

よりよい人生をつくる。



～2026年度（2027年3月期）にむけて～

2026年3月期

決算説明資料

タメニー株式会社／東証グロース 6181

2026年5月13日

- I 経営トピックス p 2
- II 2026年3月期 業績ハイライト p 6
- III 事業別概況 p 11
- IV 2027年3月期通期見通し p 18

I. 経営トピックス

Topics

2026年2月25日、第三者割当による新株式発行を決議

第三者割当による新株式発行（2026年2月25日決議）

AIフュージョンキャピタルグループ社を割当先とする
第三者割当増資で1,349百万円の資金調達実施



親会社の異動

2026年3月31日付でAIフュージョンキャピタルグループ社が
当社親会社に異動（第三者割当引受＋支配力基準）

株主	増資前 議決権比率	増資後 議決権比率
AIフュージョン キャピタルグループ社	16.00%	40.00%
IBJ社	14.40%	10.28%
佐藤茂	10.09%	7.21%
TMSホールディングス社	5.61%	4.01%
フォーシスアンドカンパニー社	4.97%	3.55%

2. 上場維持基準の適合状況について

第三者割当増資により2026年3月31日時点で債務超過を解消。すべての上場維持基準（純資産基準）に適合見込み

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	純資産の額	時価総額
上場維持基準	150人	1,000単位	5億円	25%	純資産の額 が正	40億円 (上場10年経過後)
適合状況 (2025年3月31日時点)	○	○	○	○	×	該当なし
適合状況 (2026年3月31日時点)	○	○	○	○	○	○

2026年3月期は増収増益。2027年3月期は大幅増益を見込む

2026年3月期 業績概況

- 売上高 **6,036**百万円（前期から 2.2%増）
 - ・ カジュアルウェディング事業と地方創生/QOL事業が伸長
- 営業利益 **81**百万円（同 137百万円増）
- 経常利益 **32**百万円（同 131百万円増）
- 当期純利益 **△220**百万円（同 627百万円増）
 - ・ 減損損失291百万円及び移転損失引当金繰入額17百万円計上
- 2026年3月末純資産 **1,134**百万円
 - ・ 2025年8月及び2026年2月に第三者割当増資実施

2027年3月期 通期見通し

- 売上高 **6,200**百万円（前期から 2.7%増）
- 営業利益 **400**百万円（同 391.9%増）
- 経常利益 **325**百万円（同 907.6%増）
- 当期純利益 **322**百万円（同 542百万円増）
 - ・ 婚活事業は資本業務提携先と連携し、事業全体を抜本的に見直し
 - ・ カジュアルウェディング事業はさらなる収益の拡大に向け、新たな顧客層の開拓を図る
 - ・ 地方創生/QOL事業は引き続き地方自治体向け婚活支援の受注活動を積極化

II. 2026年3月期 業績ハイライト

Financial results for the year ended March 31, 2026

前期から増収増益。計画に対しては若干上振れて着地

- ・ カジュアルウェディング事業と地方創生／QOL事業が好調に推移し、前期比は増収増益
- ・ 特別損失309百万円、法人税等調整額（益）△47百万円計上し、当期純損失は220百万円
 - － 特別損失は婚活事業及び本社移転に係る固定資産の減損損失291百万円、本社移転に係る移転損失引当金繰入額17百万円

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期		対 前期		対 業績予想 (2/6修正)	
		業績予想 (2/6修正)	実績	増減	増減率	増減	増減率
売上高	5,909	6,000	6,036	+127	+2.2%	+36	+0.6%
売上総利益	4,006	—	4,059	+52	+1.3%	—	—
販管費	4,062	—	3,977	△85	△2.1%	—	—
営業利益	△56	60	81	+137	—	+21	+35.5%
EBITDA	312	—	368	+55	+17.8%	—	—
経常利益	△99	10	32	+131	—	+22	+222.5%
当期純利益	△848	△254	△220	+627	—	+33	—

前期から2.1%減。人件費・減価償却費が増加、広告販促費・のれん償却費が減少

- ・ 人件費は人材拡充で前期から2.1%増、減価償却費は婚活事業の拠点統合・移転に伴い同17.2%増
- ・ 広告販促費はリブランディング前の広告抑制で同6.5%減、のれん償却費は前期末の減損で同77.9%減

(単位：百万円)

