

平成30年1月期 決算説明資料

株式会社バリューゴルフ (3931)

平成30年3月14日



株式会社バリューゴルフ 平成30年1月期 決算説明資料



平成30年1月期 業績ハイライト

前期比において売上高196%、当期純利益239%と過去最高益を達成しました。

一昨年の株式会社ジープの買収及び昨年9月の『バリューゴルフ大崎』の事業譲受効果により、売上高は大幅な伸びとなりました。1人予約ランド等の販促費やオフィス増床の伴うコスト増を吸収し大幅な増益となっております。

	平成29年1月期	平成30年1月期	増減額	前期比
売上高（千円）	1,586,174	3,110,400	1,524,226	196.1%
売上原価（千円）	843,562	2,130,237	1,286,675	252.5%
売上総利益(千円)	742,611	980,163	237,552	132.0%
販売費及び一般管理費(千円)	649,653	814,981	165,328	125.4%
営業利益（千円）	92,958	165,182	72,224	177.7%
経常利益（千円）	89,397	154,579	65,182	172.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益（千円）	58,296	139,755	81,459	239.7%
1株当たり 当期純利益（円）	34.33	80.45	46.12	234.3%

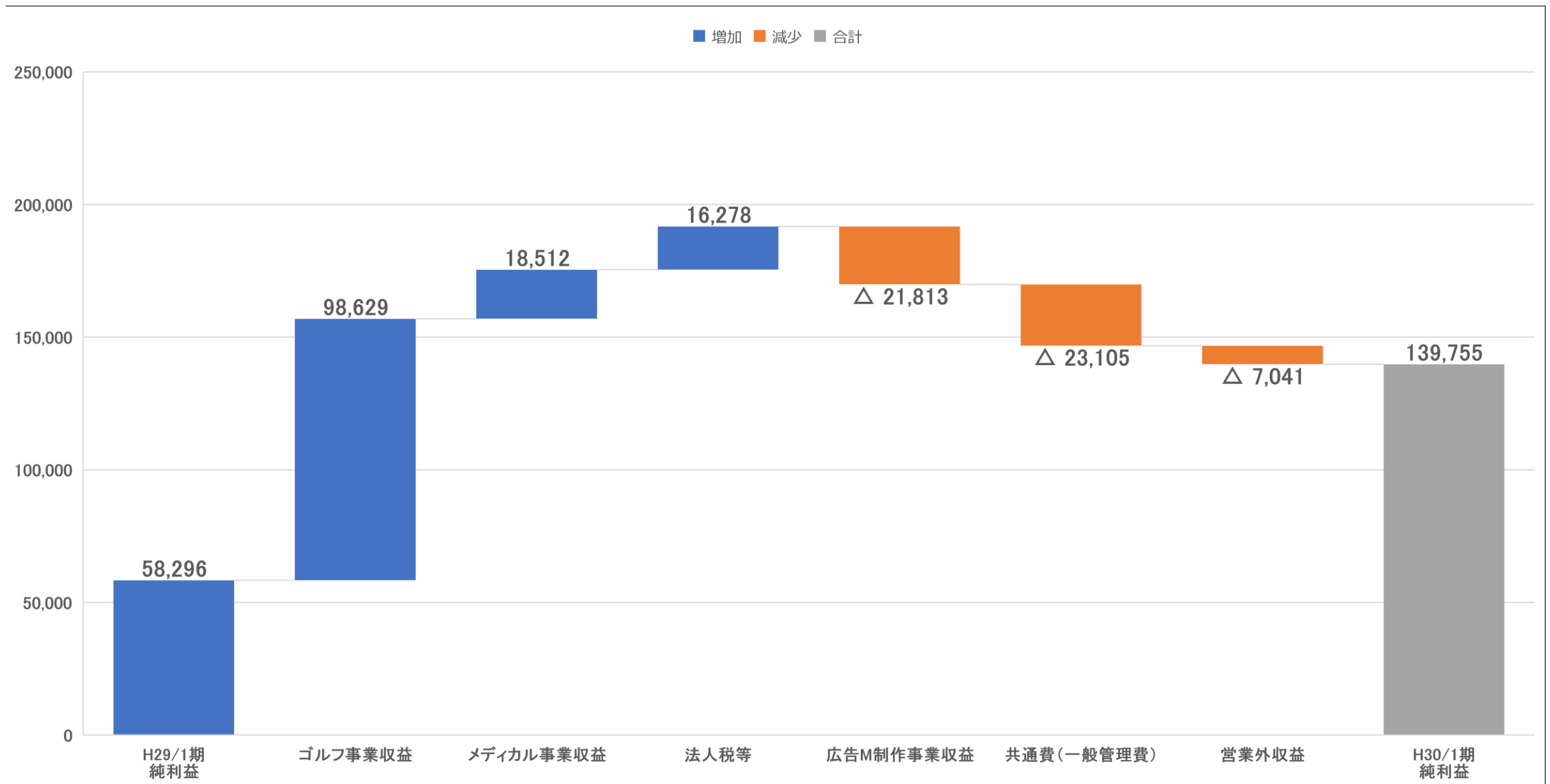
全事業においてセグメント利益を確保。グループ収益力が強化されております。

ゴルフ事業において売上高は前期比210%、セグメント利益は前期比131%と大幅な増収増益となっており、ゴルフ事業が非常に強い柱へと成長しております。

	売上高			セグメント利益		
	金額	増減額 (前期比)	前期比	金額	増減額 (前期比)	前期比
ゴルフ事業 (千円)	2,912,782	1,527,514	210.3%	415,713	98,629	131.1%
広告メディア制作事業 (千円)	121,707	△ 53,512	69.5%	17,552	△ 21,813	44.6%
メディカル事業 (千円)	75,910	50,224	295.5%	4,590	18,512	—

利益の増減分析

ゴルフ事業における収益力が強化されておりその増加収益をもとに、ゴルフ事業及び全社における来期以降の継続的な成長を続けるための先行投資も実施しており、それらのコストを吸収した形での成長を遂げた形となっております。



純資産の増加分は、成長を続けるための投資と負債の圧縮に充当しております。

『バリューゴルフ大崎』の事業譲受、オフィスの増床及び基幹システムの入替え等の投資により固定資産の増加、有利子負債の圧縮と純資産（繰越利益剰余金）増加のバランスは適切に保たれてものになっていると考えております。

