

よりよい人生をつくる。



2022年3月期第1四半期 決算説明資料

タメニー株式会社
東証マザーズ 6181
2021年8月13日

Index

01	総括	p 2
02	2022年3月期第1四半期 連結業績ハイライト	p 3
03	事業別概況	p 7
04	今後の見通し	p 22

01 総括

2022年3月期 1Q業績

増収・利益改善

- 新型コロナ・緊急事態宣言影響も事業構造改革や経営合理化効果で
売上高 **14.7**億円（前1Q比 +109.9%）／営業利益 Δ **2.1**億円（前1Q比 +6.0億円）
- 販管費 **12.9**億円（前1Q比 Δ 1.3億円）、広告販促費は前1Q比 Δ 0.4億円
- セグメント別は5事業中4事業が増収 ※テック事業は前3Qの事業譲渡で減収

2022年3月期 業績予想

業績予想据え置き／前提条件変化や経営合理化等を踏まえ精査中

- 当初前提（5月末で緊急事態宣言解除・下半期は経済が緩やかに回復する環境）が変化
- これを踏まえ、新たな経営合理化を決定し現在推進中
（役員報酬・幹部管理職給与減額、広告販促費等抑制、従業員の約20%の外部出向等）
- 上記を精査し、修正が必要になった場合は速やかに開示

02-01. 連結業績サマリ

売上高

14.7億円

7.0億円



2021年3月期1Q

2022年3月期1Q

営業利益

△2.1億円



△8.2億円

2021年3月期1Q

2022年3月期1Q

新型コロナ・緊急事態宣言影響も

増収・利益改善

売上高
前1Q比

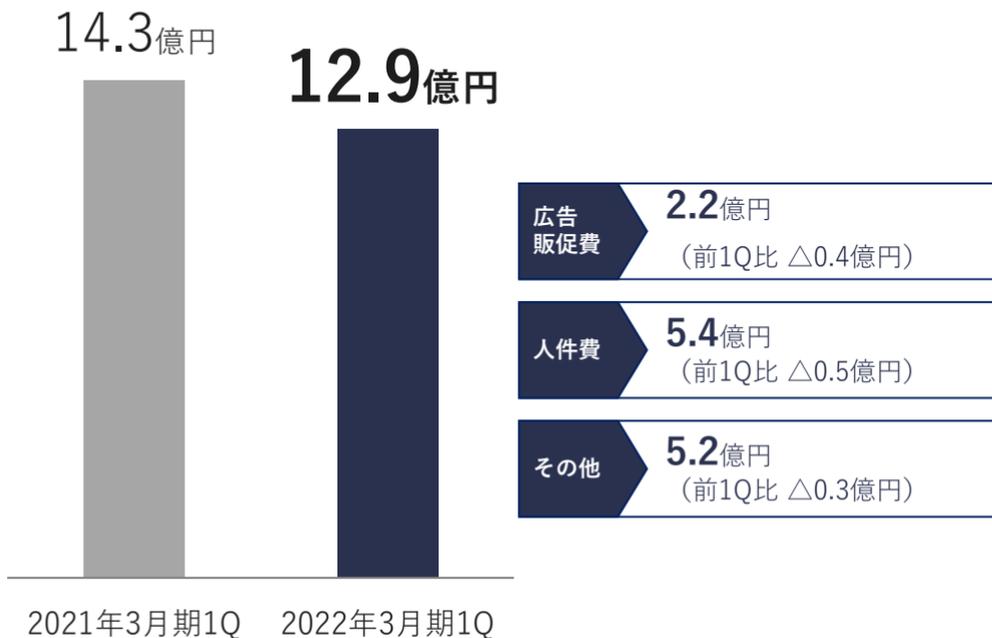
+109.9%

営業利益
前1Q比

+6.0億円

- ・事業構造改革や経営合理化等で収益改善
- ・セグメント別は5事業中4事業が増収
- ・特別利益に雇用調整助成金等0.4億円、特別損失に休業に係る人件費等0.6億円計上

02-02. 販売費及び一般管理費



前提条件の変化を踏まえ

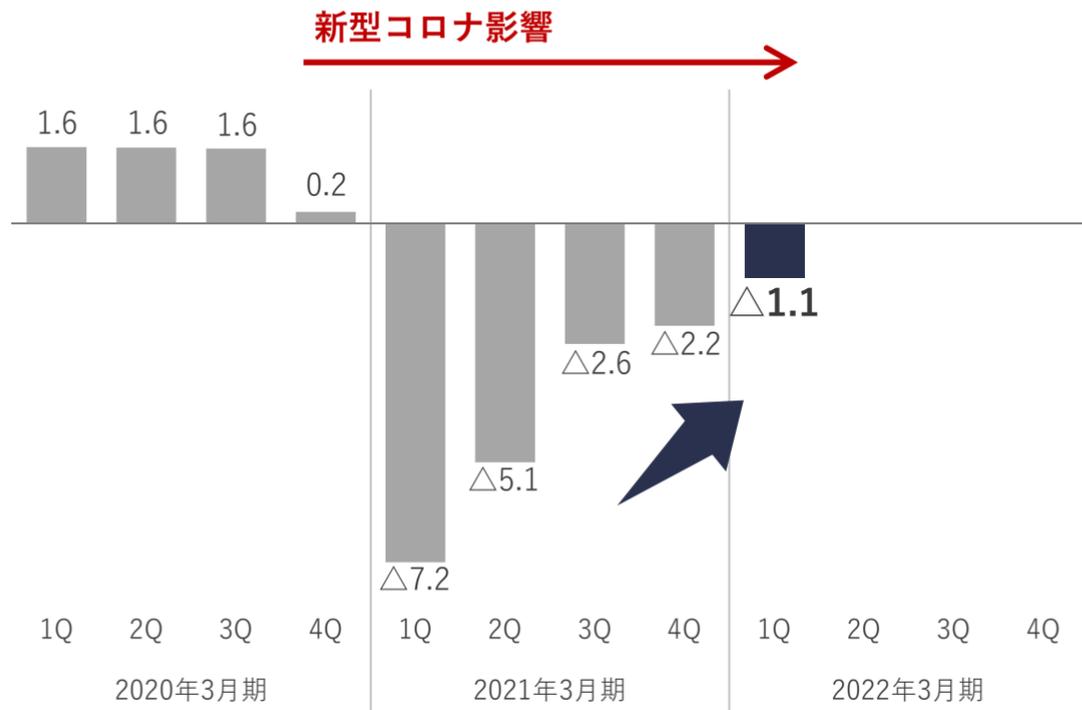
販管費圧縮を加速

販管費
前1Q比 Δ 1.3億円

- ・ 広告販促費は婚活を中心に圧縮
- ・ 人件費は休業に係る費用0.6億円を特別損失に計上
- ・ その他費用（採用費、通信費等）削減
- ・ 2Qから店舗統廃合及び小規模化効果を見込む

