

2008年3月期 決算発表資料

2008年5月9日

ゼビオ株式会社

XEBIO CO.,LTD.(8281)

第一部 2008年3月期本決算概況

- | | |
|--------------------------|---|
| I. 本決算業績 | Yearly result of operations |
| II. 月次売上高・客数推移
部門別構成比 | Year-on-year monthly sports existing stores'
number of customers , customer purchasing price
& product mix segmentation |
| III. 業績レビュー | Operation review |
| IV. 次期業績 | Forecast of FY2008 |

連結

Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3		2008/3		前期比 Year-on-year		計画 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Change	増減率 Change %		百分比 %	計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	132,227	100.0%	144,515	100.0%	12,288	9.3%	148,003	100.0%	97.6%
売上総利益 Gross Profit	49,620	37.5%	55,135	38.2%	5,514	11.1%	56,147	37.9%	98.2%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	39,453	29.8%	43,881	30.4%	4,428	11.2%	45,044	30.4%	97.4%
営業利益 Operating Income	10,167	7.7%	11,253	7.8%	1,086	10.7%	11,103	7.5%	101.4%
経常利益 Ordinary Income	11,495	8.7%	12,637	8.7%	1,142	9.9%	12,414	8.4%	101.8%
当期 純利益 Net Income	7,288	5.5%	8,342	5.8%	1,053	14.5%	7,946	5.4%	105.0%

個別

【Xebio】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3		2008/3		前期比 Year-on-year		計画 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Change	増減率 Change %		百分比 %	計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	103,112	100.0%	112,694	100.0%	9,581	9.3%	116,835	100.0%	96.5%
売上総利益 Gross Profit	39,137	38.0%	42,935	38.1%	3,798	9.7%	44,202	37.8%	97.1%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	29,972	29.1%	33,576	29.8%	3,604	12.0%	34,460	29.5%	97.4%
営業利益 Operating Income	9,165	8.9%	9,359	8.3%	194	2.1%	9,741	8.3%	96.1%
経常利益 Ordinary Income	9,737	9.4%	10,192	9.0%	454	4.7%	10,347	8.9%	98.5%
当期 純利益 Net Income	5,394	5.2%	6,009	5.3%	615	11.4%	5,951	5.1%	101.0%

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3		2008/3		前期比 Year-on-year		計画 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Change	増減率 Change %		百分比 %	計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	28,447	100.0%	30,780	100.0%	2,333	8.2%	29,582	100.0%	104.1%
売上総利益 Gross Profit	9,932	34.9%	11,262	36.6%	1,330	13.4%	10,630	35.9%	105.9%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	8,911	31.3%	9,353	30.4%	441	5.0%	9,195	31.1%	101.7%
営業利益 Operating Income	1,021	3.6%	1,909	6.2%	888	87.0%	1,434	4.9%	133.1%
経常利益 Ordinary Income	1,125	4.0%	1,975	6.4%	849	75.5%	1,448	4.9%	136.4%
当期 純利益 Net Income	1,172	4.1%	1,914	6.2%	742	63.4%	1,409	4.8%	135.8%

連結

Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	1st Quarter				2nd Quarter				3rd Quarter				4th Quarter			
		百分比 %	前期比 増減率 YOY Change	計画比 Compared to Forecast		百分比 %	前期比 増減率 Year-on- year	計画比 Compared to Forecast		百分比 %	前期比 増減率 Year-on- year	計画比 Compared to Forecast		百分比 %	前期比 増減率 Year-on- year	計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	36,651	100.0%	9.7%	99.6%	32,610	100.0%	9.2%	98.5%	36,656	100.0%	6.6%	94.7%	38,597	100.0%	11.7%	98.0%
売上総利益 Gross Profit	14,006	38.2%	11.0%	98.2%	12,113	37.1%	10.6%	99.1%	14,190	38.7%	7.1%	92.8%	14,825	38.4%	15.8%	103.2%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	10,637	29.0%	12.1%	95.2%	10,380	31.8%	11.9%	97.2%	11,544	31.5%	9.9%	96.8%	11,319	29.3%	11.1%	100.5%
営業利益 Operating Income	3,369	9.2%	7.9%	109.1%	1,732	5.3%	3.0%	112.4%	2,645	7.2%	▲3.8%	78.5%	3,505	9.1%	34.2%	113.0%
経常利益 Ordinary Income	3,765	10.3%	8.7%	109.5%	2,060	6.3%	2.6%	109.5%	2,982	8.1%	▲3.6%	80.7%	3,829	9.9%	30.8%	112.7%
当期 純利益 Net Income	2,760	7.5%	29.4%	115.8%	1,225	3.8%	28.4%	112.7%	2,183	6.0%	8.6%	90.2%	2,172	5.6%	▲0.8%	105.8%

