

2020年3月期 第1四半期 決算説明資料

東証マザーズ：6181



パートナーエージェント

2019年8月13日



1. 総括	P 3
2. 2020年3月期 第1四半期 業績ハイライト	P 4
3. 事業別概況	P 7
4. 株主還元	P19



▶ 2020年3月期第1四半期業績

- 売上高・営業利益は**大幅増収増益**
 - 収益はメイション社のグループ化により伸長
 - 販管費は上述により増加するも当初計画を下回る
 - 当1Qのメイション社の株式取得に係るのれん等は暫定計上 ※2Q以降に確定
- 特別利益では**事業譲渡益**を計上

▶ 各事業等の状況

- 婚活事業 : **結婚相談所領域は回復基調**（新規入会者数・在籍会員数増）
: エントリーサービス領域はパーティー開催数を戦略的に絞り込む
- ウエディング事業 : 当期よりメイション社の業績を反映し大幅な増収増益
（のれん暫定計上後も**黒字達成**）
- その他事業 : 前1Qの保育事業の譲渡により減収も収益改善
- 経営全般 : 2019年7月より**新経営体制へ移行**

-1. 連結業績ハイライト



売上高YoY+86.4%・営業利益YoY+260.2%

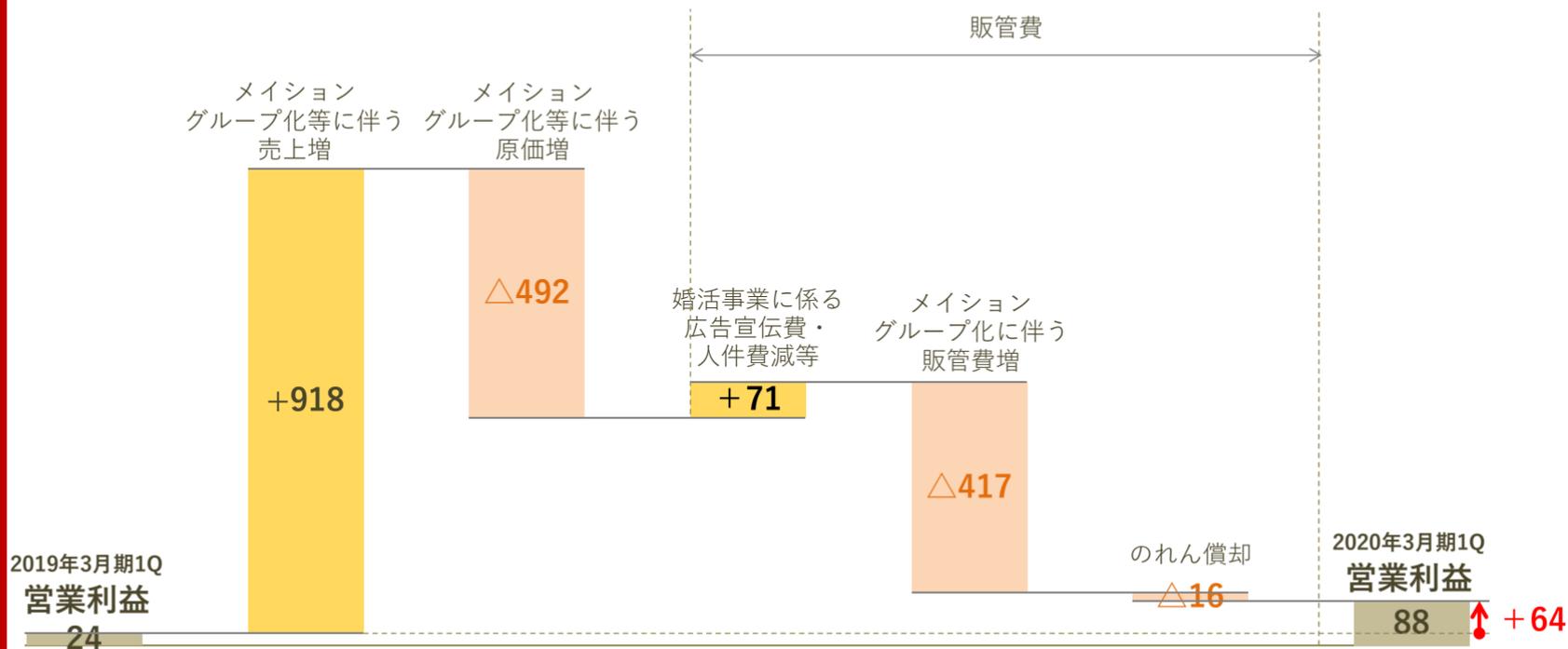
- 婚活事業は減収減益（店舗統廃合に向け減価償却費を一部早期計上）／
ウエディング事業は増収増益（のれん暫定計上後）／その他事業は減収・利益改善
- 販管費はYoY+63.1%

