

2021年3月期第1四半期 決算説明資料

株式会社パートナーエージェント

東証マザーズ：6181



目次

1. 総括 P 2
2. 2021年3月期 第1四半期 業績ハイライト P 3
3. 領域別の取り組み P 9
4. 株主還元 P18

1 -1. 総括

2020年3月期 第1四半期業績

- － 新型コロナの影響により大幅な減収減益
- － 婚活領域は結婚相談所が5月下旬より、
カジュアルウエディング領域はフォトウエディングが6月より回復基調へ

領域別の取り組み

- － 婚活領域 : 成婚率No.1 (※) を強みとした各種施策推進
- － カジュアルウエディング領域 : 「スマ婚シリーズ」品質強化、新たな結婚式スタイル創出へ
- － テック領域 : 新生活スタイルにおける婚活需要に対応
- － ライフスタイル領域 : 将来的な取扱サービス拡充と外販に向け基盤整備
- － 法人領域 : 新たな企業イベント需要に対応／地方自治体への提案強化

2 -1. 連結業績ハイライト

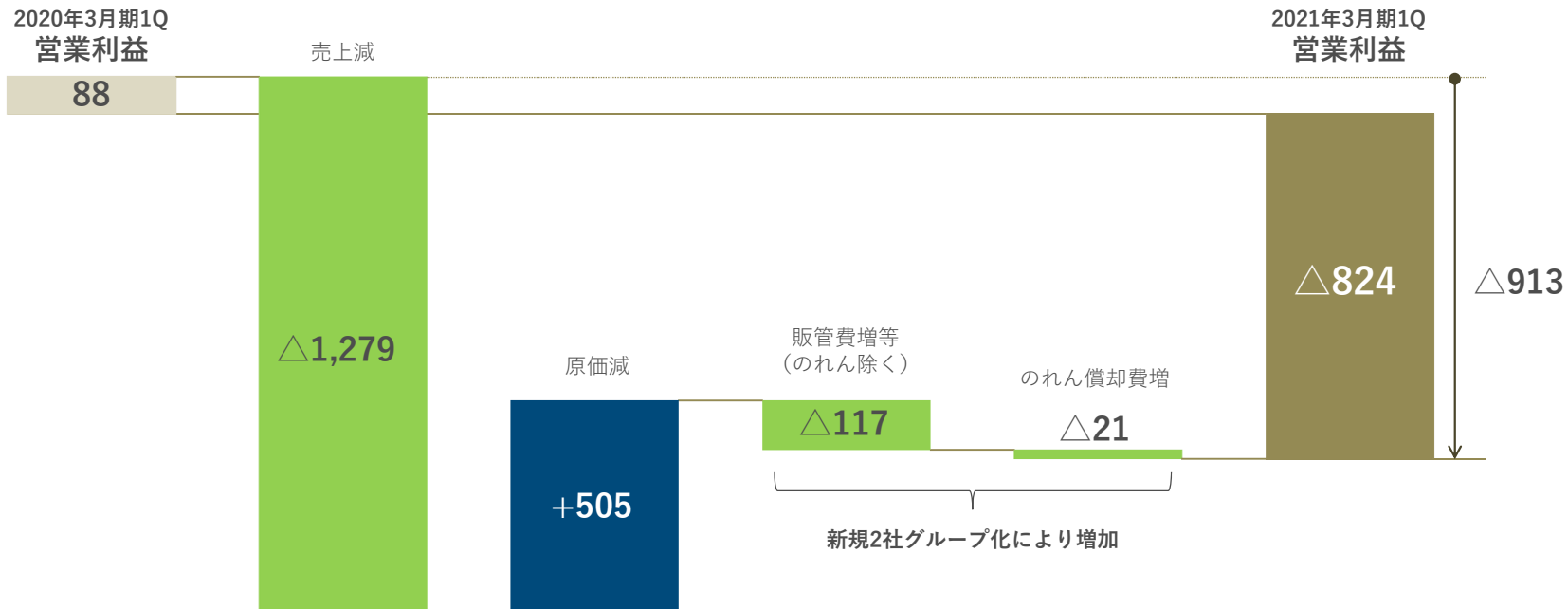
新型コロナ影響で大幅な減収減益

- 主力の婚活領域・カジュアルウエディング領域とも減収減益
- 新規2社グループ化で販管費増加

(単位：百万円)	2020年3月期1Q	2021年3月期1Q	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	1,981	701	△ 1,279	△ 64.6%
(販管費)	936	1,075	+ 138	+ 14.8%
営業利益	88	△ 824	△ 913	-
EBITDA	163	△ 729	△ 893	-
経常利益	90	△ 821	△ 911	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	65	△ 821	△ 886	-

