



2025年3月期 決算

株式会社 平和
東証 プライム 6412

2025年5月14日

■ 2025年3月期 実績	3 ページ
■ 2026年3月期 通期計画	12 ページ
■ Appendix	22 ページ

2025年3月期 実績



■ 前期比で増収増益（前期比：売上高 7.0%増、営業利益 18.2%増）

- ✓ 遊技機事業は販売台数が増加したことに加え、リユースによる売上原価低減の取り組み等により、増収増益
- ✓ ゴルフ事業は各種施策に一定の成果が見られ来場者数が堅調に推移したこと、需要を取り込んだ価格設定により顧客単価が上昇したことにより増収、アコーディアグループ取得に伴うアドバイザー費用等の計上により減益

（百万円）	2024/3	2025/3	増減率
売上高	136,381	145,867	7.0%
遊技機事業	40,156	45,499	13.3%
ゴルフ事業	96,225	100,367	4.3%
営業利益	23,430	27,690	18.2%
遊技機事業	6,917	11,858	71.4%
ゴルフ事業	19,250	18,450	-4.2%
消去/全社	-2,736	-2,618	-4.3%
営業利益率	17.2%	19.0%	+1.8pt
経常利益	22,746	21,332	-6.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16,611	13,064	-21.4%
EBITDA※	32,705	37,056	13.3%

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費



■ 販管費は前期比で増加（前期比：6.1%増）

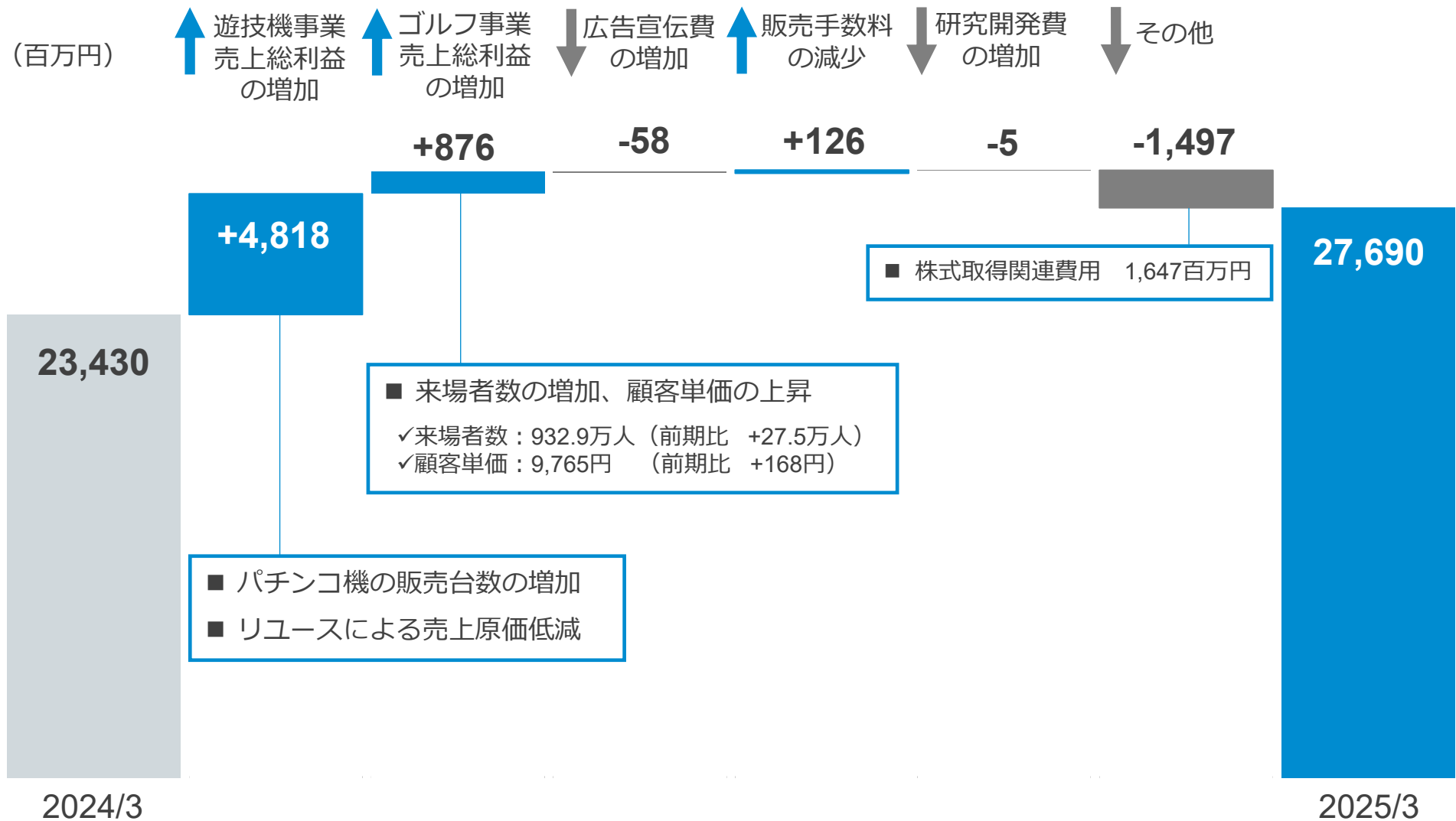
- ✓ 販管費は、アコーディアグループ取得に伴うアドバイザー費用等を約16億円経費に計上したことにより増加
- ✓ 販売手数料は、パチスロ機の販売台数の減少により減少
- ✓ 広告宣伝費・研究開発費は前期並み、開発費は開発計画に基づき、メリハリをつけて投下
- ✓ 設備投資は、主にゴルフ事業で沖縄ホテルプロジェクト及びナイトゴルフプロジェクトへの投資に伴い増加

（百万円）	2024/3	2025/3	増減率
販管費	23,365	24,799	6.1%
広告宣伝費	1,554	1,612	3.7%
販売手数料	1,233	1,107	-10.3%
研究開発費	9,071	9,076	0.1%
減価償却費	9,004	9,066	0.7%
遊技機事業	1,353	1,031	-23.8%
ゴルフ事業	7,650	8,034	5.0%
設備投資	12,972	19,525	50.5%
遊技機事業	921	1,797	95.0%
ゴルフ事業	12,051	17,728	47.1%



営業利益増減要因（実績）

■ 前期比で4,259百万円増



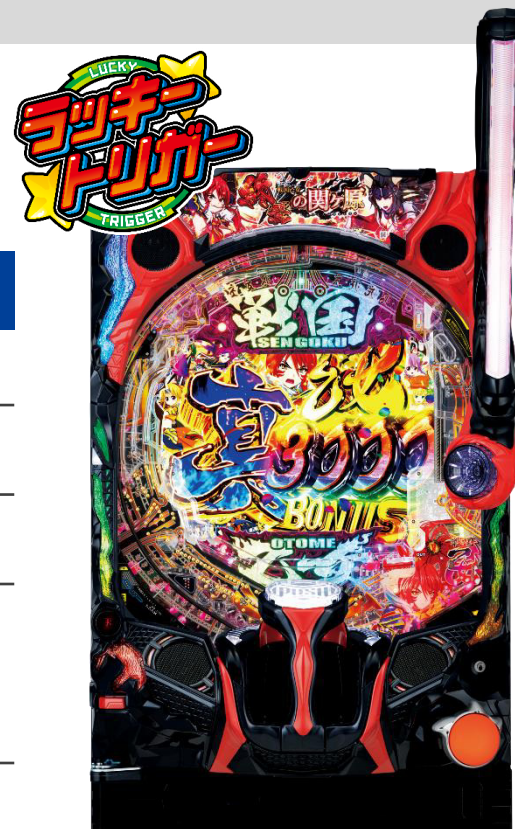


遊技機事業（販売台数実績）

■ 販売台数は、前期比で増加（前期比：1.1万台増）

- ✓ パチンコはLT（ラッキートリガー）搭載機の販売が堅調に推移
- ✓ パチスロはスマスロの販売・稼働が堅調、良好な市場環境が継続

(台)		2024/3	2025/3	差異
販売台数合計		94,233	106,186	+1.1万台
パチンコ機	新規タイトル数	6	6	-
	販売台数	28,799	55,207	+2.6万台
	本体	13,405	12,909	-0.0万台
	ゲージ盤	15,394	42,298	+2.6万台
パチスロ機	新規タイトル数	5	5	-
	販売台数	65,434	50,979	-1.4万台
	筐体（本体）	65,434	38,973	-2.6万台
	ユニット	-	12,006	+1.2万台



©HEIWA
Character design by SHIROGUMI INC.

