

2026年3月期 第2四半期（中間期）決算短信〔日本基準〕（非連結）

2025年11月7日

上場会社名 タメニー株式会社 上場取引所 東
コード番号 6181 URL <https://tameny.jp/>
代表者 （役職名）代表取締役社長 （氏名）佐藤 茂
問合せ先責任者 （役職名）経営企画部長 （氏名）宮川 葉子 TEL 03-5759-2700
半期報告書提出予定日 2025年11月7日 配当支払開始予定日 —
決算補足説明資料作成の有無：有
決算説明会開催の有無：有（機関投資家・アナリスト向け）

（百万円未満切捨て）

1. 2026年3月期第2四半期（中間期）の業績（2025年4月1日～2025年9月30日）

（1）経営成績（累計）（％表示は、対前年中間期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		中間純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年3月期中間期	2,769	2.7	△119	—	△145	—	△136	—
2025年3月期中間期	2,696	4.4	△99	—	△121	—	△123	—

	1株当たり 中間純利益	潜在株式調整後 1株当たり 中間純利益
	円 銭	円 銭
2026年3月期中間期	△4.97	—
2025年3月期中間期	△4.69	—

（注）2026年3月期中間期及び2025年3月期中間期の潜在株式調整後1株当たり中間純利益については、1株当たり中間純損失であり、また、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

（2）財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率
	百万円		百万円		%
2026年3月期中間期	4,007		△130		△3.3
2025年3月期	3,589		△694		△19.4

（参考）自己資本 2026年3月期中間期 △130百万円 2025年3月期 △694百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2025年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2026年3月期	—	0.00			
2026年3月期（予想）			—	0.00	0.00

（注）直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2026年3月期の業績予想（2025年4月1日～2026年3月31日）

（％表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	6,300	6.6	269	—	219	—	214	—	7.18

（注）1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無
2. 当社は、2025年8月25日付で行った第三者割当増資により、株式の発行を行っております。2026年3月期の業績予想における1株当たり当期純利益については、当該株式の発行の影響を考慮しております。

※ 注記事項

(1) 中間財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(注) 詳細は、添付資料P. 12「2. 中間財務諸表及び主な注記(4) 中間財務諸表に関する注記事項(中間財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)」をご覧ください。

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2026年3月期中間期	32,120,700株	2025年3月期	26,328,700株
② 期末自己株式数	2026年3月期中間期	129株	2025年3月期	129株
③ 期中平均株式数(中間期)	2026年3月期中間期	27,499,631株	2025年3月期中間期	26,304,328株

※ 第2四半期(中間期)決算短信は公認会計士又は監査法人のレビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当中間期の経営成績の概況	2
(2) 当中間期の財政状態の概況	5
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
(4) 継続企業の前提に関する重要事象等	5
2. 中間財務諸表及び主な注記	7
(1) 中間貸借対照表	7
(2) 中間損益計算書	9
(3) 中間キャッシュ・フロー計算書	10
(4) 中間財務諸表に関する注記事項	12
(中間財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)	12
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	12
(セグメント情報等の注記)	13
(継続企業の前提に関する注記)	14

1. 経営成績等の概況

(1) 当中間期の経営成績の概況

当社は、「よりよい人生をつくる。」という企業理念と、「創造する力とおもいやり、おもてなしで、人々の心を満たし、活力ある社会の実現を支えます。」という存在意義(パーパス)のもと、婚活、カジュアルウェディング、地方創生/QOL (Quality of life) 領域において、お客様が求める独自サービスを創出し、提供しています。

当中間会計期間(以下、「当中間期」)は、引き続きカジュアルウェディング事業及び地方創生/QOL事業が伸長したことで売上高及び売上総利益は前年同期から増加しました。一方、人材拡充、広告強化、婚活事業の拠点規模最適化に伴う加速償却等により販売費及び一般管理費が増加し、営業利益は前年同期を下回りました。なお、期初公表の中間期業績予想に対しては、売上高は業績予想通りに着地したものの、上述の加速償却等により販売費及び一般管理費が増加し、営業利益は業績予想を若干下回り着地しました。

