

よりよい人生をつくる。



2027年3月期第1四半期
決算説明資料

タメニー株式会社／東証グロース 6181

2026年8月12日

1	エグゼクティブサマリー	p 2
2	2027年3月期第1四半期業績	p 4
3	事業別概況	p 9
4	2027年3月期通期見通し	p 20
Appendix (会社概要／収益モデル／季節性)		p 23

1. エグゼクティブサマリー

Executive summary

第1四半期は全体として想定を上回る進捗。成長施策も着実に進展

2027年3月期第1四半期実績

↓ 下期偏重の収益構造で第1四半期は6年ぶりに黒字化

- ・売上高 **1,359**百万円（前年同期比 △3.6%）、営業利益 **49**百万円（前年同期は△55百万円）
- ・婚活事業は増収増益に転じ、カジュアルウェディング事業は収益性が向上

2027年3月期通期見通し

↓ 第1四半期は想定を上回るも、通期業績予想は現時点で変更なし

- ・売上高 **6,200**百万円（前年同期比 +2.7%）、営業利益 **400**百万円（+391.9%）
- ・各事業とも成長施策の実行に向けた準備を推進

2. 2027年3月期第1四半期業績

Financial results for Q1 of FY 3/2027

下期偏重の収益構造で第1四半期は6年ぶりに黒字化

- 売上高は微減も営業利益は大幅増加
- ・ 婚活事業は増収増益に転じ、カジュアルウェディング事業は減収も増益
- ・ 販管費は主要科目（人件費、広告販促費、地代家賃、償却費）がすべて減少

（単位：百万円）

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減	増減率
売上高	1,409	1,359	△50	△3.6%
売上総利益	977	943	△34	△3.5%
販管費	1,033	894	△139	△13.5%
営業利益	△55	49	+105	—
EBITDA	4	85	+81	+1,698.1%
経常利益	△68	28	+97	—
当期純利益	△69	28	+97	—

販管費は最適化効果で前年同期から13.5%減

- 前期の構造改革効果等で固定費が減少
- ・ 人員構成の最適化で人件費が8.9%減、拠点統合・移転で地代家賃が12.4%減、固定資産の減損等で減価償却費が46.3%減
- リブランディング前の広告抑制で広告販促費が24.3%減

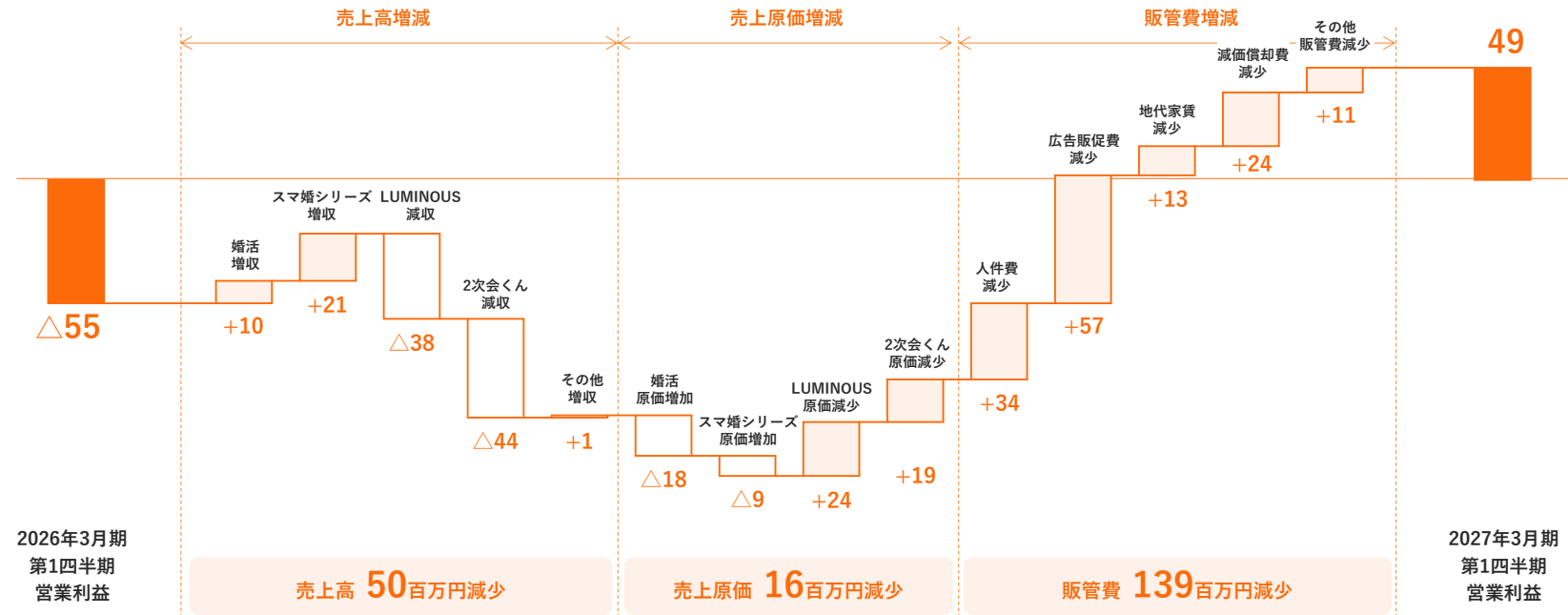
(単位：百万円)

