



# 2010年12月期 第3四半期決算説明資料

**株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン**  
(証券コード:3319)

## 本資料に関する注意事項

**本資料に記載されている弊社の計画・予測・戦略などにつきましては、既に確定している要素を除き、潜在的リスクや不確定要素を含んでおり、その内容を保証するものではありません。**

**潜在的リスクや不確定要素には、弊社の主たる事業領域であるゴルフ市場やインターネット市場を中心とした経済環境、市場における競争状況、弊社のサービス等が考えられますが、これらに限定されるものではありません。**

- ◆ 中期経営計画の初年度は積極投資。2年目、3年目でコストコントロールを強化し、全体の利益率の向上を図る。（高いマーケティングROIの維持、及び相互利用率の向上を図る）

➡ 厳しい環境下にあっても、利益率は引き続き高い水準を維持  
売上総利益の1-9月累計は前年比増加

- ◆ グローバル戦略において、世界に類のないワンストップ総合サービスを積極展開し、「トライシクルモデル」のグローバルネットワークを構築する。

➡ 国内需要低迷の中、グローバル化を推進  
まずは中国インバウンド事業の展開、さらに他の事業展開を模索

- ◆ 新データベースシステム（「GDO Golf Business Data Platform」）を実現し、顧客接点の徹底強化を図る。

➡ 来年の本格リリースに向け、順調にシステム構築を推進中  
一層、ライフタイムバリューの高いお客様への接点強化を図る

## ① リテールビジネス

ECでは、前年同期実績以上の注文件数を獲得したものの、顧客の低価格志向により販売単価は下落。ゴルフパラダイス店舗では、事業の選択と集中を図り不採算店舗の閉店、大型店舗の新規出店などを進める。

## ② ゴルフ場ビジネス

記録的猛暑などの影響でゴルフ場全体が集客に苦戦するなか、ゴルフ場との関係強化によるユーザーへの提供プラン拡充等の施策により、送客人数は前年同期と同水準を維持。

### ③ メディアビジネス(広告/モバイル)

ゴルフメーカーを中心に広告主の出稿意欲は低下したが、「GDOマガジン」「GDOスタイル」のページビュー数、ビジター数は増加。フリーペーパー第3弾も好調で媒体力はアップ。モバイル事業は、他社サイト開発・運営受託、コンテンツ販売の伸長により、有料会員数の伸び鈍化を補てん。

### ④ 人件費の増加

ゴルファーとゴルフ場双方にメリットのある垂直統合型サービス提供に向けた人材投資。事業成長のために必要な人材を確保。

第3四半期の低迷により売上高は1-9月累計で前年並みに留まる。先行投資の継続により営業利益は減少。

（単位：百万円）

	第3四半期（2010年7-9月）			第3四半期累計（2010年1-9月）		
	実績	前年実績	前年同期比	実績	前年実績	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>3,185</b>	<b>3,237</b>	<b>98.4%</b>	<b>9,338</b>	<b>9,334</b>	<b>100.0%</b>
<b>売上総利益</b> （対売上高比）	<b>1,342</b> (42.1%)	<b>1,406</b> (43.5%)	<b>95.4%</b>	<b>3,877</b> (41.5%)	<b>3,761</b> (40.3%)	<b>103.1%</b>
<b>営業利益</b> （対売上高比）	<b>89</b> (2.8%)	<b>303</b> (9.4%)	<b>29.6%</b>	<b>282</b> (3.0%)	<b>599</b> (6.4%)	<b>47.1%</b>
<b>経常利益</b> （対売上高比）	<b>89</b> (2.8%)	<b>303</b> (9.4%)	<b>29.4%</b>	<b>290</b> (3.1%)	<b>603</b> (6.5%)	<b>48.1%</b>
<b>純利益</b> （対売上高比）	<b>29</b> (0.9%)	<b>179</b> (5.5%)	<b>16.5%</b>	<b>109</b> (1.2%)	<b>320</b> (3.4%)	<b>34.3%</b>

(単位:百万円)

	第3四半期 (2010年9月末)	前期末 (2009年12月末)	増減額	主な要因
流動資産	3,360	3,575	▲215	現金及び預金 ▲443
固定資産	2,451	1,854	+597	システム投資等による無形固定資産の増加 +499
資産 計	5,811	5,430	+381	
流動負債	2,643	2,215	+427	投資資金確保のための借入金増加 +563 未払法人税等 ▲214
固定負債	383	465	▲82	リース債務 ▲69
純資産	2,785	2,748	+36	利益剰余金 +20
負債・純資産 計	5,811	5,430	+381	

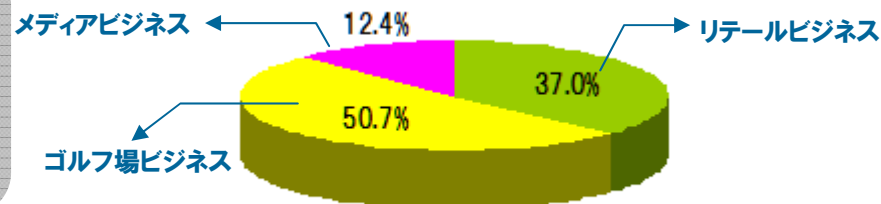
(単位:百万円)

