



2017年12月期(第19期) 上期決算説明資料

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン www.golfdigest.co.jp
(証券コード : 3319)



本資料に関する注意事項

本資料に記載されている弊社の計画・予測・戦略などにつきましては、既に確定している要素を除き、潜在的风险や不確定要素を含んでおり、その内容を保証するものではありません。

潜在的风险や不確定要素には、個人消費動向を中心とした経済状況、当社グループの主たる事業領域であるゴルフ市場やインターネット市場全般の動向、市場における競争の状況、急速な技術革新等が考えられますが、これらに限定されるものではありません。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

中期経営計画(2016-2018) 事業展開方針

既存事業強化



新規事業

海外事業

データベースマーケティングの強化

- IT基盤のクラウド化
- サービス間 相互利用促進

顧客との取引接点を増加

- カスタマーサービスの強化
- サービス間 相互利用促進

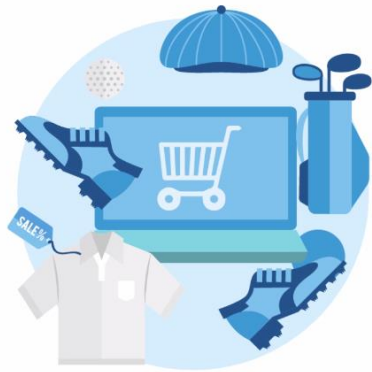
スマートフォン対応強化

- アプリDL促進
- 各種サービスの最適化

ゴルフを主軸としたアライアンスの活性化

- キーワード(三世代消費/インターネット)

北米・アジアをターゲットにした取組みを加速



ゴルフ用品販売

- ・カスタム商品販売強化
- ・品揃えの充実

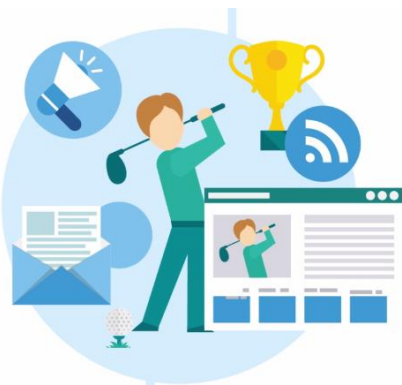
ゴルフ場予約サービス

- ・企画力強化
- ・ゴルフ場のIT化・自動化の推進



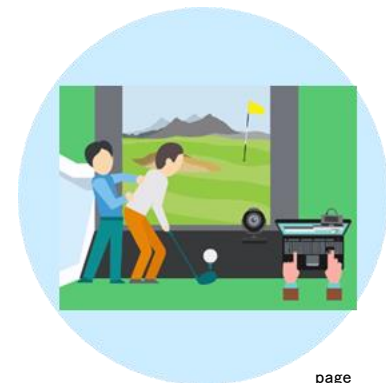
ゴルフメディア

- ・情報配信多チャネル化
- ・コンテンツの充実

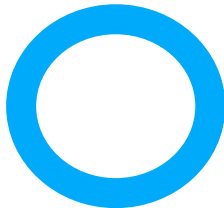
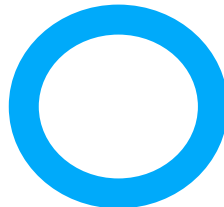
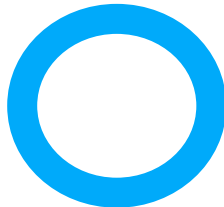



ゴルフレッスンサービス

- ・多店舗展開
- ・競合との差別化
- ・体験型ストアとしての機能強化



上期のハイライト

	2Q 売上高前年比108% └ 上期 前年比104%
	2Q 売上総利益前年比111% └ 上期 前年比108%
	ゴルフ場予約サービス 堅調
	成長テーマを持った費用投下を実施

