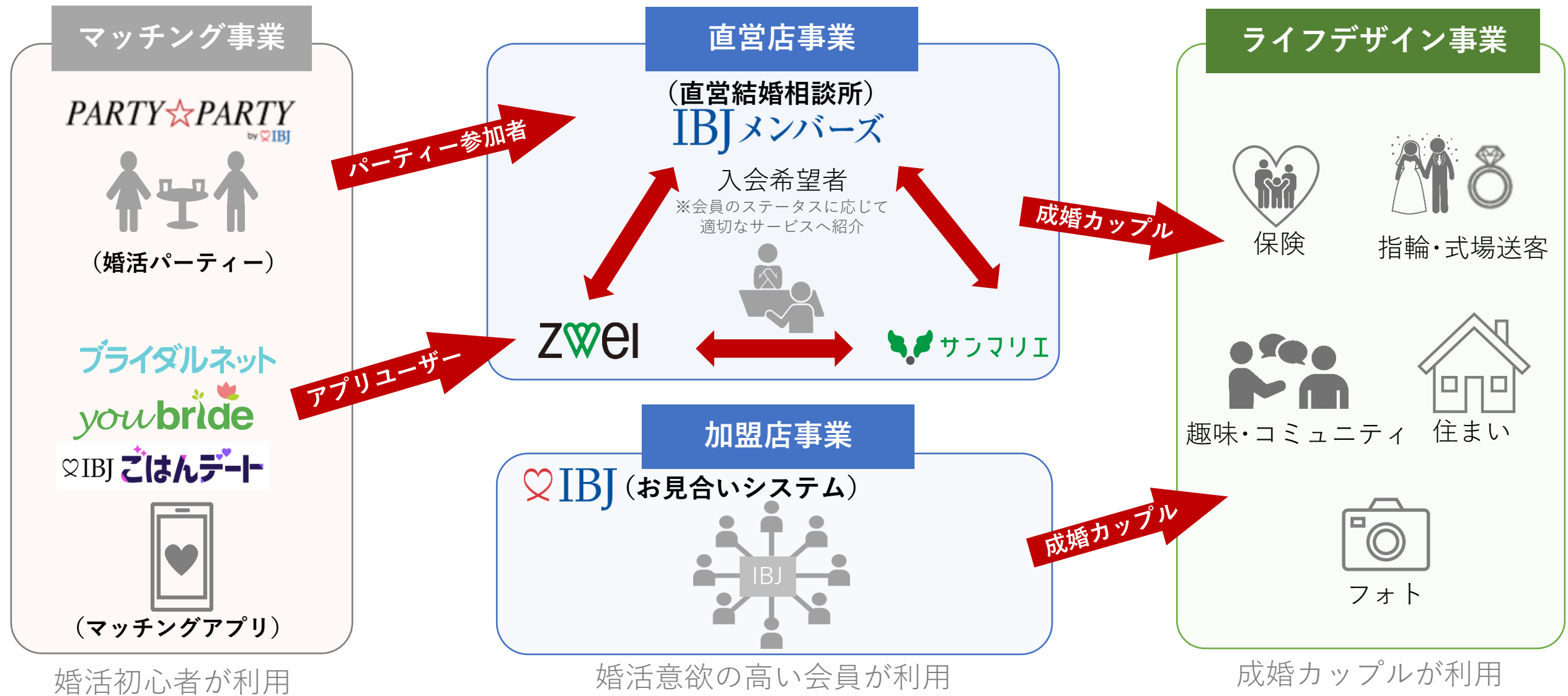
サポート2
お見合いサポート
(お見合い～交際)

サポート3
交際サポート
(交際～成婚)

