

平成20年3月期

# 中間株主通信

平成19年4月1日-9月30日

株式会社 ゴルフ・ドゥ



# Golfdo!



Vol. 3

(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、お客様の満足を追求し、最高級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. 公正、透明、自由な競争ならびに適正な取引について

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。また、FC加盟オーナーまたは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、共存共栄を図っていきます

4. 企業情報の積極的、かつ公正な開示について

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. 人権の尊重と安全な職場環境について

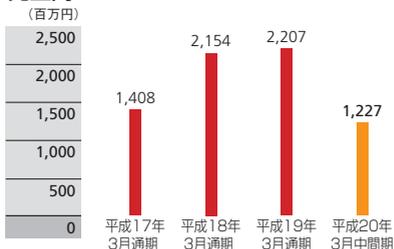
私たちは、個人の人権を尊重し、健康的でかつ安全な職場環境の維持に努めます

6. 社会・地域、環境問題への取組みについて

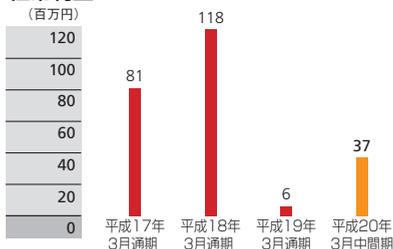
私たちは、クラブリサイクルを中心にゴルフを広く国民に普及させ、余暇の過ごし方の充実と健康増進に寄与し、あわせて地球環境の保護に最善を尽くします

財務ハイライト

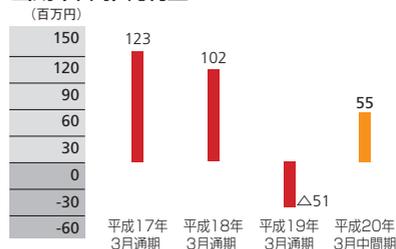
売上高



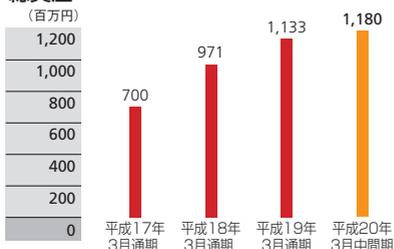
経常利益



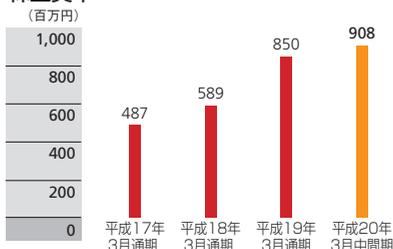
当期(中間)純利益



総資産



株主資本



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・投資家の皆様へ

株主・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。

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・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まっす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。

### 中期経営計画「Reborn2010」の推進で、 新たな成長路線を開拓していきます。

当中間期、ゴルフ業界においては、国内女子プロツアーの人気継続や石川遼選手をはじめとしたアマチュアゴルファーの活躍などによってより身近なスポーツとしてのイメージが定着しつつあることや、ゴルフ場・練習場の入場者数が平成19年1月よりほぼ前年を越えるなど、明るい兆しが見えてまいりました。このような経営環境のもと、当中間期は、前年度までのビジネスモデルの見直しとともに、新たな成長軌道へと躍進する中期経営計画「Reborn2010」の初年度にあたります。そこで、直営事業では、建設協力金方式による計画的出店に着手いたしました。また、「ゴルフ・ドゥ!オンラインショップ」では用品販売・買取りサービス開始と、商品・サービスのラインナップ強化を進めてまいりました。

今後、当社を取り巻く中古ゴルフ市場は、量販店各社の下取りセールやM&Aによる参入など、企業間競争は激しさを増してくると思われまます。当社は会社理念である「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」の体現を目指し、「ゴルフ・ドゥ!」の出店戦略を強力に推進していきます。