(単位：百万円)	2019年 3月期1Q	2020年 3月期1Q	前年同期 増減額	前年同期 増減率	2020年 3月期	進捗率
売上高	1,062	1,981	918	86.4%	9,100	21.8%
(販管費)	574	936	362	63.1%	—	—
営業利益	24	88	64	260.2%	230	38.5%
経常利益	10	90	79	778.1%	170	53.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	6	65	58	876.9%	130	50.2%

-2. 前年同期との比較（営業利益ベース）



（単位：百万円）



-3. 資産 / 負債・純資産の状況



➤ 資産合計+1,802百万円（主にのれん・投資有価証券の増加）

➤ 負債合計+1,729百万円（主に短期借入金の増加）

（単位：百万円）	2019年3月末	2019年6月末	（単位：百万円）	2019年3月末	2019年6月末
流動資産	2,059	2,249	流動負債	1,132	2,687
現金及び預金	1,207	1,340	短期借入金	380	1,650
売掛金	723	729	1年内返済予定の 長期借入金	351	449
固定資産	1,322	2,935	固定負債	1,271	1,446
有形固定資産	328	378	長期借入金	985	1,120
無形固定資産	335	1,159	社債	150	150
投資その他の資産	658	1,396	純資産	978	1,051
資産合計	3,382	5,185	負債・純資産合計	3,382	5,185

-1. 事業別概況 – 2020年3月期 事業方針（再掲）



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

ウエディング

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 策定など

3

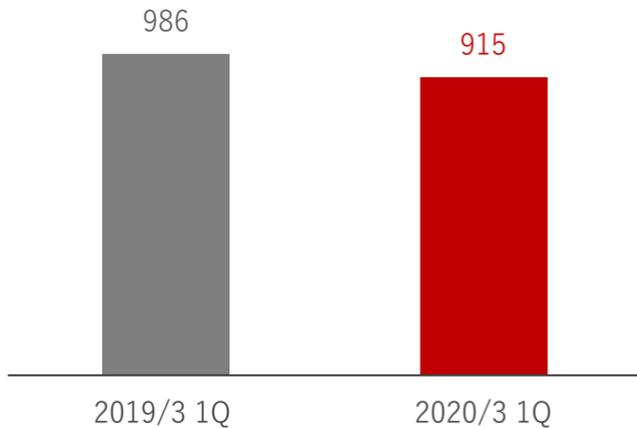
-2. 事業別概況 ①婚活事業



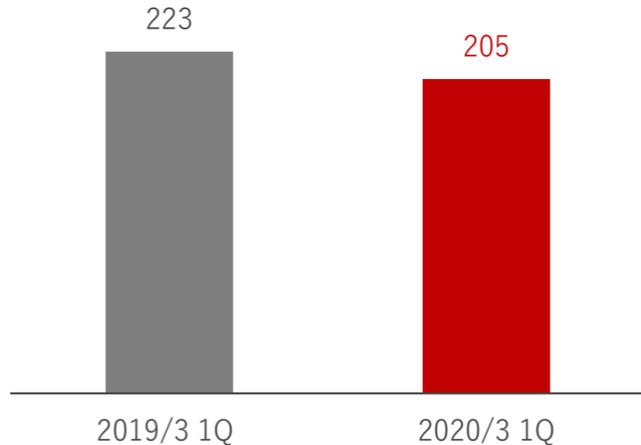
▶ 売上高YoY△7.1%・営業利益YoY△8.0%

- 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等に向けた施策を推進
- 売上高は主にエントリーサービス領域で戦略的にパーティー開催数を絞り込み減収
- 営業利益は将来を見据えた店舗統廃合に向け減価償却費を早期計上したこと等で減益

■ 売上高 (百万円)



■ 営業利益 (百万円)



-3. 事業別概況 ① 婚活事業 (結婚相談所領域)

