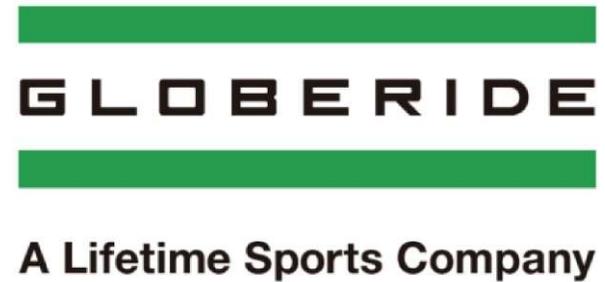


グローブライド株式会社

証券コード：7990

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月23日



2025年3月期 決算の概要

2025年3月期 連結決算ハイライト ①前期比

GLOBERIDE

A Lifetime Sports Company

(百万円)

	2024/3期	2025/3期	増減額	増減率
売上高	126,008	123,983	△2,024	△1.6 %
売上総利益	45,993	46,547	+554	+1.2 %
売上総利益率	36.5 %	37.5 %	+1.0 point	—
営業利益	7,496	6,508	△987	△13.2 %
営業利益率	5.9 %	5.2 %	△0.7 point	—
経常利益	8,375	6,492	△1,882	△22.5 %
経常利益率	6.6 %	5.2 %	△1.4 point	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	5,582	4,783	△799	△14.3 %
当期純利益率	4.4 %	3.9 %	△0.6 point	—

- アウトドア・スポーツ・レジャー業界の市況は、余暇の過ごし方が旅行や買い物など、これまで制限されていた他のスポーツ・レジャーへ分散したこと、また、物価高による家計への負担増の影響を受け、力強さに欠ける状況。
- 当社グループにおいては、魅力ある製品と質の高いサービスの提供を行ったが、釣り具などのアウトドア・スポーツ・レジャー用品の需要減速や市場在庫調整等の影響を受け減収となった。
- 利益面においては、減収の一方、原価率の良化で粗利は前年比増加したが、人件費・IT費用等の費用の増加等により減益となった。

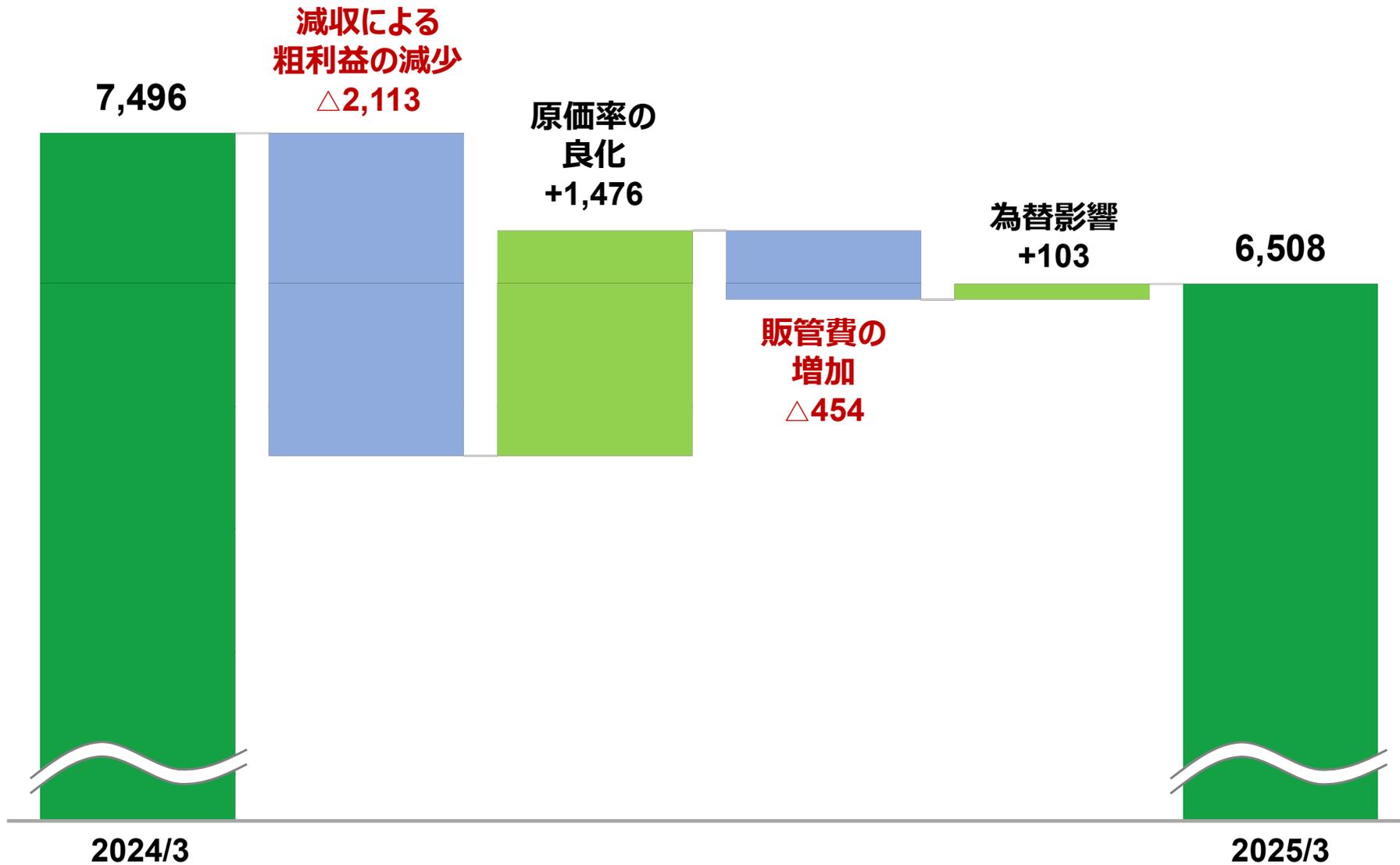
(百万円)

	2025/3期		増減額	増減率
	予想	実績		
売上高	127,000	123,983	△3,016	△2.4 %
営業利益	5,500	6,508	+1,008	+18.3 %
営業利益率	4.3 %	5.2 %	+0.9 point	—
経常利益	5,100	6,492	+1,392	+27.3 %
経常利益率	4.0 %	5.2 %	+1.2 point	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	3,400	4,783	+1,383	+40.7 %
当期純利益率	2.7 %	3.9 %	+1.2 point	—

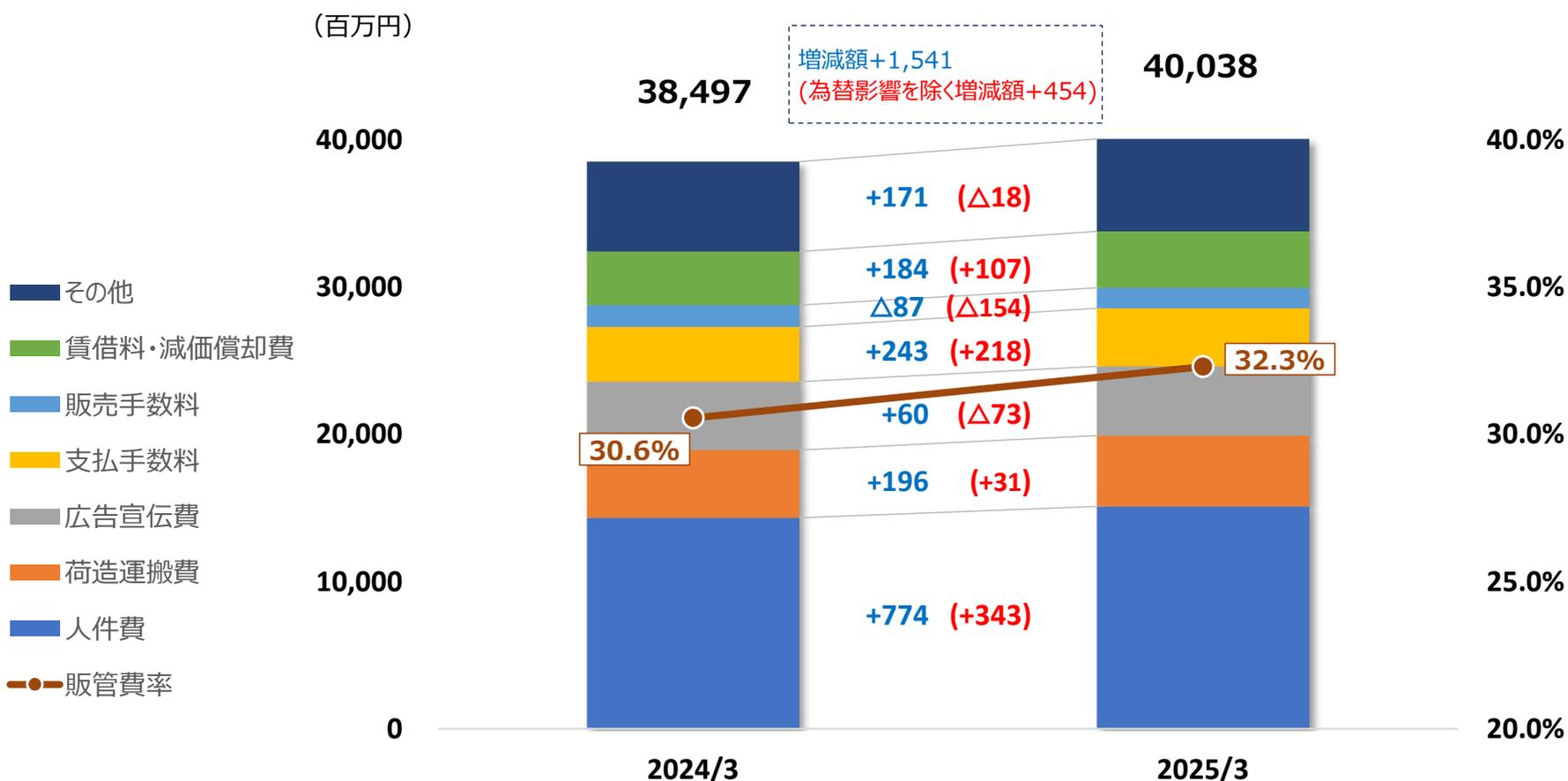
- 売上高については、日本・アジア市場を中心に需要減速やインフレ傾向の消費への影響を受け、公表値は未達となった。
- 営業利益については、売上は未達となったが、生産性の向上等による原価率の良化及び販管費の削減により公表を上回る結果となった。
- 経常利益については、営業利益が公表値を上回ったことに加え、営業外収支が改善したことにより公表を上回った。

営業利益の増減要因

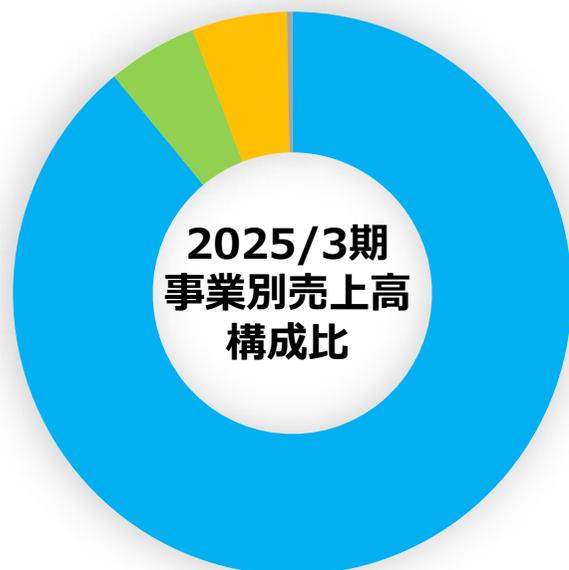
(百万円)



