

2024年5月13日

各位

会社名 グローブライド株式会社
代表者 代表取締役社長執行役員 鈴木 一成
(コード番号 7990 東証プライム)
問合せ先 取締役常務執行役員管理本部長 谷口 央樹
(TEL. 042-475-2101)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
並びに中期経営計画修正について

当社は、2022年5月13日に2026年3月期を最終年度とする「新・中期経営計画2025」を公表しておりますが、事業環境や業績の変化を踏まえ、本日開催の取締役会において、新たに2024年度から2026年度までの「新・中期経営計画2026」を決議いたしました。また同時に、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現について、現状を評価・分析した上で、改善に向けた方針並びに取り組みを決議いたしましたので、併せてお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画見直しの背景

当社グループの属するアウトドア・スポーツ・レジャー市場は、コロナ禍での追い風を受けて市場が拡大し、当社グループもフィッシング事業を中心に国内外とも業績を伸ばしてまいりましたが、2022年度後半よりコロナ禍の行動規制緩和により余暇の過ごし方が旅行や買い物など他のレジャーに分散したことで、市場は大きく変化いたしました。加えてこれまで好調だった海外市場も世界的なインフレや各国の景気の影響を受け、先行きが不透明な状況となっております。

また2024年3月期末においては当社の株価純資産倍率（PBR）は足下では1倍を下回っており、資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、経営意識を転換する必要があると考えております。

以上のことから環境変化に対応し、成長軌道へ回帰する3年間として、「新・中期経営計画2026」を策定し、目標とすべき指標を見直し、更なる企業価値向上を目指してまいります。

2. 計数指標

「新・中期経営計画2026」の最終年度（2027年3月期）の計数目標を次の通り設定いたします。

	2026年3月期 (当初目標)		2027年3月期 (新目標)
売上高	1,500億円	➤	1,400億円
営業利益	145億円		100億円
一株当たり配当金	90円		100円 配当性向30%以上を維持し、安定的かつ継続的な増配を実施する。
ROE	—		12%以上
PBR	—		継続して1.0倍以上

3. 企業価値向上に向けた取り組み

(1) 事業戦略

成長軌道へ回帰し持続的な企業価値向上に取り組むため、以下に示す事業別の重点戦略を推進し、目標達成を目指します。

➤ フィッシング事業

フィッシングの世界市場はコロナ需要の落ち着きにより足下では成長率は調整局面にあります。2027年3月期に向けては緩やかな成長を見込んでおります。日本、米州、欧州、アジア・オセアニアと4ブロックで戦略を立て、それぞれの地域に合った製品の開発・サービスの提供を行い、更なるシェアアップを目指してまいります。

➤ ゴルフ／スポーツ事業

独自の世界観のあるブランドの更なる向上を目指し、上質な製品やサービスを提案し、ブランド価値を高めてまいります。

(2) 財務戦略・資本政策

➤ 財務戦略

新・中期経営計画2026に沿った幅広い取り組みによって利益体質を改善し、総資産回転率を適正に管理するとともに、最適資本構成を追求することにより財務レバレッジを上げ、ROE 12%以上の達成を目標とします。また市場の成長期待に応え、資本コストを低減することにより、企業価値の向上（PBR 1.0倍以上の達成を目標）に取り組んでまいります。

➤ 株主還元

当社は株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして位置づけ、長期的な視野に立ち安定した配当の継続を基本方針とし、連結業績および将来の業績見通しを勘案して利益配分を行うこととしており、これまで13期連続の増配を実現してまいりました。今後も健全な財務体質の維持を図りつつ、中長期的な業績見通しや事

業戦略等を総合的に勘案した上で、配当性向30%以上を維持しつつ、安定的かつ継続的な増配を目標としてまいります。また株主優待制度につきましては、これまで通り継続実施してまいります。

➤ IR推進体制の整備

株主・投資家の皆様との建設的な対話を促進するために、総務部、経理部、広報室がIR担当部門として更に連携を強化することによって、企業価値の向上を図ってまいります。また体制が整い次第、IR部門を組織し、専任できる体制を構築してまいります。

(3) 経営基盤の強化

➤ 人的資本経営の推進

教育システムの強化・充実など人材への投資を積極的に行うことで従業員エンゲージメントを高めるとともに、企業価値の向上を図ってまいります。

➤ サステナビリティ戦略

ライフタイムスポーツ文化の進化と発展に努め、事業活動を通して「人と地球が共に生きる持続可能な社会づくり」に貢献してまいります。

以上

グローブライド株式会社

証券コード：7990

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応並びに中期経営計画修正について

2024年5月13日

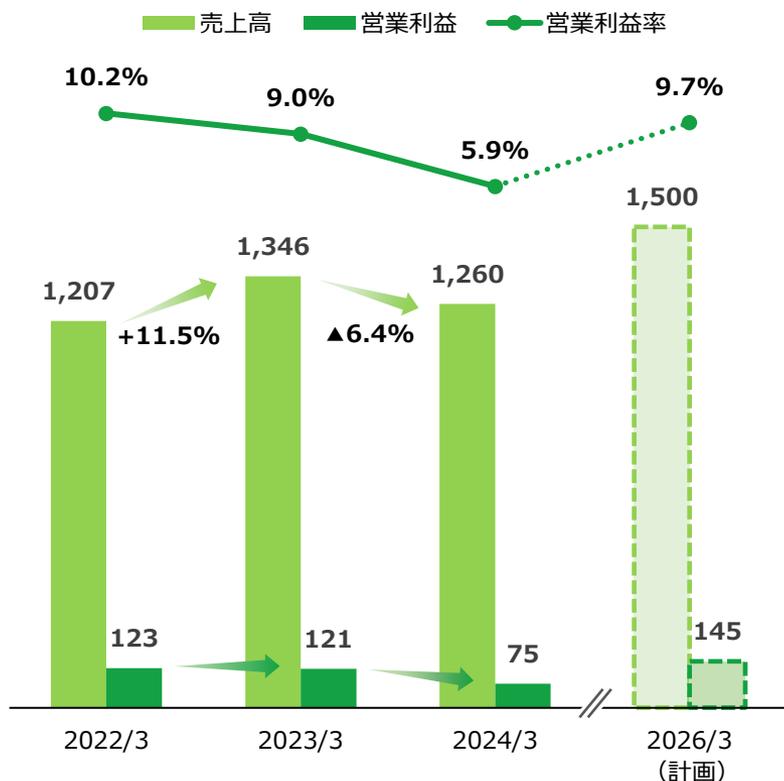


A Lifetime Sports Company

新・中期経営計画2026

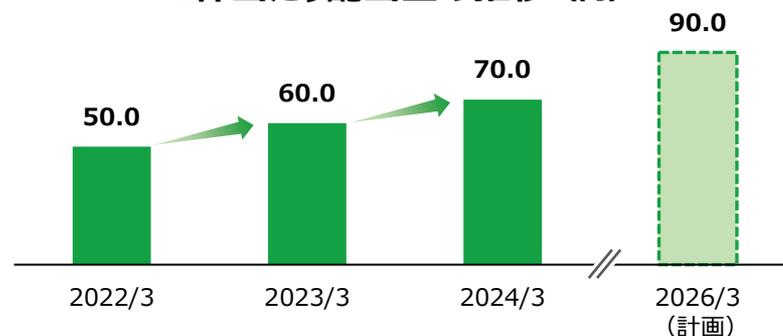
2023/3期は11.5%の成長を果たすも、2024/3期は減収減益。株主への還元は着実な増配を実施。設備投資は概ね予定通り進捗