	平成29年1月期	平成30年1月期	増減額	増減比
流動資産（千円）	1,346,418	1,441,074	94,656	107.0%
固定資産（千円）	269,570	313,536	43,966	116.3%
繰延資産（千円）	3,730	1,865	△ 1,865	50.0%
資産合計（千円）	1,619,719	1,756,475	136,756	108.4%
流動負債（千円）	407,509	476,046	68,537	116.8%
固定負債（千円）	498,704	398,716	△ 99,988	80.0%
負債合計（千円）	906,214	874,762	△ 31,452	96.5%
純資産（千円）	713,505	881,713	168,208	123.6%
負債・純資産合計（千円）	1,619,719	1,756,475	136,756	108.4%
1株当たり純資産（円）	411.23	492.16	80.93	119.7%

営業キャッシュ・フローが大幅に増加しております。

営業キャッシュ・フローで稼ぎ出したもので、さらなる成長のために積極的な投資を行いました。

	平成29年1月期	平成30年1月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー（千円）	22,667	135,068	112,401
投資活動による キャッシュ・フロー（千円）	235,578	△ 100,156	△ 335,734
財務活動による キャッシュ・フロー（千円）	170,767	△ 78,258	△ 249,025
現金及び現金同等物に係る換算差額（千円）	10,758	569	△ 10,189
現金及び現金同等物の増減額（千円）	439,772	△ 42,777	△ 482,549
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）	715,681	672,904	△ 42,777

平成30年1月期の主要トピックス

1

1人予約ランドのさらなる拡大へ向けた投資

ゴルフ場数、利用者数が順調に伸びている1人予約ランドですが、今後の更なる成長を続けるための基盤づくりにも力を入れてまいりました。

販売促進費を継続的に支出すると共に、1人予約枠と組予約枠（4人での予約枠）との連携システムのリリースを実施しております。



2

新規レッスン運営施設の譲受（バリューゴルフ大崎）

平成29年9月にインドアゴルフレッスン施設『e-golf stadium大崎』の事業譲受により『バリューゴルフ大崎』の営業を開始いたしました。既存の会員や施設等を引き継いだことにより、比較的控えめの投資額にてサービスをスタート、グループシナジーを生かしたサービス展開を進めております。



