

よりよい人生をつくる。



～2026年度（2027年3月期）にむけて～

2025年3月期 中間期

決算説明資料

タメニー株式会社／東証グロース 6181

2024年11月8日

I	総括	p 2
II	2025年3月期 中間期業績ハイライト	p 3
III	事業別概況	p 9
	1. 婚活事業	p 10
	2. カジュアルウェディング事業	p 13
	3. 地方創生／QOL（Quality of life）事業	p 16
IV	2025年3月期 通期見通し	p 18

2025年3月期 中間期業績概況

- ・ 売上高 **2,696**百万円（前年同期から **4.4%**増加）、営業利益 **▲99**百万円（同 **20**百万円改善）
 - － 前年同期から増収・利益改善。概ね業績予想通り着地（下半期に収益偏重）
- ・ 販管費 **1,997**百万円（同 **0.5%**増加）
 - － カジュアルウェディング事業の広告販促費、業務委託費等が増加。全体の人件費及び地代家賃は減少

2025年3月期 通期見通し

- ・ 売上高 **6,400**百万円（前期から **14.3%**増加）、営業利益 **200**百万円（同 **158.7%**増加）から変更なし
 - － 婚活事業はブランドの認知再拡大をより強力に推進
 - － カジュアルウェディング事業は当期施行に係る受注状況が総じて好調
 - － 地方創生／QOL事業は地方創生分野の地方自治体向け婚活支援好調、新たに提供した婚活支援システムの収益の大部分は4Q計上

II. 2025年3月期 中間期業績ハイライト

Financial results for Q1-Q2 of FY 3/2025

売上高は前年同期から **4.4%**増加、概ね業績予想通り着地

- ・ カジュアルウェディング事業及び地方創生／QOL事業の収益伸長で増収・利益改善
- ・ 中間期業績予想に対し概ね計画通り着地

(単位：百万円)

	2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期		対 前年同期		対 業績予想	
		業績予想	実績	増減	増減率	増減	増減率
売上高	2,583	2,794	2,696	+113	+4.4%	▲97	▲3.5%
販管費	1,987	—	1,997	+9	+0.5%	—	—
営業利益	▲119	▲97	▲99	+20	—	▲2	—
EBITDA	70	—	85	+15	+21.2%	—	—
経常利益	▲149	▲120	▲121	+28	—	▲1	—
当期純利益	▲129	▲120	▲123	+6	—	▲3	—

販管費は前年同期から **0.5%**増加

- ・ 広告販促費はカジュアルウェディング事業の広告強化で前年同期から10.0%増加
- ・ 人件費は生産性向上による追加採用減少で同 7.6%減少、地代家賃は拠点統廃合（2023年9月全行程完了）で同 20.0%減少
- ・ その他販管費はカジュアルウェディング事業活況で業務委託費、斡旋手数料等増加

（単位：百万円）

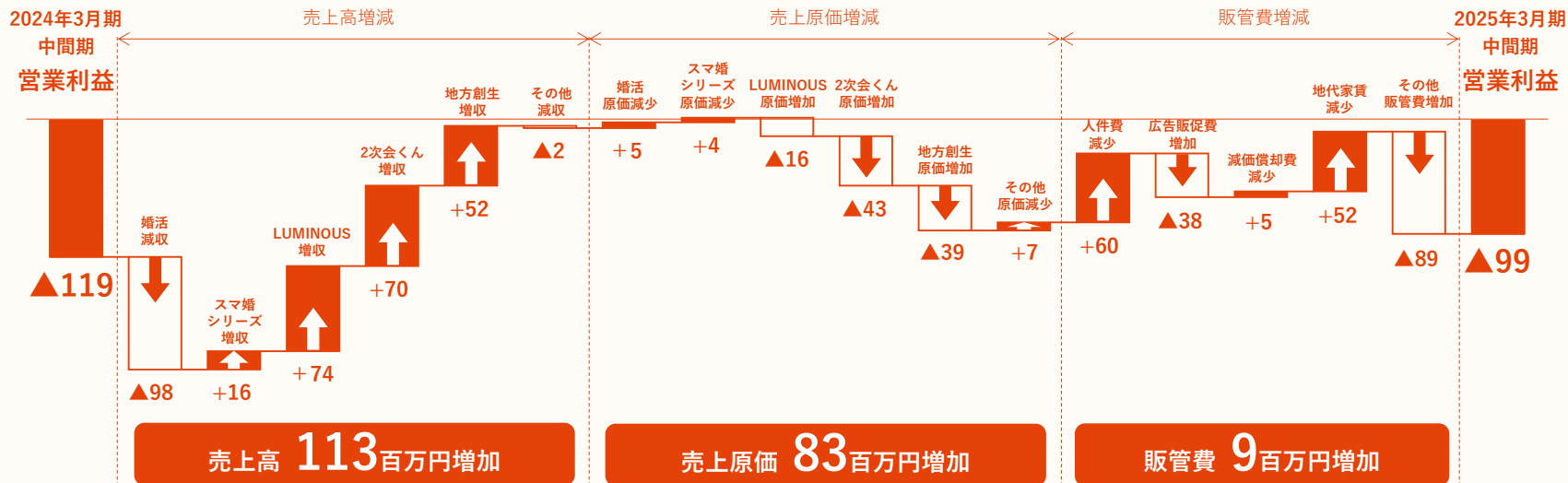
	2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	対 前年同期増減	対 前年同期増減率
販管費合計	1,987	1,997	+9	+0.5%
人件費	789	729	▲60	▲7.6%
広告販促費	380	418	+38	+10.0%
減価償却費	114	108	▲5	▲4.5%
地代家賃	264	211	▲52	▲20.0%
その他	438	528	+89	+20.4%

