



パートナーエージェント



2020 年5月 22 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 I R 広 報 部 長 伊 東 大 輔

(TEL.03-5759-2700)

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

当社は、以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

開催状況

開催日時:2020 年5月 22 日 午前 10 時 00 分より午前 10 時 40 分まで

開催方法:オンラインによる説明会

説明会資料名:2020 年3月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資に関する説明会において使用した資料

(2020 年3月期 決算説明資料)

以上

(注)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。

＜本件に関するお問い合わせ先＞

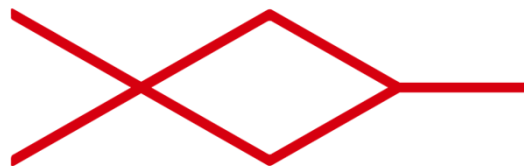
株式会社パートナーエージェント IR 担当 伊東

〒141-0032 東京都品川区大崎 1-20-3 イマス大崎ビル 4 階

IR 直通 : 03-6685-2800 (平日 : 10 時～18 時) Mail : ir-contact@p-a.jp

2020年3月期 決算説明資料

東証マザーズ：6181



パートナーエージェント

2020年5月22日



| | |
|---------------------|-----|
| 1. 総括 | 2P |
| 2. 2020年3月期 業績ハイライト | 3P |
| 3. 事業別概況 | 8P |
| 4. 2021年3月期について | 17P |
| 5. 株主還元 | 24P |



▶ 2020年3月期業績等

- －売上高はメイション社グループ化により大幅増加
- －全事業が収益貢献も前期に婚活支援システムの複数販売があり利益減少

▶ 各事業等の状況

- －期初の事業方針に則り各事業とも着実に成果を発揮 ※詳細は8ページ参照

▶ 2021年3月期 業績見通し

- －現時点で業績見通しは未定、中期経営計画は公表時期を2020年11月に変更
- －2020年10月よりタメニー株式会社へ商号変更

-1. 連結業績ハイライト



▶ 売上高YoY+97.2%・営業利益YoY△63.8%・EBITDA YoY+30.9%

- － 消費税増税／天候不順／新型コロナの影響があったものの、メイション社グループ化で売上高は大幅増加
- － 全事業が収益貢献も、前期に婚活支援システムの複数販売があり利益減少

| (単位：百万円) | 2019年3月期 通期実績 | 2020年3月期 通期実績 | 前年同期 増減額 | 前年同期 増減率 |
|---------------------|------------------|------------------|-------------|-------------|
| 売上高 | 4,151 | 8,187 | +4,035 | +97.2% |
| (販管費) | 2,156 | 4,046 | +1,890 | +87.7% |
| 営業利益 | 216 | 78 | △138 | △63.8% |
| 経常利益 | 208 | 41 | △166 | △80.1% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 90 | 2 | △87 | △97.1% |
| EBITDA | 388 | 509 | +120 | +30.9% |



▶ 新型コロナ影響等で期初計画を下回り着地

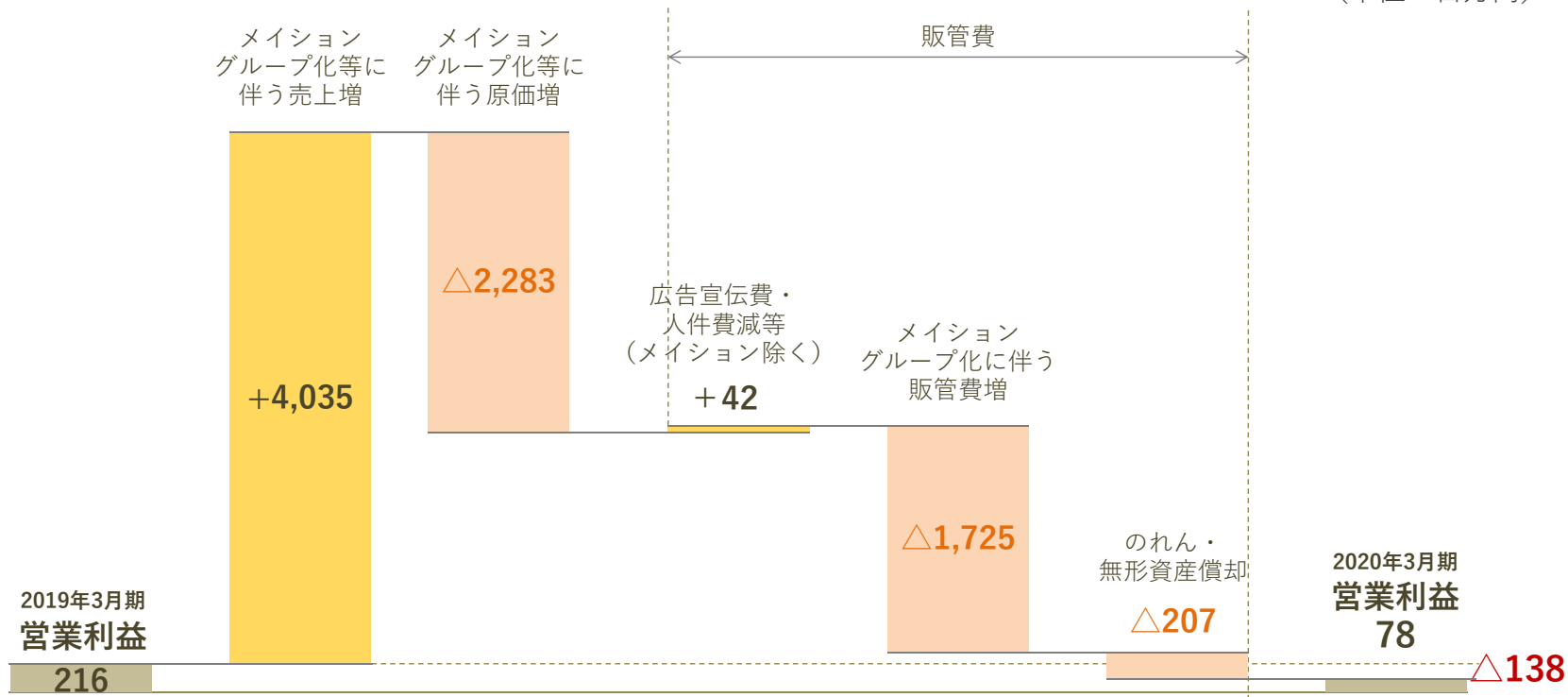
- － 婚活事業は結婚相談所で3月下旬に入会時期再検討の申し出が多数発生、
婚活パーティーで開催自粛（3月単月の参加者数：期初計画2.1万人→**実績0.7万人**）
- － カジュアルウェディング事業は「スマ婚」施行延期／「2次会くん」施行延期・キャンセル発生
（3月単月の施行件数：「スマ婚」期初121件→**実績77件**／「2次会くん」期初350件→**実績167件**）
- － 4Q決算で特別利益44百万円、特別損失52百万円計上

