

2019年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2019年1月30日

上場会社名 株式会社パートナーエージェント 上場取引所 東
 コード番号 6181 URL http://www.p-a.co.jp/
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 佐藤 茂
 問合せ先責任者 (役職名) IR担当 (氏名) 伊東 大輔 TEL 03-5759-2700
 四半期報告書提出予定日 2019年2月14日 配当支払開始予定日 —
 四半期決算補足説明資料作成の有無：有
 四半期決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2019年3月期第3四半期の連結業績（2018年4月1日～2018年12月31日）

(1) 連結経営成績（累計）

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年3月期第3四半期	3,131	3.6	149	39.5	137	1.1	79	△8.9
2018年3月期第3四半期	3,021	1.9	107	△65.7	136	△59.7	87	△63.2

(注) 包括利益 2019年3月期第3四半期 72百万円 (△17.3%) 2018年3月期第3四半期 87百万円 (△63.2%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2019年3月期第3四半期	7.99	7.54
2018年3月期第3四半期	9.12	8.32

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2019年3月期第3四半期	2,888	958	33.1
2018年3月期	2,794	852	30.4

(参考) 自己資本 2019年3月期第3四半期 957百万円 2018年3月期 850百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2018年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2019年3月期	—	0.00	—		
2019年3月期（予想）				0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2019年3月期の連結業績予想（2018年4月1日～2019年3月31日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	4,381	6.8	269	38.1	276	△15.1	181	54.9	18.33

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無

(2) 四半期連結財務諸表の作成にあたり適用した特有の会計処理：有

(注) 詳細は、添付資料P. 8「2. 四半期連結財務諸表及び主な注記(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項」をご覧ください。

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2019年3月期3Q	10,371,600株	2018年3月期	10,246,800株
② 期末自己株式数	2019年3月期3Q	293,429株	2018年3月期	330,829株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2019年3月期3Q	9,991,680株	2018年3月期3Q	9,599,002株

(注) 当社は、「株式給付信託（従業員持株会処分型）」を導入し、当該信託にかかる信託口が所有する当社株式については、四半期連結財務諸表において自己株式としているため、上記期末自己株式数には信託口が所有する当社株式（2018年3月期330,700株、2019年3月期3Q293,300株）が含まれております。また、信託口が所有する当社株式を期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めております（2018年3月期3Q383,072株、2019年3月期3Q311,098株）。

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績等の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	3
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	5
(1) 四半期連結貸借対照表	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	7
四半期連結損益計算書	
第3四半期連結累計期間	7
四半期連結包括利益計算書	
第3四半期連結累計期間	7
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	8
(継続企業の前提に関する注記)	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	8
(当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動)	8
(四半期連結財務諸表の作成に当たり適用した特有の会計処理)	8
(追加情報)	8
(セグメント情報等)	9
(重要な後発事象)	10

1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績等の概況

当社グループは、経営理念である「世の中に、もっと笑顔をもっと幸せを。」という想いの下、婚活支援業界の変革者として価値を創造し続け、より多くの成婚機会をつくり、成婚後のお客様のQOL (Quality Of Life) 向上に貢献すべく、事業を展開しております。

当第3四半期連結累計期間（以下、「当第3四半期」）においては、主力事業であるパートナーエージェント事業は、入会者数や在籍会員数が前期同水準となるなど堅調な推移となりました。また、第4四半期以降に向けては広告施策を積極化しました。これらにより、減収減益となりました。ファスト婚活事業は、一般顧客向け婚活パーティーが引き続き堅調に推移するとともに、事業運営の最適化などにより増収増益となりました。ソリューション事業は、第2四半期に保育士向け婚活支援サービスのシステム開発・提供を行い増収増益となりました。

販売費及び一般管理費においては、前述のとおり、広告施策の積極化により広告宣伝費が前年同期から増加する一方、保育事業の譲渡などにより人件費が減少しました。なお、営業外収益は前年同期と比較すると減少していますが、これは前第3四半期に保育事業に係る補助金収入を計上していたことによるものです。