回復が遅れていたゴルフ用品販売は6月に復調、2Q売上高前年比108%
 上期を通じて付加価値の高いサービス提供に注力した結果、2Q売上総利益
 前年比111%

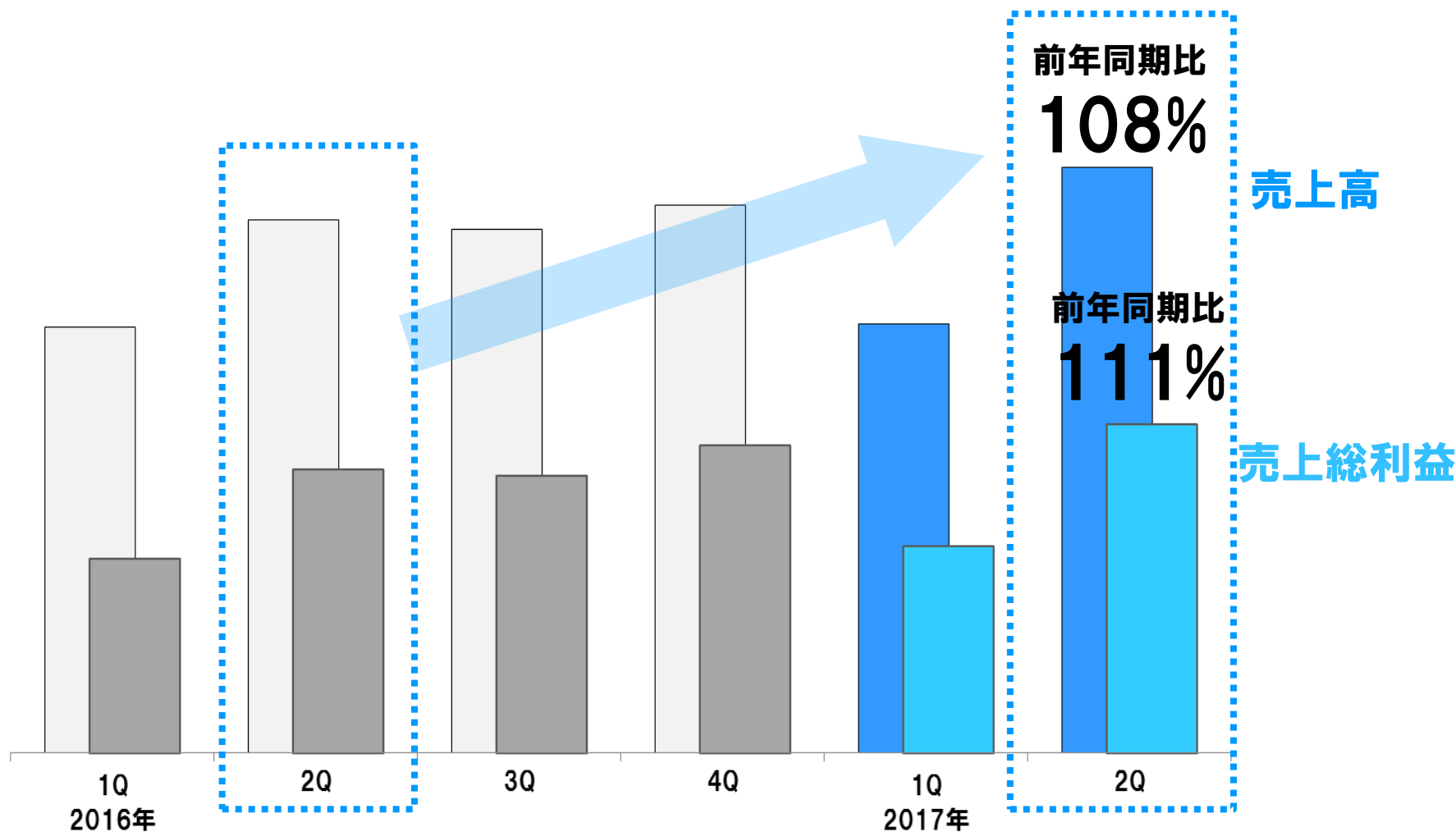
将来成長のための先行投資を計画通り実行

(単位:百万円)

	2Q (4-6月)			上期累計 (1-6月)		
	2016年	2017年	前年比	2016年	2017年	前年比
売上高	5,022	5,412	+390 (108%)	9,232	9,645	+413 (104%)
売上総利益	2,089	2,318	+229 (111%)	3,735	4,025	+289 (108%)
販管費	1,763	1,973	+210 (112%)	3,350	3,715	+364 (111%)
営業利益	326	345	+19 (106%)	384	309	△74 (81%)
経常利益	330	346	+16 (105%)	390	314	△76 (80%)
親会社株主に 属する 四半期純利益	207	203	△3 (98%)	227	160	△67 (70%)
EBITDA	496	448	△47 (90%)	714	512	△201 (72%)

