



ゴルフ・ドウ！ 平成19年3月期 決算報告

平成19年5月18日

株式会社 ゴルフ・ドウ 代表取締役社長 伊東龍也



1. 平成19年3月期 決算概要



Golf do!

平成19年3月期の主な動き



8月25日
韓国KOECOM社と
韓国版オンラインショップの
基本合意締結

6月 FC3店オープン
3日名古屋滝の水店
4日びわこ瀬田店
21日ロックタウン加古川店

4月6日
セントレックス上場

8月12日
ゴルフ・ドゥ！
川越店オープン



3月17日
ゴルフ・ドゥ！
桶川末広店オープン

2月20日
ゴルフ・ドゥ！チェーンの
顔として伊澤利光選手と契約



12月23日
FC1店オープン
マツハヤ滑石店

11月17日 中間決算にて、
中期経営構想
「Reborn2010」を発表

4月

5月

6月

7月

8月

9月

10月

11月

12月

1月

2月

3月

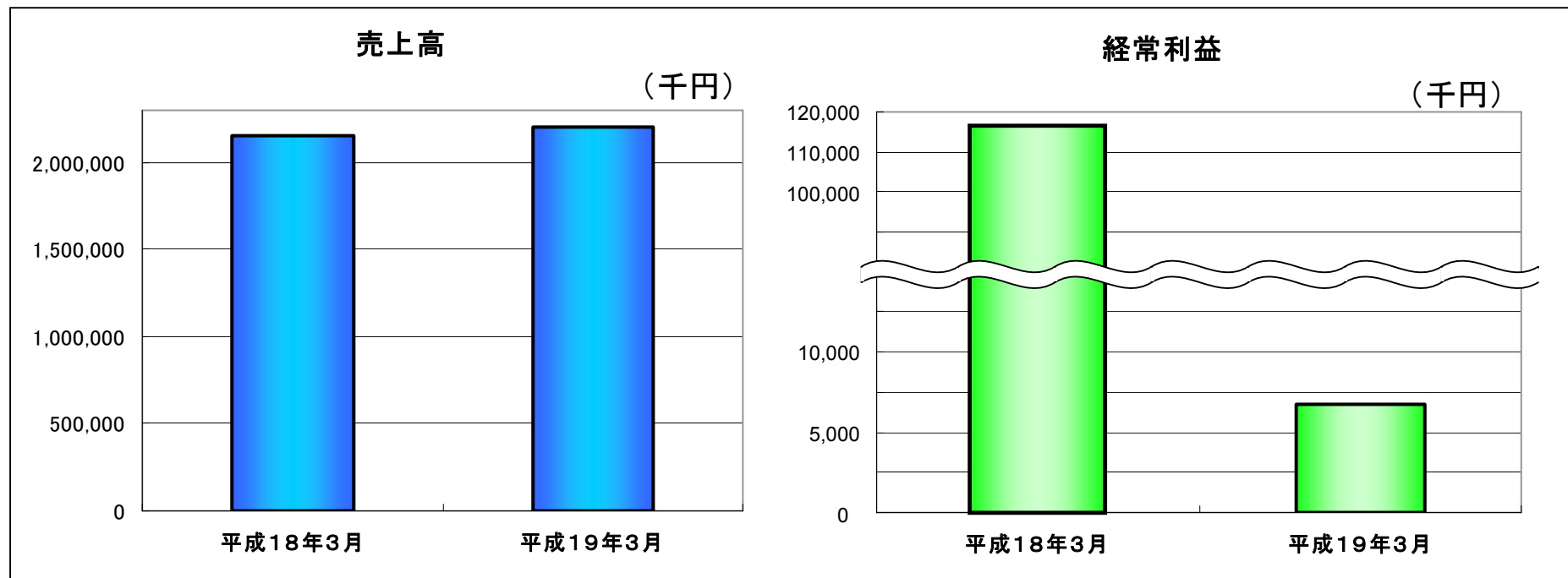
4月

5月

平成18年

平成19年

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102.4%)、
経常利益は、業績予想の△3100万円から600万円と黒字転換を果たした。

平成19年3月期実績

単位(千円)

