

# 2009年3月期 本決算説明会資料

2009年5月8日

ゼビオ株式会社

XEBIO CO.,LTD.(8281)

## 第一部 2009年3月期本決算概況

I. 本決算業績

Year 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

連結

Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3		2009/3		前期比 Year-on-year		修正計画値 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Change	増減率 Change %		百分比 %	修正計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	144,515	100.0%	154,159	100.0%	9,644	6.7%	155,531	100.0%	99.1%
売上総利益 Gross Profit	55,135	38.2%	59,613	38.7%	4,478	8.1%	60,023	38.6%	99.3%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	43,881	30.4%	48,839	31.7%	4,957	11.3%	49,093	31.6%	99.5%
営業利益 Operating Income	11,253	7.8%	10,774	7.0%	▲ 479	▲ 4.3%	10,930	7.0%	98.6%
経常利益 Ordinary Income	12,637	8.7%	11,979	7.8%	▲ 657	▲ 5.2%	11,724	7.5%	102.2%
当期 純利益 Net Income	8,342	5.8%	6,105	4.0%	▲ 2,237	▲ 26.8%	6,186	4.0%	98.7%

個別

【Xebio】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3		2009/3		前期比 Year-on-year		修正計画値 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Change	増減率 Change %		百分比 %	修正計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	112,694	100.0%	117,460	100.0%	4,766	4.2%	118,267	100.0%	99.3%
売上総利益 Gross Profit	42,935	38.1%	45,039	38.3%	2,104	4.9%	45,311	38.3%	99.4%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	33,576	29.8%	36,097	30.7%	2,520	7.5%	36,360	30.7%	99.3%
営業利益 Operating Income	9,359	8.3%	8,942	7.6%	▲ 416	▲ 4.5%	8,951	7.6%	99.9%
経常利益 Ordinary Income	10,192	9.0%	9,717	8.3%	▲ 474	▲ 4.7%	9,339	7.9%	104.0%
当期 純利益 Net Income	6,009	5.3%	4,168	3.5%	▲ 1,841	▲ 30.6%	4,074	3.4%	102.3%

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3		2009/3		前期比 Year-on-year		修正計画値 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Change	増減率 Change %		百分比 %	修正計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	30,780	100.0%	31,217	100.0%	436	1.4%	31,379	100.0%	99.5%
売上総利益 Gross Profit	11,262	36.6%	11,815	37.8%	552	4.9%	11,836	37.7%	99.8%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	9,353	30.4%	10,085	32.3%	732	7.8%	10,074	32.1%	100.1%
営業利益 Operating Income	1,909	6.2%	1,730	5.5%	▲ 179	▲ 9.4%	1,761	5.6%	98.2%
経常利益 Ordinary Income	1,975	6.4%	1,801	5.8%	▲ 174	▲ 8.8%	1,826	5.8%	98.6%
当期 純利益 Net Income	1,914	6.2%	1,639	5.3%	▲ 275	▲ 14.4%	1,662	5.3%	98.6%

ゴルフパートナー

【Golf Partner】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	08年3月期 (07/6~08/3)		09年3月期 (08/6~09/3)		前期比 Year-on-year		修正計画値 Forecast		
		百分比 (%)		百分比 (%)	増減額 Change	増減比 (%)		百分比 (%)	修正計画比 Compared to Forecast
売上高 net sales	9,096	100.0%	10,300	100.0%	1,204	13.2%	11,236	100.0%	91.7%
売上総利益 Gross Profit	2,722	30.0%	3,220	31.2%	498	18.3%	3,550	31.6%	90.7%
販管費及び 一般管理費 S,A&G Expenses	2,499	27.5%	3,007	29.2%	508	20.4%	3,232	28.3%	93.0%
営業利益 Operating Income	223	2.5%	212	2.1%	▲ 11	▲4.8%	317	2.8%	67.0%
経常利益 Ordinary Income	228	2.5%	199	1.9%	▲ 29	▲12.4%	300	2.7%	66.6%
当期 純利益 Net Income	117	1.3%	53	0.5%	▲ 64	▲54.3%	123	1.1%	43.7%

