



2017年12月期(第19期) 3Q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)



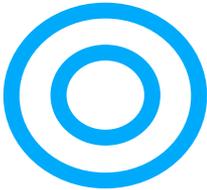
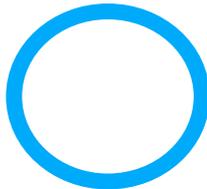
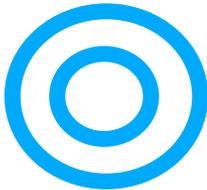
本資料に関する注意事項

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。

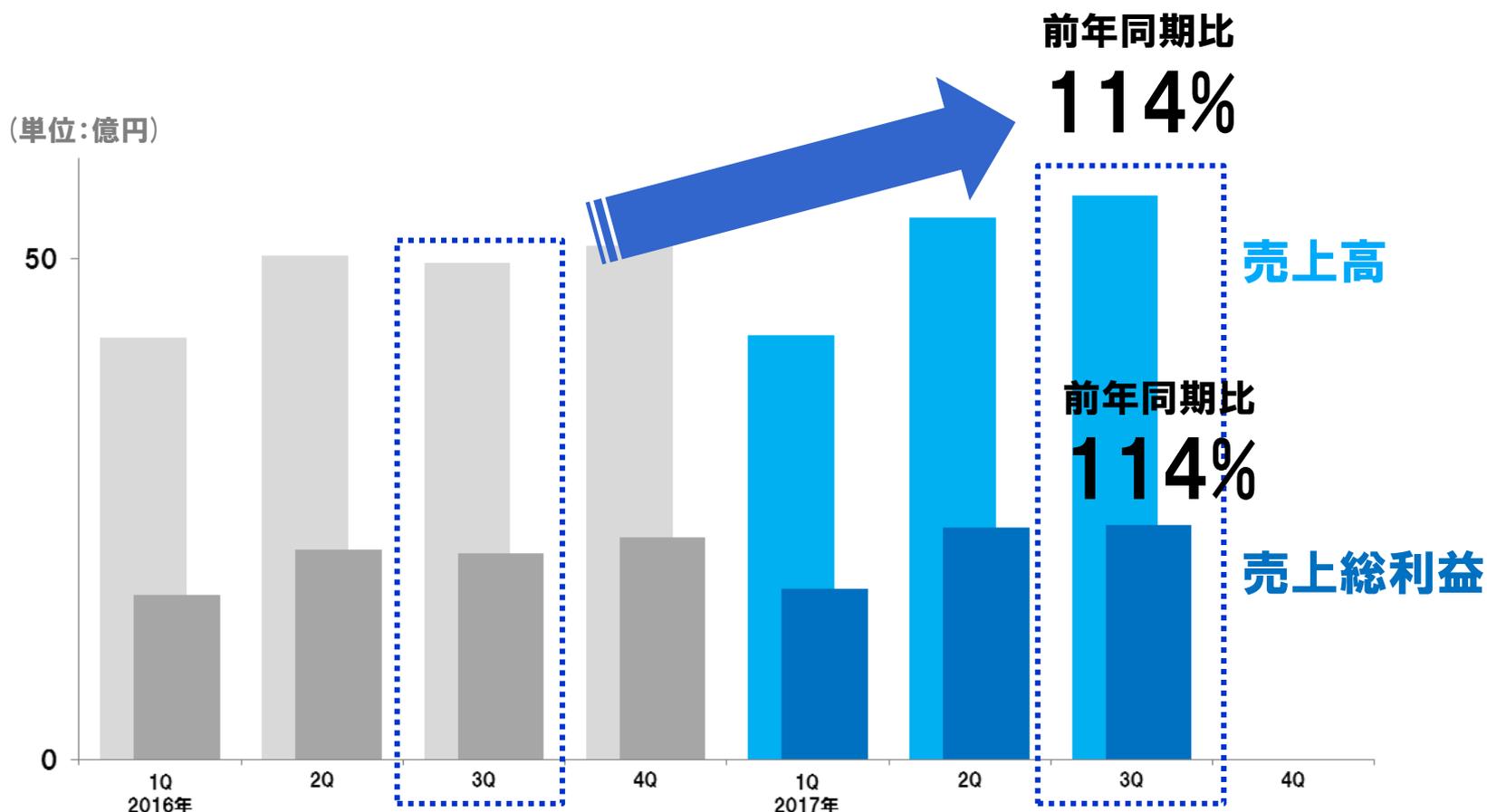
潜在的风险や不確定要素には、個人消費動向を中心とした経済状況、当社グループの主たる事業領域であるゴルフ市場やインターネット市場全般の動向、市場における競争の状況、急速な技術革新等が考えられますが、これらに限定されるものではありません。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

