



株式会社ゴルフ・ドウ

名証セントレックス：3032

2016年3月期決算説明資料

2016年6月15日

1. 会社概要

2. 2016年3月期 決算概要

3. 2017年3月期 業績見通し

4. 中期経営計画

会社概要



◆ 会社理念	ゴルフ・ドウ！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
◆ 会社名	株式会社 ゴルフ・ドウ（GOLF・DO CO.,LTD.）
◆ 設立	1987年9月
◆ 本社	埼玉県さいたま市中央区上落合2-3-1
◆ 株式公開	2006年4月6日 名証セントレックス（証券コード3032）
◆ 代表者	代表取締役社長 伊東 龍也
◆ 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・ドウ！」直営店及び同フランチャイズチェーンの本部運営
◆ 資本金	506,120千円（2016年3月31日現在）
◆ 発行済株式数	1,341,300 株
◆ 社員数	106名（2016年3月31日現在）

イメージキャラクター紹介



江澤 亜弥プロ

AYA EZAWA



生年月日/1994年4月生まれ
身長/161cm 血液型/A型
出身地/埼玉県

2014年よりLPGAに参戦。

2014年クオリファイングトーナメントを21位で通過。

プロ2年目の2015年はツアーフル参戦。

各メディアからの注目度も高く、今最も期待されている女子プロゴルファー。



関 雅史プロ

MASASHI SEKI



生年月日/1974年9月生まれ
身長/167cm 血液型/O型
出身地//東京都は下町地方

PGA公認A級インストラクター。2004年にゴルフショップ「ゴルフフィールズ」をオープン。

3千人を超えるクラブフィッティングの実績を持ち、卓越したギア知識でレッスンとギアの両側面から本格的なアドバイスが行えるプロゴルファー。

グループ概要



「ゴルフ・ドウ！」
直営店及び同フラン
チャイズチェーンの
本部運営

スクエアツウ・ジャパン（株）

ゴルフ用品の卸販売、インターネットによる一般小売

100%

The Golf Exchange, Inc（米国）
ゴルフ用品の卸販売
インターネットによる一般小売

（株）CSIサポート

広告代理店事業

51%

（株）CURUCURU Reuse
レディス専門のゴルフウェア及びゴルフクラブの買取、販売
サイトの運営

ゴルフ・ドウ！ 店舗網

全国に75店舗展開
(2016年5月31日現在)

