

2010年3月期 本決算発表資料

2010年5月7日

ゼビオ株式会社

XEBIO CO.,LTD.(8281)

第一部 2010年3月期 本決算概況

I . 本決算業績

Result of operations of the year

II . 月次売上高・客数推移
部門別構成比

Sales , number of customers per month

Sales segmented by products

連結

Results of Operations 【Consolidated】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3		2010/3		前期比 Year-on-year		計画値 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Difference	増減率 Change %		百分比 %	計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	154,159	100.0%	163,664	100.0%	9,505	6.2%	169,109	100.0%	96.8%
売上総利益 Gross Profit	59,613	38.7%	62,202	38.0%	2,588	4.3%	64,966	38.4%	95.7%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	48,839	31.7%	51,258	31.3%	2,418	5.0%	53,367	31.6%	96.0%
営業利益 Operating Profit	10,774	7.0%	10,943	6.7%	169	1.6%	11,598	6.9%	94.4%
経常利益 Ordinary Profit	11,979	7.8%	12,048	7.4%	69	0.6%	12,792	7.6%	94.2%
当期 純利益 Net Profit	6,105	4.0%	6,355	3.9%	249	4.1%	7,654	4.5%	83.0%

※2010/3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

Results of Operations 【Xebio】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3		2010/3		前期比 Year-on-year		計画値 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Difference	増減率 Change %		百分比 %	計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	117,460	100.0%	117,262	100.0%	▲ 198	▲ 0.2%	121,024	100.0%	96.9%
売上総利益 Gross Profit	45,039	38.3%	44,200	37.7%	▲ 839	▲ 1.9%	46,487	38.4%	95.1%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	36,097	30.7%	35,515	30.3%	▲ 581	▲ 1.6%	37,517	31.0%	94.7%
営業利益 Operating Profit	8,942	7.6%	8,685	7.4%	▲ 257	▲ 2.9%	8,969	7.4%	96.8%
経常利益 Ordinary Profit	9,717	8.3%	9,318	7.9%	▲ 398	▲ 4.1%	9,725	8.0%	95.8%
当期 純利益 Net Profit	4,168	3.5%	4,026	3.4%	▲ 141	▲ 3.4%	5,122	4.2%	78.6%

ヴィクトリア

Results of Operations 【Victoria】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3		2010/3		前期比 Year-on-year		計画値 Forecast		
		百分比 %		百分比 %	増減額 Difference	増減率 Change %		百分比 %	計画比 Compared to Forecast
売上高 Net Sales	31,217	100.0%	30,557	100.0%	▲ 659	▲ 2.1%	31,233	100.0%	97.8%
売上総利益 Gross Profit	11,815	37.8%	11,472	37.5%	▲ 342	▲ 2.9%	11,796	37.8%	97.3%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	10,085	32.3%	10,063	32.9%	▲ 21	▲ 0.2%	9,922	31.8%	101.4%
営業利益 Operating Profit	1,730	5.5%	1,409	4.6%	▲ 320	▲ 18.5%	1,874	6.0%	75.2%
経常利益 Ordinary Profit	1,801	5.8%	1,472	4.8%	▲ 328	▲ 18.3%	1,905	6.1%	77.2%
当期 純利益 Net Profit	1,639	5.3%	1,477	4.8%	▲ 162	▲ 9.9%	1,683	5.4%	87.8%

連結

Quarterly Results of Operations 【Consolidated】

(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 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	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	43,204	100.0%	11.4%	99.2%	38,716	100.0%	10.7%	97.1%	40,334	100.0%	4.4%	93.2%	41,409	100.0%	▲ 0.8%	97.6%
売上総利益 Gross Profit	16,629	38.5%	10.9%	98.5%	14,550	37.6%	9.0%	96.0%	15,376	38.1%	1.0%	91.6%	15,646	37.8%	▲ 2.4%	96.9%
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%	13,071	32.4%	3.4%	95.6%	12,782	30.9%	▲ 3.7%	97.6%
営業利益 Operating Profit	3,816	8.8%	15.2%	117.5%	1,959	5.1%	▲ 7.4%	89.7%	2,304	5.7%	▲ 10.9%	74.0%	2,863	6.9%	3.8%	93.9%
経常利益 Ordinary Profit	4,115	9.5%	12.7%	115.8%	2,248	5.8%	▲ 5.2%	90.8%	2,601	6.5%	▲ 11.1%	76.3%	3,083	7.4%	1.7%	92.0%
当期 純利益 Net Profit	2,438	5.6%	13.0%	113.3%	1,211	3.1%	3.4%	75.1%	1,652	4.1%	▲ 17.7%	68.2%	1,052	2.5%	37.3%	71.7%

