

zwei

株式会社 ツヴァイ

2011年2月期

第2四半期決算説明会資料



第2四半期累計期間

業績の概要

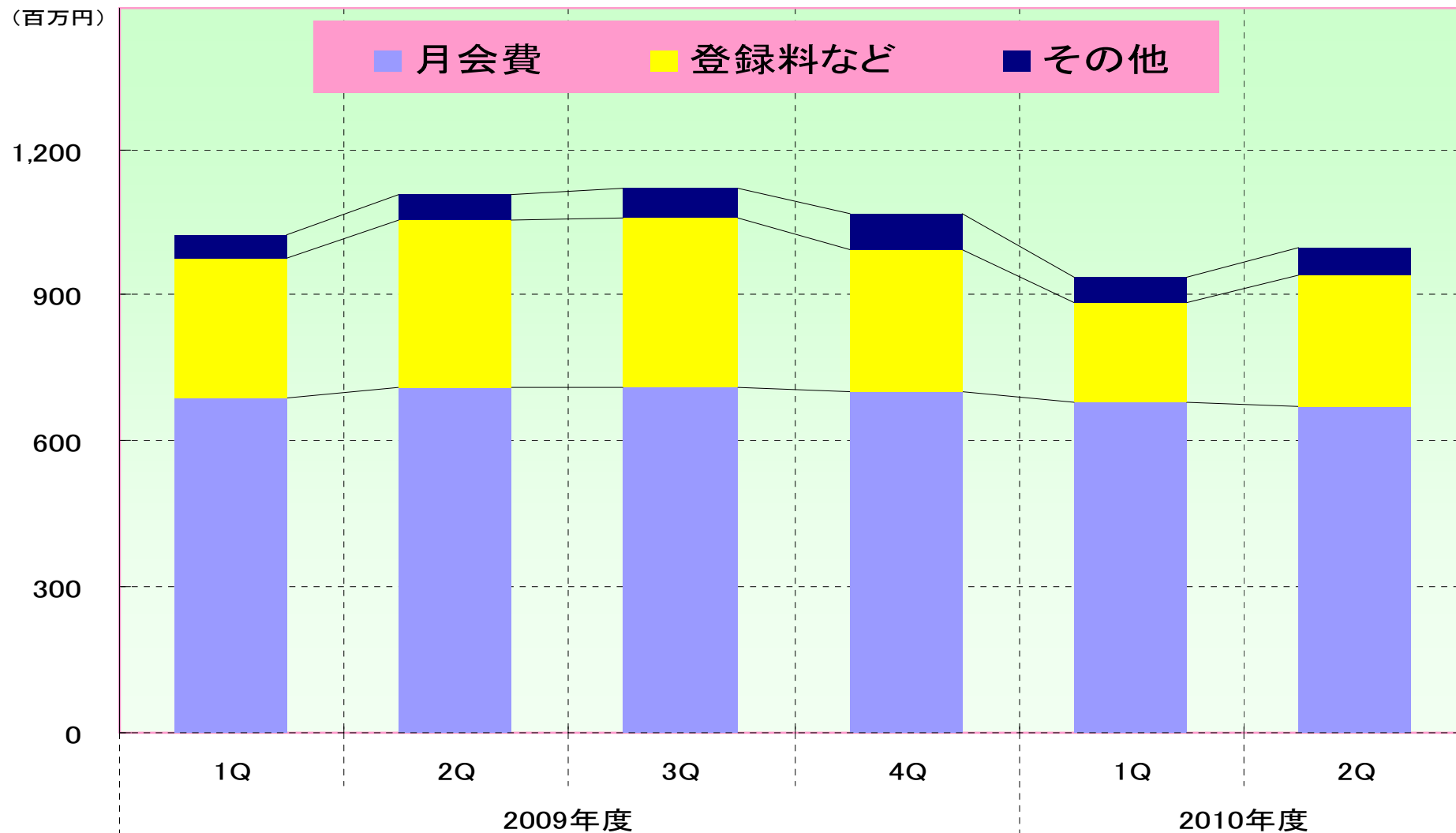
()は売上比

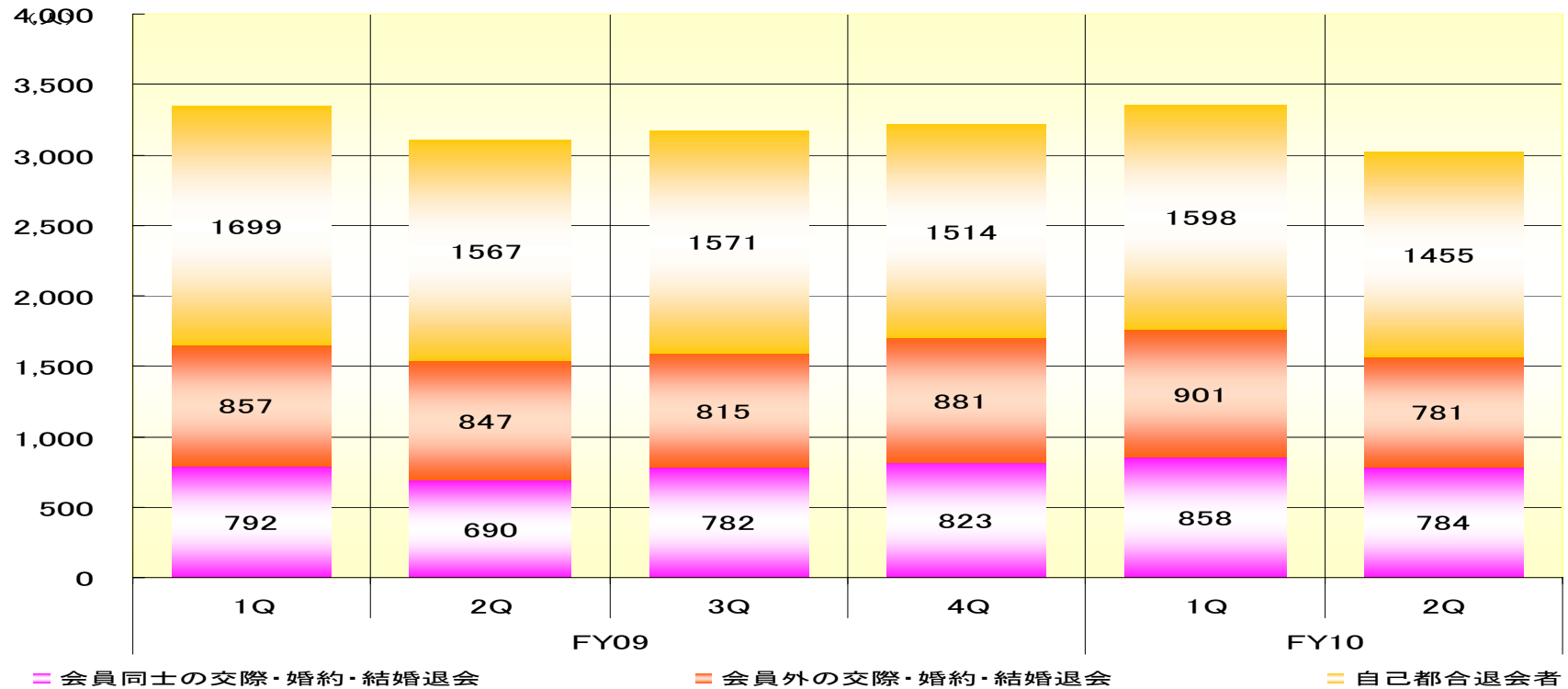
	2010年 第2四半期累計	2011年 第2四半期累計	
	実績	実績	前期比
売上高	2,132百万円	1,933百万円	90.7%
営業利益	211百万円 (9.9)	192百万円 (10.0)	91.3%
経常利益	230百万円 (10.8)	212百万円 (11.0)	92.2%
当期純利益	129百万円 (6.0)	131百万円 (6.8)	101.7%

()は売上比

	第1四半期		第2四半期	
	実績	前期比	実績	前期比
売上高	937百万円	91.4%	996百万円	89.9%
営業利益	23百万円 (2.5)	107.4%	169百万円 (17.0)	89.5%
経常利益	39百万円 (4.2)	103.5%	172百万円 (17.4)	90.0%
当期純利益	24百万円 (2.6)	114.8%	107百万円 (10.7)	99.2%

