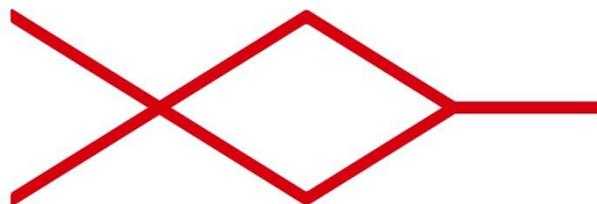


平成30年（2018年）3月期 第2四半期決算短信 補足説明資料

株式会社パートナーエージェント
東証マザーズ：6181



PARTNER AGENT

平成29年10月30日



- 0.本補足説明資料要約
- 1.パートナーエージェント事業及びコネクトシップの現状と取り組み
- 2.連結業績ハイライト
- 3.主要指標・業績の推移等
- 4.セグメント別売上高・利益の状況
- 5.平成30年3月期第2四半期業績予想と実績の差異
- 6.平成30年3月期第2四半期連結累計期間の各事業の状況
- 7.株主優待
- 8.参考資料

0.本補足説明資料要約



1. 平成30年3月期第2四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比1.7%の微増となりましたが、営業利益は83.4%減、経常利益は74.0%減となりました。
2. 前年同四半期比で売上高は微増となった一方、営業利益率は低下しております。売上高については主力事業であるパートナーエージェント事業において新規入会会員数の増加が従来より鈍化している一方、**OTOCONのパーティーサービスの利用者数は前年同四半期比で倍増ペース**となっており、売上高が前年同四半期比で上回りました。営業利益については、**前年同四半期では新規出店がありませんでしたが、当期はパートナーエージェント事業及びOTOCONパーティーサービスの成長のための新規出店投資を行ったことにより、相対的に営業利益率は下回りました。**
3. パートナーエージェント事業を除くファスト婚活事業、ソリューション事業、QOL事業につきましては概ね予想どおり進捗しております。
4. 平成29年7月31日に公表いたしました平成30年3月期第2四半期連結累計期間の業績予想と平成29年10月30日に公表した実績との間に差異が生じております。**売上は予想どおりで、営業利益はコスト削減努力の成果、及び一部マーケティングコストの発生時期が当期第3四半期以降となったことにより予想から68.3%増、経常利益は企業主導型保育事業の施設開設に対する助成金（営業外収益）が早期に支給されたことにより予想から153.8%増となりました。**
なお、通期業績につきましては、前回業績予想からの変更はございません。



パートナーエージェント事業

- 広告反応率については、ここ数カ月は下げ止まり
- 新規入会会員数については、増加に鈍化は見られるものの、広告反応率改善の取り組み効果による入会増を期す
- 在籍会員数は直近2カ月で微減となっているが、成婚退会会員数が前月比62名増、更に翌月も前月比26名増となっており、成婚会員数の増加も一因
- 平成30年3月期下半期も広告反応率の改善に努め、これまでの取り組みの延長線上の強化だけでなく、新たなマーケティング手法や新たな顧客層へのアプローチに挑戦



コネクトシップ（ソリューション事業）

- 平成29年6月の開始から、8社10サービスまで拡大し、今期中に9社11サービスがコネクトシップを利用予定
- 利用会員数は、1万人超で推移しており、利用会員間において交際、成婚が成立し、増加傾向
- 利用会員数の増加に向け、顧客視点に立ち、利用事業者様との共存共栄関係の構築、業界の新たな文化醸成に取り組む
- 「日本一お見合いが組めるオープンなプラットフォーム」を目指し、平成30年3月期末時点での利用会員数目標を2万人超に設定

2.連結業績ハイライト



当期の連結業績ハイライトは下表のとおりです。
収益率が前期比で低下しておりますが、これにつきましては次のページにて説明を記載しております。

(単位：百万円)

	平成29年3月期 第2四半期 連結累計期間	平成30年3月期 第2四半期 連結累計期間	前年同四半期比
売上高	1,991	2,025	1.7%
売上総利益	1,253	1,197	△4.5%
営業利益	234	38	△83.4%
経常利益	258	67	△74.0%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	181	43	△76.2%
1株当たり四半期純利益	19.08円/株	4.52円/株	—

(注) 当社は、平成29年1月1日をもって株式1株につき3株の割合で株式分割を行っております。
そのため、平成29年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純利益を算定しております。

