



2021 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 I R 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 11 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: 2022 年3月期第2四半期 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
(2022 年3月期第2四半期 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

よりよい人生をつくる。



2022年3月期第2四半期 決算説明資料

タメニー株式会社
東証マザーズ 6181
2021年11月18日

Contents

01	総括	p 2
02	2022年3月期第2四半期 連結業績ハイライト	p 3
03	2022年3月期通期見通し	p 7
04	事業別概況	p 10

01 総括

2022年3月期 2Q業績

主力事業の収益増加・改善

- － 売上高 **28.0**億円（YoY +64.6％）、営業利益 Δ **2.1**億円（前年同期は Δ 14.3億円）
- － 販管費 **23.4**億円（YoY Δ **18.8**％）
- － 5事業中**4**事業で黒字化
- － 7-9月期（2Q）は営業利益・EBITDA **黒字転換**

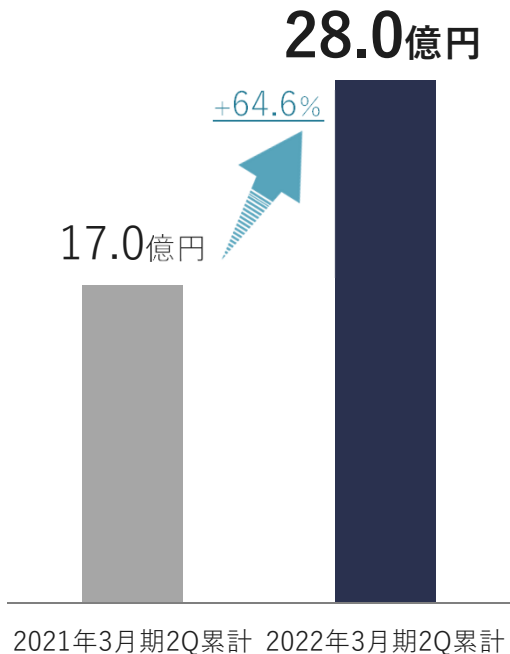
2022年3月期 業績予想

前提条件変更等で下方修正も下半期は段階利益の全てで黒字化見込み

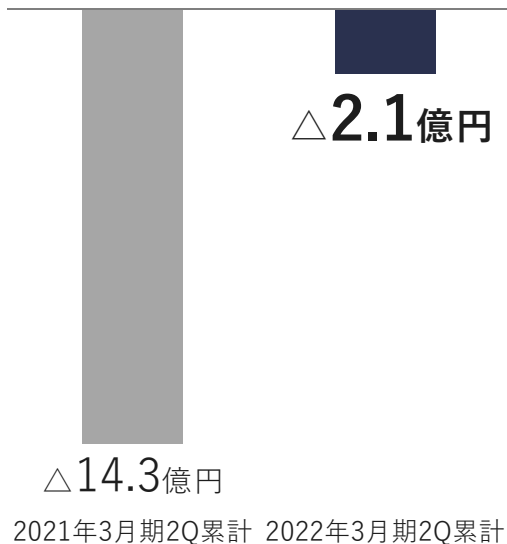
- － 売上高 **57.3**億円（下期 **29.2**億円）、営業利益 Δ **1.6**億円（下期 **0.5**億円）
- － 持分法適用関連会社の株式譲渡で営業外収益／特別利益 **1.1**億円計上予定
- － 当初想定通り、**2022年3月期中**に債務超過解消見込む
※ 2Q末純資産 Δ 1.5億円

02-01. 連結業績サマリ

売上高



営業利益



新型コロナ・緊急事態宣言影響も

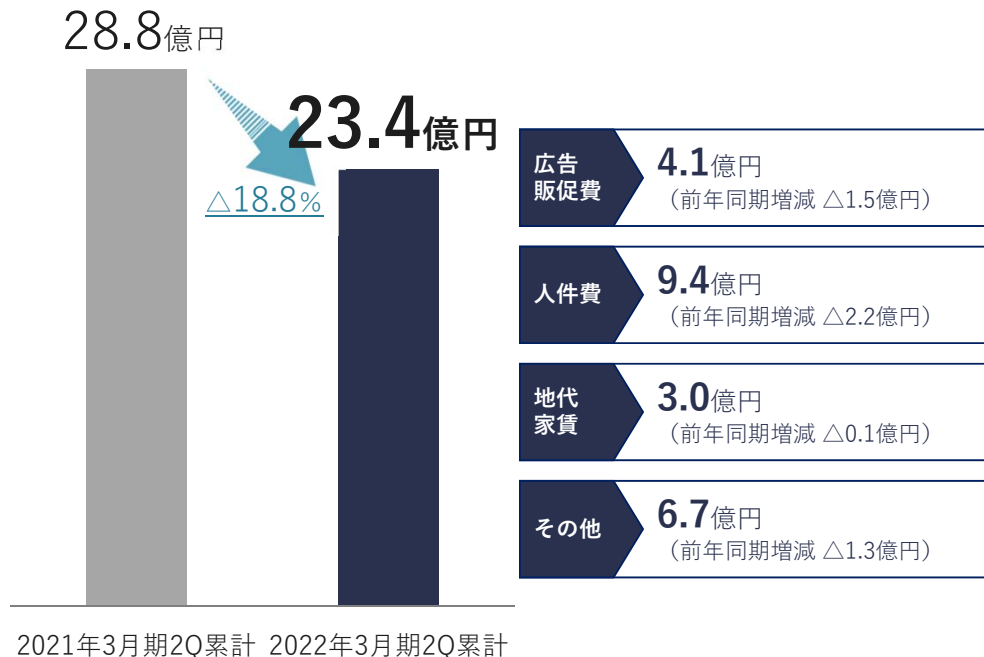
収益増加・改善

売上高
前年同期増減 + 10.9億円

営業利益
前年同期増減 + 12.2億円

- ・ カジュアルウェディング施行改善や事業構造改革／経営合理化等で収益改善
- ・ 5事業中4事業で黒字化
- ・ 販管費は前年同期から△5.4億円減
- ・ 特別利益に雇用調整助成金等1.2億円、特別損失に休業等に係る人件費2.1億円計上

