

zwei

株式会社 ツヴァイ

2010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9期連続増益

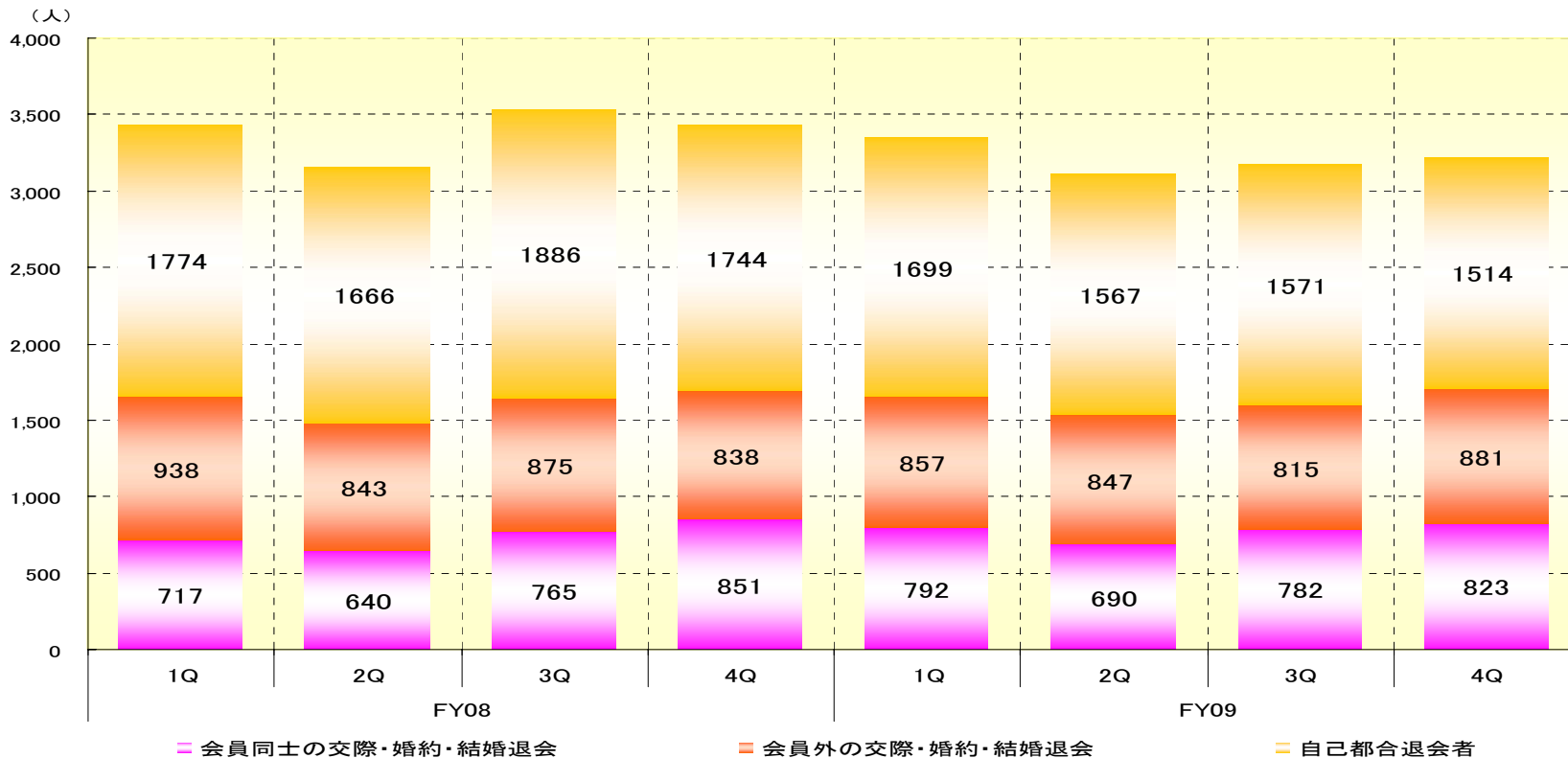
( ) は売上比

	2009年 2月期	2010年 2月期	
	実績	実績	前期比
売上高	4,469 百万円	4,319百万円	96.7%
営業利益	621百万円 (13.9)	632百万円 (14.6)	101.7%
経常利益	659百万円 (14.8)	664百万円 (15.4)	100.9%
当期純利益	321百万円 (7.2)	379百万円 (8.8)	118.3%

