2026年3月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2025年8月8日

上場会社名 タメニー株式会社 上場取引所 東
 コード番号 6181 URL <https://tameny.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 佐藤 茂
 問合せ先責任者 (役職名) 経営企画部長 (氏名) 江平 忠繁 TEL 03-5759-2700
 配当支払開始予定日 —
 決算補足説明資料作成の有無：有
 決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2026年3月期第1四半期の業績 (2025年4月1日～2025年6月30日)

(1) 経営成績 (累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年3月期第1四半期	1,409	5.6	△55	—	△68	—	△69	—
2025年3月期第1四半期	1,334	2.3	△46	—	△56	—	△57	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2026年3月期第1四半期	△2.65	—
2025年3月期第1四半期	△2.20	—

(注) 2026年3月期第1四半期及び2025年3月期第1四半期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、1株当たり四半期純損失であり、また、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2026年3月期第1四半期	3,433	△764	△22.3
2025年3月期	3,589	△694	△19.4

(参考) 自己資本 2026年3月期第1四半期 △764百万円 2025年3月期 △694百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2025年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2026年3月期	—				
2026年3月期 (予想)		0.00	—	0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2026年3月期の業績予想 (2025年4月1日～2026年3月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期 (累計)	2,765	2.6	△92	—	△117	—	△119	—	△4.55
通期	6,300	6.6	269	—	219	—	214	—	8.13

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(注) 詳細は、添付資料P. 9「2. 四半期財務諸表及び主な注記(3) 四半期財務諸表に関する注記事項(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)」をご覧ください。

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	2026年3月期1Q	26,328,700株	2025年3月期	26,328,700株
② 期末自己株式数	2026年3月期1Q	129株	2025年3月期	129株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2026年3月期1Q	26,328,571株	2025年3月期1Q	26,279,819株

※ 添付される四半期財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	4
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
(4) 継続企業の前提に関する重要事象等	5
2. 四半期財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期貸借対照表	6
(2) 四半期損益計算書	8
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	9
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)	9
(セグメント情報等の注記)	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	11

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

当社は、「よりよい人生をつくる。」という企業理念と、「創造する力とおもいやり、おもてなしで、人々の心を満たし、活力ある社会の実現を支えます。」という存在意義（パーパス）のもと、婚活、カジュアルウェディング、地方創生/QOL (Quality of life) 領域において、お客様が求める独自サービスを創出し、提供しています。

当第1四半期累計期間（以下、「当第1四半期」）は計画通り進捗し、売上高及び売上総利益はカジュアルウェディング事業及び地方創生/QOL事業が伸長したことにより増加となりました。一方、販売費及び一般管理費はのれん償却費が減少したものの人材拡充及び広告強化等により増加となり、営業利益は概ね前年同期並みとなりました。

なお、事業構造上、収益が下半期に偏重していること、収益構造改革の効果が下半期以降に本格的に表れる見込みであること、また、営業外費用として支払利息12百万円を計上したことから、当第1四半期の売上高は1,409百万円（前年同期比5.6%増）、営業損失は55百万円（前年同期は営業損失46百万円）、経常損失は68百万円（同 経常損失56百万円）、四半期純損失は69百万円（同 四半期純損失57百万円）となりました。また、当社の重要な経営指標と位置付けるEBITDA（営業損益に償却費を加えて算出）は4百万円（前年同期比89.6%減）となりました。

当社の報告セグメントごとの概況は次のとおりです。

(婚活事業)

主に付加価値の高い結婚相談所「パートナーエージェント」を基軸に、婚活パーティー「OTOCON」や婚活事業者間の相互会員紹介プラットフォーム「CONNECT-ship」等を展開しています。

当第1四半期については、展開エリアの拡大、マーケティングの強化、収益構造の改革に注力しました。とりわけ「パートナーエージェント」では、6月にフランチャイズ店舗として9拠点目となる柏店をオープンしました。また、広告販促費を前年同期から15.8%増加させ、交通広告の展開や検索エンジンの最適化を推進したことで、前期末から当第1四半期末にかけてGoogleにおける「パートナーエージェント」の検索順位が改善しました。さらに、前期からの営業体制の強化により問い合わせからの契約率が前年同期から2.2ポイントの改善となりました。

「OTOCON」では、運営効率化により1会場あたりの開催数が増加し、加えて5月に新宿店をオープンしたことから、パーティー開催数が前年同期から31.0%増加し、パーティー参加者数が同22.5%増加しました。また、パーティー参加者に対する「パートナーエージェント」への入会促進施策の準備を進めました。

