



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン  
[www.golfdigest.co.jp](http://www.golfdigest.co.jp)

# 2020年12月期（第22期） 1Q決算説明資料

(証券コード：3319)

- 1、COVID-19（コロナウィルス感染症）の影響について
- 2、1Q決算（2020年1月～3月）

会社概要

サービス概要

# 1



## COVID-19の影響について

## 働き方

- 2月以降、徹底した社内外の感染予防対策を開始
- 当該取組み以前から限定的に導入していたテレワークを全面的に本格導入

## サービス

- いち早くお客様及び従業員の安全第一の取組みに着手
- 期限付きのチケット（ゴルフ場予約チケット及びレッスンチケット）、割引クーポン、ポイント、株主優待等の利用期限延長実施

## 財務戦略

- 2月から国内外のコスト管理を厳格化。3月後半から6月までのコスト削減策を優先的に実施
- 資金繰りの各種シナリオでのシミュレーションを行い、キャッシュポジションの確認・管理及び水準の増強を実施（一部借入増額実施）

# COVID-19発生後のGDOグループの取組み状況

項目	1月	2月	3月	4月	5月	
政府発表		●1/30 対策本部設置 (閣議決定)	●2/25 基本方針発表 ●2/26 イベント等自粛要請	●3/26 特措法に基づく対策本部設置 ●3/13 米国 国家非常事態宣言	4/7~ 緊急事態宣言	
GDOグループ活動						
出社・出張		●1/29 緊急対策室設置				
		1/29~2/24 在宅勤務推奨	2/26~3/26 原則在宅勤務	3/27~ 出社禁止		
			2/26~ 出張原則自粛 (認可制)			
店舗 (ゴルフガレージ)		1/29~4/3 営業継続 (マスク着用、消毒徹底、検温実施)			4/4~5/6 全店営業休止	5/7~ 営業再開※
店舗 (ゴルフテック)		1/29~3/24 営業継続 (マスク着用、消毒徹底、検温実施、お客様体調確認の実施)			4/4~ 全店営業休止 (5/末まで予定)	
イベント等			2/26~ ゴルフイベント原則自粛 (感染拡大の状況を慎重に勘案した上で判断)			
				4/1~ クーポン、ポイント、ロイヤル制度 の条件緩和実施		
米国GOLFTEC				3/24~ 直営店及びFC店 営業休止		5/3~段階的 営業再開
			3/16~ 本社オフィス 在宅勤務開始			

※1店舗除く

## 1Q (1~3月)

## 2Q以降 (4月~)

### 国内事業

#### ゴルフ場

- 好天に恵まれプレー状況は好調
  - ゴルフ場での飲食、コンペ等は自粛傾向
- 緊急事態宣言発令後、自発的に閉鎖するゴルフ場が国内約150コース
  - 4月後半以降、県外移動を避けるため休業要請される地区も

#### ゴルフ用品市場

- 消費マインドの減退
  - ゴルフメーカー等の新製品発売が一部延期。
- 消費マインドの減退が加速

#### ゴルフメディア

- 1月以降、海外ツアーを始め各メジャー大会等が中止や延期を発表
- 全米オープン延期 (6月⇒9月へ)
  - 全英オープン 2020年大会中止
  - 全米プロ延期 (5月⇒8月へ)
  - マスターズトーナメント延期 (4月⇒11月へ)

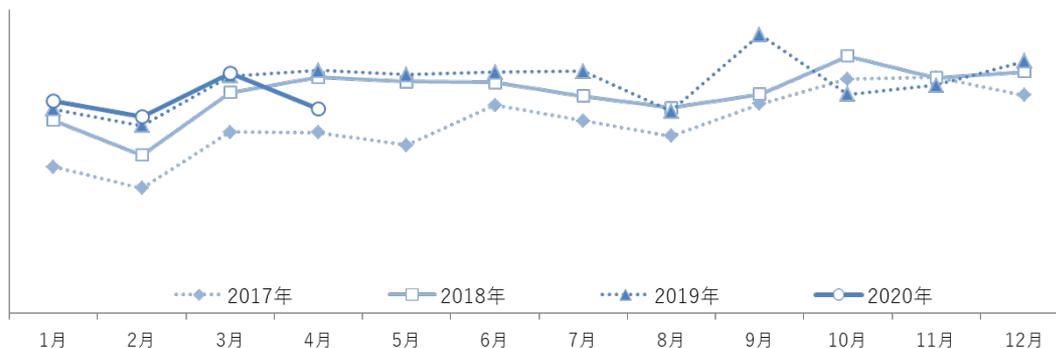
### 新規事業

#### ゴルフ練習場

- アウトドアの練習場は大きな影響なく、一部の練習場では来場者増加
- 一部営業自粛する施設も

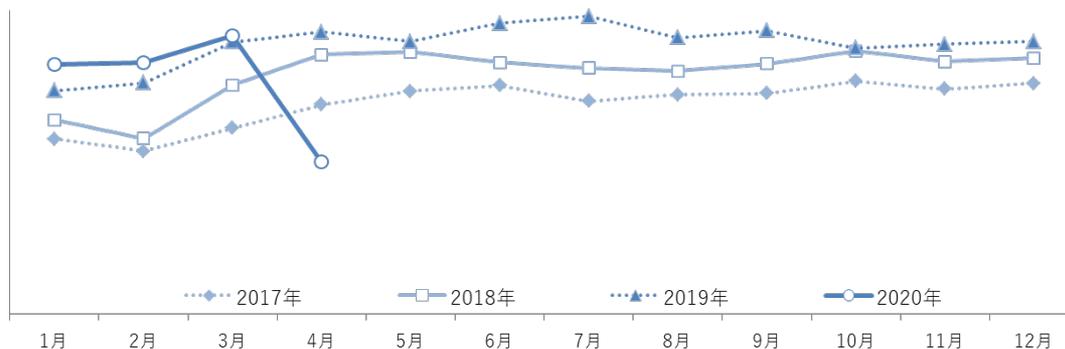
## ゴルフ用品販売サービスにおける月次売上推移

### ・ EC



- ・ 3月中旬以降、徐々にCOVID-19の影響を受ける
- ・ 4月は2018年度実績を下回る水準で推移
- ・ ゴールデンウィーク期間中セール実施

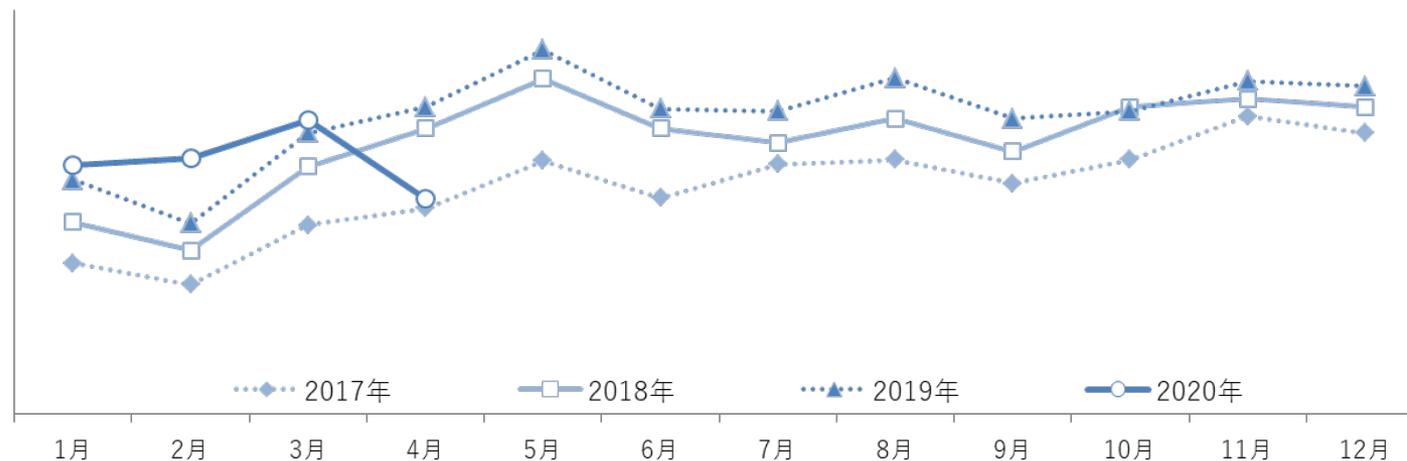
### ・ 中古用品（「ゴルフガレージ」店舗及び中古用品のEC販売を含む）



- ・ 3月中旬以降、外出自粛の影響で来店客数が徐々に減少
- ・ 4月は都県の休業要請に基づき全店休業。ただし、一部インターネット買取サービス等は継続
- ・ 5/7以降、休業要請対象外店舗の営業再開（1店舗除く）

## ゴルフ場予約サービスにおける送客人数の月次推移

- ・ 3月以降、ゴルフコンペや団体予約が減少。一方、スループレーや団体除く個人の予約は増加
- ・ 3月中旬以降、外出自粛により徐々に送客人数が減少
- ・ 予約状況は、数か月先の予約から直前予約へとシフトする傾向



（5月中旬に全国で緊急事態宣言が解除された場合を想定）

## ゴルフ場予約

- 全国の緊急事態解除後におけるゴルフ場の運営正常化、ゴルファーの都道府県外移動状況等
- ゴルフ場におけるゴルファーの来場時及びプレー時の安全ガイドライン等に準じたGDOとしての対応

## ゴルフ用品販売

- ゴルフ用品メーカーの新製品の出荷状況
- 全般的なゴルフ用品等への消費動向

## レッスン、イベント等

- イベント事業及びキッズ向けグループレッスン事業：政府による一定人数以上の集会等に対する考え方等
- ※レッスンスタジオ「GOLFTEC by GDO」：6月からレッスンスタジオ再開予定

## ゴルフメディア

- ウェブサイト全体のトラフィック等：国内・海外のプロトーナメント再開時期
- 広告事業等：業界全体の今後の再開状況

## マーケティング活動

- マーケティング活動においては、業界内外の状況を勘案の上、施策及び予算の投下を検討

## 米国GOLFTEC

- 5/3から段階的な営業再開を開始。5月中には直営店及びFC店の約半分で営業再開を予定
- ゴルフテックアプリによるオンラインレッスン（コーチによるオンラインスウィング診断サービス）を新規開始し、5/6より無料にて利用を開始（米国地区限定）
- 接触を出来る限り限定する為の様々な対応策を実施及び新規準備中



# 2

## 1Q決算 (2020年1月～3月)





## 売上は好調に推移し1Qとして過去最高を記録。ただし3月中旬以降COVID-19の影響を受ける

売上高	80億円	前年同期比	+5億円	(+7%)
(国内)	61億円	前年同期比	+2億円	(+4%)
(海外)	18億円	前年同期比	+2億円	(+18%)



## EBITDAは海外事業の黒字化が奏功し、1Qとして過去最高を記録。ただし3月中旬以降COVID-19の影響を受ける

EBITDA	4.2億円	前年同期比	+2億円	(+106%)
(国内)	3.8億円	前年同期比	+0.9億円	(+33%)
(海外)	0.4億円	前年同期増減	+1.2億円	(-%)



## 通期見通しを一旦取り下げる

3月以降、COVID-19の影響等先行き不透明のため、2020年2月12日に公表済の通期見通しを一旦取り下げる。見通しが可能となった段階で改めて公表予定

(単位：百万円)

	2018年	2019年		2020年			前年同期比	
	1 Q	1 Q	(国内)	(海外)	1 Q	(国内)		(海外)
売上高	5,199	7,553	5,948	1,604	8,070	6,173	1,896	+517 (+7%)
売上総利益	1,922	2,851	—	—	3,138	—	—	+286 (+10%)
販管費	1,876	2,999	—	—	3,095	—	—	+96 (+3%)
EBITDA	161	208	289	△80	427	383	44	+219 (+106%)
営業利益	45	△147	164	△312	42	254	△211	+190 (-%)
経常利益	44	△152	—	—	39	—	—	+191 (-%)
当期純利益	△20	△203	—	—	△45	—	—	+158 (-%)

