



2025年8月8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 東証グロース)  
問合せ先 経営企画部長 江平 忠繁  
(TEL. 03-5759-2700)

## 資本業務提携及び第三者割当による新株式発行、 主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社の異動（見込み）に関するお知らせ

当社は、2025年8月8日(以下「発行決議日」といいます。)付の取締役会において、AI フュージョンキャピタルグループ株式会社(以下「AIFCG社」といいます。)及び株式会社IBJ(以下「IBJ社」といいます。)との間でそれぞれ資本業務提携(以下、個別に又は総称して「本資本業務提携」といいます。)を行う旨の契約(以下、個別に又は総称して「本資本業務提携契約」といいます。)を締結すること、本資本業務提携に基づきAIFCG社及びIBJ社の両社を割当予定先とする第三者割当による新株式(以下「本新株式」といいます。)を発行することを決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。また、本新株式の発行に伴い、本新株式の払込期日である2025年8月25日に当社の主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社に異動が生じる見込みになりましたので、併せてお知らせいたします。

### 1. 本資本業務提携について

#### 1. 本資本業務提携の理由

##### (1) 本資本業務提携の理由

当社は、「本当に信頼できる結婚情報サービスを提供する結婚エージェント会社」を目指し、2006年9月に創業いたしました。以降、婚活事業として付加価値の高い結婚相談所の運営を起点に、婚活パーティーや婚活事業者間の相互会員紹介プラットフォームの企画・運営等を行ってまいりました。また、婚活領域と相乗効果が高く、今後成長が見込める領域としてカジュアルウェディングに着目し、2019年4月よりカジュアルな挙式披露宴及び結婚式二次会のプロデュースを行う株式会社メイション(2020年10月に当社を存続会社として吸収合併)、フォトウェディングのプロデュースを行う株式会社Mクリエイティブワークス(2023年3月に当社を存続会社として吸収合併)、結婚式二次会の会場紹介を行う株式会社pma(2022年3月に当社を存続会社として吸収合併)をグループに迎え入れ、本格的にカジュアルウェディング事業を開始いたしました。そして、これらにより、2020年3月期は売上高が過去最高の8,187百万円(前期比97.2%増)となり、婚活事業の売上高が3,563百万円、カジュアルウェディング事業の売上高が4,425百万円となるに至りました。

しかしながら、新型コロナウイルスの感染拡大によりカジュアルウェディング事業の収益が激減し、2021年3月期は売上高が4,429百万円(前期比45.9%減)、営業損失が2,176百万円(前期は営業利益78百万円)、経常損失が2,089百万円(前期は経常利益41百万円)、親会社株主に帰属する当期純損失が2,316百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純利益2百万円)となり、その結果、2021年3月期連結会計年度末の純資産が△399百万円となり、債務超過状態となるに至りました。

こうしたなか、当社は事業構造改革として収益が見込める事業へ経営資源を集中させるとともに、経営合理化として役員報酬の減額、幹部管理職給与の減額、人的リソースの最適化及び流動化(外部出向等)、拠点の統廃合等を実行してまいりました。併せて、財務基盤の強化に向けて、金融機関からの借入に加え、第三者割当による資金調達(i)2020年11月13日に決議した第8回新株予約権による資金調達で359百万円、及び第9回新株予約権による資金調達で369百万円、(ii)2021年5月14日に決議した第10回新株予約権による資金調達で557百万円、(iii)2021年3月5日に決議した当社役職員を割当先とした第三者割当による新株式発行による資金調達で163百万円、(iv)2021年12月13日に決議した株式会社フォーシス アンド カンパニー及びア

アイ・ケイ・ケイホールディングス株式会社並びに株式会社TMSホールディングスを割当先とした第三者割当による新株式の発行による資金調達で294百万円、(v) 2023年2月22日に決議した株式会社TMSホールディングスを割当先とした第三者割当による新株式の発行による資金調達で147百万円) を実行してまいりました。また、第三者割当の割当先である株式会社フォーシス アンド カンパニーとの間では、同社の高品質な婚礼衣装を当社カジュアルウェディング事業の顧客に提供する旨の資本業務提携契約を締結し、株式会社TMSホールディングスとの間では同社の婚活マッチングプラットフォーム「スクラム」に当社が運営する結婚相談所のすべての顧客データを連携する旨の資本業務提携契約を締結し、2023年6月1日よりすべての顧客データの連携(顧客から同意が得られない場合を除く)を開始いたしました。なお、アイ・ケイ・ケイホールディングス株式会社との間では同社グループの結婚仲介事業の立ち上げ及び事業軌道化に対し当社が支援を行う旨の資本業務提携契約を締結いたしました。2024年2月22日付「アイ・ケイ・ケイホールディングス株式会社との資本業務提携解消に関するお知らせ」のとおり、同社が結婚仲介事業の撤退を決定したことから、2024年2月22日付で資本業務提携を解消いたしました。

これらの結果、収益基盤や財務基盤は一定改善し、2022年3月期連結会計年度末の純資産は237百万円となり、以降、年度末の純資産は正の数値を維持してまいりました。また、2024年3月期から非連結決算に移行したことで個別業績となりましたが、2024年3月期は売上高が5,598百万円(前期は連結売上高5,604百万円)、営業利益が77百万円(前期は連結営業損失151百万円)、経常利益が27百万円(前期は連結経常損失230百万円)、当期純利益が3百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純損失237百万円)と、黒字化を実現するに至りました。

そして、2025年3月期は、2024年5月17日付で公表した「第二次中期経営計画(2025年3月期-2027年3月期)」に基づき、競争力・生産性強化に向けて、中核事業である婚活事業及びカジュアルウェディング事業において人員拡充等も含めた営業体制の強化を行うとともに、ブランド認知拡大に向けた広告強化を推進してまいりました。また、婚活事業では結婚相談所のフランチャイズ展開を開始するとともに、カジュアルウェディング事業では結婚式費用約100万円・ご祝儀1万円程度の会費で実施できる新スタイル結婚式の立ち上げやフォトスタジオの複数店舗のリニューアル等を実行してまいりました。こうした取り組みにより、婚活事業では結婚相談所の問い合わせからの契約率が前期12.7%に対して当期13.8%に改善し、入会に係る単価も前期から48.0%増となる等、過度な割引に依存しない顧客獲得が見込める状況となり、カジュアルウェディング事業でも成約件数が全サービスで前期を上回る状況となるに至りました。

これらの結果、2025年3月期は売上高が5,909百万円(前期比5.5%増)となり、ブランド認知拡大に向けた広告強化等により営業損失が56百万円(前期は営業利益77百万円)、経常損失が99百万円(前期は経常利益27百万円)となったものの、次期以降の収益拡大が目指せる状況となるに至りました。しかしながら、2025年5月15日付「通期業績予想値と実績値との差異及び特別損失(減損損失)、法人税等調整額(損)の計上に関するお知らせ」に記載のとおり、カジュアルウェディング事業の開始にあたりグループ化した3社に係るのれん及び同事業の一部店舗資産等について減損処理を実施したことから減損損失718百万円を計上し、当期純損失が848百万円(前期は当期純利益3百万円)となるに至り、その結果、2025年3月期事業年度末の純資産が△694百万円と、再度、債務超過状態となるに至りました。