02-03. 四半期別EBITDA推移

(億円)



四半期毎に

赤字幅縮小

四半期別EBITDA
前1Q比 **+6.1億円**

- ・ 四半期別EBITDAは△1.1億円まで改善
- ・ スマ婚縁結びリリースでシステム償却増も、その他（減価償却・のれん償却）は原則投資抑制で前年同期水準

* EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん・無形資産償却費

02-04. 資産及び負債・純資産

(百万円)	2021年 3月末	2021年 6月末	増減	(百万円)	2021年 3月末	2021年 6月末	増減
流動資産	1,479	1,400	△79	流動負債	2,464	2,290	△174
現金及び預金	562	513	△49	短期借入金	700	840	+140
売掛金	672	601	△70	1年内返済予定の 長期借入金	842	633	△208
固定資産	3,587	3,524	△63	固定負債	3,002	3,008	+6
有形固定資産	735	810	+74	社債	20	40	+20
無形固定資産	1,996	1,985	△10	長期借入金	2,739	2,727	△11
投資その他の資産	855	727	△128	純資産	△399	△374	+24
資産合計	5,067	4,924	△143	負債純資産合計	5,067	4,924	△143

新株予約権発行等で

純資産微増

純資産
前期末比 **+0.24億円**

- ・ 資産
現金及び預金 前期末水準
- ・ 負債
有利子負債 △0.8億円
- ・ 純資産
資本金／資本剰余金増加 +2.6億円 ※新株予約権発行等
自己株式減少 +0.8億円 ※ESOP契約満了
利益剰余金減少 △3.3億円
(四半期純利益 △2.8億円 + 新会計基準適用 △0.4億円)

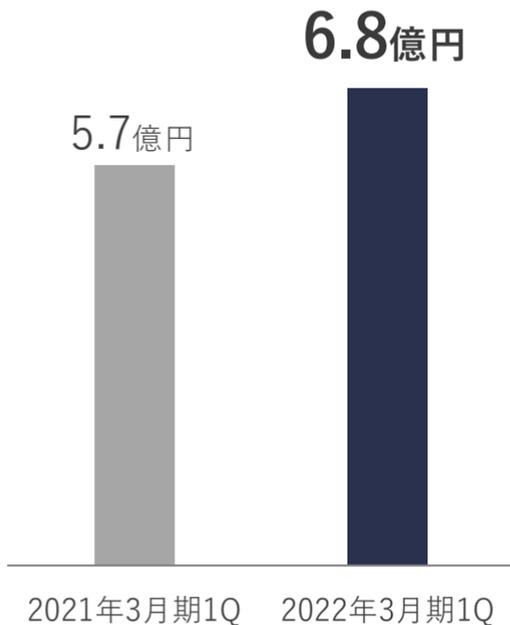
03-01. 事業概要

今後の戦略領域を明確化するため報告セグメントを5事業に変更

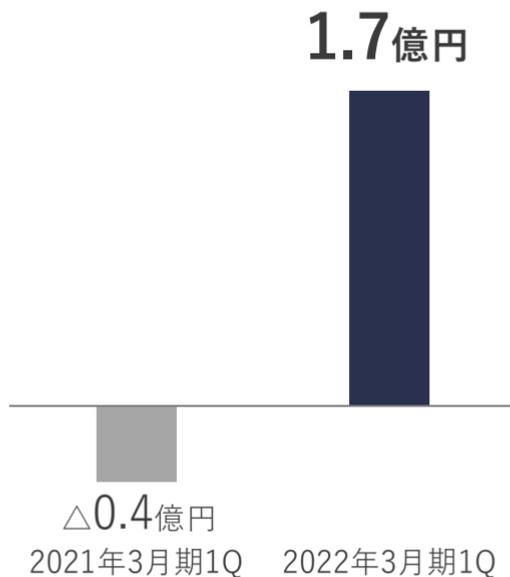


03-02. 婚活事業 業績

売上高



営業利益



効率化徹底とサービス品質強化で

広告抑制も

新規入会増加 + 成婚増加

- 主な取り組み -

<高付加価値な結婚相談所>

- ・ 広告宣伝費 YoY Δ 28.3%、新規入会者数YoY+46.1%
- ・ 7拠点統廃合/小規模化実施 (2021年8月完了)
- ・ 会員様向けコーディネートサービス好調、4-6月の販売件数174件
- ・ 会員様向けビデオプロフィール展開本格化
- ・ DX婚活 パートナーエージェントONLINE展開本格化

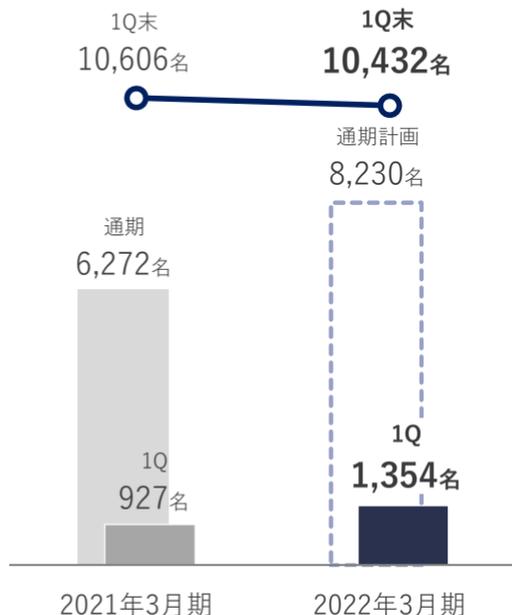
<婚活パーティー>

- ・ 6拠点統廃合完了
- ・ 新たな婚活パーティーとなるパートナーエージェントパーティー 登録会員数3,000名突破
- ・ パートナーエージェントへの送客はYoY+131.6%の88名