3. 営業利益の増減要因

売上高は前年同期から **113**百万円増加、販管費は同 **9**百万円増加、営業利益は同 **20**百万円改善

- ・ 売上高はフォトウェディング「LUMINOUS」、結婚式二次会プロデュース「2次会くん」、地方創生が増収に貢献
- ・ 販管費はカジュアルウェディング事業に係る増加分（広告販促費、その他販管費）を経営合理化による減少分（人件費、地代家賃）でほぼ吸収

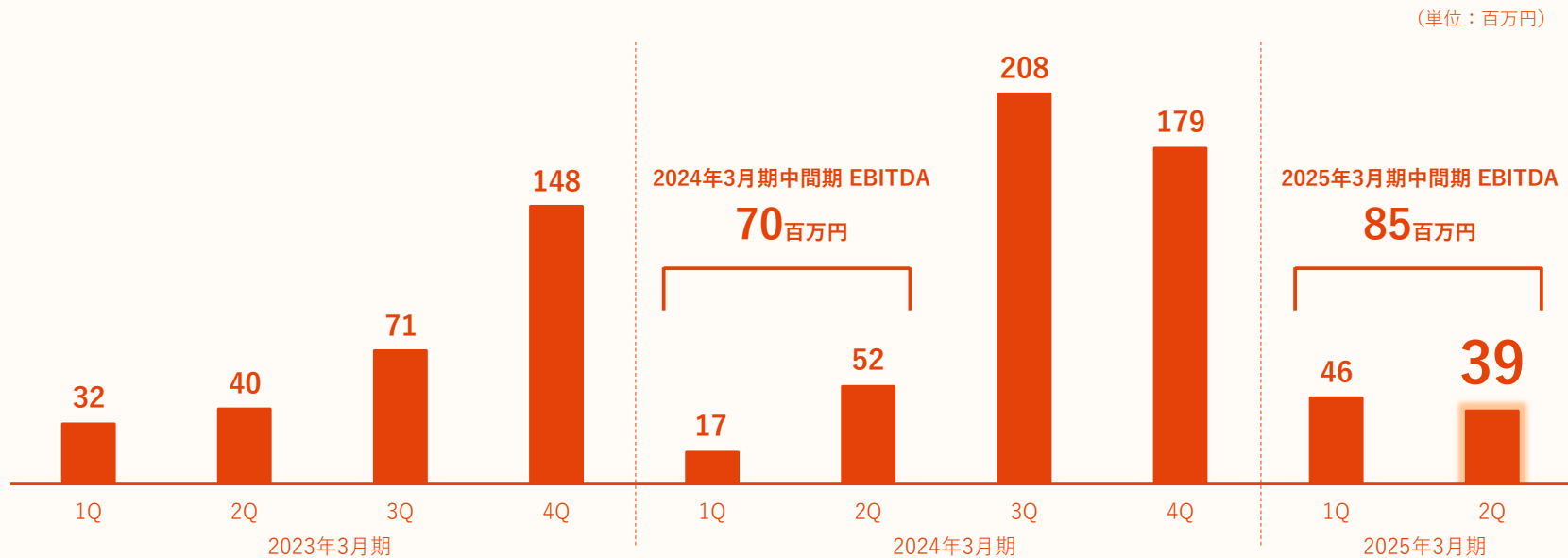
(単位：百万円)



