

平成29年1月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社バリューゴルフ (3931)

平成28年9月



株式会社バリューゴルフ 平成29年1月期 第2四半期 決算説明資料



東証マザーズ上場

証券コード：3931

3 平成29年1月期 上期ハイライト

連結損益計算書

連結貸借対照表

連結キャッシュ・フロー計算書

7 セグメント別 上期ハイライト

ゴルフ事業ハイライト

ASPサービスおよび1人予約ランドの状況

広告・プロモーションサービスの状況

メディア制作事業ハイライト

メディカル事業ハイライト

13 平成29年1月期 上期の取り組み

ゴルフ事業 取り組みとトピックス

メディア制作事業 取り組みとトピックス

メディカル事業 取り組みとトピックス

17 平成29年1月期 見通し

平成29年1月期 通期見通し

バリューゴルフグループ 下期の取り組み

株式会社ジープのご紹介

22 本資料に関する注記

23 将来見通しに関する注意事項

平成29年1月期 上期ハイライト

H 2 9 / 1 上半期業績は好調を継続。

売上高は前年同期比11.9%増の502百万円、営業利益は60.3%増の47百万円で過去最高を更新、四半期純利益は（ほぼ）倍増の25百万円を達成

単位：千円

	平成28年 1月期	平成28年 1月期 (上期)	平成29年 1月期 (上期)	増減額	前年同期比 (%)
売上高	997,505	449,079	502,412	+53,333	119.9%
売上総利益	667,157	295,558	335,963	+40,405	113.7%
営業利益	130,027	29,645	47,515	+17,870	160.3%
経常利益	129,860	27,646	45,522	+17,876	164.7%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	94,288	12,958	25,854	+12,896	199.5%

東証マザーズへ上場、財務体質を強化。

単位：千円

	平成28年 1月期	平成29年 1月期（上期）	増減額
流動資産	459,011	837,606	+378,595
固定資産	44,510	31,676	-12,834
資産計	505,439	874,035	+368,596
流動負債	197,584	150,955	-46,629
固定負債	288,198	194,661	-93,537
純資産	217,240	679,373	+462,133
負債純資産計	505,439	874,035	+368,596

▼主な増減要因

資産

現預金 +387,324

資産

減価償却 -7,830

負債

借入金 -69,348

負債

社債 -20,000

次のステップへ向けた投資体勢が整う。

単位：千円

	平成28年 1月期	平成29年 1月期（上期）	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	63,173	40,480	-22,693
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,721	5,430	-3,291
財務活動によるキャッシュ・フロー	- 102,939	341,413	+444,352
現金及び現金同等物の期首残高	306,953	275,909	-31,044
現金及び現金同等物の期末残高	275,909	663,234	+387,325

▼主な要因

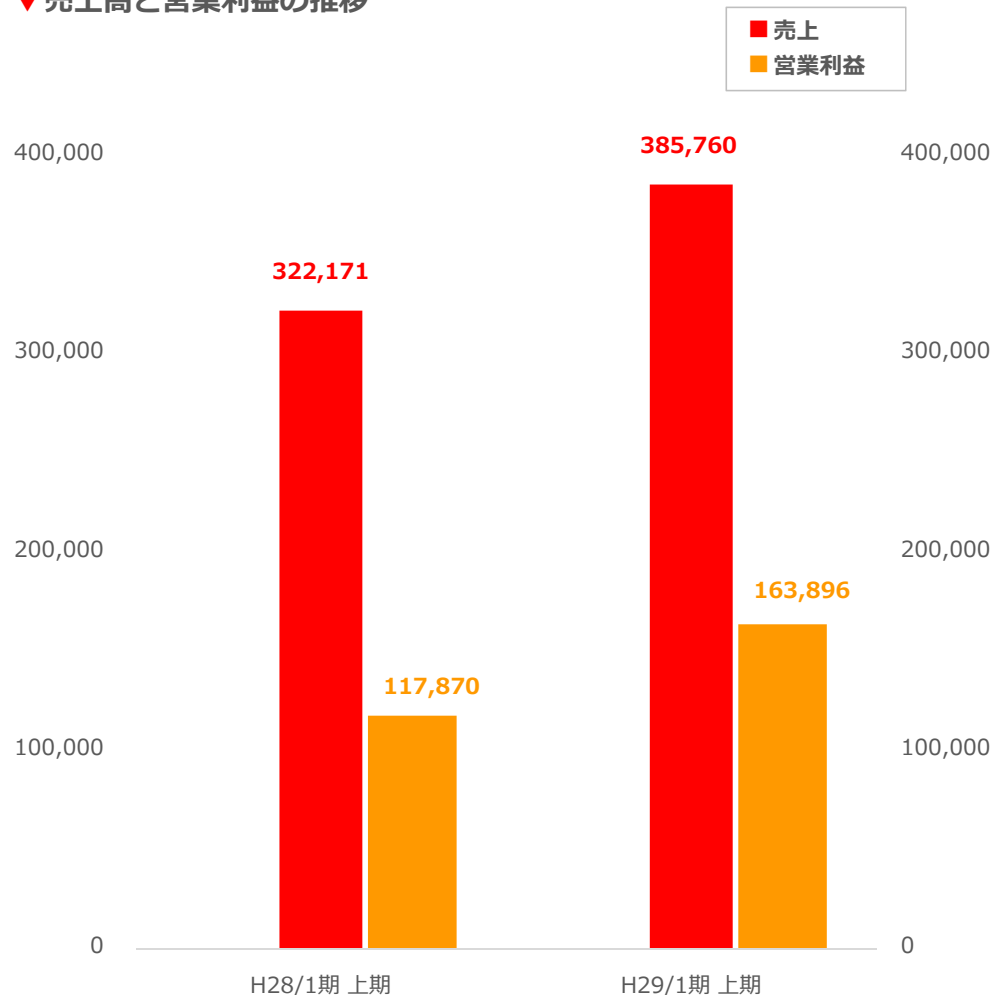
営業CF	税引前四半期純利益 +45,522	営業CF	減価償却費 +5,652	投資CF	投資有価証券の売却による収入 +5,114
財務CF	株式の発行による収入 +427,751	財務CF	長期借入金の純減 - 69,348		

