

よりよい人生をつくる。



3カ年中期経営計画

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

2020年11月13日
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

2006年 - 創業期

- ・結婚相談所1号店オープン
- ISO/JIS Q 10002取得

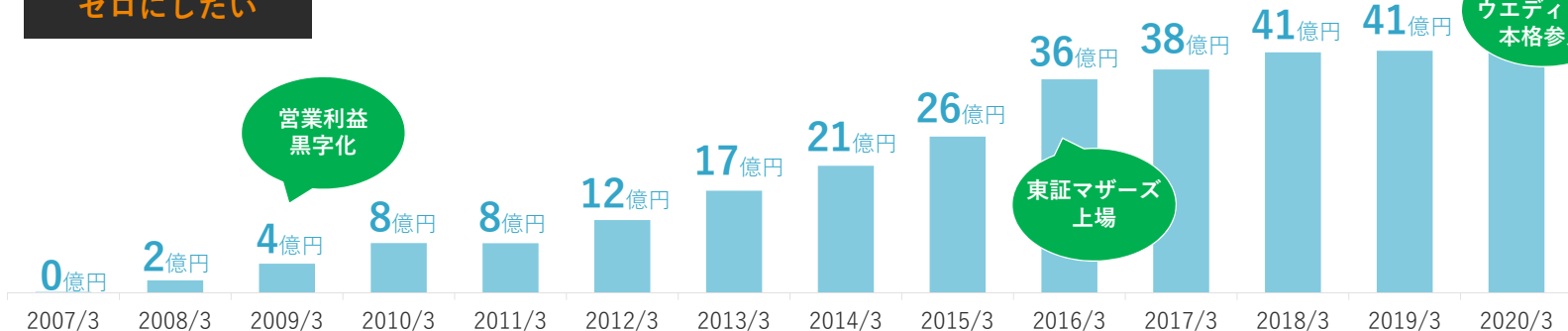
結婚したくても
できない人を
ゼロにしたい

2010年 - 婚活領域深耕

- ・結婚相談所20店舗へ
- 顧客満足マネジメントシステム、ISO / JIS Q 10002 認証取得
- 婚活パーティー開始
- 企業向け婚活ソリューションサービス開始
- ・成婚後サポート開始

2016年 - 事業領域拡大・基盤再整備

- ・結婚相談所26店舗へ
- IMS結婚相手紹介サービス業認証取得
- 地方自治体向け婚活支援開始
- 婚活会員相互紹介プラットフォーム開始
- ・カジュアルウエディング大手グループ化



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

<p>婚活</p> <p>結婚相談所</p>  <p>パートナーエージェント</p> <p>婚活パーティー</p> <p>パートナーエージェント Party OTOCON</p>	<p>カジュアルウエディング</p> <p>挙式披露宴</p> <p>スマ婚</p> <p>* LUMINOUS</p> <p>結婚式二次会</p> <p>2次会くん</p> <p>エモパ!</p> <p>EMOTIONAL PARTY</p> <p>成婚後サービス</p> <p>ANNIVERSARY CLUB</p> <p>LITO DIAMOND</p>	<p>ライフスタイル</p> <p>保険代理店</p> <p>パートナーエージェント × 保険クリニック</p> <p>住宅情報サービス</p> <p>and more ...</p>	<p>法人・自治体</p> <p>地方自治体向け婚活支援</p> <p>parms</p> <p>企業イベント</p> <p>イハモン</p> <p>EVENT MONSTER</p> <p>映像制作</p> <p>and more ...</p>
---	--	---	---

テック

<p>マッチングアプリ</p> 	<p>相互会員紹介プラットフォーム</p> 	<p>企業向け婚活支援システム</p>
---	--	---------------------

