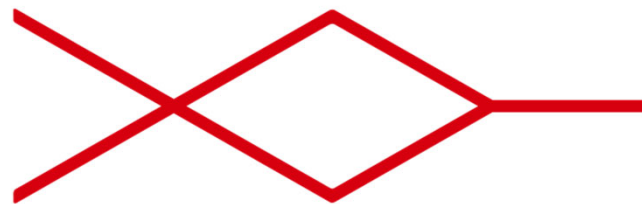


2019年3月期 決算短信 補足説明資料

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

2019年5月14日



1. 連結業績ハイライト	3P
2. セグメント別売上高・利益の状況	8P
3. 2020年3月期 業績見通し	11P
4. 主要指標・業績の推移	14P
5. 参考資料	23P



1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 2020年3月期 業績見通し
4. 主要指標・業績の推移
5. 参考資料

1 -1. 業績ハイライト



Point 1

売上高・営業利益は増収増益を達成

- 全事業セグメントで増収を達成、販管費は前期同水準
- 営業外では保育事業に係る補助金収入が減少

Point 2

特別損失計上により親会社株主に帰属する当期純利益は前期から下振れ

- 計上方法の変更に伴い、婚活パーティーに係るキャンセル料売上を貸倒引当金繰入額として計上

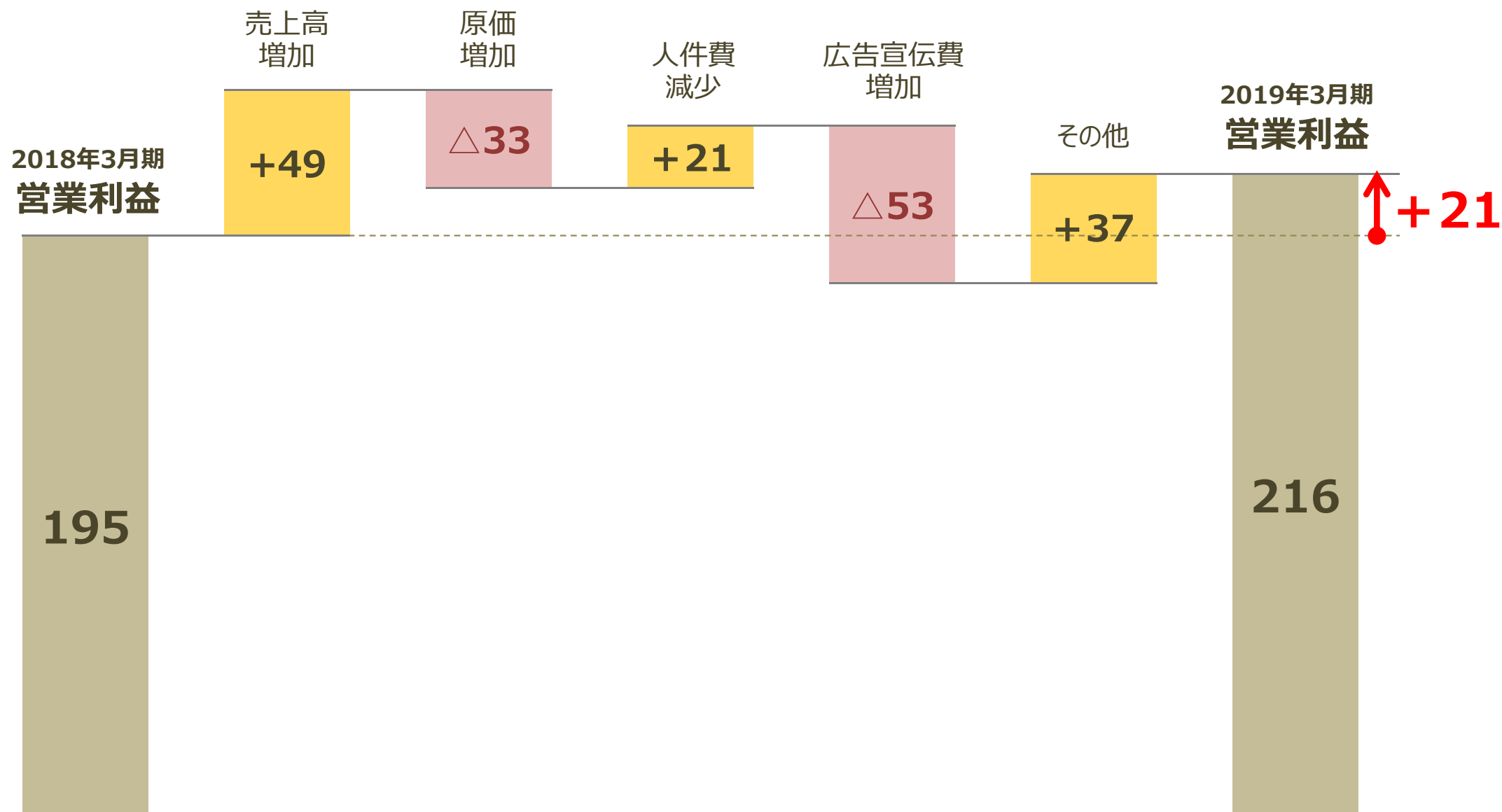
(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	前年 増減額	前年比 増減率
売上高	4,102	4,151	49	1.2%
売上総利益	2,357	2,372	15	0.6%
販管費	2,162	2,156	△6	△0.3%
営業利益	195	216	21	10.9%
経常利益	325	208	△117	△36.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	117	90	△27	△23.2%
1株当たり当期純利益	12.15円/株	8.99円/株	-	-

1 -2. 前年同期との比較（営業利益ベース）



(単位：百万円)



※「その他」は表上計算しております。



Point 1

資産合計 + 588百万円

- 現預金の増加 (+658百万円)
- 投資有価証券の増加 (+107百万円)

Point 2

負債合計 + 461百万円

- 有利子負債の増加 (+432百万円)

< 資産 >

	2018年3月期末	2019年3月期末
流動資産	1,552	2,059
現金及び預金	549	1,207
売掛金	783	723
固定資産	1,241	1,322
有形固定資産	403	328
無形固定資産	336	335
投資その他の資産	501	658
資産合計	2,794	3,382

< 負債・純資産 >

(単位：百万円)

	2018年3月期末	2019年3月期末
流動負債	1,076	1,132
短期借入金	450	380
1年内返済予定の 長期借入金	250	351
固定負債	866	1,271
長期借入金	593	985
社債	140	150
純資産	852	978
負債純資産合計	2,794	3,382

1 -4. 業績予想と実績との差異



Point 1

営業活動は概ね堅調に推移

- パートナーエージェント事業は入会者数が10-12月期のみ落ち込む ※以降は大幅回復
- ファスト婚活事業は婚活パーティー運営最適化により開催数を絞り込む ※利益率は上昇

Point 2

特別損失計上により親会社株主に帰属する当期純利益が計画大幅未達

- 計上方法の変更に伴い、婚活パーティーに係るキャンセル料売上を貸倒引当金繰入額として計上

(単位：百万円)

	2019年3月期 計画	2019年3月期 実績	対計画 増減額	対計画 増減率
売上高	4,381	4,151	△229	△5.2%
営業利益	269	216	△53	△20.0%
経常利益	276	208	△67	△24.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	181	90	△91	△50.4%



