



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) 決算説明資料

(証券コード: 3319)

1

2018年12月期 決算説明



「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

- 今期の事業方針「売上成長」を体現
国内サービスが業績を牽引し、売上高二桁成長を達成

- 海外展開への本格挑戦開始、期初計画を修正
GolfTEC Enterprises LLC(以下、米GOLFTEC)子会社化
第4四半期からセグメントを「国内」「海外」に区分

- 将来投資による販管費の増加
海外投資に伴うM&A関連費用が発生
営業利益・経常利益は予想未達、当期純利益は達成

第4四半期から米GOLFTECの損益が連結範囲に追加、米国カリフォルニア州の子会社GDO Sports※を通じて、米GOLFTECに出資しているため、GDO Sportsについても第1四半期に遡って損益を連結

※正式名称：GDO Sports Inc.

(単位:百万円)

	2016年	2017年	2018年	前年比
売上高	19,309	21,574	26,739	+5,164 (124%)
売上総利益	8,012	8,849	10,475	+1,625 (118%)
販管費	6,939	7,635	9,670	+2,034 (127%)
営業利益	1,073	1,214	804	△ 409 (66%)
経常利益	1,089	1,225	822	△ 402 (67%)
親会社株主に帰属する当期純利益	611	707	380	△ 326 (54%)
EBITDA	1,561	1,633	1,534	△ 99 (94%)

※ 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



ゴルフ用品販売サービス好調 売上高前年比 **116%**

クラブ買い替えのタイミングに訴求しゴルフクラブの売上が好調
ゴルフクラブの構成比が高まったことにより、売総率は1p低下



ゴルフ場予約サービス奮闘 売上高前年比 **120%**

3Qの荒天の影響を受けながらもゴルフ場送客数は前年比2桁成長
ゴルフ場向けシステム販売好調



サービス間相互利用促進施策 相互利用客数前年比 **111%**

「GDOヤードプログラム」、ポイント施策等、複数のサービス利用を
促進する施策が売上増加に寄与

期初予想時点では、米GOLFTECの子会社化は織り込まれておらず、2018年7月の子会社化実施を受け、2018年8月修正予想を公表

米GOLFTECの業績好調、米国における収益認識基準変更の早期適用等により海外セグメントの売上が伸長、M&Aコストは増加したものの営業利益の赤字幅が予想より減少

国内セグメントは売上獲得のため販促コスト増加、営業利益予想に届かず
当期純利益は達成

(単位:百万円)	期初予想	修正予想		2018年実績と計画比						
		国内	海外	国内	海外	実績	計画	差	比率	
売上高	25,000	26,000		国内	25,000	26,739	+739 (103%)	国内	25,244	+244 (101%)
			海外	1,000	海外			1,494	+494 (149%)	
営業利益	1,350	850		国内	1,550	804	△ 45 (95%)	国内	1,387	△ 162 (89%)
			海外	△ 700	海外			△ 582	+117 (-)	
経常利益	1,350	850				822	△ 27 (97%)			
親会社株主に帰属する当期純利益	850	350				380	+30 (109%)			

売上拡大に注力し、販売促進費を投入

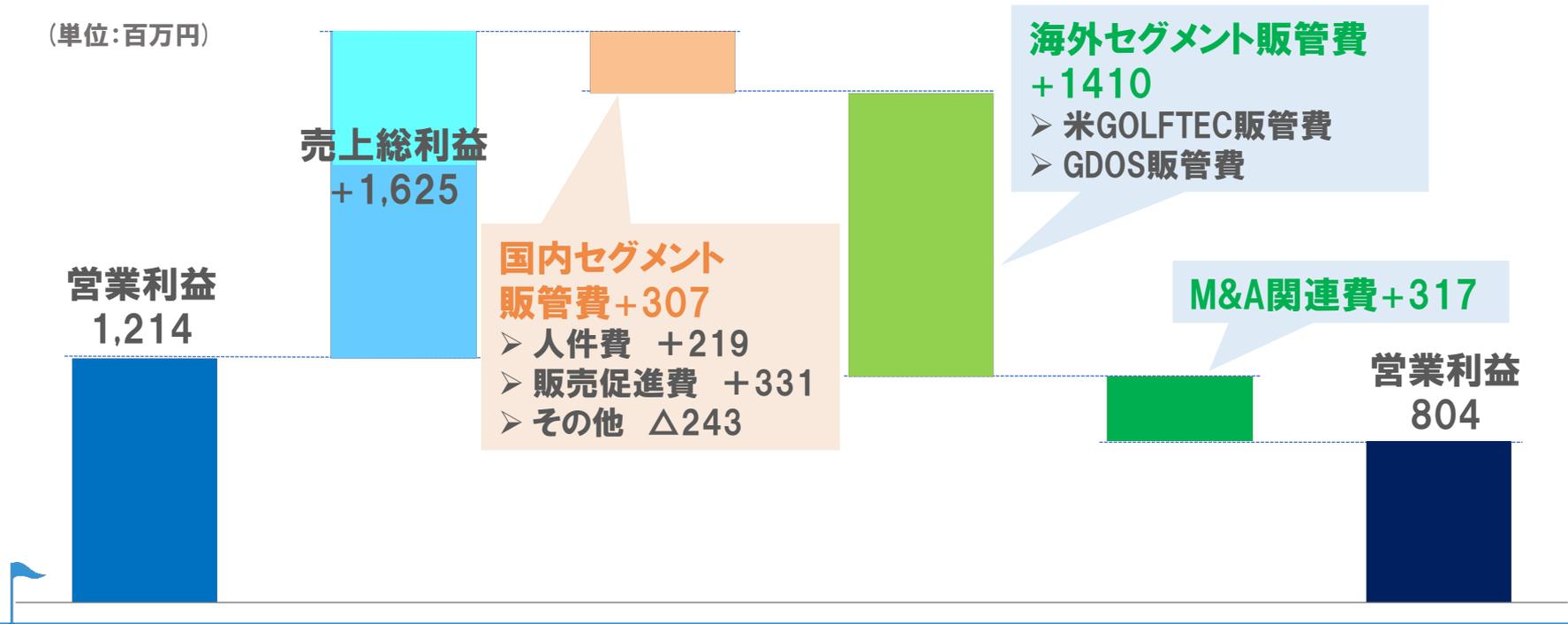
米GOLFTEC子会社化により、M&A一時コスト、海外セグメント※の販管費が追加

※海外セグメント:米GOLFTEC、GDO Sports等の海外事業

2017年度

2018年度

(単位:百万円)