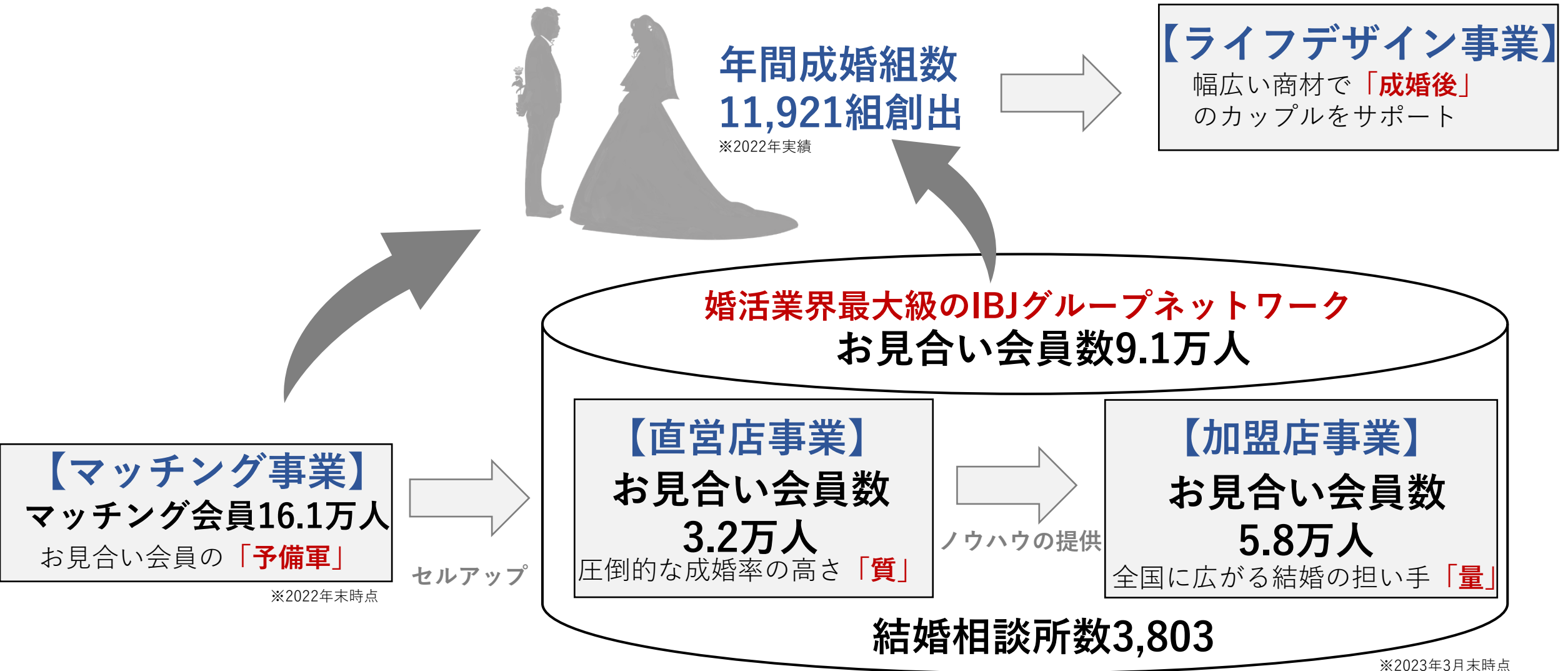


見込み客の送客モデル

婚活から成婚後のライフデザインまで一気通貫したサービスを提供



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、IBJ加盟店、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、IBJごはんデート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)

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

↳ 2023年1Q新規開業件数月Ave89.3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) × IBJ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
↳ IBJ加盟店とお見合い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