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

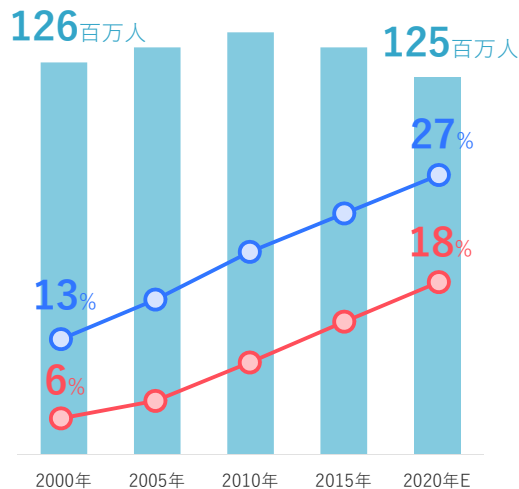
1. 事業環境

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

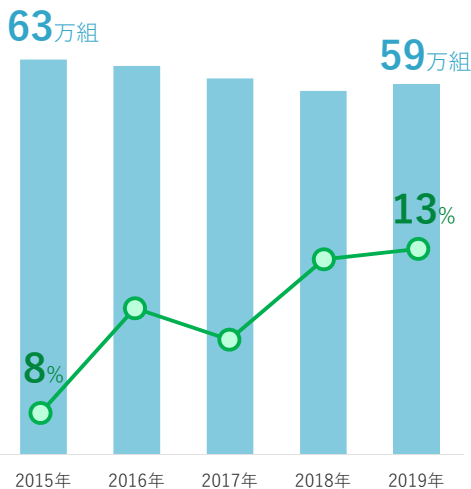
人口推移と未婚率

■国内人口 ●男性未婚率 ●女性未婚率



婚姻組数に占める 婚活サービス利用割合

■婚姻組数 ●婚活サービス利用による婚姻組数



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)

