

2011年11月1日



株式会社アコーディア・ゴルフ 証券コード:2131
2012年3月期 第2四半期決算説明資料

本資料に関する注意事項



- 本資料に記載されております計画や見通し、戦略など将来に関する記述は本資料の作成時点において株式会社アコーディア・ゴルフ(以下、当社)が入手している情報に基づく一定の前提(仮定)および将来の予測等を基礎としてなされたものであり、これらには様々なリスクおよび不確実性が内在しております。かかるリスクおよび不確実性により、これらの見通し等とは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。
また、本資料は、当社および当企業グループに関する情報提供を目的としたものであり、投資の勧誘または斡旋を目的としたものではありません。
- 本資料に記載された内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の内容の正確性、有用性、また適切性等ついて、当社は一切保証するものではありません。また、本資料に記載された内容は、事前の通知なくして変更されることがあります。
- 本資料に記載されている当社および当企業グループ以外の企業・団体などに係る情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。
- 本資料の掲載数値は、単位未満は切り捨て算出しており、各欄の合計値と合致しない場合がございます。

本資料に関するお問い合わせは、下記までお願い致します。

株式会社アコーディア・ゴルフ

コーポレート・コミュニケーション室 IR担当

〒107-0062 東京都港区南青山3-3-3 リビエラ南青山ビルA館

TEL: 03-6688-1500 (音声ガイダンス)

mail: ir@accordiagolf.com

IRサイト: www.accordiagolf.co.jp

ゴルフマーケットの動向と対応施策



ゴルフプレー

<市場動向>

- 震災直後に生じたプレーの自粛傾向は回復に向かうが、本年4-8月におけるゴルフ場入場者数は前年同期間比2.8%減。(注1)
- ゴルフ場間の価格競争により、キャディレスプレーの増加により、昨年来からプレー料金下落傾向は続く。(注1)
- 2010年のゴルフ人口(注2)は810万人。

<アコーディア・ゴルフ>

- 本年4月-8月における既存ゴルフ場の入場者数は、前年同期間比3.1%減。
- 客単価の下落は、コンペ自粛やキャディレスの増加によることが大きい。

対応施策

- 当社予約サイトにおける集客キャンペーン強化
- ゴルフ練習場から送客
- コスト構造の改革(セルフサービス化、運営効率の推進)
- 「ポイントサービス」のリニューアル
- 収益性の高いゴルフ場ポートフォリオの構築

ゴルフ練習場

<市場動向>

- 本年4月-8月における入場者数は、前年同期間比3.8%減。(注1)
- 2010年のゴルフ練習場人口(注2)は、880万人

<アコーディア・ゴルフ>

- ゴルフ場との連携やスクール事業の強化などが奏功し、本年4-8月における既存ゴルフ練習場入場者数は、前年同期間比3.9%増。

- スクール事業の推進
- ショップ販売の推進
- 練習場主催のコンペ等イベントをゴルフ場で開催し、集客に寄与
- 店舗数の拡大

(注)1 経済産業省「特定サービス産業動態統計」

2 公益財団法人社会生産性本部「レジャー白書2011」

取り組み-1 ポイントプログラムの充実



サービスの経緯

- 2003年、ゴルフ場初のポイントサービスを開始以降、国内ゴルフ人口の約25%の方に利用され、ブランド波及と認知向上に寄与。(ポイント利用人数212万名)
- 2008年、ビジターのうち、年間6回以上の来場顧客向けにシルバーカードを発行、ショップ利用時のポイント還元を優遇。

目的

- お客様の利用状況やニーズに応じた、詳細なポイントプログラムを提供し利便性の向上による、顧客囲い込みを進める
- ゴルフ場とゴルフ練習場の相互利用を促進するため、ゴルフ練習場におけるサービスの拡大を図る。
- 2005年に運営開始した公式予約サイト「AG-web」と2009年より開始した携帯電話予約サイトなど「モバイル端末」との融合を図る。
- ゴルフ会員権購入時の名義変更料減額など会員向けサービスのさらなる充実を図る。
- 2012年1月よりポイントプログラムの新サービスを開始

主な新旧サービスの比較

項目	旧	新
ステイタスの細分化 ポイント付与の細分化 ()はショップ利用のポイント付与率	3種類 メンバー(18) ビジター:シルバー(10)、ホワイト(18)	5種類 メンバー:ダイヤモンド(20) ブラック(18) ビジター:ゴールド(15) シルバー(10) ホワイト(5)
付与対象施設	ゴルフ場 プロショップ その他	ゴルフ場 プロショップ ゴルフ練習場 その他
Web上での入会 モバイル端末でのチェックイン	無	サービス開始 (モバイル端末でのチェックインは、2012年4月から)

取り組み-2 プレーフィ収益の最大化



マーケットの状況

- 長引く景気低迷により、これまで価格競争を行ってきた競合する大手ゴルフ場運営会社だけでなく、価格を保っていたハイエンド向けゴルフ場や小規模の運営ゴルフ場が価格競争に参入してきたことで、業界全体の客単価が下がってきている。
- WEB予約比率が上昇し、価格がオープンかつリアルタイムになっていくことで、ゴルファーの価格に対する意識が高くなってきている。

課題と目的

- 2002年のゴルフ場運営事業の開始以降、入場者数の増加による収益拡大を目指し、プレー枠の拡大と稼働重視の戦略を進め、稼働率の向上など成功した。
- 一方、直近においては稼働率が上限に近づきつつあり、収益を確保するためには、「適正稼働・適正単価」が重要課題であると認識しており、その実現のため、航空・ホテル業界などで用いられている「レベニューマネジメント(RM)」の概念を登用し、収益最大化を図る。

取り組みと将来戦略

- レベニューマネジメントシステムを利用し、過去のデータから導かれる需要予測を基に、収益が最大となる料金を算出する仕組みを導入する。
- マーケット分析、プライシング(価格)決定を行う組織体制についても強化・再構築し、システムを活用しながらプライシング力の強化を図る。
- 現在、ゴルフ場数コースへの導入・テスト中であり、来期以降、関東・中部・関西といった大都市マーケット近郊のゴルフ場を中心に展開を行う予定。

1. 2012年3月期 第2四半期 実績

2012年3月期 第2四半期決算総括



1. 第2四半期決算について

- 震災の影響によるゴルフプレーに対する自粛傾向は、回復に向かいつつある。6月以降の全ゴルフ場の入場者数は、7月以降は前年比を上回ったが、震災直後に生じた減少を補いきれず、7万人減少の402万人。
- **営業収益**
2011年3月期取得や期中取得したゴルフ場やゴルフ練習場部門の収益が好調に推移するが、入場者数の減少により、前年比1,812百万円減収の44,915百万円。
- **営業利益**
コスト削減を継続的に行うが、営業収益の減少を補いきれず、前年比1,571百万円減益の6,860百万円。
- **経常利益**
借入金利の低下など金融収支が改善したため 6,036百万円。
- **純利益**
繰延税金資産の算定を見直し、税負担が軽減され 8,421百万円。
- **貸借対照表**
前期末に比べ、ゴルフ場やゴルフ練習場の取得により、固定資産が4,681百万円増加するが、有利子負債は2,763百万円の増加にとどまる。純利益の増加に伴い、純資産が7,396百万円増加し、自己資本比率は前期末比2.2ポイント増の33.4%。