	第3四半期 (2010年7-9月)	第3四半期累計 (2010年1-9月)	主な内容(第3四半期)
営業活動による キャッシュ・フロー	▲57	▲204	税金等調整前当期純利益増加 +81 売上債権の増加による減少 ▲94 未収入金の増加による減少 ▲66
投資活動による キャッシュ・フロー	▲149	▲494	無形固定資産の取得による支出 ▲107 有形固定資産の取得による支出 ▲49
財務活動による キャッシュ・フロー	▲27	255	リース債務の返済による支出 ▲26
現金及び現金同等物の 期首残高	809	1,018	
現金及び現金同等物の 期末残高	574	574	



- 利益率の高いゴルフ場ビジネス及びメディアビジネスが業績伸長
- リテールビジネスの減収減益により連結合計は前年同期比減

セグメント別・売上総利益構成比



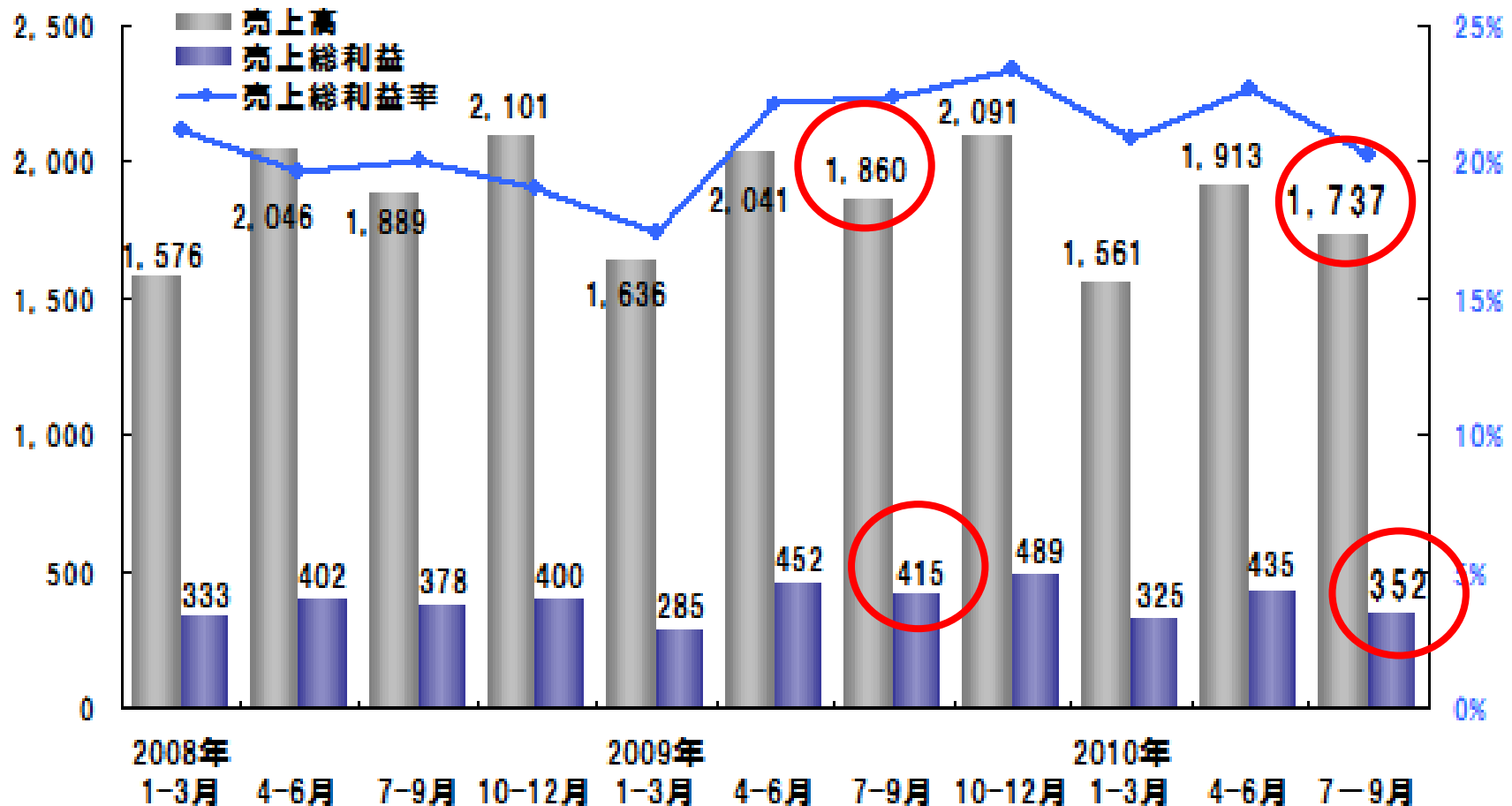
（単位：百万円）

	リテールビジネス		ゴルフ場ビジネス (インサイト含む)		メディアビジネス		合計	全社 消去	連結合計
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比			
<b>売上高</b> (前年同期比)	2,222 (96.6%)	69.8% (▲1.3%)	699 (101.5%)	22.0% (+0.7%)	263 (106.9%)	8.3% (+0.7%)	3,185		3,185 (98.4%)
<b>売上総利益</b> (前年同期比)	496 (84.9%)	37.0% (▲4.6%)	680 (102.3%)	50.7% (+3.4%)	165 (105.5%)	12.4% (+1.2%)	1,342		1,342 (95.4%)
<b>営業利益</b> (前年同期比)	103 (50.4%)	-	397 (95.8%)	-	18 (63.1%)	-	519	▲429	89 (29.6%)
<b>営業利益率</b>	4.7%		56.8%		7.0%				