	平成18/3期	構成比	平成19/3期	構成比	前年同期比	2006/9期	構成比
売上高	2,154,983	100.0%	2,207,104	100.0%	102.4%	1,119,596	100.0%
売上総利益	921,325	42.8%	904,056	41.0%	98.1%	452,653	40.4%
販管費	805,717	37.4%	890,995	40.4%	110.6%	464,327	41.5%
営業利益	115,607	5.4%	13,060	0.6%	11.3%	△ 11,674	—
経常利益	118,757	5.5%	6,964	0.3%	5.9%	△ 21,836	—
税引前当期利益	91,563	4.2%	△ 3,458	—	—	△ 19,009	—
当期損益	102,582	4.8%	△ 51,842	—	—	△ 57,567	—

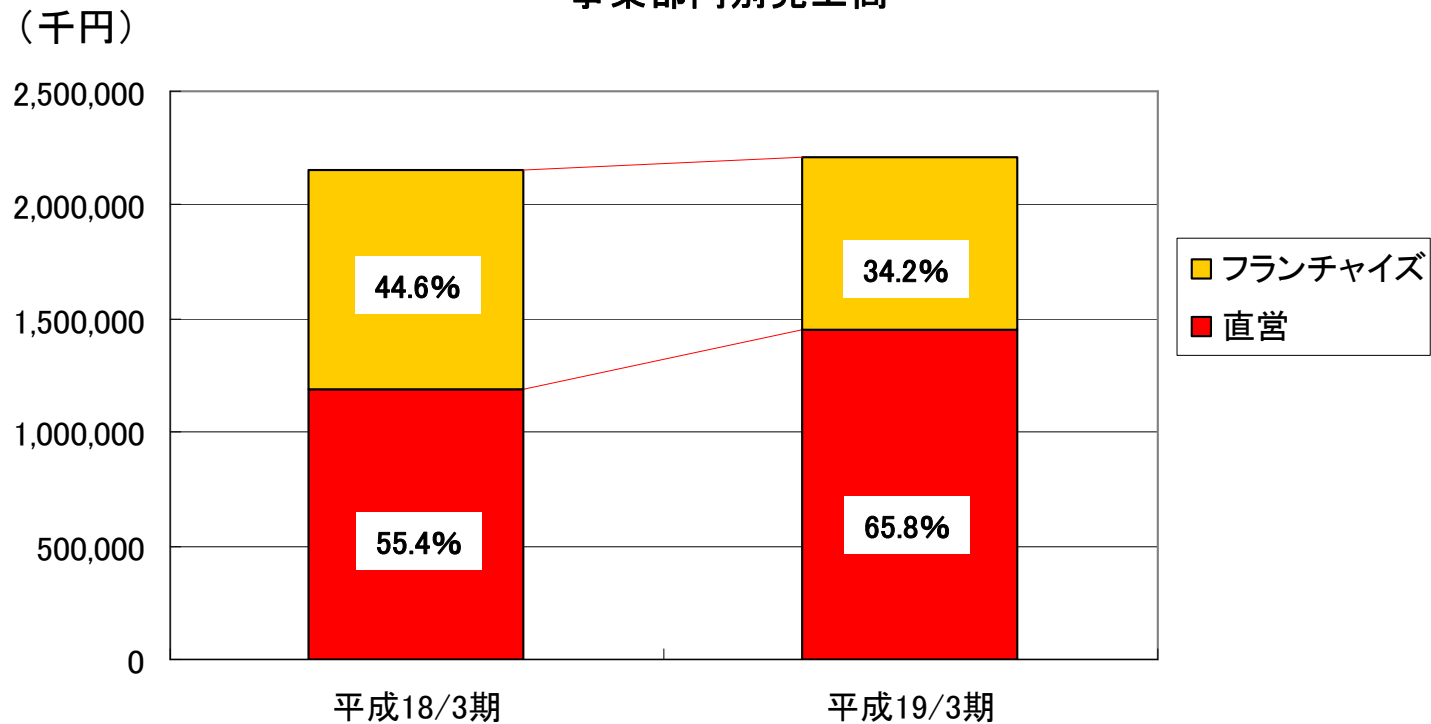
利益確保のため、販管費(広告宣伝・販促)の抑制を実施。



経常赤字予想から経常黒字実績へ

セグメント別業績

事業部門別売上高



直営事業は、新規店舗の出店効果から順調な売上増となったが、
FC事業は、出店計画が予定通り進まず、縮小傾向。

貸借対照表

単位(千円)

