

平成31年1月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社バリューゴルフ (3931)

平成30年9月14日

平成31年1月期 第2四半期 業績ハイライト

売上高1,525百万円、営業利益31百万円での着地となりました。

「1人予約ランド」を主とするASPサービスが堅調にグループ全体を牽引する中、売上拡大のためのサービス強化及び先行投資を積極的に実施しました。

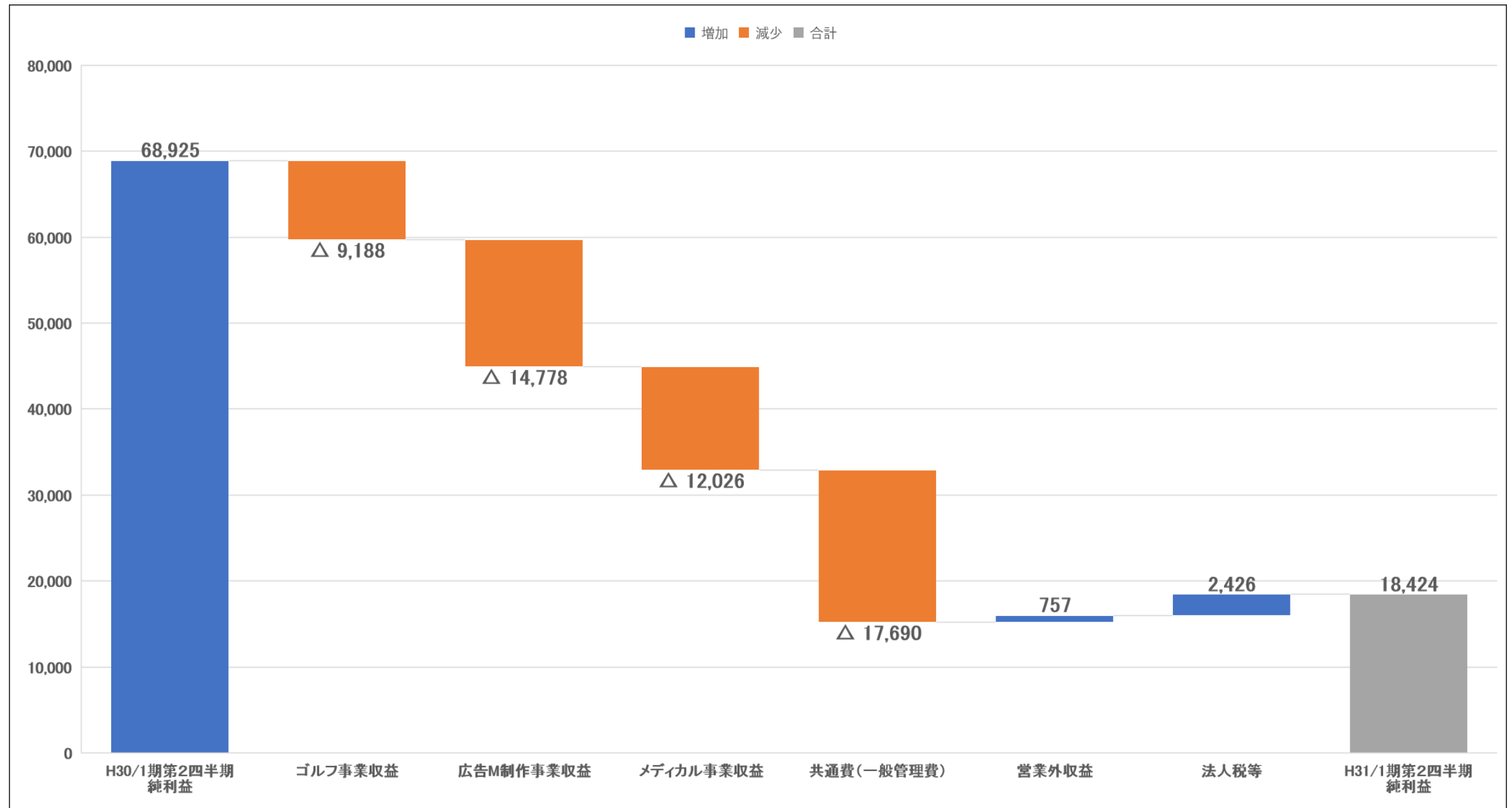
	平成30年1月期 第2四半期	平成31年1月期 第2四半期	増減額	前年同期比
売上高(千円)	1,551,057	1,525,176	△ 25,881	98.3%
売上原価(千円)	1,065,875	1,052,650	△ 13,225	98.8%
売上総利益(千円)	485,182	472,526	△ 12,656	97.4%
販売費及び一般管理費(千円)	400,102	441,129	41,027	110.3%
営業利益(千円)	85,080	31,396	△ 53,683	36.9%
経常利益(千円)	79,630	26,703	△ 52,926	33.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益(千円)	68,925	18,424	△ 50,500	26.7%
1株当たり 四半期純利益(円)	39.73	10.28	△ 29.45	25.9%

