

# 2010年3月期 第2四半期決算発表資料

2009年11月6日

ゼビオ株式会社

XEBIO CO.,LTD.(8281)

## 第一部 2010年3月期 第2四半期決算概況

I . 第2四半期決算業績

Second quarterly 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)

	2008/9		2009/9		前期比 Year-on-year		計画値 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	73,759	100.0%	81,921	100.0%	8,161	11.1%	83,395	100.0%	98.2%
売上総利益 Gross Profit	28,348	38.4%	31,179	38.1%	2,831	10.0%	32,035	38.4%	97.3%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	22,919	31.1%	25,404	31.0%	2,484	10.8%	26,601	31.9%	95.5%
営業利益 Operating Income	5,428	7.4%	5,775	7.1%	347	6.4%	5,433	6.5%	106.3%
経常利益 Ordinary Income	6,022	8.2%	6,364	7.8%	342	5.7%	6,030	7.2%	105.5%
四半期 純利益 Net Income	3,330	4.5%	3,650	4.5%	319	9.6%	3,765	4.5%	96.9%

※2009/9期には(株)ゴルフパートナー、(株)フェスティバルゴルフの業績が含まれております

## 個別

## 【Xebio】 Non-Consolidated Results of Operations

(百万円 Millions of Yen)

	2008/9		2009/9		前期比 Year-on-year		計画値 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	58,997	100.0%	59,790	100.0%	793	1.3%	60,707	100.0%	98.5%
売上総利益 Gross Profit	22,475	38.1%	22,716	38.0%	241	1.1%	23,394	38.5%	97.1%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	17,439	29.6%	17,625	29.5%	185	1.1%	18,735	30.9%	94.1%
営業利益 Operating Income	5,035	8.5%	5,091	8.5%	55	1.1%	4,658	7.7%	109.3%
経常利益 Ordinary Income	5,425	9.2%	5,444	9.1%	18	0.3%	5,045	8.3%	107.9%
四半期 純利益 Net Income	2,791	4.7%	2,993	5.0%	201	7.2%	2,951	4.9%	101.4%

(百万円 Millions of Yen)

	2008/9		2009/9		前期比 Year-on-year		計画値 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	14,109	100.0%	14,146	100.0%	37	0.3%	14,253	100.0%	99.2%
売上総利益 Gross Profit	5,240	37.1%	5,245	37.1%	5	0.1%	5,336	37.4%	98.3%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	4,877	34.6%	4,910	34.7%	32	0.7%	4,919	34.5%	99.8%
営業利益 Operating Income	362	2.6%	335	2.4%	▲ 26	▲ 7.4%	416	2.9%	80.6%
経常利益 Ordinary Income	391	2.8%	355	2.5%	▲ 35	▲ 9.1%	429	3.0%	82.7%
四半期 純利益 Net Income	353	2.5%	311	2.2%	▲ 41	▲ 11.8%	411	2.9%	75.7%

## 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	43,204	100.0%	11.4%	99.2%	38,716	100.0%	10.7%	97.1%
売上総利益 Gross Profit	16,629	38.5%	10.9%	98.5%	14,550	37.6%	9.0%	96.0%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	12,812	29.7%	9.6%	94.0%	12,591	32.5%	12.1%	97.1%
営業利益 Operating Income	3,816	8.8%	15.2%	117.5%	1,959	5.1%	▲7.4%	89.7%
経常利益 Ordinary Income	4,115	9.5%	12.7%	115.8%	2,248	5.8%	▲5.2%	90.8%
四半期 純利益 Net Income	2,438	5.6%	13.0%	113.3%	1,211	3.1%	3.4%	75.1%

## 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	97.8	99.9	95.0	92.9	93.4	98.3	96.1
			全店	102.9	105.2	99.9	98.5	99.1	103.8	101.6
		その他 Others	既存店	82.2	79.4	89.8	74.1	75.8	82.4	81.4
			全店	93.5	92.9	100.7	85.5	89.5	93.4	93.2
		全社 Total	既存店	97.3	99.4	94.8	92.5	93.1	97.9	95.8
			全店	102.6	104.9	100.0	98.2	99.0	103.5	101.3
	客数	スポーツ Sports	既存店	103.0	105.2	102.5	96.8	96.6	102.0	101.0
			全店	111.4	113.6	107.8	103.6	103.3	107.7	106.8
	客単価	スポーツ Sports	全店	94.9	95.0	92.7	95.2	95.9	96.4	95.1
	Victoria	売上高	全社 Total	既存店	95.9	97.7	89.6	97.2	95.2	103.4
全店				99.1	102.1	93.3	101.3	100.4	105.6	100.3

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)

	2008/9		2009/9		前期比 Year-on-year
		構成比 %		構成比 %	
ウィンタースポーツ Winter Sports	248	0.3%	231	0.3%	93.1%
ゴルフ Golf	17,362	23.5%	23,195	28.3%	133.6%
アスレチック Athletic	27,159	36.8%	28,666	35.0%	105.5%
トレーニングウェア Apparel	13,597	18.5%	13,137	16.0%	96.6%
アウトドア・その他 Outdoor Sports and Others	12,541	17.0%	12,983	15.9%	103.5%
スポーツ用品・用具計 Sports total	70,907	96.1%	78,213	95.5%	110.3%
ファッション衣料計 Fashion	1,582	2.2%	1,417	1.7%	89.6%
その他計 Others	1,269	1.7%	2,289	2.8%	180.4%
合計 Total	73,759	100.0%	81,921	100.0%	111.1%

