



2021年5月19日

各位

会社名タメニ一株式会社

代表者名代表取締役社長佐藤茂

(コード番号:6181 東証マザーズ)

問合せ先IR広報部長伊東大輔

(TEL.03-5759-2700)

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### 開催状況

開催日時： 2021年5月18日 午後5時00分より午後6時00分まで

開催方法： オンラインによるライブ配信

説明会資料名：2021年3月期 決算説明資料

#### 【添付資料】

1. 投資に関する説明会において使用した資料

(2021年3月期 決算説明資料)

以上

(注)上記は発表日現在の情報です。これら情報は流動的な様々な要素を含むものであり、様々な要因により実際の結果はこれらと異なる場合があることにご注意ください。

#### <本件に関するお問い合わせ先>

タメニ一株式会社 IR担当 伊東

〒141-0032 東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル

IR直通：03-6685-2800 (平日：10時～18時) Mail : ir-contact@tameny.jp

# 2021年3月期 決算説明資料



2021年5月18日  
東証マザーズ 6181  
**タメニー株式会社**

# 目次

1. 総括	P 2
2. 2021年3月期 業績ハイライト	P 3
3. 2022年3月期 通期見通し	P 9
4. 領域別の取り組み	P 11
5. 3ヵ年中期経営計画 業績目標	P 29
6. ご参考	P 31

# 1 総括

## 2021年3月期 業績等

- ・新型コロナ及び累計5カ月間の緊急事態宣言の影響で減収減益
- ・婚活事業は2Qより黒字継続／カジュアルウェディング事業は四半期毎に赤字幅縮小
- ・販管費は2社グループ化で増加も、単体では5.4億円減（広宣費・販促費等の減少）

## 2022年3月期 通期見通し

- ・全事業の収益性向上、グループCRMの基盤構築推進
- ・財務基盤強化
  - － 第三者割当による第9回・第10回新株予約権発行で7.1億円調達（予定）
  - － 債務超過1年内解消、2022年3月末純資産5.5億円（予定）
- ・中期経営計画の業績目標は初年度のみ修正
  - － 新型コロナ前提見直しと足元の緊急事態宣言影響