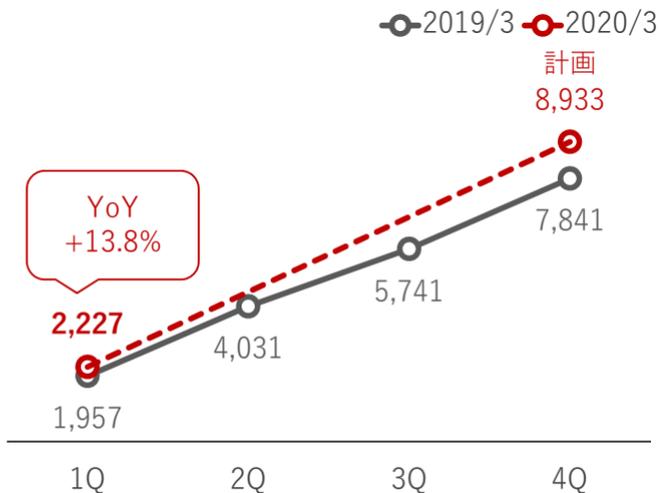


▶ ブランド確立に向け各種施策を推進

- 広告は顧客成果に重点／サービスは品質強化・拡充に向け体制変更
- 入会者数 YoY+13.8%／在籍会員数 YoY+0.8%／成婚退会数 YoY+2.8%
→成婚率26.9% (前1Qは26.0%)



新規入会者数 (名) ※累計



在籍会員数 (名) ※各四半期末



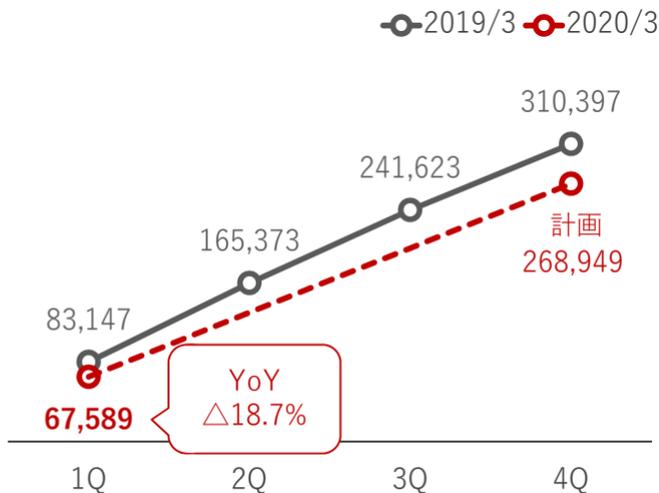
-4. 事業別概況 ①婚活事業 (エントリーサービス領域)



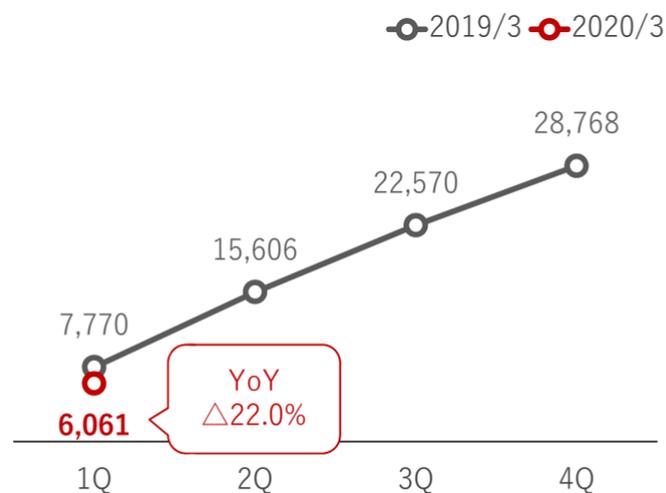
▶ 婚活パーティーの運営最適化とサービス品質向上を推進

- 戦略的に開催数を絞り込む
- 参加者数YoY Δ 18.7%/1開催当たり参加者数YoY+4.2%
- 婚活パーティー経由の結婚相談所入会者数は220名 (YoY+69.2%)

