

# 平成31年1月期 決算説明資料

株式会社バリューゴルフ (3931)

平成31年3月14日



株式会社バリューゴルフ 平成31年1月期 決算説明資料



東証マザーズ上場

証券コード：3931

# 平成31年 1 月期業績ハイライト

**平成31年 1月期は売上高4,585百万円、営業利益135百万円での着地となりました。**

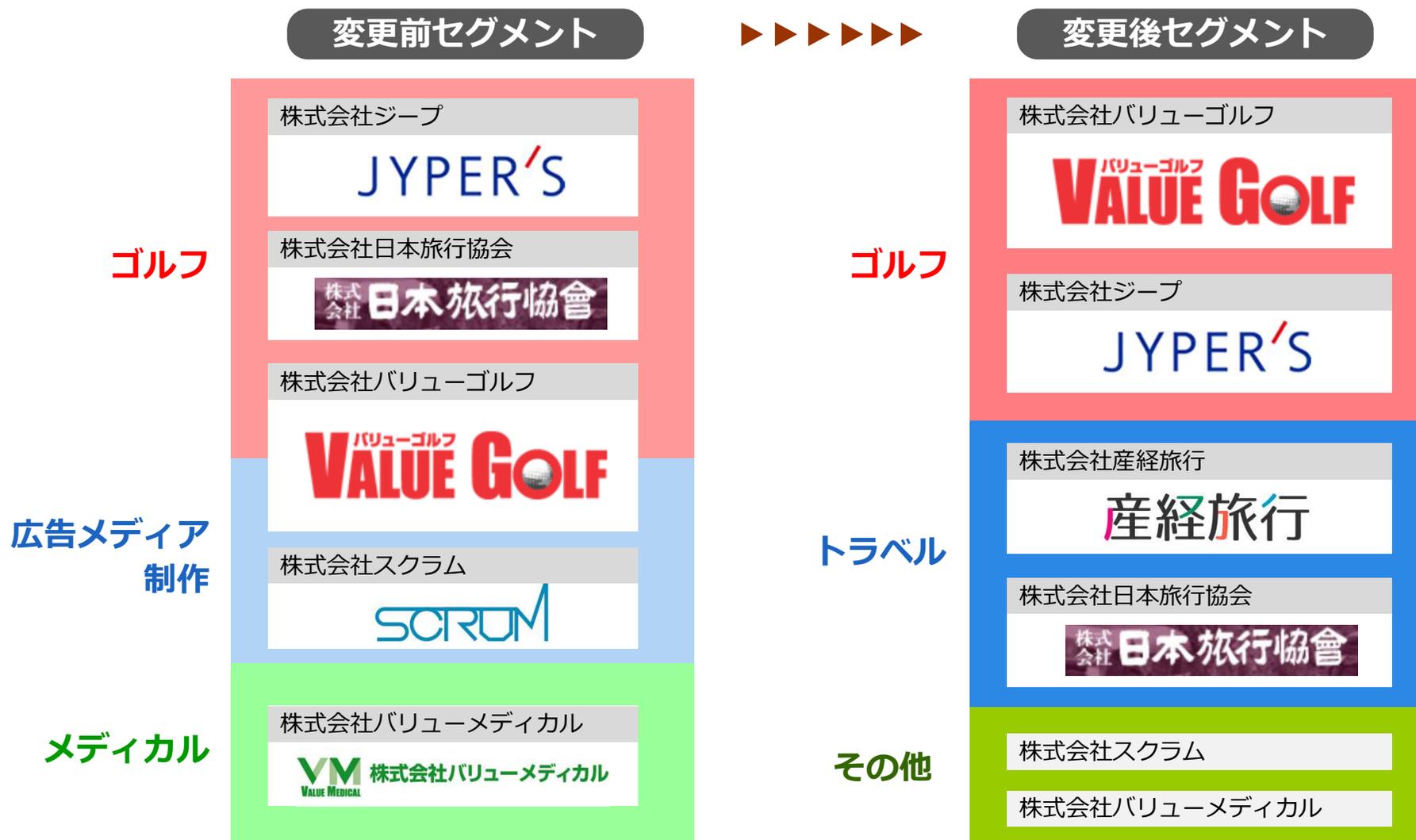
株式会社日本旅行協会、株式会社産経旅行をグループに加え、売上高は前期比147%と大幅な増収となりました。

