



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

# 2019年12月期（第21期） 通期決算説明資料

(証券コード：3319)

1. 通期決算（2019年 1月～ 12月）
2. 2019年度の取組み
3. 2020年度見通し（2020年 1月～12月）

会社概要

APPENDIX



# 1

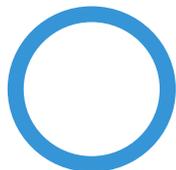
## 通期決算 (2019年1月～12月)





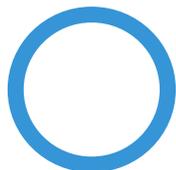
## 売上は国内が外部要因等で伸び悩み、海外は順調に推移

売上高	342億円	前年同期比	+28%	期初計画比	△2%
(国内)	268億円	前年同期比	+6%	期初計画比	△3%
(海外)	74億円	前年同期増減	+59億円	期初計画比	+2%



## EBITDAは海外が好調

EBITDA	24億円	前年同期比	+61%	期初計画比	+9%
(国内)	20億円	前年同期比	+10%	期初計画比	△4%
(海外)	4.1億円	前年同期増減	+7.3億円	期初計画比	+275%



## 米国GOLFTEC\*は計画通りに進捗

オペレーションの強化・徹底、サービスメニューの拡充が結実

※米国GOLFTEC = 当社持分60%の子会社であるGolfTEC Enterprises LLCの略。

(単位：百万円)

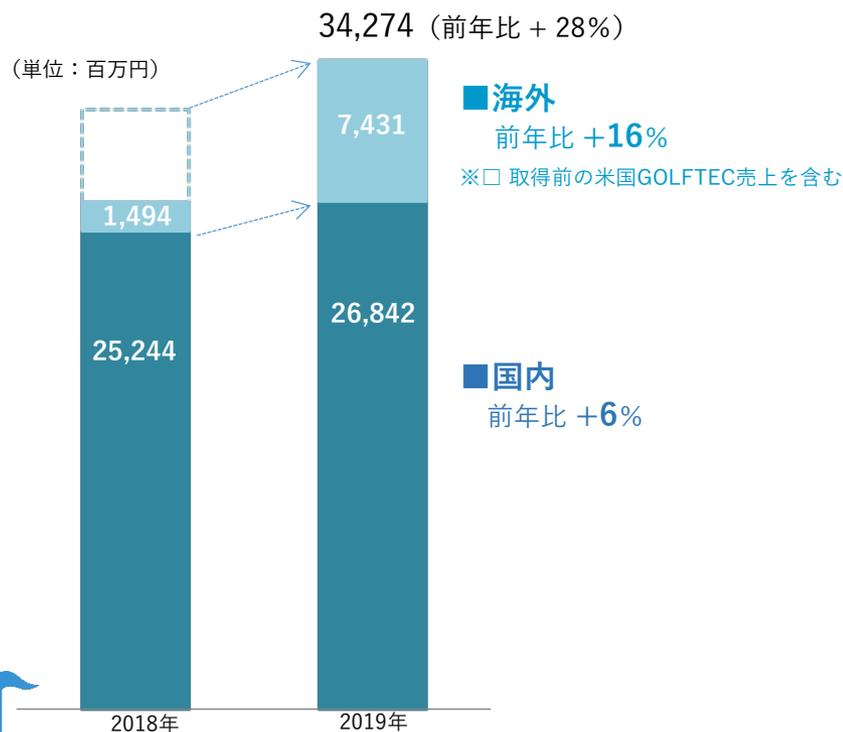
	2017年	2018年	2019年	2019年		前年比		(参考)	通期計画	
				(国内)	(海外)	(国内)	(海外)	(国内)	(海外)	
売上高	21,574	26,739	34,274	26,842	7,431	+7,534	(128%)	35,000	27,700	7,300
売上総利益	8,849	10,475	13,656	—	—	+3,181	(130%)	—	—	—
販管費	7,635	9,670	12,677	—	—	+3,006	(131%)	—	—	—
EBITDA	1,632	1,537	2,469	2,057	412	+932	(161%)	2,260	2,150	110
営業利益	1,214	804	979	1,535	△556	+174	(122%)	900	1,575	△675
経常利益	1,225	822	971	—	—	+149	(118%)	860	—	—
当期純利益	707	380	358	—	—	△22	(94%)	440	—	—

※海外セグメントの米国子会社のうち、GDOS<sup>※</sup>は2018年3Q から、米国GOLFTECは2018年4QからPL連結開始。

※GDOS = 当社100%子会社であるGDO Sports, Inc. の略。

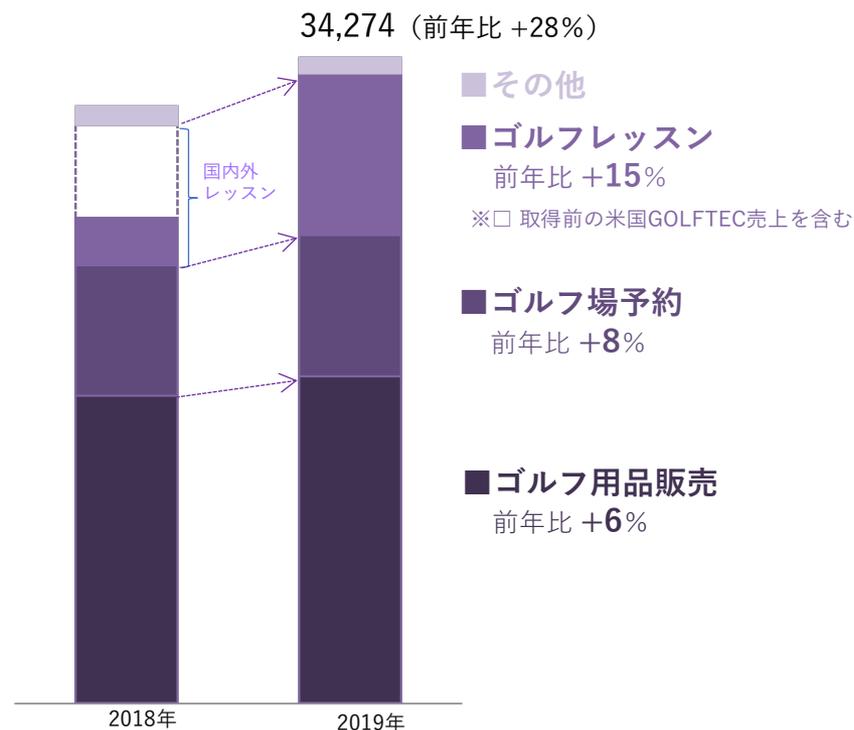
## セグメント別売上高 海外が好調

- ・国内 消費税増税の影響と天候要因で成長鈍化
- ・海外 米国GOLFTECは概ね計画通り、かつ通年寄与



## サービス別売上高 レッスンサービスが好調

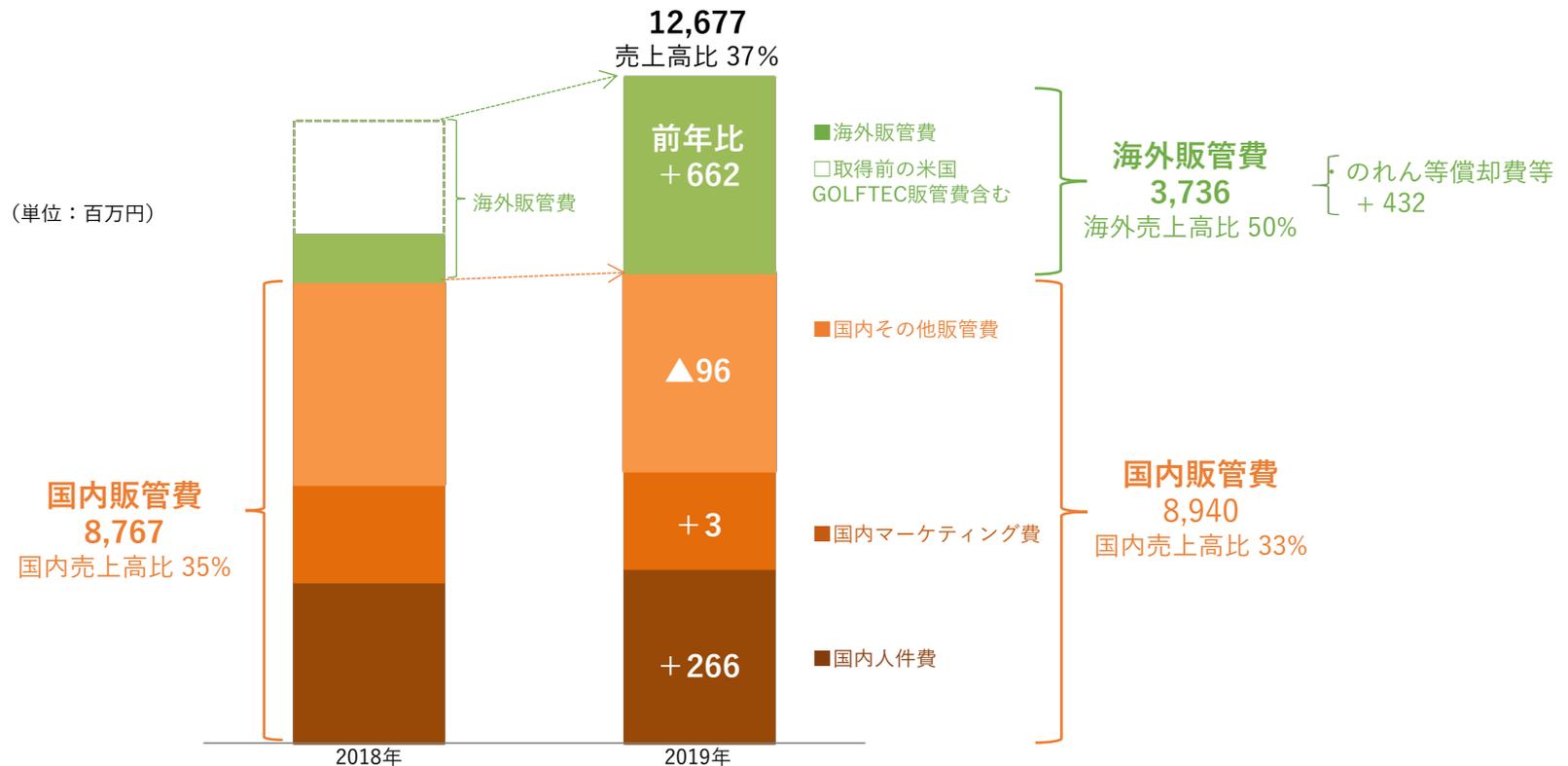
- ・ゴルフ用品販売 増税後の反動あり
- ・ゴルフ場予約 天候要因で伸び悩む
- ・レッスン 米国GOLFTEC計画以上の進捗及び国内TEC店舗数増加



## 販管費コントロールが奏功

- ・国内 マーケティングコストの効率的な投下、その他販管費のコントロールにより国内売上高比2ポイント良化
- ・海外 ゴルフの4大メジャー大会に合わせた時期（4～7月）及び8月に積極的なマーケティングを実施

