



2009年12月期 第2四半期決算説明資料

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 事業概要

2 2009年度第2四半期決算概要

3 セグメント情報

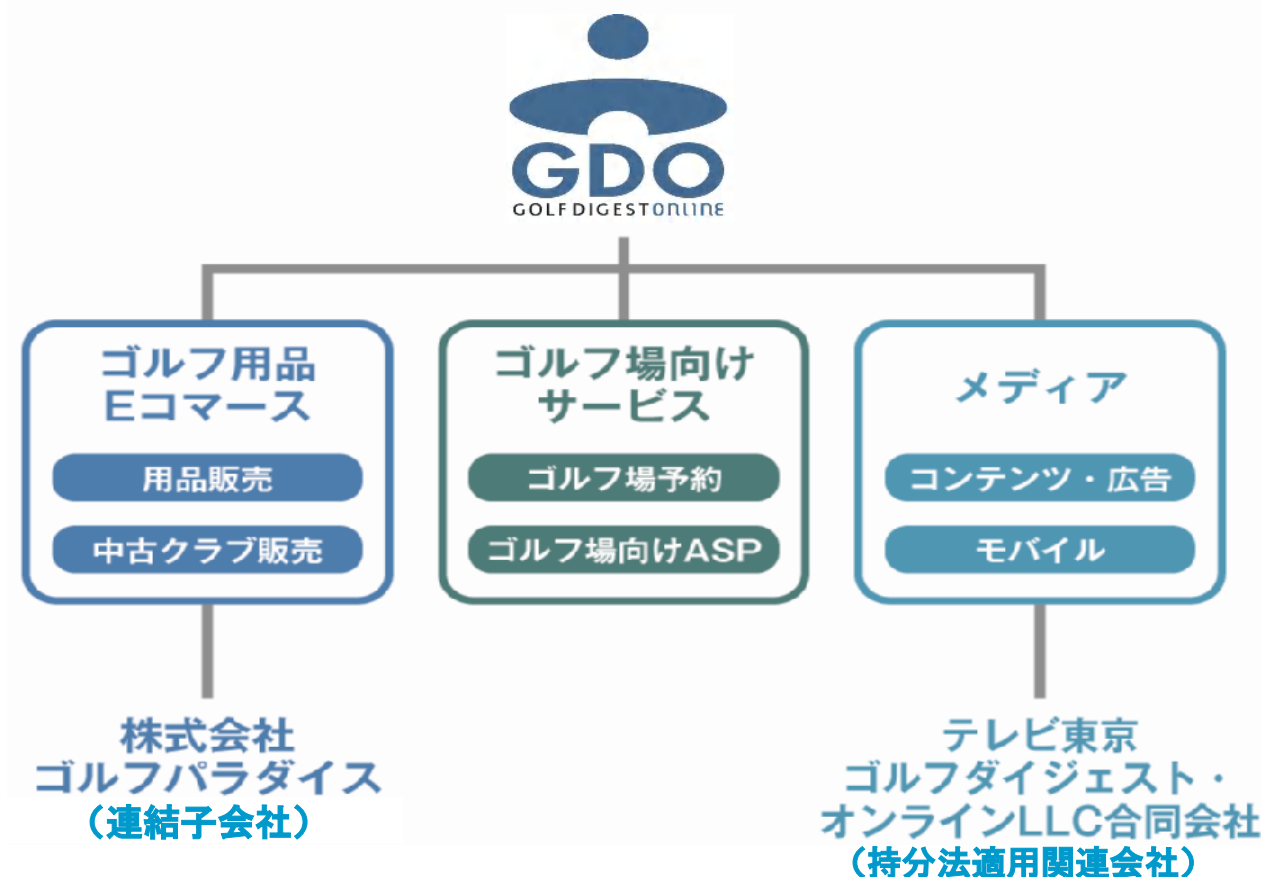
4 通期業績見通し

(参考資料)

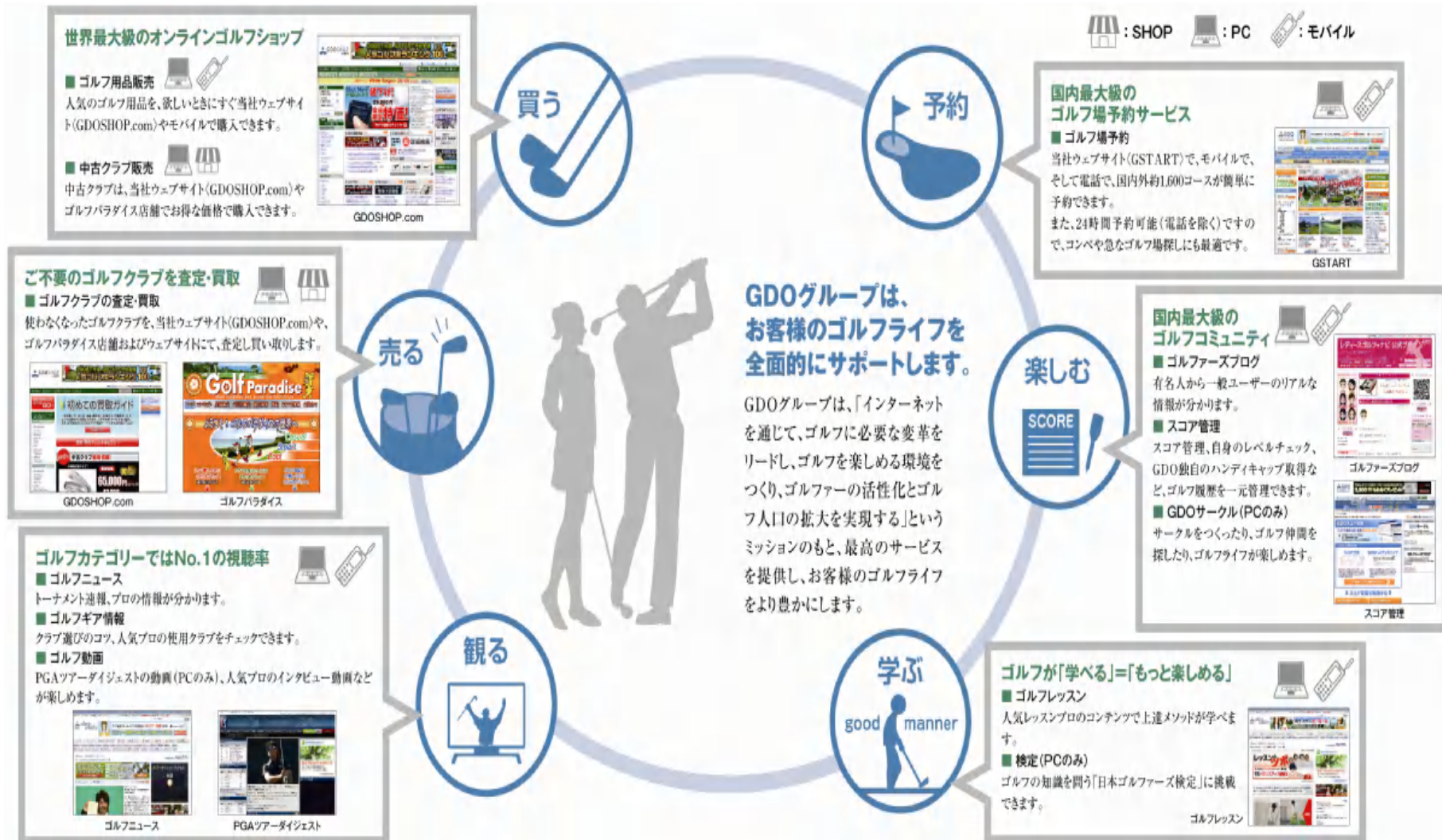
1 事業概要

インターネット、モバイル、リアル店舗、テレビメディアを
組合わせた総合ゴルフ・サービス企業

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン



GDOはゴルフのエコシステムを創出します



2 2009年度第2四半期決算概要

① ゴルフ場向けサービス事業

送客人数は過去最高を記録。売上高は、前年同期比115.5%、営業利益は同108.4%と大幅な増収増益を達成

② ゴルフ用品Eコマース事業

購入者数増加も、受注単価下落で、売上高は僅かに前年割れ。需要堅調で利益率が高い、ウェア・小物の強化で、売上総利益は増加。

③ メディア事業(広告/モバイル)

広告事業は、企業の広告出稿減少で減収も、売上総利益率は改善傾向。モバイル事業は、新サービスのリリースなどで順調に会員数増。

2Q (4-6月)は利益重視の施策を取った結果、営業利益で前年同期比24%、四半期純利益で同25%の大幅増を達成

(単位:百万円)

| | 第2四半期 (09年4-6月) | | | 上期累計 (09年1-6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 | 3,373 | 3,441 | 98.0% | 6,096 | 6,121 | 99.6% |
| 売上総利益 (対売上高比) | 1,374 (40.8%) | 1,315 (38.2%) | 104.5% | 2,354 (38.6%) | 2,333 (38.1%) | 100.9% |
| 営業利益 (対売上高比) | 289 (8.6%) | 233 (6.8%) | 124.0% | 284 (4.7%) | 319 (5.2%) | 89.1% |
| 経常利益 (対売上高比) | 290 (8.6%) | 232 (6.7%) | 125.0% | 288 (4.7%) | 315 (5.2%) | 91.2% |
| 四半期純利益 (対売上高比) | 160 (4.8%) | 128 (3.7%) | 125.0% | 141 (2.3%) | 138 (2.3%) | 102.5% |