お見合い会員数
5.8万人

※ IBJ加盟店のお見合い会員数（2023年3月末時点）

2

高いマッチング率

お見合い件数
10.8万件

※IBJ加盟店のお見合い件数（2023年1～3月末までの累計）

3

IBJ加盟店へのサポート体制

結婚相談所数
3,803

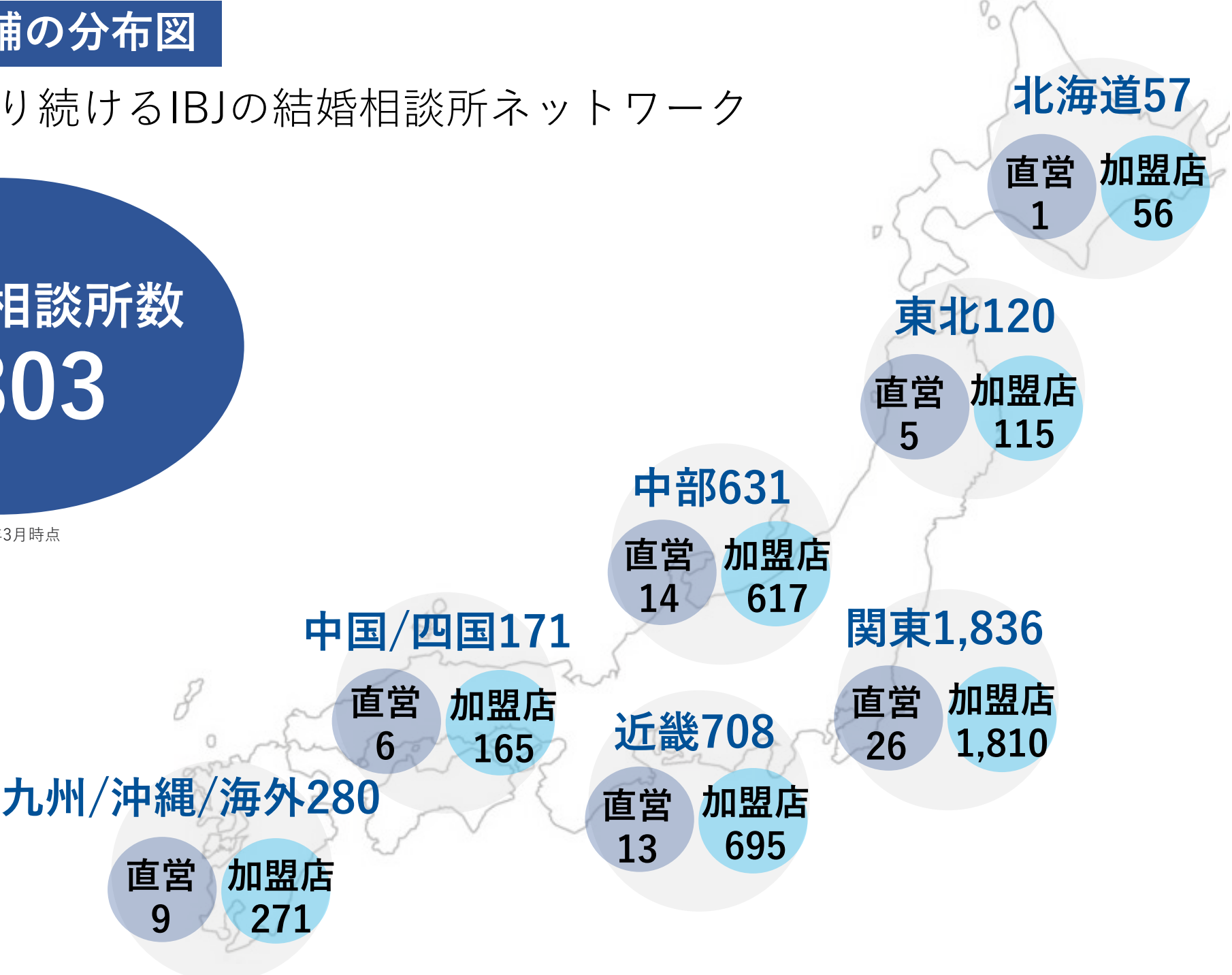
※2023年3月末時点

