



2020年11月18日

各位

会社名 タメニー株式会社
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:2020年11月17日 午後5時00分より午後6時00分まで

開催方法:対面による実開催及びオンラインによるライブ配信

説明会資料名:2021年3月期第2四半期決算説明資料及び3カ年中期経営計画

【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 第2四半期決算説明資料及び3カ年中期経営計画)

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 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 第2四半期決算説明資料



2020年11月17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 第2四半期 業績ハイライト | P 3 |
| 3. 今後の見通し | P 7 |
| 4. 領域別の取り組み | P 9 |

1 -1. 総括

2021年3月期 第2四半期

- ・ 新型コロナの影響で減収減益 ※四半期別では赤字幅改善
- ・ 販管費は+1.6億円、うち新規2社グループ化+3.6億円／その他△2.0億円
- ・ 婚活事業は黒字転換

今後の見通し

- ・ 2021年3月期 通期見通し
 - － 売上高 **47億円** 営業利益 △**20億円**
- ・ 3カ年中期経営計画公表
 - － 利益率向上を目指す期と位置付け、2024年3月期は売上高**147億円**／営業利益**27億円**へ
 - － 中期経営計画実行のため新株予約権発行等による資金調達実施

2 -1. 連結業績ハイライト

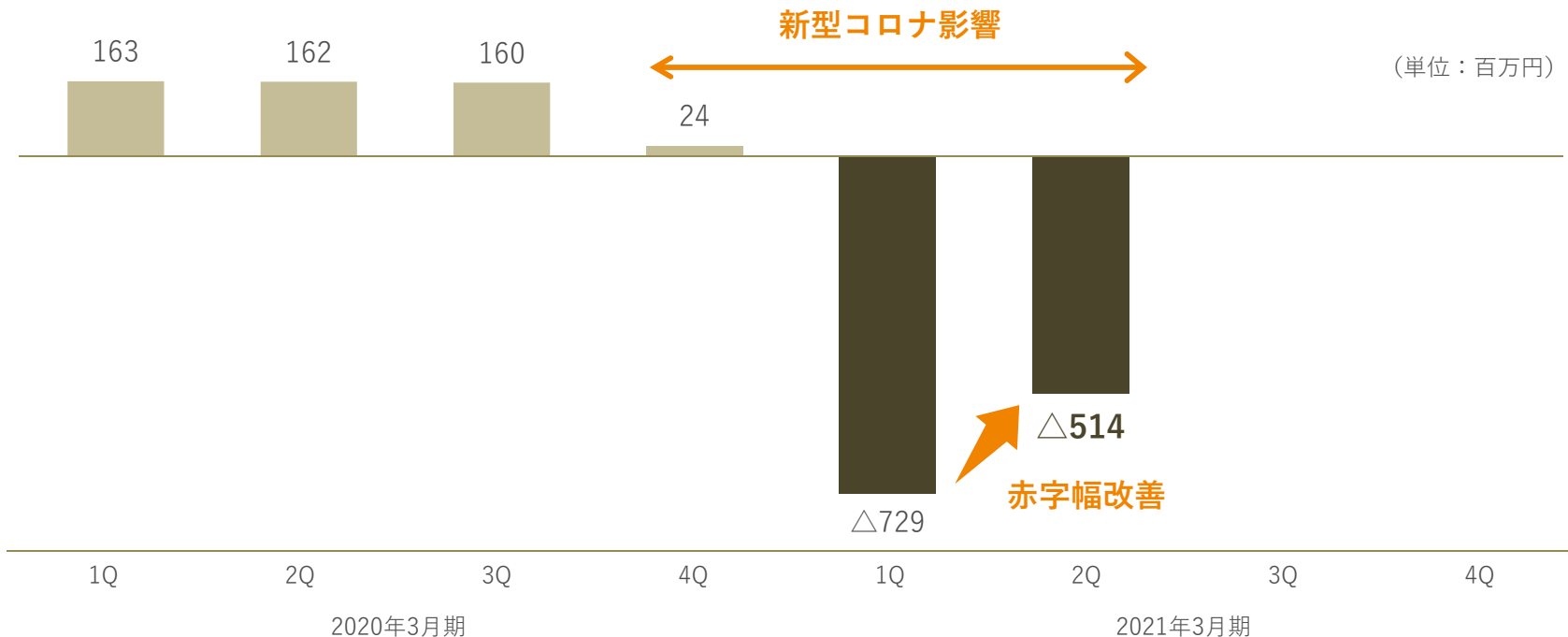
新型コロナ影響で減収減益

- 業績は第1四半期（4-6月）比較では赤字幅改善
- 販管費は+1.6億円、うち新規2社グループ化+3.6億円／その他△2.0億円

(単位：百万円)	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期			前年同期 増減額	前年同期 増減率
		1Q	2Q	2Q累計		
売上高	4,099	701	999	1,701	△ 2,398	△ 58.5%
(販管費)	1,988	1,075	1,084	2,160	+ 161	+ 8.1%
営業利益	97	△ 824	△ 614	△ 1,439	△ 1,536	—
EBITDA	326	△ 729	△ 514	△ 1,244	△ 1,570	—
経常利益	86	△ 821	△ 554	△ 1,376	△ 1,462	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	61	△ 821	△ 554	△ 1,376	△ 1,437	—

2 -2. EBITDAの推移（四半期別）

新型コロナ影響で前第4四半期以降はEBITDA減少、当第1四半期比では赤字幅改善



2 -3. 報告セグメント別業績

新型コロナ影響で全事業が減収減益、婚活事業は黒字転換

- － 婚活事業：結婚相談所は5月後半より回復基調
- － カジュアルWD事業：挙式披露宴・二次会は第4四半期以降に施行集中、フォトは伸長

(単位：百万円)		2020年3月期 2Q累計	2021年3月期			前年同期 増減額	前年同期 増減率
			1Q	2Q	2Q累計		
売上高	婚活事業	1,837	614	759	1,374	△ 463	△ 25.2%
	カジュアルWD事業	2,188	62	220	283	△ 1,905	△ 87.1%
	その他事業	83	18	28	47	△ 35	△ 43.1%
営業利益	婚活事業	398	△ 31	64	32	△ 365	△ 91.8%
	カジュアルWD事業	25	△ 536	△ 427	△ 963	△ 989	－
	その他事業	15	△ 24	△ 24	△ 48	△ 63	－

2 -4. 資産／負債純資産の状況

資産合計 5,456百万円 / 負債合計 5,781百万円 / 純資産合計 △325百万円

－ 2020年9月末で債務超過、**2022年3月-9月迄に債務超過解消目指す**

(単位：百万円)	2020年3月末	2020年9月末
流動資産	1,999	1,748
現金及び預金	1,040	784
売掛金	682	601
固定資産	3,477	3,707
有形固定資産	585	761
無形固定資産	1,412	2,031
投資その他の資産	1,479	914
資産合計	5,478	5,456

