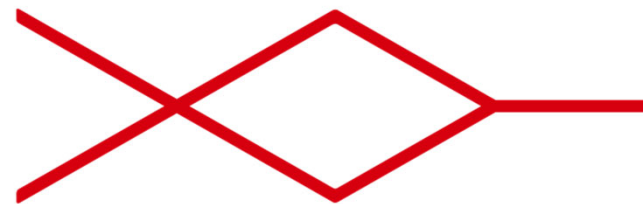


2019年3月期 第2四半期決算短信 補足説明資料

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

2018年10月30日



- 1. 連結業績ハイライト 3
- 2. セグメント別売上高・利益の状況 9
- 3. 主要指標・業績の推移 12
- 4. 参考資料 19



1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 主要指標・業績の推移
4. 参考資料

1 -1. 業績ハイライト



売上高

前年同期比 **+6.1%**

- パートナーエージェント事業は概ね計画通り、在籍会員数は回復基調（前年同期比では微減）
- ファスト婚活事業は婚活パーティー順調、店舗拡充
- ソリューション事業は新たな保育士向け婚活支援サービスを開発・提供

営業利益

前年同期比 **+259.4%**

- 売上高増+販管費減（保育事業譲渡に伴う人件費減など）

（単位：百万円）

	2018年3月期 2Q累計	2019年3月期 2Q累計	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	2,025	2,148	122	6.1%
売上総利益	1,197	1,247	50	4.2%
販管費	1,158	1,108	△50	△4.3%
営業利益	38	139	100	259.4%
経常利益	67	125	58	87.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	43	75	32	75.7%
1株当たり四半期純利益	4.52円/株	7.61円/株	-	-

1 -2. 前年同期との比較（営業利益ベース）



売上高

前年同期比 **+122**百万円

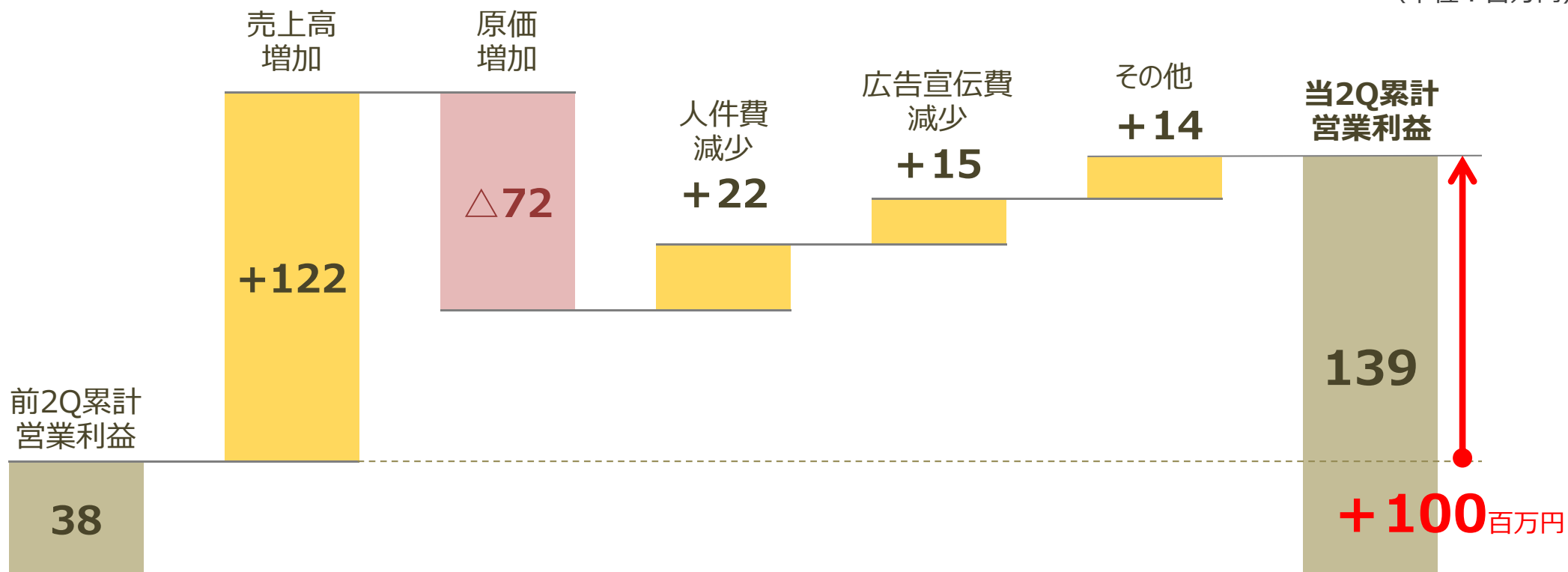
- ソリューション事業 +81百万円、QOL事業 +39百万円、ファスト婚活事業 +14百万円
- パートナーエージェント事業 Δ 6百万円

営業利益

前年同期比 **+100**百万円

- 売上高増+販管費減（人件費 Δ 22百万円／広告宣伝費 Δ 15百万円など）

（単位：百万円）



※「その他」は表上計算しております。

1 -3. 業績予想と実績との差異



売上高

対業績予想 \triangle **50**百万円 (増減率 \triangle 2.3%)

－ 概ね計画通り

営業利益

対業績予想 **+81**百万円 (増減率 **+140.1%**)