これらにより、当中間期の売上高は2,769百万円(前年同期比2.7%増)、営業損失は119百万円(前年同期は営業損失99百万円)となり、営業外費用として支払利息24百万円及び支払手数料4百万円を計上したことから経常損失は145百万円(同 経常損失121百万円)、特別利益として債務消滅益11百万円を計上したことから中間純損失は136百万円(同 中間純損失123百万円)となりました。また、当社の重要な経営指標と位置付けるEBITDA(営業損益に償却費を加えて算出)は11百万円(前年同期比86.6%減)となりました。なお、当社は事業構造上、収益が下半期に偏重し、同時にこれまでの収益構造改革の効果も下半期以降に本格的に表れる見込みであることから、通期業績予想については期初公表通りの黒字予想としています。

当社の報告セグメントごとの概況は次のとおりです。

(婚活事業)

主に付加価値の高い結婚相談所「パートナーエージェント」を基軸に、婚活パーティー「OTOCON」や婚活事業者間の相互会員紹介プラットフォーム「CONNECT-ship」等を展開しています。

当中間期については、展開エリアの拡大、マーケティングの強化、収益構造の改革に注力しました。とりわけ「パートナーエージェント」では、フランチャイズ店舗として6月に柏店を、8月に郡山店をオープンし、2025年9月末時点の拠点数が26拠点(うち、フランチャイズ店10拠点)となりました。また、前期からの営業体制の強化で問い合わせからの契約率が前年同期から2.0ポイントの改善となり、期初からのサービス価格引き上げにより月会費単価が同1.8%の増加となりました。さらに、在籍会員数は前年同期から3.8%の減少となったものの、第2四半期(7-9月)の新規入会者数は同0.6%の増加となったことで、在籍会員数の漸減傾向は底打ちが見える状況となりました。なお、10月より全拠点で株式会社IBJが運営する結婚相談所プラットフォーム利用のオプション販売を開始し、10月速報では新規入会者数の約55%、在籍会員数の約4%が同オプションを購入していることから、下半期以降は入会単価、月会費単価、成婚単価の改善が進展する見込みです。加えて、拠点規模最適化に向け、2026年1月末までに直営16拠点のうち4拠点の移転縮小及び2拠点の統合を実施することを決定したことから加速償却が発生しているものの、来期は地代家賃が37百万円減少する見込みです。

「OTOCON」では、運営効率化により1会場あたりの開催数が増加し、加えて5月に新宿店を、9月に大阪店をオープンしたことから、パーティー開催数が前年同期から39.4%の増加となり、パーティー参加者数が同31.1%の増加となりました。また、パーティー参加者に対する「パートナーエージェント」への入会促進に向け、株式会社IBJと連携し営業体制の整備を進めました。

以上の結果、売上高は982百万円(前年同期比8.9%減)、営業利益は77百万円(同64.3%減)となりました。

<同事業の主要指標>

	2025年3月期		2026年3月期		
	中間期	通期	第1四半期	第2四半期	中間期
新規入会者数	1,851名	3,765名	899名	893名	1,792名
成婚退会者数	850名	1,566名	395名	363名	758名
成婚率	21.3%	20.1%	21.0%	19.5%	20.3%
在籍会員数(期末)	7,739名	7,502名	7,444名	7,445名	7,445名
パーティー開催数	1,446回	2,918回	935回	1,081回	2,016回
パーティー参加者数	15,479名	30,602名	9,446名	10,841名	20,287名
CONNECT-ship 利用会員数(期末)	26,763名	25,701名	25,412名	24,928名	24,928名
CONNECT-ship お見合い成立件数	104,650件	196,681件	43,867件	41,761件	85,628名
CONNECT-ship 利用事業者数	12社	12社	12社	12社	12社

- (注) 1. 成婚とは、当社のサービスを利用して知り合った会員同士が、結婚を視野に入れ交際を継続していくことをいい、当社が成婚の意向を双方の会員から確認した場合に、当該会員は成婚退会することになります。
2. 成婚率とは、在籍会員中何名の会員が成婚退会しているか、その割合を示すものです。具体的には、成婚率は毎年4月1日から翌年3月末までを計算期間とし、以下の計算式にて算出しています。
- (計算式) 「年間成婚退会者数」÷「年間平均在籍会員数」
- なお、中間期は通期の計算式に準じるため、以下の計算式にて算出しています。
- (計算式) 「中間期成婚退会者数×2」÷「中間期平均在籍会員数」
3. 成婚率は、小数点第二位を四捨五入しています。
4. 上表のCONNECT-ship利用会員数(期末)は、当社結婚相談所の利用会員数を含んでいます。