ゴルフ事業は増収減益、広告メディア制作事業及びメディカル事業は減収減益となりました。

ゴルフ事業においては売上高の堅調な推移を受けて先行投資の規模を拡大。広告メディア制作事業では大幅な組織再編を断行、メディカル事業では天災要因による納品遅れが発生しました。

	売上高			セグメント利益		
	金額	増減額 (前期比)	前年同期比	金額	増減額 (前期比)	前年同期比
ゴルフ事業 (千円)	1,479,747	32,291	102.2%	201,194	△ 9,188	95.6%
広告メディア制作事業 (千円)	39,438	△ 32,219	55.0%	3,406	△ 14,778	18.7%
メディカル事業 (千円)	5,989	△ 25,953	18.8%	△ 12,300	△ 12,026	—

利益の減少要因としては各セグメントの業績に加え、本社オフィスの増床や、グループの会社増に対応するための管理部門強化等による共通費の増加が影響した形となっております。



総資産1,876百万円、負債973百万円、純資産902百万となりました。

バリューゴルフ大崎のリニューアル及びジープーズ大崎店の開設により、商品及び固定資産が増加しております。

	平成30年1月期	平成31年1月期 第2四半期	増減額	増減比
流動資産（千円）	1,441,074	1,518,840	77,766	105.4%
固定資産（千円）	313,536	356,565	43,029	113.7%
繰延資産（千円）	1,865	932	△ 932	50.0%
資産合計（千円）	1,756,475	1,876,339	119,863	106.8%
流動負債（千円）	476,046	621,410	145,364	130.5%
固定負債（千円）	398,716	352,237	△ 46,479	88.3%
負債合計（千円）	874,762	973,647	98,884	111.3%
純資産（千円）	881,713	902,691	20,978	102.4%
負債・純資産合計（千円）	1,756,475	1,876,339	119,863	106.8%
1株当たり純資産（円）	492.16	502.24	10.08	102.0%

現金及び現金同等物の期末残高は微減の556百万円となりました。

営業キャッシュ・フローはジープ社の商品ラインナップ増強及び「ジープーズ大崎店」開店に伴う棚卸資産増加により減少しました。

	平成30年 1 月期 第 2 四半期	平成31年 1 月期 第 2 四半期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	△ 31,398	△ 168,423	△ 137,025
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	△ 35,918	△ 42,941	△ 7,023
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	50,796	94,577	43,781
現金及び現金同等物に係る換算差額 (千円)	△ 736	132	868
現金及び現金同等物の増減額 (千円)	△ 17,258	△ 116,654	△ 99,396
現金及び現金同等物の期首残高 (千円)	715,681	672,904	△ 42,777
現金及び現金同等物の期末残高 (千円)	698,423	556,249	△ 142,174

平成31年1月期 第2四半期の主要トピックス

1

前年同期比で減収減益

ゴルフ事業（物販・ECサービス）及びメディカル事業において、平成30年7月西日本豪雨を始めとする天候不順の影響等により売上高が前年同期を下回る結果となりました。

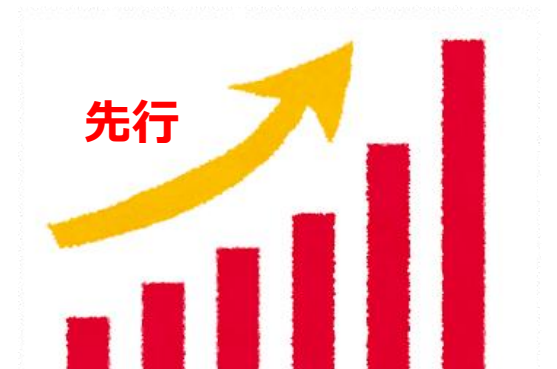
また広告メディア制作事業においては、グループ内の組織再編に加え営業所の統廃合を行い、利益の確保に努めました。