販売費及び一般管理費の内訳



- 販売費及び一般管理費は、円安による換算による影響に加え、人件費や賃借料・減価償却費などの固定費は賃金の上昇や設備投資等により増加している。一方で、広告宣伝費や販売手数料等の変動費は売上の減少に伴い減少している。
- 物価の上昇やエネルギー価格の高騰により経費は増加基調にあるが、グループ全体で重点的かつ効率的な経費の管理に取り組んでいる。

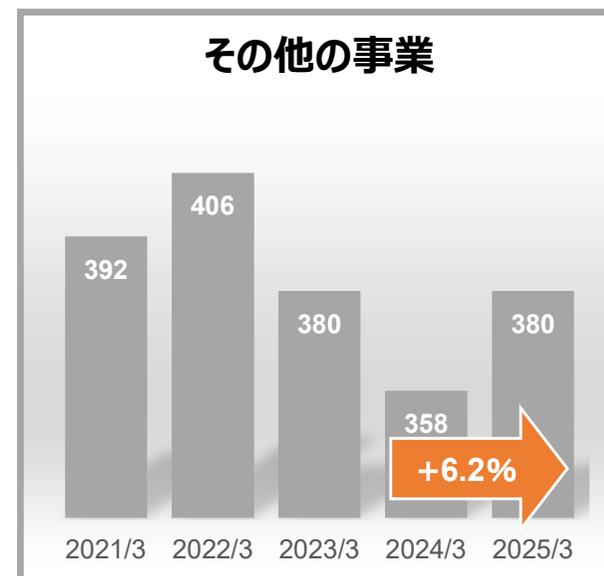
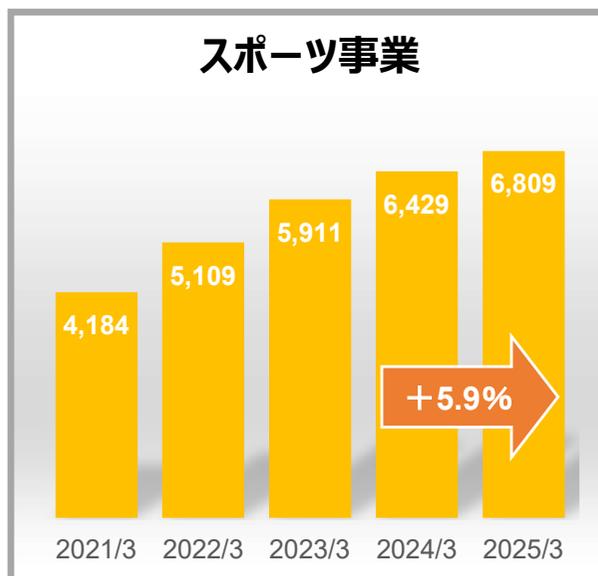
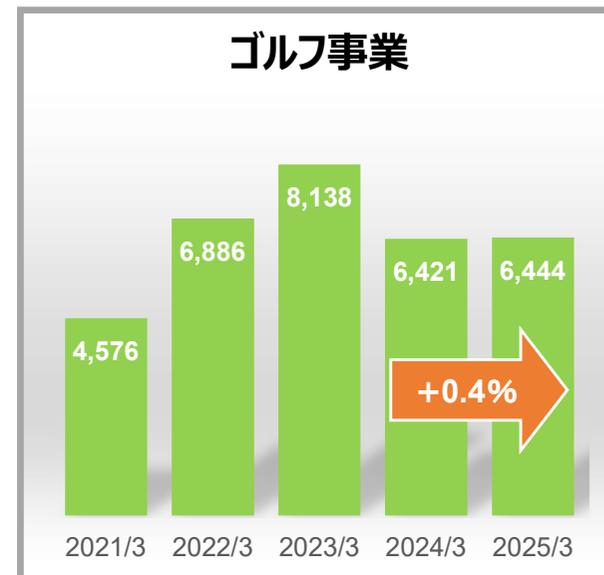
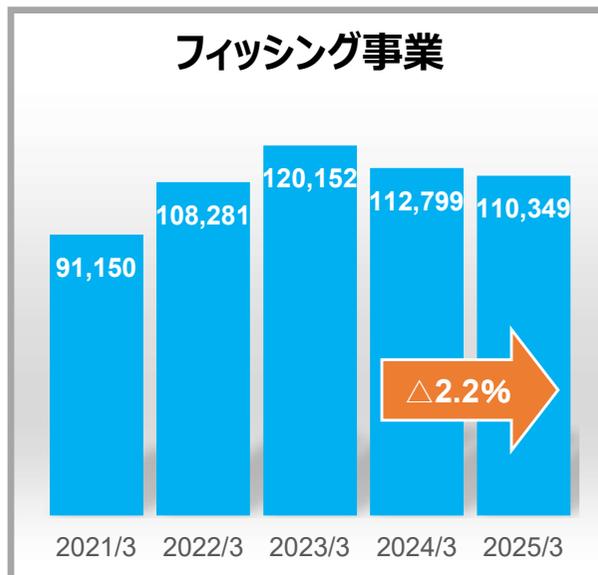


- フィッシング事業 … 89.0%
- ゴルフ事業 … 5.2%
- スポーツ事業 … 5.5%
- その他の事業 … 0.3%

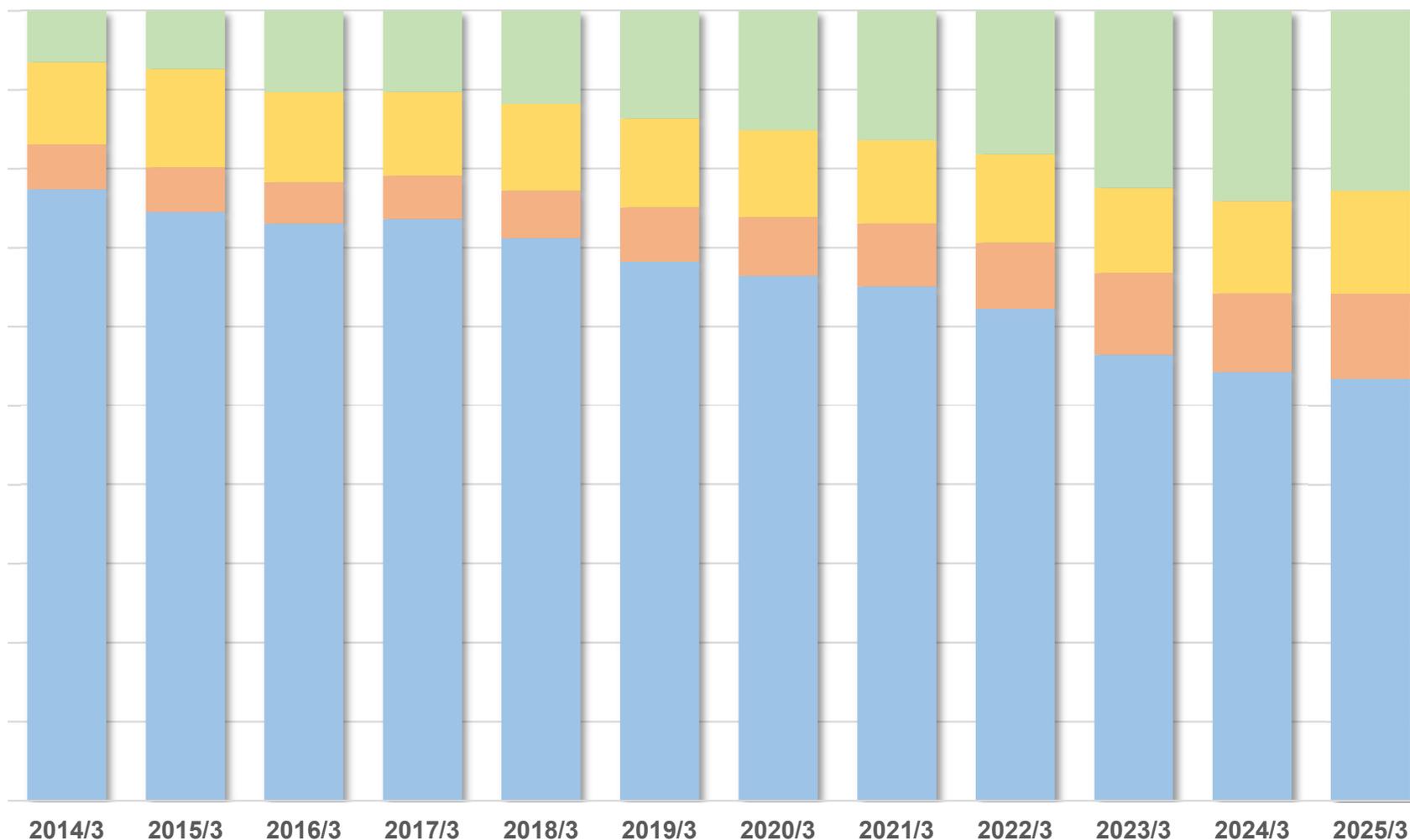
【市況】

フィッシング事業は、レジャーの多様化と物価高等により市況は力強さに欠ける状況となっており、需要減速や市場在庫調整の影響を受け、減収となった。ゴルフ事業は堅調な国内販売により低調な海外販売をカバーし増収、スポーツ事業は引き続き学生需要やインバウンド需要が堅調であること等により、増収となった。

※グラフの単位はすべて百万円



報告セグメント別売上比率の推移



(単位：%)

日本	77.4	74.5	73.1	73.6	71.2	68.3	66.4	65.1	62.3	56.5	54.3	53.4
米州	5.7	5.6	5.2	5.5	6.0	6.9	7.5	8.0	8.4	10.4	9.9	10.8
欧州	10.4	12.5	11.4	10.7	11.0	11.2	11.0	10.5	11.2	10.7	11.7	13.1
アジア・オセアニア	6.5	7.4	10.3	10.2	11.8	13.6	15.1	16.4	18.1	22.4	24.1	22.7

日本

【売上高】 **66,195百万円** $\Delta 3.2\%$

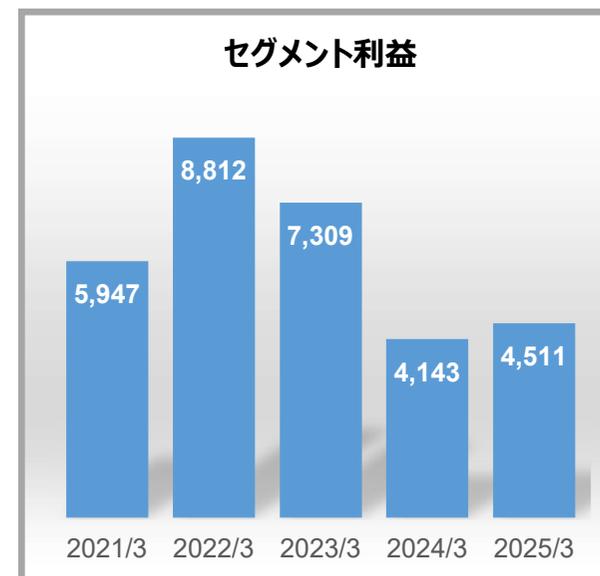
国内の市況は、旅行など他のレジャーへの消費の多様化や、エネルギー価格、物価の高騰が家計の可処分所得に影響を及ぼし、依然足取りの重い状況。

