
成長可能性に関する説明資料



株式会社バリューゴルフ

2016年3月2日

3 会社概要

会社概要

ビジョン

経営陣プロフィール

ヒストリー

業績の推移

9 ビジネスモデル

3つの事業分野について

ゴルフ事業 ビジネスモデル

広告メディア制作事業 ビジネスモデル

メディカル事業 ビジネスモデル

19 市場機会

ゴルフ事業の市場

広告メディア制作事業の市場

メディカル事業の市場

25 当社の強み

“リアルに行動する” シニア層中心のWEB会員

“ネット × リアル” を複合提供できるノウハウ

“したい” から新しい商品を生む具現化力

30 成長戦略

1人予約ランドの認知度強化と会員の大幅拡大

ゴルフにおける周辺サービスへのヨコ展開

ゴルフ会員を活用したメディカルサービスを展開

中期成長戦略

長期成長戦略

長期成長イメージ

38 将来見通しに関する注意事項

会社概要

会社名	株式会社バリューゴルフ
設立	平成16年2月
資本金	1億4,580万円（平成27年10月現在）
所在地	東京都港区芝四丁目3番5号 ファースト岡田ビル5F
決算期	1月
事業内容	ゴルフ事業（WEBサイト運営、ASPシステム提供、メディア発行等） 広告メディア制作事業（求人・ブライダル分野の広告原稿制作） メディカル事業（出版、医療機関向けサービス運営）
支店・営業所	関西支社 / 金沢オフィス / 天神制作センター
子会社	株式会社スクラム / 株式会社バリューメディカル

世の中の「したい」を具現化し、生活を豊かにする情報を発信し続ける リーディングカンパニーを目指します。

「どこにどんなゴルフ場があるのかわからない」「ビジター利用できるゴルフ場を簡単に探したい」。そんな時代に、誰でも・無料で・簡単にゴルフ場探しができるフリーペーパーを発刊し、ゴルファーの“したい”を具現化しました。

「ゴルフ仲間を揃えるのが大変、でもプレーしたい」。そんなゴルファーの“したい”を具現化し、革新的なインターネットサービス“1人予約ランド”を生み出してゴルフ業界に旋風を巻き起こしました。

そして今、トラベル、レッスン、集客支援といったゴルフ関連の各サービスや、医療機関向けの出版サービスまで、世の中の“したい”を具現化する新しいサービスを次々と生み出しています。

我々はインターネット、スマートフォン、紙メディアといったあらゆるデバイスを通じて、**ユーザーが「したい」ことを具現化する新たな情報サービスを提供し、社会に貢献する会社です。**

▼1人予約ランド(PC版・スマートフォン版)



▼月刊バリューゴルフ



▼VG Premier



▼最新治療がわかる本



代表取締役社長

水口 通夫 (みずぐち みちお)

昭和32年生まれ、早稲田大学卒業。

(株)日本リクルートセンター（現(株)リクルートホールディングス）入社後、一貫して住宅・不動産情報誌の営業部門にて活躍。その後マーケティングソリューションディビジョン長を経て同社退社。

平成16年当社設立、代表取締役に就任

取締役

渡辺 和昭 (わたなべ かずあき)

昭和45年生まれ、東京経済大学卒業。

(株)東海興業、(株)グランドベスト、(株)ガリバーインターナショナルにて経理・財務・管理業務に従事。

平成17年当社入社、管理部部長に就任。

平成20年、当社取締役に就任（管理部門担当）

取締役

佐藤 久美子 (さとう くみこ)

昭和44年生まれ、椋山女学園大学卒業。

(株)日本リクルートセンター（現(株)リクルートホールディングス）入社後、各種情報誌の営業・企画業務などを経験。その後(株)フィールドにて営業・制作業務を担当。

平成16年当社設立、取締役に就任（編集／制作部門担当）

取締役

岡田 啓 (おかだ けい)

昭和48年生まれ、明治大学卒業。

(株)工業市場研究所にてマーケティングリサーチ業務に従事。

平成17年当社入社。新規事業開発室長、ネットワークサービス部長を歴任。

平成23年、当社取締役に就任（WEBサービス部門担当）

取締役

吉田 一彦 (よしだ かずひこ)

昭和35年生まれ、慶応義塾大学卒業。

(株)リクルート（現(株)リクルートホールディングス）入社後、住宅・不動産情報誌の営業・マーケティング業務に従事。

平成17年当社入社、営業部長に就任。

平成18年、当社取締役に就任（営業部門担当）

取締役

田中 壽夫 (たなか ひさお)

昭和11年生まれ、立教大学卒業。

(株)大学新聞広告社（現(株)リクルートホールディングス）入社、その後同社取締役、専務取締役、および(株)リクルートインターナショナル代表取締役に歴任。現、(株)フューチャート相談役。

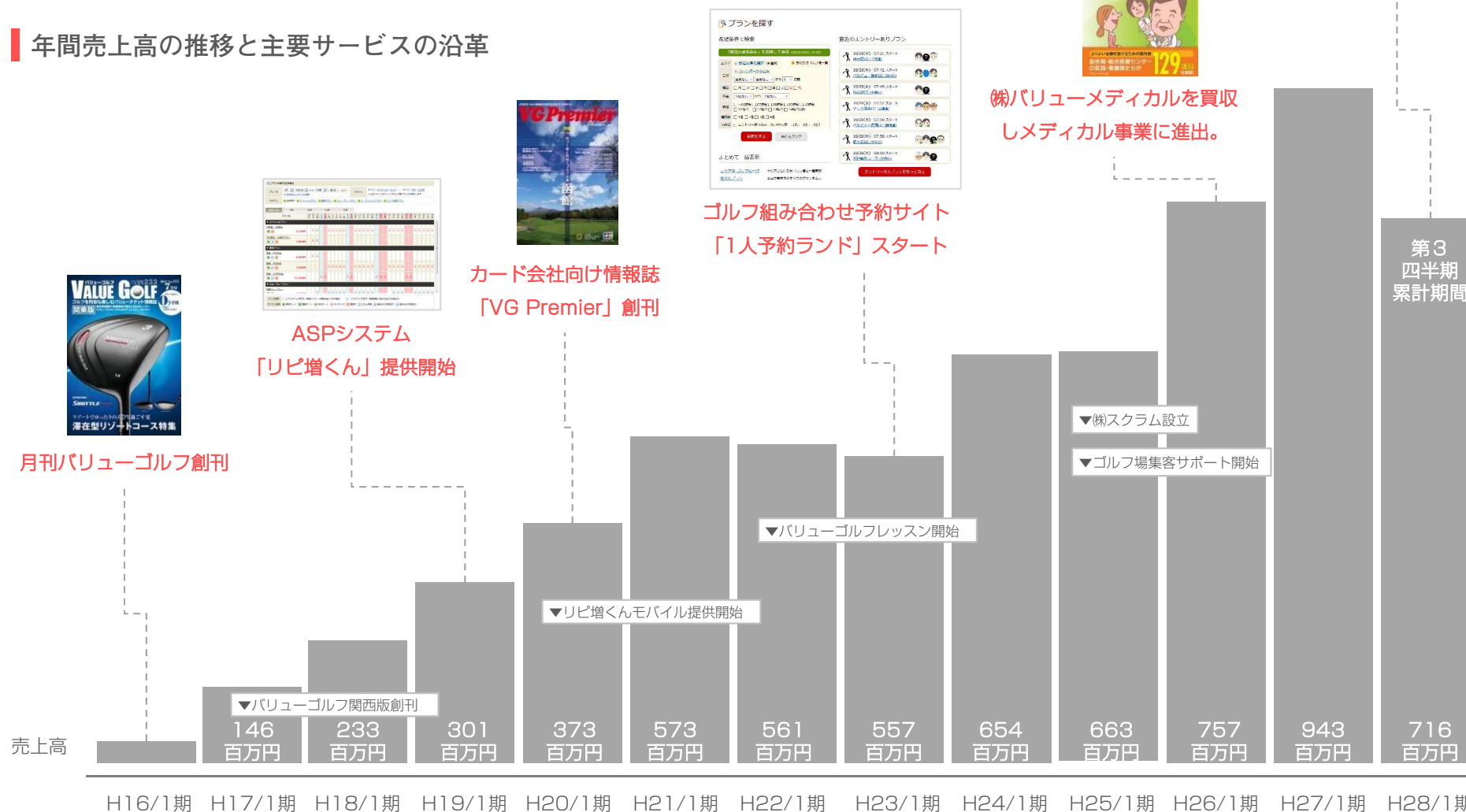
平成27年、当社取締役に就任 ※社外取締役となります。

ゴルフのフリーペーパー出版と広告メディア制作事業からスタートし、インターネットを利用したASPサービスを開始。さらに「1人予約ランド」のWEBサービスで急成長しました。現在はメディカル事業にも進出、ゴルフ事業、広告メディア制作事業の3つを展開しています。



1人予約ランド
会員数**20万人**突破

年間売上高の推移と主要サービスの沿革



※H25/1期までは当社単体、H26/1以降は連結推移。

単位：千円

	平成23年 1月期	平成24年 1月期	平成25年 1月期	平成26年 1月期	平成27年 1月期	平成28年 1月期 第3四半期 累計期間
売上高	557,106	654,042	663,973	757,385	943,317	716,870
経常利益	9,146	38,935	48,386	15,839	50,326	68,914
当期利益	6,032	4,514	17,856	2,564	24,712	39,853
総資産	376,509	351,700	427,673	478,712	526,399	474,954
純資産	65,122	69,637	88,441	89,996	122,940	162,793