03-02. 婚活事業 主な指標

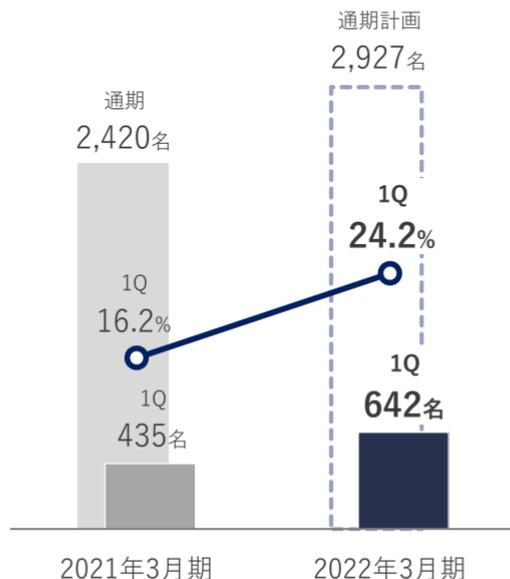
パートナーエージェント 新規入会者数・在籍会員数

■ 新規入会者数 ○ 在籍会員数（期末）

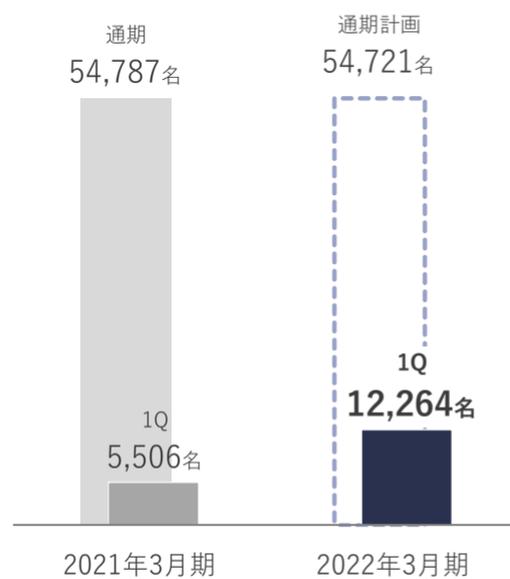


パートナーエージェント 成婚退会者数・成婚率

■ 成婚退会者数 ○ 成婚率



OTOCON・パートナーエージェント パーティー参加者数



* パーティー参加者数は2021年3月期はOTOCONのみ、2022年3月期はOTOCON・PAPの合算値

03-02. 婚活事業 TOPICS

パートナーエージェント

AI婚活システムのバージョンアップ決定



パートナーエージェント



AI開発大手

AI婚活システム
共同開発中



Coming soon!

パートナーエージェントONLINE

サービス開始3ヵ月で成婚実現

高望みから、
はじめよう。
(オンラインで)

成婚コンシェルジュがいるから
成婚率
業界
No.1



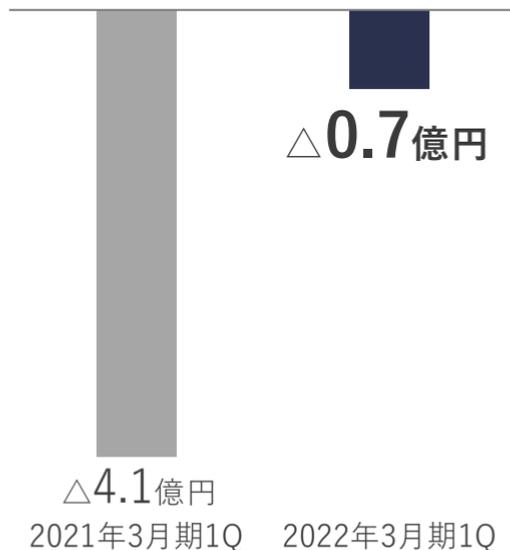
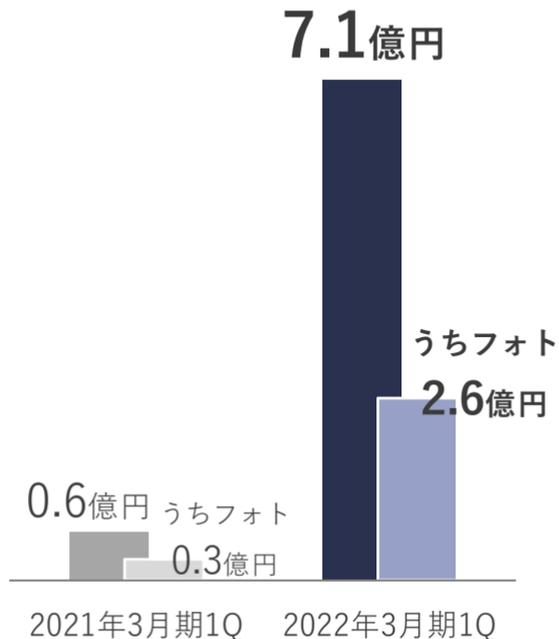
 パートナーエージェント ONLINE