| （単位：百万円） | 2020年3月期 期初計画 | 2020年3月期 修正計画 | 2020年3月期 通期実績 | 対修正計画 増減額 | 対修正計画 増減率 |
|---------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 9,100 | 8,220 | 8,187 | △32 | △0.4% |
| 営業利益 | 230 | 120 | 78 | △41 | △34.8% |
| 経常利益 | 170 | 70 | 41 | △28 | △40.7% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 130 | 30 | 2 | △27 | △91.2% |

-3. 前年同期との比較（営業利益ベース）



（単位：百万円）



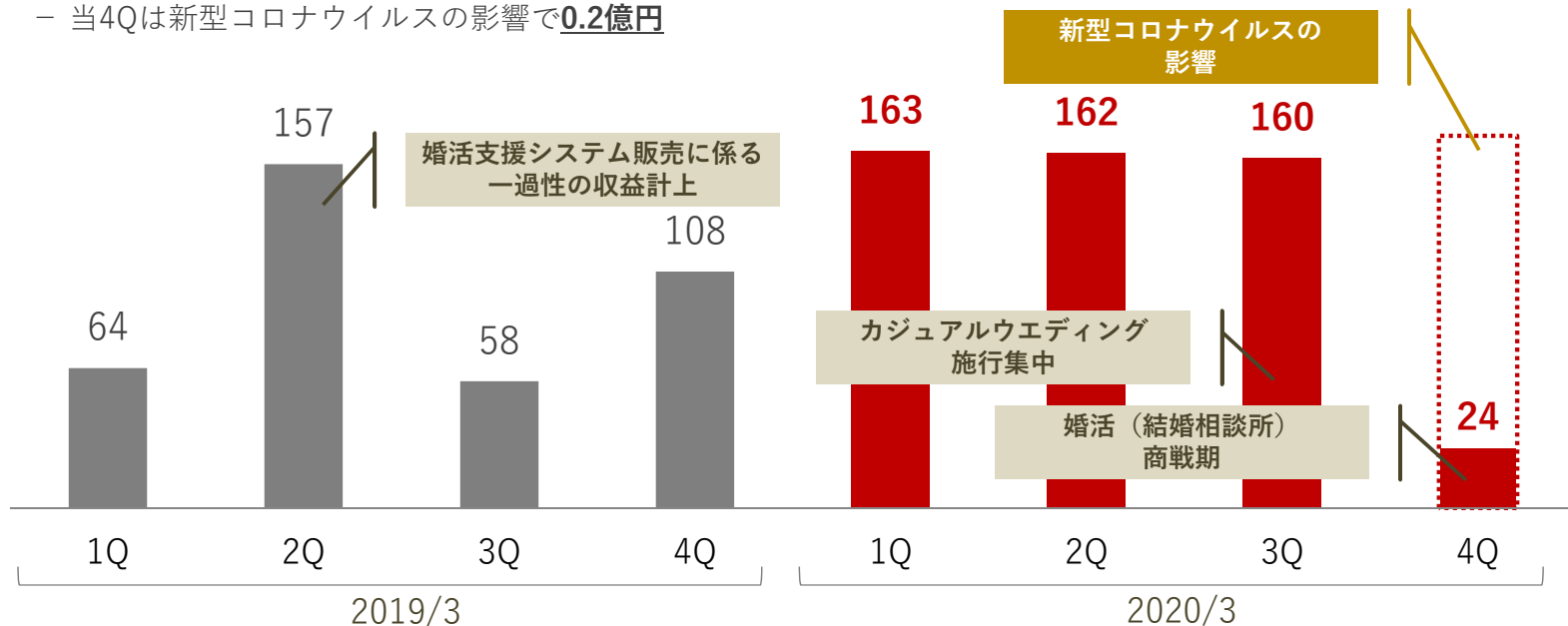
2 -4. EBITDAの推移（四半期別）



▶ 当期EBITDAは3Qまで安定的に推移／4Qは新型コロナ影響で減少

- － 当1Q～3Qは四半期別EBITDA1.6億円以上で安定的に推移
- － 当4Qは新型コロナウイルスの影響で0.2億円

(単位：百万円)