また、ゴルフ用品市場への進出を目指し、これまでのゴルフショップにはない「新業態店舗」の開発に向けた社内プロジェクトチームを発足、コンセプト開発をスタートいたしました。

今後も、ゴルフを愛する全てのお客様からご愛顧いただける高品質・高機能な商品・サービスの提供と、接客サービスの向上をはかり、「お客様満足度No.1」を目指してまいります。

株主・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。

## 大きく飛躍する為の基盤づくりを着々と進めています

### 平成19年4-9月期、当社を取り巻く環境

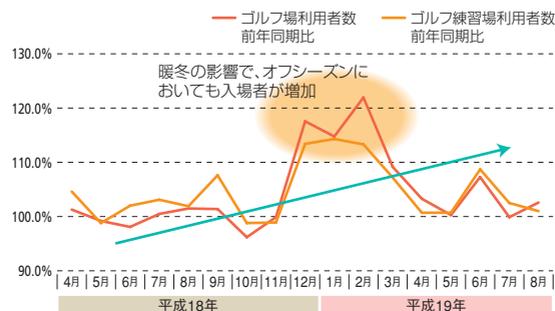
当社が事業展開をしているゴルフ業界は回復の途上にあります。その理由は、ゴルフが、女子プロツアーおよび石川遼選手を代表とする男子アマチュアなどの人気に支えられ、より身近なスポーツとしてのポジションを獲得したことがあげられます。また、外資系企業によるゴルフ場再生が好走し参加人口でも、経済産業省の特定サービス産業動態統計調査のゴルフ場・練習場への入場者数は平成19年から増加に転じています。

年齢層別で参加人口が増えたのは団塊シニアゴルファーの参加があげられます。また、ゴルフ場のプレーヤーの低価格化も参加人口を増やすフォローとなったといえます。このことから、ゴルフ用品販売の現場においても、ようやく明るさが戻りつつあります。

また、矢野経済研究所の調査による「中古クラブ市場の市場規模推移」でも、引き続き堅調な規模拡大を続けております。当社を含め、中古ゴルフ用品販売を手掛ける各社でも、顧客サービスの向上に取り組み始めました。

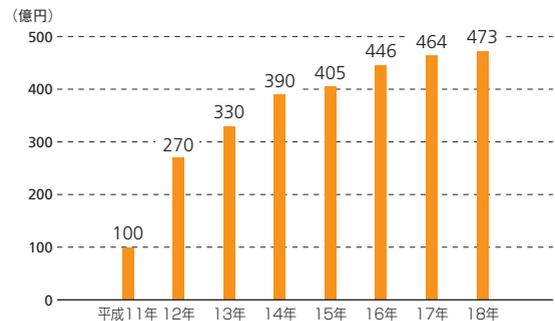
このような状況下において、当社では、中期経営計画「Reborn2010」における計画的な出店を実現するための体制構築を進めてまいりました。当中間期は、その最終仕上げを迎えました。

### ● ゴルフ業界の市場規模



出典:経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

### ● 中古クラブ市場規模



出典:矢野経済研究所「中古クラブ市場規模推移」

## 150坪パッケージによる大型店を新規出店

当中間期では、建設協力金方式による新規出店として、既に「大宮丸ヶ崎店（仮称）」が決定しました。但し、本年6月の改正建築基準法施行によって、建築許可申請や着工に遅れが生じることとなりました。一方、前年より大型店舗の出店として進めて来た水戸店が10月20日にオープンいたしました。当日は、25台駐車できる駐車場がほぼ終日満車の状態となり、盛況のうちにオープニングセールを終了することができました。直営事業においては、「水戸店」「大宮丸ヶ崎店（仮称）」を含め、出店できる見通しがたっております。但し、「大宮丸ヶ崎店（仮称）」の時にもありましたが、改正建築基準法によっては、建築許可申請や着工が遅れる可能性もあり、情報の開示時期については、今後は慎重を期していきたいと考えております。



