



2026年12月期1Q

決算説明資料

株式会社IBJ
(東証プライム 6071)

2026年12月期 1Q 決算ハイライト

売上高

74.2億円 YoY+54.1%

営業利益

15.8億円 YoY+56.9%

結婚相談所数

4,783社 YoY+ 5.3%

IBJ登録会員数

107,597名 YoY+ 11.6%

成婚組数

5,659組 YoY+ 14.0 %

2026年12月期 1Q エグゼクティブ・サマリー

成婚組数：5,659組（YoY+14.0%）

- ・IBJ登録会員数107,597名（YoY+11.6%）、お見合い件数280,025件（YoY+14.9%）と堅調に推移
関係KPIの好循環が成婚組数を創出し、3月単月は2,000組を突破

連結売上高：7,421百万円（YoY+54.1%）

- ・ZWEIの入会数急伸により好調
- ・2025年12月25日に連結子会社化したデコルテ・ホールディングスが1Qより業績寄与

連結営業利益：1,580百万円（YoY+56.9%）

- ・新規連結化の影響で広告宣伝費等の増加により、販売費及び一般管理費は4,527百万円（YoY+34.1%）
- ・デコルテ社繁忙期による業績寄与、加盟店事業、ZWEI、K Villageが牽引し好調な着地

- ① 決算概要(P. 5)
- ② 成長戦略(P. 10)
- ③ 地域創生の取組(P. 21)
- ④ 資本政策(P. 24)
- ⑤ セグメント別サマリー(P. 26)
- ⑥ 参考資料(P. 33)



1

決算概要

2026年12月期 1Q連結業績

既存事業の成長に加え、M&Aも奏功し段階利益全てで大幅な利益成長

(百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減額(YoY)	増減率(YoY)
売上高	4,815	7,421	+2,606	+54.1%
営業利益	1,006	1,580	+573	+56.9%
経常利益	999	1,552	+552	+55.3%
親会社株主に帰属する 純利益	614	1,029	+414	+67.5%

2026年12月期 1Qセグメント別業績概況(直近3か年)

売上高 (百万円)	2024年1Q	2025年1Q	2026年1Q	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	834	912	1,002	+89	+9.8%
直営店事業	2,138	2,305	2,499	+194	+8.4%
マッチング事業	413	371	405	+34	+9.3%
ライフデザイン事業	87	260	376	+116	+44.5%
K Village事業	625	792	958	+166	+20.9%
ウエディング＆フォト事業	154	172	2,178	+2,005	+1,161.7%

事業利益 (百万円)	2024年1Q	2025年1Q	2026年1Q	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	583	601	713	+112	+18.7%
直営店事業	469	581	685	+103	+17.8%
マッチング事業	60	90	90	▲0	▲0.7%
ライフデザイン事業	35	126	137	+10	+8.5%
K Village事業	71	126	143	+16	+12.9%
ウエディング＆フォト事業	53	50	736	+686	+1,363.2%

※ウエディング＆フォト事業の売上高と事業利益は2026年1Qより、デコルテ・ホールディングスが連結寄与
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

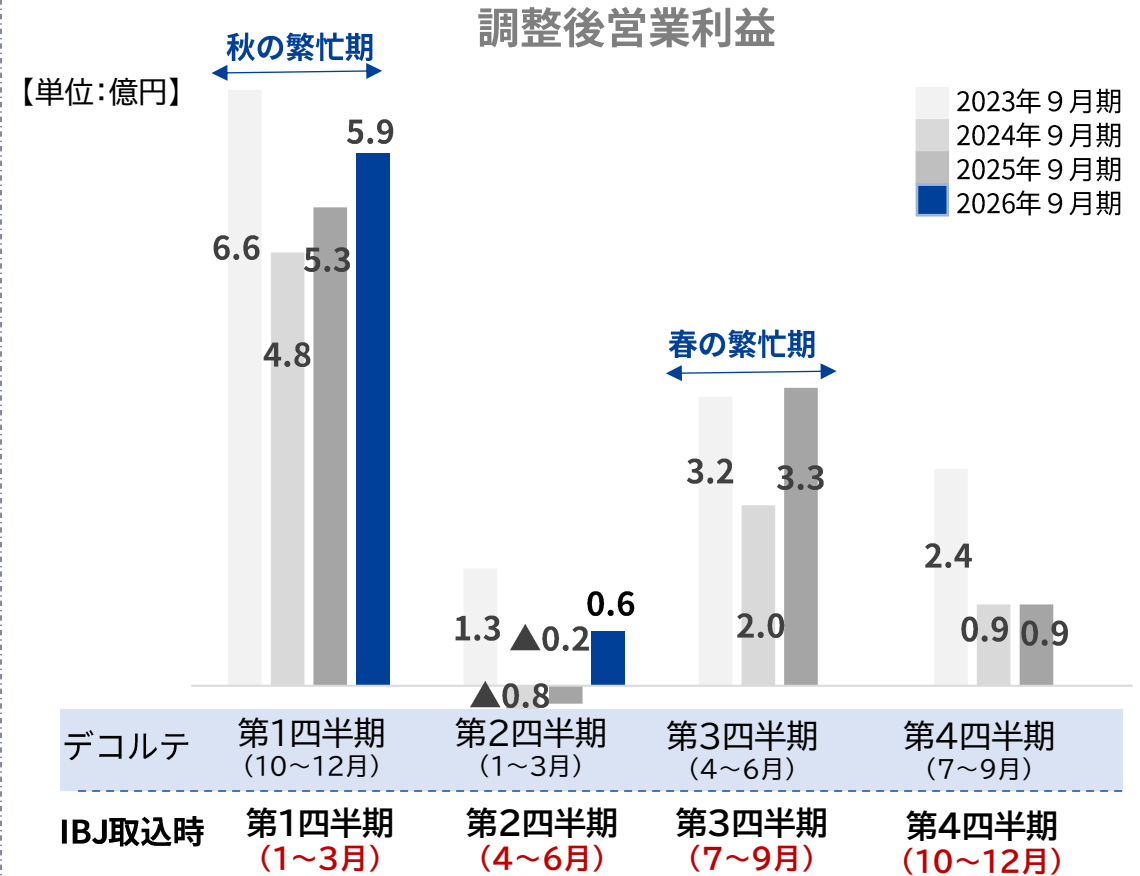
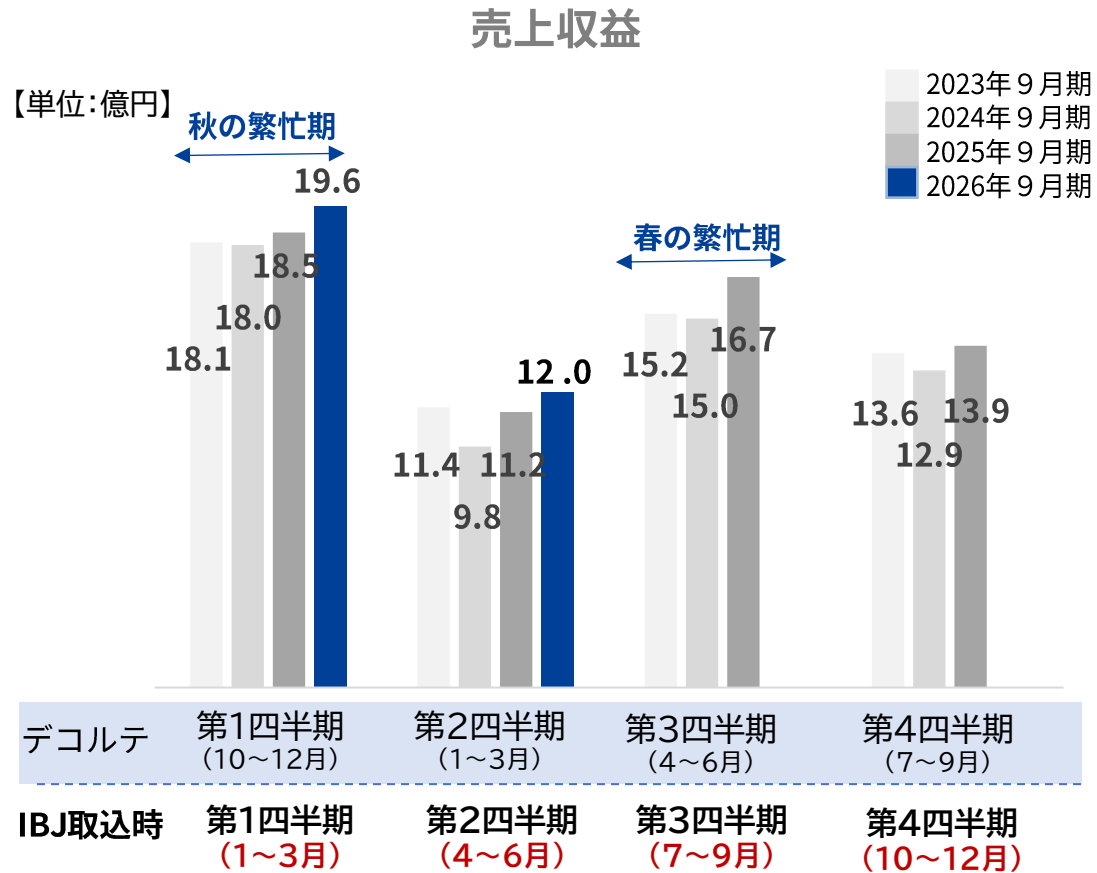
2026年12月期 1Q業績進捗

既存事業の好調に加え、デコルテ社の最繁忙期（10-12月）の業績が寄与
業績予想の上方修正は2Q以降の動向を踏まえ判断

(百万円)	2026年実績(1Q)	2026年通期予想	進捗率
売上高	7,421	28,803	25.8%
営業利益	1,580	4,048	39.0%
経常利益	1,552	3,922	39.6%
親会社株主に帰属する 純利益	1,029	2,335	44.1%

