



2025年12月第2四半期

決算説明資料

株式会社IBJ
(東証プライム 6071)

業績サマリー

- ・ 2Q時点(累計)の売上高は**9,734百万円**(YoY+13.6%)、営業利益は**1,793百万**(YoY+41.2%)
- ・ 通期予想に対する進捗は売上高は50.2%、営業利益は57.4%

KPI

- ・ IBJ結婚相談所数は**4,541店**(YoY+5.2%)と堅調な増加
- ・ IBJ結婚相談所の新規入会者数は**2Q期間で過去最高の19,310名**(YoY+18.6%)
- ・ 新規開業件数は**177件**(YoY△24.7%)、新規プロダクト開発で課金会員数・収益向上を目指す

事業環境

- ・ タメニー株式会社と資本業務提携契約を締結、協力関係を構築し業界活性化を目指す
- ・ メディア取材が増加、20代の婚活・シニア婚活など業界の注目度が高まる

CONTENTS

- 1 決算概要(P.4)
- 2 成長戦略(P.8)
- 3 IBJの成長創出力 ～K Villageの例～(P.15)
- 4 セグメント別サマリー(P.18)
- 5 参考資料(P.25)



1

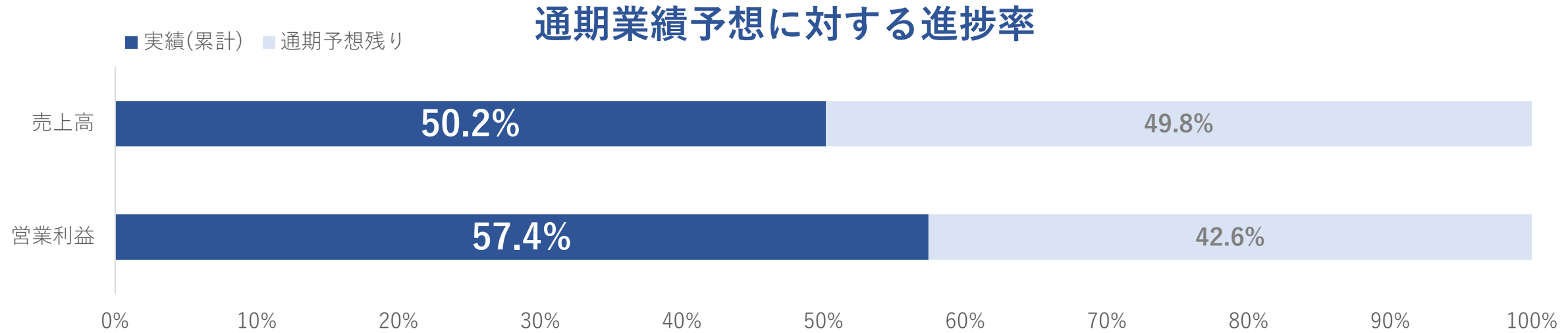
決算概要

加盟店・直営店事業、K Village事業を中心とした事業成長と
全社的なマーケティングの適正化により増収増益を実現

(百万円)	2024年2Q(累計)	2025年2Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
売上高	8,566	9,734	+ 1,168	+ 13.6%
営業利益	1,270	1,793	+ 523	+ 41.2%
経常利益	1,268	1,780	+ 512	+ 40.4%
親会社株主に帰属する 純利益	866	1,096	+ 230	+ 26.6%

通期予想においては、売上高は予想通り、営業利益については通期で若干の上振れを見込む

(百万円)	2025年実績 (2Q累計)	2025年 上半期予想	対上半期予想 進捗率	2025年 通期予想	対通期予想 進捗率
売上高	9,734	9,468	102.8%	19,405	50.2%
営業利益	1,793	1,366	131.3%	3,124	57.4%



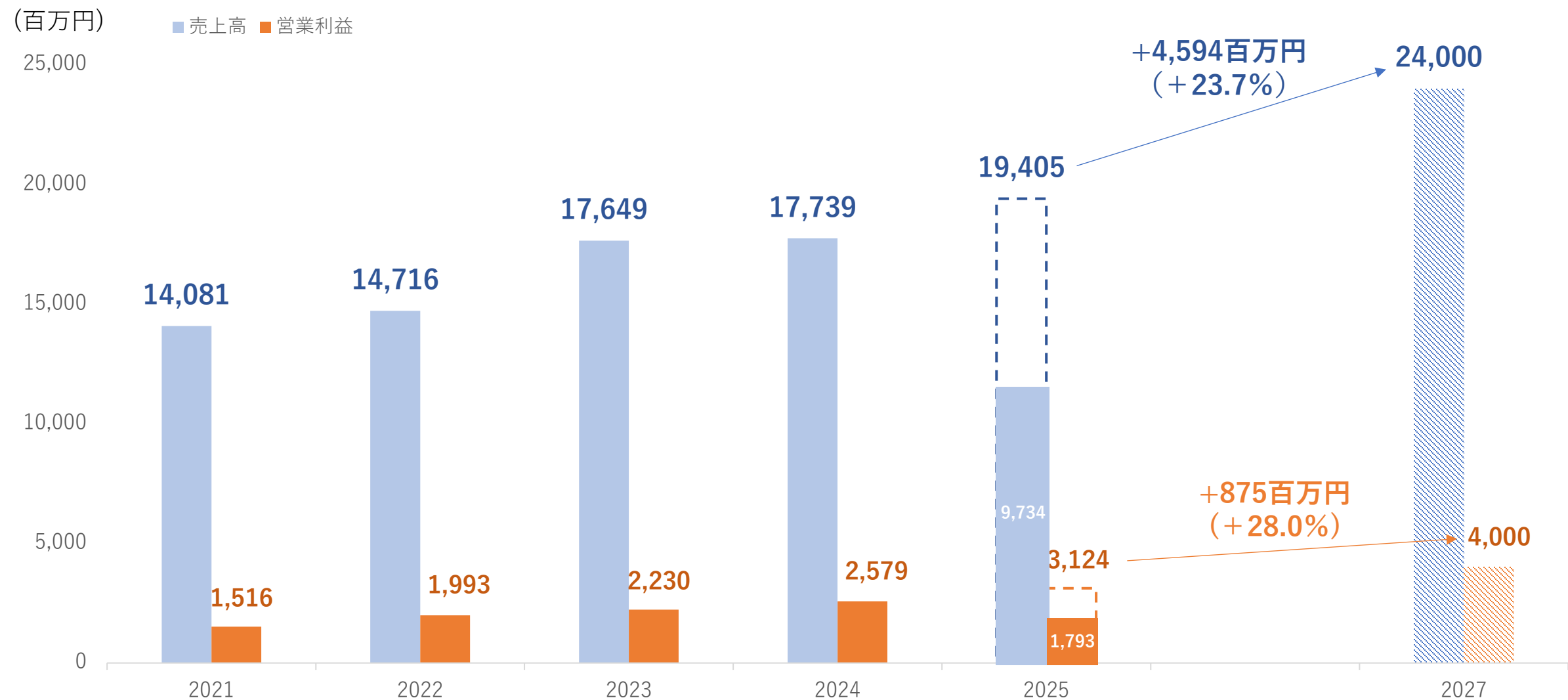
各事業の成長に加えて、マーケティングの適正化によって売上高の成長を上回る増益を実現

売上高 (百万円)	2023年 2 Q(累計)	2024年 2 Q(累計)	2025年 2 Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	1,491	1,618	1,777	+158	+9.8%
直営店事業	4,157	4,388	4,631	+242	+5.5%
マッチング事業	916	814	744	△69	△8.6%
ライフデザイン事業	411	468	908	+439	+93.8%
K Village事業	748	1,275	1,672	+397	+31.1%
事業利益 (百万円)	2023年 2 Q(累計)	2024年 2 Q(累計)	2025年 2 Q(累計)	増減額(YoY)	増減率(YoY)
加盟店事業	851	1,098	1,178	+79	+7.2%
直営店事業	891	976	1,110	+134	+13.8%
マッチング事業	103	114	174	+60	+53.3%
ライフデザイン事業	109	140	322	+182	+129.5%
K Village事業	116	157	247	+90	+57.4%



2 成長戦略

コア事業の結婚相談所事業の拡大とライフデザイン事業の積極的なM&Aにより
2027年までに売上高240億円、営業利益40億円を目指す



中期経営計画達成には「課金会員数」「お見合い件数」の増加に加え
人材の採用育成が必要不可欠な条件と考える

今回のテーマ

Step
01

結婚相談所加盟の
新規プロダクト
新市場創造に向けた布石

人材の採用育成

Step
02

プラットフォームの活性化
お見合い件数増加

Step
03

2027年
成婚組数2万組の達成
(うち確認ベース1万組)

法人向けに「人材採用・育成、集客支援」をパッケージにしたプロダクトを導入
課金会員基盤の拡大加速と加盟モデルの高付加価値化を推進

既存プロダクト

法人加盟金
400万



ノウハウ支援



現状の法人加盟では
人材採用・育成、
集客が課題

新規プロダクトのイメージ

法人加盟金
400万



ノウハウ支援

採用・育成・集客支援
+ 200万(予定)



