

新中期経営計画 Breakthrough 2028

(2026年3月期～2028年3月期)

2025年5月13日

株式会社ゴルフ・ドゥ (3032)

感動に、まっすぐ。

1. 前中期経営計画の振り返り
2. 新中期経営計画 Breakthrough 2028

前中期経営計画の振り返り 全体



	2026年3月期 当初目標	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想
連結売上高	100億円	57億円	60億円	57億円	59億円	62億円
連結経常利益	10億円	2.48億円	0.89億円	-0.37億円	0.37億円	0.40億円
国内店舗数	100店舗	74店舗	77店舗	71店舗	68店舗	90店舗
株式時価総額	100億円	9.9億円	10.4億円	9.6億円	9.6億円	25億円

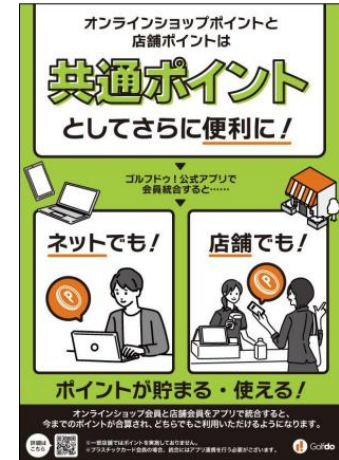


※2026年3月期予想の国内店舗数は、ゴルフドゥ！とDODO GOLFの合計です。



EC戦略の強化を軸として、「ゴルフドゥ！」店舗網の充実、海外展開、新規事業の開発などを強化策と定め、企業価値向上を図ったものの、最重要テーマであったEC戦略の強化に伴うシステム構築に想定以上の時間がかかったことが大きく影響し、計画達成は困難となった。

