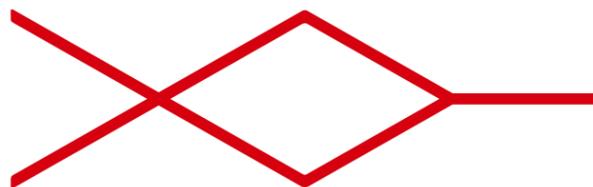


平成30年（2018年）3月期 通期決算短信 補足説明資料

株式会社パートナーエージェント
東証マザーズ：6181



パートナーエージェント

平成30年5月14日



0.本補足説明資料要約	3
1.連結業績ハイライト	5
2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想	8
3.主要指標・業績の推移等	10
4.セグメント別売上高・利益の状況	14
5.平成30年3月期業績予想と実績との差異	17
6.各事業の状況と今期の取り組み	19
7.株主優待	33
8.参考資料	35



0.本補足説明資料要約

1.連結業績ハイライト

2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想

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月期業績予想と実績との差異

6.各事業の状況と今期の取り組み

7.株主優待

8.参考資料

0.本補足説明資料要約



1. 当連結会計期間の売上高は前期比7.6%増、営業利益は同4.7%減、経常利益は同40.6%増となりました。なお、QOL事業に分類されている保育事業において助成金を受けており、営業外収益に計上されるため経常利益が営業利益を上回っております。
増収の理由は、パートナーエージェント事業における新規入会会員数が鈍化した一方でファスト婚活事業のOTOCONパーティーサービス利用者数が前期比で倍増ペースで増加し、ソリューション事業においてマッチングシステム提供案件があったためです。
減益の理由は、新規出店投資やシステム開発投資等に伴い、原価並びに販管費の増加が売上の増加を上回ったことによるものです。
2. 平成30年5月14日付で公表した資本業務提携に基づき、全保育施設の運営を移管し、保育事業の全部を譲渡することとし、当連結会計年度において本件事業譲渡に伴う特別損失を計上いたしました。なお、本件は資本業務提携に基づくものであり、当該提携によって当社は新たに婚活支援サービスを開始する予定です。
3. パートナーエージェント事業においては、新規入会会員数の鈍化により前年同期比で減収となりました。課題であった広告宣伝においては、効率的な広告運用に注力しつつ、平成30年1月にクリエイティブを一新しました。
4. ファスト婚活事業では専用店舗の出店や開催数の増加に伴い、OTOCONパーティーサービスの利用者数が前年同期比でほぼ倍増となりました。
5. ソリューション事業については、地方自治体向けにマッチングシステムの導入提案に注力しました。また、当連結会計年度の第4四半期には企業向けのシステム提供案件があり、提供を完了しました。
6. QOL事業では、成婚会員様向けサービスの拡充に取り組み、また複数の保育園を新規に開設しました。
7. 当連結会計年度における各事業の状況に加え、平成31年3月期の方針を本資料中に記載しています。



0.本補足説明資料要約

1.連結業績ハイライト

2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想

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月期業績予想と実績との差異

6.各事業の状況と今期の取り組み

7.株主優待

8.参考資料

1.連結業績ハイライト



当連結会計年度の業績ハイライトは下表のとおりです。

(単位:百万円)

	平成29年3月期 連結会計年度	平成30年3月期 連結会計年度	前年同期比 増減率
売上高	3,812	4,102	7.6%
売上総利益	2,311	2,357	2.0%
営業利益	204	195	△4.7%
経常利益	231	325	40.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益	107	117	9.4%
1株当たり当期純利益	11.37円/株	3.03円/株	－%

1. 連結業績ハイライト



パートナーエージェント事業における新規入会会員数が鈍化したことが主な原因で、増収減益となりました。増収面には、ファスト婚活事業ではOTOCONのパーティーサービスの利用者数が前期比で倍増ペースで増加したこと、また、ソリューション事業においてマッチングシステム提供案件があったことが貢献しました。

一方、新規出店に伴う人件費及び賃料の増加、従前から取り組んできたシステム開発に伴う減価償却費の増加によって原価が増加するとともに、社内体制強化のための本社人員の増強を中心として、販管費における人件費が増加いたしました。

広告宣伝費は効率を重視してコストをコントロールした一方で、支払報酬、新店出店の際の消耗品費用、租税公課、保守管理費の増加を主な原因としてその他諸経費が増加いたしました。

(単位：百万円)

前連結会計年度の営業利益	204
売上増加	290
売上増加に伴う原価増加	△244
人件費増加	△30
地代家賃増加（新規出店による増加）	△4
減価償却費増加	△5
その他諸経費増加	△77
広告宣伝費減少	61
当連結会計年度の営業利益	195



0.本補足説明資料要約

1.連結業績ハイライト

2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想

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月期業績予想と実績との差異

6.各事業の状況と今期の取り組み

7.株主優待

8.参考資料

2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想



平成31年3月期の通期業績予想は下表のとおりです。

（単位：百万円）

	平成30年3月期 連結会計年度	平成31年3月期 連結会計年度	前年同期比 増減率
売上高	4,102	4,381	6.8%
売上総利益	2,357	2,740	16.7%
営業利益	195	269	38.1%
経常利益	325	276	△15.1%
親会社株主に 帰属する当期純利益	117	181	54.9%
1株当たり当期純利益	3.03円/株	18.33円/株	—



