

平成19年3月期

中間株主通信

平成18年4月1日～9月30日

株式会社 ゴルフ・ドゥ



Golfdo!



Vol. 1

(証券コード:3032)

会社理念 **ゴルフ・ドゥ!ブランドを通して、世界の人々に夢と感動と心の満足を提供する**

行動規範

1. 基本姿勢

私たちは、法令を遵守し、社会のルールを守り、高い倫理観をもって行動します

2. お客様に対して

私たちは、お客様の満足を高め、最高の信頼と安心をお届けできるように最大限の努力をします

3. 職場環境に対して

私たちは、個人の人権を尊重し、健康的でかつ安全な職場環境の維持に努めます

4. 株主・投資家に対して

私たちは、適時・正確な情報開示を行い、経営の透明性を高め、継続的に企業価値の増大を目指します

5. フランチャイジーに対して

私たちは、FC加盟オーナー様はじめ、加盟企業の方々とお互いに契約や約束を遵守し、深い信頼関係を築きながら「ゴルフ・ドゥ!」のお客様に均一のサービスを提供し、共存共栄を図って行きます

6. 仕入先や外注先などのお取引先に対して

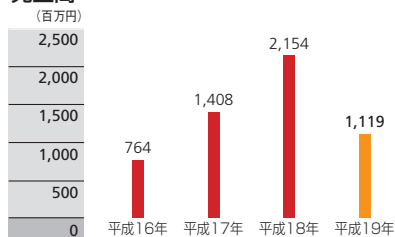
私たちは、相互信頼に基づき、公正で自由な取引を行います

7. 社会・地域に対して

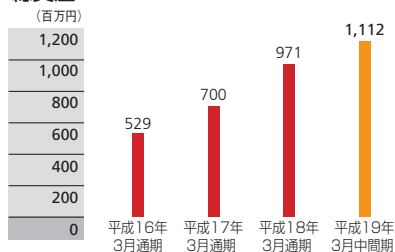
私たちは、クラブのリサイクルを中心にゴルフを手軽なスポーツとして余暇の過ごし方の充実と健康増進のため、併せて資源の有効利用を通して地球環境の保護に貢献します

財務ハイライト

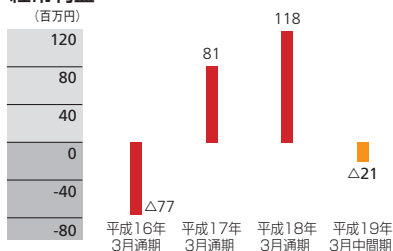
売上高



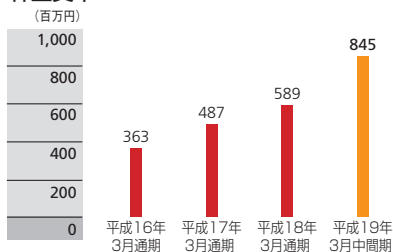
総資産



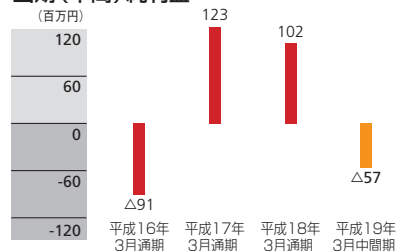
経常利益



株主資本



当期(中間)純利益



将来情報に関する注意

株主通信に記載される情報のうち、歴史的事実以外の情報は当社の計画および見込みに基づく将来予測です。これらの予測には、リスクや不確実な要因が含まれており、実際の成果や業績と異なる可能性があります。



代表取締役社長
伊東 龍也

Tatsuya Ito

株主ならびに投資家の皆様へ

株主ならびに投資家の皆様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。
また、平素は格別なご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。
これもひとえに株主ならびに投資家の皆様のご支援の賜物と厚く御礼申し上げます。

ゴルフ・ドゥ!!は、たくさんの人々に夢や感動を与えることを会社理念とし、お客様や株主ならびに投資家の皆様をはじめ、従業員やフランチャイズ加盟店、お取引先などすべてのステークホルダーの信頼を得て、安心いただくために、いかなる場合も正しく真っ直ぐな姿勢で企業価値向上に努める、その思いと行動にこそ我々のビジネスの本質があると考えています。今まさに、ゴルフ・ドゥ!!はコーポレートメッセージである「感動に、まっすぐ」のもと、ゴルフというスポーツを通して、より多くの人たちの心が豊かになり、より楽しく生活ができるように、常に新たな価値をお届けする商品・サービスの創造に挑戦し続けています。