2.連結業績ハイライト



前年同四半期比で売上高は増加した一方、営業利益率は低下しております。

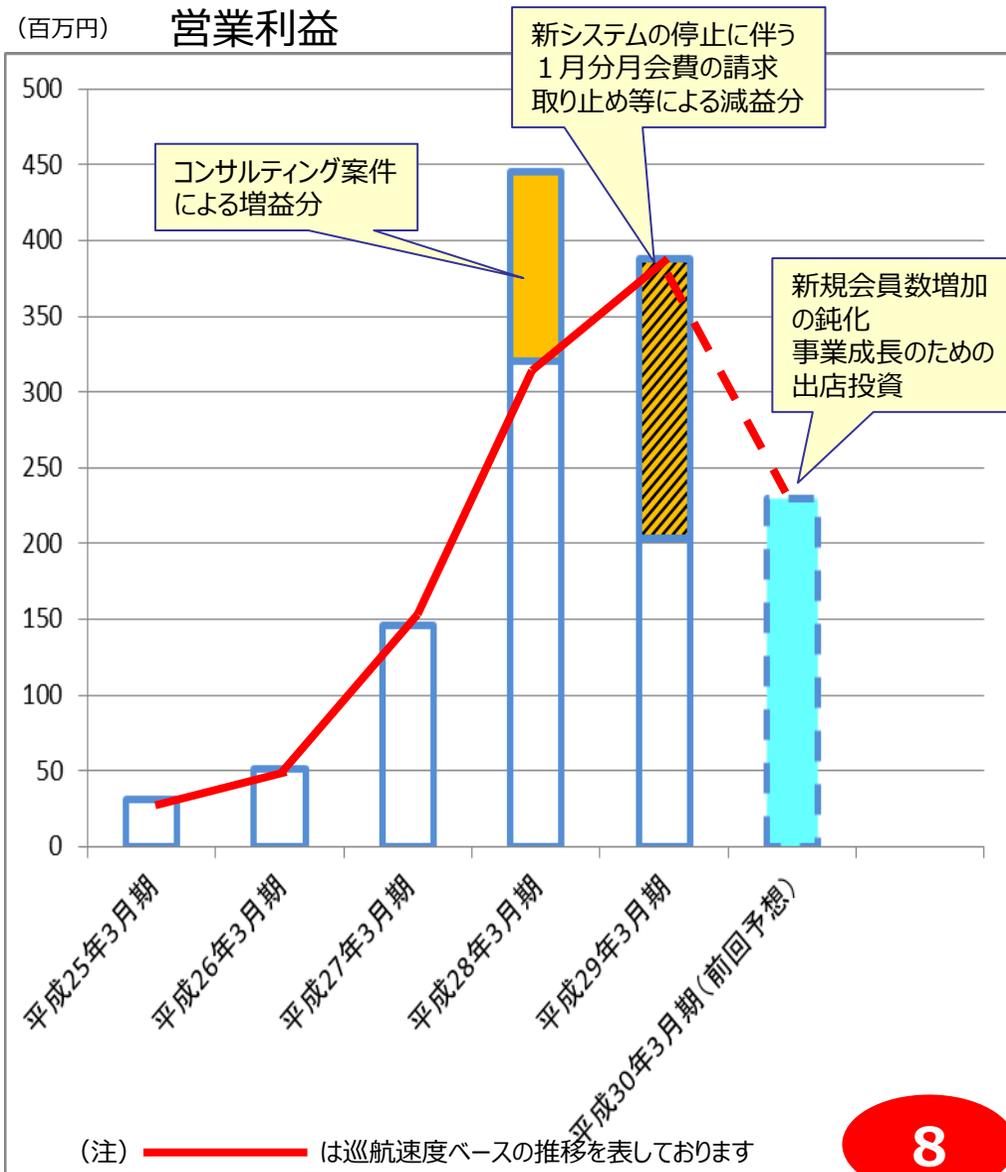
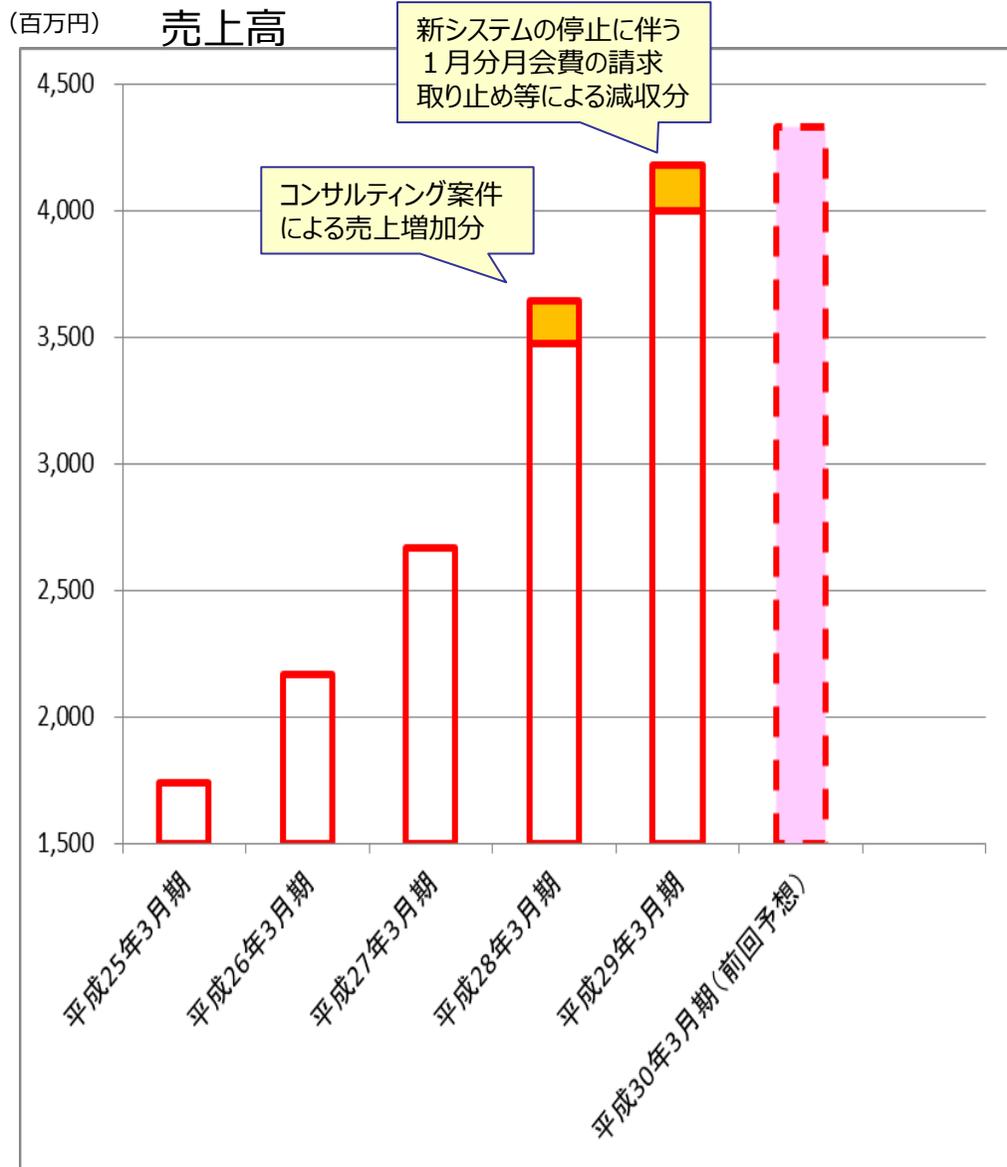
売上高については主力事業であるパートナーエージェント事業において新規入会会員数の増加が従来より鈍化している一方、OTOCONのパーティーサービスの利用者数は前年同四半期比で倍増ペースとなっており、売上高が前年同四半期比で上回りました。営業利益については、前年同四半期では新規出店がありませんでしたが、当期はパートナーエージェント事業及びOTOCONパーティーサービスの成長のための新規出店投資を行ったことにより、相対的に営業利益率は下回りました。

前年同四半期比での主な差異は以下のとおりです。

(単位：百万円)

前期第2四半期連結累計期間の営業利益	234
当期第2四半期連結累計期間の売上増加	34
人件費増加	△51
広告宣伝費増加	△37
地代家賃増加（新規出店による増加）	△46
売上増加に伴う原価増加	△8
減価償却費増加	△23
その他諸経費増加	△65
今期第2四半期連結累計期間の営業利益	38