3

E C サービスが大幅に拡大

株式会社ジープにおけるゴルフ用品販売が売上・利益とも大幅拡大いたしました。中でもグループシナジーを生かしてE C分野を強化し、さらに、現状の「メーカーからの仕入販売」というビジネスモデルだけでなく「SPA（製造小売）」への取り組みも開始いたしました。



1 ゴルフ事業

売上高

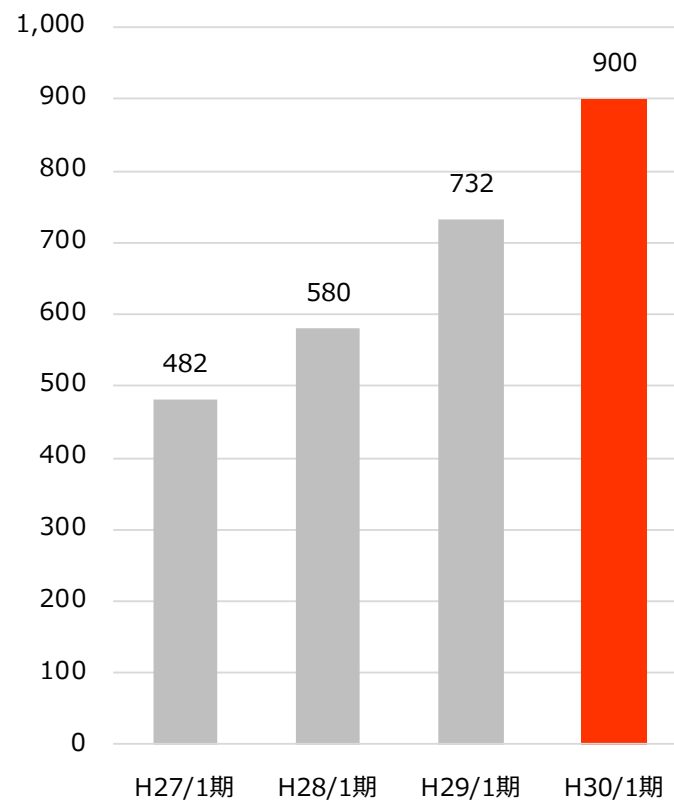


A S Pサービス

- ▶ 1人予約ラウンドの会員数、契約ゴルフ場数は順調に伸長
- ▶ 席連携(1人予約枠と組予約枠の連携)システムリリース
- ▶ インフラ強化・販売促進等も積極的に投資

