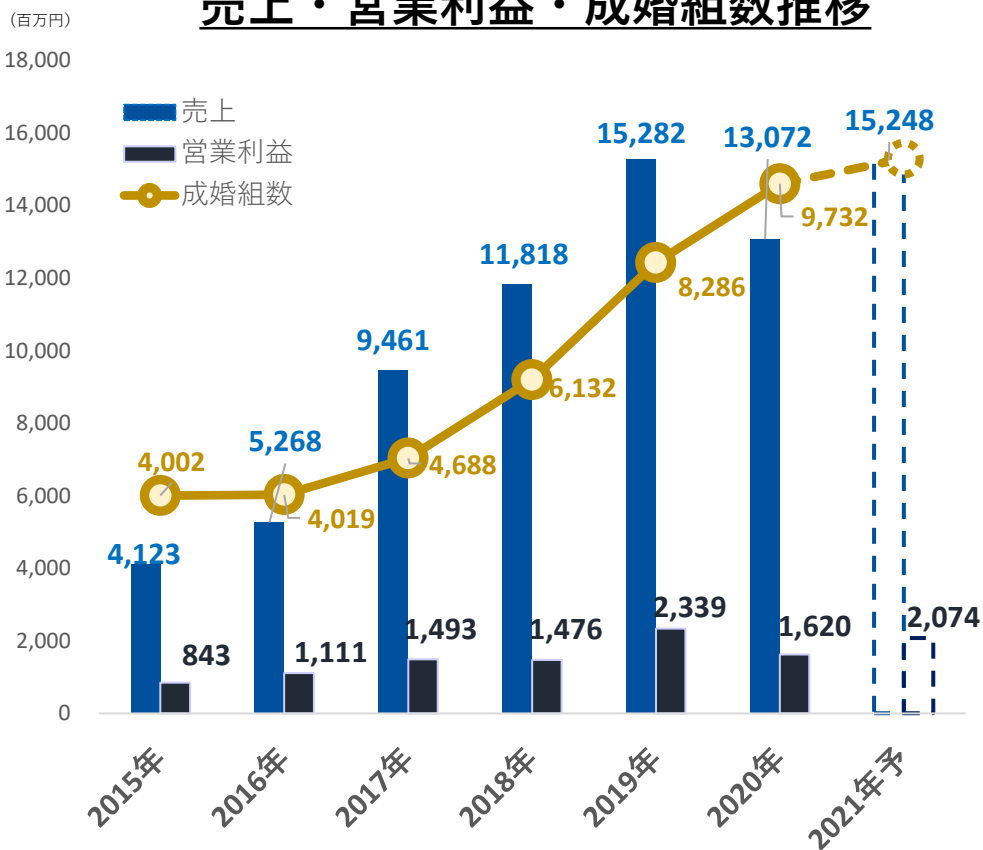




# —前中期経営計画（2018-2022）の振り返り—

売上300億円 営業利益50億円 成婚組数3%（18,000組）

## 売上・営業利益・成婚組数推移

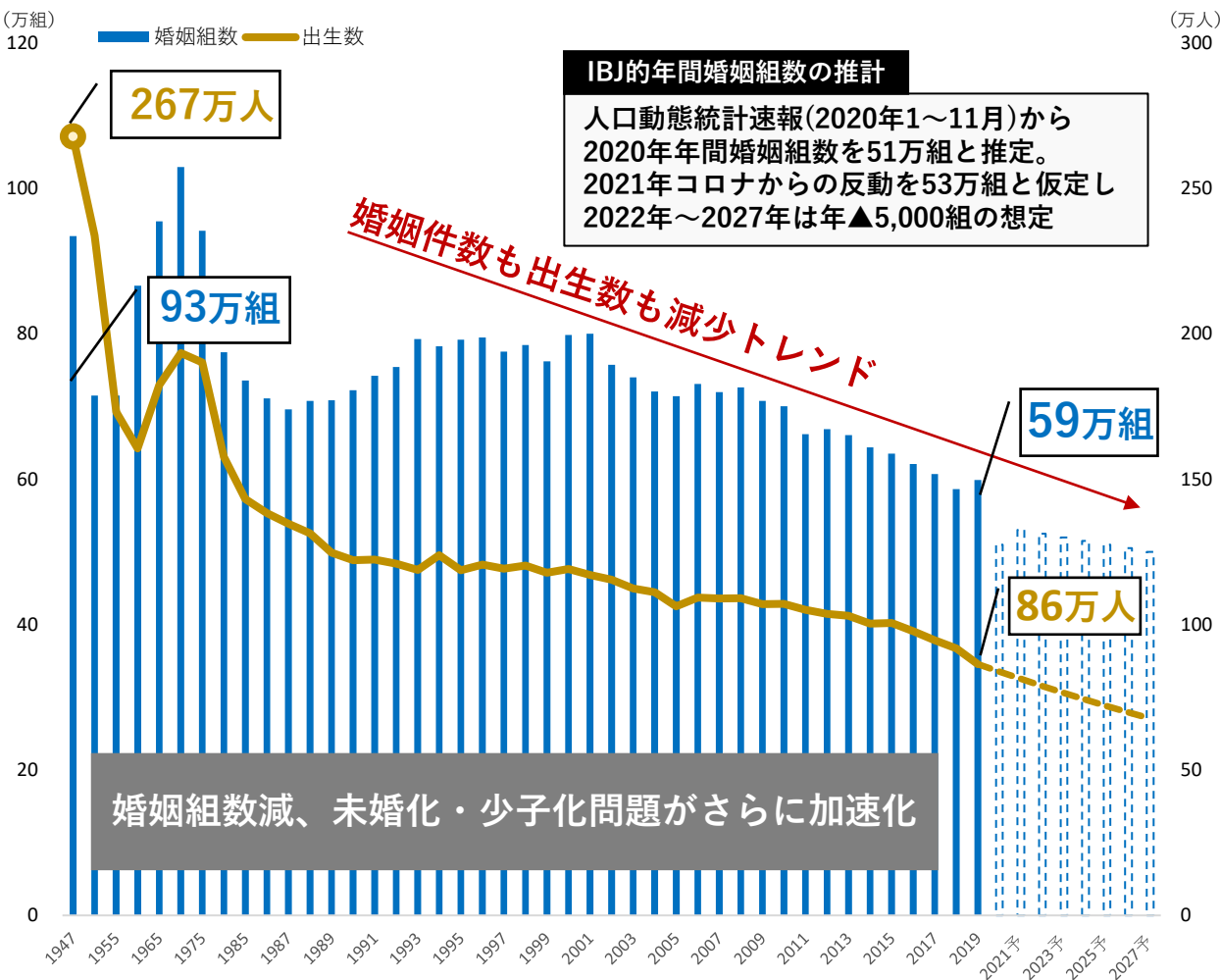


## 【中期経営計画との差異要因】

- 大手結婚相談所ツヴァイをグループ会社化
- 新型コロナウイルスによる  
パーティー事業、旅行事業への業績インパクト  
⇒5月の緊急事態宣言明けからパーティーは回復基調  
⇒旅行事業は海外渡航開始まで回復時期未定
- 2021年も緊急事態宣言発令により、  
中長期的な目線を見直し

# — 日本の年間婚姻組数と出生数予測 —

## 日本の年間婚姻組数・出生数の実績と予測



※当社の独自計算に基づくものであり、人口動態統計とは全く異なるものです。

2027年日本の婚姻組数は  
**50万組**まで減少する予想

合計特殊出生率**1.36**※

×

年間婚姻組数**50万組**

∨

【2027年IBJ予測】  
 出生数**68万人**まで減少!?