※2009/9期には(株)ゴルフパートナー、(株)フェスティバルゴルフの業績が含まれております



## 売上高【ゼビオ】 スポーツ既存店

# 前年比: ▲3.9% 計画比: +0.1%

(Year-on-year)

(vs Forecast)

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

+

部門名	要因
野球 (アスレチック)	低価格志向に合わせプライスライン拡充によるジュニア層の拡大 新規のSMU商品による販売増
サッカー (アスレチック)	ウェアの品揃え、プライスラインの拡充
トレッキング	女性のトレッキング参加者数の増加 初中級者を向けの商品構成の拡大による売上増加
部門名	要因
トレーニングウェア	GMS、その他業態との価格競争による単価の下落
ゴルフグッズ	景気悪化からくる消費者の低価格志向の高まり 大型ヒット商品の不在

-

## 売上高【ヴィクトリア】 既存店

# 前年比: ▲3.7% 計画比: ▲0.6%

(Year-on-year)

(vs Forecast)

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



部門名	要因
キャンプ・トレッキング (アウトドア)	高速道路通行料の値下げ 富士登山者、低山登山者へのアプローチ 安全装備への意識の高まりに対する品揃え拡充
野球 (アスレチック)	WBC効果による新規参加者の増加 アパレルの品揃え、プライスラインの拡充
シューズ (アスレチック)	健康志向によるエントリー層の増加 ランニングイベントの定期開催による顧客の固定化
部門名	要因
ゴルフグッズ ゴルフシューズ	景気悪化からくる消費者の低価格志向の高まり 大型ヒット商品の不在



## 販売管理費【連結】

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

(百万円 Millions of Yen)

	2008/9		2009/9		前期比 Year-on-year		計画値 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	1,679	2.3%	1,804	2.2%	124	7.4%	1,881	2.3%	▲ 77	95.9%
広告宣伝費 Advertising and Promotional Expenses	1,705	2.3%	1,445	1.8%	▲ 260	▲ 15.3%	1,798	2.2%	▲ 353	80.3%
人件費 Personal Expenses	8,901	12.1%	9,789	12.0%	888	10.0%	10,208	12.2%	▲ 418	95.9%
店舗費 Facility Expenses	8,785	11.9%	9,982	12.2%	1,197	13.6%	10,191	12.2%	▲ 209	97.9%
その他管理費 Others	1,847	2.5%	2,382	2.9%	534	28.9%	2,521	3.0%	▲ 139	94.5%
合計 Total	22,919	31.1%	25,404	31.0%	2,484	10.8%	26,601	31.9%	▲ 1,197	95.5%

※2009/9期には(株)ゴルフパートナー、(株)フェスティバルゴルフの業績が含まれております

## 販売管理費【個別】

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

(百万円 Millions of Yen)

	2008/9		2009/9		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 Selling Expenses	1,009	1.7%	1,036	1.7%	27	2.7%	1,070	1.8%	▲ 33	96.9%
広告宣伝費 Advertising and Promotional Expenses	1,368	2.3%	1,049	1.8%	▲ 318	▲ 23.3%	1,316	2.2%	▲ 267	79.7%
人件費 Personal Cost	6,934	11.8%	6,835	11.4%	▲ 99	▲ 1.4%	7,132	11.7%	▲ 296	95.8%
店舗費 Facility Expenses	6,696	11.4%	7,269	12.2%	573	8.6%	7,538	12.4%	▲ 269	96.4%
その他管理費 Others	1,430	2.4%	1,434	2.4%	3	0.2%	1,678	2.8%	▲ 244	85.4%
合計 Total	17,439	29.6%	17,625	29.5%	185	1.1%	18,735	30.9%	▲ 1,110	94.1%

## 営業外損益・特別損益【連結】

Non-operating income and expenses  
Extraordinary income and loss

	《2008/9》	《2009/9》
<b>営業外収益</b>		
負ののれん償却額 Amortization of negative goodwill	432百万円	433百万円
<b>特別損失</b>		
固定資産除却損および 退店損失 Loss on retirement of noncurrent assets and loss on closing of stores	313百万円	64百万円
減損損失 Impairment loss	25百万円	315百万円

※2009/9期には(株)ゴルフパートナー、(株)フェスティバルゴルフの業績が含まれております

## 貸借対照表【連結】

## Consolidated Balance Sheets Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3	2009/9	増減額 Change
流動資産 Current assets	67,373	65,721	▲ 1,651
(たな卸資産) Inventories	40,377	36,849	▲ 3,528
固定資産 Fixed assets	71,290	69,894	▲ 1,395
負債 Liabilities	49,868	43,578	▲ 6,290
純資産 Net assets	88,795	92,038	3,243
総資産 Total assets	138,663	135,616	▲ 3,046

【たな卸資産(既存店前年比)】 ゼビオ(Xebio) 100.1% ・ ヴィクトリア(Victoria) 98.9%

14

## 貸借対照表【個別】

## 【Xebio】 Non-Consolidated Balance Sheets Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3	2009/9	増減額 Change
流動資産 Current assets	48,245	47,080	▲ 1,164
(たな卸資産) Inventories	30,167	27,147	▲ 3,020
固定資産 Noncurrent assets	66,044	65,697	▲ 346
負債 Liabilities	32,948	28,793	▲ 4,154
純資産 Net assets	81,341	83,985	2,643
負債・純資産 Liabilities and net assets	114,289	112,778	▲ 1,510

## キャッシュ・フローの状況【連結】

## Consolidated Cash Flows Summary

(百万円 Millions of Yen)

