



事業計画及び成長可能性に関する事項

東証マザーズ 6181
タメニー株式会社

1. ビジネスモデル

Business Model

婚活・カジュアルウェディングを起点に5つの戦略領域で事業を展開

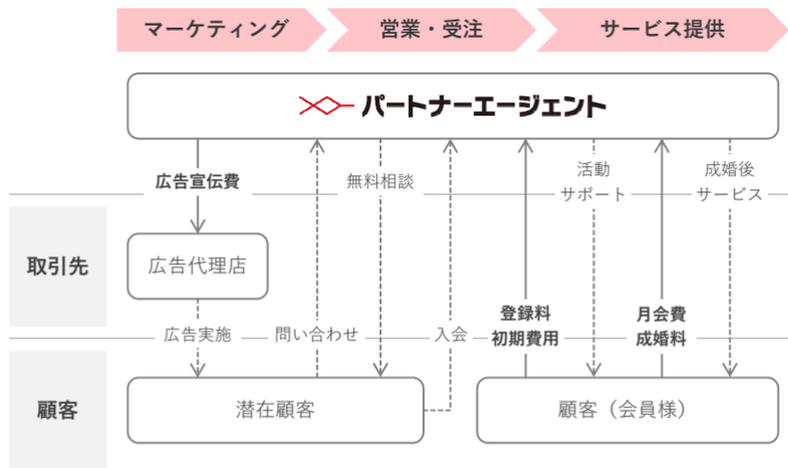


結婚相談所



パートナーエージェント

想像を超える成婚コンシェルジュサービスと独自のマッチングシステムにより成婚までの活動をサポートする仲介型の結婚相談所 業界No.1*の成婚率を実現



婚活パーティー



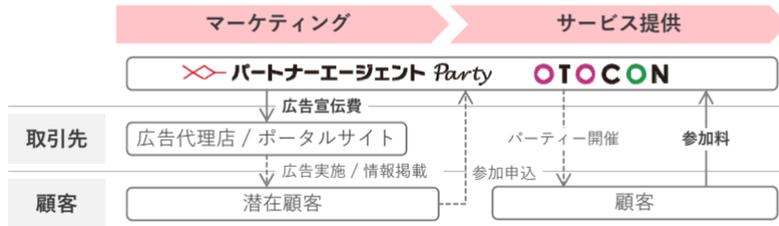
パートナーエージェント Party

まじめで嘘のない出会いにこだわり、独自のカップル成立ノウハウを盛り込んだまったく新しい仕様のワンランク上の婚活パーティー



OTOCON

業界最安水準で均一価格を導入した、気軽に参加できる婚活パーティー 2013年提供開始以降累計参加者数は120万人を突破



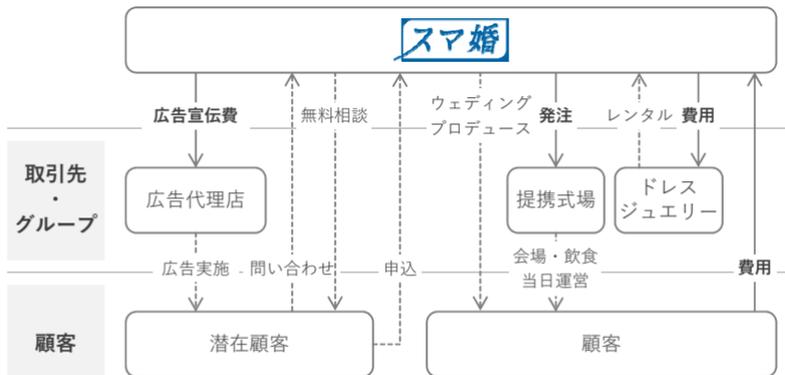
カジュアル挙式披露宴等プロデュース

スマ婚

スマ婚

カジュアルな挙式披露宴をはじめ、会費制パーティー、少人数挙式など、ゲスト人数や予算に合わせ、多様なスタイルの「安く」「美しく」「自由な」結婚式をプロデュース

マーケティング 営業・受注 サービス提供



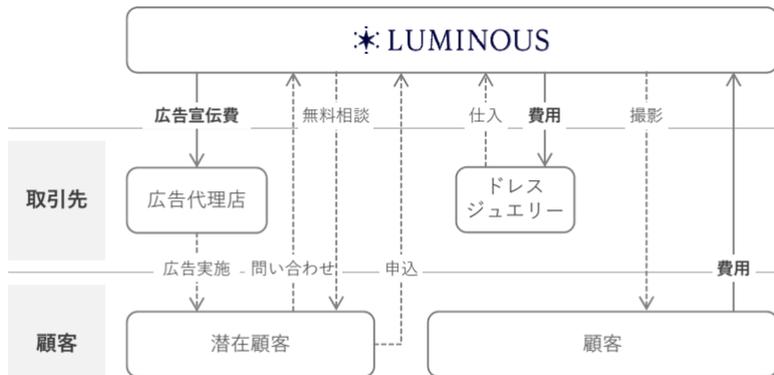
フォトウェディング

studio LUMINOUS

studio LUMINOUS

世界一美しい花嫁姿を実現するため美しさに徹的にこだわり、写真を残すだけでなく花嫁の体験にフォーカスした、「結婚式よりも、結婚式らしい」フォトウェディング

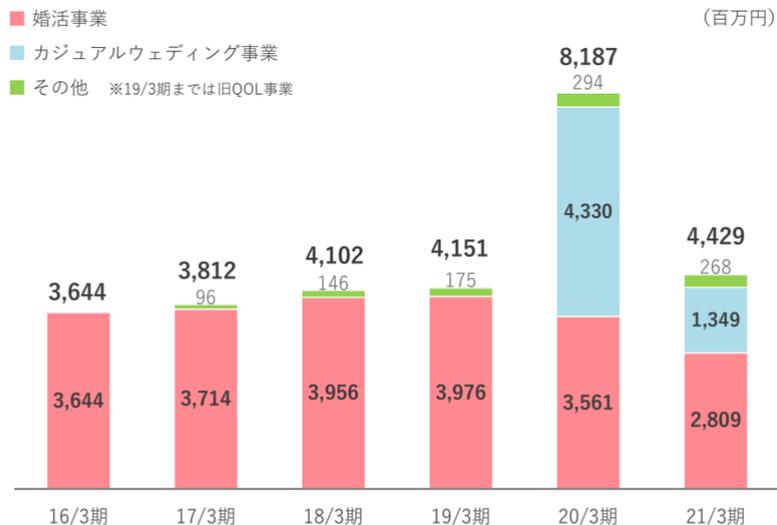
マーケティング 営業・受注 サービス提供