※ EBITDA=経常利益+減価償却費+のれん償却費+支払利息+長期前払費用

ゴルフ場予約サービスが堅調、ゴルフ用品販売が6月に復調
全ジャンルで適正価格によるサービス提供に注力し、2Q売上総利益が2桁成長

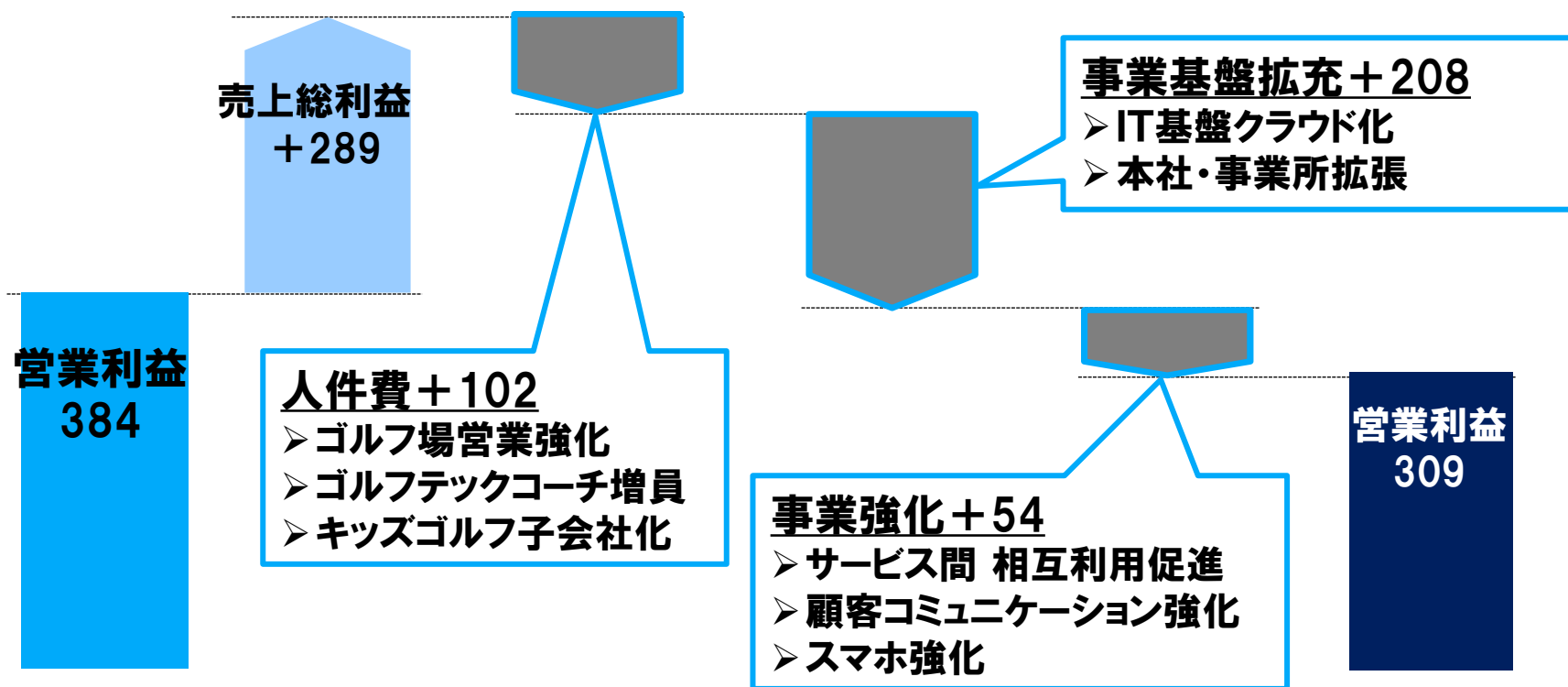


取組みテーマ(データベースマーケティング強化、顧客との取引接点増加、スマートフォン対応強化等)を踏まえ、下期の成長のために事業基盤拡充・事業強化費用を投下

2016年上期

2017年上期

(単位:百万円)



