

平成30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30年1月期 第2四半期ハイライト

前年同期比において大幅な増収、増益を達成

昨年度、新たな子会社となった(株)ジープの業績が通期取り込まれることになったことで売上高は大幅に増加。

収益面においても当社グループのアセットを有効活用したことにより、(株)ジープの業績急回復に成功し大きく寄与する結果となりました。

	平成29年 1 月期 第 2 四半期	平成30年 1 月期 第 2 四半期	増減額	前年同期比
売上高 (千円)	502,412	1,551,057	1,048,645	308.7%
売上原価 (千円)	166,448	1,065,875	899,427	640.4%
売上総利益(千円)	335,963	485,182	149,219	144.4%
販売費及び一般管理費(千円)	288,448	400,102	111,654	138.7%
営業利益 (千円)	47,515	85,080	37,565	179.1%
経常利益 (千円)	45,522	79,630	34,108	174.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (千円)	25,854	68,925	43,071	266.6%
1 株当たり 四半期純利益 (円)	15.56	39.73	24.17	255.3%

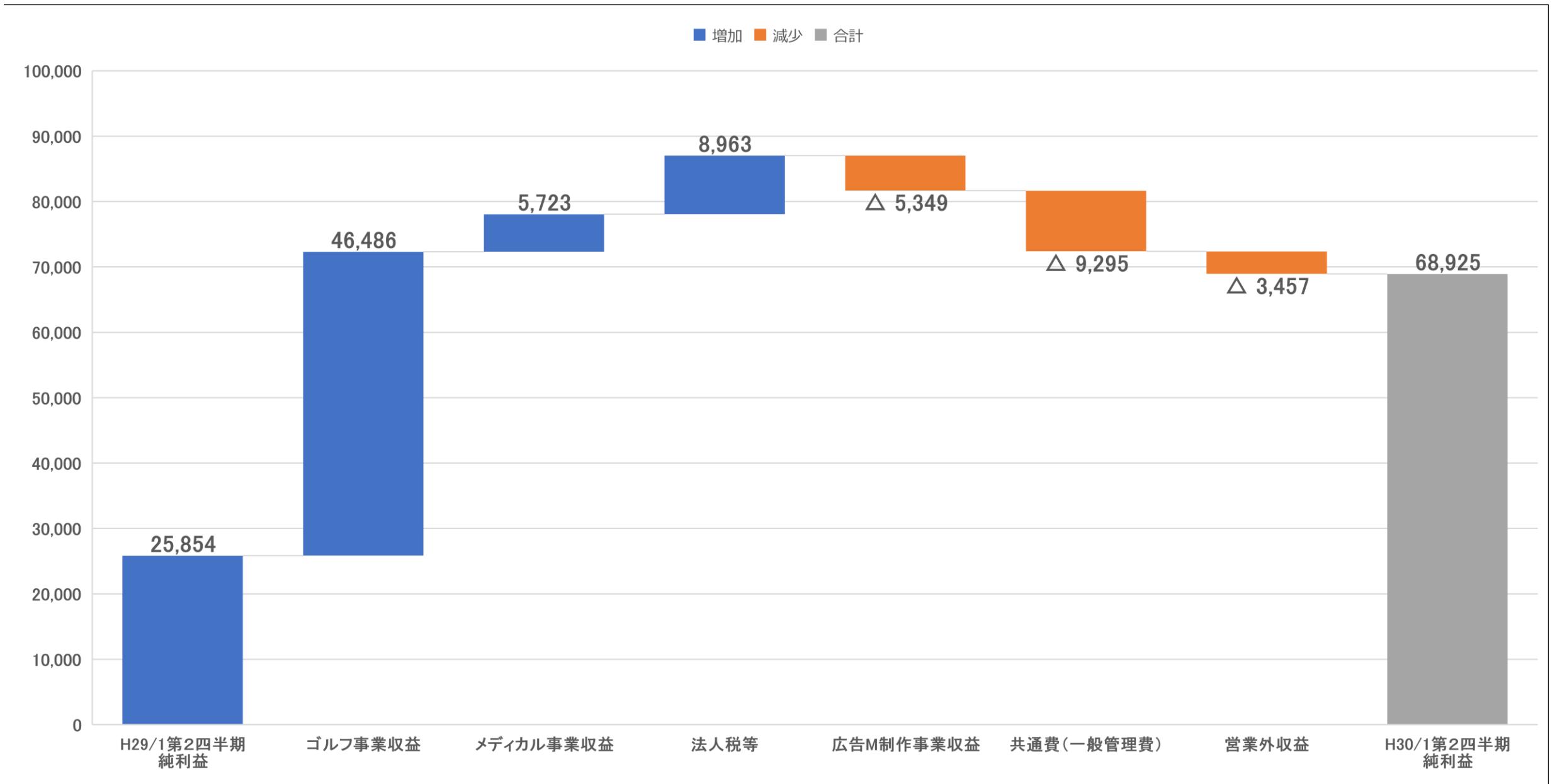
ゴルフ事業が全社業績を牽引

ゴルフ事業における規模の拡大に伴い、広告メディア制作事業、メディカル事業の収益寄与度は縮小。

	売上高			セグメント利益		
	金額	増減額 (前年同期比)	前年同期比	金額	増減額 (前年同期比)	前年同期比
ゴルフ事業 (千円)	1,447,456	1,061,696	375.2%	210,382	46,486	128.4%
広告メディア制作事業 (千円)	71,658	△ 27,380	72.4%	18,185	△ 5,349	77.3%
メディカル事業 (千円)	31,942	14,329	181.4%	△ 274	5,723	—

ゴルフ事業におけるサービスラインナップの増加がおもな増益要因

「1人予約ランド」を始めとするASPサービスや、(株)ジープにおけるECサービス等のゴルフ事業における拡大戦略が成功したことが増益の要因となっております。



貸借対照表に大きな変動はなし

積極的な仕入施策の実行に伴い商品（流動資産）の増加、それに伴う短期借入金（流動負債）の増加が主な変動要因となっております。

	平成29年1月期	平成30年1月期 第2四半期	増減額	増減比
流動資産（千円）	1,346,418	1,521,039	174,621	113.0%