コスト構造の改善にも取り組み、次の成長ステージへ向けた基盤作りの1年となりました。

	平成30年 1月期	平成31年 1月期	増減額	前期比
売上高 (千円)	3,110,400	4,585,779	1,475,378	147.4%
売上原価 (千円)	2,130,237	3,450,547	1,320,310	162.0%
売上総利益(千円)	980,163	1,135,231	155,068	115.8%
販売費及び一般管理費(千円)	814,981	999,824	184,843	122.7%
営業利益 (千円)	165,182	135,406	△ 29,775	82.0%
経常利益 (千円)	154,579	123,130	△ 31,448	79.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (千円)	139,755	102,306	△ 37,448	73.2%
1株当たり 当期純利益 (円)	80.45	57.09	△ 23.36	71.0%

## 報告セグメントの区分を変更いたしました。

8月1日に株式会社産経旅行の全株式を取得し子会社化したことに伴い、グループ内の管理体制の見直しを行いました。バリューゴルフ社での制作事業をスクラム社に移管した他、以下の通り、報告セグメントの区分を変更しております。



**トラベル事業に本格参入、社内の管理体制を一新しました。**

株式会社産経旅行を子会社化し、トラベル事業に本格参入しました。ゴルフ事業においてはASPサービス売上高の堅調な推移を受け、先行投資の規模を拡大しました。ゴルフ用品販売を中心としたECサービスでは、ヒット商品の欠如の影響もあり、売上高は厳しい結果となりました。

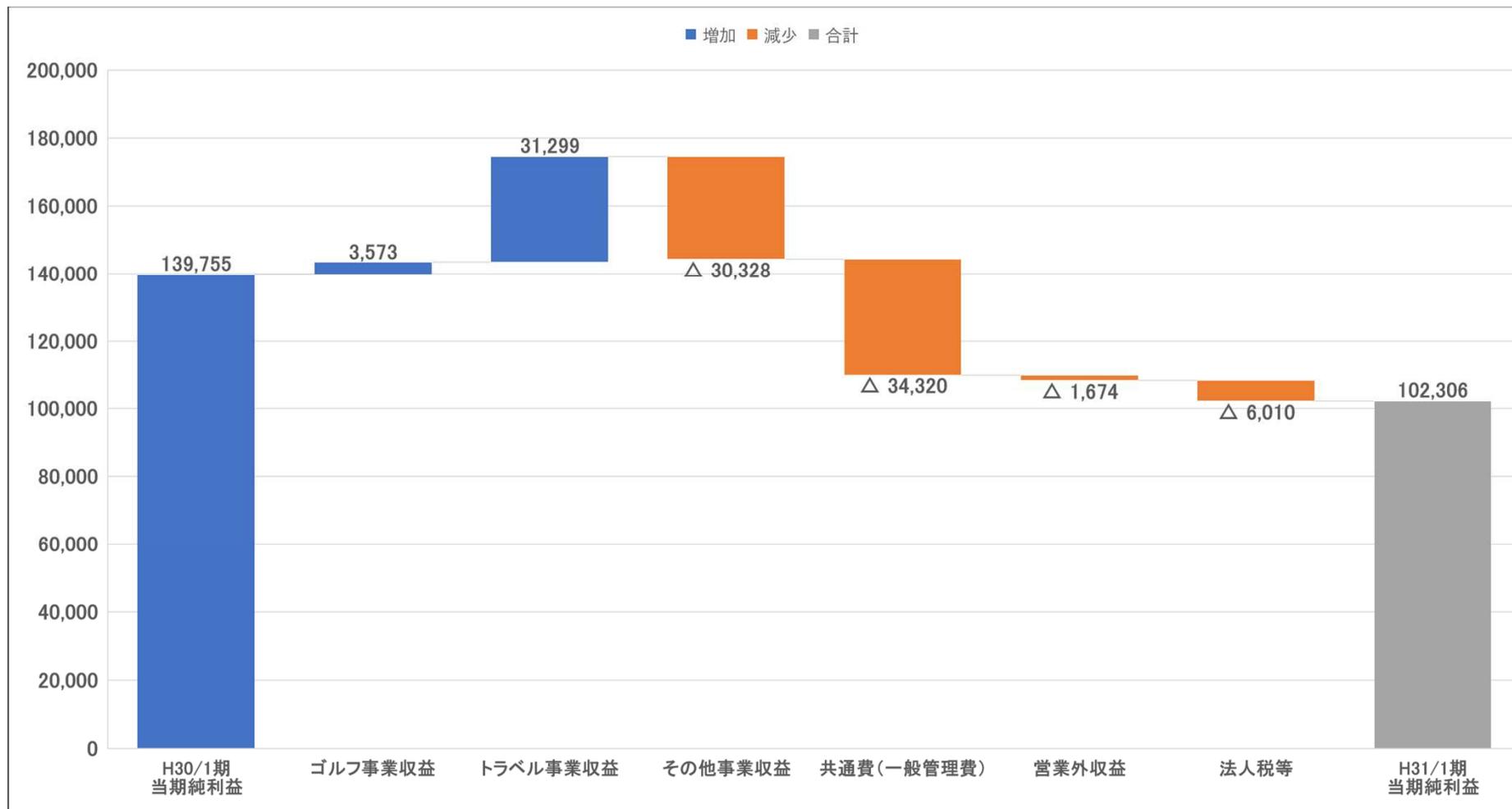
今後は、各事業（ゴルフ事業・トラベル事業・メディカル事業等）間のシナジーを発揮したサービスの開発・提供を進めてまいります。