## ゴルフ・ドゥ!オンラインショップはサービスメニューを拡大

「ゴルフ・ドゥ!オンラインショップ」では、当中間期において、「用品販売」（5月28日スタート）、「ネット買取り」（9月18日スタート）とほぼ計画通りに、サービスメニューを拡大してきました。これらのサービス拡大によって、ショップ会員は2万を突破。月商では、150坪パッケージ2店舗分の売上にもまで成長してきております。

今後は、ECサイトとしての機能だけではなく、コンテンツの充実を図りながら、さらに「ゴルフ・ドゥ!」ファンの拡大、会員数の獲得を進めてまいります。

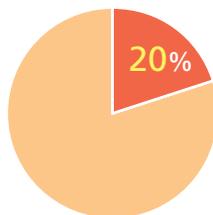


## ルール改正に対する影響は軽微

高反発クラブを規制するルール改正が、平成20年より施行されます。この動きにメーカー各社は、高反発クラブの販売を一斉に休止しました。当社の中古クラブ販売にもこの影響は無視することはできません。そこで、早くからプライスダウンや在庫調整等に取り組んできました。結果として、ドライバーの在庫の2割程度にまで高反発クラブは減少しております。(直営店調べ)

また、一部メディアでの報道やメーカーによるアンケート、そして自社アンケートの結果でも、ルール上ではそ

- 当社直営店在庫にしめる高反発ドライバークラブ比率

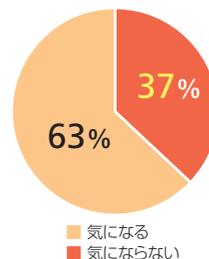


うであったとしても、一般ゴルファーのプレーにおいては、気にならないとの回答が4割近くを占めるという結果も出ております。したがって、現在ある在庫を中心に、ある程度の期間は高反発モデルについても対応していきますが、このことが最終的に大きな在庫リスクとなるような懸念は現状ではないものと判断しております。

- 高反発ドライバークラブ規制の影響について

Q: クラブ選びの際、高反発モデル・適合モデル どちらのモデルなのか、気になりますか?

当社チェーン全店でのお客様アンケートの結果  
(回答数:869名) (10月末実施)



## 新業態店舗開発のための社内プロジェクト始動

当社が事業展開しているゴルフ用品全般の市場規模は4,390億円です。もちろんこの中には当社が展開している中古クラブ市場も含まれておりますが、それは、473億円で留まっております。当社では、中期経営計画「Reborn2010」にて平成22年度売上高60億円を目標として掲げております。その達成のためには、中古クラブ市場のみではなく、より大きなゴルフ用品全般への市場進出が不可欠と考え、今下半期以降から、新業態店舗(NCS)プロジェクトを始動させました。来年度にはアンテナショップを開設し、その状況を確認した上で都内にて数店舗の展開へと計画をしてお

ります。これらについては、今夏に社内プロジェクトをスタートさせたばかりなので、詳細な情報を開示することはできませんが、ぜひ成功させたいと考えています。

- ゴルフ業界全般の市場規模



出典:「レジャー白書2007」「2007年版ゴルフ産業白書」より抜粋

# 各事業の営業概況

## 直営事業

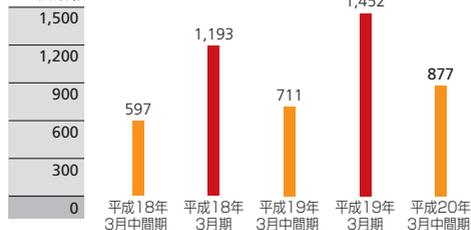
当中間期は、桶川末広店と既存店がやや予想以上に苦戦したものの、昨年8月オープンした大型店舗である川越店が好調に推移した結果、売上高は前年同期比123.3%と伸長しました。