そのような中、フィッシングではスピニングリール「CERTATE」、「ルビアス」やバス用ロッド「STEEZ」、ゴルフでは「ONOFF AKA」などお客様にご満足いただける新製品の投入とサービスの提供を行ってきたが、売上高は66,195百万円（前期比3.2%減）となった。

【営業利益】 **4,511百万円** **+8.9%**

営業利益は、減収による売上総利益の減少等の一方、販管費の削減等により、4,511百万円（前期比8.9%増）となった。

※グラフの単位はすべて百万円



米州

【売上高】 **13,320百万円** +6.4%

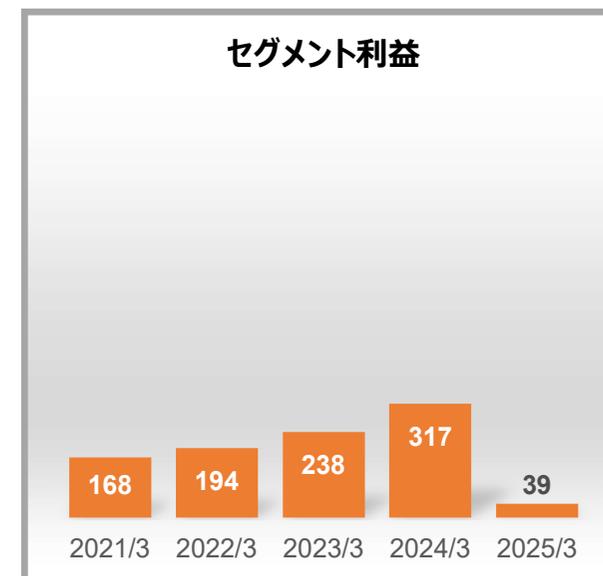
米州の市況は、市場在庫の調整は落ち着きつつあるが、依然高い金利水準の下、市況の回復は緩やかな状況。

米国市場向けには「TATULAシリーズ」を始めとしたバスフィッシング用品や海釣り用のリールを中心に販売拡大の取り組みを行ってきたことから、売上高は13,320百万円（前期比6.4%増）となった。

【営業利益】 **39百万円** △87.7%

営業利益は、主に売上増に伴い粗利は増加したが、今年度は移転価格調整金を実施しなかったため39百万円（前期比87.7%減）となった。

※グラフの単位はすべて百万円



欧州

【売上高】 16,280百万円 +10.5%

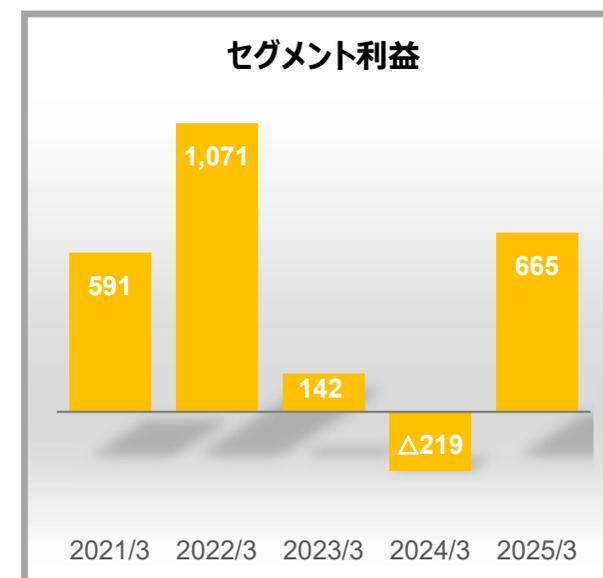
欧州の市況は、各国金利の高止まりやエネルギー価格の高騰から、消費マインドの改善ペースは弱く、市況は引き続き力強さに欠ける状況。

そのような中、引き続き各地域のニーズに合った製品の投入等を行い、また円安による換算の影響もあり、売上高は16,280百万円（前期比10.5%増）となった。

【営業利益】 665百万円 ---

営業利益は、増収による粗利の増加等により、665百万円（前期は219百万円の損失）となった。

※グラフの単位はすべて百万円



アジア・オセアニア

【売上高】 **28,186百万円** $\Delta 7.2\%$

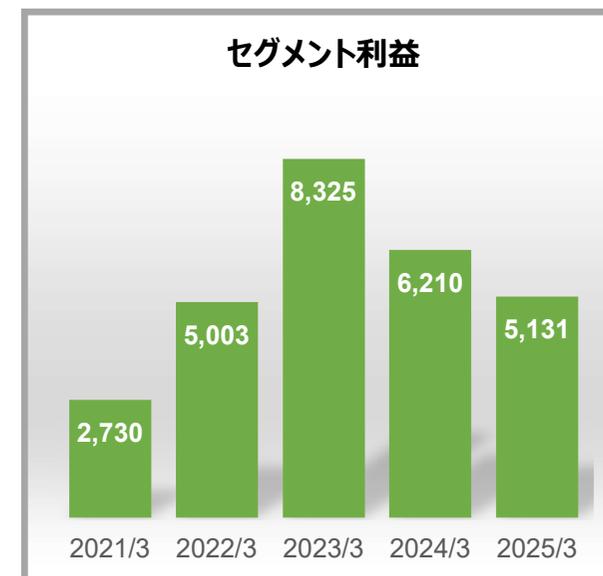
アジア・オセアニア地域の市況は、国ごとの社会経済情勢にばらつきが生じているが、中国・韓国を中心に景気は低迷しており、個人消費も低調な状況。

そのような中、当社は、日本製の高級品や現地専用品を中心に売上拡大に取り組んだ結果、売上高は28,186百万円（前期比7.2%減）となった。

【営業利益】 **5,131百万円** $\Delta 17.4\%$

営業利益は、工場では生産性の向上等により一定の利益を確保したが、販売会社での減収により粗利が減少したことに伴い、5,131百万円（前期比17.4%減）となった。

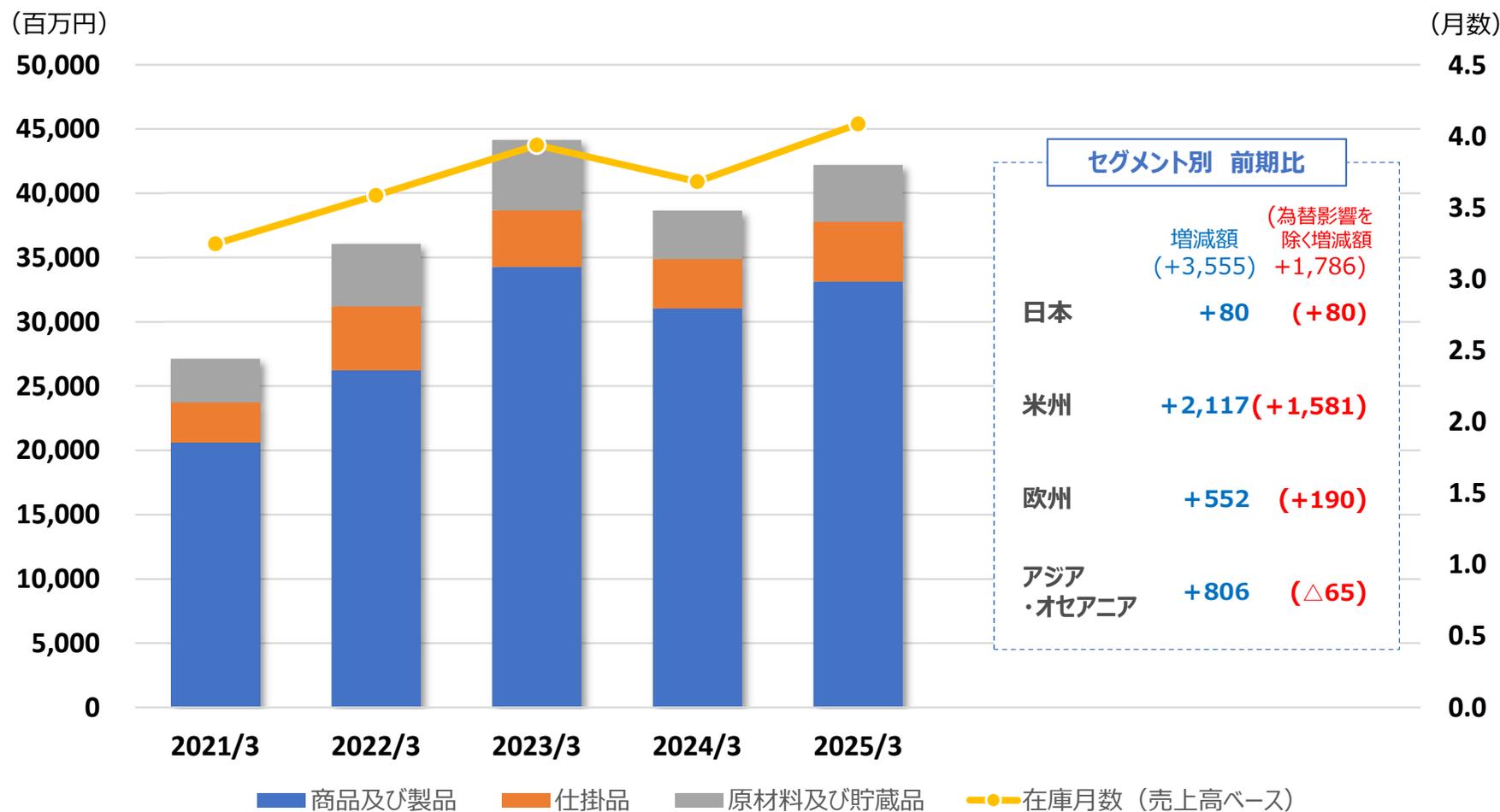
※グラフの単位はすべて百万円



■ BSの状況

(百万円)

	2024/3末	2025/3末	増減額	増減率
資産合計（総資産）	108,717	113,957	+5,239	+4.8 %
流動資産	69,110	73,233	+4,123	+6.0 %
現預金	12,979	12,299	△679	△5.2 %
棚卸資産	38,653	42,208	+3,555	+9.2 %
固定資産	39,606	40,723	+1,116	+2.8 %
負債合計	54,229	52,689	△1,539	△2.8 %
流動負債	33,651	29,118	△4,532	△13.5 %
短期借入金	12,682	13,174	+492	+3.9 %
固定負債	20,577	23,570	+2,992	+14.5 %
長期借入金	11,645	14,609	+2,963	+25.4 %
純資産	54,488	61,268	+6,779	+12.4 %
自己資本比率	49.9 %	53.5 %	+3.6point	—

