

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 第3四半期

決算説明資料

タメニー株式会社／東証グロース 6181

2025年2月7日

I	総括	p 2
II	2025年3月期 第3四半期 業績ハイライト	p 3
III	2025年3月期 通期見通し	p 8
IV	事業別概況	p 11
	1. 婚活事業	p 12
	2. カジュアルウェディング事業	p 15
	3. 地方創生／QOL（Quality of life）事業	p 18

2025年3月期 第3四半期業績概況

- ・ 売上高 **4,303**百万円（前年同期から **4.5%**増加）、営業利益 **▲92**百万円（前年同期から **87**百万円減少）
 - － 引き続き、カジュアルウェディング事業と地方創生／QOL事業の収益が伸長
 - － 広告強化等で販管費が増加（前年同期から4.1%増加）し、増収減益
 - － EBITDAは黒字堅持

2025年3月期 通期見通し

- ・ 2月7日付けで業績予想を下方修正
- ・ 売上高 **5,914**百万円（期初計画から **7.6%**減少）、営業利益 **▲60**百万円（同 **260**百万円減少）
 - － 婚活事業は1月商戦期での入会最大化が実現できず（但し、1月は入会者数が前年同月の94.8%まで回復）
 - － カジュアルウェディング事業は結婚式二次会市場の回復基調が鈍化し、2次会くんの施行件数計画を引き下げ
 - － 地方創生／QOL事業は地方自治体向け婚活支援の受注好調で上振れ

II. 2025年3月期 第3四半期 業績ハイライト

Financial results for Q1-Q3 of FY 3/2025

売上高は前年同期から **4.5%** 増加、営業利益は同 **87** 百万円減少

- ・ 売上高はカジュアルウェディング事業と地方創生／QOL事業が伸長し増収
- ・ 営業利益は広告強化等による販管費の増加で減益。EBITDAは黒字堅持

(単位：百万円)

	2024年3月期 3Q累計	2025年3月期 3Q累計	対 前年同期 増減	対 前年同期 増減率
売上高	4,118	4,303	+185	+4.5%
売上総利益	2,912	2,945	+33	+1.2%
販管費	2,917	3,038	+120	+4.1%
営業利益	▲5	▲92	▲87	—
EBITDA	279	185	▲93	▲33.6%
経常利益	▲45	▲124	▲79	—
四半期純利益	▲26	▲128	▲101	—

販管費は前年同期から **4.1%**増加

- ・ 広告販促費は広告強化で前年同期から**18.2%**増加
- ・ 人件費は生産性向上及び追加採用減少で同 **4.1%**減少、地代家賃は拠点統廃合効果で同 **13.9%**減少
- ・ その他販管費はカジュアルウェディング事業の施行増加に伴い業務委託費、斡旋手数料等が増加

(単位：百万円)

	2024年3月期 3Q累計	2025年3月期 3Q累計	対 前年同期 増減	対 前年同期 増減率
販管費合計	2,917	3,038	+120	+4.1%
人件費	1,155	1,107	▲47	▲4.1%
広告販促費	554	655	+100	+18.2%
地代家賃	368	316	▲51	▲13.9%
減価償却費	170	163	▲6	▲3.8%
その他	670	795	+125	+18.7%

3. 営業利益の増減要因

売上高は前年同期から **185**百万円増加、販管費は同 **120**百万円増加、営業利益は同 **87**百万円減少

- ・ 売上高は婚活事業が減少するも、カジュアルウェディング事業と地方創生分野が増加
- ・ 販管費は人件費と地代家賃が減少するも、広告販促費とその他販管費（カジュアルウェディング事業の施行増加に伴う費用等）が増加



4. 資産及び負債・純資産の状況（要約）

2024年12月末純資産 **25**百万円、自己資本比率 **0.6**%

- ・ 資産は流動資産 365百万円減少（現金及び預金の減少等）、固定資産 198百万円減少（無形固定資産の減少等）
- ・ 負債は流動負債 197百万円減少（短期借入金、1年内返済予定の長期借入金の減少等）、固定負債 242百万円減少（長期借入金の減少等）
- ・ 純資産は123百万円減少（利益剰余金の減少）

