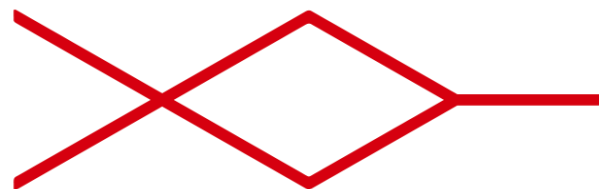


平成30年（2018年）3月期 第3四半期決算短信 補足説明資料

株式会社パートナーエージェント
東証マザーズ：6181



パートナーエージェント

平成30年1月30日



0.本補足説明資料要約	3
1.連結業績ハイライト	5
2.主要指標・業績の推移等	8
3.セグメント別売上高・利益の状況	12
4.各事業の状況と今期の取り組み	15
5.株主優待	26
6.参考資料	



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.各事業の状況と今期の取り組み

5.株主優待

6.参考資料

0.本補足説明資料要約



1. 平成30年3月期第3四半期連結累計期間の売上高は、前年同四半期比1.9%増となりましたが、営業利益は65.7%減、経常利益は59.7%減となりました（保育事業における補助金収入があるため経常利益が営業利益を上回っております）。
2. パートナーエージェント事業においては、新規入会会員数の鈍化により前年同期比で減収となりましたが、当期第3四半期連結会計期間においては、新たな広告クリエイティブの準備を進めながら広告の効率的な運用に注力いたしました。
一方、**OTOCONのパーティーサービスの利用者数は前年同期比で倍増ペースを維持しており、また、めばえ保育ルームの複数開園に伴い、売上高は前年同四半期比で上回っております。**
営業利益については、**前年同四半期では新規出店が高崎店のみであったのに対して、当期は4月から事業成長のための新規出店を行ったことを主な理由として、相対的に前年同期比で下回っております。**
3. パートナーエージェント事業における新規入会会員数、成婚数、在籍会員数の通期見通しを修正いたしました。新規入会会員数が減る一方で、コンシェルジュの努力により成婚率は維持しております。ファスト婚活事業が予想を上回る業績を上げていることにより、当該見通しの修正に伴う業績予想の修正の必要はないものと判断しております。
4. **パートナーエージェント事業では、認知度向上のために平成30年1月に広告クリエイティブを変更し、Webサイトへの来訪者数が前年同期比で2倍になるなど、その反響は好調に推移しております。**
ファスト婚活事業では、利用者数が順調に増加し、投資先とのコラボレーション企画を開始しております。
ソリューション事業のコネクトシップでは、「ゼクシィ縁結びカウンター」による利用が始まり、利用者数は1.7万人超となりました。
QOL事業では、新たに芦花公園に開園し、他6園の開園予定が決まっております。



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.各事業の状況と今期の取り組み

5.株主優待

6.参考資料

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いる点につきましては、次ページに理由を記載しております。

(単位: 百万円)

	平成29年3月期 第3四半期 連結累計期間	平成30年3月期 第3四半期 連結累計期間	前年同四半期比
売上高	2,964	3,021	1.9%
売上総利益	1,845	1,735	△6.0%
営業利益	313	107	△65.7%
経常利益	337	136	△59.7%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	238	87	△63.2%
1株当たり四半期純利益	25.19円/株	9.12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29年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり四半期純利益を算定しております。

1. 連結業績ハイライト



パートナーエージェント事業においては、新規入会会員数の鈍化により前年同期比で減収となりましたが、当期第3四半期連結会計期間においては、新たな広告クリエイティブの準備を進めながら広告の効率的な運用に注力いたしました。

一方、OTOCONのパーティーサービスの利用者数は前年同期比で倍増ペースを維持しており、また、めばえ保育ルームの複数開園に伴い、売上高は前年同四半期比で上回っております。

営業利益については、前年同四半期では新規出店が高崎店のみであったのに対して、当期は4月から事業成長のための新規出店を行ったことを主な理由として、相対的に前年同期比で下回っております。

(単位：百万円)

前期第3四半期連結累計期間の営業利益	313
当期第3四半期連結累計期間の売上増加	56
人件費増加	△83
広告宣伝費減少	13
地代家賃増加（新規出店による増加）	△69
売上増加に伴う原価増加	△20
減価償却費増加	△39
その他諸経費増加	△64
当期第3四半期連結累計期間の営業利益	107



