



Golfdo!

2019年3月期

株主通信

2018年4月1日～2019年3月31日

Vol.26

Contents

トップメッセージ	1
カテゴリー別概要	2
トップインタビュー	3
トピックス／CSR情報	4
株主ご優待情報／IRカレンダー	5
会社概要／株式の状況／連結業績ハイライト／株主メモ	6

株式会社ゴルフ・ドゥ

証券コード：3032



Top Message

一刻も早い業績回復と企業価値の向上に努めてまいります

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

ゴルフリユースショップ「ゴルフ・ドゥ！」は、1999年3月に売場面積がわずか5坪の1号店を浦和市(現さいたま市)にオープンし、2019年3月に20周年を迎えました。ひとえに皆様の温かいご支援のおかげと心より厚く御礼を申し上げます。

なお、2019年3月期の連結業績は、売上高48億89百万円(前期比89.2%)、営業利益△24百万円(前期51百万円)、経常利益△22百万円(同49百万円)、親会社株主に帰属する純利益△22百万円(同△182百万円)となりました。

当期は第1四半期が比較的堅調に推移いたしましたが、第2四半期は猛暑、台風など自然による多大な影響により、「ゴルフ・ドゥ！」直営店ならびにフランチャイズ店の売上高は前年同期を下回る結果となりました。また、第3四半期以降も店舗事業である直営事業、フランチャイズ事業のみならず、営業販売事業も業績が低迷し、1年を通しましても全体的に厳しい結果となりました。当社ではこの結果を踏まえ、業績回復を加速させるべく「オムニチャンネル戦略」、「進化形直営店の開発」、「新規事業の積極的展開」の3つの成長戦略を推進してまいります。

当社では現在、全社をあげて業績回復に取り組んでおりますが、一刻も早い業績回復と企業価値の向上に努める所存でございます。

株主の皆様におかれましては、引き続き事業展開にご理解をいただくとともに、今後も変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 伊東 龍也

直営事業

直営事業では、過去最高人数の新卒採用により、かねてから懸案事項でありました人員不足が改善に向かっております。「ゴルフ・ドゥ！」店舗に関しましては、2018年10月に「成田美郷台店」(千葉県成田市)を出店し、2019年2月に「吹上店」(埼玉県鴻巣市)をのれん分けによりフランチャイズ店へ転換いたしました。なお、直営店の2019年3月31日現在の店舗数は19店舗で、当期の店舗売上高は全店ベースで前期比4.3%減、既存店ベースで同2.1%減となりました。

以上の結果、売上高は32億81百万円(前期34億27百万円)、セグメント利益は19百万円(前期1億34百万円)となりました。



営業販売事業

営業販売事業では、主にUS直輸入品にヒット商品が生まれず、かつUSD為替レートが円安傾向でありましたことにより、米国子会社による輸出および国内卸営業は一年を通しまして厳しい状況が続きました。

以上の結果、売上高は11億33百万円(前期15億31百万円)、セグメント利益は56百万円(前期97百万円)となりました。



フランチャイズ事業

フランチャイズ事業では、「西日本営業所」(兵庫県神戸市)を開所し、「ゴルフ・ドゥ！」チェーンが手薄であります関西エリアの強化を進めております。「ゴルフ・ドゥ！」店舗に関しましては、2018年4月に「ゴルフレンジアミーゴ福島成川店」(福島県福島市)、「アコーディア・ガーデン東京ベイ店」(東京都大田区)、「座間店」(神奈川県座間市)、5月に「菊陽バイパス店」(熊本県菊池郡)、7月に「いわき店」(福島県いわき市)、11月に「西尾店」(愛知県西尾市)を出店し、10月に「高知店」(高知県高知市)が同一市内に店舗名を変更し移転いたしました。なお、当期のフランチャイズ店の出店などは、新規6店舗、移転1店舗、直営店からの転換1店舗となり、2019年3月31日現在の店舗数は60店舗で、当期の店舗売上高は全店ベースで前期比2.3%減、既存店ベースで同5.5%減となりました。

以上の結果、売上高は4億74百万円(前期4億26百万円)、セグメント利益は1億49百万円(前期1億66百万円)となりました。



Golfdo!