\* 2010年2月期に退職給付制度改訂による特別利益33百万を計上

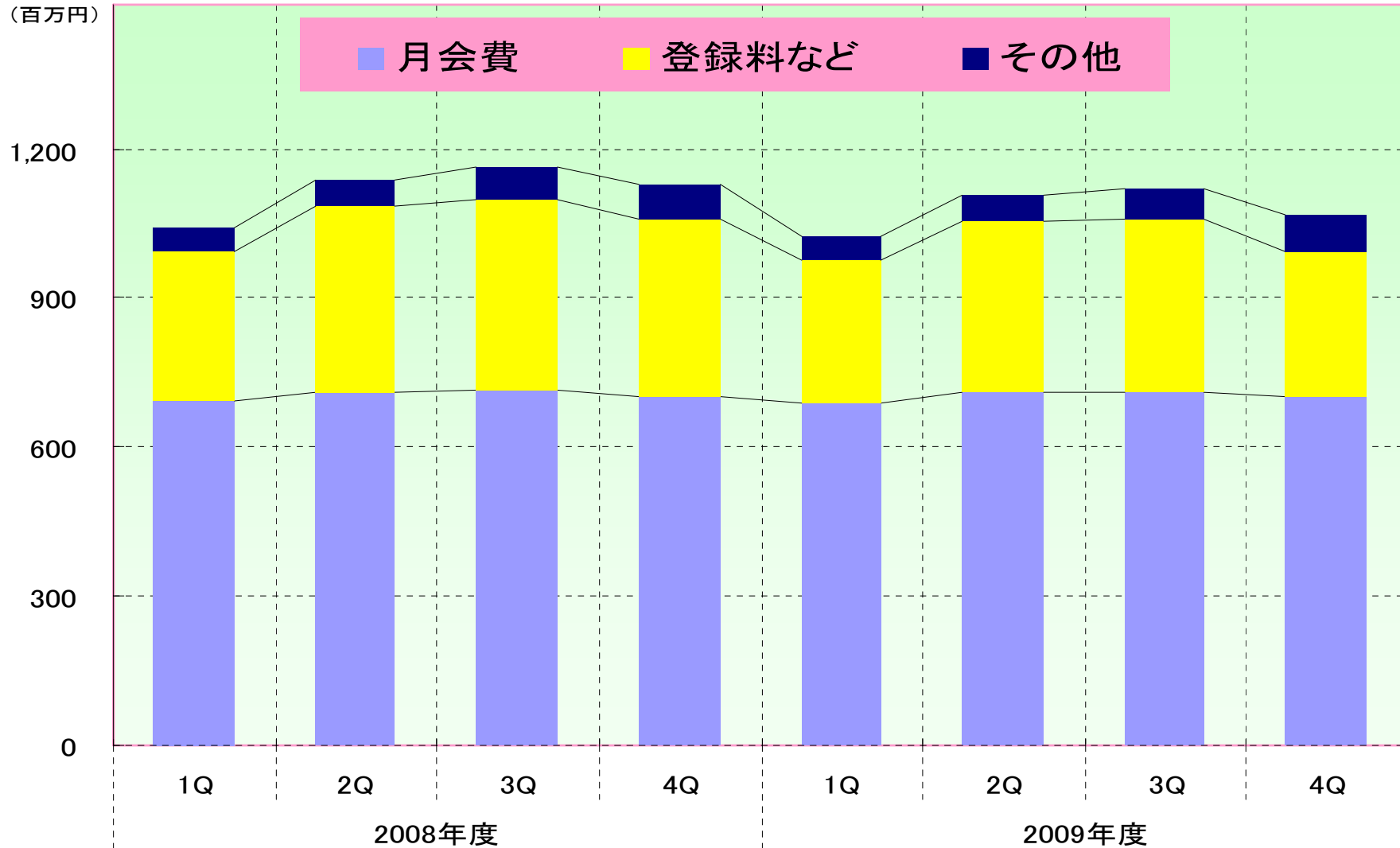
単位 百万、%

種別	2009年2月期		2010年2月期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
入会金売上	1,418	31.7	1,277	29.6	90.0
月会費 (情報提供料)	2,819	63.1	2,805	64.9	99.5
パーティ収入	202	4.5	206	4.8	102.0
その他	29	0.7	31	0.7	106.7
売上高計	4,469	100.0	4,319	100.0	96.7