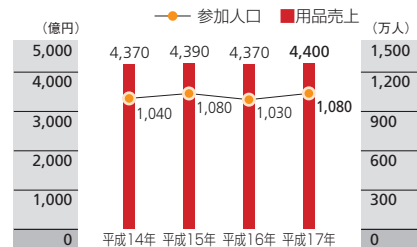
中期経営構想「Reborn2010」に向け、万全な準備を進めます。

当中間期においては、売上高は前年同期比106%と堅調に推移しましたが、計画通りの出店を直営・フランチャイズ事業共に果たすことができませんでした。したがって、新たな取組みであるECサイトや集中リペアセンターの稼働、出店計画を見込んだ人員増などに伴う諸費用の増加分を吸収する売上の獲得ができず、経常損失を計上するに至りました。

当中間期で経常損失を計上するに至った最大の要因である新規出店の減少は、直営事業においては、出店候補としていた大型店舗物件が、これまでの出店に対するスキームでは、他業界も含む競合に伍して獲得することができませんでした。また、フランチャイズ事業においては昨年同様、ゴルフ誌等に募集広告を出稿し説明会を開催する従来からの加盟店募集方式を踏襲してまいりましたが、加盟契約を獲得することができませんでした。したがって、計画通りに出店を進めることが困難であることが判明いたしました。

しかし、当社の成長戦略は新規出店計画の断行にあります。したがって、当期はその対応のための戦略立案期間と位置づけ、来期以降の飛躍を目指した中期経営構想「Reborn2010」を掲げ、当中中に内部統制・コンプライアンスをも含むすべての組織・体制の見直しと強化を行います。特に事業の成長戦略に関わる出店戦略については、出店スキームからの大胆な見直しに着手いたします。
株主ならびに投資家の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

●ゴルフ参加人口とゴルフ用品市場規模



出典:「レジャー白書2006年」

ゴルフ用品市場の回復基調と店舗の大型化

当社が事業を営むゴルフ用品業界は、平成17年後半からの女子プロ人気によって、回復基調にあります。これと比例して、ゴルフ場への入場者数も僅かながら増加傾向に転じてきました。

しかし、一方では、小売業全般に言えることではありませんが、店舗の大型化が進行しております。これは、豊富な品揃えで幅広い客層を集客するためにはやむを得ないことといえます。

当社でも、中古ゴルフショップ業界の先駆けとして「150坪パッケージ」の草加店、川越店など大型店をオープンし順調な売上を推移しておりますが、その他の中・小型店舗については、競合他社との競争激化の状況が続いております。

大型店舗の出店に対する環境にこれまでのスキームでは対応できない

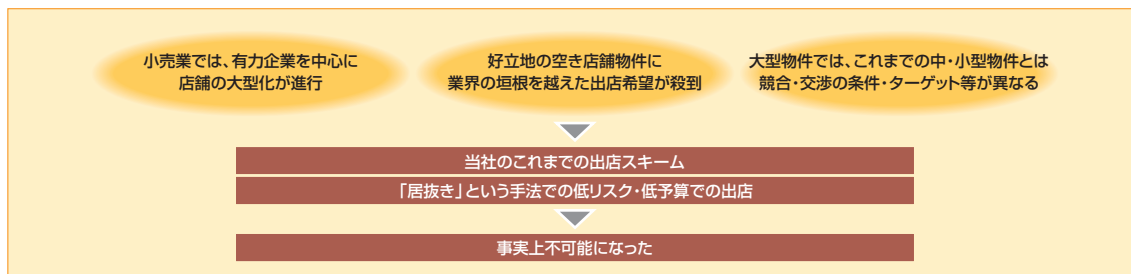
このような環境下で、当社は、中間期で直営店2店舗、フランチャイズ店7店舗の出店目標を掲げ、計画に組み込んで、事業に取り組んでまいりましたが、結果として出店数は、直営店1店舗、フランチャイズ店で3店舗にとどまりました。この原因は、当社が目指す大型店舗「150坪パッケージ」は、これまで当社が出店してきた100坪以下の規模の店舗と比較して出店の環境が異なっていたことです。具体的には、①小売業では、有力企業を中心に店舗の大型化が進行。(平成16年度商業統計)②好立地の空き店舗物件には、「居抜き」という手法で低リスク・低予算での出店ができるために、

