

株式会社バリューゴルフ (3931)  
平成30年1月期 第3四半期 決算補足説明資料

平成29年12月14日



株式会社バリューゴルフ



当社グループは  
あらゆるデバイスを通じて、  
世の中の

**“したい”を具現化する**

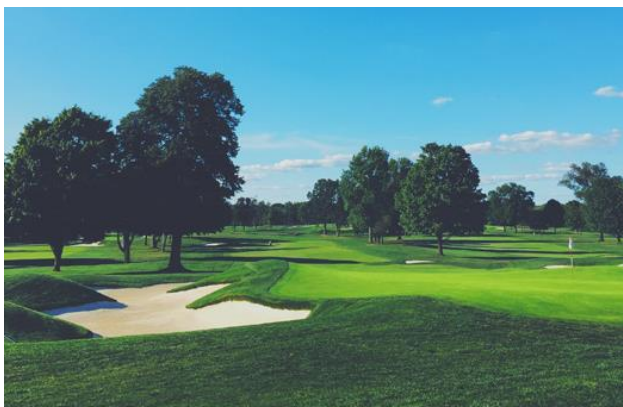
情報発信企業を目指しております



会社名	株式会社バリューゴルフ
設立	平成16年2月
株式公開	東京証券取引所マザーズ (平成28年3月2日上場 / 証券コード3931)
本社所在地	〒108-0014 東京都港区芝四丁目3番5号 ファースト岡田ビル
代表者	代表取締役社長 水口 通夫
資本金	3億6,435万円 ※
発行済株式数	1,735,100株 ※
従業員数	77名 (連結) ※
関連会社	株式会社スクラム 株式会社バリューメディカル 株式会社ジープ
決算期	1月