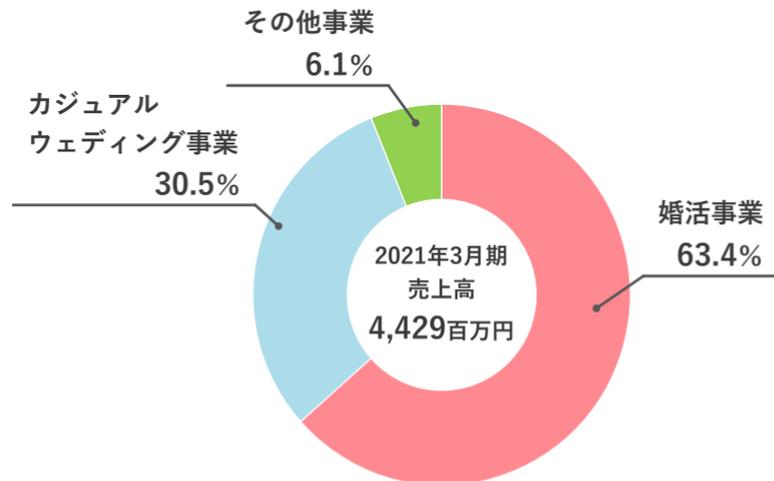
主力事業の婚活事業とカジュアルウェディング事業で売上の90%以上を占める

- ・2019年3月期までは婚活を中心に事業領域を拡大
- ・2019年4月に(株)メイションをグループ化し、婚活事業単一からカジュアルウェディング事業との二本柱の収益構造へ
- ・2020年3月以降、新型コロナ影響でカジュアルウェディング事業が大幅な減収

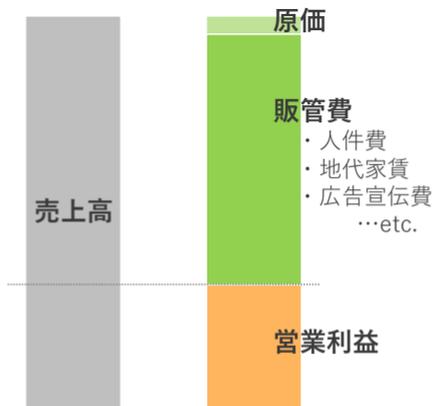
事業別売上高の推移



売上高構成比

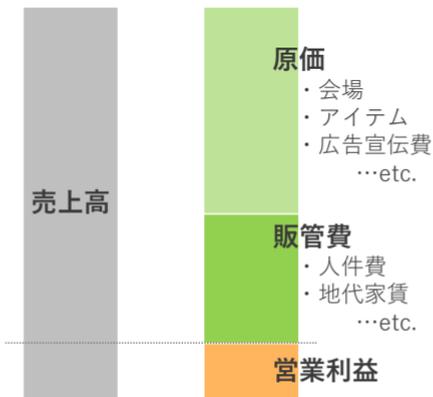


婚活事業

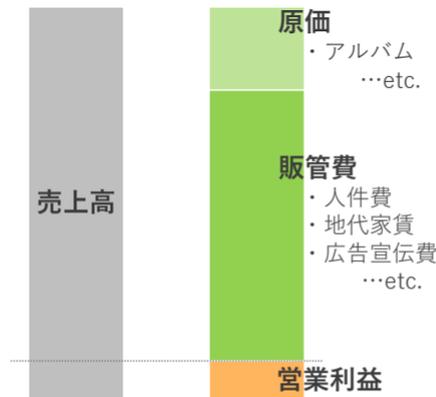


カジュアルウェディング事業

－挙式披露宴等プロデュース－



－フォトウェディング－



2. 市場環境

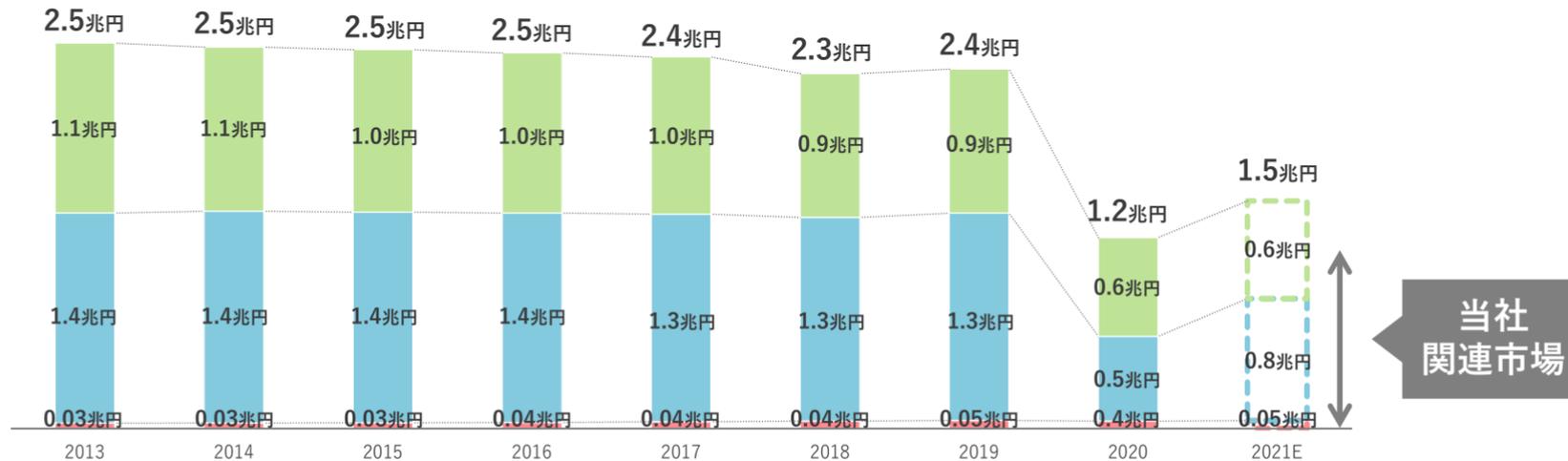
Market Insight

2020年度のブライダル関連市場規模は1.2兆円、新型コロナ影響によりYoY△46.9%

- ・ 2019年度までは一定規模で推移
- ・ 2020年度に新型コロナ影響により大幅に減少、2021年度は新型コロナ前水準と比較して約60%程度まで回復する見込み

ブライダル関連市場規模の推移

■ 婚活市場 ■ ウェディング市場 ■ その他（ジュエリー・新婚旅行・家具等）

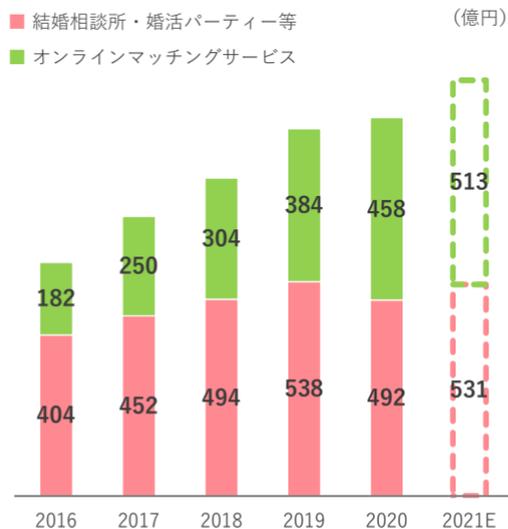


* 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑 2021」

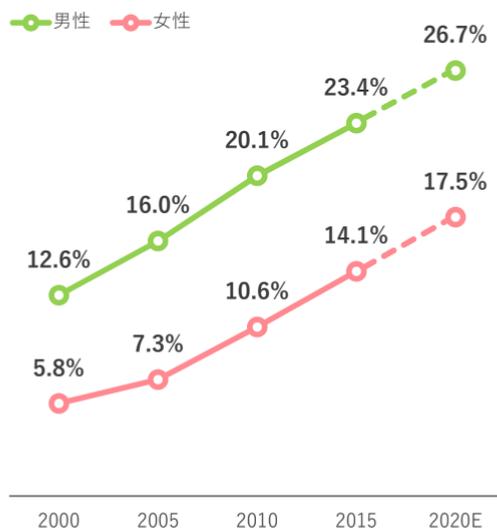
2020年度の婚活市場規模は950億円（結婚相談所・婚活パーティー等 531億円 / オンラインマッチングサービス 513億円）