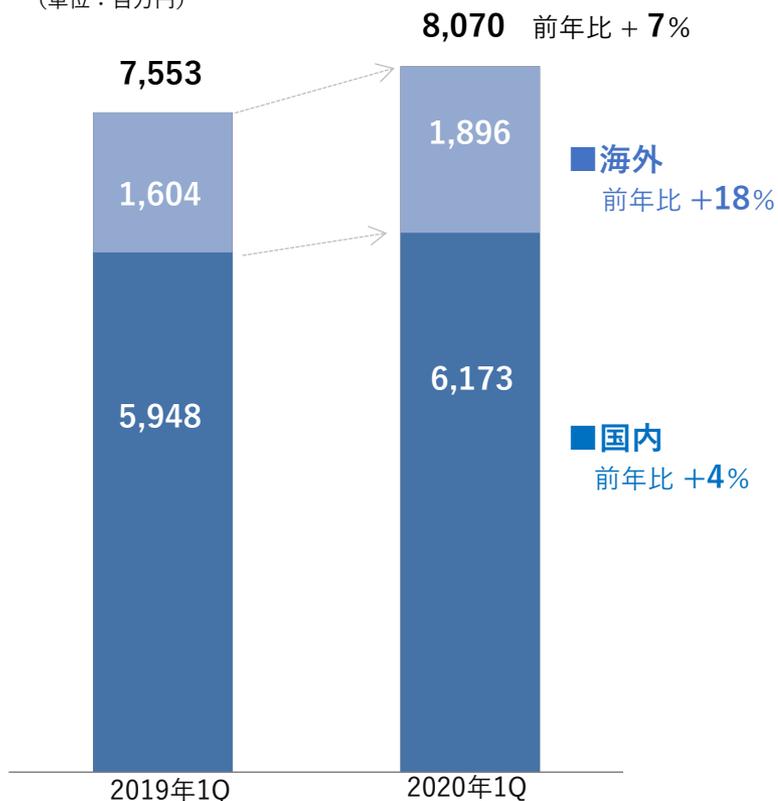
※海外セグメントの米国子会社のうち、GDOS\*は2018年3Q から、米国GOLFTECは2018年4QからPL連結開始。

※GDOS = 当社100%子会社であるGDO Sports, Inc. の略。

## セグメント別売上高 3月前半までは好調に推移

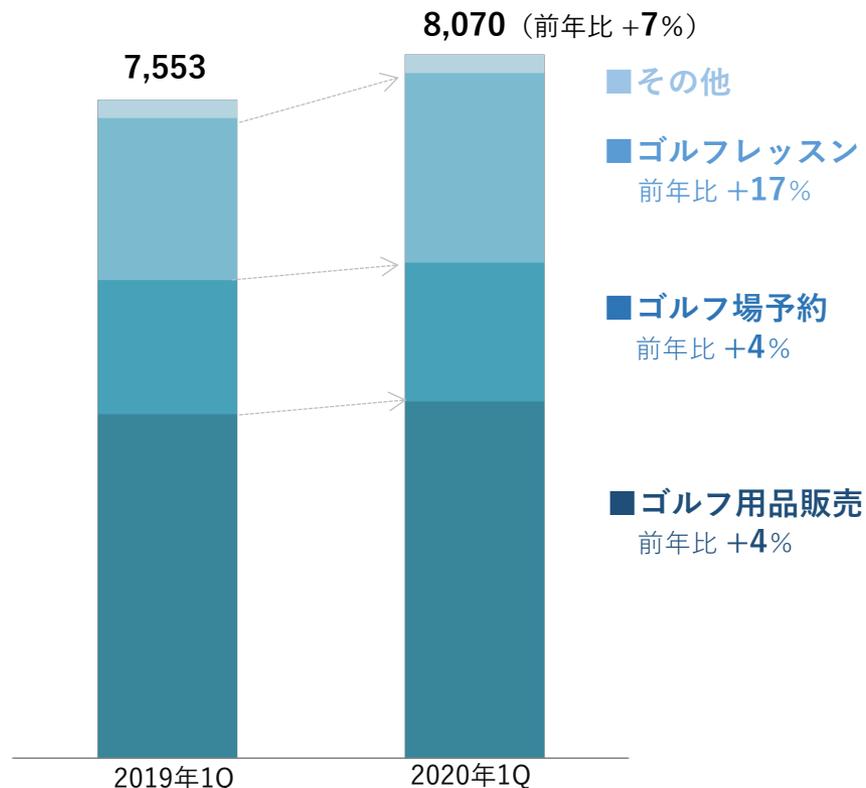
国内外ともに、3月前半までは好調に推移するも3月後半以降はCOVID-19の影響を受ける

(単位：百万円)



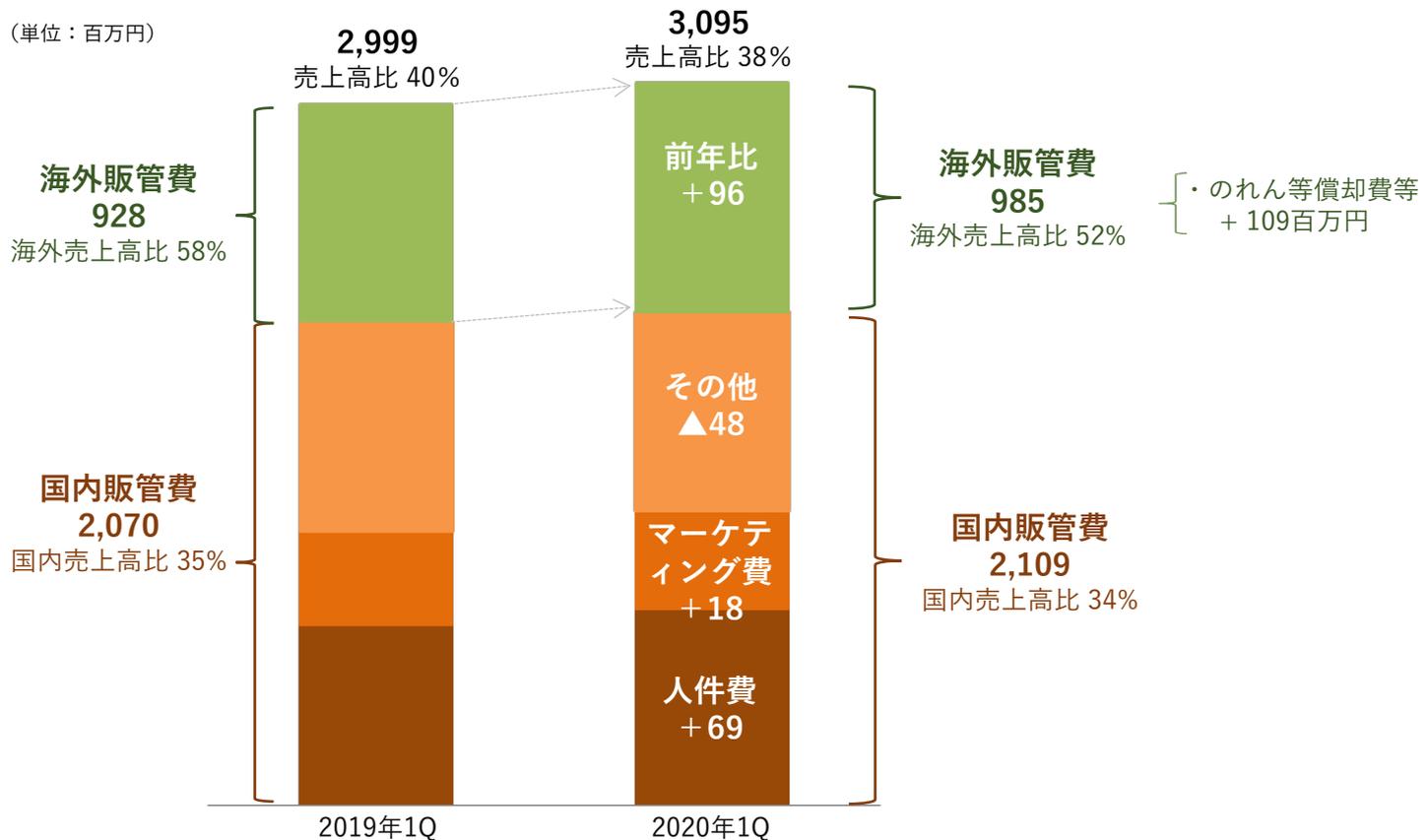
## サービス別売上高 レッスンサービスが好調

- ・ ゴルフ用品販売 新モデル品や人気ウェア商材の確保等が奏功し3月前半までは好調
- ・ ゴルフ場予約 暖冬により送客数が順調に伸長
- ・ レッスン 新規出店、直営化したスタジオの業績が大きく伸長



## 販管費コントロールが奏功

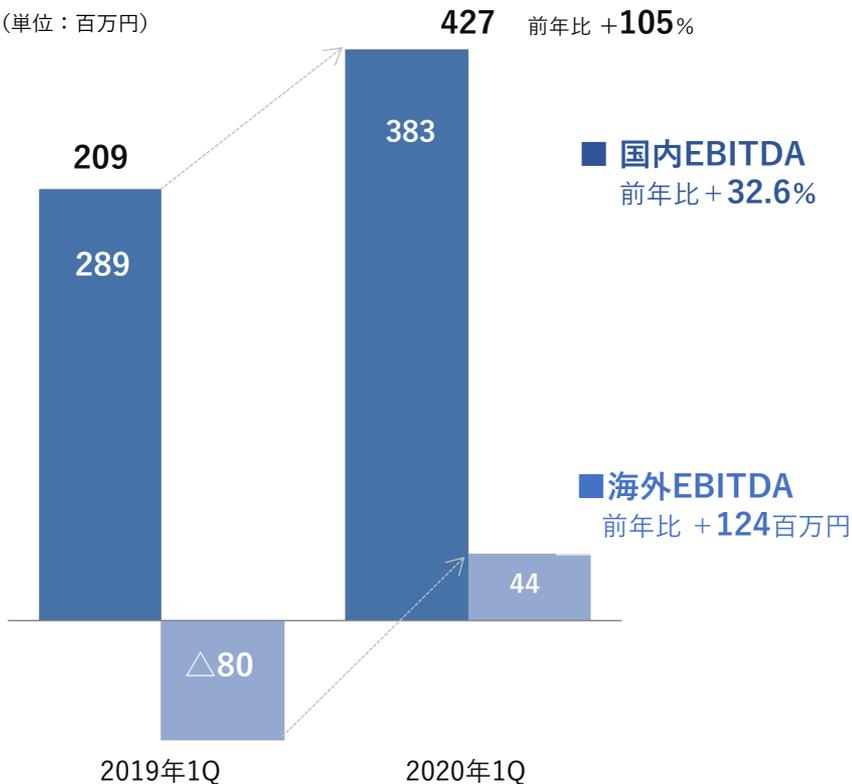
- ・国内 マーケティングコストの効率化に加え、3月中旬以降COVID-19の影響を受け販管費の削減を実施したこと等により、国内売上高比1ポイント改善
- ・海外 コーチ人員の増加及び2月に積極的なマーケティング活動を前倒し実施



## EBITDA (=営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 長期前払費用)

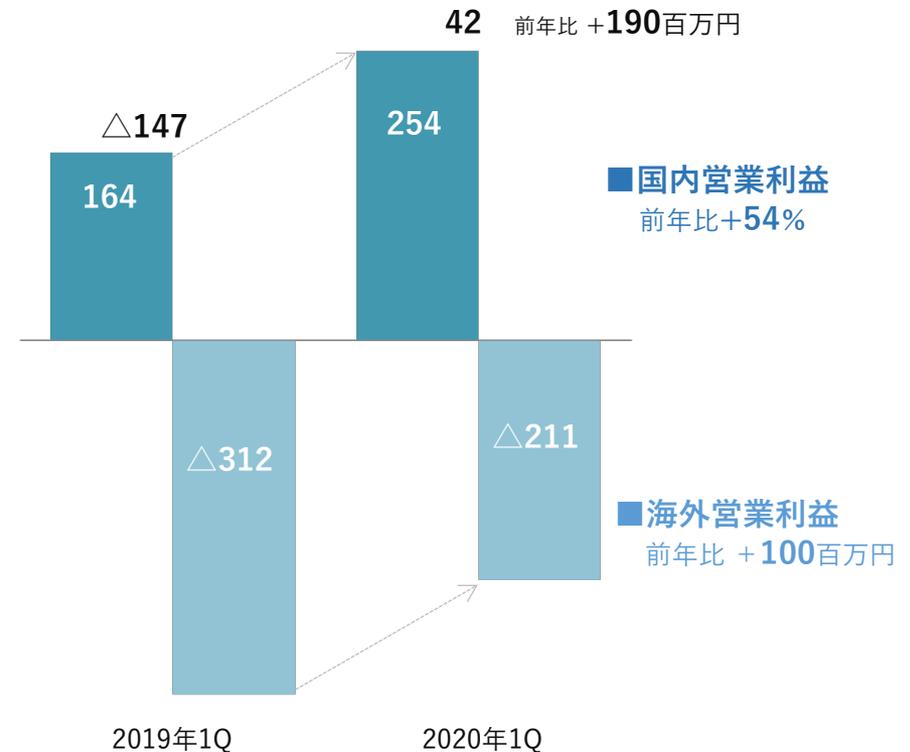
- ・国内 売上の拡大及び利益率の改善に加え、販管費の効率化も奏功し、大きく伸長
- ・海外 新規出店及び直営化したスタジオの業績が大きく伸長し黒字化を実現