(カジュアルウェディング事業)

主にカジュアルな挙式披露宴・少人数挙式等プロデュース「スマ婚シリーズ」(施行単価約200万円)、結婚式費用約100万円・ご祝儀1万円程度の会費で実施できる新スタイル結婚式「ラフスタ」(施行単価約100万円)、フォトウェディングプロデュース「LUMINOUS」(施行単価約30万円)、結婚式二次会プロデュース「2次会くん」(施行単価約50万円)を展開しています。

当中間期については、プロダクトの高品質化、マーケティングの強化、収益構造の改革に注力しました。とりわけ「スマ婚」では、当社が提携会場の集客から契約までを担い、プランニングから施行までを提携会場に委託する新たな事業モデルを構築し、その第一弾として6月より株式会社エスクリが運営する婚礼施設の一部の取り扱いを開始しました。こうした取り組みも相まって、期初成約分よりサービス料を導入したものの、成約件数は前年同期から13.9%の増加となりました。なお、施行件数は前年同期から24.9%の増加となりました。

「LUMINOUS」では、ブランドの高品質化に向け旗艦店であるお台場スタジオのリニューアルを実施しました。また、フォトウェディング専門情報サイトからの集客強化に努めました。これらにより、期初成約分よりプラン料金を値上げしたものの、成約件数は概ね前年同期水準で推移しました。なお、施行件数は前年同期から3.5%の増加、施行単価は同5.7%の増加、1施行あたりの原価は仕入れ価格の見直しにより同6.1%の減少となりました。

この他、「2次会くん」では、契約率の向上に向け育成強化を推進し、「ラフスタ」では、広告強化による認知拡大に努めました。

以上の結果、売上高は1,562百万円(前年同期比6.4%増)、営業利益はのれん償却費16百万円を計上したものの7百万円(前年同期はのれん償却費76百万円を計上し営業損失86百万円)となりました。

＜同事業の主要指標＞

	2025年3月期		2026年3月期		
	中間期	通期	第1四半期	第2四半期	中間期
成約件数合計	3,820件	7,639件	1,700件	1,885件	3,585件
スマ婚シリーズ	460件	929件	270件	254件	524件
(うち挙式披露宴)	263件	522件	142件	132件	274件
LUMINOUS	2,547件	5,121件	1,154件	1,301件	2,455件
2次会くん	813件	1,589件	276件	330件	606件
施行件数合計	3,123件	6,935件	1,628件	1,523件	3,151件
スマ婚シリーズ	249件	664件	155件	156件	311件
(うち挙式披露宴)	128件	353件	72件	73件	145件
LUMINOUS	2,206件	4,790件	1,152件	1,131件	2,283件
2次会くん	668件	1,481件	321件	236件	557件

(注) 上表のスマ婚シリーズにはラフスタの成約件数及び施行件数も含まれます。

(地方創生／QOL事業)

主に地方自治体向け婚活支援（婚活支援システム「parms」の提供、婚活支援センターの運営、各種イベント・セミナーの開催等）と、当社顧客の生活品質向上に資する各種サービスを提供しています。

当中間期については、地方創生分野では積極的な受注活動により、北海道、宮城県、秋田県、茨城県、東京都、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県等から各種婚活支援を受託しました。

QOL分野では、引き続き婚活・結婚周辺サービスの取り扱い強化を推進し、2025年9月末における取り扱いサービス数が76サービス、当社顧客専用サイトの登録者数が6.0万人以上となりました。また、これまで住まい関連支援サービスは送客のみでありましたが、11月よりピタットハウスネットワーク株式会社協力のもと「ピタットハウス大崎店」をオープンし、自社でも不動産仲介事業の展開を開始しました。なお、当社が代理店として行う保険販売は新たな共同募集先の開拓及び既存販路からの集客強化を推進し、当中間期の新規契約証券数は前年同期から24.4%の増加となりました。加えて、更なる販路拡大に向け、9月に新宿靖国通り店をオープンしました。