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

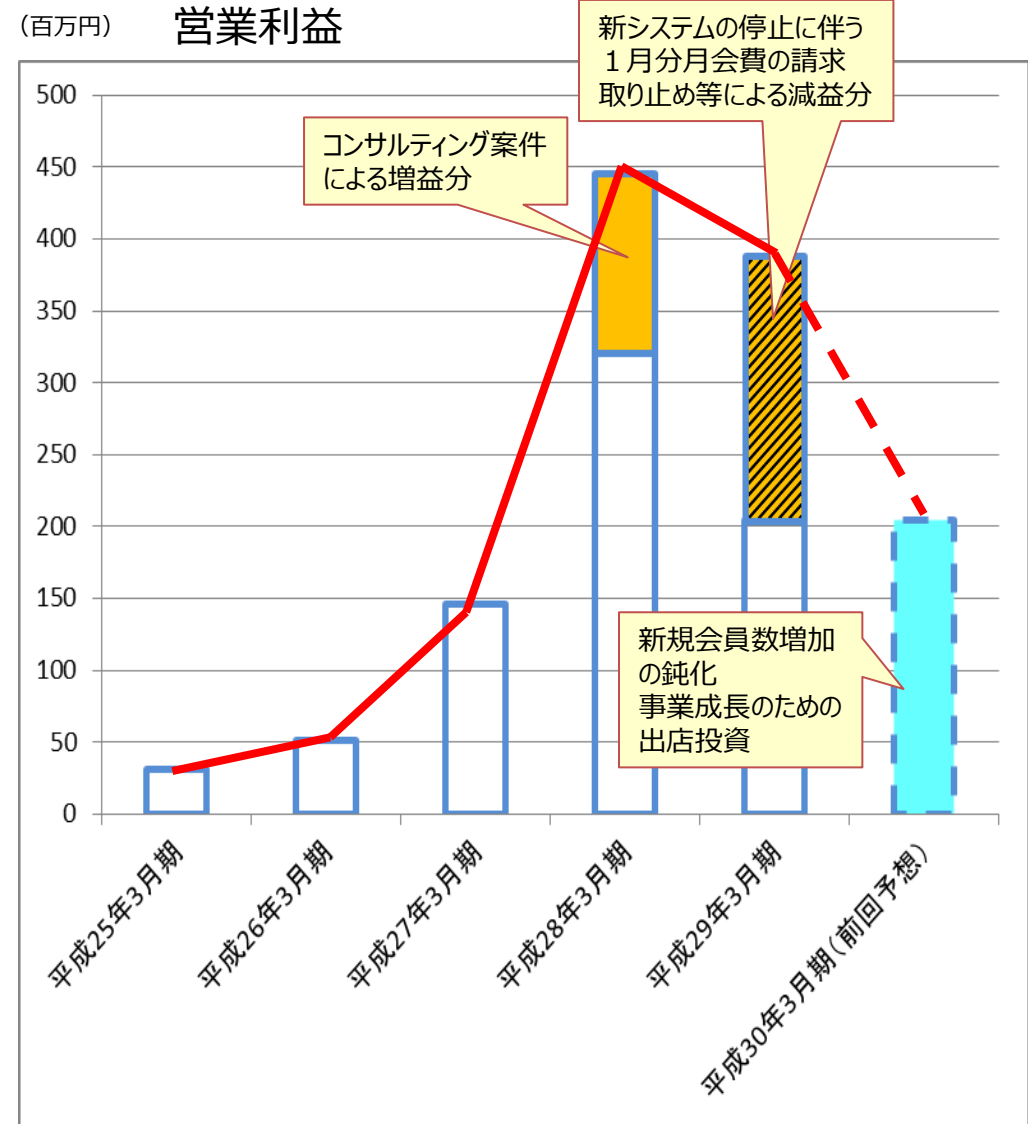
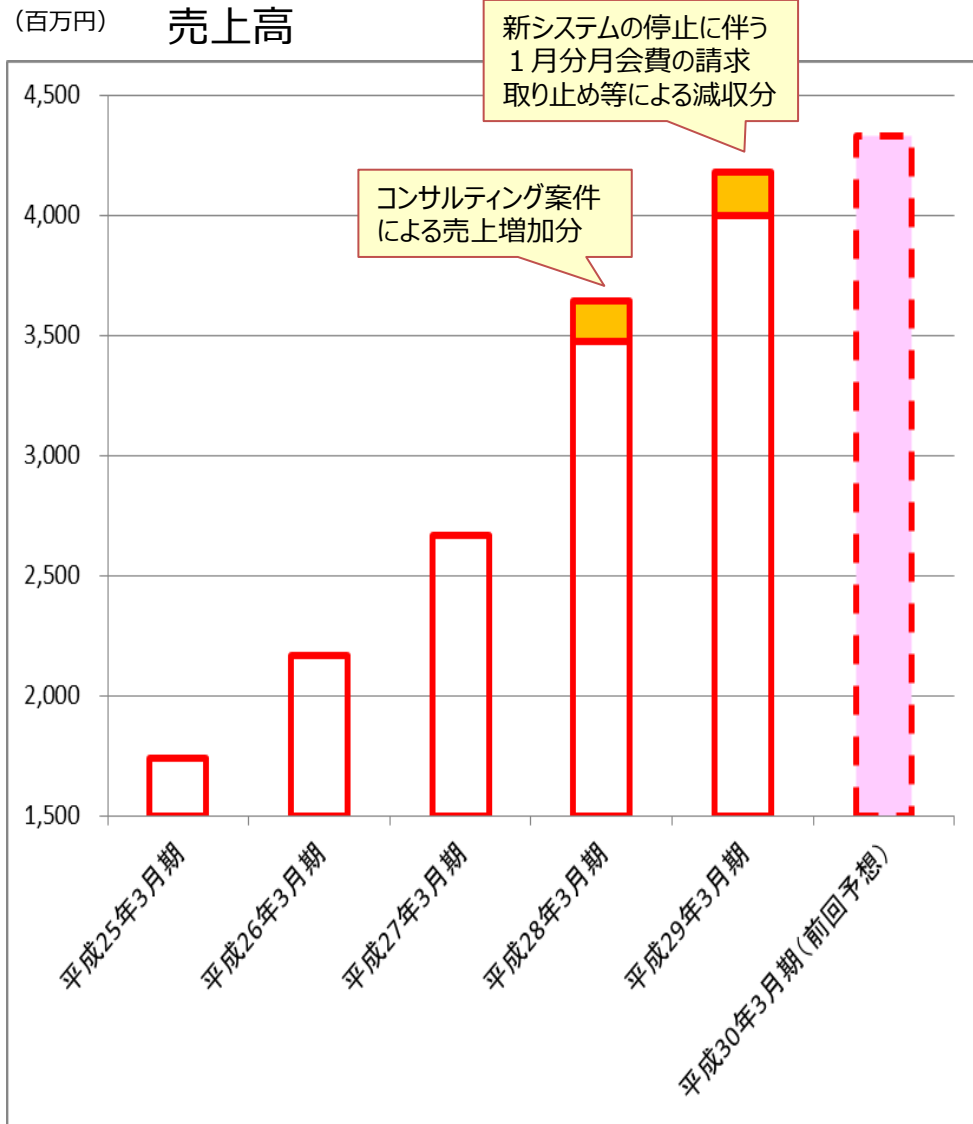
3.セグメント別売上高・利益の状況

