

パートナーエージェント

株式会社パートナーエージェント

2019年3月期 決算説明会

2019年5月22日

イベント概要

[企業名]	株式会社パートナーエージェント
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2019年3月期 決算説明会
[決算期]	2018年度 通期
[日程]	2019年5月22日
[ページ数]	26
[時間]	17:15- 17:48 (合計：33分、登壇：16分、質疑応答：17分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2階 第2セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	1名 代表取締役社長 佐藤 茂 (以下、佐藤)

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから株式会社パートナーエージェント様の、2019年3月期決算説明会を開催いたします。まず最初に、会社からお迎えしている2名の方を、ご紹介申し上げます。代表取締役社長、佐藤茂様。経理財務部部長、成川徹様。本日は、佐藤様からご説明いただくことになっておりますが、ご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設けていただきます。それでは佐藤様、よろしくお願いいたします。

佐藤：皆様、こんにちは。パートナーエージェントの佐藤でございます。早速でございますけれども、2019年3月期の決算説明をさせていただきます。総括と前期の業績のハイライト、そして今期の見通しという順番で、お話をさせていただきます。

1 -1. 総括



▶ 2019年3月期は概ね堅調に推移

- 前期比では売上高・営業利益は増収増益
 - 全セグメントで増収増益を達成
- 計画比では親会社株主に帰属する当期純利益が大幅未達
 - 計上方法変更に伴い特別損失計上

▶ 2020年3月期は大幅増収、営業利益は微増見込み

- メイション社グループ化により売上高はYoY+119.2%
- 上記株式取得に係るのれん+無形資産償却により、営業利益はYoY+6.3%
- エン婚活エージェント社の先行投資（広告活性化）に伴い、持分法投資損失を見込む
 - 2021年3月期以降は、無形資産償却+持分法投資損失負担が軽減

Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

3

まず総括でございます。2019年3月期におきましては、概ね堅調に推移をいたしました。前期比での売上高ならびに営業利益は、増収増益という形になりました。計画比では、当期純利益が大幅に未達となりました。

続きまして2020年3月期は、売上高が大幅増収で、営業利益は微増という計画でございます。メイションのグループ化によりまして、売上高は昨対比で119.2%。メイション社の株式取得に伴います、のれんならびに無形資産償却によって、営業利益は微増という形でございます。またエン婚

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



活エージェントの先行投資に伴う持分法投資損失を見込んでおります。ただし、来期以降に関しましては、無形資産償却ならびに持分投資損失負担が、軽減をいたしますということでございます。

2 -1. 連結業績ハイライト



▶ 売上高・営業利益は増収増益

- 営業外収入では保育事業に係る補助金収入減少
- 特別損失では計上方法変更に伴う貸倒引当金繰入額計上

(単位：百万円)	2018年3月期	2019年3月期	前年 増減額	前年比 増減率
売上高	4,102	4,151	49	1.2%
(販管費)	2,162	2,156	△6	△0.3%
営業利益	195	216	21	10.9%
経常利益	325	208	△117	△36.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	117	90	△27	△23.2%

Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

4

連結業績のハイライトでございます。売上高 41 億 5,100 万円。昨対比でプラス 1.2%。営業利益は 2 億 1,600 万円。昨対比でプラス 10.9%。当期純利益が 9,000 万円。昨対比でいうとマイナス 23.2%という結果でございました。営業外費用でございますけれども、前期は、保育事業に係る補助金の収入がありまして、今期は無いというのが、減少の理由でございます。特別損失に関しましては、後ほどご説明をいたしますけれども、計上方法の変更に伴う貸引がございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2 -2. 業績予想と実績との差異



▶ 営業活動は概ね堅調に推移

- パートナーエージェント事業は3Q（10-12月）に新規入会者数減少
- 婚活パーティーに係る計上方法変更で特別損失計上、親会社株主に帰属する当期純利益未達

(単位：百万円)	2019年3月期 計画	2019年3月期 実績	対計画 増減額	対計画 増減率
売上高	4,381	4,151	△229	△5.2%
営業利益	269	216	△53	△20.0%
経常利益	276	208	△67	△24.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	181	90	△91	△50.4%

Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

5

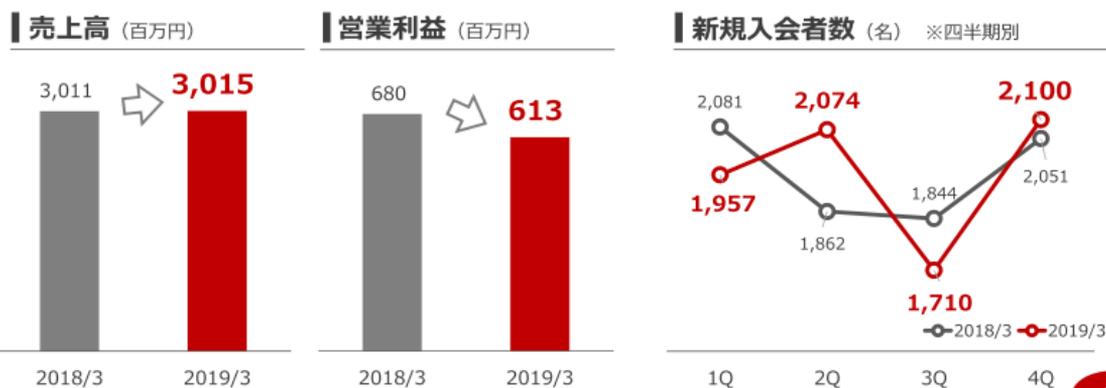
続きまして、業績予想との差異でございます。売上高でいうと、先ほど申し上げたとおりでございますが、売上高は、計画比 5.2%の減少、営業利益は、計画比 20%の減少、当期純利益が、計画比 50.4%の減少でございました。当期純利益のところでございますけれども、OTOCON という婚活パーティーの事業がございますが、キャンセル料に伴う特別損失の計上というものがございまして、**親会社株主に帰属する当期純利益**が計画に対して、大幅な未達でございました。

2 -3. セグメント別状況（パートナーエージェント事業）



▶ 売上高 YoY+0.1% / 営業利益 YoY△9.9%

- 新規入会者数 7,841名（YoY+0.04%）
→ 4Qは8四半期以来の2,100名を達成
- 広告積極化（前期は広告抑制）により広告宣伝費が増加



Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

6

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして、セグメント別でございます。主力事業である、パートナーエージェント事業でございますけれども、昨対比はほぼ横ばいでした。入会者数 7,841 名です。後半にやや入会者数の伸びがございましたけれども、通期でいうと、ほぼ横ばいの入会者数でございました。

営業利益におきましては、広告宣伝費を若干増やしたことによって、昨年対比マイナス 9.9%という結果でございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



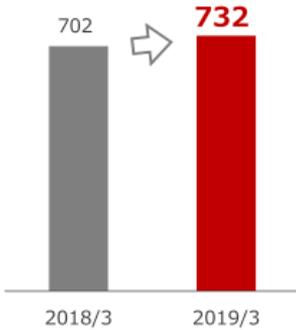
2 -4. セグメント別状況（ファスト婚活事業）



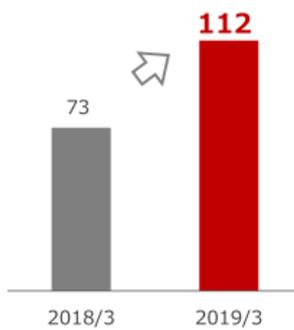
▶ 売上高 YoY+4.3% / 営業利益 YoY+53.2%

- 婚活パーティー参加者数 309,730名 (YoY+14.4%)
- 3Q以降は運営最適化（開催数適正化）により利益率上昇

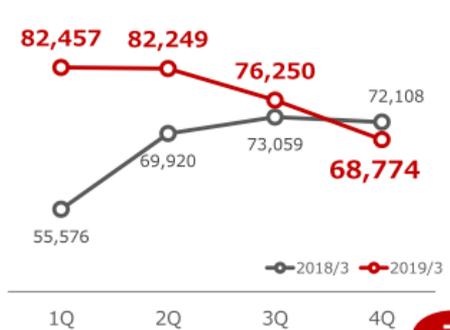
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



パーティー参加者数 (名) ※四半期別



Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

7

続きまして、ファスト婚活事業でございます。婚活パーティーの参加者数は昨対比プラス14.4%と大きな伸びを示しましたが、単価の下落によりまして、売上高は、4.3%の微増という形でございます。非常に伸びていた事業でございますので、開催計画を強気で読んでおりましたけれども、お客様の集客ができずに開催中止というものが起きました。下期以降においては、開催数の適正化を図りまして、利益率の改善というものを実現いたしました。

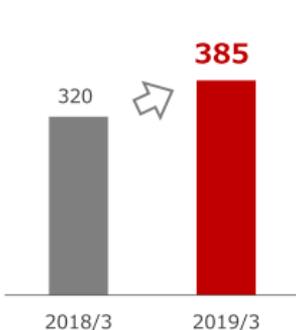
2 -5. セグメント別状況（ソリューション事業）



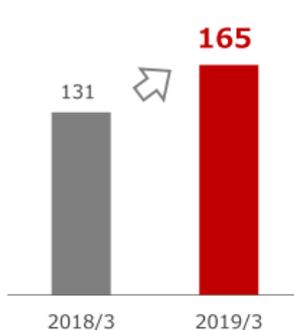
▶ 売上高 YoY+20.4% / 営業利益 YoY+25.7%

- コネクトシップ 在籍会員数 26,868名 (YoY+36.9%)
→ お見合い成立件数 318,842件
- 企業サポート向けシステム開発案件 3件 (YoY+200.0%)