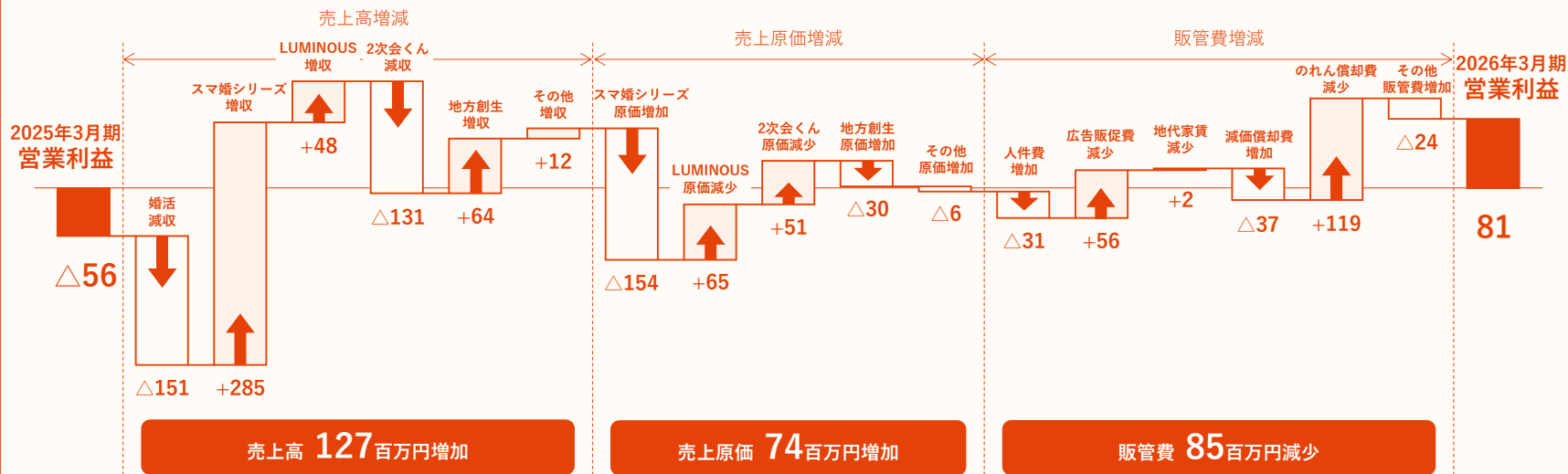
	2025年3月期	2026年3月期	増減	増減率
販管費合計	4,062	3,977	△85	△2.1%
人件費	1,484	1,516	+31	+2.1%
広告販促費	879	822	△56	△6.5%
地代家賃	422	420	△2	△0.5%
減価償却費	215	252	+37	+17.2%
のれん償却費	152	33	△119	△77.9%
その他販管費	908	932	+24	+2.7%

3. 営業利益の増減要因

売上高は前期から **127**百万円増、販管費は同 **85**百万円減、営業利益は同 **137**百万円増

- ・ 売上高はスマ婚シリーズ、LUMINOUS、地方創生分野が増収、婚活事業と2次会くんが減収
- ・ 原価はスマ婚シリーズ（施行増）と地方創生分野が増加。LUMINOUSは増収もドレスに係る仕入れ価格見直しで減少
- ・ 販管費は人件費及び減価償却費が増加、広告販促費及びのれん償却費が減少

（単位：百万円）



4. 資産及び負債・純資産の状況（要約）

2026年3月末で債務超過解消。純資産は**1,134**百万円、自己資本比率 **22.2%**

- 資産は流動資産 1,834百万円増（現金及び預金の増加等）、固定資産 315百万円減（無形固定資産の減少等）
- 負債は流動負債 575百万円増（1年内返済予定の長期借入金の増加等）、固定負債 885百万円減（長期借入金の減少等）
- 純資産は1,828百万円増（第三者割当増資による資本剰余金及び利益剰余金の増加）

（単位：百万円）

	2025年3月末	2026年3月末	増減
流動資産	2,292	4,126	+1,834
現金及び預金	1,375	3,115	+1,739
売掛金	782	848	+65
その他の流動資産	133	162	+29
固定資産	1,297	982	△315
有形固定資産	473	367	△105
無形固定資産	481	276	△205
（内、のれん）	202	168	△33
投資その他の資産	342	338	△4
資産合計	3,589	5,108	+1,519

	2025年3月末	2026年3月末	増減
流動負債	2,344	2,919	+575
短期借入金	705	655	△49
1年内返済予定の 長期借入金	1,011	1,751	+740
その他の流動負債	627	513	△114
固定負債	1,940	1,055	△885
長期借入金	1,687	826	△861
その他の固定負債	252	228	△24
負債合計	4,284	3,974	△309
純資産	△694	1,134	+1,828
負債純資産合計	3,589	5,108	+1,519