前中期経営計画の振り返り 今後につながる成果



リアルとネットの融合に向けて、

- ✓ オンラインショップのリニューアル
- ✓ 新公式アプリのリリース
- ✓ 楽天市場、メルカリShopsへの出店
- ✓ ポイントの共通化

を実現。当初の計画からは大きく遅れたものの、EC強化の取組みは着実に進んでいる。

ゴルフドゥ! NEXTやレッスンとフィッティングが融合したゴルフドゥ! STUDIOも大きな支持を得ており、新たな収益チャネルとして期待できる。



感動に、まっすぐ。

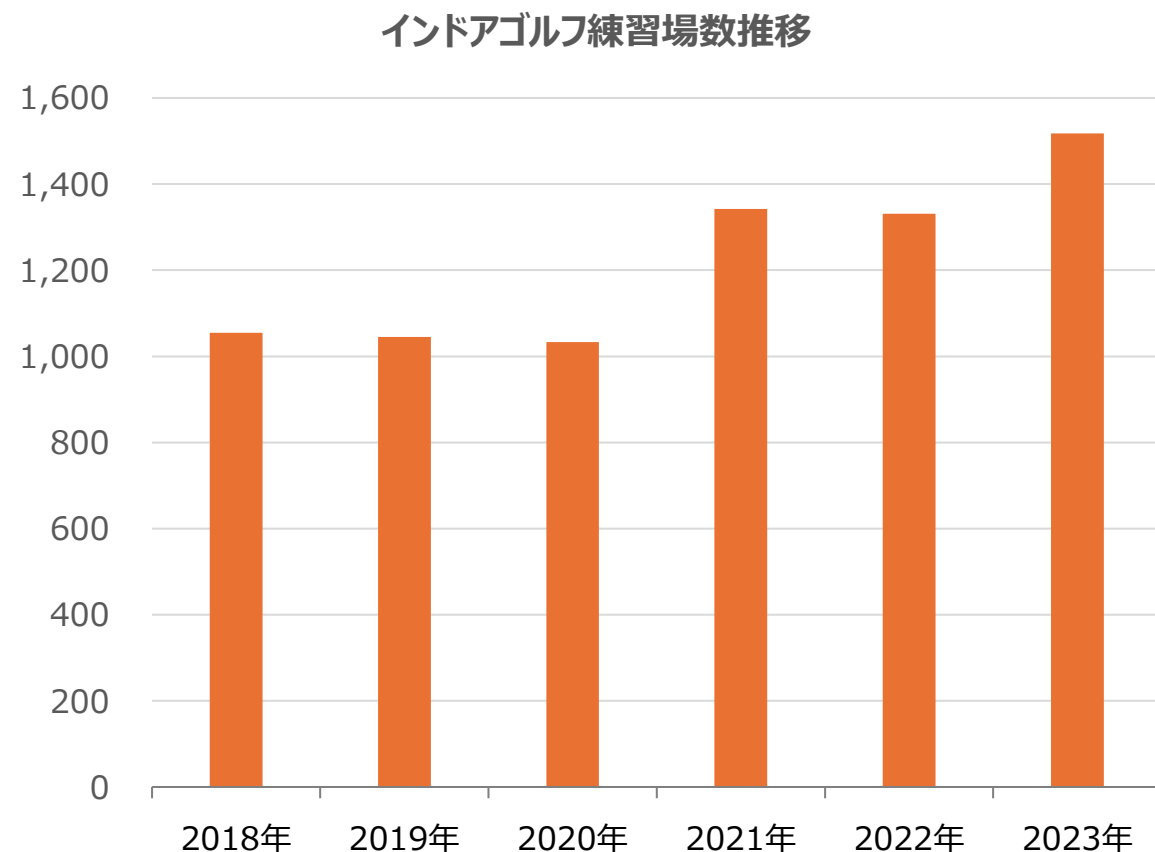
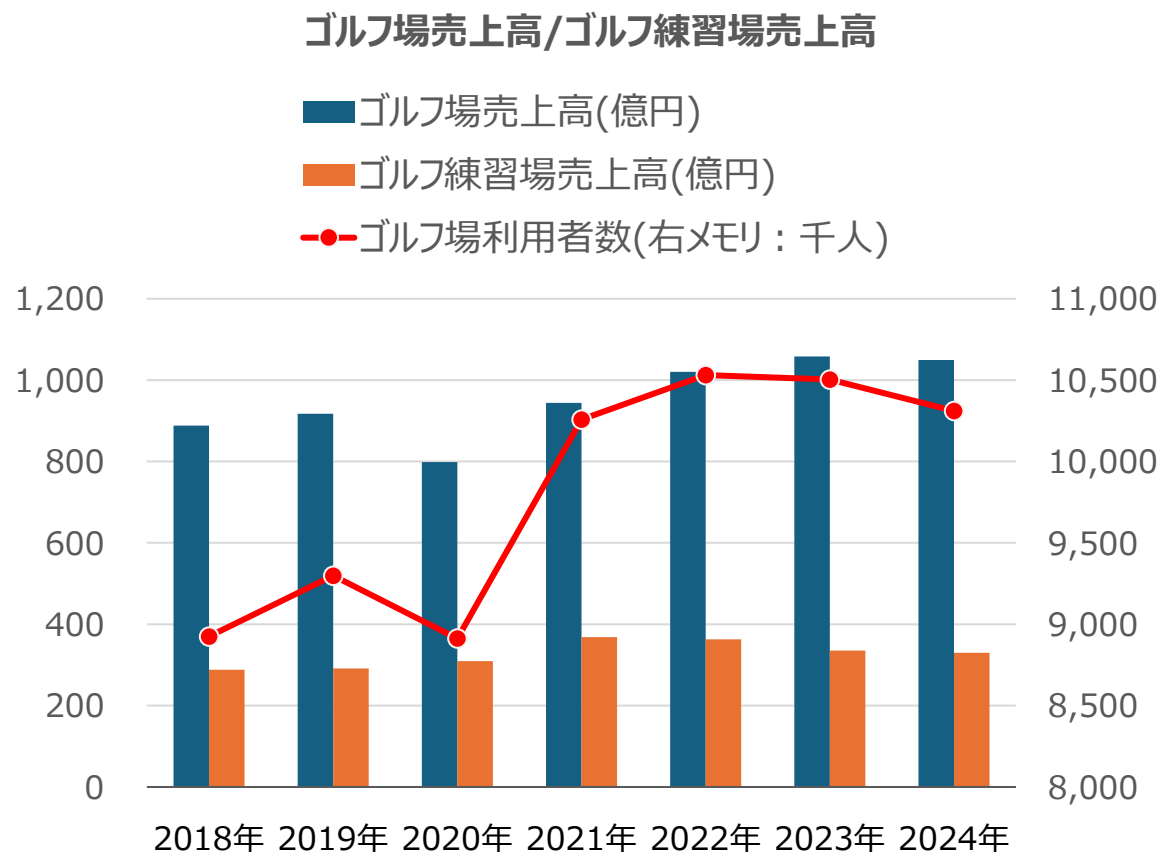
1. 前中期経営計画の振り返り
2. 新中期経営計画 Breakthrough 2028

