



# タメニー株式会社（東証グロース:6181）に 対する株主提案書について

2025年4月15日

# 本提案書の内容

## ①提案事項「社外取締役選任①の件」

<b>社外取締役候補者①</b>	
 IBJ取締役 兼 上席執行役員 よこがわ やすゆき <b>横川 泰之</b>	2016年10月 <b>ラウンジ事業部 統括</b>
	2017年3月 IBJ取締役(現任)
	2018年1月 <b>イベント事業部 統括</b>
	2019年1月 <b>(株)サンマリエ 代表取締役</b>
	2023年1月 (株)セルフフィット 代表取締役会長 (株)サロンセルフフィット 代表取締役会長
	2023年3月 <b>(株)ZWEI 代表取締役 副社長</b>
	2024年1月 <b>(株)オーネット 取締役副社長(現任)</b>
	2024年10月 営業本部統括(現任)
2024年12月 加盟店本部統括(現任)	

**横川 泰之氏に期待できること**

- ✓業界の知見や成功事例を活かし、戦略的な意見の進言
- ✓経営改革や事業拡大のための具体的な施策の立案・実施
- ✓タメニーの持続的な成長を支えるガバナンスの強化

## 提案理由

IBJ直営結婚相談所事業の統括を歴任し、グループ会社である老舗結婚相談所「サンマリエ」代表取締役や資本業務提携先である大手結婚相談所「オーネット」の取締役副社長を務める等、企業経営者としての優れた能力を有しております。その営業実績やマーケティングノウハウ、人材育成やコンプライアンスといった組織形成の確立において、強力なリーダーシップを発揮するため、**営業力強化による業績及び時価総額向上を実現**いたします。

# 本提案書の内容

## ②提案事項「社外取締役選任②の件」

### 社外取締役候補者②



執行役員

つねみ てつあき

**常見 哲明**

2015年1月 **連盟事業部 部長**  
2019年10月 関西支社長  
2022年4月 東海支社長  
2023年1月 経営管理部 統括 兼 部長  
2023年3月 IBJ執行役員(現任)、  
IBJファイナンシャルアドバイザー(株)  
代表取締役社長(現任)  
2024年1月 **ウエディング事業部 統括**  
2024年3月 **イベント事業本部 統括**  
2024年12月 **セルフフィット 代表取締役会長**  
2025年3月 **(株)ZWEI社外取締役 (現任)**  
**(株)サンマリエ社外取締役 (現任)**

### 常見 哲明氏に期待できること

- ✓IBJの社歴20年で培われた経験による事業の飛躍的な成長推進
- ✓経営管理の専門性を生かした経営資源(人材・資金等)の最適化を実現
- ✓ガバナンスの強化と健全で安全な経営基盤の確立

## 提案理由

IBJ直営結婚相談所事業や結婚相談所連盟事業の部長、支社長を歴任し、経営管理部門の統括を経て、婚活領域に留まらないウエディング事業やグループ会社で婚活フォト事業を営む「セルフフィット」の代表取締役会長を務める等、多方面の事業の知見と経験を有しております。幅広い事業経験と経営管理の専門性並びに各事業部門の成長戦略を推進してきた実績に基づき、**タメニー社のさらなる事業発展及び業容拡大を実現**いたします。

# 社外取締役候補者2名選任による改革のスローガン

## 改革案①成婚促進のためのIBJ相談所プラットフォームの活用

### 【具体的な内容】

- ・ IBJ相談所プラットフォームを活用した新たなマッチングシステムの導入
- ・ 成婚率向上のための共同プロモーションの実施
- ・ データ分析を活用した効率的な婚活支援施策の強化

## 改革案②経営課題への対応強化

### 【具体的な内容】

- ・ 過去数年間の業績悪化要因の詳細な分析と公表
- ・ 収益改善策および具体的な行動計画の策定と実施
- ・ 経営方針の見直しと中長期的な成長戦略の提示

# 新社外取締役の参加により経営戦略の推進とガバナンスの強化

## 現取締役メンバー



代表取締役社長  
佐藤 茂 氏



代表取締役会長  
栗沢 研丞 氏



社外取締役  
小村 富士夫 氏



社外取締役  
渡瀬 ひろみ 氏



- ・ 取締役会での提案や意見
- ・ IBJとの協業や連携強化による業績向上へ貢献
- ・ 独立役員観点からガバナンスの強化

## 新社外取締役候補者



社外取締役候補  
横川 泰之 氏



社外取締役候補  
常見 哲明 氏

# 目次

## 1. IBJの戦略

## 2. タメニーとIBJ両社で成長を実現できる理由

## 3. タメニーの中期経営計画の支援に向けて IBJができること

# 1.IBJの戦略

# IBJは婚活業界のトップ



成婚数

**16,398組**

うち確認ベース7,918組  
(2024年実績)