2.決算概要

期初計画との差異分析（累計）

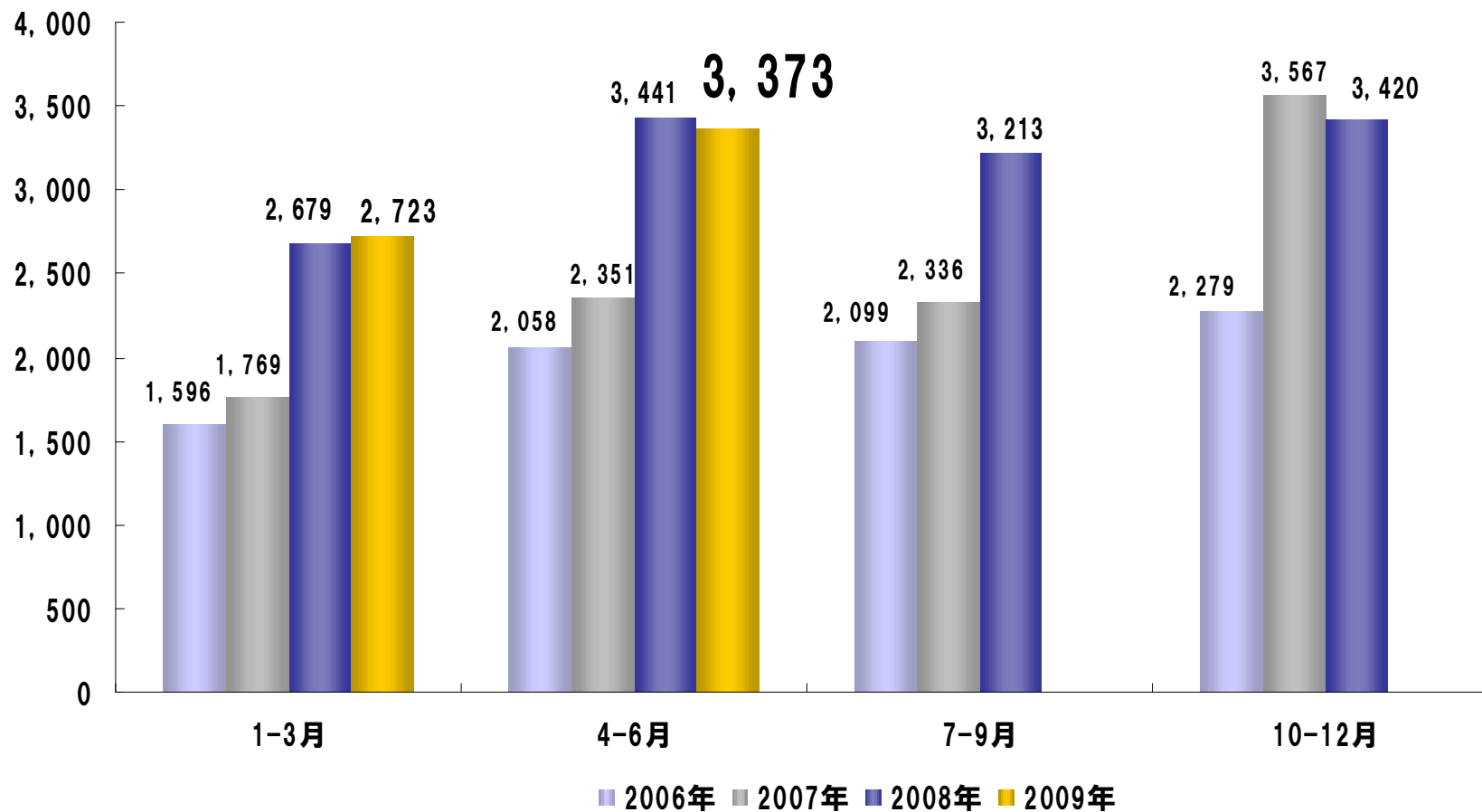


（単位：百万円）

| | 09年度上期実績 (1-6月) | 09年度上期計画 (1-6月) | 増減額 | 計画対比 | 増減要因 |
|--------------|--------------------|--------------------|-------------|---------------|-----------------------------------|
| 売上高 | 6,096 | 6,280 | ▲184 | 97.1% | ※ゴルフ用品Eコマース事業、メディア事業の売上減により計画を下回る |
| 売上総利益 | 2,354 | 2,430 | ▲76 | 96.9% | |
| （対売上高比） | （38.6%） | （38.7%） | （▲0.1p） | | |
| 営業利益 | 284 | 210 | +74 | 135.2% | ※利益率の高いゴルフ場向けサービス事業の売上増加 |
| （対売上高比） | （4.7%） | （3.3%） | （+1.4p） | | ※一部販管費を圧縮 |
| 経常利益 | 288 | 215 | +73 | 134.0% | |
| （対売上高比） | （4.7%） | （3.4%） | （+1.3p） | | |
| 中間純利益 | 141 | 110 | +31 | 128.2% | |
| （対売上高比） | （2.3%） | （1.8%） | （+0.5p） | | |

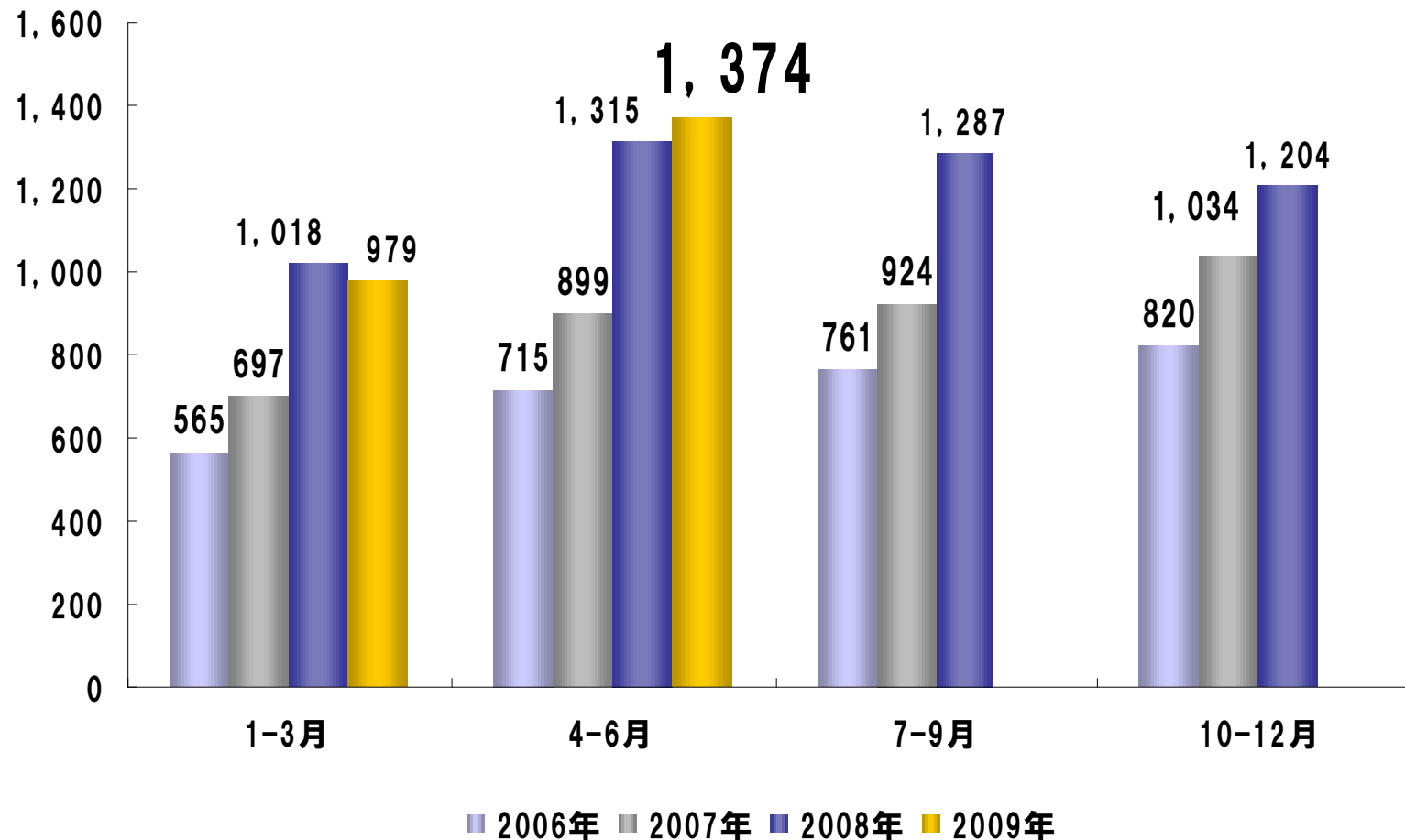
売上高は、主にゴルフ用品Eコマース事業の受注単価下落の影響で、前年同期比微減

(単位:百万円)



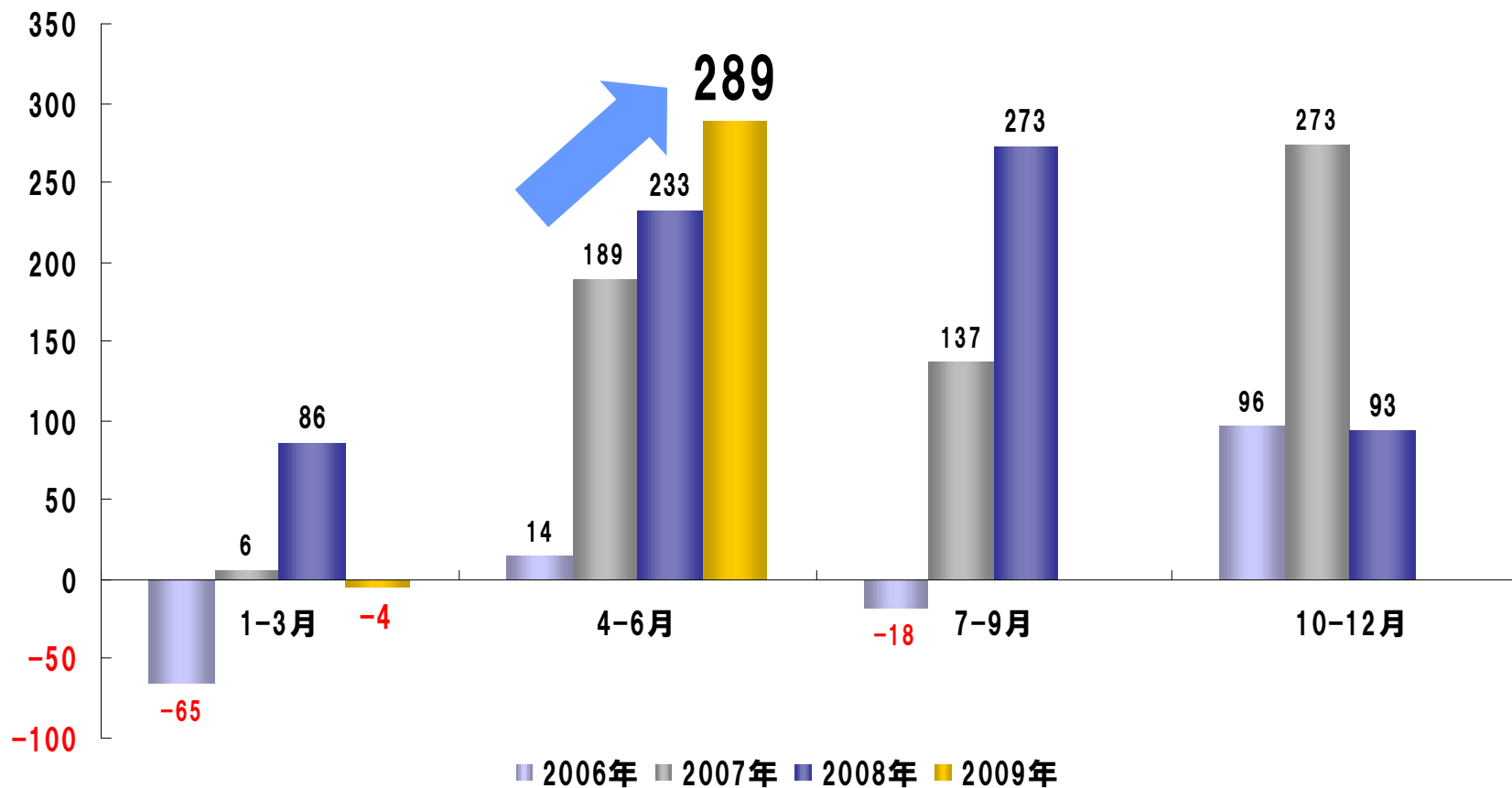
利益率の高いゴルフ場向けサービス事業の売上増と、用品販売の利益改善により、前年同期比4.5%増に

