

平成19年3月期

株主通信

平成18年4月1日～平成19年3月31日

株式会社 ゴルフ・ドゥ



Golfdo!

Vol. 2

(証券コード:3032)

Topics

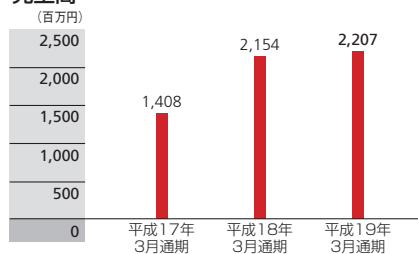


ゴルフ・ドウ!の顔、 伊澤利光選手が、日本プロ初勝利!

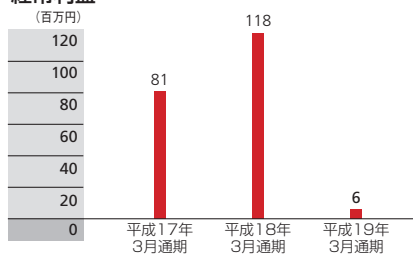
2007年5月13日、当社と複数年契約した伊澤利光選手が約2年ぶりの復活Vを成し遂げました。初日から首位に立ち、通算5アンダー、283で優勝いたしました。伊澤選手は日本プロゴルフ選手権初勝利で、05年8月のアンダーアーマーKBCオーガスタ以来のツアー通算16勝目で5年間のシード権を獲得しました。今後の活躍がますます楽しみです。

財務ハイライト

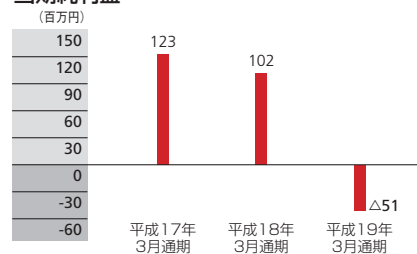
売上高



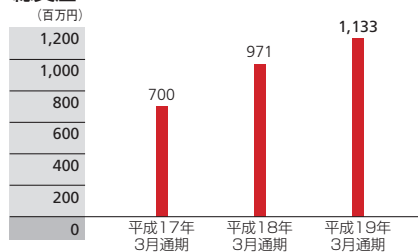
経常利益



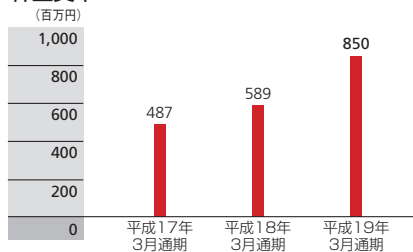
当期純利益



総資産



株主資本





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と感動と心の満足を提供す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。

整えられた新体制で、中期経営構想「**Reborn2010**」を推し進めます。

当期、ゴルフ業界には景気回復と女子プロゴルフの人気を背景に明るさが戻り始めており、回復基調が見え始めました。このような経営環境のもと、当社は既存事業における直営事業での出店戦略、フランチャイズ事業の加盟店募集方式など、これまでのビジネスモデルの全面的な見直しを行い、中期経営構想「Reborn2010」の策定に着手いたしました。店舗につきましては、150坪パッケージの2号店となるゴルフ・ドゥ!川越店など直営事業では2店舗、フランチャイズ事業も4店舗出店し、当事業年度末の営業店舗数は、全国で合計76店舗となりました。また、海外展開への足がかりとして、市場の成長著しい韓国のKOECOM社と韓国版オンラインショップの基本合意をいたしました。

今後、ゴルフ用品市場は回復していくと思われますが、企業間競争は一段と激化することが予想されます。このような状況のもと、当社は「ゴルフ・ドゥ!」ブランドの浸透と、経営理念である「世界の人々に夢と感動と心の満足を提供する」ことを体現することを目的とした、店舗展開を積極的に実行してまいります。直営店につきましては、中長期計画として150坪パッケージの大型店舗を首都圏にドミナント出店いたします。また、フランチャイズ店においても大型店舗のフランチャイズ化を強力に推し進めてまいります。その他にインターネット販売の積極的な展開や新規事業、新サービスの開発も引き続き進めてまいります。今後も、お客様から長期的に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、「お客様満足度業界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。