(単位：百万円)	2020年3月末	2020年9月末
流動負債	1,873	2,228
短期借入金	705	855
1年内返済予定の 長期借入金	623	700
固定負債	2,579	3,553
社債	60	40
長期借入金	2,266	3,240
純資産	1,025	△ 325
負債純資産合計	5,478	5,456

3 -1. 2021年3月期 通期見通し

下半期は赤字幅縮小、第4四半期中に単月黒字化見込み

- － 経営全般では**事業ポートフォリオ再構築**／新株予約権発行等による資金調達実施
- － 婚活領域では安定的な収益計上、カジュアルWD領域では第4四半期に一定程度の収益計上見込む

(単位：百万円)	2020年3月期 実績	2021年3月期			前年同期 増減額	前年同期 増減率
		上半期実績	下半期予想	通期予想		
売上高	8,187	1,701	3,058	4,760	△3,427	△41.9 %
営業利益	78	△ 1,439	△560	△2,000	△2,078	－
経常利益	41	△ 1,376	△623	△2,000	△2,041	－
親会社株主に帰属する 当期純利益	2	△ 1,376	△623	△2,000	△2,002	－

3 -2. 事業ポートフォリオ再構築について

婚活及びフォトウェディングに経営リソースを集中

- － 今後需要拡大が見込める領域（婚活及びフォト）へ経営リソースを集中
- － カジュアルWDの挙式披露宴・二次会は固定費削減

主要領域の店舗状況

主要領域の人員配置状況 ※タメニー個別正社員

	2020年3月末		2022年3月末（予定）		2020年4月末		2020年10月末
結婚相談所 & 婚活パーティー  パートナーエージェント	34拠点	▶	26拠点	婚活	237名	▶	<u>247名</u>
挙式披露宴・二次会プロデュース 	10拠点	▶	3拠点	カジュアルWD 挙式披露宴 ・二次会	117名	▶	<u>86名</u>
フォトウェディング 	1拠点	▶	7拠点	カジュアルWD フォト	17名	▶	<u>34名</u>

※ WD＝ウェディングの略称

4 -1. 領域別の取り組み（要約）

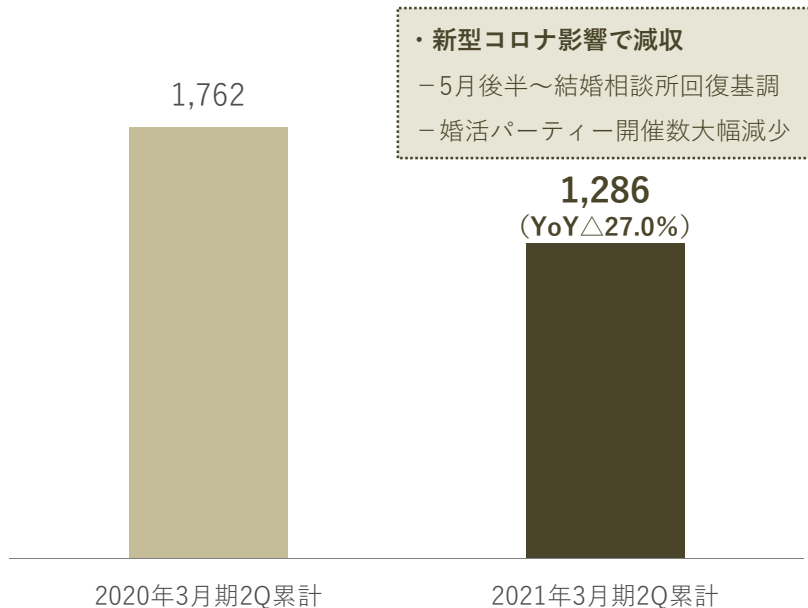
各領域とも新生活様式下での事業機会創出に注力

（単位：百万円）	2020年3月期 2Q累計 売上高	2021年3月期 2Q累計 売上高	前年同期 増減率	主な取り組み
婚活	1,762	1,286	△27.0%	・各種施策好調（会員様向けコーディネートサービス開始／仙台店開設） ・ワンランク上の婚活パーティー開催準備 ※3Qより本格始動
カジュアルWD	2,172	302	△86.1%	・新たな結婚式スタイル創出と収益構造改革推進 ・フォトウエディングは業容拡大（ラインアップ拡充と提供エリア拡大）
テック	91	88	△3.3%	・コネクトシップに新利用事業者加入（スマリッジ）、11社へ ・完全無料の恋活アプリ提供開始
ライフスタイル	12	17	+38.4%	・将来的な取扱サービスの拡充と外販に向けた基盤整備推進 ・有料資産形成セミナー定期開催
法人	49	9	△81.4%	・オンライン企業イベント好調 ・地方自治体向け婚活支援システム導入地域拡大（福井県へ導入決定）

4 -2. 婚活領域

成婚率No.1 (※) を強みとした各種施策好調

業績 (百万円)



主な取り組み

<結婚相談所>

- ・ マーケティング機能改善やSKE48の広告起用
- ・ 会員様向けコーディネートサービス開始
- ・ 仙台店オープン、7-9月の新規入会者数は153名

<婚活パーティー>

- ・ 従来のパーティーの利益改善施策推進 (店舗統廃合等)
- ・ 独身証明書必須ワンランク上のパーティー立ち上げ



4 -3. 婚活領域の指標

結婚相談所の新規入会者数が回復基調へ

主な指標

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	前年同期 増減	前年同期 増減率
新規入会者数	4,528名	2,905名	△1,623名	△35.8%
在籍会員数（期末）	11,896名	10,949名	△947名	△8.0%
成婚退会者数	1,626名	1,065名	△561名	△34.5%
成婚率	28.0%	19.9%	△8.1pt	－
パーティー参加者数	125,890名	25,285名	△100,605名	△79.9%
パーティー開催数	11,428回	2,043回	△9,385回	△82.1%

TOPICS

■結婚相談所の月次入会推移

－ 当2Q（7-9月）の入会者数は前2Q以来の1,900名超

（単位：名）



4 -4. カジュアルウェディング領域

新たな結婚式スタイル創出と収益構造改革推進／フォトウェディングは業容拡大

業績（百万円）

主な取り組み

<カジュアルな挙式披露宴・二次会>

- ・ 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

<フォトウェディング>

- ・ 東銀座（6月）・名古屋（9月）にスタジオオープン
- ・ 結婚式場との提携によるロケーションフォト提供開始



2,172

・ 新型コロナ影響で減収
ー 挙式披露宴や結婚式二次会の
施行が4Q以降に集中

302
(YoY△86.1%)