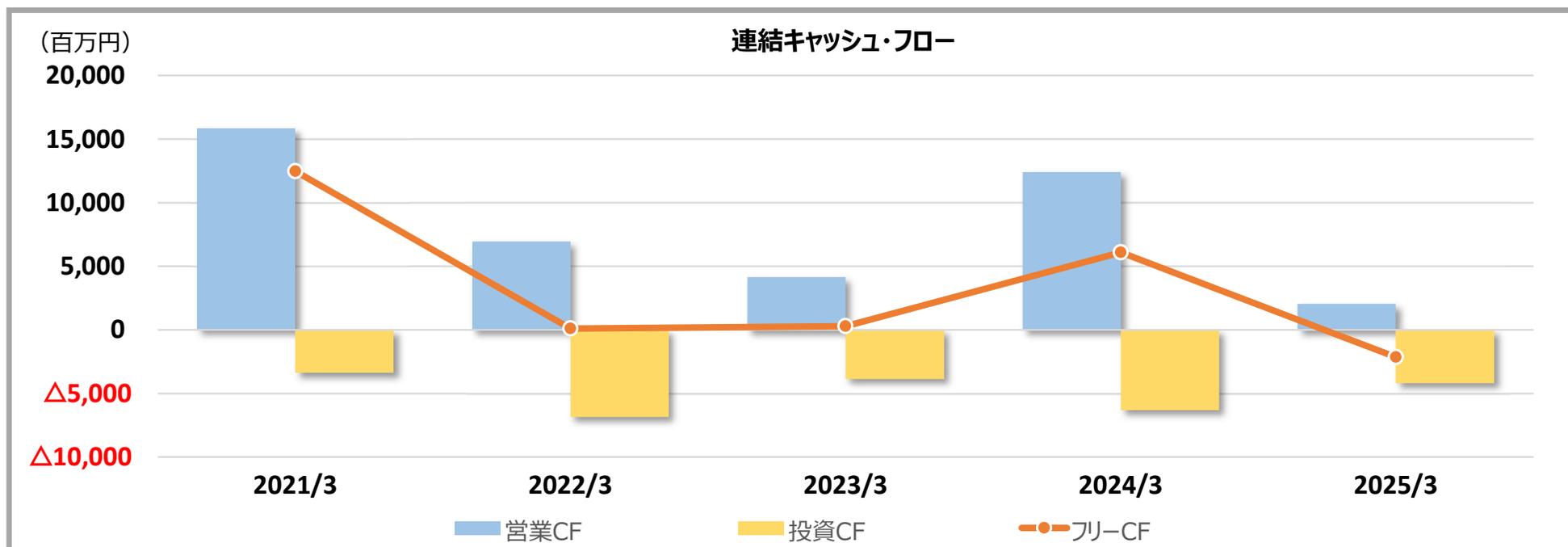


- 当社グループの在庫は、金額ベースでは為替の影響もあり増加しているが、在庫の内容としては適正な水準を維持している。

■ CF（キャッシュ・フロー）の状況

(百万円)

	2024/3期	2025/3期	増減額	増減率
営業活動CF	12,405	2,042	△10,362	△83.5%
投資活動CF	△6,314	△4,186	2,128	—
財務活動CF	△6,376	1,011	7,387	—
現金及び現金同等物の期末残高	12,031	11,470	△560	△4.7%
FCF (フリーキャッシュ・フロー)	6,091	△2,143	△8,234	—



(百万円)

	2025/3期 (実績)	2026/3期 (予想)	増減額	増減率
売上高	123,983	130,000	+6,016	+4.9 %
営業利益	6,508	7,000	+491	+7.6 %
営業利益率	5.2 %	5.4 %	+0.1 point	—
経常利益	6,492	6,800	+307	+4.7 %
経常利益率	5.2 %	5.2 %	0.0 point	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	4,783	4,800	+16	+0.4 %
当期純利益率	3.9 %	3.7 %	△0.2 point	—

- 世界経済は欧米各国での金融引き締めや地政学的リスク、中国経済の減速、米国の関税政策等、引き続き予断を許さない状況。
- 当社グループの属するアウトドア・スポーツ・レジャー業界の市況も先行き不透明な状況ではあるが、全体としては緩やかに回復するものと予想。
- 通期予想については、人件費やIT関連費用の増加等が見込まれるが、生産性の向上や重点的かつ効率的なコスト管理を推進することにより、上記数値を計画。

新・中期経営計画2026 進捗状況

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】

1
攻めの経営を堅持

2
持続的に成長可能な
経営基盤を構築

1
事業戦略

2
財務戦略・資本政策

3
経営基盤強化

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
<p>1 事業戦略</p>	<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 	<p>成長軌道への回帰に向け、 市場優位性を追求</p>
<p>2 財務戦略・ 資本政策</p>	<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 	<p>資本コストや株価を意識 した経営の実現</p>
<p>3 経営基盤 強化</p>	<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 	<p>持続的な成長を支える 経営基盤を強化</p>

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

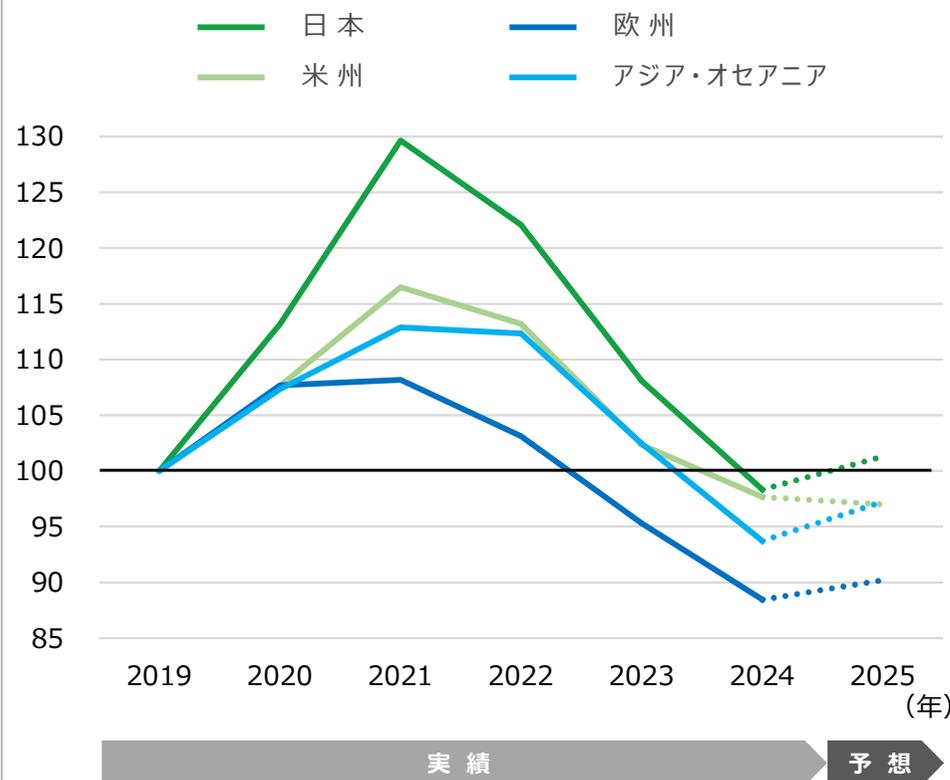
■ 今期予想と2027/3期の数値目標 (百万円)

	2024/3期 実績	2025/3期 実績	2026/3期 予想	2027/3期 計画	CAGR (年平均成長率)
売上高	126,008	123,983	130,000	140,000	3.6 %
営業利益	7,496	6,508	7,000	10,000	10.1 %
営業利益率	5.9 %	5.2 %	5.4 %	7.1%	-
経常利益	8,375	6,492	6,800	9,800	5.4 %
経常利益率	6.6 %	5.2 %	5.2 %	7.0%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,582	4,783	4,800	7,000	7.8 %
当期純利益率	4.4 %	3.9 %	3.7 %	5.0%	-
1株当たり配当金	70円	80円	90円	100円	30円増配 (2024/3期比)

事業戦略

世界のフィッシング市場は底打ち感はあるものの、インフレ・金利高の影響を受け、回復の足取りは重いが、今後緩やかに回復する見通し

フィッシング市場地域別推移



地域別市場の状況

日本

- 物価高の影響を受け、高級品の需要が落ち込んでいる
- 市場在庫の整理は落ち着き、今後市況は緩やかに回復する見通し

米州

- 市場の底打ち感はあるものの、インフレ・金利高で底這い状態が続いており、市況回復の足取りは重い
- 関税の影響により先行きは不透明なため、市況の回復は保守的に見込む

欧州

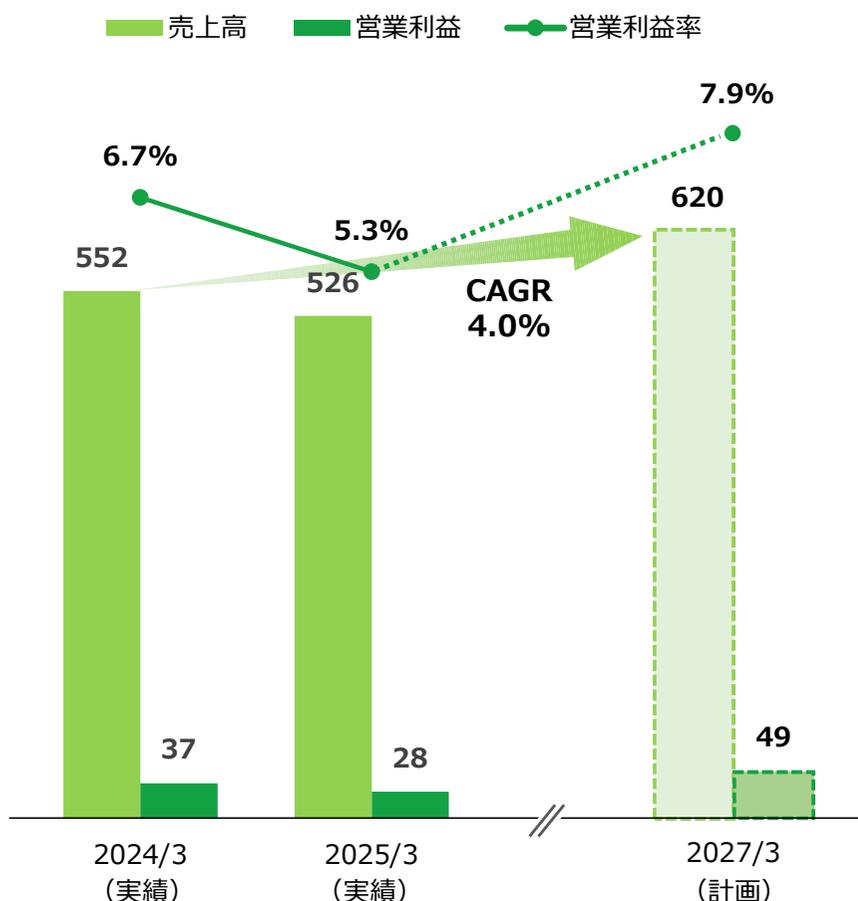
- 物価・エネルギー価格の高止まりにより経済の低迷が続く
- しかし、市場在庫整理は概ね落ち着き、市況は今後緩やかに回復する見通し