※H25/1期までは当社単体、H26/1以降は連結推移。

ビジネスモデル

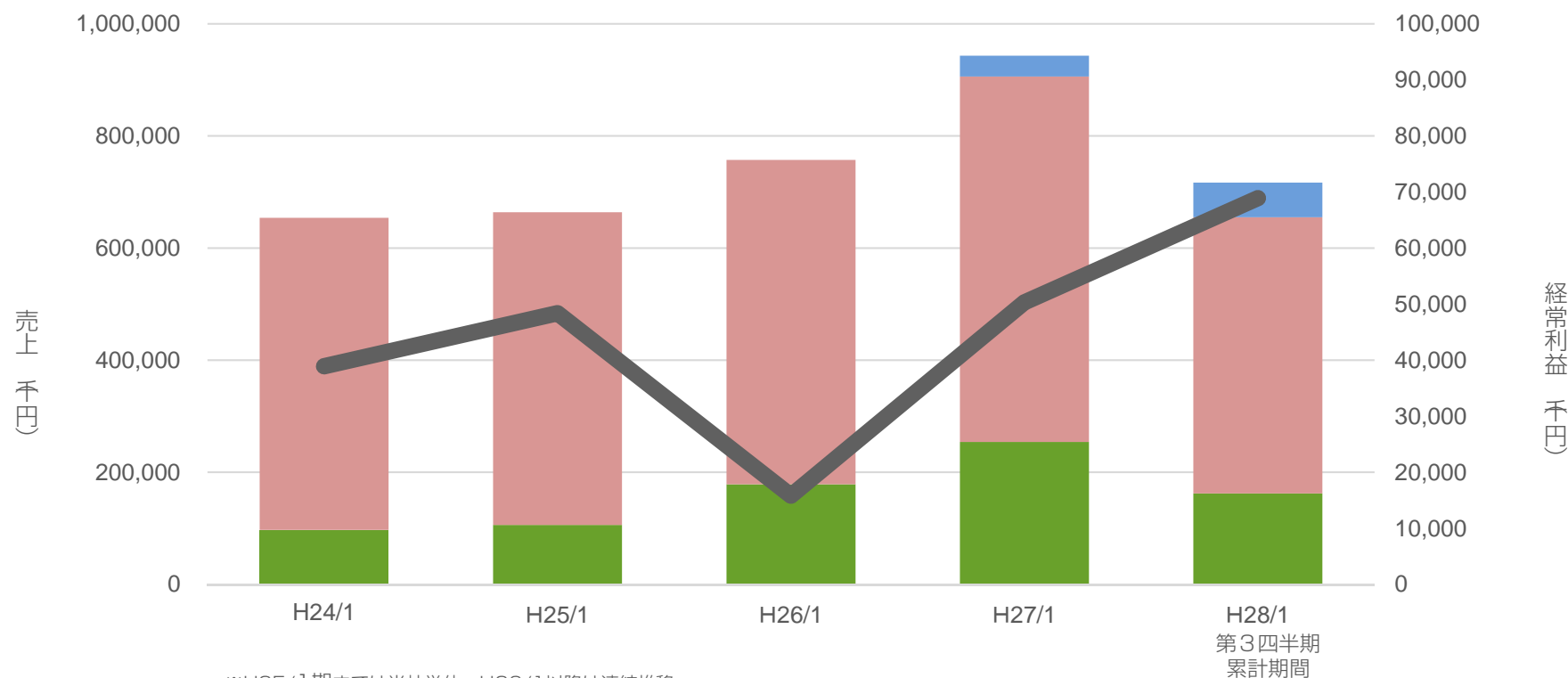
3つの事業分野について

ゴルフ事業、広告メディア制作事業、メディカル事業の**3つの事業を展開**しています。

広告メディア制作事業で創業した後、フリーペーパーの出版によりゴルフ事業を開始。ゴルフ事業は**ASPサービスを中心に大きく成長**しました。さらにH26/1期より新たな事業ジャンルとして**メディカル事業にも進出**しています。

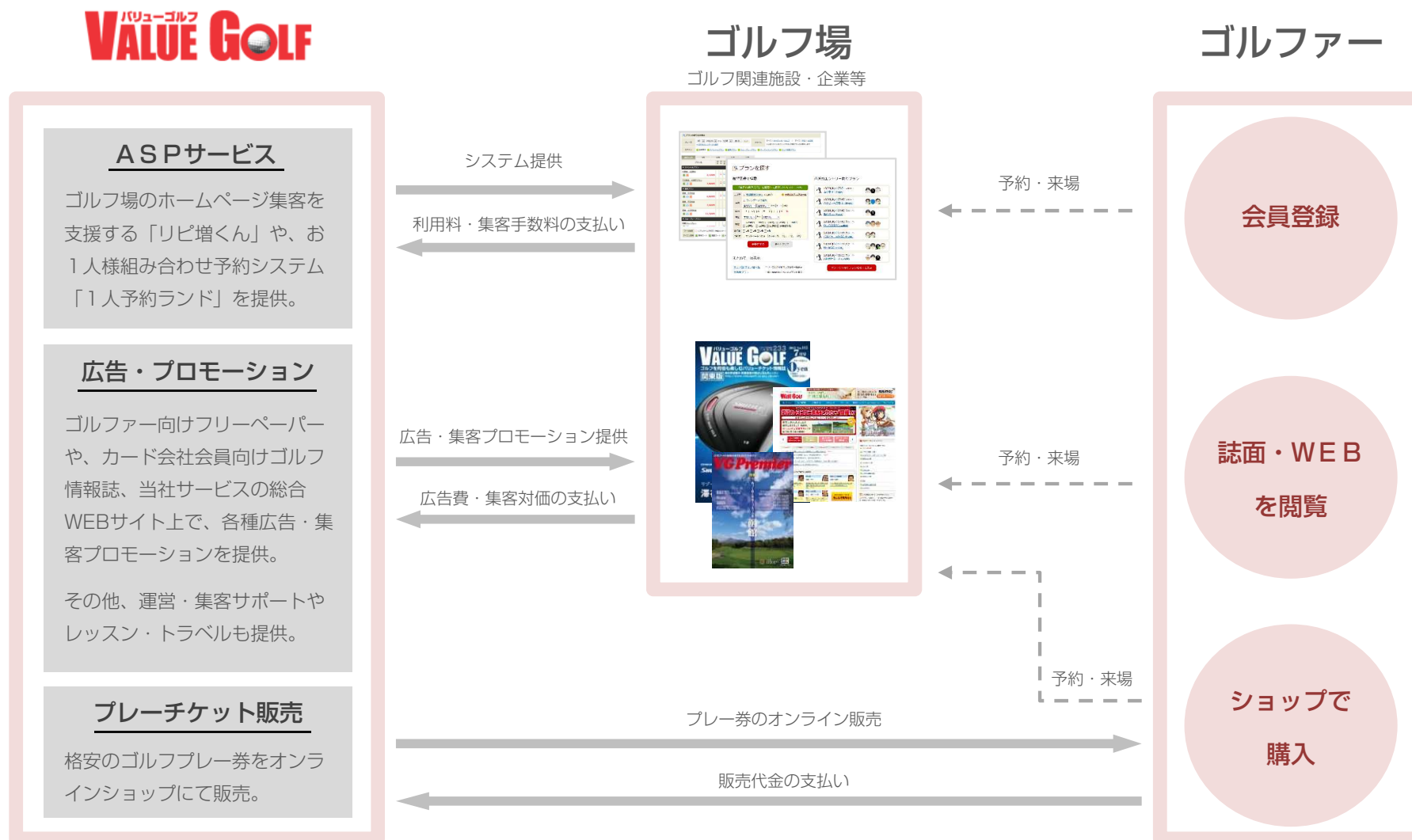
事業セグメント別売上高・経常利益推移

- ゴルフ事業 . . . ゴルフ場向けASPサービス、広告・プロモーションサービス、サポートサービス等
- 広告メディア制作事業 . . . 求人、ブライダル関係の広告原稿制作（WEB原稿／誌面原稿）の受託
- メディカル事業 . . . 医療機関向け出版サービス
- 経常利益



ゴルフ場向けのASPサービス、WEBと紙メディアを複合的に展開した広告・プロモーション、さらにユーザーダイレクトのEコマースまで、**多彩なサービスをゴルフ場・ゴルファーに提供しています。**

ゴルフ事業 事業モデル図



お1人様のゴルフ予約を組み合わせるサービス「1人予約ランド」。“プレーしたいけど仲間が集まらない” “もっとプレーがしたい” というゴルファーを、インターネット上で組み合わせさせてプレーができるようになる 画期的なサービスです。

一緒にプレーする人がいなくて
ゴルフができない人を・・・

インターネット上で組み合わせ！

できなかったゴルフがプレー
できるように！



ゴルフ友達が
いない！



友達と予定調
整が面倒。



ゴルフ仲間が
減った・・・



明日急に休み
ができた！

検索結果

プレー日	ゴルフ場	アクセス	プラン名	プレー料金	スタート	開催	予約状況	詳細
10/31(土)	南筑波ゴルフ場	茨城県 高松コース 研修部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝) ハーフプレー	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/31(土)	南筑波ゴルフ場	茨城県 高松コース 研修部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝) ハーフプレー	4,200円	レギュラー 06:22	1名	●●●●●	詳細
10/31(土)	南筑波ゴルフ場	茨城県 高松コース 研修部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝) ハーフプレー	4,200円	レギュラー 06:45	1名	●●●●●	詳細
10/31(土)	南筑波ゴルフ場	茨城県 高松コース 研修部IC 5km	【お一人から予約可】9H×2回 土日祝セルフ	8,300円	レギュラー 06:52	1名	●●●●●	詳細
10/31(土)	南筑波ゴルフ場	茨城県 高松コース 研修部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 ハーフプレー	4,700円	レギュラー 07:30	1名	●●●●●	詳細
10/31(土)	南筑波ゴルフ場	茨城県 高松コース 研修部IC 5km	【お一人から予約可】9H×2回 土日祝セルフ	8,300円	レギュラー 07:52	1名	●●●●●	詳細

ご予約状況

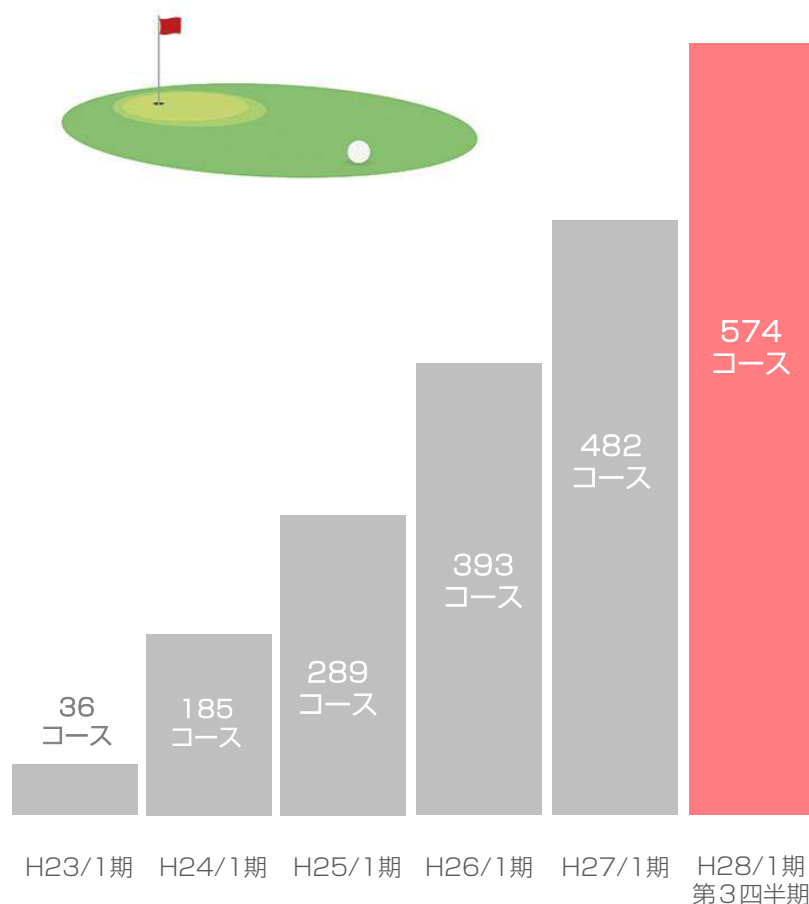
最低催行人数 3名 | 「2015/10/31(土) 15:00」時点で「3名」のエントリーがあれば開催します！