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減	増減率
販管費合計	1,033	894	△139	△13.5%
人件費	392	357	△34	△8.9%
広告販促費	234	177	△57	△24.3%
地代家賃	105	92	△13	△12.4%
減価償却費	52	27	△24	△46.3%
のれん償却費	8	8	—	—
その他販管費	240	230	△10	△4.3%

営業利益の増減要因

営業利益は前年同期から105百万円増加。婚活事業及びスマ婚シリーズの増収と販管費の最適化が増益を牽引

(単位：百万円)



純資産は1,162百万円、自己資本比率は23.0%

- | 資産は流動資産が32百万円減（売掛金の減少等）、固定資産が14百万円減（有形固定資産の減少等）
- | 負債は流動負債が80百万円減（短期借入金、1年内返済予定の長期借入金の減少等）、固定負債が5百万円増（長期借入金の増加等）
- | 純資産は28百万円増（利益剰余金の増加）

（単位：百万円）

	2026年3月末	2026年6月末	増減
流動資産	4,126	4,094	△32
現金及び預金	3,115	3,403	+288
売掛金	848	518	△330
その他の流動資産	162	172	+9
固定資産	982	967	△14
有形固定資産	367	355	△12
無形固定資産	276	276	+0
（内、のれん）	168	160	△8
投資その他の資産	338	335	△2
資産合計	5,108	5,062	△46

	2026年3月末	2026年6月末	増減
流動負債	2,919	2,839	△80
短期借入金	655	631	△23
1年内返済予定の 長期借入金	1,751	1,695	△56
その他の流動負債	513	512	△0
固定負債	1,055	1,060	+5
長期借入金	826	831	+4
その他の固定負債	228	229	+0
負債合計	3,974	3,900	△74
純資産	1,134	1,162	+28
負債純資産合計	5,108	5,062	△46

3. 事業別概況

Overview by business

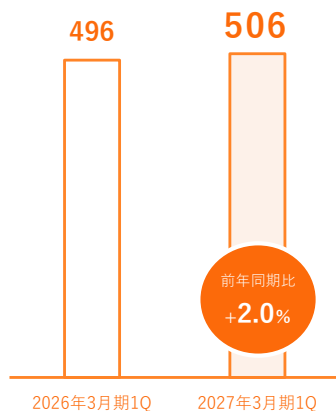
(1) 婚活事業－業績概況

増収増益に転じる。営業利益率は28.9%まで上昇

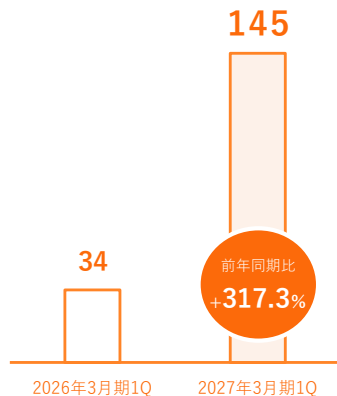
｜結婚相談所は新規入会者数・在籍会員数が増加、婚活パーティーは参加者数・平均参加費が増加し増収

｜営業利益は前年同期から317.3%増。販管費の最適化（地代家賃・減価償却費等が減少）も寄与

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



✍️ 婚活事業の主な取り組み

2026年4-6月

- ・マイプリント社と連携し、婚活サービス「あなたの街の縁結び」提供開始
(横浜市内7行政区の郵便局内にてご案内)
- ・婚活パーティー「OTOCON」、高付加価値パーティー展開強化