※平成29年10月31日現在

主に3つの領域で事業を行っています



## ゴルフ事業

A S P サービス、広告サービス、レッスンサービス  
トラベルサービス、サポートサービス、E C サービス



## メディカル事業

出版サービス、ES/PSサービス



## 広告メディア制作事業

情報誌・WEBメディア制作受託

## B to C to B モデル

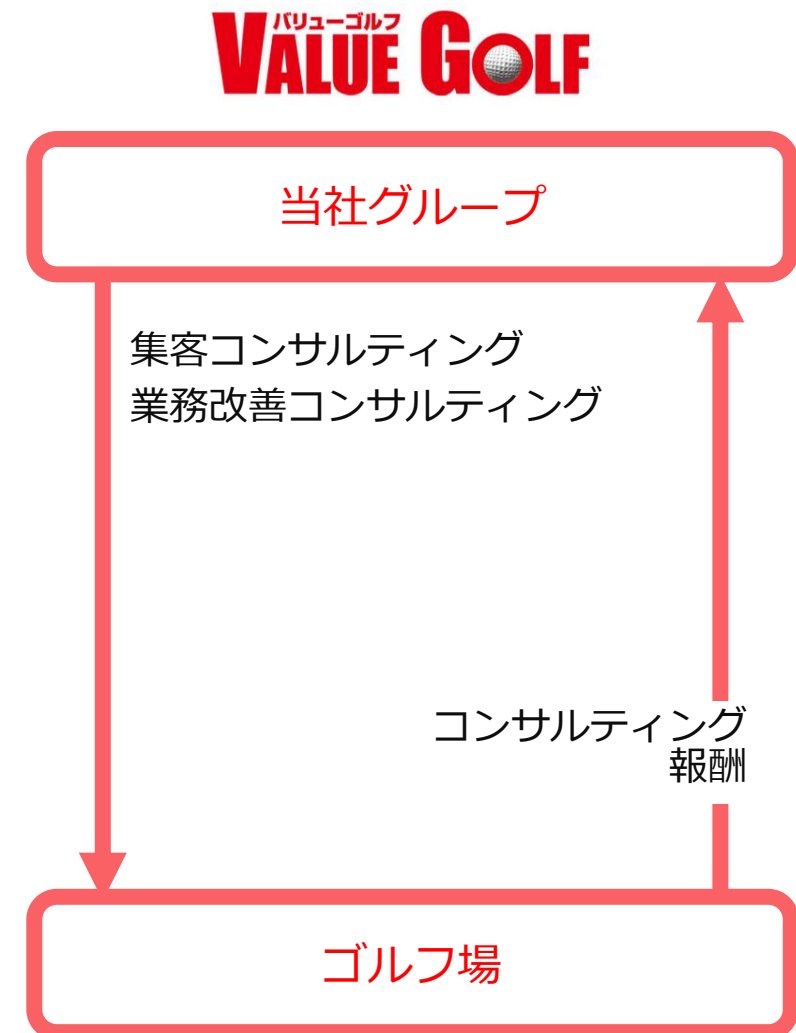
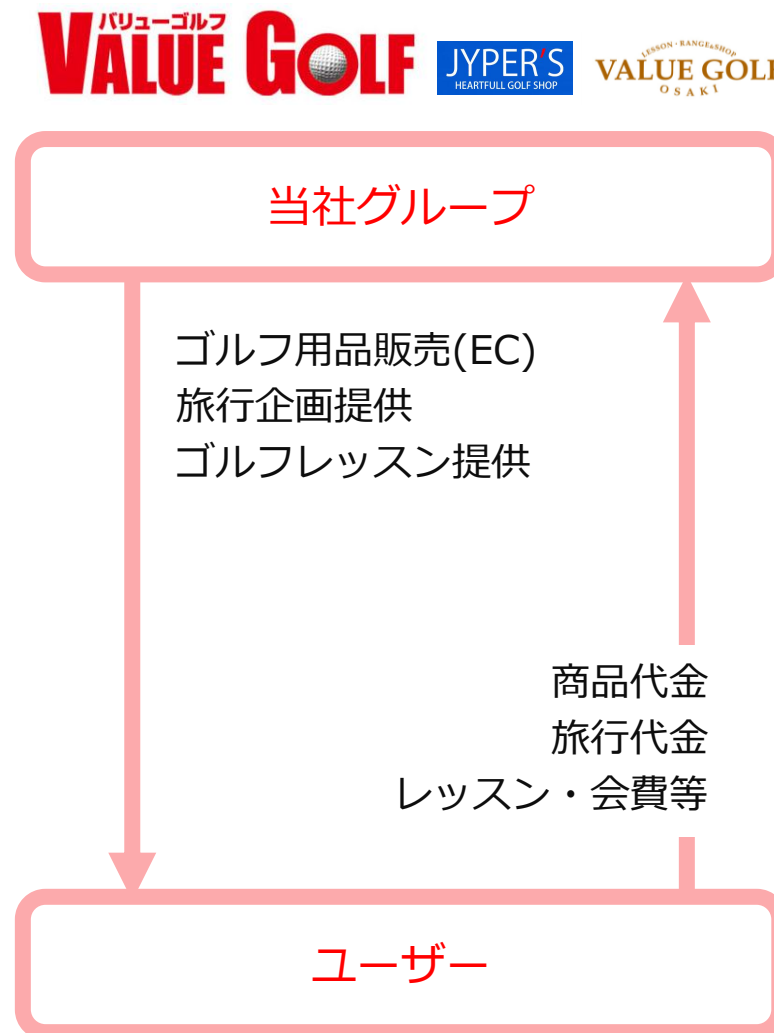
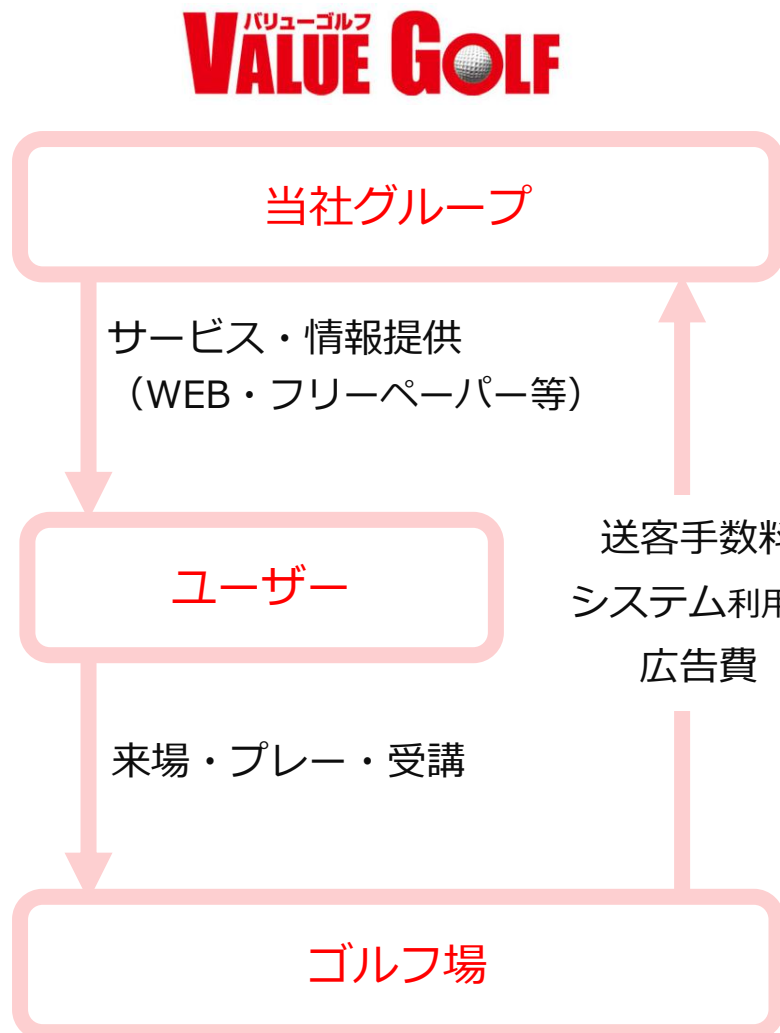
A S Pサービス (1人予約ランド等)  
 広告サービス (WEB・フリーペーパー)