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん・無形資産償却費

-5. 資産 / 負債純資産の状況



➤ 資産合計+2,102百万円（主にのれん等の増加）

➤ 負債合計+2,055百万円（主に長期借入金の増加）

| （単位：百万円） | 2019年3月末 | 2020年3月末 |
|-------------|----------|--------------|
| 流動資産 | 2,059 | 2,006 |
| 現金及び預金 | 1,207 | 1,039 |
| 売掛金 | 723 | 674 |
| 固定資産 | 1,322 | 3,477 |
| 有形固定資産 | 328 | 585 |
| 無形固定資産 | 335 | 1,412 |
| 投資その他の資産 | 658 | 1,479 |
| 資産合計 | 3,382 | 5,484 |

| （単位：百万円） | 2019年3月末 | 2020年3月末 |
|-------------------|----------|--------------|
| 流動負債 | 1,132 | 1,685 |
| 短期借入金 | 380 | 705 |
| 1年内返済予定の 長期借入金 | 351 | 429 |
| 固定負債 | 1,271 | 2,773 |
| 長期借入金 | 985 | 2,461 |
| 社債 | 150 | 60 |
| 純資産 | 978 | 1,025 |
| 負債純資産合計 | 3,382 | 5,484 |

-1. 事業別概況－2020年3月期 事業方針と振り返り



婚活

高い成果のPAへ原点回帰
：成婚率27％／入会者数YoY＋1.6％

エントリー型婚活サービス確立
：2020年5月よりマッチングアプリ開始

周辺サービス強化
：秋田県へ婚活支援システム販売

カジュアルウェディング

商品ラインアップ拡充
：全顧客ニーズに対応できる体制確立

婚活サービスとのシナジー発揮
：成約件数・施行件数拡大

有力企業と連携強化
：業界有力企業・メディアと連携開始

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 策定等
：新経営体制発足／グループ本社機能集約 ※中計は2020年11月公表へ変更

3

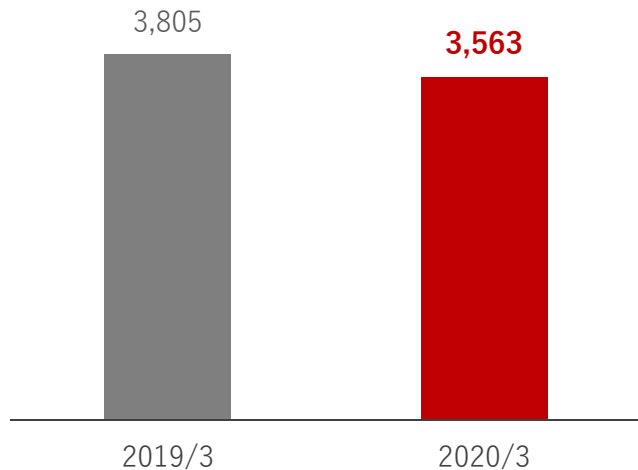
-2. 事業別概況 ①婚活事業



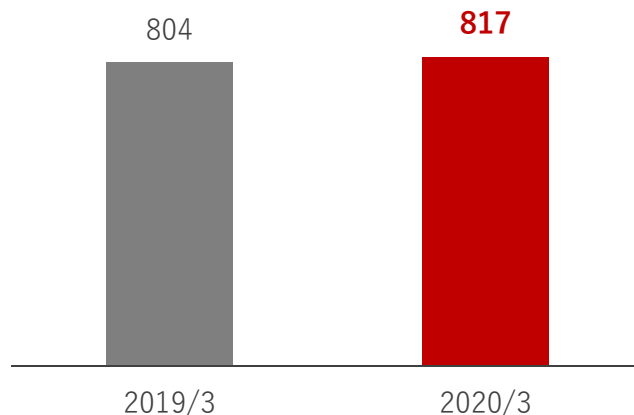
▶ 売上高YoY△6.4%・営業利益YoY+1.6%

- ー 既存婚活パーティー開催数減で減収（戦略的絞り込み＋新型コロナ感染拡大防止による開催自粛）
- ー 将来を見据えた5店舗統廃合に伴う減価償却費を早期計上も、
広告効率化や既存婚活パーティーの収益改善で増益