4Q主要タイトル

「P戦国乙女7 終焉の関ヶ原」

- ✓ 導入月：2025年1月
- ✓ 販売台数：約7,500台



■ 前期比で増収増益（前期比：売上高 13.3%増、営業利益 71.4%増）

- ✓ パチスロ機の販売台数は減少したものの、パチンコ機の販売台数が増加したことにより、増収
- ✓ 売上高の増加及びパチンコ機において利益率の高いゲーシ盤の販売が増加したこと、主にパチスロ機において、リユースによる売上原価低減の取り組みにより、増益

（百万円）	2024/3	2025/3	増減率
売上高	40,156	45,499	13.3%
うちパチンコ機	10,657	21,660	103.3%
うちパチスロ機	29,451	23,778	-19.3%
売上総利益	21,423	26,241	22.5%
うちパチンコ機	4,405	11,172	153.6%
うちパチスロ機	16,970	15,021	-11.5%
売上総利益率	53.3%	57.7%	+4.4pt
営業利益	6,917	11,858	71.4%
うちパチンコ機	-3,199	3,213	-%
うちパチスロ機	10,069	8,598	-14.6%
営業利益率	17.2%	26.1%	+8.9pt

■ 前期比で来場者数は3.0%増加、顧客単価は1.8%上昇

- ✓ 猛暑や降雪などの悪天候による影響はあったものの、各種施策に一定の成果が見られ、来場者数は増加
- ✓ 堅調な需要を取り込んだ価格設定、各種課金施策により、顧客単価は上昇

来場者数 / 顧客単価

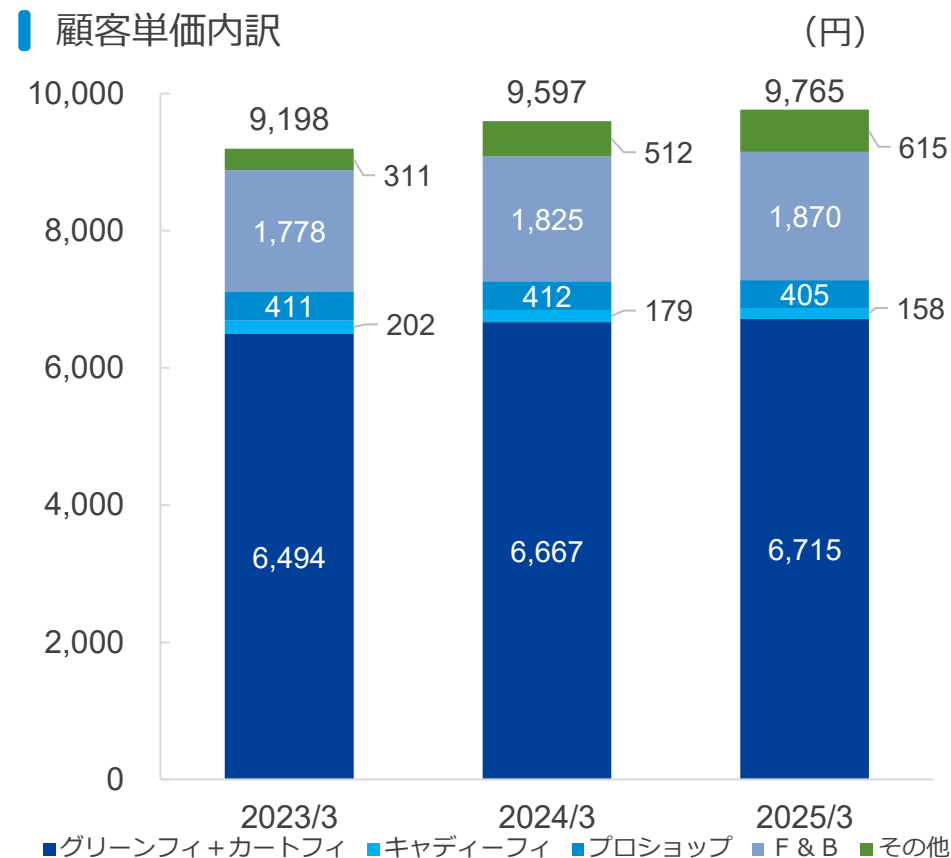
4Q累計(4月～3月)	2023/3	2024/3	2025/3	前年増減率
来場者数 (万人)	895.8	905.4	932.9	3.0%
顧客単価 (円)	9,198	9,597	9,765	1.8%

4Q (1月～3月)	2023/3	2024/3	2025/3	前年増減率
来場者数 (万人)	184.5	187.4	195.5	4.4%
顧客単価 (円)	8,886	9,292	9,484	2.1%

（参考）保有・運営ゴルフ場数（PGM）

年度 (3月末時点)	2023/3	2024/3	2025/3	前年増減
ゴルフ場数 (コース)	147	148	150	+2

顧客単価内訳





■ 前期比で増収減益（前期比：売上高 4.3%増、営業利益 4.2%減）

- ✓ 各種施策に一定の成果が見られ来場者数が堅調に推移したこと、需要を取り込んだ価格設定により顧客単価が上昇したこと、新規にゴルフ場を取得したこと等により、増収
- ✓ 原材料価格や水道光熱費の高騰、賃上げによる人件費の増加等の影響に加え、アコーディアグループ取得に伴うアドバイザー費用等を計上したことにより、減益

（百万円）	2023/3	2024/3	2025/3	前年増減率
売上高	91,611	96,225	100,367	4.3%
売上総利益	21,458	25,373	26,250	3.5%
売上総利益率	23.4%	26.4%	26.2%	-0.2pt
営業利益	14,582	19,250	18,450	-4.2%
営業利益率	15.9%	20.0%	18.4%	-1.6pt

売上高内訳

（百万円）	2023/3	2024/3	2025/3	前年増減率
ゴルフプレー売上	82,409	86,905	91,113	4.8%
会員関連売上	8,191	8,249	8,230	-0.2%



連結貸借対照表（要約）

(百万円)	2024/3末	2025/3末	増減額	備考
流動資産	97,406	137,807	40,401	✓ ゴルフ場数の大幅増等により、コース勘定及び土地等を含む固定資産の増加
固定資産	330,623	913,790	583,167	
資産合計	428,029	1,051,598	623,568	
流動負債	50,978	111,411	60,432	✓ 銀行借入により、長期借入金（固定負債）の増加
固定負債	137,865	695,872	558,007	
負債合計	188,843	807,283	618,439	
純資産合計	239,185	244,315	5,129	
負債純資産合計	428,029	1,051,598	623,568	

※アコーディアグループを2025年3月31日をみなし取得日として連結貸借対照表に反映

(百万円)	2024/3末	2025/3末	
現金及び預金、有価証券合計	57,713	92,247	✓ D/Eレシオ（有利子負債/自己資本） 44.7% → 266.4%
有利子負債合計	106,847	650,425	
自己資本	239,185	244,118	✓ Net D/Eレシオ（ネット有利子負債/自己資本） 20.5% → 228.7%
自己資本比率	55.9%	23.2%	

2026年3月期 通期計画



■ 前期比で増収増益（前期比：売上高 102.9%増、営業利益 109.5%増）

- ✓ ゴルフ事業は、2026年3月期よりアコーディアグループを連結し計画に反映したことにより売上高、営業利益ともに大幅伸長、増収増益の計画
- ✓ 遊技機事業は、プレーヤーが求める遊技機の最速投入、競争力の強化により販売台数の最大化を図り、増収増益の計画

（百万円）	2025/3 実績	2026/3 計画	前期 増減率
売上高	145,867	295,900	102.9%
ゴルフ事業	100,367	231,200	130.4%
遊技機事業	45,499	64,700	42.2%
営業利益	27,690	58,000	109.5%
ゴルフ事業	18,450	45,500	146.6%
遊技機事業	11,858	15,900	34.1%
消去/全社	-2,618	-3,400	29.8%
営業利益率	19.0%	19.6%	+0.6pt
経常利益	21,332	47,800	124.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	13,064	23,100	76.8%
EBITDA※	37,056	89,000	140.2%

