

平成31年 1 月期の取組みについて

株式会社バリューゴルフ (3931)

当社グループの概要について

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	3億7,847万円 ※
発行済株式数	1,791,600株 ※
従業員数	66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 株式会社日本旅行協会
決算期	1月

※平成30年1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 (バリューゴルフ、ジープ、日本旅行協会)

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、ゴルフ場サポートサービス、
E C ・物販サービス



メディカル事業 (バリューメディカル)

出版サービス、ES/PSサービス、
健康・未病に関するサービス



広告メディア制作事業 (バリューゴルフ、スクラム)

情報誌・WEBメディア制作受託

B to C to B モデル

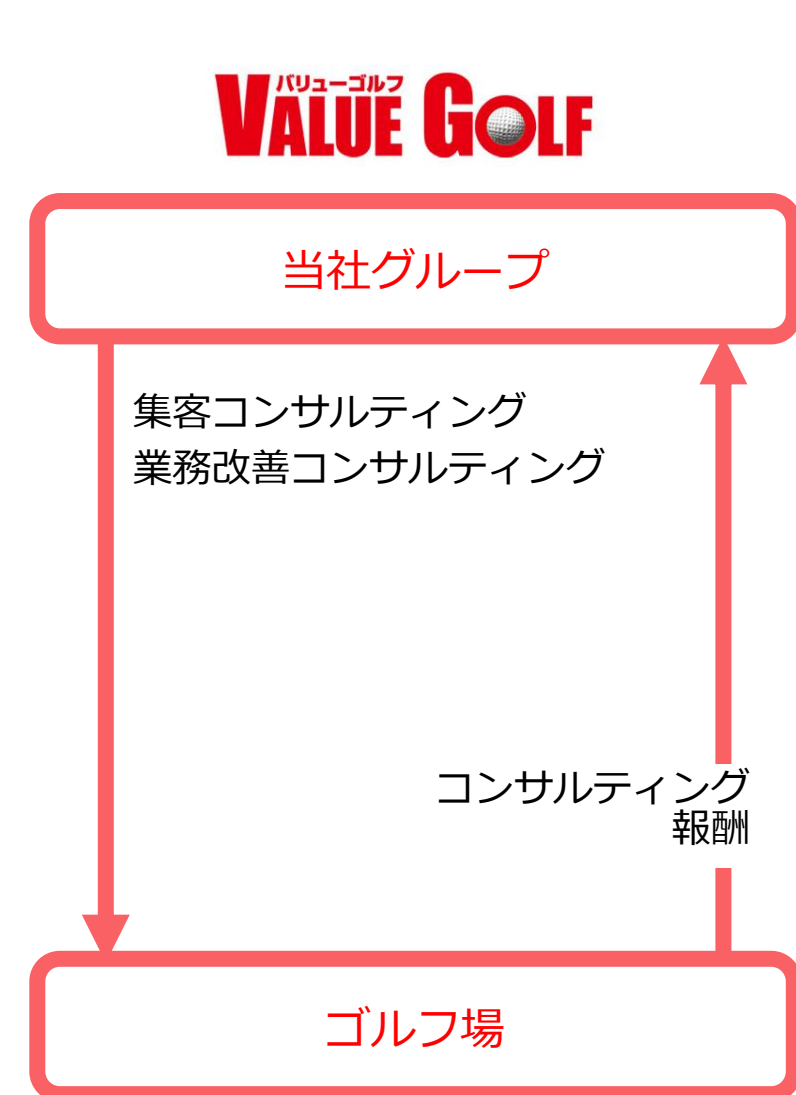
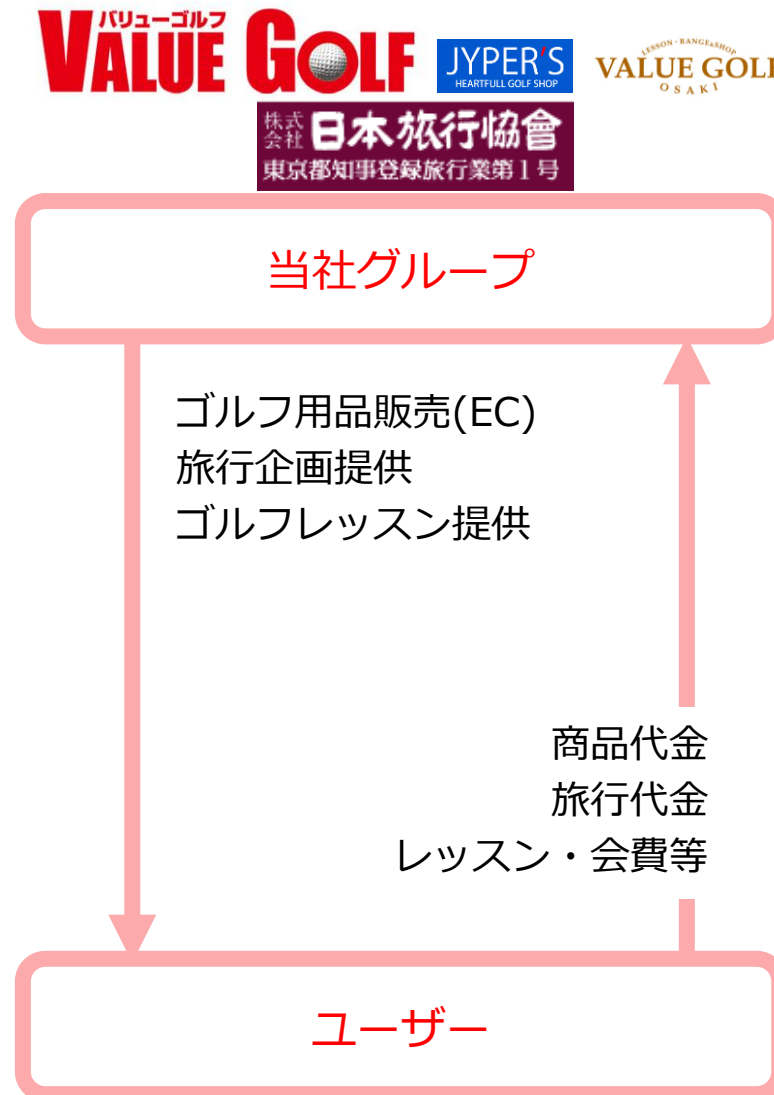
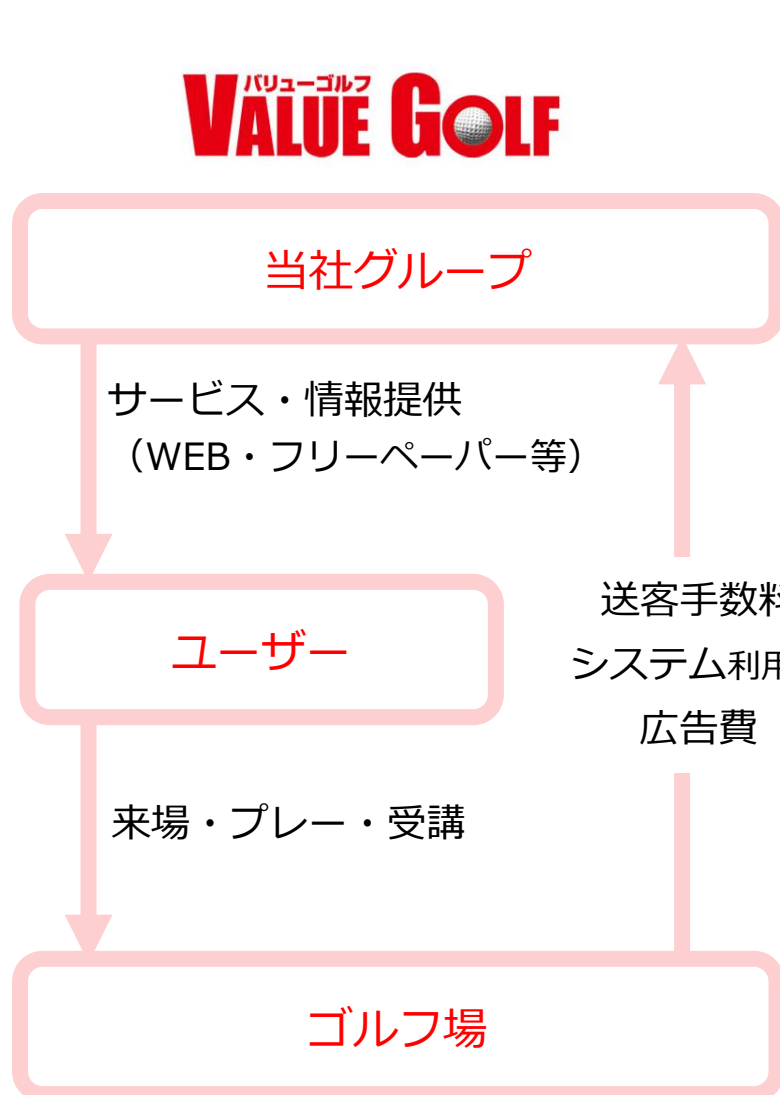
A S Pサービス (1人予約ランド等)
 広告サービス (WEB・フリーペーパー)