2. 業績修正の背景について(10月17日発表)

- **第2四半期決算**
ゴルフ場入場者数の回復傾向を背景に売上増加、コスト削減に寄与などにより、上記記載の実績通り業績修正いたしました。
- **通期決算**
第3四半期以降、業績計画の達成に向け施策を進めていますが、主に第4四半期における降雪や低温などの天候不確定要素による影響を考慮して、期初計画に据え置きます。
当期純利益は、税負担額の減少に伴い4,700百万円増の9,700百万円に修正いたします。
- 配当は、期初計画通り 1株あたり1,000円。

2012年3月期第2四半期 決算概要



(百万円)

	2011年3月期2Q	2012年3月期2Q					
		(実績)	(当初計画)	(10月修正)	(前年同期比)	(当初計画比)	(対通期進捗率)
営業収益	46,727	44,915	44,300	44,900	- 3.9%	+ 1.4%	51.7%
償却前営業利益 (EBITDA)	12,002	10,715	9,700	-	- 10.7%	-	51.3%
営業利益	8,431	6,860	5,900	6,800	- 18.6%	+ 16.3%	52.4%
経常利益	7,537	6,036	4,800	6,000	- 19.9%	+ 25.8%	55.4%
特別利益	293	379	-	-	+ 29.4%	-	-
特別損失	170	16	-	-	- 90.6%	-	-
税前三半期純利益	7,660	6,399	-	-	- 16.5%	-	-
四半期純利益	3,759	8,421	2,200	8,400	+124.0%	+ 282.8%	86.8%
EBITDAマージン	25.7%	23.9%	21.9%	-	- 1.8pt	-	-
保有(契約)ゴルフ場	130(7)	135(2)	-	-	-	-	-
保有(運営)ゴルフ練習場	14(1)	19(2)	-	-	-	-	-
ゴルフ場入場者数	410	402	392	-	-	-	-

(注) 2012年3月期業績計画の業績修正を2011年10月17日に発表しております。

直近の営業状況



● 第2四半期(2011年4月-9月)の営業状況

4月、全国的にプレー自粛が生じたため、入場者数は軟調に推移した。

5月、西日本を中心にプレー自粛は解消されていたが、月末に発生した台風が日本列島に接近したため、週末2日間にキャンセル(前年同月対比で▲3%分)が生じた。

6月、一部地域を除けばプレー自粛もやや解消され、また平年並みの天候状況であったため、入場者数は堅調に推移した。

7月、ゴルフプレーの自粛は解消されつつあり、特に西日本を中心に入場者数は大幅な増加に転じた。

8月、前半は天候悪化により入場者数は軟調に推移したが、後半に盛り返したため、前年水準を意地。

9月、月初など2度、台風が日本列島に上陸したため、キャンセル(前年同月対比で▲6.9%分)が生じた。

● 全ゴルフ場の営業状況

月	入場者数 (対前年同月比)	入場者 前月末見込み (対前年同月比)	営業収益 (対前年同月比)
2011年4月	- 5.2%	- 5.6%	- 12.2%
2011年5月	- 8.0%	- 7.7%	- 11.7%
2011年6月	- 1.5%	- 3.0%	- 3.7%
2011年7月	+ 3.6%	+ 0.2%	+ 1.5%
2011年8月	+ 0.2%	+ 1.3%	- 2.4%
2011年9月	+ 0.9%	+ 5.1%	+ 0.5%
2011年10月(見込)	+ 4.1% (10月25日現在)	+ 1.7%	+ 3.2% (10月25日現在)
2011年11月(見込)	-	+ 0.6% (10月25日現在)	-

営業収益(内訳)



(百万円)

	2011年3月期2Q	2012年3月期2Q	(前年同期比)
営業収益	46,727	44,915	- 3.9%
ゴルフ場運営	32,999	31,387	- 4.9%
レストラン	9,160	9,079	- 0.9%
ゴルフ用品販売	1,867	1,767	- 5.4%
その他	2,700	2,681	- 0.7%
(ゴルフ場運営の内訳)			
コース売上	28,661	26,975	- 5.9%
会員収益	4,338	4,412	+ 1.7%
(会員収益の内訳)			
年会費	3,571	3,497	- 2.1%
名義変更料	387	269	- 30.5%
入会金	380	646	+ 70.0%
(その他の内訳)			
ゴルフ練習場	1,190	1,580	+ 32.8%
その他	1,510	1,102	- 27.0%

数値の背景

対象全ゴルフ場

＜ゴルフ場運営 コース売上＞

- 5月より、2コース連結寄与
- 7月より、1コース連結寄与
- 4月より、3コース営業休止
- 8月より、1コース売却
- ゴルフ場入場者数 402万人
(前年対比2.0%減)
- 客単価9,437円(前年対比3.9%減)
- キャディレス率 91.7%(前年対比
2.6ポイント増)

＜ゴルフ用品販売＞

- ゴルフ場入場者数の減少、アパレル
の販売が鈍化。

＜ゴルフ場運営 会員収益＞

- 「入会金」収益(ゴルフ会員権販売や
補充募集)は需要を取り込む

＜ゴルフ練習場＞

- 4月より、2店舗運営開始
- 8月より、1店舗運営開始

営業費用(内訳)



(百万円)

	2011年3月期2Q	2012年3月期2Q	(前年同期比)
営業費用	38,296	38,055	- 0.6%
事業費	36,221	36,282	+ 0.2%
人件費	13,269	12,632	- 4.8%
材料費	5,294	5,276	- 0.3%
その他経費	17,658	18,374	+ 4.1%
販売費及び一般管理費	2,074	1,773	- 14.5%
人件費	752	670	- 10.9%
その他経費	1,322	1,103	- 16.6%

数値の背景

<事業費>

- 人件費
ゴルフ場5コース(3.8%増)が増加したが、キャディレスに伴うキャディ部門、セルフ化に伴う一般管理部門を中心に費用は減少する。
連結従業員数は前年対比3.7%減
- 材料費は、コース管理部門を除けば、ゴルフ場入場者数の減少に変動してショップ仕入れや食材が減少する。
- その他経費
ゴルフ場数の増加を主な要因として増加する。

