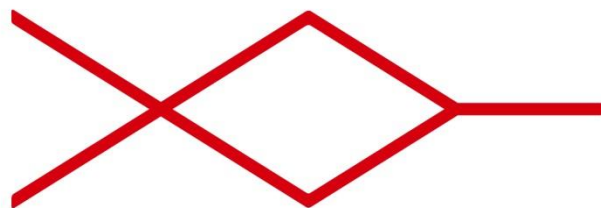


平成29年（2017年）3月期 第2四半期決算短信 補足説明資料

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28年10月28日



- 1.連結業績ハイライト、主要指標・業績の推移等
- 2.業績予想との差異、今期業績予想
- 3.今期の取り組みとコメント
- 4.株主優待
- 5.参考資料

1. 2017年3月期第2四半期累計期間 連結業績ハイライト



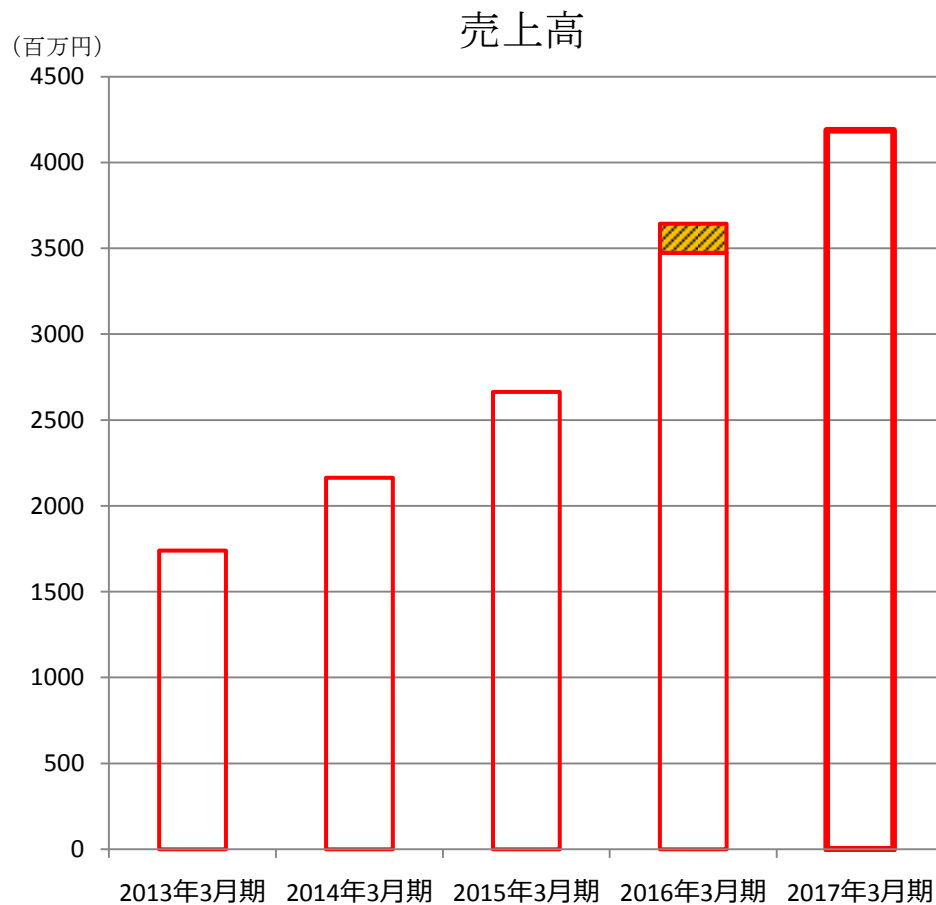
(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期 累計期間	2017年3月期 第2四半期 累計期間	前年同期比
売上高	1,802	1,991	110.5%
売上総利益	1,142	1,253	109.7%
営業利益	228	234	102.4%
経常利益	221	237	107.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	149	181	121.4%
1株当たり四半期純利益	50.73円/株	57.25円/株	112.9%