売上高、営業利益の推移 (億円)



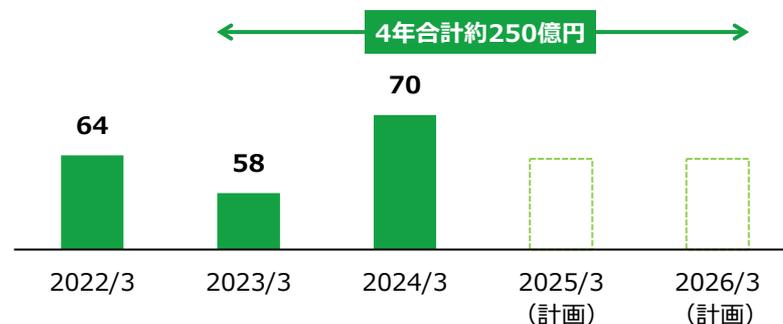
中期経営計画2025

1株当たり配当金の推移 (円)



中期経営計画2025

設備投資額 (億円)



中期経営計画2025

中期経営計画2025（2023/3期～2026/3期）策定時から、当社を取り巻く環境は大きく変化。機会・脅威ともに再度精査を行い、計画の見直しを決定

アウトドア・ スポーツ・レジャー に対する意識

- コロナ行動制限の緩和によりアウトドア・スポーツ・レジャーから旅行・観光やショッピング等に行動様式が変化
- 各国のエネルギー高・物価高等の経済環境の変化によりアウトドア・スポーツ・レジャーへの消費支出が減少傾向

フィッシング市場

- コロナ需要の落ち着きにより世界のフィッシング市場は大きく変化
- 特に拡大を見込んでいた海外市場の減速により当初計画で想定していた市場の伸長は見直しが必要な状況

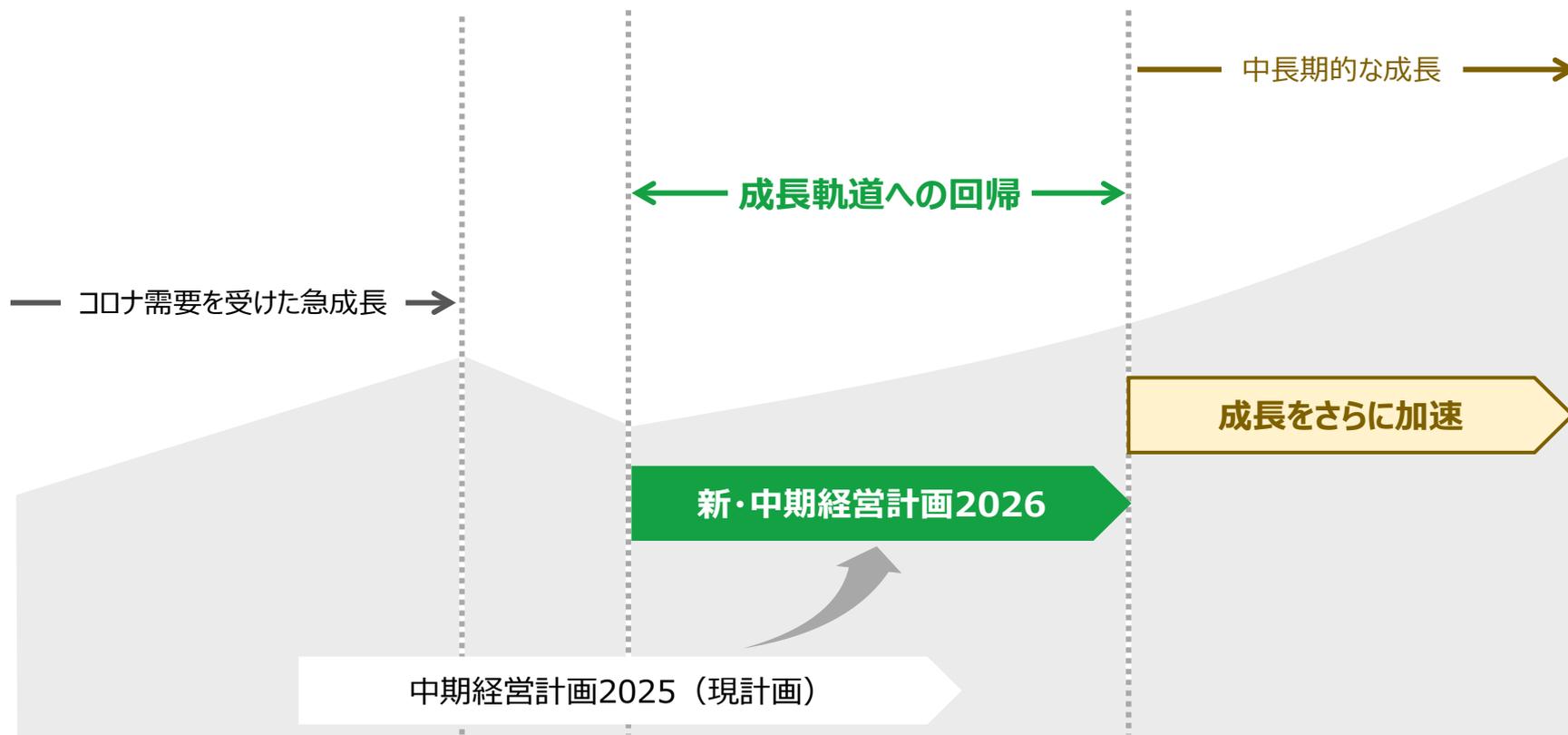
資本コスト・ 株価を意識した経営

- コロナ需要で市場が伸長した2021年に株価は大きく上昇も、足下のPBRは1倍を下回る
- 資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、経営意識を転換する必要性を再認識