（単位：百万円）

	2024年3月末	2024年12月末	対 前期末増減		2024年3月末	2024年12月末	対 前期末増減
流動資産	2,559	2,194	▲365	流動負債	2,368	2,170	▲197
現金及び預金	1,691	1,357	▲334	短期借入金	843	714	▲129
その他の流動資産	868	837	▲31	1年内返済予定の 長期借入金	948	863	▲84
固定資産	2,298	2,100	▲198	その他の流動負債	576	592	+16
有形固定資産	504	495	▲9	固定負債	2,341	2,098	▲242
無形固定資産	1,442	1,253	▲188	長期借入金	2,084	1,843	▲241
（内、のれん）	1,070	955	▲114	その他の固定負債	256	255	▲0
投資その他の資産	352	351	▲0	純資産	149	25	▲123
資産合計	4,858	4,295	▲563	負債純資産合計	4,858	4,295	▲563

III. 2025年3月期 通期見通し

Forecast for FY 3/2025

業績予想を修正、期初計画から減収減益。前年同期から増収減益

- ・ 売上高は期初計画から7.6%減少の5,914百万円、営業利益は同 260百万円減少の▲60百万円へ修正
- － 今後は次期以降の収益拡大に向け、婚活事業では契約率及び入会単価が上昇しているなかでマーケティングの強化をより加速、カジュアルウェディング事業では新ブランド「ラフスタ」の受注活動をより強力に推進

(単位：百万円)

	2024年3月期	2025年3月期		対 前期		対 期初計画	
		期初計画	修正計画	増減	増減率	増減	増減率
売上高	5,598	6,400	5,914	+315	+5.6%	▲486	▲7.6%
営業利益	77	200	▲60	▲137	－	▲260	－
経常利益	27	150	▲110	▲137	－	▲260	－
当期純利益	3	150	▲110	▲113	－	▲260	－

婚活事業とカジュアルウェディング事業が下振れ、地方創生／QOL事業が上振れ

(単位：百万円)

		期初計画	修正計画	対 期初計画 増減	修正の主因
婚活事業	売上高	2,450	2,108	▲342	マーケティングの強化（入会導線の再整備）に時間を要し、 1月商戦期での入会最大化が実現できず 入会者数：期初計画 5,536名 → 修正計画 3,744 名へ
	営業利益	560	342	▲218	
カジュアル ウェディング 事業	売上高	3,680	3,440	▲240	結婚式二次会市場の回復基調が鈍化し、 2次会くんの施行件数計画を引き下げ 2次会くん施行件数：期初計画 1,860件 → 修正計画 1,501 件へ
	営業利益	120	31	▲89	
地方創生／ QOL事業	売上高	290	398	+108	地方自治体向け婚活支援の受注好調で上振れ。 婚活支援センター運営は8都道府県・市に拡大し 婚活支援システムは新たに東京都、愛知県、鹿児島県鹿児島市に提供決定
	営業利益	30	61	+31	

IV. 事業別概況

Overview by business

1-1. 婚活事業の業績概況

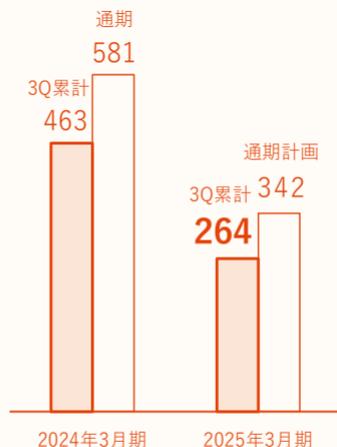
結婚相談所の再成長に向けて、展開エリアの拡大、営業力の強化、広告新媒體の開発等を推進

- ・ 売上高は前年同期から8.7%減少、営業利益は同 42.9%減少。広告販促費は広告の段階的強化で同 8.5%増加
- － マーケティングの強化（入会導線の再整備）に時間を要し、入会者数及び在籍会員数の回復が遅れる
- － 営業力の強化で10-12月の問い合わせからの契約率は同 2.5ポイント改善、過度な割引の抑制で3Q累計の入会単価は同 52.5%増加
- － 結婚相談所のフランチャイズ展開で展開エリアは24拠点へ

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



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、12月末時点で7拠点オープン
- － 「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」とコラボした婚活ショートドラマをSNSで配信、総再生回数 2,000万回以上

2024年12月～

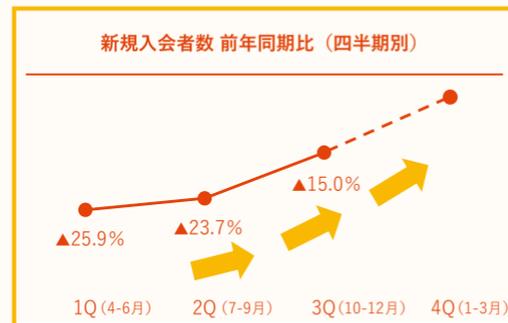
- － 各種SNSのフォロワーに対し入会促進動画を順次公開

1-2. 婚活事業の主要指標

新規入会者数は前年同期から22.1%減少も四半期毎では減少幅が縮小

- ・ 新規入会者数は1Qが前年同期から25.9%減少、2Qが同 23.7%減少、3Qが同 15.0%減少と改善傾向
- ・ 1月商戦期の新規入会者数は前年同月の94.8%まで回復。今後、各種指標の更なる改善を見込む