北海道エリア

3店舗

北海道

甲信越・北陸エリア

2店舗

近畿エリア

3店舗

中国エリア

5店舗

東北

甲信越
北陸

関東

関東エリア

27店舗

九州エリア

17店舗

九州

中国

近畿

四国

東海

沖縄

四国エリア

5店舗

東海エリア

13店舗

ゴルフ・ドゥ！ 店舗サービス概要

ゴルフクラブの販売



国内外の有名メーカーのクラブ(新品)や中古クラブをリーズナブルな価格で販売

ゴルフクラブの買取り



お客様の不要になったクラブを「査定」して適正価格で買取り、クラブの買換えをバックアップしています。

その他関連用品の販売



ゴルフバッグ、シューズ、グローブなどのゴルフ関連用品も豊富に品揃え

レッスン事業



プロのインストラクターによるオリジナルなプログラムでレベルアップのお手伝い。レッスンプラザ直結の店舗では、レッスンの際に店頭のクラブから無料レンタルも実施

**ゴルフ・ドゥ！5くらぐ
レッスンプラザ**

ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ



全国に展開している直営店ならびにフランチャイズ店のPOSシステムとWebシステムの連動による店舗在庫表示システム

リペア事業

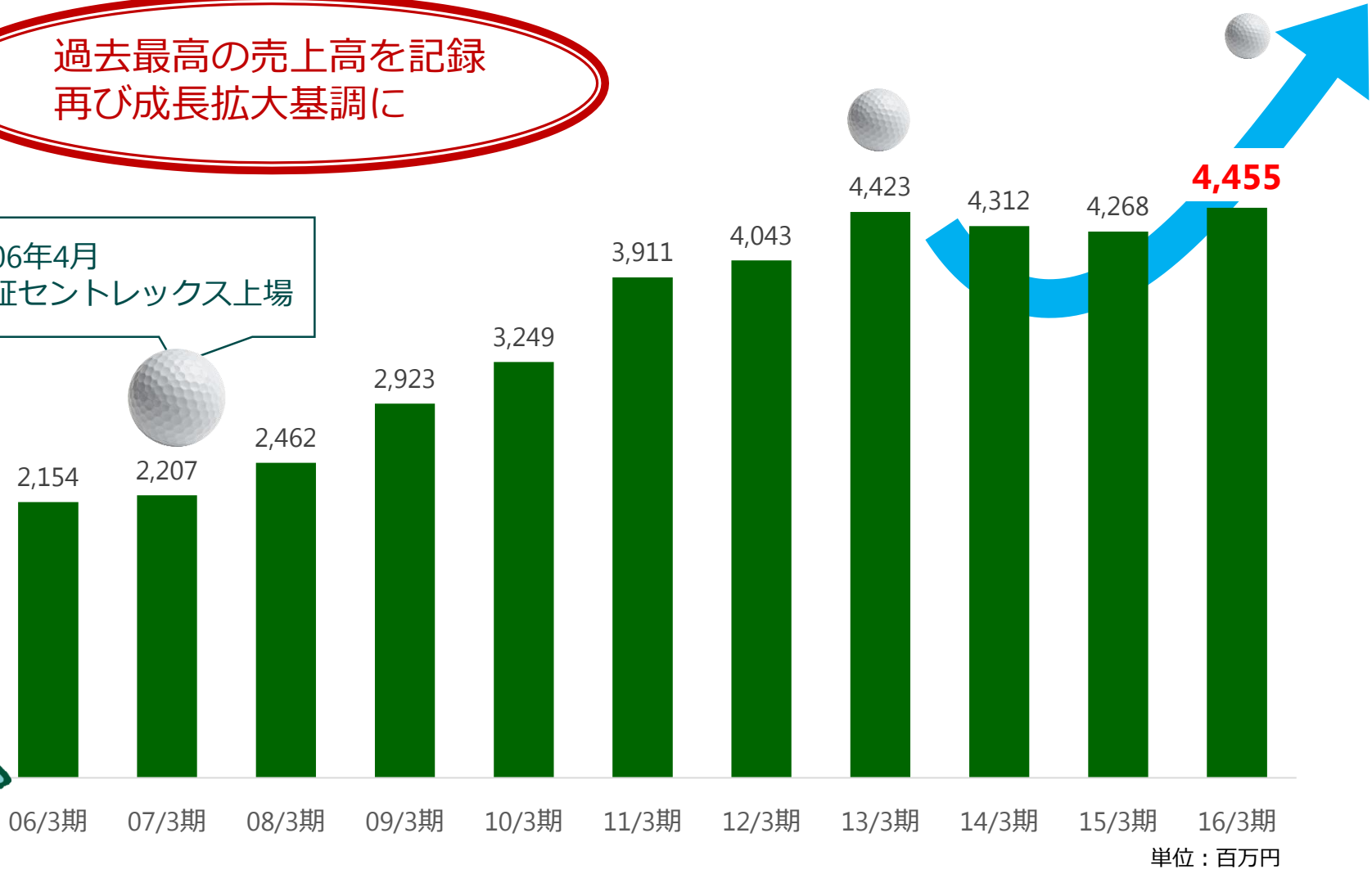


技術とノウハウを積み上げてきたクラフトマンが統括する集中リペアセンターを開設。リシャフト、チューニングなどお客様に最適なクラブを高品質な仕上がりで提供

売上高推移

過去最高の売上高を記録
再び成長拡大基調に

2006年4月
名証セントレックス上場



1. 会社概要

2. 2016年3月期 決算概要

3. 2017年3月期 業績見通し

4. 中期経営計画

2016年3月期 決算サマリー

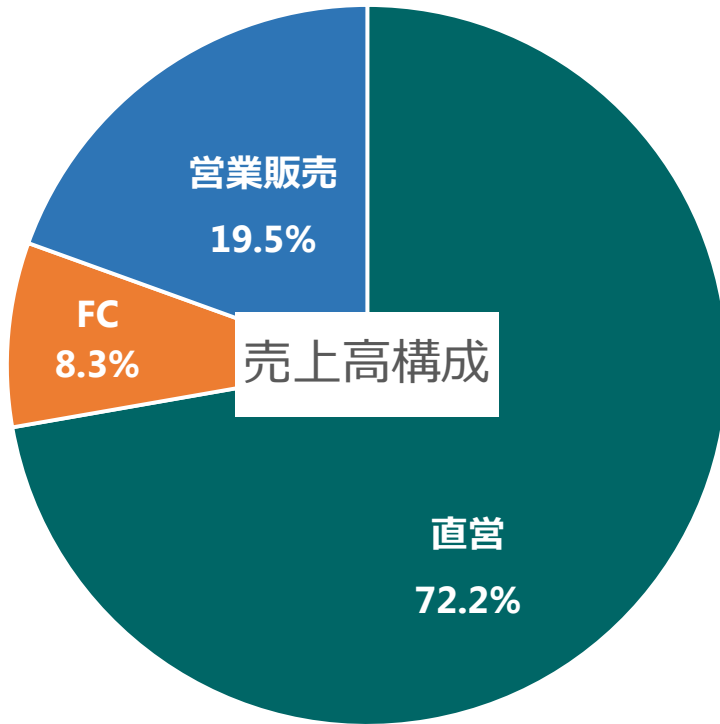
- 直営事業の中古クラブ販売、買取りが共に年間を通じて堅調に推移
- 「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」は毎月前年を上回る実績
- 結果として、売上高44億55百万円、営業利益73百万円と増収増益

■ 連結損益計算書

単位：百万円

	2015年3月期	2016年3月期	前期比	%
売上	4,268	4,455	+ 186	+ 4.4
営業利益	22	73	+ 51	+ 229.8
経常利益	18	71	+ 53	+ 294.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	25	72	+ 46	+ 182.2

セグメント別売上高



直営事業

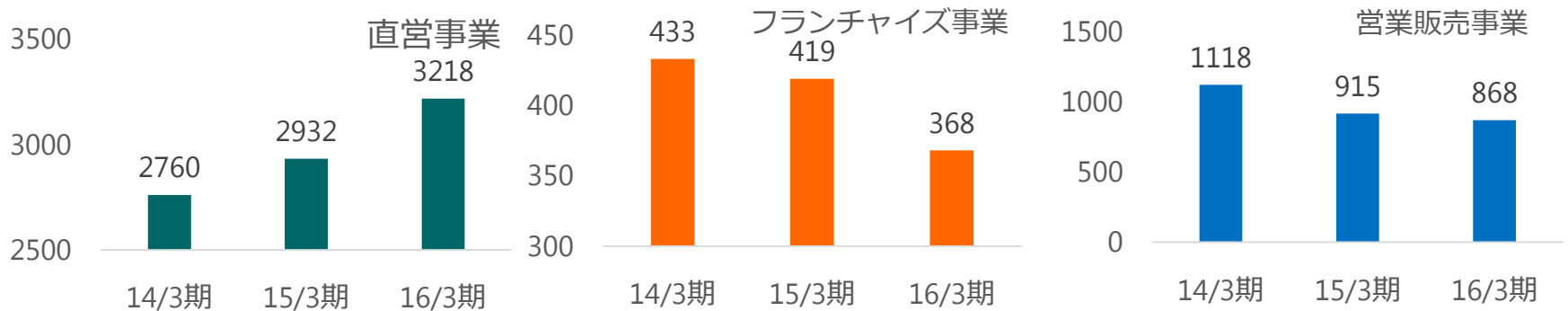
- 前年の消費税増税の影響から回復。秋のトップシーズンにやや苦戦したものの前年比109.7%
- セグメント利益1.45億円