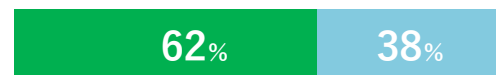
新型コロナ以降、パートナーが欲しいと思う



オンライン婚活に興味がある



オンライン婚活はリアルより気軽である

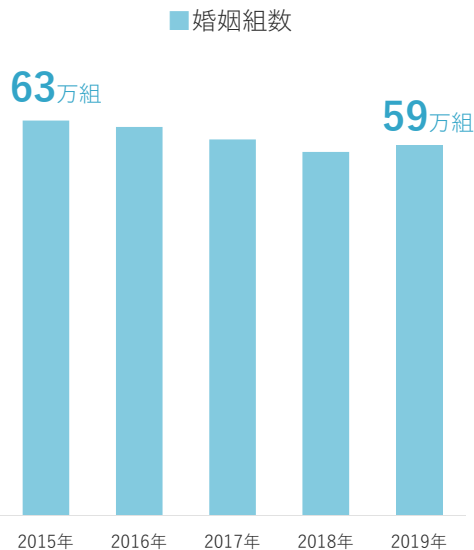


(出所) 総務省、プライダル総研「婚活実態調査2019」、株式会社リンクバル

ウェディング市場

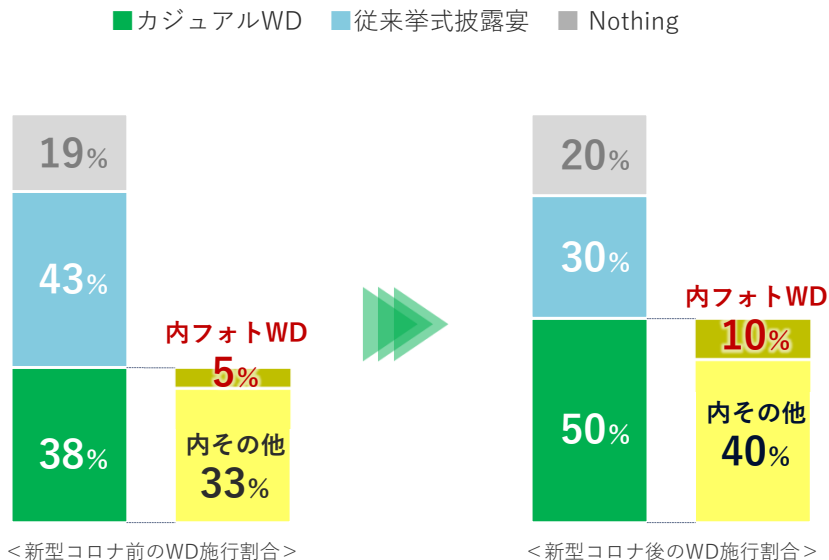
婚姻組数減少トレンド／新型コロナ後はカジュアルウェディングの施行割合拡大見込む

婚姻組数



(出所) 総務省、当社一部推計

ウェディング施行割合



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

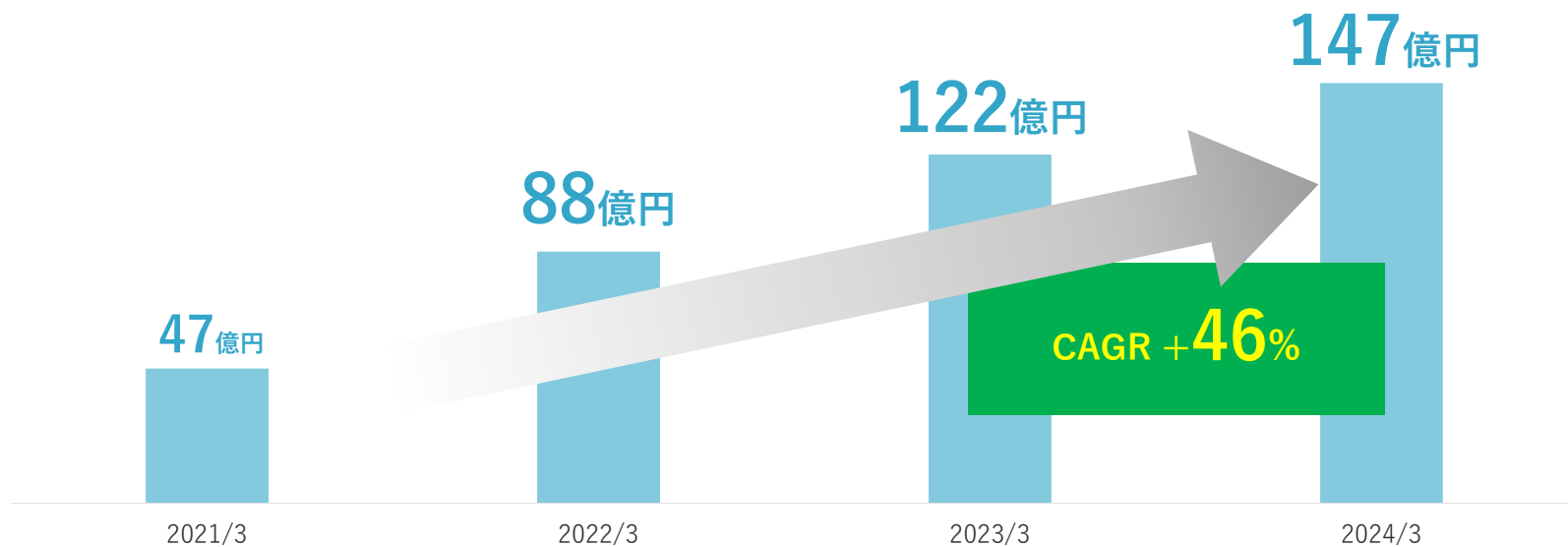
短期業績回復を実現し、中長期的な成長基盤を構築する3カ年と位置付ける

経営	事業	財務
<p>既存事業 利益率改善</p> <p>収益力強化・コスト構造改革</p>	<p>マネタイズ ポイント拡充</p> <p>既存資産を活用した事業化</p>	<p>財務基盤 安定化</p> <p>エクイティファイナンス実行・ 借入金早期返済</p>
<p>事業ポート フォリオ再構築</p> <p>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</p>	<p>成婚・結婚式 プロデュース 3万組／年以上</p>	<p>株主還元強化</p> <p>3年以内に配当実施</p>

