



株式会社ゴルフ・ドウ
(名証セントレックス:3032)

2021年3月期決算

中期経営計画

Challenge 2026

2022年3月期～2026年3月期

2021年6月9日

AGENDA

1. 2021年3月期 決算概要
2. 2022年3月期 業績予想
3. 中期経営計画 Challenge 2026
4. APPENDIX



2021年3月期 決算概要

2021年3月期連結決算 総括



全事業	新型コロナウイルス感染拡大の影響により売上高が減少（※主に4、5月）	
全事業	新型コロナウイルス感染拡大防止対策に伴う費用が発生	
直営事業	「ゴルフ・ドゥ！」直営店の粗利益率が改善、中古ゴルフクラブの販売比率が拡大	
直営事業	FC事業	3密回避レジャーとしてのゴルフ人気もあり、「ゴルフ・ドゥ！」の来店客数が増加
直営事業	FC事業	EC需要の増加に伴い、ECサイトが好調に推移するとともに実店舗の好業績をアシスト
FC事業	「ゴルフ・ドゥ！新居浜店」が移転オープンし、「ゴルフ・ドゥ！スタジオ鴻巣ジャンボゴルフセンター店」が新規オープン	
営業販売事業	世界的な新型コロナウイルスの感染流行により米国輸入商材の欠品および納期遅れが続く	

2021年3月期連結決算 総括

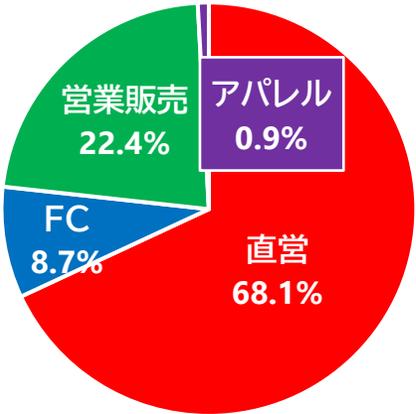


単位:百万円

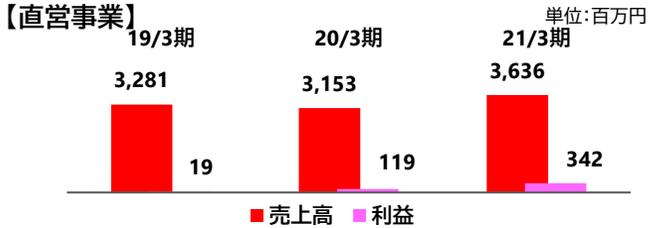
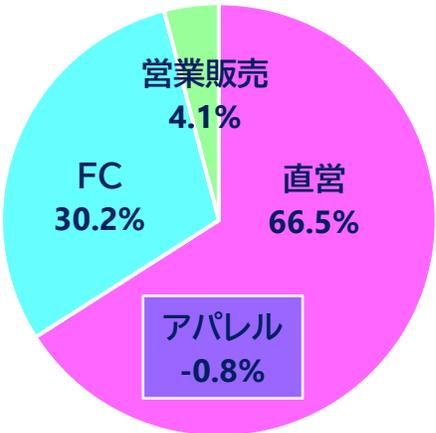
	2020年3月期	2021年3月期	前期差額	前期増減率(%)
売上高	4,885	5,266	380	7.8
売上総利益	1,752	2,029	277	15.8
営業利益	51	232	180	352.5
経常利益	59	228	168	281.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	38	138	100	256.7

2021年3月期セグメント別概略

売上高構成比

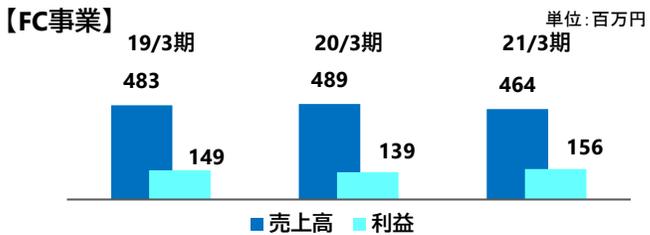


利益構成比



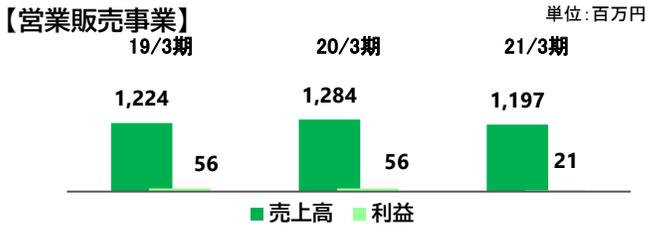
- 売上高前年対比 **115.3%**
- 利益前年対比 **286.2%**