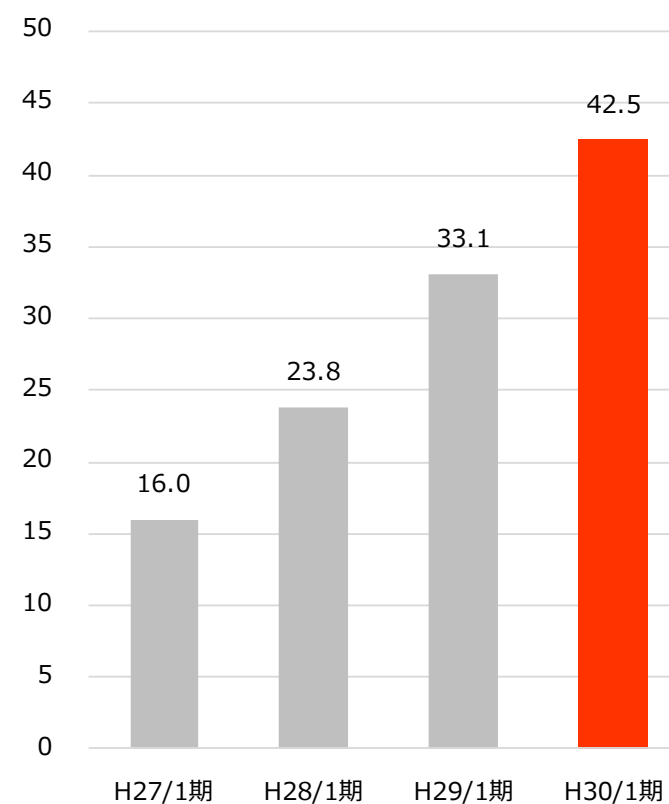
▼1人予約契約ゴルフ場数

単位：コース



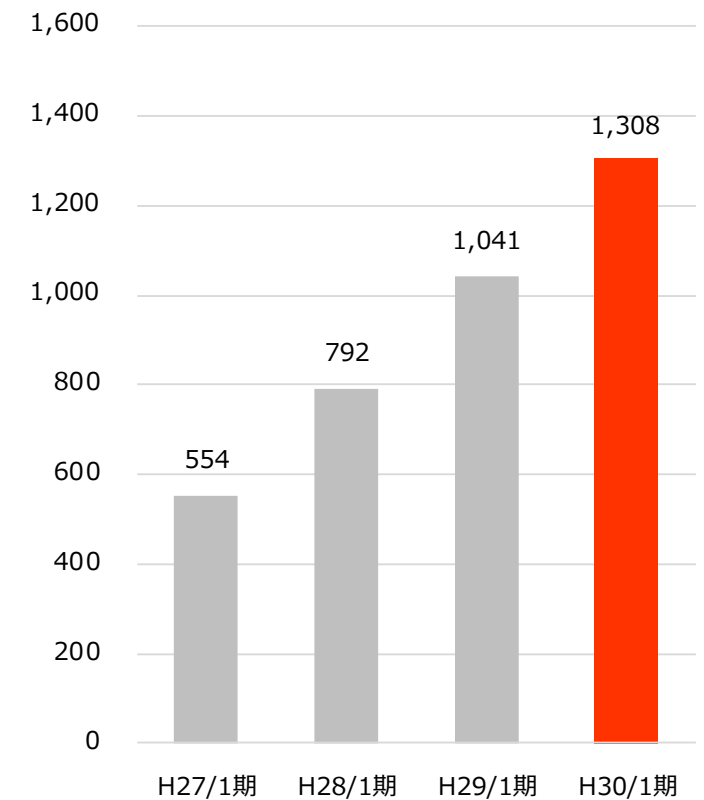
▼1人予約登録会員数

単位：万人



▼1人予約年間エントリー数

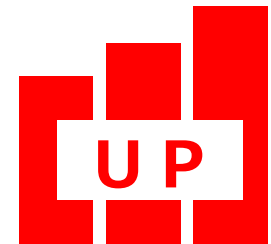
単位：千件



売上高

広告・プロモーション
サービス

- ▶ レッスンサービス（コースレッスン）は堅調な伸長
- ▶ 「バリューゴルフ大崎」の営業開始
- ▶ SNS等を活用したイベント企画型サービスを展開



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、PBブランド開発等のも推進中



売上高

サポートサービス
(ゴルフ場経営支援)

- ▶ 契約ゴルフ場数は増加、1件あたりの単価は減少
- ▶ 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、売上は減少したが利益の出る体質となった
- ▶ 新たな商材を活用したサービス展開へチャレンジ



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
- ▶ 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月期においては9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

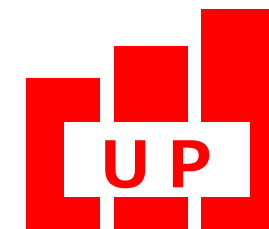
売上高



ES/PS
サービス

- ▶ 平成30年1月期2件の調査報告が完了
(現在、5件の調査が進行中)
- ▶ 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、利益率向上のためのシステム化を検討中

売上高



4

その他

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31年1月期について

**売上高は前期比111.8%の3,478百万円、営業利益は130.4%の215百万円
最高益を更新する計画となっております。**

平成31年1月期においてもさらなる成長を続けるために様々な投資を積極的に推進していきたいと考えております。

単位：百万円

	平成30年1月期	平成31年1月期 計画	増減額	前期比
売上高	3,110	3,478	367	111.8%
営業利益	165	215	50	130.4%
経常利益	154	203	48	131.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	139	175	35	125.4%
1株あたり当期純利益	80.45	97.80	17.35	121.6%

