

株式会社ゴルフ・ドゥ

平成21年3月期 決算説明補足資料

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より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。

平成21年5月22日
株式会社 ゴルフ・ドゥ

平成21年3月期 主な動き



平成21年3月期通期決算サマリー

単位(千円)

	平成20/3月期	構成比	平成21/3月期	構成比	前年同期比
売上高	2,462,327	100.0%	2,923,226	100.0%	118.7%
売上総利益	1,038,852	42.2%	1,171,857	40.1%	112.8%
販管費	1,004,166	40.8%	1,356,735	46.4%	135.1%
営業利益	34,685	1.4%	△ 184,877	-6.3%	-533.0%
経常利益	37,994	1.5%	△ 187,528	-6.4%	-493.6%
税引前当期利益	20,077	0.8%	△ 290,827	-9.9%	-
当期損益	29,895	1.2%	△ 333,531	-11.4%	-

売上高は、18.7%増加したが、出店計画に基づく、人件費など販管費の大幅増加、さらには新規出店時のセールによる粗利益率の低下により、

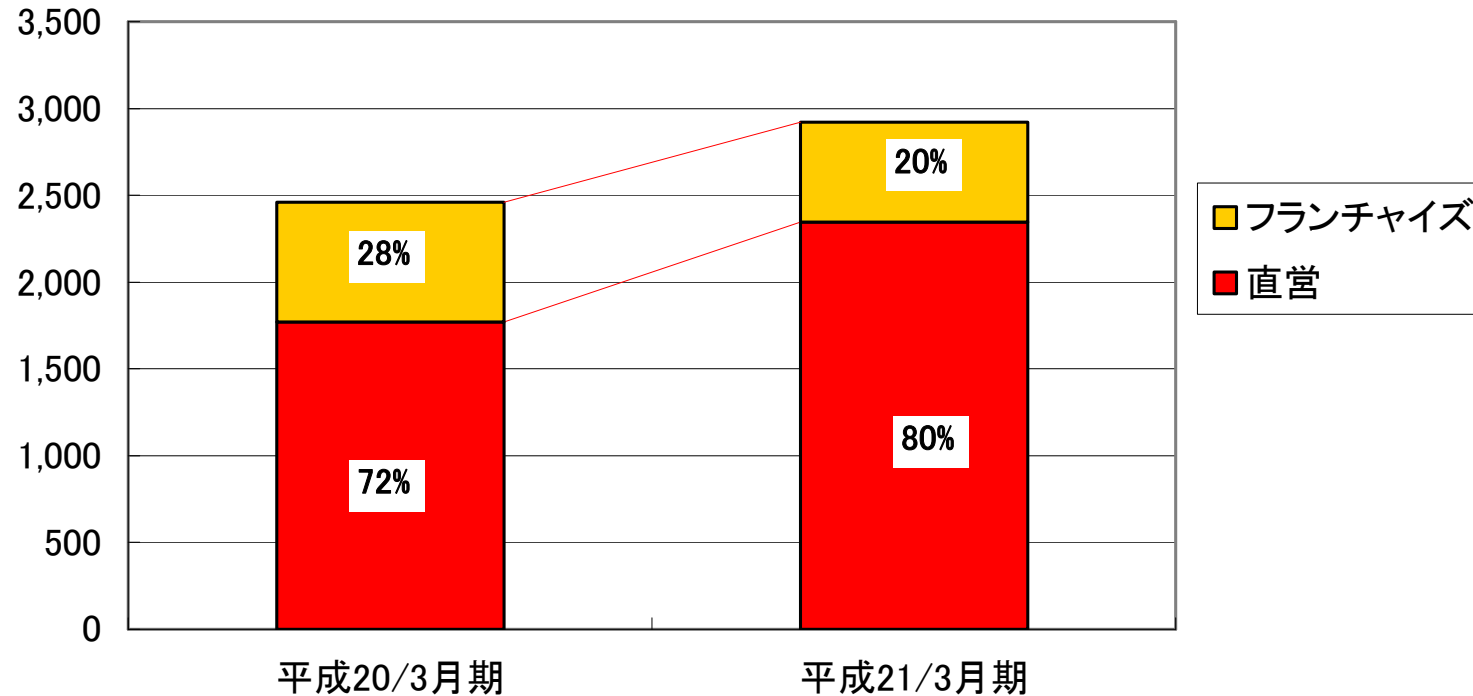
営業利益は、184百万円の営業損失と大幅に減少。

また、閉店に伴う特別損失及び法人税等調整額を計上したことで大幅な当期純損失となった。

セグメント別業績

事業部門別売上高

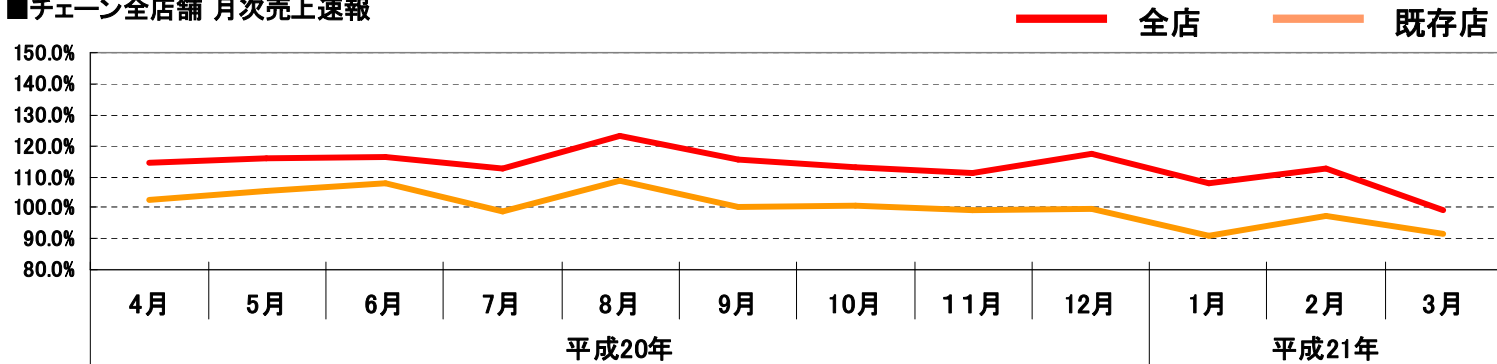
(百万円)



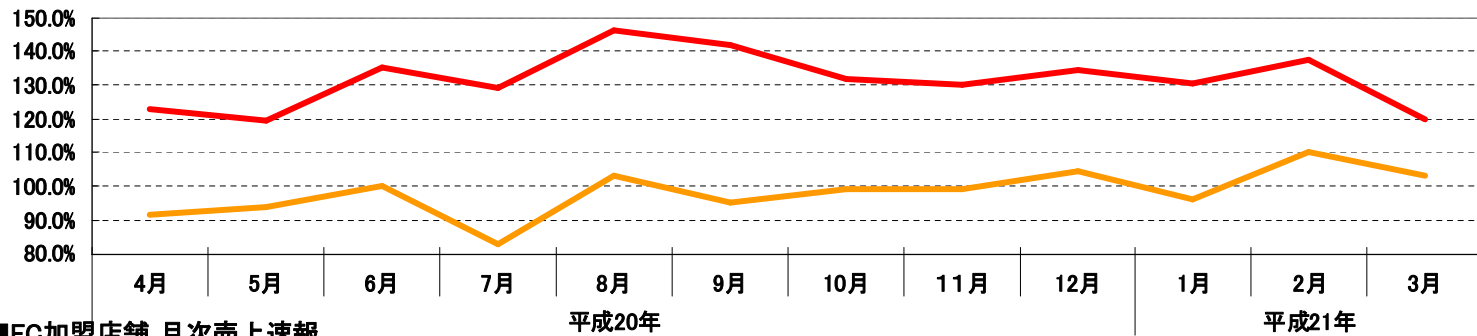
直営事業の売上は、5店舗を出店した結果、
前年同期比32.5%と増加。
FC事業の売上は、前年同期比16.6%減少した。