0.本補足説明資料要約

1.連結業績ハイライト

2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想

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月期業績予想と実績との差異

6.各事業の状況と今期の取り組み

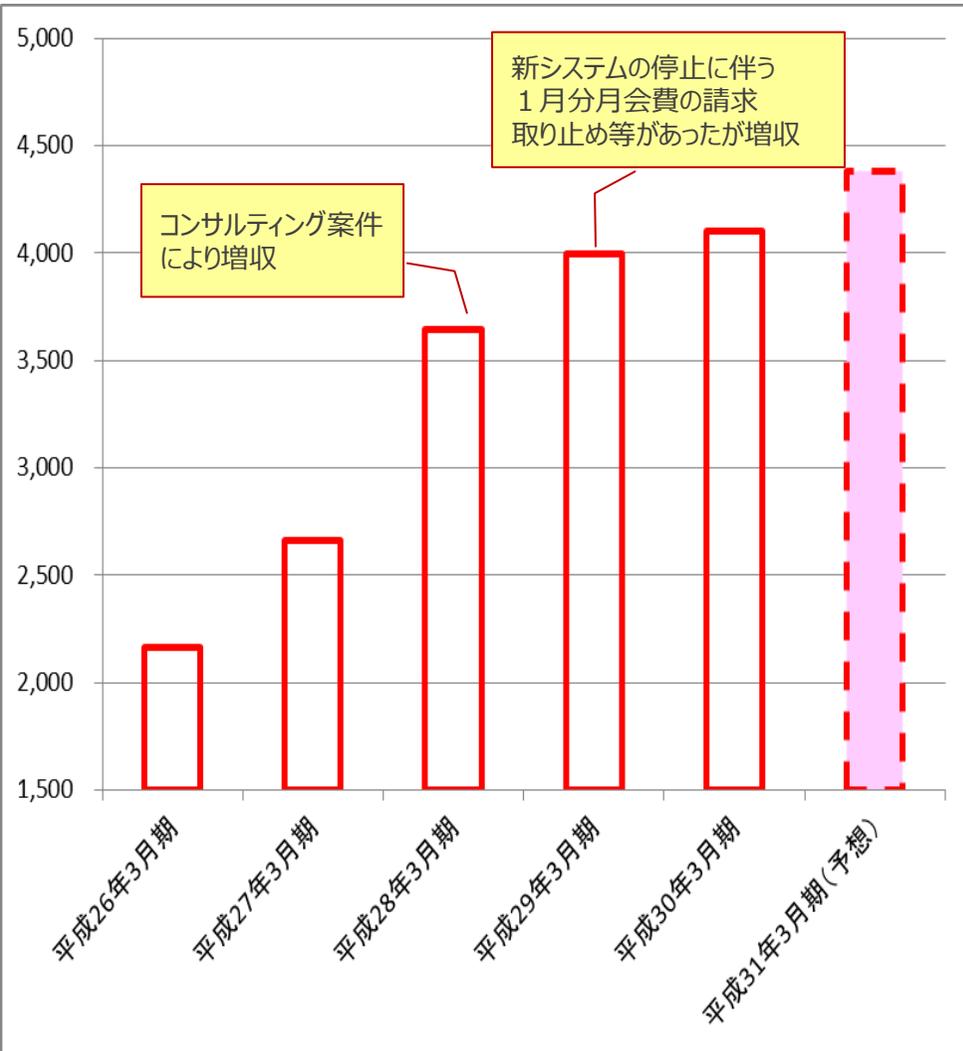
7.株主優待

8.参考資料

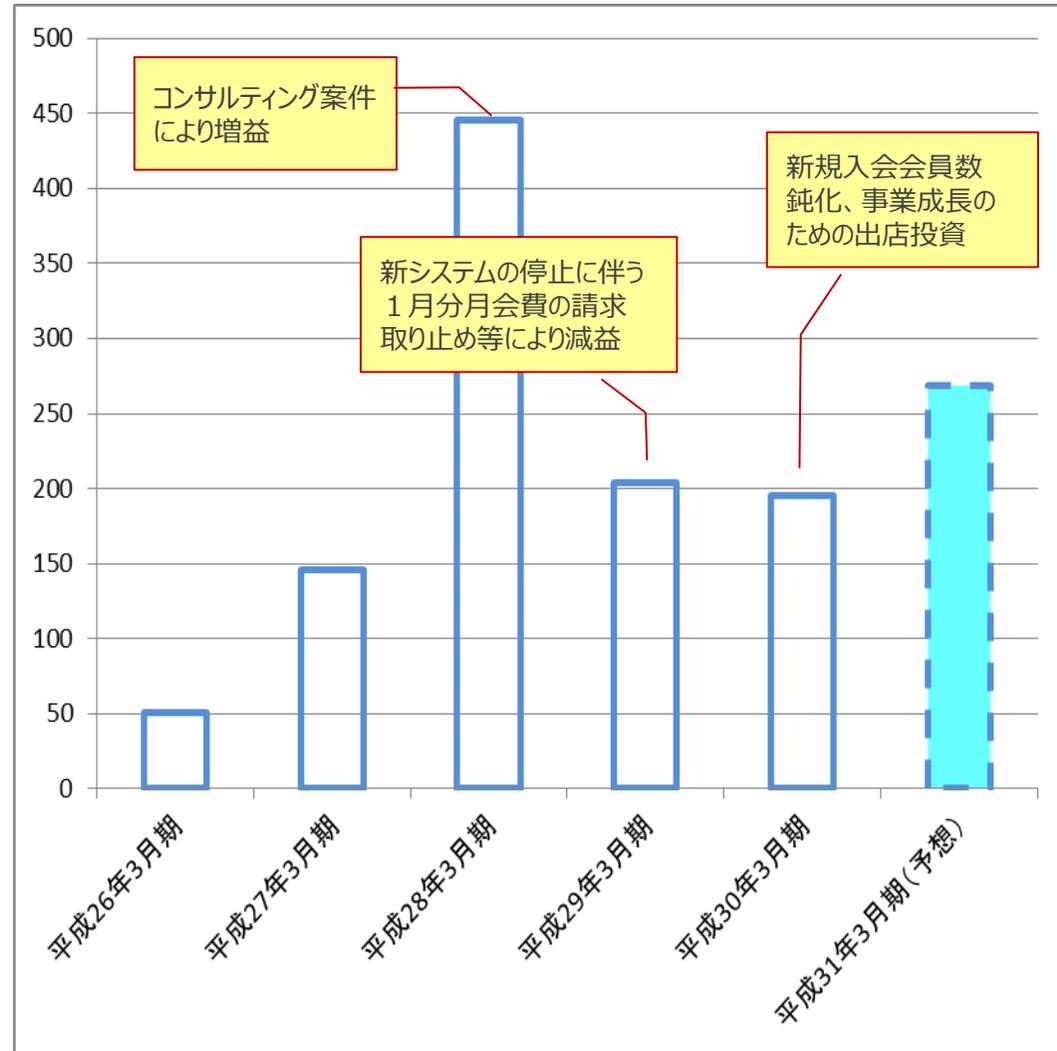
3.主要指標・業績の推移 売上高 営業利益（通期）



(百万円) 売上高



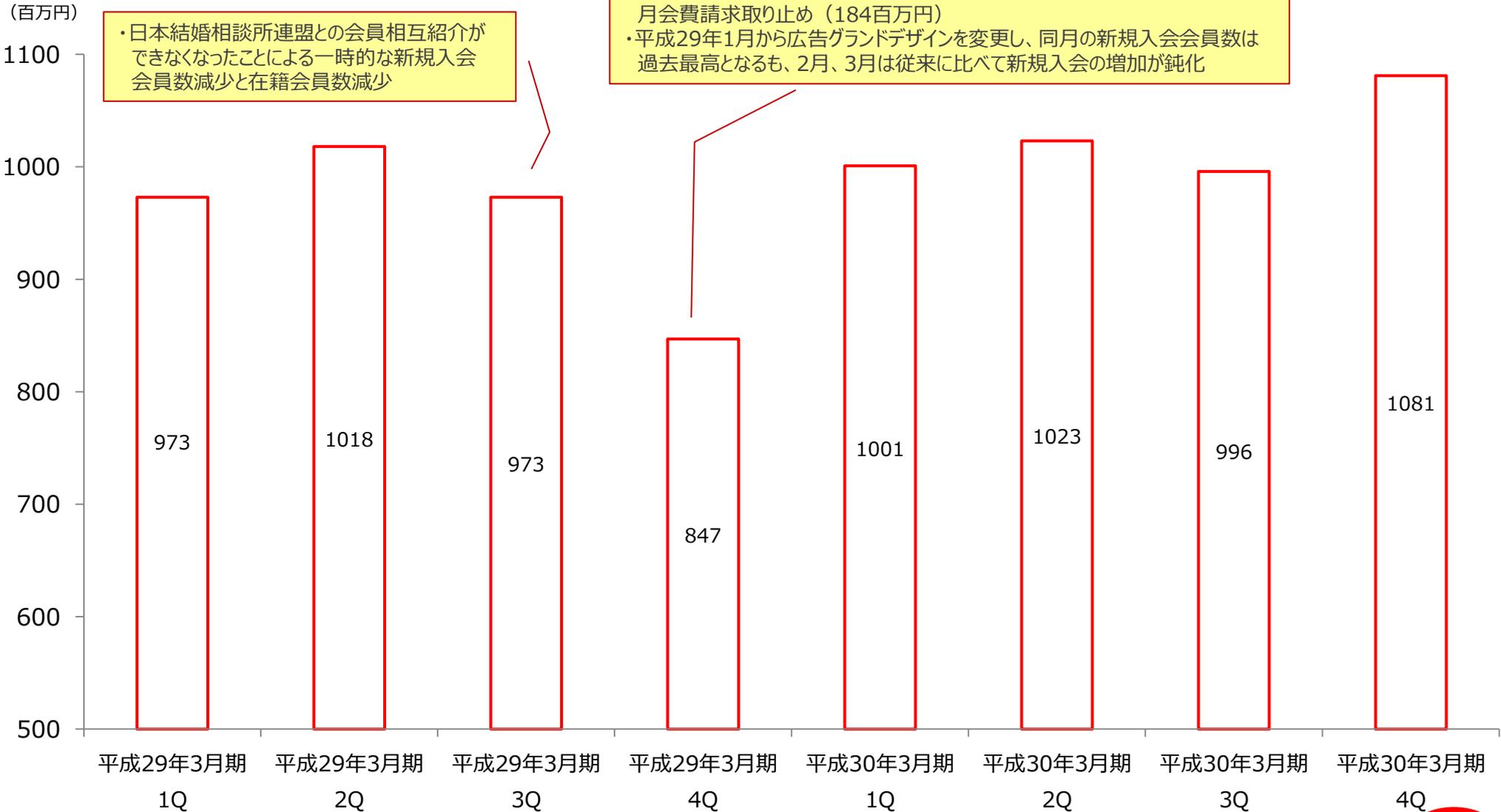
(百万円) 営業利益



3.主要指標・業績の推移 売上高（四半期）



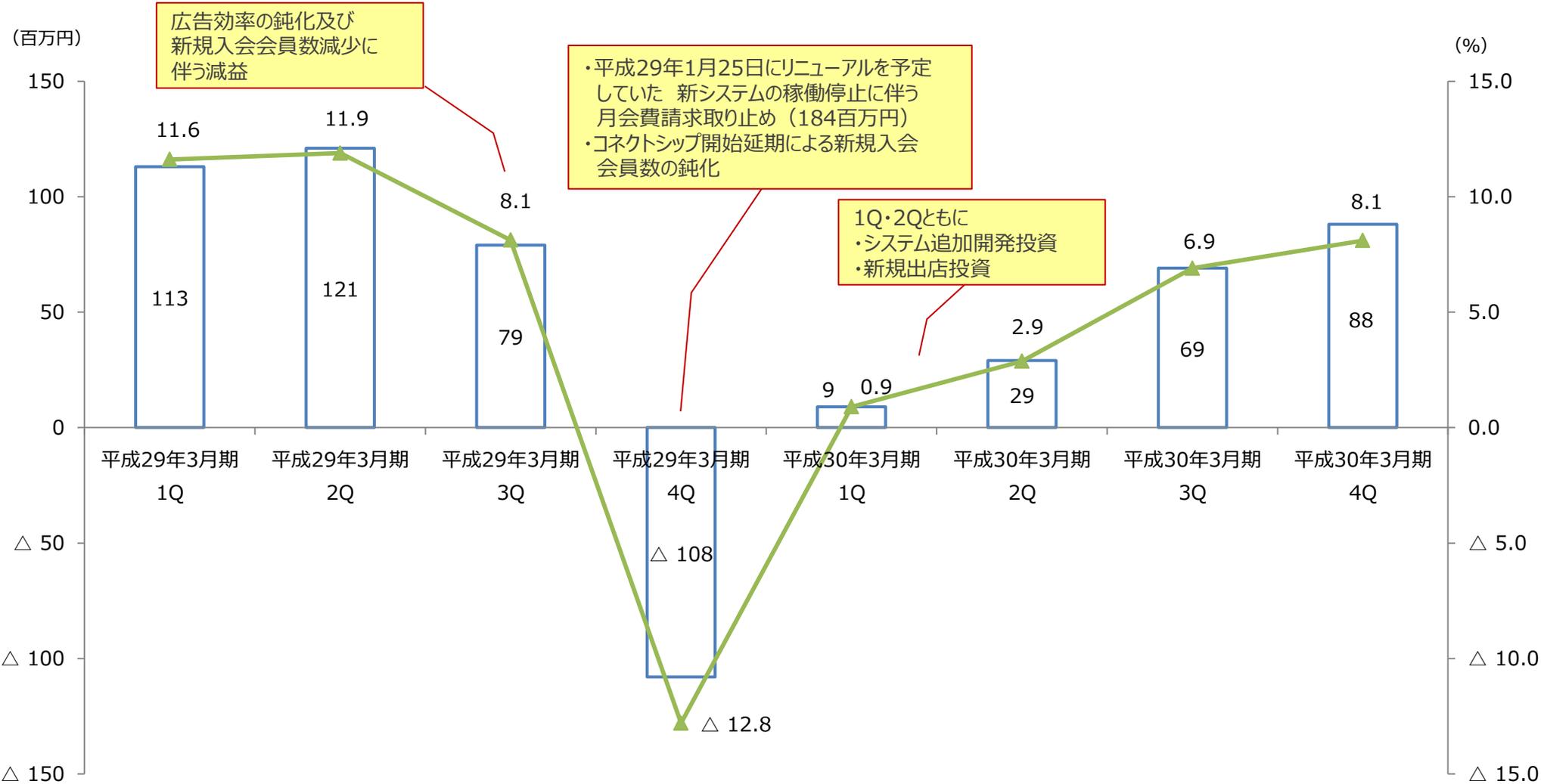
売上高推移



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





0.本補足説明資料要約

1.連結業績ハイライト

2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想

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月期業績予想と実績との差異

6.各事業の状況と今期の取り組み

7.株主優待

8.参考資料

3.セグメント別売上高・利益の状況



平成30年3月期連結会計年度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	3,011	702	302	146	1	△ 79	4,102
売上比率	72.3%	16.9%	7.3%	3.5%	0.0%	—	100.0%
セグメント利益 又は損失 (△)	680	73	131	△ 69	△ 3	△ 618	195
セグメント 利益率	22.6%	10.4%	43.4%	—	—	—	4.8%