参加者数 (名) ※累計



開催数 (回) ※累計





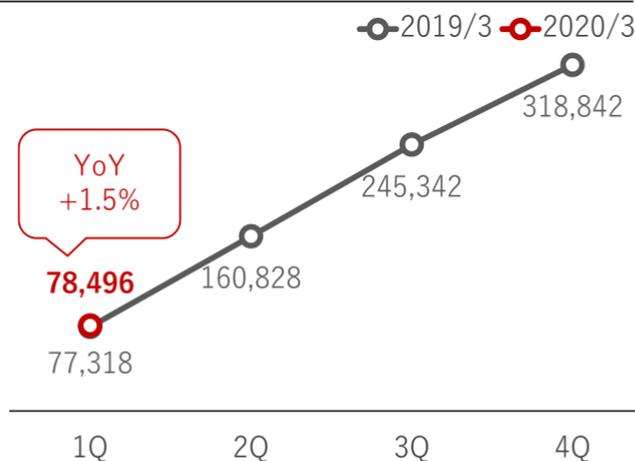
▶ コネクトシップ利用事業者の顧客成果の最大化に注力

- 利用事業者及び利用者の拡大に向け諸施策推進
- 有効会員数YoY+29.8% / お見合い成立件数YoY+1.5%

有効会員数 (名) ※各四半期末



お見合い成立件数 (件) ※累計



※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)



▶ 8月より日本一高級なコース (※) を提供開始

アルティメットコース

専属コンシェルジュがお客様の元へ伺い、望み得るすべてのご要望にお応えする、日本で一番高級なサービスを目指したコースです。年収3,000万円以上、新規登録は3名/月までの受付となります。

※入会条件は年収に限らず総合的に判断させていただきます。入会条件は他にもございます。

アルティメット専用フリーコール0120-501-317
800 時～00 時のみ

No.1の結婚相談所にしかできないサービスを考えました。

※掲載内容は2019年8月現在

生まれ変わって、会いましょう。

エグゼクティブコース

出会いの数を増やすだけでなく、出会いの質を高めていく。理想を細かくお伺いしながら、専属のスペシャリストがプロのモデルを撮影するクオリティであなたの魅力を引き出すコースです。

- 【入会条件】 年収1,000万円以上
- 【費用】 初期費用：28万円 / 登録料：3万円 / 月会費：3万円 / 成婚料：5万円
- 【対応店舗】 銀座・新宿・横浜
- 【入会制限】 新規登録30名/月まで

女性のBefore/Afterイメージ、コースの詳細はwebにてご確認ください。

※自社調べ

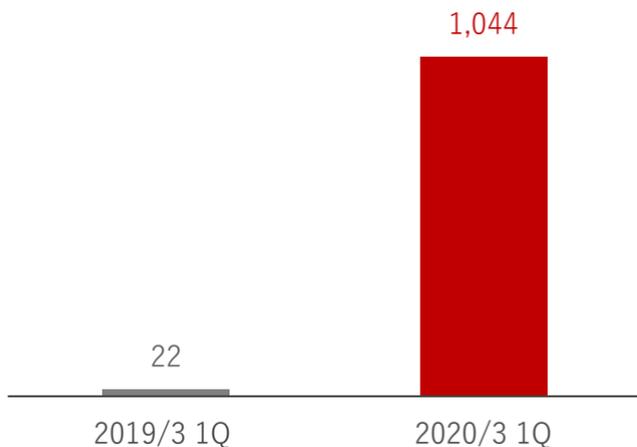
-7. 事業別概況 ②ウエディング事業



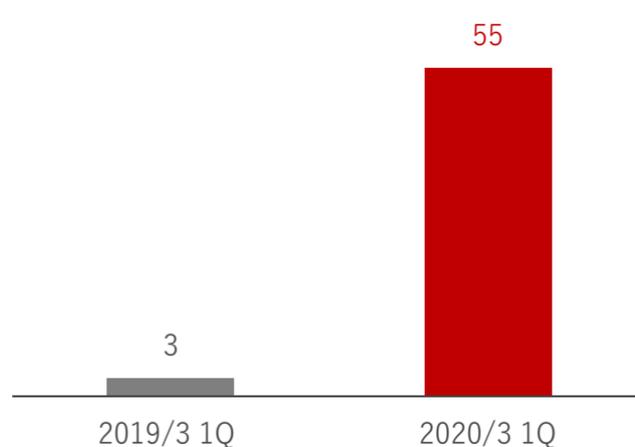
売上高YoY+4,518.9%・営業利益YoY+1,497.6%

- 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を推進
- 売上高・営業利益は主にメイション社のグループ化により伸長
- のれん（16百万円）暫定計上後も黒字を達成