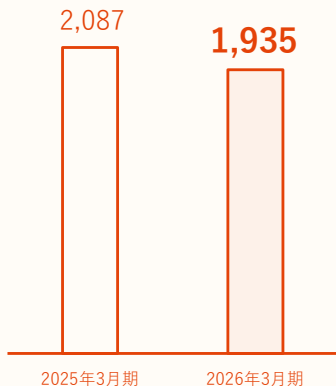
III. 事業別概況

Overview by business

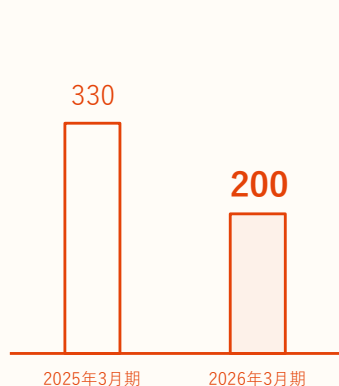
減収減益。結婚相談所の新規入会者数及び在籍会員数が前期を下回るなか事業全体の抜本的見直しに着手

- ・ 売上高は前期から7.3%減、営業利益は同 39.2%減
 - － 売上高の減少に加え、拠点統合・移転に伴い一時的に減価償却が増加し減益幅が拡大
- ・ AIフュージョンキャピタルグループ社及びIBJ社と連携強化。集客、営業、サービス品質の改善を推進
 - － IBJ結婚相談所プラットフォーム利用で結婚相談所の紹介可能人数19.2万人へ（下期 新規入会者44.7%、在籍会員2.9%が利用）
 - － 婚活パーティーから結婚相談所への送客強化に向け営業体制再構築

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



婚活事業の主な取り組み

2025年4-6月

- － 「パートナーエージェント」月会費を一律1,000円値上げ
- － 「パートナーエージェント」主要6エリアで交通広告開始
- － 「OTOCON」運営効率化で一会場当たりの開催数拡大。新宿店オープン
- － 「パートナーエージェント」フランチャイズ9拠点目の柏店（千葉県）オープン

2025年7-9月

- － 「パートナーエージェント」フランチャイズ10拠点目の郡山店（福島県）オープン
- － 「パートナーエージェント」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

2025年10-12月

- － 「パートナーエージェント」フランチャイズ11拠点目の四日市店（三重県）オープン

1-2. 婚活事業の主要指標

結婚相談所は在籍会員数が底打ち兆し。婚活パーティーは開催数と参加者数が拡大基調へ

- 結婚相談所は新規入会者数が減少、在籍会員数がほぼ前期水準で着地
 - 2月以降、新規入会者数が前年同月を上回る
- 婚活パーティーは新店舗（新宿店）オープン等で開催数と参加者数が増加
- マッチングプラットフォームは利用事業者の撤退決定に伴い利用会員数が減少

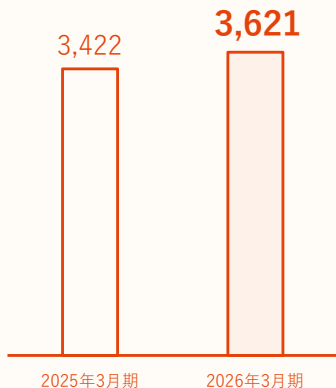
事業指標		2025年3月期	2026年3月期	増減	増減率
結婚相談所 「パートナー エージェント」	新規入会者数 (名)	3,765	3,387	△378	△10.0%
	- OTOCON経由入会者数 (名)	287	199	△88	△30.7%
	在籍会員数 (期末) (名)	7,502	7,450	△52	△0.7%
	成婚退会者数 (名)	1,566	1,382	△184	△11.7%
	成婚率 ※1 (%)	20.1	18.7	△1.4pt	-
婚活パーティー 「OTOCON」	パーティー開催数 (回)	2,918	4,121	+1,203	+41.2%
	パーティー参加者数 (名)	30,602	42,048	+11,446	+37.4%
マッチング プラットフォーム 「CONNECT-ship」	利用事業者数 (社)	12	12	-	-
	利用会員数 (名)	25,701	20,843	△4,858	△18.9%
	お見合い成立件数 (件)	196,681	148,556	△48,125	△24.5%