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

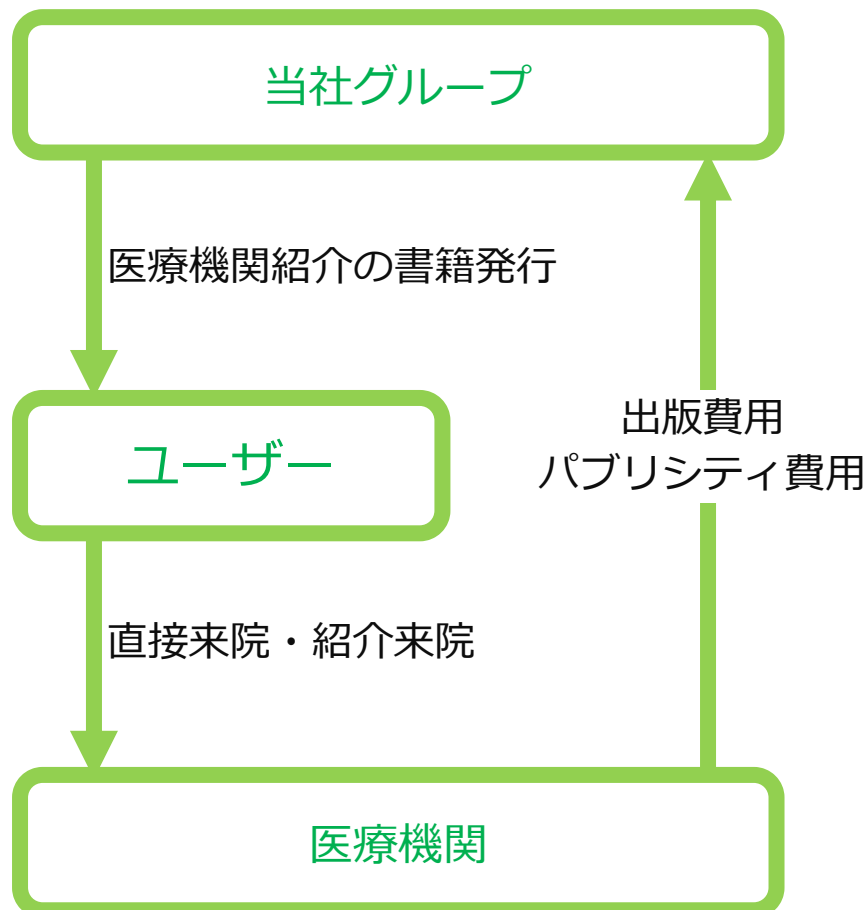
サポートサービス (ゴルフ場経営サポート)



