

ゴルフ・ドウ！ 平成20年3月期 中間決算報告

平成19年11月22日

株式会社 ゴルフ・ドウ 代表取締役社長 伊東龍也

1. 平成20年3月期 中間決算概要

平成20年3月上半期の主な動き

FC前橋店OPEN(10/7)
直営水戸店OPEN(10/20)



オンラインショップ
用品販売開始
Pマーク取得

内部統制
プロジェクト
スタート



FC熊本南店OPEN

NCSプロジェクト
キックオフ

オンラインショップ
ネット買取り開始
オンラインショップ
月間売上最高額達成!

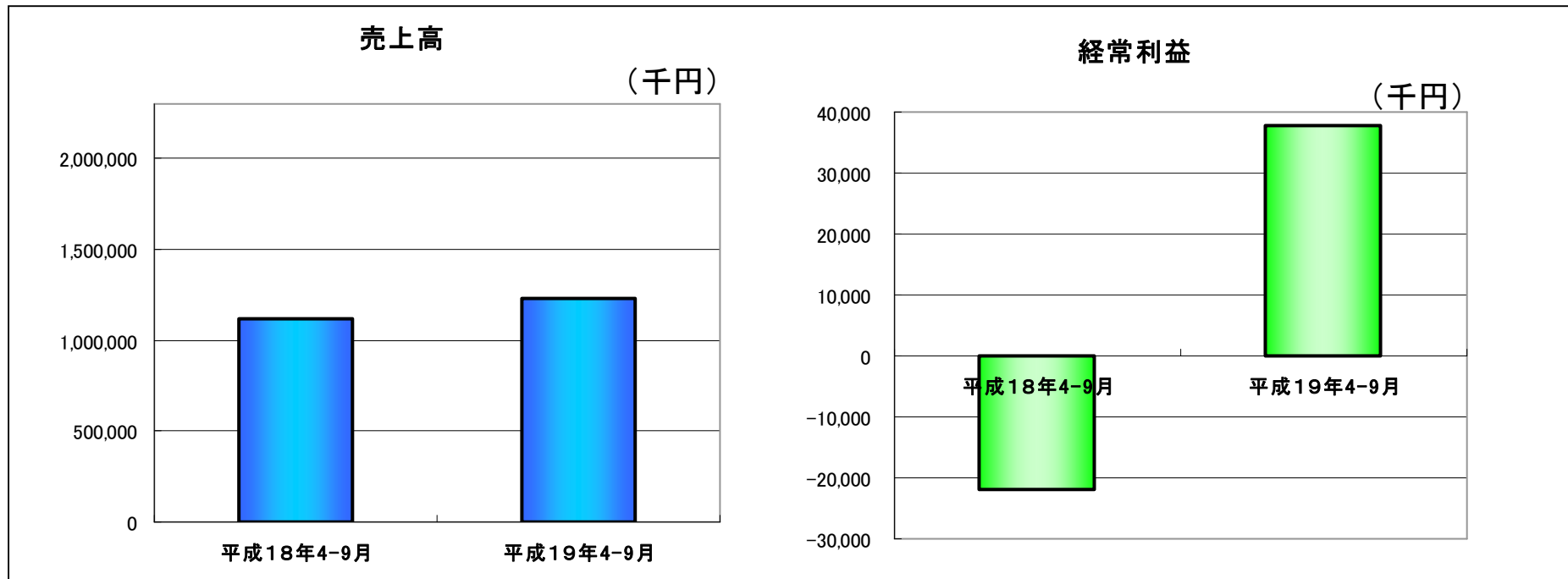


伊澤利光選手
日本プロ優勝

名証「IREキスポ2007」 出展



当期ハイライト



売上高は、直営店舗の売上効果で前年をクリア(前年対比109.6%)
 経常利益は、前期実績の△2100万円から3700万円と大幅増加。

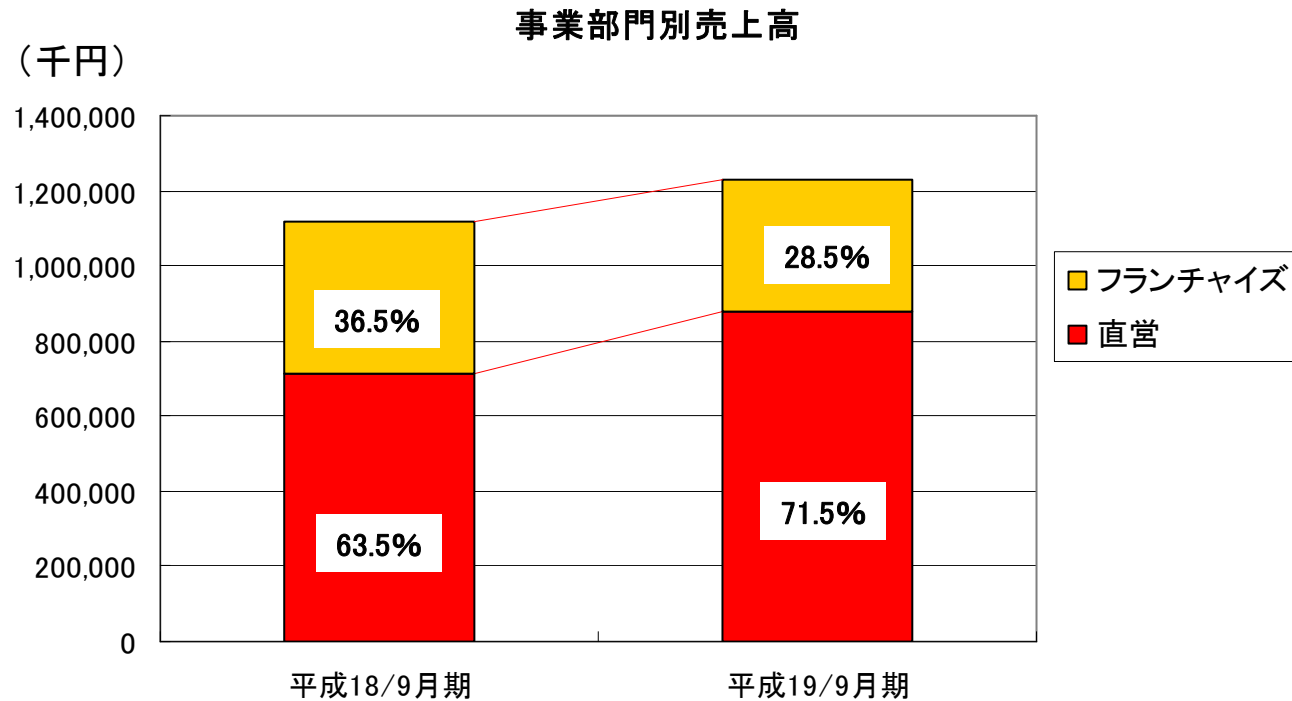
平成20年3月中間期実績

単位(千円)

	平成18/9月期	構成比	平成19/9月期	構成比	前年同期比	平成19/3期	構成比
売上高	1,119,596	100.0%	1,227,314	100.0%	109.6%	2,207,104	100.0%
売上総利益	452,653	40.4%	520,986	42.4%	115.1%	904,056	41.0%
販管費	464,327	41.5%	485,882	39.6%	104.6%	890,995	40.4%
営業利益	△ 11,674	—	35,104	2.9%	—	13,060	0.6%