業界の垣根を越えた出店希望が殺到、その物件自体が減少している。③大型物件では、これまでの中・小型物件とは競合・交渉の条件やターゲットとなる対象等が異なり、その対応を十分することができなかった。したがって、好立地の出店候補であった物件の大半が競合し、他社に取得される結果となりました。

また、フランチャイズ事業においても、加盟店となるターゲットが異なり、出店数が低調になりました。

直営事業・フランチャイズ事業双方において、当社のこれまでの出店スキームでは、今後計画通りの大型店舗の出店を行うことが事実上不可能になったといえます。

●当社を取り巻く環境変化

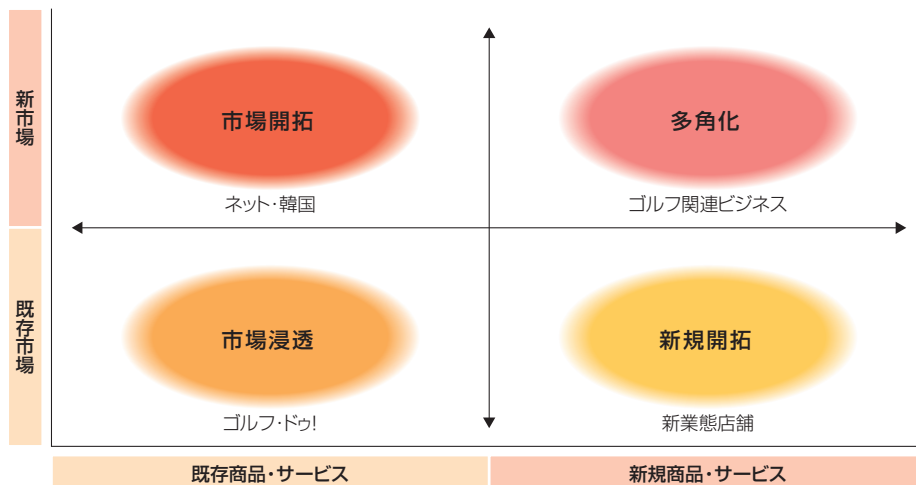


ゴルフ・ドゥ!中期経営構想「Reborn2010」の策定

このような経営環境の変化に対応するために、当社では、中期経営構想「Reborn2010」を策定し、V字回復を目指します。具体的には、下記の4つの象限に分

けて既存事業の強化と新規事業への拡大を進めてまいります。

●Reborn2010基本スキーム



①既存事業拡大→市場浸透戦略

直営事業については、出店戦略の大幅な見直しに着手するとともに、出店する店舗を150坪パッケージを中心に強力に進めることにいたします。そのためには、他業種が撤退した既存建物に出店する方法（居抜き）から、土地有効活用案件を中心とした物件開発へとシフトいたします。既にいくつかの大手不動産会社およびデベロッパーと物件開発についての協議をスタートさせました。今後詳細な内容を検討し、出店フォーマットを確立、早期に計画的な出店ができる体制に移行いたし

ます。また、フランチャイズ事業においても、150坪パッケージの展開を積極的に推進し、各地域で競争力のある大型中古ゴルフショップを出店してまいります。そのためには、直営店舗としてオープンし、店舗の運営が軌道に乗ったところで、有力なフランチャイズに売却するなどの方法も検討していきます。

このようにして、150坪パッケージでの「ゴルフ・ドゥ!」の店舗展開を加速しながら、不採算店舗については、順次検討してまいります。

②市場開拓→ネットの活用・韓国での事業展開

平成18年3月中旬より「ゴルフ・ドゥ! オンラインショップ」を本格的に稼動いたしました。

店頭在庫10万本をリアル店舗と同じ価格で販売しております。したがって、既存店舗の顧客以外のお客様、特に地方で店舗の出店ができていない地域のお客様の取り込み強化を行います。

また、平成18年8月には、韓国KOECON社とEコマ

ス分野での基本合意も締結し、ゴルフ人口の増加が見込まれる韓国市場への進出の糸口をつかむことができました。今後、韓国市場においてフランチャイズ店の展開等も検討しております。このようにして、既存事業のお客様にプラスした新たな顧客層の開拓についても積極的に展開してまいります。

③新規開拓→新業態店舗の開発

当社は、ジュニアからシニアまで、初心者から上級者まであらゆる層のお客様に支持される企業を目指しております。そうした中で、新たなお客様の支持を得るためには、当社も新しい業態を開発しなければなりません。