	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）	2,880,745	△ 25,980	99.1%	417,478	3,573	100.9%
トラベル事業（千円）	1,599,885	1,593,829	—	35,507	31,299	843.8%
その他事業（千円）	110,035	△ 87,583	55.7%	1,414	△ 30,328	4.5%

## セグメント間の明暗が分かれる結果となりました。

ゴルフ事業・トラベル事業の収益増加を、その他の事業（広告メディア制作事業・メディカル事業）の収益減少及び共通費の増加が上回る結果となりました。

<単位：千円>



**総資産は599百万円増の2,356百万円、純資産は104百万円増の986百万円となりました。**

総資産の主な増加要因は商品の増加190百万円、売上債権の増加122百万円、旅行前払金の増加151百万円、のれんの増加78百万円となっております。

	平成30年 1 月期	平成31年 1 月期	増減額	増減比
流動資産（千円）	1,441,074	1,928,884	487,810	133.9%
固定資産（千円）	313,536	427,370	113,834	136.3%
繰延資産（千円）	1,865	—	△ 1,865	—
資産合計（千円）	1,756,475	2,356,255	599,779	134.1%
流動負債（千円）	476,046	1,063,138	587,092	223.3%
固定負債（千円）	398,716	307,024	△ 91,691	77.0%
負債合計（千円）	874,762	1,370,163	495,400	156.6%
純資産（千円）	881,713	986,091	104,378	111.8%
負債・純資産合計（千円）	1,756,475	2,356,255	599,779	134.1%
1 株当たり純資産（円）	492.16	548.78	56.62	111.5%

## 企業結合の影響等を受け、キャッシュ・フローが大きく変動しました。

トラベル事業における大型案件に係る売上債権128百万円の増加及びジーブ社におけるたな卸資産190百万円の増加等により、営業活動によるキャッシュ・フローはマイナスとなりました。