月別売上高前年比

Comparison with previous year per month

*1 sales , *2 number of customers , *3 Average purchase amount per customer

(%)

				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 *1	スポーツ Sports	既存店	97.8	99.9	95.0	92.9	93.4	98.3	94.8	85.9	95.8	97.4	103.6	94.4	95.7
			全店	102.9	105.2	99.9	98.5	99.1	103.8	99.6	89.2	99.0	100.8	107.2	99.3	100.3
	全社 Total	既存店	97.3	99.4	94.8	92.5	93.1	97.9	94.5	85.5	95.8	96.9	103.3	94.4	95.4	
		全店	102.6	104.9	100.0	98.2	99.0	103.5	98.7	88.5	98.7	100.1	106.6	98.6	99.8	
	客数 *2	スポーツ Sports	既存店	103.0	105.2	102.5	96.8	96.6	102.0	100.5	91.4	100.8	101.5	103.7	93.0	100.0
			全店	111.4	113.6	107.8	103.6	103.3	107.7	105.7	95.0	104.5	105.8	108.0	98.7	105.1
客単価 *3	スポーツ Sports	全店	94.9	95.0	92.7	95.2	95.9	96.4	94.2	93.9	94.7	95.2	99.3	100.7	95.4	
Victoria	売上高 *1	全社 Total	既存店	95.9	97.7	89.6	97.2	95.2	103.4	102.9	86.9	89.0	97.8	95.9	95.9	95.1
			全店	99.1	102.1	93.3	101.3	100.4	105.6	99.2	88.4	91.7	101.1	98.9	98.9	97.9

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

部門別売上高構成比(連結)

Sales Segmented by Product【Consolidated】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3		2010/3		前期比 Year-on-year
		構成比 %		構成比 %	
ウィンタースポーツ Winter Sports	17,838	11.6%	17,154	10.5%	96.2%
ゴルフ Golf	34,231	22.2%	43,040	26.3%	125.7%
アスレチック Athletic	46,961	30.5%	48,816	29.8%	104.0%
トレーニングウェア Apparel	27,891	18.1%	26,517	16.2%	95.1%
アウトドア・その他 Outdoor Sports and Others	19,583	12.7%	20,204	12.3%	103.2%
スポーツ用品・用具計 Sports total	146,505	95.0%	155,732	95.2%	106.3%
ファッション衣料計 Fashion	3,352	2.2%	2,790	1.7%	83.2%
その他計 Others	4,301	2.8%	5,142	3.1%	119.6%
合計 Total	154,159	100.0%	163,664	100.0%	106.2%

※2010/3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

8

売上高【ゼビオ】 スポーツ既存店

前年比: ▲4.3% 計画比: ▲1.6%

(Year-on-year)

(vs Forecast)

既存店前年比 Existing Stores Year-on-year



部門名	要因
サッカー	中上級者向けの接客力向上、品揃え拡充による顧客層の拡大 トレーニングシューズの好調
トレッキング (アウトドア)	カラーコーディネート提案力向上により女性顧客の支持獲得 アウトドアカジュアル商品の拡充による顧客層の拡大
競技・陸上 (アスレチック)	ランニング人口の拡大に伴う陸上ウェア・小物の売上増 マルチ機能ウェアの効果訴求強化



部門名	要因
トレーニングウェア	ウォームアップ(ジャージ)のスポーツブランドヒット品番の減少 一品単価のダウントレンド
ゴルフ	新製品投入効果が期待された第4四半期に降雪が多かった 好調アイテムはユーティリティクラブ等低単価商品中心

売上高【ヴィクトリア】 既存店

前年比: ▲4.9% 計画比: ▲3.6%

(Year-on-year)

(vs Forecast)

既存店前年比 Existing Stores Year-on-year



部門名	要因
トレッキング (アウトドア)	レディス需要の更なる拡大 アウトドアファッションの流行への予測精度・対応力向上
競技 (アスレチック)	ランニング競技人口の拡大 東京マラソンなど顧客ニーズにあわせた商品展開
野球 (アスレチック)	スーパースポーツゼビオのMD手法の波及