当社が今まで培ってきた中古リサイクル業態での独自のノウハウを存分に活かした、先行企業と明確に差別化された新しいストアブランドを立ち上げます。

④多角化→ゴルフ関連ビジネスへの展開

ゴルフ用品販売でのお客様とのリレーションシップ強化策として、ゴルフ関連ビジネスへの進出も視野に入っております。例えば、レッスン事業の強化やゴルフ

ツアーの取り扱いなどです。これらについては、あくまでゴルフ用品販売の付加サービス的な要素からスタートさせていきます。

平成18年下半年は「Reborn2010」断行のための準備期間

中期経営構想「Reborn2010」を着実に断行するために、当下半年はそのための準備期間と位置づけ「課題解決を目指した創造と破壊」をテーマに、戦略立案から組織改革も含めた体制強化を実施し、戦略実行のた

めのマイルストーンを設定いたします。

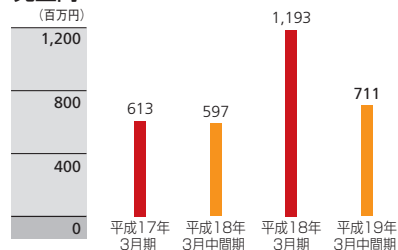
当中間期の反省として「事業環境に対応できなかった社内のスキーム」すべてを見直し、平成20年度を「第2創業期」と位置づけた活動を展開していきます。

各事業の営業概況

直営事業

当中間期は、川越店の新規出店に伴い、売上高は前年同期比119%と伸長しましたが、利益面においては、オープンに伴う出店費用およびオープン商材の投入による売上原価増が響きました。また、当初では、上半期に2店舗の出店を計画しておりましたが、1店舗の出店にとどまったことにより目標に対しては低水準の結果となりました。この結果、直営事業では、売上高7億11百万円、前年同期比119%となりました。

売上高

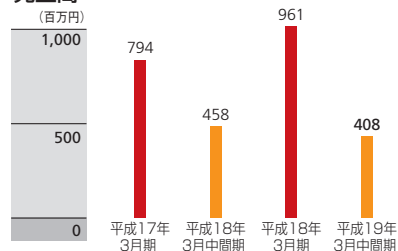


フランチャイズ事業

当中間期は、前年同期と比較して、エリアフランチャイズ等を含む新規加盟店獲得が低調でした。また、直営・フランチャイズ双方での新規出店が計画通りに進行しなかったことにより、本来は、オープン商材用の在庫をフランチャイズ店舗に供給した結果、粗利益率を低下させることになりました。

この結果、フランチャイズ事業では、売上高4億8百万円、前年同期比89%にとどまりました。

売上高



村野武範

ゴルフ・ドゥ!ブランドイメージの向上を図るために、
タレント村野武範さんと契約いたしました。

ゴルフ・ドゥ!メインキャラクターとして、平成18年4月から平成19年3月の1年間にわたり 当業界のコアユーザー層である40代～50代な

らびにアクティブシニア層にアピールできる個性を持たれた俳優、「村野武範」さんが、当社の広告に登場いたします。

News!

直営事業



専務取締役
直営事業本部長
精松 裕司

当中間期は、既存店に関しては、売上目標は103%と概ね堅調に推移したものの、新店が、8月オープンした川越店の1店にとどまったことにより、全体では目標を割り込む結果となりました。また、買取り時のプライシングや販売時の値引き等に対する改善施策にも積極的に取り組み、利益率の向上を図りましたが、本格的な改善の効果は下半期に持ち越される結果となりました。

今後の取組みとしては、中期経営構想に従って、業務全体の最適化を図ります。それと共に、既存店の強化策として、独自の診断プログラム「SPEC++（スペックプラスプラス）」をスタートさせました。このプログラムによって、クルーの接客力を飛躍的に高めることで、販売力の強化・売上の強化を図っていきます。



SHOP Information

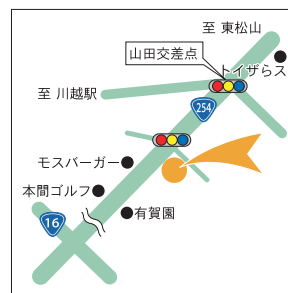
川越店



中古ゴルフ販売店としては最大規模の広さで、ドライバー等1,000本、アイアンセット500点という充実の品揃えを誇ります。既存店の2倍の通路幅は、クラブの使用感をその場で確認するのに便利。試打席は5席、バターコーナーはホールカップが6つあり、試打でお客様を待たせないことが販売力につながっています。また、クラブ以外のゴルフ用品も豊富に展示し、リピーターを確実に増やしています。