店舗業績は6月以降に急回復。ECサイトも世間の潮流に乗り好調に推移。11月に九州地方のFC6店舗が直営店に転換し業績に大きく貢献。



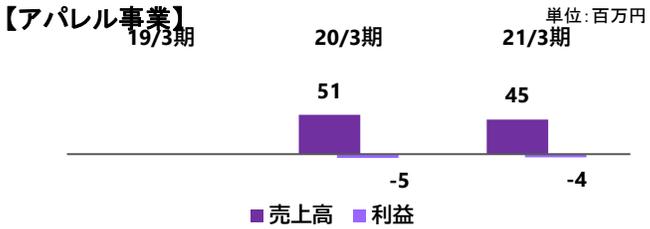
- 売上高前年対比 **95.0%**
- 利益前年対比 **112.1%**

ECサイト経由の販売増加もあり、店舗業績は6月に急回復。12月に「新居浜店」が移転オープン、3月に「鴻巣ジャンボゴルフセンター店」が新規オープン。



- 売上高前年対比 **93.2%**
- 利益前年対比 **37.7%**

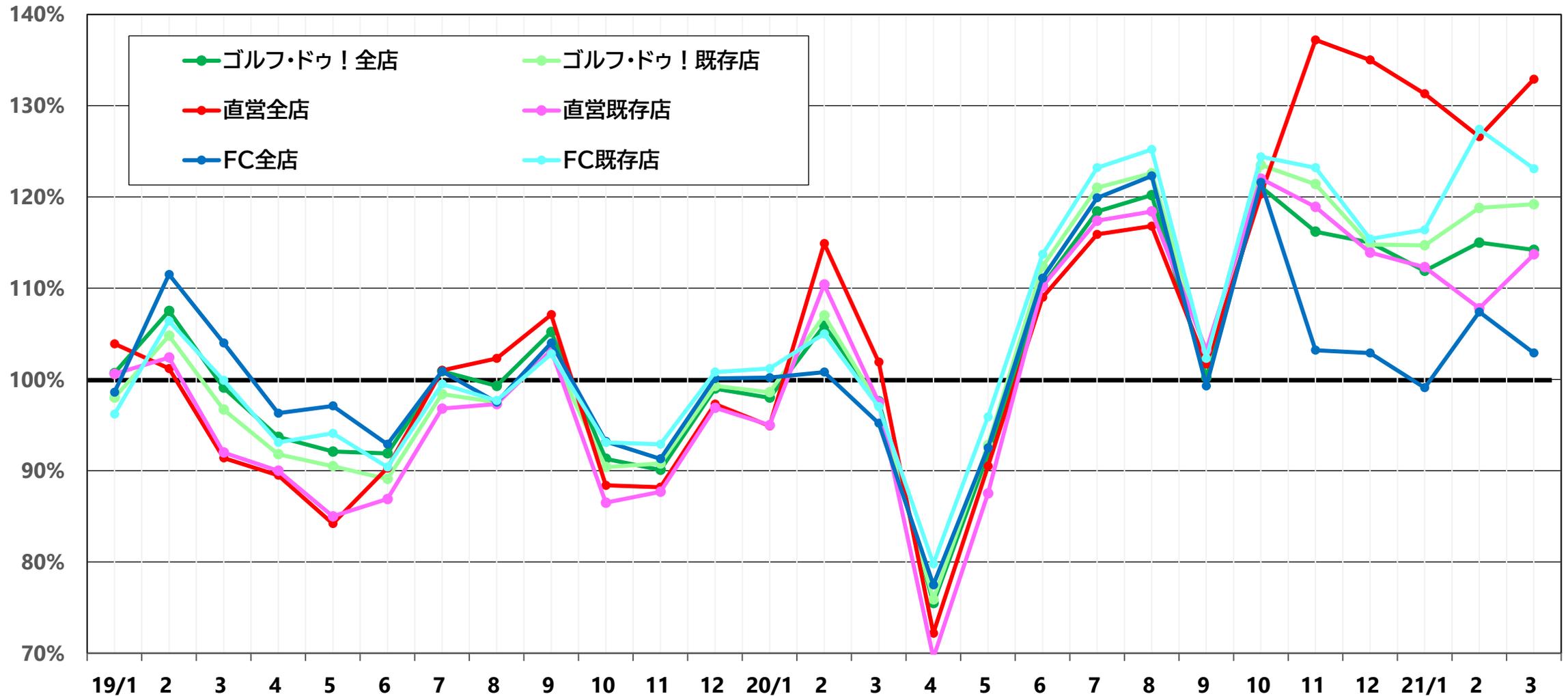
米国輸入品の欠品などに対し、調達先拡大に努めるが完全に補えず。ECモール店舗は、米国輸入品などの在庫が安定せずも、年間合計で好結果に終わる。



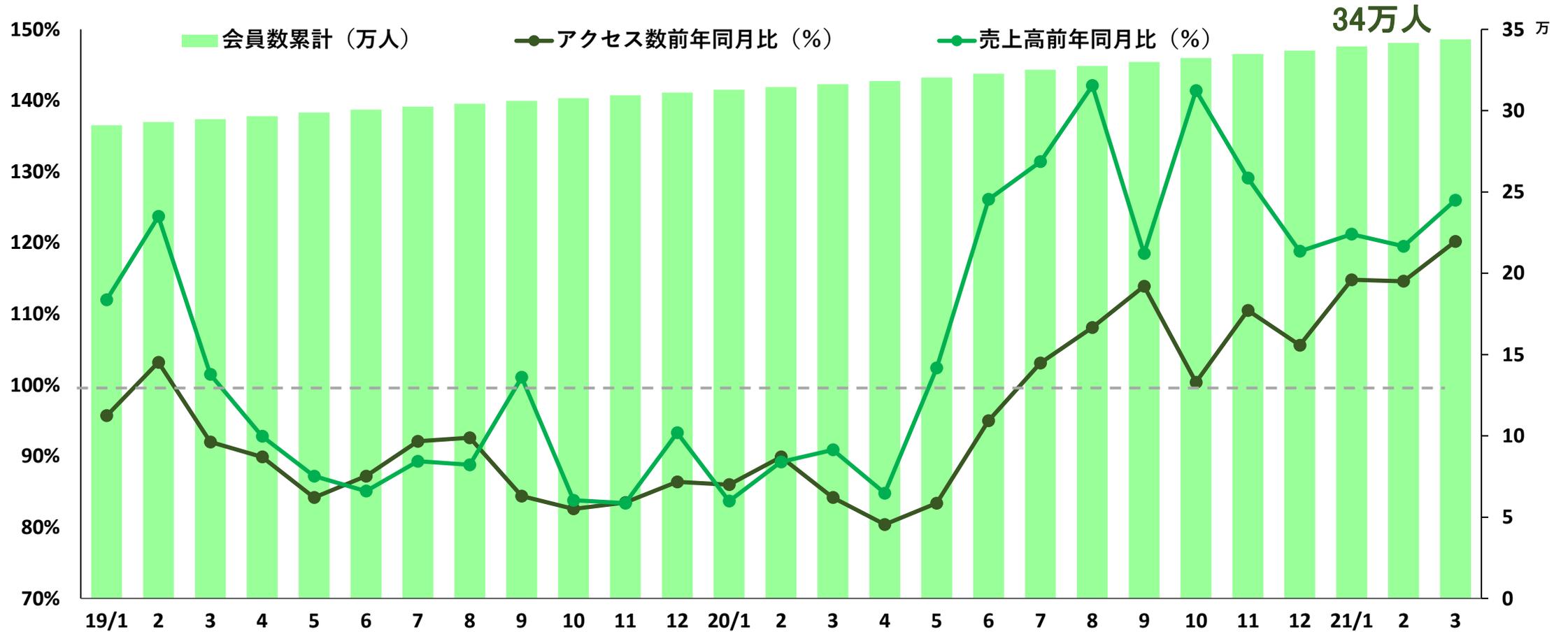
- 売上高前年対比 **89.0%**
- 利益前年実績 **+1百万円**

上半期は厳しい状況が続くが、第3四半期は黒字となる。第4四半期は3月が黒字だが、1・2月はセール品や入学卒業需要の不振で、厳しい結果に終わる。

ゴルフ・ドゥ！店舗売上高前年対比推移



ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ前年対比推移





2022年3月期 業績予想

2022年3月期連結業績予想



単位:百万円

	2021年3月期	2022年3月期 予想	前期差	前期 増減率(%)
売上高	5,266	5,400	133	2.5
営業利益	232	235	2	1.2
経常利益	228	230	1	0.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	138	160	21	15.1



中期経営計画 **Challenge 2026**

フォローウインドを捉え、新たな成長ステージへ

➤ ゴルフ人気拡大のフォローウインド

持続可能な社会の実現への取り組みに対する意識の高まりから、リユース市場全体が拡大傾向にあることに加え、昨年来の新型コロナウイルス感染症拡大から密を避けられるレジャーとして、キャンプ、釣りなどとともにゴルフも人気が増大。当社にとってはフォローの環境と捉えている。

➤ EC化の加速

DXの進展から、EC化の流れが加速していることは、リユース市場(BtoC)においてもインターネットによる取引機会が増大することを後押ししており、ECへの取り組みを強化することにより、中古ゴルフクラブの買取・販売を増大できる好機と捉えている。

➤ 第二創業期

大きなフォローウインドが吹く今を好機とし、創業から会社をけん引してきた会長である松田と取締役として現場の最前線で指揮を執ってきた佐久間が、それぞれ代表取締役会長、代表取締役社長に就任。第二創業期として新たな成長ステージに挑む。

