

会 社 名 株式会社 I B J
代表者名 代表取締役社長 土谷 健次郎
(コード番号：6071 東証プライム市場)
問合せ先 IR 室 奥村 心
(電話：080-7027-0983)

株式会社 IBJ（結婚相談所事業）2026 年 7 月 KPI について

	2025 年 7 月	2026 年 7 月 (速報値)	増減数	増減率
①成婚組数	1,702 組	2,019 組	+317 組	+18.6%
②結婚相談所数	4,585 社	4,818 社	+233 社	+5.1%
③IBJ 登録会員数	99,280 名	110,147 名	+10,867 名	+10.9%
IBJ 課金会員数	93,599 名	115,270 名	+21,671 名	+23.2%
④新規入会者数	6,691 名	6,619 名	▲72 名	▲1.1%
⑤お見合い件数	90,746 件	101,790 件	+11,044 件	+12.2%

2026 年 7 月の主要 KPI は、各重要指標において、引き続き堅調に推移いたしました。
「新規入会者数」については、資本業務提携先であるオーネットからの入会数が前年同月と比べ半減しているものの、全国の加盟相談所の入会数は引き続き増加傾向にあり、特に直営店の ZWEI が好調に推移し全体を牽引しております。

また、特筆すべき点として、「IBJ 登録会員数」が 7 月に初の 11 万名を突破いたしました。
加えて、北洋銀行が銀行本体として全国 2 行目の結婚相談所事業を開始するなど、法人加盟は増加傾向にあり、当社のプラットフォーム価値は着実に向上しております。

7 月より、すべての登録会員が課金対象となったことで、「IBJ 登録会員数」と「IBJ 課金会員数」は同水準となりました。なお、「IBJ 課金会員数」については当月中に退会した課金会員も含まれているため、「IBJ 登録会員数」を上回っております。

加盟店事業は加盟結婚相談所の会員数に応じた従量課金制であり、会員基盤の拡大は継続的なストック収益の増加に直結します。

また会員数の増加は、成婚の先行指標である「お見合い件数」を相乗的に押し上げ、将来の「成婚組数」の成長を確実なものといえます。

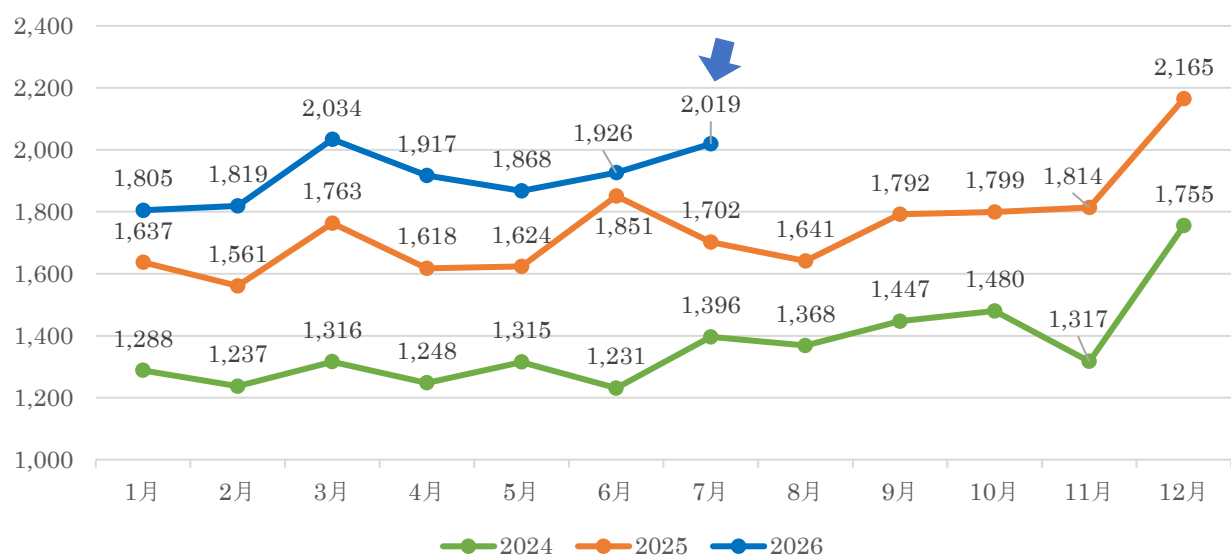
当社は独自のビジネスモデルによって創出した成婚を起点とし、アフターマリッジ領域（ウェディングフォト、保険など）へのクロスセルへと波及させることで、顧客生涯価値（LTV）の最大化を目指してまいります。

※月次データは速報値のため決算発表時と異なる場合があります。

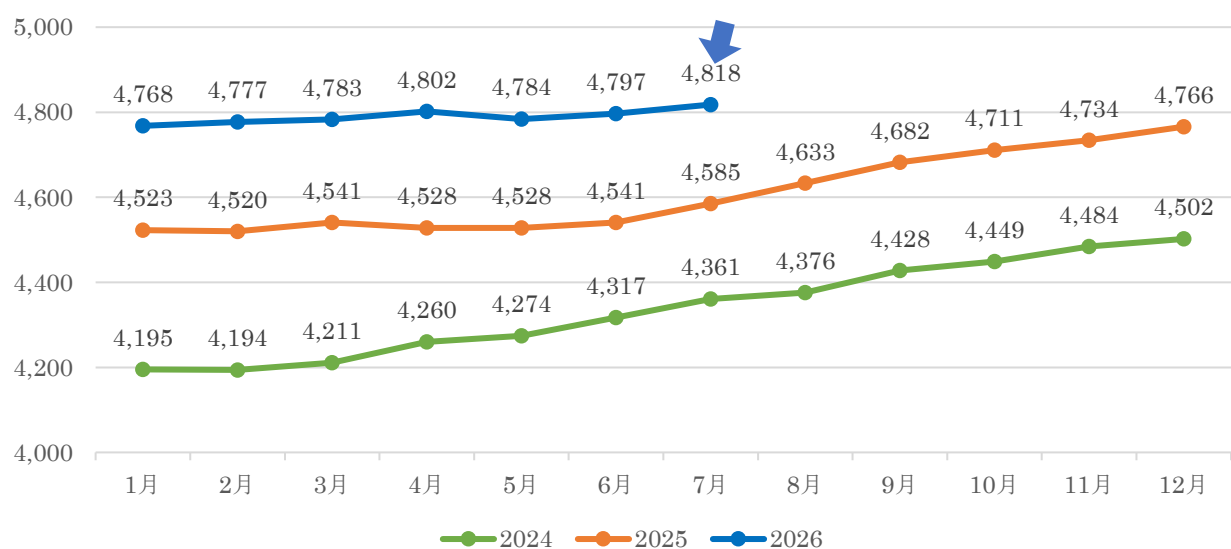
※成婚組数とは、IBJ サービス内において男女間の組合せの確認が完了している 1,040 組（前年同月比+25.7%）に、成婚退会の申し出があった方のうち、男女間の組合せが未確認である成婚数を合算した値

<KPI 月次推移>

①成婚組数（組）



②結婚相談所数（社）



③IBJ登録会員数（名）

