

|| 企業調査レポート ||

ゴルフ・ドウ

3032 名証セントレックス

[企業情報はこちら >>>](#)

2017年6月27日(火)

執筆：客員アナリスト

長谷川 進

FISCO Ltd. Analyst **Susumu Hasegawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2017年3月期の業績概要	01
2. 2018年3月期の業績見通し	01
3. 新・中期5ヶ年経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業内容	03
3. 企業集団の状況	04
■ 業績動向	04
1. 2017年3月期の業績概要	04
2. 財務状況とキャッシュ・フロー	06
■ 今後の見通し	07
1. 2018年3月期の業績見通し	07
2. 事業の動向について	08
■ 中長期の成長戦略	09
■ 株主還元策	11

■ 要約

2017年3月期連結業績は増収増益を達成、 新規ウェルネス事業を加え多角化を推進

ゴルフ・ドゥ<3032>は、1987年9月に会社設立後、日本全国への中古品を中心としたゴルフショップのチェーン展開を進めている。同社はゴルフリユース事業の先駆者として、更なる発展を目指しており、2017年5月末日現在の営業店舗数は全国で80店舗となっている。中古クラブ販売及び買取りを中心とした直営事業、フランチャイズ加盟店舗の運営指導及び出店に関するサポートを中心としたフランチャイズ事業、国内外メーカーのゴルフ用品の卸販売及び一般消費者へのインターネット販売を中心とした営業販売事業を中核事業としている。

1. 2017年3月期の業績概要

2017年3月期の連結業績については、売上高が過去最高となる前期比11.5%増の4,969百万円、営業利益は同45.7%増の106百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同11.3%増の81百万円を達成している。直営事業の「ゴルフ・ドゥ！」における購入客単価が年間を通して毎月前年実績を上回っており、購入客数も10月以降は毎月前年実績を上回るなど、中古クラブ販売及び買取りがともに年間を通して堅調に推移している。

2. 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期の連結業績見通しについては、リユース業界の規模がさらに拡大する反面、ゴルフ用品業界の厳しい状況が続くと推察されるなか、2017年3月期以上に収益性の向上に重きを置き、一刻も早い子会社による事業の安定的な収益の確保に向けた基盤形成に注力していく。売上高5,400百万円（前期比8.7%増）、営業利益133百万円（同24.5%増）、経常利益136百万円（同31.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益100百万円（同23.4%増）を見込んでいる。

3. 新・中期5ヶ年経営計画

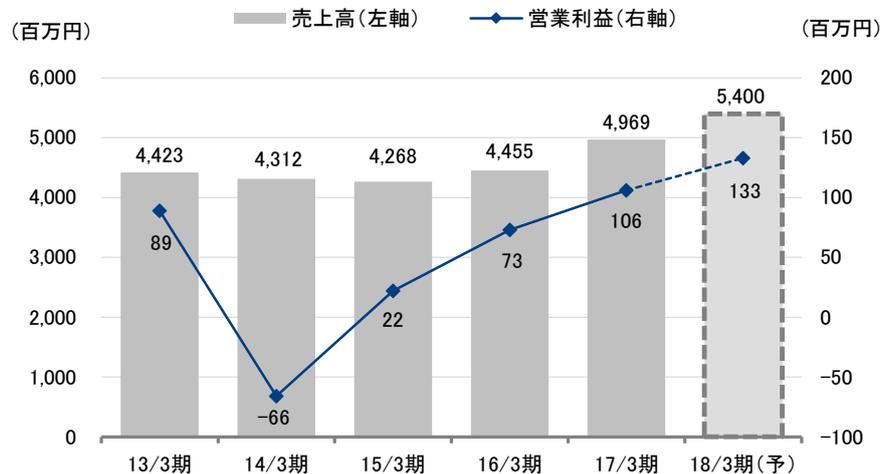
2018年3月期から2022年3月期までの5年間を対象とする新たな中期経営計画を策定した。新たに2016年10月よりスタートした新規事業『ウェルネス事業』を加えた計画となっている。当計画では、5年後の2022年3月期にグループ合計150店舗体制を構築し、売上高10,000百万円、経常利益620百万円を目標に掲げている。