第3四半期のハイライト

	<p>3Q(7月～9月) 売上高・売上総利益 前年比二桁成長</p>
	<p>3Q累計期間(1月～9月) 投資も含め、 計画通り進捗</p>
	<p>サービス間の相互利用促進施策が奏功</p>

6月に開始したサービス間相互利用促進施策の効果が現れ、3Qの売上高・売上総利益ともに成長が拡大



ゴルフ用品販売、ゴルフ場予約サービスが好調
 3Qの売上高・売上総利益は前年比二桁成長と大きく伸長
 引続き、将来成長のための先行投資を実施

(単位:百万円)

	3Q(7-9月)			3Q累計(1-9月)		
	2016年	2017年	前年比	2016年	2017年	前年比
売上高	4,948	5,632	+683 (114%)	14,180	15,277	+1,097 (108%)
売上総利益	2,061	2,340	+278 (114%)	5,797	6,365	+568 (110%)
販管費	1,666	1,921	+255 (115%)	5,017	5,637	+619 (112%)
営業利益	395	419	+23 (106%)	780	728	△51 (93%)
経常利益	402	420	+17 (104%)	793	734	△58 (93%)
親会社株主に属する 四半期純利益	255	271	+15 (106%)	483	431	△51 (89%)
EBITDA	484	520	+35 (107%)	1,198	1,039	△159 (87%)