02-02. 販売費及び一般管理費



事業構造改革／経営合理化等で

販管費減少

販管費
前年同期増減 $\triangle 5.4$ 億円

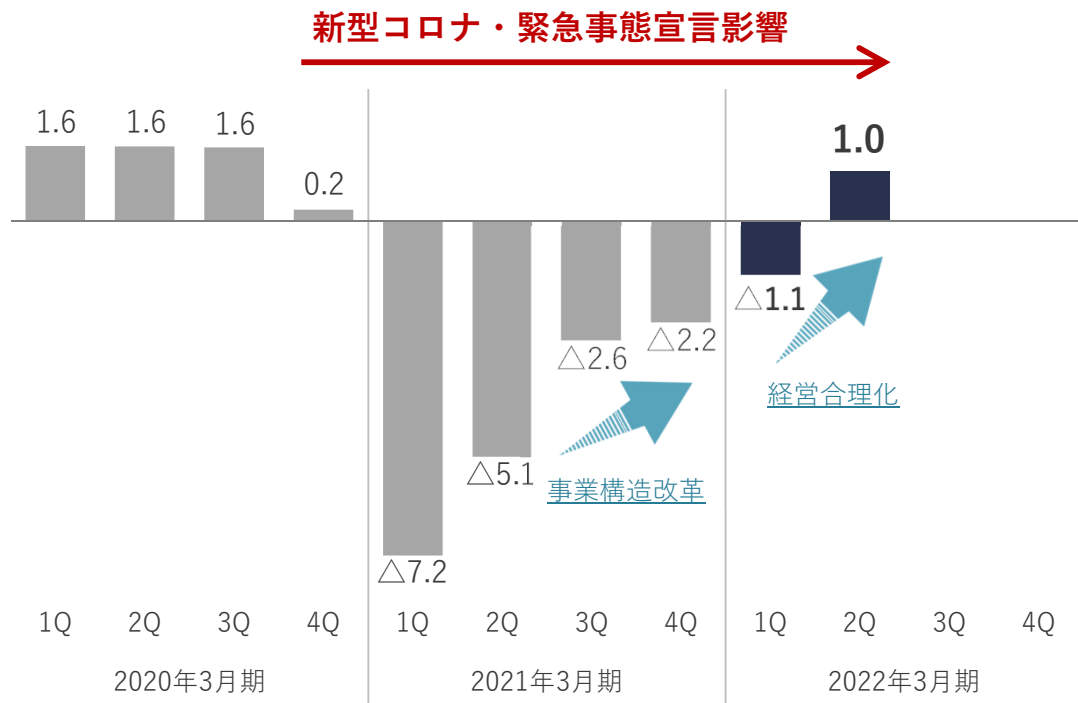
- ・ 広告販促費は婚活を中心に戦略的抑制
- ・ 人件費は休業に係る費用を特別損失へ計上
- ・ 地代家賃は拠点統廃合完了で3Q以降減少
- ・ その他費用は全体最適化効果

2020年9月末
グループ拠点数 48拠点 ▶ 2021年9月末
グループ拠点数 31拠点

2020年9月末
グループ社員数 509名 ▶ 2021年9月末
グループ社員数 430名
*外部出向社員含まず

02-03. 四半期別EBITDA推移

(億円)



収益改善と投資抑制で

EBITDA黒字転換

2Q (7-9月期) EBITDA **1.0億円**

※2Q (7-9月期) 営業利益 **0.01億円**

- ・スマ婚縁結びリリースでシステム償却増も
その他は短期回収困難な投資抑制で
減価償却等は前年同期水準

*EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん・無形資産償却費

02-04. 資産及び負債・純資産

(百万円)	2021年 3月末	2021年 9月末	増減	(百万円)	2021年 3月末	2021年 9月末	増減
流動資産	1,479	1,603	+124	流動負債	2,464	1,850	△614
現金及び 預金	562	800	+237	短期借入金	700	860	+160
売掛金	672	583	△88	1年内返済予定の 長期借入金	842	256	△586
固定資産	3,587	3,429	△158	固定負債	3,002	3,342	+340
有形固定 資産	735	779	+43	社債	20	－	△20
無形固定 資産	1,996	1,972	△23	長期借入金	2,739	3,105	+365
投資その他 の資産	855	677	△177	純資産	△ 399	△158	+240
資産合計	5,067	5,033	△33	負債純資産合計	5,067	5,033	△33

新株予約権発行等による資金調達で

純資産が改善

純資産
前期末増減 **+2.4億円**

- ・ 資産
 - + 現預金増加
 - － 投資その他の資産（敷金等）減少
- ・ 負債
 - + 固定負債（長期借入金）増加
 - － 流動負債（1年内返済予定長期借入金）減少
- ・ 純資産
 - + 資本金及び資本剰余金増加
 - － 自己株式、利益剰余金減少

03-01. 2022年3月期 連結業績予想

(百万円)

	上半期	下半期		通期	
	実績	期初	修正	期初	修正
売上高	2,801	5,000	2,928	8,000	5,730
営業利益	△215	410	55	350	△160
経常利益	△288	370	58	260	△230
親会社株主に帰属する 当期純利益	△416	320	166	240	△250

通期業績予想修正も

下半期段階利益は 黒字化見込み

- ・ 下半期の取り組み等
 - －引き続き全事業の収益性向上、財務基盤強化、グループCRM（顧客関係管理）を推進
 - －拠点統廃合、外部出向効果が本格化
- ・ 業績予想修正理由
 - －業績予想の前提条件の変化 ※詳細次頁
 - －持分法適用関連会社
エン婚活エージェント社の株式譲渡
※営業外収益／特別利益で約1.1億円計上予定

03-02. 前提条件の変化

期初

(5月14日時点)

緊急事態宣言が5月末解除

- － 上半期：新型コロナ影響は一定程度継続
- － 下半期：新型コロナが一定程度収束、新型コロナ影響は限定的
- － カジュアルウェディング事業（挙式披露宴、結婚式二次会等）の施行本格化、
施行件数計画 2,949件（挙式披露宴等 1,732件、結婚式二次会1,217件）へ

現在

(11月15日時点)