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

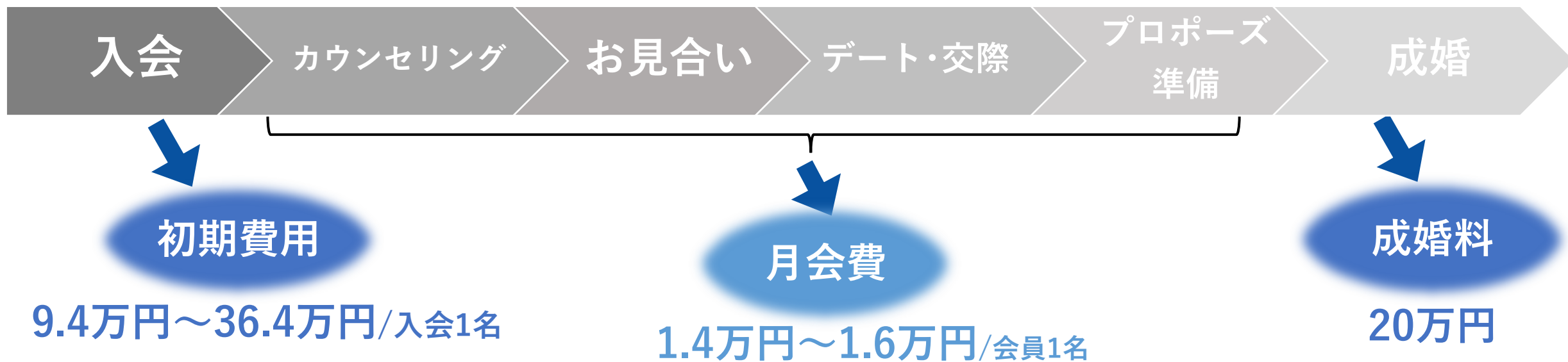
IBJ結婚相談所数
3,803

※2023年3月時点



直営店事業の収益構造と3ブランドの役割

収益構造



3ブランドの役割

zwei

全国に50店舗を展開し、
地方の会員基盤を拡大

IBJメンバーズ
by  IBJ

