



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン  
[www.golfdigest.co.jp](http://www.golfdigest.co.jp)

# 2020年12月期（第22期） 上期決算説明資料

(証券コード：3319)

- 1、上期決算概況
- 2、通期見通し

会社概要

サービス概要

# 1. 上期決算概況（2020年1月～6月）

- ・業績に関する概況
- ・（参考）COVID-19関連



1Qは好調に推移、3月、4月にCOVID-19の影響を受け大幅減少、6月以降は国内急回復、海外は回復途中



販管費の効率化を進めたが、売上減少、売上構成の変化による粗利率の低下が大きく、EBITDAは前年の1/3へ



**通期見通しは「未定」。**併せて、**中期経営計画の公表も延期**  
3月以降COVID-19の影響等先行きは依然不透明のため通期見通しは「未定」。併せて、中期経営計画詳細版の公表も通期見通し確定後に延期

# 連結業績の概要

	2018年		2019年		2020年					
	2Q	2Q	(国内)	(海外)	2Q	(前年同期比)	国内	(前年同期比)	海外	(前年同期比)
売上高	11,926	16,728	13,077	3,650	15,026	△ 1,702 (90%)	12,065	△ 1,011 (92%)	2,960	△ 690 (81%)
売上総利益	4,569	6,545	—	—	5,477	△ 1,067 (84%)	—	—	—	—
販管費	4,248	6,282	—	—	5,923	△ 359 (94%)	—	—	—	—
EBITDA	563	986	844	141	325	△ 661 (33%)	603	△ 241 (71%)	△277	△ 419 (- %)
営業利益	320	262	591	△329	△445	△ 707 (- %)	343	△ 248 (58%)	△789	△ 459 (- %)
経常利益	308	256	—	—	△439	△ 696 (- %)	—	—	—	—
当期純利益	137	80	—	—	△610	△ 690 (- %)	—	—	—	—

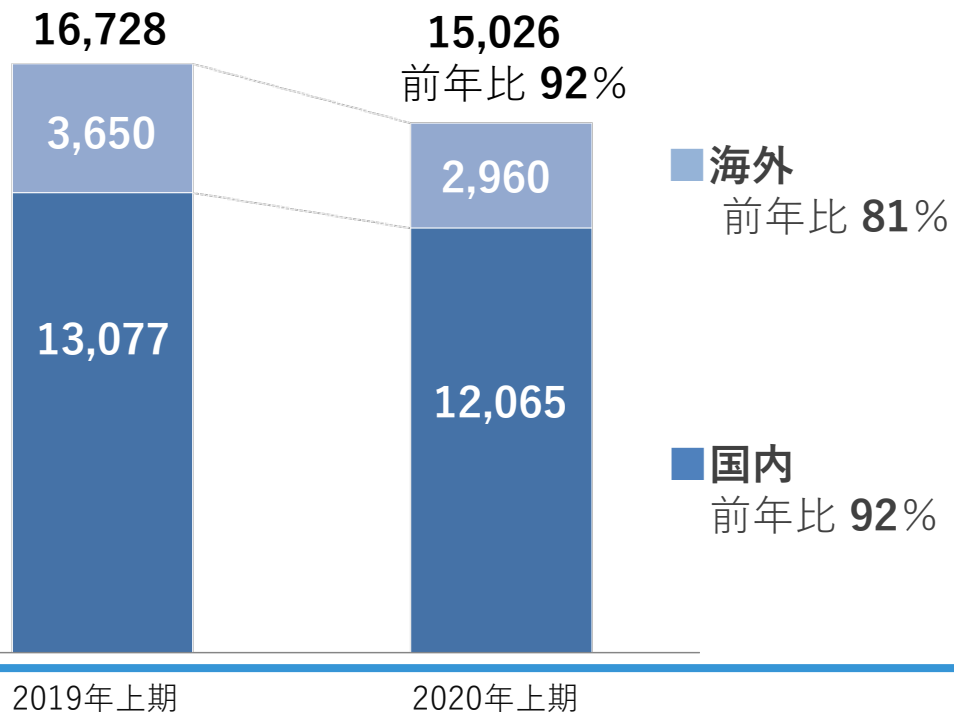
※海外セグメントの米国子会社のうち、GDOS<sup>※</sup>は2018年3Qから、米国GOLFTECは2018年4QからPL連結開始。

