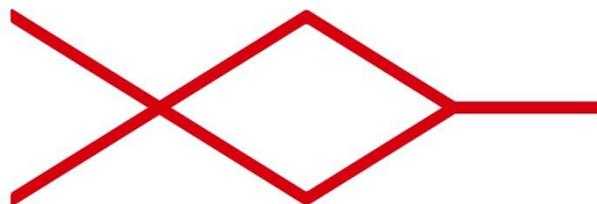


平成30年（2018年）3月期 第1四半期決算短信 補足説明資料

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7月31日



0.本補足説明資料要約

1.連結業績ハイライト

2.主要指標・業績の推移等

3.セグメント別売上高・利益の状況

4.平成30年3月期第2四半期連結累計期間及び通期業績予想の修正

5.平成30年3月期第1四半期連結累計期間の各事業の状況

6.株主優待

7.参考資料

0.本補足説明資料要約



1. 平成30年3月期第1四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比2.9%の微増となりましたが、営業利益は91.7%減、経常利益は90.1%減となりました。
2. 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。これ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が予想を下回っている一方で、OTOCONのパーティーサービスの売上が伸長して売上高が前期比を上回り、経費面では前期から中長期的な事業成長のための前向きな投資を行っているために営業利益率が低下したものです。
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5月12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及び通期の業績予想を修正いたしました。お客様が来店されてご入会される率に大きな変化はないものの、広告反応率が2割程度悪化しており、結果、接客の絶対数が減少し、新規入会会員数が予想を下回っております。経費面では中長期的な事業成長や企業価値向上のための前向きな投資・支出（人件費、広告宣伝費、地代家賃等）が発生しており、利益水準は当初予想を下回る見込みとなりました。外部の広告関連企業に協力を仰ぎ、広告デザイン・コンセプトの見直しを行って広告効率の回復に取り組んでまいります。
5. コネクトシップは平成29年6月に稼働を開始し、利用会員数は1万名超となっております。「日本で一番お見合いを組めるプラットフォーム」を目指し、利用会員様の増加に取り組んでまいります。
6. QOL事業では、企業主導型保育施設を東京都内に複数展開し、自治体・行政と連携しながら待機児童問題の緩和に貢献しつつ、事業成長を果たしてまいります。

1.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1四半期 連結累計期間	平成30年3月期 第1四半期 連結累計期間	前期比
売上高	973	1,001	2.9%
売上総利益	616	606	△1.6%
営業利益	113	9	△91.7%
経常利益	114	11	△90.1%
親会社株主に 帰属する純利益	80	7	△90.8%
1株当たり純利益	8.39円/株	0.78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28年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純利益金額を算定しております。

1.連結業績ハイライト



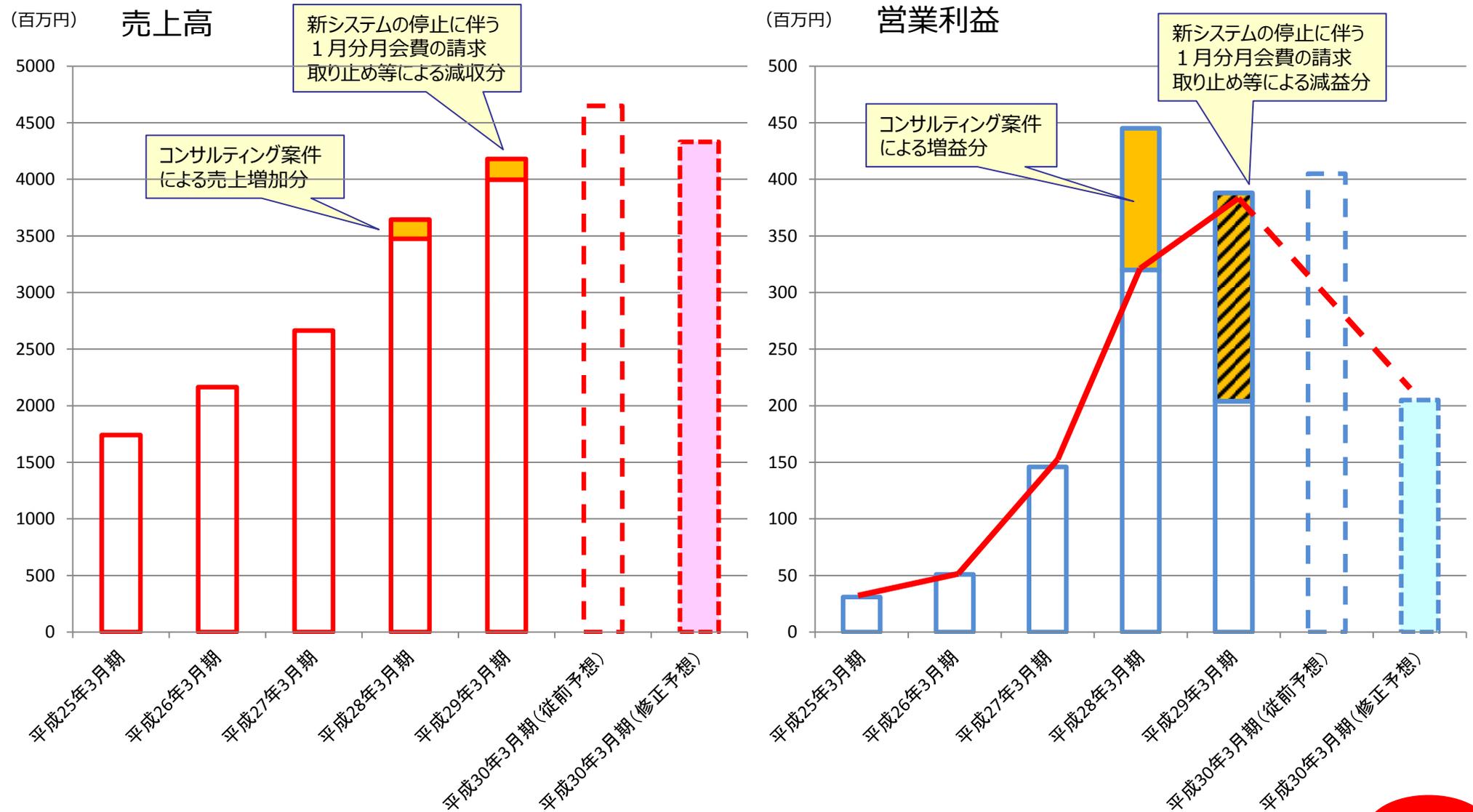
前年同四半期比で売上高は増加した一方、営業利益率は低下しております。
これは主力事業であるパートナーエージェント事業において新規入会会員数が予想を下回っている一方で、OTOCONのパーティーサービスの売上が伸長して売上高が前期比を上回り、経費面では前期から中長期的な事業成長のための前向きな投資を行っているために営業利益率が低下したものです。