メディカル事業

B to C to B モデル

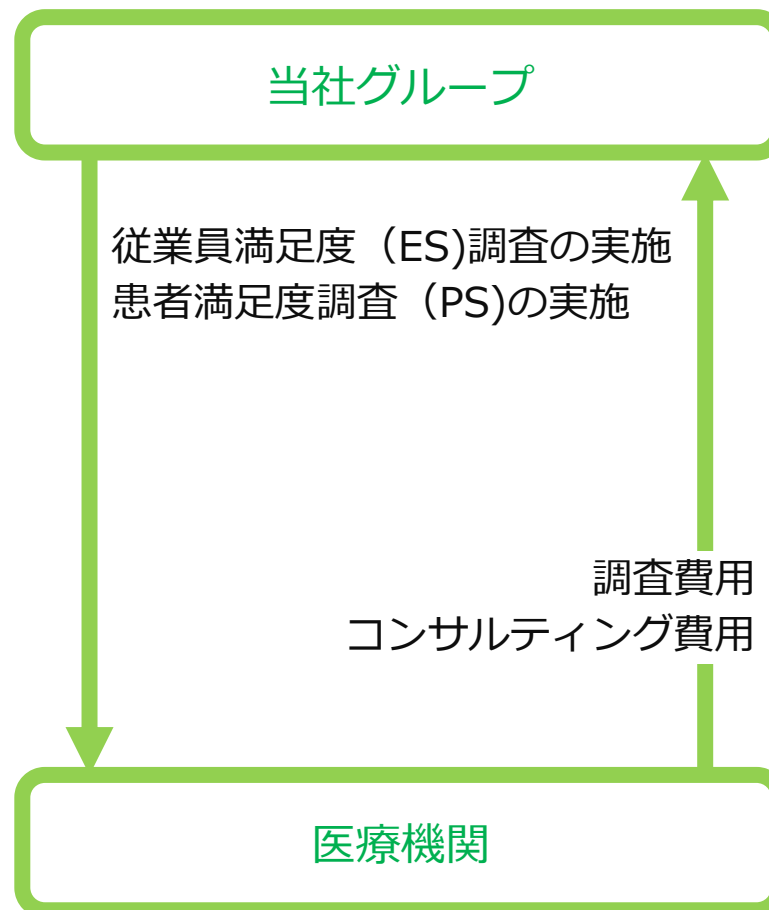
地域医療書籍出版サービス



メディカル事業

B to B モデル

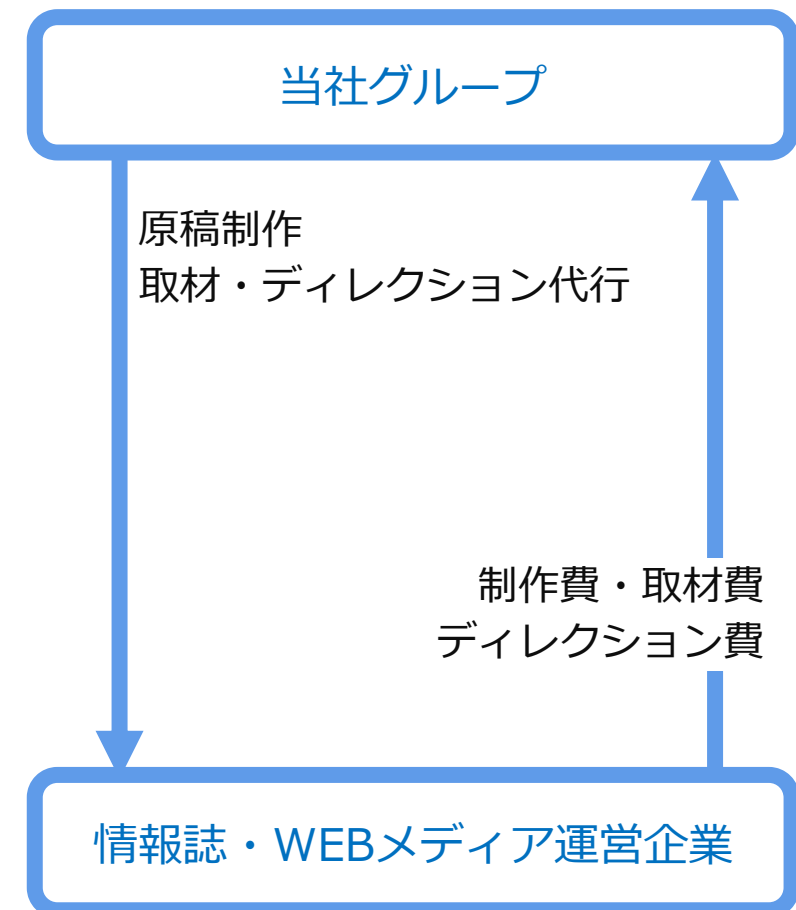
リサーチサービス
(従業員満足度調査・患者満足度調査)