3.主要指標・業績の推移 売上高 営業利益（通期）



3.主要指標・業績の推移 売上高（四半期）

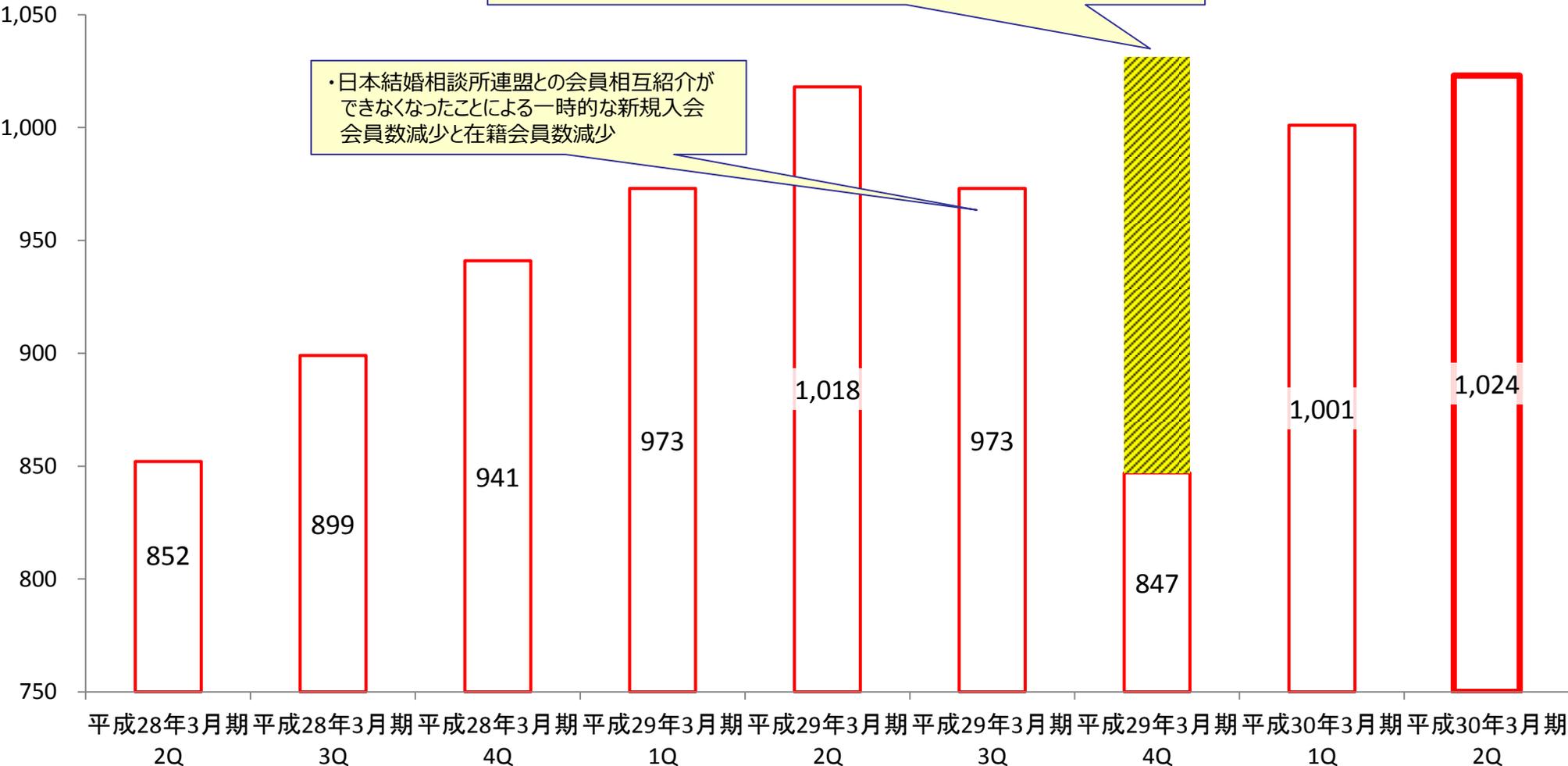


売上高推移

(百万円)

- ・平成29年1月25日にリニューアルを予定していた新システムの稼働停止に伴う月会費請求取り止め（184百万円）
- ・平成29年1月から広告グランドデザインを変更し、同月の新規入会会員数は過去最高となるも、2月、3月は従来に比べて新規入会の増加が鈍化

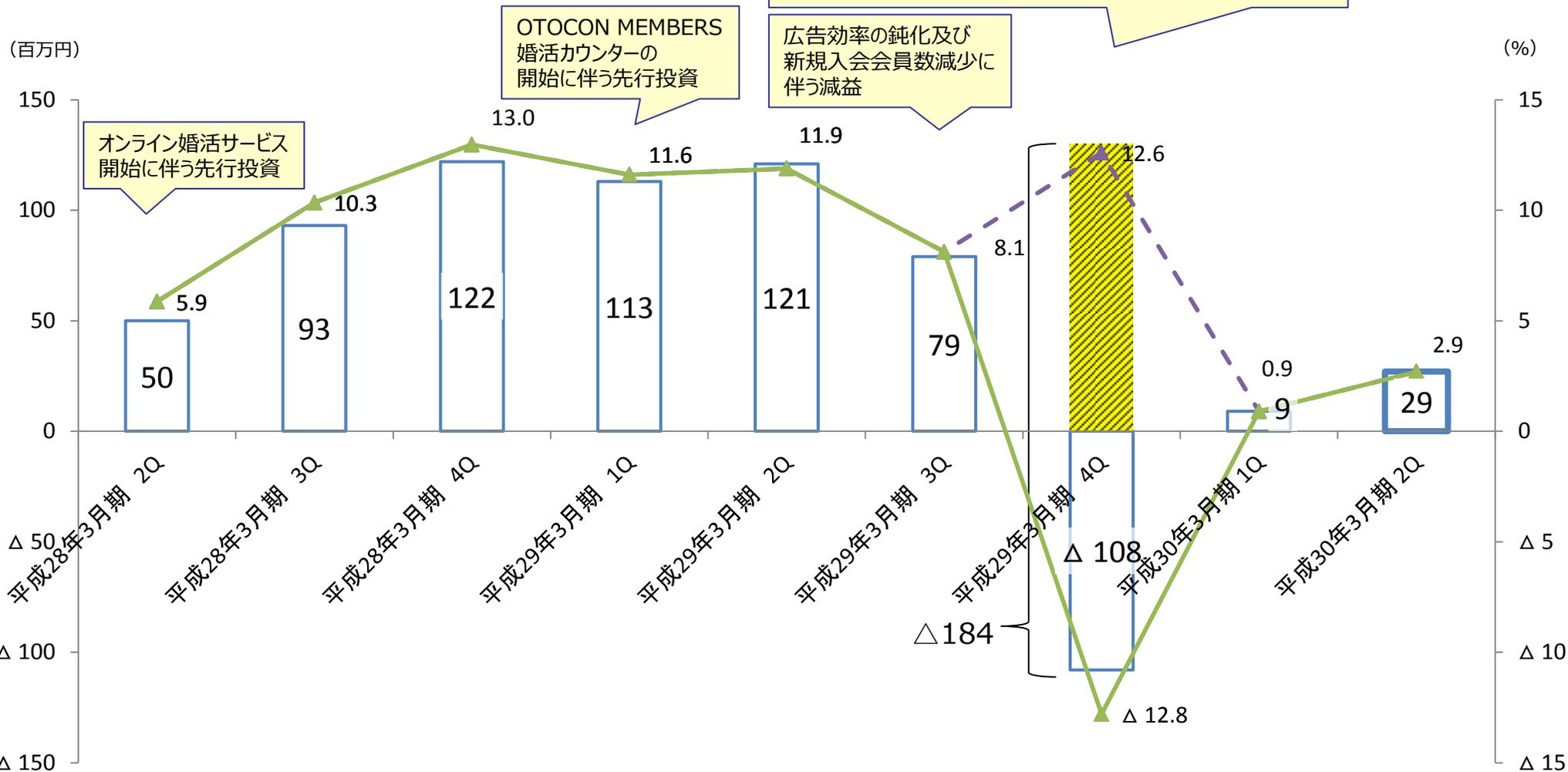
- ・日本結婚相談所連盟との会員相互紹介ができなくなったことによる一時的な新規入会会員数減少と在籍会員数減少