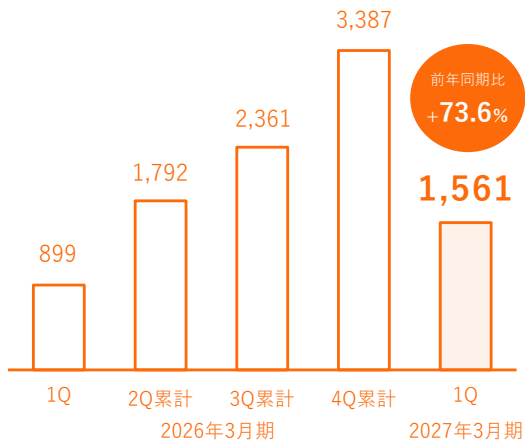
(1) 婚活事業－主要指標（結婚相談所）

結婚相談所「パートナーエージェント」の入会数、在籍会員数は好調に推移

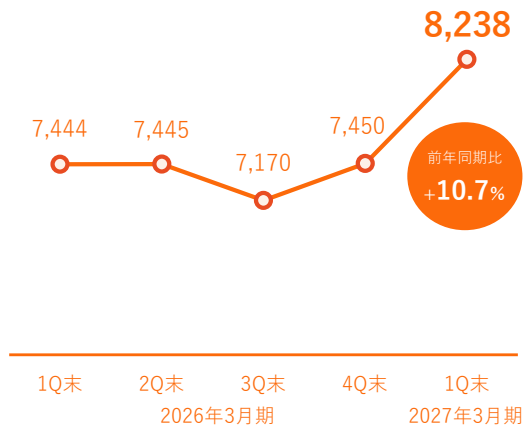
｜マーケティング施策最適化、営業活動強化、市場環境の変化等（大手結婚相談所のサービス終了等）で、新規入会者数・在籍会員数が増加