部門名	要因
ゴルフ	新製品販売サイクルの短期化による商品単価の下落

販売管理費【連結】

Breakdown of S,G&A Expenses【Consolidated】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3		2010/3		前期比 Year-on-year		計画値 Forecast			
		売上比 %		売上比 %	増減額 Difference	増減率 Change %		売上比 %	差異 Difference	計画比 Compared to Forecast
販売費 Selling Expenses	3,543	2.3%	3,720	2.3%	176	5.0%	3,895	2.3%	▲ 174	95.5%
広告宣伝費 Advertising and Promotional Expenses	3,408	2.2%	3,213	2.0%	▲ 195	▲5.7%	3,510	2.1%	▲ 297	91.5%
人件費 Personnel Expenses	18,757	12.2%	19,667	12.0%	909	4.9%	20,599	12.2%	▲ 932	95.5%
店舗費 Facility Expenses	18,964	12.3%	20,480	12.5%	1,515	8.0%	20,472	12.1%	8	100.0%
その他管理費 Others	4,165	2.7%	4,177	2.6%	11	0.3%	4,890	2.9%	▲ 713	85.4%
合計 Total	48,839	31.7%	51,258	31.3%	2,418	5.0%	53,367	31.6%	▲ 2,109	96.0%

※2010/3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】

Breakdown of S,G&A Expenses 【Xebio】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3		2010/3		前期比 Year-on-year		計画 Forecast			
		売上比 %		売上比 %	増減額 Difference	増減率 Change %		売上比 %	差異 Difference	計画比 Compared to Forecast
販売費 Selling Expenses	2,083	1.8%	2,085	1.8%	1	0.1%	2,176	1.8%	▲ 90	95.8%
広告宣伝費 Advertising and Promotional Expenses	2,646	2.3%	2,467	2.1%	▲ 178	▲ 6.8%	2,548	2.1%	▲ 81	96.9%
人件費 Personnel Expenses	14,102	12.0%	13,610	11.6%	▲ 492	▲ 3.5%	14,372	11.9%	▲ 761	94.7%
店舗費 Facility Expenses	14,165	12.1%	14,565	12.4%	400	2.8%	15,217	12.6%	▲ 651	95.7%
その他管理費 Others	3,098	2.6%	2,786	2.4%	▲ 311	▲ 10.1%	3,204	2.6%	▲ 417	87.0%
合計 Total	36,097	30.7%	35,515	30.3%	▲ 581	▲ 1.6%	37,517	31.0%	▲ 2,001	94.7%

営業外損益・特別損益【連結】

Non-operating income and expenses
Extraordinary income and loss

	《2009/3》	《2010/3》
営業外収益		
負ののれん償却額 Amortization of negative goodwill	866百万円	866百万円
特別損失		
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	720百万円	330百万円
減損損失 Impairment loss	1,615百万円	1,460百万円

※2010/3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】

Balance Sheets Summary【Consolidated】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3	2010/3	増減額 Change
流動資産 Current assets	67,373	78,989	11,616
(たな卸資産) Inventories	40,377	40,052	▲ 324
固定資産 Fixed assets	71,290	69,303	▲ 1,986
負債 Liabilities	49,868	54,225	4,356
純資産 Net assets	88,795	94,067	5,272
総資産 Total assets	138,663	148,293	9,629

【たな卸資産(既存店前年比)】 ゼビオ(Xebio) 95.2% ・ ヴィクトリア(Victoria) 96.5%

14

貸借対照表【個別】

Balance Sheets Summary【Xebio】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3	2010/3	増減額 Change
流動資産 Current assets	48,245	57,141	8,896
(たな卸資産) Inventories	30,167	29,110	▲ 1,057
固定資産 Noncurrent assets	66,044	63,919	▲ 2,124
負債 Liabilities	32,948	36,717	3,769
純資産 Net assets	81,341	84,343	3,001
総資産 Total assets	114,289	121,061	6,771

キャッシュ・フローの状況【連結】

Cash Flows Summary 【Consolidated】

(百万円 Millions of Yen)

	2009/3	2010/3	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	2,724	12,476	9,751
投資活動によるキャッシュ・フロー Net cash provided by (used in) investing activities	▲ 15,661	▲ 600	15,060
財務活動によるキャッシュ・フロー Net cash provided by (used in) financing activities	▲ 2,761	▲ 2,798	▲ 36
現金及び現金同等物の期末残高 Cash and cash equivalents	13,195	22,272	9,076

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

税金等調整前当期純利益	Income before income tax	10,282百万円
売上債権、営業貸付金の増加額	Increase in accounts receivable-trade and operating loans receivable	▲ 2,032百万円
たな卸資産の増減額	Increase/Decrease in Inventories	324百万円
仕入債務の増減額	Increase/Decrease in notes and accounts payable-trade	1,575百万円