なお、2026年3月期は、前述の競争力・生産性強化に向けた各種施策の効果が見込めること、婚活事業及びカジュアルウェディング事業で適正利益の確保に向けた価格改定や原価改善が進捗していること、前述の減損処理によるのれん償却費が前期から119百万円減少することから、売上高が6,300百万円(前期比6.6%増)、営業利益が269百万円(前期は営業損失56百万円)、経常利益が219百万円(前期は経常損失99百万円)、当期純利益が214百万円(前期は当期純損失848百万円)と、大幅な利益改善が見込める状況となっております。また、2027年3月期は、2025年5月15日付で第二次中期経営計画の策定時に前提とした婚活事業の在籍会員数とカジュアルウェディング事業の結婚式二次会プロデュース件数を保守的に修正したことから、当初目標とした売上高を7,497百万円(当初目標は7,700百万円)、営業利益を669百万円(当初目標は900百万円)、営業利益率を8.9%以上(当初目標は11.7%以上)に引き下げておりますが、2026年3月期に引き続き黒字が見込める状況となっております。

しかしながら、現在の財政状態下で、第二次中期経営計画に基づく取り組みである競争力・生産性強化(具体的には中核事業の婚活事業及びカジュアルウェディング事業のブランド認知拡大に向けた広告強化、婚活事業の基幹システムの高度化、IT/DXによる業務革新)、人的資本・財務資本強化(具体的には、人材育成や環

境整備、債務超過解消や自己資本比率の改善、配当を含む株主還元強化)、社会との共生推進(具体的には、サステナブル経営の基盤強化、地域社会との連携強化)を進展させ、黒字体質をより強固なものとするためには、有力企業とのアライアンスや資金調達が必要不可欠であり、また、当社は2025年3月31日時点において、株式会社東京証券取引所(以下「東京証券取引所」といいます。)グロース市場における上場維持基準(純資産基準)に抵触し、現在もかかる上場維持基準に適合しない状態となっており、原則として2026年3月末日時点までに債務超過状態を解消し、上場維持基準に適合しなかったときは上場廃止になることから、資金調達においてはこの上場維持基準(純資産基準)の適合も視野に入れる必要があると判断するに至りました。

こうしたことから、当社は2025年4月中旬以降、最適なアライアンス体制や資金調達の方法について社内で慎重に検討を進めてまいりました。そうしたなか、2025年4月15日付「株主提案に関する書面受領のお知らせ」のとおり、当社筆頭株主となったIBJ社より株主提案があり、2025年4月下旬よりIBJ社と建設的な対話を重ねることとなりました。この結果、2025年5月2日付「株主提案の取り下げに関するお知らせ」のとおり、当社と建設的な対話が進展していること等を理由に株主提案は取り下げられ、以降、当社とIBJ社は継続的なコミュニケーションにより信頼関係が深化し、双方協力のもと、当社の企業価値向上につながるアライアンス体制や資金調達の方法について検討を重ねてまいりました。そして、当社とIBJ社で本新株式の割当先候補者を協議のうえ選定し、その候補者となったAIFCG社と面談し、「I. 本資本業務提携について 1. 本資本業務提携の理由(2) AIFCG社との資本業務提携の理由」に記載のとおり、AIFCG社及び同社グループが有する地域の金融機関及び地方自治体とのネットワークや、SNSマーケティング及びIT/DXに係る知見やノウハウを活用することでブランド認知拡大、展開エリアの拡大、IT/DXによる業務革新がより加速すること、「I. 本資本業務提携について 1. 本資本業務提携の理由(3) IBJ社との資本業務提携の理由」に記載のとおり、IBJ社及び同社グループが有する成婚サポート力、お見合いシステム、圧倒的な会員基盤という強みと、IBJ社及び同社グループの複数の婚活ブランドのマーケティングで培った知見やノウハウを活用することで、当社婚活サービスを進化させ、当社婚活事業の中期的目標である業界屈指の入会数及び成婚者数をより確かなものとする、さらにはAIFCG社及びIBJ社との資本提携により財務基盤の安定化が図れること、また、調達する資金を広告販促費用、システム関連への投資費用、フォトウェディングスタジオのリニューアル費用等に充当することで持続的な収益拡大が目指せることを総合的に勘案し、本資本業務提携は2026年3月期以降の成長発展と企業価値向上に資するものであると判断し、今般、2025年8月8日付で、AIFCG社及びIBJ社との間でそれぞれ資本業務提携契約を締結するに至りました。

## (2) AIFCG社との資本業務提携の理由

AIFCG社は2024年10月29日付で中期経営計画(AI革命1.0)を公表し、様々なセクターの企業群の構造変革をもたらす可能性のある「第四次産業革命」と目されるAIを軸に、「自己投資事業」「ファンド事業」「PIPEs事業」「投資銀行事業」の4つの事業ドメインをコア領域と定め、シナジー効果を発揮しながら、それぞれが独立した事業として自社グループの利益成長をドライブすることを目指しております。また、AIFCG社及び同社グループはこれまでの事業活動において地域の金融機関や地方自治体と強いパイプを有し、加えて、投資先やグループ会社となった企業等が相互に連携・協業する環境を構築しており、DX分野やAI分野で高い技術力・サービス開発力を有する株式会社ショーケースや、SNSマーケティングの運用全般における支援に強みを持つ株式会社ラバブルマーケティンググループも同社グループ企業であります。

一方、当社は「よりよい人生をつくる。」という経営理念のもと、婚活、カジュアルウェディング、地方創生/QOL(Quality of life)事業を展開しており、婚活事業では高付加価値の結婚相談所(専任コンシェルジュによる高品質な婚活サポート等が受けられる結婚相談所)を、カジュアルウェディング事業ではカジュアルな挙式披露宴及び結婚式二次会のプロデュースや高品質なフォトウェディングのプロデュースを、地方創生/QOL事業では主に地方自治体向けに婚活支援のソリューションを提供しております。なお、2024年5月17日付で公表した「第二次中期経営計画(2025年3月期-2027年3月期)」においては、中長期的には婚活事業ではパートナー企業等と連携し業界屈指の入会数及び成婚者数を実現すること、カジュアルウェディング事業では婚姻組数の約2%へサービス提供を行うことと目標に掲げ、現在、ブランド認知拡大、展開エリアの拡大、IT/DXによる業務革新に取り組んでおります。

当社は、上記「(1) 本資本業務提携の理由」に記載のとおり、2025年4月中旬以降、最適なアライアンス体制や資金調達の方法について社内で慎重に検討を進めているなか、当社の筆頭株主となったIBJ社より株