※ EBITDA＝営業利益＋減価償却費＋のれん償却費



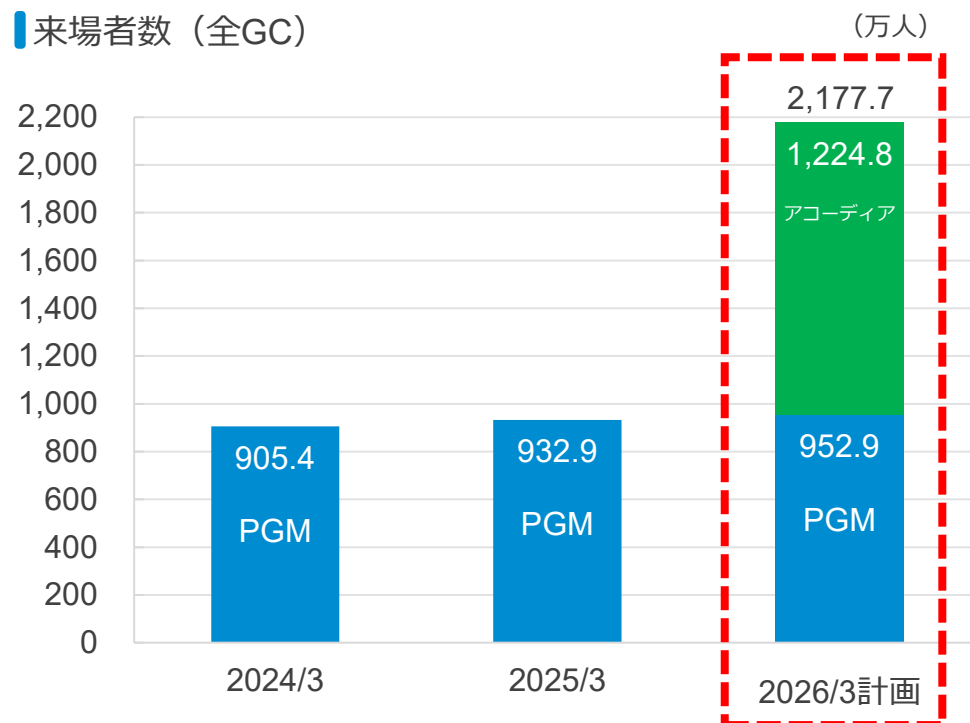
■ 販管費は、前期比で増加（前期比：64.5%増）

- ✓ 販管費は、アコーディアグループの費用を計画に反映したことにより増加
- ✓ 広告宣伝費は、主にゴルフ関連イベント等に関わる費用の増加
- ✓ 研究開発費は、遊技機の画像サウンド関連コストが増加、メリハリをつけて投下
- ✓ 設備投資計画は、ゴルフ事業両社においてCool Cartの導入拡大、ナイトゴルフプロジェクトへの投資、PGMにおいて沖縄ホテルプロジェクトに関する設備投資等に伴い増加

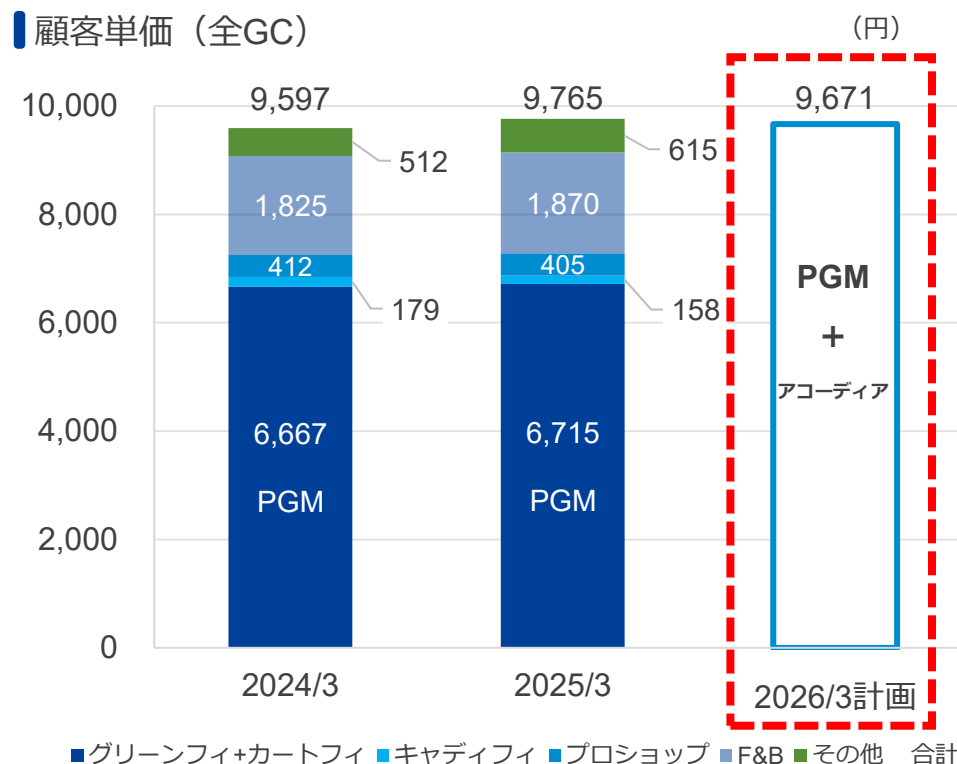
（百万円）	2025/3 実績	2026/3 計画	前期 増減率
販管費	24,799	40,800	64.5%
広告宣伝費	1,612	3,000	86.0%
販売手数料	1,107	1,700	53.6%
研究開発費	9,076	11,200	23.4%
減価償却費	9,066	23,900	163.6%
ゴルフ事業	8,034	22,300	177.6%
遊技機事業	1,031	1,600	55.1%
設備投資額	19,525	48,800	149.9%
ゴルフ事業	17,728	46,100	160.0%
遊技機事業	1,797	2,700	50.2%

■ 旺盛なゴルフプレー需要は継続

来場者数（全GC）



顧客単価（全GC）



市場動向

- ✓ 猛暑や台風、大雨など気象的な要因を主として全国ゴルフ場の来場者が前年対比で減少したが、ゴルフプレー需要は堅調
- ✓ コロナ禍を契機に急伸した来場者数は2022年度をピークに一服感はみられるものの、依然として高い需要は継続する想定
- ✓ このような環境下、新規顧客獲得および既存顧客の囲い込み、多様化するニーズへの対応を業界全体で継続的に推し進めていく必要性が高まっている

■ すべてのゴルファーのニーズに応えるゴルフ場ポートフォリオの構築へ

1. 収益の最大化

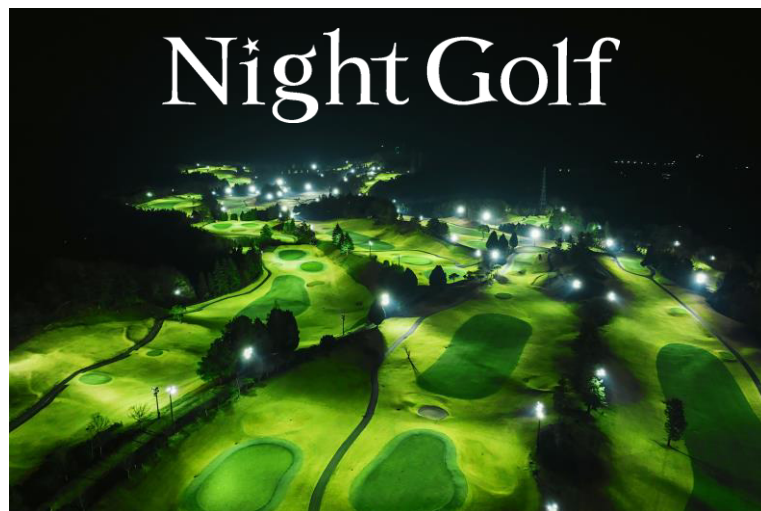
- ✓ 集客の最大化及び顧客単価の最適化
- ✓ 「Cool Cart」「ナイトゴルフ」「withGolf」の販売強化
- ✓ 気候変動への対策強化

2. 筋肉質な企業体質への変革

- ✓ PGMとアコーディア・ゴルフの協力体制の構築
- ✓ コストシナジーの追求
- ✓ DXによる業務効率化の推進及び生産性の向上

3. 新規事業の計画的な推進

- ✓ 四大都市圏近郊のゴルフ場の継続的な取得
- ✓ ポートフォリオの見直しと入替の検討
- ✓ PGMホテルリゾート沖縄の運営体制の確立
(2026年オープン予定)