－ 今後の事業展開とマーケティング戦略を勘案し、マス広告一旦延期、変動費が減少

(単位：百万円)

	2019年3月期 2Q累計		対 業績予想 増減額	対 業績予想 増減率
	業績予想	実績		
売上高	2,198	2,148	\triangle 50	\triangle 2.3%
売上総利益	1,324	1,247	\triangle 76	\triangle 5.8%
販管費	1,266	1,108	\triangle 158	\triangle 12.5%
営業利益	58	139	81	140.1%
経常利益	61	125	64	104.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	36	75	39	107.0%
1株当たり四半期純利益	3.70円/株	7.61円/株	－	－



資産

前期末比 **+ 199百万円**

－ 現預金の増加（前期末比 + 206百万円）

負債

前期末比 **+ 102百万円**

－ 未払消費税等の増加（前期末比 + 34百万円） / 社債の増加（前期末比 + 30百万円）

< 資産 >

	2018年3月期末	2019年3月期 2Q末
流動資産	1,552	1,692
現金及び預金	549	755
売掛金	783	771
固定資産	1,241	1,299
有形固定資産	403	378
無形固定資産	336	345
投資その他の資産	501	576
資産合計	2,794	2,993

< 負債・純資産 >

（単位：百万円）

	2018年3月期末	2019年3月期 2Q末
流動負債	1,076	1,119
短期借入金	450	450
未払消費税等	20	54
固定負債	866	926
長期借入金	593	617
社債	140	170
純資産	852	948
負債純資産合計	2,794	2,993



業績見通し

期初計画から変更なし

全体方針

下半期は将来の事業・収益拡大に向けた諸施策に注力

- 足元の入会者数・会員数の拡大基調を踏まえ、下半期に広告展開活性化
- 今後の事業拡大に向けた基盤構築推進

(単位：百万円)

	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期見通し	前年同期 増減額	前年同期 増減率
売上高	4,102	4,381	278	6.8%
営業利益	195	269	73	38.1%
経常利益	325	276	△49	△15.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	117	181	63	54.9%
1株当たり当期純利益	12.15円/株	18.33円/株	—	—



1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 主要指標・業績の推移
4. 参考資料



Point

パートナーエージェント事業は前期並み、その他の事業は着実に成長

－増収要因：ソリューション事業で新たな保育士向け婚活支援サービスを開発・提供

QOL事業で保育事業譲渡に伴うコンサル実施

－減収要因：パートナーエージェント事業の在籍会員数が回復基調も前年同期比では微減

(単位：百万円)

	2018年3月期 2Q累計	2019年3月期 2Q累計		前年同期 増減額	前年同期 増減率
		実績	構成比		
パートナーエージェント事業	1,546	1,540	71.7%	△6	△0.4%
ファスト婚活事業	351	366	17.0%	14	4.0%
ソリューション事業	107	188	8.8%	81	76.4%
QOL事業	60	99	4.6%	39	65.9%
その他	1	－	－	△1	－
調整額	△42	△47	△2.1%	△4	－
売上高合計	2,025	2,148	100.0%	122	6.1%

※「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あります。



Point

ファスト婚活事業は前期並み、その他の事業は収益拡大

- －増収要因：ソリューション事業で新たな保育士向け婚活支援サービスを開発・提供
パートナーエージェント事業で効率を重視した事業運営推進
- －減収要因：ファスト婚活事業で婚活パーティー向けの店舗拡充

(単位：百万円)

	2018年3月期 2Q累計	2019年3月期 2Q累計		前年同期 増減額	前年同期 増減率
		実績	構成比		
パートナーエージェント事業	342	381	273.4%	39	11.4%
ファスト婚活事業	31	28	20.4%	△2	△8.9%
ソリューション事業	14	74	53.0%	59	401.8%
QOL事業	△26	△ 11	△8.4%	14	－
その他	0	△ 1	△1.0%	0	－
調整額	△322	△ 331	△237.4%	△9	－
営業利益合計	38	139	100.0%	100	259.4%