｜在籍会員数の増加を背景に、成婚者数は今後増加基調を見込む

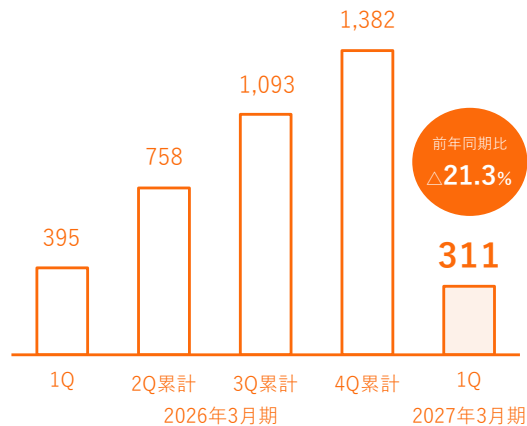
入会者数（名）



在籍会員数（名）



成婚者数（名）



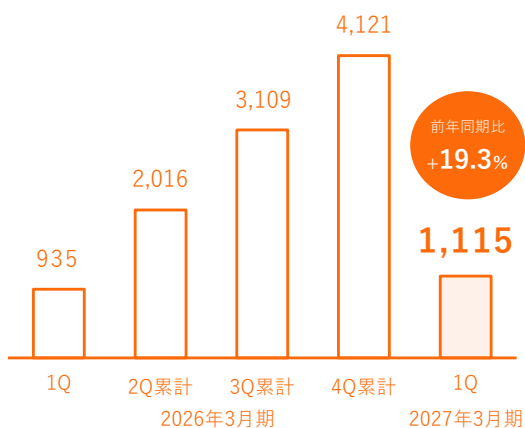
(1) 婚活事業－主要指標（婚活パーティー等）

婚活パーティー「OTOCON」の開催数、参加者数、平均参加費は好調に推移

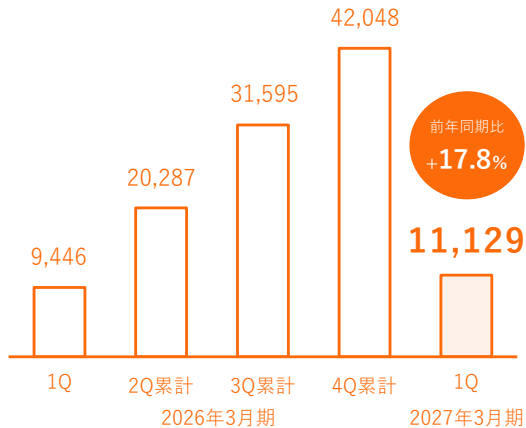
｜ 運営体制の見直し、イベントラインアップの拡充で、開催数・参加者数は増加

｜ 高付加価値パーティーの拡充で、平均参加費は上昇

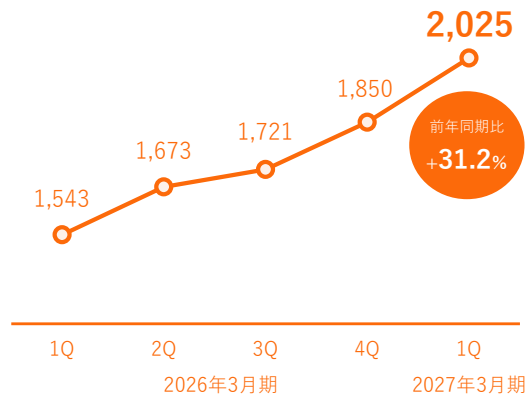
婚活パーティー開催数（回）



婚活パーティー参加者数（名）



平均参加費（円）



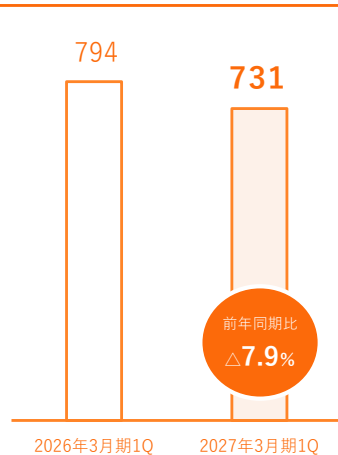
(2) カジュアルウェディング事業－業績概況

減収も収益性向上により増益

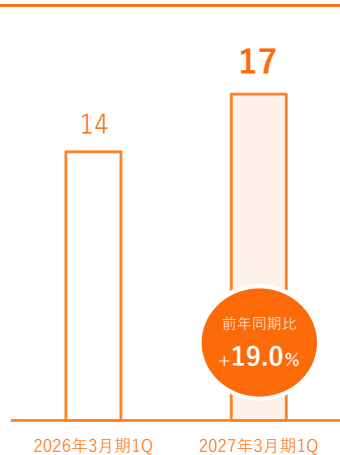
｜前期の受注状況を背景に売上高は微減も、施行単価の上昇や原価改善で粗利は前期水準を維持

｜営業利益は前年同期から19.0%増。粗利率の向上と販管費の最適化が寄与

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



✍ カジュアルウェディング事業の主な取り組み

2026年4-6月

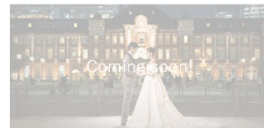
・フォトウェディング、

ロケーションフォトへの参入準備推進

Studio LUMINOUS



Location LUMINOUS



・新たな法人集客スキームの整備推進

（第2四半期から連携開始予定）

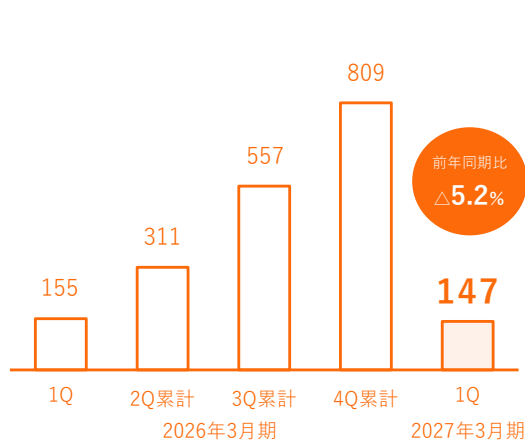
(2) カジュアルウェディング事業－主要指標（挙式披露宴等）

挙式披露宴等「スマ婚シリーズ」の施行件数は前年同期並みを維持。成約件数の拡大に向け対策強化

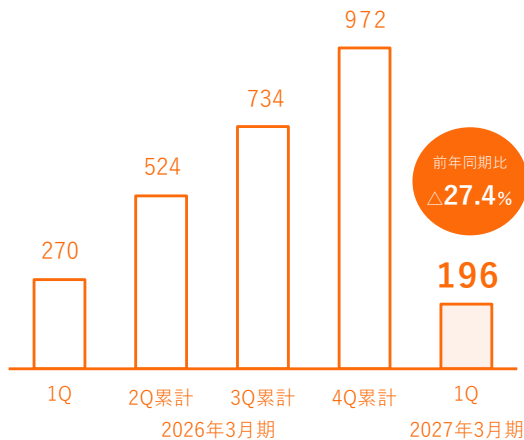
｜ 前第4四半期に施行が集中した反動もあり施行件数は前年同期並み。サービス料導入効果で施行単価は上昇