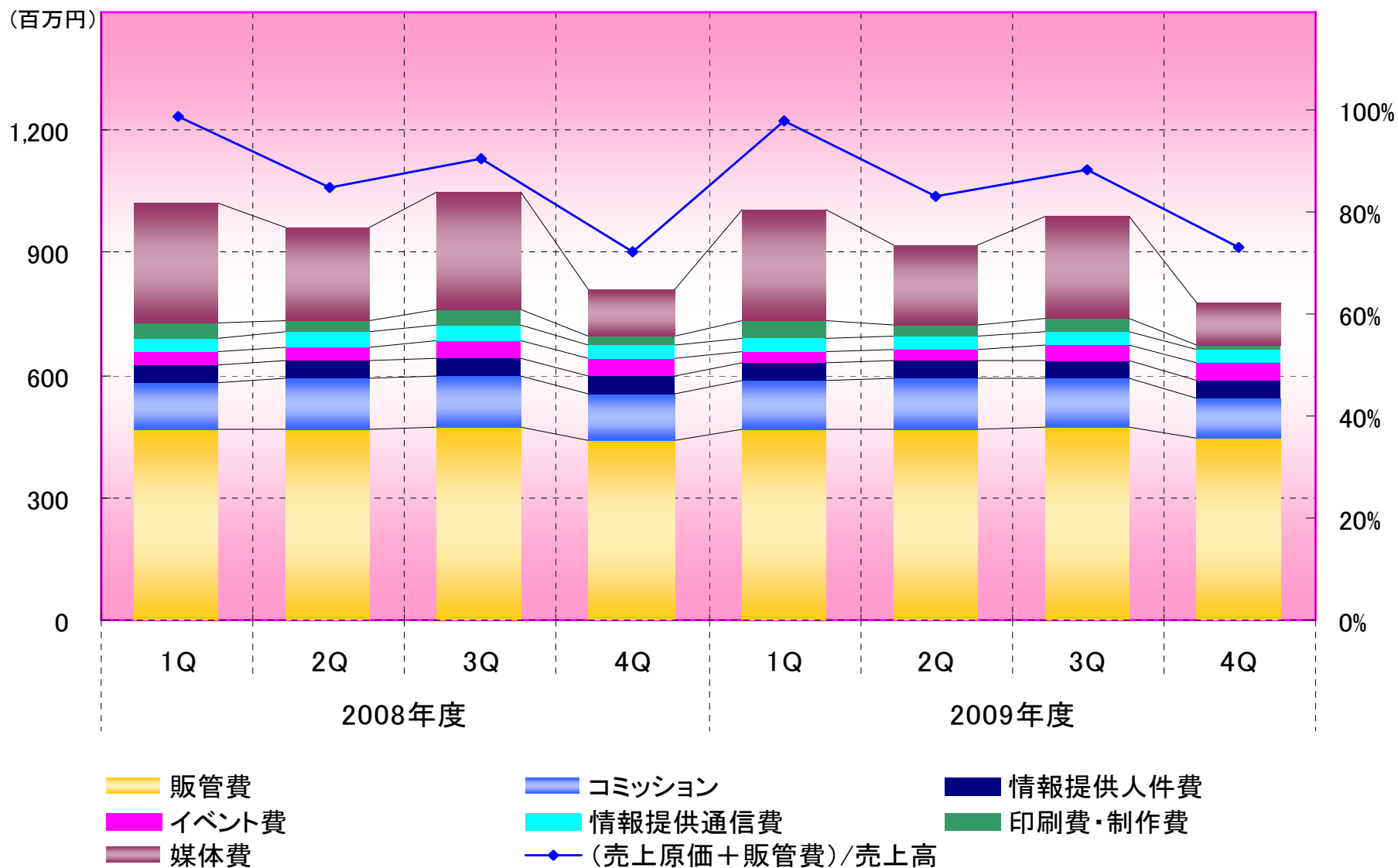


	08/1Q	08/2Q	08/3Q	08/4Q	09/1Q	09/2Q	09/3Q	09/4Q
成婚退会率 (%)	48.3	47.1	46.5	49.2	49.3	49.5	50.4	53.0
	47.8				50.5			

※成婚退会率:退会された会員数の内、「結婚・婚約・交際」を理由に退会された会員数の割合(%)



(売上原価・販管費)