課金会員と加盟単価
双方での成長を実現

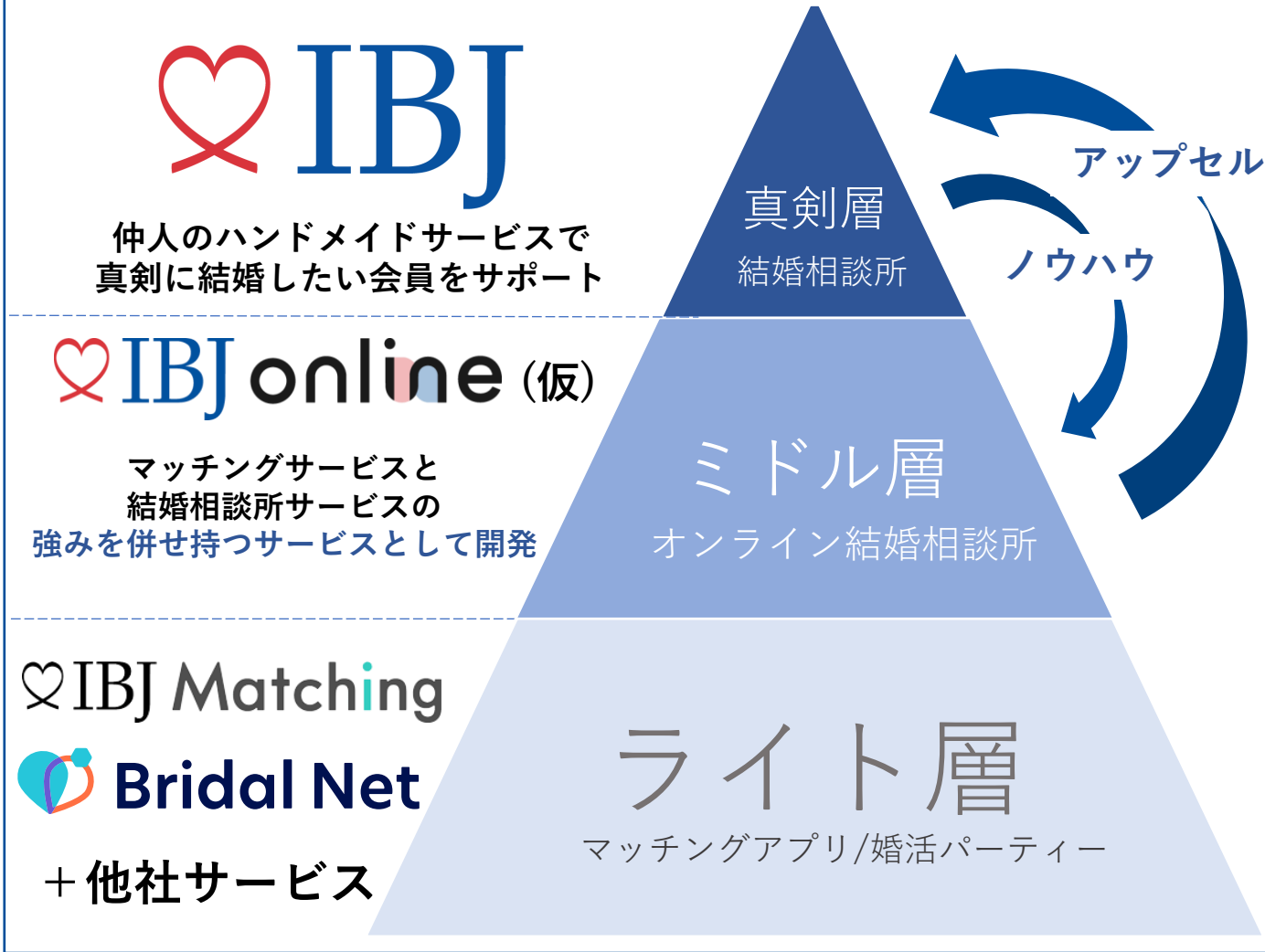
IBJが有するマッチングアプリの会員基盤とシステムに、結婚相談所事業のノウハウを注ぐことで
市場に存在するミドル層の新規市場開拓を目指す

婚活市場の顧客属性



※当社推計

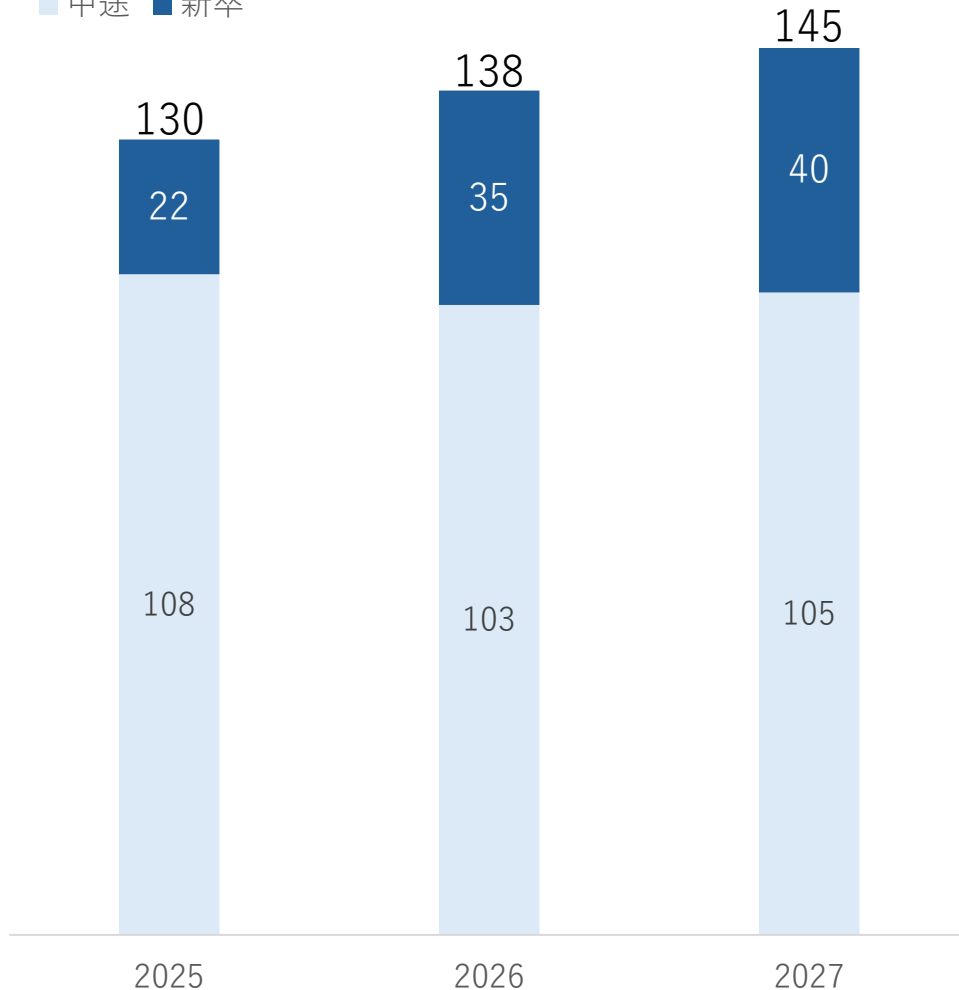
IBJが目指す会員すみ分け



採用強化と人材確保の両輪で、従業員数の年間純増+50名を目指す

2027年までの採用計画

■ 中途 ■ 新卒

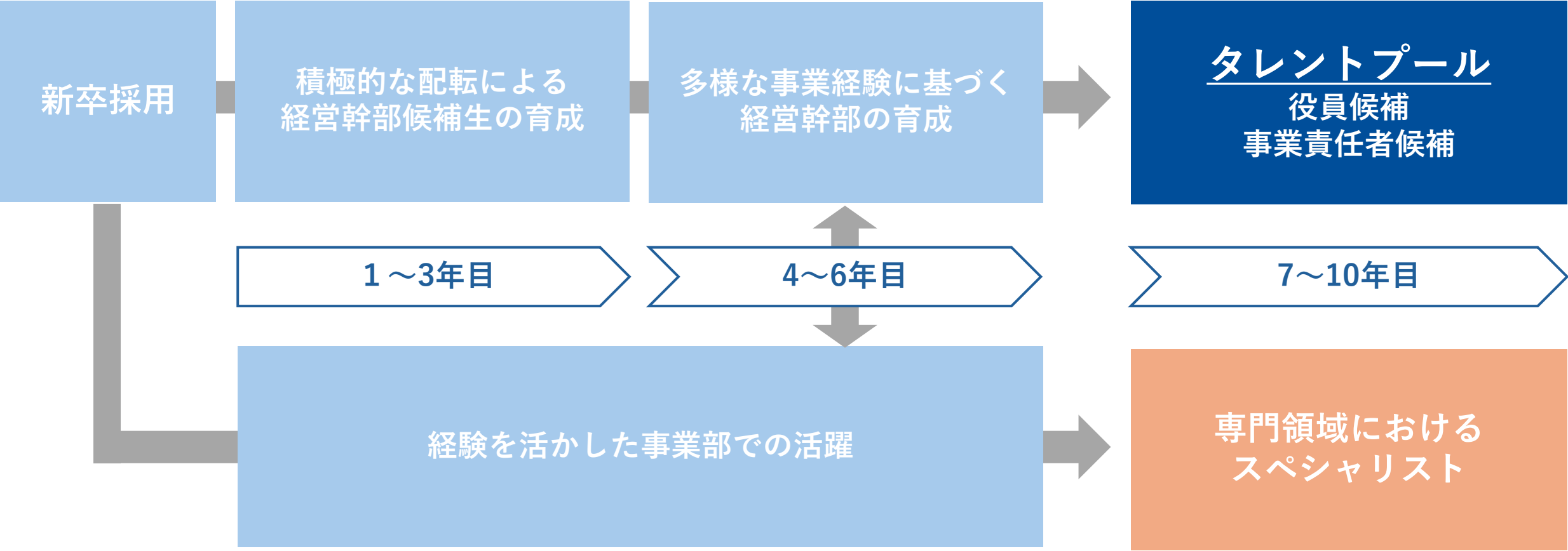


新卒を中心とした採用の強化
2025年:22名 → **2027年:40名**

人的資源の確保と育成こそが、
当社サービスモデルの中核的成功要因

事業成長に応じた人材純増と
採用が退職を上回る構造の確立を目指す

積極的なジョブローテーションで次世代の幹部候補を育成
多くの経験を積むことで、事業規模拡大に向けた人材を育てる





3

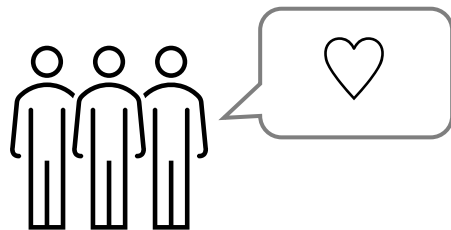
IBJの成長創出力 K Villageの例

K Villageの主事業は「韓国事業」と「音楽事業」
IBJの経営ノウハウを活かしM&A・事業譲受した事業は急成長

韓国事業

(主事業：韓国語教室 関連事業：韓国メディア・美容・留学支援事業)