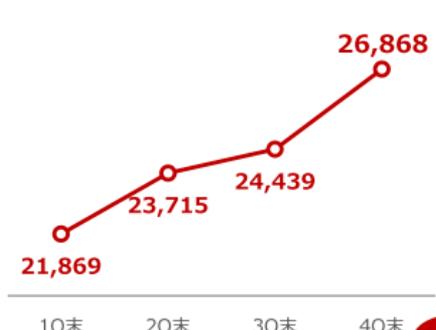
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



コネクトシップ 在籍会員数 (名)



Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

8

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

続きまして、ソリューション事業でございます。コネクトシップの在籍会員数でございますけれども、昨対比プラス 36.9%と、順調に伸びておりまして、前期 1 年間で実現したお見合いの数も、31 万 8,000 件で、収入も増えてございます。また、企業向けのシステム案件、埼玉県ですとか、グローバルキッズさんに対する婚活ソリューション提供が増加しまして、売上高でいいますと、昨対比 20.4%の増加、営業利益でいうと、25.7%の増加でございました。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



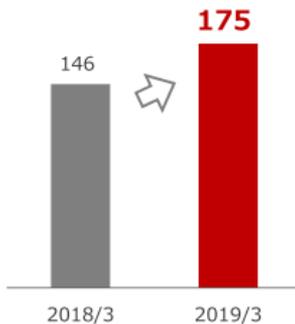
2 -6. セグメント別状況 (QOL事業)



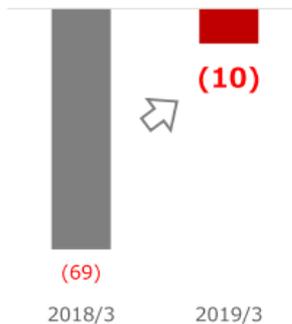
▶ 売上高 YoY+20.0% / 営業利益 YoY+58百万円

- 保育事業譲渡に伴うコンサル実施
- パートナーエージェント店舗を活用し、ブライダルジュエリーを拡販
- カジュアルウェディングの拡大を見据え、貸切パーティー専用会場オープン

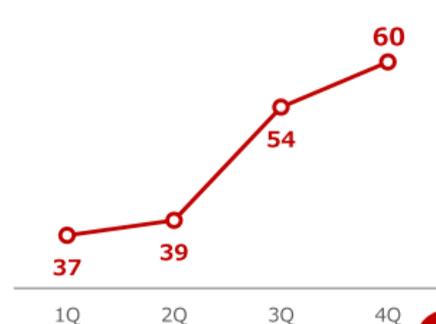
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



ブライダルジュエリー販売点数 (点) ※四半期別



Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

9

続きまして、QOL 事業でございます。こちら、保育事業譲渡に伴うコンサルティングの実施を前期 1Q に実施しました。また、ブライダルジュエリーを、パートナーエージェント全国のエリアで、販売の拡大をいたしました。また昨年の後半ですね、カジュアルウェディングの拡大を見据えて、1.5 次会・2 次会の会場をオープンいたしました。売上高の昨対比は、20%の増加、営業利益は 5,800 万の増加という形でございました。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3

-1. 2020年3月期 業績見通し



▶ 2019年4月よりメイションをグループ化

- 売上高 YoY + 119.2%、営業利益 YoY + 6.3%
- 営業外ではエン婚活エージェント社の先行投資（持分法投資損失）を見込む

(単位：百万円)	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	対計画 増減額	対計画 増減率
売上高	4,151	9,100	+4,948	+119.2%
営業利益	216	230	+13	+6.3%
経常利益	208	170	△38	△18.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	90	130	+39	+44.3%

Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

10

続きまして、今期の業績の見通しでございます。冒頭で申し上げましたとおり、メイション社のグループ化によって、昨対比の売上高は119.2%の増加、営業利益は無形資産償却と、のれんの償却によって、6.3%の微増。営業外では、エン婚活エージェントの持分投資損失を見込んでいます。

サポート

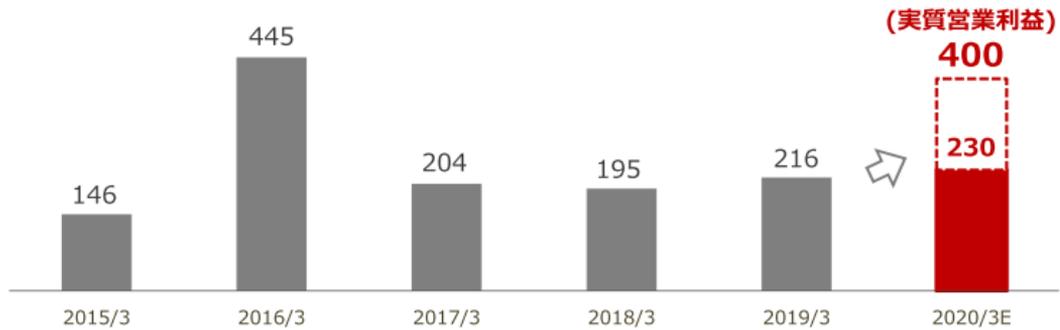
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



