

# 2009年3月期 第2四半期決算発表資料

2008年11月7日

ゼビオ株式会社

XEBIO CO.,LTD.(8281)

## 第一部 2009年3月期第2四半期決算概況

- ・ 第2四半期決算業績  
Second Quarter result of operations
- ・ 月次売上高・客数推移  
Year-on-year monthly sports existing stores'  
number of customers , customer purchasing price  
部門別構成比  
& product mix segmentation
- ・ 業績レビュー  
Operation review
- ・ 通期業績見通し  
Forecast of FY2008

## 連結

## Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	2007/9		2008/9		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	69,261	100.0%	73,759	100.0%	4,498	6.5%	76,354	100.0%	96.6%
売上総利益 Gross Profit	26,120	37.7%	28,348	38.4%	2,228	8.5%	29,483	38.6%	96.2%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	21,018	30.3%	22,919	31.1%	1,901	9.0%	23,512	30.8%	97.5%
営業利益 Operating Income	5,101	7.4%	5,428	7.4%	326	6.4%	5,971	7.8%	90.9%
経常利益 Ordinary Income	5,825	8.4%	6,022	8.2%	196	3.4%	6,649	8.7%	90.6%
四半期 純利益 Net Income	3,985	5.8%	3,330	4.5%	( ) 655	16.4%	4,225	5.5%	78.8%

( ) 前年の厚生年金代行返上益控除後の四半期純利益は3,521百万円、前期比増減額 190百万円・増減率 5.4%

## 個別

## 【Xebio】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	2007/9		2008/9		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	55,386	100.0%	58,997	100.0%	3,610	6.5%	60,448	100.0%	97.6%
売上総利益 Gross Profit	20,933	37.8%	22,475	38.1%	1,541	7.4%	23,307	38.6%	96.4%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	16,066	29.0%	17,439	29.6%	1,373	8.5%	17,951	29.7%	97.1%
営業利益 Operating Income	4,867	8.8%	5,035	8.5%	168	3.5%	5,355	8.9%	94.0%
経常利益 Ordinary Income	5,278	9.5%	5,425	9.2%	147	2.8%	5,756	9.5%	94.3%
四半期 純利益 Net Income	3,491	6.3%	2,791	4.7%	( ) 699	20.0%	3,367	5.6%	82.9%

( )前年の厚生年金代行返上益控除後の四半期純利益は3,027百万円、前期比増減額 235百万円・増減率 7.8%

# ヴィクトリア

## 【Victoria】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	2007/9		2008/9		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	13,415	100.0%	14,109	100.0%	693	5.2%	15,158	100.0%	93.1%
売上総利益 Gross Profit	4,781	35.6%	5,240	37.1%	458	9.6%	5,475	36.1%	95.7%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	4,486	33.4%	4,877	34.6%	390	8.7%	4,939	32.6%	98.7%
営業利益 Operating Income	295	2.2%	362	2.6%	67	22.9%	535	3.5%	67.7%
経常利益 Ordinary Income	335	2.5%	391	2.8%	55	16.4%	562	3.7%	69.5%
四半期 純利益 Net Income	300	2.2%	353	2.5%	52	17.5%	543	3.6%	64.9%

## 連結

## Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

		1st Quarter			2nd 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	
売上高 Net Sales	38,785	100.0%	5.8%	96.3%	34,974	100.0%	7.2%	97.0%
売上総利益 Gross Profit	15,000	38.7%	7.1%	95.4%	13,347	38.2%	10.2%	97.0%
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%
営業利益 Operating Income	3,312	8.5%	1.7%	87.5%	2,115	6.0%	22.1%	96.8%
経常利益 Ordinary Income	3,650	9.4%	3.1%	88.2%	2,371	6.8%	15.1%	94.5%
四半期 純利益 Net Income	2,158	5.6%	21.8%	83.7%	1,172	3.4%	4.3%	71.2%

## 個別

## 【Xebio】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	1st Quarter				2nd 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
売上高 Net Sales	31,561	100.0%	5.8%	97.2%	27,435	100.0%	7.3%	98.1%
売上総利益 Gross Profit	12,114	38.4%	6.0%	95.6%	10,361	37.8%	9.1%	97.4%
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%
営業利益 Operating Income	3,199	10.1%	1.4%	91.1%	1,836	6.7%	13.1%	99.7%
経常利益 Ordinary Income	3,431	10.9%	1.1%	92.1%	1,993	7.3%	10.3%	98.2%
四半期 純利益 Net Income	1,977	6.3%	20.8%	90.7%	814	3.0%	18.0%	68.5%

7

## 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	累計	
Xebio	売上高	スポーツ Sports	既存店	94.7	104.3	97.8	102.8	103.8	96.1	100.0
			全店	102.3	112.3	104.6	109.0	110.9	102.6	107.0
		その他 Others	既存店	92.6	93.1	85.6	95.4	87.4	88.8	90.4
			全店	92.0	92.5	85.3	94.5	86.3	91.8	90.3
		全社 Total	既存店	94.6	103.9	97.3	102.6	103.5	95.9	99.7
			全店	102.0	111.7	103.8	108.5	110.3	102.3	106.5
	客数	スポーツ Sports	既存店	93.3	101.4	95.7	103.6	101.4	103.2	102.4
			全店	101.2	109.6	102.8	110.2	108.7	101.7	106.0
	客単価	スポーツ Sports	全店	101.6	102.7	102.2	98.9	102.0	100.9	101.0
	Victoria	売上高	全社 Total	既存店	97.5	99.7	94.0	103.2	100.2	93.5
全店				105.5	105.9	100.4	109.4	108.0	100.8	105.2