主提案を受けたことをきっかけとして、2025年4月下旬より、IBJ社と継続的なコミュニケーションにより信頼関係を深化させ、双方協力のもと、当社の企業価値向上につながるアライアンス体制や資金調達の方法について検討を重ねてまいりました。

こうしたなか、当社とIBJ社は、当社の企業価値向上に必要な不可欠であるSNSマーケティング及びIT/DXに係る深い知見を有し、かつ、一定の資金を有する本新株式の割当先候補者を協議のうえ選定し、その候補者となったAIFCG社に2025年6月上旬に面談を申し込みました。その後、AIFCG社と当社の間で当社の企業価値向上について協議を重ね、上記のAIFCG社及び同社グループが有する地域の金融機関及び地方自治体とのネットワークや、SNSマーケティング及びIT/DXに係る知見やノウハウを活用することでブランド認知拡大、結婚相談所のフランチャイズや地方自治体向け婚活支援等の展開エリアの拡大、IT/DXによる業務革新がより加速すると判断するに至りました。そして、AIFCG社からは2025年7月上旬に資本業務提携に向けて検討していく旨の意向を受け、今般、強固な協力関係を構築することで両社合意し、新たに本資本業務提携契約を締結することといたしました。

### (3) IBJ社との資本業務提携の理由

IBJ社及び同社グループは、「ご縁がある皆様に幸せにする」という経営理念のもと、様々な婚活サービスとライフデザインサービスを提供し、結婚カップルを生み出すことで、社会に貢献することを目指しており、東証プライム上場の信用力に加え、ITとサービスを融合させた複合的なビジネスモデルを展開するとともに、成婚サポート力、お見合いシステム、圧倒的な会員基盤という同業他社にはない独自の強みをもっております。また、少子高齢化問題、人口減少問題、地方問題など日本における複数の社会問題の解決に貢献していくことはIBJ社及び同社グループの強みでありビジョンであるとし、成婚組数と結婚相談所数の増加は、これらの日本の社会問題解決に直接的に資するものと捉え、IBJ結婚相談所プラットフォームの事業価値の大幅向上、パーティー事業の刷新とゲートウェイサービスとしての機能の再強化、新たな「マッチングプラットフォーム」の構築、ライフデザイン分野のM&Aに取り組んでおります。

一方、上記「(2) AIFCG社との資本業務提携の理由」に記載のとおり、当社は「よりよい人生をつくる。」という経営理念のもと、婚活、カジュアルウェディング、地方創生/QOL事業を展開しており、婚活事業では高付加価値の結婚相談所（専任コンシェルジュによる高品質な婚活サポート等が受けられる結婚相談所）を、カジュアルウェディング事業ではカジュアルな挙式披露宴及び結婚式二次会のプロデュースや高品質なフォトウェディングのプロデュースを、地方創生/QOL事業では主に地方自治体向けに婚活支援のソリューションを提供しております。なお、2024年5月17日付で公表した「第二次中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）」に記載のとおり、中長期的には婚活事業ではパートナー企業等と連携し業界屈指の入会者数及び成婚者数を実現すること、カジュアルウェディング事業では国内の婚姻組数の約2%へサービス提供を行うことと目標に掲げ、現在、ブランド認知拡大、展開エリアの拡大、IT/DXによる業務革新に取り組んでおります。

当社は、上記「(1) 本資本業務提携の理由」に記載のとおり、2025年4月中旬以降、最適なアライアンス体制や資金調達の方法について社内で慎重に検討を進めているなか、当社筆頭株主となったIBJ社より株主提案があり、2025年4月下旬以降、当社とIBJ社は継続的なコミュニケーションにより信頼関係が深化し、双方協力のもと、当社の企業価値向上につながるアライアンス体制や資金調達の方法について検討を重ねてまいりました。

こうしたなか、上記のIBJ社及び同社グループが有する成婚サポート力、お見合いシステム、圧倒的な会員基盤という強みと、IBJ社及び同社グループの複数の婚活ブランドのマーケティングで培った知見やノウハウを活用することで、当社婚活サービスを進化させ、当社婚活事業の中期的目標である業界屈指の入会者数及び成婚者数をより確かなものとし、ひいては婚活業界の健全な成長と発展が可能になると判断するに至りました。そして、IBJ社からは2025年7月上旬に資本業務提携に向けて検討していく旨の意向を受け、今般、強固な協力関係を構築することで両社合意し、新たに本資本業務提携契約を締結することといたしました。

## 2. 本資本業務提携の内容

### (1) 業務提携の内容

#### ① AIFCG 社との業務提携の内容

当社と AIFCG 社との間で合意している業務提携の内容は、以下のとおりです。

- ・当社の婚活事業及び地方創生事業の展開エリアの拡大に際し、AIFCG 社及びそのグループ会社が有する地域金融機関や地方公共団体との強いネットワークを有効的に活用すること
- ・当社の集客拡大及び業務効率化に際し、AIFCG 社及びそのグループ会社が有する SNS マーケティングの知見やノウハウ、及び DX・AI 関連技術を有効的に活用すること
- ・当社事業の顧客（婚活及び結婚式サービスを利用する年間約 8,000 組）に対する新サービスの企画開発に際し、AIFCG 社及びそのグループ会社が有する多様なネットワークを有効的に活用すること
- ・その他企業価値向上に向けて両当事者が合意した事項

#### ② IBJ 社との業務提携の内容

当社と IBJ 社との間で合意している業務提携の内容は、以下のとおりです。なお、IBJ 社は同業他社となりますが、本業務提携は両社及び業界の成長発展に資するものであり、IBJ 社との本資本業務提携契約において当社の事業活動を制約する条項等は規定されておりません。

- ・当社結婚相談所の中核店舗において、既存マッチングプラットフォームに加え、IBJ 結婚相談所プラットフォームを活用すること
- ・当社結婚相談所のマーケティング及びプロモーションにおける協力体制を構築し、顧客獲得広告費や顧客獲得単価等の適正化、また婚活パーティーからの入会拡大を両当事者が協力し実現すること
- ・その他企業価値向上に向けて両当事者が合意した事項

### (2) 資本提携の内容

当社は、第三者割当増資により、AIFCG 社に当社普通株式 5,140,000 株、IBJ 社に当社普通株式 652,000 株を割り当て、AIFCG 社の当社発行済株式総数に対する持株比率は 16.00%（割当前の持分比率は 0%）、IBJ 社の当社発行済株式総数に対する持株比率は 14.40%（割当前の持分比率は 15.09%）となる予定であります（以下、AIFCG 社及び IBJ 社に対する第三者割当増資を個別に又は総称して「本第三者割当増資」といいます。）。