固定資産（千円）	269,570	271,280	1,710	100.6%
繰延資産（千円）	3,730	2,797	△ 933	75.0%
資産合計（千円）	1,619,719	1,795,118	175,399	110.8%
流動負債（千円）	407,509	566,316	158,807	139.0%
固定負債（千円）	498,704	446,445	△ 52,259	89.5%
負債合計（千円）	906,214	1,012,762	106,548	111.8%
純資産（千円）	713,505	782,355	68,850	109.6%
負債・純資産合計（千円）	1,619,719	1,795,118	175,399	110.8%
1株当たり純資産（円）	411.23	450.91	39.68	109.6%

現金及び現金同等物の残高は前年同期比でほぼ横ばい

営業キャッシュ・フローは商品の仕入による減少、投資キャッシュ・フローは事務所増床やシステム投資による減少、財務キャッシュ・フローは金融機関からの借入金による増加、が主なものとなっております。

	平成29年1月期 第2四半期	平成30年1月期 第2四半期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー（千円）	40,480	△ 31,398	△ 71,878
投資活動による キャッシュ・フロー（千円）	5,430	△ 35,918	△ 41,348
財務活動による キャッシュ・フロー（千円）	341,413	50,796	△ 290,617
現金及び現金同等物に係る換算差額（千円）	—	△ 736	△ 736
現金及び現金同等物の増減額（千円）	387,324	△ 17,258	△ 404,582
現金及び現金同等物の期首残高（千円）	275,909	715,681	439,772
現金及び現金同等物の期末残高（千円）	663,234	698,423	35,189

平成30年1月期 上半期の主要トピックス

通期計画に対する業績進捗率は順調

売上高及び利益の進捗率は昨年度を上回る推移となっております。利益については下期偏重の傾向が数年続いており、通期見通しについても堅調なものと考えております。

	平成30年1月期 第2四半期	平成30年1月期 (計画)	当期 進捗率	平成29年1月期 第2四半期	平成29年1月期 (実績)	前期の 進捗率
売上高 (百万円)	1,551	2,693	57.6%	502	1,586	31.7%
営業利益 (百万円)	85	160	53.1%	47	92	51.1%
経常利益 (百万円)	79	148	53.4%	45	89	50.6%
親会社株主に帰属する 四半期 (当期) 純利益 (百万円)	68	100	68.0%	25	58	43.1%