4.各事業の状況と今期の取り組み

5.株主優待

6.参考資料

2.主要指標・業績の推移 売上高 営業利益（通期）

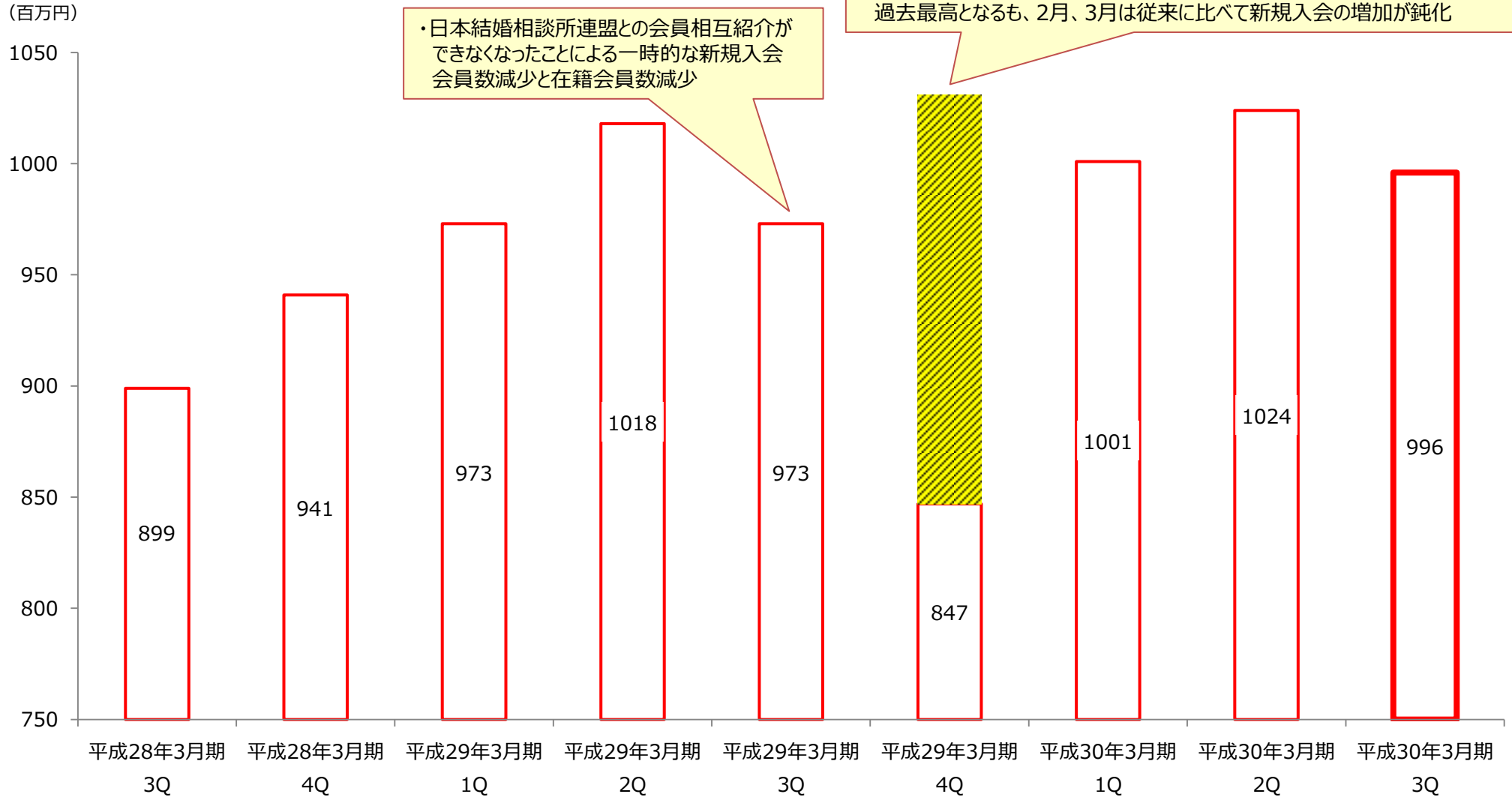


(注) は巡航速度ベースの推移を表しております

2.主要指標・業績の推移 売上高（四半期）



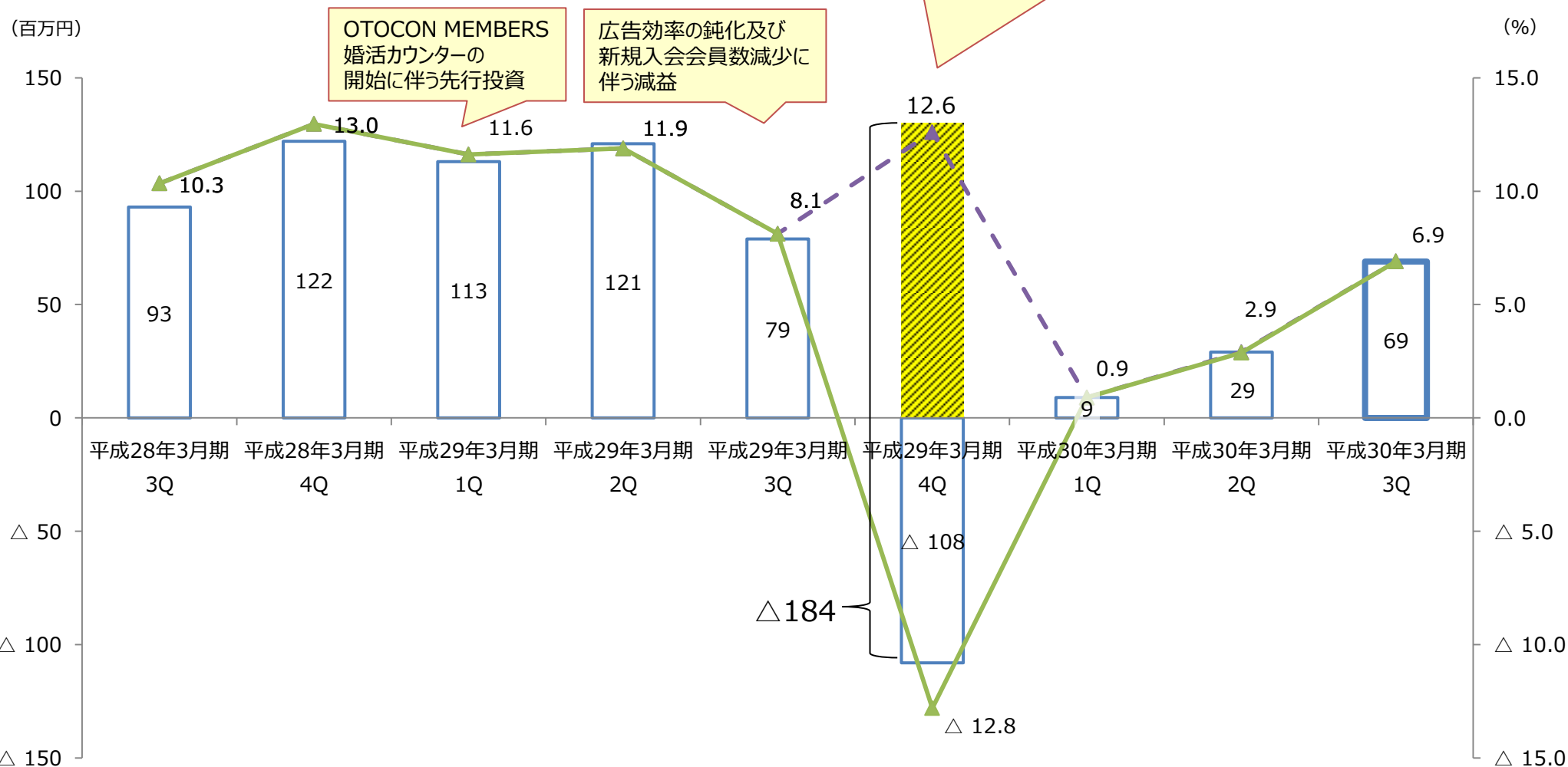
売上高推移



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



(注) - - - 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。



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.各事業の状況と今期の取り組み

5.株主優待

6.参考資料

3.セグメント別売上高・利益の状況



平成30年3月期第3四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。

(単位：百万円)

	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	2,283	536	161	101	1	△ 63	3,021
売上比率	74.1%	17.4%	5.2%	3.3%	0.0%	—	100.0%
セグメント利益 又は損失 (△)	550	50	27	△ 43	△ 2	△ 475	107
セグメント 利益率	24.1%	9.3%	16.8%	—	—	—	3.5%
セグメント 利益比率	94.5%	8.6%	4.6%	△7.4%	△0.3%	—	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3四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。

(単位：千円)

	売上高				セグメント利益又は損失 (△)			
	前第3四半期 連結累計期間	当第3四半期 連結累計期間	増減		前第3四半期 連結累計期間	当第3四半期 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	2,411,703	2,283,566	△ 128,136	△ 5.3	692,965	550,514	△ 142,451	△ 20.6
ファスト婚活事業	326,144	536,620	210,476	64.5	△ 1,118	50,980	52,098	—
ソリューション事業	209,142	161,398	△ 47,743	△ 22.8	99,480	27,089	△ 72,390	△ 72.8
QOL事業	68,093	101,323	33,229	48.8	△ 24,365	△ 43,789	△ 19,423	—
セグメント計	3,015,083	3,082,908	67,825	2.2	766,961	584,795	△ 182,166	△ 23.8
その他	3,391	1,944	△ 1,447	△ 42.7	△ 2,914	△ 2,238	676	—
調整額	△ 53,497	△ 63,323	△ 9,825	—	△ 450,649	△ 475,032	△ 24,382	—
連結財務諸表計上額	2,964,976	3,021,529	56,552	1.9	313,397	107,524	△ 205,872	△ 65.7