なお、本第三者割当による本新株式の発行の詳細は、「Ⅱ. 本第三者割当増資について」をご参照ください。

### (3) 役員のパ遣

当社と AIFCG 社は、AIFCG 社が当社の社外取締役候補者 2 名を指名できる旨、合意しております。このため、2025 年 8 月 25 日の本新株式の発行後、速やかに臨時株主総会を招集し、取締役候補者 2 名に係る選任議案を提出する予定です。なお、現時点で IBJ 社からの役員のパ遣の予定はありません。

## 3. 本資本業務提携の相手先の概要

本資本業務提携の相手先の概要は、「Ⅱ. 本第三者割当増資について 6. 割当予定先の選定理由等 (1) 割当予定先の概要」をご参照ください。

## 4. 日程

(1) 本資本業務提携に係る取締役会決議日	2025 年 8 月 8 日
(2) 本資本業務提携契約締結日	2025 年 8 月 8 日
(3) 本業務提携開始日	2025 年 8 月 25 日

## 5. 今後の見通し

本資本業務提携は、当社の持続的な成長と企業価値向上に資するものであると判断しております。なお、2026 年 3 月期通期業績予想に与える影響は現在精査中であり、今後公表すべき事項が生じた場合には、改めて速やかにお知らせしてまいります。

## II. 本第三者割当増資について

### 1. 募集の概要

(1) 払込期日	2025年8月25日
(2) 発行新株式数	5,792,000株
(3) 発行価額	1株につき121円
(4) 資金調達の額	695,403,000円(注)
(5) 募集又は割当て方法 (割当予定先)	第三者割当の方法により、以下のとおり割り当てます。 AIフュージョンキャピタルグループ株式会社 5,140,000株 株式会社IBJ 652,000株
(6) その他	当社は、各割当予定先との間で、金融商品取引法に基づく届出の効力発生後に、本新株式に係る総数引受契約を締結する予定です。

(注) 資金調達の額は、本新株式の払込金額の総額(700,832,000円)から、本新株式に係る発行諸費用(5,429,000円)の概算額を差し引いた金額です。

### 2. 募集の目的及び理由

「I. 本資本業務提携について 1. 本資本業務提携の理由」に記載のとおり、AIFCG社及びIBJ社と協業することで、ブランド認知拡大、展開エリアの拡大、IT/DXによる業務革新がより加速すること、当社婚活事業の中期目標である業界屈指の会員数及び成婚者数がより確かなものになること、さらには財務基盤の安定化が図れること、また、調達する資金を広告販促費用、システム関連への投資費用、フォトウェディングスタジオのリニューアル費用等に充当することで持続的な収益拡大が目指せることから、本資本業務提携は2026年3月期以降の成長発展と企業価値向上に資するものであると判断し、本第三者割当増資を決定いたしました。

本第三者割当増資にあたっては、当社の2026年3月期以降の成長発展と企業価値向上に資する資金調達の方法として、銀行借入や社債等の負債による調達も含め多面的に検討いたしましたが、AIFCG社及びIBJ社との関係強化と結びつけることが可能であることから、本第三者割当増資による本新株式の発行が最適であると判断いたしました。

なお、本第三者割当増資によって既存株式の議決権の希薄化が生じるものの、本資本業務提携及び本第三者割当増資は、前述のとおり成長発展と企業価値向上に資するものであり、株主の皆様の利益保護にもつながるものと考えております。

### 3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期

#### (1) 調達する資金の額(差引手取概算額)

① 払込金額の総額	700,832,000円
② 発行諸費用の概算額	5,429,000円
③ 差引手取概算額	695,403,000円

(注) 1. 発行諸費用の概算額の内訳は、本新株式の発行に関する弁護士費用、登記費用、割当予定先の反社会的勢力該当性の調査費用、東京証券取引所の新株券等の発行等に係る料金、有価証券届出書作成支援費用の合計金額であります。

2. 発行諸費用の概算額には、消費税及び地方消費税は含まれておりません。

#### (2) 調達する資金の具体的な使途

本新株式の発行によって調達する資金の額は、上記のとおり合計695百万円となる予定であり、調達する資金の具体的な使途については、以下のとおり予定しております。

具体的な使途	金額(百万円)	支出予定時期
① ブランド認知拡大に向けた広告販促費用	540	2025年9月～2028年3月
② 業務効率化等に向けたシステム関連への投資費用	103	2025年9月～2028年3月
③ フォトウェディングスタジオのリニューアル費用	52	2025年9月～2028年3月
合計	695	—

上記表中に記載した資金使途に係る詳細は以下のとおりです。

#### ① ブランド認知拡大に向けた広告販促費用

当社は、「I. 本資本業務提携について 1. 本資本業務提携の理由」に記載のとおり、2025年3月期は第二次中期経営計画に基づき、中核事業である婚活事業及びカジュアルウェディング事業でブランド認知拡大に向けた広告強化に取り組みました。この結果、2026年3月期は売上高が6,300百万円（前期比6.6%増）、営業利益が269百万円（前期は営業損失56百万円）、経常利益が219百万円（前期は経常損失99百万円）、当期純利益が214百万円（前期は当期純損失848百万円）、婚活事業の結婚相談所の新規入会者数が5,256名（前期比39.6%増）、カジュアルウェディング事業の施行件数が7,268件（前期比4.8%増）を見込める状況となっております。また、2027年3月期は、2025年5月15日付で第二次中期経営計画の策定時に前提とした婚活事業の在籍会員数とカジュアルウェディング事業の結婚式二次会プロデュース件数を保守的に修正したことから、当初目標とした売上高を7,497百万円（当初目標は7,700百万円）、営業利益を669百万円（当初目標は900百万円）、営業利益率を8.9%以上（当初目標は11.7%以上）に引き下げられておりますが、引き続き黒字が見込め、婚活事業の結婚相談所の新規入会者数も6,545名（2025年3月期比73.8%増）、カジュアルウェディング事業の施行件数も7,626件（2025年3月期比10.0%増）と伸長が見込める状況となっております。

なお、前述の2026年3月期及び2027年3月期の業績見込みについては、2026年3月期以降も第二次中期経営計画に基づきブランド認知拡大に向けた広告強化を推進することが前提となっており、この広告強化は黒字体質をより強固にし、持続的な成長と企業価値向上を図るために重要であると判断しております。そのため、広告販促費は2026年3月期が1,044百万円（前期比18.8%増）、2027年3月期が1,147百万円（2025年3月期比30.4%増）、2028年3月期が1,273百万円（2025年3月期比44.8%増）と、2025年3月期に比してそれぞれ増額させる計画であり、今後3事業年度において増額する広告販促費合計827百万円のうち、本第三者割当増資により調達する資金540百万円を充当し、不足する286百万円は営業活動による収入で充当する予定です。なお、広告販促費の具体的な使途については、婚活事業では結婚相談所におけるSNSマーケティングや交通広告の強化、カジュアルウェディング事業ではSNSマーケティングやタレントを起用した動画広告、また新サービスとして立ち上げた結婚式費用約100万円・ご祝儀1万円程度の会費で実施できる新スタイル結婚式の認知広告を予定しております。