四半期ベースの売上推移

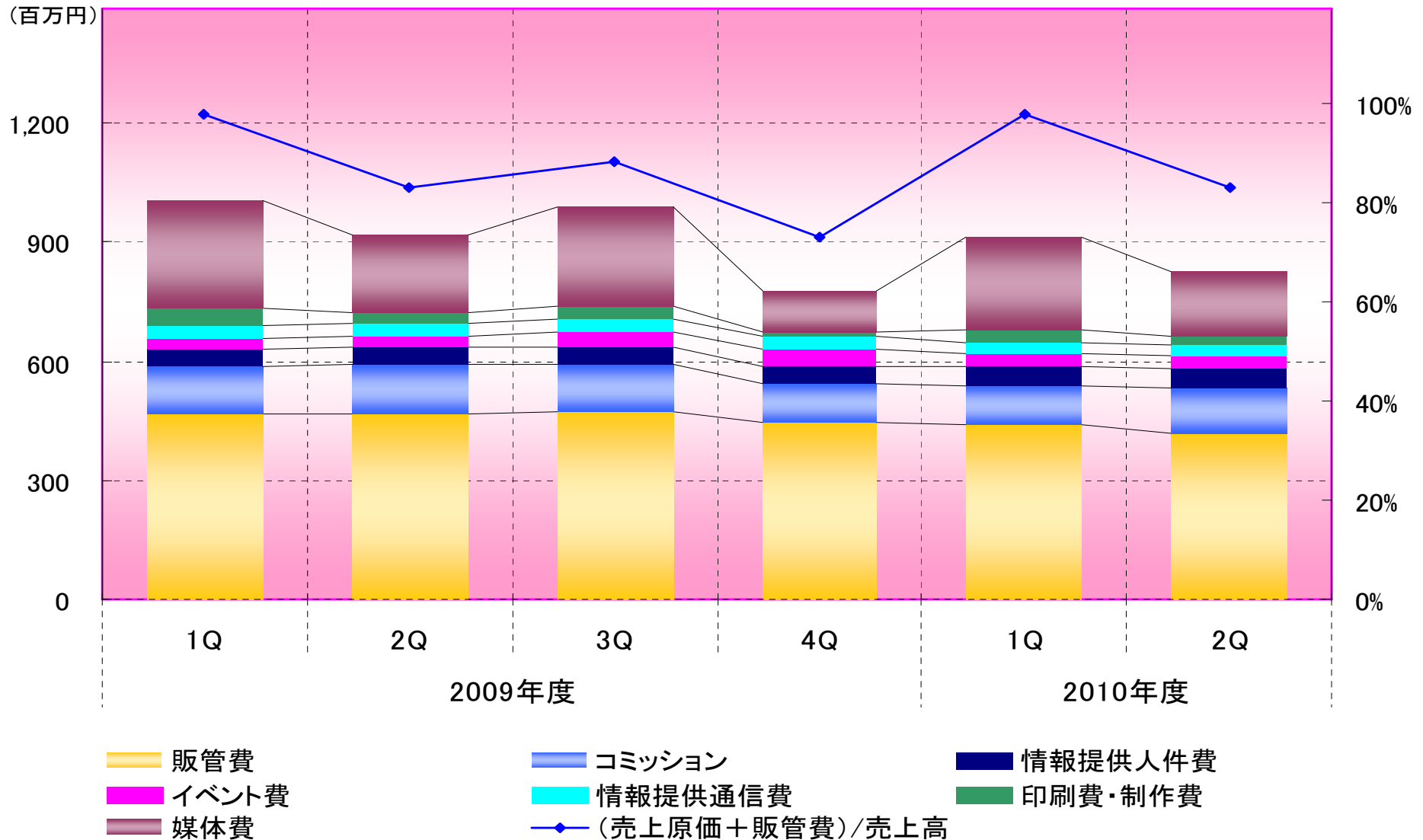




	09/1Q	09/2Q	09/3Q	09/4Q	10/1Q	10/2Q
成婚退会率	49.3	49.5	50.4	53.0	52.4	51.8
(%)	49.4		51.7		52.1	