IBJ課金会員数

**70,697名**

(2024年12月末時点)



売上高

**177億円**

(2024年12月期)

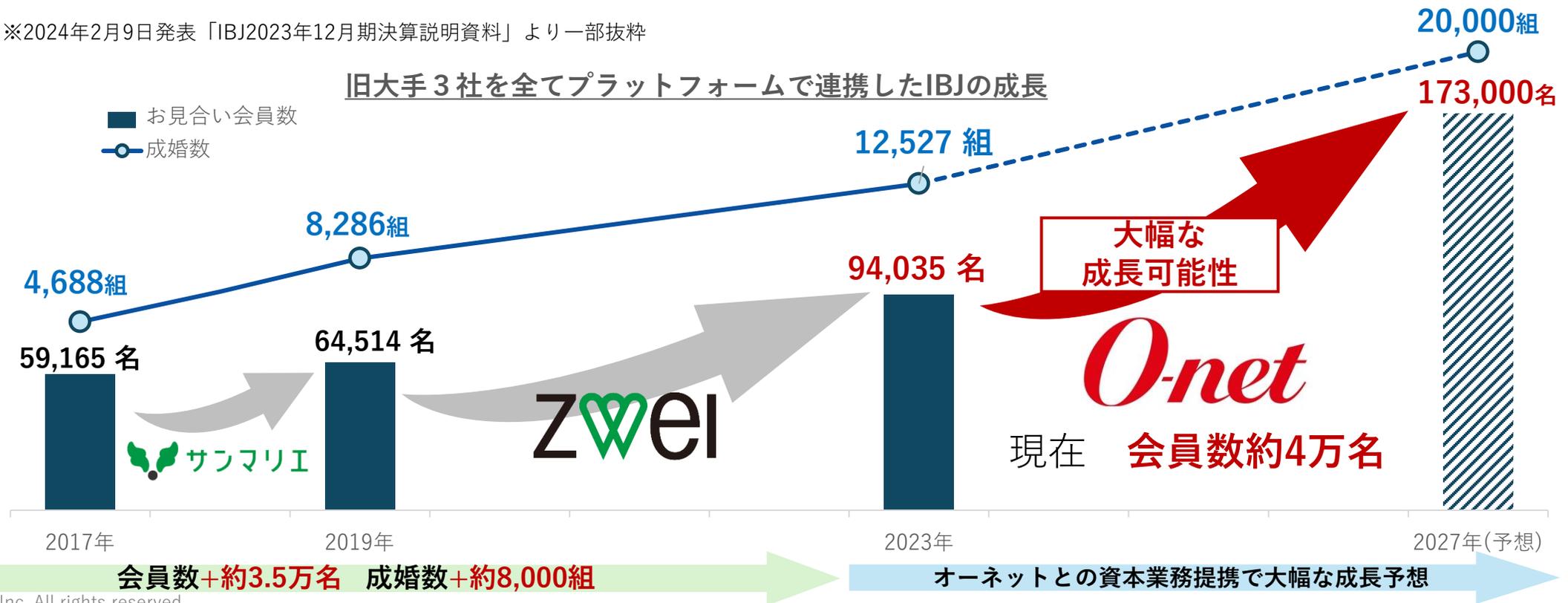
**「成婚 = 婚約」** を重視した顧客満足度の高いサービスを展開

※No.1:日本マーケティングリサーチ機構調べ(成婚数:2024年累計、会員数:2024年12月末時点、2025年2月期\_指定領域における市場調査)、  
※成婚数:IBJ連盟内での成婚者数  
※婚約確認ベースはIBJプラットフォーム内での成婚(7,687組)と、サンマリエ独自会員同士の成婚(231組)の合算。  
※婚約申し出ベースはIBJプラットフォーム利用会員の他サービスや友人紹介での成婚(6,959組)と、ZWEI独自会員同士の成婚および他サービスや友人紹介での成婚(1,501組)の合算。