セグメント別 上期ハイライト

ゴルフ事業は絶好調。

売上高は前年同期比19.7%増の385百万円、営業利益は39.0%増の163百万円。

▼売上高と営業利益の推移



	H28/1期 上期	H29/1期 上期	増減額	前年同期比 (%)
売上高	322,171	385,760	+63,589	119.7%
営業利益	117,870	163,896	+46,026	139.0%

『1人予約ランド』を中心とするASPサービス、『月刊バリューゴルフ』『バリューゴルフレッスン』を中心とする広告プロモーションサービスが絶好調、全社を牽引。

一方で、サポートサービスは提供形態の変更に着手、WEBコンサル体制を強化し、収益率の向上を図る。

契約数ゴルフ場数・登録会員数・エントリー数の成長が続く。

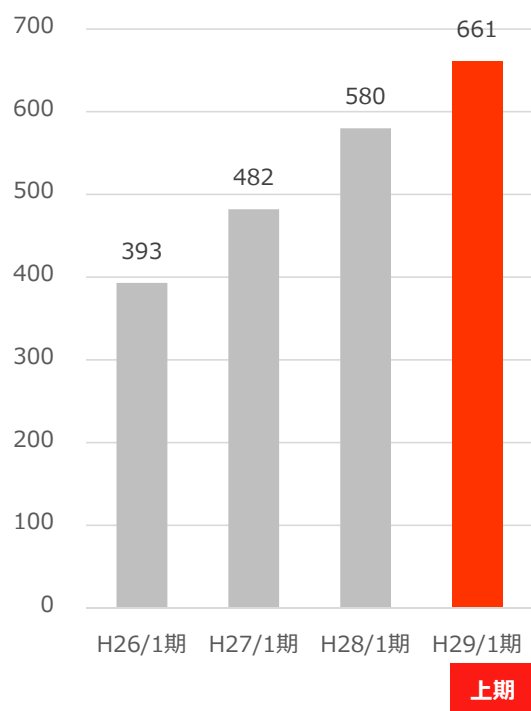
※1人予約ランド各数値の定義についてはP.22をご覧ください。

▼1人予約ランド売上高

	H28/1期 上期	H29/1期 上期	増減額	前年同期比 (%)
売上高	98,933	127,472	+28,539	128.8%

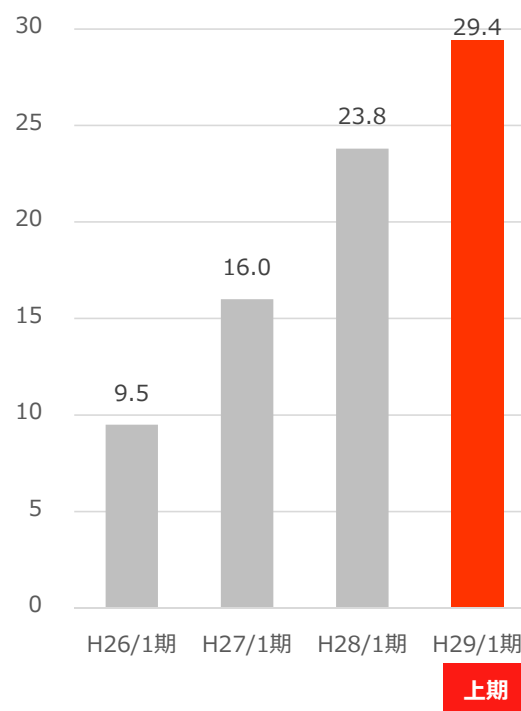
▼1人予約契約ゴルフ場数

単位：コース



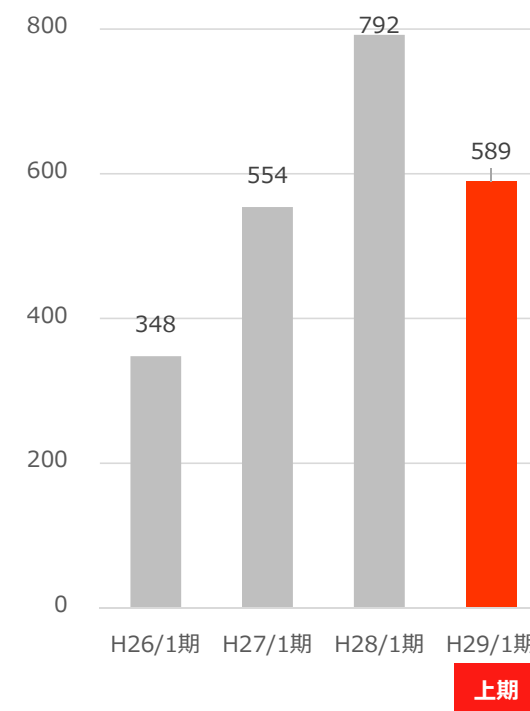
▼1人予約登録会員数

単位：万人