2020年3月期2Q累計

2021年3月期2Q累計

4 -5. カジュアルウェディング領域の指標

フォトウェディング「LUMINOUS」が大幅伸長

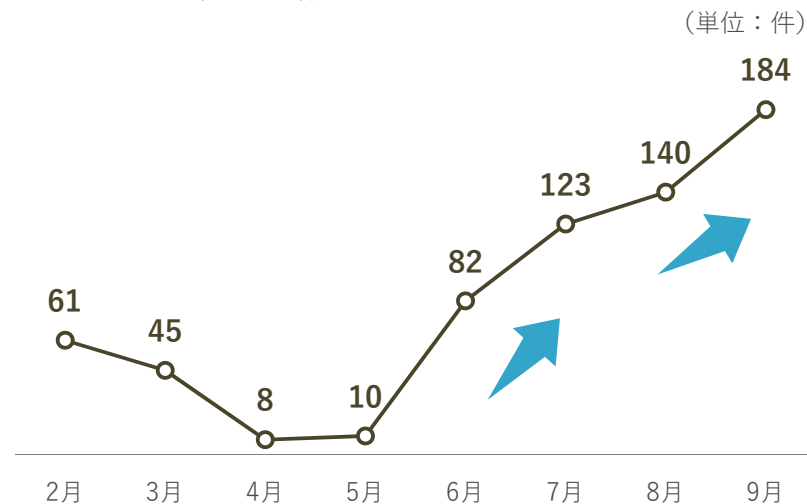
主な指標

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	前年同期 増減	前年同期 増減率
成約件数 － スマ婚シリーズ	759件	301件	△458件	△60.3%
－ 2次会くん	1,976件	414件	△1,562件	△79.0%
－ LUMINOUS (フォト)	209件	547件	+338件	+161.7%
施行件数 － スマ婚シリーズ	720件	112件	△608件	△84.4%
－ 2次会くん	1,802件	66件	△1,736件	△96.3%
－ LUMINOUS (フォト)	215件	398件	+183件	+85.1%

TOPICS

■LUMINOUSの月次成約件数推移

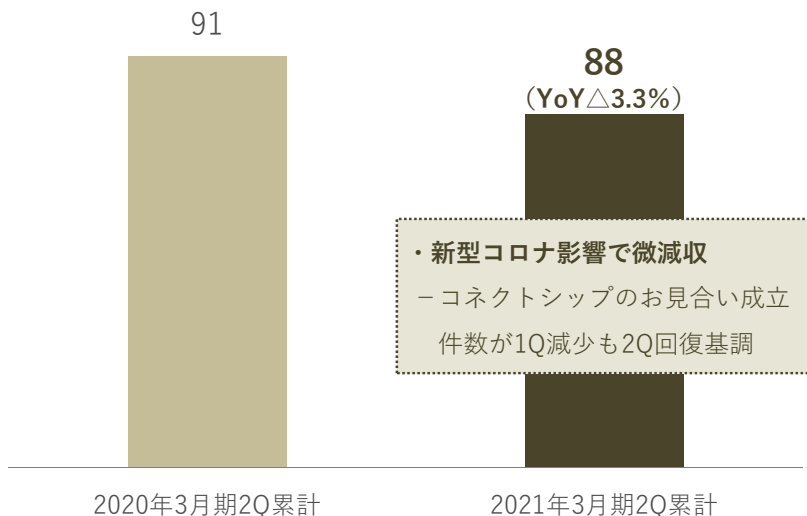
－ 6月以降継続して増加



4 -6. テック領域

コネクトシップに新利用事業者加入／完全無料の恋活アプリ提供開始

業績（百万円）



主な取り組み

< 婚活支援事業者間相互会員紹介PF >

- ・ 利用事業者に「スマリッジ」が加入、11社へ（運営：SE モバイル・アンド・オンライン株式会社）
- ・ 自動オンラインお見合いシステム独自開発・提供開始

< マッチングアプリ >

- ・ 完全無料の恋活アプリ提供開始
→ オンラインファーストデート機能を追加搭載



4 -7. テック領域の指標

コネクトシップの利用会員数が過去最大の30,000名突破

主な指標

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	前年同期 増減	前年同期 増減率
コネクトシップ 利用会員数（期末）	29,490名	30,093名	+603名	+2.0%
コネクトシップ お見合い成立件数	158,412件	132,510件	△25,902件	△16.4%
コネクトシップ 利用事業者数	9社	11社	+2社	+22.2%

TOPICS

■コネクトシップの月次お見合い成立件数推移

ー 8月にはコロナ前の水準まで回復

（単位：件）



4 -8. ライフスタイル領域

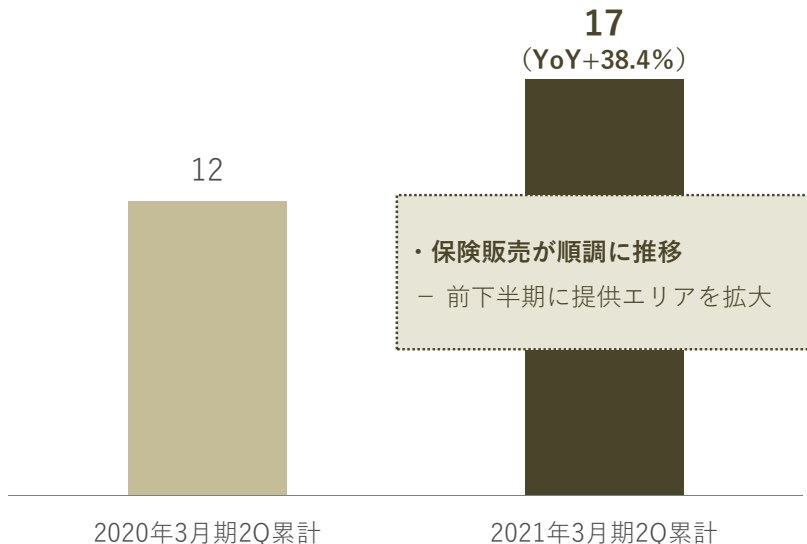
将来的な取扱サービス拡充と外販に向け基盤整備推進

業績（百万円）

主な取り組み

<保険・金融・不動産等の販売>

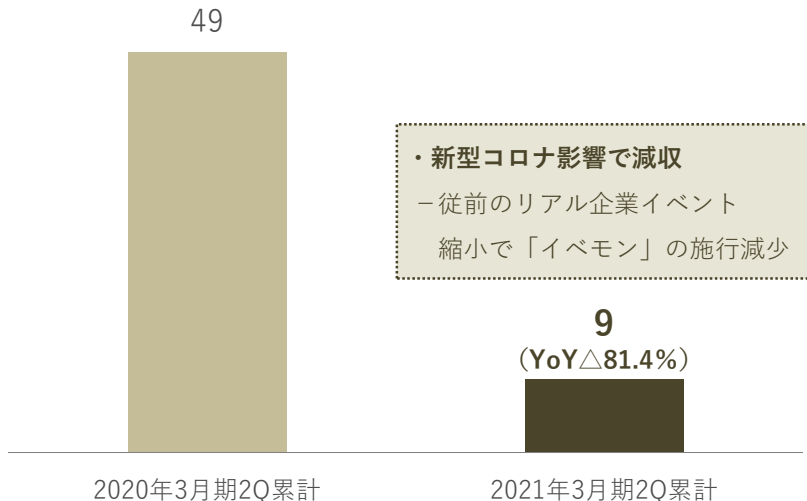
- ・ 事業領域拡大に向け新事業本部設置・人材招聘
- ・ 婚活やカジュアルウェディング領域の顧客に対する有料の資産形成セミナー定期開催
- ・ 保険・ウェディング業界の有力企業との連携強化
ー ブロードマインド社との業務提携開始、
当社顧客へフィナンシャルパートナーサービス提供