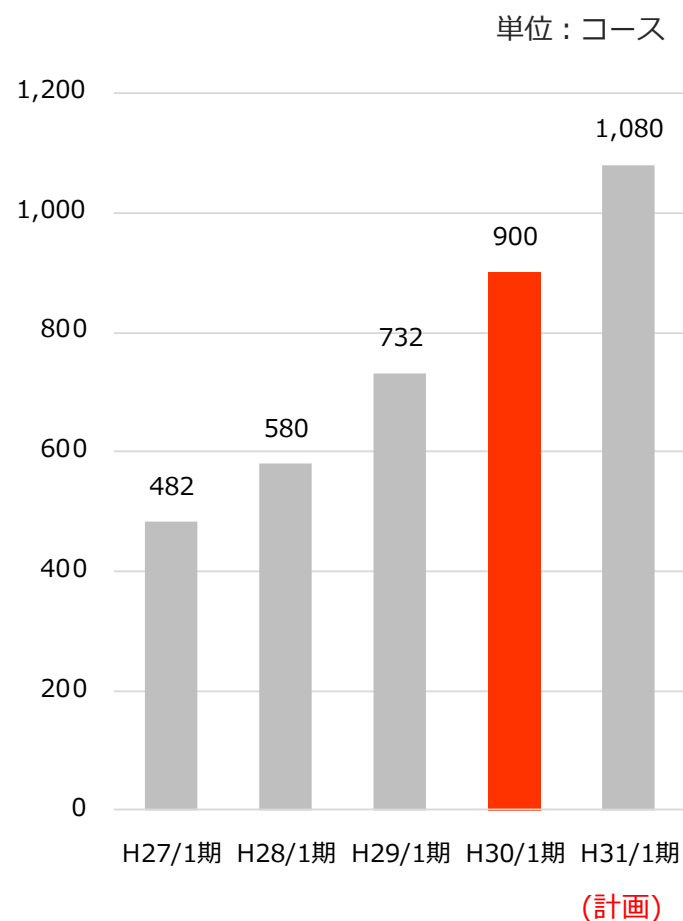
1

1 人予約ランドの更なる拡大

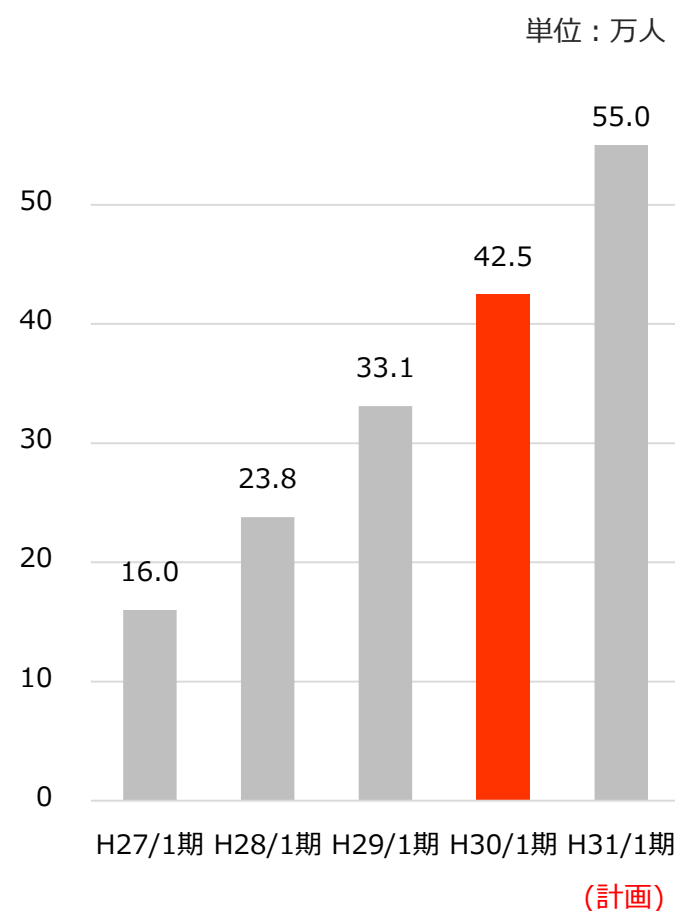
1人予約ランドを中心としたASPサービスは、拡大を続けており、平成31年1月期においても順調な成長曲線を描けると見通しております。大手2大グループコースにおいても、ほぼ全コース導入の見込となっており、利用可能ゴルフ場数の増加に伴う利用者（ゴルファー）の利便性が向上していくものと考えております。