新中期経営計画策定にあたって

当社は、2021年5月に、2026年3月期を最終年度とする中期経営計画「Challenge 2026」を策定し、EC戦略の強化を軸として「ゴルフドゥ！」店舗網の充実、海外展開、新規事業の開発などを強化策と定め、企業価値の向上に努めてまいりました。しかしながら、最重要テーマであったEC戦略の強化に伴うシステム構築に想定以上の時間がかかったことが大きく影響し、計画の達成は困難な状況となりました。

一方で、当社事業の主要マーケットであるゴルフ関連市場は、コロナ禍におけるアウトドアブームで異常なまでも盛り上がった状況から、ライト層が一定程度離脱してはいるものの、安定した状態を維持していると推測され、更にはインドアゴルフなど新しい市場も誕生、拡大しており、今後も益々有望な市場と認識しております。また、当社事業におけるもうひとつの切り口であるリユース市場は日本はもとより世界規模でも年々拡大していると推測されることから、ゴルフ×リユースのビジネスにとっては大きな成長のチャンスが到来しているとの認識のもと、ECサイトの再構築に加えて、オムニチャネル化がスタートしたこのタイミングで、2028年3月期を最終年度とする新中期経営計画「Breakthrough 2028」を策定いたしました。

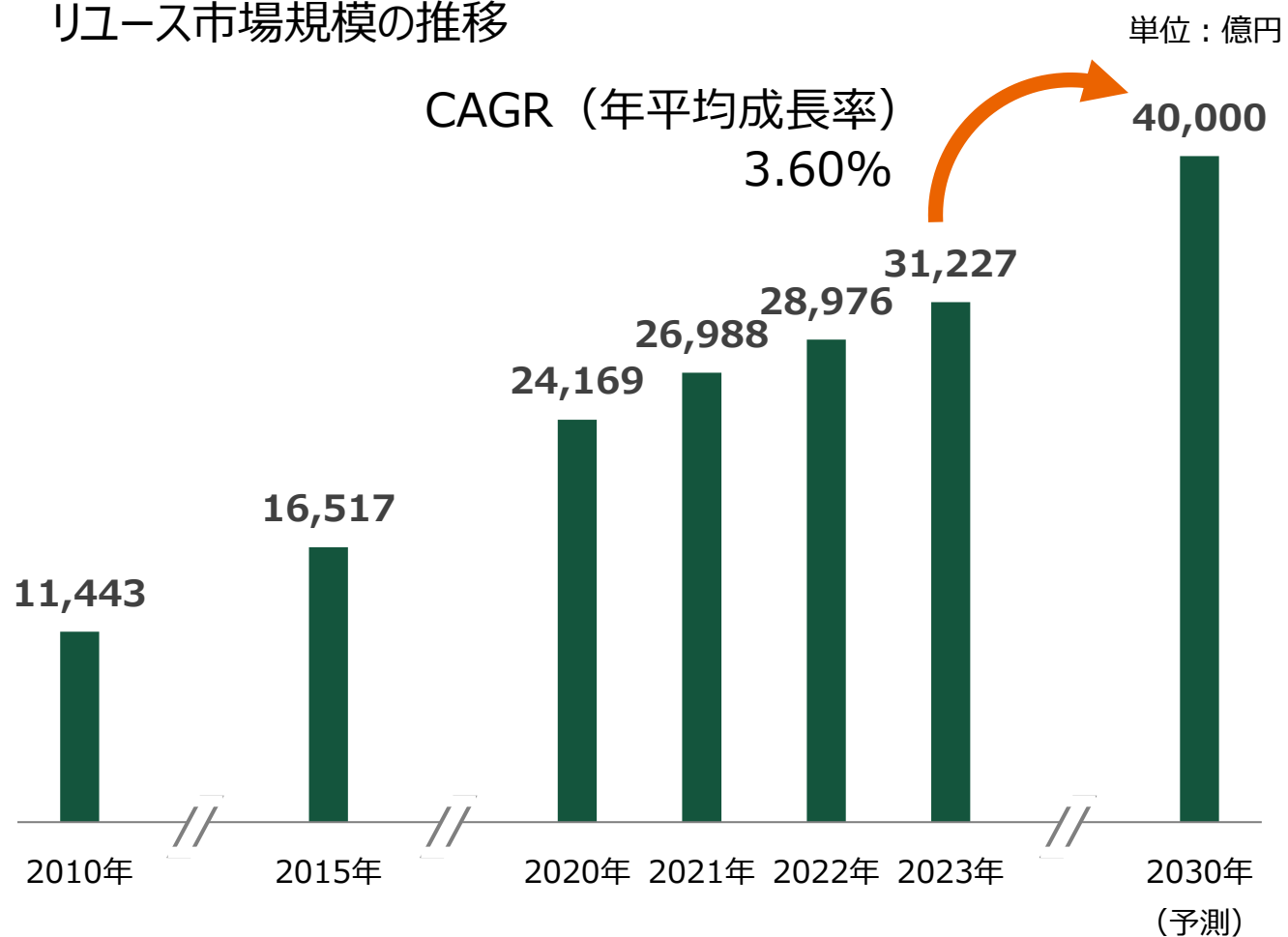
外部環境認識：ゴルフ市場



出所：経済産業省：特定サービス産業動態統計調査／公益社団法人全日本ゴルフ練習場連盟：調査研究委員会資料

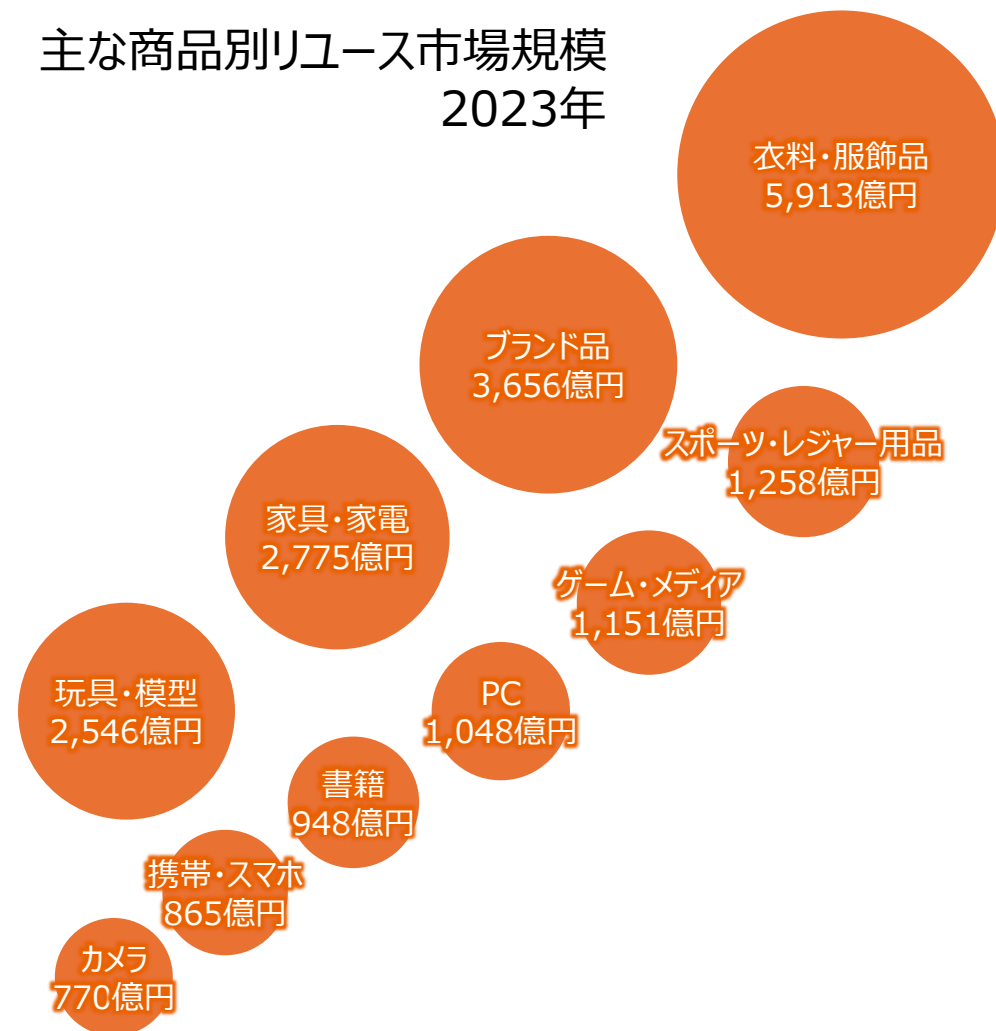
外部環境認識：リユース市場

リユース市場規模の推移



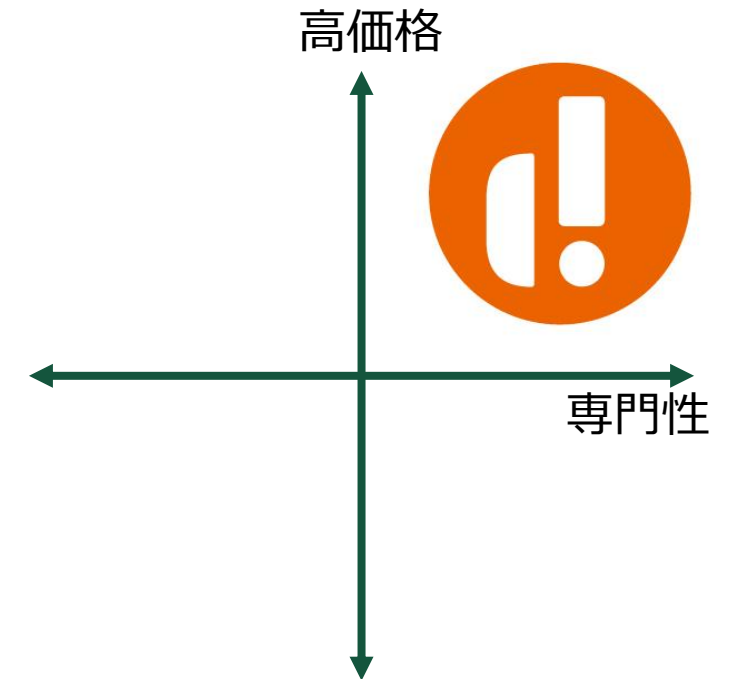
※参考文献 リフォーム産業新聞社『リサイクル通信 リユース市場データブック』

主な商品別リユース市場規模 2023年



SWOT分析／ポジショニング

S	W
・ 専門性の高さ ・ 全国に展開する店舗網 ・ 強化されたオンラインショップ	・ ブランド認知度 ・ ゴルフに特化する限定した事業領域 ・ 新品クラブ等のバイイングパワー
O	T
・ ゴルフ人気の再燃 ・ Eコマース市場の拡大 ・ リユース市場の拡大	・ リユース市場の競争激化 ・ ゴルフ人口の減少 ・ インフレによる消費意欲の減退



重点施策

軸とするオムニチャネル戦略によるネットとリアル融合を進めるとともに、実店舗を展開することの優位性を活かし、経営目標の達成を目指す。