## B to C モデル

E Cサービス (ゴルフ用品販売等)  
 レッスンサービス  
 トラベルサービス

## B to B モデル

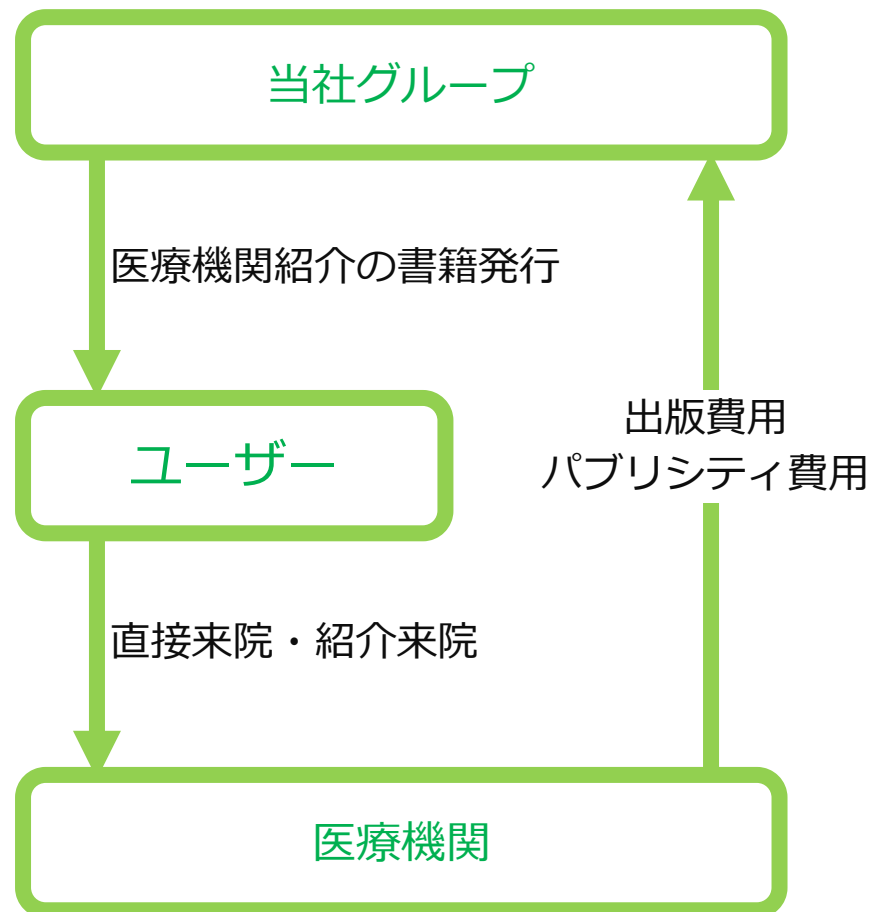
サポートサービス (ゴルフ場経営サポート)