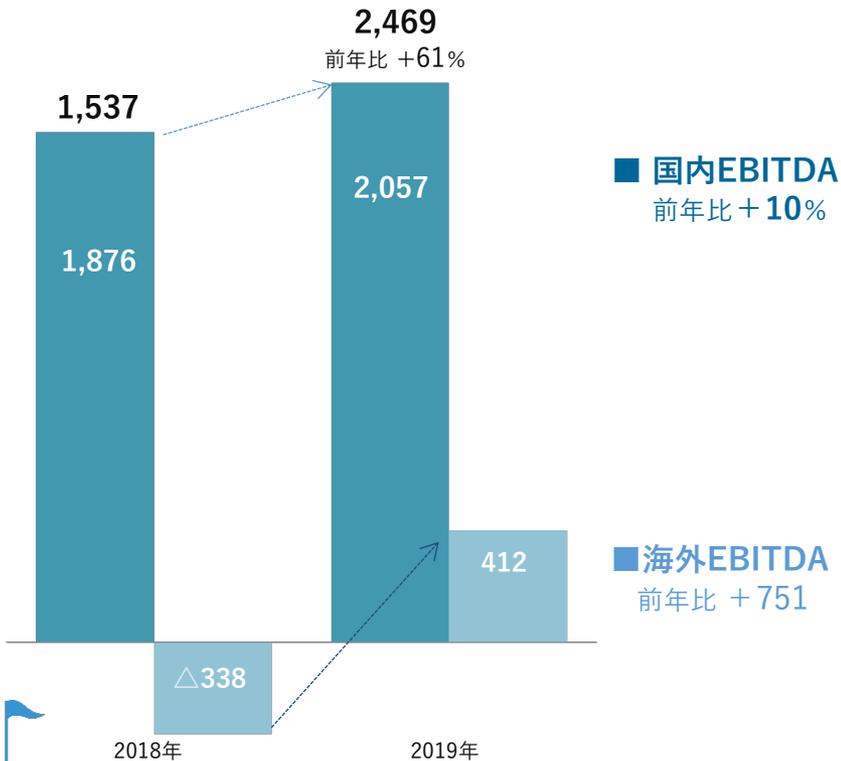
※子会社GDOS<sup>\*</sup>は2018年3Qから、米国GOLFTECは2018年4QからPL連結開始



※GDOS = 当社100%子会社であるGDO Sports, Inc. の略。

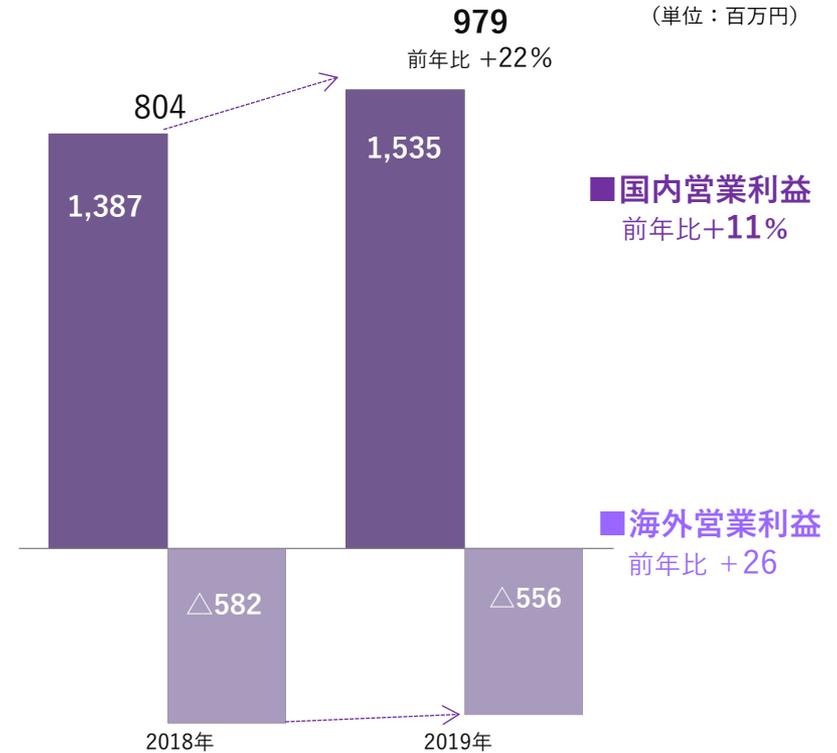
## EBITDA (= 営業利益 + のれん償却費 + 減価償却費 + 長期前払費用)

- ・国内 売上の成長及び販管費の効率化
- ・海外 2018年上期より海外ビジネスへの投資開始  
2019年米国GOLFTECの売上成長が寄与



## 営業利益

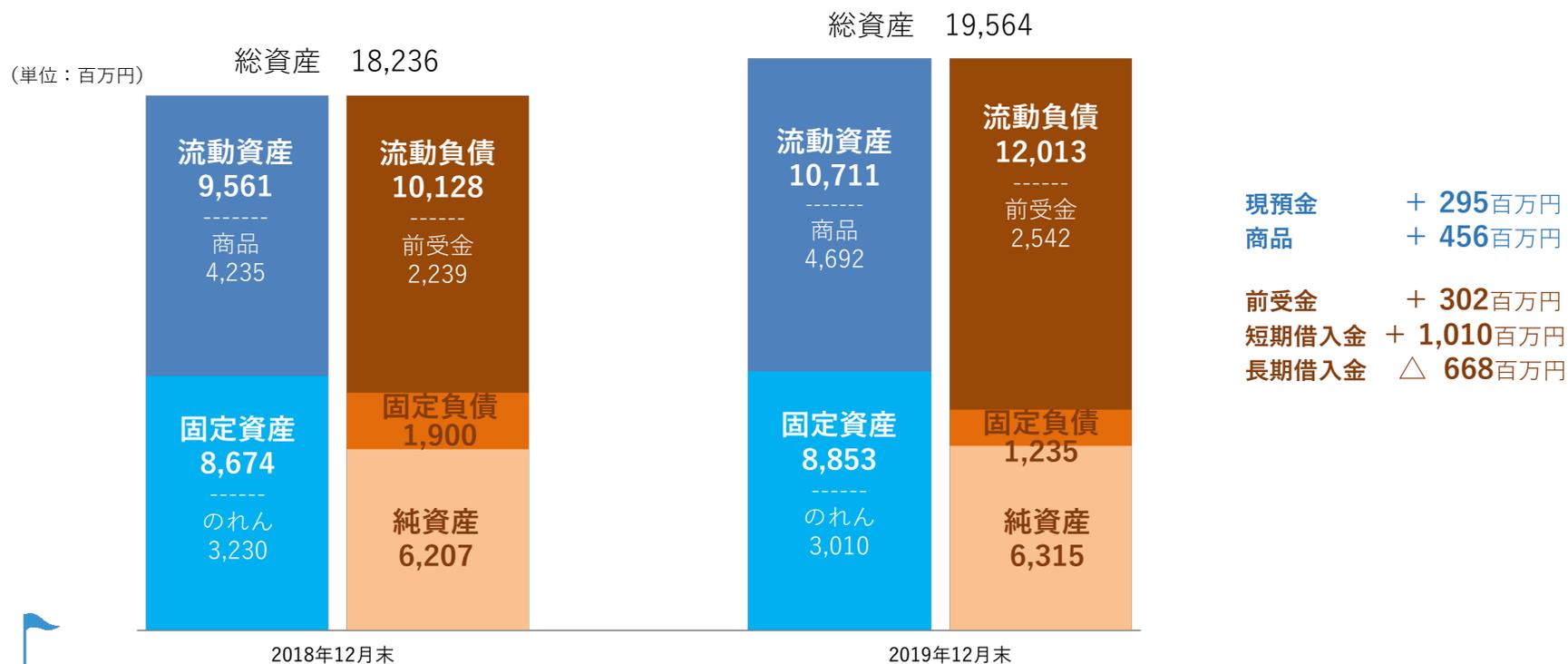
- ・国内 売上の成長及び販管費の効率化
- ・海外 連結子会社化に伴うのれん等償却 432百万円



※2018年の米国GOLFTECは10~12月分のみ含まれる。

## 業容拡大に伴い総資産規模拡大

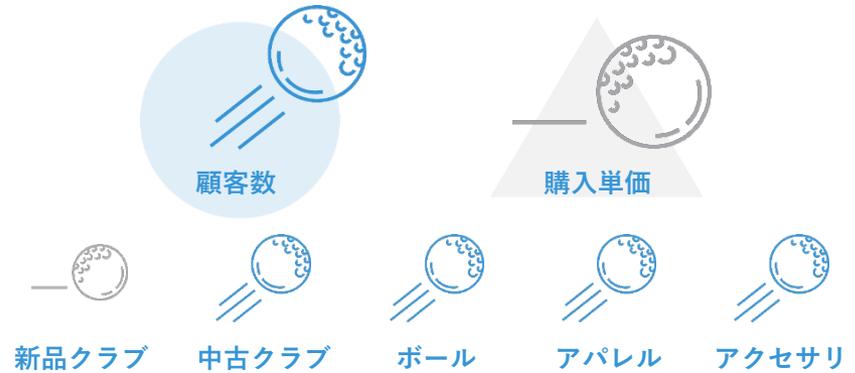
- ・ 前受金 米国GOLFTECにおいて売上好調に起因し増加
- ・ 長期借入金 計画通りに返済