前年同四半期比での主な差異は下表のとおりです。

(単位：百万円)

前期第1四半期連結累計期間の営業利益	113.2
今期第1四半期連結累計期間の売上増加	27.8
人件費増加	△22.6
広告宣伝費増加	△35.1
地代家賃増加（新規出店による増加）	△19.5
売上増加に伴う仕入増加	△15.2
システム投資による減価償却費増加	△7.4
その他諸経費増加	△31.5
今期第1四半期連結累計期間の営業利益	9.4

2.主要指標・業績の推移 売上高 営業利益（通期）



(注) は巡航速度ベースの推移を表しております

2.主要指標・業績の推移 売上高（四半期）

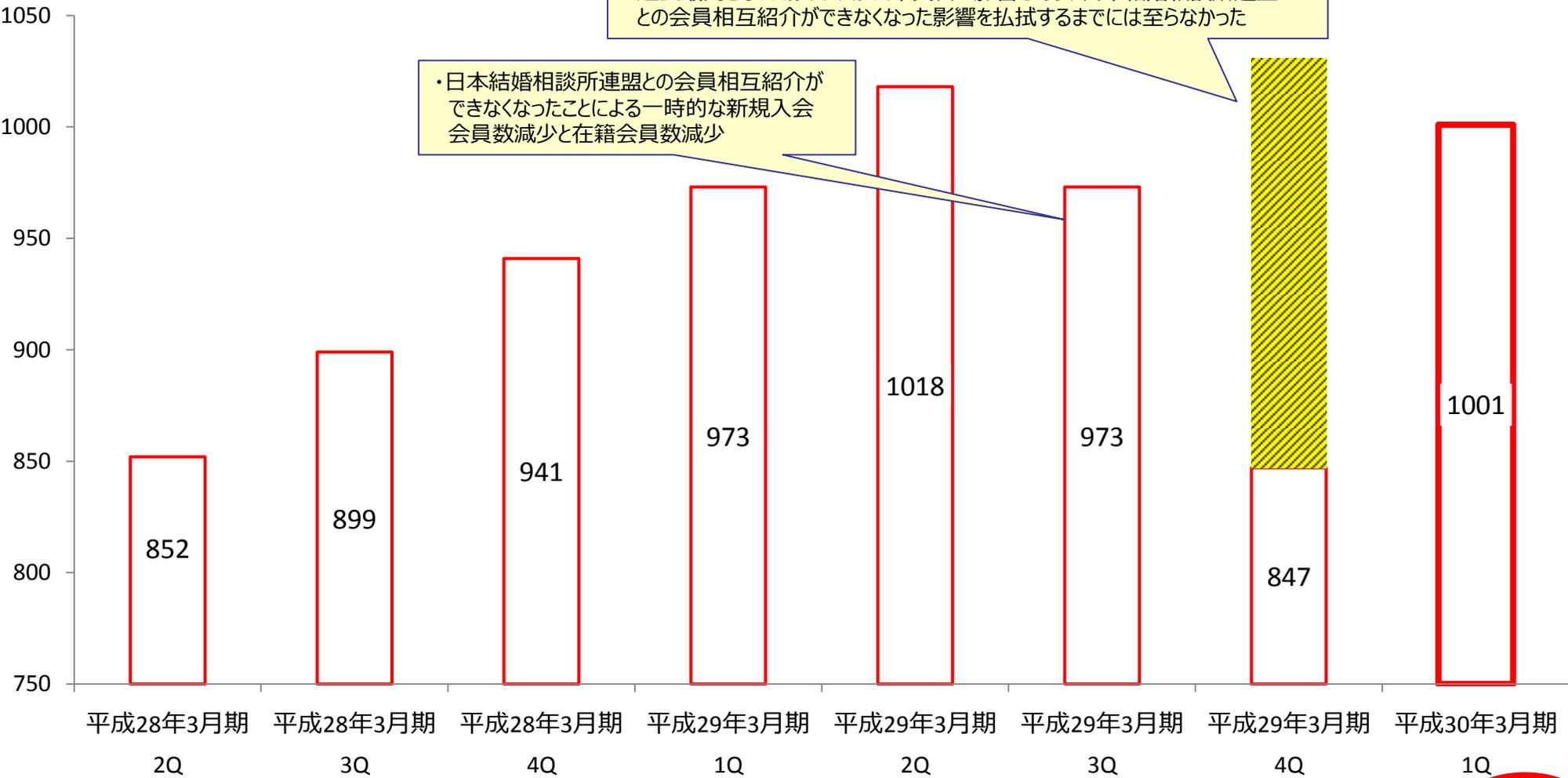


売上高推移

(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ったが、システム不具合の影響もあり、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影響を払拭するまでには至らなかった

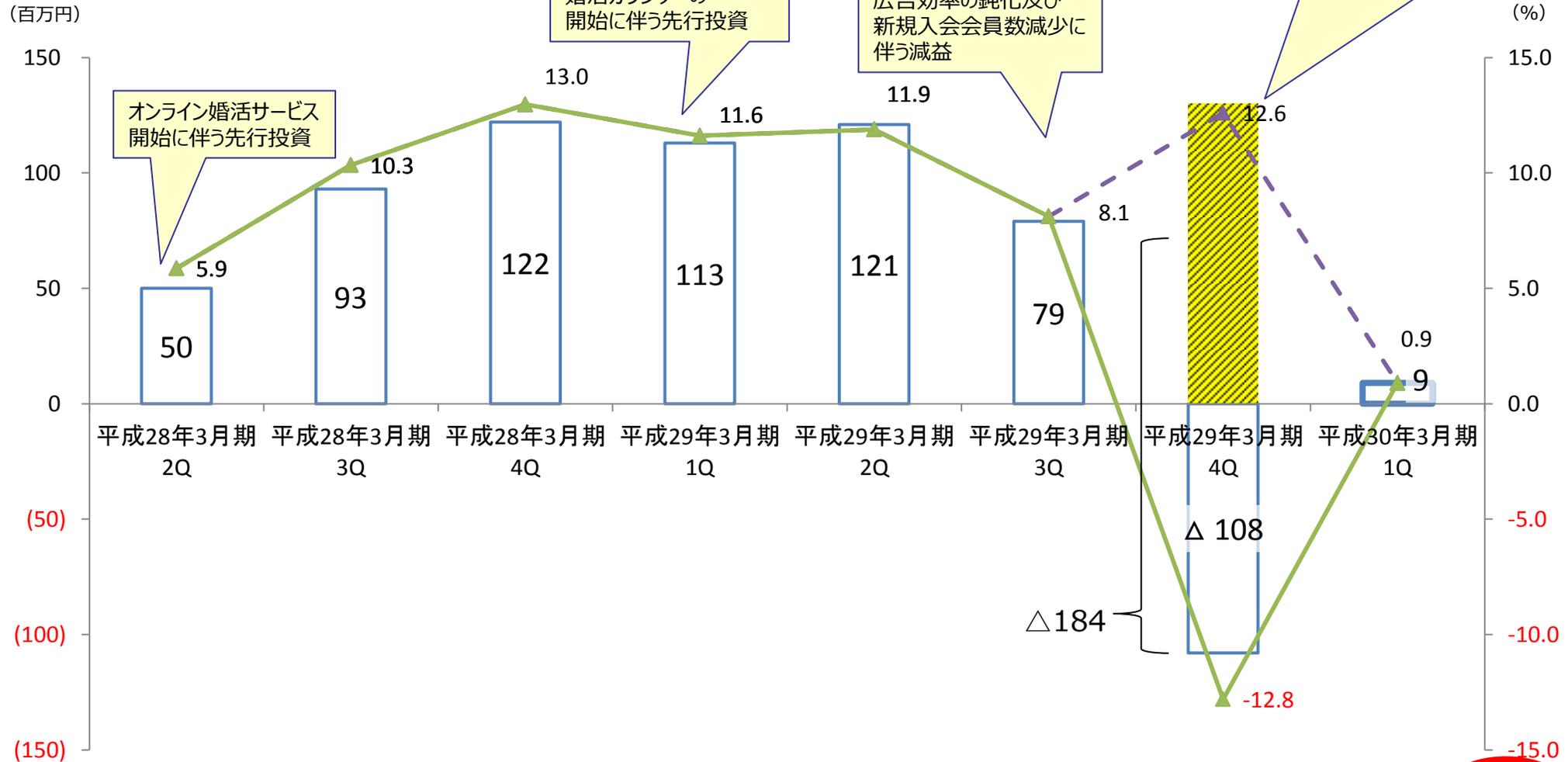
- ・日本結婚相談所連盟との会員相互紹介ができなくなったことによる一時的な新規入会会員数減少と在籍会員数減少



2.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

オンライン婚活サービス開始に伴う先行投資

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

(注) 破線は、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。

3.セグメント別売上高・利益の状況



平成30年3月期第1四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。

	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	779	161	54	27	1	△ 21	1,001
売上比率	76.1%	15.8%	5.3%	2.7%	0.1%	—	100.0%
セグメント利益 又は損失 (△)	178	3	13	△ 9	0	△ 176	9
セグメント 利益率	22.9%	2.2%	24.5%	△33.3%	1.8%	—	0.9%
セグメント 利益比率	95.9%	1.9%	7.1%	△4.9%	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。