	平成18/3期	構成比	平成19/3期	構成比	前年同期比
流動資産	720,162	74.1%	835,274	73.7%	116.0%
固定資産	251,591	25.9%	297,785	26.3%	118.4%
資産合計	971,754	100.0%	1,133,060	100.0%	116.6%
流動負債	302,641	31.1%	203,818	18.0%	67.3%
固定負債	79,157	8.2%	78,328	6.9%	99.0%
負債合計	381,798	39.3%	282,147	24.9%	73.9%
資本/純資産合計	589,955	60.7%	850,913	75.1%	144.2%

平成20年3月期見通し

	売上高	経常利益	経常利益率
直営事業	1,990,000	121,000	6.1%
フランチャイズ事業	610,000	164,000	26.9%
その他	—	△ 252,000	—
合計	2,600,000	33,000	1.3%

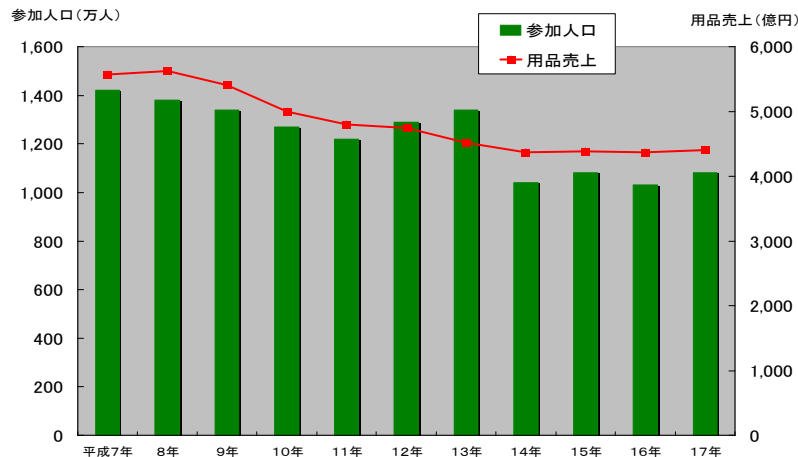


2. 当社を取り巻く環境

ゴルフ業界の市場規模

参加人口 1,080万人

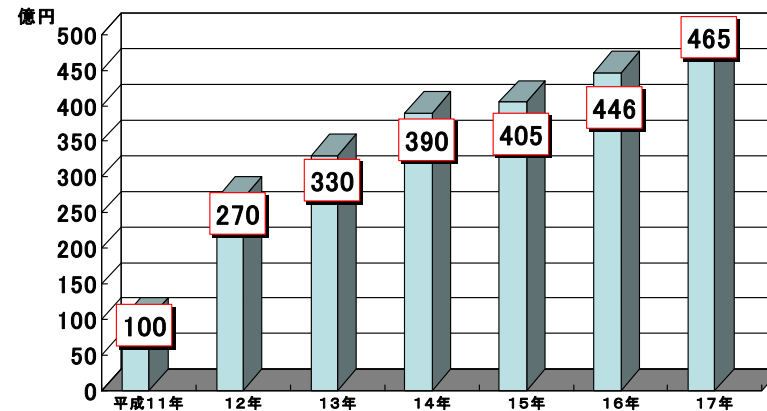
ゴルフ用品市場規模 **4,400億円**



「レジャー白書2006」より

中古クラブ市場規模

465億円



矢野経済研究所「2006年版ゴルフ産業白書」より

ゴルフ業界全般の
市場規模

17,290億円

ゴルフ場

11,330億円

ゴルフ練習場

1,560億円

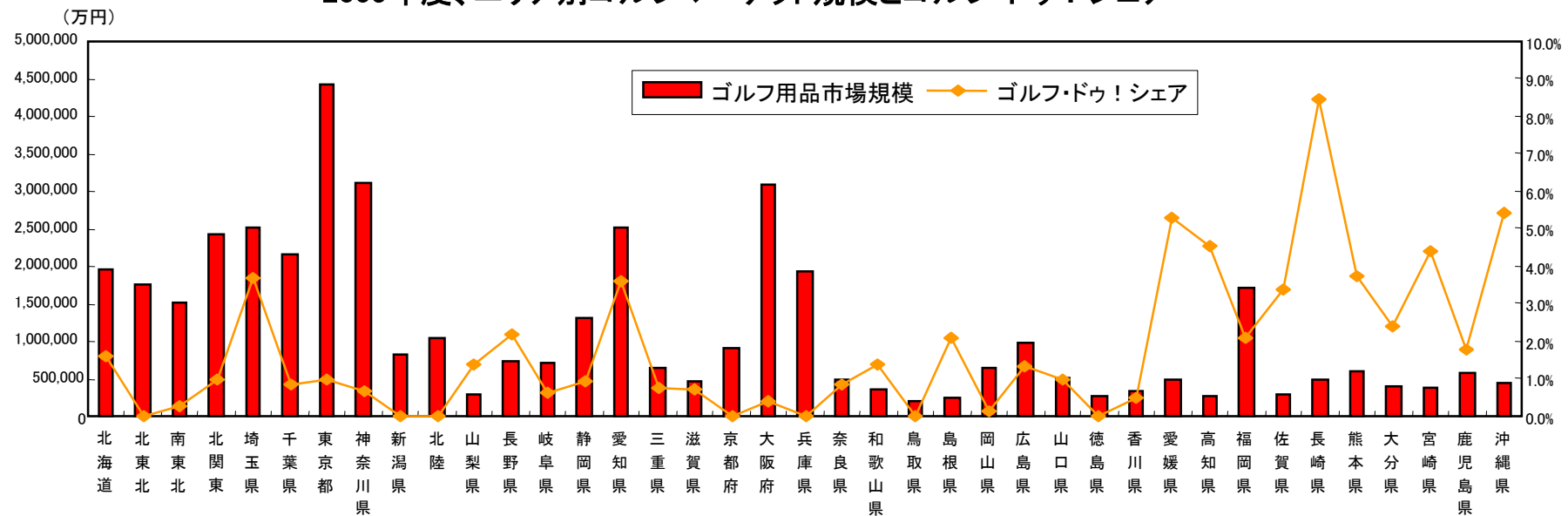
ゴルフ用品

4,400億円

ゴルフマーケット全体に占めるゴルフ・ドウのシェアは、1.4%。
特に高いのは、直営店舗エリアの埼玉県とエリアフランチャイズの愛知県、九州各県では
シェアが高いものの他においては1%程度に留まっている。

シェア拡大による売上増の可能性大。

2005年度、エリア別ゴルフマーケット規模とゴルフ・ドウ！シェア



推計方法:

- ①2006年版ゴルフ産業白書P434の男性ゴルフ人口、女性ゴルフ人口を参照データとして、各都道府県の男女別人口推計を人口伸び率(厚生労働省統計から推計)と平成12年国勢調査から算出し、各都道府県の人口推計でみたゴルフ人口を算出。
- ②ゴルフ用品売上の総数からゴルフ人口を割り、1人当たりのゴルフ用品年間支出額を算出し、各エリアのゴルフ用品マーケット規模を算出した。