※09年は決算期変更のため10ヶ月間の実績

※第1四半期に特別損失として株ベンチャー・リンクとの契約解約金60百万円を計上

連結

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	2007/3上期実績	前期比増減率 Year-on-year	修正計画比 Compared to Forecast	
売上高 Net Sales	38,785	100.0%	5.8%	96.3%	34,974	100.0%	7.2%	97.0%	38,646	100.0%	5.4%	95.3%	41,753	38,597	8.2%	96.8%
売上総利益 Gross Profit	15,000	38.7%	7.1%	95.4%	13,347	38.2%	10.2%	97.0%	15,229	39.4%	7.3%	94.3%	16,036	14,825	8.2%	97.5%
販売費及び一般管理費 S,G&A Expenses	11,687	30.1%	9.9%	97.9%	11,232	32.1%	8.2%	97.0%	12,641	32.7%	9.5%	99.0%	13,278	11,319	17.3%	98.1%
営業利益 Operating Income	3,312	8.5%	▲1.7%	87.5%	2,115	6.0%	22.1%	96.8%	2,587	6.7%	▲2.2%	76.6%	2,757	3,505	▲21.3%	94.6%
経常利益 Ordinary Income	3,650	9.4%	▲3.1%	88.2%	2,371	6.8%	15.1%	94.5%	2,927	7.6%	▲1.8%	79.1%	3,030	3,829	▲20.9%	109.2%
四半期純利益 Net Income	2,158	5.6%	▲21.8%	83.7%	1,172	3.4%	▲4.3%	71.2%	2,008	5.2%	▲8.1%	76.8%	766	2,172	▲64.7%	90.5%

※4Qの計画値は業績修正後の期末予想数値から算出しております

個別

【Xebio】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	1st Quarter			2nd Quarter			3rd Quarter			4th Quarter						
	売上高 Net Sales	百分比 %	前期比 増減率 YOY Change	計画比 Compared to Forecast	売上高 Net Sales	百分比 %	前期比 増減率 Year-on-year	計画比 Compared to Forecast	売上高 Net Sales	百分比 %	前期比 増減率 Year-on-year	計画比 Compared to Forecast	売上高 Net Sales	百分比 %	前期比 増減率 Year-on-year	修正計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	31,561	100.0%	5.8%	97.2%	27,435	100.0%	7.3%	98.1%	29,056	100.0%	5.8%	94.6%	29,406	100.0%	▲1.4%	97.3%
売上総利益 Gross Profit	12,114	38.4%	6.0%	95.6%	10,361	37.8%	9.1%	97.4%	11,200	38.5%	5.9%	91.7%	11,363	38.6%	▲0.6%	97.7%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	8,914	28.2%	8.9%	97.3%	8,524	31.1%	8.2%	96.9%	9,656	33.2%	8.7%	97.9%	9,001	30.6%	4.4%	97.2%
営業利益 Operating Income	3,199	10.1%	▲1.4%	91.1%	1,836	6.7%	13.1%	99.7%	1,544	5.3%	▲8.4%	65.7%	2,362	8.0%	▲15.8%	99.6%
経常利益 Ordinary Income	3,431	10.9%	▲1.1%	92.1%	1,993	7.3%	10.3%	98.2%	1,774	6.1%	▲6.5%	69.5%	2,517	8.6%	▲16.6%	117.7%
四半期 純利益 Net Income	1,977	6.3%	▲20.8%	90.7%	814	3.0%	▲18.0%	68.5%	891	3.1%	▲20.9%	59.7%	484	1.6%	▲65.1%	124.0%

※4Qの計画値は業績修正後の期末予想数値から算出しております



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	
Xebio	売上高	スポーツ Sports	既存店	94.7	104.3	97.8	102.8	103.8	96.1	98.7	106.3	95.3	99.3	84.7	89.8
			全店	102.3	112.3	104.6	109.0	110.9	102.6	105.9	114.5	100.4	105.2	90.0	95.5
		全社 Total	既存店	94.6	103.9	97.3	102.6	103.5	95.9	97.8	105.8	94.7	98.9	84.8	89.5
			全店	102.0	111.7	103.8	108.5	110.3	102.3	105.2	114.1	100.1	105.0	90.3	95.5
	客数	スポーツ Sports	既存店	93.3	101.4	95.7	103.6	101.4	103.2	97.7	107.4	97.7	101.6	90.8	95.3
			全店	101.2	109.6	102.8	110.2	108.7	101.7	105.5	116.0	103.1	108.2	96.6	101.4
	客単価	スポーツ Sports	全店	101.6	102.7	102.2	98.9	102.0	100.9	100.6	98.7	97.3	97.3	93.2	94.1
	Victoria	売上高	全社 Total	既存店	97.5	99.7	94.0	103.2	100.2	93.5	91.1	103.7	87.9	89.0	82.1
全店				105.5	105.9	100.4	109.4	108.0	100.8	105.0	114.4	94.6	96.9	89.8	93.7
Golf Partner	売上高	全社 Total	既存店	97.5	106.1	99.8	95.6	101.7	98.0	95.9	91.4	89.8	87.6	91.7	90.5
			全店	116.6	130.9	124.3	113.3	126.2	120.8	115.7	110.3	109.3	108.7	106.1	108.5