フランチャイズ事業

- 滋賀草津店移転オープン、日進東郷店新規オープンがあったものの前年比87.9%
- セグメント利益1.61億円

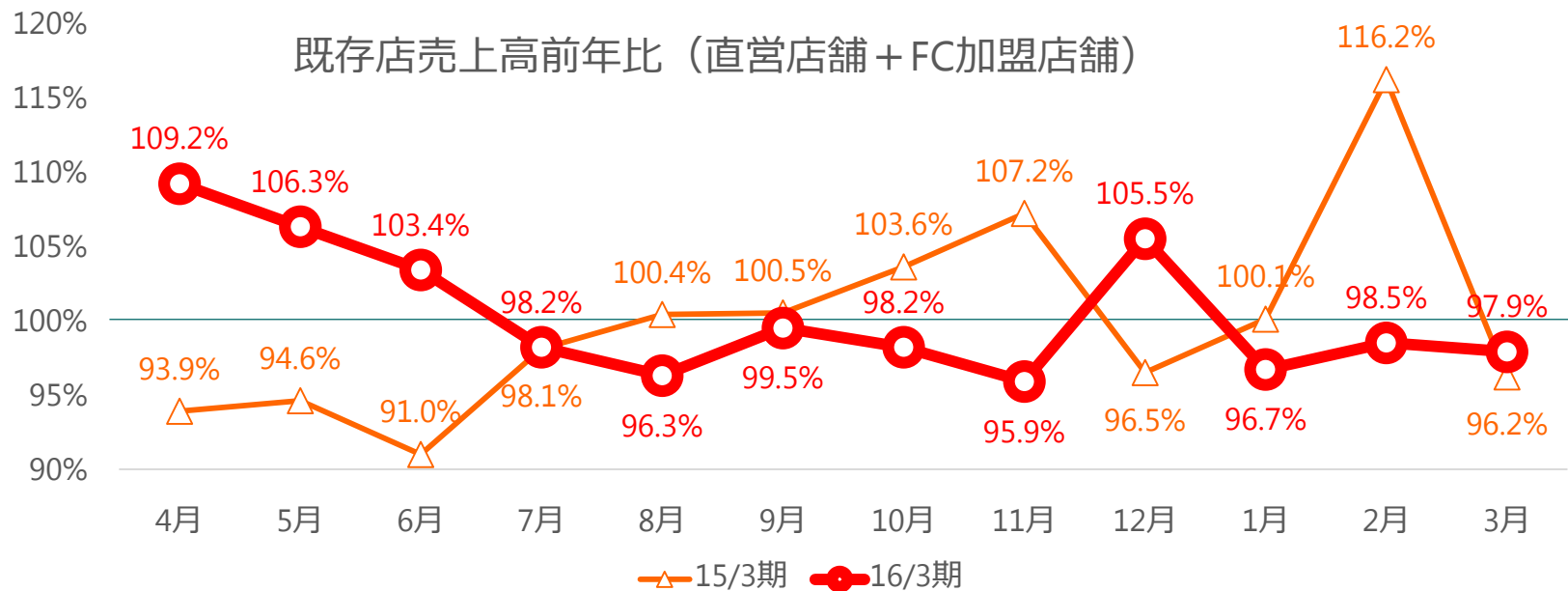
営業販売事業

- 円安の影響により輸入商材の需要低。海外子会社における日本への輸出も減少。前年比94.8%
- セグメント利益9百万円



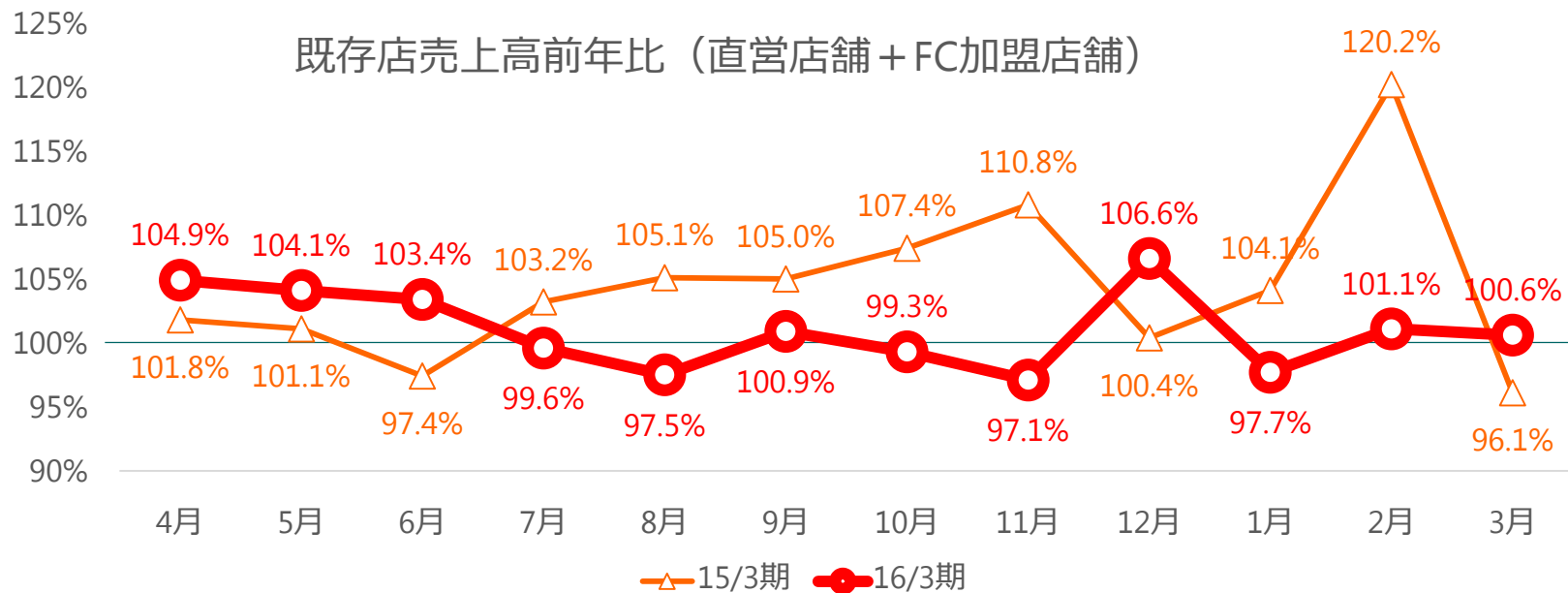
単位：百万円

既存店売上高推移



	上半期前年比	下半期前年比	通期前年比
直営＋FC	102.2%	98.8%	100.5%
直営店舗	106.2%	99.6%	102.9%
FC加盟店舗	100.0%	98.3%	99.2%