太ちやんさん	あしけんさん	あかさん	まあまさん	遊人	しんさん
よろしくお楽しみします。	よろしくお楽しみします。	よろしくお楽しみします。	よろしくお楽しみします。	よろしくお楽しみします。	よろしくお楽しみします。
エンジョイ 50代・男性 / ビジター けっこう上手い (平均スコア80台)	エンジョイ 60代・男性 / ビジター まあま (アベレージ100台)	エンジョイ 50代・女性 / ビジター まあま (アベレージ100台)	エンジョイ&アスリート 30代・男性 / ビジター わりと上手い (アベレージ90台)		

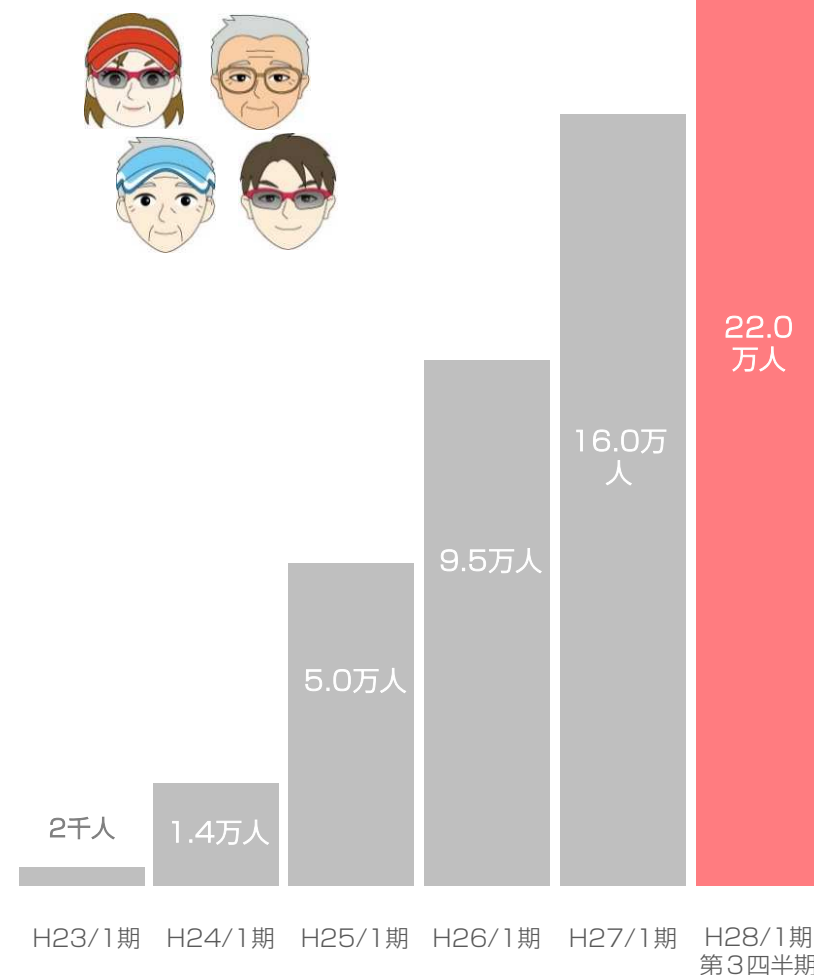


ゴルフ業界の常識を覆す画期的なサービスとして注目を浴び、サービス開始から5年で利用は全国574コース、国内ゴルフ場の約4分の1で利用されています。登録会員数は22万人を突破、現在も急成長を続けています。

サービス利用ゴルフ場数の推移




登録ユーザー数の推移



単にプレーができるだけでなく、一緒にプレーする人がどんな人かわかるプロフィール機能や、一緒にプレーした人との繋がりや交流が持てる機能といった、楽しいコミュニティ要素が大きな特徴です。

知らない人とプレーする不安を解消する、プロフィール登録機能

プロフィール例

	ニックネーム	ゴルフ大好き
	年代・性別	50代・男
	ゴルフのレベル	まあまあ（アベレージ100台）
	自己紹介	ゴルフに行きたくても、なかなかタイミングがないので登録してみました。最近ゴルフをしていなかったので…ご迷惑をおかけしないよう頑張ります！

顔のイラストやニックネームを決めたり、年代・性別・ゴルフのレベルを登録・公開します。

一緒にプレーした人の次の予約が通知されるのでまた一緒にプレーも可能。ユーザー同士の気持ちを伝えるスター機能も。

ランク

- レジェンド
- 達人
- 免許皆伝
- ベテラン
- 満喫中
- 利用したて
- 初利用

利用すればするほど上がるランク♪

つながり



あなたが予約したよとつながりがある人に通知がいきます♪

過去一緒にプレーした人

スター



あなた Aさん

スターを贈る

感謝の気持ちを伝える簡易コミュニケーションツール♪


1人予約ランドだけではなく、ゴルフ場のWEB集客を支援する様々なASPサービス、さらには情報誌・WEBサイトの運営など、**WEBと情報誌の両方でゴルフに関する幅広いサービスを提供しています。**

ASPサービス（1人予約ランドについては12ページをご参照下さい）



リピ増くん

ゴルフ場の自社ホームページからの予約・集客に必要な各機能を、スマートフォンやタブレットなどのマルチデバイスに対応したASPサービスとしてレンタルしています。



ホームページ管理システム

ゴルフ場の自社ホームページ全体を制作・管理するサービスです。

スマートフォンに完全対応、競技結果や予約情報・新着情報などを簡単に更新できるシステムです。

広告・プロモーションサービス（メディア運営）



フリーペーパー

業界最多の発行部数を誇るゴルフ情報誌・月刊バリューゴルフ、さらにはJCBゴールドカード会員の自宅に郵送されるプレミアムゴルフ情報誌も発行。




バリューゴルフWEB

ゴルフ場予約、1人予約ランド情報を集約した検索ポータル、EC・サークルなど、当社が運営する各サービスが利用できる総合ゴルフ情報ポータルサイト。


さらにレッスン・トラベルなどのゴルフプレー以外の各種サービス、ゴルフ場運営支援やユーザーへの直販ECなど、**ゴルフ場だけでなくリテールや運営企業といったクライアントにもサービス提供**をしています。

広告・プロモーションサービス（リテール向け）



バリューゴルフレッスン


ゴルフ場のコースで、プロの指導のもと楽しく上達できるコースレッスンサービス。1人予約ランドのシステムを利用し、検索から予約まで、全てWEB上で完結できます。



海外VGカップ・1人予約旅

1人予約ランド登録会員を募って、お1人様参加の国内ゴルフツアー「1人予約ゴルフ旅」を開催。海外へのゴルフツアーとして「海外VGカップ」も主催しています。


広告・プロモーションサービス（ECサービス）



バリューゴルフショップ

ゴルフプレーチケットをオンラインで販売するWEBショップを運営。ゴルフ場の遊休在庫（オフタイム・オフシーズン）を、定価の約半額でプレーできる格安チケットを販売。

サポートサービス



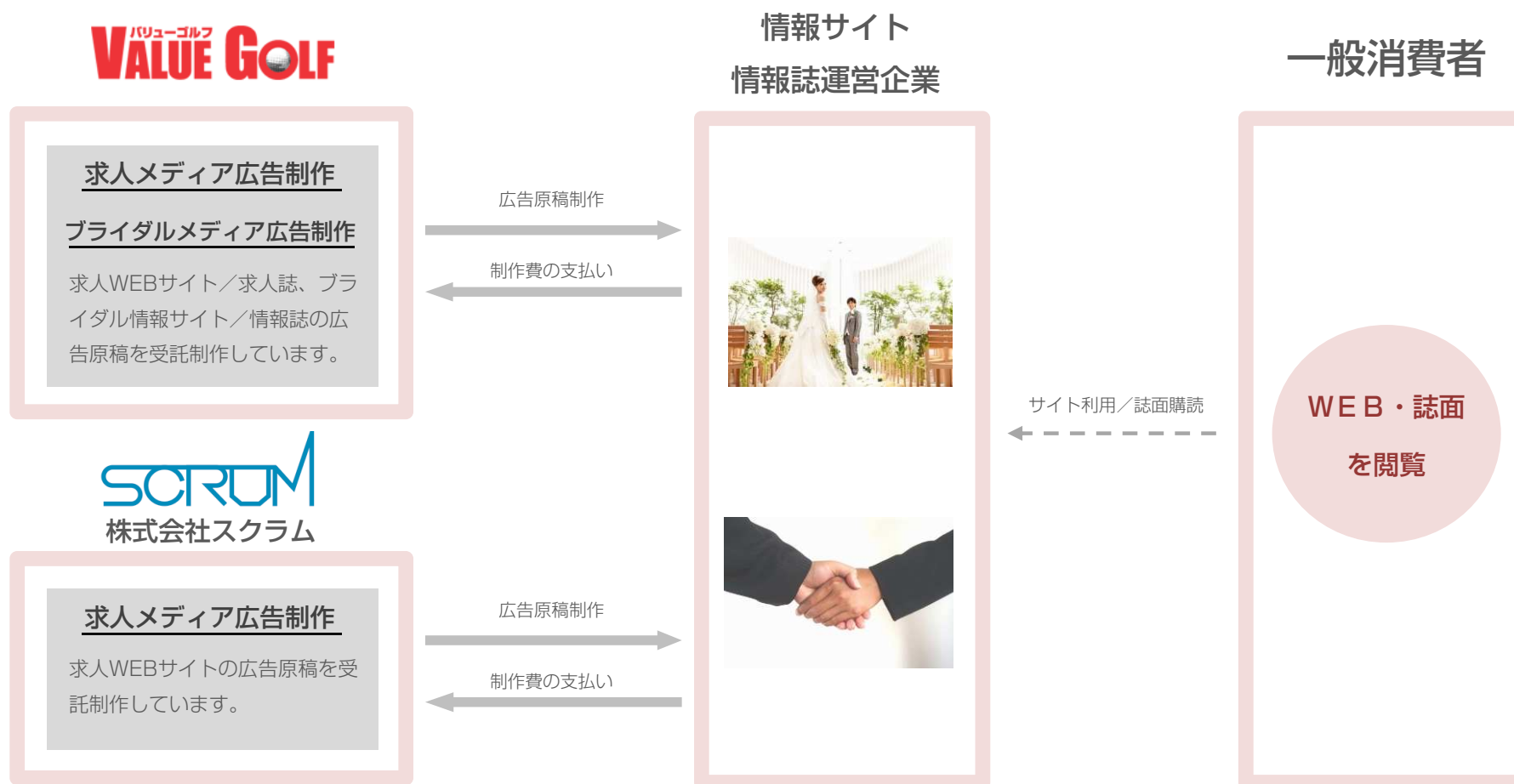
ゴルフ場運営支援

ゴルフ関連事業で培ったノウハウを活かし、ゴルフ場経営会社に運営改善・集客最大化をトータルで支援するサービスを提供。ゴルフ場経営に精通したスタッフが、きめ細かなコンサルティングを行っています。