- ③これらのマーケット規模を100%として、ゴルフ・ドウ！の2005年度の売上シェアを算出した。

中古主要5社においても、オンラインショップの開設や
業務提携先への商品供給などインターネットを積極的に活用している。

	提携先の有無	月商規模	インターネット活用状況と今後の展開
ゴルフ・ドウ！	自社サイト オンラインショップ	2,500万円程度	■自社Webサイトを開設、商品情報、店舗情報、加盟店情報、キャンペーン情報などを発信。 ■2006年3月より自社サイト内でオンラインショップを開始、各店の在庫からのショッピングが可能。買取りも開始する予定。
パートナー	ゴルフダイジェスト オンラインと提携 ヤフーオークション ゴルフパートナー店	3,000万円程度	■ゴルフダイジェストオンラインの中で中古品のコンテンツとして在庫商品を販売 ■自社オリジナルサイトでは、店舗情報、商品在庫検索、イベント情報、契約プロの活動報告、フリーマガジン「Com」などの情報を掲載。 ■全国の店舗をネットワークし、店舗の在庫を一覧できる共有在庫システム「バーディーネット」を2005年、各店舗にタッチパネル端末として導入。
キッズ	自社サイト オンラインショップ	公表数値なし	■本部及び各店のWebサイトを開設し、商品紹介、店舗紹介他を行っている。 ■Webサイト上で中古クラブの販売も若干行っているが、あくまでリアル店舗での販売が中心。ネット販売が拡大することは店舗運営には好ましくないことも出てくると判断。 ■Webサイトの活用は販売よりも、情報提供や広告媒体としての使い方に重点。
フェスティバル	中古クラブ情報サイト 「festivalgolf.jp」を開設し i-mode、ヤフーオークション GDO、楽天フリマに展開	6,000万円前後	■過去15年間に発売されたクラブの画像データ、詳細なスペックの閲覧やその日の相場でクラブを査定できるシステムや在庫管理のリアルタイム化、顧客管理、ポイントシステムの一元化を実現。 ■2003年11月より、在庫中古クラブの現物の画像を掲載し、顧客は商品の状態をネット上で確認することが可能となった。これ以来ネットでの売上が飛躍的に拡大している。
ゴルフックス	自社サイト オンラインショップ	公表数値なし	■自社のオリジナルWebサイトを開設。 Webサイトでは店舗情報・商品情報の掲載・買取・販売。 ■クラブの販売量は伸びているが今以上に手をかけることは考えていない。 店頭での販売・買取をあくまで重視していく方針である。