経常利益	△ 21,836	—	37,756	3.1%	—	6,964	0.3%
税引前当期利益	△ 19,009	—	37,942	3.1%	—	△ 3,458	—
当期損益	△ 57,567	—	55,516	4.5%	—	△ 51,842	—

直営店を中心に粗利益率の向上、また全社的なコスト改善努力により
営業利益・経常利益が大幅に増加。

セグメント別業績



直営事業の売上は、昨年8月オープンした川越店が好調に推移した結果、
前年同期比123.3%と増加。
FC事業では、全店売上が前年同期比103.5%と低調に留まった。

貸借対照表

単位(千円)

	平成18/9月期	構成比	平成19/9月期	構成比	前年同期比
流動資産	823,356	74.0%	851,028	72.1%	103.4%
固定資産	289,083	26.0%	329,763	27.9%	114.1%
資産合計	1,112,439	100.0%	1,180,791	100.0%	106.1%
流動負債	187,065	16.8%	189,557	16.1%	101.3%
固定負債	80,186	7.2%	82,768	7.0%	103.2%
負債合計	267,251	24.0%	272,326	23.1%	101.9%
純資産合計	845,187	76.0%	908,464	76.9%	107.5%

平成20年3月期通期見通し

単位(千円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通期見通し	2,600,000	33,000	33,000	65,000