■ 売上高（百万円）



■ 営業利益（百万円）

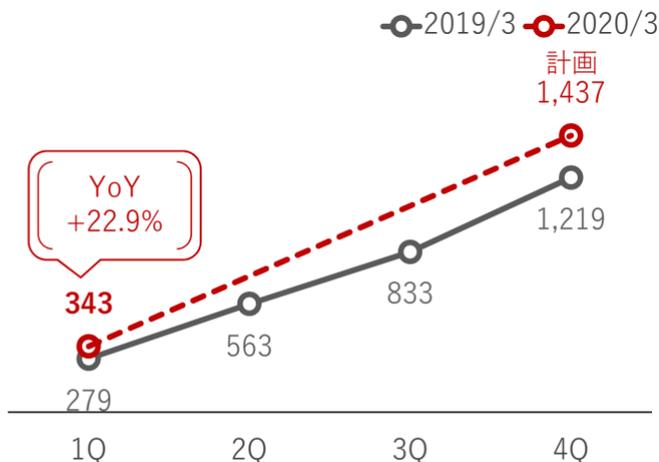




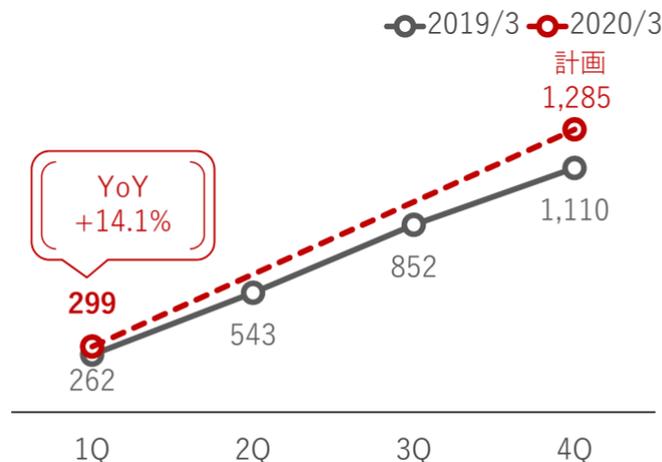
▶ スマ婚を中核に商品ラインアップの拡充

- スマ婚挙式立ち上げ準備 (従来の商品を拡充し7月よりスマ婚挙式へ)
- 婚活事業との連携開始
- 成約件数**449件** うち スマ婚&リゾート**343件** / 施行件数**334件** うち スマ婚&リゾート**299件**

■ スマ婚&リゾート成約件数 (件) ※累計



■ スマ婚&リゾート施行件数 (件) ※累計



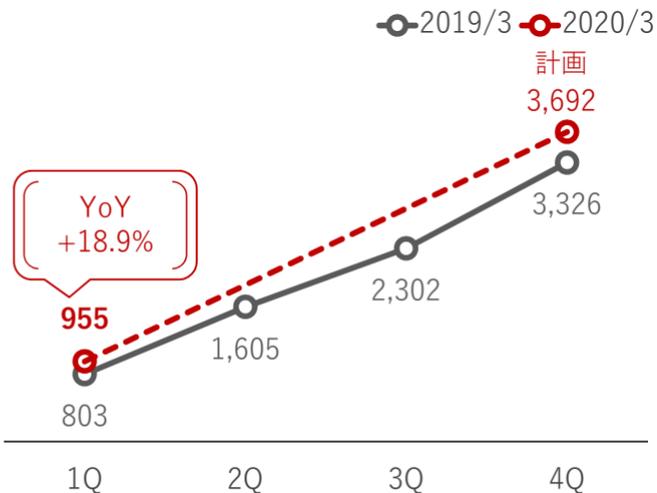
※スマ婚&リゾートは主力商品である「スマ婚」と「スマ婚リゾート(海外)」となります