ゴルフ用品市場から、より大きなゴルフ業界全般の市場を目指して

当社を取り巻く環境と課題

当社が今後事業を展開するゴルフ業界全般には、1兆7,290億円の市場が存在し、この内訳はゴルフ場市場が1兆1,330億円、ゴルフ練習場市場が1,560億円、ゴルフ用品市場が4,400億円となっております。一方、当社が事業を展開している中古クラブ市場規模は、拡大は続いているものの、465億円で留まっております。当社としてはさらなる発展のため、中古クラブ市場で確固たるポジションを確立しながら、より大きなゴルフ業界全般の市場を対象としたビジネスへと取り組んでいきます。

現在、ゴルフ用品市場全体に占める当社のマーケットシェアは1.4%で、事業の拡大を図るためには、積極的かつ効率的な出店を行い、シェアを拡大することが不可欠です。エリア別では、当社直営店舗がドミナント出店を果たしている埼玉県、エリアフランチャイズ制ができている愛知県、九州各県において特にシェアが

高くなっていますが、ゴルフ用品市場規模が大きい東京や関西圏では、十分なシェアを獲得できておりません。このことから、今後の新規出店は、埼玉県、愛知県、九州の一層の寡占化を軸として、シェア獲得が低い東京や関西圏へ積極的に進めてまいります。

また、インターネットを活用した売上拡大にも積極的に取り組んでいきます。中古クラブショップ主要5社では、インターネットをリアル店舗の補完的なマーケティングツールとして積極的に活用しており、売上高も順調に拡大しています。当社も「ゴルフ・ドゥ!オンラインショップ」の拡充とより多くの会員取得を進めていきます。以上の課題を踏まえ、当社では、3年後にはゴルフファ어의あらゆるニーズを満たす「ゴルフ・ドゥ!」へと転換するため、中期経営構想「Reborn2010」を立案し、既存事業の強化と新規事業の拡大を図っていきます。

エリア別マーケットシェアでは、
拡大の余地は十分にある。

計画的な出店戦略による、マーケットシェア
の拡大（寡占化と新規開拓）

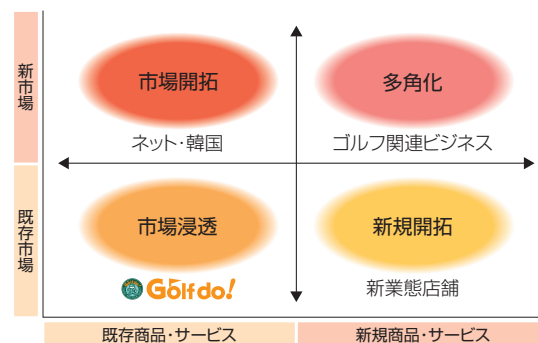
インターネットは、
中古クラブ主要5社とも
積極的に活用している。

ゴルフ・ドゥ!オンラインショップ
の強化と拡充

「Reborn2010」の基本スキームと目標

中期経営構想「Reborn2010」は、事業環境に対応できなかった社内スキームを全て見直し、問題解決を目指した「創造と破壊」です。「Reborn2010」では、平成22年3月期に、売上高60億円、経常利益6億円を目指します。「Reborn2010」の基本的なスキームは、4つの象限に分かれます。第1は「市場浸透」として既存市場・既存商品・サービスであるゴルフリサイクルショップ「ゴルフ・ドゥ!」の強化策、第2は韓国版オンラインショップなどの海外戦略を含んだ、オンラインショップ「ゴルフ・ドゥ!」の多面的展開による「市場開拓」です。第3・4は「新規開拓」「多角化」で、新規商品・サービスを提供する新規事業として、店舗展開を中心とした

新業態の開発、ゴルフ関連ビジネスを主体としたサービス提供を事業として立ち上げる計画です。



競合優位性の高い150坪パッケージと独自診断プログラム

150坪パッケージ店舗では、リペア・用品など初級者から上級者まで、幅広い顧客層を取り込めるサービスが提供でき、売上高は平均で月商2,500万円、1店舗当たり年商3億円、営業利益5,000万円が可能です。当社では既に草加店、川越店、桶川末広店を出店しており、今期から本格的な展開をスタートいたします。

また、店頭における接客力・買い上げ比率向上策として、前期に導入した独自診断プログラム、「SPEC PLUS^{スペック} PLUS^{プラス}」（ゴルファーの体格や運動能力から最適なクラブのスペックを診断するシステム）」も効果を上げております。この成功を踏まえ、今後は直営全店舗からFC店舗への導入を進めてまいります。

オンラインショップの発展と海外進出

「ゴルフ・ドゥ!オンラインショップ」は平成19年4月末現在、メルマガ会員は14,000名、ショップ会員は11,000名を突破しました。今後は会員獲得目標10万人とし、SEO対策や効果的な広告活動、取り扱い商品のラインナップ拡充などの斬新な企画により、新規入会を促進し、売上の拡大を目指していきます。