個別

【Xebio】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	1st Quarter			2nd Quarter			3rd Quarter			4th Quarter						
	百万円	百分比 %	前期比増減率 YOY Change	計画比 Compared to Forecast	百万円	百分比 %	前期比増減率 Year-on-year	計画比 Compared to Forecast	百万円	百分比 %	前期比増減率 Year-on-year	計画比 Compared to Forecast	百万円	百分比 %	前期比増減率 Year-on-year	計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	29,824	100.0%	10.2%	99.8%	25,561	100.0%	8.4%	97.6%	27,473	100.0%	6.1%	91.9%	29,834	100.0%	12.3%	96.6%
売上総利益 Gross Profit	11,432	38.3%	9.9%	97.7%	9,501	37.2%	8.9%	98.3%	10,573	38.5%	4.1%	89.9%	11,428	38.3%	16.0%	103.2%
販売費及び一般管理費 S,G&A Expenses	8,188	27.5%	14.0%	94.9%	7,877	30.8%	11.7%	96.6%	8,889	32.4%	11.7%	97.3%	8,620	28.9%	10.8%	101.0%
営業利益 Operating Income	3,244	10.9%	0.6%	105.5%	1,623	6.4%	▲3.0%	107.6%	1,684	6.1%	▲23.2%	64.3%	2,808	9.4%	35.2%	110.7%
経常利益 Ordinary Income	3,470	11.6%	4.0%	107.1%	1,807	7.1%	0.9%	109.0%	1,895	6.9%	▲19.7%	68.4%	3,018	10.1%	34.0%	112.8%
当期純利益 Net Income	2,498	8.4%	29.1%	113.7%	993	3.9%	▲3.4%	112.8%	1,126	4.1%	▲13.7%	74.0%	1,391	4.7%	23.3%	102.9%

月別売上高前年比

Year-on-year Monthly Store Sales Trends

(%)

				4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	累計
Xebio	売上高	スポーツ Sports	既存店	100.1	97.5	106.0	95.4	103.2	102.5	99.9	98.9	94.5	98.6	107.8	109.2	100.6
			全店	110.1	106.4	114.7	102.8	111.5	111.9	107.8	109.0	102.5	107.4	117.6	118.9	109.3
		その他 Others	既存店	101.5	106.1	110.5	105.3	126.8	101.1	118.7	110.8	102.7	98.6	92.5	89.7	104.6
			全店	108.0	113.1	116.5	114.3	137.1	103.3	123.6	112.7	101.5	96.0	91.3	88.0	107.3
		全社 Total	既存店	100.1	97.7	106.2	95.6	103.7	102.5	100.7	99.4	94.8	98.6	107.4	108.3	100.7
			全店	110.0	106.6	114.7	103.2	112.0	111.6	108.4	109.2	102.4	107.1	116.9	117.5	109.3
	客数	全社 Total	既存店	100.9	98.2	105.0	93.8	101.2	102.5	98.5	97.8	96.8	97.7	102.8	104.1	99.8
			全店	111.7	107.6	113.3	101.5	109.6	112.0	106.3	108.2	105.2	106.5	112.2	113.5	108.7
	客単価	スポーツ Sports	全店	98.6	99.1	101.3	101.9	102.6	100.0	102.4	101.1	97.3	100.5	104.3	103.7	100.8
	Victoria	売上高	全社 Total	既存店	98.0	102.4	119.9	107.2	113.6	112.4	105.5	111.1	108.2	107.8	112.3	103.7
全店				98.4	102.4	119.4	106.4	113.1	112.7	103.3	108.7	108.6	108.3	112.6	105.9	108.2

※Above・・・(既存店) Existing Stores. Below・・・(全店) Total Stores.

部門別売上高構成比(連結)

Consolidated Sales Segmented by Product Mix

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3		2008/3		前期比 Year-on-year
		構成比 %		構成比 %	
ウィンタースポーツ Winter Sports	17,885	13.5%	18,657	12.9%	104.3%
ゴルフ Golf	29,404	22.2%	32,084	22.2%	109.1%
アスレチック Athletic	40,589	30.7%	42,877	29.7%	105.6%
トレーニングウェア Apparel	22,816	17.3%	26,516	18.3%	116.2%
アウトドア・その他 Outdoor Sports and Others	15,670	11.9%	18,006	12.5%	114.9%
スポーツ用品・用具計 Sports total	126,365	95.6%	138,142	95.6%	109.3%
ファッション衣料計 Fashion	3,508	2.6%	3,739	2.6%	106.6%
その他計 Others	2,353	1.8%	2,633	1.8%	111.9%
合計 Total	132,227	100.0%	144,515	100.0%	109.3%