家族と一緒に来店できる店

1日の来店者数は休日で200組ほど。約半数が2人以上での来店で、家族連れも目立ちます。ジュニア・レディース用も取り揃え、休憩コーナーを設置するなど、家族で長時間楽しめる工夫がなされています。



フランチャイズ事業



フランチャイズ事業本部長
福澤 寛之

当中間期では、新規加盟店の獲得が計画では7店舗に対して3店舗であったことから、全体的に計画を割り込む結果となりました。この原因としては、郊外型小売業全体にみられる店舗の大型化でその出店費用を賄える個人の加盟店が相対的に少なくなったことや、募集告知広告等の効果が薄れてきたことがあげられます。

今後の取組みとしては、大型店舗の出店費用を賄える法人加盟店の開発体制作りを急ぐと共に、既存加盟店の増床等の販売拡大策に対するサポートを進めます。それと共に、150坪パッケージでの成功例を早急に構築するため、フランチャイズ店舗でも商品やコンサルティングのサポートを積極的に強化してまいります。



SHOP Information

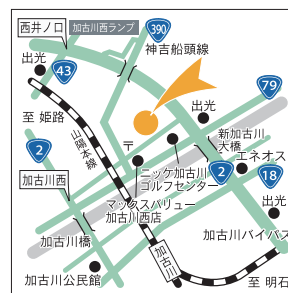
加古川店



売場面積100坪以上、大型ショッピングモール内にあるため1,000台の駐車スペースを有し、在庫本数はドライバー等500本、アイアンセット250点と充実しています。グッズ類はもちろん、アスリターご用達の「ファイテン」もラインナップし、ワイドな試打席も好評を博しています。また、クラブフィッティングに必要な数値を計測できる「アキュベクター」を導入し、よりお客様に合ったクラブ選びに役立てています。

オールマイティーな売り場作り

販売・買取り・試打・リペアのすべてに対応し、お客様の要望にきめ細かく対応することができます。クラブ工房ではリペアからチューニングまで行い、万全のアフターフォローを実現しています。





株式会社ゴルフ・ドゥ
代表取締役社長
伊東 龍也

中古ゴルフショップ未来展望

女子プロの活況が もたらした市場の回復

伊東:「ゴルフ産業白書」では、スポーツ用品市場全体は縮小傾向ですが、ゴルフ用品市場は、女子プロの人気等が貢献して、平成17年下半年から復調してきたようですね。

三石:女子プロの活躍が、ゴルフ未経験層や休眠層がゴルフをするきっかけになったんですね。

伊東:ゴルフ・ドゥ!でも豊富な品揃えの中から、自分にあったクラブを選ぶことができるから、そのようなお客様が増えてきたんですよ。

カジュアルゴルフを応援する ゴルフ・ドゥ!

三石:ビギナーや休眠層の来店が多いということは、中古市場も一般化しつつあるとみてもいいのではないかと思いますよ。

伊東:そうなんです。だから、中古ショップでも、幅広いお客様が来店されるためには、どうしたらいい

いんだと考えた結果が大型化ですね。明るくてきれいで広いと。

三石:そういった大型化や居心地のよい接客、豊富な品揃え、プロのアドバイス等を充実させたことが、貴社が好調な要因なのでしょうか。

伊東:はい。以前の中古ショップのようにビジネス街にあって、サラリーマンの方がお昼休みや仕事帰りに立ち寄って買っていくディスカウントショップあるいはプロショップみたいなイメージではないんですね。

三石:家族みんなで行けるゴルフショップですか。

伊東:そうですね。

我々が目指すのはカジュアルゴルフ。安いの、買い替えもできるし、なによりも気軽に楽しめるゴルフ。これができるのは、中古ショップだからですね。もちろん既存ユーザーにも満足いただける豊富な品揃えもあります。



中古ゴルフショップは、矢野経済研究所発行の「ゴルフ産業白書 2006」でも説明されていますが、まだまだ成長途上のマーケット。そこで、「ゴルフ産業白書」の編集担当責任者である三石氏を招き、ゴルフ業界の未来展望も含めた対談を行いました。

