



(財)財務会計基準機構会員

各 位

平成 19 年 11 月 15 日

会 社 名 株式会社ゴールドウイン
代 表 者 名 取締役社長 西田 明 男
(コード番号 8 1 1 1 東証 1 部)
問 合 せ 先 取締役執行役員
管理本部長兼財務部長
二 川 清 人
TEL(03)3481-7203

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、このたび、平成 20 年 3 月期(第 57 期)を初年度とする平成 22 年 3 月期(第 59 期)までの中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

【中期経営計画の概要】

《背景》

現状の業績不振を打開し、短期的に基礎収益力を回復させ、次期以降の業績を成長軌道に乗せる。

《第 57 期および第 58 期アクションプラン》

- (1) 人員体制の見直し ... 早期退職を含む 80 名~100 名の人員削減
- (2) 調達改革 ... 商品原価削減、調達手法改革
- (3) 不採算事業からの撤退とビクトリノックスブランドの事業譲渡
- (4) バランスシート改革 ... 本社ビルの流動化と有利子負債の削減
- (5) ロジスティック改革による物流コスト削減 ... 在庫の総量抑制と回転率の向上

《中期 3 ヲ年の成長戦略》

- (1) スタイル事業別成長戦略
 - アスレチックスタイル事業
エレッセ、チャンピオン等基幹ブランドのブランド価値の再生と新規事業の積極拡大
 - アウトドアスタイル事業
アウトドア市場のリーディングブランドとしての成長
 - アクティブスタイル事業
ウインタービジネスの生き残りと新規事業確立
- (2) 海外戦略
欧州・中国・韓国をターゲットとする海外展開の積極的推進
- (3) 新規チャネル開拓
無店舗販売市場への参入による新規顧客の開拓および既存業態との相乗効果

注) 本資料に記載する計画数値は、現時点において入手可能な情報に基づき、独自の判断により作成したものでありますが、業績予想とも異なり、また、実際の業績は、今後さまざまな要因によって計画数値と異なる場合があります。

2008年3月期～2010年3月期
(第57期～第59期)
新中期経営計画

GOLDWIN

2007.11.15

■ **目 次**

新中期経営計画

1. 定量計画

連結損益計画
個別損益計画
事業分野別売上予想

2. 57期及び58期アクションプラン

3. 定性計画

スタイル事業別成長戦略
海外戦略
新規チャネル開拓

経営戦略ミッション

■2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

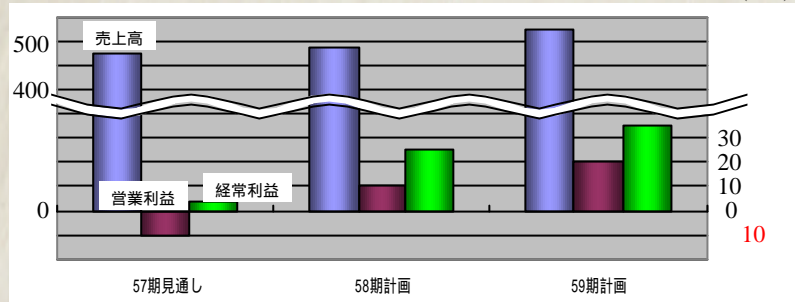
1. 定量計画

連結 損益計画

(百万円)

連結	57期見通し	58期計画	59期計画
売上高	47,100	49,000	51,500
営業利益	1,000	1,100	2,000
経常利益	500	2,500	3,500

(億円)



3

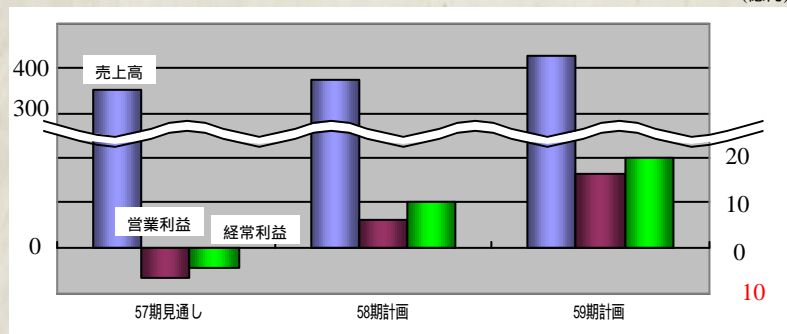
■2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

個別 損益計画

(百万円)