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	▲ 3,066百万円
----------------	------------------------------------	------------

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	▲ 1,346百万円
---------	---------------------	------------

設備投資の状況

Capital Expenditure and Others

(百万円 Millions of Yen)

連結 Consolidated	2008/3	2009/3	2010/3
設備投資額 Capital Expenditure	7,018	9,878	8,354
減価償却費 Depreciation	2,791	3,822	4,054

個別 Non-Consolidated	2008/3	2009/3	2010/3
設備投資額 Capital Expenditure	5,785	9,313	5,708
減価償却費 Depreciation	2,250	3,017	3,240











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)

業態別店舗数

FY2009 Opened & Closed stores

(2010年3月31日現在)

As of March, 2010

	期初	出店	退店	期末
	111	9	2	118
	8	-	1	7
	5	-	1	4
	22	-	5	17
	1	-	-	1
	24	1	-	25
	34	4	5	33
	5	-	-	5
	71	24	7	88
	5	-	-	5
計	286	38	21	303

※ゴルフパートナーは直営店のみの店舗数となっております。

2010年3月31日現在のゴルフパートナーFC店は167店舗です。

当期の見通し【連結】

Forecast 【Consolidated】

(百万円 Millions of Yen)

	2010/3		2011/3(計画)		前期比 Year-on-year	
		百分比 %		百分比 %	増減額 Difference	増減率 Change %
売上高 Net Sales	163,664	100.0%	170,223	100.0%	6,559	4.0%
売上総利益 Gross Profit	62,202	38.0%	65,729	38.6%	3,527	5.7%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	51,258	31.3%	53,998	31.7%	2,740	5.3%
営業利益 Operating Profit	10,943	6.7%	11,730	6.9%	787	7.2%
経常利益 Ordinary Profit	12,048	7.4%	12,145	7.1%	97	0.8%
当期 純利益 Net Profit	6,355	3.9%	4,699	2.8%	▲ 1,656	▲ 26.1%

当期の見通し【個別】

Forecast【Xebio】

(百万円 Millions of Yen)

	2010/3		2011/3(計画)		前期比 Year-on-year	
		百分比 %		百分比 %	増減額 Difference	増減率 Change %
売上高 Net Sales	117,262	100.0%	120,769	100.0%	3,507	3.0%
売上総利益 Gross Profit	44,200	37.7%	46,037	38.1%	1,837	4.2%
販売費及び 一般管理費 S,G&A Expenses	35,515	30.3%	36,912	30.6%	1,397	3.9%
営業利益 Operating Profit	8,685	7.4%	9,125	7.6%	440	5.1%
経常利益 Ordinary Profit	9,318	7.9%	9,478	7.8%	160	1.7%
当期 純利益 Net Profit	4,026	3.4%	3,448	2.9%	▲ 578	▲ 14.4%

第二部 質を伴った成長に向けて

I. 今期の重点戦略(これまでの実施状況と今後について) Strategy of higher priority

今期の戦略について ～オンリーワン企業に向けて～

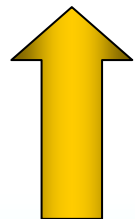
収益力の強化

〔グループ・事業戦略〕

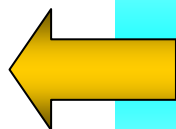
- ゴルフ事業でのグループシナジー拡大
- リアル・バーチャルの連動強化
- 新規事業の推進体制強化
- スポーツコングロマリットの推進
- グループ内店舗の最大活用