以上の結果、売上高は237百万円（前年同期比47.7%増）、営業利益は46百万円（同206.2%増）となりました。

＜同事業の主要指標＞

	2025年3月期		2026年3月期		
	中間期	通期	第1四半期	第2四半期	中間期
(地方創生分野)					
婚活支援システム 提供都道府県（期末）	13都道府県	14都道府県・市	14都道府県・市	14都道府県・市	14都道府県・市
婚活支援センター運営 受託都道府県（期末）	8都道府県・市	8都道府県・市	8都道府県・市	8都道府県・市	8都道府県・市
イベント・セミナー 受託件数	21件	26件	15件	11件	26件
(QOL分野)					
新規保険契約証券数	197件	446件	134件	111件	245件

(注) 上表の婚活支援システム提供先は受注時点、婚活支援センター運営数は運営開始時点です。

(2) 当中間期の財政状態の概況

① 資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当中間会計期間末における総資産は、前事業年度末に比べ417百万円増加し、4,007百万円となりました。

流動資産は、前事業年度末に比べ446百万円増加し、2,738百万円となりました。主な要因は、現金及び預金538百万円の増加によるものです。

固定資産は、前事業年度末に比べ29百万円減少し、1,268百万円となりました。主な要因は、工具、器具及び備品(純額)34百万円の増加、敷金31百万円の減少及びソフトウェア31百万円の減少によるものです。

(負債)

当中間会計期間末における負債は、前事業年度末に比べ146百万円減少し、4,137百万円となりました。

流動負債は、前事業年度末に比べ108百万円減少し、2,235百万円となりました。主な要因は、預り金64百万円の減少及び買掛金47百万円の減少によるものです。

固定負債は、前事業年度末に比べ38百万円減少し、1,902百万円となりました。主な要因は、資産除去債務30百万円の減少によるものです。

(純資産)

当中間会計期間末における純資産は、前事業年度末に比べ564百万円増加し、△130百万円となりました。主な要因は、資本金350百万円の増加及び資本準備金350百万円の増加によるものです。

② キャッシュ・フローの状況

当中間会計期間末における現金及び現金同等物(以下、「資金」という)の残高は1,914百万円となりました。当中間会計期間における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は、41百万円となりました。これは主に、税引前中間純損失134百万円、売上債権の減少額163百万円、減価償却費114百万円及び預り金の減少額64百万円によるものです。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果支出した資金は、130百万円となりました。これは主に、有形固定資産の取得による支出74百万円及び無形固定資産の取得による支出39百万円によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果得られた資金は、627百万円となりました。これは主に、株式の発行による収入700百万円、長期借入金の返済による支出50百万円及び短期借入金の減少額20百万円によるものです。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

当中間期の業績は、売上高は業績予想通りに着地したものの、婚活事業の拠点規模最適化に伴う加速償却等により販売費及び一般管理費が増加し、営業利益、経常利益、中間純利益は業績予想を若干下回り着地しました。しかしながら、当該加速償却は2026年1月末までに完了する見通しであること、主力事業の婚活事業は株式会社IBJとの連携により下半期以降に入会単価、月会費単価、成婚単価の改善が期待できること、カジュアルウェディング事業は下半期に集中している施行に係る受注状況が堅調であることから、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益は概ね期初公表の通期業績予想の範囲内で収まる見込みです。このことから、2026年3月期通期業績予想については、2025年5月15日付「2025年3月期 決算短信」で公表した内容から変更はありません。

(4) 継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、新型コロナウイルスの感染拡大に起因し、2021年3月期から3年連続で営業損失を計上しました。その後、2024年3月期に営業損失は解消したものの、2025年3月期に営業損失を計上し、併せて、のれん及び一部店舗資産等に係る減損損失を計上したことから当期純損失を計上しました。これにより、2025年3月期事業年度末の純資産が△694百万円と債務超過状態となり、2025年8月25日付「第三者割当による新株式発行の払込完了、主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社の異動に関するお知らせ」で公表したとおり、第三者割当による新株式発行により700百万円の資金調達を実施したものの、当中間会計期間末時点では純資産は△130百万円と債務超過状態となっています。また、この債務超過状態にあるなかで当中間会計期間末の現金及び預金残高が1,914百万円と一定の残高を確保している一方、同日以降1年以内に返済期日が到来する借入金の残高が1,652百万

