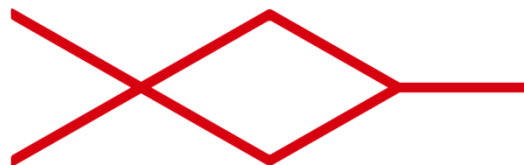


2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

東証マザーズ：6181



パートナーエージェント

2020年2月14日



- | | |
|---------------------------|-----|
| 1. 総括 | P 2 |
| 2. 2020年3月期 第3四半期 業績ハイライト | P 3 |
| 3. 事業別概況 | P 8 |



▶ 2020年3月期第3四半期累計業績等

- －消費税増税や天候不順の影響は限定的で、通期計画に対し概ね堅調に推移
- －通期見通しは変更なし

▶ 各事業等の状況

- ・婚活事業 : 減収増益／結婚相談所堅調、婚活パーティー利益改善
- ・カジュアルウェディング事業 : 増収増益／施行件数・成約件数とも好調
- ・その他事業 : 減収減益／前期に一過性の収益計上、新規事業順調

-1. 連結業績ハイライト



▶ 売上高YoY+101.1%・営業利益YoY△2.4%・EBITDA YoY+73.2%

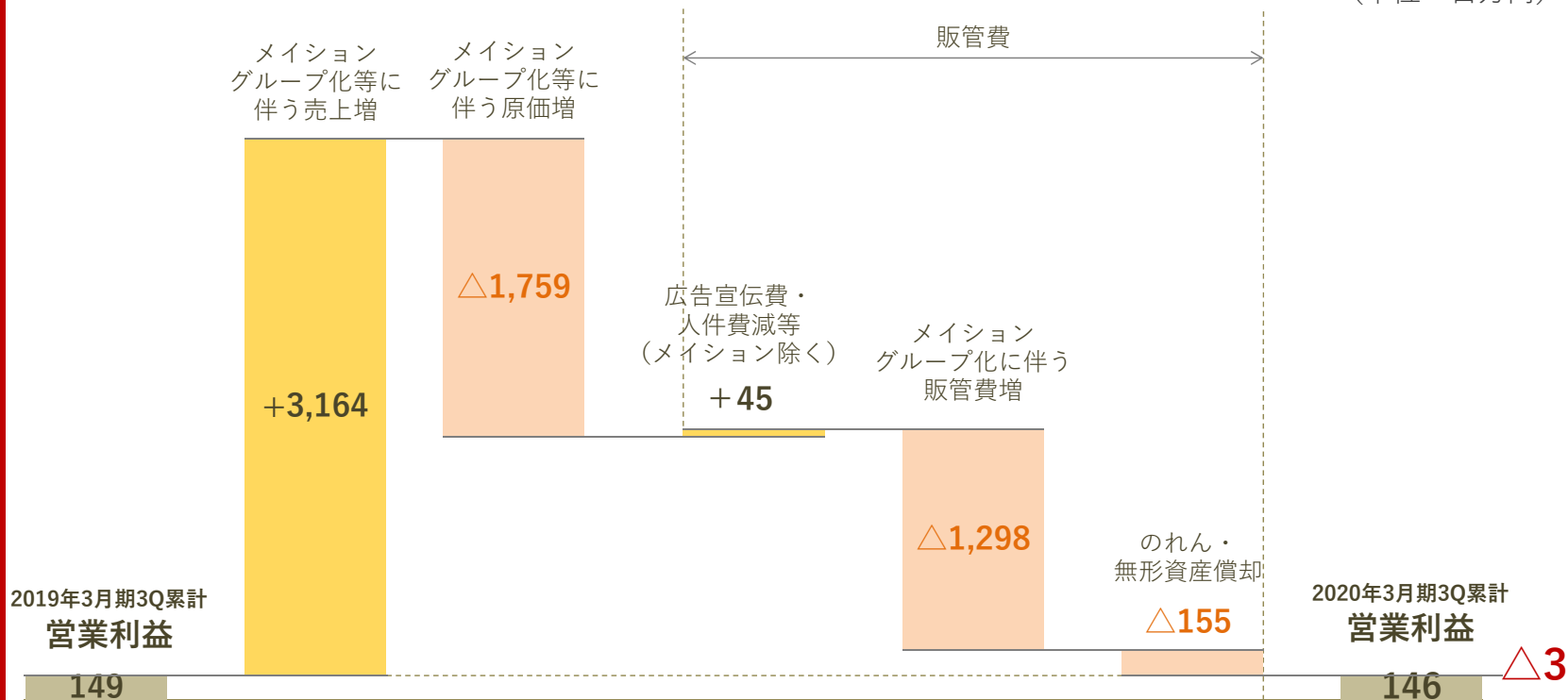
- メイション社のグループ化で売上伸長
- 消費税増税・天候不順、のれん無形資産償却（155百万円）、前期に一過性の収益計上も
営業利益は前期同水準・EBITDAは大幅増