4. EBITDA推移（四半期別）

2025年3月期中間期EBITDAは前年同期から**21.2%**増加

- ・ 四半期別EBITDAは2022年3月期2Qより黒字継続
- ・ 減価償却費はほぼ前年同期水準、のれん償却費は毎四半期 38百万円計上



5. 資産及び負債・純資産の状況（要約）

2024年9月末純資産 **30**百万円、自己資本比率 **0.7%**

- ・ 資産は流動資産 423百万円減少（現金及び預金、売掛金の減少等）、固定資産 130百万円減少（無形固定資産の減少等）
- ・ 負債は流動負債 170百万円減少（短期借入金の減少等）、固定負債 264百万円減少（長期借入金の減少等）

（単位：百万円）

	2024年3月末	2024年9月末	対 前期末増減		2024年3月末	2024年9月末	対 前期末増減
流動資産	2,559	2,136	▲423	流動負債	2,368	2,197	▲170
現金及び預金	1,691	1,366	▲324	短期借入金	843	724	▲118
その他の流動資産	868	769	▲99	1年内返済予定の 長期借入金	948	923	▲24
固定資産	2,298	2,168	▲130	その他の流動負債	576	549	▲27
有形固定資産	504	501	▲2	固定負債	2,341	2,076	▲264
無形固定資産	1,442	1,314	▲127	長期借入金	2,084	1,821	▲263
（内、のれん）	1,070	993	▲76	その他の固定負債	256	255	▲1
投資その他の資産	352	352	▲0	純資産	149	30	▲119
資産合計	4,858	4,304	▲554	負債純資産合計	4,858	4,304	▲554

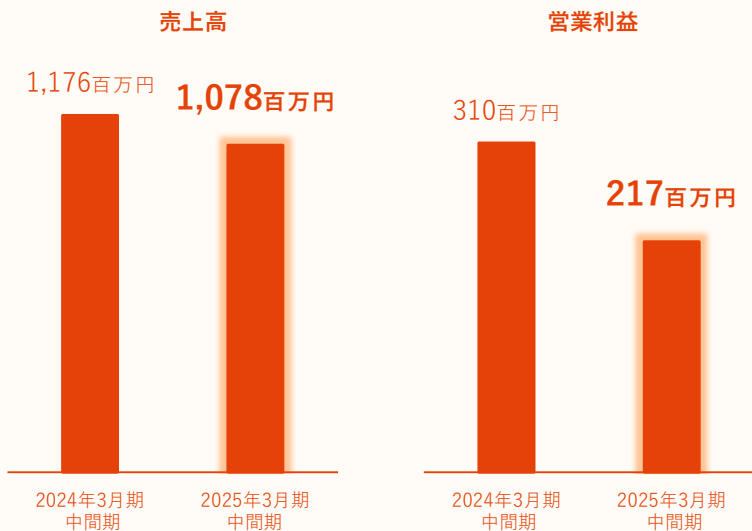
III. 事業別概況

Overview by business

1-1. 婚活事業の業績概況

結婚相談所の再成長に向けて、展開エリアの拡大、営業力の強化、広告新媒體の開発等を推進

- ・ 結婚相談所のブランド認知再拡大に向けて過度な割引抑制、新規入会者数は減少も入会単価は改善
- ・ 展開エリアの拡大として結婚相談所のフランチャイズ展開開始、10月時点で6拠点オープン
- ・ 営業力の強化として人材拡充を含めた体制整備、結婚相談所の潜在顧客獲得に向け商品内容改定、婚活パーティー「OTOCON」拠点拡大
- ・ 広告新媒體の開発として「ごっこ倶楽部」とコラボレーションした婚活ショートドラマ制作、SNSで配信



婚活事業の主な取り組み等 (2024年4月～)