1. 業績推移 売上高 営業利益（通期）

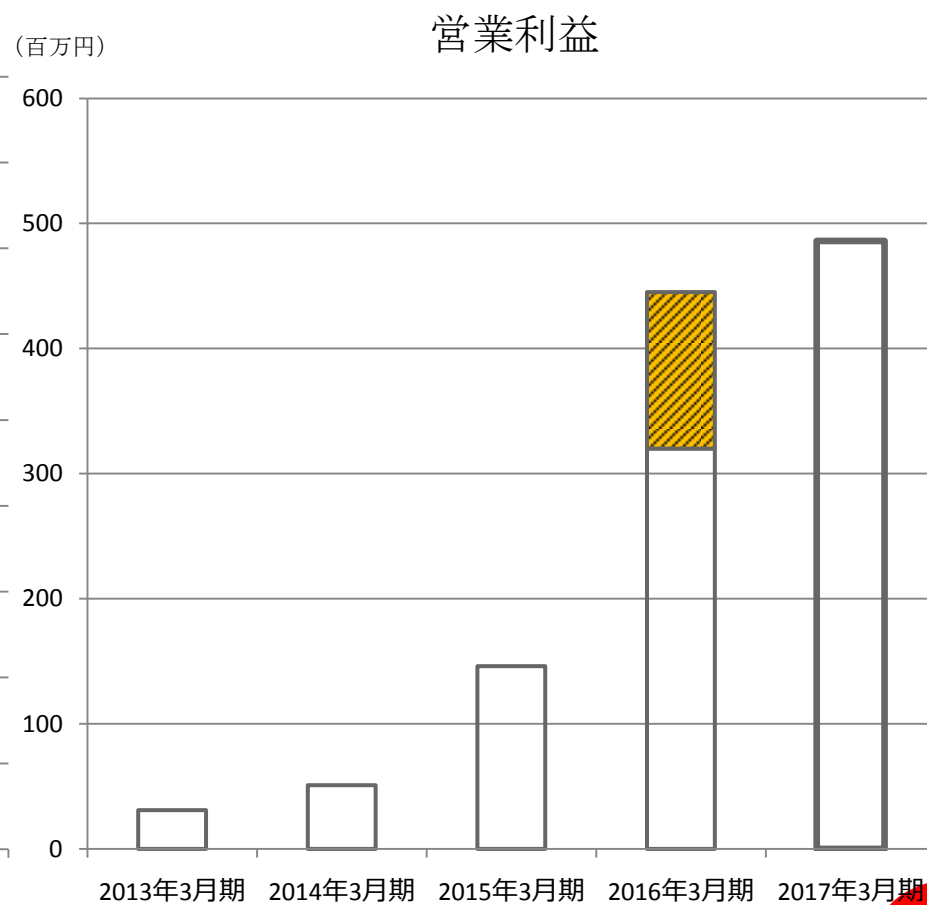


2016年3月期（前期）は大型コンサルティング案件の特需があり、売上・営業利益に貢献しております（色付部分）。
下のグラフのとおり、売上高、営業利益共に順調な成長を計画しております。



※2013年3月期は単体決算の数字です。

(予想)



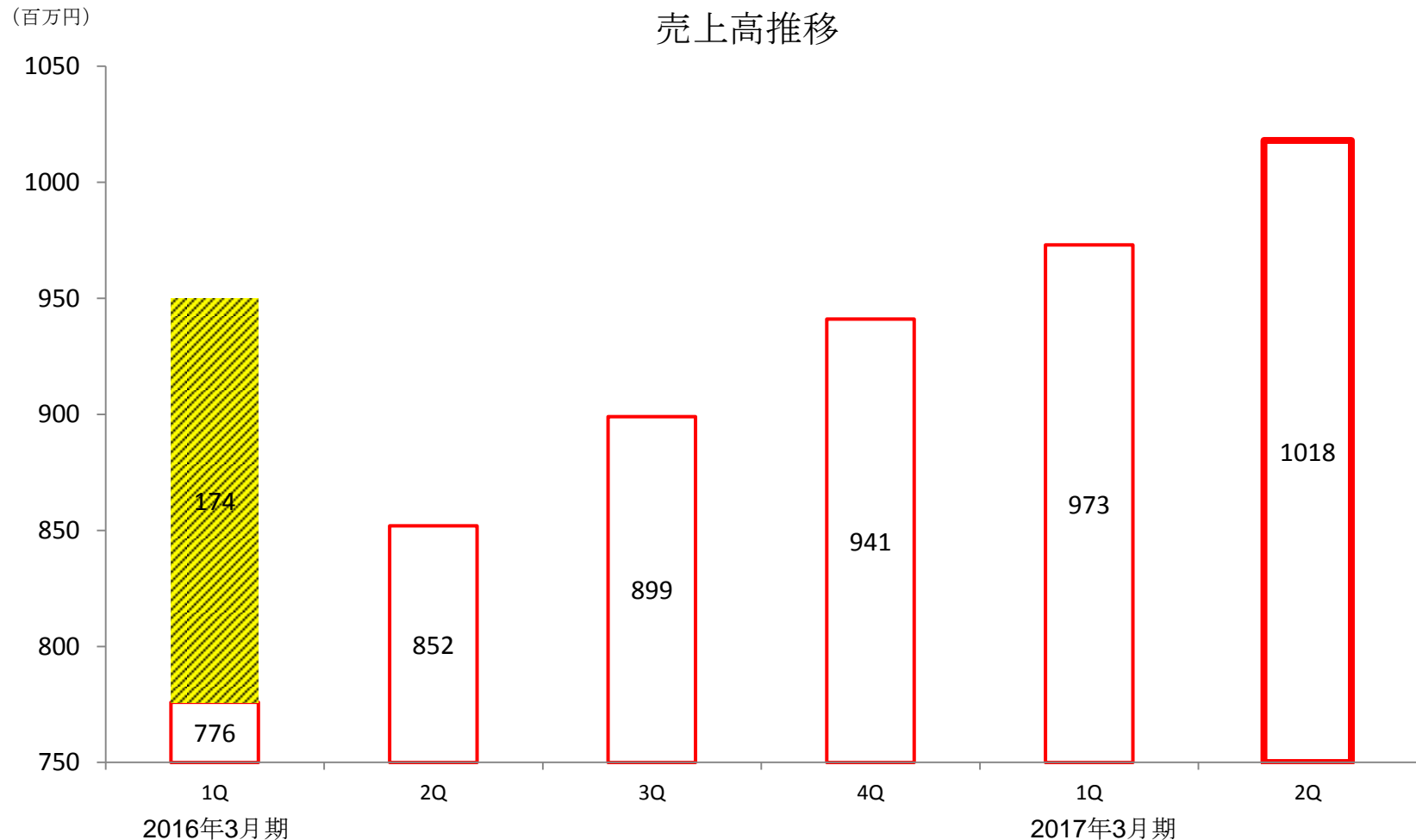
※2013年3月期は単体決算の数字です。

(予想)