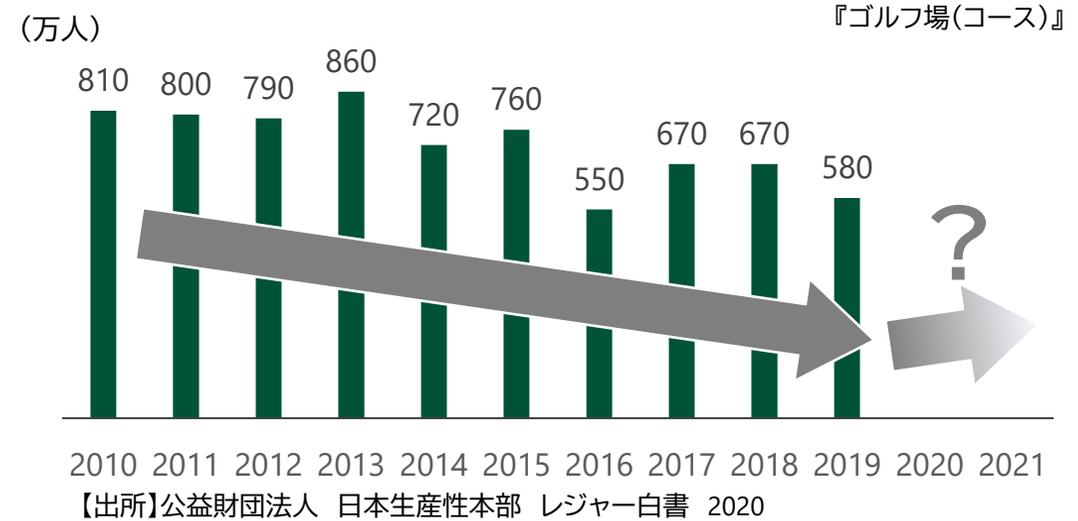
ゴルフ人口の低迷は続いているもののゴルフ用品市場は微増の状態が継続

ゴルフ市場	: 長期下降トレンドから反転の可能性	
ゴルフ人口	: 2019年まで  2020年以降反転の兆し	
ゴルフ場来場者数	: 2020年から上向きトレンドに	
ゴルフ練習場来場者数	: 2020年から上向きトレンドが鮮明に	
ゴルフ用品市場規模	: クラブ、用品ともに微増トレンド	
リユース市場(BtoC)	: ECがけん引、市場規模は拡大	

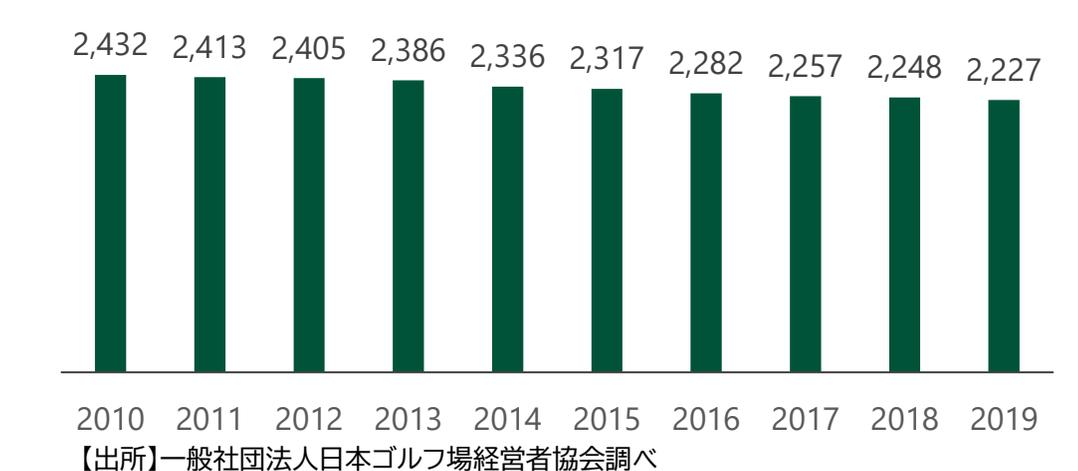
【参考文献】 経済産業省 特定サービス産業動態統計調査／株式会社矢野経済研究所 2020年版 ゴルフ産業白書／公益財団法人 日本生産性本部 レジャー白書 2020
株式会社リフォーム産業新聞社 リサイクル通信 中古市場データブック2020