売上高 ゼビオ(既存店前年比)

Non-Consolidated Net Sales
Existing Stores Year-on-year

前年比: +0.7% 計画比: ▲1.7%

(Year-on-year)

(vs Forecast)

+

アウトドア	サンダルのおよびトレッキングの好調
ゴルフ	ルール適合クラブ買換え、レディス・ビギナー層の増加
シューズ	マラソン人気の高まり、ランニングシューズの好調

-

ウィンタースポーツ	早期需要の減少
ラケットスポーツ	買換えサイクルの長期化
ウェルネス	前年度、健康器具ブームの反動

売上高 ヴィクトリア(既存店前年比)

Victoria Net Sales

Existing Stores Year-on-year

前年比: +8.4% **計画比: +5.7%**

(Year-on-year)

(vs Forecast)



ウィンタースポーツ	例年並みの需要回復
ゴルフウェア	商品拡充、レディス・ビギナー層の増加
トレッキング	スポーツ店における新規展開・商品拡充
シューズ・ トレーニングウェア	売場面積の拡大、商品拡充



ラケットスポーツ	買い替えサイクルの長期化
----------	--------------

売上総利益率【連結】

Consolidated Gross Profit Margin

(2007/3)

37.5%

+0.7ポイント

(2008/3)

38.2%

+ 値下げロスの低減

Reduce of discount sales loss

+ 値入率の改善

Synergy for purchase condition

+ ヴィクトリア商品構成の変更

Change of product mix (Victoria)

+ ゼビオカード金融収益による影響

Influence of Xebio Card earnings

+ ヴィクトリアのポイント引当金繰入額の戻り

Reverse of allowance for points service (Victoria)

販売管理費【連結】

Breakdown of Consolidated S,G&A Expenses

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3		2008/3		前期比 Year-on-year		計画 Forecast			
		売上比 %		売上比 %	増減額 Change	増減率 Change %		売上比 %	増減額 Change	計画比 Compared to Forecast
販売費 Sales	2,424	1.8%	3,211	2.2%	786	32.5%	3,605	2.4%	▲ 394	89.1%
広告宣伝費 Advertising and Promotion	3,264	2.5%	3,683	2.5%	419	12.8%	3,882	2.6%	▲ 199	94.9%
人件費 Labor	15,593	11.8%	17,186	11.9%	1,592	10.2%	17,669	11.9%	▲ 483	97.3%
店舗費 Store Expenses	14,862	11.2%	16,428	11.4%	1,566	10.5%	16,666	11.3%	▲ 237	98.6%
その他管理費 Others	3,309	2.5%	3,371	2.3%	62	1.9%	3,219	2.2%	152	104.7%
合計 Total	39,453	29.8%	43,881	30.4%	4,428	11.2%	45,044	30.4%	▲ 1,162	97.4%

販売管理費【個別】

【Xebio】Breakdown of Non-Consolidated S,G&A Expenses

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3		2008/3		前期比 Year-on-year		計画 Forecast			
		売上比 %		売上比 %	増減額 Change	増減率 Change %	売上比 %	増減額 Change	計画比 Compared to Forecast	
販売費 Sales	1,697	1.6%	1,931	1.7%	233	13.8%	2,011	1.7%	▲ 80	96.0%
広告宣伝費 Advertising and Promotion	2,601	2.5%	2,878	2.6%	277	10.7%	3,057	2.6%	▲ 178	94.1%
人件費 Labor	12,270	11.9%	13,535	12.0%	1,264	10.3%	14,002	12.0%	▲ 467	96.7%
店舗費 Store Expenses	10,804	10.5%	12,533	11.1%	1,729	16.0%	12,652	10.8%	▲ 118	99.1%
その他管理費 Others	2,598	2.5%	2,697	2.4%	99	3.8%	2,736	2.3%	▲ 38	98.6%
合計 Total	29,972	29.1%	33,576	29.8%	3,604	12.0%	34,460	29.5%	▲ 884	97.4%

営業外損益【連結】

Consolidated Other Income and Expenses

営業外収益 (Income)

負ののれん償却額 Deprecation of negative goodwill 864百万円

特別損益【連結】

Consolidated Extraordinary Gain & Loss

特別利益 (Gain)

厚生年金代行返上益 781百万円
Reverse of the allowance for minimum pension liability of employee's pension plan