緊急事態宣言が9月末まで断続的に継続

- － 上半期：新型コロナ影響は感染再拡大で相当程度継続
- － 下半期：新型コロナの収束時期不透明、新型コロナ影響は一定程度継続
- － カジュアルウェディング事業の本格的回復には一定期間を要すると判断、
施行件数計画 1,214件（挙式披露宴等 826件、結婚式二次会388件）へ

03-03. 債務超過解消に向けた取り組み

事業全般

全事業の収益性向上とグループCRMの基盤構築推進

- － 婚活事業は新たに構築したAI婚活マッチングシステムと
業界最大級 **7万名超のマッチングプール**で新規顧客獲得と成婚最大化推進
- － カジュアルウェディング事業は**少人数挙式を中心にプロダクト強化**、
高品質なフォトウェディングの強みを生かした新規サービス企画開発推進
- － その他、有力パートナーとのアライアンスを含めた短期業績回復施策も推進

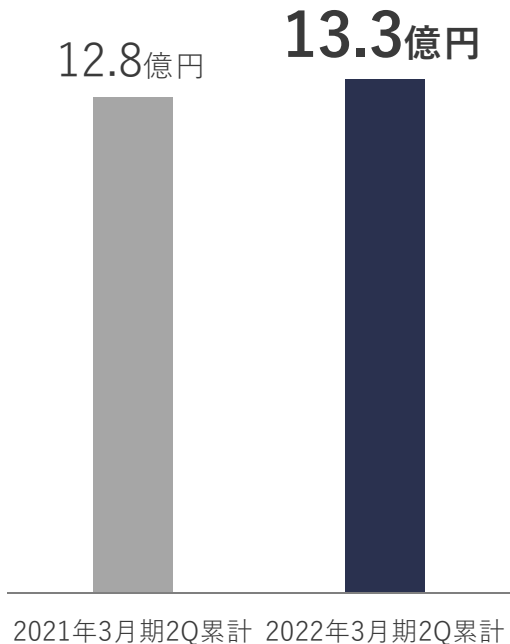
純資産 見通し

2022年3月期中に債務超過解消見込む

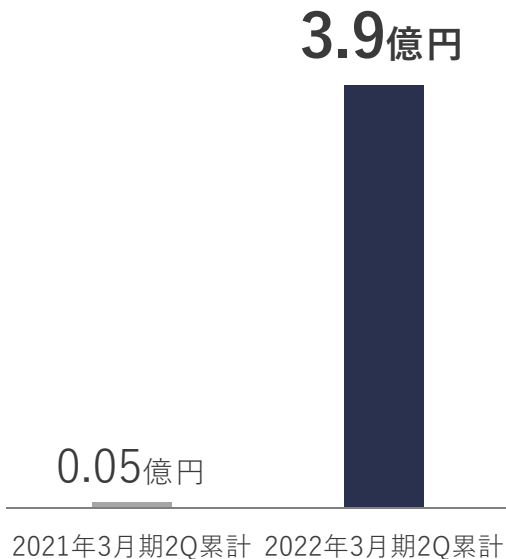
- － 2021年9月末純資産 △**1.5**億円
- － 2021年10月～2022年3月 親会社株主に帰属する四半期純利益 + **1.6**億円
- － 2022年3月末純資産 + **0.07**億円（見込み）

04-01. 婚活事業 業績

売上高



営業利益



戦略的広告抑制と拠点統廃合完了等で

収益性向上

結婚相談所マッチングプール

業界最大級へ

- 主な取り組み -

<高付加価値な結婚相談所>

- ・会員様向けコーディネートサービス販売件数395件、YoY+16.5%
- ・会員様向けビデオプロフィール展開本格化
- ・DX婚活 パートナーエージェントONLINE展開本格化
- ・AI婚活マッチングシステムリニューアル、NTTレゾナント株式会社提供の「gooのAI」エンジン導入
- ・業界最大級（当社調べ）7万名超のマッチングプール確立（マッチングプラットフォーム「SCRUM」と接続開始）