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

※ゴルフパートナーは直営店の数値となっております。

部門別売上高構成比(連結)

Consolidated Sales Segmented by Product Mix (百万円 Millions of Yen)

	2008/3		2009/3		前期比 Year-on-year
		構成比 %		構成比 %	
ウィンタースポーツ Winter Sports	18,657	12.9%	17,838	11.6%	95.6%
ゴルフ Golf	32,084	22.2%	31,416	20.4%	97.9%
アスレチック Athletic	42,877	29.7%	46,961	30.5%	109.5%
トレーニングウェア Apparel	26,516	18.3%	27,891	18.1%	105.2%
アウトドア・その他 Outdoor Sports and Others	18,006	12.5%	19,583	12.7%	108.8%
スポーツ用品・用具計 Sports total	138,142	95.6%	143,691	93.3%	104.0%
ファッション衣料計 Fashion	3,739	2.6%	3,352	2.1%	89.6%
その他計 Others	2,633	1.8%	7,116	4.6%	270.3%
合計 Total	144,515	100.0%	154,159	100.0%	106.7%

## 売上高【単体】 当年累計 既存店

# 前年比: ▲2.7% 期初計画比: ▲5.6%

(Year-on-year)

(vs Forecast)

## 既存店前年比 Existing Stores Year-on-year

+

部門名	要因
アスレチック	サッカー: 上級者用スパイク、防寒アイテムの好調 他競技: 機能性アンダーウェアの需要の高まり シューズ、陸上: ランニングブームの高まりによるトレーニングシューズ、マラソンウェアの好調

-

部門名	要因
ウィンタースポーツ	ゲレンデ状況、暖冬による買い控え
ゴルフ	前年のクラブのルール改正に伴う駆け込み需要の反動減 景気低迷による新製品の販売不振
トレーニングウェア	アウターの軟調、クリアランスセールを見越した買い控え

## 売上高【ヴィクトリア】 当期累計 既存店

**前年比：▲6.6%** **期初計画比：▲7.8%**

(Year-on-year)

(vs Forecast)

既存店前年比 Existing Stores Year-on-year



部門名	要因
アスレチック	シューズ：ランニングブームによる需要増と商品構成の拡大 競技スポーツ：商品構成の拡大と認知度向上
トレーニングウェア	商品構成の拡大と認知度向上
アウトドア	キャンプ、トレッキング：身近なレジャー需要の高まり、 エルブレス認知向上



部門名	要因
ゴルフ	前年のクラブのルール改正に伴う駆け込み需要の反動減 景気低迷による新製品の販売不振
ウィンタースポーツ	首都圏近郊のゲレンデ状況の影響による販売不振

## 販売管理費【連結】

## Breakdown of Consolidated S,G&amp;A Expenses

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3		2009/3		前期比 Year-on-year		修正計画値 Forecast			
		売上比 %		売上比 %	増減額 Change	増減率 Change %		売上比 %	差異 Difference	修正計画比 Compared to Forecast
販売費 Selling Expenses	3,211	2.2%	3,543	2.3%	332	10.3%	3,504	2.3%	38	101.1%
広告宣伝費 Advertising and Promotional Expenses	3,683	2.5%	3,408	2.2%	▲ 275	▲ 7.5%	3,418	2.2%	▲ 9	99.7%
人件費 Labor Cost	17,186	11.9%	18,757	12.2%	1,571	9.1%	18,886	12.1%	▲ 129	99.3%
店舗費 Store Expenses	16,428	11.4%	18,835	12.2%	2,406	14.6%	18,822	12.1%	13	100.1%
その他管理費 Others	3,371	2.3%	4,294	2.8%	922	27.4%	4,461	2.9%	▲ 166	96.3%
合計 Total	43,881	30.4%	48,839	31.7%	4,957	11.3%	49,093	31.6%	▲ 253	99.5%

## 販売管理費【個別】

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

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3		2009/3		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 %	差異 Difference	計画比 Compared to Forecast
販売費 Selling Expenses	1,931	1.7%	2,083	1.8%	152	7.9%	2,099	1.8%	▲ 15	99.2%
広告宣伝費 Advertising and Promotional Expenses	2,878	2.6%	2,646	2.3%	▲ 231	▲ 8.1%	2,630	2.2%	16	100.6%
人件費 Labor Cost	13,535	12.0%	14,102	12.0%	567	4.2%	14,237	12.0%	▲ 134	99.1%
店舗費 Store Expenses	12,533	11.1%	14,165	12.1%	1,631	13.0%	14,238	12.0%	▲ 72	99.5%
その他管理費 Others	2,697	2.4%	3,098	2.6%	400	14.9%	3,154	2.7%	▲ 56	98.2%
合計 Total	33,576	29.8%	36,097	30.7%	2,520	7.5%	36,360	30.7%	▲ 263	99.3%

