



人と人をつなぐのは、
人だと思う。



Report 2019



東証一部上場

証券コード：6071

EXECUTIVE

日本の社会問題に取り組み、社会的企業価値の向上をめざします。

日本国内最大の課題である少子高齢化や人口減少に歯止めをかけることをミッションとする当社は、2016年に発表した「日本の結婚組数の1%をIBJから創出する」という目標をついに達成いたしました。

結婚カップルでないと子どもが産まれない傾向が極めて強い日本において、未婚化・非婚化が少子高齢化と人口減少の大きな要因のひとつであり、解決に向けては、結婚組数を増やすことがダイレクトに効果があると確信しております。

次なる目標は「日本の結婚組数の3%をIBJから創出する」という、極めて社会的意義の高いものです。昨年はイベント事業の成長率低下による業績影響もありましたが、中期経営計画を見据えた戦略的な数々の投資を行っており、引き続き、IBJのコアである婚活事業の成長に加え、ライフデザイン事業も順調な拡大を実現しております。

今後の飛躍的な成長に向け、株主の皆様のご期待にお応えできるよう社員一丸となって邁進してまいります。また、この数年で拡大してきたIBJグループおよび加盟店パートナーの皆様との連携をさらに高めることで、IBJの社会的企業価値の向上に努めてまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも、日本の社会問題とそれに正面から取り組むIBJの成長をあたたく見守っていただきたいと、心よりお願い申し上げます。

2018年のIBJ創出 ご成婚組数は6,132組

日本国内の結婚組数は年間59万組
※ 出典：2018年人口動態統計の年間推計より

×

結婚カップルの出生率1.92
出典：第14回出生動向基本調査
(結婚と出産に関する全国調査)

||

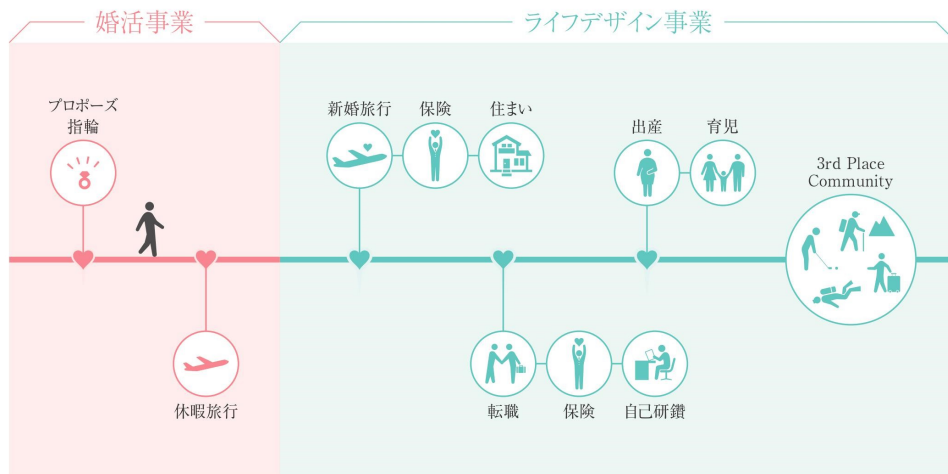
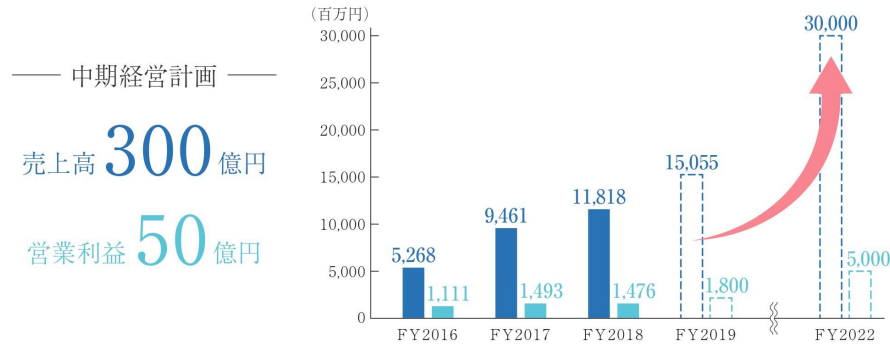
11,773人の出産人口