｜ 広告・集客環境の変化により成約件数は減少。法人集客の新規開拓、マーケティング施策の見直し等を推進

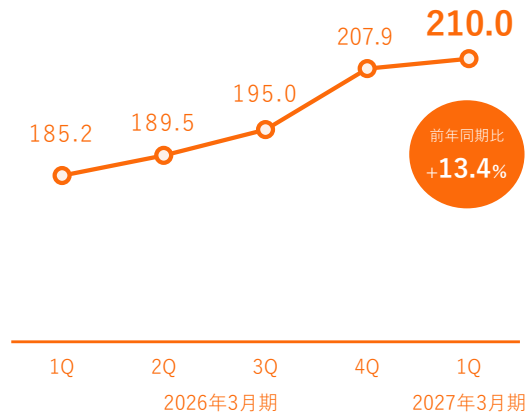
スマ婚シリーズ施行件数（件）



スマ婚シリーズ成約件数（件）



スマ婚シリーズ施行単価（万円）



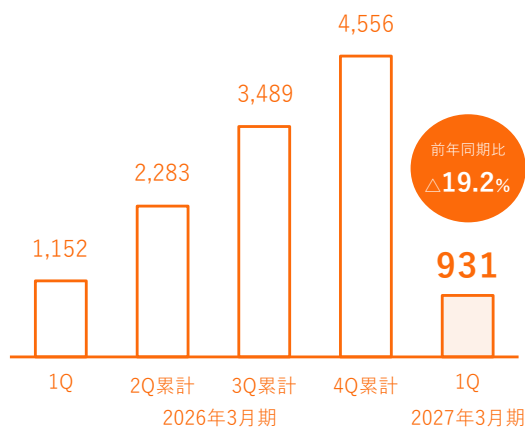
(2) カジュアルウェディング事業－主要指標（フォトウェディング）

フォトウェディング「LUMINOUS」の施行件数・成約件数は減少も、施行単価は緩やかに上昇

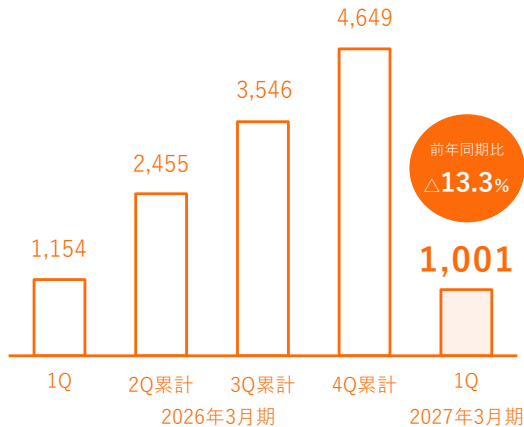
｜ 前年同期のリニューアル効果の反動により施行件数は減少。プラン料金の見直しにより施行単価は緩やかに上昇