## メディカル事業

### B to B to C モデル

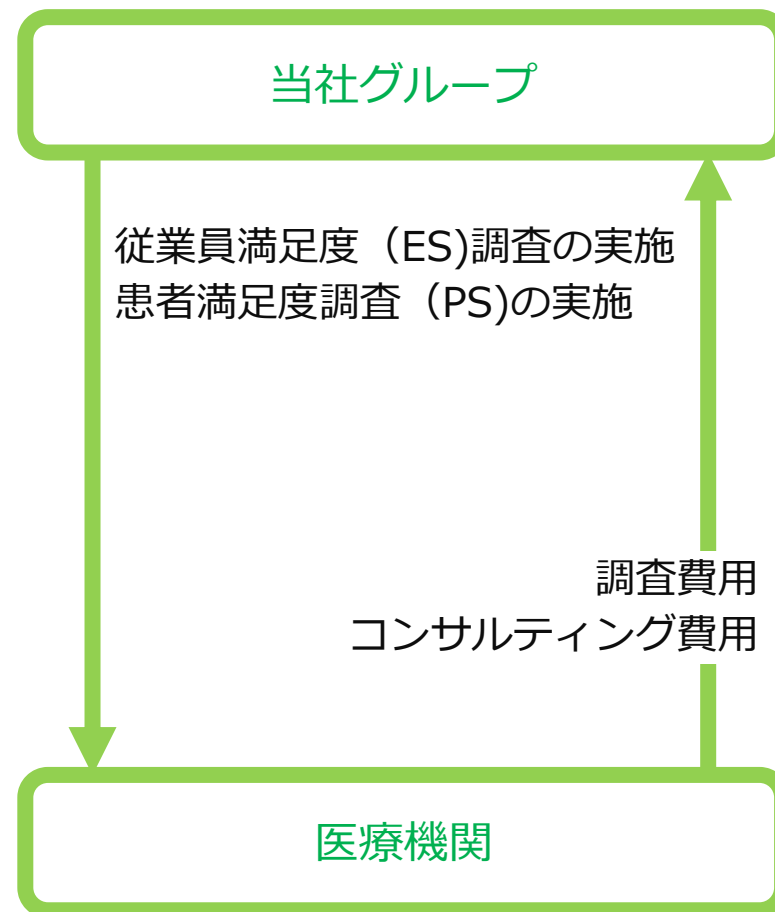
地域医療書籍出版サービス



## メディカル事業

### B to B モデル

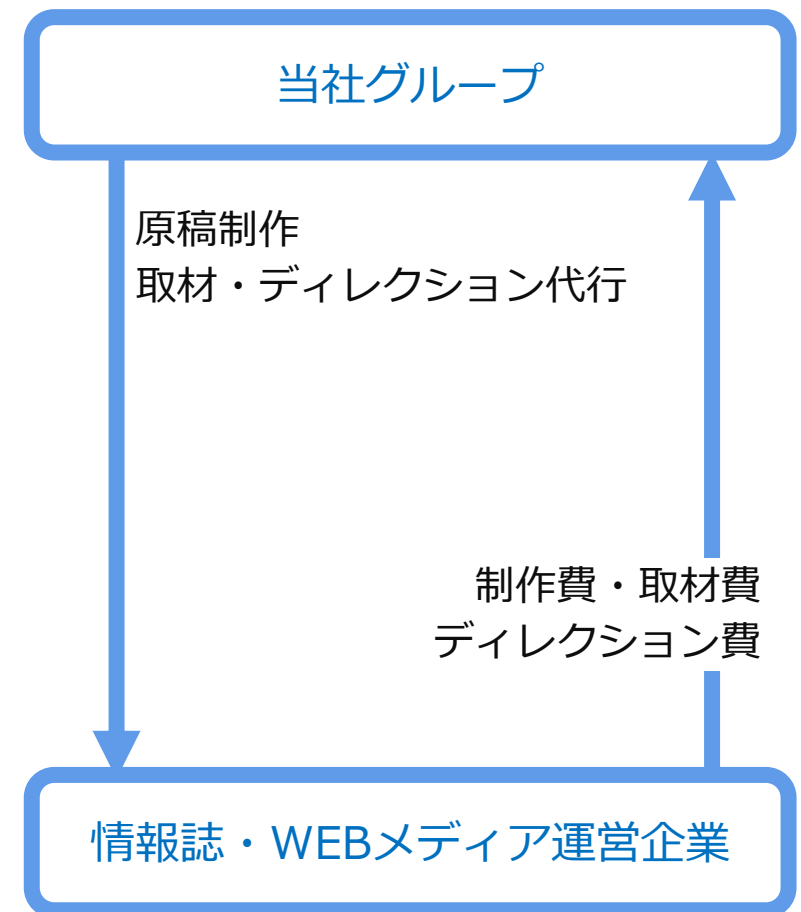
リサーチサービス  
(従業員満足度調査・患者満足度調査)



