



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
www.golfdigest.co.jp

2018年12月期（第20期）

1Q決算説明資料

（証券コード：3319）

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、潜在的リスク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。

潜在的リスクや不確定要素には、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。



1

2018年12月期
1Qハイライト



「客心」=顧客主義

お客様が真に望むサービスを追究

全サービスにおいて
提供価値及び顧客満足度
業界NO1を実現する

提供価値の
最大化



売上成長



顧客満足度の
向上

中長期成長のための投資も強化





◎ 売上高、売上総利益は過去最高を更新
前年比2桁以上の成長

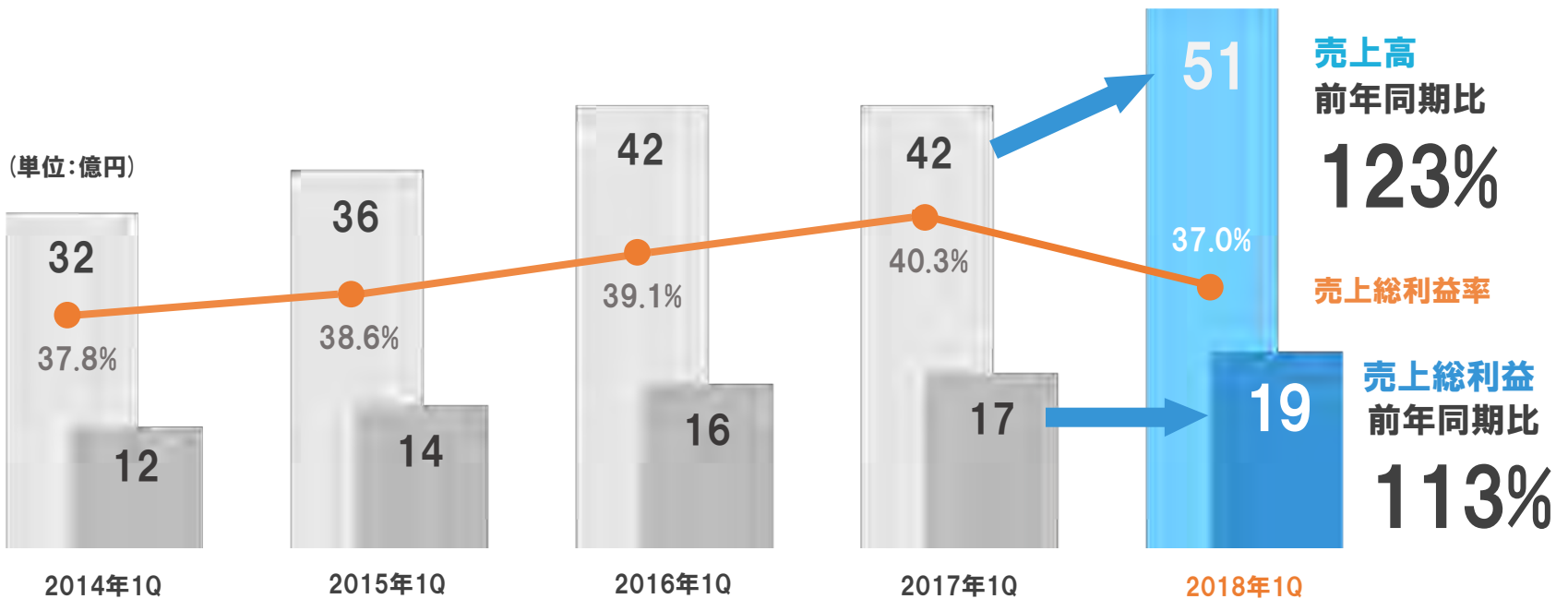
◎ ロイヤル顧客の育成に注力
サービス間の相互利用促進が引続き奏功

(単位:百万円)

	2016年1Q	2017年1Q	2018年1Q	前年比
売上高	4,209	4,233	5,199	+966 (123%)
売上総利益	1,646	1,706	1,922	+215 (113%)
販管費	1,587	1,742	1,876	+134 (108%)
営業利益	58	△35	45	+80 (-%)
経常利益	60	△32	44	+76 (-%)
親会社株主に帰属する四半期純利益	20	△43	△20	+23 (-%)
EBITDA	220	64	161	+96 (250%)

※ 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

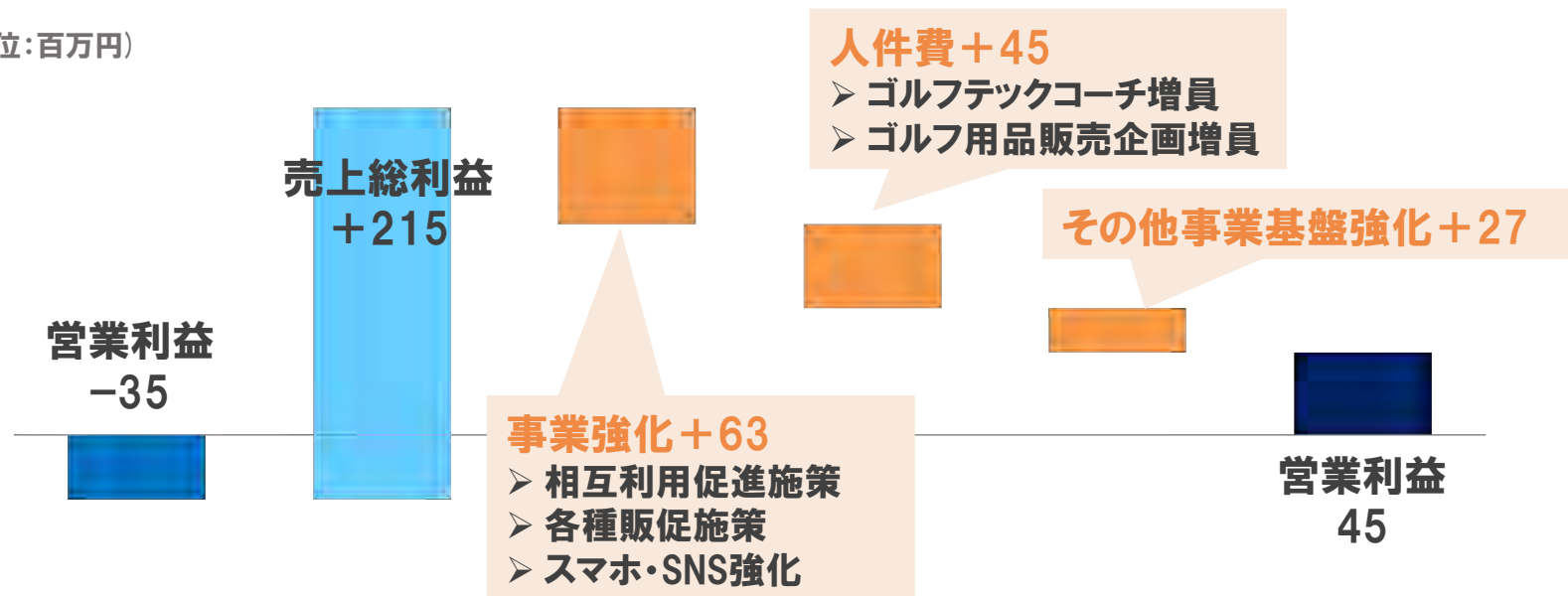
ゴルフ用品販売が売上成長を牽引
 サービス毎の売上構成比の変化に伴い売上総利益率は悪化
 物流コスト増加の影響は限定的



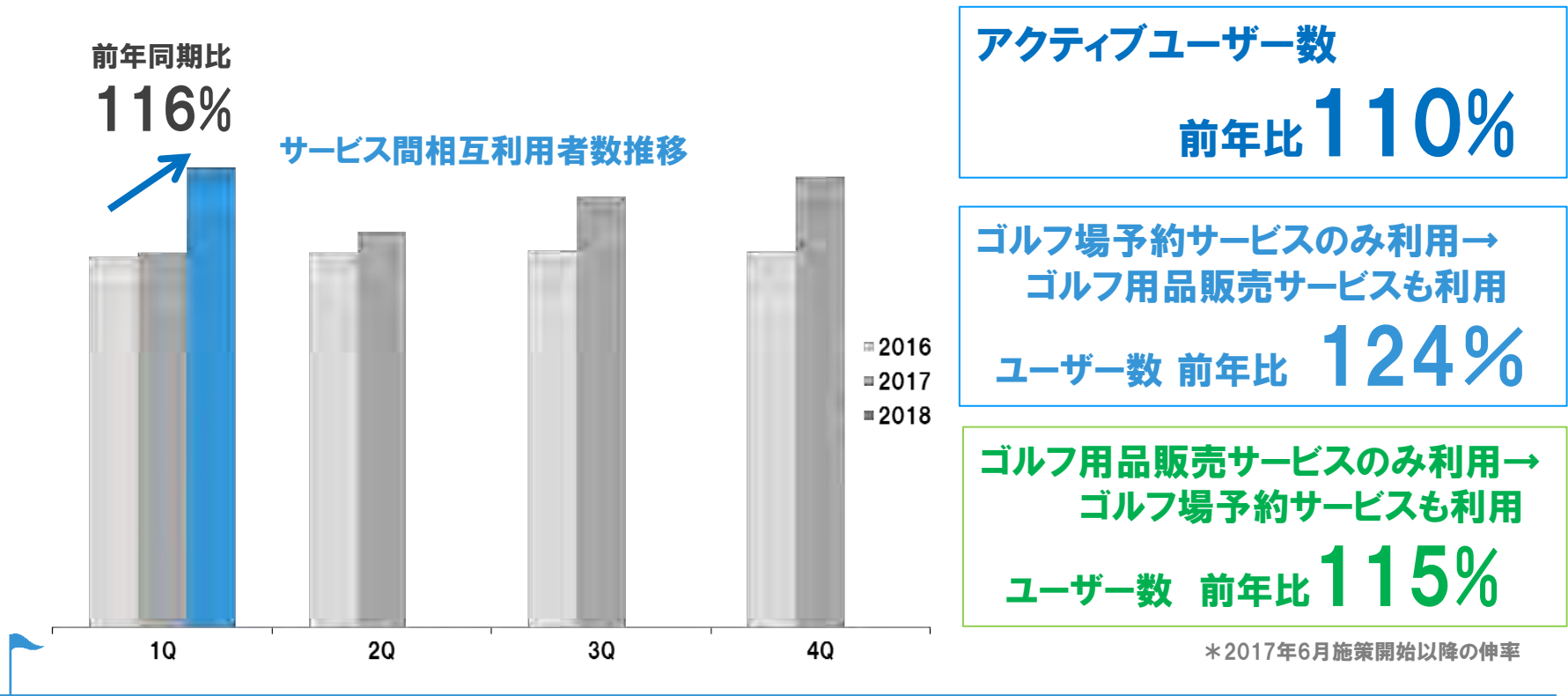
売上拡大のためのサービス強化、顧客獲得に必要なコストを積極投下
 ポイント・クーポン等の販促施策に加え、メールマガジン、リスティング広告等
 露出強化