■ 売上高（百万円）



■ 営業利益（百万円）

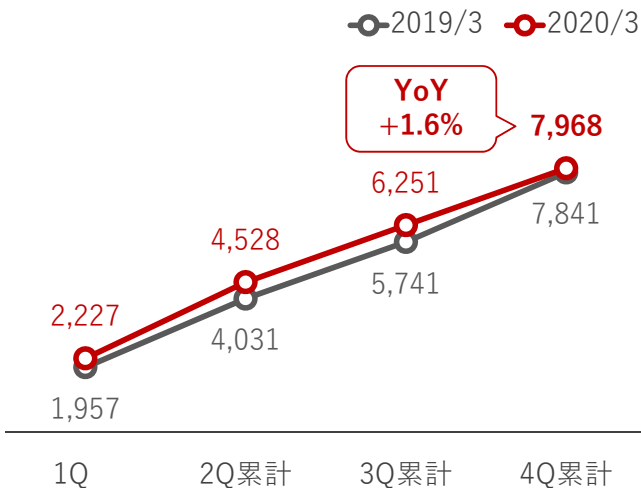




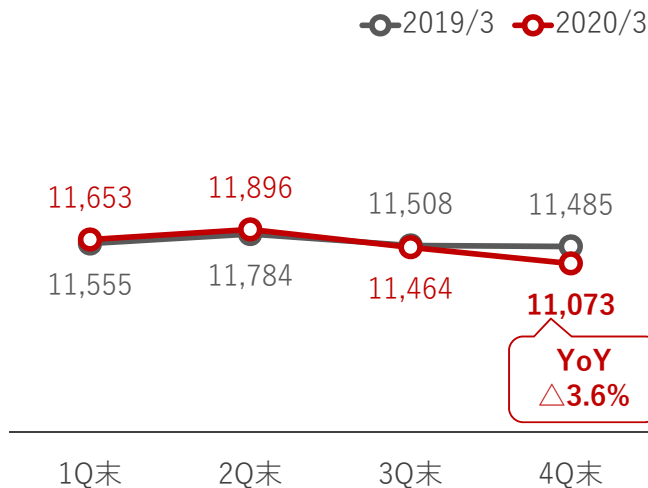
▶ ブランド確立に向けた各種施策を推進

- － 商戦期と閑散期で効果的・効率的な広告実施によりブランド検索数・資料請求件数増加
- － 新たな顧客層の開拓に向け高級路線のコース開始／「PAプレミアムラウンジ」オープン
- － 消費税増税・新型コロナ影響も、入会者数 YoY+1.6%／成婚率 27.0%

新規入会者数（名）



在籍会員数（名）

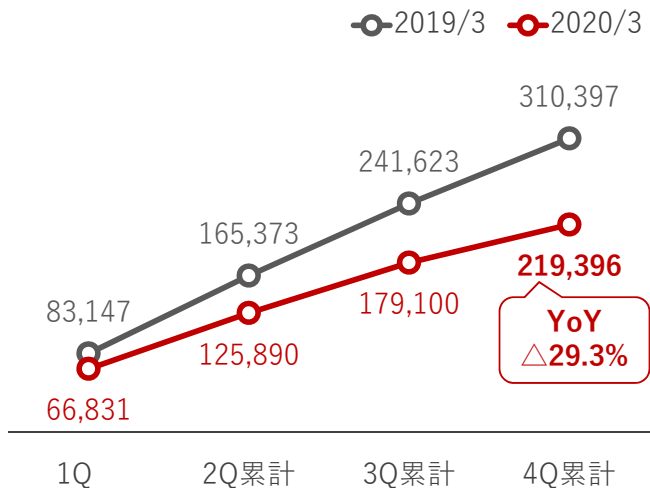




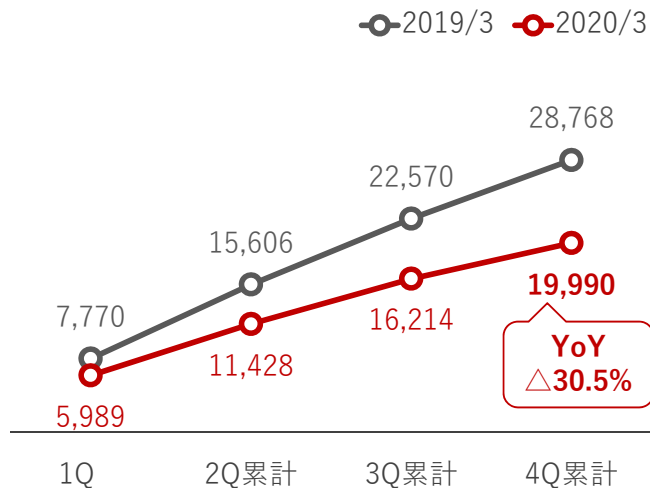
既存婚活パーティーの運営最適化で利益大幅改善

- 既存婚活パーティー開催数絞り込みで一開催数当たり参加者数増加／運営内製化等もあり収益大幅改善
- 新型コロナ影響もあり参加者数 YoY△29.3%／婚活パーティー経由の結婚相談所入会者数 560名 (YoY+7.3%)
- OTOCON累計参加者100万人超・ブランディングスタート (「SKE48」メンバー3名を2020年4月から広告起用)

参加者数 (名)



開催数 (回)