売上高計画

売上高早期回復、対 2021/3 CAGR + 46%

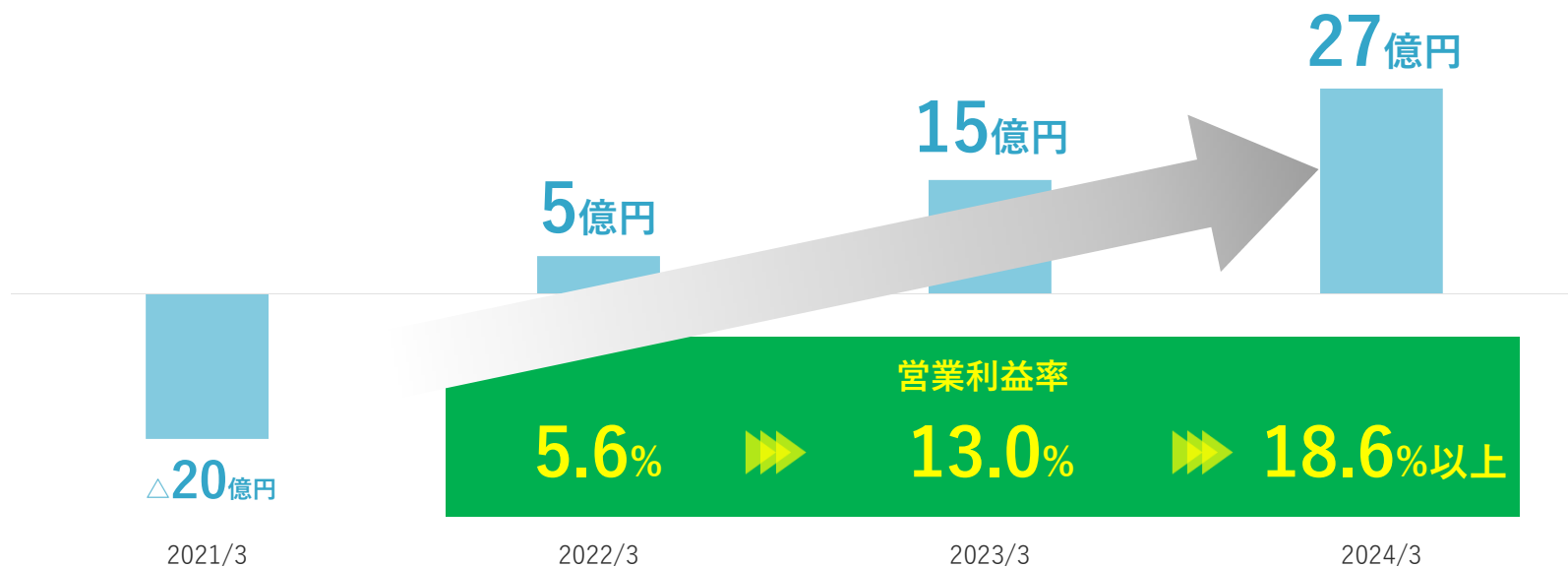
2022/3-2024/3 売上高計画



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



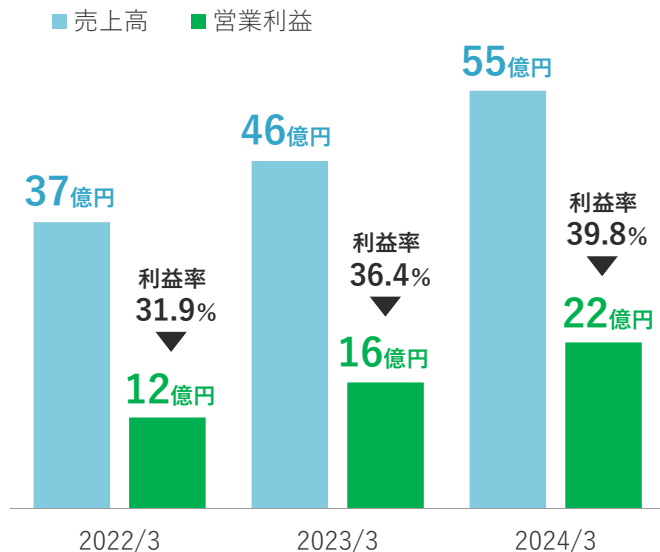
3. 3力年事業戦略

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

婚活領域

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

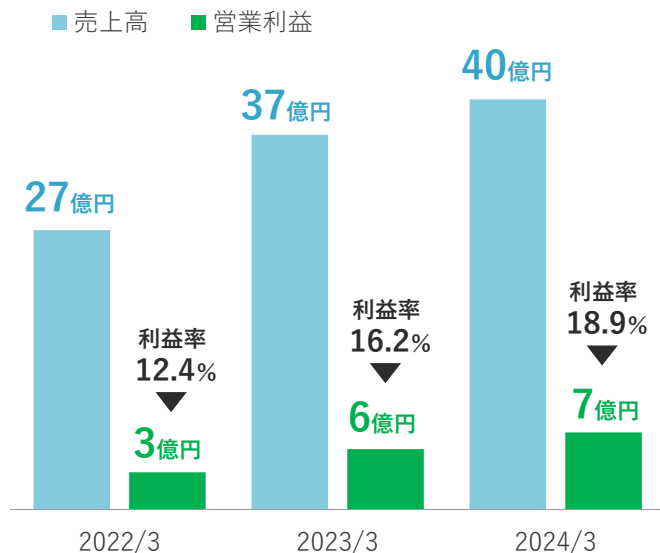
他社との差別化による新規顧客開拓、
シニア・若年層向けサービス拡充

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

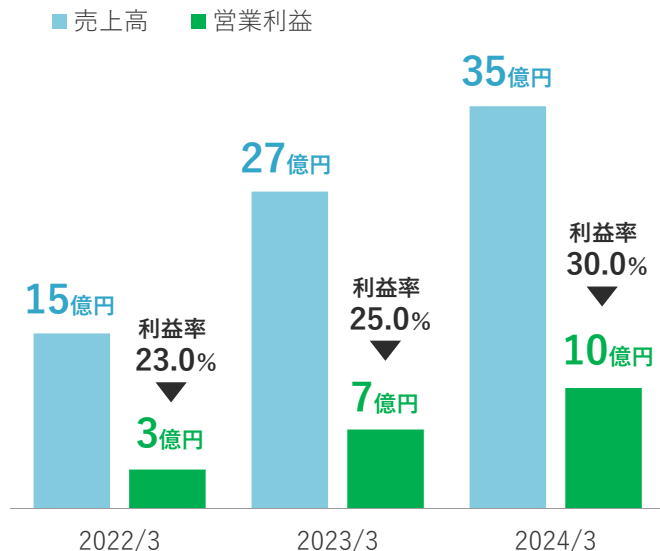
