

zwei

株式会社 ツヴァイ

2008年2月期

決算説明会資料

singing  AEON

zwei

# 業績の概要

営業利益・経常利益で増益を達成、ともに過去最高益を更新

( ) は売上比

	2007年 2月期	2008年 2月期	
	実績	実績	前期比
売上高	4,519百万円	4,475百万円	99.0%
営業利益	566百万円 (12.5)	606百万円 (13.6)	107.1%
経常利益	590百万円 (13.1)	605百万円 (13.5)	102.4%
当期純利益	332百万円 (7.3)	314百万円 (7.0)	94.6%

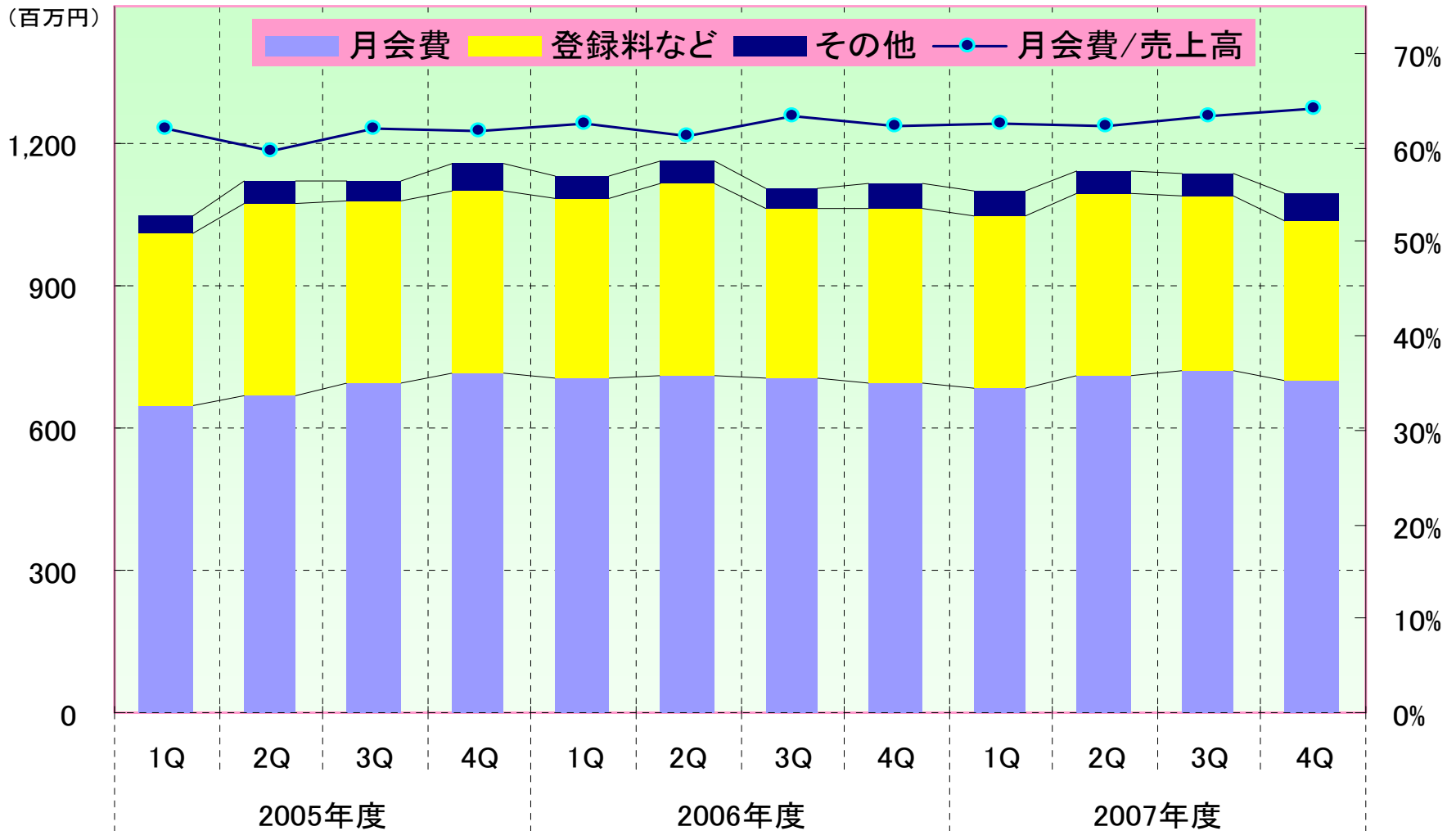
# 売上種別の金額推移

単位 百万、%