3.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1四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。

	売上高				セグメント利益			
	前第1四半期 連結累計期間	当第1四半期 連結累計期間	増減		前第1四半期 連結累計期間	当第1四半期 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	825,155	779,000	△46,154	△5.6	261,182	178,637	△82,545	△31.6
ファスト婚活事業	90,602	161,426	70,823	78.2	△5,878	3,492	9,370	—
ソリューション事業	61,320	54,121	△7,199	△11.7	38,542	13,273	△25,269	△65.6
QOL事業	14,791	27,318	12,526	84.7	△11,266	△9,086	2,179	—
セグメント計	991,871	1,021,867	29,996	3.0	282,579	186,315	△96,263	△34.1
その他	954	1,350	396	41.5	△1,205	24	1,230	—
調整額	△19,377	△21,912	△2,535	—	△168,166	△176,898	△8,731	—
連結財務諸表計上額	973,447	1,001,304	27,856	2.9	113,206	9,442	△103,764	△91.7

4.平成30年3月期 第2四半期連結累計期間業績予想の修正



(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 (修正前)	平成30年3月期 第2四半期 連結累計期間 業績予想 (修正後)	差異	増減率
売上高	2,141	2,027	△113	△5.3%
営業利益	138	23	△115	△83.3%
経常利益	134	26	△108	△80.4%

<業績予想との差異の理由>

お客様が来店されてご入会される率に大きな変化はないものの、広告反応率が2割程度悪化しており、結果、接客の絶対数が減少し、新規入会会員数が予想を下回っております。経費面では中長期的な事業成長や企業価値向上のための前向きな投資・支出（人件費、広告宣伝費、地代家賃等）が発生しており、利益水準は当初予想を下回る見込みとなりました。

4.平成30年3月期 通期業績予想の修正



(単位：百万円)

	平成30年3月期 通期業績予想 (修正前)	平成30年3月期 通期業績予想 (修正後)	差異	増減率
売上高	4,649	4,331	△318	△6.8%
営業利益	405	205	△200	△49.4%
経常利益	501	315	△185	△37.1%

<今後の方針>

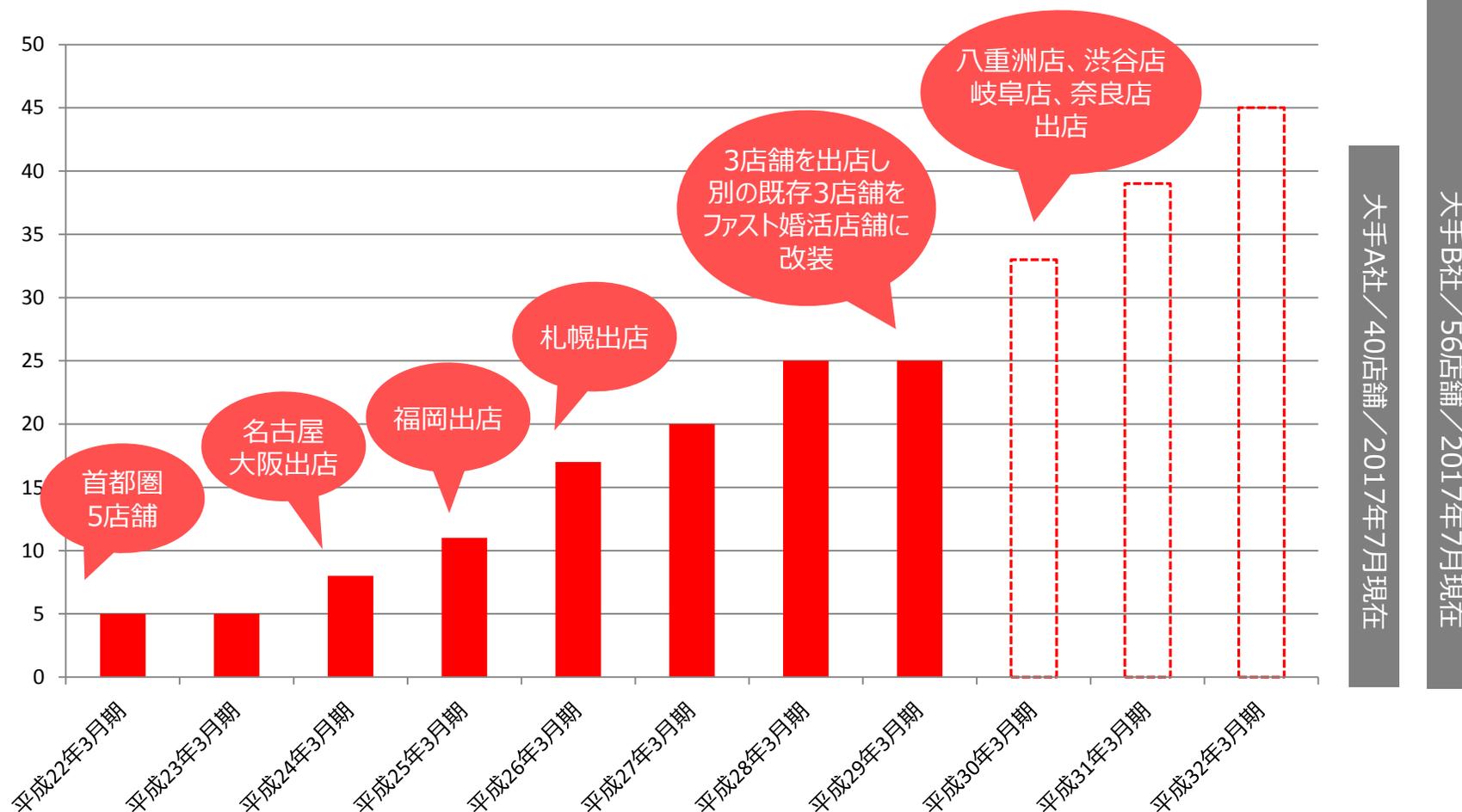
当社はこれまで、広告反応率の低下の原因を究明し、解決すべき課題を明確にしながらその改善に取り組んでまいりましたが、改善をより確実なものとしかつ早期に改善を図るべく、外部の広告関連企業に協力を仰ぎ、その助力と知見の提供を受けて、広告デザイン・コンセプトの見直しを行って広告効率の回復に取り組むとともに、広告担当部署の役割分担及び業務フローの改善に取り組んでおります。広告につきましては改善に期間を要しておりますが、守りに回ることなく攻めるべきときは攻め、その結果のデータを基に改善を行うというサイクルを回しており、これによる改善に注力してまいります。