また、韓国KOECOM社とEコマース分野で基本合意し、「韓国版ゴルフ・ドゥ!オンラインショップ」もスタートいたしました。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として、将来的には、韓国市場におけるフランチャイズ店の展開なども検討しております。

新規開拓と多角化

今後当社では、中古クラブショップ市場からゴルフ用品市場への進出を目指し、ゴルフ場・ゴルフ練習場周辺の
新サービス・商品の開発、新品クラブも含む魅力的な商

材・コンセプトによる新業態店舗の開発と新規顧客層の
開拓を進めていきます。また、オンラインショップを中心
とした市場開拓にも積極的に取り組んでいきます。

「Reborn2010」実行スケジュール

既存事業の市場浸透については、新規出店を中心に
150坪パッケージの大型店の出店を展開し、平成22
年3月期末までに23店舗の出店を計画しております。
平成20年3月期は既に、6月に(株)ゴルフ・ドゥ九州の
大型店「熊本南店」がオープンし、今秋には当社初の建
設協力金(リースバック方式)による計画的出店、「大宮
丸ヶ崎店(仮称)」のオープンを予定しております。また
オンラインショップを核とした市場開拓については、平
成20年3月期はオンライン会員の新規入会を促進、売

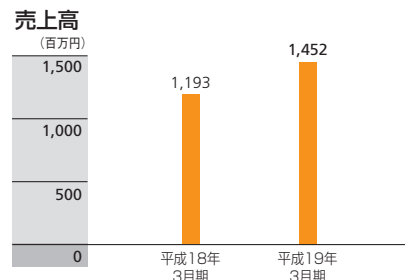
上の拡大を目指します。平成21年3月期にはマーケ
ティング活動にて顧客ニーズをつかみ、新たな商品・サ
ービスを提供、平成22年3月期には、人気サイトとの提携
により、新たな販売チャネルを開拓、知名度の向上を
目指します。新規開拓・多角化については、平成20年
3月期を研究・開発期間とし、コンセプトの構築を行
います。平成22年3月期には、新業態店舗・多角化サ
ービスの本格的な展開を図る計画を立案し、実行してい
きます。

	平成20年3月期(21期)	平成21年3月期(22期)	平成22年3月期(23期)
市場浸透	直営:150坪収益モデル展開 フランチャイズ:150坪FC化準備	直営:SPEC PLUS認知向上 フランチャイズ:150坪FC展開	直営:新規商材・サービス開発 フランチャイズ:FC全店黒字化へ
市場開拓	中古クラブ・用品拡販	新規商材・サービス開発	大型業務提携実現
新規開拓	ビジネスプラン立案のための 社内プロジェクト	アンテナ ショップの開設	新業態店舗 出店準備
多角化		サービス内容の 事業化プロジェクト 立ち上げ	新業態店舗 出店準備
		テスト マーケティング M&A等の検討	本格的展開 チャネルの選定
			出店
			開始

各事業の営業概況

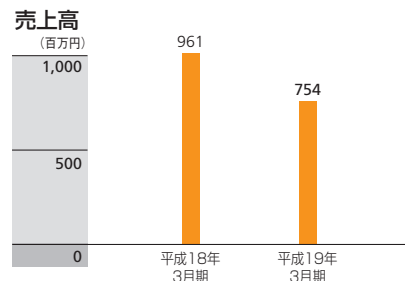
直営事業

当期は、当社独自開発となる150坪パッケージ2号店の川越店と、3号店の桶川末広店を出店した結果、売上高は前期の11億93百万円から21.7%増となりました。また、売上の拡大に伴って営業利益・経常利益も順調に拡大しました。これは、大型店舗、新規店舗での売上が好調なことによるものです。この結果、直営事業では、売上高14億52百万円となりました。



フランチャイズ事業

当期は、フランチャイズ開発を積極的に推し進めましたが、4店舗の出店にとどまりました。このことから、売上高は前期の9億61百万円から21.5%減と大幅にダウンし、営業利益・経常利益も売上高とともにダウンしました。これは、前期同様の加盟店募集形式では、新規加盟店の獲得ができなかったことによるものです。この結果、フランチャイズ事業では、売上高7億54百万円となりました。



ゴルフ・ドゥ!ブランドイメージと認知度の向上を目指し、プロゴルファー伊澤 利光選手と複数年契約いたしました。

ゴルフ・ドゥ!では、ゴルフ・ドゥ!チェーンの顔としてプロゴルファーの伊澤利光選手と複数年契約いたしました。伊澤選手は一般消費者に対してプロゴルファーとしてのイメージ、知名度が深く根付いており、日本一美しいスイング、日本ゴルフ界のいぶし銀などとも言われて

います。また、ツアー通算16勝の輝かしい戦績とプロゴルファーでも憧れる伊澤選手のスイングの美しさには、定評があります。今後ゴルフ・ドゥ!の顔として複数年にわたりご活躍いただきますので、ご期待下さい。

News!