IBJ連結時におけるデコルテ・ホールディングスの季節要因

ウェディングフォトは秋と春の繁忙期があるため、
IBJ連結時の第1四半期・第3四半期への業績寄与が大きい



※「売上収益」および「調整後営業利益」は、国際財務報告基準（IFRS）に基づき算出

※調整後営業利益…営業利益+本社費+（その他の費用-その他の収益）/本社費は財務・管理部等の本社機能に係る費用

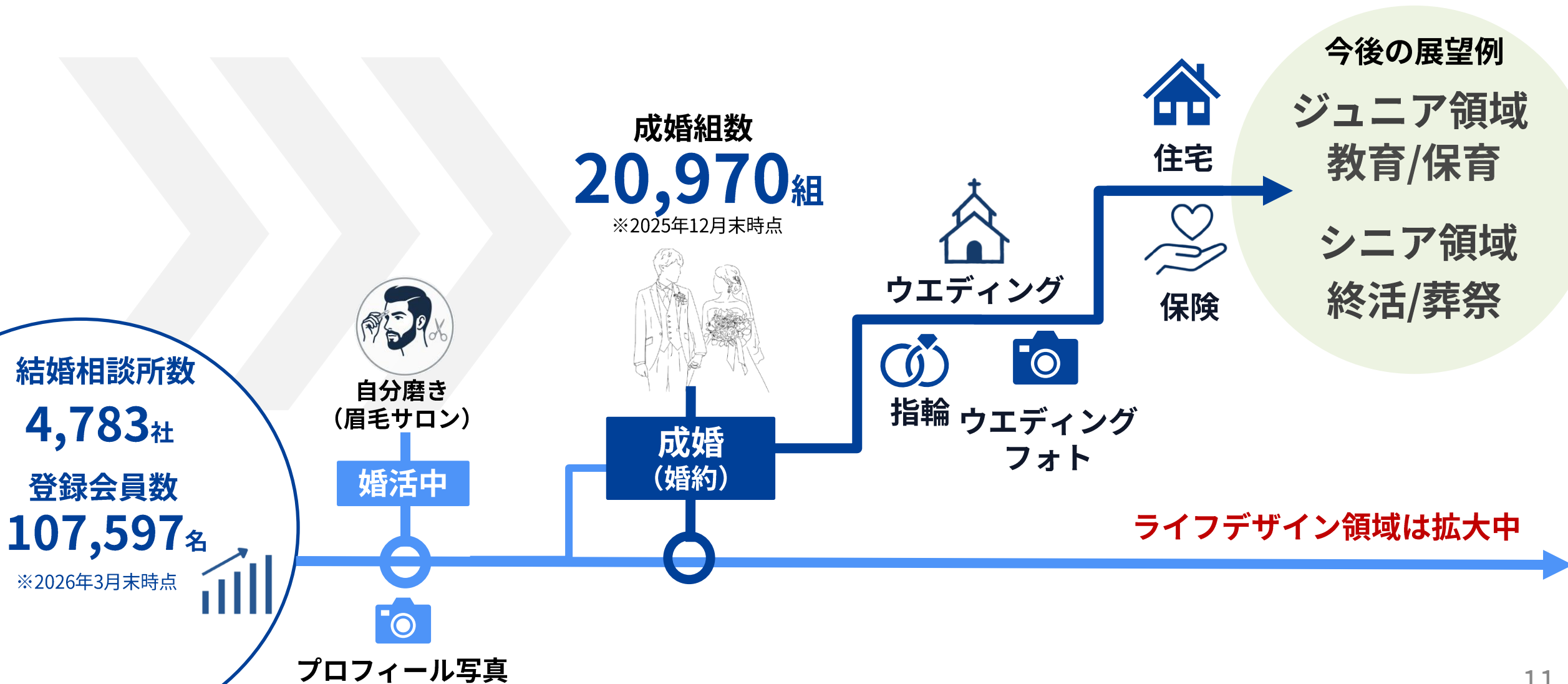


2

成長戦略

ライフステージの変化に寄り添った「継続的な価値提供」

結婚相談所数と会員数の拡大により「成婚」が増加し、ライフデザインサービスの利用へ繋がる



2つの領域が絡み合い実現する顧客価値の最大化

婚活領域

規模による「乗数効果」で
顧客成果を生み出す持続的な成長モデル

成婚組数の最大化

ライフデザイン 領域

結婚後のライフイベントを見据えた
持続的な収益基盤となるサービスを展開

LTVの最大化



2-1

婚活領域

婚活領域：拡大する潜在層とIBJの成長性

数百万人規模のマッチングアプリ利用者層（潜在層）に対し、

IBJの登録会員数の拡大余地は大きい

利用者層が拡大中

マッチングアプリ利用者層（潜在層）
(数百万～千万人規模)