〔商品・営業戦略〕

- PBの販売強化と精度改善
- 店舗オペレーションの標準化
- プロモーションの強化



差別化戦略



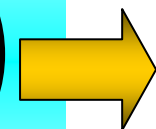
GOLF Partner

Victoria Golf

中古ゴルフクラブ専門店
FESTIVAL GOLF

XEBIO
ゼビオ株式会社

Victoria
L-Breath
feel the earth, open-air sports



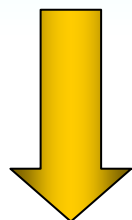
成長戦略

〔組織・人事戦略〕

- 責任と役割分担の明確化
- グループ内人材の適正配置と外部人材の登用
- 人材育成プランの刷新
- スタッフ教育の充実

〔出店戦略〕

- 関東圏及び西日本への出店拡大
- 超大型旗艦店舗の出店
- 既存店舗の挺入れと見直し



健全性の確保

これまでの
取組み

1. 自社開発商品、SMU商品の販売強化
2. 在庫の見直し、在庫回転率の向上
3. 地域MDの確立

■ 開発商品・SMU商品の拡販

取扱い商品群の拡大と売上構成比の向上

■ 店舗オペレーションの効率化と標準化

少子化、デフレ、競合激化への対応

■ プロモーションの強化

メディアとの連動、インスタプロモーションの強化

拡大市場の取組みと地域MDの強化

■ 拡大市場（≡お客様の声）への取組強化

〔 CRM × マーケティング × グループシナジーの発揮 〕

- ・顧客データ分析にもとづく商品提案を、従来以上にメリハリをつける。

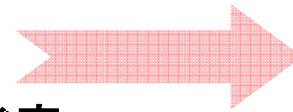
強化部門	テーマ	内容
ゴルフ	グループ 優位性の発揮	<ul style="list-style-type: none"> ・ゴルフクラブの循環システムの確立とバリューチェーンの形成 ・仕入の一元化、開発商品のグループ販売 ・新規事業展開によるサービス拡充 ・メディアとの連携
トレッキング キャンプ 自転車 サッカー	市場動向対応	<ul style="list-style-type: none"> ・参加人口の増加にあわせたMD構築 ・接客体制の強化 ・52週MDの推進

重点戦略商品のグループ展開

- キラーコンテンツのPB商品をグループ展開
 - ・ ゴルフパートナーで開発したゴルフクラブ
 - ⇒ ゼビオ・ヴィクトリアで販売

今期重点戦略商品

ネクスジェン新ドライバー-2010年2月25日発売
(ヴィクトリア)3月ドライバー販売本数 第1位



重点戦略商品を順次拡大

2008,2009 L-1
ドラコン日本一決定戦

NEXGEN ND-801

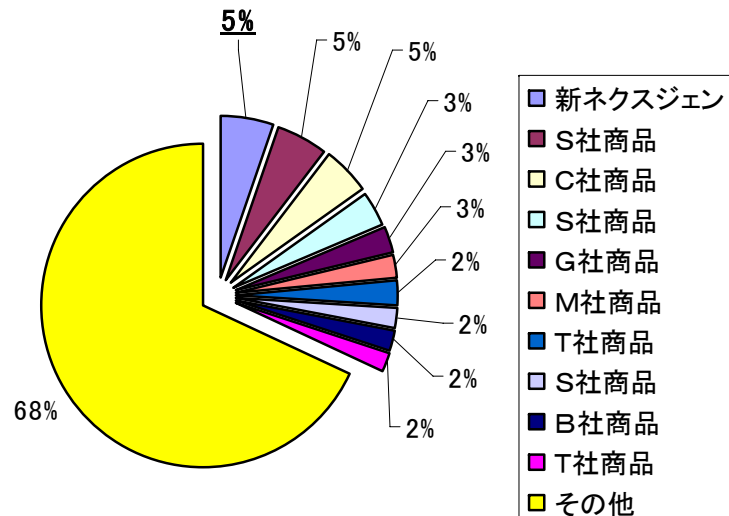
2連覇!!