セグメント 利益比率	83.7%	9.0%	16.1%	△ 8.5%	△ 0.4%	—	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あります。

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。

3.セグメント別売上高・利益の状況



前連結会計年度と比較した当連結会計年度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 (△)			
	前連結会計年度	当連結会計年度	増減		前連結会計年度	当連結会計年度	増減	
			金額	率 (%)			金額	率 (%)
パートナー エージェント事業	3,045,078	3,011,049	△ 34,029	△ 1.1	696,622	680,285	△ 16,337	△ 2.3
ファスト婚活事業	444,399	702,391	257,992	58.1	△ 2,459	73,674	76,133	—
ソリューション事業	292,217	320,535	28,317	9.7	128,637	131,998	3,360	2.6
QOL事業	96,627	146,169	49,542	51.3	△ 25,382	△ 69,204	△ 43,821	—
報告セグメント計	3,878,323	4,180,146	301,823	7.8	797,418	816,752	19,334	2.4
その他	4,560	1,944	△ 2,616	△ 57.4	△ 1,486	△ 3,591	△ 2,104	—
合計	3,882,883	4,182,090	299,207	7.7	795,932	813,161	17,229	2.2
調整額	△ 70,672	△ 79,408	△ 8,736	—	△ 591,285	△ 618,057	△ 26,772	—
連結損益計算書 計上額	3,812,210	4,102,681	290,471	7.6	204,647	195,103	△ 9,543	△ 4.7