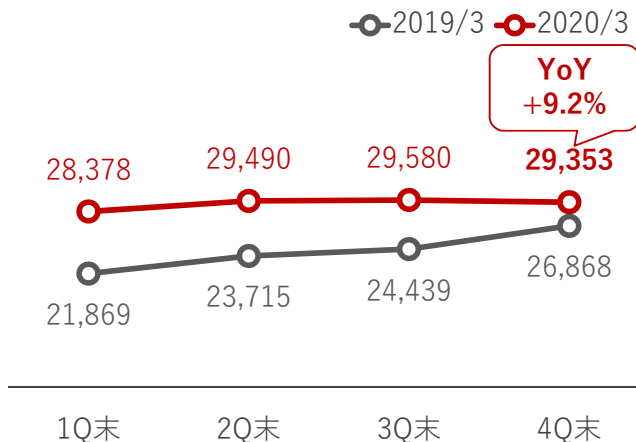




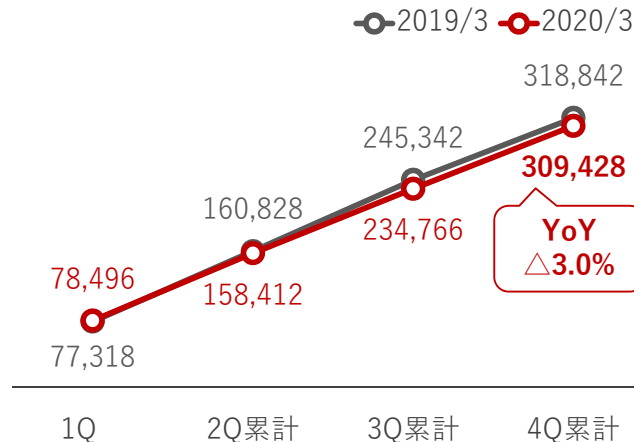
▶ コネクトシップ利用会員数と利用機会拡大を推進

- 「官公庁マリッジ」「Kマリアージュ」が利用開始
- 利用事業者10社／利用会員数 YoY+9.2%
- お見合い成立件数一定水準／利用機会拡大に向け諸施策推進

利用会員数 (名)



お見合い成立件数 (件)



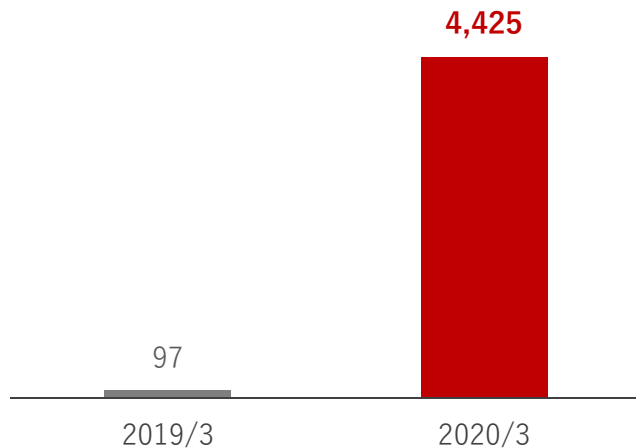
※コネクトシップ…婚活支援事業者間の相互会員紹介を可能にするオープンなプラットフォーム



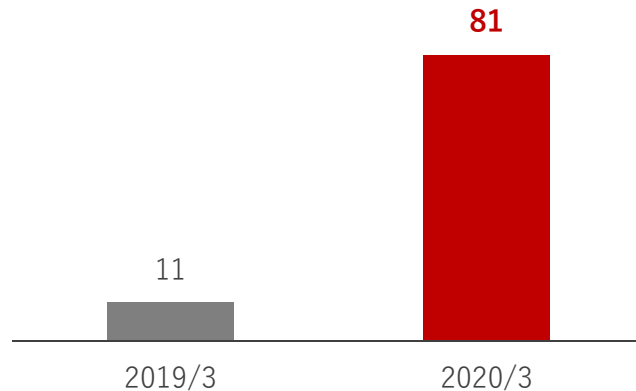
▶ 売上高YoY+4,445.2%・営業利益YoY+617.7%

- － メイション社のグループ化でのれん・無形資産償却207百万円計上も増収増益
- － 新型コロナウイルスの影響による延期・キャンセル発生も、
婚活事業との相乗効果もあり成約・施行件数とも前期を上回る

■ 売上高 (百万円)



■ 営業利益 (百万円)

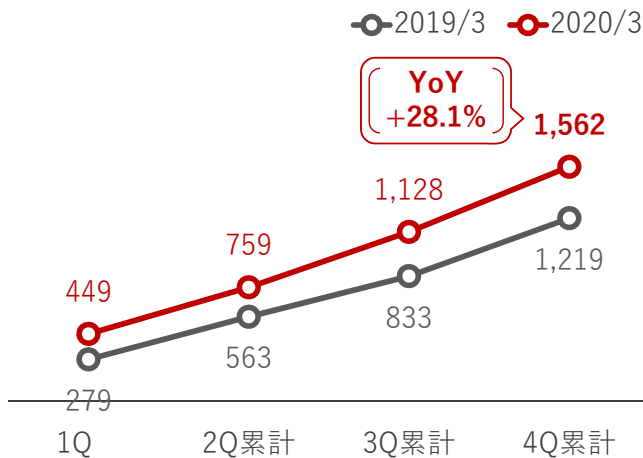


-7. 事業別概況 ②カジュアルウェディング事業 (カジュアル領域)

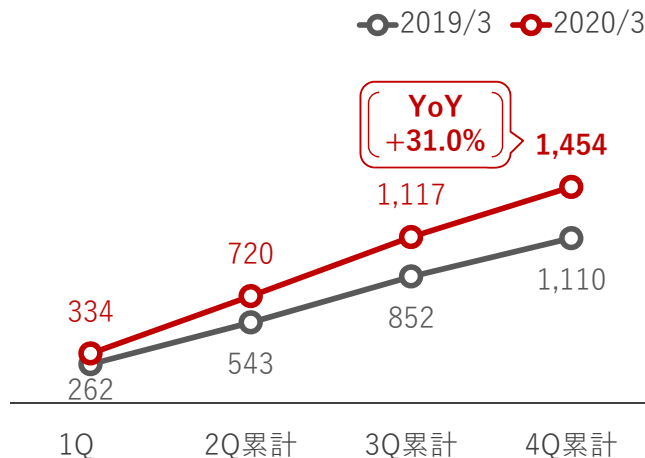
品質強化と商品ラインアップ拡充に注力

- － 新サービス「スマ婚ドレス」「スマ婚挙式」を順次立ち上げ・受注好調
- － フォトウェディング等を手掛けるMクリエイティブワークス社をグループ化・全顧客ニーズに対応できる体制確立
- － 成約件数 1,562件 (YoY+28.1%)／施行件数 1,454件 (YoY+31.0%)