ドラコンチャンピオン安楽プロ使用

昨年31戦11勝²⁵

〔2010年3月ドライバー商品別販売本数構成比〕



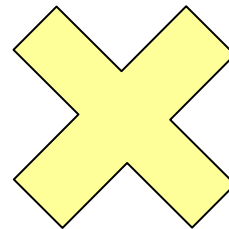
NEXGEN
PREMIER DISTANCE BALLS

高機能商品のグループ展開

- 機能・素材提案型売場作り、本物志向の素材MDの実践
グループにおける構成比を引き上げ



ブランド



素材



1. 商品開発・販売とマーケティング・PRの連携強化

開発からPR、マーケティング、ブランディング戦略と販売までが連動する体制を確立。

2. 素材戦略における機能の追加

「スポーツの科学を生活に！」をテーマとして各種機能・ラインアップを追加。

販売力の強化

■お客様のニーズに対応した、ベストフィットアイテムのご提案のための販売体制

科学的な経営分析 × お客様情報 × 豊富な品揃えアイテム群

⇒ お客様にとっての、最適なブランド+アイテムのご提供にこだわる

○インストアプロモーション

チャート形式のPOPの導入と拡大

○研修カリキュラムの変更と拡充

⇒「接客販売にこだわる」スタッフの育成

⇒「地域密着型」スタッフの育成

■サービス水準の向上と人件費の最適なバランスを実現する店舗オペレーションの標準化を図る

グループ内でのブランド統合と活用

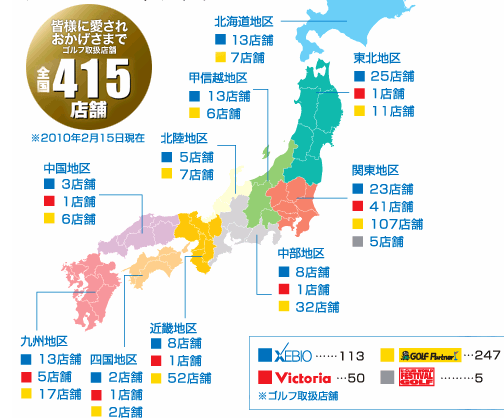
グループ内でゴルフブランドの統合の継続推進

関東地区「G. O. 1」を「Victoria Golf」へ変更
～前期中に21店舗で変更済み～



今後、順次、全国へ拡大
+
ブランディング

進化を続ける「ゼビオ」の
グループネットワーク