- 0.本補足説明資料要約
- 1.連結業績ハイライト
- 2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想
- 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月期業績予想と実績との差異
- 6.各事業の状況と今期の取り組み
- 7.株主優待
- 8.参考資料

5.平成30年3月期業績予想と実績との差異



(単位：百万円)

	平成30年3月期 通期業績予想	平成30年3月期 通期実績	差異	増減率
親会社株主に 帰属する当期純利益	202	117	△90	30.4%
1株当たり当期純利益	21.20円/株	3.03円/株	—	—

<業績予想との差異の理由>

本日公表した株式会社グローバルグループとの資本業務提携に基づき、保育事業を全部譲渡し、これにかかる全資産を譲渡することとなりました。これに伴い、企業主導型保育事業の譲渡における制約から、既に受領した設備に関する補助金相当額を減損会計処理する必要が生じ、特別損失が発生しました。

また、本件は当連結会計年度における後発事象として認識する必要があり、当連結会計年度において特別損失を計上しました。

以上のとおり特別損失は生じておりますが、当該事業譲渡は株式会社グローバルグループとの資本業務提携に基づき行われるものであり、同社による協力のもと、当社は保育士の皆様向けの新たな婚活支援サービスを開始する予定となっております。本件の当社連結業績に与える影響につきましては、平成30年3月期連結会計年度における影響は本日公表しました「特別損失の発生ならびに平成30年3月期業績予想と実績との差異に関するお知らせ」に記載しております。また、平成31年3月期連結会計年度における影響は本日公表しました平成31年3月期連結業績予想に反映しており、今後開示すべき事項が発生した場合には、速やかに開示いたします。



- 0.本補足説明資料要約
- 1.連結業績ハイライト
- 2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想
- 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月期業績予想と実績との差異
- 6.各事業の状況と今期の取り組み
- 7.株主優待
- 8.参考資料

6.各事業の状況と今期の取り組み（平成31年3月期方針要約）



パートナーエージェント事業

新たなコンセプトの新サービスを開始しました。また、マーケティングにおいては、引き続き認知度向上のためにマス広告投資を行い、婚活パーティー事業と連携したマーケティング施策を推進します。
また、現時点では新規出店を控えて既存店の成長に注力する方針です。

ファスト婚活事業

婚活パーティーにおけるニーズに対応しながら、引き続き利用者の増加やお客様に楽しんでいただけるようなパーティーの企画・開催に取り組みます。また、投資を抑えながらも既存店舗を活用し、改装を行ってパーティー会場を増やすほか、市場の状況によって新規出店も個別に判断して行います。
自社マッチングアプリをリリースし、オンラインマッチング市場に参入します。

ソリューション事業

CONNECT-ship（以下、コネクトシップ）は4月から課金を開始し、引き続き利用事業者様・利用者様の増加に努めます。

地方自治体向けの婚活支援については、婚活マッチングシステム「Parms」の提案に注力します。平成31年3月期に既に導入を決定していただいた地方自治体があり、追ってお知らせする予定です。

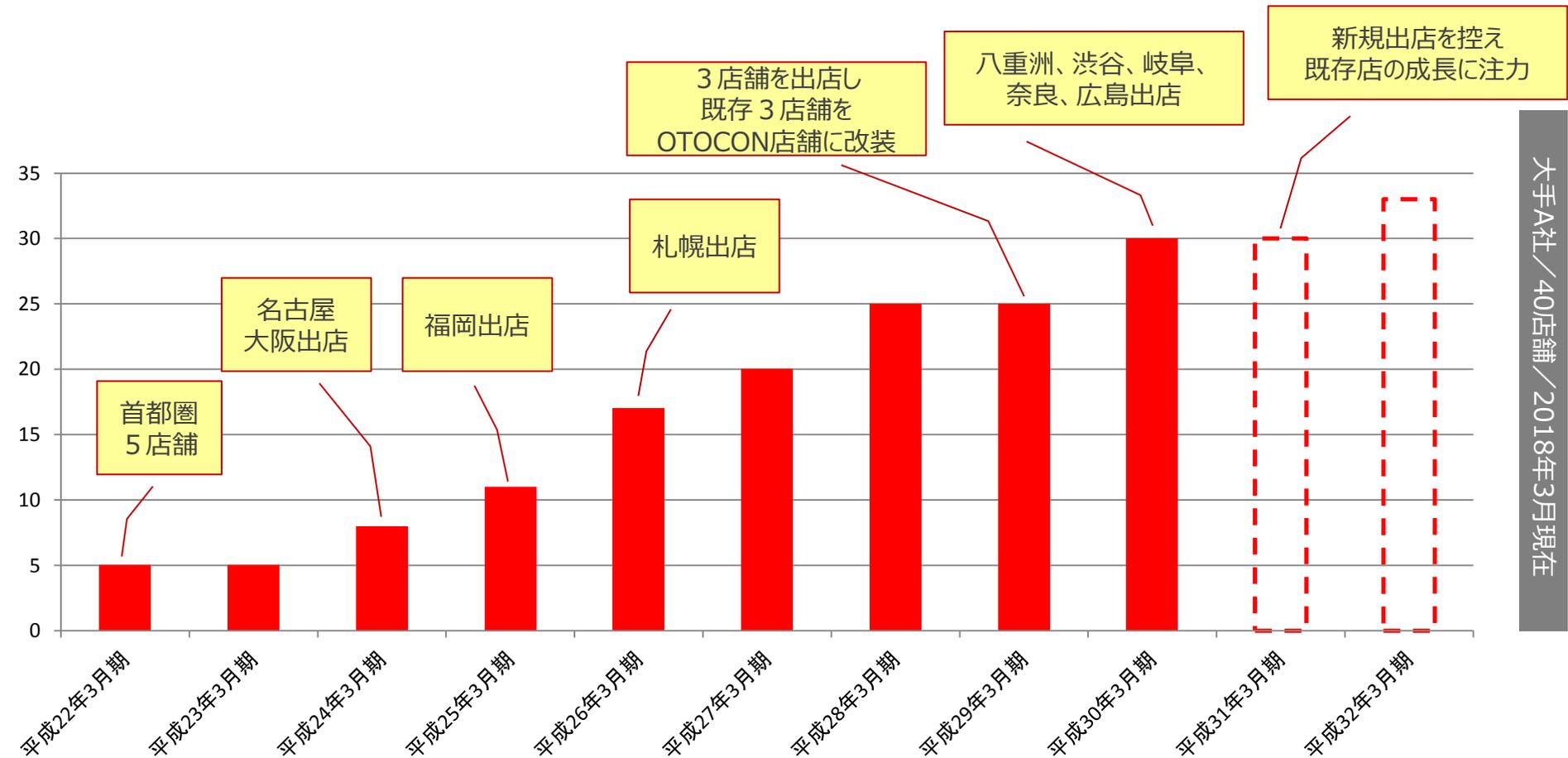
QOL事業（Quality of life事業）

成婚会員様向けサービスは、引き続き充実させるべく「ナシ婚」需要に応える新規事業を開始します。
待機児童問題の緩和に貢献するべく開始した保育事業につきましては資本業務提携に基づき事業譲渡し、全保育施設の運営を移管し、新たに保育士の方向けの婚活支援サービスを開始します。