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

6月～9月までの既存店数値は、現在改装中の福島南BP店の数値を、除外し算出しております。



## 部門別売上高構成比(連結)

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

	2007/9		2008/9		前期比 Year-on-year
		構成比 %		構成比 %	
ウィンタースポーツ Winter Sports	211	0.3%	248	0.3%	117.1%
ゴルフ Golf	17,103	24.7%	17,362	23.5%	101.5%
アスレチック Athletic	25,346	36.6%	27,159	36.8%	107.2%
トレーニングウェア Apparel	12,519	18.0%	13,597	18.5%	108.6%
アウトドア・その他 Outdoor Sports and Others	11,272	16.3%	12,541	17.0%	111.3%
スポーツ用品・用具計 Sports total	66,453	95.9%	70,907	96.1%	106.7%
ファッション衣料計 Fashion	1,785	2.6%	1,582	2.2%	88.7%
その他計 Others	1,023	1.5%	1,286	1.7%	125.8%
合計 Total	69,261	100.0%	73,777	100.0%	106.5%

## 売上高【連結】 第2四半期 既存店累計

Consolidated Net Sales

**前年比： 1.0% 計画比： 3.5%**

(Year-on-year)

(vs Forecast)

既存店前年比 Existing Stores Year-on-year



部門名	要因
シューズ トレーニングウェア	ウォーキング・マラソン人気の高まり(健康志向の高まり) 布帛ジャージ、機能性素材シャツの関連販売
ゴルフウェア	アンダーウェアが好調、レディースの強化
マリンレジャー	ヒット商品(サンダル、ラッシュガード)の好調



部門名	要因
ゴルフグッズ	ルール適合クラブへの買い替え鈍化・高額品の買い控え
野球	グローブ、バット、シューズなどハードグッズ不振、 コア層の買い控え影響
スポーツカジュアル	個人消費低迷の影響

## 売上高【連結】 第2四半期 既存店

Consolidated Net Sales

# 前年比： 0.4% 計画比： 3.4%

(Year-on-year)

(vs Forecast)

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

+

部門名	要因
シューズ トレーニングウェア	ウォーキング・マラソン人気の高まり(健康志向の高まり) 布帛ジャージ、機能性素材シャツの関連販売
競技スポーツ	機能性アンダーウェアの強化 野球・ラケットスポーツ・サッカーの回復

-

部門名	要因
ゴルフグッズ	特価品の減少、ルール適合クラブへの買い替え鈍化
キャンプ・トレッキング	前年の残暑の反動、原油高によるレジャー志向の低下
ネクスト	天候不順による気温の低下、子供服の不振

## 販売管理費【連結】

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

(百万円 Millions of Yen)

	2007/9		2008/9		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 Sales	1,517	2.2%	1,679	2.3%	162	10.7%	1,686	2.2%	6	99.6%
広告宣伝費 Advertising and Promotion	1,725	2.5%	1,705	2.3%	19	1.1%	1,810	2.4%	104	94.2%
人件費 Labor	8,358	12.1%	8,901	12.1%	542	6.5%	9,008	11.8%	106	98.8%
店舗費 Store Expenses	7,878	11.4%	8,785	11.9%	906	11.5%	8,996	11.8%	210	97.7%
その他管理費 Others	1,537	2.2%	1,847	2.5%	309	20.2%	2,012	2.6%	165	91.8%
合計 Total	21,018	30.3%	22,919	31.1%	1,901	9.0%	23,512	30.8%	592	97.5%

## 販売管理費【個別】

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

(百万円 Millions of Yen)

	2007/9		2008/9		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 Sales	901	1.6%	1,009	1.7%	108	12.0%	969	1.6%	40	104.2%
広告宣伝費 Advertising and Promotion	1,323	2.4%	1,368	2.3%	44	3.3%	1,364	2.3%	3	100.2%
人件費 Labor	6,621	12.0%	6,934	11.8%	313	4.7%	7,087	11.7%	152	97.9%
店舗費 Store Expenses	5,958	10.8%	6,696	11.4%	737	12.4%	6,854	11.3%	158	97.7%
その他管理費 Others	1,260	2.3%	1,430	2.4%	170	13.5%	1,675	2.8%	244	85.4%
合計 Total	16,066	29.0%	17,439	29.6%	1,373	8.5%	17,951	29.7%	512	97.1%

## 営業外損益・特別損益【連結】

Consolidated Other Income and Expenses  
Consolidated Extraordinary Gain & Loss

	<u>2007/9</u>	<u>2008/9</u>
<b>営業外収益</b>		
負ののれん償却額 Depreciation of negative goodwill	432百万円	432百万円
<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	779百万円	-
<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.	76百万円	313百万円
投資有価証券評価損 Devaluation of invested securities	-	276百万円

## 貸借対照表【連結】

## Consolidated Balance Sheets Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2007/9	2008/9	増減額 Change
流動資産 Current assets	60,651	67,652	7,001
(たな卸資産) Inventories	30,542	33,568	3,025
固定資産 Fixed assets	57,811	62,877	5,065
負債 Liabilities	36,681	42,348	5,667
純資産 Net assets	81,781	88,181	6,400
総資産 Total assets	118,462	130,529	12,067

【たな卸資産(既存店前年比)】 ゼビオ(Xebio) 102.4% ・ ヴィクトリア(Victoria) 99.9%

15

## 貸借対照表【個別】

## 【Xebio】 Non-Consolidated Balance Sheets Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2007/9	2008/9	増減額 Change
流動資産 Current assets	51,600	55,591	3,991
(たな卸資産) Inventories	23,281	25,867	2,585
固定資産 Fixed assets	51,352	56,648	5,296
負債 Liabilities	24,791	30,056	5,265
純資産 Net assets	78,161	82,184	4,022
総資産 Total assets	102,952	112,240	9,287