(2019年出生数は86.4万人※)

厚生労働省「令和元年(2019)人口動態統計の年間推計」(1947年~2018年)、2019年は「人口動態統計令和元年(2019)確定数(令和2年9月17日公表)」を基に作成、2020年以降は当社の独自計算による推測値

※出典：厚生労働省「令和元年(2019)人口動態統計(確定数)の概況」

# — 新中期経営計画策定 —

## 2020年実績

### 重要指標

- ① 成婚組数1.6%<sup>※1</sup>  
(9,732組)
- ② 加盟店数2,641社



### サブ指標

- ③ お見合い会員数<sup>※2</sup>8.4万人
- ④ マッチング会員数<sup>※3</sup>24.4万人

## 2027年目標

### 重要指標

- ① 成婚組数5.0%  
(25,000組)
- ② 加盟店数10,000社



### サブ指標

- ③ お見合い会員数20万人
- ④ マッチング会員数50万人

※1 2020年年間成婚組数の割合1.6%は新型コロナウイルス感染拡大前の2019年日本の年間婚姻組数実績599,007組（「人口動態統計令和元年（2019）確定数(令和2年9月17日公表)」)に対する割合

※2 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、ツヴァイの結婚相談所サービスに登録している会員数

※3 マッチング会員数とはPARTY☆PARTY、Rushの登録会員うち1年以内（2020年1月～2020年12月）にログイン履歴のある会員+ブライダルネット、Diverse（youbride・YYC）の年度末有料会員数