ゴルフショップアプリ

6月末 **NEW!**
待望のリリース



スマホビジター構成比

2016年上期 57%



2017年上期
61%

予約アプリ経由
ビジター数



前年上期比
130%

アプリ総DL数

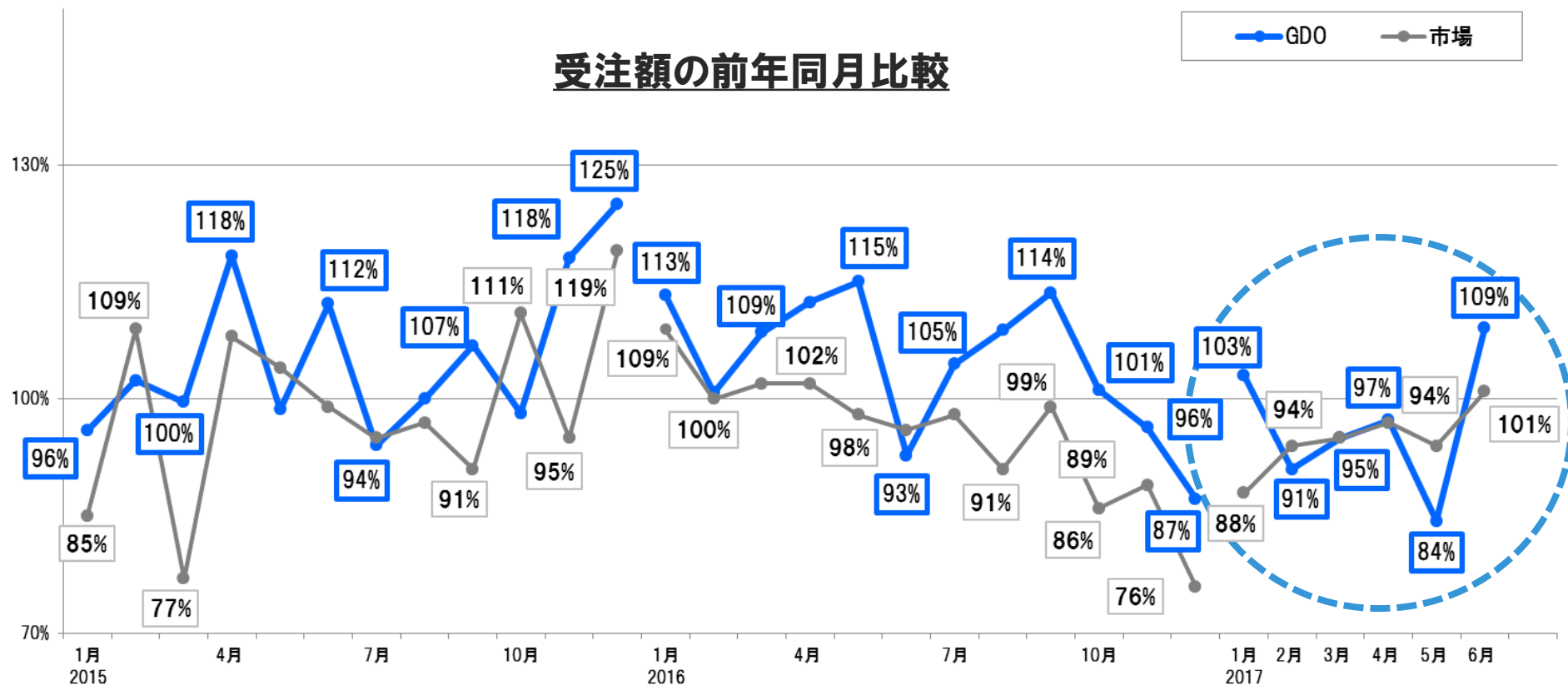
約167万DL



ゴルフ用品販売は市場の低迷が続く中、サービス間の相互利用促進、その他販促施策により6月に復調の兆し

適正価格での販売に注力し、全商品ジャンルで利益率が前年を上回る
付加価値の高いカスタム商品の販売伸長

受注額の前年同月比較



※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「全国有カ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」