(単位:百万円)



昨年6月から開始した新会員制度「GDOヤードプログラム」
 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
 サービスの相互利用、リピート利用を促進



ゴルフ用品販売好調の下支えとなる在庫を拡充
 品揃えを強化し、欠品による機会損失が減少
 中古用品買取りも継続して強化中、中古在庫数4万点を超える

(単位:百万円)

		2017年12月末	2018年3月末	前年末比
資産	流動資産	7,859	8,329	+470
	固定資産	2,946	2,963	+17
資産計		10,805	11,293	+488
負債	流動負債	4,589	5,196	+606
	固定負債	196	200	+4
	純資産	6,019	5,897	△122
負債純資産計		10,805	11,293	+488

■ 資産

売掛金 : △2.0億円
 棚卸資産 : +7.7億円

■ 負債

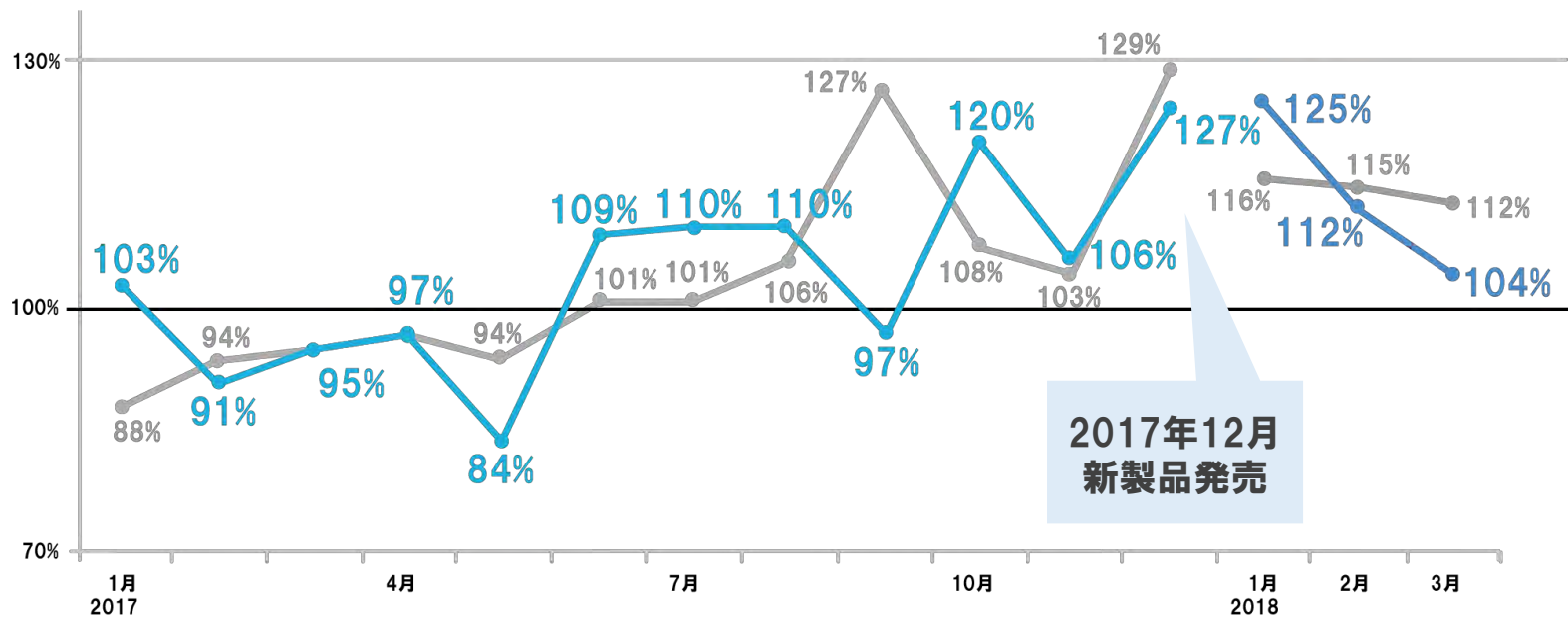
買掛金 : +3.2億円
 短期借入金 : +5.0億円
 未払法人税 : △3.1億円

市場全体が新製品発売を機に回復するなか、クラブ販売は需要の高い商品が確保できたことで、昨年後半からの好調を維持

人気ブランドを取り揃えたウェアが1Qを通じて好調

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

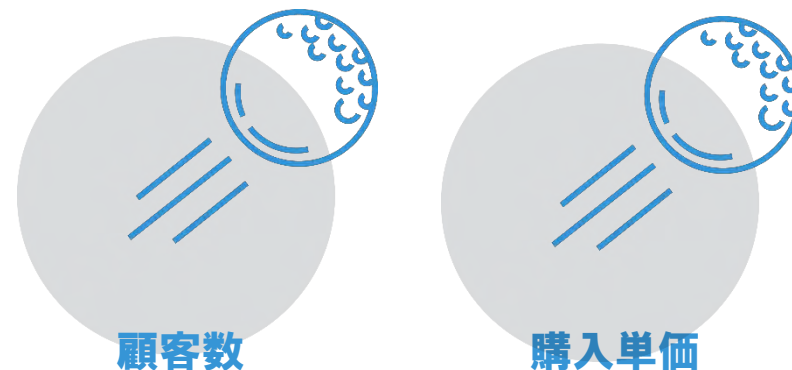


※ゴルフ用品マーケット(ゴルフクラブ、ボール、アクセサリ) : ジーエフケー・ライフスタイルトラッキング・ジャパン(株)が算出する「全国有力ゴルフ用品取扱店実店舗の販売実績をもとに推計した市場規模における前年同月比」

ゴルフ場予約サービスからの流入が
増加し、ユーザー数伸長

新品・中古ともにクラブ販売好調により
購入単価上昇

アパレルは取扱いブランドの拡充(→P16)
サイズリコメンド機能が効果発揮(→P17)
ウェア、アクセサリが好調継続



※ 図表はすべて前年同期比

※ 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

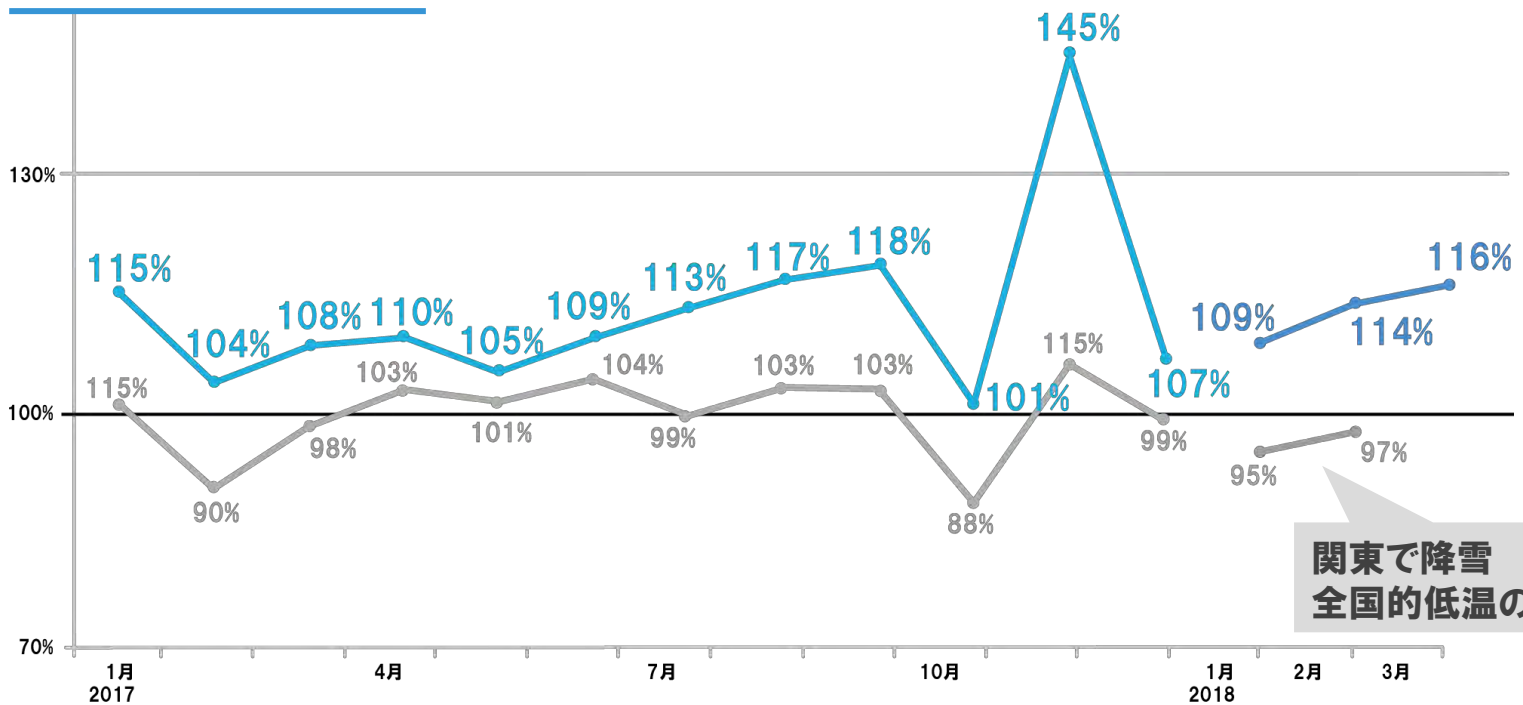
早期予約が好調を維持

降雪・低温の影響はあったが、豊富な予約枠・プランの提供と集客施策により

ゴルフ場送客数は市場の伸びを上回る



ゴルフ場送客数の推移 (前年同月比)