▼1人予約年間エントリー数

単位：千件



広告・プロモーションは各サービスとも順調に拡大。

▼ 広告・プロモーション各サービス売上

	H28/1期	上期	H29/1期	上期	増減額	前年同期比 (%)
月刊バリューゴルフ		81,146	107,533		+26,387	132.5%
バリューゴルフWEB		13,052	19,649		+6,597	150.5%
バリューゴルフレッスン		23,096	48,286		+25,150	208.9%

月刊バリューゴルフは売上高・掲載コース数ともに増加傾向。

バリューゴルフWEBについては、運営WEB媒体の広告商品をわかりやすいパッケージ方式でセールスしたことが奏功、“費用対効果の高い商品”として顧客から認知された。

レッスンは会場数が大幅拡大し、昨年同期比で7会場増の11コース。今後も会場・講師を拡充して大きく拡大する方針。



制作（受託）媒体ポートフォリオの入れ替えに伴い、売上は減少。

制作受託媒体の多ジャンル・多企業（委託元）化を実施中。組織変更による人的リソース有効活用により利益確保に注力。

▼売上高と営業利益の推移



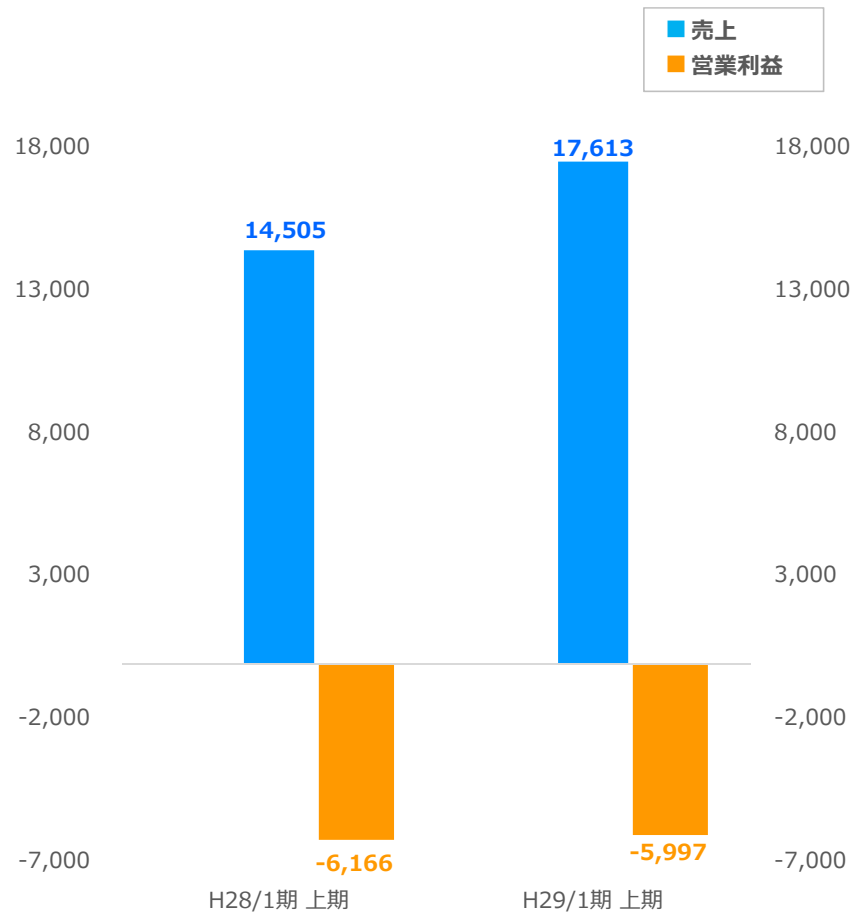
	H28/1期 上期	H29/1期 上期	増減額	前年同期比 (%)
売上高	112,403	99,038	- 13,365	88.1%
営業利益	29,782	23,534	- 6,248	79.0%