代表取締役社長 伊東 龍也

「オムニチャネル戦略」、「進化形直営店の開発」、「新規事業の積極的展開」の3つの成長戦略を推進してまいります。

Q 当期(2019年3月期)の取り組み全般についてお聞かせください。

A 上半期は猛暑に加え、台風や豪雨、地震の自然災害により「ゴルフ・ドゥ！」のほぼ全店が多大な影響を受け、客数が減少いたしました。下半期は挽回すべく、2019年3月に「ゴルフ・ドゥ！」1号店がオープンし20周年を迎えることから、「ゴルフ・ドゥ！20周年記念 大感謝キャンペーン」を2018年11月から「ゴルフ・ドゥ！」直営店、FC加盟店で一斉に実施いたしました。お客様からは非常に好評でありましたが、残念ながら当社の業績に大きく寄与するまでには至りませんでした。

2018年10月には千葉県成田市に約1年半ぶりとなる直営店を出店いたしました。しばらくは人員不足で思うように出店できない状態が続きましたが、2018年4月に過去最高数の新卒採用を行い、人員的にやっと出店ができるようになってきました。ただし、新卒採用ですら当然個々の力は今後に期待することになりますので、重要となりますのが人材育成です。当社は数年前より人材育成には非常に力を入れており、当期から人材育成カリキュラムを見直しし実行いたしました。

Q 当期(2019年3月期)で特に力を入れた取り組みについてお聞かせください。

A 当社において買取りは生命線です。中古商材確保は常に高い優先順位であり、お客様がご持ちになりましたゴルフクラブは基本的に全部買取ります。その買取りました中古商材は在庫期間で区分けしておりますが、在庫期間が100日を経過いたしますと当社ではC在庫と呼び、売価などを検討するひとつのラインになります。また、1年を経過いたしますとD在庫と呼び、当期はこのD在庫の比率を減らし、在庫を「筋肉質」にするための動きが始まりました。D在庫は消化促進のための値下げによる粗利益率低下が伴うため、当期は粗利益率の低下に苦しみましたが、D在庫化を未然に防ぐための仕組づくりにも取り組んでおり、2020年3月期は粗利益率の上昇を見込んでおります。

Q 人材育成についてお聞かせください。

A 人材育成は座学やゴルフ場での集団研修以外に各店舗でも行います。中でも力を入れておりますのが買取りの教育です。前述いたしました、買取りは「ゴルフ・ドゥ！」の生命線であり、1点でも多くの良品を買取るためには「目利き力」を養うことが重要で、人材育成にも求められます。新入社員は販売ができるようになりましても、買取りに不安があるという場合が多く見られ、買取りの現場となります店舗では「目利き力」の向上のため「買取り100本ノック」と称し、とにかく買取りの実践をさせます。買取りの実践後には店長とマンツーマンで買取り査定価格の理由や反省点を話し合います。特に買取りに関して大事なのは、何よりも経験の積み重ねだと考えております。

Q 今期(2020年3月期)以降の取り組みと展開についてお聞かせください。

A 業績回復と今後の発展のために、「オムニチャネル戦略」、「進化形直営店の開発」、「新規事業の積極的展開」の3つの成長戦略を着実に推進いたします。

「オムニチャネル戦略」においては、リアル店舗とECサイトの融合による価値を創造し顧客ロイヤリティの向上を図ります。また、当社において今までにないほど大きなIT分野への投資となります。まず初めにやるべきことは、統合データベースの構築で、リアル店舗とECサイトの会員情報を一ヶ所に集約いたします。統合データベース化により、会員情報や在庫情報、商品動向などをより緻密に分析することができ、質の高い分析データをデジタルマーケティングに活かすことが可能となります。

「進化形直営店の開発」においては、店舗の収益性向上を目的に、現在「ゴルフ・ドゥ！」の主力フォーマットであります150坪店舗をさらに強化大型化(進化形直営店)し、収益性を一段高めた店舗の展開を目指します。

「新規事業の積極的展開」においては、ゴルフ用品関連への事業集中リスクの軽減を目的に、2019年4月に展開をスタートいたしましたアパレル事業「SHOO・LA・RUE(シューラルー)」の安定的な運営と多店舗化のスケールメリット享受、M&A活用などにより新規事業の展開を目指します。