	平成30年1月期	平成31年1月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー（千円）	135,068	△ 169,823	△ 304,891
投資活動による キャッシュ・フロー（千円）	△ 100,156	7,179	107,335
財務活動による キャッシュ・フロー（千円）	△ 78,258	172,905	251,163
現金及び現金同等物に係る換算差額（千円）	569	△ 342	△ 911
現金及び現金同等物の増減額（千円）	△ 42,777	9,918	52,695
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）	672,904	682,823	9,919

# 平成31年 1 月期の主要トピックス

## 1

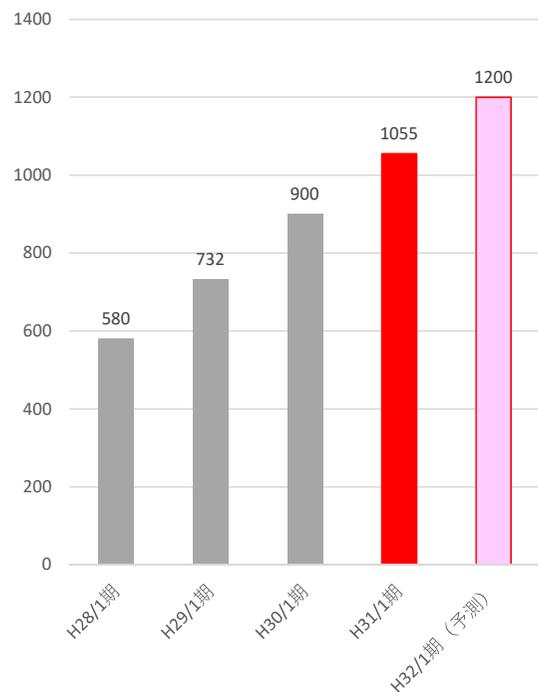
### 1人予約ランドの成長が拡大

当社の主力サービスである「1人予約ランド」は契約ゴルフ場1,060コース、登録会員53万人超（平成31年2月末現在）の巨大サービスへと成長しております。また、平成31年1月期の年間エントリー数は約150万件となり、過去最高記録を更新し続けております。

ユーザーの満足度向上を目指し、新たに「スタンプラリー」機能を搭載した他、パスワードのハッシュ化を始めとするセキュリティ対策やスマートフォン対応等のサービス強化をおこないました。