関東で降雪
全国的低温の影響

※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

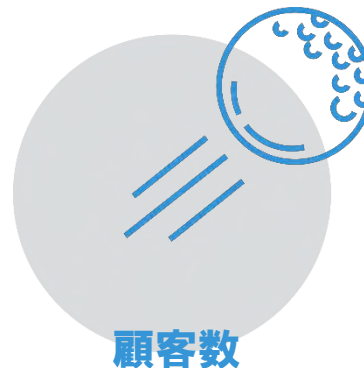
インターネット広告(リスティング、ディスプレイ等)への積極的な露出

WEBページ改修によるSEO対策が奏功、ビジター数増加

サービス間相互利用施策に加え、お客様ニーズを捉えた豊富な予約プランがユーザー数増加に貢献

手数料単価は前年並みで推移

降雪、低温の影響によりキャンセル率は上昇



※ 図表はすべて前年同期比

IT・テクノロジーを駆使した質の高いゴルフレッスンサービスを提供
関東8店舗、中部・関西エリア各1店舗、合計10店舗を展開
初回スイング診断数増加、レッスンチケット保有者数も前年比増加
クラブフィッティングサービス強化中

2012年サービス開始以来

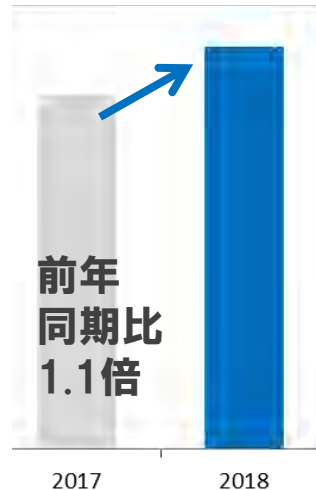
店舗数

年平均**2~3**店舗増

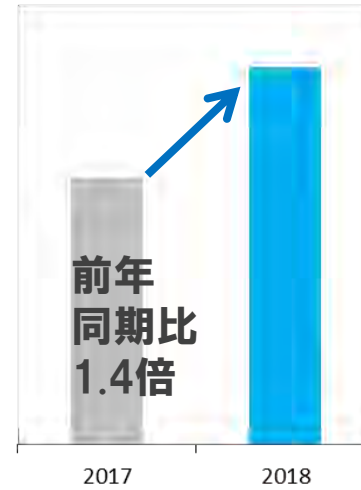
スイング診断実施者数

延べ**1.2**万人

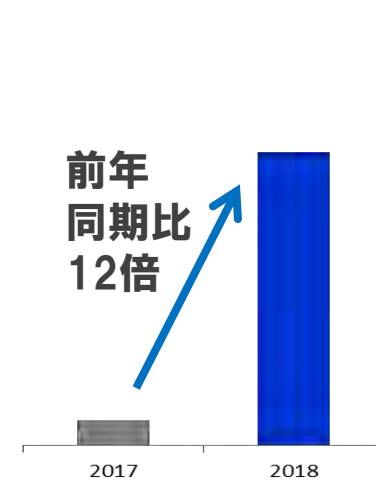
スイング診断数



チケット保有者数



フィッティング数



2

2018年12月期
1Qの取組み



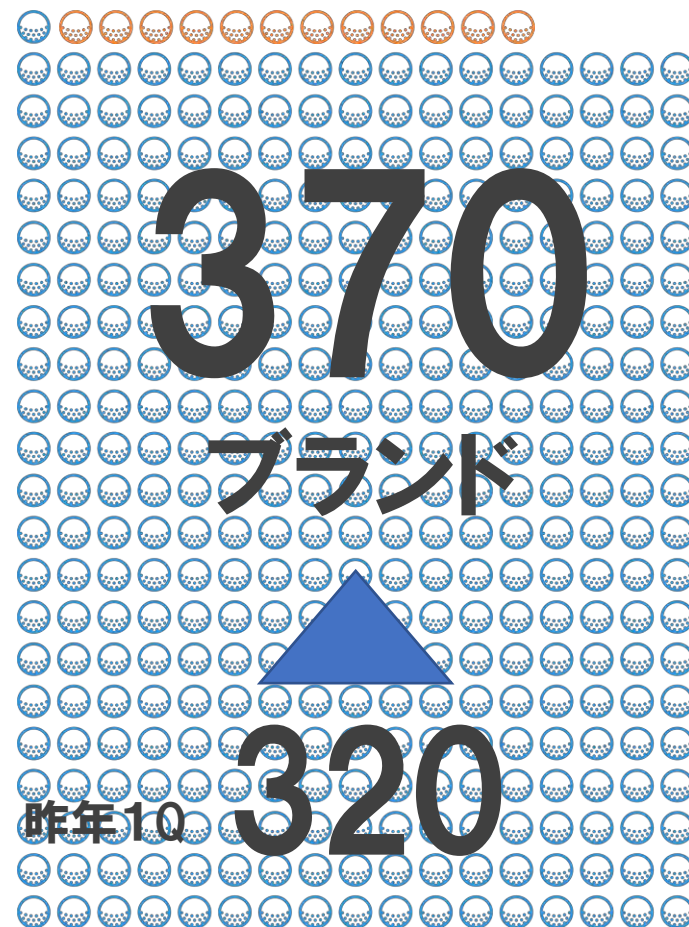
品揃えの強化

売上げの中核となる人気ブランドを含む
12ブランドの新規取扱い開始

取扱いブランド数合計 約370ブランド

自社倉庫 増床

品揃え強化に伴い在庫を拡充



サイズリコメンド機能導入

簡単なアンケートに回答すると最適なサイズが推奨される機能ウェア販売をサポート



残りわずか **レディース**
 2018年春夏モデル
 メーカー: ニューバランス ブランド: New Balance
SPORT ライトタンボール半袖クルーネックフルオーバー
レディース
 メーカー品番 012-816-4500

レビューを書いてみませんか?

価格(税抜)
¥11,000 (税込 ¥11,880)

さらに割引可能かチェックする。 [ログイン・会員登録](#)

1分で簡単試着!
 あなたに合うサイズを調べる

サイズ
 1

カラー:ブラック 010

uni**size**

身体情報・特徴を入力してください

身長 cm 年齢 歳 体重(任意) kg

腕の長さ

短い	普通	長い

足の長さ

短い	普通	長い

気になる部位(任意)

かた	バスト	ウエスト

CVR※は非利用者の**1.6倍**

※ 商品ページを訪れた人のうち購入に至った人の割合

予約トップページリニューアル

より見やすい使いやすいを追究した
ゴルフを楽しむコンテンツ満載

早期予約・直前予約等
ゴルファーに訴求するプランを企画

スコア管理アプリ 100万DL突破!!



スマホでスコア登録
過去のラウンド歴をデータ管理



新店続々オープン



福岡天神店 6月オープン予定
(九州エリア初出店)

大手町店 5月22日オープン予定
(関東エリア9店舗目)

名古屋名駅店 2月5日オープン
(中部エリア初出店)

クラブフィッティングサービス 「TECFIT」強化中

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



業界初!! IoT製品「ARCCOS」 2018年1月より 販売開始



スマートフォンアプリで全ショットを
トラッキングラウンドデータの統計分析が
可能AIを活用した「ARCCOS Caddie」が
分析データをもとにコース攻略を提案

「GOLFTEC by GDO」で、レッスンや
クラブフィッティングへの利用も
サービス開発予定



ウィンターゴルフ開催

昨年に引き続き、第2回大会を北海道美唄で開催
初の東北大会を青森県で開催
地域と連携してゴルフの多様な楽しみ方を提案

プレー+
ランチ+
賞品付!!

ウィンターゴルフ
GDO大会開催!

2018年1月27日(土) ゴルフ5カントリー-美唄コース



東北初! 予約受付開始!

GDO
×
ウィンターゴルフ 2018
in 青森



キッズゴルフによるゴルファー創出の取組み

玉川学園と提携
延長教育プログラムの一環としての
ゴルフレッスン講座を開設



タイ・台湾における取組み

タイ・台湾国内で現地業務提携先とともに
インターネットによるゴルフ場予約サービスを提供

日本での予約に加え、海外からも予約可能な現地サイトオープン
予約可能コースは順次拡大中

タイ

30
コース



台湾

15
コース



GDO「ゴルフ菜園プロジェクト」 *2016年から継続

「GDOスコア管理」アプリを利用しゴルフプレーをすると、
1バーディー毎に10円を開発途上国の農業支援に寄付

総バーディ数／218万バーディ!!
寄付金額累計／2,189万円
寄付した菜園数／146菜園

(2018年4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/>



3

2018年12月期の 見通し

2018年12月期テーマ:

挑戦

真剣に **提供価値最大化** へ挑戦
 妥協なく **顧客満足度向上** へ挑戦

➔ **売上成長**

(単位:百万円)	2017年度実績	2018年度見通し	前年比
売上高	21,574	25,000	+3,425 (116%)
営業利益	1,214	1,350	+135 (111%)
経常利益	1,225	1,350	+124 (110%)
親会社株主に 帰属する当期 純利益	707	850	+142 (120%)
1株当たり配当金	9円00銭	9円50銭	+0.5円