矢野経済研究所「2006年版ゴルフ産業白書」より

当社を取り巻く環境から導かれる課題

①エリア別マーケットシェアでは、拡大の余地は十分にある。



計画的な出店戦略による、マーケットシェアの拡大(寡占化と新規開拓)

②インターネットは、中古クラブ主要5社とも積極的に活用している。



ゴルフ・ドゥ！オンラインショップの強化と拡充

3. 中期経営計画 「Reborn2010」進捗状況

出店戦略を中心とした
大幅な戦略見直しに着手

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

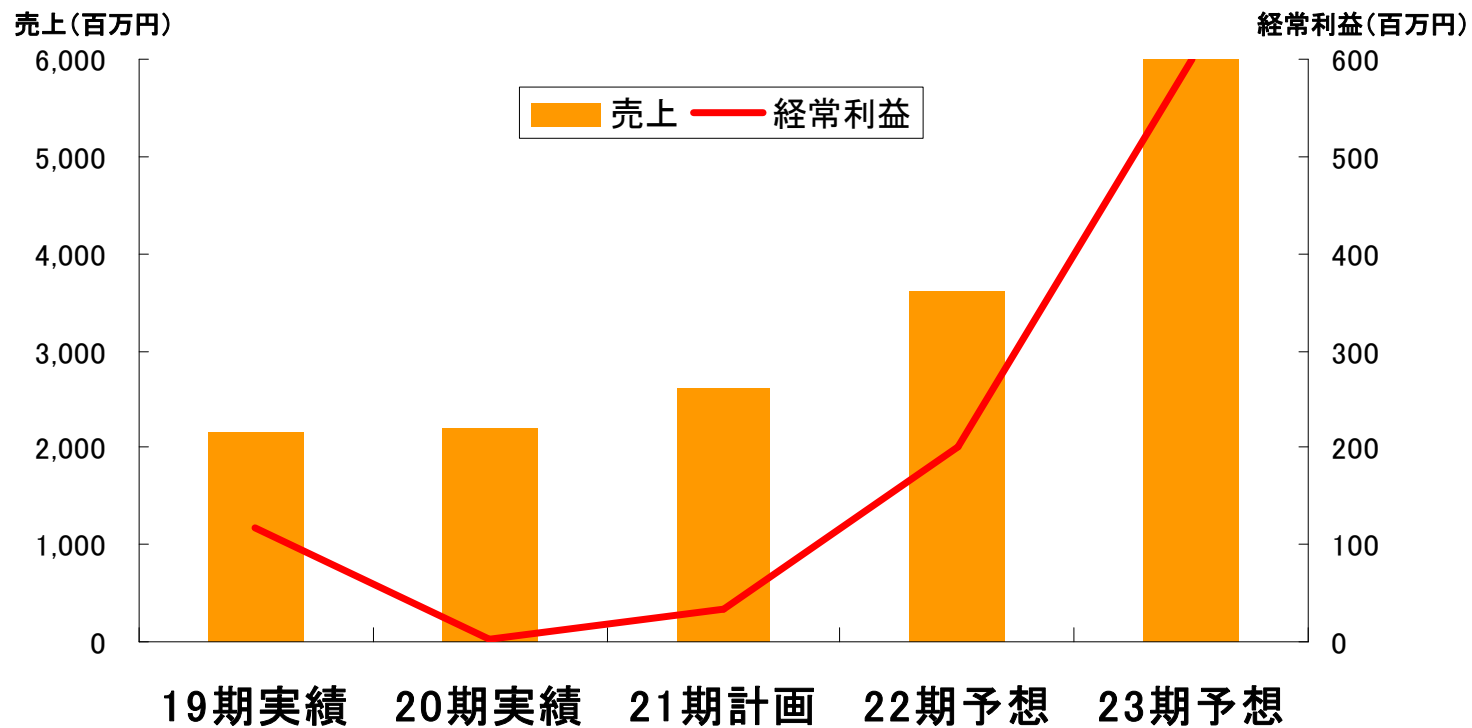
創造と破壊

中期経営構想 **「Reborn2010」**

「Reborn2010」基本スキーム



「Reborn2010」 売上・利益計画



成長企業としての「V字回復」を全社一丸となって実現！

