

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

## 経営理念

ご縁がある皆様を幸せにする。婚活サービスとライフデザインサービスを通じて、結婚カップルを生み出し、社会に貢献する。

成婚組数  
30,000組

売上高  
315億円

営業利益  
48億円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 成婚数最大化と市場シェア拡大

結婚相談所ネットワークの拡充と、AI等の先端技術によるマッチング精度向上で成婚組数を増加させる。

## 3. 社会課題解決への戦略的投資

少子高齢化・人口減少・地方創生に官民連携とM&Aで対応し、社会的インパクトと経済価値の両立を目指す。

## 2. 総合ライフデザイン化によるLTV向上

成婚後に不動産・保険・資産形成・育児支援などをシームレスに提供し、ROE向上と収益源多角化を推進。

## 4. 資本コスト意識の経営

収益性の高い事業展開と最適な資本構成により、株主還元と企業価値最大化に努める。

## ③ 対処すべき課題

## ① 安心・安全なプラットフォーム提供

- ・ マッチングアプリ利用拡大に伴う効率低下・詐欺トラブルへの対策強化
- ・ 厳格な入会審査と仲人サポートの強みを活かしたネットワーク拡大
- ・ 同業他社（タメニー等）との連携による業界の健全な発展牽引

## ② 成婚数最大化と社会課題への貢献

- ・ 2027年に成婚組数30,000組の目標達成に向けた直営・加盟店拡大
- ・ 官民連携による地方創生と未婚化・少子化対策への貢献
- ・ 地域創生と事業承継問題解決を通じた地方会員増加

## ③ ライフデザイン事業の強化とPMI推進

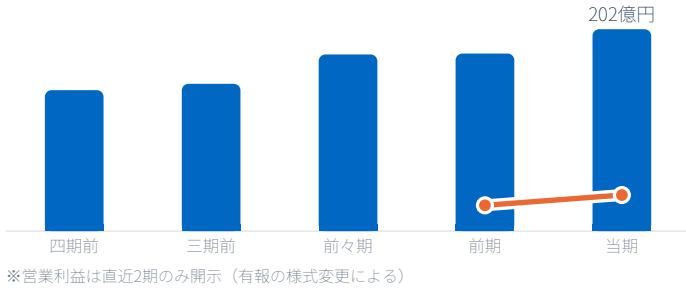
- ・ デコルテ・ホールディングスを含むM&A企業とのシナジー早期発現
- ・ ウエディング・保険・住まい領域へのクロスセル強化
- ・ 顧客生涯価値（LTV）最大化と高収益化の実現

## 面接で使えるポイント

- ・ 経営理念「ご縁がある皆様を幸せにする」に基づき、2027年度の成婚組数30,000組という野心的な目標で日本の社会課題解...
- ・ IT×リアルサービスの融合と仲人による成婚サポートの強みで、なりすまし・詐欺が多いマッチングアプリより安全性で差別化。
- ・ ライフデザイン事業をROE向上の第二の柱とし、デコルテ・ホールディングス等のM&Aで多角化を推進。

証券コード 6071

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高  
202億円営業利益率  
17.9%財務健康度  
51点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 37.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
473万円

サービス業内 440位/524社

平均年齢  
34.1歳

サービス業内 425位/527社

平均勤続  
5.7年

サービス業内 308位/527社

女性管理職  
43.8%

サービス業内 42位/371社

男性育休  
37.5%

サービス業内 265位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: I B J [6071]: 株式会社 I B J（結婚相談所事業） 202