特別損失 (Loss)

減損損失(店舗等) Loss from impairment of existing stores. 397百万円
閉店損失 Loss from impairment of close down stores. 122百万円

貸借対照表【連結】

Consolidated Balance Sheets Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3	2008/3	増減額 Change
流動資産 Current assets	64,159	73,298	9,138
(たな卸資産) Inventories	31,057	33,620	2,563
固定資産 Fixed assets	57,920	59,824	1,903
負債 Liabilities	43,482	47,697	4,214
純資産 Net assets	78,598	85,426	6,827
総資産 Total assets	122,080	133,123	11,042

たな卸資産(既存店前年比)

ゼビオ(Xebio) 105.1%

ヴィクトリア(Victoria) 99.9%

16

貸借対照表【個別】

【Xebio】 Non-Consolidated Balance Sheets Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3	2008/3	増減額 Change
流動資産 Current assets	55,564	61,217	5,652
(たな卸資産) Inventories	23,868	26,364	2,496
固定資産 Fixed assets	49,527	52,211	2,684
負債 Liabilities	29,619	33,461	3,842
純資産 Net assets	75,473	79,968	4,494
総資産 Total assets	105,092	113,429	8,337

キャッシュ・フローの状況【連結】

Consolidated Cash Flows Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2007/3	2008/3	増減 Change
営業活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from operating activities	7,082	9,602	2,520
投資活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from investing activities	▲ 14,517	▲ 5,097	9,420
財務活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from financing activities	▲ 1,414	▲ 1,305	109
現金及び現金同等物の期末残高 Cash and cash equivalents at end of year	25,680	28,880	3,200

営業活動によるキャッシュ・フロー
CF from operation

税金等調整前四半期純利益 PBT	12,698百万円
売上債権、営業貸付金の増加額 Increment of sales credit, loan	▲ 3,498百万円
たな卸資産の増加額 Increment of Inventories	▲ 2,563百万円
仕入債務の増加額 Increment of Debt	5,023百万円

投資活動によるキャッシュ・フロー
CF from investment

有形固定資産の取得による支出 Investment for tangible asset.	▲ 4,178百万円
---	------------

財務活動によるキャッシュ・フロー
CF from finance

配当金の支払額 Dividend payment	▲ 1,368百万円
--------------------------	------------

設備投資の状況

Capital Expenditure and Others

(百万円 Millions of Yen)

連結 Consolidated	2006/3	2007/3	2007/9	2007/12	2008/3	2009/3(計画)
設備投資額 Capital Expenditure	3,588	15,814	2,132	5,409	6,813	10,748
減価償却費 Depreciation	1,906	2,230	1,229	1,975	2,791	3,969

個別 Non-Consolidated	2006/3	2007/3	2007/9	2007/12	2008/3	2009/3(計画)
設備投資額 Capital Expenditure	3,469	5,647	1,845	4,792	5,646	10,274
減価償却費 Depreciation	1,565	1,798	985	1,587	2,250	3,414