(単位：百万円)	2019年3月期 3Q累計	2020年3月期 3Q累計	前年同期 増減額	前年同期 増減率	2020年3月期 通期計画	進捗率
売上高	3,131	6,295	+ 3,164	+101.1%	9,100	69.2%
(販管費)	1,626	3,034	+ 1,408	+86.6%	-	-
営業利益	149	146	△3	△2.4%	230	63.7%
経常利益	137	130	△7	△5.2%	170	76.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	79	88	+ 8	+ 10.9%	130	68.1%
EBITDA	280	486	+ 205	+ 73.2%	-	-

-2. 前年同期との比較（営業利益ベース）



(単位：百万円)



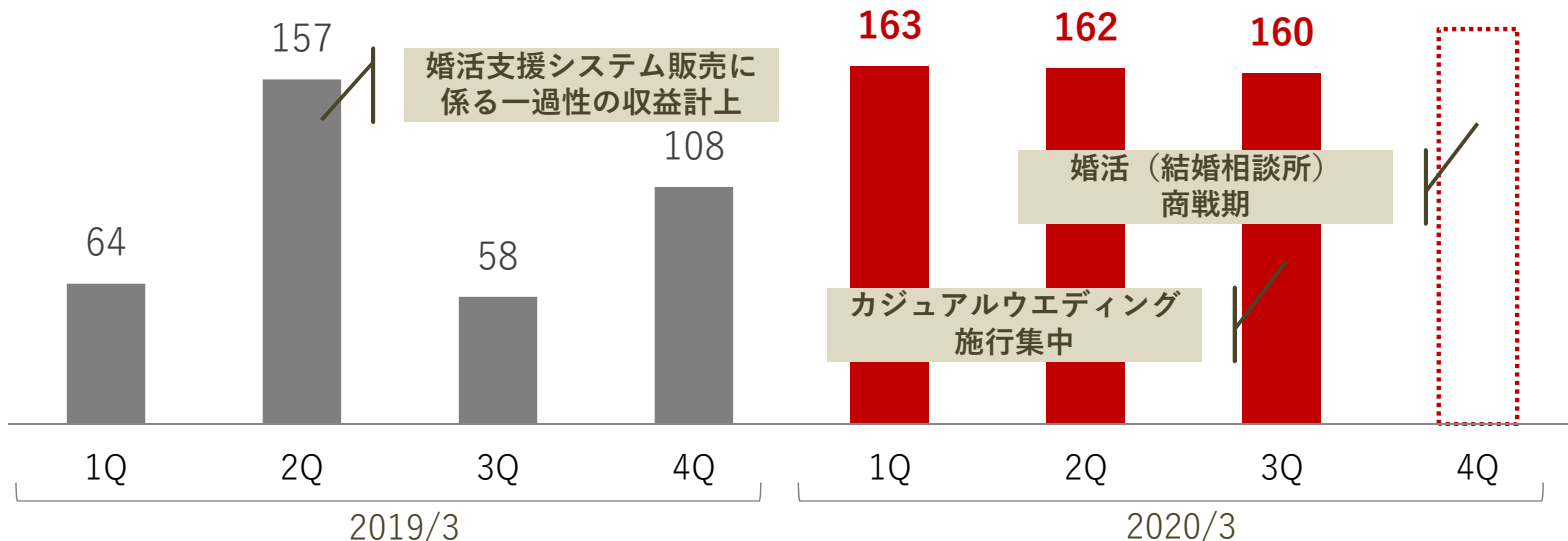
-3. EBITDAの推移（四半期別）



（単位：百万円）

当期の四半期別EBITDAは安定的に推移

- 消費増税・天候不順で3Q（10-12月）は伸び悩んだものの、
四半期別EBITDAは1.6億円以上を持続



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん・無形資産償却費

-4. 資産 / 負債・純資産の状況



▶ 資産合計+1,570百万円（主にのれん・無形資産等の増加）

▶ 負債合計+1,443百万円（主に短期借入金の増加） ※当期中に長期資金へ借換予定

（単位：百万円）	2019年3月末	2019年12月末