※ 株式会社ビッグツリーテクノロジー&コンサルティング 2020年4月調べ

03-03. カジュアルウェディング事業 業績

売上高

営業利益



新型コロナ影響を受けつつも
挙式披露宴等は施行進捗
フォトは過去最高施行数

※ 四半期別の施行数

- 主な取り組み -

<カジュアルな挙式披露宴・結婚式二次会等>

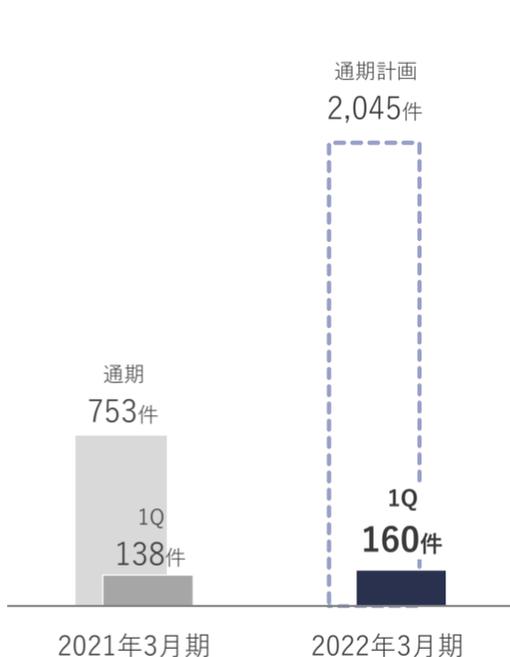
- ・FB (Food & Beverage: 料理及び飲料) を主体としない少人数挙式プランを提供開始
- ・1拠点の小規模化決定 (2022年3月期中に移転完了)

<フォトウェディング>

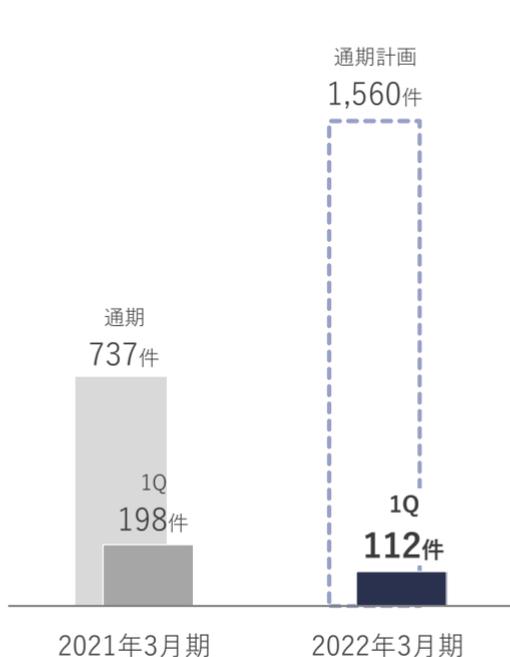
- ・6拠点目となるフォトウェディングスタジオを大阪にオープン
- ・成約及び施行件数とも拡大、成約件数はYoY+1,250.0%、施行件数はYoY+1,457.8%