## 広告メディア制作事業

### B to B モデル

情報誌・WEBメディア制作受託



# 平成30年1月期 第3四半期ハイライト

## 大幅な増収増益を達成。

売上高は去年同期比236.4%、営業利益は前年同期比221.6%、四半期純利益は400.4%を達成し、大幅な増収増益となりました。

	平成29年 1 月期 第 3 四半期	平成30年 1 月期 第 3 四半期	増減額	前年同期比
売上高 (千円)	979,787	2,316,550	1,336,762	236.4%
売上原価 (千円)	454,890	1,599,462	1,144,572	351.6%
売上総利益(千円)	524,897	717,087	192,190	136.6%
販売費及び一般管理費(千円)	472,274	600,454	128,180	127.1%
営業利益 (千円)	52,622	116,632	64,009	221.6%
経常利益 (千円)	47,089	108,085	60,995	229.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益 (千円)	22,832	91,419	68,586	400.4%
1 株当たり 四半期純利益 (円)	13.54	52.69	39.15	389.1%

## ゴルフ事業が成長を牽引。

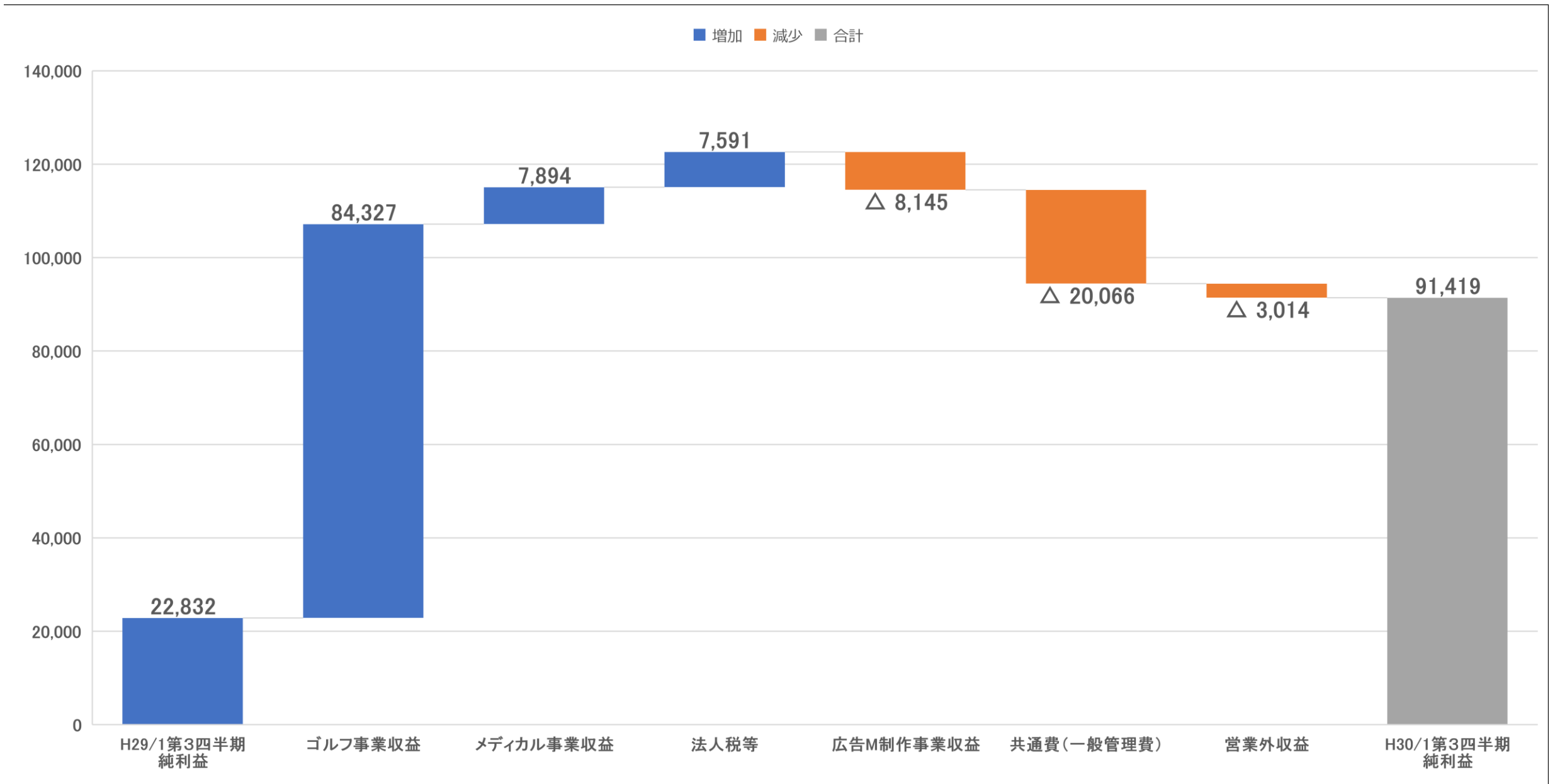
ECサービスを中心にゴルフ事業が大幅な伸長、全社を牽引しました。ゴルフ事業の拡大に伴い、広告メディア制作事業、メディカル事業の業績に関しては全社に与える影響が小さくなってきております。