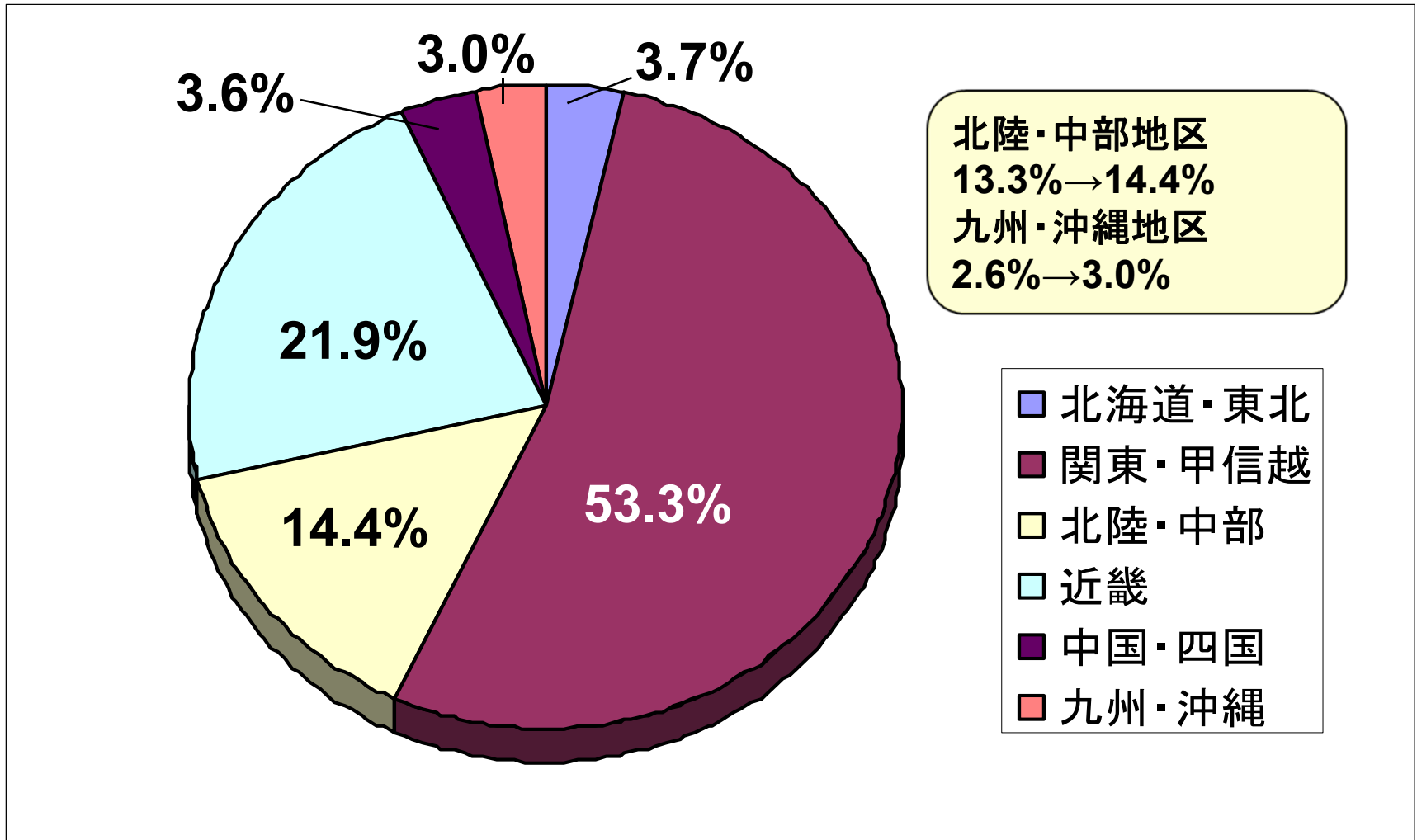
種別	2006年2月期		2007年2月期		2008年2月期		
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	前同比
入会金売上	1,537	34.5	1,512	33.5	1,448	32.3	95.7
月会費 (情報提供料)	2,728	61.3	2,817	62.3	2,822	63.1	100.2
パーティ収入	163	3.7	166	3.7	182	4.1	109.6
その他	21	0.5	24	0.5	24	0.5	99.2
売上高計	4,449	100.0	4,519	100.0	4,475	100.0	99.0