経常利益について、ほぼ見通し通りに推移する理由

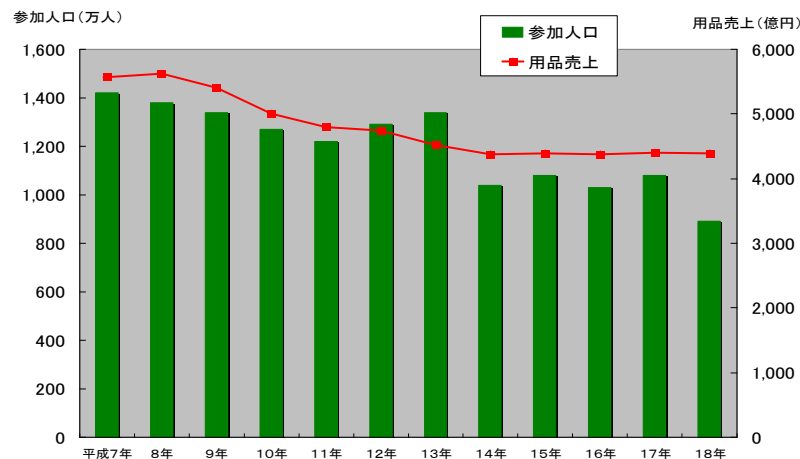
- ①コスト削減努力は引き続き行っていく
- ②直営大型店舗出店が下半期に集中する
- ③新業態店舗開発のためのプロジェクト費用を見込む

2. 中期経営計画 「Reborn2010」進捗状況

ゴルフ業界の市場規模(ゴルフ産業白書より)