都心コンセプト店のMDを活かした、ファッション性と品揃えを全国展開！

ゴルフパートナー新規出店店舗

〔ゴルフパートナー 新橋日比谷口店〕

●2010年5月6日OPEN



●ゴルフパートナー旗艦店
女性専門フロアを設置

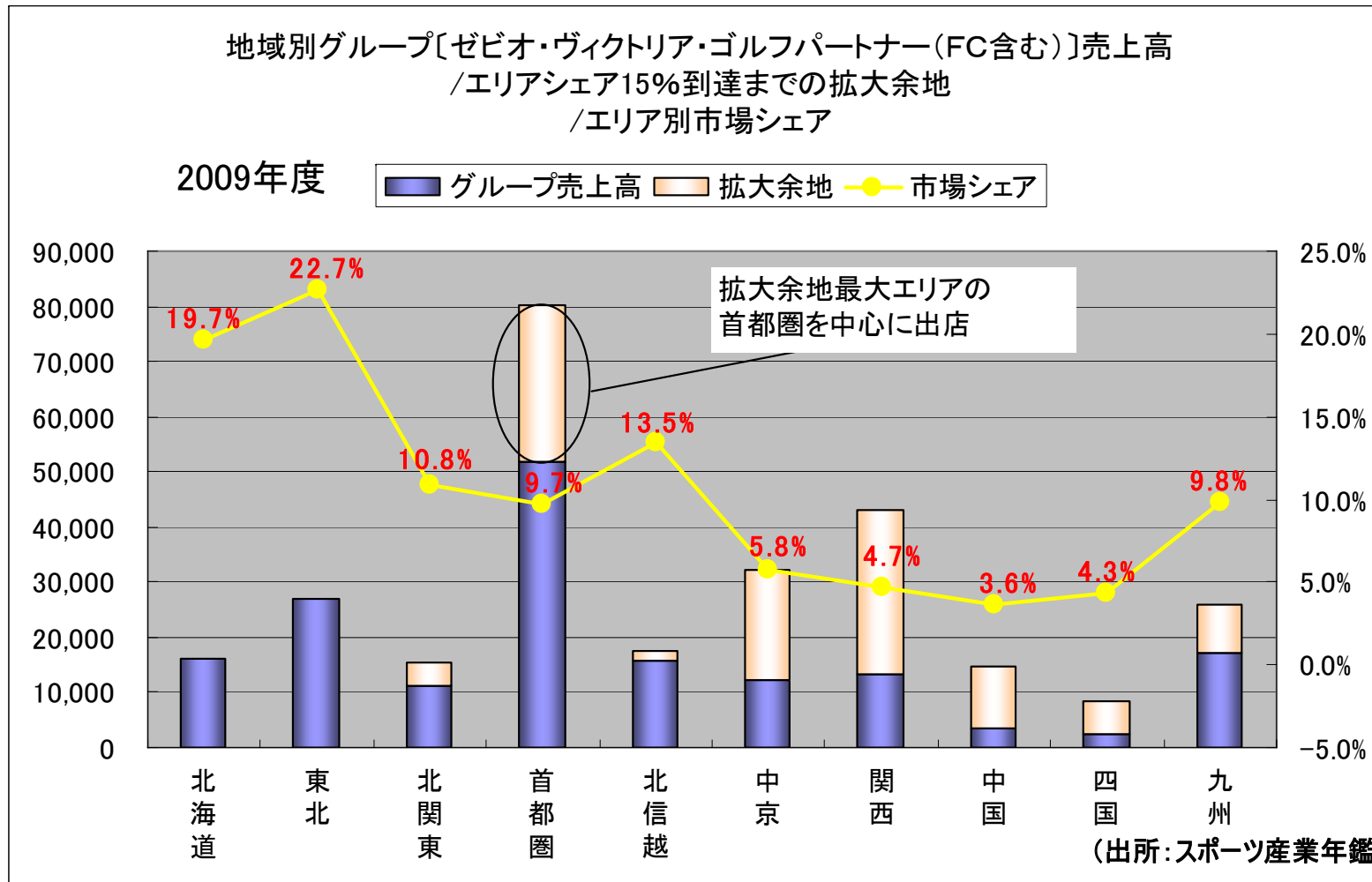
レディス中古クラブ1,000本の在庫量、品揃え業界最大級



出店戦略

前期は首都圏エリアへ集中(6店舗)出店し、関東でのマーケットシェアを拡大

⇒引続き、関東圏と西日本での拡大余地は大きい！！



既存店への対応

○ゼビオ、ヴィクトリアの全店舗に対して、各種の指標から将来性を分析・評価し、店舗レベル、エリアレベル、ブロックレベルでの事業価値を向上させる

■既存店の改装

大規模な改装や修繕の拡大により、再度、活性化を図る。

■低効率店舗の戦略的撤退

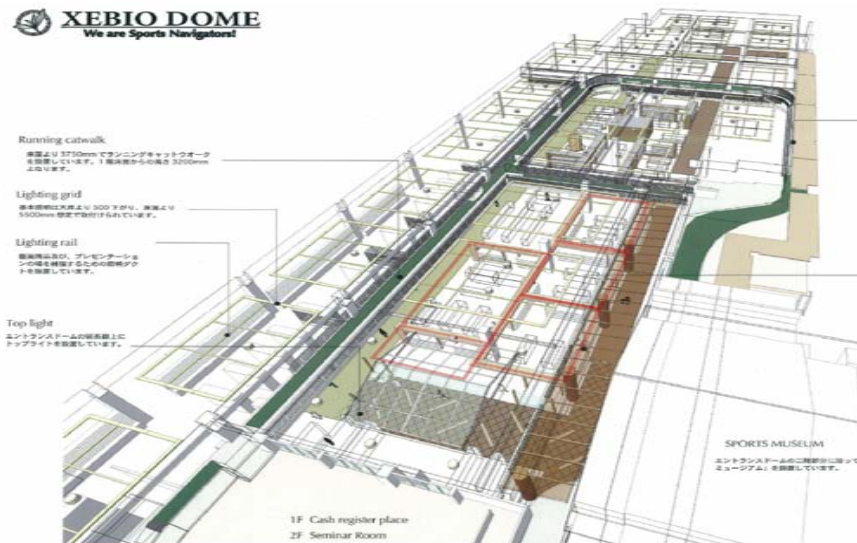
収益性や資産効率の低い、低効率の店舗や、経費構造に課題のある店舗などの見直し

グループ旗艦店への取組み

■ゼビオドームつくば学園東大通り店（超大型店舗の展開）

「ゼビオドーム札幌月寒店」に続く、超大型スポーツ用品店のドーム2号店を5月27日プレオープン
さらに関東地区への展開拡大を検討、エリア旗艦店を軸とした新たな店舗展開のスタート！

長時間滞在型『スポーツモール』



- 日本最大級の総合スポーツ店！
- スポーツ用品品揃え日本最大級！
- 取扱いスポーツブランド数日本最大級！
- 有名ブランドアウトレットショップ併設
- 日本初の体感フィールドドーム
- スポーツミュージアムの設置
- スポーツ関連イベント多数開催



