



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）
3Q 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。

2013年度は連結財務諸表を作成していないため、本資料における当該年度業績については個別業績を記載しております。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。



「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No.1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

1

2018年12月期
3Q 業績



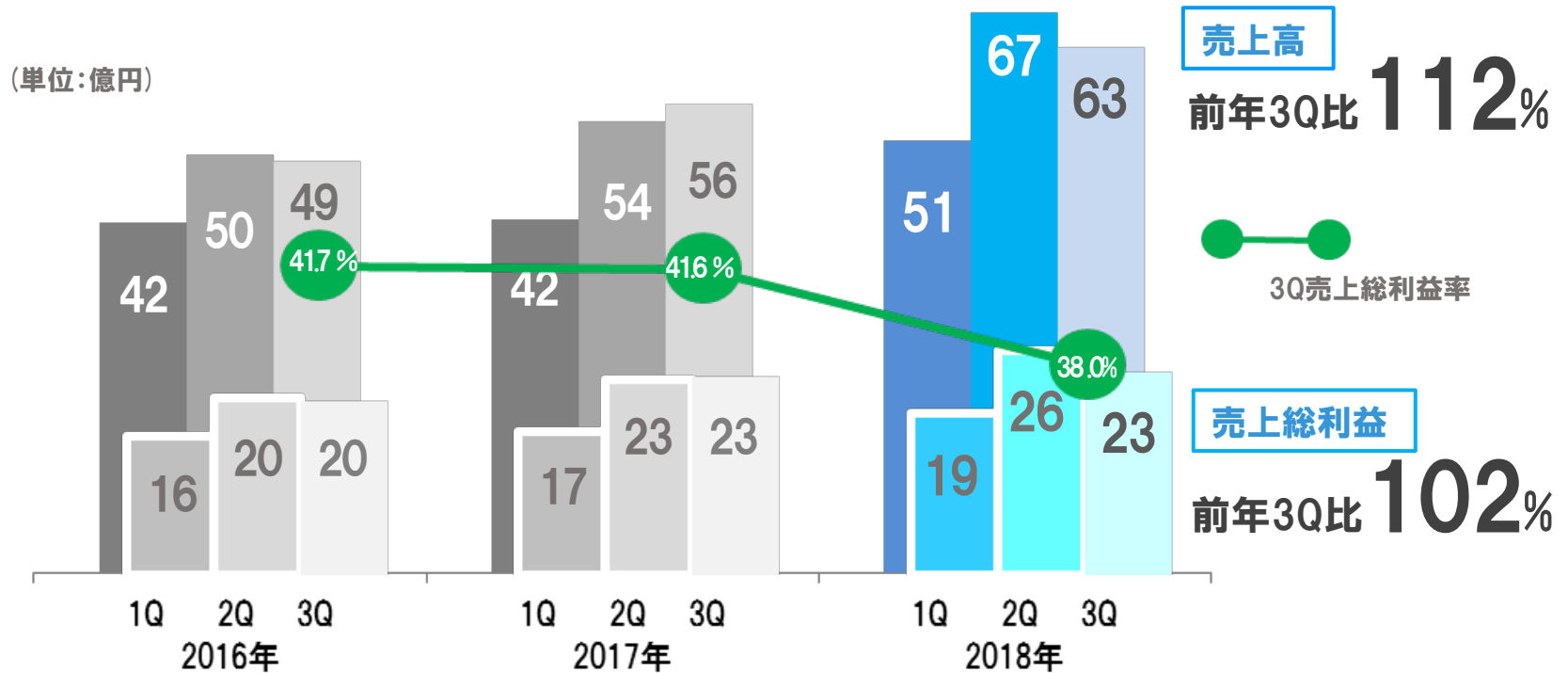
- 今期の事業方針「売上成長」を体現
ゴルフ用品販売サービスが業績を牽引し、売上高二桁成長を継続
- ゴルフ場予約サービスが苦戦、売上総利益率が悪化
災害、例年にない悪天候の影響でゴルフ場予約サービスが苦戦
構成比の変化により売上総利益率が低下
- 将来投資による販管費の増加
GolfTEC Enterprises LLC(以下、米GOLFTEC)子会社化による
M&A関連費用が発生

(単位:百万円)

	2016年 3Q累計	2017年 3Q累計	2018年 3Q累計	前年比
売上高	14,180	15,277	18,230	+2,952 (119%)
売上総利益	5,797	6,365	6,964	+598 (109%)
販管費	5,017	5,637	6,510	+872 (115%)
営業利益	780	728	454	△ 274 (62%)
経常利益	793	734	476	△ 258 (65%)
親会社株主に帰属 する四半期純利益	483	431	315	△ 116 (73%)
EBITDA	1,185	1,033	822	△ 211 (80%)

※ EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+支払利息+長期前払費用

災害・悪天候に見舞われた今期3Qは、売上高は前年比二桁成長を維持したものの、売上構成比の変化に伴い売上総利益率は前年比低下

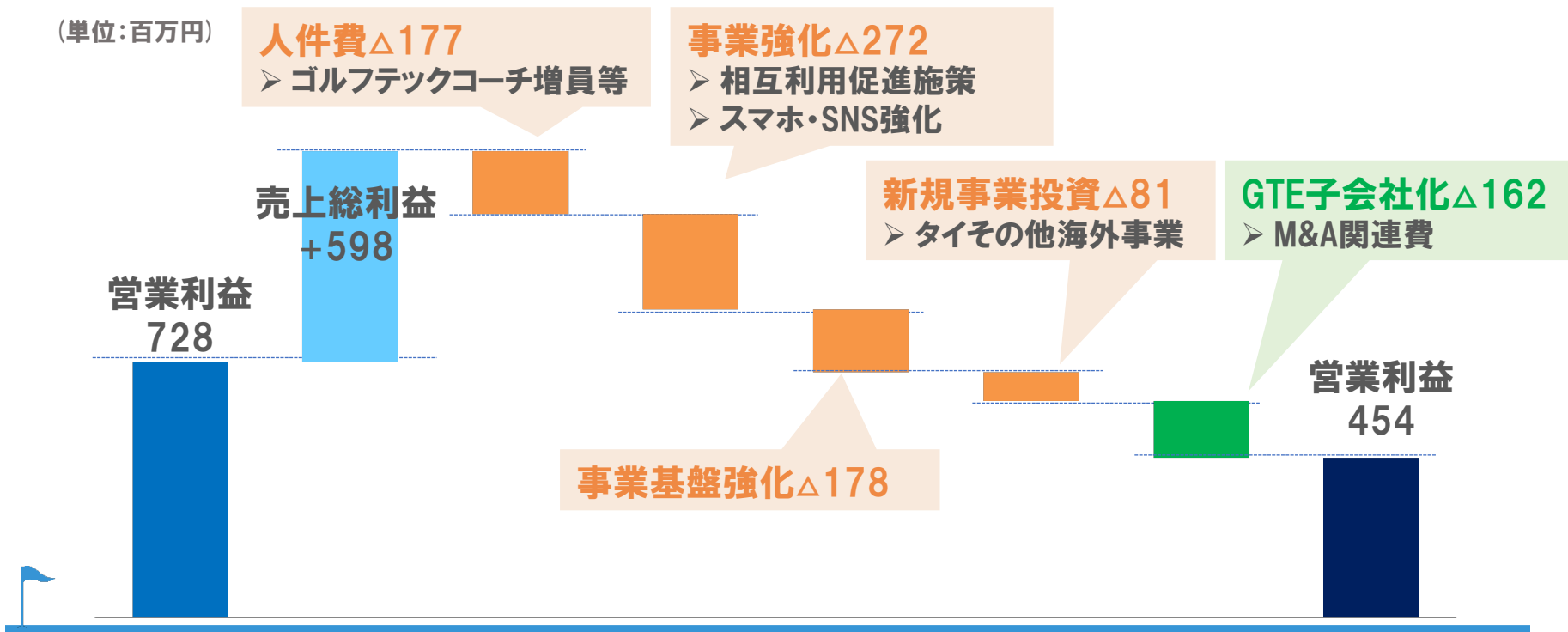


国内GOLFTEC新店開店に伴うコーチ増員等、人件費+177百万円
 米GOLFTEC子会社化に伴うM&A関連費+162百万円、新規事業にも投資継続

2017年3Q累計

2018年3Q累計

(単位:百万円)



米GOLFTEC子会社化に伴い3QからBSを連結

米GOLFTECののれん39.2億円が計上されたことにより固定資産増加(→P23)

(単位:百万円)

		2017年12月末	2018年6月末	2018年9月末	6月末比
資産計	流動資産	7,859	8,627	8,726	+ 98
	固定資産	2,946	3,104	8,413	+ 5,309
	資産計	10,805	11,732	17,140	+ 5,408
負債純資産計	流動負債	4,589	5,467	8,574	+ 3,107
	固定負債	196	206	2,346	+ 2,140
	純資産	6,019	6,058	6,219	+ 160
負債純資産計	10,805	11,732	17,140	+ 5,408	