**営業外損益・特別損益【連結】**

Consolidated Other Income and Expenses  
Consolidated Extraordinary Gain & Loss

	<u>《2008/3》</u>	<u>《2009/3》</u>
<b>営業外収益</b>		
負ののれん償却額 Depreciation of negative goodwill	864百万円	866百万円
<b>特別利益</b>		
厚生年金代行返上益 Reverse of the allowance for minimum pension liability of employee's pension plan	781百万円	-
<b>特別損失</b>		
固定資産除却損および 退店損失 Loss from impairment of existing stores. & Loss from impairment of close down stores.	221百万円	720百万円
投資有価証券評価損 Devaluation of invested securities	13百万円	324百万円
減損損失 Loss on impairment of long-lived assets	397百万円	1,615百万円

## 貸借対照表【連結】

## Consolidated Balance Sheets Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3	2009/3	増減額 Change
流動資産 Current assets	73,298	67,373	▲ 5,925
(たな卸資産) Inventories	33,620	40,377	※ 6,756
固定資産 Fixed assets	59,824	71,290	11,465
負債 Liabilities	47,697	49,868	2,171
純資産 Net assets	85,426	88,795	3,368
総資産 Total assets	133,123	138,663	5,540

※ゴルフパートナー(Golf Partner)棚卸し資産増加分 2,116百万円を含む

【たな卸資産(既存店前年比)】 ゼビオ(Xebio) 105.9% ・ ヴィクトリア(Victoria) 98.1%



## 貸借対照表【個別】

## 【Xebio】 Non-Consolidated Balance Sheets Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3	2009/3	増減額 Change
流動資産 Current assets	61,217	48,245	▲ 12,972
(たな卸資産) Inventories	26,364	30,167	3,802
固定資産 Fixed assets	52,211	66,044	13,832
負債 Liabilities	33,461	32,948	▲ 512
純資産 Net assets	79,968	81,341	1,373
総資産 Total assets	113,429	114,289	860

キャッシュ・フローの状況【連結】

Consolidated Cash Flows Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2008/3	2009/3	増減 Change
営業活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from operating activities	9,602	2,724	▲ 6,877
投資活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from investing activities	▲ 5,097	▲ 15,661	▲ 10,564
財務活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from financing activities	▲ 1,305	▲ 2,761	▲ 1,455
現金及び現金同等物の期末残高 Cash and cash equivalents at end of year	28,880	13,195	▲ 15,685

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	9,180百万円
売上債権、営業貸付金の増加額 Increment of sales credit, loan	▲ 2,133百万円
たな卸資産の増加額 Increment of Inventories	▲ 4,391百万円
仕入債務の減少額 Increment of Debt	▲ 1,062百万円

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.	▲ 7,842百万円
---	------------

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	▲ 1,379 百万円
--------------------------	-------------

## 設備投資の状況

## Capital Expenditure and Others

(百万円 Millions of Yen)

連結 Consolidated	2007/3	2008/3	2009/3
設備投資額 Capital Expenditure	16,726	7,018	9,878
減価償却費 Depreciation	2,230	2,791	3,822

個別 Non-Consolidated	2007/3	2008/3	2009/3
設備投資額 Capital Expenditure	6,253	5,785	9,313
減価償却費 Depreciation	1,798	2,250	3,107

注) 上記金額は、有形固定資産、無形固定資産、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

スポーツ ゴルフ ファッション

148	115	23
-----	-----	----

北海道地区		
14	0	0

甲信越地区		
12	0	0

東北地区		
29	3	3

北陸地区		
7	0	0

関東地区		
52	74	16

中国地区		
2	2	1

中部地区		
7	6	0

九州地区		
15	13	0

四国地区		
2	0	0


近畿地区		
8	17	3

(2009年3月31日現在)  
As of the end of  
March, 2009

## 業態別店舗数

FY2009 Opened &amp; Closed stores

(2009年3月31日現在)  
As of the end of March, 2009

	期初	新規連結	出店	退店	期末
	108	—	9	6	111
	9	—	—	1	8
	6	—	—	1	5
	19	—	3	—	22
	0	—	1	—	1
	23	—	1	—	24
	33	—	3	2	34
	5	—	—	—	5
	—	69	3	1	71
	—	5	—	—	5
計	203	74	20	11	286