各段階利益の回復・成長は売上の回復・成長により概ね実現いたしますが、従業員の生産性向上を実現し、またコスト効率を高めることにより収益力の強化、収益率の向上を実現すべく努力してまいります。

5.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



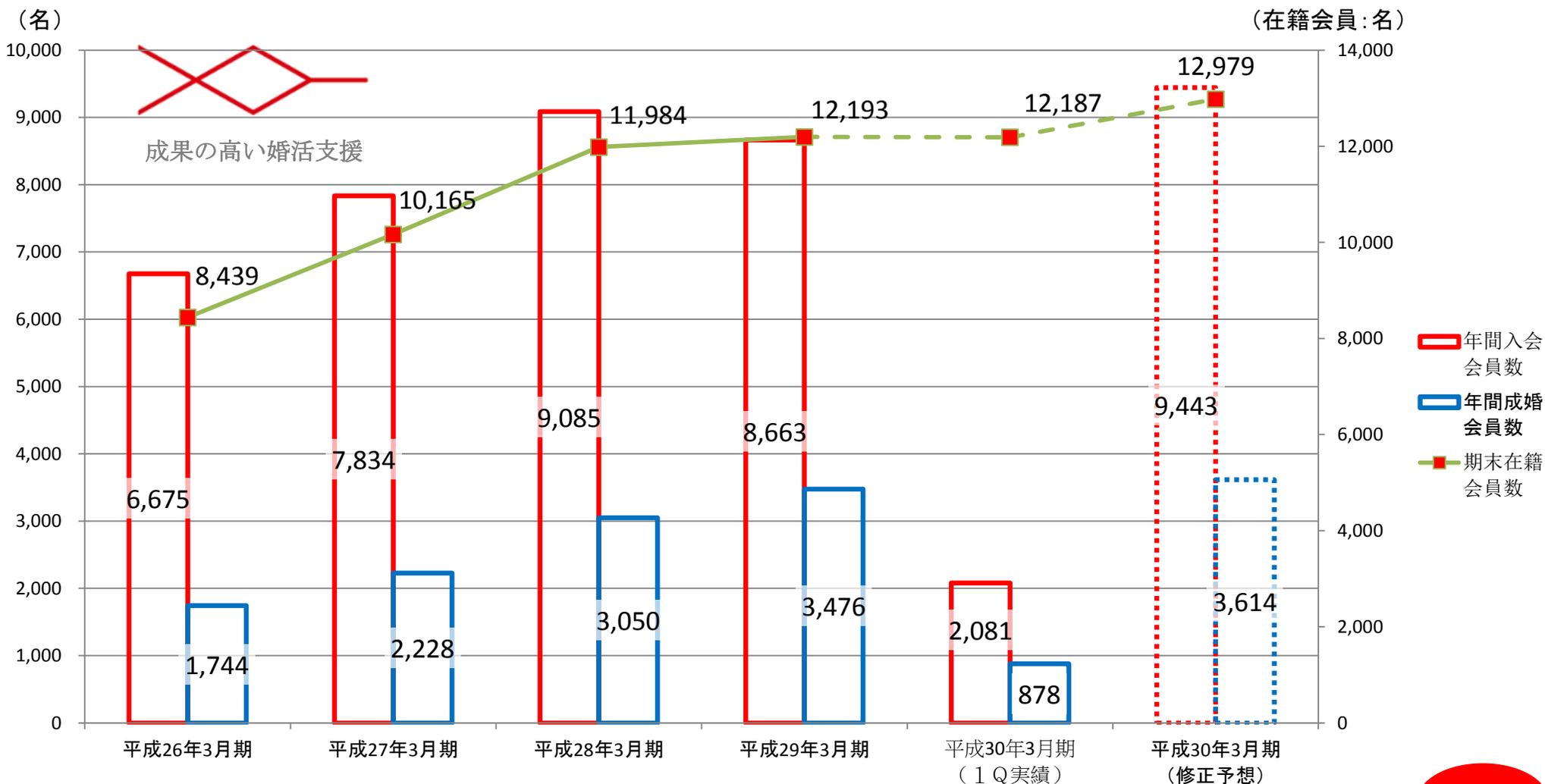
5月に八重洲店、7月に渋谷店をオープンいたしました。この他、8月に岐阜店、奈良店をオープンする予定であり、今後も順次出店を検討してまいります。