代表取締役社長 石坂 茂 SHIGERU ISHIZAKA

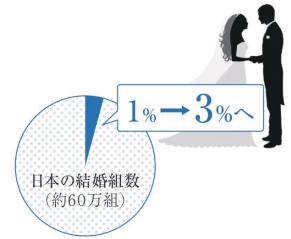
BUSINESS STRATEGY

当社は、2022年までに日本の成婚組数の3% (約18,000組) 創出をめざします。



1 プラットフォームビジネスの強化と、インバウンド国際結婚に注力。

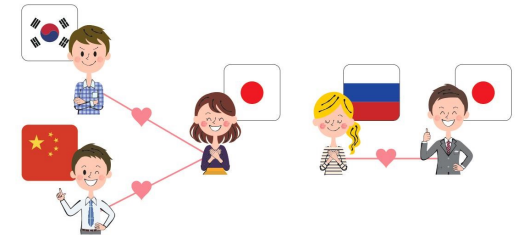
日本の成婚組数の1% (6,132組) を成し遂げた次は、中期経営計画に掲げる「2022年までに日本の成婚組数の3% (約18,000組)」を達成するべく、お見合い〜成婚まで、ヒューマンサポートならではのきめ細やかな婚活サービスを提供します。来期は、プラットフォームビジネスを強化することで、加盟店数の急速な拡大やお見合い件数・成婚者数の増加を図るとともに、人種や国籍を超えた出会いの場を提供するべく、インバウンド国際結婚に注力し、さらなる収益性の向上をめざします。



—— プラットフォームビジネスの強化 ——



—— インバウンド国際結婚に注力 ——



2 成婚者数の増加と、M&A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。M&Aにより、周辺領域の拡充が進みました。今後も婚活事業での成婚者数の増加により、ライフデザイン成約数を拡大させてまいります。





名古屋ビルディングラウンジ・
上野マルイラウンジ 出店



名古屋ビルディング内にはお子さまの遊べるスペースを確保し、シングルマザー・シングルファーザーの婚活を応援します。
また、上野駅前にあるランドマーク“マルイ”内に上野マルイラウンジをオープン!

なんばラウンジ 出店



梅田・心斎橋に続き、3店舗目として、若者に人気の高い難波に、婚活パーティーと結婚相談所を併設した総合店舗がオープン!

1月
January

「Diverse」グループ化
diverse × IBJ

比較的ライトなユーザー層（婚活潜在顧客層）をターゲットに、マッチングアプリを中心とした事業を展開するDiverse社をグループ化!

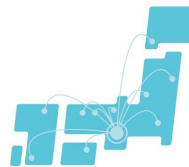
3月
March



7月
July

9月
September

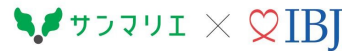
日本結婚相談所連盟の
婚活会員数が60,000名突破



- 約60,000名の会員
- 毎月約30,000件のお見合い成立
- 約2,000社の加盟相談所

日本結婚相談所連盟の婚活会員数が60,000名を突破! 皆さまへの感謝を込めたキャンペーンを実施しました。

「ハピライズ」グループ化



創業37年の結婚相談所ブランドを持つサンマリエをグループ化。歴史と知名度、安定した会員基盤を持つサンマリエとIBJの成婚メソッドを共有することにより、両サービスのさらなる成婚数向上を見込みます。



12月
December

日本の成婚組数
1% 達成
(6,132組)

2018年、IBJから6,132組(12,264名)の成婚を創出し、日本の成婚組数の1%を達成しました。



「K Village Tokyo」グループ化



日本最大級の韓国語教室を運営するK Village Tokyo社の第三者割当増資引受(子会社化)を行いました。ライフデザイン事業を拡充するとともに、国際結婚への足がかりとし、来期以降の連結収益への寄与も見込まれ、グループの成長に貢献することが期待されます。