1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 2020年3月期 業績見通し
4. 主要指標・業績の推移
5. 参考資料

2 -1. セグメント別売上高



Point

全事業セグメントで増収を達成

- － パートナーエージェント事業 : 入会者数が1-3月期に8四半期以来の2,100名超を達成
- － ファスト婚活事業 : 婚活パーティー参加者が前期から39,067名増加
- － ソリューション事業 : 企業サポート向けシステム開発案件が前期から2件増加
- － QOL事業 : ブライダルジュエリー拡販、保育事業譲渡に伴うコンサル実施

(単位: 百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		前年同期 増減額	前年同期 増減率
		実績	構成比		
パートナーエージェント事業	3,011	3,015	72.6%	4	0.1%
ファスト婚活事業	702	732	17.7%	30	4.3%
ソリューション事業	320	385	9.3%	65	20.4%
QOL事業	146	175	4.2%	29	20.0%
その他	1	—	—	△1	—
調整額	△79	△ 157	△3.8%	△77	—
売上高合計	4,102	4,151	100.0%	49	1.2%

※「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 -2. セグメント別営業利益



Point

ファスト婚活／ソリューション事業は増益、QOL事業は収益改善

- － パートナーエージェント事業 : 前期は広告抑制、当期は広告積極化
- － ファスト婚活事業 : 婚活パーティー運営最適化で利益率上昇
- － ソリューション事業 : 売上増に伴う利益増加
- － QOL事業 : 売上増に伴う利益増加、保育事業譲渡に伴う収益改善

(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期		前年同期 増減額	前年同期 増減率
		実績	構成比		
パートナーエージェント事業	680	613	283.3%	△67	△9.9%
ファスト婚活事業	73	112	52.2%	39	53.2%
ソリューション事業	131	165	76.7%	33	25.7%
QOL事業	△69	△ 10	△5.1%	58	—
その他	△3	△ 2	△1.2%	0	—
調整額	△618	△ 661	△305.9%	△43	—
営業利益合計	195	216	100.0%	21	10.9%

※ 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。
 ※ 「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。



1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 2020年3月期 業績見通し
4. 主要指標・業績の推移
5. 参考資料



Point

2019年4月よりメイション社をグループ化

- 売上高は前期比+119.2%、営業利益は+6.3%
- 実質的な営業利益は約400百万円（のれん 約70百万円／無形資産償却 約100百万円除く）
(単位：百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 通期見通し	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	4,151	9,100	+4,948	+119.2%
営業利益	216	230	+13	+6.3%
経常利益	208	170	△38	△18.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	130	+39	+44.3%

<実質収益力>

メイション社株式取得に係る のれん・無形資産償却	-	約 170	-	-
実質営業利益	216	約 400	+183	+84.9%



婚活サービス領域

付加価値の高いパートナーエージェント
ブランドの高品質化

エントリーサービス（※）の
一気通貫したマーケティング施策推進

※エントリー型結婚相談所、婚活パーティー、マッチングアプリの総称

コネクトシップ／QOL（Quality of Life）の
営業強化

ウェディングサービス領域

「スマ婚」「2次会くん」を軸に
商品ラインアップ拡充

婚活サービス領域とのシナジー発揮

ウェディング業界の有力企業と連携強化

経営領域

経営体制強化、グループ資源最適化、中期経営計画 策定など



1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 2020年3月期 業績見通し
4. 主要指標・業績の推移
5. 参考資料