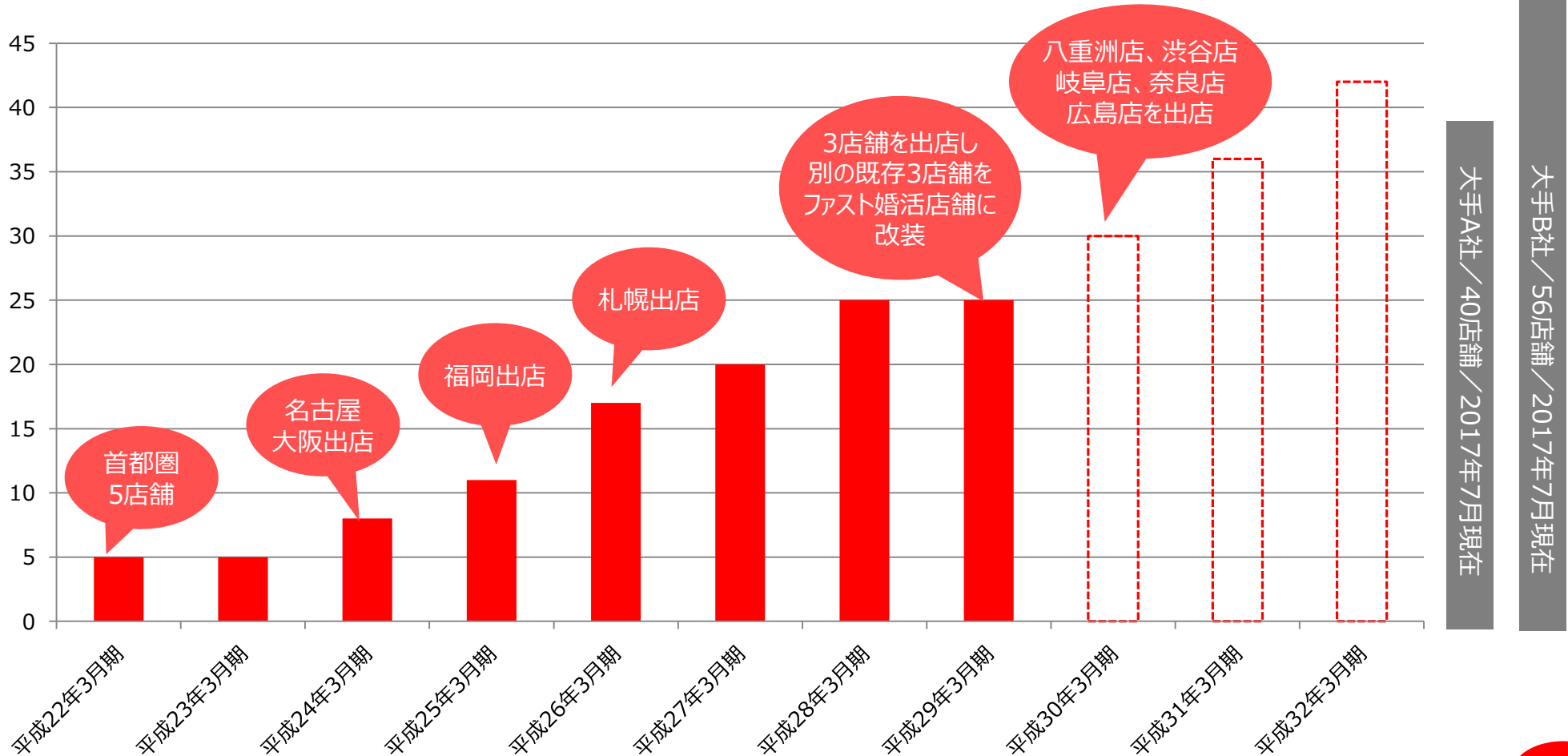


- 0.本補足説明資料要約
- 1.連結業績ハイライト
- 2.主要指標・業績の推移等
- 3.セグメント別売上高・利益の状況
- 4.各事業の状況と今期の取り組み
- 5.株主優待
- 6.参考資料

4.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



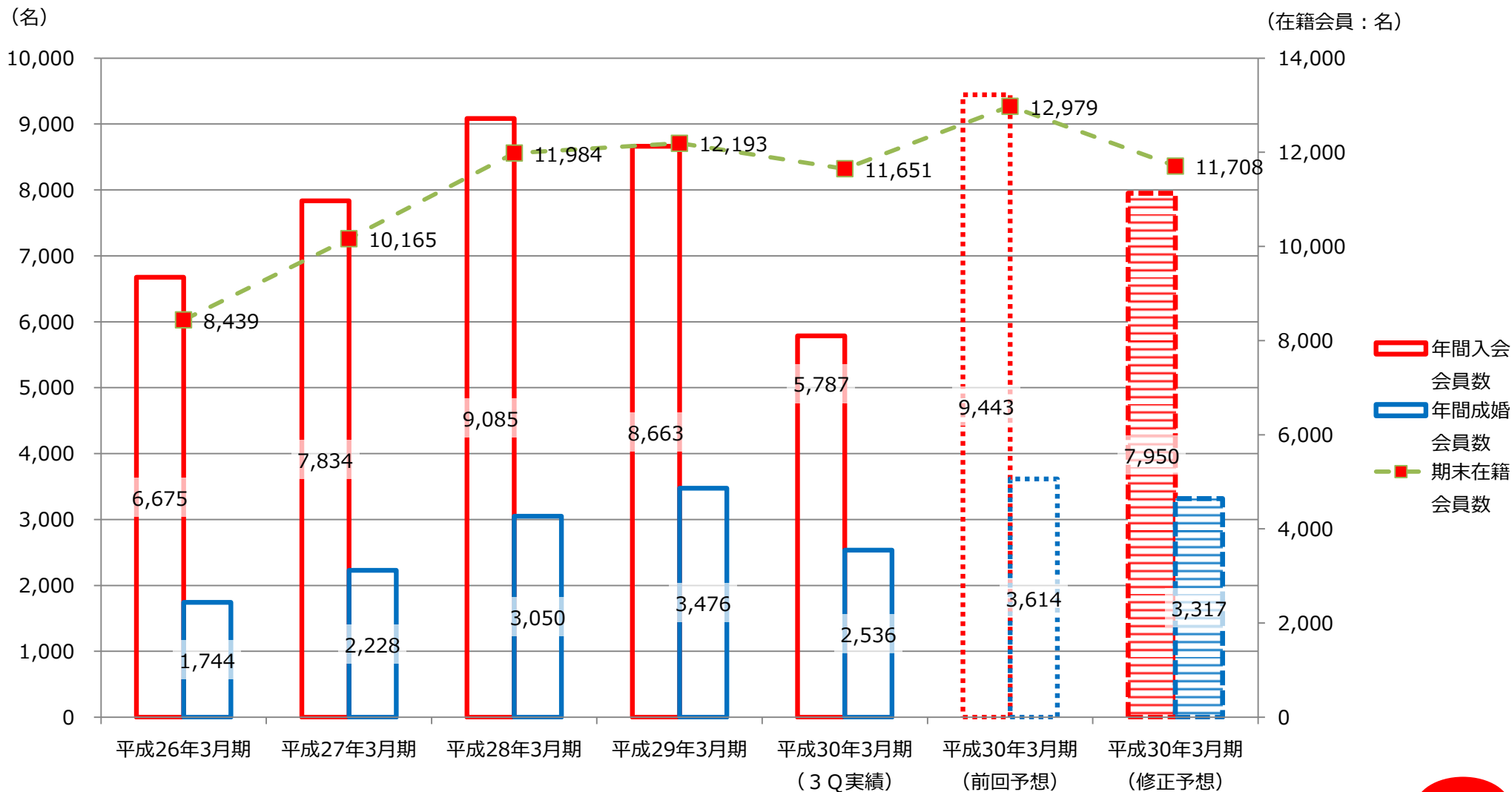
10月に中国エリア初となる広島店をオープンいたしました。
今後もサービスエリアの拡大に向け、順次、出店を検討してまいります。



4.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、認知度向上に取組み、新規入会会員数の増加を実現いたします。