流動資産	2,059	1,834
現金及び預金	1,207	869
売掛金	723	704
固定資産	1,322	3,118
有形固定資産	328	431
無形固定資産	335	1,092
投資その他の資産	658	1,594
資産合計	3,382	4,953

（単位：百万円）	2019年3月末	2019年12月末
流動負債	1,132	2,609
短期借入金	380	1,600
1年内返済予定の 長期借入金	351	402
固定負債	1,271	1,237
長期借入金	985	934
社債	150	130
純資産	978	1,105
負債・純資産合計	3,382	4,953



▶ 期初計画から変更なし

- 3Qまで概ね堅調・4Qの婚活（結婚相談所）商戦期を踏まえ期初計画から変更なし
- 通期でのれん・無形資産償却は207百万円計上予定（のれん57百万円、無形資産150百万円）
- 次期以降はのれん償却のみで営業利益は大幅増加見込む

(単位：百万円)	2019年3月期 通期実績	2020年3月期 3Q累計実績	2020年3月期 通期計画	前年同期 増減額	前年同期 増減率	進捗率
売上高	4,151	6,295	9,100	+ 4,948	+ 119.2%	69.2%
営業利益	216	146	230	+ 13	+ 6.3%	63.7%
経常利益	208	130	170	△38	△18.4%	76.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	88	130	+ 39	+ 44.3%	68.1%



