

— Twitter —



— Instagram —



— YouTube —



@IBJ(日本結婚相談所連盟)の中の人

「結婚相談所」をもっと身近に！をモットーに婚活ネタを発信しています。婚活のつぶやきに突然おじゃましますが気軽に絡んでいただけると嬉しいです。



結婚相談所 IBJメンバーズ「最高の出会いから理想の婚約まで」

ひとりひとりに寄り添った手厚いサポートで、婚約まで導くハイブリッド型の結婚相談所です。

- ✔ 成婚者のインタビュー
- ✔ 恋愛・結婚についての豆知識



IBJチャンネル

「現代の婚活ってこんなこともしてるんだ」という発見を、皆さんにお届けします。恋愛から結婚に関する最新情報がいち早くゲットできます。



MESSAGE

代表メッセージ

日本の年間婚姻組数の2%を創出 業界のトップ企業として持続可能な成長を目指す

引き続き2021年も新型コロナウイルス感染症の災禍に見舞われましたが、事業に大きな影響は受けず、むしろ、そのたびに「パートナーシップや人との繋がり」の重要性を感じ、社会に求められている事業だと再認識しております。

コロナ禍で、お客様の婚活サービスへの意識も変化してきているため、恋活・婚活アプリや婚活パーティー等の出会いの場を提供するマッチングサービスから、結婚への意識が高い結婚相談所サービスを選ぶ傾向が強まってまいりました。

斯様な中、2021年IBJの年間成婚組数は10,402組と日本の年間婚姻組数の2%を生み出し、今や未婚者の50人に1人はIBJグループのサービスで結婚されています。

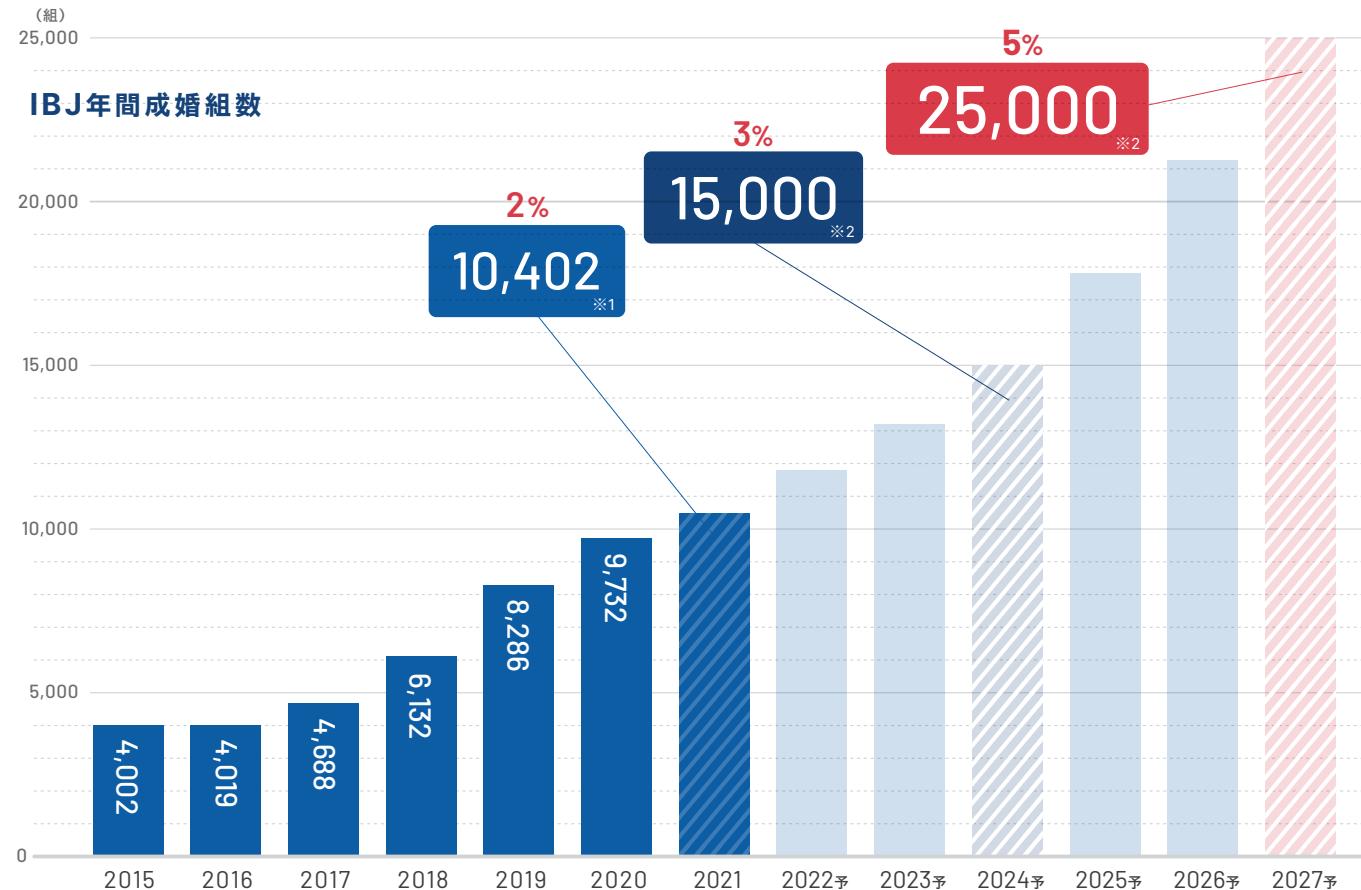
婚活業界を牽引する存在として、「日本の少子化・人口減少問題」を解決するという使命感と責務を強く感じるとともに、加盟店仲人の皆様や地方銀行、地方自治体、提携企業様と協働し、さらなる結婚カップル創出を目指してまいります。