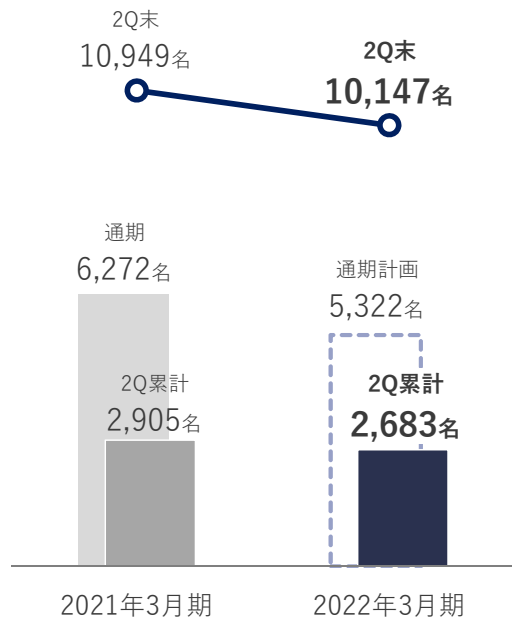
<婚活パーティー>

- ・ワンランク上の新たな婚活パーティー・PAP、登録会員数3,000名突破
- ・パートナーエージェントへの送客は前年同期水準の175名

04-01. 婚活事業 主な指標

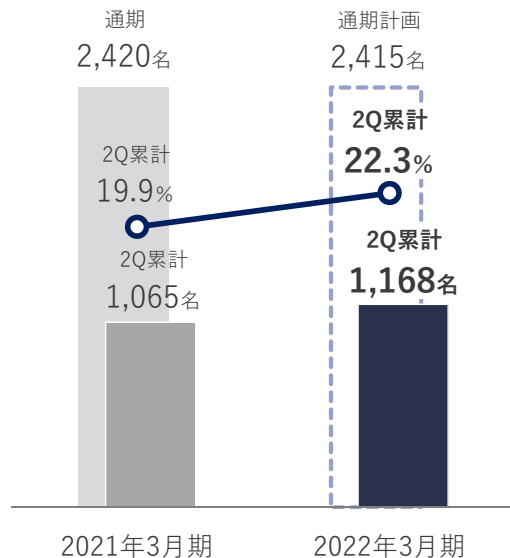
パートナーエージェント 新規入会者数・在籍会員数

■ 新規入会者数 ○ 在籍会員数（期末）

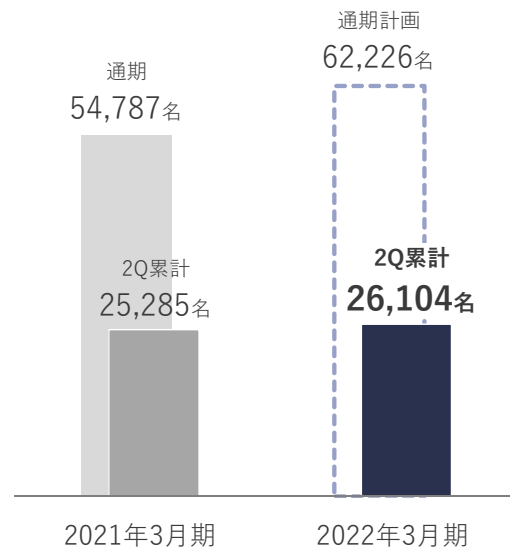


パートナーエージェント 成婚退会者数・成婚率

■ 成婚退会者数 ○ 成婚率



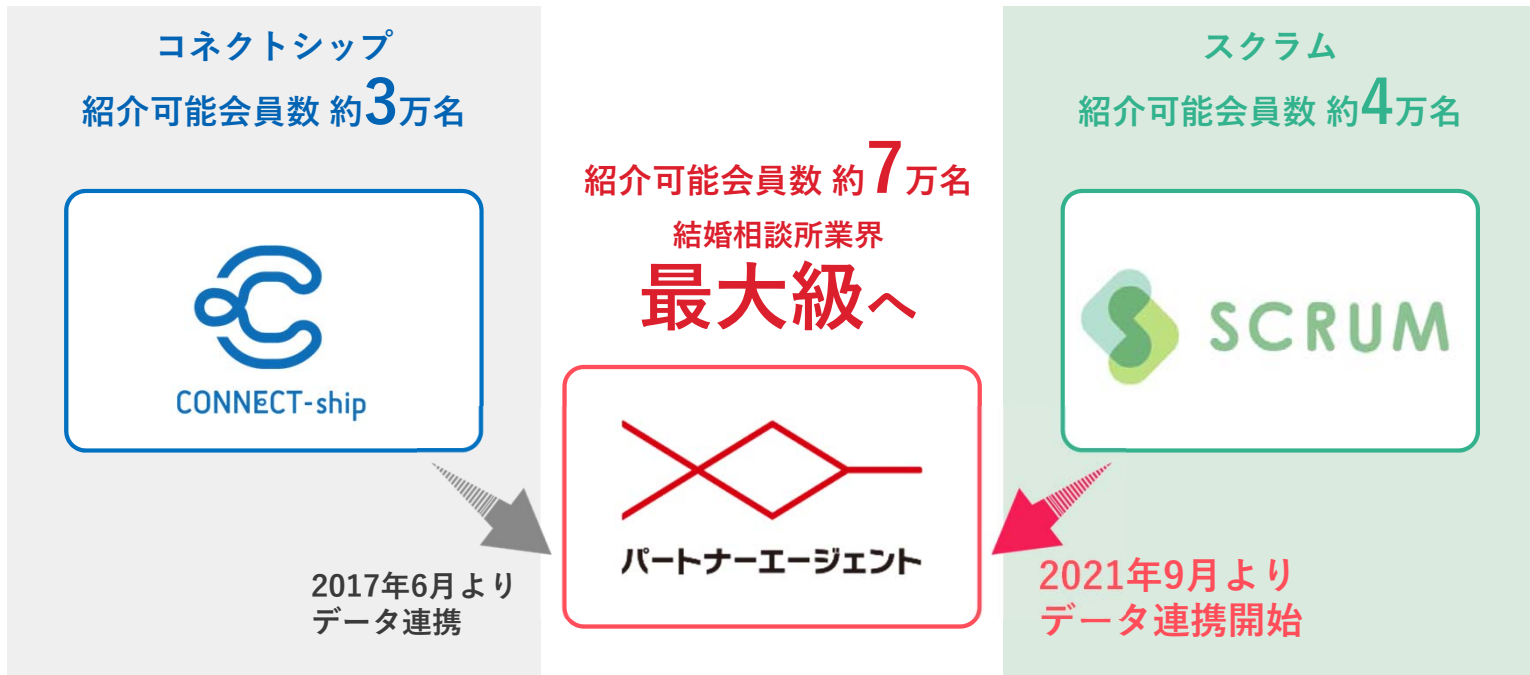
OTOCON・パートナーエージェント パーティー参加者数*



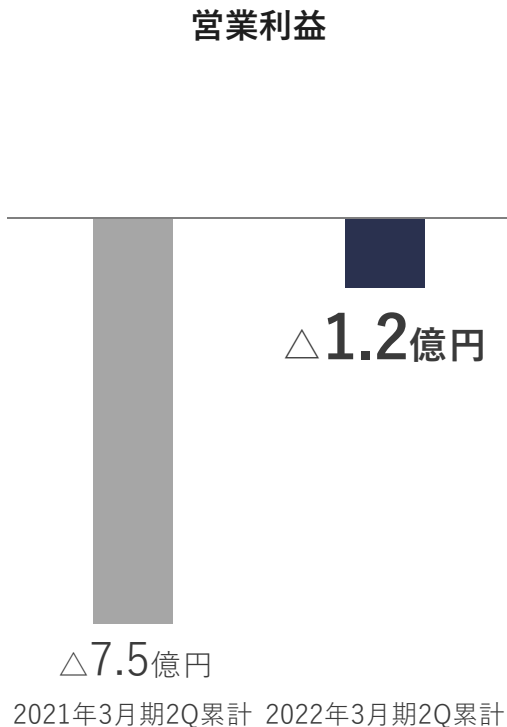
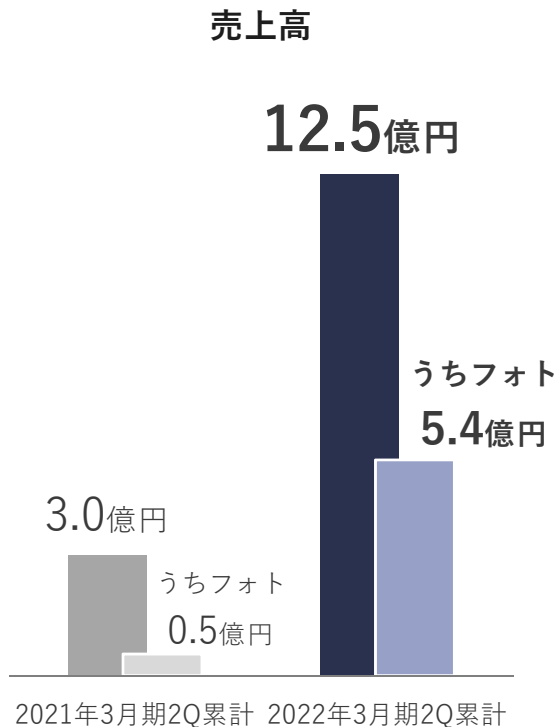
*パーティー参加者数は2021年3月期はOTOCONのみ、2022年3月期はOTOCON・PAPの合算値

