



2010年12月期 第1四半期決算説明資料

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。

① ゴルフ場ビジネス

魅力的な優待プランの実施や時間枠の拡大に努めたことにより、送客実績は前年同期比**110.9%**、売上高は同**109.4%**、売上総利益は同**109.9%**と増収増益を達成。

② ゴルフリテール

中古を含む部門の売上高は前年割れするも、新品用品販売は品揃え強化などにより売上高が前年同期を上回る。利益面でもウェアなど高粗利商品の販売強化や計画仕入による在庫適正化により、前年を大幅に上回る。

③ メディアビジネス(広告/モバイル)

広告事業は、優良な会員属性を活かした独自性の高い企画内容でクライアント数が増加し、売上高は前年同期比**133.7%**、売上総利益は同**140.5%**と大幅に収益を拡大。モバイル事業の売上高は堅調に推移。

第1四半期としては過去最高の売上高を達成

(単位:百万円)

	実績 (2010年1~3月)	前年同期 実績	対前年 同期比	主な要因
売上高	2,758	2,723	101.3%	ゴルフ場予約事業やメディア事業が好調
売上総利益 (対売上高比)	1,107 (40.2%)	979	113.0%	・リテール事業の粗利改善 ・利益率の高いゴルフ場予約事業の構成比が向上
営業利益 (対売上高比)	7 (0.3%)	▲4	N/A	中期経営計画初年度におけるシステム投資により、販管比率が前年同期比3.7p増加
経常利益 (対売上高比)	14 (0.5%)	▲2	N/A	
当期純利益 (対売上高比)	▲10 (-)	▲19	N/A	

※ 前年実績は連結ベース、%表示は少数点第2位以下を四捨五入

(単位:百万円)

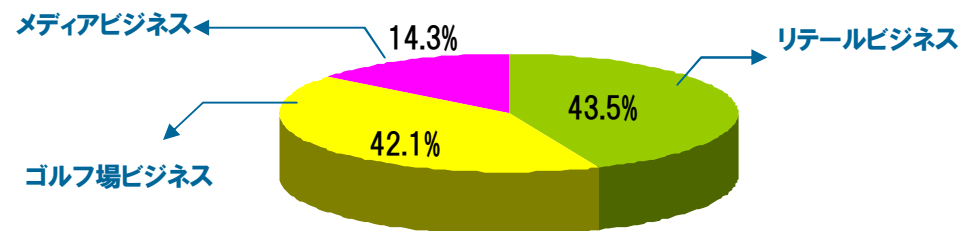
	2010年度 第1四半期末 (3月末)	2009年度末 (12月末)	増減額	主な要因
流動資産	3,033	3,575	▲542	現預金 ▲450
固定資産	1,934	1,854	+80	
資産 計	4,968	5,430	▲461	
流動負債	1,867	2,215	▲347	未払法人税等 ▲209
固定負債	431	465	▲34	リース債務 ▲26
純資産	2,668	2,748	▲79	利益剰余金 ▲100
負債・純資産 計	4,968	5,430	▲461	

(単位:百万円)

	2010年第1四 半期(1-3月)	主な内容
営業活動による キャッシュ・フロー	▲286	法人税等の支払い ▲198 未払金の減少額 ▲176
投資活動による キャッシュ・フロー	▲152	無形固定資産の取得による支出 ▲119
財務活動による キャッシュ・フロー	▲11	短期借入による収入 +130 長期借入金返済による支出 ▲53 配当金支払いによる支出 ▲62
現金及び現金同等物の 期首残高	1,018	
現金及び現金同等物の 期末残高	568	

3事業全てにおいて
売上総利益が増加

セグメント別・売上総利益構成比



(単位:百万円)

