



Golf do!

ゴルフ・ドゥ！ 平成19年3月期中間決算報告

平成18年12月5日
株式会社 ゴルフ・ドゥ



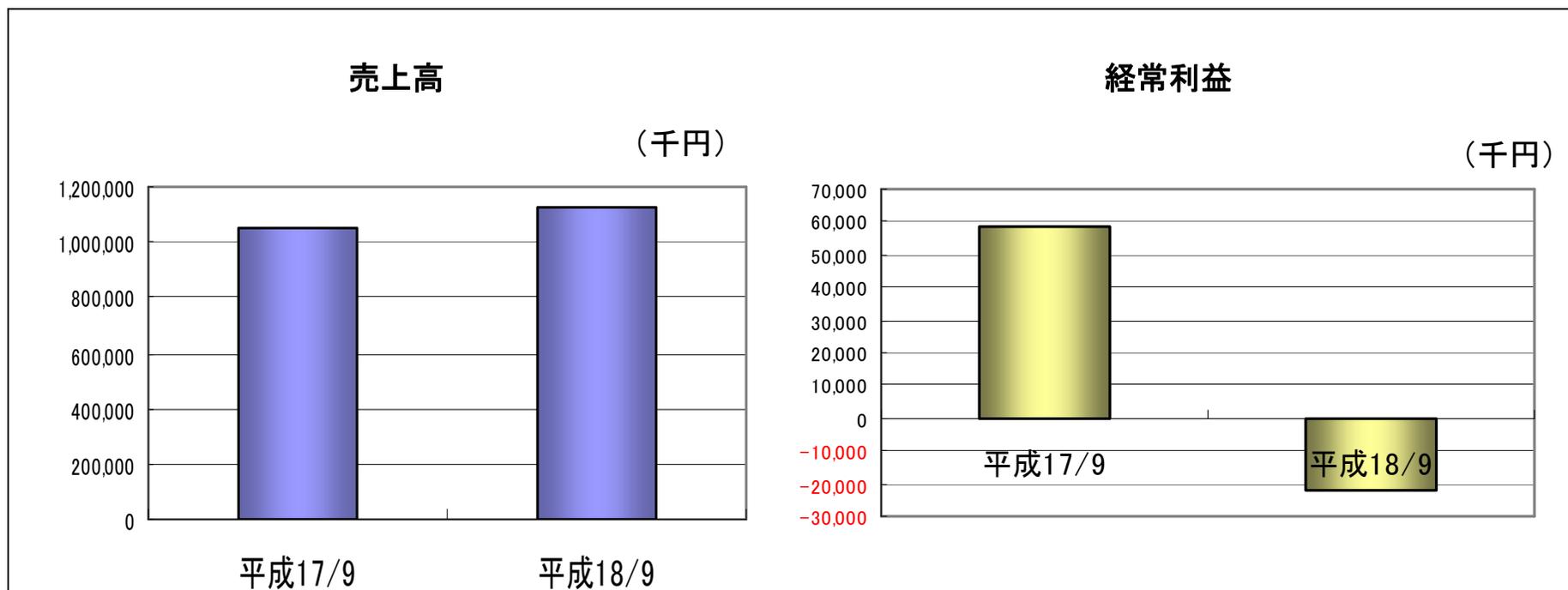
Golf do!

1. 平成19年3月期中間決算概要



Golfdo!

当中間期ハイライト



売上高は、直営店舗の売上効果(前年対比**106%**)もあり、
前年をクリアしたが、経常利益はマイナス。



Golfdo!

平成19年3月期 中間期実績

単位(千円)

	2005/9期	構成比	2006/9期	構成比	前年同期比
売上高	1,056,104	100.0%	1,119,596	100.0%	6.0%
売上総利益	459,132	43.5%	452,653	40.4%	-1.4%
販売管理費	402,821	38.1%	464,327	41.5%	15.3%
営業利益	56,311	5.3%	-11,674	-	-
経常利益	58,269	5.5%	-21,836	-	-
税引前当期純利益	55,280	5.2%	-19,009	-	-
当期純利益	76,604	7.3%	-57,567	-	-