アジア・オセアニア

- オセアニア市場は比較的堅調
- アジア市場は中国・韓国を中心に底打ち感が出始めており市況は徐々に回復する見通し

市場優位性のある事業基盤の構築等により、着実な売上高の拡大と営業利益率の改善を目指す

売上高・営業利益目標（億円）



地域別戦略

1. 市場優位性のある事業基盤の構築

- 釣り創造力No. 1の企画・開発・販促・営業力
- 品質に裏打ちされた一流のモノづくり力
- グローバル成長に向けた仕組みづくり
(生産管理、在庫管理のレベルアップ)

2. 国内市場を創造し、活性化を図る

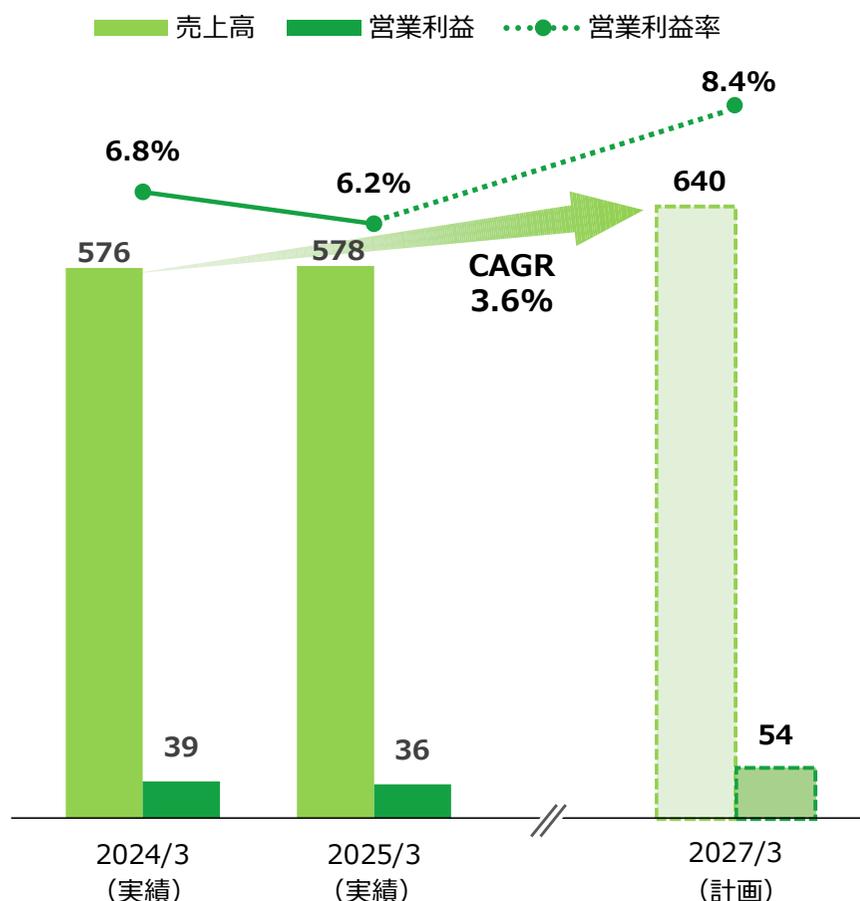
- 魅力ある釣り・リテール開発による需要掘り起こし
- 物流機能の革新による事業構造の強化

3. 釣りファンの育成・交流深化

- Web、アプリ、アフターサービス等を通じたファンとの交流深化
- D.Y.F.Cを通じた釣りファンの育成

各地域に応じた戦略を実行し、シェア拡大を図り、売上成長と収益性の改善を目指す

売上高・営業利益目標（億円）



地域別戦略

1. 米州

- 取引店を拡大しながら世界一の釣り市場におけるシェアを拡大する
- 日米で活躍するプロアングラーを活用したプロモーションを推進し、メインの釣り種であるバス釣りを中心に製品展開する

2. 欧州

- 国別/チャンネル別をベースにした取引店の規模別の営業施策の構築と推進
- 東欧等重点攻略エリアでの拡販

3. アジア・オセアニア

- ダイワ・テクノロジー搭載の高付加価値商品の拡販
- エリア専用品販売強化
- 生産拠点における生産性の向上・合理化等による利益体質の強化

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
(ロッドディオ)

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

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

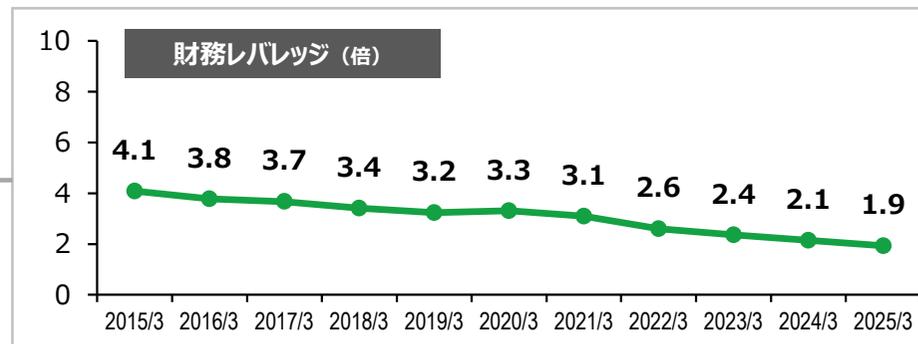
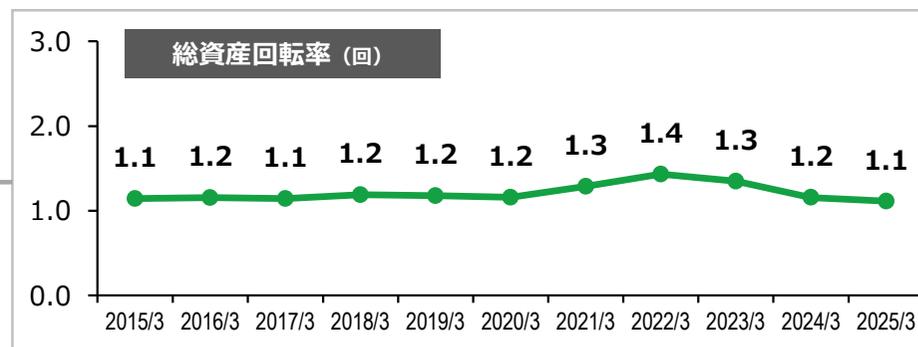
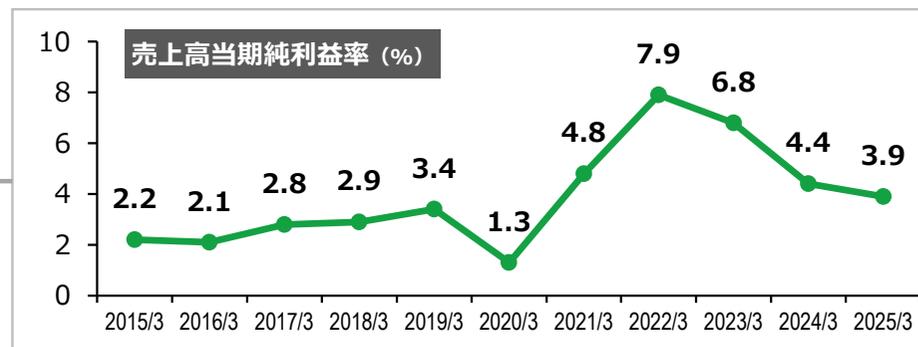
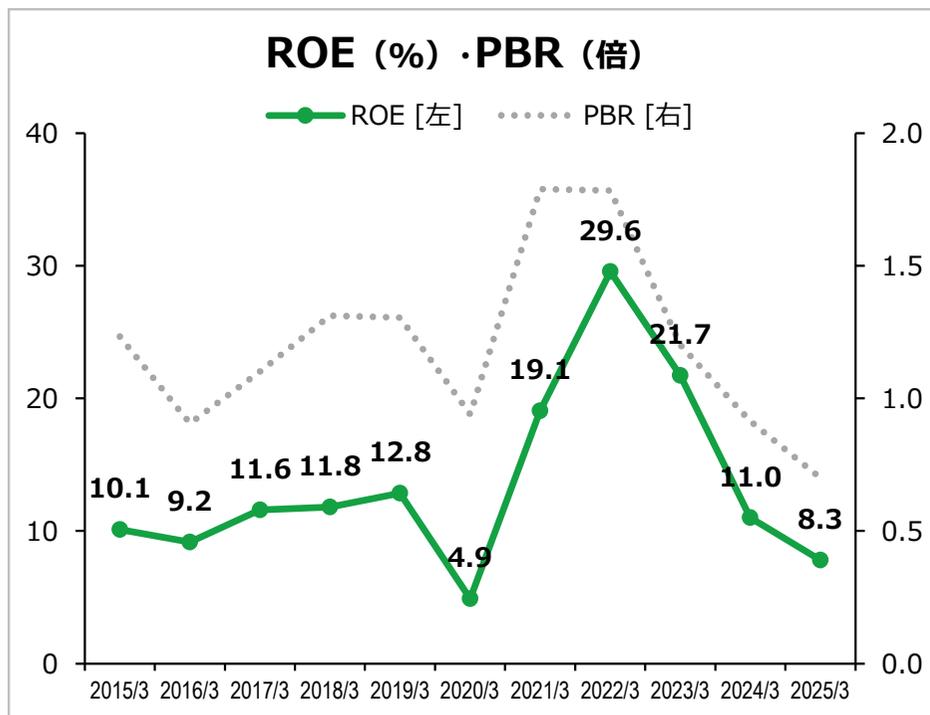
株主還元