4 -1. 売上高・営業利益の推移



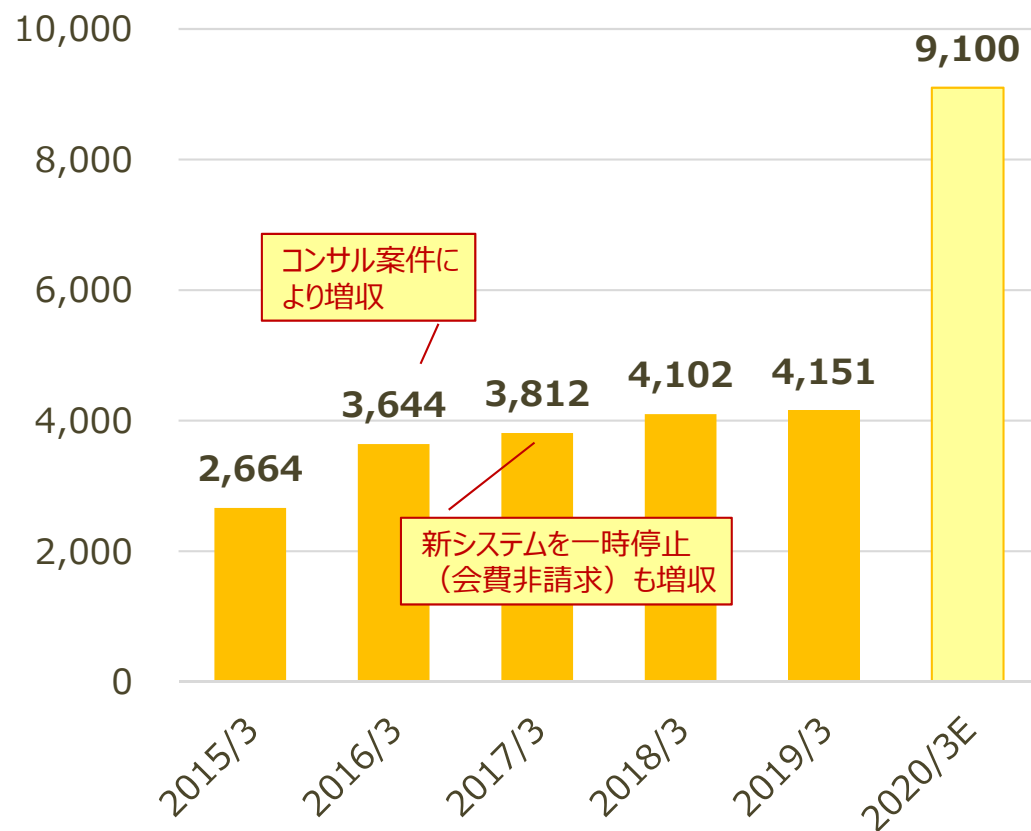
Point

売上高は年平均成長率**11.7%** ※2015年3月期～2019年3月期

2020年3月期 実質営業利益 (のれん・無形資産償却除く) は**404**百万円を計画

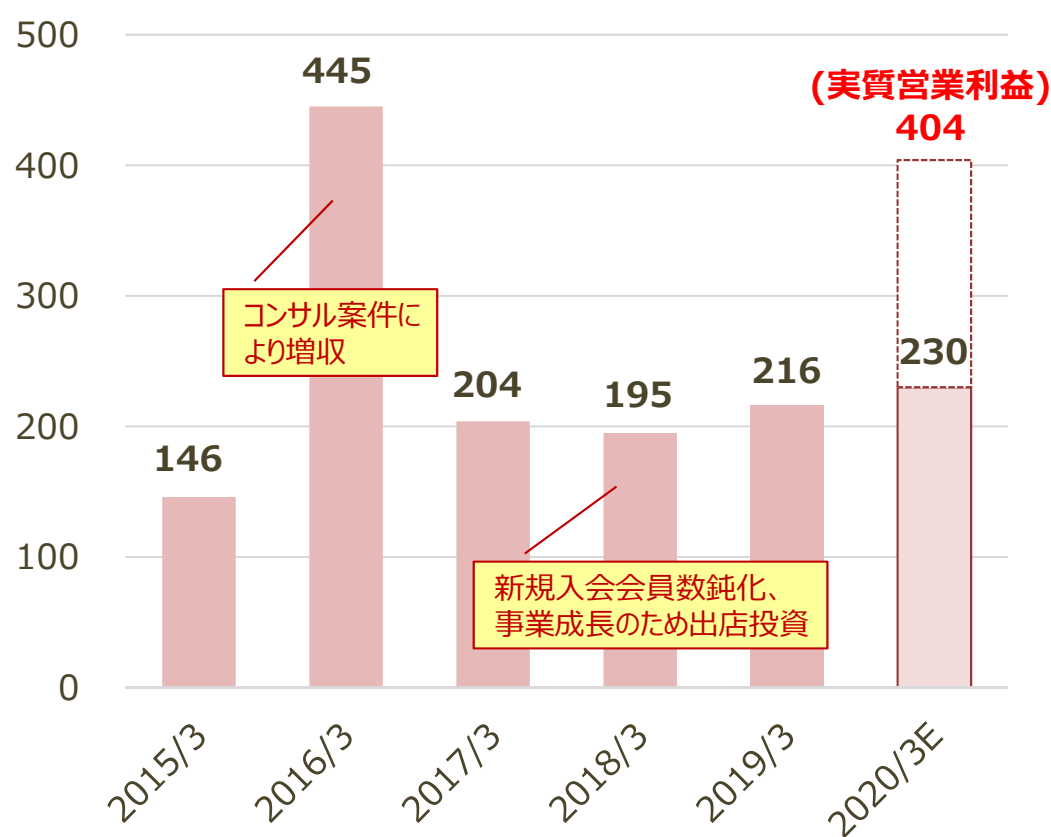
< 売上高 >

(単位：百万円)



< 営業利益 >

(単位：百万円)