(単位:百万円)

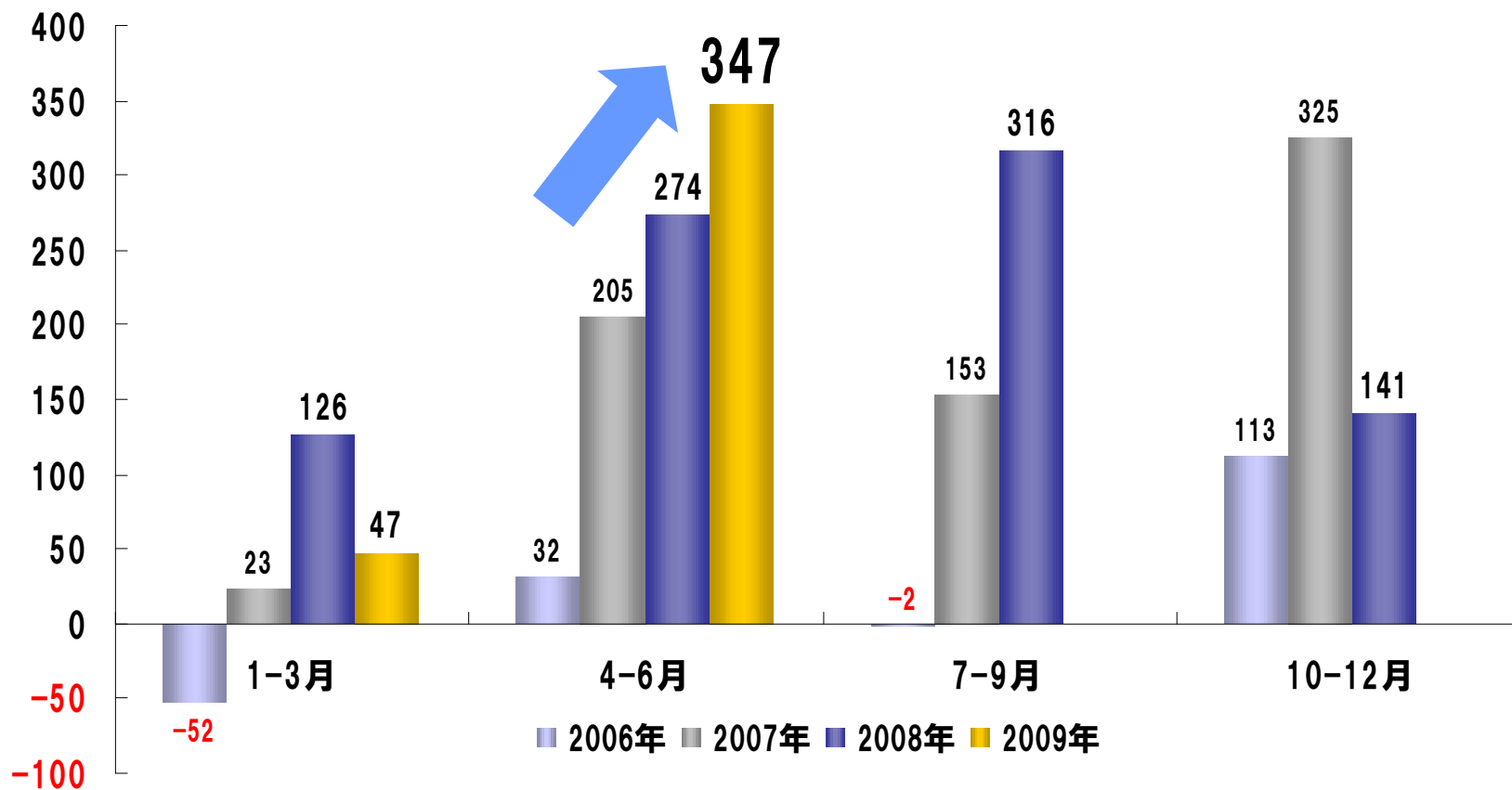


前年同期比24%増、四半期ベースでは過去最高益達成

(単位:百万円)



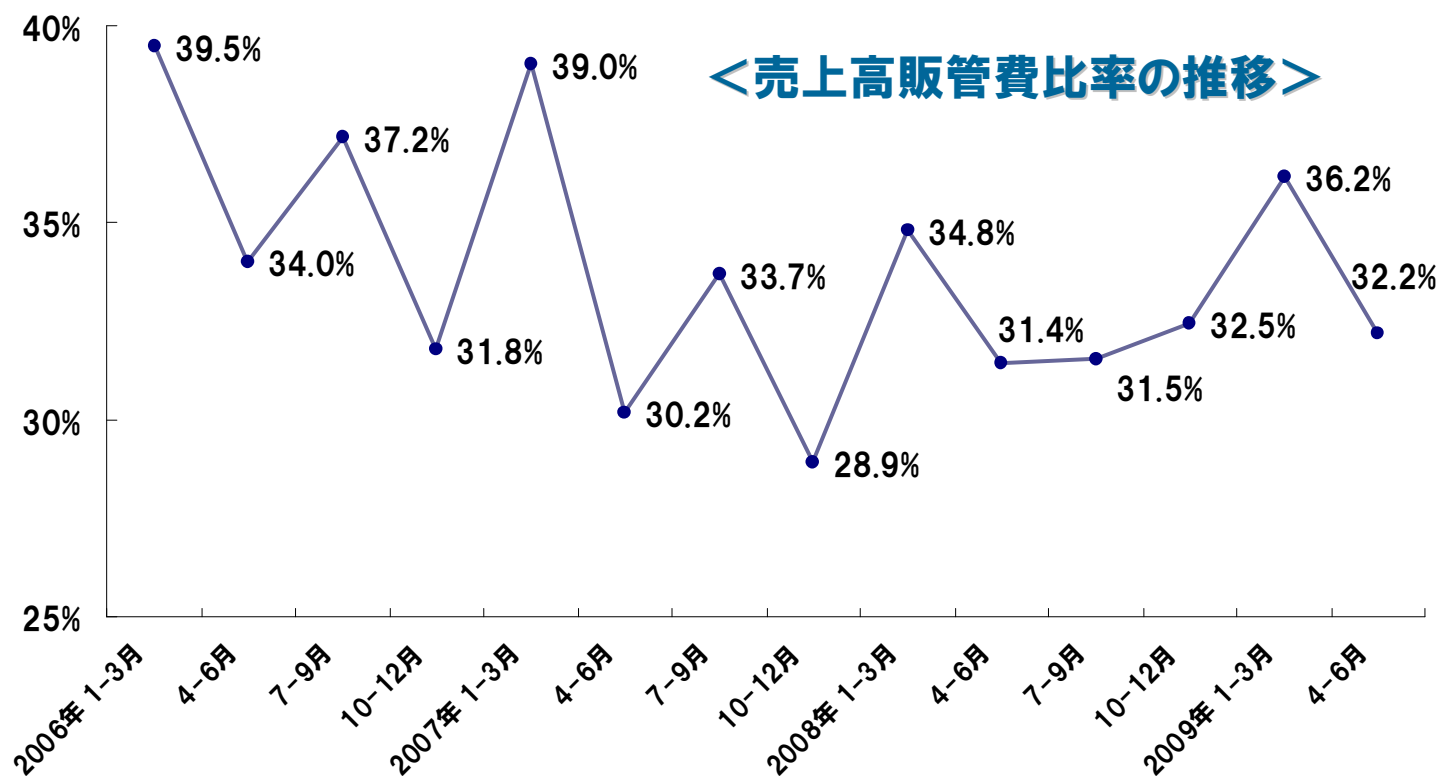
(単位:百万円)