主に求人情報、ブライダル情報等のメディア運営企業に対し、情報誌／情報サイトの広告制作を受託しております。

取材・進行・原稿制作からバナー制作・画像加工まで、**大量・短納期の発注をワンストップ&スピード納品**できる製作ラインを提供しています。

広告メディア制作事業 事業モデル図



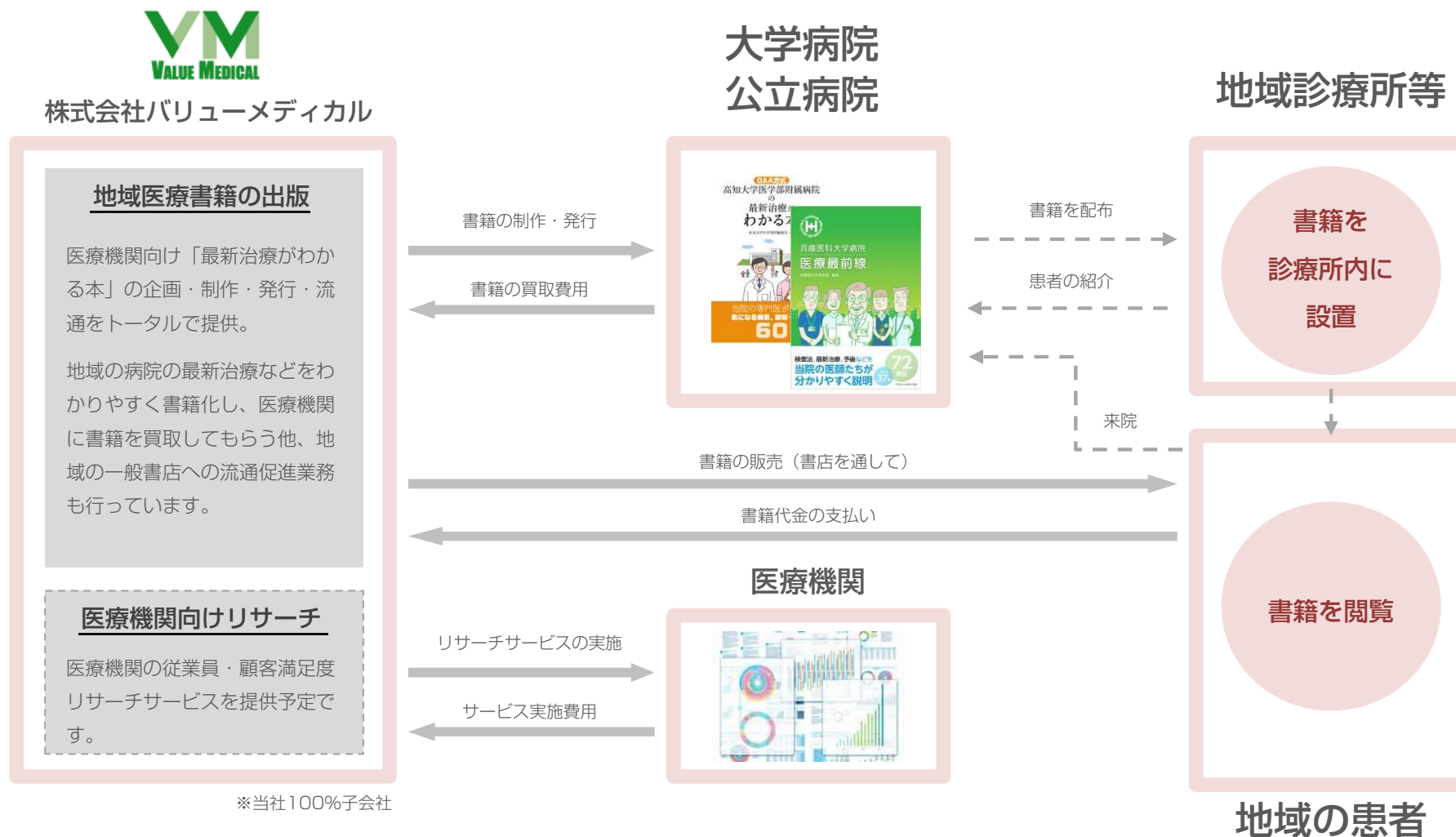
※当社100%子会社。
※広告制作クライアントごとに別会社としております。

ゴルフ事業で獲得したWEB会員を活用した事業拡大を目指して、メディカル事業をスタートいたしました。

医療機関向けに「地域医療書籍」の企画・制作・流通のトータルサービスを提供しています。

書籍出版で培った医師・医療機関とのネットワークを活かして、従業員・顧客満足度リサーチも提供予定です。

メディカル事業 事業モデル図



市場機会

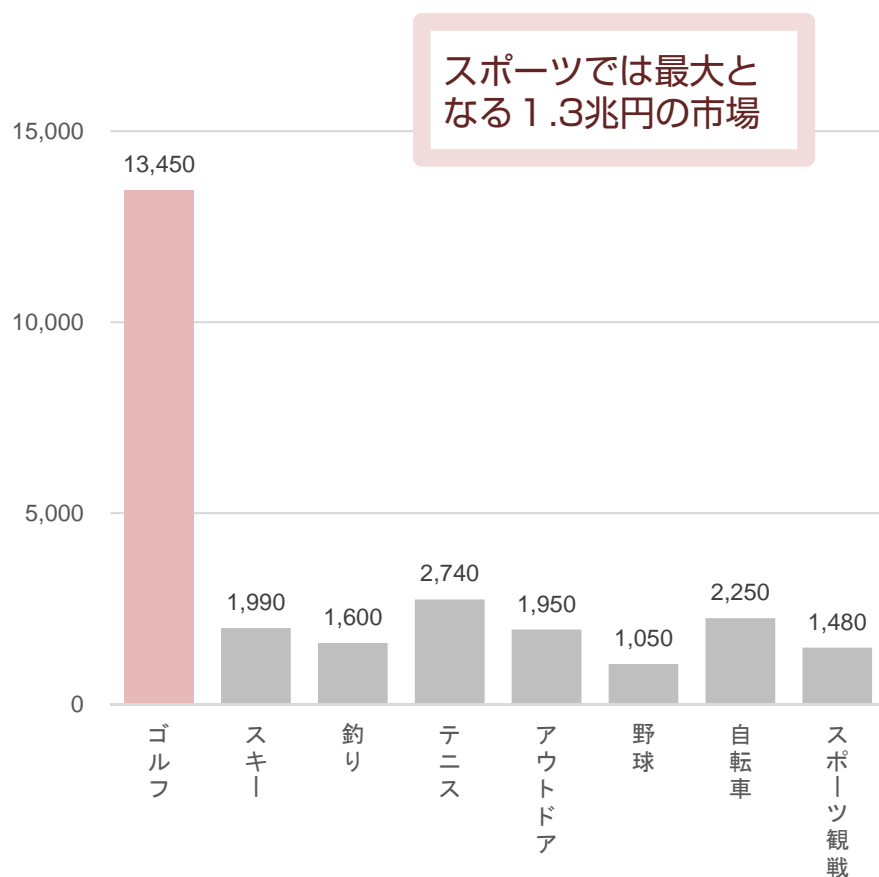
ゴルフ事業の市場① 約1.3兆円の圧倒的に大きな市場規模

ゴルフ人口の減少、ゴルフ場数の減少などの逆風があるが、ゴルフ市場はスポーツの中で**圧倒的に大きな市場規模**。

ゴルフ場市場・ゴルフ用品市場とも縮小傾向にあります。縮小幅はゆるやかであり、レジャーとしての根強い需要を伺わせます。

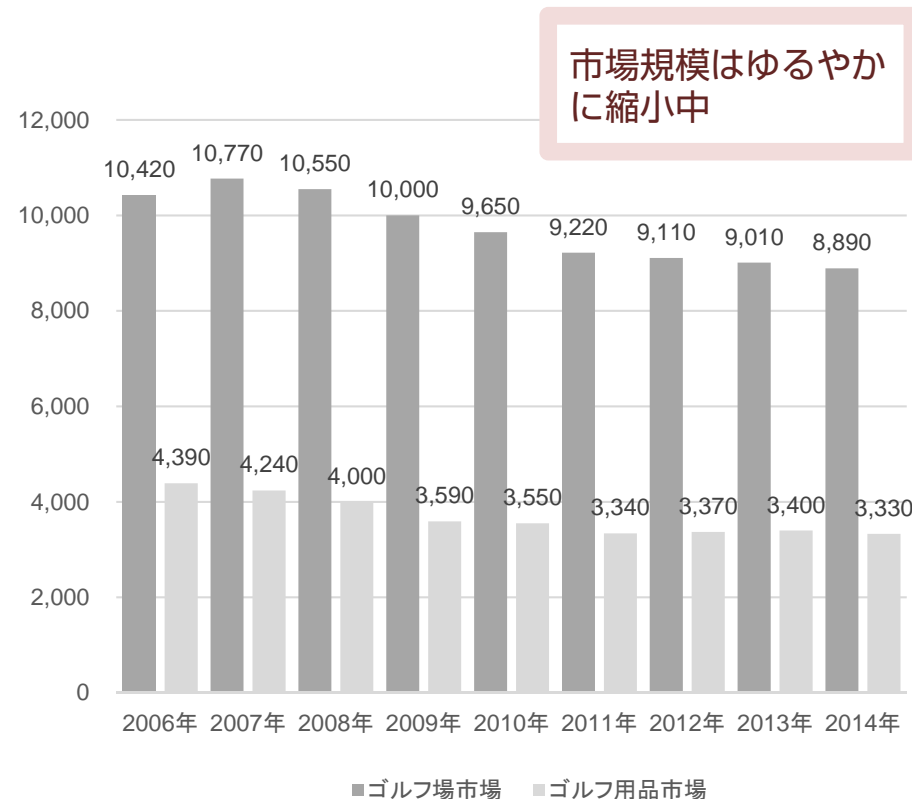
主なスポーツの市場規模

※単位：億円