直営事業



専務取締役
直営事業本部長
精松 裕司

当期は、既存店は売上目標をほぼ達成いたしました。新規出店が2店舗にとどまったため、全体では目標値を下回りました。また新規店では、150坪パッケージの手ごたえを感じられるスタートとなりましたが、売上目標値には到りません。上半期から進めておりました店舗の改善施策においては、在庫の健全化などが進んだことにより利益率が向上しております。

今後の取組みとしては、接客・営業活動をプル型からプッシュ型に変えて売上を伸ばし、当社独自診断プログラム「SPEC PLUS」を積極的に使いこなすことで、他店との差別化を図っていきます。また中古クラブは、新品販売店の下取り等もあり、市場全体として品薄傾向になると思われます。今後は販管費を見直すなど、さらなる経費コントロールを行ない、在庫効率も向上させることで、利益率を上げていきます。

直営店舗のご紹介

- ゴルフ・ドゥ!草加店
- ゴルフ・ドゥ!東大宮店
- ゴルフ・ドゥ!吹上店
- ゴルフ・ドゥ!北浦和店
- ゴルフ・ドゥ!与野中央店
- ゴルフ・ドゥ!多摩ニュータウン店
- ゴルフ・ドゥ!深谷店
- ゴルフ・ドゥ!花小金井店
- ゴルフ・ドゥ!川越店
- ゴルフ・ドゥ!桶川末広店

SHOP Information

大宮丸ヶ崎店 (仮称)



さいたま市のベッドタウンとして、東京ドーム約10個分（約28万㎡）のニュータウンを中心に、さまざまな公共施設や商業施設を擁する新しい街として開発されている見沼地区に、平成19年秋に、当社として11番目の直営店「ゴルフ・ドゥ!大宮丸ヶ崎店（仮称）」がオープンします。ニュータウンからは車で約10分の好立地で、店舗面積は約160坪、駐車場33台を保有する150坪パッケージの大型店舗で、当社初の建設協力金方式にて出店いたします。



【計画図面】

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

当期、既存店の売上は堅調に推移しましたが、新規加盟店の獲得が4店舗にとどまったことから、全体では計画を下回る結果となりました。この原因としては、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。

今後は、6月にオープンした(株)ゴルフ・ドゥ九州の大型店「熊本南店」を含め、年内に4店舗出店を目指します。また既存店に対しては、これまでは研修や商品供給、販促支援などの「サポート」を行ってまいりましたが、今後は経営品質を上げるための「指導」を徹底し、各店舗の改善を図ります。これにより既存全店は2010年までに黒字経営に転換していく予定です。また、直営事業での150坪パッケージのFC化の準備も進めていきます。



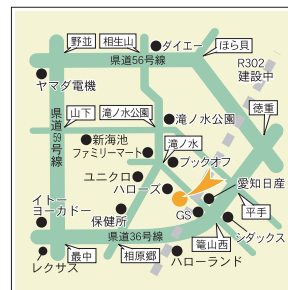
SHOP Information

名古屋 滝ノ水店



平成18年6月3日に、売り場面積150坪を誇る巨大中古ゴルフショップとしてオープンしました。在庫本数は、ウッド1,500本以上、アイアンセット400セット以上と名古屋地区では、競合店をしのぐ豊富な品揃えを誇ります。

オープン後も、名古屋地区の旗艦店舗として順調な売上をあげております。フランチャイズ店の中でも、当社が推進する150坪パッケージを体現している大型店舗で、3つある試打席、ワイドなバターコーナーも好評を博しています。





プロゴルファー
伊澤 利光

ツアー通算16勝。日本ゴルフ界のいぶし銀とも言われプロゴルファーでも憧れる日本一美しいスイングの持ち主。

「日本ゴルフ界の いぶし銀が選んだパートナー」

日本一美しいスイングが ゴルフ・ドゥ!の顔に

伊澤:今回は、ゴルフ・ドゥ!の顔という大役をおおせつかりました。よろしく願っています。

伊東:ツアーきってのスインガーの復活を期待しています。それにしても、伊澤プロのスイングはきれいですね。今日の撮影で改めて再認識いたしました。

伊澤:ありがとうございます。今年はかなり調子もあがってきていますから、きっとご期待に沿えると思います。

ゴルファーの期待に応えてくれる店、 それがゴルフ・ドゥ

伊澤:実は、ゴルフ・ドゥ!さんを選んだのは私なんですよ。

伊東:そうなんですか。それは、どのあたりがプロのお眼鏡にかなったんですか?