■ 資産

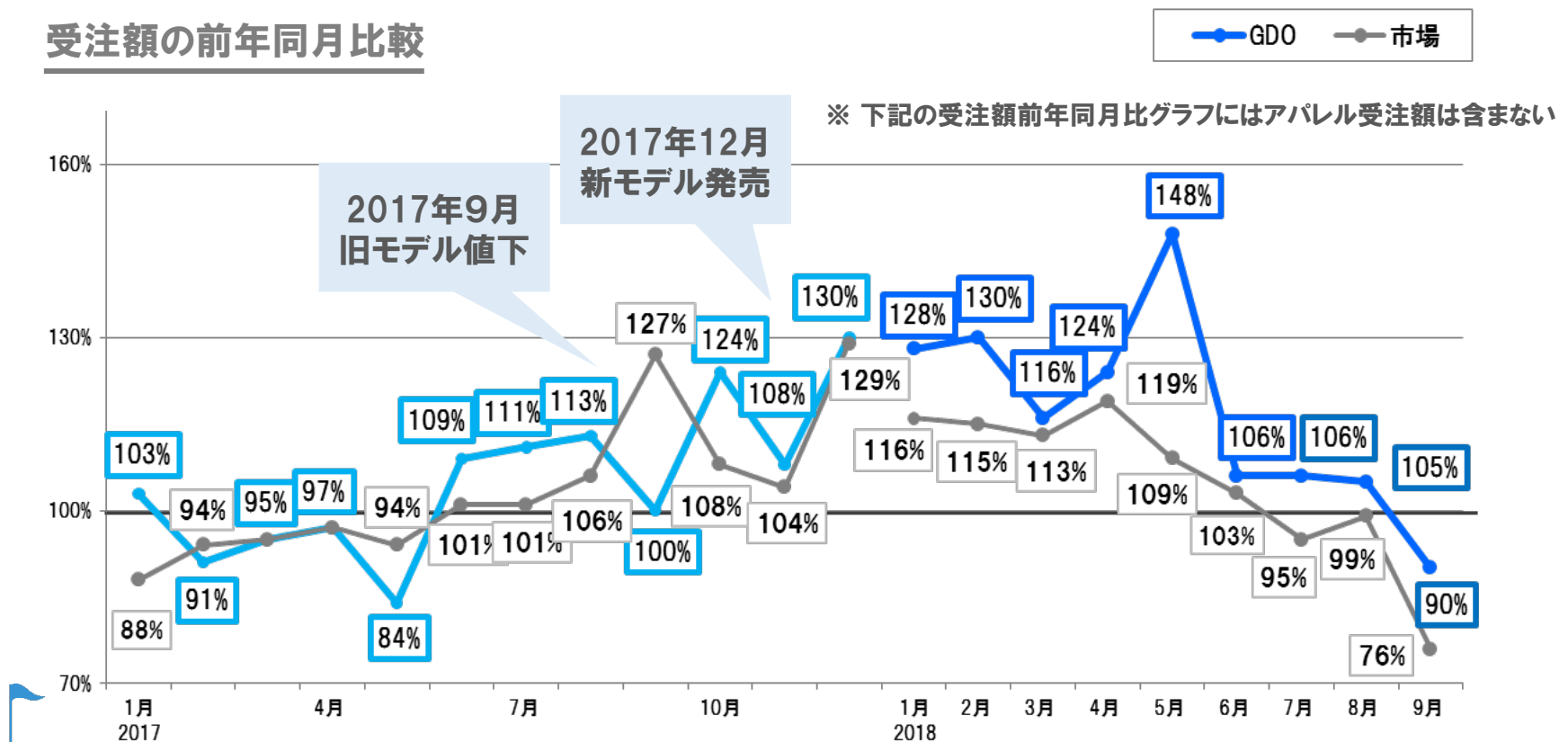
現金及び預金 : Δ 2.8億円
 売掛金 : +1.5億円
 棚卸資産 : +2.1億円
 のれん : +39.2億円

■ 負債

買掛金 : +1.8億円
 短期借入金 : +2.8億円
 長期借入金 : +20.0億円

昨年12月の新モデル発売を契機に回復していたクラブ需要が落ち着きつつある中、
商材の充実を図り、1～3Q通じて市場を上回る伸びを記録

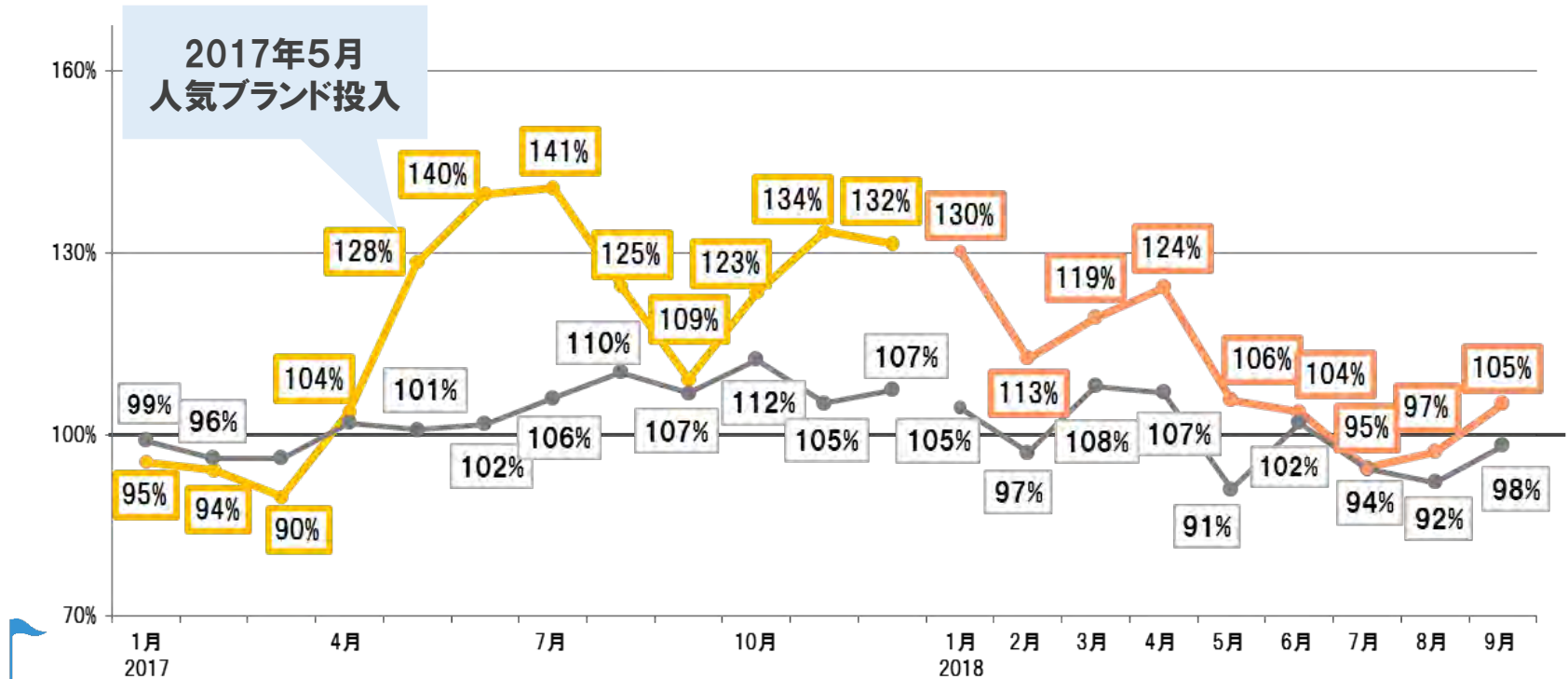
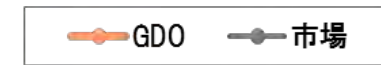
受注額の前年同月比較