# — 新中期経営計画の2つの戦略 —

## 戦略1

### 加盟店・会員基盤拡大に向けた集客チャネル活性化

1-①グループ会社の直営店を主軸に全国展開強化

1-②結婚相談所3ブランド連携強化による成婚者数増

## 戦略2

### お見合い基幹システムへの投資

結婚相談所サービスの基幹システム改修により、  
会員の利便性向上とマッチング率改善

# ー 2021年-2027年におけるロードマップー

## フェーズ1 (2021-2024)

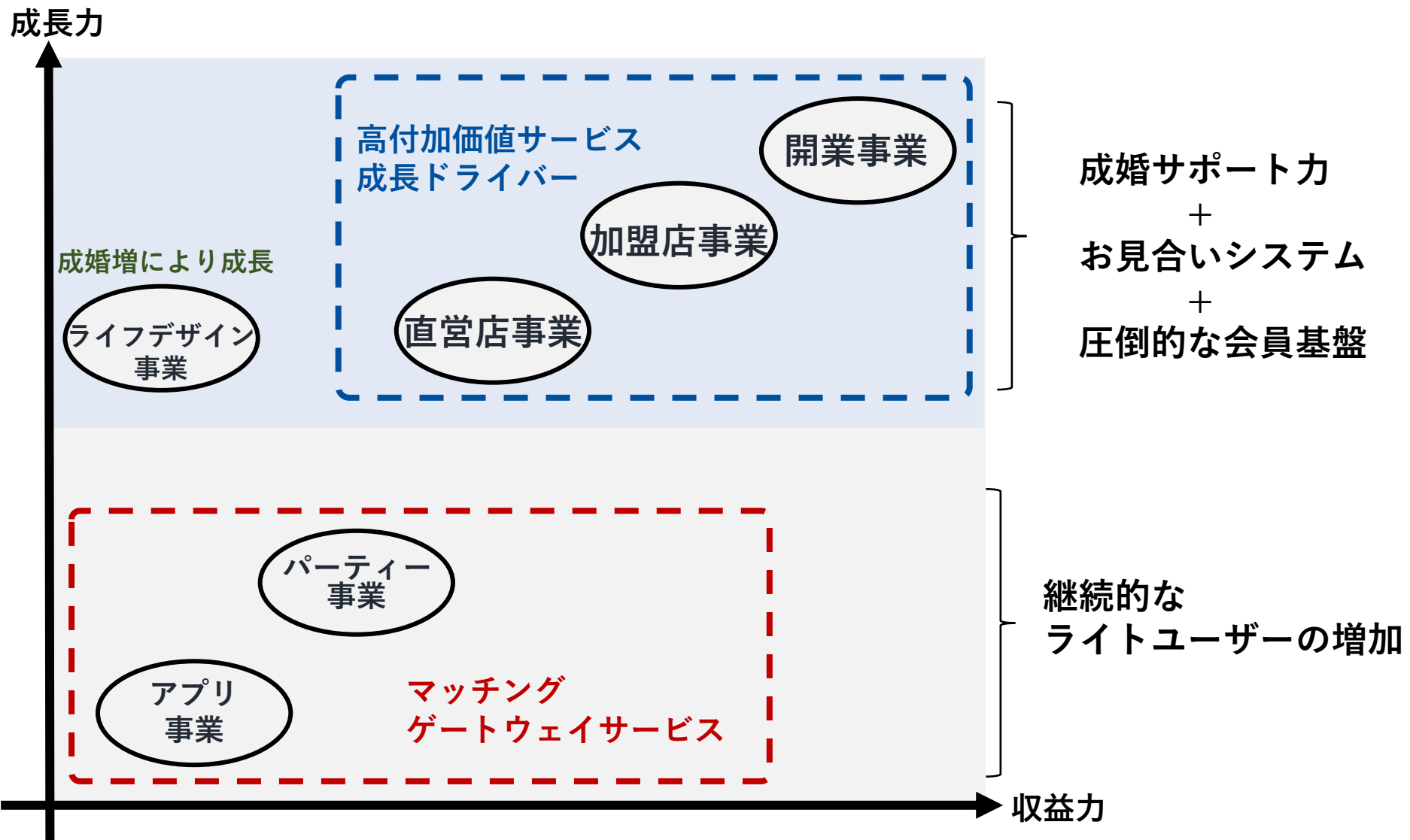
成婚組数3% (15,000組)  
加盟店5,000社

## フェーズ2 (2025-2027)

成婚組数5% (25,000組)  
加盟店10,000社

	FY2020	FY2024	FY2027
成婚組数	9,732組	15,000組	25,000組
加盟店数	2,641社	5,000社	10,000社
お見合い会員数	8.4万人	13.2万人	20.0万人
マッチング会員数	24.4万人	35.2万人	50万人

# 婚活ニーズの多様化を想定した事業ポートフォリオ



# 加盟店・会員基盤拡大に向けた集客チャネル活性化

## 戦略1 - ① ツヴァイ・サンマリエの会員基盤や全国74店舗を核に 加盟店拡大や地銀・地方自治体とのリレーション強化

- IBJ 12店舗
- サンマリエ 12店舗(サテライト49店)
- ツヴァイ 50店舗(サテライト6店)