Key Points

- ・ 2017年3月期連結業績は増収増益、売上高は過去最高を達成
- ・ 2018年3月期連結業績は収益性の向上に重きを置き増収増益を予想
- ・ 新・中期5ヶ年経営計画では150店舗体制、売上高10,000百万円を目標に設定

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

ゴルフリユース事業に新規ウェルネス事業を加え事業の多角化を推進

1. 沿革

1999年3月に(株)ボックスグループの新規事業として1号店をさいたま市にオープンし、2000年5月にボックスグループより『ゴルフ・ドゥ!』のフランチャイズ事業及び直営店にかかる営業を譲り受け、同事業を開始した。

2000年6月に本店をさいたま市中央区上落合に移転後、2003年10月に九州最大手のメガネチェーン「ヨネザワグループ」と共同出資で(株)ゴルフ・ドゥ九州を設立し九州のエリアFC契約を締結、2004年6月に(株)ティーバイティーと愛知県のエリアFC契約を締結するなど、日本全国への中古品を中心としたゴルフショップのチェーン展開を進めている。直営事業において2017年4月に21店舗目となる「太田店」を群馬県に出店、フランチャイズ事業において2016年7月に埼玉県に「アコーディアガーデン春日部店」、10月に栃木県に「小山店」を出店するなど、2017年5月末日現在の「ゴルフ・ドゥ!」営業店舗数は、全国で直営店21店舗、フランチャイズ店59店舗の計80店舗となっている。また、新規ウェルネス事業においては、2016年10月に千葉県に「ルアンルアン 柏モディ店」、2017年3月に東京都に「ルアンルアン ヨドバシ AKIBA 店」の合計2店舗を出店した。

会社概要

2. 事業内容

同社は「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」を会社理念とし、「中古クラブの買取と販売」を同時に繰り返すことで、循環型社会システムを確立させる新たなビジネスチャンスを生み出すゴルフリユース事業の先駆者として、更なる発展を目指している。

同社のビジョンは、ゴルファーの望むあらゆる商品、サービスを提供できるような“ゴルフを通してのネットワークづくり”の実現であり、中古クラブ販売及び買取りを中心とした直営事業、フランチャイズ加盟店舗運営指導及び出店に関するサポートを中心としたフランチャイズ事業、国内外メーカーのゴルフ用品の卸販売及び一般消費者へのインターネット販売を中心とした営業販売事業を中核事業としている。

直営店及びフランチャイズ店においては、国内外の有名メーカーの新品クラブや中古クラブをリーズナブルな価格で販売し、顧客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するだけでなく、ゴルフバッグ、シューズ、グローブなど国内外のゴルフ関連用品の販売も行っている。さらに、全国に展開している直営店並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を活用したクラブの簡単検索、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の開設、顧客のゴルフライフをサポートする店舗に直結したゴルフレッスンの提供など、顧客視点での一歩踏み込んだサービスの提供も行っている。

新規ウェルネス事業として、これまで培ってきたゴルフ事業の基盤を生かし、健康を軸に「スポーツ」「美」「娯楽」などをコンセプトとして事業の多角化を図るために、「美」と「健康」を提供するリラクゼーションサロン事業の展開を開始した。第一歩として、英国式と東洋式をミックスし日本人により適した独自の「アジアン手技」により人気の高級リラクゼーションサロン「ルアナルアン」のフランチャイズ事業を開始した。メインターゲットが「美」と「健康」に興味を持っている女性客と想定されていることから、レディスゴルフ市場とのシナジー効果も期待できる。

会社概要

3. 企業集団の状況

同社グループは、同社及び100%連結子会社4社及び51%連結子会社1社により構成されている。

企業集団の状況

企業名	主要業務
株式会社ゴルフ・ドゥ（同社）	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！」直営店及び同フランチャイズチェーンの本部運営を主要業務としている。
スクエアツウ・ジャパン株式会社（100%連結子会社）	国内外のゴルフ用品の卸販売、一般消費者へのインターネット販売を主要業務としている。米国においては、同様の事業を主要業務とする The Golf Exchange, Inc（スクエアツウ・ジャパン株式会社の100%連結子会社）を保有している。また、平成27年6月にゴルフ・ドゥ！山口防府店を営業譲受し、運営している。
The Golf Exchange, Inc（米国） （スクエアツウ・ジャパン株式会社の100%連結子会社）	ゴルフ用品の卸販売及びインターネットによる一般小売りを主要業務としている。
株式会社 CSI サポート（100%連結子会社）	広告代理店事業を業務としている。
株式会社 CURUCURU Reuse（現・株式会社 Open Up）※ （51%連結子会社）	インターネットを利用した、ゴルフウェアの買取り、販売を主要業務としている。前期まではレディス専門であったが、2017年6月よりメンズゴルフウェアの買取りをスタート。同年8月よりメンズゴルフウェアの販売をスタート予定。
株式会社ナインルーツ（100%連結子会社）	リラクゼーションサロン運営事業を業務としている。

