

zwei

株式会社 ツヴァイ

2009年2月期

決算説明会資料

zwei

業績の概要

営業利益・経常利益、ともに過去最高益を更新 営業利益8期連続増益

( )は売上比

	2008年 2月期	2009年 2月期	
	実績	実績	前期比
売上高	4,475百万円	4,469百万円	99.9%
営業利益	606百万円 (13.6)	621百万円 (13.9)	102.5%
経常利益	604百万円 (13.5)	659百万円 (14.8)	109.0%
当期純利益	314百万円 (7.0)	321百万円 (7.2)	102.2%

( ) は売上比

	上半期		下半期	
	実績	前期比	実績	前期比
売上高	2,179百万円	97.2%	2,290百万円	102.5%
営業利益	191百万円 (8.8)	80.2%	430百万円 (18.8)	117.0%
経常利益	213百万円 (9.8)	83.1%	446百万円 (19.5)	128.2%
当期純利益	124百万円 (5.7)	90.8%	197百万円 (8.6)	110.9%

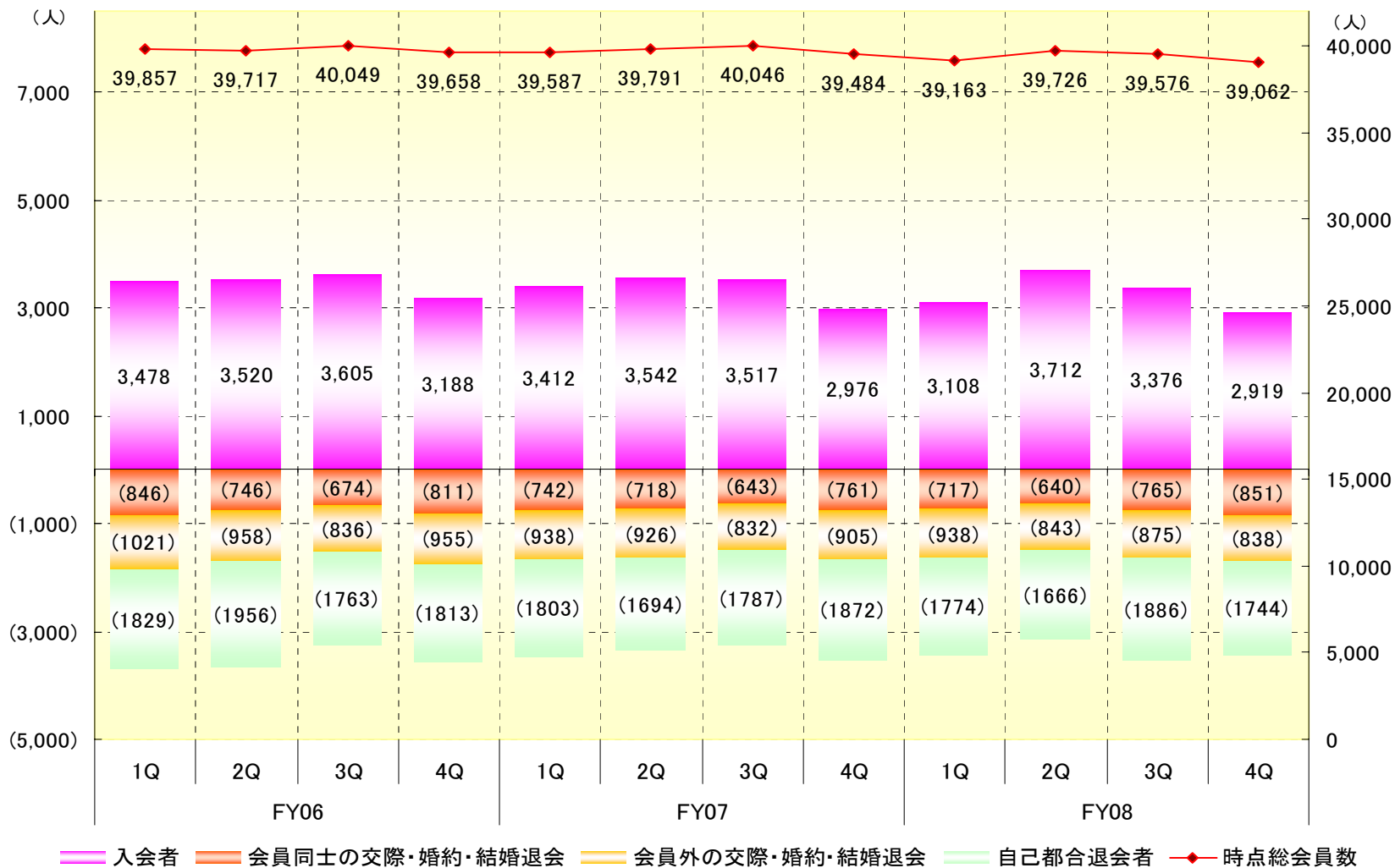
上半期は、減収、減益であったが、下半期には増収、増益に転ずる。

# 売上種別金額の推移

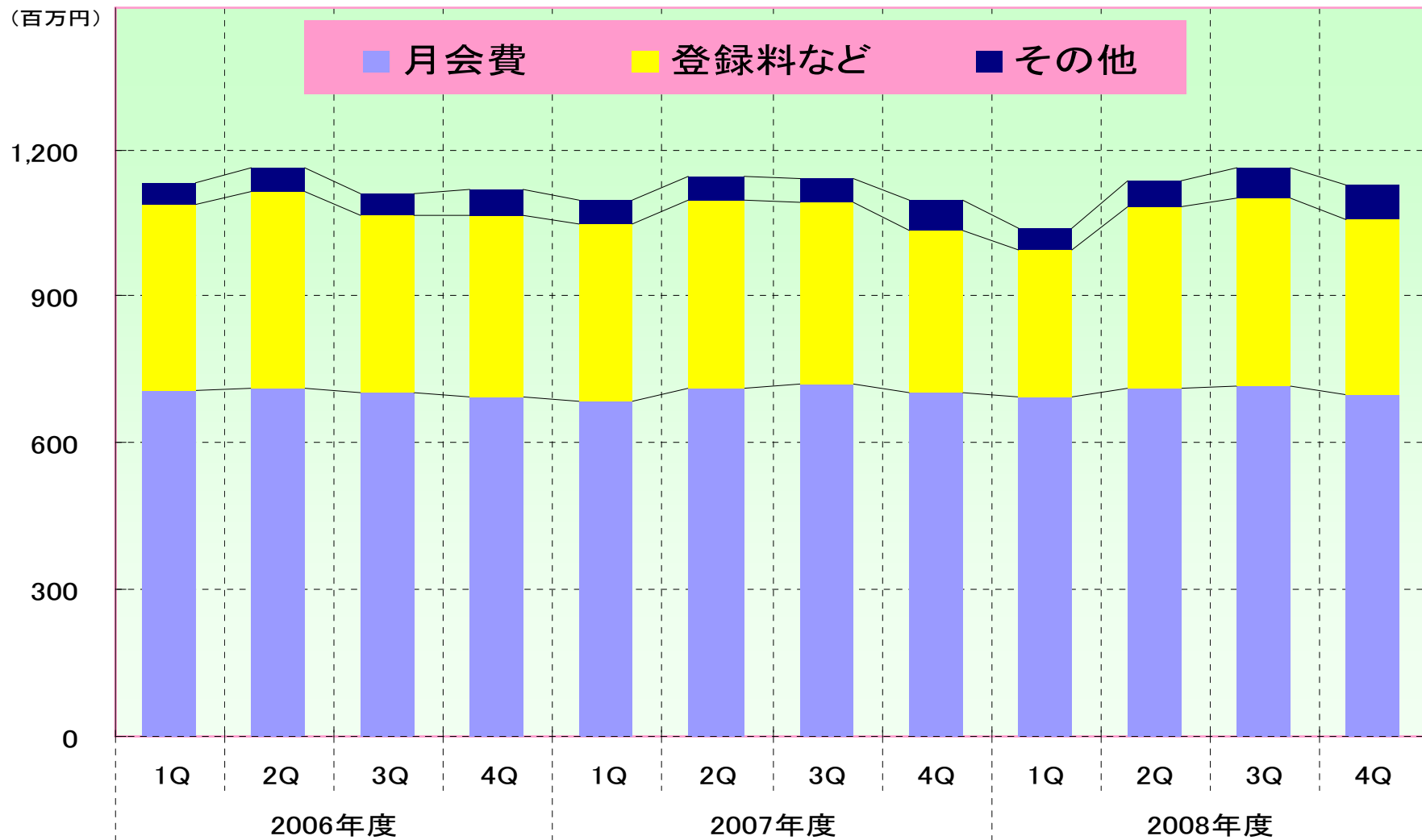
単位 百万、%

種別	2008年2月期		2009年2月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
入会金売上	1,448	32.3	1,418	31.7	98.0
月会費 (情報提供料)	2,822	63.1	2,819	63.1	99.9
パーティ収入	182	4.1	202	4.5	111.3
その他	24	0.5	29	0.7	120.5
売上高計	4,475	100.0	4,469	100.0	99.9