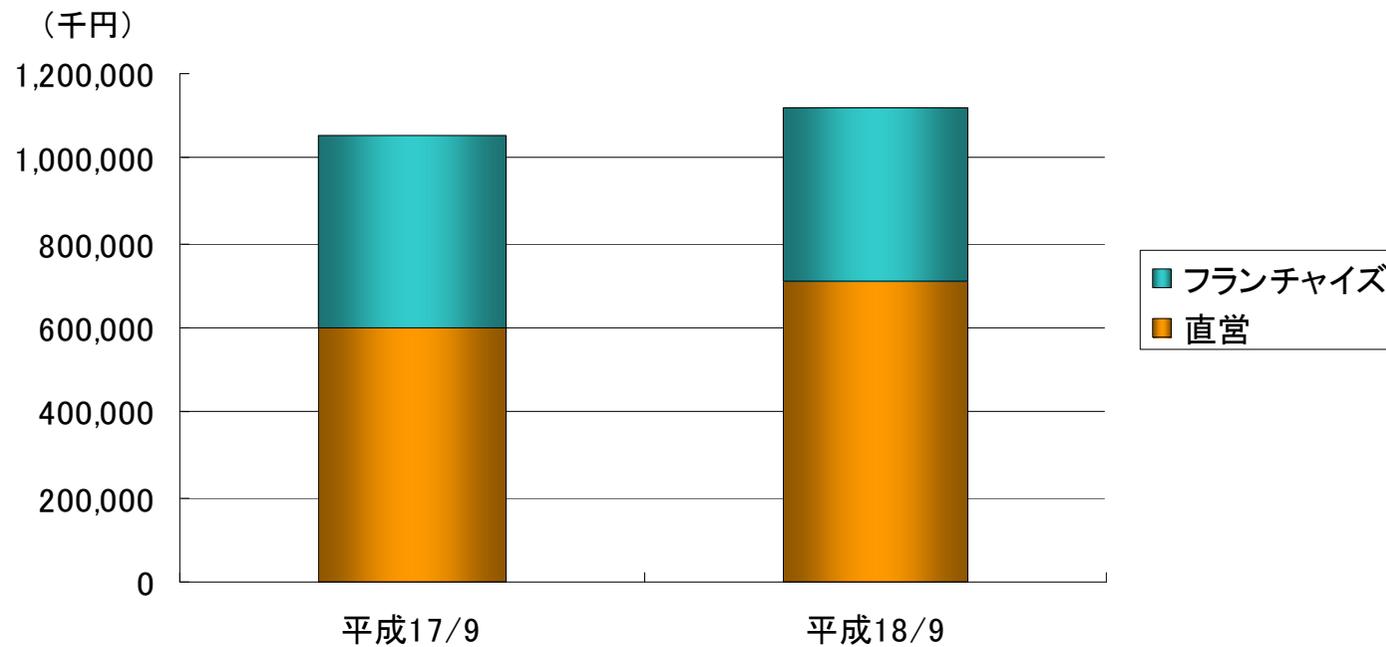
結果として通期の業績予想も売上高は**2,160**百万円、経常利益は**-31**百万円、当期純利益は**-52**百万円の下方修正を発表した。



Golfdo!