▶ 実質収益力は約400百万円

- 2020年3月期はメイション社の株式取得に係るのれん費用 約70百万円
+ 無形資産償却費用 約100百万円を計上予定
- 2021年3月期～2029年3月期は上記のれん費用 約70百万円のみ每期計上予定

■ 営業利益 (百万円)



Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

11

先ほどののれんならびに無形資産償却のところがございますけれども、今期におけるメイション社の、のれんの償却は約7,000万円でございます。4月1日の取得でございますけれども、前期において、受注をした受注残というものがございまして、こちらを無形資産償却として、1億円を計上しております。来期におきましては、無形資産償却がなくなりまして7,000万円の、のれんの償却だけという形になります。実質の営業収益でございますけれども、のれんと無形資産償却を除くと、約4億円の実質の収益があるということでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com


婚活サービス領域

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

ウェディングサービス領域

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

経営領域

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

続きまして、パートナーエージェントならびにメイションのグループにおける今期の事業方針でございます。各事業においては、次ページ以降でご説明をいたします。経営領域におきましては、7月に向けて、経営体制の強化ですね。グループ資産の最適化、事業の再編ですとか、投資先事業の再編、そして、中期経営計画の策定を考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



▶ 婚活サービスを全方位で活性化

A) 高い成果のPAへ原点回帰

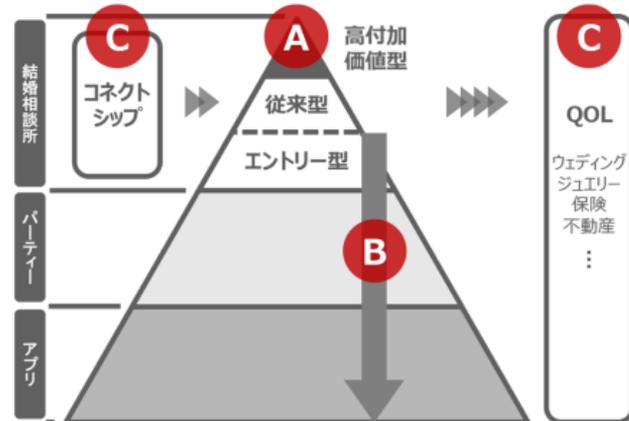
- 付加価値の高い
パートナーエージェントブランド
の高品質化

B) エントリー型婚活サービス確立

- エントリーサービスの
一気通貫した
マーケティング施策推進

C) 周辺サービス強化

- コネクトシップ、QOLの営業強化



まず婚活事業でございます。パートナーエージェント事業でございますけれども、もともと成婚率の高い高付加価値のサービスということで、十数年伸びてまいりましたが、今、市場はさまざまなプレイヤーが相談所事業に参入して非常に乱立しております。改めてパートナーエージェントの強みである成功率の高い高付加価値というところに、マーケティング上のブランドをシフトさせまして、高付加価値型のサービスということで、原点回帰し、マーケティングを実施していきたいと考えております。

一方、今、伸びておりますエントリー型の婚活サービス、婚活パーティー、マッチングアプリといったようなエントリー型の婚活サービスをしっかり確立、拡充していく予定でございます。そして、エントリー型サービスならびにパートナーエージェント事業と、非常にシナジーがありますコネクトシップの営業強化、ならびにウェディング事業への送客の強化ということを重点方針としております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

3

-5. 婚活サービス領域 主なKPI (結婚相談所分野)



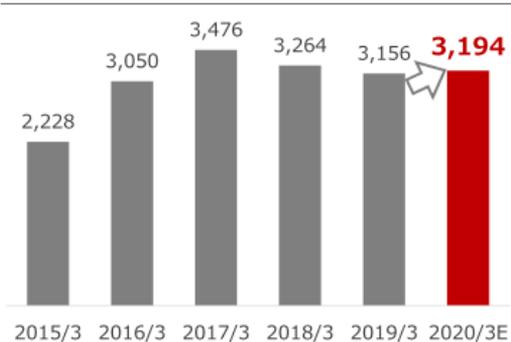
▶ 結婚相談所分野は各KPIとも前期を上回る見通し

- 新規入会者数 8,933名 (YoY+13.9%)
- 成婚会員数 3,194名 (YoY+1.2%)
- 在籍会員数 12,365名 (YoY+7.7%)

新規入会者数 (名) / 在籍会員数 (名)



成婚会員数 (名)



14

Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

婚活サービス領域の主な指標でございますけれども、結婚相談所分野においては、2年連続で入会者数が割れておりましたけれども、前期は何とか下げ止まりをいたしました。先ほど申し上げました、ハイブランドへの特化、広告の最適化、ならびに体制の見直しによって、今期は14%ぐらい回復していきたいという計画でございます。入会者数の増加に伴いまして、在籍会員数も、7.7%の増加と、成婚数も1.2%の増加を見込んでおります。