配当性向

30%以上

安定的かつ継続的な
増配の実施

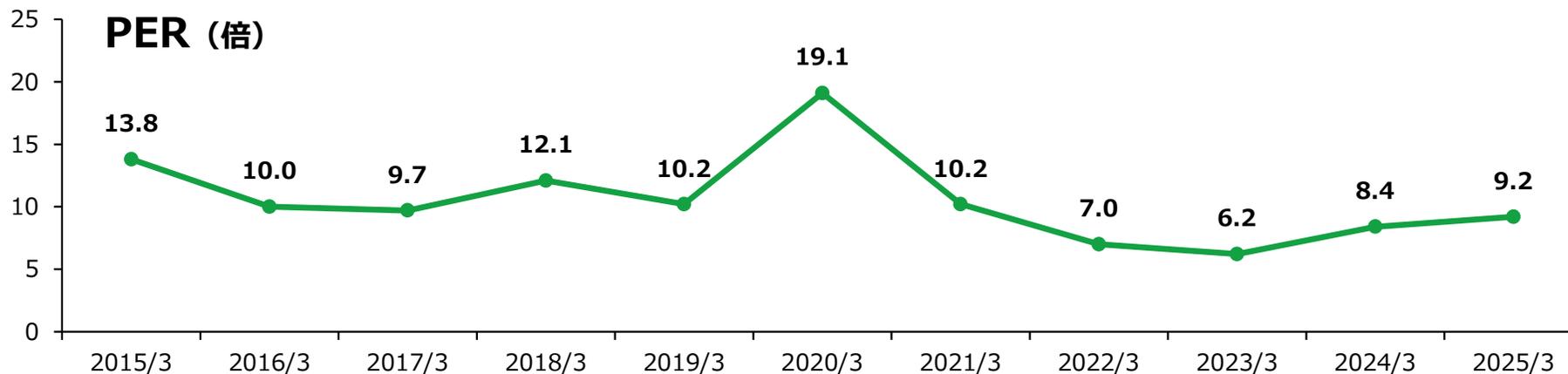
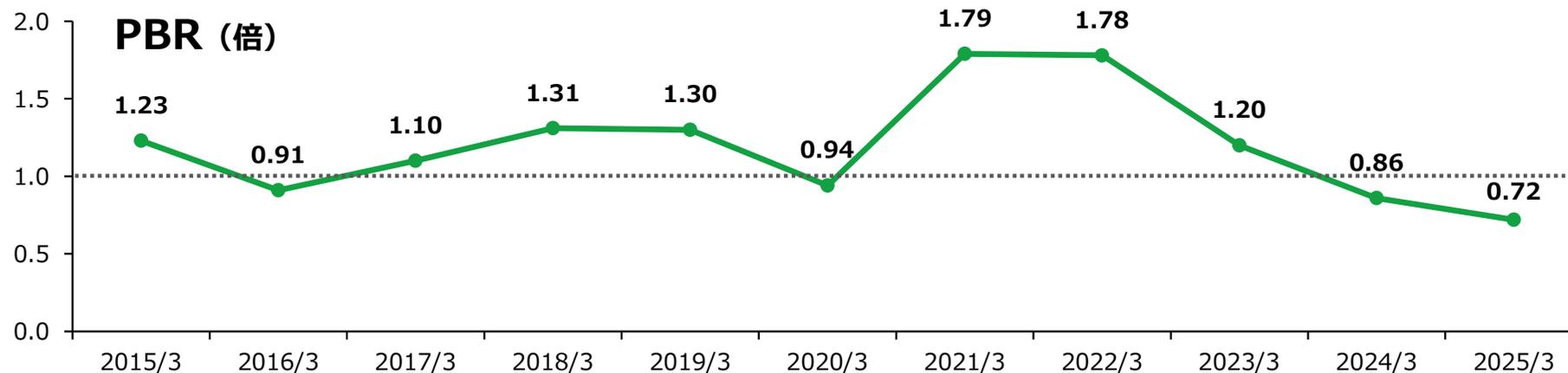
アウトドア・スポーツ・レジャー業界の需要減速や市場在庫調整等の影響による利益率の低下と財務レバレッジの低下によりROEは改善が必要な状況



ROEのデュポン分解

$$\text{ROE} = \frac{\text{売上高当期純利益率}}{\frac{\text{純利益}}{\text{売上高}}} \times \frac{\text{総資産回転率}}{\frac{\text{売上高}}{\text{総資産}}} \times \frac{\text{財務レバレッジ}}{\frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}}$$

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倍を下回る状況

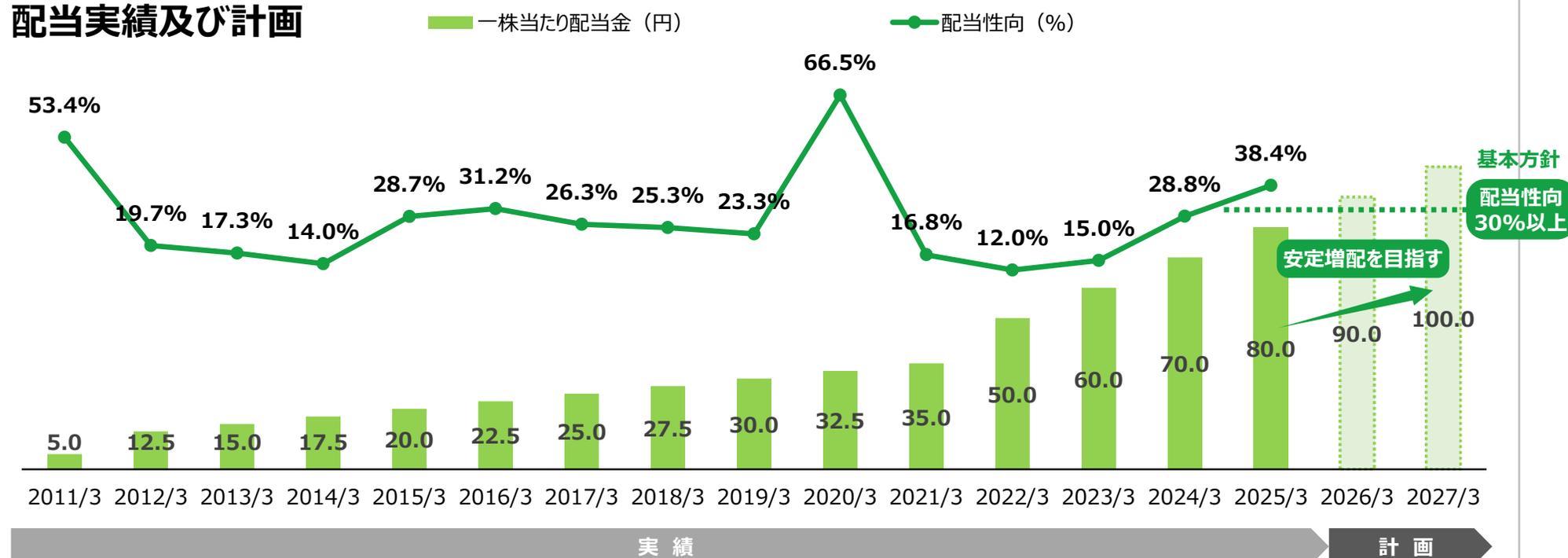


株主還元は着実に進捗、2025/3期も配当性向30%以上を確保し、14期連続の増配を実施

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



注：2015年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合、2021年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。過去の配当金は遡及修正後の数値

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
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

2025/3期実績

ROE **8.3%**

2025/3期実績

PBR **0.72**倍

2025/3期実績

配当性向 **38.4%**

当初計画で立てたキャッシュアロケーション方針に基づき、中長期的な企業価値向上に向けた事業投資、株主還元を実行中

キャッシュイン

キャッシュアウト



- 新製品金型投資
 - 自動化・省力化設備投資
 - 研究開発投資
 - DX関連投資
 - その他
-
- 老朽化設備更新等
-
- 配当性向30%以上を目標

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

- 総務部内にIR・SR課を新設、経理部、経営企画室、広報室と連携し、株主・投資家の皆さまと建設的な対話を行う



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

2024年度は、事業環境の見通しや業績見通し等をテーマに対話・面談を71回実施

株主・機関投資家との面談状況

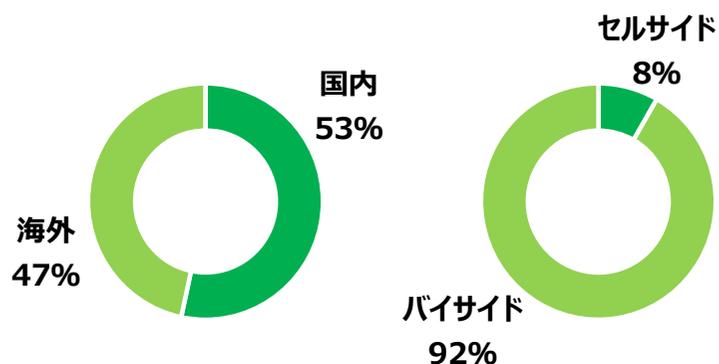
■ 2024年度の対話・面談実績

- 決算説明会 : 2回 (延べ80社*1)
- スモールMTG : 9回 (延べ48社*1)
- 1on1 MTG : 60回

■ 面談した株主・機関投資家の状況*2

国内/海外

セルサイド/バイサイド



主な対応者・対話テーマ

■ 主な対応者

- | | |
|---------|---|
| 決算説明会 | <ul style="list-style-type: none"> 代表取締役社長執行役員 取締役常務執行役員管理本部長 |
| スモールMTG | <ul style="list-style-type: none"> 取締役常務執行役員管理本部長 |
| 1on1MTG | <ul style="list-style-type: none"> 取締役常務執行役員管理本部長 経理部長 |

■ 対話の主なテーマや株主の関心事項

- 当社グループ全体の業績見通しや計画達成要因
- 各地域毎の事業環境や今後の見通し
- 製品在庫の適正化見込み
- 中期経営計画の進捗
- 資本収益性向上に向けた取り組み
- 資本政策や株主還元方針
- 米国政権交代に伴うフィッシング市場への影響

