



2009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。

1 2009年度第3四半期決算概要

2 セグメント情報

3 通期業績見通し

(参考資料)

① ゴルフ場向けサービス事業

予約枠数の獲得増により、送客人数は最高記録を更新。売上高は前年同期比114.6%、営業利益は同112.1%と大幅な増収増益を達成。

② ゴルフ用品Eコマース事業

売上は、単価下落を客数の伸びで補い切れず微減。一方で利益率の高いアパレル等の品揃え強化により、利益率は前年同期比を上回る。

③ メディア事業(広告/モバイル)

初のマーケティングツールとしての「GDOスタイルブック」を創刊、リアルマーケティングを強化。モバイル事業は、石川遼プロ公式サイトなど全5サイトで会員増。

ゴルフ場向けサービス事業の牽引により、増収増益を達成

(単位:百万円)

	第3四半期 (09年7-9月)			第3四半期累計 (09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
売上高	3,237	3,213	100.7%	9,334	9,335	100.0%
売上総利益 (対売上高比)	1,406 (43.5%)	1,287 (40.1%)	109.2%	3,761 (40.3%)	3,621 (38.8%)	103.9%
営業利益 (対売上高比)	315 (9.7%)	273 (8.5%)	115.2%	599 (6.4%)	592 (6.4%)	101.2%
経常利益 (対売上高比)	315 (9.8%)	275 (8.6%)	114.8%	603 (6.5%)	591 (6.3%)	102.2%
四半期純利益 (対売上高比)	179 (5.5%)	129 (4.0%)	138.5%	320 (3.4%)	267 (2.9%)	119.9%

(%表示は小数点第2位を四捨五入)

(単位:百万円)

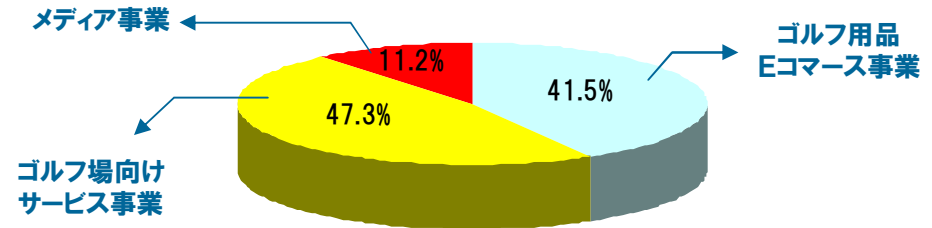
	09年度第3四半期 (9月末)	08年度末 (12月末)	増減額	要因
流動資産	3,693	3,517	175	現金及び預金 101
固定資産	1,788	1,507	280	リース資産 404
資産 計	5,481	5,025	456	
流動負債	2,423	2,500	▲77	・短期借入金 ▲150
固定負債	402	166	235	リース債務 326
純資産	2,656	2,357	298	利益剰余金 263
負債純資産 計	5,481	5,025	456	

（単位：百万円）

	09年度第3四半期（7-9月）
営業活動によるキャッシュ・フロー	334
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲22
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲599
現金及び現金同等物の期首残高	1,538
現金及び現金同等物の9月末残高	1,251

3事業部門、全てにおいて、
売上総利益、営業利益、ともに増加

セグメント別・売上総利益構成比



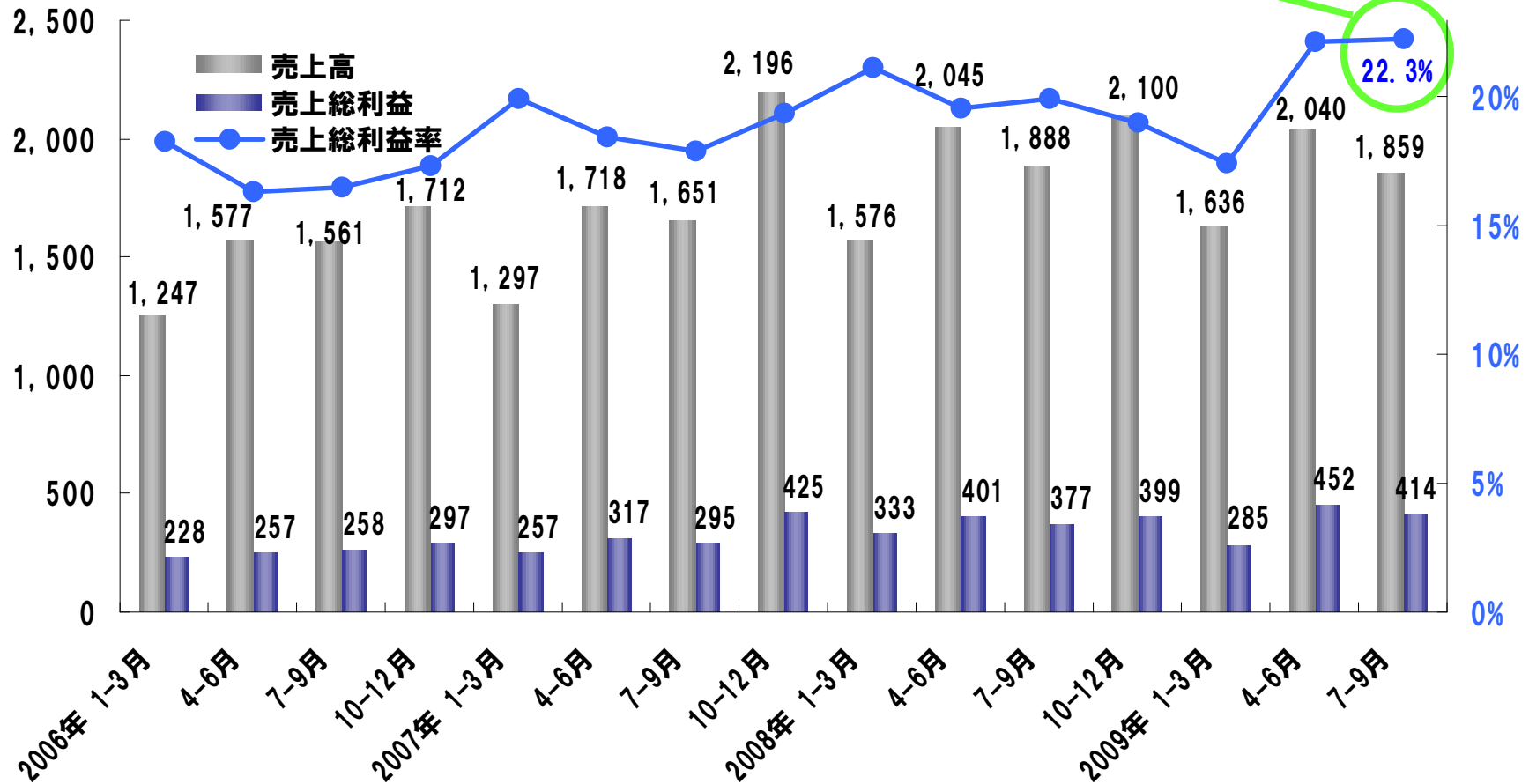
(単位:百万円)