4.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



八重洲・渋谷（東京）、岐阜、奈良、広島各店舗を出店いたしました。
全店舗においてOTOCONパーティー会場を併設し、施設を有効に活用しております。



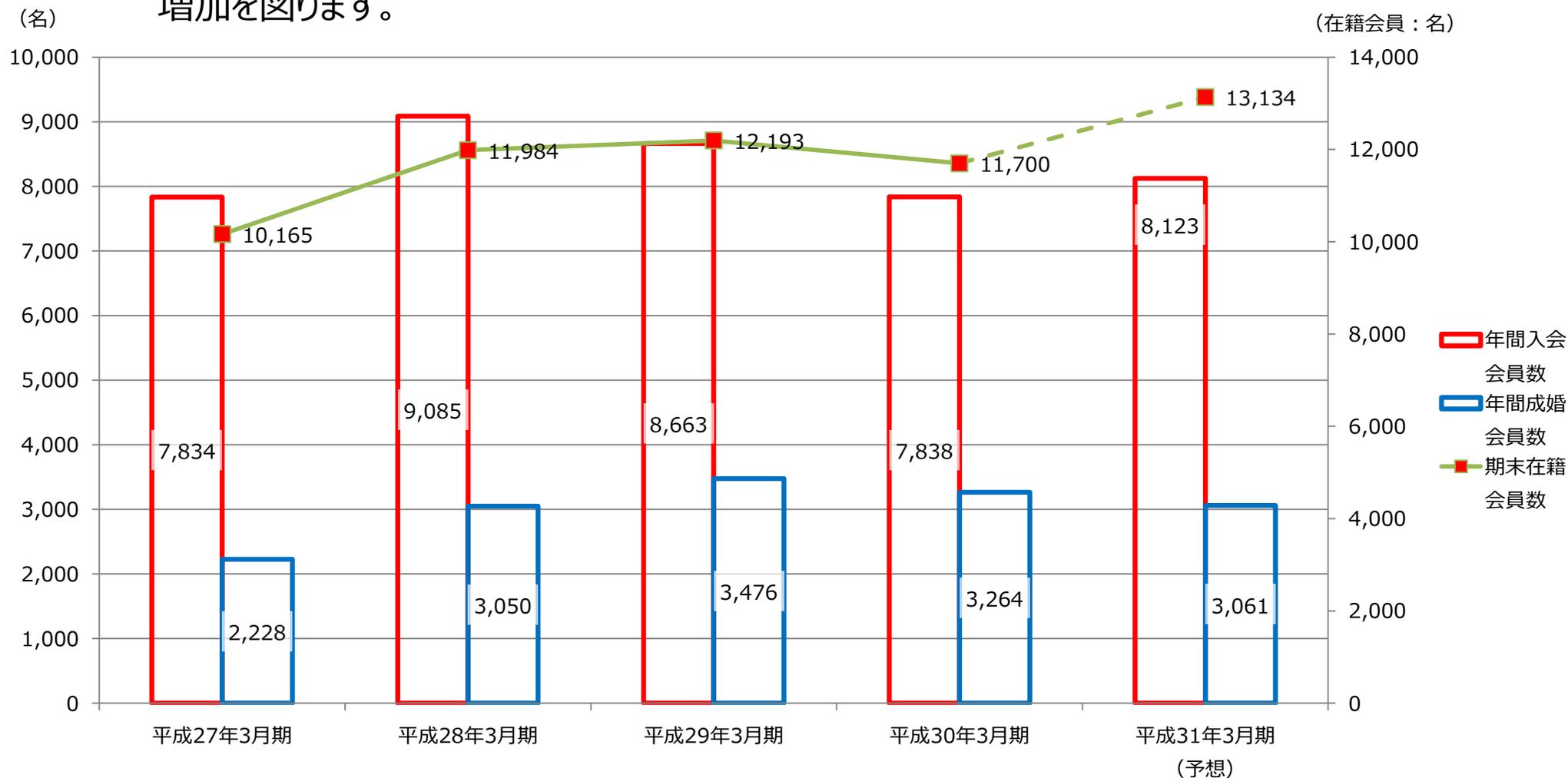
大手A社 / 40店舗 / 2018年3月現在

大手B社 / 55店舗 / 2018年3月現在

4.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、以下のとおりです。
広告反応率の回復・改善と認知度向上に取組みながら、新規入会会員数の増加を図ります。



4.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30年3月期における成婚率は27.2%と前期比で1.4ポイント下回りましたが、過去2番目となる高水準を維持しております。

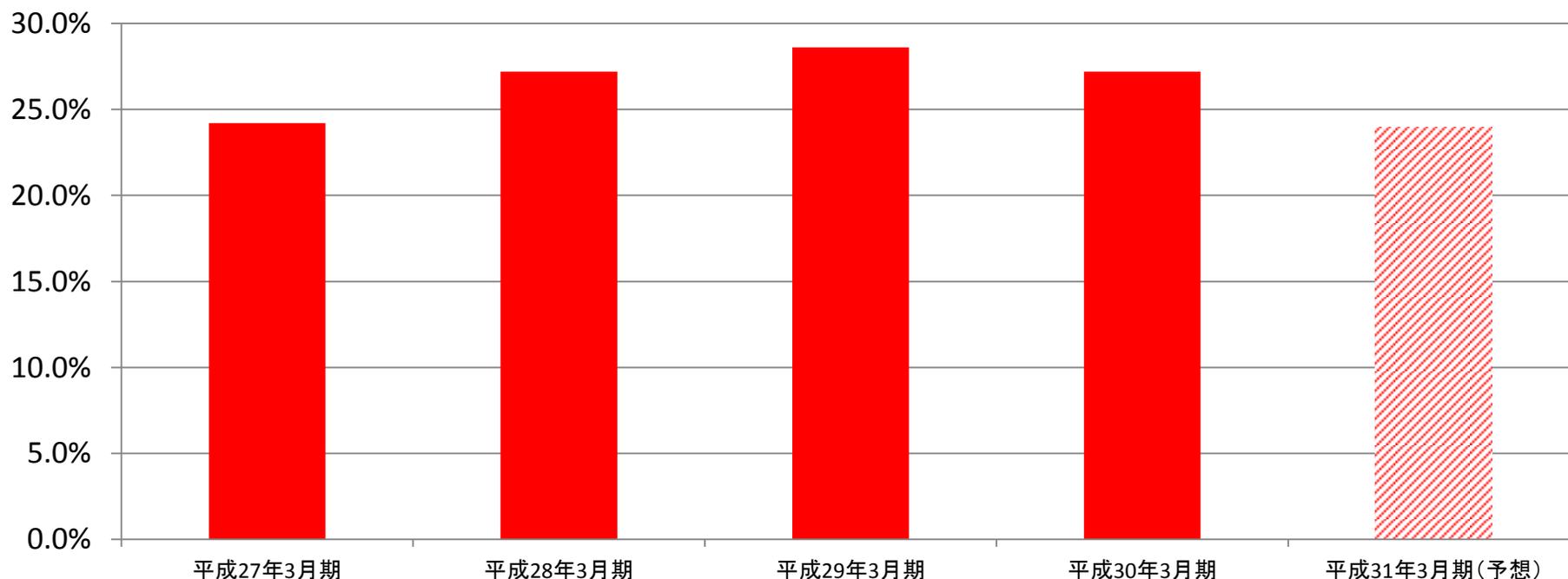
平成31年3月期では、母数となる在籍会員数の増加を見込んでおり、成婚退会会員数の増加は在籍会員数の増加よりも一定期間遅れるため、下のグラフのとおり予測しております。