2

成長サービスへの先行投資を強化

「1人予約ランド」「バリューゴルフレッスン」等、継続的に成長しているサービスにおいては、よりそのスピードと規模を拡大すべく、積極的に投資を行いました。新たなサービス開発も並行して進行しており、一部は下半期からの提供開始を目指しております。



3

トラベルサービスの拡充

ゴルフ事業におけるトラベルサービスの内製化を目指し、2月に株式会社日本旅行協会の全株式を取得、子会社化いたしました。また、更にサービスの幅を広げるため、第1種旅行業登録の株式会社産経旅行についても株式取得、子会社化する契約を締結いたしました。

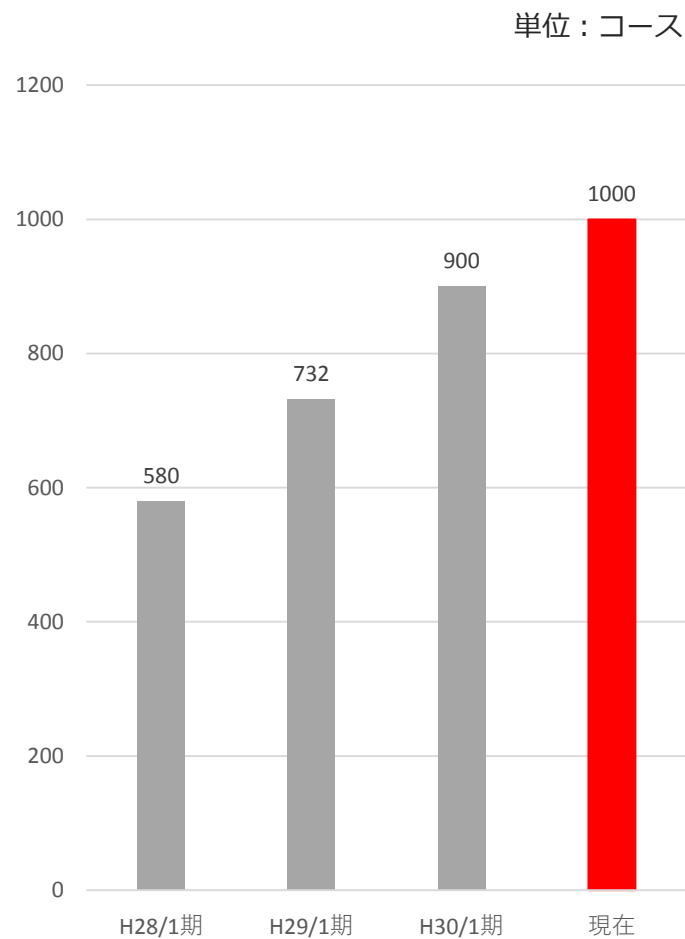


1人予約ランド

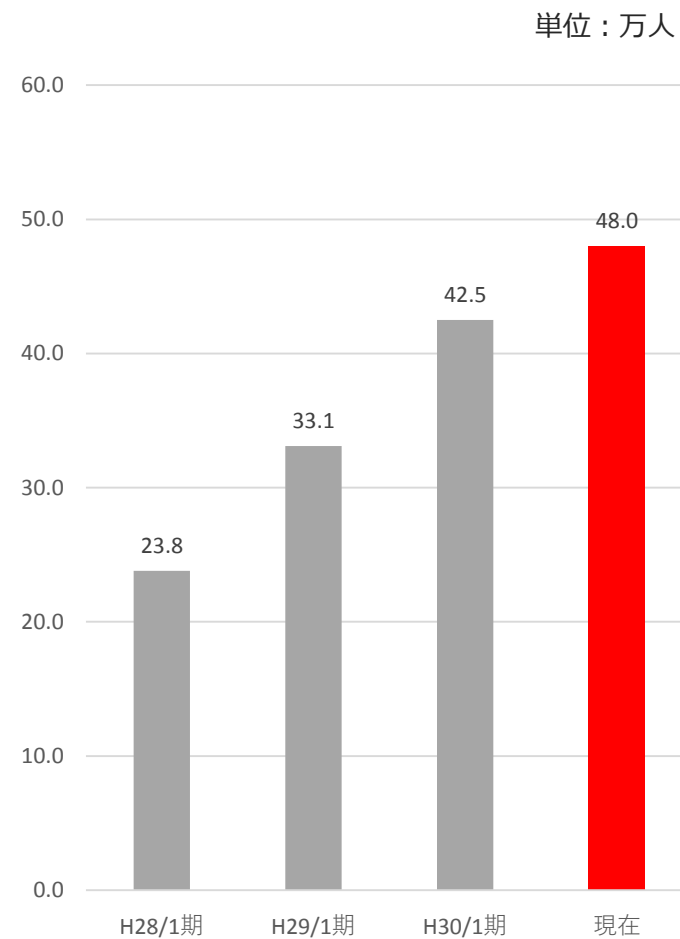