5.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
 取り組み、新規入会会員数の増加を実現いたします。



5.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>

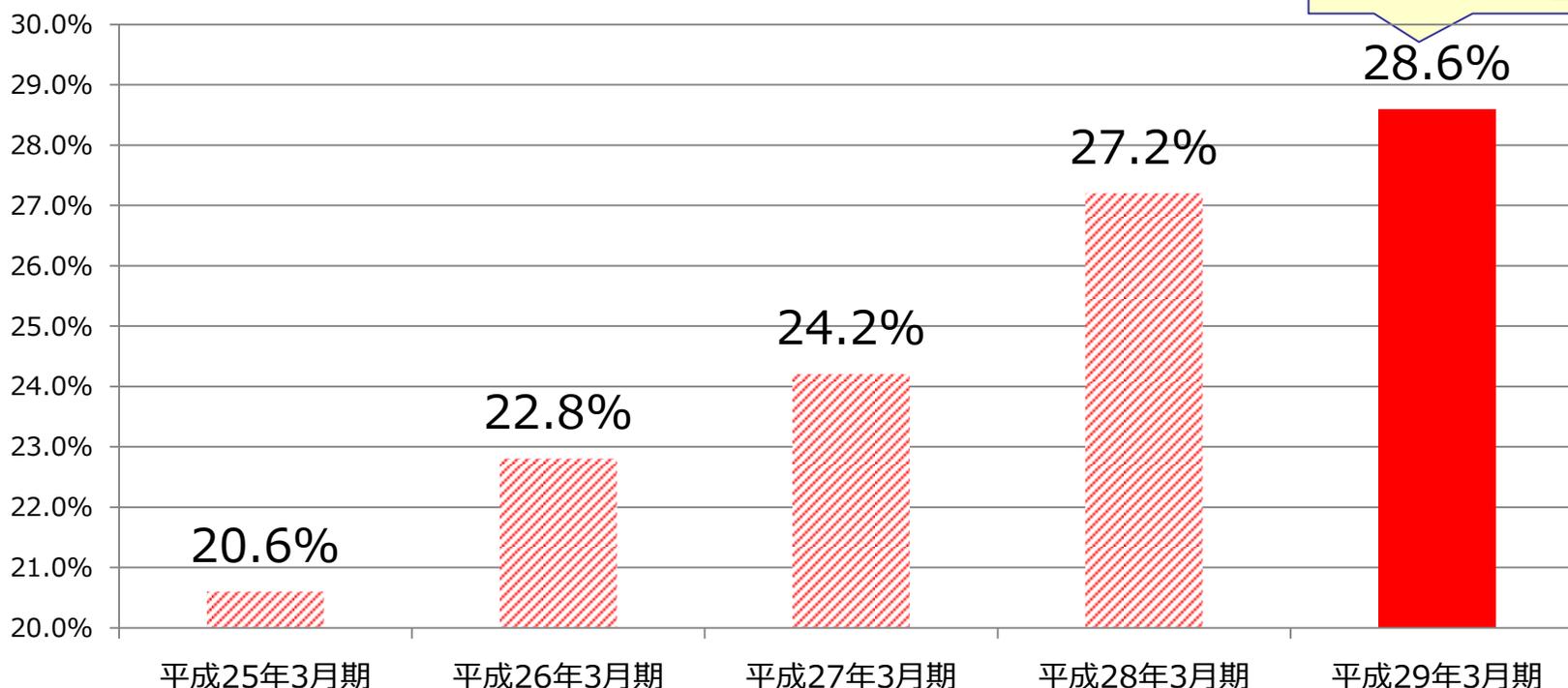
平成29年3月期における成婚会員数は前期比で426名増となり、成婚率実績は28.6%と前期比で1.4ポイント上回り、過去最高となりました。