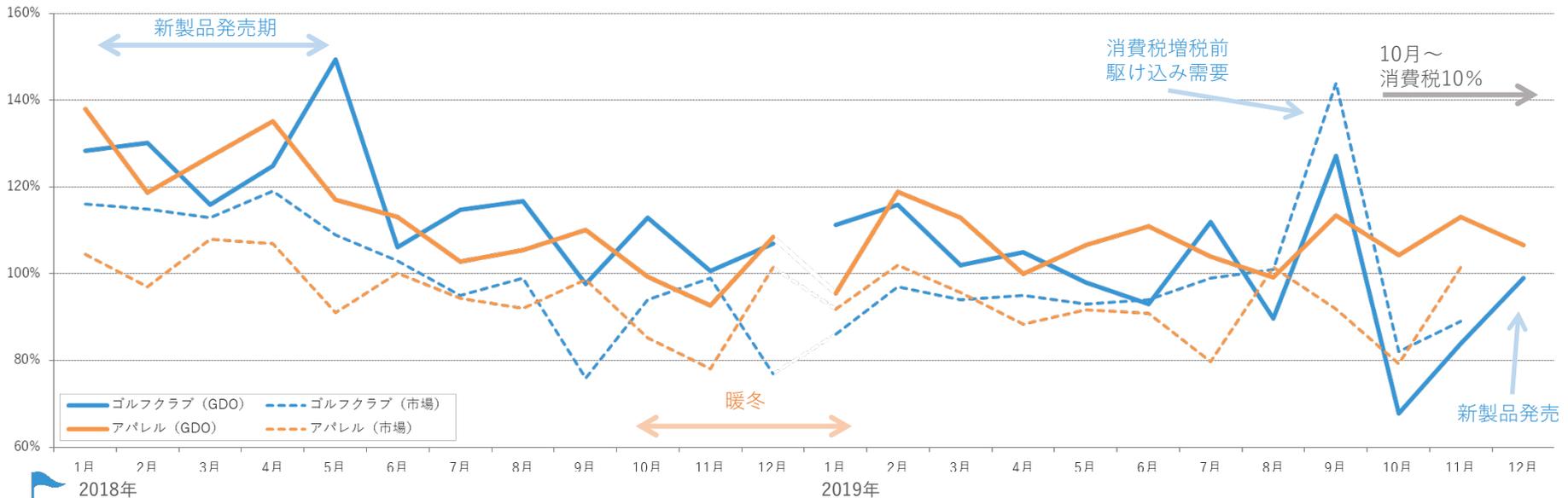
# 【国内】ゴルフ用品販売 KPI分析

## 概ね計画通りの推移

- ・消費増税の反動で特に新品クラブの販売が伸び悩み



## 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「全国有カ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」

## 送客人数増加

・トップシーズンである9月、10月に台風や大雨の影響を受け、送客人数の成長は限定的



顧客数

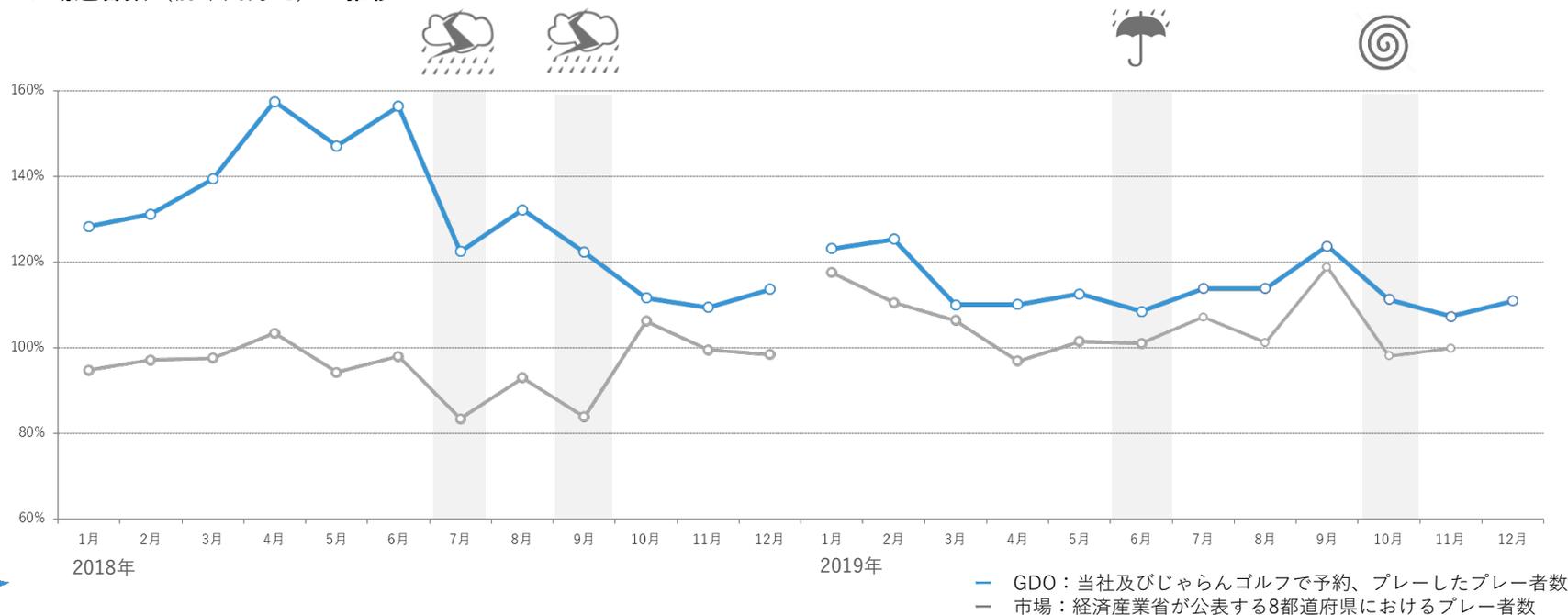


手数料単価



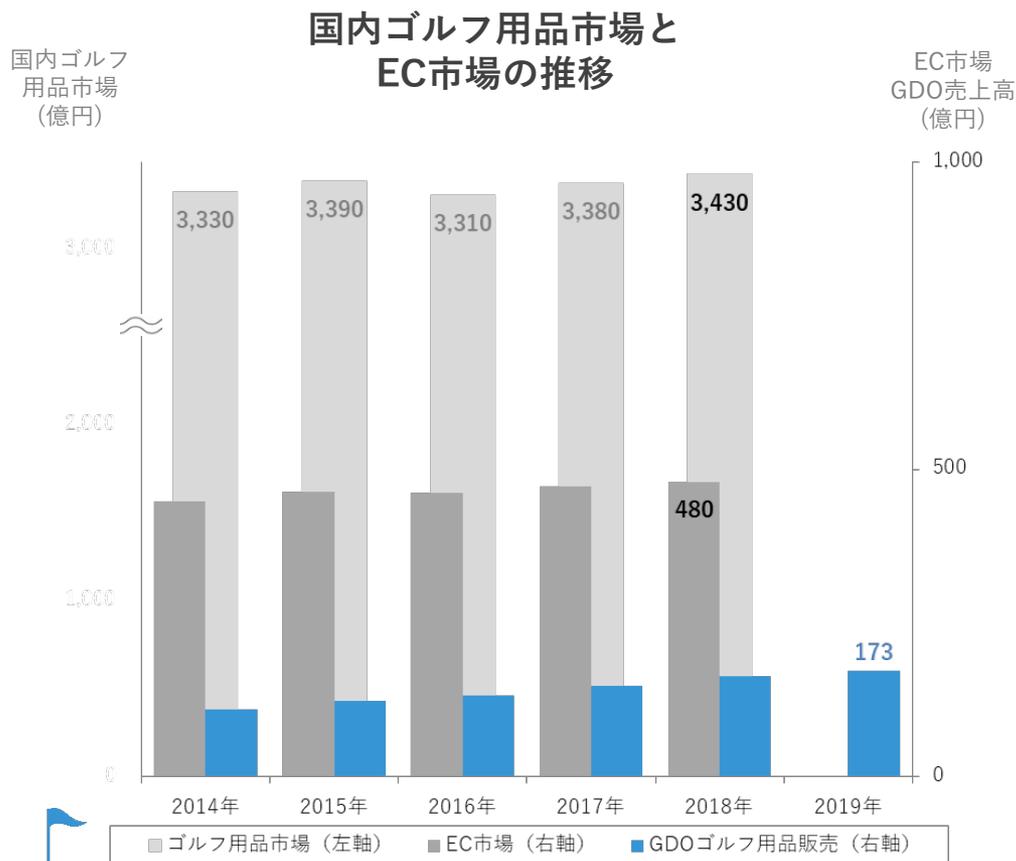
キャンセル率低下

## ゴルフ場送客数（前年同月比）の推移



※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。

## ゴルフ用品市場は横ばい、ゴルフ用品EC市場は徐々に拡大



### 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)	611億円
3位	C社 (ゴルフ量販店)	211億円
4位	<b>GDO</b>	<b>173億円</b>
5位	D社 (ゴルフ量販店)	154億円

ゴルフ用品EC市場シェア  
**GDO 1位**

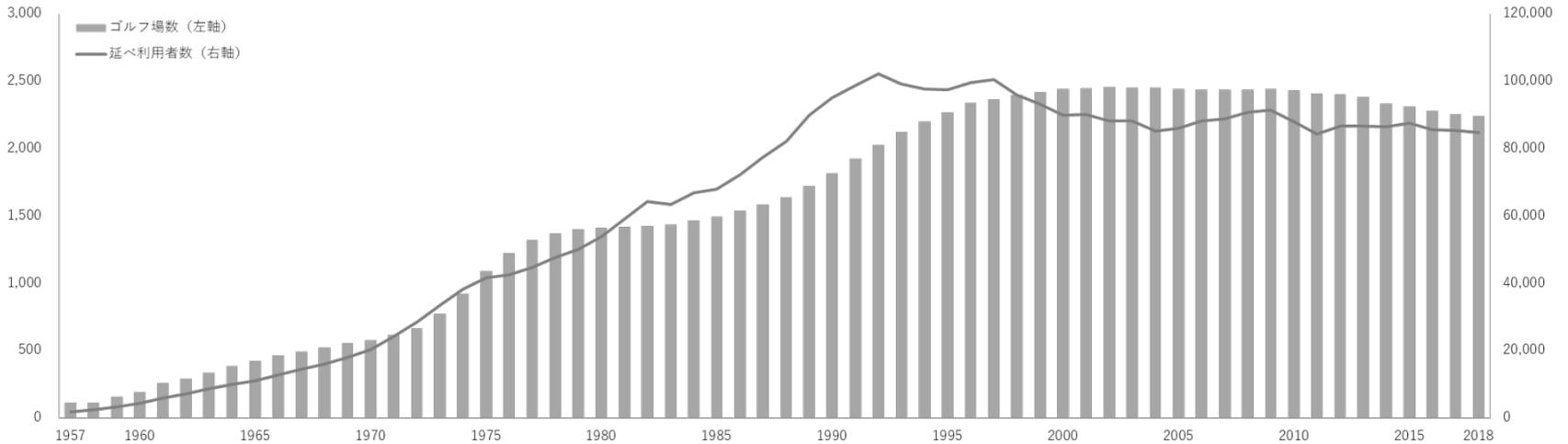
※出典)  
国内ゴルフ用品市場：「レジャー白書」、  
国内ゴルフ用品EC市場：「ゴルフ産業白書」

※出典)  
売上ランキング：資料作成時点で確認できる各社最新決算より当社作成  
Copyright(c) Golf Digest Online Inc. All Rights Reserved