※ 「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あります。

※ 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す。



1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 主要指標・業績の推移
4. 参考資料

3 -1. 売上高・営業利益の推移



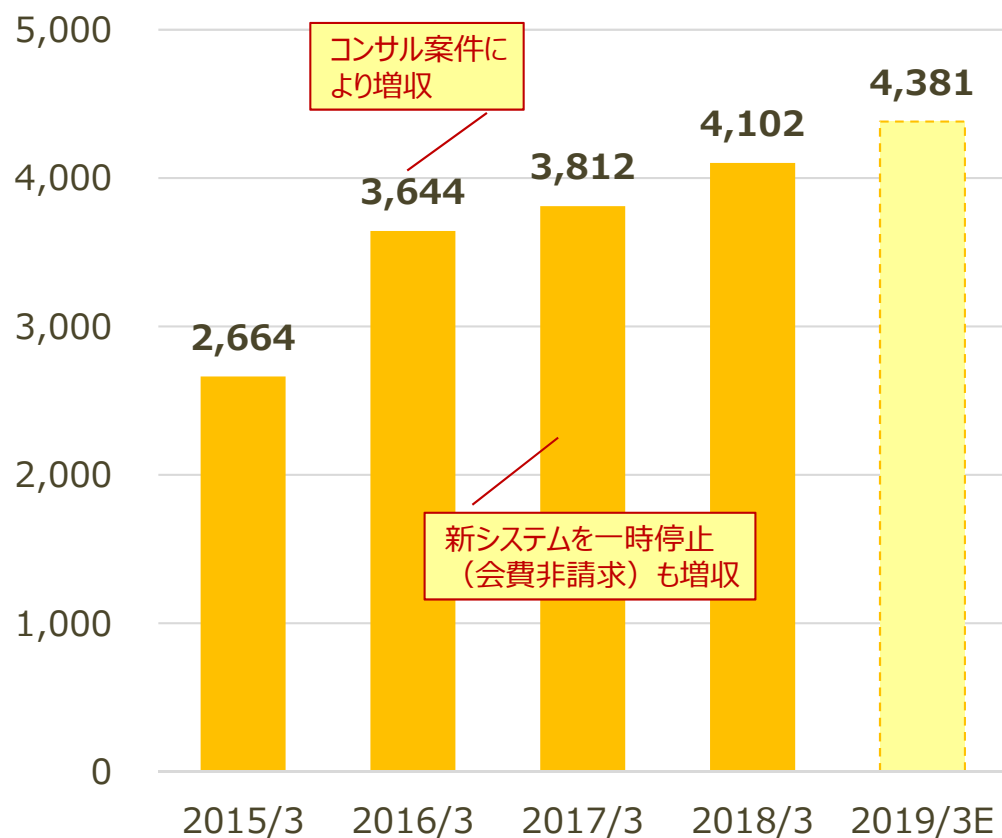
Point

売上高は年平均成長率**13.2%** ※2015年3月期～2019年3月期計画

営業利益は2016年3月期（一時的な収益貢献）を除き、**拡大傾向**

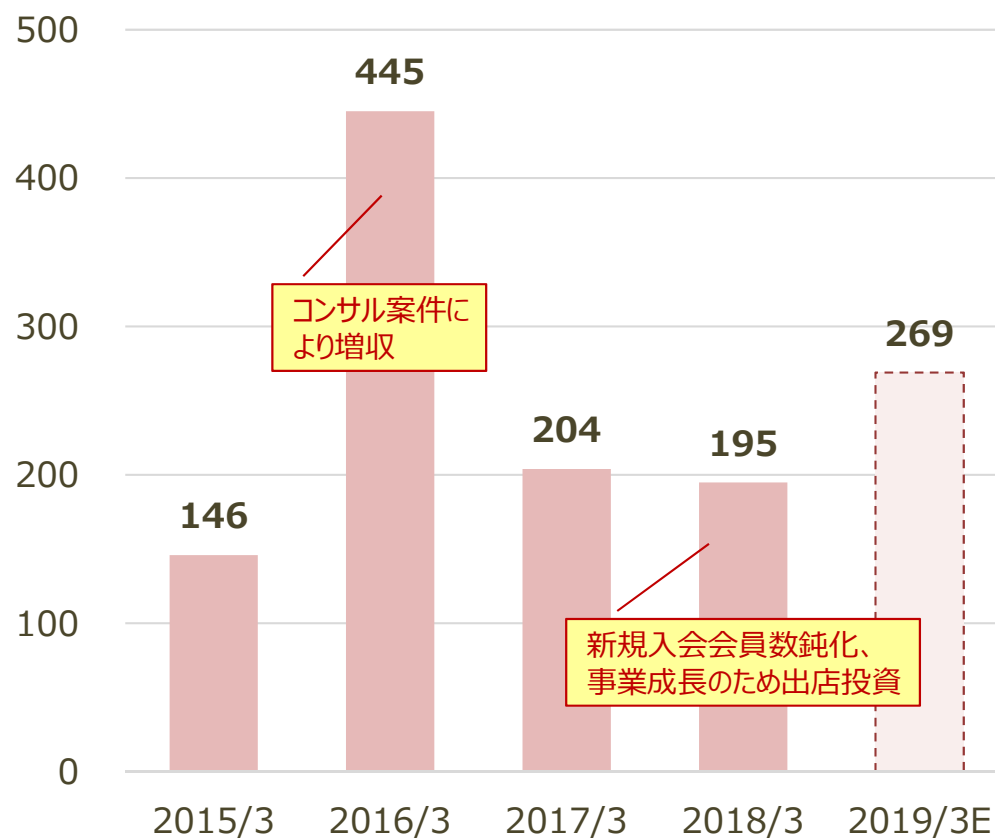
< 売上高 >

(単位：百万円)



< 営業利益 >

(単位：百万円)



