



人と人をつなぐのは、人だと思う。



Report 2017



東証一部上場

証券コード：6071

成長しつづけるIBJのこれから

中期経営計画における「会員100万人、売上100億円」目標。2018年度に実現するイメージを持っています。

IBJの存在価値を大きく高め、株主の皆様のご期待と応援に応えるためにも、継続的成長の通過点として見据えております。

そのように、目標達成意欲は旺盛ながらも、今期は改めて「原点回帰」というキーワードを掲げ、

スタッフ一人ひとりが「なぜ、私たちはIBJで働いているのか」「IBJらしさとはなにか」を常に考えて、

私が創業のころからぶれることなく持ちつづけている「ご縁のある皆様に幸せにする」という経営理念を

さらに浸透させていきます。スタッフや加盟店パートナーの皆さんと共有したいのは、

「人の人生に大きな影響をあたえる」「心をこめた仕事とサービスによって幸せを提供する」というやりがいと喜びです。パートナーシップを育み、赤ちゃんの誕生を後押しすることで、

少子化の歯止めに貢献できるというのは結果としてであって、目の前のお客様や加盟店、事業パートナーの方々と

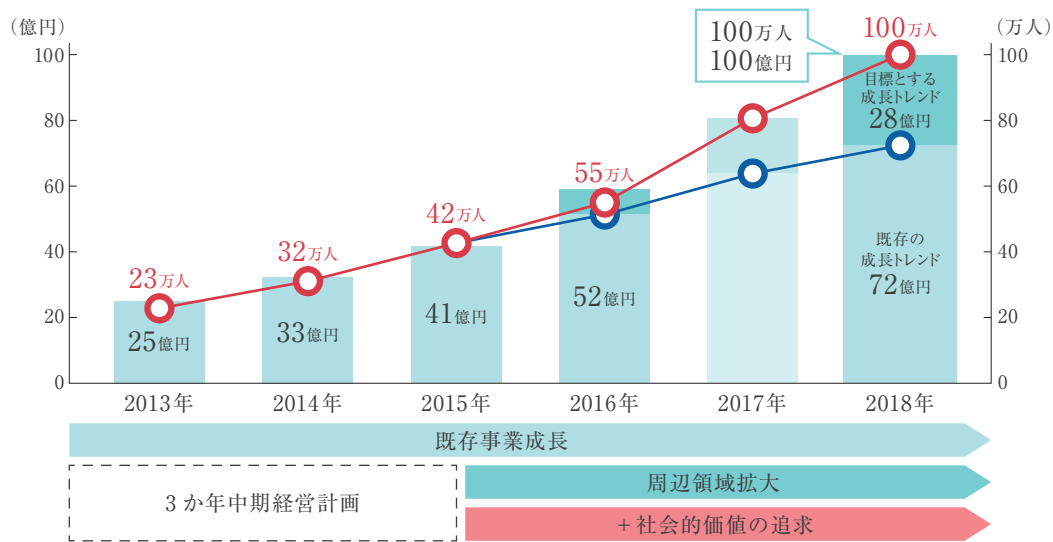
やりがいや喜びを感じながら、日々、精一杯仕事をする事の積み重ねを改めて大切にしたいと考えております。

スタッフとともに常に「考えて」「行動する」、IBJの健全な成長を実現するために、経営者として、できるかぎりの

きめ細やかな配慮と対応を心がけてマネジメントに注力する所存です。

株主の皆様におかれましては、成長するIBJを今後も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

ユーザー数拡大

①ゲートウェイ戦略

新たなマッチングツール

(イメージ図)

「心理学×統計学」による性格診断アプリをリリース。ゲーム感覚で新たな婚活ライト層へアプローチ。入会後は性格診断にもとづいて相性のいい相手を紹介し、条件検索では出会えない新たな出会いを創造します。

②地方自治体戦略

婚活ノウハウの提供

IBJ 独自の婚活メソッドをより広く、より速く提供するための、ノウハウ提供ツールを開発しました。地域の方に、安心感のある、自治体サービスを支援することで、婚活ユーザーの裾野を広げていきます。

LTV(顧客生涯価値)向上

③領域拡大戦略

総合ライフデザイン

日本最大級の婚活会員基盤を活かし、ウェディング、ハネムーン、住居探しと、婚活から広がる周辺領域へリーチします。人生の節目、節目にタイミング訴求型アプローチを行い、総合ライフデザインカンパニーへと成長していきます。

④技術開発戦略

AI(人工知能)の活用

東大との共同研究の成果を活かし、IBJ 各サービスにAI(人工知能)機能を実装します。たとえば、漠然とした“好み”の可視化や、プロフィール魅力度の数値化など、客観性をもたせ、さらなるカップル誕生をめざします。

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、株式会社ブ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、株式会社ブ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。



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、株式会社ブ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、セレクトリクス・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了、エイアイユーインシュ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取締役を兼任。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、グローバルアライアンス部など、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 **671** 百万円 対前期比 **+25%**