ゴルフ用品販売は、サービス間相互利用促進、その他販促施策等で2Qに顧客数伸長

**前半苦戦した新品クラブ販売、高利益率のアパレル販売も2Qに回復
適正価格での販売と中古クラブ、カスタムクラブ等、高付加価値品の販売に注力した結果、全商品ジャンルで利益率改善**

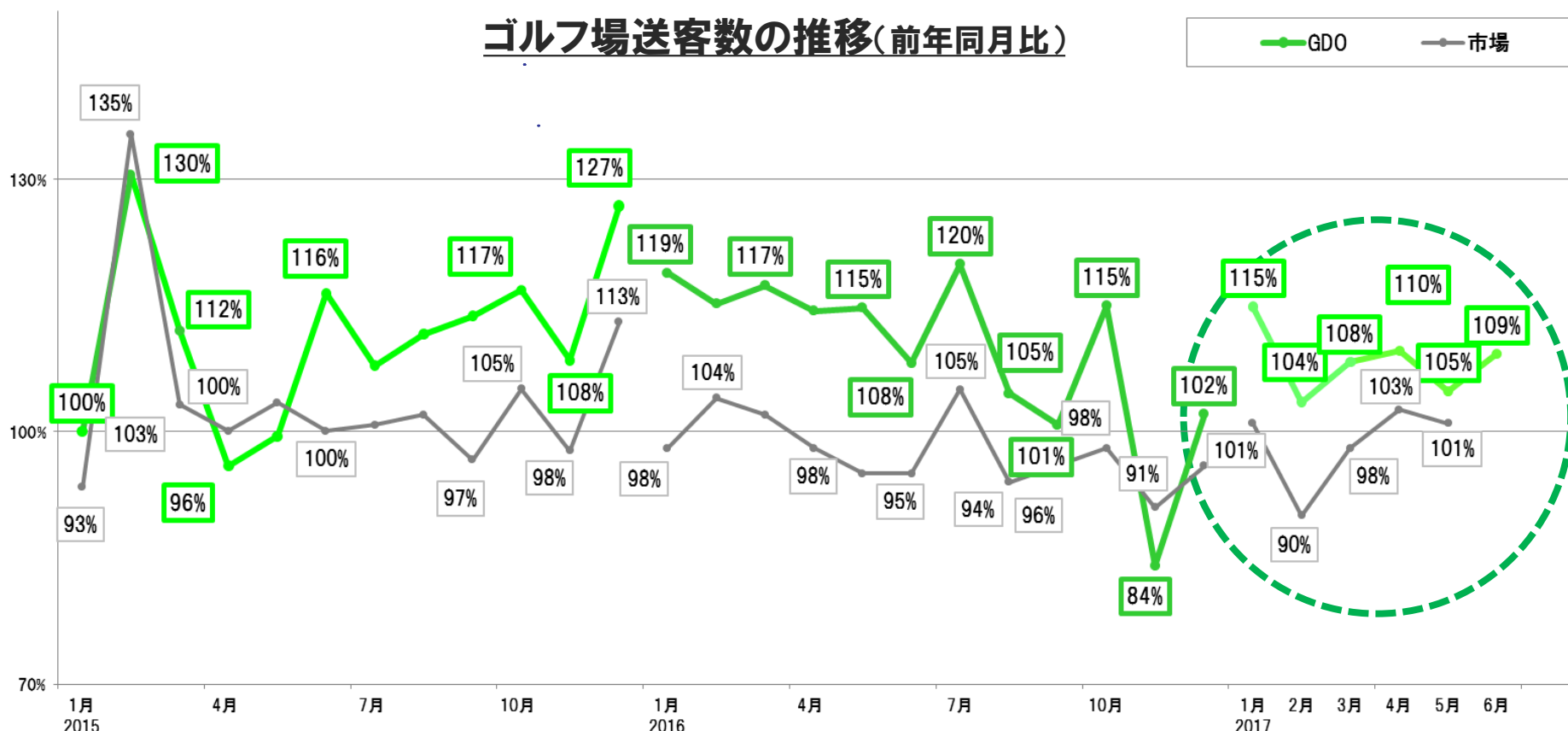
顧客数	購入単価

※ 矢印はすべて前年同期比

新品クラブ	中古クラブ	ボール	アパレル	アクセサリ

※ ジャンル別売上 アクセサリとは、グローブ、シューズ、マーカー等の小物類

早期予約が好調、インターネット広告による露出強化、自社アプリ内での予約促進施策が奏功し、スマートフォン経由のビジター数増加



※GDOはゴルフ場への送客人数の前年同月比 ※市場データ: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)の合計比較