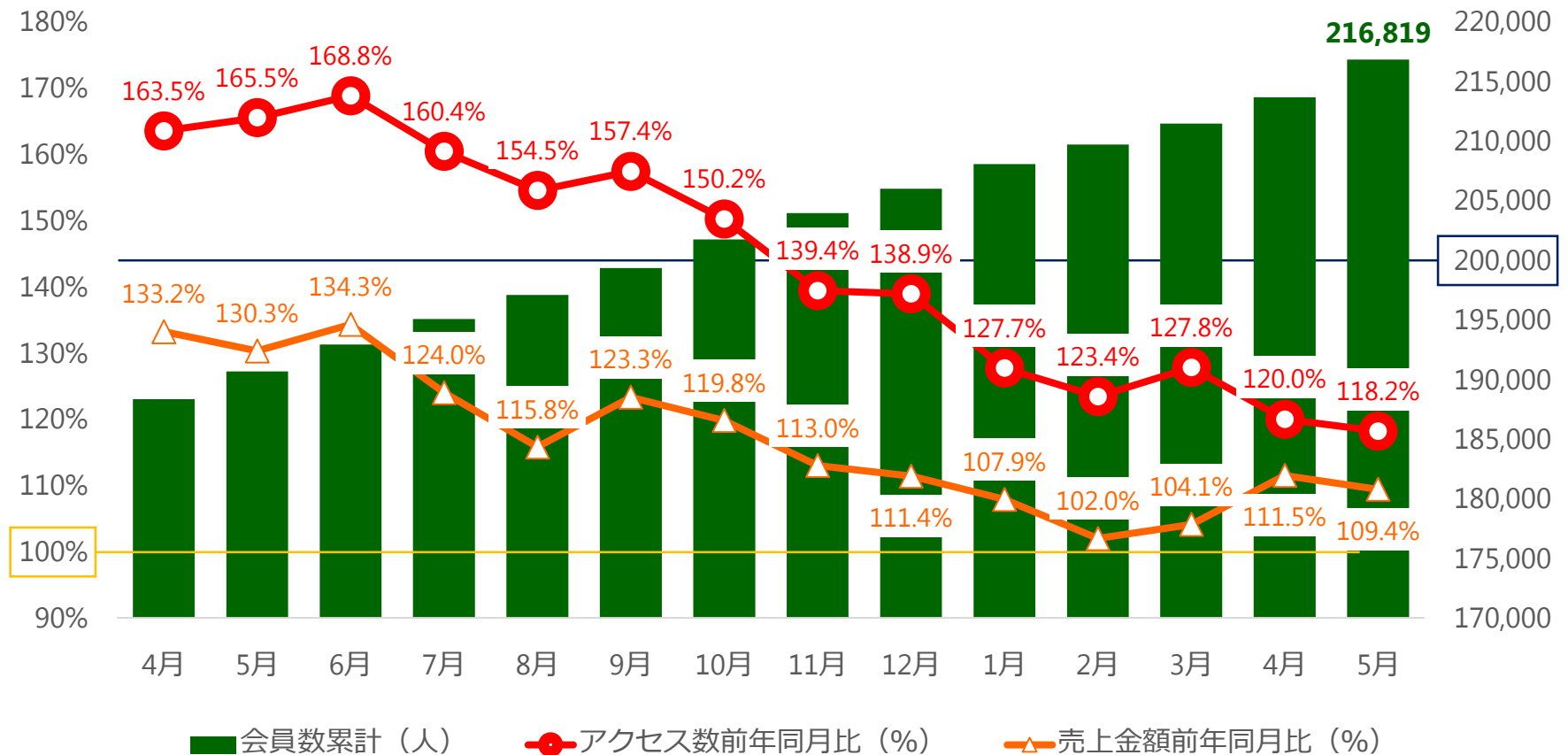
全店売上高推移



	上半期前年比	下半期前年比	通期前年比
直営＋FC	101.8%	100.3%	101.1%
直営店舗	110.0%	103.8%	106.9%
FC加盟店舗	97.5%	98.4%	97.9%

ゴルフ・ドウ！オンラインショップ月次推移

- 会員数 20万人突破
- 売上金額、アクセス数ともに年間を通して前年同月を上回る実績
- スマートフォンサイトのアクセス数も増加



Topic : 大型ショップ 厚木店Open (直営店舗)

6月20日 厚木店Open

- 20店舗目となる直営店舗
- 国道412号線沿いの立地
- 店舗面積約100坪
- 弾道測定器「スカイトラック」を設置した試打席設置 (2打席)
- リペア室完備



Topic : ゴルフ女子マーケットへのアプローチ

日本初！

《レディース専門ゴルフリユースECサイト》

 CURUCURU Reuse 2015年10月1日Open

コンセプト：

『ゴルフ大好き女子のクローゼットをあけ、
ときどきゴルファーをゴルフ大好き女子へ』



運営会社：株式会社CURUCURU Reuse
女性ゴルファー向けWEBサイトの企画・運営を行う株式会社CURUCURUと共同出資にて設立（出資比率51%）

◆CURUCURU Reuseの特徴

1. リユースアイテムでも安心して購入できる

お手頃価格なのはもちろん、1点1点撮影をし、ダメージ状態までサイト内でチェックでき納得した上で購入することができます。

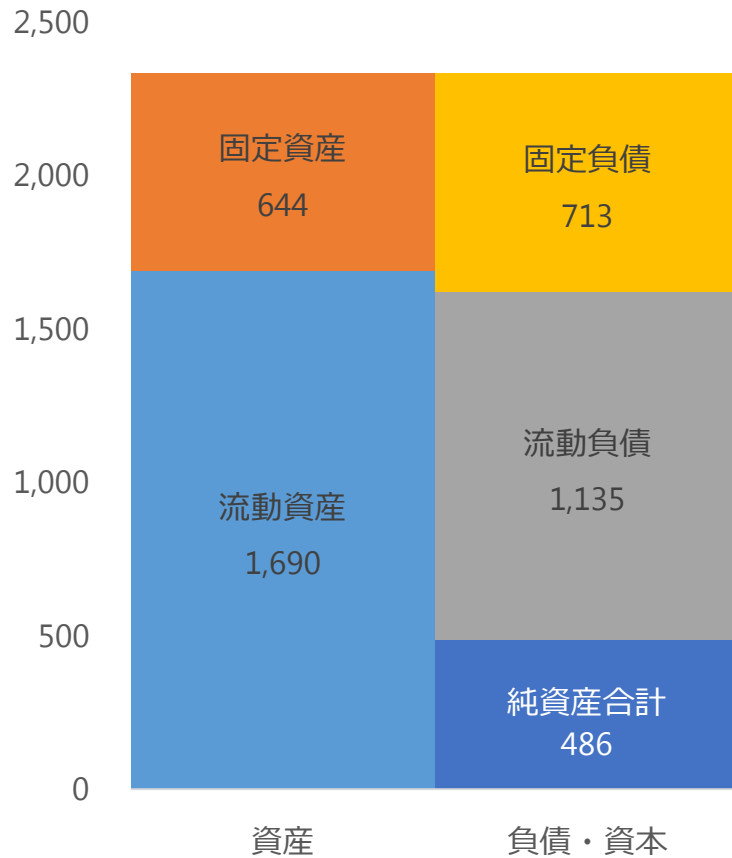
2. 女性目線でのわかりやすいゴルフクラブ販売ページ

CURUCURU Reuseでは、手頃にクラブを購入できるだけでなく、“〇〇な人に合うクラブ”“〇〇が欲しい人向け”など、女性の「わからない」を解決できる視点でのクラブ選びを提案をしていきます。