4 -2. 売上高の推移（四半期別）

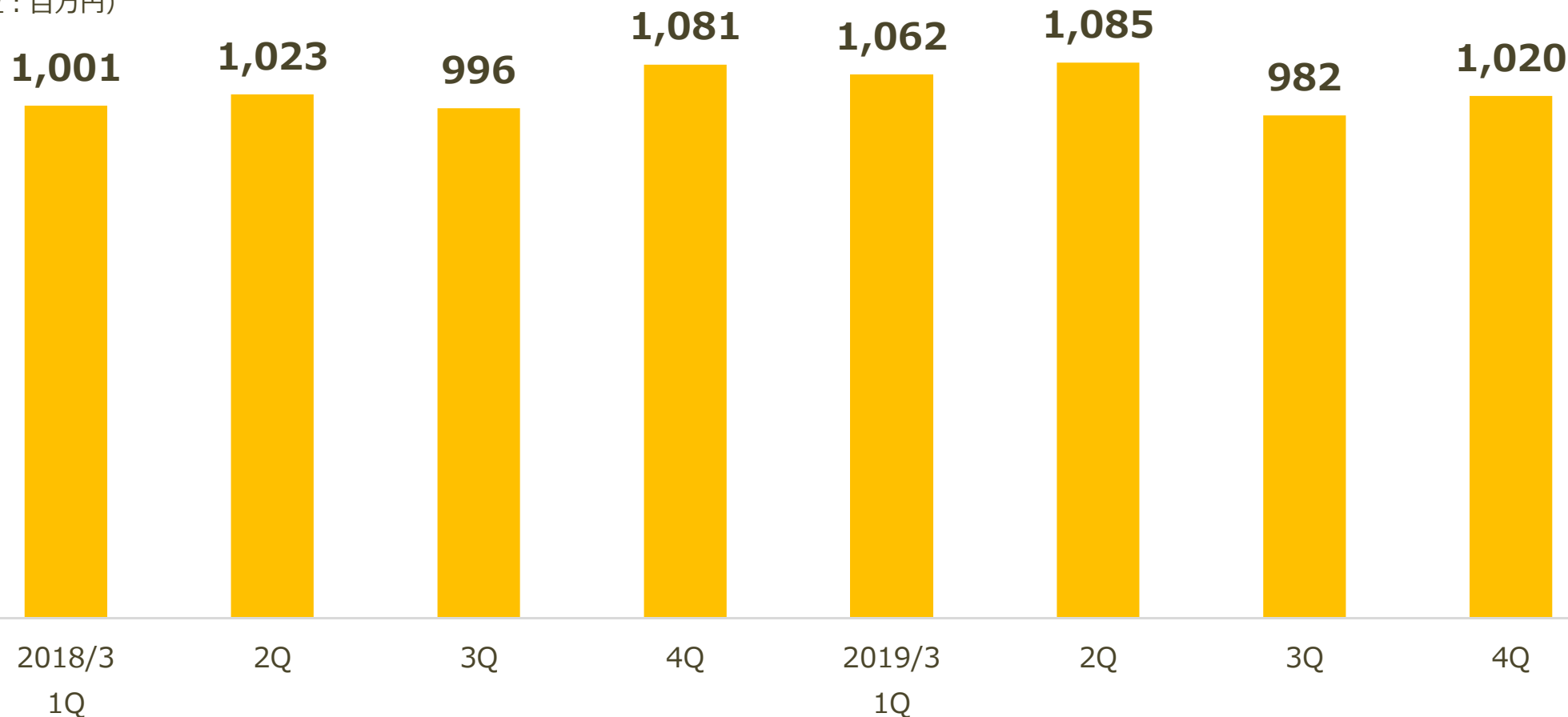


Point

当4Qは全事業セグメントが概ね堅調に推移

- 前年同期比 \triangle **5.6%**（対 2018年3月期 4Q）
- 前四半期比 **+3.9%**（対 2019年3月期 3Q）

（単位：百万円）



4 -3. 営業利益・営業利益率の推移（四半期別）



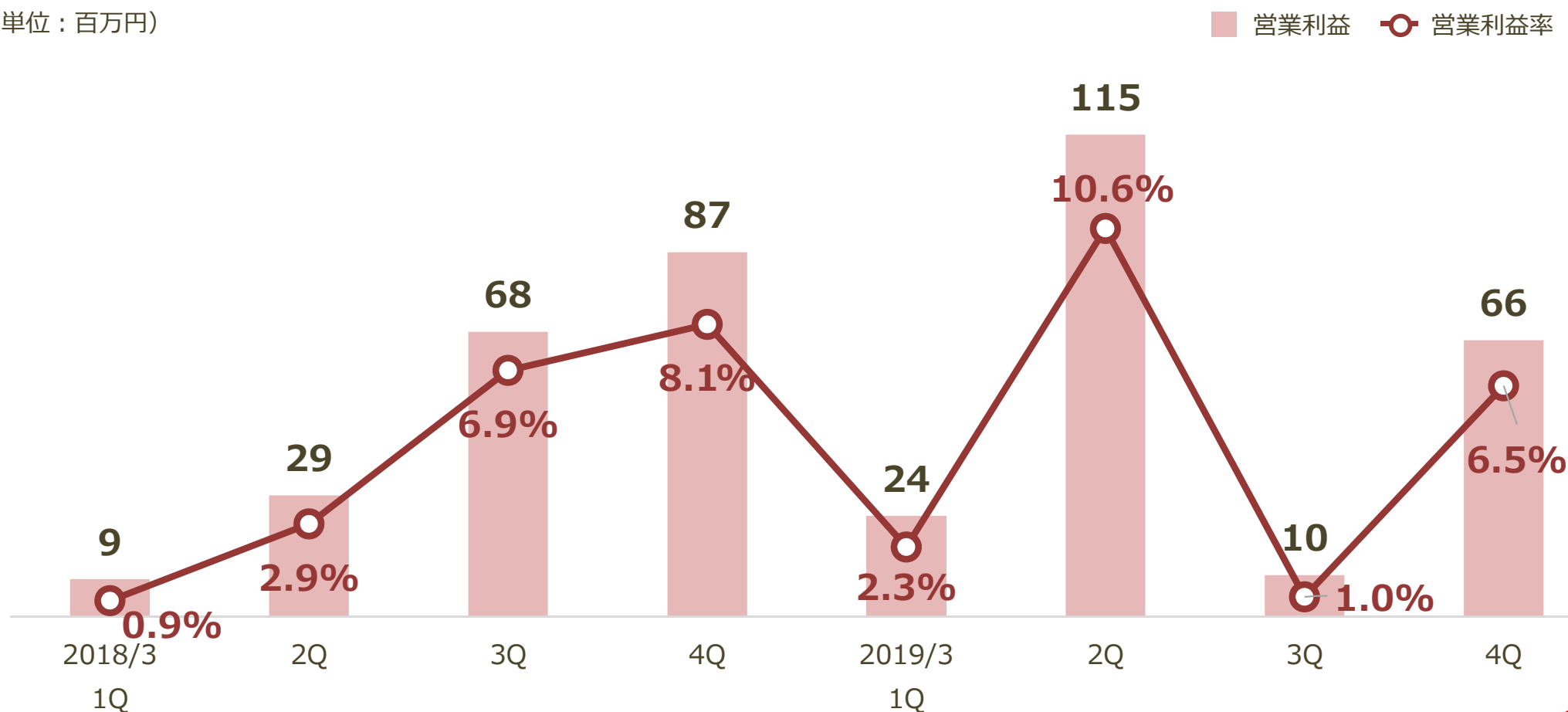
Point

当4Qはファスト婚活事業が利益率上昇、ソリューション事業が利益増加

– 前年同期比 $\triangle 24.2\%$ (対 2018年3月期 4Q)

– 前四半期比 **547.5%** (対 2019年3月期 3Q)

(単位：百万円)