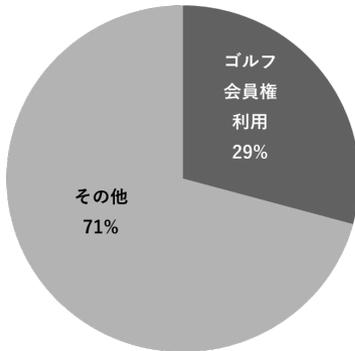
# (参考) 国内ゴルフプレー市場

## 国内ゴルフ場数と延べ利用者数の推移

※出典：ゴルフ場経営者協会

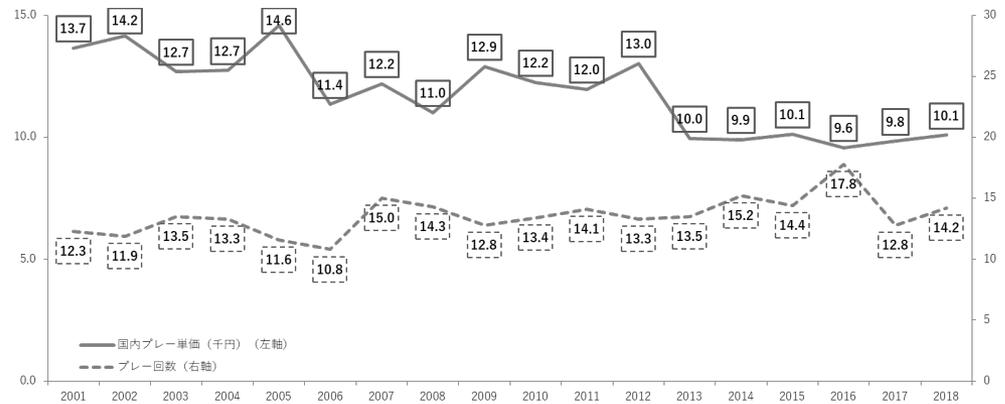


## ゴルフ場利用者の属性 (2018年度)



※出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

## 国内プレー単価と年間プレー回数の推移

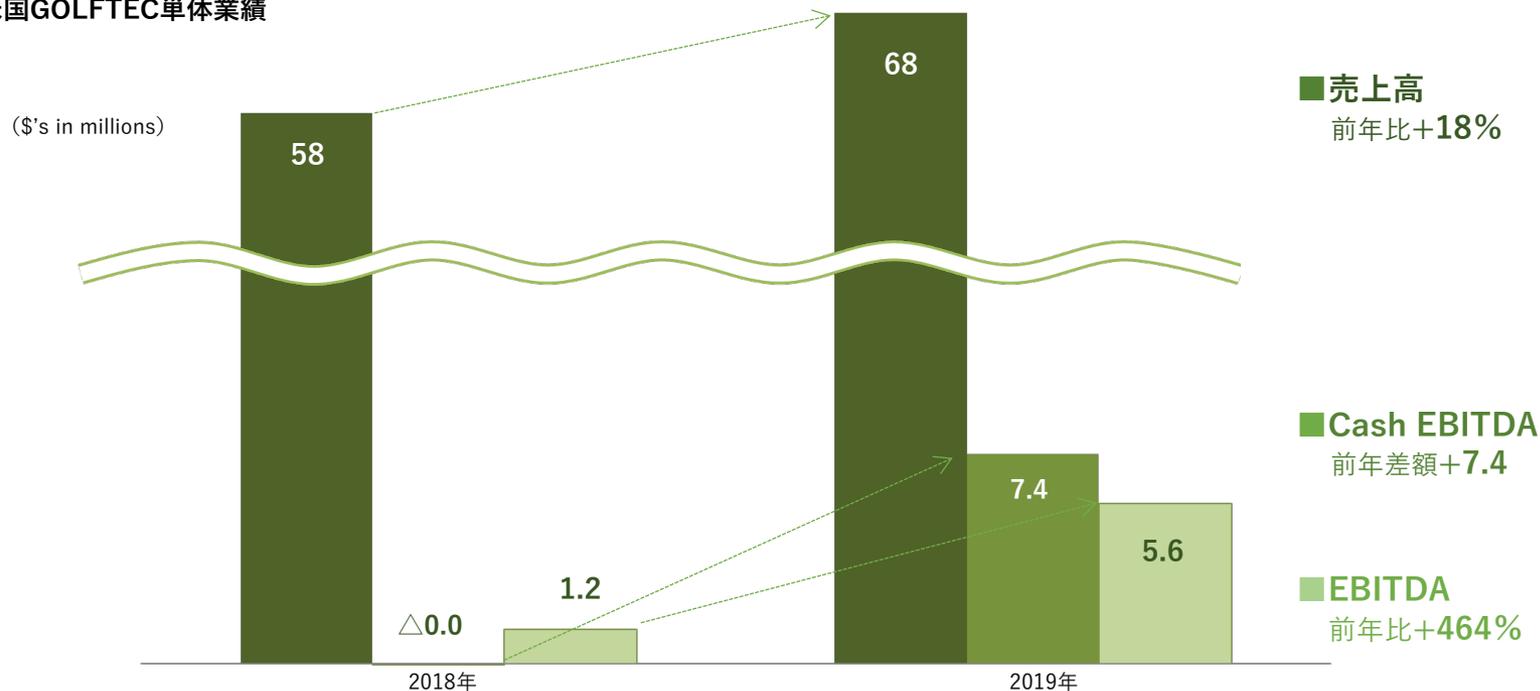


※出典：「レジャー白書2019」

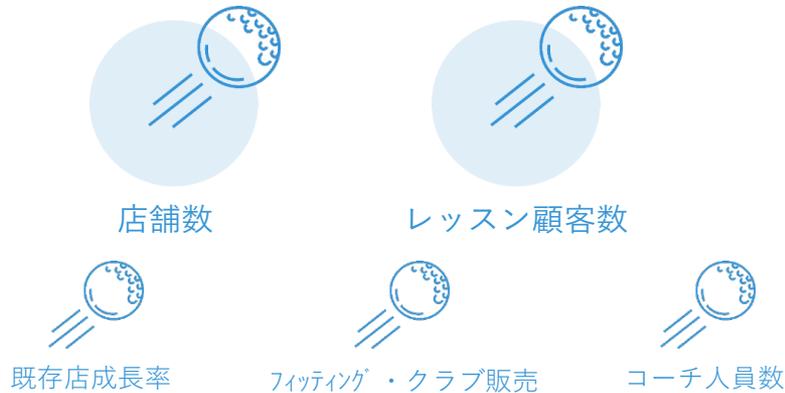
## 計画を上回る推移

- ・レッスンプック販売 及び フィットティング・クラブ販売が堅調に推移し、売上は前年比18%成長
- ・フランチャイズ店舗の直営化、新規出店店舗が早期に業績貢献
- ・Cash EBITDA\*は計画を上回る推移

## 米国GOLFTEC単体業績



※Cash EBITDA : Cash 獲得時点で算定したEBITDAであり、会計基準調整前の指標。



## 店舗数

- ・FC店の直営化が順調に進む。
- ・順調な店舗展開。中国（深圳）に初出店。

	直営店	FC店	合計
2018年12月末時点	102	98	200
新規出店	+6	+3	+9
FCの直営化	+6	-6	-
2019年12月末時点	114	95	209

## コーチ育成プログラム効果

### 2019年の受賞歴

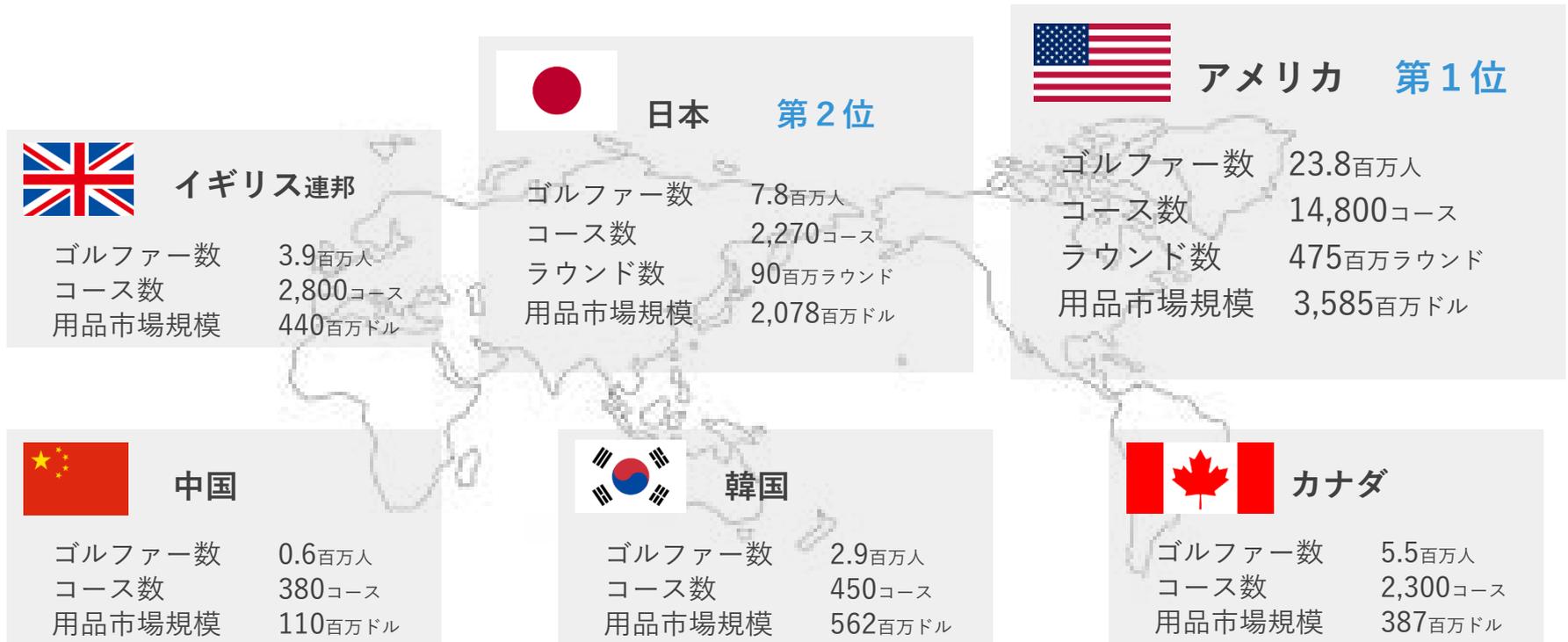
- ・PING Club Fitters TOP100
- ・Golf Digest's 'Best Teachers in Your State'  
(米国ゴルフテックのコーチが35名選出)
- ・Top-50 Coach in America by Golf Digest  
(米国ゴルフテックのヘッドコーチが選出)

## 将来のGOLFTECコーチに試験対策コースを提供開始

- ・PGAプロ受験者向けに、実技試験（PAT）対策プログラムを無料提供開始
- ・アメリカPGAと連携し、PGAプロを最も多く雇用する米国GOLFTECにとって、PGAプロはビジネスの基盤

※PGAプロになるには、実技試験（PAT）合格が必須。合格率は受験者の20%未満

## アメリカは世界最大市場



出典：2019 世界のゴルフ市場レポート（矢野経済研究所）

## ゴルフ参加者



3,350万人

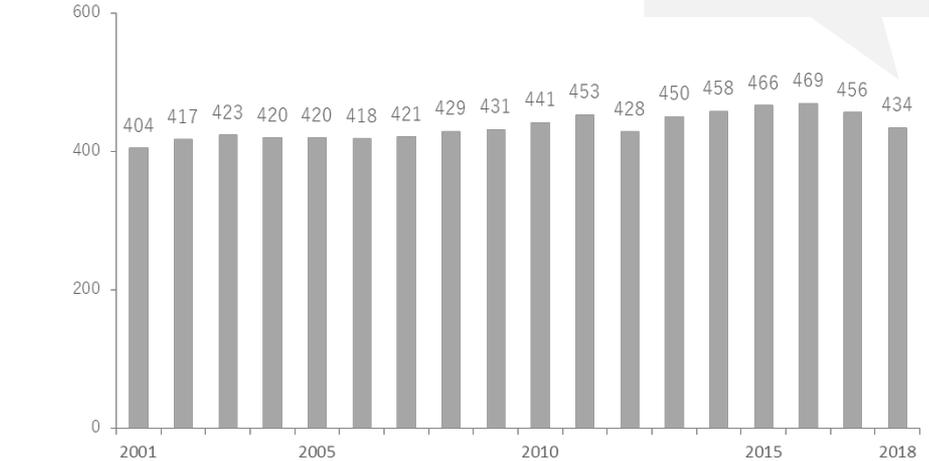
- アメリカ人の9人に一人がゴルファー
- 参加率は、バスケットやテニス以上

ゴルフコース参加者数 **2,420万人**

内、ジュニアゴルファー 250万人  
初心者ゴルファー 260万人

エンターテイメント施設等  
ゴルフコース以外でのみの参加者数 **930万人**

## ラウンド数 推移



トップシーズンに  
例年以上の降水量

一人当たり  
ラウンド数



17.9回

平均プレー単価



35\$

2

**2019年度の取組み  
(2019年1月～12月)**



## 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）

## 客心

## 顧客関係の深化

（Data, IoT, CRM, Technology）

網羅的に蓄積したお客様のデータを、付加価値サービスへ展開すること及びより適切なソリューションを提案していくこと。

※「客心（きゃくしん）」＝顧客主義

お客様が真に望むサービスを追求し、提供価値と顧客満足度で業界No.1の実現を目指す、というGDO従業員の強い思いが詰まった造語。

## ゴルフ × テクノロジー

IoTをフル活用してデータを多面的に取得することを重要な戦略領域と位置付け  
独自技術 及び 戦略的パートナーシップの両側面からゴルフの多様な楽しみ方を推進

- 練習場でショットの ビジュアル化 + データ化   👉 Top Tracer Range (TTR)
- ラウンド中のショット ビジュアル化 + データ化   👉 GDOスコアアプリ
- ラウンド中のショットの ビジュアル化 + データ化 + AI   👉 ARCCOS
- レッスンも データ化 + ビジュアル化 で上達を促進   👉 GOLFTEC (TECPUTT)
- クラブ選びも データ分析 でより適確に   👉 TECFIT、GDO Matching LAB
- ニュースやコンテンツも データ と AI で分かりやすく   👉 スイングアバター



## TOPTRACER RANGE (トップトレーサー・レンジ)

国内ゴルフ練習場 関東・関西エリアで12か所導入

ビジュアル化

AI

データ化

データ分析

- ・潜在ゴルファーや平均的ゴルファーの需要喚起を目指した新たな取組み
- ・ゴルフ練習場施設にITインフラを軸とした新たな収益源として提案。GDOの新規事業としての早期事業確立を目指す
- ・米国におけるゴルフ総合エンターテイメント企業TOPGOLF GROUPの一員であるTOPTRACER社との事業提携により実現



ゴルフ練習場市場 2018年

国内ゴルフ  
練習場数

3,491 施設

ゴルフ練習場  
利用者数

660 万人

(出典) 国内ゴルフ練習場：(公社)全日本ゴルフ練習場連盟調べ  
ゴルフ練習場利用者数：レジャー白書2019

**TOPTRACER RANGE**：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可能。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、これまでのゴルフ練習場では体験し得なかったデータと楽しを提供。