※ゴルフパートナーは直営店のみの表となっております。

※ゼビオメンズ店舗はネクスト店舗に含みます。

## 第二部 質を伴った成長に向けて

I . 2010年3月期業績予想

Consolidated Forecast of FY2009

II . 今後の重点戦略

Strategy of higher priority

## 当期の見通し【連結】

### Consolidated Forecast

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3		2010/3(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	154,159	100.0%	169,109	100.0%	14,949	9.7%
売上総利益 Gross Profit	59,613	38.7%	64,966	38.4%	5,352	9.0%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	48,839	31.7%	53,367	31.6%	4,528	9.3%
営業利益 Operating Income	10,774	7.0%	11,598	6.9%	824	7.6%
経常利益 Ordinary Income	11,979	7.8%	12,792	7.6%	812	6.8%
当期 純利益 Net Income	6,105	4.0%	7,654	4.5%	1,548	25.4%

## 当期の見通し【個別】

【Xebio】Non-Consolidated Forecast

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3		2010/3(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	117,460	100.0%	121,024	100.0%	3,564	3.0%
売上総利益 Gross Profit	45,039	38.3%	46,487	38.4%	1,448	3.2%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	36,097	30.7%	37,517	31.0%	1,420	3.9%
営業利益 Operating Income	8,942	7.6%	8,969	7.4%	27	0.3%
経常利益 Ordinary Income	9,717	8.3%	9,725	8.0%	8	0.1%
当期 純利益 Net Income	4,168	3.5%	5,122	4.2%	954	22.9%



## 2009年度会社方針

- 1、グループシナジーの深耕  
人材育成とゴルフ事業改革
- 2、競争優位性の確立  
商品戦略と店舗運営の見直し
- 3、成長戦略  
出店の継続とアライアンスの推進

## 人材育成

### ■「スポーツナビゲーター」の育成

スポーツナビゲーター＝用品・用具の説明だけでなく、スポーツの持つ素晴らしさをお客様と共有し、スポーツをする全ての方のサポーターになれるスタッフ

### ■グループ全体でのコンピテンシー伝承プログラムの実践

## 機能統合による収益改善

- 本部機能の合理化、物流拠点の統合によりコスト削減  
ヴィクトリアでの実績をゴルフパートナーでも実践



Victoria

Victoria Golf

GOLF Partner

中古ゴルフクラブ専門店  
FESTIVAL GOLF

next

XEBIOCARD

# ゴルフ市場＝スポーツ最大のマーケット

レディスゴルファーやジュニアゴルファー市場なども成長余地大  
一人当たりの参加回数、利用金額は増加基調

カラフルなレディスウェアが大人気！



家族や恋人と楽しむ

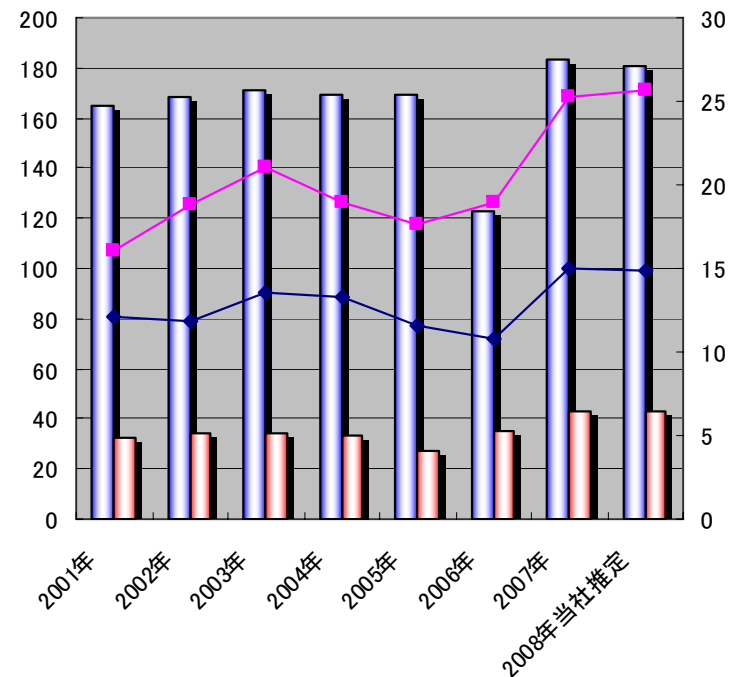


大人から子供まで



1人当り ゴルフ場・ゴルフ練習場  
 年間利用金額・利用回数

(千円/年間) (回/年間)