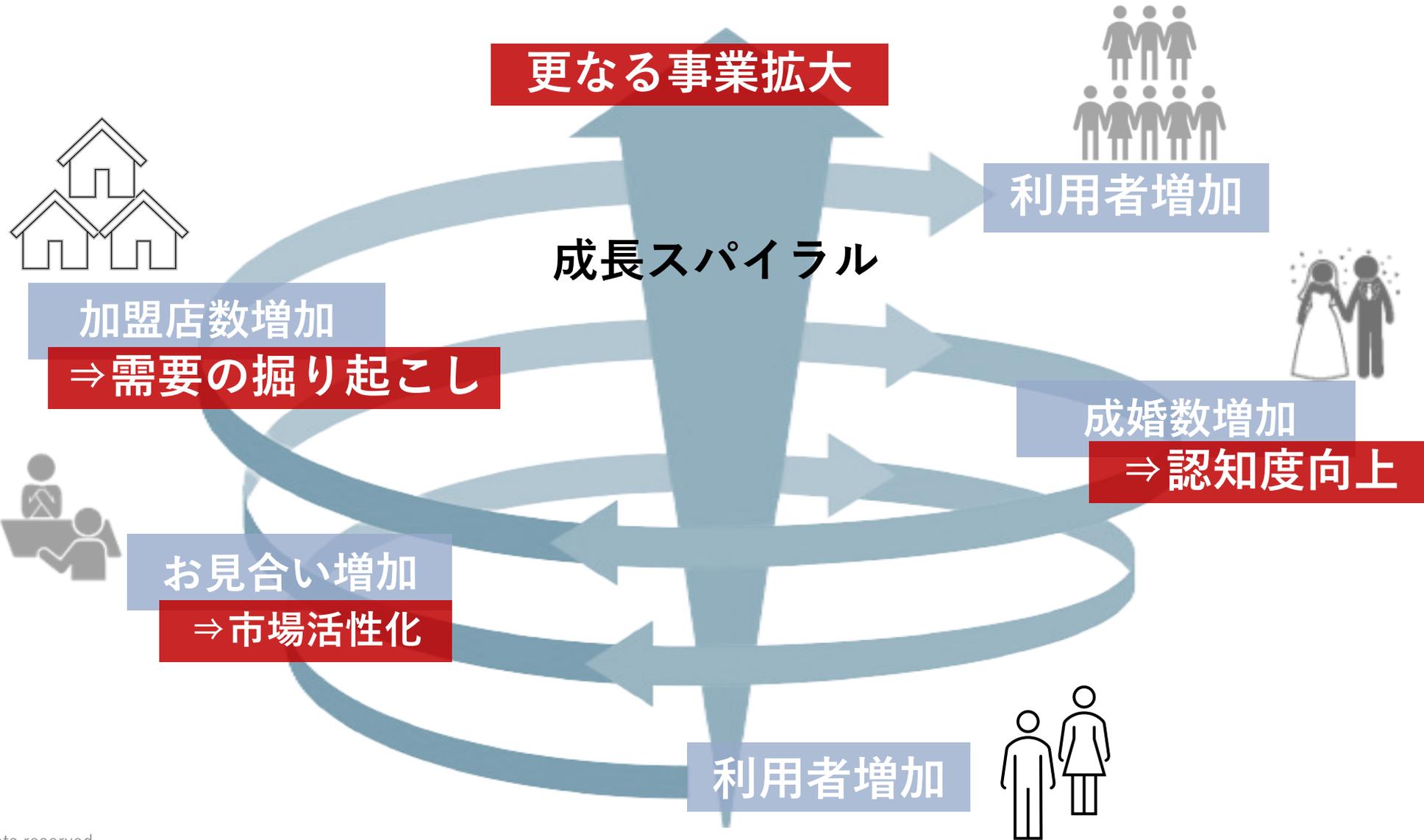
# IBJは老舗結婚相談所を立て直し、婚活業界の飛躍的な成長に貢献

サンマリエ	2019年1月 グループ連結	連結後1年で黒字化、 連結から5年で売上高1.80倍へ
ZWEI	2020年5月 グループ連結	連結後1年で黒字化、 連結から4年で売上高2.87倍へ
オーネット	2023年 資本業務提携	お見合い件数、成婚数増加、 及びLTVの向上

