



平成 29 年 11 月 7 日

各 位

会社名 株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
代表者 代表取締役社長 石坂 信也
(コード番号 3319 東証第一部)
問合先 最高財務責任者 酒井 敦史
(TEL 03-5656-2865)

「じゃらんゴルフ」との提携強化に関するお知らせ

当社は、平成 27 年 3 月から、当社が運営する GDO ゴルフ場予約サービス（以下、「GDO ゴルフ場予約」と言います。）において、株式会社リクルートライフスタイルが運営するゴルフ場予約サービス「じゃらんゴルフ」と、ゴルフ場予約時におけるスタート時間の枠（以下、「スタート枠」と言います。※）の一部共有化を行う等の提携を開始しております。

この度、「じゃらんゴルフ」との提携を更に推し進め、GDO ゴルフ場予約と「じゃらんゴルフ」とは提携ゴルフコース情報を共有し、互いの特性を活かしながらお客様に多彩なサービスを提供できる仕組みを構築してまいります。

※ゴルフ場予約サイトが販売するゴルフプレー各プランのスタート時間

1. 提携強化の目的

GDO ゴルフ場予約と「じゃらんゴルフ」とは、平成 27 年 3 月より、両社が提携するゴルフコースの一部（約 280 コース）に関して予約時におけるスタート枠の一部共有という形で提携を開始しております。これは、相互のユーザーに対し、これまで以上に多様なプランを提示し、ゴルフ場の予約が取りやすい環境を提供することで、両社の特性を活かしながらゴルフ場送客数を伸長することを目的としていました。

この度、①スタート枠の共有のみならず、両社の提携するゴルフコース情報（合計約 1,600 コース）を共有し、②これらの提携ゴルフ場に対してゴルフコース情報の共有に必要なプラットフォームを GDO が提供します。

これらの提携強化の目的は、まず、GDO ゴルフ場予約及び「じゃらんゴルフ」のユーザーの利便性の向上にあります。ユーザーはこれまで以上に多様なプランの中からゴルフ場の予約が可能となり、希望に合ったプランが選択可能となります。

また、GDO ゴルフ場予約と「じゃらんゴルフ」の重要な顧客である提携ゴルフ場に対し、プラットフォーム統合による事務オペレーション負担の軽減、サービスユーザビリティの向上による価値の高いサービスを提供し、各提携ゴルフ場との関係強化に努めます。これらがひいてはユーザーに提供されるサービスの質・量の向上というメリットとして現れることを狙いとしております。

更に、当該提携強化により GDO ゴルフ場予約と「じゃらんゴルフ」の双方にとって、それぞれが得意とするターゲットに絞った効率的なマーケティングを行うことが可能となり、両社の特性を活かした集客を行うことができると考えております。

2. 提携強化の内容

(1) 提携ゴルフコース情報の共有

GDO ゴルフ場予約が提携する国内ゴルフコースと、「じゃらんゴルフ」が提携する国内ゴルフコースの情報を共有し、ユーザーは双方のサービスから両社の提携するゴルフコースを予約することが可能となります。情報共有コース数は今後も増加を予定しております。

(2) ゴルフ場に対するプラットフォームの提供

GDO ゴルフ場予約と「じゃらんゴルフ」とは、提携ゴルフコース情報を共有したうえで、提携ゴルフ場に対して情報の共有に必要なプラットフォームをGDOが提供します。このことにより、ゴルフ場のオペレーション負担を軽減し、ゴルフ場にとってより使い勝手のよいサービスの提供を目指します。

3. 業務提携先の概要

(1) 名称	株式会社リクルートライフスタイル
(2) 本店所在地	東京都千代田区丸の内1-9-2
(3) 代表者の氏名	浅野 健
(4) 設立年月日	平成24年10月1日
(5) 資本金	1億50百万円
(6) 事業内容	旅行領域、飲食領域、美容領域、ヘルスケア領域、通販・割引チケット共同購入サービス、その他日常消費領域に関わるカスタマーの行動支援およびクライアントの業務支援・決済サービスの提供。

(注) 経営成績及び財務状況等につきましては、(株)リクルートライフスタイルが非上場企業であるため非開示とさせていただきます。

4. 日程

- (1) 平成29年11月末まで 約1,600コースで連携開始
- (2) 平成30年3月まで 約1,800コースでの連携を目指す

5. 今後の見通し

これらの提携強化が当社グループの平成29年12月期の連結業績に与える影響は軽微であります。中長期的に当社グループの企業価値向上に資するものと考えております。今後、適時開示の必要性が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以 上