※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」

アパレルでは昨年から取扱いを開始した人気ブランドが売上を牽引
 今期追加投入の新規ブランド、GDOオリジナルブランドも好調

受注額の前年同月比較

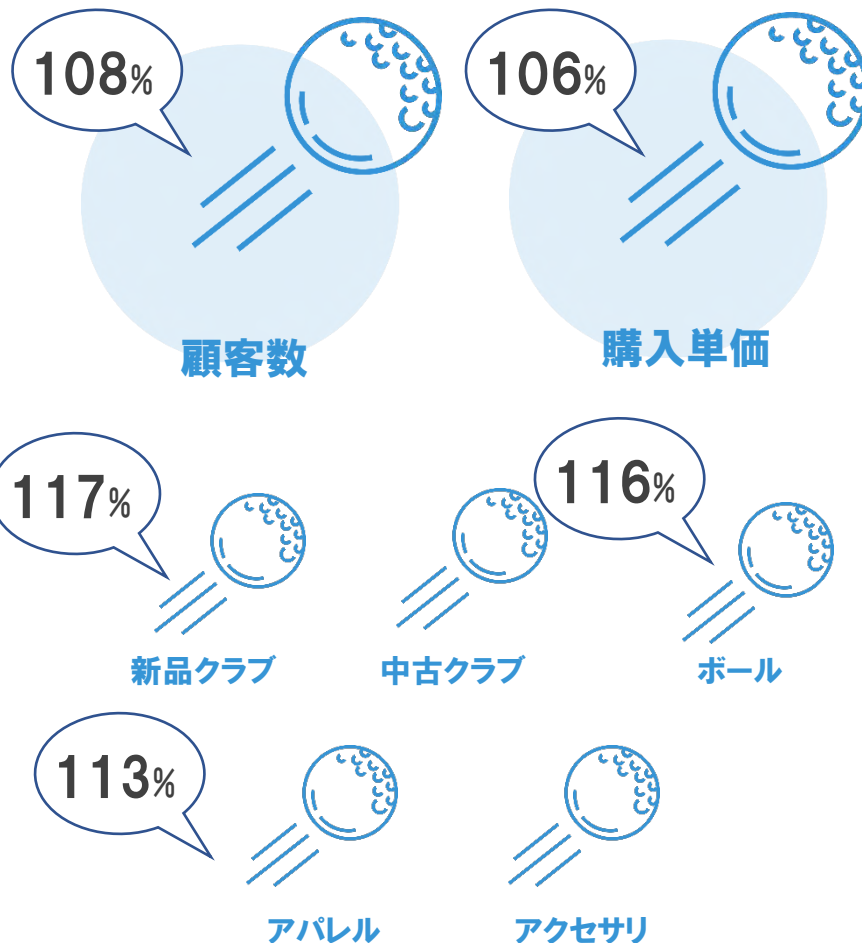


※ジーエフケー・ライフスタイルトラッキング・ジャパン(株)が算出する「全国有力ゴルフ用品取扱店実店舗の販売実績をもとに推計した市場規模における前年同月比」

ゴルフ場予約サービスやスコア管理アプリからの流入が増加しユーザー数伸長

新品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(→P49)ウェア、アクセサリの販売好調継続

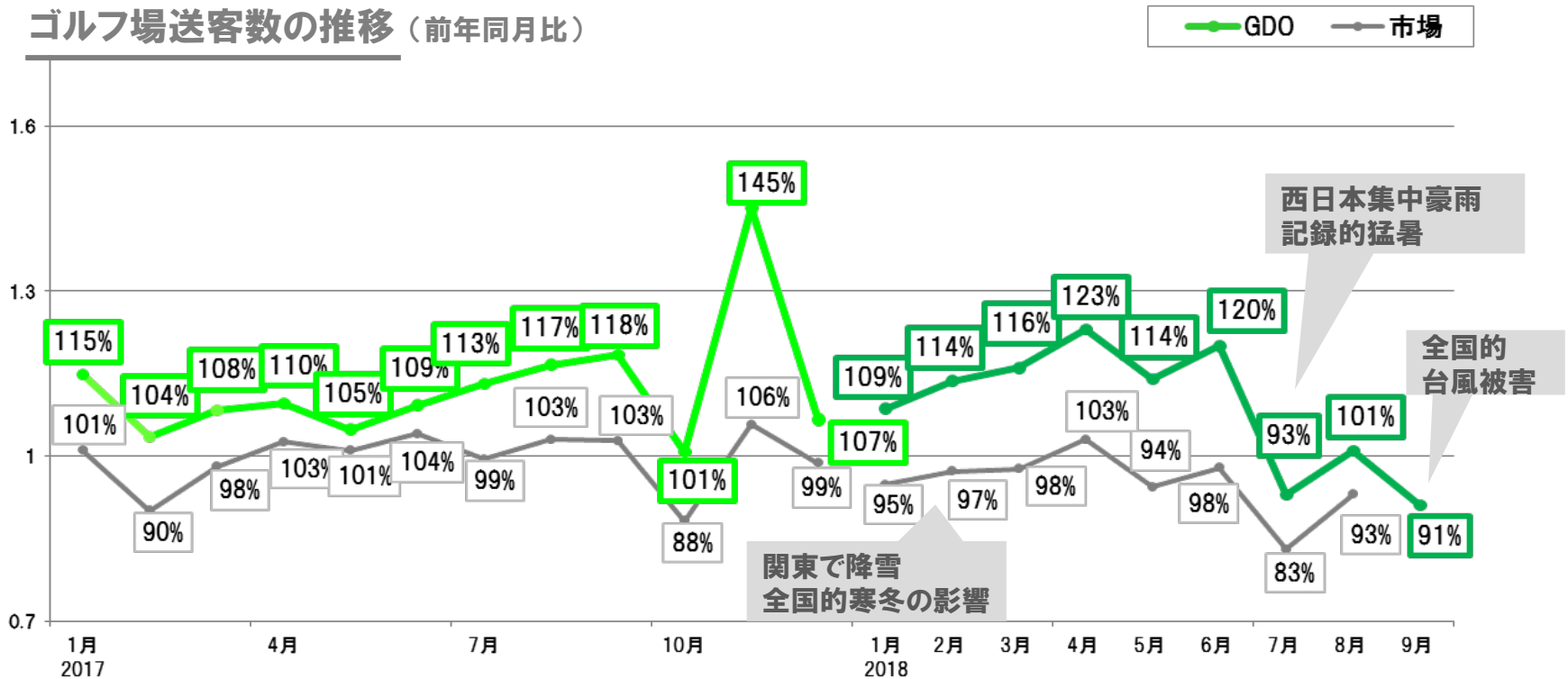


※ 図表はすべて前年比

※ 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

災害・悪天候に見舞われた今期3Qは、ゴルフプレイ需要が大きく減少し、GDOのゴルフ場送客数も市場同様苦戦を強いられる結果となった

ゴルフ場送客数の推移（前年同月比）

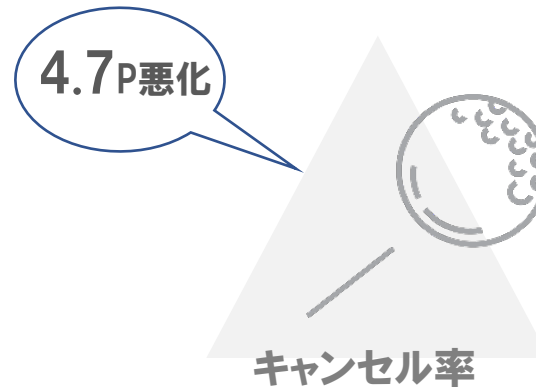


※GDOはゴルフ場への送客人数の前年同月比 ※市場データ：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」 ※8都道府県（北海道、宮城県、東京都、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県）の合計比較

インターネット広告への積極的な露出
WEBページ改修によるSEO対策が奏功し
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
大雨、酷暑、台風等により
キャンセル率が上昇



※ 顧客数、手数料単価、キャンセル率は前年比

2

2018年12月期
3Qの取組み



顧客層の拡大

(リーチ、地域、ゴルファー育成、ゴルフ接触機会創出)

顧客関係の深化

(Data, IoT, CRM, Technology)



全米No.1ゴルフレックスチェーンGOLFTECを子会社化

7月2日付で米GOLFTECの60%株式を取得

世界最大のゴルフマーケットである米国(※)を中心に世界6か国、約190店舗を展開している米GOLFTECを子会社化

(※) 用品市場規模約33億ドル、米国ゴルフ場数(約15千コース)は全世界のゴルフ場の45%を占める

矢野経済研究所「2017世界ゴルフ市場レポート」、NGF「2018 GOLF INDUSTRY REPORT」

会社名	GolfTEC Enterprises LLC
所在地	米国コロラド州
設立年月日	2001年10月24日
資本金	2,478百万円(2017年12月31日時点)
事業内容	ITを駆使したゴルフレックスサービス、クラブフィッティング販売事業



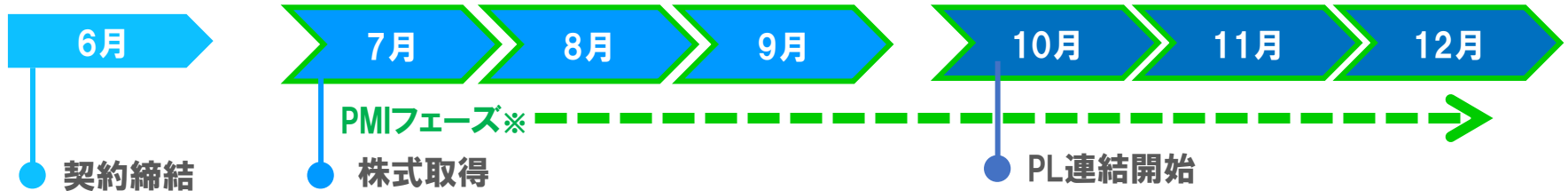
顧客層の拡大

- 全米約190店舗に通うゴルファーへのリーチが実現
- クラブフィッティング販売、カスタムクラブ販売等、体験型ストア機能を保有

顧客関係の深化

- コーチによるクラブフィッティング、カスタムクラブ提案等、パーソナルサービス充実と付加価値増大
- テクノロジーを駆使したスイング解析によるデータ収集、ゴルフ関連の消費行動データの収集





※ Post Merger Integrationの略。企業の合併・買収の成立後、企業価値の向上と長期的成長を支えるマネジメントの仕組みを構築、推進するプロセスを指す。

～PMI進捗～

管理面でのプロセス統合・合理化に注力

- マネジメント基盤構築のため日本から執行役員を派遣
- BS連結完了、4Q以降PLも含め連結へ
- ガバナンス、レポーティング、J-SOXの導入促進
- 安定的な財務基盤構築のため、グループファイナンス開始

A close-up photograph of a golf green. In the foreground, a white golf ball is positioned in the hole. A silver putter is visible in the upper right, with its head resting on the grass. The green is well-maintained and shows some shadows from the surrounding area.

3

2018年12月期の 見通し

- 2018年8月6日公表から修正なし
- 期末配当も変更なし

	国内	海外
売上高	25,000	1,000
営業利益	1,550	△700

(単位:百万円)

	2017年度実績	2018年度見通し	前年比
売上高	21,574	26,000	+4,426 (121%)
営業利益	1,214	850	△364 (70%)
経常利益	1,225	850	△375 (69%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	707	350	△357 (50%)
1株当たり配当金	9円00銭	9円50銭	+0.5円