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。

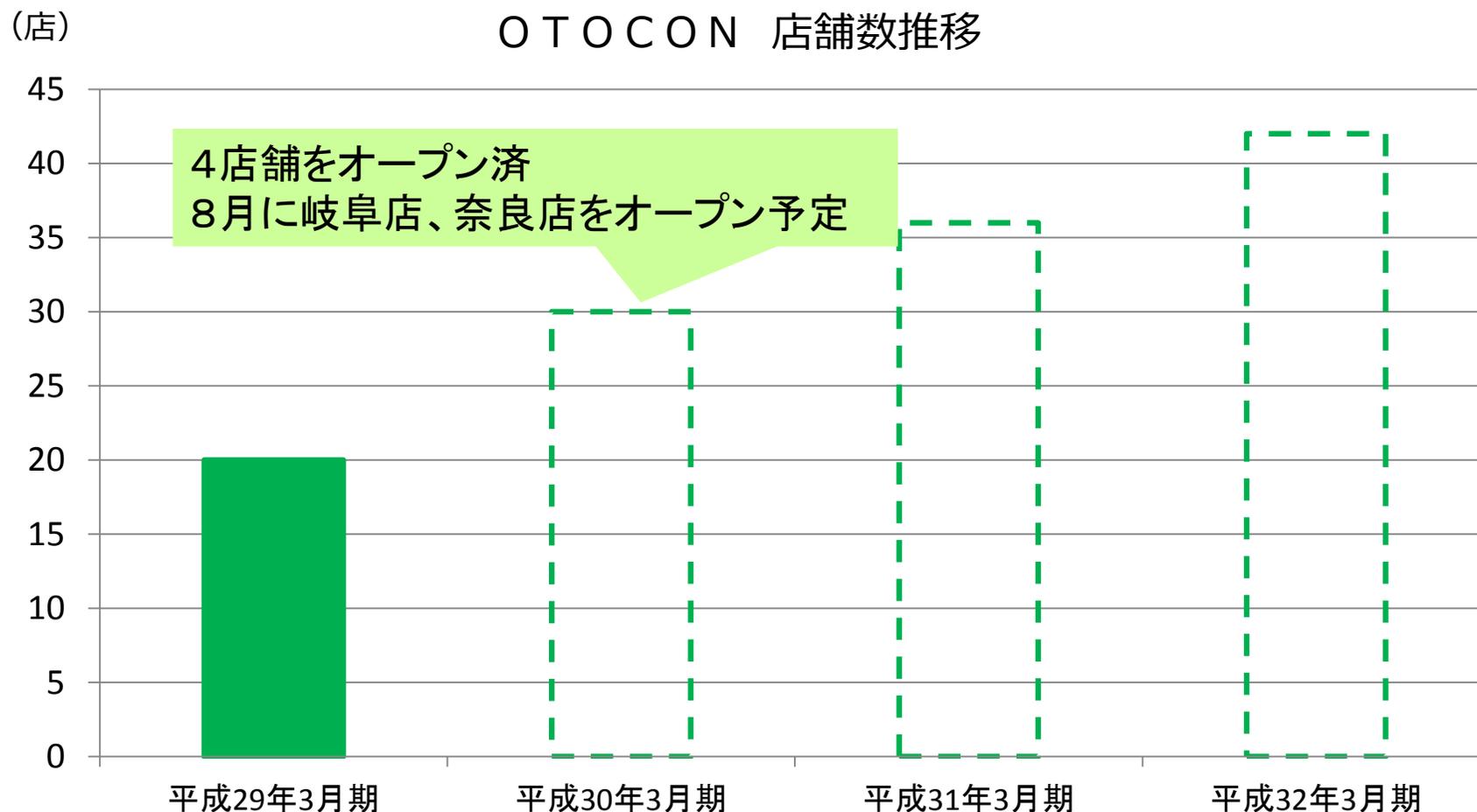
(計算式) 年間成婚退会会員数 ÷ 年間平均在籍会員数



5.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業



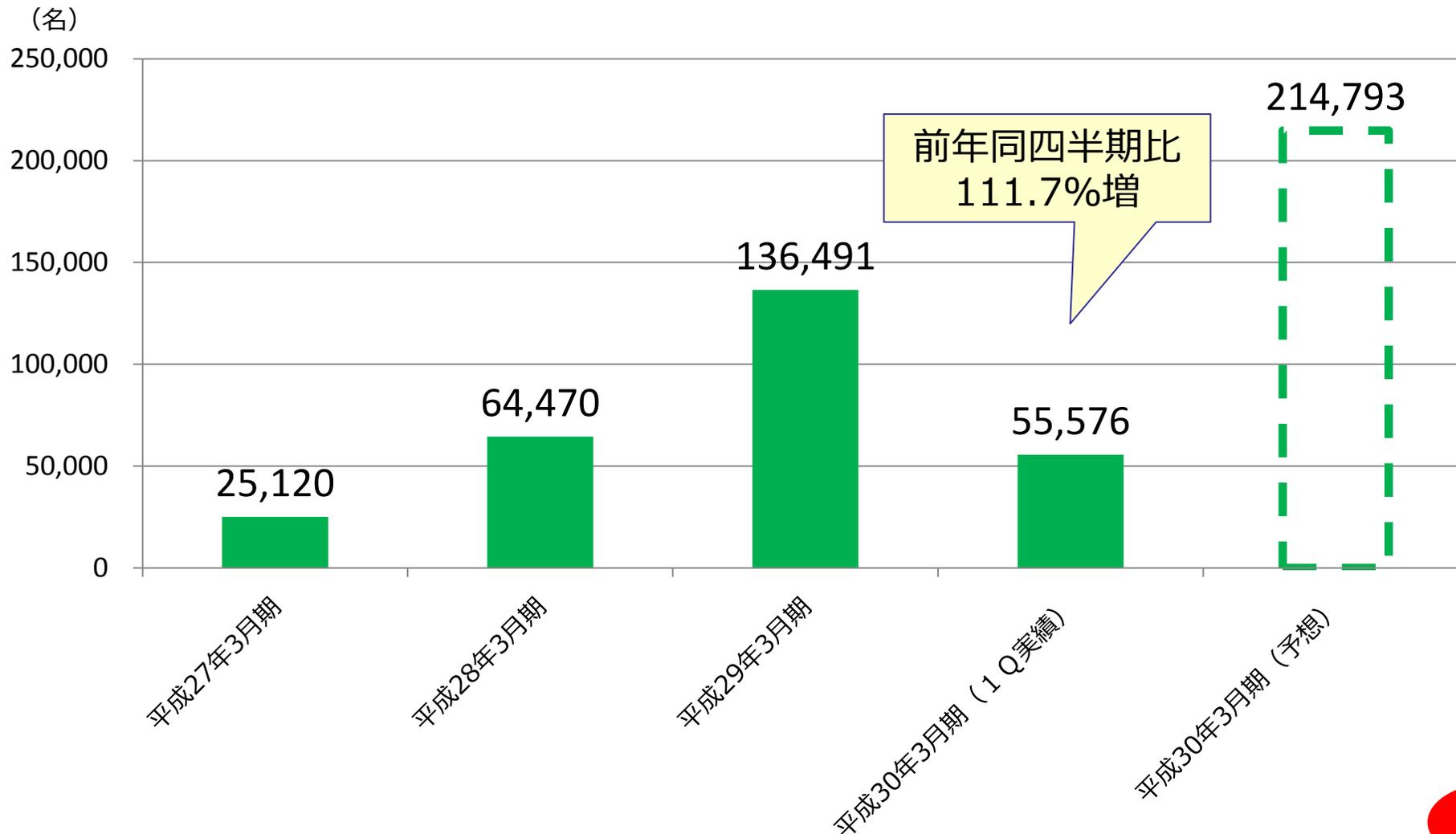
4月に専用店舗として大阪店、栄店をオープンし、パートナーエージェント事業との併設店舗として5月に八重洲店、7月に渋谷店をオープンいたしました。この他、8月に岐阜店、奈良店をオープンする予定であり、今後も順次出店を検討してまいります。