利用経験あり**38.9%**

※出典：こども家庭庁 令和6年度「若者のライフデザインや出会いに関する意識調査」
対象：23～30歳未婚者の男女

1年以内の「真剣な結婚」を求める層

利用目的の不一致、自力での交際進展の限界

真剣な婚活層が
IBJプラットフォームに流入

アプリ利用者の増加
により登録会員数も増加

IBJ結婚相談所の顕在層

登録会員数
約10万名

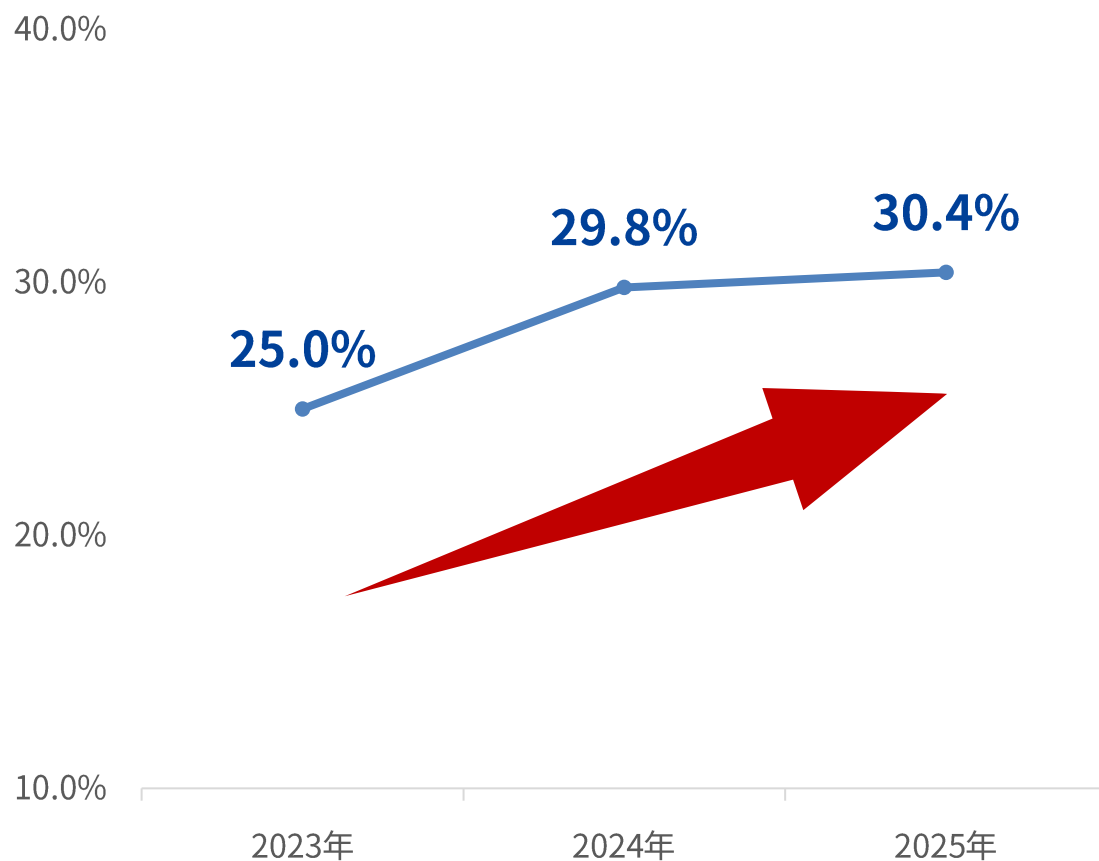
約7割が
アプリ利用経験あり※

婚活領域：IBJ入会者数は増加傾向

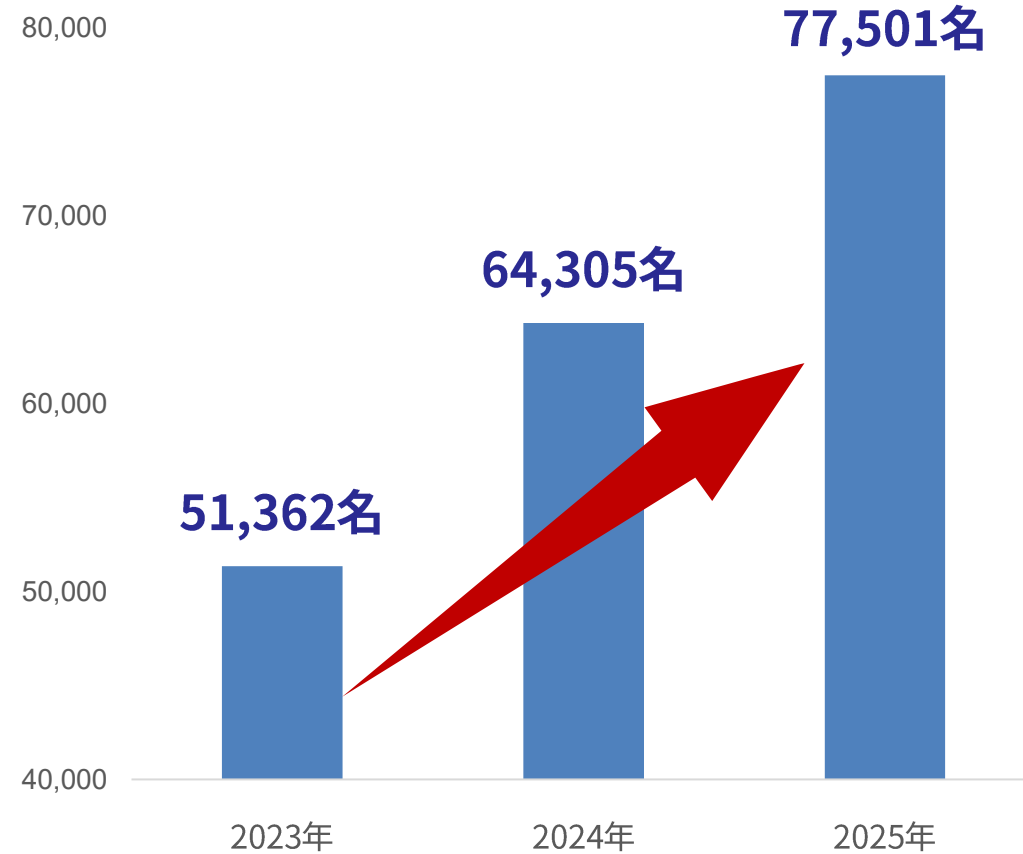
結婚の手段として、婚活サービスは一般化

マッチングアプリ利用者層を確実に取り込みながらIBJ入会者数は年々増加

マッチングアプリを利用し結婚した割合



IBJ入会者数の推移



婚活領域：なぜ「IBJ」が選ばれるのか

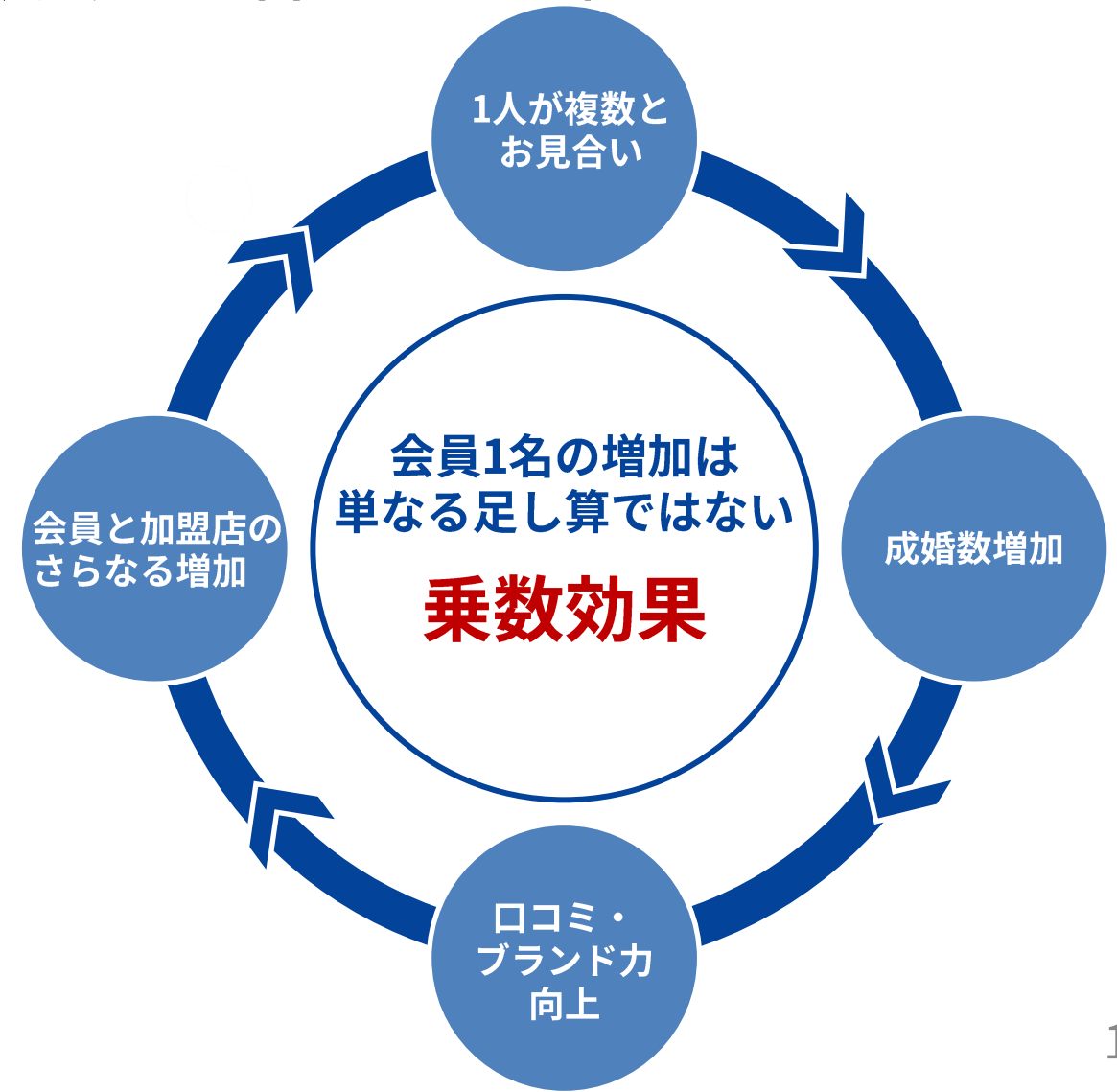
規模の大きさが顧客成果を生み、さらなる口コミ（認知）に繋がる
外部環境に左右されず、持続的な成長を生み出すモデルを確立

強み①：お見合いの確実性

日本最大級の登録会員数（約10万人）

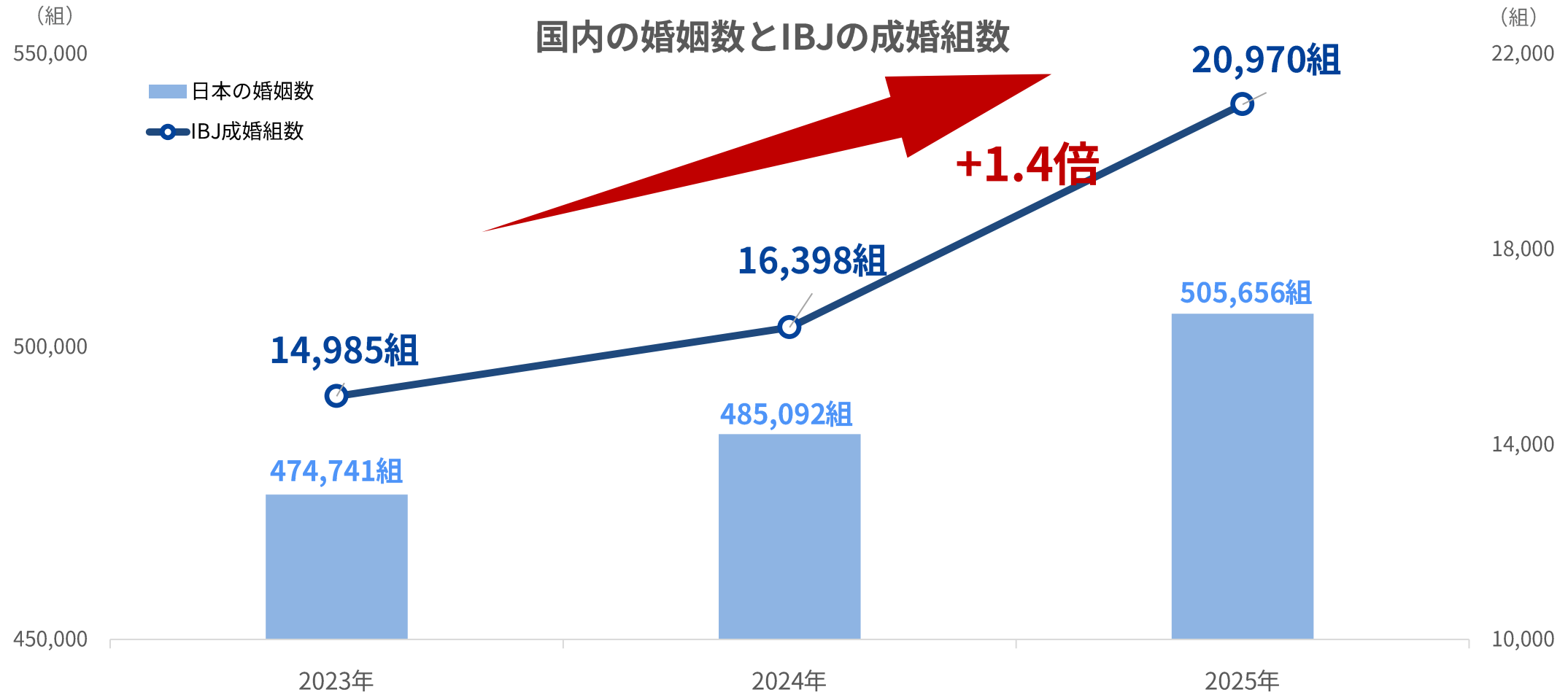
強み②：仲人による成婚主義へのコミット

全国約4,700社の結婚相談所網



婚活領域：IBJの成婚組数の純増が国内の婚姻数を底支え

婚活市場の潜在層を開拓しながら、直近3年でIBJ成婚組数は約**1.4倍**に成長
IBJの成長が国内の少子化対策へ寄与



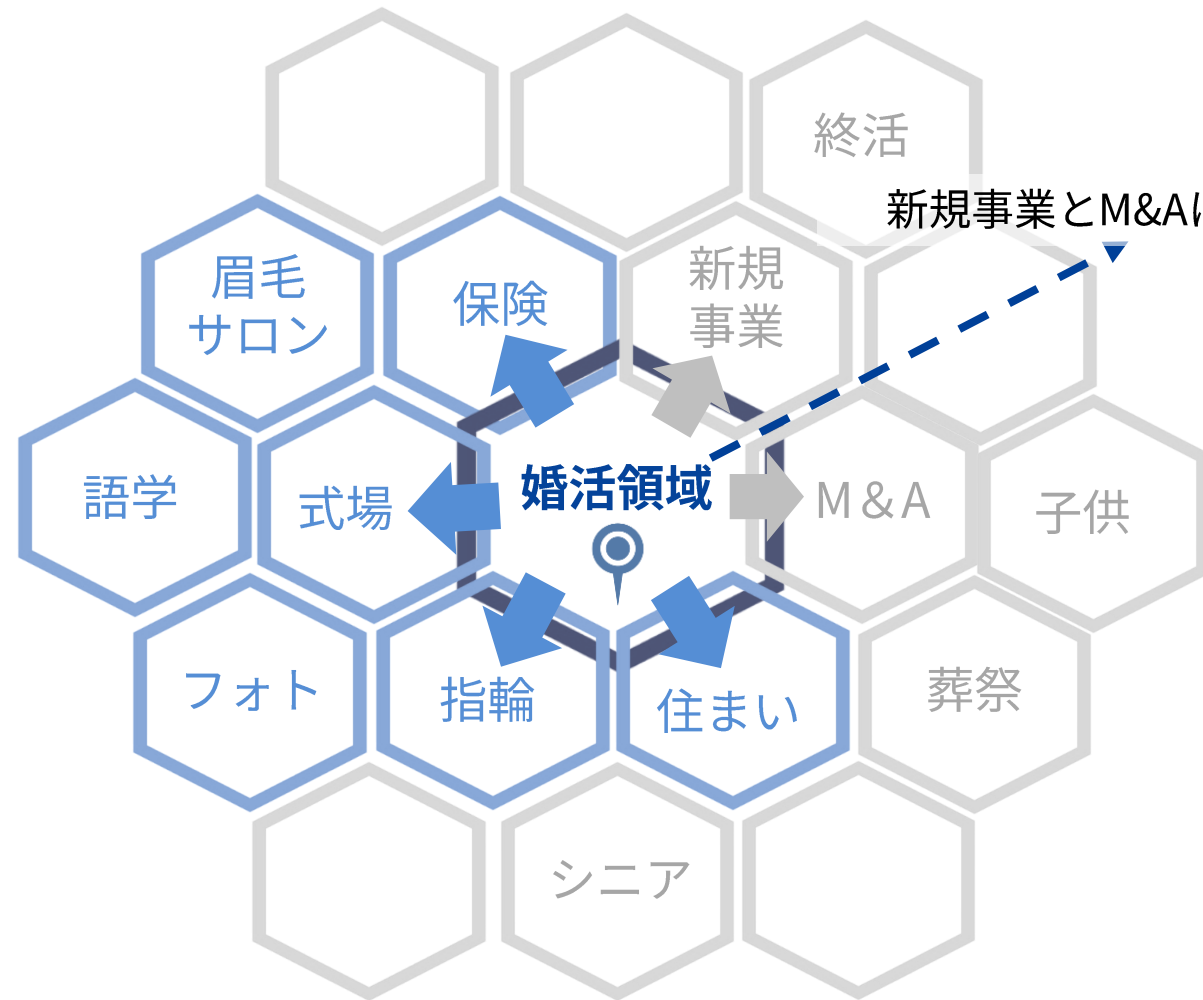


2-2

ライフデザイン領域

ライフデザイン領域：婚活領域からのクロスセルを高めLTVを最大化

1組の成婚は「新たな世帯消費」のスタート地点



クロスセル
17.3%

(ウエディング・保険成約数÷成婚組数)