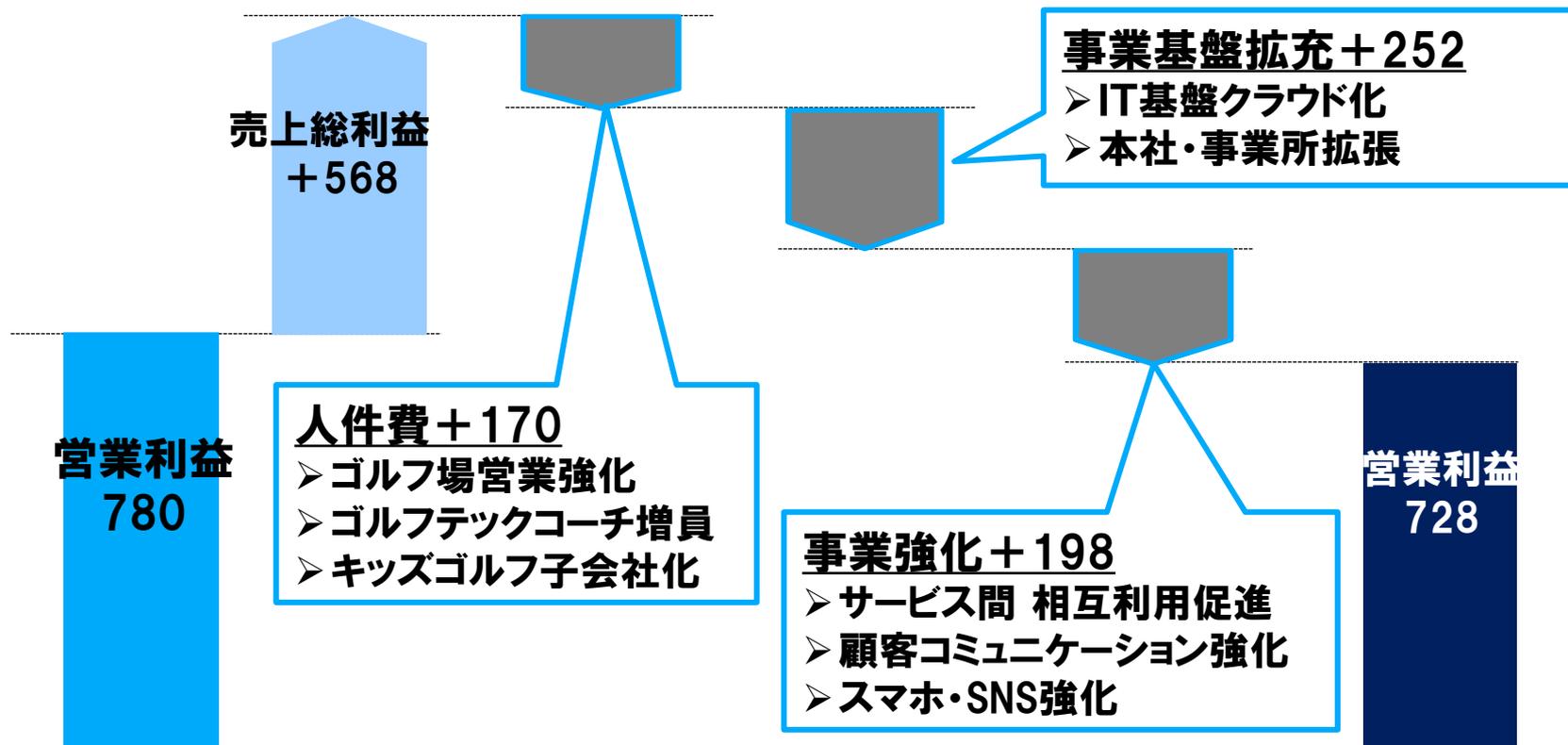
※ EBITDA=経常利益+減価償却費+のれん償却費+支払利息+長期前払費用

上期実行したIT基盤クラウド化、GOLFTEC by GDO新規出店費用等に加え、3Qはサービス間相互利用促進施策、顧客コミュニケーション強化（CS業務拡充、アプリダウンロード促進等）に費用投下

2016年3Q累計

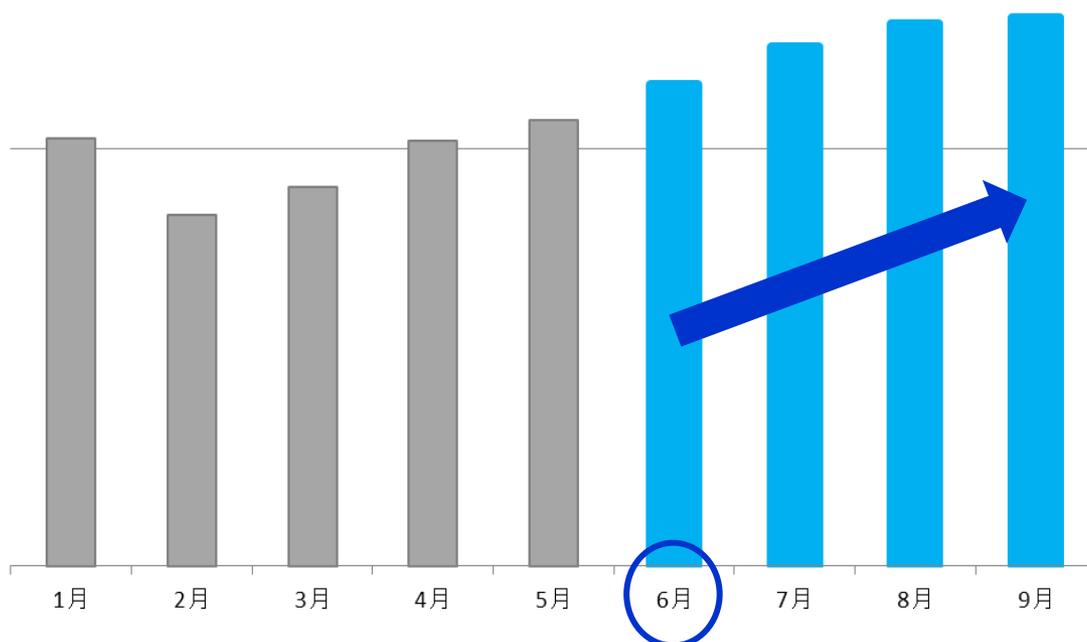
2017年3Q累計

(単位:百万円)