なお、在籍会員数は前年同期から6.8%減少したものの、上述の取り組みによりブランド認知拡大が一定程度進展し、第2四半期以降、パーティー経由の結婚相談所への入会数増加も見込める状況にあり、加えて、期初からのサービス価格引き上げによる月会費単価の改善等の収益構造改革も進展していることから、今後は「パートナーエージェント」の再成長を軸とした婚活事業全体の収益改善が進展する見込みです。

以上の結果、売上高は496百万円（前年同期比9.4%減）、営業利益は34百万円（同68.8%減）となりました。

<同事業の主要指標>

	2025年3月期		2026年3月期
	第1四半期	通期	第1四半期
新規入会者数	963名	3,765名	899名
成婚退会者数	428名	1,566名	395名
成婚率	21.1%	20.1%	21.0%
在籍会員数（期末）	7,984名	7,502名	7,444名
パーティー開催数	714回	2,918回	935回
パーティー参加者数	7,711名	30,602名	9,446名
CONNECT-ship利用会員数（期末）	27,750名	25,701名	25,412名
CONNECT-shipお見合い成立件数	53,780件	196,681件	43,867件
CONNECT-ship利用事業者数	12社	12社	12社

- (注) 1. 成婚とは、当社のサービスを利用して知り合った会員同士が、結婚を視野に入れ交際を継続していくことをいい、当社が成婚の意向を双方の会員から確認した場合に、当該会員は成婚退会することになります。
2. 成婚率とは、在籍会員中何名の会員が成婚退会しているか、その割合を示すものです。具体的には、成婚率は毎年4月1日から翌年3月末までを計算期間とし、以下の計算式にて算出しています。
- (計算式) 「年間成婚退会者数」÷「年間平均在籍会員数」
- なお、第1四半期は通期の計算式に準じるため、以下の計算式にて算出しています。
- (計算式) 「第1四半期成婚退会者数×4」÷「第1四半期平均在籍会員数」
3. 成婚率は、小数点第二位を四捨五入しています。
4. 上表のCONNECT-ship利用会員数(期末)は、当社結婚相談所の利用会員数を含んでいます。

(カジュアルウェディング事業)

主にカジュアルな挙式披露宴・少人数挙式等プロデュース「スマ婚シリーズ」(施行単価約200万円)、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「ラフスタ」(施行単価約100万円)、フォトウェディングプロデュース「LUMINOUS」(施行単価約30万円)、結婚式二次会プロデュース「2次会くん」(施行単価約50万円)を展開しています。

当第1四半期については、プロダクトの高品質化、マーケティングの強化、収益構造の改革に注力しました。とりわけ「スマ婚」では、高品質会場の拡充に向けて、株式会社エスクリが運営する一部婚礼施設の取り扱いを開始しました。また、期初成約分よりサービス料を導入したものの、人材拡充も含めた営業力強化等により成約件数が前年同期から22.7%増加しました。なお、成約から施行までのリードタイムにより第3四半期以降に単価上昇を見込んでいます。

「LUMINOUS」では、プラン内容拡充に向けて、渋谷スタジオで展開していたペットプランの取り扱いを名古屋スタジオにおいても開始しました。また、期初成約分よりプラン料金の値上げを行ったことで施行単価が前年同期から4.7%増加し、期初施行分より仕入れ価格の見直しを行ったことで1施行あたりの原価が同8.5%減少しました。なお、成約件数は前年同期から6.0%減少したものの、足元の成約状況は前年同期水準で堅調に推移しています。

この他、「2次会くん」では、大手会場からの送客強化を進め、「ラフスタ」では、引き続き受注強化に努めました。

なお、カジュアルウェディング事業全体では広告販促費を前年同期から10.4%増加させ、SNSを活用した動画広告等を強化しました。

以上の結果、売上高は794百万円(前年同期比11.3%増)、営業利益はのれん償却費8百万円を計上したものの14百万円(前年同期はのれん償却費38百万円を計上し営業損失34百万円)となりました。

<同事業の主要指標>

	2025年3月期		2026年3月期
	第1四半期	通期	第1四半期
成約件数合計	1,835件	7,639件	1,700件
スマ婚シリーズ	220件	929件	270件
(うち挙式披露宴)	129件	522件	142件
LUMINOUS	1,228件	5,121件	1,154件
2次会くん	387件	1,589件	276件
施行件数合計	1,582件	6,935件	1,628件
スマ婚シリーズ	107件	664件	155件
(うち挙式披露宴)	53件	353件	72件
LUMINOUS	1,106件	4,790件	1,152件
2次会くん	369件	1,481件	321件