婚活

高い成果のPAへ原点回帰

エントリー型婚活サービス確立

周辺サービス強化

カジュアルウェディング

商品ラインアップ拡充

婚活サービスとのシナジー発揮

有力企業と連携強化

経営全般

経営体制強化、グループ資源最適化、中期経営計画 策定等

3

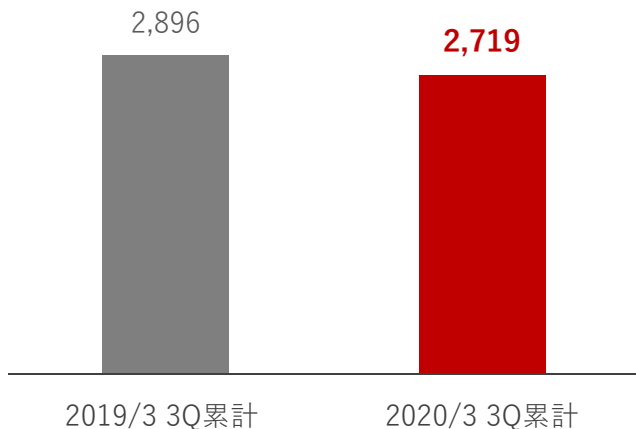
-2. 事業別概況 ① 婚活事業



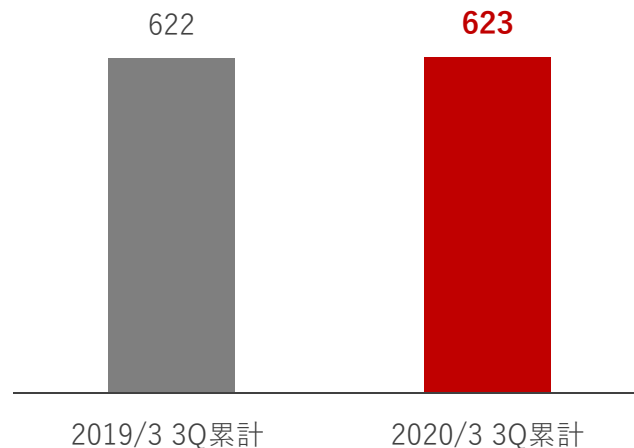
▶ 売上高YoY△6.1%・営業利益YoY+0.2%

- 既存婚活パーティー開催数の戦略的絞り込みで減収
- 結婚相談所領域は堅調、エントリーサービス領域は利益大幅改善、第2四半期までに5店舗統廃合に伴う減価償却費を早期計上も増益

■ 売上高 (百万円)



■ 営業利益 (百万円)

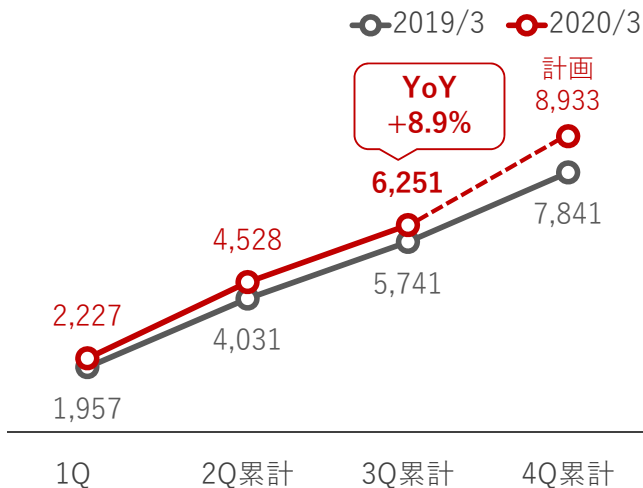




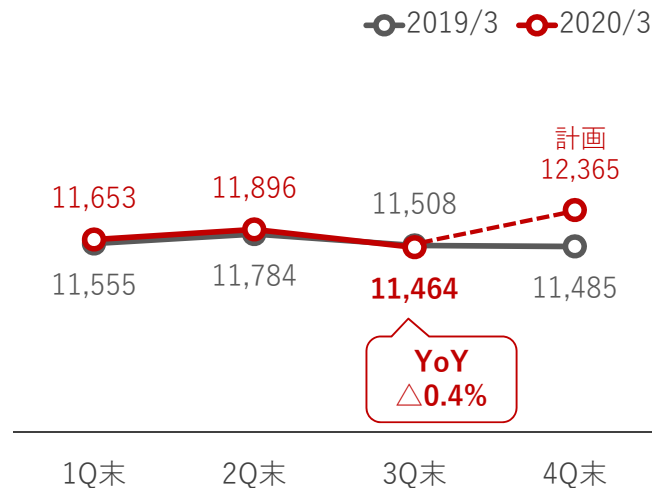
▶ ブランド確立に向けた各種施策を推進

- 商戦期と閑散期で効果的・効率的な広告実施／ブランド検索数・資料請求件数増加
- 入会者数 YoY+8.9% (消費税増税で10月単月に減少するも全体では堅調)
- 上述により 在籍会員数 YoY△0.4% / 成婚退会者数 YoY+0.9% → 成婚率 27.6%

新規入会者数 (名)



在籍会員数 (名)