事業指標		2024年3月期		2025年3月期			
		3Q累計	通期	3Q累計	対前年同期増減	対前年同期増減率	通期修正計画
結婚相談所	新規入会者数 (名)	3,419	4,601	2,663	▲756	▲22.1%	3,744
	- OTOCON経由入会者数 (名)	284	346	218	▲66	▲23.2%	
	在籍会員数 (期末) (名)	8,177	8,160	7,434	▲743	▲9.1%	7,458
	成婚退会者数 (名)	1,393	1,835	1,233	▲160	▲11.5%	1,603
	成婚率 ※1 (%)	21.8	21.7	20.9	▲0.9pt	-	20.6
OTOCON	パーティー開催数 (回)	2,376	3,135	2,177	▲199	▲8.4%	2,826
	パーティー参加者数 (名)	25,488	33,400	23,241	▲2,247	▲8.8%	30,060
CONNECT-ship	利用事業者数 (社)	12	12	12	-	-	
	利用会員数 (名)	29,059	28,811	25,790	▲3,269	▲11.2%	
	お見合い成立件数 (件)	189,298	246,370	151,706	▲37,592	▲19.9%	



2025年1月よりキービジュアル刷新。今後、集客・販促ツールを見直し、新規顧客獲得を強力に推進



最高の自分になって、
最高の人に巡り逢う。

成熟コンプレックスがあるから
成婚率
業界
No.1

婚活に、エージェントを。



パートナーエージェント

スペシャリストがあなたを变身させる
パートナーエージェントコーディネーター。

全国23店舗 東京都品川区大崎1-20-3 イマズ大ビル4階 0120-001-649 株式会社PAC 2025.1.18 Tamemy Inc.

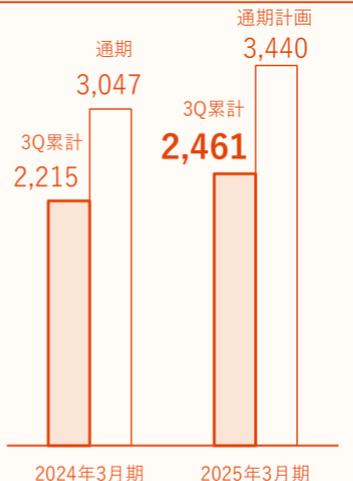
©2025 TAMEMY INC. ALL RIGHTS RESERVED.

2-1. カジュアルウェディング事業の業績概況

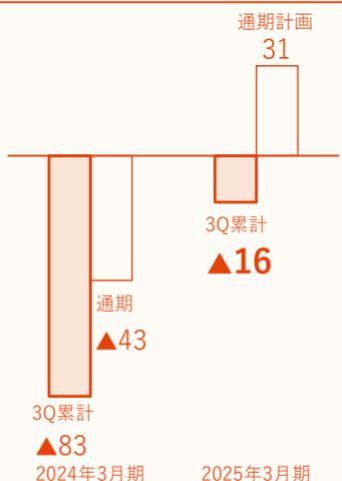
営業力の強化、既存ブランドの高品質化、新ブランドの立ち上げ等に注力

- ・ 売上高は前年同期から11.1%増加、営業利益は同 66百万円改善。広告販促費はSNSマーケティングの強化で同 26.0%増加
- － 営業力の強化（人材拡充・育成強化等）で全体の施行件数・成約件数が前年同期を上回る
- － 高品質化に向けフォトスタジオ6拠点でリニューアルを実施、LUMINOUSの施行件数・成約件数が伸長
- － 新ブランド「ラフスタ」（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）リリース、認知獲得が進捗

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



✍️ 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」 ペットとのウェディングフォト撮影開始

2024年8月

- － 「LUMINOUS Osaka」「LUMINOUS Odaiba」スタジオセットリニューアル

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」リリース、10月に初施行

2024年11月

- － 「LUMINOUS Nagoya」スタジオセットリニューアル

2024年12月

- － 「LUMINOUS Tenjin」スタジオセットリニューアル
- － 「LUMINOUS Ginza」ビジュアルリニューアル

2025年1月

- － 「LUMINOUS Shibuya」スタジオプランリニューアル
（ファミリープラン、ソロウェディングプラン開始）

全体の成約件数は前年同期から15.6%増加、全体の施行件数は同 19.9%増加

- 成約件数はスマ婚シリーズの挙式披露宴、LUMINOUSが好調に推移、2次会くんは足元で成長がやや鈍化
- 施行件数はスマ婚シリーズの挙式披露宴、LUMINOUS、2次会くんが前年同期を大きく上回る