この結果、当第3四半期の売上高は3,131百万円（前年同期比 3.6%増）、営業利益は149百万円（同 39.5%増）、経常利益は137百万円（同 1.1%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益は79百万円（同 8.9%減）となりました。

当社グループの報告セグメントごとの概況は次のとおりであります。

（パートナーエージェント事業）

パートナーエージェント事業においては、業界大手の結婚相談所として高い顧客成果、即ち成婚を実現すべく、専任のコンシェルジュによる婚活支援をはじめとする多様な婚活サービスを提供しています。当第3四半期については、2018年4月より『チーム婚活×スマート婚活プログラム』を開始するとともに、新たな顧客開拓に向け新商品の開発・投入準備を進めました。なお、外部環境の変化などにより、2018年10～11月の入会者数が一時的に減少しましたが、最新広告及びその受け皿となる新入会促進ツールを投入し、積極的なマーケティング施策などを進めたことから、12月の入会者数は前期同水準に早期回復しました。これらにより、2018年4月以降の累計入会者数は前年同期比0.8%減の5,741名、1月の月初在籍会員数は同1.2%減の11,508名となりました。

この結果、売上高は2,281百万円（前年同期比 0.1%減）、営業利益は508百万円（同 7.6%減）となりました。

<同事業の主要指標>

	前第3四半期 連結累計期間	当第3四半期 連結累計期間	前年同期 増減率
新規入会会員数	5,787名	5,741名	△0.8%
月初在籍会員数（1月）	11,651名	11,508名	△1.2%
成婚退会会員数	2,536名	2,393名	△5.6%
成婚率	28.0%	27.3%	△0.7ポイント

(注) 1. 成婚とは、当社のサービスを利用して知り合った会員同士が、結婚を視野に入れ交際を継続していくことをいい、当社が成婚の意向を双方の会員から確認した場合に、当該会員は成婚退会をすることになります。

2. 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

3. 当第3四半期における成婚率の計算をする際には、前項の通期の計算式に準じるため、当第3四半期の平均在籍会員数を4で除した後3を乗じて算出しております。

（ファスト婚活事業）

ファスト婚活事業においては、主に一般顧客向けの婚活パーティー『OTOCON（オトコン）』を企画・運営しています。当第3四半期については、事業運営の最適化の一環として、人気エリアに位置する自社3店舗（新宿店、心斎橋店、横浜店）の改装・増床を実施する一方、その他店舗の開催数の適正化を進めました。これにより、2018年4月以降の累計参加者数は前年同期比21.4%増の240,956名となり、利益率も改善しました。また、従前より注力しているパートナーエージェントサービスへの紹介等も堅調に推移し、当第3四半期の累計送客数は445名となりました。なお、OTOCONではお客様の利便性向上と自社媒体による集客拡大に向けアプリ改修を進めており、第4四半期にはローンチできる見込みです。

この結果、売上高は550百万円（前年同期比 2.6%増）、営業利益は57百万円（同 13.6%増）となりました。

<同事業の主要指標>

	前第3四半期 連結累計期間	当第3四半期 連結累計期間	前年同期 増減率
パーティー参加者数	198,555名	240,956名	+21.4%

(ソリューション事業)

ソリューション事業においては、主に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『CONNECT-ship (コネクトシップ)』の運営や、婚活支援を行う企業や地方自治体向けのサポートなどを行っています。当第3四半期については、新たに『NOZZE』や『全国仲人連合会』サービスがコネクトシップの利用を開始しました。これにより、同サービスの利用事業者は8社12サービスとなり、2019年1月の月初利用会員数は前年同期比43.2%増の24,439名、2018年12月単月のお見合い成立件数は28,298件(※)となりました。