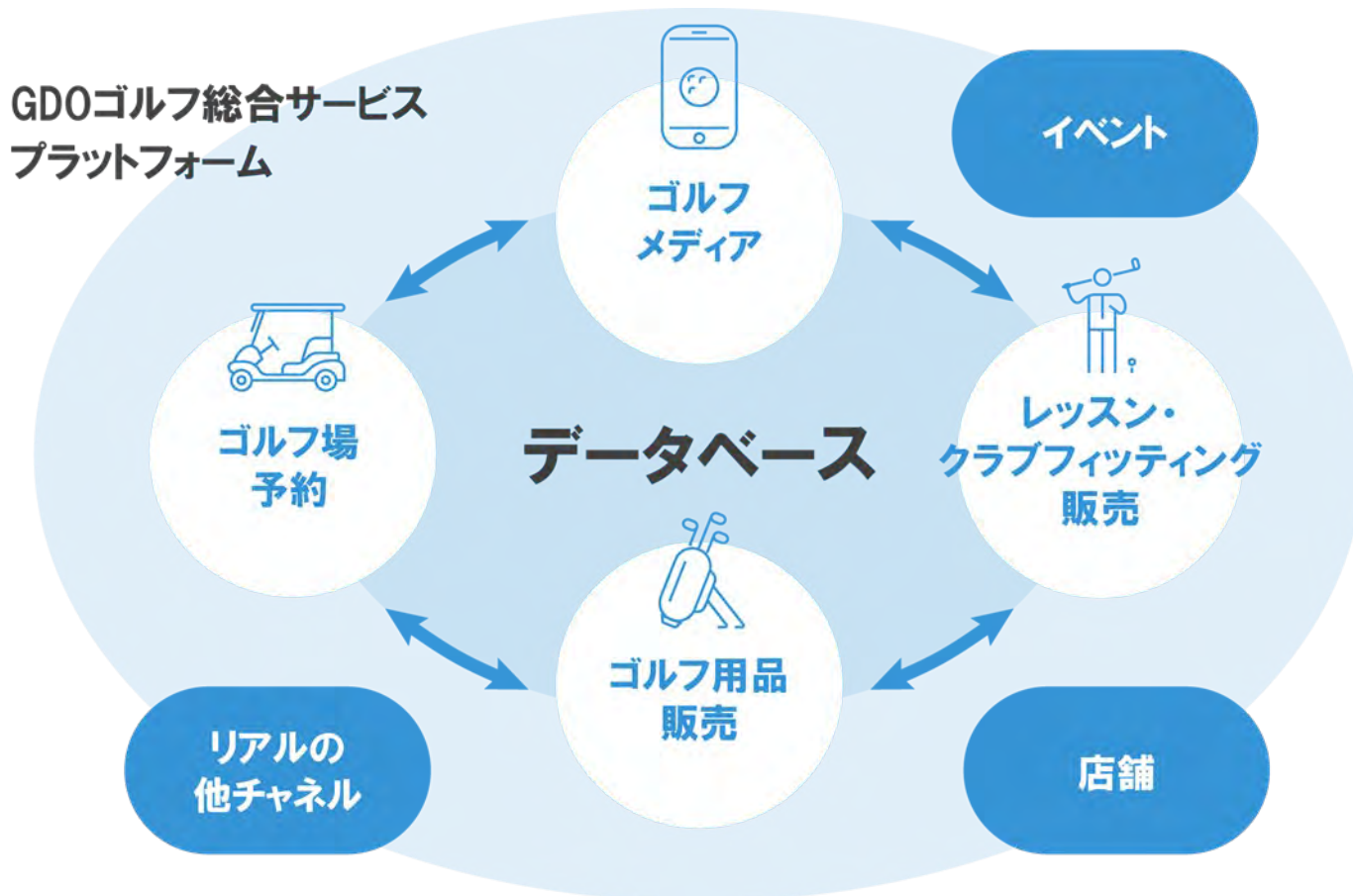
4

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
代 表 取 締 役 社 長	石坂 信也（いしざか のぶや）
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）
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 ）	989名 ※臨時雇用含む
グ ル ー プ 会 社	株式会社GDOゴルフテック（100%） キッズゴルフ株式会社（100%） GDO Sports, Inc（100%） GolfTEC Enterprises LLC（60%）7月2日付株式取得



（2018年9月末）



世界のゴルファー 約**9,800**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

GOLFTEC
米国・カナダ・
メキシコ・香港・
シンガポール



ゴルフ場送客人数

主催競技・イベント

ゴルフ場送客人数
タイ・台湾



アプリ総DL数
190万(前年比146%)

Facebook 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
日本・海外**61**万人

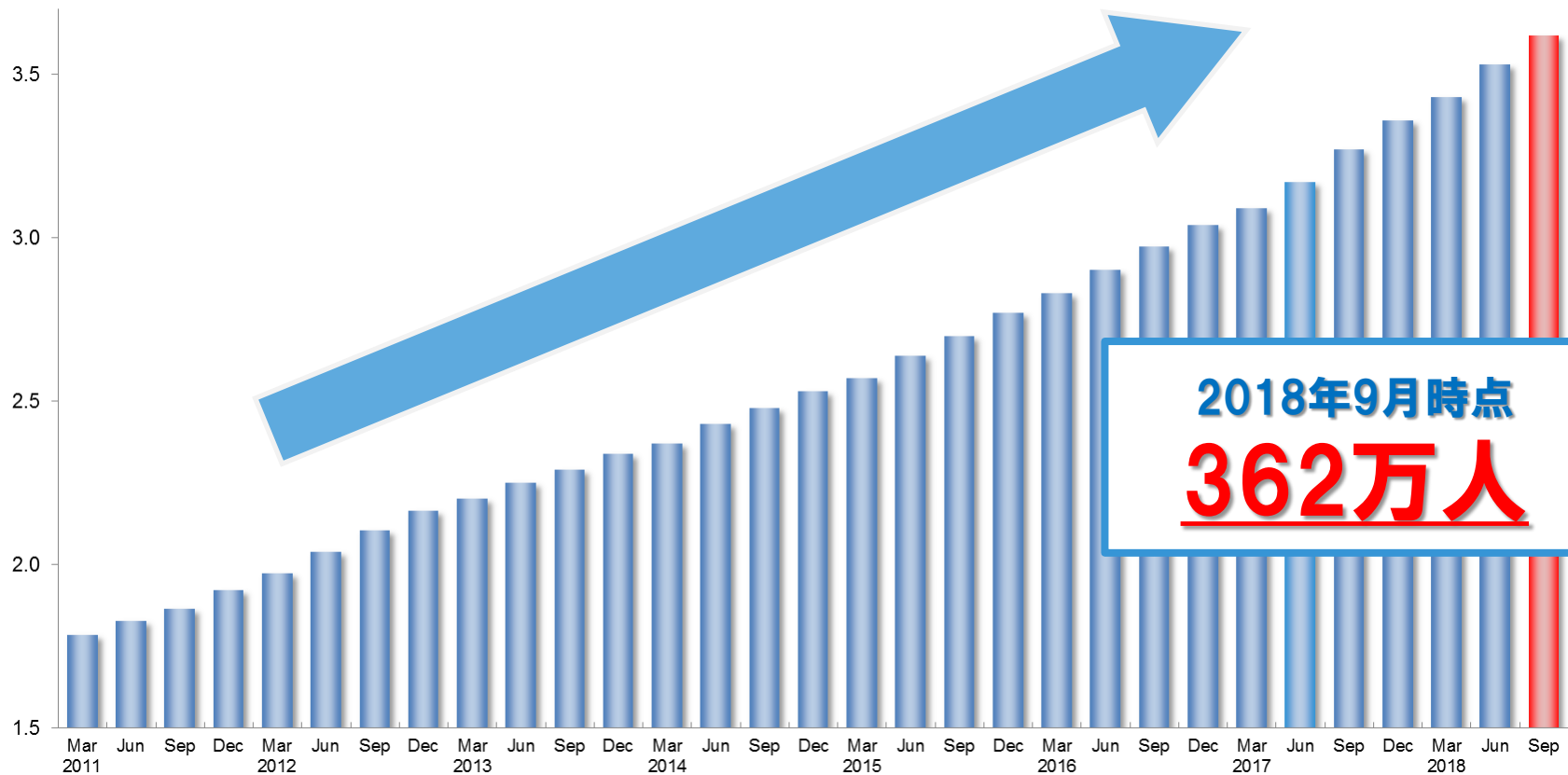
※PC、モバイル端末の
各ユニークユーザー数の月平均合計

(2017年度実績)

「ゴルフ」を楽しむ

国内ゴルファーの 約5割 がGDOクラブ会員

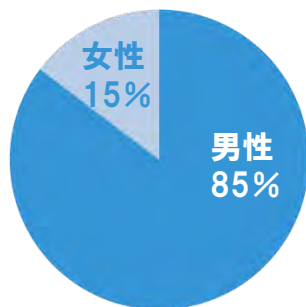
(万人)



2018年9月時点
362万人

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

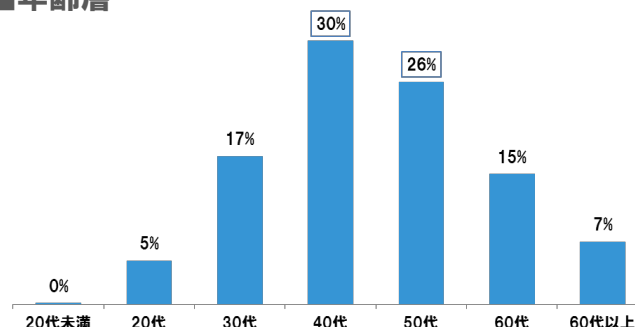
■男女比



ユーザーの **85%** が男性

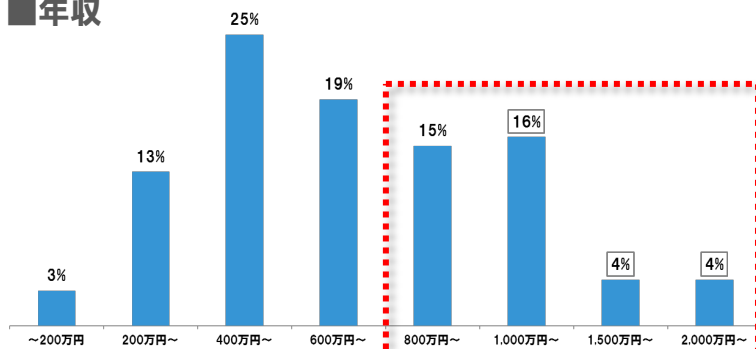
■年齢層

(2018年9月末時点)