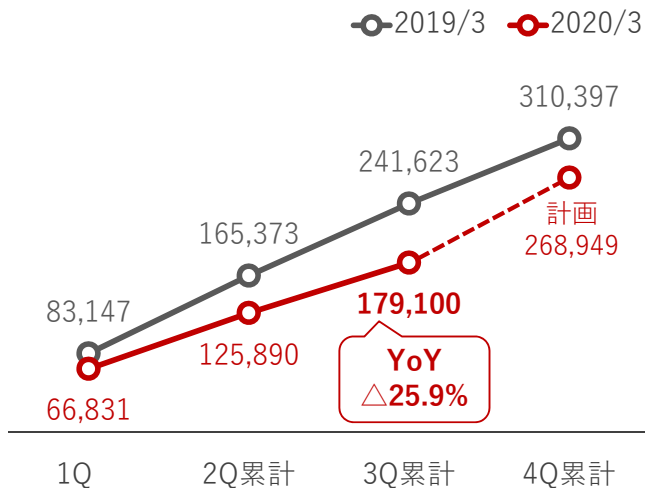
-4. 事業別概況 ① 婚活事業 (エントリーサービス領域)



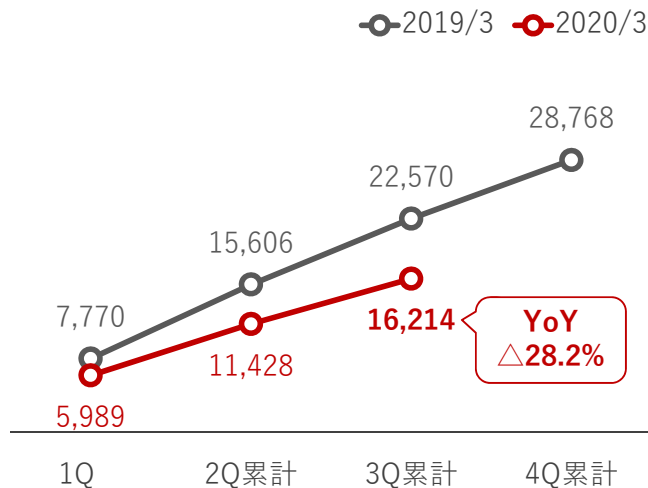
既存婚活パーティーの運営最適化で利益大幅改善

- 既存婚活パーティー開催数の戦略的絞り込み
- 高付加価値型の婚活パーティーとマッチングアプリの企画開発推進
- 参加者数 YoY Δ 25.9% / 婚活パーティー経由の結婚相談所入会者数 YoY+4.5% (465名)

参加者数 (名)



開催数 (回)

