

経営方針および中期成長ビジョンについて

株式会社バリューゴルフ (3931)

平成28年11月18日



株式会社バリューゴルフ



東証マザーズ上場

証券コード：3931

3 現在の当社を取り巻く環境について

上場後のハイライト

事業別の概況 ハイライト

事業別の概況 ゴルフ事業

事業別の概況 メディカル・広告メディア制作事業

9 中期成長ビジョンについて

今期および来期の事業方針について

成長戦略 ゴルフ事業

成長戦略 メディカル事業

成長戦略 物販（株式会社ジープ）

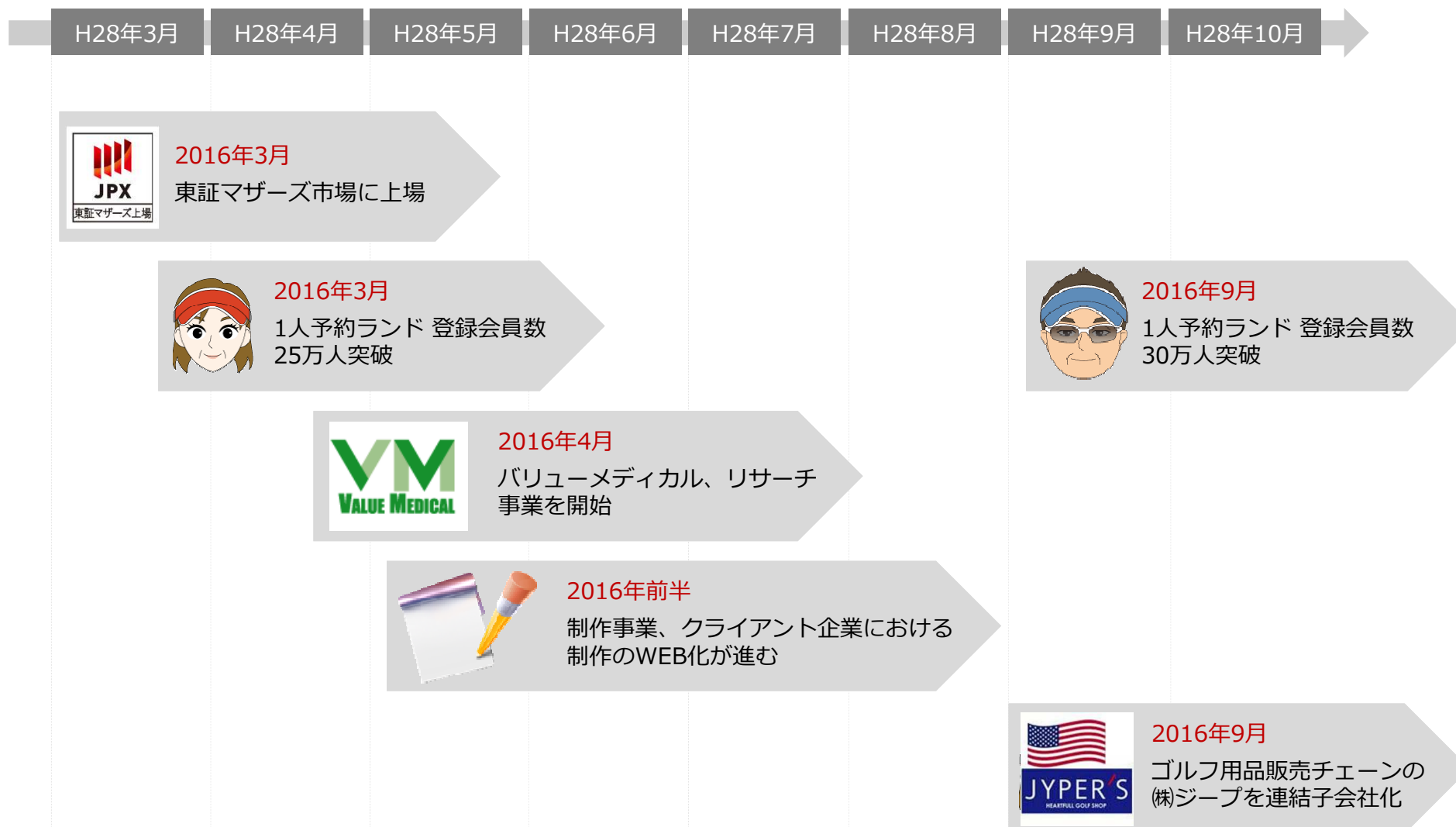
株式会社ジープとのシナジーについて

16 今後の成長イメージについて

現在の当社を取り巻く環境について

POINT

H28年3月に株式上場、その後7ヶ月で当社を取り巻く環境は大きく変化



POINT

事業はセグメント毎に大きく変化、またM&Aによりグループ規模が急拡大

【ゴルフ事業】

1人予約ランド好調

広告・プロモーションも堅調

レッスンサービス急拡大

【メディカル事業】

新規事業スタート

人的リソース不足

【広告メディア制作事業】

クライアント環境が大きく変化

【投資・M&A（株式会社ジープの連結子会社化）】

連結売上が大幅拡大

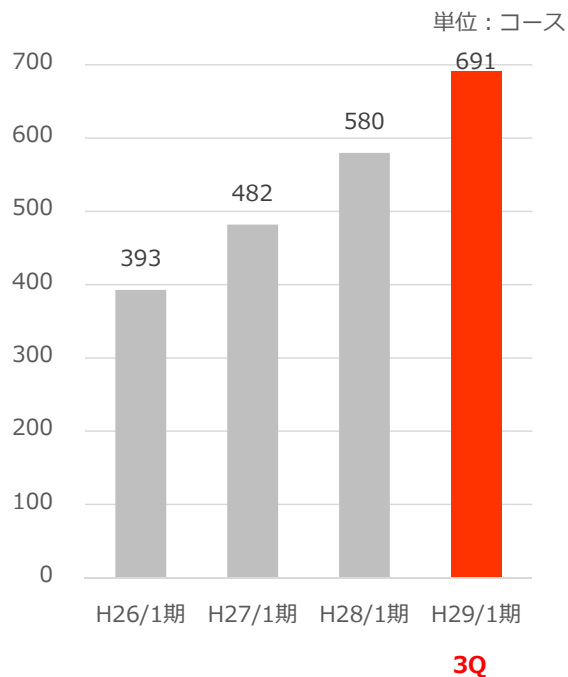
既存ゴルフ事業とのシナジー

取得費用・のれん償却費

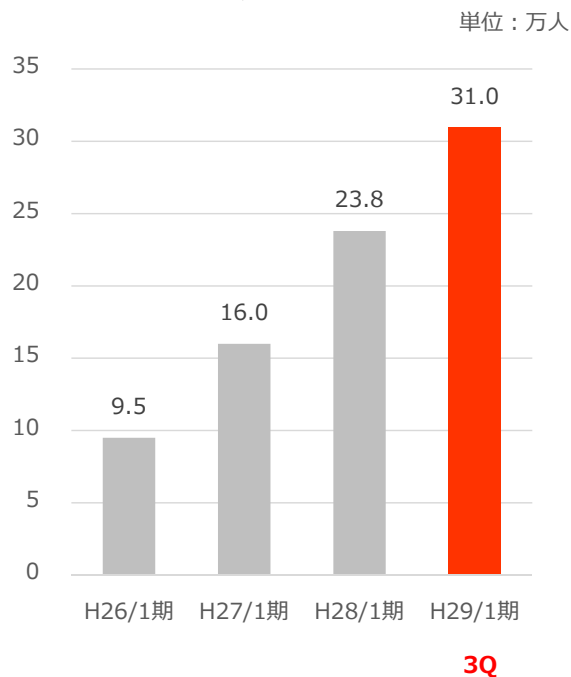