## 2 -1. 連結業績（要約）

売上高

81億円



営業利益

0.7億円

△21億円

2020年3月期

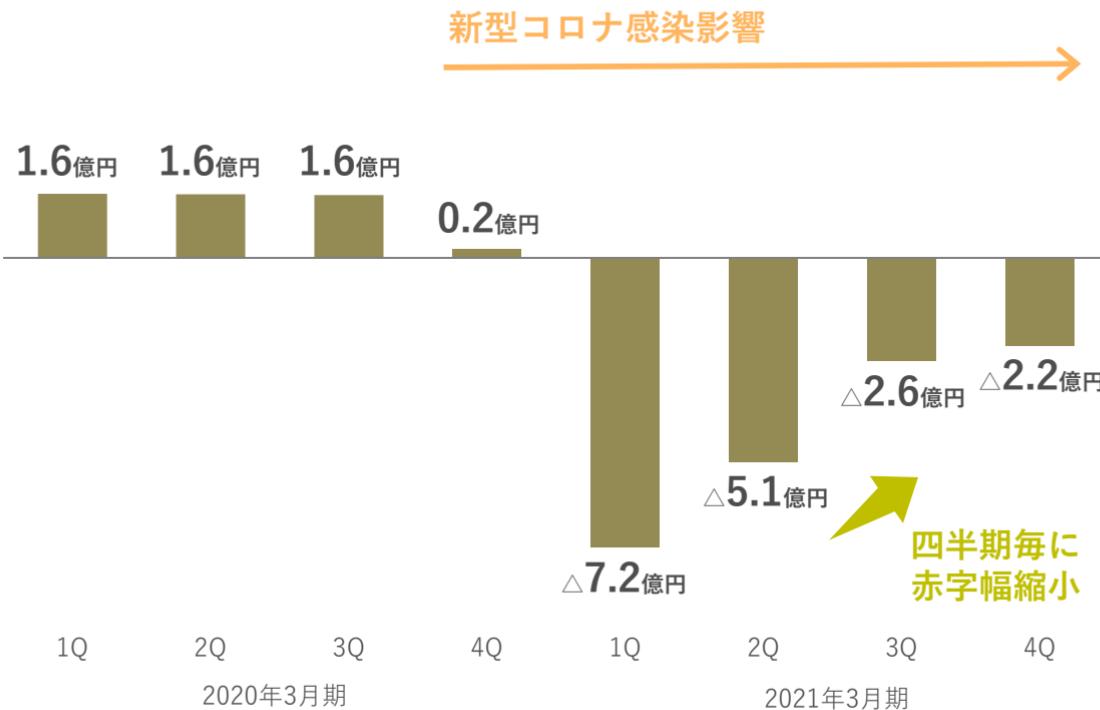
2021年3月期

新型コロナ・累計5カ月間の  
緊急事態宣言の影響で  
**減収減益**

2020年3月期

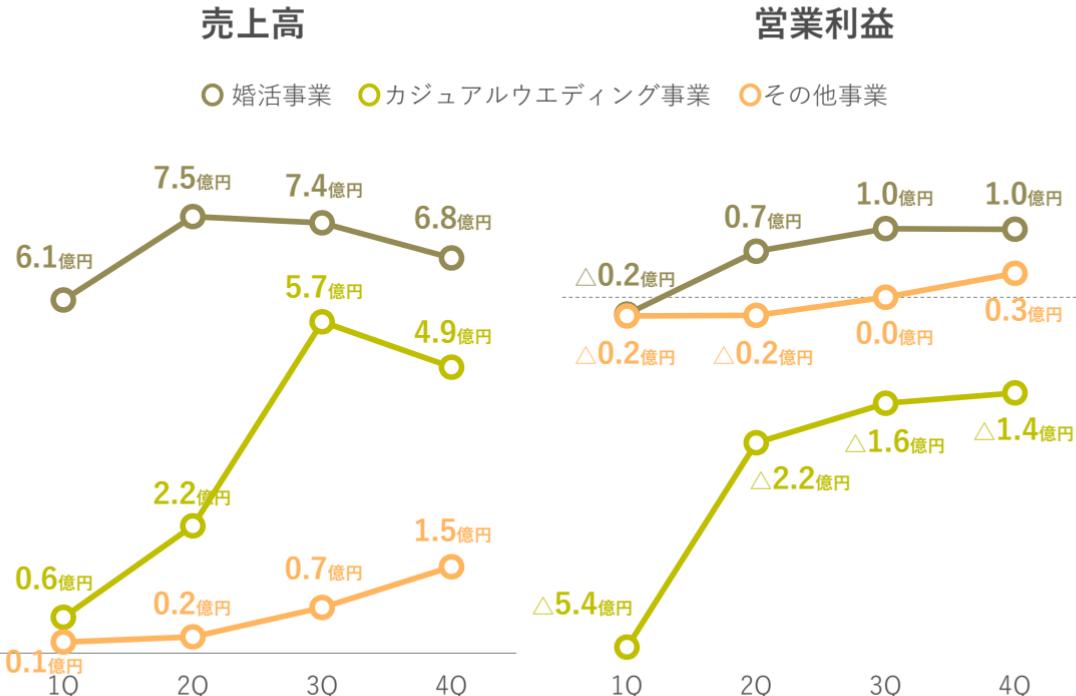
2021年3月期

## 2 -2. EBITDA (四半期別)



新型コロナ影響も  
利益率改善と事業ポート  
フォリオ再構築施策で  
**赤字幅縮小**

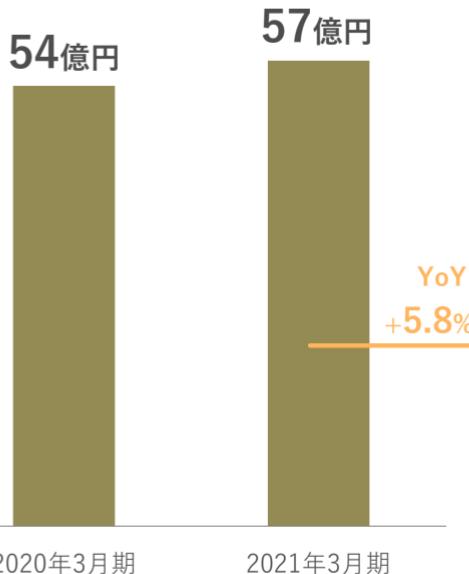
## 2 -3. 報告セグメント別業績（四半期別）



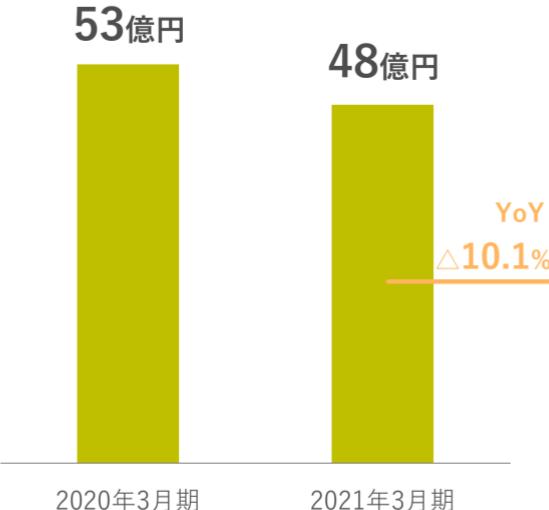
婚活事業  
2Qより黒字継続  
カジュアルWD事業・  
その他事業  
四半期毎 収益改善傾向

## 2 -4. 販売費及び一般管理費

連結販管費



タメニー単体販管費



連結は2社 (TAW・TPA)  
グループ化で増加  
単体は広宣費や販促費減で  
YoY △5.4億円

## 2 -5. 抱点状況

### 抱点統廃合・新設の状況

#### 婚活事業

結婚相談所	統廃合実施	<b>2 抱点</b>
-------	-------	-------------

婚活パーティー	統廃合実施	<b>2 抱点</b>
---------	-------	-------------

統廃合・小規模化  
決定済み（次期実施）**7 抱点**

統廃合・小規模化  
決定済み（次期実施）**6 抱点**

#### カジュアルウェディング事業

挙式披露宴 ・二次会	統廃合実施	<b>7 抱点</b>
---------------	-------	-------------

フォト	新設	<b>4 抱点</b>
-----	----	-------------

成約施行  
拡大中

11 抱点の統廃合を実施

+ 13 抱点の

統廃合及び小規模化を決定

次期以降 **固定費圧縮**

## 2 -6. 資産及び負債・純資産

### 資産

■ 流動資産 ■ 固定資産

54億円

19億円  
（現預金  
10億円）

34億円  
（有形固定  
5億円  
無形固定  
14億円  
投資その他  
14億円）

50億円

15億円  
（現預金  
5億円）

35億円  
（有形固定  
7億円  
無形固定  
19億円  
投資その他  
7億円）

2020年3月末

### 負債・純資産

■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産

54億円

10億円  
（有利子負債  
13億円）

25億円  
（有利子負債  
23億円）

50億円

24億円  
（有利子負債  
15億円）

30億円  
（有利子負債  
27億円）

△3.9億円

2020年3月末

2021年3月末

新型コロナ借入等で

有利子負債 + 6億円

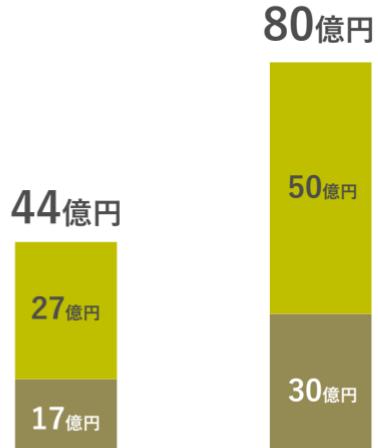
新株予約権と新株式発行で  
8億円増資も利益剰余金減で

純資産 △3.9億円

### 3 -1. 2022年3月期 通期見通し（連結業績）

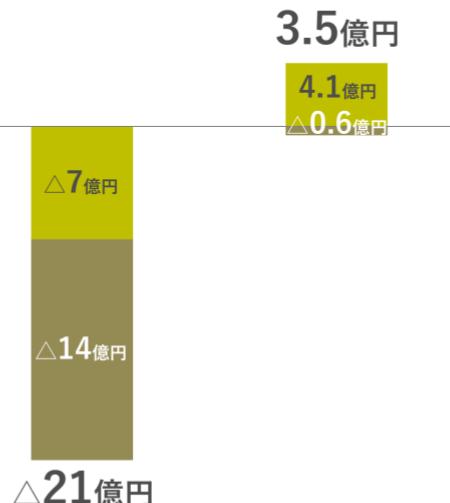
売上高

■上半期 ■下半期



営業利益

■上半期 ■下半期



全事業の

収益性向上

グループCRMの

基盤整備推進

(新型コロナ前提)