4.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（通期）>

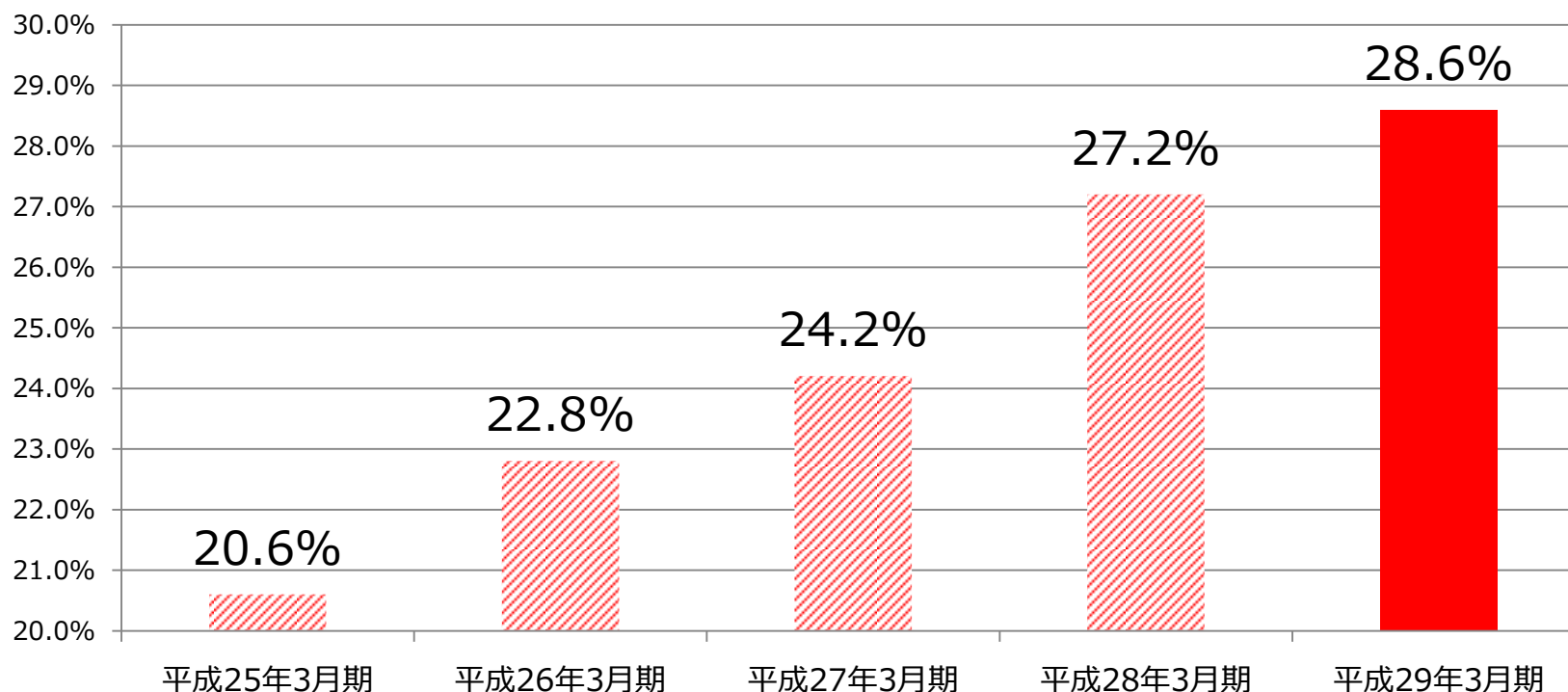
平成29年3月期における成婚会員数は前期比で426名増となり、成婚率実績は28.6%と前期比で1.4ポイント上回り、過去最高となりました。

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





<広告クリエイティブの変更>

◎コンセプトは「想像を超える出会い」

現代は「結婚しにくい時代」であり、日常生活の中で出会える異性は、ほんの一握りであり、婚活支援サービスを提供する弊社の役割は、ご利用いただく会員の皆様に日常では起こり得なかった、想像を超える出会いを提供することにあります。

こうしたコンセプトを分かりやすくお伝えするため、通常では出会わないはずの2人のキャラクターに登場していただき、新しい広告クリエイティブを展開しております。



©TATSUNOKO PRODUCTION ©TEZUKA PRODUCTIONS

4.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



<広告クリエイティブの展開と現状の効果>

1月から、新クリエイティブにてネット広告、交通広告、TVCM（当社初、北海道地域で放映）を展開しております。パートナーエージェントサービスの特設サイトを設けて全7話構成のWeb動画を掲載し、Webサイト訪問者数は、前年同期比でおよそ2倍となっております。