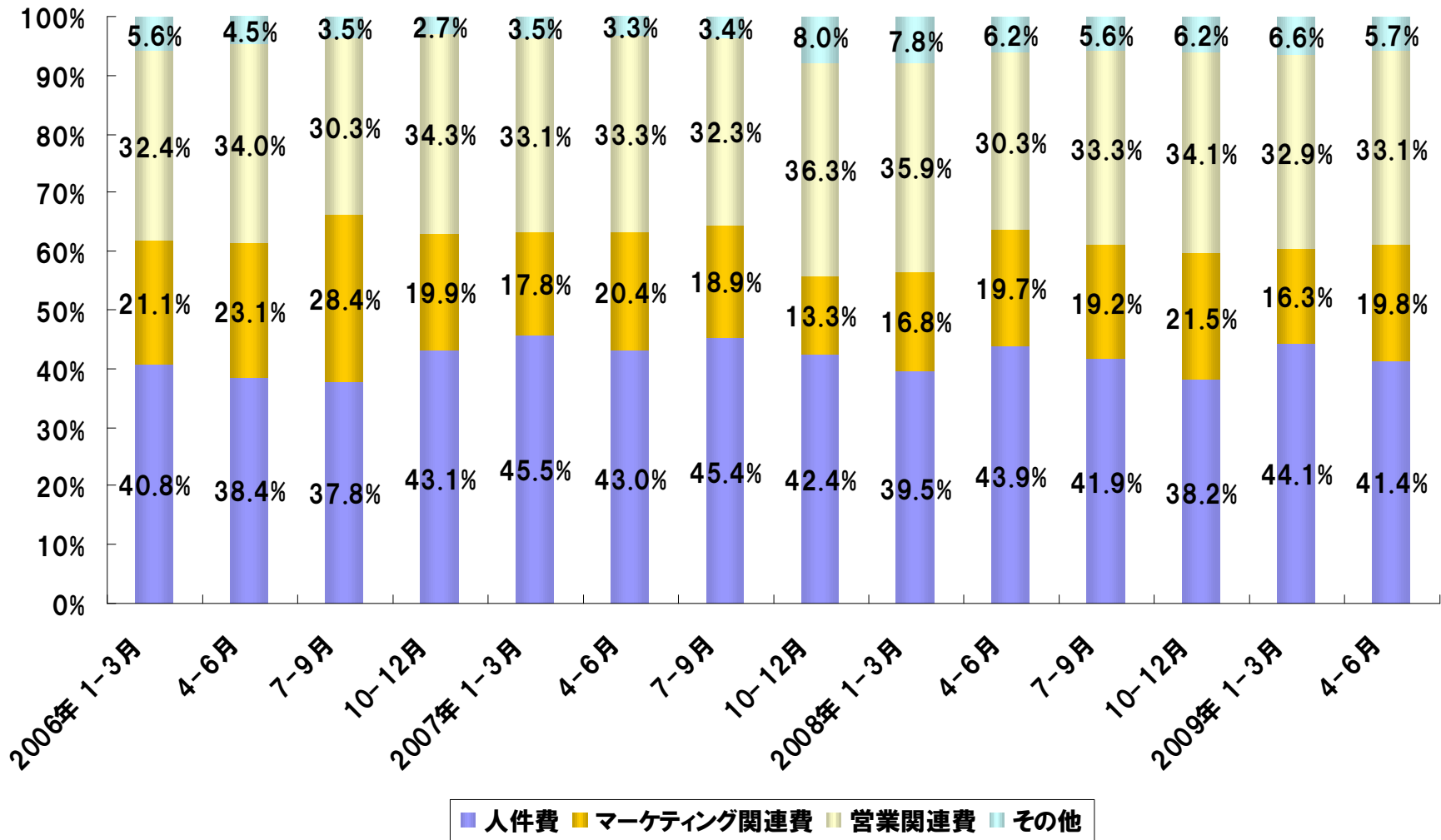


※EBITDA : 営業利益 + 減価償却費 + のれん代

売上高販管費比率は前年同期比+0.7p

- ・ 人件費▲0.5p
- ・ マーケティング費+0.2p
- ・ 営業関連費+1.1p
- ・ その他▲0.1p





(単位:百万円)

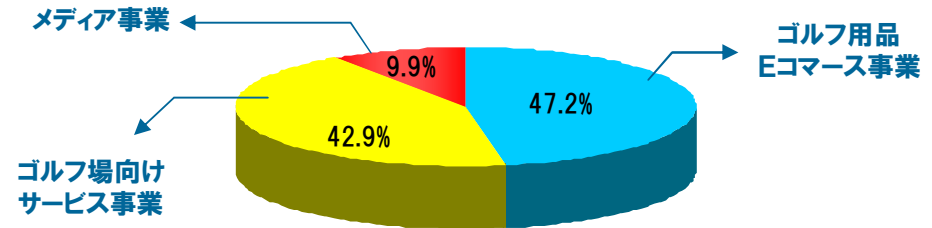
| | 09年度第2四半期 (6月末) | 08年度第2四半期 (6月末) | 増減額 | 要因 |
|----------|--------------------|--------------------|------|-----------------------------|
| 流動資産 | 3,828 | 3,447 | +381 | 現金及び預金 +300 |
| 固定資産 | 1,691 | 1,488 | +203 | 有形固定資産 +169 |
| 資産 計 | 5,520 | 4,935 | +585 | |
| 流動負債 | 2,777 | 2,535 | +241 | ・短期借入金 +200 ・ポイント引当金 +41 |
| 固定負債 | 280 | 187 | +93 | ・リース +196 ・長期借入金 ▲133 |
| 純資産 | 2,462 | 2,212 | +250 | 利益剰余金 +216 |
| 負債・純資産 計 | 5,520 | 4,935 | +585 | |

（単位：百万円）

| | 09年度第2四半期（4-6月） |
|------------------|-----------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 266 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲262 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | ▲30 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 1,564 |
| 現金及び現金同等物の6月末残高 | 1,538 |

3 セグメント情報

セグメント別・売上総利益構成比



ゴルフ場送客数の拡大が
売上高、利益の伸びを牽引

(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) | 2,565 (95.9%) | 76.0% | 611 (115.5%) | 18.1% | 197 (83.1%) | 5.9% | 3,373 | | 3,373 (98.0%) |
| 売上総利益 (前年同期比) | 649 (100.8%) | 47.2% | 590 (115.5%) | 42.9% | 135 (82.0%) | 9.9% | 1,374 | | 1,374 (104.5%) |
| 営業利益 (前年同期比) | 234 (94.0%) | 37.9% | 361 (108.4%) | 58.6% | 21 (28.4%) | 3.5% | 617 | ▲327 | 289 (124.0%) |
| 営業利益率 | 9.1% | | 59.2% | | 10.9% | | | | |

■トピックス

<市場環境>

ゴルフクラブの売上は数量・金額ともに大きく前年を下回る
(とくにドライバーの落ち込みが顕著)

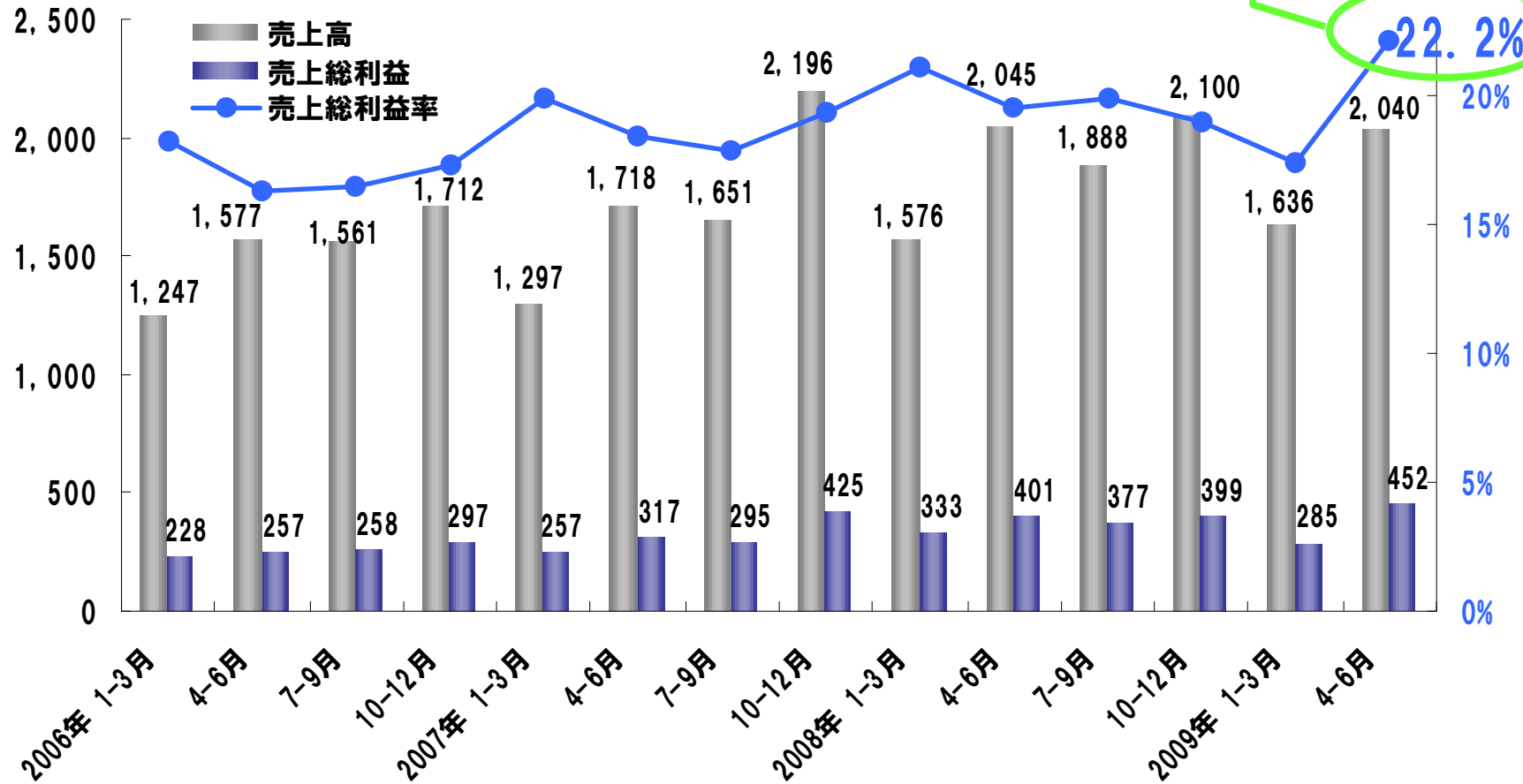
<当社の状況>

- ・ゴルフアパレル専門サイト「GDO SELECT SHOP」の取扱いブランド拡大
- ・需要の高いウェアや周辺小物の品揃えを強化
- ・購入者数は増えたものの、単価下落がそれを上回り、減収減益となった