(単位：百万円)



## 営業利益

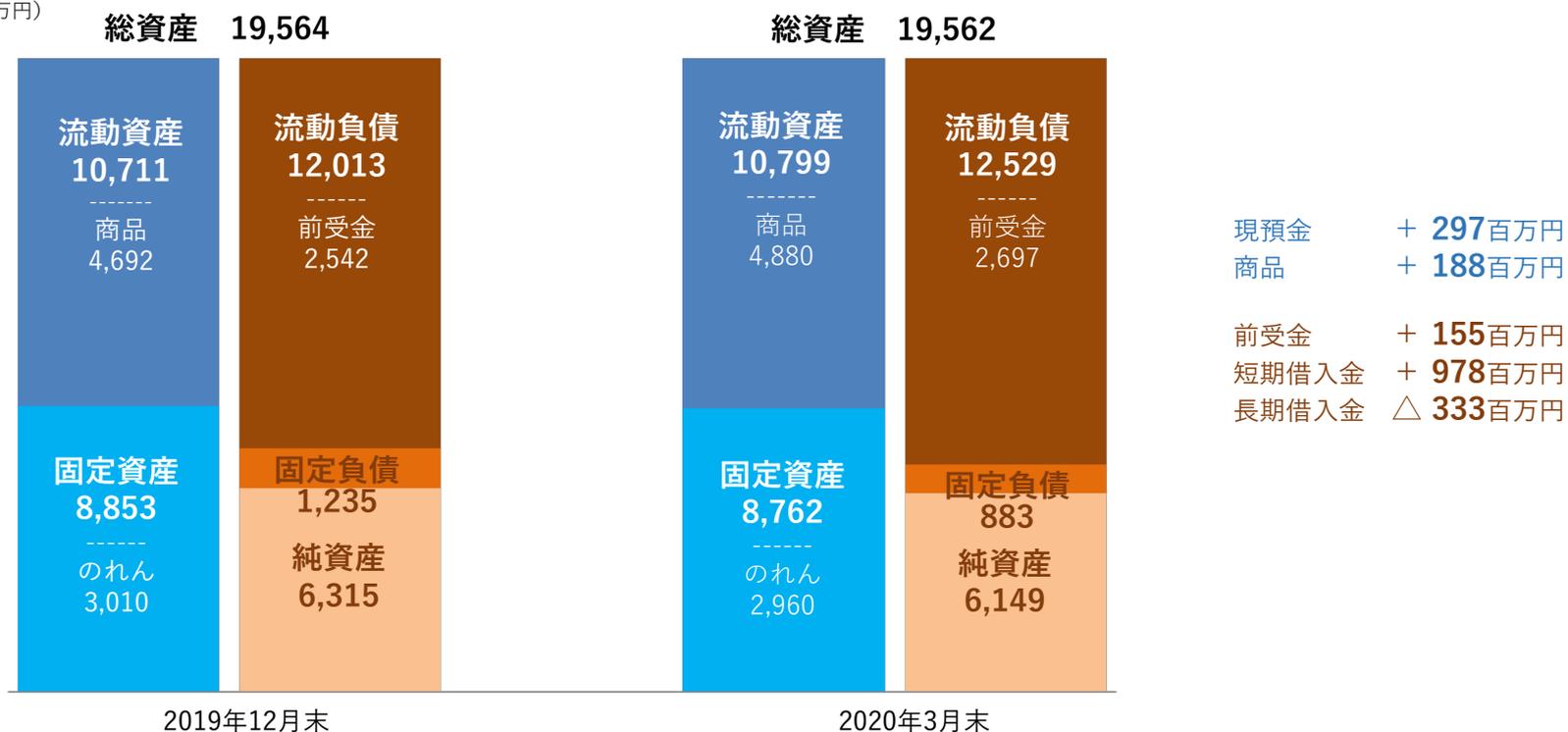
- ・国内 売上の拡大及び利益率の改善に加え、販管費の効率化も奏功し、大きく伸長
- ・海外 連結子会社化に伴うのれん等償却 109百万円



## 業容拡大に伴い総資産規模拡大

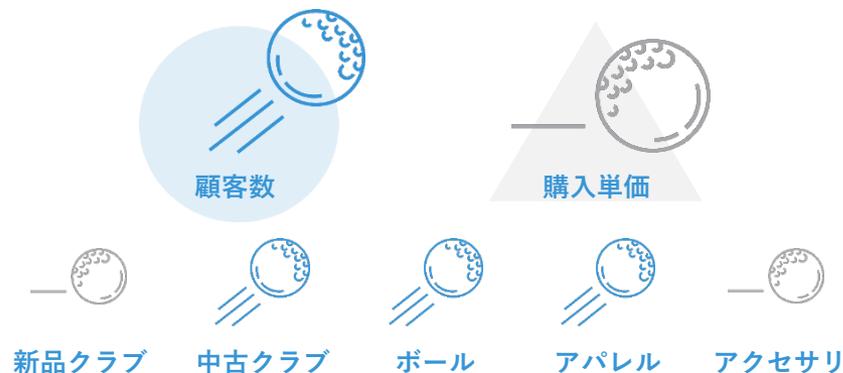
- ・前受金 米国GOLFTECにおいて売上好調に起因し増加
- ・短期借入金 COVID-19の影響を鑑み手元資金を確保
- ・長期借入金 計画通りに返済

(単位：百万円)

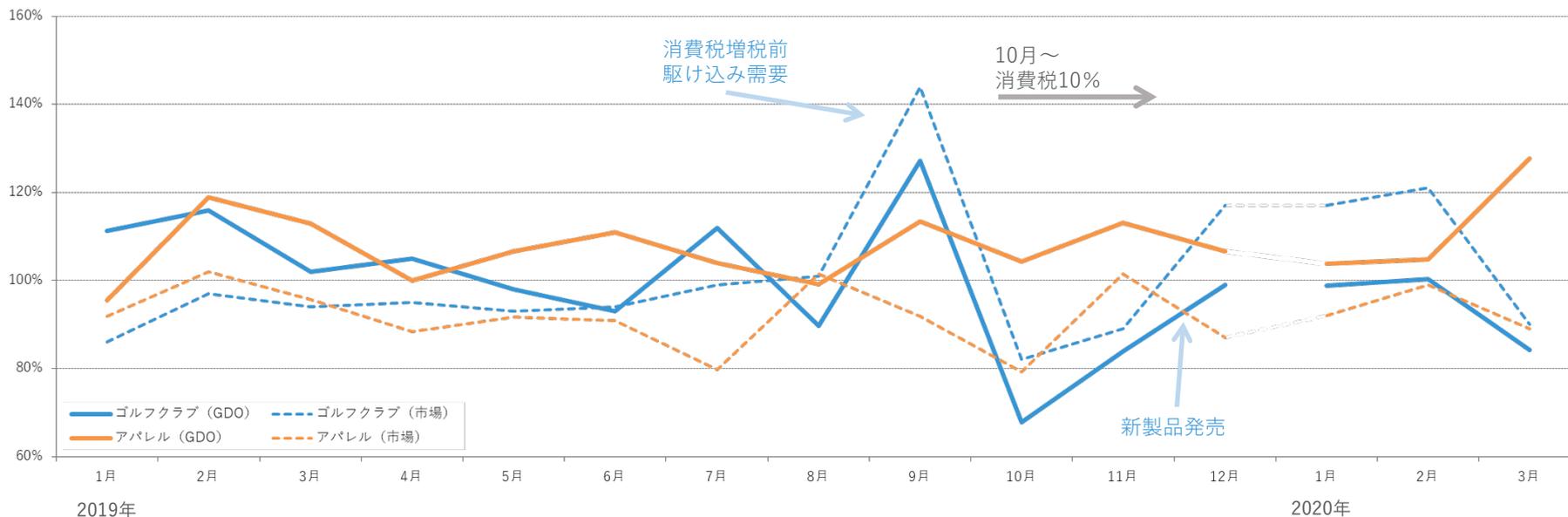


## 特にウェアの販売が好調に推移

- ・暖冬の中、3月に人気メーカーのアパレル商材が確保できたことにより好調に推移
- ・一方、3月後半以降は、COVID-19の影響から徐々に消費マインドが減退傾向。



## 受注額の前年同月比



※市場…ゴルフ用品マーケット（ゴルフクラブ、ボール、アクセサリ）。

ジーエフケー・ライフスタイルトラッキング・ジャパン（株）が算出する「全国有力ゴルフ用品取扱店実店舗の販売実績をもとに推計した市場規模における前年同月比」

# 【国内】ゴルフ場予約 KPI分析

## 送客人数増加

- ・暖冬の影響で送客数は順調に推移するも、3月中旬以降はCOVID-19の影響で成長鈍化
- ・2月中旬以降、COVID-19の影響による外出自粛等でキャンセル増加。4月以降、休業するゴルフ場が徐々に増え、予約状況は減少傾向