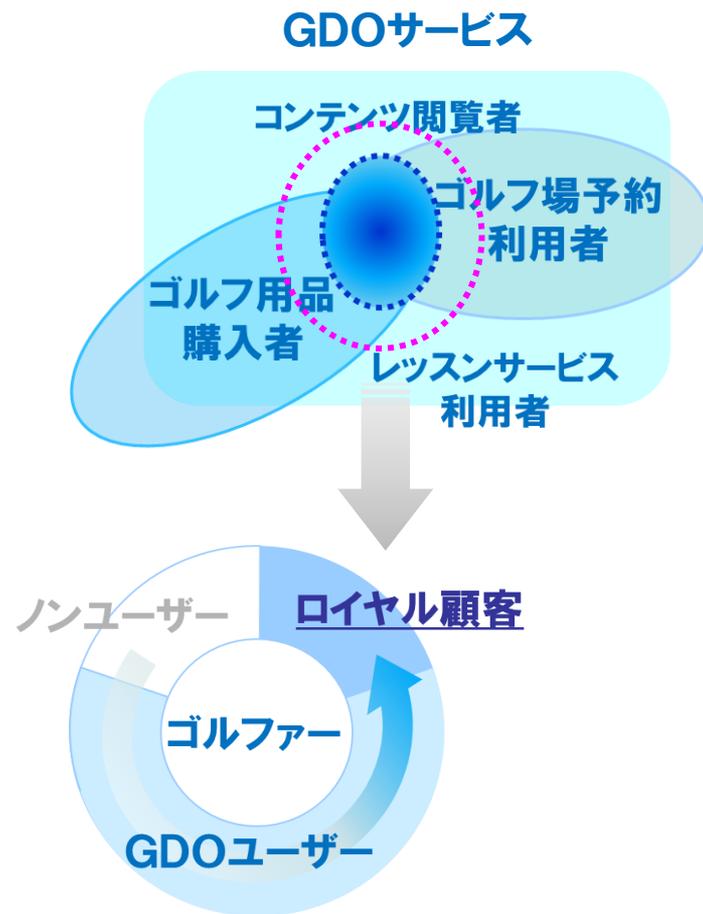


ゴルフ用品販売サービスとゴルフ場予約サービスの特典付与制度を統一した新会員制度「GDOヤードプログラム」を6月から開始
施策開始以来、サービス間の相互利用者数が増加

相互利用者数前年比



施策開始



6月に入り復調を兆していたゴルフ用品販売は、3Qに回復

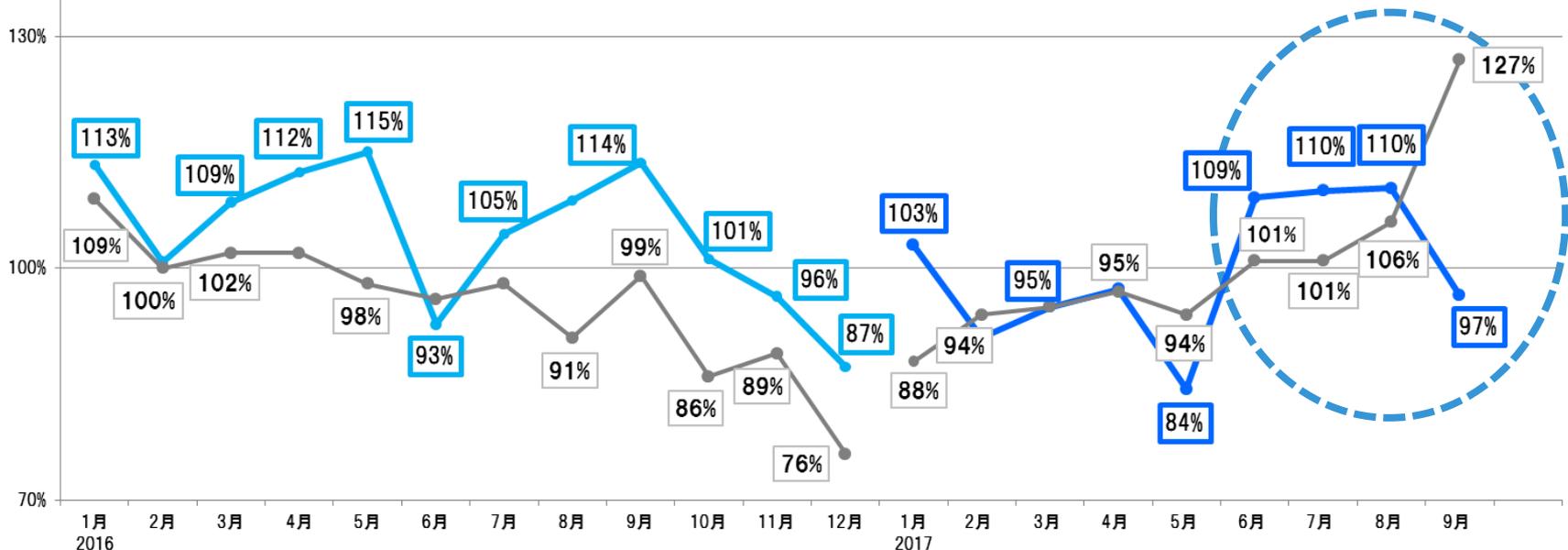
新製品発売で市況は大きく前年を上回ったが、GDOは前年の高いハードルを
超えられず