事業指標		2024年3月期		2025年3月期			
		3Q累計	通期	3Q累計	対 前年同期 増減	対 前年同期 増減率	通期修正計画
成約件数	スマ婚シリーズ (件)	553	736	665	+112	+20.3%	882
	うち、挙式披露宴 (件)	270	369	377	+107	+39.6%	
	LUMINOUS (件)	3,179	4,403	3,757	+578	+18.2%	5,022
	2次会くん (件)	1,112	1,549	1,180	+68	+6.1%	1,528
	合計 (件)	4,844	6,688	5,602	+758	+15.6%	7,432
施行件数	スマ婚シリーズ (件)	465	633	447	▲18	▲3.9%	665
	うち、挙式披露宴 (件)	210	295	228	+18	+8.6%	
	LUMINOUS (件)	2,874	4,000	3,545	+671	+23.3%	4,608
	2次会くん (件)	963	1,327	1,167	+204	+21.2%	1,501
	合計 (件)	4,302	5,960	5,159	+857	+19.9%	6,774

フォトスタジオ「LUMINOUS」、6拠点をリニューアル

世界を旅する
ドラマティックフォト



お台場

2024年8月 スタジオセットリニューアル

ひとりじめ・
欲張りフォトジェニック



大阪

2024年8月 スタジオセットリニューアル

可憐さを併せもつ
大人花嫁へ



名古屋

2024年11月 スタジオセットリニューアル

たたずめば、
優雅。



天神

2024年12月 スタジオセットリニューアル

上質な
婚礼を演出



銀座

2024年12月 ビジュアルリニューアル

オトナカワイイ
花嫁に捧ぐ



渋谷

2025年1月 スタジオプランリニューアル

地方創生分野は地方自治体向け婚活支援の受注好調。婚活支援システムは鹿児島県鹿児島市に新たに提供決定

・ 地方創生分野

- － 婚活支援では新たに婚活支援システムを3自治体から受託、婚活支援センターを6自治体から受託、イベント・セミナーを22件受託
- － 経済産業省「ライフステージを支えるサービス導入実証等事業」に当社が採択、2025年1月中旬よりライフデザインセミナーを順次開催

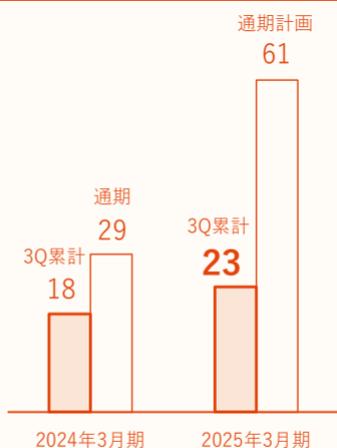
・ QOL分野

- － 婚活・結婚周辺サービスの取り扱い70サービス、当社顧客専用サイト登録会員数 5.6万人以上

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



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
「東京都、愛知県、鹿児島県鹿児島市」へ提供開始 ※収益の大部分は4Q計上
- － 婚活支援センター
「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
「宮城県」「秋田県」「茨城県」「福井県」「大阪府泉佐野市」等から受託
- － その他
経済産業省「ライフステージを支えるサービス導入実証等事業」に当社が採択

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 70サービス、登録会員数 5.6万人以上
- － 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

- ・ 地方創生分野は地方自治体向け婚活支援が拡大、セミナー・イベントは大規模イベントを中心に受託
- ・ QOL分野の保険販売では新規保険契約証券数が2024年10-12月105件、1Qは低調も2Q以降は堅調に推移

事業指標			2024年3月期		2025年3月期		
			3Q累計	通期	3Q累計	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 ※1 (都府県)	新規受注数	1	1	2	+1	+100.0%
		累計提供数	12	12	13	+1	+8.3%
	婚活支援センター ※2 (都道府県・市)	新規運営数	3	3	6	+3	+100.0%
		累計運営数	5	5	8	+3	+60.0%
	セミナー・イベント (件)	受託数	59	63	22	▲37	▲62.7%
		開催数	38	60	18	▲20	▲52.6%
100	新規保険契約証券数 (件)		403	542	302	▲101	▲25.1%

	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。



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。