「PGMホテルリゾート沖縄」 2026年開業

- ゴルフをはじめとする充実したアクティビティと温かなおもてなしで、タイムレスなプライベートタイムを。



- ✓ 本ホテルは沖縄の壮大な景観のもと、非日常的なリゾート気分を満喫できるホテルを目指します。
- ✓ ビューバスタイプの客室、贅を尽くしたロイヤルスイートルームなど201室。日常から解き放たれ、癒しと感動がもたらす贅沢なプライベートタイムに。バーカウンターを備えたガーデンプールに、沖縄の日差しが差し込む開放的なインドアプール。さらに、心と体をリフレッシュさせる、スパやシミュレーションゴルフ。アイリッシュパブや豪華絢爛なシャンデリアバー。豊かな時間をお届けし、最高のゴルフが楽しめる新たな楽園。



本ホテルの概要

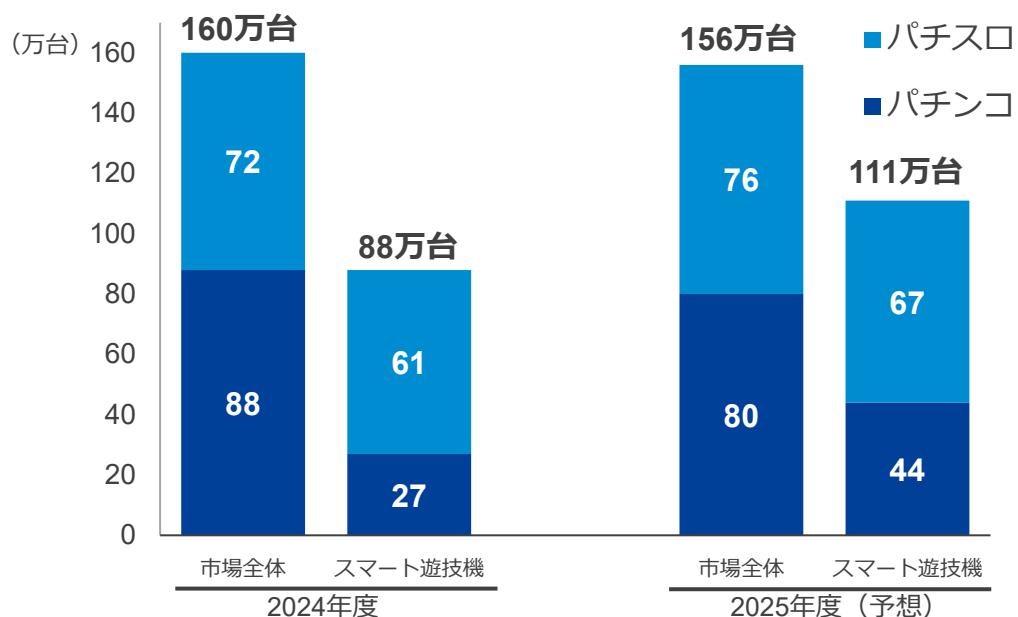
所在地	〒904-0413 沖縄県国頭郡恩納村宇富着幸地原1390外
客室数	201室
付帯施設	ガーデンプール、屋内プール、アイリッシュバー、シミュレーションゴルフ、ドライサウナ、クールサウナ、スパ、プール付きヴィラ 他
規模	地上10階、地下1階建て
開業時期	2026年（予定）



■ 今期の市場見通し

- ✓ 2026年3月期の市場販売台数は、パチンコ機・パチスロ機 合算156万台を想定、ホール軒数の減少割合と連動し微減傾向
- ✓ 市場全体の稼働の中心は引き続きパチスロで、「ス마스ロが市場標準」というスタンダード化が進む
- ✓ パチンコは、LT（ラッキートリガー）搭載機のヒットなど明るい材料もあり、パチンコ市場は徐々に回復の兆しを見せている。スマパチ普及の取り組みとして、段階的な内規等の変更が実施され、スマパチのシェアは拡大していくと想定

■ 市場及びスマート遊技機の販売台数の推移



注）・市場販売台数は当社予想値

・スマート遊技機販売台数はP-Worldからの自社調べ

■ スマート遊技機

■ スマートパチンコ（スマパチ）

- ✓ LT3.0プラスを搭載した機械の登場（2025年7月7日から導入開始予定）
- ✓ LT3.0プラスは新たなゲーム性向上が期待でき、スマパチに特化したLT機の拡充・普及を想定

■ スマートパチスロ（ス마스ロ）

- ✓ ス마스ロの市場評価は良好で、ホール目線・プレイヤー目線ともに現在のメインジャンルとなっている。ノーマル機を除きス마스ロへの移行は進む想定
- ✓ パチスロシフトの市場環境は継続



■ 競争力の強化と高収益体質への転換

1. 顧客からの信頼の獲得

- ✓ プレーヤーが求める遊技機の具現化とスピーディな開発
- ✓ 販売台数の最大化と適正な価格を考慮した販売戦略の立案
- ✓ 収益性を高める施策の実施
- ✓ リユースの最大化

2. 人材開発・組織開発

- ✓ 経営理念の浸透と自律的な社員が育つ組織づくり
- ✓ 双方向コミュニケーションの実施

3. 企業価値向上施策の推進

- ✓ サステナビリティの推進
- ✓ グループ戦略を推進する基盤づくり





■ 前期比で増加（前期比：4.3万台増）

(台)		2025/3 実績	2026/3 計画	前期 差異
販売台数合計		106,186	150,000	+4.3万台
パチンコ機	新規タイトル数	6	5	-1
	販売台数	55,207	70,000	+1.4万台
	本体	12,909	42,400	+2.9万台
	ゲージ盤	42,298	27,600	-1.4万台
パチスロ機	新規タイトル数	5	7	+2
	販売台数	50,979	80,000	+2.9万台
	筐体（本体）	38,973	45,600	+0.6万台
	ユニット	12,006	34,400	+2.2万台

■ 主要タイトル／パチンコ

タイトル名	発売時期
P ToLOVEるダークネス 100ver.	2025/5
e 範馬刃牙	2025/6

■ 主要タイトル／パチスロ

タイトル名	発売時期
L 麻雀物語	2025/4
L ToLOVEるダークネス TRANCE ver.8.7	2025/5
LB プレミアムうまい棒	2025/6