環境変化をふまえ、新・中期経営計画2026を策定

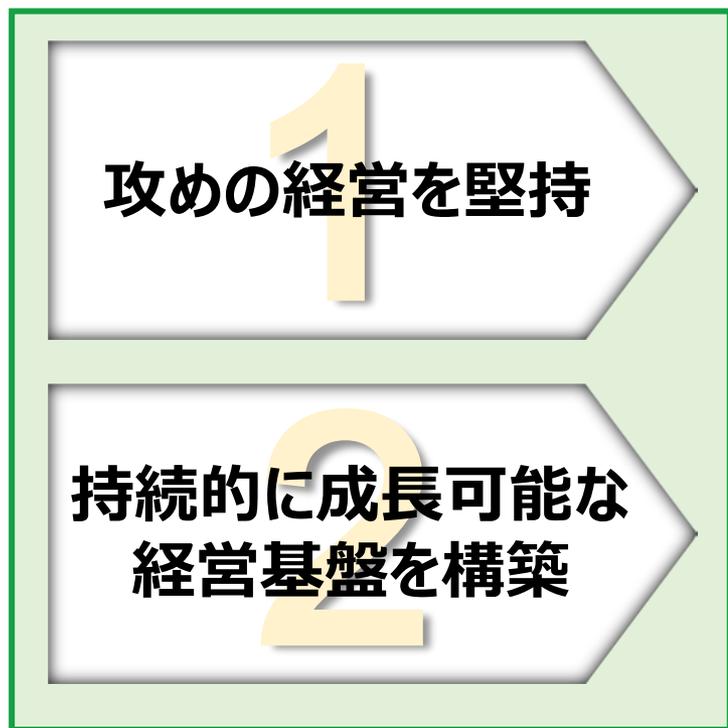
環境の変化に対応し、成長軌道へ回帰する3年間として、 新・中期経営計画2026（2025/3期～2027/3期）を策定

中期経営計画2025と新・中期経営計画2026の関係性



新・中期経営計画2026においては、経営基本方針に基づく重点戦略を推進することにより、成長に繋げる

【経営基本方針】



【重点戦略】



成長軌道への回帰と、持続的な企業価値の向上に向けた取り組みを実施

重点戦略	概要	狙い
1 事業戦略	<ul style="list-style-type: none">フィッシング事業は、世界市場を4つに分けた4ブロック戦略を推進し、<u>それぞれの地域に合った製品の開発・サービスの提供</u>により、更なるシェアアップを目指すゴルフ/スポーツ事業は、<u>独自の世界観のあるブランド力の更なる向上</u>を目指す	成長軌道への回帰に向け、市場優位性を追求
2 財務戦略・資本政策	<ul style="list-style-type: none">株主資本コストを上回る水準として、2027/3期までに <u>ROE12%以上</u>を達成する事業戦略を着実に遂行することで、市場の<u>成長期待</u>に応える<u>資本コストの低減</u>に向け、市場との対話を推進する	資本コストや株価を意識した経営の実現
3 経営基盤強化	<ul style="list-style-type: none">教育システムの強化・充実など<u>人材への投資を積極的に行う</u>ことで従業員エンゲージメントを高めるとともに、企業価値の向上を図るライフタイムスポーツ文化の進化と発展に努め、事業活動を通して「人と地球が共に生きる持続可能な社会づくり」に貢献する	持続的な成長を支える経営基盤を強化

新・中期経営計画2026では売上成長とともに、収益力の向上に取り組む。
株主還元については、安定的かつ継続的な増配を目指す

■ 今期予想と2027/3期の数値目標（百万円）

	2024/3期 実績	2025/3期 予想	2027/3期 計画	CAGR (年平均成長率)
売上高	126,008	127,000	140,000	3.6%
営業利益	7,496	5,500	10,000	10.1%
営業利益率	5.9%	4.3%	7.1%	-
経常利益	8,375	5,100	9,800	5.4%
経常利益率	6.6%	4.0%	7.0%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,582	3,400	7,000	7.8%
当期純利益率	4.4%	2.7%	5.0%	-
1株当たり配当金	70円	80円	100円	30円増配 (2024/3期比)

株主価値向上に向けた3つの重要経営指標を設定。ROE向上と株主還元の充実により、継続的にPBRが1.0倍を上回る状態を目指す

■重要経営指標

資本収益性

ROE

2027/3期
までに

12%以上

市場評価

PBR

継続して

1.0倍以上

株主還元

配当性向

30%以上

安定的かつ継続的な
増配の実施

事業戦略

世界トップの地位の更なる盤石化に向けて、「DAIWA」ブランドの訴求を図り、世界のフィッシング市場を牽引する



フィッシングブランド「DAIWA」

ビジョンの
飽くなき追求



Feel Alive.