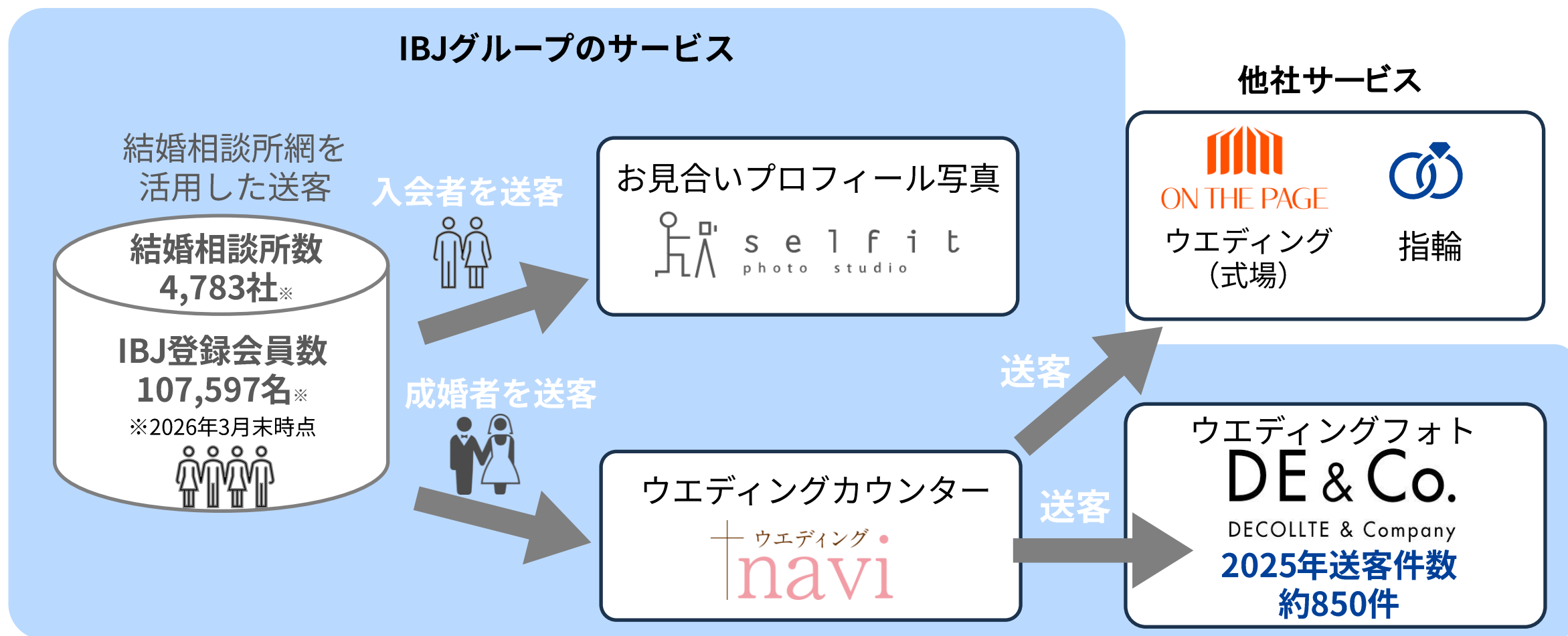
※2025年12月末時点

目標
50%

「成婚」をゴールとせず、継続的な顧客接点を創出
ライフデザイン領域へのクロスセルを促進

ライフデザイン領域：ウエディング＆フォト事業の展開

入会者や成婚者の需要を捉え、IBJグループ内外に送客することで収益を拡大





3

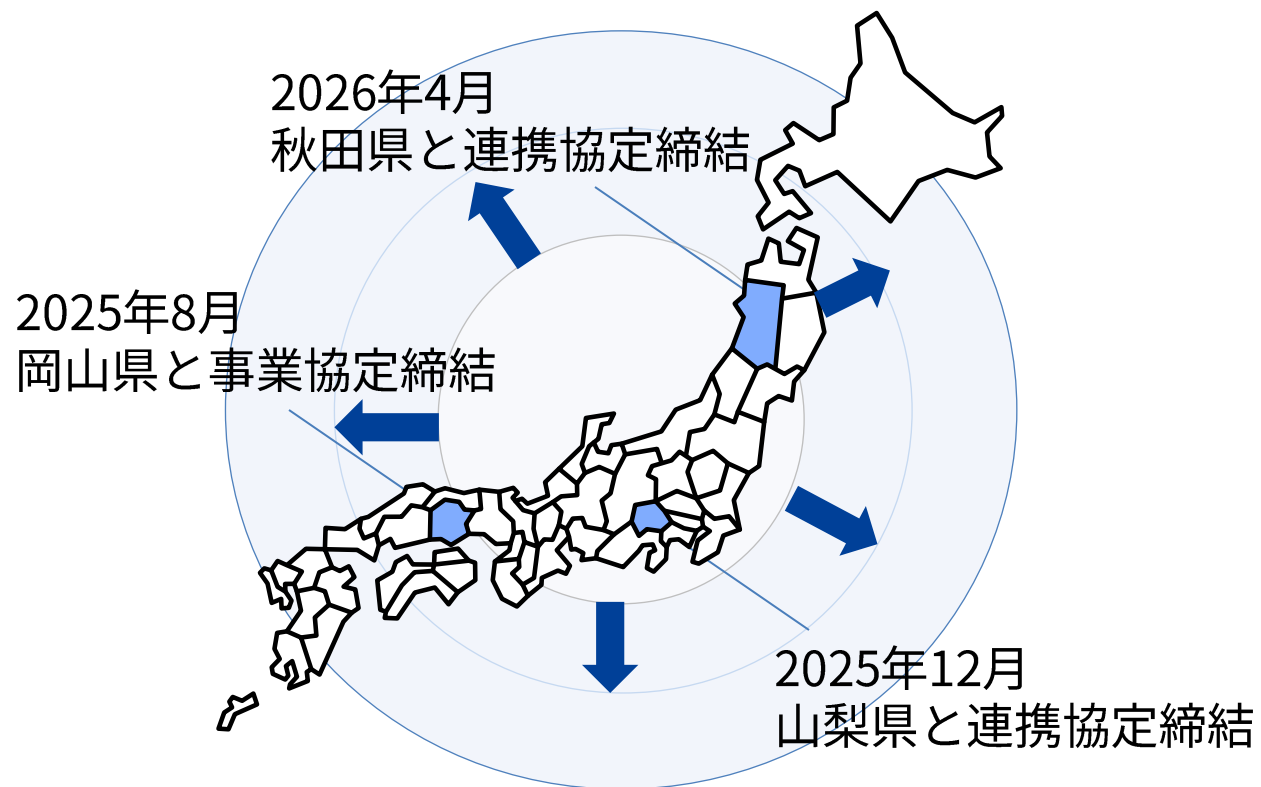
地域創生の取組

自治体との連携協定の広がり

新たに「秋田県」と連携協定を締結

岡山県、山梨県との提携に引き続き、**全国への展開が加速**

自治体による地方の結婚支援が急拡大



左：秋田県知事 鈴木 健太氏
右：株式会社IBJ代表取締役会長 石坂 茂

山梨県の新たな結婚支援をIBJが全面サポート

山梨県補助金事業の概要

県内在住/在勤の20代未婚者の結婚に繋がる支援を目的に
民間結婚相談所の初期費用を最大10万円補助



成婚最大化を目指し「山梨県×IBJモデル」を全国展開へ



4

資本政策

資本コストを意識した経営により企業価値向上

キャッシュフローの改善と資本コストの最適化により、
強固な収益基盤の確立と積極的な株主還元を実現させ、持続的な企業価値を向上を目指す

企業価値の目標

企業価値向上

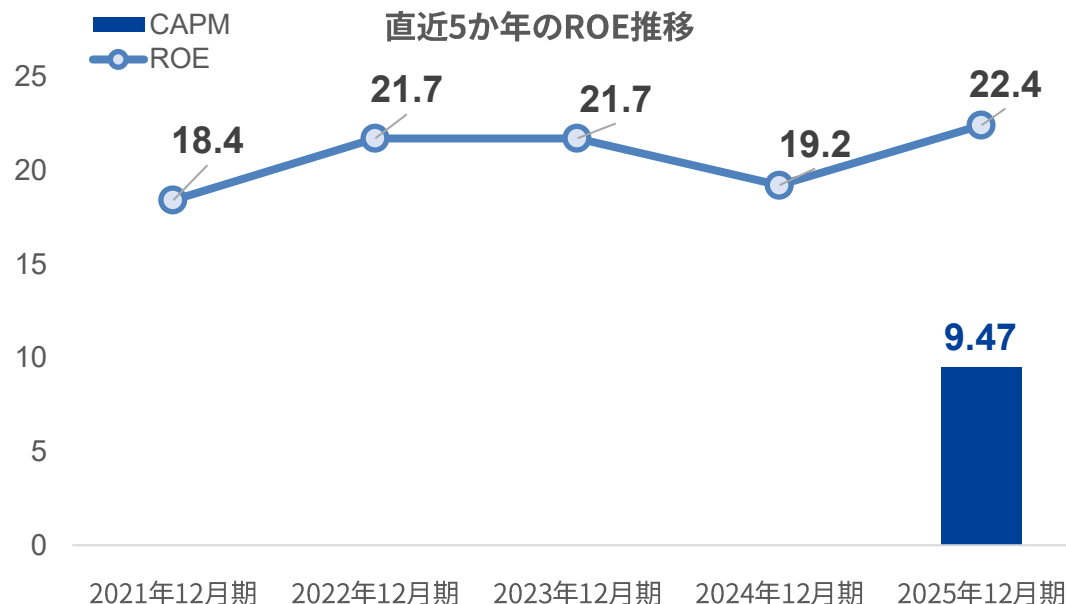
時価総額目標
500億円

株主還元の充実
配当性向**30%目安**

- ・株価上昇
- ・配当増加

資本コストの目標

ROEは資本コストを上回る
ROE目標レンジ**20%前後**
※株主資本コスト
9%程度（CAPM方式）を想定



アクションプラン

・キャッシュフローの改善

・資産効率の向上

ポートフォリオの強化による
着実な利益成長、コスト削減

・資本コストの最適化

低コストでの資金調達や財務
レバレッジのコントロール

・自己株式の活用



5

セグメント別サマリー

加盟店事業の概況

(百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減額	成長率
売上高	912	1,002	+89	+9.8%
事業利益	601	713	+112	+18.7%
利益率	65.9%	71.2%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