紙媒体からWEB広告へのシフトが進んだことにより制作単価が低下。内部の組織変更を行うとともに、制作スタッフのマルチタスク化を進めたことにより生産効率は向上。高品質・低コスト・短納期を強みとした事業展開を徹底していく方針。

売上高は21.4%増。出版サービスの継続拡大と新規サービスに注力。

出版サービスは昨年同様の受注数で推移。医療機関向け「従業員・顧客満足度リサーチサービス」へ投資を行い、正式に販売開始。

▼売上高と営業利益の推移



	H28/1期 上期	H29/1期 上期	増減額	前年同期比 (%)
売上高	14,505	17,613	+3,108	121.4%
営業利益	-6,166	-5,997	+169	-

出版サービスは書店販売が軌道に乗り、売上高が堅調に推移。並行して「従業員・顧客満足度リサーチサービス」の開発に投資を行ったため、利益水準は昨年同様となった。下半期からは「従業員・顧客満足度リサーチサービス」の収益回収を本格化させる。

平成29年1月期 上期の取り組み

1

1人予約ランドの機能開発を徹底強化

スマホ版のデザインリニューアル・検討中プラン機能など、1人予約ランドに新しい機能を続々追加。今後も継続的に新機能の開発・リリースを予定している。

プレー料金	スタート	開催	予約状況	詳細
8,500円+税 昼食付	WEST OF			詳細 検討
8,500円+税 昼食付	08:..			詳細 検討
8,500円+税 昼食付	WEST 09:16	3名		詳細 検討

「検討」ボタンでストック

2

大手ゴルフ場グループ等とのシステム連携強化

1人予約ランドにおいて、業界最大手のアコーディア・ゴルフ社とのシステム連携がスタート。その他ゴルフ場業務システムベンダーとの連携も強化し、在庫枠数の拡大およびゴルフ場様の使い勝手向上に寄与した。



3

月刊バリューゴルフはリニューアル効果が継続

2015年に誌面リニューアルを行い、広告効果の上がった月刊バリューゴルフ。2016年もその効果が持続し、引き続き出稿状況は好調。



4

バリューゴルフレッスンが急拡大

レッスンサービスの売上げが前年同期比200%以上の急拡大。現在会場・講師の確保が追いついていない状況であり、今後は体制を強化してさらなる売上げ拡大を予定している。



5

サポートサービスは収益性UPに注力

サポートサービスは人員を派遣するコンサルティングおよび運営受託から、安定かつ収益性の高いWEBコンサル形式に方針転換。業務のスピードアップとともに収益性が向上。



6

1人予約ランドサポート体制強化

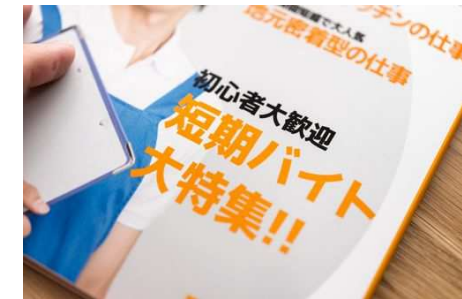
1人予約ランドのゴルフ場サポート部門において、人員を強化。集客に成功しているゴルフ場の事例を共有しながら、各ゴルフ場の課題解決にまで踏み込んだ提案を行っている。