■ 資産

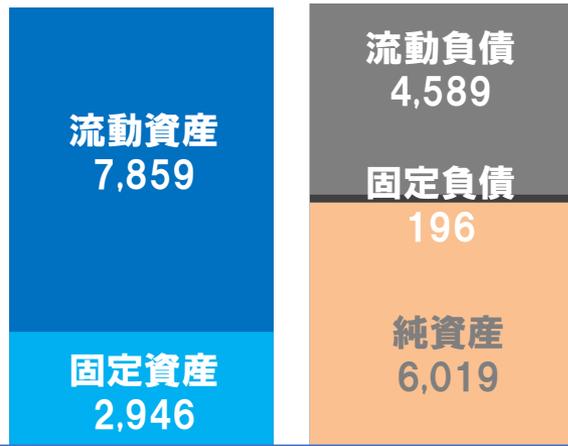
有形固定資産 : +15.4億円
 のれん : +31.8億円

■ 負債

短期借入金 : +14.8億円
 前受金 : +18.5億円
 長期借入金 : +13.3億円

第3四半期末日から米GOLFTECのBSを連結の範囲に含めたことにより総資産増加

総資産: 10,805百万円



2017年12月末

総資産: 18,236百万円



2018年12月末

(単位: 百万円)

2

APPENDIX



Existing
businesses

2018年の取組み

New businesses

Overseas businesses

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)

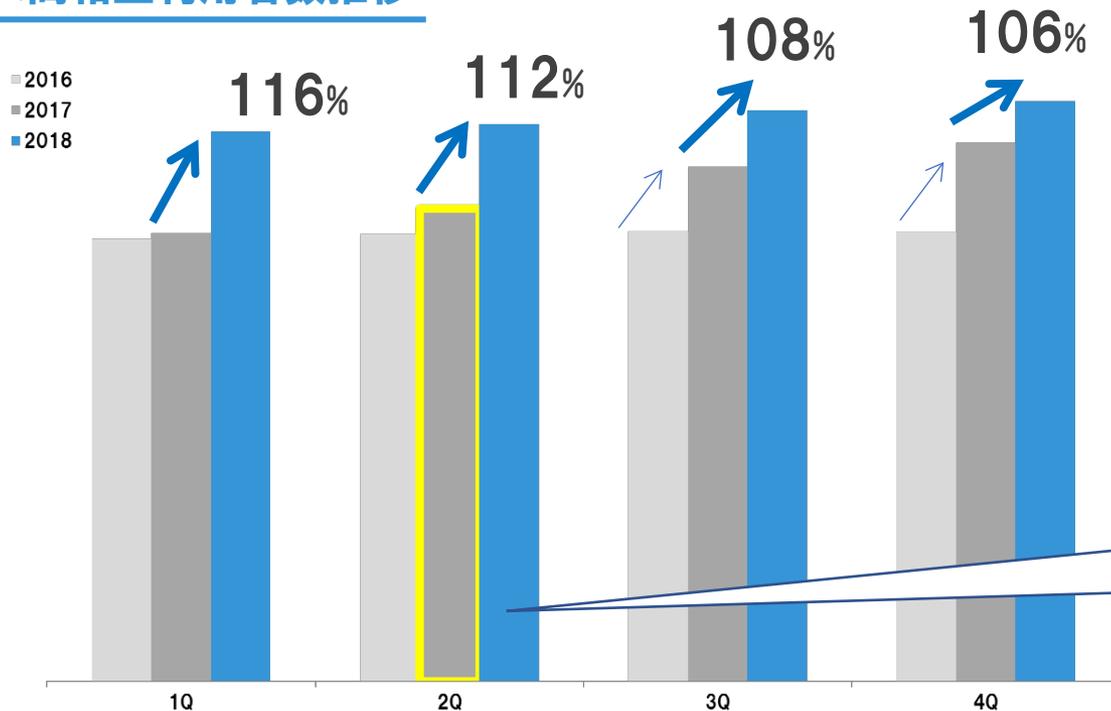
顧客関係の深化

(Data, IoT, CRM, Technology)



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



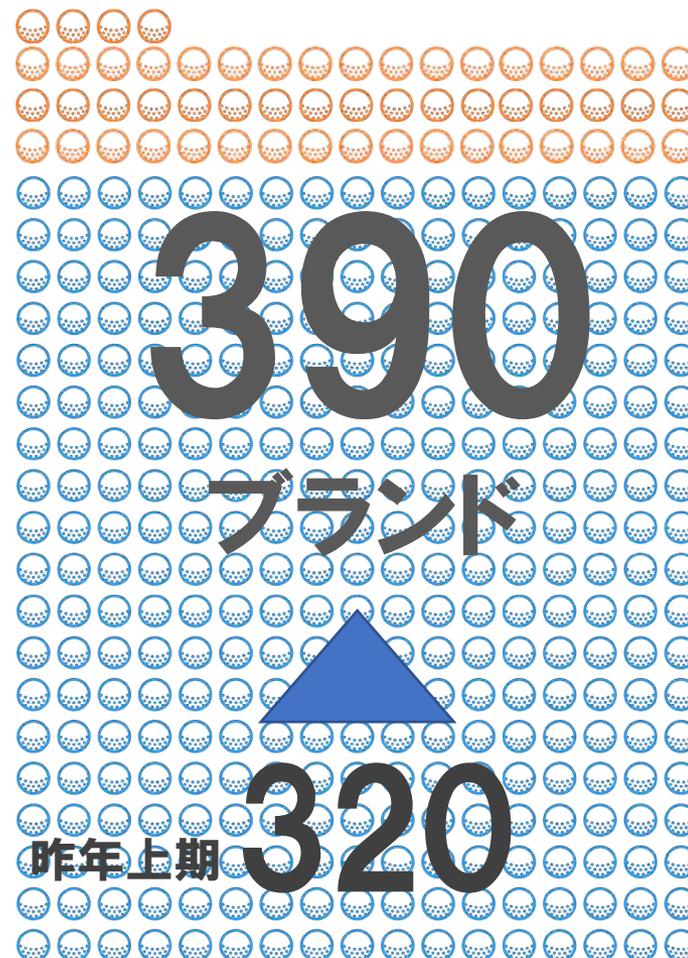
※サービス間相互利用者とは？
GDOのゴルフ用品販売サービスと
ゴルフ場予約サービスの双方を
利用する顧客

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)

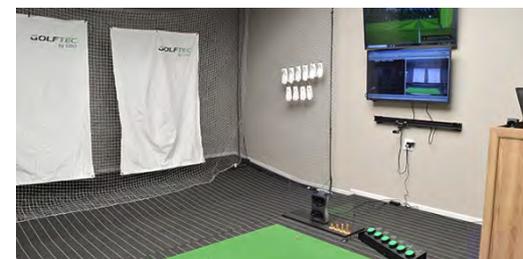


大手町店 5月22日オープン
(関東エリア9店舗目)

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)