なお、第2四半期にシステム開発・提供した保育士向け婚活支援サービスは、第4四半期よりサービスを開始する予定です。

この結果、売上高は254百万円(前年同期比57.7%増)、営業利益は87百万円(同222.5%増)となりました。

※システム統合したパートナーエージェント会員用システムでの成立件数も含んでいます。

(QOL事業)

QOL (Quality of Life) 事業においては、成婚後のブライダル関連サービスや生活品質向上に資するサービスを提供しています。当第3四半期は、『アニバーサリークラブ』ブランドとして成婚された会員様向けのサービスを拡充するとともに、その提供エリアの拡大に努めました。とりわけ、ブライダルジュエリー販売については、パートナーエージェントの店舗を活用した拡販施策などが奏功し、好調に推移しました。

この他、第1四半期には保育事業の譲渡(※)に伴い、運営移管に関するコンサルティングを実施し、第3四半期には新規事業として1.5次会(結婚披露パーティー)などの貸切パーティー専用会場をオープンしました。

この結果、売上高は139百万円(前年同期比37.3%増)、営業損失は9百万円(前年同期は営業損失43百万円)となりました。

※保育事業の譲渡については、2018年5月14日付「株式会社グローバルグループとの資本業務提携及び事業譲渡に関するお知らせ」をご参照ください。

(2) 当期の財政状態の概況

(資産)

当第3四半期連結会計期間末の総資産は、前連結会計年度末に比べ94百万円増加し、2,888百万円となりました。

流動資産は、前連結会計年度末に比べ58百万円増加し、1,610百万円となりました。主な要因は、現金及び預金225百万円の増加、売掛金92百万円の減少及びその他に含まれる未収入金43百万円の減少によるものです。

固定資産は、前連結会計年度末に比べ35百万円増加し、1,276百万円となりました。主な要因は、新システム構築や新店舗出店に伴う設備投資等によるものです。

(負債)

当第3四半期連結会計期間末の負債は、前連結会計年度末に比べ12百万円減少し、1,930百万円となりました。

流動負債は、前連結会計年度末に比べ24百万円減少し、1,051百万円となりました。主な要因は、未払法人税等43百万円の減少、1年内返済予定の長期借入金19百万円の減少及びその他に含まれる未払消費税等41百万円の増加によるものです。

固定負債は、前連結会計年度末に比べ11百万円増加し、878百万円となりました。主な要因は、長期借入金21百万円の減少及び社債30百万円の増加によるものです。

(純資産)

当第3四半期連結会計期間末の純資産は、前連結会計年度末に比べ106百万円増加し、958百万円となりました。主な要因は、親会社株主に帰属する四半期純利益79百万円の計上及び自己株式21百万円の減少によるものです。

(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2019年3月期の連結業績予想については、主力事業であるパートナーエージェント事業において、当第3四半期より広告施策を積極化し、2019年1月には新商品の投入を行っていることから、現時点で2018年5月14日の決算短信で公表した連結業績予想から変更はありません。

なお、2019年1月21日の「株式会社メイションのグループ化に関するお知らせ」で公表したとおり、2020年3月期より株式会社メイションを当社グループに迎え入れる予定です。同社は、「スマ婚」や「2次会くん」を成長ドライバーとし、足元の業績も堅調に推移しており、今後、当社グループの収益に大きく貢献するものと見込んでいます。これを踏まえ、2020年3月期中には中期経営計画を発表する予定です。