1人予約ランド会員が増加していくことで、事業の横展開を推進していく上での基盤がさらに強固なものになっていくと考えております。

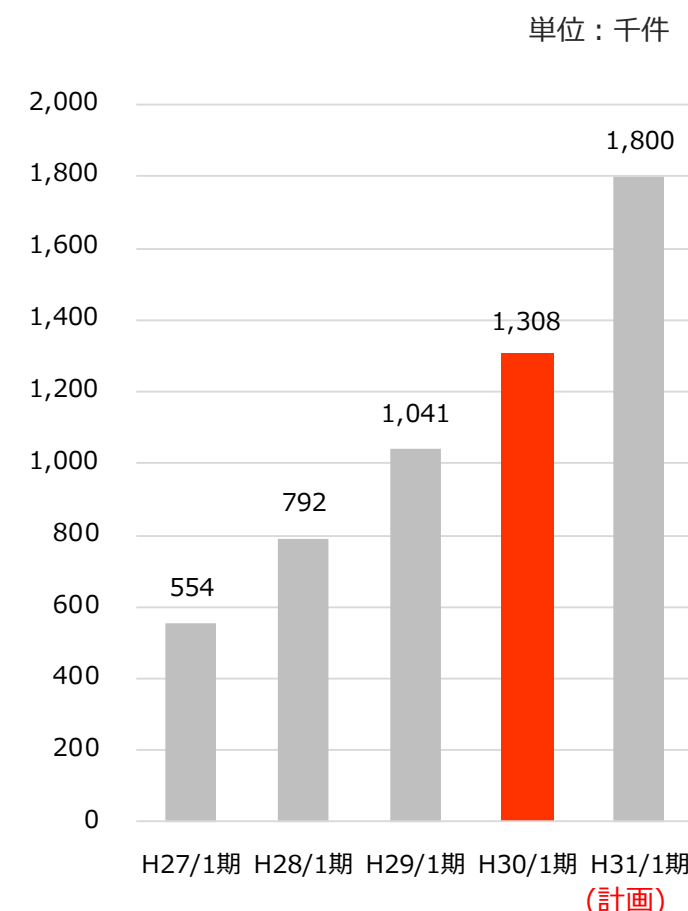
▼1人予約契約ゴルフ場数



▼1人予約登録会員数



▼1人予約年間エントリー数



2

プライベートブランド商品の開発（ゴルフ事業：ECサービス）

ECサービス分野においては、メーカーのヒット商品に左右されない安定的な成長を実現するため、現状の「仕入れ販売」というビジネスモデルに加えて「SPA（製造小売）」の取り組みを重点施策とし、売上の拡大と共に利益率の向上を推進してまいります。

その第一弾として、グループ各サービスにおけるユーザーの要望が多かった、オリジナルシューズの販売を平成29年12月に開始いたしました。売れ行きは順調となっており、今期においても他のPB商品を複数展開予定となっております。