スノーゴルフ開催

※2019年からスノーゴルフに改名

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



フリーペーパー「BRUDER Magazine」創刊

ゴルフウェアをはじめとするファッション、車、時計などゴルファーのライフスタイルを彩るコンテンツを配信するWEBマガジン「BRUDER」が送る初のフリーペーパー創刊

<https://bruder.golfdigest.co.jp/>



Kids Golf × GOLFTEC by GDO

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



Student Golf Program



Tamakawa Gakuen's after-school extension education program provides golf lessons.
Establishment of a golf lesson program in school education programs is
the first initiative in a junior golf school

IoT製品「ARCCOS」 2018年1月より 販売開始



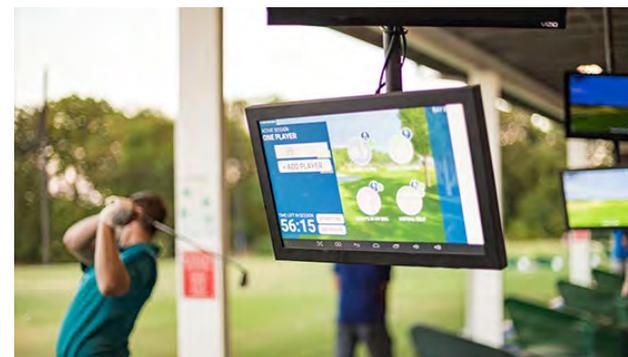
スマートフォンアプリで全ショットをトラッキング
ラウンドデータの統計分析が可能

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試験導入 横浜旭ファミリーゴルフ、スイング碑文谷



プレイ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

GDO「ゴルフ菜園プロジェクト」 *2016年から継続

今年で
4年目

「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／345万バーディ!!
寄付金額累計／3,450万円
寄付した菜園数／230菜園

(2019年1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/>

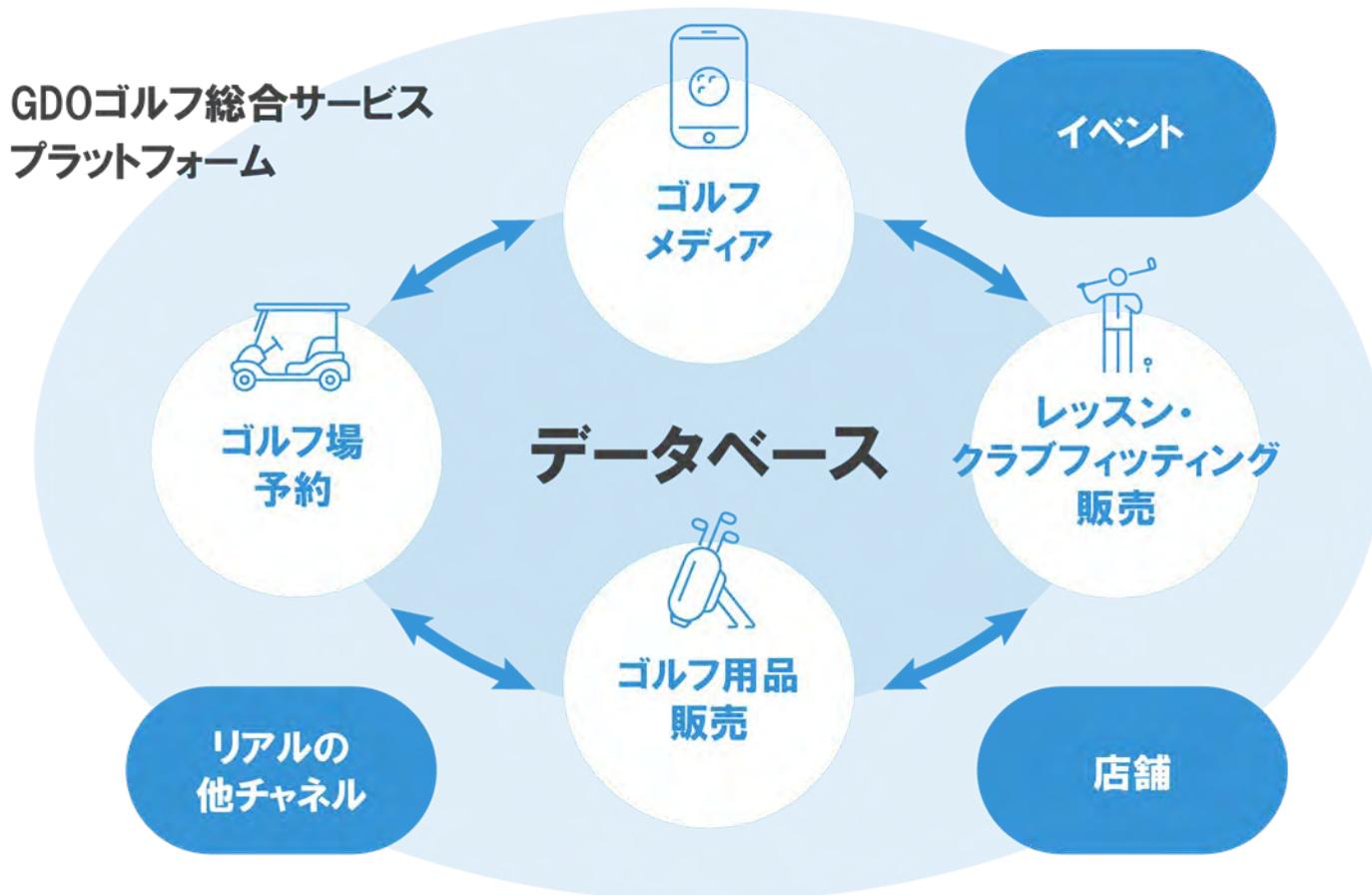
Financial Information

会社概要

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 ）	1,046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12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※
528万人