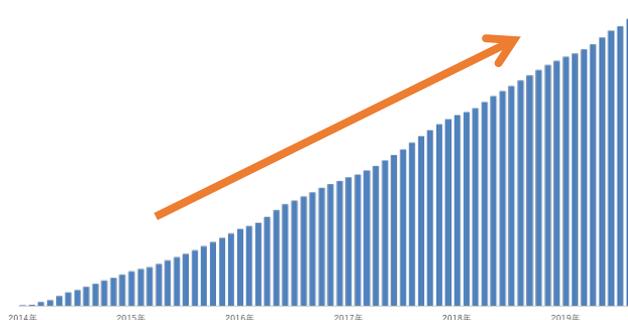
## スコア管理アプリ『GDOスコア』

GPSコースマップ・ナビ機能を追加実装



- ・既存ユーザーの顧客満足度向上及び新規ユーザー獲得を目指す
- ・当面は無料のβ版機能として提供し、将来的に有料サービスとして提供予定

「GDOスコア」累計DL数推移  
～年間300万スコア登録数～



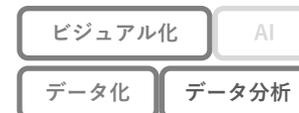
他のサービスへの導線

## 【米国ゴルフテック】

## パターレッスン用ソフトウェア『TECPUTT™』を開発

ITを基盤としたサービスライン・レッスンメソッドの進化

- ・独自のソフトウェア『TECPUTT™』を開発し、パターレッスンを強化
- ・パッティングセンサーとアプリを組み合わせ、リアルタイムでモーション分析や2D・3Dのグラフィック再生等を実現
- ・ITを基盤とした一貫性・再現性高いレッスンをパターレッスンにまで拡大



STARTING DIRECTION

SPEED CONTROL

AIM TEST



## ゴルフクラブ選びをサポート『GDO Matching LAB』開始 データ分析で最適のゴルフクラブをご提案

ビジュアル化

AI

データ化

データ分析

- ・ ツアープロも使用する正確な弾道測定器トラックマンを利用して適切なクラブスペックを導出
- ・ どのメーカーにも偏らないフラットでロジカルなGDO独自のメソッドで、豊富なバリエーションの中から最適なクラブをご提案
- ・ 『GDOゴルフショップ』をリアルに体験



## AIを用いた3Dモデリング『スイングアバター』を開発 ゴルフスイングをセンサー不要でCG動画化

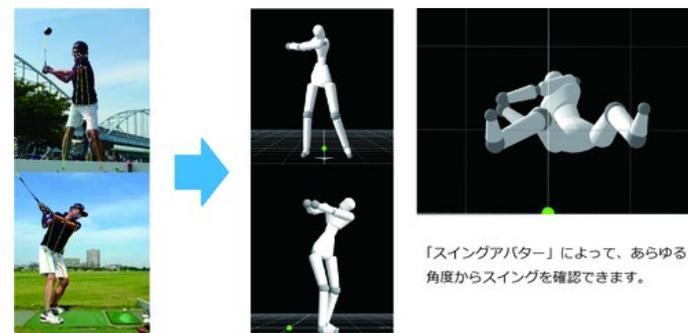
ビジュアル化

AI

データ化

データ分析

- ・ 株式会社富士通マーケティングとの共創ビジネスの取り組みの中から生まれたシステム
- ・ これまでにない角度からの分析・研究により、より分かりやすいスイング解説やレッスンコンテンツを配信。将来的にはユーザーへのアプリ提供なども視野に



## ゴルフ × モバイル

ゴルフサービスのモバイル化を強化継続中

1アプリ1サービスをベースとし、相互利用を促進する戦略



## コンテンツ強化の取組み効果

『LINE NEWS Presents NEWS AWARDS 2019』  
スポーツ部門大賞受賞



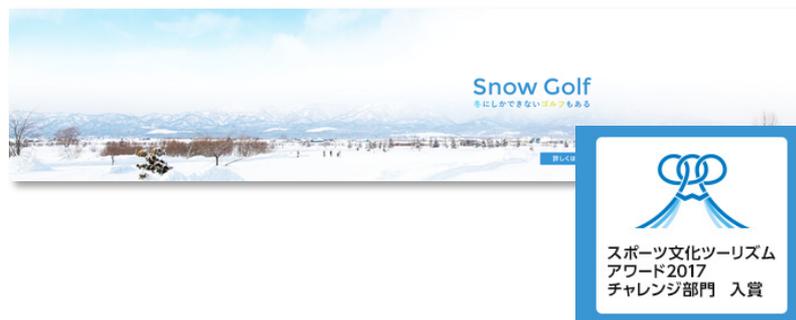
### 『Top Websites Ranking』（2020年1月1日付）ゴルフカテゴリ 世界No1

Rank	Website	Category	Change	Avg. Visit Duration	Pages / Visit	Bounce Rate
1	golfdigest.co.jp	Sports > Golf	=	00:04:39	5.97	42.03%
2	pgatour.com	Sports > Golf	=	00:02:59	2.40	53.79%
3	golfchannel.com	Sports > Golf	+3	00:02:01	2.23	59.88%

## Snow Golf 開催

### ゴルフの活性化、ゴルフを通じた地域活性化（顧客層の拡大）

- ・2016年に北海道にてスタートした同大会は、開催地区を神戸に拡げ、4年目に突入
- ・特別豪雪地帯である美唄では、冬季、雪解けまでクローズせざるを得なかったゴルフ場が、当取組みにより通年営業が可能に
- ・地方自治体と連携しゴルフの多様な楽しみ方を提案することにより、地域活性化に貢献するとともに現地におけるGDO認知度も向上



### スノーゴルフとは

フランス発祥の雪上ゴルフ。冬季に積雪でクローズするゴルフコースやスキー場で開催される。グリーンランドなどでは定期的  
に実施され、世界大会も開催されている。実際のゴルフ場を使って日本で開催したのはGDOが初。

A golfer in a light-colored shirt and cap is captured in a mid-swing on a golf green. The scene is bathed in the warm, golden light of a sunrise, with long shadows cast across the grass. In the background, several trees and a building are visible, their forms softened by the atmospheric haze of the early morning.

3

2020年度見通し  
(2020年1月～12月)

# グローバルなゴルフ総合サービス企業へ 企業価値の最大化を目指して

## 新規事業

新たな収益モデル構築

## 海外事業

スケールメリットを生かした成長

## 国内事業

厳しい環境下、利益体質への転換

## 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）

## 客心

## 顧客関係の深化

（Data, IoT, CRM, Technology）

網羅的に蓄積したお客様のデータを、付加価値サービスへ展開すること及びより適切なソリューションを提案していくこと。

※「客心（きゃくしん）」＝顧客主義

お客様が真に望むサービスを追求し、提供価値と顧客満足度で業界No.1の実現を目指す、というGDO従業員の強い思いが詰まった造語。

# 2020年の業績見通し（概要）

（単位：百万円）

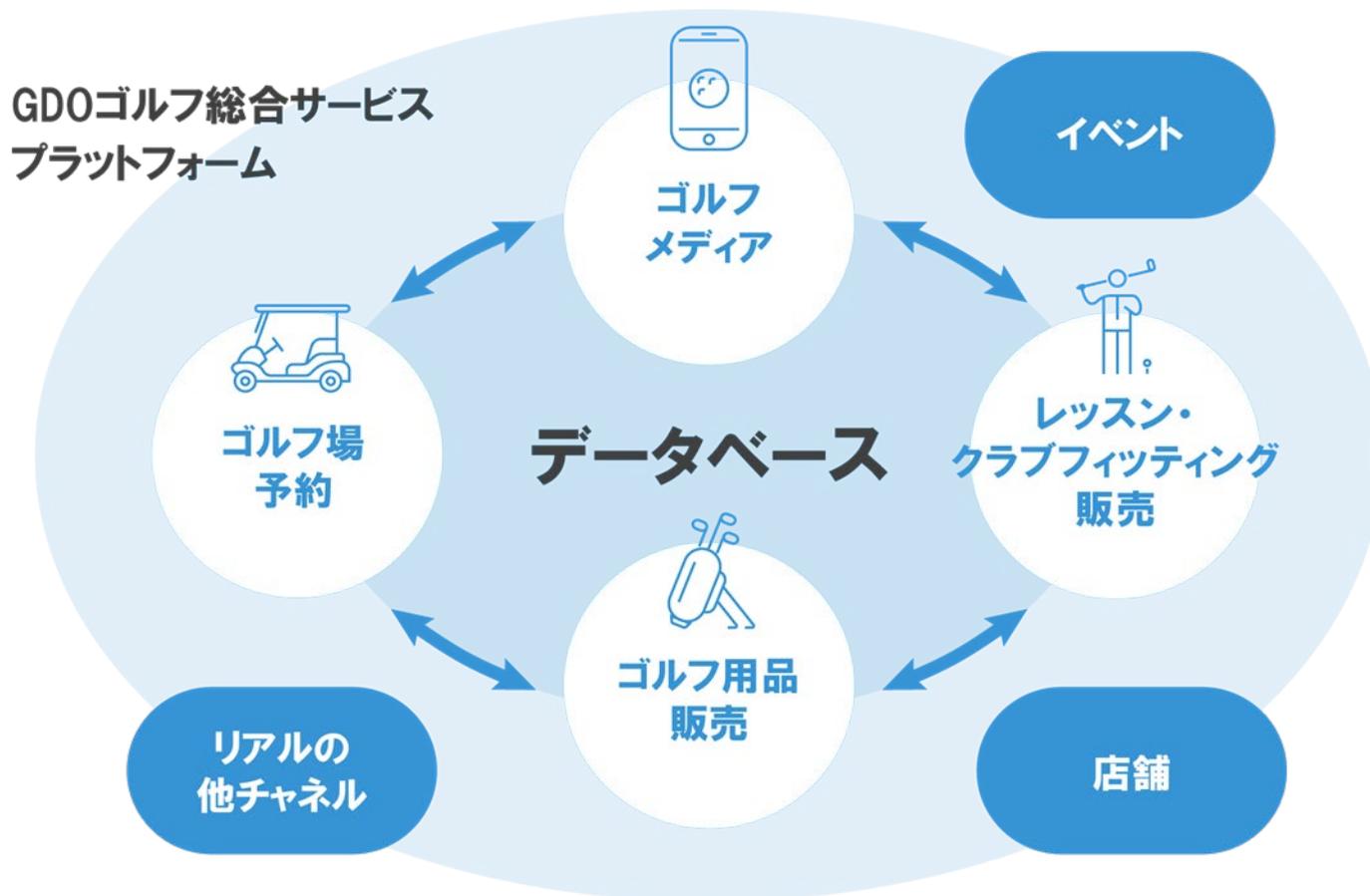
	2018年	2019年			2020年 見通し		前年比						
			(国内)	(海外)	(国内)	(海外)			(国内)		(海外)		
売上高	26,739	34,274	26,842	7,431	38,600	29,400	9,200	+4,326	(113%)	+2,558	(110%)	+1,769	(124%)
EBITDA	1,537	2,469	2,057	412	2,840	2,180	660	+371	(115%)	+123	(106%)	+248	(160%)
営業利益	804	979	1,535	△556	1,100	1,580	△480	+121	(112%)	+45	(103%)	+76	—
経常利益	822	971	—	—	1,050	—	—	+79	(108%)	—	—	—	—
当期純利益	380	358	—	—	500	—	—	+142	(140%)	—	—	—	—