また、期初より取り組んできた粗利益率向上策が効果を上げてきたこと  
もあって、粗利益率を向上させることができました。

この結果、直営事業では、売上高は8億77百万円、前年同期比23.3%  
増となりました。

### 売上高

(百万円)

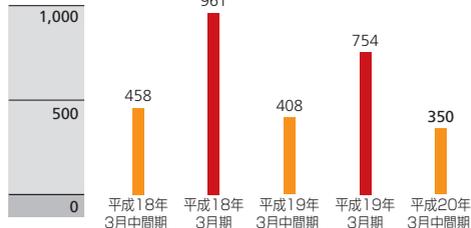


## フランチャイズ事業

当中間期は、新規店舗を2店舗(内1店舗は中間期は契約のみで出店は  
10月上旬)がオープンしましたが、フランチャイズ店舗全体の売上が前  
年同期比103%と低調に留まりました。このことから、売上高は、前中  
間期の4億8百万円から3億50百万円、前年同期比14.2%減となりま  
した。

### 売上高

(百万円)



## News!

ゴルフ・ドゥ!の顔「伊澤利光選手2007年戦績」(2007/11/18現在)

Tournaments	Round					Score	Position
	1	2	3	4	Total		
日本プロゴルフ選手権	68	70	72	73	283	-5	優勝
ウッドワンオープン広島	68	72	66	70	276	-8	7T
ブリヂストンオープン	71	67	69	67	274	-14	8T
第136回全英オープンゴルフ	75	73	—	—	148	+6	—

今後とも、皆様からの応援、よろしくお願いいたします。

## 直営事業



専務取締役  
直営事業本部長  
精松 裕司

当中間期においては、売上は、前年対比123.3%（全店）と堅調に推移し、営業利益に関しては、ほぼ目標を達成いたしました。この大きな要因としては、当期初から取り組んできた利益率改善の施策が、効果を上げたと考えております。

その施策としては、まず在庫回転率の向上があります。長期滞留在庫の減少を目指して、在庫回転率を店舗管理の指標に据えました。また、買取りの値入と売上の値引きをPOSレジ商品データからチェックし、必要以上の高価格買取りや高額値引きがないかどうか、買取り時の値入力と販売時の値引き交渉力の強化を図りました。これにより、中古クラブ販売の粗利益率は、ほぼ目標をクリアすることができました。

下半期は、新店3店舗のオープンも順調に進むことから、売上高、利益ともに目標を達成していきます。また、中古品販売の基本である買取り強化として、販売員個人のキャラクターやスキルに頼るのではなく、クーポンや買取りをアピールするチラシの配布を店内のオペレーションに組み込むことにより、業務として可視化いたしました。これにより買取り件数も徐々に回復しており、店頭での品揃えの強化も進めていきます。

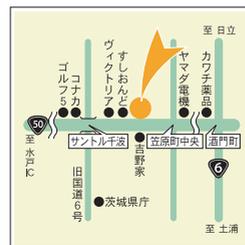
## SHOP Information



水戸店

水戸市内の幹線道路である国道50号線に面し、常磐高速道路水戸ICから約10km、北関東高速道路水戸南ICから約5km、また、JR水戸駅からも約5kmという交通至便な好立地に、平成19年10月20日、直営店「ゴルフ・ドウ!水戸店」がオープンしました。

ゴルフ・ドウ!では、1都3県を中心とした関東圏内における直営物件開発を推進する中では、初の茨城県出店となります。ゴルフ環境に恵まれ、ゴルフ人口も多いと思われる商圏であり、今後、茨城エリアの旗艦店としての成長が期待できます。



## フランチャイズ事業



取締役  
マーケティング本部長  
井上 文彦

当中間期では、エリアフランチャイズの売上は好調に推移しましたが、個人の小型店舗が苦戦いたしました。全体では、このエリアフランチャイズの売上伸長が寄与し、前年対比103%（全店）となりました。