1

1人予約ランドが予約数、会員数、利用ゴルフ場数とも順調に拡大

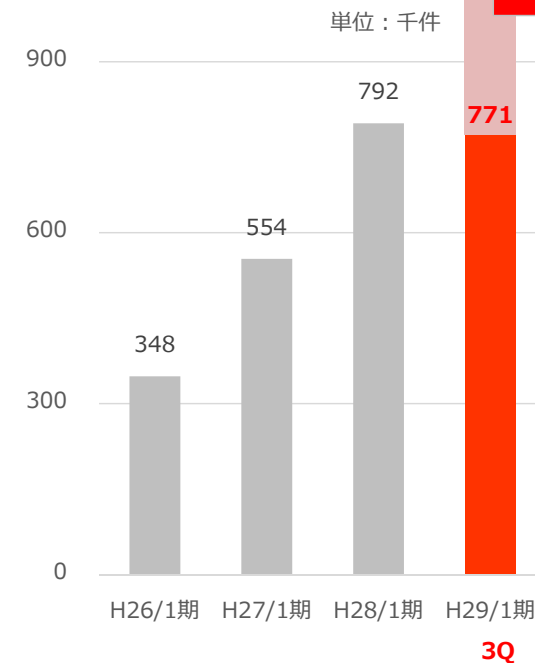
▼ 1人予約契約ゴルフ場数



▼ 1人予約登録会員数



▼ 1人予約年間エントリー数



通期で
100万予約
突破見込

2

広告・プロモーション堅調、レッスン急拡大、サポートサービスは転換期へ



広告・プロモーションサービスは、誌面とWEB広告のクロスセル・クロスプロモーションが進み、堅調な成長を見せた。



レッスンサービスは売上、参加者数・会場数・講師数とも急拡大中。完全に成長加速局面に入った。



サポートサービスは運営受託型から、利益率を重視したWEBコンサル・経営支援コンサルに方向転換。

3 新サービス「ゴルフ場経営支援」がスタート



サポートサービスについては事業の転換期を迎えたが、経営課題に直面しているゴルフ場は未だに多い。新サービスとして、単なる集客支援や運営受託ではない、ゴルフ場の企業経営支援サービスをスタート。当社グループの総力を挙げたサポートにより、ゴルフ場のあらゆる経営課題の解決するサービスの提供が始まった。

新サービス「ゴルフ場経営支援」について

従来の集客支援にとどまらないゴルフ場経営課題の解決をサポートするため、ゴルフ場経営実務に精通したスタッフから構成される専門チームにより、下記の内容を中心にサービス提供しております。

会員権運営サポート

ゴルフ場では専任スタッフを抱えづらい会員権および年次会員などのセールス業務を、専門スタッフが代行。