※1 成婚率は在籍会員中何名の会員が成婚退会しているかの割合を示しており、「年間成婚退会者数」÷「年間平均在籍会員数」で算出

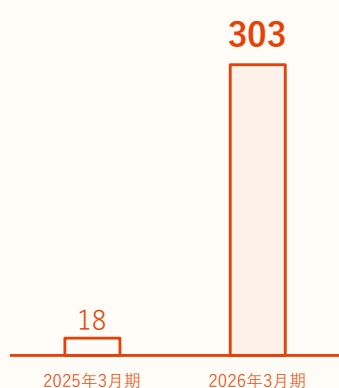
増収増益。挙式披露宴・少人数挙式等の施行件数拡大と全体の収益性向上が寄与

- ・ 売上高は前期から5.8%増、営業利益は同 1,515.7%増（284百万円増）
 - － 挙式披露宴・少人数挙式等の施行件数が前期から21.8%増
 - － 挙式披露宴・少人数挙式等、フォトウェディングの収益性向上（単価上昇、ドレス仕入れ原価減少）
 - － のれん償却費は前期から119百万円減（前期にのれん減損実施）

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

2025年4-6月

- － 「スマ婚」 サービス料導入、「LUMINOUS」プラン料金値上げ
- － 「スマ婚」「LUMINOUS」ドレスに係る仕入れ価格見直し
- － 「スマ婚」提携会場の集客から契約までを担う新たな事業モデルを構築、第一弾として株式会社エスクリ運営の一部婚礼施設の取り扱い開始

2025年7-9月

- － 「LUMINOUS Nagoya」ベットのウェディングフォト撮影開始
- － 「LUMINOUS Odaiba」スタジオセットリニューアル

施行件数は挙式披露宴・少人数挙式等が好調、フォトウェディングが堅調に推移

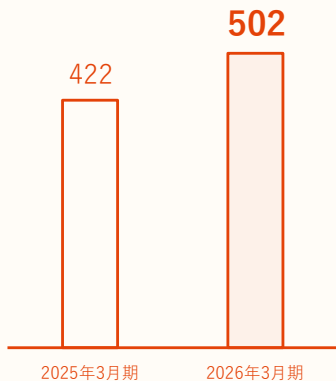
- ・ 挙式披露宴・少人数挙式等は成約件数が前期から4.6%増、施行件数が同 21.8%増
 - － 集客から契約までを担う成約代行モデルと、ビュッフェスタイル結婚式の受注が好調に推移
- ・ フォトウェディングは成約件数及び施行件数が微減も収益拡大
- ・ 結婚式二次会は市場の需要減少で成約件数及び施行件数が減少

事業指標		2025年3月期	2026年3月期	増減	増減率
成約件数	挙式披露宴・少人数挙式等 「スマ婚シリーズ（ラフスタ含む）」 (件)	929	972	+43	+4.6%
	フォトウェディング 「LUMINOUS」 (件)	5,121	4,649	△472	△9.2%
	結婚式二次会 「2次会くん」 (件)	1,589	1,110	△479	△30.1%
	合計 (件)	7,639	6,731	△908	△11.9%
施行件数	挙式披露宴・少人数挙式等 「スマ婚シリーズ（ラフスタ含む）」 (件)	664	809	+145	+21.8%
	フォトウェディング 「LUMINOUS」 (件)	4,790	4,556	△234	△4.9%
	結婚式二次会 「2次会くん」 (件)	1,481	1,203	△278	△18.8%
	合計 (件)	6,935	6,568	△367	△5.3%

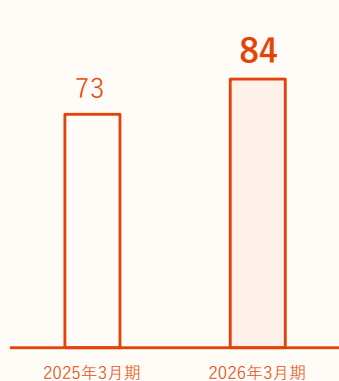
増収増益。地方創生分野が業績けん引

- ・ 売上高は前期から18.9%増、営業利益は同 14.7%増
- ・ 地方創生分野は地方自治体向け婚活支援好調
 - － 婚活支援センターを5自治体から受託、イベント・セミナーを29件受託
- ・ QOL分野は婚活・結婚周辺サービスの取り扱い強化
 - － サービス取り扱い79サービス、当社顧客専用サイト登録会員数 6.3万人以上、下期よりエンゲージリングやマリッジリングの販売開始

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

地方創生分野

- － 婚活支援センター
「北海道、宮城県、愛知県、京都府、兵庫県」等から受託
- － イベント・セミナー
「北海道、宮城県、秋田県、茨城県、東京都、大阪府」等から受託

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 79サービス、登録会員数 6.3万人以上
- － 不動産フランチャイズ「ビタットハウス」に加盟、不動産仲介事業を展開開始
- － エンゲージリングやマリッジリングの販売開始