### 十 提携地方銀行 10行

名古屋銀行・仙台銀行・きらやか銀行・長野銀行  
池田泉州銀行・愛媛銀行・富山銀行・北陸銀行  
佐賀銀行・第三銀行



地方会員増  
地場企業との提携  
地方自治体との連携



# 戦略1-② マッチングサービスから結婚相談所サービスへの展開と 3ブランド連携強化で会員数、成婚数増を狙う

## マッチングサービス



最も成婚率の高い高付加価値なサービス

## IBJメンバーズ

- ・成婚率50.8%※
- ・大都市圏に強い
- ・婚活パーティーからの入会導線
- ・ハイコスト、ハイクオリティ

※2019年1月～12月主要コース実績

成婚者数・お見合い件数、会員数  
グループ相互送客・システム連携

手厚いベテラン仲人の  
圧倒的なサポート力



- ・会員層が幅広い
- ・ベテラン仲人のサポート力が強み
- ・オンライン企画等独自施策が早い
- ・サテライトオフィスが全国に多い

相談所サービスへアップセル

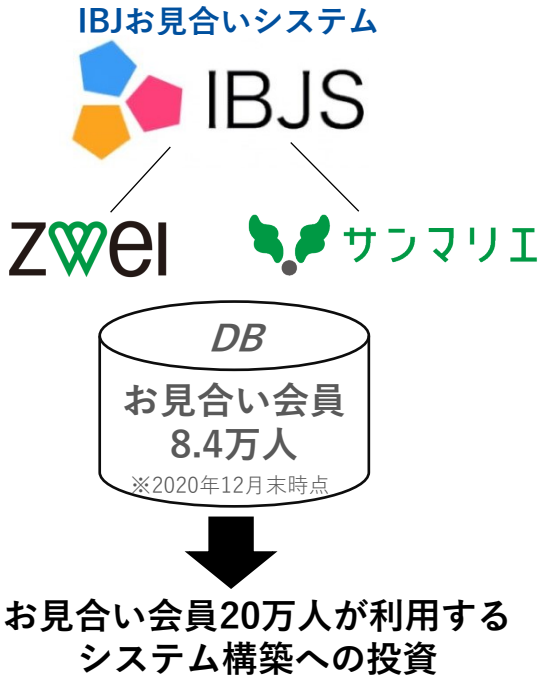
テレビCM等広告戦略で  
ブランド力の地位確立



- ・地方戦略
- ・会員基盤が大きい
- ・データマッチングが強み
- ・マッチング会員との顧客循環しやすい

# 戦略2 システム投資

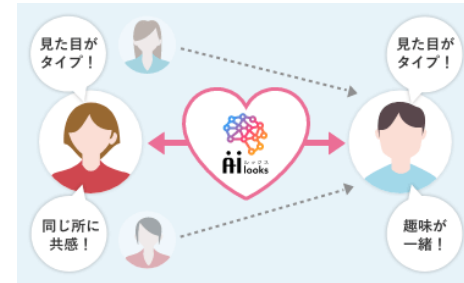
└ 業界内で圧倒的なインターフェースの実現  
ビッグデータを活用したマッチング精度の向上



## AIマッチ

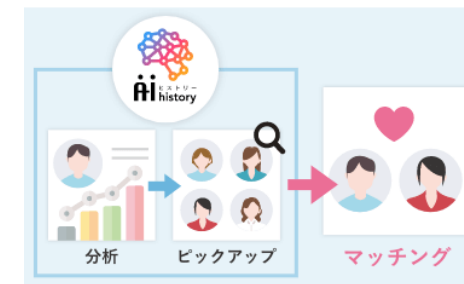
### 1 AI looks (エーアイ ルックス)