ゴルフ市場動向

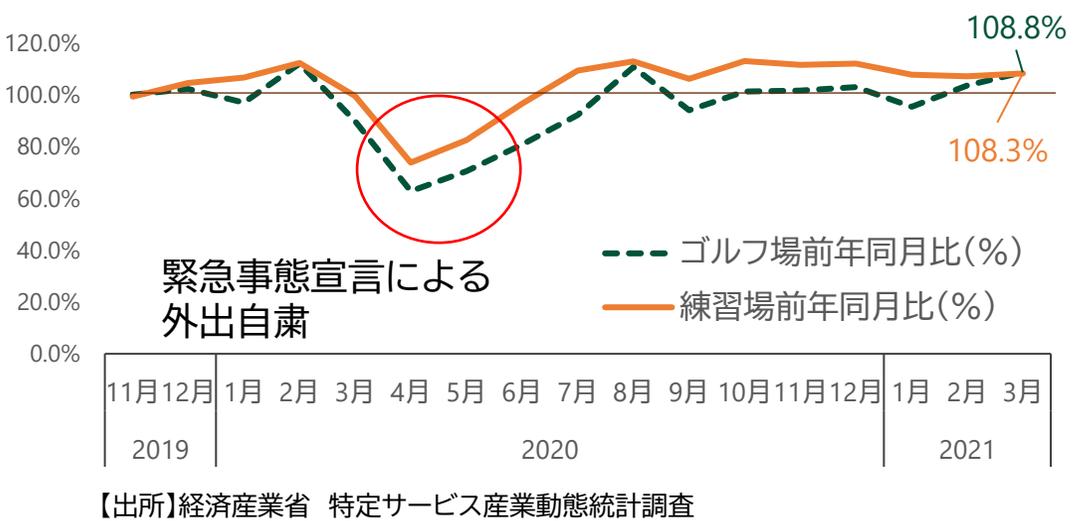
プレイヤー数は減少トレンドだが三密回避から増加傾向に転換？



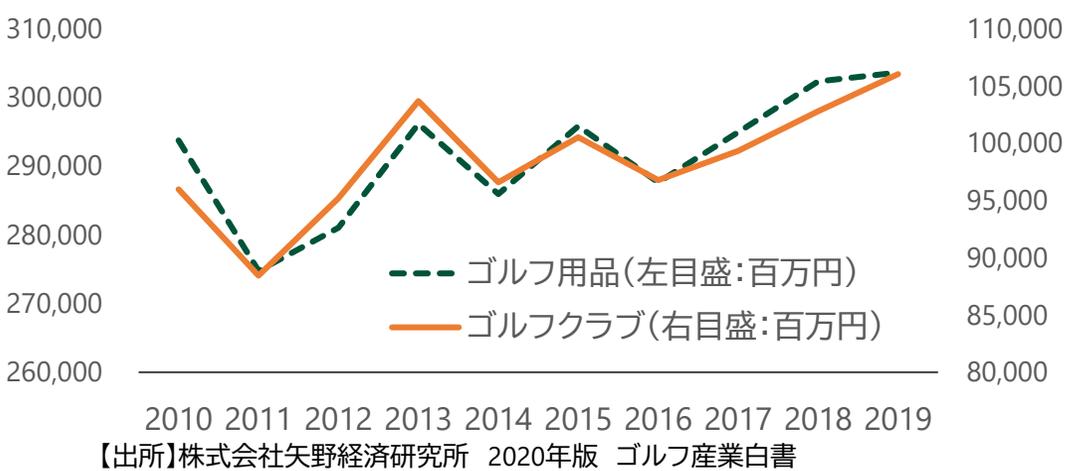
ゴルフ場数は減少傾向が続くが徐々に下げ止まり感



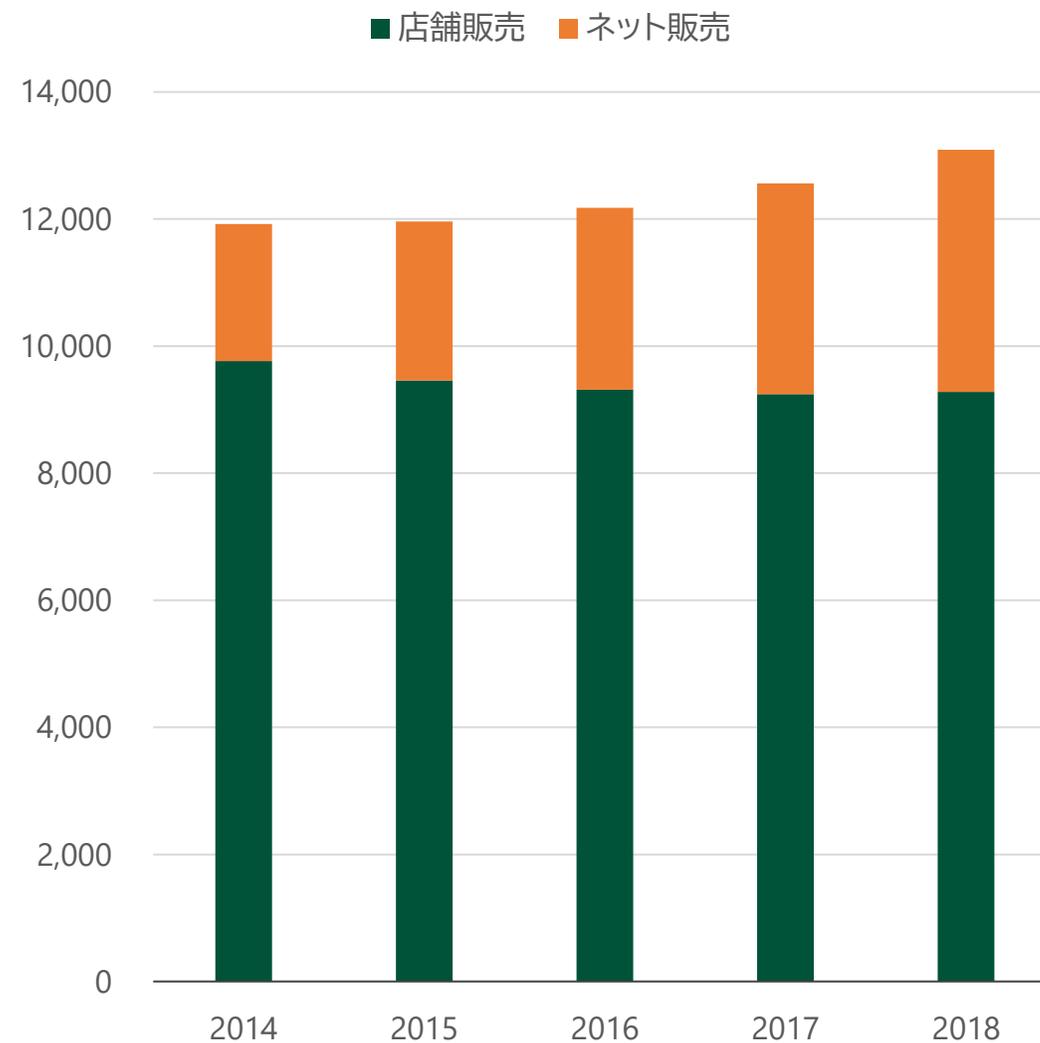
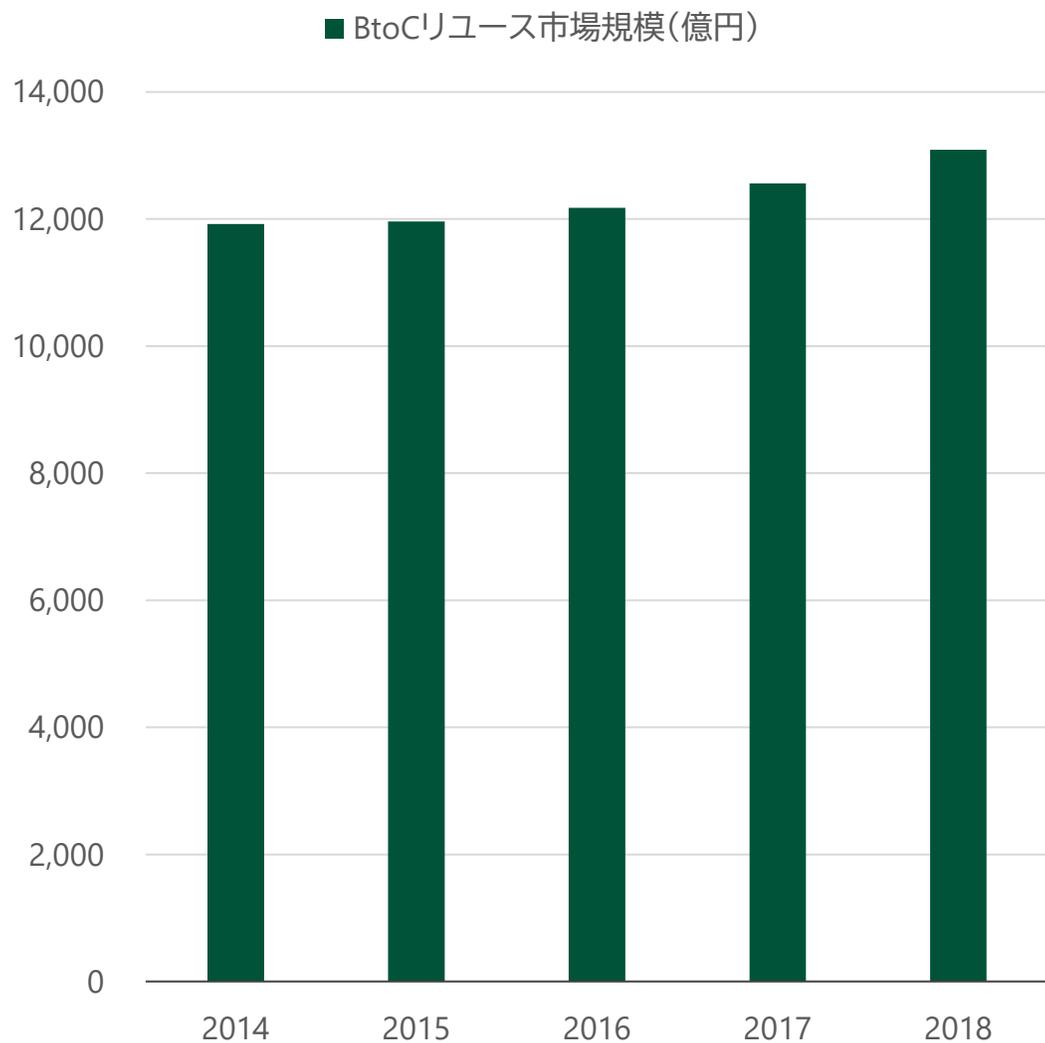
来場者数は前年比プラス圏



ゴルフクラブ、用品ともに市場は右肩上がりに



リユース市場



【出所】リサイクル通信「中古市場データブック2020」

2026年3月期末

トリプル100 + 10 構想

連

売上高

100億円

ゴルフドゥ!