セグメント別業績

事業部門別売上高

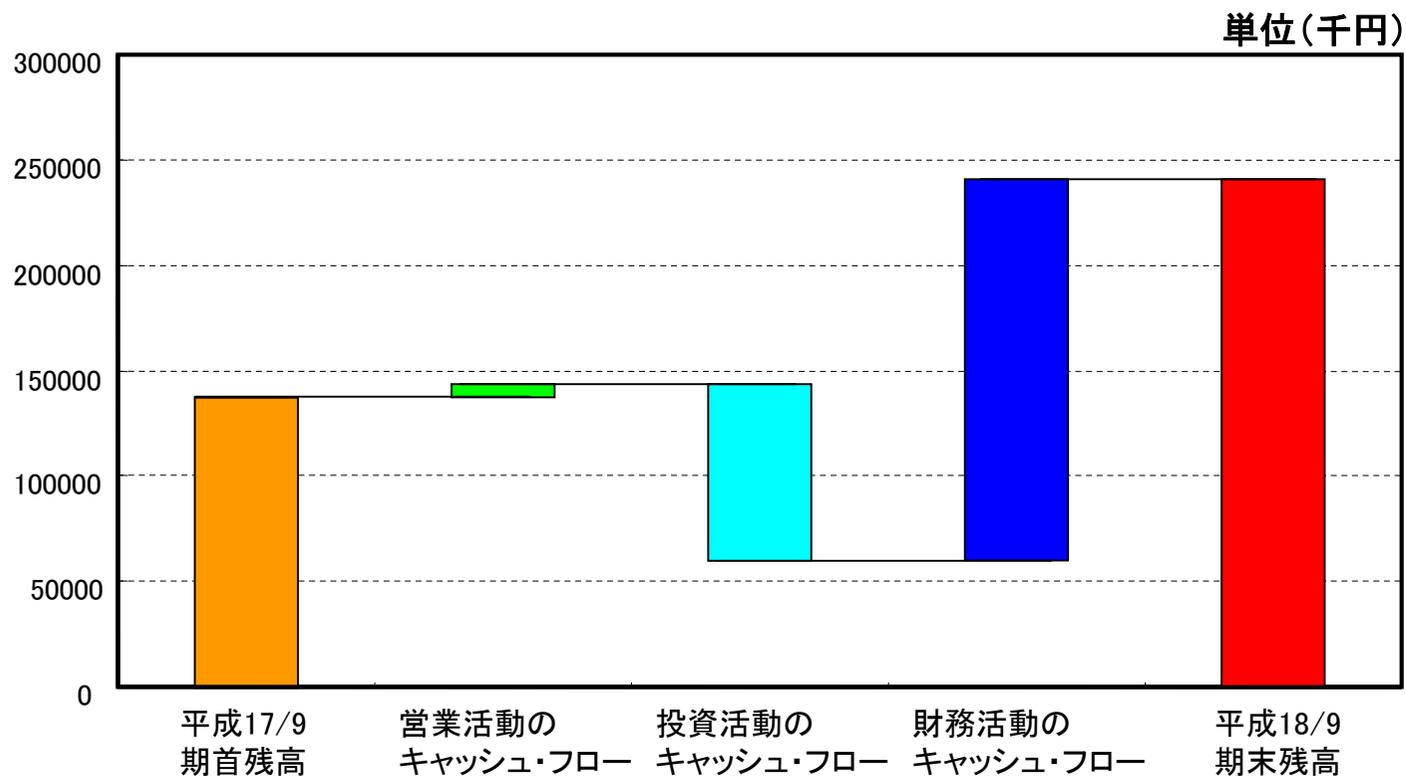


直営事業は、既存店が前年を上回る売上げ増から順調な伸びとなったが、FC事業は、出店計画が予定通り進まず、縮小傾向。



Golfdo!

キャッシュ・フロー



株式発行等財務活動により得られた資金により
キャッシュ・フローは増加。



Golfdo!

2. 中期経営構想



Golf do!

当社を取り巻く環境変化 (平成19年3月上半期での反省点)

- ①小売業では、有力企業を中心に店舗の大型化が進行
- ②好立地空き店舗物件に業界の垣根を越えた出店希望が殺到
- ③大型物件の獲得には、競合・条件が異なる
- ④従来の加盟店募集活動の効果が低迷

新規出店に対しては
現状のスキームでは対応できない。



Golf do!

ゴルフ・ドゥ！ 中期経営構想

事業環境に対応できなかった社内スキームを全て見直す

課題解決を目指した

創造と破壊

中期経営構想 「Reborn2010」



Golf do!