アフターコロナ時代の需要獲得

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

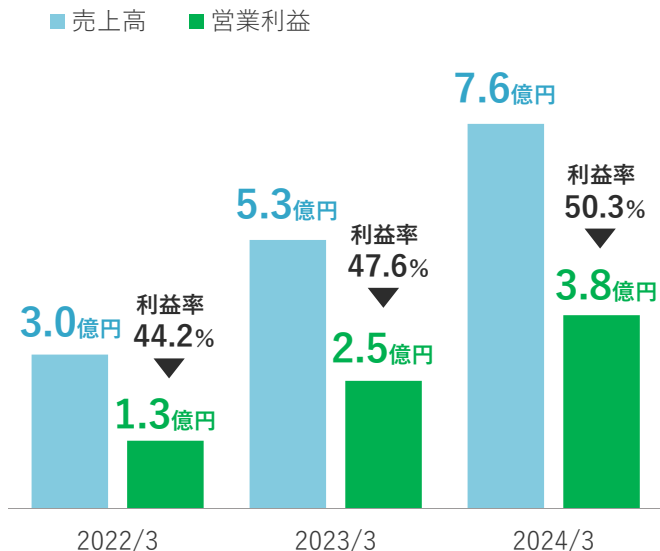
施行件数

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

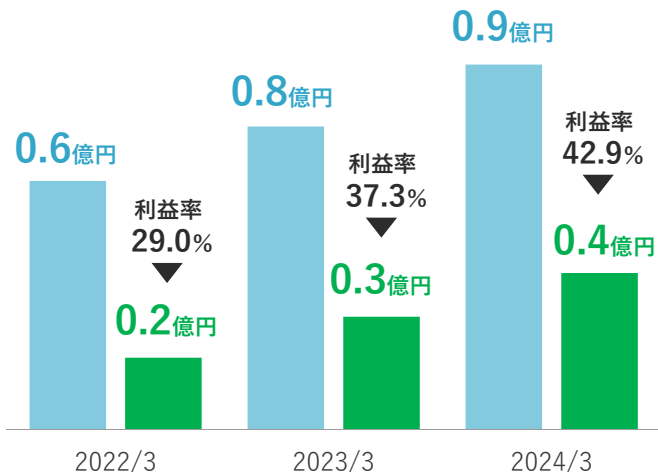
ライフスタイル領域

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

■ 売上高 ■ 営業利益



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

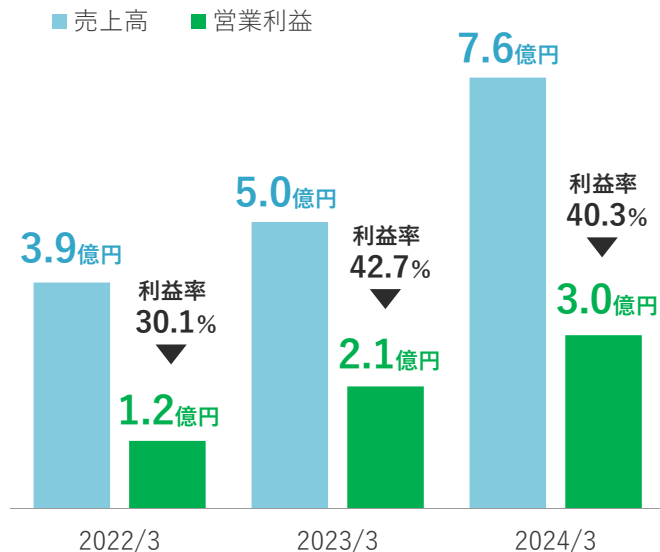
テック型
金融商品等