新クリエイティブについては好評をいただいておりますので、新規入会につながるよう、今後更に努力してまいります。



第一話 第一印象



第四話 年収



第六話 秘密



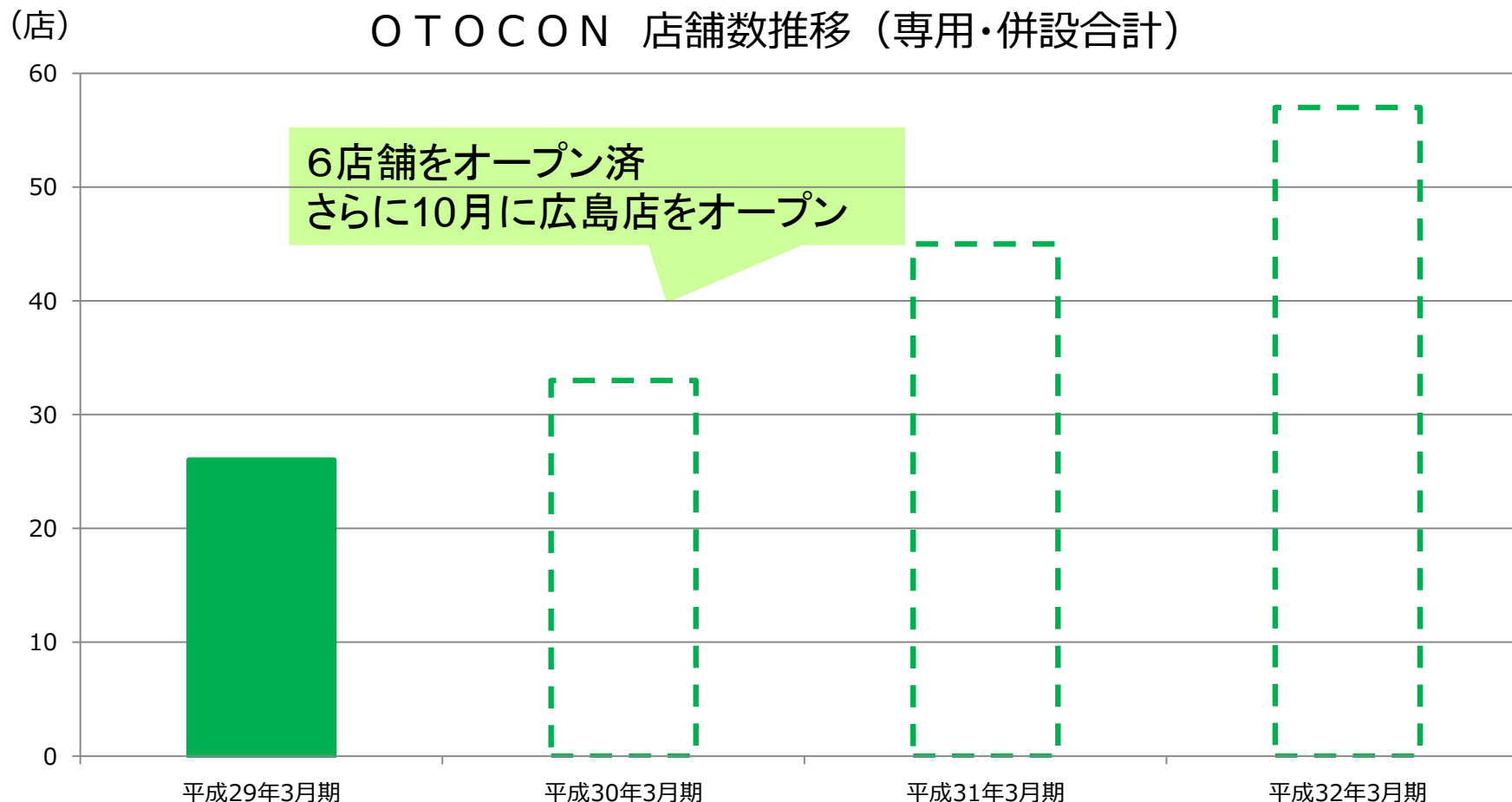
第七話 赤い糸

©TATSUNOKO PRODUCTION ©TEZUKA PRODUCTIONS

4.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業



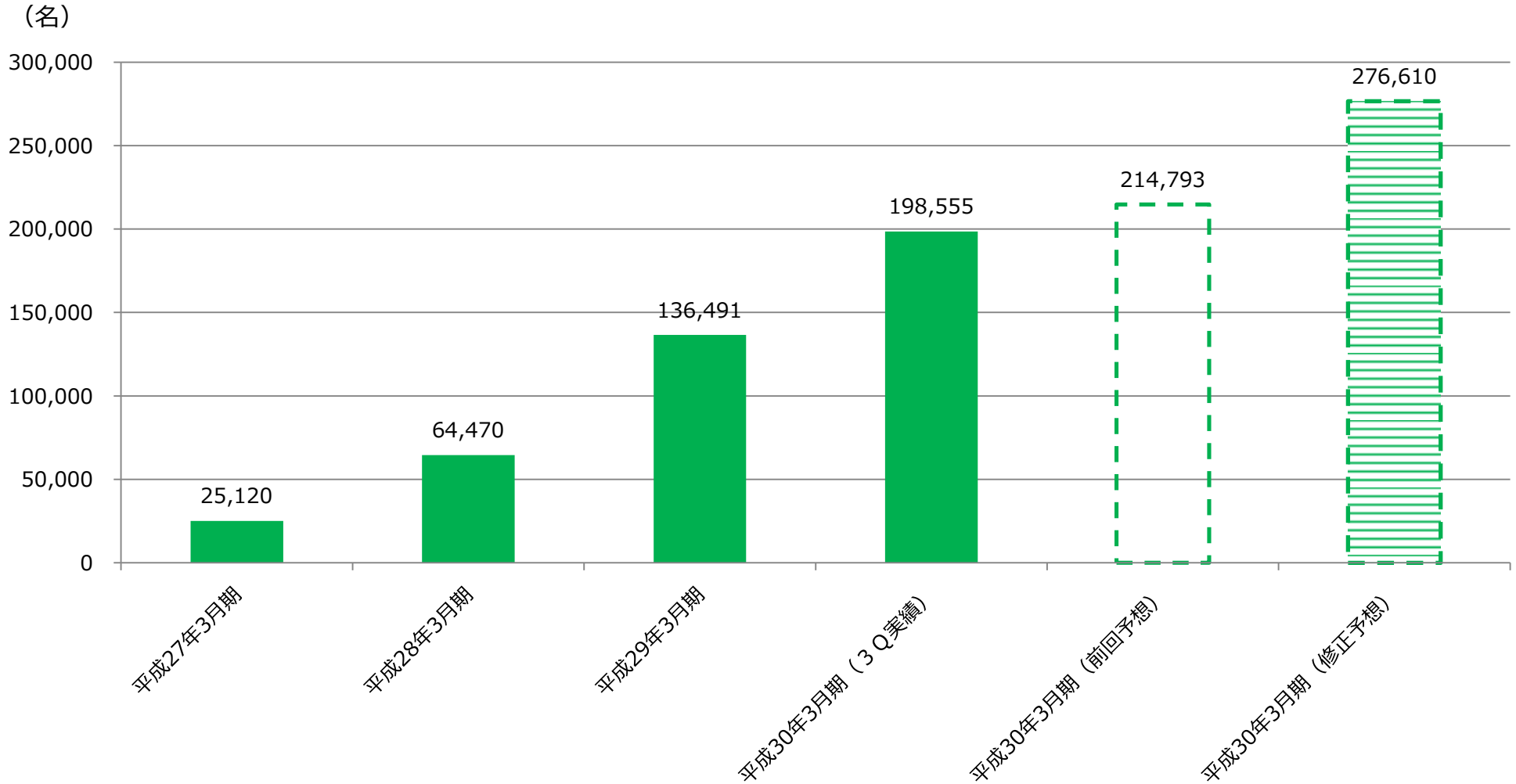
OTOCONパーティー利用者数の順調な増加を受けて、10月にパートナーエージェント事業との併設店舗として、広島店をオープンいたしました。今後も各地域の需要状況に鑑みて、順次出店を検討してまいります。