1. 業績推移 売上高（四半期）



2016年3月期第1四半期は大型コンサルティング案件の特需（黄色部分）がありましたが、これを除いた売上推移は、下記のグラフのとおり順調に成長しております。



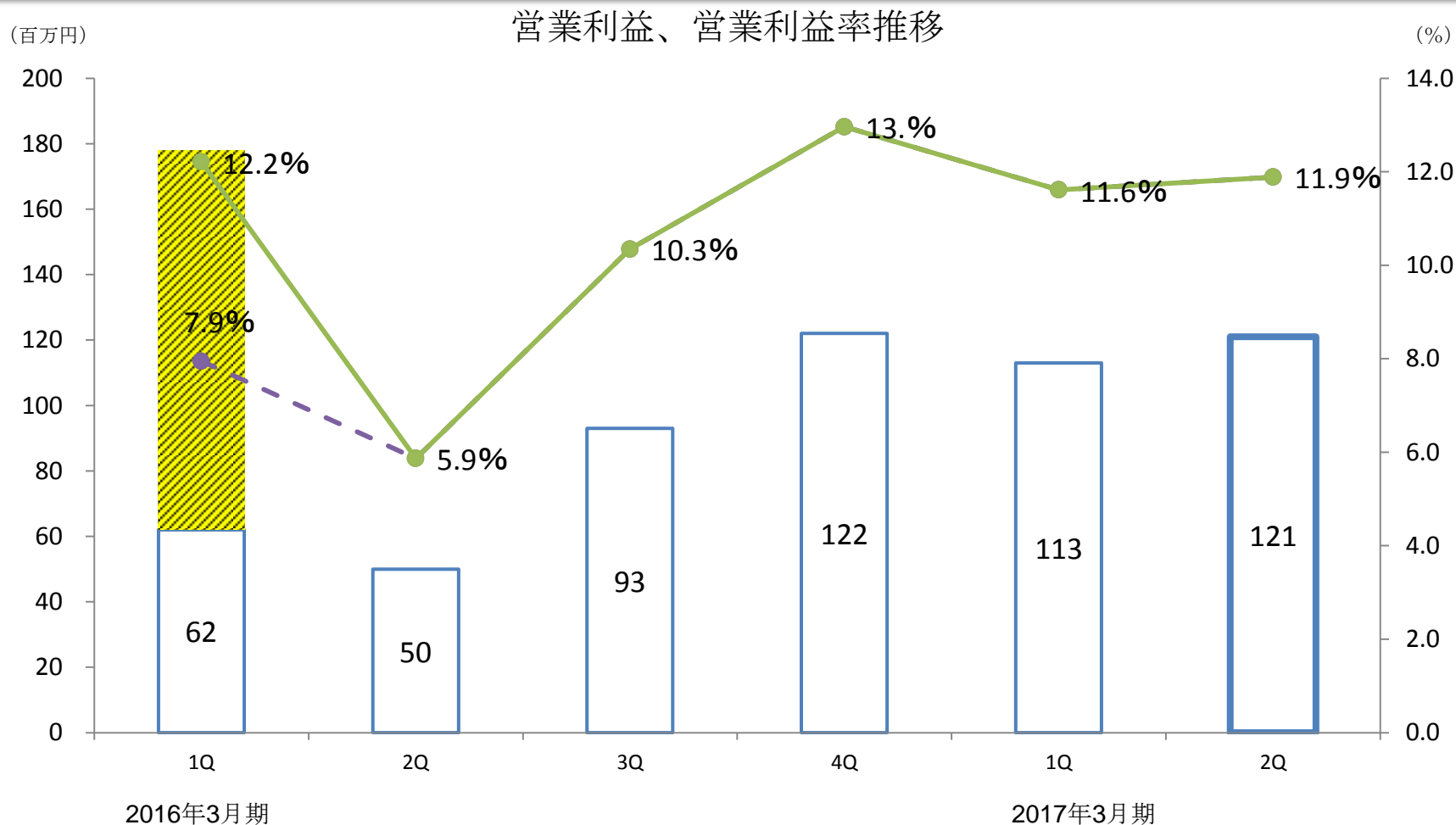
1. 業績推移 営業利益、営業利益率（四半期）



2016年3月期第1四半期は大型コンサルティング案件の特需(黄色部分)がありました。

営業利益の折れ線グラフの点線部分は、これを除いた場合の営業利益率推移を表しております。

当期第1四半期に利益・利益率ともに減少しておりますが、これは新規事業であるOTOCON MEMBERS 婚活カウンターの初期投資を行ったためです。また、当期第2四半期は、日本結婚相談所連盟からの除名に伴いパートナーエージェント事業において一時的に新規入会・在籍会員数が減少したため、同水準となっております。



2. 2017年3月期第2四半期累計期間 業績予想との差異



(単位：百万円)

	2017年3月期 第2四半期累計期間 業績予想	2017年3月期 第2四半期累計期間 (実績)	差異
売上高	2,006	1,991	△15
営業利益	169	234	65
経常利益	167	237	70



主な差異の原因

売上

パートナーエージェント事業において、2016年6月に株式会社IBJが運営する日本結婚相談所連盟から除名された影響により、一時的に新規入会会員数及び在籍会員数が減少いたしました。これらの結果、第2四半期累計期間における業績予想に対し0.7%の未達となりました。