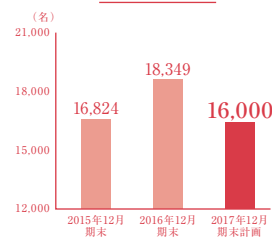
ブライダルネット

<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。
2017年は無料会員の獲得期と位置づけ、
2018年以降の飛躍的な成長にチャレンジします。



有料会員数



婚活パーティー・合コン事業

売上高 **1,970** 百万円 対前期比 **+27%**

PARTY☆PARTY

<http://www.partyparty.jp/>

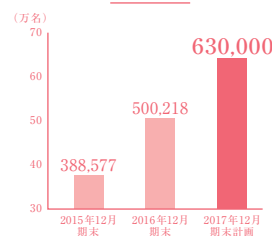
Rush合コン

<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。



動員数



婚活サポートコンソーシアム

<http://konkatsu-support.jp/>



直営結婚相談所事業

売上高 **1,490** 百万円 対前期比 **+15%**

婚活ラウンジ

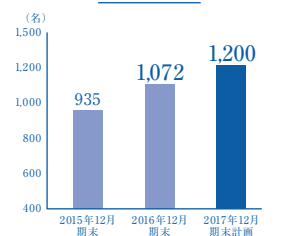
IBJメンバーズ

<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。



成婚者数



結婚相談所ネットワーク事業

売上高 **957** 百万円 対前期比 **+30%**

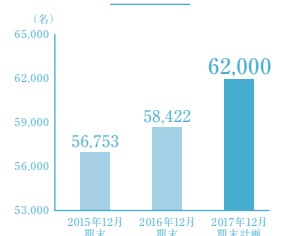
日本結婚相談所連盟

<http://www.ibjapan.com/>



加盟すると全国約1,300社の結婚
相談所と、その会員5.8万名以上を
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。

会員数



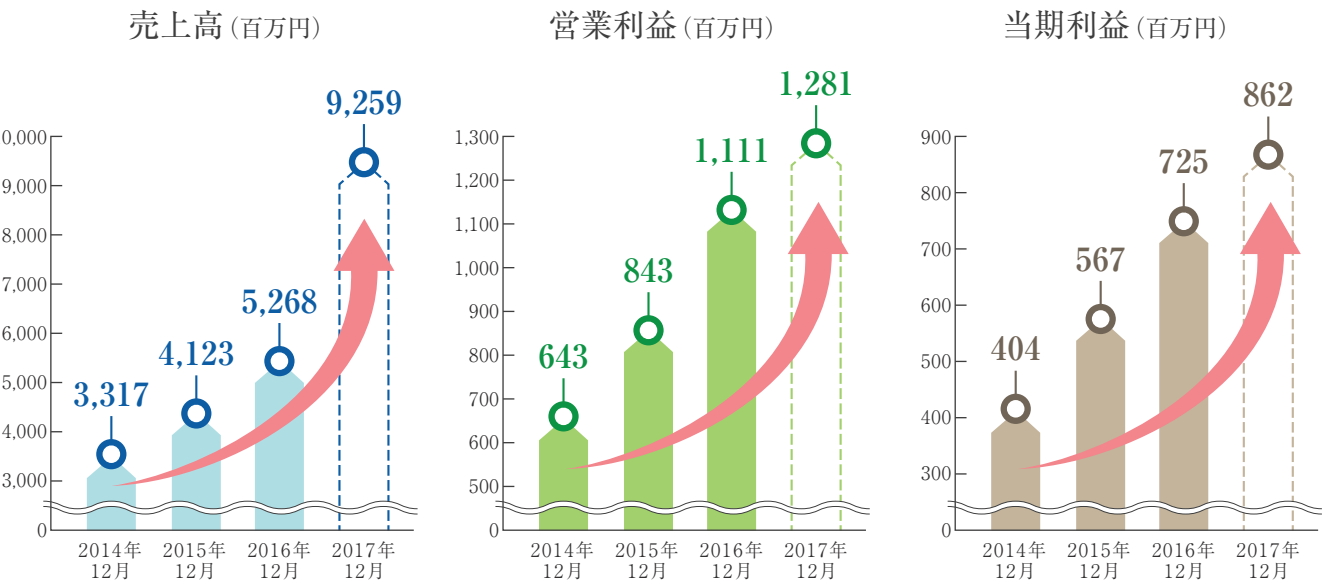
ライフデザイン事業

WIND AND SUN

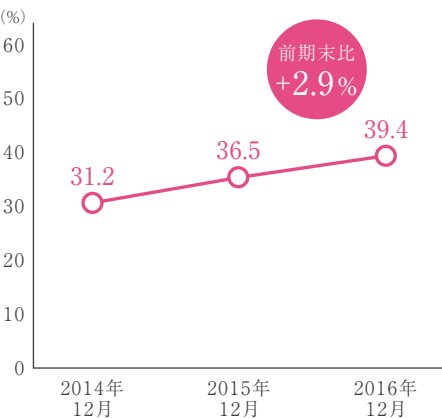


ウエディングと旅行。シナジー効果の高い
2社をグループ化。旅行ニーズに隠れて
いる、新たな婚活 (出会い) ニーズの掘り
起こしと、結婚が決まったカップルへ
ウエディング、ハネムーン。お子様が
生まれてからは家族旅行と、「婚活から
結婚、その先へ」、ワン・ストップのサービス
提供を可能にしました。