※2024年2月9日発表「IBJ2023年12月期決算説明資料」より一部抜粋



# IBJは相乗効果的な成長スパイラルを実現し、潜在需要を掘り起こす



2.  tameny ×  IBJ

**両社で成長を実現できる理由**

# IBJと組むことで婚活支援システムの機能が向上し、地方の婚活支援が加速



AIやマッチングアルゴリズムを活用した婚活支援システムparmsを自治体に提供

婚活支援システム

parms  
Partner Matching System

13都道府県と連携



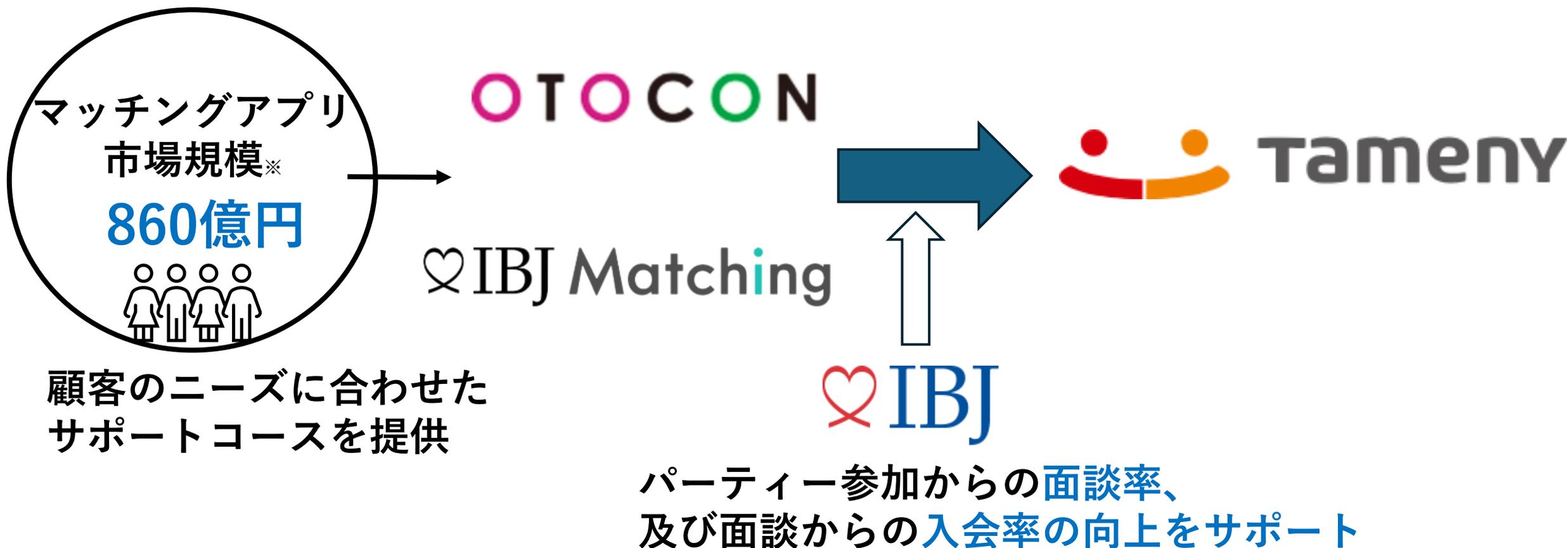
♡ IBJ によるシステム改善支援

- ①IBJの成婚ノウハウを駆使した機能提案  
→成婚数の増加
- ②システム利用者の利便性の改善  
→会員のUI・UXの向上
- ③高精度なマッチングアルゴリズムを提案  
→お見合い数の増加