（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

成婚率



4.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



<広告クリエイティブの変更>

◎コンセプトは「想像を超える出会い」

現代は「結婚しにくい時代」であり、日常生活の中で出会える異性は、ほんの一握りであり、婚活支援サービスを提供する当社の役割は、ご利用いただく会員の皆様に日常では起こり得なかった、「想像を超える出会い」を提供することにあります。

今回の広告クリエイティブは広告をご覧の方から好評をいただいております、また、「こんなひと、いたんだ。」というコピーを用いた広告は、東京コピーライターズクラブが優れた広告制作者に贈るTCC賞を受賞いたしました。

当たり前かも。と女は思った。

無愛想な男だ。お世辞ひと言わない。
でも医者だ。年収は悪くない。(重要よね)
ただ照れ屋なだけかも。(そう信じたい)
目の奥はどこかやさしい。(気もする)
思えば今まで、周りにろくな男がいなかった。(同僚も)
ようやく運ってきた春かも。(焦りすぎ?)
ナイフとフォークの使い方も上品。(紳士ね)
あ、メスで慣れてるだけか。(そう彼は医者)
こんなひと、いたんだ。

想像を超える出会いを。成婚率No.1
◇パートナーエージェント

ふたりの恋のゆくえは Qパートナーエージェント

全国10店舗 東京都品川区大崎1-20-3 4F 大崎ビル4F 電話 03-002-812 1888-8888 受付時間 10:00-19:00 株式会社 パートナーエージェント

©TEZUKA PRODUCTIONS
©TATSUNOKO PRODUCTION

6.各事業の状況と今期の取り組み（平成31年3月期方針）



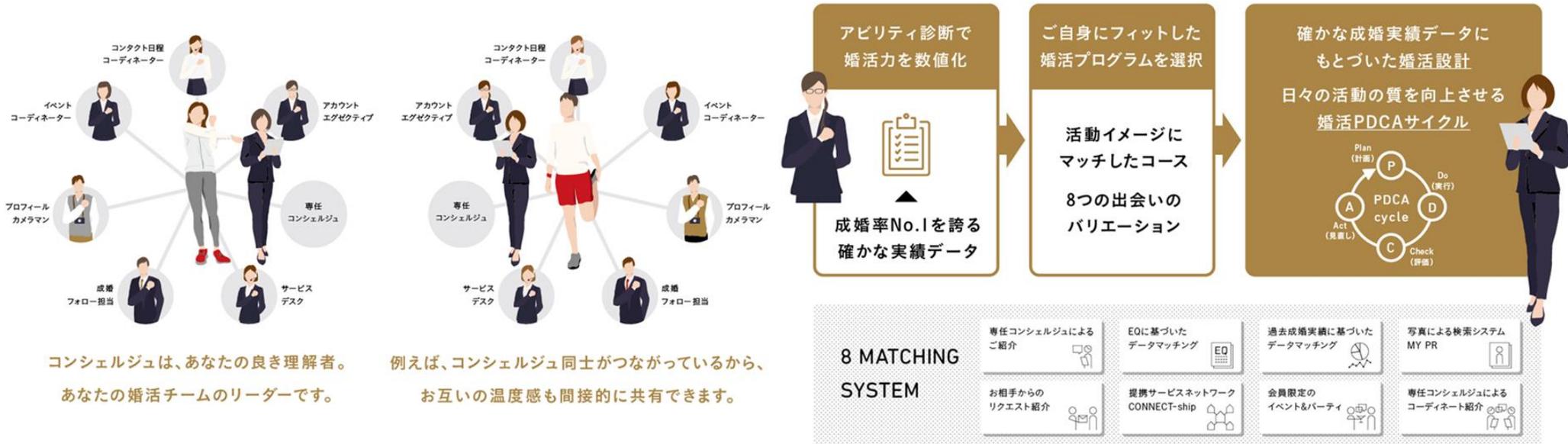
パートナーエージェント事業

平成4月16日より、新サービスコンセプトのもと、「チーム婚活×スマート婚活プログラム」を開始。時には上手くいかないこともある婚活において、専任コンシェルジュがリーダーとなって、チームで婚活をサポートすることができる当社の強みをよりわかりやすく訴求します。

また、スマート婚活では、専任コンシェルジュによるオーダーメイドの婚活の活動設計に加え、8つの出会いのバリエーションをご用意し、より会員様に合ったカタチで一緒にゴールを目指すことができることを訴求します。