円と比較的高い水準にあります。こうした状況により、当社は継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる状況が存在しているものと認識しております。

なお、継続企業の前提に関する詳細につきましては、「2. 中間財務諸表及び主な注記 (4) 中間財務諸表に関する注記事項 (継続企業の前提に関する注記)」をご参照ください。

2. 中間財務諸表及び主な注記

(1) 中間貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当中間会計期間 (2025年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,375,950	1,914,650
売掛金	782,889	618,932
貯蔵品	1,647	1,107
前払金	6,550	19,109
前払費用	118,018	142,589
その他	39,486	78,942
貸倒引当金	△32,511	△36,638
流動資産合計	2,292,032	2,738,694
固定資産		
有形固定資産		
建物	805,270	824,901
減価償却累計額	△354,004	△368,466
建物(純額)	451,265	456,434
工具、器具及び備品	240,755	265,593
減価償却累計額	△220,215	△210,882
工具、器具及び備品(純額)	20,539	54,710
その他	60,059	60,059
減価償却累計額	△58,231	△60,059
その他(純額)	1,828	—
有形固定資産合計	473,633	511,145
無形固定資産		
のれん	202,722	185,828
ソフトウェア	215,794	184,142
ソフトウェア仮勘定	59,394	60,732
商標権	3,624	3,374
無形固定資産合計	481,535	434,078
投資その他の資産		
関係会社株式	5,000	5,000
長期貸付金	127,664	127,664
長期前払費用	—	12,625
敷金	337,378	305,586
貸倒引当金	△127,664	△127,664
投資その他の資産合計	342,378	323,212
固定資産合計	1,297,547	1,268,435
資産合計	3,589,579	4,007,130

(単位:千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当中間会計期間 (2025年9月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	166,842	119,564
短期借入金	705,134	684,397
1年内返済予定の長期借入金	1,011,342	968,588
未払金	160,603	181,940
未払消費税等	25,918	14,119
未払法人税等	3,509	1,800
未払費用	20,396	22,222
リース債務	2,010	—
預り金	91,969	27,178
前受金	126,287	126,947
資産除去債務	4,587	34,181
その他	25,489	54,735
流動負債合計	2,344,093	2,235,676
固定負債		
長期借入金	1,687,576	1,680,129
資産除去債務	242,388	211,701
繰延税金負債	10,399	10,399
固定負債合計	1,940,364	1,902,229
負債合計	4,284,458	4,137,906
純資産の部		
株主資本		
資本金	46,532	396,948
資本剰余金		
資本準備金	2,532	352,948
その他資本剰余金	101,355	101,355
資本剰余金合計	103,887	454,303
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	△845,240	△981,969
利益剰余金合計	△845,240	△981,969
自己株式	△59	△59
株主資本合計	△694,878	△130,776
純資産合計	△694,878	△130,776
負債純資産合計	3,589,579	4,007,130

(2) 中間損益計算書

(単位: 千円)

	前中間会計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)	当中間会計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年9月30日)
売上高	2,696,118	2,769,269
売上原価	798,344	845,162
売上総利益	1,897,773	1,924,107
販売費及び一般管理費	1,997,300	2,043,602
営業損失 (△)	△99,526	△119,495
営業外収益		
受取利息	682	1,825
貸倒引当金戻入額	765	—
その他	63	185
営業外収益合計	1,511	2,011
営業外費用		
支払利息	22,510	24,350
支払手数料	198	4,135
その他	525	—
営業外費用合計	23,235	28,485
経常損失 (△)	△121,250	△145,970
特別利益		
債務消滅益	—	11,274
特別利益合計	—	11,274
税引前中間純損失 (△)	△121,250	△134,695
法人税、住民税及び事業税	2,124	2,033
法人税等合計	2,124	2,033
中間純損失 (△)	△123,374	△136,729

(3) 中間キャッシュ・フロー計算書

(単位: 千円)