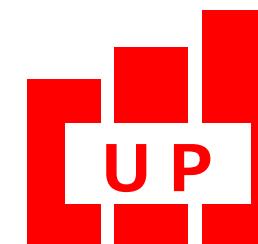
1

ゴルフ事業

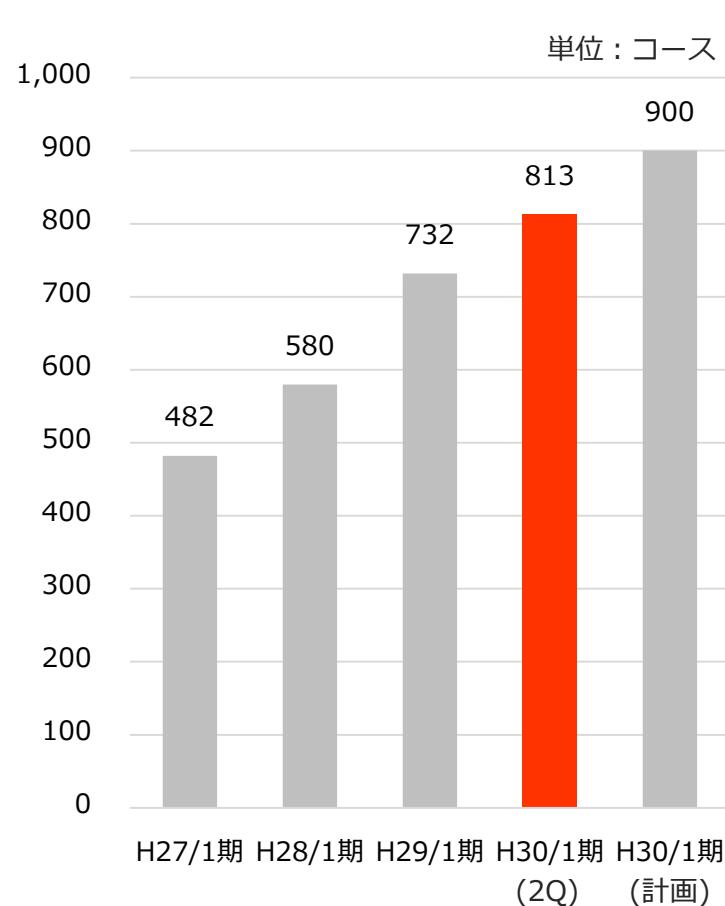
ASPサービス

- ▶ 1人予約ランドの会員数、契約ゴルフ場数は順調に伸長
- ▶ ユーザーの利便性向上のために、ログイン方法改善等のシステム改修も実施
- ▶ インフラ強化・販売促進・人的投資を前倒しで実行