03-03. カジュアルウェディング事業 主な指標

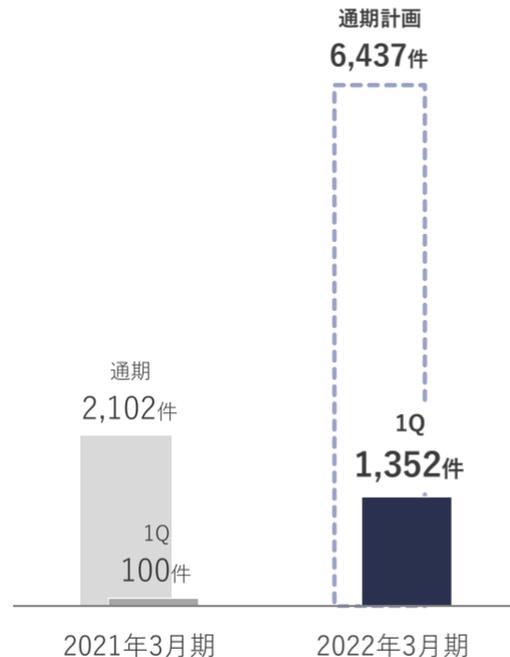
スマ婚シリーズ 成約件数



2次会くん 成約件数

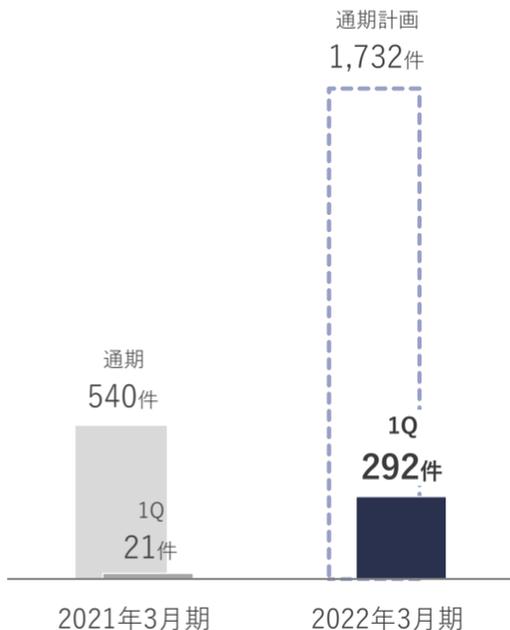


LUMINOUS 成約件数

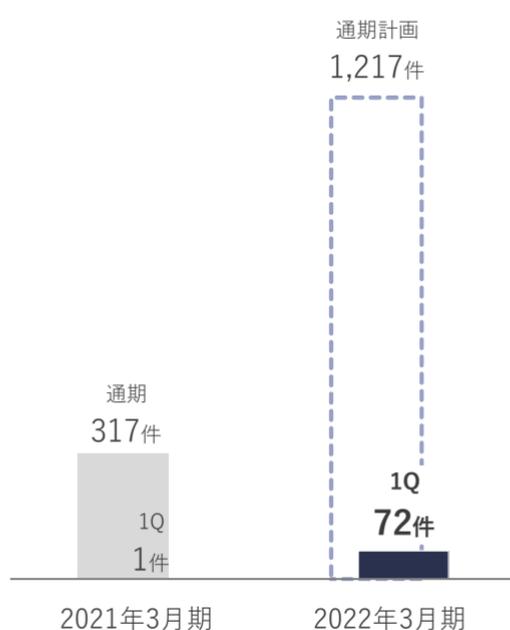


03-03. カジュアルウェディング事業 主な指標

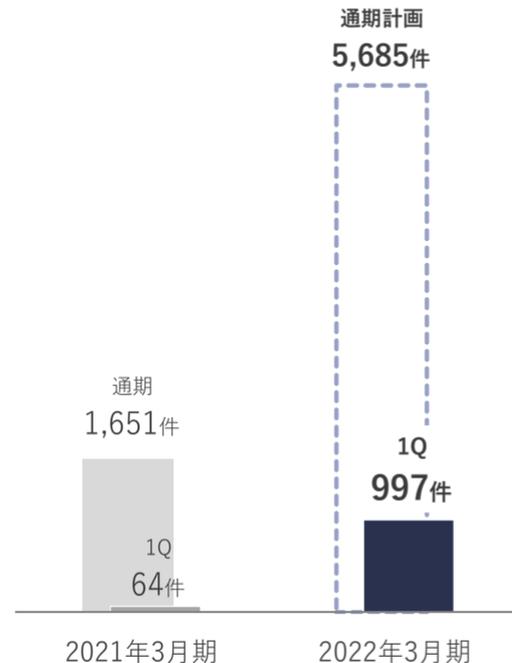
スマ婚シリーズ 施行件数



2次会くん 施行件数



LUMINOUS 施行件数



03-03. カジュアルウェディング事業 TOPICS

スマ婚シリーズ

Non-FB主体の少人数挙式の新プラン提供開始

※ FB : Food & Beverage (料理及び飲料) の略



少人数&お土産

引出物のように、感謝の気持ちをこめたお土産をプレゼント



少人数&セレブレーションアワー

挙式後にカジュアルなドリンクと軽食でゲストをおもてなし



ガーデンウェディング

アットホームでナチュラルな挙式とガーデンパーティー

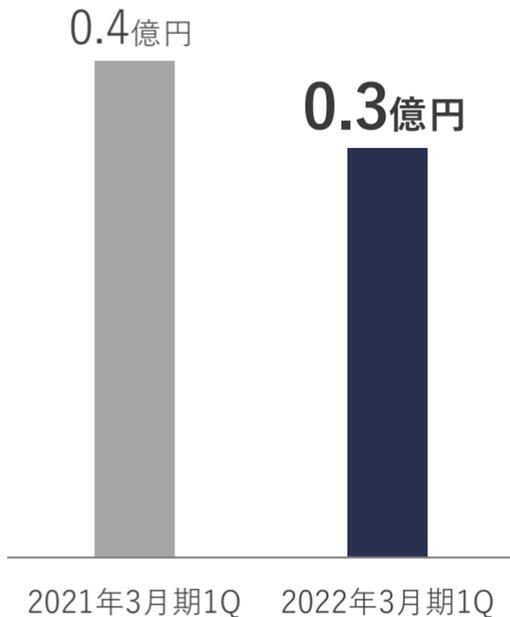
LUMINOUS

関西初・大阪スタジオを6月にオープン

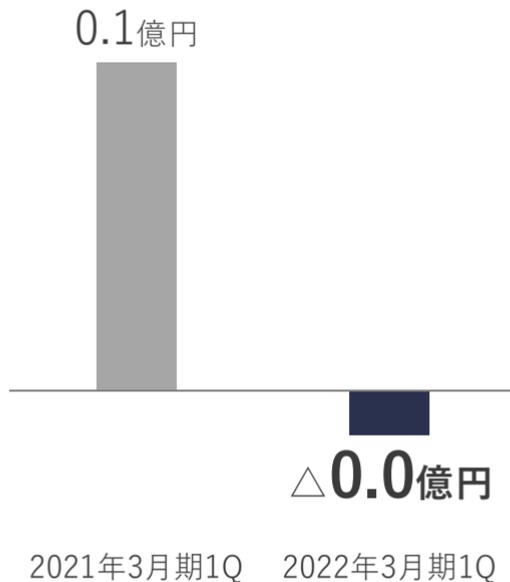


03-04. テック事業 業績

売上高



営業利益



前3Qの事業譲渡と
オンライン婚活先行投資で減収減益も
コネクトシップは増収増益

- 主な取り組み -

<コネクトシップ (婚活事業者間相互会員紹介PF) >

- ・ Pairsエンゲージが利用事業者に加入
- ・ 利用事業者数13社、利用会員数3万名突破、お見合い成立件数はYoY+44.7%
- ・ 期初に収益ポイントを見直し、新たに月額利用料を課金し、従来のお見合い成立料を引き下げ

<オンライン婚活>

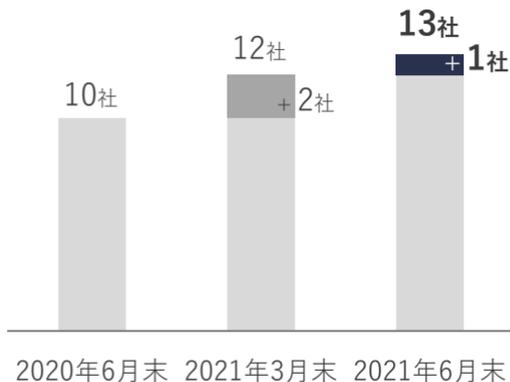
- ・ アプリ完結型の結婚相談所「スマ婚縁結び」、認知拡大に向け広告及び各種キャンペーン積極化、累計8,300ダウンロード突破