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31年 1月期における 重点施策について

売上・利益とも過去最高を計画

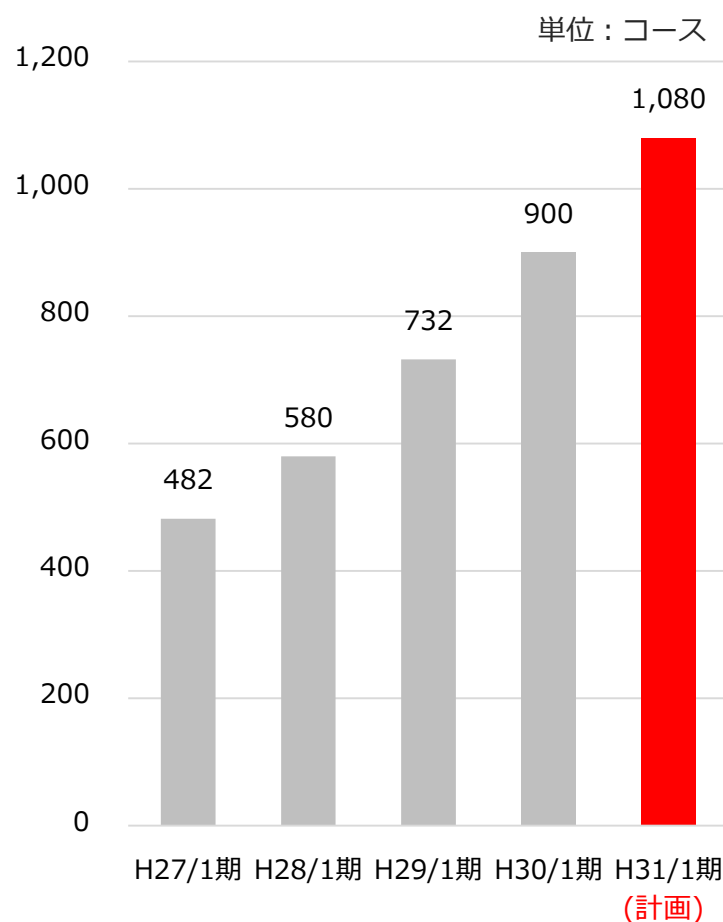
平成31年1月期においてもさらなる成長を続けるために様々な投資を積極的に推進していきたいと考えております。

単位：百万円

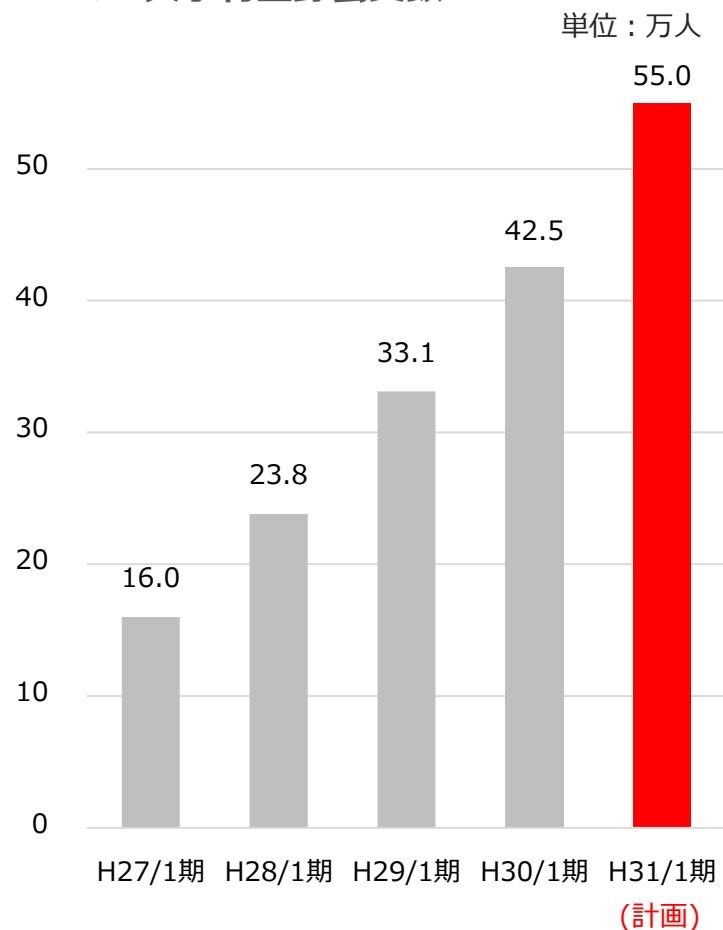
	平成30年1月期	平成31年1月期 計画	増減額	前期比
売上高	3,110	3,478	367	111.8%
営業利益	165	215	50	130.4%
経常利益	154	203	48	131.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	139	175	35	125.4%
1株あたり当期純利益	80.45	97.80	17.35	121.6%