私共は、「ご縁がある皆様を幸せにする」という経営理念に基づき、結婚カップル創出により日本の社会問題解決に貢献し、社会・経済・環境に配慮した事業運営と持続可能な成長を実現いたします。

株主の皆様におかれましては、引き続きIBJの成長をあたたく見守っていただき、日本の未来に向けて奮闘するIBJを応援していただきたいと思います。

何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長 石坂 茂
CEO Shigeru Ishizaka



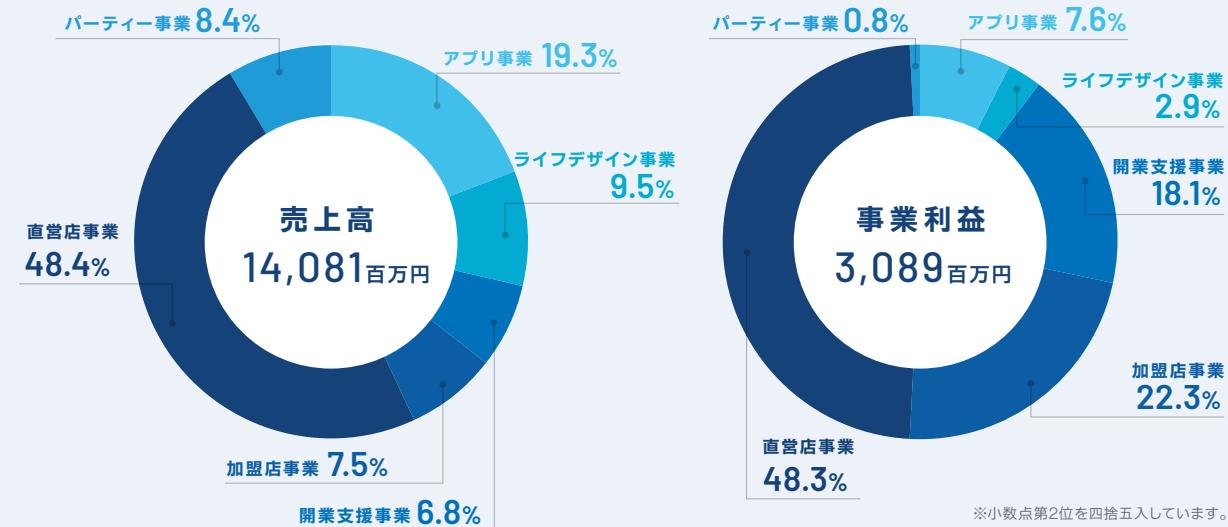
※1 2021年年間婚姻組数の割合2%は厚生労働省「人口動態統計月報(概数)令和3年8月分」の2021年1月～8月婚姻組数343,111組を年間に換算して独自に算出(514,656組)
※2 IBJ独自推計で日本の年間婚姻組数を2027年は50万組と仮定