※ PF：プラットフォームの略

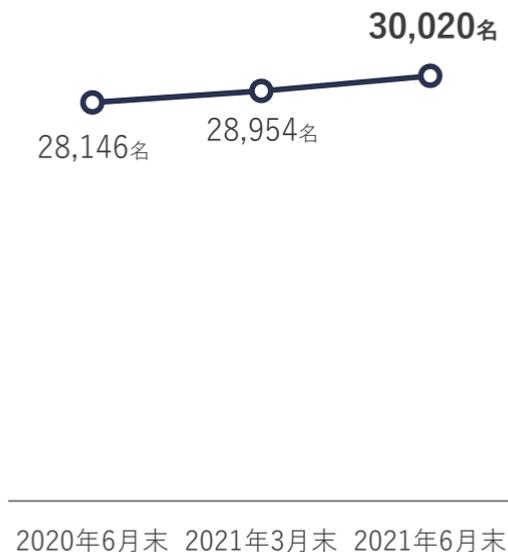
※ 2021年11月 エン婚活エージェント運営受託事業譲渡

03-04. テック事業 主な指標

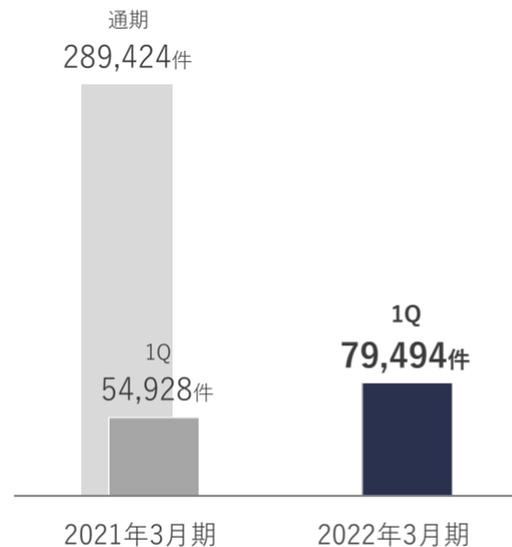
コネクトシップ
利用事業者数



コネクトシップ
利用会員数 (期末)



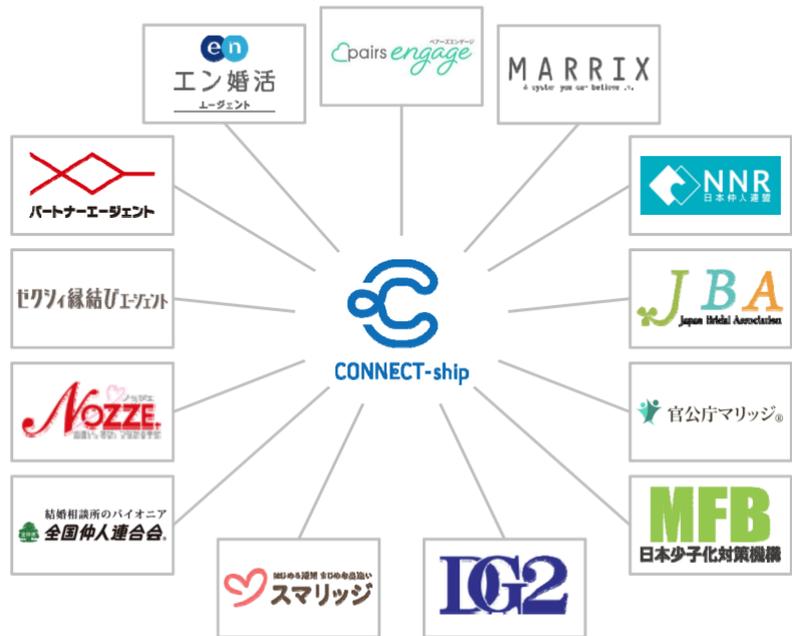
コネクトシップ
お見合い成立件数



03-04. テック事業 TOPICS

コネクトシップ

Pairsエンゲージ加入で利用事業者13社へ



スマ婚縁結び

累計8,300ダウンロード突破



夏の 出会い応援キャンペーン 実施中!

スマ婚縁結び

今すぐ始める

互いにマッチングアプリに
疲れてやめた後、
スマ婚縁結びで出会いました。

※口コミはイメージです。

キャンペーン期間 6/24~7/18迄

全ユーザ対象 ¥9,800税別 → **¥0**

結婚相談所で悩んでいる人、必見です!

キャンペーン期間 6/24~7/18迄

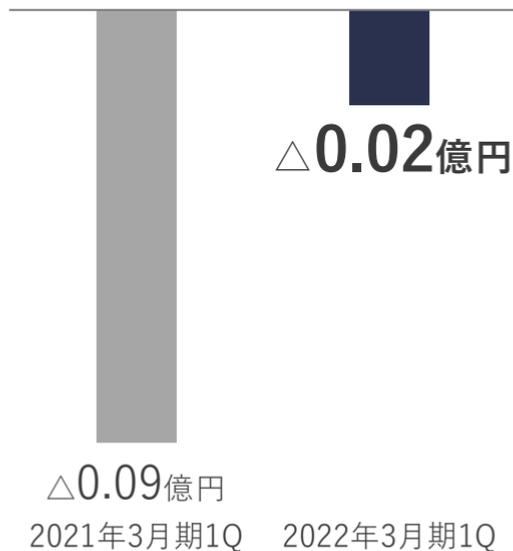
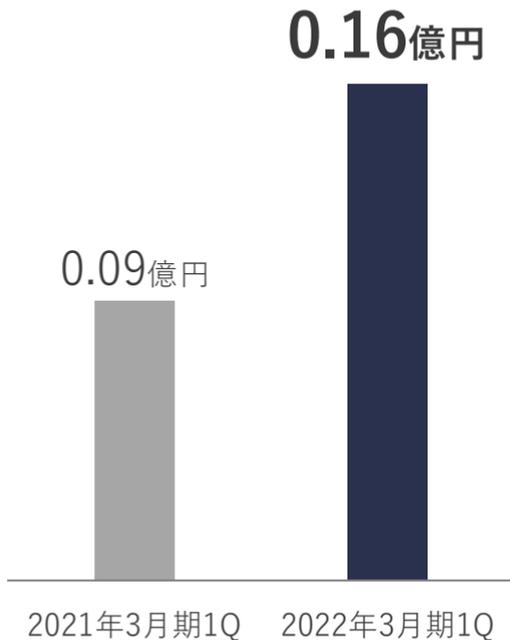
全ユーザ対象 ¥9,800税別 → **¥0**

アプリ完結の結婚相談所 スマ婚縁結び

03-05. ライフスタイル事業 業績

売上高

営業利益



保険販売の各種施策で

収益性が着実に改善

- 主な取り組み -

<保険販売>

- ・グループ内外における送客体制強化、オンラインを活用した提供エリア拡大で顧客接点増大
- ・営業力の強化施策により契約率上昇
(大手保険代理店と連携した営業力強化施策等)