人気ブランドを取りそろえたウェア・アクセサリは好調、中古用品販売も好調継続、カスタムクラブ販売等、高付加価値サービスの提供に注力

受注額の前年同月比較



※ 受注額前年同月比グラフにはウェア受注額は含まない



※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「全国有力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」
Copyright(c) Golf Digest Online Inc. All Rights Reserved

ゴルフ用品販売は、サービス間相互利用促進施策が奏功。ゴルフ場予約サービスからの顧客流入が増加し、顧客数伸長
 新品クラブ販売が3Qに入り復調、アパレル、アクセサリ販売は今期から取扱いを開始した人気ブランドが業績を底上げ

顧客数	購入単価

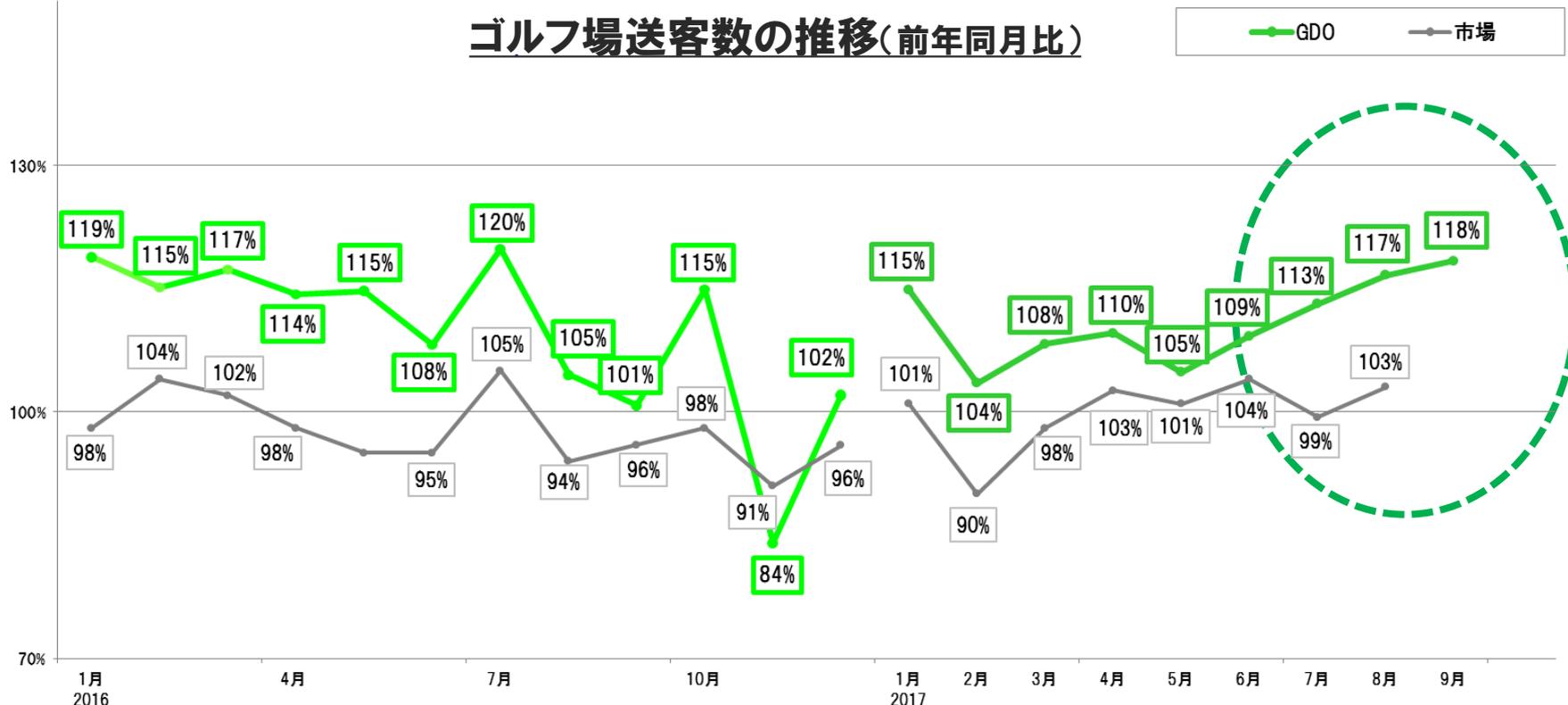
※ 矢印はすべて前年同期比

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