実績/ 構成比	ゴルフ用品 Eコマース事業 (ゴルフパラダイス含む)		ゴルフ場向け サービス事業		メディア事業		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			
売上高 (前年同期比)	2,301 (95.1%)	71.1%	689 (114.6%)	21.3%	246 (127.9%)	7.6%	3,237		3,237 (100.7%)
売上総利益 (前年同期比)	584 (101.0%)	41.5%	664 (115.1%)	47.3%	157 (119.9%)	11.2%	1,406		1,406 (109.2%)
営業利益 (前年同期比)	217 (115.1%)	32.9%	414 (112.1%)	62.7%	29 (410.2%)	4.4%	661	▲345	315 (115.2%)
営業利益率	9.5%		60.1%		11.8%				

〈売上高・売上総利益の推移〉

利益率が高く、販売が好調なアパレル、アクセサリーの品揃えを強化、売上総利益率は22.3%に

(単位:百万円)



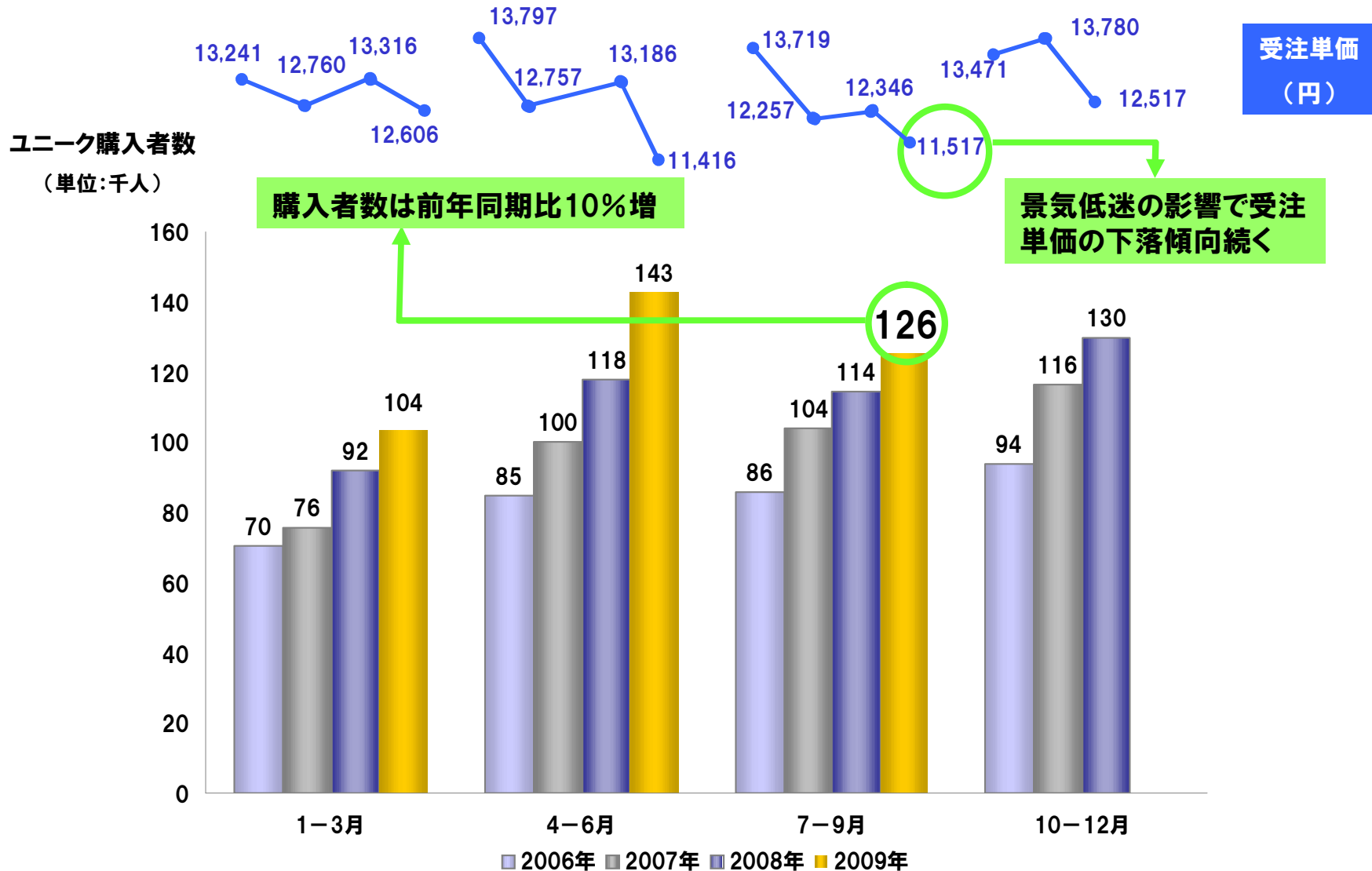
2.セグメント情報

ゴルフ用品Eコマース事業実績

(ゴルフパラダイスを除く)