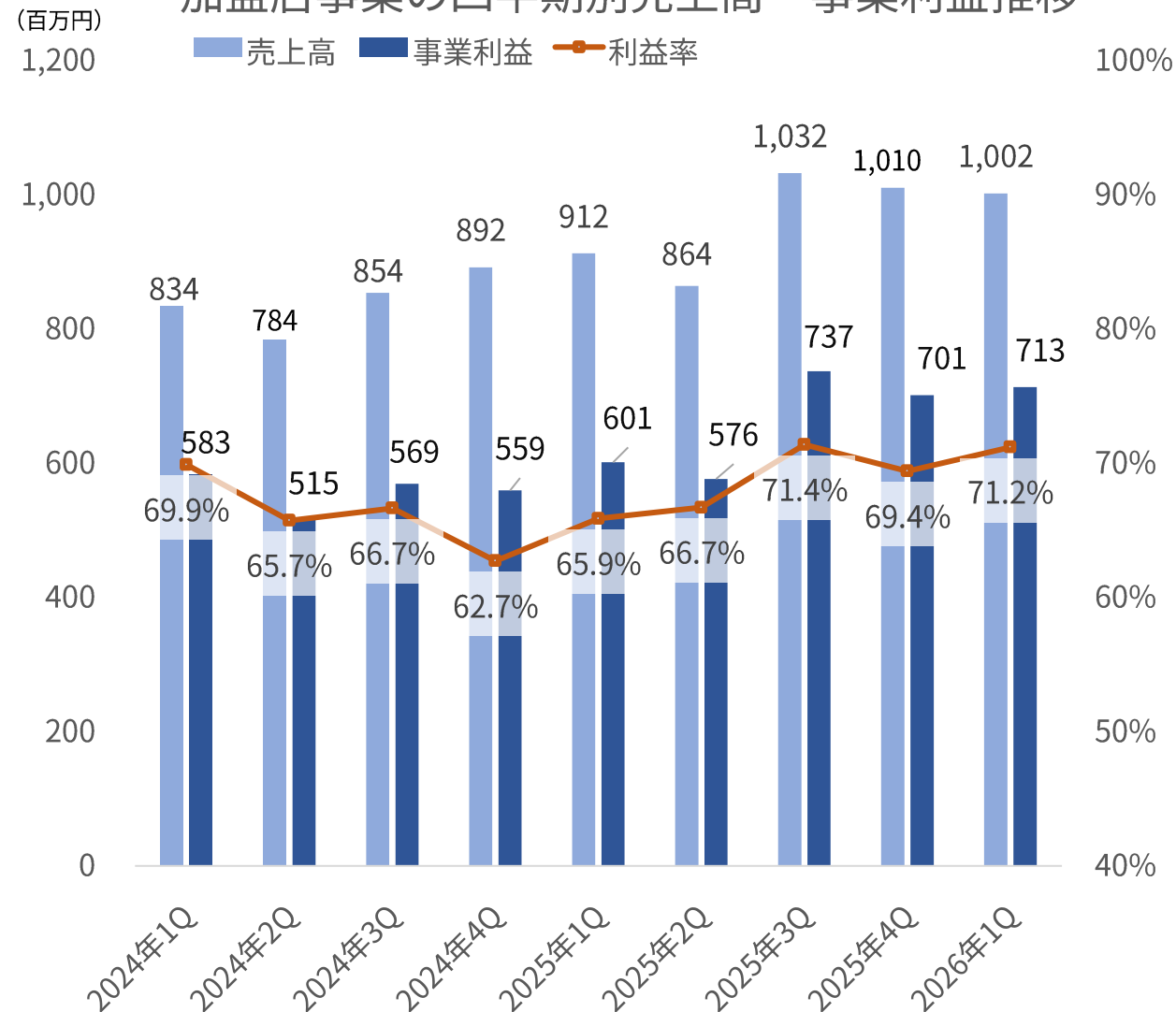
加盟店事業

3月のお見合い成立件数が過去最多を更新。1Qのお見合い件数は187,613件(前年同期比+18.8%)と、プラットフォーム内の会員活動が活発化。日本マイクロソフト株式会社と協働し、AIを活用した婚活サポートを開発する等サービスの拡充・最適化を図る。

開業支援事業

アウトバウンド営業の強化により、1Qの面談数が大幅増加。開業件数についても217件(前年同期比+5.3%)と順調な拡大が続く。AIによる面談分析・フィードバックを実施し成約率の継続的な向上を図る。

加盟店事業の四半期別売上高・事業利益推移



直営店事業の概況

(百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減額	成長率
売上高	2,305	2,499	+194	+8.4%
事業利益	581	685	+103	+17.8%
利益率	25.2%	27.4%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

3ブランドの概要

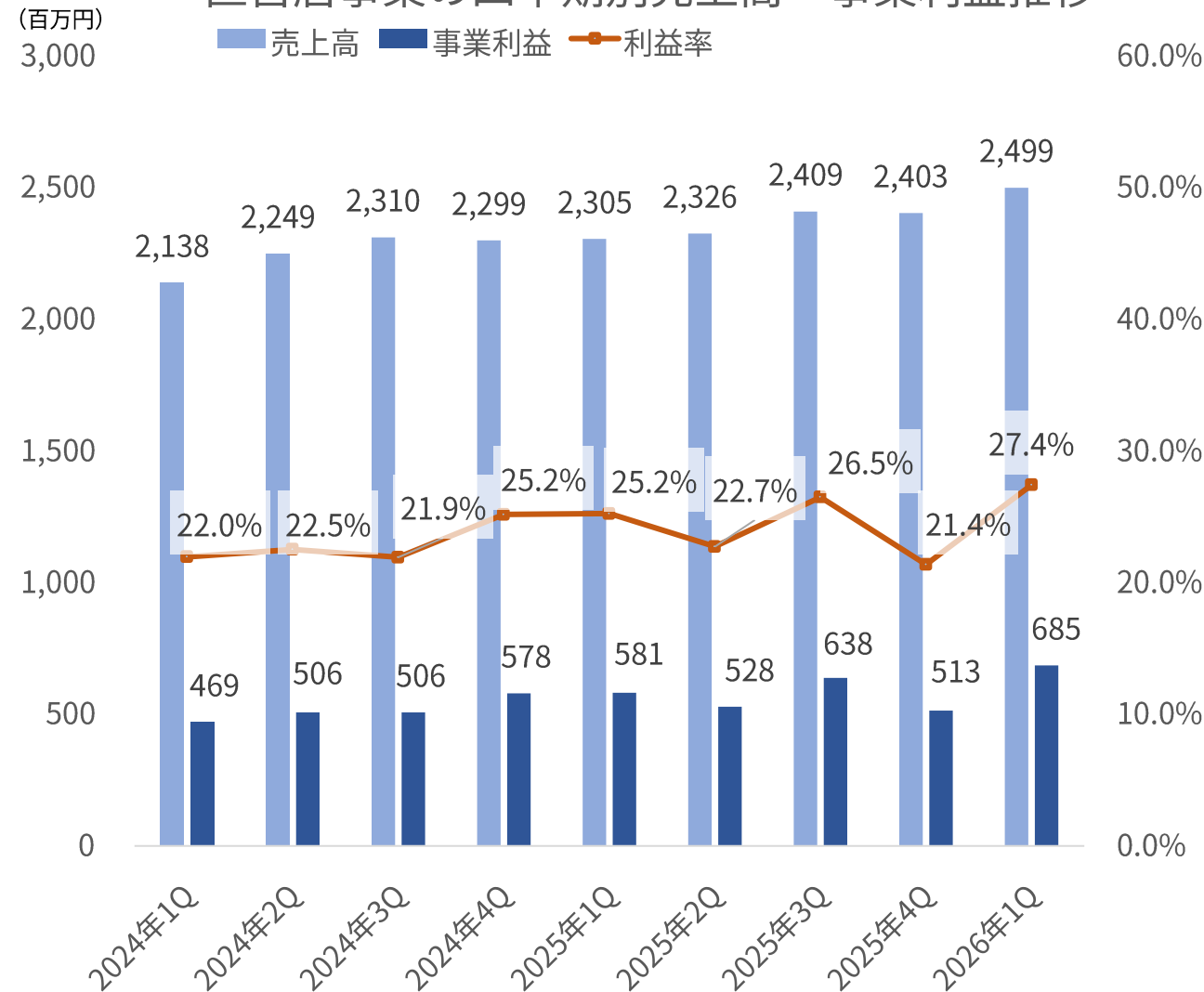
IBJメンバーズでは、引き続きIBJ Matching(婚活パーティー)との連携強化を進め、入会促進を継続。

ZWEIでは、マーケティング施策が奏功し入会数と会員数が大幅に増加。

3ブランド全体での新規入会者数は1Qで6,709 名(前年同期比+18.9 %)と増加。

3ブランド全体でのお見合い件数は1Qで92,412件(前年同期比+7.9 %)と堅調に推移。

直営店事業の四半期別売上高・事業利益推移



マッチング事業の概況

(百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減額	成長率
売上高	371	405	+34	+9.3%
事業利益	90	90	▲0	▲0.7%
利益率	24.4%	22.2%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

パーティー事業

収益力が改善し再び成長軌道へ。
ZWEIと連携したパーティー開催等により、事業間シナジーを積極的に創出。
さらにメディアと連携したプロモーション施策も進行し、継続的な成長を推進。

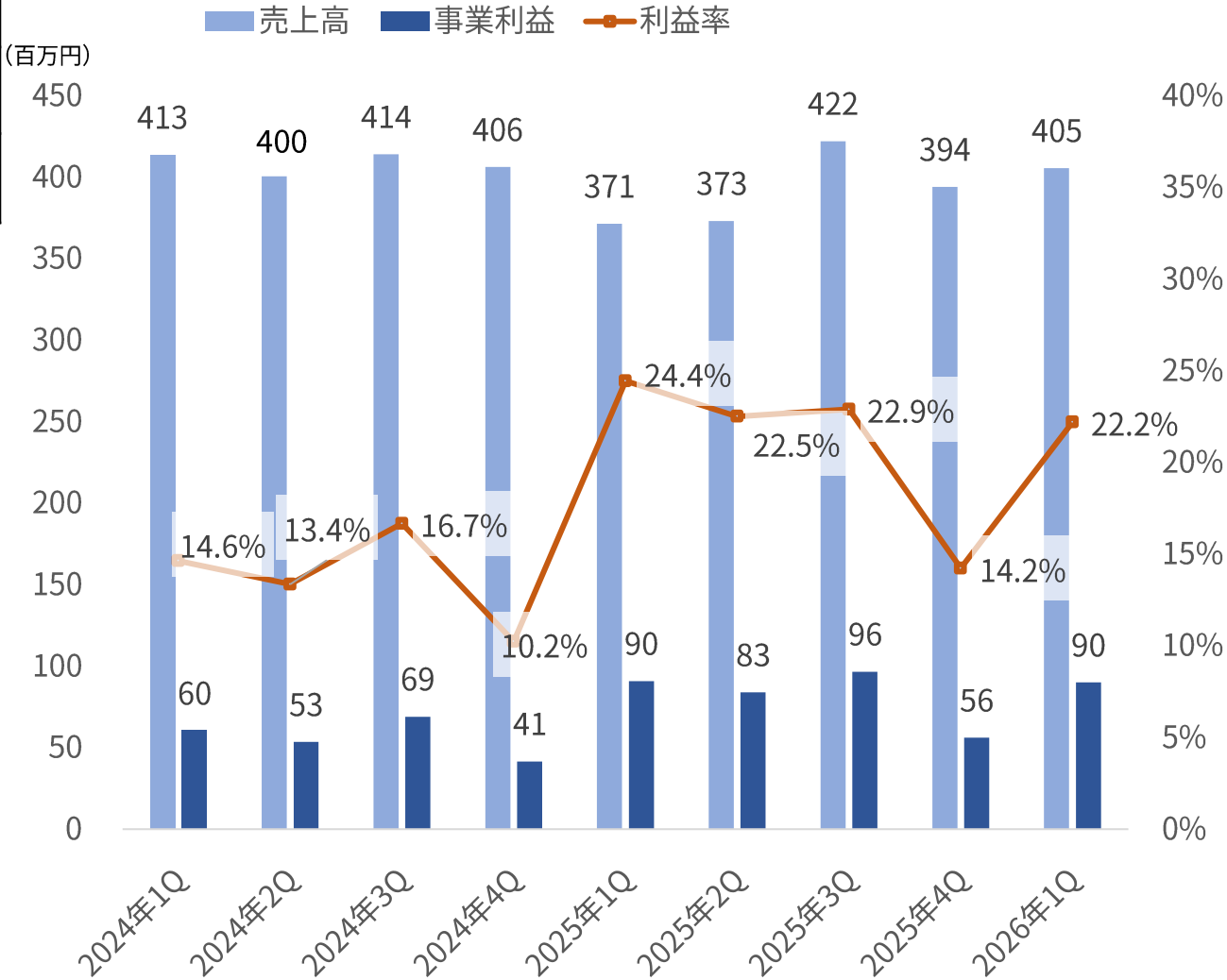
アプリ事業

2025年10月にリリースした「IBJ online」は会員数3万人※を突破。順調に新規会員を獲得しプラットフォームが拡大。引き続き認知向上と機能拡充を図り、会員数のさらなる増加を加速させる。

※2026年4月23日時点

Copyright © IBJ, Inc. All rights reserved.