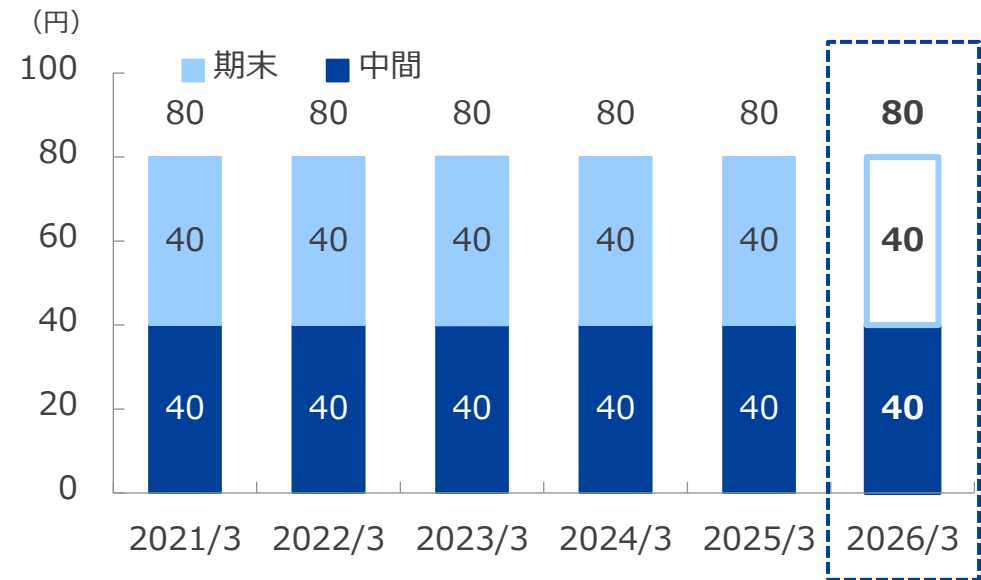
配当方針

- 事業計画、財政状態、経営成績等を総合的に勘案し、安定配当を行う
- 内部留保金は、研究開発力の強化への投資、設備投資、ゴルフ場M&A等に充当する

2026年3月期 配当（予想）

中間配当	40円
期末配当	40円
合計	80円

1株当たり配当金の推移



株主への還元は経営上の最重要課題と考えており、
今後も安定して高水準の配当を実施できるよう最大限努力

中期経営計画2027



2025年5月14日

株式会社平和（証券コード：6412）

中期経営計画2027

- ① 平和グループのビジョンと中期経営計画の位置づけ
- ② 経営目標
- ③ 事業戦略
- ④ 財務戦略
- ⑤ サステナビリティ

中期経営計画2027

- ① 平和グループのビジョンと中期経営計画の位置づけ
- ② 経営目標
- ③ 事業戦略
- ④ 財務戦略
- ⑤ サステナビリティ

グループビジョンの実現に向け、持続的な成長の礎を築く

2025年度から2027年度までは、「グループ収益の最大化に向けた基盤づくり」の3年間と位置づけ、持続的な成長の礎を築く

平和グループビジョン

総合レジャーを通じて
「もっと楽しめる未来・豊かな未来」
を創造する会社

2025年度～2027年度

『中期経営計画2027』

グループ収益の最大化に向けた基盤づくり

事業戦略 ・ ゴルフ事業：リーダー企業としての全方位戦略の実行とシナジーの発揮

・ 遊技機事業：高収益体質への転換

財務戦略 ・ 成長領域への積極的な投資

・ 資本収益性と財務健全性のバランスの追求

●2024年度
アコーディア・ゴルフを取得、
世界最大のゴルフ場保有会社に

●2011年度
PGM取得、ゴルフ事業に進出

●2007年度
平和・オリンピア経営統合

中期経営計画2027

- 1 平和グループのビジョンと中期経営計画の位置づけ
- 2 経営目標**
- 3 事業戦略
- 4 財務戦略
- 5 サステナビリティ

財務健全性とのバランスを取りながら、積極的な投資を行い

EBITDA 1,000億円超の成長を目指す

	2024年度*1 (2025年3月期)	2024年度*2 (2025年3月期) プロフォーマ	2027年度 (2028年3月期)	CAGR*3 (2024年度→2027年度)
売上高	1,458億円	2,673億円	3,270億円	7.0%
営業利益	276億円	535億円	730億円	11.2%
EBITDA	370億円	798億円	1,060億円	10.1%
ROE	5.4%	9.2%	11.3%	—
純有利子負債 / EBITDA倍率	15.1倍	7.0倍	4.7倍	—

*1 2024年度の実績は、(株)アコーディア・ゴルフのみなし取得日を2025年3月31日としているため、B/Sのみ連結

*2 プロフォーマは2024年度の実績に、(株)アコーディア・ゴルフの2024年度を合算した数値

*3 CAGRの2024年度は2024年度プロフォーマの数値

		2024年度*1 (2025年3月期)	2024年度*2 (2025年3月期) プロフォーマ	2027年度 (2028年3月期)	CAGR*3 (2024年度→2027年度)
ゴルフ	売上高	1,003億円	2,218億円	2,510億円	4.2%
	営業利益	184億円	442億円	550億円	7.7%
	EBITDA	268億円	696億円	860億円	7.4%
遊技機	売上高	454億円	454億円	760億円	19.1%
	営業利益	118億円	118億円	210億円	22.0%
	EBITDA	128億円	128億円	230億円	22.4%
連結 (全社/連結調整後)	売上高	1,458億円	2,673億円	3,270億円	7.0%
	営業利益	276億円	535億円	730億円	11.2%
	EBITDA	370億円	798億円	1,060億円	10.1%

*1 2024年度の実績は、(株)アコーディア・ゴルフのみなし取得日を2025年3月31日としているため、B/Sのみ連結

*2 プロフォーマは2024年度の実績に、(株)アコーディア・ゴルフの2024年度を合算した数値

*3 CAGRの2024年度は2024年度プロフォーマの数値

中期経営計画2027

- ① 平和グループのビジョンと中期経営計画の位置づけ
- ② 経営目標
- ③ 事業戦略**
- ④ 財務戦略
- ⑤ サステナビリティ

1 テーマ リーダー企業としての全方位戦略の実行とシナジーの発揮

現状認識

- ・ 長期的には参加人口は減少トレンドであるものの、コロナ禍以降、旺盛なプレー需要が継続しており、当面の間続く見通し
- ・ インバウンドゴルフツーリズムの需要が高まっている
- ・ PGM、アコーディア・ゴルフのシナジー創出による収益力強化

基本戦略とアクション



1 PGM、アコーディア・ゴルフの融合

- ・ リーダー企業として、ゴルフの裾野を広げる取組みを強化
- ・ あらゆるニーズに応えるゴルフ場ポートフォリオ構築



2 新規顧客の獲得

- ・ インバウンド需要の取り込み
- ・ 女性、若年層の拡大
- ・ ホテル運営の強化



3 統合シナジーの追求

- ・ 運営ノウハウの共有・実践
- ・ スケールメリットの活用によるコスト削減
- ・ 経営資源の相互活用

① PGM、アコーディア・ゴルフの融合

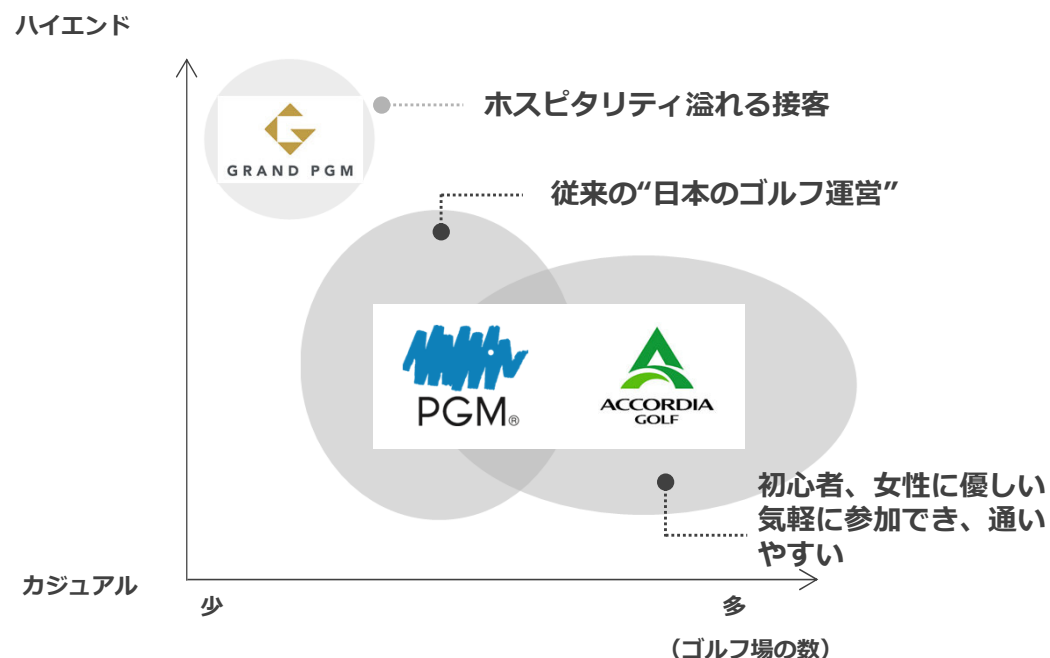
- ・ リーダー企業として、ゴルフの裾野を広げる取組みを強化
- ・ ハイエンドからカジュアルまで全ゴルファーのニーズに応えるゴルフ場ポートフォリオが構築
 - 来場者の増加 : あらゆるニーズに応えるゴルフ場ポートフォリオによる、プレー選択の提供
 - 顧客単価の最適化 : ゴルフ場の価値に見合う価格の提供、レベニューマネジメントの徹底、AIを活用した需要予測と価格設定

ゴルフ場ポートフォリオ



* 2025年3月31日現在

ゴルフ場のバリエーション



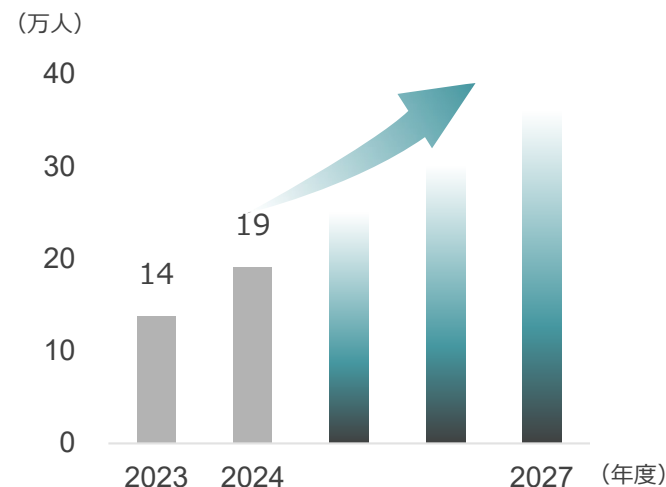
2 新規顧客の獲得

- ・インバウンド需要の取り込み
 - ウェブサイトの多言語化対応
 - セールス強化
 - PR強化
- ・女性、若年層の拡大
 - Night Golf、Cool Cart、クラブハウスのリニューアル等、積極的な投資を実施
- ・ホテル運営の強化
 - 2026年にPGMホテルリゾート沖縄オープン