- ・結婚相談所・婚活パーティー等はコロナ影響で一時縮小も2021年に成長傾向に転じる予測、オンラインマッチングサービスは継続成長、コロナ禍で需要拡大
- ・潜在顧客となる未婚者の割合は拡大傾向
- ・婚姻組数は微減傾向であるものの婚活サービスを利用して結婚した割合は拡大傾向

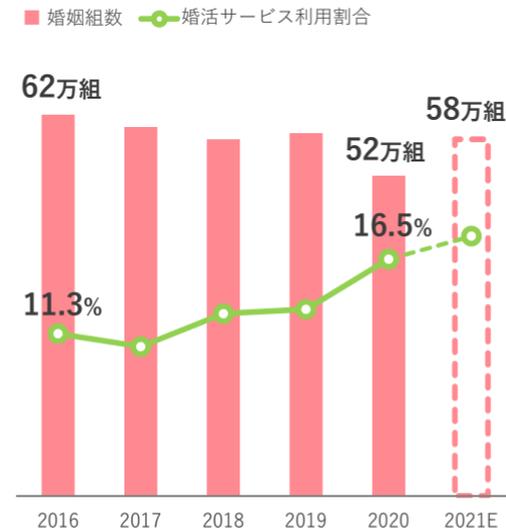
婚活市場規模の推移 *1



生涯未婚率の推移 *2



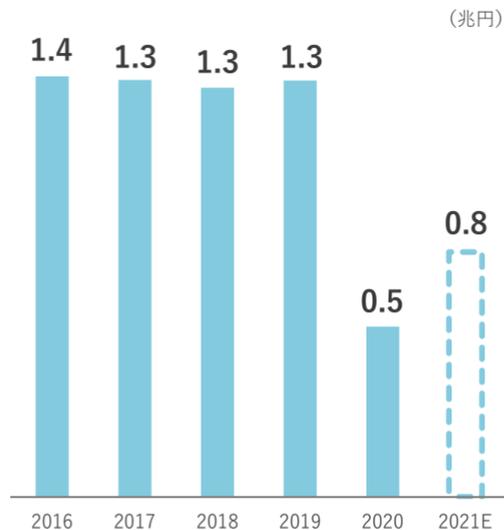
婚姻組数と婚活サービス利用割合の推移 *3



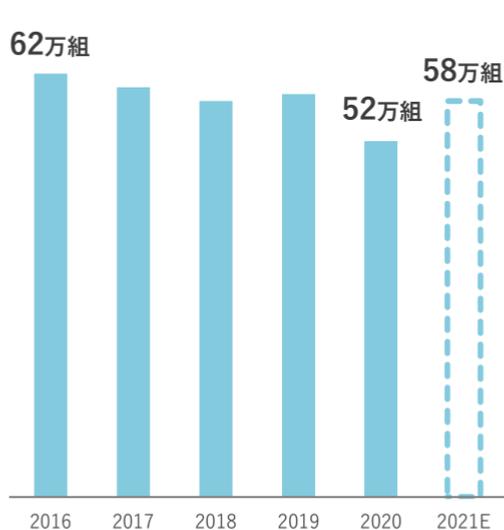
2020年度のウェディング市場規模は0.5兆円、新型コロナ影響によりYoY△59.1%

- ・ウェディング市場は概ね一定程度で推移していたが2020年にコロナ影響により大幅縮小、2021年は回復傾向の予測
- ・潜在顧客となる婚姻組数は微減傾向
- ・従来型挙式披露宴の実施層が減少しカジュアルウェディングの実施層が拡大傾向、コロナ禍で少人数婚やフォトウェディング等の拡大が急速に進行する予測

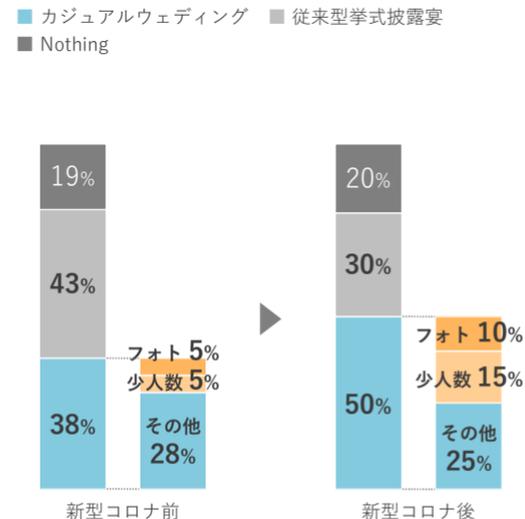
ウェディング市場規模の推移 *1



婚姻組数の推移 *2

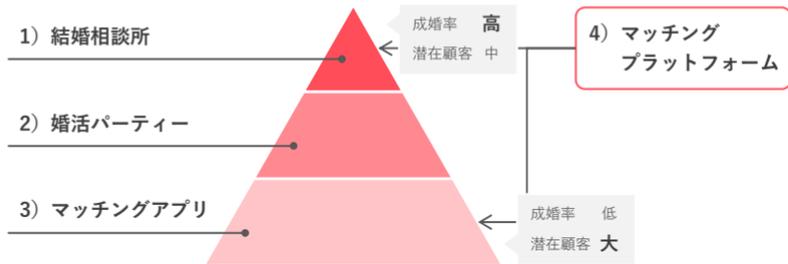


ウェディング施行割合の変化予測 *3



当社は高付加価値な結婚相談所を起点に全方位にサービス展開

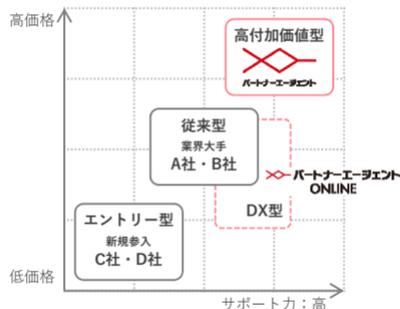
婚活市場全体



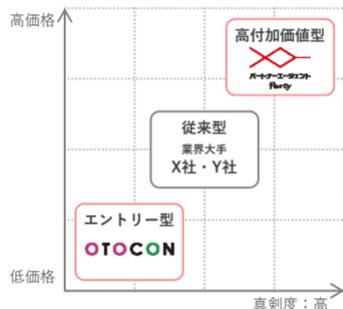
■ 各サービス領域における当社ポジション

- 結婚相談所**
サポートが手厚く高い成婚率を実現する**高付加価値型**を高価格帯で提供
- 婚活パーティー**
業界最安水準の低価格で気軽に参加できる**エントリー型**と結婚相談所のノウハウを活用して真剣な出会いにこだわる**高付加価値型**を展開
- マッチングアプリ**
結婚相談所の充実したサービスをアプリ完結で提供する**婚活型**
- マッチングプラットフォーム**
紹介可能会員数約3万人以上で**業界3位** (CONNECT-ship)

