



平成 25 年 5 月 10 日

各 位

会 社 名 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
代表者名 代表取締役社長 CEO 石坂 信也
(コード番号 3319 東証マザーズ市場)
問合せ先 執行役員 CFO 酒井 敦史
(TEL. 03-5408-3188)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、中長期ビジョンとして、2020年に「世界No.1のゴルフ総合サービス企業」の実現を目指しております。この度、2013年12月期を初年度とする中期経営計画（2013年12月期から2015年12月期までの3カ年）を策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 当社を取り巻く環境

当社の属するゴルフ業界では、ゴルフのオリンピック正式種目化により経済波及効果が期待される一方で、国内ゴルフ人口の緩やかな減少やゴルフプレー料金下落、ゴルフ用品販売における価格競争激化等の進行が続いております。また、他業界からの新規参入や新たな需要創出などによりゴルフ関連サービス全般の競争環境は変化し、激しさを増しております。

また、インターネット環境は、モバイル端末の急速な普及、次世代高速通信網の整備拡大等によりその利便性は益々高まりを見せ、インターネットを通じたサービス市場の拡大成長を大きく牽引することが見込まれます。その反面、マーケティング手法は多様化・高度化が進み、顧客獲得競争はこれまで以上に激化することが予想されます。

2. 中期経営計画の基本方針：「專業徹底・再成長」

このような環境下、当社は、2012年度までの各種取り組みやその成果を踏まえ、ゴルフ専門サービス企業として再成長を実現すべく、次の3項目を基本方針として事業価値の向上を実現してまいります。

1) ゴルフ專業の徹底

- ・專業ならではのサービスの徹底深掘りによる高付加価値の提供で、会員及びユニーク利用者の拡大を図ります。
- ・新たなゴルフサービス等を創造しゴルフの活性化を図り、ゴルフ人口の増加を促進します。
- ・ゴルフに特化した膨大なデータ分析、及び費用対効果の高いマーケティング手法により、一人あたり平均LTV（Life Time Value:顧客生涯価値）の最大化を実現します。

2) 経営資源の選択と集中

- ・成長分野への資源集中、コスト構造の最適化を図り、売上及び売上総利益の高成長を再度実現します。
- ・成長著しいモバイルチャネルに経営資源を集中し、既存事業の成長源泉及び新規事業の創造を積極的に推進します。

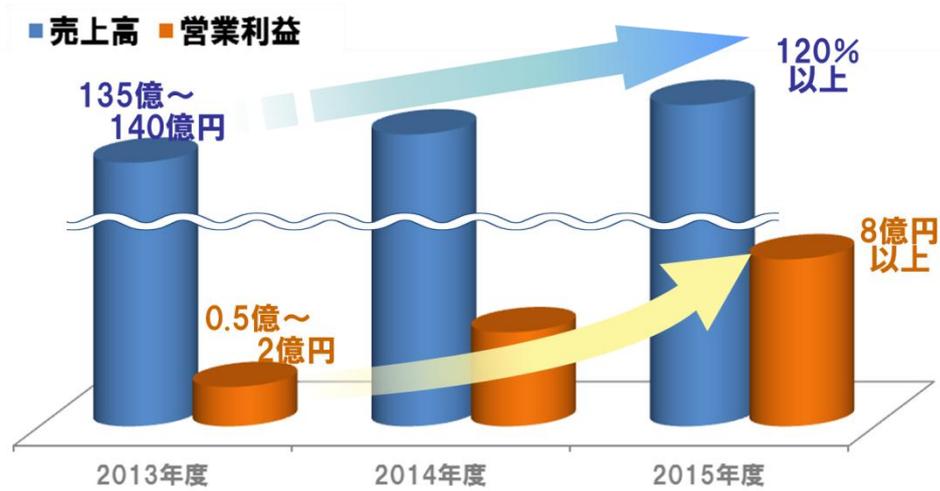
3) 財務基盤の確立

- ・事業の成長・拡大や各種取り組みの実行に欠かせない強固な財務基盤を確立します。
- ・投資効率の最大化、利益成長の徹底追及によるキャッシュ・フローの増大に努め、バランスシートの改善を推進します。

3. 中期経営計画の定量目標

本中期経営計画の初年度である2013年12月期の業績見通しは、昨今の技術革新やサービスの多様化、ゴルフ業界全般の競争環境の変化等を考慮し、レンジ形式にて開示しております。売上高13,500百万円～14,000百万円、営業利益50百万円～200百万円、経常利益50百万円～180百万円、当期純利益20百万円～100百万円と、増収増益かつ黒字必達を目指しております。

また、最終年度の2015年12月期は、売上は2013年12月期に対して120%以上、営業利益は8億円以上の達成を目指します。



以上

<参考> これまでの歩みと今後の成長イメージ