〈売上高・売上総利益の推移〉

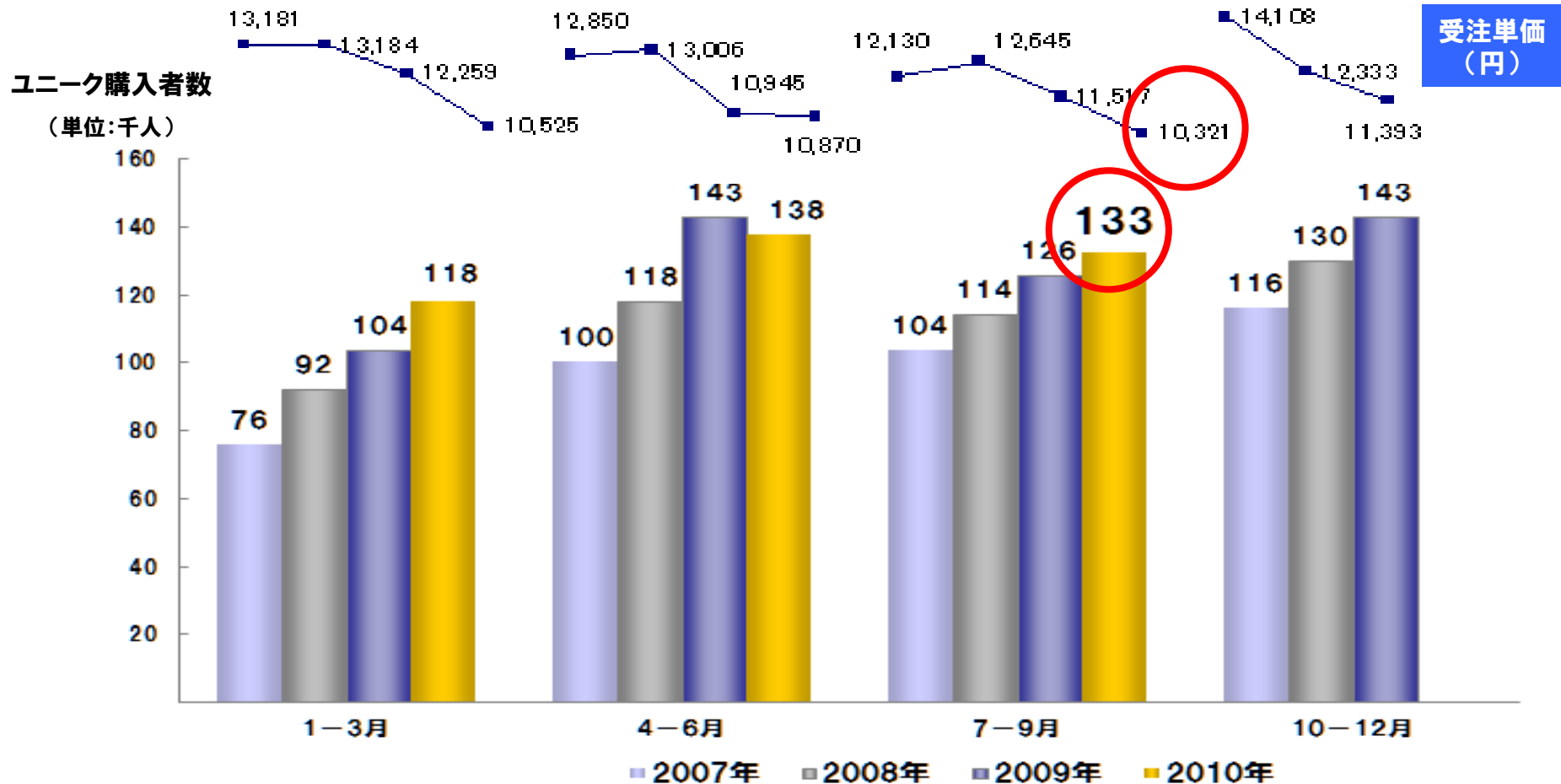
ゴルフ用品市場全般の冷え込みにより、前年同期比で売上、売上総利益ともに減少

(単位:百万円)