1人予約ランドの市場拡大を徹底的に推進

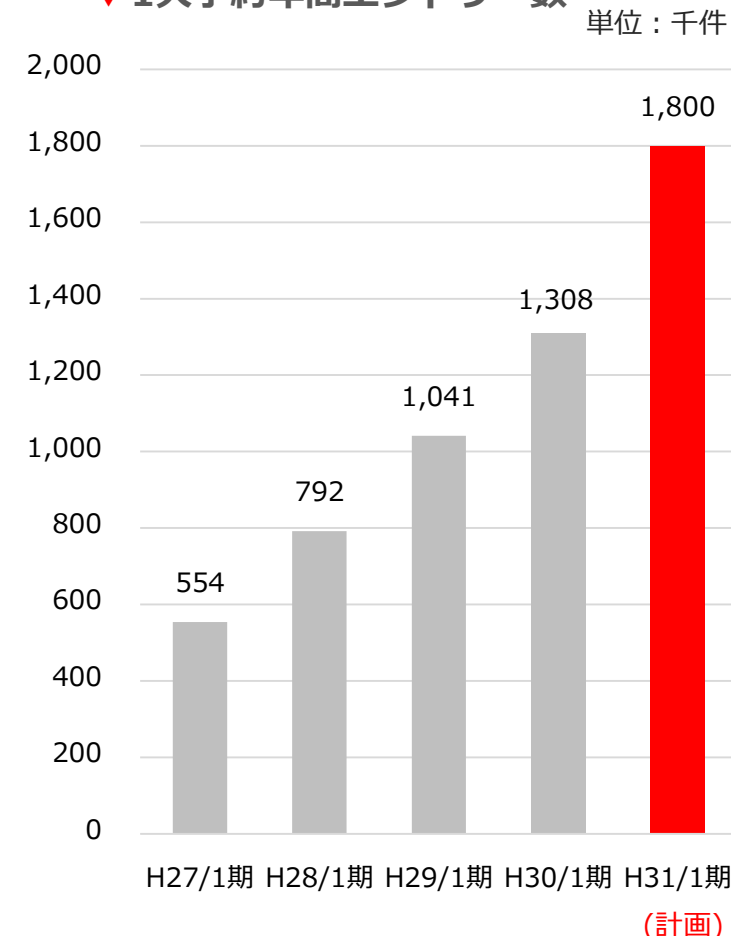
▼1人予約契約ゴルフ場数



▼1人予約登録会員数



▼1人予約年間エントリー数



1

利用可能ゴルフ場数を更に拡大

※中期目標1,800コース

2

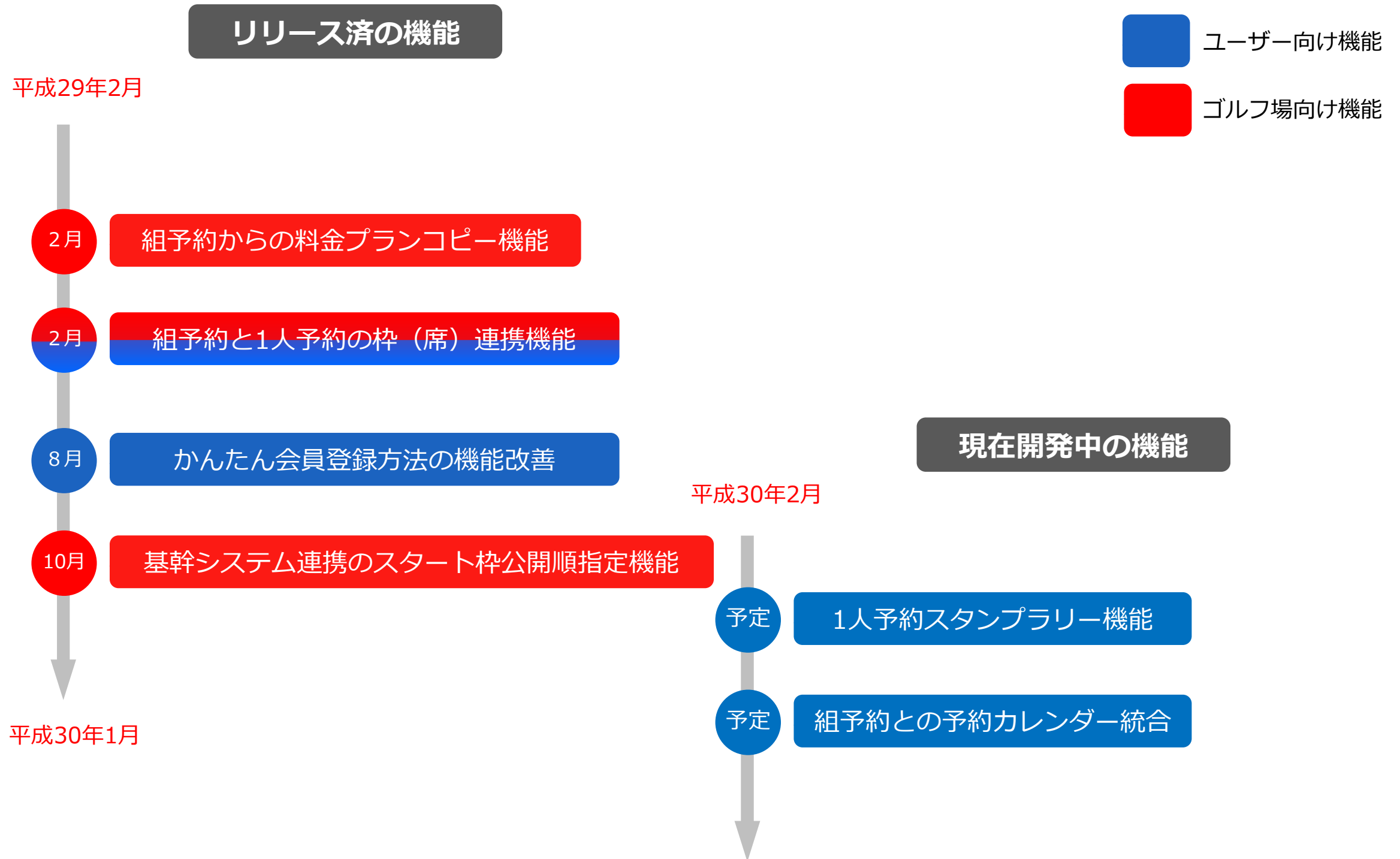
独自のオリジナル予約プラン提供による予約者数増加

(ex.ボール1ダース付プラン)