3 -2. 売上高の推移（四半期別）

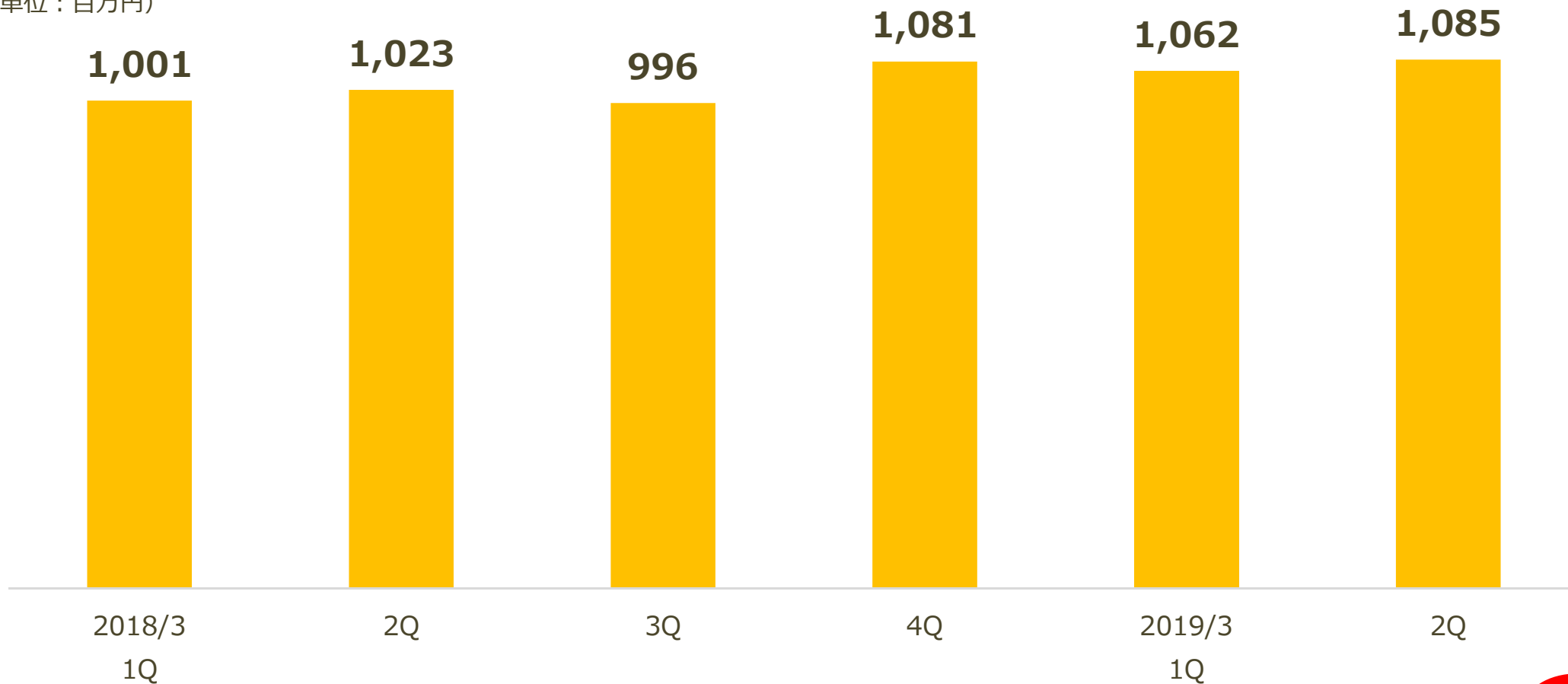


Point

四半期別売上高は安定的に推移

- 前年同期比 **+6.0%**（対 2018年3月期 2Q）
- 前四半期比 **+2.2%**（対 2019年3月期 1Q）

（単位：百万円）



3 -3. 営業利益・営業利益率の推移（四半期別）

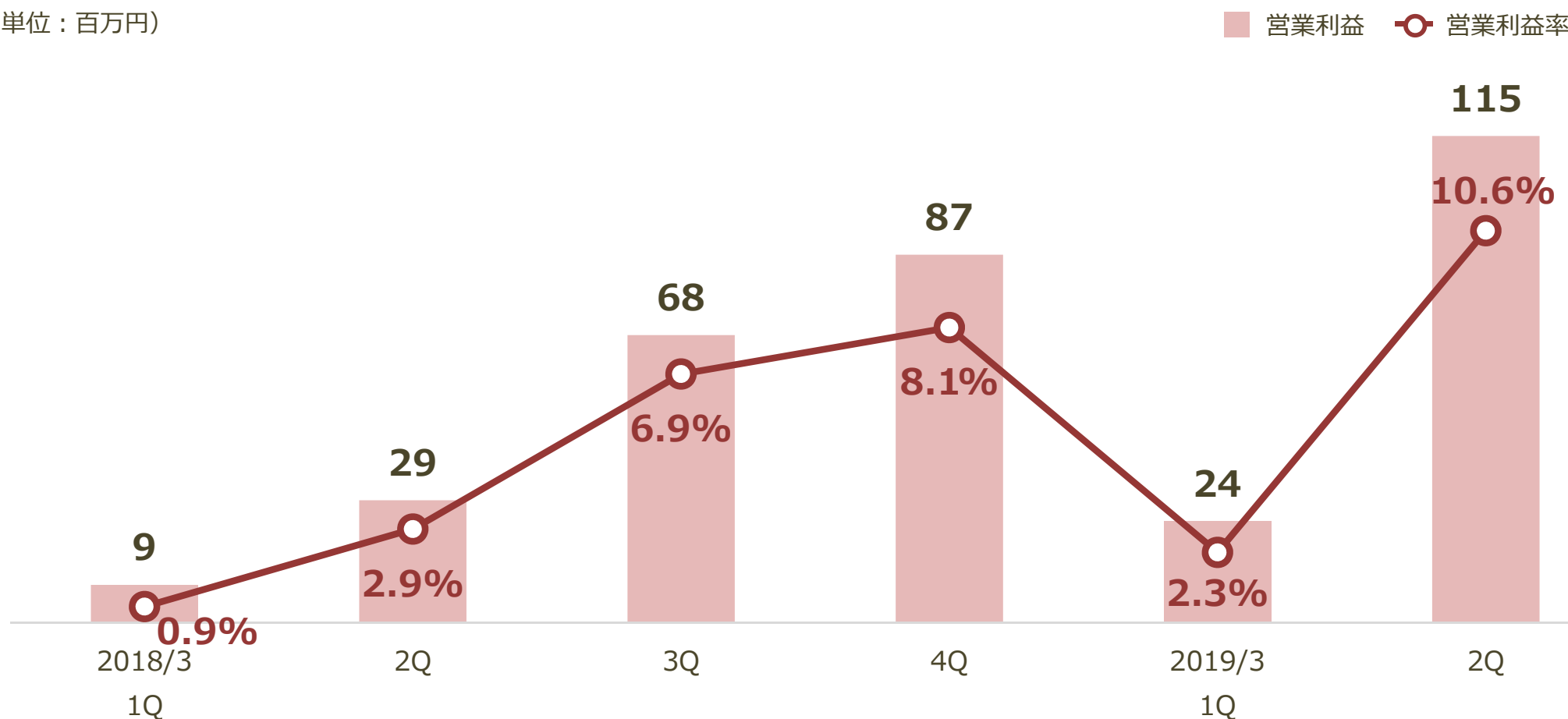