EXECUTIVE PROFILE



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。



常務取締役
土谷 健次郎 Kenjiro Tsuchiya

1973年生。慶應義塾大学経済学部卒業、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、セレブリックス・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・エッジ取締役に副社長に就任。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ー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。早稲田大学大学院工学研究科修士、エイアイユーインシユアランスカンパニー入社。1996年、株式会社ティーツー入社。2001年、株式会社ティーツー代表取締役社長に就任。のちに、同社会長に就任。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、株式会社プロト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、株式会社クロバー(株式会社ソックモック子会社)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、1995年、三井物産株式会社入社。2000年、GE米国本社 Corporate Audit Staff(CAS)。2005年、グロービス・キャピタル・パートナーズ入社。パートナー。同社在任中、2012年まで株式会社IBJ社外取締役。2015年、株式会社IBJ監査役に就任。公認情報システム監査人(CISA)・公認不正検査士(CFE)。



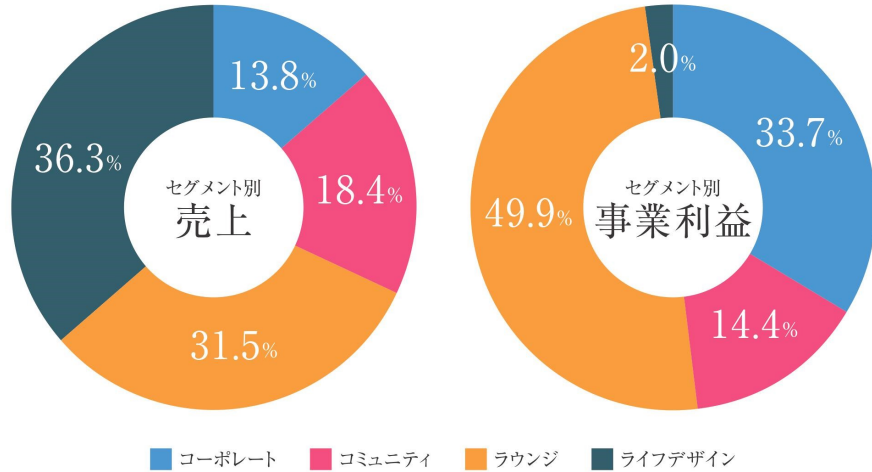
監査役
寺村 信行 Nobuyuki Teramura

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、ボラリス・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。

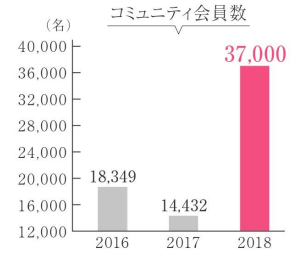


コミュニティ **ブライダルネット diverse**

セグメント売上 **2,174** 百万円 (前年同期比 +130.3%)

事業利益 **411** 百万円 (前年同期比 ▲31.0%)

圧倒的な会員基盤を持つ日本最大級の婚活サイト。本人証明100%の安心した環境で、真剣に婚活したい会員様をサポート。DiverseのM&Aによって会員基盤がさらに拡大し、ブライダルネットの会員数もプラスに転じています。



ラウンジ **PARTY☆PARTY IBJメンバーズ**

セグメント売上 **3,717** 百万円 (前年同期比 +8.1%)

事業利益 **1,423** 百万円 (前年同期比 ▲5.7%)

1対1の個室形式のお見合いパーティーを主軸に、多様な婚活イベントと「成婚主義」にこだわり、お見合いからご成婚までをフルサポートする結婚相談所を運営。婚活イベントは競争環境激化により、上期苦戦したが、下期は回復基調。結婚相談所ラウンジは引き続き、高い成婚者数を創出し、堅調に推移しています。

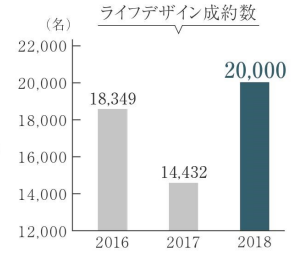


ライフデザイン **IBJ 麗コンシェルジュ IBJ wedding**

セグメント売上 **4,294** 百万円 (前年同期比 +14.0%)

事業利益 **58** 百万円 (前年同期比 +463.2%)

創刊25年のウエディング情報専門誌を発行する「IBJウエディング」や、創業35年の休暇旅行・ハネムーンのトラベルサービスを提供する「かもめ」など、婚活事業から広がるライフデザイン事業を展開。成婚組数の増加にともない、持続的な成長を実現しています。