	2008/9	2009/9	増減 Change
営業活動によるキャッシュ・フロー Net cash provided by (used in) operating activities	▲ 2,265	1,093	3,358
投資活動によるキャッシュ・フロー Net cash provided by (used in) investing activities	▲ 3,728	▲ 589	3,138
財務活動によるキャッシュ・フロー Net cash provided by (used in) financing activities	▲ 687	▲ 1,126	▲ 438
現金及び現金同等物の期末残高 Cash and cash equivalents	22,199	12,572	▲ 9,626

**営業活動によるキャッシュ・フロー**  
Net cash provided by (used in) operating activities

税金等調整前四半期純利益	Income before income tax	5,989百万円
売上債権、営業貸付金の増加額	Increase in accounts receivable-trade and operating loans receivable	▲ 1,161百万円
たな卸資産の増減額	Increase/Decrease in Inventories	3,528百万円
仕入債務の増減額	Increase/Decrease in notes and accounts payable-trade	▲ 7,580百万円

**投資活動によるキャッシュ・フロー**  
Net cash provided by (used in) investment activities

有形固定資産の取得による支出	Purchase of property and equipment	▲ 1,508百万円
----------------	------------------------------------	------------

**財務活動によるキャッシュ・フロー**  
Net cash provided by (used in) financing activities

配当金の支払額	Cash dividends paid	▲ 672百万円
---------	---------------------	----------



## 設備投資の状況

## Capital Expenditure and Others

(百万円 Millions of Yen)

連結 Consolidated	2008/3	2009/3	2009/9
設備投資額 Capital Expenditure	7,018	9,878	3,316
減価償却費 Depreciation	2,791	3,822	1,951

個別 Non-Consolidated	2008/3	2009/3	2009/9
設備投資額 Capital Expenditure	5,785	9,313	2,745
減価償却費 Depreciation	2,250	3,017	1,585

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

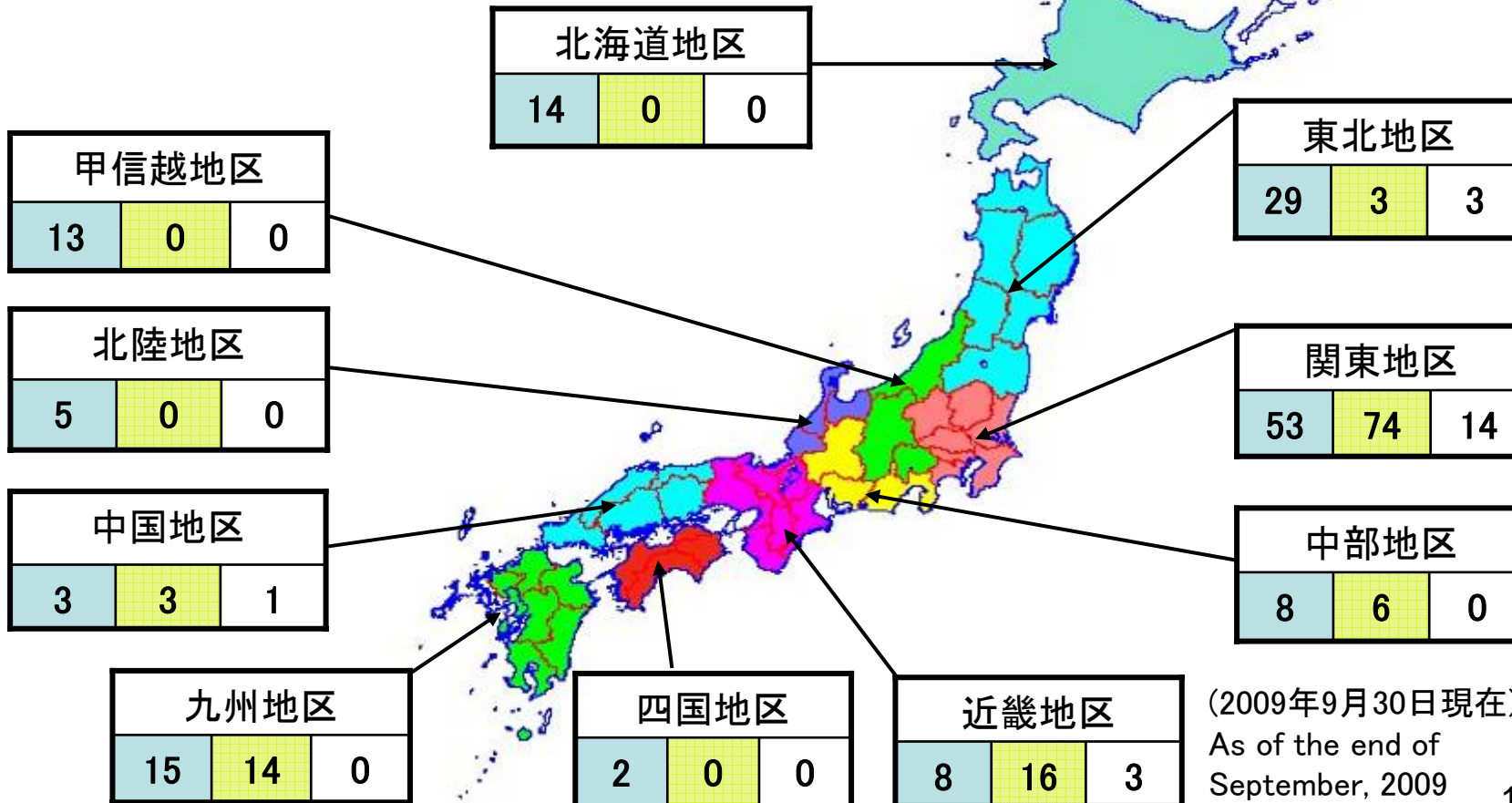
Number of Stores in Each Region

スポーツ	ゴルフ	ファッション
150	116	21



※ゴルフ用品取り扱い店舗合計 261店舗

※ゴルフパートナーFC店162店舗を除く



(2009年9月30日現在)  
As of the end of  
September, 2009

## 業態別店舗数

FY2009 Opened &amp; Closed stores

(2009年9月30日現在)