■ ゴルフ場利用額    ■ 練習場利用額  
◆ ゴルフ場利用回数    ◆ 練習場利用回数

1人当たりの年間ゴルフ場来場回数、利用金額、27  
 練習場利用回数は堅調に推移。

# グループシナジーの深耕

## ゴルフ販売チャネルの拡大

■ 全国にバランスのとれた店舗網を形成

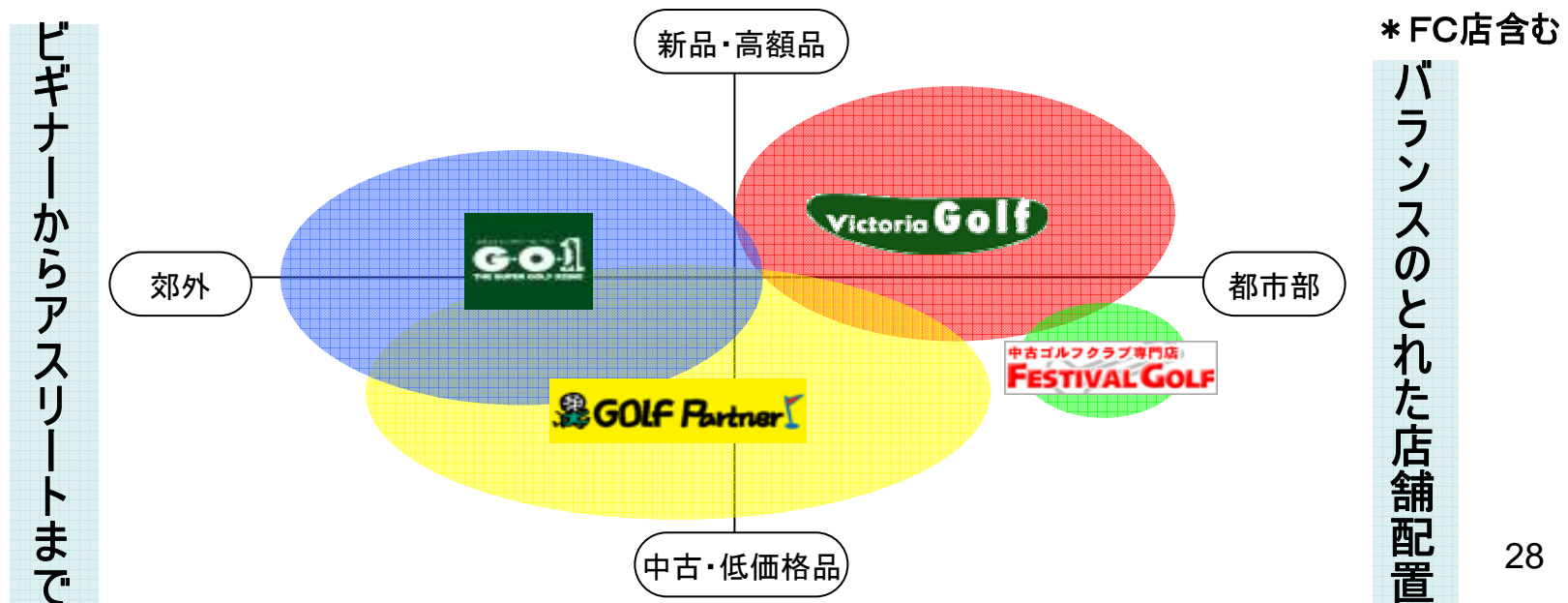
⇒ ゴルフパートナーインショップ・共同出店へ

あらゆるニーズに対応する新たなゴルフチェーンの展開

グループゴルフ事業売上高590億円＝業界2位

全国408店舗＝業界1位

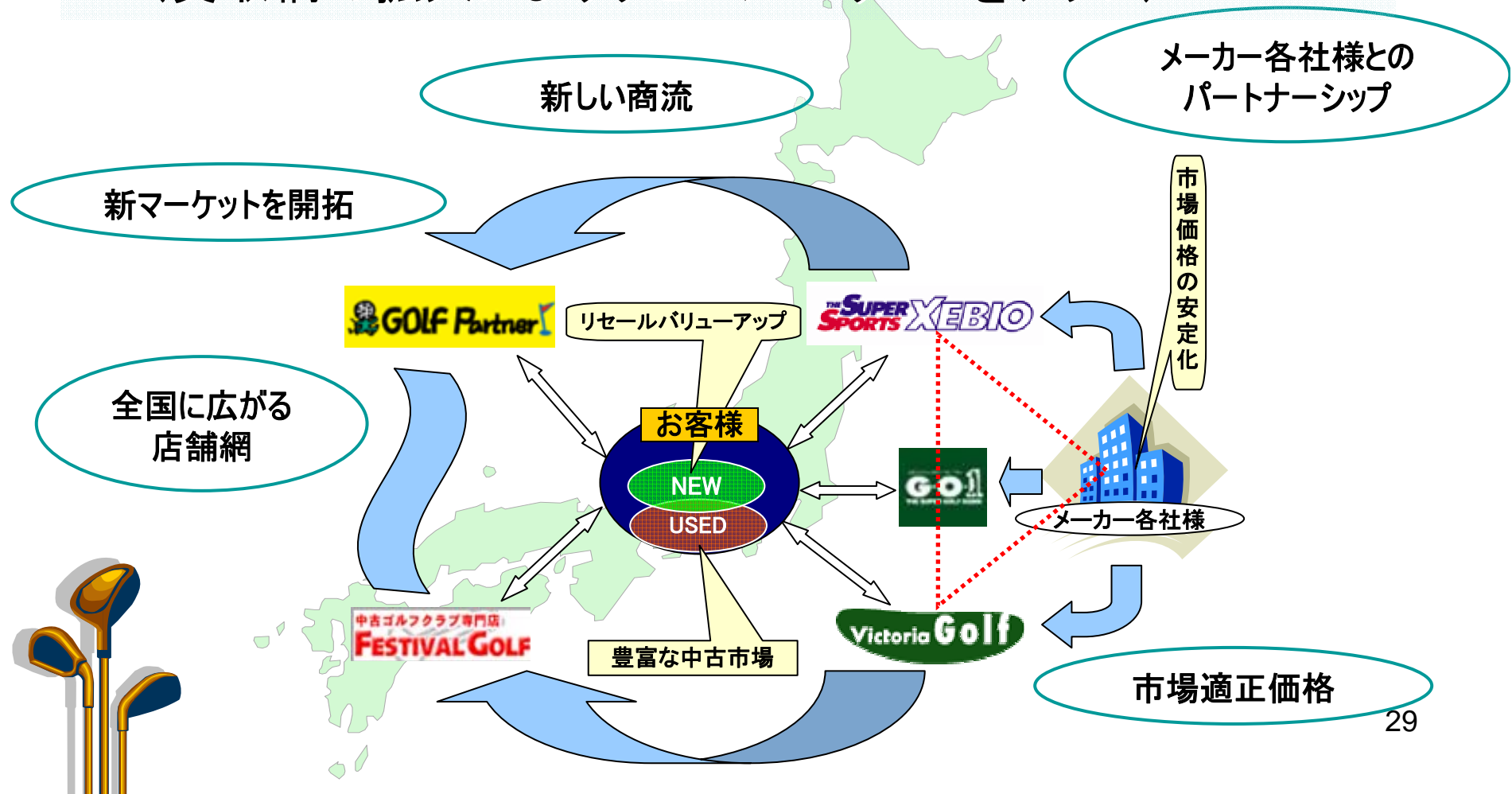
(ゼビオ111店、ヴィクトリア54店、ゴルフパートナー238店、フェスティバルゴルフ5店)



# グループシナジーの深耕

## 新たなサプライチェーン

- 下取・買取の普及促進により商品の新たな循環をうみ、  
新商品の価値をも高めるサプライチェーンの形成  
(買取網の拡大によりリセールバリューをアップ)





## 開発品・SMU構成比の拡大

- 開発品・SMU構成比をゼビオで25%⇒30%へ、  
ヴィクトリアでも取扱い増加、ゴルフパートナー、  
フェスティバルゴルフでの展開検討・・・グループ展開の推進
- メーカー各社様との連携強化によるSMUの増強

## バイイングプロセスの改善

- バイヤーの増員による地域MDの推進
- マーケティング、宣伝・販売促進との連動強化
- 適材/適時/適量の商品発注

## 収益性と資金効率の改善

- 店舗オペレーションの見直しによる経費削減
- オープンコストの引き下げの徹底
- 在庫回転率の向上による資金効率の改善

## 原点はスポーツ

- スポーツ店らしさ、スポーツを愛する人に向けた提案
- 機能・素材提案型売場作り
- 販売促進と消費者心理分析の連動した訴求方法

本物志向の素材MD

高機能素材による差別化ドライブプラス(異型断面糸)