出所：有価証券報告書及びリリースよりフィスコ作成
 ※ 2017年4月1日付で株式会社 Open Up に社名変更

業績動向

2017年3月期の連結業績は増収増益、売上高は過去最高を達成

1. 2017年3月期の業績概要

2017年3月期の連結業績については、売上高が過去最高となる前期比11.5%増の4,969百万円、営業利益は同45.7%増の106百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は同11.3%増の81百万円を達成している。直営事業の「ゴルフ・ドゥ！」における購入客単価が年間を通して毎月前年実績を上回っており、購入客数も10月以降は毎月前年実績を上回るなど、中古クラブ販売及び買取りがともに年間を通して堅調に推移している。また、「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」の会員数は23.8万人にまで増加し、売上金額、アクセス数ともに32ヶ月連続前年同月を上回るなど、直営店のみならずフランチャイズ加盟店へも大きく貢献している。

ゴルフ・ドゥ | 2017年6月27日(火)
 3032名証セントレックス | <http://www.golfdo.co.jp/ir/>

業績動向

2016年4月～2017年3月のゴルフ場の利用者数は前年同月比3.3%減、練習場の利用者数は同1.1%減と前年実績を下回るなど（経済産業省「特定サービス産業動態調査」より推計）、ゴルフ市場縮小を示唆する調査結果があるが、最近引退発表で話題となった宮里藍選手や松山英樹選手の活躍に触発されたジュニアゴルファー育成の盛り上がりという前向きな話題もある。現在の市場のメインターゲットとなるシニアゴルファーに加えて、若年層や女性層という新たなターゲットを開拓していくためには、ゴルフをプレーするためのハードルを下げる事が求められる。初心者専用ゴルフスクールに加えて、栃木県に初心者専用ゴルフ場がオープンするなど施設面の取り組みが徐々に進められているのに対して、ゴルフクラブなど道具面での対応については、中古クラブに対するニーズの高まりが期待されている。

2017年3月期連結業績

(単位：百万円)

	16/3期		計画	17/3期		前期比 増減率	計画比 増減率
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	4,455	100.0%	4,700	4,969	100.0%	11.5%	5.7%
売上原価	2,810	63.1%	-	3,210	64.6%	14.2%	-
売上総利益	1,644	36.9%	-	1,758	35.4%	6.9%	-
販管費	1,571	35.3%	-	1,651	33.2%	5.1%	-
営業利益	73	1.6%	125	106	2.1%	45.7%	-4.6%
経常利益	71	1.6%	120	103	2.1%	45.4%	-3.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	72	1.6%	99	81	1.6%	11.3%	-8.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

事業ごとの業績については、直営事業においてはすべての四半期において前年の売上高を上回るなど、年間を通して好調を維持し、通期での「ゴルフ・ドゥ！」直営全店売上高前年比は105.6%となった。その結果、直営事業の売上高は3,446百万円（前連結会計年度は売上高3,218百万円）となった。また、セグメント利益は153百万円（前年同期はセグメント利益145百万円）となった。

フランチャイズ事業においては、前年度同様に店舗運営指導及びフランチャイズ加盟店の店舗に関するサポートを中心に行った。フランチャイズ加盟店の店舗売上高が前年実績に届かない状況下で、主にロイヤリティ収入が減少したため、特価商材や備品をフランチャイズ加盟店に販売することで売上高の底上げを図った。さらに、2016年7月に「アコーディアガーデン春日部店」、10月に「小山店」の2店舗が新規オープンし、平成28年9月に「札幌厚別店」、10月に「小牧店」、11月に「長崎城栄店」の3店舗が移転オープンするなどの店舗展開を進めた結果、フランチャイズ事業の売上高は410百万円（前年同期は売上高368百万円）となった。また、セグメント利益は163百万円（前年同期はセグメント利益161百万円）となった。