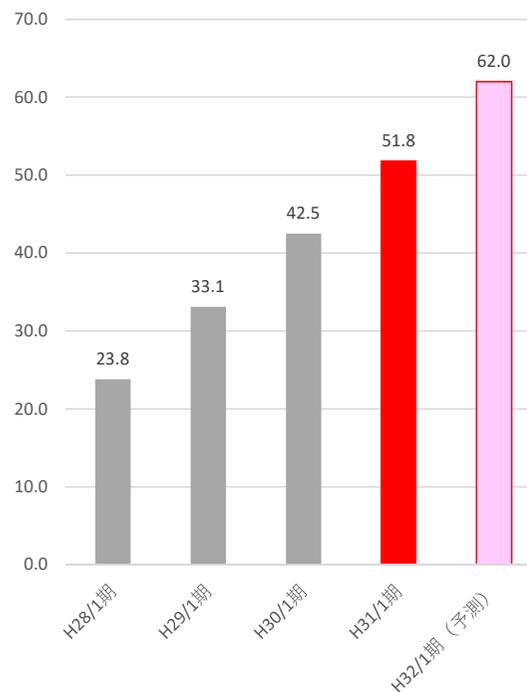
▼1人予約契約ゴルフ場数

単位：コース



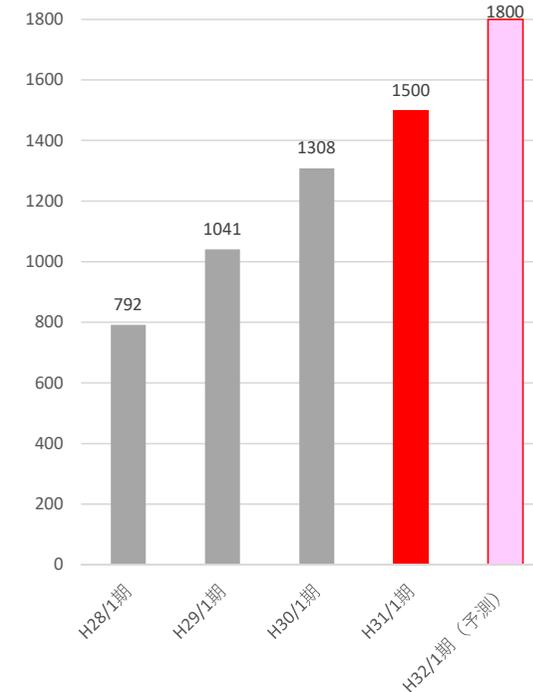
▼1人予約登録会員数

単位：万人



▼1人予約年間エントリー数

単位：千件



## 2

### グループ・事業領域の拡大

株式会社日本旅行協会、株式会社産経旅行の全株式を取得し、子会社化しました。旅行業者がグループに加わることとなり、より一層自由度の高い事業展開が見込めることとなりました。特に在日外国人に対しての旅行や航空券の手配を得意としていた産経旅行では、在日外国人向けバスツアーを新たに商品化し、6ヵ月でのべ1,400人以上の参加を集めることに成功しました。



## 3

### ゴルフ事業を基盤に成長が加速

前述の「1人予約ランド」に加え、VGLレッスン（オンコース）は28会場・レッスンプロ50名を超える業界最大規模のサービスとなっており、年間の受講者数は前期比10%以上の伸長となりました。売上高ではゴルフ用品販売の苦戦もありましたが、利益では前年を上回る結果となりました。



## 4

### 長期的な視野で投資活動を実施

今後の成長に向けて、様々な投資活動を行いました。「1人予約ランド」の契約コース数・会員数の増加ペースを加速するために販促費を投下、セキュリティ強化やインフラの増強も行いました。バリューゴルフ大崎では新たなシミュレーション機を導入、本社では販売管理システムの入れ替えを行いました。ジープ社では物流センターを構築、今後の通販拡大へ向けた体制を整えました。



5

## 第4四半期は大幅な伸長を達成

トラベル事業における大型企画旅行案件の催行、ゴルフ事業における年末年始の「1人予約ランド」の利用数増、メディカル事業での出版サービス納品等により、平成31年1月期の第4四半期は売上高ベースで前期比208.3%となりました。

また、各種投資は継続実施しつつも、グループ内で重複しているコストの削減を始めとするコスト管理を強化した結果、営業利益ベースで前期比183.3%の大幅な伸長となりました。

	平成30年1月期 第4四半期	平成31年1月期 第4四半期	前期比
売上高（百万円）	793	1,652	208.3%
営業利益（百万円）	48	88	183.3%
経常利益（百万円）	46	85	184.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	48	77	160.4%

# 平成32年 1 月期の取り組み

## 「1人予約ランド」を活用したサービスラインナップの拡充

- ・「1人予約ランド」利用人数の更なる伸長に向け、株式会社ジープで調達した商品を活用した「ボール付プラン」の掲出等、市場の活性化及び競合サービスとの差別化を推進してまいります。
- ・「1人予約ランド」のシステムを活用し、通常では会員権を持ったメンバーしか予約できないゴルフ場でもプレーできる「プレミアDAY」や、有名ゴルフ場で決勝大会を行う「チャレンジカップ」といったイベントにも力を入れてまいります。
- ・「月刊バリューゴルフ」を始めとするフリーペーパーやトラベル事業と連携することで、シナジー効果が発揮される強力な集客ツールとしての成長を目指します。既に稼働している上記イベントの他、メディカルツーリズムやインバウンド向けゴルフ予約ツール等への活用を進めてまいります。

