

人と人をつなぐのは、人だと思ふ。



Report 2018



東証一部上場

証券コード：6071

IBJの次なる挑戦は…

2016年に発表した「日本の結婚組数の1%をIBJから創出する」という目標の達成が今年、現実味を帯びてまいりました。

新中期経営計画では、IBJの次なる挑戦として、

「2022年までに日本の結婚組数の3%をIBJから創出する」という目標を掲げております。

少子高齢化時代に、この「3%」を達成することは大きな意義とインパクトをもたらすものと確信します。

単純に規模を3倍にしようということではなく、IBJの社会的企業価値を継続的に高めていくことで、

株主の皆様のご期待やご支援にお応えすることができると考え、社員一丸となって邁進していく所存です。

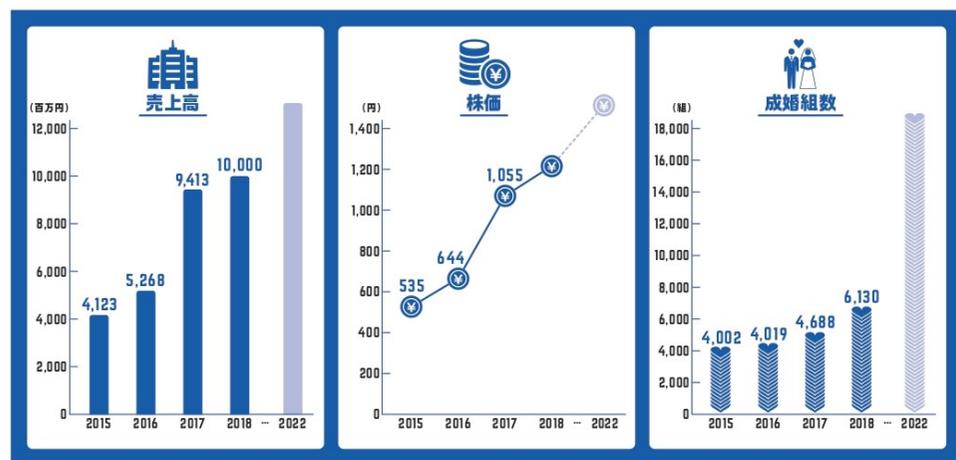
また、この大きな目標の実現は、加盟店パートナーの皆様のご協力なくして成り立ちません。

皆様との関係性をより深め、「日本の結婚組数の3%をIBJから創出する」という共通目標を

明確に持つことで実現できると、固く信じております。

株主の皆様におかれましては、今後とも、IBJの成長を見守っていただきたいと心よりお願い申し上げます。

代表取締役社長 石坂 茂



成長戦略

1 婚活事業

—— 人材育成とネットワークの強化 ——

婚活事業のさらなる成長をめざし、カウンセラーやアドバイザーの育成に力を入れるとともに、国内最大級のIBJお見合いシステムのネットワークを関西および東海支社を中心に、さらに拡大していきます。2018年は日本の結婚組数(約60万組)の1%(約6,000組)を当社サービスから創出する見込みとなっており、新中期経営計画では、2022年までに日本の結婚組数の3%(約18,000組)の創出を目標としています。

日本の結婚組数 (約60万組)

1% → 3%へ

2 ライフデザイン事業

—— 成婚者数の増加による周辺領域の拡大 ——

専任のコンシェルジュがウエディング、ハネムーン、保険、不動産など、婚活から広がる周辺領域をワンストップでサポートします。婚活事業の成婚者数が増加することで、アプローチできる会員数が拡大し、さらにライフデザイン事業を成長させていきます。

成婚 → Wedding (挙式) → Honeymoon (旅行) → 保険・不動産

3 新規事業

—— AI(人工知能)の活用 ——

婚活パーティーの受付や運営をAIが行うことで、人にしかできない部分を人が行い、きめ細やかな婚活サービスの提供を実現します。

—— シニア向け婚活 ——

旅行をきっかけとしたシニアの自然なパートナーづくりを支援し、顧客基盤の拡大を図っていきます。

—— 国際結婚 ——

人種、国籍を超えた出会いの場を提供し、より多くの潜在的な顧客へリーチしていきます。

役員紹介



代表取締役社長
石坂 茂 Shigeru Ishizaka

1971年生。東京大学経済学部卒業、株式会社日本興業銀行入行。2000年、株式会社プライダルネット代表取締役社長に就任。2006年、株式会社IBJ代表取締役社長に就任。