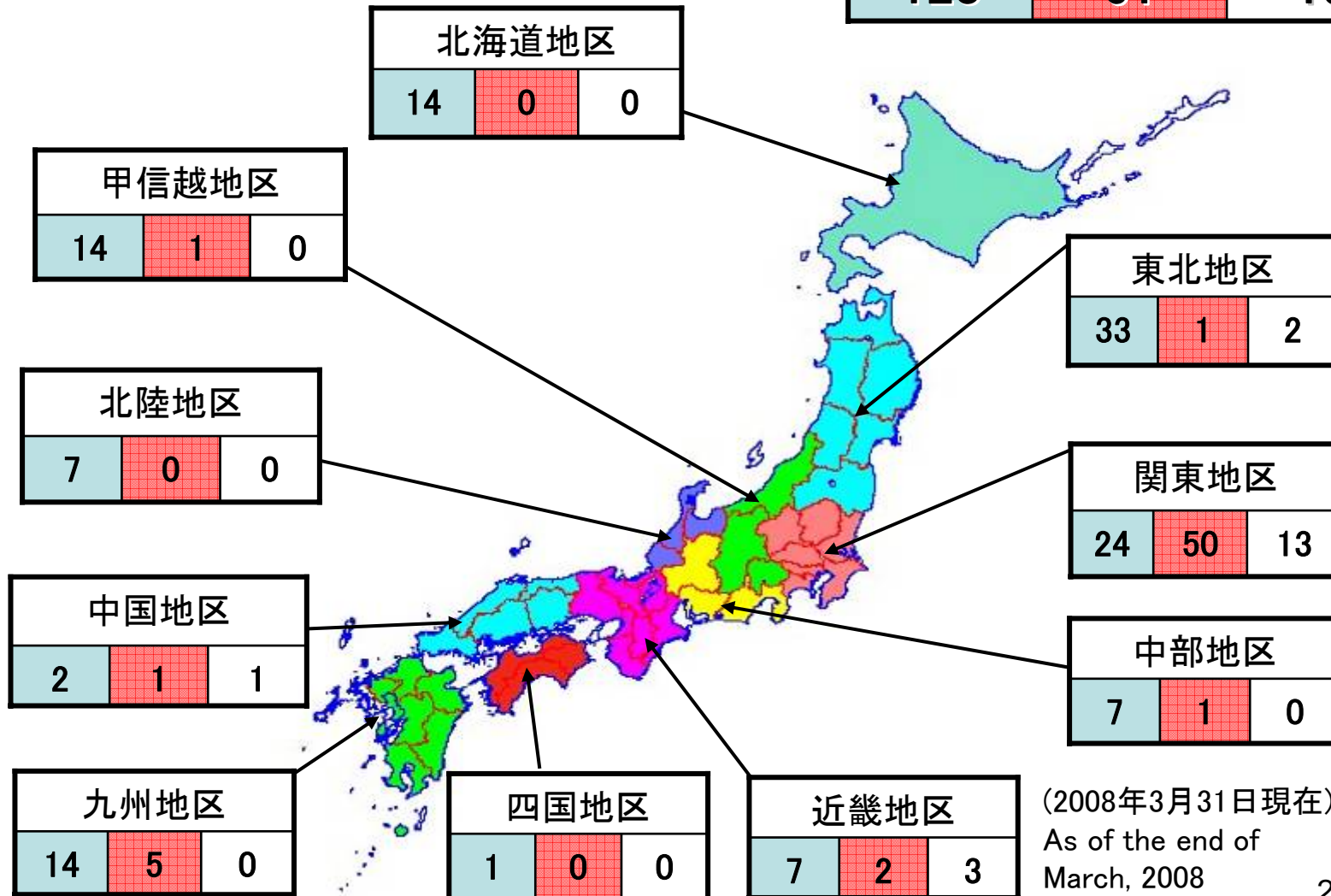
注) 上記金額は、有形固定資産、敷金、差入保証金を含んだ計上ベースです。(投資不動産は除く)

地域別店舗数

Number of Stores in Each Region

XEBIO Victoria next

123	61	19
-----	----	----



(2008年3月31日現在)
As of the end of
March, 2008

業態別店舗数

FY2007 Opened & Closed stores

(2008年3月31日現在)
As of the end of March, 2008

	期初	出店	退店	期末
	97	12	1	108
	10	0	1	9
	6	0	0	6
	19	1	1	19
	23	0	0	23
	35	2	4	33
	3	2	0	5
計	193	17	7	203

※ゼビオメンズ店舗はネクスト店舗に含みます。

ヴィクトリアの状況 (Victoria Up-date)

Victoria

- 坪売上高の増加
 - ⇒アスレチック部門の強化
 - ⇒レディス・エントリー層の囲い込み
 - ⇒アウトドアの積極展開
- 利益率の改善
 - ⇒経年品管理の徹底、計画的な消化
 - ⇒ウェア・小物の好調によるゴルフ店舗荒利率の改善
 - ⇒MD精度の向上による機会ロス・値下げロスの改善
- 新規出店の本格化 ～特徴のある業態構築～
 - ⇒エルブレス店舗数の拡大
 - ⇒Woman style自由が丘の好調
 - ⇒共同出店の取組み開始



グループシナジーの新たなステージへ

ゼビオカードの状況 (Xebio Card Up-date)



<2008年3月末(実績)>

会員数

331,500名

(ヴィクトリア・ネクストカード含む)

《設立3年目》 創業期から成長期へ

《2007.3期》

- 積極的な会員募集
- 認知度向上
- 会員特典の追加

《2008.3期》

- VICTORIAカード開始
- NEXTカード本格運用開始
- 利用率の向上
- マーケティング活用(クロスDM)

《2009.3期》

- One-to-oneマーケティングの実現
- 安定的収益の確保
- グループ収益への貢献
- 支払手数料低減

- 自店利用率NO1カードとして、更なる利用促進策の実施
- サービス拡充体制の構築(新規サービスの開始)

売上高【累計】 既存店 Existing Stores

前年比: +4.8%

(Year-on-year)

計画比: ▲2.8%

(vs Forecast)

《開発商品比率》

25.7%

(2007年3月末)