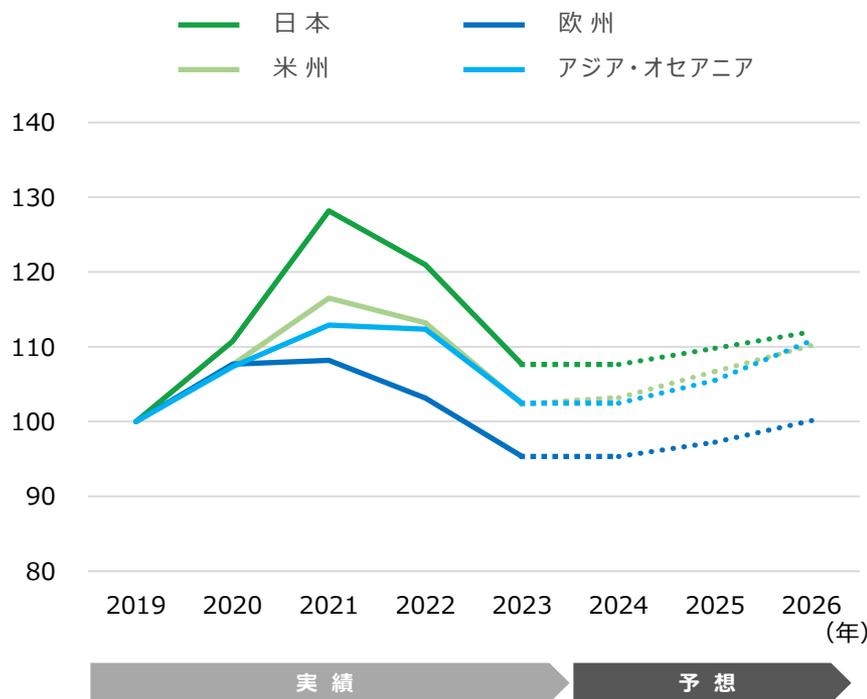
最高の瞬間を感じる。

- 革新的な「ダイワ・テクノロジー」の開発・製品展開
- 日常の中で釣りや地球を感じるこれからのライフスタイルの創造
- サステナブルな環境の育成

世界のフィッシング市場を牽引

世界のフィッシング市場はコロナ需要の落ち着きにより足下では成長率は調整局面にあるが、2027/3期に向けては緩やかに成長する見通し

フィッシング市場地域別推移（想定）



※ 各地域とも2019年の市場規模を100として指数化（引用：当社調べ）

環境変化の認識

日本

- コロナ禍をきっかけとした参加者の増加は一段落も、エントリーモデルから中・上級者モデルへのステップアップ需要を見込む

米州

- 足下はコロナ前の水準まで戻り、2025/3期は同等～微増の見通し
- その後経済の成長と共に市場は緩やかに回復する見通し

欧州

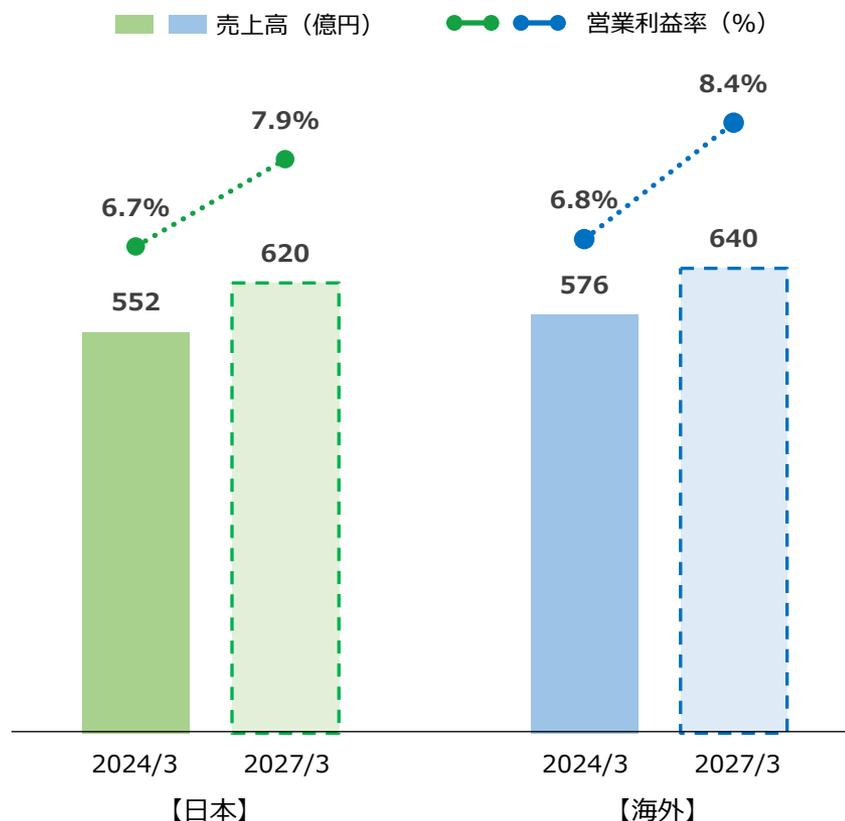
- 長期化する物価・エネルギー価格の高騰により経済の低迷が続くが、2027/3期に向けて市場は緩やかに回復に向かうと見込む

アジア・オセアニア

- 中国経済の減速に伴い足下の需要は減少するも、市場のポテンシャルは高く中期的には成長を見込む
- 東南アジアや豪州は安定した成長を見込む

世界を4ブロックに分け、各地域の特徴に応じた戦略を実行。売上高の成長と利益率の改善に取り組む

売上高・営業利益率目標



世界4ブロック戦略

日本

- 市場優位性のある製品・サービスの提供により着実に売上拡大を図る
- 釣りファンへの体感機会創出やD.Y.F.C活動を通じた自然と一体になる歓びの発信などにより需要の喚起に取り組む

米州

- 主力のバス釣り用品に加え、海釣り用品なども展開し、コア製品のシェア拡大と販売基盤の強化に努める
- 専門店の取引拡大を軸としたチャンネル別戦略を推進する

欧州

- 伝統的な釣り市場においてプレゼンスを高めていく
- 東欧等の重点攻略エリアにおいて拡販に努める

アジア・オセアニア

- 中国・韓国を中心とした日本製品の供給とともに、現地の釣りに合った専用品を投入しシェア拡大を目指す
- 東南アジアにおける釣り文化の創造やチャンネルの開拓・育成に努める

独自の世界観を守りながら、上質な製品やサービスを提案し、ブランド価値を高めることにより安定した売上と利益を確保する

独自の世界観を重視した ブランド展開を推進

3ブランドを中心に、洗練された独自の
世界観のあるブランディングを推進

ONOFF
(オノフ)

スタイリッシュに上質な大人の
ゴルフを提案

FOURTEEN
(フォーティーン)

すべてのゴルファーにベストな
14本を提案

RODDIO
(ロッドイオ)

オンリーワンを求めるこだわりの
ゴルファーを魅了

多様なスポーツブランドの 更なる価値向上へ…

各ブランディングの最適化と日本市場に
適合した商品・サービスの開発を推進

【ラケットスポーツ】

Prince
(プリンス)

歴史の中で培った品位と、
プレースタイルをも変える
革新的テクノロジーで、
ラケットスポーツ・ ライフを提案

【サイクルスポーツ】

corrateg
(コラテック)

FOCUS
(フォーカス)