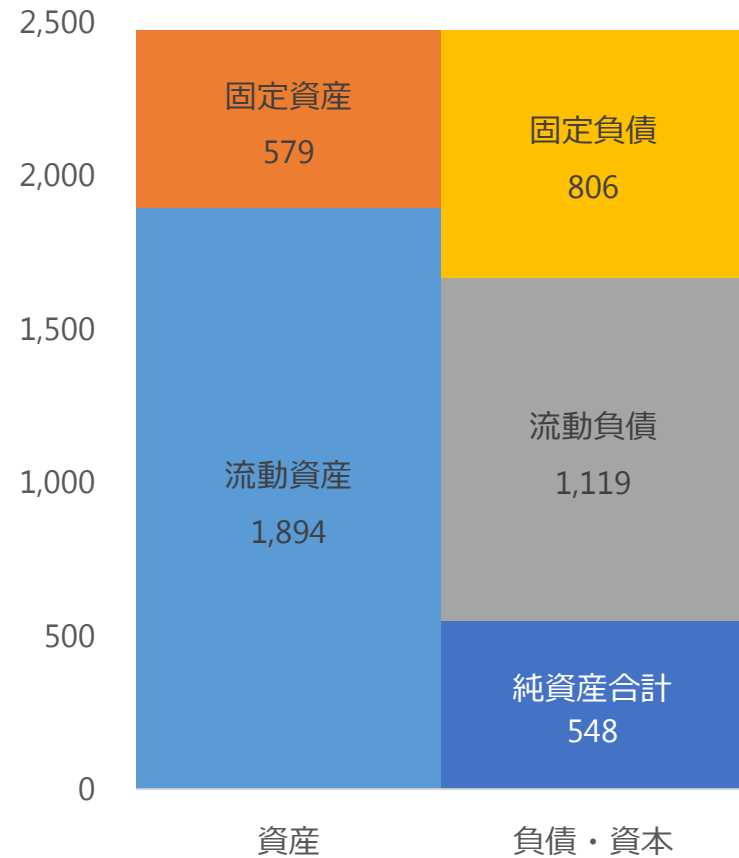
連結貸借対照表

単位：百万円

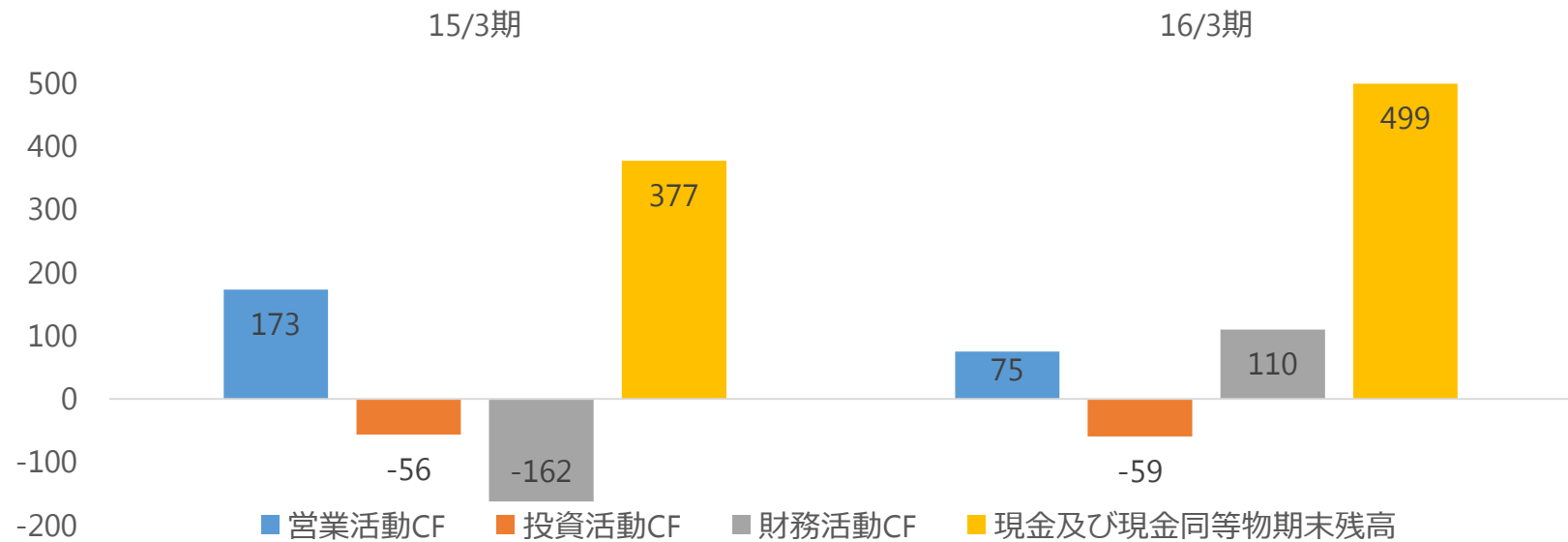
2015年3月期



2016年3月期



連結キャッシュフロー計算書



単位：百万円

	2015年3月期	2016年3月期
営業活動によるキャッシュフロー	173	75
投資活動によるキャッシュフロー	△ 56	△ 59
財務活動によるキャッシュフロー	△162	110
現金および現金同等物期末残高	377	499

1. 会社概要

2. 2016年3月期 決算概要

3. 2017年3月期 業績見通し

4. 中期経営計画

2017年3月期通期業績予想

単位：百万円

	2016年3月期	2017年3月期	前期比
売上	4,455	4,700	+5.5%
営業利益	73	125	+70.6%
経常利益	71	120	+68.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	72	99	+36.0%