- ▶ 契約ゴルフ場数1,000コース、会員48万人突破
- ▶ 当社の成長ドライバーとして順調な成長が続く
- ▶ スタンプラリー機能の搭載など、ユーザー向け機能を強化



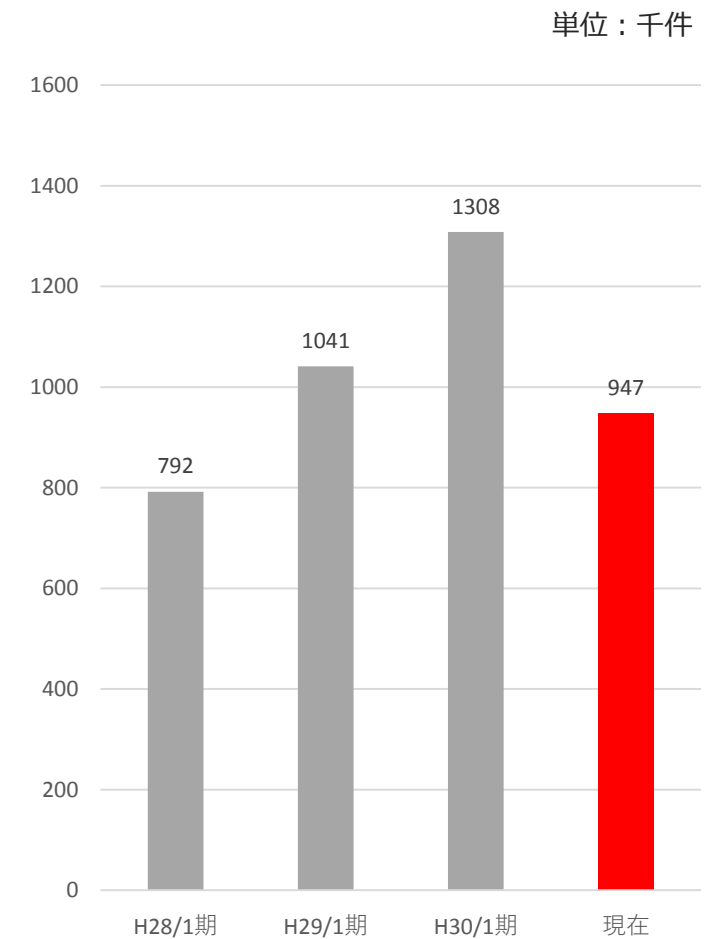
▼ 1人予約契約ゴルフ場数



▼ 1人予約登録会員数



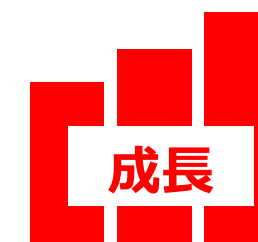
▼ 1人予約年間エントリー数



売上高

広告・プロモーション
サービス

- ▶ レッスンサービスが好調、特にオンコースレッスンは全国30会場、講師数62名まで拡大
- ▶ 「バリューゴルフ大崎」内に「ジューパーズ大崎店」をオープン。レッスンから購入までをワンストップで提供可能に