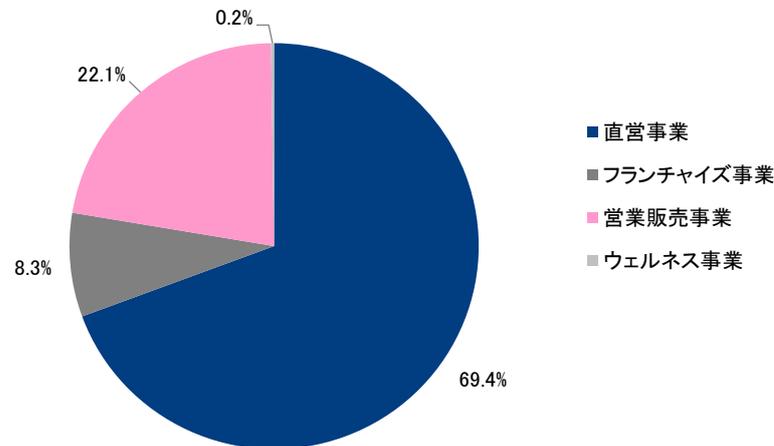
営業販売事業においては、春から秋にかけて円高の影響により輸入商材への需要の高まりと連動して、海外子会社における日本への輸出も増加している。その結果、営業販売事業の売上高は1,099百万円（前年同期は売上高868百万円）となった。また、セグメント利益は62百万円（前年同期はセグメント利益9百万円）となった。

ウェルネス事業においては、10月に当事業の1号店となる「ルアンルアン 柏モディ店」、3月に2号店として「ルアンルアン ヨドバシ AKIBA 店」がオープンするなどの店舗展開を進めた結果、ウェルネス事業の売上高は11百万円となった。また、セグメント損失は22百万円となった。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

事業別売上構成比(2017年3月期)


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 財務状況とキャッシュ・フロー

2017年3月期末の資産については、総資産が前期比90百万円増加し2,564百万円となった。流動資産は現金及び預金が71百万円減少し427百万円、売掛金が104百万円増加し289百万円、棚卸資産が92百万円増加し1,170百万円となり、全体で68百万円増加し1,962百万円となった。固定資産は、22百万円増加し602百万円となった。負債については、流動負債は、買掛金が18百万円減少し228百万円、全体で152百万円増加し1,271百万円となった。純資産については、82百万円増加し630百万円となったことから、自己資本比率が24.6%に上昇した。

貸借対照表

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	増減額
流動資産	1,894	1,962	68
(現金及び預金)	499	427	-71
(売掛金)	185	289	104
(たな卸資産)	1,077	1,170	92
固定資産	579	602	22
資産合計	2,473	2,564	90
流動負債	1,119	1,271	152
固定負債	806	661	-144
負債合計	1,925	1,933	7
純資産合計	548	630	82
負債純資産合計	2,473	2,564	90

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2017年3月期における現金及び現金同等物は、営業活動による支出及び財務活動による支出、投資活動による支出の結果、前期比71百万円減少し427百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前純利益やたな卸資産の増加、売掛債権の増加などにより、57百万円の支出となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、「ゴルフ・ドゥ！」直営店の新店設備費用及びネット事業プログラムなどの資産の取得による支出などが、貸付金の回収などを上回り0.6百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金の返済などにより、12百万円の支出となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	75	-57	-132
投資活動によるキャッシュ・フロー	-59	0	59
財務活動によるキャッシュ・フロー	110	-12	-122
現金及び現金同等物の増減額	121	-71	-193
現金及び現金同等物の期首残高	377	499	121
現金及び現金同等物の期末残高	499	427	-71

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年3月期連結業績は収益性の向上に重きを置き増収増益を予想

1. 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期の連結業績見通しについては、リユース業界の規模がさらに拡大する反面、ゴルフ用品業界の厳しい状況が続くと推察されるなか、2017年3月期以上に収益性の向上に重きを置き、一刻も早い子会社による事業の安定的な収益の確保に向けた基盤形成に注力していくことを前提としている。その結果、同社グループの売上高5,400百万円(前期比8.7%増)、営業利益133百万円(同24.5%増)、経常利益136百万円(同31.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益100百万円(同23.4%増)を見込んでいる。2018年3月期の出店は直営店2店舗、フランチャイズ店4店舗を予定しており、フランチャイズ店については、空白エリアに対する新規開拓を積極的に進めていくことを検討している。