ハイコスト、ハイクオリティのサービスで
圧倒的な成婚率54.5%※を実現

※2022年1月～6月の半年間での主要コース実績
(一定期間内における全退会者のうち、成婚退会者の割合)

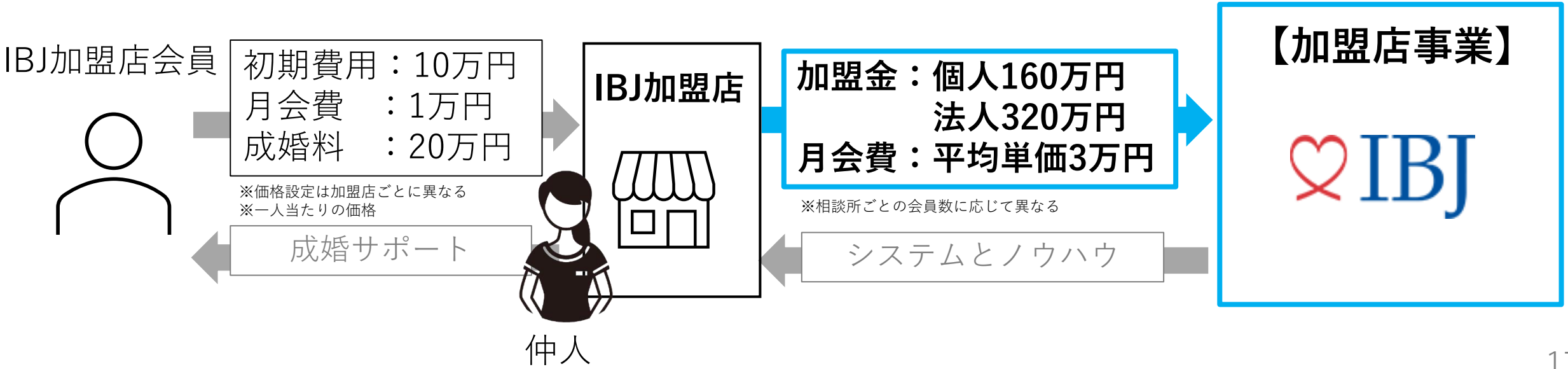
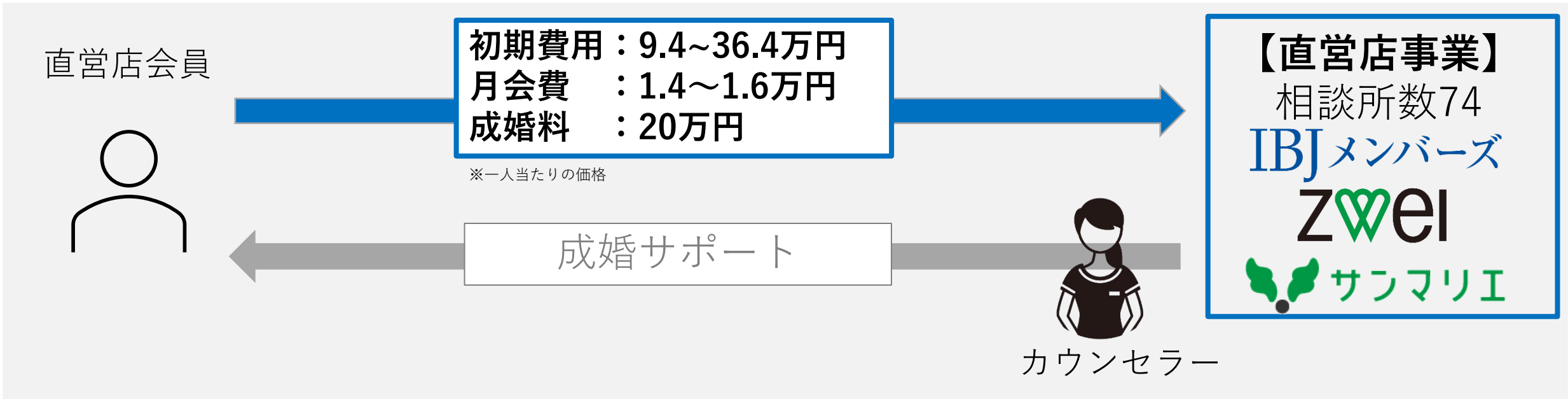
IBJお見合いシステム
(グループ相互送客・システム連携)