売上高

E Cサービス

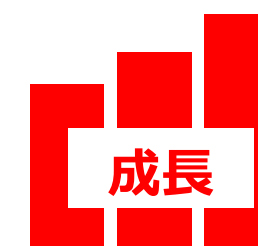
- ▶ 主カブランドのクラブ売上が昨年より減少
- ▶ チャンネル別売上ではE Cは堅調、店舗が低迷
- ▶ 新規販売チャンネルやP Bブランド開発への投資を実行





売上高

サポートサービス
(ゴルフ場経営支援)

- ▶ WEB予約コンサルへの転換が進み、契約ゴルフ場数増加
- ▶ 上記に伴い、コース単価は減少、利益額・利益率は向上
- ▶ 人材および組織体制への投資を実行



		売上高
広告メディア制作事業	<ul style="list-style-type: none">▶ 求人分野でクライアント体制変更により受注数が減少▶ 業務のスリム化およびリストラクチャリングを実行	
メディカル事業	<ul style="list-style-type: none">▶ 天候不順の影響を受け、出版サービスの納品が延期	
全社	<ul style="list-style-type: none">▶ 上場後の組織整備、またグループ規模拡大に伴うさまざまな費用が増加▶ 利益率の低い事業・サービスなどの整理と共に、グループ内で重複している販管費・および原価の圧縮を横断的に行うプロジェクトをスタート	

平成31年1月期 下半期の取り組み

1人予約ランドは人的サポートとシステムの両面を強化し、従量課金収入の最大化を追求

人的投資

ゴルフ場
サポート
体制強化

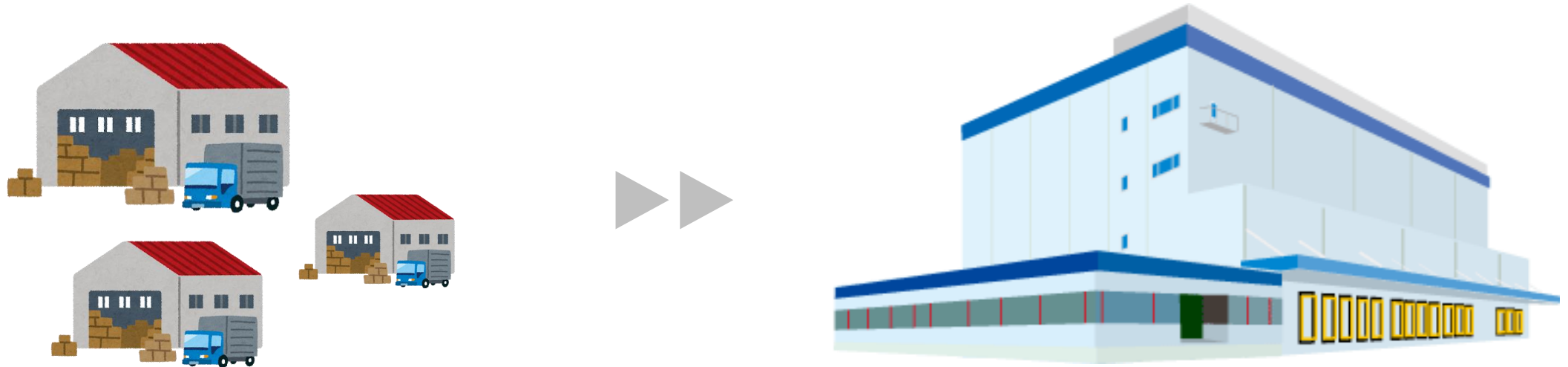
システム投資

ユーザー
新機能の
開発

より良い料金プランの掲出&より予約しやすい機能で、ユーザー予約数を最大化

- ・ゴルフ場にとって効果的な集客ツールとするためには、ゴルファーにとって魅力的なプランの掲出が欠かせません。サポート部を増員し、ゴルフ場の相談に乗りながら集客へ貢献できるよう体制を強化してまいります。
- ・単なるゴルフ場の予約サイトではなく、ユーザーが楽しめる新機能を追加し続けていくことにより、競合サービスとの差別化を図ってまいります。