2018年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期(予想)		前期比	
	金額	対売上比	金額	対売上比	増減額	増減率
売上高	4,969	100.0%	5,400	100.0%	430	8.7%
営業利益	106	2.1%	133	2.5%	26	24.5%
経常利益	103	2.1%	136	2.5%	32	31.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	81	1.6%	100	1.9%	18	23.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ゴルフリユース事業では競争力強化のための新たな施策を実施

2. 事業の動向について

(1) ゴルフリユース事業の動向

ゴルフリユース事業の継続的な収益性向上を実現するために、当社では外部企業との連携も含めた競争力強化のための新たな施策に積極的に取り組んでいる。

a) 購買実績データの活用

基本となるのは、全国に展開している直営店並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に長年蓄積してきた大量の購買実績データの活用である。ゴルフリユース事業に特化してきた当社だから持ち得るこの社内ビッグデータを有効活用することで、中古クラブのきめ細かいプライシングが可能となり、利益率向上に貢献している。

b) 売り場の見直し

長年ゴルフリユース事業に特化してきた当社は、数多くの中古クラブを買い取ることで顧客との信頼関係を構築してきたが、そこで重要となってくるのが長期在庫商品の減少である。購買実績データに基づいた中古クラブのきめ細かいプライシングを生かすためには、顧客との最終接点となる売り場の充実が必要と考えていることから、売り場づくりに欠かせないビジュアルマーチャンダイジング（VMD）の考え方に基づいて、売り場のレイアウト変更や商品の陳列の見直しなどを進めている。

c) 外部企業との連携

当社は2017年4月以降外部企業との積極的な業務提携の動きを見せている。これは新・中期5ヶ年経営計画実現に向けた、新たなビジネスモデル確立のための動きである。具体的には、2017年4月11日に発表された（株）ブランドオフとのゴルフクラブ買取に関する業務提携と2017年5月15日に発表されたパリュールゴルフ<3931>との相互プロモーション活動に関する業務提携である。

「ブランドオフ」とのゴルフクラブ買取に関する業務提携においては、「ブランドオフ」で買取したゴルフクラブは、すべて当社が引き取ることにより、「ブランドオフ」は在庫負担がなくなり、当社は商品の仕入ルートが増えることになる。特に新規出店時に必要となる在庫確保に結び付くことが期待できるなど、相互にとってメリットがある業務提携となることが期待されている。「パリュールゴルフ」との相互プロモーション活動に関する業務提携においては、ゴルフという共通の事業領域において、相手方の事業を促進・拡充させるためのプロモーション活動を行うなど、相互にとってメリットがある業務提携となることが期待されている。当社は成長戦略において、外部企業との業務提携は重要な要素であると考えていることから、両社との業務提携結果を踏まえながら、今後も他社との業務提携を推進していくことを検討している。

(2) 新規ウェルネス事業の動向

新規ウェルネス事業では、今までに「ルアンルアン 柏モディ店」、「ルアンルアン ヨドバシ AKIBA 店」の 2 店舗をオープンさせているが、2018 年 3 月期は都内を中心に新たに 5 店舗のオープンが予定されている。今後新規ウェルネス事業を同社の新たな収益基盤にするためには、環境変化や事業結果などを踏まえながら、着実に出店を進めていくことが重要であると考えている。さらに、ゴルフリユース事業とのシナジー効果が期待される新たな動きが 2017 年 5 月 29 日に発表された。ゴルフの飛距離アップ効果に特化した「ゴルファーズストレッチ」という新たな施術サービスを「ゴルフ・ドゥ！」直営店に導入するという内容である。新規ウェルネス事業でリラクゼーションサロン「ルアンルアン」を行っている同社ならではのサービスであり、顧客満足度向上だけでなく、顧客の定期的な店舗訪問の動機付けにつながる可能性があるなど、他社との大きな差別化要因になることが期待されている。