サマリエ

20～50代までの幅広い会員を
ベテラン仲人がサポート

加盟店・直営店事業の収益ポイントの違い



マッチング事業(パーティー)から直営店事業への送客

エンタメパーティー



若者向けの新企画で
20代の新規顧客を獲得

エンタメ企画参加者のうち
20代は33%

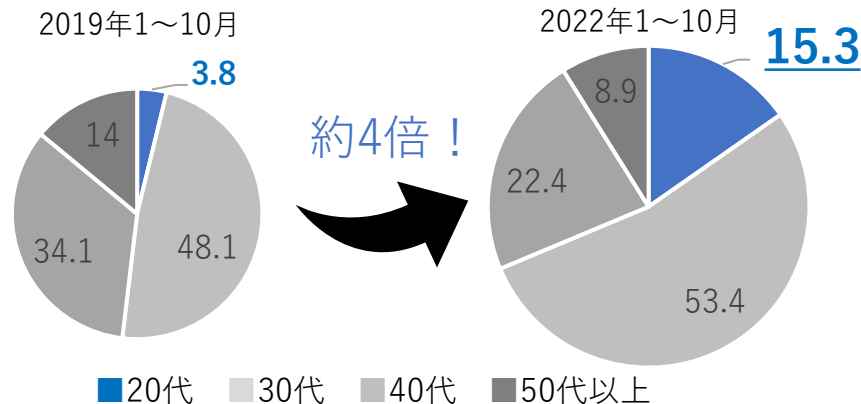
店舗型パーティー



より真剣に出会いたい
婚活者向けの企画

店舗型パーティーにも
20代参加が増加

20代の結婚相談所入会割合は増加※



※直営店入会者の年齢割合

見込み客送客

直営店事業

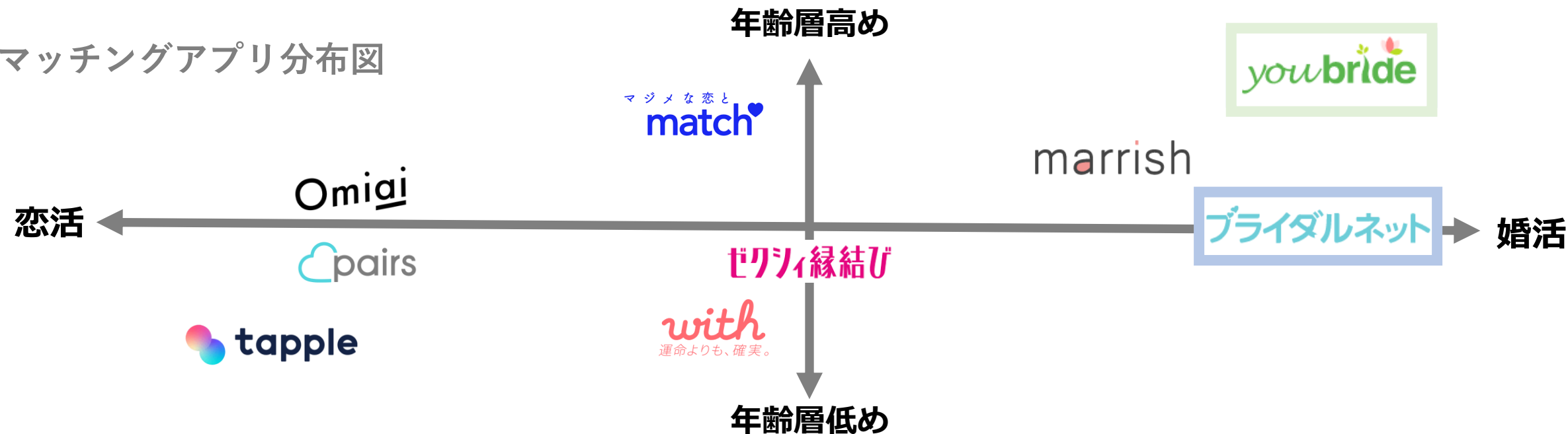
IBJメンバーズ
by IBJ

サマリエ

zwei

マッチング事業（アプリ）

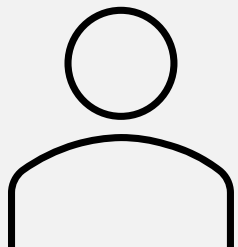
マッチングアプリ分布図



	ブライダルネット	youbride
年齢層	20代後半～40代後半	30代後半～50代後半
ターゲット層	アプリ利用経験あり (他社アプリで出会いがなかった)	アプリ利用経験なし 再婚希望者
課金	<u>男女同額</u> (2,000～3,980円)	<u>男女同額</u> (2,400～5,380円)
サービス特徴	婚シェルによる手厚いサポート 日記機能やコミュニティ機能、 お相手紹介などコンテンツの豊富さ	初心者向けのシンプルで使いやすいデザイン 再婚OKな会員の多さ