### 販促プラン強化



### イベント集客強化

#### 1人予約ランド プレミアDAY

ハイクラスなゴルフ場でプレーできる特別な1日をあなたに

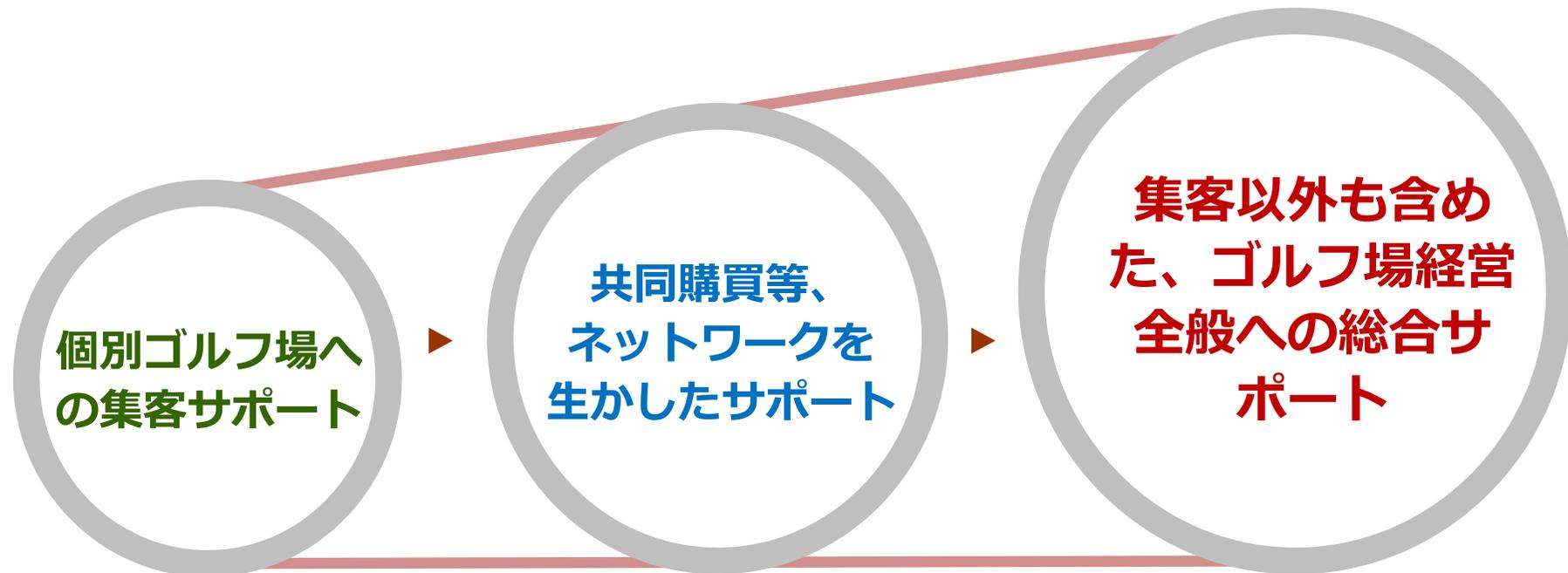


### クロスメディア販促



## サポートサービスへ組織変更を含む人員増等の投資を計画。

- ・サポートサービスでは現在行っているWEBコンサルを拡大する他、提供するサービスの拡大を計画しております。各ゴルフ場と提携し、バリューゴルフを中心するグループを形成、規模を活かした運営（機材の共同利用や仕入条件の見直し等）を目指してまいります。
- ・経理業務のアウトソーシング等、ゴルフ場の経営に対しての総合的なサポート体制の構築に向けて、組織の刷新と人員体制の強化を行いました。本格的な営業を開始しており、平成32年1月期の大きな柱として更に伸ばしていく予定です。