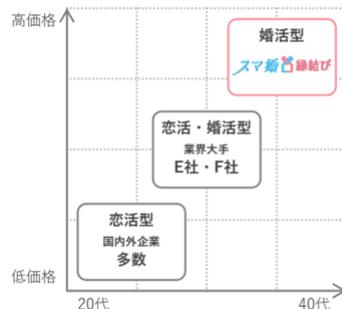
1) 結婚相談所



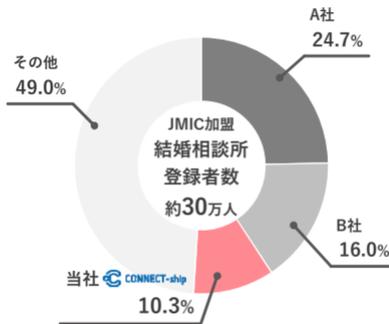
2) 婚活パーティー



3) マッチングアプリ



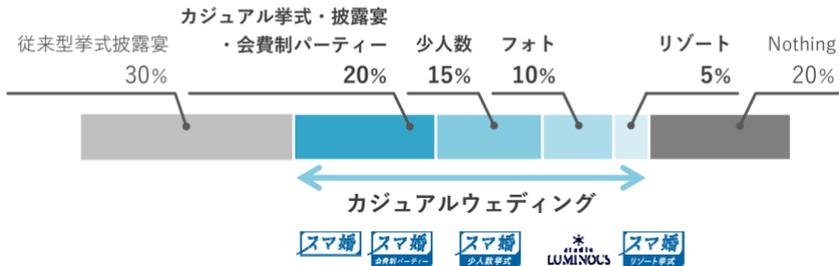
4) マッチングプラットフォーム



* 神林龍・児玉直美 (2018) 「平成29年度結婚情報サービス業調査に関する報告書」 (一橋大学経済研究所とJMIC (一般社団法人日本結婚相手紹介サービス協議会) の共同実施調査) 及び各社HPより当社一部推計、JMIC加盟結婚相談所登録者数は各社HPを参考に弊社推計

当社はカジュアルウェディングの全顧客ニーズに対応するラインナップ

ウェディング市場全体



■ 各サービス領域における当社ポジション

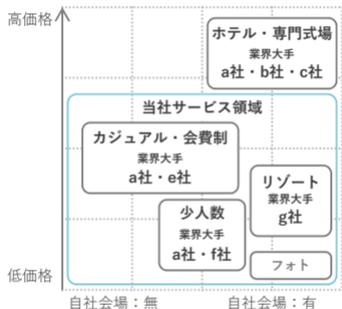
1) 挙式披露宴等

カジュアル挙式・披露宴・会費制パーティー・少人数挙式・リゾート挙式を低価格帯で提供
各種サービスの組み合わせにより、ゲスト人数や予算に合わせたスタイル提案が可能

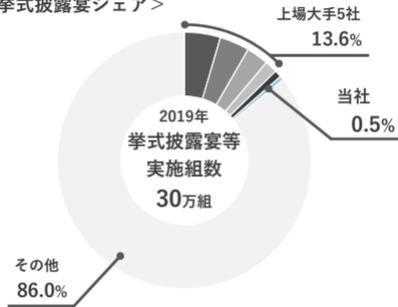
2) フォトウェディング

高品質なフォトウェディングを高価格帯で提供
国内6カ所の自社スタジオでの撮影に加え、株式会社エスクリをはじめとする提携式場でのロケーション撮影も可能

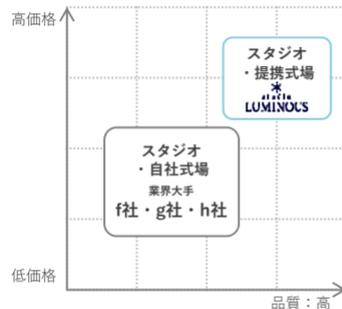
1) 挙式披露宴等



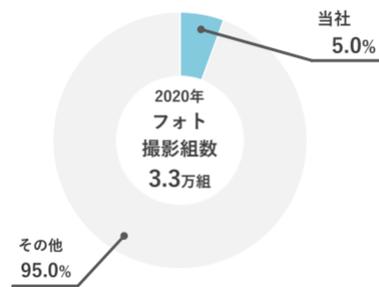
<挙式披露宴シェア>



2) フォトウェディング



<フォトウェディングシェア>



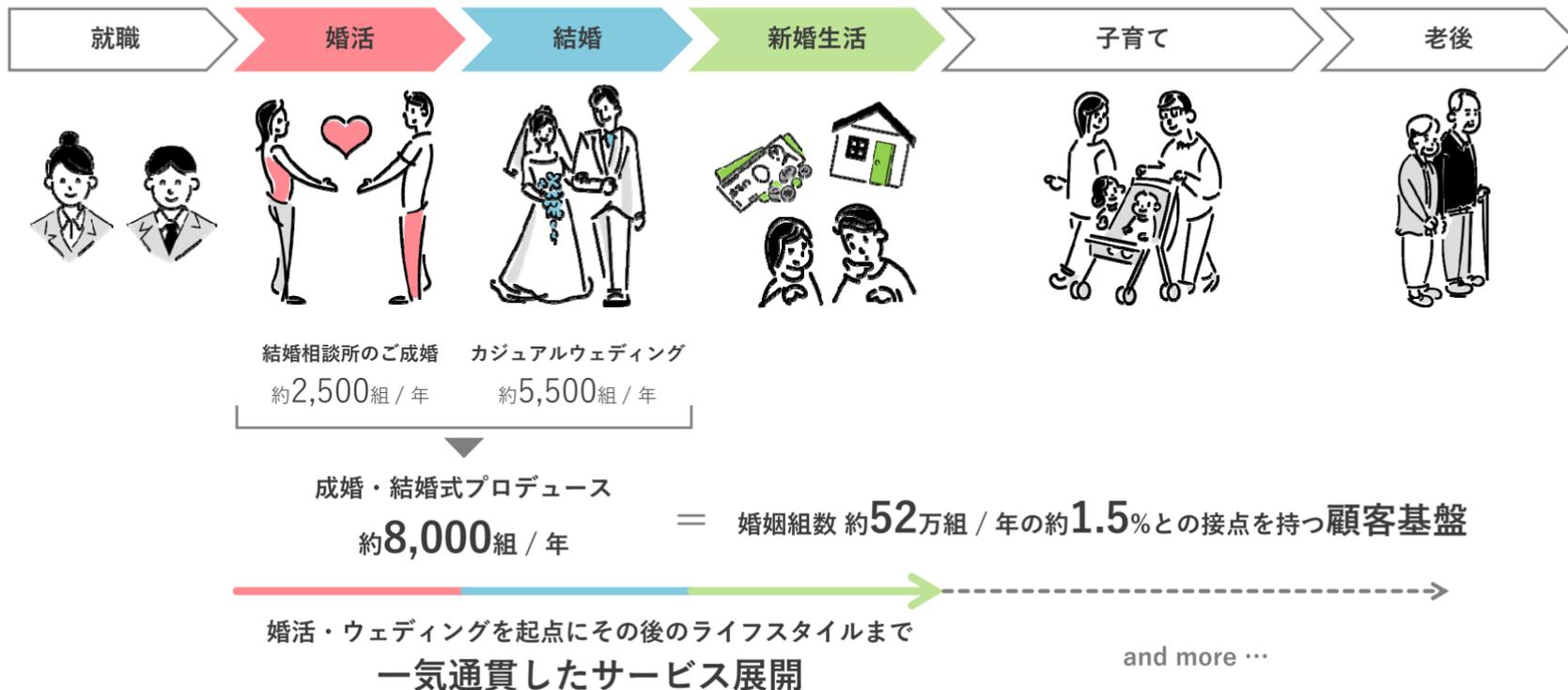
* リクルートブライダル総研「結婚トレンド調査」、ウェディングパーク「『ナシ婚』に関する実態調査」及び各社HPより当社一部推計