走る喜び、勝つ喜びを提案

ブランド価値の向上

【主要ブランド】



RODDIO

【主要ブランド】

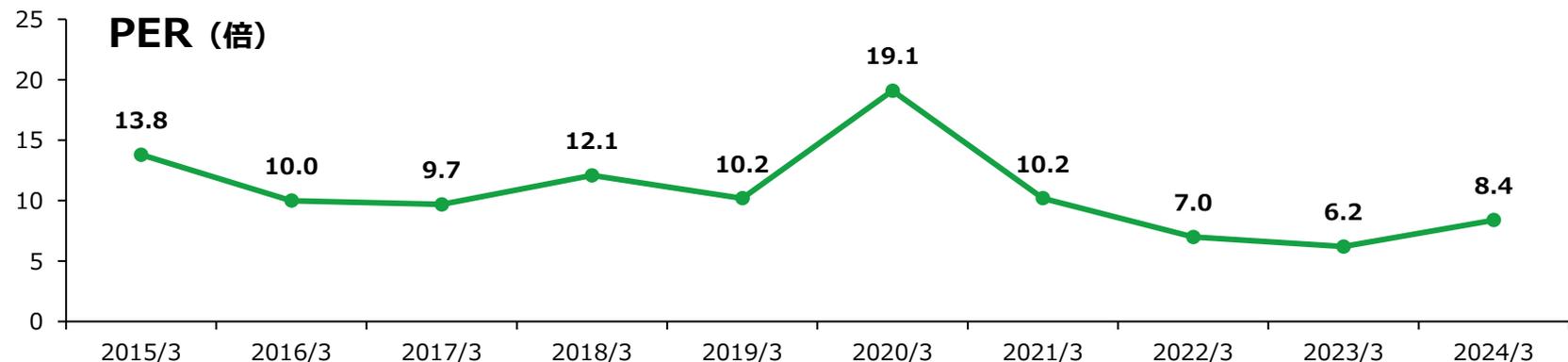
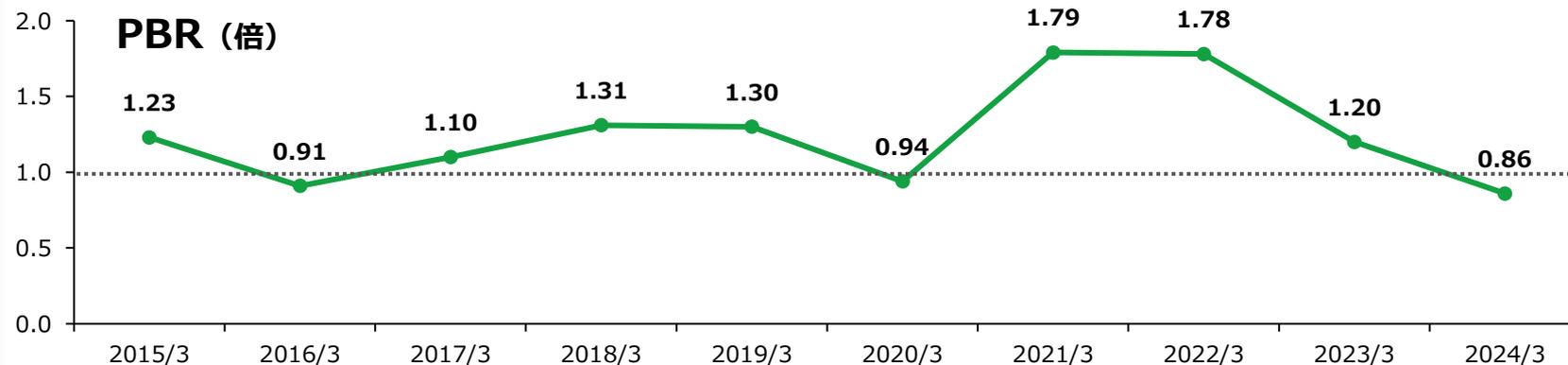


FOCUS

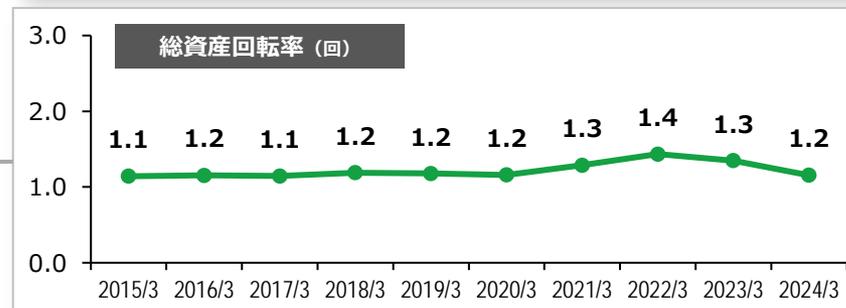
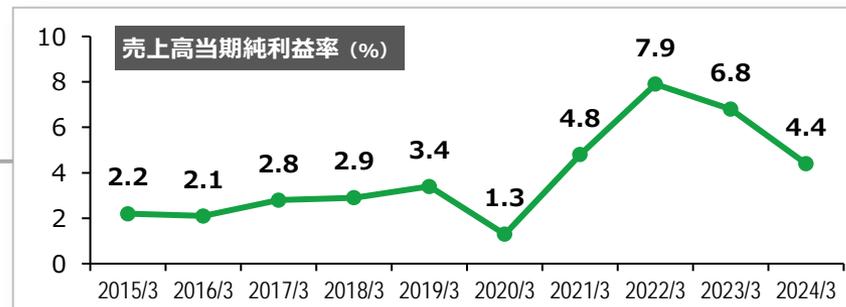
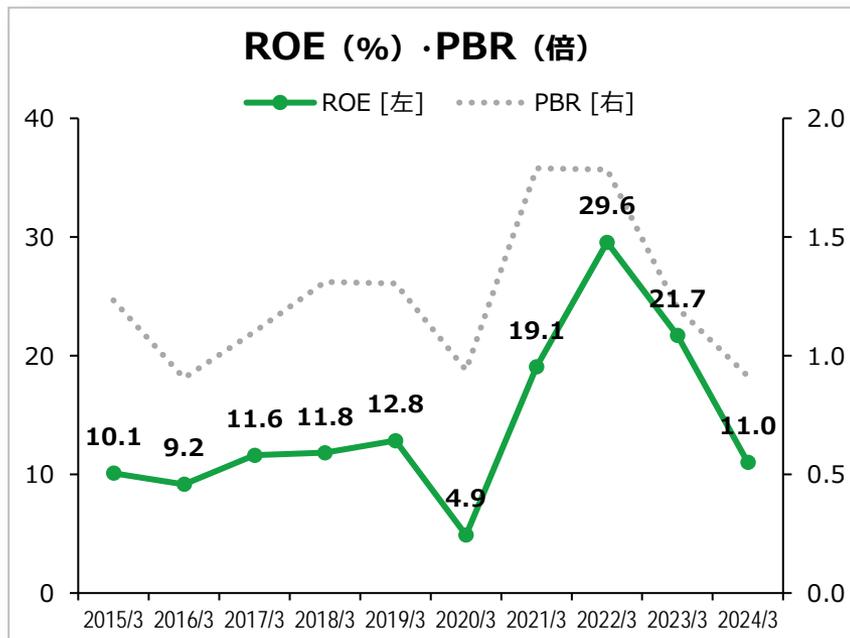
財務戦略・資本政策

(資本コストや株価を意識した経営の実現)