中期経営構想 「Reborn2010」

目指す！第23期(平成22年3月期)の売上高、経常利益は、

売上高

60億円

経常利益

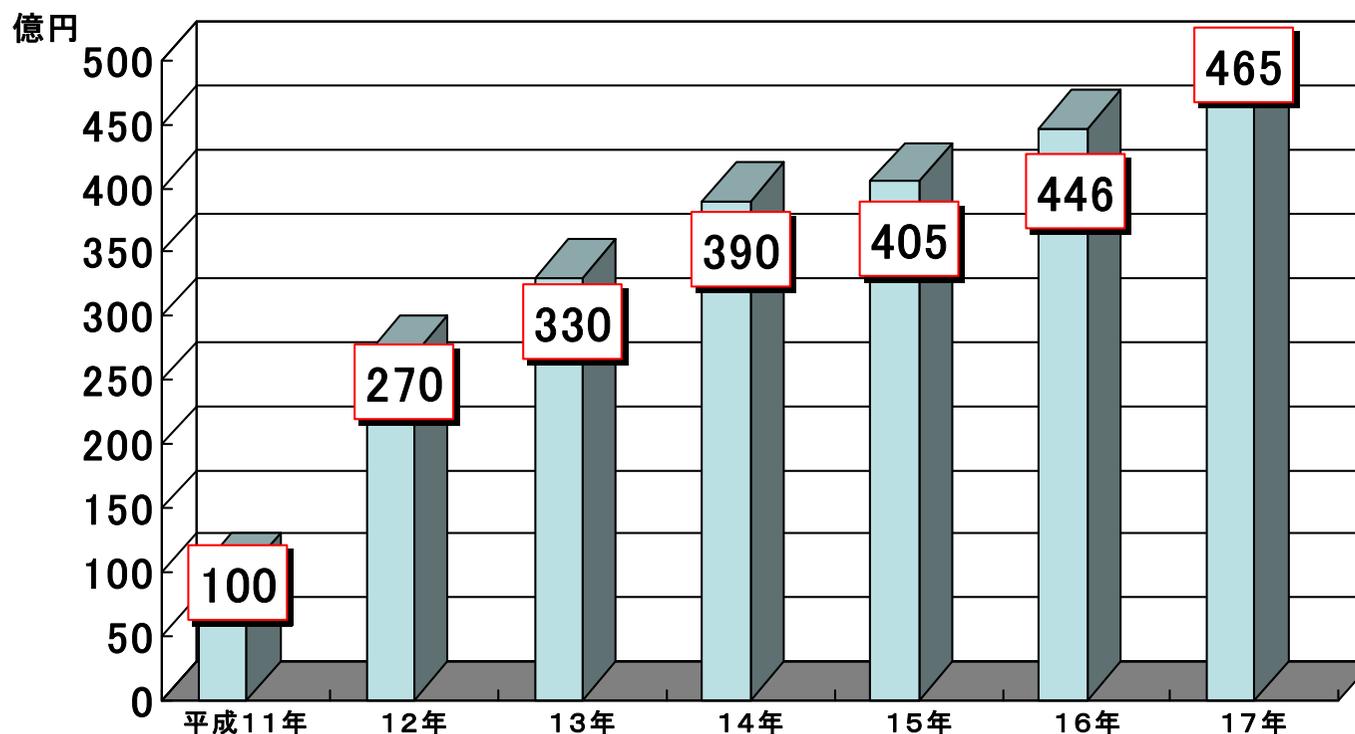
6億円

成長企業としての「V字回復」を全社一丸となって実現！



Golfdo!

中古クラブ市場規模 **465億円**



現在の
市場

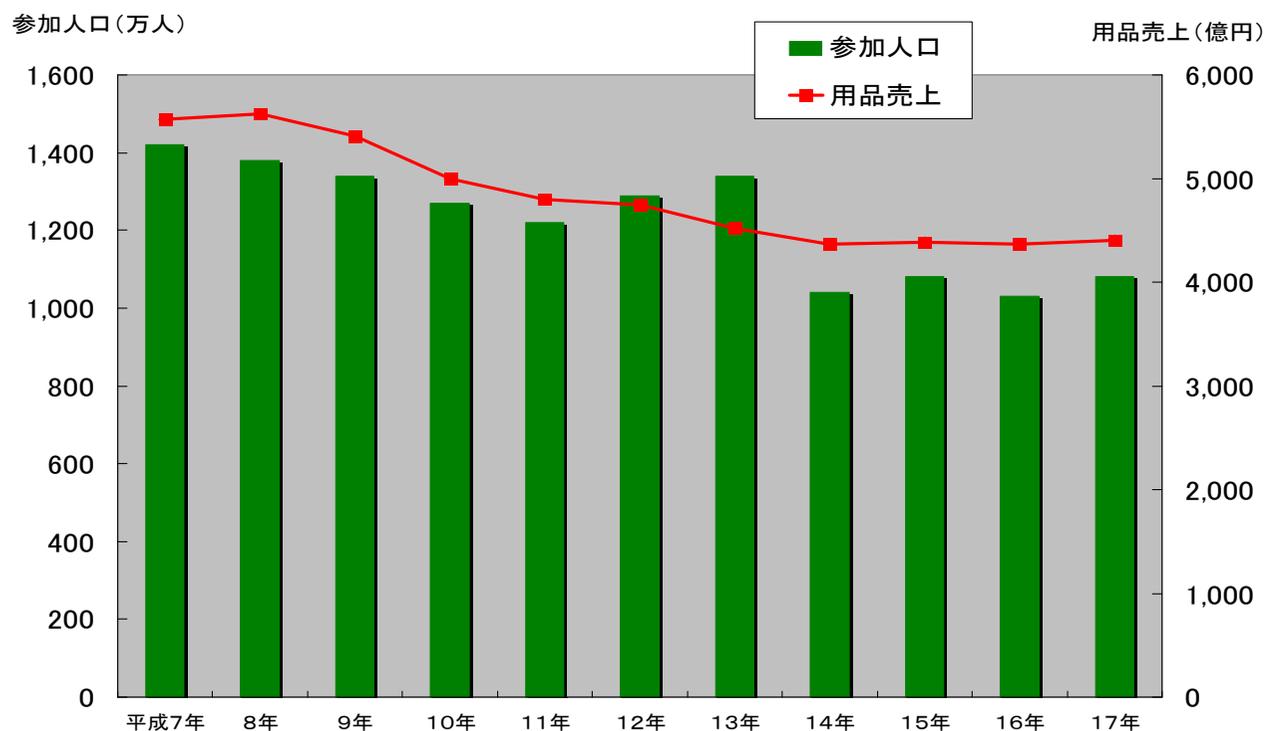
矢野経済研究所「2006年版ゴルフ産業白書」より



Golf do!

ゴルフ参加人口とゴルフ業界全般の市場規模

参加人口 **1,080万人** ゴルフ用品市場規模 **4,400億円**



ゴルフ業界全般の
市場規模

17,290億円

3年後に対象と
するドメイン

「レジャー白書2006」より

「Reborn2010」基本スキーム





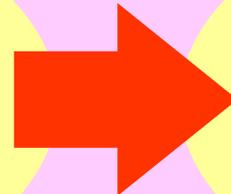
Golfdo!

I .市場浸透

直営事業は、出店戦略の大幅な見直しに着手

他業種が撤退した
既存建物に出店(居抜き)

戦略的計画よりも
空き物件探しの出店



土地有効活用案件を
中心とした物件開発へ

出店可能エリアを策定し
計画的な出店へ

FC事業は、従来型の加盟募集方式から
150坪パッケージの法人向け加盟募集にシフト



Golfdo!