<四半期別ゴルフ用品Eコマースユニーク購入者数・受注単価の推移>

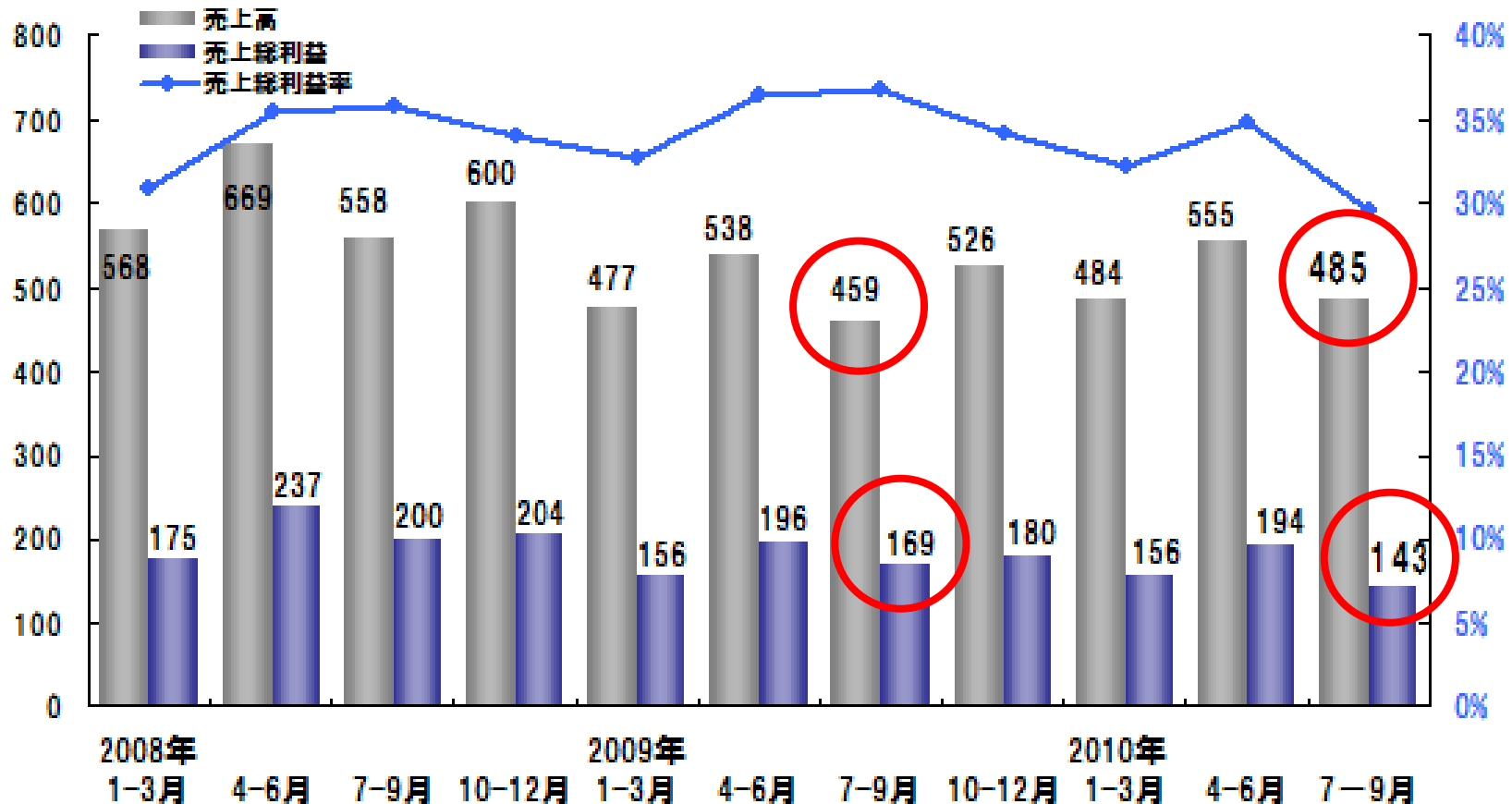
前年同期比 購入者数増加(+5.6%) に対し、販売単価は下落(▲10.4%)



＜売上高・売上総利益の推移＞

（単位：百万円）

不採算店舗4店を相次いで閉鎖し、店舗販売は売上／売上総利益減少。新規2店舗出店も一部補てんするに留まる（※）



（※）昨年まで「EC」に含めて計上していたネットの中古販売の売上高を今期より「店舗」に含めて計上

## 〈店舗数の推移〉

	2009年12月 時点	2010年9月 時点
直営店	10 店	8 店
FC店	9 店	9 店
合計	19 店	17 店



(2010年9月開店の立川パークアベニュー店)