Point

当2Qは人件費減（保育事業の譲渡）／広告宣伝費減により利益率上昇

- 前年同期比 **+291.1%**（対 2018年3月期 2Q）
- 前四半期比 **+367.9%**（対 2019年3月期 1Q）

（単位：百万円）



3 -4. パートナーエージェント事業の主要指標の推移

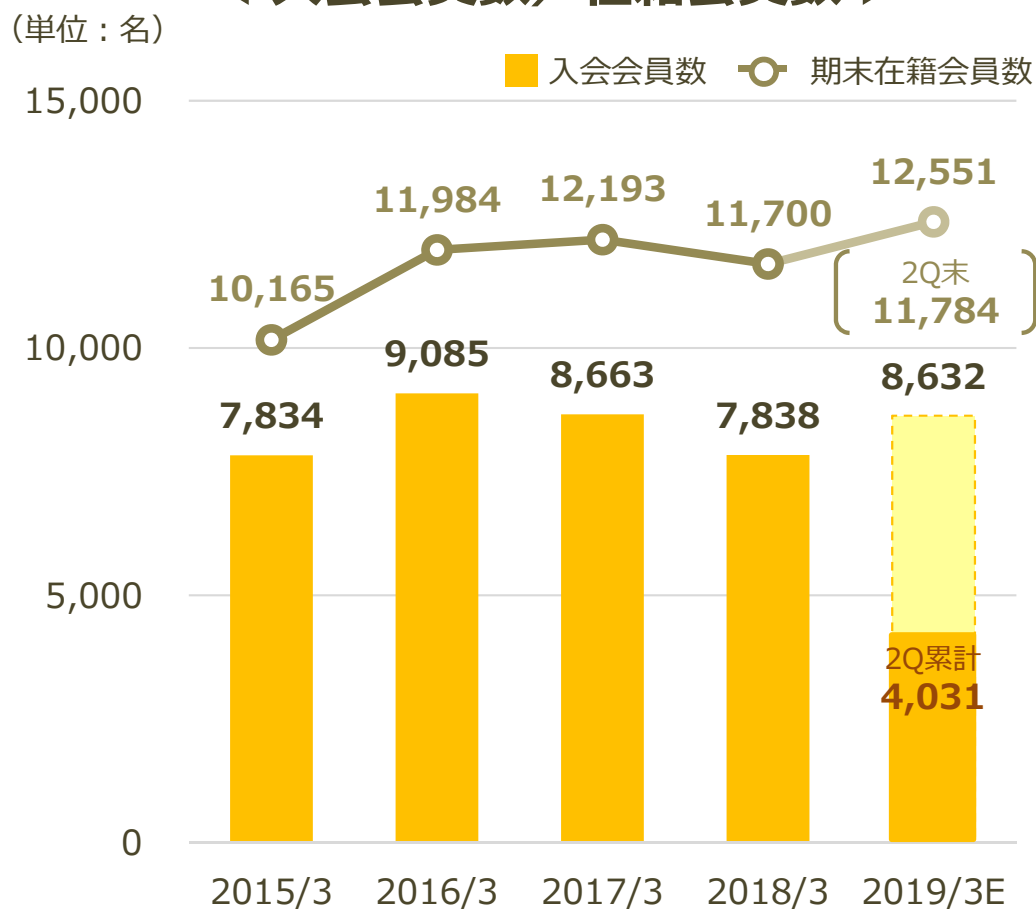


Point

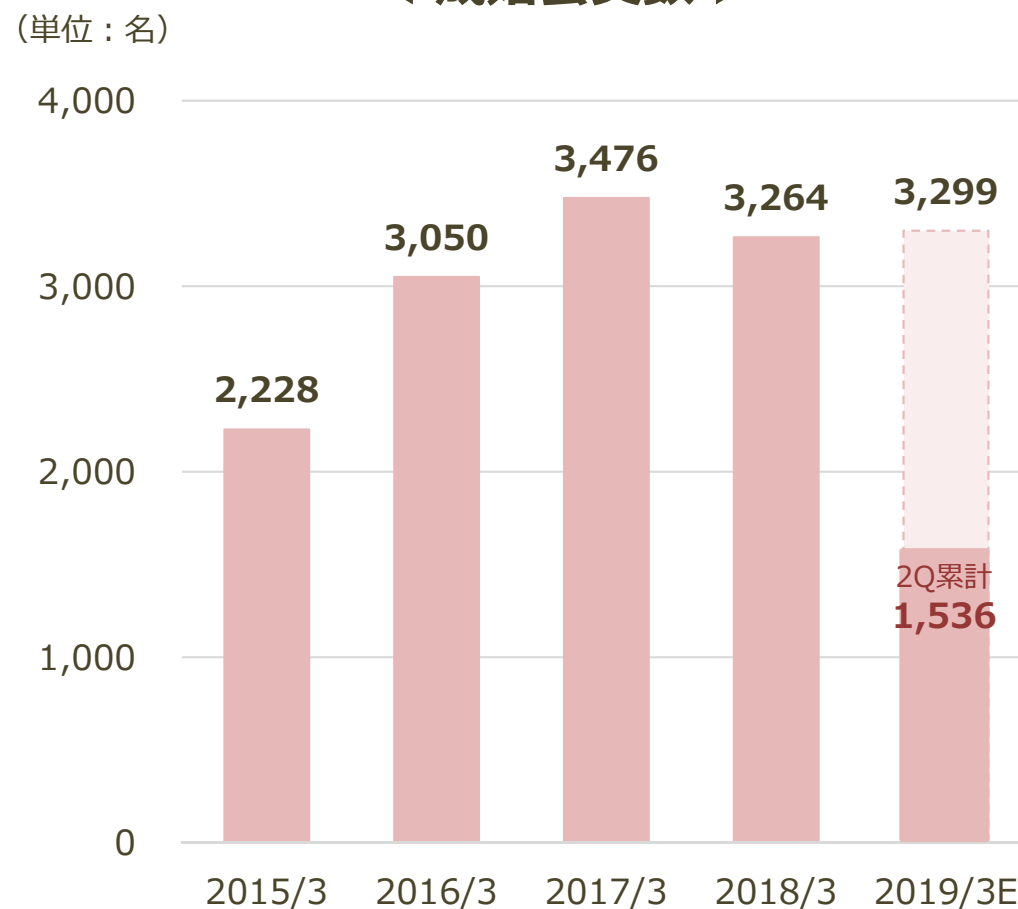