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
タイ・台湾



アプリ総DL数
241万

Facebook いいね数
135万



ゴルフ場送客人数

主催競技・イベント

リアルチャンネル 月間平均利用者数

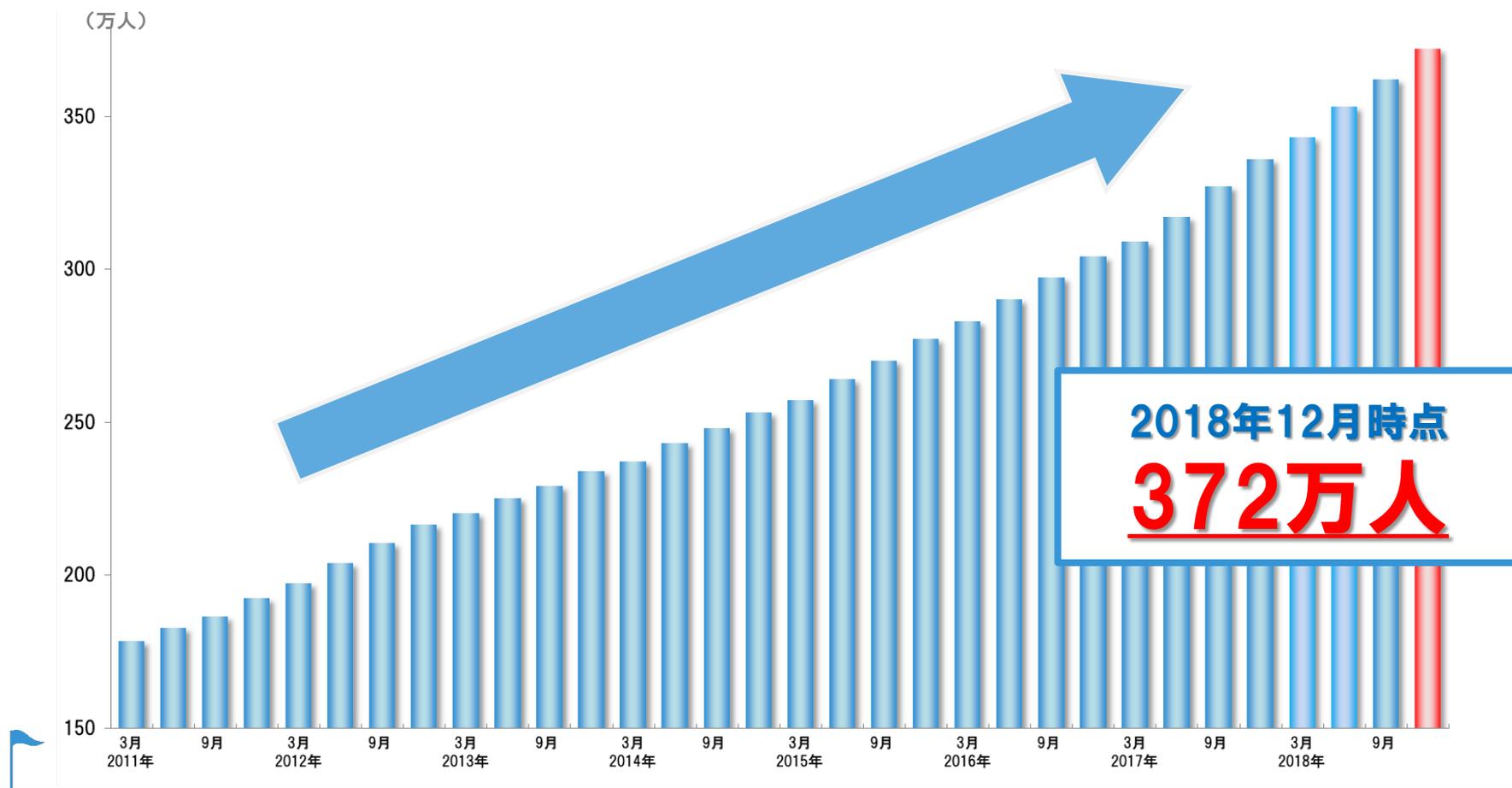
日本・海外 **65万人**

※PC、モバイル端末の
各ユニークユーザー数の月平均合計

(2018年度実績)

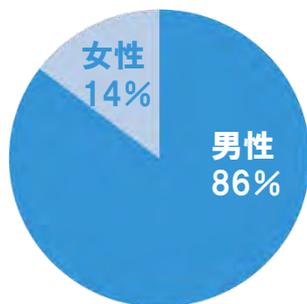
「ゴルフ」を楽しむ

国内ゴルファーの 約6割 がGDOクラブ会員



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

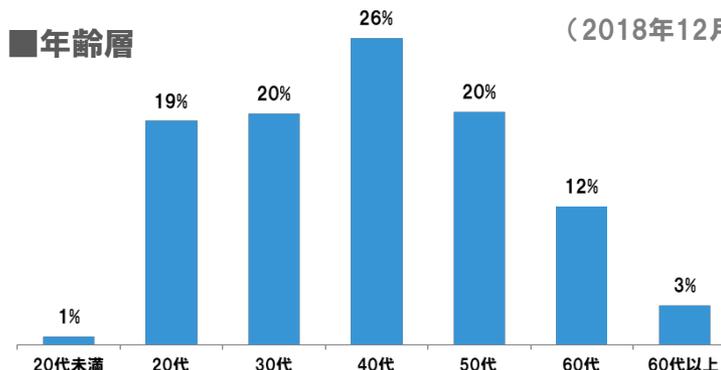
■男女比



ユーザーの **86%** が男性

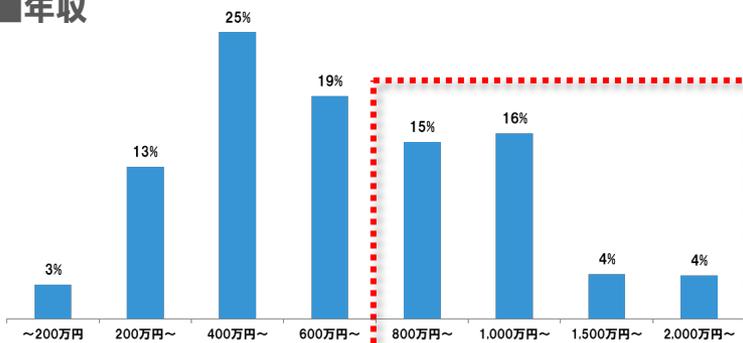
■年齢層

(2018年12月末時点)



平均年齢 **50歳**、40~50代 **5割**

■年収



1,000万円以上 **24%**、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

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)