38.8%

(2008年3月末)

●スポーツ事業との共同開発商品による原価率の低減

●nextカード入会キャンペーンの好調(顧客の囲い込み)

開発商品プロパー消化率向上
計画的な商品の展開・投入
(開発商品の精度向上)

出店店舗効率の改善
既存店坪売上高の増加
(店舗力の強化)

次期の見通し【連結】

Consolidated Forecast

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3		2009/3(計画)		前期比 Year-on-year	
		百分比 %		百分比 %	増減額 Change	増減率 Change %
売上高 Net Sales	144,515	100.0%	158,561	100.0%	14,045	9.7%
売上総利益 Gross Profit	55,135	38.2%	61,306	38.7%	6,170	11.2%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	43,881	30.4%	48,670	30.7%	4,788	10.9%
営業利益 Operating Income	11,253	7.8%	12,636	8.0%	1,382	12.3%
経常利益 Ordinary Income	12,637	8.7%	13,912	8.8%	1,274	10.1%
当期 純利益 Net Income	8,342	5.8%	8,810	5.6%	467	5.6%

次期の見通し【個別】

【Xebio】Non-Consolidated Forecast

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3		2009/3(計画)		前期比 Year-on-year	
		百分比 %		百分比 %	増減額 Change	増減率 Change %
売上高 Net Sales	112,694	100.0%	123,935	100.0%	11,241	10.0%
売上総利益 Gross Profit	42,935	38.1%	47,765	38.5%	4,829	11.2%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	33,576	29.8%	37,426	30.2%	3,850	11.5%
営業利益 Operating Income	9,359	8.3%	10,338	8.3%	978	10.5%
経常利益 Ordinary Income	10,192	9.0%	11,109	9.0%	917	9.0%
当期 純利益 Net Income	6,009	5.3%	6,092	4.9%	82	1.4%

第二部 質を伴った成長に向けて

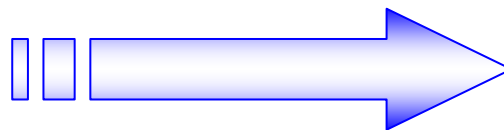
I. 中期経営計画『X10プロジェクト』レビュー

II. グループ中長期ビジョン

III. 2008年度業績計画について

I. 中期経営計画『X10プロジェクト』レビュー

2007年4月



2010年3月

質を伴った業容拡大によって

「市場シェア10%」

「営業利益率10%」

「連結純利益100億円」

を達成しスポーツ業界における

オンリーワン企業として更なる飛躍を目指します

I. 中期経営計画『X10プロジェクト』レビュー

《定量評価》

	2008年 3月実績	2009年 3月期計画	X10プロジェクト 2010年3月期
売上高	1,445億円	1,585億円	1,800億円
売上総利益率	38.2%	38.7%	38.5%
営業利益率	7.8%	8.0%	10.0%
当期利益	83億円	88億円	100億円
ROE	9.8%	9.5%	11.7%
ROA	6.3%	6.2%	8.7%

前期2008年3月期は、二期連続増収・
経常増益を確保し、最高益を更新。

I. 中期経営計画『X10プロジェクト』レビュー

《定性評価 実施項目》

- ◇ 積極的な出店
 - ⇒ SSX26店・Victoria5店・next2店
- ◇ ヴィクトリアの再生
 - ⇒ インフラ整備等による経営基盤確立
- ◇ ロジスティックスの改善
 - ⇒ グループ物流コストの削減
- ◇ クレジットカード事業参入による顧客シェアの拡大