早期予約が好調を維持。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
10月から本格開始している「じゃらんゴルフ」との連携により4Qも成長継続を目指す

ゴルフ場送客数の推移(前年同月比)



※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)への効果的な露出に加え、WEBページ改修によるSEO対策が奏功し、ビジター数が増加

サービス間相互利用施策に加えて、お客様ニーズを捉えた豊富な予約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、夏場の長雨が気温上昇を抑え、キャンセル率低下

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し、安定した在庫点数を確保

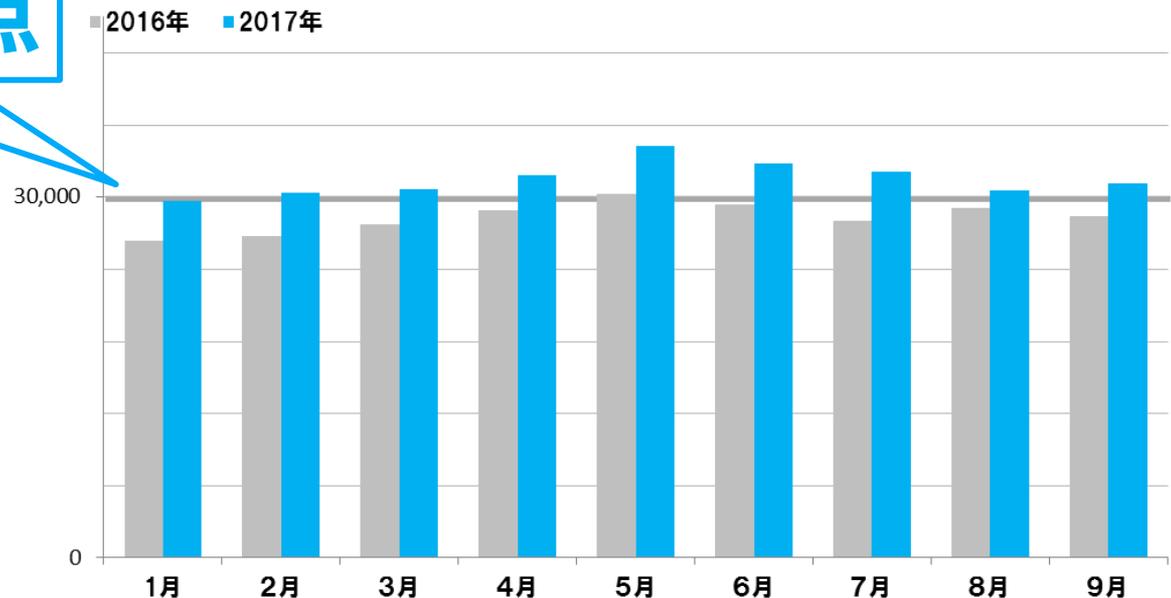
各種キャンペーン等の集客施策により、リアル店舗で来店客数が増加
 買取りから買換えにつながる好循環が3Qも継続し、購入単価も上昇