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

## セグメント別

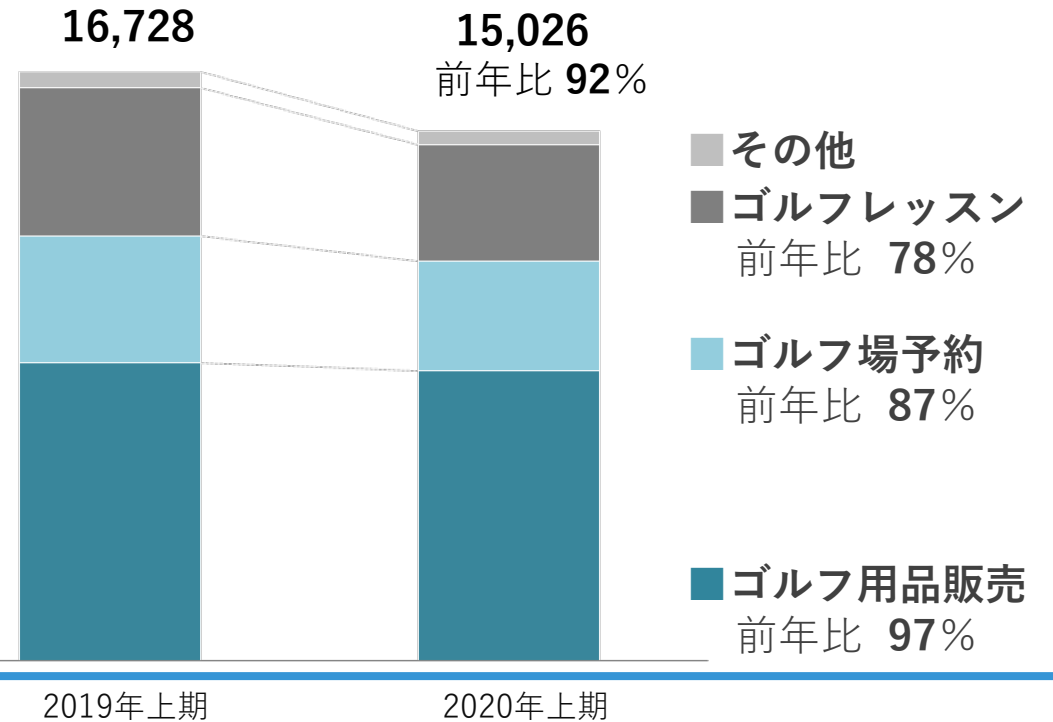
3月後半から5月にかけて、特に好調に推移していた海外（米国）で大きくCOVID-19の影響を受けたが、6月以降は急速に回復基調

(単位：百万円)