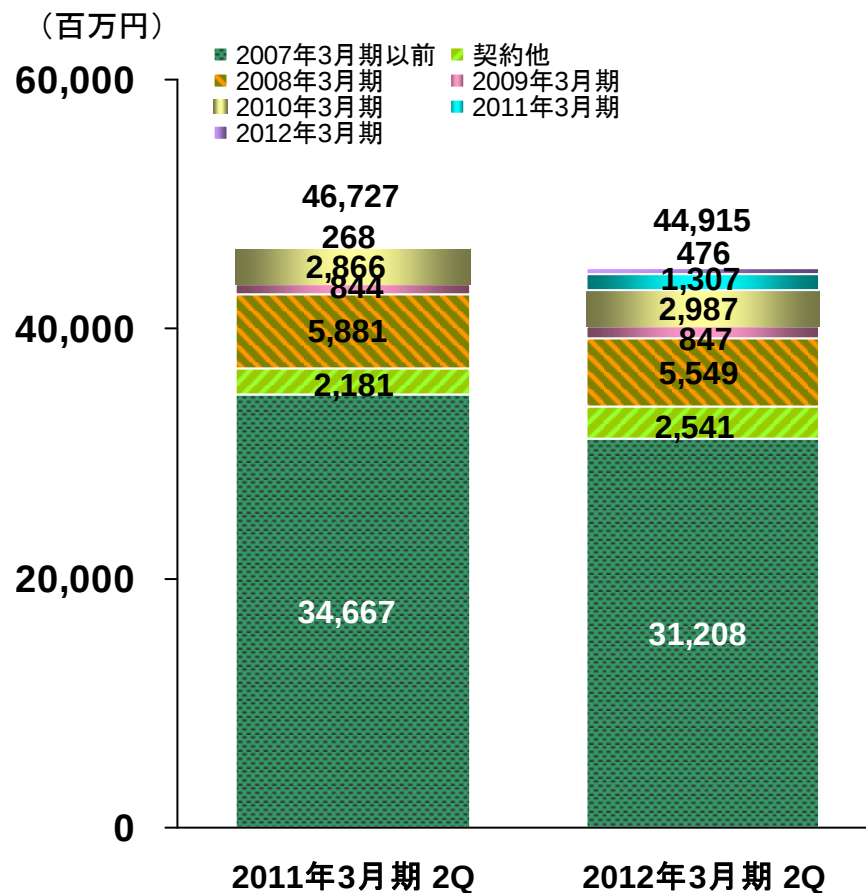
<販売費及び一般管理費>

- その他経費
プロジェクトの一時凍結により、支払手数料や外注費が減少する。

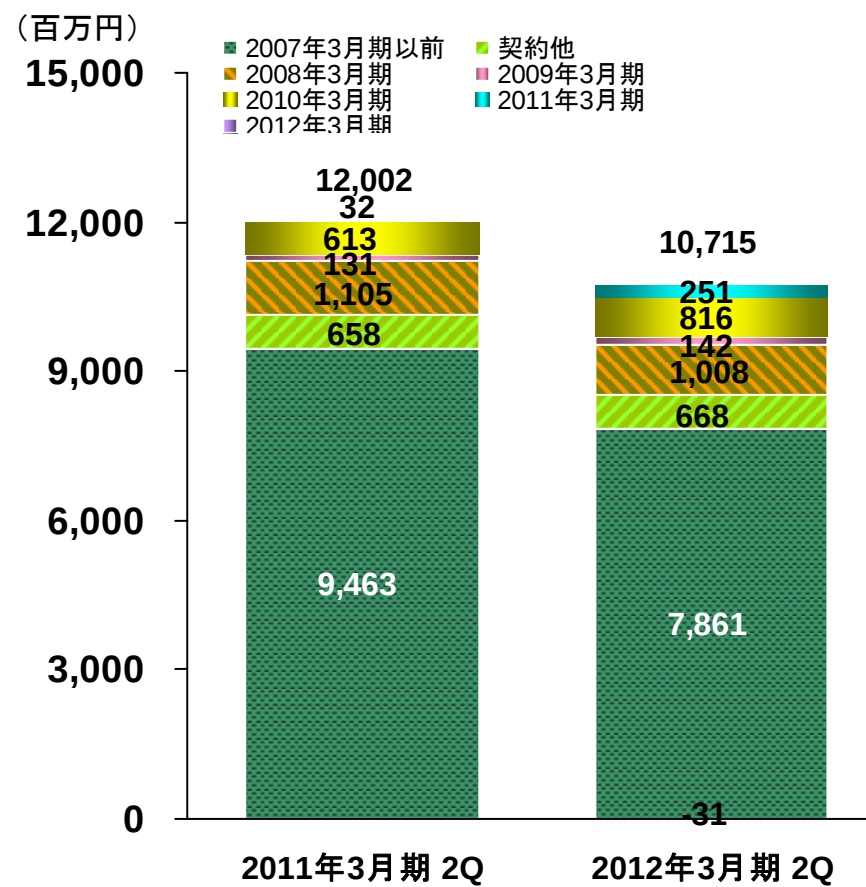
取得年度別の収益状況



営業収益



償却前営業利益(EBITDA／本社費用配分後)

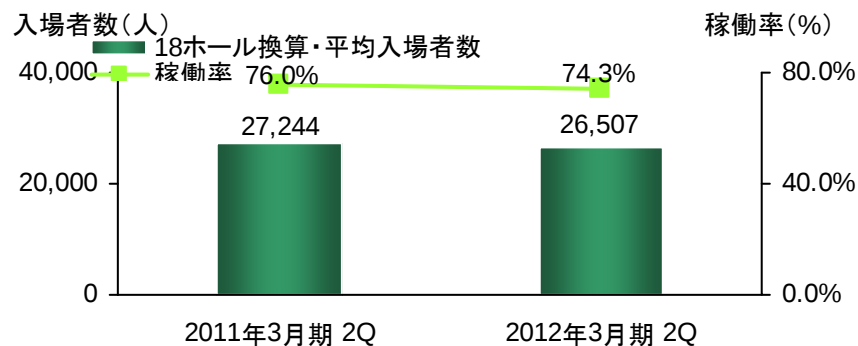


(注) 契約他の対象: 契約ゴルフ場、ゴルフ練習場、本社部門、レストラン運営子会社の外部収益

既存ゴルフ場の収益状況(対象:126コース)

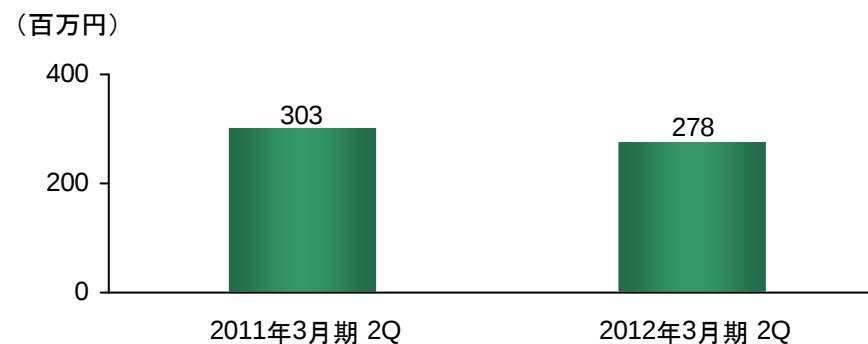


入場者数／稼働率



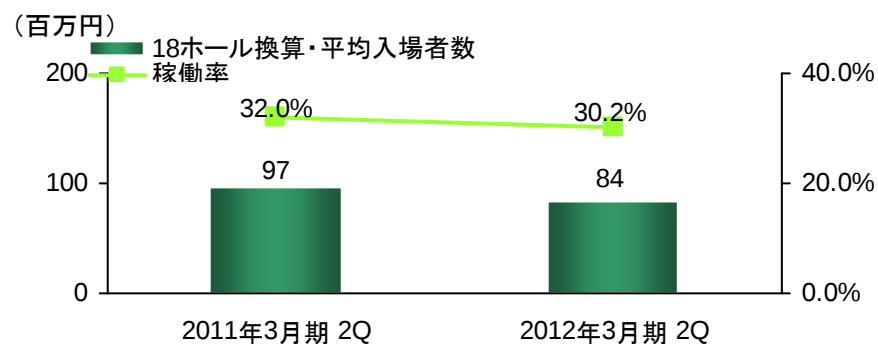
* 稼働率=18ホール当たり入場者／営業日数×200(名)