｜ 成長領域であるロケーションフォトへの参入準備を推進

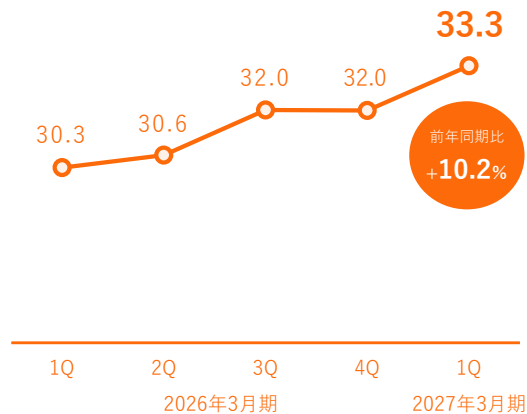
LUMINOUS施行件数（件）



LUMINOUS成約件数（件）



LUMINOUS施行単価（万円）



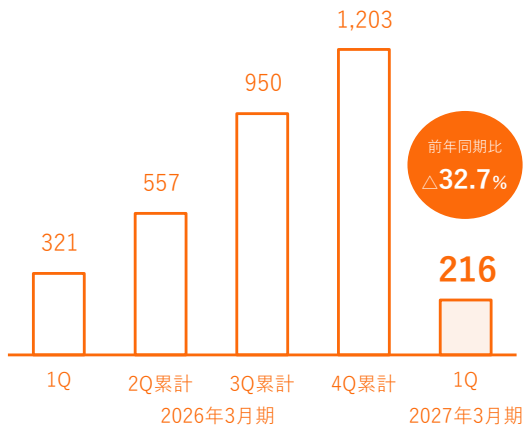
(2) カジュアルウェディング事業－主要指標（結婚式二次会）

結婚式二次会「2次会くん」の施行件数・成約件数は減少も、施行単価は微増

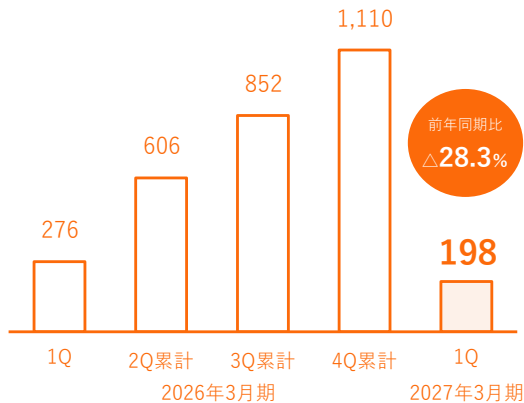
｜ 市場需要が低調に推移し、成約件数・施行件数が減少

｜ 広告投資の最適化等により収益性の向上を推進

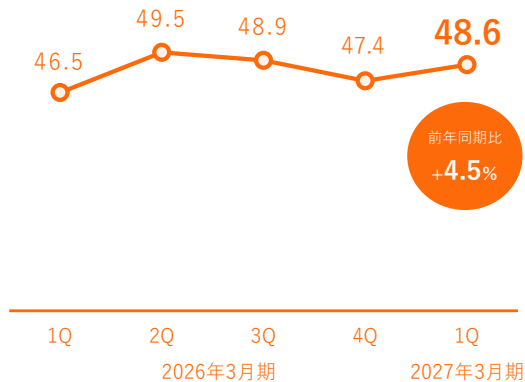
2次会くん施行件数（件）



2次会くん成約件数（件）



2次会くん施行単価（万円）



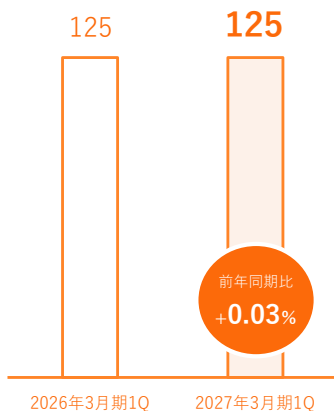
(3) 地方創生／QOL事業－業績概況

売上高は前年同期水準、人員体制強化により減益

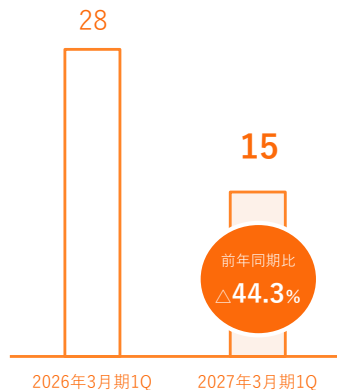
｜地方創生分野は受注活動が好調に推移。各種イベント・セミナーの受託件数は大幅増加（第2四半期以降に収益寄与）

｜QOL分野は生活関連サービスの利用促進、ジュエリー・不動産仲介事業の拡大に向けた体制整備を推進

売上高（百万円）



営業利益（百万円）



✍ 地方創生／QOL事業の主な取り組み

2026年4-6月

地方創生分野

- ・婚活支援センター
「北海道、東京都、愛知県、京都府、兵庫県」等から受託
- ・各種イベントセミナー
「秋田県、福島県、東京都、茨城県、和歌山県」等から受託

QOL分野

- ・ライフスタイルサービス「ANNIVERSARY CLUB」
取り扱いサービス数 79サービス、登録会員数6.5万人以上
- ・ジュエリー販売エリアの拡充準備推進