5月末まで緊急事態宣言

上半年は影響継続

下半期は一定程度収束

2021年3月期

2022年3月期E

2021年3月期

2022年3月期E

### 3 -2. 2022年3月期 通期見通し（連結財務状況）

#### 資産

■ 流動資産 ■ 固定資産

50億円

15億円  
現預金  
5億円

35億円  
有形固定  
7億円  
無形固定  
19億円  
投資その他  
7億円

50億円

18億円  
現預金  
8億円

32億円  
有形固定  
7億円  
無形固定  
17億円  
投資その他  
7億円

#### 負債・純資産

■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産

50億円

24億円  
有利子負債  
15億円

30億円  
有利子負債  
27億円

50億円

5.5億円  
24億円  
有利子負債  
15億円

21億円  
有利子負債  
18億円

△3.9億円

2021年3月末

2022年3月末

2021年3月末

2022年3月末

第9回及び第10回新株予約権

発行で7.1億円調達（予定）

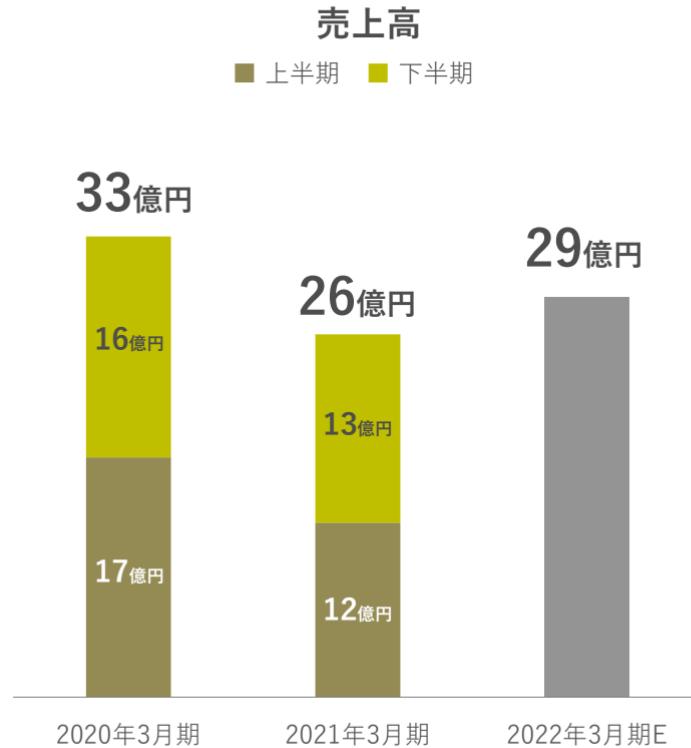
+ 有利子負債圧縮により

財務基盤強化

純資産 5.5億円へ

債務超過 1年内解消

## 4 -1-1. 婚活領域



2021年3月期  
婚活パーティー減収も  
結婚相談所 **回復基調**

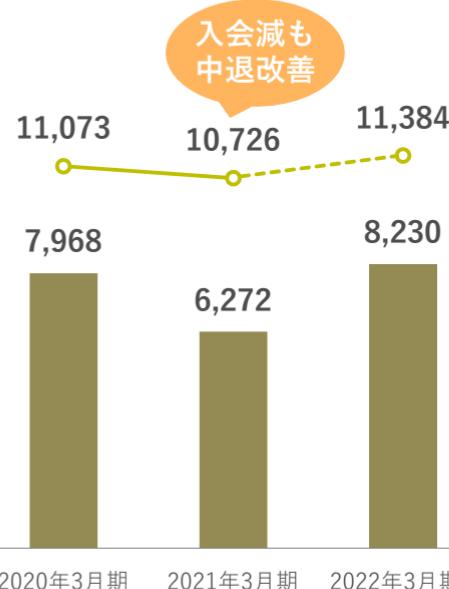
2022年3月期  
サービス効率・品質の追求  
DX婚活の展開拡大で  
**回復拡大基調へ**