顧客数

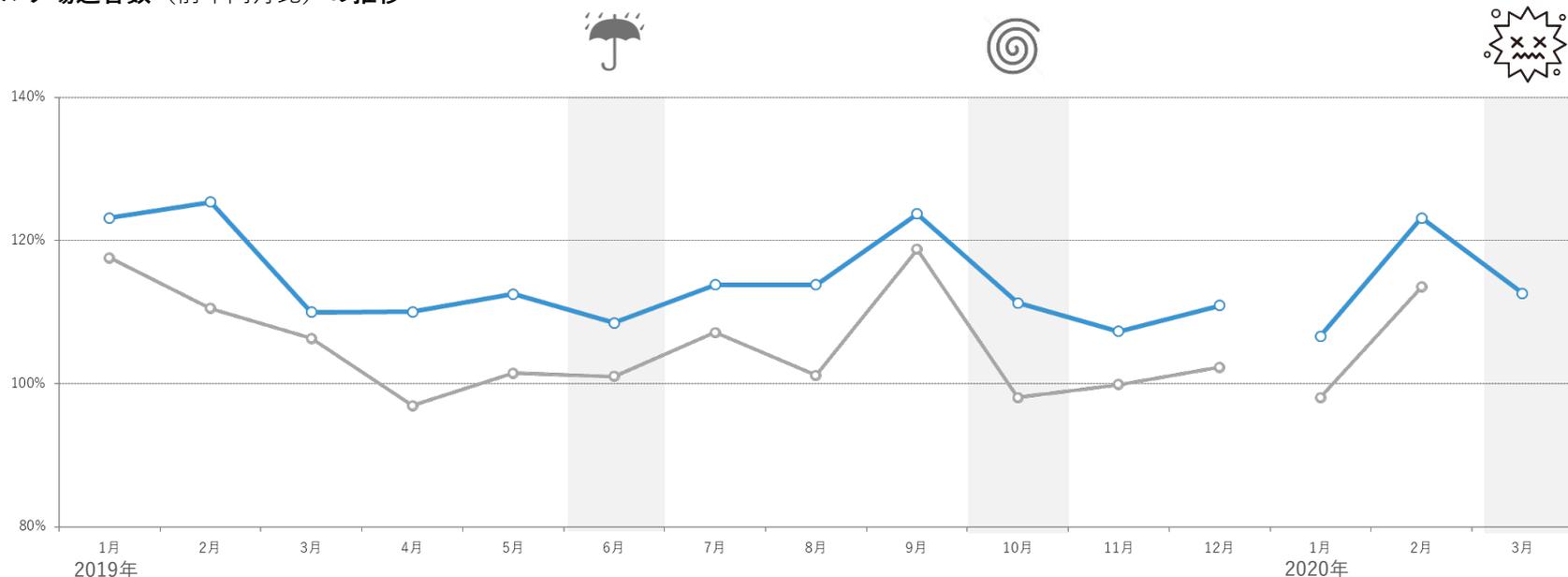


手数料単価



キャンセル率増加

## ゴルフ場送客数（前年同月比）の推移



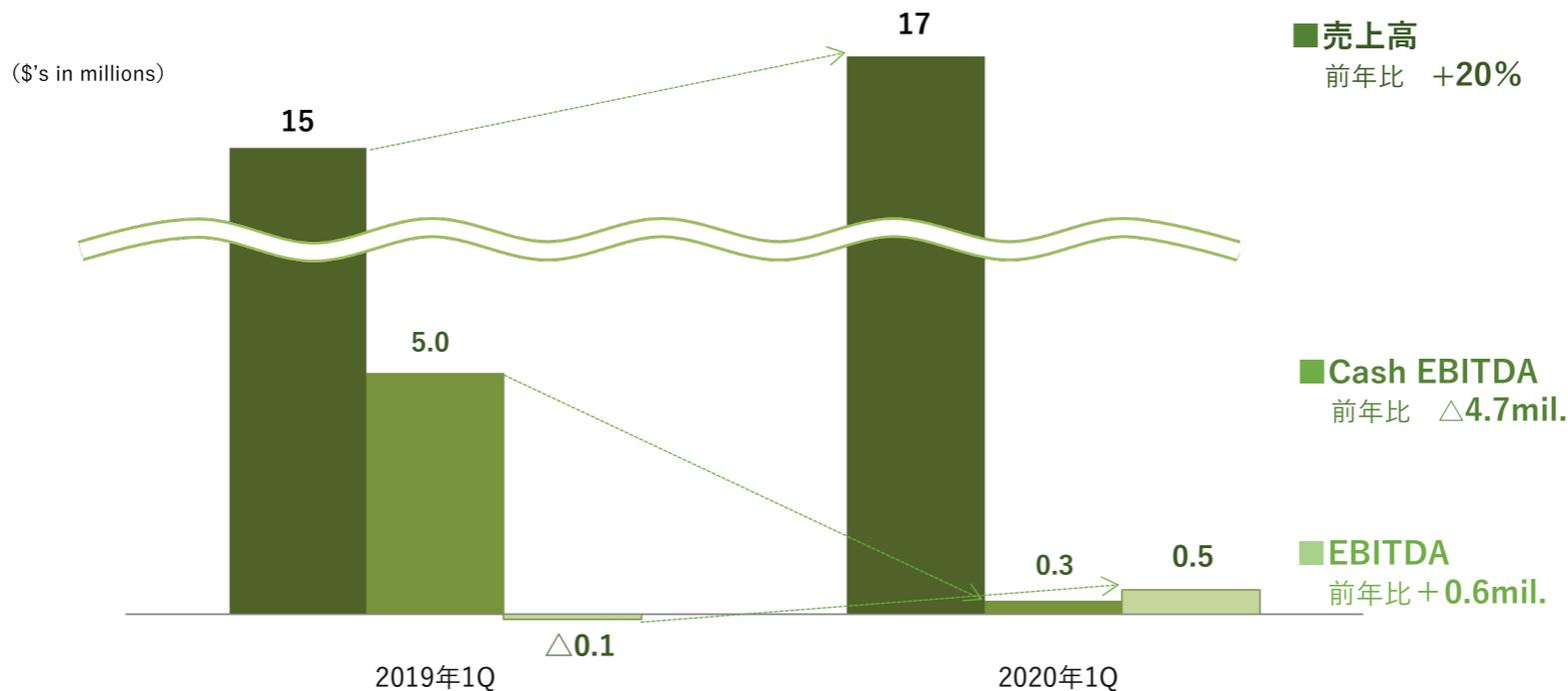
- GDO：当社及びじゃらんゴルフで予約、プレーしたプレー者数
- 市場：経済産業省が公表する8都道府県におけるプレー者数

※市場・・・出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」  
8都道府県（北海道、宮城県、東京都、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県）におけるゴルフ場プレー者数の合計比較。

## 3月前半までは好調に推移。3月前半以降COVID-19の影響を受ける

- ・新規出店、FC店の直営化が順調に進捗。
- ・例年よりもマーケティング活動を前倒し実施した効果から、1～2月はレッスンパック販売及びフィッティングクラブ販売が好調に推移し、売上は前年比20%増加。
- ・売上の好調を背景にEBITDAは黒字化達成
- ・3月中旬以降COVID-19の影響を受け、Cash EBITDA\*は大きく減少

### 米国GOLFTEC単体業績



\*Cash EBITDA：Cash 獲得時点で算定したEBITDAであり、会計基準調整前の指標。



## 店舗数

- ・FC店の直営化が順調に進む。
- ・3月以降COVID-19の影響により直営店全店とFC店一部閉鎖

	直営店	FC店	合計
2019年3月末時点	106	96	202
2019年12月末時点	114	95	209
直営店出店	△1	-	△1
FCの直営化	+1	△1	+0
FC店出店	-	△1	△1
2020年3月末時点	114	93	207

## コーチ育成プログラム効果

GOLF Magazine、北米のクラブフィッターTOP50にGOLFTECを選出

コーチ育成プログラム「GOLFTEC University」を新たに10名が卒業し、認定コーチへ。

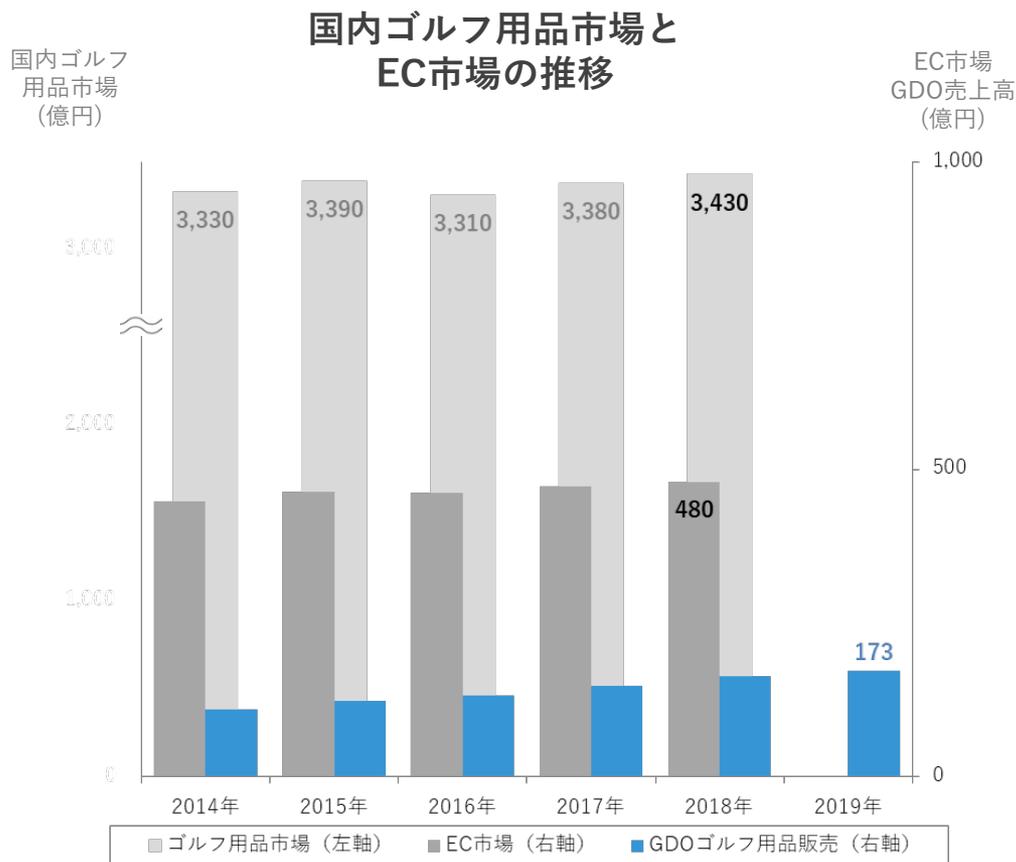
- ・同プログラムではレッスンのみならずフィッティングについても認定を受ける

## 将来のGOLFTECコーチに試験対策コースを提供開始

- ・PGAプロ受験者向けに、実技試験（PAT）対策プログラムを無料提供開始
- ・アメリカPGAと連携し、PGAプロを最も多く雇用する米国GOLFTECにとって、PGAプロはビジネスの基盤

※PGAプロになるには、実技試験（PAT）合格が必須。合格率は受験者の20%未満

## ゴルフ用品市場は横ばい、ゴルフ用品EC市場は徐々に拡大



### 国内ゴルフ用品小売業売上ランキング

1位	A社 (スポーツ量販店)	808億円
2位	B社 (スポーツ量販店)	611億円
3位	C社 (ゴルフ量販店)	211億円
<b>4位</b>	<b>GDO</b>	<b>173億円</b>
5位	D社 (ゴルフ量販店)	147億円

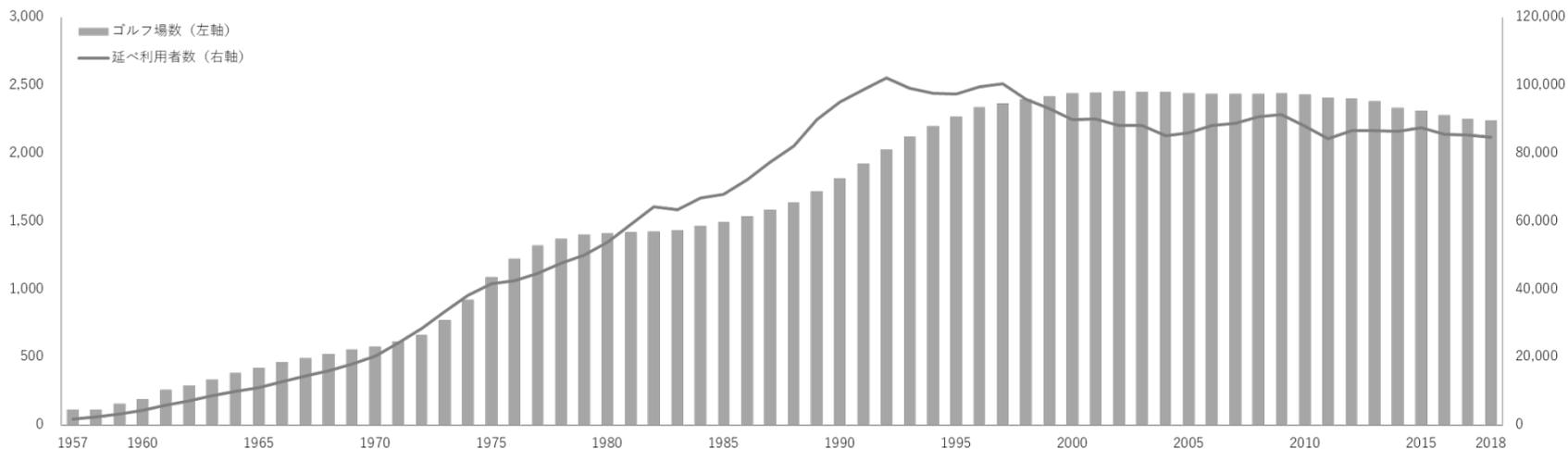
ゴルフ用品EC市場シェア  
**GDO 1位**

※出典：国内ゴルフ用品市場：「レジャー白書」、国内ゴルフ用品EC市場：「ゴルフ産業白書」

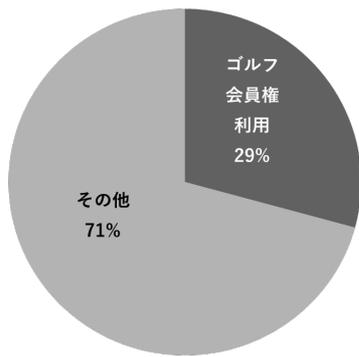
※出典：資料作成時点で確認できる各社最新決算より当社作成

## 国内ゴルフ場数と延べ利用者数の推移

※出典：ゴルフ場経営者協会



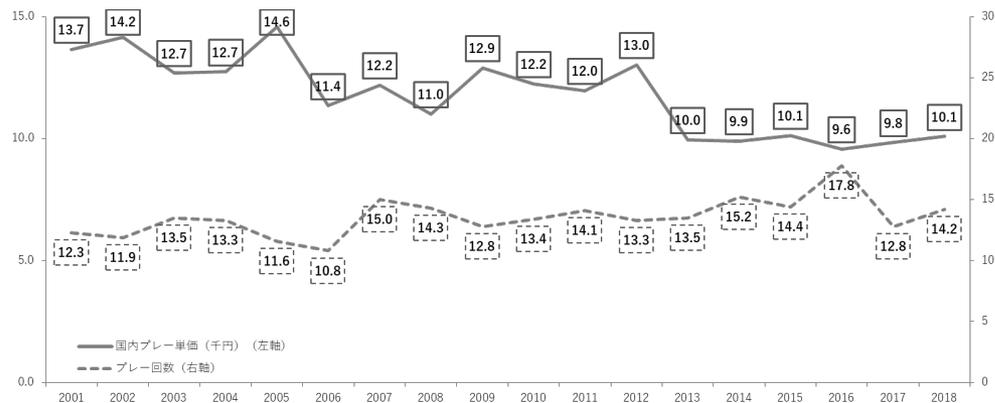
## ゴルフ場利用者の属性 (2019年度)