4 -9. 法人領域

オンライン企業イベント好調／地方自治体向け婚活支援システム導入地域拡大

業績（百万円）



主な取り組み

<企業イベントプロデュース>

- ・オンライン企業イベントサービス提供開始、受注好調
→3Q以降施行増加を見込む（内定式や年末年始イベント）

<地方自治体への婚活支援システム販売（parms）等>

- ・福井県へのシステム導入決定、2020年11月より稼働

■法人領域の指標

	2020年3月期 2Q累計	2021年3月期 2Q累計	前年同期 増減	前年同期 増減率
イペモン 成約件数	60件	72件	+12件	+20.0%
イペモン 施行件数	44件	6件	△38件	△86.4%

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

よりよい人生をつくる。



3力年中期経営計画

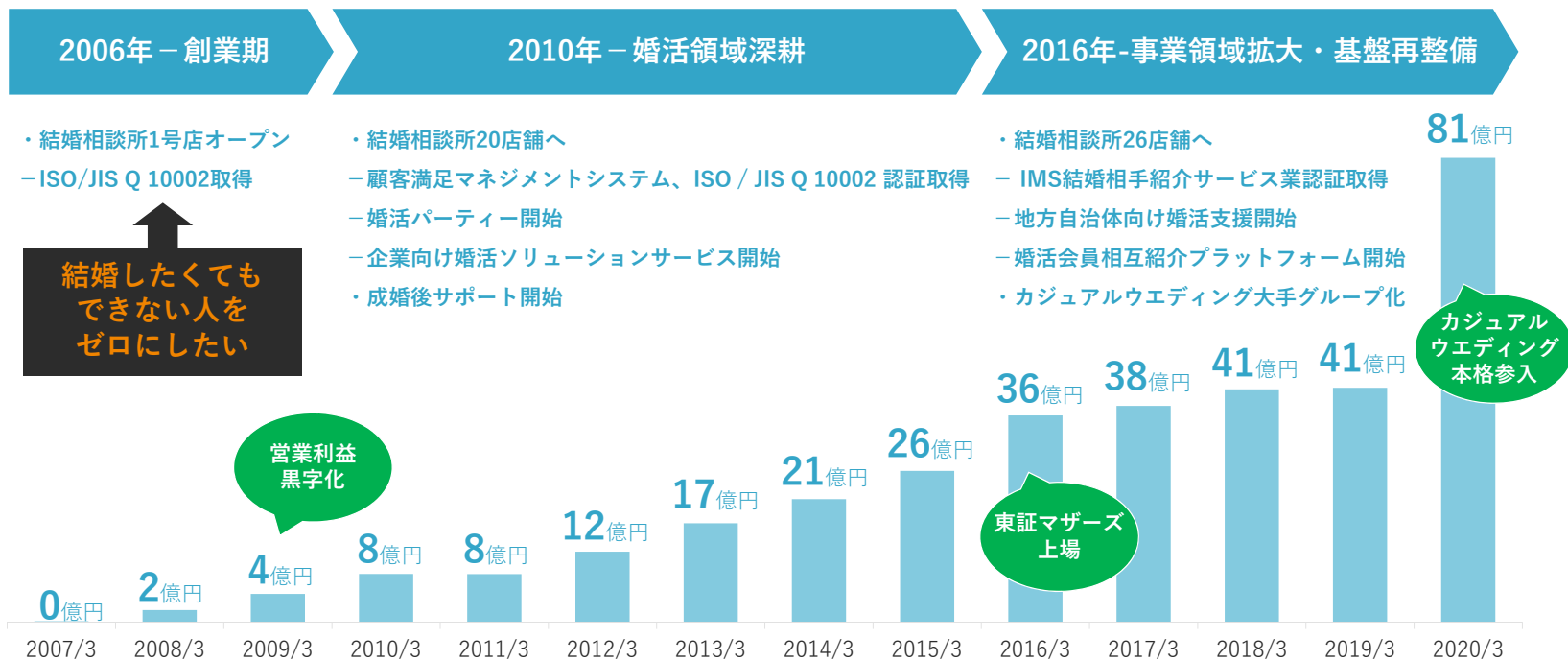
FY2022/3-2024/3 (medium-term) Business Plan

東証マザーズ 6181
タメニー株式会社

I. 創業からの振り返り

業績推移

創業より増収継続 / 2020年3月期までに基盤再整備完了し第二成長期へ



事業領域の変遷

婚活領域深耕と事業領域拡大を経て5つの戦略領域へ



当社の強み

婚姻組数59万組／年のうち約1.4%の成婚・結婚式をプロデュース

結婚相談所の成婚退会者数

約 **2,500** 組／年

カジュアルウェディングの施行件数

約 **5,500** 組／年



新郎新婦様との接点

約 **8,000** 組／年

主力事業の強み

婚活・カジュアルウェディングとも業界屈指の企業に成長

婚活

事業領域

全方位に
サービス展開

外部評価

結婚相談所成婚率No.1 (※)

カジュアルウェディング

事業領域

全顧客ニーズへの
対応体制確立

外部評価

高いブランド認知度

※株式会社ビッグツリーテクノロジー&コンサルティング 2020年4月調べ

II. 3力年中期経営計画

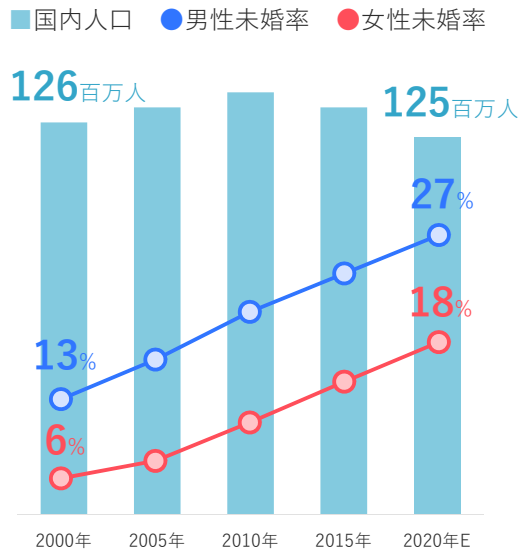
FY2022/3-2024/3

1. 事業環境

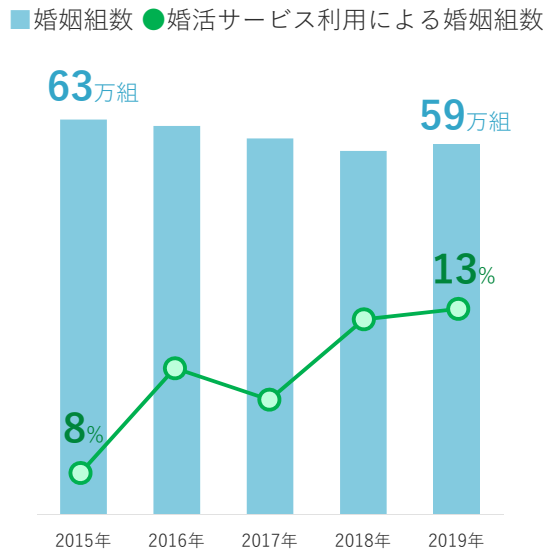
婚活市場

未婚率上昇と婚活サービス利用割合が上昇／新型コロナ後はパートナー需要が拡大

人口推移と未婚率



婚姻組数に占める 婚活サービス利用割合



新型コロナ後の婚活意識調査

■ そう思う ■ そう思わない (n=467)