## 4 -1-2. 婚活領域（主な指標）

パートナーエージェント

入会者数／会員数

■ 新規入会者数（名） ○ 在籍会員数（期末・名）

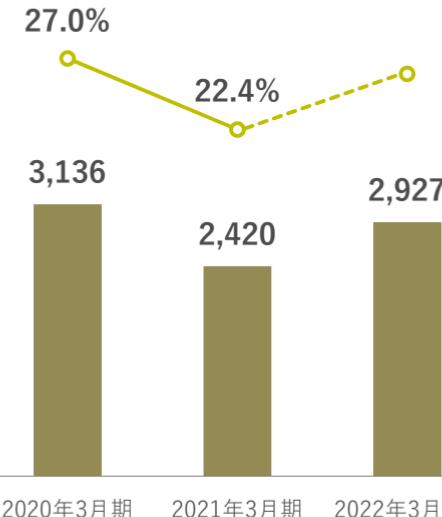


入会減も  
中退改善

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（名） ○ 成婚率（%）

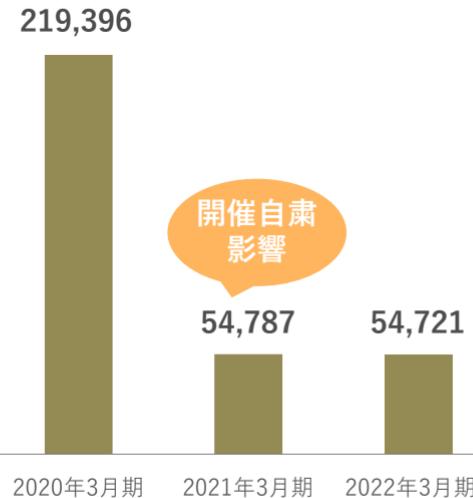


OTOCON・PAP

パーティー参加者数

■ 参加者数（名）

※2022年3月期Eより「PAP」含む



開催自粛  
影響

## 4 -1-3. 婚活領域（2021年3月期TOPICS）

コーディネートサービス（2020年6月リリース）



ビデオプロフィール（2021年3月リリース）



2020年6月～2021年3月販売数

**900件**

※平均単価6.5万円

動画PRの特徴

- ✓ 個性アピール
- ✓ 新たな出会い創出
- ✓ 趣味・特技可視化

パートナーエージェント  
会員様向け  
新規オプションサービス  
**収益拡大**

その他の主な取り組み

<パートナーエージェント>

- ・マーケティング機能改善や女性アイドルグループ広告起用等で問い合わせ増加
- ・仙台店オープン、同店新規入会者数222名

<婚活パーティー>

- ・ワンランク上の婚活パーティーPAP始動、登録会員数2,300名突破
- ・結婚相談所への紹介YoY△21.1%の442名

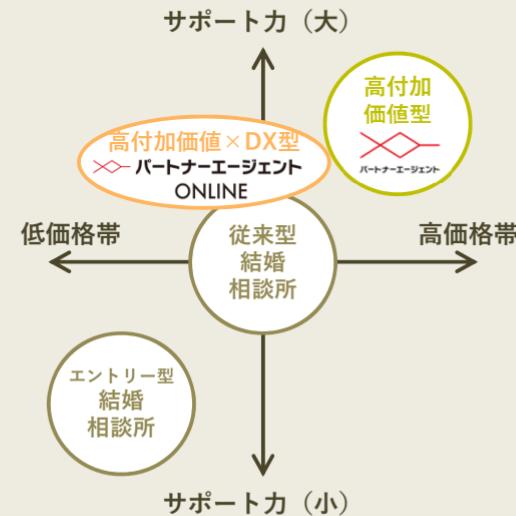
## 4 -1-4. 婚活領域（2022年3月期TOPICS）

パートナーエージェントONLINE 提供開始（2021年3月リリース）

～従来サービスの品質を担保したオンライン結婚相談所～



### パートナーエージェント DX婚活 展開拡大



## 4 -2-1. カジュアルウェディング領域

挙式披露宴・結婚式二次会



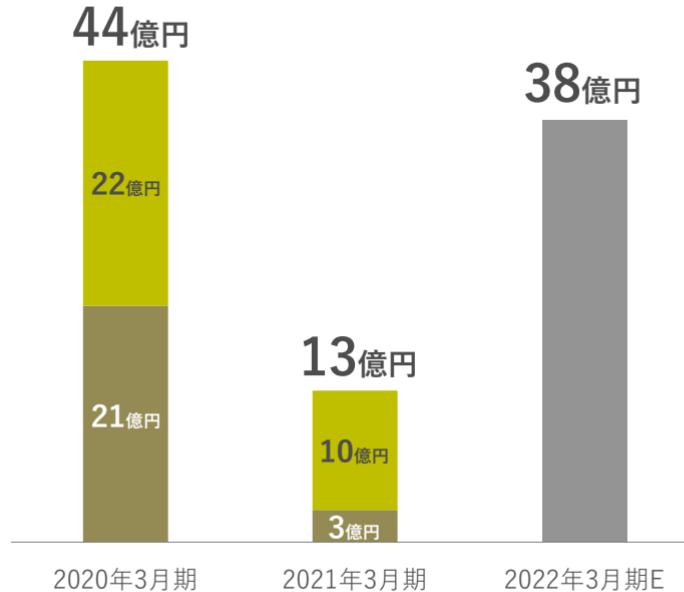
2次会くん

フォトウェディング

studio  
LUMINOUS

### 売上高

■ 上半期 ■ 下半期



2021年3月期

挙式披露宴等減収も

フォトWD 増収

2022年3月期

事業構造転換等で

コロナ前水準へ

## 4 -2-2. カジュアルウェディング領域（主な指標）

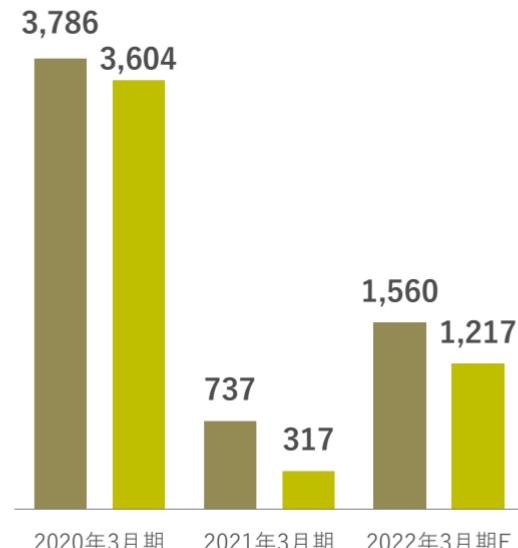
スマ婚シリーズ  
成約件数／施行件数

■ 成約件数（件） ■ 施行件数（件）



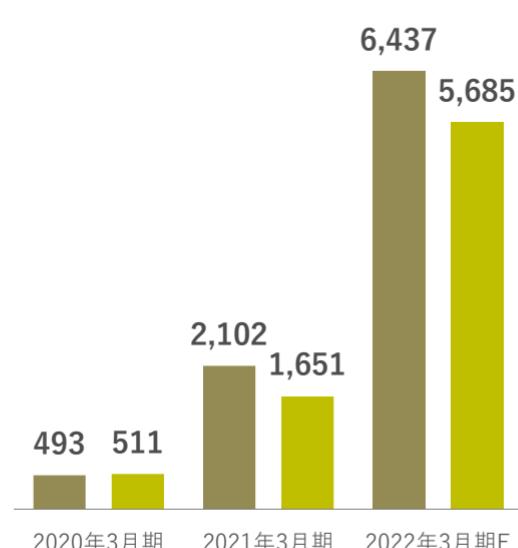
2次会くん  
成約件数／施行件数

■ 成約件数（件） ■ 施行件数（件）



LUMINOUS  
成約件数／施行件数

■ 成約件数（件） ■ 施行件数（件）



## 4 -2-3. カジュアルウェディング領域（2021年3月期TOPICS）

### studio LUMINOUS フォトスタジオ拡大



#### 4 拠点を新設

- ✓ 銀座 2020年6月～
- ✓ 名古屋 2020年9月～
- ✓ 天神 2021年1月～
- ✓ 渋谷 2021年3月～

### LUMINOUS La Maison (2020年6月リリース)



 × 

エスクリ社をはじめ全国の  
有力な式場やゲストハウスと  
提携したロケーションフォト

#### フォトウェディング

#### 提供エリア拡大 5拠点へ

商品ラインアップ **拡充**  
(スタジオ以外でのフォト提供)