2019年3月期 在籍会員数は過去最高 **12,551名**を計画

- 当2Q累計の入会者数 **4,031名** / 当2Q末の在籍会員数 **11,784名**
- 当2Q累計の成婚会員数 **1,536名**

< 入会会員数 / 在籍会員数 >



< 成婚会員数 >



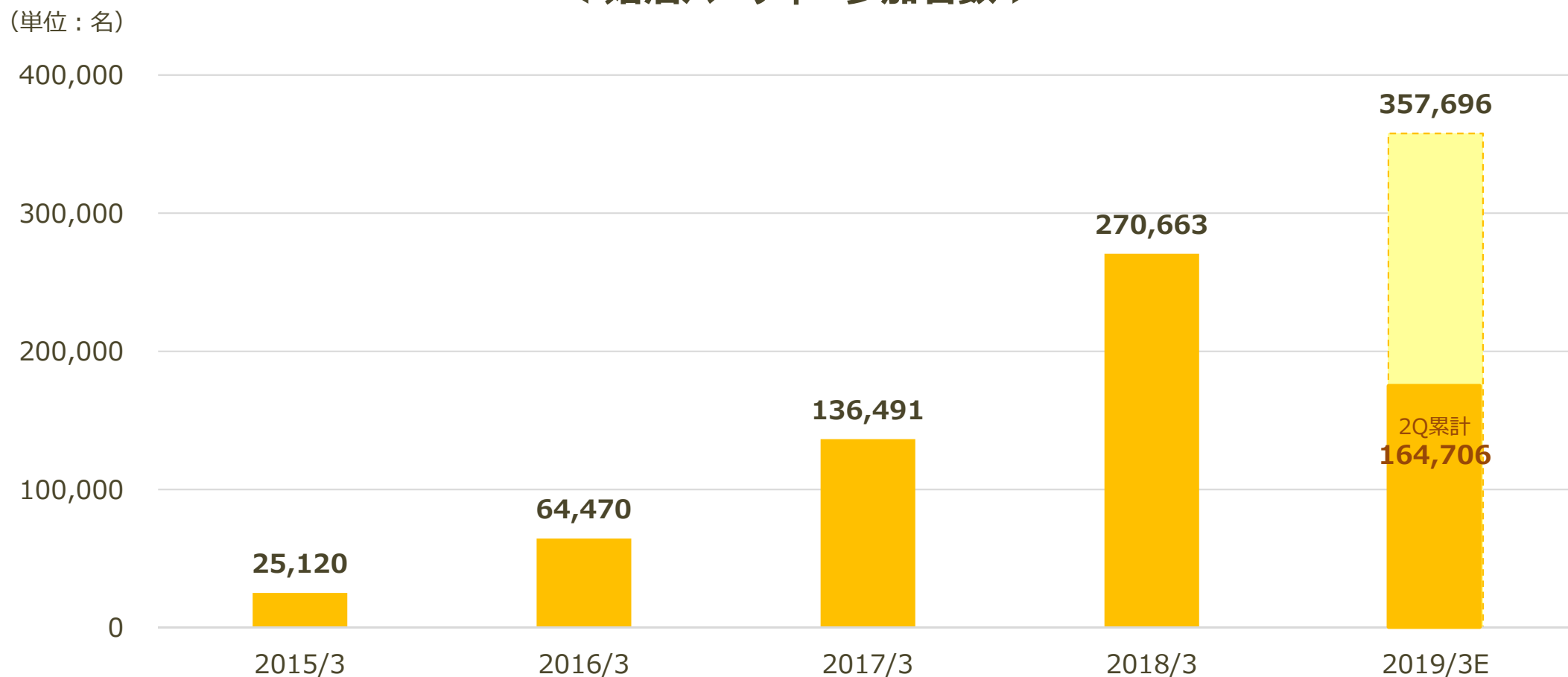


Point

2019年3月期 婚活パーティー参加者数は過去最高 **35万人**を計画