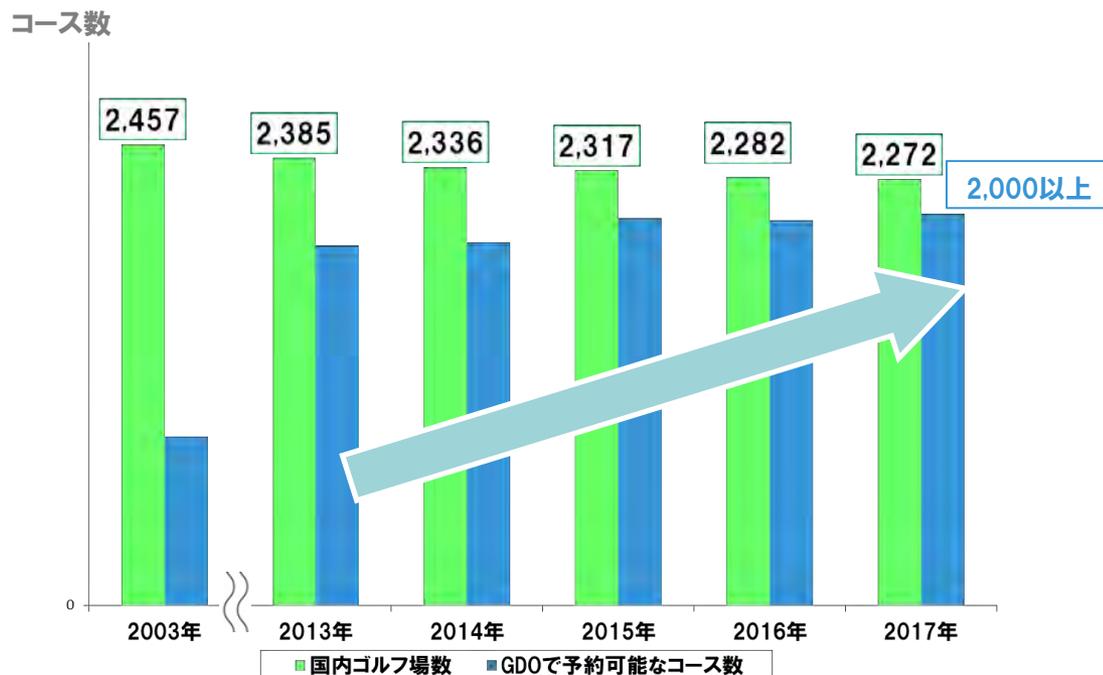
国内コースの約9割はGDOで予約可能

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

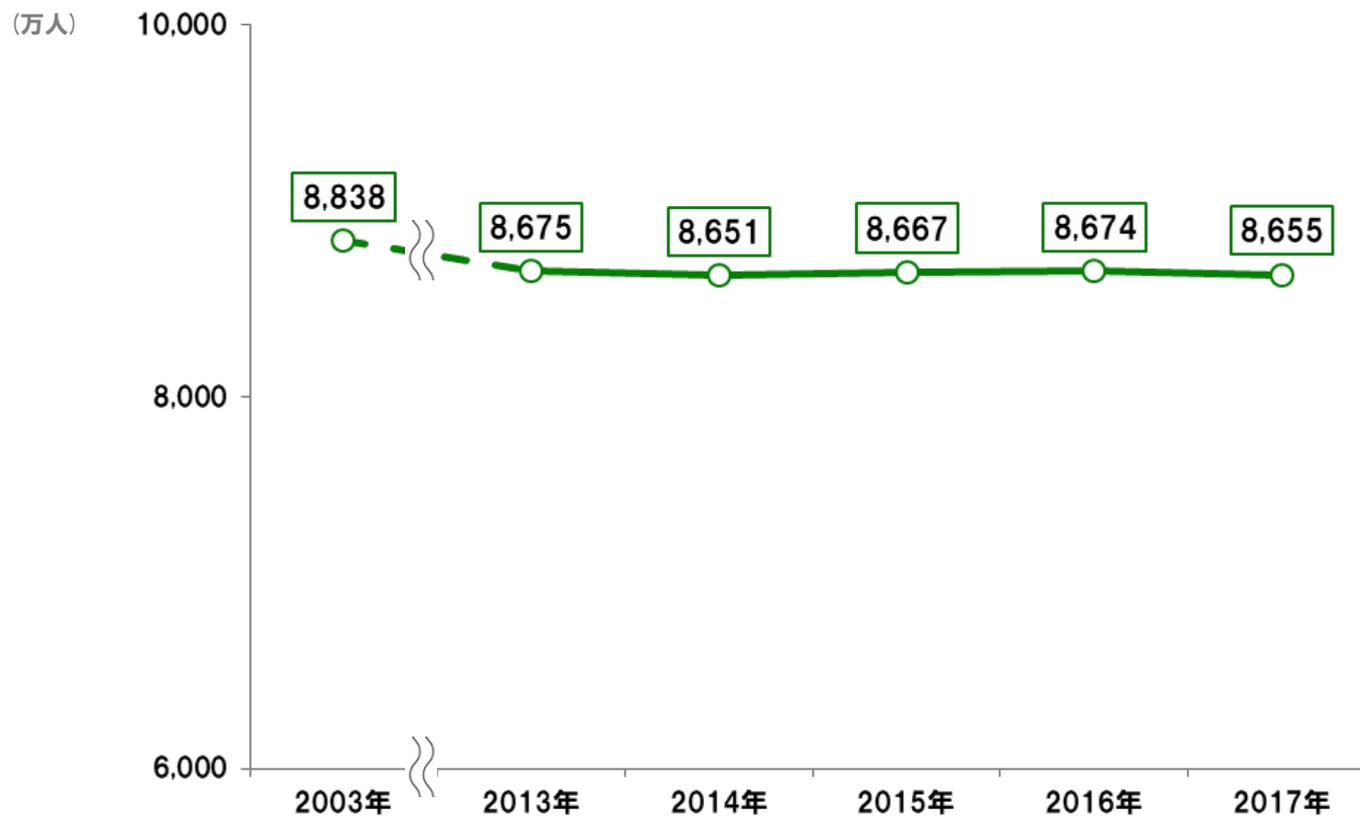
※「Golf around the world 2017」(全英ゴルフ協会R&A)より当社作成