コロナ禍で市場が伸長した2021/3期にPBRは大きく上昇も、
足下では1倍を下回り、PERも低位で推移



アウトドア・スポーツ・レジャー業界の市況悪化に伴う利益率の低下と財務レバレッジの低下によりROEが低下



CAPM基準の株主資本コストは8%～10%程度と想定

	推計資本コスト		備考
株主資本コスト	CAPM基準	<p>ROE11.0% (2024/3)</p> <p>8.0% 10.0%</p>	<ul style="list-style-type: none"> リスクフリーレート：10年日本国債金利0.73%*1 マーケットリスクプレミアム：6.0% ベータ：過去5年間の対TOPIXでの感応度1.38*2 上記より算定した株主資本コスト9%から、±1%のレンジを設けて資本コストを認識
	市場期待		<ul style="list-style-type: none"> 2024年3月末のPERは8.4倍 PER = 1/(r-g)であり、当社の成長率(g)を加味すると、市場が認識する資本コスト(r)はCAPM基準よりも高いと認識
WACC	CAPM基準	<p>ROIC6.5% (2024/3)</p> <p>5.5% 6.8%</p>	<ul style="list-style-type: none"> 負債コスト：2024年3月期の平均利率1.8% 有利子負債比率：36.4% 株主資本コスト：上記より8%～10% 株主資本比率：63.6%
	市場期待		<ul style="list-style-type: none"> 上記株主資本コストをふまえると、WACCも上昇

*1 2024年3月末時点

*2 2024年3月末起算、頻度は週次

ROE12%以上を達成し、市場の成長期待に応え、資本コストを低減することにより、企業価値の向上（PBR1倍以上の達成）に取り組む

現状のまとめ

ROE	売上高 当期純利益率	2022/3期の7.9%をピークに低下傾向 ・ 市況悪化に伴い、足下2期連続で利益率低下
	総資産 回転率	2022/3期の1.4倍をピークにやや低下傾向 ・ 売上高減少に伴い、資本効率もやや低下
	財務 レバレッジ	財務の健全化を進めた結果、低下傾向 ・ 自己資本比率は、2015/3期26.2%から 2024/3期49.9%に改善



PER	成長期待 (g)	コロナ後の成長戦略が不透明 ・ 成長戦略の開示の充実が必要と認識
	資本コスト (r)	事業環境による業績の変動が大きい ・ 資本コストの高さも低PERに影響していると認識

対応方針

1. ROE12%以上を達成

- ・ 新・中期経営計画2026最終年度の2027/3期までにROE12%以上を達成する
- ・ 中長期的にはエクイティ・スプレッドの更なる拡大を目指す

2. 成長期待に応える

- ・ 環境変化をふまえ、新・中期経営計画2026を策定し、着実に遂行する

3. 資本コストを低減

- ・ 情報開示と株主・投資家の皆さまとの対話機会の充実を図る
- ・ 当社経営の不確実性を極小化する

売上高当期純利益率、総資産回転率、財務レバレッジの3要素に分解し、各種取り組みを実施

売上高 当期純利益率

- ① 販売価格最適化
 - マーケティングによるエリア毎の適正販売価格の設定
- ② 売上収益
 - 国内：魅力ある新製品の開発
 - 海外：成長市場の取り込み
- ③ 売上原価率改善
 - アイテム別収益管理の強化
 - 原価マネジメントの強化
 - 生産体制の強化
- ④ 販管费率改善
 - DX等を活用した業務効率化による経費管理

総資産 回転率

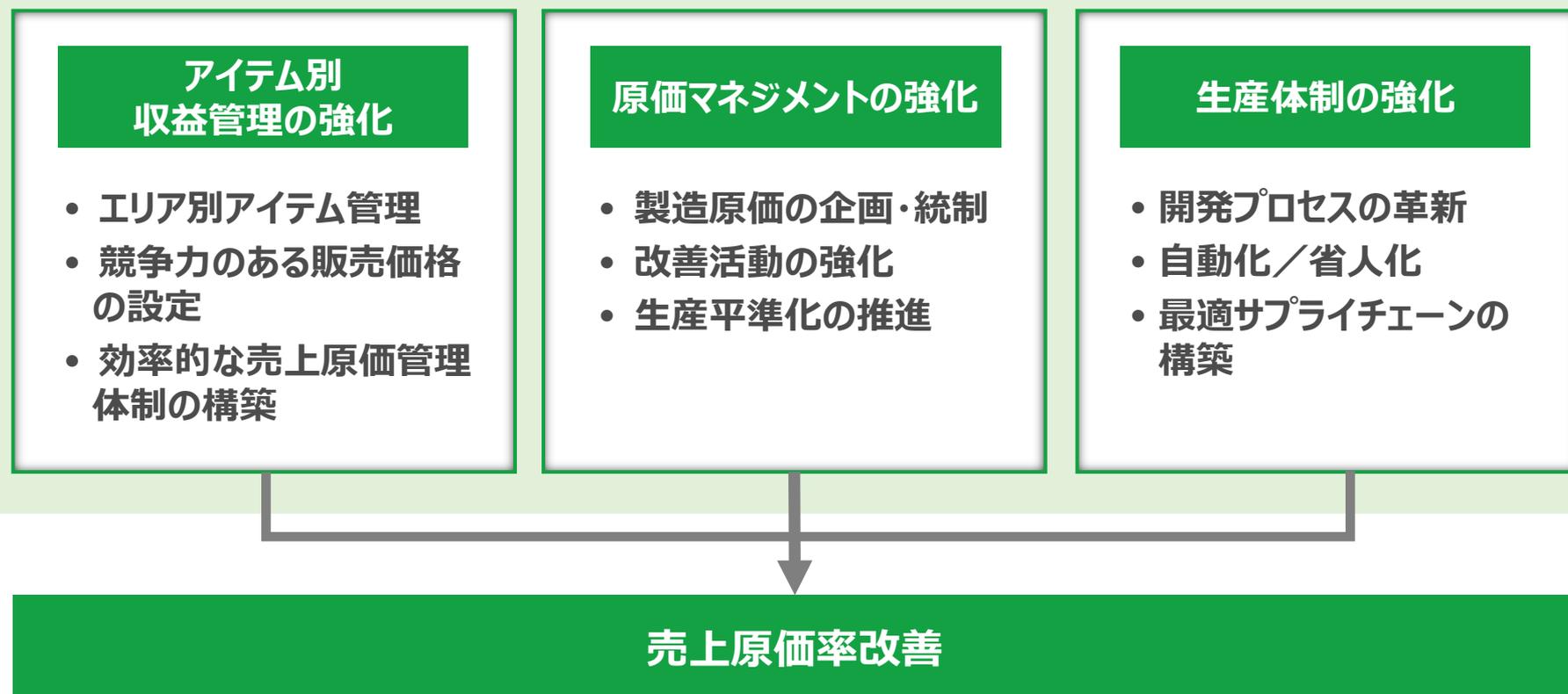
- ⑤ 売上債権回転日数短縮
 - 得意先別回収条件の適正管理
- ⑥ 棚卸資産回転日数短縮
 - 需要予測の精度アップによる棚卸資産の適正管理
- ⑦ 固定資産回転日数短縮
 - DX、AIを活用した生産技術の向上