新規入会会員数の減少につきましては、当社が加盟していた日本結婚相談所連盟から除名されたことにより、紹介対象会員数が少なくなったことで、特定の地域や年代の一部の方が入会に至らなかったことが減少の主な原因です。

対策として、平成29年1月に「コネクトシップ」サービスを開始し、当社が提供するプラットフォームにおいて大・中規模婚活支援事業者間の相互会員紹介を実現してまいります。これにより、出会いや成婚の機会が増え、ひいては新規入会、会員数の増加につながるものと考えております。

営業利益

①採用教育費・人件費の削減（約35,000千円）

システム改修に伴う業務効率化の効果によってコンシェルジュの生産性が向上し、サービス品質を下げることなく採用人員を抑えることができました。また、人的リソースの採用時に生じる人材紹介手数料の低減を図った結果、当該費用を削減できております。

②販売促進費の削減（約15,000千円）

広告戦略の検討、広告出稿の過程において費用削減に取り組むとともに、状況に応じて費用対効果の高い広告出稿を行うべく臨機応変に対応した結果、当該費用が削減されております。

③その他の削減・増加

その他、消耗品購入・サービス利用時の費用交渉による削減等の結果、営業利益・経常利益共に有利差異が生じております。



<業績予想変更なし>

売上

第2四半期における売上高の当初業績予想との比較においては、現状0.7%程度の未達であることから、進捗状況に鑑み、業績予想の変更はしていません。

本資料中の業績予想との差異のページに記載したとおり、平成29年1月に「コネクトシップ」サービスを開始し、紹介可能会員数を増やし、新規入会会員数の増加及び在籍会員数の増加を図ってまいります。

<業績予想変更なし>

営業利益

営業利益に関する当社業績予想と実績の差異が65百万円となっておりますが、

①OTOCON MEMBERS婚活カウンター2店舗の出店投資を行った影響、及び②日本結婚相談所連盟からの除名の影響による新規入会会員数、在籍会員数の一時的な減少の挽回に一定の期間を要すると予想されることから、現時点では当初の営業利益見直しを変更していません。