04-01. 婚活事業 TOPICS

マッチングプラットフォーム「SCRUM」と接続開始、業界最大級*のマッチングプール実現



04-02. カジュアルウェディング事業 業績



挙式披露宴等

施行一定程度回復

フォトウェディング

施行成約とも好調

- 主な取り組み -

<カジュアルな挙式披露宴・少人数挙式等>

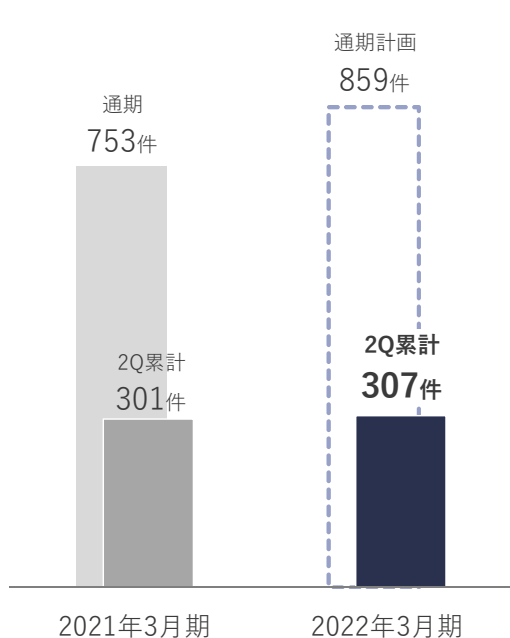
- ・少人数挙式を主体とした新プラン拡充、
11月より「スマ婚少人数挙式 ライトプラン」の受注開始
- ・1拠点の小規模化決定（2022年3月期中に退去・移転予定）

<フォトウェディング>

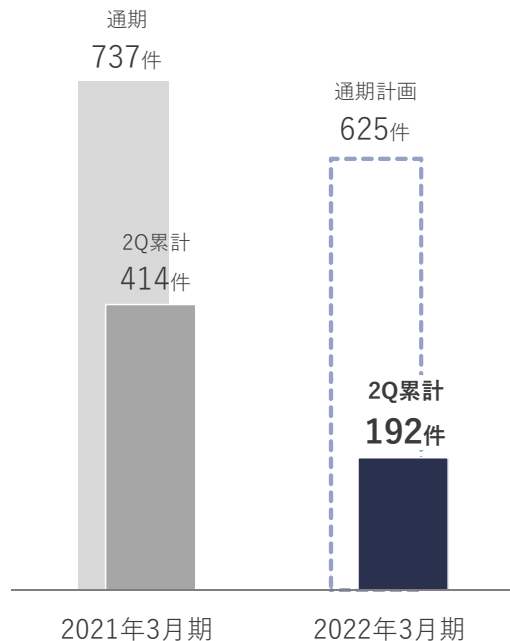
- ・6拠点目となる大阪スタジオを6月にオープン、施行本格化
- ・成約及び施行件数とも拡大、
成約件数はYoY+411.3%、施行件数はYoY+468.1%
- ・大学ミスコン「ミス・ミスターキャンパスコンテスト」で
衣装協力決定