■ 中長期の成長戦略

新・中期 5 ヶ年経営計画では 150 店舗体制、 売上高 10,000 百万円を目標に設定

同社は、2018 年 3 月期から 2022 年 3 月期までの 5 年間を対象とする新たな中期経営計画を策定した。この中期経営計画の見直しは、経営環境の変化に迅速に対応するため、5 年間の中期経営計画を 1 年ごとに更新を行うローリング方式を採用することによるもので、新たに 2016 年 10 月よりスタートした新規事業『ウェルネス事業』を加えた計画となっている。当計画では、5 年後の 2022 年 3 月期にグループ合計 150 店舗体制を構築し、売上高 10,000 百万円、経常利益 620 百万円を目標に掲げている。

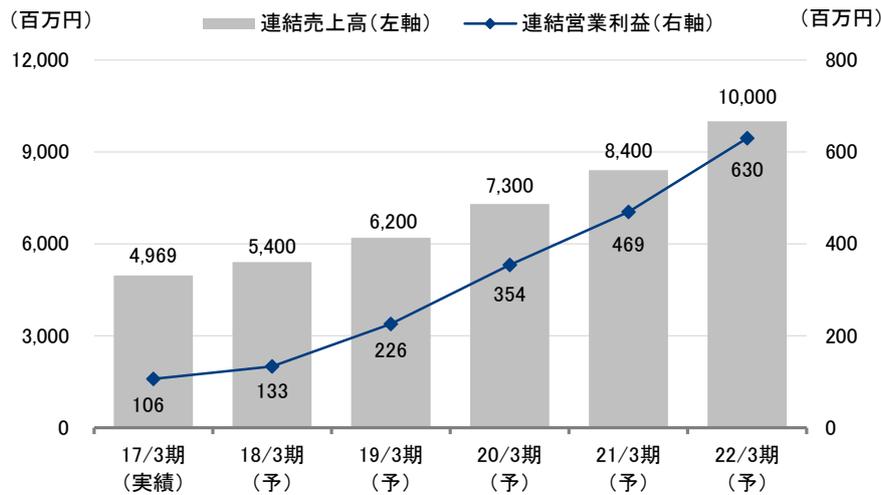
ゴルフ場・練習場の利用者数などゴルフ市場縮小を示唆する調査結果があるが、ジュニアゴルファー育成の盛り上がりや 2020 年東京オリンピック開催という前向きな話題もあることから、現在の市場のメインターゲットとなるシニアゴルファーに加えて、若年層や女性層という新たなターゲットを開拓していくことで、今後も幅広い顧客層からのゴルフに対するニーズの高まりは継続すると予想されている。そうしたなか、ゴルフクラブの販売数量は減少傾向にあるものの販売単価は若干上昇しており、顧客は高機能クラブを中心としたクラブ選びやゴルフクラブとシャフトの組み合わせの確認など、中古クラブを買うプロセスそのものを楽しむ傾向が強まっている。そうなってくると、同社の全国に展開している店舗網や店舗在庫表示システムを活用したクラブの簡単検索、技術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など全国規模で事業展開している同社に対する顧客の期待感が高まることが予想されている。このような環境変化を踏まえて、同社は今後店舗の出店を加速し、2022 年 3 月期に直営店 40 店舗、フランチャイズ店 80 店舗体制を構築することを目標に掲げている。

ゴルフ・ドゥ | 2017年6月27日(火)
 3032名証セントレックス | <http://www.golfdo.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

同社の新・中期5ヶ年経営計画において、「健康を軸に新たな付加価値の創造」を基本方針に掲げている。これは、既存ゴルフ事業に加えて、新規ウェルネス事業も新たな収益の柱にすることで、健康をキーワードにした事業のシナジー効果の最大化を図ることを目指している。新規ウェルネス事業として、同社子会社である(株)ナインルーツがフランチャイズ加盟し運営する「ルアンルアン」が提供しているサービスは「リフレクソロジー(足つぼ刺激)分野」に位置付けられており、中小企業事業者が乱立し、まだ多店舗展開する企業が少ない状況にある。現在、リラクゼーション業界におけるリフレクソロジー分野での圧倒的No.1が存在しないなか、「ルアンルアン」が業界で初めて開発した新たな進化形施術「足裏整体」「柔捻ボディ」という独自メソッドと、質の高いサービスにより差別化を図り、着実に新規出店を重ね5年間で30店舗とし、リフレクソロジー分野において圧倒的No.1企業となるための基盤づくりを行う。また、当事業は施術を担当するスタッフの技術力及び接客力が最も重要であることから、新たに研修所を開設し、技術力の高いスタッフの養成も行う予定である。スタッフ養成については、既存ゴルフ事業において2014年4月に開校した「ゴルフ・ドゥカレッジ」の人材育成ノウハウを徹底的に活用し、体系だった研修プログラムを開発することで、技術スキルや接客スキルのレベルアップだけでなく、価値観や理念の共有など、理念重視の人材育成に取り組んでいく。