#### その他の主な取り組み

<カジュアルな挙式披露宴・結婚式二次会等>

- ・上質な会場の安定確保体制を確立
- ・マイクロウェディング（小規模・高品質）提供開始
- ・人員最適配分実施  
(婚活及びフォトウェディング分野へ人員を再配置)
- ・エモバ！少人数低価格結婚式サービス提供開始

## -2-4. カジュアルウェディング領域（2022年3月期TOPICS）

一般的な結婚式

**FB主体**

※Food & Beverage：料理及び飲料



大人数・高価格



— 現状 —

新型コロナ影響で

延期・キャンセル発生

当社が今後注力する結婚式

**Non-FB主体**



小人数・低価格



— 今後見通し —

新型コロナ・経済環境に左右されない

安定的な結婚式を提供

スマ婚とLUMINOUSの融合で  
事業構造転換

**Non-FB主体の**  
プロダクトポートフォリオ確立

— 施行当たりの単価減少も  
施行件数の拡大で  
安定的な収益実現

## 4 -3-1. テック領域

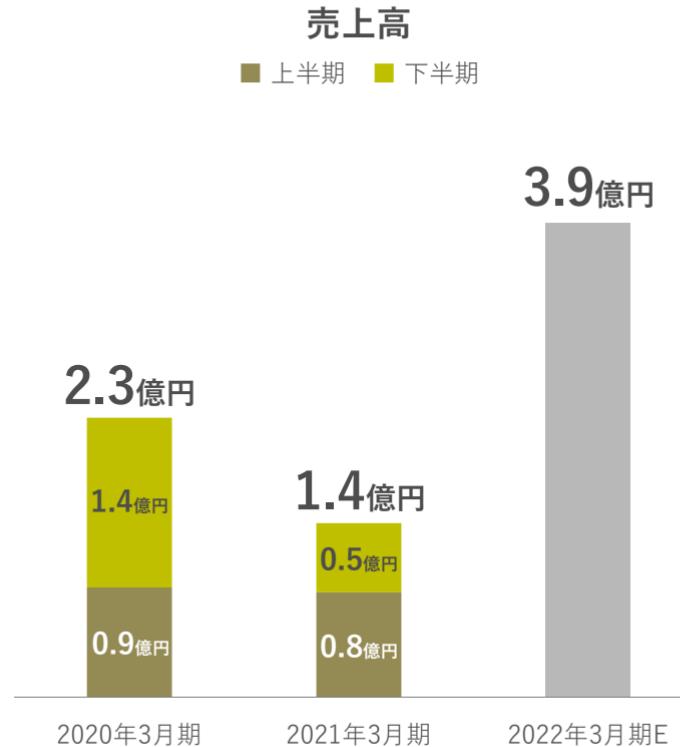
婚活事業者間相互会員紹介  
プラットフォーム



アプリ完結型結婚相談所



サークル型結婚相談所



2021年3月期  
事業譲渡により減収も  
コネクトシップ 回復へ

2022年3月期  
コネクトシップの収益力強化  
オンライン婚活収益化で  
収益拡大

## 4 -3-2. テック領域（主な指標）

コネクトシップ  
お見合い成立件数

■ お見合い成立件数（件）



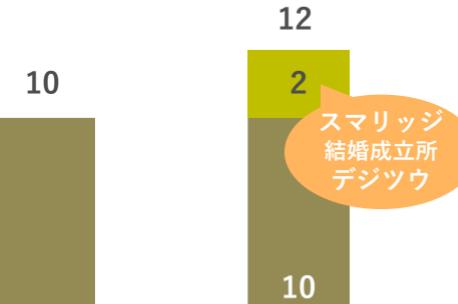
コネクトシップ  
利用会員数

■ 利用会員数（名）



コネクトシップ  
利用事業者数

■ 既存利用事業社（社） ■ 新規利用事業者（社）



2020年3月期

2021年3月期

2020年3月期末

2021年3月期末

2020年3月期末

2021年3月期末

## 4 -3-3. テック領域（2021年3月期TOPICS）

サークル型結婚相談所（2020年10月リリース）



アプリ完結型結婚相談所（2021年1月リリース）

AI顔タイプ診断



AI婚活マッチング



婚活EQテスト



スマ婚 縁結びメンバーズ

コミュニティ活動  
+  
オンライン活動支援

スマ婚 縁結び

2021年1月～3月ダウンロード数

4,990DL

オンライン婚活  
市場拡大を見据え  
基盤整備推進

その他の主な取り組み

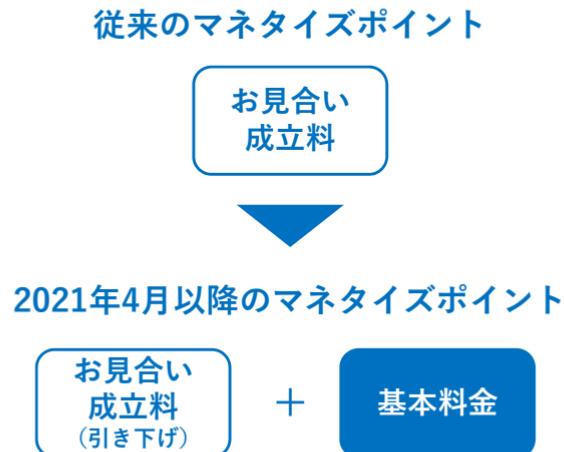
<コネクトシップ>

- ・「スマリッジ」及び「結婚成立所デジツウ」が利用事業者に加入、利用事業者数12社へ
- ・自動オンラインお見合いシステム独自開発、提供開始