ー 当2Q累計の参加者数 **16万人**

< 婚活パーティー参加者数 >





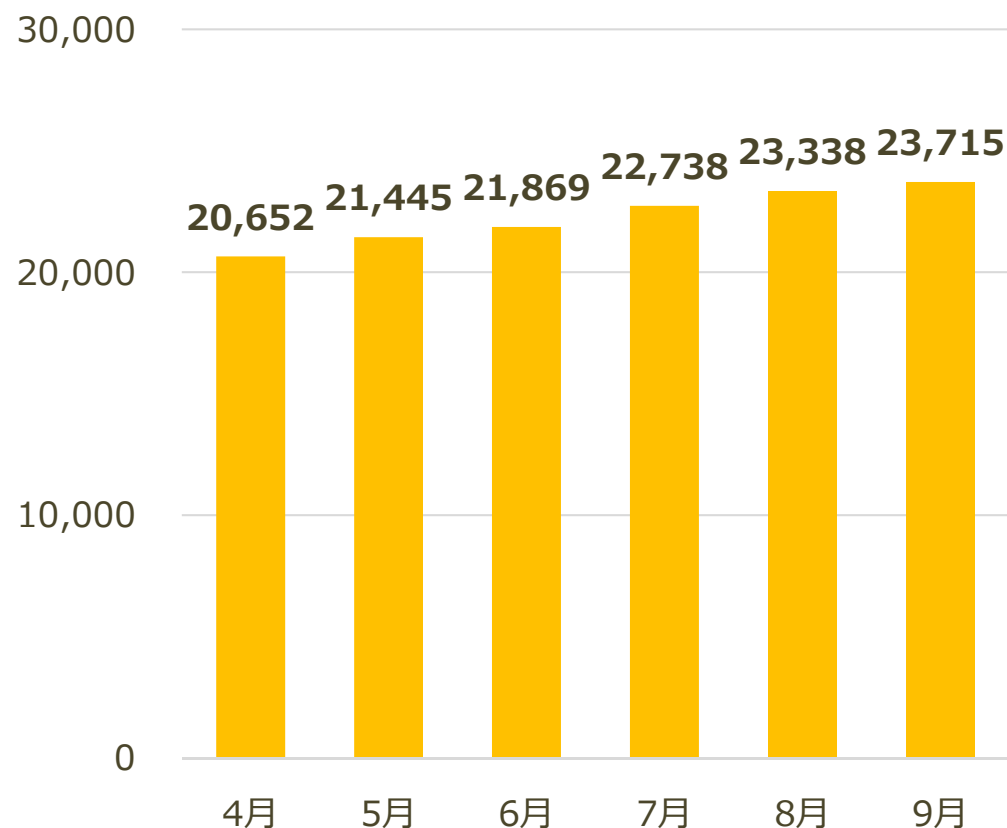
Point

婚活支援事業者間の相互会員紹介プラットフォーム『コネクトシップ』好調に推移

- 当2Q末の有効会員数 **2.3万人** / 9月単月のお見合い成立件数 **2.8万件**
- 3Qより『全国仲人連合会』サービスが新たにコネクトシップ利用、**8社12サービス**へ拡充