ゴルフ関連の主要市場規模

※単位：億円

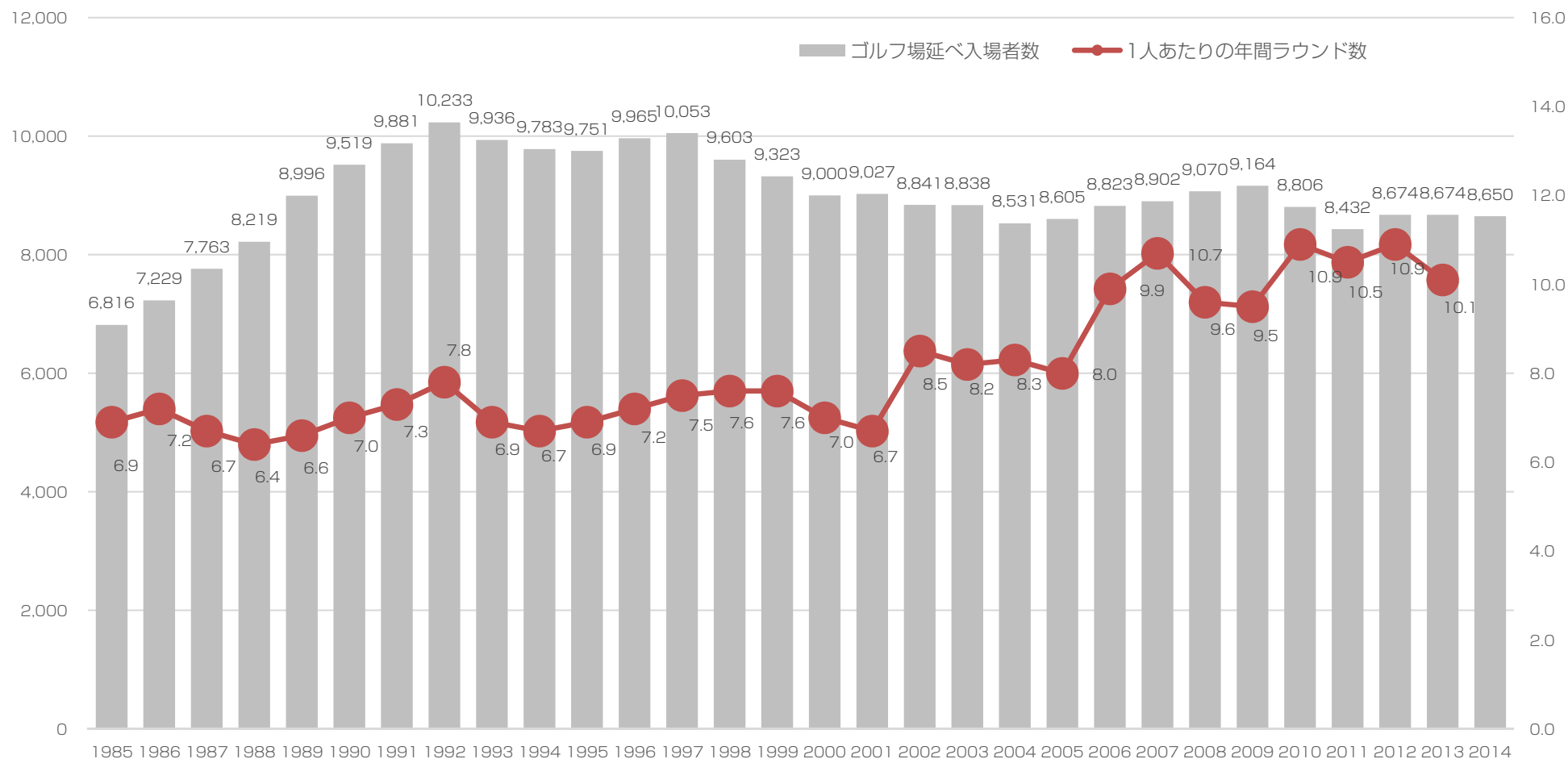


※出展：公益財団法人日本生産性本部発行「レジャー白書2015」

プレー人口の減少が叫ばれる中、接待や会社コンペでの利用から、純粋な趣味としてプレーを楽しむ人が増えたことで、1人あたりのプレー回数は大きく増加傾向。今後もプレーヤーの参加回数を増やすことで、市場維持・拡大の可能性がります。

ゴルフ場延べラウンド数と年間プレー回数の推移

※単位：万人/回



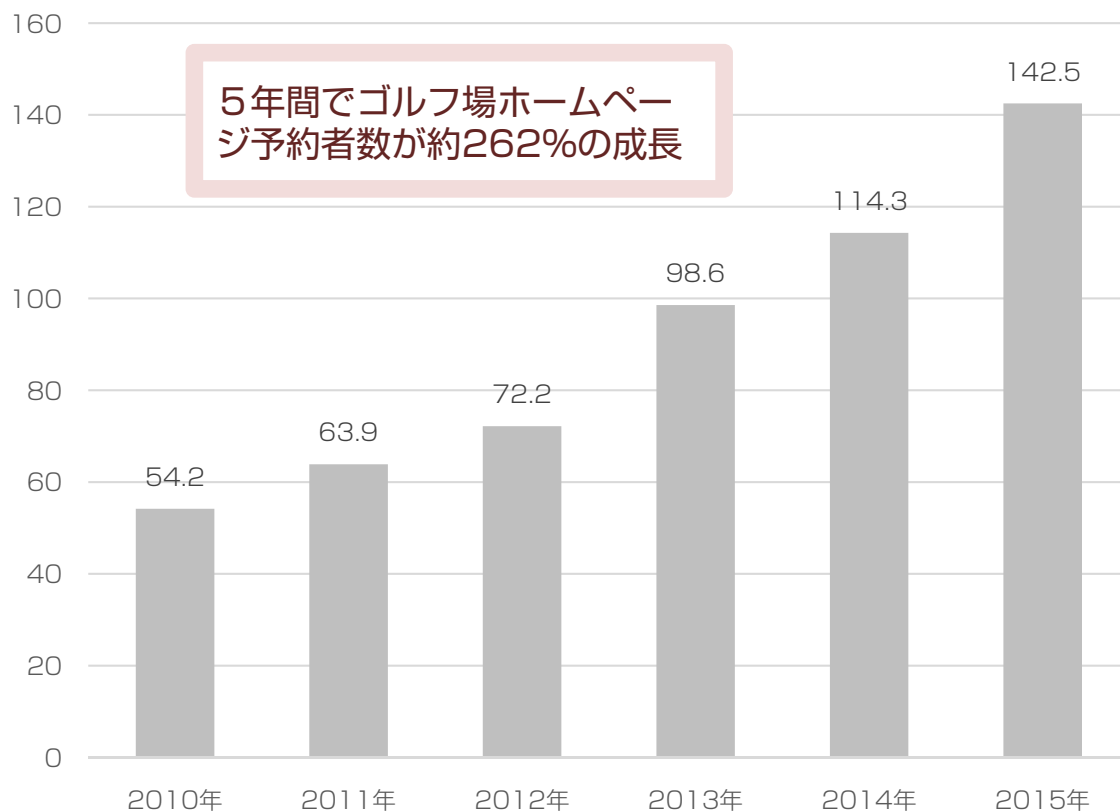
※出展：一般社団法人日本ゴルフ場経営者協会(NGK)

ゴルフ市場がやや縮小しているのに対し、ここ数年はゴルフのプレー予約をインターネットで行うユーザーが急拡大。

集客構造の転換が急速に進んでおり、「ゴルフ × IT」の分野には大きな拡大余地が残されています。

ゴルフ場におけるホームページ予約・月間人数 (1ゴルフ場あたり平均)

単位：人



5年間でゴルフ場ホームページ予約者数が約262%の成長

[参考] 株式会社アコーディア・ゴルフ社のAG-web年間予約者数推移

5年間で約338%の成長

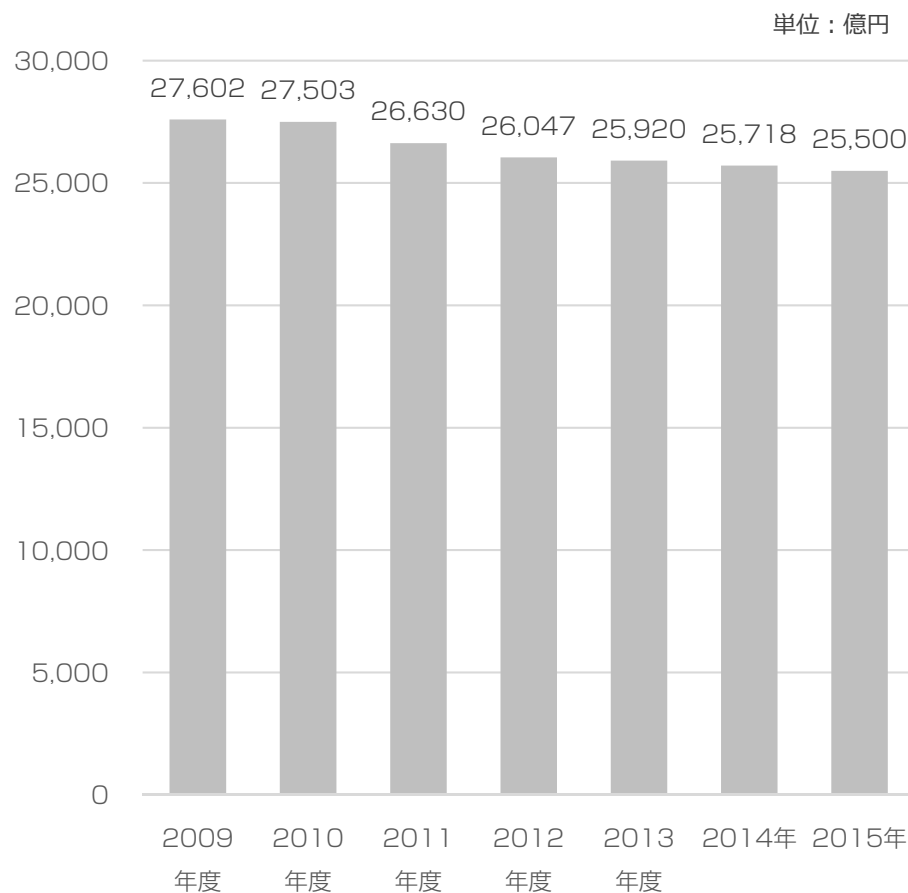
年	年間WEB予約者数
2008	80万人
2009	133万人
2010	181万人
2011	227万人
2012	257万人
2013	271万人