事業方針

今期のテーマは「収益力の向上」

- 既存店の強化
- Web事業の強化

人財育成プログラムの継続強化
接客ノウハウの標準化

**一人当たりの
生産性を底上げ**

VMDのレベルアップ

※VMD（ビジュアルマーチャндаイジング）：他企業との差別化をもたらすために、
流通の場で商品をはじめ全ての視覚的要素を演出し管理する活動

競合店との差別化

Web事業の強化

- ◆ゴルフ・ドウ！オンラインショップ
- ◆CURUCURU Reuse

**新たな
顧客ニーズの開拓**

1. 会社概要

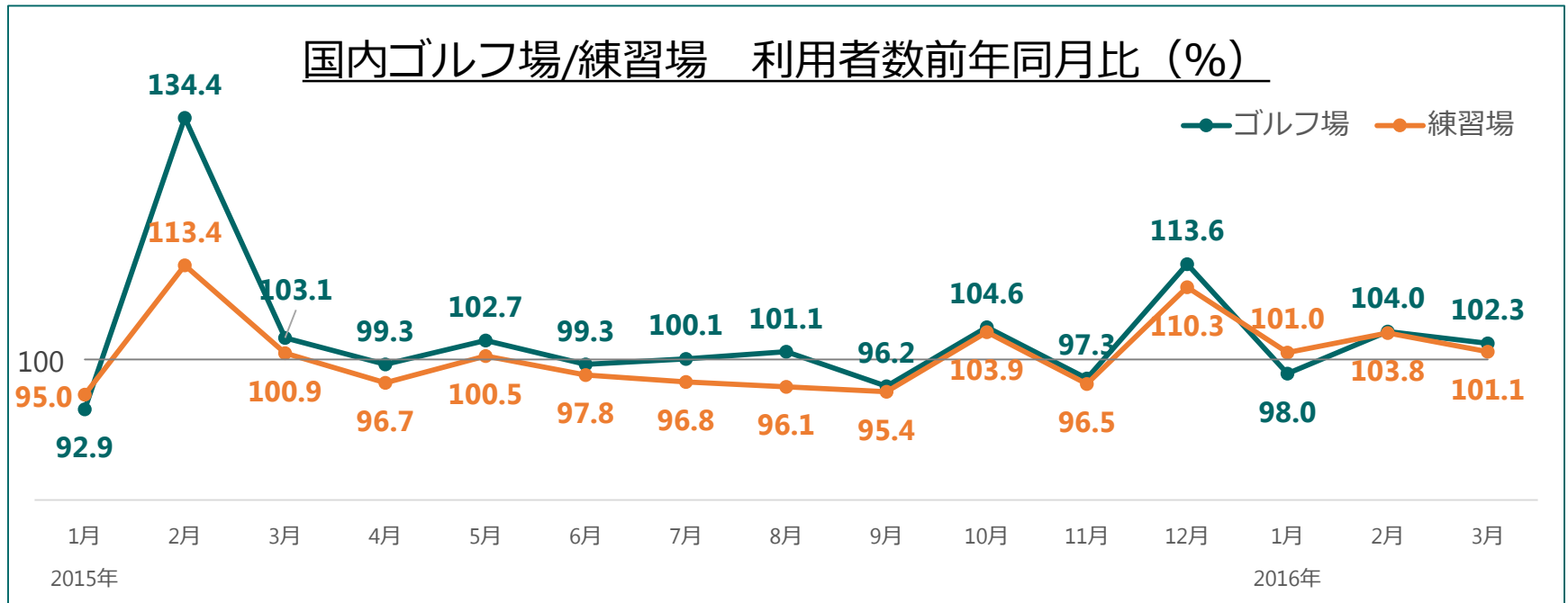
2. 2016年3月期 決算概要

3. 2017年3月期 業績見通し

4. 中期経営計画

市場環境

- ◆ ゴルフ場／練習場の利用者数は堅調に推移しているものの、団塊世代を中心とした高齢層が市場全体を支えている状況
- ◆ 若年層や女性層の新規獲得に向けた対策が急務
- ◆ 健康への意識の高まりから、アウトドアスポーツに対する関心は高まっており、2020年の東京オリンピックに向けてゴルフ市場における潜在ニーズは大きい



※経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より当社作成

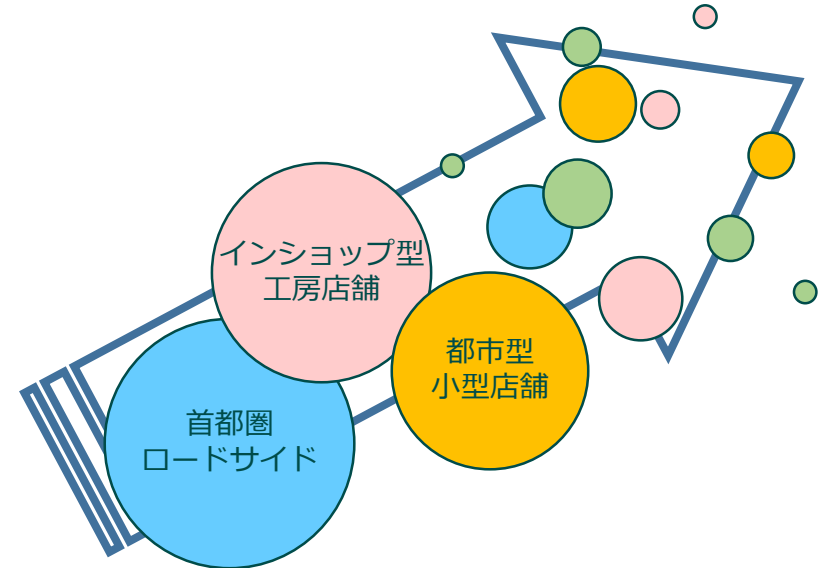
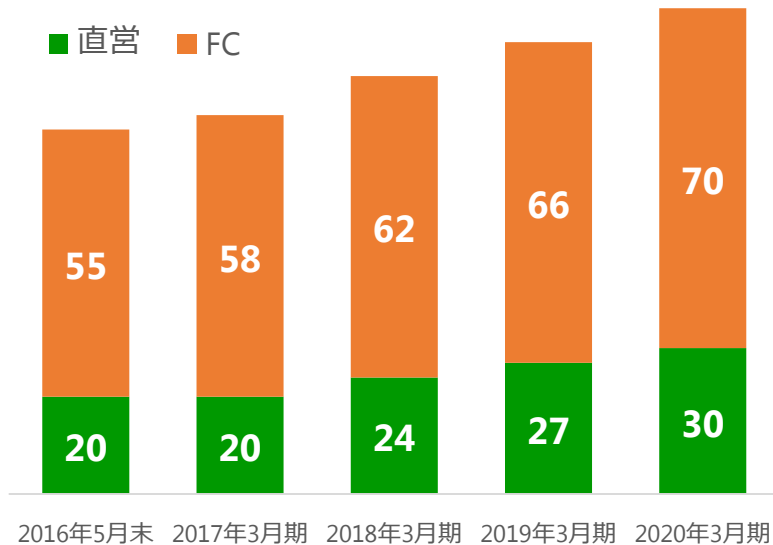


1. 立地条件・顧客ニーズに対応した店舗展開
～2020年3月 100店舗体制へ～
2. 人財育成強化の継続
～ゴルフ・ドゥカレッジのブラッシュアップ～
3. WEB事業の強化
～新たな顧客層へのアプローチ～