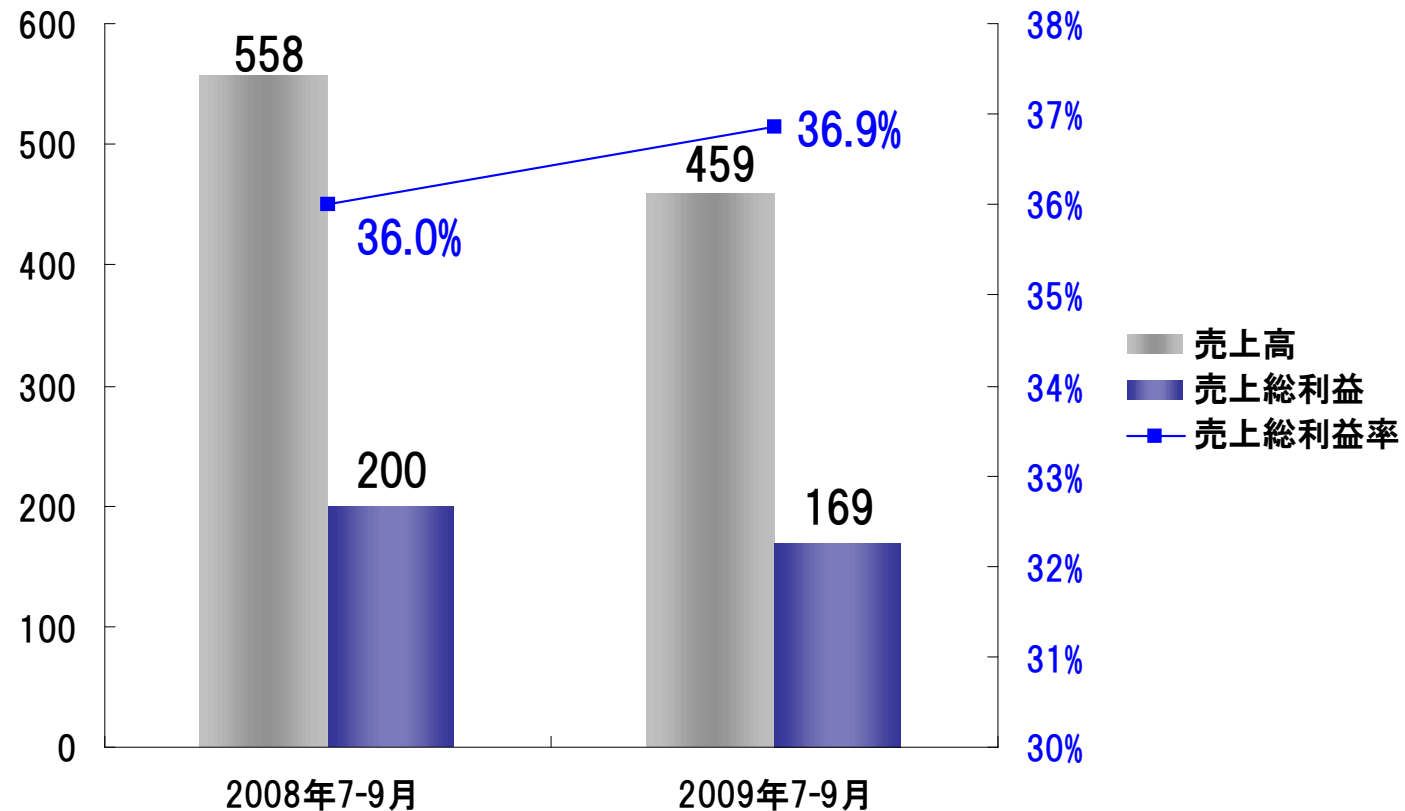
<四半期別ゴルフ用品Eコマースユニーク購入者数・受注単価の推移>



<売上高・売上総利益の推移>

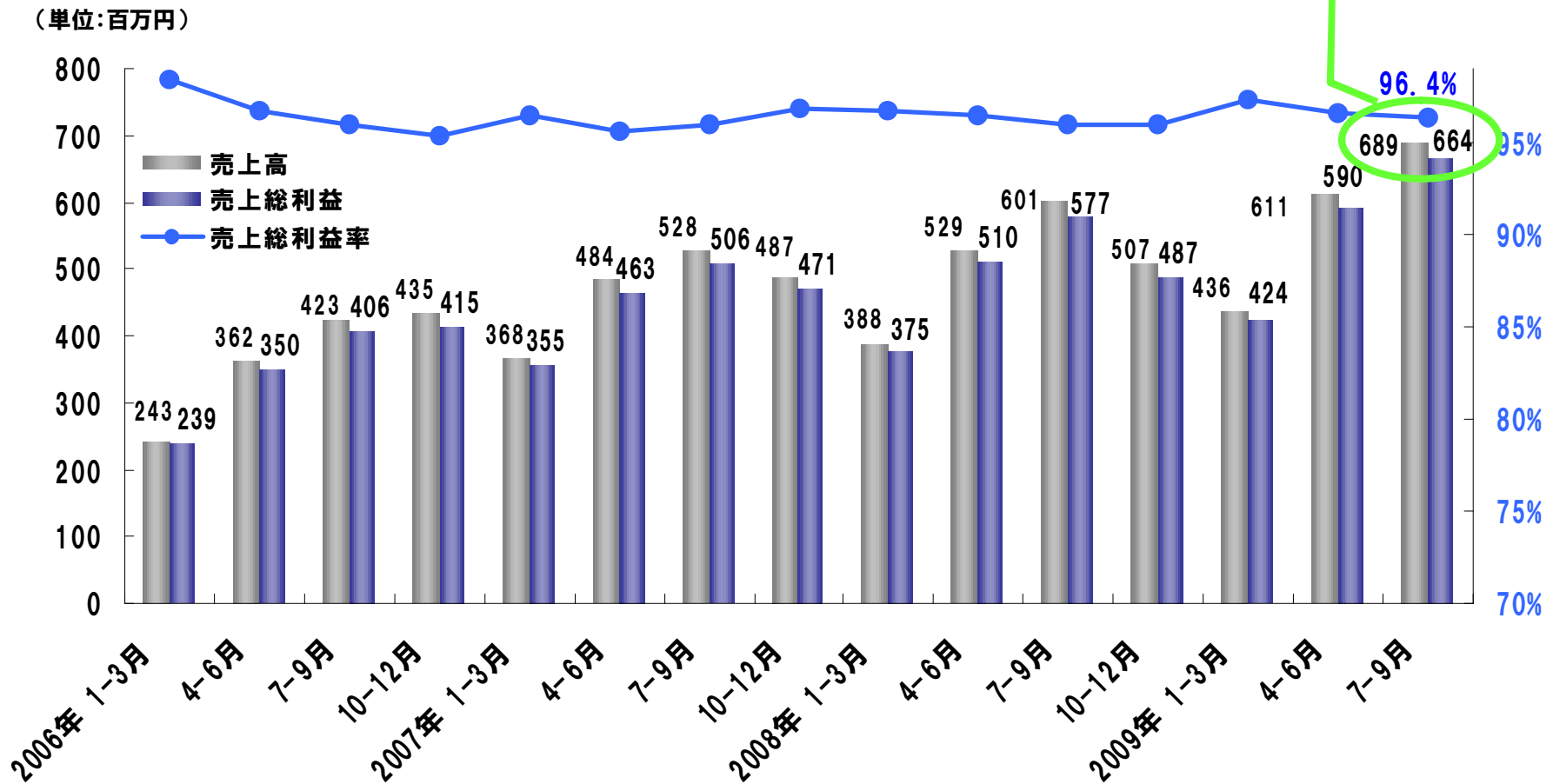
- ・来店客数は増加したが、単価下落により、売上高は減少
- ・販売、買取価格の見直しにより、売上総利益率は改善