※出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

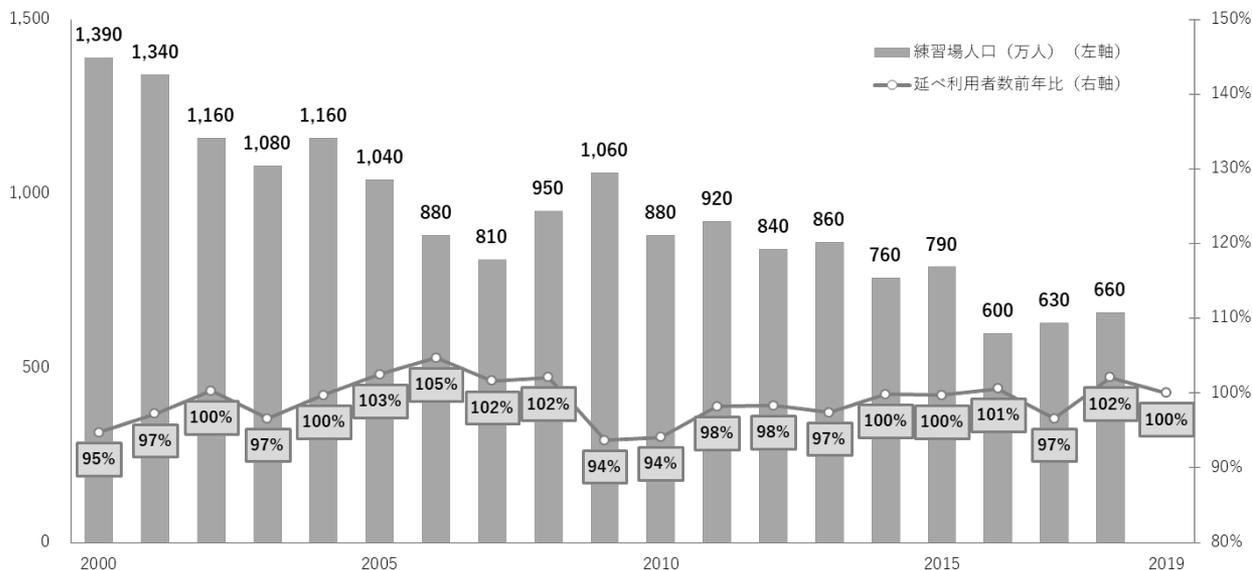
## 国内プレー単価と年間プレー回数の推移

※出典：「レジャー白書2019」



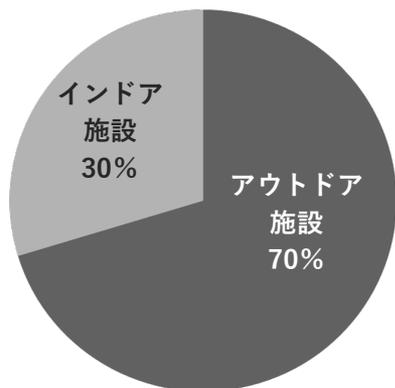
# (参考) 国内ゴルフ練習場市場

## ゴルフ練習場人口の推移と 延べ利用者数の前年比



※出典：「レジャー白書2019」、経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

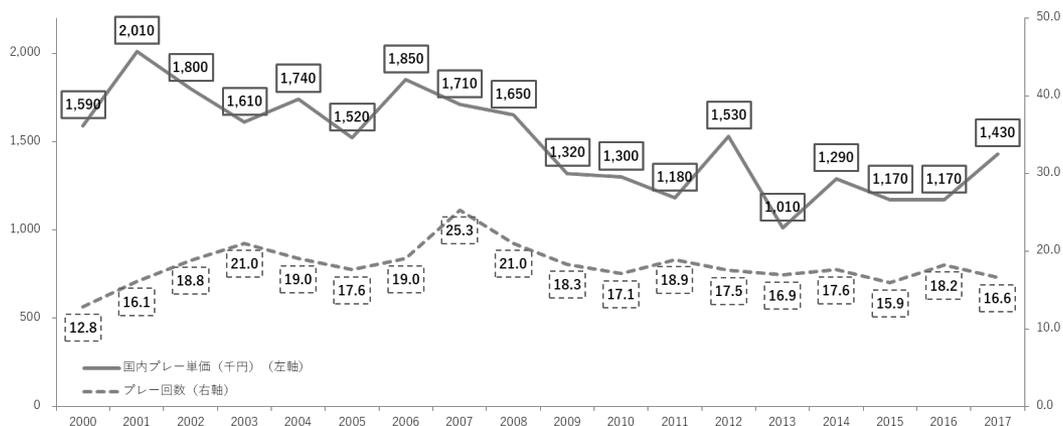
## ゴルフ練習場の内訳 (2019年度)