連結・事業別業績サマリ

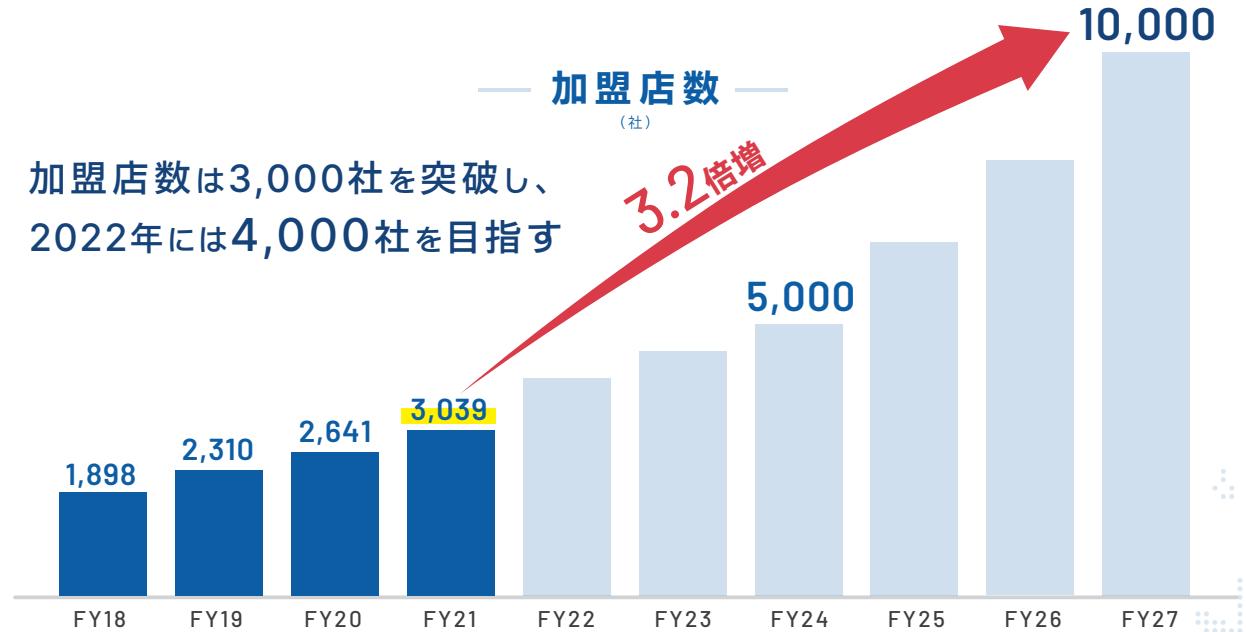
引き続き、新型コロナウイルス感染症が猛威を振るい、アプリ・パーティー事業は大幅に影響を受けるも、加盟店・直営店事業が全体を牽引し、売上高は14,081百万円(前年同期比+1,009百万円)で着地いたしました。

単位:百万円	2020年12月期(A)	2021年12月期(B)	増減額 (B)-(A)	増減額 (B)/(A)
売上高	13,072	14,081	+1,009	+7.7%
営業利益	1,620	1,516	△104	△6.4%
経常利益	1,518	1,426	△91	△6.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	686	1,054	+367	+53.6%



※小数点第2位を四捨五入しています。
事業利益(EBITDA) = 営業利益 + 減価償却 + 全社費用

重要KPI



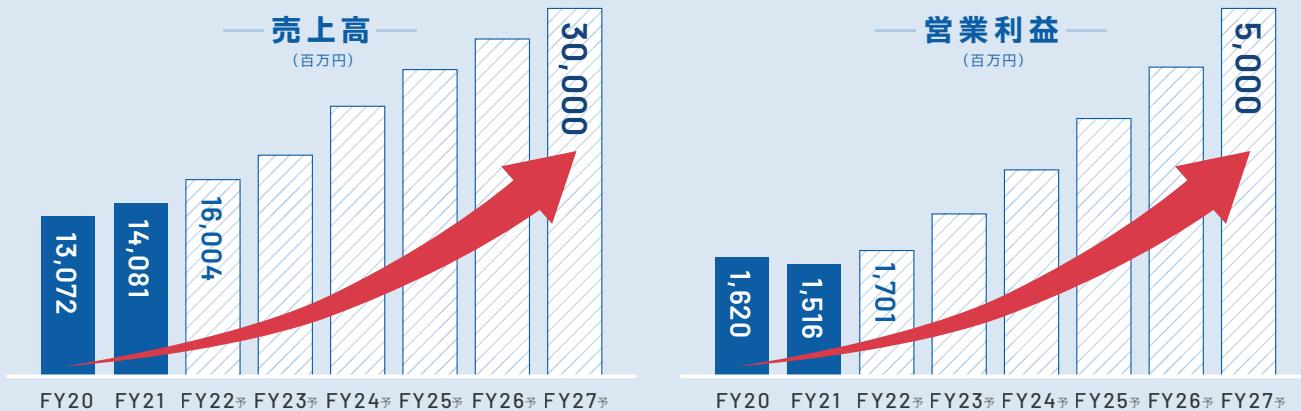
エリア	IBJメンバーズ	ZWEI	サンマリエ	地方銀行
北海道・東北		5	1	仙台銀行 きらやか銀行
関東	6	14	6	西武信用金庫
中部	1	12	1	名古屋銀行 長野銀行 富山銀行 大垣共立銀行 北陸銀行
関西	4	8	1	三十三銀行 池田泉州銀行 京都銀行
中国・四国		4	2	愛媛銀行 島根銀行
九州・沖縄	1	7	1	佐賀銀行