3. 今期の取り組み ①パートナーエージェント事業



今期は新たに3店舗を開設し、サービス提供エリアを拡大
11月に高崎店を開設予定で、その他2店舗も現時点では予定どおり。



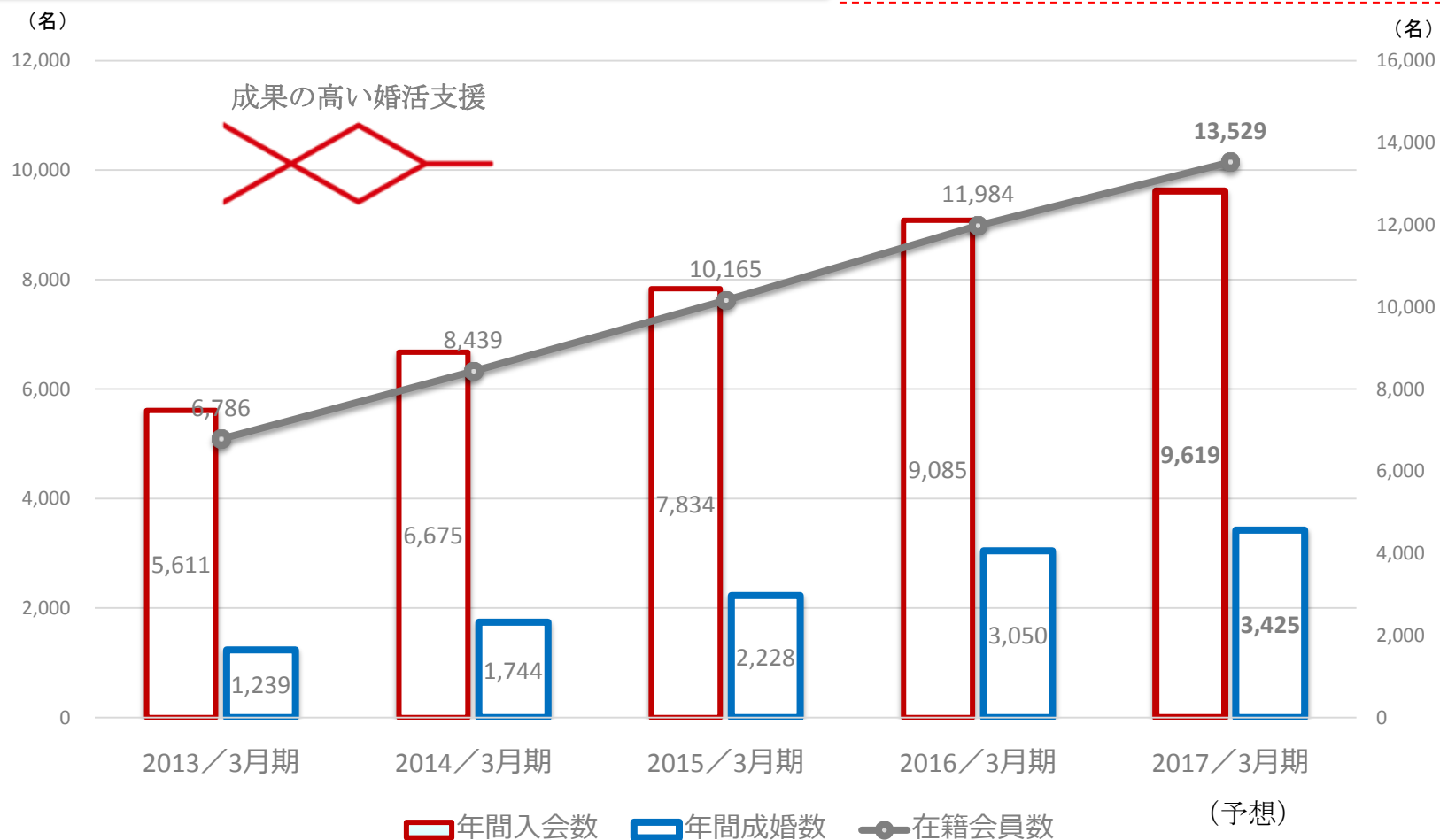
3. 今期の取り組み ①パートナーエージェント事業



今期売上高 34.3億円
⇒前期比109.3%

<コメント>

当社が加盟していた日本結婚相談所連盟(運営事業者:株式会社IBJ)から除名されたことにより、特定の地域や年代の一部の方が入会に至らず、一時的に、新規入会会員数及び在籍会員数が減少しております。



3. 今期の取り組み ②ファスト婚活事業



低価格で気軽にはじめる婚活サービス
ファスト婚活事業

<コメント>

婚活パーティーサービス
『OTOCON』が好調

当期第2四半期累計期間においては、パーティーサービスの延べ利用者数が今期計画比1.4倍と好調に推移しております。

当社はこれを好機と捉え、出店を加速・強化し、左図の従来の計画に加えて以下2店舗を開設することといたしました。

<OTOCON MEMBERS婚活カウンター>

- ①平成28年10月12日開設
銀座店（東京都）
- ②平成28年11月3日開設
池袋店（東京都）

今期売上高 4.5億円 ⇒ 前期比204.9%

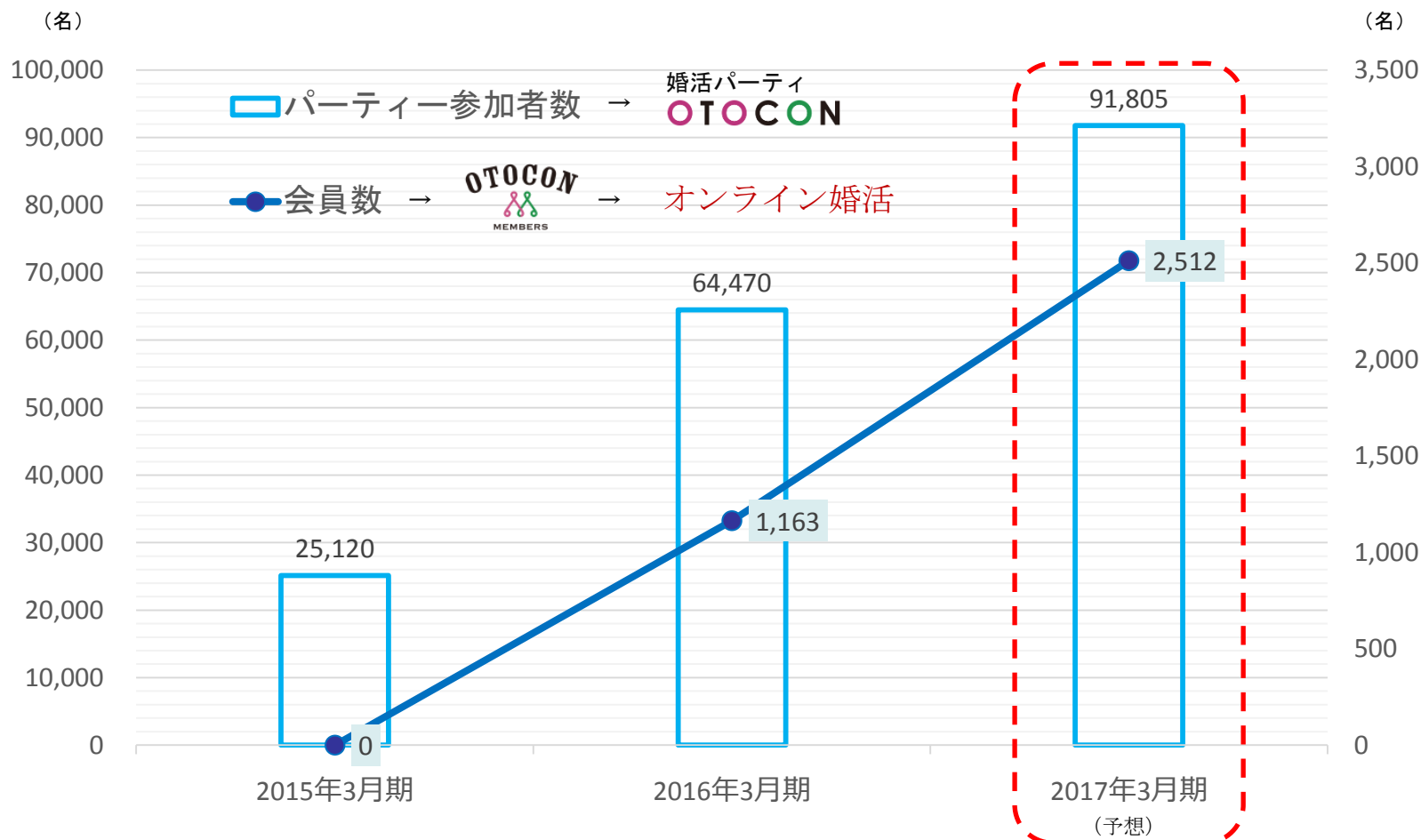
3. 今期の取り組み ②ファスト婚活事業



婚活パーティ参加者は前期比142.4%増加計画、ファスト婚活会員数は前期比215.9%の増加を計画。

<コメント>

OTOCONパーティー参加者は、今期計画比1.4倍と好調に推移しております。
当該事業の会員数は、当四半期末で約1,400名となっており、さらなる会員増に向けて新たな共同事業を開始できるよう、会員組織を有する事業者等と提案・交渉を進めております。