地方自治体の婚活支援を強化していく

# マッチングアプリ→恋活・婚活パーティーに 流れる顧客層を獲得し、結婚相談所の規模拡大



# 3. タメニーの中期経営計画の支援に向けてIBJができること

# タメニーの中長期的な成長にコミット



今後3か年で持続的成長に向けた基盤を構築  
2027年3月期 営業利益率 **10%以上**を目指す

## 全社方針

1

競争力・  
生産性強化

- ・ブランド認知向上、展開エリア拡大（フランチャイズ展開含む）
  - ・IT/DXによる業務革新
- IBJ相談所プラットフォーム活用

2

人的資本・  
財務資本強化

- ・育成強化、制度環境整備、多様性推進
- ・利益率・自己資本比率改善、株主還元強化

→IBJグループの会員数（特に地方）とのお見合いや  
成婚増加による収益の向上

3

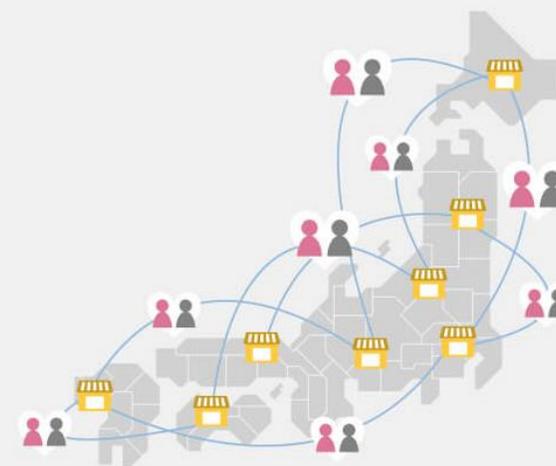
社会との共生推進

- ・サステナブル経営基盤強化
- ・地域社会との連携強化

→IBJの成婚ノウハウによりサービスの質が向上し、  
地方自治体の婚活支援が強化される



IBJ営業利益率 **14.5%**  
業界で高利益率を実現



加盟相談所同士であれば誰とでもお見合いが組める!

IBJ結婚相談所数 **4,541社**

※タメニー2024年5月17日発表「2024年3月期決算説明・第二次中期経営計画説明資料」より一部抜粋  
※IBJ営業利益率は2024年12月期実績、IBJ結婚相談所数は2025年3月末時点（速報）

# タメニーの競争力・生産性強化をIBJ結婚相談所プラットフォームで実現



ブランド認知向上、展開エリア拡大（フランチャイズ展開含む）、IT/DXによる業務革新に注力

<婚活事業の重点テーマ>

パートナー企業等と連携し入会・成婚を業界屈指に



<カジュアルウェディング事業の重点テーマ>

婚姻組数の約2%へのサービス提供を目指す



結婚相談所プラットフォームの活用により、会員の出会いの機会が増加  
結婚相談所数4,541社、登録会員数96,449名、月間お見合い件数87,150件

※タメニー2024年5月17日発表「2024年3月期決算説明・第二次中期経営計画説明資料」より一部抜粋  
※IBJ結婚相談所数、登録会員数、月間お見合い件数は2025年3月末時点（速報）

