



平成 28 年 10 月 21 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)

## 大手婚活事業者間の会員相互紹介プラットフォーム 『CONNECT-Ship』開始のお知らせ

### 1. 概要

当社は、下記の当社を含む4社間で協議を重ね、各社の所属会員の成婚率をより一層高め、顧客満足度を向上させるための取り組みの一環として、2017年1月4日より、互いの所属会員の相互紹介を開始することを本日決定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、今後も大手婚活支援会社（法人）を対象に、協力関係を拡大していく予定です。

#### 記

- ・株式会社日本仲人連盟（運営サービス名称（以下同じ）：『日本仲人連盟』）
- ・株式会社シニアライフ（『マリックス』）
- ・株式会社リクルートマーケティングパートナーズ（『ゼクシィ縁結び』）
- ・株式会社パートナーエージェント  
（『パートナーエージェント』、『OTOCON MEMBERS 婚活カウンター』）

以上

このように一定規模の事業者間において、顧客成果、顧客満足度の向上を図るために協力し、会員の相互紹介が行われることは婚活支援業界でも初の試みであり、これにより最大3万人超の会員（各社の会員数合計）の相互紹介が可能となります。

また、各社の会員の相互紹介を実現するプラットフォーム（システム）として、当社が開発・運用保守を行う『CONNECT-ship』（以下、「コネクトシップ」）サービスを採用・利用し、かつコネクトシップの運営事務局も当社で担うこととなりましたので、併せてお知らせいたします。

### 2. 協力関係の構築に至った背景

国立社会保障・人口問題研究所の「第15回出生動向基本調査」によれば、我が国では晩婚化が進行する一方、「いずれは結婚したい」と思っている若年層は9割弱に達していることから、結婚適齢期の男女において、結婚の希望・意欲はあるものの適当な相手と出会えていない、という現状がうかがえます。このような状況の下、上記4社は、より多くの出会いの機会を提供し、成婚という成果を導くべく、婚活支援事業者間の会員の相互紹介を開始することにいたしました。

### 3. 今後の展開と利用事業者のメリット

コネクトシップでは、今後も顧客成果である成婚の最大化という想いを共にできる婚活支援事業者を受け入れながら、規模を拡大していく予定です。利用事業者は、自社のサービス内容・運営について、事務局である当社や他の利用事業者から干渉されることなく、自社の顧客に独自のサービスを提供することができます。さらに、①最大3万名超のコネクトシップサービス利用会員との相互紹介を実現し、②顧客により多くの出会いの機会を提供し、③さらなる自社のサービス強化を図り、④顧客成果である成婚を増やしていくことが可能となります。利用事業者が、営業面での競争のみならず、新しい枠組みの中で顧客成果である成婚を追求して切磋琢磨することにより、顧客満足度を高めて業界全体の発展を図るとともに、サービス品質に基づき健全な競争を行うよう業界に変革を促し、『コネクトシップ』を通じて業界全体をリードしてまいります。

### 4. コネクトシップにおける各社の協力関係図



### 5. コネクトシップの開始が当社業績に与える影響

コネクトシップサービスに伴う収益につきましては、平成29年3月期（今期）に限り、業績への影響はありません。これは、今期に限り、試用期間としてシステム利用料を無償としているためであり、本件は既に関示している業績予想に織り込み済みです。

システムを提供し運用する当社は、利用事業者各社から申し受ける①登録会員1人当たりの月額利用料、②会員同士のお見合いが成立した場合のお見合い料を収益源としており、平成30年3月期（来期）から当該収益が生じます。

コネクトシップサービスが来期以降の当社業績に与える影響は、現時点では不明ではありますが、当該影響が判明次第、適時開示基準に則り速やかに開示いたします。

### 6. 注意事項

上記は発表日現在の情報です。これら情報は流動的な様々な要素を含むものであり、様々な要因により実際の結果はこれらと異なる場合があることにご注意ください。

以上