その他、マーケティングにおいては、引き続き認知度向上のためにマス広告投資を行います。

出店に関しては、新規出店によるエリア拡大よりも既存店成長を優先してこれに注力する方針です。

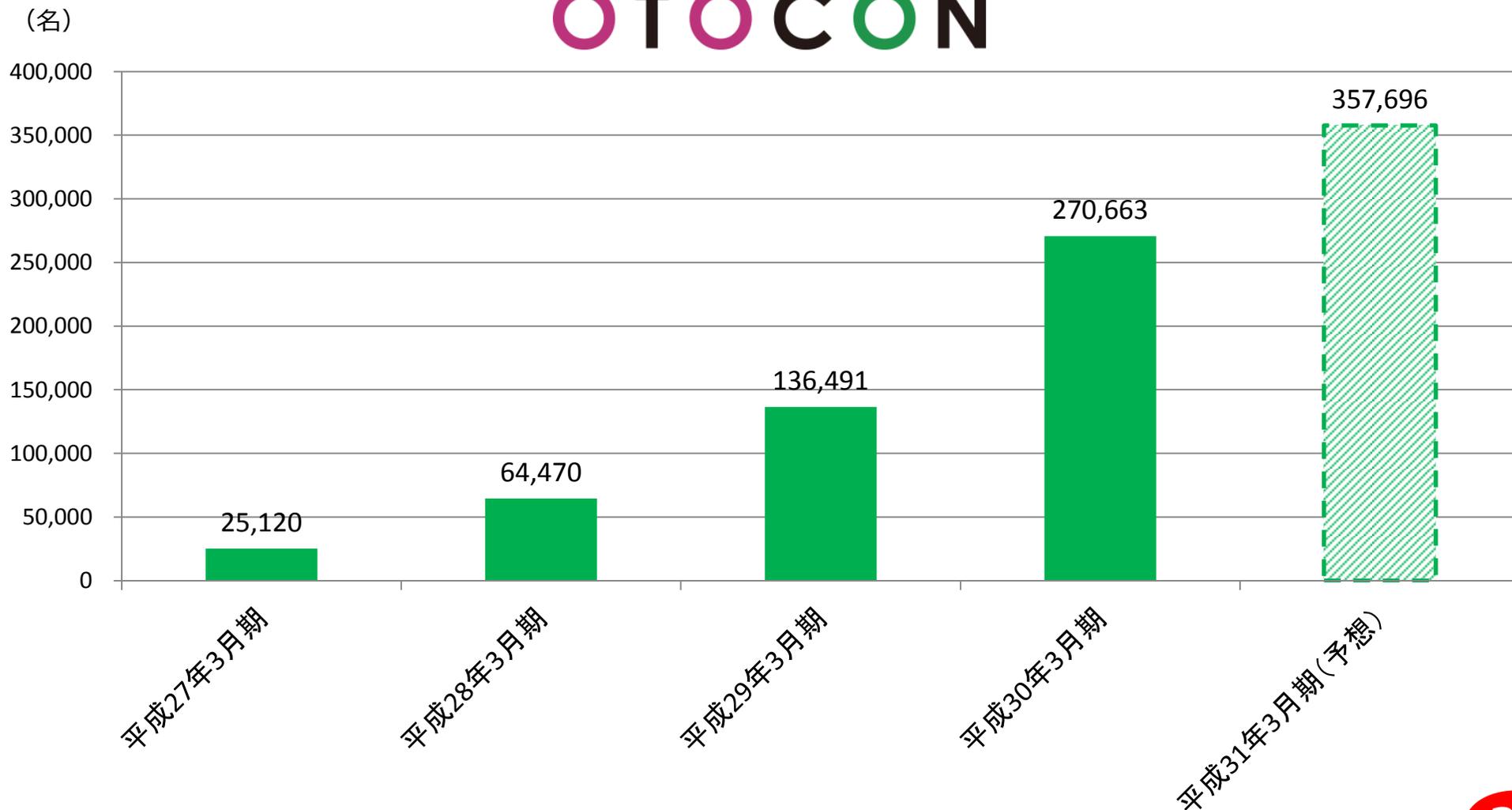


4.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業



婚活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、会場の増加・新規出店を行います。

OTCON



4.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業

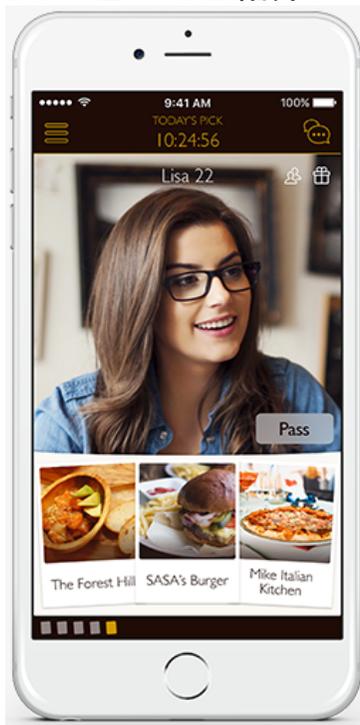


アメリカとカナダにおいて、マッチングアプリ「Dine」を提供し、App storeのTop Featuredを両国で獲得している株式会社Mrk & Coに対し、平成29年11月に約1億円の出資を行いました。

同社は、日本国内のスマートフォン市場向けオンラインマッチングアプリの提供を開始しており、平成29年12月には当社OTOCONとの初のコラボ企画が実施されました。

婚活市場の裾野の拡大に対応し、より多くのお客様に当社のファスト婚活サービスをご利用いただくことを目的として、今後も同社との協力関係を強化してまいります。

<Dineサービスのご紹介>



100回のメールよりも、1回のデートを。

Dineは、気になる人と「会うこと」にフォーカスした新しいデーティングアプリです。これまでのマッチングアプリでは、お互いが「いいね」をしてマッチングした後、長期間にわたるメールのやり取りが発生し、その過程でいいねした人との会話も途切れてしまっていました。会ったこともない人との何往復ものメールにどれほどの意味があるのでしょうか？Dineでは、気になってマッチングした人とは、1時間でも良いので、まずお会いしてみることを推奨しています。オシャレなレストランやカフェで、美味しいものを食べながらお話しすれば、メールではわからなかった相手の魅力が見えてくるはずです。

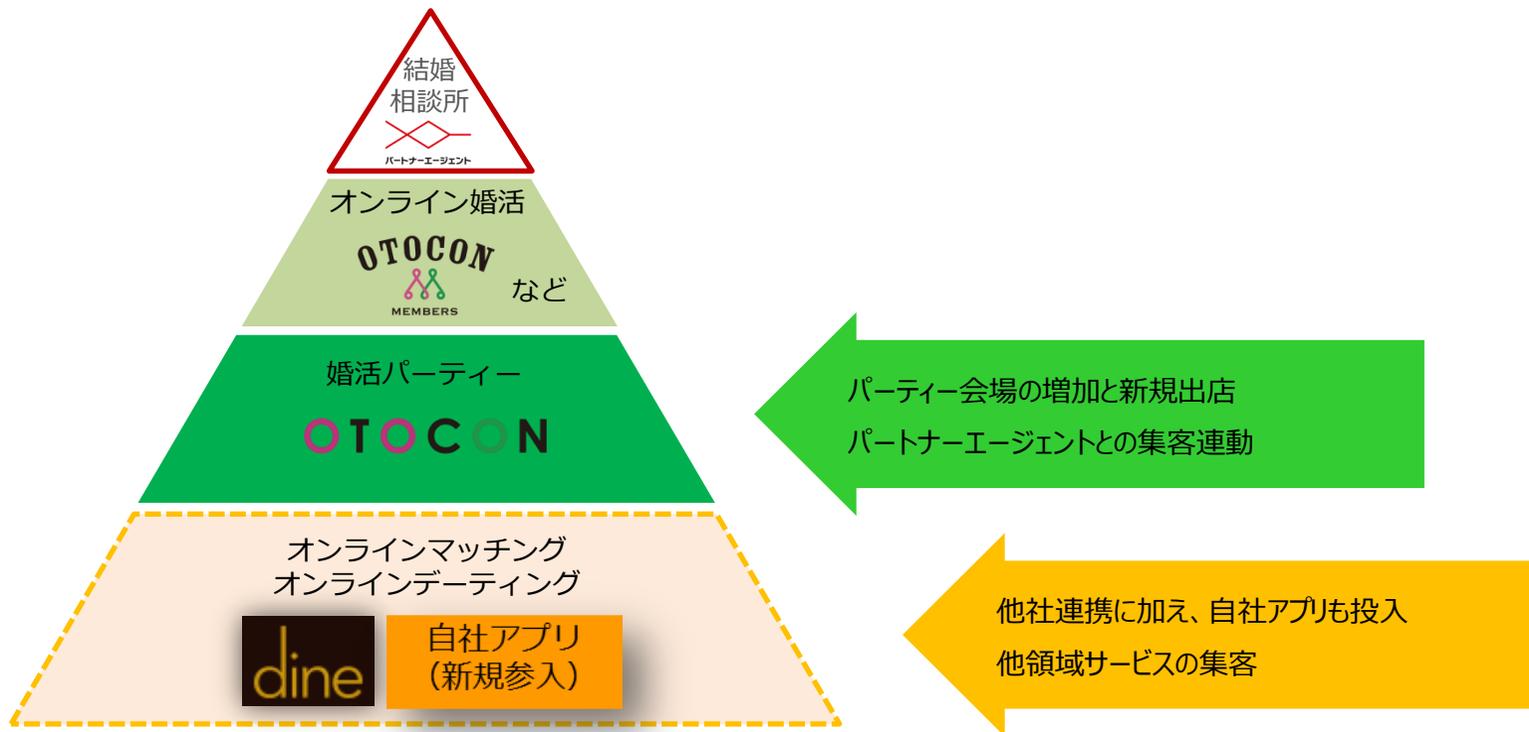
6.各事業の状況と今期の取り組み（平成31年3月期の方針）



ファスト婚活事業

婚活パーティーにおけるニーズに対応しながら、引き続き利用者の増加やパーティーの企画・開催に取り組めます。また、投資を抑えながらも既存店舗を活用し、改装を行ってパーティー会場を増やすほか、新規出店も検討します。

更に、近年オンラインマッチング市場が成長していることに鑑み、自社マッチングアプリをリリースし、オンラインマッチング市場に参入します。サービス範囲を婚活市場全体に広げ、集客におけるシナジーが発揮できるよう、各サービス間の連携を強化します。