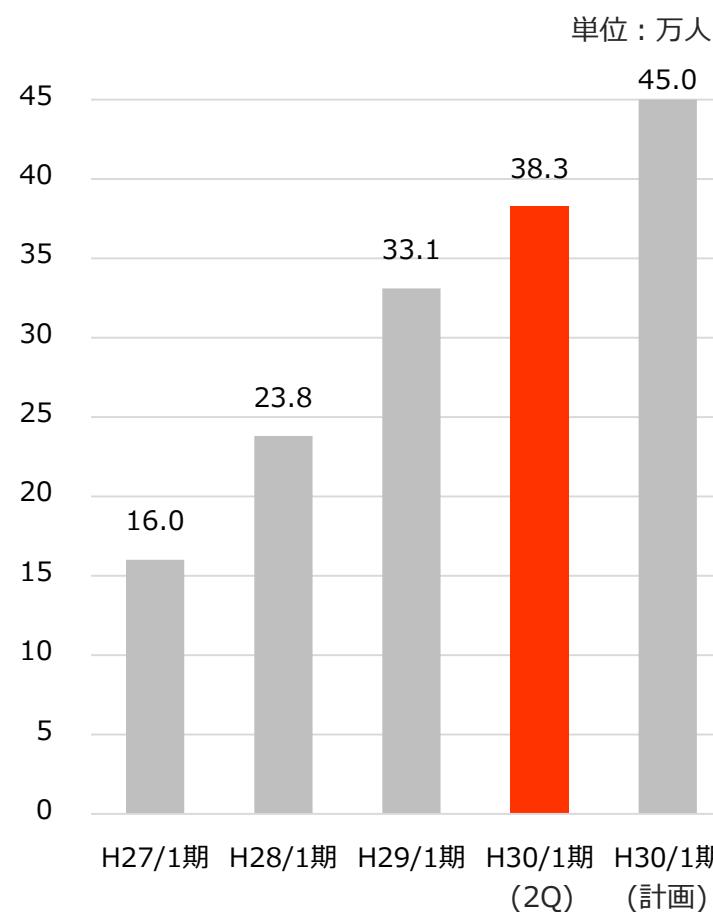
売上高



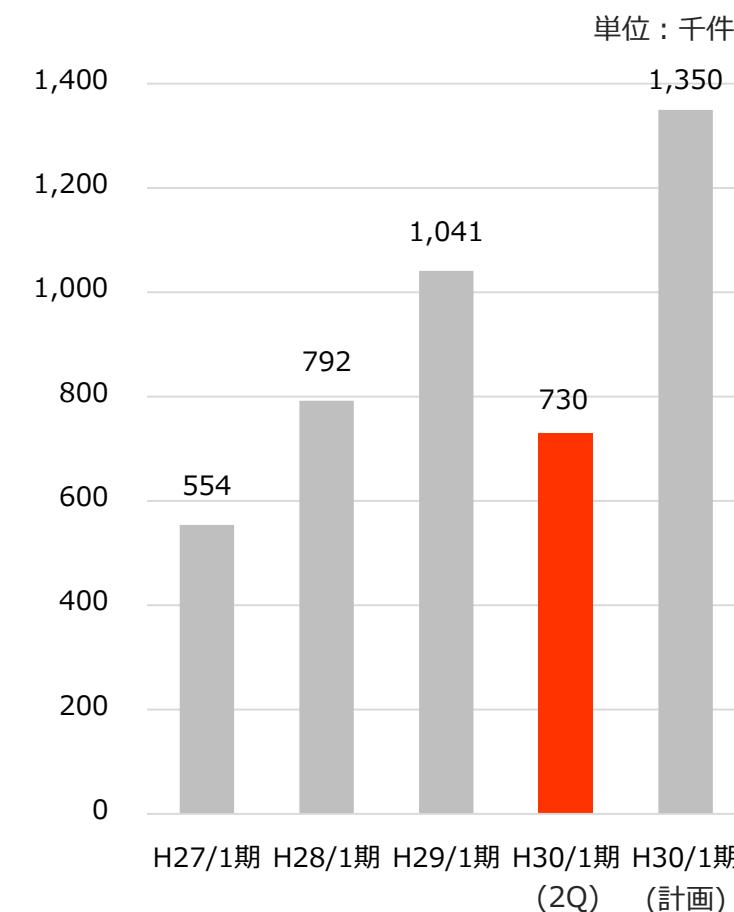
▼1人予約契約ゴルフ場数



▼1人予約登録会員数



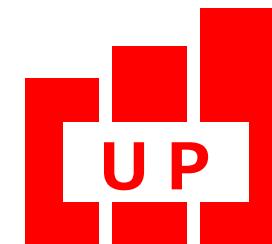
▼1人予約年間エントリー数



売上高

広告・プロモーション
サービス

- ▶ WEB広告は堅調な伸長（誌面広告からのシフトを推進）
- ▶ 「バリューゴルフレックス」も堅調に伸長
- ▶ 企画・イベント型をセットにした広告出稿増加



売上高

サポートサービス

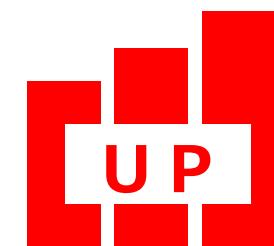
- ▶ 契約ゴルフ場数が増加
- ▶ 1件当たりの単価は減少（ゴルフ場常駐型コンサルからWEB予約コンサルへの転換に伴い）
- ▶ 通期の売上高については前年と同程度になる見込



売上高

ECサービス

- ▶ グループのアセットを活用した拡大戦略が成功
- ▶ 積極的な仕入れ戦略、および複数のヒット商品が寄与
- ▶ 新規販売チャネル開拓策、取扱商品の拡充策も奏功



2

広告メディア制作事業

求人・ブライダル
広告制作

- ▶ 高単価案件へのシフト及びスタッフの教育に注力したことにより利益率は向上
- ▶ 新規案件の獲得に向けた営業活動を強化中（現在、複数の案件が進行中）

売上高



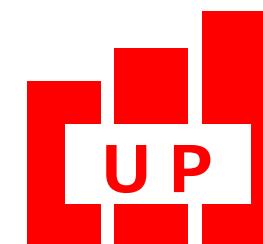
3

メディカル事業

出版サービス

- ▶ 平成30年1月期上期においては4版の出版物を納品
- ▶ 認知度の向上に伴い、大学病院以外の国公立病院・民間病院からの引き合いが増加

売上高



ES/CS
サービス

- ▶ 平成30年1月期上期において初納品が完了
- ▶ ES（従業員満足度調査）については競合が少ないため、問合せ件数は増加傾向にあり、来期以降の主力商品となるべく商品力の強化を進行中