国内コース数とGDO提携コース数の推移



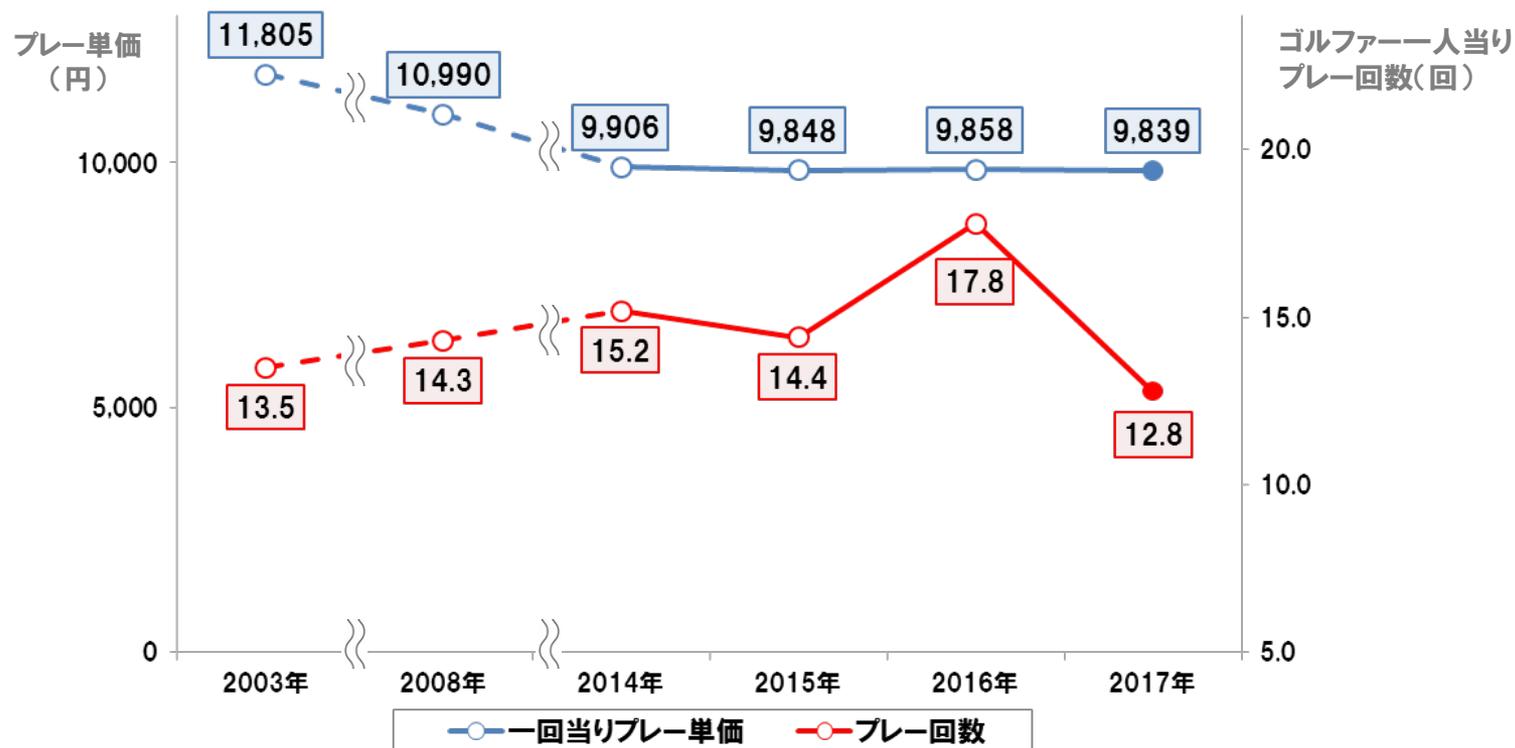
※国内コース数:「ゴルフ場利用税の課税状況から見たゴルフ場の数・利用者数の推移(平成29年11月)」(一般社団法人 日本ゴルフ場経営者協会)

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)

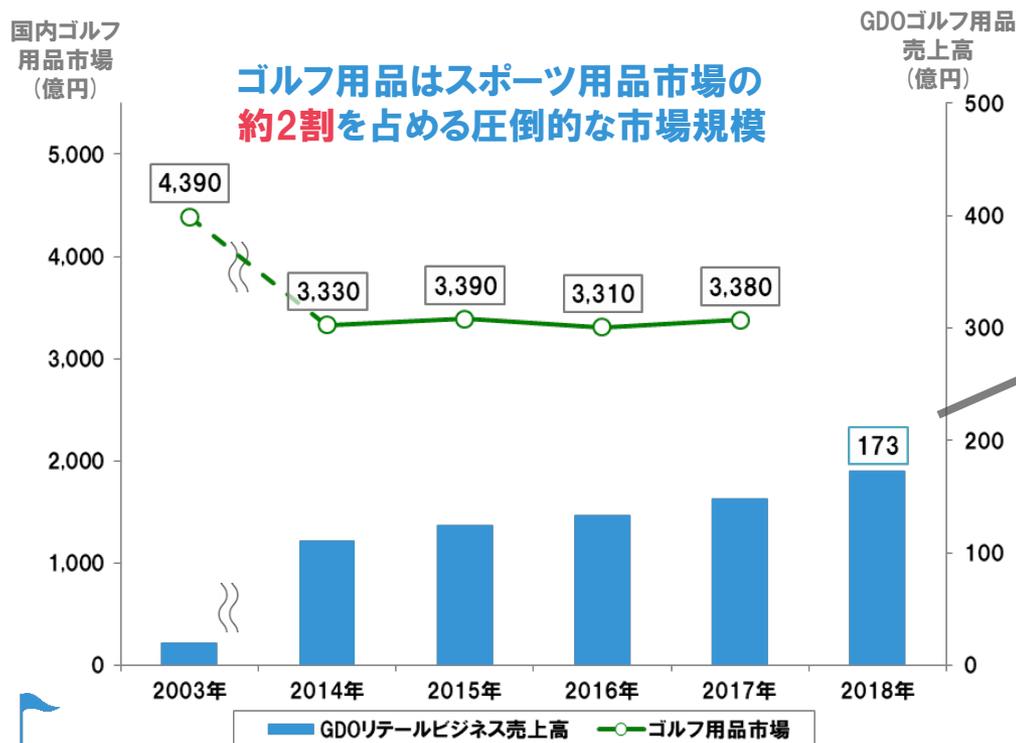
プレー単価の低価格化でゴルフがより身近に



※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

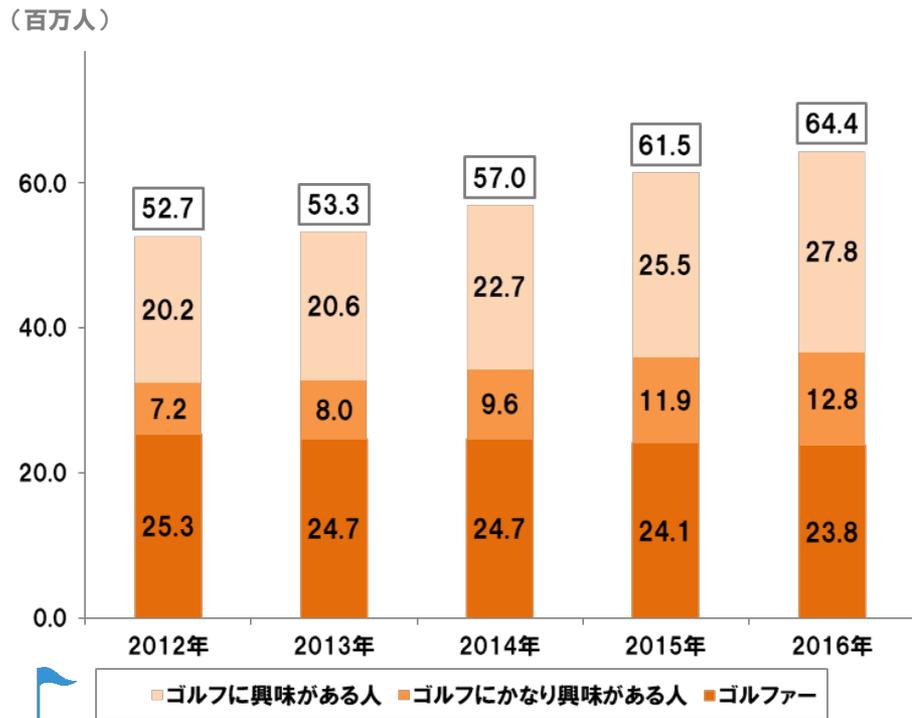
1位	A社(スポーツ量販店)	808億円
2位	B社(スポーツ量販店)	624億円
3位	C社(ゴルフ量販店)	195億円
4位	GDO	173億円
5位	D社(ゴルフ量販店)	152億円