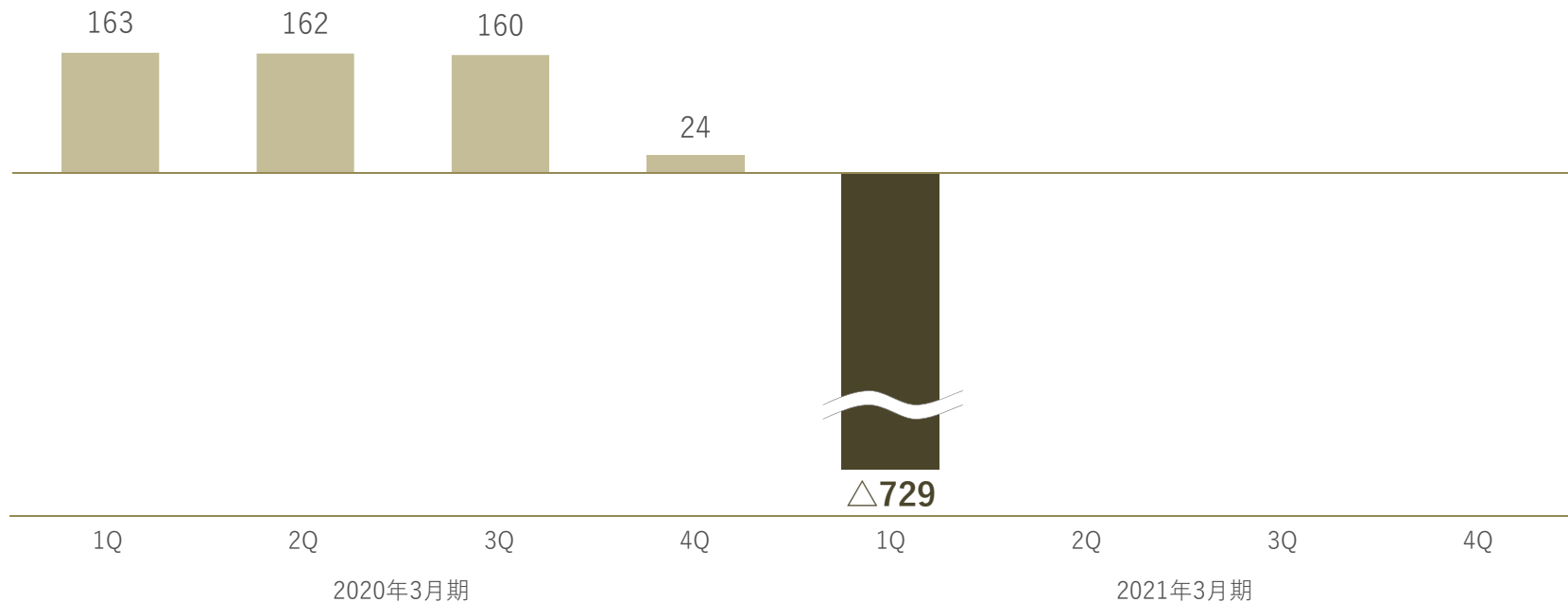
2 -2. 前年同期との比較（営業利益ベース）

（単位：百万円）



2 -3. EBITDAの推移（四半期別）

前3Qまで安定的に推移も前4Q・当1Qは新型コロナ影響で減少



2 -4. 報告セグメント毎の業績

全事業が新型コロナ影響で減収も、婚活事業は1Q後半に巻き返し

- 婚活事業：結婚相談所の入会減・婚活パーティー開催見送りで減収、1Q後半からは需要拡大
- カジュアルウエディング事業：挙式披露宴・結婚式二次会の延期・キャンセルで減収

(単位：百万円)		2020年3月期 1Q	2021年3月期 1Q	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	婚活事業	915	614	△301	△32.9%
	カジュアルウエディング事業	1,044	62	△982	△94.0%
	その他事業	26	18	△7	△28.1%
営業利益	婚活事業	205	△31	△237	-
	カジュアルウエディング事業	55	△536	△591	-
	その他事業	△4	△24	△20	-