月次売上推移状況(売上高前年比)

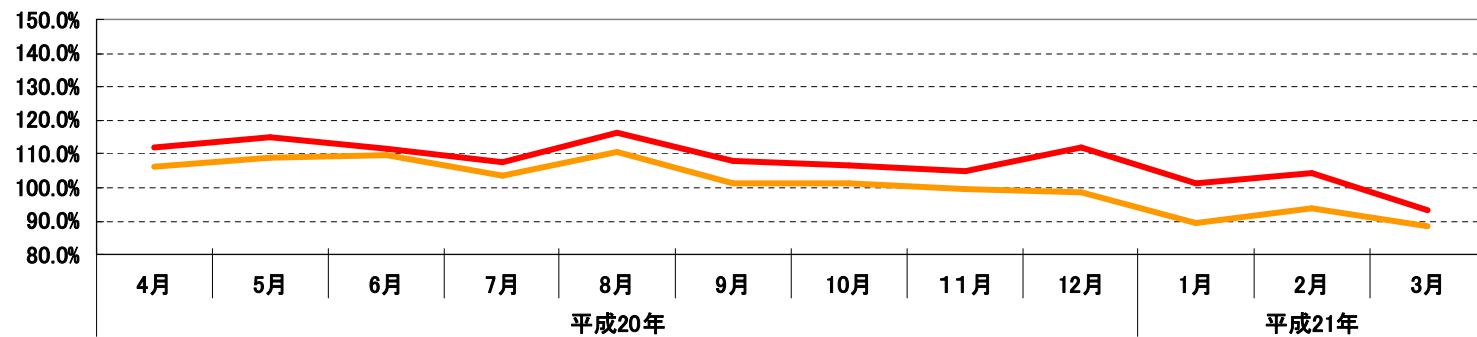
■チェーン全店舗 月次売上速報



■直営店舗 月次売上速報



■FC加盟店舗 月次売上速報



貸借対照表

単位(千円)

	平成20/3月期	構成比	平成21/3月期	構成比	前年同期比
流動資産	748,148	60.7%	994,248	55.7%	132.9%
固定資産	483,587	39.3%	791,291	44.3%	163.6%
資産合計	1,231,735	100.0%	1,785,540	100.0%	145.0%
流動負債	267,534	21.7%	613,637	34.4%	229.4%
固定負債	81,357	6.6%	646,215	36.2%	794.3%
負債合計	348,891	28.3%	1,259,852	70.6%	361.1%
純資産合計	882,844	71.7%	525,687	29.4%	59.5%

直営事業で新規出店に伴う、たな卸資産(商品在庫)の増加により流動資産が増加。
 また、建設協力金方式による出店を進めたことにより固定資産も大幅に増加。
 流動負債は短期借入金により、固定負債は長期借入金により増加。

平成22年3月期の事業計画

平成20年3月期を1年目とした中期経営計画「Reborn2010」

平成21年3月期 目標を達成に向け、大型直営店の出店計画、新業態開発を推進

昨年秋以降、金融危機が实体经济に影響
国内景気の急激な後退

新規オープン店、新業態店の業績に影響 ⇒ 計画通りに達成できない状況

平成22年3月期、「Reborn2010」の達成は極めて難しい状況

■平成22年3月期の取り組み

新たな中期経営計画の策定(将来の成長に向けた体制づくりの年)