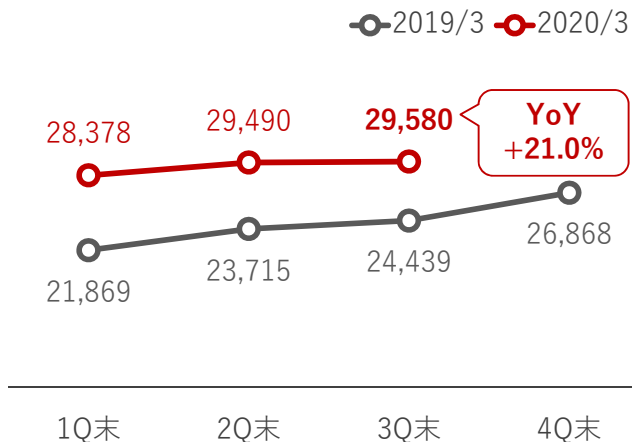




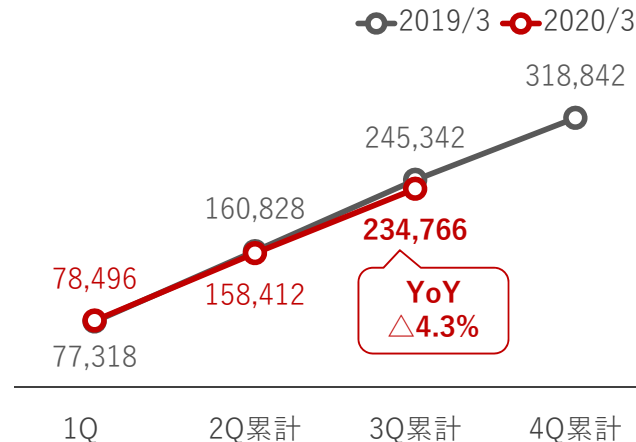
▶ コネクトシップ利用会員数と利用機会拡大を推進

- ネット型結婚相談所「K マリアージュ」が利用開始・利用事業者10社へ
- 利用会員数 YoY+21.0%
- お見合い成立件数一定水準／利用機会拡大に向け諸施策推進

利用会員数 (名)



お見合い成立件数 (件)



※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

-6. 事業別概況 ①婚活事業 (トピックス)



▶ パートナーと共同で高付加価値型の婚活パーティーを順次開催

あしたを、つなぐ — 野村不動産グループ
野村不動産ライフ&スポーツ



パートナーエージェント

Kirin-City



パートナーエージェント

MEGALOS × OTOCON
暗闇フィットネスコン
inメガロス白金台
暗闇VOLTBOX編 (ボクシング)
2020年2月14日(金) 18:30~
@メガロス白金台

エンタメ婚活イベント
Kirin-City × OTOCON
特別個室
開催
ご馳走
Beerコン
~あなたと想う「あ、ビールって美味しい」~

※ メガロス白金台店・メガロス日比谷シャンテ店で開催予定

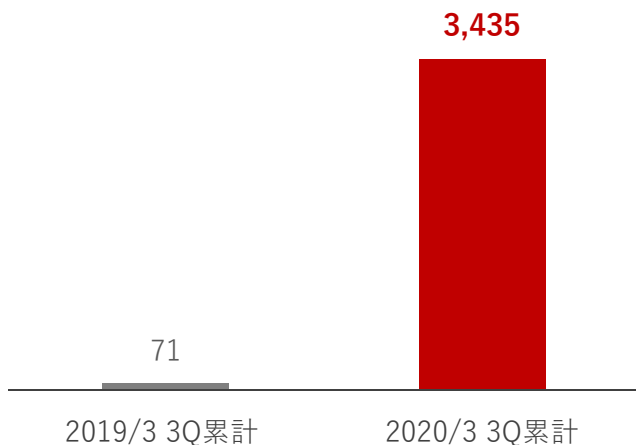
-7. 事業別概況 ②カジュアルウエディング事業



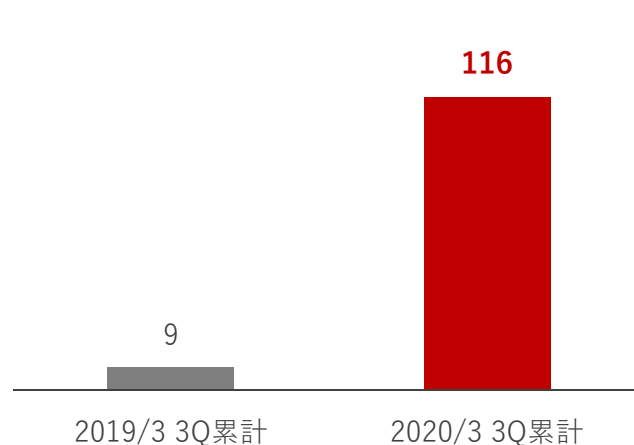
▶ 売上高YoY+4,724.5%・営業利益YoY+1,102.2%

- メイション社のグループ化で売上伸長
- グループ本社機能の集約等もあり、のれん・無形資産償却155百万円計上も大幅増益

■ 売上高 (百万円)