(注) 上表のスマ婚シリーズは、ラフスタの成約件数及び施行件数を含んでいます。

(地方創生/QOL事業)

主に地方自治体向け婚活支援（婚活支援システム「parms」の提供、婚活支援センターの運営、各種イベント・セミナーの開催等）と、当社顧客の生活品質向上に資する各種サービスを提供しています。

当第1四半期については、地方創生分野では積極的な受注活動により、北海道、宮城県、秋田県、東京都、愛知県、京都府、兵庫県等から各種婚活支援を受託しました。とくに、東京都及び愛知県においては400人規模の大型イベントを開催しました。

QOL分野では、引き続き婚活・結婚周辺サービスの取り扱い強化を推進し、2025年6月末における取り扱いサービス数が74サービス、当社顧客専用サイトの登録者数が5.9万人以上となりました。なお、当社が代理店として行う保険販売は共同募集先への安定送客及び既存販路からの集客強化を推進し、当第1四半期の新規契約証券数は前年同期から69.6%増加しました。

以上の結果、売上高は125百万円（前年同期比60.4%増）、営業利益は28百万円（同206.5%増）となりました。

<同事業の主要指標>

	2025年3月期		2026年3月期
	第1四半期	通期	第1四半期
(地方創生分野)			
婚活支援システム 提供都道府県（期末）	13都道府県	14都道府県・市	14都道府県・市
婚活支援センター運営 受託都道府県（期末）	7都道府県	8都道府県・市	8都道府県・市
イベント・セミナー 受託件数	17件	26件	15件
(QOL分野)			
新規保険契約証券数	79件	446件	134件

(注) 上表の婚活支援システム提供先は受注時点、婚活支援センター運営数は運営開始時点です。

(2) 当四半期の財政状態の概況

(資産)

当第1四半期会計期間末における総資産は、前事業年度末に比べ156百万円減少し、3,433百万円となりました。

流動資産は、前事業年度末に比べ121百万円減少し、2,170百万円となりました。主な要因は、売掛金250百万円の減少及び現金及び預金87百万円の増加によるものです。

固定資産は、前事業年度末に比べ34百万円減少し、1,263百万円となりました。主な要因は、敷金40百万円の減少によるものです。

(負債)

当第1四半期会計期間末における負債は、前事業年度末に比べ86百万円減少し、4,197百万円となりました。

流動負債は、前事業年度末に比べ216百万円減少し、2,127百万円となりました。主な要因は、1年内返済予定の長期借入金187百万円の減少及び預り金50百万円の減少によるものです。

固定負債は、前事業年度末に比べ129百万円増加し、2,070百万円となりました。主な要因は、長期借入金153百万円の増加及び資産除去債務24百万円の減少によるものです。

(純資産)

当第1四半期会計期間末における純資産は、前事業年度末に比べ69百万円減少し、△764百万円となりました。要因は、繰越利益剰余金69百万円の減少によるものです。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2026年3月期の業績予想は、第1四半期が計画通り進捗していること、業績予想の前提に変更がないことから、2025年5月15日付「2025年3月期 決算短信」で公表した内容から変更はありません。

なお、業績予想については、物価上昇や米国の関税引き上げ政策による世界経済の減速などが当社業績に一定程度影響を及ぼす可能性があることを前提としています。

(4) 継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、新型コロナウイルスの感染拡大に起因し、2021年3月期から3年連続で営業損失を計上しました。その後、2024年3月期に営業損失は解消したものの、2025年3月期に営業損失を計上し、併せて、のれん及び一部店舗資産等に係る減損損失を計上したことから当期純損失を計上しており、2025年3月期事業年度末の純資産が△694百万円と債務超過状態となり、当第1四半期会計期間末における純資産も△764百万円となるに至っております。加えて、当第1四半期会計期間末の現預金残高が1,463百万円であるのに対して同日以降1年以内に返済期日が到来する借入金の残高が1,507百万円と多額になっております。こうした状況により、当社は継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる状況が存在しているものと認識しております。