	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)	2,179,668	1,353,952	264.0%	310,537	84,327	137.3%
広告メディア制作事業 (千円)	96,263	△ 39,795	70.8%	21,029	△ 8,145	72.1%
メディカル事業 (千円)	40,618	22,606	225.5%	△ 3,841	7,894	-



## 中長期的に成長を続けるための投資を継続的に実施。

ゴルフ事業の増収に対して、中長期的な成長を続けるための販売促進・設備投資を継続的に実施しております。



## 継続的な成長を続けるための投資と財務体質の向上をバランスよく実施

純資産額の増加に対して、固定資産の増加及び固定負債の減少がほぼ同額であり、堅実な財務体質の構築を進めております。

	平成29年1月期	平成30年1月期 第3四半期	増減額	増減比
流動資産（千円）	1,346,418	1,478,091	131,672	109.8%
固定資産（千円）	269,570	319,741	50,170	118.6%
繰延資産（千円）	3,730	2,331	△ 1,398	62.5%
資産合計（千円）	1,619,719	1,800,164	180,444	111.1%
流動負債（千円）	407,509	562,125	154,615	137.9%
固定負債（千円）	498,704	433,111	△ 65,593	86.8%
負債合計（千円）	906,214	995,236	89,022	109.8%
純資産（千円）	713,505	804,927	91,422	112.8%
負債・純資産合計（千円）	1,619,719	1,800,164	180,444	111.1%
1株当たり純資産（円）	411.23	463.93	52.70	112.8%

# 今後の成長戦略における 重点項目について

## ASPサービス（1人予約ランド）

### 短期目標

- ✓ 契約ゴルフ場数1,000コースへの拡大と登録会員数のさらなる増加
- ✓ 1人予約と通常予約システムの融合

契約ゴルフ場数及び登録会員数をさらに拡大させると共に、利便性のさらなる向上のためのシステム改修を行ってまいります。現在は別の仕組となっている「1人予約」と、通常の「組単位予約」をシステム面で融合し、ゴルファーが1人予約でプレーできる時間枠と機会を増やし、さらにはゴルフ場の収益力向上にも寄与するサービスへと、さらなる進化を推進してまいります。

### 中期目標

- ✓ 契約ゴルフ場数1,800コース、登録者数80万人（ゴルフ人口の10%）への拡大

インターネット予約を導入しているほぼ全てのゴルフ場（約1,800コース）で利用可能となり、組単位予約・1人予約という予約手法が業界のダブルスタンダードとなるようサービス拡大を進めていきたいと考えております。また、1人予約を通じてゴルフ仲間と出会い、その仲間達とゴルフ以外のことでも楽しみを共有できるように、コミュニティ機能の強化をはじめ、使い勝手のよいシステムへと進化を続けていきたいと考えております。その結果、1人予約ゴルフの先にある潜在的な需要を喚起できる新たなサービスを開発できるよう成長を続けていきたいと考えております。

## 目標達成のための戦略

### ✓ システム・サービス開発の強化

ゴルファー及びゴルフ場の双方にとって、「最も使いやすい予約サービスであること」をサービスポリシーとしており、エンジニア・デザイナー・サービス企画担当などの人員拡充を積極的に推進しております。またその成果の1つとして、業界初となる「1人予約と組単位予約を統合した新機能」を近々にリリースできる見込となっております。