商品名：メンズ クラシック パフォーマンス ゴルフシューズ

品 番：JYPS-001

発売日：平成29年12月 販売価格 3,690円（税込）

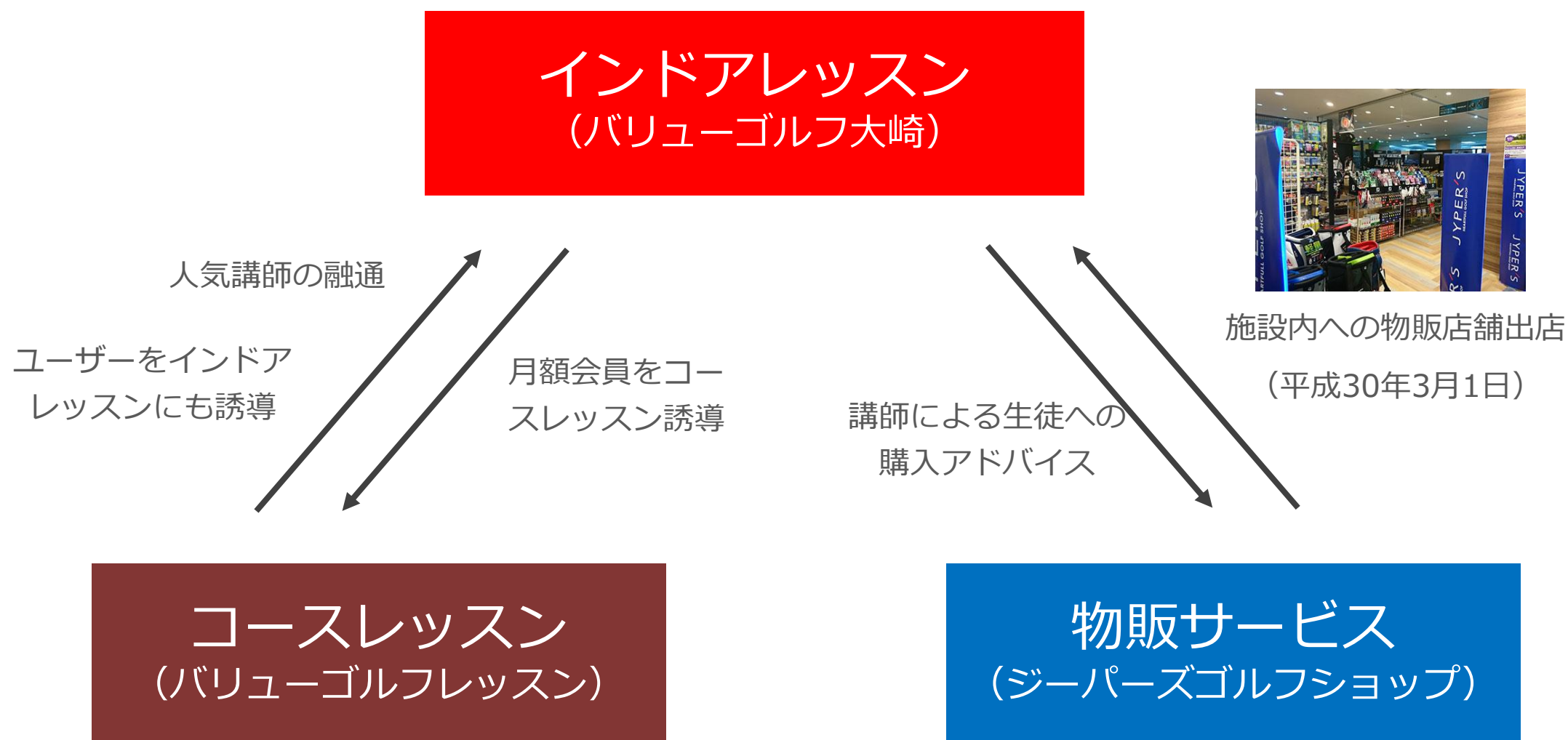
※その他複数のPB商品を展開予定です。

3

横展開の強化①（ゴルフ事業：レッスンサービス・ECサービス）

H29年9月に事業譲受いたしましたインドアレッスン施設『バリューゴルフ大崎』における収益は概ねブレイクイーブンの水準まで回復してまいりました。

また従来より展開していたゴルフ場でのコースレッスンサービスとの講師・顧客の相互利用もスタート、さらにはH30年3月より（株）ジープが展開するゴルフ用品販売店『JYPERS』を施設内に開店するなど、ゴルフ事業における各サービス間の横展開の強化を進めております。



4

横展開の強化②（メディカル事業）

地域患者への認知度向上を目的とした出版サービス及び病院の経営課題である人材確保の課題にフォーカスしたES/PSサービスを通じ、医療機関およびドクターとのリレーションを強化することができました。

今後はこれらのリレーションを有効活用し、ゴルフ事業における会員から特にニーズの高い、「健康・未病分野」におけるサプリメント開発やアプリ開発等を、著名なドクター監修のもとで行っていく予定です。