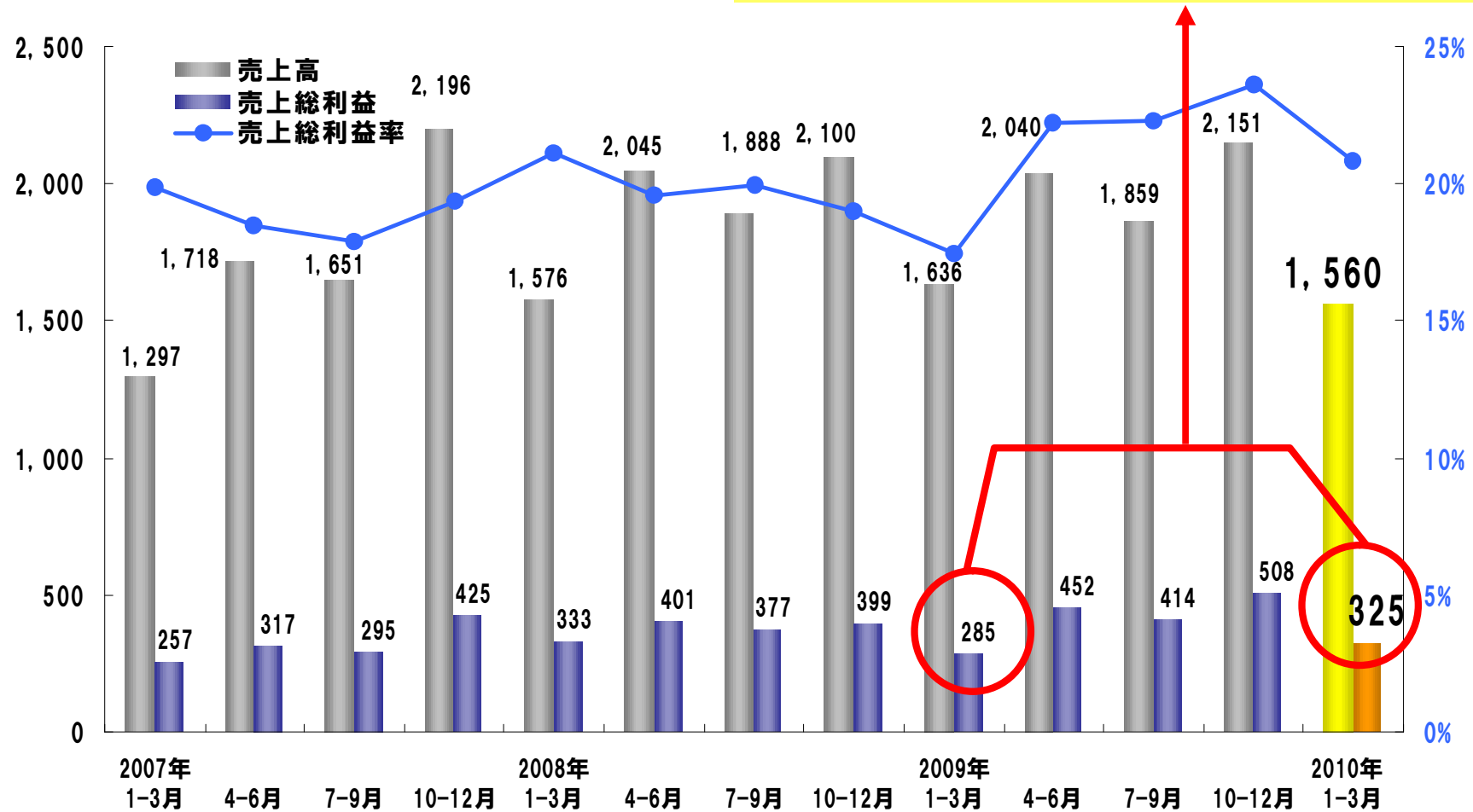
	リテールビジネス		ゴルフ場ビジネス		メディアビジネス		合計
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	
実績/ 構成比							
売上高 (前年同期比)	2,045 (96.9%)	74.1%	477 (109.4%)	17.3%	236 (133.7%)	8.6%	2,758 (101.3%)
売上総利益 (前年同期比)	482 (109.0%)	43.5%	466 (109.9%)	42.1%	158 (140.5%)	14.3%	1,107 (113.0%)
売上総利益率 (前年実績)		23.6% (21.0%)		97.8% (97.3%)		67.2% (63.9%)	40.1% (36.0%)

※ 前年実績は連結ベース、当期は単体ベース(平成21年10月に㈱ゴルフパラダイスを吸収合併したため、当期は単体の数字)