直営店舗と地銀連携で
地方の加盟店舗数・会員基盤拡大へ

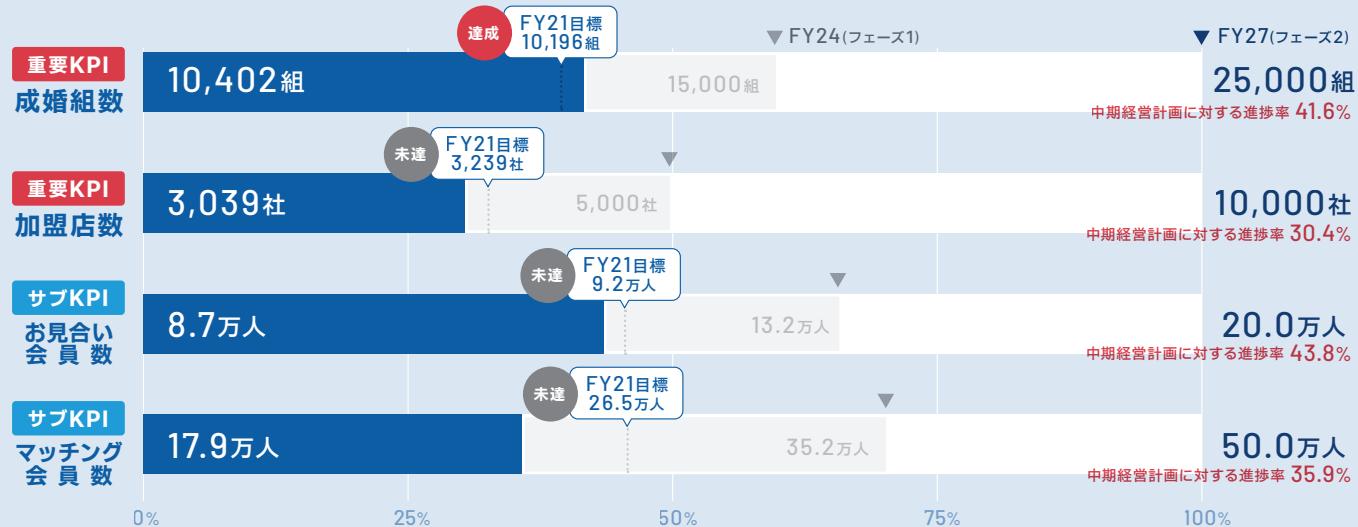


中期経営計画の進捗

売上高・営業利益は2027年に向けて順調に成長軌道へ



中期経営計画2027年に向けて2021年重要KPIの成婚組数は順調な進捗
コロナ影響が長期化しており、サブKPIは2024年(フェーズ1)に再考



IBJのサステナビリティ

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

結婚カップル創出により未婚化・少子化問題解決に貢献し、「ご縁がある皆様を幸せにする」とともに社会・経済・環境に配慮した事業運営と持続可能な成長の実現を目指します

IBJサービスから結婚カップルを生み出す

社会問題	解決する事項	KPI
1 高齢化問題	加盟店数増・仲人数増 シニア層の雇用促進 孤独化対策	加盟店数1万社 お見合い会員数20万名
2 地方問題	加盟店数増・地方会員数増 地方創生 事業承継問題	
3 少子化問題	会員数増・成婚組数増 未婚化対策 出生数UP	成婚組数25,000組 (日本の年間婚姻組数の5%)