個別	57期見通し	58期計画	59期計画
売上高	37,500	39,000	41,000
営業利益	1,000	750	1,650
経常利益	600	1,000	2,000

(億円)



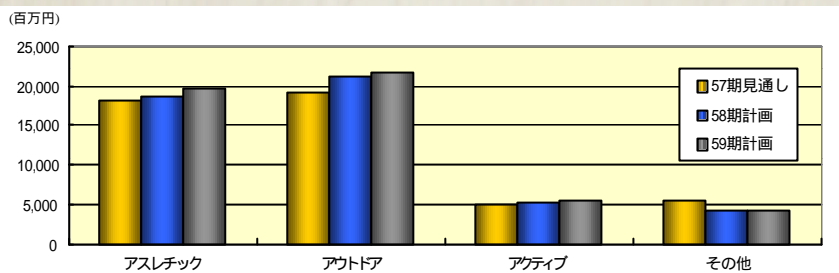
4

2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

スタイル事業別売上予想

(百万円)

	57期見通し	58期計画	57期見通比	59期計画	58期計画比
アスレチックスタイル事業関連品	17,700	18,500	104.5%	19,500	105.4%
アウトドアスタイル事業関連品	19,000	21,000	110.5%	22,100	105.2%
アクティブスタイル事業関連品	5,100	5,300	103.9%	5,600	105.7%
その他	5,300	4,200	79.2%	4,300	102.4%
合計	47,100	49,000	104.0%	51,500	105.1%



5

2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

今期下方修正要因 構造改革

不採算事業撤収費用 3億円

過剰在庫の処理費用積み増し 5億円

SPEEDO事業の政策費用積み増し 2億円

早期退職募集特別加算金 4億円

合計14億円

6

■2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

2. 57期及び58期アクションプラン

人員体制の見直し

早期退職を含む80名～100名の人員削減

調達改革

商品原価削減

調達手法改革

不採算事業からの撤退と

ビクトリノックスブランドの事業譲渡

撤退ブランド：コールマン・スロウフロー

バランスシート改革

本社ビルの流動化と有利子負債の削減

ロジスティック改革による物流コスト削減

在庫の総量抑制と回転率の向上

7

■2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

3. 定性計画

スタイル事業別成長戦略

・アスレチックスタイル事業

- 商品コンセプトの見直しによるブランドイメージの再構築
- チャンピオンについては、直営店舗を含む新規流通開発の推進
- エレッセについては、「me style」などの新規業態開発の推進
- SPEEDO事業の確実なランチングと全国展開

エレッセ、チャンピオン等基幹ブランドのブランド価値の再生と新規事業の積極拡大

8

■2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

・アウトドアスタイル事業

- 新業態開発を含めた直営店舗の積極拡大
- ウィメンズ・キッズ・環境保護提案への商材拡大

アウトドア市場のリーディングブランドとしての成長

・アクティブスタイル事業

- 欧州・日本・中国向けウインタービジネスのグローバル展開
- 自転車、バイクウェア等を中心とした通年型ビジネスの構築

ウインタービジネスの生き残りと新規事業確立

9

■2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

海外戦略

欧州・中国・韓国をターゲットとする海外展開を積極推進する

アクションプラン

- 韓国・・・ ゴールドウインコリアを通じた、ノースフェイスブランドのプレゼンス強化
- 中国・・・ ゴールドウインコリアを通じての中国展開および当社現地法人を拠点とする独自展開
- 欧州・・・ ウィンタービジネスの拡大、強化

ブランド戦略

当社オリジナルブランドの展開に加えて、新規ブランド取得も視野に入れる

10

■2008年3月期～2010年3月期中期経営計画

新規チャネル開拓

急成長している無店舗販売市場に参入し、新規顧客の開拓をすると同時に既存業態との相乗効果を上げ、今後の有効事業に育成する

TVショッピング・・・QVCを通じた販売はすでに開始した。
今後新規販売チャネルとして積極活用する

Eコマース・・・「フネットグリーン」を共通のプラットフォームとしてブランド展開の拡大を図る

11

■経営戦略ミッション

強い経営

選択と集中を強め、キャッシュフロー経営の視点から、財務体質を強化し企業価値を高める

速い経営

顧客ニーズの変化に俊敏に対応し、商品企画から調達・販売までのプロセスを短縮化し、その運用システムを構築する

きれいな経営

情報開示の透明性と環境への配慮を重視し、社会的に開かれた企業をめざす

12