#### ② 業務効率化等に向けたシステム関連への投資費用

当社は、「I. 本資本業務提携について 1. 本資本業務提携の理由」に記載のとおり、2025年3月期は第二次中期経営計画に基づき競争力・生産性強化を推進し、今後、婚活事業の結婚相談所の新規入会者数やカジュアルウェディング事業の施行件数も増加が見込める状況となっております。こうした状況下、現在の採用難の状況も踏まえると、引き続きの人材拡充と同時にシステムを活用した更なる業務効率化を推進することが重要であると考えております。具体的には、婚活事業では、2016年より結婚相談所の基盤となるマッチングシステムを当社で開発し運用しておりますが、環境の変化や技術進化への対応の遅れ等から、接客現場での更なる工数削減が見込めない状況にあります。また、カジュアルウェディング事業では、2021年よりカジュアルな挙式披露宴のプロデュースに係る顧客管理・受発注システムを当社で開発し運用しておりますが、前期から開始した新プロダクト（結婚式費用約100万円・ご祝儀1万円程度の会費で実施できる新スタイル結婚式）のプロデュースへの対応等も必要になっております。そのため、本第三者割当増資により調達する資金のうち103百万円は、今後2028年3月期末までに婚活事業の結婚相談所のマッチングシステムの高度化とカジュアルウェディング事業の顧客管理・受発注システムの改修に係る費用に充当していきたいと考えております。なお、婚活事業の結婚相談所のマッチングシステムの高度化により、接客現場においては顧客支援業務（紹介文作成、お相手紹介、交際情報を含めた活動管理・書類管理等）が効率化され、当社従業員一人当たりの顧客保有数は現状から20%程度増加できる見込みとなっております。

#### ③ フォトウェディングスタジオのリニューアル費用

当社は、「I. 本資本業務提携について 1. 本資本業務提携の理由」に記載のとおり、2025年3月期は第二次中期経営計画に基づき競争力・生産性強化を推進し、カジュアルウェディング事業のフォトウェディングでは直営スタジオ6拠点のリニューアル等を実行してまいりました。この結果、フォトウェディングの2025年3月期の施行件数は4,790件（前期比19.8%増）と競争激化する市場環境下で着実な成長を見せており、今後も持続的に成長を実現するためには継続的なスタジオリニューアルが重要であると判断しております。その

ため、本第三者割当増資により調達する資金のうち52百万円は、今後2028年3月期末までにフォトウェディングスタジオのリニューアルに係る費用に充当していきたいと考えております。また、当該リニューアル等により、フォトウェディングの2026年3月期の施行件数は4,916件（前期比2.6%増）、2027年3月期の施行件数は5,161件（2025年3月期比7.7%増）を見込んでおります。

なお、「I. 本資本業務提携について 1. 本資本業務提携の理由（2）AIFCG社との資本業務提携の理由」に記載の結婚相談所のフランチャイズや地方自治体向け婚活支援等の展開エリアの拡大における投資費用については少額であることから、営業活動による収入で充当する予定です。

#### 4. 資金使途の合理性に関する考え方

当社は、「II. 本第三者割当増資について 2. 募集の目的及び理由」に記載のとおり、本第三者割当増資により調達する資金を、上記「II. 本第三者割当増資について 3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期（2）調達する資金の具体的な使途」に記載の資金使途に充当することで、2026年3月期以降の成長発展と企業価値向上が実現でき、かつ財務基盤の強化につながると考えております。一方で、当社はメインバンクである株式会社みずほ銀行以下の各取引金融機関とは緊密に連携し、財務内容の情報共有を行いながら半期ごとのフリーキャッシュフローの80%を返済に充当する方法にて返済を行っており、2025年3月期事業年度末で現預金が1,375百万円であるのに対し有利子負債が3,404百万円となっていることから、現在の手元資金の水準は一定程度確保し続ける必要があると考えております。これらを総合し、本第三者割当増資の資金使途については当社の既存株主の皆様への利益に資する合理性があるものと考えております。なお、当社は2025年3月期事業年度末で債務超過状態となっており、当社による借入に係る金銭消費貸借契約の中には純資産維持条項を含むものもありますが、当該条項を適用しない契約修正を行っており、財務制限条項への抵触は無い扱いとしております。また、融資条件緩和の出口と借り換えに向けてはメインバンクと協議を継続しており、業績進捗を見ながらの調整を今後も行っていく方針です。

#### 5. 発行条件等の合理性

##### （1）払込金額の算定根拠及びその具体的内容

本新株式の払込金額は、現在の当社を取り巻く事業環境、財務状況及び今回のエクイティ・ファイナンスにより割当予定先が負う株価下落リスクに鑑み、割当予定先との協議の結果、発行決議日（2025年8月8日）の直前取引日の東京証券取引所における当社普通株式の普通取引の終値である134円を基準とし、当該金額の90.30%に相当する121円といたしました。

当社は、本第三者割当増資の必要性を取締役会において協議し、本第三者割当増資は債務超過により上場維持基準（純資産基準）に抵触している状況下、債務超過の解消及び自己資本比率の向上に寄与するものであり、こうした財務基盤の強化は当社の新規顧客獲得や取引先である企業や自治体との連携強化につながり、当社の成長発展と企業価値向上、また当社の既存株主の皆様への利益に資するものであるとの考えのもと、本第三者割当増資は必要不可欠であると判断するに至っております。また、当社は、公開された市場で形成された株式価格であり、算定根拠として客観性が高く合理的であることから、本新株式の払込金額の決定に際し、発行決議日の直前取引日の東京証券取引所における当社普通株式の終値を参考とする方針を採用することとし、割当予定先に対してはかかる方針を提示し、割当予定先との間で株価下落リスク等を考慮しつつ発行価額について協議を重ねてまいりました。そのうえで、当社は、割当予定先とも十分に協議の上、発行決議日の直前取引日における終値の90.30%に相当する額を本新株式に係る払込金額とすることを決定いたしました。

本新株式の払込金額は、発行決議日の直前取引日までの直前1ヶ月間（2025年7月8日から2025年8月7日まで）における当社普通株式の終値単純平均値である133円（小数点以下を四捨五入。以下、平均株価の計算について同様に計算しております。）に対して9.02%のディスカウント（小数点以下第三位を四捨五入。以下、株価に対するディスカウント率の数値の計算について同様に計算しております。）、同直前3ヶ月間（2025年5月8日から2025年8月7日まで）の終値単純平均値である132円に対して8.33%のディスカウント、同直前6ヶ月間（2025年2月8日から2025年8月7日まで）の終値単純平均値である132円に対して8.33%のディスカウントとなる金額となります。

以上のことから、当社は、本新株式の払込金額の決定方法は、日本証券業協会「第三者割当増資の取扱いに関する指針」（2010年4月1日制定）に準拠したものであり、発行決議日の直前取引日の市場価格を参考とし