3. 今期の取り組み ③ソリューション事業_企業や自治体支援

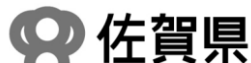
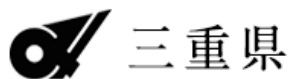


初期の立ち上げやコンサルティング支援

月次の運用や役務提供、マッチングの相互提供



ゼクシィ縁結び カウンター



en エン婚活



分類	事業年度	受託件数
企業向け支援	2016年3月期	1社
	2017年3月期	7社
自治体向け支援	2016年3月期	14自治体
	2017年3月期	19自治体

<コメント>

- ・福島県から同県の婚活支援事業における包括的事業受託をいたしました。(平成28年9月発表)
- ・「長野県川上村」において、シェアリングエコノミーシステム実証実験を開始いたしました。(平成28年10月発表)

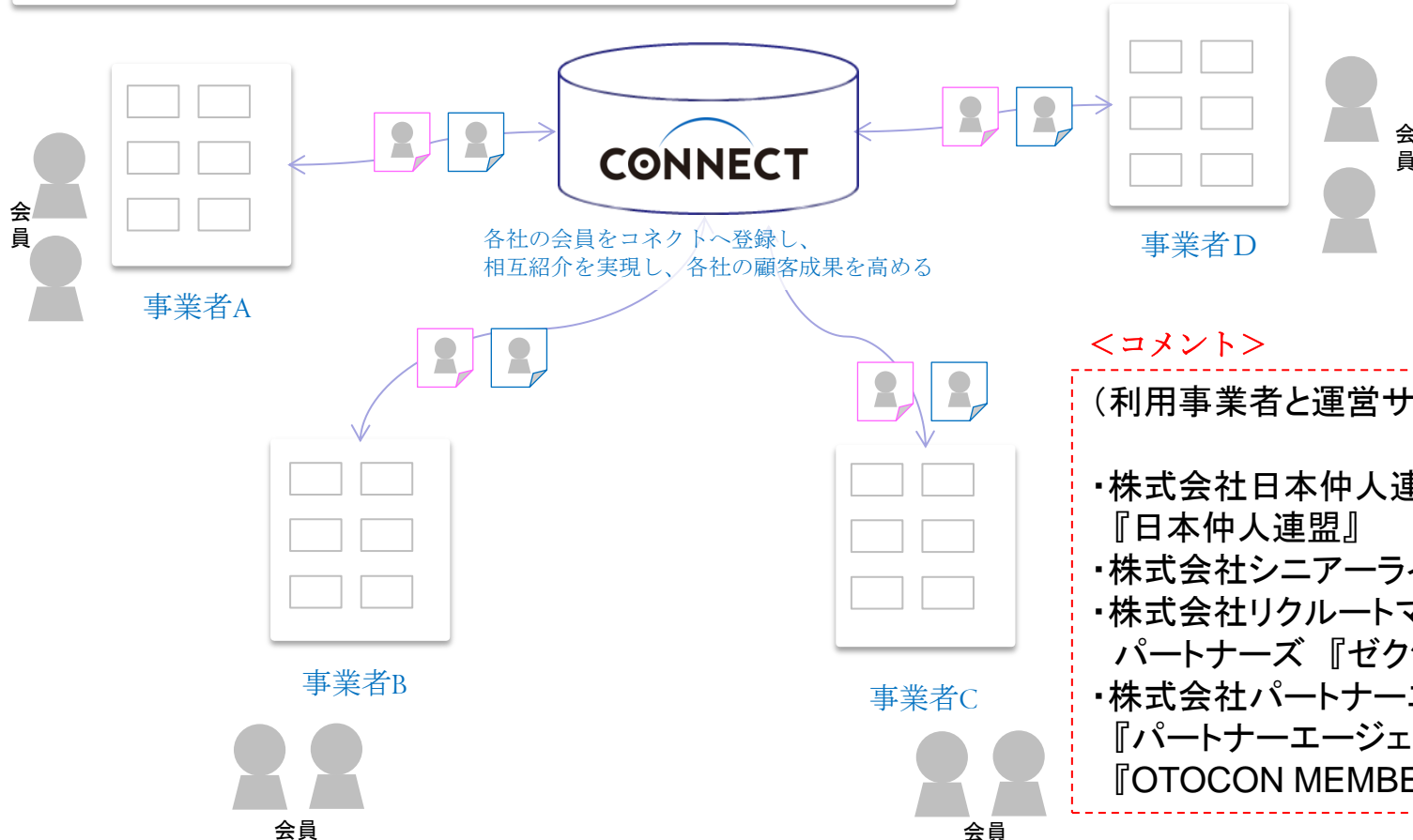
3. 今期の取り組み ③ソリューション事業_相互紹介プラットフォーム



婚活事業者向け会員相互紹介プラットフォームサービス「コネクトシップ」を平成29年1月からサービスイン予定

<コメント>

- ・利用事業者との調整のため、開始時期は平成29年1月に変更しております。
- ・初期利用事業者は当社含む4社、会員数規模は最大3万人超となる相互紹介の仕組みを開始予定となっております。