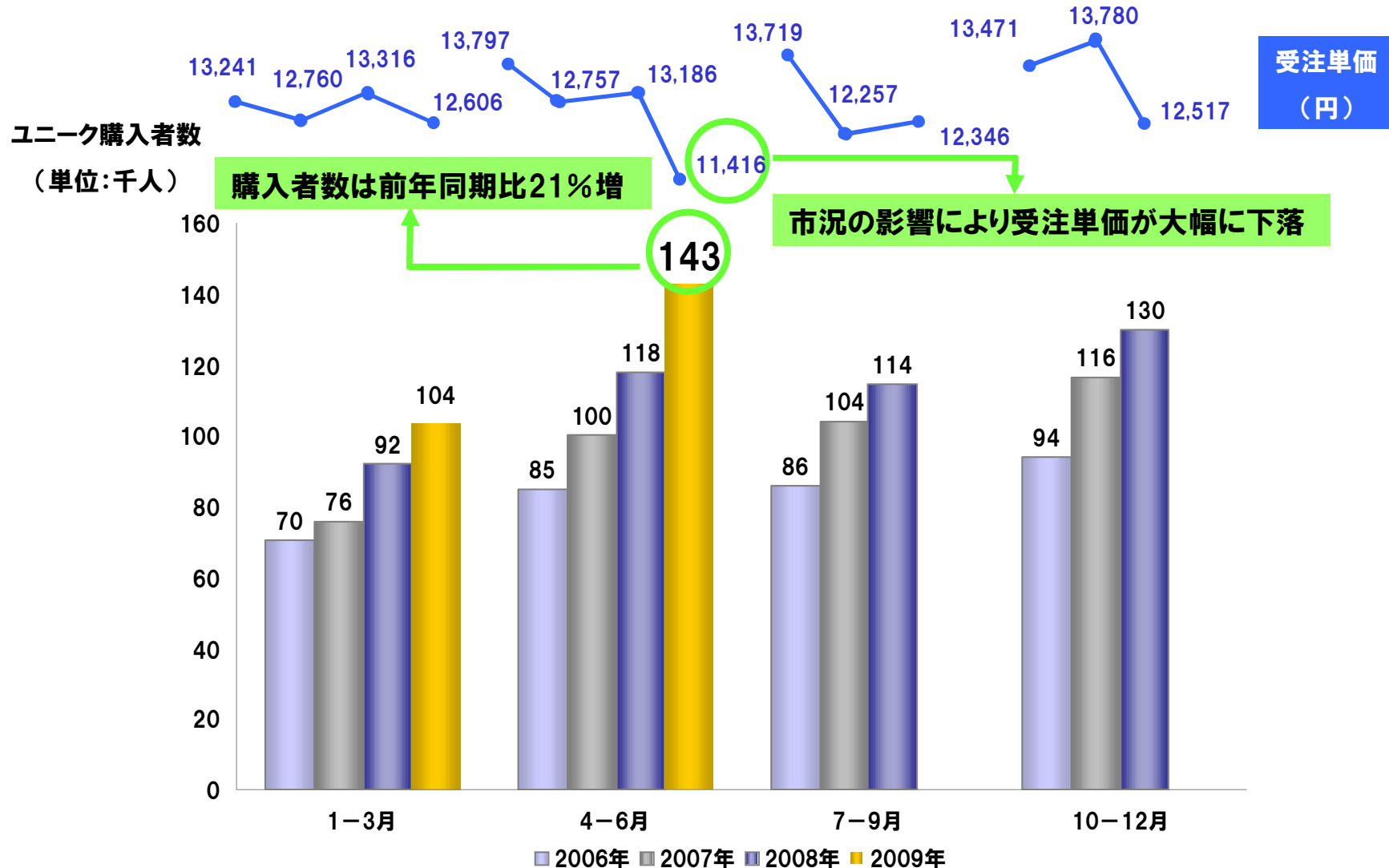
＜売上高・売上総利益の推移＞

ウェアなど利益率の高い商品販売を強化、
売上総利益率は22.2%と大幅に改善

(単位:百万円)



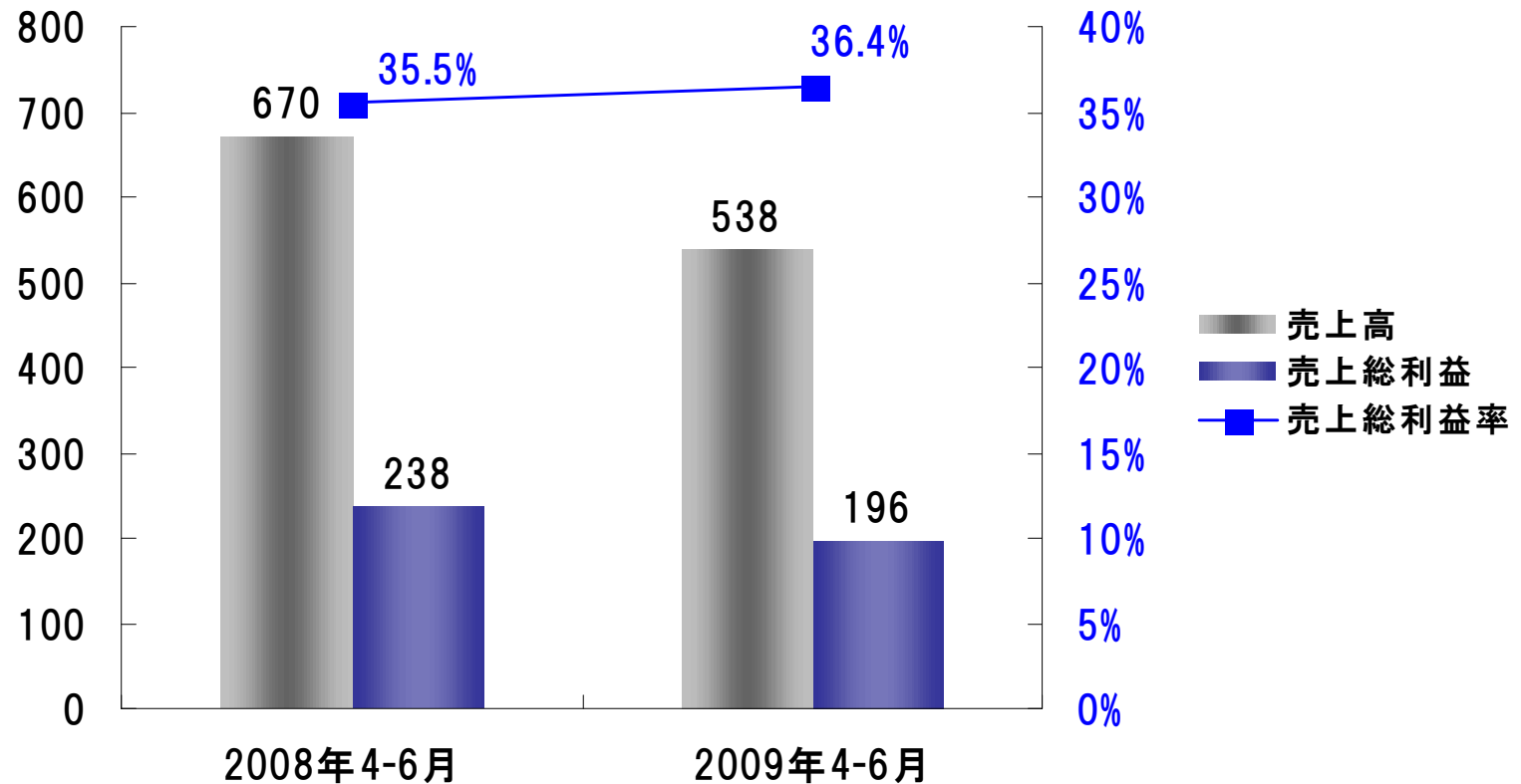
<四半期別ゴルフ用品Eコマースユニーク購入者数・受注単価の推移>



<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
- ・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)



■トピックス

<市場環境>

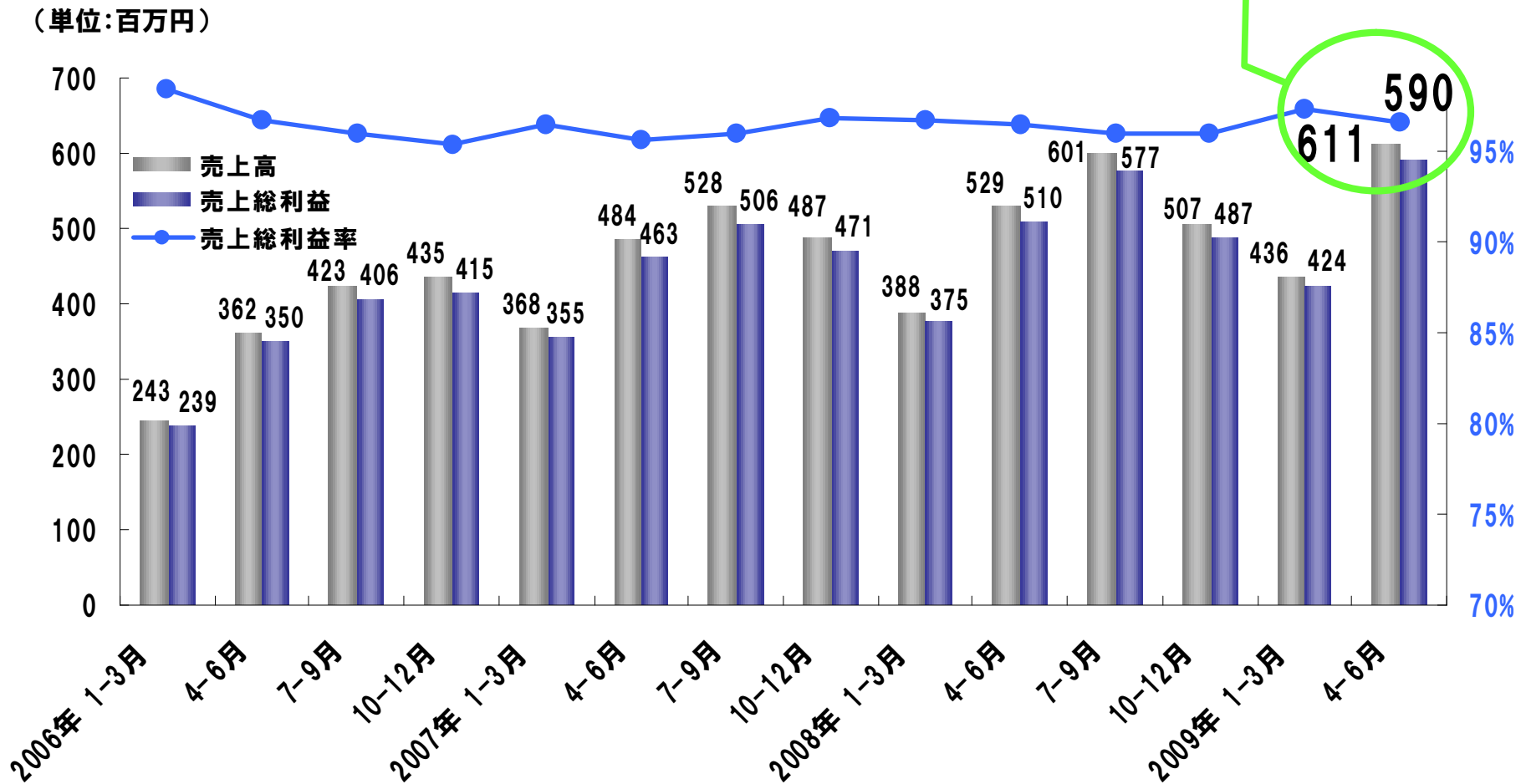
経済環境の悪化に伴い、全国的にゴルフ場は集客に苦戦、プレー単価は引き続き下落の傾向