平成22年3月期 必達目標 ⇒ 直営店14店の全店黒字化

そのための最重要課題とは、「店舗管理体制の強化」「人材育成の仕組み作り」

直営店の全店黒字化を目指すための具体的施策

1. 来店客数の増加策の強化

会員データベースを活用した、より効果的で
タイムリーな One to Oneマーケティング

- ・効果的なダイレクトメール
- ・ **モバイル会員サービス**
- ・従来からのポイント会員、FAX会員

新規



2. 粗利益率の向上策を推進

粗利益率に大きな影響を与える
長期滞留在庫の削減

- ・在庫管理オペレーションを改善し、
在庫回転率を高める
- ・滞留在庫の発生を抑制する仕組みを構築する

3. 販売費及び一般管理費を徹底的に削減

特に人件費や宣伝販促費等の見直し

- ・予算統制の厳密な運用による
コントロール

以上の諸施策により、

営業活動によるキャッシュフローをプラスに！
手元資金を厚くし、財務の安全性を一層高める！

平成22年3月期通期見通し

単位(千円)

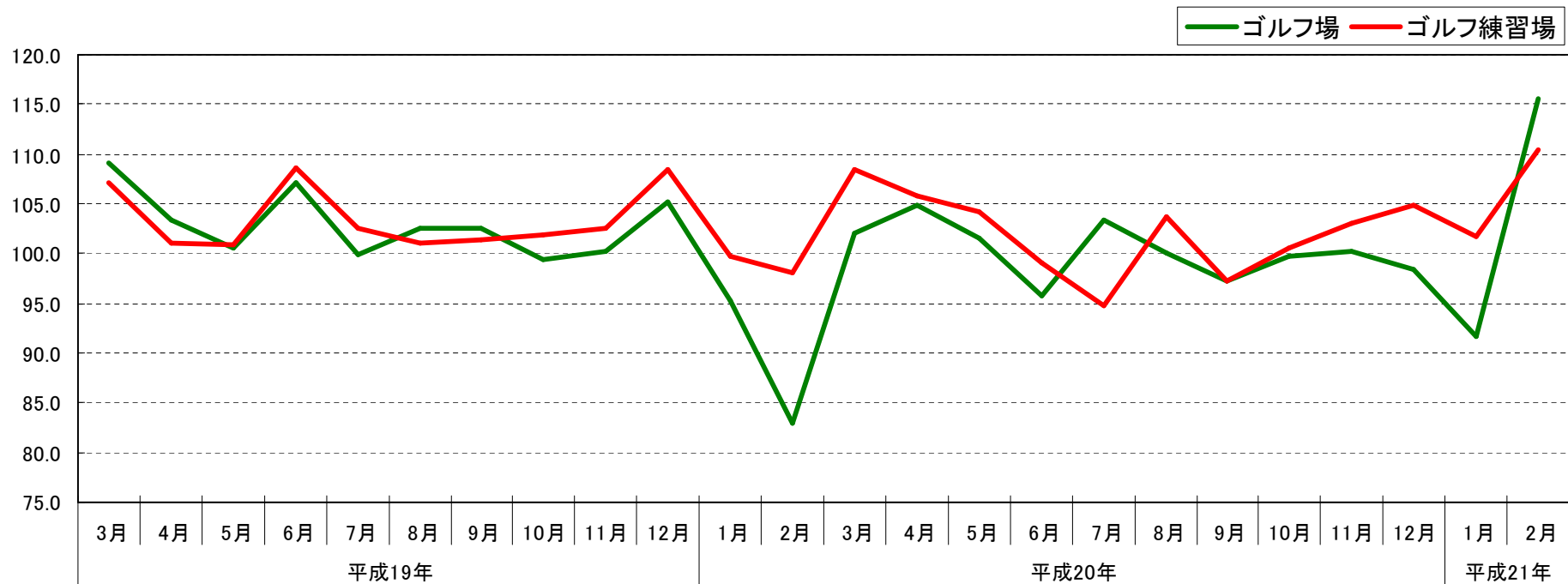
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成22年3月期通期	3,000,000	50,000	37,000	28,000