店舗

100店舗

直営:30 / FC:60
ゴルフ・ドゥ Plus(仮称):10

時価総額

100億円

連

経常利益

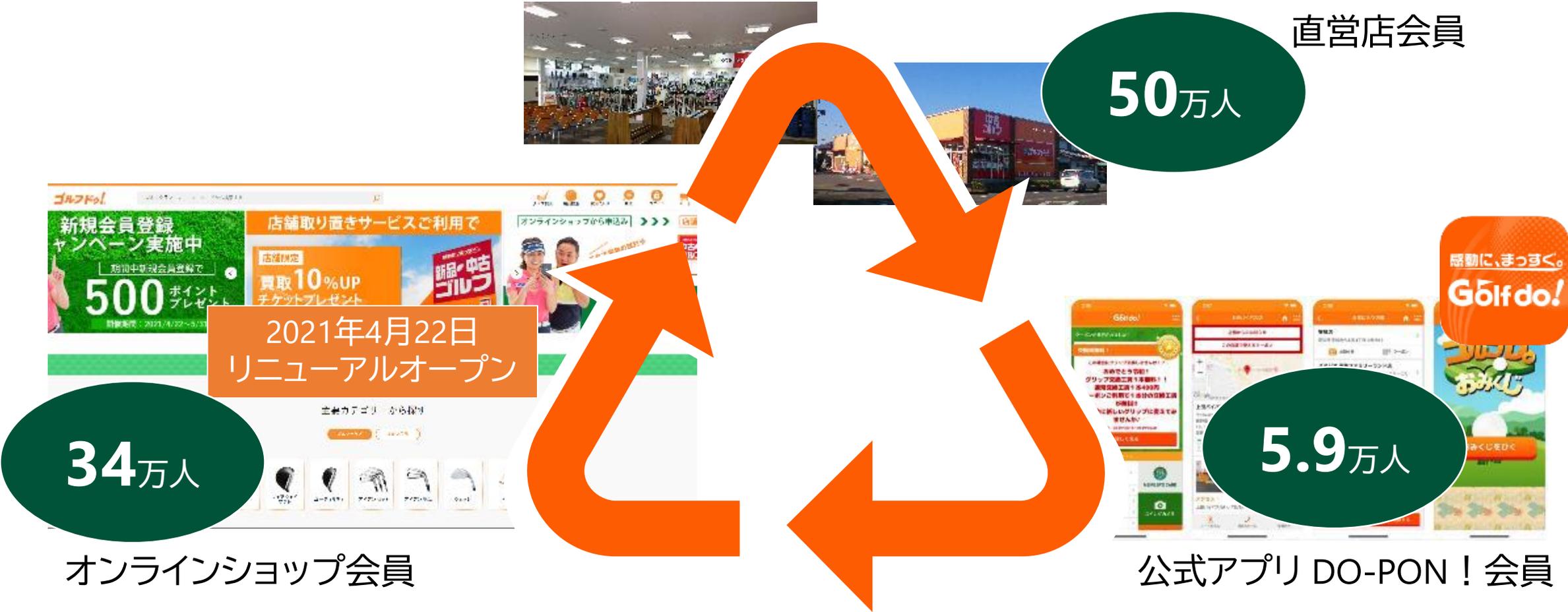
10億円

8つの強化対策

1. **EC戦略の強化**
2. **ゴルフ・ドウ！店舗網の充実 100店舗(直営30・FC60・Plus10)**
3. **ゴルフ・ドウ！事業の海外展開**
4. **新規事業への取り組み (新業態「ゴルフ・ドウ Plus(仮称)」を含む)**
5. 人財開発・育成
6. 財務基盤の強化
7. 広報・IRの強化
8. 株式市場のステップアップを見据えた組織・体制作り

【強化対策】 EC戦略の強化 ①

オムニチャネル戦略により顧客満足度の向上を図る



【強化対策】 EC戦略の強化 ②

ゴルフ・ドゥ！の強みを伸ばすためのシステム強化

買取強化 販売強化

オンラインショップ



- 当社独自システム
- ◆ 査定価格・・・日毎変動
 - ◆ 商品検索・・・全チャネル

買取力UP

リアル店舗

販売力UP

フェーズ 1

4月22日リニューアルオープン

- 決済方法の拡充
キャリア決済、コンビニ決済対応
- 買取サービス強化
買取ゴルフクラブの簡単見積り
- 置き置きサービス対応
店舗の在庫検索と在庫店舗でのゴルフクラブの置き置き対応
- 用品在庫掲載開始
ゴルフウェア、シャフト、キャディバッグなど店舗の用品在庫(新品含む)を掲載