国内最大級の韓国好きコミュニティを有する



韓国語教室

生徒数**16,090**名



情報メディア利用者

会員数**62,817**名

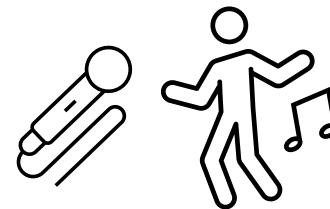
約7.9万人

音楽事業

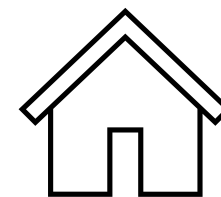
(ボイストレーニングスクール&ダンススクール)

FC展開による校舎数・生徒数の急成長

主要KPIは1年間で2倍に増加

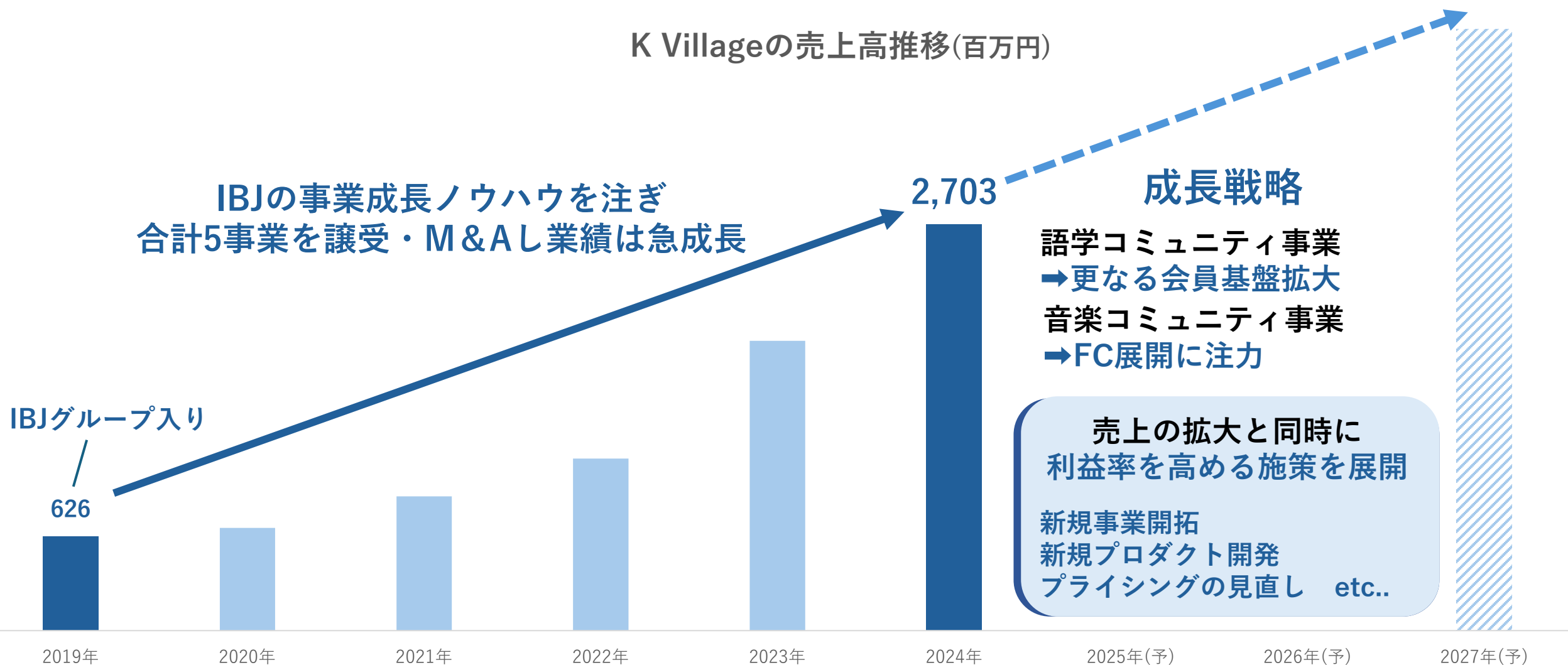


生徒数**7,532**名
(YoY+113.8%)



FC校舎数**79**校
(YoY+107.9%)

2010年創業から韓国語教室を全国展開、M&Aや新規事業で多角化を推進し
IBJの中でも重要な収益柱として成長を実現





4

セグメント別サマリー

加盟店事業の概況と成長戦略

(百万円)	2024年2Q	2025年2Q	増減額	成長率
売上高	784	864	+ 80	+ 10.2%
事業利益	515	576	+ 61	+ 11.8%
利益率	65.7%	66.7%	—	—

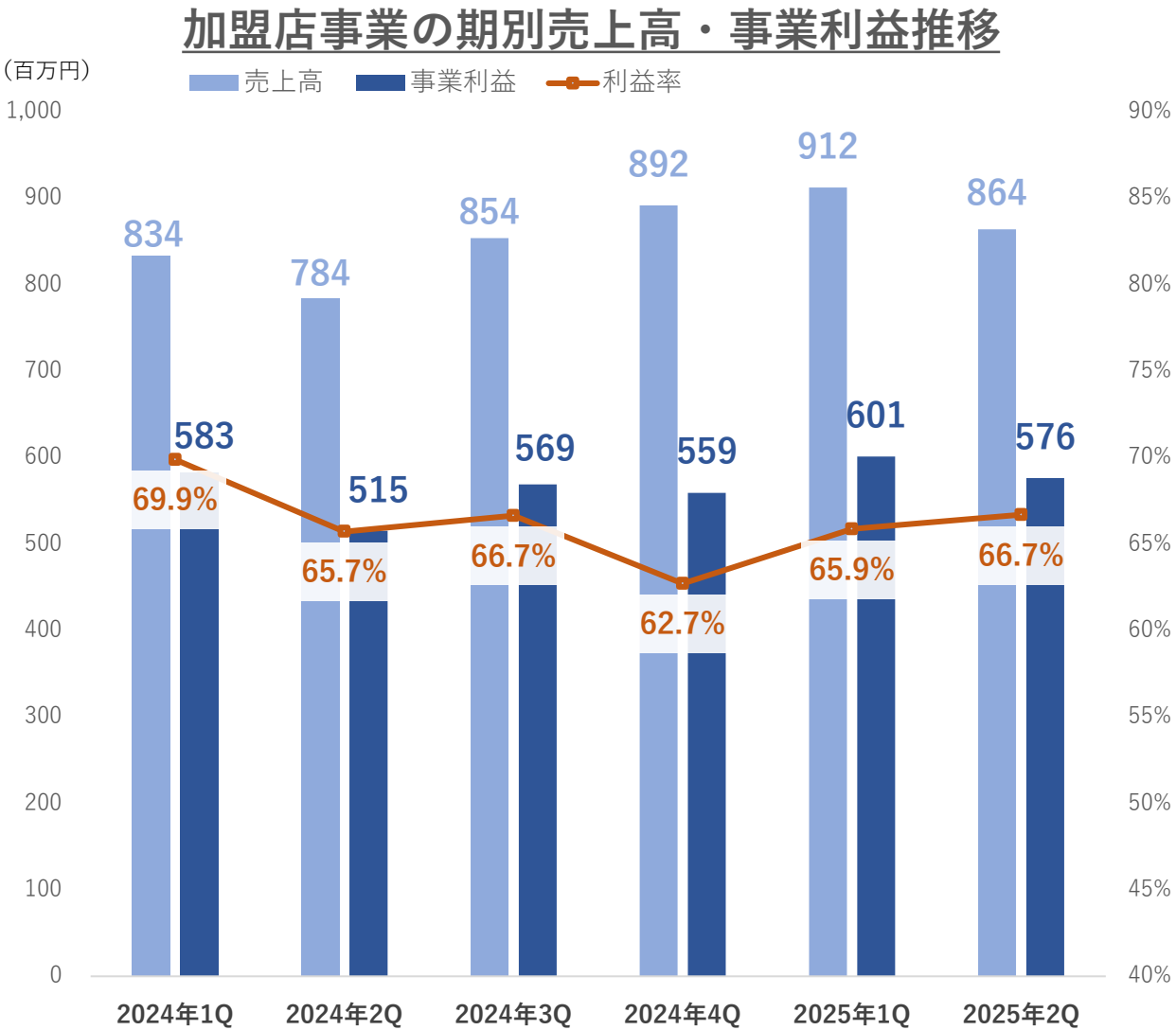
※事業利益は、営業利益より内部取引調整を行い、減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却費を加えた数値