配当予想：9.5円（中間配当4円、期末配当5.5円）を予定。

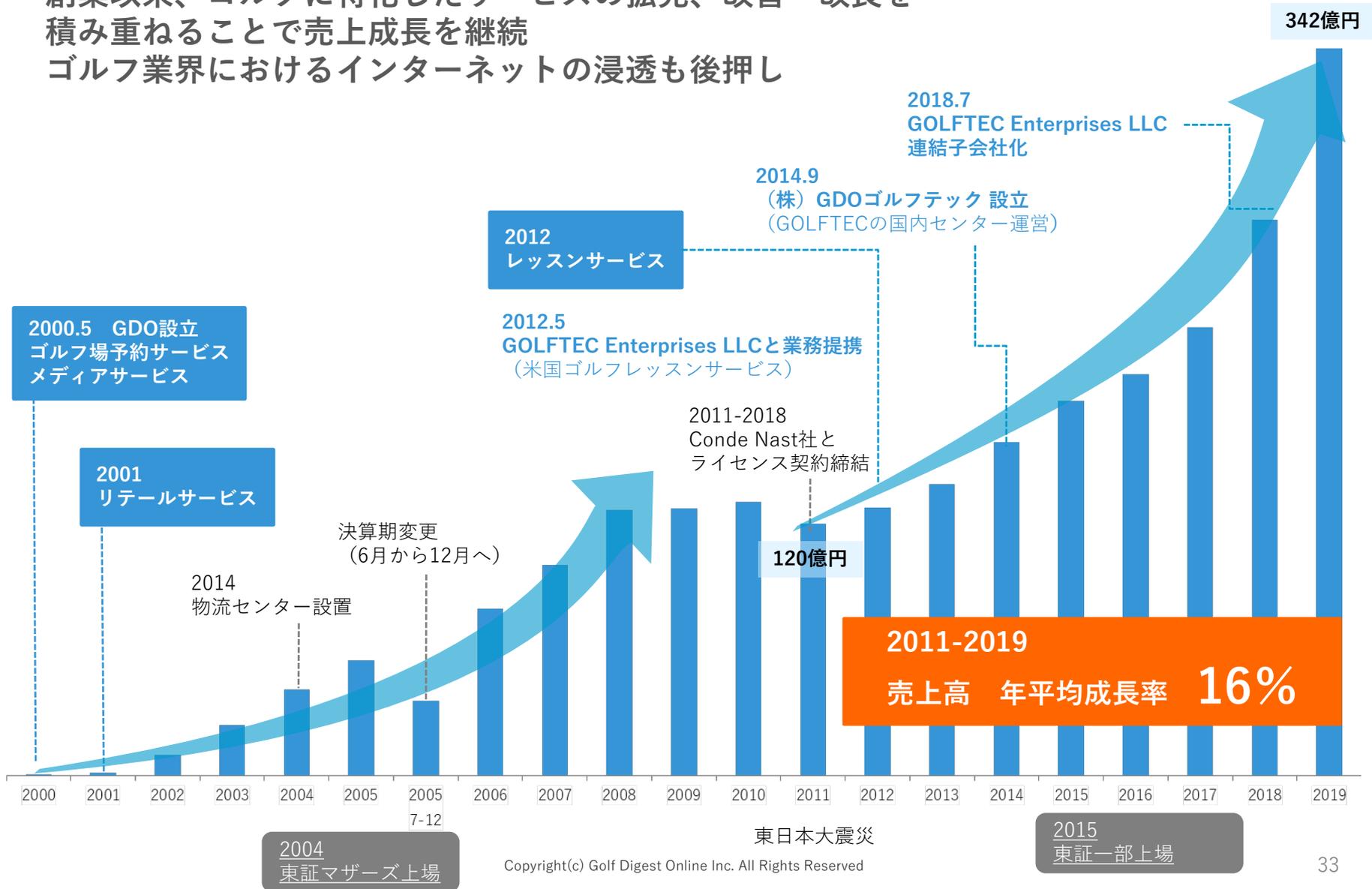
A close-up photograph of a golf green. A white golf ball with blue and red patterns is positioned on the green, just above a hole. A silver putter is visible in the upper right corner, its head resting on the grass. The scene is brightly lit, casting long shadows across the green.

# 会社概要

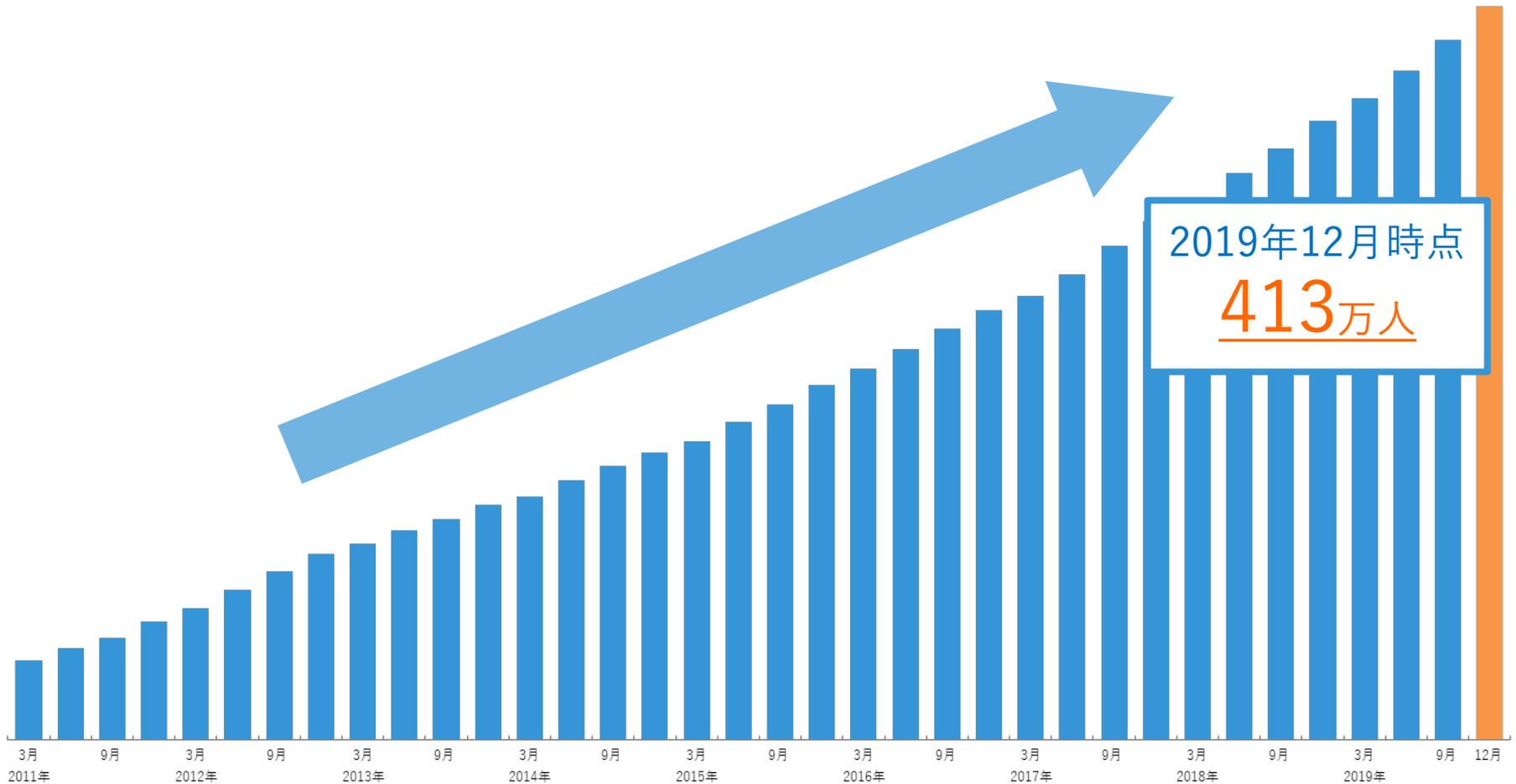
顧客データベースを活用し、インターネットを通じて「ゴルフメディア」「ゴルフレッスン」「ゴルフ用品販売」「ゴルフ場予約」を四つの柱（四つの異なる収益源）としてサービスを展開



創業以来、ゴルフに特化したサービスの拡充、改善・改良を積み重ねることで売上成長を継続  
ゴルフ業界におけるインターネットの浸透も後押し

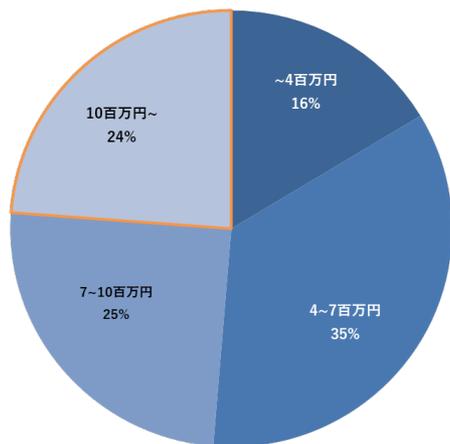


GDOクラブ会員 国内ゴルファーの **約6割**

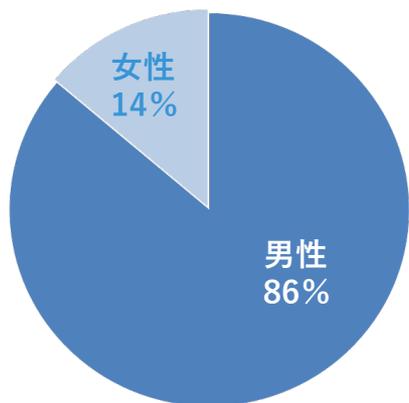
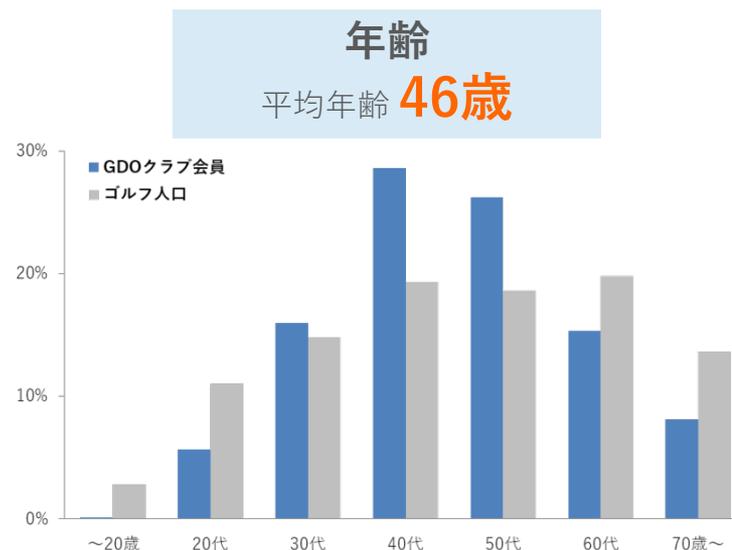


(2019年12月末時点)

ビジネス上の影響力があり、**購買力が高い**のが特徴



**年収**  
1,000万円以上 **25%**



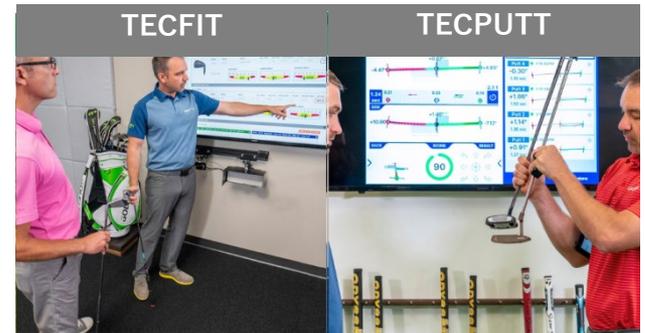
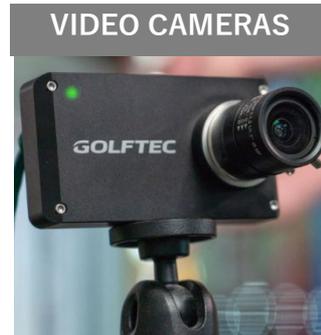
**性別**  
男性 **86%**

**職業**  
会社役員・管理職・自営業 **30%超**  
**平均スコア**  
**90台**が最多

ゴルフレッスンサービスとクラブフィッティングサービスを中心に展開  
米国No1のセンター数、コーチの質、最新のITテクノロジーを用いたサービスに強み



**6** Countries  
**56** States  
**186** Cities  
**209** Centers



## 会社概要

会社名	GOLFTEC Enterprises LLC
本社	アメリカ合衆国コロラド州
設立年月日	2001年10月24日
資本金	2,478 百万円 (2019年12月31日時点)
株主構成	GDO 60%、他1社 40%
取締役	代表取締役会長 石坂 信也 代表取締役社長 Joseph Assel 取締役 Tom Gart 取締役 伊藤 修武 取締役 西野 洋
GDOとの関係	2012 業務提携開始 日本に“GOLFTEC by GDO”開設 2016 資本提携 (GDO出資比率 8%) GDO社長石坂が取締役として参加 2018.7 追加出資 (GDO出資比率60%) GDOグループ入り