WEB集客サポート

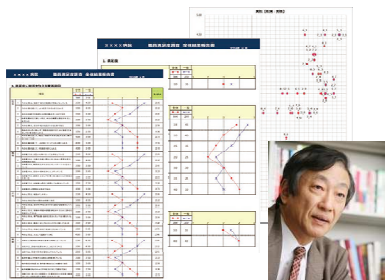
単なる広告宣伝ではなく、経営数値から求められる在庫枠・WEBセールス価格等のイールドマネジメントを代行。

コスト削減・ 総務関連サポート

単体のゴルフ場では対応しづらい、固定資産税削減、水道光熱費削減を始め、保険請求や各種申請代行など、総務および経営分野の課題を改善する各種サービスを提供。

メディカル

職員・従業員満足度リサーチサービス開始。出版サービスは受注件数は堅調であるが、納期がずれ込む見通し。



医療機関向け職員・患者顧客満足度調査サービスがスタート。開始当初から医療機関より高評価を受け、調査スタート施設が順調に増加している。



出版事業についてはリサーチサービスの開発に人的投資を集中した分、やや上期の新規出版営業が遅れる格好に。下期および来期への出版数のずれ込みが見られた。

広告メディア制作

期初に予定していた新規受託案件の開拓にやや遅れ。クライアント発注方針変更も。



期初に予定していた新ジャンルおよび新メディアの受託開拓がやや遅れ、さらには制作委託元クライアント企業において、制作環境のWEB化および発注方針変更が大きく打ち出された。結果的に受託量・および受託単価が大きく減少した。

人員体制の見直し、およびグループ各社への異動など、体制再構築を推進中。また特定クライアント・特定分野への依存リスクを低減するため、求人以外の媒体受託にも積極的に取り組んでいる。