4 -4. 婚活サービス領域の主要指標（結婚相談所分野）

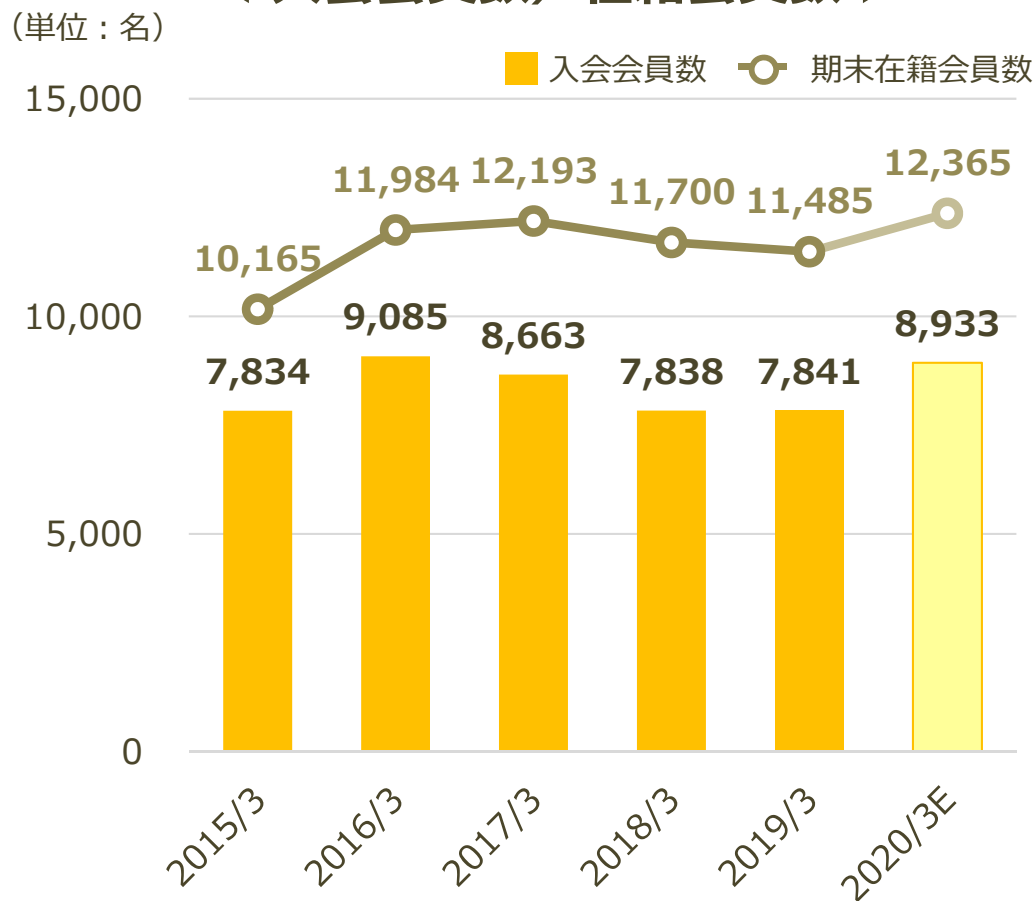


Point

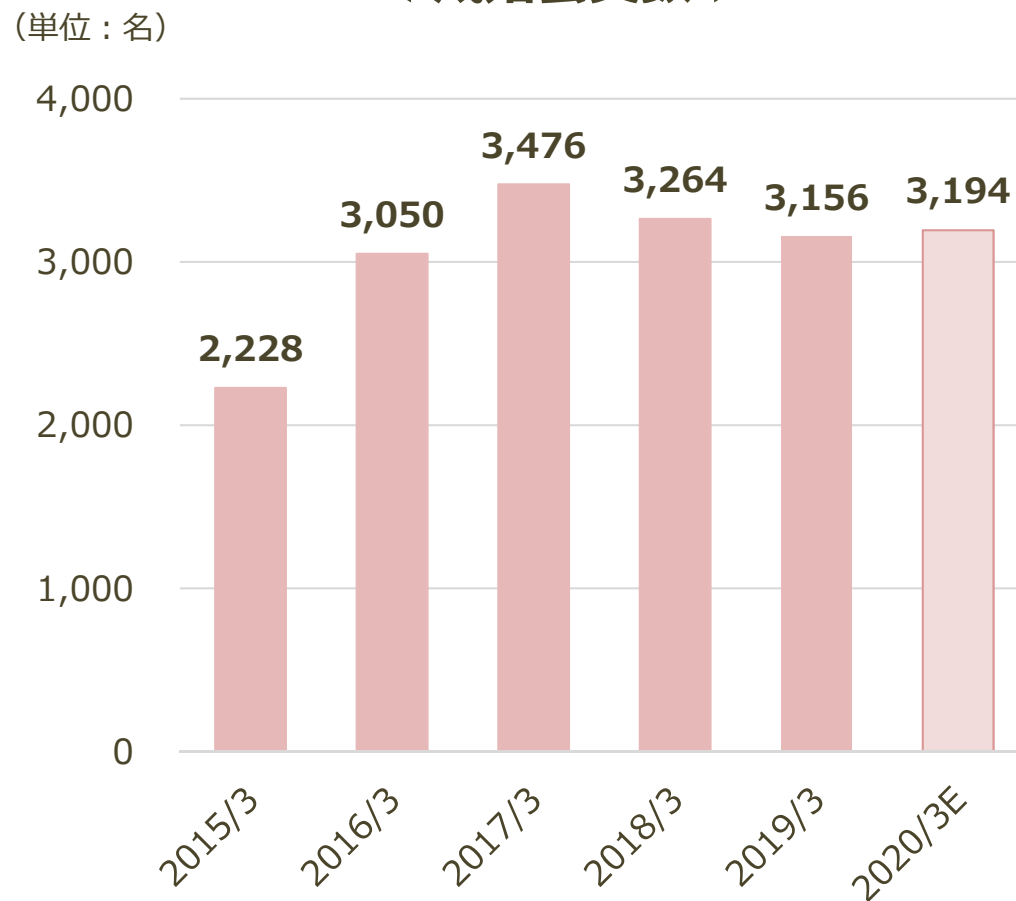
2020年3月期 入会会員数 8,933名を計画

- 入会会員数 2019年3月期：7,841名 → 2020年3月期：8,933名（+1,092名）
- 成婚会員数 2019年3月期：3,156名 → 2020年3月期：3,194名（+38名）

< 入会会員数／在籍会員数 >



< 成婚会員数 >



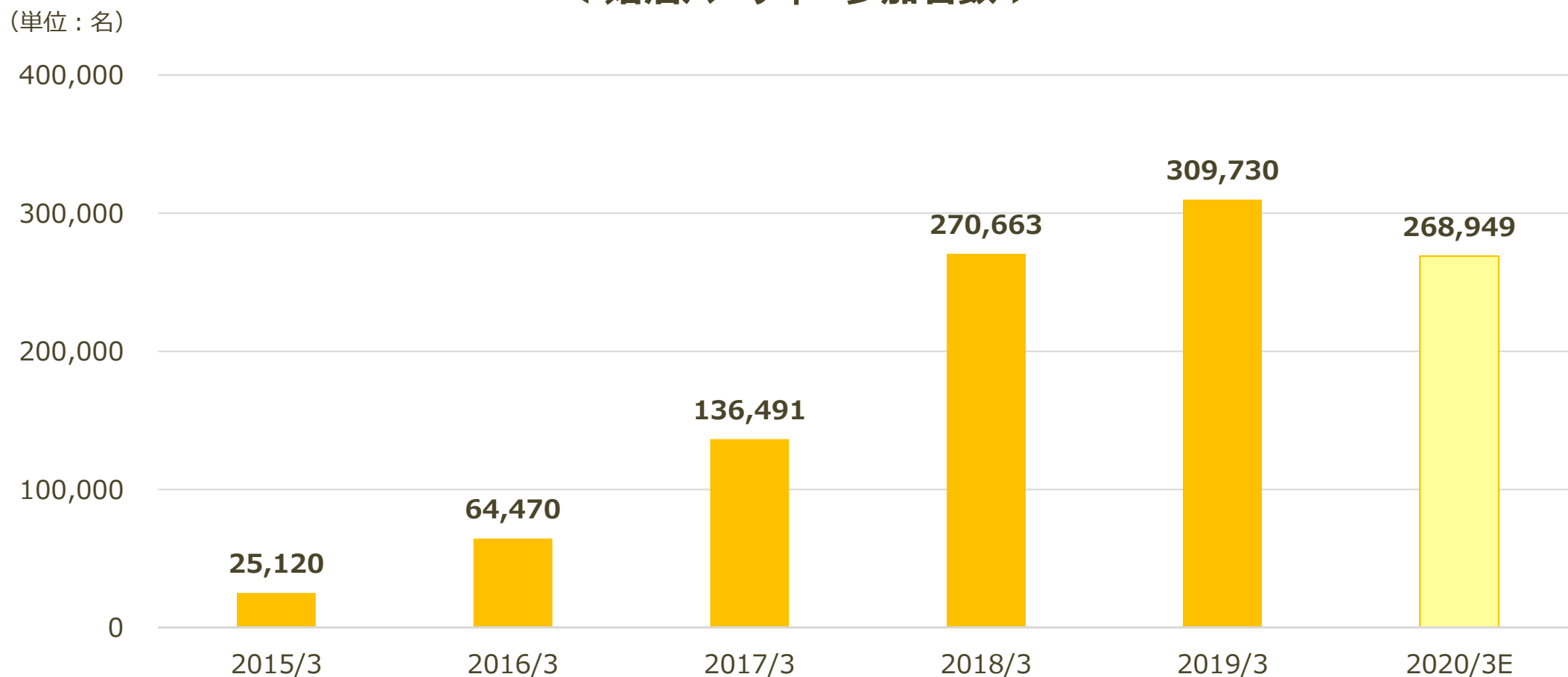


Point

2020年3月期 婚活パーティー参加者数 26万名を計画

- 婚活パーティー参加者数 2019年3月期：309,730名 → 2020年3月期 268,949名（△40,781名）
- 婚活パーティーの運営効率化（利益率改善）を推進、開催数は絞り込みサービス品質向上へ