3.主要指標・業績の推移 営業利益、営業利益率（四半期）



営業利益・営業利益率推移



- 平成29年1月25日にリニューアルを予定していた新システムの稼働停止に伴う月会費請求取り止め（184百万円）
- コネクトシップ開始延期による新規入会会員数の伸び悩み

OTOCON MEMBERS
婚活カウンターの
開始に伴う先行投資

広告効率の鈍化及び
新規入会会員数減少に
伴う減益

オンライン婚活サービス
開始に伴う先行投資

(注) ー-ー- は、一時的要因による影響を除外した場合の営業利益率を示しております。

4.セグメント別売上高・利益の状況



平成30年3月期第2四半期連結累計期間におけるセグメント別の売上高、利益の状況は下表のとおりです。

(単位：百万円)

	パートナー エージェント事業	ファスト婚活 事業	ソリューション 事業	QOL事業	その他	調整額	全社連結
売上高	1,546	351	107	60	1	△ 42	2,025
売上比率	74.9%	17.0%	5.2%	2.9%	0.0%	—	100.0%
セグメント利益 又は損失 (△)	342	31	14	△ 26	0	△ 322	38
セグメント 利益率	22.2%	8.9%	13.8%	△ 44.4%	△ 45.4%	—	2.7%
セグメント 利益比率	94.7%	8.6%	3.9%	△ 7.2%	0.0%	—	100.0%

(注) 1. 「その他」の区分は収益を獲得していない、又は付随的な収益を獲得するに過ぎない構成単位のものです。

2. セグメント利益又は損失の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社費用です。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費です。

4.セグメント別売上高・利益の状況



前年同四半期と比較した平成30年3月期第2四半期連結累計期間におけるセグメント別の売上高、利益の状況は下表のとおりです。

(単位：千円)

	売上高				セグメント利益又は損失 (△)			
	前第2四半期 連結累計期間	当第2四半期 連結累計期間	増減		前第2四半期 連結累計期間	当第2四半期 連結累計期間	増減	
			金額	率 (%)			金額	率 (%)
パートナー エージェント事業	1,628,837	1,546,555	△82,281	△5.1	455,404	342,823	△112,581	△24.7
ファスト婚活事業	202,321	351,926	149,604	73.9	1,434	31,236	29,801	2,077.1
ソリューション事業	156,573	107,047	△49,525	△31.6	88,422	14,752	△73,670	△83.3
QOL事業	38,105	60,204	22,099	58.0	△21,212	△26,772	△5,559	—
セグメント計	2,025,836	2,065,732	39,895	2.0	524,049	362,040	△162,009	△30.9
その他	1,854	1,944	90	4.9	△2,560	△884	1,675	—
調整額	△35,896	△42,451	△6,554	—	△287,098	△322,281	△35,183	—
連結財務諸表計上額	1,991,794	2,025,225	33,431	1.7	234,390	38,873	△195,516	△83.4

5.平成30年3月期 第2四半期業績予想と実績の差異



(単位：百万円)

	平成30年3月期 第2四半期 連結累計期間 業績予想	平成30年3月期 第2四半期 連結累計期間 実績	差異	増減率
売上高	2,027	2,025	△2	△0.1%
営業利益	23	38	15	68.3%
経常利益	26	67	40	153.8%