伊澤:お店に行ったんですね。そこで、ちょっとびっくりしたんです。広くて居心地のよいお店で品揃えが豊富、これならゴルファーの方もきっと満足するに

違いない。そう感じた
とたん、これはいいかな、
と即決いたしました。

伊東:ありがとうございます。
その一言を聞いて
すごく安心しました。

伊澤:特にクラブリサイクルショップというのは、過去自分たちが愛用したモデルが店頭に並んでいるんですよ。これは新品ショップにはない魅力なんです。しかも、価格が安く、シャフト交換等のリペアサービスも万全な体制がある。私も、クラブには相当なこだわりをもっていますが、新品クラブだけでは答えが出せないこともある。クラブリサイクルショップだからこそ、リサイクルショップにあるクラブを使って、過去のイメージをフィードバックしながらショットをする。そうすると自分の求めているイメージを再認識することができたりします。どんどん新しいクラブが開発され、年々性能がよくなっているようですが、すぐに自分のスイングを新しいクラブへ適応させるのはなかなか難しいことです。例えば、3年前のクラブを使っている人が、現行のクラブをすぐ使いこなすのは難しい。何時間も何時間も練習しないと使いこなせないでしょう。僕も3年前のモデルから今のモデルに一気になると、使いこなすまではかなり打ち込



かのアーノルド・パーマー氏が絶賛した美しいスイングを誇る伊澤利光プロが「ゴルフ・ドゥ!」の顔として複数年契約を締結しました。先日、販促用の写真撮影の合間に当社代表取締役伊東龍也と伊澤プロで今回の契約等について対談を行いました。(平成19年3月吉日)

まないとだめだと思います。もし、すぐに使いこなせる人だったら、トーナメントで優勝争いできますよ(笑)。それぐらいクラブが変わってきていますからね。リサイクルね。まさにゴルファー天国ここに極まるといったお店ではないでしょうか。

40～50代・アクティブシニア層が あこがれる美しいスイング

伊東:お客様や従業員の中では、伊澤さんのファンが多いんですよ。

伊澤:ありがとうございます。

ここのところ、皆様の期待に今一步という状況ではありましたが、伊東社長を始めとした皆様に、そのようにおっしゃっていただくのはありがたいな、と思いますね。

伊東:また、伊澤プロの美しいスイングにあこがれるアクティブシニア層のお客様も多いんですね。かのパーマー氏も絶賛してましたよね?

伊澤:これはもう、一番のライバルに勝つために努力してきた結果かもしれないですね。

伊東:一番のライバルって?

伊澤:自分自身です。自分に勝たないとゴルフって勝てないんですね。そのためには、日常のトレーニングを欠かすことはできません。その中で気がついたら、できていたのが、私のスイングなんですね…

伊東:なるほど。深いですね。伊澤プロのエネルギーをこのような力タチでお借りして、当社の魅力を40～50代のゴルファー、さらには、アクティブシニア層にもぜひ知っていただきたいですね。

伊澤:もちろんです。私がいいお店だ、いい会社だと見極めて、契約させていただきましたので、ゴルフ・ドゥ!の顔に恥じないプレーをして、たくさんのゴルファーがお店に来ていただけるようがんばります。今日は本当にありがとうございました。

伊東:こちらこそ、本当にありがとうございました。



株式会社ゴルフ・ドゥ
代表取締役社長
伊東 龍也



財務諸表

貸借対照表

(単位:千円)