2020年の先でGDOができること

GDOのミッション

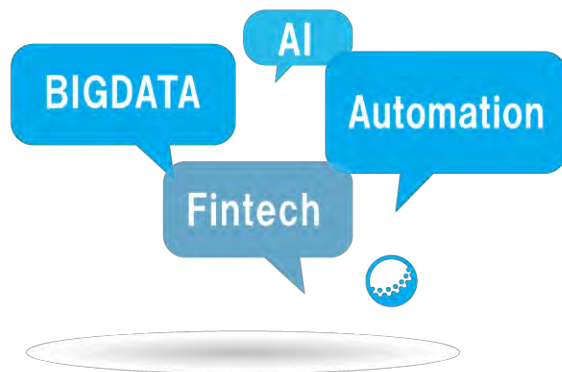
ゴルフで世界をつなぐ

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



GLOBAL OPPORTUNITY
×
GOLF/SPORTS

ゴルフを通じて
地域(国内に限らず)を活性化する



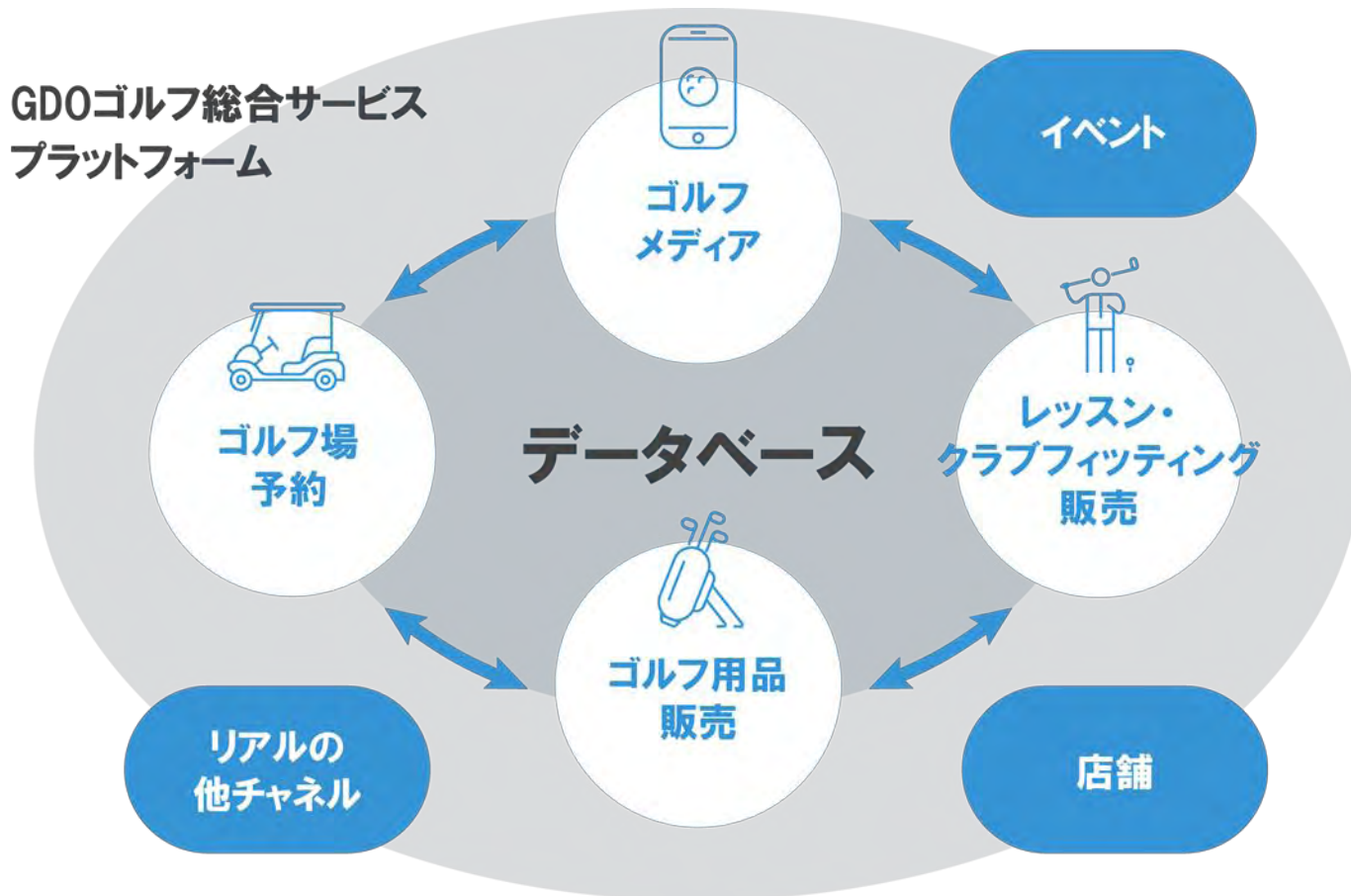
4

補足説明資料

会 社 名	株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン（GDO） Golf Digest Online Inc. URL:www.golfdigest.co.jp
設 立	2000年5月1日 2004年4月1日東証マザーズ上場 2015年5月1日東証二部上場 2015年9月7日東証一部上場 (証券コード:3319)
代表取締役社長	石坂 信也 (いしざか のぶや)
本 社 所 在 地	東京都品川区東五反田2-10-2
資 本 金	14億58百万円
従業員数(連結)	550名 ※臨時雇用含む



(2017年3月末)



国内ゴルファー 約550万人

ネット×リアル



ネットチャンネル 月間来訪者数※
587万人(前年比109%)

GOLFTEC by GDO

ゴルフガレージ



ゴルフ場送客人数

主催競技・イベント



アプリ総DL数
190万(前年比146%)

フェイスブック いいね数
131万(前年比105%)

リアルチャンネル 月間平均利用者数
54万人(前年比115%)

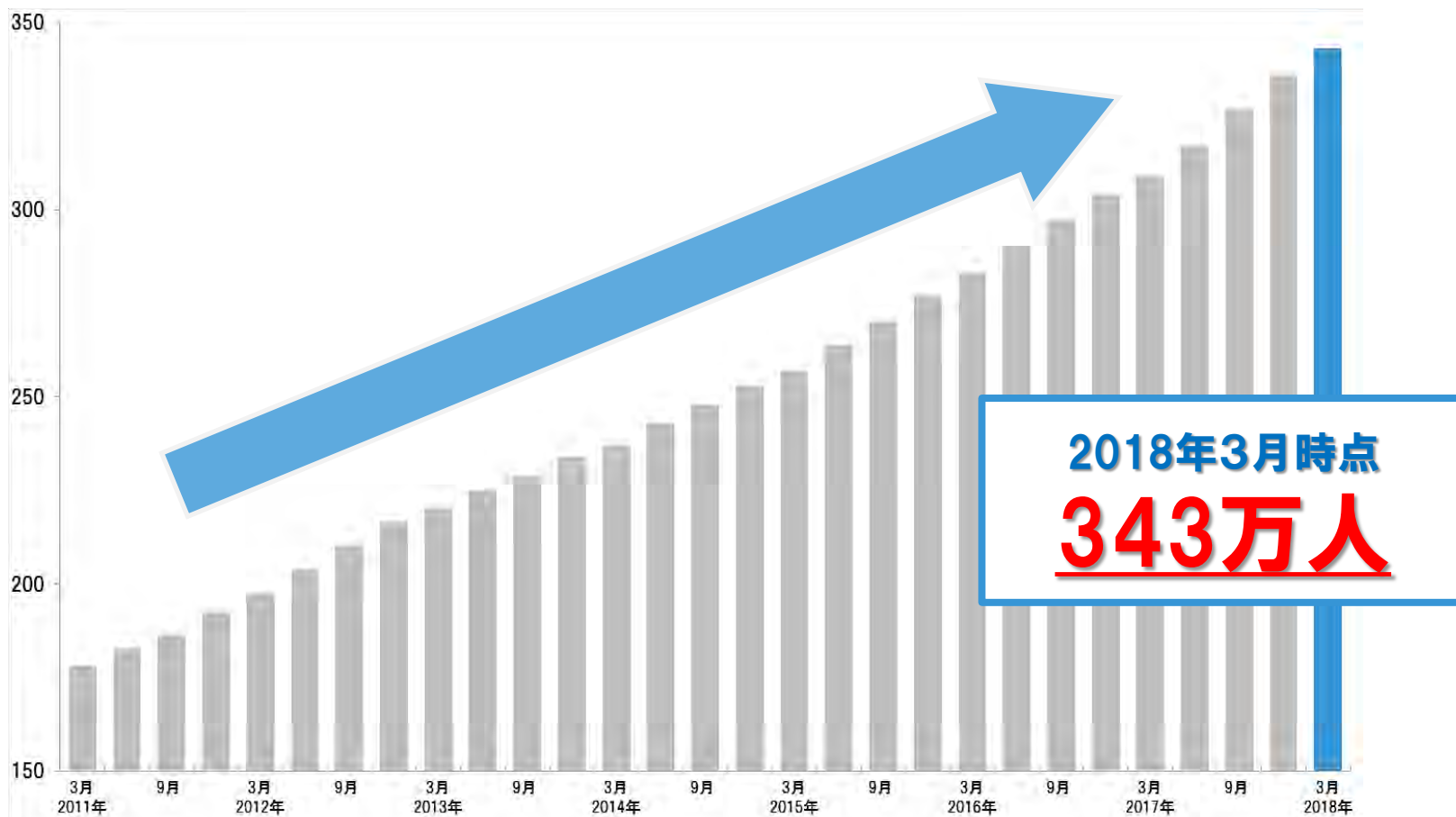
※PC、モバイル端末の
各ユニークユーザー数の月平均合計

(2017年度実績)

「ゴルフ」を楽しむ

(万人)

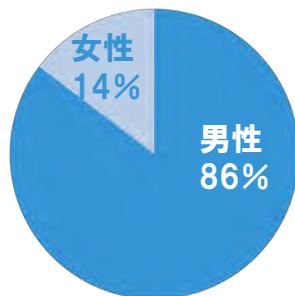
国内ゴルファーの 約6割 がGDOクラブ会員



2018年3月時点
343万人

GDO利用者：ビジネス上の影響力があり、個人としても購買力が高いのが特徴

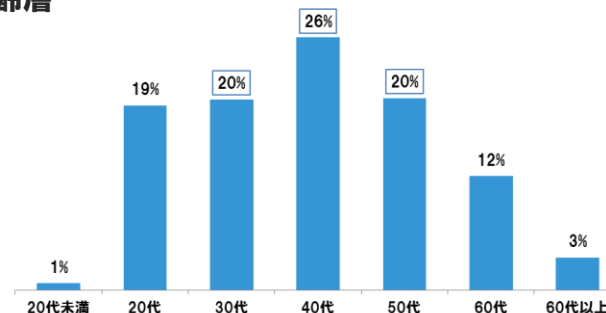
■男女比



ユーザーの **86%** が男性

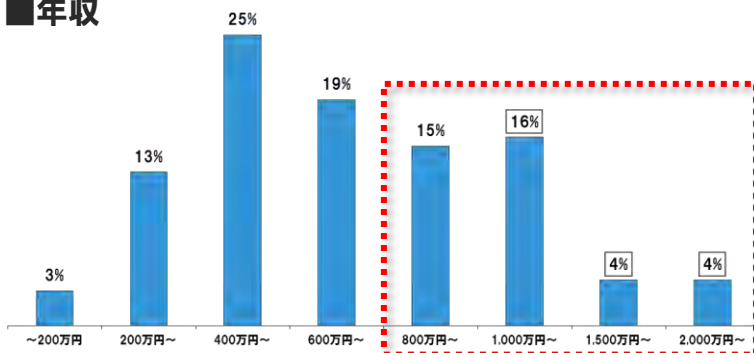
■年齢層

(2018年3月末時点)