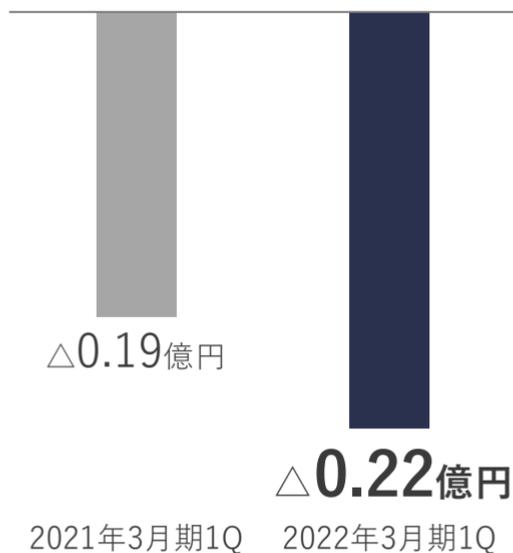
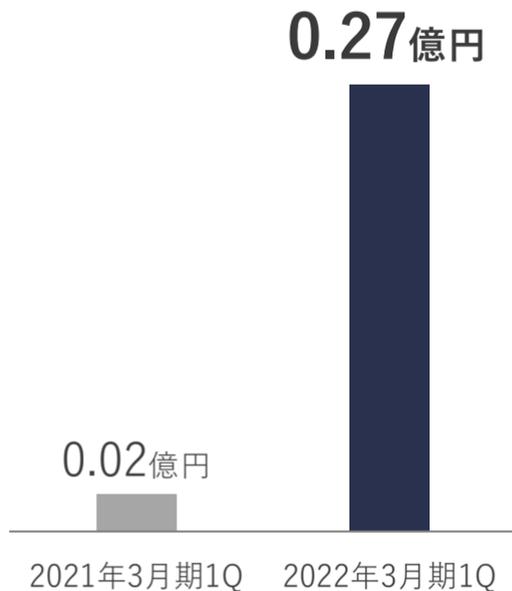
<金融・不動産販売>

- ・新たに金融商品仲介業者と提携開始
- ・中古・リノベーション不動産を取り扱う企業との関係構築推進

03-06. 法人・自治体向け事業 業績

売上高

営業利益



企業イベントはソリューション拡充と
紹介代理店制度導入で

成約好調／2Q以降施行

- 主な取り組み -

<企業イベントプロデュース>

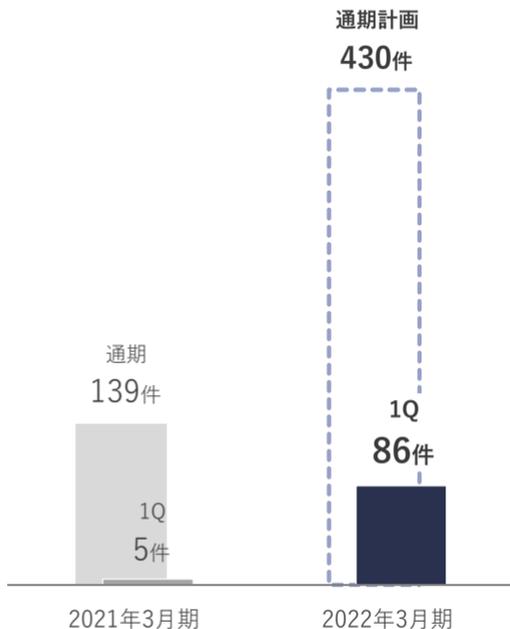
- ・高品質な映像を用いたオンラインイベントソリューション提供開始
- ・オンラインとオフライン融合型のイベントソリューション提供開始
- ・成約件数はYoY+1,620.0%、施行件数はYoY+900.0%

<地方自治体への婚活支援>

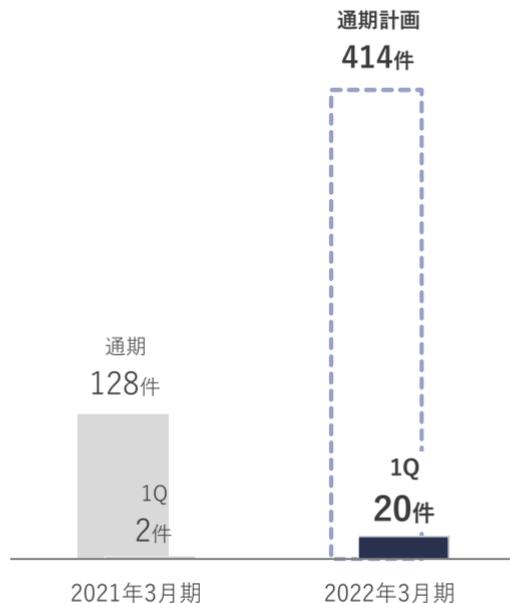
- ・AIを活用した結婚支援システム「parms」及び婚活支援センター運営、宮城県の公募型プロポーザルで最優秀提案者（業務委託予定者）に選定
- ・秋田県の独身者の出会い交流促進等事業に関する業務を受託