## キャッシュ・フローの状況【連結】

## Consolidated Cash Flows Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2007/9	2008/9	増減 Change
営業活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from operating activities	2,007	2,265	257
投資活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from investing activities	1,870	3,728	1,858
財務活動によるキャッシュ・フロー Cash Flows from financing activities	687	687	0
現金及び現金同等物の期末残高 Cash and cash equivalents at end of year	21,114	22,199	1,084

**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	5,379百万円
売上債権、営業貸付金の増加額 Increment of sales credit, loan	1,087百万円
たな卸資産の減少額 Increment of Inventories	52百万円
仕入債務の減少額 Increment of Debt	6,051百万円

**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.	3,540百万円
---	----------

**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	692百万円
--------------------------	--------

## 設備投資の状況

## Capital Expenditure and Others

(百万円 Millions of Yen)

連結 Consolidated	2007/3	2008/3	2008/9	2009/3(計画)
設備投資額 Capital Expenditure	16,726	7,018	5,109	10,748
減価償却費 Depreciation	2,230	2,791	1,535	3,969

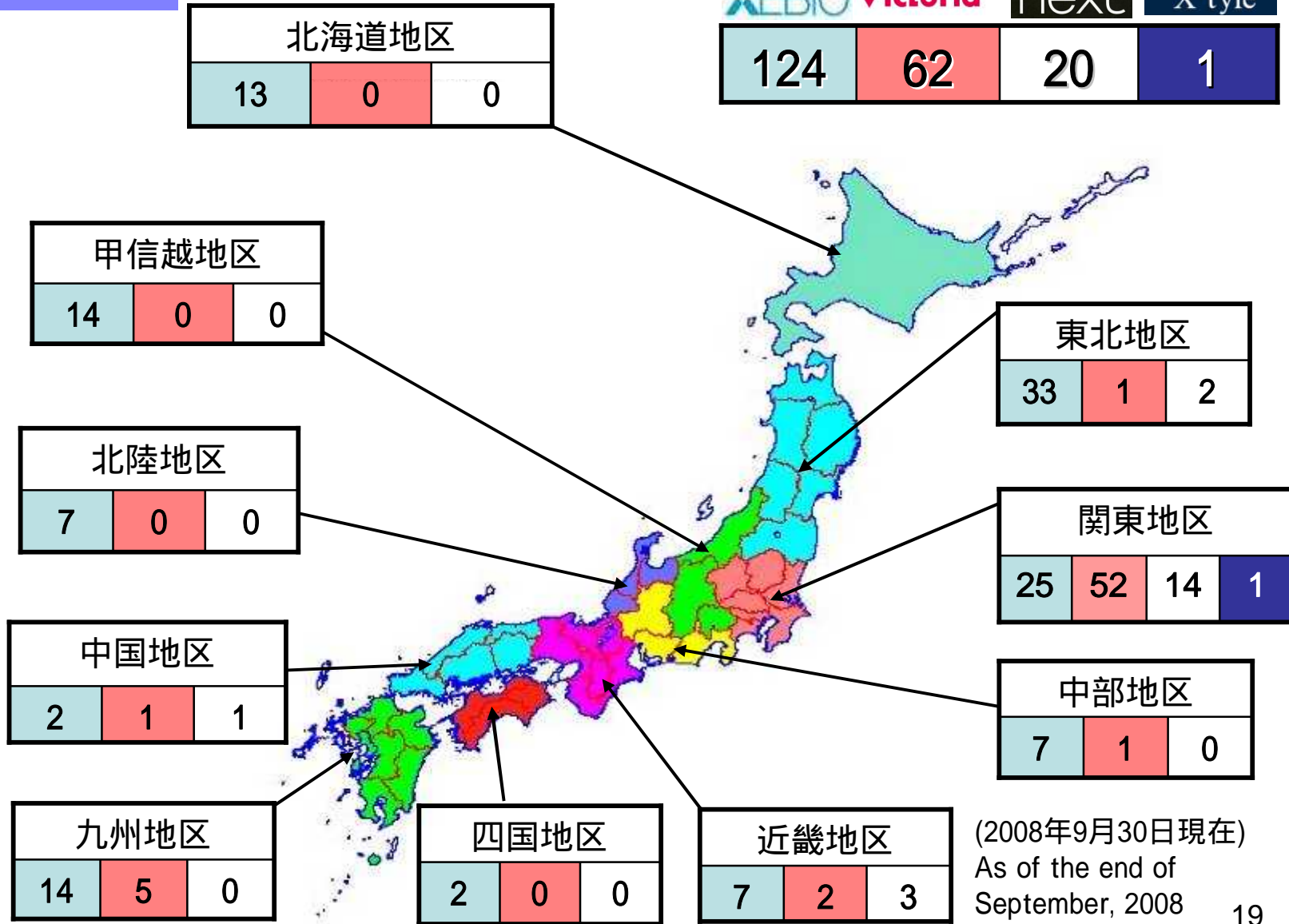
個別 Non-Consolidated	2007/3	2008/3	2008/9	2009/3(計画)
設備投資額 Capital Expenditure	6,253	5,785	4,830	10,274
減価償却費 Depreciation	1,798	2,250	1,229	3,414

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

<b>XEBIO</b> Victoria	<b>next</b>	<b>X'tyle</b>
124	62	20
		1










(2008年9月30日現在)  
As of the end of  
September, 2008

## 業態別店舗数

FY2008 Opened &amp; Closed stores

(2008年9月30日現在)  
As of the end of September, 2008

	期初	出店	退店	期末
	108	4	3	109
	9	0	0	9
	6	0	0	6
	19	1	0	20
	0	1	0	1
	23	1	0	24
	33	2	2	33
	5	0	0	5
計	203	9	5	207