<業績予想との差異の理由>

売上高につきましては、予想どおりとなりました。

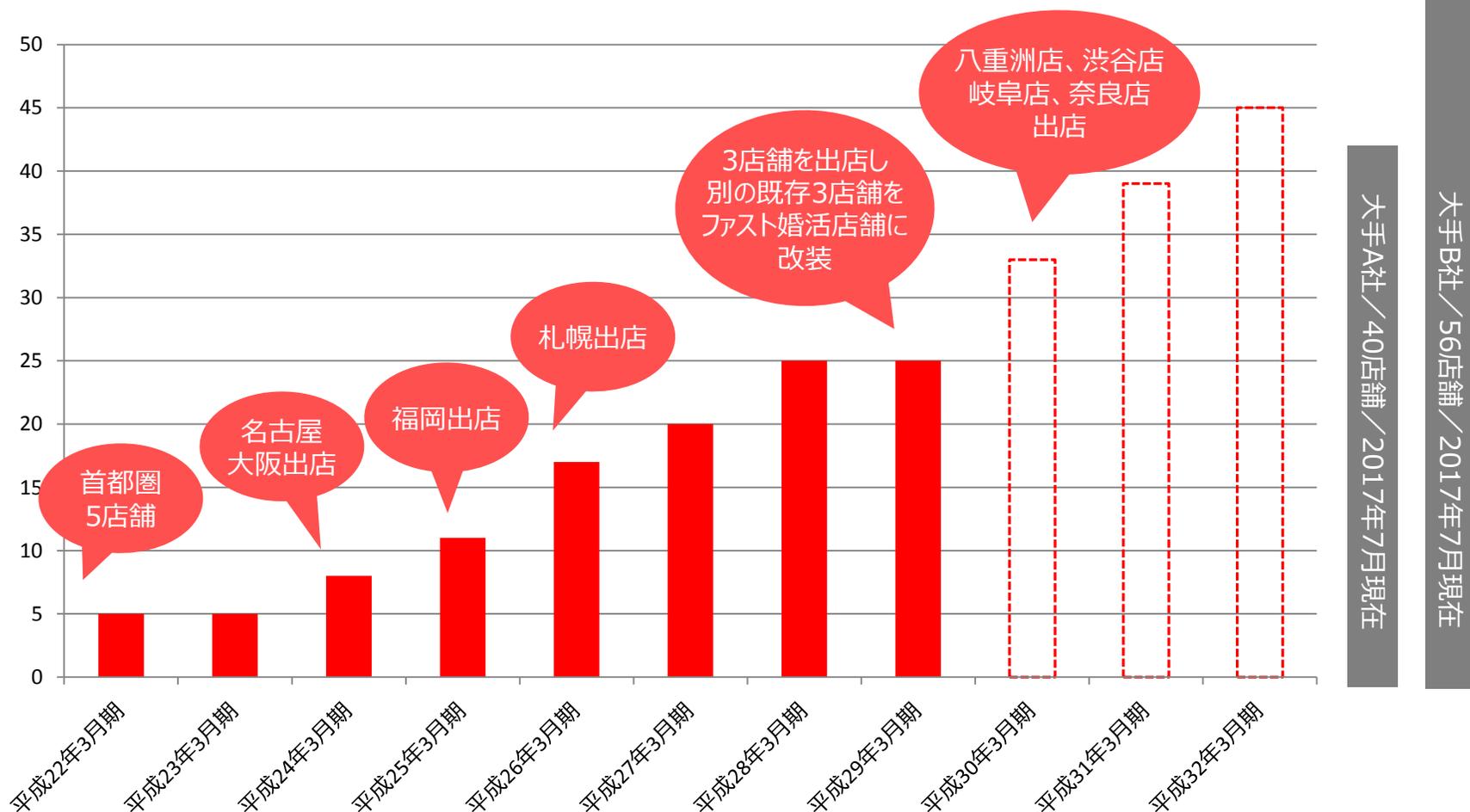
一方、利益面につきましては、コスト削減努力の成果、及び一部マーケティングコストの発生時期が当期第3四半期以降となったことにより営業利益が予想を上回りました。また、当社QOL事業のうち企業主導型保育事業『めばえ保育ルーム』の施設開設に対する助成金（営業外収益）が予想よりも早期に支給されたことにより、経常利益は予想を上回っております。

なお、通期業績につきましては、平成29年7月31日に公表いたしました業績予想からの変更はございません。

6.各事業の状況と今期の取り組み ①パートナーエージェント事業



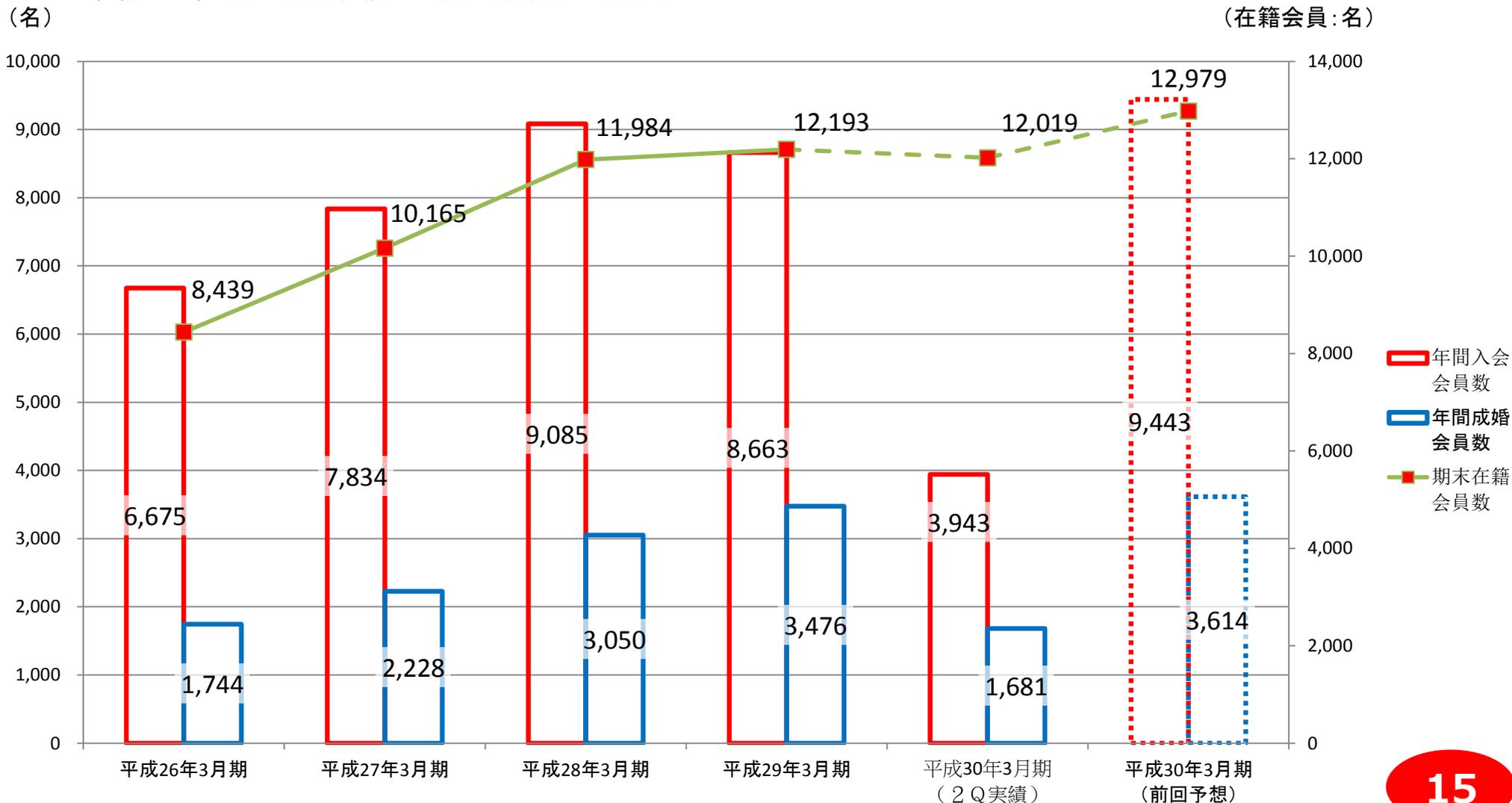
8月に岐阜店、奈良店をオープンいたしました。
今後もサービスエリアの拡大に向け、順次出店を検討してまいります。