単位 百万、%

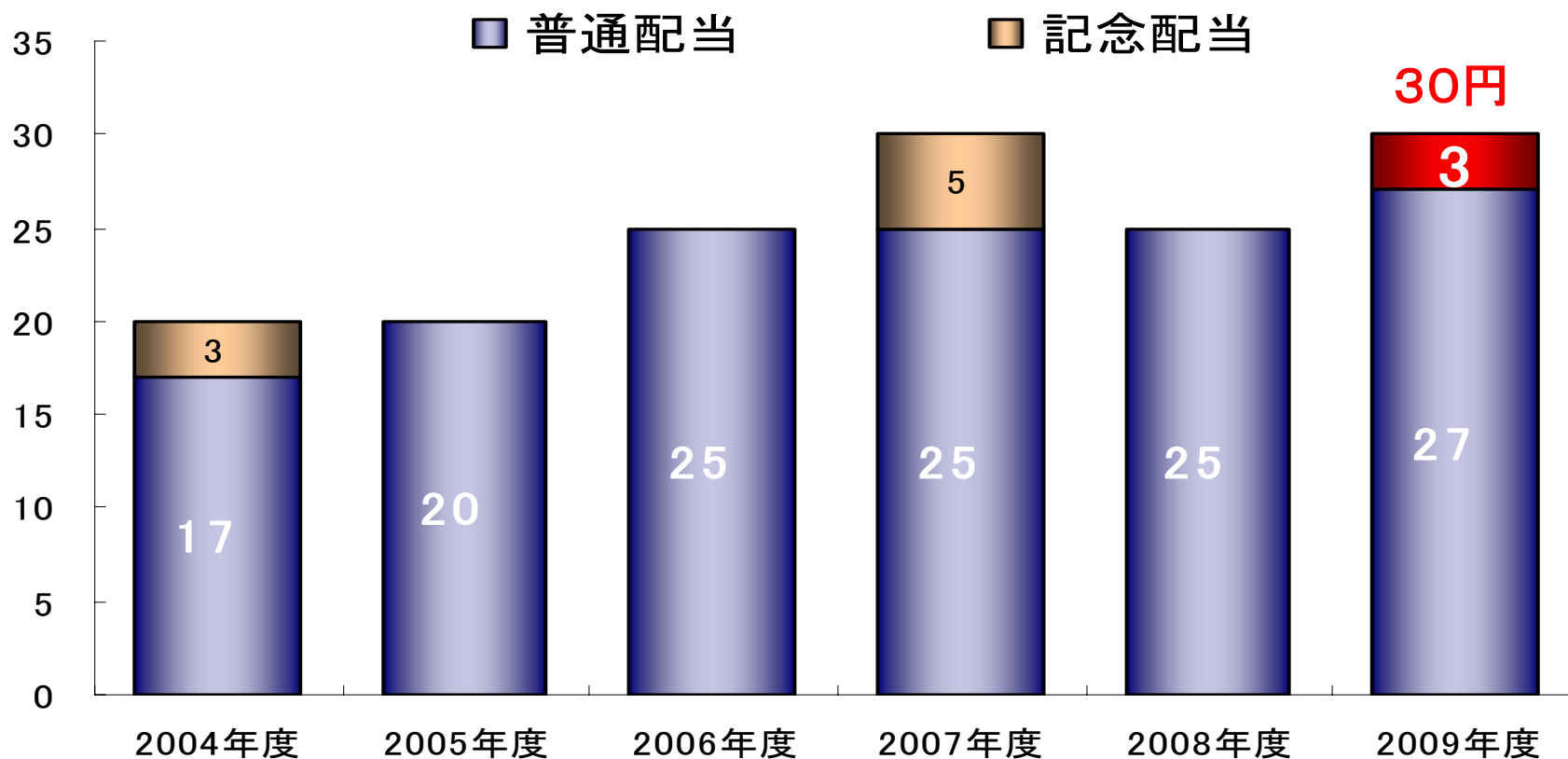
	2008年 2月期	2009年 2月期	2010年 2月期	前同比
資産合計	3,854	3,714	<b>3,976</b>	107.1
負債合計	913	763	<b>702</b>	92.0
純資産	2,941	2,951	<b>3,274</b>	110.9
自己資本比率	76.3	79.3	<b>82.1</b>	—