今後は、好みのうるさい シニア層への魅力作り

三石:中古ゴルフショップの課題を伊東社長はどのようにお考えになりますか。



伊東:私のところで独自にとった統計によると、50代以上のゴルファーでは全体の4分の1しか中古ゴルフショップの利用経験がないようです。足元のここ2~3年のスパンで考えたらそういった元気なシニア層をどれだけ取り込めるかということが勝負になると思います。

三石:その時には、ただ単に価格ということではなく、お客様の症状をきちんと診断して、お薬を出していけるお医者さん

的な手法が必要になってきますね。

伊東:ゴルフ・ドゥ!では、独自の診断プログラム「SPEC++ (スペックプラスプラス)」をスタートさせました。これは、現在使用しているクラブスペック、運動能力、スイングパターン、現在の症状・悩み、希望の弾道を入力するだけで理想のクラブスペックを数値としてパソコンが算出いたします。そしてそのデータを基に、お客様に最適なクラブを豊富な店内在庫から選べるということで好評なんです。

三石:昨今、急拡大しているオンラインに対する取り組みとしてはいかがですか。

伊東:常時10万本の店頭在庫とリンクしたオンラインショッピングサイトを開設しています。リアル店舗の店頭価格と同じなので、出店エリアではないゴルファーの方からのオーダーが多いみたいです。販売チャネルの1つとして、こちらも今後は充実させていきます。



株式会社 矢野経済研究所
上級研究員 課長
三石 茂樹

「ゴルフ産業白書 2006」の編集を担当。白書の中ではゴルフ業界を分析し、様々な提言も行っている。



<http://www.golfdo.com/>

財務諸表

中間貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科 目	第19期中間期 平成17年9月末現在	第20期中間期 平成18年9月末現在
資産の部		
現金及び預金	37,812	290,383
売掛金	97,277	99,452
商品	328,740	396,758
貯蔵品	4,424	2,862
前払費用	9,515	18,855
繰延税金資産	68,019	24,852
その他流動資産	1,046	1,204
貸倒引当金	△10,579	△11,013
流動資産合計	536,256	823,356
建物	67,716	73,291
構築物	7,484	11,423
車両運搬具	1,480	1,447
工具器具備品	44,148	53,183
建設仮勘定	2,100	668
有形固定資産合計	122,929	140,015
電話加入権	923	923
ソフトウェア	7,180	38,277
ソフトウェア仮勘定	8,788	—
無形固定資産合計	16,892	39,201
投資有価証券	31,500	12,775
長期貸付金	1,510	729
長期前払費用	1,400	1,059
敷金・保証金	91,595	96,031
貸倒引当金	△1,510	△729
投資その他の資産合計	124,495	109,866
固定資産合計	264,317	289,083
資産合計	800,574	1,112,439

(単位:千円)

科 目	第19期中間期 平成17年9月末現在	第20期中間期 平成18年9月末現在
負債の部		
買掛金	77,347	56,424
未払金	31,461	54,843
未払費用	25,525	33,288
未払法人税等	3,746	4,475
未払消費税等	2,209	4,290
前受金	500	2,210
預り金	1,261	5,262
賞与引当金	7,264	12,669
ポイント引当金	12,800	13,600
流動負債合計	162,116	187,065
退職給付引当金	12,679	17,386
預り保証金	61,800	62,800
固定負債合計	74,479	80,186
負債合計	236,596	267,251
資本の部		
資本金	363,748	—
中間未処分利益	200,229	—
利益剰余金合計	200,229	—
資本合計	563,977	—
負債・資本合計	800,574	—
純資産の部		
資本金	—	499,748
資本剰余金	—	176,800
資本準備金	—	176,800
利益剰余金	—	168,639
繰越利益剰余金	—	168,639
株主資本合計	—	845,187
純資産合計	—	845,187
負債・純資産合計	—	1,112,439

中間損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	第19期中間期 平成17年4月-9月	第20期中間期 平成18年4月-9月
売上高	1,056,104	1,119,596
売上原価	596,971	666,943
売上総利益	459,132	452,653
販売費及び一般管理費	402,821	464,327
営業利益(△損失)	56,311	△11,674
営業外収益	2,222	1,889
営業外費用	264	12,050
経常利益(△損失)	58,269	△21,836
特別利益	1,181	2,853
特別損失	4,170	26
税引前中間純利益	55,280	△19,009
法人税、住民税及び事業税	2,248	2,899
法人税等調整額	△23,572	35,659
中間純利益(△損失)	76,604	△57,567
前期繰越利益	123,625	—
中間末処分利益	200,229	—