(単位:百万円)

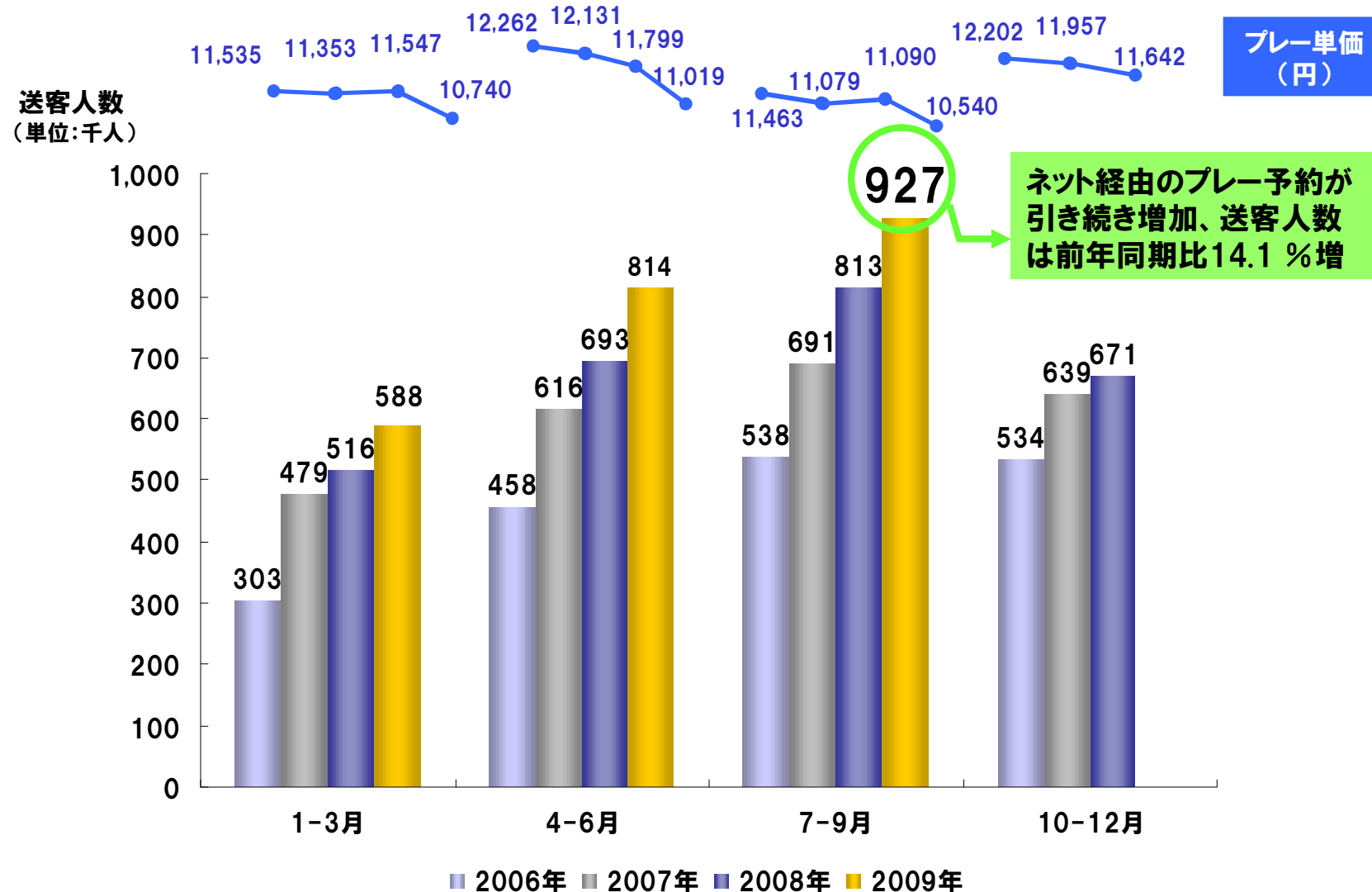


＜売上高・売上総利益の推移＞

売上高、売上総利益ともに、前四半期に引き続き、過去最高を更新



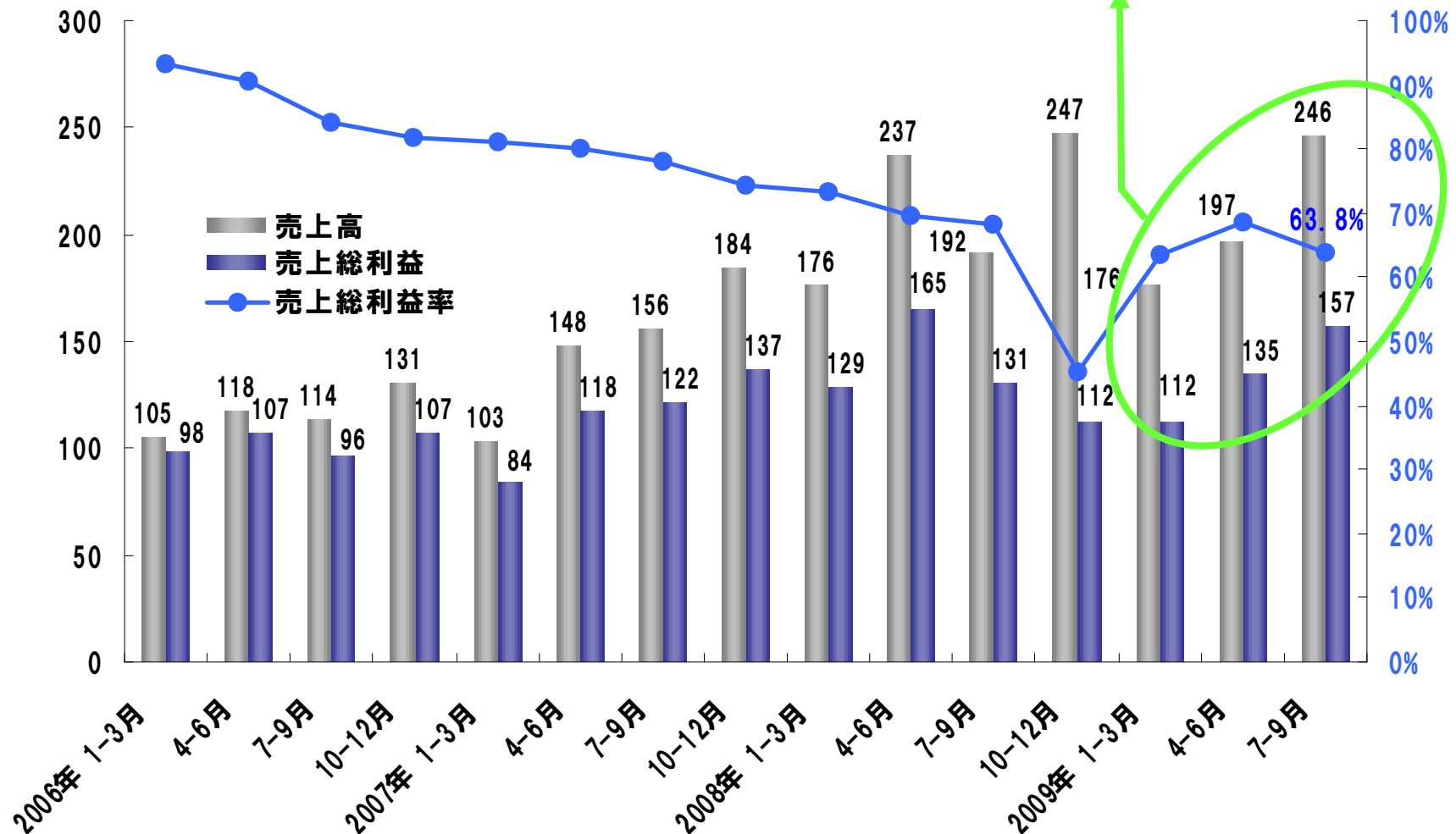
<四半期別ゴルフ場送客人数・平均プレー単価の推移>



<売上高・売上総利益の推移>

(単位:百万円)

広告収入は回復基調に。タイアップ広告の比率向上により売上総利益率は微減



(単位:百万円)