参加人口 890万人

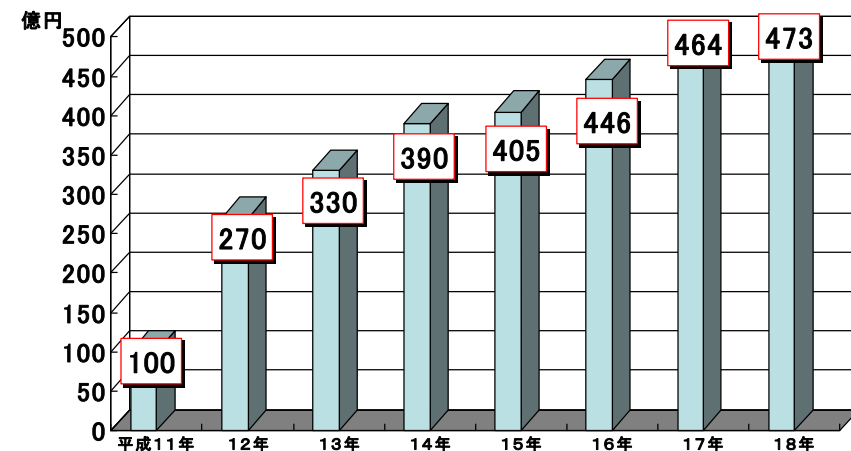
ゴルフ用品市場規模 **4,390億円**



「レジャー白書2007」より

中古クラブ市場規模

473億円



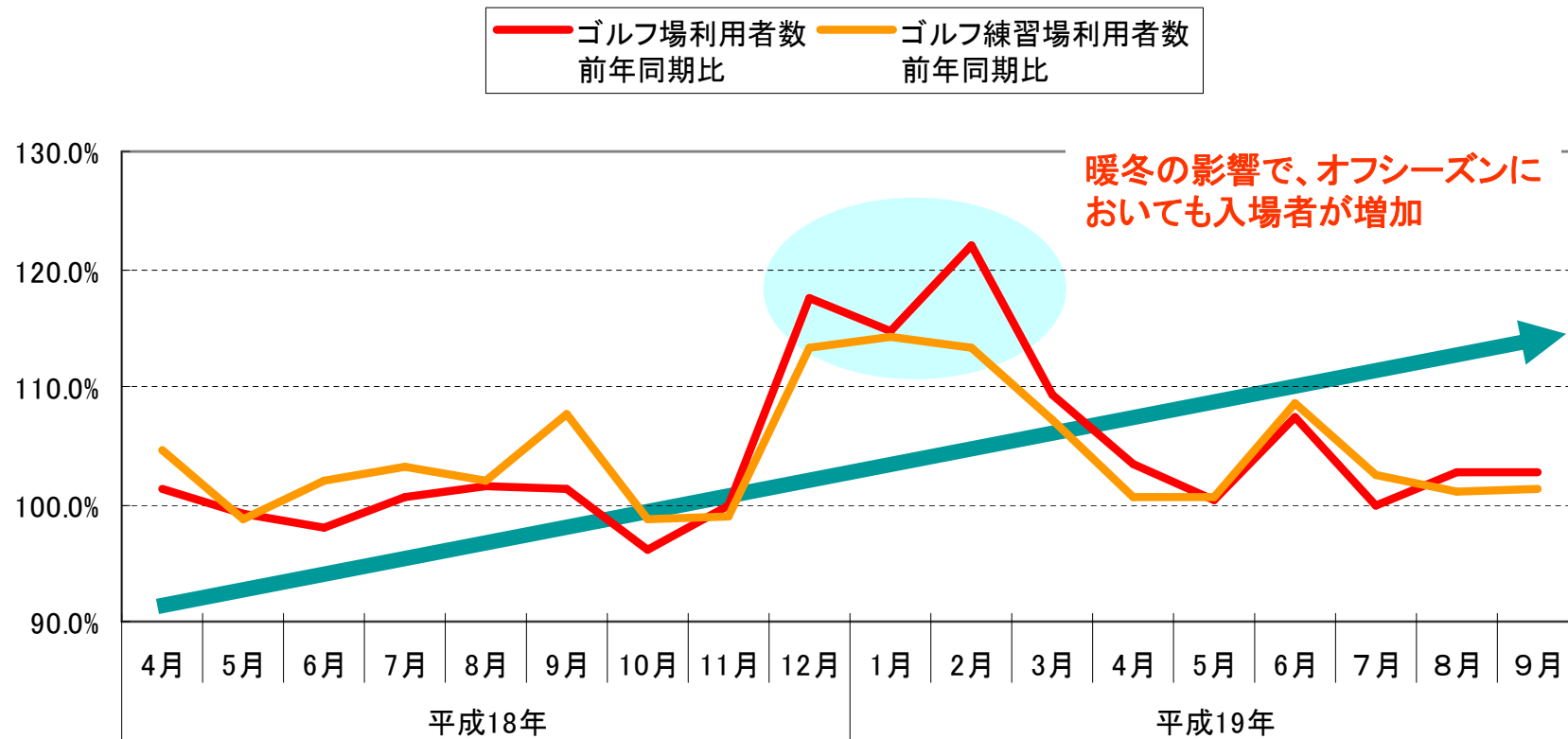
矢野経済研究所「2007年版ゴルフ産業白書」より

ゴルフ業界全般の
市場規模

16,970億円

ゴルフ場	11,070億円
ゴルフ練習場	1,510億円
ゴルフ用品	4,390億円

ゴルフ業界の市場規模(経済産業省統計データより)



経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より

平成18年を底として、ゴルフ場・練習場の入場者数は回復傾向にある。

上半期の業界トピックス

ゴルフダイジェストオンライン

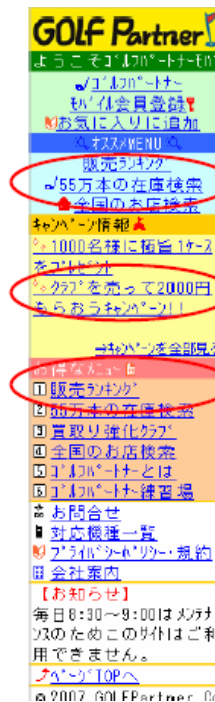
7月 ゴルフパラダイスの買収

ゴルフパートナー

3月 マザーズ上場

8月 モバイルサイト立ち上げ

9月 オンラインショップ立ち上げ
アコーディアゴルフと業務提携



「Reborn2010」基本スキーム



「Reborn2010」実行スケジュール

	平成20年3月期(21期)	平成21年3月期(22期)	平成22年3月期(23期)
市場浸透	直営: 150坪収益モデル展開 フランチャイズ: 150坪FC化準備	直営: SPECPLUS認知向上 フランチャイズ: 150坪FC展開	直営: 新規商材・サービス開発 フランチャイズ: FC全店黒字化へ
市場開拓	中古クラブ・用品拡販 ネット買取りスタート	新規商材・サービス開発	大型業務提携実現
新規開拓	ビジネスプラン立案 (ショップ・サービス等)のための 社内プロジェクト	アンテナショップの 開設	新業態店舗 出店準備
多角化		サービス内容の 事業化プロジェクト 立ち上げ	新業態店舗 出店準備
		新業態店舗 出店プロジェクト 立ち上げ	新業態店舗 出店準備
		テストマーケティング M&A等の検討	本格的展開 チャネルの選定
			開始