ゼビオメンズ店舗はネクスト店舗に含みます。

# Victoria

上期増収増益 既存店売上高前年比 1.8%



## 〔上半期の状況〕

低調なゴルフクラブ販売      その他部門は堅調な推移。  
ゴルフアパレル、小物、アウトドア、一般スポーツによる売上補完。  
セールスマックスによる商品荒利率の改善。  
イオンモール越谷レイクタウンへの大型店出店。  
総合スポーツ売場作りノウハウ構築。



## 〔下期へ向けて〕

ゴルフクラブのリカバリー      アウターなどアパレル、雑貨の拡大。  
首都圏におけるウィンタースポーツグッズ、小物の展開強化。  
下期の販売管理費のコントロール。

next



next越谷イオンレイクタウン店オープン

ウィメンズ、チルドレンズ複合店

超大型SCへの出店

➡ ブランド/ショップ認知度の向上

nextカード会員

メンバーズカードからクレジットカードへの移行

クレジットカード約4,000人(2008年9月末)

➡ 優良顧客の囲い込み

販売促進MDへの反映

開発商品比率の向上

商品構成の補填

33.6%

(2007年9月末)



41.0%

(2008年9月末)

# XEBIO CARD



『すべてのスポーツファンのために。』

会員数 433,000人 (2008年9月末)



目標500,000人 (2009年3月末)

## 会員満足度の向上

(サービスの充実: BIGDM、クロスDM、  
グループ間ポイント付加)

## 優良顧客の囲い込み

(マーケティング精度の向上: 1to1マーケティング、  
会員データの有効活用: 商品構成などへの反映)

## カード会員購買実績について

クレジットカード利用シェアNo.1

1回当たりの客単価の向上

年間来店回数の増加

## 当期の見通し【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%



## 当期の見通し【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

### 『今後の重点政策』

- ・ 下期の重点政策
- ・ 今後の出店について
- ・ 人材開発・育成
- ・ ゴルフ事業の収益改革

# 外部環境分析

## 世界金融の危機

急激な円高

世界的な株安

原油価格の高騰

### 当社が想定する状況

原材料の高騰

生活防衛型消費

ガソリン高騰

中国など、生産コスト  
上昇に一服感。  
円高による原価低減。

身近なスポーツ&レジャー  
志向の広がり。  
健康志向の高まり。  
プライスラインの見直し。

価格は下落局面  
近場のレクリエーション増。  
買い回りの減少  
= One Stop Shopping

厳しい環境下こそ、チャンスと捉えてお客様の  
購買心理を読み取った施策を講じます。

# 今後の重点政策

## ・ 下半期の重点政策

客数・客層の拡大の徹底。

## ・ 今後の出店について

関東圏の出店実績を活かした継続的な出店。

## ・ 人材開発・育成

新会社による地域密着型のスタッフの育成。

## ・ ゴルフ事業再編による収益改革

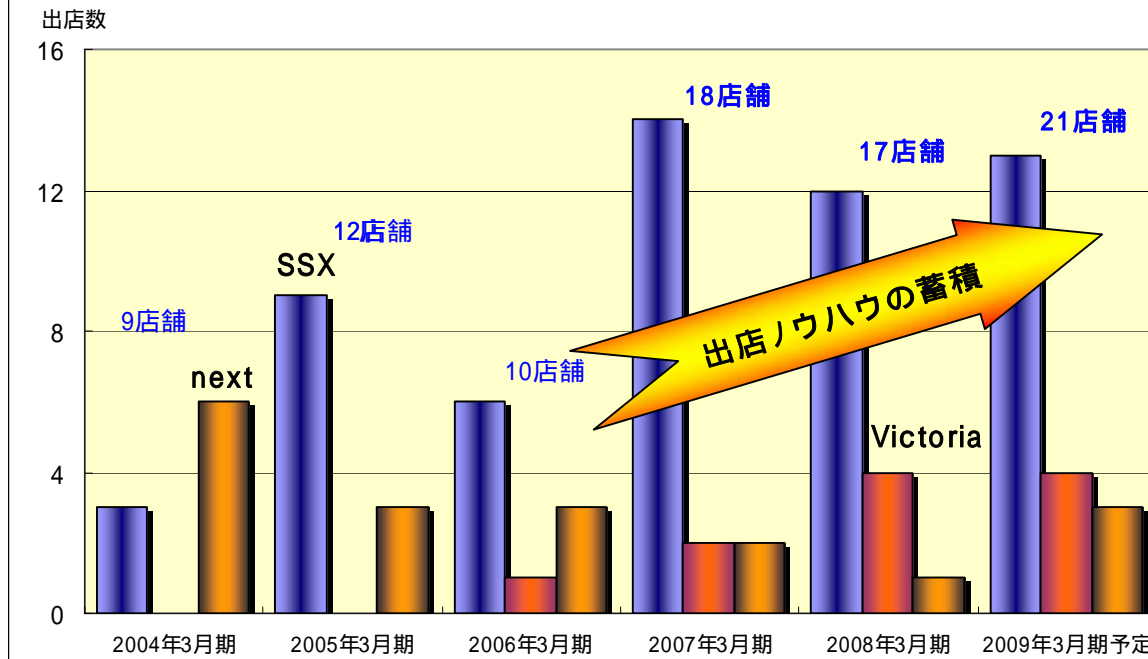
ゴルフパートナー社との事業シナジー。

## 下半期の重点政策

- 客数・客層の拡大の徹底。
  - ・ 顧客セグメンテーションの深耕。
  - ・ ジュニア・学生層の囲い込み。
  - ・ 女性・シニア向け商品の拡充。
- 地域MDの確立(仕組み作り)。
- コモディティ商品の拡充と売場編集。
- 新製品投入時の早めの「仕掛け」作り。