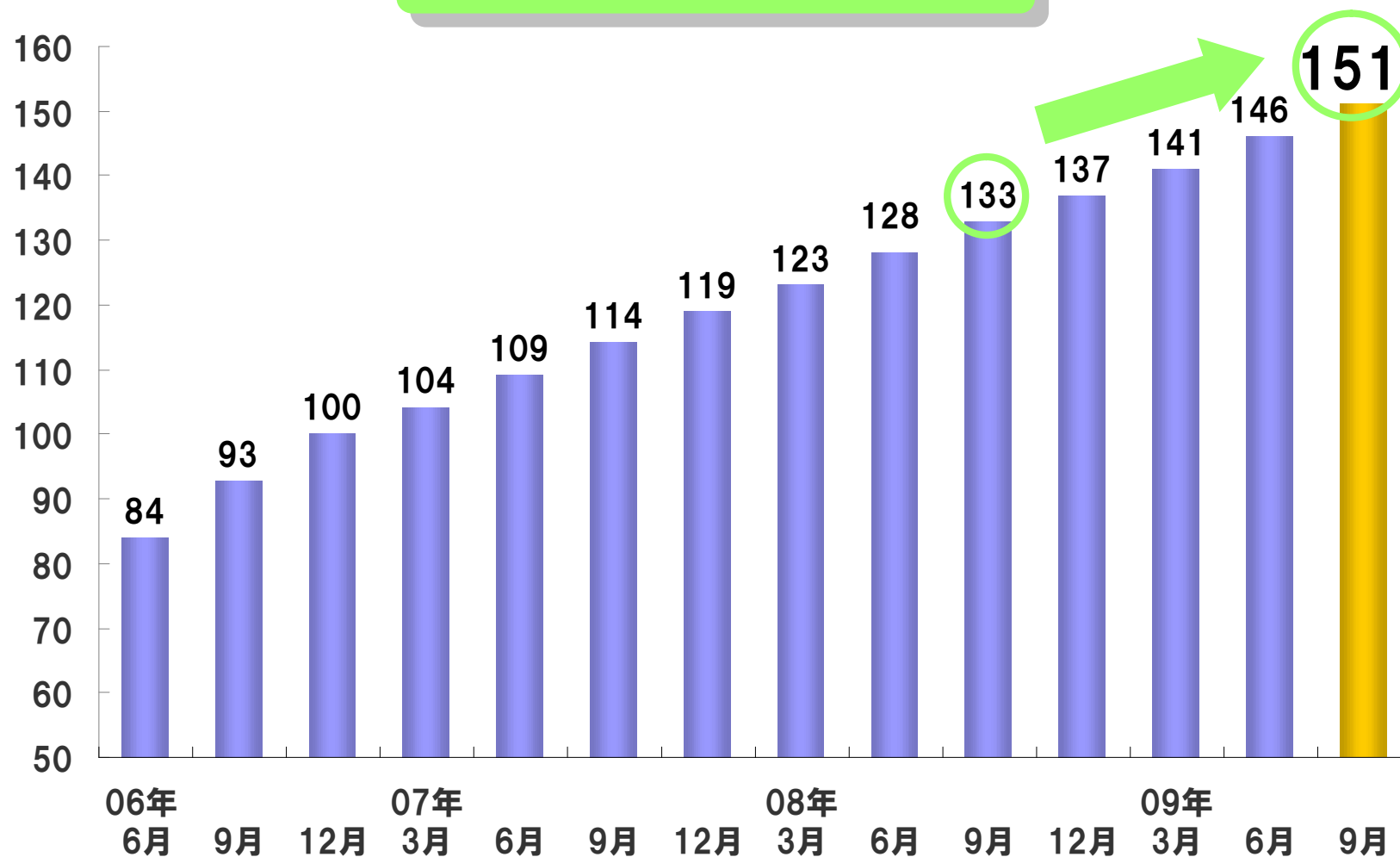
	通期予測	09年度第3 四半期累計 (1-9月)	(参考値) 08年12月期 (1~12月)	今後の取組み方針
売上高	13,500	9,334	12,755	新規の主要なギアやアパレルメーカーの取扱い開始、中古クラブのネット販売強化
売上総利益	5,270	3,761	4,825	ゴルフ場への送客強化、仕入条件の改善
営業利益	720	599	686	マーケティング関連費、営業関連費の効率化
経常利益	730	603	689	
当期純利益	360	320	270	