ていることから合理的に算定されているといえ、適正かつ妥当であることから、割当予定先に特に有利な金額に該当しないものと判断しております。

なお、当社監査役3名（全員が会社法上の社外監査役）全員から、本新株式の払込金額は、当社普通株式の価値を表す客観的な指標である市場価格を基準にしており、当該金額が当社の現状を踏まえた客観的企業価値を反映していると判断したうえで割当予定先と交渉が行われていること、及び日本証券業協会の指針に準拠して決定されていることから合理的に算定されており、適正かつ妥当であり、割当予定先に特に有利な金額ではなく適法である旨の意見表明を得ております。

## （2）発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠

本第三者割当増資における新規発行株式数5,792,000株（議決権数57,920個）は、2025年3月31日現在の当社発行済株式総数26,328,700株及び議決権総数263,247個を分母とする希薄化率としては22.00%（議決権ベースの希薄化率は22.00%、小数点以下第三位を四捨五入）に相当します。そのため、本第三者割当増資により、当社普通株式に一定の希薄化が生じることになります。

しかしながら、当社は、本第三者割当増資により調達した資金を上記「Ⅱ.本第三者割当増資について 3. 調達する資金の額、用途及び支出予定時期（2）調達する資金の具体的な用途」に記載した資金用途に充当する予定であり、これは2026年3月期以降の成長発展と企業価値向上につながり、当社の既存株主の皆様の利益に資するものと考えており、本第三者割当増資による株式の希薄化は、合理的な範囲であると判断しております。

6. 割当予定先の選定理由等

(1) 割当予定先の概要

①AIFCG 社

(1) 名称	AIフュージョンキャピタルグループ株式会社		
(2) 所在地	東京都港区六本木一丁目9番9号		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 澤田 大輔		
(4) 事業内容	ベンチャー企業への投資及び投資事業組合の組成及びその管理・運営等を行うグループ会社の経営管理及びこれに附帯又は関連する業務		
(5) 資本金	100百万円		
(6) 設立年月日	2024年10月1日		
(7) 発行済株式数	8,902,600株		
(8) 決算期	3月期		
(9) 従業員数	個別6名／連結137名		
(10) 主要取引先	－(該当なし)		
(11) 主要取引銀行	－(該当なし)		
(12) 大株主及び持株比率	株式会社DSG1	24.88%	
	上原 俊彦	5.24%	
	松井証券株式会社	2.62%	
	上田八木短資株式会社	2.53%	
	柿沼 佑一	1.26%	
	小林 励	1.14%	
	株式会社SBI証券	0.86%	
	新川 雅春	0.77%	
	土師 裕二	0.76%	
	生田 剛	0.60%	
(13) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。	
	人的関係	該当事項はありません。	
	取引関係	取引関係はありません。	
	関連当事者への該当事項	該当事項はありません。	
(14) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態			
決算期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
資本合計	－	－	5,687百万円
資産合計	－	－	7,629百万円
1株当たり親会社所有者帰属持分	－	－	584.10円
売上収益	－	－	3,088百万円
営業利益	－	－	1,427百万円
税引前利益	－	－	1,419百万円
親会社の所有者に帰属する当期利益	－	－	668百万円
基本的1株当たり当期利益	－	－	84.49円
希薄化後1株当たり当期利益	－	－	83.01円
1株当たり配当金	－	－	－円

(注) 1. AIFCG 社は2024年10月1日設立のため、2024年3月期以前に係る連結経営成績及び連結財政状態の記載はありません。

2. 上記表は、別途記載のある場合を除き、2025年3月31日現在におけるものです。

※ AIFCG 社は東京証券取引所スタンダード市場に上場しており、AIFCG 社が東京証券取引所に提出した2025年6月26日付「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」の内部統制システム等に関する事項におい

て、反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況を東京証券取引所のホームページにて確認しております。また、同社及び同社の代表取締役である澤田大輔氏が、暴力団等の反社会的勢力であるか否か及び反社会的勢力と何らかの関係を有しているか否かについて、第三者機関が提供しているデータベース「日経テレコン」を利用し過去の新聞記事の検索を行うとともに、第三者調査機関である株式会社 JP リサーチ&コンサルティング(東京都港区虎ノ門三丁目7番12号、代表取締役 古野啓介)に調査を依頼し、確認を行った結果、反社会的勢力との関係が疑われる旨の該当報告はありませんでした。以上により、当社はAIFCG社が反社会的勢力とは一切関係がないと判断しております。

②IBJ社

(1) 名称	株式会社IBJ		
(2) 所在地	東京都新宿区西新宿一丁目23番7号		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 石坂 茂		
(4) 事業内容	加盟店事業、直営店事業、マッチング事業及びライフデザイン事業等		
(5) 資本金	699百万円		
(6) 設立年月日	2006年2月23日		
(7) 発行済株式数	42,000,000株		
(8) 決算期	12月期		
(9) 従業員数	個別464名／連結925名		
(10) 主要取引先	－(該当なし)		
(11) 主要取引銀行	株式会社みずほ銀行、株式会社三菱UFJ銀行、株式会社三井住友銀行、株式会社りそな銀行、三井住友信託銀行株式会社		
(12) 大株主及び持株比率	石坂 茂	31.57%	
	中本 哲宏	9.61%	
	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	8.94%	
	株式会社TNnetwork	8.57%	
	土谷 健次郎	5.68%	
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	5.03%	
	桑原 元就	1.72%	
	IBJ従業員持株会	1.38%	
	THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AG FUND 2024-09 (LIMITED OT FINANC IN RESALE RSTRCT) (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	0.85%	
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC) (常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	0.77%		
(13) 上場会社と当該会社との関係	資本関係	IBJ社は当社普通株式3,972,500株(発行済株式総数の15.09%)を保有しております。(2025年3月31日現在)	
	人的関係	該当事項はありません。	
	取引関係	取引関係はありません。	
	関連当事者への該当事項	該当事項はありません。	
(14) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態			
決算期	2022年12月期	2023年12月期	2024年12月期
連結純資産	7,964百万円	8,023百万円	8,970百万円
連結総資産	13,820百万円	18,120百万円	18,465百万円
1株当たり連結純資産	188.09円	192.02円	221.93円
連結売上高	14,716百万円	17,649百万円	17,739百万円
連結営業利益	1,993百万円	2,230百万円	2,579百万円
連結経常利益	2,051百万円	2,292百万円	2,561百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	1,493百万円	1,629百万円	1,523百万円
1株当たり連結当期純利益	37.17円	40.84円	40.16円
1株当たり配当金	6.00円	6.00円	8.00円