マッチング事業の四半期別売上高・事業利益推移



ライフデザイン事業の概況

(百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減額	成長率
売上高	260	376	+116	+44.5%
事業利益	126	137	+10	+8.5%
利益率	48.5%	36.4%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

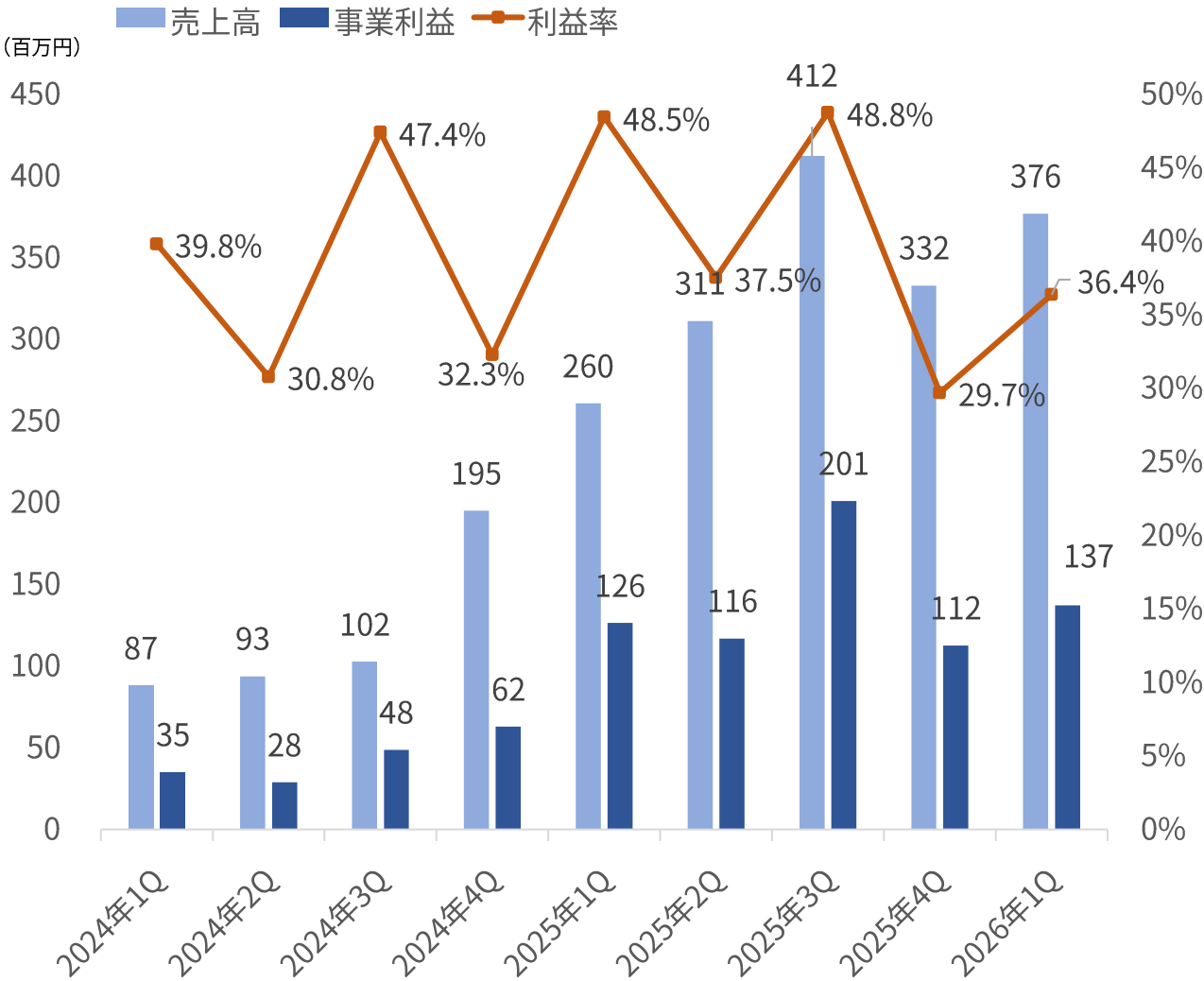
保険・住まい

保険成約件数が528件(前年同期比+21.4%)と大幅に伸長し、業績拡大に寄与。面談数も着実に増加する中、大手資産運用会社と提携し新たなIFA事業を開始。
多角的な金融・保険提案により顧客単価を向上させ、ライフデザイン支援を強化する。

GROWBING(眉毛サロン)

直営店3ブランドからの送客を本格化。加えて、タメニーやオーネットなど外部の大手結婚相談所からの送客も新たに開始。グループ内外を問わない送客ネットワークを構築し、さらなる収益拡大を図る。

ライフデザイン事業の四半期別売上高・事業利益推移



K Village事業の概況

(百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減額	成長率
売上高	792	958	+166	+20.9%
事業利益	126	143	+16	+12.9%
利益率	16.0%	14.9%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

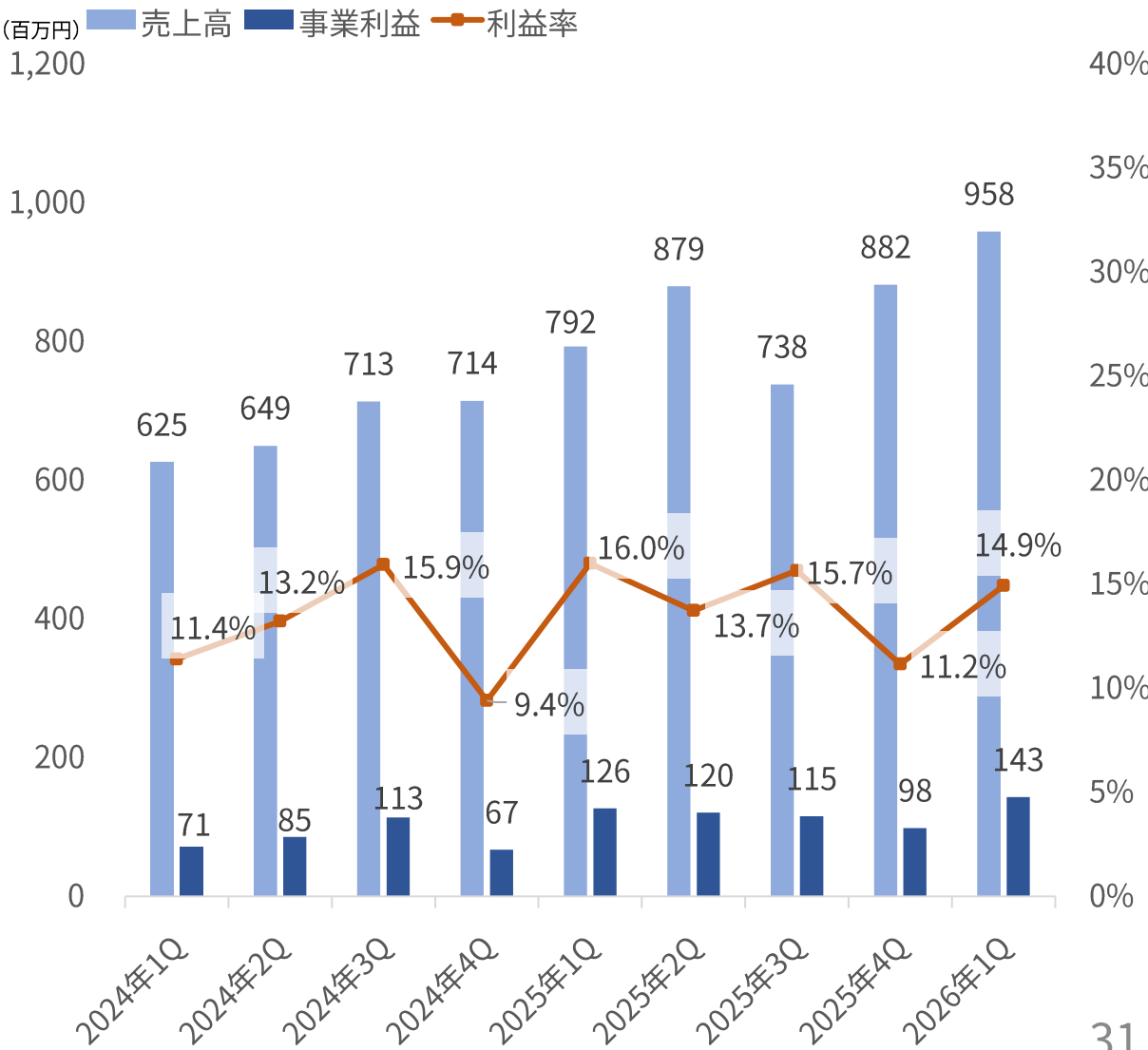
韓国事業

2026年より韓国語教室でもFC展開を本格化。
さらなる収益源として拡大を目指す。
韓国語教室生徒数も16,804名(前年同期比+8.7%)と堅調に推移。

エンタメ事業

NAYUTAS(ボイトレ)校舎数は106舎(前年同期比+ 47.2%)と堅
調に推移。FC校舎数の増加に伴い、NAYUTAS生徒数も
10,960名(前年同期比+ 70.6%)と10,000名の大台を突破。
サービス規模拡大を実現。

K Village事業の四半期別売上高・事業利益推移



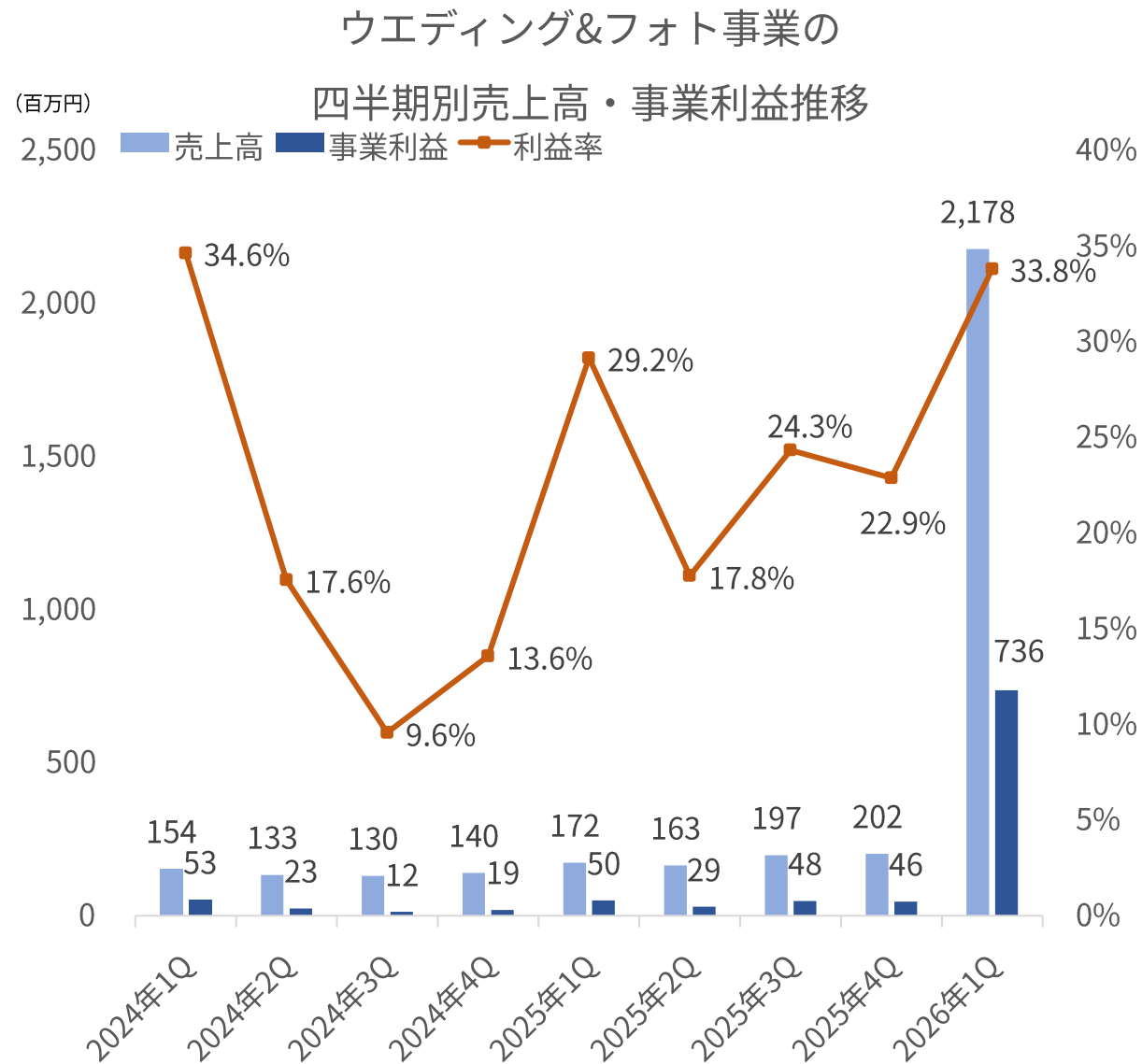
ウェディング&フォト事業の概況

(百万円)	2025年1Q	2026年1Q	増減額	成長率
売上高	172	2,178	+2,005	+1,161.7%
事業利益	50	736	+686	+1,363.2%
利益率	29.2%	33.8%	-	-