3

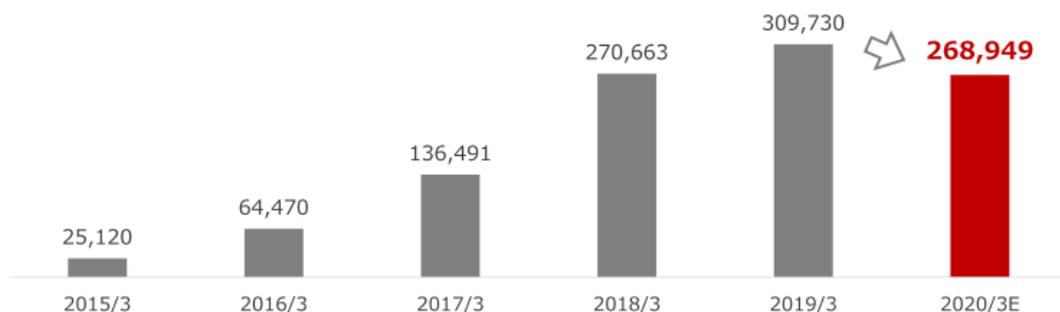
-6. 婚活サービス領域 主なKPI (婚活パーティー分野)



▶ 婚活パーティー分野は運営最適化に伴い開催数絞り込み

- 婚活パーティー参加者数 268,949名 (YoY△13.2%)
- エンタテインメント業界 (JRAなど) や飲食業界とのコラボレーション企画実施

婚活パーティー参加者数 (名)



15

Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして、婚活パーティー分野でございます。こちら、先ほど申し上げたように、競争の激化によって、一お客様当たりの単価がダウンしております。今期におきましては、引き続き、前期の後半から行っております開催計画の効率化ならびに単価のアップを図っております。パーティーの参加者数自体は、マイナス 13%の計画、売上高でいうと 1 割減ぐらいでございますけど、利益率は大きく改善していくという計画を立てております。

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com





▶ カジュアルウェディングのFirst Moverへ

A)商品ラインアップの拡充

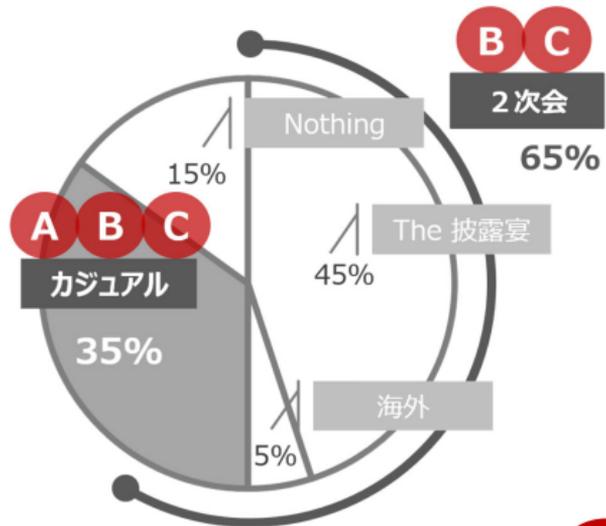
–「スマ婚」「2次会くん」を軸に
新たな商品ラインアップを開発

B)婚活サービスとのシナジー発揮

–婚活サービス（成婚者数3,194件）
からの送客本格化

C)有力企業と連携強化

–オーセモーション社
（1.5次会・二次会プロデュース大手）と
相互送客など開始



続きまして、ウェディング領域でございます。右のグラフにありますウェディング領域でございますが、いわゆる The 披露宴という大手のハウスウェディングを中心としたご祝儀型の披露宴の事業でございます。それ以外の1.5次会ですとか、会費型の結婚式、写真だけの結婚式といった領域を、カジュアル領域と呼んでおります。

メイション社を中心としたウェディング事業への参入は、この The 披露宴の大手が参入しているところではなく、カジュアル領域のところを中心として、サービス展開をしていく予定でございます。まず商品ラインアップの拡充ですね。今、順次、会費型、写真だけの結婚式、挙式だけの結婚式というサービス開発ならびにリリースの順次を行っております。10月に向けて、全てのサービスをラインアップさせるという計画でございます。

続きまして、婚活サービスとのシナジーでございます。パートナーエージェント単体で成婚者数は、約3,200件ありますので、ここからの送客強化ということで、シナジーをしっかり発揮していきたいと考えております。次に3番目でございますけれども、有力企業との提携ですね。先日リリースをさせていただきましたオーセモーション・プロダクツという会社は、メイション社の2次会くんというサービスが業界で2番目の施工数を誇っている会社でございますが、二次会領域においては、施工数がトップの会社でございます。こことの包括提携を結びまして、二次会領域における送客連携、提携先の共有といったような連携の強化を図っていく予定でございます。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