新型コロナ以降、パートナーが欲しいと思う

79% 21%

オンライン婚活に興味がある

61% 39%

オンライン婚活はリアルより気軽である

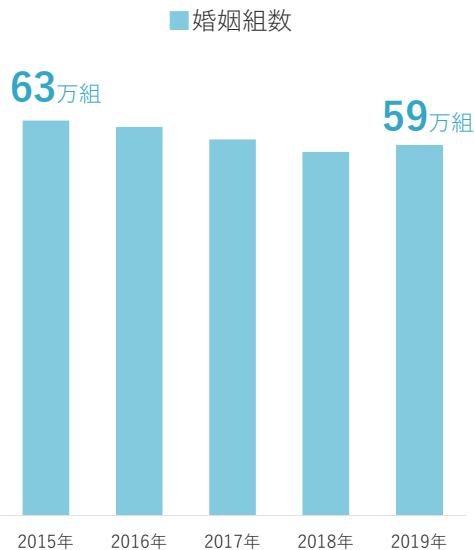
62% 38%

(出所) 総務省、プライダル総研「婚活実態調査2019」、株式会社リンクバル

ウェディング市場

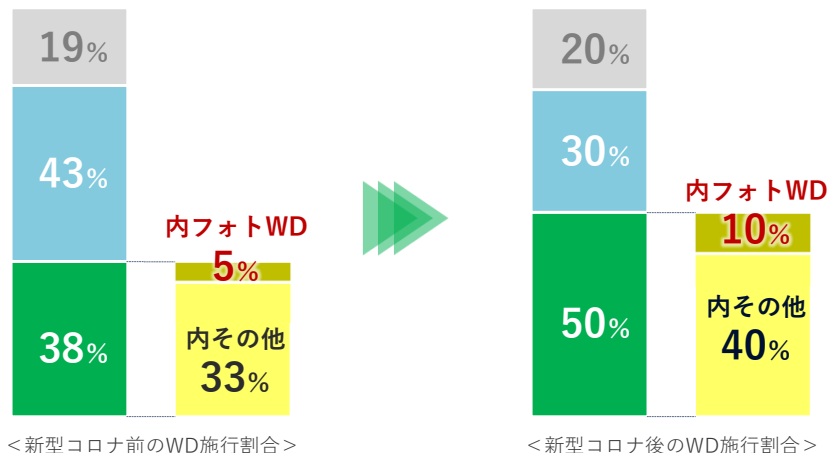
婚姻組数減少トレンド／新型コロナ後はカジュアルウェディングの施行割合拡大見込む

婚姻組数



ウェディング施行割合

■ カジュアルWD ■ 従来挙式披露宴 ■ Nothing



(出所) 総務省、当社一部推計

当社の現状

新型コロナの影響を受け短期的に収益及び財務状態が悪化

業績（計画）

売上高

2020/3  2021/3
81億円 **47億円**

営業利益

2020/3  2021/3
0.7億円 △**20億円**

各領域の新型コロナ影響と現状

婚活領域

新型コロナ影響：結婚相談所で入会時期再検討の申し出相次ぐ

→ 緊急事態宣言解除後は新規入会好調

カジュアルウェディング領域

新型コロナ影響：挙式披露宴や二次会の施行延期／施行は第4四半期以降へ

→ フォトウェディングの受注急拡大

テック・ライフスタイル・法人領域

新型コロナ影響：法人領域でリアルな法人イベント相次ぎ中止

→ テック／法人領域でオンライン系の需要拡大

2. 3カ年経営方針と業績計画

~~コロナ前社内目標 2026/3グループ売上高300億円~~



2022/3－2024/3は利益率を高める

Re-FINE

3カ年経営戦略

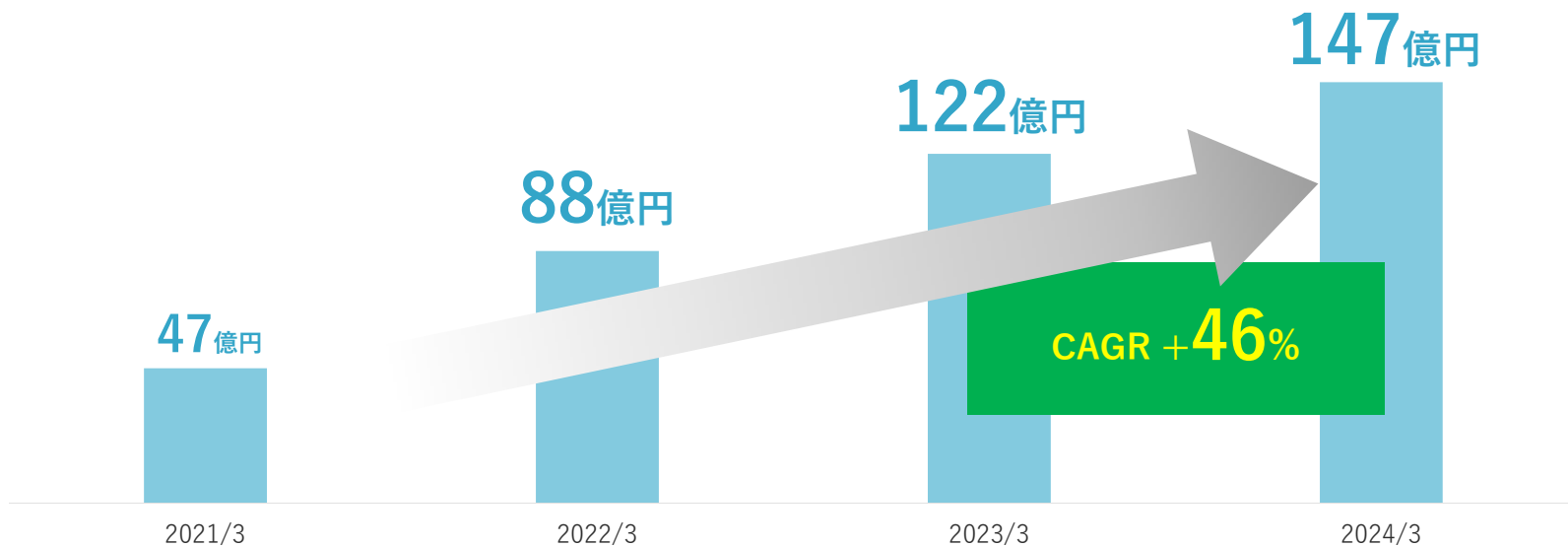
短期業績回復を実現し、中長期的な成長基盤を構築する3カ年と位置付ける

経営	事業	財務
既存事業 利益率改善 収益力強化・コスト構造改革	マネタイズ ポイント拡充 既存資産を活用した事業化	財務基盤 安定化 エクイティファイナンス実行・ 借入金早期返済
事業ポート フォリオ再構築 婚活・フォト等へ経営リソース集中 ※人員最適配分、一部店舗統廃合実施済み	成婚・結婚式 プロデュース 3万組／年以上	株主還元強化 3年以内に配当実施