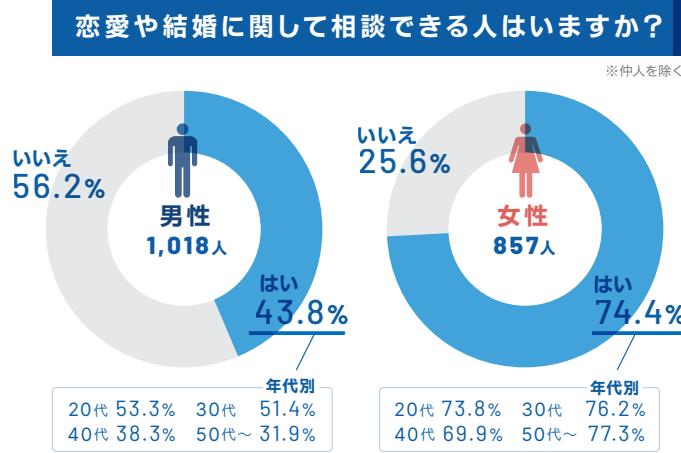
マテリアリティ

	マテリアリティ	ゴール	ターゲット
E 環境	環境に配慮した事業運営 (操業の環境効率) 電力消費削減 (残業削減・LED照明導入) 紙使用量削減 (ペーパーレス化)	7 エネルギーを効率的に 13 気候変動に 具体的な対策を	7.3 13.1
S 社会	安全な出会いの場の提供 (データセキュリティ、個人情報保護) 専門性の高い人材確保と人材育成 (ダイバーシティ&インクルージョン、育成プログラム) 企業市民活動 (コミュニティへの貢献) (地方企業・地方銀行、自治体との連携で婚活事業活性化)	4 質の高い教育を みんなに 8 働きがいも 経済成長も 10 人や国の不平等を なくそう 16 平和と公正を すべての人に	4.4 8.1 / 8.2 / 8.5 10.3 16.3
G ガバナンス	行動規範・コーポレートガバナンス 機動的かつ弾力的な経営と経営監視機能の充実により 経営の健全性・透明性を確保	16 平和と公正を すべての人に	16.3 / 16.5 16.6 / 16.7

結婚相談所の実態を調査

6割の男性が『相談する相手』がない！

男性の6割が、普段の生活において(恋愛や結婚の)相談できる人がいないと回答し、年齢が上がるごとに顕著に。理由として、「秘密にしている」「恥ずかしい」「相談の仕方が分からない」という声。そんな独身者の本音を引き出すため、結婚相談所では、信頼関係を築くことからスタートします。

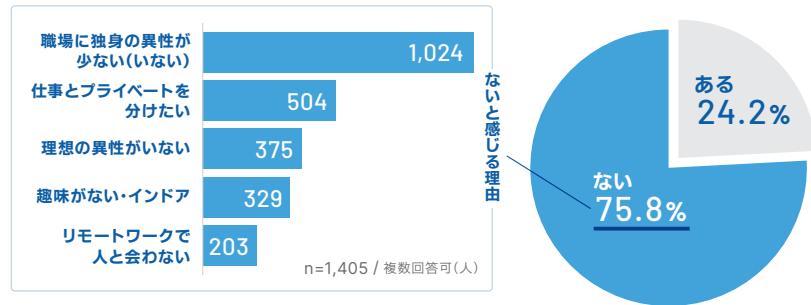


8割が、普段『出会いがない』

普段の生活において、約8割の方が「出会いがない」と感じており、「職場に独身の異性が少ない(いない)」という理由が多くなりました。コロナ禍のリモートワークも一因となっているようです。

普段、(恋人候補となる)異性との出会いはありますか？

n=1,875



成婚者へ Question

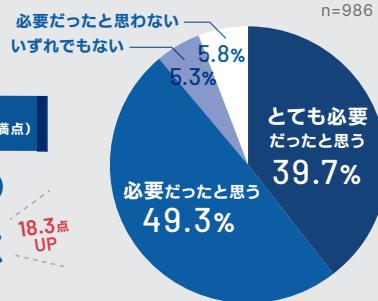
成婚者の9割が、サポートの必要性を実感！

婚活は、選ぶだけでなく選ばれることも大切です。一人の婚活は、判断に迷ったり、不安になったり、時に婚活疲れに陥ることも。カウンセラーの親身なサポートが、交際のハードルを乗り越え、成婚の可能性を高めることにつながっているようです。

婚活中、カウンセラーのサポートは必要だったと思う？

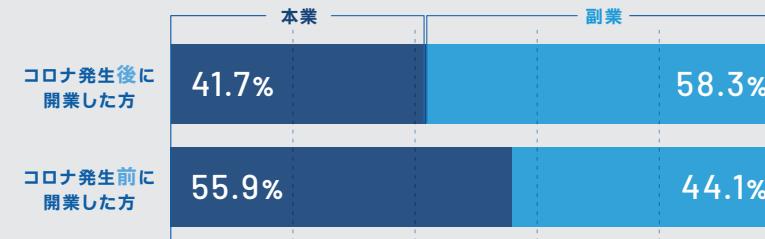
n=986

幸福度を数値化すると？(100点満点)