< 婚活パーティー参加者数 >





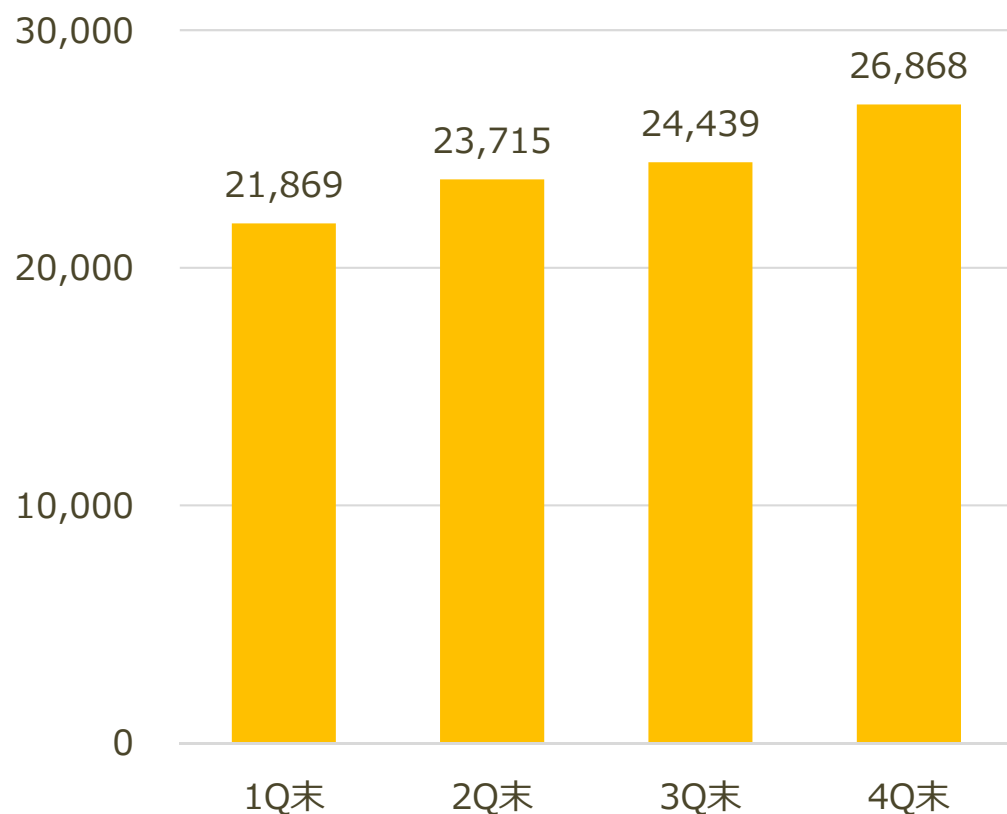
Point

2019年3月期 コネクトシップ[®]（※） お見合い成立件数 **31**万件

- 有効会員数 2019年3月期末：26,868名 / お見合い成立件数 2019年3月期：318,842件
- 当4Qより保育士向け婚活支援サービスが新たにコネクトシップ利用開始

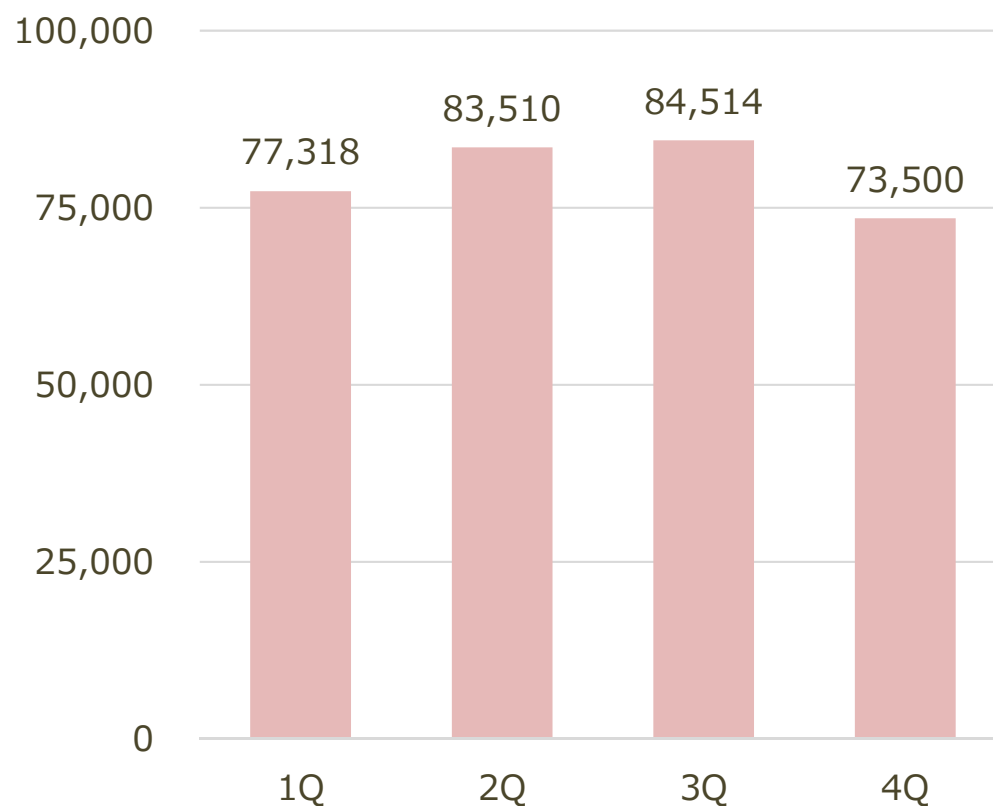
< 2019年3月期 有効会員数 >

(単位：名)



< 2019年3月期 お見合い成立件数 >

(単位：名)