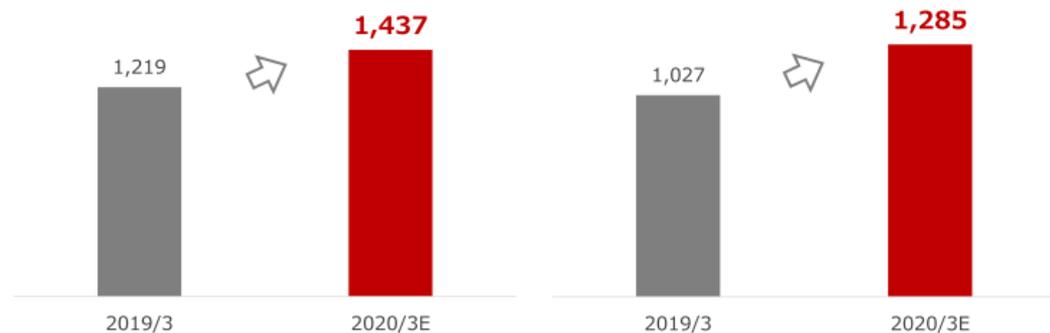


▶ 婚活サービスからの送客本格化

- 成約件数 1,437件 (YoY+17.9%)
- 施行件数 1,285件 (YoY+25.1%)

■ 成約件数 (件)

■ 施行件数 (件)



Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

17

ウェディングサービスの主な指標でございます。まず、カジュアルウェディングの分野でございます。パートナーエージェントサービス部分からの、婚活サービスからの送客を4月より本格化しております。それによりまして、今期の成約数は1,437件、昨対比約18%の増加。施工数でございますけれども、1,285件、昨対比25%の増加を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com

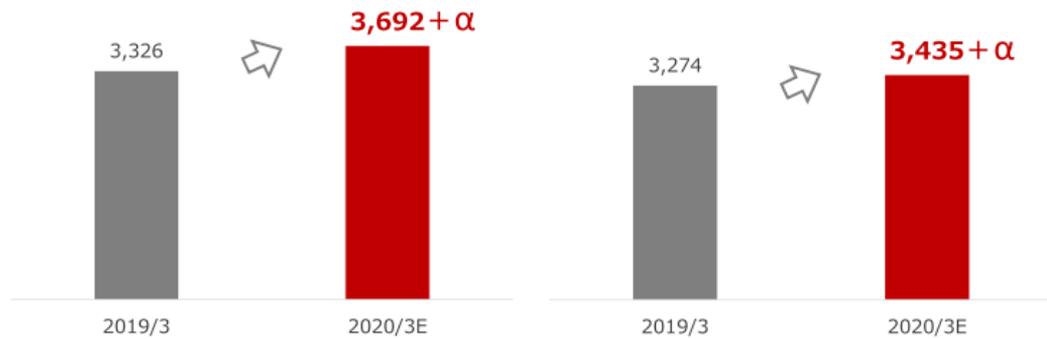


▶ 婚活サービス+オーセモーション社からの送客本格化

- 成約件数 3,692件+ α (YoY+11.0%)
- 施行件数 3,435件+ α (YoY+4.9%)

■ 成約件数 (件)

■ 施行件数 (件)



Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

18

続きまして、二次会の分野でございます。こちらもパートナーエージェントからの送客は織り込んでいるものの、オーセモーション社との包括業務提携の数字は読んでおりません。しかし、婚活サービスとの送客シナジーによって、成約件数 3,692 件、昨対比 11%の増加、施工件数 3,435 件、昨対比約 5%の増加を見込んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



▶ 2019年1月を皮切りにM&A／業務提携など活性化

婚活サービス領域	▶ シニアーライフ社 - マリックス大阪・名古屋・福岡を事業譲受、4月より顧客移行開始	▶ STRACT社 - マッチングアプリ事業譲受、今期リニューアル予定
ウェディングサービス領域	▶ メイション社 - 4月よりグループ化、シナジー効果などで受注案件増加	▶ オーセモーション社 - 新たなパートナーシップ体制構築、カジュアル・2次会で相互送客予定
経営領域	▶ エン婚活エージェント社 - 4月より持分法適用関連会社化、当期は先行投資（広告活性化）フェーズ	

Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

19

続きまして、今年の1月から、立て続けにさまざまな業務提携ですとか、M&Aの発表をいたしました。この進捗のご報告をさせていただきます。まず、婚活サービス領域におけるシニアーライフ社の、東京以外の大阪、名古屋、福岡の事業状況でございます。シニアーライフ社のマリックス会員様に、パートナーエージェントサービスへの移行のご案内を順次行いまして、ここは移管作業が完了しております。

次に、マッチングアプリの事業状況でございますが、こちらにおいては、10月に向けて、サービスブランド、アプリの基本リソースを活用しながら、サービスコンセプト、サービス内容を開発中、改修中ございまして、10月に自社サービスとしてのリリースを予定しております。

続きまして、ウェディング領域におきましては、メイション社は先ほど申し上げたとおりです。オーセモーション社も先ほど申し上げたとおりでございます。また、エン婚活エージェントでございますけれども、こちらはいわゆるエントリー型の婚活領域を展開している会社でございます。もともと我々は同社の創業時のコンサルティング及びシステム開発を行ってございましたが、非常に成長率の高い市場でございまして、今なお連携を強化しております。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



▶ 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。

Copyright © PARTNER AGENT All Right Reserved.