- ▶ 2024年6月
 - － 結婚相談所フランチャイズ展開開始
 - － 「OTOCON」開催会場拡大、銀座店・船橋店オープン
- ▶ 2024年7月
 - － 第11回「婚活川柳」コンクール開催
- ▶ 2024年8月
 - － 「パートナーエージェント」コース内容・コース料金改定
- ▶ 2024年9月
 - － ショートドラマクリエイター集団「ごっこ倶楽部」とコラボレーションした婚活ショートドラマ制作、SNSで配信

過度な割引抑制で結婚相談所の新規入会者数は減少も入会に係る単価は改善

- ・ 新規入会者数は前年同期から24.9%減少、在籍会員数は同9.5%減少
- ・ 2024年7-9月の問い合わせからの契約率は前年同期から1.5pt改善、入会に係る単価は同52.1%改善

事業指標		2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	対 前年同期増減	対 前年同期増減率
結婚相談所	新規入会者数 (名)	2,464	1,851	▲613	▲24.9%
	－OTOCON経由入会者数 (名)	216	164	▲52	▲24.1%
	在籍会員数 (期末) (名)	8,554	7,739	▲815	▲9.5%
	成婚退会者数 (名)	912	850	▲62	▲6.8%
	成婚率 (%)	21.3	21.3	▲0.0pt	－
OTOCON	パーティー開催数 (回)	1,650	1,446	▲204	▲12.4%
	パーティー参加者数 (名)	17,806	15,479	▲2,327	▲13.1%
CONNECT-ship	利用事業者数 (社)	12	12	－	－
	利用会員数 (名)	30,467	26,763	▲3,704	▲12.2%
	お見合い成立件数 (件)	129,158	104,650	▲24,508	▲19.0%

1-3. 婚活事業のトピックス

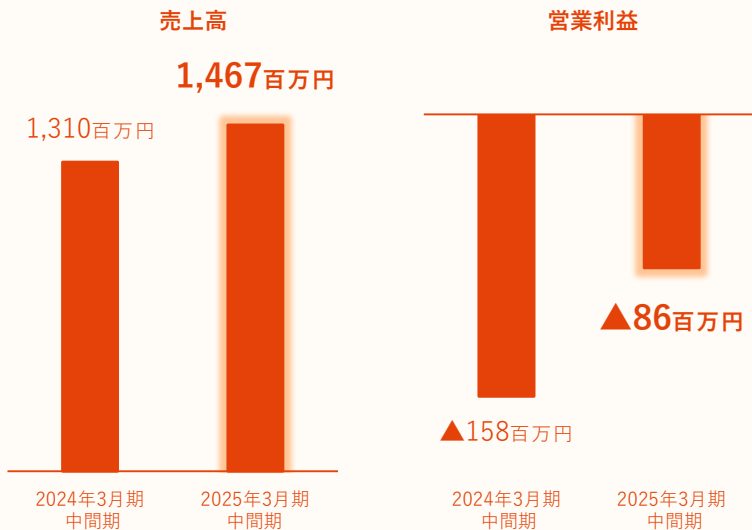
婚活ショートドラマ SNSで配信、総再生回数2,000万回突破 / 結婚相談所のフランチャイズ展開、6店舗に拡大



2-1. カジュアルウェディング事業の業績概況

営業力の強化、既存ブランドの高品質化、新ブランドの立ち上げ等に注力

- ・ 営業力の強化として人材拡充や育成強化等を推進
- ・ 既存ブランドの高品質化としてフォトスタジオ旗艦店「LUMINOUS Osaka」「LUMINOUS Odaiba」リニューアル実施
- ・ 新ブランドの立ち上げとして結婚式費用約100万円・ご祝儀1万円程度の新スタイル結婚式「ラフスタ」リリース、9月下旬より受注開始



カジュアルウェディング事業の主な取り組み等 (2024年4月～)

- ▶ 2024年7月
 - － 「LUMINOUS Shibuya」でペットとのウェディングフォト撮影開始
- ▶ 2024年8月
 - － 「LUMINOUS Osaka」で3つのスタジオセットをリニューアル
 - － 「LUMINOUS Odaiba」で3つのスタジオセットをリニューアル
- ▶ 2024年9月
 - － 結婚式費用約100万円・ご祝儀1万円程度で実施できる新スタイル結婚式「ラフスタ」(挙式お披露目パーティー)リリース