* 2019年挙式披露宴等実施組数及び2020年フォト撮影組数はリクルートブライダル総研「結婚総合意識調査」を基に当社推計

3. 競争力の源泉

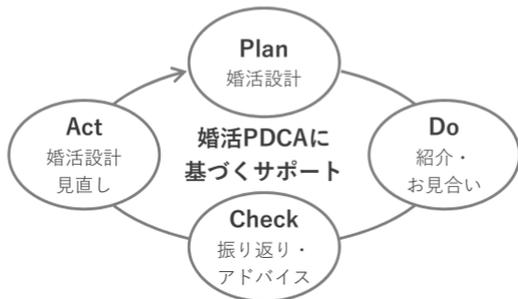
Our Strength

婚活・ウェディング・ライフスタイルまで一気通貫したサービス展開 / 年間約8,000組の新郎新婦との接点を持つ顧客基盤



一般的な結婚相談所の約3倍の顧客成果＝成婚を実現

■ 独自の成婚コンシェルジュによる手厚いサポート

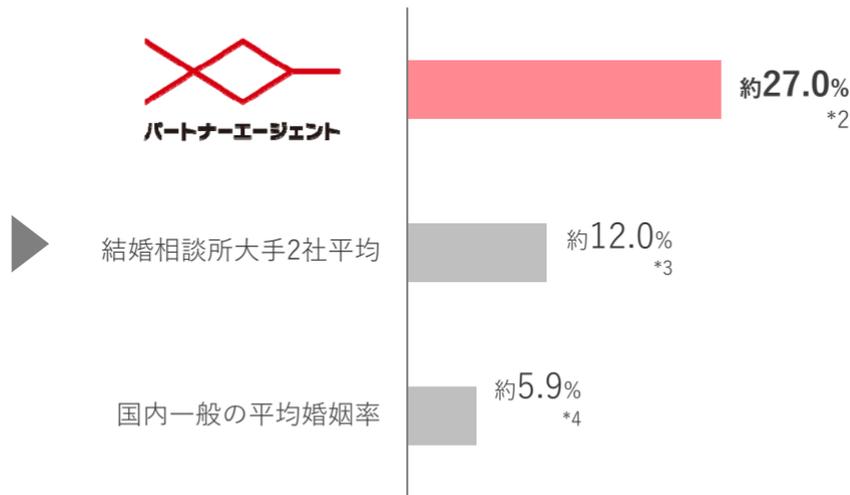


■ 業界最大級の紹介可能人数

1	パートナーエージェント	約7.3万人 ^{*1}
2	A社	約7.3万人 ^{*2}
3	B社	約4.8万人 ^{*2}

^{*1} 当社が運営する婚活事業者間会員相互紹介プラットフォーム「CONNECT-ship」の有効会員数 約3.0万人と
 パートナーエージェントが加盟するプラットフォーム「SCRUM」の登録会員数 約4.3万人の合計
^{*2} 2021年10月、各社HPより当社推計

成婚率 業界No.1^{*1}



^{*1} 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

^{*2} 2020年3月期実績 / ^{*3} 2020年6月、各社HPより当社推計

^{*4} 2010年4月～2015年の国勢調査から国内の年間平均成婚率を算出

成婚率No.1 *1 のノウハウを生かしたワンランク上の婚活パーティーと業界最安水準 *2・均一価格の婚活パーティーを展開

◇ パートナーエージェント Party

■ 独身誓約書必須

信頼できる出会いを実現するため、すべてのパーティーで参加時に独身誓約書への署名必須
業界初の各種証明書提出必須のパーティーも企画



■ 参加者の事前見える化

希望条件を事前に登録することで、条件にマッチする相手が参加するパーティを選ぶことができる業界初の仕組み



■ 成婚率No.1のノウハウを活用

成婚率No.1のパートナーエージェントの独自のカップル成立ノウハウを活用した様々な企画や支配人のサポートで成果が出るパーティーを実現



2020年11月サービス開始以降

登録会員数 **3,000名突破**

OTOCON

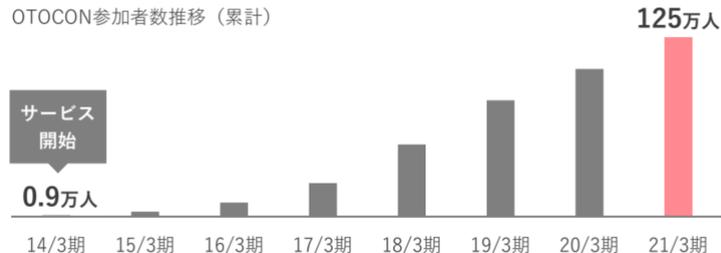
■ 業界最安水準・均一価格

	男性参加料	女性参加料
OTOCON	3,500円	500円
X社	3,500-5,000円	500-2,500円
Y社	3,500-6,000円	1,000円
Z社	4,900-5,000円	1,000-2,000円



累計参加者数 120万人突破

OTOCON参加者数推移 (累計)