	2008年 2月期	2009年 2月期	2010年 2月期
営業キャッシュフロー	305	206	<b>445</b>
投資キャッシュフロー	▲93	▲158	<b>930</b>
財務キャッシュフロー	▲97	▲116	<b>▲97</b>
キャッシュフロー計	115	▲69	<b>1,278</b>

\* 2010年2月期の投資活動のCFについては、長期貸付金の回収11億円の収入あり



平成22年2月20日を基準日とする期末配当につきましては、当初予想の27円より3円増配いたしまして30円とさせていただきます。



配当性向

38.0%

27.2%

29.4%

37.2%

30.4%

30.8%

zwei

2010年2月期の

主な取り組み

## 新たな立地への進出

### 駅ビルへの出店

- ・2月21日 JR松本駅ビル「MIDORI松本」へ移転
- ・4月24日 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 名古屋 モゾワンダーシティ

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  
 広告宣伝をせず・お客さまの日常の中でのサービス提供



「ZWEI Begin's salon」

## サービスの見える化

### お客さまが集まる場所での イベントに積極的に参加



## 新しいブランドの更なる拡大・成長

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
クラブチャティオ 	ツヴァイ 	クラブセンチュリアン 
結婚だけにとらわれず 広く交流できる場を提供	マッチング＋ 出合いのセッティング	専任コンシェルジュによる オーダーメイドのサービスを提供