インターネット広告(リスティング、ディスプレイ等)への効果的露出で
 ビジター数が増加し、お客様ニーズを捉えた豊富なプランを揃えたこ
 とが顧客数の増加に貢献

手数料単価は前年並みで推移、好天に伴いキャンセル率も低下

顧客数	手数料単価	キャンセル率

※ 矢印はすべて前年同期比

インターネット、店舗共に買取強化施策が奏功、安定した在庫点数を確保

買取りから買換えにつながる好循環で、来店客数が増加、購入単価も上昇

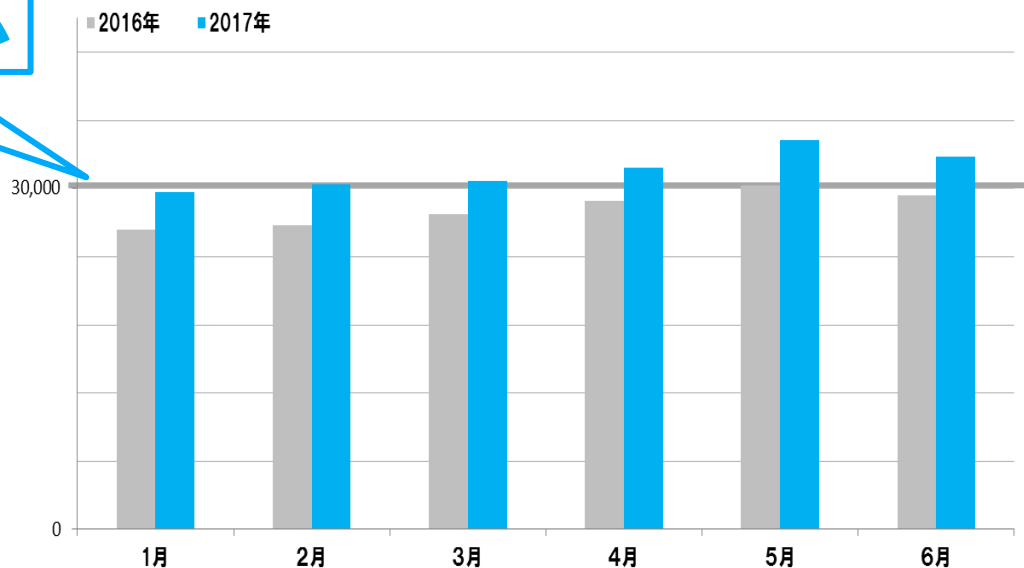
ネット工房を開設し、店舗工房と共にカスタムサービスを強化

在庫点数3万点

来店客数	購入単価

※ 矢印はすべて前年同期比

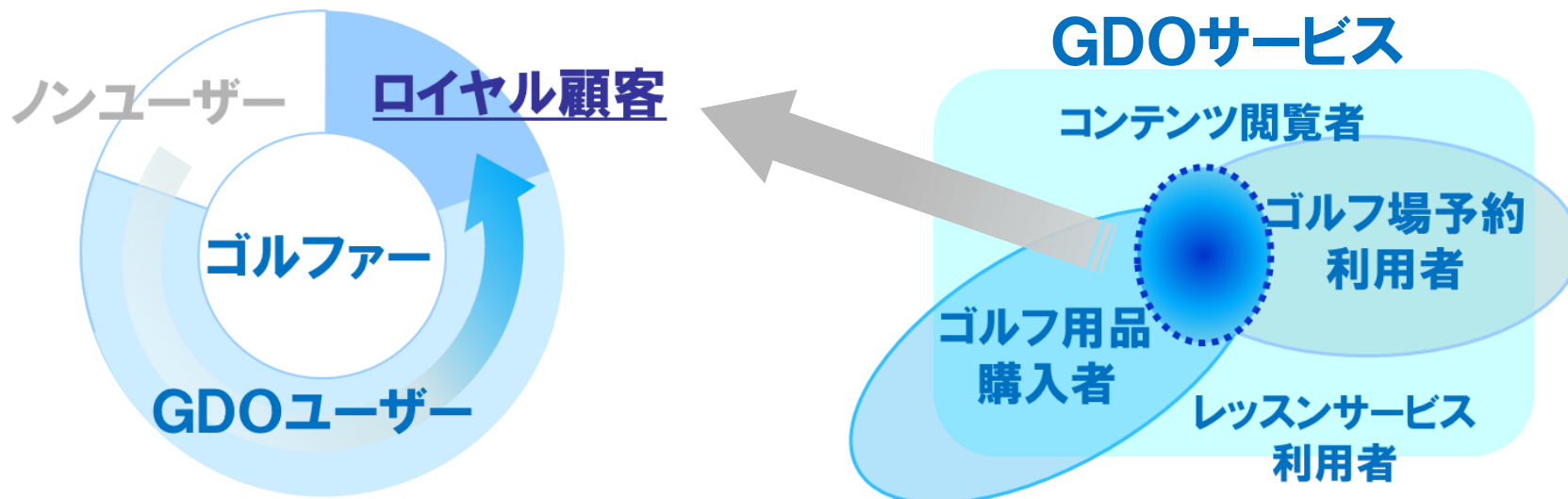
中古ゴルフ用品在庫点数の推移



上期の取り組み

新会員制度「GDOヤードプログラム」を6月から開始

ゴルフ用品販売サービスとゴルフ場予約サービスの特典付与制度を統一し、お客様のサービス相互利用・継続利用を促進



■ ゴルフウェアブランド増加

売上げの中核となる人気ブランドを含む39ブランドの新規取扱いを開始
取扱ブランド数合計 約320ブランド



ゴルフウェアブランド

+ 39

ブランドストア

+ 6

■ カスタム商品販売強化

ゴルフレッスンスタジオでクラブフィッティングを実施、お客様に最適な
スペックのゴルフクラブをご提案

■ キャンペーン施策強化

「ゴールデンまつり」「夏まつり」等、期間限定のお得なプランの提供、集客施策強化



■ 「HOT PRICE」 取扱いゴルフ場数が増加

取扱いコース数合計 約750コース



取扱いコース
+30

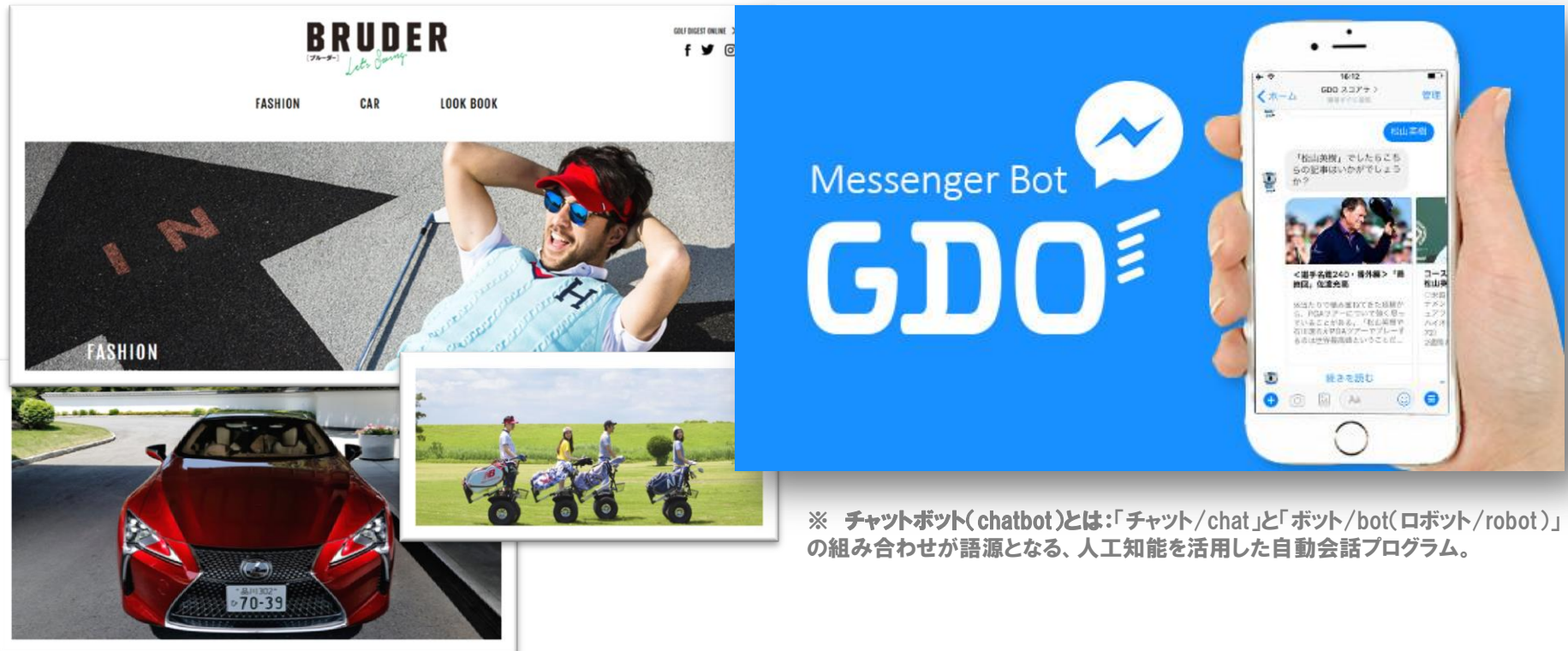
■ システム導入ゴルフ場数が増加

Yardage、WebPack導入コース数合計 約270コース

システム導入コース
+12

お客様との接触機会を増やし、サービスへの集客につなげる施策として、Facebookメッセンジャーでチャットボット(※)を活用するGDOニュース配信を開始