2 -5. 資産 / 負債純資産の状況

資産合計△61百万円 / 負債合計+746百万円 / 純資産合計△808百万円

－ 手元流動性の確保に向け、政府系やメインバンク等から新規借入を実施

	2020年3月末	2020年6月末		2020年3月末	2020年6月末
流動資産	1,999	1,826	流動負債	1,873	1,776
現金及び預金	1,040	986	短期借入金	705	530
売掛金	682	510	1年内返済予定の 長期借入金	623	668
固定資産	3,477	3,589	固定負債	2,579	3,422
有形固定資産	585	622	社債	60	60
無形固定資産	1,412	2,039	長期借入金	2,266	3,119
投資その他の資産	1,479	927	純資産	1,025	216
資産合計	5,478	5,416	負債純資産合計	5,478	5,416

2 -6. 2021年3月期 通期見通し

2021年3月期 通期見通し

- 業績見通しは現時点で未定（新型コロナ感染拡大の収束が見通せず）
- 婚活領域は結婚相談所が5月下旬以降回復基調へ
- カジュアルウエディング領域はフォトウエディング好調も、
挙式披露宴や結婚式二次会の見通し困難（第二波で施行延期・キャンセルが継続）

経営全般

- 手元流動性の確保等で財務基盤の安定化を図る
- 今後需要拡大が見込める領域へ経営リソースを集中
- 2020年11月に中期経営計画を公表（予定）

3 -1. 領域別の取り組み

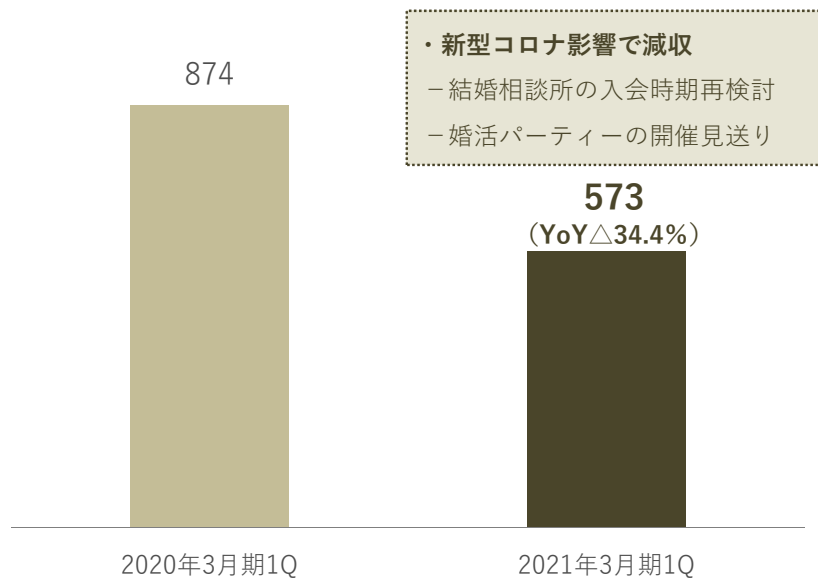
2021年3月期より戦略領域を新たに区分、5つの領域で飛躍的成長を目指す



3 -2. 婚活領域

成婚率No.1 (※) を強みとした各種施策推進

業績 (百万円)