- ① ゴルフドゥ！店舗網の更なる拡大と店舗規模の両面を追求
- ② オムニチャネル戦略を推進し、シームレスな購買体験を創出
- ③ ゴルフクラブ以外のゴルフ関連商品取り扱いボリュームの拡大
- ④ インドアゴルフ練習場の驚異的な成長を目指し、サービス需要を取り込む

重点施策① ゴルフドゥ！店舗網の更なる拡大

リアル店舗はオムニチャネル戦略におけるキーパーツであり、店舗網の充実を図る。
ゴルフドゥ！NEXTを中心に長期的には100店舗を目指す。

取り扱い商品、サービスの充実

- 中古ゴルフクラブ
- 新品ゴルフクラブ
- 中古スポーツウェア&グッズ
- ゴルフ用品（ボール、グローブ等）
- フィッティング
- リペア
- サブスククラブ



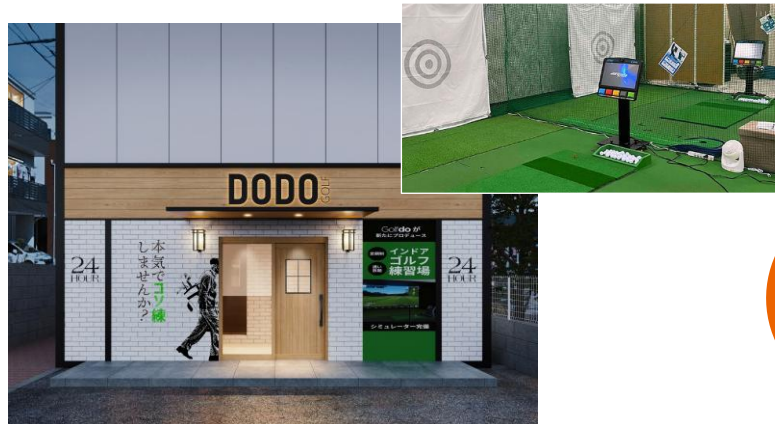
全国68店舗（2025年3月31日現在）

重点施策② オムニチャネル戦略の推進

リアル×ネットの融合により、顧客満足度を高めるべく、購買におけるプロセス全体をサポート。

- 2025年1月全店舗×オンラインショップ会員統合+ポイント共通化が完了
- 当初の予定から約3年遅れており、スピーディに挽回を図る
- アプリをハブにしたCX（顧客体験価値）の向上を実現
- ゴルフにおけるゴルフドゥ！経済圏を確立