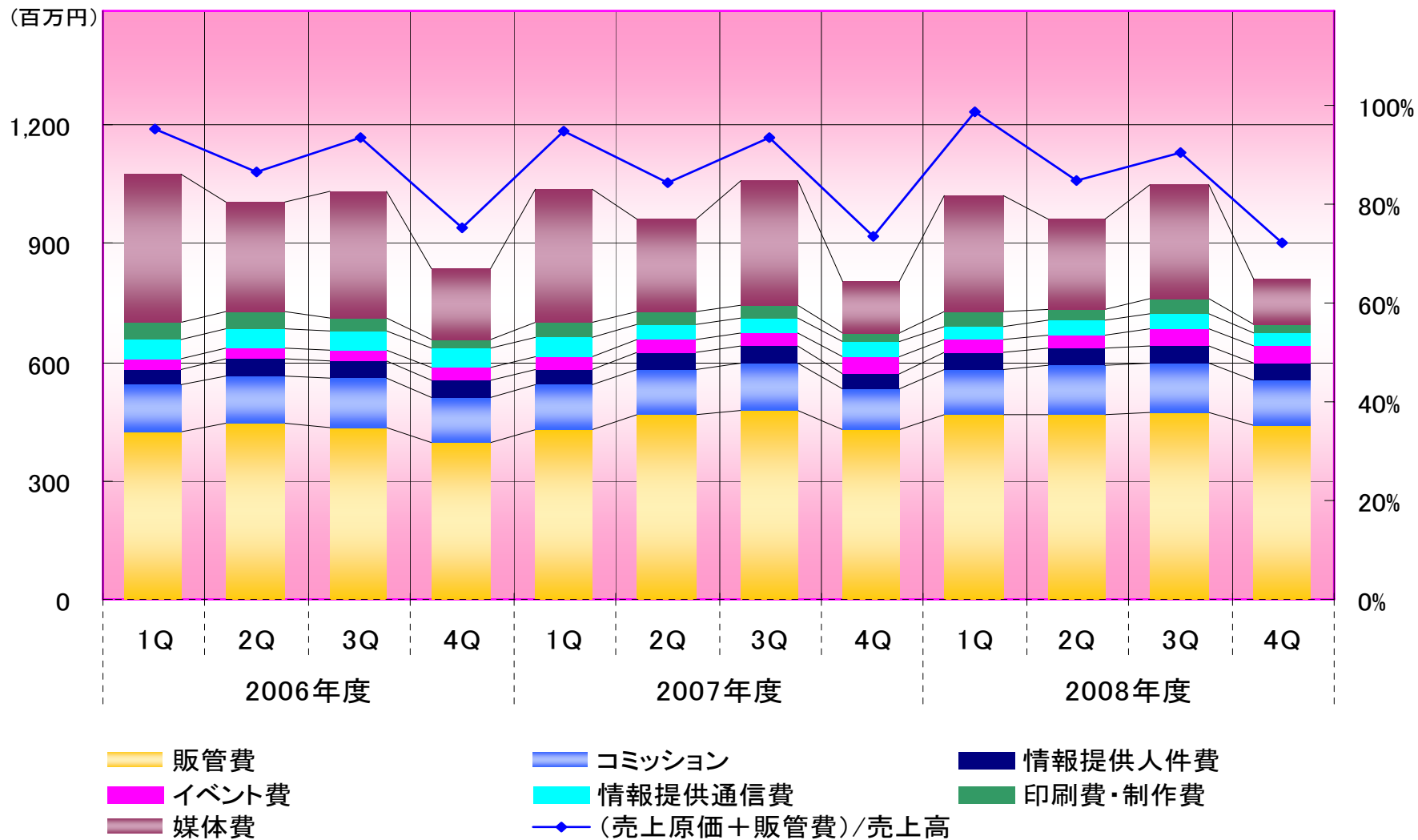
# 会員数の状況



# 四半期ベースの売上推移



# 四半期ベースのコスト(売上原価・販管費)推移





## 要約 貸借対照表・キャッシュフロー

単位 百万、%

	2007年 2月期	2008年 2月期	2009年 2月期	前同比
資産合計	4,013	3,854	3,714	96.4
負債合計	1,103	913	763	83.6
純資産	2,909	2,941	2,951	100.3
自己資本比率	72.5	76.3	79.3	—