営業収益

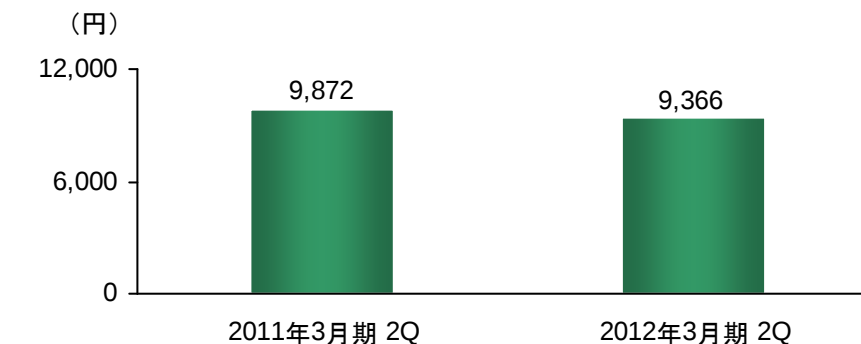


(注)ゴルフ場運営収益+レストラン+ゴルフ用品販売を18ホール換算で算出

償却前営業利益(EBITDA／本社費用配分前)



客単価



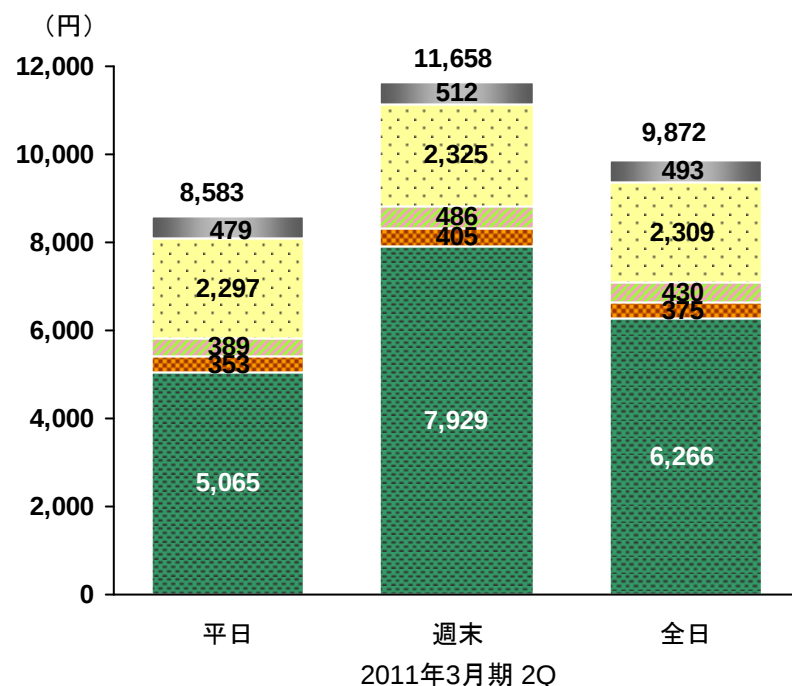
客単価=コース売上+レストラン(除くグループ外売上)+ゴルフ用品販売／入場者数

(注) 2010年3月末までに保有していたゴルフ場126コース(18ホール換算146.06コース・除く2011年4月時点で営業休止していた3コース)を対象

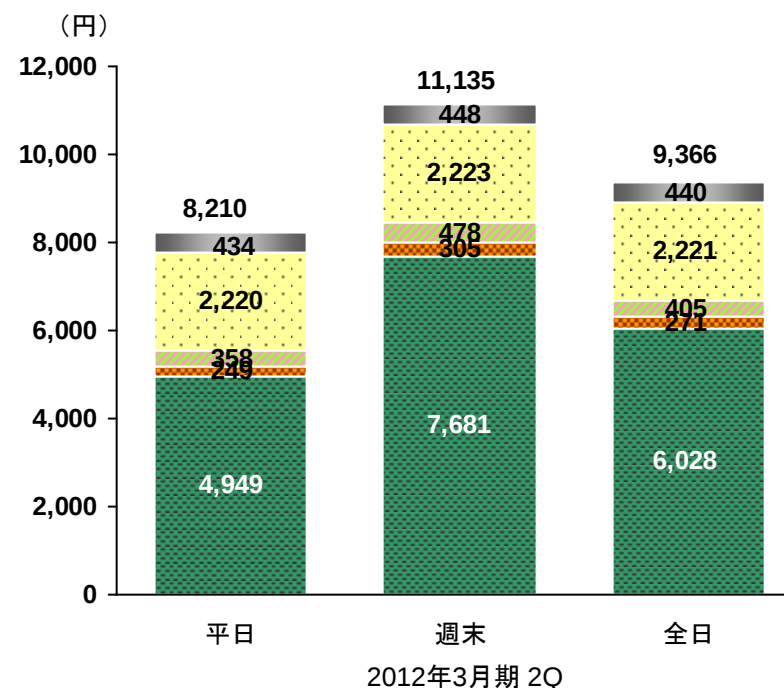
客単価の内訳(対象:既存コース)



■ プレーフィ ■ キャディフィ ■ プロショップ ■ 飲食 ■ その他



■ プレーフィ ■ キャディフィ ■ プロショップ ■ 飲食 ■ その他



- プレーフィの維持に努めているが、主に第1四半期においてコンペ需要が低下したため、週末を中心にプレーフィが下落した。
- キャディレスの需要増(91.5%・前年比2.4ポイント上昇)が影響し、全日でキャディフィが前年同期間比27.6%減。
- 飲食は、主に第1四半期に生じたコンペ需要の低下が影響する。

(注) 客単価は、お客様の属性やプレースタイル、スタート時間、繁忙日・閑散日など、状況に応じて多様な料金スタイルから構成されています。
上記数値は、対象ゴルフ場のコース売上・レストラン・ゴルフ用品販売の営業収益合計を入場者数で除して算出しています。