加盟店事業

新規入会者数は3ヵ月連続で6,000名を超え、2Q合計で19,310名 (YoY + 18.6%)での着地。課金会員数の増加に加え、加盟相談所における月課金額の適正化の動きも本格化し、安定的な増収増益を実現。

開業支援事業

2Qの開業件数は177件と例年に比べ減少傾向。加盟金の値上げ影響によって、地方エリアを中心に顧客獲得のハードルが高まる結果に。マーケティングの見直し、および新規プロダクトの開発によって課金会員数と加盟単価の向上を目指す。



中核店舗でのプラットフォーム活用とマーケティングによる両社の成長加速



- ①タメニー社の結婚相談所でIBJプラットフォームを活用
- ②共同マーケティングで広告費・顧客獲得単価を最適化
婚活パーティーからの入会を拡大
- ③双方が合意する企業価値向上の取り組み

システム・会員基盤の共有

タメニー社の結婚相談所(中核店)がIBJのプラットフォームを利用することによる**IBJの収益性の向上**

パーティー入会の強化支援

IBJのパーティー入会ノウハウを提供することによる**会員基盤の拡大**

2社協業による業界振興

双方の企業価値とサービスクオリティを高めることで**中長期的に成長可能な事業へ**

直営店事業の概況と成長戦略

(百万円)	2024年2Q	2025年2Q	増減額	成長率
売上高	2,249	2,326	+ 76	+ 3.4%
事業利益	506	528	+ 22	+ 4.4%
利益率	22.5%	22.7%	—	—

※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

IBJメンバーズ

パーティー事業との連携強化によって入会者数は堅調。加えてスタッフの育成強化によって1人当たりの獲得数も増加しており、引き続き堅調な成長を維持。

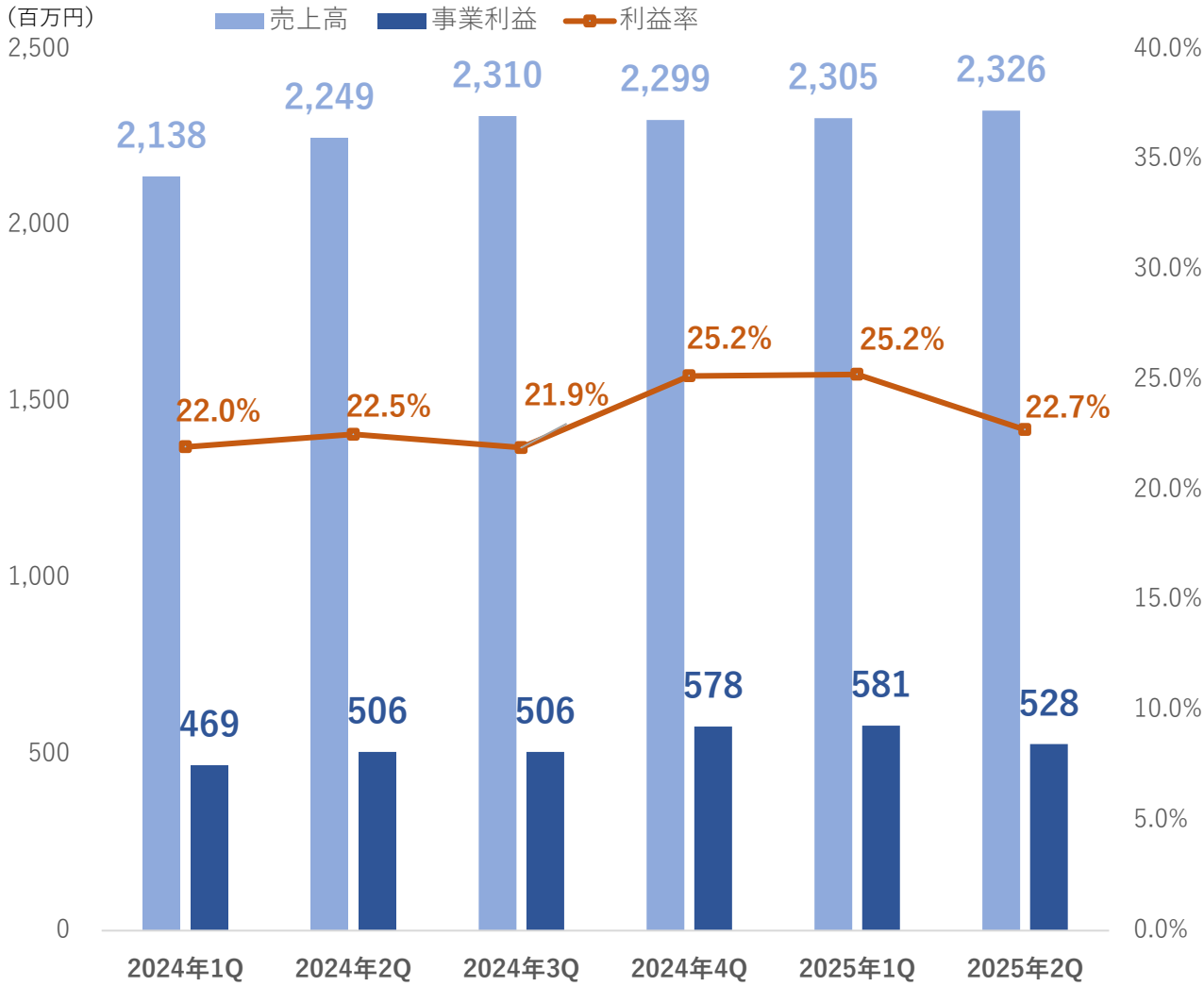
ZWEI

マーケティング施策の好調により、入会者数は堅調に推移。さらに成婚数は前年同期比で+24.3%と大幅に伸長。売上の大幅増加に寄与。

サンマリエ

引き続きパーティー経由の入会数は堅調。
下期は流入経路見直しによるWEBから獲得数増加を目指す。

直営店事業の期別売上高・事業利益推移



(百万円)	2024年2Q	2025年2Q	増減額	成長率
売上高	400	373	△27	△6.9%
事業利益	53	83	+30	+57.0%
利益率	13.4%	22.5%	—	—

※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

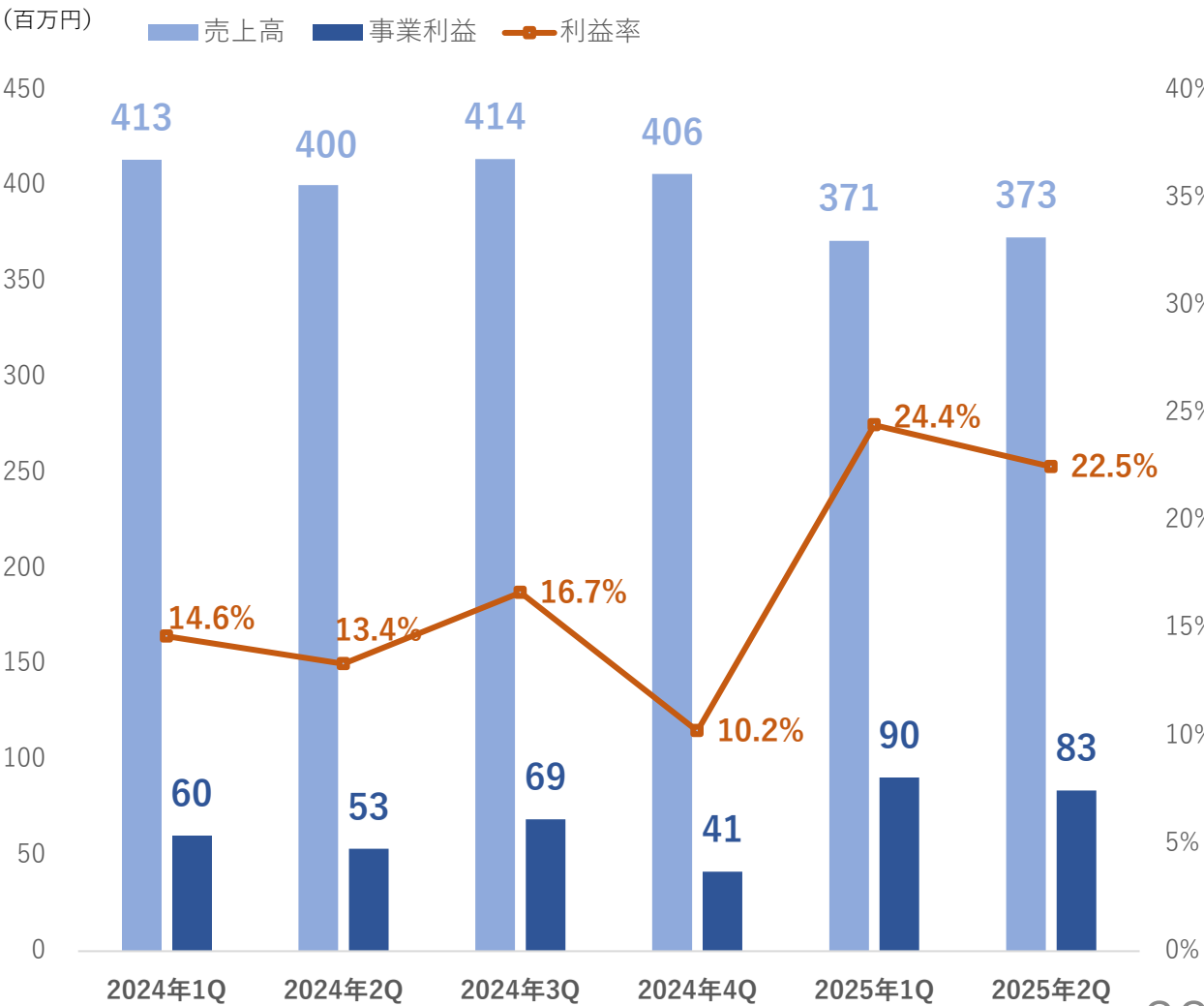
パーティー事業

参加者数・開催本数は引き続き増加傾向。5月には新たに「お誘い機能」をリリースし、新規顧客とリピーター獲得を図る。さらに、直営結婚相談所への送客を強化するためのパーティー企画を設計し、直営店事業の業績拡大への貢献を目指す。