參考資料

GDOクラブ会員数の推移

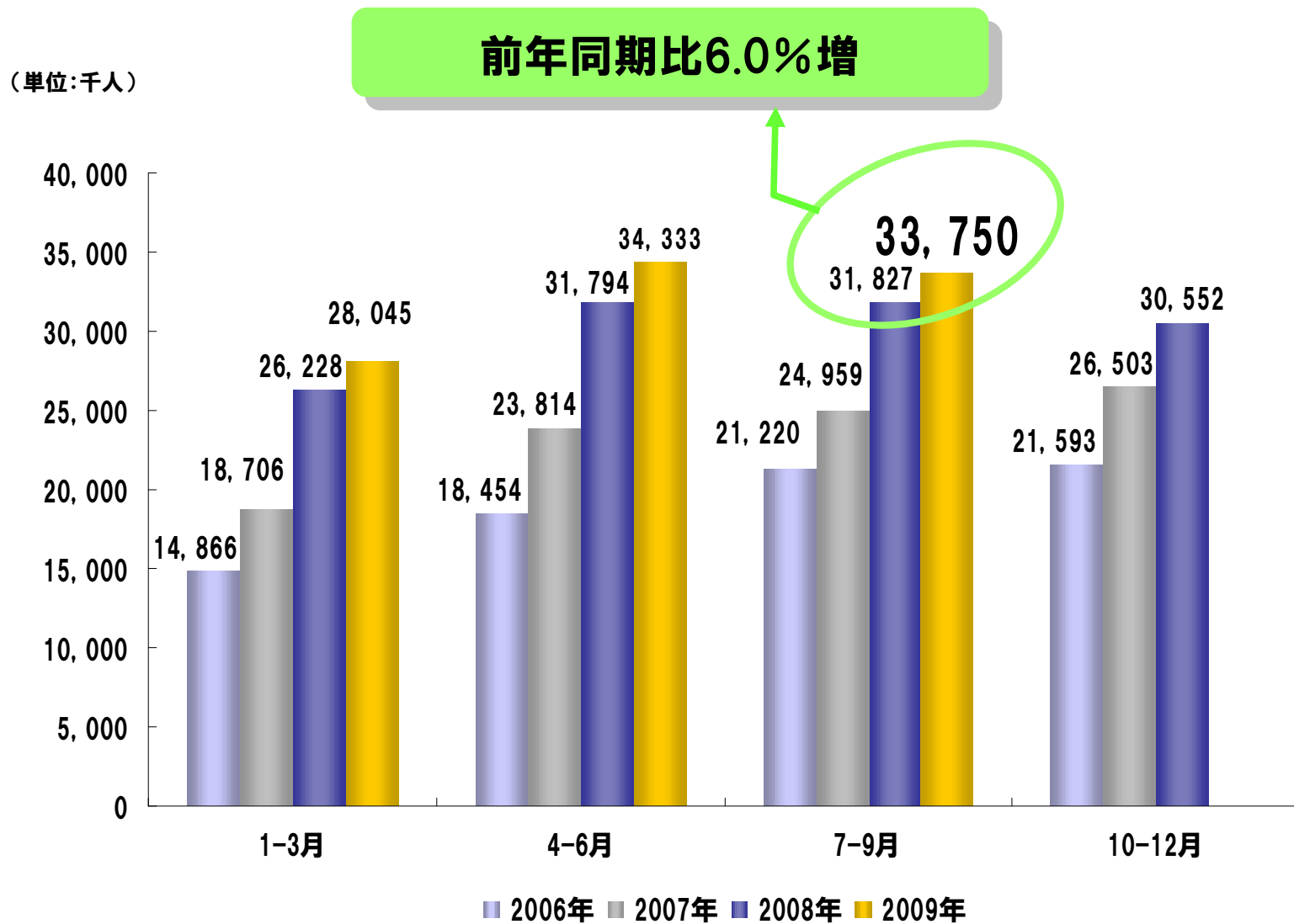
(単位:万人)