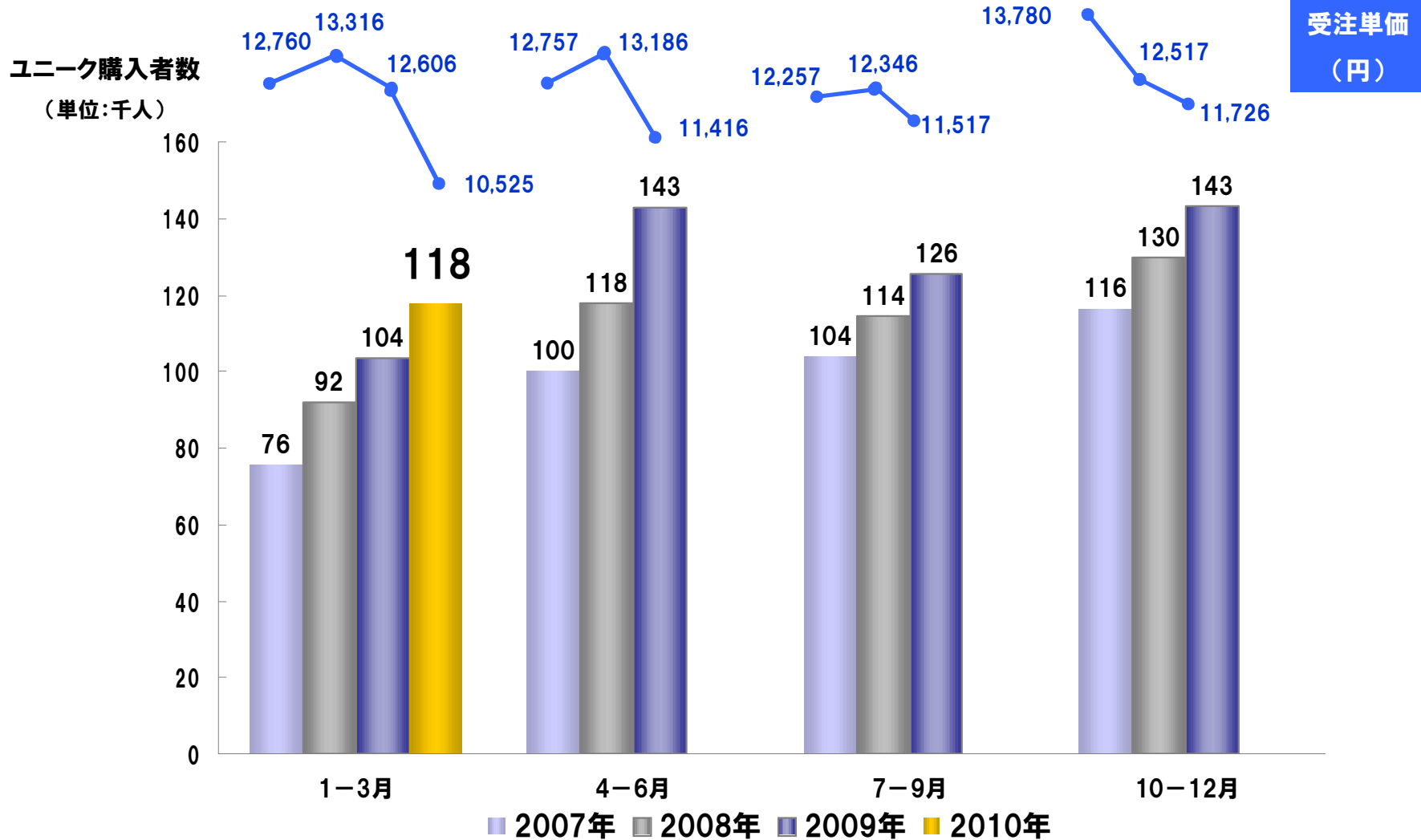
＜売上高・売上総利益の推移＞

(単位:百万円)

売上は前年同期比微減も、売上総利益は対前年比114%



< 四半期別リテールビジネス(実店舗除く)ユニーク購入者数・受注単価の推移 >



1Q トピックス

■ 新規メーカー・ブランドとの取扱い拡大

セレクトショップにおいて、ファッション性・話題性の高いブランドの追加・拡充を実現。
第1四半期内に6ブランドを追加。

1Q以降の取組み

■ ゴルフパラダイス店舗のスクラップ & ビルド促進

小規模・不採算店舗1店を閉店し、新概念の大型店を5月に開店予定。「USED & OUTLET GOLF SHOP」として、中古ゴルフ用品のみならず、新品アウトレット ゴルフ用品・ウェア・アクセサリ等を併売予定。