コーポレート **日本結婚相談所連盟 IBJS**

セグメント売上 **1,632** 百万円 (前年同期比 +24.4%)

事業利益 **961** 百万円 (前年同期比 +18.8%)

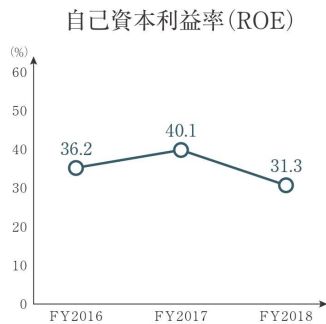
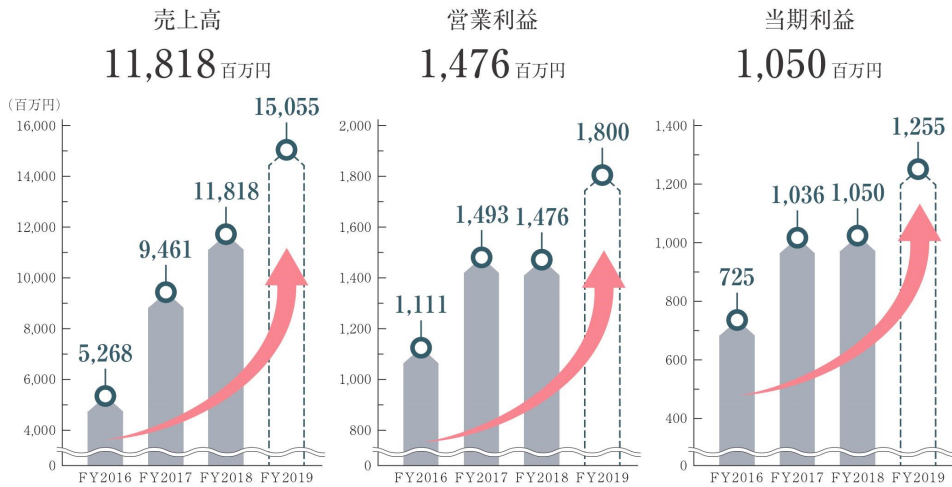
加盟する全国約2,000社の結婚相談所と、その会員様約60,000名以上をつなぐ国内最大級の結婚相談所ネットワークシステム (IBJS) を提供。今年も前年比+20%以上成長し、来期も急速な拡大が期待されます。

加盟店数 (名)

年	加盟店数
2016	1,325
2017	1,629
2018	1,895

トップメッセージ
成長戦略
今年のトピックス
役員プロフィール
事業レビュー
営業概況
IBJ tube

BUSINESS PERFORMANCE



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。

2018年12月期
普通配当 **9.00**円/株

配当性向 **34.1**%

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 / 616,195,250円
 従業員数 / 486名(2018年12月)
 役員 / 代表取締役社長 石坂 茂
 2019年3月25日現在 代表取締役副社長 中本 哲宏
 常務取締役 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

株式状況 (平成30年12月31日現在)

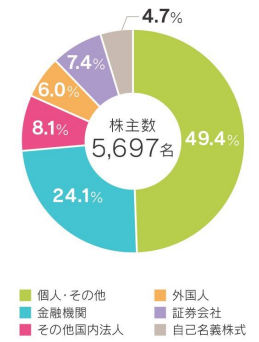
発行可能株式総数 139,320,000株 発行済株式総数 41,337,300株
 株主数 5,697名

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
石坂茂	8,315,300	20.1
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	7,403,400	17.9
中本哲宏	3,632,800	8.7
株式会社TNnetwork	3,240,000	7.8
土谷健次郎	2,240,000	5.4
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	964,200	2.3
株式会社ライブスター証券	803,700	1.9
桑原元就	748,800	1.8
大和証券株式会社	723,000	1.7
BARCLAYS BANK PLC A/C CL	655,700	1.5

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/>

所有者別株式分布状況 (単元未満株主含めた割合)





61.32

2018年は、日本の成婚組数の1%にあたる、6,000組以上の成婚を実現。中期経営計画として掲げる2022年までに「日本の成婚組数の3%」を創出し、少子化問題に歯止めをかけるべく、日々ご縁を紡いでまいります。

日本の成婚組数の「1%」を創出 **2534**



11.22

アジア・太平洋地域を代表する年間売上高10億ドル以下の上場企業24,000社の中から、Forbes Asiaが選ぶ優良企業「Asia's 200 Best Under A Billion」に選出されました。

日本からは38社が選出 **3812**

【2018年総集編】IBJを写真で紹介してみました!