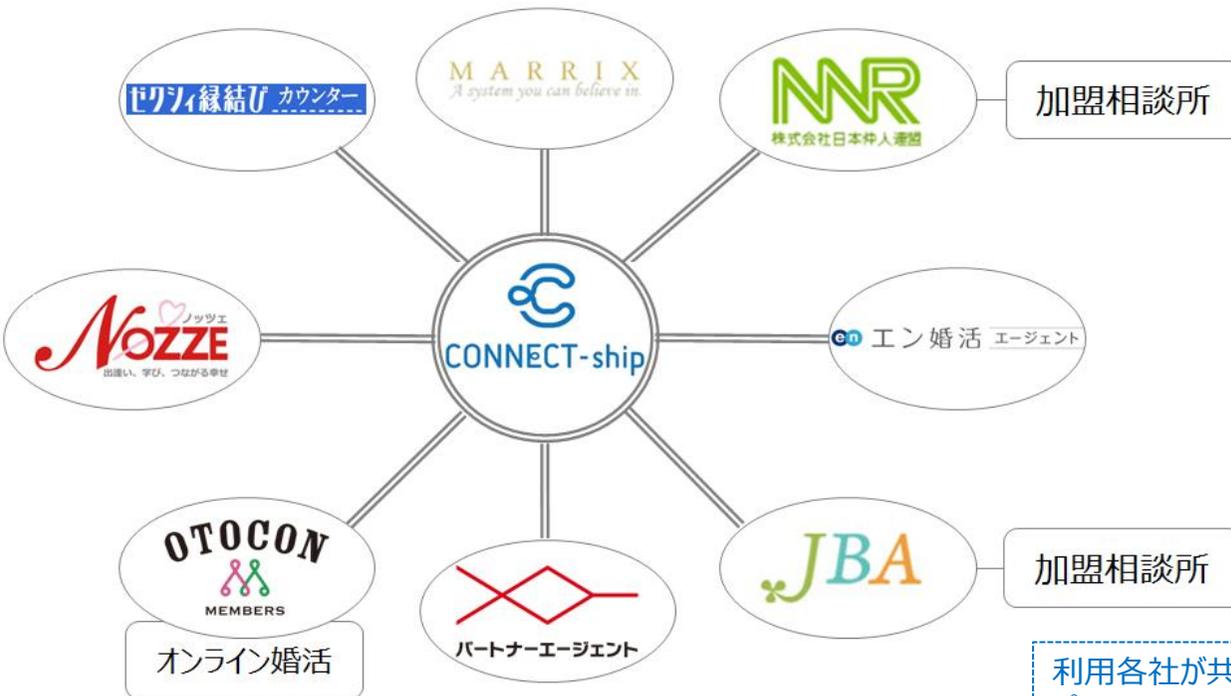


4.各事業の状況と今期の取り組み ③ソリューション事業



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2万名超となりました。

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めます。



6社10サービスが連携。



平成30年4月に『Nozze』による利用がスタート。
7社11サービスに増加。

利用会員数2万人超となる
会員相互紹介プラットフォームに成長。

利用各社が共通認識・ルールの下で会員様を相互紹介できるプラットフォームを提供し、お見合い件数を最大化することで業界の発展に寄与し、成婚数の最大化という顧客成果を導く

6.各事業の状況と今期の取り組み（平成31年3月期の方針）



ソリューション事業

<地方自治体向け婚活支援ソリューション>

引き続き地方自治体に婚活マッチングシステム「Parmis」を提案し、導入及びその支援をすることに注力します。

平成31年3月期において、既に導入を決定していただいた地方自治体があり、追ってお知らせする予定です。

従前からご利用いただいている京都府、福島県につきましても、自治体の皆様と連携し、当システムによって、より成果が上がるよう支援します。



<コネクトシップ>

平成30年4月より、新たに『Nozze』サービスによるコネクトシップ利用がスタートし、利用事業者様は7社11サービスに増加し、利用者数は2万人超となりました。

また同じく平成30年4月より、コネクトシップにおける課金を開始いたしました。

CONTACT（お見合い）成立料として課金し、当社と他社間でのCONTACT成立については相手方となる他社から、他社（A社とB社）間のCONTACT成立については両社からCONTACT成立料をいただきます。

なお現在、コネクトシップを介した月間のCONTACT成立件数は8千件超まで増加しております。

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、引き続き利用事業者様及び利用者様の増加に努め、また利用事業者様との連携を強化してCONTACT成立件数の増加、顧客成果の最大化に努めます。



<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



保育施設を複数展開

開園実績：三鷹台、亀戸、芦花公園、千歳船橋、用賀

6.各事業の状況と今期の取り組み（平成31年3月期の方針）



QOL事業（Quality of life事業）

<成婚会員様向けサービス>

成婚会員様向けの式場紹介やブライダルリング販売、保険契約の見直しサービス等は、引き続き充実を図るべく取り組みます。

<結婚パーティー・イベント受託サービス>

結婚に関する価値観の多様化から、披露宴を行わずに近しい方とパーティーのみ行う、という「ナシ婚」の需要が拡大しています。これに対応すべく、新規事業として、パーティー等の開催のための店舗を運営し、パーティーやイベントの開催を受託するサービスを開始します。

<資本提携に伴う全保育施設の運営移管と新規婚活支援サービスの開始>

待機児童問題の緩和に貢献すべく開始した保育事業においては、現在運営中の6園に加え、平成31年3月期にはさらに3園を開園し、9園まで増える予定となっています。

この度当社は、本日公表したとおり、株式会社グローバルグループと資本業務提携をするに至り、保育事業の全部を同社の完全子会社である株式会社グローバルキッズに譲渡することにいたしました。

一方、株式会社グローバルグループにおいては、保育士の生活品質向上を支援するという観点から、上記のような復職支援の他、保育士の福利厚生の一環として婚活支援も実現する意向を持っており、婚活支援の豊富なノウハウを有する当社が、グローバルグループの支援を受けてこれに協力し、新たに婚活支援サービスを開始いたします。

両社は引き続き協力関係を構築し、日本の少子化問題の緩和・解決に貢献いたします。



- 0.本補足説明資料要約
- 1.連結業績ハイライト
- 2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想
- 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月期業績予想と実績との差異
- 6.各事業の状況と今期の取り組み
- 7.株主優待
- 8.参考資料



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。

1. パートナーエージェントサービス

入会時登録料 無料チケット（税別30,000円相当）

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）
（税別6,000円相当）

3. LITOダイヤモンド

販売価格15%割引特典チケット



0.本補足説明資料要約

1.連結業績ハイライト

2.平成31年（2019年）3月期 通期業績予想

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

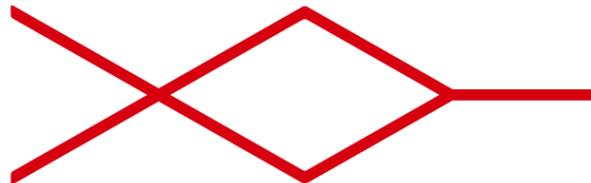
5.平成30年3月期業績予想と実績との差異

6.各事業の状況と今期の取り組み

7.株主優待

8.参考資料

参考資料



パートナーエージェント



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 連結会計年度
流動資産	1,339	1,568
現金及び預金	497	549
売掛金	697	783
固定資産	924	1,241
有形固定資産	351	403
無形固定資産	279	336
投資その他の資産	293	501
資産合計	2,263	2,811

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 連結会計年度
流動負債	858	1,076
短期借入金	300	450
未払金	251	150
固定負債	743	883
長期借入金	610	593
資産除去債務	109	123
純資産	660	852
負債純資産合計	2,263	2,811



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、変更するものではありません。



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