



平成 28 年 6 月 13 日

各 位

会社名 株式会社 ゴルフ・ドゥ
代表者名 代表取締役社長 伊東 龍也
(コード番号:3032 名証セントレックス)
問合せ先 経営管理本部長 布施 聡之
電話番号 048-851-3111

中期経営計画策定のお知らせ

～ 新たな成長ステージへの中期経営計画 (2017/3期-2020/3期) ～

当社は、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、より楽しい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、ステークホルダーの皆さまに信頼していただくための努力を惜しまずに事業を推進しております。

この度、新たな成長ステージに向け、中期経営計画 (2017 年 3 月期～2020 年 3 月期) を策定しましたのでお知らせいたします。

記

◆中期経営計画のポイント

I 市場環境認識：

ゴルフ事業を取り巻く環境においては、ゴルフ場ならびに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にあり、若年層や女性層の新規獲得に向けた対策が急務となっております。一方、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、日本人選手の活躍が期待される 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と考えております。

II 経営方針：

このような経営環境を踏まえ、当社の持つ接客ノウハウ、お客様への商品提案力の更なる強化をすすめ競合店との差別化を図り、企業価値の拡大に取り組んでまいります。

中期経営計画においては以下の点を基本方針に「収益力の向上」をテーマとし、株主価値の増大に全力をつくしてまいります。株主還元につきましては、利益剰余金 (単体) を確保し、配当性向 20%を目安に早期の配当実施を目指します。

また、既存事業分野に加え、新規事業にも積極的に挑戦してまいります。本中期経営計画は既存事業分野に基づいて作成したもので、新規事業については考慮しておりません。

① 立地条件、顧客ニーズに対応した店舗展開 (2020 年 3 月期 100 店舗体制)

競合他社との差別化を実現するため、多様な立地条件や顧客のニーズに対応できる業態開発にも積極的に取り組み、高い顧客満足度を実現する店舗を展開してまいります。

② 人材育成強化の継続

2014 年にスタートした人材育成プログラム「ゴルフ・ドゥ カレッジ」の継続とブラッシュアップにより、競合他店舗との差別化とゴルフ・ドゥ! のファン増大を実現します。

③ WEB事業の強化

オンラインショップを始めとする様々なネットワークサービスとリアル店舗を組み合わせることで、より幅広いお客様のニーズを満たすサービスを目指します。

Ⅲ 数値目標：

(1) 出店計画

	2017/3期 (今期見込)	2018/3期 計画	2019/3期 計画	2020/3期 計画	2020年3月末 店舗数(計画)
直営店店舗数	0	4	3	3	30
FC店店舗数	3	4	4	4	70
合計	3	8	7	7	100

(2) 業績目標(連結)

(単位：百万円)

	2017年3月期 (今期見込)		2020年3月期 (目標)	増加額
売上高	4,700	→	6,900	2,200
営業利益	125	→	342	217
経常利益	120	→	338	218

(3) 経営数値目標(連結)

(単位：百万円)

	2017/3期 (今期見込)	2018/3期 計画	2019/3期 計画	2020/3期 計画
売上高	4,700	5,400	6,200	6,900
売上原価	2,914	3,361	3,842	4,261
売上総利益	1,786	2,039	2,358	2,639
営業利益	125	187	265	342
経常利益	120	186	263	338
親会社純利益	99	147	183	229
配当性向	—	20%以上	20%以上	20%以上

以上

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。