フェーズ 2

会員情報の統合により 顧客満足度向上

「ゴルフ・ドゥ！」店舗の会員情報と「ゴルフ・ドゥ！オンラインショップ」の会員情報を統合し、利便性向上を徹底的に追求。

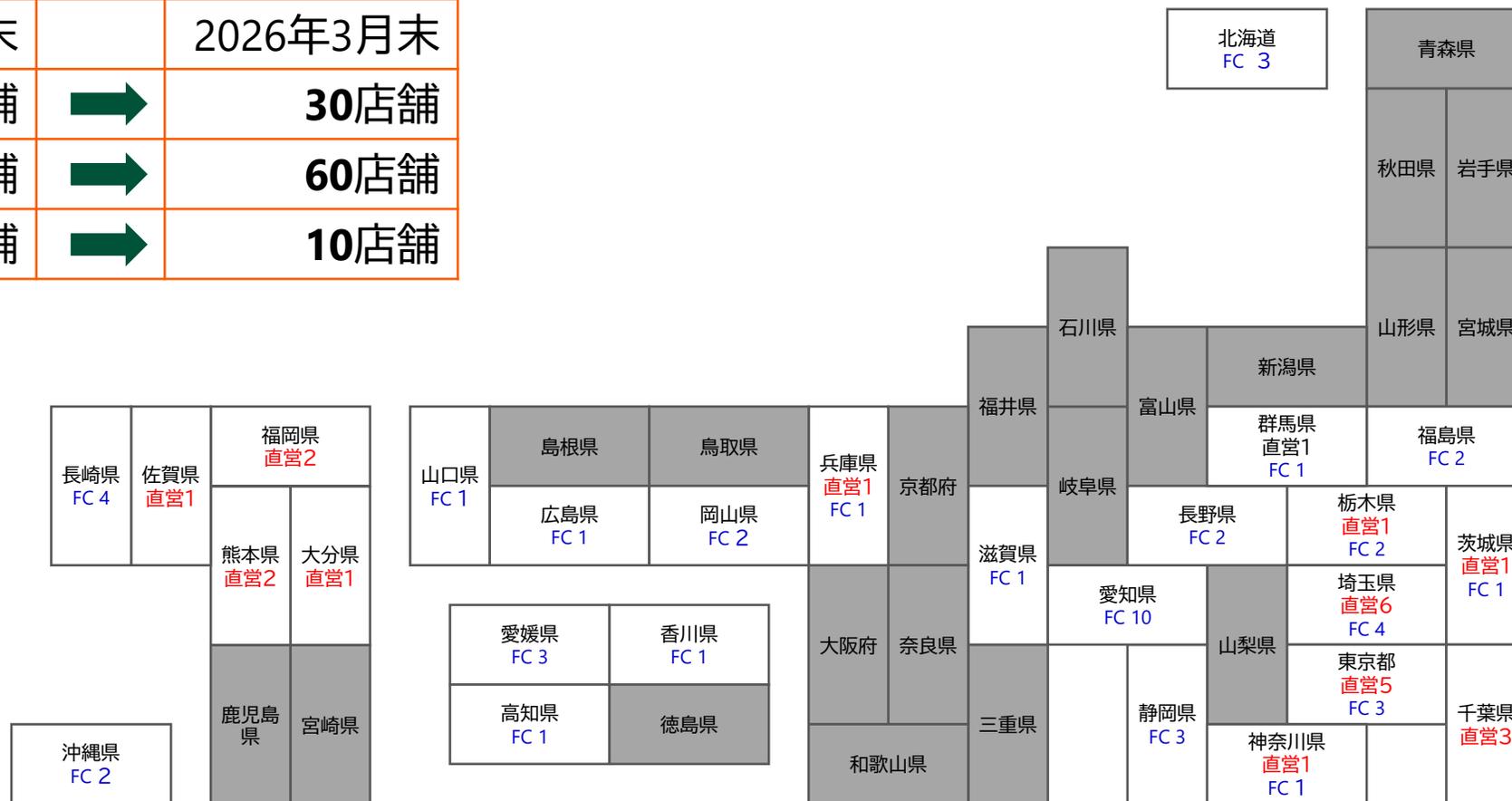
統合データベースに蓄積した多大な情報を最大限に活用するプロモーションを実現。

【強化対策】 ゴルフ・ドゥ！店舗網の充実 ①



トータルサービスの主要機能としてのリアル店舗網：商品授受 試打 リペア 相談

	2021年3月末		2026年3月末
直営店	25店舗	➡	30 店舗
FC店	49店舗	➡	60 店舗
ゴルフドゥPlus	0店舗	➡	10 店舗



新業態『ゴルフ・ドゥ Plus(仮称)』

コンセプト:モノ消費に加えコト消費を提供

ゴルフ・ドゥ！商品構成を拡充 +

- シミュレーションゴルフ
- ゴルフレッスン
- カフェラウンジ

併設(Plus)