■ 配送サービスの強化（4月）

- ・注文商品の当日出荷サービス開始
- ・土日・祝祭日の出荷サービス開始

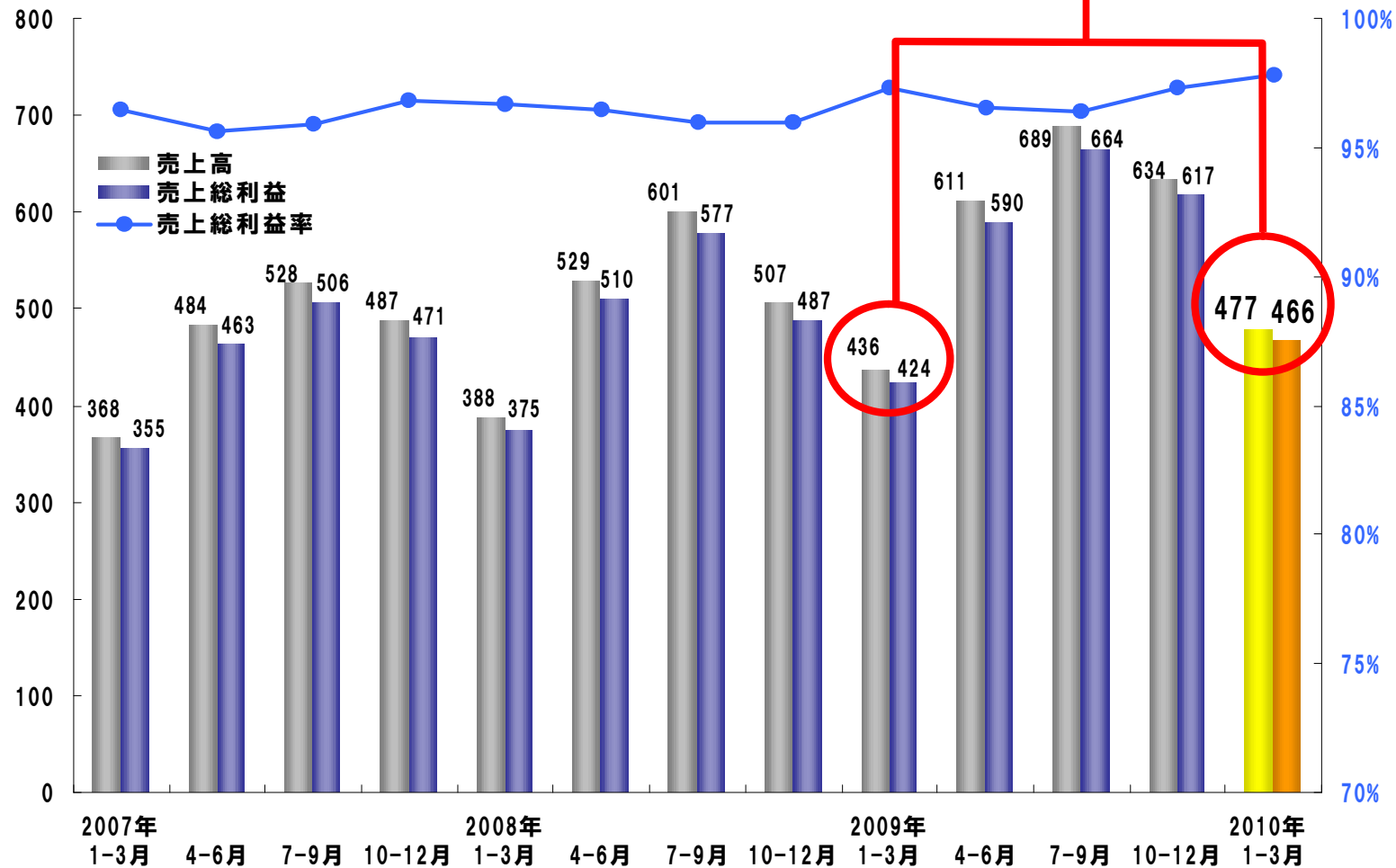
■ GDOオリジナルの機能下着発売（5月）

今後もPB商品の開発を強化予定

＜売上高・売上総利益の推移＞

(単位:百万円)

売上高、売上総利益、ともに
前年同期比約10%増



(株)インサイト株式取得の基本合意契約締結

<狙い>

ゴルファーとゴルフ場をつなぐ新サービスの開発強化

GDOの159万人の会員データ、および約1,750ヵ所の提携ゴルフ場とのネットワークと、ゴルフ場基幹業務システムの代表的なベンダーであるインサイト社のシステムノウハウを融合させ、ゴルファーとゴルフ場の双方にメリットのあるサービスを開発し、提供する。

■インサイト社概要

- (1) 会社名：株式会社インサイト
- (2) 所在地：愛媛県松山市竹原三丁目20番6号
- (3) 設立年月日：1996年9月12日
- (4) 資本金：10,000千円
- (5) 代表者：代表取締役 中崎 慶一
- (6) 事業内容：ゴルフ場向けソフトウェアの開発・販売
- (7) 大株主及び持株比率：中崎 慶一 100%
- (8) 直近の業績：売上高313,063千円 営業利益22,340千円（2009年3月期）