地方創生分野は受注活動を積極化。QOL分野は保険販売が好調

- 地方創生分野は婚活支援センターを北海道、宮城県、愛知県、京都府、兵庫県から受託
- QOL分野は保険販売が内部送客の強化等で好調、当期の新規保険契約証券数が前期から5.4%増

事業指標			2025年3月期	2026年3月期	増減	増減率
地方創生	婚活支援システム ※1 (都府県・市)	新規受注数	3	0	△3	－
		累計提供数	14	14	－	－
	婚活支援センター ※2 (都道府県・市)	新規運営数	6	5	△1	△16.7%
		累計運営数	8	8	－	－
	セミナー・イベント (件)	受託数	26	29	+3	+11.5%
		開催数	26	29	+3	+11.5%
QOL	新規保険契約証券数 (件)		446	470	+24	+5.4%

IV. 2027年3月期通期見通し

Forecast for FY 3/2027

顧客価値を起点に事業運営を明確化

<婚活事業>

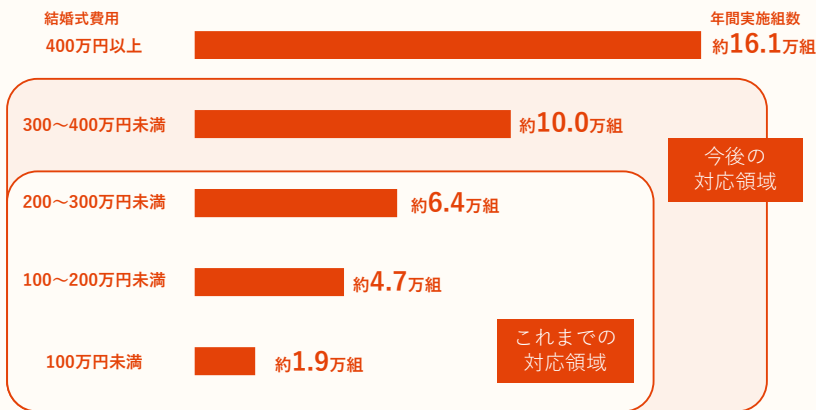
成婚を中心とした事業運営へシフト

これまで	今後
顧客満足度向上	顧客価値（成婚）最大化
集客・営業・サービス施策を個別に実行	集客～サービスまでの施策を成婚を軸に整理・実行
婚活パーティーと結婚相談所のサービス間連携不足	成婚起点で婚活パーティーから結婚相談所への顧客導線整備
多面的なKPI管理／評価制度	成婚を軸としたKPI／評価制度

成婚できる結婚相談所としてポジショニングを確立、収益体質強化
 （婚活パーティーからの入会拡大による収益改善、成婚料収入拡大等）

<カジュアルウェディング事業>

顧客ニーズへの対応領域を拡張



400万円未満の全顧客ニーズに対応できる体制を整備、収益拡大へ
 （高品質会場との連携・提携強化）


売上高は前期から**2.7%**増、営業利益は同**391.9%**増

(単位：百万円)

	2026年3月期	2027年3月期 業績予想				
	通期	上半期	下半期	通期	前期増減	前期増減率
売上高	6,036	2,700	3,500	6,200	+163	+2.7%
営業利益	81	△73	473	400	+318	+391.9%
経常利益	32	△110	435	325	+292	+907.6%
当期純利益	△220	△112	434	322	+542	—

売上高は全事業が増収。営業利益は婚活・カジュアルウェディング事業が大幅増益見込み

		2026年3月期	2027年3月期 計画	増減	増減率
婚活事業	売上高 (百万円)	1,935	2,042	+107	+5.6%
	営業利益 (百万円)	200	387	+186	+93.0%
	新規入会者数 (名)	3,387	3,469	+82	+2.4%
	成婚退会者数 (名)	1,382	1,504	+122	+8.8%
	在籍会員数 (名)	7,450	6,954	△496	△6.7%
カジュアル ウェディング事業	売上高 (百万円)	3,621	3,658	+36	+1.0%
	営業利益 (百万円)	303	456	+152	+50.4%
	挙式披露宴・少人数挙式等 施行件数 (件)	809	884	+75	+9.3%
	フォトウェディング 施行件数 (件)	4,556	4,357	△199	△4.4%
	結婚式二次会 施行件数 (件)	1,203	1,162	△41	△3.4%
地方創生/ QOL事業	売上高 (百万円)	502	600	+98	+19.5%
	営業利益 (百万円)	84	73	△10	△12.6%

	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>  <p>パートナーエージェント</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21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
	ラフスタ 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活用ください。



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。