財務レバレッジ

- ⑧ 最適資本構成追求
 - 財務の健全性と株主還元を考慮した最適資本構成の追求

新・中期経営計画2026に沿った幅広い取り組みにより利益体質を強化し、 売上高当期純利益率の向上を実現する

重点取り組み施策例：



利益成長と資本構成の改善により、2027/3期までにROE12%以上を達成。 配当性向は30%以上を目標とし、最適な資本構成を追求

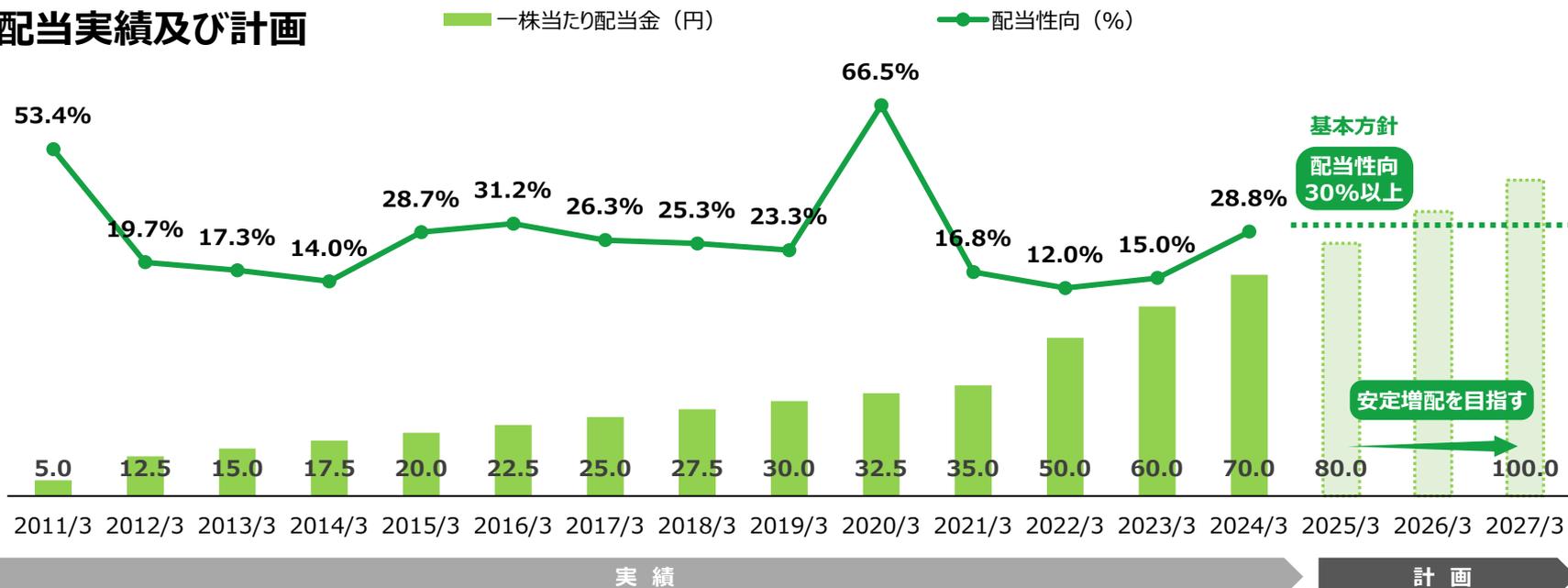
資本政策
基本方針

ROE12%以上をターゲットとし、
最適な資本構成を継続的に確認

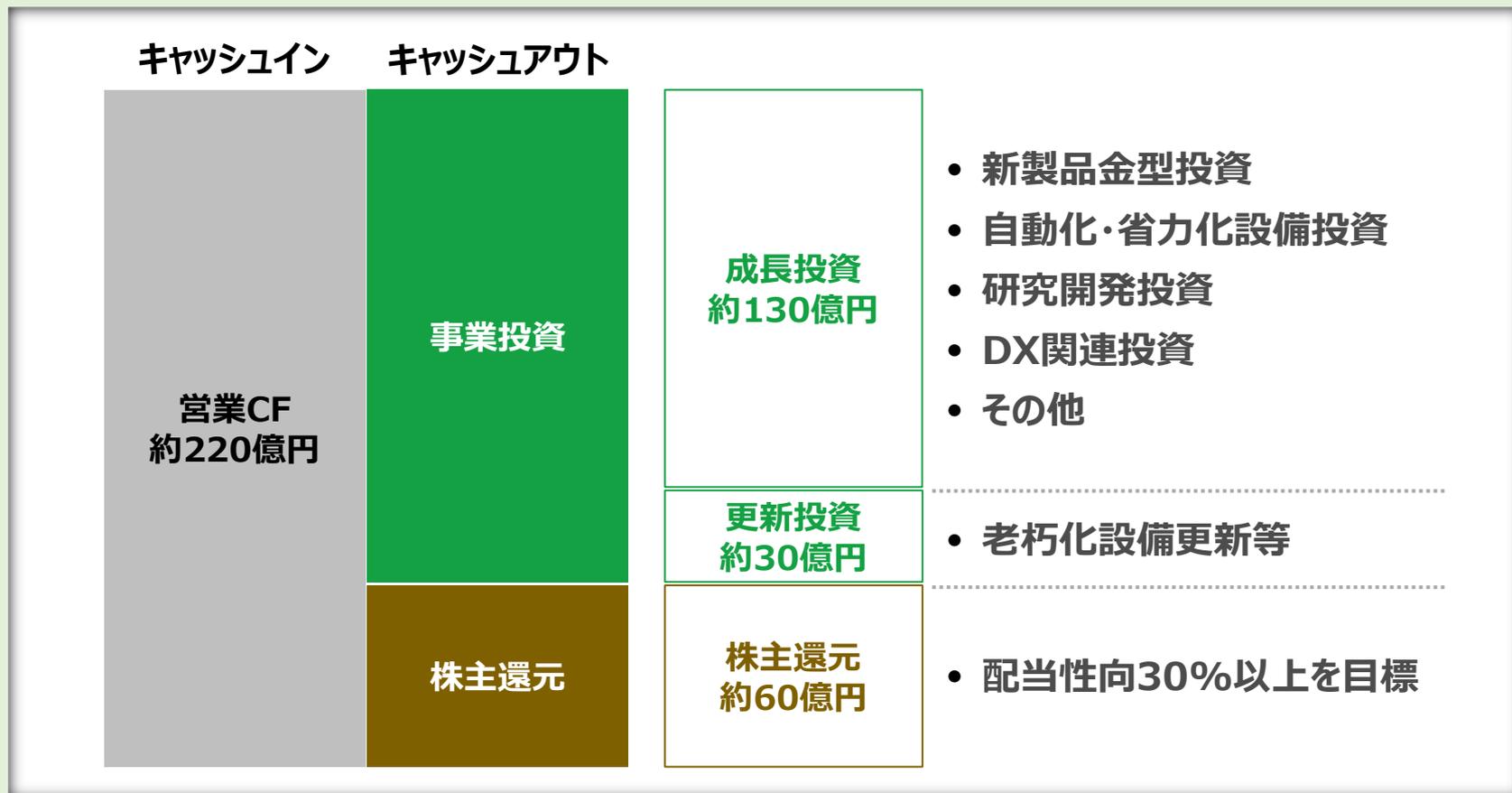
株主還元
基本方針

配当性向30%以上を目標に、
安定的かつ継続的な増配を実施

配当実績及び計画



中長期的な企業価値向上に向けた事業投資、並びに配当性向30%以上を目標とした株主還元に取り組む



資本コストの低減に向け、株主・投資家の皆さまとのエンゲージメントを強化

資本コスト低減に向けた取り組み

IR推進体制の整備

- 総務部、経理部、広報室をIR担当部門として株主・投資家の皆さまと建設的な対話を行う
- また、体制が整い次第、IR部門を組織し、専任できる体制を構築する



情報開示の充実化

- 透明性の高い経営と株主・投資家の皆さまとのより良い対話に向けた情報開示の充実と質の向上に努める



IR活動の社内 フィードバック強化

- IRの内容を社内フィードバックする体制を強化し、経営施策に活かす