なお、継続企業の前提に関する詳細につきましては、「2. 四半期財務諸表及び主な注記 (3) 四半期財務諸表に関する注記事項 (継続企業の前提に関する注記)」をご参照ください。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当第1四半期会計期間 (2025年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,375,950	1,463,154
売掛金	782,889	532,055
貯蔵品	1,647	1,355
前払金	6,550	7,541
前払費用	118,018	133,297
その他	39,486	68,886
貸倒引当金	△32,511	△36,187
流動資産合計	2,292,032	2,170,103
固定資産		
有形固定資産		
建物	805,270	813,030
減価償却累計額	△354,004	△366,949
建物(純額)	451,265	446,081
工具、器具及び備品	240,755	275,906
減価償却累計額	△220,215	△224,546
工具、器具及び備品(純額)	20,539	51,359
その他	60,059	60,059
減価償却累計額	△58,231	△59,602
その他(純額)	1,828	457
有形固定資産合計	473,633	497,897
無形固定資産		
のれん	202,722	194,275
ソフトウェア	215,794	199,000
ソフトウェア仮勘定	59,394	56,335
商標権	3,624	3,499
無形固定資産合計	481,535	453,111
投資その他の資産		
関係会社株式	5,000	5,000
長期貸付金	127,664	127,664
長期前払費用	—	10,355
敷金	337,378	296,791
貸倒引当金	△127,664	△127,664
投資その他の資産合計	342,378	312,147
固定資産合計	1,297,547	1,263,156
資産合計	3,589,579	3,433,259

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年3月31日)	当第1四半期会計期間 (2025年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	166,842	128,948
短期借入金	705,134	684,397
1年内返済予定の長期借入金	1,011,342	823,601
未払金	160,603	170,376
未払消費税等	25,918	41,463
未払法人税等	3,509	900
未払費用	20,396	32,676
リース債務	2,010	502
預り金	91,969	41,862
前受金	126,287	116,587
資産除去債務	4,587	31,481
その他	25,489	54,963
流動負債合計	2,344,093	2,127,762
固定負債		
長期借入金	1,687,576	1,841,431
資産除去債務	242,388	218,324
繰延税金負債	10,399	10,399
固定負債合計	1,940,364	2,070,154
負債合計	4,284,458	4,197,917
純資産の部		
株主資本		
資本金	46,532	46,532
資本剰余金		
資本準備金	2,532	2,532
その他資本剰余金	101,355	101,355
資本剰余金合計	103,887	103,887
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	△845,240	△915,018
利益剰余金合計	△845,240	△915,018
自己株式	△59	△59
株主資本合計	△694,878	△764,657
純資産合計	△694,878	△764,657
負債純資産合計	3,589,579	3,433,259

(2) 四半期損益計算書

(単位：千円)

	前第1四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年6月30日)	当第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)
売上高	1,334,596	1,409,475
売上原価	382,805	431,670
売上総利益	951,791	977,805
販売費及び一般管理費	998,077	1,033,617
営業損失(△)	△46,285	△55,812
営業外収益		
受取利息	262	202
貸倒引当金戻入額	649	—
その他	11	18
営業外収益合計	923	220
営業外費用		
支払利息	11,097	12,824
支払手数料	198	454
その他	6	—
営業外費用合計	11,302	13,278
経常損失(△)	△56,665	△68,870
税引前四半期純損失(△)	△56,665	△68,870
法人税、住民税及び事業税	1,050	908
法人税等合計	1,050	908
四半期純損失(△)	△57,715	△69,778

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第1四半期会計期間を含む事業年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

ただし、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、税引前四半期純利益または税引前四半期純損失に法定実効税率を乗じた金額に、繰延税金資産の回収可能性を考慮しております。

(セグメント情報等の注記)

【セグメント情報】

I 前第1四半期累計期間(自 2024年4月1日 至 2024年6月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 2	四半期損益 計算書計上額 (注) 3
	婚活事業	カジュアルウェ ディング事業 (注) 1	地方創生/QOL 事業	計		
売上高						
顧客との契約 から生じる収 益	546,518	712,402	75,675	1,334,596	—	1,334,596
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への 売上高	546,518	712,402	75,675	1,334,596	—	1,334,596
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	1,873	1,014	2,285	5,172	△5,172	—
計	548,392	713,416	77,960	1,339,769	△5,172	1,334,596
セグメント利益 又は損失(△)	112,231	△34,320	9,206	87,116	△133,402	△46,285

(注) 1. カジュアルウェディング事業セグメントにはのれん償却額38,219千円が含まれております。

2. セグメント利益又は損失(△)の調整額△133,402千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用です。全社費用の主な内容は、報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