1

制作事業は制作ラインのマルチタスク化を強化

広告メディア制作事業については、社員の担当業務（専門分野）を拡充したことにより、より顧客の要望に応じた制作ライン迅速化を実現する体制が可能になった。



2

メディカル事業は出版書籍が売れ行き好調

メディカル事業では出版した書籍が書店でもクローズアップされ、地域のベストセラーにランクインする事例も。特に鹿児島市立病院・岩手県立中央病院での出版はメディアにも取り上げられ人気となった。



3

医療機関向けリサーチサービスがスタート

医療機関向け従業員・顧客満足度リサーチサービスは、期初に行った開発投資の結果、ようやく製品（パイロット版）が完成。今期中に20病院からの受注を予定している。



平成29年1月期 通期見通し

上期は期初計画通りに推移、引き続きの増収増益で過去最高の更新を目指す。

9月1日付で株式会社ジープを連結子会社化。業績への影響については現在算定中。

単位：百万円

	上期				通期	
	期初計画	実績	達成率	昨対比	予想	昨対比
売上高	503	502	99.8%	111.9%	1,225	122.8%
営業利益	47	47	100.0%	160.3%	221	170.0%
経常利益	45	45	100.0%	164.7%	220	168.0%
親会社株主に 属する 四半期純利益	27	25	92.6%	199.5%	132	147.9%

1

既存会員・媒体とのシナジーを生かした、ゴルフ物販領域への本格参入

(株)ジープの連結子会社化により、グループに本格的な物販機能が追加された。当社発行媒体、およびWEBサイトへの大量告知や、会員への購入インセンティブサービスを展開。また物販ユーザーに対する1人予約ランド告知も積極的に展開し、シナジーを生かした収益拡大を図っていく。

2

予約・物販・レッスン・旅行を含めた、トータルでのゴルフサービス強化

1人予約ランドでは新機能開発・リリース、契約ゴルフ場の増加に向けた追加投資を行い、成長スピードを上げていく方針。加えて、現在成長中のレッスン・旅行といったリテール分野のサービスとの連携を図ることで、各サービスの集客・販売を強化。会員に対して「買う・予約する・上達する・楽しむ」をワンストップで提供するサービス体制を構築する。

3

メディカル事業における新WEBサービスのローンチ

メディカル事業において、「医者選びWEBサイト」(仮称)を立ち上げ予定。過去のメディカル事業運営で培った医療機関・医師とのネットワーク、およびゴルフ事業で蓄積した会員とWEBサービス構築・運営力を生かし、今後の新しい収益の柱となるサービスを目指していく。

会社名	株式会社ジープ
店舗商号	JYPER'S (ジーパーズ)
資本金	75百万円
本社所在地	千葉県浦安市北栄3-9-13
設立	1990年11月
事業内容	ゴルフ用品の輸入、仕入れ、販売
店舗	新橋店・葛西店・インターネット店
従業員数	14名
売上高	1,646百万円 (2015年9月期)
URL	http://www.jypers.com/

▼インターネット店 <http://www.jypers.com/>



▼新橋店 東京都港区東新橋1-1-21 今朝 (イマアサ) ビル1F



▼葛西店 東京都江戸川区南葛西2-2-8



1

格安クラブ販売のパイオニアとして、全国に浸透するブランド力

並行輸入ゴルフクラブのパイオニア的存在であり、消費者にとって安心かつ認知の高いブランド。また首都圏倉庫による迅速な配送体制により、各モール含め「翌日配達」を確実に実行する事業基盤が特徴。また楽天等のモールにおいても月間MVP・ジャンル等賞等の獲得実績多数。



2

長年の取引実績に基づく信頼関係、および業界有数の商品調達力

創業より26年、国内外の各メーカーとの信頼関係および取引実績から、安定かつ優位な取引・信頼関係にある。また海外並行輸入品については、仕入れルート・条件・品揃えとも国内トップクラスの実績。



3

ゴルフ用品販売に長年従事し、精通したスタッフ構成

業歴10年以上、販売・仕入からクラフトまで、ゴルフ用品に精通のスタッフが中心の従業員構成。



※ 9頁

契約ゴルフ場数は、1人予約ランドの利用契約があり、かつ利用料の請求が可能なゴルフ場数の合計となります。登録会員数は当社システム上に登録があり、かつ1人予約ランドプロフィールを登録しているアカウント数の合計となります。予約エントリー数は、予約成立・不成立に関わらず1人予約ランドに予約を行ったレコードの総計となります。

※本資料に記載された内容については合理的な注意を払うよう努めておりますが、掲載された情報の内容の正確性、適切性、網羅性について、当社は何ら保証するものではありません。

※本資料の掲載数値は、単位未満を切り捨て算出しているため、各欄の合計値と合致しない場合があります。

※本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

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りますことを、予めご了承下さい。