売上については、上半期の減収分を下半期のキャンペーンでカバーし増収を計画していたが、キャンペーンが不振に終わったことで減収となる。

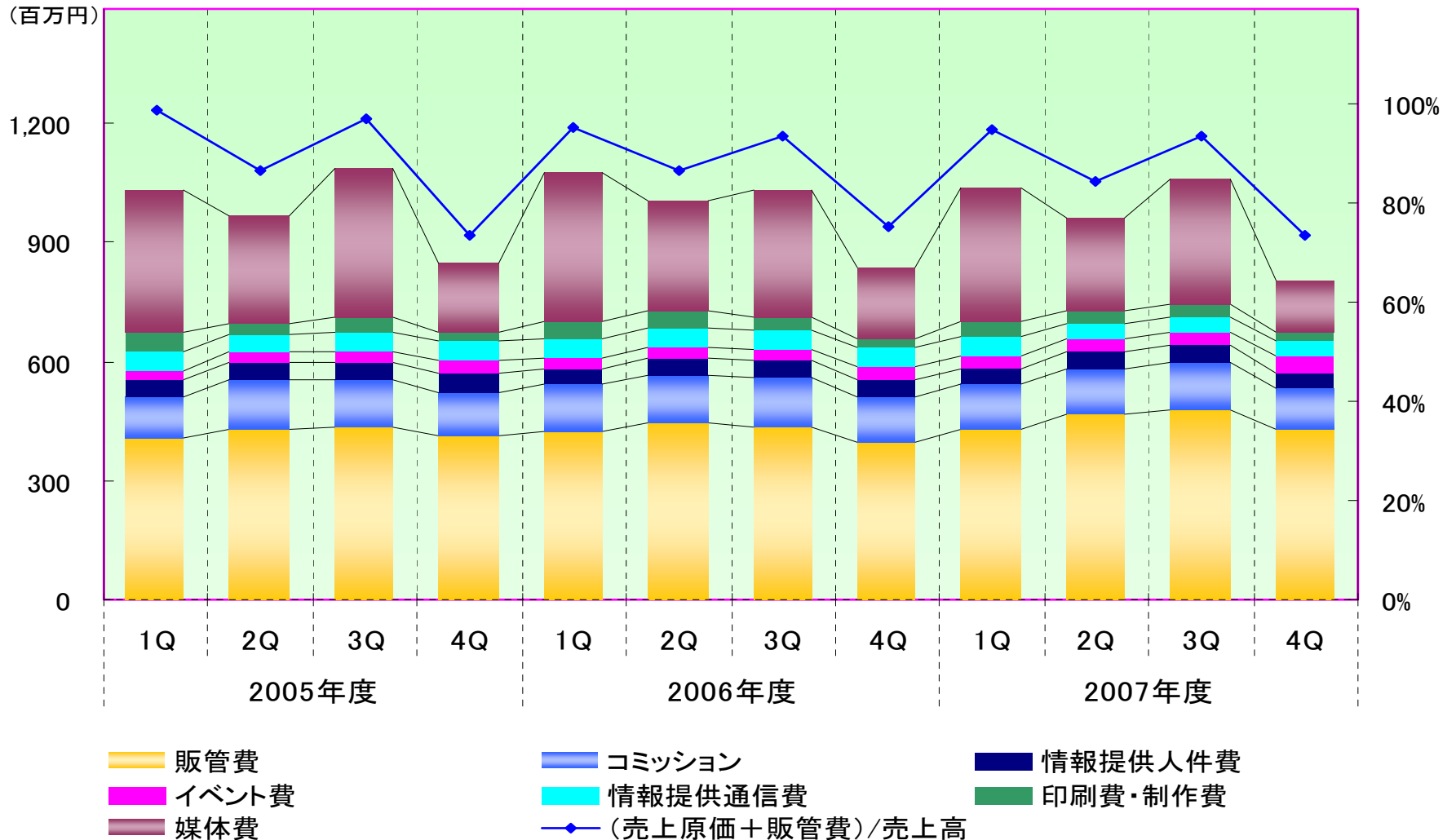
# 四半期ベースの売上推移



# 地域別売上高構成比



# 四半期ベースのコスト(売上原価・販管費)推 キタ



# 要約 貸借対照表・キャッシュフロー

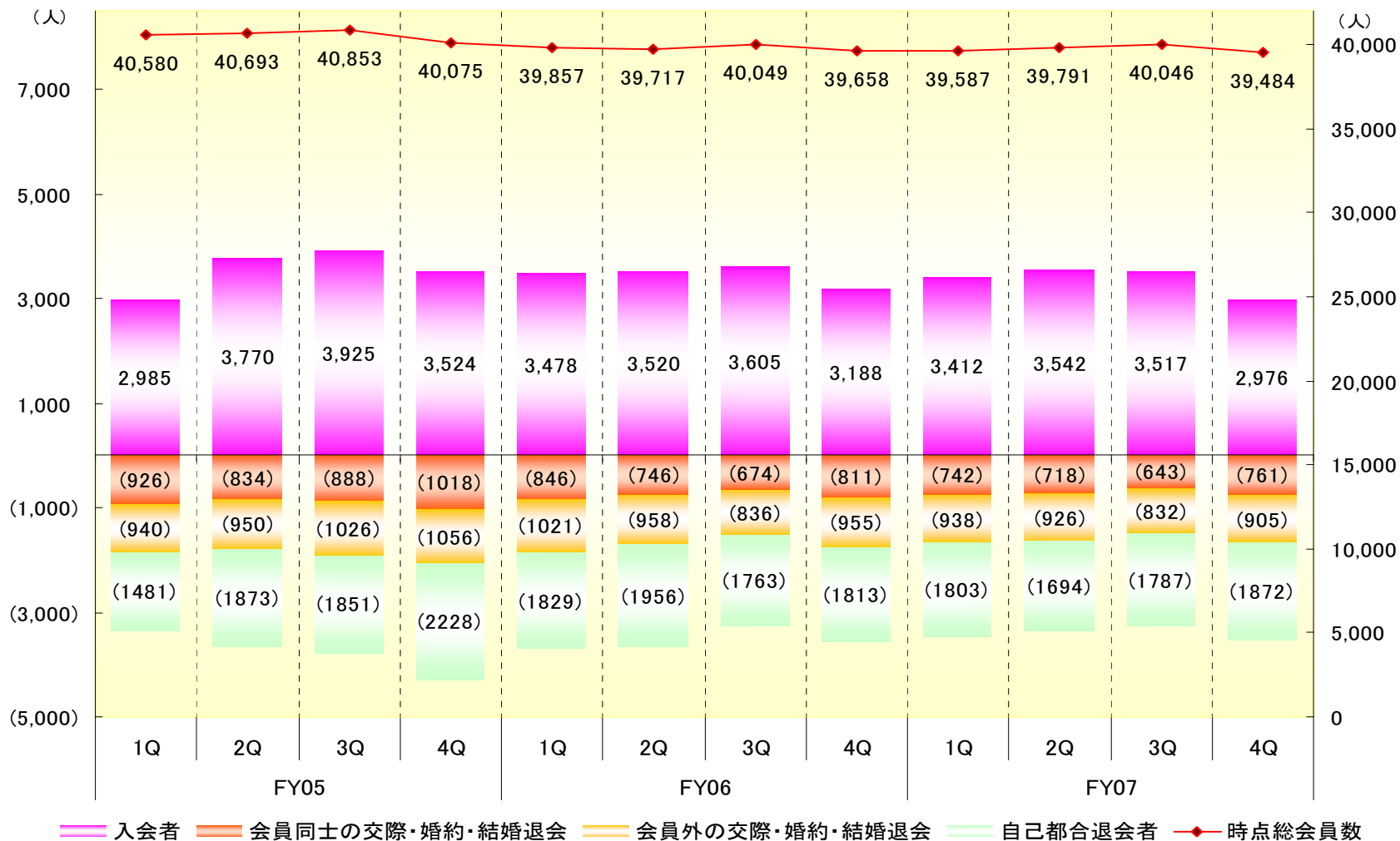
単位 百万、%

	2006年 2月期	2007年 2月期	2008年 2月期	前同比
資産合計	4,128	4,013	3,855	96.1
負債合計	1,235	1,103	913	82.8
純資産	2,893	2,909	2,941	101.1
自己資本比率	70.1	72.5	76.3	—

	2006年 2月期	2007年 2月期	2008年 2月期
営業キャッシュフロー	357	414	305
投資キャッシュフロー	▲955	▲658	▲93
財務キャッシュフロー	▲78	▲78	▲98
キャッシュフロー計	▲676	▲323	114