中国インバウンド事業で「1872」社(中国)と基本合意契約締結

<狙い>

インバウンド事業で、中国市場参入の足掛かりを作る

急増する中国人富裕層ゴルファーを対象に、ハイエンドなゴルフパッケージツアーを企画・販売し、日本のゴルフ場への誘致を図る。上期より開始予定。将来的には、毎年20～30%の成長率で拡大し続ける中国ゴルフマーケットへの参入を目指す。

■鷹皇商務科技有限公司(1872社)概要

(REAGLE COMMERCIAL SCIENCE&TECHNOLOGY CO.,LTD.、商号「1872」)

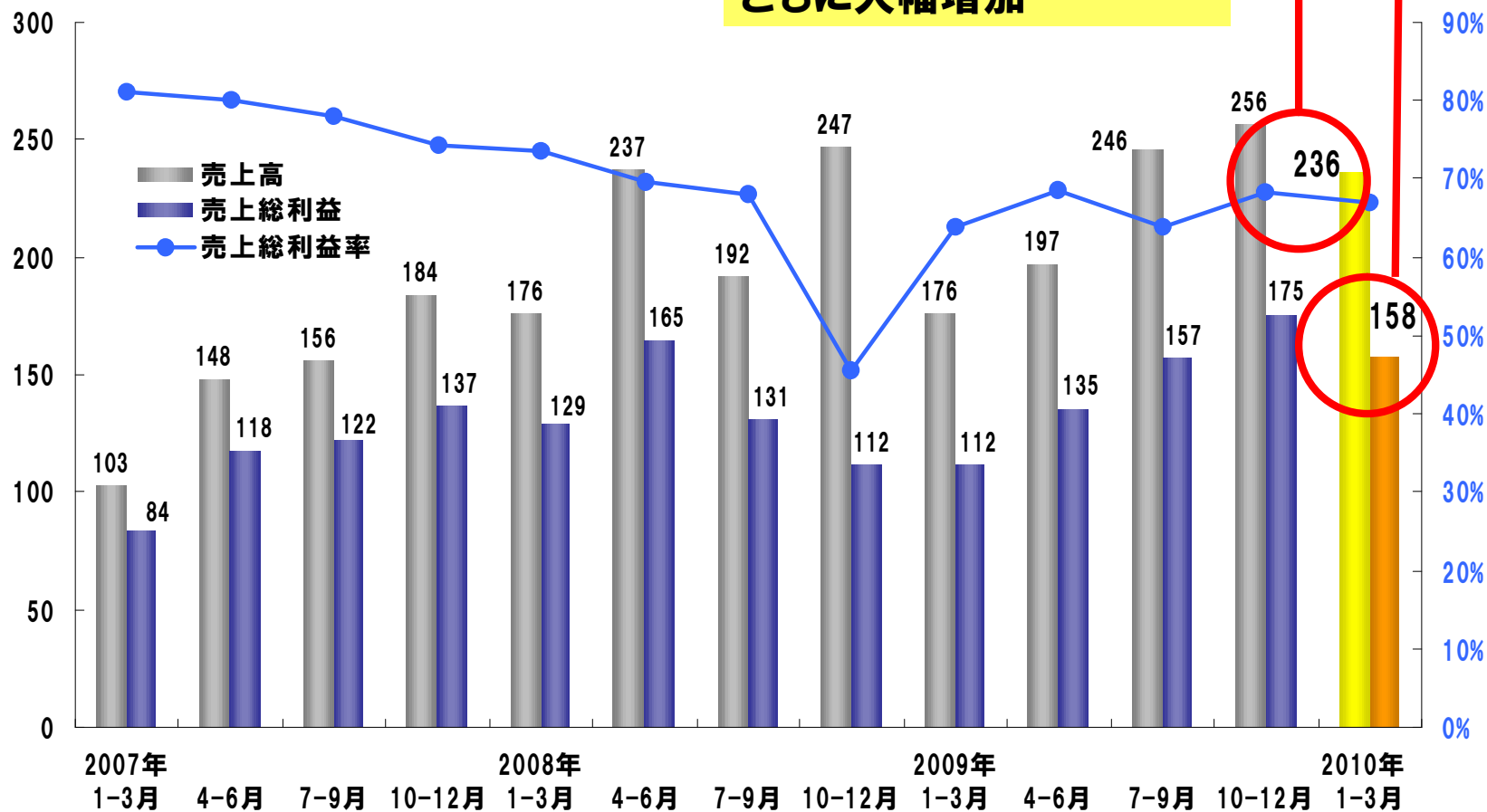
<http://www.1872.cc/Index.New/>

中国におけるゴルフ総合サービス最大手企業。ゴルフ場予約サービス、用品販売、メディア等の事業を手がける。自社会員数約20万人。また、中国工商銀行など中国主要銀行が発行するプラチナカードの会員約30万人に対し、ゴルフ関連のサービスを提供している。