	前中間会計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)	当中間会計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前中間純損失 (△)	△121,250	△134,695
減価償却費	108,974	114,144
のれん償却額	76,439	16,893
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	2,209	4,127
その他の引当金の増減額 (△は減少)	△812	—
受取利息	△682	△1,825
支払利息	22,510	24,350
営業外支払手数料	198	4,135
債務消滅益	—	△11,274
売上債権の増減額 (△は増加)	115,314	163,929
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△89	539
前払費用の増減額 (△は増加)	△18,894	△37,930
前払金の増減額 (△は増加)	2,187	△12,559
仕入債務の増減額 (△は減少)	△15,570	△47,278
未払金の増減額 (△は減少)	39,293	64,682
未払費用の増減額 (△は減少)	△14,309	△527
預り金の増減額 (△は減少)	△10,108	△64,615
預け金の増減額 (△は増加)	5,157	4,791
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△30,049	△11,799
前受金の増減額 (△は減少)	23,052	659
その他	△8,073	△4,105
小計	175,497	71,641
利息の受取額	456	1,825
利息の支払額	△22,510	△24,350
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△3,531	△3,606
営業外支払手数料の支払額	△198	△4,135
営業活動によるキャッシュ・フロー	149,713	41,374

(単位：千円)

	前中間会計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)	当中間会計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年9月30日)
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△32,778	△74,593
無形固定資産の取得による支出	△35,398	△39,492
資産除去債務の履行による支出	—	△7,661
敷金の差入による支出	△199	△24,138
敷金の回収による収入	—	15,329
投資活動によるキャッシュ・フロー	△68,376	△130,557
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△118,920	△20,736
長期借入金の返済による支出	△287,907	△50,202
リース債務の返済による支出	△3,477	△2,010
株式の発行による収入	—	700,832
新株予約権の行使による株式の発行による収入	4,261	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△406,045	627,882
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	—
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△324,708	538,699
現金及び現金同等物の期首残高	1,691,554	1,375,950
現金及び現金同等物の中間期末残高	1,366,845	1,914,650

(4) 中間財務諸表に関する注記事項

(中間財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)

(税金費用の計算)

税金費用については、当中間会計期間を含む事業年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前中間純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

ただし、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、税引前中間純利益または税引前中間純損失に法定実効税率を乗じた金額に、繰延税金資産の回収可能性を考慮しております。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

当社は、2025年8月25日付でAIフュージョンキャピタルグループ株式会社及び株式会社IBJから第三者割当増資による払込を受け、資本金及び資本剰余金がそれぞれ350,416千円増加しました。この結果、当中間会計期間末において、資本金が396,948千円、資本剰余金が454,303千円となっております。

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

I 前中間会計期間(自 2024年4月1日 至 2024年9月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位: 千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 2	中間損益 計算書計上額 (注) 3
	婚活事業	カジュアル ウェディング 事業(注) 1	地方創生/QOL 事業	計		
売上高						
顧客との契約 から生じる収 益	1,074,467	1,465,680	155,969	2,696,118	—	2,696,118
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への 売上高	1,074,467	1,465,680	155,969	2,696,118	—	2,696,118
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	4,111	1,791	5,045	10,948	△10,948	—
計	1,078,579	1,467,472	161,015	2,707,067	△10,948	2,696,118
セグメント利益 又は損失(△)	217,857	△86,604	15,219	146,471	△245,998	△99,526

- (注) 1. カジュアルウェディング事業セグメントにはのれん償却額76,439千円が含まれております。
2. セグメント利益又は損失(△)の調整額△245,998千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用で
す。全社費用の主な内容は、報告セグメントに帰属しない一般管理費です。
3. セグメント利益又は損失(△)は、中間損益計算書の営業損失と調整を行っております。

Ⅱ 当中間会計期間(自 2025年4月1日 至 2025年9月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報
(単位: 千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 2	中間損益 計算書計上額 (注) 3
	婚活事業	カジュアル ウェディング 事業 (注) 1	地方創生/QOL 事業	計		
売上高						
顧客との契約 から生じる収益	978,878	1,559,435	230,955	2,769,269	—	2,769,269
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への 売上高	978,878	1,559,435	230,955	2,769,269	—	2,769,269
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	3,250	2,617	6,900	12,768	△12,768	—
計	982,129	1,562,052	237,855	2,782,038	△12,768	2,769,269
セグメント利益 又は損失 (△)	77,833	7,652	46,601	132,086	△251,581	△119,495