点在していたEC倉庫を集約し、大型物流センターを構築。商品点数とブランド数拡大の準備を整え、本格的な大型ECサイトへ飛躍。



複数の小規模倉庫からなる物流体制のため、非効率かつ商品数拡大がしづらい

倉庫を集約して大型物流センターへ。商品・ブランド数拡充と業務効率化を推進。

- ・ ECサービスにおける現在の拡大基調をより強化するため、物流体制の改革に着手。全ての商品に関する在庫の保管から梱包、発送までを一括で行うことにより効率化を図ってまいります。
- ・ 物流作業の効率化と併せて人員体制の見直しも行い、販売関連業務へ労働力をシフト。拡充した商品・ブランド数に対応できる体制を整えてまいります。

レッスンでは最新シミュレーションシステム等の設備投資、およびメーカー提携営業や「アウトドア/インドア連携」を強化



インドア施設における、最新ゴルフシミュレーション設備への投資

ゴルフメーカーの試打会場利用

人気コースレッスン講師によるインドアイベント

インドア会員向けアウトドアイベント開催

1人予約ランド会員向けロングランコンペ開催

レッスン事業各サービスとの連携、および既存ゴルフ事業との営業連携強化

- ・最新のゴルフシミュレーション設備を導入し、レッスンプログラムやギア購入時の試打等に活用できるようになり、サービスレベルが向上しました。今後は増設を進めるとともに提供サービスの認知度を高め、顧客満足度の向上を図ってまいります。

株式会社産経旅行を子会社化。アウトバウンドだけでなく、インバウンドも含めた国内外の本格的なトラベル事業へ進出。

Sankei Travel Service
産経旅行

格安航空券のパイオニア、産経旅行は創業43年を迎えました。



[株式会社産経旅行 概要]

設立： 昭和50年6月

資本金： 8,000万円

従業員数： 50名

本社所在地： 東京都中央区銀座1-14-9

海外を取り扱える旅行業免許と外国人スタッフを要するインバウンド事業基盤を獲得 ゴルフ事業（トラベル・レッスン）及びメディカル事業との協調で新たな挑戦へ

- ・当社グループのトラベルサービスを内製化するにあたり、第1種旅行業登録の同社を子会社化することにより、日程・開催地をこれまで以上に自由に決められる環境が整いました。
- ・外国人スタッフが窓口となり、在日外国人向けの旅行や手配を行うことに強みを持っております。在日外国人の家族が訪日する際の手続きを引き受けるインバウンド向けサービスも展開しております。

新サービス開発及び収益構造改善のための組織再編に着手。



サプリメント監修ドクター



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』



- ・「健康・未病分野」におけるサプリメント開発はドクター監修の下、含有成分の仕様等が確定、商品化に向けて大きく動き出しております。早期の販売開始を目指し、注力してまいります。
- ・株式会社産経旅行及びこれまでリレーションを構築してきた医療機関と連携し、メディカルツーリズムのサービス化に向けた取り組みを推進してまいります。
- ・収益構造を改善するため、組織の再編と人的投資を行ってまいります。サービスラインナップを拡充することにより、収益が特定のサービスに依存する体制からの脱却を図ってまいります。

平成31年1月期 連結業績予想

株式会社産経旅行の子会社化に伴い、業績予想の見直しを行いました。

当社は、平成30年8月1日付で株式会社産経旅行の全株式を取得し、子会社化いたしました。同社の業績及び同社の取得に係る費用の計上並びに最近の業績動向を踏まえ、通期の連結業績予想を以下の通り修正いたしました。

	前回発表予想	今回修正予想	増減額	増減率
売上高（百万円）	3,478	4,080	602	17.3%
営業利益（百万円）	215	150	△ 64	△ 29.9%
経常利益（百万円）	203	137	△ 66	△ 32.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	175	114	△ 60	△ 34.5%
1株当たり 当期純利益（円）	97.80	64.02	—	—

既存サービスの更なる拡大とともに、48万人超の「1人予約ランド」会員を始めとするアセットを活用し、ゴルフ・メディカル・トラベルの各事業間シナジー（横展開）を進めてまいります。

上記により早期に売上高100億円の達成を目指すとともに、市場変更（市場一部）の準備を進めてまいります。



**既存主力事業の
拡大**



**事業間シナジー
（横展開）の推進**



**新規分野の強化
と規模拡大**

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、予めご了承ください。