代表取締役副社長
中本 哲宏 Tetsuhiro Nakamoto

1973年生。早稲田大学政治経済学部卒業、株式会社日本興業銀行入行。2007年、株式会社プライダルネット代表取締役1に就任。IBJとの合併後、株式会社IBJ代表取締役副社長に就任。



取締役
土谷 健次郎 Kenjiro Tsuchiya

1973年生。慶応大学経済学部卒業、大手金融会社入社。販売企画、営業、ファイナンス業務に従事。2002年、株式会社プライダルネットに入社。IBJとの合併後、株式会社IBJ取締役に就任。



取締役
横川 泰之 Yasuyuki Yokogawa

1981年生。帝京大学経済学部卒業、セブリンクス・ホールディングス株式会社に入社。営業に従事。その後2社の代表取締役を経て、2012年、株式会社スタイル・エン取締役副社長に就任。2017年、株式会社IBJ取締役に就任。



社外取締役
残間 里江子 Rieko Zanma

1950年生。1970年、静岡放送にアナウンサーとして入社以来、出版、映像、文化イベントなどのプロデューサーとして活躍。2000年、財務省や国土交通省などで審議会委員を務める。2005年、株式会社キャンディッドプロデュースを設立。代表取締役社長に就任。2014年、株式会社IBJ取締役に就任。



社外取締役
大橋 康宏 Yasuhiro Ohashi

1957年生。早稲田大学大学院理工学研究科修士、エアイシューインシヤアランスカンパニー入社。1996年、株式会社テイツー入社。2001年、株式会社テイツー代表取締役社長に就任。のちに、同社長に就任。2013年、株式会社IBJ監査役に就任。2016年、株式会社IBJ取締役に就任。



取締役
桑原 元就 Motonari Kuwahara

1980年生。東京都立大学(現首都大学東京)経済学部卒業、監査法人トーマツ入社。上場企業を中心に、大手企業の法定監査などに従事。2011年、株式会社IBJの常勤監査役に就任。2013年、株式会社IBJ取締役に就任。



取締役
桑原 英太郎 Eitaro Kuwabara

1977年生。東洋大学社会学部卒業、株式会社プロコーポレーション入社。2011年、株式会社IBJ入社後、メディア事業部部長、コミュニティ事業部部長、メディア本部(現企画制作開発部)本部長を経て、2015年、株式会社IBJ取締役に就任。



取締役
小野 雅弘 Masahiro Ono

1962年生。同志社大学法学部卒業、株式会社日本興業銀行入行。法人営業、融資営業、IPO支援法人業務などに従事。2012年、株式会社クローバー(株式会社ヨックモック子会社)常務取締役に就任。2015年、株式会社IBJ取締役に就任。



常勤監査役
川口 哲司 Tetsushi Kawaguchi

1972年生。慶應義塾大学法学部卒業、三井物産株式会社入社。2000年、General Electric Company入社。2005年、グロービス・キャピタル・パートナーズ ベンチャーパートナー就任中、株式会社IBJ取締役に兼任。任期満了とともに、2012年、取締役退任。2015年、株式会社IBJ監査役に就任。



監査役
寺村 信行 Nobuyuki Teramura

1937年生。東京大学法学部卒業。1961年、大蔵省に入省。経済企画庁長官官房長、銀行局長、国税庁長官など、主要なポストで活躍。2007年、株式会社IBJ監査役に就任。



監査役
八木 香 Kaori Yagi

1962年生。東京大学教養学部卒業、ソニー株式会社の経営戦略部、グローバルライアンス部など、主要なポストで活躍。2005年、ボリス・キャピタル・グループ株式会社に参画、投資およびIR・経営管理業務に従事。のち、顧問。2014年、株式会社IBJ監査役に就任。