選ぶ楽しみ 体験する楽しみ 参加する楽しみ

- 出店ターゲット：撤退や業態転換を検討するガソリンスタンド
- 拡大戦略：エネルギー事業者との連携を手掛ける
コモンチェーン株式会社と業務提携締結



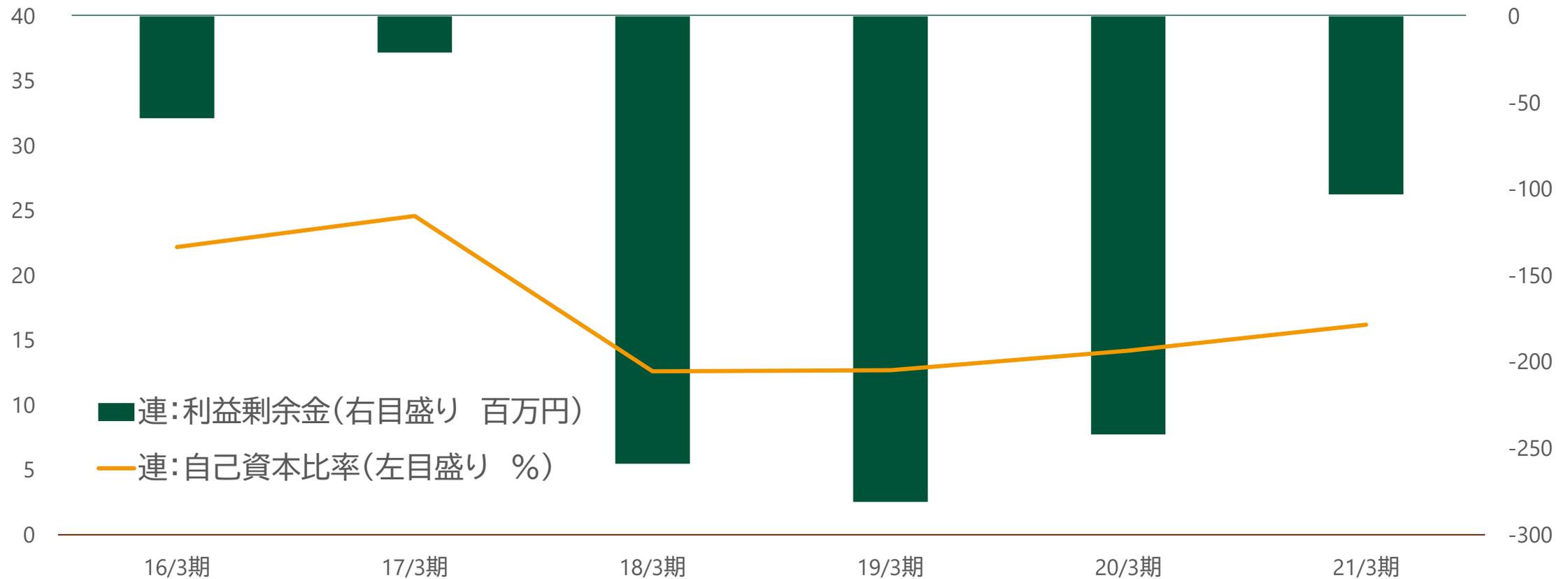
ターゲットはアジア：地元企業とのパートナーシップにより展開



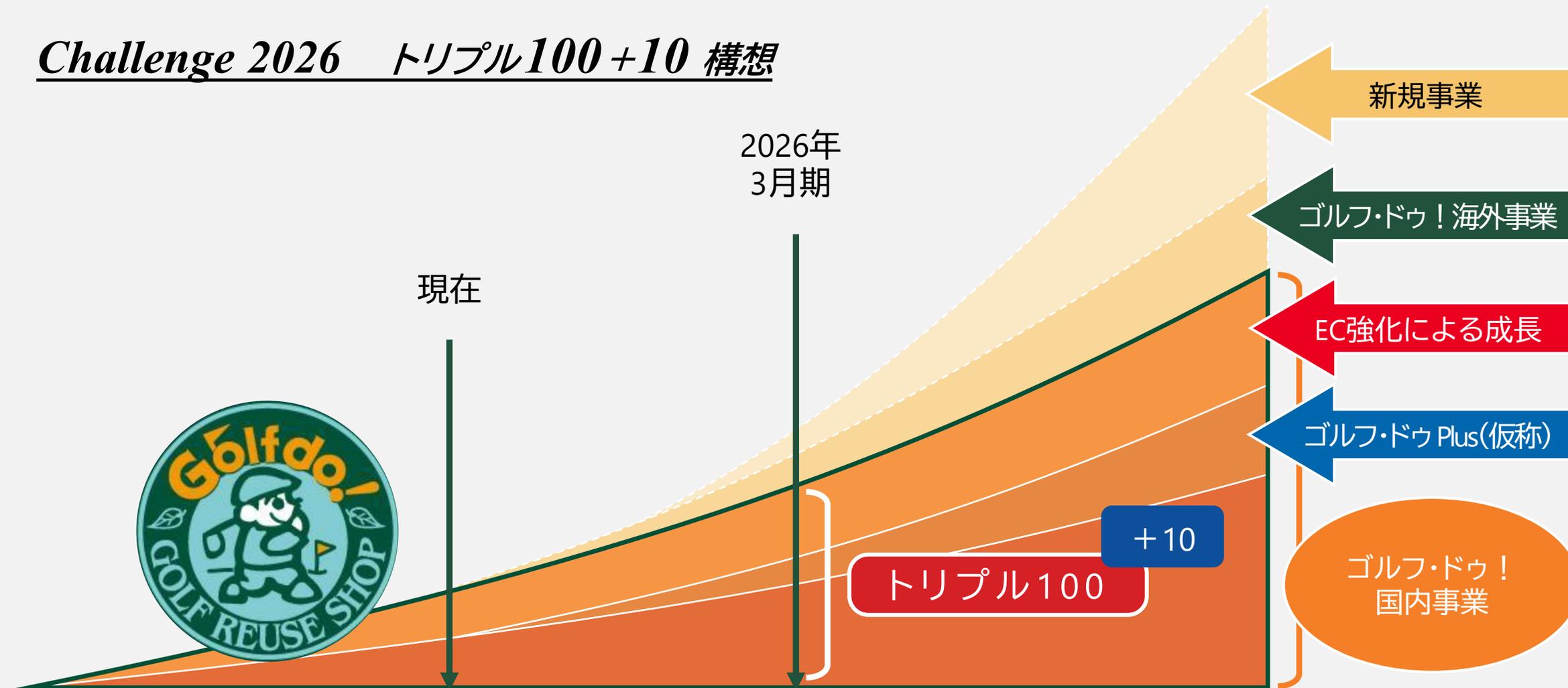
アジアを中心に 市場調査を実施中

- 個人消費動向
- ゴルフ市場動向
- リユース市場動向
- パートナー候補企業

安定した財務基盤の確立を進め、配当の早期実現を目指す



Challenge 2026 トリプル100+10 構想





APPENDIX

会社概要 (2021年3月31日現在)



◆ 会社理念	ゴルフ・ドゥ！ブランドを通して、 世界の人々に夢と感動と心の満足を提供する
◆ 会社名	株式会社 ゴルフ・ドゥ (GOLF・DO CO.,LTD.)
◆ 創立 / 設立	1987年9月 / 2000年4月
◆ 本社	埼玉県さいたま市中央区上落合2-3-1
◆ 株式上場	2006年4月 名古屋証券取引所セントレックス市場(証券コード3032)
◆ 代表者	代表取締役会長 松田 芳久 代表取締役社長 佐久間 功
◆ 事業内容	ゴルフリユースショップの「ゴルフ・ドゥ！」直営店およびフランチャイズ 本部ならびに同名ECサイトの運営
◆ 資本金	506,120千円
◆ 発行済株式数	2,540,642 株
◆ 社員数	136名 ※連結

代表取締役会長・代表取締役社長プロフィール



左:佐久間 右:松田

代表取締役会長

氏名 : 松田 芳久(まつだ よしひさ)

生年月日: 1958年8月21日 62歳

出身地 : 千葉県

略歴 : 1999年3月 ゴルフ・ドゥ！事業創設
2000年4月 株式会社ゴルフ・ドゥ設立
代表取締役社長

2005年4月 取締役会長

2010年5月 スクエアツウ・ジャパン株式会社 取締役

2021年4月 代表取締役会長(現任)

スクエアツウ・ジャパン株式会社 代表取締役社長(現任)

保有株式数: 836,400株

代表取締役社長

氏名 : 佐久間 功 (さくま いさお)

生年月日: 1974年12月16日 46歳

出身地 : 東京都

略歴 : 2002年6月 当社入社、直営店配属

2007年2月 直営事業本部長

2013年4月 執行役員

2016年6月 取締役

スクエアツウ・ジャパン株式会社 取締役(現任)

2021年4月 代表取締役社長(現任)

The Golf Exchange, Inc. 取締役(現任)

保有株式数: 13,000株

2021年3月31日現在

株式会社ゴルフ・ドゥ

ゴルフ用品の店舗およびインターネットによる小売り、フランチャイズ本部の運営



Golf Wear Used

100%

スクエアツウ・ジャパン株式会社

ゴルフ用品の卸売り、インターネットによる小売り、広告代理店

GOLF J-WINGS

100%

The Golf Exchange, Inc.(米国)