新・中期5ヶ年経営計画



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

出店計画

	(店舗数)					
	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	22/3期末
ゴルフ・ドゥ! 直営店	2	4	4	5	5	40
ゴルフ・ドゥ! FC店	4	4	4	6	6	80
ゴルフ・ドゥ! 合計	6	8	8	11	11	120
ルアンルアン	5	4	6	6	7	30
総合計	11	12	14	17	18	150

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

経営数値計画（連結）

（単位：百万円）

	18/3期 見込	19/3期 計画	20/3期 計画	21/3期 計画	22/3期 計画
売上高	5,400	6,200	7,300	8,400	10,000
売上原価	3,300	3,700	4,300	5,000	6,000
売上総利益	2,100	2,500	3,000	3,400	4,000
営業利益	133	226	354	469	630
経常利益	136	227	350	463	620
親会社に帰属する当期純利益	100	150	245	324	430
配当性向（%）	20%以上	20%以上	20%以上	20%以上	20%以上

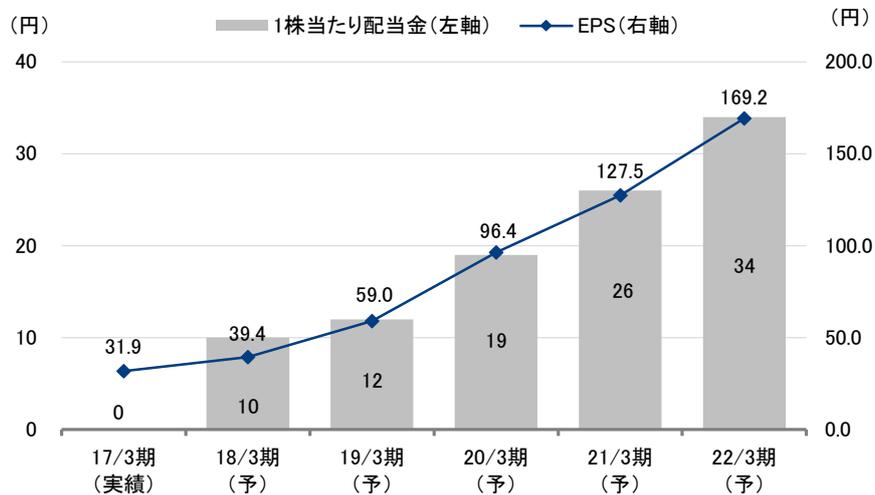
出所：新・中期5ヶ年経営計画発表資料よりフィスコ作成

株主還元策

2018年3月期の期末配当金は1株につき10円とする予定

同社グループは、株主への利益還元を経営の重要課題と位置付け、利益配当については、事業展開と経営基盤の強化に必要な内部留保の充実に努めつつ、業績に応じた配当を中間配当と期末配当の年2回行うことを基本方針としている。しかし、当期の配当については、配当を実施できる状況にはなく、今後の事業展開に備えた内部留保の充実に努めるため、無配とする。2018年3月期の剰余金の配当については、利益配分に関する基本方針に基づいて、中間配当は無配とするが、期末配当金は1株につき10円とする予定である。株主優待についても拡充し、毎年3月31日及び9月30日現在の株主名簿に記載または記録された同社株式100株以上保有する株主を対象に、「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」株主専用サイトでゴルフクラブ、用品が割引価格で購入できる「株主ご優待割引券」及び「ルアンルアン製品」1点を贈呈している。

株主還元策

配当政策


注：2016年9月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社は一般のゴルファーと一緒に、社会貢献活動の『子ども虐待防止オレンジリボン運動』として、毎年チャリティゴルフ大会を開催している。チャリティ金は埼玉県社会福祉協議会を通じて、埼玉県内にある児童養護施設22ヶ所に寄付されている。オレンジリボン運動を通じて、虐待の問題を知ってもらうことが重要であると考えている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