市場浸透(ゴルフ・ドゥ！事業)

大宮丸ヶ崎店 平成20年2月上旬オープン予定

※当初オープン予定は9月だったが、改正建築基準法と建築申請時期が重なり
着工時期に遅れが生じた。

水戸店 10月オープン

オープン初日、駐車場は終日満車状態。
順調な滑り出し。

FC前橋店 10月オープン



水戸店店舗データ

店舗面積	177坪
駐車場	24台



市場開拓(ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ)

「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」にて 「用品販売ページ」を新設 「ネット買取り」稼働スタート



- 既存会員の活性化
- 買取り強化
- 新規会員獲得

ショップ会員は2万を突破
月商:150坪パッケージ2店舗分に成長

ゴルフ・ドゥ！ 出店計画

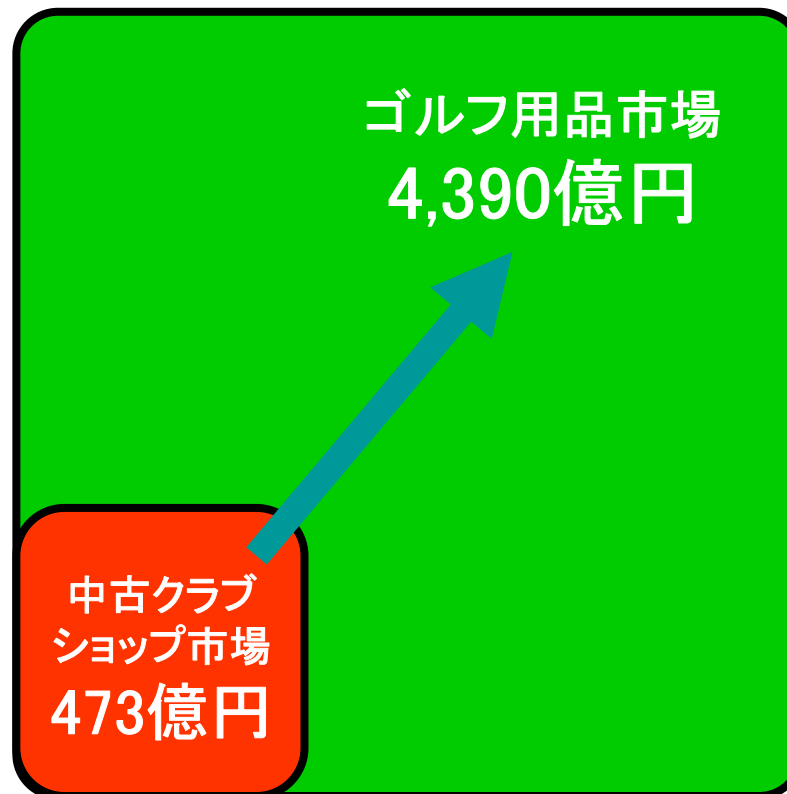
	平成20年3月期	平成21年3月期	平成22年3月期
直営150坪	3	4	2
150坪FC	—	2	4
既存FC	4	2	2
新業態	—	1	2
合計	7	9	10