※出展：株式会社アコーディア・ゴルフ「個人投資家のみなさま向け説明会」資料より（2013年5月26日）

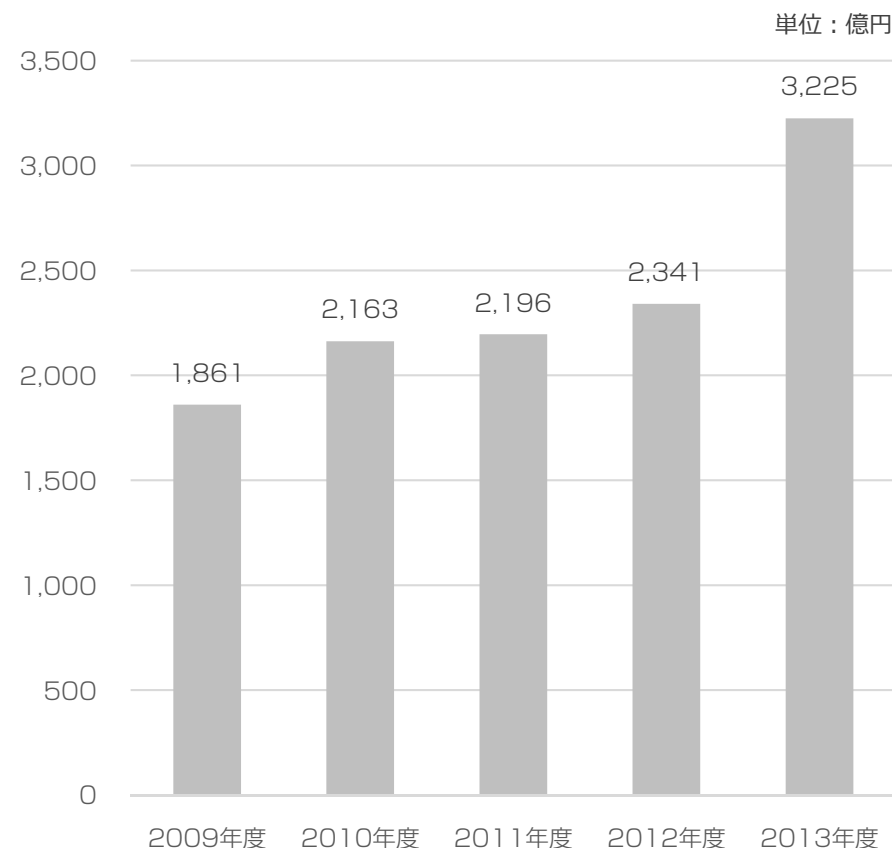
※出展：当社ASPサービス利用ゴルフ場における、各年10月のホームページ予約数データより集計

広告メディア制作事業の主要ジャンルの市場をみると、ブライダル市場は縮小傾向にあるが縮小規模は緩やか。求人市場は景気の拡大を受けて大きく拡大している。両分野とも、**今後も安定的な市場規模が維持される**と予想される。

ブライダル関連(主要6分野)市場規模推移



人材関連ビジネス(職業紹介事業)の市場規模推移



※出展：矢野経済研究所「ブライダル市場に関する調査結果」（2014年は見込、2015年は予測値）

※出展：厚生労働省「職業紹介事業報告」

※挙式披露宴・披露パーティ、新婚家具、新婚旅行、ブライダルジュエリー、結納式・結納品、結婚情報サービスの6分野を対象とする。

高齢化および医療費の増大が進む日本の中で、政府は「治療」から「健康・未病」産業拡大への重点的な取り組みを発表。

未病に関するメディカル分野、スポーツ等の健康増進に関連する分野は今後大きく成長が予想される。

国民医療費概算と65歳以上の人口推移

	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
概算医療費総額	35.3兆円	36.6兆円	37.8兆円	38.4兆円	39.3兆円
65歳以上人口	—	2,948万人	—	3,074万人	3,186万人

※出展：厚生労働省「平成25年度医療費の動向」、及び総務省「統計からみた我が国の高齢者」より

健康・未病マーケットトピックス

国民の健康増進・予防への取り組み促進にインセンティブを（厚生労働省）

生活習慣の改善に向けた医療保険加入者個人の自助努力を促すため、保険者が加入者に対して、ヘルスケアポイントの付与、現金給付などを選択して行うことができる取組を保健事業を活用して促進。

（2014/4/16 内閣府経済諮問会議提出資料）

健康関連市場の政府目標について

	平成25年 市場規模	平成32年 市場規模目標	目標成長率
健康予防・介護産業市場	約4兆円	約10兆円	+250%
医療品、医療機器、 再生医療市場	約12兆円	約16兆円	+125%

※出展：平成25年6月 内閣官房内閣広報室「戦略市場創造プラン」より

スポーツクラブにおける認知症低下運動サービス事業が、経産省の「健康寿命延伸産業創出推進事業」に採択

株式会社コナミスポーツ&ライフが行う「スポーツクラブにおける認知機能の低下予防のための運動サービス提供事業」が、経済産業省の「平成26年度健康寿命延伸産業創出推進事業」に採択。

（2014/10/23 ㈱コナミスポーツ&ライフ発表）

当社の強み

1

単なる会員登録ではない、リアルに行動するシニア層を中心としたWEB会員保有

2

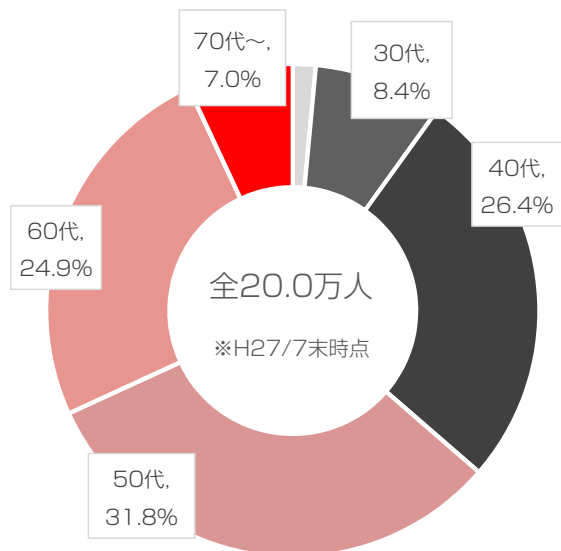
インターネット × リアルを複合的に提供できる、メディア運営&システム構築ノウハウ

3

世の中の“したい”という需要から、新しい商品を生み出してきたサービス具現化力

当社が保有する1人予約ランド会員は、**60歳代以上、及び50歳代の層が多い**のが特徴です。さらにWEBでの登録だけでなく、**実際にプレーをして行動している人が多い**のも大きな特徴です。

1人予約ランド登録会員 年齢分布



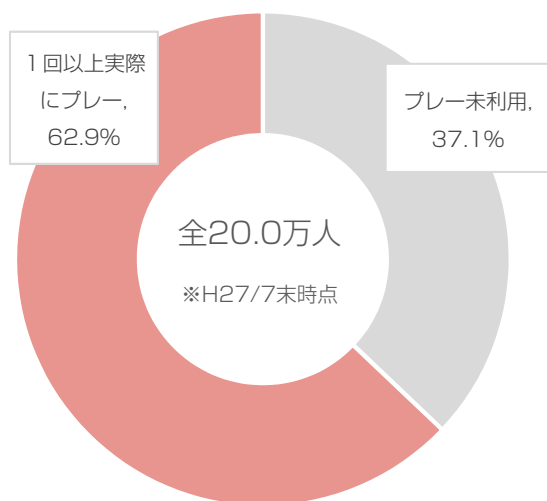
登録会員の64%が50歳以上

インターネットサービスの登録会員は主に20代・30代が多く、増えてきたとは言えシニア層の比率は低いのが一般的です。

1人予約ランドの登録会員は全体の64%が50歳以上、**60歳以上だけでも30%を超える比率**です。

70代・80代の方で「1人予約ランドを利用するためにインターネットを始めた」という方もいらっしゃいます。

1人予約WEB登録者の実際のプレー率



60%超が実際にリアルでプレーしている

登録会員の62.9%が、登録後1度以上実際にプレーを楽しんでいます。インターネット上だけのサービス利用や、自宅で買うECの利用ではなく、**実際に足を運んで、初対面の知らない人と長い時間を過ごして消費活動をしています**。

好きなゴルフを週に何度もプレーして、一日運動することで元気で健康になると、特に年配層から感謝の声をいただいております。

当社はリアル（紙媒体）からスタートし、ネット関連サービスで事業拡大をしました。その過程で培った「リアル」の良さと「ネット」の優れた点を複合展開できるメディア運営・システム開発ノウハウが事業展開の大きなアドバンテージです。

例：1人予約ランドの事業展開フロー

検索結果

ネットではできない効率的なサービスを開発

プレー日	ゴルフ場	アクセス	プラン名	プレー料金	スタート	開催	予約状況	詳細
10/21(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/21(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/31(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/31(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/31(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細

スタート時間 IN 9:00

予約 あなた Aさん Bさん Cさん



リアル（紙媒体）で戦略的なプロモーションを実施



低コストでスピーディなサービス展開

良質なシニア会員の獲得

例：トラベルサービスの事業展開フロー

検索結果

ネットで獲得したシニア会員を・・・

プレー日	ゴルフ場	アクセス	プラン名	プレー料金	スタート	開催	予約状況	詳細
10/21(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/21(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/21(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/21(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細
10/21(土)	南筑後ゴルフ場	筑後県 豊後市 谷田部IC 5km	【お一人から予約可】9ホール×1回 (早朝)	4,200円	レギュラー 06:15	1名	●●●●●	詳細



リアルな体験ができる旅行サービスで収益化



単一サービスにとどまらない事業のヨコ展開

良質なシニア層の更なる囲い込み

当社は他社の後追いではなく、常にその時々新しい商品を作り上げて成長しました。ゴルファーやゴルフ場の「したい」、医療機関の「したい」、世の中の「したい」を把握し新しい商品へ具現化する開発力が当社のコア・バリューです。