人事改革元年

「自ら考え、行動する社員」による自立した企業風土・文化を持つ組織への変換

〔人材育成〕

- ・管理職研修の開催による次世代経営層作りを推進
- ・スタッフ教育機会を増加

〔人材登用〕

- ・グループ横断の執行役員人事
- ・外部人材の積極登用

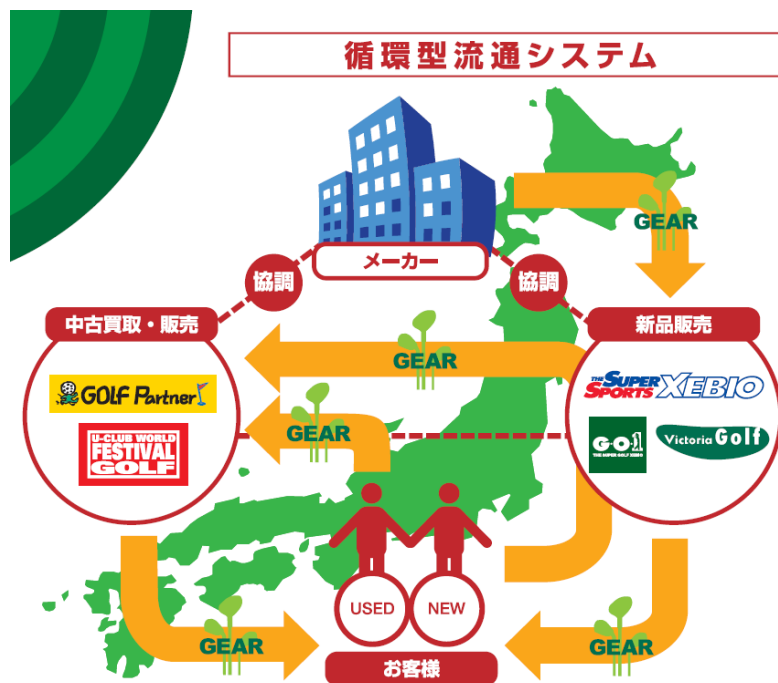
〔組織変更〕

- ・ゾーン、ブロックの再編の実施
- ・商品部門を細分化
- ・事業開発室・事業企画室・営業戦略室等を新規設置

これまでの
取り組み

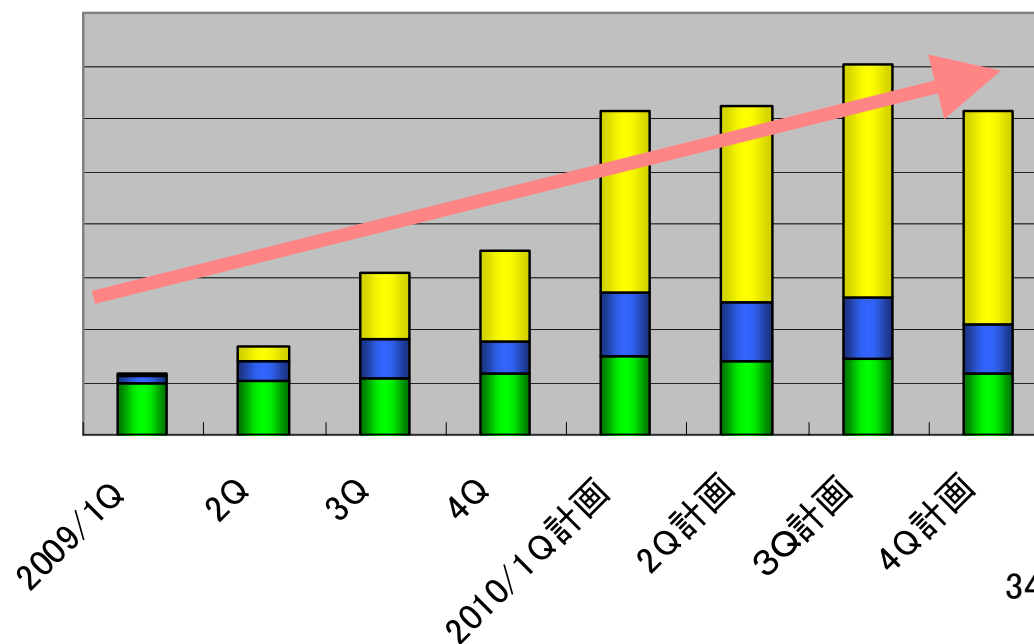
〔ゴルフ事業の改革〕

- グループシナジーを発揮し、商品循環型のゴルフ事業の確立
- インショップ形態の出店



〔下取クラブのゴルフパートナー循環実績推移〕

■ ヴィクトリア下取り本数 ■ ゼビオ下取り本数 ■ インショップ買取本数



Eコマース事業の強化

■Web・ECサイトのリニューアル 実施時期：2010年7月予定

Webサイト



Webサイト



Webサイト



Webサイト



Webサイト



Eコマースの強化

スポーツ用品を買いいたい人へのサービス提供

「スポーツを楽しむ」コンテンツを掲載
Webの世界の“スポーツコングロマリット”

ゴルフ事業の新規展開

ゴルフにおける新規顧客の獲得

Go Go Golf ! PROJECT

CRM

GO GO GOLF!クラブ

〔関根勤氏との共同開発〕



IN STORE

GGG

〔宮里優氏のシミュレーションレッスン〕



今期87箇所、最終150箇所設置予定

MEDIA

GGG-TV

〔有名プロによるレッスン〕



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。



XEBIO
ゼビオ株式会社