150坪パッケージで競合優位性を追求

初心者から上級者まで、幅広い顧客層を取り込めるサービスと店作り

150坪パッケージのイメージ

売場面積 **150坪以上**
駐車台数 **30台以上**
試打席 **3打席以上**
用品販売、リペアまで対応



- 年商 **3億円** (月商2,500万円)
- 粗利 **40%**
- 営業利益 **5,000万円**



Golfdo!

出店計画と店舗推移予測

ゴルフ・ドゥ！出店計画案

	平成19/3	平成20/3	平成21/3	平成22/3
直営150坪	2	3	4	2
150坪FC	—	—	2	2
既存FC	4	4	2	2
新業態	—	—	—	1
合計	6	7	8	7

店舗推移予測

	平成19/3	平成20/3	平成21/3	平成22/3
直営	10	13	17	20
FC	68	68	69	71
合計	78	81	86	91



Golf do!

既存店対策

直営事業は、個店ごとの強みを拡大
既存直営は、各店の立地・特徴など強みを
最大限に伸ばせる店舗ごとの戦略で増収増益を目指します。



- ・ストアレベルプロモーション
- ・成功事例
- ・オペレーション強化

FC事業は、支援から指導へ
既存FCは、収益改善の指導を強化
FCコンサルは従来の方法ではなく、意識を変えて「QSC、接客力、人材育成」
に関して強く指導し、増収増益を目指します。



Golf do!

Ⅱ.市場開拓

ネットでの新事業ドメインの確立と 韓国での事業展開



会員獲得

10万人を目指す!

「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」の強化と拡大
新事業として直営、FCに次ぐ、事業の柱に・・・