## With International Recognition and Awards



**50+ COACHES**

ALL-TIME PGA SECTION AWARD WINNERS



**TOP 100**

2018 NGF TOP 100 BUSINESSES IN GOLF



**36 LOCATIONS**

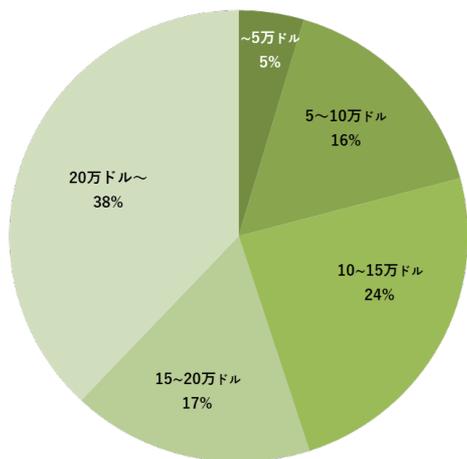
2018 GOLF DIGEST TOP 100 CLUB FITTERS



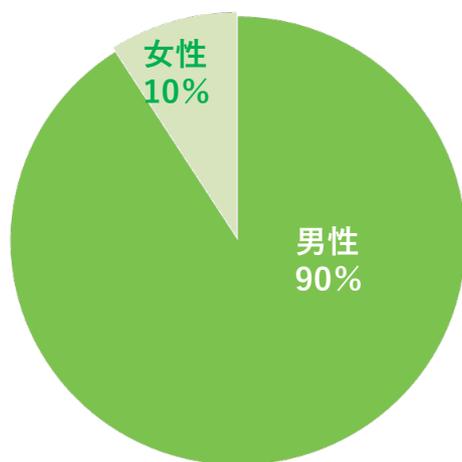
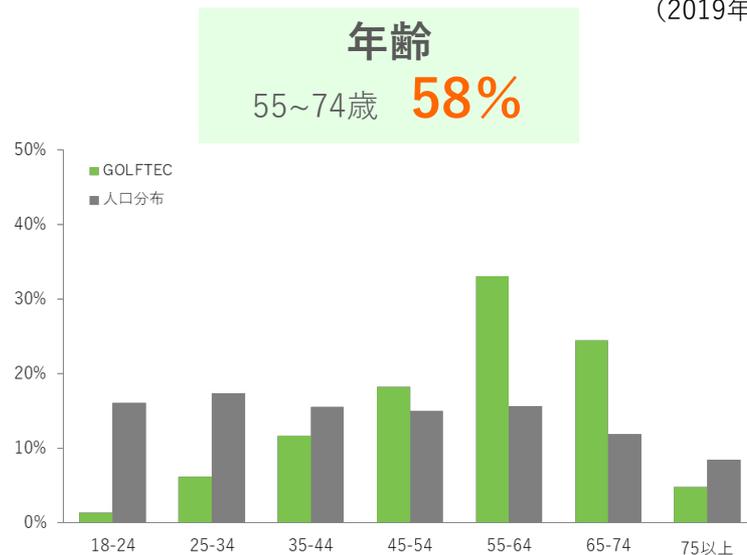
**MOST INNOVATIVE COMPANIES**

2017 FAST COMPANY MOST INNOVATIVE COMPANIES IN SPORTS

(2019年度)



**年収**  
15万ドル~ **約8割**



**性別**  
男性 **90%**

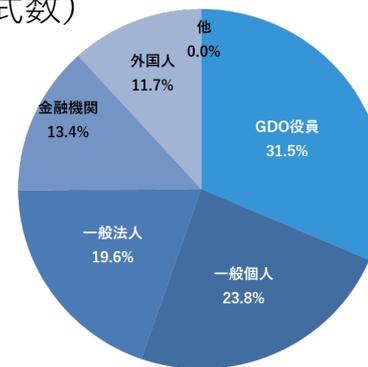


## 株式情報

発行可能株式総数 59,164千株  
 発行済株式総数 18,274千株  
 株主数 12,894名

## 株主構成 (株式数)

(2019年12月末時点)



## 大株主

名前	所有株式数 (千株)	所有割合 (%)
1 (株)ゴルフダイジェスト社	3,250	17.8
2 石坂 信也	3,121	17.1
3 木村 玄一	1,250	6.8
4 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	932	5.1
5 木村 正浩	900	4.9
6 日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口)	879	4.8
7 日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	658	3.6
8 特定有価証券信託受託者(株) SMBC信託銀行	300	1.6
9 J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 380578	297	1.6
10 大日本印刷(株)	276	1.5



PER	34.84倍	出来高	8,642,600
PBR	1.98倍	時価総額	124億円

（2019年12月末時点）

## 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)
本社	東京都品川区東五反田2-10-2
資本金	1,458百万円
従業員 (連結)	1,139名 (臨時従業員含む)
設立年月日	2000年5月1日

## グループ会社



### 東京

- (株)ゴルフダイジェスト・オンライン  
- GDOゴルフテック(株)

### 米国コロラド州

- GOLFTEC Enterprises LLC

### 米国カリフォルニア州

- GDO Sports, Inc.

## 役員

代表取締役社長	石坂 信也
取締役	伊藤 修武
取締役	西野 洋
取締役	吉川 雄大
取締役 (社外)	木村 玄一
取締役 (社外)	木村 正浩
取締役 (社外/独立役員)	橋岡 宏成
取締役 (社外/独立役員)	岩澤 俊典
常勤監査役 (社外)	國保 雅昭
監査役 (社外)	上住 敬一
監査役 (社外)	濱田 京子

## 国内拠点



本社	東京都品川区
名古屋支社	愛知県名古屋市
大阪支社	大阪府大阪市
福岡支社	福岡県福岡市
広島営業所	広島県広島市

# APPENDIX





GDO ゴルフショップ  
(PC、スマートフォン、アプリ)



ゴルフガレージ  
(在庫・物流基地としての機能)



物流倉庫 (千葉県茜浜)  
3 PL: 住商グローバルロジスティクス

## ■ 取扱アイテム数

新品: 約10万点  
中古: 約4万点

取扱ブランド数: 約390ブランド (国内外)

量販店を凌駕する世界最大級の品揃えを実現

## ■ 主なサービス

- ゴルフ用品ECサービス
- 中古品買取販売  
“ゴルフガレージ” (関東6店舗)  
インターネット買取サービス

## ■ 外部チャネルでの販売サービス

Yahoo! ショッピング、Amazon.co.jp、楽天市場、LOHACO、Wowma!

### 受賞歴

2015, 2017 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー  
ゴルフジャンル賞

Yahoo! ショッピング BEST STORE AWARDS 2017  
ゴルフ部門賞

小売市場におけるEC市場規模

2018年 12.5%

(GDO: 国内トップシェア)

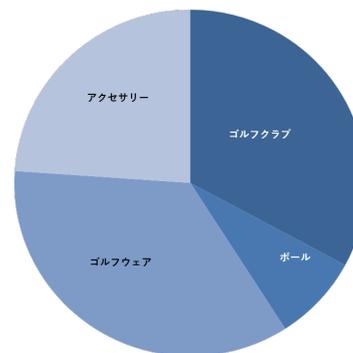
国内小売業売上ランキング 第4位

## アイテム別売上構成比

ゴルフメーカー等による新製品の発売状況や季節品の発売状況等により構成比は変動します。

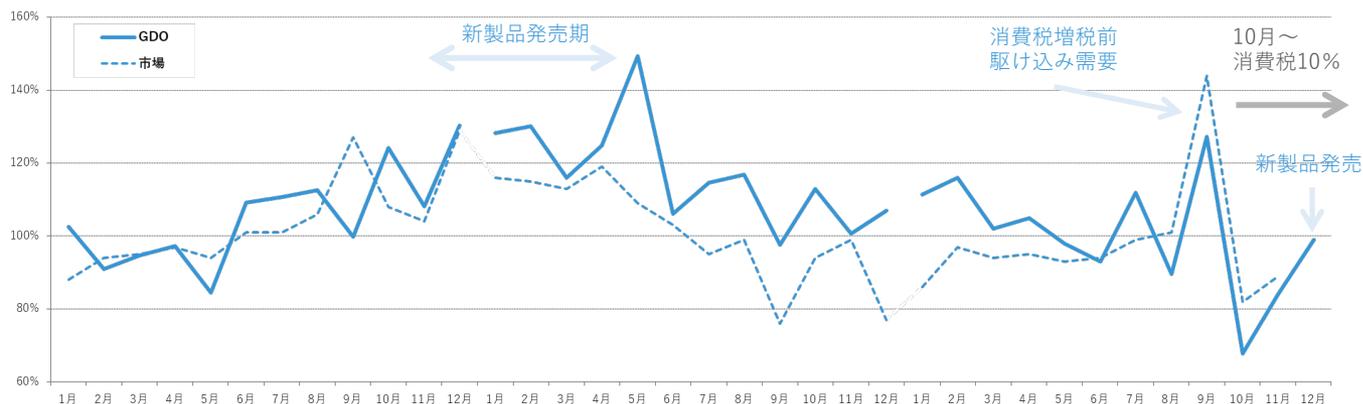
【2019年度 商品粗利率】

(高↑) アクセサリー > ウェア > ゴルフクラブ > ボール (低↓)

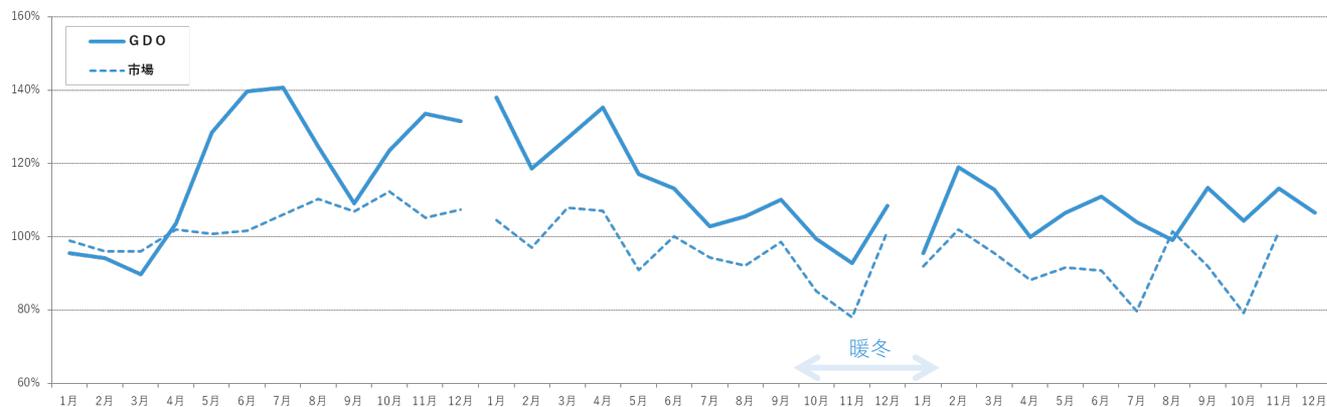


## 受注額前年同月比

### ゴルフクラブ



### ゴルフウェア





GDO ゴルフ場予約  
(PC、スマートフォン、アプリ)



競技、イベント主催



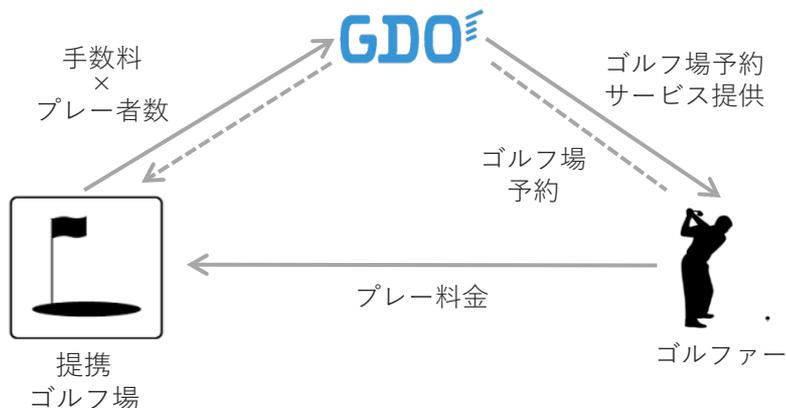
GDO プレミアム倶楽部

## ■ ゴルフ場提携コース数

2,000 コース以上 (国内外)