＜売上高・売上総利益の推移＞

売上高は対前年比134%
 売上総利益は同141%
 とともに大幅増加

（単位：百万円）



1Q トピックス

■ 「GDOスタイルブック」Vol.2発刊、専用モバイルサイトのサービス開始

GDOサービスの認知拡大・利用促進を目指す紙媒体「GDOスタイルブック」第2号発刊(2月)と同時に、「GDOスタイルブック」の専用モバイルサイト「モバスタ」のサービス開始。

■ GDOマガジンiPhone版の配信開始

α版3月開始、β版4月開始



1Q以降の取組み

■ iPhoneアプリ「ゴルフるず」提供

全国約2,400カ所のゴルフ場に対応、GPS機能を使用した「距離測定機能」、「ショット履歴機能」、「スコア分析機能」を持つ iPhone 保有ゴルファー向けアプリを4月から提供開始



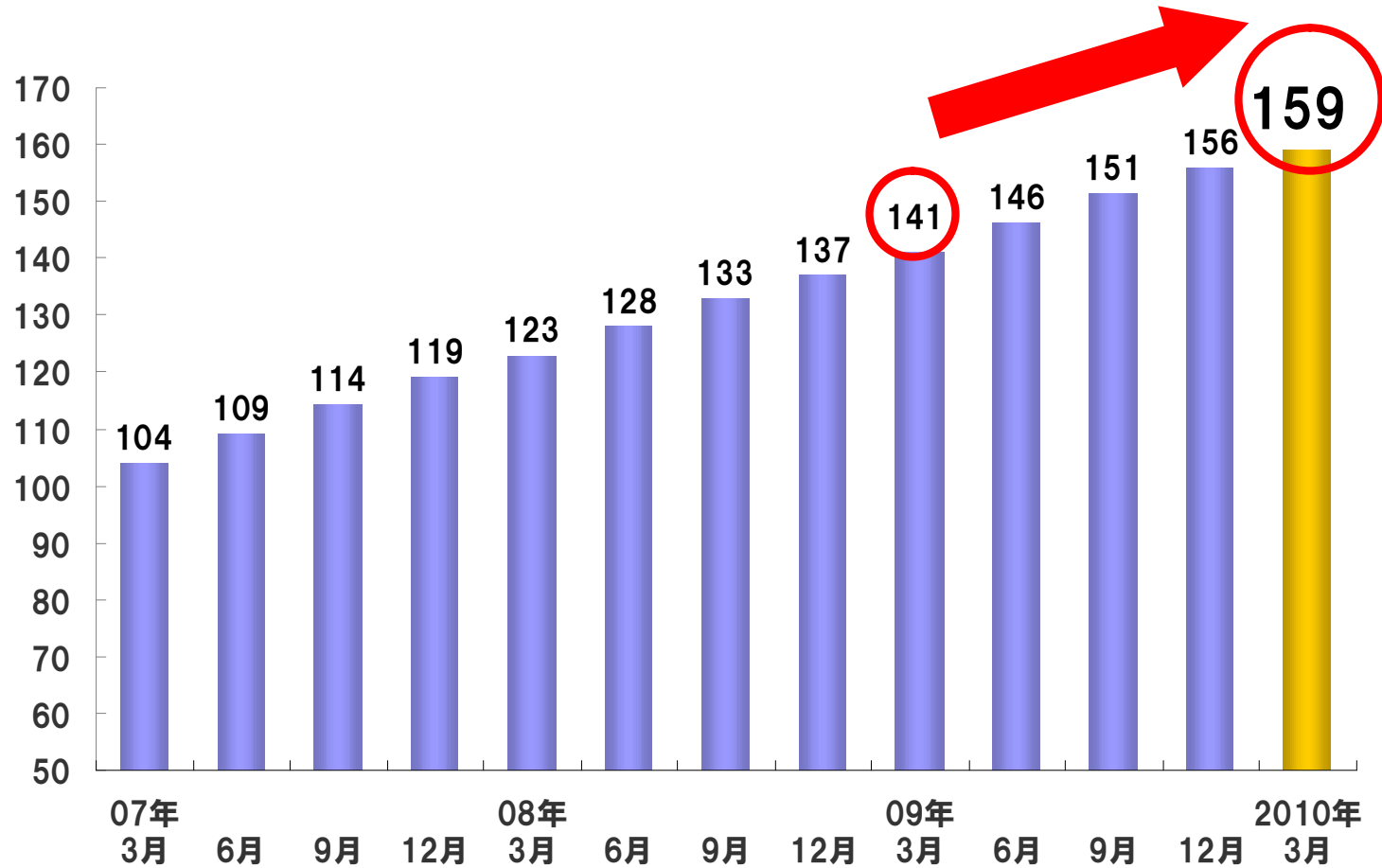
「ゴルフるず」画面

參考資料

GDOクラブ会員数の推移

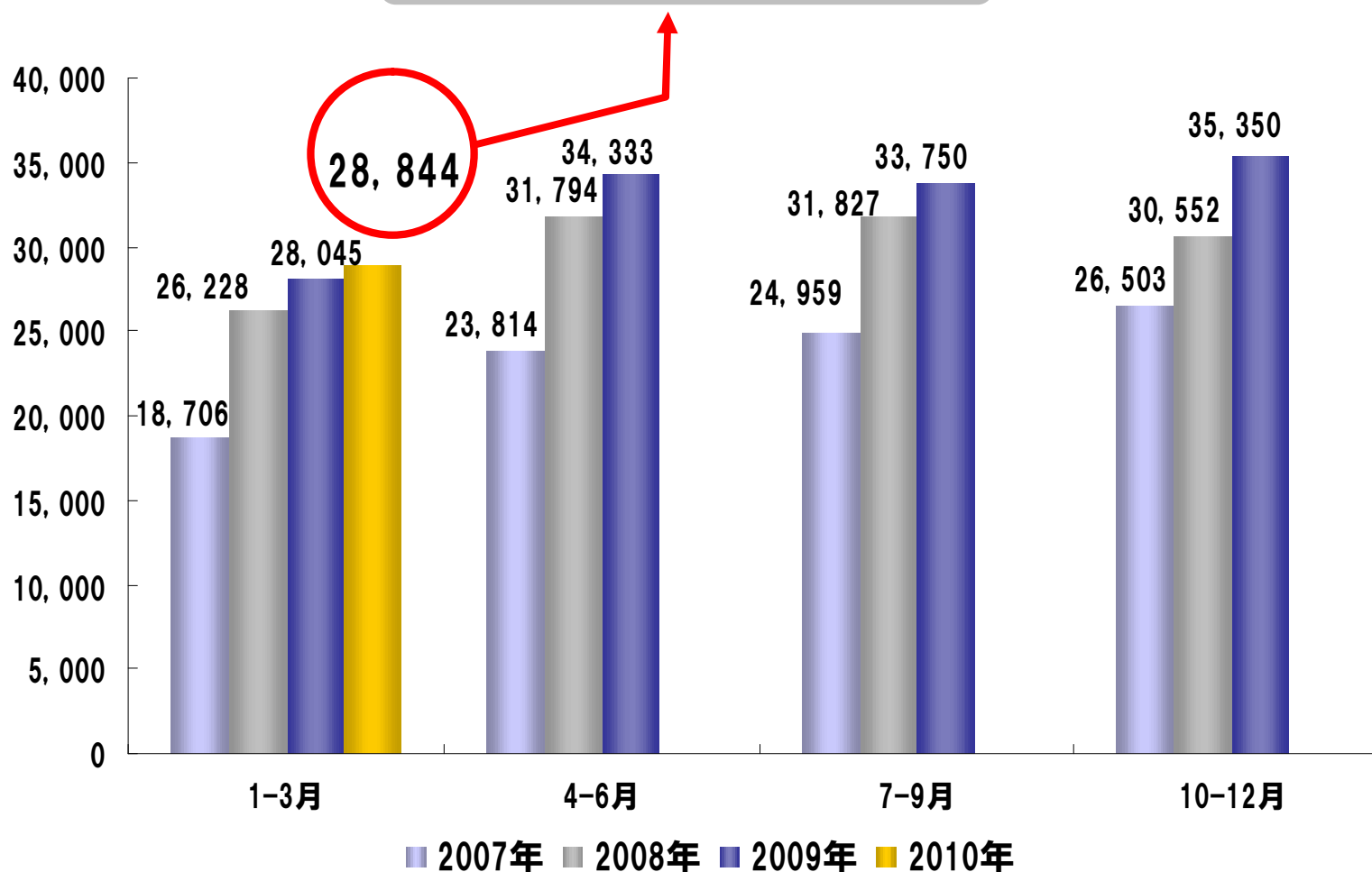
前年同月比112.9%増

(単位:万人)