※新業態とは、新規開拓における新業態店舗を指す。

今後の課題

New Concept Shopプロジェクトを始動

魅力的な商材・コンセプトによる新業態店舗の開発と新規顧客層の開拓



中古クラブショップ市場だけではなく
ゴルフ用品市場での新規顧客層の
開拓を行う社内プロジェクトを始動。

平成21年3月期
アンテナショップを開設予定



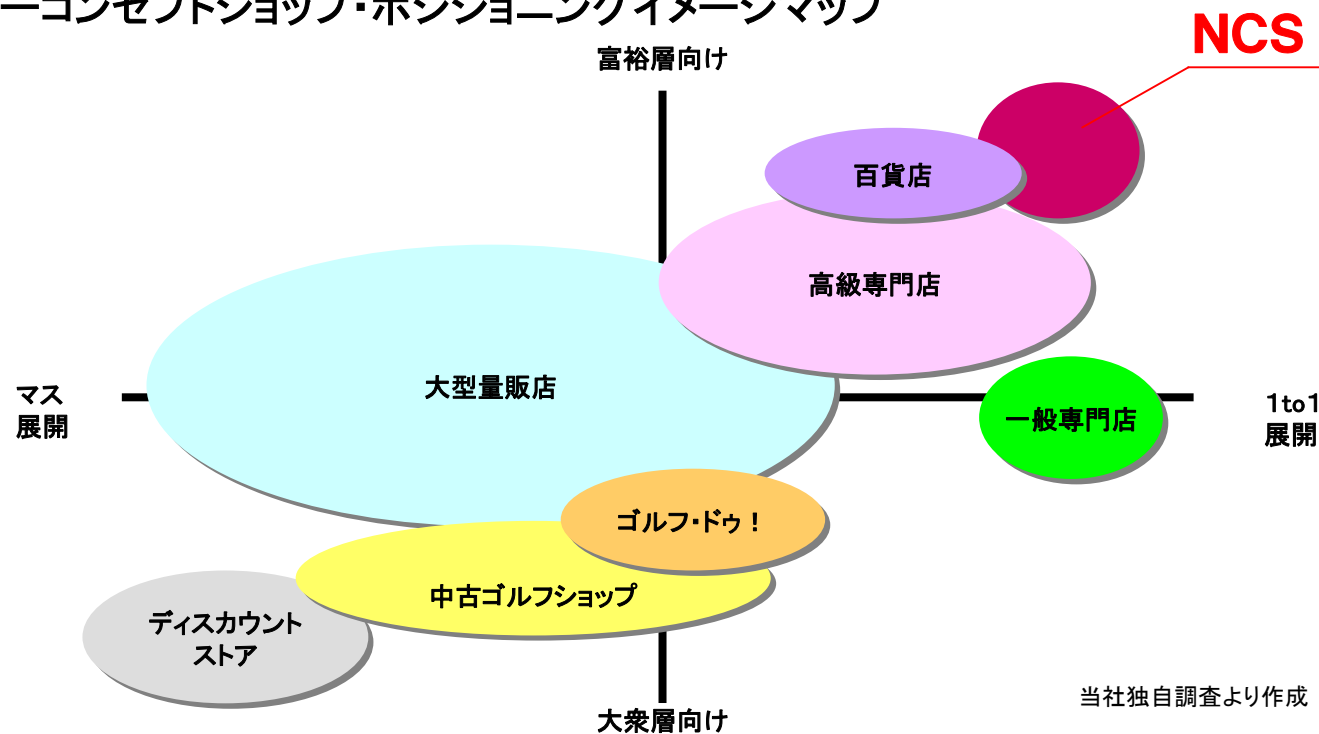
Golf do!

NCSビジネスモデル I

最初に選択すべき戦略

既存の競合と同じフィールドで戦わないこと
ターゲットを絞り込んだ新しいポジションを目指す。

ニューコンセプトショップ・ポジショニングイメージマップ



NCSビジネスモデルⅡ

【ターゲット顧客】

高額所得者とそのファミリー

年収: 1,500万以上、金融資産: 5,000万以上、年齢: 40代半ば～、

住まい: 都内 高級住宅街

職業: 会社役員、自営業(医師、弁護士含む)、

ゴルフライフ: 年30ラウンド以上、家族とも楽しむ

【ターゲットのニーズと提供するサービス】

コンシェルジュ機能にて「個客」満足度を高める「専任担当制」

強力な差別化＝サービスの質

ブランディング

GOLF J-WINGS

ゴルフ ジェイーウイングス

J・・・JUST & JOY お客様に最適なサービスをもって喜びを提供

WINGS・・・翼のイメージ

- ・ 力強く羽ばたく
- ・ 優雅に舞う
- ・ やさしく包み込む

売上・利益・出店モデル

■売上基本モデル

年商4.2億円(月商3500万円)

■想定経常利益(年間)

3,000万円

■出店検討エリア(参考)