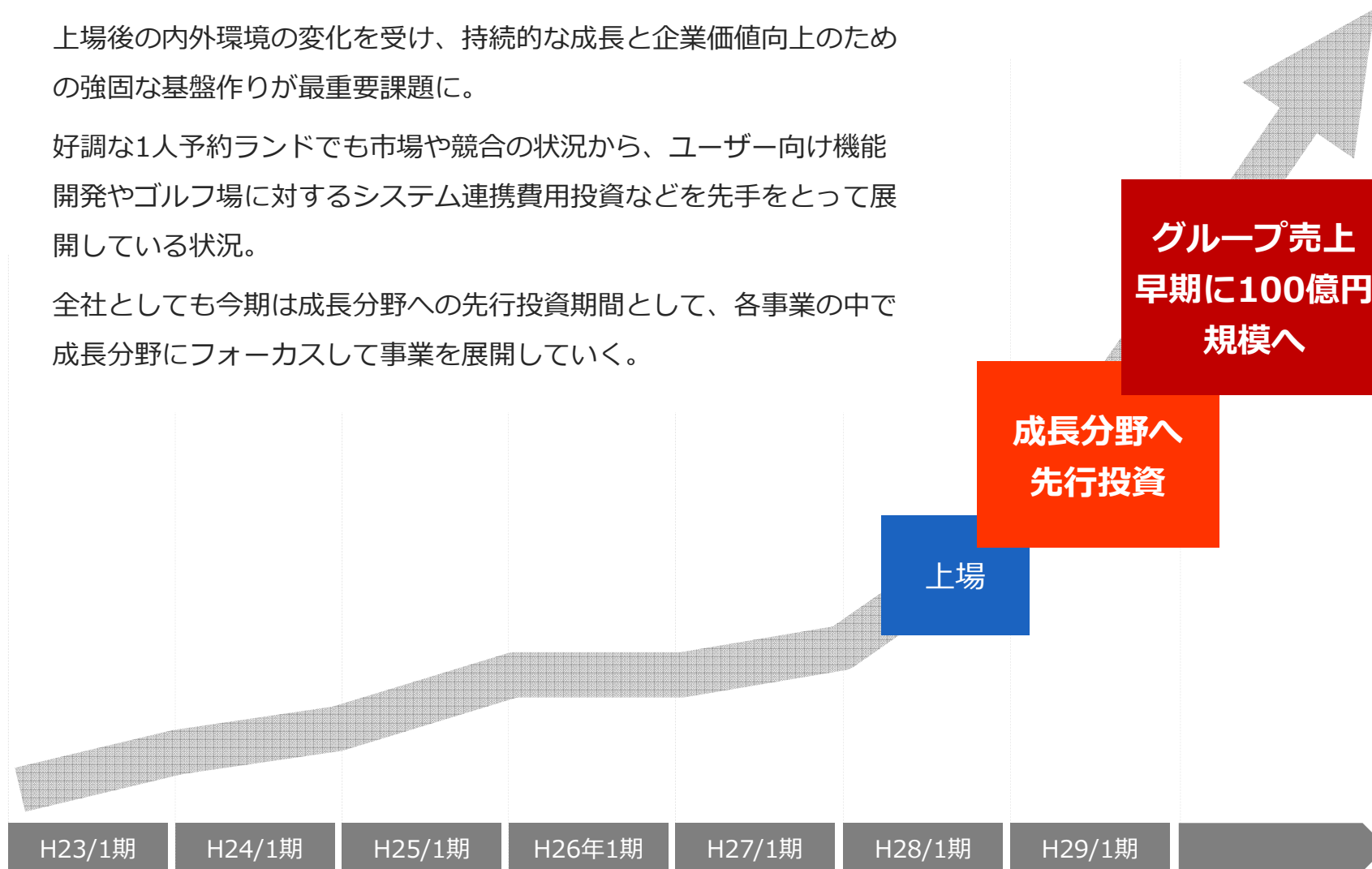
中期事業成長ビジョンについて

来期以降の成長をより加速するため、今期は成長分野への投資を前倒しで実行。

上場後の内外環境の変化を受け、持続的な成長と企業価値向上のための強固な基盤作りが最重要課題に。

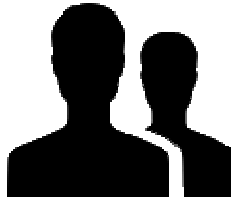
好調な1人予約ランドでも市場や競合の状況から、ユーザー向け機能開発やゴルフ場に対するシステム連携費用投資などを先手をとって展開している状況。