スマ婚シリーズ成約件数 (件)



スマ婚シリーズ施行件数 (件)

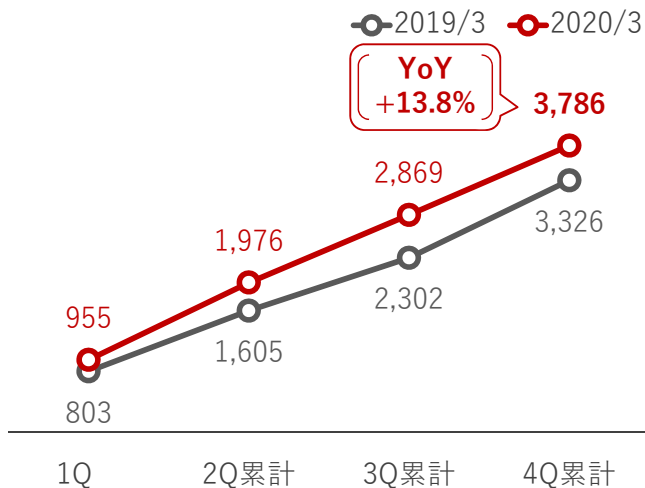




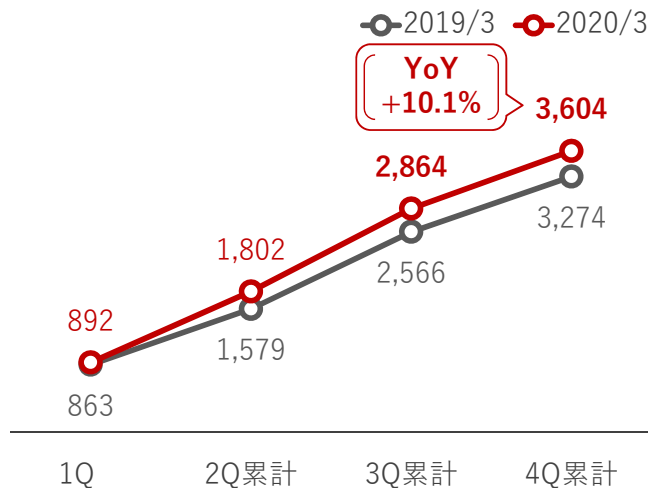
▶ 2次会くん (業界最多の施行実績) のさらなる事業拡大を推進

- － ウェディング業界有力企業・メディアと連携強化／受注増に伴う事業基盤強化
- － 成約件数 3,786件 (YoY+13.8%)／施行件数 3,604件 (YoY+10.1%)
- － 結婚式二次会会場紹介 (関東圏) pma社のグループ化に向けた諸施策推進 ※2020年4月グループ化

成約件数 (件)



施行件数 (件)



3

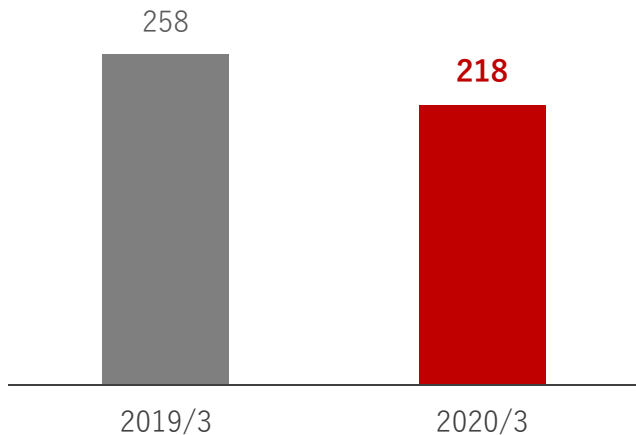
-9. 事業別概況 ③その他事業



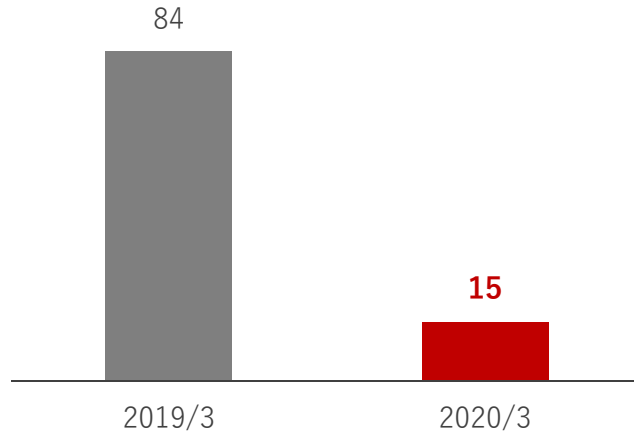
▶ 売上高YoY△15.7%・営業利益△81.9%

- － 地方自治体向け婚活支援サービス「parms」拡販施策推進・2020年1月に秋田県にシステム導入
- － ウエディング映像制作受注開始／企業向けイベントプロデュース「イベモン」認知度拡大・営業体制強化推進
- － 前期の保育事業譲渡・婚活支援システム複数販売に係る一過性の収益計上の反動で減収減益

■ 売上高 (百万円)