(注) 業績予想につきましては、本資料の発表日において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後発生し得る様々な要因によって、予想と異なる場合があります。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2018年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	549,366	775,357
売掛金	783,225	690,632
その他	224,036	151,793
貸倒引当金	△4,594	△7,144
流動資産合計	1,552,034	1,610,638
固定資産		
有形固定資産		
建物	428,542	427,464
減価償却累計額	△134,380	△151,001
建物（純額）	294,161	276,462
工具、器具及び備品	275,160	271,603
減価償却累計額	△174,344	△192,945
工具、器具及び備品（純額）	100,816	78,658
その他	9,000	9,000
減価償却累計額	△450	△1,800
その他（純額）	8,550	7,200
有形固定資産合計	403,527	362,320
無形固定資産		
ソフトウェア	298,941	282,913
ソフトウェア仮勘定	37,795	59,706
無形固定資産合計	336,737	342,620
投資その他の資産		
投資有価証券	145,640	201,781
敷金	318,080	339,810
その他	37,417	30,443
投資その他の資産合計	501,138	572,034
固定資産合計	1,241,404	1,276,975
繰延資産	1,252	1,039
資産合計	2,794,691	2,888,653

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2018年12月31日)
負債の部		
流動負債		
短期借入金	450,000	450,000
1年内償還予定の社債	40,000	40,000
1年内返済予定の長期借入金	250,878	231,028
未払金	150,953	142,780
未払法人税等	73,312	29,403
その他の引当金	8,558	15,183
その他	102,349	143,436
流動負債合計	1,076,052	1,051,832
固定負債		
社債	140,000	170,000
長期借入金	593,438	571,662
資産除去債務	123,775	130,373
その他	9,392	6,441
固定負債合計	866,607	878,477
負債合計	1,942,659	1,930,309
純資産の部		
株主資本		
資本金	249,620	253,863
資本剰余金	216,197	220,315
利益剰余金	576,375	656,176
自己株式	△191,313	△169,684
株主資本合計	850,879	960,671
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	—	△3,383
その他の包括利益累計額合計	—	△3,383
新株予約権	1,152	1,056
純資産合計	852,031	958,343
負債純資産合計	2,794,691	2,888,653

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書
(四半期連結損益計算書)
(第3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2017年4月1日 至 2017年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)
売上高	3,021,529	3,131,039
売上原価	1,286,126	1,354,920
売上総利益	1,735,402	1,776,118
販売費及び一般管理費	1,627,877	1,626,149
営業利益	107,524	149,968
営業外収益		
受取保証料	10,656	10,656
補助金収入	23,915	—
その他	1,155	1,442
営業外収益合計	35,727	12,099
営業外費用		
支払利息	6,377	7,538
敷金償却費	—	12,287
その他	724	4,578
営業外費用合計	7,101	24,405
経常利益	136,150	137,663
特別利益		
固定資産売却益	—	1,991
特別利益合計	—	1,991
特別損失		
固定資産除売却損	—	4,043
特別損失合計	—	4,043
税金等調整前四半期純利益	136,150	135,612
法人税等	48,601	59,811
四半期純利益	87,548	75,800
非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	—	△4,000
親会社株主に帰属する四半期純利益	87,548	79,800

(四半期連結包括利益計算書)
(第3四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2017年4月1日 至 2017年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)
四半期純利益	87,548	75,800
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	—	△3,383
その他の包括利益合計	—	△3,383
四半期包括利益	87,548	72,417
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	87,548	76,417
非支配株主に係る四半期包括利益	—	△4,000

(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動)

該当事項はありません。

なお、特定子会社の異動には該当していませんが、当第3四半期連結累計期間において株式会社 i c h i e 及び株式会社 I R O G A M I を新たに設立したため、連結の範囲に含めております。

(四半期連結財務諸表の作成にあたり適用した特有の会計処理)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第3四半期連結会計期間を含む連結会計年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

(追加情報)

(「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」等の適用)

「『税効果会計に係る会計基準』の一部改正」(企業会計基準第28号 平成30年2月16日)等を当第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、繰延税金資産は投資その他の資産の区分に表示し、繰延税金負債は固定負債の区分に表示しております。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第3四半期連結累計期間(自 2017年4月1日 至 2017年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント					その他 (注) 1	合計	調整額 (注) 2	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 3
	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	計				
売上高									
外部顧客への 売上高	2,277,928	532,220	110,056	101,323	3,021,529	-	3,021,529	-	3,021,529
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	5,637	4,400	51,342	-	61,379	1,944	63,323	△63,323	-
計	2,283,566	536,620	161,398	101,323	3,082,908	1,944	3,084,852	△63,323	3,021,529
セグメント利益 又は損失(△)	550,514	50,980	27,089	△43,789	584,795	△2,238	582,557	△475,032	107,524