高認知度のブランド / 独自の会場仕入れで安く質のいい結婚式を実現

■ 「スマ婚」ブランドの高い認知度

Q. 結婚式を挙げる際のサービスとしてご存知のものはありますか？

→ 知らない

名前を知っている / 聞いたことがある
具体的サービス内容など詳細まで知っている] = 認知

他サービスの
約**2**倍の認知度

スマ婚

約55.2%

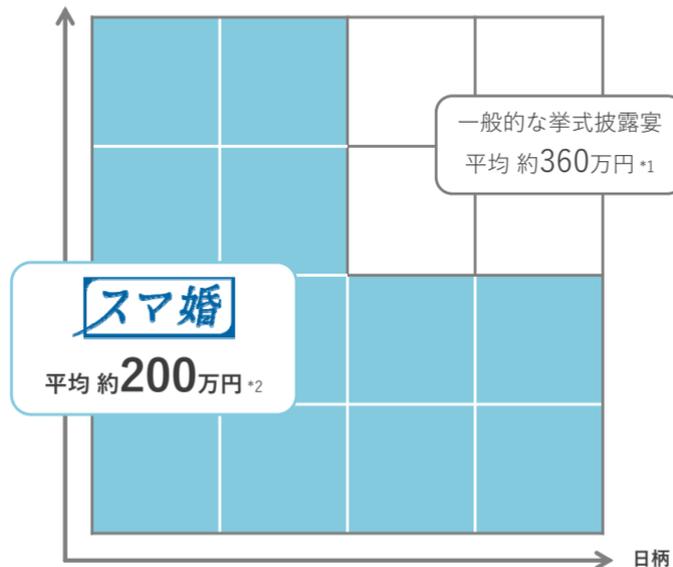
ウェディングプロデュース
大手2サービス平均

約12.0%

* 当社調べ（調査期間：2020年9月28日-10月1日 / 調査協力：株式会社クロスマーケティング / 調査対象：20-49歳の未婚女性）

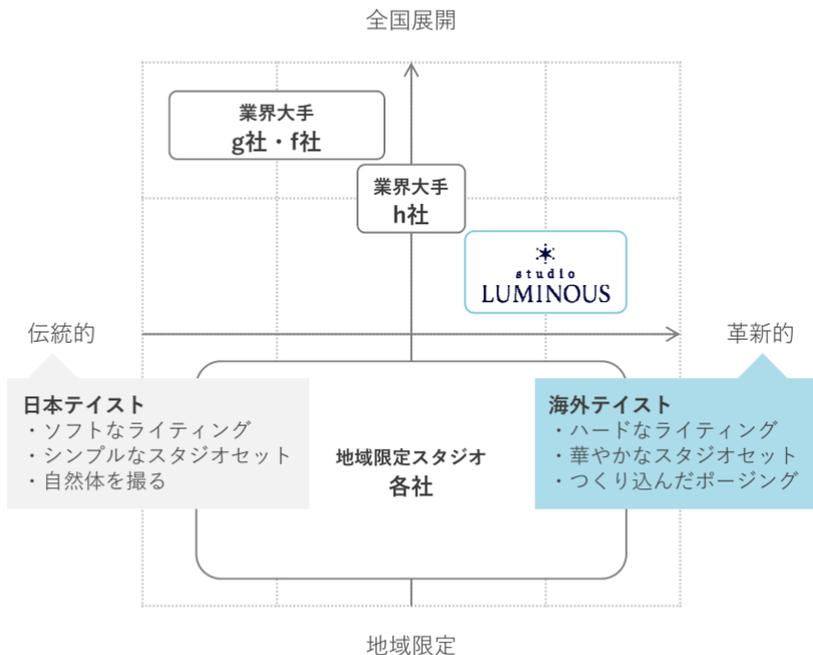
■ 会場費用を抑える独自の仕入れノウハウ

人気会場



*1 ゼクシィ「結婚トレンド調査2020」 / *2 2020年3月期実績

革新的で質の高い海外テイストのフォトウェディングを全国展開



■ 洗練されたスタジオセット

- ・花嫁が最も美しく映えるように設計した国内6拠点の自社スタジオ
- + 提携9会場でのロケーション撮影



■ 最先端のフォトレタッチ技術

- ・基礎調整 (色、明るさ、コントラスト等)
- ・ボディライン調整
- ・フェイスライン・パーツ調整



■ 自社育成のカメラマン

- ・23名の正社員カメラマン (2021年9月現在)
- ・社内にフォトアカデミーを設置、自社スタジオに合わせた撮影研修を実施



高い満足度を実現

お客様満足度 4.4点/5点満点*

4. 事業計画

Business Plan

全社方針

トレンドや社会変化に即座に対応できる **柔軟な事業構造へ** ～コロナに負けない企業体質構築～

1

短期業績回復

経営合理化と事業構造改革

販売費及び一般管理費の固定費圧縮
婚活事業・カジュアルウェディング事業ともに環境に左右されないサービス強化

2

グループCRM整備

顧客基盤の利活用

顧客アクセスの仕組み構築
組織体制強化

3

財務基盤強化

債務超過解消 1年以内 / 借入金返済 3年以内

収益性向上 : 2022年3月期 下半期純利益 1.6億円 (計画)
財務基盤強化 : 新株予約権発行等により 6.3億円調達 (実施済)
第三者割当による新株発行により2.9億円調達予定 (2021年12月29日払込期限)

DX（デジタルトランスフォーメーション）婚活展開拡大

・成婚コンシェルジュサービスや高い成婚率といった従来サービスの品質を担保したオンライン結婚相談所「パートナーエージェント ONLINE」提供開始

◇ パートナーエージェント ONLINE

デジタル技術を活用することで成婚率No.1*1 のサービス品質はそのままに、場所や時間にとらわれずより効率的な婚活を可能に

Program プログラム

1 来店不要、ご案内や各種手続きが
オンラインで完結

オンライン入会



2 プロがスムーズな
婚活スタートを支援

オンラインインタビューによる婚活設計



3 どこにいても
お相手に会える

オンラインコンタクト（お見合い）



4 定期的に活動を
フィードバック

オンライン面談による振り返り



5 気になるお相手に
ご自身をPR

写真付きお相手検索機能「MYPR」



6 来店不要、ご案内や各種手続きが
オンラインで完結

婚活のプロによるウェビナー



	マッチング アプリ	オンライン 結婚相談所	従来型 結婚相談所	パートナーエージェント ONLINE
出会いの質	△	○	◎	◎ 3ヵ月以内のお見合い 成立 95.9%*2
お相手の真剣度	△	◎	◎	◎ 各種証明書提出必須 独自証明書 100%
料金	◎	○	△	○ はじめやすいリーズナ ブルな価格設定
サポート	×	○	○	◎ コンシェルジュによる 手厚いサポート
実績	△	○	○	◎ 成婚率 業界No.1*1

*1 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

*2 2019年1月～2019年12月の入会者実績

（当社規定により『返金キャンペーン』対象外の方及び3ヵ月以内での中途退会者を除く）

挙式を中核とした結婚式トータルプロデュース

- ・「挙式」に原点回帰し、グループ全体で「挙式」を中核とした結婚式トータルプロデュース体制を構築
- ・スマ婚シリーズとLUMINOUSが一体となった新たな結婚式スタイルで市場課題（新型コロナや価格高騰）解決を目指す