平均年齢 **46歳**、30~50代 **3/4**

■年収



1,000万円以上 **25%**、800万円以上 **4割**

■ゴルフ平均スコア

- 平均スコア90台の中級者 **31%**
- 常時 **80台ラウンド** を目標とするゴルファーが多い

■職業

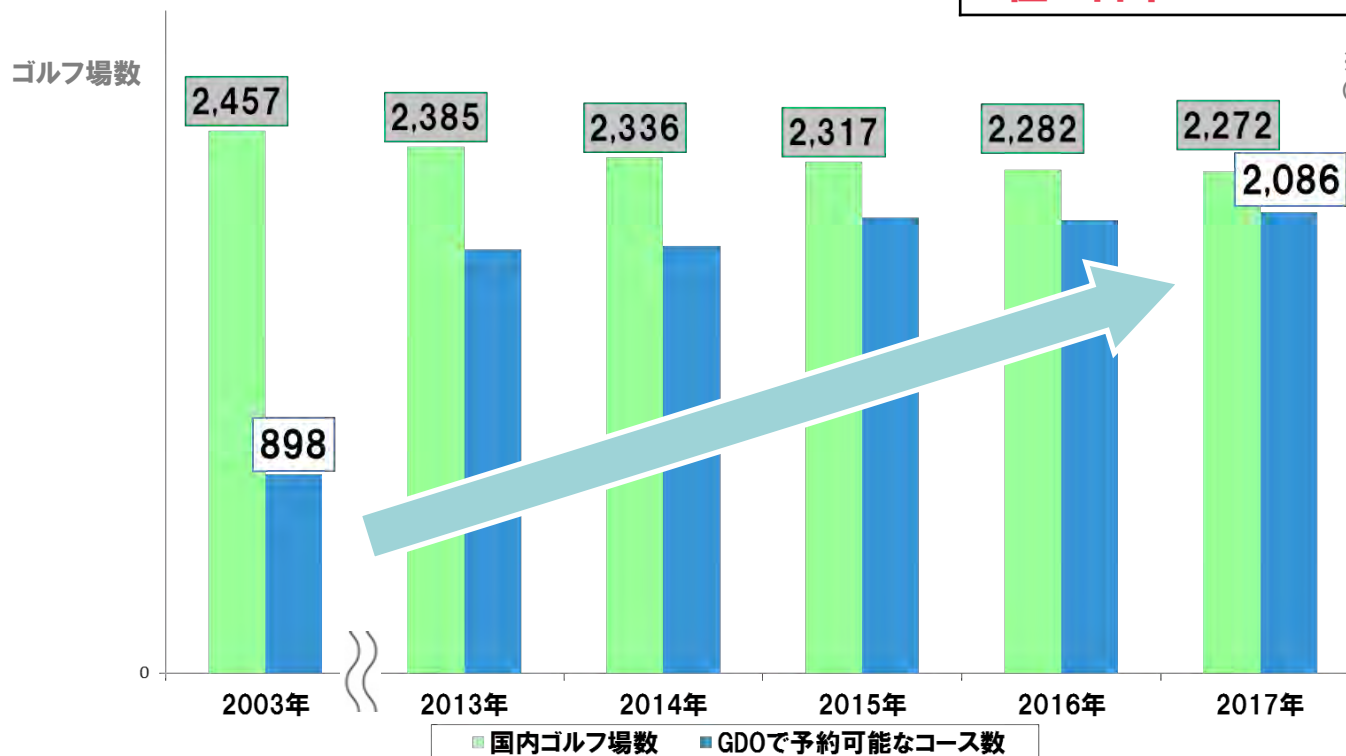
- 会社役員+管理職+自営業 **30%**
- ビジネス上**影響力**を持つユーザーが多い

GDOを取り巻く環境

国内ゴルフ場数と
GDOで予約可能なコース数の推移

世界のゴルフ場数

1位	アメリカ	15,047コース
2位	カナダ	2,295コース
3位	日本	2,290コース

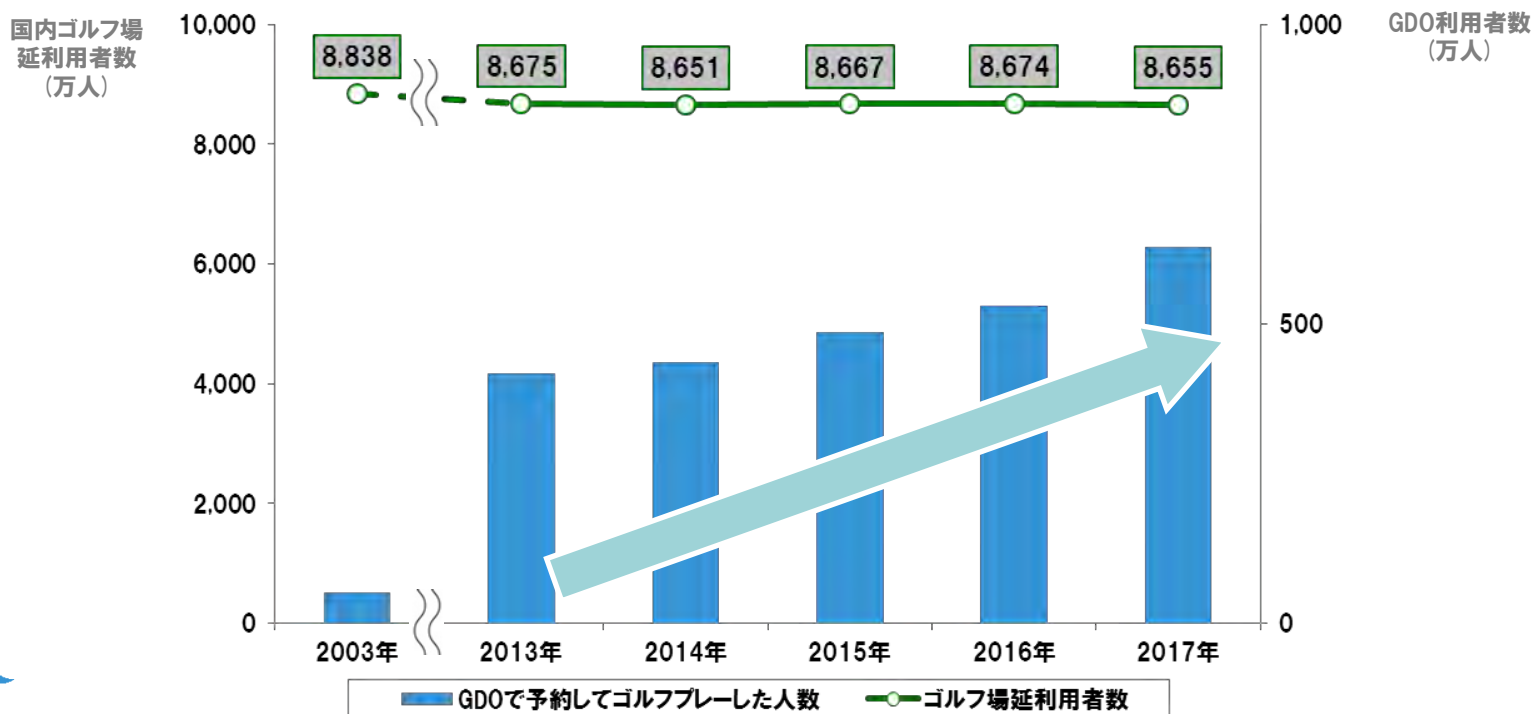


※「Golf around the world 2017」
(全英ゴルフ協会R&A)より当社作成

※出典:「ゴルフ場利用税の課税状況から見たゴルフ場の数・利用者数の推移(平成29年11月)」(一般社団法人 日本ゴルフ場経営者協会)

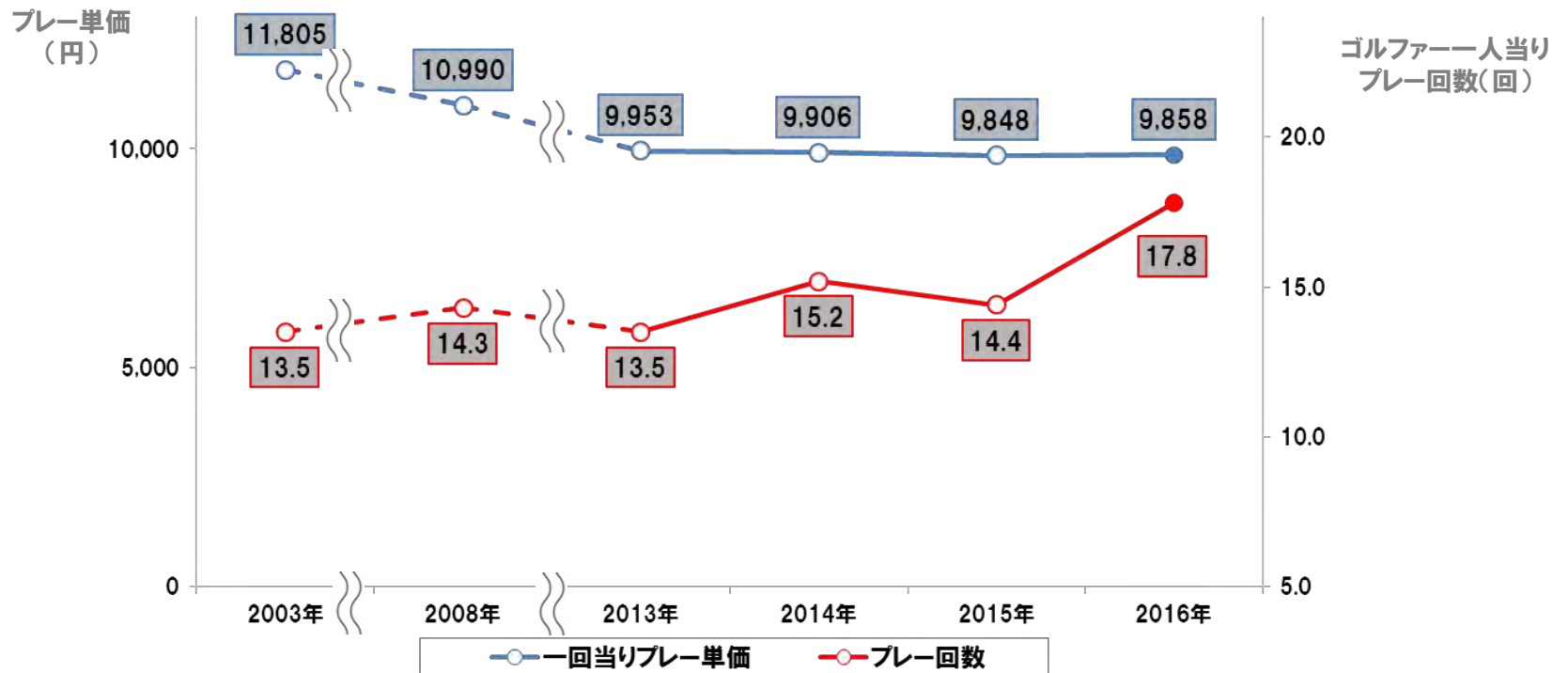
ゴルフ場延べ利用者のうち、GDO利用者の割合
2003年 0.6% → 2016年 6.2%