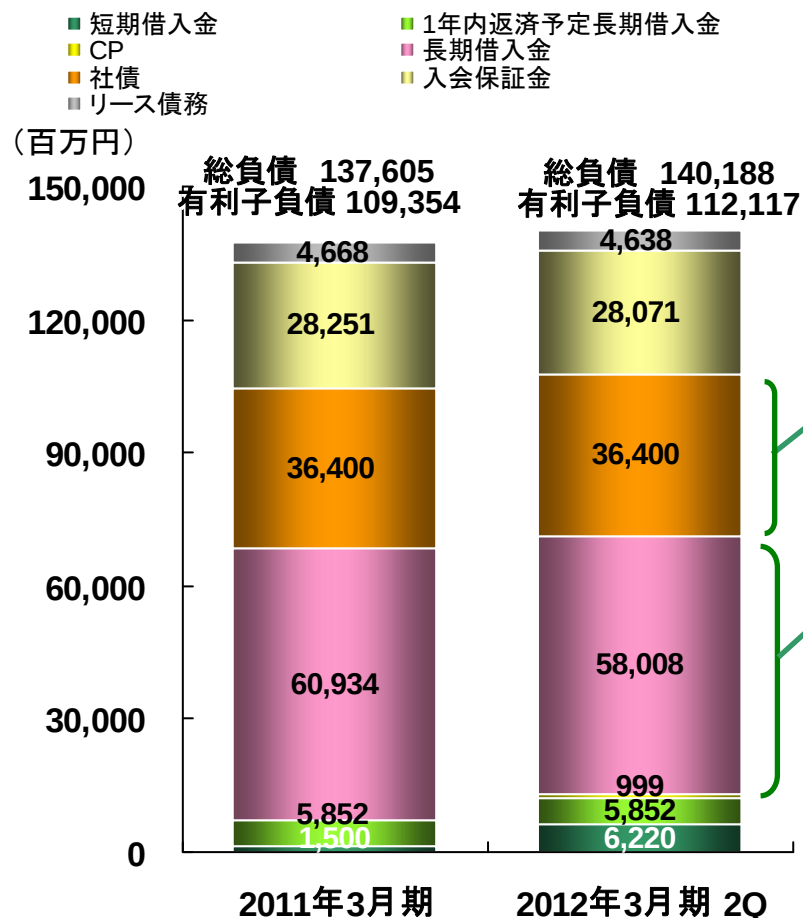
貸借対照表の状況



(百万円)

	2011年3月期	2012年3月期 2Q	増減	増減要因
流動資産	15,847	17,179	+1,332	繰延税金資産の増加
固定資産	234,019	238,700	+4,681	
有形固定資産	200,107	204,040	+3,933	
(うちゴルフコース)	104,126	106,009	+1,883	ゴルフ場の取得
(うち土地)	45,769	47,463	+1,694	ゴルフ場の取得
無形固定資産	32,056	31,193	-863	
(うち) のれん	27,858	26,705	-1,153	のれん償却
資産合計	249,867	255,880	+6,013	
流動負債	46,838	49,633	+2,795	短期借入金の増加
(うち) 1年内返済予定 長期借入金	5,852	5,852	-	
(うち) 1年内償還社債	21,400	21,400	-	2011年11月 社債(1回債)償還
固定負債	124,993	120,815	-4,178	
(うち) 社債	15,000	15,000	-	2010年9月 社債(2回債)発行
(うち) 長期借入金	60,934	58,008	-2,926	約定弁済
(うち) 入会保証金	28,251	28,071	-180	
負債合計	171,832	170,449	-1,383	
純資産	78,034	85,430	+7,396	当期純利益の増加
負債純資産合計	249,867	255,880	+6,013	

負債の状況



<格付>

長期優先債務 BBB+ ポジティブ JCR
コマーシャルペーパー J-2 JCR

- 有利子負債より、現預金、リース債務を差し引いた
ネット有利子負債は102,973百万円
- ネット有利子負債の71%は長期化している。
- 純資産85,430百万円・自己資本比率33.4%
(前期末比2.2ポイント上昇)
- ネットD/Eレシオは1.2倍(ネット有利子負債／純資産)
- レバレッジレシオは、2013年期限のシンジケートローン契
約上の上限6.5倍に対して、現在5.0倍
(参考: ネット有利子負債102,973百万円／2012年3月期 計画
EBITDA 20,800百万円)

無担保普通社債
21,400百万円 2011年11月償還期限
(ローンでの借換を完了)
15,000百万円 2014年9月償還期限

シンジケートローン
52,026百万円 2013年3月返済期限
長期ローン
3,752百万円 2012年12月返済期限
長期ローン8本 計8,014百万円 他

短期融資枠 計 25,500百万円

主な財務制限条項(コベナンツ)

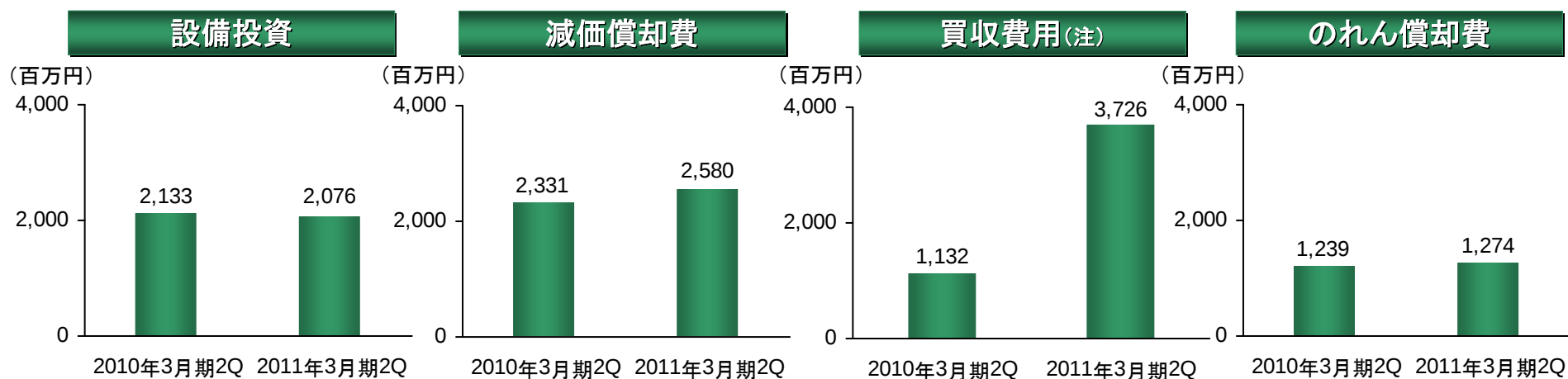
対象: 2013年3月返済期限のシンジケートローン他

- 自己資本比率20%以上
- レバレッジレシオ6.5倍(格付BBB+以上)
- 長期優先債務格付をBBB-以上に維持する

キャッシュ・フローの状況



	(百万円)			数値の背景
	2011年3月期2Q	2012年3月期2Q (実績)	(前年同期比)	
営業活動	6,765	4,790	- 29.2%	● 営業CFは、四半期純利益の減少とその他(長期前払金)の増加 ● 投資CFは、ゴルフ場3コース取得、ゴルフ練習場取得・開発などの投資 ● 財務CFは、多額の資金調達が生じなかったこと ● 毎月末の現預金のポジションは、4,000～5,000百万円レベル維持
投資活動	△3,792	△6,209	+ 63.7%	
財務活動	6,620	1,112	- 83.2%	
増減額	9,594	-306	- 103.2%	
期首残高	4,663	4,763	+ 2.1%	
新規連結	-	-	- %	
期末残高	14,258	4,456	- 68.7%	