見た目や人の顔のパーツの位置を分析し、お互いに見た目が好みのタイプや興味がありそうなお相手をピックアップ



### 2 AI history (エーアイ ヒストリー)

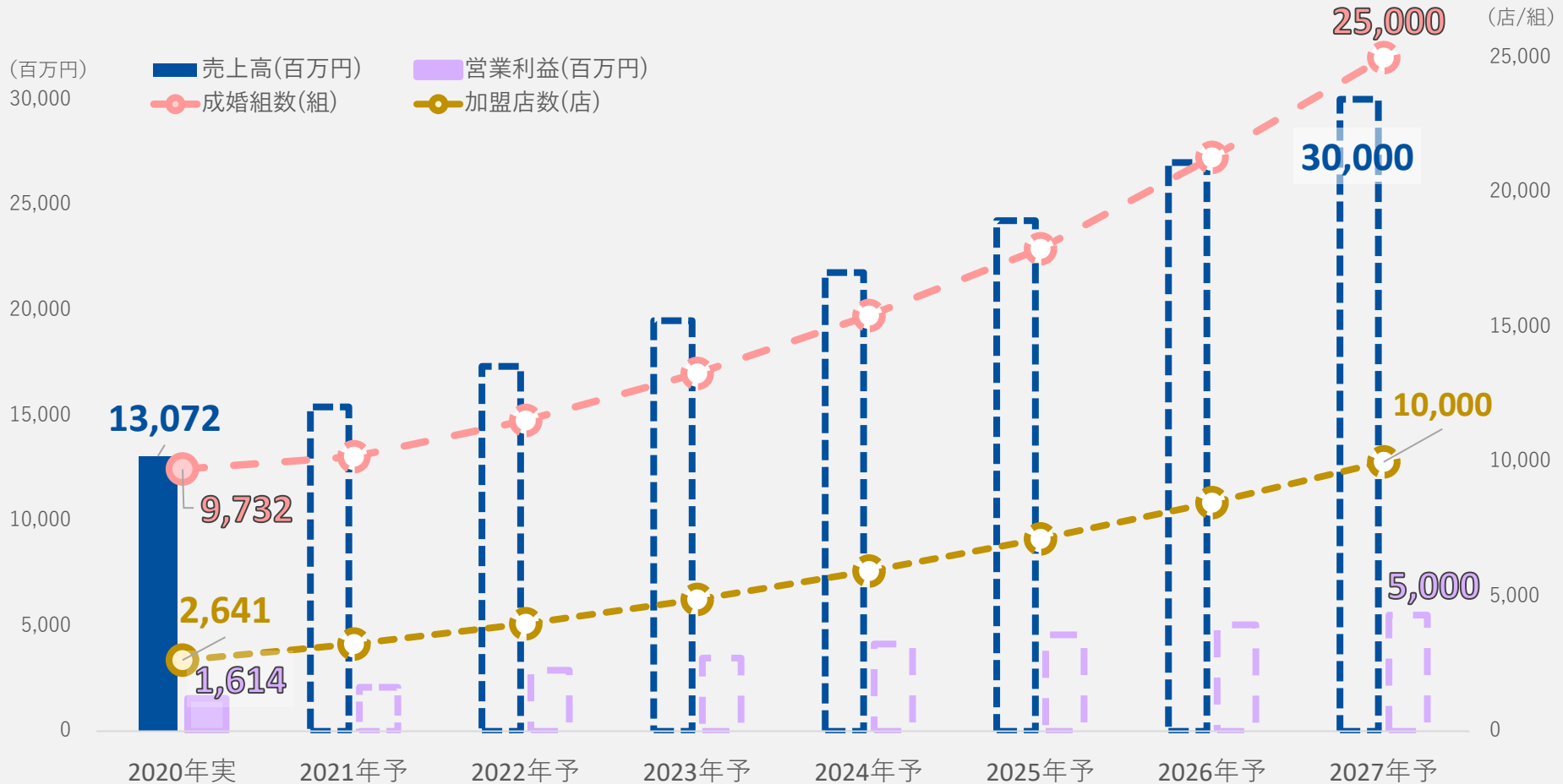
過去のお見合いデータや会員様の活動履歴などをディープラーニングし、相性が良さそうなお相手をピックアップしてご紹介



IBJSやグループ会社独自システムの機能・インターフェースの向上で  
既存会員の利便性や新規会員の獲得を促進する

# 成婚組数5%・加盟店1万社達成による 2027年売上と営業利益の予想

## 成婚組数/加盟店数/売上/営業利益



# — IBJのビジョン —

日本の社会問題(人口減少と少子高齢化)を解決する

成婚者数・加盟店数増加

## 高齢化問題

- 雇用促進  
加盟店仲人が増える
- 孤独化対策  
仲人ネットワークで  
新たなコミュニティ形成

## 地方問題

- 地方創生  
地方会員の成婚で人口増
- 事業承継問題貢献  
地場企業の後継者への婚活支援

## 少子化問題

- 婚姻件数UP
- 出生率UP
- 国際結婚増



(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 12F

この資料は投資の参考に資するため株式会社 IBJ（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2021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。

IRに関する最新情報の配信や  
お問い合わせはLINE@にて行います。



LINE@ > 友達追加