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



1月～9月までの取り組み

■ 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55ブランドの新規取扱いを開始
取扱いブランド数合計 約340ブランド



ゴルフウェアブランド

+46

ブランドストア

+9

■ LOHACO(ロハコ)出店

アスクル(株)が運営するインターネット通販サービス「LOHACO」のマーケットプレイス内にGDOゴルフショップがオープン

■ 「じゃらんゴルフ」との連携強化

GDOが提供するシステムを利用し、両社提携ゴルフ場(約1600コース)のプレー情報(時間枠・プラン)を共有

より広い範囲のゴルファーに対して多様な時間枠・プランの提供が可能となる事で、今後は両社の特性を活かした集客を実現



■ 早期予約・直前予約、雨の日クーポン等ゴルファーに訴求するプランを企画



1人予約枠数
前年比約 **2倍**

■ 1人予約枠数が増加

■ 「HOT PRICE」 取扱いゴルフ場数が増加

取扱いコース数合計 約760コース

取扱いコース
+44

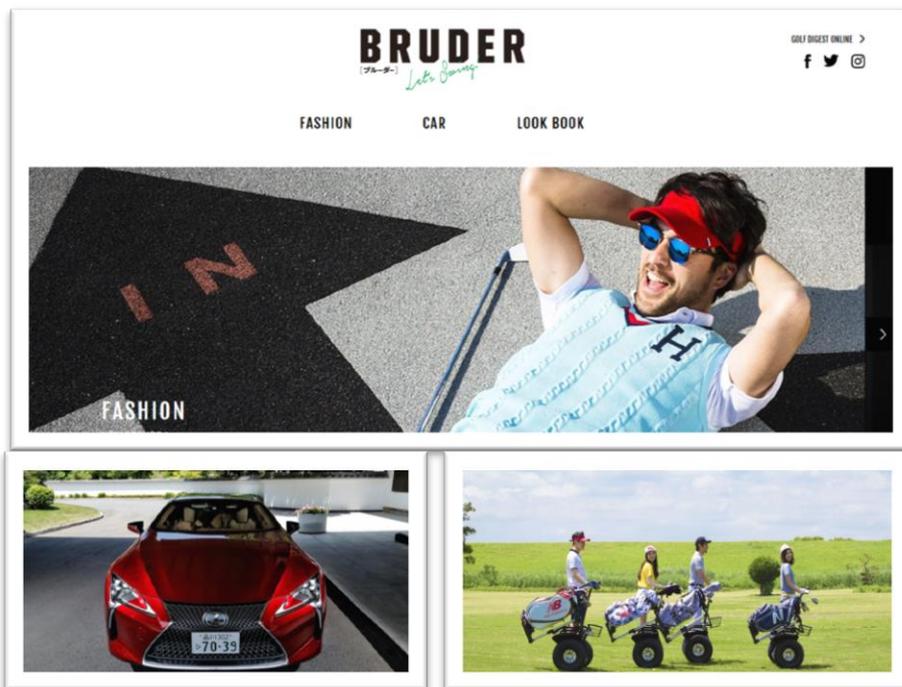


■ システム導入ゴルフ場数が増加

Yardage、WebPack導入コース数合計 約270コース

システム導入コース
+15

- ニュース閲覧アプリ「Smart News」(スマートニュース)内で専用チャンネルを開設
- 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