●平成18年3月より本格稼働

現在、メルマガ会員 12,000名 ショップ会員 6,500名

売上 2、500万円／月（プロモーション不足でも150坪パッケージ
1店舗に匹敵する売上高）

- 新規商材の開発と自社販売ルートの確立
- モバイルコマースの構築
- 他企業からの広告収入

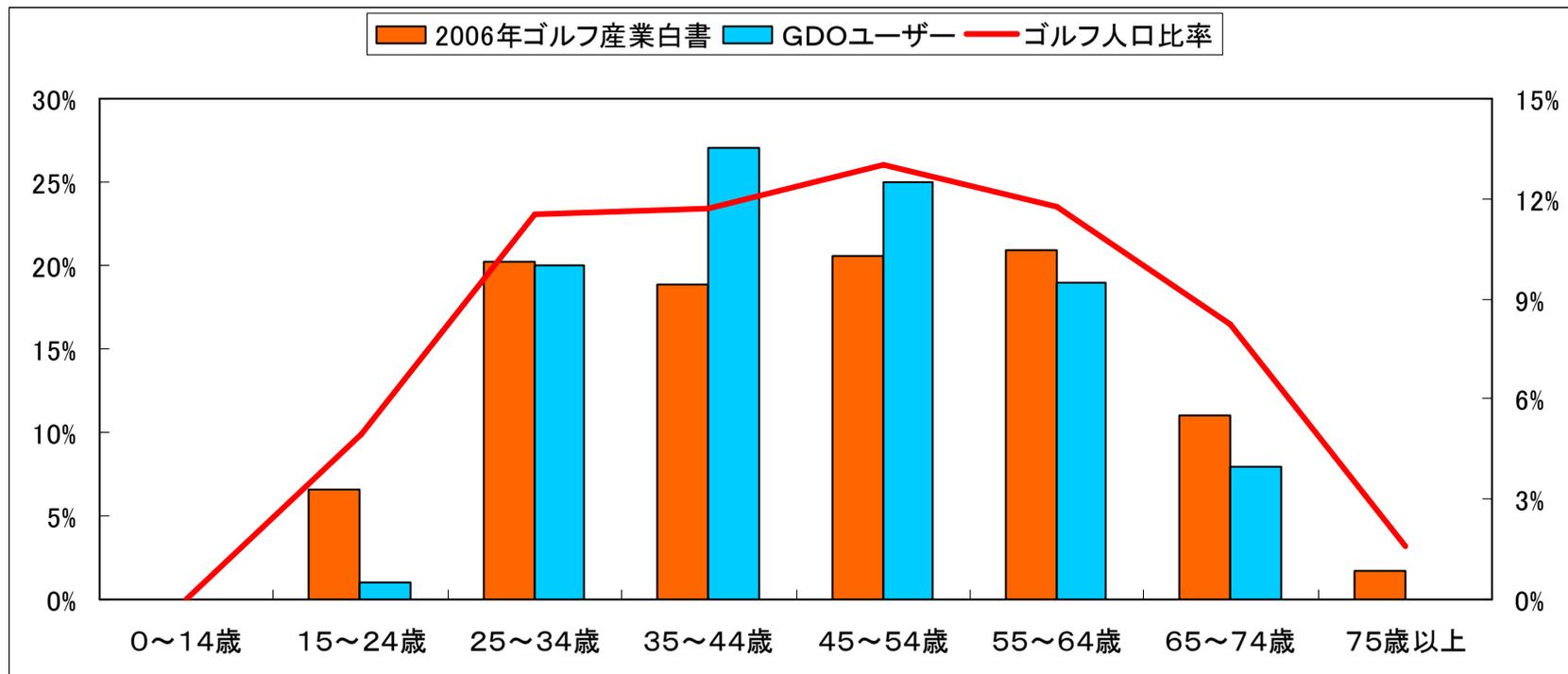
韓国KOECOM社とEコマース分野で基本合意

- ゴルフ人口の増加が見込まれる韓国市場への進出
- 韓国市場においてフランチャイズ店の展開も検討



Golfdo!

オンラインショップのターゲット

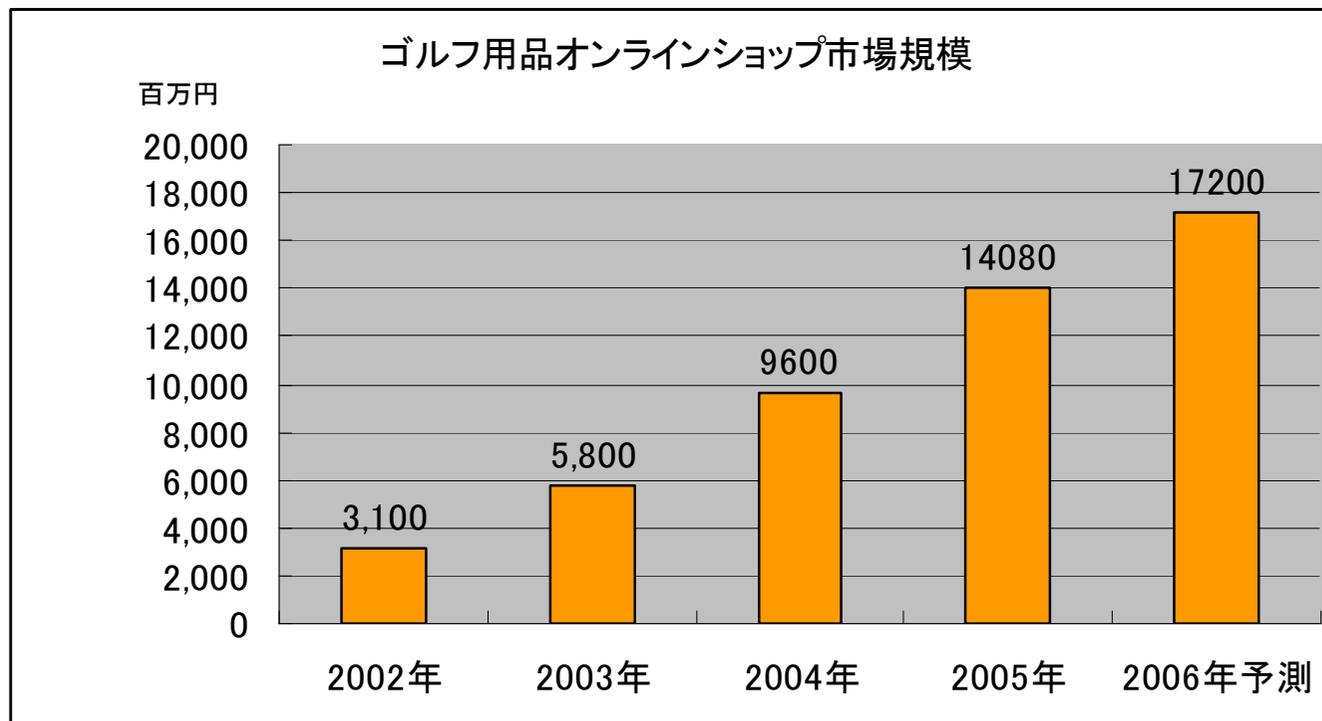


ゴルフダイジェストオンラインは35~54歳の年代層は多く獲得できているものの、その他の若年層、シニア層の獲得は不十分。



Golfdo!