04-02. カジュアルウェディング事業 主な指標

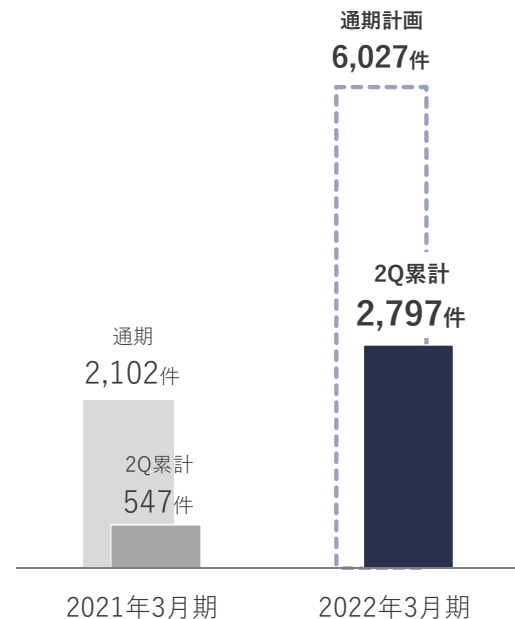
スマ婚シリーズ
成約件数



2次会くん
成約件数

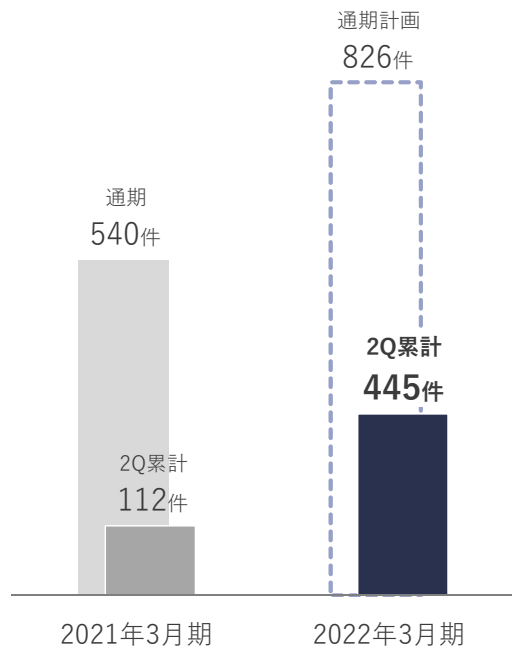


LUMINOUS
成約件数

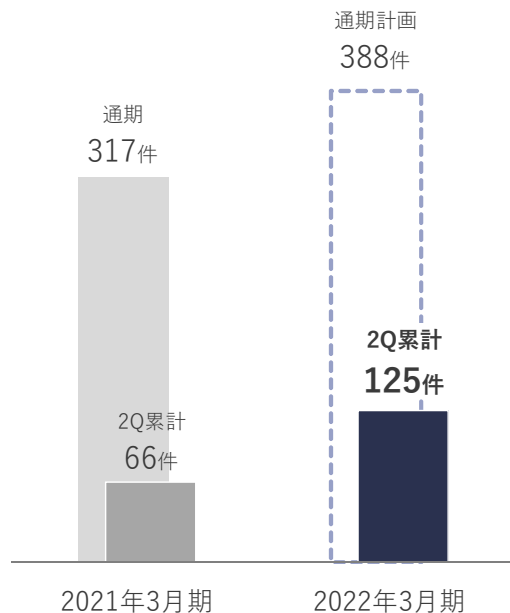


04-02. カジュアルウェディング事業 主な指標

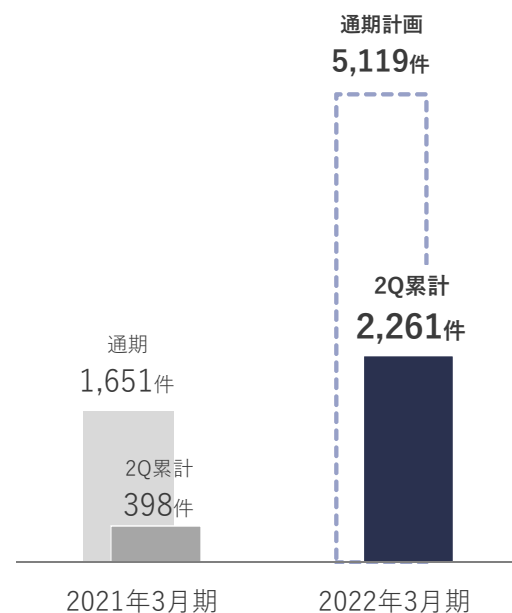
スマ婚シリーズ
施行件数



2次会くん
施行件数



LUMINOUS
施行件数



04-02. カジュアルウェディング事業 TOPICS

少人数挙式主体の新プラン「スマ婚少人数挙式 ライトプラン」11月リリース

スマ婚少人数挙式 ライトプラン



Special!

挙式・チャペル・衣装すべて込み

59,800 (税込) 円

充実のプラン内容

挙式で必ず利用するサービスがすべてプラン内に。必要なものがあらかじめ含まれているので安心です。



選べる全国のチャペル

あらゆる結婚式をプロデュースしてきたプロが厳選したチャペルをご用意しています。



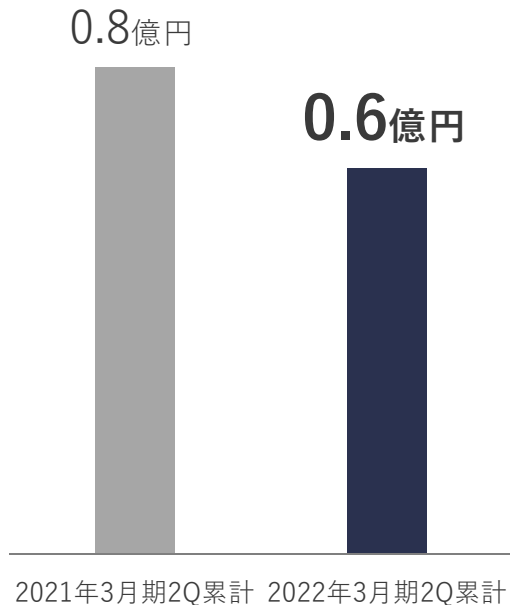
豊富なドレス&タキシード

アップ料金なしで選べるドレス・タキシードが多く、安心して衣装選びをお楽しみいただけます。

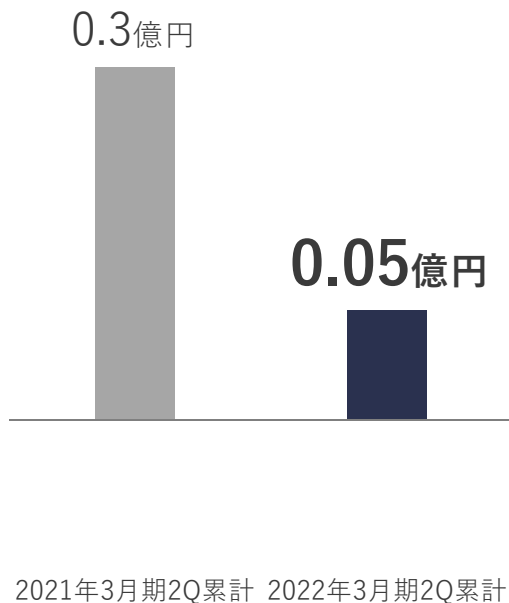


04-03. テック事業 業績

売上高



営業利益



前3Q事業譲渡と婚活アプリ投資も

コネクトシップ 収益伸長で黒字化

- 主な取り組み -

<コネクトシップ（婚活事業者間相互会員紹介PF）>

- ・ Pairsエンゲージが加入、利用事業者数は13社
- ・ 利用会員数は過去最大の30,807名、お見合い成立件数はYoY+20.2%
- ・ 期初に収益ポイントを見直し、新たに月額利用料を課金し、従来のお見合い成立料を引き下げ