前年同月比13.8%増



- ・シニア層のネット利用率が増加
- ・30歳以下と女性のゴルフ参加が増加

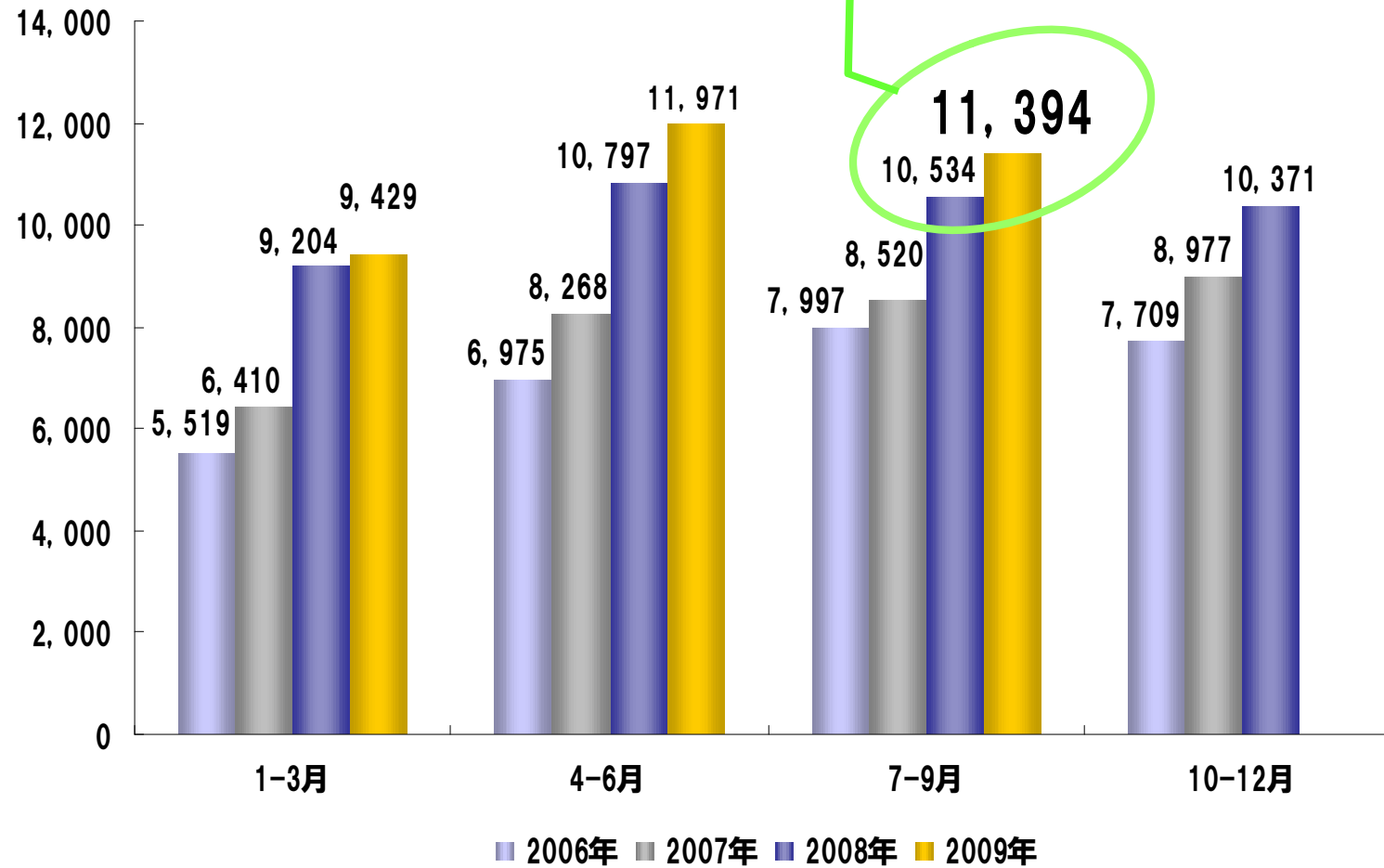
	<u>2002年</u>		<u>2009年</u> (9月末時点)
60歳以上の構成比	6.5%	→	11.7%
女性の構成比	8.4%	→	13.6%
30歳以下の構成比	8.8%	→	9.5%



ユニークビジター数推移

(単位:千人)