<コメント>

(利用事業者と運営サービス名)

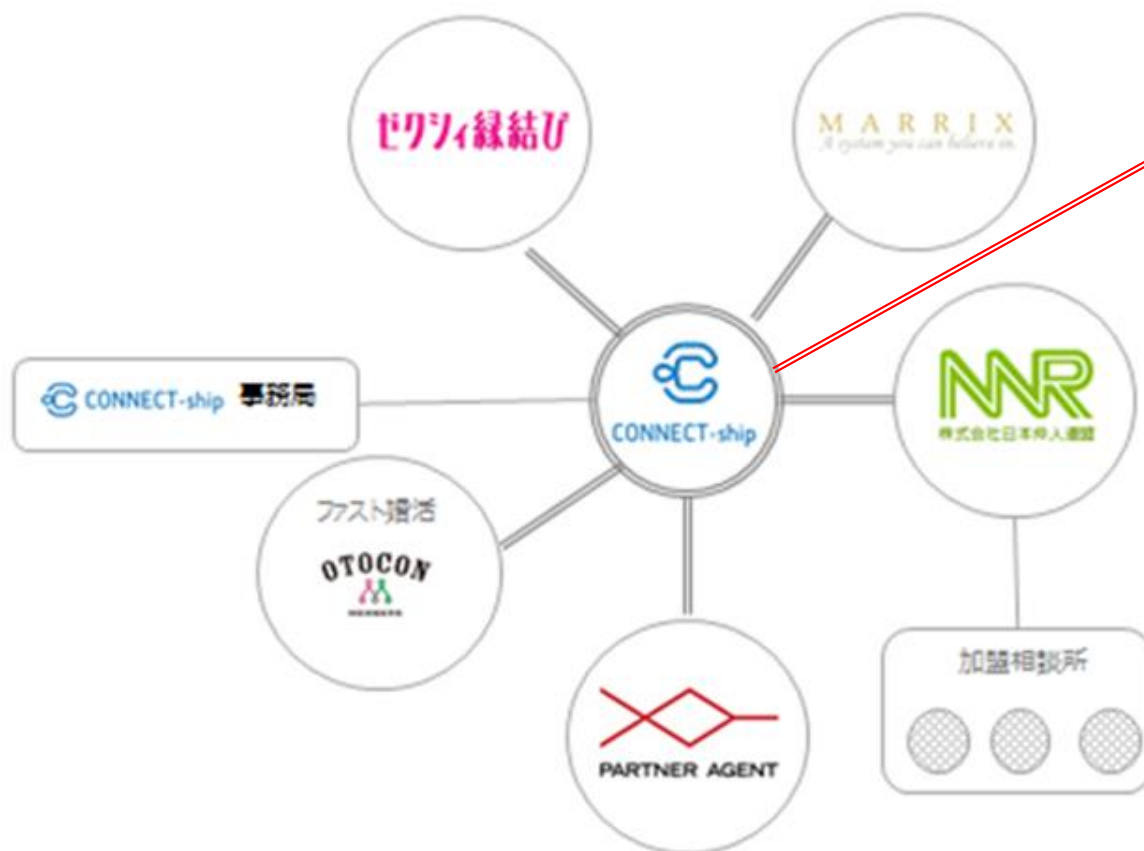
- ・株式会社日本仲人連盟
『日本仲人連盟』
- ・株式会社シニアライフ 『マリックス』
- ・株式会社リクルートマーケティング
パートナーズ 『ゼクシィ縁結び』
- ・株式会社パートナーエージェント
『パートナーエージェント』
『OTOCON MEMBERS婚活カウンター』

3. 今期の取り組み ③ソリューション事業_相互紹介プラットフォーム



<コメント>

- ・コネクトシップ開始当初は、前項記載の4事業者で会員の相互紹介を開始いたします。
- ・今後も顧客成果(=成婚)の最大化という想いを共有できる大手を中心とした婚活支援事業者との連携を強化し、利用希望事業者を受け容れ、規模の拡大に取り組んでまいります。