- (注) 1. カジュアルウェディング事業セグメントにはのれん償却額16,893千円が含まれております。
2. セグメント利益又は損失(△)の調整額△251,581千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用です。全社費用の主な内容は、報告セグメントに帰属しない一般管理費です。
3. セグメント利益又は損失(△)は、中間損益計算書の営業損失と調整を行っております。

(継続企業の前提に関する注記)

当社は、新型コロナウイルスの感染拡大に起因し、2021年3月期から3年連続で営業損失を計上しました。その後、2024年3月期に営業損失は解消したものの、2025年3月期に営業損失を計上し、併せて、のれん及び一部店舗資産等に係る減損損失を計上したことから当期純損失を計上しました。これにより、2025年3月期事業年度末の純資産が△694百万円と債務超過状態となり、2025年8月25日付「第三者割当による新株式発行の払込完了、主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社の異動に関するお知らせ」で公表したとおり、第三者割当による新株式発行により700百万円の資金調達を実施したものの、当中間会計期間末時点では純資産は△130百万円と債務超過状態となっています。また、この債務超過状態にあるなかで当中間会計期間末の現金及び預金残高が1,914百万円と一定の残高を確保している一方、同日以降1年以内に返済期日が到来する借入金の残高が1,652百万円と比較の高い水準にあります。こうした状況により、当社は継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる状況が存在しているものと認識しております。

こうした状況を解消又は改善するため、当中間期は収益構造の改革を推進することで持続的な収益改善を図るとともに、資本増強に向け第三者割当による新株式発行を実施いたしました。

①収益構造の改革

当社は第二次中期経営計画の方針に基づき、引き続き競争力・生産性強化に注力し、売上高の拡大、原価の低減、生産性の向上を図っております。具体的には、当中間期は広告販促費を前年同期から11.3%増加させ、中核事業である婚活事業及びカジュアルウェディング事業のブランド認知拡大を推進しております。また、適正利益の確保に向けた取り組みとして、期初より婚活事業及びカジュアルウェディング事業において主要サービス価格を引き上げ、カジュアルウェディング事業においては、仕入れ価格の見直し等を実施しました。これにより、前年同期から婚活事業の「パートナーエージェント」では月会費単価が増加し、カジュアルウェディング事業の「LUMINOUS」では施行単価が増加し、1施行あたりの原価が減少しました。さらに、婚活事業の「パートナーエージェント」では株式会社IBJが運営する結婚相談所プラットフォーム利用のオプション販売を開始しており、これにより入会単価、月会費単価、成婚単価を改善する計画です。加えて、カジュアルウェディング事業の「スマ婚」では期初成約分よりサービス料を導入したものの、新たな事業モデルを構築したことも相まって、当中間期の成約件数は前年同期から13.9%増加しており、今後も本事業モデルの拡大に注力し、引き続き成約件数を増加させていく計画です。

②財務基盤の安定化

当社は複数の金融機関から長短期の借入を実施しております。新型コロナウイルスの感染拡大以降、現在に至るまで、当社と取引金融機関との間において、当社財政状態の改善進捗について定期的な情報共有及び協議を実施し、これに基づいて当該借入に関する残高維持等の支援継続を当社から要請しております。今後も当面は同様の要請を都度実施することとなりますが、これまでの協議の経緯を踏まえ、当社としては、主要取引銀行からの支援が引き続き受けられる見通しであると考えております。また、2025年8月25日付「第三者割当による新株式発行の払込完了、主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社の異動に関するお知らせ」で公表したとおり、第三者割当による新株式発行により700百万円の資金調達を実施したことから、2026年3月期中に債務超過からの回復が図れるものと考えております。

しかしながら、上述の収益構造の改革は実施途上にあり、効果を十分に得ることができない可能性も想定されること、また、借入残高の維持及び返済の具体的な内容については各金融機関と今後も定期的な合意形成が必要となることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

なお、中間財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を中間財務諸表に反映しておりません。