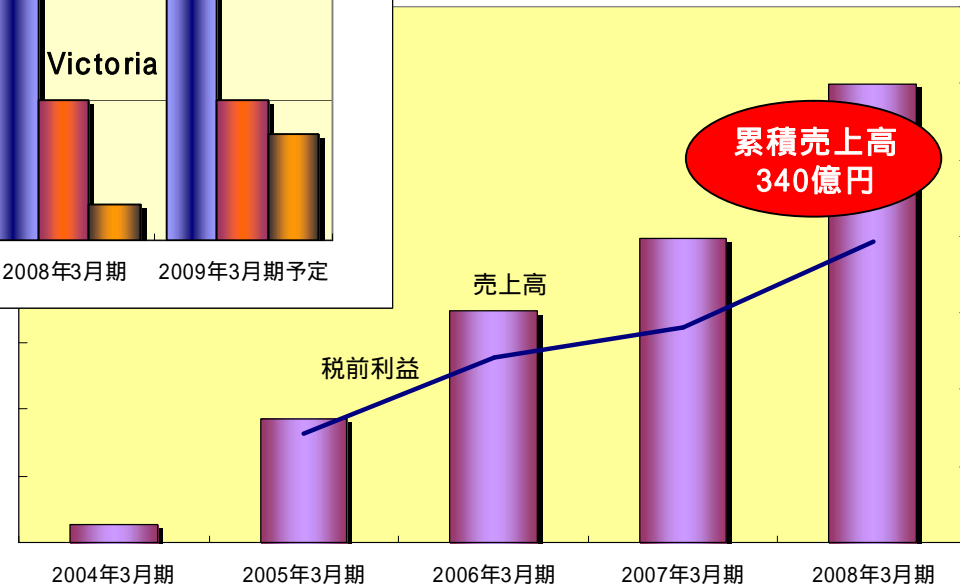
# 今後の出店について

過去5年間の出店数推移



**確実な**  
**マーケットシェア拡大**  
 4.3%      6.4%  
 (単体シェア)

SSX新店過去5ヵ年累積売上高と税前利益の推移



**着実な**  
**出店ノウハウの**  
**蓄積**

# 今後の出店について

期間 地域	第32期 2003.4-2004.3	第33期 2004.4-2005.3	第34期 2005.4-2006.3	第35期 2006.4-2007.3	第36期 2007.4-2008.3
北海道		SSX札幌太平店	XSアリオ札幌店		SSX新さっぽろ店 SSXELI室蘭中島店 SSX滝川店
東北		SSX秋田茨島店	SSX青森中央店	SSX仙台泉パークス店 SSXパークみかわ店 SSX米沢店 SSX弘前城東中央店	SSX石巻店 SSXカステージ須賀川店 SSX弘前高田店 SSX五所川原M店
関東	SSX川崎M店 SSX蕨錦町店 next川崎M店 next池袋サンシャインシティA店 nextイオンモール港北店	SSX成田店 SSXエフジ柏店 SSXTOKYO-BAYららぽーとイースト店 SSX新浦安店 nextイオン座敷急店 next佐野プレミアムアウトレット店	SSXアリオ蘇我店 SSX多摩境店 next自由が丘店 nextグランパリーモール南町田店 nextbaby自由が丘 viento	SSXさくらシティ日立店 XSヨークランド足利店 nextイオンパーク海老名店 nextららぽーと柏の葉店 victoriagolf womansstyle自由が丘	SSXトレッサ横浜店 SSXヴィスボ横須賀店 SSXイオンモールの日の出店 next表参道店 victoriagolfヴィスボ横須賀店 victoriagolfトレッサ横浜店 L-breath池袋西口店 L-breathトレッサ横浜店
甲信越				SSXアビタ新潟西店 SSX佐久平店	
北陸					SSXアビタ金沢A店
近畿	nextなんばパークス店 nextイオンモール京都け店	SSXららぽーと甲子園店 SSX奈良店 nextららぽーと甲子園店		SSX津ワツタ店 SSX神戸ハーバーランド店	
中国・四国	nextイオンモール広島府中M店 SSX久留米店	SSX熊本ゆめタウン光の森店	SSX大分店 SSXゆめタウン八代店	SSXイオン若松店 SSX小倉東イオン店 SSX筑紫野店 SSXゆめタウン佐賀店 victoriagolf小倉店	SSXオアシス鹿児島店
九州					

## 今後の出店について

- マネジメントレベルの向上。
- 地域ニーズへの軌道修正。
- 店舗業務効率化の推進。
- 出店コストの低減。
- エンターテインメント性の高い店作り。

THE SUPER XEBIO  
SPORTS

Speciality Shop

Victoria Golf

Victoria

L-Breath  
feel the earth, open-air sports

next

既存店の利益水準の維持と同時に  
引き続き、積極的出店を行います。



## 人材開発・育成

### 新会社による地域密着型のスタッフの育成

#### 〔新会社設立の概要〕

- 社名:ゼビオ・ナビゲーターズ・ネットワーク株式会社
- 会社設立日:2008年7月18日
- 資本金:3億円
- 入社人員数:213名(9月30日現在)
- 入社式:2008年9月25日をかわきりに各地で実施済み。
- 理想人材像: ニコニコ元気。夢、目標を持っている。  
チャレンジ・挑戦する。  
会社、販売・接客が大好き。