インドアゴルフ練習場/ゴルフスクール



※DODO GOLFはイメージです。



リアル店舗



ECサイト

楽天市場

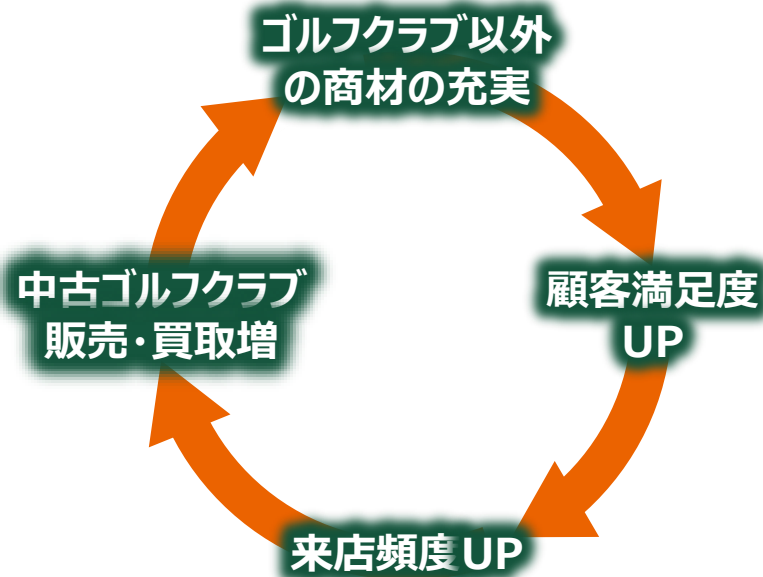
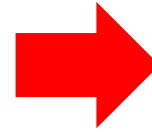
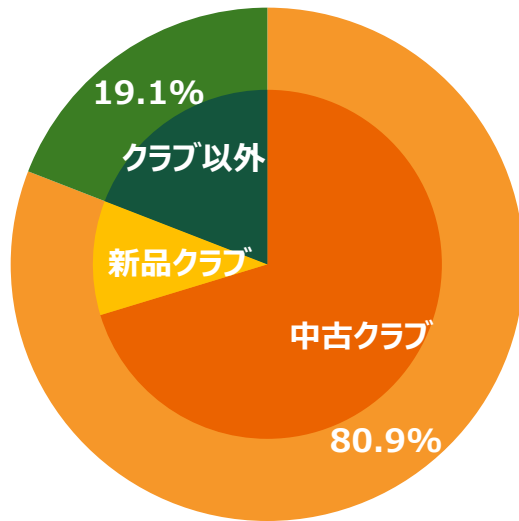
メルカリShops