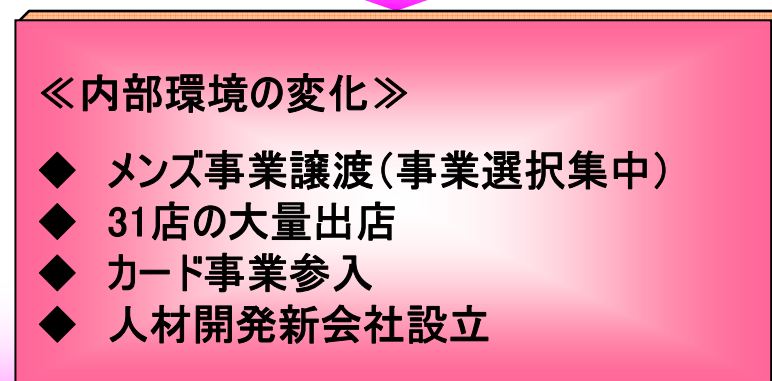
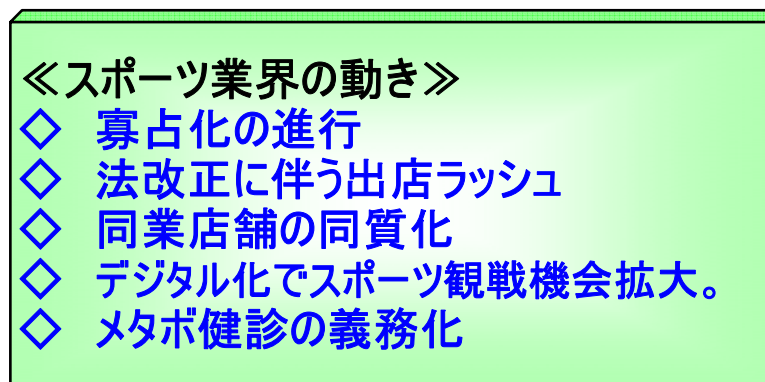
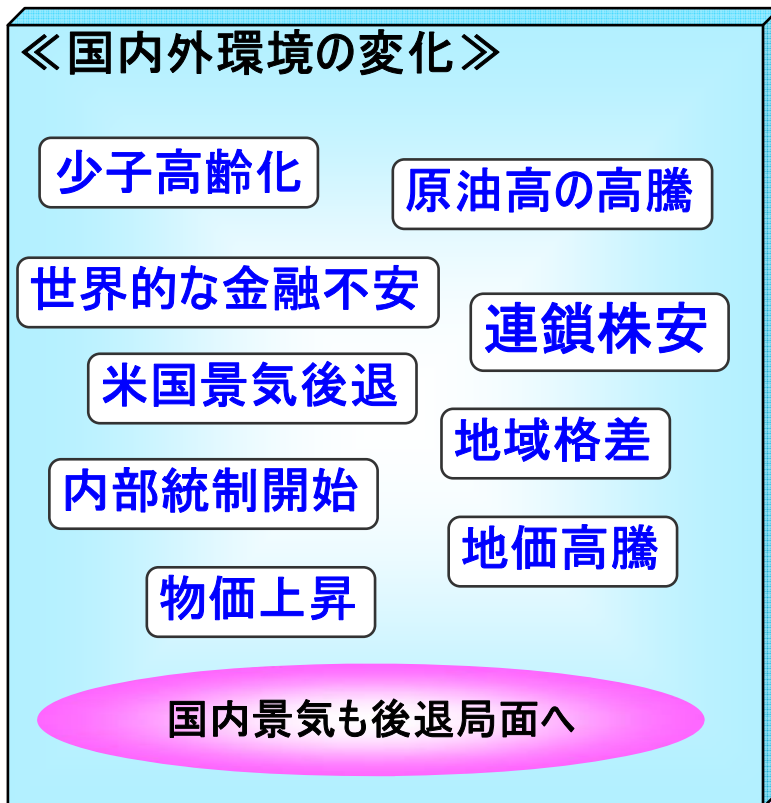
I. 中期経営計画『X10プロジェクト』レビュー

《定性評価 課題項目》

- ◆ 同業他社との店作り差別化
 - ⇒ 坪売上高の向上
- ◆ 52週、地域ごとMDの精度向上
 - ⇒ 商品回転率向上
- ◆ 人材開発・育成 ⇒ マネジメントレベルの向上
- ◆ アパレル事業モデルの確立
 - ⇒ next及び、X' tyleの再構築