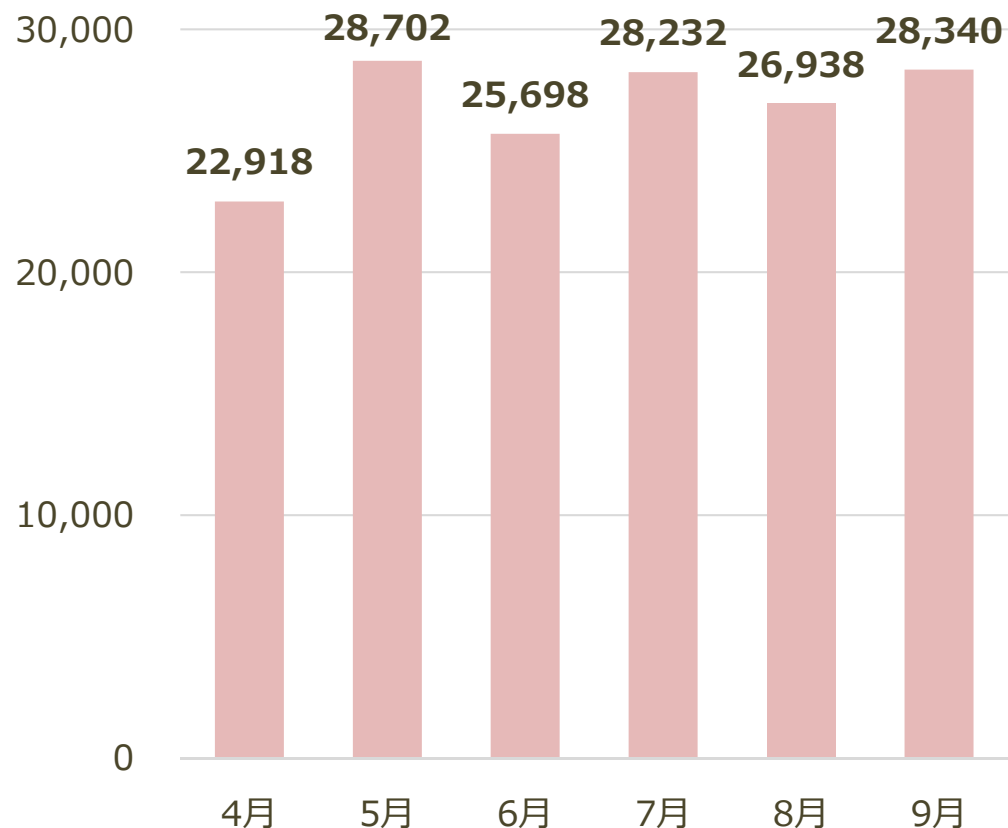
< 2019年3月期 有効会員数 >

(単位：名)



< 2019年3月期 お見合い成立件数 >

(単位：名)



※ お見合い成立件数には、2018年内にシステム統合予定の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おります。



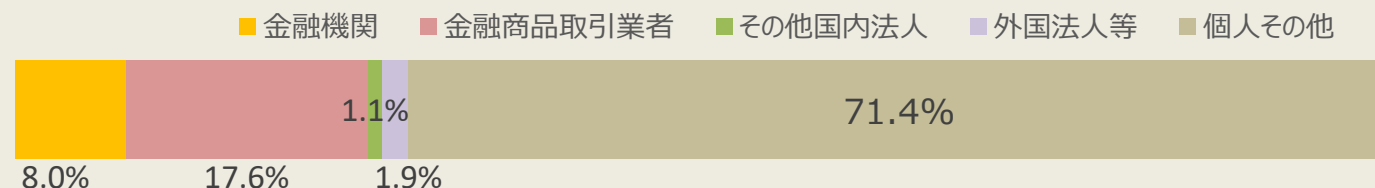
1. 連結業績ハイライト
2. セグメント別売上高・利益の状況
3. 主要指標・業績の推移
4. 参考資料



(2018年9月30日現在)

商号	株式会社パートナーエージェント (Partner Agent INC.)
事業開始	2006年9月15日
本店所在地	東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル4階
資本金	251,742千円
上場証券取引所	東証マザーズ
代表者	代表取締役社長 佐藤 茂
従業員数	319名 (連結)
拠点数	43拠点
連結対象企業	株式会社シンクパートナーズ 株式会社 i c h i e 株式会社 I R O G A M I
株式状況	発行済株式総数 : 10,309,200株 株主数 : 3,645名

(所有者別分布状況)





パートナーエージェント事業

主要サービス

結婚相談所に関わるサービス全般

事業内容

婚活支援業界の中で最も成婚率にこだわり、日本で最も多くの成婚を創り出します。結婚へと導く独自のメソッドで成婚までの活動をサポートしてします。



ファスト婚活事業

主要サービス

婚活パーティーの企画・運営など

事業内容

はじめて婚活パーティーや婚活サービスを利用検討している方に向けた、気軽にご利用いただきやすい料金ではじめられる婚活サービスです。



ソリューション事業

主要サービス

会員相互紹介PF運営/企業・自治体婚活支援など

事業内容

会員相互紹介PF運営や、婚活支援を行う企業や自治体向けサポートなどを行っています。これまで培ってきたノウハウをもとに、トータルソリューションを提供し、マーケット拡大に注力しています。
※PF：プラットフォームの略。



QOL (Quality Of Life) 事業

主要サービス

式場紹介/婚約・結婚指輪販売/ナシ婚向けサービス提供など

事業内容

成婚退会された方の式場選びやリングの販売、保険の見直しなど、ライフステージごとの新生活をサポートしています。



株式会社シンクパートナーズ（出資比率：100%）

事業内容

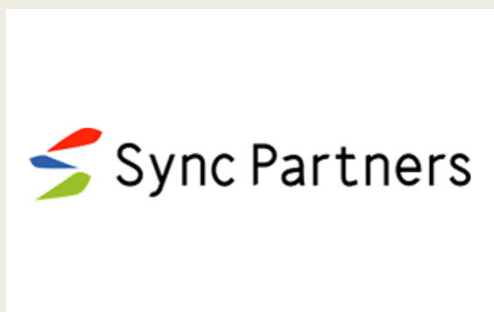
広告代理業務など

設立

2010年9月15日

資本金

5百万円



株式会社 i c h i e（出資比率：80%）

事業内容

婚活パーティーの企画・運営、情報サイトの運営など

設立

2018年4月17日

資本金

10百万円



株式会社IROGAMI（出資比率：80%）

事業内容

結婚・貸切パーティー専用会場の運営など

設立

2018年7月11日

資本金

10百万円





1. 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。
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あります。
3. 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。
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、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 真瀬 (ませ) / 伊東 (いとう)

TEL : 03-6685-2800 (平日 : 10時~17時)

Mail : ir-contact@p-a.jp