5.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業



パーティー事業は、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。



5.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

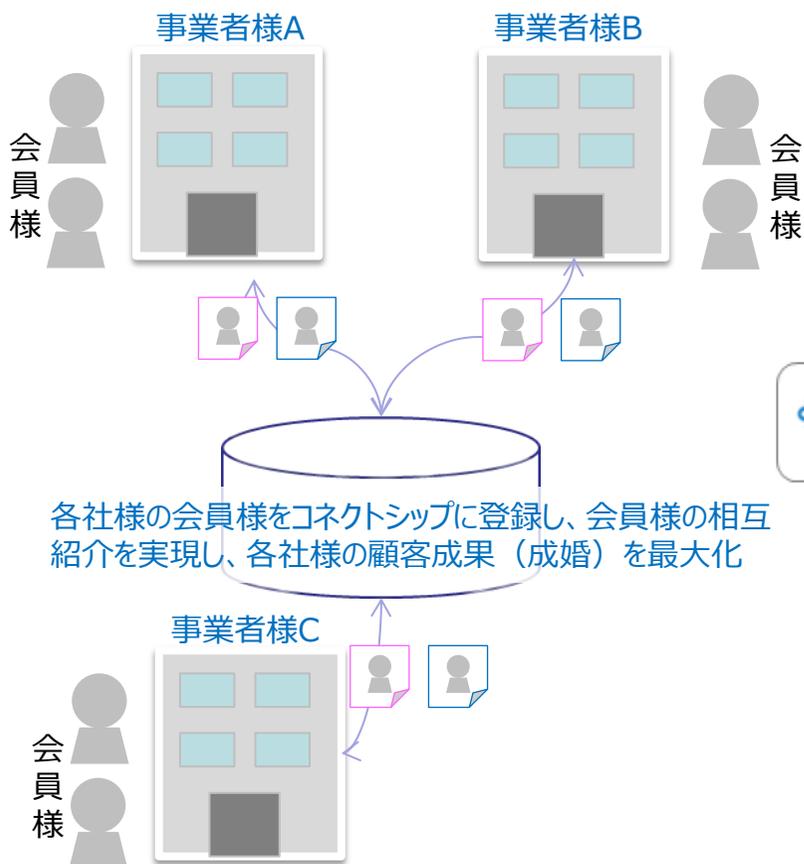


福島県

5.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1万名超となりました。
- コネクトシップは、「日本で一番お見合いを組めるプラットフォーム」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。



平成30年3月期
下半期利用開始予定



5.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

平成29年3月期は、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

亀戸（平成29年7月開園済）、その他、芦花公園（平成29年11月）、千歳船橋（平成30年1月）、春日・用賀（ともに同年3月）開園を予定



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

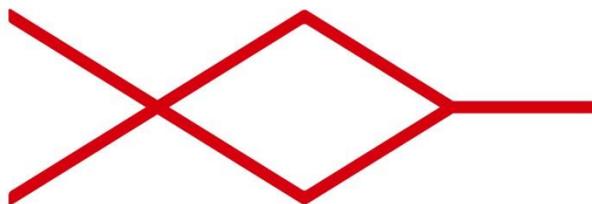
当社会場開催分 パーティー無料参加チケット2回分

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

7.参考資料 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1四半期 連結会計期間
流動資産	1,339	1,180
現金及び預金	497	367
売掛金	697	673
固定資産	924	1,079
有形固定資産	351	432
無形固定資産	279	299
投資その他の資産	293	347
資産合計	2,263	2,260

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1四半期 連結会計期間
流動負債	858	886
短期借入金	300	300
未払金	251	218
固定負債	743	686
長期借入金	610	541
資産除去債務	109	121
純資産	660	687
負債純資産合計	2,263	2,260



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