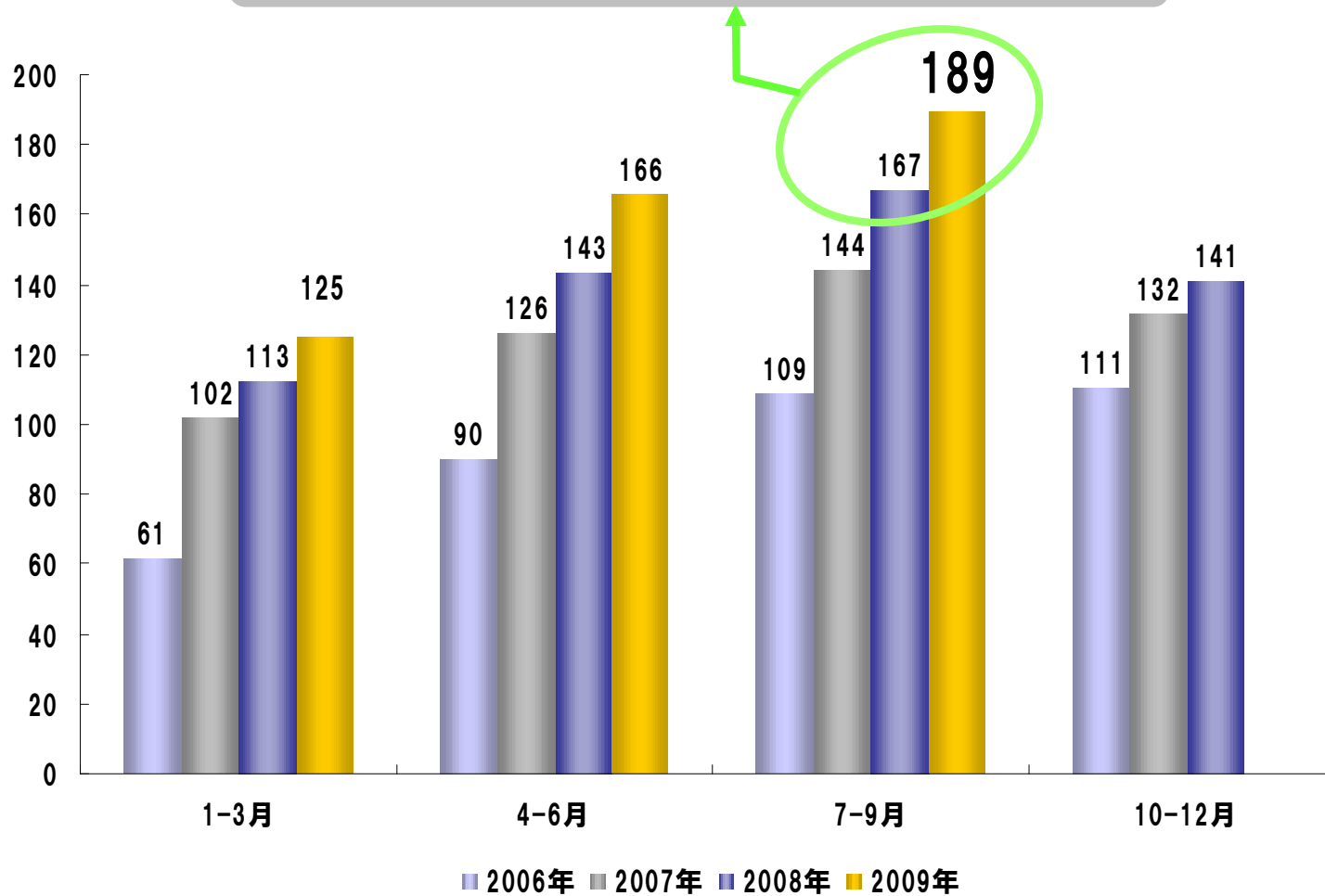
前年同期比8.2%増



ユニーク予約者数推移（ゴルフ場予約）

（単位：千人）

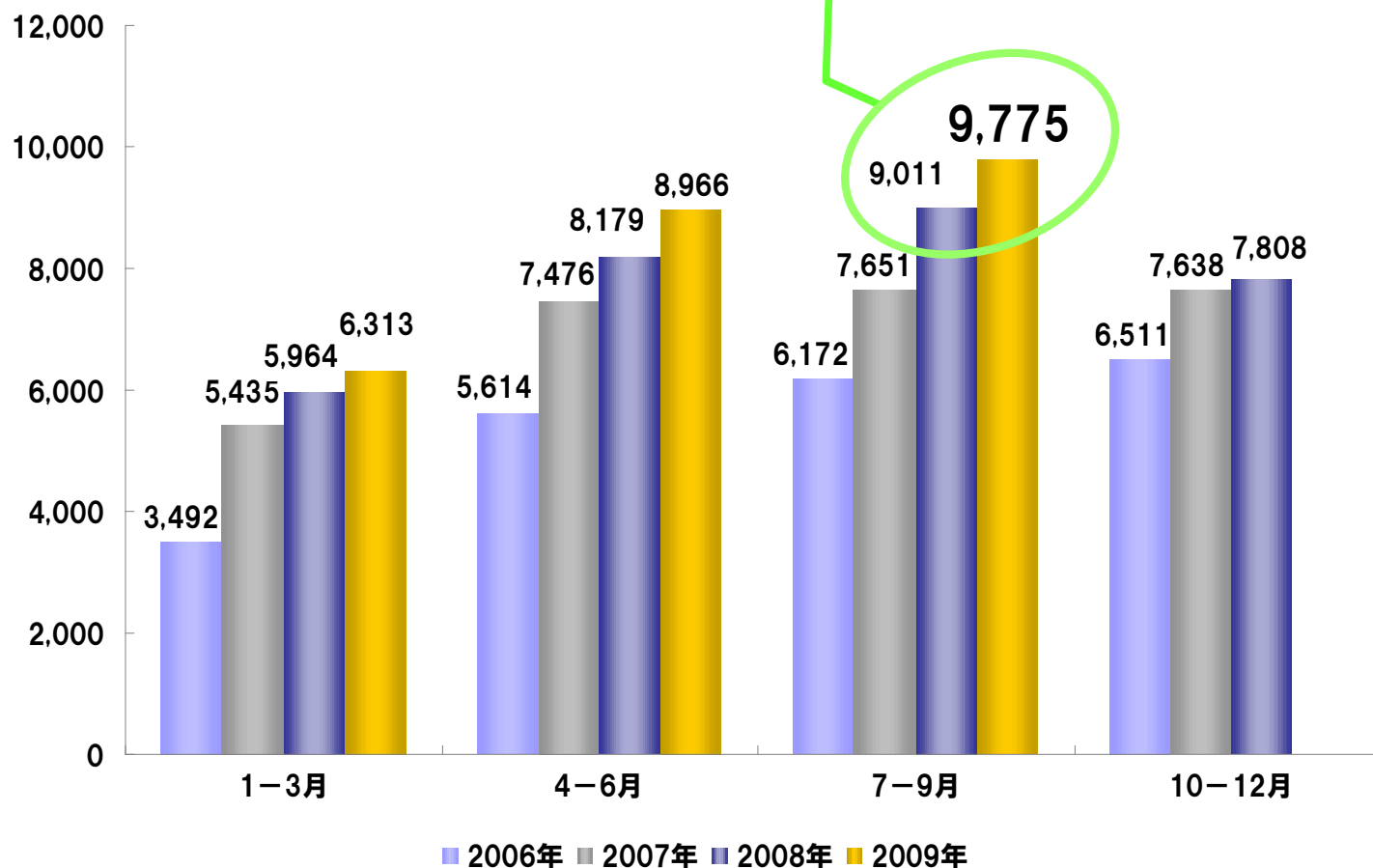
前年同期比13.3%増で、過去最高を記録



ゴルフ場向けサービス事業の取扱高※推移

前年同期比8.5%増で、過去最高を記録

(単位:百万円)



※取扱高 = 送客人数 × 平均プレー単価



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