<オンライン婚活>

- ・ITやテクノロジーを活用した新たな出会いの場の創出に注力
- ・完全無料恋活アプリ提供開始

## 4 -3-4. テック領域（2022年3月期TOPICS）



コネクトシップ  
収益ポイント  
見直し

2021年4月より  
新たに月額料金を課金  
従来のお見合い成立料引き下げ  
収益力強化

## 4 -4-1. ライフスタイル領域



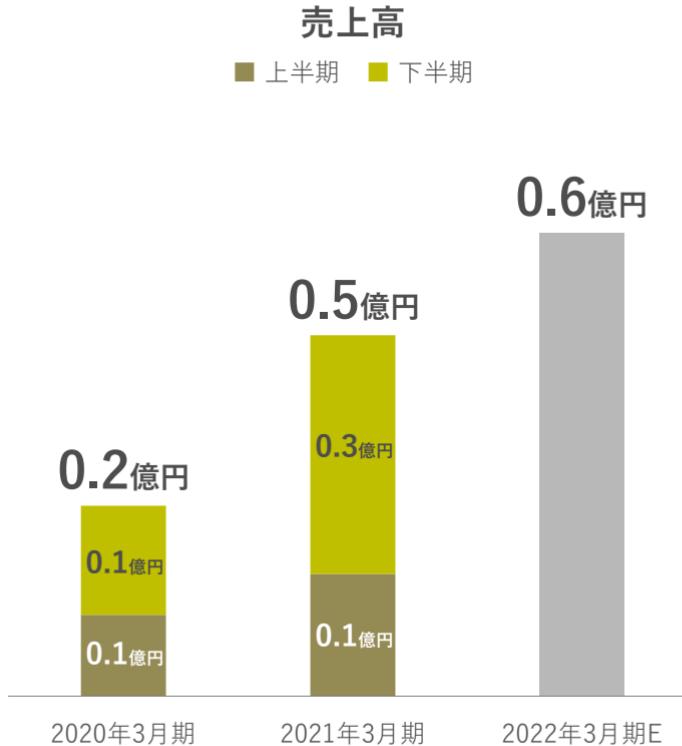
保険代理店



成婚後サポート



ANNIVERSARY  
CLUB



2021年3月期

保険販売が好調に推移

增收達成

2022年3月期

顧客基盤の利活用

商品・展開エリアの拡充

+ 前期ストックで

引き続き增收実現

## 4 -4-2. ライフスタイル領域（2021年3月期TOPICS）

### 婚活中のお客様向けの資産形成セミナー

**婚活にも役立つマネーセミナー**

**01 印象UPするお金の考え方**  
-60min-  
年収より重视すべき  
お金のポイント  
考え方から結婚で  
幸せいな結婚をする  
カップルの傾向  
パートナー選びに  
必要な心得

**02 はじめてのマネーセミナー**  
-60min-  
お金の基礎知識を学ぶ  
ふやし方編 / まくわ方編  
将来設計のための  
カウンセリング

**03 家とお金のセミナー**  
-60min-  
家を購入する前に  
把握すること  
不動産業界の  
仕組み  
安心して  
購入するには?

セミナーでは様々なデータや成功カップルの傾向から「理想的な考え方」「男女別N-Gポイント」等をお伝えしながら、受講者の悩みに合わせたアドバイスをさせていただきます。

お会いの基礎知識をやさしく丁寧にお話ししております。  
また発達から今後の人生を語りました。  
ライフプランニングシートのお渡し(未だ)

家の購入には、しっかりと情報を集めて、計画する必要があります。  
セミナーでは、家賃の始め方や不動産会社・物件の選びポイント、資金計画まで大切なポイントをわかりやすくお話ししております。

### 業務提携による取扱サービス拡充、送客体制構築



×

- ・ブロードマインド社と提携、  
フィナンシャルプランニングサービスを  
提供開始



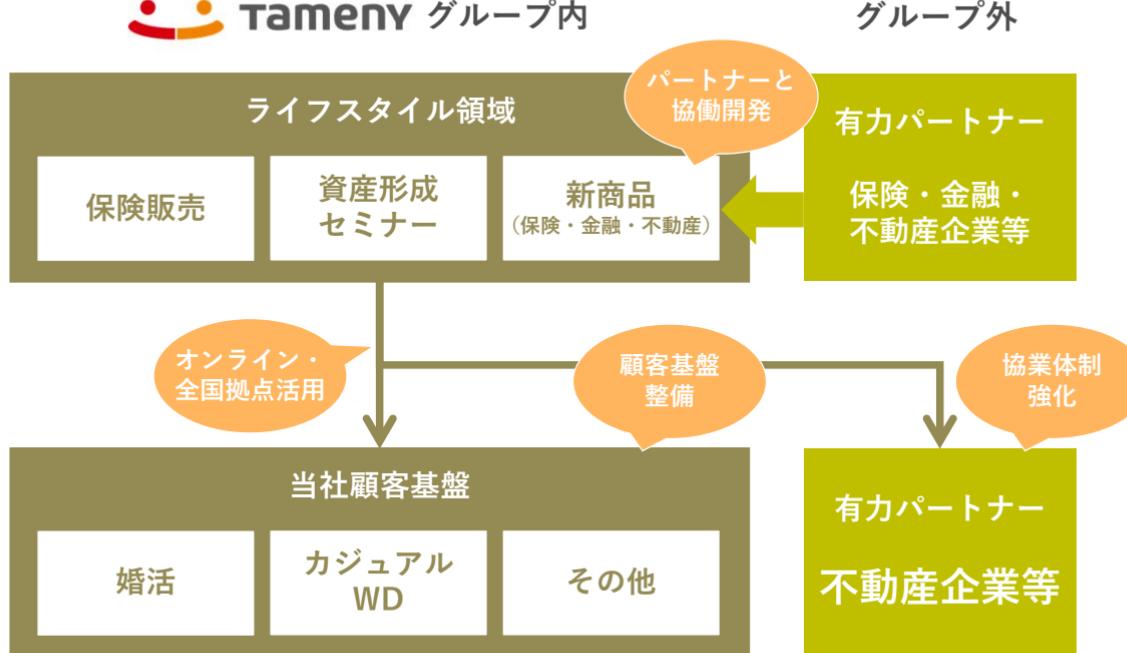
- ・複数の不動産流通企業と提携、  
一部相互送客体制構築

婚活中のお客様への  
サービス提供開始  
複数の有力企業と  
業務提携開始

#### その他の主な取り組み

- ・事業領域拡大に向け新事業本部設置・人材招聘
- ・オンラインを活用した保険販売を開始
- ・グループCRMの基盤整備推進、  
グループ全領域からの送客体制整備
- ・有料資産形成セミナーの定期開催