今後は、全店に対する買取りの強化を指導していきます。業績不振店の主な要因は買取りが順調にできていない結果、店頭在庫が少なくなり、機会損失を起こしていることにあります。また、直営事業で推進しているQ（クオリティ）S（サービス）C（クリーンネス）をフランチャイズ店舗用にサマライズしたチェックシートを導入し、コンサルタントが店舗を訪問し、直接しかも徹底的に指導することによって、各店舗の改善を進めていきます。当中間期に業績が好調なエリアフランチャイズでは、このQSCが浸透したことが、その要因と考えられます。下半期では、これらの成功事例を他店にも広げていきます。また、大型店舗の出店に関しては、直営事業での150坪パッケージをケーススタディとして、フランチャイズ用のパッケージモデルの開発を進め、来期から順次導入を進めていきます。



## SHOP Information

### 熊本南店



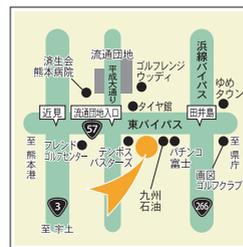
平成19年6月2日に、(株)ゴルフドゥ九州が経営する13番目の店舗としてオープンいたしました。

売り場面積は100坪です。以前は、カーディーラーが使っていた店舗ですので、店舗正面は全てガラス張りで店内の見通しも良く、採光性にも優れており、駐車場も40台分ございます。

店内には、試打席を3打席用意し、うち1打席には弾道及びスイング解析システムを導入しております。毎週土曜日には、ゴルフインストラクターと契約し、予約制のレッスンも実施し好評です。

熊本市内から、30分でいけるゴルフ場は10以上あり、ゴルフ用品（ボール、グローブ、バッグ等）のニーズも大きいので品揃えを充実させております。

店舗規模、店内企画、在庫量、どれをとっても熊本県内で同業他社を圧倒しております。





株式会社ゴルフ・ドット  
代表取締役社長  
伊東 龍也

## 義務から企業価値向上へ

～企業を強くする内部統制構築の道筋～

### 最適なパートナーを選びました

**伊東:** 貴社との出会いは、一本の熱心な営業の方からの電話だったんですね。

**村松:** そうですね。当社では実はその前から米国SOX法に則した内部統制マネジメントシステムを実務として構築しておりました。我々の経験から、企業様にとって負荷の少ないシステムとして導入できるものを開発いたしました。

**伊東:** それがよかったんですよ。他社はどうしても大企業志向で、どうも当社には馴染まないと感じていたんですね。現在、貴社からのコンサルティングを定期的に受けながら、この判断は間違っていないかと確信しております。

### 現場に期待するのは意識改革

**村松:** 多くの企業の規程類は形骸化しているケースが多いんです。それを本当の業務に即したものとするためのインタビューを行い、問題点を抽出・

対応方法のアドバイスから内部統制の整備はスタートします。

**伊東:** 当社の印象はいかがでした。

**村松:** 社長を中心に、非常に積極的に尽力いただいている、当社のコンサル先でも推進体制としてはピカ一だと思います。

**伊東:** そうですね。それを聞いて安心しました。私も、社員も最初に、貴社から詳しい説明を聞いたときに、正直いってこれは大変だというよりも面倒な作業だなあと多少後ろ向きになってしまいました。

**村松:** どの企業様もそうですね。とくに現場の社員は「やらされている」という意識がありますね。

**伊東:** そうなんです。でも、最近では、徐々に変わり始めているかなあという手ごたえを感じています。特に現場では、自分達の業務について振り返るとか考えるとこういった機会には今まで恵まれていなかったですからね。今、業務フローを作成している段階なんですけど、この内部統制体制の整備を通じて、業務の有効性・効率性が高まっていくものと思います。ムダとか、改善とかいったことを社員自身が考え、実行に移す絶好の機会ですからね。