20

株主還元は、パートナーエージェントならびにグループ会社のメイション社の株主優待を拡充して、株主還元を強化していく予定でございます。

ご説明は以上でございます。あとご質問等、お答えさせていただければと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

質疑応答

司会：ご説明ありがとうございました。それでは、質疑応答に入りたいと思います。

なお、この決算説明会は、質疑応答部分を含めまして、全文を書き起こして公開する予定です。従って、ご質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合は、そのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名を省略していただいても結構です。

それでは質問のある方は挙手をお願いいたします。

栗原：東海東京調査センターの栗原です。1点だけなんですけど、メイションをグループ化したことについてお伺いしたいんですが。今期、メイション効果で、売上高がどのぐらい伸びるのかというのを確認させてください。

それから、資料の11ページのところに、のれんを除くと、実質営業利益4億円だということで、ざっくり前年の倍ぐらいの利益になるご計画になっているかと思うんですけども、これはもともとのPA社とのシナジーというか、相互送客みたいなことも想定されているんじゃないかとは思いますが、もう少しどんな感じで利益が増えるのかというところのブレークダウンと、あと時間軸で、もうこれは1Qからそういう感じで数字として見えてくるものなのか、それとも下期ぐらいからなのか、その辺りのところについても教えてください。以上です。

佐藤：ご質問ありがとうございます。今期の売上高の内訳でございますけれども、パートナーエージェントが約40億円ですね。メイションが約50億円という内訳になっております。のれんの償却を除いた営業利益は4億円となっており、ほぼ半分がパートナーエージェント、半分がメイションとお考えいただければと思います。

また、メイション社の前期の決算は、営業利益でいうと3,000万ぐらいで、その前は、マイナス1億円ぐらいが2年ぐらい続いておりました。今期、営業利益が約2億円に伸びるのは、単純にトップライン、施工件数、成約件数が伸びているというところでございます。これは、パートナーエージェントからの送客ならびに、その後外部提携の強化というお話をいたしました。いわゆるメディアですとか、海外ウェディングの会社様からの帰国後パーティーですとか、従来は広告を展開したコンシューマーを直接獲得するという集客方法でしたけれども、われわれ法人集客チャネルと呼んでおりますけれども、メディア受け入れのカジュアルウェディングですとか、海外ウェデ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



イングをやってらっしゃる会社様からの帰国後パーティーチャネルというものの開拓によって、トップラインが増えたというのが、利益改善の大きなところでございます。

栗原：メイションの利益増加は、上期から数字としては表れてくるんですか。それとも下期によるんですか。

佐藤：まず新規事業、メイションの中でも、新規事業というものと、既存事業というものがあります。既存事業というものは、スマ婚ならびに2次会くんが既存事業でございまして。ここはもう前期の受注の分の今期の施工がありますので、ほぼ予算としては読めているような状況です。

あと新規事業は、先ほど申し上げた、いわゆるカジュアルウェディング領域のサービスを幾つかリリースをするといったものは、現在、今年の1月から順次サービスをリリースしておりまして、今、成約中でございますので、これが下期に向けて、売上高と利益が乗っかってくるようなイメージでございます。

栗原：そうすると、確認ですが、既存事業はそんなに伸びは見えてなくて、新規のところではメイションは伸びるという今期の計画の作りということでしょうか。

佐藤：利益の内訳でいいますと、新規事業の利益がメイションの2億円のうちの、大体3割ぐらい。既存事業で7割のようなイメージです。

栗原：ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

質問者：今期の広告費に関してですが、金額的にどう変わるのかという点と、広告投資に関して、以前から検証しているのご説明あったかと思うんですが、検証結果を教えてくださいませんか。という2点ですけど、よろしくお願いします。

佐藤：広告費の前期と今期の比較でございます。前期は、マス広告の投下を行いまして、ドロンジヨとブラック・ジャックの広告展開も、前々期から前期にかけて行いました。そこには、大きな収益上の成果がなかったというのが、前回の報告申し上げたとおりです。

今期におきましては、マス広告の投資計画というのは、予算としては読んでございません。広告費自体は、前期と今期は、ほぼ同じ金額を読んでおります。主に従来どおりのいわゆるダイレクトマーケティング、ウェブの運用広告といったものを考えております。そういう意味でいいますと、前期と今期でいうと、パートナーエージェントの入会数は、約10%の伸長をしておりますけれど