## 4 -4-3. ライフスタイル領域（2022年3月期TOPICS）



グループCRM  
戦略展開

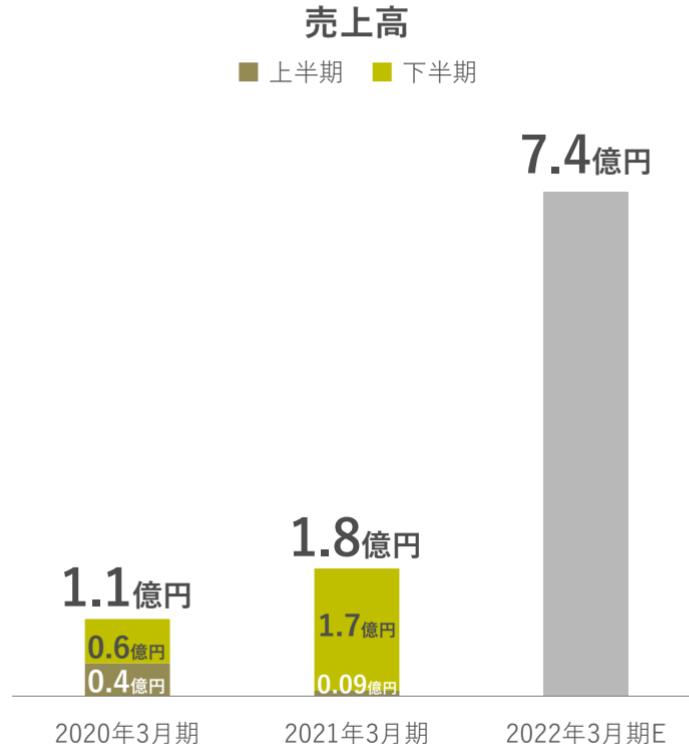
顧客基盤利活用、  
商品・展開エリア拡充

## 4 -5-1. 法人・自治体領域

企業イベントプロデュース



地方自治体向け婚活支援



2021年3月期  
法人・自治体向けとも  
下半期 収益拡大

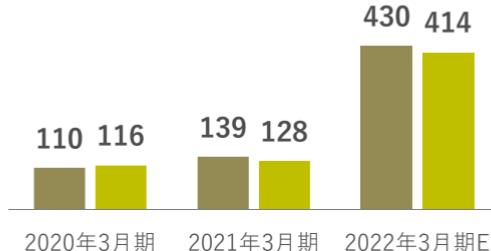
2022年3月期  
(法人向け) 全国へ販路拡大  
(自治体向け) 収益三軸体制で  
売上高 + 300%以上へ