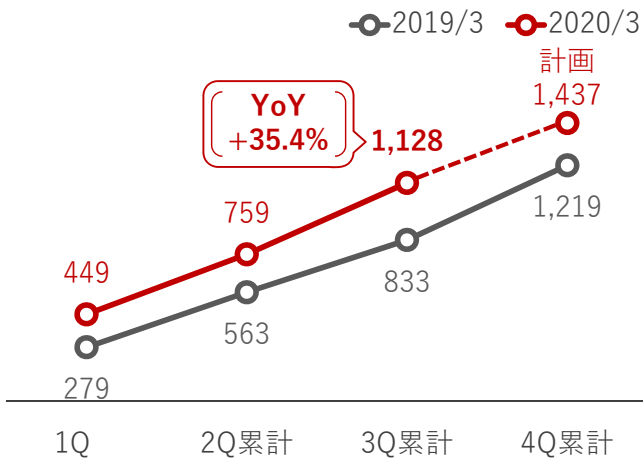
■ 営業利益 (百万円)



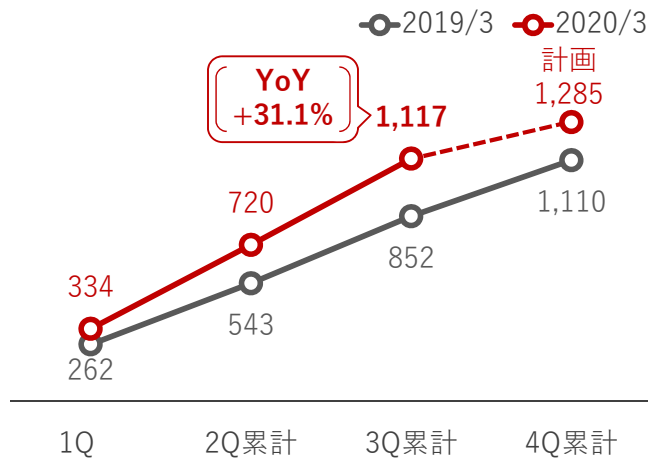
品質強化と商品ラインアップ拡充に注力

- 新サービスとして「スマ婚ドレス」「スマ婚挙式」スタート・受注好調
- ドレス以外の各種アイテム内製化に向け諸施策推進
- 成約件数 1,128件 (YoY+35.4%) / 施行件数 1,117件 (YoY+31.1%)

スマ婚シリーズ成約件数 (件)



スマ婚シリーズ施行件数 (件)