## 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

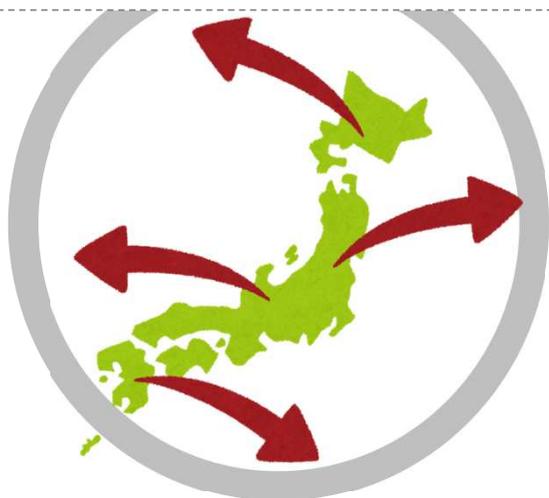
レッスン事業各サービスとの連携、および既存ゴルフ事業との営業連携強化

- 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。

## 子会社化した株式会社産経旅行で、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。

- ・株式会社産経旅行は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。今後、外国人の受け入れは活発化していくことが予想され、現在、各国大使館からの問い合わせも増えております。当社グループはこれをチャンスと捉え、サービスラインナップの拡充を進めてまいります。
- ・平成31年1月期よりスタートした在日外国人向けの観光バスツアーでは6ヵ月で1,400人を集客する大ヒット商品となっており、こちら増強する他、バリューメディカル社と連携した医療ツーリズム等の新規サービスを提供してまいります。

### 在日外国人向けトラベル



### インバウンド



### 医療ツーリズム



## サプリメント「スタブル UC-II」の販売を開始予定。



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、一生涯老けない』

『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』



- ・当社グループが保有するゴルフ事業会員（「1人予約ランド」会員、JYPER'S会員、レッスン会員）から数多くいただくご要望、「いつまでも元気にゴルフがしたい」をサポートするサプリメント「スタブル UC-II」の開発が完了しました。アンチエイジング及びロコモティブ症候群（運動器機能不全）に着目し、同分野の第一人者であるドクター監修の下、ハーバード大学で開発された成分「UC-II」を40mg配合しました。
- ・まずは「飛距離を保ちたいあなたへ」というキャッチフレーズのもと、ゴルフ事業会員へのアプローチを開始いたします（平成31年5月1日発売予定）。その後、当社ポータルサイト「VGWEB」やバリューメディカル社WEBサイト、JYPER'S各店舗及びバリューゴルフ大崎と販売経路を拡大していく予定です。

## 高単価案件へのシフトが一巡。グループ内の制作業務を集中管理し、グループの成長をバックアップする存在へ。

- ・ 求人広告の制作においては、長らく進めていた高単価案件へのシフト（媒体の入れ替え）がようやく一巡しました。並行していた組織再編による効率化も奏功し、利益体質の事業へと生まれ変わりました。引き続き、品質の高い広告を制作することでクライアントの信頼を獲得し、売上の拡大を図ってまいります。



- ・ また、グループ内各社におけるパンフレット等の印刷物やWEB広告等の制作を受託することにより、集中的な管理と人的リソースの有効活用を図ります。事業単体としての効率化を向上させるだけでなく、グループ内におけるバックアップ役を担うことで、グループ全体の成長・拡大に寄与してまいります。

# 平成32年 1 月期 連結業績予想

## 市場変更を視野に、営業利益 2 億円の大台突破を目指します。

平成32年 1 月期は既存事業の拡大をベースにした業績を予想しております。各会社（事業）が連携することで生まれるシナジー効果や新規事業のスタート、株式会社産経旅行が年間通して計上されること等を見込み、売上高64億円、営業利益 2 億円を超える計画となっています。

	平成29年 1 月期	平成30年 1 月期	平成31年 1 月期	平成32年 1 月期 事業計画
売上高（百万円）	1,586	3,110	4,585	6,469
営業利益（百万円）	92	165	135	217
経常利益（百万円）	89	154	123	203
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	58	139	102	159

上記の業績予想に含まれないものとして、各社で「営業利益率」向上の目標値を設定し、それに向けた各種施策の立案・遂行を進めております。全グループを挙げてこの長期的課題を解決し、企業価値を向上させるべく注力してまいります。

## 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、予めご了承ください。