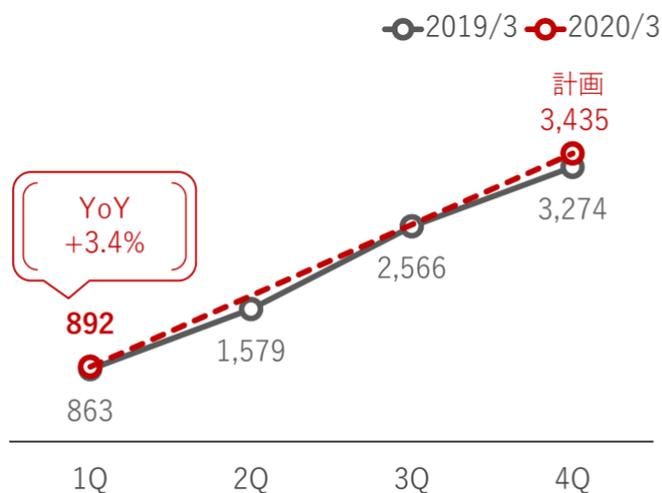
▶ 2次会くん (業界最多の施行実績) のさらなる事業拡大を推進

- 有力企業との連携強化 / 婚活事業との連携開始
- 成約件数**955件** / 施行件数**892件**

成約件数 (件) ※累計



施行件数 (件) ※累計





▶ 4月より新商品の提供開始&従来商品を拡充

わたしたちらしい
家族へのおもてなし

スマ婚 挙式

87,500円~

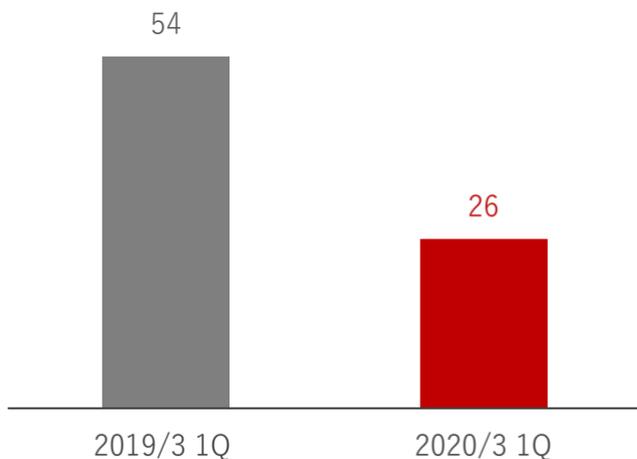




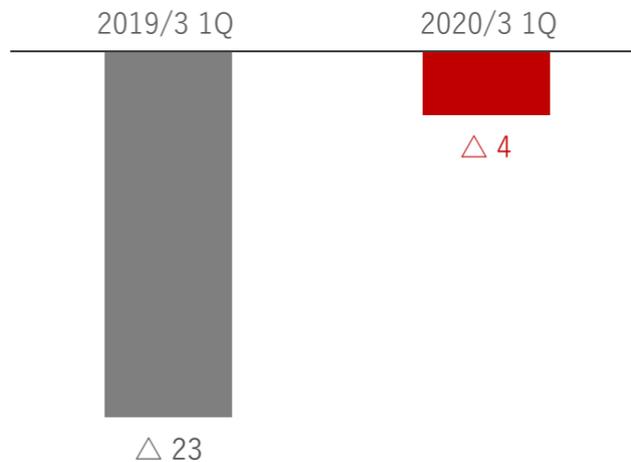
売上高YoY△51.3%・営業利益19百万円改善

- 婚活・ウエディング周辺サービス強化／新規事業開発等に向けた施策を推進
- 前1Qの保育事業譲渡により売上高減収も利益改善
- 新規事業として「スマ婚」「2次会くん」で活用する映像の内製化開始

■ 売上高 (百万円)



■ 営業利益 (百万円)





▶ 2020年3月期より株主優待拡充（9月末時点の株主様対象）

A) 100株以上



① パートナーエージェント 入会時登録料無料優待券（※1）	1枚
② OTOCON パーティー（当社店舗開催分） 参加無料優待券	2枚
③ LITO ダイヤモンド（ジュエリー） 15%割引優待券	1枚
④ スマ婚・2次会くん 割引優待券 50,000 円分（税別）（※2 ※3）	4枚

B) 1,000株以上



① 1,000株～1,999株	優待ポイント 9,000pt
② 2,000株～2,999株	優待ポイント 19,000pt
③ 3,000株～3,999株	優待ポイント 30,000pt
④ 4,000株以上	優待ポイント 42,000pt

※1 「パートナーエージェント入会時登録料無料優待券」は、入会時の登録料 30,000 円（税別）が無料。

※2 「スマ婚・2次会くん割引優待券」は、メイション社が提供する商品・サービスです。

※3 「スマ婚・2次会くん割引優待券」は、税別ご利用金額が50万円以上1枚、100万円以上2枚、150万円以上3枚、200万円以上4枚が利用可

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などは、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4階

IR担当 伊東 (いとう)

TEL : 03-6685-2800 (平日 : 10時~17時)

Mail : ir-contact@p-a.jp