## 新規大型店舗 2店 開店

5/21 向ヶ丘店

9/13 立川パークアベニュー店

## 不採算店舗 4店 閉店

3/30 鶴見店

5/10 小岩店

6/20 港北ニュータウン店

8/ 1 御徒町店



## 7月～9月 市場環境

国内におけるデフレ傾向、高価格帯商品の販売不振はゴルフ用品市場でも顕著

### 当社の状況

- クラブ類の販売不振とゴルフアパレルの伸長により売上構成比が変わり、受注単価は下落
- 不採算店舗の閉鎖により一時的に前年売上高を割り込む。各店集客に苦戦

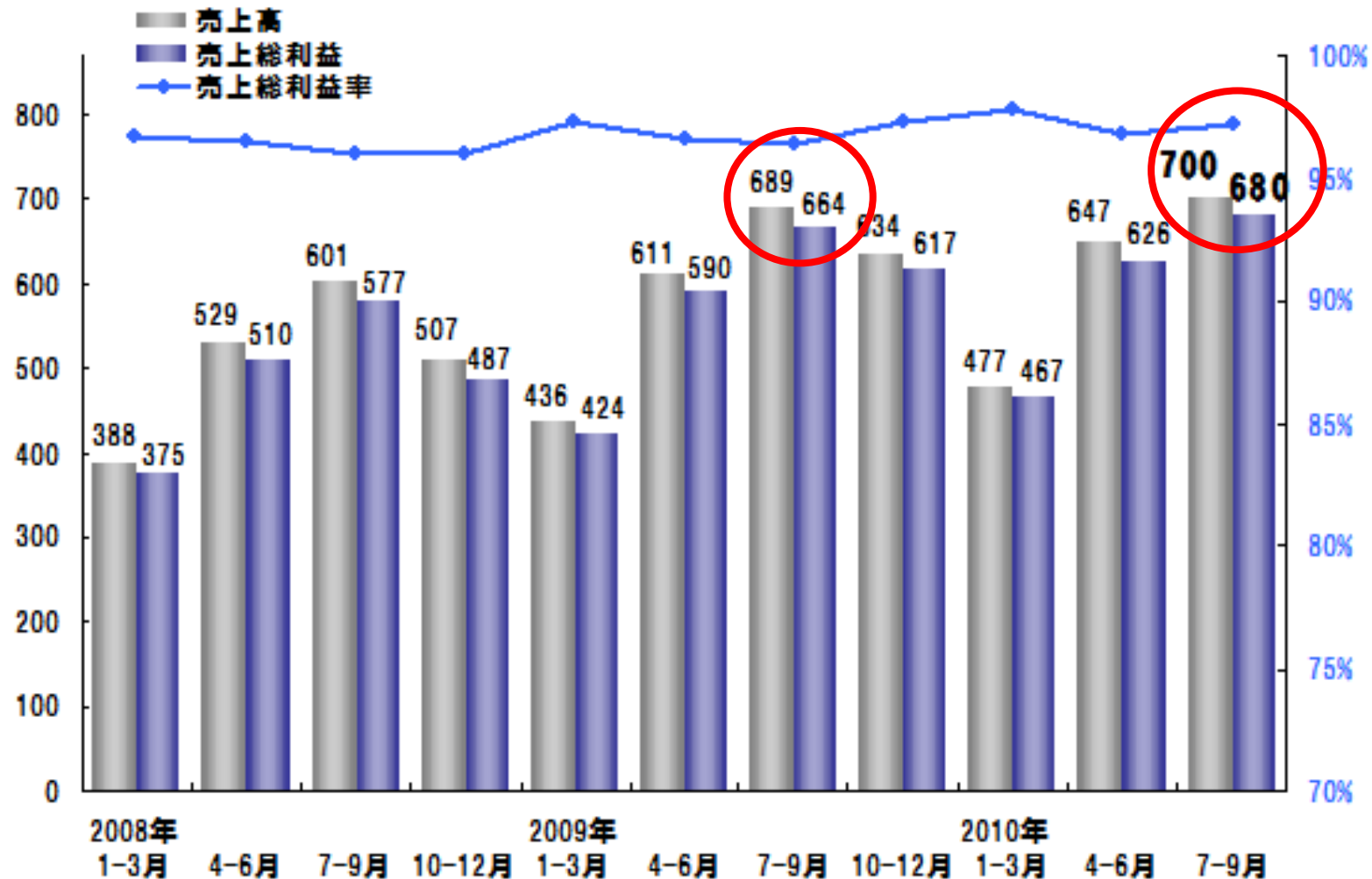
### 今後の取組み

- 新規サービスへの取組みを検討。
- 顧客ニーズに応じた販売戦略の実施(魅力ある品揃えの充実)

<売上高・売上総利益の推移>

猛暑の影響を受け、前年同期比は微増

(単位:百万円)



## 7月～9月 市場環境

記録的猛暑により、各ゴルフ場とも集客に苦戦  
プレーフィー単価下落によるゴルフ場の収益減少

### 当社の状況

- 成長継続のため、ユーザーにとって、より一層使いやすいサイト機能を実装（検索機能の充実、サイトのリニューアル）
- ゴルフ場運営支援サービスの提供開始「ゴルフ場サポート倶楽部」

### 今後の取組み

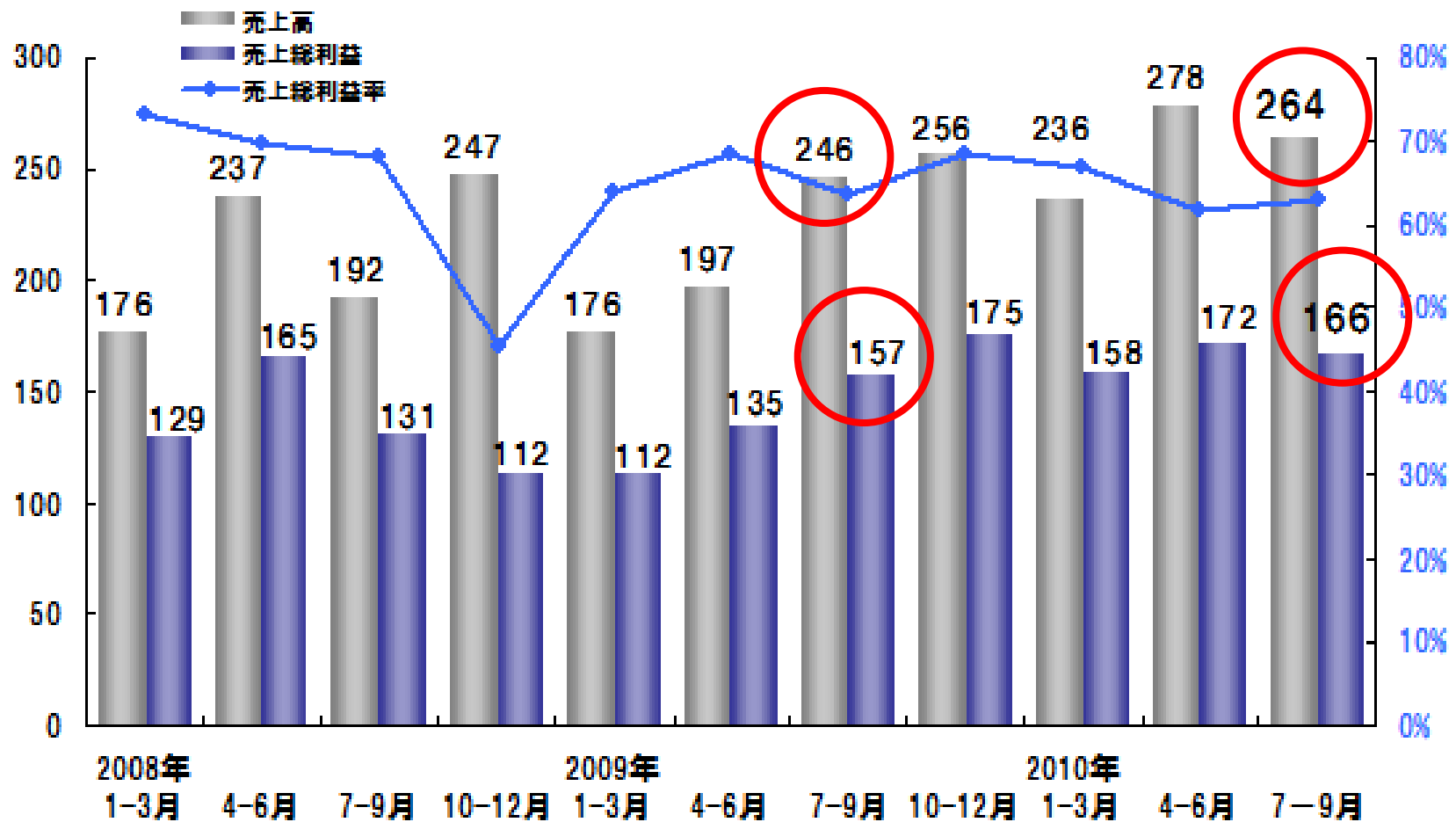
- リアルマーケティングの強化による新規顧客の取込み
- ゴルフ場に対する新たなソリューション提供による固定収益の獲得
- 中国富裕層の誘致と、国内ゴルフ場への送客