—

4

その他

営業・サービス基盤 の強化

- ▶ 営業力強化のために前年同期以上の販売促進費等を前倒しで支出
- ▶ サービスの安定稼働を強固なものにするため、サーバーの増強を実施

オフィス増床

- ▶ 現在のオフィス（港区芝）を1フロア増床
- ▶ 採用活動への好影響及び人員体制強化に対する環境整備を実施

基幹システム整備

- ▶ グループ規模拡大に対応すべく、業務基幹システムの導入を推進
- ▶ 子会社含めたグループ全体の業務効率化と品質向上を推進

平成30年1月期 下半期の重点施策について

1

1人予約ランドを中心としたASPサービスの更なる成長

継続

ユーザーファースト
の使いやすい
サイト開発

強化

外部企業との
システム連携強化

New

組予約枠と
1人予約枠の
融合促進

- ・ ASPサービスは平成30年1月期についても引き続き拡大を見通しています。利用可能ゴルフ場数が一定の規模となってきたため、今期は、コース数増加による市場拡大戦略に加え、利用者数の増加による市場拡大戦略を展開して参ります。
- ・ 主な重点施策としては、前期より進めてまいりました、ゴルフ場側のプレー枠在庫拋出を促進するための「外部企業とのシステム連携」（基幹システム会社・ゴルフ場運営企業・その他）、およびユーザーの予約数とロイヤリティを高める「使いやすいシステム開発」。また新たな取り組みとして、自社および他社がもつ4人単位の組予約の空き人数枠（4人に達していない予約枠）に対して、1人予約のエントリーを行う「組予約枠と1人予約枠の融合」を進めて参ります。

2

ECサービス



- ・ ECサービスにおいては、上期で業績に寄与した各種施策の継続に加え、中長期を見据えた業績拡大のための施策を実施してまいります。
- ・ 新しい施策としては、まず「ノンブランドオリジナル自社商品の製造・販売」を行ってまいります。現在、ゴルフクラブ以外の分野においては、「高品質・高価格帯」と「低価格・低ファッション性」の2ゾーンへの商品供給が多く、成長余地のある「低価格・中ファッション性」のゾーンにおける商品を供給いたします。
- ・ また、販売量の拡大とバイイングパワー強化を目的として、他業態併設型の新店舗開発も行っていく予定です。一般的なロードサイド大型店等の出店でなく、練習場・スクールといった「他業態の施設における遊休スペース」への出店開発を行います。まず第一弾として、次頁に詳細を記載しましたゴルフスクール「バリューゴルフ大崎」内にジープーズゴルフショップを展開いたします。

3

新業態への進出（バリューゴルフ大崎）

New

平成29年9月、旧株式会社ゴルフスタジアムが運営していた東京都品川区にあるゴルフスクール事業を譲り受け、インドアゴルフスクール運営事業に進出いたしました。

名称： バリューゴルフ大崎（旧： e-golf stadium大崎）

所在地： 〒141-0032 東京都品川区大崎1丁目6-5 大崎 ニュー シティー 1F

規模： 契約面積181.68坪 打席数14打席



LESSON・RANGE&SHOP
VALUE GOLF
O S A K I

当社で既に展開しているゴルフ場でのレッスン事業基盤、1人予約ランドを始めとする当社各サービス顧客/ユーザー、株式会社ジープによる物販機能等を加えることで、「レッスン+コミュニティ+物販」の複合した新業態として展開していく予定です。

※バリューゴルフ大崎の目指す収益モデル（既存の都市型ゴルフ施設との比較）

	用品販売 売上	レッスン 売上	打席利用料 売上	コミュニティ 等の付帯売上
通常のゴルフショップ	○	—	—	—
通常のインドア レッスン施設	—	○	△	—
通常の屋外ゴルフ練習場	△	△	○	—
バリューゴルフ大崎	○	○	○	○

既存の都市型ゴルフ関連施設では、「用品販売」「レッスン」「打席利用料」のどれかに重点を置いた上で、それ以外の収益はあまり獲得できていない（または重視していない）ことが一般的です。

当社ではこのバリューゴルフ大崎を、「用品販売」「レッスン」「打席利用料」の3つの売上に加え、既存のレッスンサービス会員/1人予約会員/雑誌読者とのリアルなコミュニティスペースとして活用することで生まれる付帯売上を加えた、**「4つの複合収益モデル施設」**として位置づけ、新業態の開発を進めて参ります。

4

全社および投資関連

継続

グループ規模拡大に
対応できる組織体制
の整備

強化

M & Aを含めた他社
とのアライアンス

- ・急拡大しているグループ規模に対応できるよう、関連会社管理、システム整備、人事異動およびその仕組み整備など、各種管理体制の整備を行ってまいります。
- ・また、前期・今期とM & Aおよび事業譲受等を行ってまいりましたが、こうした他社との提携を含めた積極的な投資戦略に取り組んでまいります。

これにより当社グループの当面の目標とする売上高100億円を早期に達成したいと考えております。

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りますことを、予めご了承下さい。