婚活サイト事業

売上高 **602** 百万円

ブライダルネット

http://www.bridalnet.co.jp/

圧倒的なカップル成立数を誇る、日本初かつ最大級の婚活サイト。本人証明100%の安心環境で、お客様一人ひとりを専任スタッフの“婚シェル”がサポートします。2018年は有料会員数回復にむけて注力していきます。



婚活パーティー・合コン事業

売上高 **2,323** 百万円

PARTY☆PARTY

http://www.partyparty.jp/

Rush

http://www.rush01.com/

1対1の個室形式のお見合いパーティーから、企業とのコラボレーション企画や運動会コンまで、バラエティーに富んだイベントを多数運営しています。合コン事業では、お客様満足度の高いお店選びにこだわっています。



売上高 **9,461** 百万円

成婚者数 **9,375** 名

直営結婚相談所事業

売上高 **1,744** 百万円

婚活ラウンジ

IBJメンバーズ

http://www.loungemembers.com/

「成婚主義」にこだわり、少人数担当制の専任カウンセラーがお客様のお見合いからご成婚までをコーディネート。結婚の可能性を最大限に高めたサービスです。



結婚相談所ネットワーク事業

売上高 **1,179** 百万円

日本結婚相談所連盟

http://www.ibjapan.com/



加盟する全国約1,600社の結婚相談所と、その会員約6万名以上をつなぐ日本最大級の結婚相談所ネットワークシステム (IBJS) を提供し、業界をリードし続けています。



ライフデザイン事業

WIND AND SUN



創刊25年のウェディング情報専門誌



結婚専門誌を発行している出版社直営のサロン

IBJ 婚コンシェルジュ



創業35年のトラベルサービス

ウエディングと旅行。シナジー効果の高い2社をグループ化。旅行ニーズに隠れている、新たな婚活 (出会い) ニーズの掘り起こしと、結婚が決まったカップルへウエディング、ハネムーン。お客様が生まれてからは家族旅行と、「婚活から結婚、その先へ」、ワン・ストップのサービス提供を可能にしました。

業績報告



自己資本利益率(ROE)



配当金について

引き続き、積極的な株主還元を実施する方針を継続していきます。

2017年12月期

普通配当 **9.00** 円/株

配当性向 **33.5%**

会社概要 (平成29年12月31日現在)

設立 / 2006年2月
 本社所在地 / 東京都新宿区西新宿一丁目23番7号
 資本金 / 570,569,750円
 従業員数 / 445名 (2017年12月)
 役員 / 代表取締役社長 石坂 茂
 代表取締役副社長 中本 哲宏
 取締役 土谷 健次郎
 取締役 桑原 元就
 取締役 桑原 英太郎
 取締役 小野 雅弘
 取締役 横川 泰之
 社外取締役 残間 里江子
 社外取締役 大橋 康宏
 常勤監査役 川口 哲司
 監査役 寺村 信行
 監査役 八木 香

株主メモ

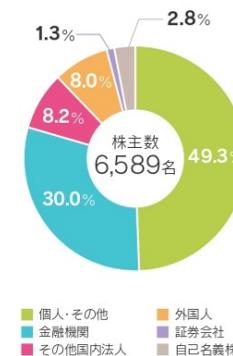
事業年度 / 毎年1月1日から12月31日まで
 定時株主総会 / 毎年3月
 基準日 / 定時株主総会関係・期末配当金受領株主確定関係
 毎年12月31日
 中間配当金受領株主確定関係
 (中間配当を実施する場合)
 毎年6月30日
 株主名簿管理人 / みずほ信託銀行株式会社
 口座管理機関 / 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
 同連絡先 / 0120-288-324 (通話料無料)
 上場証券取引所 / 東京証券取引所市場第一部
 単元株主数 / 100株
 公告の方法 / 電子公告
 ただし、事故その他、やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合の公告方法は、日本経済新聞に掲載する方法とする。
 (公告掲載) <http://www.ibjapan.jp/>