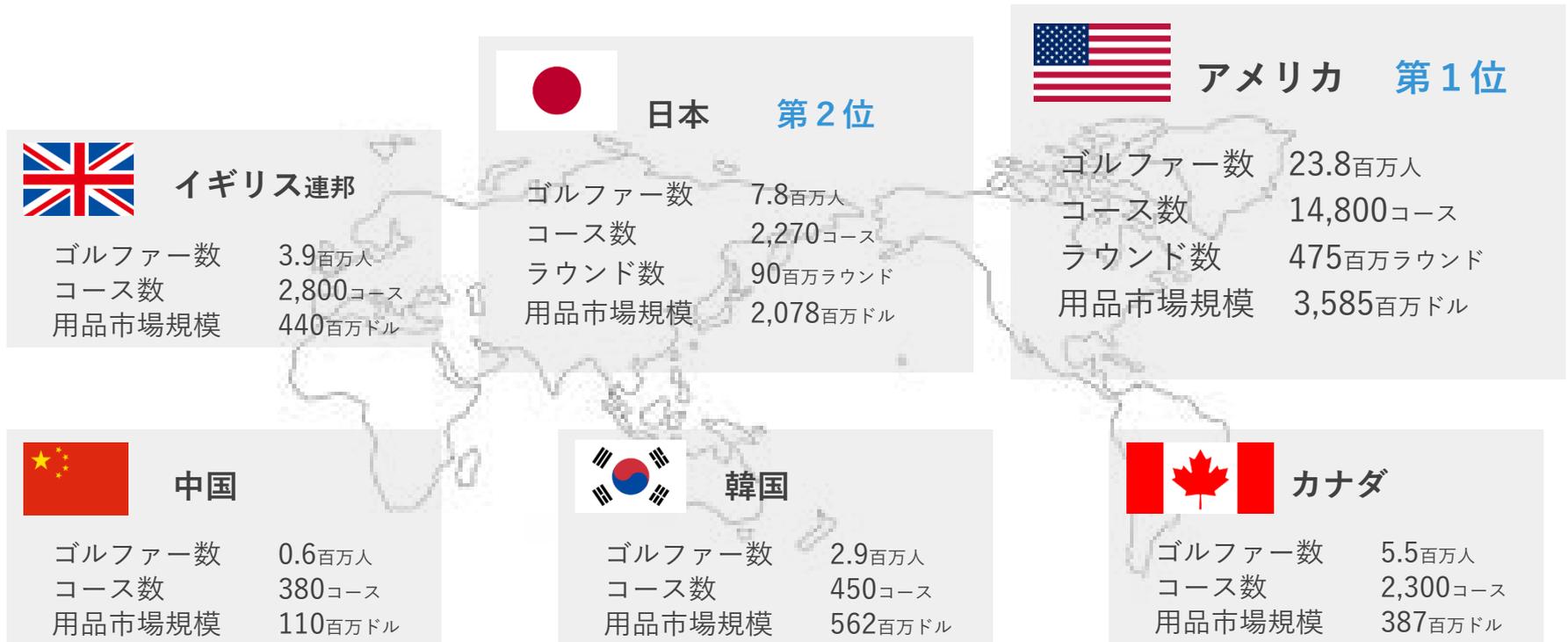
※出典：(公社) 全日本ゴルフ練習場連盟調べ

## 国内プレー単価と年間プレー回数の推移

※出典：「レジャー白書2019」



## アメリカは世界最大市場



出典：2019 世界のゴルフ市場レポート（矢野経済研究所）

## ゴルフ参加者



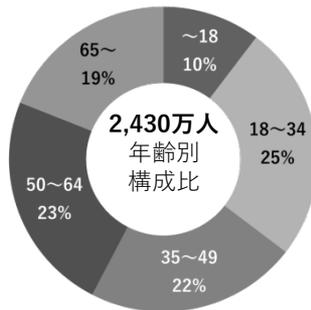
**3,420万人**

- 過去2年間で6.4%増加
- アメリカ人の9人に一人がゴルファー
- 参加率は、バスケットやテニス以上

ゴルフコース参加者数 **2,430万人**

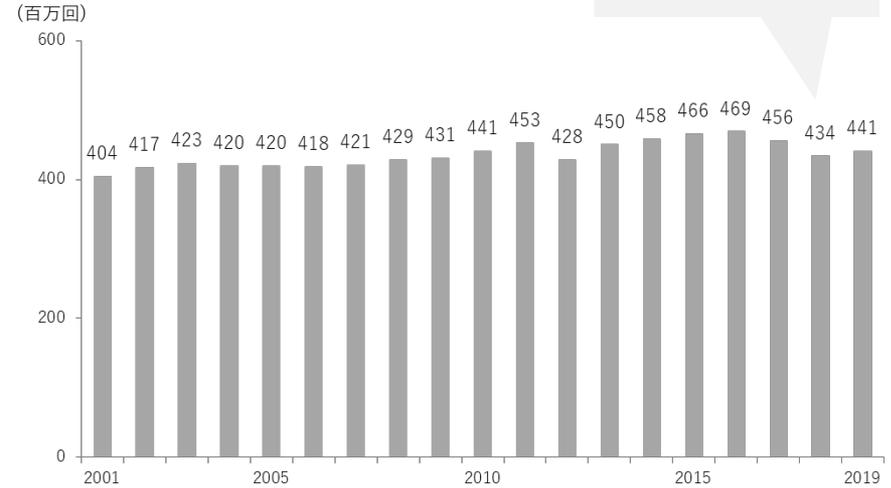
内、ジュニアゴルファー **250万人**

初心者ゴルファー **250万人**



エンターテイメント施設等  
ゴルフコース以外でのみの参加者数 **990万人**

## ラウンド数 推移



トップシーズンに  
例年以上の降水量

一人当たり  
ラウンド数



**18.2回**

平均プレー単価



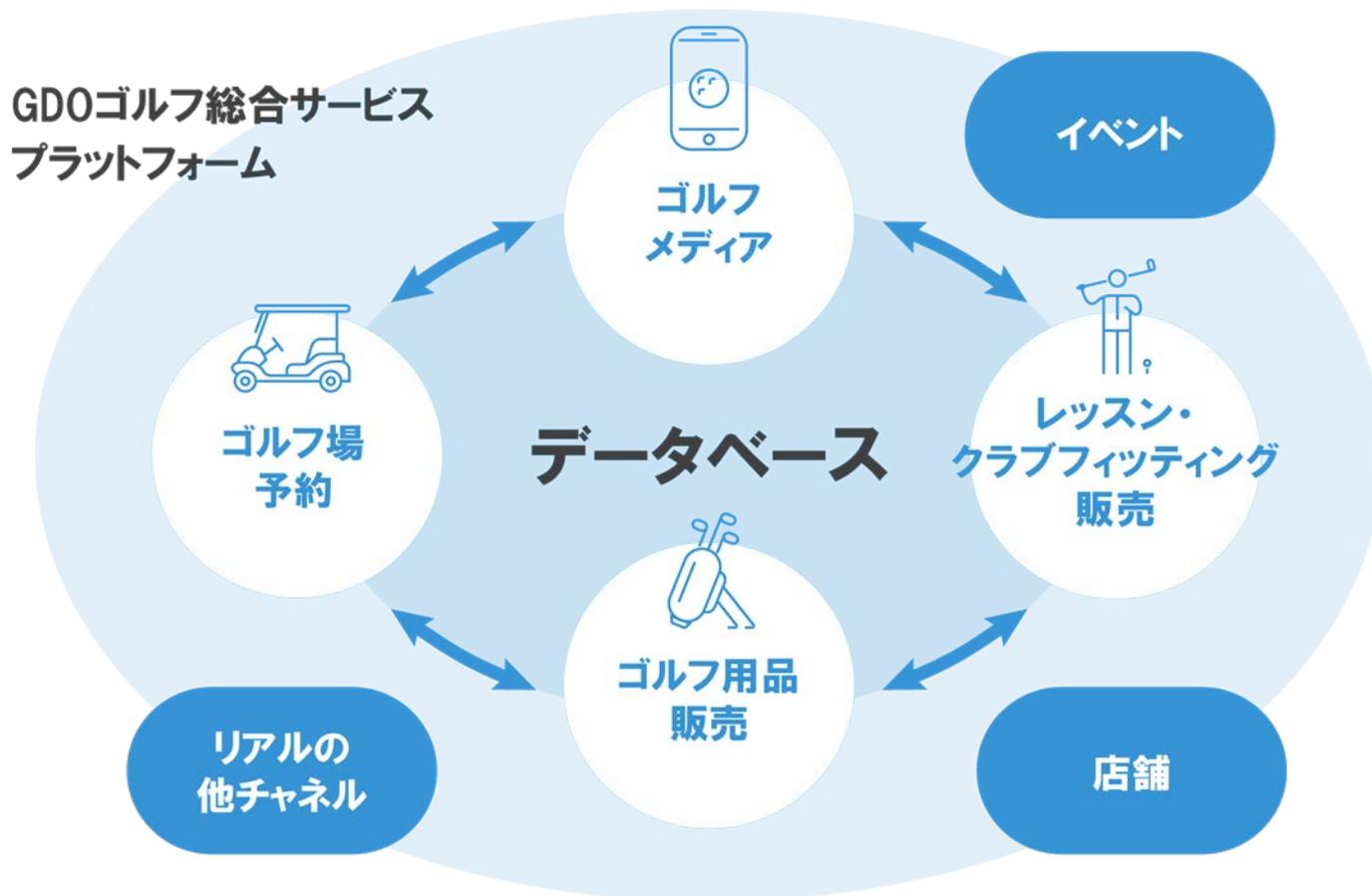
**36\$**

※出典：「Golf Industry Report 2020」(NGF)

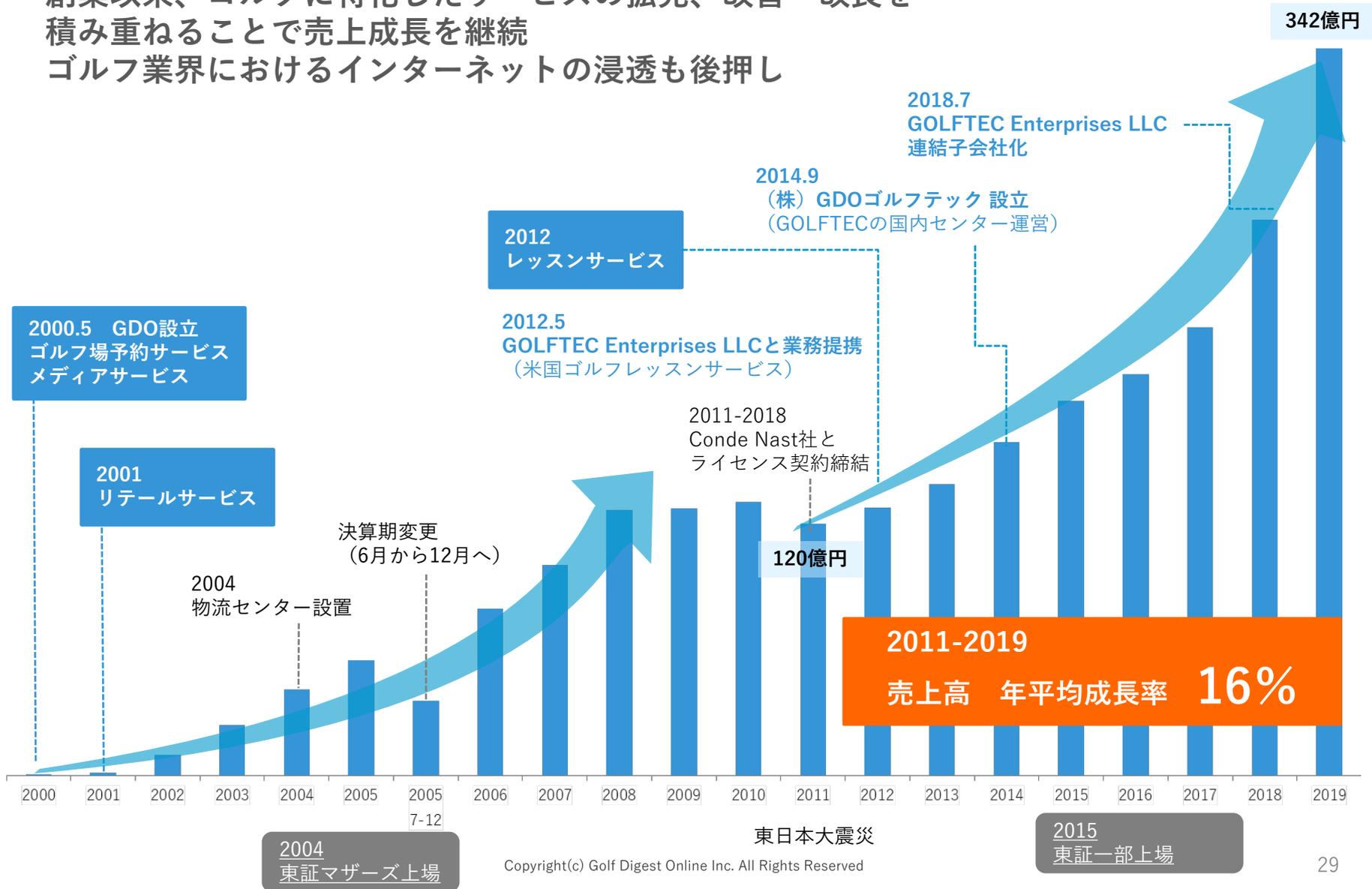
A close-up photograph of a golf green. A white golf ball is positioned on the hole. A silver putter is visible in the upper right corner, with its head resting on the grass. The green is well-maintained and shows some shadows from the surrounding area.

# 会社概要

顧客データベースを活用し、インターネットを通じて「ゴルフメディア」「ゴルフレッスン」「ゴルフ用品販売」「ゴルフ場予約」を四つの柱（四つの異なる収益源）としてサービスを展開

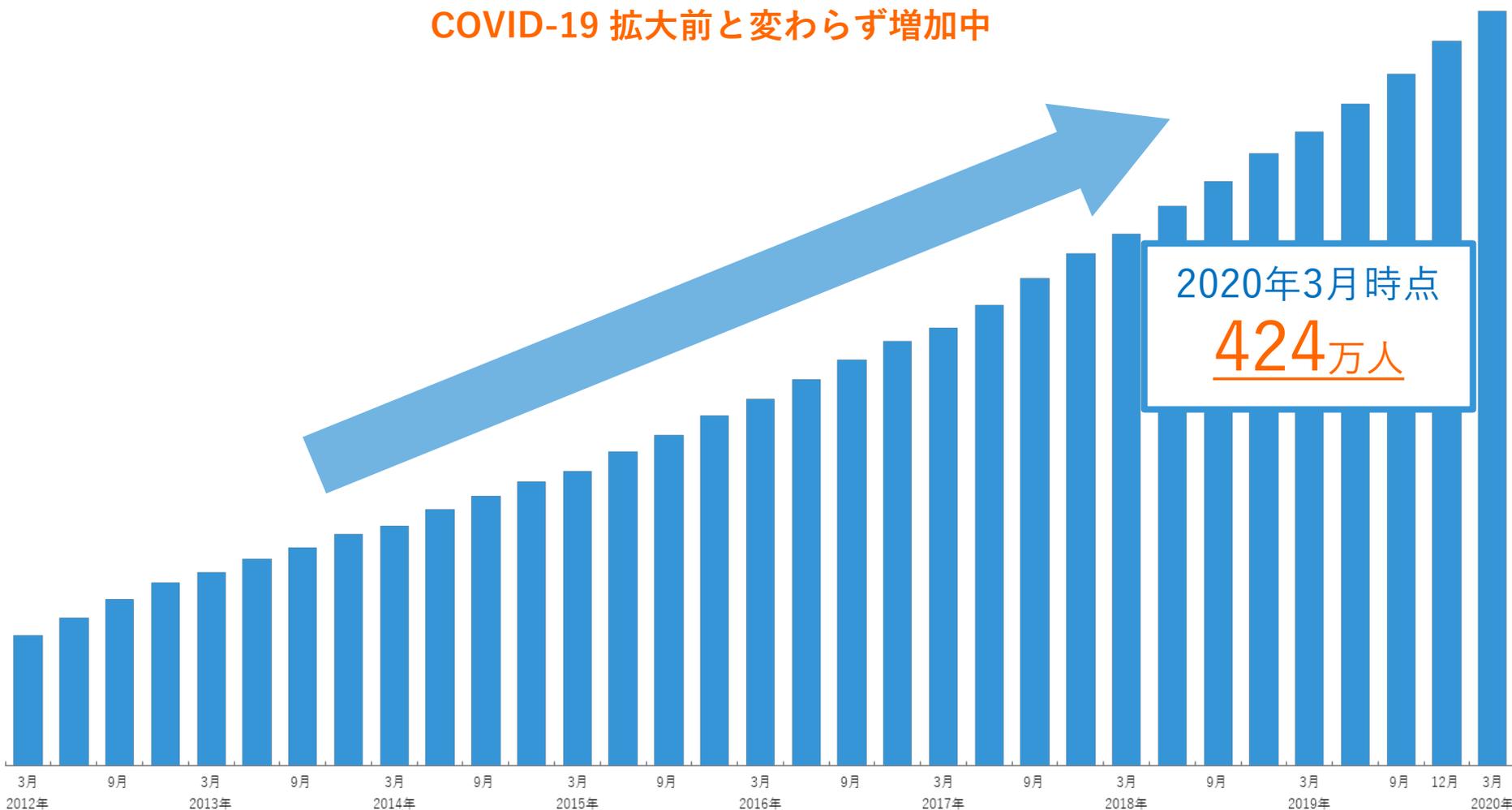


創業以来、ゴルフに特化したサービスの拡充、改善・改良を積み重ねることで売上成長を継続  
 ゴルフ業界におけるインターネットの浸透も後押し



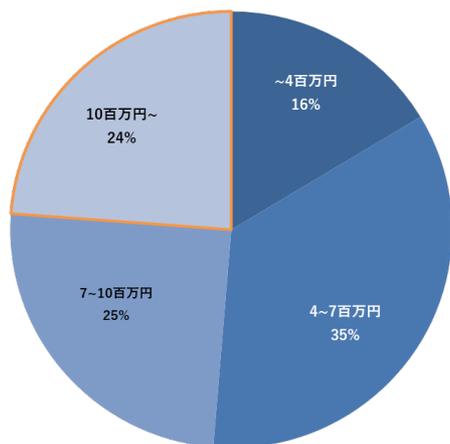
## GDOクラブ会員 国内ゴルファーの **約6割**

COVID-19 拡大前と変わらず増加中

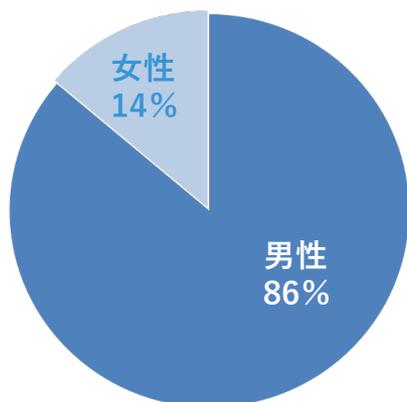
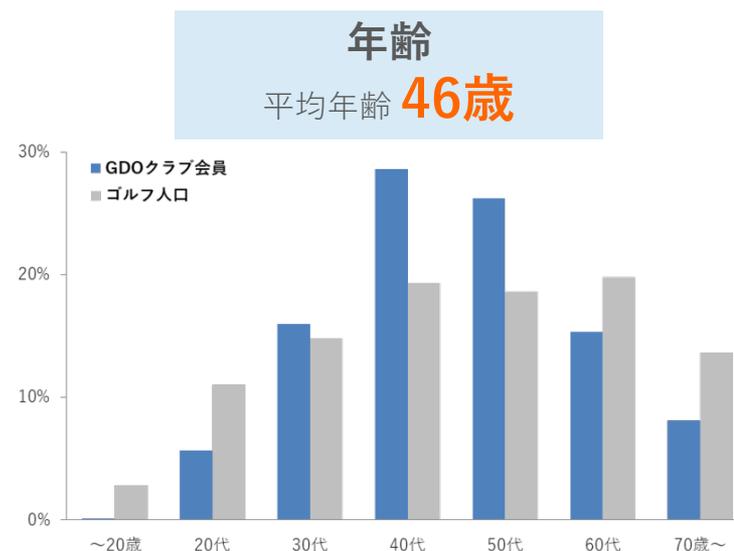