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

## ■ ゴルフ場予約サービス収益モデル



## ■ 主なサービス

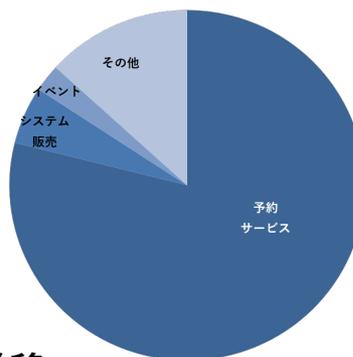
- ゴルフ場予約
- 全国ゴルフ場の情報提供  
国内最大級ポータルサイト
- ゴルフ場予約システム販売

ASPサービス “GDO Web Pack”  
 基幹業務システム “Yardage Club” 販売  
 システム連動サービス “GOLF XML”

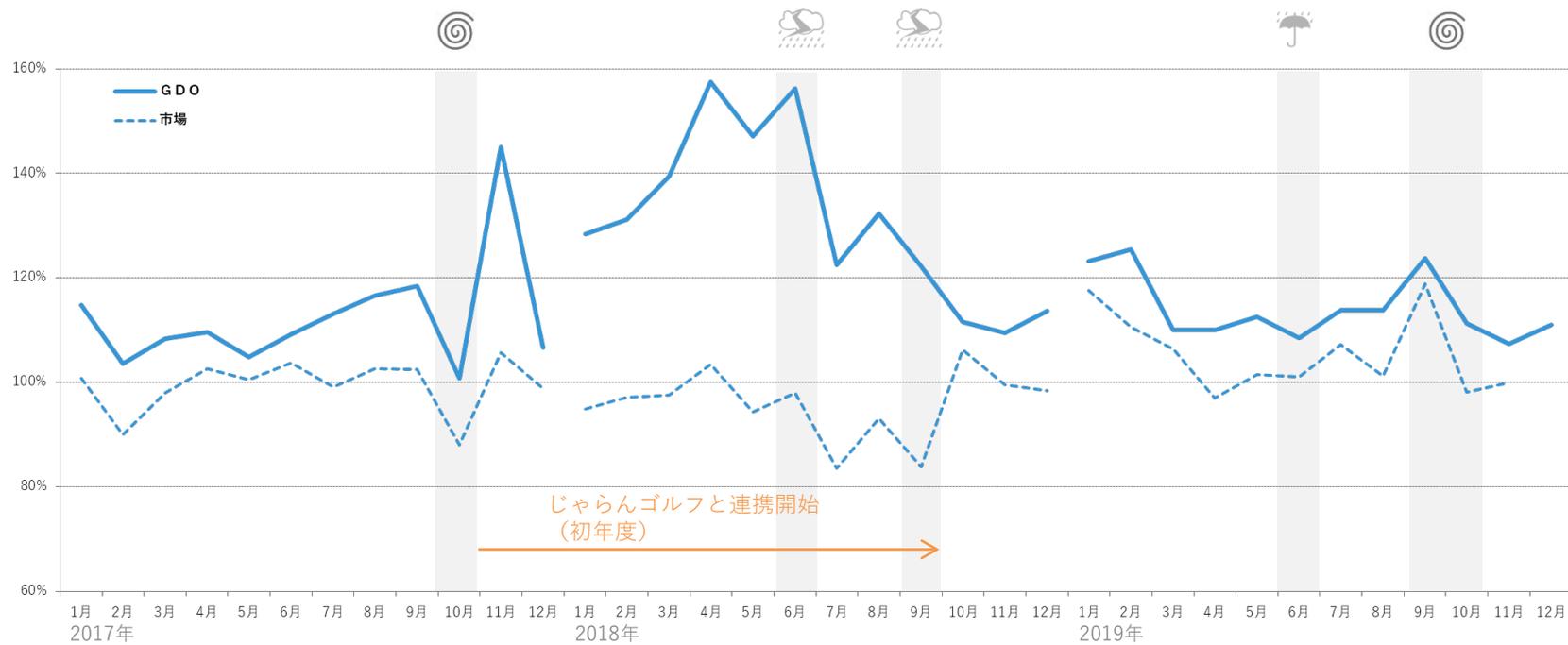
ゴルフ場がWebサイト上で行う予約受付業務や顧客管理、集計などの業務をシステム面でサポート

## サービス別売上構成比

ゴルフ場へのgolfer送客サービスとシステム販売サービスの構成比により売上総利益率は変動します。



## ゴルフ場プレー者数（前年同月比）の推移



GDO：当社及びじゃらんゴルフで予約、プレーしたプレー者数  
 市場：経済産業省が公表する8都道府県におけるプレー者数



GOLFTEC レッスンスタジオ



クラブフィッティングサービス



可視化されたレッスンアプローチ



## ■ 米国GOLFTEC 米国ゴルフレッスンチェーン

5か国・209店舗（直営：114、FC：95）

米国	173店舗	
カナダ	19店舗	
日本	13店舗	
香港	2店舗	
シンガポール	1店舗	
中国	1店舗	(2019年12月末時点)

日本国内スタジオ『GOLFTEC by GDO』13店

関東 9 店舗  
 中部 1 店舗  
 関西 2 店舗  
 九州 1 店舗



## ■ 主なサービス

スイング診断  
 マンツーマン・インドアゴルフレッスン  
 クラブフィッティング+カスタムクラブ販売



米国GOLFTECがNFL Alumniの  
 公式ゴルフレッスンパートナーへ

### NFL Alumniとは

NFL選手やコーチ、チームスタッフメンバー等関係者が引退した後の生活をサポートするための非営利団体。会員とその家族の健康面、生産性や関係性を維持するために、様々な医療、金融、教育、社会プログラムを提供している。



GDO ゴルフニュース  
(PC、スマートフォン、アプリ)



BRUDER

## ■ ゴルフカテゴリーにおける視聴率

**世界 No.1**

Top Websites Ranking ゴルフカテゴリー 世界 1 位  
LINE NEWS Presents NEWS AWARDS 2019 スポーツ部門大賞

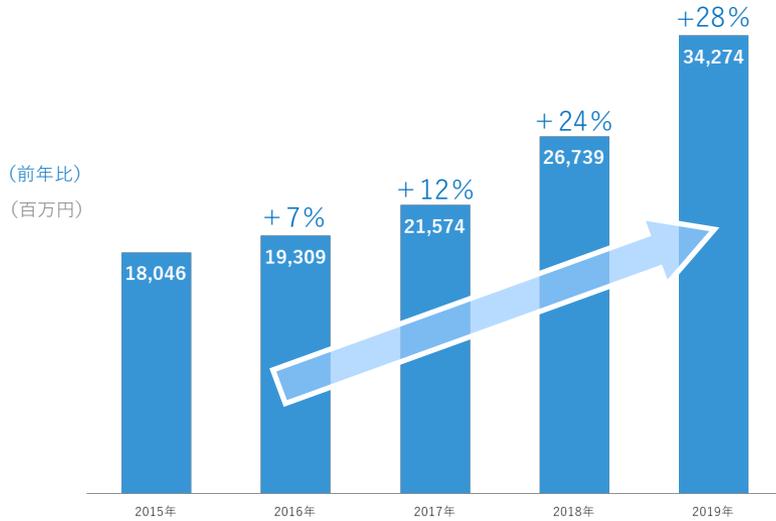
## ■ 主なサービス

- ゴルフメディア (ニュース、BRUDER、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 (無料サービス/ 課金サービス)
- GDOカード



GDO credit card

## ■ 連結売上高



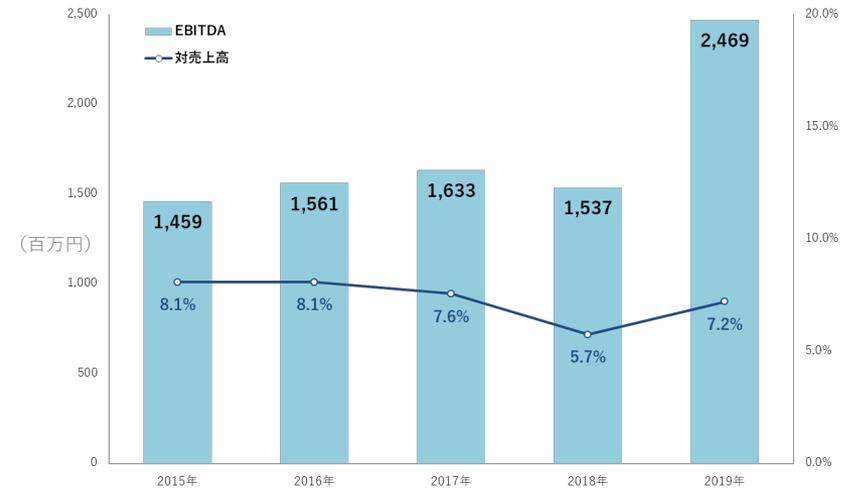
## ■ 連結売上総利益



## ■ 販管費



## ■ 連結EBITDA



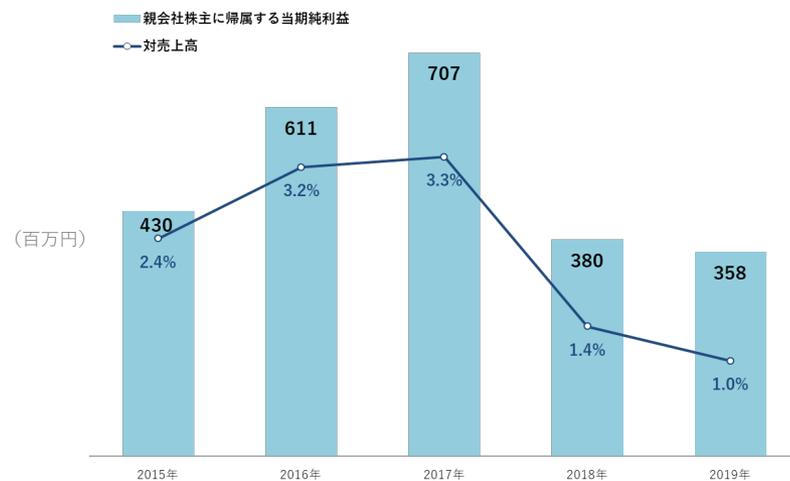
## ■ 連結営業利益



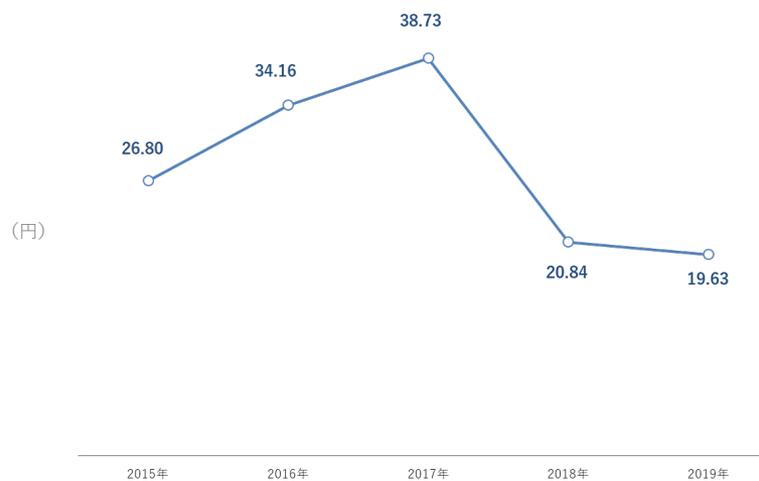
## ■ 連結経常利益



## ■ 親会社株主に帰属する当期純利益



## ■ 一株当たり当期純利益



ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World