4.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業



パーティーサービスは、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。



4.各事業の状況と今期の取り組み ②ファスト婚活事業



アメリカとカナダにおいて、マッチングアプリ「Dine」を提供し、App storeのTop Featuredを両国で獲得している株式会社Mrk & Coに対し、11月に約1億円の出資を行いました。

同社は、日本国内のスマートフォン市場向けオンラインマッチングアプリの提供を開始しており、12月には当社OTOCONとの初のコラボ企画となりました、クリスマスと一緒に過ごすお相手を探すための『クリ活PARTY2017』イベントを開催いたしました。

今後も婚活支援サービスをはじめとする事業に資する協力関係を構築できるよう、努力してまいります。

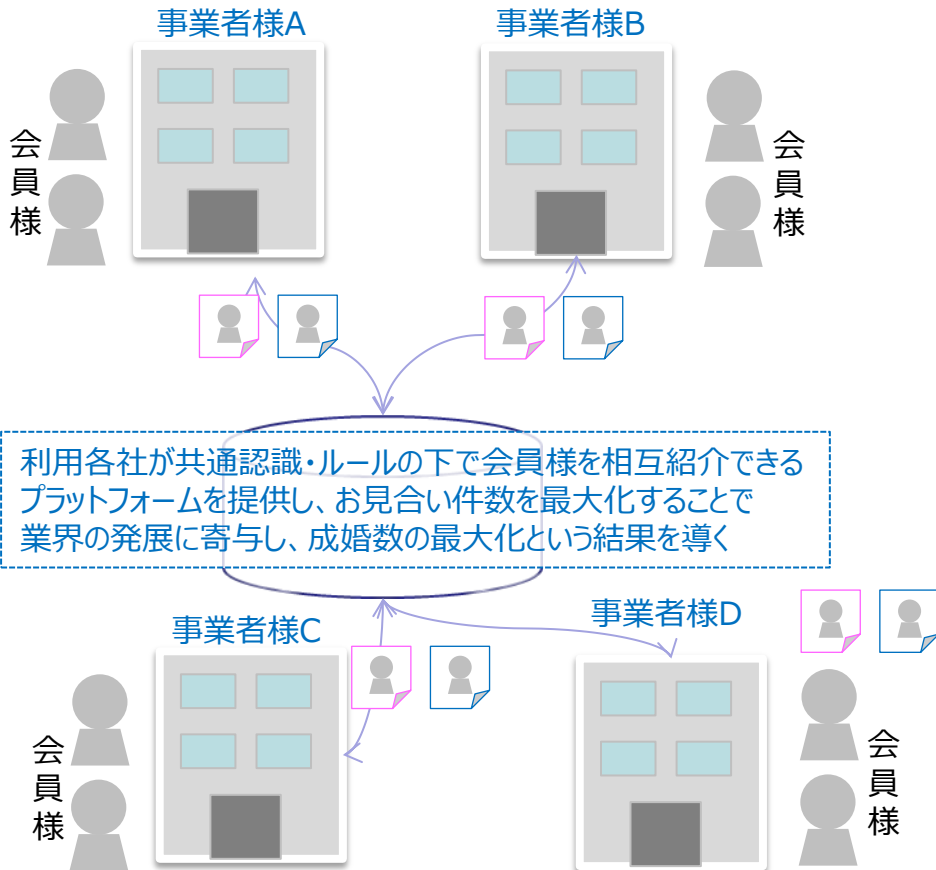
dine × OTOCON
クリ活PARTY 2017
脱「クリぼっち」のラストチャンス
12月24日(日)14:00～ @赤坂

4.各事業の状況と今期の取り組み ③ソリューション事業



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1万7千名超となっております。

コネクトシップは、「**日本で一番お見合いが組めるオープンなプラットフォーム**」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。



**11月から
『ゼクシィ縁結びカウンター』が
コネクトシップの利用を開始**

ゼクシィ縁結びカウンター

**利用事業者は、
9社11サービスに拡大**



<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

前期は、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

開園実績：三鷹台、亀戸、芦花公園

開園予定：千歳船橋（平成30年1月）、用賀（同3月）、

春日（同4月）、上野毛（同10月）、

都立大学（同12月）、下北沢（平成31年1月）



- 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.各事業の状況と今期の取り組み
- 5.株主優待
- 6.参考資料



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。

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

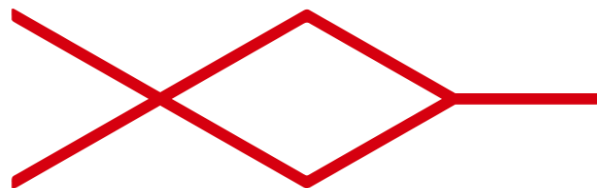
2. OTOCONパーティー

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

参考資料



パートナーエージェント



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3四半期 連結累計期間
流動資産	1,339	1,398
現金及び預金	497	572
売掛金	697	676
固定資産	924	1,363
有形固定資産	351	511
無形固定資産	279	322
投資その他の資産	293	528
資産合計	2,263	2,762

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3四半期 連結累計期間
流動負債	858	981
短期借入金	300	350
未払金	251	129
固定負債	743	976
長期借入金	610	649
資産除去債務	109	143
純資産	660	804
負債純資産合計	2,263	2,762

6.参考資料 将来見通しに関する注意事項



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