主な取り組み

<第1四半期>

- ・婚活全般の機運醸成に向けSKE48を広告起用
- ・結婚相談所の会員様向けコーディネートサービス開始
- ・結婚相談所で来店不要の取り組み推進

<第2四半期以降>

- ・仙台店オープン (1か月で100名超の来店予約)
- ・ワンランク上の婚活パーティー開始



3 -3. 婚活領域の指標

各指標とも前年同期を下回るも、結婚相談所は足元回復基調へ

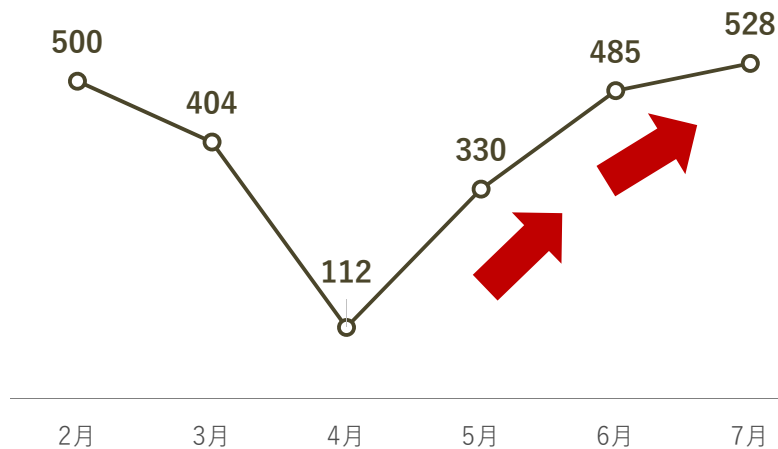
主な指標

	2020年 3月期1Q	2021年 3月期1Q	前年同期 増減	前年同期 増減率
新規入会者数	2,227名	927名	△1,300名	△58.4%
在籍会員数（期末）	11,653名	10,606名	△1,047名	△9.0%
成婚退会者数	779名	435名	△344名	△44.2%
成婚率	26.9%	16.2%	△10.7pt	-
パーティー参加者数	66,831名	5,506名	△61,325名	△91.8%
パーティー開催数	5,989回	442回	△5,547回	△92.6%

TOPICS（結婚相談所の月次入会推移）

（単位：名）

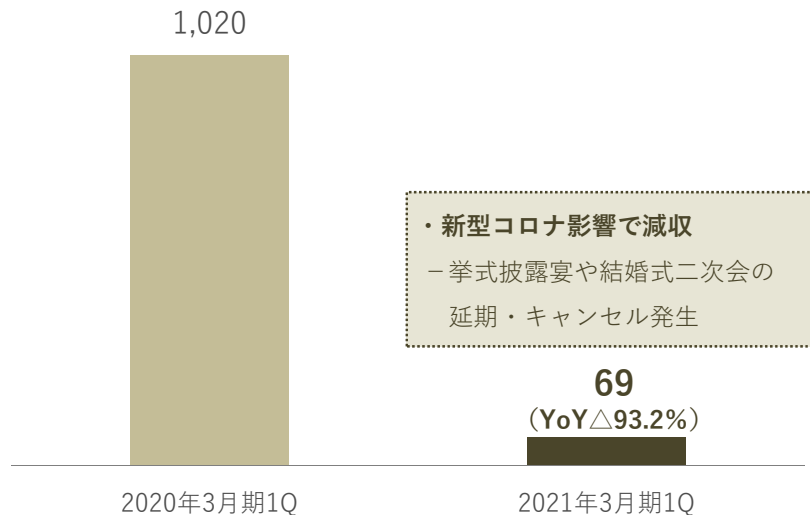
・新規入会者数は2020年5月後半から回復基調へ



3 -4. カジュアルウェディング領域

主力商品「スマ婚シリーズ」の品質強化と新たな結婚式スタイル創出へ

業績 (百万円)



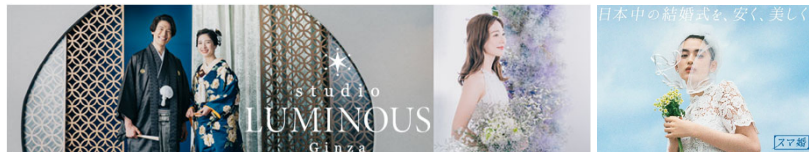
主な取り組み

<第1四半期>

- ・「スマ婚シリーズ」で上質な会場の安定確保体制を確立
- ・結婚式場でのフォトウェディング開始
- ・リアルとオンライン融合の挙式パーティー・二次会等開始
- ・完全貸切型フォトウェディングスタジオを銀座にオープン