※ コネクトシップ：婚活支援事業者間の相互会員紹介を可能にするオープンなプラットフォーム。



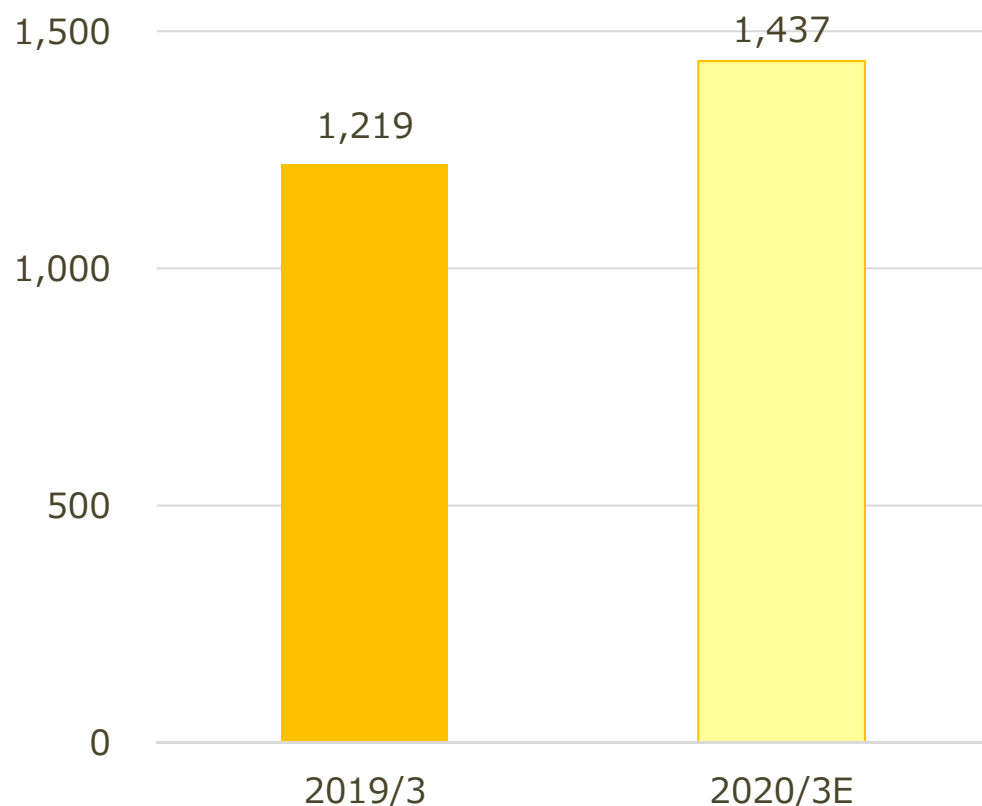
Point

2020年3月期 スマ婚施行件数 1,285件を計画

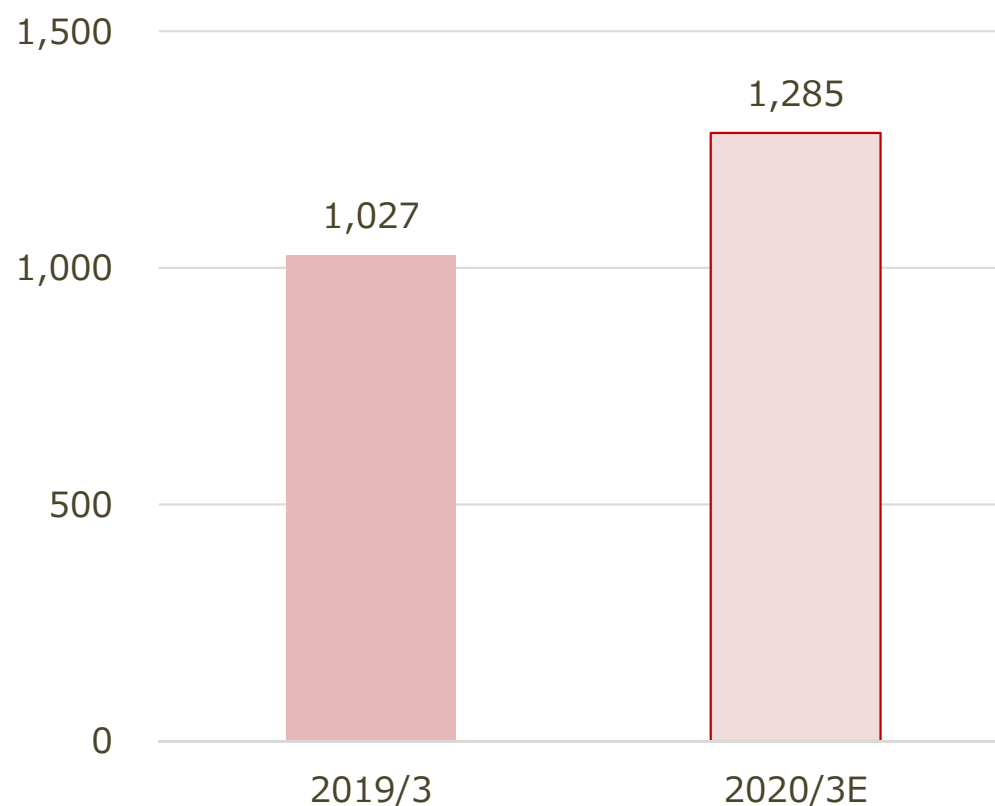
- 成約件数 2019年3月期 1,219件 → 2020年3月期 1,437件（+218件）
- 施行件数 2019年3月期 1,027件 → 2020年3月期 1,285件（+258件）

< 成約件数 >

(単位：件)

**< 施行件数 >**

(単位：名)



※ カジュアルウェディング：適正価格の挙式披露宴、会費制・会員制・フォトウェディングなど。



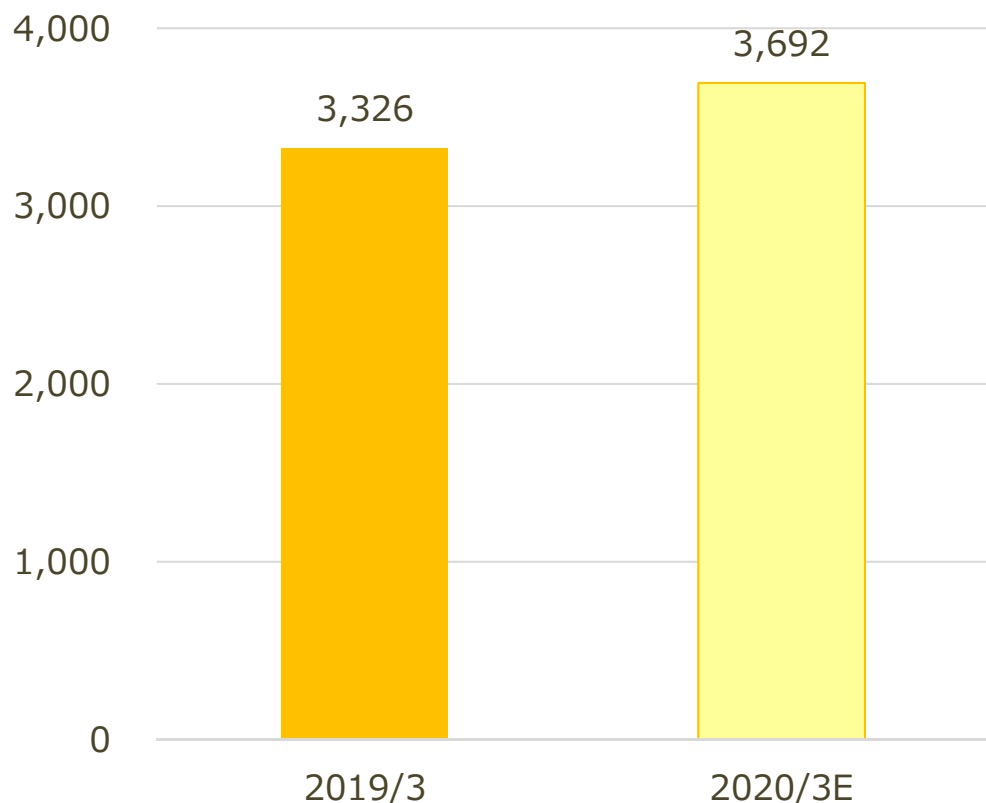
Point

2020年3月期 2次会くん婚施行件数 3,435件を計画

- 成約件数 2019年3月期 3,326件 → 2020年3月期 3,692件（+366件）
- 施行件数 2019年3月期 3,274件 → 2020年3月期 3,435件（+161件）