中間キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	第19期中間期 平成17年4月-9月	第20期中間期 平成18年4月-9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	△9,110	5,259
投資活動によるキャッシュ・フロー	△52,439	△83,793
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	180,895
現金及び現金同等物の増減額	△61,549	102,361
現金及び現金同等物の期首残高	99,362	138,021
現金及び現金同等物の中間期末残高	37,812	240,383

中間株主資本等変動計算書

第20期中間期(自平成18年4月1日 至平成18年9月30日) (単位:千円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	純資産合計
		資本準備金	その他利益剰余金		
			繰越利益剰余金		
平成18年3月31日 残高	363,748		226,207	589,955	589,955
中間会計期間中の変動額					
新株の発行	136,000	176,800		312,800	312,800
中間純損失			△57,567	△57,567	△57,567
中間会計期間中の変動額合計	136,000	176,800	△57,567	255,232	255,232
平成18年9月30日 残高	499,748	176,800	168,639	845,187	845,187

会社概要

(2006年9月30日現在)

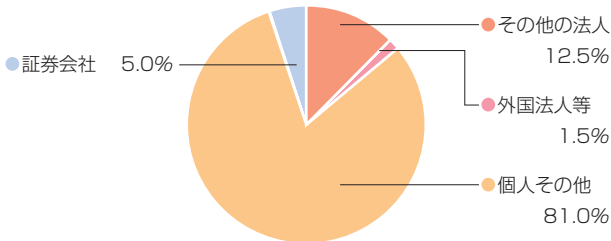
●株式の状況

発行可能株式総数	44,000株
発行済株式総数	13,028株
株主数	1,415名

●大株主(上位5名)

株主名	持株数	持株比率(%)
松田芳久	5,732	43.99%
ヤフー株式会社	540	4.14%
株式会社丸三	401	3.07%
ラオックス株式会社	400	3.07%
立花証券株式会社	359	2.75%

●所有者別株式分布状況



●会社概要

会社名	株式会社 ゴルフ・ドゥ (英文社名) GOLF・DO CO.,LTD.
設立	昭和62年9月
資本金	499,748千円
本社所在地	〒338-0001 埼玉県さいたま市中央区上落合2-3-1
事業内容	中古ゴルフクラブの買取り・販売を主たる営業目的とする 「ゴルフ・ドゥ!!」直営店および同フランチャイズチェーン の本部運営
従業員数	56名

●役員

代表取締役社長	伊東 龍也
取締役会長	松田 芳久
専務取締役 直営事業本部長	橘松 裕司
取締役 経営管理本部長	大井 康生
取締役 マーケティング本部長	井上 文彦
常勤監査役	小澤 幸乃
社外監査役	志村 孝典
社外監査役	安野 憲起

古物商許可	埼玉県公安委員会 第431010007249号
	東京都公安委員会 第305510007311号
	兵庫県公安委員会 第631360600001号

株主メモ

決 算 期	3月31日
定 時 株 主 総 会	6月下旬
基 準 日	定時株主総会・利益配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
株 主 名 簿 管 理 人	みずほ信託銀行株式会社
同 事 務 取 扱 場 所	〒103-8670 東京都中央区八重洲1丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部 http://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html ※当社の株式事務を代行しているみずほ信託銀行株式会社「株式に関するお手続き」に関するお問合せ、書類のご請求・郵送によるご提出ができます。
郵 便 物 送 付 先	〒135-8722 東京都江東区佐賀1丁目17番7号
電 話 お 問 い 合 せ 先	みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL:0120-288-324 (フリーダイヤル)
同 取 次 所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店
公 告 掲 載 の ホ ー ム ペ ー ジ	http://www.golfdо.jp/

株主優待

毎年3月31日および9月30日現在の株主名簿および実質株主（名簿に記載または記録された株主様）に対し、以下の基準により、株主専用オンラインショップより割引（20%）価格にてゴルフクラブが購入できるパスワード付き優待割引券を贈呈いたします。

贈呈枚数

- 1株以上ご所有の株主…株主ご優待割引券1枚
- 5株以上ご所有の株主…株主ご優待割引券3枚
- 10株以上ご所有の株主…株主ご優待割引券5枚