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

ウェディング&フォト事業

今期から新たにライフデザイン事業からセグメントを切り出し。
2025年12月25日に子会社化した、
デコルテ・ホールディングスの連結寄与により売上高は2,178百万円
と前年同期比+2,005百万円。
婚活領域で成婚数が増加することで、ウェディングカウンターから
式場やフォトウェディングサービスへの送客を拡大。





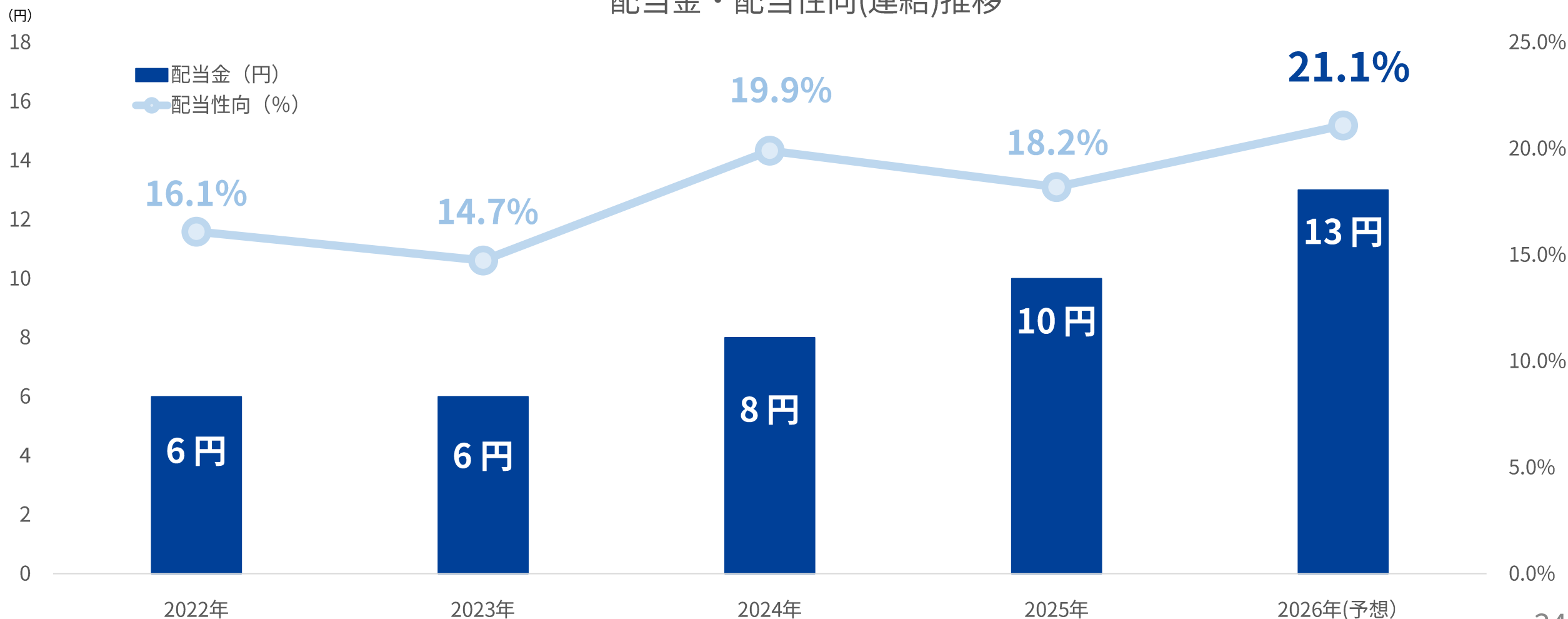
6

参考資料

株主還元について

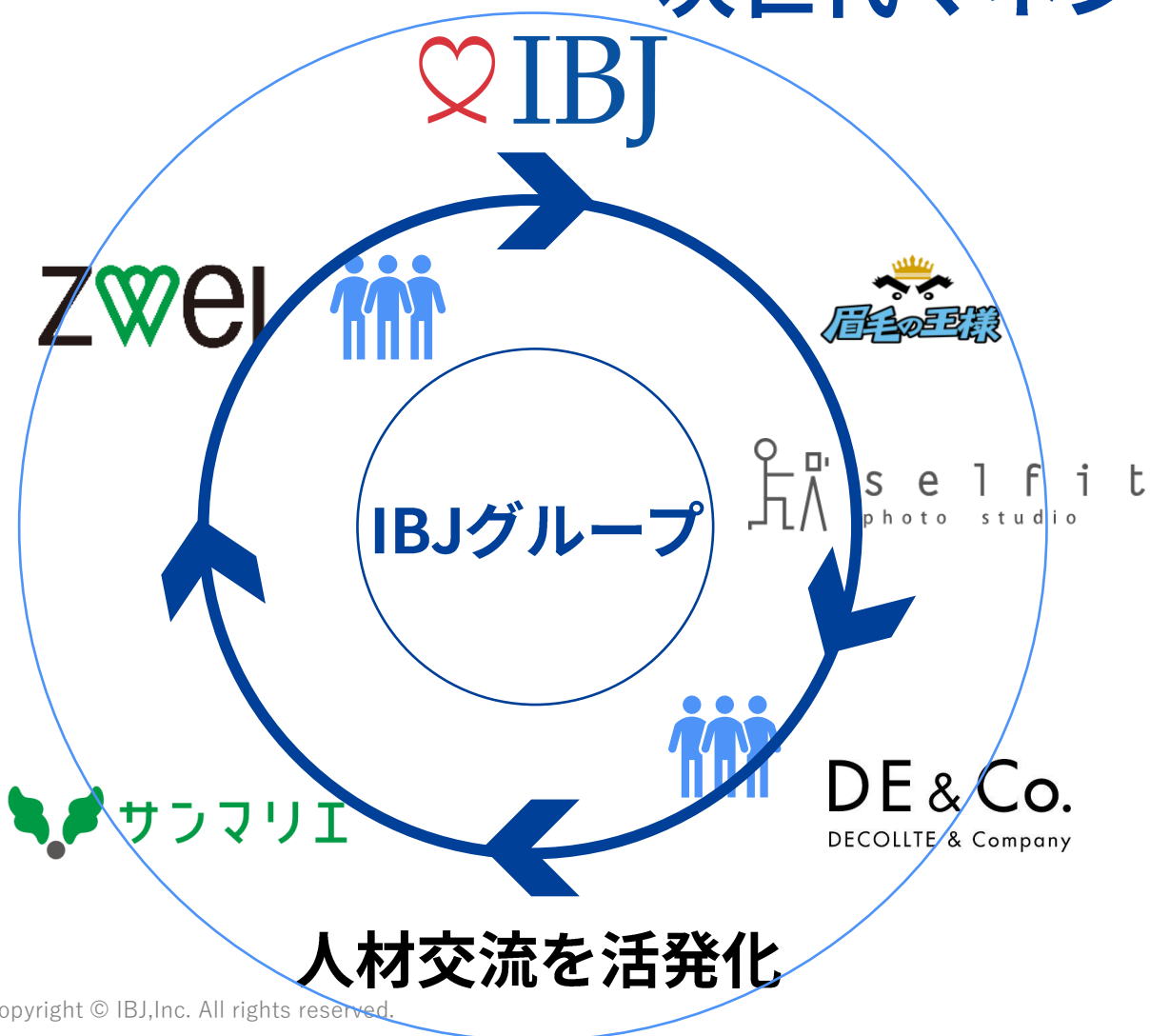
事業成長に向けた投資と継続的な株主還元強化のため
2026年の期末配当は昨年より**3円増配の13円**を予定