## XNN設立のミッション

ゼビオグループにおける店舗営業力の強化

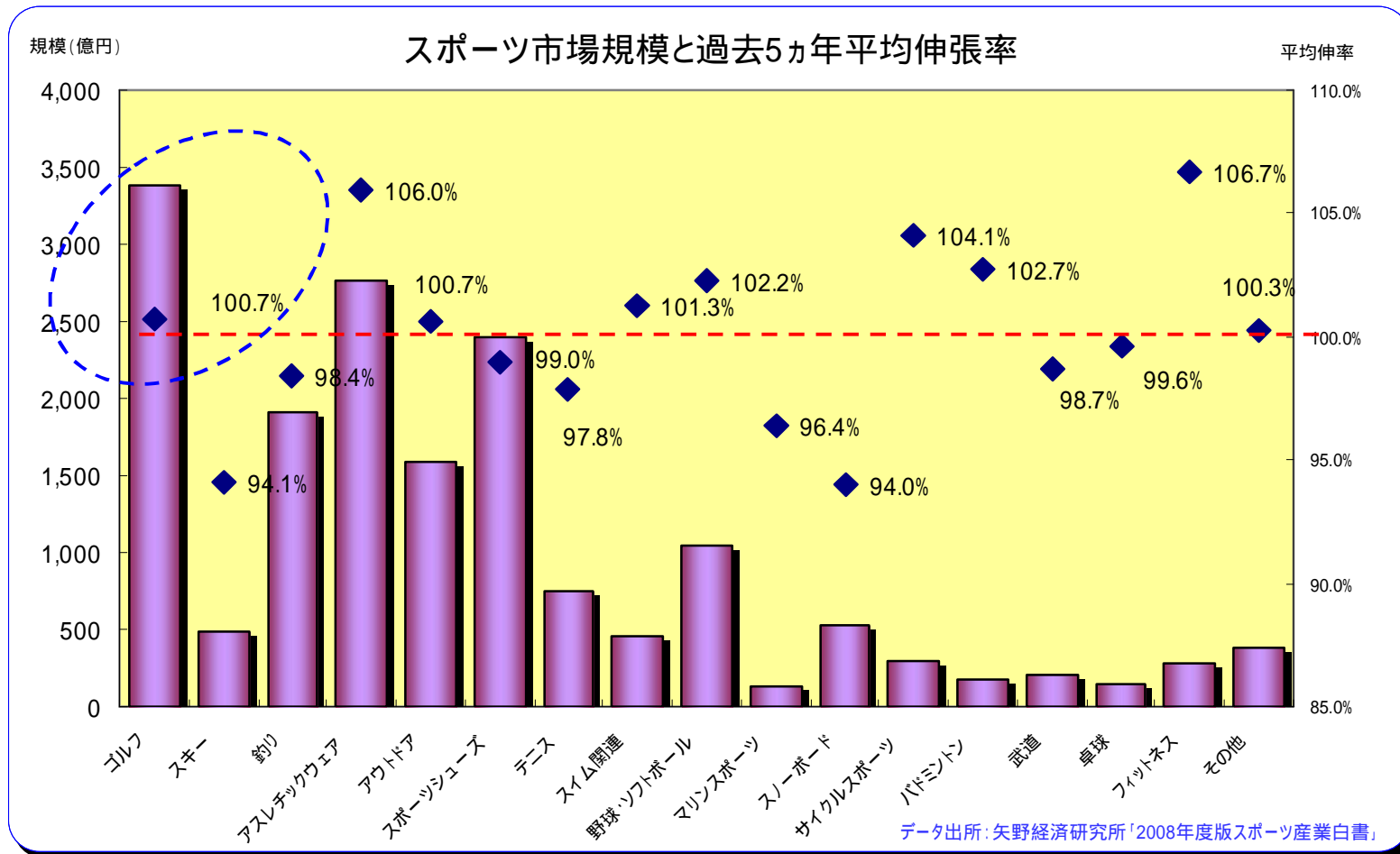
競争優位性のある人材の育成と確保

地域貢献      スポーツ市場拡大への寄与

**地域の様々なお客様と接点を大切に  
スポーツ市場全体の活性化を目指します。**

# ゴルフ事業の収益改革

□ 最大規模のゴルフ市場の伸張率に下げ止まり感がある。  
レディースゴルファーの参加、団塊世代のゴルフ回帰。



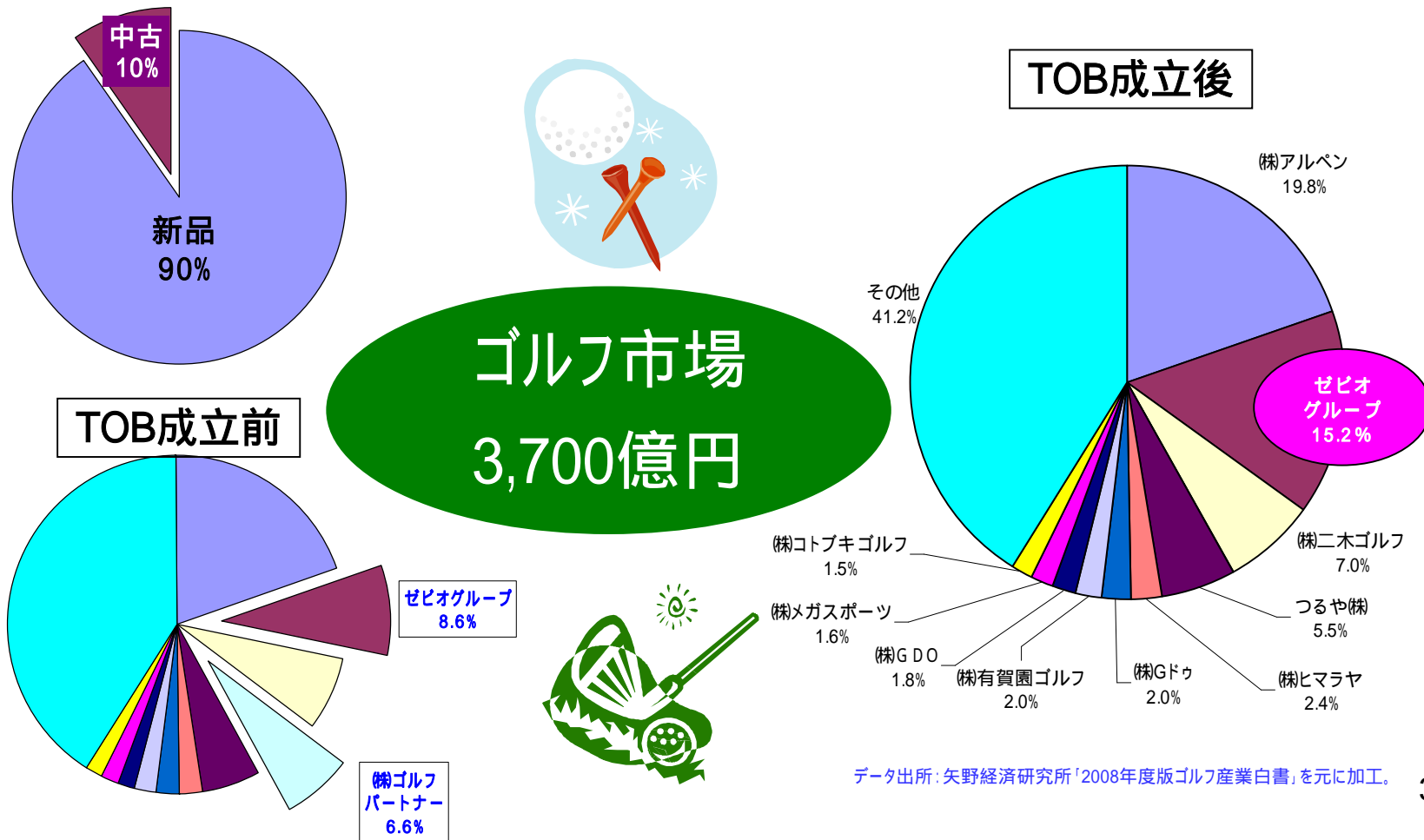
## ゴルフ事業の課題

- 最大規模の市場だが収益率が低い。
- 買い換え頻度から商品回転率が低い。
- 景気に左右され易い デフレ対応型。
- お客様が購入場所を使い分けている。
- 新品と中古とも独自のマーケットがある。

成長シナリオには事業構造の改革が必要。

# ゴルフ小売市場の再編

□ グループ売上高合算 560億円、マーケットシェア15%。  
 新たなエリアと顧客の獲得により、市場シェアを拡大。



データ出所: 矢野経済研究所「2008年度版ゴルフ産業白書」を元に加工。

## ゴルフパートナー社について **GOLF Partner**

- 会社設立: 1999年6月30日  
(2007年3月7日東証マザーズ上場)
- 事業内容: ゴルフクラブ及び用品の販売、練習場事業
- 店舗数: 直営69店、FC店164店、合計233店(8月末)  
うち、練習場事業5店。
- 従業員数: 209名(8月末)
- 08/5期実績:  
売上11,488M、営業利益328M、純利益175M。