(注) 投資活動によるキャッシュ・フローより、「子会社株式の取得」および「長期貸付けによる支出」、「スポンサー出資中間金」、「スポンサー拠出金」を合算算出。

ゴルフ場ポートフォリオ



1. 取得

コース名	日程・スキーム	所在地・ホール数	営業収益(前年実績)
グリーンエースカントリークラブ	2011年4月 株式取得	兵庫県加東市 18	507百万円
ラ・ヴィスタ ゴルフリゾート	2011年5月 株式取得	千葉県長生郡 18	605百万円
埼玉ゴルフクラブ	2011年7月 株式取得予定	埼玉県入間郡 18	558百万円

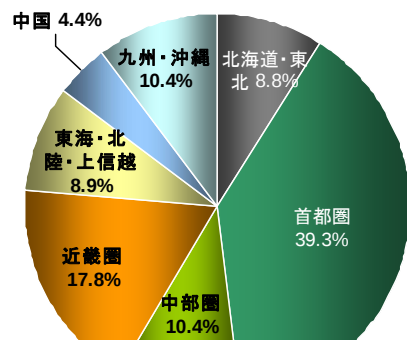
2. 売却

日光ゴルフパーク:ハレル	2011年8月 株式売却	栃木県日光市 18	196百万円
--------------	--------------	-----------	--------

3. 今後の取得／売却方針

- 主に三大都市圏内に、年間ゴルフ場5-8コースの取得を計画しており3コースの取得を完了、さらに数コースの取得を検討。
- 上場会社の保有ゴルフ場や2000年代前半の民事再生法適用ゴルフ場の2次破綻案件などに対して、精査し投資を進める。
- 都市圏内の取得と同時に、収益改善が見込めないゴルフ場の売却を進め、三大都市圏比率は70%を目標に高める。

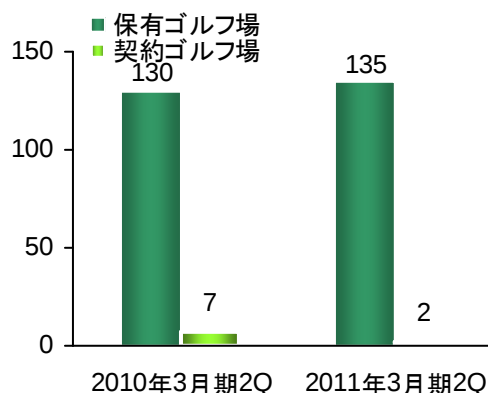
ゴルフ場 地域別構成比



三大都市圏ゴルフ場保有比率 67.5%

(注) 1 2011年9月末日現在 対象:135コース
2 中部圏は、愛知県・岐阜県・三重県が対象

ゴルフ場数



- **経営交代、法的整理の状況**
2011年1月-6月における
経営交代29コース(前年同期間30コース)
法的整理14コース(同上13コース)
- **主なゴルフ場保有状況**(2011年3月末・コース数) 当社133、PGM122、オリックス系40、市川造園系30、西武系28 東急系28、ユニマツト20、チェリーゴルフ系19、太平洋クラブ系17、明智GC・房総CC系10、リゾートトラスト12、東京建物12
出所:一季出版「ゴルフ特信」より当社集計

ゴルフ練習場 収益状況



(百万円)

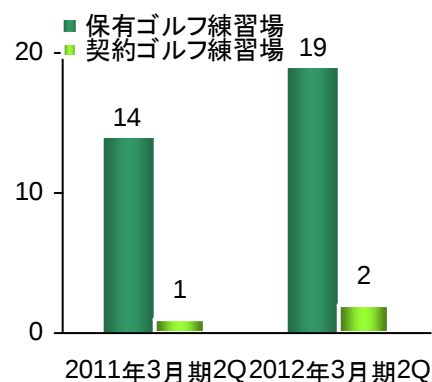
	2011年3月期 2Q	2012年3月期 2Q	(前年同期比)
営業収益	1,267	1,705	+ 34.6%
償却前営業利益(EBITDA)	563	669	+ 18.8%
EBITDAマージン	44.4%	39.2%	- 5.2pt
入場者数(万人)	89	121	+ 36.7%
スクール受講者数(万人)	4	5	+ 22.8%
打席回転率	4.5	4.5	-

(注) 営業収益には、ゴルフ練習場店舗内における、ゴルフ用品販売を含んでおります。

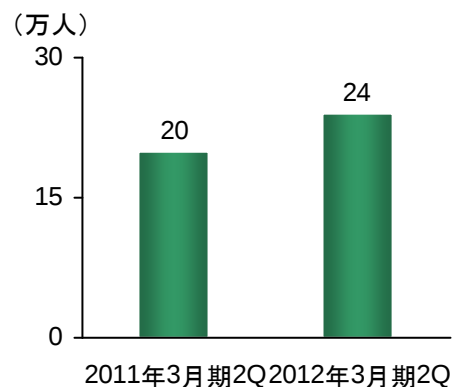
● ゴルフ練習場取得状況

- ・アコーディア・ガーデン春日部
(2011年4月／施設賃貸借／埼玉県春日部市／74打席)
- ・アコーディア・ガーデンフクイ
(2011年4月／取得／福井県坂井市／60打席)
- ・アコーディア・ガーデン千葉北
(2011年8月／開発／千葉県千葉市／78打席)

ゴルフ練習場数



ゴルフ場への送客数



● ゴルフ練習場の経営環境

国内の練習場数3,602ヶ所(2010年)
2005年から6年連続で1施設当たりの入場者数が増加。

● 取得・開発案件の特徴

都市部およびゴルフ場を展開している地域に取得、賃貸借など出店を進め、また数ヶ所で開発を進めている。

● 提携ゴルフ練習場

提携店舗数 725ヶ所。
提携先との関係を強化を図る。

1. 2012年3月期計画

2012年3月期 業績計画



(百万円)

	2011年3月期	2012年3月期			
		(当初計画)(注)1	(修正計画)	(修正計画 前回比)	(修正計画 前期比)
営業収益	86,693	86,900	86,900	- 1.5%	+ 2.4%
償却前営業利益(EBITDA)	20,664	20,800	20,800	- 4.7%	+ 3.3%
営業利益	13,316	13,100	13,100	- 6.8%	+ 6.5%
経常利益	11,460	10,900	10,900	- 5.1%	+ 5.1%
当期純利益	8,121	5,000	9,700	- 5.8%	+ 9.2%
税負担率	3.5%	54.1%	11.0%		
EBITDAマージン	23.8%	23.9%	23.9%	- 0.8pt	+ 0.2pt
1株あたり当期純利益(円)	7,761.99	4,875.15	9,455.94	-	-
1株あたり配当(円)	1,000	1,000	1,000	-	-
ROA(経常利益/総資産)	4.7	4.3	-	-	-
ROE(当期純利益/純資産)	10.8	6.2	-	-	-

(注) 1. 税効果会計適用後の法人税などの負担率

2. 2011年3月末発行済み株式数 1,053,118株より自己株式27,510株を控除

3. ROA、ROEは、2011年3月期末数値と2012年3月期計画数値の期中平均で算出

2012年3月期 四半期毎の計画数値



(百万円)