*1 重複カウントあり

*2 1on1 MTG60回の投資家属性を集計

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

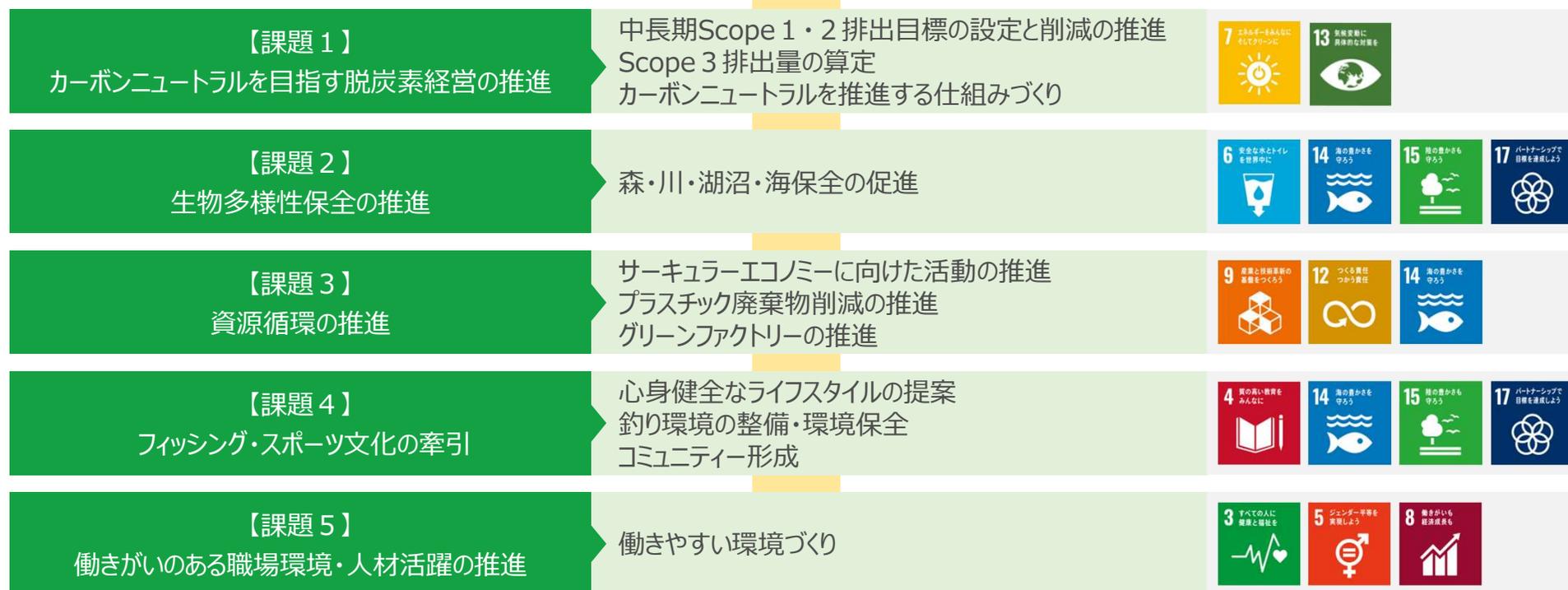
社内環境整備

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



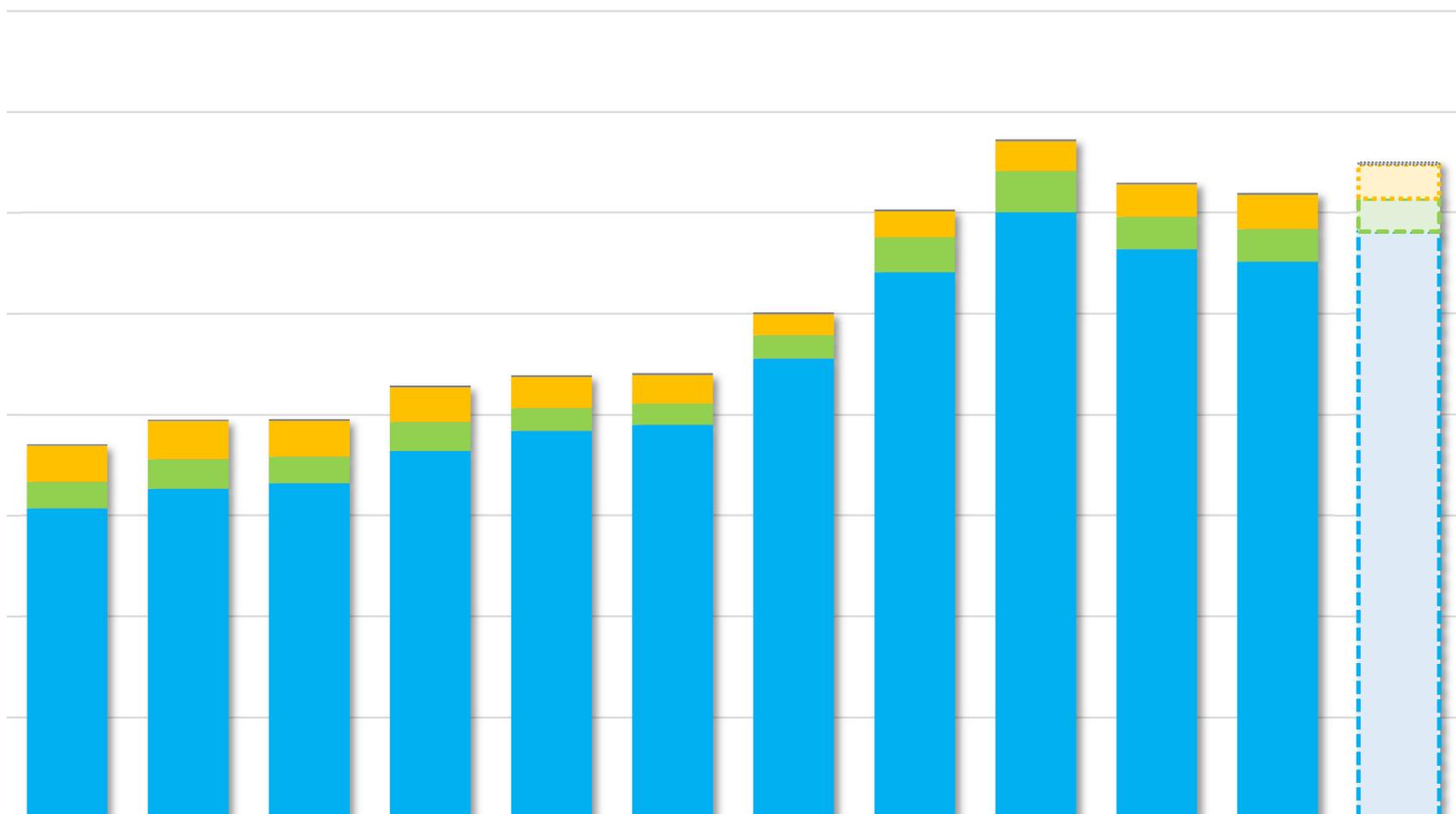


ご清聴ありがとうございました。



ご参考①：長期業績データ

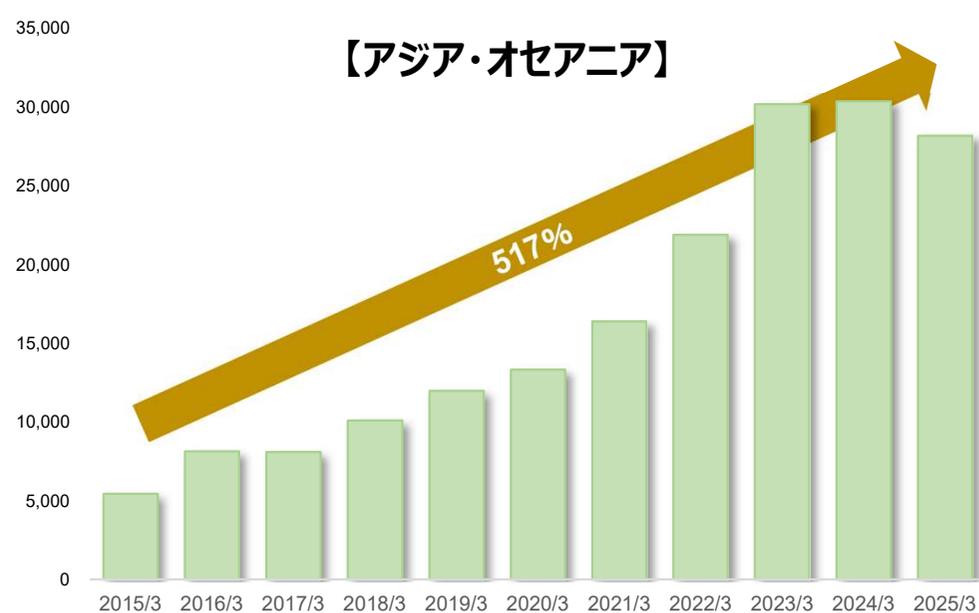
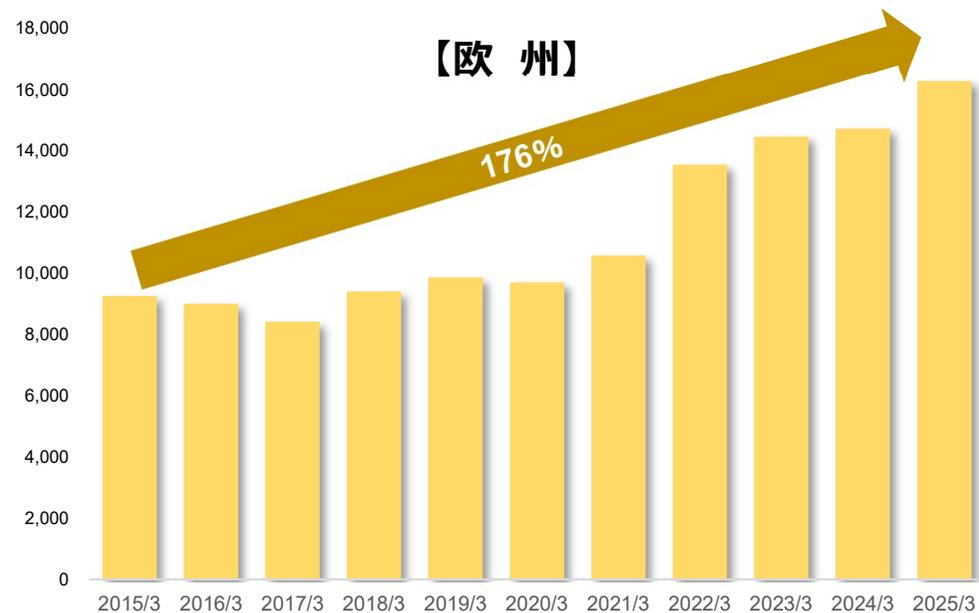
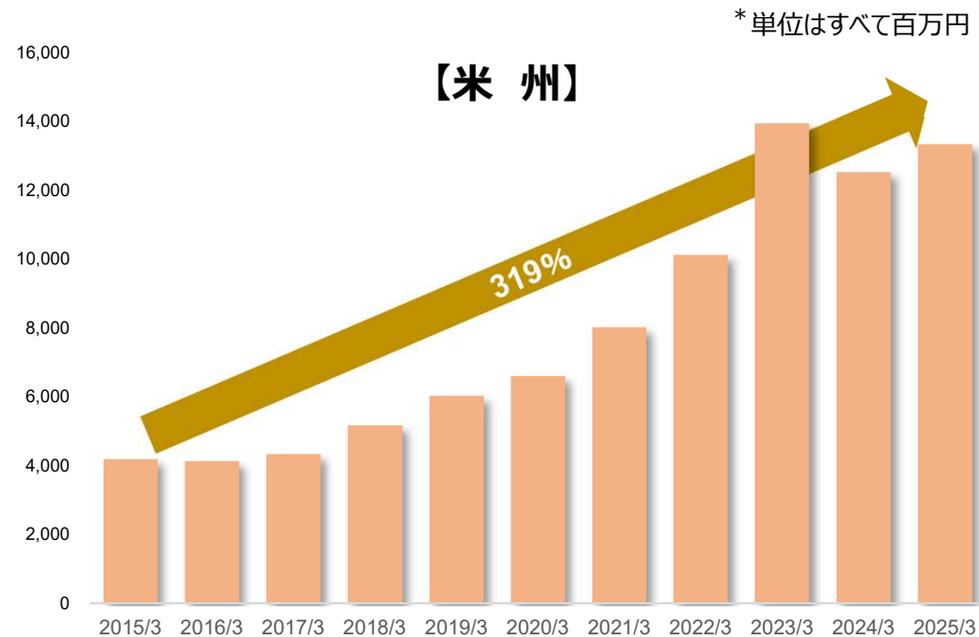
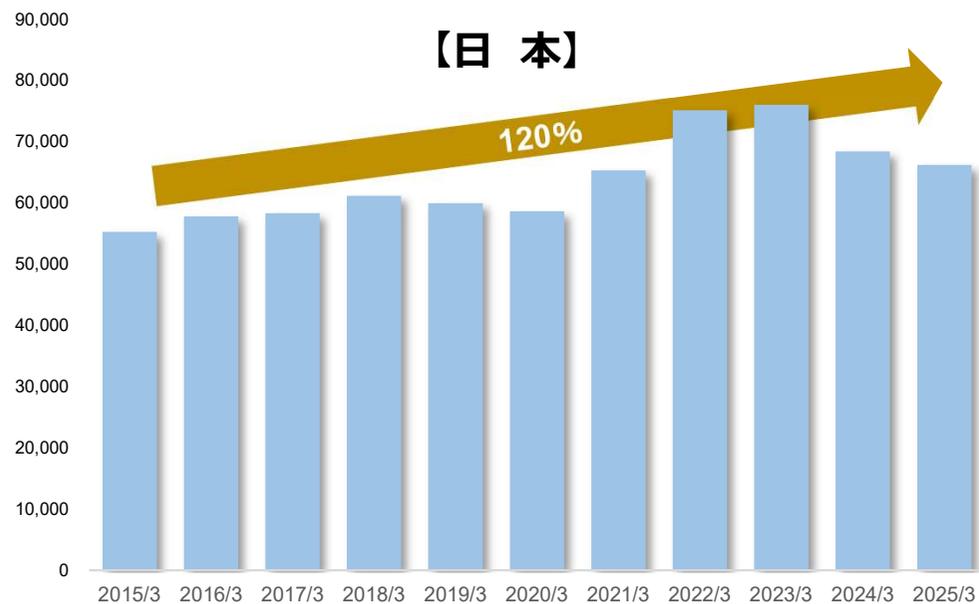
事業別売上高の推移