■ 営業利益 (百万円)





▶ 婚活の潜在ニーズに対応、オンライン活用施策推進

- － 結婚相談所は入会前の事前相談やお見合いのオンライン化を推進
- － 婚活パーティーはオンライン婚活パーティー開催、マッチングアプリは完全無料のスマ婚デートを投入

結婚相談所

<2020年3月より>



新オンラインお見合い
システム開発中

(当社会員様同士のオンラインお見合いは実施中)

婚活パーティー

<2020年5月より>



お客様の利便性向上と
コミュニケーション活性化推進

マッチングアプリ

<2020年5月より>



オンラインデート機能
実装予定



▶ ウェディングの潜在ニーズに対応、オンライン活用施策推進

- ー カジュアルウェディングや結婚式二次会でオンラインによる相談会やリモート下見等を実施
- ー 新しい生活様式を見据えた新たな結婚式スタイルの創造にも注力

カジュアルウェディング

<2020年4月より>



結婚式二次会（幹事代行）

<2020年4月より>



結婚式二次会全般

<2019年9月より>



リアルとオンラインの利点を生かした新たな結婚式スタイルを創造

4

-3. 2021年3月期 業績見通し



▶ 2021年3月期 業績見通し

- － 業績見通しは現時点で未定（新型コロナの感染拡大の収束が見通せず）
- － 婚活事業は4月に入会延期の申し出発生、婚活パーティーは大部分を開催見送り
- － カジュアルウェディング事業は4月の挙式披露宴・結婚式二次会の大部分が施行延期

▶ 中期経営計画

- － 公表時期を2020年5月から2020年11月に変更

▶ 経営全般

- － 2020年10月よりタメニー株式会社へ商号変更
- － 2社（Mクリエイティブワークス社・pma社）を本格的にグループ化
- － 婚活・カジュアルウェディングを基軸に事業領域拡大



▶ 2020年10月よりタメニー株式会社へ商号変更

- － グループ会社のメイション社を吸収合併し、パートナーエージェント社はタメニー株式会社に商号変更
- － ① 経営理念統一による組織力強化、② 人材交流の活性化による事業シナジーの最大化と新たな価値創出、③ 経営資源の有効活用や業務効率化等による収益力向上を目指す