(2019年12月末時点)

ビジネス上の影響力があり、**購買力が高い**のが特徴



**年収**  
1,000万円以上 **25%**



**性別**  
男性 **86%**

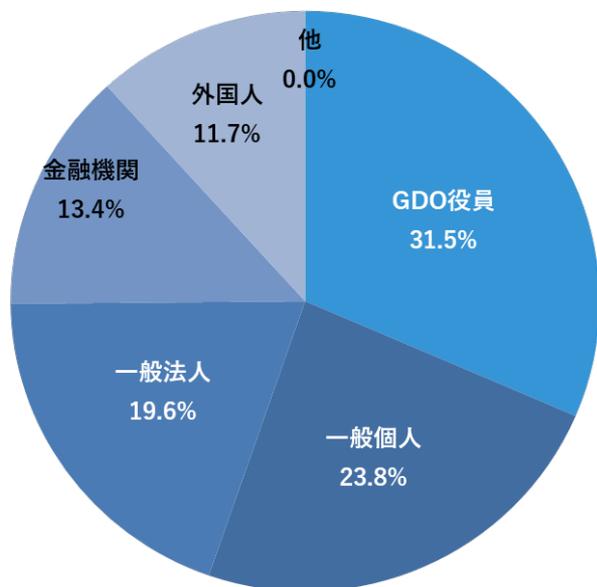
**職業**  
会社役員・管理職・自営業 **30%超**  
**平均スコア**  
**90台**が最多

(2019年12月末時点)

## 株式情報

発行可能株式総数 59,164千株  
 発行済株式総数 18,274千株  
 株主数 12,894名

## 株主構成（株式数）



## 大株主

	名前	所有株式数 (千株)	所有割合 (%)
1	(株)ゴルフダイジェスト社	3,250	17.8
2	石坂 信也	3,121	17.1
3	木村 玄一	1,250	6.8
4	STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	932	5.1
5	木村 正浩	900	4.9
6	日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	879	4.8
7	日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	658	3.6
8	特定有価証券信託受託者(株) SMBC信託銀行	300	1.6
9	J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 380578	297	1.6
10	大日本印刷(株)	276	1.5

(2020年3月末時点)

## 会社概要

会社名	株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン (GDO)
本社	東京都品川区東五反田2-10-2
資本金	1,458百万円
従業員 (連結)	1,148名 (臨時従業員含む)
設立年月日	2000年5月1日

## グループ会社



### 東京

- (株)ゴルフダイジェスト・オンライン  
- GDOゴルフテック(株)

### 米国コロラド州

- GOLFTEC Enterprises LLC

### 米国カリフォルニア州

- GDO Sports, Inc.

## 役員

代表取締役社長	石坂 信也
取締役副社長	吉川 雄大
取締役	西野 洋
取締役 (社外)	木村 玄一
取締役 (社外)	木村 正浩
取締役 (社外/独立役員)	橋岡 宏成
取締役 (社外/独立役員)	岩澤 俊典
常勤監査役	大山 和彦
監査役 (社外)	上住 敬一
監査役 (社外)	濱田 京子

## 国内拠点



本社	東京都品川区
名古屋支社	愛知県名古屋市
大阪支社	大阪府大阪市
福岡支社	福岡県福岡市
広島営業所	広島県広島市

# サービス概要





GDO ゴルフショップ  
(PC、スマートフォン、アプリ)



ゴルフガレージ  
(在庫・物流基地としての機能)



物流倉庫 (千葉県茜浜)  
3 PL: 住商グローバルロジスティクス

## ■ 取扱アイテム数

新品: 約10万点  
中古: 約4万点

取扱ブランド数: 約390ブランド (国内外)

量販店を凌駕する世界最大級の品揃えを実現

## ■ 主なサービス

- ゴルフ用品ECサービス
- 中古品買取販売  
“ゴルフガレージ” (関東6店舗)  
インターネット買取サービス

## ■ 外部チャネルでの販売サービス

Yahoo! ショッピング、Amazon.co.jp、楽天市場、LOHACO、Wowma!

### 受賞歴

2015, 2017 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー  
ゴルフジャンル賞

Yahoo! ショッピング BEST STORE AWARDS 2017  
ゴルフ部門賞

小売市場におけるEC市場規模

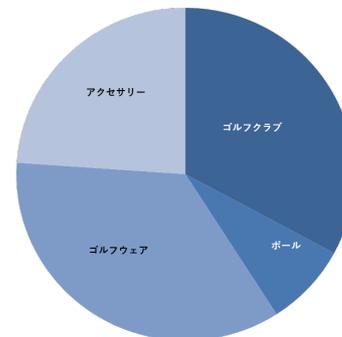
2018年 12.5%

(GDO: 国内トップシェア)

国内小売業売上ランキング 第4位

## アイテム別売上構成比（2019年度）

ゴルフメーカー等による新製品の発売状況や季節商品の発売状況等により構成比は変動します。

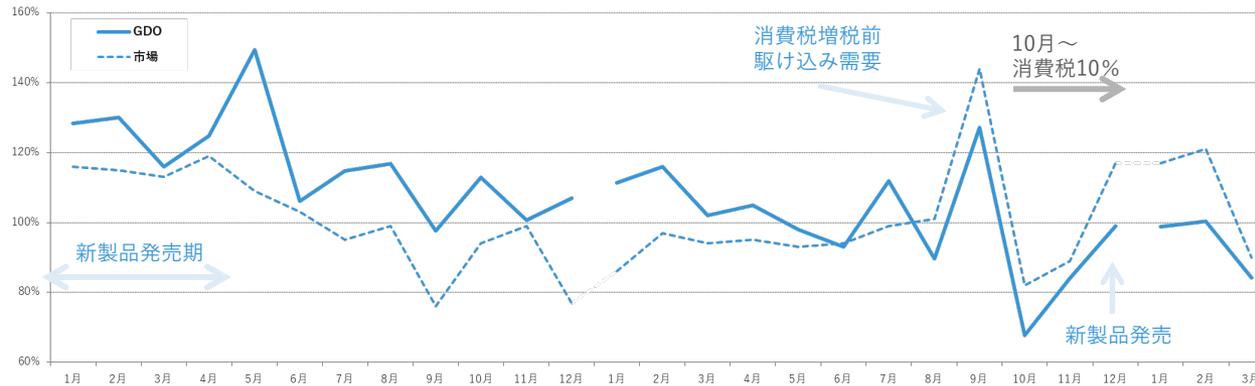


## 【2019年度 商品粗利率】

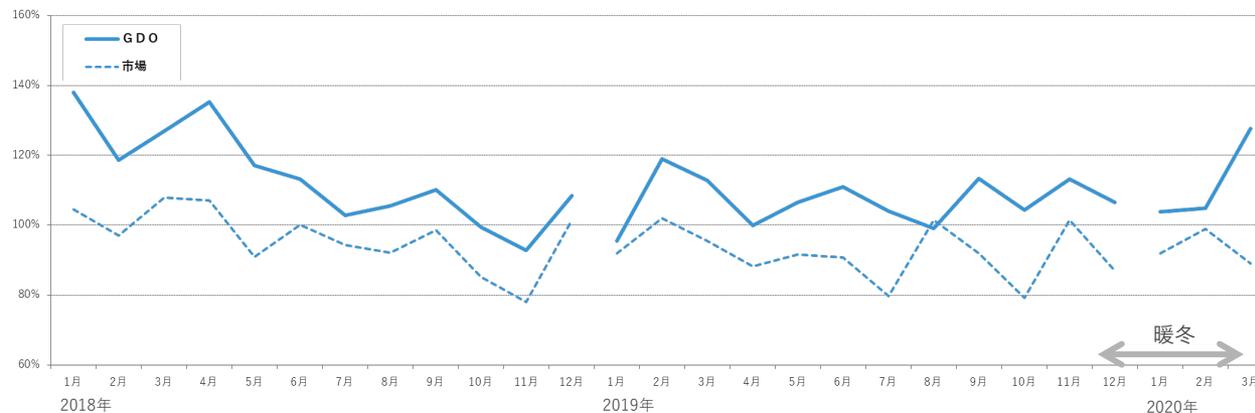
(高↑) アクセサリ > ウェア > ゴルフクラブ > ボール (低↓)

## 受注額前年同月比

### ゴルフクラブ



### ゴルフウェア





GDO ゴルフ場予約  
(PC、スマートフォン、アプリ)



競技、イベント主催



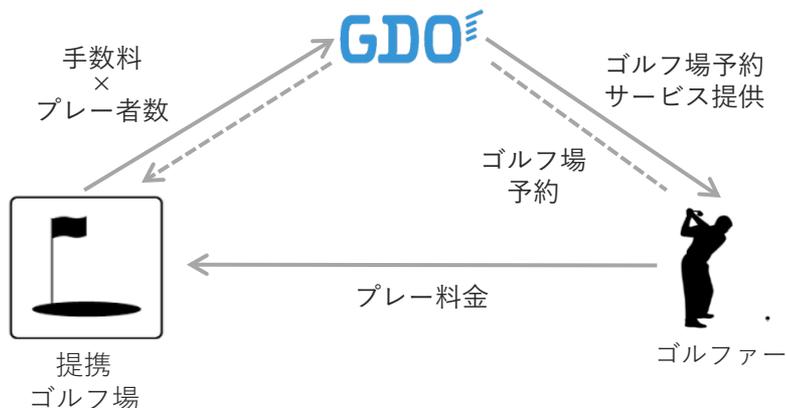
GDO プレミアム倶楽部

## ■ ゴルフ場提携コース数

2,000 コース以上 (国内外)

海外：ハワイ、グアム、アメリカ本土、マレーシア、タイ、シンガポール、オーストラリア等)

## ■ ゴルフ場予約サービス収益モデル



## ■ 主なサービス

- ゴルフ場予約
- 全国ゴルフ場の情報提供  
国内最大級ポータルサイト

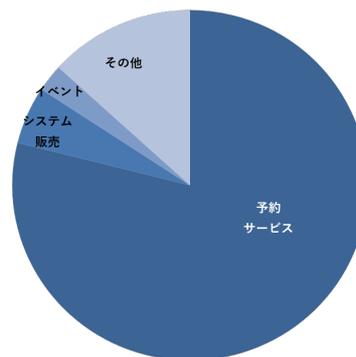
### - ゴルフ場予約システム販売

ASPサービス “GDO Web Pack”  
 基幹業務システム “Yardage Club” 販売  
 システム連動サービス “GOLF XML”