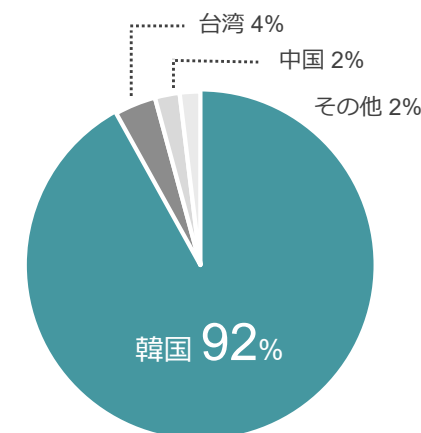
3 統合シナジーの追求

- ・運営ノウハウの共有、実践
- ・スケールメリットの活用によるコスト削減
 - 肥料、食材等の集中購買
- ・経営資源の相互活用
 - システム統合、人材の相互活用、本社機能の統合等

外国人来場者推移（両社合算）



国別来場割合（両社合算）



主なシナジーの発現見通し：段階的にシナジーを発揮

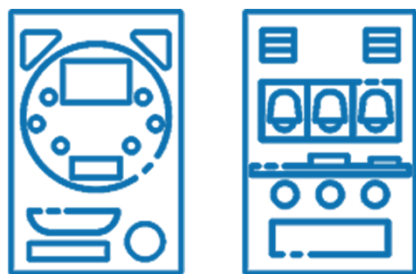
主なシナジー		2025	2026	2027
売上増	運営ノウハウの共有・実践	ノウハウの棚卸・共有・実践		ノウハウの定着によるシナジーの増大
	集中購買	食材、肥料等の仕入統一・一括購買の段階的実施		
コスト削減・適正化	システム統合	イントラネット共通化	予約サイト一元化	システムの段階的統合
	人材の相互活用	情報の共有・問題点洗い出し		
	本社機能統合	本社機能の上野拠点集約		業務の効率化・標準化

I テーマ 高収益体質への転換

Ⅰ 現状認識

- ・ 参加人口・パチンコホールの減少は止まらず、市場の縮小トレンドは続く
- ・ パチンコホールの新台購入姿勢は極めて慎重であるものの、新しい機能やゲーム性を搭載した遊技機への関心は高い

Ⅱ 基本戦略とアクション



1 ヒット機種の新規開発

- ・ 魅力的なスペック・ゲーム性の最速投入



2 効率性の向上

- ・ 部材発注量の適正化による余剰在庫の低減



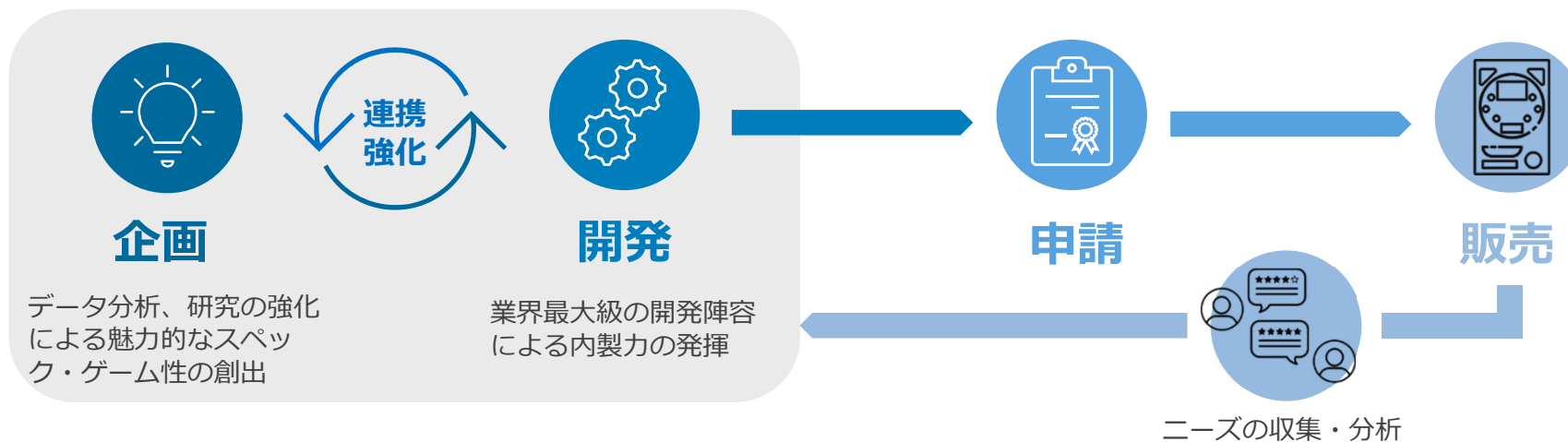
3 人材マネジメント強化

- ・ 目指す人材像の育成・定着

1 ヒット機種の創出

- 魅力的なスペック・ゲーム性の最速投入
 - プレーヤーニーズの取り込み（マーケットイン）と独自性（プロダクトアウト）を組み合わせ、魅力的なスペックを創出
 - BIツールの活用によるデータ分析
 - スペック研究の強化（専門チームの立ち上げ）
 - 柔軟性をもった開発体制の整備
 - 内製力の発揮による市場への最速投入

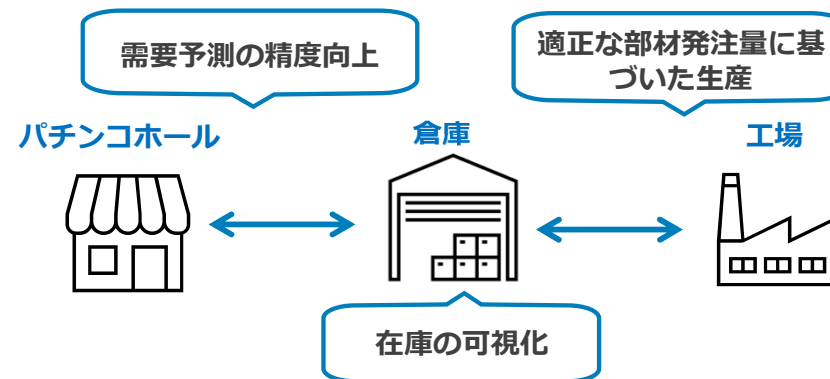
開発フロー：魅力的なスペック・ゲーム性を随時取り込める体制に



2 効率性の向上

- 部材発注量の適正化による余剰在庫の低減
 - 需要予測と部品発注量の適正化
 - 需要予測の精度向上
 - 在庫の可視化
 - 横断的なモニタリング体制の構築