月刊バリューゴルフの創刊（2003年）



ゴルフ場ってもっと簡単に探せばいいのに・・・

ゴルファー

どこにどんなゴルフ場があって、実際にいくらかかるのかを簡単に調べる手段はあまりありませんでした。



練習場にチラシ設置の営業に行くのは大変・・・

ゴルフ場

ゴルフ場側もゴルファーに宣伝するために、沢山の営業マンを雇用して毎月ゴルフ練習場やショップにチラシ設置営業を続けていました。

▼ “したい” を具現化！



ゴルファー向けフリーペーパー発刊！

当時のゴルフ業界にはなかった新しい情報サービスとして誕生しました！



ゴルフしたいけど仲間を集めるのが大変・・・

ゴルファー

会社ゴルフの減少、団塊世代の大量定年などでゴルフ仲間が減り、会員権を買わなければプレーできなかった人が沢山いました



ゴルフ業界に、何か新しい集客手法は・・・？

ゴルフ場

当社営業マンが日常の活動の中で、ゴルフ場ではリーマンショック後の閉塞感を打開する新しい集客手法を求めるニーズが高いことを痛感していました・・・。

▼ “したい” を具現化！



業界初のお1人様組み合わせ予約サイト誕生

ゴルファーとゴルフ場の「したい」を具現化した画期的なサービスとなりました。



患者さんに沢山来て欲しいけど、どうすれば？

医療機関

大学・公立病院の独立法人化が進みましたが、医療機関は地域住民に医療内容をきちんと伝える告知手段がありませんでした。



大きな病院は紹介がなくちゃ行けないの・・・？

地域住民

地域住民の治療に関する知識は乏しく、近所の診療所とそこから紹介された病院に言われるまま通院していました。

▼ “したい” を具現化！



医療機関の新しいプロモーション手法が誕生

書籍の出版、地域への流通を行うことでプロモーションをする、新しいサービスです。

成長戦略

1

1人予約ランドの認知度強化、さらなる拡大

2

新たなゴルフサービス・周辺サービスへのヨコ展開

3

ゴルフのシニア会員を活用した、メディカル事業の新サービス拡大



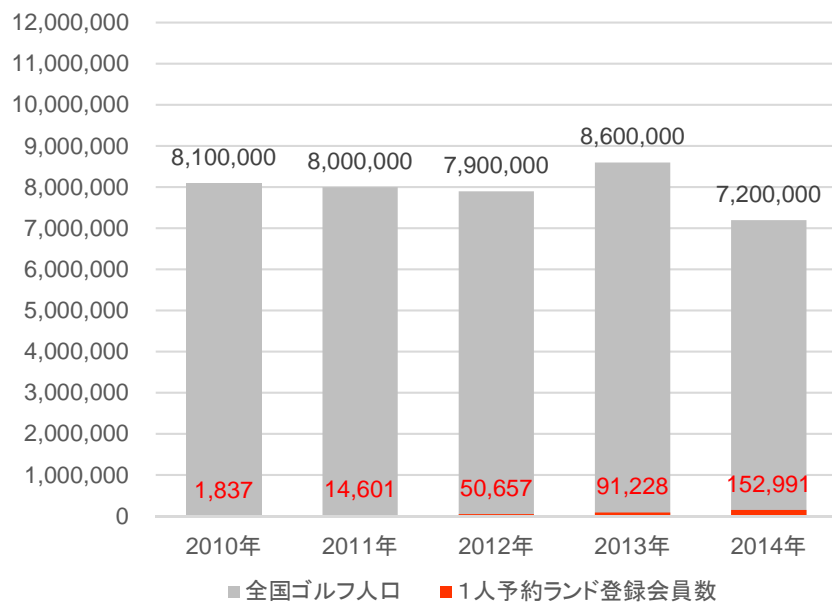
ゴルフ・メディカル以外の分野も含めた、シニア・プレシニア向け総合情報サービス企業への飛躍

※当社では60歳以上を[シニア]、50歳代を[プレシニア]と呼称しています。

巨大なゴルフプレー市場において、**1人予約の占めるシェアはまだ数%に過ぎません。**

利用ゴルフ場の拡大と広告宣伝による認知度強化を行うことで、**1人予約ランドの大幅な売上拡大**をいたします。

全国ゴルファー人口における1人予約ランド登録会員の比率



※出展：公益財団法人日本生産性本部発行「レジャー白書2015」
 ※1人予約ランド登録会員数は各年12月末日の数値を使用。

1人予約ランド会員は全ゴルファーの僅か2.1%

急拡大した1人予約ランドですが、登録会員数は全国ゴルフ人口の僅か2.1%。残りの98%のゴルファーは1人予約を殆ど知らないといっても過言ではありません。

逆に言えば、**1人予約ランドにはまだ沢山の成長の余地が残されている**とも言えます。

1人予約ランド 今後の成長ストーリー

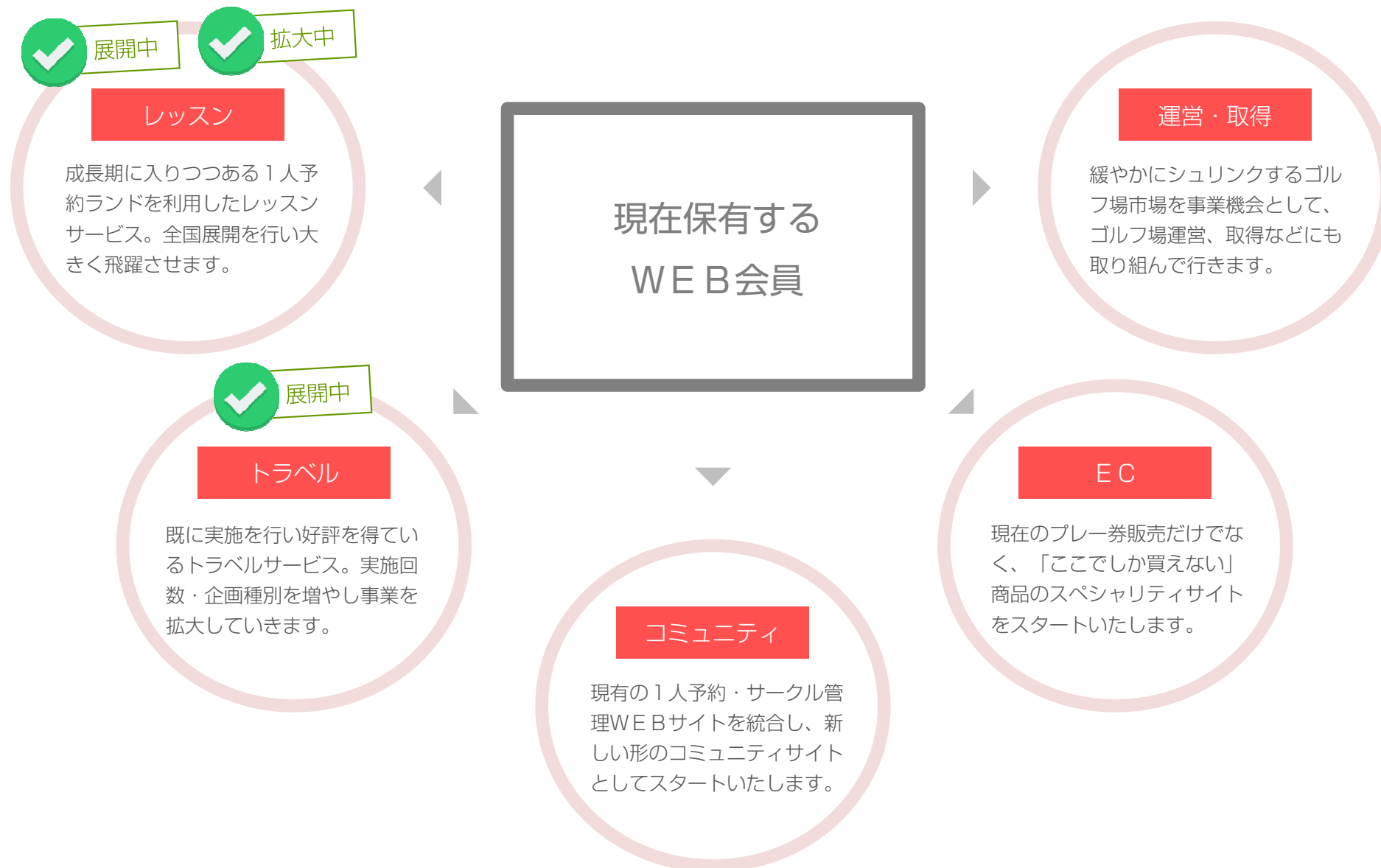
全国ゴルフ場（約2,350コース）における、80%の導入シェア達成（1,800コース）

広告宣伝の大量投下による、1人予約ランド認知度の拡大

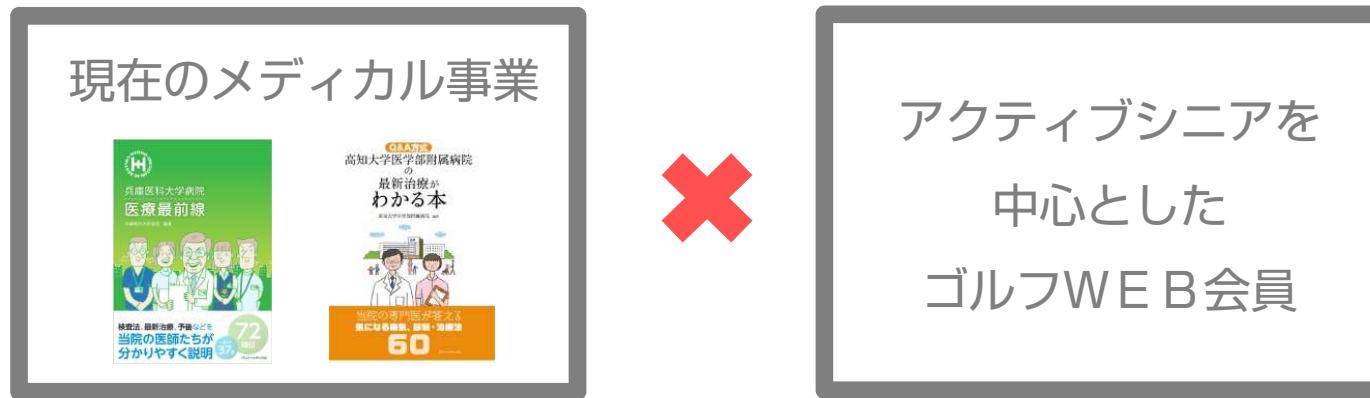
1人予約会員数
100万人突破、
大幅な売上拡大へ

現在保有するWEB会員を活かし、集客・送客分野以外の、ゴルフ関連サービスにヨコ展開を強化していきます。

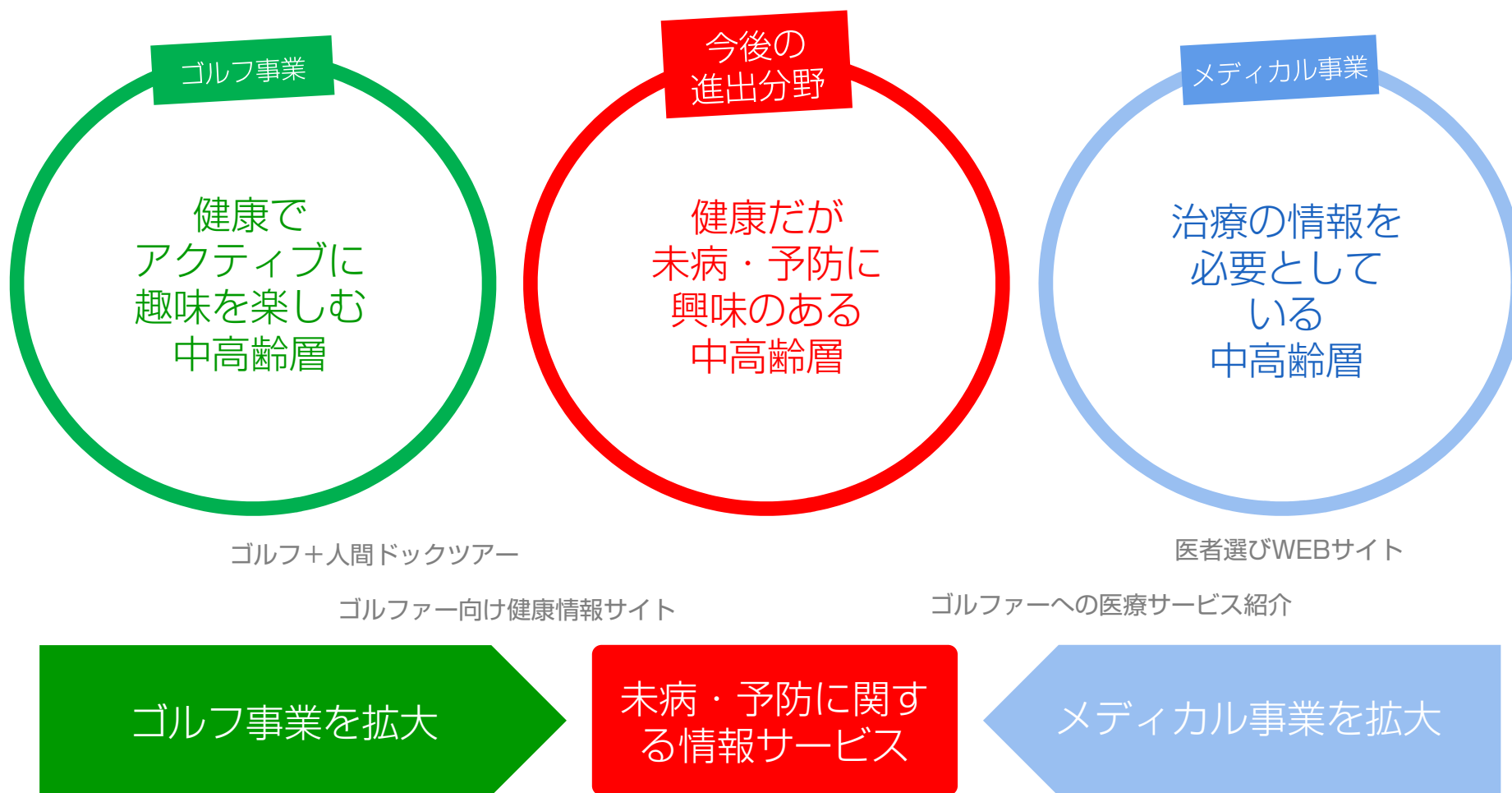
既に成長中のレッスン、好評のトラベルに加え、**各種サービスが揃う新しいゴルフ総合サービスサイト**を目指します。