3. セグメント利益又は損失(△)は、四半期損益計算書の営業損失と調整を行っております。

Ⅱ 当第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 2	四半期損益 計算書計上額 (注) 3
	婚活事業	カジュアルウェ ディング事業 (注) 1	地方創生/QOL 事業	計		
売上高						
顧客との契約 から生じる収 益	495,355	792,498	121,621	1,409,475	—	1,409,475
その他の収益	—	—	—	—	—	—
外部顧客への 売上高	495,355	792,498	121,621	1,409,475	—	1,409,475
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	1,478	1,753	3,403	6,635	△6,635	—
計	496,833	794,252	125,025	1,416,111	△6,635	1,409,475
セグメント利益 又は損失 (△)	34,972	14,789	28,220	77,982	△133,795	△55,812

(注) 1. カジュアルウェディング事業セグメントにはのれん償却額8,446千円が含まれております。

2. セグメント利益又は損失 (△) の調整額△133,795千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用です。全社費用の主な内容は、報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

3. セグメント利益又は損失 (△) は、四半期損益計算書の営業損失と調整を行っております。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(継続企業の前提に関する注記)

当社は、新型コロナウイルスの感染拡大に起因し、2021年3月期から3年連続で営業損失を計上しました。その後、2024年3月期に営業損失は解消したものの、2025年3月期に営業損失を計上し、併せて、のれん及び一部店舗資産等に係る減損損失を計上したことから当期純損失を計上しており、2025年3月期事業年度末の純資産が△694百万円と債務超過状態となり、当第1四半期会計期間末における純資産も△764百万円となるに至っております。加えて、当第1四半期会計期間末の現預金残高が1,463百万円であるのに対して同日以降1年以内に返済期日が到来する借入金の残高が1,507百万円と多額になっております。こうした状況により、当社は継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる状況が存在しているものと認識しております。

こうした状況を解消又は改善するため、当第1四半期は収益構造の改革を推進することで持続的な収益改善を図るとともに、資本増強に向けた施策の検討を推進してまいりました。

①収益構造の改革

当社は第二次中期経営計画の方針に基づき、引き続き競争力・生産性強化に注力し、売上高の拡大、原価の低減、生産性の向上を図ってまいりました。具体的には、当第1四半期は広告販促費を前年同期から15.6%増加させ、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のブランド認知拡大を推進しました。これにより、婚活事業ではGoogleにおける「パートナーエージェント」の検索順位が大幅に改善し、今後は新規入会者数の拡大も見込める状況となりました。また、適正利益の確保に向けた取り組みとして、期初より婚活事業及びカジュアルウェディング事業において主要サービス価格を引き上げ、カジュアルウェディング事業においては、仕入れ価格の見直し等を実施しました。これにより、婚活事業の「パートナーエージェント」では月会費単価が前年同期から2.8%増加し、カジュアルウェディング事業の「LUMINOUS」では施行単価が同4.7%増加し、1施行あたりの原価が同8.5%減少しました。なお、カジュアルウェディング事業の「スマ婚」では期初成約分よりサービス料を導入しておりますが、当第1四半期の成約件数が前年同期から22.7%増と順調に推移しており、この施行が本格化する第3四半期以降に単価上昇を見込んでいます。

こうした取り組みにより、2026年3月期の通期業績予想である売上高6,300百万円、営業利益269百万円、経常利益219百万円、当期純利益214百万円の実現を目指してまいります。

②財務基盤の安定化

当社は複数の金融機関から長短期の借入を実施しております。新型コロナウイルスの感染拡大以降、現在に至るまで、当社と取引金融機関との間において、当社財政状態の改善進捗について定期的な情報共有及び協議を実施し、これに基づいて当該借入に関する残高維持等の支援継続を当社から要請しております。今後も当面は同様の要請を都度実施することとなりますが、これまでの協議の経緯を踏まえ、当社としては、主要取引銀行からの支援が引き続き受けられる見通しであると考えております。また、さらなる財政状態の改善に向けては、今後、パートナー企業等とも協議のうえ増資の検討を進めていく方針であることから2026年3月期中に債務超過からの回復が図れるものと考えております。

しかしながら、上述の収益構造の改革は実施途上にあり、効果を十分に得ることができない可能性も想定されること、また、借入残高の維持及び返済の具体的な内容については各金融機関と今後も定期的な合意形成が必要となること、増資は未確定であることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

なお、財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を財務諸表に反映しておりません。

(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第1四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第1四半期累計期間に係る減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）及びのれん償却額は、次のとおりです。

	前第1四半期累計期間 (自 2024年4月1日 至 2024年6月30日)	当第1四半期累計期間 (自 2025年4月1日 至 2025年6月30日)
減価償却費	54,157千円	52,142千円
のれん償却額	38,219	8,446