平成22年3月期見通し要因

- ①増収のための集客施策を強化
- ②在庫の適正化等による粗利益率の改善
- ③全社的なコスト見直し強化による経費削減

参考資料

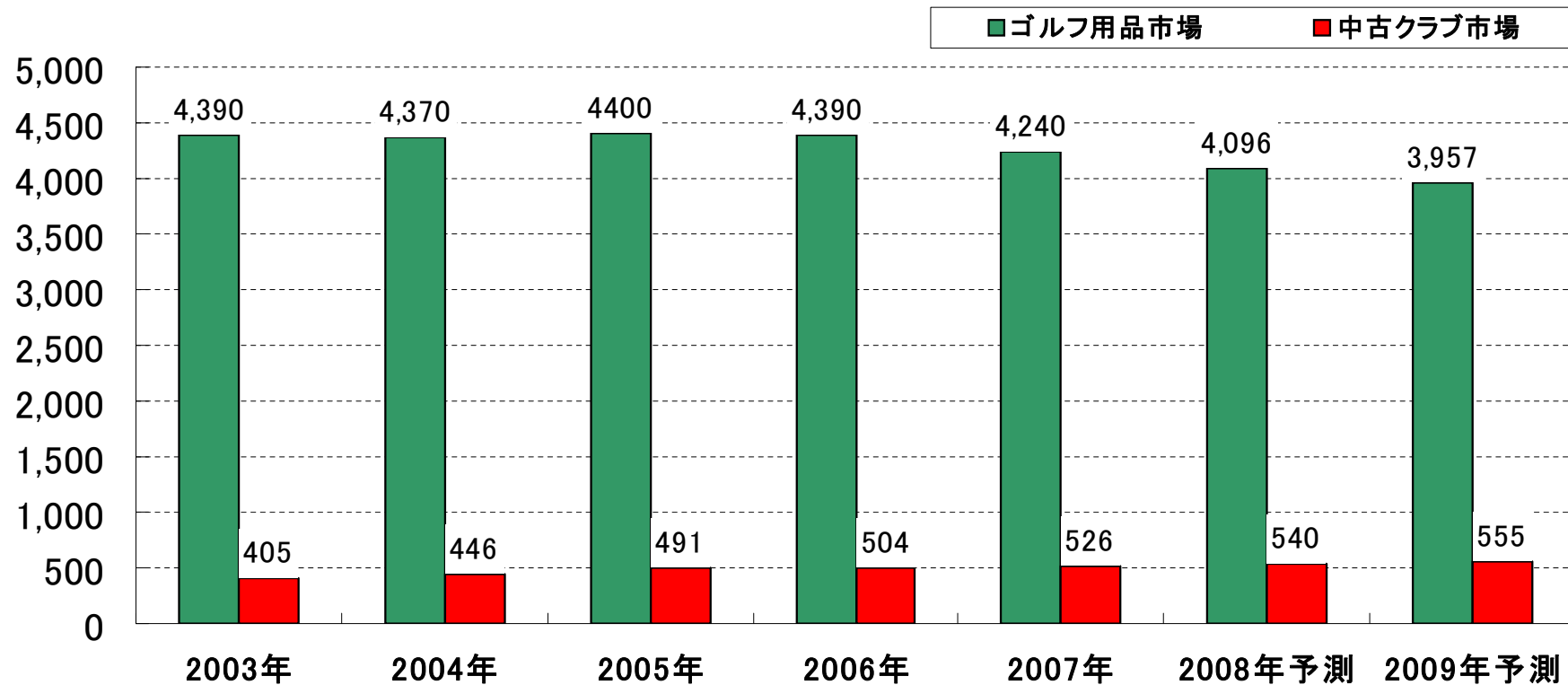
ゴルフ場・ゴルフ練習場入場者数前年同月比（％）



経済産業省「特定サービス産業胴体調査」

参考資料

ゴルフ用品市場規模及び中古ゴルフショップ市場規模の推移(億円)



※2008・2009年予測については、2003年～2007年までの市場成長率の平均値から算出しております。

ゴルフ用品市場「レジャー白書2008」
中古クラブ市場「矢野経済研究所：2008年版ゴルフ産業白書」