# 会員数の状況



# 2008年2月期の主な取り組み ①

## 営業拠点網の整備とリニューアル推進

### 新設

8月25日 ツヴァイ船橋 全国51拠点体制

### 活性化・リニューアル

2月21日 ツヴァイ金沢移転リニューアル

2月27日 ツヴァイ京都リニューアル

4月27日 ツヴァイ札幌移転リニューアル

5月 9日 ツヴァイ新宿移転リニューアル

11月20日 ツヴァイ横浜リニューアル



「ツヴァイ船橋」



「ツヴァイ金沢」



「ツヴァイ新宿」

# 2008年2月期の主な取り組み ②

## 各種説明会の積極的な開催

### イオンショッピングセンターの活用

イオン高崎ショッピングセンター  
 イオン岡崎ショッピングセンター  
 イオンモール北花田ショッピングセンター  
 他 全国8ヶ所で開催



親御様説明会

30分でわかる  
ツヴァイ説明会

アフター8説明会

女性のための  
恋愛個別相談室

# 2008年2月期の主な取り組み ③

## コールセンターの開設

夜間の資料請求やご質問にお応えする体制を整備

## 携帯(モバイル)の取り組み強化

携帯サイトのリニューアルを実施

## 会報誌の刷新

会員活動のためのサポート情報の提供

## パーティ・セミナーの拡大

年間1,964回(昨比114.7%)のパーティ・セミナーを実施

## 法人企業への新しい取り組み

説明会の拡大、企業内パーティやセミナーの受託

zwei

2009年2月期

業績見通し

# 2009年2月期 業績予想

単位 百万 ( ) は前期比

	2008年 2月期実績		2009年 2月期予想	
	上半期	年間	上半期	年間
売上高	2,242	4,475	2,250 (0.4%)	4,600 (2.8%)
営業利益	238	606	239 (0.2%)	620 (2.3%)
経常利益	257	605	257 (0.0%)	650 (7.5%)
当期純利益	137	314	138 (0.8%)	320 (1.8%)

zwei

# 2009年2月期の主な取り組み

# 2009年2月期 環境要因

## 消費者保護の高まり

**「前払い」のひずみ**

顧客に不信見直し急務

英会話教室NOVAの経営破綻では、前払い受講料のうち授業を受けられなかった未消化分が570億円(破産管財人調べ)に達し、前払い金の返還の難しさが浮き彫りになった。倒産などに備えた前払い金の分別管理が不十分なのは、語学業界など「前払いビジネス」に共通する問題だ。朝日新聞が6業種の大手