結婚相談所は『本業・副業』どちらでスタート？

n=284 (日本結婚相談所連盟の仲人)



仲人へ Question

コロナ禍の副業ブームが追い風に。結婚相談所の副業開業が増加！

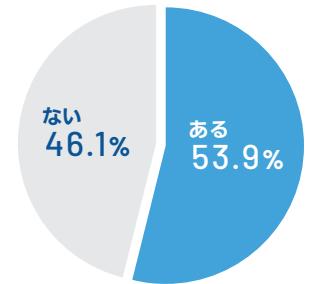
さらに、新型コロナウイルス発生前に『副業』で開業された方のうち、「副業でスタートしたが本業になった」と回答した方は36.5%に。まずは副業でスタートし、軌道に乗った段階で本業として取り組む方が一定の割合でいるようです。

コロナ収束後もオンラインを活用したい！

半数以上(53.9%)がオンラインお見合いを利用しており、さらに、新型コロナウイルス収束後も53.1%の方が「オンラインを活用したい」と感じているようです。(n=1,295) コロナ禍において、オンラインツールを上手く活用することが、結婚の可能性を高める一因となっています。

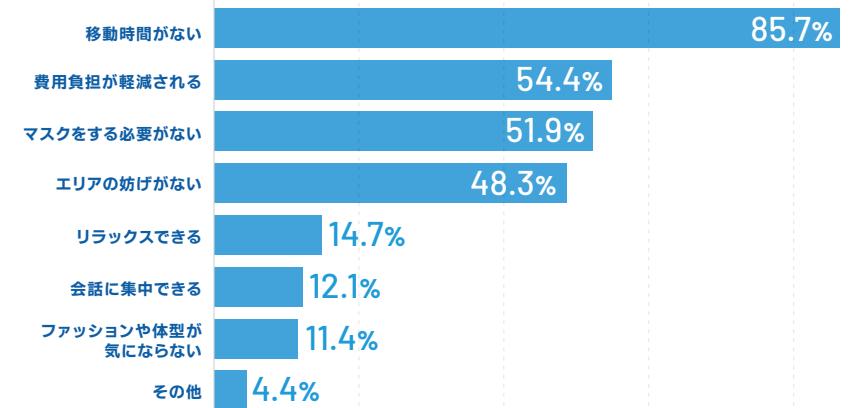
オンラインお見合いの利用経験

n=1,347



オンラインお見合いのメリット

n=1,284 / 複数回答可



婚活者へ Question

オンラインお見合い最大のメリットは『移動時間がない』

オンラインお見合いが可能となったことで「地域外への申込み(or 検討)」をした方は44.6%にのぼることから、移動の負担が減り、エリア外へアプローチしやすくなっていると考えられます。

※株式会社IBJ 2021年調査(IBJお見合いシステムに登録する独身会員・成婚者・加盟店仲人へ行ったアンケートより)
 ※小数点第二位を四捨五入していますので、合計が100%にならない場合がございます。
 ※複数回答における割合については、回答者数に対する割合を表示しているため、構成比が100%を超えております。

役員紹介



SHIGERU ISHIZAKA

代表取締役社長 石坂 茂

1971年生。株式会社日本興業銀行（現株式会社みずほ銀行）入行。2001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。



YASUYUKI YOKOGAWA

取締役 横川 泰之

1981年生。セレブリックス・ホールディングス株式会社（現株式会社セレブリックス）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。



KOHZOH UMEZUMI

社外取締役 梅津 興三

1940年生。株式会社日本興業銀行（現株式会社みずほフィナンシャルグループ）入行、同社常務取締役。興銀NWアセットマネジメント株式会社（現アセットマネジメントOne株式会社）代表取締役社長、エヌユー知財フィナンシャルサービス株式会社代表取締役会長（創業）を経て、2022年、株式会社IBJ社外取締役に就任。



MASAHIDE KAMACHI

社外取締役 蒲地 正英

1981年生。税理士法人中央青山（現PwC税理士法人）入所。公認会計士・税理士登録後、税理士法人マチ代表社員就任を経て、2022年、株式会社IBJ社外取締役に就任。



TETSUSHI KAWAGUCHI

常勤監査役 川口 哲司

1972年生。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監査役就任。公認情報システム監査人 (CISA)・公認不正検査士 (CFE)。