<当社の状況>

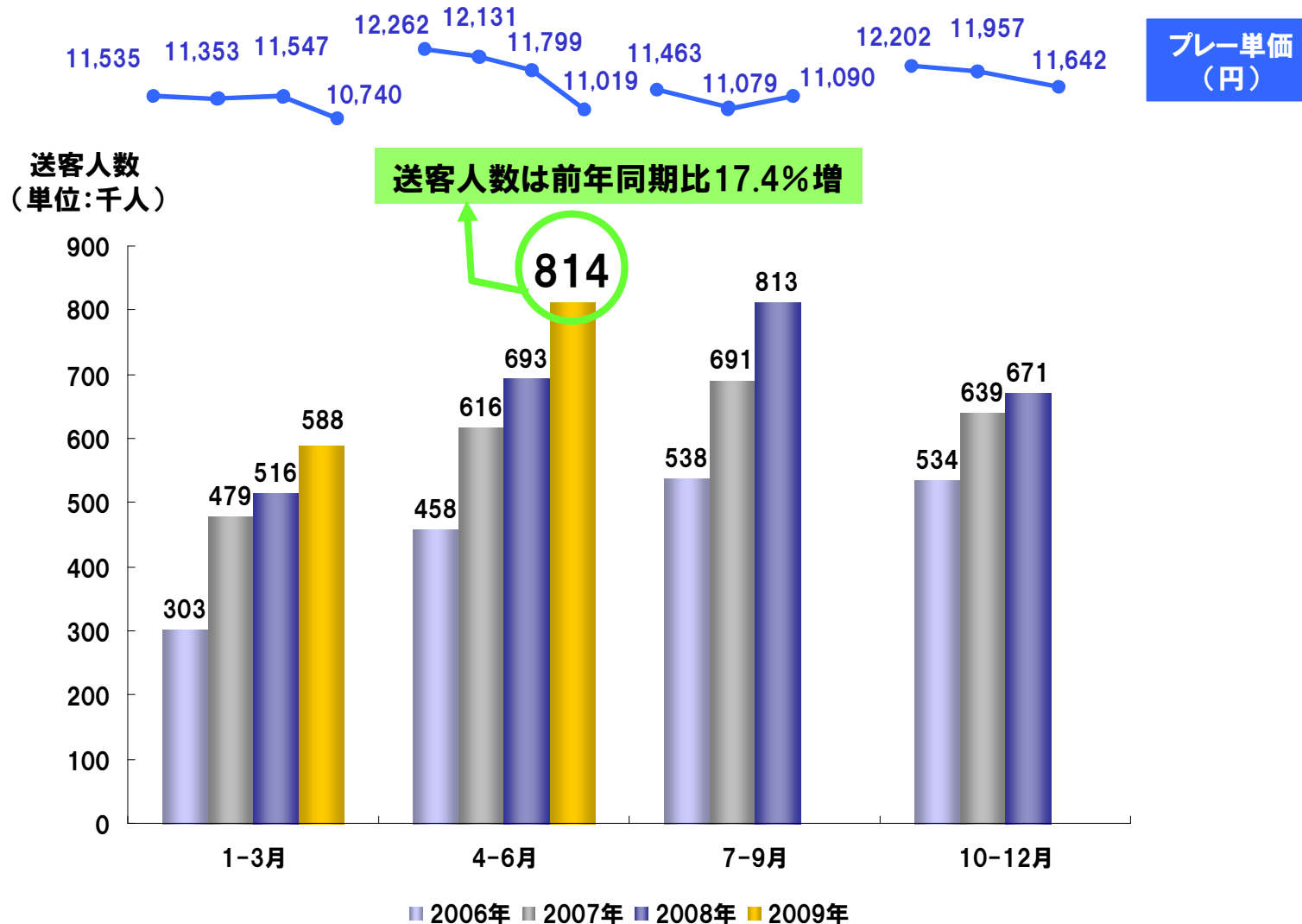
- ・営業体制の強化により、提携ゴルフ場との連携をさらに向上
- ・魅力的なプレープランの獲得と販売で、売上高は前年同期比115.5%
- ・営業利益も同108.4%と大幅な増収増益を達成
- ・5月に、月間送客数が過去最高の30万人超を記録

<売上高・売上総利益の推移>

売上高、売上総利益ともに過去最高を記録



<四半期別ゴルフ場送客人数・平均プレー単価の推移>



■トピックス

<市場環境>

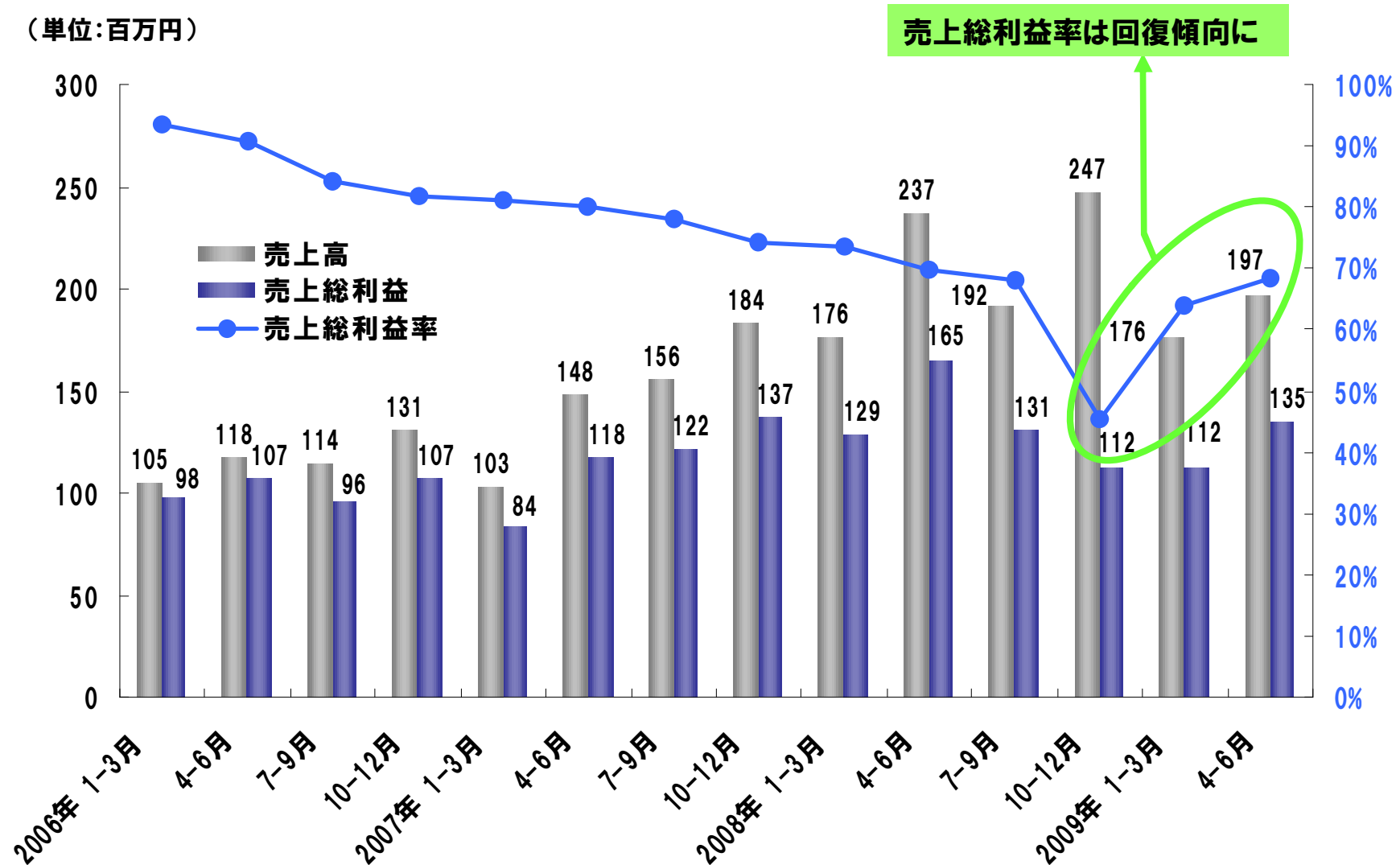
経済環境の悪化の影響で、企業が広告出稿を手控える非常に厳しい状況の中、広告宣伝には、より効率のいい販促効果が求められる傾向

<当社の状況>

- ・モバイル事業は、動画レッスンなどのリッチコンテンツ提供や石川遼選手の公式サイト等で会員数が順調に増加
- ・ゴルファーのアクションに直結する他2事業と連携しながら、新たな顧客開拓と、既存顧客・広告会社とのリレーション強化を推進

<売上高・売上総利益の推移>

(単位:百万円)



