



2011年4月1日

各位

株式会社ツヴァイ
 代表取締役社長 田路 正
 (コード番号 2417 東証二部)
 経営管理本部長 後藤 喜一
 (電話 03-3519-7401)
 当社の親会社 イオン株式会社
 取締役兼代表執行役社長 岡田 元也
 (コード番号 8267 東証一部)

業績予想の修正について

2011年2月期の業績予想につきまして、最近の業績動向を踏まえ2010年12月21日付当社にて発表いたしました業績予想を、下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 2011年2月期 業績予想数値の修正 (2010年2月21日～2011年2月20日)

(単位：百万円、%)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	4,430	650	680	380	97円44銭
今回修正予想 (B)	3,838	478	509	297	76円28銭
増減額 (B-A)	△592	△172	△171	△83	
増減率 (%)	△13.3	△26.3	△25.1	△21.7	
(ご参考) 前年同期実績	4,319	632	664	379	97円38銭

2. 修正の理由

当会計期間における当社を取り巻く経済環境は、その後半において、一部個人消費などの回復の兆しは見えたとの、雇用情勢、所得水準の低迷等、依然不透明な状況が続きました。

そのような環境の中、当社は、その存在意義である「一人でも多くの幸せなカップルをつくる」ため、さまざまな取り組みを進めてまいりました。しかしながら、当会計期間においては、新規ご入会者が前年を割る結果となり、売上高は、前回発表予想より5億92百万円少ない38億38百万円となる見込みであります。

利益につきましては、コスト構造改革を進め、売上原価および販管費の効率化を推進し、昨年に対し、売上原価および販管費を合わせた金額で3億27百万円の削減を実施しましたが、売上高の減少をカバーするには至らず、営業利益、経常利益、当期純利益とも予想を下回る見込みであります。

新規ご入会者については、特に男性入会者が不透明な経済環境も起因して減少、また年代別では20歳代後半から30歳代前半のお客さまが入会に対して慎重になる傾向が顕著となりました。

このような変化に対応する取り組みとして、お客さまの初期費用の軽減ニーズにお応えする新コースの開発や人口構成の変化を見据えシニア層のお客さまへのアプローチを強化するとともに、趣味や体験

型のパーティ等ニーズに合わせたサービスの充実を図りました。しかしながら、当期において、その成果を経営数値として反映させることができませんでした。

一方で、当会計期間を将来の成長に向けての基盤づくりの年と位置付け 2012 年 2 月期からの中期経営計画の策定、新しいチャレンジへの準備等に努めてまいりました。その取り組みの柱は①「既存事業の再構築」②「新しい事業・サービスの開発」③「アジアへの進出」であります。

当会計期間においても、既存事業において、プロモーション戦略を抜本的に見直すために、社内外のメンバーによる専任チームを結成し取り組みを始めております。また、お客さまの価値観の変化に対応すべく従来の双方向ベストマッチングシステムを補完し、その付加価値を上げる新しいマッチングの仕組み「愛・コンパス」の開発を実施いたしました。新しい事業・サービスの開発については、シニア層のお客さまニーズに対応すべく、「繋ぐ」ことをコンセプトとした新しいサービスの開発に取り組んでおります。アジアへの進出については、まだ研究の段階ではありますが、中間所得層が増加をしていくアジア諸国において、当社が日本において長年培ってきたノウハウを生かせるものと考えております。

このように、当期に着手いたしました新たな取り組みは、成婚者の増加、更には 2012 年 2 月期以降の当社の成長に大きく寄与するものと考えております。

尚、配当予想については、現時点において、2010 年 12 月 21 日付当社にて発表いたしました金額から変更はありません。

※ 上記の業績予想は、発表日現在において入手可能な情報に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

以上