	2007年 2月期	2008年 2月期	2009年 2月期
営業キャッシュフロー	414	305	206
投資キャッシュフロー	▲658	▲93	▲158
財務キャッシュフロー	▲78	▲97	▲116
キャッシュフロー計	▲323	115	▲68

\* 2009年2月期の営業活動のCFについては、前受金保全措置に伴う275百万の支出あり

# 2009年2月期の主な取り組み ①

## 信頼性向上に向けた取り組み

### ① 認証制度(マル適マーク)を全拠点での取得(12/19)

サービス産業生産性協議会による当業界のガイドラインに基づき公正な第三者機関である日本ライフデザインカウンセラー協会(JLCA)により付与

JLCAメンバー:学識経験者など  
(山田昌弘教授・白河桃子氏..)

リーディングカンパニーとして、いち早く申請・受理を受ける。



### ② 前受金保全措置の取り組み (2/21~)

業界に先駆けて実施 信託形式による全額保全

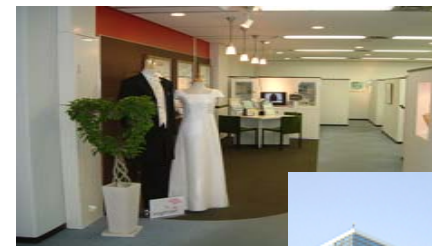
# 2009年2月期の主な取り組み ②

## 営業拠点のリニューアルの推進

2月24日 ツヴァイ名古屋リニューアル

8月21日 ツヴァイ静岡移転リニューアル

11月24日 ツヴァイ大分移転リニューアル



## イオンとの連携

WAONカードでの販促



期間限定! 5/21(水)~6/30(月)

**ダブルでうれしい  
予約キャンペーン**

実施中!!

図書カード500円相当  
WAONカード2000円相当  
プレゼント!

詳しくはコチラ

入会するとれなくプレゼント!!

ワーナー・マイカル  
映画鑑賞券

※画像はイメージです。



# 2009年2月期の主な取り組み ③

## 成婚者増加にむけた取り組み

### ①人を介した出会いのセッティング強化

紹介コースを刷新し、コーディネートサービスを充実



### ②「紹介書」の電送による会員活動のスピードアップ

会員マイページシステムの2次開発完了

同時に通信費のコスト削減も実現



### ③新しい企画によるパーティ・セミナーの増加

料理・スポーツなどのパーティを充実

カクテルの作り方からファイナンスまでニーズに

合わせたセミナーを実施

年間 2,109回の開催



# 2009年2月期の主な取り組み ④

## 新たな事業への取り組み

### ①「プレミアム型サービス事業」

#### クラブ センチュリアン

仲人型結婚相手紹介サービス。  
 専属のマリッジコンシェルジュによるきめ細かい出会いのサポートにより、100%の成婚退会率を目指す。



クラブ センチュリアンは、結婚を願う方へハンドメイドで理想のお相手をご紹介します。「お見合いに特化したサービス」です。  
 「Centulien」とは、「無限の可能性“Centurion”と「縁」を意味する“Lien”を合わせた造語で、皆様が素敵なパートナーにめぐり会え幸せになって頂くことを願ってしっかりと“ご縁”をサポートさせていただきます。  
 クラブ センチュリアンには、あなたが望む結婚のあり方がきっとあるはずです。

### ②自治体からの「結婚支援事業」の受託

#### 愛知県

**あいち♡しあわせ結婚応援計画**

愛知県では、結婚支援事業が平成19年からスタートしました。今年も新たな結婚支援事業(あいち♡しあわせ結婚応援計画)を実施いたします。地元で毎日をごんばっている独身のみなさんに、出会いの場をご提供しながら、身だしなみやコミュニケーションマナーまでを身につける講座を開催いたします。楽しいおしゃべりや食事ができる練習会や食事会などコミュニティの場もあります。愛知県がバックアップするこのイベントにたくさんのご応募をお待ちしております。