4 通期業績見通し

売上高で135億円を目指し、増収増益を実現する

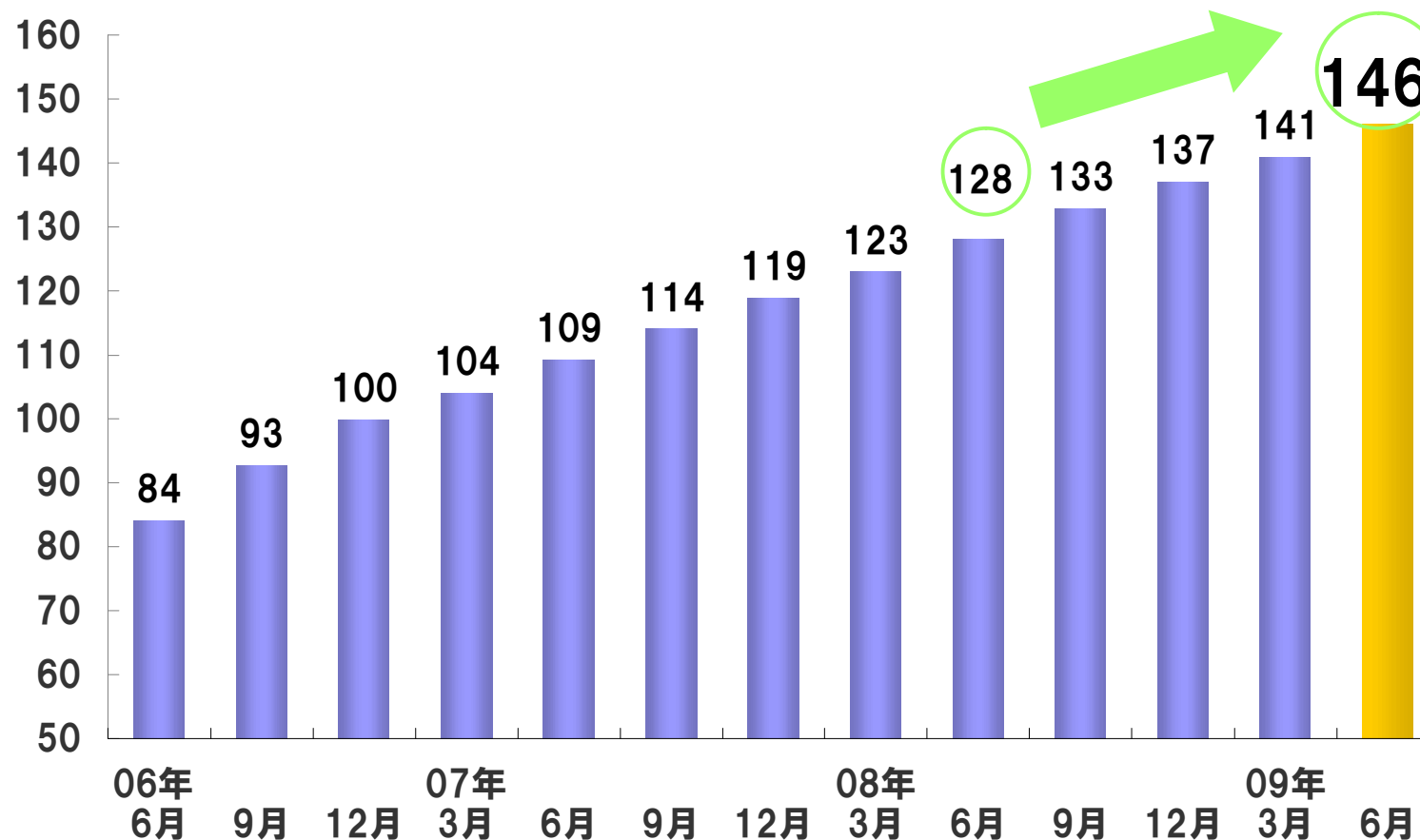
(単位:百万円)

| | 通期予測 | 09年度上期 (1-6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 | 6,096 | 12,755 | 主要なギアやアパレルメーカーの下期取扱い確定(5-6ブランド)、中古クラブのネット販売強化 |
| 売上総利益 | 5,270 | 2,354 | 4,825 | ゴルフ場への送客強化、仕入条件の改善 |
| 営業利益 | 720 | 284 | 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 | 288 | 689 | |
| 当期純利益 | 360 | 141 | 270 | |

參考資料

前年同月比14.1%増

(単位:万人)

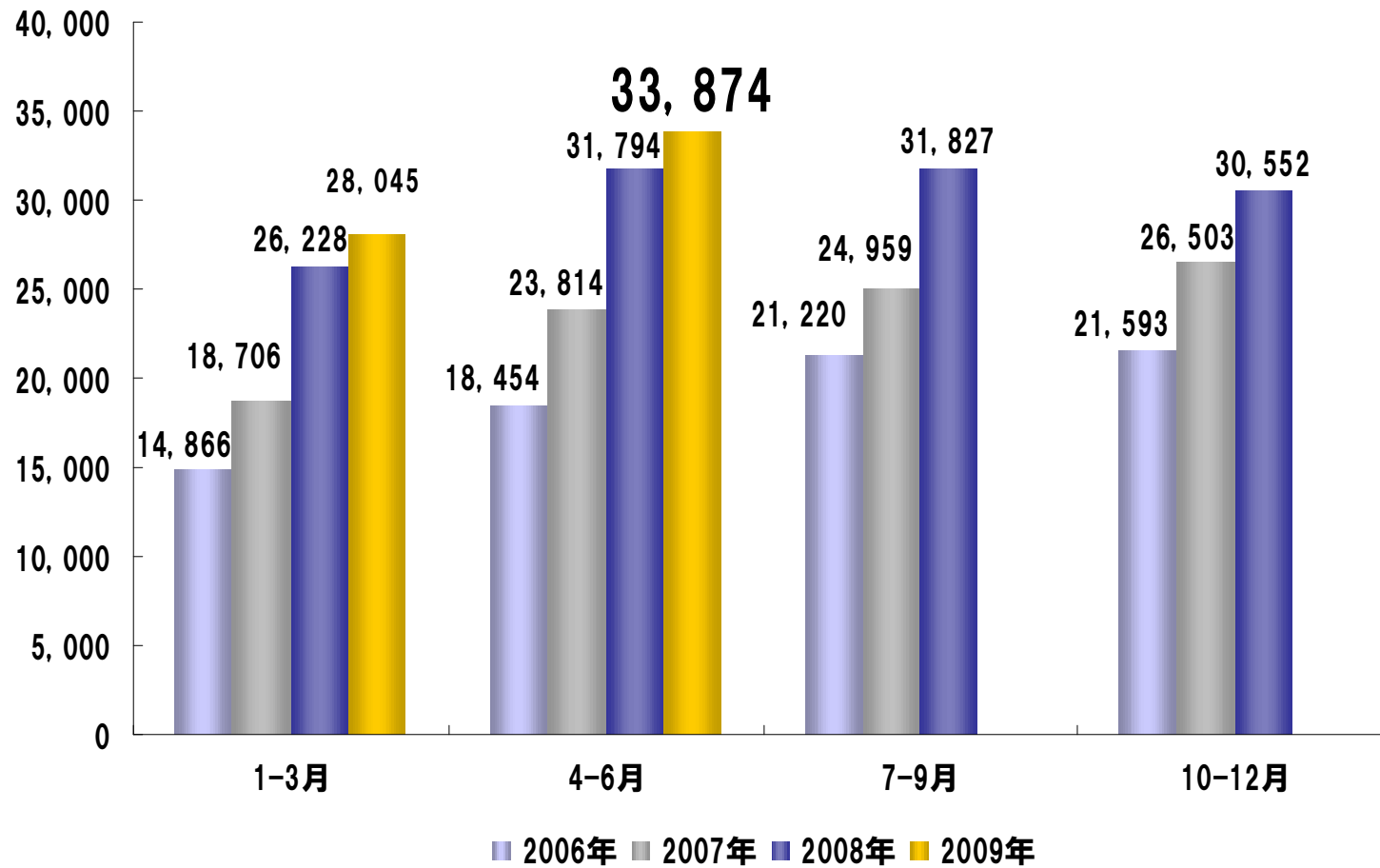


- ・シニア層のネット利用率が増加
- ・30歳以下と女性のゴルフ参加が増加

| | <u>2002年</u> | | <u>2009年</u> (6月末時点) |
|-----------|--------------|---|----------------------|
| 60歳以上の構成比 | 6.5% | → | 11.4% |
| 女性の構成比 | 8.4% | → | 13.5% |
| 30歳以下の構成比 | 8.8% | → | 9.8% |