NOBUYUKI TERAMURA

監査役 寺村 信行

1937年生。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。



KAORI YAGI

監査役 八木 香

1962年生。筑波大学大学院人間総合科学研究科博士前期課程修了、カウンセリング修士。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、ポラリス・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したのち、顧問へ。2014年、株式会社IBJ監査役に就任。

執行役員 (2022年3月28日現在)



KENJIRO TSUCHIYA

常務執行役員 土谷 健次郎



DAISUKE NAKANO

上席執行役員 中野 大助



ETTARO KUWABARA

上席執行役員 桑原 英太郎



MASAHIRO ONO

上席執行役員 小野 雅弘



YUSUKE SAWAMURA

執行役員 澤村 勇典



YUKI FUTATSUYA

執行役員 二ツ矢 有紀



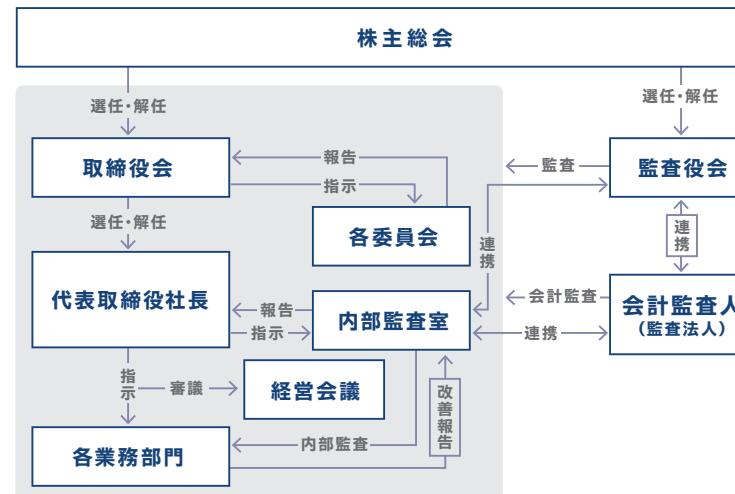
TAKEHIKO OGASAWARA

執行役員 小笠原 武彦



KEN ODAGIRI

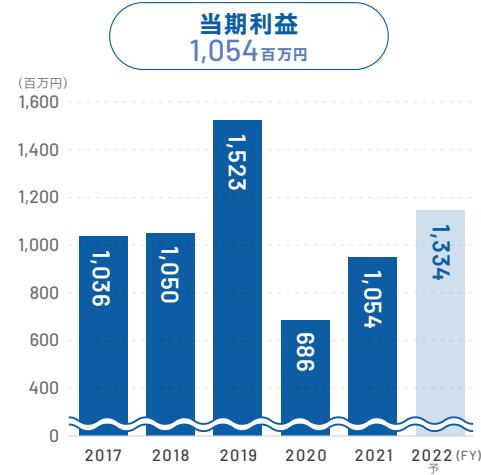
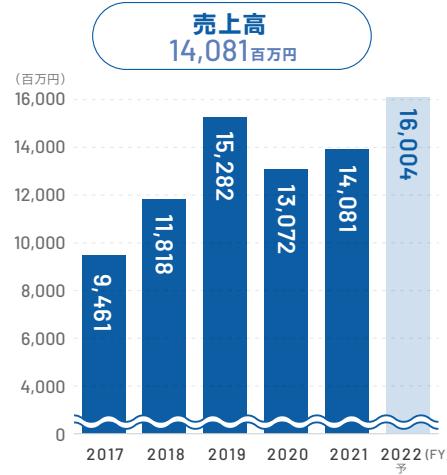
執行役員 小田切 健



コーポレート・ガバナンス体制

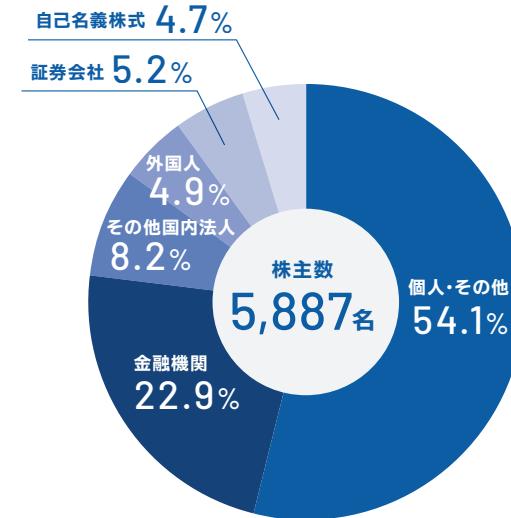
当社は監査役会設置会社であり、取締役会が経営の重要な意思決定および業務執行の監督を行うとともに、取締役会から独立した監視機関として監査役会および会計監査人が取締役の業務執行、全社的な法令遵守の状況、リスク管理および会社の開示情報の適正性について監査を行っています。