一般的な結婚式

披露宴主体の結婚式（大人数・高価格）

披露宴

+

挙式



現状の市場課題

新型コロナや価格高騰で
結婚式が実施できない



当社が今後注力する結婚式

少人数挙式主体の結婚式（少人数・安心価格）

挙式

+

フォト・映像・ドレス



+

披露宴



当社対応

新型コロナ・価格不安を解消する
安心できる結婚式を提供

売上高 / 営業利益 / 営業利益率 / EBITDA*を重要な経営指標とし持続的向上をめざす

- ・当社グループの収益獲得状況を測定する基礎的な指標として売上高・営業利益・営業利益率を採用
- ・グループ会社の株式取得にかかるのれん等を資産として多く保有するため、償却費等の影響を補正した実質収益力を測定する指標としてEBITDAを採用

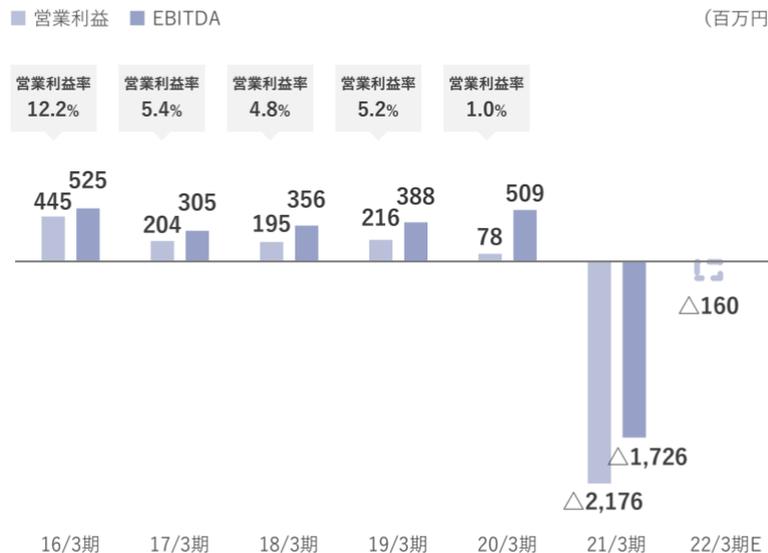
売上高

(百万円)



営業利益・営業利益率・EBITDA

(百万円)



* 営業利益に償却費を加えて算出

(2) 経営指標

重要な経営指標－事業別

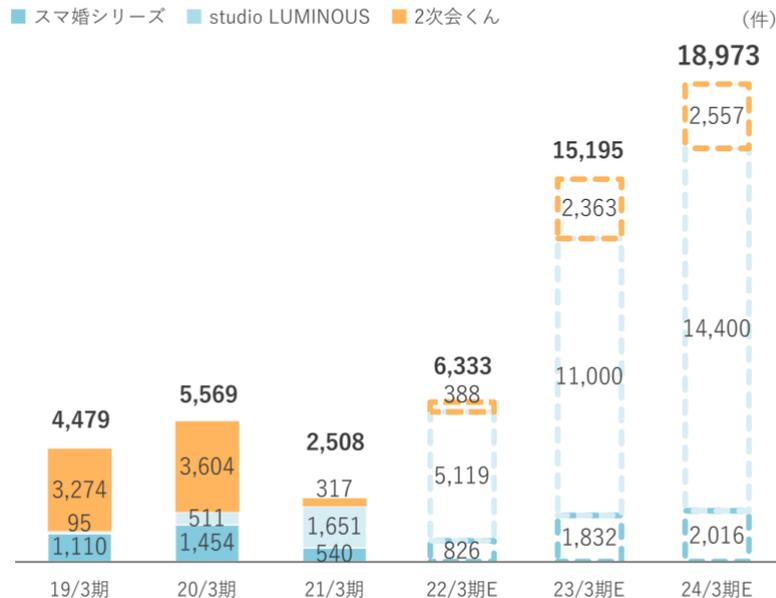
婚活事業

- ・マーケットシェアを測定する指標として**新規入会者数**・**在籍会員数**を採用
- ・サービス品質を測定する指標として**成婚率**を採用



カジュアルウェディング事業

- ・マーケットシェアを測定する指標として**施行件数**を採用



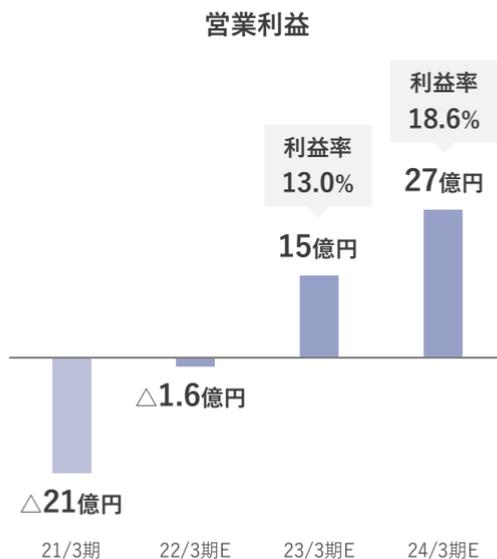
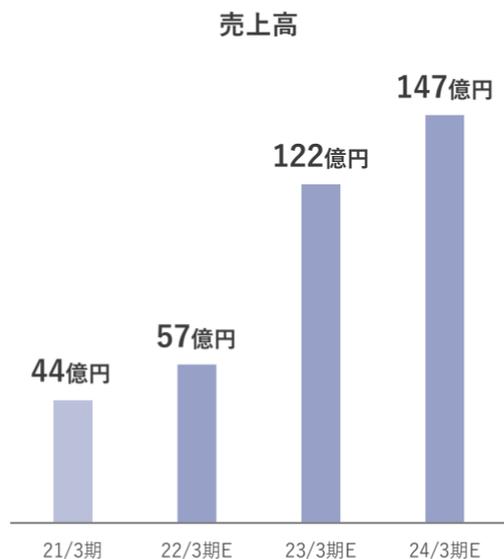
* 23/3期E及び24/3期Eの事業別経営指標は2020年11月17日付で開示した「3か年中期経営計画」の前提数値となっており、2022年5月に直近の状況を踏まえて更新する予定です。

2023年3月期以降、売上高及び営業利益とも回復拡大へ

■ 前提条件

2022年3月期以降も新型コロナウイルスの影響が一定程度継続する環境

- ・ 婚活：オンライン婚活サービスのニーズがより一層拡大
- ・ ウェディング：少人数婚やフォトウェディングがシェアを拡大



セグメント別

(億円)		21/3期	22/3期E	23/3期E	24/3期E
婚活	売上高	26	26	46	55
	営業利益	2	7	16	22
カジュアルウェディング	売上高	13	25	64	75
	営業利益	△10	△1	13	17
テック	売上高	1.4	1.6	5.3	7.6
	営業利益	0.3	0.0	2.5	3.8
ライフスタイル	売上高	0.5	0.6	0.8	0.9
	営業利益	△0.4	0.0	0.3	0.4
法人・自治体向け	売上高	1.8	3.5	5.0	7.6
	営業利益	0.1	0.5	2.1	3.0