全体の成約件数は16.8%増加、全体の施行件数は19.2%増加

- ・スマ婚シリーズの成約件数は前年同期から10.0%増加、施行件数は同6.4%減少 ※前期成約に係る施行
- ・「LUMINOUS」の成約件数は同21.4%増加、施行件数は同20.7%増加。「2次会くん」の成約件数は同7.8%増加、施行件数は同27.2%増加

事業指標		2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	対 前年同期増減	対 前年同期増減率
成約件数	スマ婚シリーズ (件)	418	460	+42	+10.0%
	うち、挙式披露宴 (件)	184	263	+79	+42.9%
	LUMINOUS (件)	2,098	2,547	+449	+21.4%
	2次会くん (件)	754	813	+59	+7.8%
	合計 (件)	3,270	3,820	+550	+16.8%
施行件数	スマ婚シリーズ (件)	266	249	▲17	▲6.4%
	うち、挙式披露宴 (件)	123	128	+5	+4.1%
	LUMINOUS (件)	1,828	2,206	+378	+20.7%
	2次会くん (件)	525	668	+143	+27.2%
	合計 (件)	2,619	3,123	+504	+19.2%

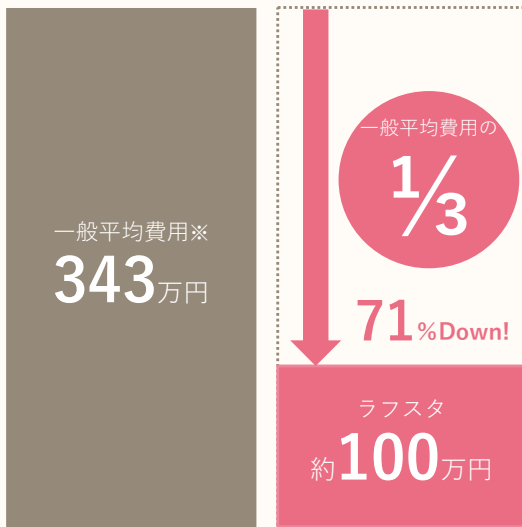
結婚式費用約100万円・ご祝儀1万円程度の新スタイル結婚式「ラフスタ」リリース

ご祝儀って
1万円くらいが
ちょうどいい



ラフスタ
wedding

ラフスタなら結婚式費用が1/3



ゲストの
会費も
1万円から

準備が
楽、
簡単!

ゲストの
満足度が
高い

挙式

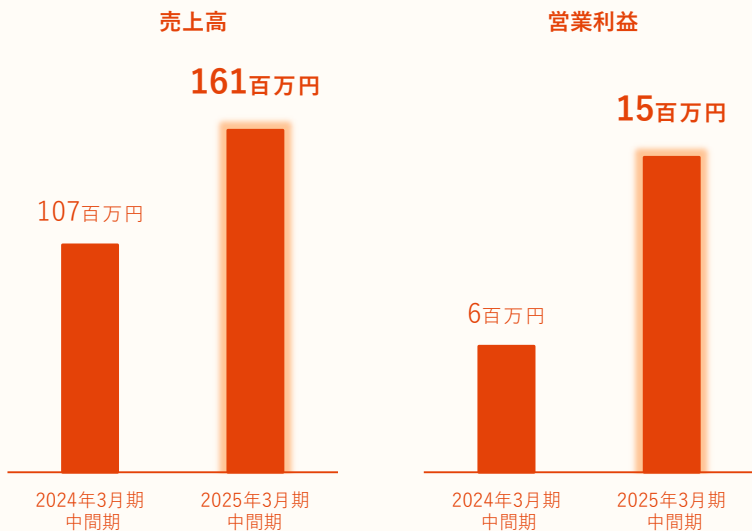


家族会食・パーティー



地方創生分野が業績けん引、新たに提供した婚活支援システム（東京都・愛知県分）の収益の大部分は4Q計上

- ・ 地方創生分野では地方自治体が公募する婚活支援プロポーザルに積極参加、新たに婚活支援システム2都県、婚活支援センター 6都道府県・市、イベント・セミナー 21件受託
- ・ QOL分野では婚活・結婚周辺サービスの取り扱い67サービス、当社顧客専用サイト登録会員数 5.2万人以上