6.各事業の状況と今期の取り組み ①パートナーエージェント事業



入会、成婚、在籍会員数は、以下のとおりとなっております。広告反応率の回復・改善を図り、認知度向上に取り組む、新規入会会員数の増加を実現いたします。



6.各事業の状況と今期の取り組み ①パートナーエージェント事業



<成婚率推移（通期）>

平成29年3月期における成婚会員数は前期比で426名増となり、成婚率実績は28.6%と前期比で1.4ポイント上回り、過去最高となりました。

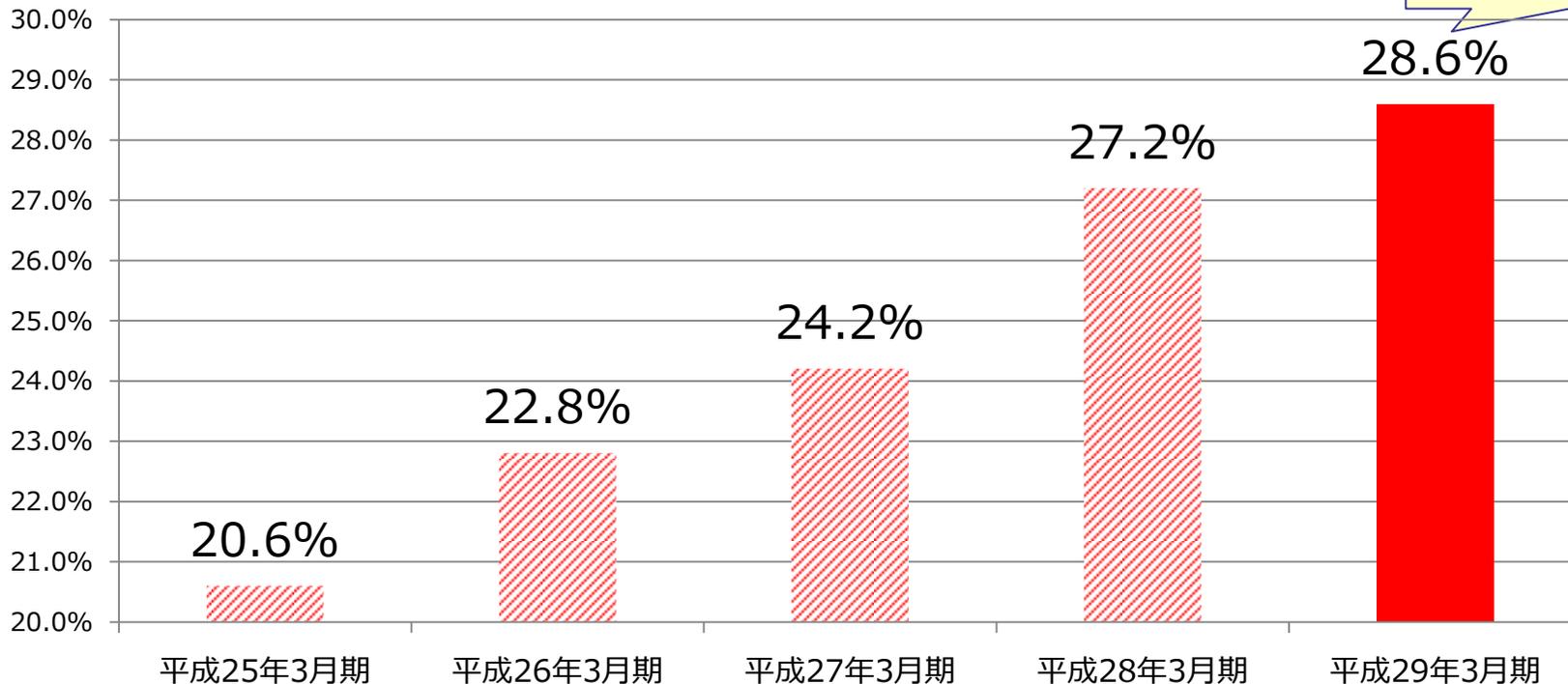
今後も高い顧客成果にこだわり、サービス品質を高め、顧客満足度の向上により利用会員数の増加に努めてまいります。