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



も、広告費は横ばいということでございますので、いわゆる広告効率 CPO の改善というのは、今期を見込んでいるということでございます。

司会：ありがとうございました。

質問者：今の広告の方と連動する質問なんですけれども、PA の新規会員、会員数。なかなかここ何期か目標立てられて、なかなか達しないってということで、これ下がってきてますね。そういう点、広告の打ち方も、従来のものから、マス広告に振って、今回戻されるってということなので。そういう意味では、同じものに戻してまた会員数を持ち上げることができるのかどうか、分からない面もあるんですけれども。そういう意味では、もう一段何か広告する以外に、広告戦略が主だと思えますけれども。もう一段元に戻す中で、どういうことをやればまた持ち上げていけるのか、どういふふうにお考えなのでしょうか。

佐藤：ありがとうございます。

この数年間の苦戦というものは、我々の業界にテレビ CM が解禁されて、我々はそのテレビ CM の参入に乗り遅れて、営業上、非常に苦戦したという 2 年間でございまして。我々も広告、マス広告投資をしていこうと、前々期から前期にかけて数億円単位の広告投資をいたしました。我々のサービスの特性ですね、料金がなくて高付加価値というサービスと、大衆向けのマス広告のミスマッチがあったのは、前回の決算報告でご説明したとおりでございます。

我々が、そもそもパートナーエージェントというサービスにおいては、マス広告との相性があまり良くないというところと、マス広告を打ったことによって、パートナーエージェントサービスを、より大衆化させるようなプランというものを作って、ここのブランドですとか、ポジションみたいなところがぶれてしまったのが、反省としてはございます。ですので、我々は本来は成果の高い、高付加価値のサービスというのが強みだったんですけれども、マス広告をやることによって、もうちょっと広いお客様を取りにいこうと思ったところが、マーケティング上ぶれてしまったと。改めて、ハイブランドに特化をしていくことで、その層のユーザーのシェアが高くなるというのが、考え方でございます。13 ページにございますように、パートナーエージェントサービスは、高付加価値にもっともっと特化したマーケティングを実施し、エントリー型のサービスは、他のサービスとか他のブランドで展開をしていくっていう、2 軸で展開をしていこうというのが考えでございます。

質問者：もう一点。そうしますと、エントリーはもちろんといいますか、エン婚活のところだと思うんですけれども。これはこれで競争がかなり激しいということで。今期はそもそも、持分でマイ

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ナスが出ていますか、先行投資と見てますけれども。こちらは来期以降は、さらにプラスに転じられる見通しは立ってるのでしょうか。

佐藤：エントリー型のサービスは、エン婚活のならびに自社のサービスも展開していこうと思っております。これが、今期中に間に合うかどうかですけれども、何かしら今期中にサービス展開をしていきたいと考えております。まだここは追ってリリースをさせていただくとして。エン婚活においては、今期は赤字の予定でございますけれども、来期以降は、黒字展開をする計画でございますので。ここが収益ならびにサービスのポートフォリオに貢献してくれると考えております。

司会：ありがとうございました。他にご質問ある方いらっしゃるのでしょうか。

山崎：野村証券の山崎です。先ほどご説明ありました、メイション社をグループにしたことによる、メイション社側の効果というのはご説明があったんですが。このパートナーエージェント側の効果というのは、どういった形でしょうか。

佐藤：今回、メイション社とのグループ化によるシナジーは、主にメイション側にプラスがあるというのが、大きなところではございます。パートナーエージェントでは、例えば、成婚退会したお客様に、式場の送客に加えて、保険の斡旋ですとか、自社ブランドのブライダルジュエリーというものの斡旋もしております。そこのアイテムをメイションのお客様に対して提供することで、われわれパートナーエージェントにとっては、自社アイテム、自社サービスの販路が増えていくということもございますし。

昨年オープンをいたしました、カジュアルウェディングのIROGAMIという会場が銀座にございまして。ここは今、主にオーセモーション社との提携によって集客をしておりましたが。ここはメイション社の集客を含めて、スマ婚で結婚式を挙げた後の二次会の会場をIROGAMIでやるという、逆送客というシナジーもございます。

質問者：オーセモーション社とメイション社の、提携による効果はいかがでしょうか。

佐藤：ここは、例えば、オーセモーション社というのは、二次会専門の会社でございますけれども、5%から10%ぐらい、結婚式をしたいとか、会費型の結婚式をしたいというお客様がいらっやって。そこの受注ロスがあるのをメイション社に誘導していくですとか、提携会場は、メイションよりもオーセモーションのほうが非常に多くて、メイション社がオーセモーション社の会場を使うことによって、成約率が上がっていくというシナジーを見込んでおります。

質問者：分かりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。他にいらっしゃいますでしょうか。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



では、ご質問ないということですので、これをもちまして会社説明会を終了いたします。本日は、お疲れ様でした。

佐藤：ありがとうございました。

司会：ご説明、ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載

サポート

日本	03-4405-3160	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