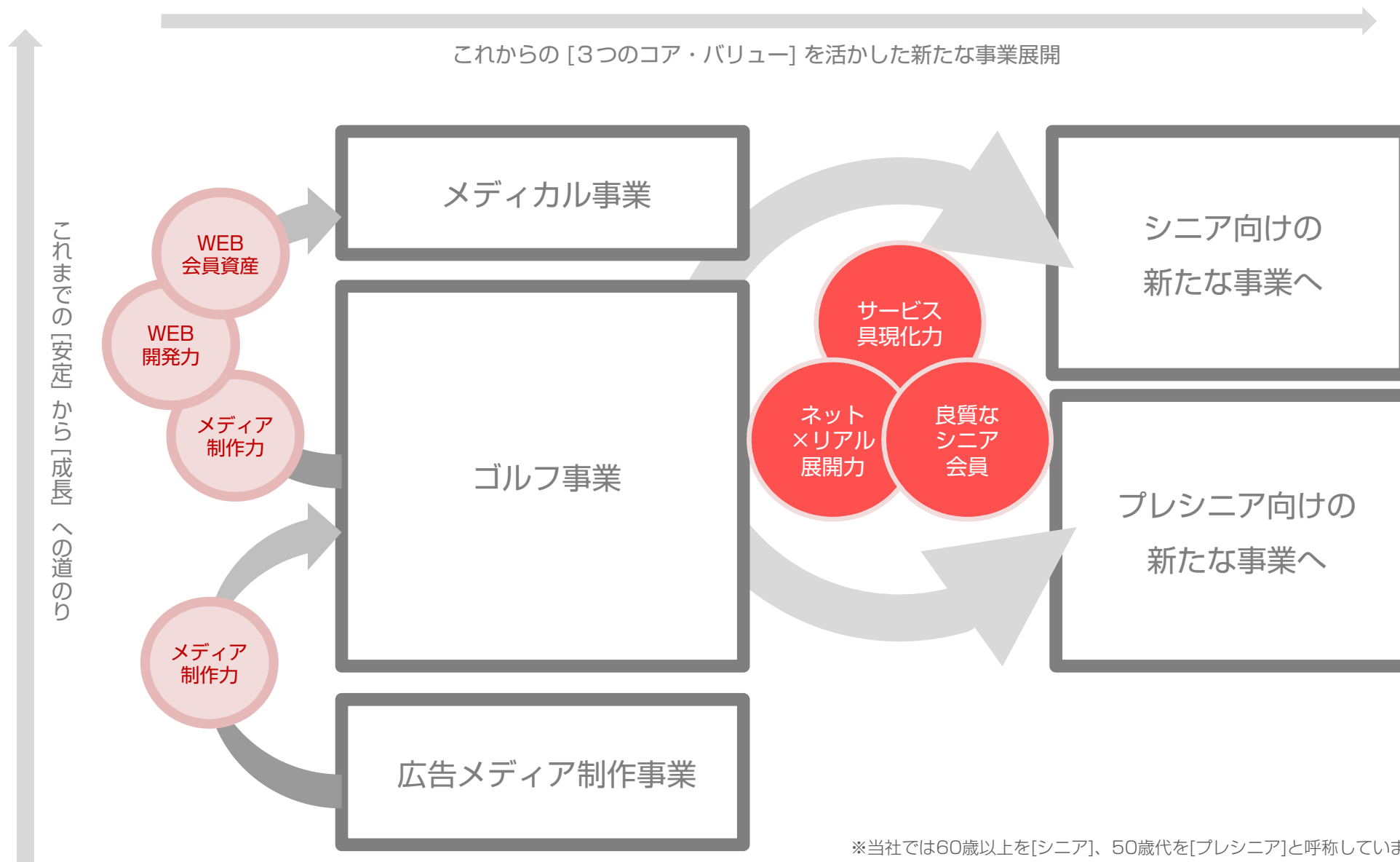
現在保有するアクティブシニアを中心としたゴルフWEB会員を活かし、メディカル事業を多角展開。まずは「ゴルフ医療ツアー」を平成29年1月期に実施予定です。「**メディカル × レジャー**」をキーコンセプトに事業を展開します。



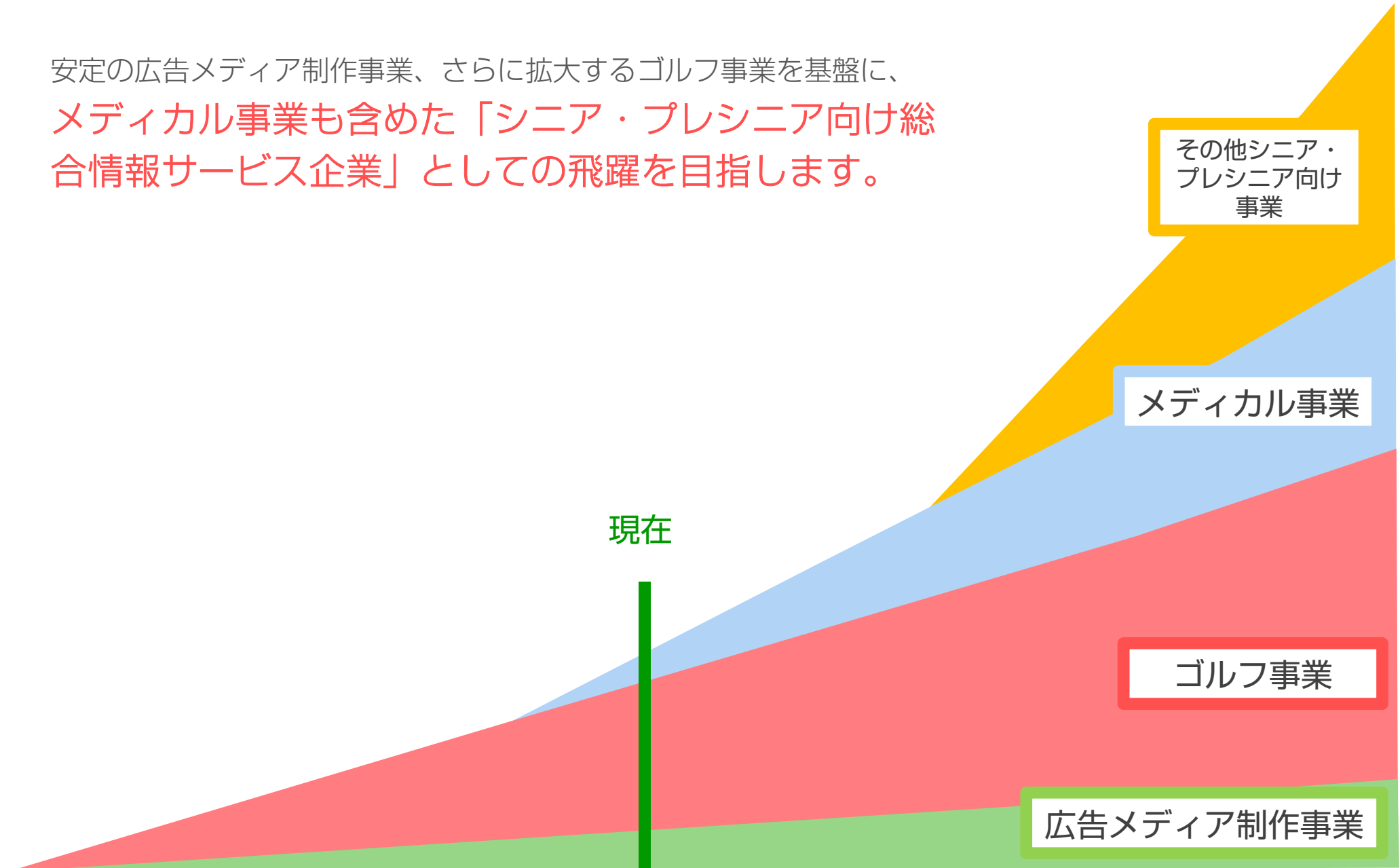
現在のゴルフ事業にて展開している「レジャー」分野、メディカル事業にて展開している「医療紹介」分野をそれぞれ拡大、さらにその間にある中高年齢層の“未病・予防”分野でもサービスを展開し。レジャー・予防・治療という中高年齢層が関心の高い分野をトータルでカバーしていく予定です。



既存事業で培った「サービス具現化力」「ネット×リアル展開力」「良質なシニア会員」の3つのコア・バリューを活かし、シニア・プレシニア領域における新たな分野の事業へ挑戦します。



安定の広告メディア制作事業、さらに拡大するゴルフ事業を基盤に、
医療事業も含めた「シニア・プレシニア向け総合情報サービス企業」としての飛躍を目指します。



※当社では60歳以上を[シニア]、50歳代を[プレシニア]と呼称しています。

本資料の取り扱いについて

本資料において記述される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらの文言は、現在における見込み、予測、リスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでいます。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は、特にサービスに関連した見通し情報に存在します。リスク、不確実性には、当社の関連する業界動向、技術的進歩、その他内部・外部要因、サービスの安全性ならびにクレームや懸念、国内外の事業に影響を与える政府の法規制、サービス開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。従いまして実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性があることを、予めご了承下さい。