（注）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おります。

（計算式）年間成婚退会会員数÷年間平均在籍会員数

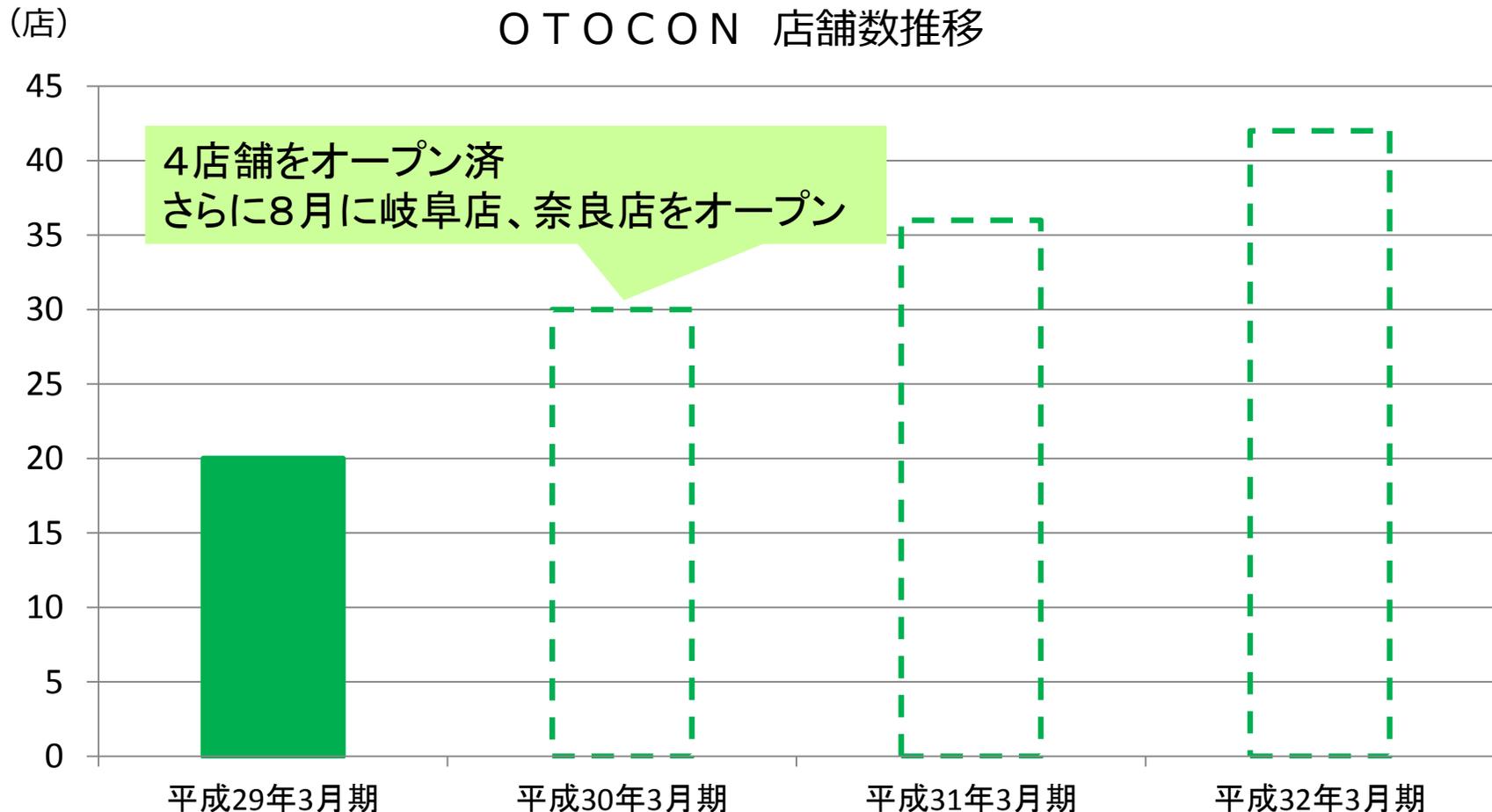
過去最高の成婚率
30%の大台に迫る勢い



6.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業



OTOCONパーティー利用者数の順調な増加を受けて、8月にパートナーエージェント事業との併設店舗として、岐阜店、奈良店をオープンいたしました。
今後も各地域の需要状況に鑑みて、順次出店を検討してまいります。

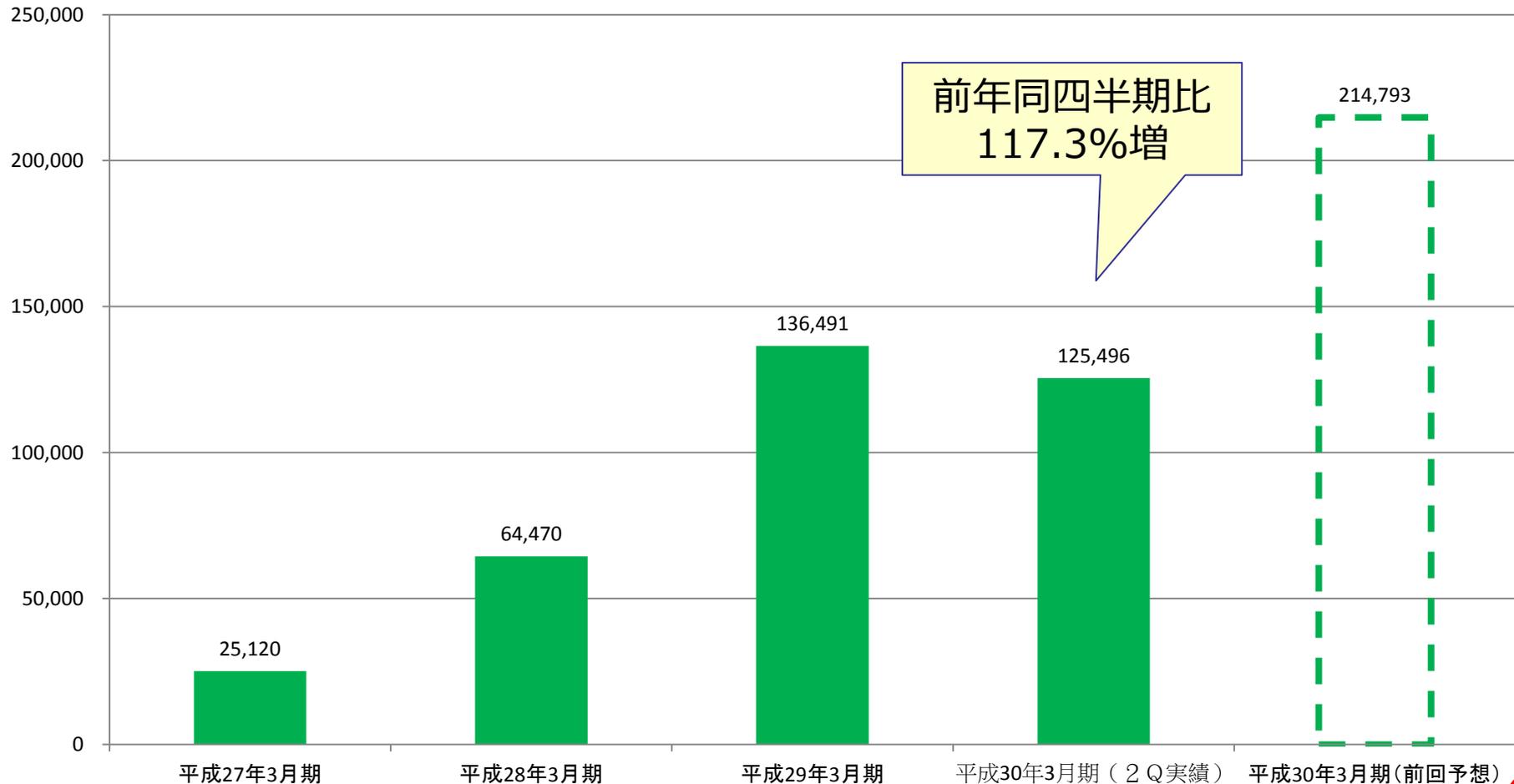


6.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業



パーティーサービスは、新規出店により需要を取り込んで順調に成長しております。
今後も組織・人員体制を強化し、利用者増を図り、新規出店についても検討してまいります。

(名)