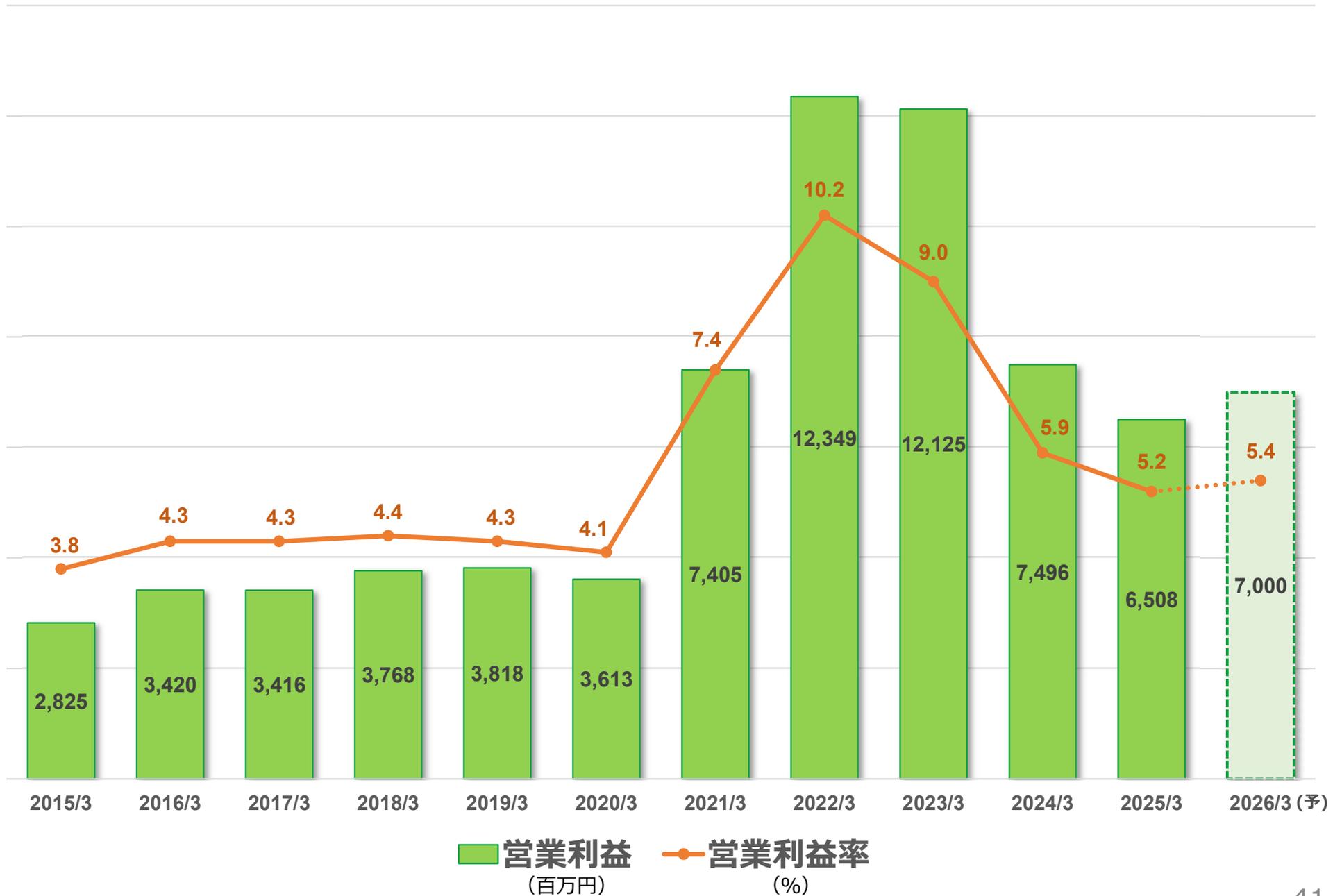
(百万円)

	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3	2026/3(予)
フィッシング事業	61,473	65,318	66,461	72,824	76,827	78,031	91,150	108,281	120,152	112,799	110,349	116,300
ゴルフ事業	5,210	5,852	5,247	5,760	4,471	4,176	4,576	6,886	8,138	6,421	6,444	6,500
スポーツ事業	7,191	7,556	7,108	6,845	6,169	5,683	4,184	5,109	5,911	6,429	6,809	6,800
その他の事業	278	298	324	355	343	366	392	406	380	358	380	400
合計	74,153	79,026	79,142	85,785	87,811	88,258	100,304	120,684	134,583	126,008	123,983	130,000

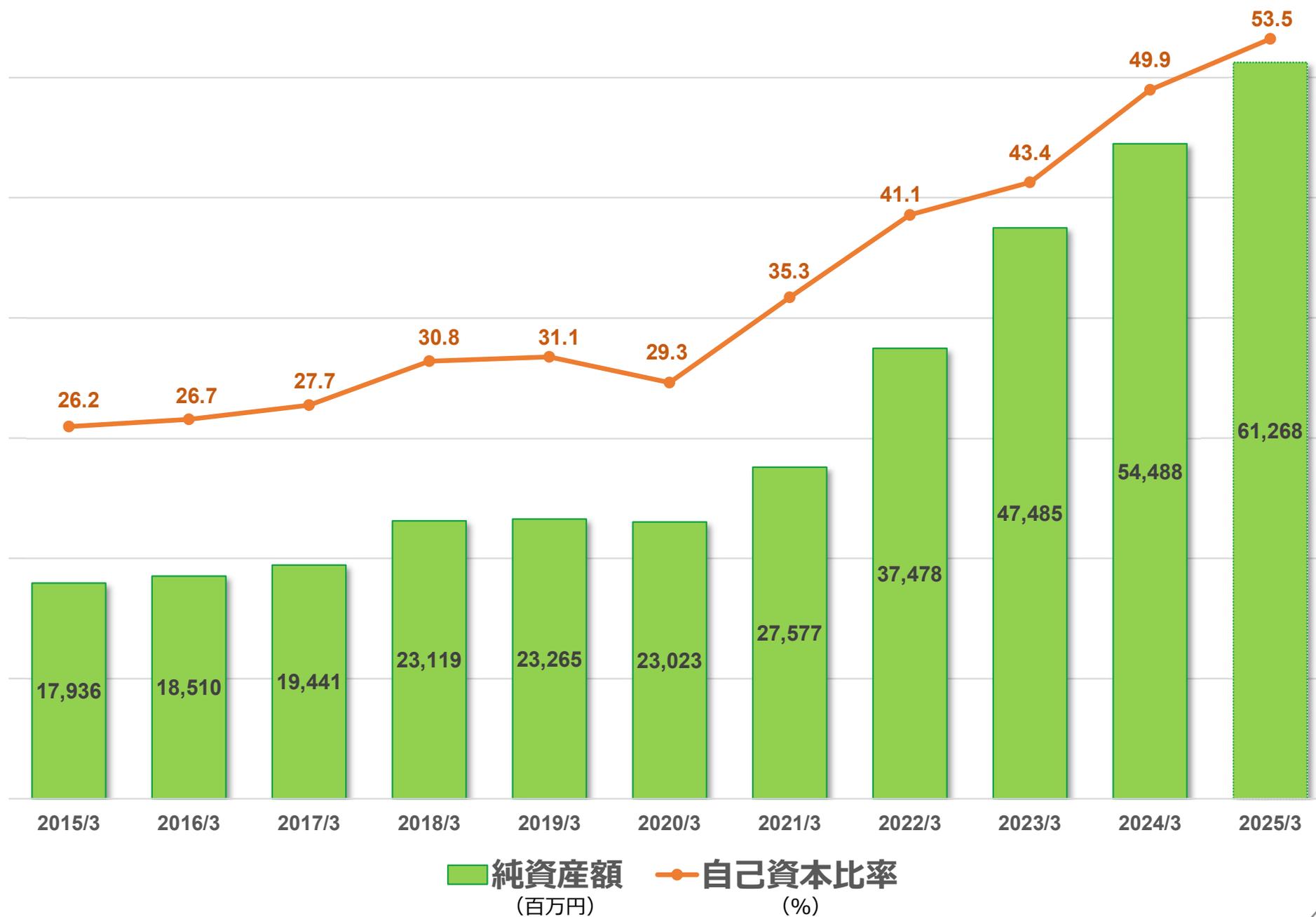
セグメント別（地域別）売上高の推移



営業利益・営業利益率の推移



純資産・自己資本比率の推移



ご参考②：基礎情報

【SLOGAN】

Feel the earth.

A Lifetime Sports Company 【VISION】

地球を感じ、生きていく。

感じよう。

日常の中で地球を。

それは、新しい遊び、新しい生き方。

これからの豊かさが、そこにあります。

人生を豊かにするスポーツ。

日常の中で地球を感じる、新しい遊び、新しい生き方。

私たちはスポーツの新しい地平を開きます。

すべての人が人生をいつまでも爽快な感動で満たす、

これからの豊かさをつくっていきます。

世界のライフタイム・スポーツ・カンパニーへ

社名 グローブライド株式会社 (GLOBERIDE, Inc.)

本社 東京都東久留米市前沢3丁目14番16号

設立 1958年7月29日 ※登記上は1945年12月26日

代表者 代表取締役社長執行役員 鈴木 一成

資本金 41億8,411万円 <2025年3月末>

従業員数 連結 6,994名 / 個別 850名 <2025年3月末>

関係会社 国内8社 / 海外21社

- 1955 リール（主として輸出用）の製造開始（社名：松井製作所）
- 1958 東京都中野区に「大和精工株式会社」を設立
- 1960 現本社所在地にリール生産工場を新設
- 1962 リールの国内販売開始
- 1964 ロッドの生産工場を新設
- 1969 商号を「ダイワ精工株式会社」に変更
- 1972 ゴルフ事業に進出
- 1980 テニス事業に進出
- 1991 サイクルスポーツ事業に進出
- 2008 ウィンザー商事株式会社及び株式会社フォーティーンを子会社化
- 2009 商号を「**グローブライド株式会社**」に変更
- 2011 東日本大震災により国内フィッシング市場が大打撃を受ける
- 2012～ 軸足をフィッシングの海外市場に置き、グローバル展開を加速

【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。