## 4 -5-2. 法人・自治体領域（2021年3月期 主な指標・TOPICS）

法人向け：企業イベントのオンラインプラン展開開始（2020年6月リリース）



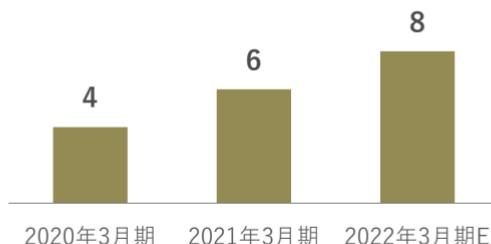
■ 成約件数（件） ■ 施行件数（件）



自治体向け：福井県・茨城県へparms提供



■ parms 導入自治体数（都道府県）



法人向け

オンラインイベント強化

施行件数 過去最高へ

自治体向け

AI活用の婚活支援システム拡販

累計 6府県へ提供

その他の主な取り組み

<法人向け>

- ・オンライン企業イベント、  
大手企業や官公庁から複数案件を受注

<自治体向け>

- ・兵庫県、宮崎県延岡市をはじめ複数自治体等  
で婚活イベント・セミナーを実施  
(運営受託)、年間開催数42回

## 4 -5-3. 法人・自治体領域（2022年3月期TOPICS）

法人向け：企業イベントのTV型パック提供開始（2021年4月リリース）



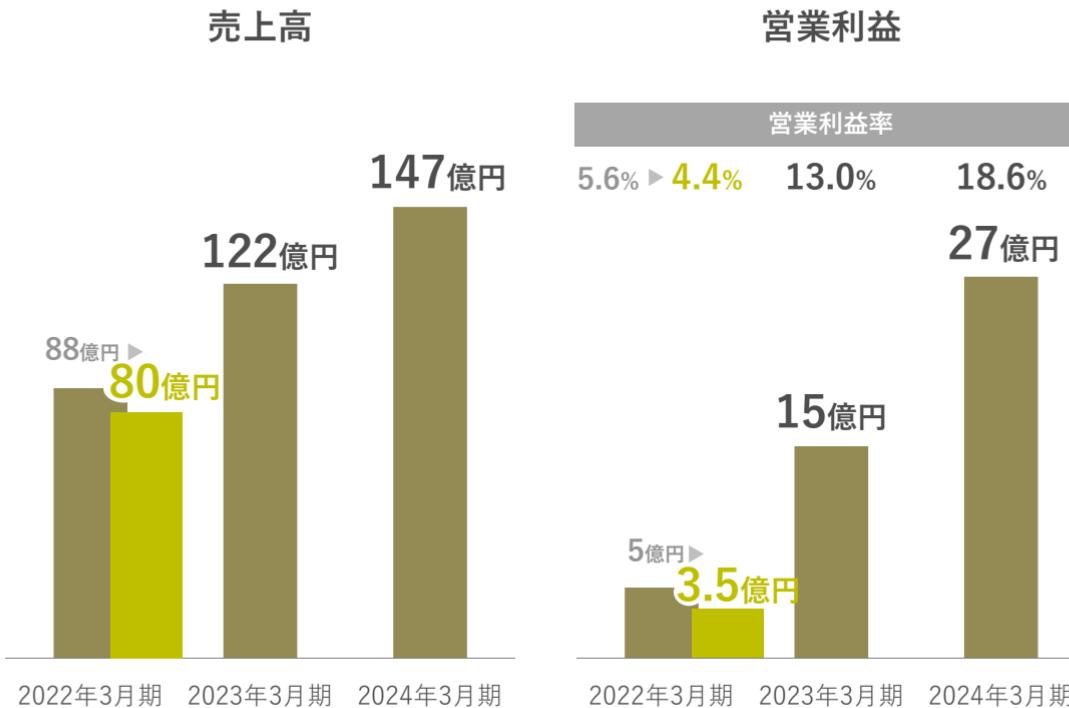
自治体向け：新たな婚活支援ソリューション提供開始（予定）



法人向け  
東海・関西エリアでの営業と  
紹介代理店制度導入で  
**全国へ販路拡大**

自治体向け  
従来の自治体婚活支援に  
センター運営受託で  
**収益三軸体制確立**

## 5 -1. 中期経営計画の業績目標



新型コロナ前提見直しと  
足元の緊急事態宣言影響で  
中期経営計画  
初年度業績目標修正  
(新型コロナ前提)  
上半期は一定程度収束を  
影響継続へ見直し

## 5 -2. 中期経営計画の業績目標（事業別）

(単位：億円)	2022年3月期		2023年 3月期	2024年 3月期
	2020年11月13日公表	2021年5月14日修正		
婚活領域	売上高	37	29	46
	営業利益	12	7	16
カジュアル ウェディング領域	売上高	42	38	64
	営業利益	6	5	13
テック領域	売上高	3.0	3.9	5.3
	営業利益	1.3	0.6	2.5
ライフスタイル 領域	売上高	0.6	0.6	0.8
	営業利益	0.2	0.0	0.3
法人・自治体 領域	売上高	3.9	7.4	5.0
	営業利益	1.2	2.4	2.1

## 連結P/L要約

(単位：百万円)	2020年3月期			2021年3月期			前年 同期比	2022年3月期			前年 同期比
	上半期	下半期	通期	上半期	下半期	通期		上半期	下半期	通期	
売上高	4,099	4,087	8,187	1,701	2,727	4,429	△ 45.9%	3,000	5,000	8,000	+ 80.6%
売上原価	2,003	687	2,690	255	620	875	△ 67.5%	—	—	—	—
売上総利益	2,095	3,400	5,496	1,445	2,107	3,553	△ 35.3%	—	—	—	—
販管費	1,998	3,419	5,418	2,885	2,844	5,729	+5.8%	—	—	—	—
営業利益	97	△ 18	78	△ 1,439	△ 736	△ 2,176	—	△ 60	410	350	—
営業外収益	27	19	46	103	58	161	+243.8%	—	—	—	—
営業外費用	38	44	83	40	34	74	△ 10.7%	—	—	—	—
経常利益	86	△ 44	41	△ 1,376	△ 713	△ 2,089	—	△ 110	370	260	—
特別利益	60	44	105	—	66	66	△ 36.5%	—	—	—	—
特別損失	35	68	103	—	255	255	+146.0%	—	—	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	61	△ 58	2	△ 1,376	△ 939	△ 2,316	—	△ 80	320	200	—
EBITDA	326	182	509	△ 1,244	△ 482	△ 1,726	—	—	—	—	—

## 連結B/S要約

(単位：百万円)	2020年3月末	2021年3月末	増減	(単位：百万円)	2020年3月末	2021年3月末	増減
<b>流動資産</b>	1,999	1,502	△ 497	<b>流動負債</b>	1,873	2,414	+540
現金及び預金	1,040	562	△ 478	短期借入金	705	700	△ 5
売掛金	682	672	△ 10	1年内返済予定の 長期借入金	623	842	+219
<b>固定資産</b>	3,477	3,514	+36	<b>固定負債</b>	2,579	3,002	+423
有形固定資産	585	735	+150	社債	60	20	△ 40
無形固定資産	1,412	1,996	+583	長期借入金	2,266	2,739	+472
投資その他の資産	1,479	782	△ 697	<b>純資産</b>	1,025	△ 399	△ 1,425
<b>資産合計</b>	5,478	5,017	△ 461	<b>負債純資産合計</b>	5,478	5,017	△ 461

参考

# 株主還元①（サービス優待券）

9月末時点の株主様に当社サービス優待券を贈呈

結婚相談所の常識を変えていく  
△△ パートナーエージェント

結婚相談所 登録料無料券  
30,000円分（税抜）×1枚

日本中の結婚式を、安く、美しく。  
スマ婚

スマ婚・2次会くん割引券  
50,000円分（税抜）×4枚

一对一の時間を大切にする  
OTOCON

累計利用者数  
100万人  
突破

婚活パーティー  
参加無料券×2枚

美しきArtを纏う。  
LUMINOUS  
Les Bijoux

ブライダルジュエリー  
15%割引券×1枚

studio  
LUMINOUS

ウェディングフォト「LUMINOUS」  
10%割引券×1枚

## 株主還元②（ポイント優待）

9月末時点の株主様に「プレミアム優待俱楽部」で利用できるポイントを贈呈

保有株式数	ポイント数
1,000株～1,999株	9,000pt
2,000株～2,999株	19,000pt
3,000株～3,999株	30,000pt
4,000株～	42,000pt

優待ポイントは  
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)



優待利回りランキング 第2位 (\*1)

利回り最大 約 6.8% (\*2)

\*1 「みんなの株式」調べ、2021年4月20日時点

\*2 2021年5月7日の終値 155円をもとに算出

# 将来の見通しに関する注記

- 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に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等は、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。

# 本資料・IRに関するお問い合わせ先

タメニー株式会社

IR広報部 IRグループ

〒141-0032

東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル

WEB : <https://tameny.jp/>

TEL : 03-6685-2800 (平日10:00~18:00)

Mail : [ir-contact@tameny.jp](mailto:ir-contact@tameny.jp)