国内ゴルフ場延べ利用者数とGDO利用者数の推移



※出典:「ゴルフ場利用税の課税状況から見たゴルフ場の数・利用者数の推移(平成29年11月)」(一般社団法人 日本ゴルフ場経営者協会)

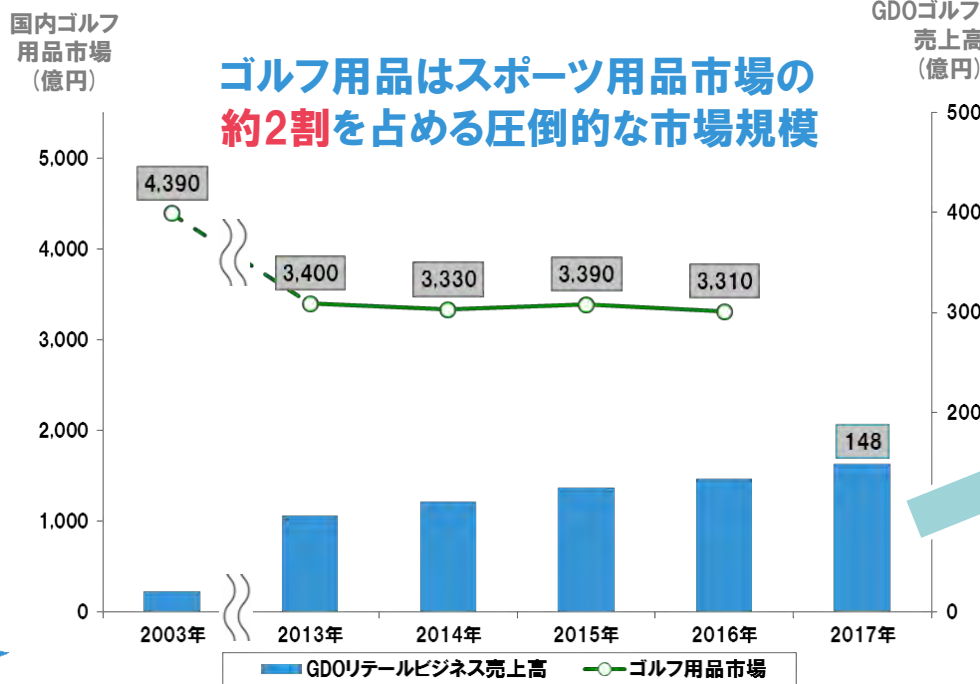
プレー単価と年間プレー回数の推移



※出典：プレー料金 経産省「特定サービス業態調査」(ゴルフ場)の売上高及び利用者合計から当社作成
 プレー回数 「レジャー白書」(公益財団法人 日本生産性本部)

ゴルフ用品小売市場に占めるEC市場 2003年 1.8% → 2016年 12.5%

国内ゴルフ用品市場と GDOのゴルフ用品売上高の推移



国内ゴルフ用品小売業 売上ランキング

1位	A社(スポーツ量販店)	735億円
2位	B社(スポーツ量販店)	560億円
3位	C社(ゴルフ量販店)	195億円
4位	D社(ゴルフ量販店)	162億円
5位	GDO	148億円

ゴルフ用品EC市場
(店舗売上を除く)
売上高 1位

※出典:「レジャー白書」(公益財団法人 日本生産性本部)

主な事業

GDOの強み

- ✓ 世界最大級 どこよりも圧倒的な品揃え
- ✓ 差別化された情報力
- ✓ 質の高いサービス提供

■ 取扱アイテム数

新品 約10万点 中古 約4万点

取り扱いブランド数 国内外 約370ブランド

■ 主なサービス

ゴルフ用品インターネット販売

中古ゴルフ用品買取・販売

（ネット／リアル：『ゴルフガレージ』店舗 関東5店舗）

■ 下記Webサイトにも出店

Yahoo! ショッピング、 Yahoo! オークション

Amazon.co.jp、 楽天市場、

LOHACO、 Wowma!(2018年4月出店開始)

GDOゴルフショップ



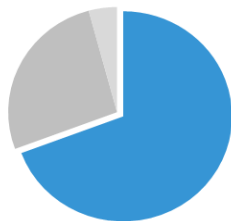
ゴルフガレージ店舗



連結売上高
に占める割合

約70%

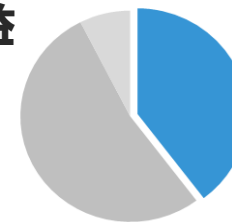
2017年度実績



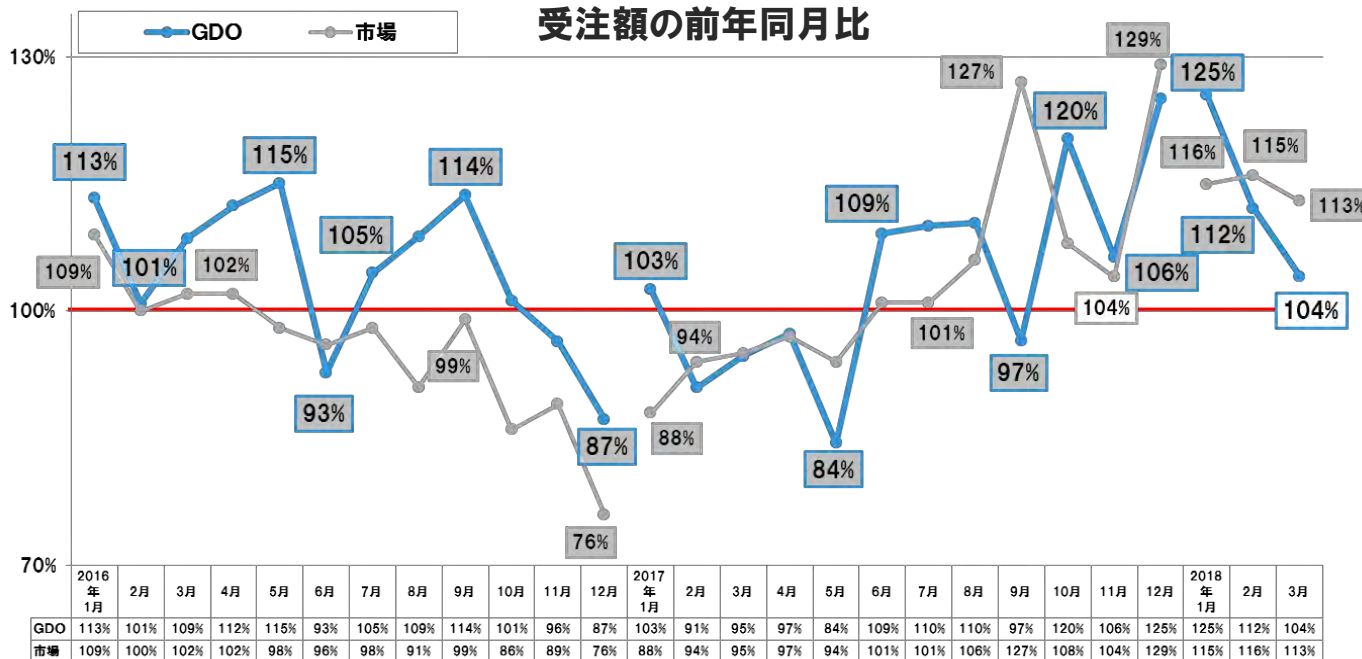
連結売上総利益
に占める割合

約40%

2017年度実績



受注額の前年同月比



※市場…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」

GDOの強み

- ✓ 日本最大級 圧倒的な情報量
- ✓ 潜在需要を先取りした商品化力
- ✓ 質の高いサービス提供

■ 提携ゴルフ場数

2,000コース以上

(海外:ハワイ、グアム、アメリカ本土、シンガポール、タイ、マレーシア、オーストラリア等 含む)

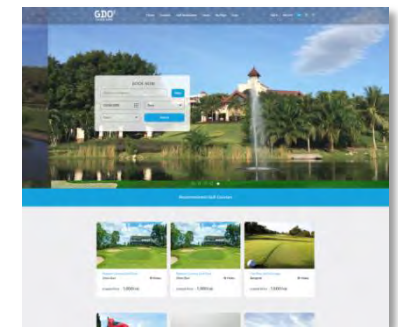
■ 主なサービス

-国内-

- ゴルフ場予約サービス (インターネット/電話/アプリ)
- GDOプレミアム倶楽部
- 競技・イベント主催
- ゴルフ場向けWeb予約システム販売

-海外-

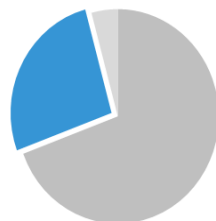
- 海外ゴルフ場予約サービス (インターネット)
- 海外ゴルフ場向けWeb予約システム販売