全社としても今期は成長分野への先行投資期間として、各事業の中で成長分野にフォーカスして事業を展開していく。



人員・体制

セールススタッフ人員の大幅拡充、サポート体制も大幅に強化



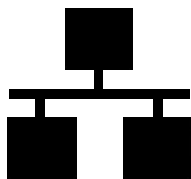
利用ゴルフ場数獲得の最前線である、セールススタッフを継続拡充。大都市近郊以外のエリアでも積極的に拡販。



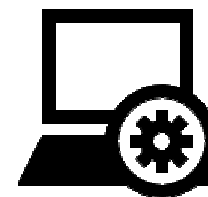
バックオフィスにもアウトバウンドセールス&サポートを行う専門部署を新設。利用率売上拡大を促進。

システム開発

ゴルフ場へのシステム連携、およびユーザー機能開発への積極投資



引き合いの多いゴルフ場からのシステム連携について、積極的に開発・初期費用負担を実施。ゴルフ場がストレスなく利用できる環境構築を推進。



評判の高い「ユーザー向け機能」、より開発体制を拡充し、「圧倒的に使いやすい」サイトへの進化をさらに進めていく。

利用可能ゴルフ場数1,800への早期到達

レッスンサービス

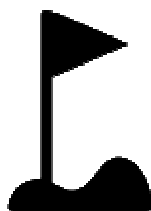
急拡大中のレッスンサービス、全国展開&講師100名体制へ



ここ1年で急拡大しているレッスンサービス。講師と楽しくラウンドできる新感覚のライトなレッスンが大好評となっている。すでに専門チームを新設し、会場（ゴルフ場）の拡大、および講師数の増強に着手中。日本最大級のゴルフレッスンサービスとして、全国50会場&講師100名体制を目指してスピード展開を行う。

経営支援サービス

経営課題改善にとどまらず、ゴルフ場の共同購買ネットワークを組成



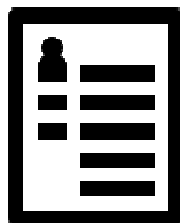
サポートサービスについては人的派遣を含めた売上重視路線から、WEB等を駆使した効率化路線へ転換。前述の通り経営課題に直面しているゴルフ場は未だに多いため、ゴルフ場の企業経営支援サービスをスタートしたが、今後はさらにV Gグループ連携による購買支援サービスなど、あらゆるゴルフ場運営についてのサポートを行っていく。



ゴルフ事業の新しい柱として収益拡大へ

リサーチサービス

好評の患者・従業員満足度リサーチサービスを拡大体制へ。



好評の「医療機関向け職員・患者顧客満足度調査サービス」を本格的に拡大すべく、体制を強化中。実施施設の増加→調査クオリティ改善→さらなる実施施設拡大、という好循環のループを生み出すべく、営業・バックオフィス、外部識者との連携などを積極的に図っていく。

パブリシティ

出版から医療機関の外来獲得のためのパブリシティ支援へ



実績を着実に積み重ねている出版サービスだが、出版に付随して行っている「地域新聞・テレビ等へのメディア露出支援」「記者会見およびPRサポート」が好評。出版を核として医療機関における外来患者獲得のための「総合パブリシティ支援」サービスとして拡大を図っていく。



医療機関の運営改善・外来獲得総合支援へ

ECの強化

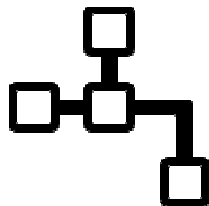
広告技術&WEB開発ノウハウを投入してEC売上を大幅拡大へ。



成長中であるEC部門に、バリューゴルフで培ったWEB広告技術およびWEB開発ノウハウを投入。積極的にWEB閲覧者およびEC売上獲得に繋げていく。またグループの開発ノウハウも駆使し、段階的なシステム改善やリニューアルも予定、EC売上を大幅に拡大していく予定。

