

平成 29 年 1 月 31 日

各 位

会 社 名 株式会社パートナーエージェント
 代 表 者 名 代表取締役社長 佐 藤 茂
 (コード番号：6181 東証マザーズ)
 問 合 せ 先 取締役 C F O 紀 伊 保 宏
 (TEL. 03-5759-2700)

平成 29 年 3 月期通期業績予想の修正に関するお知らせ

平成 28 年 10 月 28 日に公表いたしました平成 29 年 3 月期通期の業績予想を下記のとおり修正しましたのでお知らせいたします。

記

1. 平成 29 年 3 月期通期業績予想の修正 (平成 28 年 4 月 1 日～平成 29 年 3 月 31 日)

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	親会社株主に 帰属する 当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益 (円 銭)
前回発表予想 (A)	4,188	486	482	337	35.80
今回修正予想 (B)	3,862	235	240	137	14.58
増減額 (B-A)	△325	△251	△242	△200	—
増減率 (%)	△7.8	△51.6	△50.2	△59.3	—
(ご参考) 前期通期実績 (平成 28 年 3 月期)	3,644	445	434	285	30.95

(注) 当社は平成 27 年 4 月 25 日付をもって株式 1 株につき 1,000 株の割合で株式分割を行っております。また、平成 27 年 8 月 14 日付をもって株式 1 株につき 4 株の割合で株式分割を行っております。さらに、平成 29 年 1 月 1 日付をもって株式 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、前連結会計年度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。

2. 業績予想修正の理由

(売上高)

- ①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について安定稼働が当面見込めず、当社の会員が通常どおりシステムを利用できなかったため、平成 29 年 1 月分の月会費の請求を取り止めたことによる一時的な売上の減少 (184 百万円) が原因の一つです。
- ②また、当社パートナーエージェント事業において、平成 28 年 6 月末付にて株式会社 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る一時的な新規入会会員数及び在籍会員数の減少が生じ、これに加えて、新規会員獲得の為に広告の効率が悪化し、新規入会会員数及び在籍会員数が減少し、結果として売上の減少 (140 百万円) が生じております。

(ご参考) 平成 29 年 12 月 31 日まで (当期第 3 四半期連結累計期間) の計画と実績の対比

項目	計画	実績	達成率	差異
新規入会会員数	7,029	6,307	89.7%	△722
在籍会員数	12,947	11,940	92.2%	△1,007

(ご参考) 平成 29 年 9 月 30 日現在 (当期第 2 四半期連結累計期間) の実績との対比

項目	当期第 2 四半期 連結累計期間	当期第 3 四半期 連結累計期間	差異
新規入会会員数	4,392	6,307	1,915
在籍会員数	12,147	11,940	△207

(営業利益・経常利益)

- ①新システムの不具合に伴う売上減少に起因する利益減少 (184 百万円) が主な原因です。
当該売上金額の減額がほぼそのまま営業利益・経常利益に影響しますが、その理由は、当社のパートナーエージェント事業における原価はサービス提供をしているコンシェルジュの人件費等固定費であり、販管費につきましても、店舗賃料や人件費をはじめとする固定費であるためです。
- ②この他、新規入会会員数及び在籍会員数の減少に伴う売上の減少に伴う利益額の減少 (66 百万円) が影響しております。

(親会社株主に帰属する当期純利益)

上記利益減少の他、新システムを利用していた当社の提携先企業の会員の月会費についても当社会員と同等となるよう、当社が月会費相当額 (62 百万円) を提携先企業に対して補填することにいたしました。当該補填につきましては、売上の減少ではなく、特別損失としております。この他、税引前利益に特別利益 (16 百万) を加算し、当期純利益には法人税等を減算し反映させ、予想額を算出しております。

3. 今後の方針

売上高の回復及び成長につきましては、当社グループの主力事業であるパートナーエージェント事業における入会会員数及び在籍会員数を増やしていく必要があります、そのための今後の主な取り組みは以下の 2 点です。

- ①そもそも新規入会数が減ったこと及び在籍会員数が減少した原因の一つは、日本結婚相談所連盟からの除名により、一部の入会希望者に対し継続的に相手を紹介することが難しくなり、ご満足いただける婚活サービスを提供できないことを懸念し入会をお断りしたため、また自らお相手を選びたいという会員のニーズを満たすことができず、一定数の退会が発生したためです。コネクトシップの早期開始を実現し、婚活支援事業者間で紹介できる会員数増を図り、入会会員に対してご紹介できる会員の数をさらに充実させ、活動に

対する顧客満足度を高め、新規入会と在籍会員数の増加を図ります。

②広告効率の改善に取り組み、入会会員数の増加を図ります。なお、すでに平成29年1月から広告のグランドデザインを変更しておりますが、その結果、平成29年1月については単月の入会会員数が過去最高となる見通しであり、改善の兆しが見られております。

なお、平成29年1月の月会費請求取り止めによる当期売上高の減少につきましては、平成29年1月31日の正午より旧システムを再稼働させて従来どおりのサービス提供を行うため、平成29年2月以降は通常どおり月会費を申し受けることができ、従って一時的なものとなります。

各段階利益の回復・成長につきましては上記売上の回復及び成長により概ね実現いたしますが、継続的な取り組みによって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更なる成長を実現するよう、また株主の皆様にご期待いただけるよう、努力してまいります。

4. その他のご注意事項

本資料に掲載されている業績予想等の将来予測に関する記述は、当社グループが発表日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断した情報に基づいたものであり、その達成を当社グループとして約束する趣旨のものではありません。

5. 本件に関するお問い合わせ先

下記の当社IR担当窓口までお問い合わせください。

〒141-0032 東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル4階

株式会社パートナーエージェント

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

以上