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。

2016年12月期

普通配当 6.00 円／株

配当性向 30.1%

自己株式の取得について

平成28年2月15日、機動的な資本政策を実行するため、自己株式の取得を行いました。

取得した株式の総数

505,300 株

取得価額

186,961,000 円

総還元性向 56.2%

会社概要 (平成28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／338,380,000円
従業員数／398名(2016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

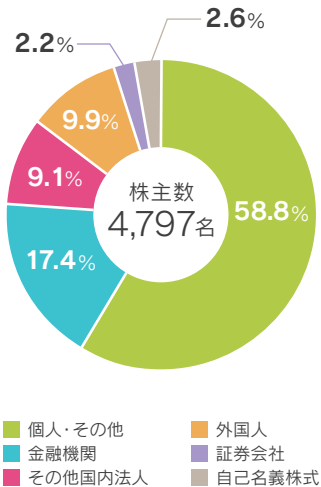
事業年度／毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会／毎年3月
基準日／定時株主総会関係・期末配当金受領株主確定関係 毎年12月31日
中間配当金受領株主確定関係 (中間配当を実施する場合) 毎年6月30日
株主名簿管理人／みずほ信託銀行株式会社
口座管理機関／東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先／0120-288-324 (通話料無料)
上場証券取引所／東京証券取引所市場第一部
単元株主数／100株
公告の方法／電子公告
ただし、事故その他、やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合の公告方法は、日本経済新聞に掲載する方法と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

株式状況 (平成28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 37,350,000株
株主数 4,797名

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
石坂茂	10,998,000	29.4
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	3,945,700	10.6
株式会社TNnetwork	3,240,000	8.7
中本哲宏	3,232,800	8.7
土谷健次郎	1,800,000	4.8
山口貴弘	816,000	2.2
CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	710,600	1.9
石坂美江	678,600	1.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	668,100	1.8
BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES LUXEMBOURG/JASDEC/FIM/LUXEMBOURG FUNDS/UCITS ASSETS	640,000	1.7

所有者別株式分布状況 (単元未満株主含めた割合)



写真で紹介“IBJ”



IBJ_kabukamonitor

社員のアイデアから生まれた株価モニター。
株価を意識して業務に励んでいます！



IBJ_oyagokai

“親御様向け結婚相談会”は、
親同士のご縁をお子様につなぎます。



IBJ_soshikizu

本社コピー機の壁は、
スタッフの笑顔写真の組織図になっています。



IBJ_ipadprofile

イマドキの婚活PARTYは、おたがいの
プロフィールをiPadでチェック！



IBJ_meet+cafe

新たなニーズに応じて、
cafe風の店舗づくりにもチャレンジ！



IBJ_contest

年に1回、接客コンテストを開催。お客様に
喜ばれる、質のよいサービスを提供します。



IBJ_seikonmendan

成婚が決まったカップルと喜びをわちあう
『成婚面談』。この瞬間が、私たちの元気の源。

わたしの履歴書 ～IBJの立役者たち～



ふりがな	こだいら	よしひろ
氏名	小平 佳洋	
役職	イベント事業部 統括マネジャー	

年	月	現在までの歩み
2005年	秋	＜アルバイト時代＞ 求人広告でIBJのパーティー運営の仕事を見つけ、週末のアルバイトとしてスタートしました。働いてみると、自身の抱いていたイメージをはるかに超えた接客レベル、お客様の質の高さに驚いたものです。「これはもっと流行るし、自分ならもっと広める事ができる」と確信しました。
2006年	1	当時の主流、大部屋&多人数お見合いから、個室&少人数お見合いにシフトチェンジします。これが評判を呼び、お客様を増やしていきます。とはいえ、まだこの頃は月間200名程度の参加数でした。
2006年	4	＜麹町オフィス時代＝苦労時代＞ アルバイトから、正社員になりました。そして自身の目標として、業界でNo.1になることを掲げました。
2007年	11	それまでの間借りをしての営業から、直営ラウンジオープンまで漕ぎ着けました。が、世の中そんなに甘くはなく、オープンしてもお客様が来ないのです。その頃はまだインターネット広告も駆け出し、口コミや、雑誌の広告などで少しずつお客様が増えていきました。ときには真冬の雪の中、社長含め社員全員でティッシュ配りをしました。一人のお客様に参加していただくことが、こんなにも大変な事なのかと思い知らされました。
2008年	春	＜転機＞ 『婚活』という流行語が誕生しました。これを機に、『お見合いパーティー＝出会い系』から『お見合いパーティー＝婚活』という新たな『ものの見方』へと時代が変化しました。
2016年	春	＜現在＞ 月間4万人以上の参加数、月間8,000組のカップリングを超えるサービスへと成長しました。手書きのプロフィールはiPadへと姿を変え、パーティーの席も向かい合わせから、横並びが主流となりました。現状に甘んじず、お客様のニーズに合わせた変化を続け、「ご縁がある皆様に幸せにする」をモットーに、他社の真似できない質の高いサービスを提供し続けたいと思います。