As of the end of September, 2009

	期初	出店	退店	期末
	111	4	2	113
	8	-	-	8
	5	-	1	4
	22	-	2	20
	1	-	-	1
	24	-	-	24
	34	1	4	31
	5	-	-	5
	71	10	5	76
	5	-	-	5
計	286	15	14	287

※ゴルフパートナーは直営店の店舗数となっております。

## 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%

## 第二部 質を伴った成長に向けて

### I. 今期の重点戦略(進捗状況と今後について)

Strategy of higher priority

## 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

# 外部環境分析

## 厳しい消費環境

消費者物価指数の下落

家計消費支出のマイナス

雇用・所得環境の悪化

一方で

ゴルフプレイ環境の改善

## スポーツの盛り上がり

野球・サッカー人気の持続

登山参加者の増加

ランニングブーム

スポーツ観戦機会拡大

XEBIO GROUPE  
MISSION

グループシナジー

出店戦略

事業戦略

お客様に『夢と感動』を常に提供し、  
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。

商品戦略

人事戦略

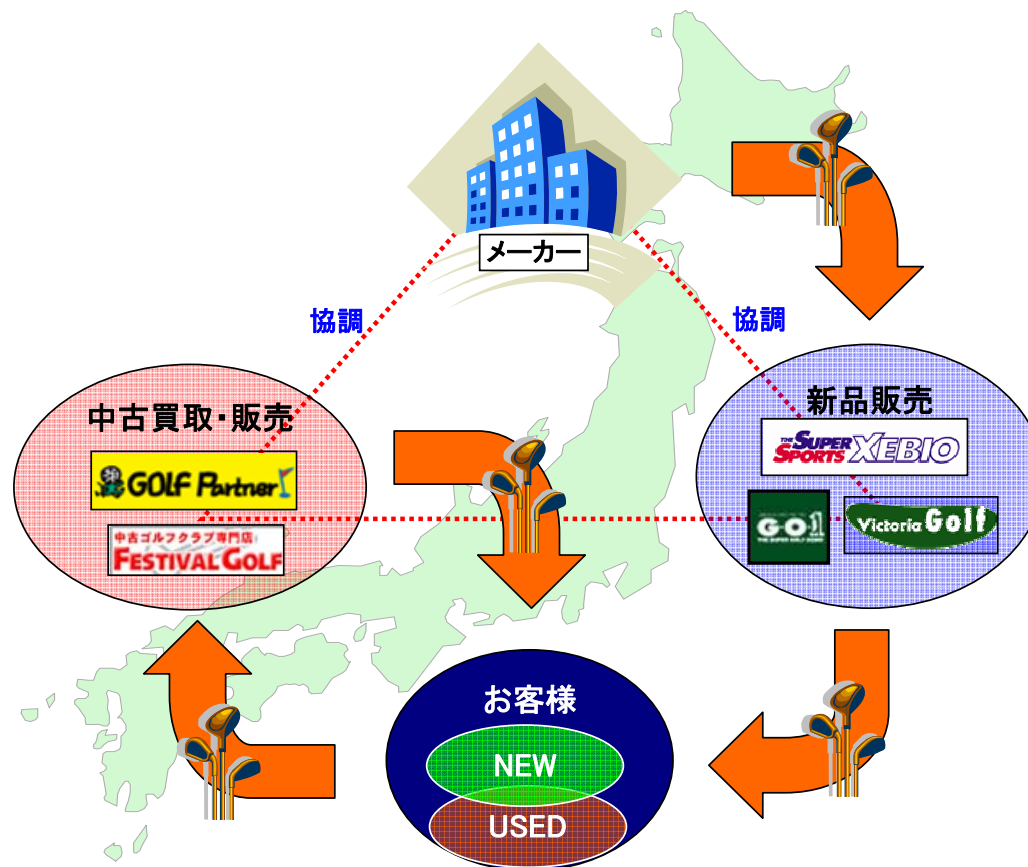
スポーツコングロマリット構想

販売戦略



## ゴルフ事業の改革

### 商品循環型のゴルフ事業の確立



グループシナジーを最大限発揮し、ゴルフ事業改革を実施