# 競争優位性の確立

## 体感型フィールドの推進

- スポーツを感じる店舗レイアウト
- 試打室の増設、シミュレーションゴルフの導入

### アウトフィールド体感型の売場



### スポーツの殿堂



### シミュレーションゴルフ

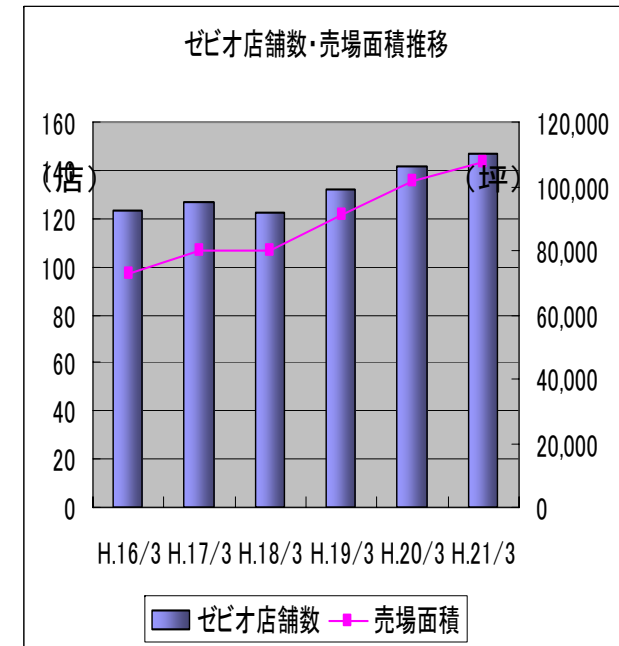
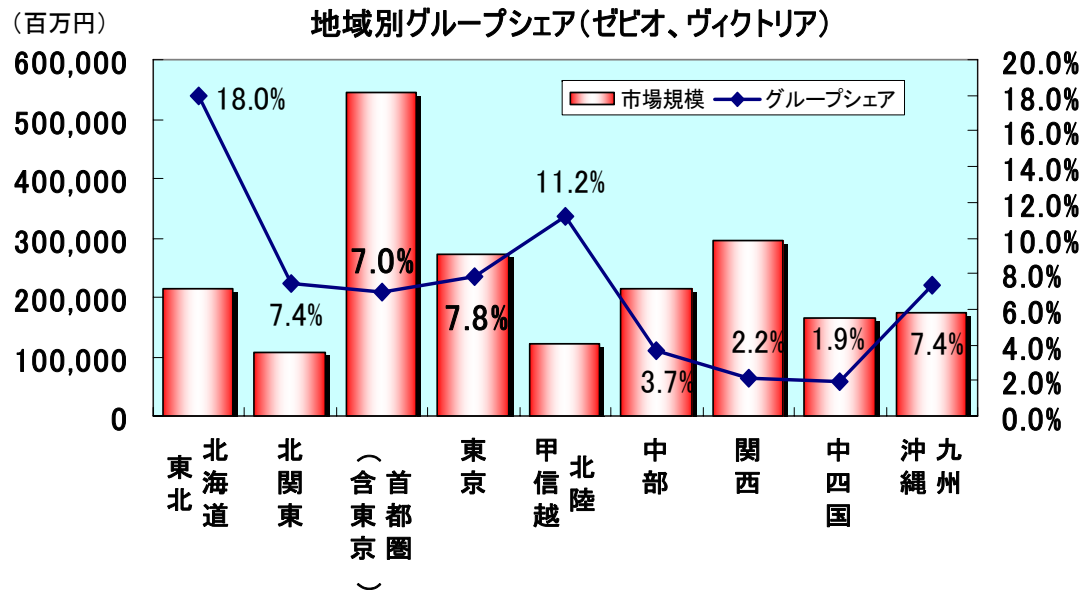


40店舗導入済



## 出店の継続

- マーケットに合わせた大型化、環境に対応した閉店というスクラップ&ビルドをしながらも、着実に出店を継続
- 大型店から小型店、都心型から郊外型まで、多様化するマーケットに対応



## スポーツコングロマリットの形成

■小売業にとらわれずスポーツを軸として業種、業態を拡大

『スポーツコングロマリット構想』

スポーツ、健康、レジャー、ファッション、エンターテイメント・・・  
様々な分野で可能性を追求

「スポーツをキーワードとし、多種多様な人と組織が結集して  
ひとつの理念に基づくグループを形成する」

生活密着型

身近な存在

様々な提案

生涯顧客化

## 新たなアライアンスの検討

■新たな事業提携、M&Aの検討





**XEBIO**  
ゼビオ株式会社

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。