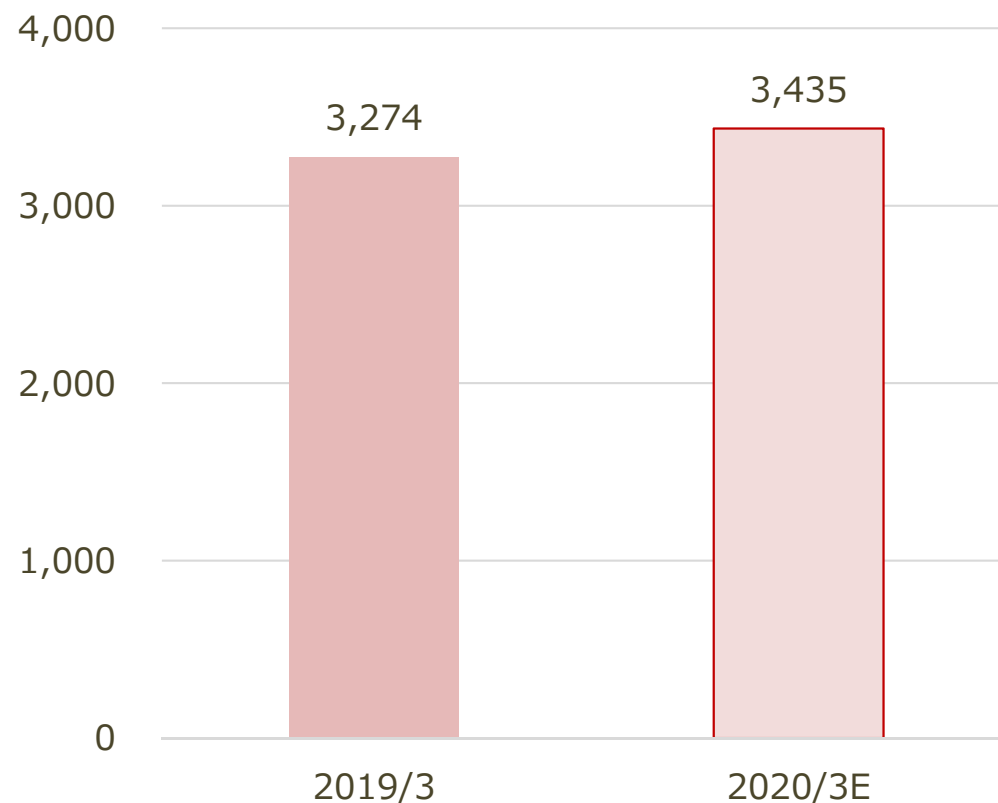
< 成約件数 >

(単位：件)



< 施行件数 >

(単位：名)





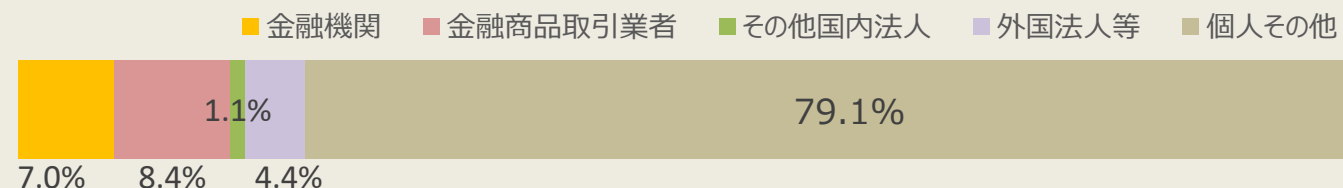
1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 2020年3月期 業績見通し
4. 主要指標・業績の推移
5. 参考資料



(2019年3月31日現在)

商号	株式会社パートナーエージェント (Partner Agent INC.)
事業開始	2006年9月15日
本店所在地	東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル4階
資本金	255,944千円
上場証券取引所	東証マザーズ
代表者	代表取締役社長 佐藤 茂
従業員数	317名 (連結)
店舗数	38店舗 (パートナーエージェント 30店舗、オトコン29店舗 ※併設21店舗)
連結対象企業	株式会社シンクパートナーズ 株式会社ichie 株式会社IROGAMI
株式状況	発行済株式総数：10,432,800株 株主数：2,960名

(所有者別分布状況)





2017年3月期より株主優待制度を導入、2020年3月期より内容拡充

(9月末時点の株主様対象)

優待内容

(1) 100株以上 ~ご優待券~

① パートナーエージェント 入会時登録料無料優待券 (※1)	1枚
② OTOCON パーティー (当社店舗開催分) 参加無料優待券	2枚
③ LITO ダイヤモンド (ジュエリー) 15%割引優待券	1枚
④ スマ婚・2次会くん 割引優待券 50,000 円分 (税別) (※2) (※3)	4枚

(2) 1,000株以上 ~上記ご優待券 + 優待ポイント~

① 1,000株~1,999株	優待ポイント 9,000pt
② 2,000株~2,999株	優待ポイント 19,000pt
③ 3,000株~3,999株	優待ポイント 30,000pt
④ 4,000株以上	優待ポイント 42,000pt

※1 「パートナーエージェント入会時登録料無料優待券」は、入会時の登録料 30,000 円 (税別) が無料。

※2 「スマ婚・2次会くん割引優待券」は、メイション社が提供する商品・サービスになります。

※3 「スマ婚・2次会くん割引優待券」は、税別ご利用金額が50万円以上で1枚、100万円以上で2枚、150万円以上で3枚、200万円以上で4枚をご利用になれます。



パートナーエージェント事業

主要サービス

結婚相談所に関わるサービス全般

事業内容

婚活支援業界の中で最も成婚率にこだわり、日本で最も多くの成婚を創り出します。結婚へと導く独自のメソッドで成婚までの活動をサポートしてします。



ファスト婚活事業

主要サービス

婚活パーティーの企画・運営など

事業内容

はじめて婚活パーティーや婚活サービスを利用検討している方に向けた、気軽にご利用いただきやすい料金ではじめられる婚活サービスです。



ソリューション事業

主要サービス

会員相互紹介PF運営/企業・自治体婚活支援など

事業内容

会員相互紹介PF運営や、婚活支援を行う企業や自治体向けサポートなどを行っています。これまで培ってきたノウハウをもとに、トータルソリューションを提供し、マーケット拡大に注力しています。
※PF：プラットフォームの略。



QOL (Quality Of Life) 事業

主要サービス

式場紹介/婚約・結婚指輪販売/ナシ婚向けサービス提供など

事業内容

成婚退会された方の式場選びやリングの販売、保険の見直しなど、ライフステージごとの新生活をサポートしています。

5 -4. グループ会社紹介（主な連結対象企業）



(2019年4月1日現在)

株式会社メイション（持分比率：100%）

事業内容

適正価格の挙式披露宴（スマ婚）、2次会の企画運営など

設立

2003年6月18日

資本金

30百万円



株式会社IROGAMI（持分比率：100%）

事業内容

結婚・貸切パーティー専用会場の運営など

設立

2018年7月11日

資本金

10百万円



株式会社ichie（持分比率：80%）

事業内容

婚活パーティーの企画・運営、情報サイトの運営など

設立

2018年4月17日

資本金

10百万円



株式会社シンクパートナーズ（持分比率：100%）

事業内容

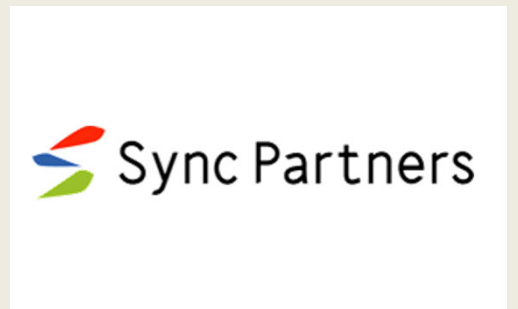
広告代理業務など

設立

2010年9月15日

資本金

5百万円





1. 本資料は、業界動向及び事業内容について、当社グループ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あります。
3. 当社グループ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。
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、当社グループ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

IR担当 伊東 (いとう)

TEL : 03-6685-2800 (平日 : 10時~17時)

Mail : ir-contact@p-a.jp