アプリ事業

昨年の一部サービス終了に伴い売上高は微減したものの、マーケティングの適正化などによって利益は増加。下期はオンライン結婚相談所のリリースを行うことで、業績成長を目指す。

マッチング事業の期別売上高・事業利益推移



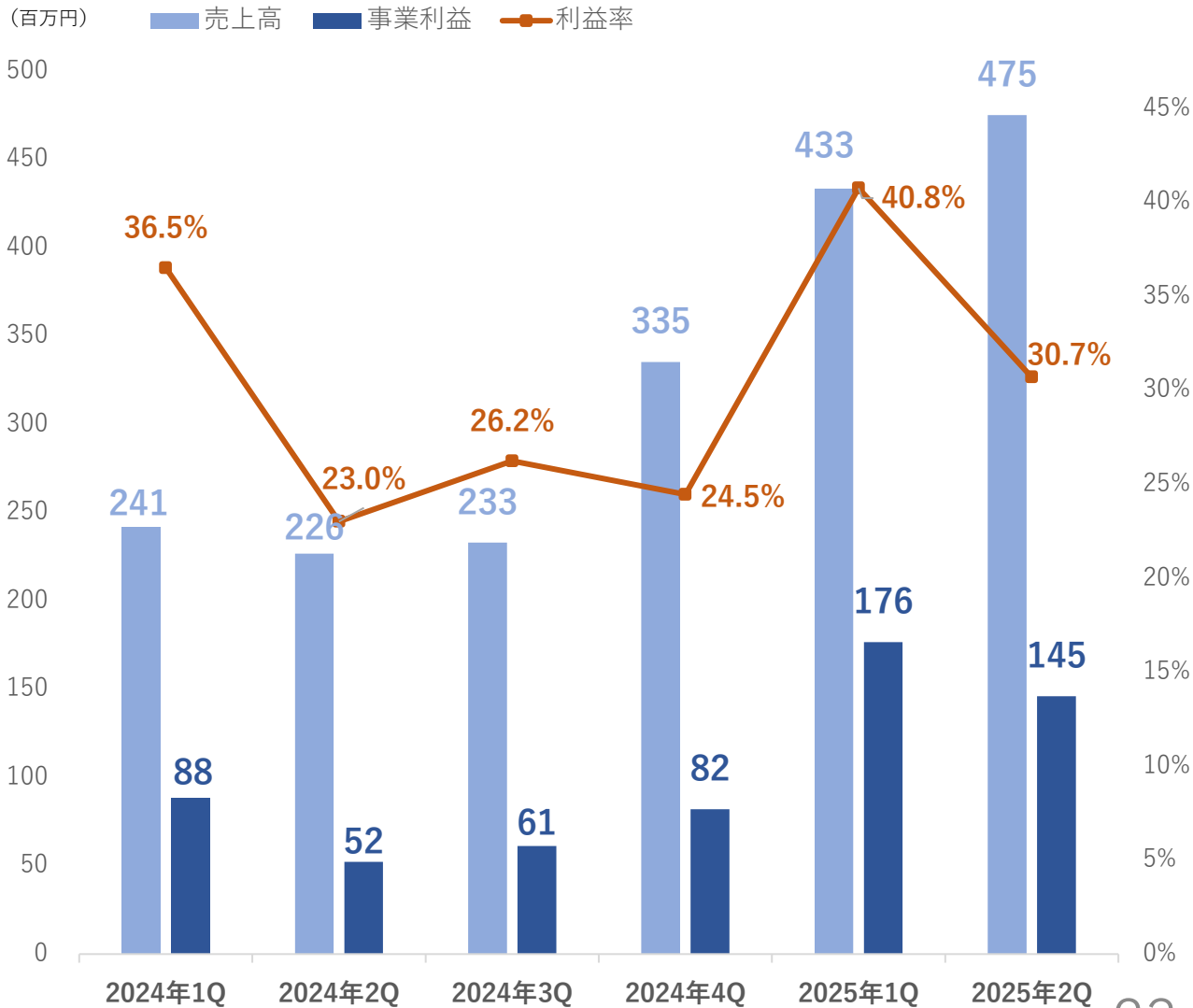
(百万円)	2024年2Q	2025年2Q	増減額	成長率
売上高	226	475	+ 248	+ 109.5%
事業利益	52	145	+ 93	+ 179.4%
利益率	23.0%	30.7%	—	—

※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・保険・住まい・フォト

成婚組数の増加に加え、直営店との連携(送客)強化によって各サービスにおける利用者が増加し、YoYで大きく増収増益となった。
2Qより新たに連結した新規事業の業績は、売上高143百万円、事業利益46百万円となりライフデザイン事業の業績拡大に大幅な寄与をしている。

ライフデザイン事業の期別売上高・事業利益推移



(百万円)	2024年2Q	2025年2Q	増減額	成長率
売上高	649	879	+ 230	+ 35.4%
事業利益	85	120	+ 34	+ 40.6%
利益率	13.2%	13.7%	—	—

※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

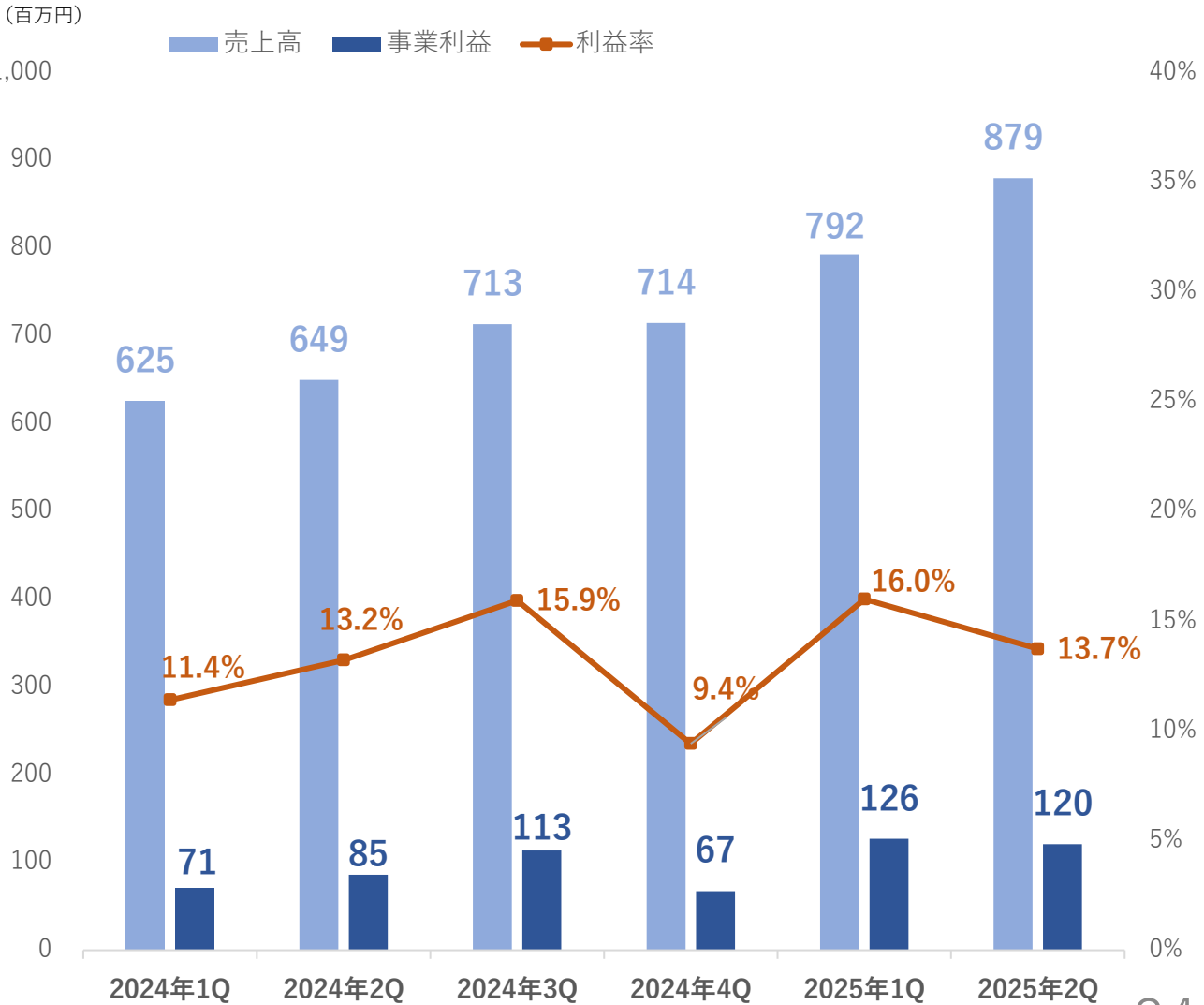
韓国事業

韓国語学校の「K Village 韓国語」の生徒数は増加しており2Q末時点の生徒数は16,090名(YoY + 15.8%)。引き続き新規出店を行いながら規模拡大を目指す。

音楽事業

FC展開に注力しFC校舎数は順調に増加。2Q末時点のFC校舎数は79校(YoY + 107.9%)と急成長を遂げており、引き続きFCの新規開業を強化し事業規模拡大を目指す。