地方創生／QOL事業の主な取り組み等（2024年4月～）

▶ 地方創生分野

－ 婚活支援システム

新たに東京都、愛知県へ提供

－ 婚活支援センター

新たに北海道、北海道札幌市、東京都、愛知県、京都府、兵庫県から受託

－ イベント・セミナー

新たに大阪府泉佐野市等から受託

▶ QOL分野

－ ライフスタイルサポート「ANNIVERSARY CLUB」

取り扱いサービス数 67サービス、登録会員数 5.2万人以上

－ 保険販売で大手保険会社との共同募集を開始

地方創生分野の地方自治体向け婚活支援好調、QOL分野の保険販売も復調

- ・ 地方創生分野では婚活支援システム提供先13都府県、婚活支援センター運営8都道府県・市へ拡大
- ・ QOL分野の保険販売では新規保険契約証券数が2024年7-9月118件、前四半期（2024年4-6月）から49.4%増加

事業指標		2024年3月期 中間期	2025年3月期 中間期	対 前年同期増減	対 前年同期増減率	
地方創生	婚活支援システム	新規受注数 ※1（都府県）	1	2	+1	+100.0%
		累計提供数 ※1（都府県）	12	13	+1	+8.3%
	婚活支援センター	新規運営数 ※2（都道府県）	2	6	+4	+200.0%
		累計運営数 （都道府県・市）	4	8	+4	+100.0%
	セミナー・イベント	受託数（件）	57	21	▲36	▲63.2%
		開催数（件）	24	4	▲20	▲83.3%
QOL	新規保険契約証券数（件）	259	197	▲62	▲23.9%	

IV. 2025年3月期 通期見通し

Forecast for FY 3/2025

期初計画から変更なし、下半期に収益拡大を見込む

- ・ 上半期は概ね計画通り進捗。下半期は婚活事業、カジュアルウェディング事業とも商戦期へ
 - － 婚活事業の結婚相談所は1月商戦期。ブランドの認知再拡大をより強力に推進
 - － カジュアルウェディング事業のスマ婚シリーズ・2次会くんは10-11月及び3月商戦期。当期施行に係る受注状況は総じて好調

(単位：百万円)

	2024年3月期			2025年3月期			対 前期増減	対 前期増減率
	上半期	下半期	通期	上半期 実績	下半期 計画	通期 計画		
売上高	2,583	3,015	5,598	2,696	3,703	6,400	+ 801	+ 14.3%
営業利益	▲119	197	77	▲99	299	200	+ 122	+ 158.7%
経常利益	▲149	177	27	▲121	271	150	+ 122	+ 450.7%
当期純利益	▲129	133	3	▲123	273	150	+ 146	+ 4,223.2%

結婚相談所は1月商戦期。ブランドの認知再拡大をより強力に推進

- ・新規入会者数は過度な割引抑制で上半期進捗が33.4%も、
1月商戦期に向け商品内容改定（初期費用引き下げ、サポート拡充）。今後広告新媒体の開発等も含め認知再拡大を強力に推進
- ・足元の問い合わせからの契約率や入会に係る単価は引き続き堅調

	2025年3月期		進捗率
	上半期 実績	通期 計画	
売上高（百万円）	1,078	2,454	43.9%
営業利益（百万円）	217	563	38.7%
新規入会者数（名）	1,851	5,536	33.4%
在籍会員数（期末） （名）	7,739	8,707	88.9%