<オンライン婚活>

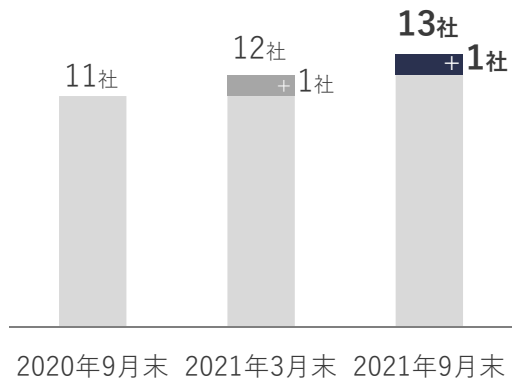
- ・ 結婚相談所の充実したサービスとコネクトシップを活用したアプリ完結型の結婚相談所「スマ婚縁結び」10,547ダウンロード突破（2021年1月リリース）
- ・ 認知拡大や婚活事業と連携した顧客獲得施策を推進

*PF：プラットフォームの略

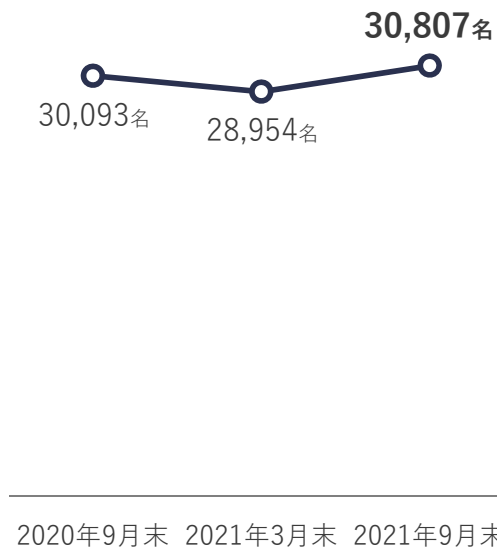
*2020年11月 エン婚活エージェント運営受託事業譲渡

04-03. テック事業 主な指標

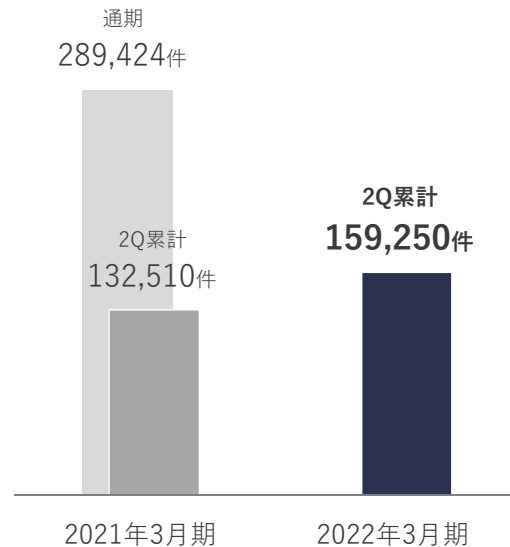
コネクトシップ
利用事業者数



コネクトシップ
利用会員数（期末）

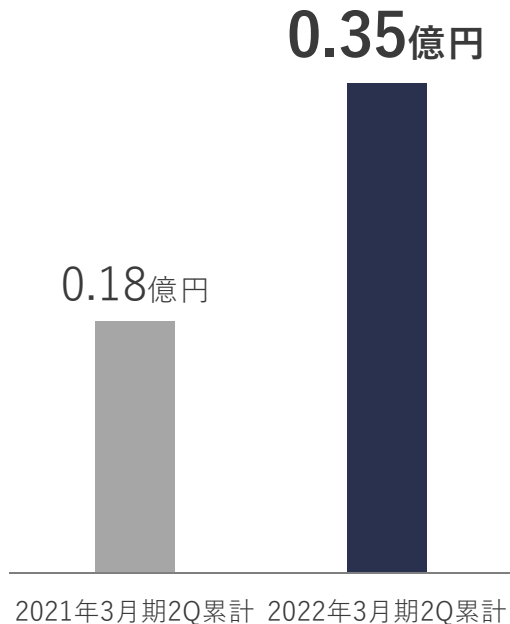


コネクトシップ
お見合い成立件数

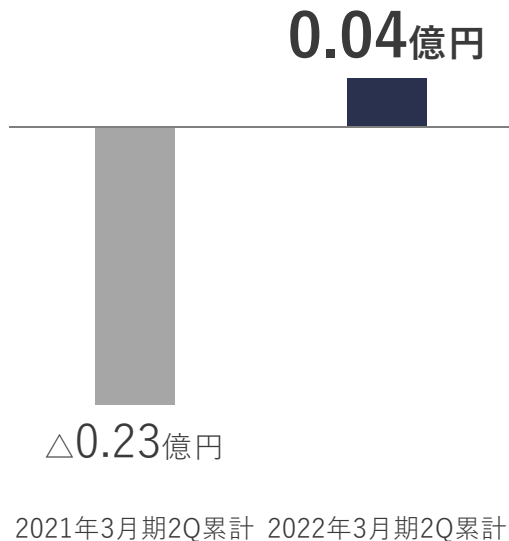


04-04. ライフスタイル事業 業績

売上高



営業利益



保険販売の販売力 + 商品力強化で

新規契約証券数

YoY +67.2%

- 主な取り組み -

<保険販売>

- ・グループ内外における送客体制強化
- ・オンラインを活用した提供エリア拡大
- ・大手保険代理店と連携した営業力強化施策（研修会等）
- ・生命保険に加え損害保険の販売開始、
少額短期保険の販売に向けた諸施策推進