ゴルフ用品の卸売り、店舗およびインターネットによる小売り



※ 2020年12月1日付でスクエアツウ・ジャパン株式会社は、当社の子会社である株式会社CSIサポートと合併(吸収)しております。

ゴルフ・ドゥ！店舗のコンセプト

◆ ゴルフを愛する全ての人のホームドクター

➤ ゴルファーひとりひとりのことを深く知り、
その時々の状態を聞き、悩みを解決する。



➤ 店舗スタッフの知識・スキル

➤ 豊富な中古ゴルフクラブのラインナップ

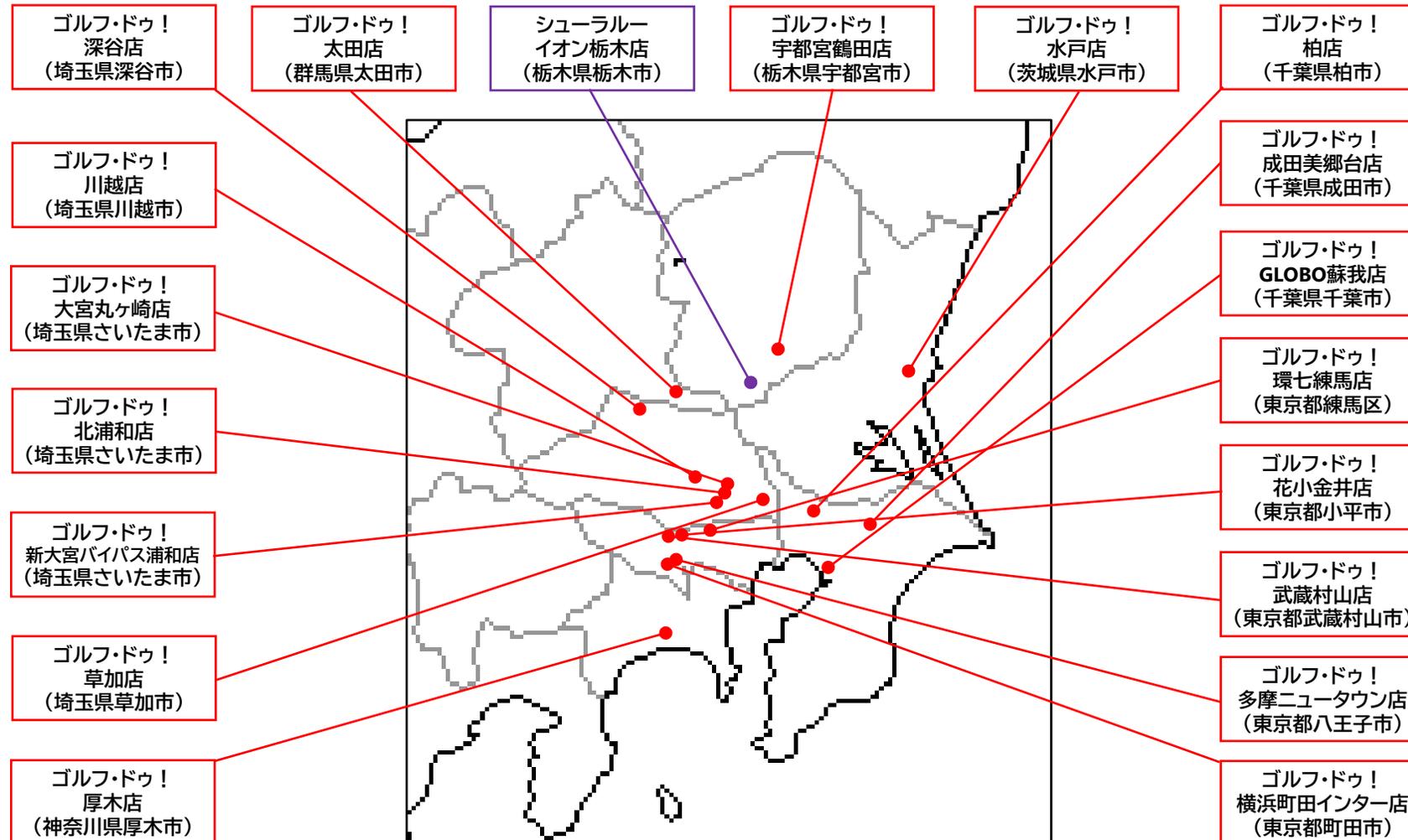
【店舗の基本モデル】

- 立地：ロードサイド郊外型
- 店舗面積：ワンフロア150坪
- 駐車場：20～30台
- リペア工房：あり
- 試打室：2～3打席
- ゴルフクラブ在庫数：2,500～3,000点



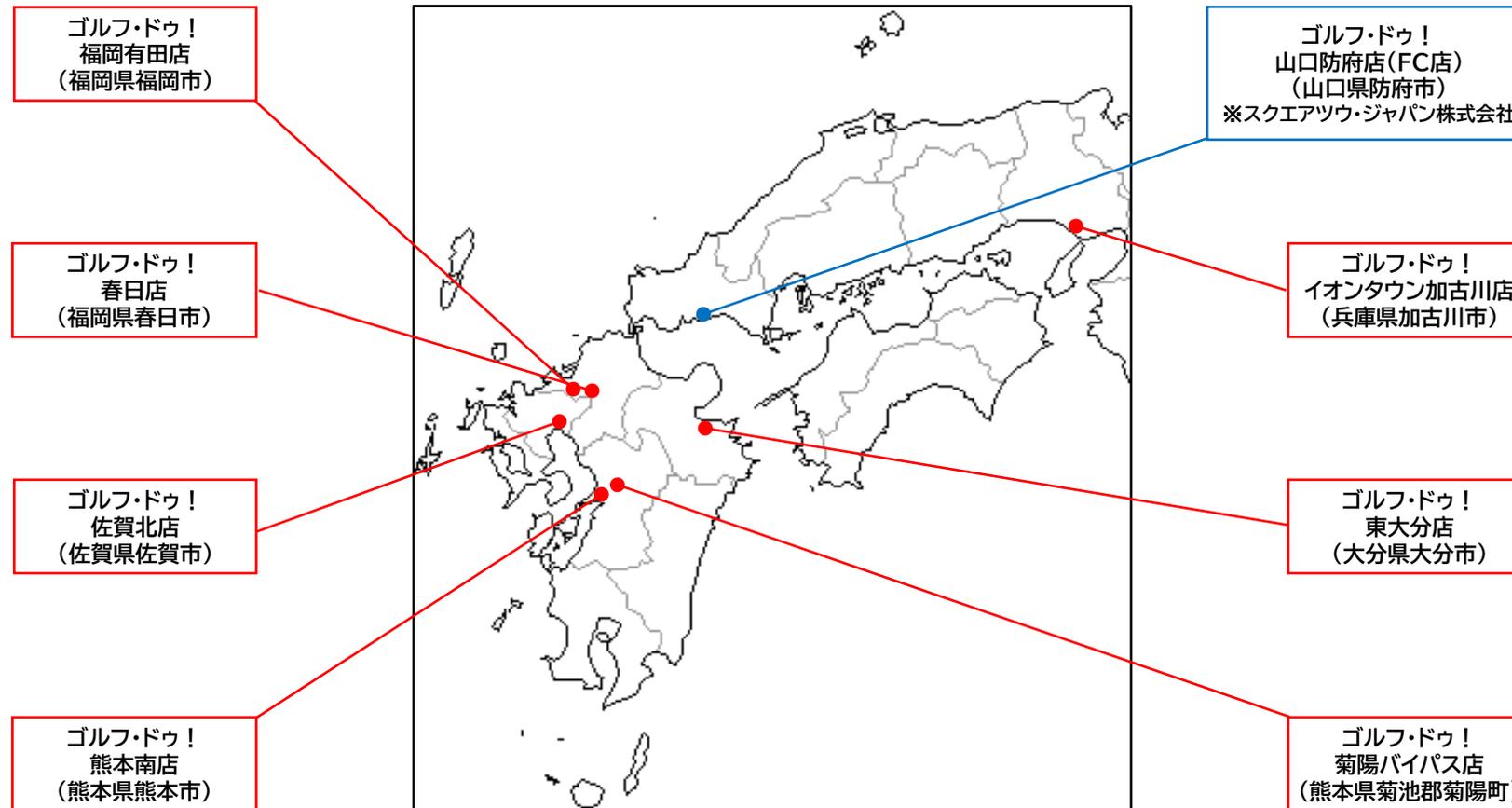
グループ運営店舗 I (東日本)

2021年3月31日現在



グループ運営店舗Ⅱ (西日本)

2021年3月31日現在



※2020年11月1日付で九州地方のゴルフ・ドゥ！FC6店舗が直営店に転換しております。



「感動に、まっすぐ。」

本資料は、2021年3月期決算の業績に関する情報の提供と、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。

株式会社ゴルフ・ドウ

〒338-0001

埼玉県さいたま市中央区上落合2-3-1

TEL 048-851-3111

<http://www.golfdo.co.jp/>

IRに関するお問合せ先 ir@golfdo.co.jp