3つの成長戦略以外においては、引き続き人材育成を重要視いたします。人材育成は全てを社内で行うには限界がありますので、外部講師など外部の力を十分に活用いたします。

Q 今後のゴルフ業界の動向についてお考えをお聞かせください。

A 市場でのシェア争いは激しくなると思いますが、ゴルフというスポーツは非常に魅力があり、今後5年間から10年間は大きな衰退は起こらないと考えております。また、ゴルフはプレーするためにゴルフクラブなど道具が必要ですので、ゴルフ専門店の存在価値は大きいと考えます。大事なのはどのような展開をしていくかということだと思います。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

A 必ずV字回復をはたすため、3つの成長戦略を成し遂げます。近い将来においては、例えばプライシングの精度をあげるため、AI(人工知能)の活用など当社が大きく変化する場面もでてくるかもしれません。株主の皆様におかれましては、今後も当社の取り組みにご理解と、なお一層のご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

成田美郷台店(千葉県成田市) オープン

オープン：2018年10月27日(土)
 運営会社：当社(埼玉県さいたま市)
 運営形態：直営店
 店舗形態：ロードサイド型
 打席数：2(弾道計測器2台完備)



西尾店(愛知県西尾市) オープン

オープン：2018年11月10日(土)
 運営会社：株式会社ティーバイティースポーツ
 (愛知県豊明市)
 運営形態：フランチャイズ店
 店舗形態：ロードサイド型
 打席数：2(弾道計測器1台完備)



20周年記念大感謝キャンペーン

「ゴルフ・ドゥ！」1号店オープンから20周年を記念いたしまして、2018年11月17日から2019年3月31日まで「ゴルフ・ドゥ！20周年記念大感謝キャンペーン」を「ゴルフ・ドゥ！」チェーン全店で実施いたしました。同キャンペーンではご購入金額500円(税込)ごとにスタンプを押印、スタンプ数に応じました抽選により合計125名様に豪華景品をプレゼントし、大好評のうちに終了いたしました。また、「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」におきましても1日限定で「ゴルフ・ドゥ！20周年記念1日限りの20%ポイント還元キャンペーン」を同時開催いたしました。



株式会社ソフマップとの業務提携

当社はビックカメラグループでデジタル家電や中古品の買取り・販売を行う株式会社ソフマップ(東京都千代田区)と業務提携し、同社のスマートフォン買取アプリ「ラクウル」でのゴルフクラブとゴルフウェアの買取りを2019年3月より協業開始いたしました。同社は2018年7月に「ラクウル」を開始し、以降も買取品目の拡充に取り組んでおります。今回の業務提携は「ラクウル」の買取品目にゴルフクラブとゴルフウェアが加わるため、その買取りを行う際に、当社のノウハウである買取査定技術や買取価格情報を提供するものです。なお、「ラクウル」で買取りいたしましたゴルフクラブとゴルフウェアは当社が全品を引き取るため、当社の中古品在庫の充実につながります。

CSR情報

チャリティゴルフ大会

毎年恒例の当社主催、子ども虐待防止オレンジリボン運動「第10回ゴルフ・ドゥ！チャリティゴルフ大会」を2018年12月10日(月)に「ひととのやカントリー倶楽部」(栃木県小山市)で開催いたしました。本大会は総勢150名のご参加をいただき、直営店店頭での募金や、各企業様からのご協賛募金、本大会ご参加費の一部とチャリティオークションにより、総額170万6,573円のチャリティ金が集まりました(カード会員様のポイントによる寄付1万9,577円分含)。なお、当チャリティ金は、埼玉県児童福祉施設協議会様を通じて埼玉県内全22ヶ所の児童養護施設およびオレンジリボン運動のNPO法人児童虐待防止全国ネットワーク様、一般社団法人青少年自助自立支援機構様に全額寄付いたしました。これにより2009年の第1回大会から本第10回大会までの参加者は総数1,503名、寄付金総額1,096万9,849円となりました。