(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稼得するに過ぎない構成単位のものであります。

2. セグメント利益又は損失(△)の調整額△475,032千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用の主な内容は、報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

3. セグメント利益又は損失(△)は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

該当事項はありません。

II 当第3四半期連結累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント					その他 (注) 1	合計	調整額 (注) 2	四半期連結 損益計算書 計上額 (注) 3
	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	計				
売上高									
外部顧客への 売上高	2,274,487	500,203	217,438	138,869	3,130,998	41	3,131,039	-	3,131,039
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	7,121	50,490	37,095	252	94,958	-	94,958	△94,958	-
計	2,281,608	550,693	254,534	139,121	3,225,957	41	3,225,998	△94,958	3,131,039
セグメント利益 又は損失(△)	508,491	57,898	87,369	△9,074	644,684	△1,998	642,686	△492,717	149,968

(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稼得するに過ぎない構成単位のものであります。

2. セグメント利益又は損失(△)の調整額△492,717千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用の主な内容は、報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

3. セグメント利益又は損失(△)は、四半期連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

該当事項はありません。

(重要な後発事象)

株式取得による会社等の買収

当社は、2019年1月15日に当社の子会社となる株式会社ライジング（以下、「ライジング」）を設立し、2019年1月21日開催の取締役会において、ライジングが株式会社メイション（以下、「メイション」）の全株式を取得し、メイションを子会社化（当社の孫会社化）することを決議し、同日付で株式譲渡契約を締結いたしました。

(1) 株式取得の理由及び目的

当社では直近の業界環境に鑑み、婚活支援を起点に幅広い領域で顧客成果を最大化し、豊かな社会の実現に貢献したいとの思いからメイションのグループ化を慎重に検討してまいりましたが、①婚活支援とブライダル領域は相乗効果が高く、婚活から成婚後まで一貫通貫したサービスを提供することで顧客利益の最大化が図れること、②市場拡大が見込めるナン婚市場において、両社の知見やノウハウを融合させることで新たな価値が提供できること、③マーケティングにおいて、「パートナーエージェント」「スマ婚」の双方ブランドを利活用できること等を勘案し、今般、メイションの株式取得を決定いたしました。

(2) 株式を取得する子会社の概要

① 名称	株式会社ライジング
② 事業内容	有価証券の保有・売買・運用
③ 資本金	10百万円
④ 設立年月日	2019年1月15日
⑤ 大株主及び持株比率	株式会社パートナーエージェント 100%

(3) 株式取得の相手方の名称

名称	近藤 浩、井池 泰紀
----	------------

(4) 異動する孫会社の概要

① 名称	株式会社メイション
② 事業内容	ライフデザイン事業、イベント事業、メディア事業、EC販売事業、コンサルティング事業
③ 資本金	30百万円

(5) 取得する株式の数、取得価額及び取得後の持分比率

取得する株式の数	30,000,000株
取得価額	1,514百万円（概算額）
取得後の持分比率	100.0%

(6) 日程

取締役会決議	2019年1月21日
契約締結日	2019年1月21日
株式取得実行日	2019年4月1日（予定）

(7) 支払資金の調達方法及び支払方法

借入による資金により取得いたします。

(8) 株式取得の流れ

メイションの株式取得については、当社連結子会社のライジングが株式取得の実行までに資金の借入を行い、メイションの株式を取得する予定です。

また、株式取得後は、ライジングとメイション間でライジングを存続会社とする吸収合併を行い、その後、ライジングは株式会社メイションに商号変更する予定です。