連結売上高
に占める割合

約25%

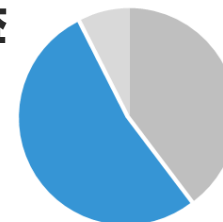
2017年度実績



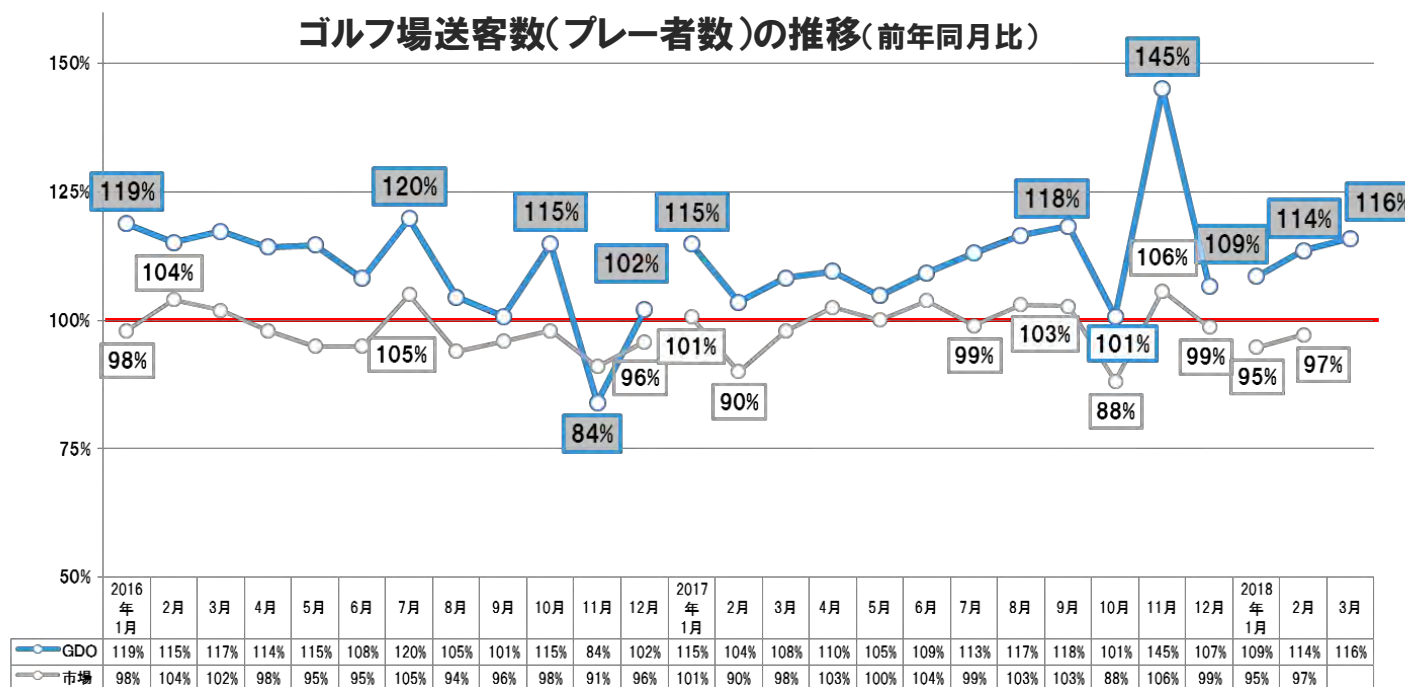
連結売上総利益
に占める割合

約50%

2017年度実績



ゴルフ場送客数(プレー者数)の推移(前年同月比)



※市場・・出典：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)におけるゴルフ場プレー者数の合計比較。

GDOの強み

- ✓ 圧倒的な情報量、質の高いコンテンツ
- ✓ ニュース独自性と速報性
- ✓ 多様なデバイス対応

■ ゴルフカテゴリーでの視聴率

国内No.1

■ 主なサービス

ゴルフメディア（ニュース、BRUDER(ブルーダー)、クラブ情報）
 インターネット広告/マーケティングサービス
 モバイルサービス（無料/有料課金サービス）

GDOカード

■ 戦略提携パートナー

PGA tour (USA)、European tour、
 Asian tour、**米国Golf Digest誌**



GOLFTEC by GDOの
強み

- ✓ 差別化されたレッスンメソッド
- ✓ 質の高いサービス提供
- ✓ 体験型ストアの実現

GOLFTEC by GDO レッスンスタジオ



クラブフィッティングサービス



上達を可視化する
レッスンアプローチ

- **米国No.1**のゴルフレッスンチェーンGOLFTEC社[※]と提携し
国内では独占的に同社のシステム・ノウハウを導入

- 店舗『GOLFTEC by GDO』
六本木、恵比寿、銀座、神田、池袋、
銀座ANNEX、横浜桜木町、新宿、
大阪梅田、名古屋、大手町(2018年5月オープン予定)
(関東8店舗+中部1店舗+関西1店舗)



- 主なサービス
スイング診断
完全マンツーマンレッスン
GDOオリジナルのクラブフィッティング販売

※米国GOLFTEC社
本社:米国コロラド州デンバー
創業:1995年
拠点:全米各地に200ヶ所以上、カナダ、韓国
備考:全米ゴルフレッスン市場の25%以上の
シェアを占める。

中期経営計画

中期経営計画(2013-2015)