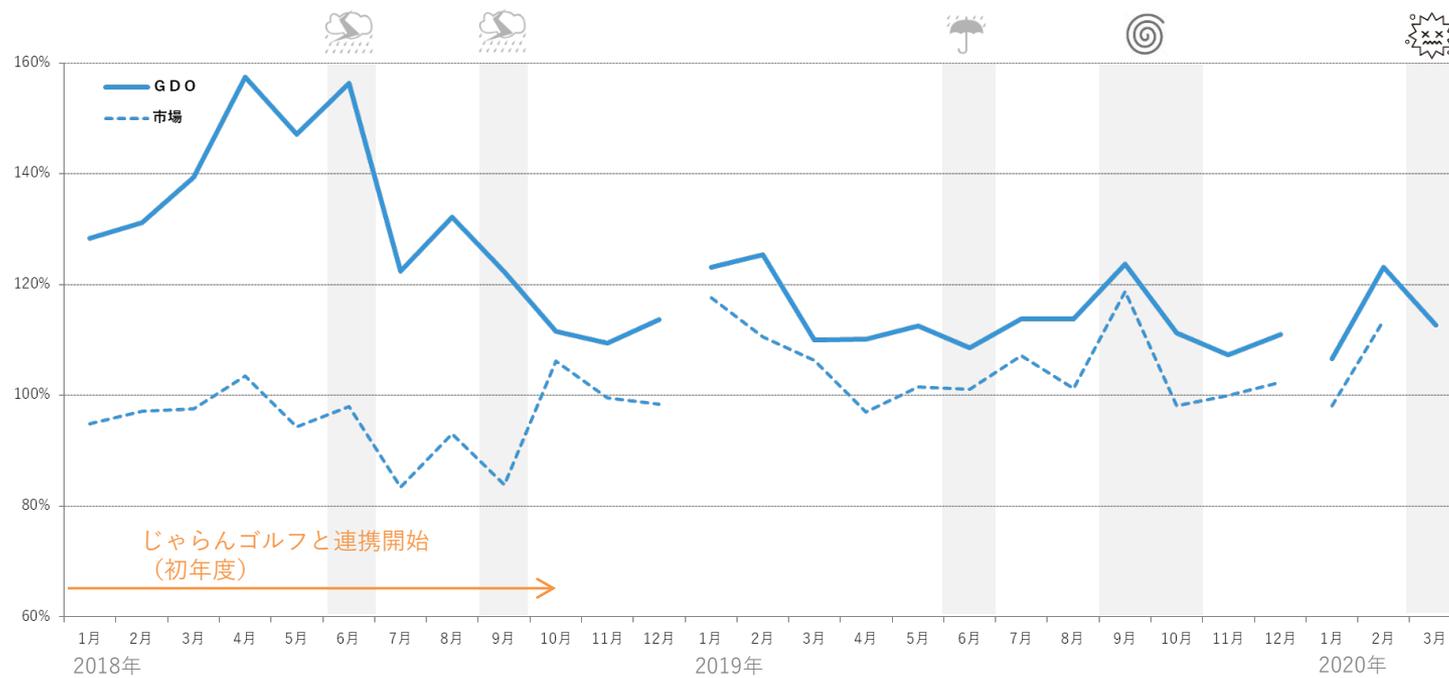
ゴルフ場がWebサイト上で行う予約受付業務や顧客管理、集計などの業務をシステム面でサポート

## サービス別売上構成比（2019年度）

ゴルフ場へのgolfer送客サービスとシステム販売サービスの構成比により売上総利益率は変動します。



## ゴルフ場プレー者数（前年同月比）の推移



GDO：当社及びじゃらんゴルフで予約、プレーしたプレー者数  
 市場：経済産業省が公表する8都道府県におけるプレー者数



GOLFTEC レッスンスタジオ



クラブフィッティングサービス



可視化されたレッスンアプローチ



## ■ 米国GOLFTEC 米国ゴルフレッスンチェーン

5か国・207店舗（直営：114、FC：93）

米国・カナダ	190店舗
日本	13店舗
香港	2店舗
シンガポール	1店舗
中国	1店舗（2020年3月末時点）

日本国内スタジオ『GOLFTEC by GDO』13店

関東 9 店舗  
 中部 1 店舗  
 関西 2 店舗  
 九州 1 店舗



## ■ 主なサービス

スイング診断  
 マンツーマン・インドアゴルフレッスン  
 クラブフィッティング+カスタムクラブ販売



米国GOLFTECがNFL Alumniの  
 公式ゴルフレッスンパートナーへ

### NFL Alumniとは

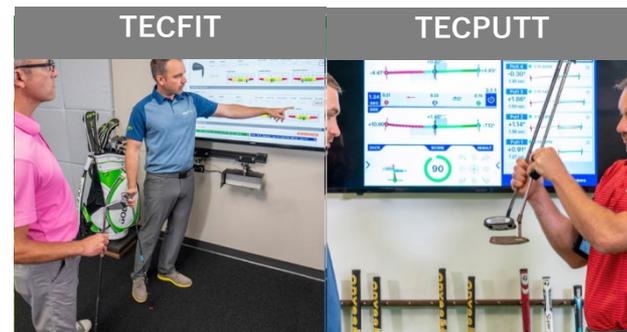
NFL選手やコーチ、チームスタッフメンバー等関係者が引退した後の生活をサポートするための非営利団体。会員とその家族の健康面、生産性や関係性を維持するために、様々な医療、金融、教育、社会プログラムを提供している。

ゴルフレッスンサービスとクラブフィッティングサービスを中心に展開

米国No1のセンター数、レッスン数、コーチの質、そして最新のITテクノロジーを用いたサービスに強み



**6** Countries  
**207** Centers



Lessons Taught



累計約**1,000万**回

(2020年3月末時点)

## 会社概要

会社名	GOLFTEC Enterprises LLC
本社	アメリカ合衆国コロラド州
設立年月日	2001年10月24日
資本金	2,478 百万円 (2019年12月31日時点)
株主構成	GDO 60%、他1社 40%
取締役	代表取締役会長 石坂 信也 代表取締役社長 Joseph Assel 取締役 Tom Gart 取締役 吉川 雄大 取締役 西野 洋
GDOとの関係	2012 業務提携開始 日本に“GOLFTEC by GDO”開設 2016 資本提携 (GDO出資比率 8%) GDO社長石坂が取締役として参加 2018.7 追加出資 (GDO出資比率60%) GDOグループ入り

## With International Recognition and Awards



**50+ COACHES**

ALL-TIME PGA SECTION AWARD WINNERS



**TOP 100**

2018 NGF TOP 100 BUSINESSES IN GOLF



**36 LOCATIONS**

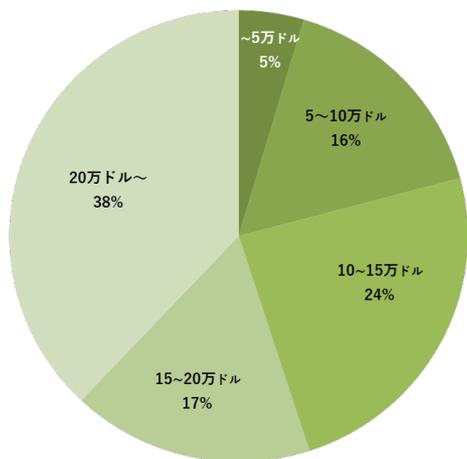
2018 GOLF DIGEST TOP 100 CLUB FITTERS



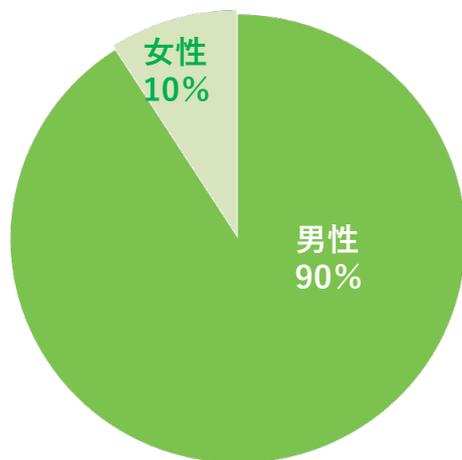
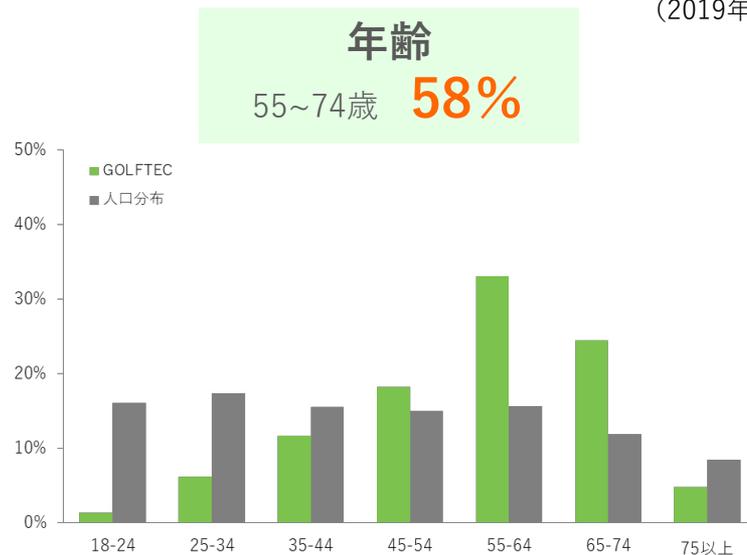
**MOST INNOVATIVE COMPANIES**

2017 FAST COMPANY MOST INNOVATIVE COMPANIES IN SPORTS

(2019年度)



**年収**  
15万ドル~ **約8割**



**性別**  
男性 **90%**





GDO ゴルフニュース  
(PC、スマートフォン、アプリ)



BRUDER

## ■ ゴルフカテゴリーにおける視聴率

**世界 No.1**

Top Websites Ranking ゴルフカテゴリー 世界 1 位  
LINE NEWS Presents NEWS AWARDS 2019 スポーツ部門大賞

## ■ 主なサービス

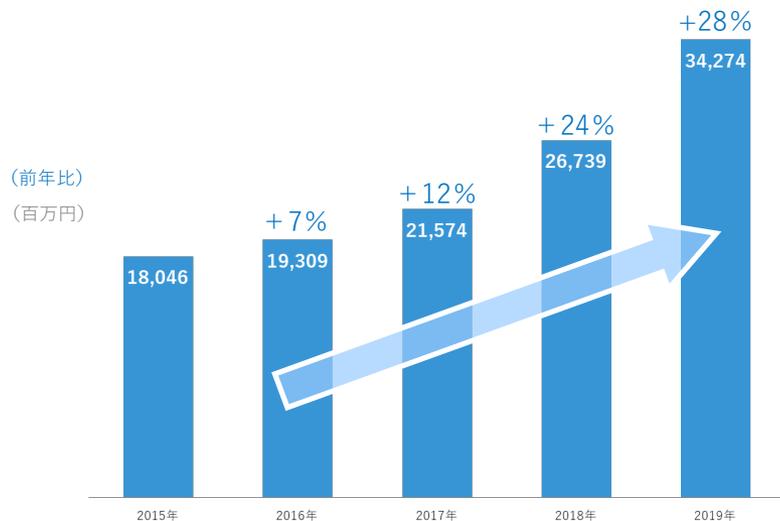
ゴルフメディア (ニュース、BRUDER、クラブ情報)  
インターネット広告/ マーケティングサービス  
モバイルサービス (無料サービス/ 課金サービス)

GDOカード



GDO credit card

## ■ 連結売上高



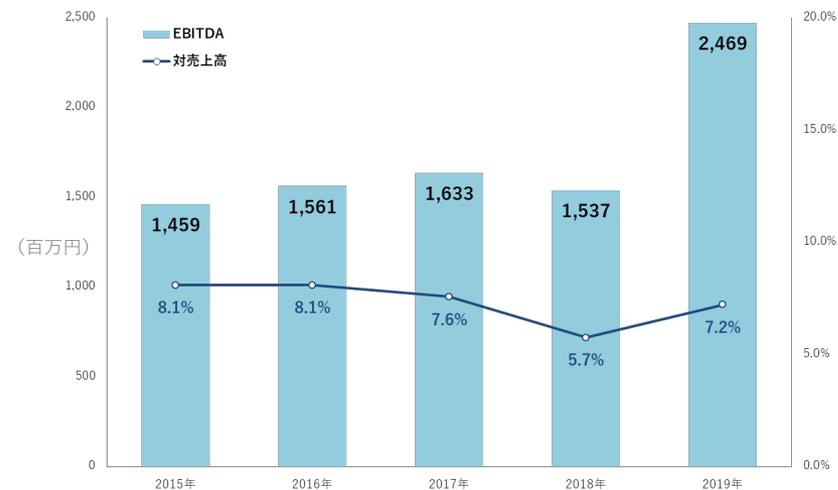
## ■ 連結売上総利益



## ■ 販管費



## ■ 連結EBITDA



## ■ 連結営業利益



## ■ 連結経常利益



## ■ 親会社株主に帰属する当期純利益



## ■ 一株当たり当期純利益



ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World