

3032 ゴルフ・ドウ

伊東 龍也 (イトウ タツヤ)

株式会社ゴルフ・ドウ 代表取締役社長

店舗とオンラインショップの融合によりさらなる成長を目指す

◆2018年3月期決算概要

ゴルフ業界の状況は、経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」によると、ゴルフ場の売上高は前年比で100.1%、利用者数は99.6%となった。上半期は好調に推移したものの下半期は悪天候の影響を受け、特に10月の売上高は前年比87.7%、利用者数は同88.0%まで落ち込んだ。ゴルフ練習場は、売上高が前年比99.6%、利用者数が同100.9%と横ばい状態となった。ゴルフ用品は、矢野経済研究所のデータによると、昨秋以降発売となったニューモデルが貢献し、ゴルフクラブの売上高は金額・数量ともに前年を超える水準で好調に推移した。

当社の2018年3月期の連結業績は、売上高54億78百万円(前期比10.2%増)、営業利益51百万円(同51.6%減)、経常利益49百万円(同52.1%減)、当期純利益マイナス1億82百万円となった。売上高は前期比5億8百万円増と過去最高額を達成したが、利益面では減益となった。

セグメント別では、直営事業が売上高34億27百万円(前期比0.6%減)、セグメント利益1億34百万円(同12.4%減)、FC事業が売上高4億26百万円(同3.9%増)、セグメント利益1億66百万円(同2.1%増)、営業販売事業が売上高15億31百万円(同39.2%増)、セグメント利益97百万円(同56.0%増)、ウェルネス事業が売上高91百万円(同680.7%増)、セグメント利益マイナス83百万円となった。営業販売事業が海外子会社の輸出増により増収に貢献した。

「ゴルフ・ドウ!」の売上高は、上半期は直営店、FC店ともに前期を超える水準で推移したが、下半期は天候の影響により伸び悩んだ。ゴルフクラブは中古品から昨秋以降発売の新品クラブ購入に流れる結果となった。ゴルフ事業単体では過去最高の利益となったが、新規事業のウェルネス事業で展開するリフレクソロジーサロンが苦戦を強いられたことで大幅な減益となった。

売上高の構成は、直営事業が62.6%、フランチャイズ事業が7.8%、営業販売事業が28.0%、ウェルネス事業が1.7%である。直営事業の売上高内訳は中古品69.0%、新品11.8%、用品14.0%、リペア4.3%である。中古ゴルフクラブが約7割を占めていることが当社の特徴である。

ウェルネス事業を展開する子会社(株)ナインルーツは2018年3月31日付で売却した。その結果、連結対象から除外となり、同社の当期までの累積損失を子会社株式売却益として特別利益1億6百万円を計上した。一方、同社への貸付金に対しては100%の貸倒引当金を設定し、特別損失として2億67百万円を計上した。今後は貸付金が回収されるごとに特別利益に計上される形となる。

配当は1株当たり10円の予想に対し、無配に修正する。

◆「ゴルフ・ドウ!」の出店状況

「ゴルフ・ドウ!」の出店状況は、直営店は太田店を1店舗、FC店はアコーディア・ガーデン調布店、春日井店、OGMゴルフプラザ神戸店、荒川沖店の4店舗を出店し、平成30年3月末現在で合計76店舗となった。(株)アコーディア・ゴルフと当社はFC契約を締結しており、本年4月にもアコーディア・ガーデン東京ベイ店を出店した。

今期の出店については、既に4～5月にFC店が4店舗オープンしており、直営店は下半期に2店舗オープンの予定である。店舗数は今後3年間で100店舗を達成する計画である。

◆2019年3月期連結業績予想

2019年3月期の連結業績は、売上高51億37百万円(前期比6.2%減)、営業利益1億12百万円(同116.5%増)、経常利益1億11百万円(同123.2%増)、当期純利益76百万円を見込んでいる。

2018年3月期は営業販売事業が大幅に伸長したが、今期は従来どおりと見込み、その反動により減収の予想となった。

中期経営計画については、ナインルーツの売却に伴い、見直しを行う予定である。ウェルネス事業においてリフレクソロジーサロン「ルアンルアン」の展開を加速させる前提で立てられた計画であるため、現在新たな計画を策定中である。

◆質疑応答◆

貸付金回収の見込みについて伺いたい。

当然回収は可能だと考えている。譲渡先は規模的には大きい会社ではないが、脱毛ビジネスのネットワークとノウハウを保有している企業である。当社が展開していた「ルアンルアン」はリフレクソロジーサロンに脱毛ビジネスを加えていたため、今後その部分で収益を獲得できるという利益計画の説明を受け、回収は可能だと判断した。

自己資本比率改善のための対策があれば教えてほしい。

現状では増資の計画はない。利益を着実に積み上げていくことで向上させていく。

「ゴルフ・ドゥ！」の出店について、売り場面積、初期投資額、営業利益率はどの程度想定しているのか。

モデルケースとしては、売り場面積150坪のロードサイド郊外型をベースとしている。当社の場合、居抜きを中心に考えているため、物件により100坪弱になることもあるが、モデルとしては150坪である。直営の場合の初期投資額は初期在庫を含めて80百万円程度である。営業利益率は店舗単体では10～12%である。

1店舗の売上総定額はどの程度か。

平均月商で15百万円を最低ラインと考えている。

オンラインショップの売上・利益拡大を加速させるためにどのような対策が有効なのか。

今後の計画においては、オンラインショップを核にする考えである。リアル店舗ネットワークで100店舗を目指すとともにオンラインショップに投資をしながら強化する。オンラインショップがスタートした10年前はネットでの購入者は来店しないという前提であった。しかし現在は、店舗・ネットの両方を利用する顧客が増加している。ネットで購入した商品を店舗で受け取るサービスを開始し、非常に好評である。来店時にグリップ交換をするなど、プラスワンの売上につながっている。今後はネットとリアル店舗を融合させる形で展開していく。

(2018年6月6日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

http://www.golfdco.jp/_file/ja/ir/224/pdf/0/