(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 \triangle **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

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

運転資金
投資資金等
確保

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

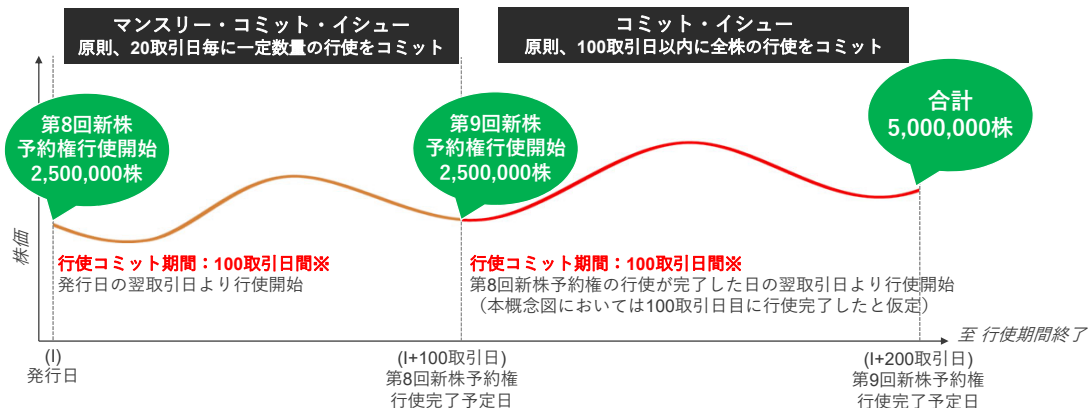
+

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エディング施行延期（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

- ・カジュアルウエ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

- ・フォトウエ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。