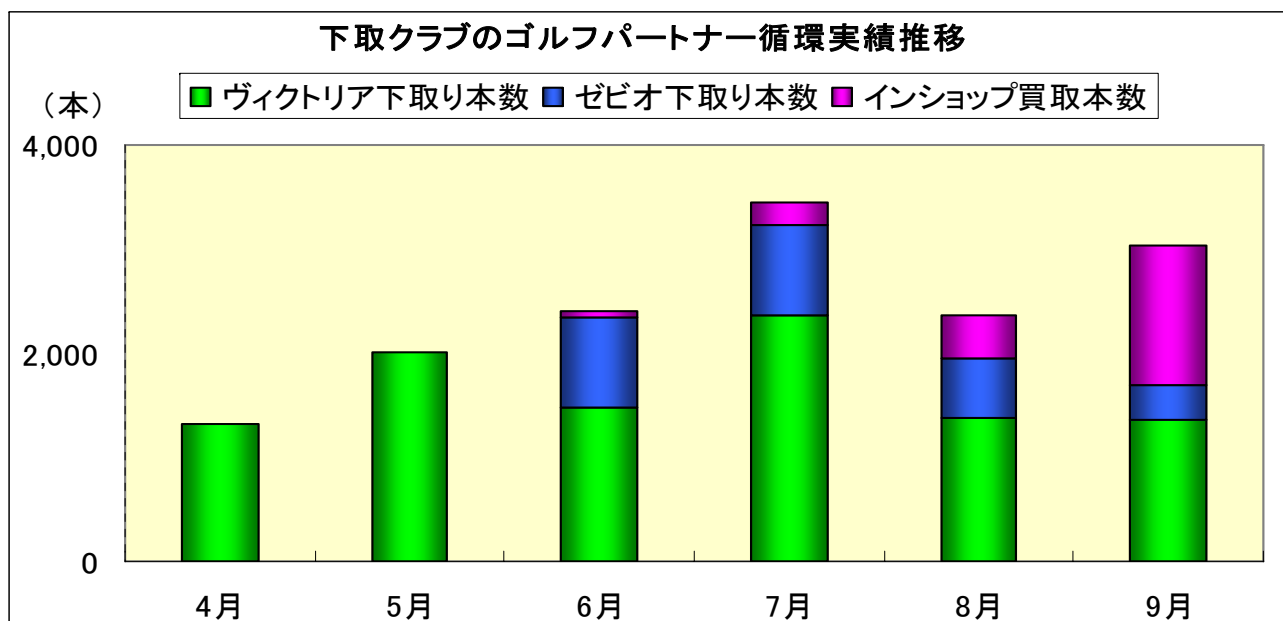
## ゴルフクラブ循環の拡大

〔第1ステージ〕 買取システム導入効果の実現

■ゼビオ・ヴィクトリア・・・下取推進によるサービスの向上

今後も下取施策の強化、接客スキルアップにより、さらに下取件数のUPを期待

〔着実な下取クラブの循環実績〕



■ゴルフパートナー・・・中古在庫の拡充により中古クラブ販売比率が向上

上期売上総利益率 (前年)30.3%⇒33.3%に3ポイント改善 26

## インショップ形態の出店

〔第2ステージ〕 新たな店舗展開とノウハウの共有

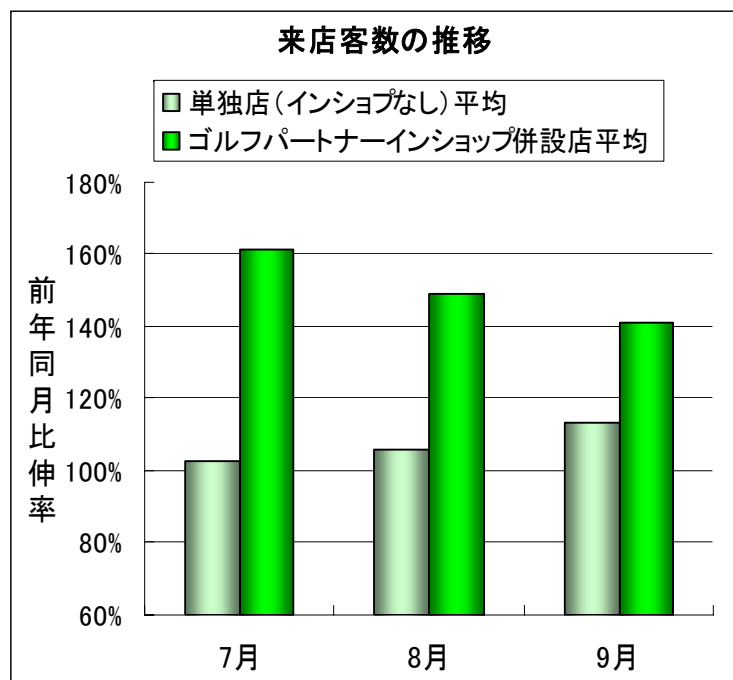
■ ヴィクトリアゴルフ店内にゴルフパートナーを出店。

新品から中古までの品揃えを充実させたワンストップショップを実現。

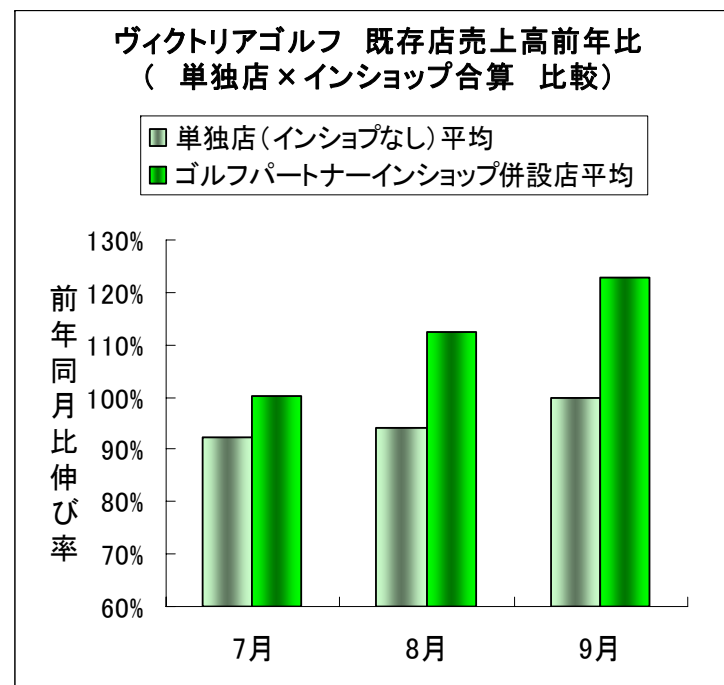
➡ 来店客数大幅に増加⇒坪効率が向上

上期7店舗を出店、下期もスーパースポーツゼビオ内を含めて順次出店を拡大

〔来店客数の増加〕



〔坪売上高の向上〕



# グループシナジーの深耕(ゴルフ事業改革)

## ゴルフブランドの統一(ブランド資産の有効活用)

「G. O. 1」⇒「Victoria Golf」

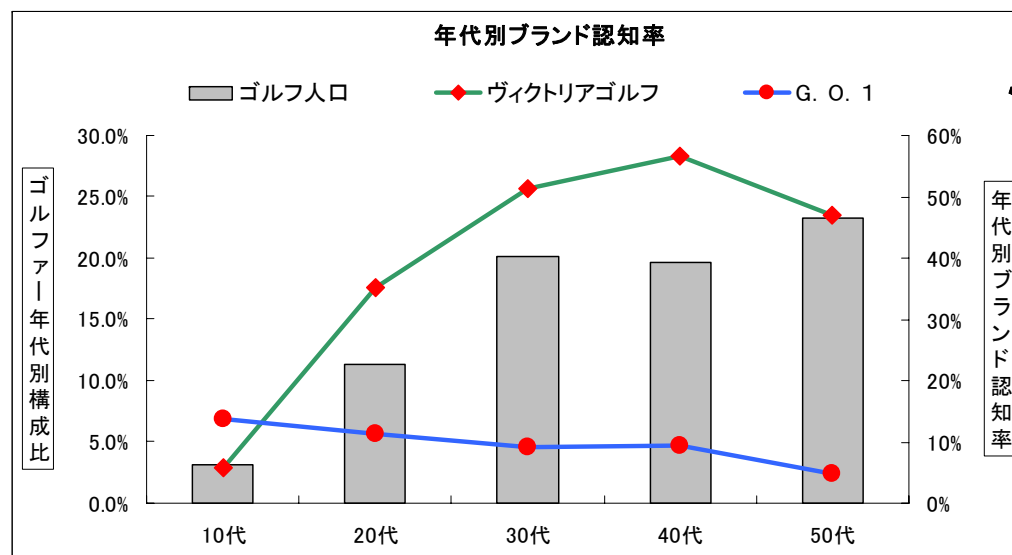
(下期実行施策)

- 関東地区のG.O.1(単独店、SSXゴルフコーナー)を  
順次「ヴィクトリアゴルフ」に変更
- SSX内にヴィクトリアゴルフをインショップ形態で出店

○ 広告宣伝効果のアップ ⇒ +120万人の既存ヴィクトリア会員データを有効活用したDM戦略  
+TV・新聞・雑誌といった媒体広告を活用

○ 都心フラッグシップ店のMDを活かしたアパレル強化