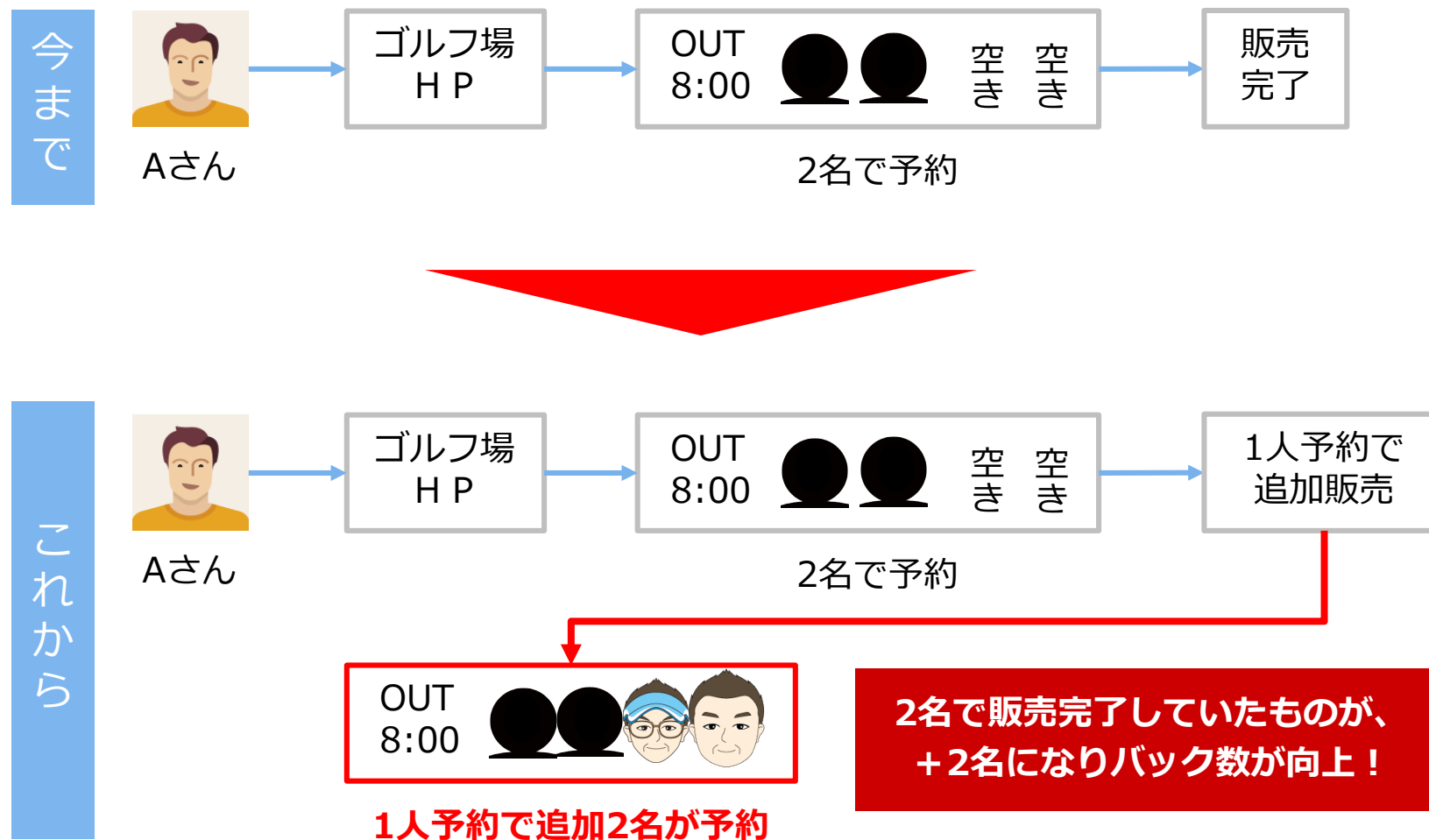
3

1人予約と組予約の枠連携（席連携）によるゴルフ場満足度向上

1人予約ランドのユーザー・ゴルフ場向け機能改善を徹底強化



▼機能イメージ図



ゴルフ場： バック数が上がり、プレー枠あたりの売上額が向上

ユーザー： 検索・予約できるプレー枠（参加機会）の増加

単なるスクールに留まらない、新たな収益モデルの構築に挑戦



1

インドアレッスンとゴルフ用品販売のシナジー

ex.講師お勧めのゴルフクラブ、会員限定フィッティングサービス

2

施設の法人向けスペース提供等のイベントによる収益UP

ex.試打イベント、初心者（未経験者）向けゴルフパーティー

利益率向上に向けた、積極的な構造改革を継続



1 OEM商品の開発 (ヒット商品に依存しない安定的な収益源の確保)