K Village事業の期別売上高・事業利益推移





5

参考資料

(単位：百万円)	2024年					2025年					YoY (増減額)	YoY (増減率)
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
売上高	4,254	4,311	4,525	4,647	17,739	4,815	4,918	—	—	—	+ 607	+ 14.1%
売上原価	294	296	317	367	1,276	432	436	—	—	—	+ 139	+ 47.0%
売上総利益	3,959	4,014	4,208	4,280	16,463	4,383	4,482	—	—	—	+ 467	+ 11.7%
販売費及び一般管理費	3,295	3,408	3,489	3,690	13,884	3,376	3,695	—	—	—	+ 287	+ 8.4%
営業利益	663	606	719	589	2,579	1,006	786	—	—	—	+ 180	+ 29.7%
営業外収益合計	3	5	△1	4	11	3	70	—	—	—	+ 65	+ 1,241.8%
営業外費用合計	5	5	6	11	28	10	76	—	—	—	+ 70	+ 1,320.8%
経常利益	662	606	711	581	2,561	999	781	—	—	—	+ 175	+ 28.9%
特別利益合計	82	1	—	1	85	—	0	—	—	—	△ 0	△ 59.3%
特別損失合計	—	23	0	345	368	12	4	—	—	—	△ 18	△ 79.3%
親会社株主に帰属する純利益	481	385	450	206	1,523	614	482	—	—	—	+ 96	+ 25.1%

(単位：百万円)	2024年 4Q	2025年 2Q	増減額 (前年通期比)	増減率 (前年通期比)	増減要因
流動資産	8,918	9,052	+134	+1.5%	
うち現金及び 預金	4,198	3,860	△337	△8.0%	
固定資産	9,547	12,233	+ 2,686	+ 28.1%	投資有価証券取得、敷金差入保証金等
資産合計	18,465	21,286	+2,821	+15.3%	
流動負債	5,220	7,311	+ 2,091	+ 40.1%	短期借入金、1年内返済長期借入金
固定負債	4,274	4,052	△221	△5.2%	
負債合計	9,495	11,364	+ 1,869	+ 19.7%	
純資産合計	8,970	9,922	+952	+10.6%	
負債純資産合計	18,465	21,286	+2,821	+15.3%	
自己資本比率	45.4%	43.5%	—	—	

事業別売上高・事業利益

(単位：百万円)		2024年					2025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	834	784	854	892	3,365	912	864	—	—	—	+80	+10.2%
	L開業支援事業	419	344	388	392	1,545	370	322	—	—	—	△22	△6.4%
	L加盟店事業	414	440	465	499	1,819	542	542	—	—	—	+102	+23.2%
	事業利益	583	515	569	559	2,227	601	576	—	—	—	+61	+11.8%
	L開業支援事業	269	192	222	205	889	187	149	—	—	—	△43	△22.4%
	L加盟店事業	313	323	347	354	1,338	414	427	—	—	—	+104	+32.2%
直営店事業	売上高	2,138	2,249	2,310	2,299	8,999	2,305	2,326	—	—	—	+76	+3.4%
	事業利益	469	506	506	578	2,062	581	528	—	—	—	+22	+4.4%
マッチング事業	売上高	413	400	414	406	1,634	371	373	—	—	—	△27	△6.9%
	Lパーティー事業	230	217	229	230	908	215	224	—	—	—	+6	+2.9%
	Lアプリ事業	182	182	184	175	725	155	149	—	—	—	△33	△18.5%
	事業利益	60	53	69	41	224	90	83	—	—	—	+30	+57.0%
	Lパーティー事業	22	20	32	17	93	48	47	—	—	—	+26	+130.7%
	Lアプリ事業	37	33	36	23	130	42	36	—	—	—	+3	+11.2%
ライフデザイン事業	売上高	241	226	233	335	1,037	433	475	—	—	—	+248	+109.5%
	事業利益	88	52	61	82	283	176	145	—	—	—	+93	+179.4%
K Village事業	売上高	625	649	713	714	2,703	792	879	—	—	—	+230	+35.4%
	事業利益	71	85	113	67	338	126	120	—	—	—	+34	+40.6%

(期別)		2024年					2025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※	4,211	4,317	4,428	4,502	—	4,541	4,541	—	—	—	+ 224	+ 5.2%
	新規開業件数	225	235	248	256	964	206	177	—	—	—	△58	△24.7%
	新規入会者数	13,639	16,280	17,161	17,225	64,305	18,296	19,310	—	—	—	+ 3,030	+ 18.6%
	└加盟店	8,624	10,649	11,352	12,275	42,900	12,653	13,354	—	—	—	+ 2,705	+ 25.4%
	└直営店	5,015	5,631	5,809	4,950	21,405	5,643	5,956	—	—	—	+ 325	+ 5.8%
	IBJ登録会員数※	87,297	91,318	94,763	94,167	—	96,449	97,857	—	—	—	+ 6,539	+ 7.2%
	└加盟店	60,915	63,637	65,727	65,777	—	68,029	69,871	—	—	—	+ 6,234	+ 9.8%
	└直営店	26,382	27,681	29,036	28,390	—	28,420	27,986	—	—	—	+ 305	+ 1.1%
	IBJ課金会員数※	58,681	61,695	66,476	70,697	—	74,088	77,900	—	—	—	+ 16,205	+ 26.3%
	└加盟店	36,281	38,472	42,348	46,213	—	49,599	52,745	—	—	—	+ 14,273	+ 37.1%
	└直営店	22,400	23,223	24,128	24,484	—	24,489	25,155	—	—	—	+ 1,932	+ 8.3%
	お見合い件数	205,706	220,157	230,081	232,026	887,970	243,614	259,818	—	—	—	+ 39,661	+ 18.0%
	└加盟店	125,561	135,712	143,265	145,843	550,381	157,954	172,671	—	—	—	+ 36,959	+ 27.2%
	└直営店	80,145	84,445	86,816	86,183	337,589	85,660	87,147	—	—	—	+ 2,702	+ 3.2%

(期別)		2024年					2025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	70,610	74,525	82,143	79,443	306,721	68,980	74,818	—	—	—	+293	+0.4%
	パーティー開催本数	6,956	7,967	8,746	7,744	31,413	5,695	6,038	—	—	—	△1,929	△24.2%
	マッチング人数(アプリ)	312,308	318,044	310,124	256,394	1,196,870	197,482	191,804	—	—	—	△126,240	△39.7%

(期別)		2024年					2025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	ウェディング成約件数	246	234	243	257	980	348	301	—	—	—	+67	+28.6%
	保険成約件数	361	337	327	349	1,374	435	495	—	—	—	+158	+46.9%
	セルフフィット お見合い写真撮影件数	1,403	2,380	2,523	2,171	8,477	2,350	2,644	—	—	—	+264	+11.1%

(期別)		2024年					2025年					YoY (増減)	YoY (増減率)
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期		
K Village事業	K Village(韓国語)生徒数	13,374	13,900	14,415	14,529	—	15,377	16,090	—	—	—	+2,190	+15.8%
	NAYUTAS(ポイトレ) 生徒数	2,535	3,523	4,473	5,287	—	6,426	7,532	—	—	—	+4,009	+113.8%
	NAYUTAS(ポイトレ) FC校舎数	29	38	48	56	—	72	79	—	—	—	+41	+107.9%

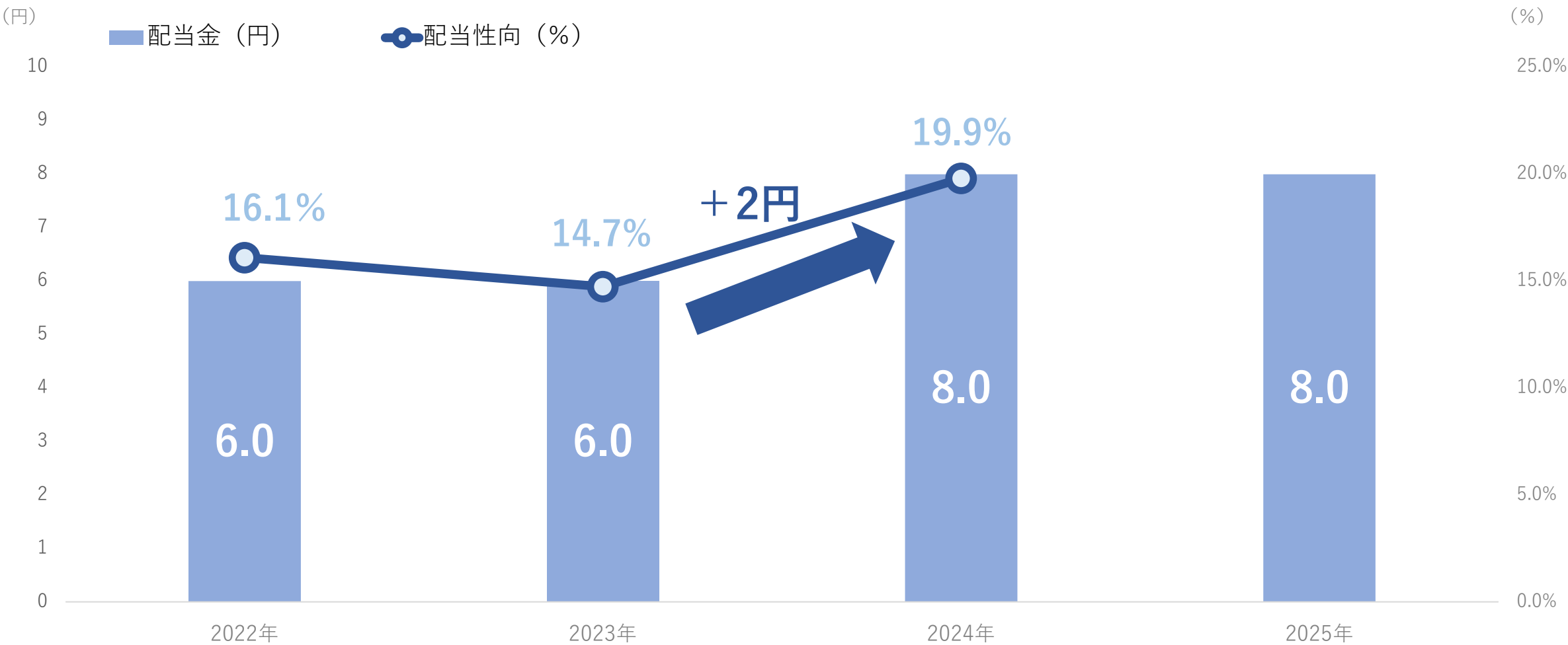
※ IBJごはんデートのサービス終了に伴い、マッチング事業の各KPIはYoYで減少
※保険の成約件数は1商品成約ごとに計上、1顧客が2つの商品を成約した場合は2件
※K Village事業の生徒数は各Q末時点