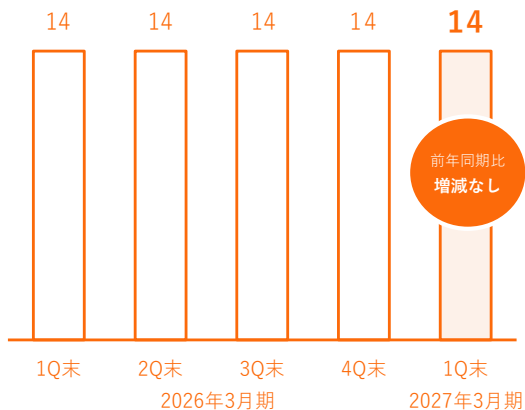
(3) 地方創生事業－主要指標

各種イベント・セミナーの受注活動が好調に推移

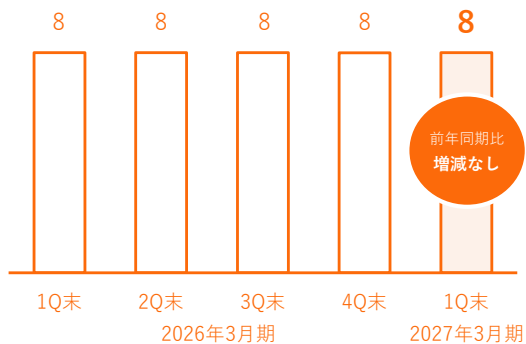
｜ 婚活支援システム提供数・婚活支援センター運営数は前期同水準を維持

｜ 各種イベント・セミナー受託件数は193.3%増

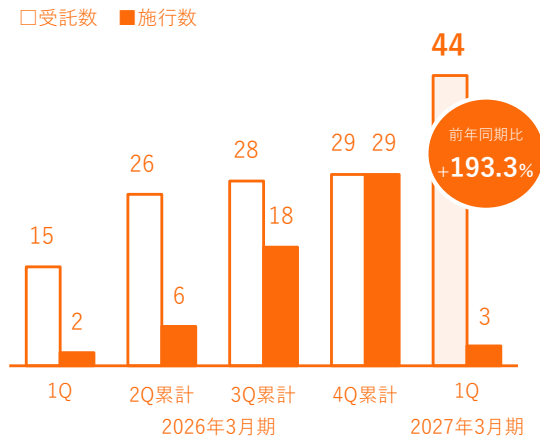
婚活支援システム 累計提供数（都府県・市）



婚活支援センター 累計運営数（都道府県・市）



セミナー・イベント受託数・施行数（件）

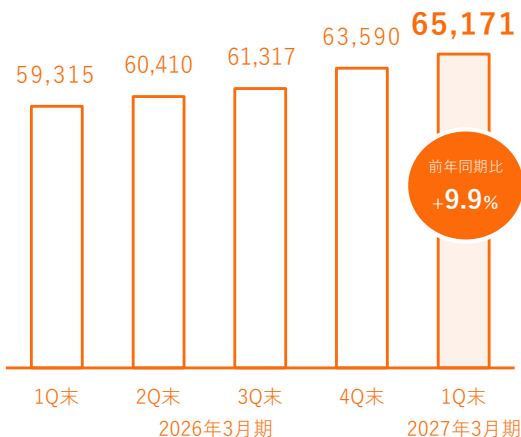


QOLサイト登録者数は安定成長

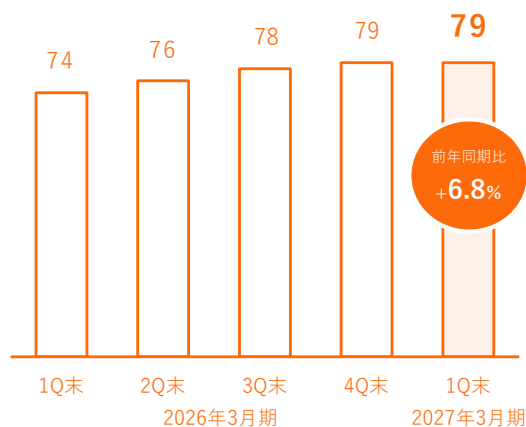
| 当社主要サービスからの入会導線整備によりQOLサイト登録者数は増加。取り扱いサービス拡充・販売体制整備も推進

| 販売体制の再整備を進める過程で、新規保険契約証券数は一時的に減少

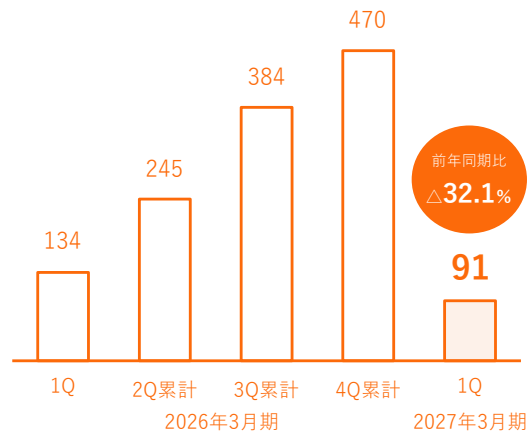
QOLサイト 登録者数（名）



QOLサイト 取り扱いサービス数（サービス）



新規保険契約証券数（件）



4. 2027年3月期通期見通し

Forecast for FY 3/2027

第1四半期は想定を上回る進捗も、通期業績予想は現時点で変更なし

- | 通期業績予想に対する1Qの営業利益進捗率は12.4%（前年同期は△20.7%）
- | カジュアルウェディング事業が下半期施行分の受注活動中で、現時点で通期業績予想は変更なし

（単位：百万円）

	2026年3月期	2027年3月期 計画			増減	増減率
	通期	上半期	下半期	通期		
売上高	6,036	2,700	3,500	6,200	+163	+2.7%
営業利益	81	△73	473	400	+318	+391.9%
経常利益	32	△110	435	325	+292	+907.6%
当期純利益	△220	△112	434	322	+542	—

各事業とも営業活動に加え、下半期以降の成長施策の実行に向けた準備を推進

- | 婚活事業は結婚相談所の広告強化、婚活パーティーのデジタル基盤強化で、婚活パーティー経由の結婚相談所の入会拡大を図る
- | カジュアルウェディング事業は法人集客の新規開拓とロケーションフォトの展開で、成約件数の上積みを図る

(単位：百万円)

		2026年3月期 通期	2027年3月期 通期 計画	増減	増減率
婚活事業	売上高	1,935	2,042	+107	+5.6%
	営業利益	200	387	+186	+93.0%
カジュアル ウェディング事業	売上高	3,621	3,658	+36	+1.0%
	営業利益	303	456	+152	+50.4%
地方創生／ QOL事業	売上高	502	600	+98	+19.5%
	営業利益	84	73	△10	△12.6%

Appendix

パートナーと生きることの豊かさを社会に証明し続ける企業を目指す

商号	タメニー株式会社
事業開始	2006年9月15日
本社所在地	東京都港区六本木1-9-9
資本金	50百万円
上場証券取引所	東京グロス 証券コード：6181
代表者	代表取締役社長 伊東大輔
拠点数	27拠点（2026年6月30日時点）
従業員数	278名（2026年6月30日時点）