ポイントによる寄付

子ども虐待防止オレンジリボン運動「第10回ゴルフ・ドゥ！チャリティゴルフ大会」開催に併せ、「ゴルフ・ドゥ！」ポイントカード会員様のご協力のもと、「ゴルフ・ドゥ！」直営店全店でポイントカードの付与ポイントによる寄付の受付を、2018年11月1日から30日まで行いました。これまでは、ポイントによる寄付受付のシステムが整備されておりましたが、システム改修により本会員様へ各種寄付金や義援金など募金のご協力依頼をタイムリーに行うことができるようになりました。また、会員様よりお預かりいたしましたポイントは、当社が1ポイント=1円に寄付金として換算し、1万9,577円をチャリティゴルフ大会のチャリティ金と合わせて贈呈いたしました。当社は今後も社会貢献を念頭に地域社会との共生を目指してまいります。

株主ご優待情報



当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社事業へのご理解を深めていただくことを目的とし、毎年3月31日現在および9月30日現在の株主名簿に記載または記録されました当社株式1単元(100株)以上の株式をご保有されている株主様を対象に、「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」株主専用サイトにてご利用いただける「株主ご優待割引券」および「ルアンルアン スキンケア用品」を贈呈いたします。

株主ご優待割引券ご利用のご案内

ご優待割引券1枚あたり、「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」株主専用サイトにおいてゴルフクラブは1点に限り20%割引、用品は何点でも10%割引の金額にて1回ご利用いただけます。



ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ株主専用サイト
<https://www.golfdo.com/yutai/>



株主ご優待割引券発行基準

100株以上ご所有の株主様	株主ご優待割引券1枚
500株以上ご所有の株主様	株主ご優待割引券3枚
1,000株以上ご所有の株主様	株主ご優待割引券5枚

優待割引券 有効期限

3月31日基準の優待券：7月1日～12月31日まで有効
 9月30日基準の優待券：翌年1月1日～6月30日まで有効

IRカレンダー



会社概要／株式の状況／連結業績ハイライト／株主メモ

会社概要 (2019年3月31日現在)

会社名 株式会社ゴルフ・ドゥ
(英文社名 GOLF・DO CO.,LTD.)

設立 1987年9月

資本金 506,120千円

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 116名(連結)

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
茨城県公安委員会 第401010004033号
千葉県公安委員会 第441010002159号
栃木県公安委員会 第411010002126号
神奈川県公安委員会 第452740016623号
群馬県公安委員会 第421110263200号

役員

代表取締役社長 伊東 龍也
取締役会長 松田 芳久
取締役 佐久間 功
取締役(監査等委員) 小澤 幸乃
社外取締役(監査等委員) 志村 孝典
社外取締役(監査等委員) 安野 憲起

関連会社

スクエアツウ・ジャパン株式会社(埼玉県さいたま市)
株式会社CSIサポート(埼玉県さいたま市)
The Golf Exchange Inc.(米国カリフォルニア州)

※株式会社Open Upは2018年5月1日付でスクエアツウ・ジャパン株式会社を存続会社とし合併・解散しております。

株式の状況 (2019年3月31日現在)

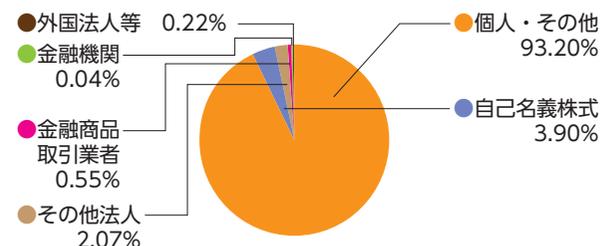
発行可能株式総数 8,800,000株
発行済株式総数 2,540,642株
株主数 4,584名

大株主(上位5名)

株主名	持株数(株)	持株比率
松田芳久	836,400	34.26%
佐藤智之	170,500	6.98%
伊東龍也	135,000	5.53%
楠木哲也	127,000	5.20%
佐藤弘子	61,300	2.51%

※当社は自己株式を99,200株保有しております。
上記持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況