販路の拡大

グループ間連携を進め、EC販売チャネル拡大、及びユーザー囲い込み強化



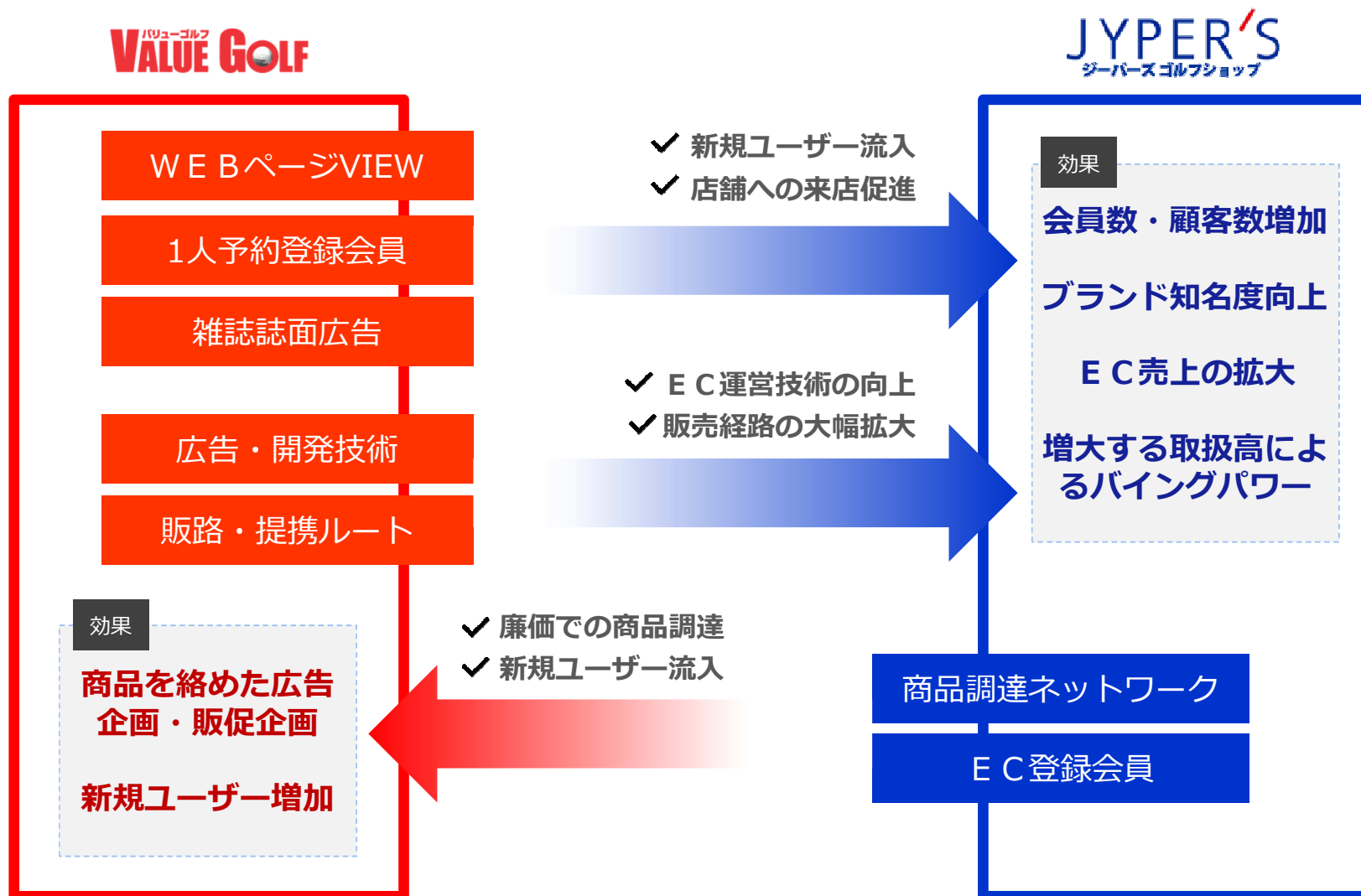
また、バリューゴルフがこれまで培ってきたアセットを駆使し、販路となるユーザー、法人（ゴルフ場、ゴルフショップおよび関連企業等）など、ジープの販売チャネルを拡大していく。同時に取扱高も大幅に増やしていくことで、バイングパワーの増強および収益率改善についても果たしていく予定。またジープの各会員にも積極的にVG各サービスを活用してもらえような連携を一層推進していく。