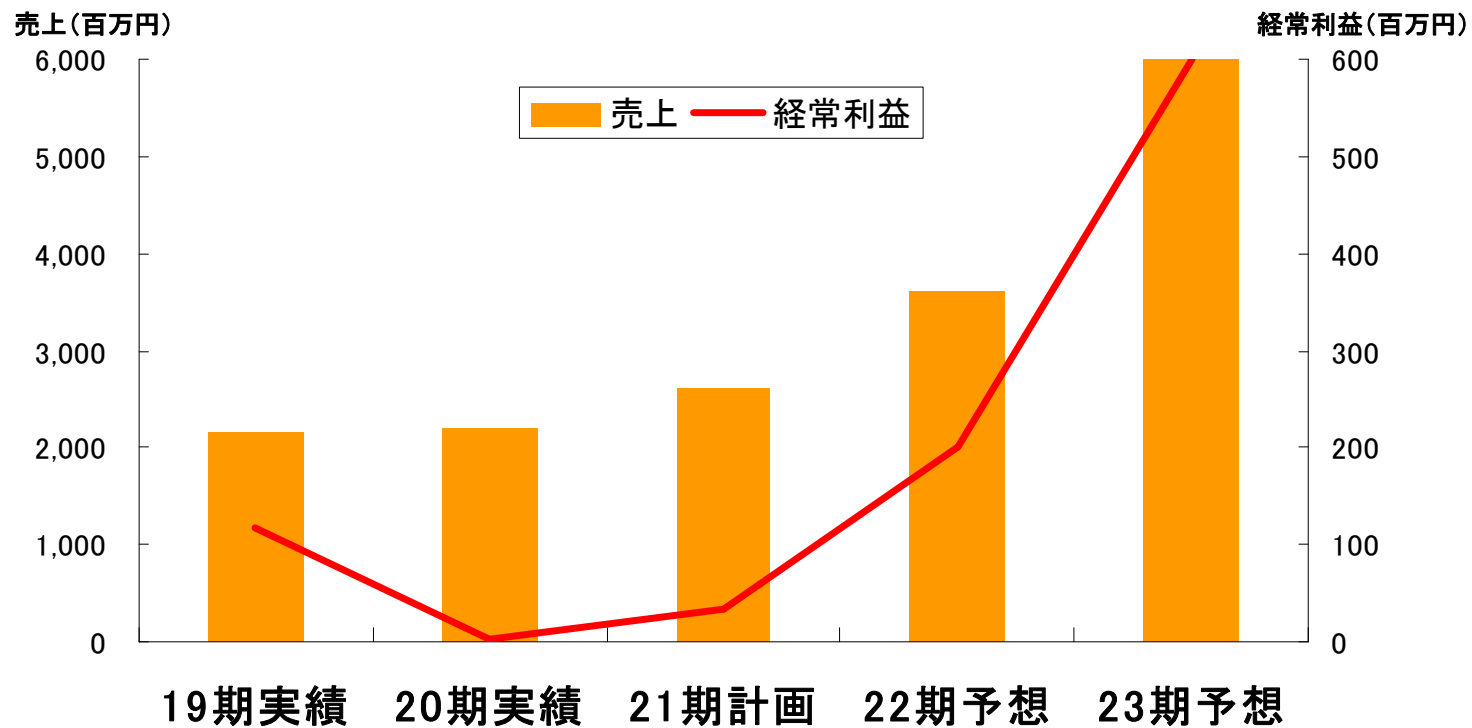
港区、渋谷区、世田谷区、
目黒区、大田区、品川区、
新宿区、豊島区、杉並区、
その他23区、横浜など



NCS中長期ビジョン

一人ひとりのお客様に
最適なサービスを提供できるゴルフ専門店を
国内に10店舗つくり、
そのサービスがお客様から絶大なる支持を受けて
「日本一質の高いゴルフ専門店」ブランドとして確立

「Reborn2010」 売上・利益計画



中期経営計画を全社一丸となって実現！

本日は、ありがとうございました。

当社が発表する資料やホームページ記載内容等には、現在の計画、見通し及び戦略等が含まれる場合があります。いずれの場合におきましても歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しであり、また現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断にもとづいております。実際の業績は、さまざまな重要な要素によりこれらの業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、これら業績見通しのみに全面的に依拠することは控えるようお願いいたします。また、記載されている情報は最終更新日時点のものであり、ゴルフ・ドゥ！はこれらの更新・改訂に対し責任を追うものではありません。

会社名： 株式会社 ゴルフ・ドゥ
本社： 〒338-0001 埼玉県さいたま市中央区上落合2-3-1
担当部署： 経営企画室
TEL： 048-851-3111 FAX： 048-851-3456
E-mail： ir@golfdо.jp URL： <http://www.golfdо.jp>