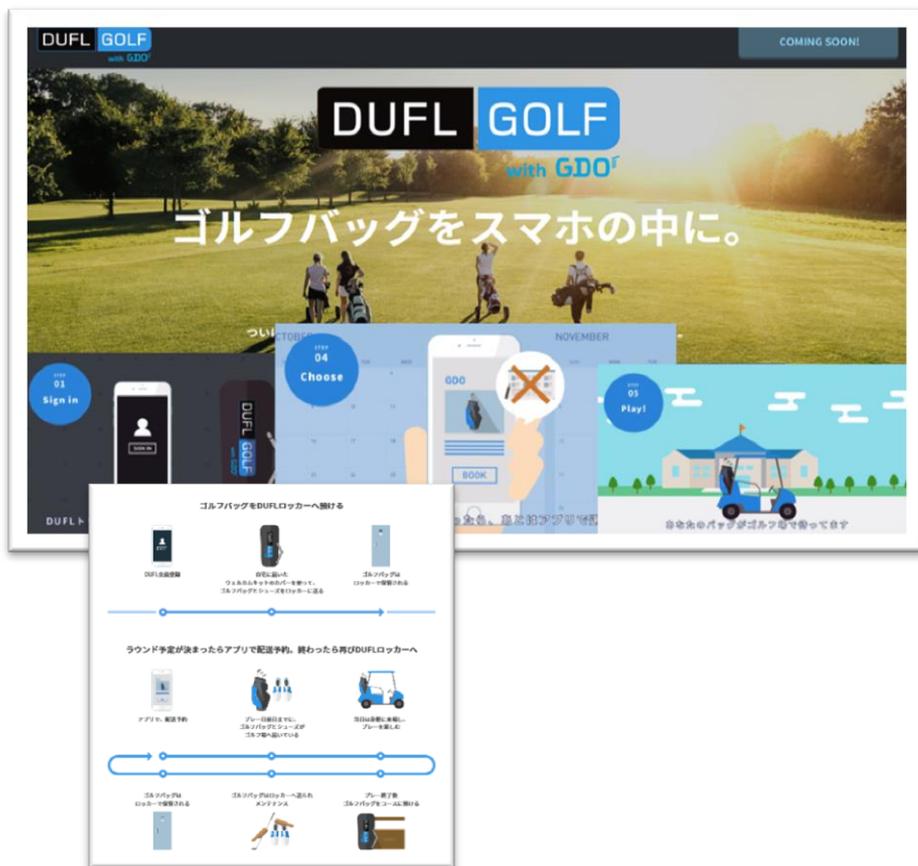


- 関東8店舗目となる新宿店、関西進出第1号店となる大阪梅田店に続いて、中部初出店となる名古屋店の出店準備中
- 米国No.1レッスンサービスのノウハウ、最新テクノロジー、サービスの質等、競合との差別化を図る
- クラブフィッティング販売サービスを強化し、レッスンサービスに止まらない総合体験型ストア創りを目指す



- 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
- Facebookメッセンジャーでチャットボット(※)を活用したGDOニュース配信を開始

※ 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。



- スマートフォンアプリで全ショットをトラッキングし、ラウンドデータの統計・分析ができる IoT製品「ARCCOS」の販売開始

AIキャディが分析データをもとにコース攻略を提案(ARCOSS Caddie)
レッスンサービスでの利用可能性に着目



■ スピードゴルフ※の第4回目となる国内大会を9月に主催し、総勢86名が参加

※18Hまたは9Hを、7本以内のゴルフクラブを利用してボールを打ち、なるべく早くなるべく少ないショット数でホールアウトすることを目的とした競技

大会の様子がBSフジで放送された他、地上波の番組でもスピードゴルフが紹介される等、多数のメディアに露出



■ ゴルフ場でフェスを開催し、GDOとしてブース出展 家族で楽しめる空間としてのゴルフ場利用を提案



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
GDOオリジナルブランド「GDO ORIGINAL」をご購入いただくと商品1点毎に10円
を開発途上国の農業支援に寄付

- 総バーディー数 / 168万バーディー!!
- 合計寄付金額 / 1,688万円!!
- 寄付した菜園数 / 112菜園
(2017年11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/>

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

BIG DATA



テクノロジーの加速度的発展



Fintech



IoT



autonomous car

GDOのミッション

ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World

IT × Golf/Sports

進化するテクノロジーをサービスに取り入れ、
ゴルフ(スポーツ)の魅力を伝えていく

BIGDATA

AI

Automation

Fintech

Local × Golf/Sports

ゴルフを通じて地域(国内に限らず)
を活性化する

ゴルフツーリズム

海外

国内

地域情報発信

ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World