余剰在庫の低減への取組み



横断的なモニタリング体制の構築



3 人材マネジメント強化

- 目指す人材像の育成・定着
 - 教育体系の構築
 - 評価制度の見直し
 - 従業員の成長と働きがいの向上に寄与する社内環境整備

人材マネジメント強化



自律した人材・組織への変革

エンゲージメント向上

教育体系の構築

- ✓ 階層別・職種別研修の充実
- ✓ 手上げ式の研修機会の提供
- ✓ 経営理念の共有ワークショップ



社内環境整備

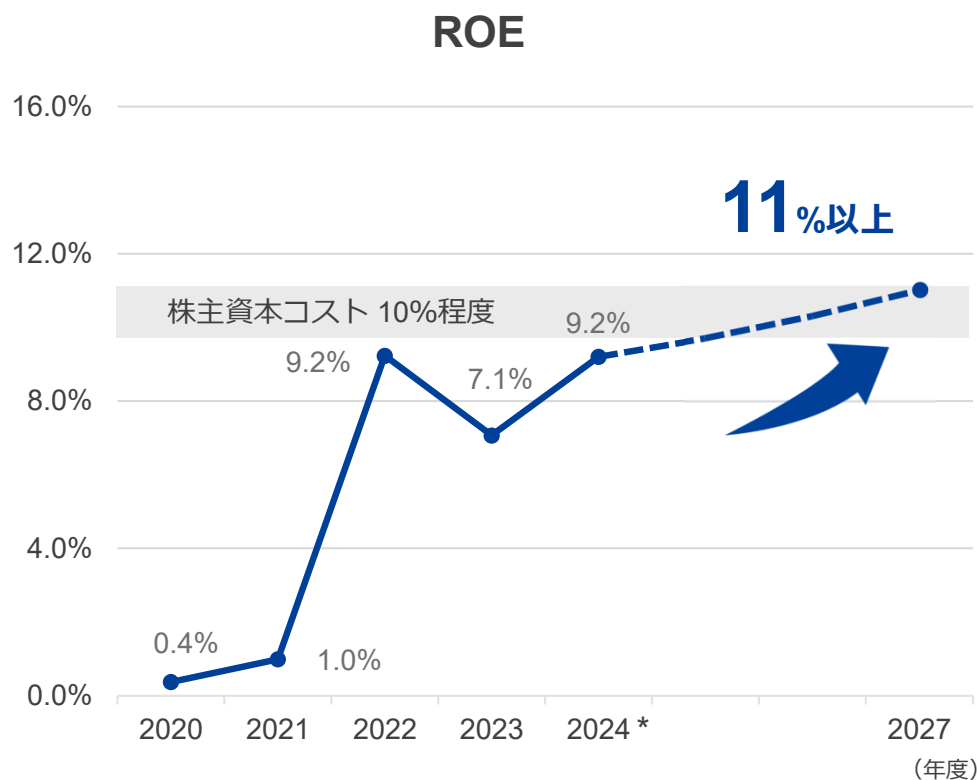
- ✓ 評価制度の見直し
- ✓ ダイバーシティの推進
- ✓ DX推進

中期経営計画2027

- ① 平和グループのビジョンと中期経営計画の位置づけ
- ② 経営目標
- ③ 事業戦略
- ④ 財務戦略**
- ⑤ サステナビリティ

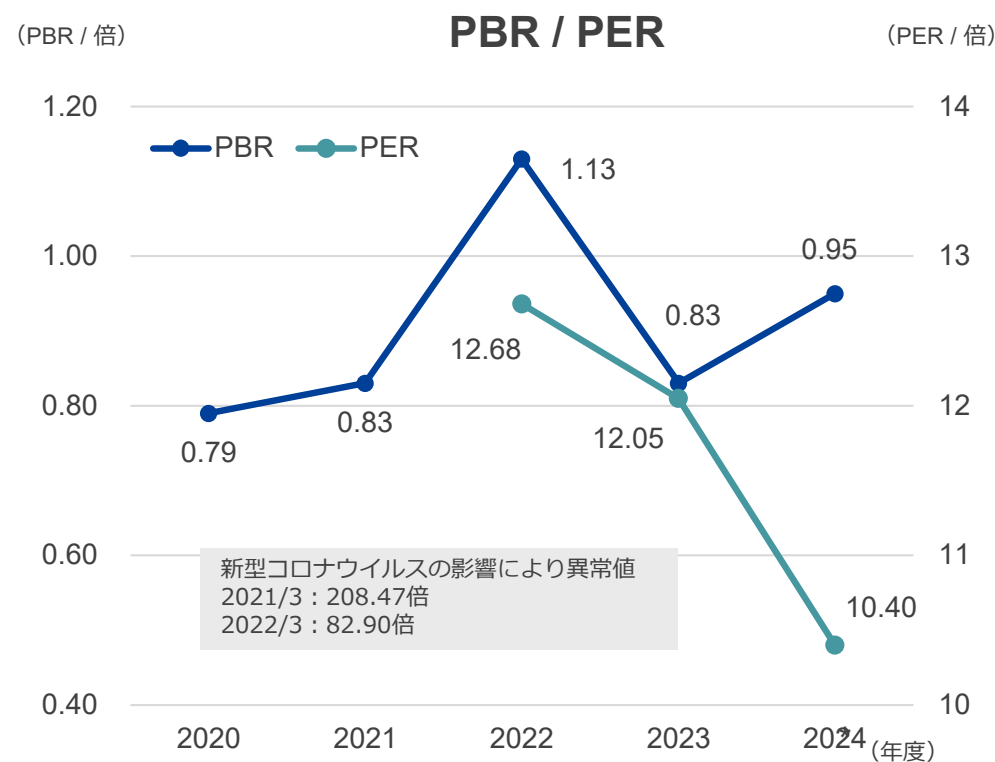
中期経営計画の実行により収益性を高めつつ、資本構成の最適化に取り組み

ROE **11%以上**を目指す



- ・ アコーディア・ゴルフの取得に伴い、株主資本コストを見直し。10%程度と推定
- ・ ROE11%以上を目指す

*2024年度はプロフォームベース

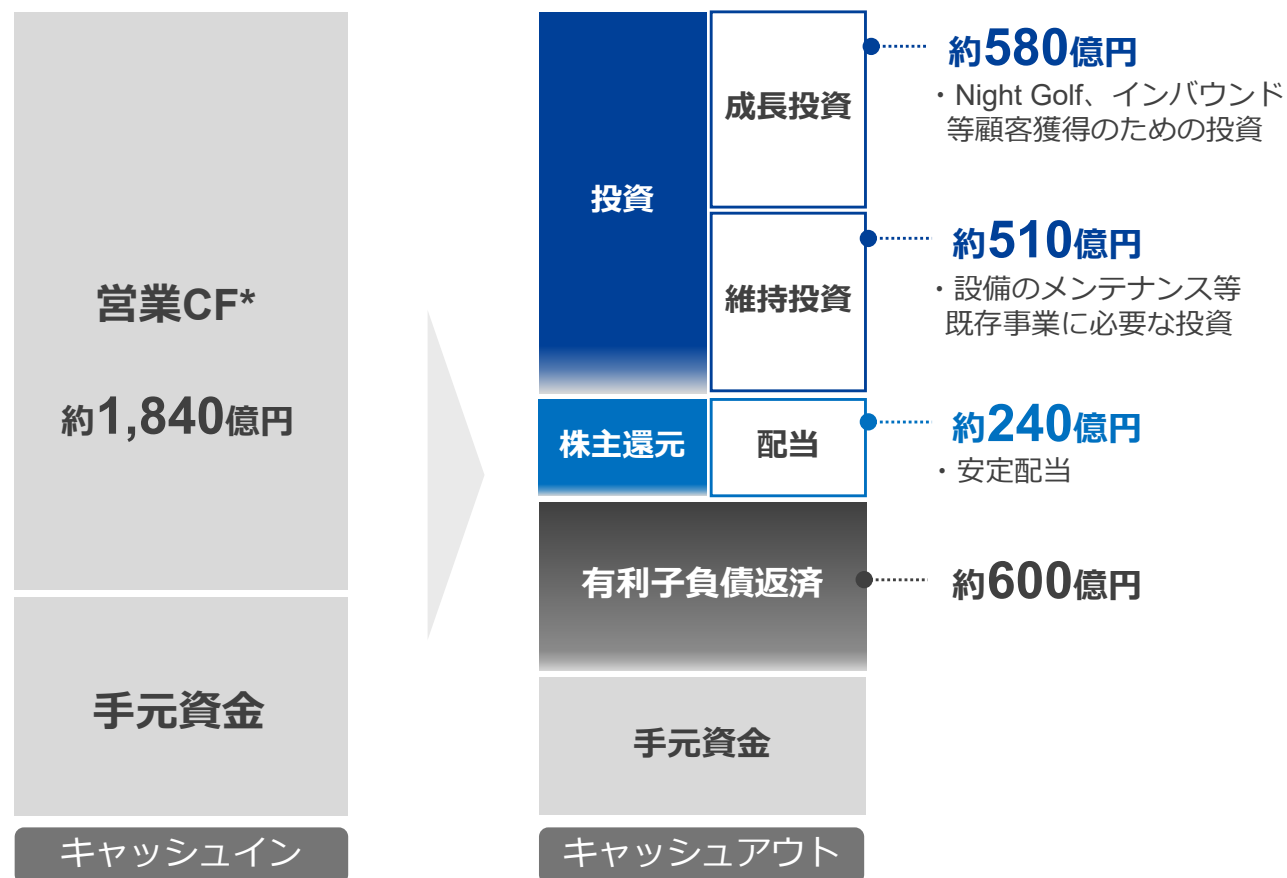


- ・ PERは東証プライム市場平均16倍を下回り推移
- ・ PBR1倍超を早期に目指す

*2024年度はプロフォームベース

3年累計で1,840億円のキャッシュインを見込む 主に成長投資と有利子負債削減に配分

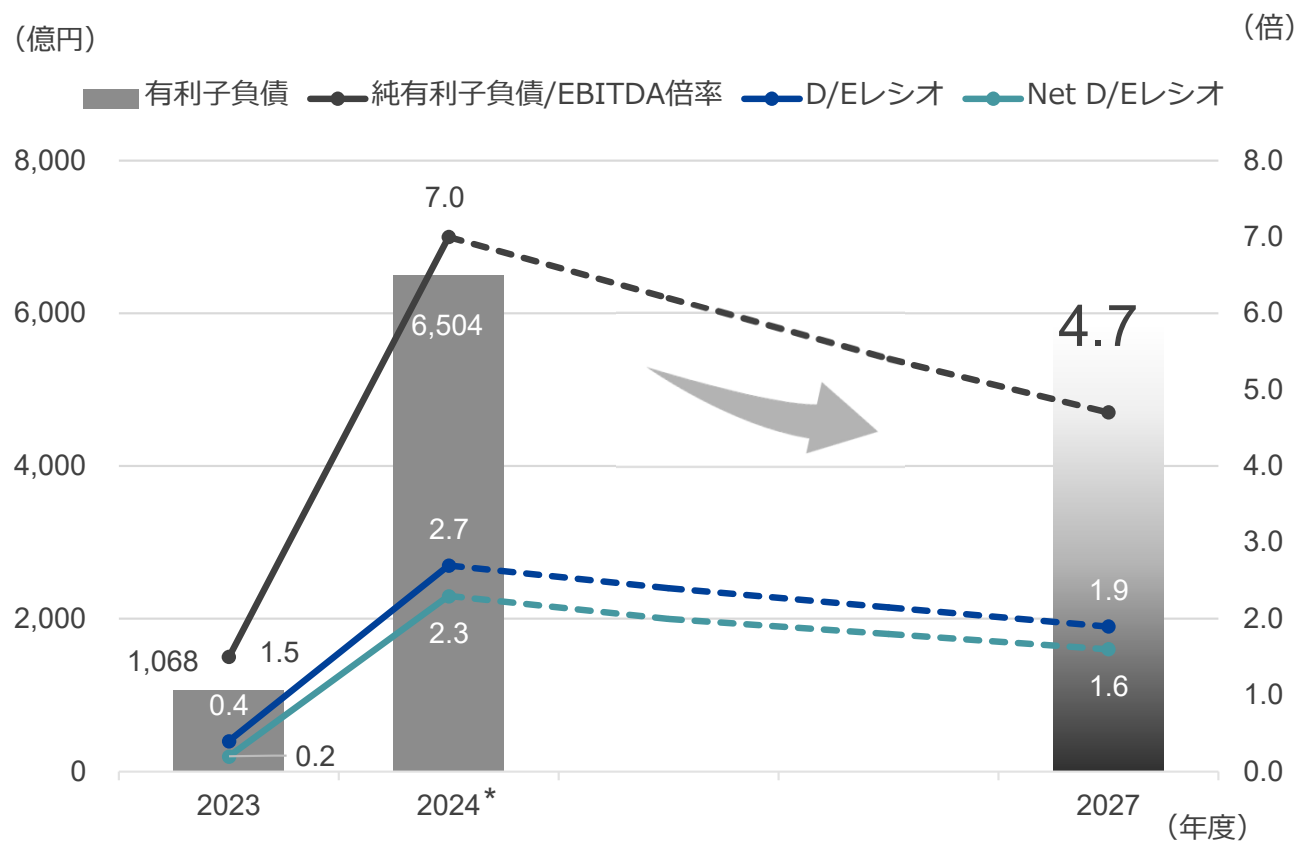