朝日新聞が調査した企業は次の通り。結婚相手紹介 ツヴァイ、誠心、オイエム エムジー(オーネット)▽エステティックサロン ラ・パルレ、TBCグループ、不ピューティ(たかの友梨ビューティクリニック)▽塾学教室 シオス、ECC、イーオン▽パソコン教室 アビバ、ヒューマンアカデミー、TAC▽学習塾 河合塾(河合塾マナビス)、ナガセ(東進ハイスクール)、市進(市進学院)▽家庭教師派遣 トライグループ(家庭教師のトライ)、日本家庭教師センター学院

2007年11月8日 日経新聞(朝刊)

**前払い金 分別管理進まず**

すよう義務づけている。実際に保全するかどうかは業者の判断に任せている。

朝日新聞の調べでは、実際に保全しているところはゼロ。「日本家庭教師センター学院(東京都)と学習塾の「市進(千葉県)の2社が記載を怠っていた。市進は「取材を受けて改めた」とし、来年度用の書面が

が、実際には自社資産と分けていない。「文章を改める必要があれば、検討する」としている。現状を踏まえ、保全を滞りにする業者も出始めた。東証マゼス上場の英会話教室「GABA(東京都)は、前払い金の一部を「返金準備金」として分別管理しようとした。金融機関と交渉中。「財務の透明性を高め、他社との差別化を図る」を理由に見送られてき

**本社、17社を調査**

朝日新聞社が調査した企業は次の通り。結婚相手紹介 ツヴァイ、誠心、オイエム エムジー(オーネット)▽エステティックサロン ラ・パルレ、TBCグループ、不ピューティ(たかの友梨ビューティクリニック)▽塾学教室 シオス、ECC、イーオン▽パソコン教室 アビバ、ヒューマンアカデミー、TAC▽学習塾 河合塾(河合塾マナビス)、ナガセ(東進ハイスクール)、市進(市進学院)▽家庭教師派遣 トライグループ(家庭教師のトライ)、日本家庭教師センター学院

2007年12月2日 朝日新聞(朝刊)