○ 人材交流の活性化



ヴィクトリアゴルフはゴルファーが最も多い年代で高い認知度を誇る

(自社インターネット調査)

## 今後の方向性

- 各ブランドの強みを活かし、高付加価値商品の販売強化、PBを共有化
- 収益改善: 接客能力の向上、坪効率アップ、販促効果改善
- グループ各社をまたがり横断的にゴルフ事業を統括する仕組み作り
  - ①人材の最適配置、②新品、中古の売れ筋情報の共有、
  - ③意思決定の迅速化、④仕入れ機能の効率化とMDの改善

⇒オンリーワンの事業モデルを構築し、多種多様なサービスでシェアを拡大



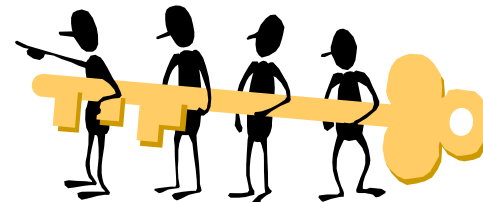
## 人材の育成

### ■人材の育成

- ・言語・理念・意識のグループ共通化
- ・グループコンピテンシーの浸透プロジェクト強化
- ・人材育成プログラムの再構築

### ■機動的な人事運用

- ・出向・転籍をしやすいための仕組みづくり
- ・外部人材の積極活用



(今後の重要方針)

グループ人事において シナジー×ガバナンス を実現

グループ人材活用 「部分最適化」⇒「全体最適化」



## 開発品・SMU構成比の拡大

### ■商品開発力強化

ゼビオ開発品・SMU構成比 通期で25%⇒30%の目標に対し  
⇒上期実績開発品・SMU構成比 20.8%⇒23.6%に上昇  
開発品構成比上昇部門: 野球、トレーニングウェア  
ヴィクトリアでも取扱い大幅に増加

今後はゴルフパートナー、フェスティバルゴルフでの展開拡大

## 収益性と資産効率の改善

### ■人件費、広告宣伝費を削減

⇒販売管理費計画比 単体: ▲5.9%、連結▲4.5%

### ■資産の見直し

棚卸資産を期初比30億円削減(第1四半期比37億円削減)