# タメニーの2027年3月期の業績計画をIBJの協力支援で上回る

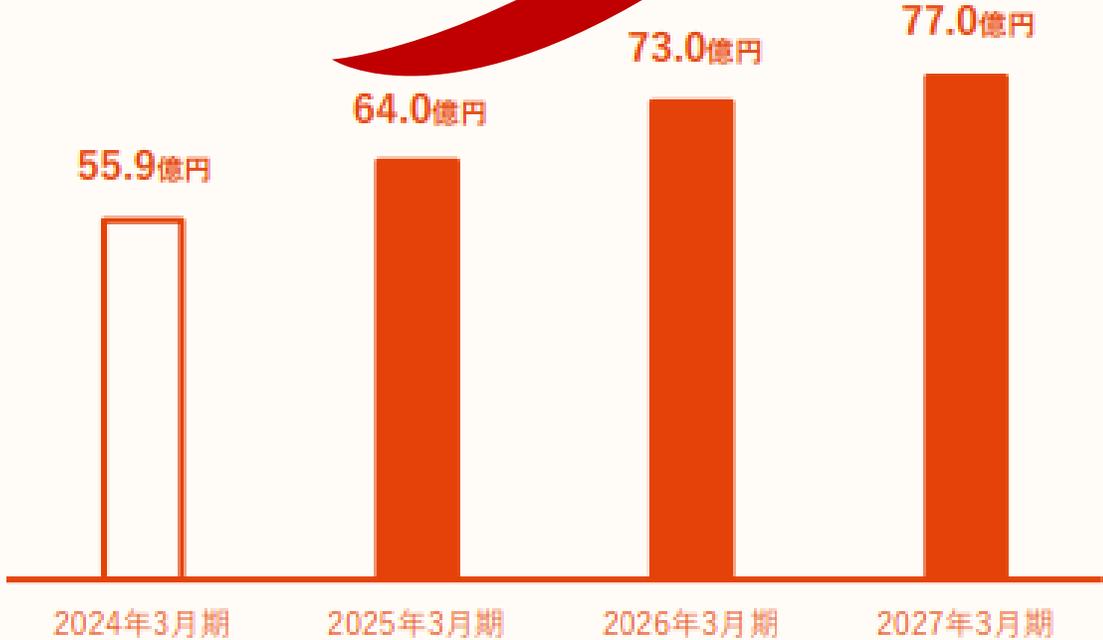


2027年3月期に売上高77億円、営業利益9億円、営業利益率11.7%以上を目指す

- ・ 売上高は婚活事業及びカジュアルウェディング事業におけるブランド認知向上、展開エリア拡大効果を見込む
- ・ 営業利益は売上高の増加に加え、IT/DXによる業務革新による利益率向上を見込む