<売上高・売上総利益の推移>

前年同期比増収増益を継続。

(単位:百万円)



## 7月～9月 市場環境

マス広告からセグメント／ターゲット広告にトレンド変化進む  
スマートフォン等の新デバイスの普及が加速

### 当社の取組み

- 「2010 GDOアマチュアゴルフ選手権」を開催。参加者1万人規模に拡大
- ニューメディアサービス（iPhoneアプリ、ユーストリームでの情報配信）の提供
- スタイルブックが発行部数、売上ともに過去最高を更新

### 今後の取組み

- 新規案件の獲得、コンテンツ、受託系売上の拡大を図る
- スタイルブック第4弾発行予定

（単位：百万円）

	10月28日発表 2010年通期見通 ①	7月27日発表 2010年通期見通 ②	差異 ①-②
	<b>売上高</b>	12,900	14,000
<b>売上総利益</b> (対売上高比)	5,276 (40.9%)	5,813 (41.5%)	▲537 (▲0.6%)
<b>販管費</b>	5,026	5,113	▲87
<b>営業利益</b> (対売上高比)	250 (1.9%)	700 (5.0%)	▲450 (▲3.1%)
<b>経常利益</b> (対売上高比)	250 (1.9%)	710 (5.1%)	▲460 (▲3.2%)
<b>純利益</b> (対売上高比)	75 (0.6%)	370 (2.6%)	▲295 (▲2.0%)

（単位：百万円）

	差異 ①-②
売上高	▲1,100
売上総利益 （対売上高比）	▲537 （▲0.6%）
販管費	▲87
営業利益 （対売上高比）	▲450 （▲3.1%）

➤ 主にリテールビジネスの受注件数、受注単価の回復を通期では見込めず、売上高予想を修正。更にリテールの受注単価下落により、物流比率も増加傾向

➤ 中期計画通りにシステム投資及び人員補強を継続実施  
➤ 売上高減少に伴う変動販売促進費等の削減を見込む

（単位：百万円）

	10月28日発表 2010年通期見通	2009年12月期 通期実績	
	①	②	差異 ①-②
<b>売上高</b>	12,900	12,841	+59
<b>売上総利益</b> (対売上高比)	5,276 (40.9%)	5,223 (40.7)	+53 (+0.2%)
<b>販管費</b>	5,026	4,432	+594
<b>営業利益</b> (対売上高比)	250 (1.9%)	791 (6.2%)	▲541 (▲4.2%)
<b>経常利益</b> (対売上高比)	250 (1.9%)	795 (6.2%)	▲545 (▲4.3%)
<b>純利益</b> (対売上高比)	75 (0.6%)	411 (3.2%)	▲336 (▲2.6%)