<パートナーエージェント 標準コース新旧比較>

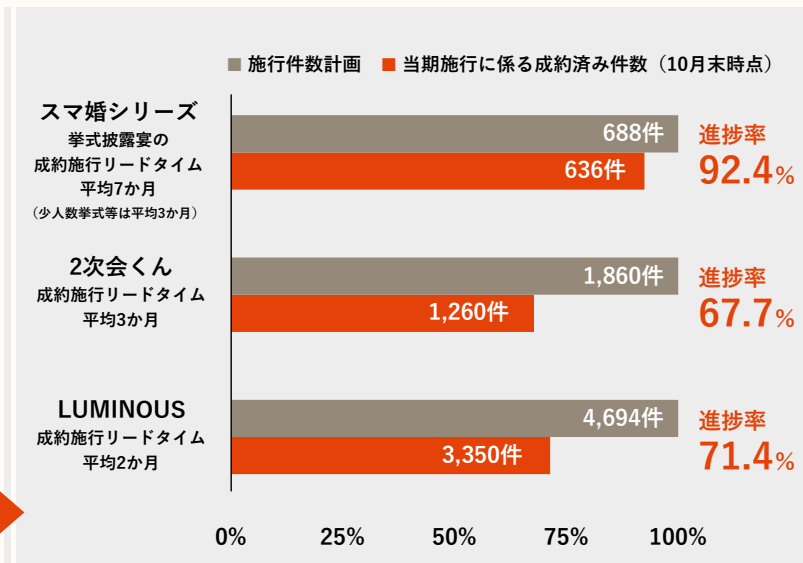
改定前	改定後	
コンシェルジュコース		
登録料	33,000円（税込）	
初期費用	104,500円（税込）	
月会費	19,800円（税込）	
成婚料	50,000円（税込）	
紹介通数	6通/月	
スタンダードコース		
登録料	33,000円（税込）	
初期費用	77,000円（税込）	改定後 26%down
月会費	19,800円（税込）	
成婚料	77,000円（税込）	
紹介通数	8通/月	改定後 33%up

3. カジュアルウェディング事業の見通し

スマ婚シリーズ・2次会くんは10-11月及び3月商戦期。当期施行に係る受注状況は総じて好調

- ・スマ婚シリーズの受注活動は好調に推移。成約施行リードタイムは高単価の挙式披露宴が平均7か月、中単価の少人数挙式等が平均3か月で、現時点で通期施行件数（計画）のうち92.4%受注済み
- ・2次会くん、LUMINOUSの成約施行リードタイムは平均2～3か月で、現時点までの受注活動は概ね計画通り進捗

	2025年3月期		進捗率
	上半期実績	通期計画	
売上高（百万円）	1,467	3,680	39.9%
営業利益（百万円）	▲86	122	—
施行件数（件）	3,123	7,242	43.1%
当期施行に係る成約済み件数（件）	(10月末時点) 5,246	7,242	72.4%



婚活支援システム収益計上前で上半期の売上高進捗率は53.9%

- ・婚活支援センターの運営数は前期5都道府県に対し今期8都道府県・市へ
- ・新たに提供した婚活支援システム（東京都・愛知県分）の収益の大部分は4Q計上予定

		2025年3月期		進捗率
		上半期 実績	通期 計画	
売上高（百万円）		161	298	53.9%
営業利益（百万円）		15	36	41.7%
地方創生 売上計上	婚活支援 システム		4Q一括計上	
	婚活支援 センター	運営開始後、毎月計上		
	イベント・ セミナー	都度計上		

< 当期新規受注の婚活支援システム >




1. 東武トップツアーズ株式会社より受託

（東京都「令和6年度結婚支援マッチング実施事業」）

- ① AIによるマッチングの提供
- ② WEBによる婚活相談

2. 愛知県より受託

- ① 結婚支援マッチングシステム構築・保守運用業務
- ② 結婚支援センター開設・運営業務

	主要科目	売上計上タイミング	備考	関連指標
<p>婚活事業</p> 	結婚相談所 登録料売上	入会翌月から12か月按分計上		新規入会者数
	結婚相談所 初期費用売上	入会翌月に計上		新規入会者数
	結婚相談所 月会費売上	活動月の当月に計上	平均活動期間は18か月	在籍会員数
<p>カジュアル ウェディング事業</p>   	スマ婚 施行売上	施行月に計上	成約から施行までのリードタイムは一般的な挙式披露宴で平均7か月	施行件数
	LUMINOUS 施行売上	施行月に計上	成約から施行までのリードタイムは平均2か月	施行件数
	2次会くん 施行売上	施行月に計上	成約から施行までのリードタイムは平均3か月	施行件数

よりよい人生をつくる。



コーポレートサイトのご案内 <https://tameny.jp/>

各種IR資料等を掲載していますのでご利用ください。

よりよい人生をつくる。

この世に生まれていない瞬間を、幸せを、霞々でしか感じ得ない企業活動を通じてつくる。

この時代に、この国に生まれ、重なる縁が重なり、今ここにいる。

日興アイ・アール株式会社
2023年度全上場企業
ホームページ充実度ランキング
「グロース市場部門優秀サイト」
に選定

Disclaimer

- ・本資料は、業界動向及び事業内容について、当社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。
- ・また、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。