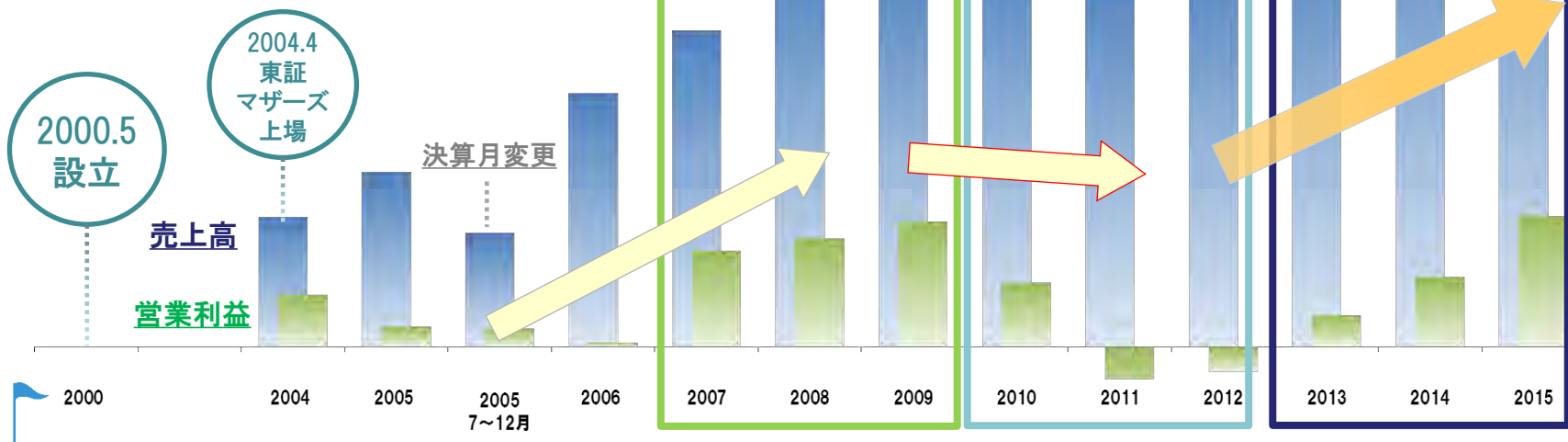
專業徹底・再成長

2015.9
東証一部
市場変更

成長基盤拡充の3か年

事業モデル「トライシクルモデル」総仕上げ

IT・マネジメント基盤
全面刷新



第二創業期 全員でGDOを再度創造 「GDO NEXT from Scratch」

既存事業

全員で圧倒的に強化

相乗効果で成長加速

相乗効果で成長加速

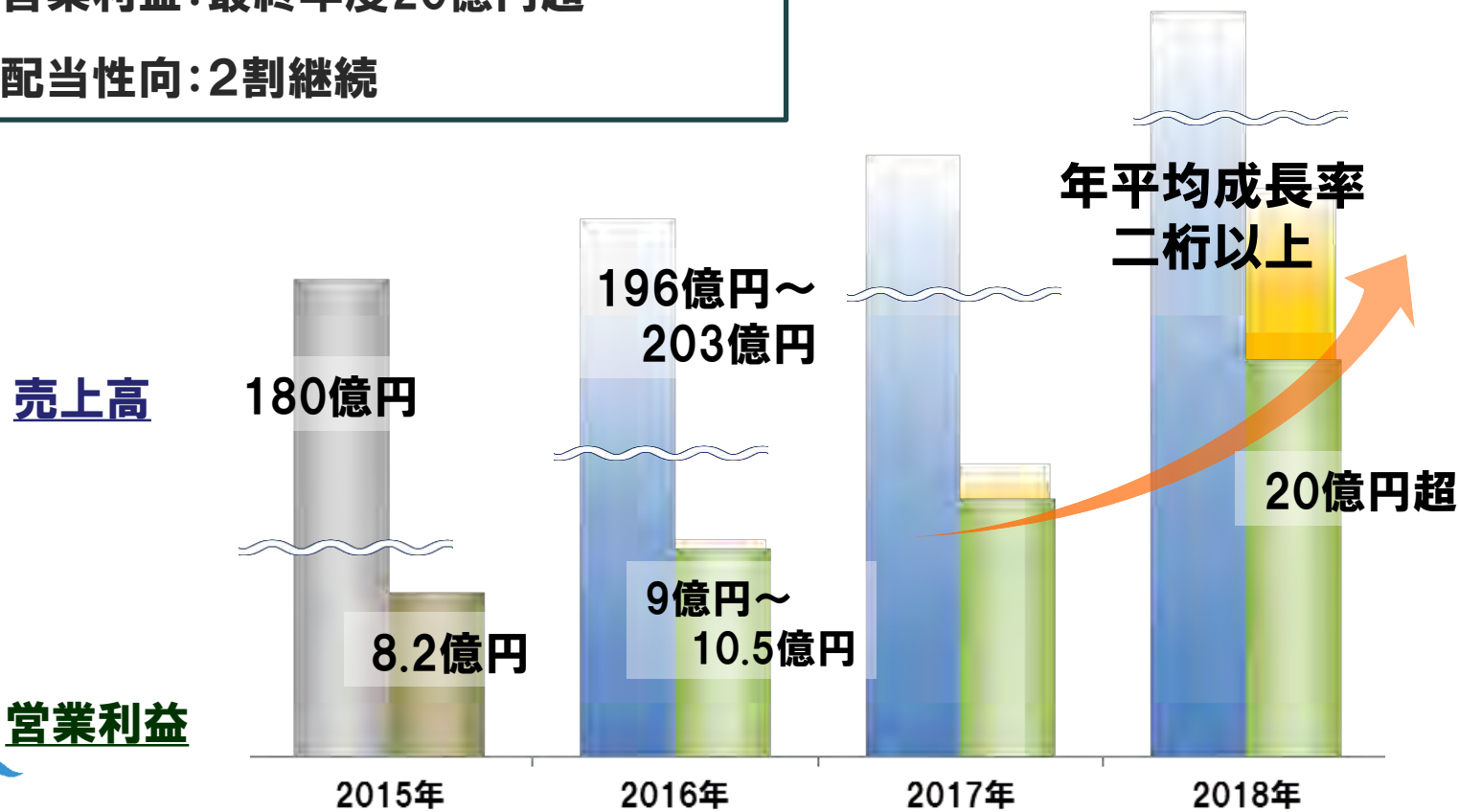
新規事業

海外事業

顧客資産の活用 × アライアンス

アメリカ／アジアへの挑戦

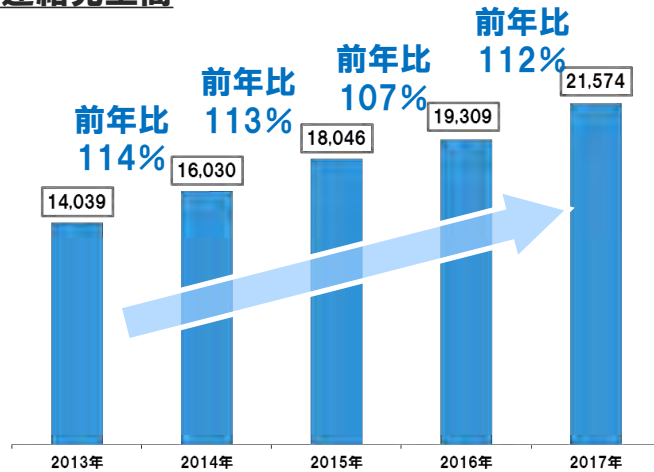
売上高 :年平均成長率 二桁以上
営業利益:最終年度20億円超
配当性向:2割継続



財務情報

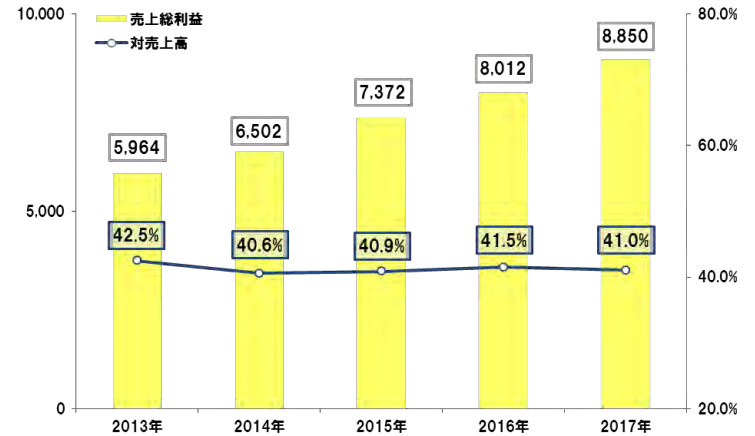
■ 連結売上高

(百万円)



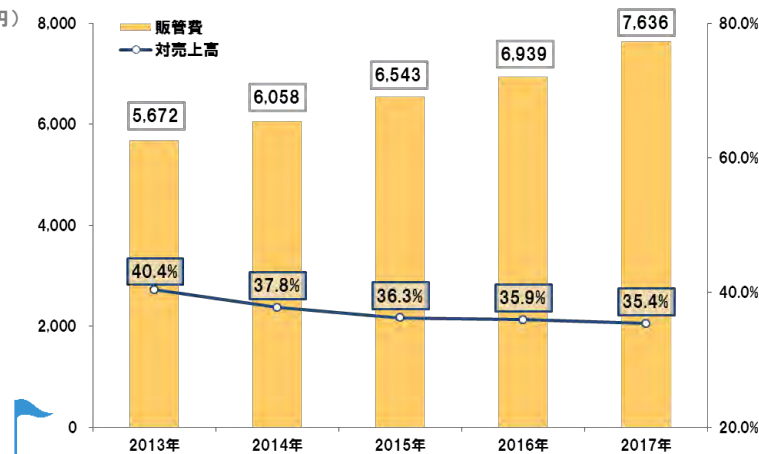
■ 連結売上総利益

(百万円)



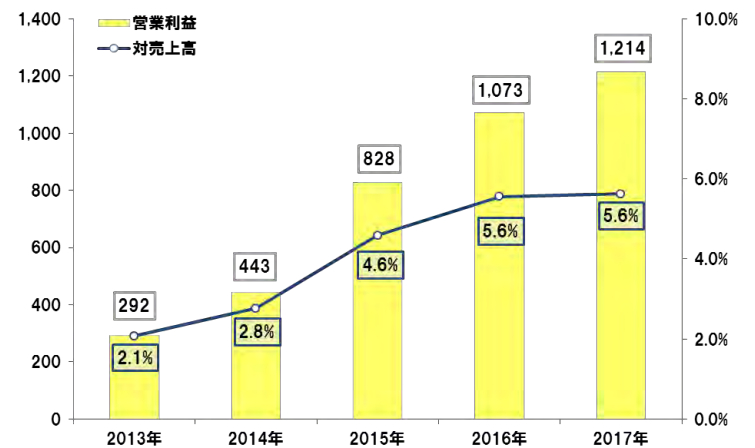
■ 販管費

(百万円)

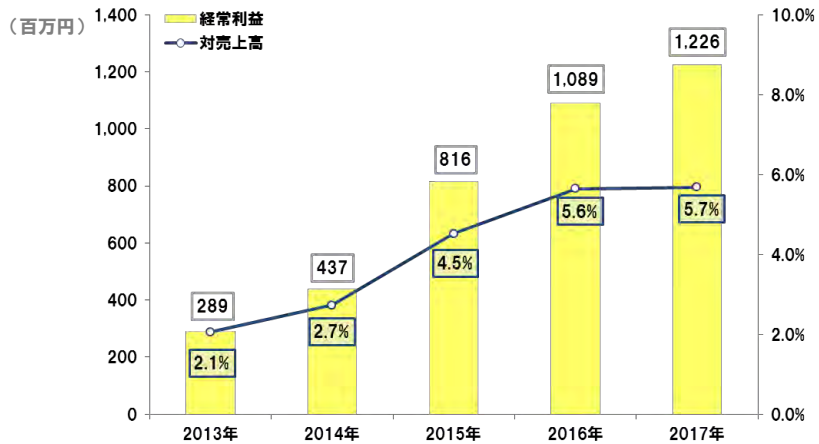


■ 連結営業利益

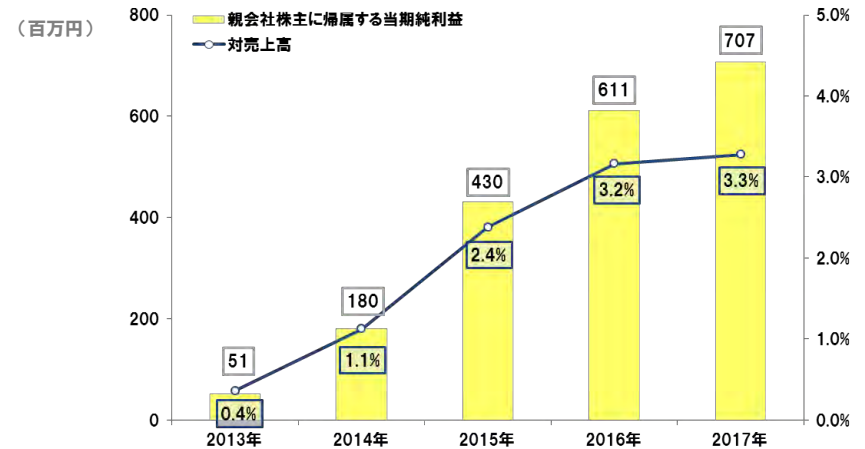
(百万円)



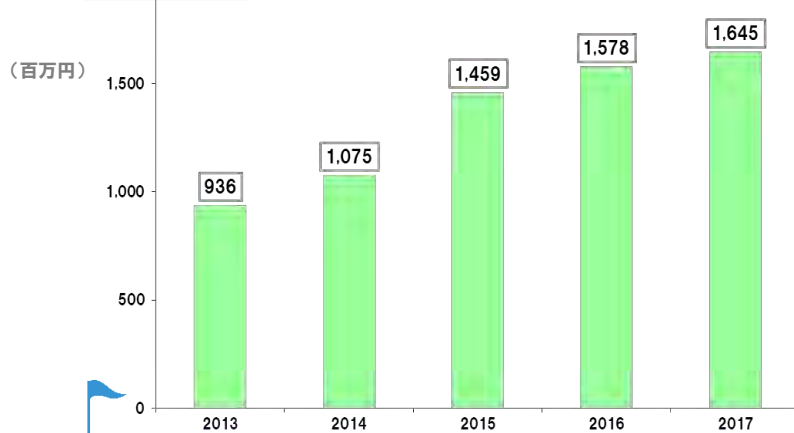
■ 連結営業利益



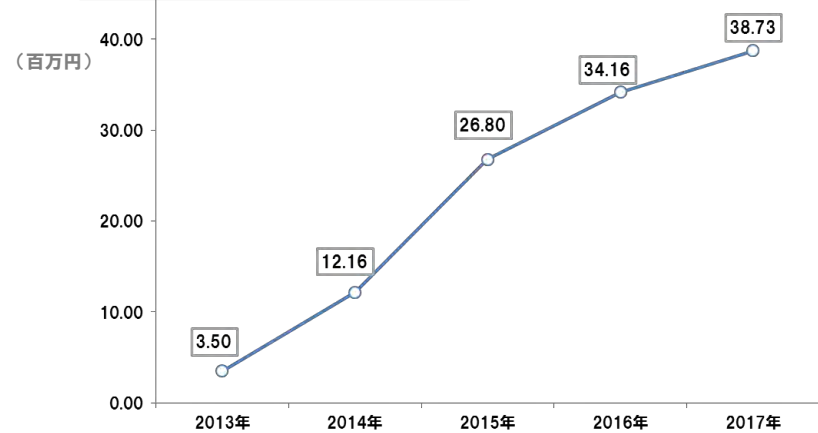
■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ EBITDA



■ 一株当たり当期純利益



ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World