

2026年2月6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 伊 東 大 輔

(コード番号: 6181 東証グロース)

問 合 せ 先 経 営 企 画 部 長 宮 川 葉 子
(TEL. 03-5759-2700)

特別損失の計上（見込み）及び業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2026年3月期第4四半期会計期間（2026年1月1日～2026年3月31日）において、特別損失を計上する見込みとなりましたので、お知らせいたします。また、当該特別損失及び最近の業績動向を踏まえ、2025年5月15日付「2025年3月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）」で公表いたしました2026年3月期通期業績予想を修正いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

1. 特別損失の計上（見込み）について

当社においては、2026年3月期は婚活事業において業績が期初計画を下回り、併せて、当該事業の拠点に係る資産除去債務の算定基礎となる見積もり金額の見直しも必要な状況となっております。このため、今後「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき将来の回収可能性を検討してまいりますが、主として当該事業に係る資産の帳簿価額を回収可能価額にまで減額した場合、第4四半期会計期間に最大額として約230百万円の減損損失を計上する可能性があります。

また、今後本社を移転することを検討しており、これに伴い第4四半期会計期間に現本社の固定資産（建物及び設備等）の未償却部分の約42百万円を減損損失として計上する見込みです。

2. 業績予想の修正について

（1）2026年3月期通期業績予想数値の修正（2025年4月1日～2026年3月31日）

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想（A）	6,300	269	219	214
今回修正予想（B）	6,000	60	10	△254
増減額（B-A）	△300	△209	△209	△468
増減率（%）	△4.8	△77.7	△95.4	—
（参考）前期個別実績 (2025年3月期)	5,909	△56	△99	△848

3. 修正の理由

2026年3月期通期業績予想については、「1. 特別損失の計上（見込み）について」に記載の減損損失を織り込み、また最近の業績動向を踏まえた結果、業績予想を上表のとおり修正することいたしました。なお、最近の業績動向及び修正の影響額については以下のとおりです。

（1）婚活事業

結婚相談所について、当期も引き続きマーケティングの強化に注力し、ブランド認知の拡大に努めています。しかしながら、検索エンジンの変化等（AI表示等）により従来のマーケティング施策による顧客獲得が低調に推移しており、問い合わせ件数が想定を下回る推移となっております。これにより、新規入会者数が低調に推移し、結果として通期の新規入会者数の見込みを期初計画から2,256名減の

3,000名（期初計画比42.9%減）～、2026年3月末の在籍会員数の見込みを期初計画から1,344名減の6,951名（期初計画比16.2%減）へ引き下げることとしました。

加えて、結婚相談所の拠点規模最適化に向け、当下半期に4拠点の移転及び2拠点の統合を実施しているものの、これらに係る退去費用が近年の工事費高騰等の影響により想定した見込み額を上回っており、減価償却費に資産除去債務の履行差額として28百万円を計上する見込みとなりました。

これらにより、当該事業の通期売上高は期初計画から241百万円減の1,931百万円（期初計画比11.1%減）～、通期営業利益は同207百万円減の163百万円（同55.9%減）へ修正するに至っております。

なお、今後については、資本業務提携先であるAI フュージョンキャピタルグループ株式会社及びそのグループ会社が有するマーケティングに関する最先端の知見やノウハウ、資本業務提携先である株式会社IBJが有するマーケティング及び顧客獲得（婚活パーティーから結婚相談所への入会獲得）に係る豊富な知見やノウハウを積極的に活用することで、問い合わせ件数、新規入会者数、在籍会員数の再拡大を図ってまいります。

（2）カジュアルウェディング事業

結婚式二次会幹事代行について、当期は結婚式二次会市場が前期と同水準で推移することを見込み、期初時点では2次会くんの施行件数1,479件（前期比0.1%減）を見込んでおりました。しかしながら、前下半期以降、市場の回復が鈍化し、当期においては結婚式二次会の需要水準が想定を下回って推移していることから、通期の2次会くんの施行件数の見込みを期初計画から273件減の1,206件（期初計画比18.5%減）へ引き下げることとしました。

なお、カジュアル挙式披露宴及びフォトウェディングは通期の施行件数が期初計画を若干下回る見込みではあるものの、期初からのサービス価格引き上げにより施行単価が想定を上回って推移しており、両ブランドの売上高は概ね期初計画通りに着地する見込みです。

これらにより、当該事業の通期売上高は期初計画から117百万円減の3,626百万円（期初計画比3.1%減）～、通期営業利益は同27百万円減の343百万円（同7.3%減）へ修正するに至っております。

（3）地方創生／QOL事業

地方創生分野について、地方自治体向け婚活支援の受注が好調に推移し、婚活支援センターの運営においては北海道、宮城県、愛知県、京都府、兵庫県から受託しました。これにより、婚活支援センターの運営に係る通期の収益が期初計画から上回る見込みとなりました。

これらにより、当該事業の通期売上高は期初計画から34百万円増の506百万円（期初計画比7.2%増）～、通期営業利益は同23百万円増の86百万円（同36.5%増）へ修正するに至っております。

なお、2025年5月15日付「2025年3月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）」で公表いたしました2027年3月期の中期経営計画業績予想につきましては、足元の状況や今後の事業環境を考慮し、かつ数値を精査のうえ、「2026年3月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）」（2026年5月中旬公表予定）にて開示してまいります。

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＞

タメニー株式会社 IR担当 宮川、横田

〒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