ゴルフ・ドウ！ 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。

市場浸透(ゴルフ・ドゥ！事業)①

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



市場浸透(ゴルフ・ドゥ！事業)②

大宮丸ヶ崎店(仮称) 9月下旬オープン(予定)

- 当社推進の150坪パッケージ店舗
- 当社初の※建設協力金(リースバック方式)による計画的出店の第1号店
- さいたま市のベットタウンとして開発の目ざましい見沼地区に出店予定

店舗データ

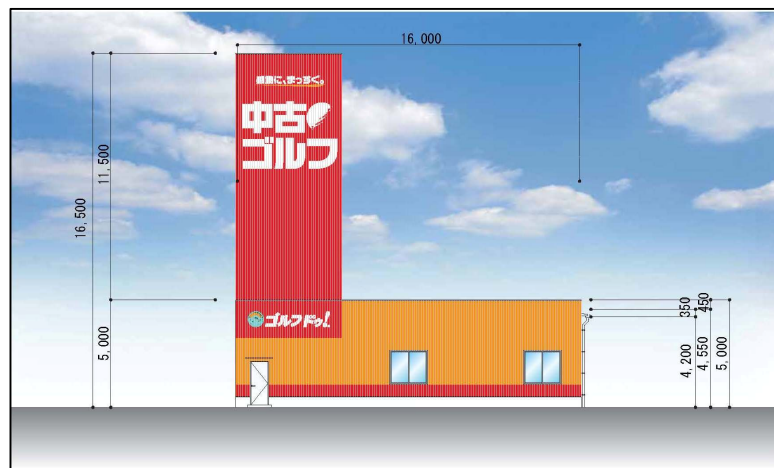
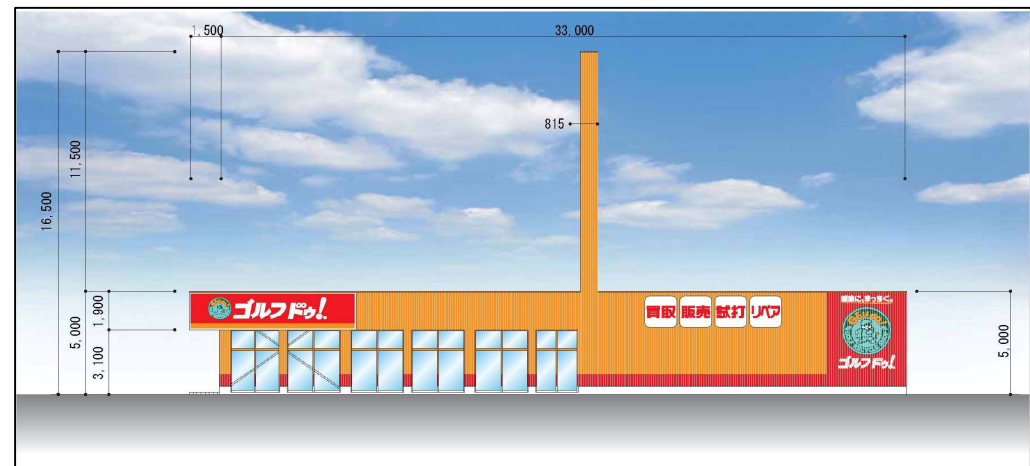
店舗面積	160坪
駐車場	33台

※建設協力金(リースバック方式)