（単位：百万円）

	差異 ①-②
売上高	+59
売上総利益 （対売上高比）	+53 （+0.2%）
販管費	+594
営業利益 （対売上高比）	▲541 （▲4.2%）

➤ リテールビジネスの減収に対して、ゴルフ場ビジネス及びメディアビジネスは昨年対比で増収を見込む

➤ 成長基盤拡充のための費用が増加（情報システム、マネジメントシステム、必要な人材の確保）

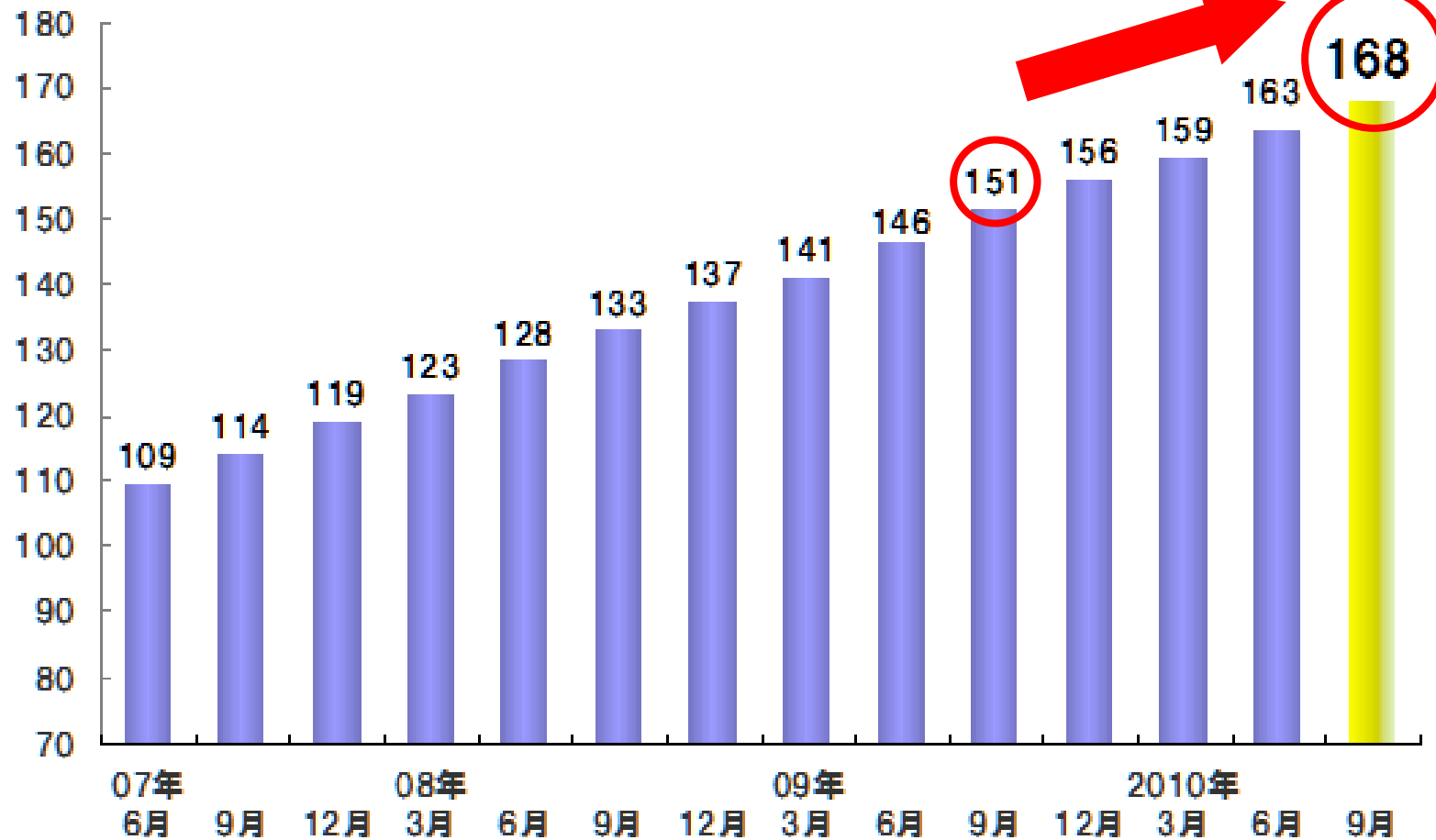
➤ 将来に向けたマーケティング費用、販売促進費用等の支出増加

# 參考資料

---

前年同月比111.1%

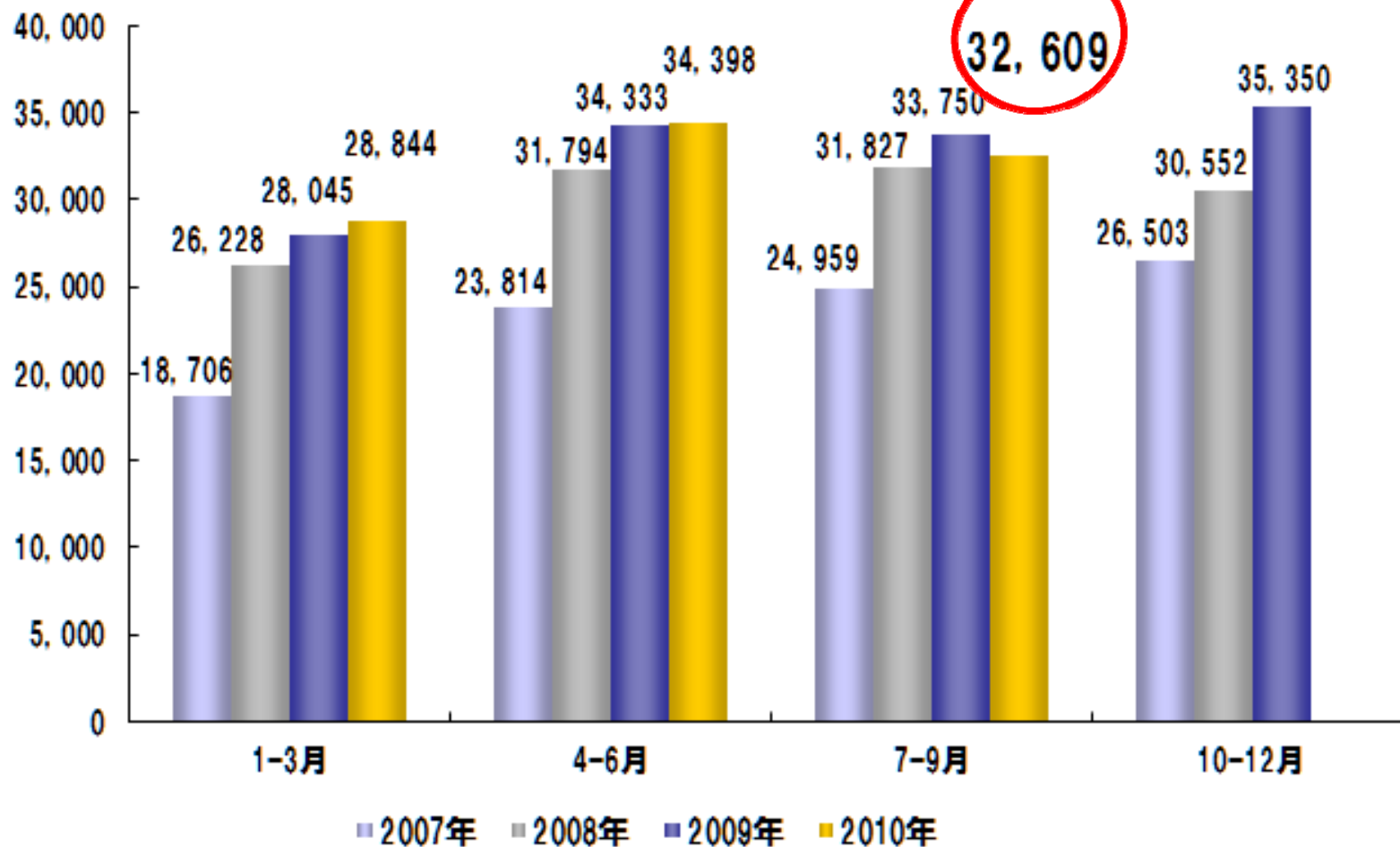
(単位:万人)