平均年齢 **50歳**、30~50代 **5割超**

■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

Environment

GDOグループを取り巻く環境

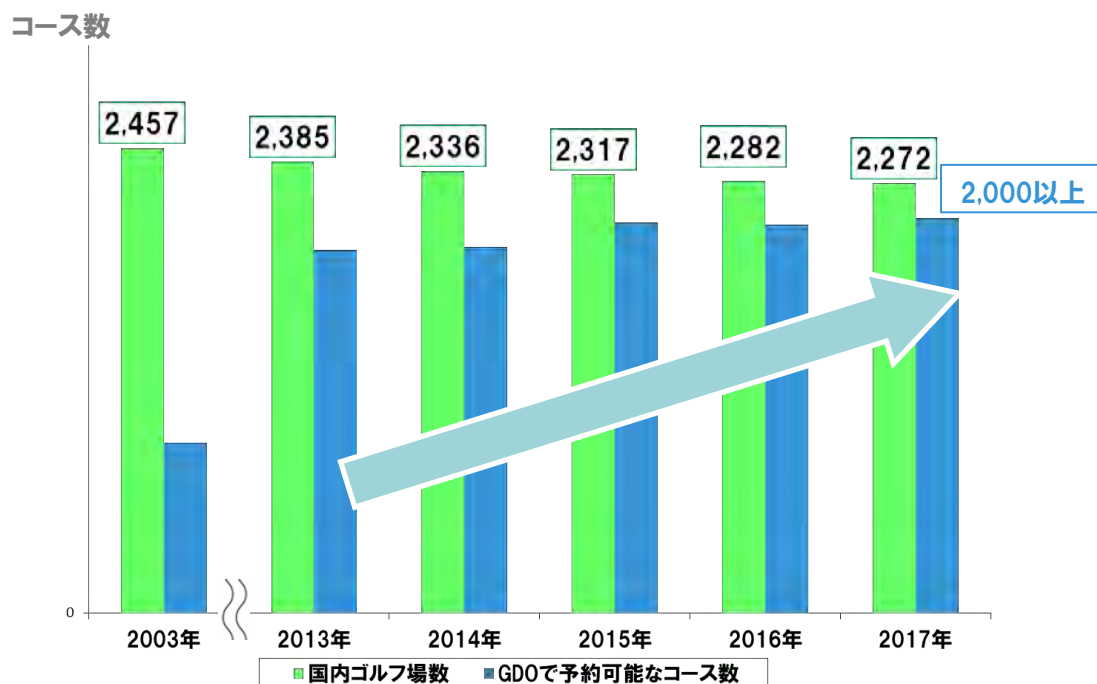
国内コースの約9割はGDOで予約可能

世界のゴルフコース数

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
⋮		
	タイ	240コース
	台湾	70コース

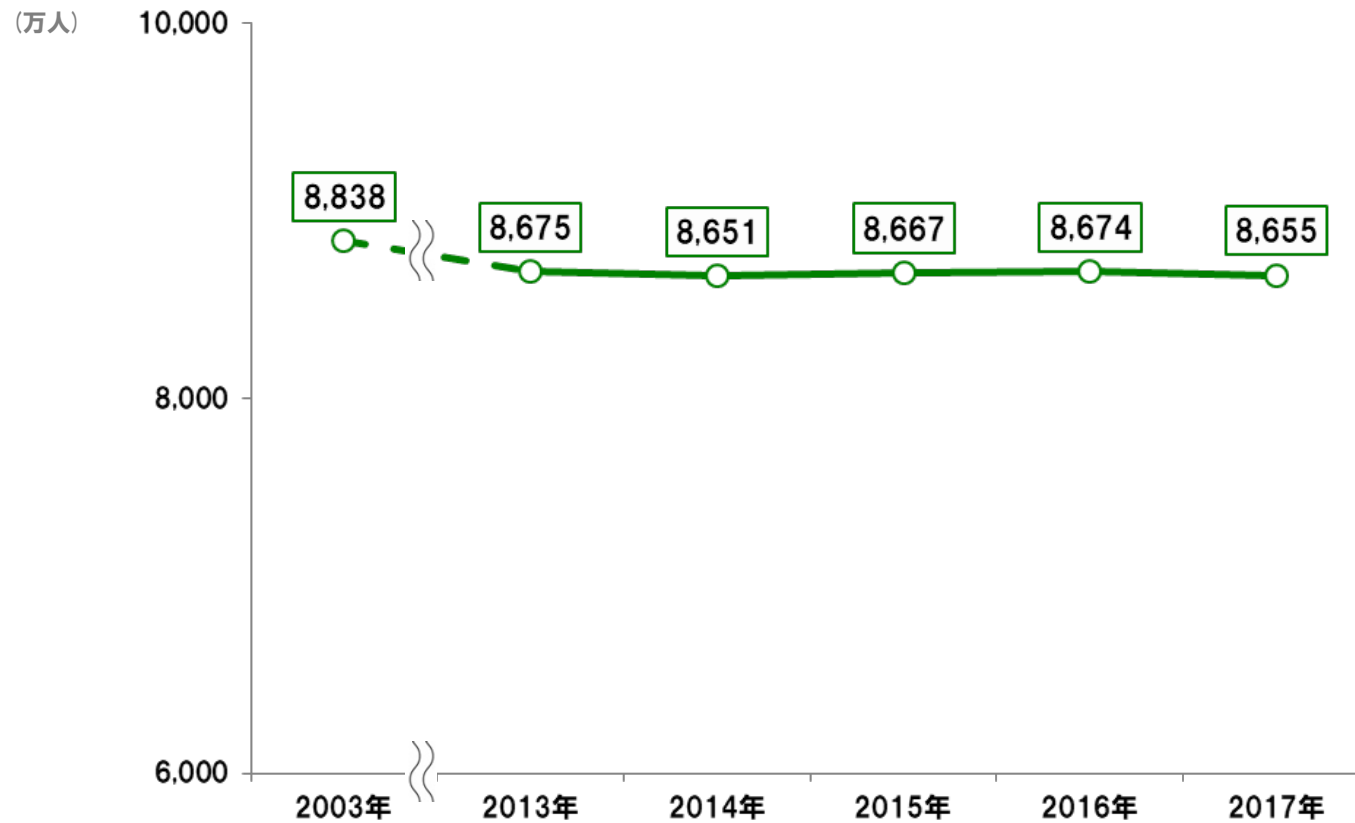
※「Golf around the world 2017」(全英ゴルフ協会R&A)より当社作成

国内コース数とGDO提携コース数の推移



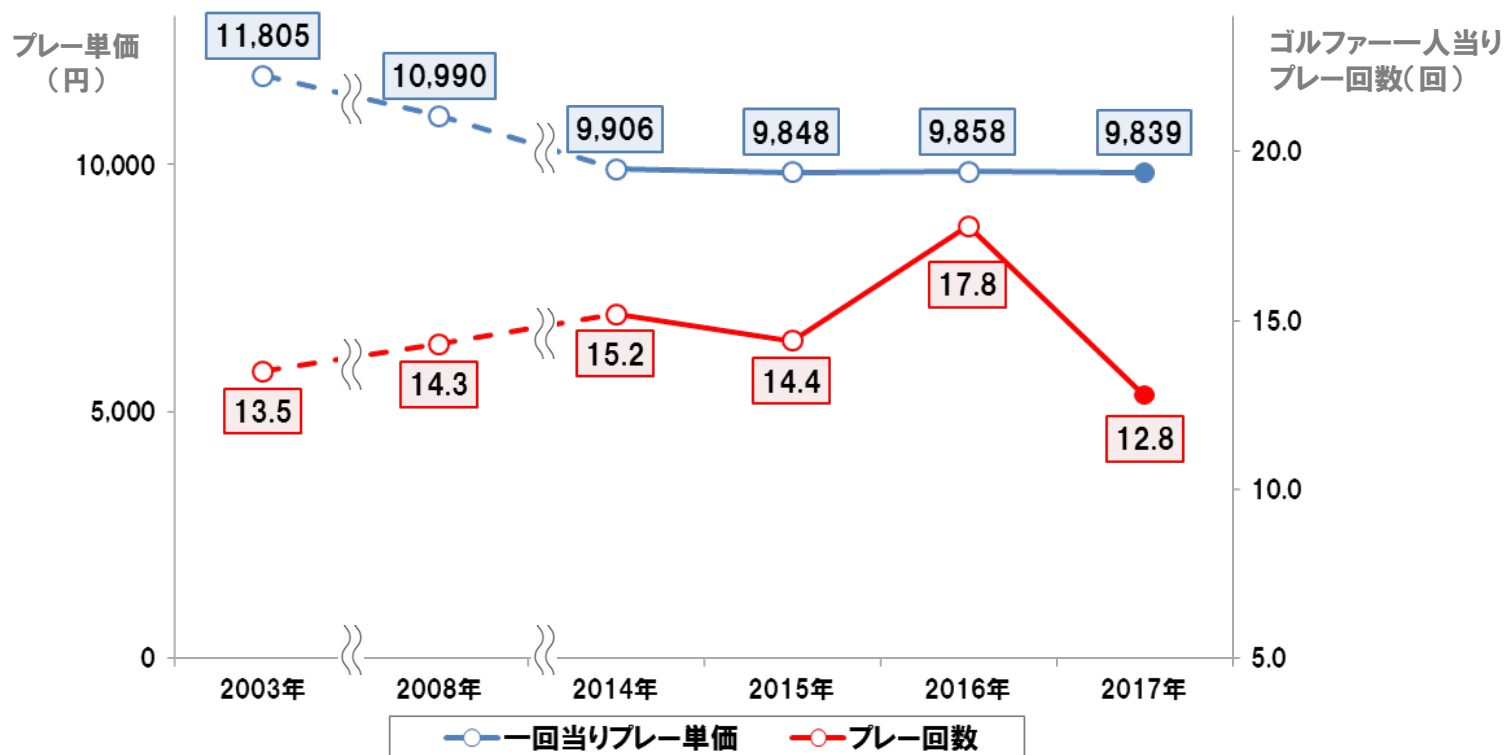
※国内コース数:「ゴルフ場利用税の課税状況から見たゴルフ場の数・利用者数の推移(平成29年11月)」
(一般社団法人 日本ゴルフ場経営者協会)

ゴルフ場のべ利用者数は横ばい



※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)