ゴルフドゥ！公式アプリ

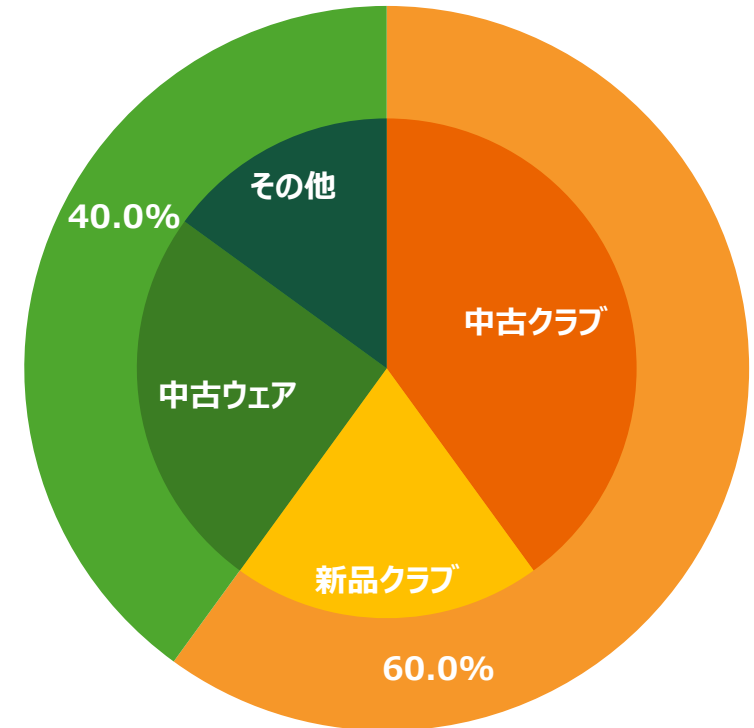
重点施策③ ゴルフ関連商品取り扱いの拡大

ゴルフ用品、中古ゴルフ・スポーツウェア等のゴルフクラブ以外の取り扱いを充実。

2025年3月期
直営店カテゴリー別売上高構成



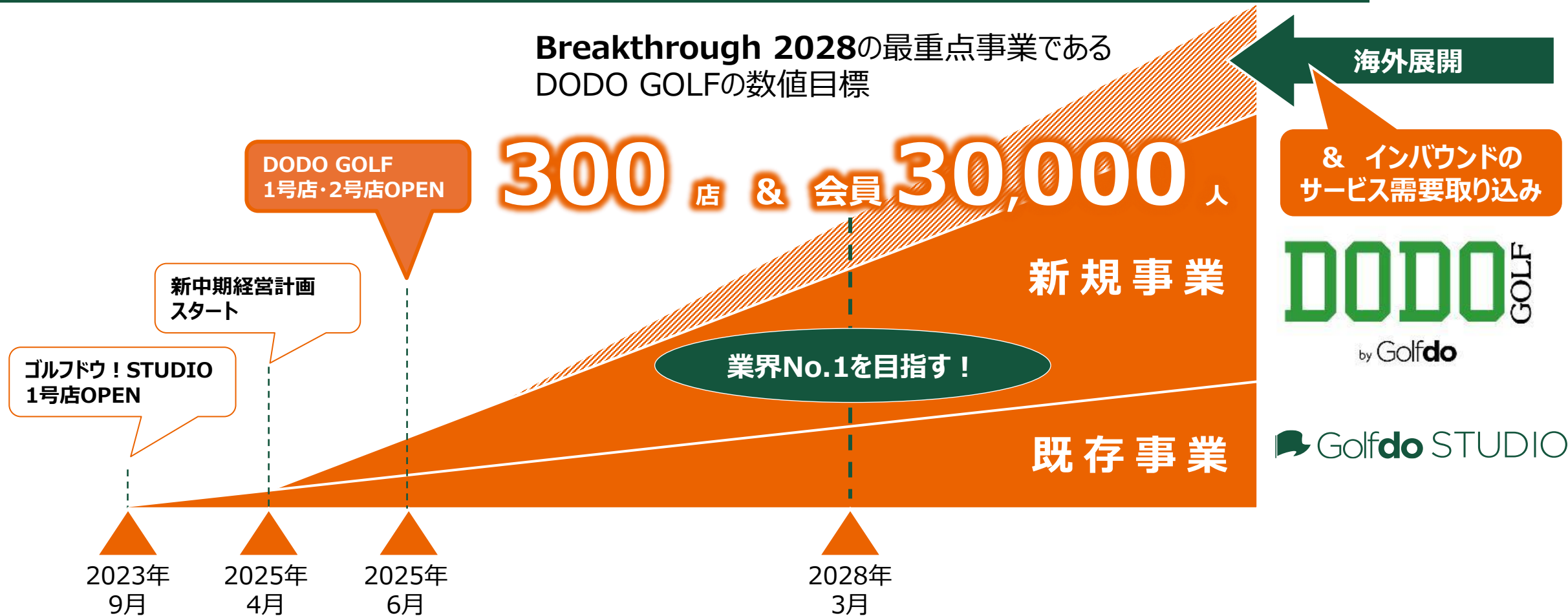
2028年3月期
直営店カテゴリー別売上高構成



重点施策④ インドアゴルフ練習場の驚異的な成長

ゴルフスクールに加えて新規事業であるインドアゴルフ練習場の市場投入により、潜在ゴルファーのニーズに応えるとともにサービス需要の取り込みを強化。

Breakthrough 2028の最重点事業である
DODO GOLFの数値目標



数値目標

今までの遅れを一気に挽回するため、初年度を助走期間とし残りの2年間で大きく飛躍。

最終年度（2028年3月期末）

DODO GOLFの成長を軸にグループ連結売上高**200億円**を目標す！

連結売上高

DODO GOLF（インドアゴルフ練習場）

店舗数

会員数