I. 中期経営計画『X10プロジェクト』レビュー

内外環境の変化



当社は環境変化の下でも、一定の成果は上げてきた。
X10(3カ年計画)を通過点とし、
中期ビジョンに向けて次なるステージを目指す。

Ⅱ.グループ中長期ビジョン～オンリーワン企業に向けて～

お客様に『夢と感動』を常に提供していく、個性的な集団形成を通じて、
スポーツのある豊かなライフスタイル実現に向けて貢献する『オンリーワン企業』を目指す。

X10プロジェクト(2006～2009年度)の位置付け

- ◇ 「スポーツ事業への選択と集中」による更なる飛躍に向けての成長構造構築期間◇
- ◇ お客様第一主義に基づく質を伴った業容の拡大◇

MISSION

<出店戦略>
業態の強みを生かした新規出店
と既存店の活性化

<商品戦略>
週ごと地域ごとの
適正な商品構成の設定

<M&Aの効果実現>
ヴィクトリア事業の再生

<販売戦略>
接客サービスの向上
スポーツナビゲーター育成

<事業戦略>
新しい業態構築による
新規顧客層の取り込み

Ⅱ.グループ中長期ビジョン～オンリーワン企業に向けて～

主要戦略

出店戦略

未出店地域・首都圏への継続出店

商品戦略

地域特性を単品で見極め、販売する力をつける

人事戦略

グループのコンピテンシー（行動特性）の確立

事業戦略

新たなグループ収益の柱としての位置づけ

Ⅱ.グループ中長期ビジョン～オンリーワン企業に向けて～

< I > 出店戦略

これまでの
取り組み

1. 積極的な出店、及び首都圏への出店開始
2. 新規顧客層の開拓
 - 女性ゴルファー専門店の出店
 - 新規業態の開発：ボディQっと
 - グループ共同出店

今後の課題

1. 未出店地域・首都圏への継続出店
 - 収益性重視の出店政策
 - 地域特性を反映した店舗展開
 - 共同出店の精度向上
2. 既存店の活性化
 - 収益拡大を企図した大規模リニューアル実施
 - ⇒ 耐震工事含む15億円の投資
 - 各業態の役割の整理
 - ⇒ スーパースポーツ、エルブレス、ゴルフ、ヴィクトリア

Ⅱ.グループ中長期ビジョン～オンリーワン企業に向けて～

<Ⅱ>商品戦略

これまでの
取り組み

1. NBメーカーとの当社オリジナル商品開発強化:SMU比率8%
2. スポーツカジュアルマーケットへの取り組み強化:X'tyle
3. MDシステムの改修
4. 52週MDの確度向上

今後の課題

1. 地域MDの確立
 - 地域特性を単品で見極め、販売する力をつける。
2. PB・SMU精度の向上 = 構成比と利益率の向上
 - 売上構成比 PB 20%・SMU 10%の完遂
 - 開発商品のブランドの価値向上
3. 在庫回転率の向上
 - 納品リードタイムの短縮
 - POS入替に伴う作業負荷軽減

Ⅱ.グループ中長期ビジョン～オンリーワン企業に向けて～

＜Ⅲ＞人事戦略

これまでの
取り組み

1. 販売プロフェッショナルの育成
⇒ エキスパート社員制度
2. 戦略的な人材確保に向けての提携
⇒ 日本工学院との提携
3. マネジメント層育成に向けた取り組み
⇒ 福島大学との産学連携

今後の課題

「人材マネジメント新会社」及び「人材開発部署」のミッション

1. グループのコンピテンシー（行動特性）の確立
グループシナジーに向けた文化・スタイルの醸成
2. 「スポーツナビゲーター」の育成と派遣
プロ販売集団の育成プログラム開発と事業化
3. 戦略的な人材確保
学校教育カリキュラム化による早期人材確保

Ⅱ.グループ中長期ビジョン～オンリーワン企業に向けて～

<Ⅳ> 事業戦略

アパレル 事業

<これまでの取り組み>

- 出店計画の見直し
- 新たな顧客層の開拓 ⇒ 表参道店
- スポーツとのコラボ商品開発

<今後の課題>

- 収益構造の再構築
- ライセンス生産の収益性向上
- ブランドポジションの明確化

XEBIO CARD 事業

<これまでの取り組み>

- 新会社設立
- ゼビオ、ヴィクトリアカード発行開始
- CRM推進基盤の確立 ⇒ カード会員30万人突破。

<今後の課題>

- 更なる会員獲得
- 利用率のアップによる金融収益の拡大
- CRM戦術による顧客囲い込み ⇒ グループ会員数210万人

Ⅲ.2008年度業績計画について

1. グループシナジー本格化

- ① 人材の相互連携
- ② 商品仕入の連携強化
- ③ PB・SMUの積極的展開
- ④ 物流、システム追加整備
- ⑤ CRMの推進

2. 経営効率重視の行為計画

- ① 在庫回転率の改善
⇒発注システムの見直し・改良
- ② 既存店リニューアルによる収益改善
- ③ POS全面入れ替えによる
店舗業務効率化
- ④ 年間10～15店の積極的出店

3. ヴィクトリアの成長エンジン化

- ① 坪売上高の拡大
⇒更なる一般スポーツ強化
- ② 首都圏への積極的出店
- ③ ヴィクトリアブランド価値の最大化

4. 人材開発・育成実行フェーズ

- ① プロ販売集団
スポーツナビゲーター育成プラン確立
- ② 新部署設置による人事制度確立
- ③ 早期人材確保

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれております。

これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクと不確実性を内包するものであります。従って将来の業績は経営環境の変化等に伴い、目標と異なる可能性があることにご留意ください。

また、この内容は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。

当社としては一切の責任を負いかねますのでご承知ください。