(注) 上記表は、別途記載のある場合を除き、2024年12月31日現在におけるものです。

※ IBJ社は東京証券取引所プライム市場に上場しており、IBJ社が東京証券取引所に提出した2025年3月27日付「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」の内部統制システム等に関する事項において、反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況を東京証券取引所のホームページにて確認しております。また、同社及び同社の代表取締役である石坂茂氏が、暴力団等の反社会的勢力であるか否か及び反社会的勢力と何らかの関係を有しているか否かについて、第三者機関が提供しているデータベース「日経テレコン」を利用し過去の新聞記事の検索を行った結果、反社会的勢力との関係が疑われる旨の該当報告はありませんでした。以上により、当社はIBJ社が反社会的勢力とは一切関係がないと判断しております。

## (2) 割当予定先を選定した理由

割当予定先を選定した理由は、「I. 本資本業務提携について 1. 本資本業務提携の理由」に記載のとおりであります。

## (3) 割当予定先の保有方針

### ①AIFCG 社

割当予定先である AIFCG 社との間の本資本業務提携契約において、本契約締結後、当社が当社株式の発行等を行う場合、AIFCG 社の事前の書面による同意を取得すること、かつ、その場合は AIFCG 社は株式保有割合に応じた株式引受権を有することが定められ、また、AIFCG 社から、本第三者割当増資により割り当てる本新株式の保有方針について、資本業務提携の一環として中長期的に保有する意向であることを書面にて確認しております。また、当社は、割当予定先から、割当予定先が本新株式について払込期日より2年以内に全部又は一部を譲渡した場合には、譲渡を受けた者の氏名又は名称及び譲渡株式数等の内容を直ちに当社へ書面により報告すること、当社が当該報告内容を東京証券取引所に報告すること、並びに当該報告内容が公衆縦覧に供されることに同意することにつき、確約書を取得する予定であります。

### ②IBJ 社

割当予定先である IBJ 社との間の本資本業務提携契約において、本契約締結後、当社が当社株式の発行等を行う場合、IBJ 社の事前の書面による同意を取得すること、かつ、その場合は IBJ 社は株式保有割合に応じた株式引受権を有することが定められ、また、IBJ 社から、本第三者割当増資により割り当てる本新株式の保有方針について、資本業務提携の一環として中長期的に保有する意向であることを書面にて確認しております。また、当社は、割当予定先から、割当予定先が本新株式について払込期日より2年以内に全部又は一部を譲渡した場合には、譲渡を受けた者の氏名又は名称及び譲渡株式数等の内容を直ちに当社へ書面により報告すること、当社が当該報告内容を東京証券取引所に報告すること、並びに当該報告内容が公衆縦覧に供されることに同意することにつき、確約書を取得する予定であります。

## (4) 割当予定先の払込みに要する財産の存在について確認した内容

### ①AIFCG 社

AIFCG 社は、本第三者割当増資に払込み要する資金を、AIFCG 社が保有する現金及び現金同等物によって賄うことから、当社は、AIFCG 社が2025年6月25日付で関東財務局長宛てに提出している2025年3月期有価証券報告書に記載の連結財政状態計算書の2025年3月31日時点の現金及び現金同等物の金額(3,328百万円)を確認し、併せて、2025年6月末日時点における現金及び現金同等物の金額が3,769百万円であることを口頭にて確認しており、AIFCG 社が保有する現金及び現金同等物の金額が大きく変化していないこと、また、AIFCG 社の現金及び現金同等物の金額は2024年4月1日時点から2025年3月31日時点にかけて430百万円減少しておりますが、具体的には営業活動の結果支出した資金が183百万円、投資活動の結果得られた資金が939百万円、財務活動の結果支出した資金が1,181百万円となっており、財務活動においては自己株式の取得による支出が638百万円となっております。このことから、仮に2026年3月期において投資活動の結果得られる資金がゼロであった場合においても、AIFCG 社の現金及び現金同等物の金額は払込みに要する資金の3倍以上あることが想定されることから、本第三者割当増資の払込みに要する資金としては充分であると判断しております。

### ②IBJ 社

IBJ 社は、本第三者割当増資に払込み要する資金を、IBJ 社が保有する現金及び預金によって賄うことから、当社は、IBJ 社が2025年3月27日付で関東財務局長宛てに提出している2024年12月期有価証券報告書に記載の連結貸借対照表の2024年12月31日時点の現金及び預金の金額(4,198百万円)を確認し、併せて、2025年6月末日時点における現金及び預金の金額が3,860百万円であることを口頭にて確認しており、IBJ 社が保有する現金及び預金の金額が大きく変化していないことから本第三者割当増資の払込みに要する資金としては充分であると判断しております。

## 7. 募集後の大株主及び持株比率

募集前		募集後	
株式会社 IBJ	15.09%	AI フュージョンキャピタルグループ 株式会社	16.00%
佐藤 茂	12.31%	株式会社 IBJ	14.40%
株式会社TMSホールディングス	6.85%	佐藤 茂	10.09%
株式会社フォーシスアンドカンパニー	6.06%	株式会社TMSホールディングス	5.61%
株式会社トーテム	4.94%	株式会社フォーシスアンドカンパニー	4.97%
楽天証券株式会社	3.31%	株式会社トーテム	4.05%
東拓観光有限会社	1.71%	楽天証券株式会社	2.72%
小林 正樹	1.67%	東拓観光有限会社	1.40%
山河企画有限会社	1.56%	小林 正樹	1.37%
高梨 雄一郎	1.51%	山河企画有限会社	1.28%

(注) 1. 募集前の大株主及び持株比率は、2025年3月31日時点の株主名簿に基づき記載しております。

2. 募集後の大株主及び持株比率は、2025年3月31日時点の株主名簿上の保有株式数に本第三者割当増資で交付される株式数を加算した株式数32,120,700株を基準に記載しております。

3. 「持株比率」は、小数点以下第三位を四捨五入しております。

## 8. 今後の見通し

本第三者割当増資は、2026年3月期通期業績予想に与える影響は軽微であります。「Ⅱ. 本第三者割当増資について 3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期 (2) 調達する資金の具体的な使途」に記載の使途に充当することによって、2026年3月期以降の成長発展と企業価値向上、かつ財務基盤の強化につながるものであると判断しております。

## 9. 企業行動規範上の手続きに関する事項

本第三者割当増資は、①希薄化率が25%未満であること、②支配株主の異動を伴うものではないことから、東京証券取引所の定める上場規程第432条に定める独立第三者からの意見入手及び株主の意思確認手続きは要しません。

## 10. 最近3年間の業績及びエクイティ・ファイナンスの状況

### (1) 最近3年間の業績

決算期	2023年3月期 (連結)	2024年3月期 (個別)	2025年3月期 (個別)
売上高 (千円)	5,604,167	5,598,503	5,909,037
営業利益又は営業損失 (△) (千円)	△151,374	77,303	△56,207
経常利益又は経常損失 (△) (千円)	△230,177	27,238	△99,541
当期純利益又は当期純損失 (△) (千円)	△237,262	3,469	△848,709
親会社株主に帰属する当期純損失 (△) (千円)	△237,262	—	—
1株当たり当期純利益又は 1株当たり当期純損失 (△) (円)	△9.49	0.13	△32.25
1株当たり配当額 (円)	—	—	—
1株当たり純資産額 (円)	5.73	5.69	△26.39