ex. ゴルフシューズ、グローブ、ボール、初心者向けクラブセット

2 更なる拡大に向けた物流体制の構造改革を推進

ex. 配送業務の効率化やアウトソーシングの検討、より効率的な在庫管理の仕組みづくり

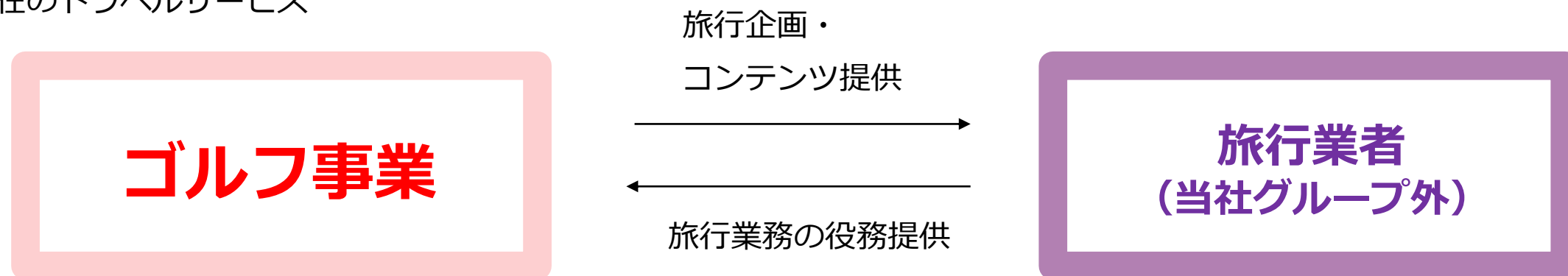
グループにおける“新しい収益の柱”とすべく積極拡大



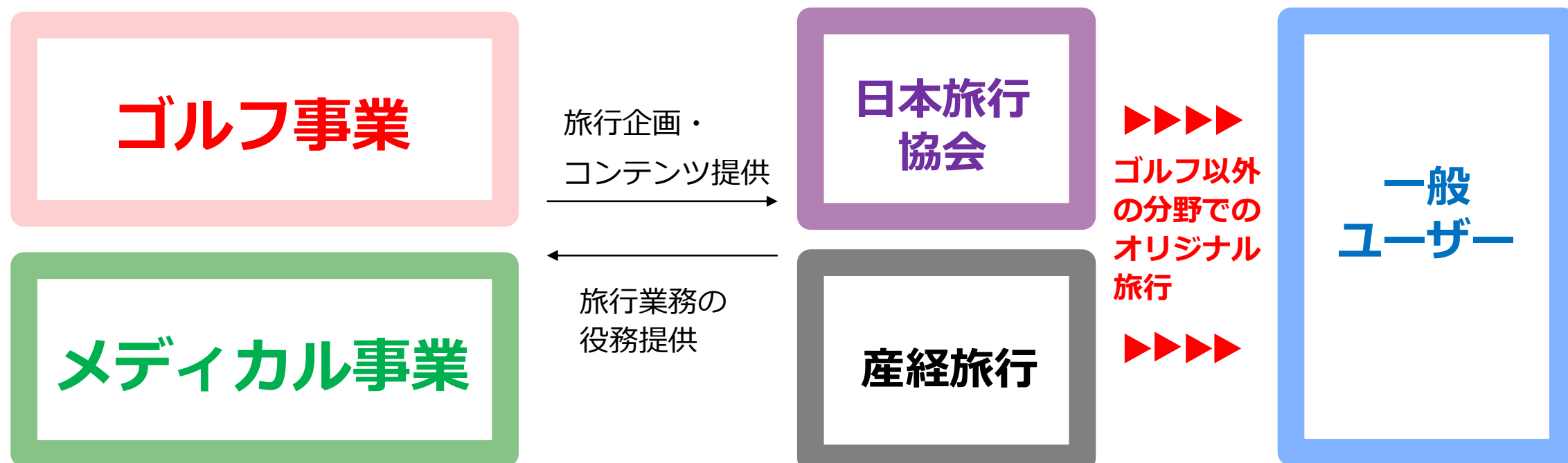
- 1** 既存のトラベルサービスの内製化による収益力UP
 ex. 海外VGCUP、1人予約ゴルフ旅、VGキャンプ
- 2** 既存事業（ゴルフ・メディカル）における新トラベルサービスの開発
 ex. メディカルツーリズム、1人予約バスパック、インバウンド需要の取込
- 3** 当社の強みを生かした中高年向け高付加価値なトラベルサービスの開発
 ex. 1人予約ランド会員等、既存のアセットを有効活用