よりよい人生をつくる。

婚活サービス

結婚相談所
パートナーエージェント

婚活パーティー
OTOCON

マッチングプラットフォーム
CONNECT-ship

ウェディングサービス

挙式披露宴プロデュース
スマ婚
フォトウェディング
studio LUMINOUS

結婚式二次会幹事代行
ラフスタ
wedding
2次会くん

地方創生・ライフサービス

地方自治体向け婚活支援
parms
Partner Matching System

ライフサービスプラットフォーム
ANNIVERSARY CLUB
powered by TAMENY

保険代理店販売
tameny x
保険クリニック

結婚相談所は入会が翌月、活動・成婚が当月に売上計上、カジュアルウェディングは施行タイミングに売上計上

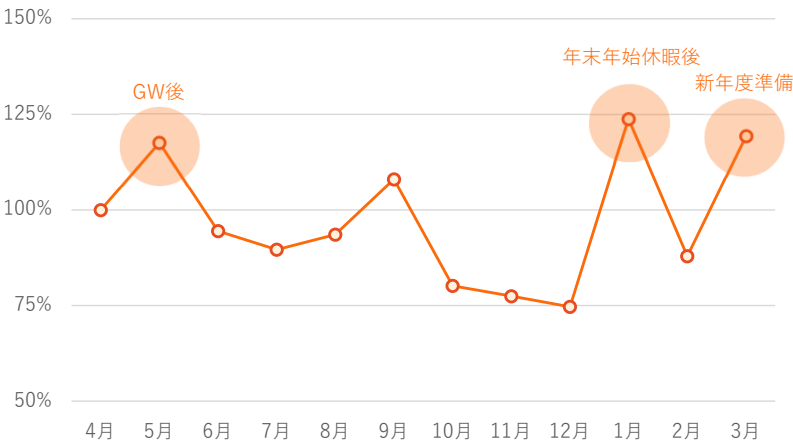
サービス	収益モデル	一般的な費用（6月30日時点）		売上計上時期等
結婚相談所	会員課金型	登録料	：3.0万円	入会翌月から12か月按分計上
		初期費用	：7.0万円	入会翌月に計上
		月会費	：1.9万円	活動月の当月に計上、平均活動期間は21か月
		成婚料	：7.0～20.0万円	成婚月の当月に計上
スマ婚シリーズ （挙式披露宴）	施行収益	平均単価	：196.1万円	施行月に計上 （成約から施行まで平均7か月）
LUMINOUS （フォトウェディング）	施行収益	平均単価	：31.2万円	施行月に計上 （成約から施行まで平均2か月）
2次会くん （結婚式二次会幹事代行）	施行収益	平均単価	：48.1万円	施行月に計上 （成約から施行まで平均3か月）

※ スマ婚シリーズ、LUMINOUS、2次会くんの平均単価は2026年3月期実績

主要サービスの需要は下半期に高まる傾向。季節性は挙式披露宴が最も高い

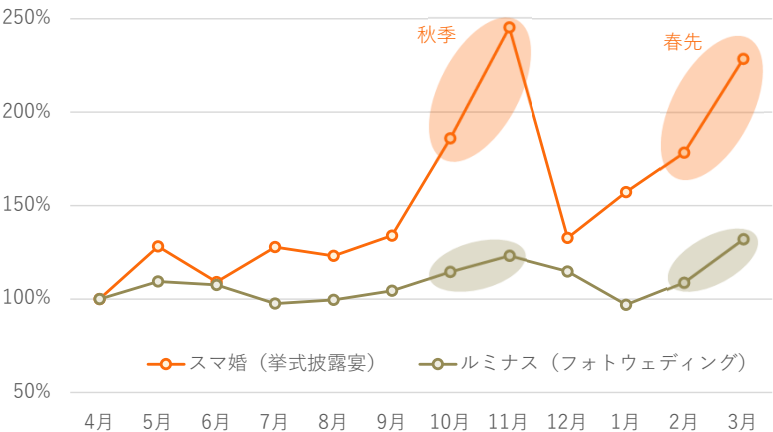
結婚相談所の入会の季節性（4月基準／2024年3月期～2026年3月期の3年平均）

結婚相談所はGW後・年末年始休暇後に需要がやや偏る



結婚式の施行の季節性（4月基準／2024年3月期～2026年3月期の3年平均）

挙式披露宴は秋季・春先に需要（施行）が集中
フォトウェディングは秋季・春先に需要（施行）がやや偏る



よりよい人生をつくる。



コーポレートサイトのご案内 <https://tameny.jp/>

各種IR資料等を掲載していますのでご活用ください。



Disclaimer

- ・本資料は、業界動向及び事業内容について、当社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。
- ・また、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。