- 対話で得たインプットについて開示する



株主・投資家の皆さまから見た当社経営の不確実性の極小化に取り組む

經營基盤強化

企業価値向上のため、積極的に人材への投資を行い、経営基盤の強化を図る

付加価値を生み出せる人材の育成と従業員一人ひとりが活躍できる職場創り



PROMISE

5 Key Promises 5つの大切な約束。

Make it Wow!

自ら楽しみ、人生の新たな感動”Wow!”を世界中にとどける。

Open Our Minds

自由な発想、多様な価値観で、これからの豊かさを生み出す。

Be Innovative

テクノロジー、アイデア、感性で、未知をデザインする。

Be Earth-Friendly

地球を想い、世界中の仲間と豊かな自然を未来へつなぐ。

Play Fair

常にフェアであり続け、人とその先の社会に貢献する。

人材育成

【教育・研修】 ◎階層別研修 ◎選抜型研修 ◎公的資格取得奨励

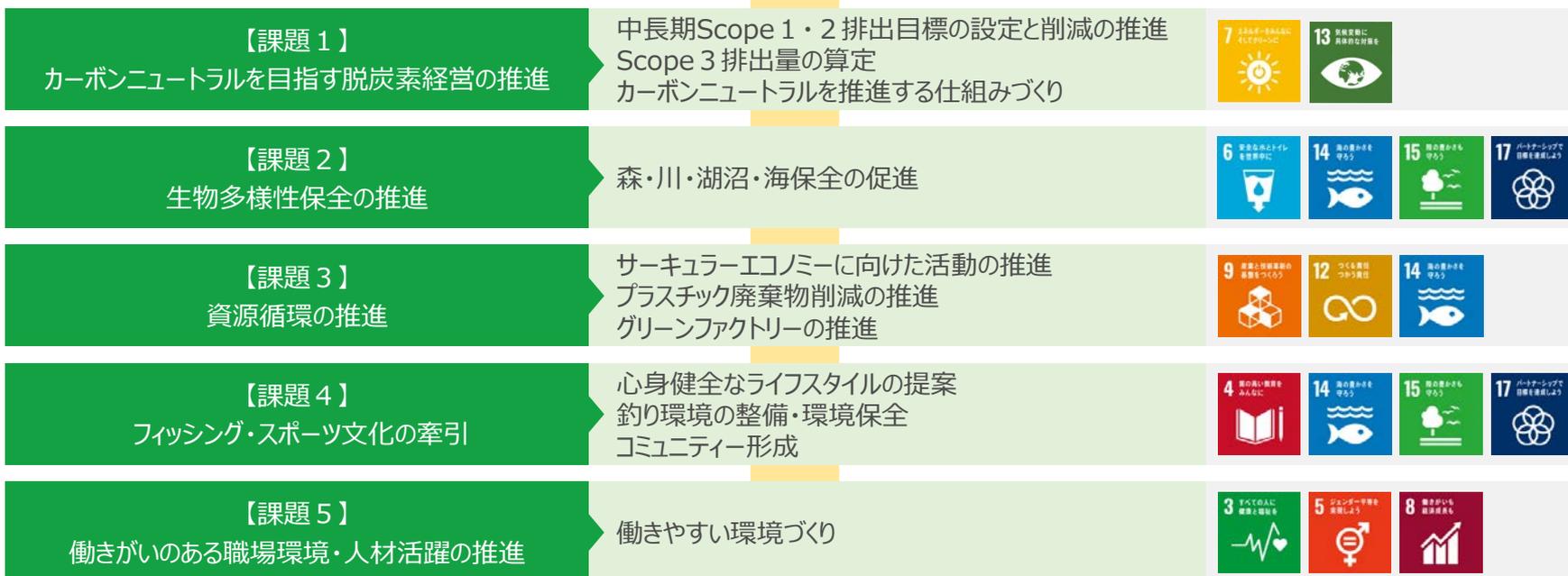
社内環境整備

①時間外労働管理 ②有給休暇取得促進 ③健康管理 ④ライフタイムスポーツ奨励

気候変動などの地球環境問題への配慮、人的資本などサステナビリティ課題を重要な経営課題であると認識し、組織的に推進する

サステナビリティビジョン

ライフタイムスポーツ文化の進化と発展



【免責事項】

※本資料に記載している予想は、現時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。