- ・大手婚活支援事業者
- ・中規模婚活支援事業者

A社

B社

C社

D社

E社

3. 今期の取り組み ④QOL事業

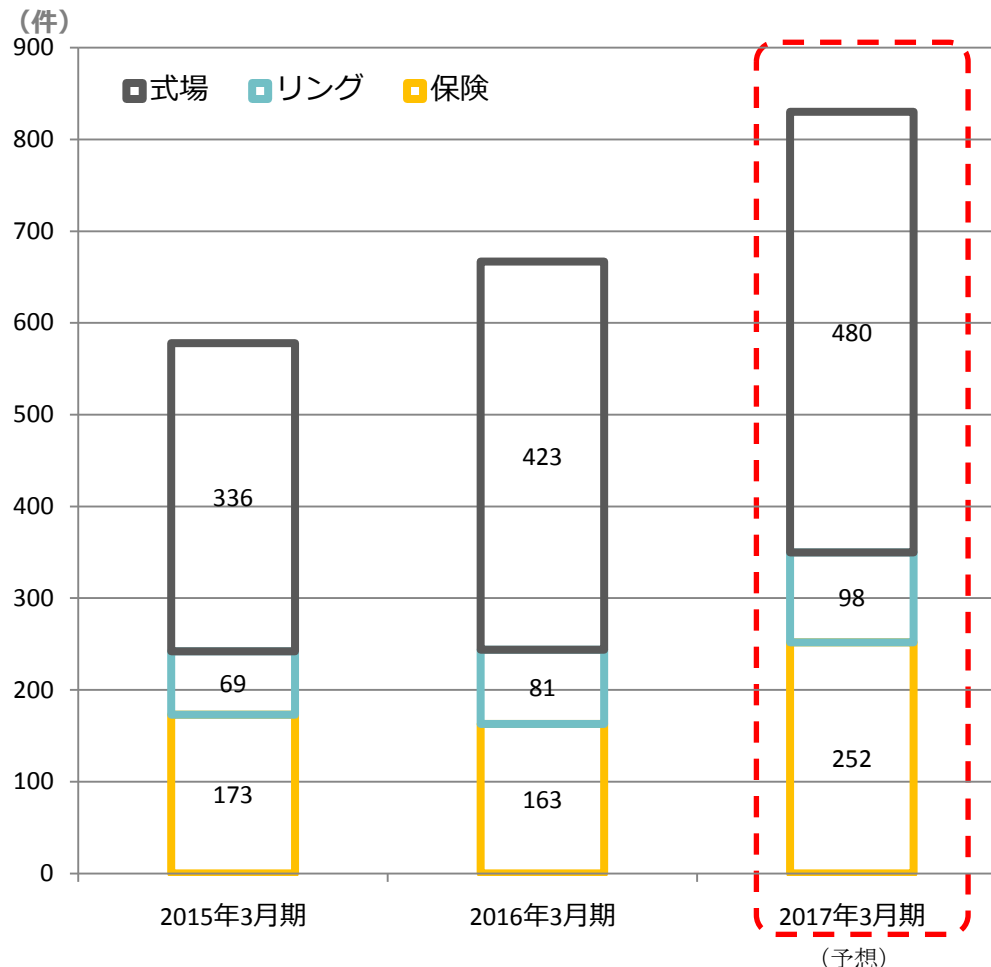


成婚退会会員向けサービス・
ライフサポートサービス

- ・リングの販売、結婚式場紹介
保険契約の見直しなどのサービスを展開
- ・社員向け福利厚生を兼ねた
内閣府の主導する企業主導保育施設を開設し、
地域と連携して保育環境の改善を目指す



めばえ保育ルーム
mebae hoiku room



<コメント>

- ・企業主導型保育施設として『めばえ保育ルーム』三鷹台を平成28年7月に開園いたしました。需要は大変旺盛で、15名の園児募集に対し40名超の応募があり、定員を増やして16名のお子様をお預かりしております。
- ・今後も地域のニーズに応じて同保育施設を開設することを検討してまいります。

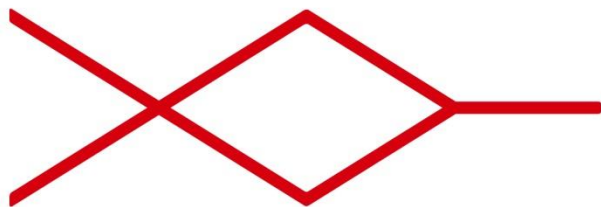


下記の株主優待制度を導入しております。
(株主優待券は平成28年12月中旬頃発送予定)

1. パートナーエージェントサービス
入会時登録料無料特典
登録料 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

※創業10周年記念株主優待として、平成28年9月30日現在において当社株式1単元以上を保有する株主様に1,000円のQUOカードを贈呈いたします(優待券と同時発送)。

參考資料



PARTNER AGENT

5. 参考資料 貸借対照表



資産

(百万円)

	2016年3月期	2017年3月期 第2四半期 連結累計期間
流動資産	1,306	1,303
現金及び預金	516	481
売掛金	682	678
固定資産	647	773
有形固定資産	259	299
無形固定資産	157	209
投資その他の資産	230	264
資産合計	1,954	2,077

負債・純資産

(百万円)

	2016年3月期	2017年3月期 第2四半期 連結累計期間
流動負債	854	850
短期借入金	200	300
未払金	233	241
固定負債	311	515
長期借入金	198	406
資産除去債務	82	87
純資産	789	710
負債純資産合計	1,954	2,077

5. 参考資料 キャッシュ・フロー



(百万円)

	2016年3月期 第2四半期 連結累計期間	2017年3月期 第2四半期 連結累計期間
営業活動によるCF	165	101
税金等調整前当期純利益	219	255
減価償却費	35	47
売上債権の増減額 (△は増加)	△103	4
未払金の増減額 (△は減少)	65	8
投資活動によるCF	△92	△154
有形固定資産の取得による支出	△34	△50
無形固定資産の取得による支出	△45	△85
敷金の差入による支出	△14	△25
財務活動によるCF	50	19
現金及び現金同等物の増減額	122	△35
現金及び現金同等物の四半期残高	239	516
現金及び現金同等物の期末残高	362	481

5. 参考資料 将来見通しに関する注意事項



- 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。
- 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。
- 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。
- 本資料における将来展望に関する表明は、本資料発表時点で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す。本資料は、将来の出来事や状況を反映し、更新・変更され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

管理部 総務課 IR担当 真瀬 (ませ)

TEL : 03-6685-2800 (平日 : 10時~17時)

Mail : ir-contact@p-a.jp