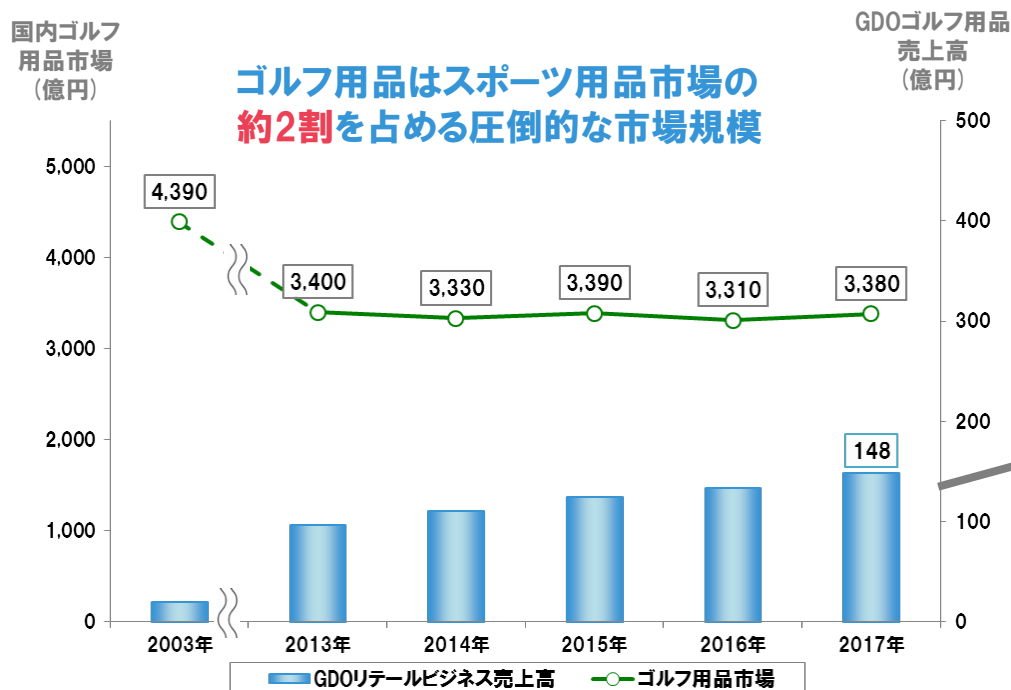
プレー単価の低価格化でゴルフがより身近に



※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)

ゴルフ用品市場は縮小、GDOは売上拡大

国内ゴルフ用品市場と
GDO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)	808億円
2位	B社(スポーツ量販店)	624億円
3位	C社(ゴルフ量販店)	195億円
4位	D社(ゴルフ量販店)	152億円
5位	GDO	148億円

**ゴルフ用品EC市場シェア
12.5% (2017年)
うち、GDOは圧倒的1位**

※出典:「レジャー白書」(公益財団法人 日本生産性本部)、売上ランキングは各社の2018年9月末時点における実績

アメリカは世界最大市場



イギリス

ゴルファー数 3.5百万人
コース数 1,991
用品市場規模 410百万ドル



日本 第2位

ゴルファー数 7.8百万人
コース数 2,290
ラウンド数 90百万ラウンド
用品市場規模 2,043百万ドル



アメリカ 第1位

ゴルファー数 24.0百万人
コース数 15,047
ラウンド数 475百万ラウンド
用品市場規模 3,344百万ドル



中国

ゴルファー数 0.6百万人
コース数 383
用品市場規模 94百万ドル



韓国

ゴルファー数 2.0百万人
コース数 444
用品市場規模 559百万ドル



カナダ

ゴルファー数 5.5百万人
コース数 2,295
用品市場規模 377百万ドル



出典: Golf Around the World 2017
2017 世界のゴルフ市場レポート(矢野経済研究所)

Main Service

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390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



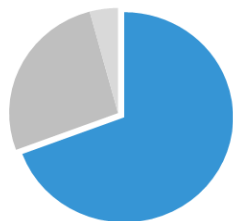
ゴルフガレージ店舗



連結売上高
に占める割合

約70%

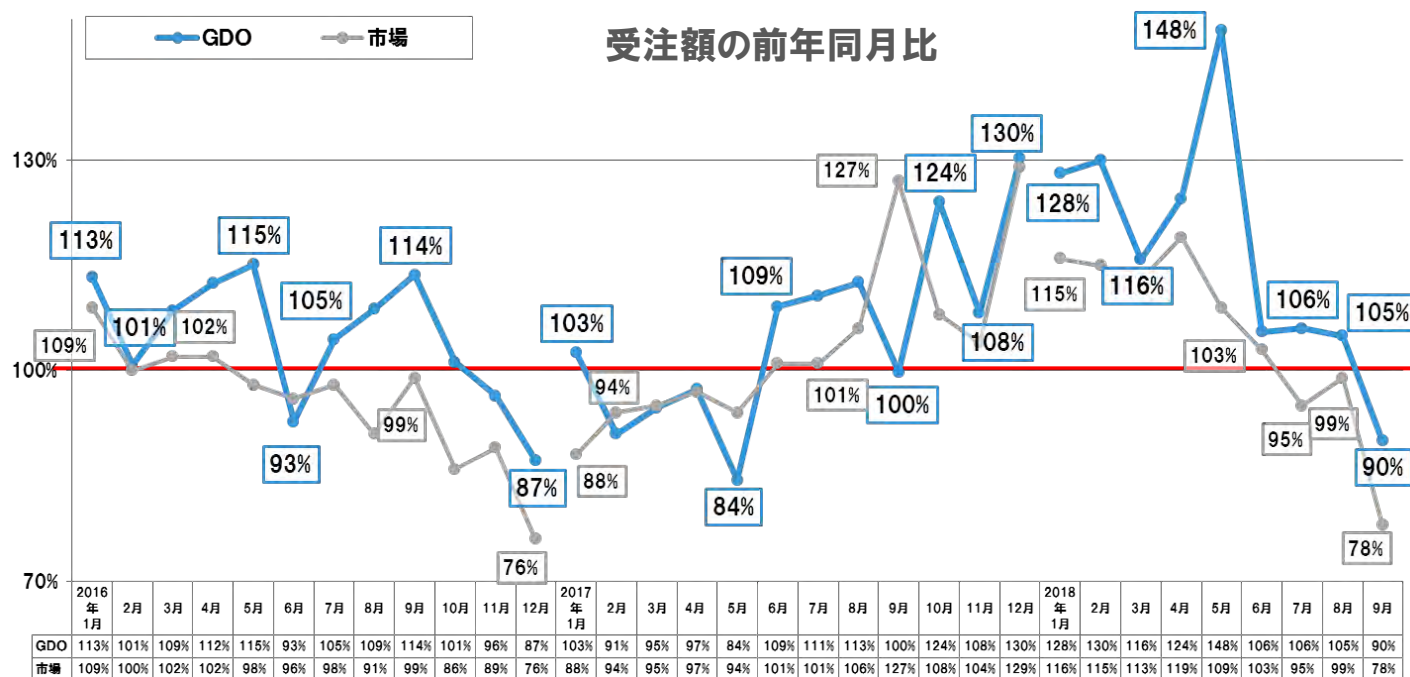
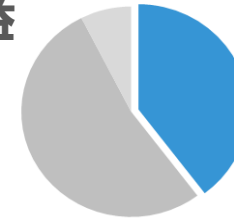
2017年度実績



連結売上総利益
に占める割合

約40%

2017年度実績



※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」

Copyright(c) Golf Digest Online Inc. All Rights Reserved

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)

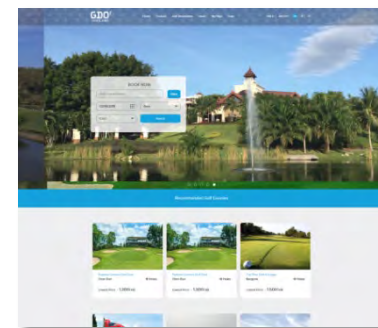
■ 主なサービス

-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-

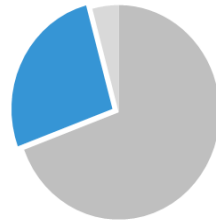
- 海外ゴルフ場予約サービス (インターネット)
- 海外ゴルフ場向けWeb予約システム販売