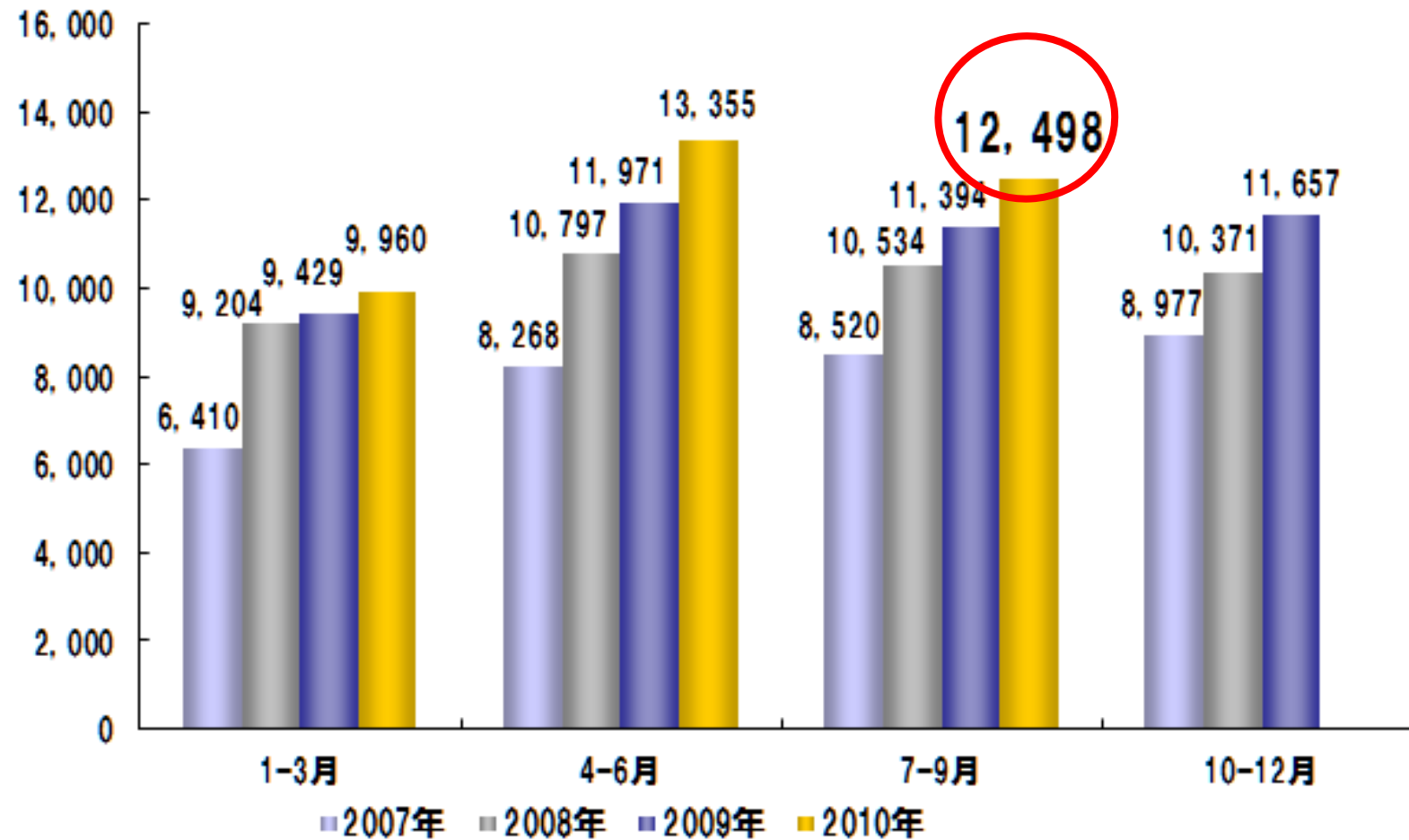
前年同期比 96.6%

(単位:千人)



前年同期比109.7%

(単位:千人)



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン(GDO)  
<http://www.golfdigest.co.jp/>