株式状況 (平成29年12月31日現在)

発行可能株式総数 139,320,000株 発行済株式総数 40,628,700株
 株主数 6,589名

所有者別株式分布状況 (単元未満株主含めた割合)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
石坂茂	8,362,600	20.5
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	8,007,300	19.7
中本哲宏	3,632,800	8.9
株式会社TNetwork	3,240,000	7.9
土谷健次郎	2,240,000	5.5
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,873,400	4.6
山口貴弘	816,000	2.0
資産管理サービス信託銀行株式会社	692,000	1.7
石坂美江	578,600	1.4
MORGAN STANLEY & CO. LLC	431,742	1.0



Abjgramで紹介“IBJ”



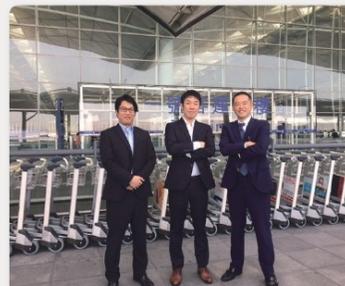
子会社のかもめツアーと「PARTY☆PARTY」とのコラボ企画を実施。新たな出会いのニーズにお応えすべく、「海外婚活ツアー」でセブ島へ。
#セブ島ツアー #仲良くなれた!



本社の中心に“IBJディスプレイ”を設置。全スタッフが成婚数、お見合い件数、カップリング数を毎日意識し、よりよいサービスをお客様に提供します。
#IBJディスプレイ #やる気が出る!



個人投資家の皆様に向けて説明会を開催いたしました。多くの投資家の方の期待を感じています。
#個人投資家向け説明会



2017年の海外IRは、シンガポールと香港を訪問。海外投資家の方にも幅広くアプローチしていきます。
#海外IR #海外の熱量を肌で感じます



半年に一度、当社経営陣が集まる役員合宿を実施。数年後のIBJの未来にむけて、2日間にわたり、白熱したディスカッションを繰り広げています。
#役員合宿 #新たなひらめき生まれる場所



FCフェアに積極的に参加することにより、加盟結婚相談所数が急増。今後も新たなニーズを掘り起こし、全国に拡大していきます。
#FCフェア #全国に加盟店を増やす!

わたしの履歴書 ～IBJの立役者たち～



ふりがな	つねみ	てつあき
氏名	常見 哲明	
役職	マーケティング部 部長	

年	月	現在までの歩み
2004年	11	<入社当時> まだYahoo!の100%子会社のころに入社。当時、平日には「プライダルネット」の顧客対応、休日にはスタートしたばかりの「PARTY☆PARTY」の運用に従事していました。
2007年	10	<苦労時代> 結婚相談所サービス「IBJメンバーズ」の立ちあげメンバーに。 当時はノウハウがなく、手探り状態。ものすごいスピードでなにかが変わる転換期に、自分だけ置いていかれないように、必死に食らいついていました。 また、現場責任者になったタイミングで、事業の合併もあり、異なる文化をひとつの会社にまとめていく大変さを痛感しました。
2014年	6	<転機> 「日本結婚相談所連盟」の責任者になり、相談所・会員システム「IBJお見合いシステム」のフルリニューアルに携わりました。結果、開業相談所数・お見合い数・成婚数のアップへとつながりました。 当時、全国1,200社以上の加盟店様、54,000名以上の会員様が使用するシステム構築に携わることで、自身もわずかながら日本の成婚の1%に貢献しているということ、ご成婚やお客様の幸せに深く関わっている会社で働いているという強い「使命感」を持ちはじめました。
2018年	1	<現在> 直接的なサービス運営からは一歩さがり、全サービスの企画・制作・開発・マーケティングを統括する役割を担っています。全サービスの過去のマーケティング実績をもとに、そのノウハウと最近のトレンド、いま求められているニーズを融合させ、つねに「カスタマーファースト」「サイトのクオリティ向上」を意識し、他社に負けない戦略を立てていくべく、日々奮闘しています。