連結売上高
に占める割合

約25%

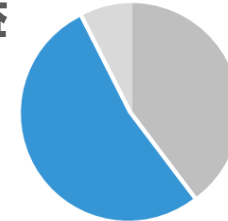
2017年度実績



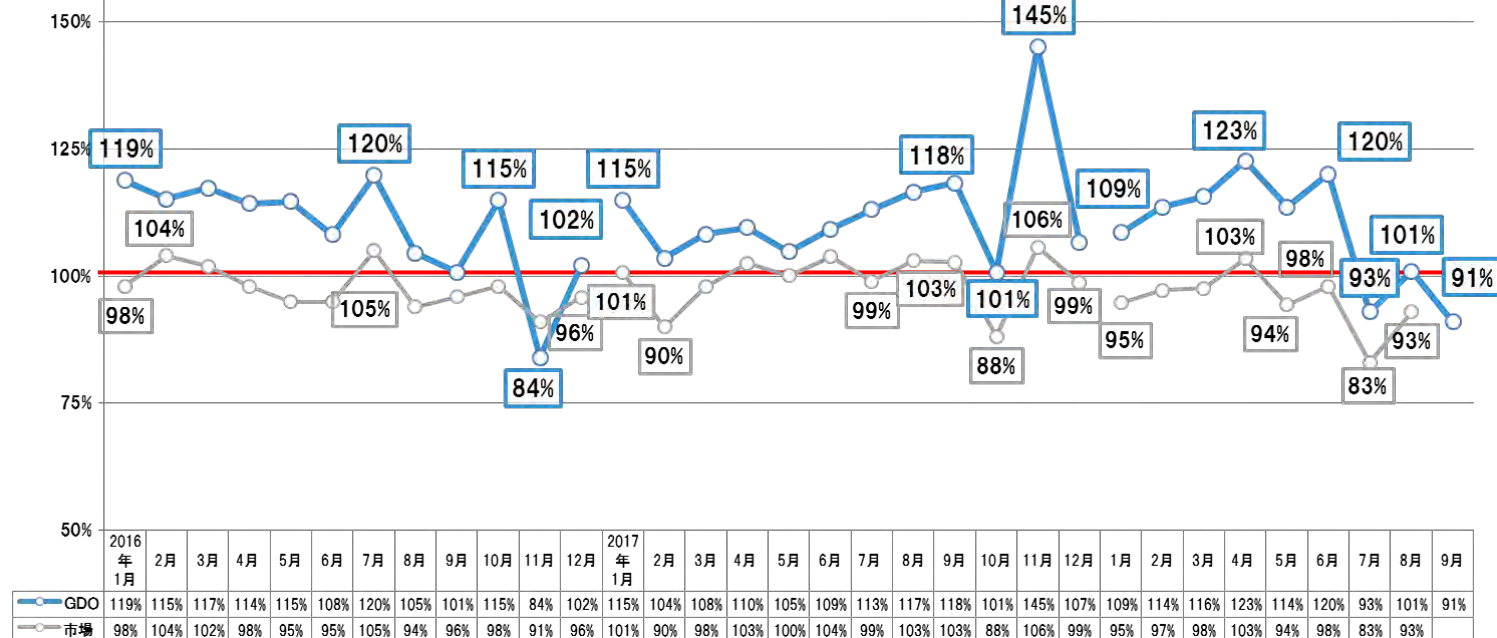
連結売上総利益
に占める割合

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 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



■ **米国No.1**のゴルフレッスンチェーン

世界6か国(米国、カナダ、メキシコ、香港、シンガポール、日本)
190店舗展開(直営店96店舗、FC店94店舗)

内、国内店舗『GOLFTEC by GDO』

六本木、恵比寿、銀座ANNEX、大手町、神田、
池袋、新宿、横浜桜木町、名古屋、大阪梅田、
福岡天神、羽田

(関東9店舗+中部1店舗+関西1店舗+九州1店舗)



上達を可視化する
レッスンアプローチ

■ 主なサービス

スイング診断

完全マンツーマンレッスン

クラブフィッティング+クラブ販売

※米国GOLFTEC

本社:米国コロラド州デンバー

創業:1995年

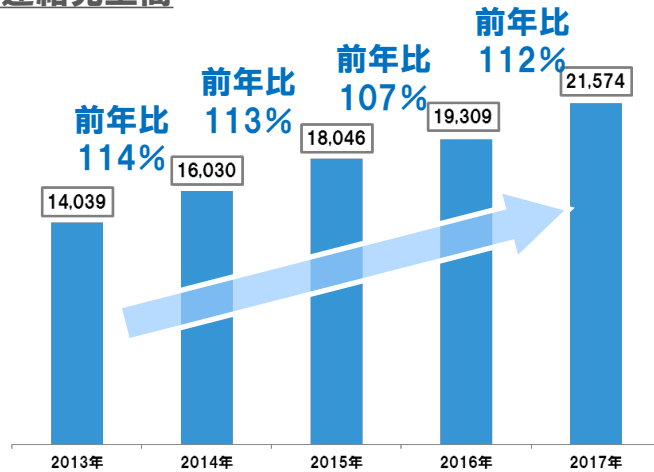
備考:全米ゴルフレッスン市場の25%以上の
シェアを占める。

Financial Information

財務情報

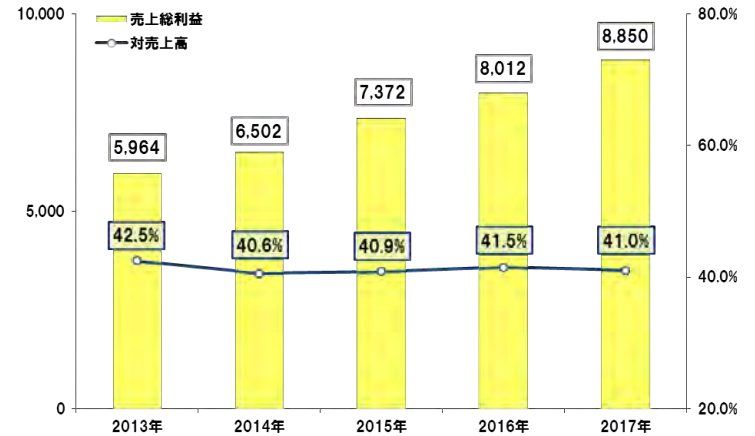
■ 連結売上高

(百万円)



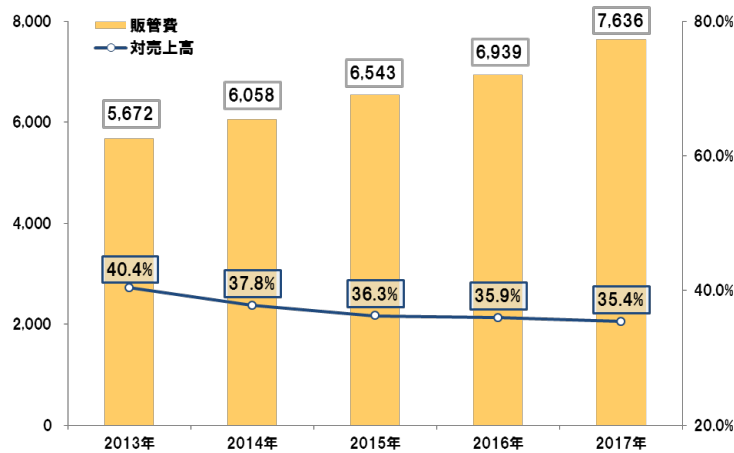
■ 連結売上総利益

(百万円)



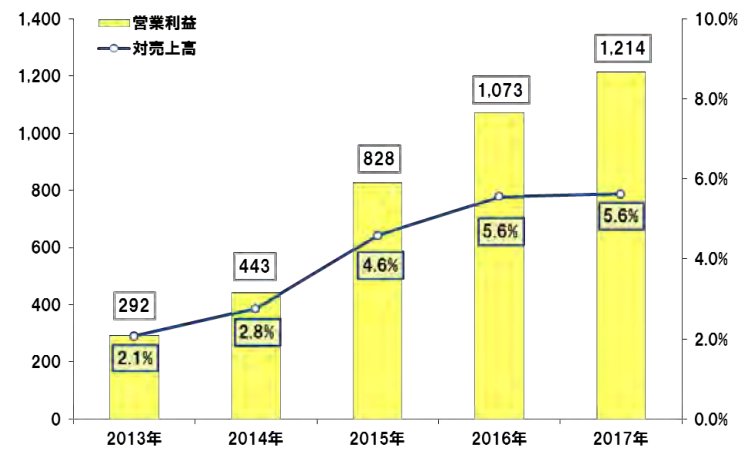
■ 販管費

(百万円)

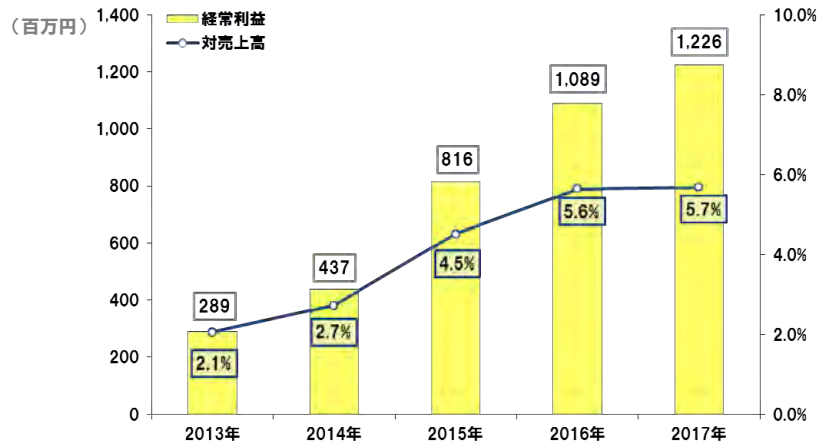


■ 連結営業利益

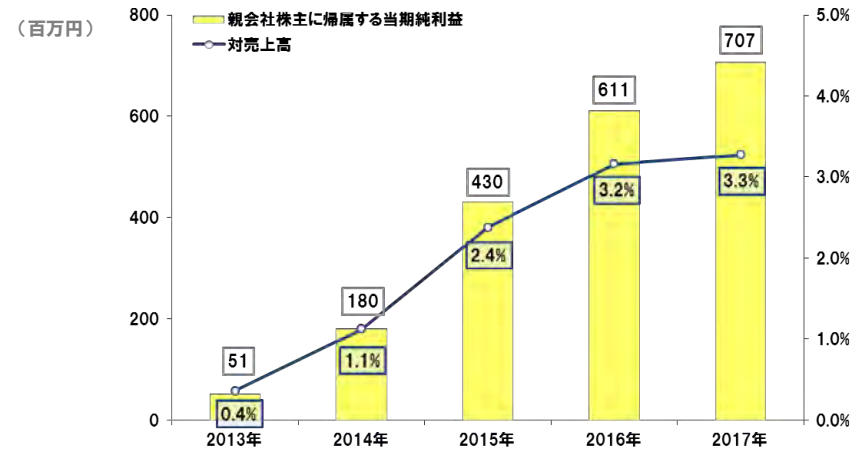
(百万円)