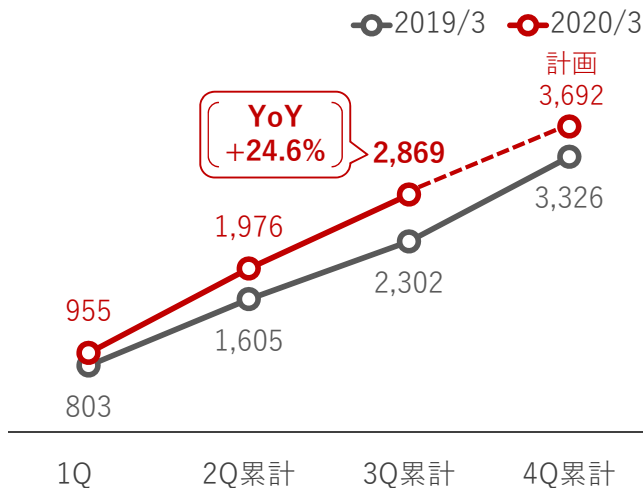




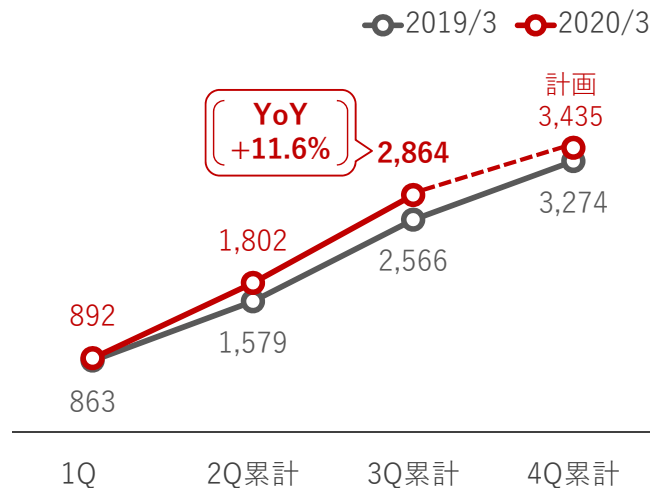
▶ 2次会くん (業界最多の施行実績) のさらなる事業拡大を推進

- ウェディング業界の有力企業・大手旅行会社等と連携強化
- 受注増に伴い事業基盤強化
- 成約件数 2,869件 (YoY+24.6%) / 施行件数 2,864件 (YoY+11.6%)

成約件数 (件)



施行件数 (件)

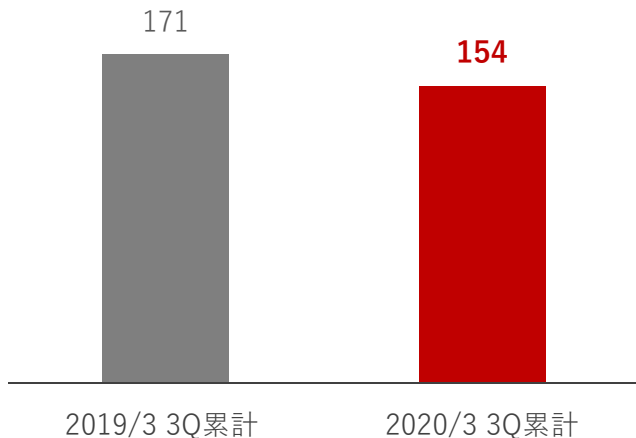




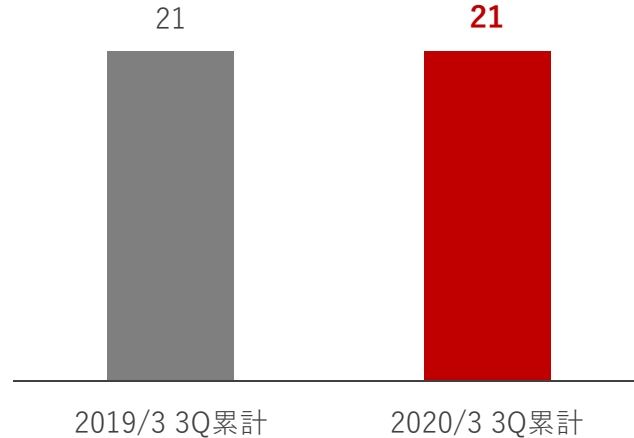
売上高YoY△10.3%・営業利益△2.3%

- 前期の保育事業譲渡・婚活支援システム販売に係る一過性の収益計上の反動で減収減益
- 地方自治体向け婚活支援サービス「parms」拡販施策、ウエディング映像内製化を推進
- 企業向けイベントプロデュース「イベモン」認知度拡大・営業体制強化を推進

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)





▶ 企業向けイベントプロデュース「イベモン」順調に拡大

イベモン
EVENT★MONSTER



Solution

幹事さんの苦勞を肩代わり



✓ 適正価格がわからない



✓ 予算内に収まらない



✓ 準備の時間がない



✓ 企画が滑らないか不安



✓ 内容がマンネリ化



✓ 当日、楽しめない

2018年3月期サービス開始から施行は83%増

2018年3月期 施行件数 **71**件 ▶ 2020年3月期 施行件数 **130**件以上

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。



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

IR担当 伊東 (いとう)

TEL : 03-6685-2800 (平日 : 10時~18時)

Mail : ir-contact@p-a.jp