成長戦略 1：立地条件・顧客ニーズに対応した店舗展開

2020年3月 100店舗体制構築

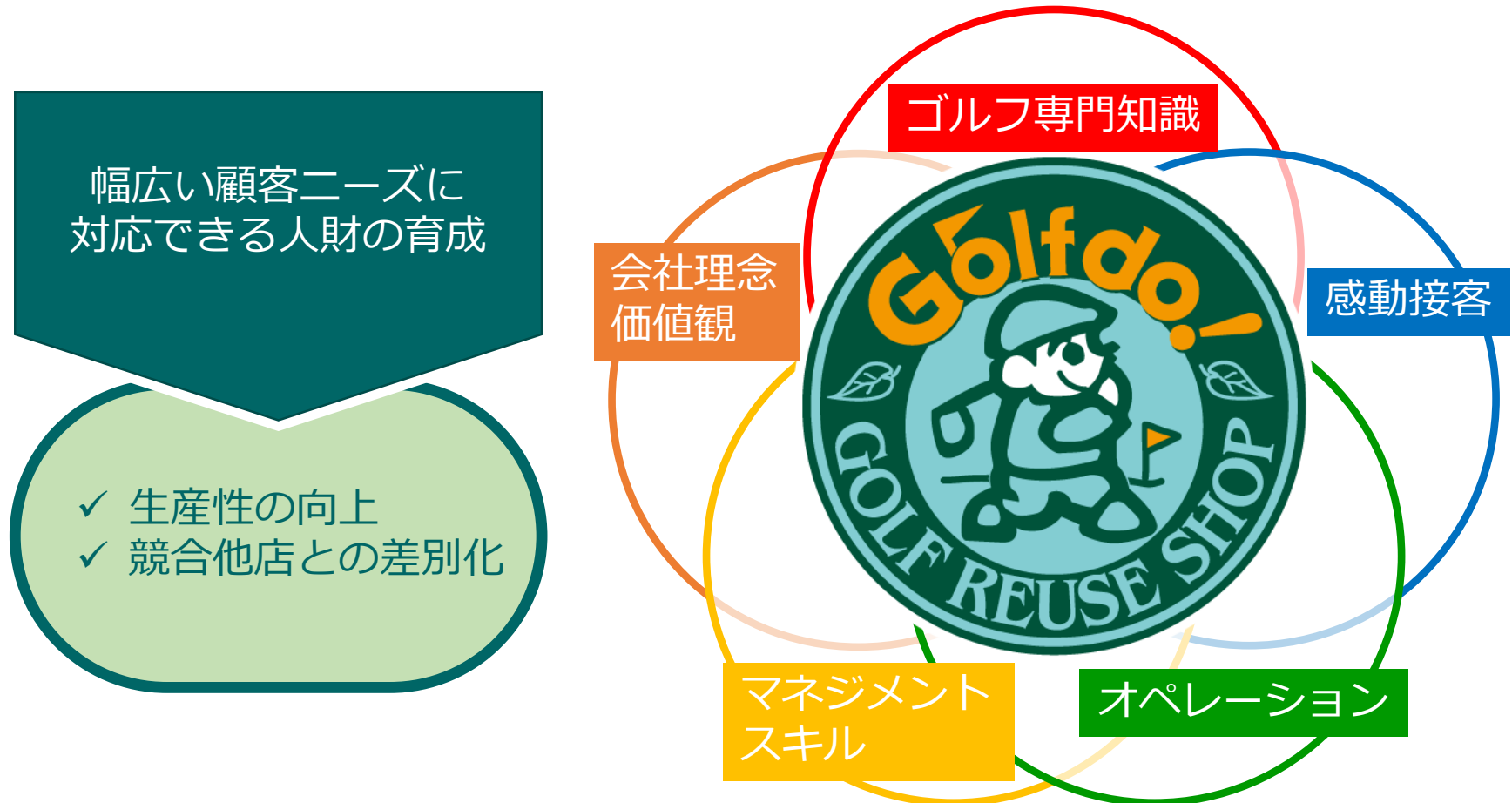


	2016年5月末 時点店舗数	2017年3月期 出店計画	2018年3月期 出店計画	2019年3月期 出店計画	2020年3月期 出店計画
直営店	20	0 (20)	4 (24)	3 (27)	3 (30)
FC店	55	3 (58)	4 (62)	4 (66)	4 (70)
合計	75	3 (78)	8 (86)	7 (93)	7 (100)