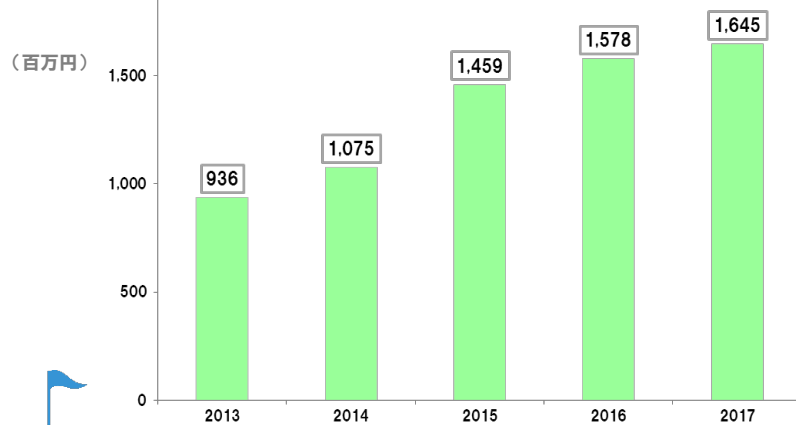
■ 連結営業利益



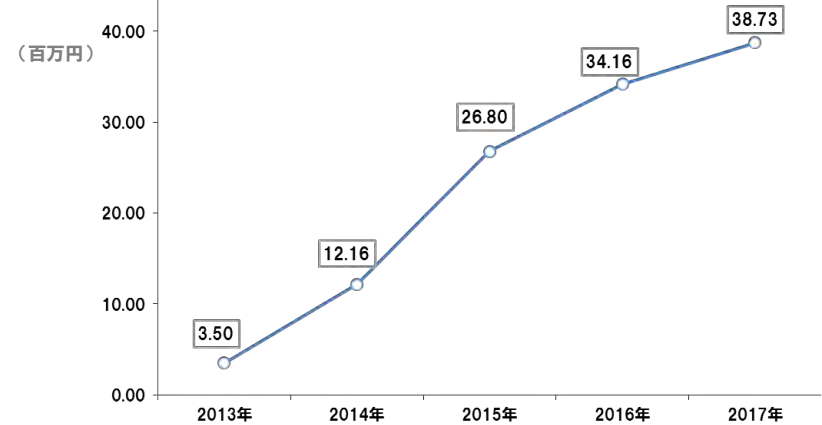
■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ EBITDA



■ 一株当たり当期純利益





5

APPENDIX

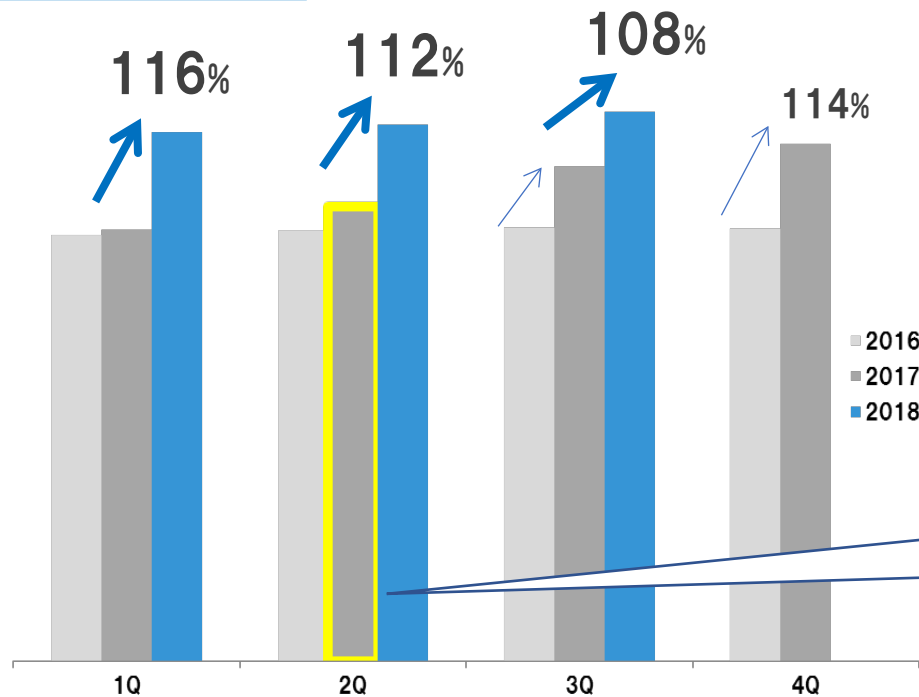
Existing businesses

既存事業成長への取組み

昨年6月から開始した新会員制度「GDOヤードプログラム」
ゴルフ用品販売とゴルフ場予約サービスの特典付与制度を統一
取組み開始以来、サービス間相互利用者数が大幅増

サービス間相互利用者数推移

※サービス間相互利用者とは？
GDOのゴルフ用品販売サービスと
ゴルフ場予約サービスの双方を
利用する顧客

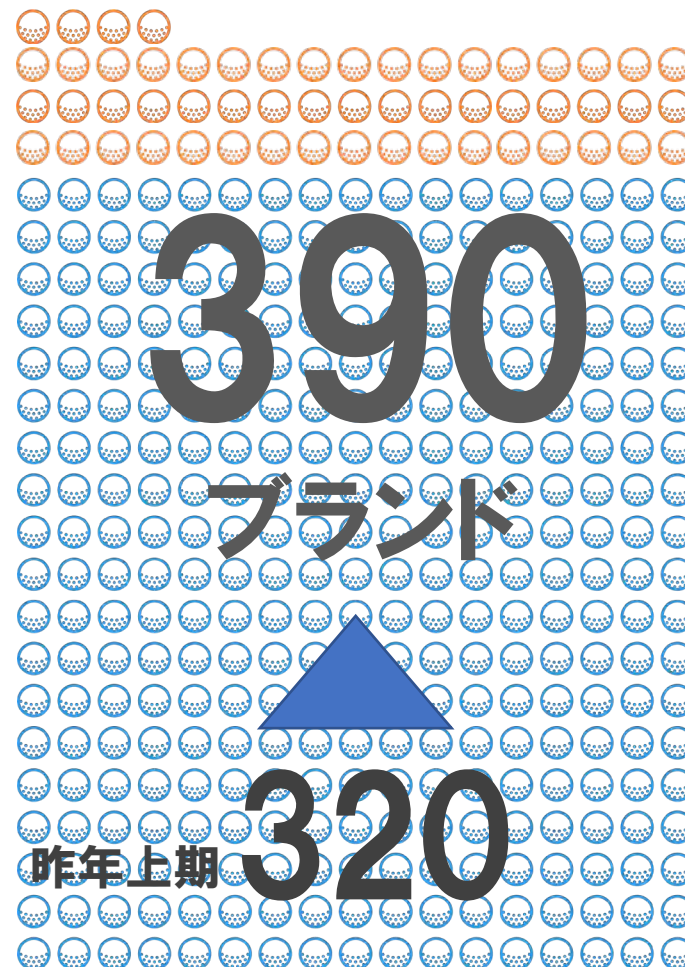


施策開始
(2017年6月～)

ECの品揃えの拡充

売上の中核となる人気ブランドを含む
53ブランドの新規取扱い開始
取扱いブランド数合計 約390ブランド

試して買える残価設定支払サービス
「TRY SHOT」スタート



新店続々オープン(全国12店舗展開)



福岡天神店 6月12日オープン
(九州エリア初出店)

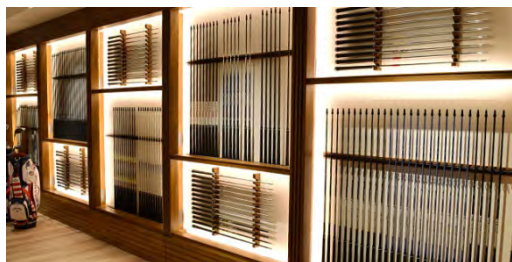


大手町店 5月22日オープン
(関東エリア9店舗目)

名古屋名駅店 2月5日オープン
(中部エリア初出店)

新しい体験型ラウンジ「GDO Golfers LINKS HANEDA」を
羽田空港 国内線 第1旅客ターミナル 5階にオープン

羽田店 10月1日オープン
(関東エリア10店舗目)



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
地方自治体と連携してゴルフの多様な楽しみ方を提案



ナイトゴルフ開催

由比ガ浜海水浴場で初! 月明かりの下でナイトゴルフを開催
イベント終了後は湘南の環境保護を目的としたビーチクリーン活動も実施



Kids Golf × GOLFTEC by GDO

Men's fashion magazine "OCEANS" tie-up
Event where parents and children can experience a round of golf



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／303万バーディ!!
寄付金額累計／3,031万円
寄付した菜園数／202菜園

(2018年10月末時点)



「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/>

New businesses Overseas businesses

新たな成長への取組み

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予定

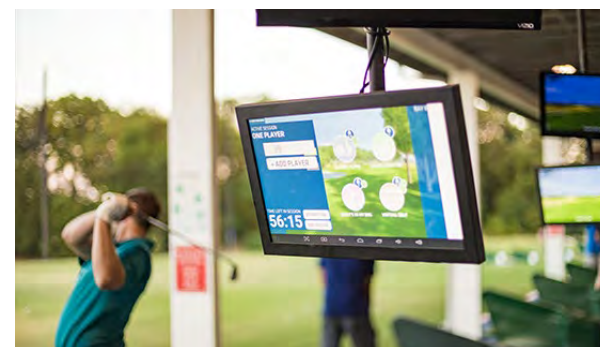


TOPTRACER RANGE （トップトレーサー・レンジ） 国内ゴルフ練習場に導入

プレーヤーは全てのショットのリプレイを打席に設置されたモニターで確認できる

バーチャルラウンド、ニアピン、ドラコン、シンプルな弾道計測、番手別の弾道・飛距離分析、ポイントゲーム等

これまでの練習場では体験し得なかったデータと楽しみを提供



タイにおける取組み

タイ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多言語版サイトをオープン
 予約可能コースは順次拡大中

タイ
 80
 コース



ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World