当初よりもストレッチな目標値となるも、着実な進捗状況

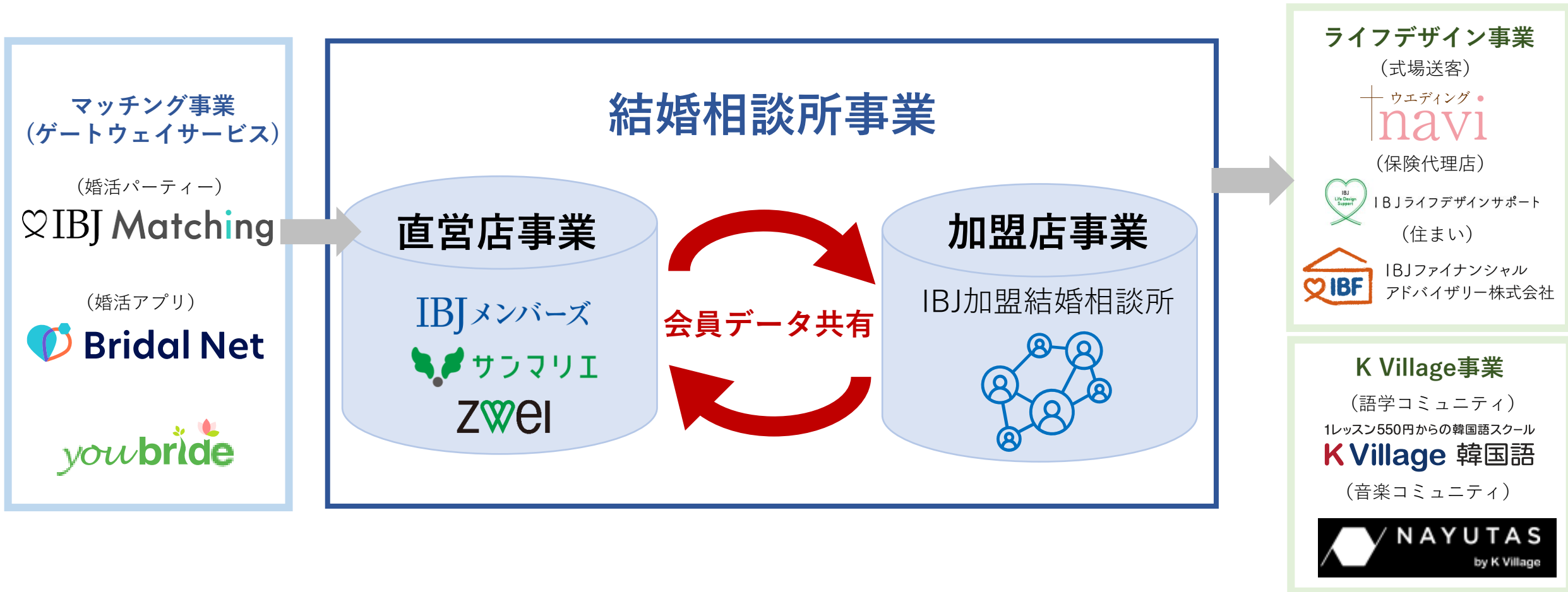
	2024年実績	2027年(見直し後)	進捗率
売上高	177億円	240億円	73.9%
営業利益	25億円	40億円	64.5%
成婚組数	16,379組 (うち確認ベース7,918組)	20,000組 (うち確認ベース10,000組)	81.9% (79.2%)
結婚相談所数	4,502社	7,000社	64.3%
IBJ課金会員数	70,697名	140,000名	50.5%

積極的な株主還元を目指し、業績推移による配当金の見直しも前向きに検討

配当金・配当性向(連結)推移



「直営店＋加盟店」による日本最大の婚活プラットフォーム運営 結婚相談所事業を中心に周辺事業も成長する独自のビジネスモデル



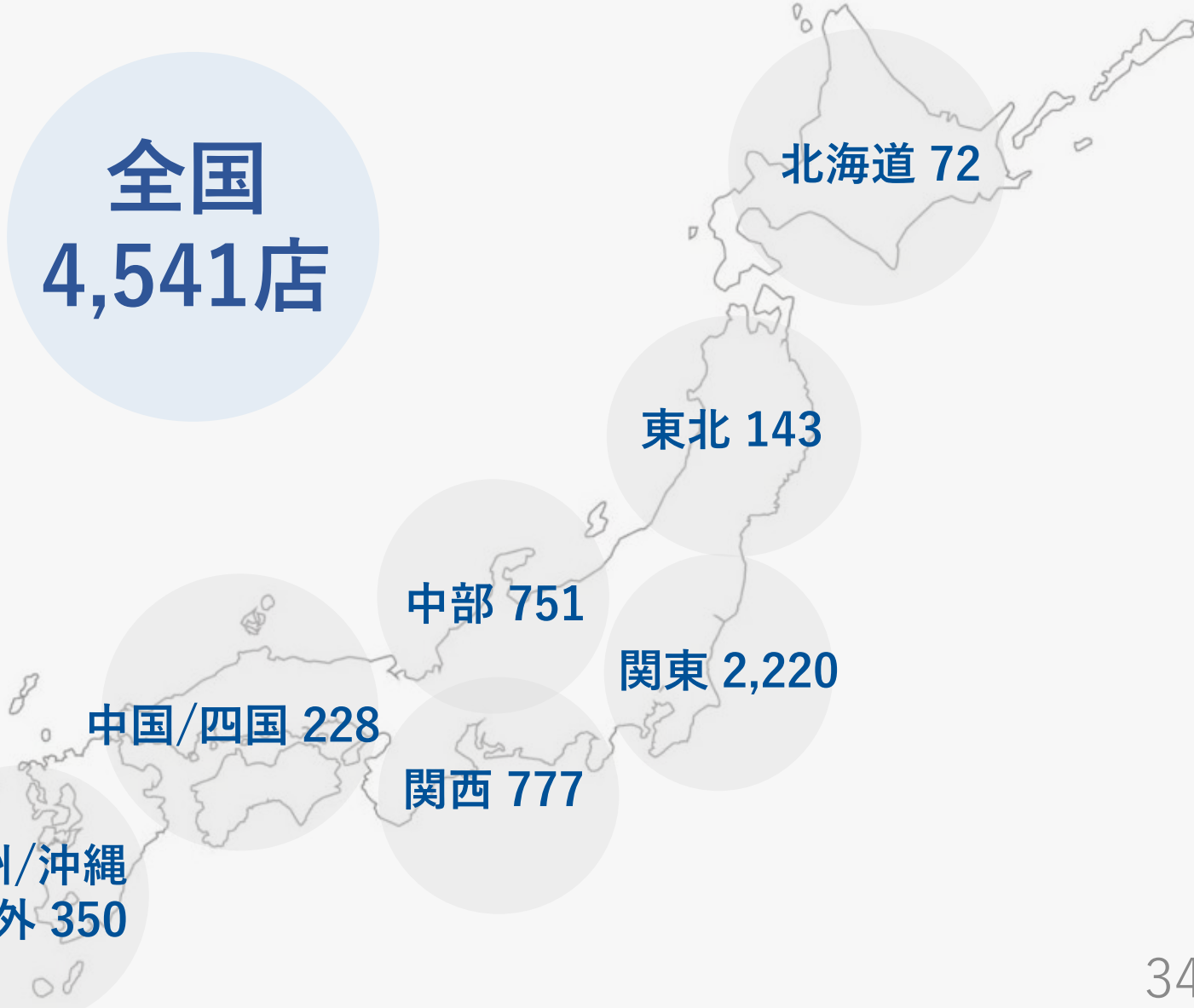
「マッチング事業」は「結婚相談所事業」のゲートウェイサービス、
「ライフデザイン事業」は結婚相談所利用者をターゲットにしたサービス

地域に根差した加盟店網、日本最大の婚活プラットフォームを持つ

日本国内の加盟店数(FC)では
大手企業に連なり4位となる※

順位	ブランド	FC店舗数
1	セブン-イレブン	21,170店
2	ファミリーマート	14,765店
3	ローソン	14,439店
4	IBJ	4,541店
5	マクドナルド	2,102店