03-06. 法人・自治体向け事業 主な指標

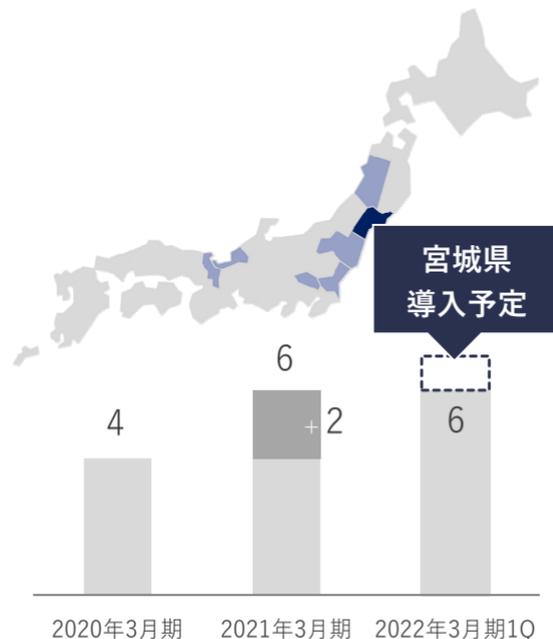
イベモン 成約件数



イベモン 施行件数



parms 導入自治体数



03-06. 法人・自治体向け事業 TOPICS

イベモン

オンラインイベントソリューション複数投入



TV型パック

テレビ番組テイストの配信で参加者に驚きを与える、高品質な映像を用いたイベント

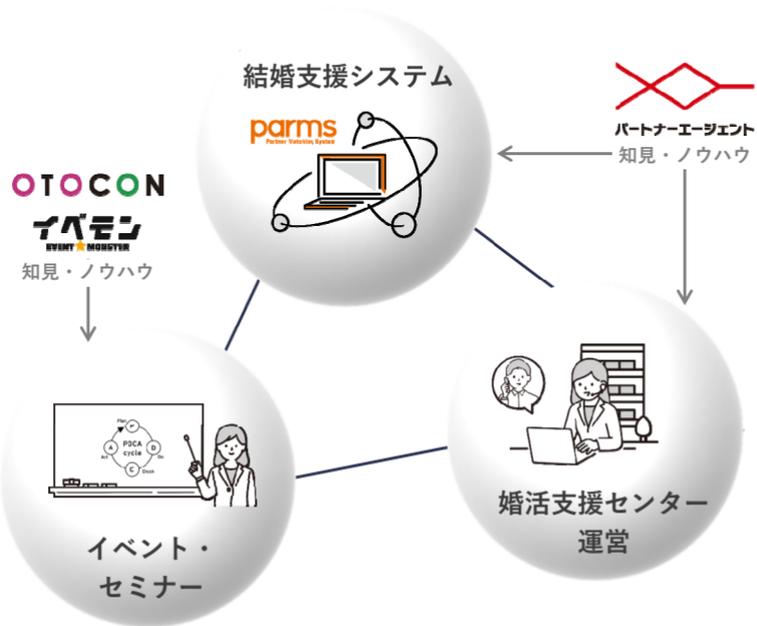


ハイブリッドパック

対面形式とオンライン形式のどちらでも社員の参加を可能とするイベント

地方自治体向け婚活支援

3Dオペレーションで自治体の婚活事業をサポート



04-01. 2022年3月期 連結業績予想

(百万円)

	2022年3月期 1Q実績	2022年3月期 上半期		2022年3月期 通期	
		業績予想	進捗率	業績予想	進捗率
売上高	1,472	3,000	49.1%	8,000	18.4%
営業利益	△217	△60	—	350	—
経常利益	△233	△110	—	260	—
親会社株主に帰属する 当期（四半期） 純利益	△280	△80	—	240	—

上半期・通期とも

業績予想据え置き

対上半期
売上高進捗率 **49.1%**

- ・業績予想の前提条件の変化を踏まえ
新たな経営合理化を決定し推進中
- ・これらを精査し、
修正が必要になった場合は速やかに開示

04-02. 前提条件と経営合理化施策

業績予想の 前提条件

5月14日時点の前提条件が変化

(5月14日時点の前提条件)

- － 緊急事態宣言は5月末で解除
 - － 上半期は新型コロナウイルスの影響が継続する環境で下半期はワクチン接種が進捗することも相まって新型コロナウイルスが一定程度収束し経済が緩やかに回復している環境
- ▶ 緊急事態宣言は6月下旬に解除も7月中旬より再度発出＋下半期は先行き不透明な環境へ

経営合理化 施策

前提条件の変化を踏まえ、新たな経営合理化を決定

- － 役員報酬・幹部管理職給与を減額
- － 広告販促費等を継続抑制 ※地代家賃は前期統廃合等決定で通期10%程度減少見込み
- － 従業員の約20%／最大100名外部出向（産業雇用安定助成金活用）、一部受入先と詳細条件調整中

2021年6月末
グループ社員数

522名 ▶

2021年10月末
グループ社員数

約**420**名（外部出向社員含まず）

04-03. 株主還元（サービス優待）



結婚相談所の常識を食んでいく
× パートナーエージェント

パートナーエージェント・パートナーエージェントONLINE
結婚相談所 登録料無料券×1枚



大丈夫。
みんな一人です。

まじめで、
離れない出会い。

カップル界
業界
No.1 OTOCON

パートナーエージェントパーティー・OTOCON
婚活パーティー 参加無料券×2枚



スマ婚

スマ婚・2次会くん・エモパ！
カジュアルウェディング 50,000円引券×4枚



studio
LUMINOUS

LUMINOUS
ウェディングフォト 10%割引券×1枚



LUMINOUS
Les Bijoux

「わたし」がうれしい、二人のリング。

LUMINOUS Les Bijoux
ブライダルジュエリー 15%割引券×1枚

新サービス開始に伴い サービス優待拡充

- ・サービス優待は9月末時点で
1単元以上保有の株主様に贈呈
- ・2022年3月期より、
パートナーエージェントONLINE /
パートナーエージェントパーティー /
エモパ！を新たに優待に追加

04-03. 株主還元（ポイント優待）

「タメニー・プレミアム優待倶楽部」で
食品や電化製品などの商品と交換可能

▶ **1ポイント1円相当**

保有株式数	新ポイント数
1,000-1,999株	4,500pt
2,000-2,999株	9,500pt
3,000-3,999株	15,000pt
4,000株-	21,000pt



* 詳細はタメニー・プレミアム優待倶楽部HP (<https://tameny.premium-yutaiclub.jp/>) をご確認ください。

贈呈ポイント引き下げも

ポイント優待継続

引き下げ後
最大利回り **約4.3%**

* 2021年8月12日の終値122円をもとに算出

- ・ポイント優待は9月末時点で10単元以上保有の株主様に贈呈
- ・現状の経営環境と財務状況等を勘案し、贈呈ポイントは従来から一律50%引き下げ

よりよい人生をつくる。



Disclaimer

本資料は、業界動向及び事業内容について、当社グループによる現時点における予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来展望についても言及しております。

これらの将来展望に関する表明の中には、様々なリスクや不確実性が内在します。既に知られたもしくは未だ知られていないリスク、不確実性その他の要因が、将来の展望に関する表明に含まれる内容と異なる結果を引き起こす可能性があります。

当社グループの実際の将来における事業内容や業績などは、本資料に記載されている将来展望と異なる場合があります。

本資料における将来展望に関する表明は、利用可能な情報に基づいて、当社グループによりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して、将来展望に関するいかなる表明の記載も更新し、変更するものではありません。