ビジネスモデル（マッチング事業）

パーティー会員



パーティー参加費(1開催)
平均単価：3,165円

※一人当たりの平均価格

PARTY☆PARTY
by IBJ



・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



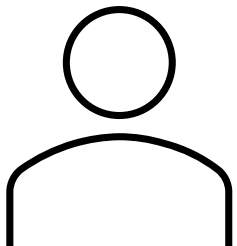
IBJメンバーズ

IBJメンバーズへ
入会営業

マッチング



マッチングアプリ会員



月額会費
2,000円～5,380円

※追加オプションなど変動

入会から出会いまでを
手厚くサポート

ブライダルネット

youbride

PARTY☆PARTY
by IBJ

直営相談所

婚活意欲の高い
会員を送客

M & Aや業務提携によるライフデザイン事業の領域拡大

商品ラインナップ拡大



IBJライフデザインサポート

保険

相談所事業から送客強化



ウエディング
navi

ウエディング・指輪

韓国に関する事業拡大

韓国スキンケア
ECサイト

韓国情報メディア



潜在顧客の掘り起こし

送客



韓国語教室

ボイトレスクール

日韓最大のコミュニティを創る

K Village Tokyo

趣味・コミュニティ

ライフステージにあった 住まいの提案

成婚



賃貸・住宅ローン

新婚



売買仲介

引っ越し
子育て

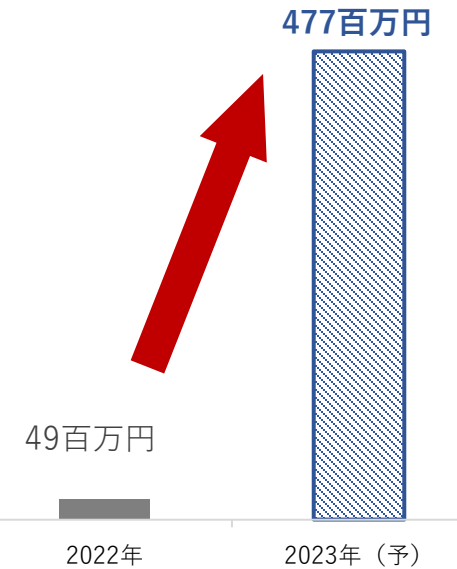


IBJファイナンシャル
アドバイザー株式会社

住まい

フォトスタジオ売上

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



Contents

中期経営計画

中期経営計画(2021-2027年)のロードマップ

フェーズ.1 重要KPI

2021-2024

成婚組数
15,000組

日本の婚姻組数の
3%

加盟店数
5,000社

フェーズ.2 重要KPI

2025-2027

成婚組数
25,000組

日本の婚姻組数の
5%

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、IBJ加盟店、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、IBJごはんデート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)

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
まで事業領域拡大

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

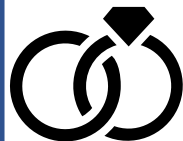
マッチング事業

【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

売上300億 + α

M & A

ライフ
デザイン事業

加盟店事業

直営店事業

マッチング
事業

売上163億

2023年（予）

2027年



Contents

Q&Aコーナー

事前質問の回答

※類似質問は一部まとめております

Q 結婚したいと若者に思わせるためにどのような取り組みをしていますか？

Q 相談所のメインターゲットはどのような人ですか？

Q 35歳男性の今後結婚できる確率について説明が欲しいです。

Q 成婚以外で退会する人の退会理由で一番多いのは何ですか？

Q 成婚に至った方の特徴を教えてください。

Q 女性は男性の年収400万以上を希望しているとマスメディアで見ましたが実際はいかがですか？

事前質問の回答

※類似質問は一部まとめております

Q 公正取引委員会の調査終了の見通しはいつ頃の予定ですか？

Q 独占禁止法違反の疑いが事業に及ぼした影響はありますか？

Q 若い世代の独身主義についてどのようにお考えですか？

Q これからAIの活用をする予定はありますか？

Q シングルマザーや再婚者向けのサービスはありますか？

Q 中期経営計画の進捗と今後の会員数の推移の想定について教えてください。

事前質問の回答

※類似質問は一部まとめております

Q

息子（37歳）に彼女がいません。上場企業で真面目に仕事をしており、収入も人並みにあります。婚活に積極的ではないのもあるとは思いますが、親としてやるべきことを教えてください。

Q

IBJは業界最大手としての意義や価値はもっと評価されるべきだと思います。一方で婚活に悩む方からの恨みや誤解がネットで拡散されるリスクもあると思います、これらを減らすための取り組みはされていますか？

Q

パーティーの企画に制限が多く、参加しにくいです。若者の参加可能な数が少なく、同じ会員が参加しているように思います。

Q

ノバレーゼと業務提携をした理由と今後の業績への影響について教えてください。

当日質問

※類似質問は一部まとめております

ZOOMのQ&A機能でいただいた質問に回答いたします

※お時間の都合によりすべてのご質問に回答できない場合もございます、予めご了承ください。

LINEでのご質問（後日回答）

LINEでもご質問可能です
QRコードを読み取り、お送り下さい。

※回答にお日にちをいただく場合もございます。



〈ID〉 @puw2010m

創業時より変わらない経営理念

「ご縁がある皆様を幸せにする」

ご清聴ありがとうございました



人と人をつなぐのは、人だと思う。

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**
- ・ 成婚組数11,921組創出（日本の婚姻組数の2.3%）

2023

- ・ 地域金融機関（東和銀行）との提携、17例目を実現
- ・ 結婚相談所数3,800社を突破
- ・ IBJグループ会社のK Village Tokyoがカンナムドルを子会社化

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 1,109名（2023年3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	蒲地	正英
	社外取締役	川口	哲司
	常勤監査役	ニッ矢	有紀
	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）