6.06

日本結婚相談所連盟に加盟する相談所200社以上をお招きして、IBJサミットを開催。登録会員数が60,000名を超え、各相談所の連携が必要不可欠となる今、横のつながりを深めるいい機会となりました。

加盟相談所1,800社突破 **2239**



7.09

2018年の海外IRは、シンガポールと香港を訪問。IBJを広く知っていただけるだけでなく、海外投資家の皆様の視点を知れる機会となりました。

海外からの関心の高さを実感 **2945**



2.20

結婚に向けた気運醸成に貢献するべく、『小池都知事と語る東京フォーラム』に、代表の石坂が登場。コメンテーターの立場から、高まる婚活ニーズや、今時の結婚スタイルについて語りました。

小池都知事と語る東京フォーラム **2084**



9.21

ヒューマノイドロボット『Sota』が婚活パーティーを運営。お出迎え・受付・ご案内などのルーティーン業務を担い、効率化を図るだけでなく、愛らしいフォルムでお客様の自然な笑顔を引き出します。

Sotaが婚活パーティーを運営 **1973**



7.04

新卒スタッフが、婚活業界について体当たりでお届けするYouTube『IBJチャンネル』をスタート。若い世代にも婚活を身近に感じてもらうため、楽しみながらご覧いただける動画を配信中。

「婚活情報」をYouTubeでお届け **2374**



IBJチャンネルの動画はこちら



人がつなぐ結婚 14

IBJの立役者たち



ライフデザイン事業部 部長 | 二ツ矢 有紀 Yuki Futatsuya

航空自衛隊に11年勤務し、その後、ウエディングプランナーに転職。500組以上のカップルを幸せに導き、ホテル、レストラン、ゲストハウス、海外と、すべてのウエディングプロデュースを経て、IBJに入社。婚活現場で結婚相談所事業、ネット婚活事業に携わり、現在はIBJライフデザイン事業部長として、ライフデザインに関するプランニングサポートに従事する。

2010.9 入社当時

求人誌で偶然見つけたブライダルネットのテレアポアルバイト（業務委託）から始まり、ラウンジパーティーアドバイザーのアルバイト経験を経て、ラウンジアドバイザーとして正社員入社。入社3日目に、当時の部長から「今月、何件入会獲得できますか?」と詰め寄られ、社内全体にベンチャースピリッツが溢れる刺激的な会社と感じた頃。

2012.6 苦労時代

アドバイザーやカウンセラーの根幹である「課題解決メソッド&成婚メソッド」確立のため、石坂社長と二人三脚でメソッドを構築し、全社員のロープレチェックを行う。ロープレを行うたびに課題が見つかり、対策、育成、そしてメソッドの改訂の繰り返し。1000本ノックのように打ち返せばまた球が飛んでくる、打っても打っても飛んでくるかのごとく鉄拳を受け、砂漠に水を与える日々。今となってはあの頃が懐かしくもあり、なにより自分の大きな基盤と糧になった時期。

2017.1 転機

「婚活サービス」から「婚活領域外（ライフデザイン）のサービス」へ突然の異動。そして、これまでのIBJにない新規事業、かつ、携わったことすらない未経験の保険事業…。しかし、事業内容は初めてのことで、関わるお客様に変わりはなく、「ご縁のある皆様に幸せにする」ためにはどうしたらいいのか、どうしたら事業化できるのかを考え、日々奮闘。

2019.1 現在

ライフデザイン事業に携わり、本当の意味で「幸せを創る」ということを日々実感。入社当時は『幸せなカップルをより多く誕生させること』がミッションだったが、現在は『永遠に続く結婚生活をより豊かにしていくお手伝いをする』ことに変化。ライフデザイン事業が、IBJのお客様や成婚カップルにとってなくてはならないものと感じてもらえるよう、さらにお客様に寄り添い、事業発展させていきたいと考えている。