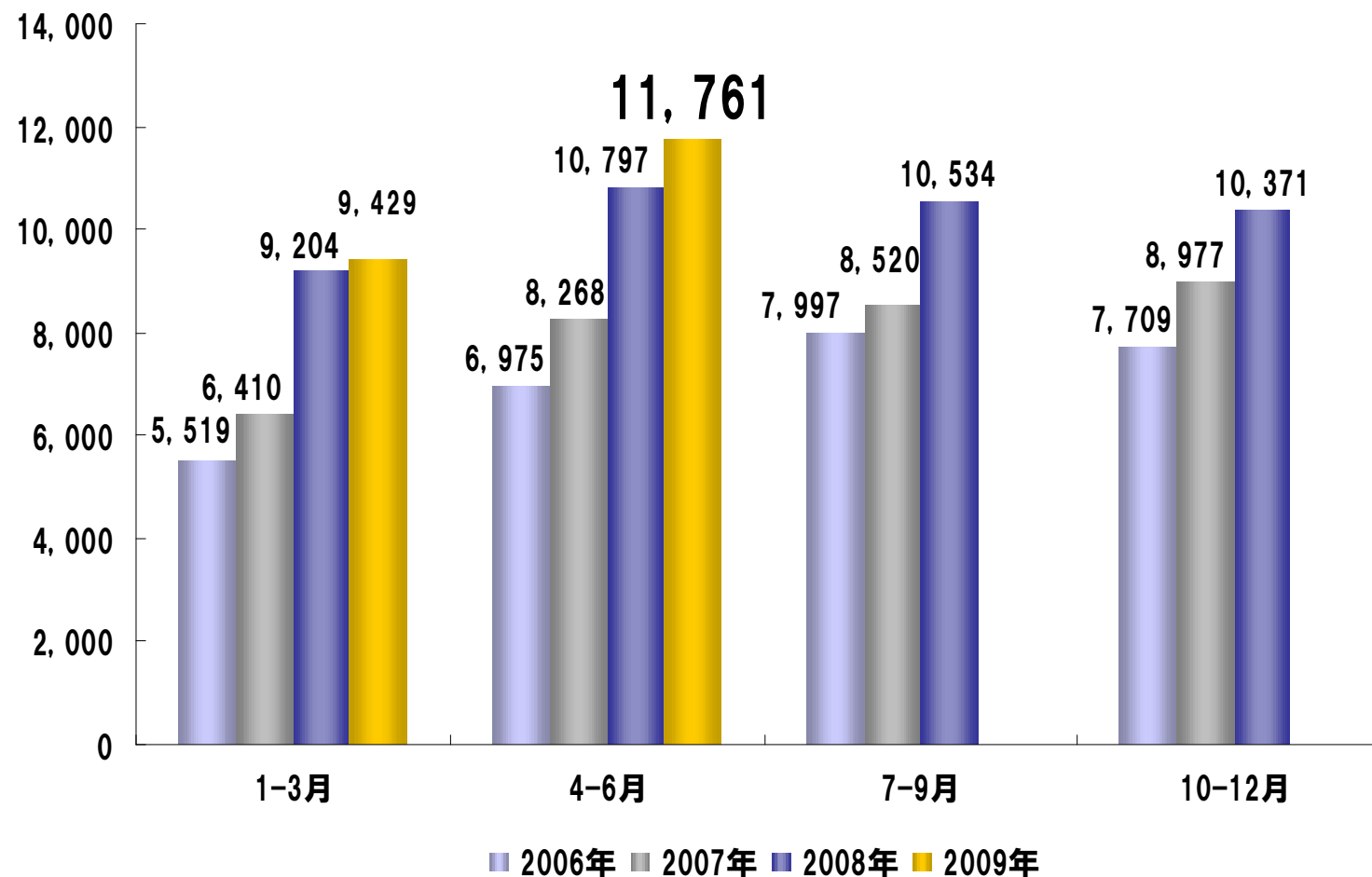
前年同期比6.5%増

(単位:千人)



前年同期比8.9%増

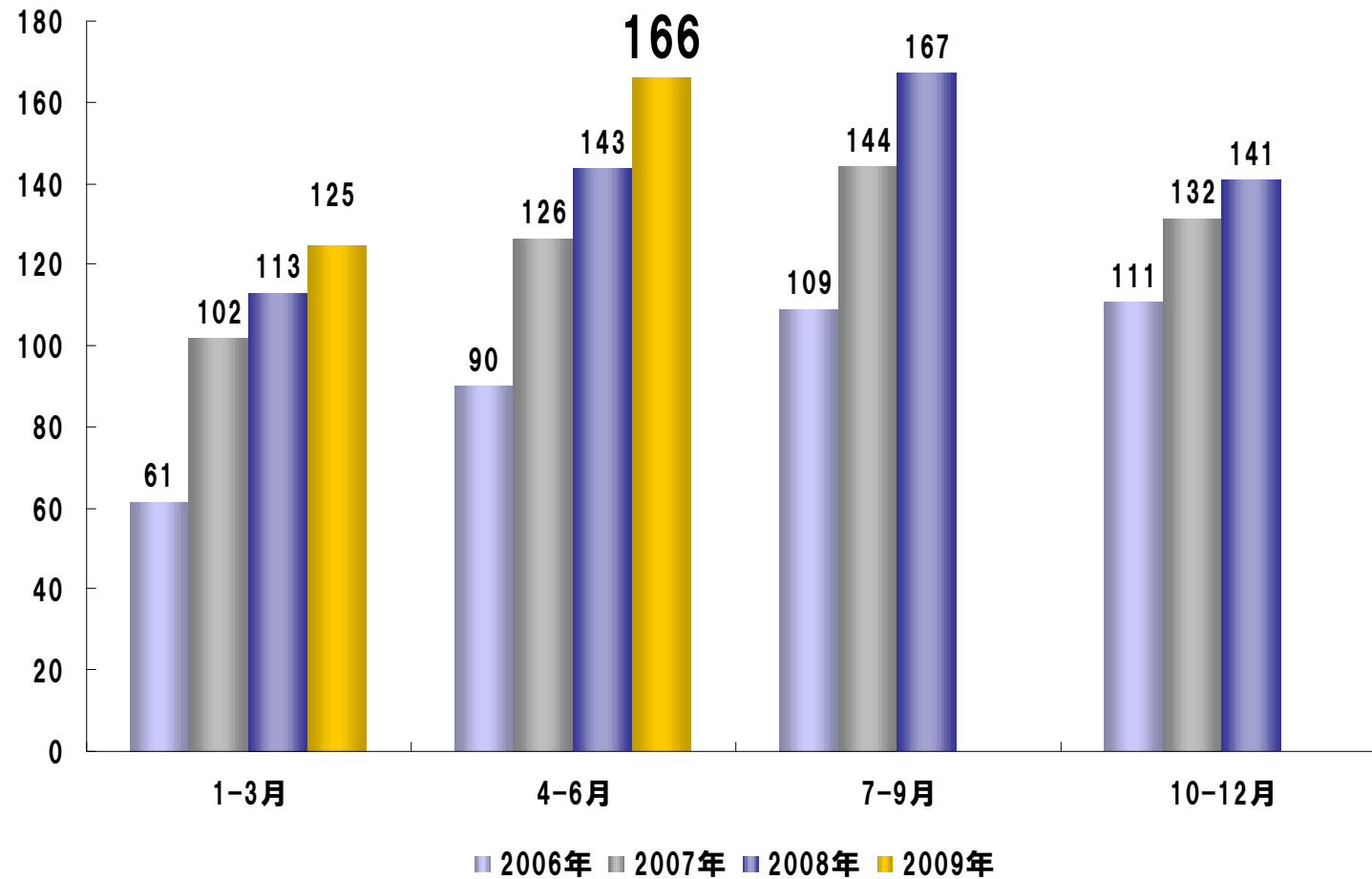
(単位:千人)



ユニーク予約者数推移（ゴルフ場予約）

(単位:千人)

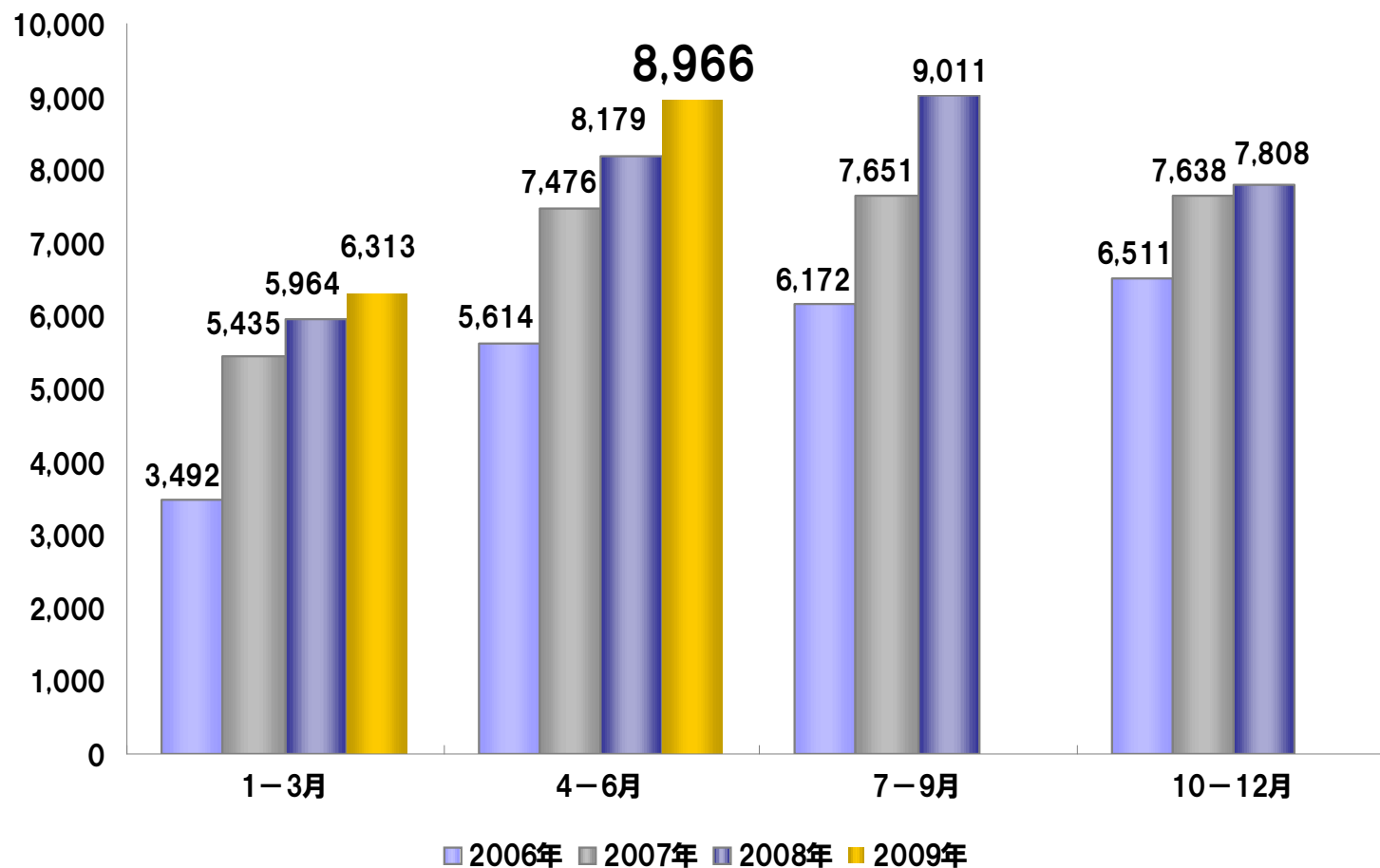
前年同期比15.7%増



ゴルフ場向けサービス事業の取扱高※推移

前年同期比9.6%増

(単位:百万円)



※取扱高：送客人数 × 平均プレー単価

本日はありがとうございました



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