ゴルフに関連した多様な情報発信メディア、ゴルフスタイルクラスマガジン「BRUDER(ブルーダー)」をスタート



※ チャットボット(chatbot)とは:「チャット/chat」と「ボット/bot(ロボット/robot)」の組み合わせが語源となる、人工知能を活用した自動会話プログラム。

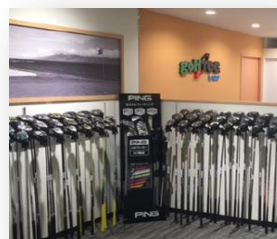
関東8店舗目となる新宿店が3月オープン、首都圏主要エリアをネットワーク化

関西進出第1号店となる大阪梅田店が5月オープン



米国No.1レッスンサービスのノウハウ、最新テクノロジー、サービスの質等、競合との差別化を図る

クラブフィッティング等、物販サービスとの双方向性を指向
レッスンサービスに止まらない総合体験型ストア創り



ダブルジャパンと協業し、ゴルフバッグ保管・配送サービスを開始
ゴルファー向けに特化した業界初のスマートフォン販売を開始する等、
快適なゴルフライフを提案するための様々な取組みに着手



JTB西日本が運営するふるさと納税サイト「ふるぽ」、「ふるさとチョイス」で、ゴルフプレークーポン提供を開始

感動のそばに、いつも JTB

GDO

ふるさと納税で お得にゴルフに行こう!!

ふるぽでGDOゴルフ場予約クーポン配布開始

対象となる各自治体のゴルフ場はこちら

ふるぽとは?

対象となる自治体にふるさと納税をすると、特産品の代わりにポイントが付与され、好きな謝礼品が選べるサービス。

※ふるさと納税は、形式上は寄附という形になりますが、一定額以上の寄附を行えば、住民税と所得税からの還付・控除が受けられるようになります。

詳しくはこちら

商品詳細

【熱海市】GDOゴルフ場予約クーポン15000点分

3000点分×5枚 (クーポンは予約代表者のみ使用可能)

有効期限 クーポン発行翌日より半年間有効

配送方法 メール

受付期間 2017年03月01日～

申込番号	GOLF4
交換ポイント	200ポイント
寄附金額	50,000円

ポイント還元イメージ

山梨県富士河口湖町の場合...