### ✓ 自社営業力の強化、および他社とのアライアンスを推進

営業体制及びバックオフィスにおけるサポート体制の見直しを行い、営業力の強化を推進してまいります。また、他社とのアライアンスによりサービス品質・販売力の強化を推進し、収益拡大と同時に成長速度をさらに加速させてまいります。

### ✓ 広告宣伝・パブリックリレーション活動の強化

さらなる認知度向上のために、広告宣伝及びパブリックリレーション活動を強化してまいります。PR部門の強化を行い、今まで以上にメディア等で取り上げられるような体制づくりを推進していきたいと考えております。

## ECサービス（ゴルフ用品販売）

### 短期目標

- ✓ **新たな出店形態による店舗・販売ネットワークの構築**
- ✓ **利益率を向上させるために、オリジナル商品・サービスを展開**

ECの販売力強化と共に、リアル店舗においても他施設内へのインショップ出店や同業他社への輸入商品の卸販売等を含め従来とは異なる新しい出店形態を構築し販売ネットワークを強化していきたいと考えております。また、メーカーからの仕入だけでなく、OEM商品等の取扱を推進し利益率の向上を目指してまいります。

### 中期目標

- ✓ **売上高50億円規模となるサービスを目指す**
- ✓ **製造小売型（SPA）サービスへの挑戦**

現在の売上高20億円規模のサービスから、1人予約ランドの登録会員等をさらに有効活用し、50億円規模の売上高となるサービスへと拡大していきたいと考えております。その中において「仕入販売」というビジネスモデルに留まらず、より利益率が高く、規模の拡大がしやすい「製造小売型（SPA）」のサービスを確立すべく様々な構造改革を進めてまいります。

## 目標達成のための戦略

### ✓ レッスン施設「バリューゴルフ大崎」内への新規出店

2017年9月より当社グループが運営するレッスン施設「バリューゴルフ大崎」を来年2月をめぐりにリニューアル工事を行い、レッスン施設とゴルフ用品販売店を融合させた新たな店舗形態を展開してまいります。このように複合的な収益源を有する施設として展開を進め、多店舗展開も視野に入れた積極的な戦略を推進してまいります。

### ✓ 物流体制・倉庫管理体制の強化

現在よりも大幅に増加していく取扱高に対応していくために、物流体制・倉庫管理体制の強化を進めてまいります。IT化による効率化を推進し、配送等にかかるコスト増の抑制と共にサービス品質向上も進めてまいります。

### ✓ オリジナルブランド商品、自社企画型独占販売商品の拡充

製造小売事業（SPA）の確立へのステップとして、自社オリジナル商品の海外OEM開発、および他ブランドを使用した自社企画独占販売商品などに取り組んでまいります。

第一弾としてオリジナルシューズ、グローブといったグッズを展開を推進してまいります。

## レッスンサービス (オンコースレッスン&インドアレッスン)

### 短期目標

- ✓ オンコースレッスンとインドアレッスンのシナジー創出
- ✓ レッスンを軸とした新たな収益源の構築による収益向上

オンコースレッスンにおけるアセット（講師50名・年間1万人以上の受講者・ノウハウ等）と、インドアレッスンにおけるアセット（A級ライセンス保有講師・受講者・ノウハウ等）を有効に活用して、収益の拡大を推進していきたいと考えております。

また通常のゴルフレッスン以外にもイベントやゴルフ用品販売等のグループアセットを活用し、通常のレッスン施設にはない新たな収益源の構築を進めていきたいと考えております。

### 中期目標

- ✓ レッスン・予約・ゴルフ用品購入をワンストップで提供できるサービスの構築
- ✓ 新しい出店形態による全国展開

レッスンからスタートし、プレーの予約やイベントの参加、さらにはゴルフ用品購入のアドバイスまで、ワンストップで受講者に提供できるサービス体制を構築していきたいと考えております。

またECサービスとのシナジーを強化し、一般的なインドアレッスン施設にはない新しい出店形態と収益化を確立し、多店舗展開を進めていきたいと考えております。



## 目標達成のための戦略

### ✓ 個々のニーズに合わせたレッスンプログラム及びサービスの構築

スコアアップを目指す、健康促進のためにゴルフをする、ラウンドしながらワンポイントのアドバイスが欲しい等々の様々なニーズに対応したレッスンプログラムを構築してまいります。