連結業績大幅拡大のキーとなる事業へ

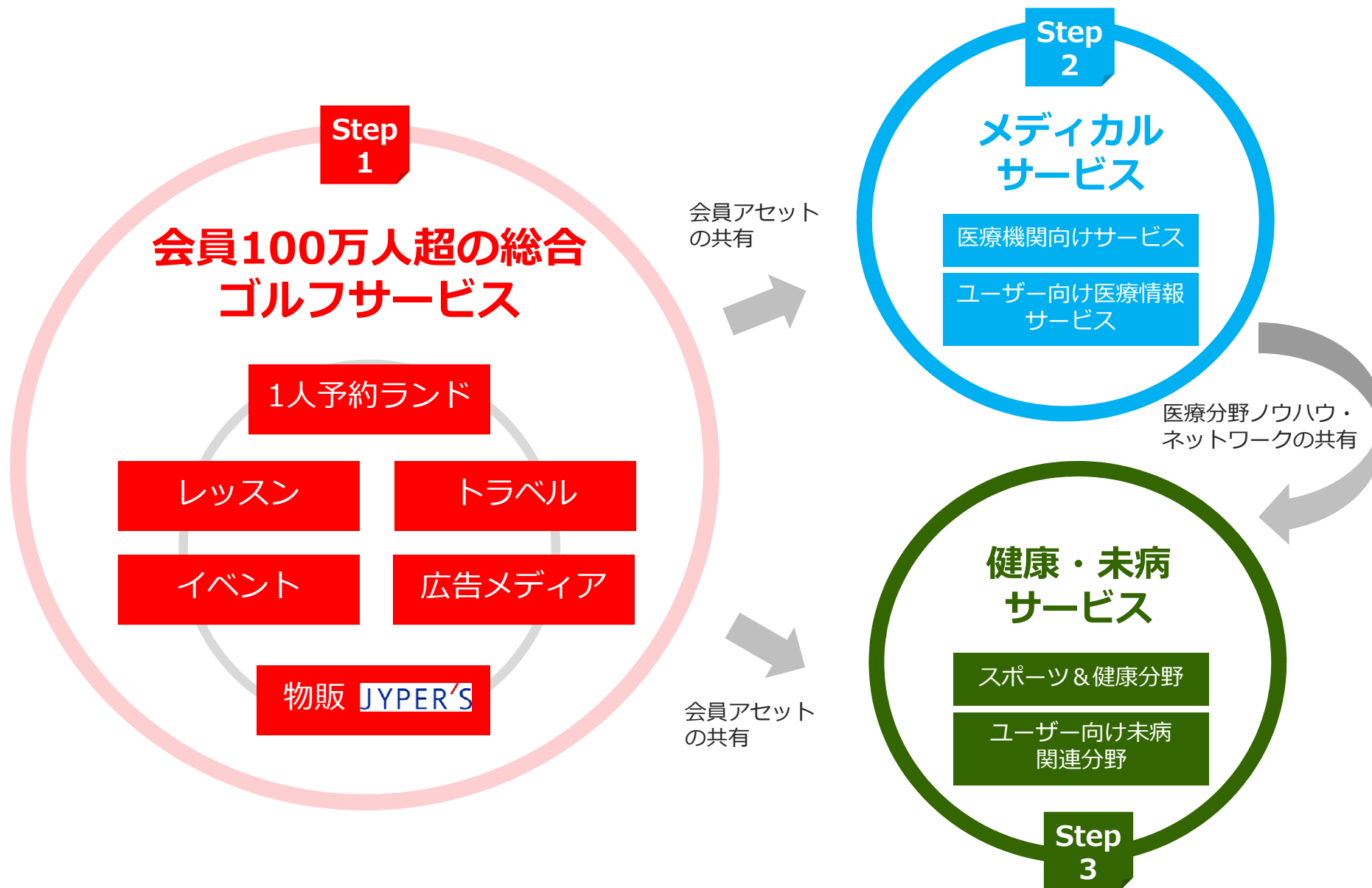
POINT

既に多くのシナジーが生まれており、今後も一層連携を進めていく方針。

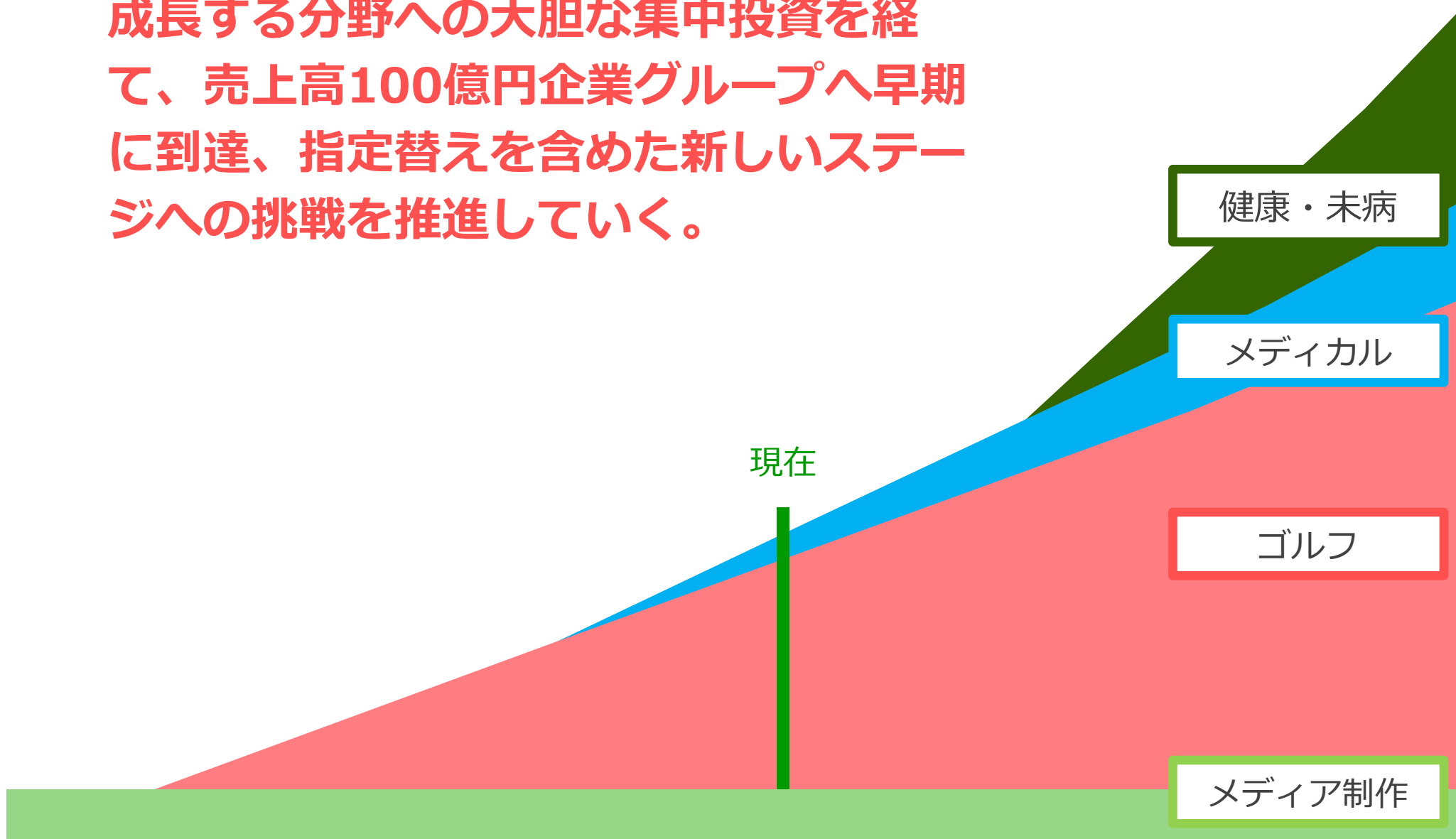


今後の成長イメージについて

第1ステップとして**総合ゴルフサービス化への基盤が整った**。システムの一体化等でより多くのシナジーを生むとともに、**第2ステップ**として**メディカルサービス**を強化。さらに将来的には**第3ステップ**として**健康・未病サービス**へと繋げるなど、引き続き**会員アセットの横展開**を推進していく。



成長する分野への大胆な集中投資を経て、売上高100億円企業グループへ早期に到達、指定替えを含めた新しいステージへの挑戦を推進していく。



※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。