() 内は新規出店と既存店の合計店舗数

成長戦略 2：人財育成強化の継続

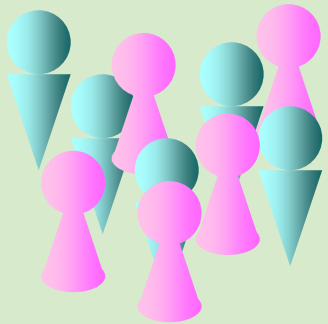
ゴルフ・ドゥ カレッジの継続とブラッシュアップ



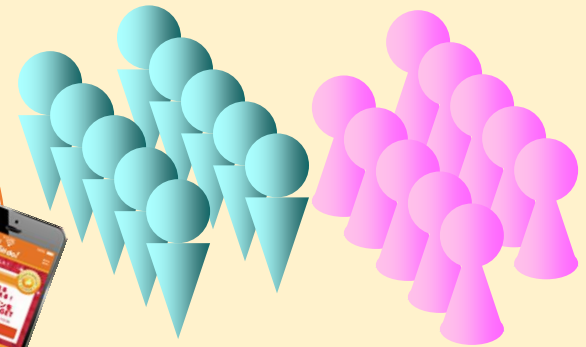
成長戦略 3 : WEB事業の強化

WEBサイト機能・スマートフォンアプリ機能の強化

➤リアル店舗との
シナジー



➤新たな顧客層の開拓

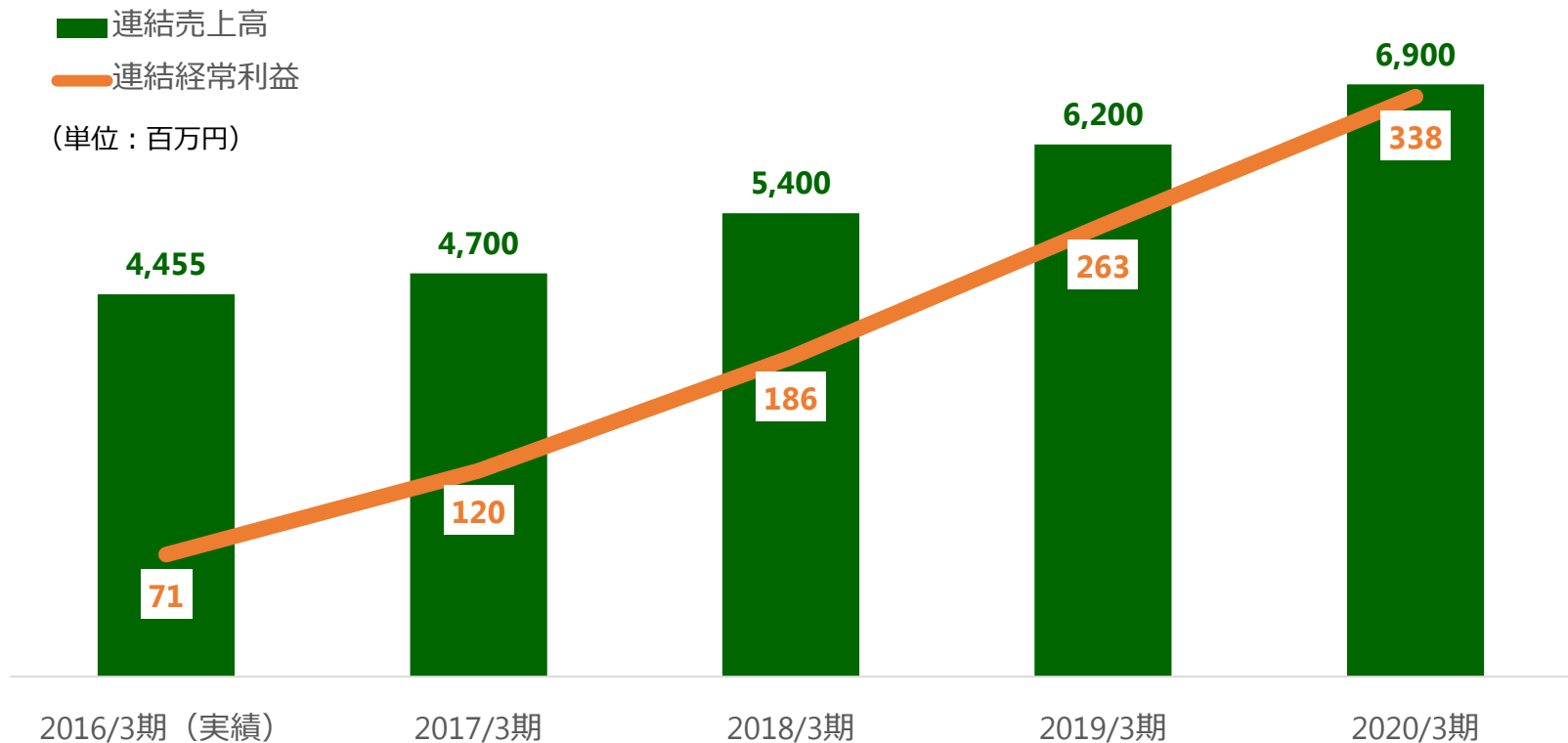


CURUCURU Reuse



業績目標（連結）

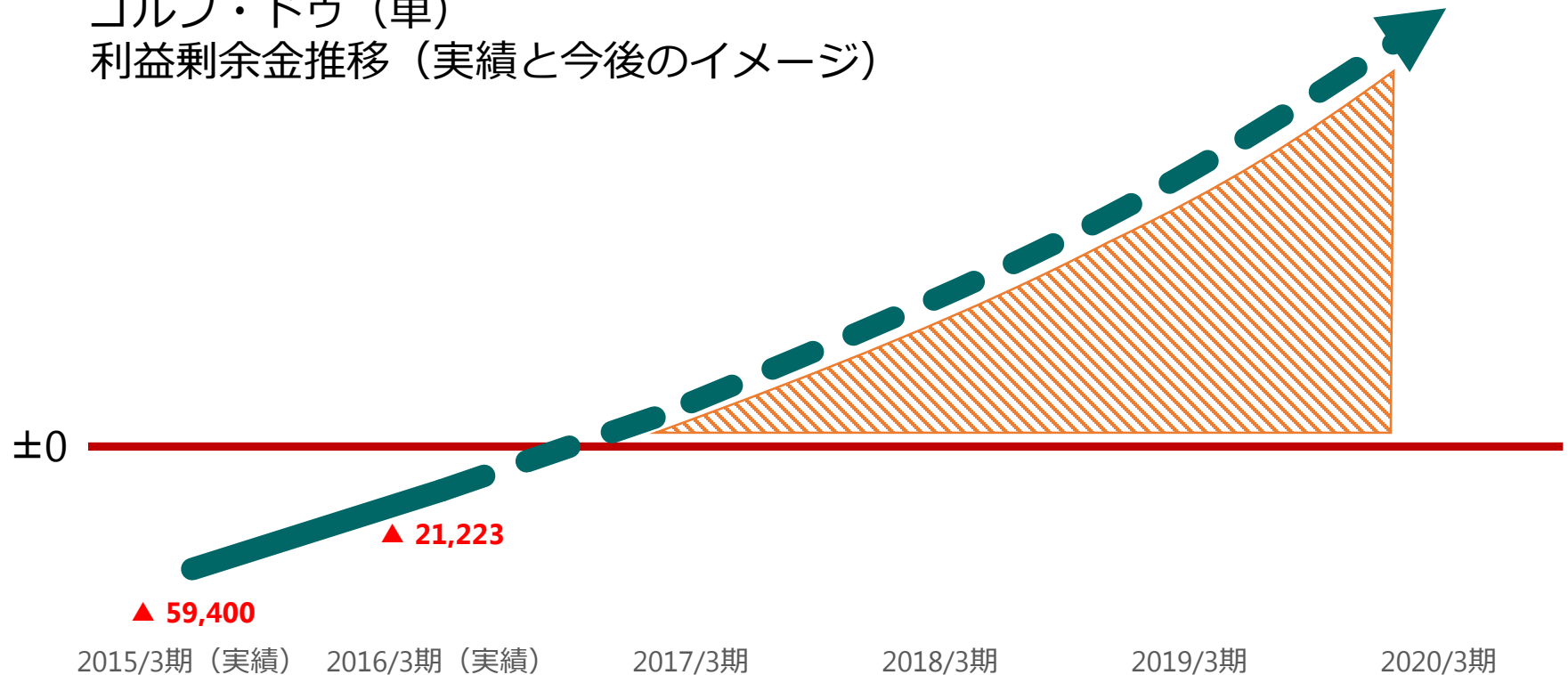
- 連結売上高：69億円
- 経常利益：3億円



配当政策

- 2017年3月期中での利益剰余金（単）の確保
- 配当性向20%以上を目安に早期での配当実施を目指す

ゴルフ・ドウ（単）
利益剰余金推移（実績と今後のイメージ）



本資料は、2016年3月期決算の業績に関する情報の提供と、当社に対するご理解をより深めて頂くことを目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2016年3月末時点のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後予告なしに変更されることがあります。

－ I R に関するお問い合わせ先 －

株式会社ゴルフ・ドウ

〒338-0001

埼玉県さいたま市中央区上落合2-3-1

ir@golfdο.jp

<http://www.golfdο.jp/>