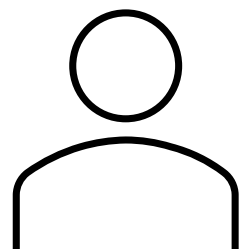
IBJのプラットフォームを用いた
日本全国での婚活支援を実現



※他社FC店舗数は株式会社ビジネスチャンス「ビジネスチャンス2024年10月号」より引用
※IBJ加盟店数は2025年6月末時点のものを使用

直営店事業

IBJ直営店会員



初期費用：9~30万円
月会費：1.5万円
成婚料：20万円

※一人当たりの価格

成婚サポート



仲人

【直営店事業】

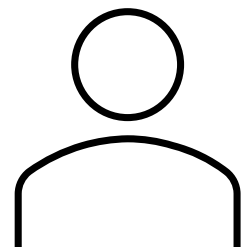
IBJメンバーズ

サマリエ

zwei

加盟店事業

IBJ加盟店会員



初期費用：10万円～
月会費：1万円
成婚料：20万円

※価格設定は加盟店ごとに異なる
※一人当たりの価格

成婚サポート

IBJ加盟店



仲人

加盟金：個人200万円
(開業金) 法人400万円
月会費※：平均単価3万円

※相談所ごとの会員数に応じて異なる

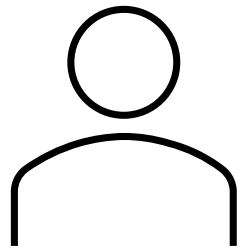
システムとノウハウ

【加盟店事業】

IBJ

パーティー事業

参加者

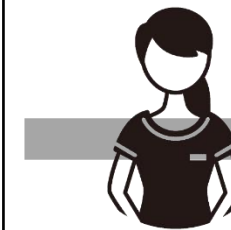


パーティー参加費(1開催)
男女平均 約3,000円

♡IBJ Matching

・店舗型パーティー
婚活パーティー専用ラウンジでの開催

・エンタメパーティー
会場にとらわれず、多種多様な会場で開催
例:水族館、花火大会etc



直営店事業へ送客

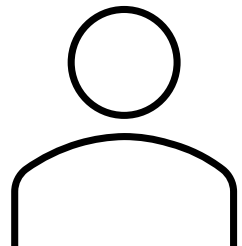
IBJメンバーズ
サマリエ



マッチング

アプリ事業

アプリ会員



月会費
2,000～5,380円

※追加オプションなどで変動

入会から出会いまでを
サポート

 **Bridal Net**
youbride



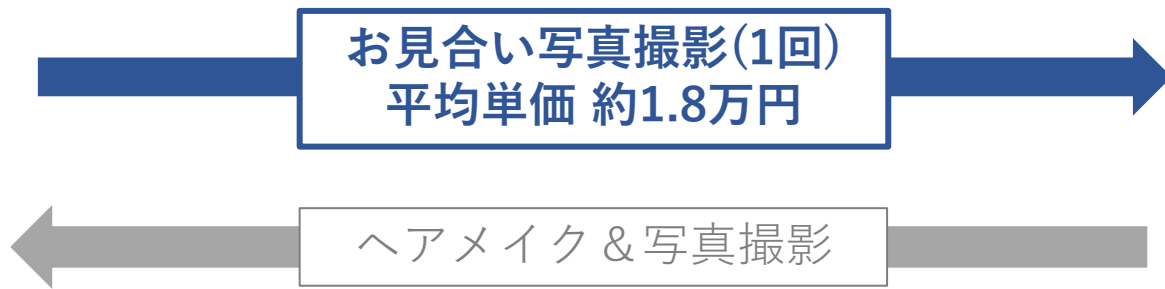
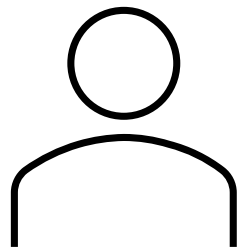
婚活意欲の高い
会員を送客

♡IBJ Matching

直営相談所

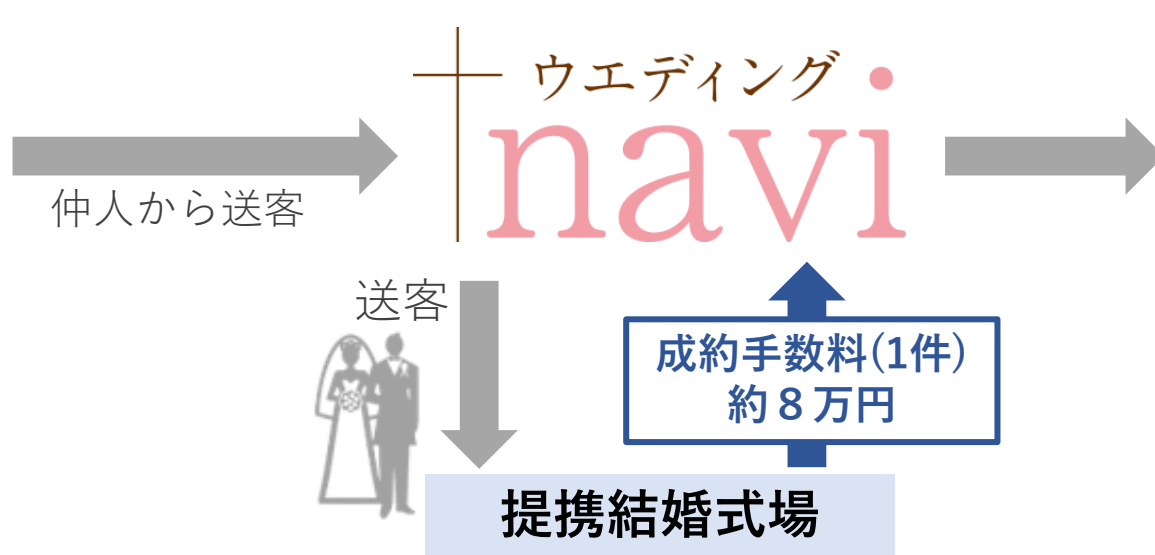
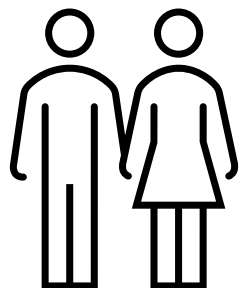
結婚相談会員向け

結婚相談所
活動会員

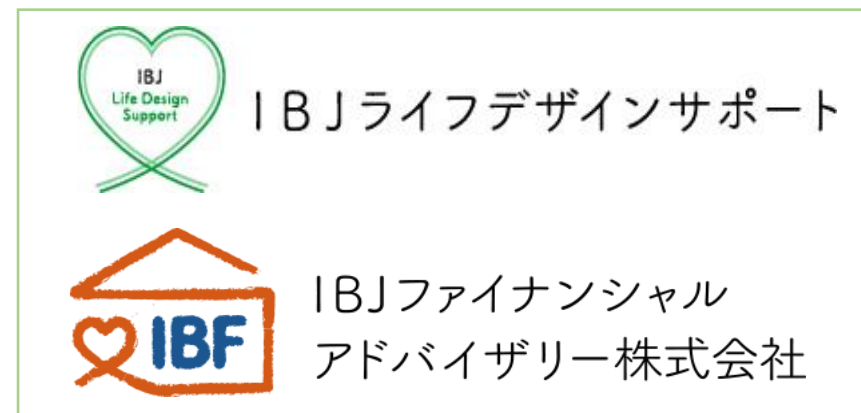


成婚カップル向け

成婚カップル



保険・住まいの販売



未婚化・少子化問題解決に貢献し、社会・経済・環境に配慮した事業運営と持続可能な成長の実現を目指す

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高齡化問題	加盟店数増、仲人数増 (シニア層の雇用促進、孤独化対策)	結婚相談所数7,000社 IBJ課金会員数14万名
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少子化対策	会員数増、成婚組数増 (未婚化対策、出生数UP)	成婚組数20,000組 (うち確認ベース10,000組)

E（環境）			S(社会)			G（ガバナンス）		
マテリアリティ	ゴール	ターゲット	マテリアリティ	ゴール	ターゲット	マテリアリティ	ゴール	ターゲット
・環境に配慮した事業運営 (操業の環境効率)	7 エネルギーを効率的に そしてクリーンに	7.3	・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)	4 新たな知識を 身につける	4.4	・行動規範	16 平和と公正を すべての人に	16.3
電力消費削減 (残業削減・LED照明導入)	13 気候変動に 具体的な対策を	13.1	・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)	8 働きがいも 経済成長も	8.1	・コーポレートガバナンス		16.5
紙使用量削減 (ペーパーレス化)			・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)	10 人や国の不平等を なくそう	8.2	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		16.6
				16 平和と公正を すべての人に	8.5			16.7
					10.3			
					16.3			

2006	・ 株式会社IBJ設立、結婚相談所プラットフォーム事業を開始 ・ 前身企業より、ブライダルネット事業と婚活パーティー事業（IBJ Matching）を承継
2012	・ 大阪証券取引所（現東京証券取引所）JASDAQ市場に株式上場
2014	・ 東京証券取引所 市場第二部へ市場変更
2015	・ 東京証券取引所 市場第一部へ銘柄指定
2018	・ 不動産事業を運営するIBJファイナンシャルアドバイザー株式会社を設立
2019	・ 株式会社サンマリエと株式会社 K Villageをグループ会社化
2020	・ 株式会社ZWEIをグループ会社化
2022	・ 東京証券取引所 プライム市場に移行
2023	・ 株式会社オーネットとの資本業務提携
2024	・ 結婚相談所数が4,500社を突破
2025	・ デコルテホールディングスと資本業務提携 ・ タメニー株式会社と資本業務提携

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 1,266名（2025年 6 月）

役員	代表取締役社長	石坂 茂
	取締役副社長	土谷 健次郎
	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	ニッ矢 有紀
	監査役	寺村 信行
監査役	米田 耕一郎	

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、2025年6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。