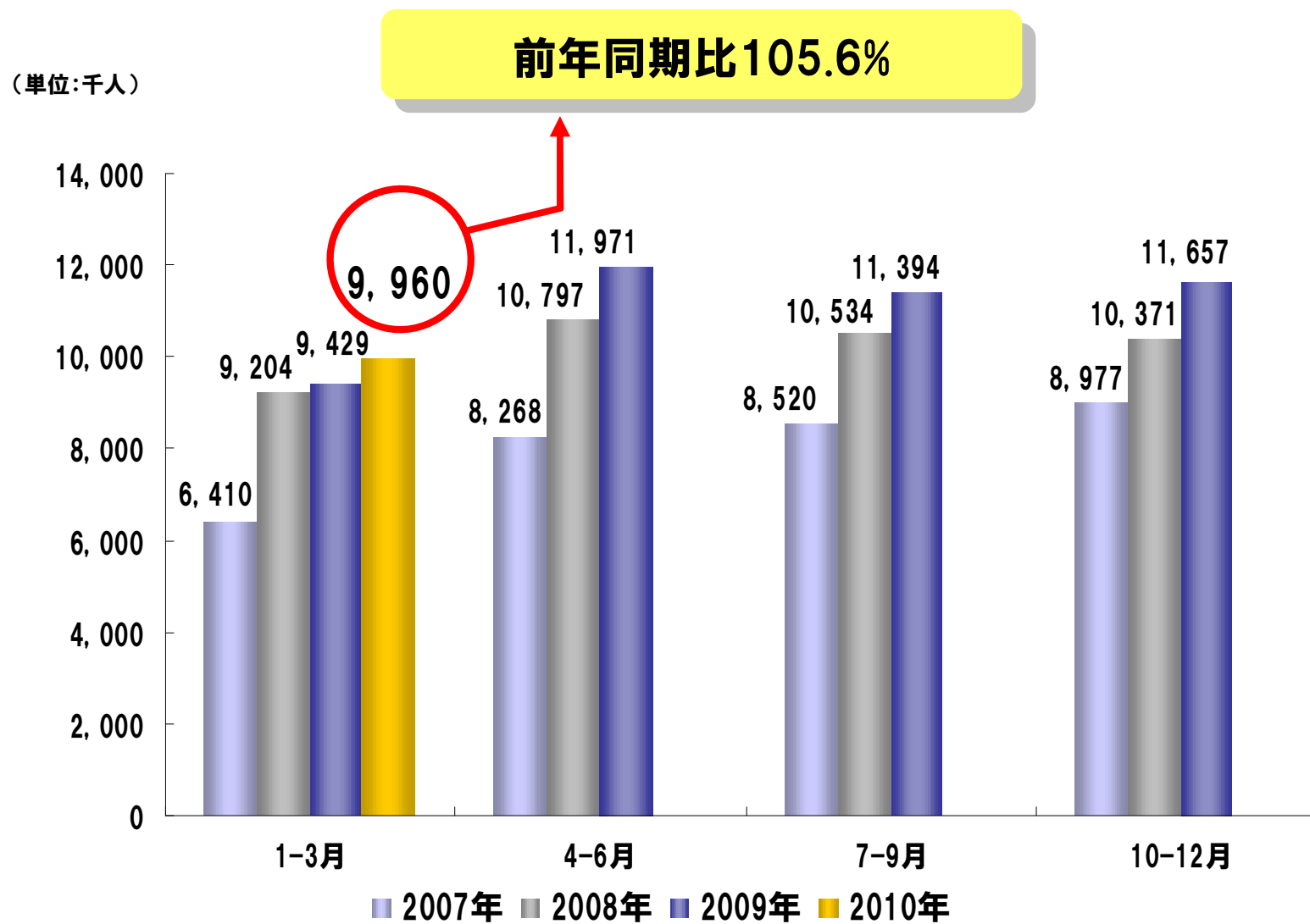


(単位:千人)

前年同期比102.9%



ユニークビジター数推移





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