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

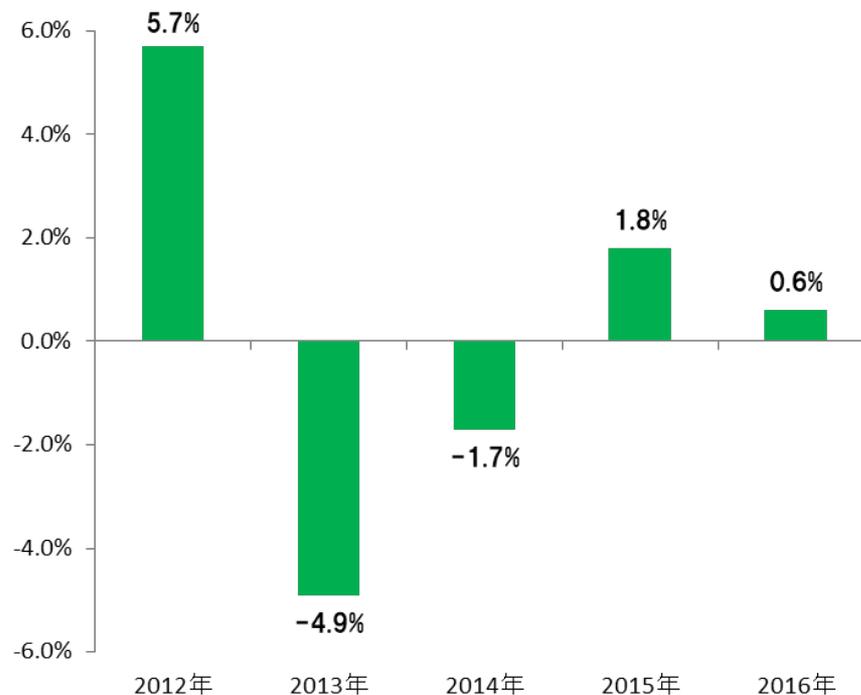
※出典:「レジャー白書」(公益財団法人 日本生産性本部)、売上ランキングは各社の2018年9月末時点における実績

ゴルフ人口は“ゴルフ興味がある人”まで含めると増加傾向 ラウンド数は乱高下しつつ、最近2年は前年比増加

ゴルフ人口



ラウンド数 前年比



※出典:NGF(National Golf Foundation) Member Resources

Main Service

主な国内事業

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65%

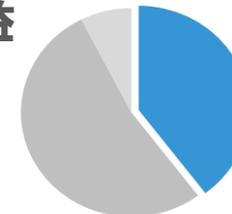
2018年度実績



連結売上総利益
に占める割合

約40%

2018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-

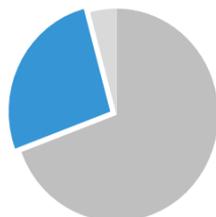
- 海外ゴルフ場予約サービス (インターネット)
- 海外ゴルフ場向けWeb予約システム販売



連結売上高
に占める割合

約25%

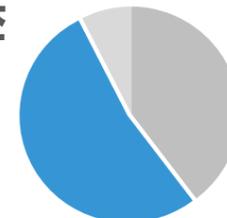
2018年度実績



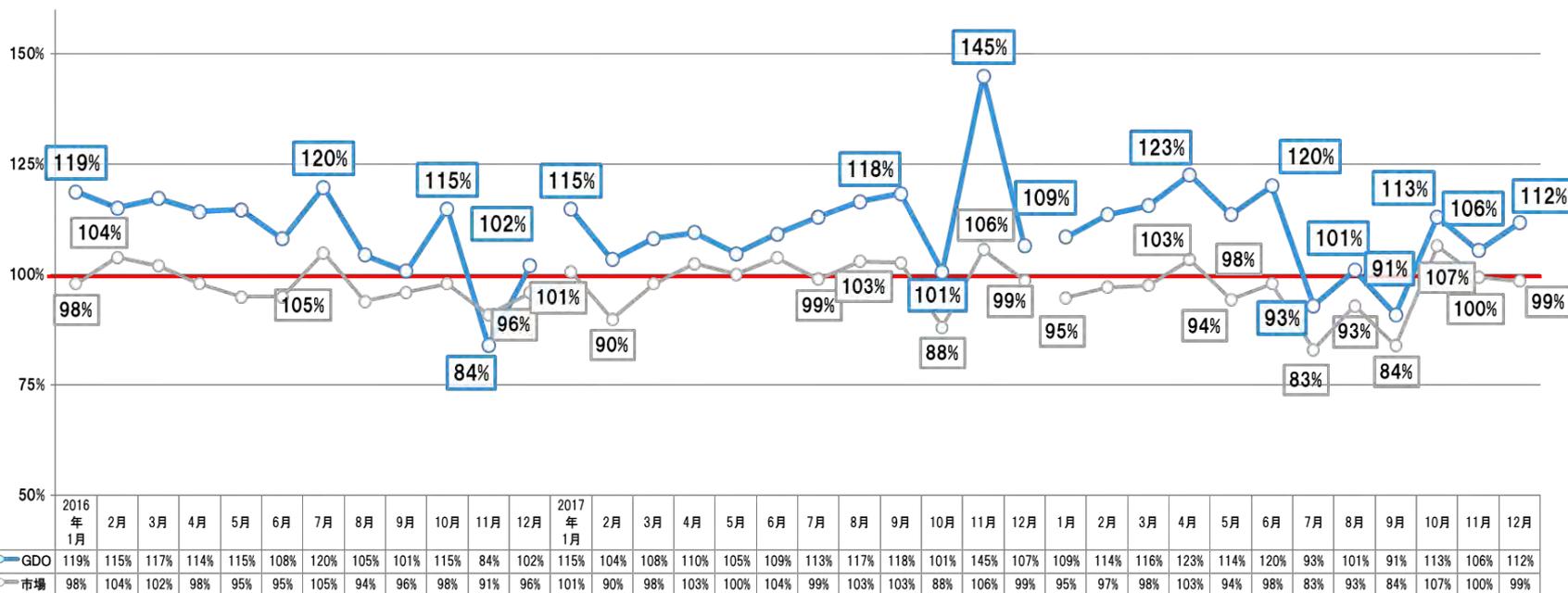
連結売上総利益
に占める割合

約50%

2018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**



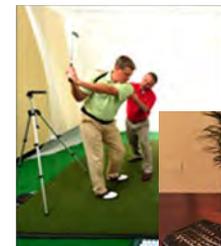
GOLFTEC の 強み

- ✓ 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



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

世界6か国(米国、カナダ、メキシコ、香港、シンガポール、日本)
201店舗展開(直営店104店舗、FC店97店舗)