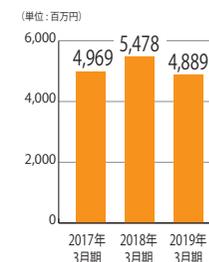
※小数点第3位以下を四捨五入しております。

連結業績ハイライト

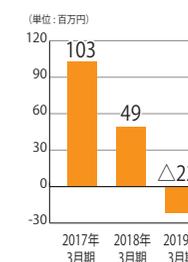
単位：百万円

	2018年3月期実績	2019年3月期実績	前期比
売上高	5,478	4,889	89.2%
営業利益	51	△24	
経常利益	49	△22	
親会社株主に帰属する当期純利益	△182	△22	
1株当たり配当金(円)	—	—	

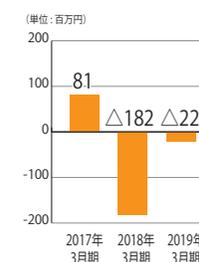
売上高



経常利益



親会社株主に帰属する当期純利益



株主メモ (2019年3月31日現在)

事業年度 4月1日～翌年3月31日
 期末配当金受領株主確定日 3月31日
 中間配当金受領株主確定日 9月30日
 定時株主総会 毎年6月
 株主名簿管理人 株式会社アイ・アール ジャパン
 〒100-6026 東京都千代田区霞が関3-2-5
 霞が関ビルディング26階
 株式会社アイ・アール ジャパン証券代行業務部
 TEL 0120-975-960
 (通話料無料：受付時間 平日9：00～17：00)

株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(株式会社アイ・アール ジャパン)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。

上場証券取引所 名古屋証券取引所
 公告の方法 電子公告により行う
 公告掲載URL <http://www.golfdco.jp/>

ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときには、日本経済新聞に公告いたします。

ゴルフクラブの販売／買取
ゴルフ用品の販売

ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ

当社が運営する「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」は、当社がゴルフリユースショップで長年積み上げました経験とノウハウを元に開発いたしました中古ゴルフクラブおよびゴルフ用品のECサイトです。なお、2019年6月に人気ブランドレディース&メンズ中古ゴルフウェアの販売を開始する予定です。



ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ
<https://www.golfdo.com/>

または、
で検索ください。

レディースゴルフウェア・メンズゴルフウェアの買取

ゴルフウェアユーズド

当社が運営する「ゴルフウェアユーズド」は、人気ブランドに特化したレディース&メンズゴルフウェア専門の買取ECサイトです。



ゴルフウェアユーズド
<https://www.golfwear-used.shop/>

または、
で検索ください。

株式会社ゴルフ・ドゥ ホームページ

会社概要、What's News (リリース情報)、事業紹介、社会貢献活動、採用情報など、最新の企業情報を掲載しております。

また、決算短信をはじめとするIRライブラリーや株式情報、株主優待情報など、投資家の皆様へ向けたIR情報もご覧いただけます。



株式会社ゴルフ・ドゥ
<http://www.golfdo.co.jp/>

アパレル事業「SHOO・LA・RUE」を開始 3年間で10店舗の出店を目指します

当社は、新規事業といたしましてアパレル事業を開始するにあたり、株式会社ワールドフランチャイズシステムズと「SHOO・LA・RUE (シューラルー)」のフランチャイズ(以下、FCといいます)契約を締結し、2019年4月19日に当社の「SHOO・LA・RUE」第1号店をイオン栃木店(栃木県栃木市)内にオープンいたしました。

当社は、かねてより事業の多角化による利益の増大を成長戦略のひとつに位置付けておりましたが、この度新たな事業ドメインを設定、将来的な事業ポートフォリオの最適化を図ることを目的とし、その第一歩といたしまして当アパレル事業を開始いたしました。なお、今回は新たな事業の開始に至りFC加盟を選択しましたが、ゴルフに関連するもの以外においては、リスク度合いとスピード感において、当

社自ら新たな事業やブランドを立ち上げるより、FC加盟が勝ると判断いたしましたことによります。

当社のFC加盟先であります株式会社ワールドフランチャイズシステムズは、アパレル業界大手の株式会社ワールドの100%子会社であり、「SHOO・LA・RUE」は直営店、FC店を合わせ全国で300店以上を展開しております。当社の「SHOO・LA・RUE」イオン栃木店は、20~50代の女性とその家族を対象とし、約100坪の売場にレディースウェアやキッズウェア、ファッショングッズ、ライフグッズなどを取り揃えております。

なお、当社の「SHOO・LA・RUE」は、今後3年間で10店舗の出店を目指しております。