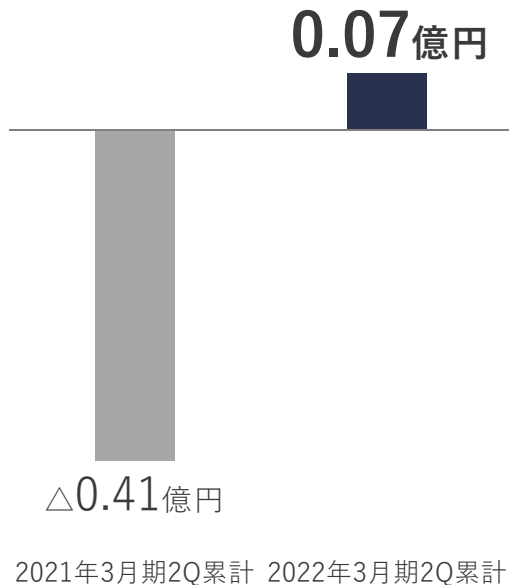
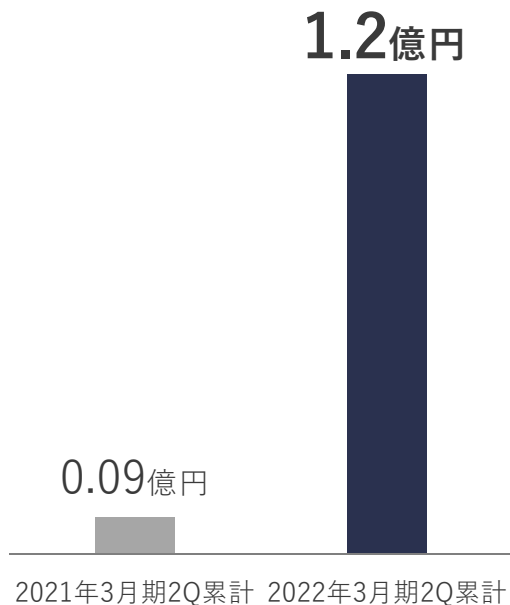
<金融・不動産販売>

- ・新たに金融商品仲介業者と提携開始
- ・中古・リノベーション不動産を取り扱う企業との
相互送客に向けた関係構築推進

04-05. 法人・自治体向け事業 業績

売上高

営業利益



企業イベントプロデュース

施行本格化

地方自治体向け婚活支援

支援サービス拡充

- 主な取り組み -

<企業イベントプロデュース>

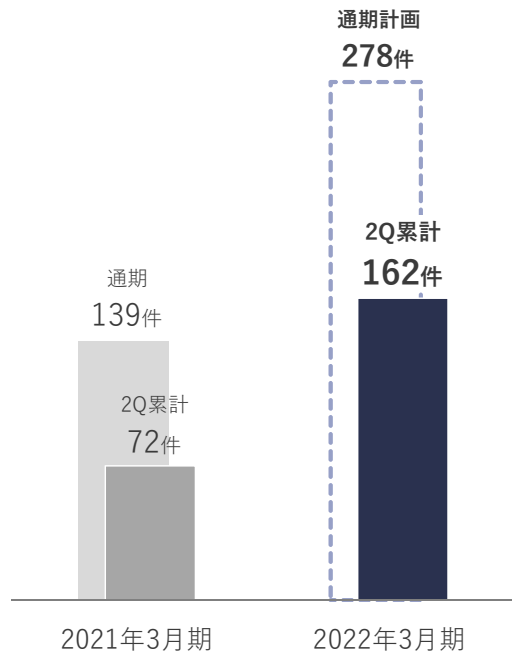
- ・高品質な映像を用いたオンラインイベントソリューション提供開始
- ・オンラインとオフライン融合型のイベントソリューション提供開始
- ・集客チャネル拡大、紹介代理店制度（78社）やウェビナー集客開始
- ・成約件数はYoY+125.0%、施行件数はYoY+1,566.7%

<地方自治体向け婚活支援>

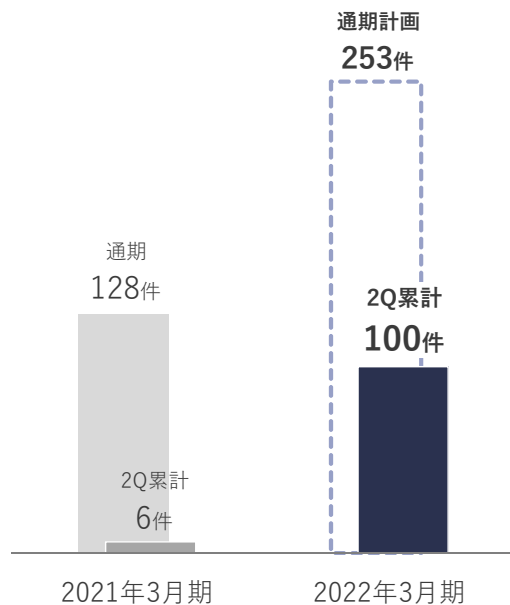
- ・宮城県へAIを活用した結婚支援システム「parms」導入
- ・宮城県より結婚支援センター運営業務を受託
- ・秋田県の独身者の出会い交流促進等事業に関する業務を含めイベント・セミナー9案件を受託、5案件開催

04-05. 法人・自治体向け事業 主な指標

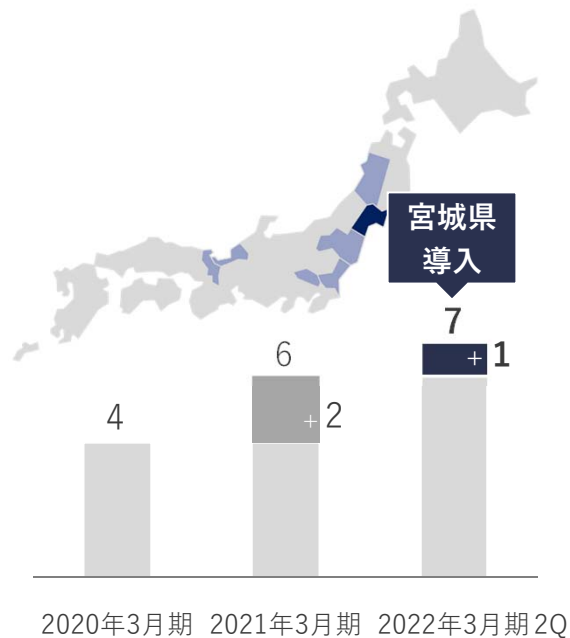
イベモン
成約件数



イベモン
施行件数



parms
導入自治体数



よりよい人生をつくる。



Disclaimer

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。