**第1回開催** お申込締切日:8月10日(日)

日時 2008年8月31日(日) 13:30~21:00

会場 中部国際空港

#### 岐阜県

**ぎふ結婚ハッピープログラム**

参加者を募集しています。

結婚前では、平成20年度に結婚サポート事業《ぎふ結婚ハッピープログラム》を実施することとしました。日々、結婚前内で一生懸命がんばっている独身のみなさんに、出会いの機会をご提供しながら、交際相手の選び方やコミュニケーションに必要なノウハウなど、さまざまなアドバイスを提供するセミナーを開催いたします。さらにおしゃべりを楽しめる交流会や食事会などのイベントもご用意しております。岐阜県がバックアップするこのイベントにたくさんのご応募をお待ちしております。

#### 山梨県

**やまなし結婚サポートプログラム**

山梨県では、平成20年度に【結婚支援「出会いの場創出」モデル事業】として《やまなし結婚サポートプログラム》を実施することとしました。地元で毎日をごんばっている独身のみなさんに、出会いの場をご提供しながら、身だしなみやマナー、コミュニケーションの方法を身につけることが出来る講座を開催いたします。イベントや食事を通して楽しいおしゃべりができる交流会もありません。山梨県がバックアップするこのイベントに、たくさんのご応募をお待ちしております。

**第1回開催** 2008年9月20日(土) 13:00~18:00 会場: ホテル談露館

**第2回開催** 2008年10月19日(日) 13:00~18:00 会場: プラン・ドゥ・プラン甲府

zwei

2010年2月期

業績見通し



# 2010年2月期 業績予想

単位 百万 ( ) は前期比

	2009年 2月期実績		2010年 2月期予想	
	上半期	年間	第2四半期 累計期間	年間
売上高	2,179	4,469	<b>2,223</b> (2.0%)	<b>4,530</b> (1.4%)
営業利益	191	621	<b>198</b> (3.5%)	<b>630</b> (1.4%)
経常利益	213	659	<b>219</b> (2.6%)	<b>662</b> (0.4%)
当期純利益	124	321	<b>125</b> (0.6%)	<b>350</b> (9.0%)

zwei

2010年2月期の主な取り組み



# 2010年2月期 重点取り組み

## 顧客接点の拡大

サービスの可視化の取り組み

## 顧客層の拡大

新たなブランド・サービスの事業化

## 顧客満足の最大化

成婚者増加の取り組み

## 顧客変化の対応

積極的なIT投資の実施・媒体効率化の更なる推進

## 顧客接点の拡大

## サービスの可視化に向けた取り組み

## ①新しい立地への進出

「婚活」プランニングという新しい情報発信機能  
よりお客さまに近づいていく

駅ビルへの出店

- ・2月21日 JR松本駅ビル「MIDORI松本」へ移転
- ・上半期 JR水戸駅ビル「水戸エクセル」へ移転

イオンショッピングセンターへの出店

- ・4月21日 「MOZO」名古屋ワンダーシティ  
まったく新しいタイプのコンセプトショップとしてオープン

ツヴァイ ビギンズ サロン  
ZWEI Begin's salon



# 2010年2月期の主な取り組み ②

## 顧客層の拡大

### 新しいブランド・サービスの事業化

## お客さまニーズへの対応によるサービス利用者の拡大

エコノミーブランド	ベーシックブランド	プレミアムブランド
<p>クラブチャティオ</p> 	<p>ツヴァイ</p> 	<p>クラブセンチュリアン</p> 
パーティ・セミナー	マッチング	専任コンシェルジュ

# 2010年2月期の主な取り組み ③

顧客満足の最大化

## 成婚者増加の取り組み

### ①マリッジカウンセラーの採用・訓練の充実

おもてなしの心、個人別のスキルアップ支援策の実施

### ②人的サービスの充実と機会創造

顧客変化の対応

## 積極的なIT投資の実施・媒体効率化の更なる推進

### ①積極的なIT投資によるサービス強化と労働生産性向上

結果としてコスト削減を実現

### ②お客さまの変化に対応して更なる媒体効率化を推進

最適なメディアミックスを模索 WEBの活用

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なっていますが、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/>