内、国内店舗『GOLFTEC by GDO』全12店舗

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)

■ 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

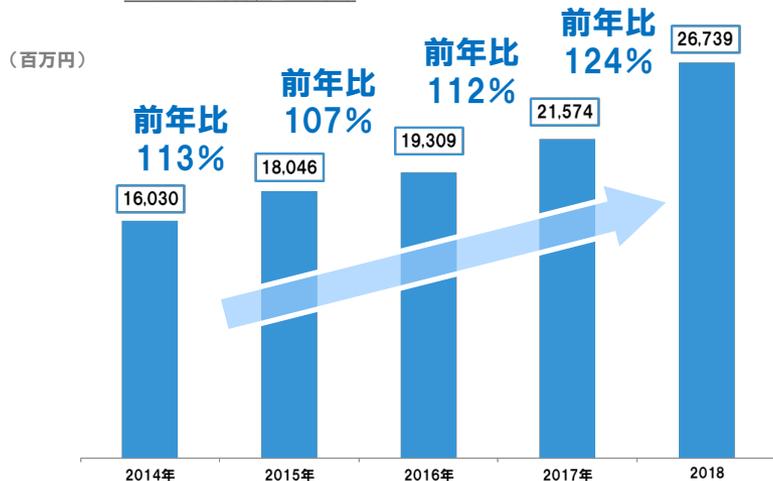
創業:1995年

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



■ 連結売上総利益



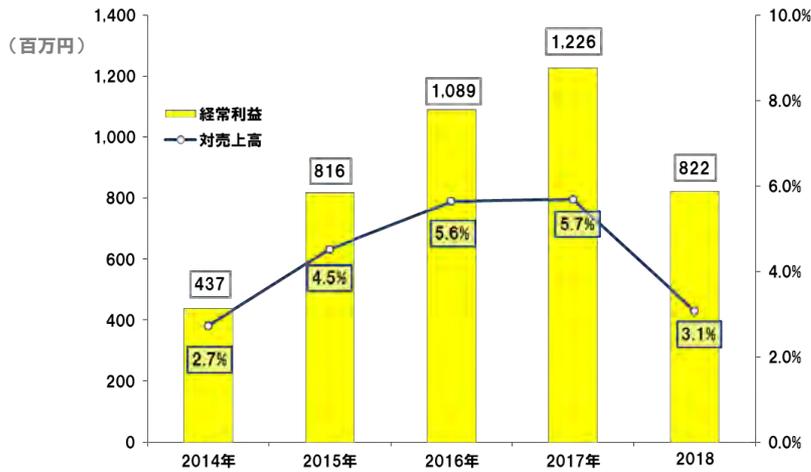
■ 販管費



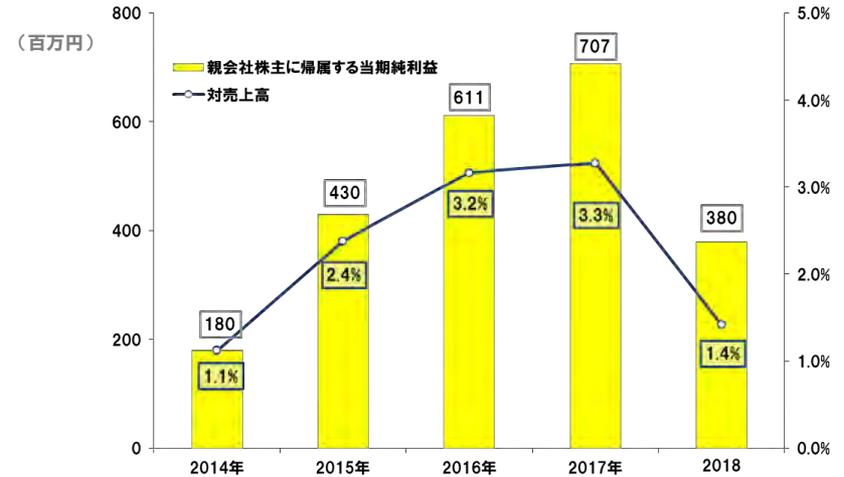
■ 連結営業利益



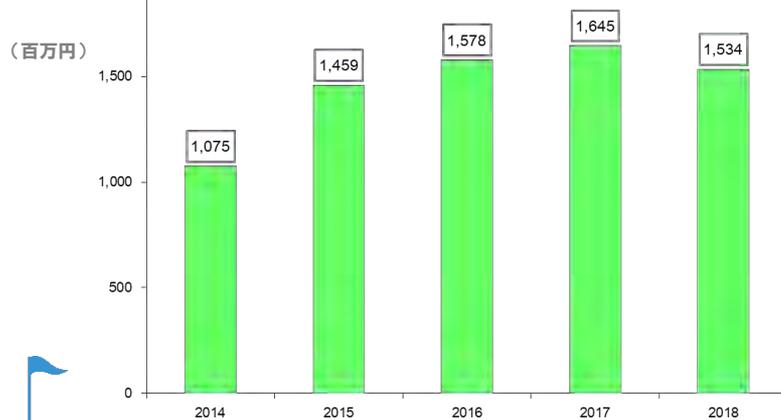
■ 連結経常利益



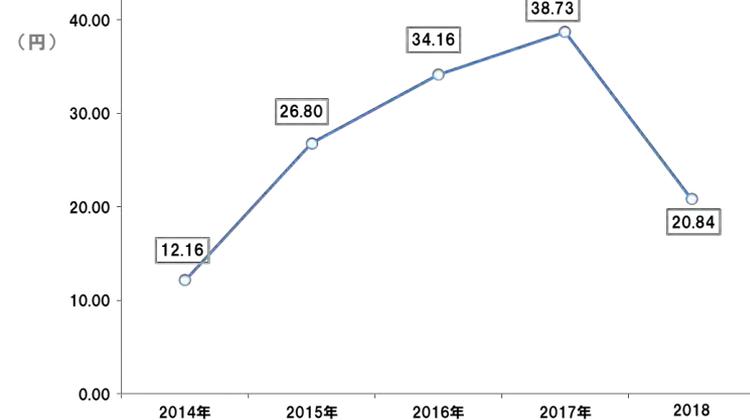
■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ 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