<第2四半期以降>

- ・「スマ婚シリーズ」リニューアル・リブランディング実施



3 -5. カジュアルウェディング領域の指標

フォトウェディング「LUMINOUS」は回復から拡大基調へ

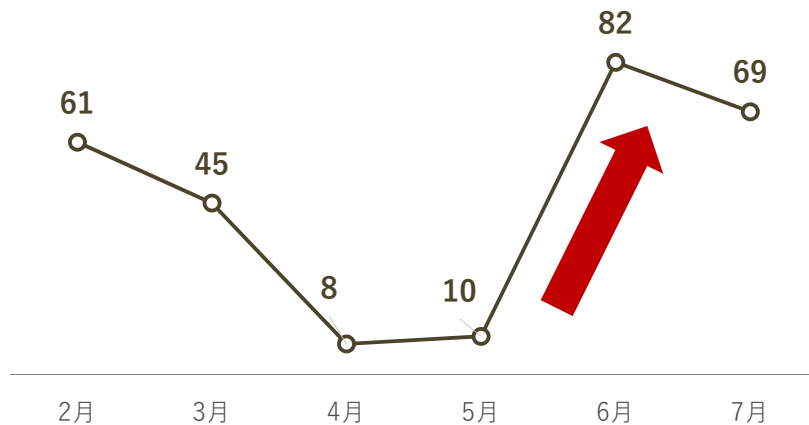
主な指標

	2020年 3月期1Q	2021年 3月期1Q	前年同期 増減	前年同期 増減率
成約件数 -スマ婚シリーズ	449件	138件	△311件	△69.3%
-2次会くん	955件	198件	△757件	△79.3%
-LUMINOUS (フォト)	102件	100件	△2件	△2.0%
施行件数 -スマ婚シリーズ	334件	21件	△313件	△93.7%
-2次会くん	892件	1件	△891件	△99.9%
-LUMINOUS (フォト)	75件	64件	△11件	△14.7%

TOPICS (LUMINOUSの月次成約件数)

(単位：件)

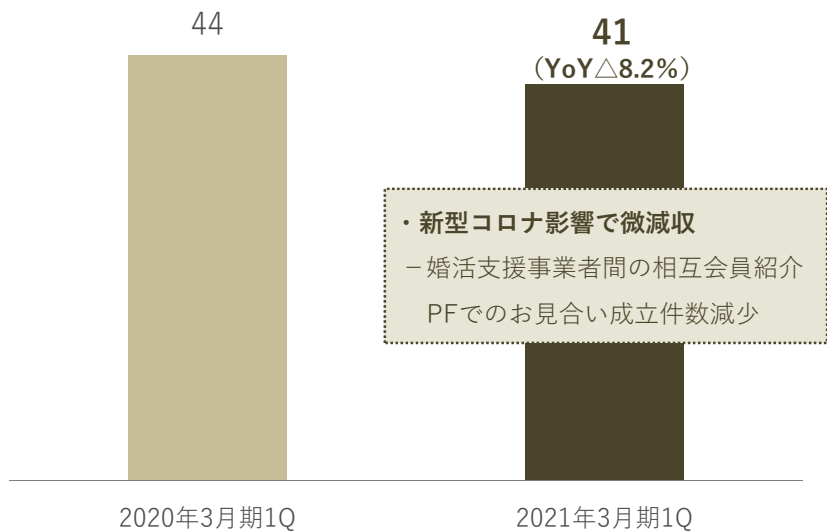
・withコロナ時代の新たなスタイルとしてフォトが興隆



3 -6. テック領域

新生活スタイルにおける婚活需要に対応

業績 (百万円)



主な取り組み

<第1四半期>

- ・婚活支援事業者間の相互会員紹介PF「コネクトシップ」に自動オンラインお見合いシステム搭載 (独自開発)
- ・マッチング恋活アプリ「スマ婚デート」リリース

<第2四半期以降>

- ・「コネクトシップ」にスマリッジ社が新規加入 (利用企業者数は11社へ拡大)



3 -7. テック領域の指標

お見合いオンライン化でコネクトシップのお見合い成立件数回復

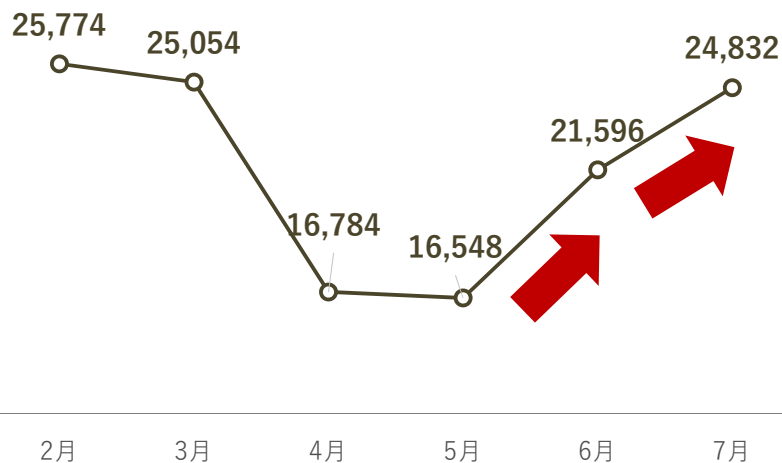
主な指標

	2020年 3月期1Q	2021年 3月期1Q	前年同期 増減	前年同期 増減率
コネクトシップ 利用会員数（期末）	28,378名	28,146名	△232名	△0.8%
コネクトシップ お見合い成立件数	78,496件	54,928件	△23,568件	△30.0%
コネクトシップ 利用事業者数	8社	10社	+2社	+25.0%