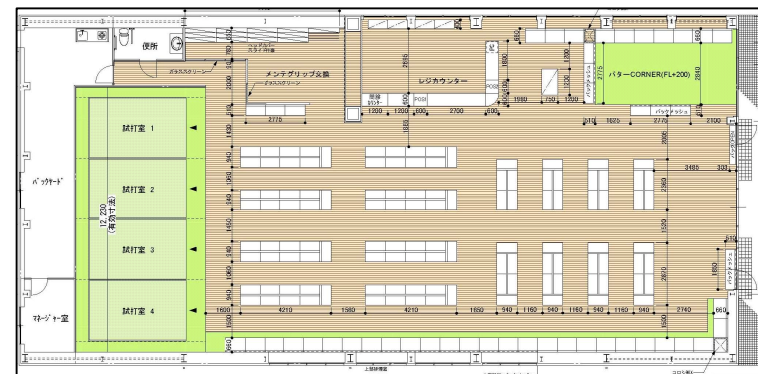
ビル・店舗等の業務用建物の賃貸借において、契約締結時に借主が貸主に対して建物建設の費用の一部、または全部を預託し、貸主はその預託金を建設費用に充当します。
また、建設協力金は、契約期間内に全額償却するリースバック方式を採用し、月々の賃料から相殺する形で貸主から借主に返還されます。

市場浸透(ゴルフ・ドウ！事業)③

大宮丸ヶ崎店(仮称) 店舗イメージ



平面レイアウトイメージ



市場浸透(ゴルフ・ドゥ！事業)④

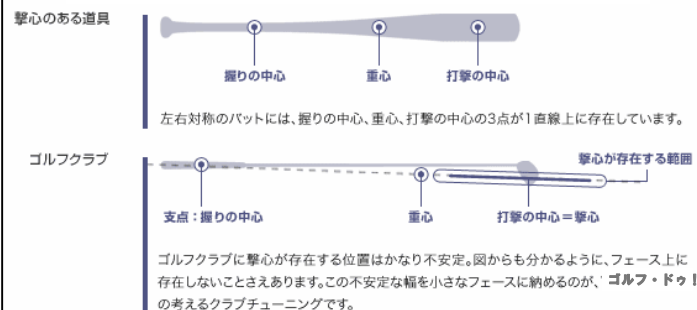
「SPEC PLUS」による顧客満足度の向上と集客力UP対策

「SPEC PLUS(スペック プラス)」とは

ゴルファーの体格や運動能力から最適なクラブのスペックを診断するシステム。
従来のメーカーごとの基準やスペックにとらわれることなく、ゴルフクラブにおいて最もエネルギー伝達の良いポジション「撃心」を的確にクラブフェース上におくことで、ゴルファー自身のスイングにマッチしたクラブ選びを実現。

25,000人以上のゴルファーのデータを集計、ゴルフクラブのシャフトと「撃心」を的確にフェース上に配置するために最適なスペックを選択

「SPEC PLUS」に導入されている「撃心理論」とは



「SPEC PLUS(スペック プラス)」診断結果

最適クラブスペック

	対象クラブ	推奨スペック	1W	1W以外
クラブ全長	44.5	45.5	44.75	41.0
クラブ総重量	307	307.5	317.9	359.0
シャフト硬度(インチ)	4	7	7	7
リアルロフト	9.5	9	9	9
トルク	4.7	4.3	4.3	4.3
バンプ	14.1	16	16	16
KP	先中調子	先中調子	先中調子	先中調子
ヘッドスピード	42.5	42.5	42.5	203
ヘッド重量	201	201	201	89.0
シャフト重量	55	54.5	54.9	50
グリップその他重量				

計算

Back Next

豊富な店内在庫から
最適なスペックの
ドライバーをチョイス！



市場開拓(オンラインショップ)①

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19年4月末

メルマガ会員 14,357名 ショップ会員 11,090名

売上 3,000万円／月

- 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
- 韓国市場その他地域においてフランチャイズ店の展開も検討

市場開拓(オンラインショップ)②

ゴルフ・ドウ！オンラインショップにて 用品販売ページを新設予定



- キャディバックからグローブ、ボール、ティにいたる小物グッズまでをカバー
- 「ネット限定グッズ」や「レアなゴルフグッズ」など豊富な品揃え
- 1度に5,000円以上お買い上げの場合は、送料が無料

既存会員の活性化と新規会員獲得を狙う

今後の課題

中古クラブショップ市場からゴルフ用品市場への進出



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

ゴルファーのあらゆるニーズを満たす新サービス・商品の開発



ゴルフ用品市場から、ゴルフ市場(1兆7,290億円)への進出

「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	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



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