ROA(年換算) 単体: 前年同期5.0%⇒今期5.3%

# 競争優位性の確立(商品戦略)

## プライベートブランド商品販売強化

■ 機能・素材提案型売場作り、本物志向の素材MDの実践  
➡ 2009年度上期開発商品売上高・・・過去最高額

〔2009年度上期主力商品〕

ドライプラス

異型断面糸を採用、優れた吸汗速乾性能が持続

〔2009年度下期主力商品〕

ヒートクロス

身体からの発散される水分を吸収して熱を発するから、いつもドライ、いつもあたたか。



素材PB・SMUプロジェクト





# 競争優位性の確立(店舗運営)

## 高付加価値商品販売の推進

### ■接客販売の強化による機能商品販売増加

『お客様がどうなりたいのか』をナビゲートし、『もっとスポーツライフを楽しんでもらう』をモットーとする。

⇒お客様とゼビオの信頼関係を構築

商品部＋宣伝販促チーム＋店舗が連携し、高機能商品を積極販売

- ①商品の勉強会、メーカーによる説明会を積極開催
- ②モニター商品を用意するなどして、スタッフ自らが体感してから接客するという販売体制
- ③手配りチラシ等の活用

[参考事例]

# Reebok

2009年度上期販売実績は、イーリートーン、タイカンともに国内No. 1 (リーボック社調)

## ASYTONE®



履くだけでジム効果



## TAIKAN®

体の幹を鍛え、美しいランニングフォームを身に付ける



## 店舗収益の改善

- シフト・人員配置見直しによる人時生産性の向上
- 店舗営業時間の見直し

- ・店内商品配列に合わせた、効率的な人員配置とフォーメーション
- ・教育の充実による、ヘルプ体制、コンサルティング販売体制の確立

### 人時生産性の向上 前年比102.9%

	前年比 (%)
4月	106.6
5月	109.3
6月	102.1
7月	97.9
8月	101.1
9月	102.5
累計	102.9

### 営業時間見直し店 営業利益前年比104%

2009年3月より30店で営業時間を短縮  
オペレーションの効率化と合わせて  
経費を約10%削減することに成功

⇒営業時間見直し店舗  
営業利益:前年比104%

## 地域との密着

### ■ 地域MDの推進

### ■ ジュニア育成支援活動の実施

(実施項目)

1. 地域毎の商品委員会の組織編成
2. 地区展示会へ出席による品番セレクト
3. 各種地域スポーツイベントの開催

(今後の計画)

1. 地域情報収集強化と品揃えの具現化
2. エリア別の方針に基づく活動推進



〔地域におけるスポーツイベントの開催〕

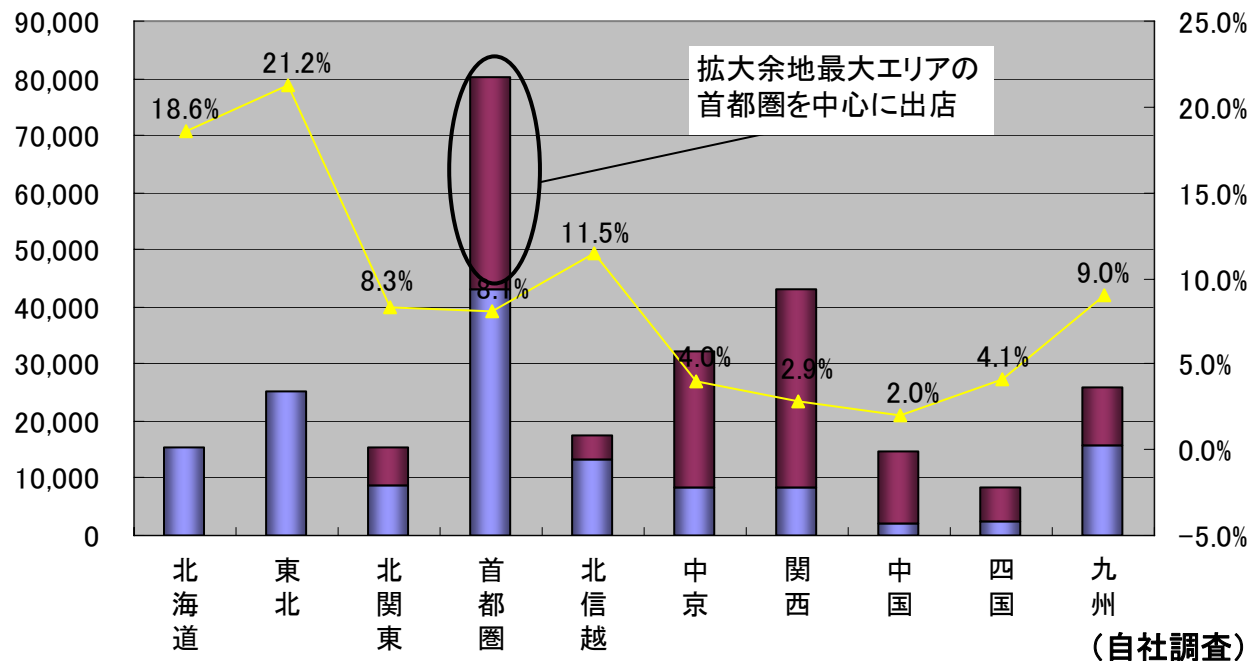
サッカー、バスケットボール、フットサル、ゴルフなど各種ゼビオカップを始め、全国各地で200以上のイベントを開催。小学生から社会人まで幅広い年代の方にスポーツを通じたコミュニケーションの場を提供。