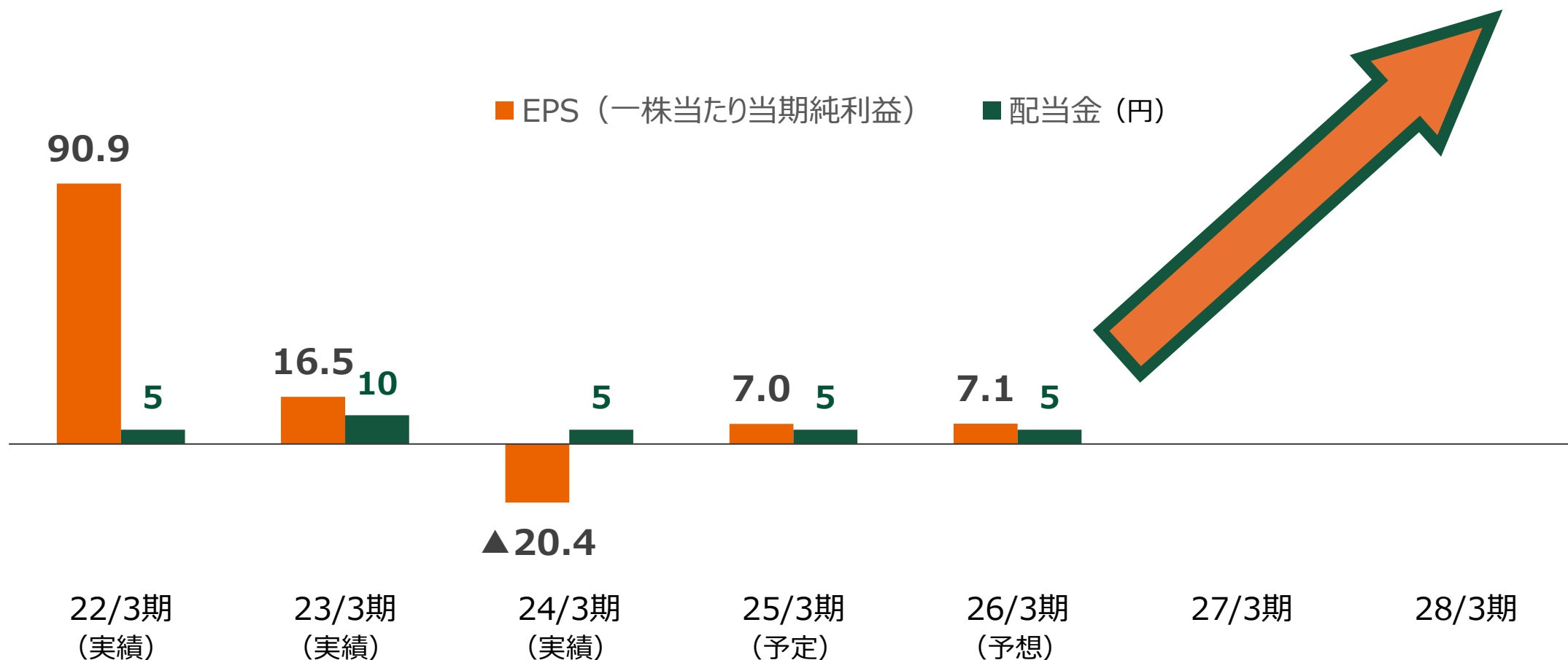
200億円

300店

30,000人

株主還元方針

2022年3月期に初めて配当を実施。
将来的に配当性向35%以上かつ安定配当を目指す。



中長期成長イメージ

ECサイトとインドアゴルフ練習場を成長ドライバーに、
ゴルフの入口と継続のハードルを下げたお客様のすそ野を拡大し、驚異的な成長を実現する。

ECの進化、店舗拡大、インドアゴルフ練習場展開、
人財強化に積極的な投資を実行

インドアゴルフ練習場

中古スポーツウェア & グッズ

新品ゴルフクラブ & グッズ

中古ゴルフクラブ & グッズ

「Breakthrough 2028」その先

ゴルフドウ！
インバウンド消費
取り込み

インドアゴルフ練習場
国内No.1

ゴルフドウ！
海外展開

ECサイトの
更なる拡大



本資料は、当社に対するご理解をより深めて頂くことを目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、今後予告なしに変更することがあります。