上場企業では、2008年度から内部統制の整備・強化が求められます。今期において弊社では、同じセントレックス市場に上場している株式会社バルクのコンサルティングを受けながら、整備・強化を進めてきました。そこで、今回は、株式会社バルクホールディングスの村松社長を招き、弊社伊東との対談を通じて、内部統制の整備・強化に対する弊社の取り組みと将来へのビジョンをお伝えいたします。

### 企業価値向上という 期待以上の効果を目指したい

**伊東:**米国企業での取り組みとしてはどのような効果があったのですかね？

**村松:**米国の場合、財務報告の信頼性の担保とコンプライアンスが重要視されていたのはもちろんなんですが、それに派生した効果として、業務の有効性・効率性を高めるきっかけとなったという評価がされています。

**伊東:**なるほど。確かに膨大な作業とコストの面が強調されがちなんですが、ある意味では、財務面やコンプライアンスは、上場企業であれば、当たり前ですよ。

**村松:**その膨大な作業やコストを削減する意味でも、私達は実務経験豊富なコンサルタントが開発したITツールで対応しております。企業様にとって負荷の軽減を常に考えてコンサルティングをしています。

**伊東:**当社としても、内部統制には、それなりのコストをかけていますから、業務の有効性・効率性を

高めて、企業価値の向上を目指したいですね。

**村松:**そのためにも、なぜ内部統制が必要なのか、来年度の本格運用を前に、明確なビジョンを示すことが大切です。

**伊東:**そうなんです。内部統制によって業務が効率化しリスクに対する備えも万全となり、結果として利益が高まる、お客様、市場からの信頼性が担保される。結果としてコスト以上に企業価値を高めることができる。つまり内部統制は企業価値を高める手段・ツールなんですね。本日はありがとうございました。

**村松:**こちらこそ。ありがとうございました。



株式会社  
バルクホールディングス  
代表取締役社長  
**村松 澄夫**

主に、マーケティングリサーチ・コンサルティング事業において企業の価値創造活動支援を展開しています。  
2005年12月名証セントレックス上場、2007年3月に事業規模拡大と経営管理体制強化から純粋持株会社体制へ移行。  
豊富なマネジメントシステム構築の実績から、企業ニーズ・規模に対応した各種支援サービスによる内部統制体制の整備・強化のコンサルティングを展開しております。

# 財務諸表

## 中間貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科 目	第20期中間期 平成18年9月末現在	第21期中間期 平成19年9月末現在
<b>資産の部</b>		
現金	290,383	262,228
売掛金	99,452	125,156
商品	396,758	405,100
貯蔵品	2,862	3,161
前払費用	18,855	20,713
繰延税金資産	24,852	38,681
その他流動資産	1,204	908
貸倒引当金	△11,013	△4,921
流動資産合計	823,356	851,028
建物	73,291	69,690
構築物	11,423	11,660
車両運搬具	1,447	2,552
工具器具備品	53,183	47,284
建設仮勘定	668	1,339
有形固定資産合計	140,015	132,527
電話加入権	923	923
ソフトウェア	38,277	40,257
無形固定資産合計	39,201	41,181
投資有価証券	12,775	12,775
長期貸付金	729	1,654
長期前払費用	1,059	1,653
敷金・保証金	96,031	141,625
貸倒引当金	△729	△1,654
投資その他の資産合計	109,866	156,054
固定資産合計	289,083	329,763
資産合計	1,112,439	1,180,791

(単位:千円)

科 目	第20期中間期 平成18年9月末現在	第21期中間期 平成19年9月末現在
<b>負債の部</b>		
買掛金	56,424	77,694
未払金	54,843	34,588
未払費用	33,288	37,632
未払法人税等	4,475	3,133
未払消費税等	4,290	6,609
前受金	2,210	—
預り金	5,262	4,811
賞与引当金	12,669	14,688
ポイント引当金	13,600	10,400
流動負債合計	187,065	189,557
退職給付引当金	17,386	29,968
預り保証金	62,800	52,800
固定負債合計	80,186	82,768
負債合計	267,251	272,326
<b>純資産の部</b>		
資本金	499,748	500,765
資本剰余金	176,800	177,817
資本準備金	176,800	177,817
利益剰余金	168,639	229,881
繰越利益剰余金	168,639	229,881
株主資本合計	845,187	908,464
純資産合計	845,187	908,464
負債・純資産合計	1,112,439	1,180,791