売上高計画

売上高早期回復、対 2021/3 CAGR + 46%

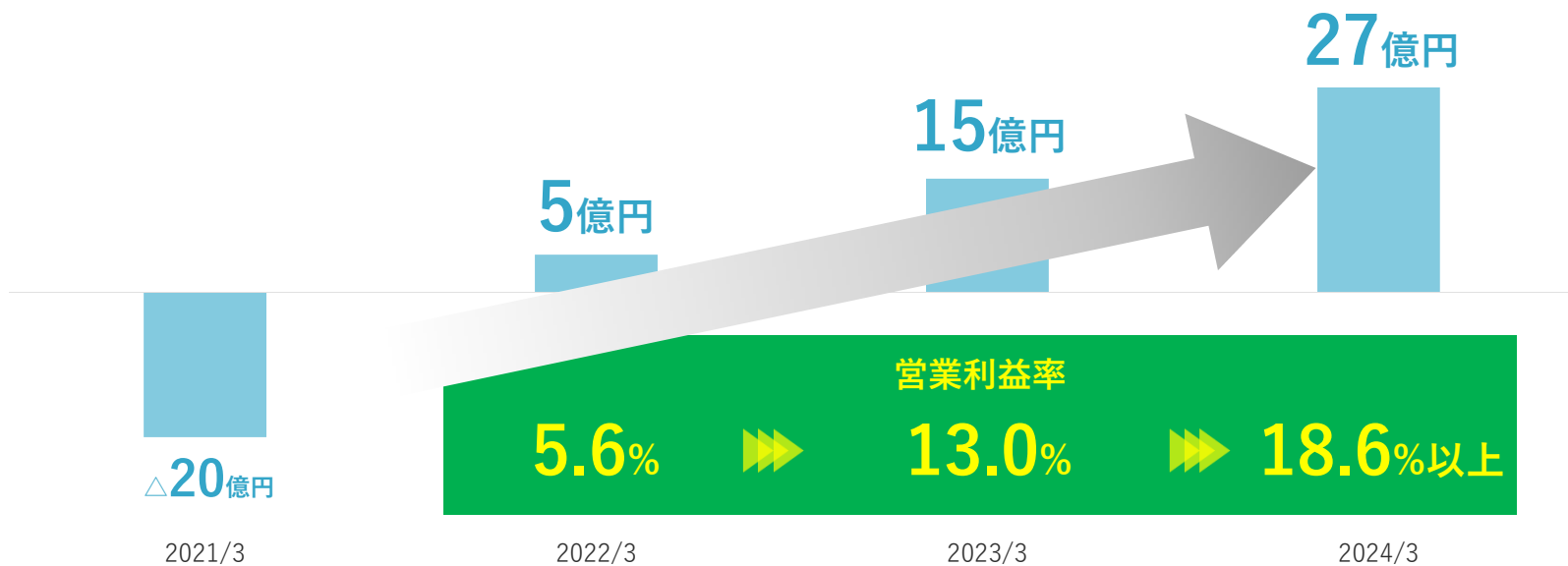
2022/3-2024/3 売上高計画



営業利益計画

利益率大幅改善、2024/3 営業利益率18.6%以上へ

2022/3-2024/3 営業利益計画

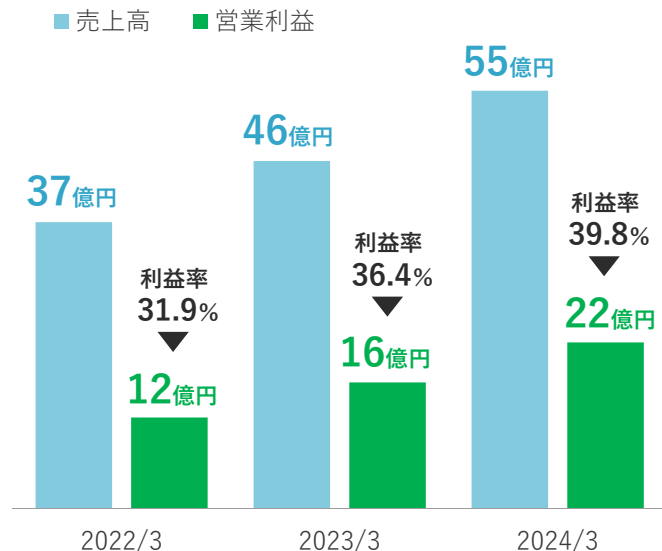


3. 3力年事業戦略

婚活領域

収益力強化と新規顧客開拓で事業利益率40%へ

業績（計画）



3カ年の主な方針とマイルストーン

2022/3

収益力強化

2023/3

新規顧客開拓

2024/3

事業利益率 40%へ

最終年度の月次入会者数 1,000名以上・在籍会員数 15,000名以上へ

2022/3 -収益力強化

店舗統廃合

結婚相談所3店舗以上統合（地域複数店舗）
婚活パーティー単独店 6店舗閉鎖

2023/3 -新規顧客開拓

オンライン活用の 戦略出店開始

戦略地域への出店強化（年間4店舗以上）

2024/3 -事業利益率40%

月次入会者数
1,000名以上

付加価値事業化

結婚相談所の高付加価値コース、
オプション拡販
高付加価値パーティーの展開加速

新顧客層開拓

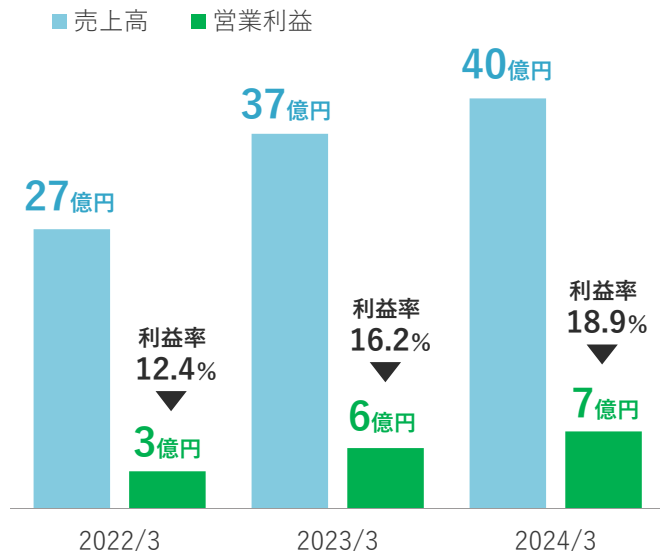
他社との差別化による新規顧客開拓、
シニア・若年層向けサービス拡充

在籍会員数
15,000名以上

カジュアルウェディング領域① ※フォトウェディング「LUMINOUS」等除く

コスト構造改革とプロダクト再強化で3年以内にコロナ前売上高へ

業績（計画）



3カ年の主な方針とマイルストーン

2022/3

コスト構造改革

早期
黒字化

2023/3

プロダクト再強化

2024/3

コロナ前売上高へ (2020/3 44億円)