ゴルフ用品オンラインショッピング市場規模の推移



(単位: 百万円、%)

	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年予測
金額	3,100	5,800	9,600	14,080	17,200
前年比	182.4	187.1	165.5	146.7	122.2

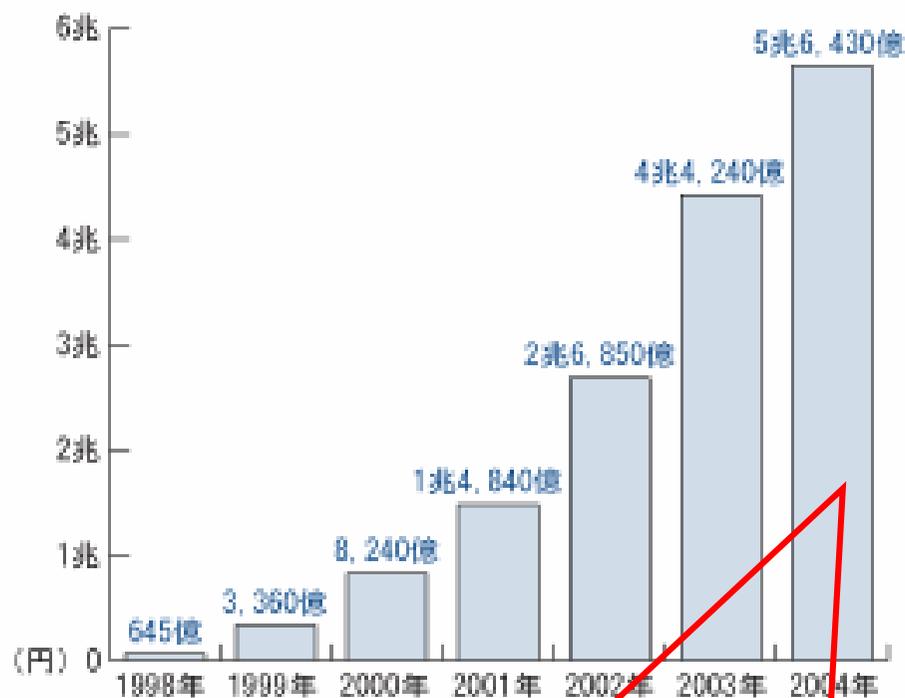
矢野経済研究所「2006年版ゴルフ産業白書」より



Golf do!

電子商取引の実態と市場規模

■表1 BtoC-Eコマース市場規模の推移



**ゴルフ用品をフックに新たな事業の柱として
この市場に3カ年で参入を目指す！**

■表2 2004年BtoC-Eコマース市場規模

商品・サービスセグメント	市場規模 (円)	前年比
家電 *2	1,190億	141.7%
旅行	6,610億	139.5%
エンタテインメント *1	4,210億	127.6%
書籍・音楽 *1	2,070億	150.0%
衣料・アクセサリ	1,830億	111.6%
医薬・化粧品・健康食品 *2	2,220億	144.2%
趣味・雑貨・家具・その他 *2	3,420億	132.6%
不動産	10,490億	115.0%
金融	3,210億	149.3%
各種サービス	9,010億	141.2%
市場全体の合計	56,430億	127.6%

*1: 着うたサービスを04年より「エンタテインメント」から「書籍・音楽」セグメントに移動
 *2: 今回の調査より、「その他物品」を、「家電」と「医療・化粧品・健康食品」に分類し、それ以外（その他）を「趣味・雑貨・家具・その他」カテゴリーに含める

■表3 2004年モバイルBtoC-Eコマース市場規模

商品・サービスセグメント	市場規模 (円)	前年比
家電	20億	※ —
旅行	630億	114.5%
エンタテインメント	2,080億	106.7%
書籍・音楽	720億	184.6%
衣料・アクセサリ	340億	178.9%
医薬・化粧品・健康食品	360億	※ —
趣味・雑貨・家具・その他	550億	※ —
不動産	200億	111.1%
金融	210億	123.5%
各種サービス	4,100億	132.7%
市場全体の合計	9,710億	125.0%