## 中間損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	第20期中間期 平成18年4月-9月	第21期中間期 平成19年4月-9月
売上高	1,119,596	1,227,314
売上原価	666,943	706,328
売上総利益	452,653	520,986
販売一般管理費	464,327	485,882
営業利益(△損失)	△11,674	35,104
営業外収益	1,889	3,567
営業外費用	12,050	915
経常利益(△損失)	△21,836	37,756
特別利益	2,853	186
特別損失	26	—
税引前当期純利益(△損失)	△19,009	37,942
法人税住民税及事業税	2,899	3,194
法人税等調整額	35,659	△20,768
中間純利益(△損失)	△57,567	55,516

## 中間キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	第20期中間期 平成18年4月-9月	第21期中間期 平成19年4月-9月
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,259	△110
投資活動によるキャッシュ・フロー	△83,793	△68,836
財務活動によるキャッシュ・フロー	180,895	2,016
現金及び現金同等物の増加額	102,361	△66,929
現金及び現金同等物の期首残高	138,021	329,158
現金及び現金同等物の中間期末残高	240,383	262,228

# 財務諸表

## 中間株主資本等変動計算書

第21期中間期(自平成19年4月1日 至平成19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19年3月31日 残高	499,748	176,800	174,364	850,913	850,913
中間会計期間中の変動額					
新株の発行	1,017	1,017		2,035	2,035
中間純利益			55,516	55,516	55,516
中間会計期間中の変動額合計	1,017	1,017	55,516	57,551	57,551
平成19年9月30日 残高	500,765	177,817	229,881	908,464	908,464

# 会社概要

(平成19年9月30日現在)

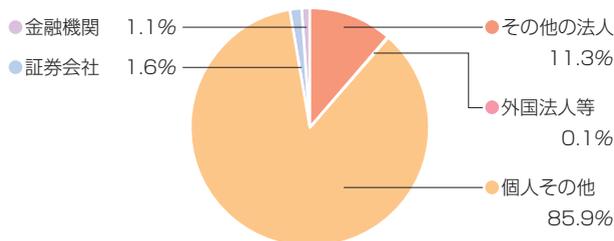
## ●株式の状況

発行可能株式総数	44,000株
発行済株式総数	13,083株
株主数	1,135名

## ●大株主(上位5名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
松田芳久	5,732	43.81
赤根豊	651	4.97
ヤフー株式会社	540	4.12
ラオックス株式会社	400	3.05
細田裕三	222	1.69

## ●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	500,765千円
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	69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	橋松 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
取締役	中川 公隆
常勤監査役	小澤 幸乃
監査役	志村 孝典
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

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月下旬
基準日	定時株主総会・期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 <a href="http://www.tr.mufg.jp/daikou/">http://www.tr.mufg.jp/daikou/</a>  ※当社の株式事務を代行している三菱UFJ信託銀行株式会社では「株式事務に関するお手続き」に関して、お問合せ、書類のご請求・郵送によるご提出ができません。
郵便物送付先	〒137-8081 東京都江東区東砂7-10-11
電話お問い合わせ先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 (テレホンセンター) TEL:0120-232-711 (フリーダイヤル) (受付時間 土・日・祝祭日を除く9:00~17:00)
各種手続用紙のご請求先	TEL:0120-244-479 (フリーダイヤル) (受付時間 24時間)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各本支店
公告掲載のホームページ	<a href="http://www.golfdо.jp/">http://www.golfdо.jp/</a>

## 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)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