また、取締役会での意思決定に基づく業務執行体制としての経営会議、各事業に執行責任者を設け、意思決定と業務執行の明確な分離を図っています。



株主状況

2021年12月31日時点



発行可能株式総数
139,320,000株

発行済株式総数
42,000,000株

株主数
5,887名

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
1. 石坂 茂	11,370,200	28.4%
2. 株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,336,200	13.3%
3. 中本 哲宏	3,632,800	9.1%
4. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,519,300	8.8%
5. 株式会社TN network	3,240,000	8.1%
6. 土谷 健次郎	2,204,200	5.5%
7. 野村證券株式会社	861,475	2.2%
8. 桑原 元就	648,800	1.6%
9. SMBC日興証券株式会社	586,300	1.5%
10. IBJ従業員持株会	385,700	1.0%

※当社は、自己株式を1,955,106株所有しておりますが、上記大株主からは除外しており、持株比率は、自己株式を除いて計算しております。
持株比率は、小数点以下第2位を四捨五入して表示しております。

自己資本利益率(ROE)



配当金について

2021年12月期

普通配当
6.00円/株

配当性向(単体)
22.8%

BUSINESS PERFORMANCE 営業概要

会社概要

設立年月 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 699,585,000円(2021年12月)

従業員数 1,072名(2021年12月)

役員

代表取締役社長 石坂 茂
取締役 横川 泰之
社外取締役 梅津 興三
社外取締役 蒲地 正英
常勤監査役 川口 哲司
監査役 寺村 信行
監査役 八木 香

URL <https://www.ibjapan.jp>

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 東京都千代田区丸の内一丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社本店証券代行部

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

単元株式数 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)



『あしたみらい会議』で方針共有

今期のテーマは“2022Reborn”。2021年に活躍したスタッフの表彰と、2022年の方針を全社で共有しました！

アンバサダー『柴田理恵さん』4年目突入！

親しみやすいキャラクターでお茶の間に愛され続ける柴田理恵さんが、IBJの描く仲人像とマッチし、今年で4年目の起用に。引き続き婚活業界と一緒に盛り上げます。



サンマリエ『プロ仲人コンテスト』

全スタッフ『プロ仲人』をスローガンに掲げ、日々の研修会で、日々の研修会で、カウンセラーのサポート力向上を図っています。

人宣言』をスローガンに掲げ、年に一度のコンテストサポート力向上を図っています。

『社長アカデミー』定期開催

始業前の時間を利用し、社員に向けて、社長自ら各テーマに沿ったアカデミーを開講！オンラインでライブ配信も行い、経営マインドを学ぶことで、新たな“気づき”を得るきっかけとなっています。



お客様が選ぶ『総選挙』開催！

毎年行っている『接客接遇コンテスト』と合わせて、お客様の投票でNo.1スタッフを決める『総選挙』を開催。他スタッフの模範となることで、運営力の向上を図っています。

IBJ PHOTO GALLERY

社会貢献活動に参加

グループ会社のZWEIは、ボランティア活動や「アートパラ深川」のメインパートナーに就任する等、社会の一員としての責任を果たすべく、社会貢献活動を積極的に行っています。



加盟相談所3,000社突破！

結婚相談所のニーズが高まると同時に、コロナ禍の副業ブームや地方金融機関との提携等も相乗し、開業を検討する声が増加しています。



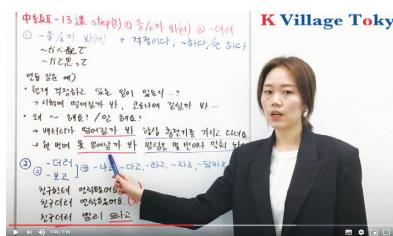
You Tubeチャンネル出演

個人投資家向けのYou Tube『1UP投資部屋』『公認会計士ひねけんの株式投資チャンネル』に、IBJ代表の石坂が出演。IBJの事業や婚活業界の動向について対談しました。



社内に『成婚の木』誕生！

新宿本社を一部改修し誕生した『成婚の木』は、加盟相談所や社員のフォトスポットとして活用！ハートの葉は一つひとつの成婚をイメージし、未来に向けて更に成長していくことを表現しています。



自宅でスキルアップを目指す

グループ会社のK Village Tokyoは、自宅にしながらスキルを高められるよう、韓国講師向けのメソッド動画を約250本配信し、講師陣のコーチング力向上に努めています。