※「家電」「医薬・化粧品・健康食品」「趣味・雑貨・家具・その他」は、03年の調査では「その他の物品」という項目だったために前年比がありません

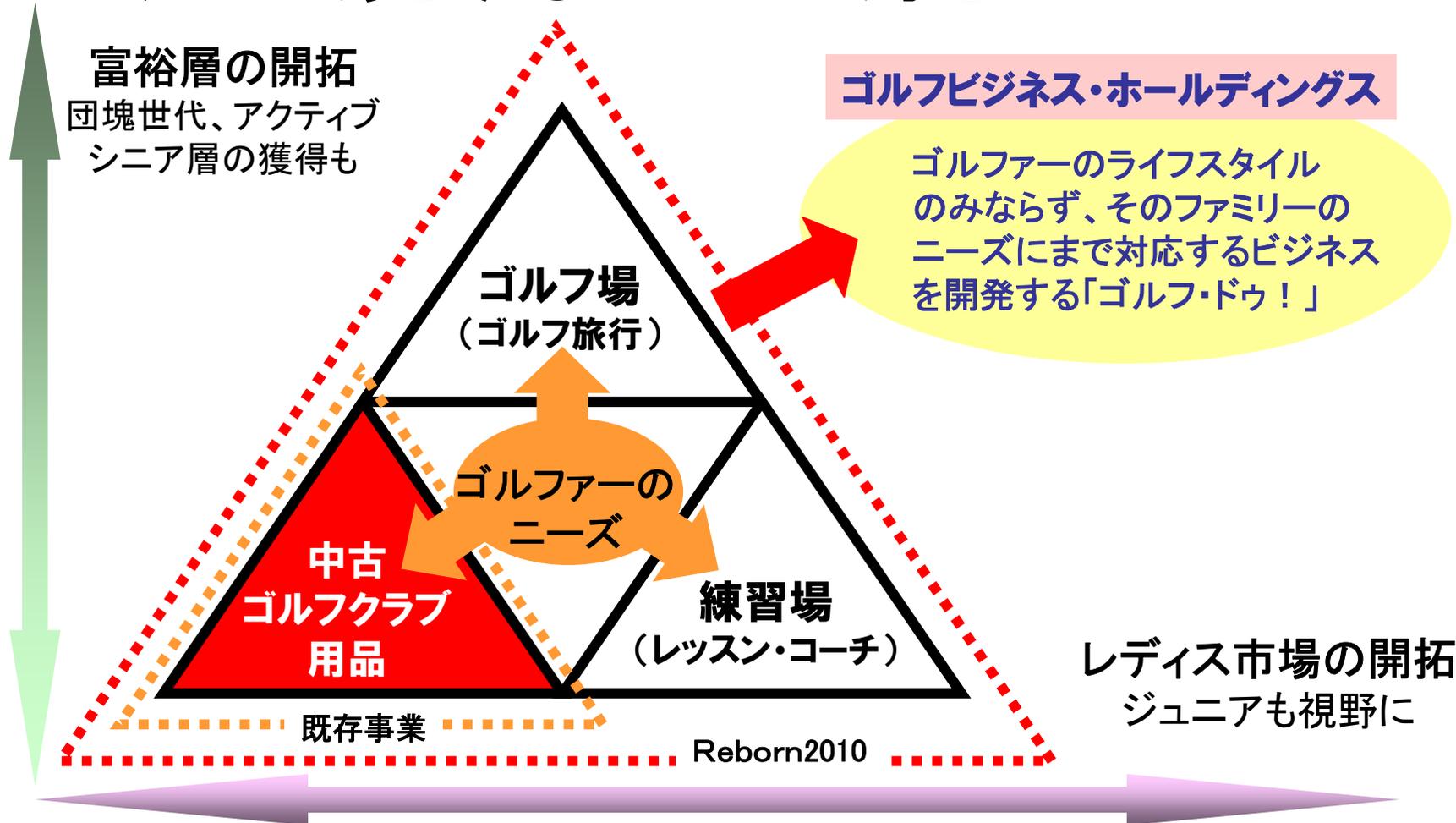
表1・2・3の出典: 「平成16年度電子商取引に関する実態・市場規模調査」より抜粋

経済産業省



Golf do!

ゴルファーのあらゆるニーズに対応



富裕層の開拓
団塊世代、アクティブ
シニア層の獲得も

ゴルフビジネス・ホールディングス

ゴルファーのライフスタイルのみならず、そのファミリーのニーズにまで対応するビジネスを開発する「ゴルフ・ドウ！」

ゴルフ場
(ゴルフ旅行)

ゴルファーの
ニーズ

中古
ゴルフクラブ
用品

練習場
(レッスン・コーチ)

レディス市場の開拓
ジュニアも視野に

既存事業

Reborn2010



Golfdo!

Ⅲ.新規開拓

中古リサイクル業態で独自のノウハウを十分に活かし
ゴルフライフの新しいカタチを提案する業態を開発



先行企業と明確に差別化された
新しいストアブランドの構築

平成22年(2010年)オープンを目指す
準備段階として、アンテナショップの開設、新ブランドの立ち上げを予定。



Golfdo!

IV. 多角化

ゴルフ関連ビジネスへの展開

レッスン事業の強化

ゴルフツアーの取り扱い

ゴルフ関連のM&A

ゴルフ用品販売の付加サービスの要素からスタート



Golf do!

「Reborn2010」マイルストーン

	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	出店 直営150坪 3店舗 既存FC 4店舗	出店 直営150坪 4店舗 150坪FC 2店舗 既存FC 2店舗	出店 直営150坪 2店舗 150坪FC 2店舗 既存FC 2店舗
市場開拓	10万人のオンラインショップ会員獲得を目指す！ オンラインショップサイトリニューアル 中味の充実～魅力あるサイトへ	ECサイト構築～テストラン	新規サービスの付加 広告事業の開始
新規開拓	コンセプト(ショップ・サービス等)構築	アンテナショップの開設	新業態店舗 出店プロジェクト 立ち上げ
多角化		サービス内容の 事業化プロジェクト 立ち上げ	テストマーケティング M&A等の検討
			広告事業増強 サーバー等 ハード面の 見直し
			新業態店舗 出店準備
			本格的展開 チャネルの選定

出店

開始



Golfdo!

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で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@golfdo.jp **URL：** <http://www.golfdo.jp>