配当金・配当性向(連結)推移



人的資本の育成

IBJグループ間の機動的な人的交流により 次世代マネジメント層を育成



狙い

・人材育成とキャリア開発

多様な事業環境での経験とグループ間交流を通じ、
幅広いキャリア選択肢と活躍の場を提供し成長を促進

・組織力/シナジー強化

人材交流を通じ、ノウハウや成功事例を横展開
強固なグループ連携と新たなシナジーを創出

行政・自治体との結婚支援関連でタメニーと連携開始

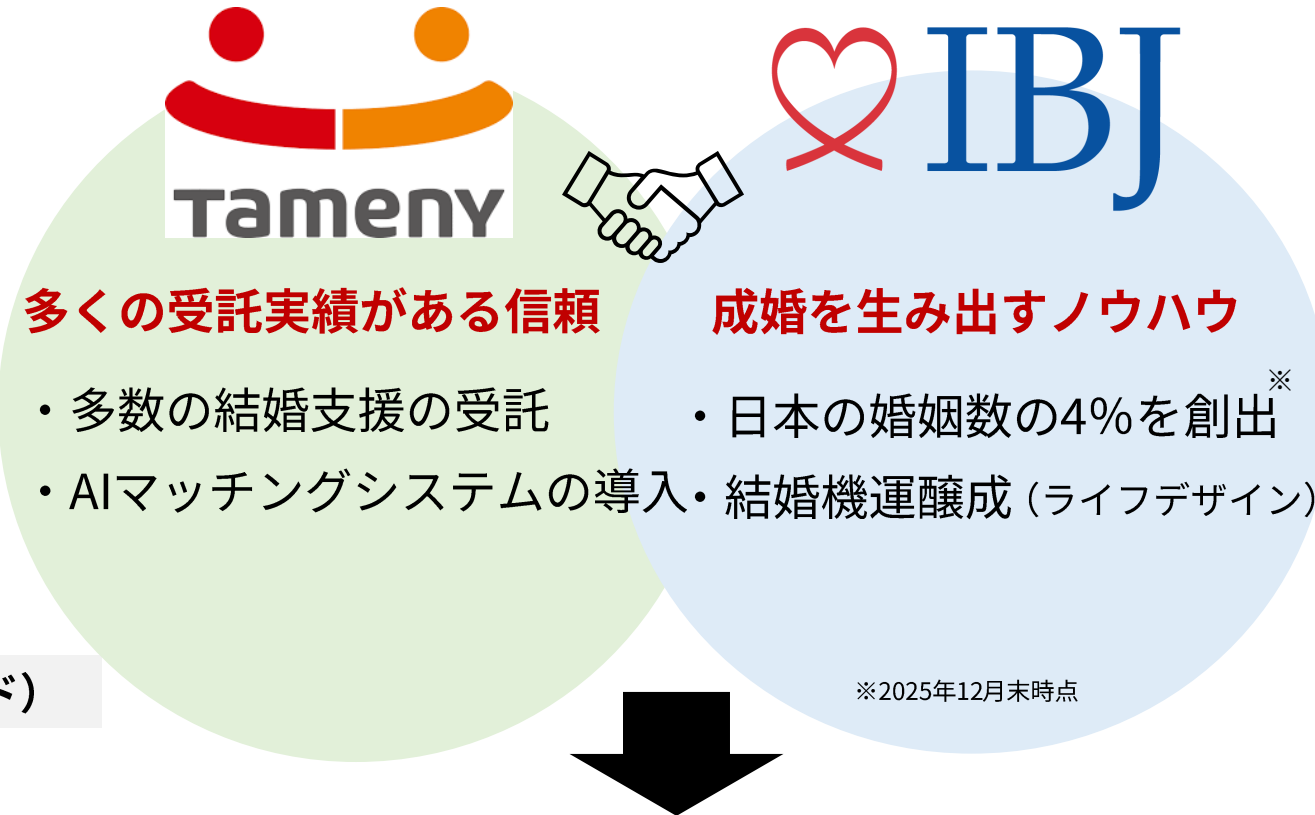
全国の会員と成婚を増やすために資本業務提携先のタメニーと知見・ノウハウを共有

タメニーが京都府の婚活応援センター運営を受託



※受託期間は2026年4月1日から2027年3月31日まで

第1弾：IBJからセミナー講師派遣（成婚を創出するIBJメソッド）



強固な連携で地方の成婚創出を加速度的に

損益計算書(P/L)

(単位：百万円)	2025年					2026年					YoY (増減額)	YoY (増減率)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
売上高	4,815	4,918	5,212	5,226	20,172	7,421	—	—	—	—	+2,606	+54.1%
売上原価	432	436	279	363	1,511	1,314	—	—	—	—	+882	+204.1%
売上総利益	4,383	4,482	4,932	4,862	18,661	6,107	—	—	—	—	+1,724	+39.3%
販売費及び一般管理費	3,376	3,695	3,746	4,234	15,052	4,527	—	—	—	—	+1,150	+34.1%
営業利益	1,006	786	1,186	628	3,608	1,580	—	—	—	—	+573	+56.9%
営業外収益合計	3	70	25	△77	22	19	—	—	—	—	+16	+441.0%
営業外費用合計	10	76	12	60	159	47	—	—	—	—	+36	+341.5%
経常利益	999	781	1,200	490	3,471	1,552	—	—	—	—	+552	+55.3%
特別利益合計	—	0	—	243	244	222	—	—	—	—	+222	+100.0%
特別損失合計	12	4	3	409	430	4	—	—	—	—	▲7	▲63.6%
親会社株主に帰属する 純利益	614	482	762	217	2,077	1,029	—	—	—	—	+414	+67.5%

貸借対照表(B/S)

(単位：百万円)	2025年 4Q	2026年 1Q	増減額 (前年通期比)	増減率 (前年通期比)
流動資産	12,782	12,212	▲570	▲4.5%
うち現金及び預金	4,935	4,549	▲385	▲7.8%
固定資産	19,742	19,310	▲431	▲2.2%
資産合計	32,524	31,522	▲1,001	▲3.1%
流動負債	11,596	10,204	▲1,391	▲12.0%
固定負債	9,005	8,619	▲385	▲4.3%
負債合計	20,601	18,824	▲1,776	▲8.6%
純資産合計	11,923	12,698	+775	+6.5%
負債純資産合計	32,524	31,522	▲1,001	▲3.1%
自己資本比率	31.3%	34.3%	—	—

事業別売上高・事業利益

※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

(単位：百万円)		2025年					2026年					YoY(増減額)	YoY(増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
加盟店事業	売上高	912	864	1,032	1,010	3,820	1,002	—	—	—	—	+89	+9.8%
	L開業支援事業	370	322	470	437	1,599	414	—	—	—	—	+44	+12.0%
	L加盟店事業	542	542	562	573	2,220	587	—	—	—	—	+44	+8.3%
	事業利益	601	576	737	701	2,616	713	—	—	—	—	+112	+18.7%
	L開業支援事業	187	149	280	244	860	215	—	—	—	—	+28	+15.4%
	L加盟店事業	414	427	456	457	1,755	497	—	—	—	—	+83	+20.1%
直営店事業	売上高	2,305	2,326	2,409	2,403	9,444	2,499	—	—	—	—	+194	+8.4%
	事業利益	581	528	638	513	2,262	685	—	—	—	—	+103	+17.8%
マッチング事業	売上高	371	373	422	394	1,560	405	—	—	—	—	+34	+9.3%
	Lパーティー事業	215	224	274	251	965	269	—	—	—	—	+53	+24.6%
	Lアプリ事業	155	149	147	142	594	136	—	—	—	—	△18	△12.0%
	事業利益	90	83	96	56	327	90	—	—	—	—	△0	△0.7%
	Lパーティー事業	48	47	60	19	176	57	—	—	—	—	+9	+18.8%
	Lアプリ事業	42	36	35	36	150	32	—	—	—	—	△9	△23.1%
ライフデザイン事業	売上高	260	311	412	332	1,317	376	—	—	—	—	+116	+44.5%
	事業利益	126	116	201	112	556	137	—	—	—	—	+10	+8.5%
K Village事業	売上高	792	879	738	882	3,292	958	—	—	—	—	+166	+20.9%
	事業利益	126	120	115	98	461	143	—	—	—	—	+16	+12.9%
ウエディング＆フォト事業	売上高	172	163	197	202	737	2,178	—	—	—	—	+2,005	+1,161.7%
	事業利益	50	29	48	46	174	736	—	—	—	—	+686	+1,363.2%

事業別KPI（結婚相談所事業）

(期別)		2025年					2026年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
結婚相談所事業 (加盟店+直営店)	結婚相談所数※1	4,541	4,541	4,682	4,766	4,766	4,783	—	—	—	—	+242	+5.3%
	新規開業件数	206	177	253	238	874	217	—	—	—	—	+11	+5.3%
	新規入会者数	18,296	19,310	20,279	19,616	77,501	19,956	—	—	—	—	+1,660	+9.1%
	└加盟店	12,653	13,354	13,853	14,046	53,906	13,247	—	—	—	—	+594	+4.7%
	└直営店	5,643	5,956	6,426	5,570	23,595	6,709	—	—	—	—	+1,066	+18.9%
	IBJ登録会員数※1	96,449	97,857	102,302	104,859	104,859	107,597	—	—	—	—	+11,148	+11.6%
	└加盟店	68,029	69,871	73,226	75,845	75,845	77,248	—	—	—	—	+9,219	+13.6%
	└直営店	28,420	27,986	29,076	29,014	29,014	30,349	—	—	—	—	+1,929	+6.8%
	IBJ課金会員数※1	74,088	77,900	96,235	99,120	99,120	101,884	—	—	—	—	+27,796	+37.5%
	└加盟店	49,599	52,745	68,323	70,864	70,864	72,770	—	—	—	—	+23,171	+46.7%
	└直営店	24,489	25,155	27,912	28,256	28,256	29,114	—	—	—	—	+4,625	+18.9%
	お見合い件数	243,614	259,818	272,530	268,786	1,044,748	280,025	—	—	—	—	+36,411	+14.9%
	└加盟店	157,954	172,671	182,237	182,394	695,256	187,613	—	—	—	—	+29,659	+18.8%
	└直営店	85,660	87,147	90,293	86,392	349,492	92,412	—	—	—	—	+6,752	+7.9%
	成婚組数 (うち確認ベース)※2	4,962 (2,249)	5,094 (2,265)	5,136 (2,411)	5,778 (3,128)※3	20,970 (10,054)	5,659 (2,894)	—	—	—	—	+697 (+645)	+14.0% (+28.7%)

※1 結婚相談所数と会員数は各Q末時点
※2 成婚組数のうち確認ベースとは、IBJグループ内のシステム上で男女双方の成婚を確認できている組数
※3 2025年「確認ベース」の値については、システム改修により、本来確認済みであったZWEI独自会員同士の成婚組数496組を4Qに加算

Copyright © IBJ, Inc. All rights reserved.

事業別KPI（マッチング事業・ライフデザイン事業・K Village事業・ウェディング&フォト事業）

(期別)		2025年					2026年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
マッチング事業	パーティー参加者数	68,980	74,818	91,179	78,791	313,770	79,983	—	—	—	—	+11,003	+16.0%
	パーティー開催本数	5,695	6,038	6,792	6,045	24,570	6,139	—	—	—	—	+444	+7.8%
	マッチング人数(アプリ)※1	166,708	158,236	154,444	146,790	626,178	136,544	—	—	—	—	▲30,164	▲18.1%

(期別)		2025年					2026年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
ライフデザイン事業	保険成約件数	435	495	631	592	2,153	528	—	—	—	—	+93	+21.4%

(期別)		2025年					2026年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
K Village事業※2	K Village(韓国語)生徒数※3	15,453	16,217	16,612	16,601	16,601	16,804	—	—	—	—	+1,351	+8.7%
	K Village(韓国語)FC校舎数	1	1	1	2	2	4	—	—	—	—	+3	+300.0%
	NAYUTAS(ボイトレ) 生徒数	6,426	7,532	8,817	9,563	9,563	10,960	—	—	—	—	+4,534	+70.6%
	NAYUTAS(ボイトレ) FC校舎数	72	79	94	98	98	106	—	—	—	—	+34	+47.2%

(期別)		2025年					2026年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
ウェディング&フォト事業	ウエディング成約件数	348	301	421	401	1,471	438	—	—	—	—	+90	+25.9%
	セルフフィット お見合い写真撮影総件数	2,350	2,644	3,091	2,995	11,380	3,301	—	—	—	—	+951	+40.5%

※1 当期よりyoubrideにおいて集計基準を変更し会員整理を実施。2025年の値についても新基準に基づき遡及して修正・記載
※2 K Village事業のKPIは各Q末時点
※3 2026年度より集計対象にFC生徒数を追加。2025年度の数値についても同基準にて遡及修正の上、記載

会社概要

会社名 株式会社IBJ

設立 2006年2月

所在地 東京都新宿区西新宿1-23-7
新宿ファーストウエスト12・17F

従業員数 1,452名（2026年3月）※正社員のみ

役員	代表取締役会長	石坂 茂
	代表取締役社長	土谷 健次郎
	常務取締役	横川 泰之
	社外取締役	梅津 興三
	社外取締役	村上 芽
	社外取締役	佐藤 舞
	常勤監査役	二ツ矢 有紀
	監査役	米田 耕一郎
監査役	祓川 直也	

上場市場 東証プライム市場（6071）

東証プライム市場(証券コード6071)

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 12・17F

この資料は投資の参考に資するため、当社（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、2026年3月末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しておりますが、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専用LINE公式アカウントにて
IR情報の配信・Q&Aを行っております**



友だち追加はこちらから



人と人をつなぐのは、人だと思う。