現在の“旅 + ゴルフ”という人気の事業ノウハウを生かし、子会社及び提携先企業において様々なジャンルで“旅 + ●●●”を展開

▼現在のトラベルサービス



▼今後のトラベルサービス



★ **第1種旅行業者を有効活用し収益力をUP**
ex. 収益率の高い募集企画旅行の拡大

1人予約ランド会員が望む「いつまでも元気でゴルフがしたい」を具現化するために健康・未病サービスに挑戦

1 健康・未病や可動領域が広がるサプリメント開発への挑戦
ex.膝・腰痛改善、ゴルフでの飛距離UP等の悩みに有効サプリメント

2 出版サービス等で培った病院やドクターとのネットワークを有効活用

▼サプリメント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

中長期的な成長への積極投資を優先しつつ、過去最高益の更新に挑戦

- 1 規模の拡大に伴う管理業務の効率化のためのシステム投資
- 2 重点施策に対する、広告宣伝や販売促進、人に対する積極投資
- 3 他社とのアライアンスによる新サービスの開発への投資

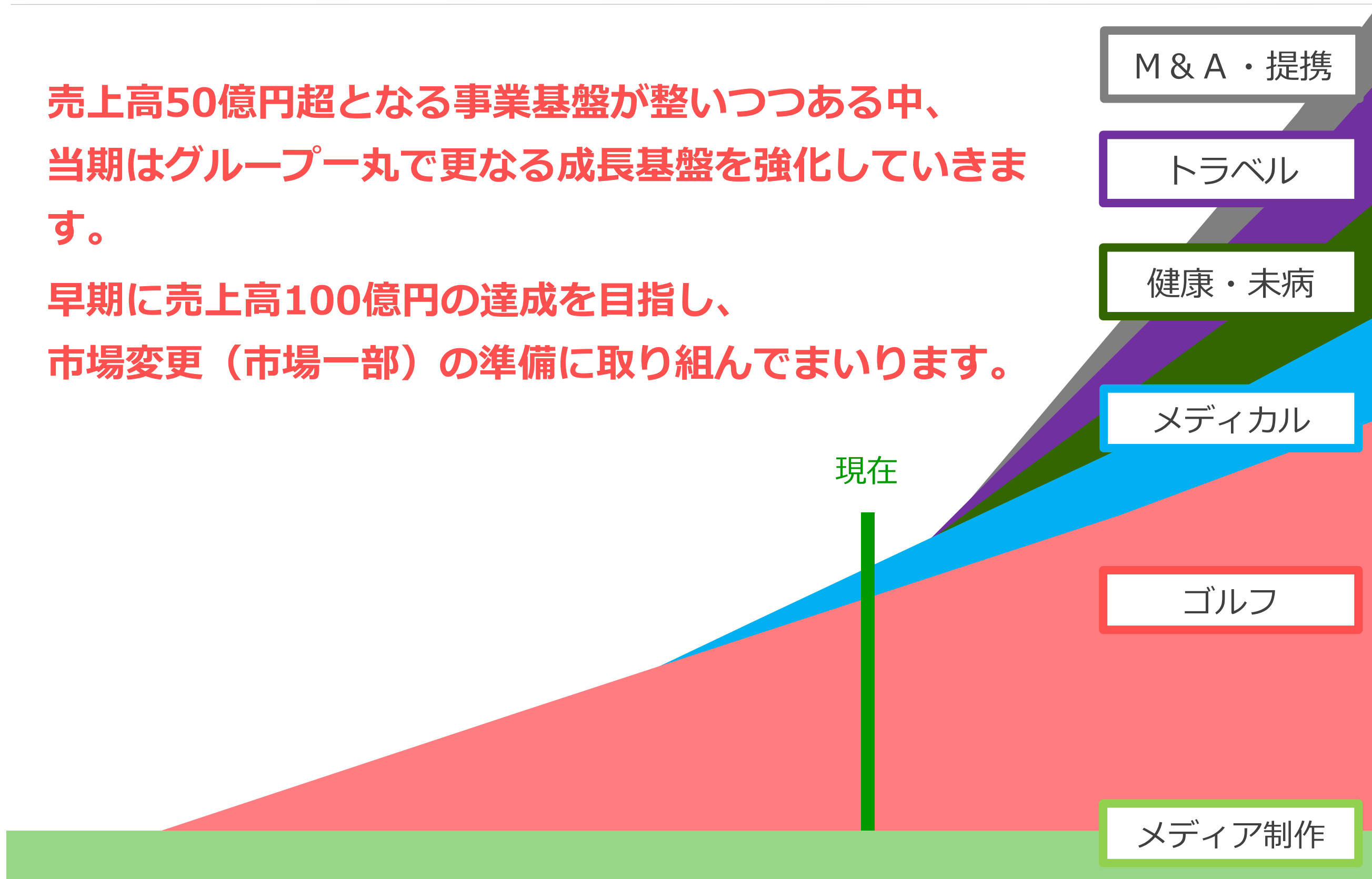
既存主力事業の
拡大

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

売上高50億円超となる事業基盤が整いつつある中、
当期はグループ一丸で更なる成長基盤を強化していきます。

早期に売上高100億円の達成を目指し、
市場変更（市場一部）の準備に取り組んでまいります。



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。