6.各事業の状況と今期の取り組み ③ソリューション婚活事業



自治体の婚活支援ソリューションサービスにおいては、収益性を重視し、地方自治体にマッチングシステムをASP提供することに注力しております。

初期の立ち上げやコンサルティング支援

月次の運用や役務提供、マッチングの相互提供

コンサルティング
や戦略設計支援

サービスや
業務の設計

システムの開発

スタッフ教育

相互マッチングの提供

サービスや
オペレーションの運用

システムの保守や運用

イベント受託

セミナー受託

企業向け
ソリューション・コンサルティング実績

ゼクシィ縁結び カウンター

en エン婚活

地方自治体向け
ソリューション・コンサルティング実績



三重県



京都府

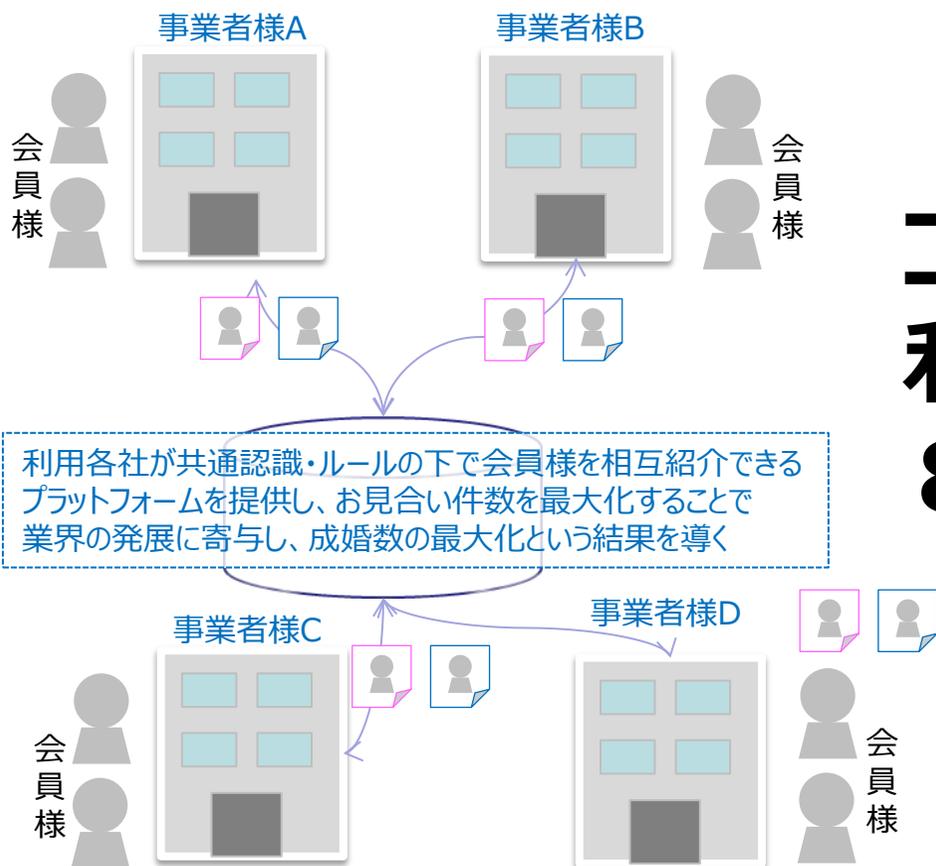


福島県

6.各事業の状況と今期の取り組み ③ソリューション婚活事業



- ・コネクトシップは、婚活支援事業者様が会員様を相互に紹介することができるプラットフォームです。平成29年6月に稼働を開始し、本資料提出日現在において利用会員数は1万名超で推移しております。
- ・コネクトシップは、「日本で一番お見合いが組めるオープンなプラットフォーム」を目指し、利用会員様及び利用事業者様の増加に取り組んでまいります。



コネクトシップの 利用事業者・サービスは、 8社10サービスまで拡大

6.各事業の状況と今期の取り組み ④ Q O L 事業



<アニバーサリークラブ>

◎結婚式場紹介

株式会社リクルートゼクシィなびと提携し、全国の成婚会員様向けの式場紹介サービスの充実を実現

◎自社ブランドのブライダルリング販売

◎ライフステージの変化に応じた保険契約の見直しサービス

提携によるアイテム数の拡充と提供エリアの拡大により、利用者増を図る

<めばえ保育ルーム>

◎内閣府が掲げる「結婚・妊娠・出産・育児の切れ目ない支援」の方針に則り、社員向け福利厚生を兼ねた企業主導保育施設を運営

めばえ保育ルーム

mebae hoiku room

前期は、第1園目となる「めばえ保育ルーム三鷹台」を開園

保育施設の複数展開

今期は新たに亀戸に開園し（平成29年7月）、以降、芦花公園（平成29年11月）、千歳船橋（平成30年1月）、用賀（同年3月）、春日（同年4月）、下北沢（平成31年1月）と順次開園予定



下記の株主優待制度を導入しております。

- ・毎年9月末日を基準日として株主優待を実施しております。
- ・株主優待券は毎年12月中旬頃発送予定です。

1. パートナーエージェントサービス

入会時登録料（税込32,400円）無料

2. OTOCONパーティー

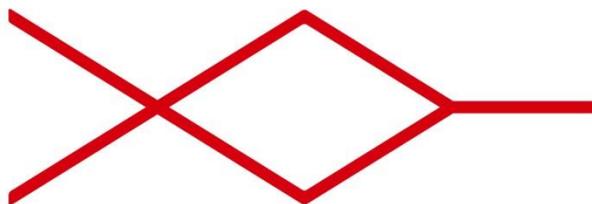
当社会場開催分 パーティー無料参加チケット2回分

3. LITOダイヤモンド

販売価格から15%割引特典



參考資料



PARTNER AGENT

8.参考資料 連結B/S



資産

(百万円)

	平成29年3月期 連結会計年度	平成30年3月期 第2四半期 連結会計期間
流動資産	1,339	1,422
現金及び預金	497	602
売掛金	697	675
固定資産	924	1,201
有形固定資産	351	494
無形固定資産	279	300
投資その他の資産	293	406
資産合計	2,263	2,625

負債・純資産

(百万円)

	平成29年3月期 連結会計年度	平成30年3月期 第2四半期 連結会計期間
流動負債	858	842
短期借入金	300	150
未払金	251	204
固定負債	743	1,042
長期借入金	610	723
資産除去債務	109	135
純資産	660	740
負債純資産合計	2,263	2,625

8.参考資料 将来見通しに関する注意事項



1. 本資料は、株式会社パートナーエージェントの業界動向及び事業内容について、株式会社パートナーエージェント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。
2. 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ございます。
3. 株式会社パートナーエージェントの実際の将来における事業内容や業績等は、本資料に記載されている将来展望と異なる場合がございます。
4. 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、株式会社パートナーエージェント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、変更するものではございません。



株式会社パートナーエージェント (Partner Agent Inc.)

〒141-0032

東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル4階

I R担当 真瀬 (ませ)

TEL : 03-6685-2800 (平日 : 10時~17時)

Mail : ir-contact@p-a.jp