# 2009年2月期 環境要因

## 経済産業省の動き

2007年 5月 「サービス産業生産性協議会」が発足  
サービス産業の生産性向上を国民運動として推進  
する母体として設立。

2007年 7月 8つの委員会の設置

・品質・認証委員会

第1回 2007/8/2

第2回 2008/1/17

第3回 2008/3/13

・科学的・工学的アプローチ委員会

・サービスプロセス委員会

・人材育成委員会

・CSI委員会

・サービス300選選定委員会

・サービス統計委員会

・市場委員会

# 2009年2月期 重点取り組み

差別化のための更なる信頼性向上

営業・サービスの再構築

経営基盤の強化

新たな収益源の創造

# 2009年2月期 重点取り組み ①

差別化のための更なる信頼性向上

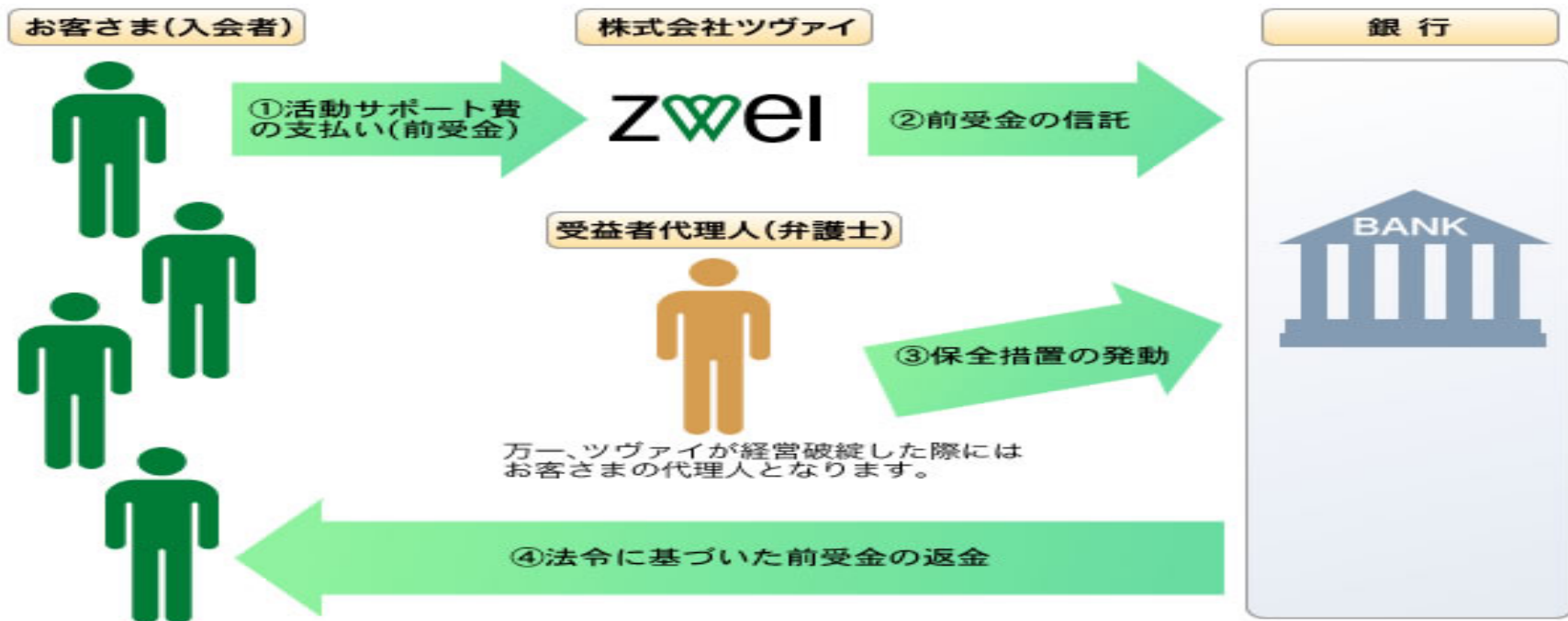
前受金保全措置の取り組み

業界に先駆けて実施

2月21日より

**前払い料金  
分割管理に  
ツヴァイ、返金保証**  
結婚情報サービスのツヴァイは前受け金を分別管理する。顧客が入会時に前払いした料金のうち、まだサービスを受けていない分は倒産時や会員の退会時に確実に返金できる体制にする。  
三井住友銀行と信託契約を結び、分別管理する。これまで前受け金のサービス未使用分を貸借対照表の上では分けていても分別管理はしていなかった。信託に必要な費用はツヴァイが負担する。

2008年2月25日 日経MJ新聞(朝刊)



# 2009年2月期 重点取り組み ②

## 営業・サービスの再構築

- ・WEB・モバイルへの対応強化
- ・商品コースの見直し
- ・出会いの機会の拡大、コーディネート機能の更なる強化

## 経営基盤の強化

- ・ITを活用した生産性向上の取り組み
- ・コスト構造の変革

## 新しい収益源の創造

- ・ブライダルサービスの拡充
- ・パーティ、セミナーの事業化を検討
- ・地方自治体との連携強化



(株)ツヴァイは2008年11月に  
**25周年**を迎えます。

さまざまな機会を通じて、感謝の  
意味を込めた企画やイベントを  
実施してまいります。

本資料における記載情報は、四捨五入により表示しております。

本資料は情報の提供を目的としており、本資料により何らかの行動を勧誘するものではありません。本資料は信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、弊社はその正確性および完全性に関する責任を負いません。なお、本資料における意見および予想は、本資料作成日現在の弊社の意見および予想です。弊社は、本資料中の情報を合理的な範囲で更新するようにしていますが、法令上の理由などにより、これをできない場合があります。ご利用に際しては、ご自身の判断にてお願いします。

## お問い合わせ先

TEL. 03-3519-7401 FAX. 03-3519-7418

経営企画室 後藤/才村

ir@zwei.ne.jp <http://www.zwei.com/>