■ キャッシュアロケーション（3年累計）



*営業CF = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費 - 支払利息 - 法人税等

財務健全性を確保するため、純有利子負債/EBITDA倍率 4倍台を目指す

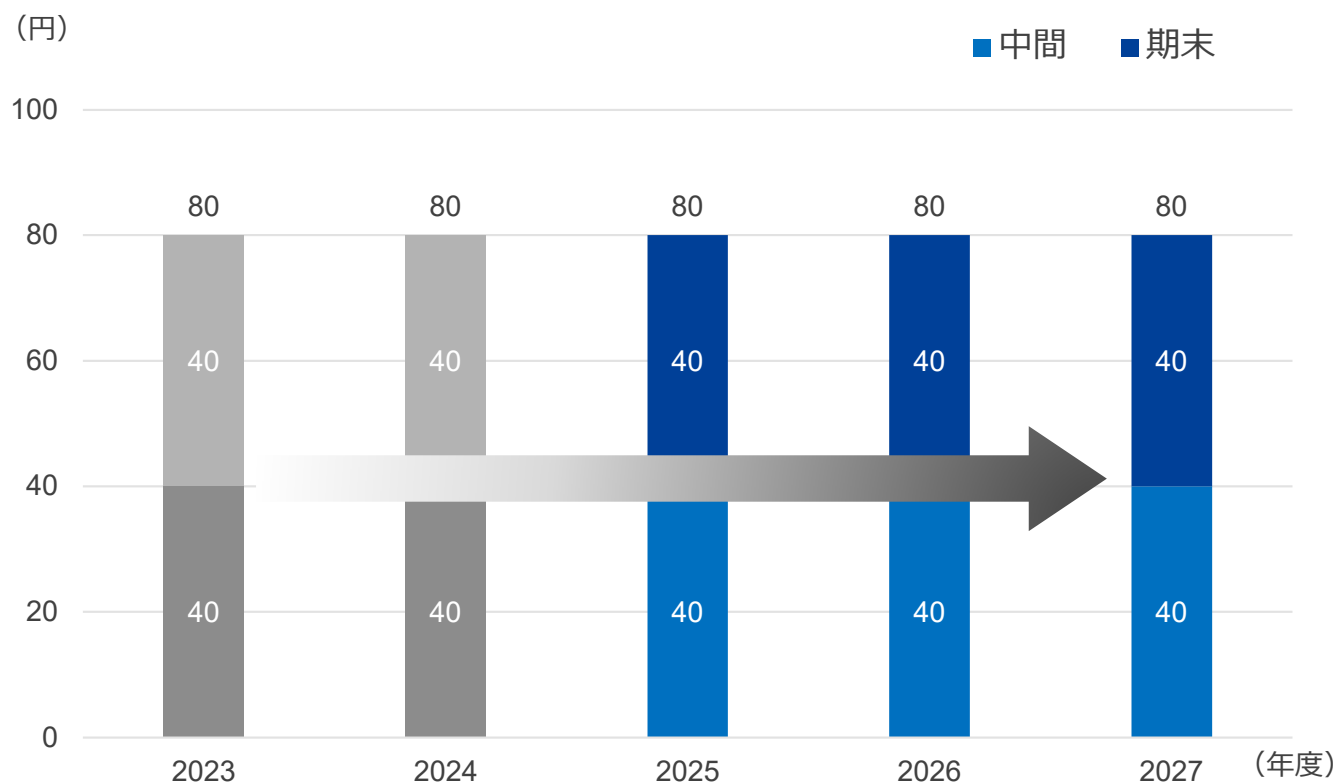
有利子負債、純有利子負債 / EBITDA倍率、Net D/E レシオ、D/Eレシオ



*2024年度はプロフォームベース

株主還元は、成長投資・財務健全性のバランスをとりつつ、
1株当たり**80円**の安定配当を基本とする

株主還元



中期経営計画2027

- ① 平和グループのビジョンと中期経営計画の位置づけ
- ② 経営目標
- ③ 事業戦略
- ④ 財務戦略
- ⑤ サステナビリティ

平和グループは、ゴルフ・遊技機などの総合レジャーを通じて、
様々な人々の価値観を尊重できる社会の構築に貢献し、
「もっと楽しめる未来・豊かな未来」を創造します

サステナビリティ委員会の設置

当社グループは、サステナビリティに関する方針及び戦略の策定、重要課題の特定、取組みのモニタリング、リスク・機会の評価等を行う「サステナビリティ委員会」を2024年2月に設立し、グループ全体でサステナビリティに関する活動を推進しています。

平和グループのマテリアリティ（重要課題）

当社グループは2つのマテリアリティ及びそれに紐づく6つの重点テーマを取り組むべき課題として設定しました。

情報開示

TCFD提言に基づく各リスク・機会の項目に関連付けた定量情報、環境配慮への取組みなど、サステナビリティにかかわる実施事項・情報を積極的に開示します。