それにより、ゴルフを切り口としたコミュニティの基礎を作り、1人予約ラウンドの登録会員で構成されるコミュニティとの融合を図る等、レッスン周辺サービスによる収益拡大を展開していきたくと考えております。レッスン絡めたゴルフ用品購入のアドバイス、レッスンを切り口にゴルフプレーの予約・イベント参加、というような展開を推進し、さらなる顧客満足度向上を図れるサービスを構築していきたいと考えております。

### ✓ 施設を有効活用したイベントの実施及びレッスンプロの有効活用

インドアレッスンの施設を有効活用し、ゴルフクラブ（新商品）の試打会や発表会、ゴルフ以外の商材のプロモーション等を行っていきたくと考えております。それにより、ゴルフを始めるきっかけづくりや、コミュニティ形成の場の施設として認知度及び付加価値の向上に努めていきたくと考えております。

また、オンコースレッスンで人気の講師がインドアレッスンを実施することで、相互の受講者数の増加につなげていきたくと考えております。

## サポートサービス

### 目標及び戦略

- ✓ 契約ゴルフ場数150コース超への拡大
- ✓ 提供サービスの拡充

まずは大手グループコースと同規模以上の契約コースを獲得することで、バーチャルグループを形成し、単体ゴルフ場の弱点となる販売戦略の強化及び資材等の購買力の強化を行なえる体制構築を推進していきたいと考えております。

グループコースにおけるメリットを享受できる形態を、当社グループを中心として作り上げることで、単体コースにおける独自性を活かすことができるゴルフ場業界の新たなサービス形態ができると考えております。また、人材の確保が困難なゴルフ業界において、このような仕組みを作り上げることで、バックオフィス業務サービス（予約サービス・経理記帳代行サービス等）の展開を進められるものと考えております。

## トラベルサービス

### 目標及び戦略

- ✓ 既存トラベルサービスの内製化による収益力向上
- ✓ 他のサービスとのシナジー強化
- ✓ インバウンド需要に対する新サービスの開発

現在他社との提携により展開しているトラベルサービス（海外VGCUP・1人予約ゴルフ旅等）について、旅行会社をグループ化することにより、グループ内での内製化をおこない収益力の向上を進めてまいります。

またASPサービス（1人予約ランド）やレッスンサービスを始めとするゴルフ事業とのシナジー、メディカル事業とのシナジー（メディカルツーリズム）による新サービスを展開していくことで、新たな事業の柱として成長させていきたいと考えております。

また価格競争の激しいツアー旅行には注力せず、高付加価値の旅行企画を継続的に進めていくことで収益の拡大を推進して行きたいと考えております。

## 短期目標

- ✓ 出版サービスのさらなる拡大
- ✓ ES/PS（従業員・患者）満足度調査サービスの収益力向上

出版サービスではこれまでに20病院の書籍を出版しております。これを早期に年間15病院の出版が可能となるような体制強化を推進していきたいと考えております。また、ES/PSサービスにおいては、原価構造を見直し収益力の向上を目指してまいります。これにより、収益力の向上及び安定化が図れるものと考えております。

## 中期目標

- ✓ 健康・未病をテーマとしたBtoCサービスへ挑戦
- ✓ トラベル事業とのシナジーを活かした新しいメディカルツーリズムの提供

いつまでも元気にゴルフをしたい、というゴルファー（ゴルフ事業における登録会員）の要望に対し、健康・未病をテーマとした新たなサービス展開に挑戦してまいります。サプリメントによる健康増進や地域の名医紹介等を通して、体作りの面からゴルファーをサポートできるサービス提供を目指してまいります。

また、グループ内で基盤強化が進むトラベルサービスとのシナジーにより、メディカルツーリズムなど、新たなサービス開発を積極的に進め、まずは1人予約ランドの登録会員に対して提供していきたいと考えております。

## 目標達成のための戦略

### ✓ 営業体制の強化

各サービスを拡大し、それらを安定的に供給していくために、組織力をより一層強化していく必要があると考えております。積極的な人材採用を始め、システムへ投資、アライアンス等の積極的な取り組みを行い、成長速度を加速させてまいります。

### ✓ グループ内事業とのシナジー

トラベルサービスとのシナジーによる『人間ドック×ゴルフ』といった旅行企画や、ECサービスとのシナジーによる、ゴルフサプリメントの販売等、既存サービスのインフラを有効活用して新たなサービスの柱を構築していき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。