カジュアルウェディング領域① ※フォトウェディング「LUMINOUS」等除く

最終年度の施行数4,500件以上・利益率向上で過去最高益へ

2022/3 - コスト構造改革

生産性改善

顧客管理・受発注のシステム化で
接客工数20%削減

2023/3 - プロダクト再強化

新・少人数低価格 提携会場拡充

レストラン等と提携強化し、
商品力・品質強化

2024/3 - コロナ前売上高へ

施行件数

10,000件以上

原価・広告費圧縮

会場仕入見直し等で原価削減
SEO対策・法人集客で広告費抑制
※6店舗統廃合実施済み

新・少人数低価格 ウェディング確立

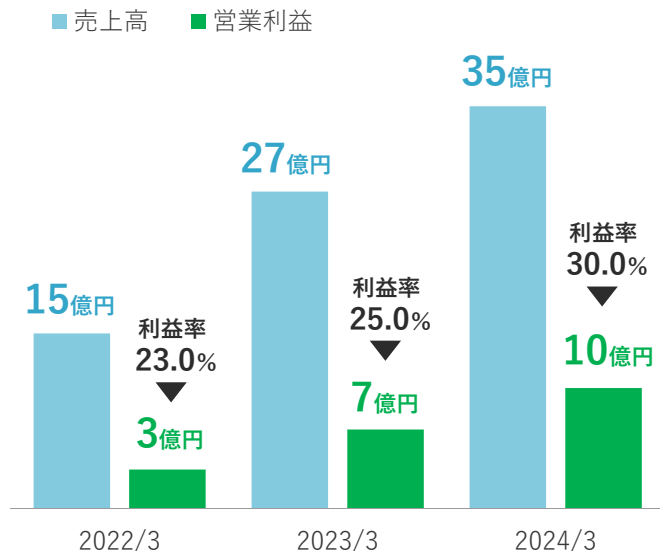
アフターコロナ時代の需要獲得

カジュアル
ウェディング
No.1へ

カジュアルウェディング領域② ※フォトウェディング「LUMINOUS」等

展開エリア拡大により第三の収益源へ（グループ売上高の20%・事業利益率30%以上）

業績（計画）



3カ年の主な方針とマイルストーン

2022/3

展開エリア拡大

年間施行
5,000件

2023/3

インバウンド獲得

年間施行
10,000件

2024/3

第三の収益源へ

（グループ売上高の20%・事業利益率30%以上）

カジュアルウェディング領域② ※フォトウェディング「LUMINOUS」等

最終年度の施行件数14,000件以上、中長期的には海外展開を視野へ

2022/3 - 展開エリア拡大

店舗拡充

大阪・沖縄に
フォトスタジオオープン

2023/3 - インバウンド獲得

インバウンド 対応強化

訪日外国人向けアプローチ開始

2024/3 - 第三の収益源へ

展開エリア

国内7拠点 + α

提携強化

ゲストハウスや式場と提携し、
ロケーションフォト拡充

海外進出の 基盤整備

沖縄を起点としたアジア展開の基盤整備

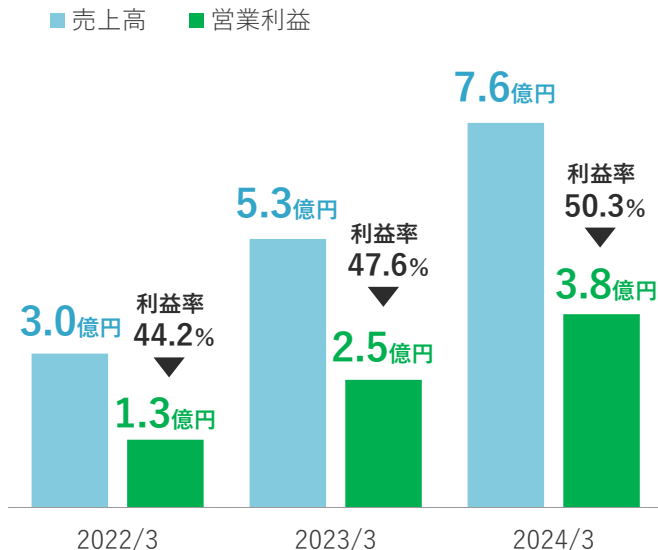
施行件数

14,000件以上

テック領域

婚活とウェディングテックを中心に各種事業化を推進

業績（計画）



3カ年の主な方針とマイルストーン

2022/3

C-shipマネタイズ強化

2023/3

婚活アプリ収益化（投資回収）

2024/3

各種システム外販強化

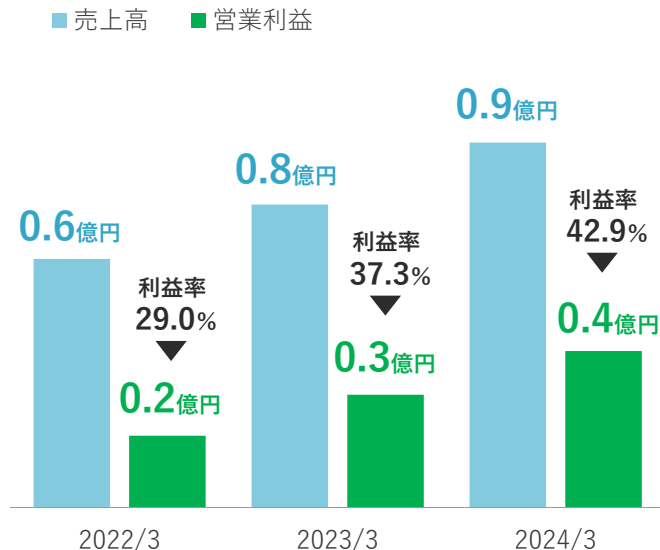
2021年
リリース

（注）C-ship（コネクトシップ）＝婚活事業者間の会員相互紹介プラットフォーム

ライフスタイル領域

グループCRM整備と取扱い商品拡充で中長期的な成長基盤構築

業績（計画）



3カ年の主な方針とマイルストーン

2022/3

グループCRM整備

2023/3

取扱い商品拡充

IFA、
不動産等

2024/3

グループ内外へ拡販

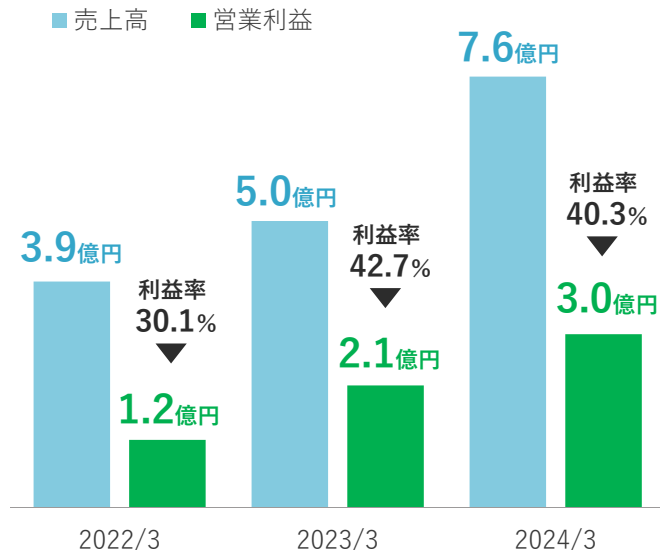
テック型
金融商品等

(注) CRM = 顧客関係管理、IFA = 独立フィナンシャルアドバイザー

法人領域

法人向けイベントと自治体向け婚活支援の二軸で収益拡大

業績（計画）



3カ年の主な方針とマイルストーン

2022/3-2023/3

名阪へ進出

法人向けイベント・

年間3道府県
システム導入

自治体向け婚活支援エリア拡大

2024/3

新規法人向けサービス事業化、

自治体向け婚活支援カバー率 30%

(15道府県へシステム導入)

4. 財務戦略

財務方針

財務基盤を早期に安定化させ、事業の持続的成長と株主様への還元を実現

財務の状況

純資産

2020/3  2020/9

10億円 △ **3億円**

有利子負債

2020/3  2020/9

36億円 **48億円**

基本方針

財務基盤安定化

運転資金
投資資金等
確保

エクイティ・ファイナンスによる資金調達実行

債務超過早期解消（2022/3-9迄）

借入金早期返済

株主還元強化

債務超過解消の目途が立った時点で配当実施

エクイティ・ファイナンス概要（調達方法・調達額）