企業理念

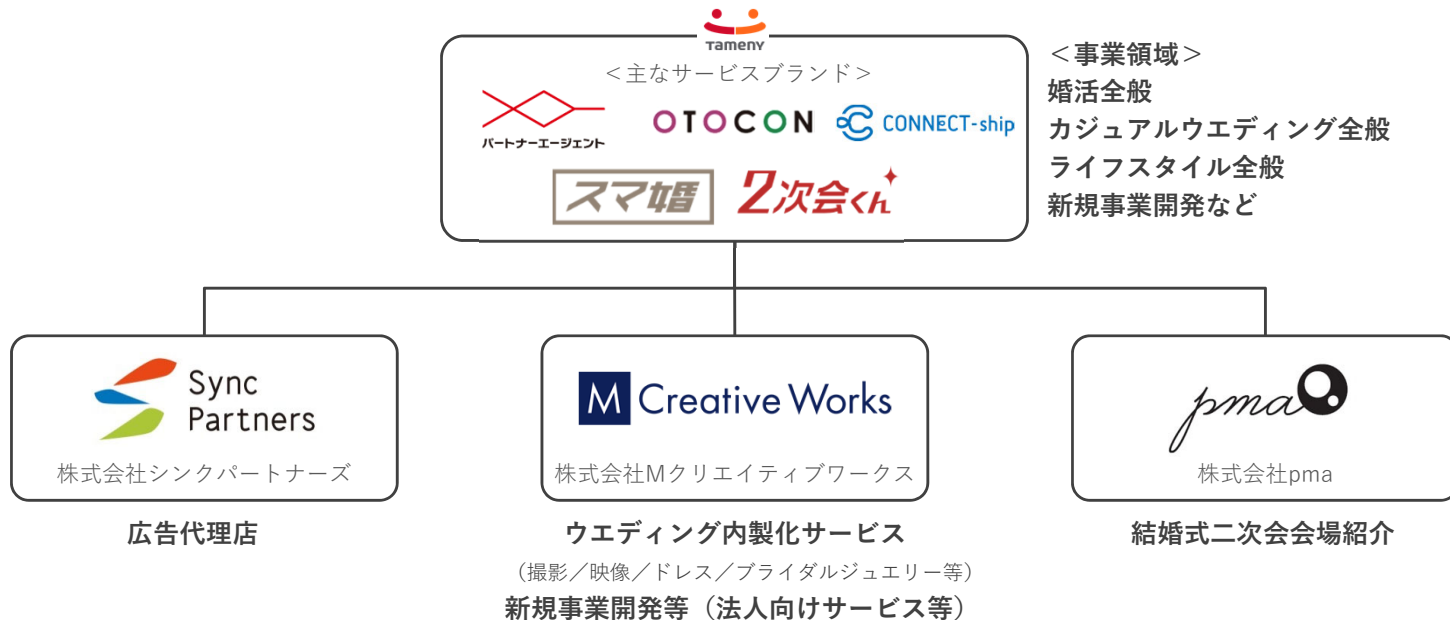
よりよい人生をつくる。

※ 2020年6月23日開催予定の第16期定時株主総会において、定款の一部変更が承認されることが条件となります。



▶ 2020年10月よりタメニーグループ4社体制へ移行

ー タメニー株式会社を中心に、周辺サービスをグループ会社が担うシームレスな体制へ移行



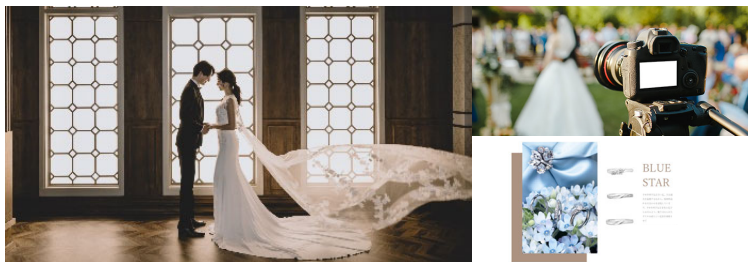
※ 2020年6月23日開催予定の第16期定時株主総会において、定款の一部変更が承認されることが条件となります。



▶ 2021年3月期より2社を本格的にグループ化

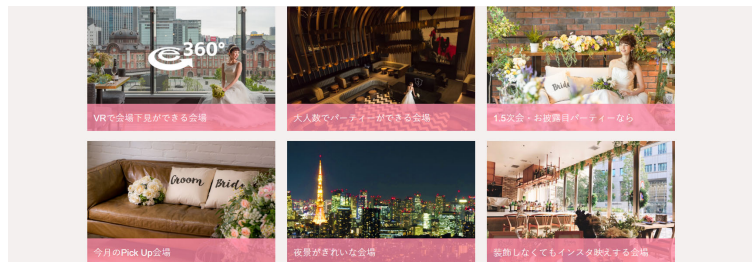
- － 2020年3月にMクリエイティブワークス社をグループ化／ウェディング内製化・新規事業開発等を強化
- － 2020年4月にpma社をグループ化／結婚式二次会会場紹介等を強化

M Creative Works



- ・ 2020年3月期売上高 約 1.0億円
- ・ ウェディング内製化サービス
(撮影／映像／ドレス／ブライダルジュエリー等)
及び新規事業開発（法人領域等）を担う

pma

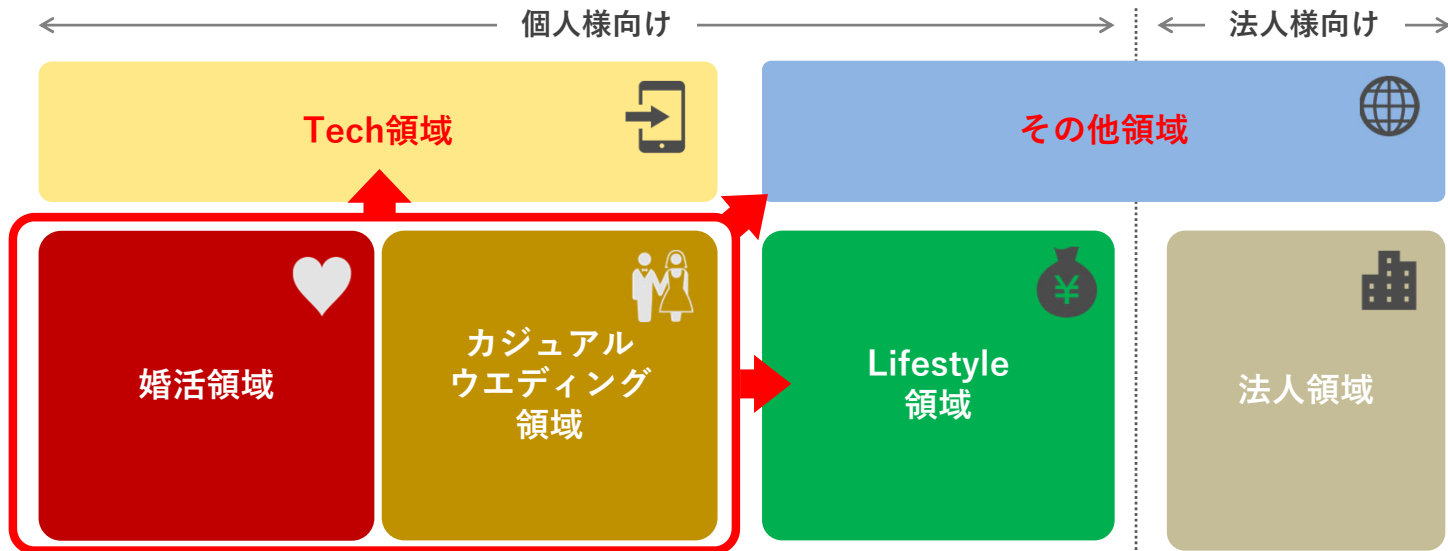


- ・ 2020年3月期売上高 約 0.7億円（7か月決算）
- ・ 結婚式二次会会場紹介大手から独立、
関東圏を中心に事業を展開
- ・ 紹介可能会場数は700店舗以上



▶ 婚活・カジュアルウェディングを基軸に事業領域を拡大

- － 個人様向けは「Tech領域」「Lifestyle領域」「その他領域」で事業拡大
 - － 法人様向けは「その他領域」「法人領域」で事業拡大
- ※ 詳細については中期経営計画にて公表予定





▶ 株主優待は現時点で変更なし、今後拡充検討（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等は、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

IR担当 伊東 (いとう)

TEL : 03-6685-2800 (平日 : 10時～18時)

Mail : ir-contact@p-a.jp