科 目	第19期 平成18年3月末現在	第20期 平成19年3月末現在
資産の部		
現金及び預金	138,021	329,158
売掛金	92,147	101,185
商品	417,777	376,521
貯蔵品	2,638	3,123
前払費用	19,995	18,235
その他流動資産	286	1,091
繰延税金資産	60,511	17,913
貸倒引当金	△11,214	△11,953
流動資産合計	720,162	835,274
建物	63,647	73,083
構築物	8,604	12,484
車両運搬具	1,783	2,249
工具器具備品	43,408	53,528
建設仮勘定	1,243	120
有形固定資産合計	118,688	141,465
電話加入権	923	923
ソフトウェア	20,846	36,178
ソフトウェア仮勘定	4,410	682
無形固定資産合計	26,180	37,785
投資有価証券	12,775	12,775
長期貸付金	1,122	333
長期前払費用	1,229	1,933
敷金・保証金	92,717	103,825
貸倒引当金	△1,122	△333
投資その他の資産合計	106,723	118,534
固定資産合計	251,591	297,785
資産合計	971,754	1,133,060

(単位:千円)

科 目	第19期 平成18年3月末現在	第20期 平成19年3月末現在
負債の部		
買掛金	84,415	63,590
短期借入金	120,000	—
未払金	32,461	55,865
未払費用	28,283	36,643
未払法人税等	7,006	5,753
未払消費税等	3,619	10,254
前受金	2,750	—
その他流動負債	1,683	4,268
賞与引当金	6,560	16,532
ポイント引当金	15,860	10,910
流動負債合計	302,641	203,818
退職給付引当金	14,357	22,528
預り保証金	64,800	55,800
固定負債合計	79,157	78,328
負債合計	381,798	282,147
資本の部		
資本金	363,748	—
当期末処分利益	226,207	—
利益剰余金	226,207	—
前期繰越利益	123,625	—
当期純利益	102,582	—
利益剰余金合計	226,207	—
資本合計	589,955	—
負債・資本合計	971,754	—
純資産の部		
資本金	—	499,748
資本準備金	—	176,800
資本剰余金	—	176,800
繰越利益剰余金	—	174,364
利益剰余金	—	174,364
株主資本合計	—	850,913
純資産合計	—	850,913
負債・純資産合計	—	1,133,060

※注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

損益計算書

(単位:千円)

科 目	第19期 平成17年4月-平成18年3月	第20期 平成18年4月-平成19年3月
売上高	2,154,983	2,207,104
売上原価	1,233,657	1,303,047
売上総利益	921,325	904,056
販売費及び一般管理費	805,717	890,995
営業利益	115,607	13,060
営業外収益	4,302	6,084
営業外費用	1,153	12,180
経常利益	118,757	6,964
特別利益	935	1,161
特別損失	28,128	11,585
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	91,563	△3,458
法人税・住民税及び事業税	5,046	5,785
法人税等調整額	△16,064	42,597
当期純損益又は当期純損失(△)	102,582	△51,842
前期繰越利益	123,625	—
当期末処分利益	226,207	—

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科 目	第19期 平成17年4月-平成18年3月	第20期 平成18年4月-平成19年3月
営業活動によるキャッシュ・フロー	△7,264	83,939
投資活動によるキャッシュ・フロー	△74,075	△73,698
財務活動によるキャッシュ・フロー	120,000	180,893
現金及び現金同等物の増加額	38,659	191,136
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期末残高	138,021	329,158

株主資本等変動計算書

第20期(自平成18年4月1日 至平成19年3月31日)(単位:千円)

	株主資本				純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計	
		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
事業年度中の変動額					
新株の発行	136,000	176,800		312,800	312,800
当期純損失			△51,842	△51,842	△51,842
事業年度中の変動額合計	136,000	176,800	△51,842	260,957	260,957
平成19年3月31日 残高	499,748	176,800	174,364	850,913	850,913

※注）記載金額は千円未満を切り捨てて表示しております。

会社概要

(平成19年3月31日現在)

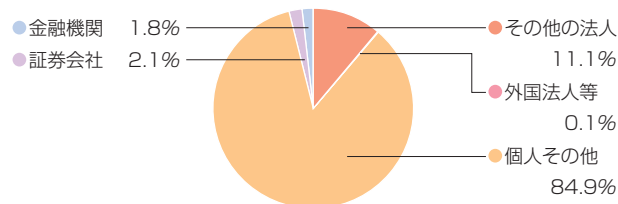
●株式の状況

発行可能株式総数 44,000株
発行済株式総数 13,028株
株主数 1,221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%
ラオックス株式会社	400	3.07%
細田裕三	316	2.42%
赤根 豊	301	2.31%

●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 57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
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

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、個人の人權を尊重し、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

※平成19年5月22日、当社は、ゴルフ用品小売業において初の「プライバシーマーク」を取得いたしました。

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 http://www.tr.mufg.jp/daikou/ ※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す。
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	http://www.golfdof.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