売上高

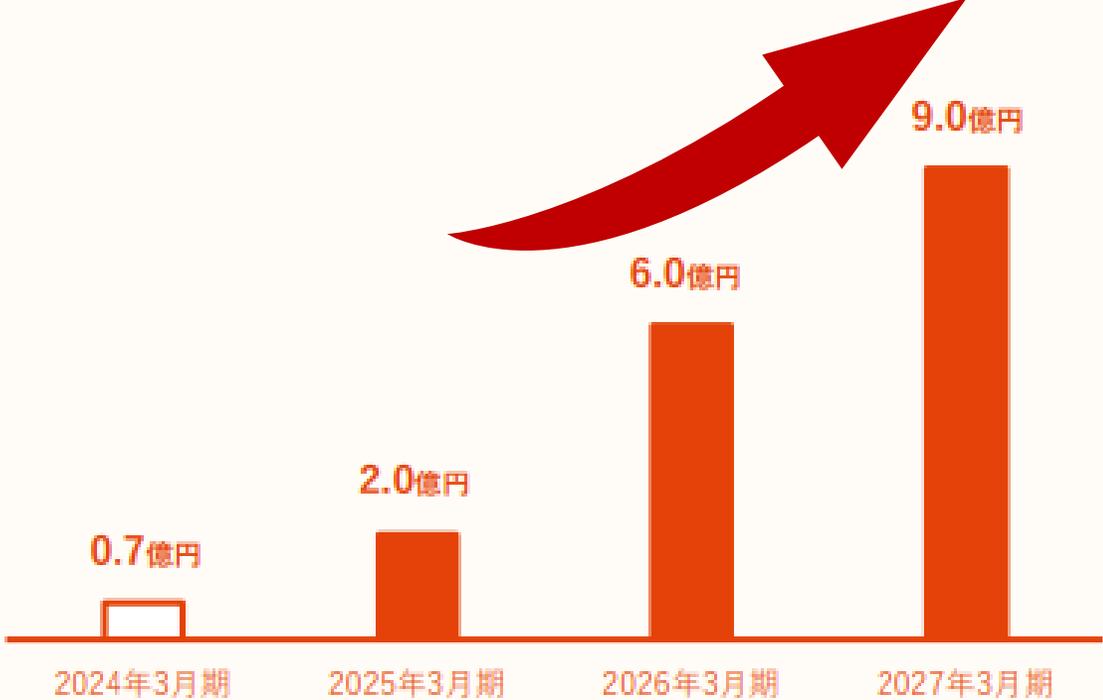
□実績 ■第二次中期経営計画



♡ IBJ 協力支援で +αの業績実現

営業利益

□実績 ■第二次中期経営計画



♡ IBJ 協力支援で +αの業績実現

# IBJ相談所プラットフォームを利用することで婚活事業の業績目標と主要指標は大幅に増加

パートナー企業等と連携し入会・成婚を業界屈指に

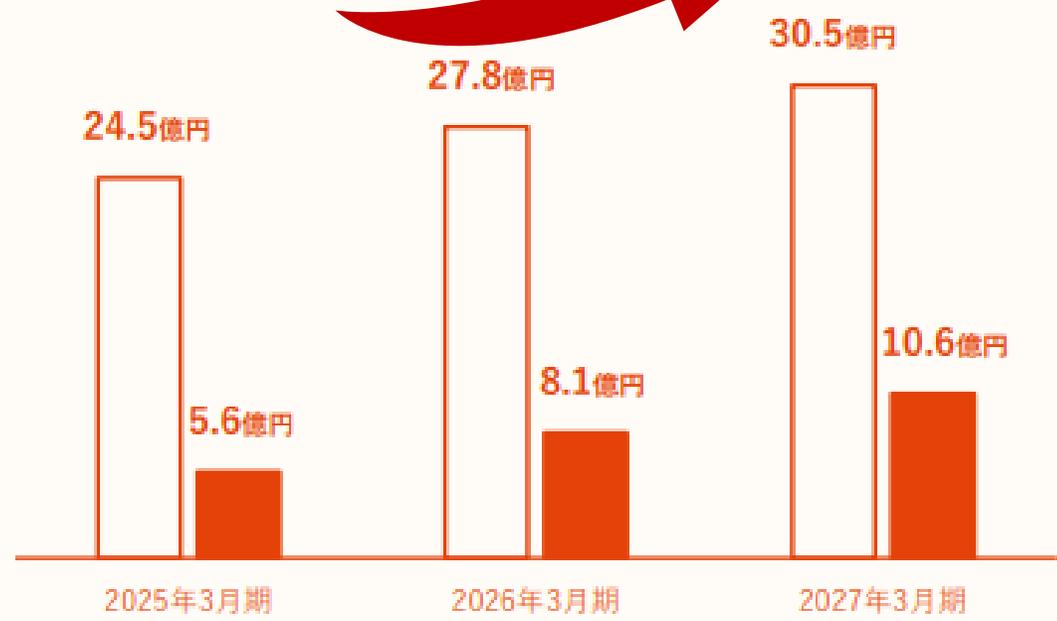


- ・ 2027年3月期に売上高 30.5億円、営業利益 10.6億円、営業利益率 約35%
- ・ 結婚相談所の拠点拡大（フランチャイズ展開含む）等で新規入会者数は2024年3月期から約1.9倍、在籍会員数は2024年3月期から約1.4倍を見込む

### 業績目標及び主要指標

□ 売上高 ■ 営業利益

♡ IBJ 協力支援で  
+αの業績実現



(主要指標)

♡ IBJ 協力支援で  
主要指標は+αの増加

	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
新規入会者数 (名)	4,601	5,536	7,689	8,743
在籍会員数 (名)	8,160	8,707	10,273	11,625

# タメニーとIBJの協働によって成し遂げられること

## 企業価値と顧客満足度の向上

- ・ タメニーとIBJが協力することで、より多くの会員に**最適な出会いの機会を提供**
- ・ 競争環境が厳しさを増す中、タメニーの競争力を高める有効な手段となる
- ・ 成婚率向上がタメニーの**ブランド価値向上と収益改善につながる**

## 経営体制とガバナンスの強化

- ・ タメニーの**経営体制を強化**し、より迅速な意思決定を可能にする
- ・ **入会率、及び成婚率向上や収益性改善**に向けた実行力を高める
- ・ 業界に精通した役員の参画により、成長戦略を加速させる

# 株主の皆さまへのメリット

①IBJ結婚相談所プラットフォームを利用することでお見合いが増加し、  
成婚数の増加と企業価値向上

②企業価値向上による上場維持基準の引き上げクリア

上場10年経過後から適用（タメニー上場：2015年10月27日）

東証グロース市場	4月14日終値時点	現状維持基準	2030年新維持基準
時価総額	33.4億円	40億円以上	100億円以上
株価	128円	151.9円	379.8円

↑  
現状の1.19倍

↑  
現状の2.97倍

## 最後に

本提案は、**タメニーのさらなる成長と企業価値の向上**を目的とし、**IBJとしてもタメニーと共に業界の発展に貢献したい**という思いから提出させていただくものです。

IBJは、**タメニーとの協力関係を大切にし、タメニーの成長を全力で支援したい**と考えております。

本提案を前向きにご検討いただきたく、何卒よろしくお願ひ致します。



人と人をつなぐのは、人だと思ふ。