* 23/3期E及び24/3期Eの売上高・営業利益・営業利益率は2020年11月17日付で開示した「3か年中期経営計画」の数値となっており、2022年5月に直近の状況を踏まえて更新する予定です。

成長戦略の進捗及び債務超過の解消計画の進捗

① 短期業績回復

経営合理化と事業構造改革

- ・販売費及び一般管理費の固定費圧縮
 - － 広告販促費等の削減
 - － 従業員約60名の外部出向
- ・カジュアルウェディング事業で事業構造改革を加速
 - － 広告に依存しない法人集客チャネルの開拓
 - － Non-FB (Food & Beverage) 主体のサービス立ち上げ、受注活動開始

② グループCRM整備

顧客基盤の利活用

- ・グループ内外における送客体制の強化

③ 財務基盤強化

債務超過解消 1年以内 / 借入金返済 3年以内

- ・2022年3月期上半期の状況 ※2021年3月末純資産：△3.9億円
 - － 第9回及び第10回新株予約権等による資金調達 +6.2億円
 - － 自己株式 +0.8億円 (ESOP契約満了のため)
 - － 利益剰余金 △4.6億円 (四半期純損失△4.1億円、新会計基準適用△0.4億円)
 - － 2021年9月末純資産 **△1.5億円**
- ・2022年3月期下半期の計画
 - － 利益剰余金 +1.6億円 (四半期純利益+1.6億円)
 - － 第三者割当による新株式発行 +2.9億円 (2021年12月29日払込期限)
 - － 2022年3月末純資産 **3.0億円**

経営指標・利益計画の進捗

① 経営全般

	2Q累計実績	通期計画	2Q累計進捗率
売上高	28億円	57億円	48.9%
営業利益	△2.1億円	△1.6億円	-
EBITDA	△0.0億円	-	-

② 婚活事業

	2Q累計実績	通期計画	2Q累計進捗率
結婚相談所 新規入会者数	2,683名	5,322名	50.4%
結婚相談所 在籍会員数	10,147名	9,538名	-
結婚相談所 成婚率	22.3%	-	-

③ カジュアルウェディング事業

	2Q累計実績	通期計画	2Q累計進捗率
スマ婚シリーズ 施行件数	445件	826件	53.9%
studio LUMINOUS 施行件数	2,261件	5,119件	44.2%
2次会くん 施行件数	125件	388件	32.2%

5. リスク情報

Business Risks

(1) 認識するリスクと対応策

主要な認識するリスクと対応策

リスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	対応策
<p>■ 市場動向</p> <p>非婚化傾向の増大、挙式披露宴非実施傾向の増大、経済情勢の悪化等により、結婚を希望する方、婚姻組数、挙式披露宴を実施する方が著しく減少した場合、婚活・カジュアルウェディングの既存市場が縮小する可能性がある。</p>	中 / 中長期	大	<ul style="list-style-type: none">・ 社会情勢、生活様式、世代別のニーズや各種トレンドの変化に対するマーケット情報の収集分析・ 婚活やウェディングのトレンドの変化を見据えた継続的な既存サービス見直しと新規市場開拓に向けた新サービスの企画開発
<p>■ 競争</p> <p>大規模な資本や強力なマーケティング力、高い知名度・ブランド力を有する企業等の当社グループ事業領域への新規参入や事業規模拡大等によって競争が激化した場合、顧客流出やそれに対処するための様々なコストの増加等が発生する可能性がある。</p>	低 / 中長期	大	<ul style="list-style-type: none">・ 各事業で他社との差別化による顧客支持獲得・維持に努める
<p>■ 個人情報を含む情報資産の管理</p> <p>当社グループが保有・管理する情報資産について、不正アクセス、改ざん、漏えい等が発生した場合、当社グループに対する信用の低下及び適切な対応を行うためのコスト負担が生じる他、当該情報漏えいによって第三者に損害が生じた場合、当社グループに対する損害賠償請求等による負担が生じる可能性がある。</p>	低 / 不明	大	<ul style="list-style-type: none">・ 情報資産の外部漏えいや不正アクセス、改ざん等を防止するための社内規程制定・運用・ ISO27001（情報セキュリティマネジメントシステム）やPマークの認証取得、維持・ 定期的な内部監査や認証機関による監査、役員・従業員への教育・ 取り扱う情報に応じ社外関係先との機密保持に係る誓約書等締結
<p>■ 婚活関連サービスにおける安全性・健全性維持</p> <p>当社の結婚相手紹介サービス利用者の情報詐称、わいせつ行為、誹謗中傷、商業利用、その他の犯罪行為や不適切行為が発生した場合、当社グループに対する信用の低下及び適切な対応を行うためのコスト負担が生じる可能性がある。</p>	中 / 不明	大	<ul style="list-style-type: none">・ 本人確認等の厳格な実施・ 利用規約における制限事項及び各種禁止事項の明記・ ユーザーサポートやモニタリングの徹底

(1) 認識するリスクと対応策

主要な認識するリスクと対応策

リスク	顕在化の可能性 / 時期	顕在化した場合の影響度	対応策
<p>■ 債務超過</p> <p>新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、日本政府から発出された緊急事態宣言及び自治体からの外出自粛要請の影響を受け、2021年3月期の業績が大幅な減収減益となったことに起因して2021年3月末の連結純資産は△3.9億円と債務超過状態となっており、上場廃止に係る猶予期間入り銘柄となっている。2023年3月末までに債務超過状態の解消に至らず、当社株式が上場廃止となった場合、当社グループに対する社会的信用低下の可能性がある。</p>	低 / 短期	大	<ul style="list-style-type: none">・ 短期業績回復 カジュアルウェディング事業における事業構造改革を加速 － 広告に依存しない法人集客チャネルの開拓 － 外部環境に左右されない安定的な結婚式としてFB (Food & Beverage) を主体としないサービス立ち上げ・ 財務基盤強化 エクイティファイナンスによる資金調達実施
<p>■ 新型コロナウイルス感染症</p> <p>新型コロナウイルス感染症拡大がさらに長期化し、緊急事態宣言の再発令等により経済情勢等が悪化した場合、事業活動の停止や顧客減少等が発生し、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性がある。</p>	中 / 短期	大	<ul style="list-style-type: none">・ 経営合理化の推進 広告販促費等の削減 従業員約60名の外部出向による産業雇用安定助成金の活用・ 有力パートナーとのアライアンスも含めた短期業績回復推進 カジュアルウェディング領域で株式会社フォーシスアンドカンパニー、婚活領域でアイ・ケイ・ケイホールディングス株式会社、株式会社TMSホールディングスと業務提携開始

※ その他のリスクや対応策の詳細については、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

今後の開示

本資料のアップデートは今後、通期決算の発表時期に開示を行う予定です。次回開示予定は2022年5月です。

免責事項

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。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。

－ 本件に関するお問い合わせ先 －

タメニー株式会社 IR担当

〒141-0032 東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル3階

TEL : 03-6685-2800 (IR直通 / 平日10-18時) Mail : ir-contact@tameny.jp

よりよい人生をつくる。



Tameny