# ゴルフパートナー店舗網 233店

**GOLF Partner**

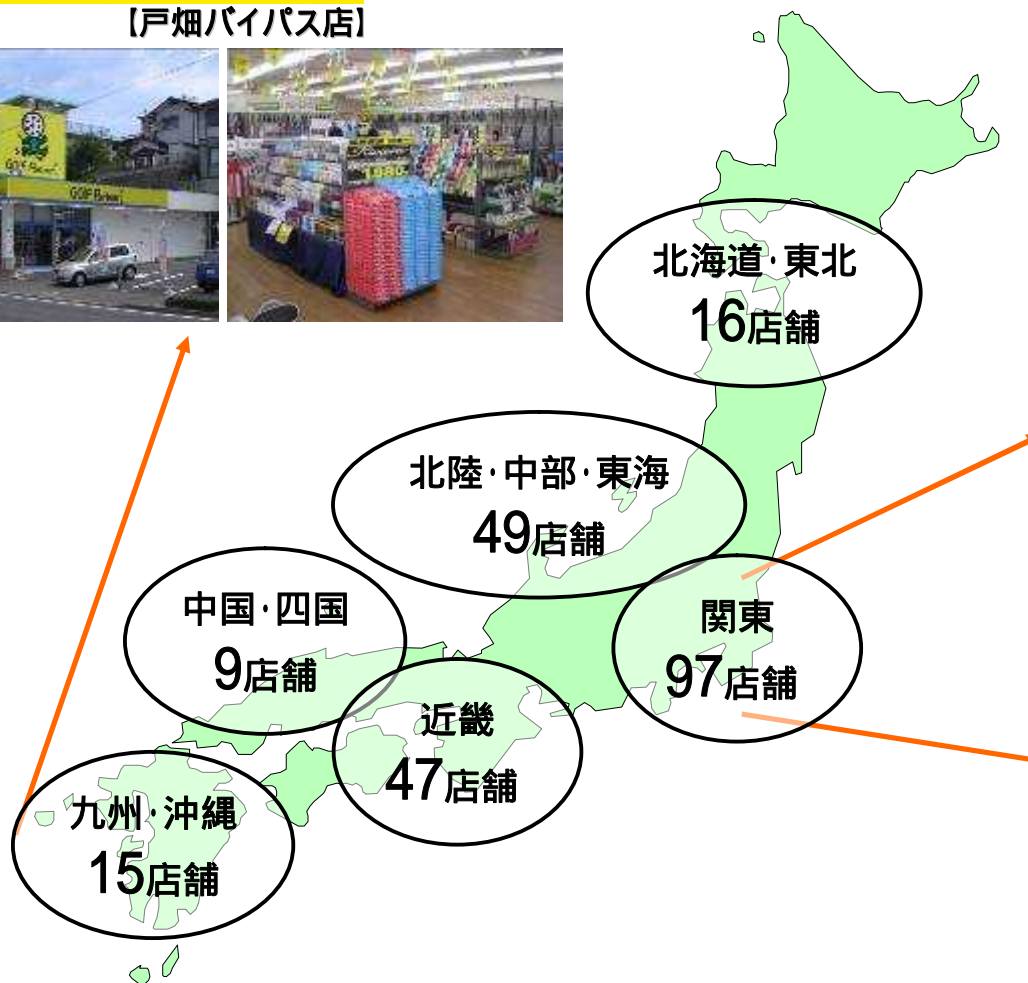
【戸畑バイパス店】



【新松戸店】



【東名川崎インター店】



# ゴルフ事業想定シナジー



□ 買換 買取・下取り 再販  
の商流による新たな市場の  
掘り起こし

□ メーカー・取引先様との  
連携による安定市場化

□ 生涯顧客化に向けた新たな  
サービスの提供



# ゴルフパートナー社との連結影響について

## □ 公開買付の結果

- 10月30日資金決済、株式移動完了。
- 保有株式数 39,363株 議決権比率 95.47%。



## □ 連結決算の時期

- 2008年12月より連結対象(当期は4ヶ月)。

## □ 連結決算への影響

**GOLF Partner** 

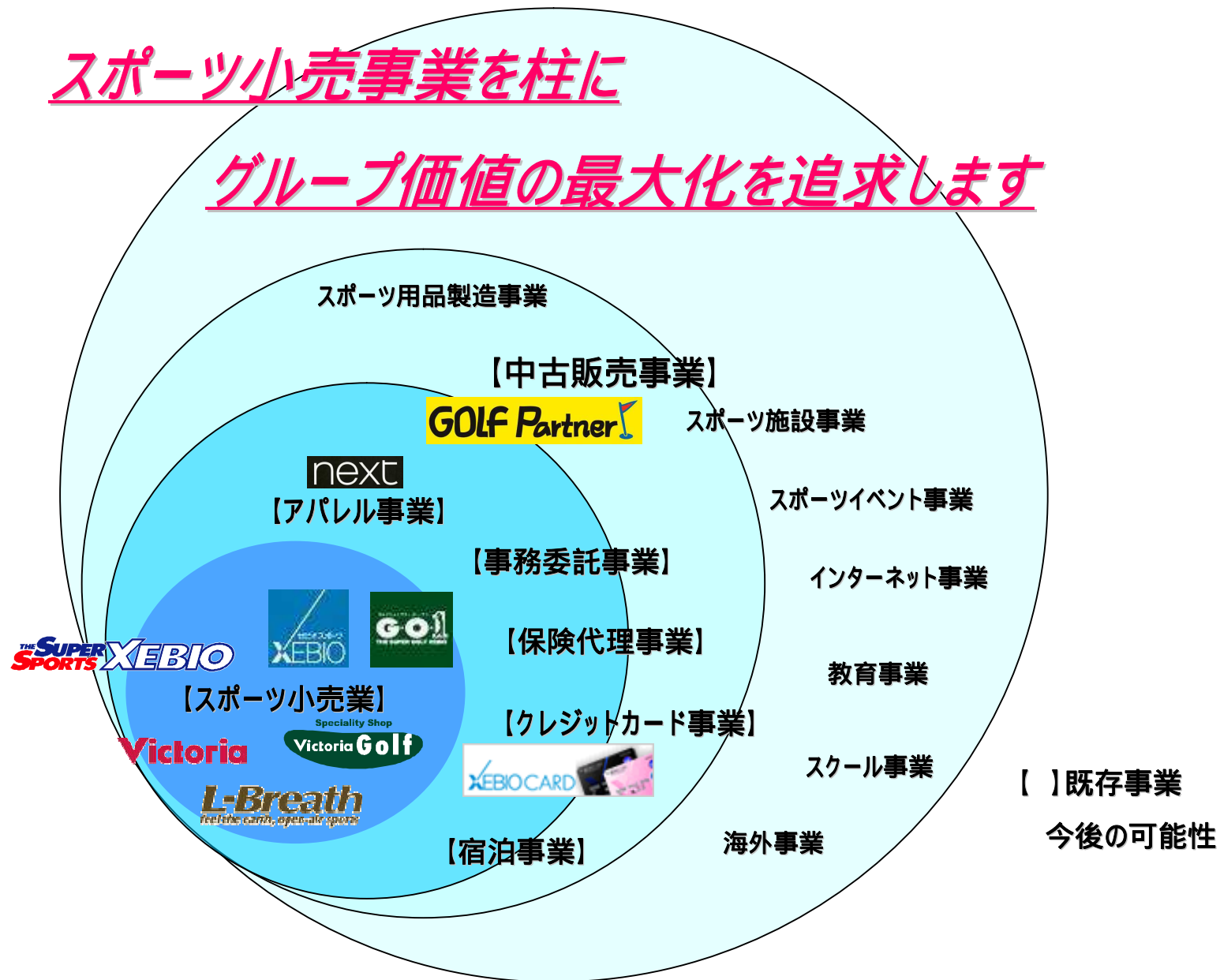
- 通期業績影響は軽微、通期業績予想の変更なし。

## □ 今後の計画について

- 短中期における事業シナジーの具現化。
- グループ中期経営計画の立案。

# スポーツ小売事業を柱に

## グループ価値の最大化を追求します





**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。