TOPICS（コネクトシップの月次お見合い成立件数）

（単位：件）

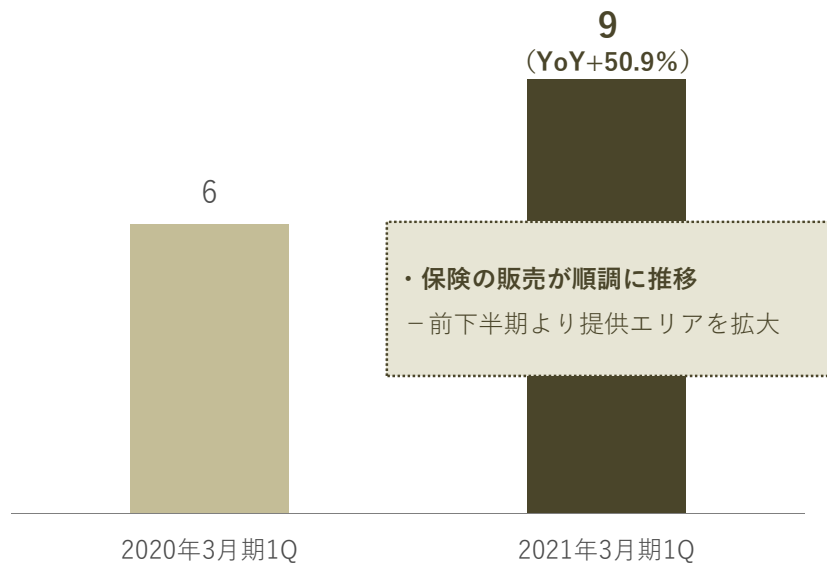
・6月以降お見合い成立件数は増加



3 -8. ライフスタイル領域

将来的な取扱サービス拡充と外販に向け基盤整備

業績 (百万円)



主な取り組み

<第1四半期>

- ・ 事業領域を保険全般／金融／不動産へ拡大すべく、新たな事業本部設置（知見を有する人材招聘）
- ・ 保険拡販（代理店）に注力

<第2四半期以降>

- ・ 婚活やカジュアルウエディング領域の顧客に対する資産形成セミナー等を開催（予定）

3 -9. 法人領域

新生活スタイルにおける企業イベント需要に対応／地方自治体への提案強化

業績 (百万円)



主な取り組み

<第1四半期>

- ・企業向けイベントプロデュース「イベモン」でオンライン懇親会（映像、専用アプリ付き）受注開始
- ・地方自治体向け婚活支援システム「parms」の拡販施策推進

(法人領域の指標)

	2020年 3月期1Q	2021年 3月期1Q	前年同期 増減	前年同期 増減率
イベモン 成約件数	26件	5件	△21件	△80.8%
イベモン 施行件数	23件	2件	△21件	△91.3%

4 -1. 株主還元

引き続き株主優待拡充（9月末時点の株主様対象）

A) 100株以上



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
②OTOCONパーティー（当社店舗開催分） 参加無料優待券	2枚
③LITO 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）	4枚
⑤ウエディングフォト「LUMINOUS」 10%割引優待券	1枚

B) 1,000株以上



①1,000株～1,999株	優待ポイント	9,000pt
②2,000株～2,999株	優待ポイント	19,000pt
③3,000株～3,999株	優待ポイント	30,000pt
④4,000株～	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」は税別ご利用金額が50万円以上1枚、100万円以上2枚、150万円以上3枚、200万円以上4枚が利用可。

将来の見通しに関する注記

- 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。
- 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。
- 当社グループ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あります。
- 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。

本資料・IRに関するお問い合わせ先

株式会社パートナーエージェント

IR広報部 IRグループ

〒141-0032

東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル

WEB : <https://www.p-a.co.jp/>

TEL : 03-6685-2800 (平日10:00~18:00)

Mail : ir-contact@p-a.jp