※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(%)

四半期ベースのコスト(売上原価・販管費)推移



単位 百万、%

	2009年 8月20日	2010年 2月20日	2010年 8月20日	前同比
流動資産	2,617	2,759	2,744	104.8
固定資産	1,254	1,218	1,208	96.3
資産合計	3,871	3,976	3,951	102.1
流動負債	651	589	558	85.6
固定負債	156	114	107	68.9
負債合計	807	703	665	82.4
純資産	3,064	3,274	3,286	107.3
自己資本比率	78.9	82.1	82.8	—

単位 百万

	2009年 2月21日～8月20日	2010年 2月21日～8月20日	2009年度 2月21日～2月20日
営業キャッシュフロー	261	239	445
投資キャッシュフロー	1,026	▲64	930
財務キャッシュフロー	▲97	▲117	▲97
キャッシュフロー計	1,190	58	2,101

投資活動のキャッシュフローにおいては昨年同期に長期貸付金の回収1,100百万有り。

マクロ環境が与えるお客さま の変化への対応遅れ

プロモーション(媒体)

人口構成の変化

価格・サービス

重点エリアでの集中した入会者増加施策の実施

会員サービス充実による成婚退会率の向上

IT投資によるお客さまニーズへの対応とコスト構造
の変革

重点エリアでの集中した入会者増加施策の実施

九州地区での実験的取り組み

告知媒体の実験



5日間連続での新聞広告
(2010年5月24日～28日)



福岡市営地下鉄内



長崎駅



熊本市商店街



小倉駅

人通りの多い場所でのOOH広告

上半期の主な取り組み ②

重点エリアでの集中した入会者増加施策の実施

マリッジコンサルタントのモチベーションアップ

- ・研修、セミナー等でのスキルアップの実施

エリア内法人契約企業への組織的アプローチの実施

- ・福岡銀行、長崎県庁、西部ガス、九州電力、安川電機、鹿児島県職員生協 等

イオン九州・MV九州との連携

九州地区の入会者は昨年対比 **110.4%**の伸び率
スピードを持って他のエリアへの成功事例の水平展開していく。

上半期の主な取り組み ③

会員サービス充実による成婚退会率の向上

○成婚者増加のための取り組み

- ・人を介した出会いの機会増加 引き合わせ数 昨年比115.3%
 - ・さまざまな切り口でのパーティの実施 等 ex 和食会席での中高齢向けパーティ等
ご入会后3ヶ月以内の会員様の退会を防ぐ
- 入会后間もない会員様を対象に、「ウエルカムパーティ」を兼ねた活動後の再ガイダンス(ファーストステップガイダンス)でご相談を承るとともに、コミュニケーションを図る。

成婚退会率は **52.1%**、昨年比**2.7%**の伸び率

上半期の主な取り組み ④

IT投資によるお客さまニーズへの対応とコスト構造の变革

お客さまの
ニーズの把握



システム投資
営業プロセス改革



お客さま満足
コスト構造变革



お客さまニーズへの更なる対応

- ・マリッジコンサルタントとの情報共有の推進

モバイルを使った営業情報共有によるタイムリーなコミュニケーションを実現

- ・営業プロセス改革による「事務センター」の稼働

販売一般管理費は 昨年比 **91.5%**
経営基盤の安定化を図る。

zwei

2011年2月期

業績見通し

単位 百万 () は前期比

	2010年2月期		2011年2月期	
	第2四半期 累計	年間	第2四半期 累計	年間予想
売上高	2,132	4,319	1,933	4,430
営業利益	211	632	192	650
経常利益	230	664	212	680
当期利益	129	379	131	380

上半期の課題を踏まえ、
お客さまの変化に確実に対応
する積極的な攻めの経営を
推進する。

下半期の取り組み

プロモーション(媒体)戦略の再構築

重点エリア施策の成功事例の水平展開

法人契約企業への営業活動の強化

人口構成の変化に対応した新しいサービスの開発

会員サービスの充実による成婚退会率の向上

IT投資によるお客さまニーズへの対応とコスト構造の改革の更なる推進

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

経営企画部 後藤/才村

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