第三者割当による新株予約権発行及び買取契約締結（対 EVO FUND）、約8億円調達予定

調達方法・資金調達額

補足

資金調達方法

マンスリー・
コミット・イシュー

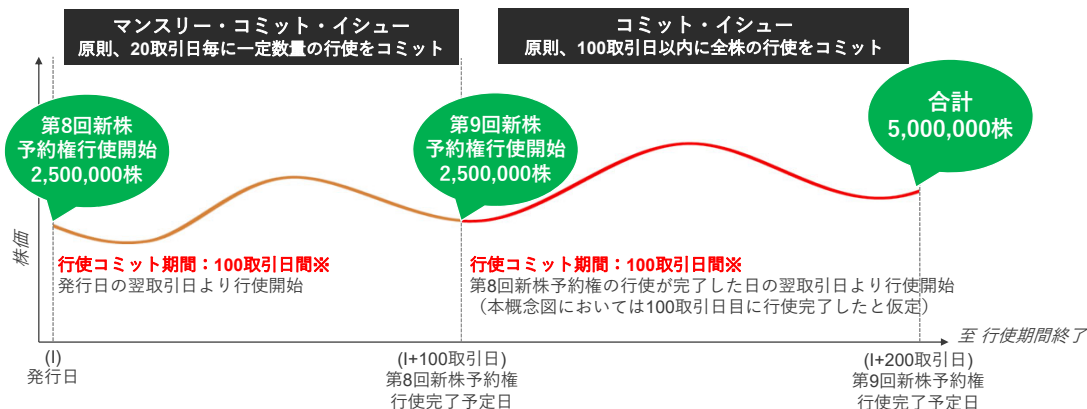
+

コミット・イシュー

資金調達額

約8億円

- ・ 割当先が一定間隔で定めた数量の新株予約権行使をコミットする
マンスリー・コミット・イシューと、一定期間において全部の新株予約権行使
をコミットするコミット・イシューを組み合わせた資金調達手法



※株価についてはあくまで例であってこのような動きを取るものではありません。

エクイティ・ファイナンス概要（調達方法・調達額詳細）

2021年5月で第8回新株予約権行使完了、2021年10月で第9回新株予約権行使完了（予定）

第8回新株予約権

マンスリー・コミット・イシュー

新株予約権数量	25,000個（1個につき100株）
対象株式数	2,500,000株（希薄化前議決権の23.30%）
想定元本	4.1億円（11月12日時点の概算額）
予約権発行価額	39円
行使価額	前取引日終値 x 92%
行使タイミング	原則、発行日翌取引日より100取引日間
月間コミット	発行日の翌取引日以降80取引日にわたり、 原則20取引日毎に下記個数以上の行使をコミット ①1取引日～20取引日：7,500個 ②21取引日～40取引日：6,250個 ③41取引日～60取引日：5,000個 ④61取引日～83取引日：3,750個
全部コミット	原則100取引日以内に2,500,000株行使
前半コミット	なし
取得条項	原則として割当先の同意が必要

第9回新株予約権

コミット・イシュー

新株予約権数量	25,000個（1個につき100株）
対象株式数	2,500,000株（希薄化前議決権の23.30%）
想定元本	4.15億円（11月12日時点の概算額）
予約権発行価額	34円
行使価額	前取引日終値 x 93%
行使タイミング	原則、第8回新株予約権の行使が完了した日の 翌取引日より100取引日間
月間コミット	なし
全部コミット	原則100取引日以内に2,500,000株行使
前半コミット	原則50取引日以内に1,000,000株行使
取得条項	第9回新株予約権コミット開始日前かつ 第8回新株予約権の残存個数が10,000個以上の場合、 当社の判断で取得可能

エクイティ・ファイナンス概要（資金使途）

資金使途の主軸は中期経営計画の実現

資金使途

補足

運転資金充当

- ・ 新型コロナ影響でカジュアルウェディング施行延期（2021/3 4Q以降に集中）
- ・ 上記により売上高大幅減、運転資金（主に人件費）への充当必要

システム投資

- ・ カジュアルウェディング業務効率化（生産性向上）に資するシステム投資
- ・ オンライン結婚相談所（婚活アプリ）に係るシステム投資

設備・人材投資

- ・ フォトウェディング展開エリア拡大に伴う設備・人材投資
（2021/3下半期 2店舗・2022/3 2店舗拡充）

借入金返済

- ・ 新型コロナ影響により新規借入した借入金返済
（主に株式会社みずほ銀行・株式会社三井住友銀行）

エクイティ・ファイナンス概要（資金使途内訳）

システム投資／設備・人材投資／借入金返済で中長期的な成長基盤を構築

資金調達額詳細と資金使途内訳

資金調達額 約8億円



タメニー株式会社

IR広報部 IRグループ

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

TEL : 03-6685-2800 (平日10時～18時)

Mail : ir-contact@tameny.jp



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。

また、当社グループ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。

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。