	1Q	(前年同期比)	2Q	(前年同期比)	3Q	(前年同期比)	4Q修正	(前年同期比)
営業収益	21,700	-10.1%	22,600	+ 0.3%	24,600	+ 0.5%	17,400	+ 0.6%
償却前営業利益 (EBITDA)	4,400	- 35.8%	5,300	+ 2.9%	7,600	+ 2.4%	2,600	+134.0%
営業利益	2,500	- 51.3%	3,400	+ 3.1%	5,600	+ 0.2%	700	+215.0%
経常利益	2,100	- 55.5%	2,700	- 3.8%	5,200	+ 2.7%	- 300	+ 26.5%
四半期純利益	800	- 67.0%	1,400	+ 4.9%	3,100	- 57.3%	- 1,800	+ 38.0%
EBITDAマージン	20.3%	- 8.0pt	23.5%	- 0.6pt	30.9%	- 0.6pt	14.9%	+ 8.6pt
ゴルフ場入場者数	187(万人)	- 8.7%	205(万人)	+ 0.1%	206(万人)	- 0.7%	144(万人)	+ 11.6%
客単価(全ゴルフ場)	9,859(円)	-	9,395(円)	-	10,230(円)	-	9,950(円)	-

- 主に第4四半期における降雪や低温などの天候不確定要素による影響を考慮して、営業収益および営業利益並びに経常利益の通期連結業績予想は期初計画に据え置きます。
- 期初における4Q計画数値 営業収益18,000百万円 EBITDA3,500百万円、営業利益1,600百万円、経常利益900百万円、四半期純利益-300百万円

2012年3月期 営業収益(内訳)計画



(百万円)

計画数値の背景

	2011年3月期	2012年3月期	(前期比)
営業収益	86,693	86,900	+ 0.2%
ゴルフ場運営	61,147	62,300	+ 1.9%
レストラン	16,900	16,100	- 4.7%
ゴルフ用品販売	3,502	3,700	+ 5.7%
その他	5,144	4,800	- 6.7%
(ゴルフ場運営の内訳)			
コース売上	52,436	54,100	+ 3.2%
会員収益	8,711	8,200	- 5.9%
(会員収益の内訳)			
年会費	7,077	6,800	- 3.9%
名義変更料	752	600	- 20.2%
入会金	881	800	- 9.2%
(その他の内訳)			
ゴルフ練習場	2,388	3,200	+ 34.0%
その他	2,756	1,600	- 41.9%

ゴルフ場133コース(うち営業休止3コースは除外)で予算作成

＜ゴルフ場＞

全ゴルフ場130コース

- 入場者数747万人
- 稼働率71.6%
- 客単価9,843円
- キャディレス率 90.7%

既存ゴルフ場126コース
(2010年3月期までの保有129コースから営業休止3コースを除外)
(18ホール換算146.06コース)

- 入場者数729万人
- 稼働率71.8%(前年72.6%)
- 客単価9,768円(前年9,879円)
 - ・プレーフィ6,339円
 - ・キャディフィ300円
 - ・プロショップ448円
 - ・飲食2,240円
 - ・その他441円
- キャディレス率 91.3%

2012年3月期 営業費用(内訳)計画



(百万円)

	2011年3月期	2012年3月期	(前期比)
営業費用	73,377	73,800	+ 0.6%
事業費	68,987	70,300	+ 1.9%
人件費	25,399	25,300	- 0.4%
材料費	9,472	9,600	+ 1.4%
その他経費	34,116	35,400	+ 3.8%
販売費及び一般管理費	4,390	3,500	- 20.3%
人件費	1,427	1,300	- 8.9%
その他経費	2,963	2,200	- 25.8%

計画数値の背景

ゴルフ場133コース(うち3コースは営業休止)で予算作成

<事業費>

- 人件費
ゴルフ場数3.1%増加しているが、キャディレスに伴うキャディ部門セルフ化に伴うレストラン部門予約センターの稼働、経理・労務管理業務の本社への集約などに伴い、一般管理部門を中心に費用減少を見込む。
- 材料費は、ゴルフ場数の増加が要因。
- その他経費
水道光熱費の増加などを見込む。