(注) 2024年3月期以降は非連結決算への移行に伴い、個別業績を記載しております。

(2)現時点における発行済株式数及び潜在株式数の状況 (2025年6月30日現在)

	株式数	発行済株式数に対する比率
発行済株式数	26,328,700株	100.00%
現時点の転換価額(行使価額)における潜在株式数	—	—
下限値の転換価額(行使価額)における潜在株式数	—	—
上限値の転換価額(行使価額)における潜在株式数	—	—

(3)最近の株価の状況

① 最近3年間の状況

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
始 値	97円	140円	106円
高 値	195円	171円	192円
安 値	89円	92円	88円
終 値	138円	106円	149円

(注)各株価は、2022年4月4日より東京証券取引所グロース市場におけるものであり、それ以前は東京証券取引所マザーズ市場におけるものです。

② 最近6ヶ月間の状況

	2025年 3月	4月	5月	6月	7月	8月
始 値	124円	150円	122円	131円	135円	135円
高 値	192円	156円	143円	143円	135円	139円
安 値	124円	109円	122円	123円	130円	134円
終 値	149円	123円	131円	134円	135円	134円

(注)2025年8月の状況につきましては、2025年8月7日現在で表示しております。

③ 発行決議日前営業日における株価

	2025年8月7日
始 値	136円
高 値	136円
安 値	134円
終 値	134円

(4)最近3年間のエクイティ・ファイナンスの状況

・第三者割当による新株式の発行

払込期日	2023年3月28日	
調達資金の額	147,147,837円(差引手取概算額)	
発行価額	1株につき118円	
募集時における発行済株式数	24,988,000株	
当該募集による発行株式数	1,271,100株	
募集後における発行済株式総数	26,259,100株	
割当先	株式会社TMSホールディングス	
発行時における当初の資金用途	2024年3月期以降の収益安定化に向けた広告宣伝費	147百万円
発行時における支出予定時期	2023年4月～2024年3月	
現時点における充当状況	2024年3月期以降の収益安定化に向けた広告宣伝費	147百万円

11. 発行要項

別紙をご参照ください。

### Ⅲ. 主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社の異動（予定）について

#### 1. 異動が生じる経緯

本新株式の発行により、当社の主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社の異動が見込まれます。

#### 2. 異動する株主の概要

(1) 新たに主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社に該当することとなる株主の概要

(1) 名 称	AI フュージョンキャピタルグループ株式会社
(2) 所 在 地	東京都港区六本木一丁目9番9号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 澤田 大輔
(4) 事 業 内 容	ベンチャー企業への投資及び投資事業組合の組成及びその管理・運営等を行うグループ会社の経営管理及びこれに附帯又は関連する業務
(5) 資 本 金	100 百万円 (2025 年 3 月 31 日時点)

※新たに主要株主及び主要株主である筆頭株主並びにその他の関係会社に該当することとなる株主の概要の詳細については、「I. 本第三者割当による新株発行 6. 割当予定先の選定理由等 (1) 割当予定先の概要」をご参照ください。

(2) 筆頭株主に該当しなくなった主要株主の概要

(1) 名 称	株式会社 IBJ
(2) 所 在 地	東京都新宿区西新宿一丁目 23 番 7 号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 石坂 茂
(4) 事 業 内 容	加盟店事業、直営店事業、マッチング事業及びライフデザイン事業等
(5) 資 本 金	699 百万円 (2024 年 12 月 31 日時点)

※筆頭株主に該当しなくなった主要株主の詳細については、「I. 本第三者割当による新株発行 6. 割当予定先の選定理由等 (1) 割当予定先の概要」をご参照ください。

#### 3. 異動前後における当該株主の所有する議決権の数（所有株式数）及び総株主の議決権の数に対する割合

(1) AIFCG 社

	議決権の数 (所有株式数)	総株主の議決権の数に 対する割合	大株主順位
異動前 (2025 年 8 月 7 日時点)	—	—	—
異動後	51,400 個 (5,140,000 株)	16.00%	第 1 位

(2) IBJ 社

	議決権の数 (所有株式数)	総株主の議決権の数に 対する割合	大株主順位
異動前 (2025 年 8 月 7 日時点)	39,725 個 3,972,500 株	15.09%	第 1 位
異動後	46,245 個 (4,624,500 株)	14.40%	第 2 位

(注) 1. 異動前の総株主の議決権の数に対する割合は、2025 年 3 月 31 日時点の発行済株式総数 26,328,700 株から、議決権を有しない株式 4,000 株を控除した議決権総数 263,247 個を基準に算出（小数点以下第 3 位を四捨五入）しております。

2. 異動後の総株主の議決権の数に対する割合は、2025 年 3 月 31 日時点の発行済株式総数 26,328,700 株から議決権を有しない株式 4,000 株を控除した議決権総数 263,247 個に、本第三者割当増資で交付される議決権数 57,920 個を加算した総議決権数 321,167 個を基準に算出（小数点以下第 3 位を四捨五入）しております。

3. 大株主順位は、2025年3月31日時点の株主名簿に当てはめた場合の順位として記載しております。

4. 異動予定年月日

2025年8月25日（予定）

5. 開示対象となる非上場の親会社等の変更の有無等

該当事項はありません。

6. 今後の見通し

本異動に伴う当社の業績及び経営体制への影響はありません。

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 江平、横田

〒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

## タメニー株式会社 新株式発行要項

- |    |                      |  |
|----|----------------------|--|
| 1. | 募集株式の種類及び数           | 普通株式 5,792,000 株   |
| 2. | 募集株式の払込金額            | 1 株につき 121 円   |
| 3. | 払込金額の総額              | 700,832,000 円  |
| 4. | 申込期日                 | 2025 年 8 月 25 日  |
| 5. | 払込期日                 | 2025 年 8 月 25 日  |
| 6. | 増加する資本金及び<br>資本準備金の額 | 増加する資本金の額：350,416,000 円<br>増加する資本準備金の額：350,416,000 円   |
| 7. | 募集の方法                | 第三者割当の方法により、割当先に対して以下の株式数を割り当てます。<br>AI フュージョンキャピタルグループ株式会社 5,140,000 株<br>株式会社 IBJ 652,000 株  |
| 8. | 払込取扱場所               | 株式会社みずほ銀行 兜町支店   |
| 9. | その他                  | (1) 会社法その他の法律の改正等、本要項の規定中読み替えその他の措置が必要となる場合には、当社は必要な措置を講じる。<br>(2) 上記各項については、金融商品取引法による届出の効力発生を条件とする。<br>(3) その他本新株式の発行に関し必要な事項は、当社代表取締役社長に一任する。 |