¥30,000 寄付

ふるぽポイント 75点に還元

¥12,000分のゴルフ場予約クーポンに交換

GDO「ゴルフ菜園プロジェクト」(前年より継続)

「GDOスコア管理」アプリを利用しゴルフプレーをすると、1バーディーあたり10円を開発途上国の農業支援に寄付

- 総バーディ数 / 125万バーディ!!
- 合計寄付金額 / 1,200万円!!
- 寄付した菜園数 / 83菜園
(2017年7月時点)



「GDOスコア管理」

<http://lesson.golfdigest.co.jp/score/opening/>

「ゴルフ菜園プロジェクト」

<http://company.golfdigest.co.jp/ir/policies/csr/>



今期も中間配当(1株当たり4.0円)を実施 期末配当は1株当たり5.0円を予定

	中間配当	期末配当	合計
2015年	0.0円	5.5円	5.5円
2016年	3.0円	4.0円	7.0円
2017年	4.0円	5.0円 (予定)	9.0円 (予定)

株主優待の実施継続

GDOのサービスを実際に利用してもらい、知っていただくために、GDOゴルフショップ、GDOゴルフ場予約で利用できるクーポン券を配布(年2回)



2017年12月期の見通し

2017年12月期テーマ：「冒険」

- 徹底的に既存事業の成長を図り、インターネット及びGDOのシェア拡大を目指す
- 中期経営計画実現に向けて、新規事業及び海外事業展開を進め、従来の枠組みを超えた新たな成長ステージを目指す

(単位:百万円)

	2016年度 実績	2017年度 見通し	前年比
売上高	19,309	22,300	+2,990 (115%)
営業利益	1,073	1,200	+126 (112%)
経常利益	1,089	1,200	+110 (110%)
当期純利益	611	800	+188 (131%)
1株当たり 配当金	7円00銭	9円00銭	+2円

GDOシェア拡大戦略のキーワード

三世代消費

インターネット(スマホ)

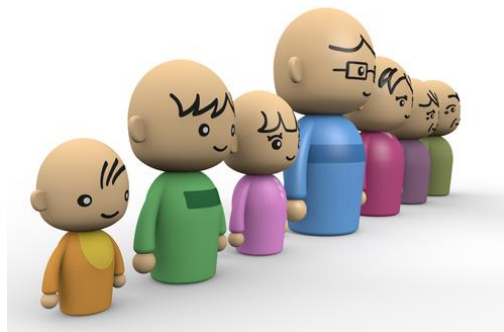
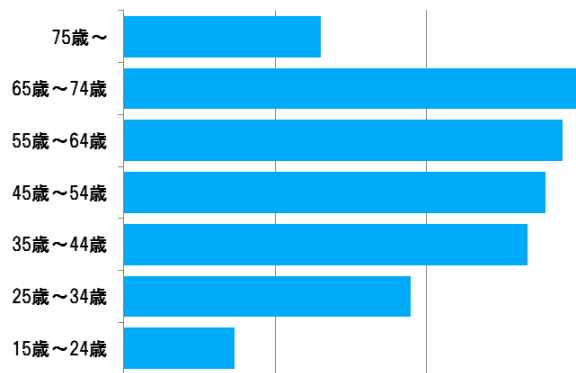
ゴルファーの最多年齢層はシニア層

三世代で楽しめる唯一のメジャースポーツ=ゴルフ

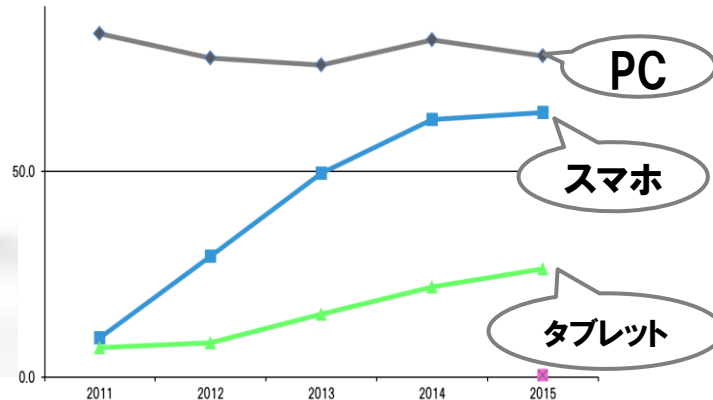
3.8兆円とも言われる孫のためのシニア世代の消費

ゴルファーのインターネット化、スマホ化

ゴルファー年代別人口分布



情報通信端末世帯保有率の推移



ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World