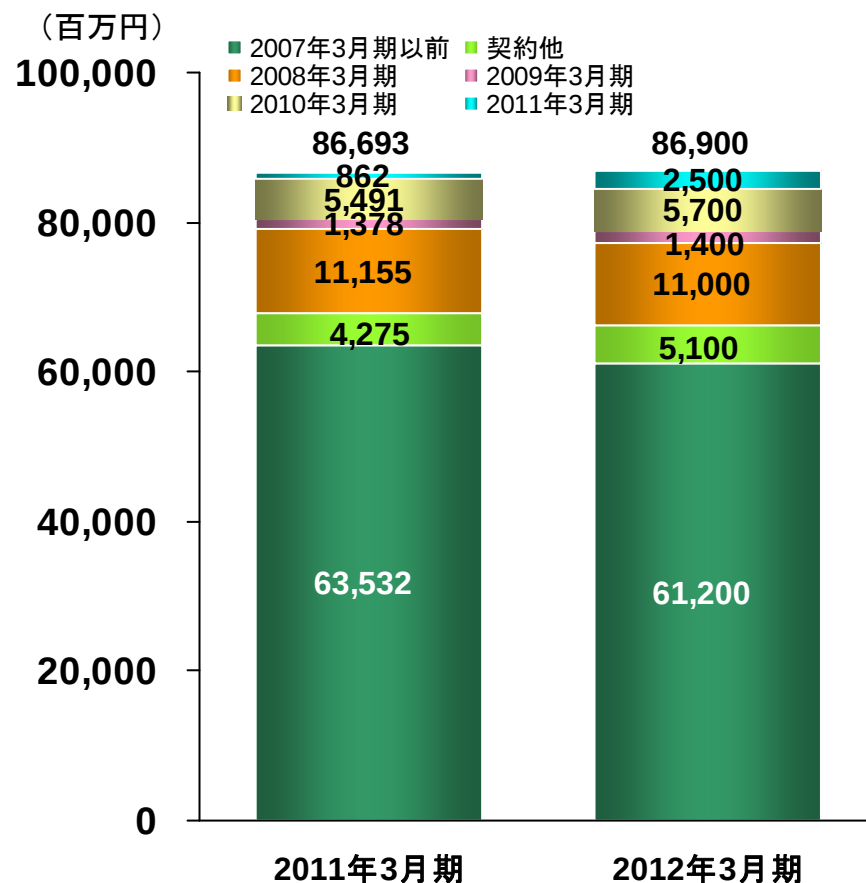
<販売費及び一般管理費>

- 人件費
業務効率によるコスト削減を見込む。
- その他経費
プロジェクトの絞込みによるコスト削減を見込む。

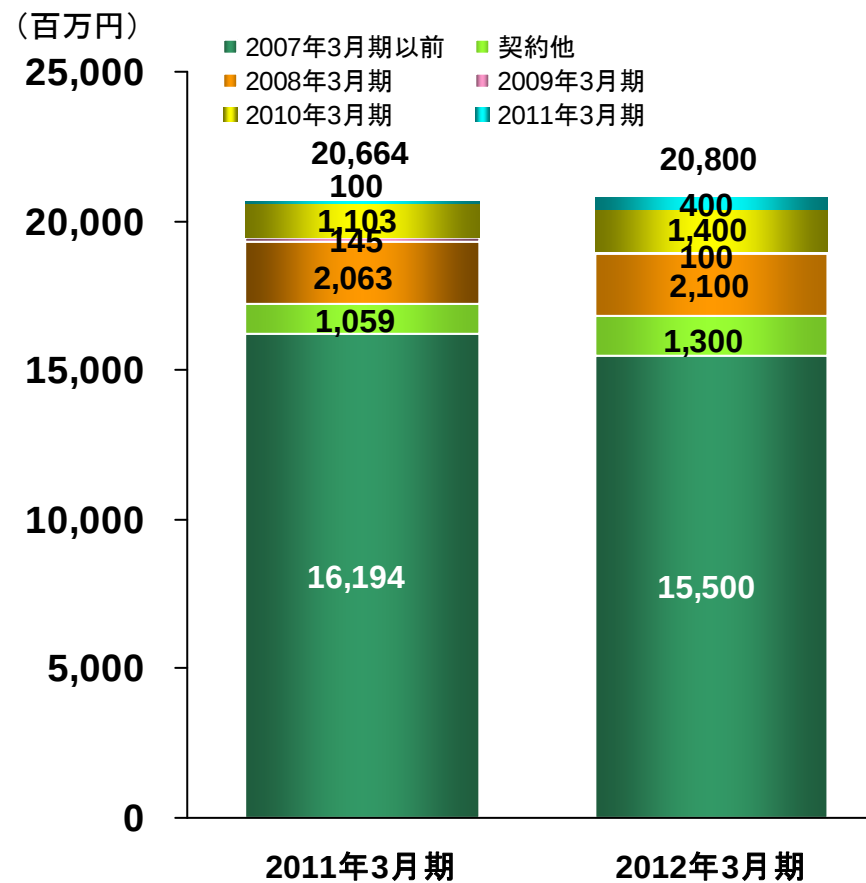
2012年3月期 取得年度別の収益計画



営業収益



償却前営業利益(EBITDA／本社費用配分後)



(注) 契約他の対象: 契約ゴルフ場、ゴルフ練習場、本社部門、レストラン運営子会社の外部収益

3. 参考情報

四半期別 決算



(百万円)

	2010年6月	2010年9月	2010年12月	2011年3月	2011年6月	2011年9月	2011年12月	2012年3月
営業収益	24,197	22,530	24,469	15,497	22,181	22,734	-	-
償却前営業利益 (EBITDA)	6,852	5,150	7,421	1,111	5,548	5,167	-	-
営業利益	5,132	3,299	5,589	-704	3,651	3,209	-	-
経常利益	4,720	2,808	5,064	-1,132	3,253	2,783	-	-
当期純利益	2,425	1,334	7,263	-2,901	1,548	6,873	-	-
EBITDAマージン	28.3%	22.9%	30.3%	6.3%	25.0%	22.7%	-	-
保有(契約)ゴルフ場数	130(6)	130(7)	131(6)	133(5)	135(2)	135(2)	-	-
ゴルフ場入場者数	205	205	207	129	194	208	-	-
有利子負債	105,997	114,644	115,210	109,354	114,039	112,117	-	-
純資産	74,345	75,677	82,941	78,034	78,557	85,430	-	-
総資産	244,304	252,689	254,528	249,867	252,994	255,880	-	-

四半期別 営業収益(内訳)



(百万円)

	2010年6月	2010年9月	2010年12月	2011年3月	2011年6月	2011年9月	2011年12月	2012年3月
営業収益	24,197	22,530	24,469	15,497	22,181	22,734	-	-
ゴルフ場運営	17,304	15,695	17,185	10,963	15,707	15,680	-	-
レストラン	4,617	4,543	4,901	2,839	4,325	4,754	-	-
ゴルフ用品販売	982	885	1,005	630	895	872	-	-
その他	1,294	1,406	1,377	1,067	1,253	1,429	-	-
(ゴルフ場運営の内訳)								
コース売上	15,091	13,570	14,988	8,787	13,486	13,489	-	-
会員収益	2,213	2,125	2,197	2,176	2,221	2,191	-	-
(会員収益の内訳)								
年会費	1,798	1,773	1,787	1,720	1,750	1,747	-	-
名義変更料	215	172	181	184	122	147	-	-
入会金	200	180	227	274	349	297	-	-
(その他の内訳)								
ゴルフ練習場	618	572	646	552	804	776	-	-
その他	676	834	730	516	449	653	-	-

四半期別 営業費用(内訳)



(百万円)

	2010年6月	2010年9月	2010年12月	2011年3月	2011年6月	2011年9月	2011年12月	2012年3月
営業費用	19,065	19,231	18,879	16,202	18,530	19,525	-	-
事業費	18,088	18,133	17,739	15,027	17,660	18,622	-	-
人件費	6,695	6,574	6,427	5,703	6,306	6,326	-	-
材料費	2,727	2,567	2,320	1,858	2,584	2,692	-	-
その他経費	8,666	8,992	8,691	7,767	8,770	9,604	-	-
販売費及び一般管理費	977	1,097	1,140	1,176	868	905	-	-
人件費	360	392	341	334	341	329	-	-
その他経費	617	705	798	843	527	576	-	-

平均顧客単価の推移



(円)

2008年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	年間 平均
顧客単価	11,218	10,959	10,823	10,522	10,232	10,785	10,968	11,401	11,496	11,185	10,748	10,890	10,934
対象コース数	104	105	105	106	107	109	110	110	110	111	118	122	-
2009年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	年間 平均
顧客単価	10,846	10,781	10,426	10,139	9,979	10,198	10,682	11,389	10,751	10,494	9,901	10,236	10,516
対象コース数	125	126	127	127	127	126	127	126	125	125	124	124	-
2010年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	年間 平均
顧客単価	10,159	10,326	9,787	9,615	9,336	9,697	10,326	10,739	10,549	10,065	9,786	10,050	10,036
対象コース数	121	121	123	123	123	123	123	122	128	128	129	129	-
2011年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	年間 平均
顧客単価	10,359	10,329	9,819	9,755	9,151	9,469	9,966	10,317	10,213	9,868	9,425	9,323	9,873
対象コース数	130	130	130	130	130	130	130	130	130	133	133	133	-
2012年3月期	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	年間 平均
顧客単価	9,490	9,761	9,568	9,563	8,890	9,390							-
対象コース数	133	135	135	136	135	135							-

(注) 1 平均顧客単価は、保有・運営受託契約を締結したゴルフ場の営業収益から会員収益(入会金、名義書換料、年会費収入)を除く数値を入場者数で除する

2 コース数は、保有・運営受託契約ゴルフ場を対象とし、取得／売却・運営受託契約を締結したコースは、翌月より増減(会社更生中のゴルフ場は除く)