▼監修参加予定ドクターのご紹介



ハーバード大学医学部客員教授

パリ大学医学部客員教授

医学博士 根来秀行 氏

<主な著書・論文>

『ホルモンを活かせば、一生老化しない』

『身体革命－世界最先端のアンチエイジングの法則』

『老けない、太らない、病気にならない24時間の過ごし方』

他、著書多数

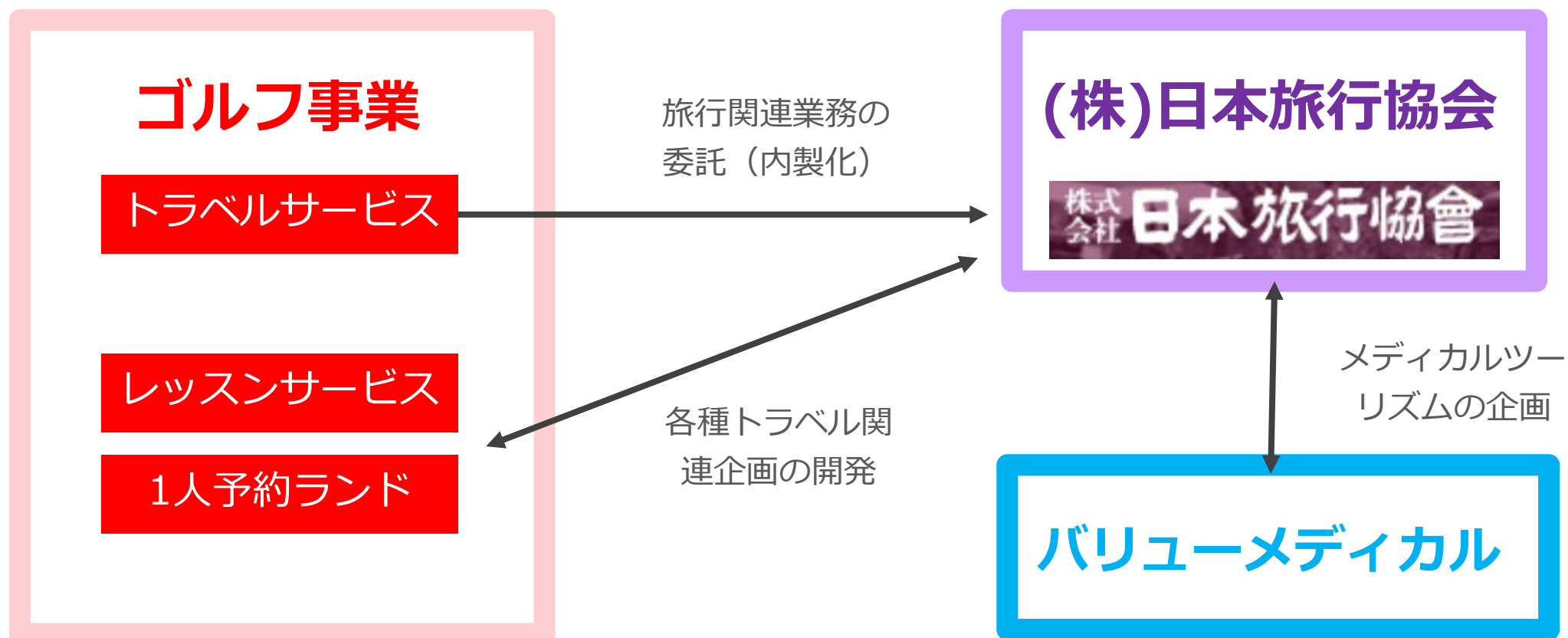
5

横展開の強化③（ゴルフ事業：トラベルサービス）

「ゴルフ」と「トラベル」の親和性の高さから様々なトラベル関連サービスを提供して参りましたが、平成30年2月に旅行業者「株式会社日本旅行協会」の株式を取得しグループ化いたしました。これにより従来は外部旅行代理店との提携で行っていたトラベルサービスを内製化、収益力の拡大が見込まれます。

加えて、当社グループ各事業・サービスから派生する旅行関連案件を内製化することで、グループ収益の向上と共に、株式会社日本旅行協会単体の安定的な収益化について実現性が高いものと考えております。

今後は当社グループのアセットを活用したメディカルツーリズムやトラベル企画などを積極的に開発、また新たな資本・業務提携も検討し、トラベル関連サービスを当社の事業の柱として成長させていく予定です。



1人予約ランドやECサービスといった現在伸び盛りの主力事業を一層拡大しつつ、前期から本格的に始まった事業間シナジー（横展開）による売り上げ強化を進めてまいります。

また、トラベル・メディカル関連を新たな柱へと成長させるべく、新規サービスの積極展開と資本・業務提携を含めた規模の拡大を行っていく予定です。



**既存主力事業の
拡大**



**事業間シナジー
の推進(横展開)**



**新規分野の強化
と規模拡大**

今後は早期に売上高100億円の達成を目指すと共に、
市場変更（市場一部）の準備を進めてまいります。

M & A ・ 提携

健康 ・ 未病

メディカル

現在

ゴルフ

メディア制作

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。