## 自治体の結婚支援事業の推進

自治体のニーズに合ったパーティ・セミナーの提案

□愛知県: あいち縁結びプログラム

□岡山県: どきっとびびっときゅーぴっど21

## お客さまの出会いの機会の拡大

### 人を介した出会いのセッティング強化

実施組数 10,732組 ⇒ 会員同士の成婚退会者数の増加

### パーティ・セミナーの充実

- ・パーティ運営の環境整備

会員専用ラウンジの開設による回数増加と利益率の向上

- ・お客さまニーズに対応したメニューの充実

⇒パーティによる成婚退会者数の増加



AZCラウンジ日比谷

### 伝統的工芸品産業振興協会とのコラボレーションによる体験型パーティ



「東京染小紋」の  
染め体験



「東京銀器」の  
銀製の指輪作り体験

## お客さまの変化に対応した媒体ミックス

### インターネット媒体へのシフトによる媒体効率化推進

お客さまアクセスの75%がインターネット経由

### 媒体ミックスによる認知度の向上

### 新しい広告手法へのチャレンジ





お客様の  
ニーズの把握

システム投資  
営業プロセス改革

お客様満足  
コスト構造変革

お客様ニーズへの更なる対応

## お相手候補検索システム

・専用端末にお客さまと共にデータ入力



No	性別	籍地	子供	年収	年齢	仕事	職歴	体型	学歴
1	1	11	0	200	30	02:民間企業の技術系社員	2:時+使用する	3:平均的	1:高校
2	2	22	0	80	35	05:自営業の経営者・事業従事者	3:未使用	1:痩せている	1:高校
3	2	22	0	0	38	22:無職(家事手伝い含む)	1:使用	2:やや痩せている	3:短大
4	1	14	0	200	33	01:民間企業の事務系社員	3:未使用	3:平均的	3:短大
5	1	14	0	0	28	22:無職(家事手伝い含む)	2:時+使用する	1:痩せている	4:大学
6	1	13	0	0	33	21:学生	2:時+使用する	2:やや痩せている	4:大学
7	2	26	0	400	31	01:民間企業の事務系社員	2:時+使用する	3:平均的	4:大学
8	2	28	0	350	44	03:民間企業の販売・サービス系社員	2:時+使用する	2:やや痩せている	3:短大
9	2	28	0	500	39	08:小・中・高校、各種学校の教師	3:未使用	3:平均的	5:大学院
10	2	27	0	250	41	02:民間企業の技術系社員	2:時+使用する	3:平均的	4:大学
11	2	27	0	300	36	13:医療機関の技術職員(看護師・技師等)	2:時+使用する	2:やや痩せている	1:高校
12	2	28	0	210	35	01:民間企業の事務系社員	2:時+使用する	3:平均的	3:短大
13	2	26	0	410	40	13:医療機関の技術職員(看護師・技師等)	2:時+使用する	3:平均的	1:高校
14	2	27	0	0	32	21:学生	3:未使用	3:平均的	3:短大
15	2	27	0	400	40	13:医療機関の技術職員(看護師・技師等)	3:未使用	2:やや痩せている	1:高校
16	1	11	0	200	37	02:民間企業の事務系社員	3:未使用	4:やや太っている	1:高校
17	1	11	0	210	38	01:民間企業の事務系社員	2:時+使用する	2:やや痩せている	1:高校
18	1	13	0	300	28	01:民間企業の事務系社員	1:使用	5:太っている	1:高校

リアルタイムにお相手候補を確認可能  
情報セキュリティの更なる強化  
データ入力の外部委託コストの軽減

zwei

2011年2月期

業績見通し



単位 百万 ( ) は前期比

	2010年 2月期実績		2011年 2月期予想	
	第2四半期 累計期間	年間	第2四半期 累計期間	年間
売上高	2,132	4,319	<b>2,160</b> (1.3%)	<b>4,430</b> (2.6%)
営業利益	211	632	<b>223</b> (5.7%)	<b>650</b> (2.8%)
経常利益	230	664	<b>241</b> (4.7%)	<b>680</b> (2.3%)
当期純利益	129	379	<b>131</b> (1.6%)	<b>380</b> (0.1%)

\* 2010年2月期に退職給付制度改訂による特別利益33百万を計上

zwei

2011年2月期の

主な取り組み

収益拡大の取り組み

成婚退会率向上の取り組み

新たな事業への挑戦

コスト構造改革の取り組み

## 収益拡大の取り組み

### ① 商業施設への出店加速

既存拠点のショッピングセンターへの移転



### ② 新しいコミュニケーションによる顧客接点拡大

新しい切口でのプロモーション

イオンとの連携強化



## 収益拡大の取り組み

### ③ サービスブランド事業の拡大

#### クラブセンチュリアン



#### クラブチャティオ



### ④ パーティ・セミナーの充実

### ⑤ 自治体支援事業の拡大強化

## 成婚退会率向上の取り組み

- ①お客さまニーズに対応したコーディネート機能の充実

## 新たな事業・サービスへの挑戦

- ①イオンのサービス事業の一員としての  
FMS(ファシリティ・マネジメント・サービス)事業への積極的参画
- ②新しいサービスの開発

## コスト構造改革の取り組み

- ①積極的なIT投資によるコスト削減

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/>