## 出店の継続

- 拡大余地の大きなエリアへの集中的な出店  
 今期は首都圏を中心に、当初計画を上回るペースで出店  
 今後もシェアの低いエリアや未出店エリアへの出店を継続

地域別グループ(ゼビオ・ヴィクトリア)売上高  
 /エリアシェア15%到達までの拡大余地  
 /地域別市場シェア

■ グループ売上高 ■ 拡大余地 ▲ 市場シェア



総合スポーツ店 エリア別今期出店店舗

北海道	
東北	1店舗計画
北関東	1店舗計画
首都圏	SSXららぽーと豊州店 SSXららぽーと横浜店 SSX港北ノースポートモール店 ヴィクトリア武蔵村山ミュー店
北信越	SSX松本芳川店
中京	SSXららぽーと磐田店
関西	
中国	SSX広島アルパーク店
四国	
九州	

## 主要3社の出店方針

### ■ 出店実績と今後の出店について



- 店舗の大型化による集約: 松本芳川店
- シェアが低いエリアへの出店: ららぽーと磐田
- 首都圏への出店強化: ららぽーと豊洲、ららぽーと横浜、港北ノースポートモールに出店  
⇒ 期初出店計画の5店の出店を完了。さらに追加出店予定。

### Victoria

- 小規模不採算店を閉店し、大規模複合店の展開をスタート  
武蔵村山ミューに越谷イオンレイクタウンにつぐ大型店の出店を予定
- 『ヴィクトリアゴルフ』をグループゴルフブランドの中核として積極展開  
G.O.1 姪浜店 ⇒ ヴィクトリアゴルフ 姪浜店に変更  
SSX ららぽーと横浜店、SSX 港北ノースポートモール店にも『ヴィクトリアゴルフ』をインショップとして出店

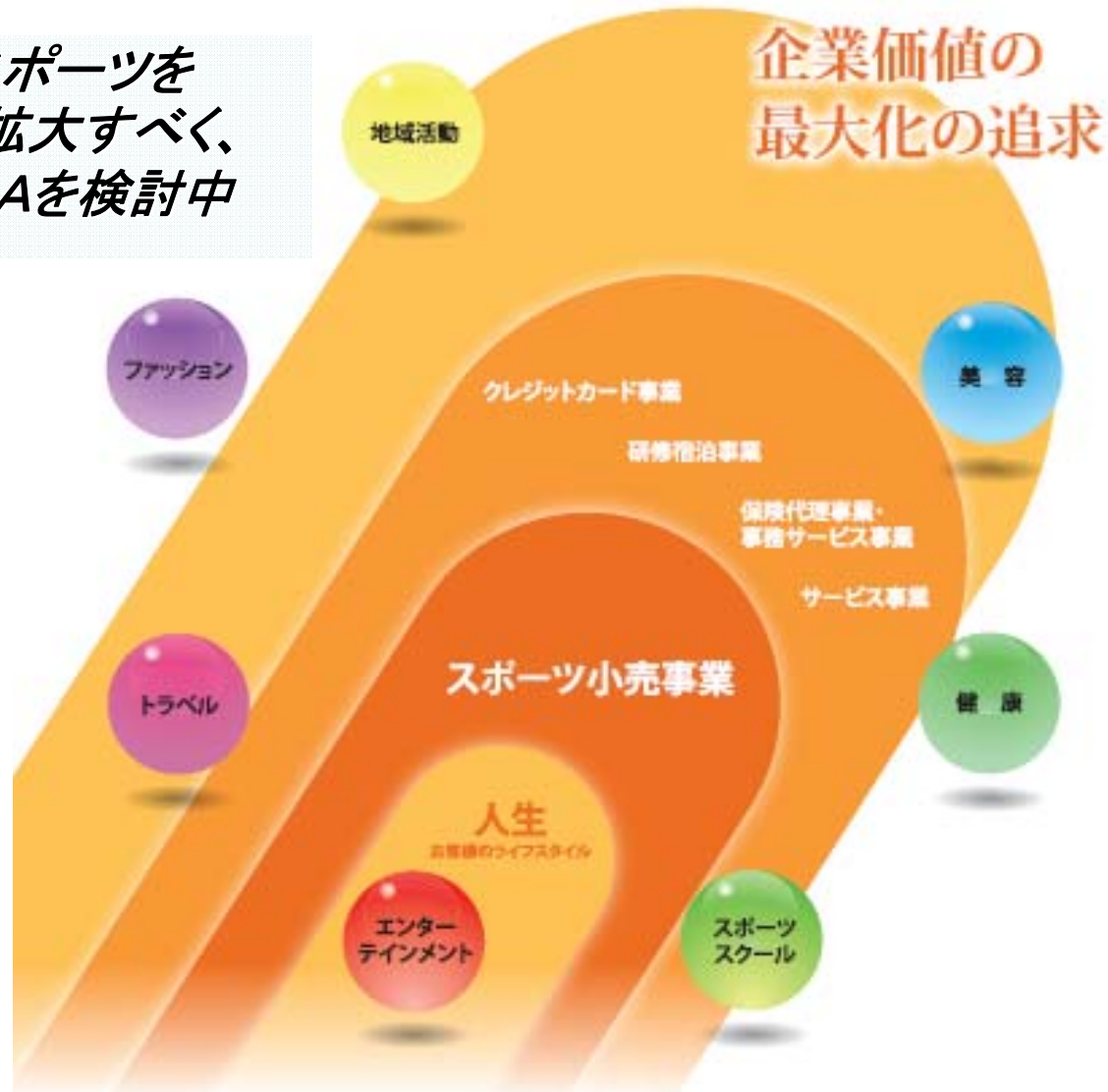


- グループシナジーの追求  
ヴィクトリアゴルフのインショップを中心として、直営店を10店舗出店  
今後もヴィクトリアゴルフインショップを積極展開



## 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、業態を拡大すべく、新たな事業提携、M&Aを検討中





**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。