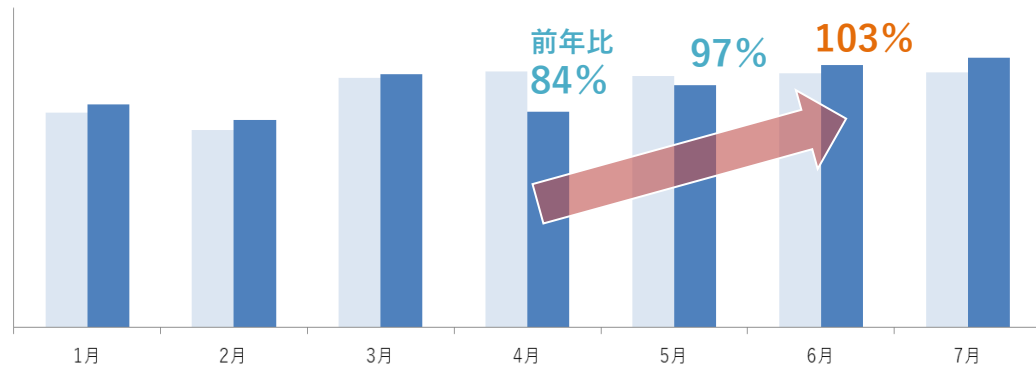
## サービス別

ゴルフ用品EC販売が健闘したが、外出制限や営業休止等でゴルフ場予約、インドアレッスンのゴルフレッスンでCOVID-19の影響を大きく受ける

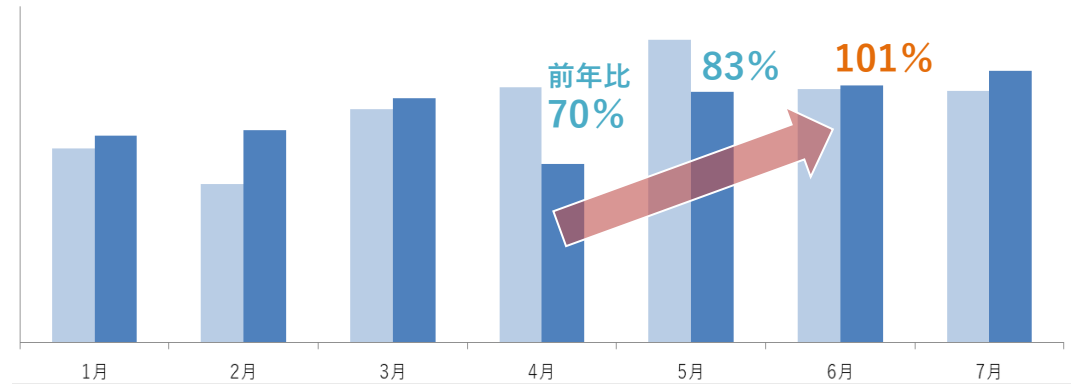


オンラインサービスは、6月以降前年を超えるまでに回復  
リアルサービスの完全回復は下期以降

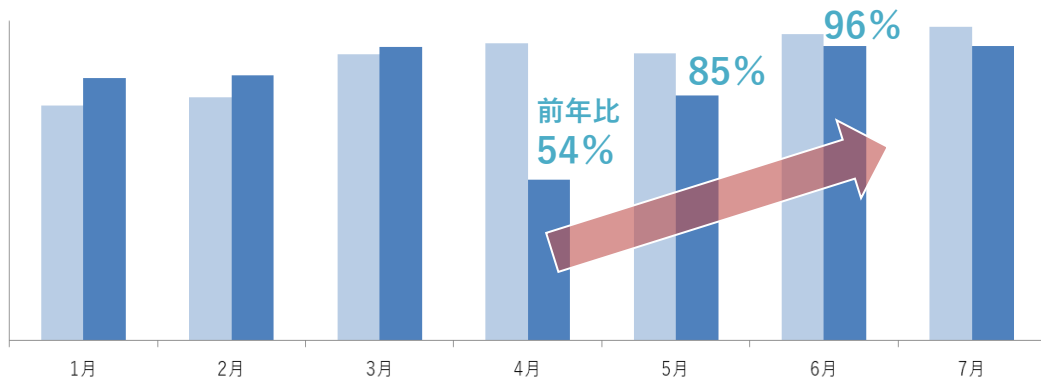
【ゴルフ用品EC販売】 月次売上高（オンライン）



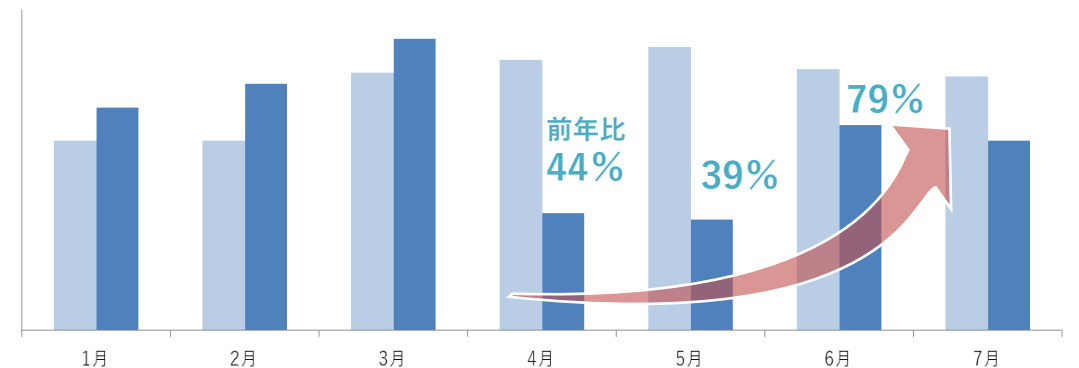
【ゴルフ場予約】 月次送客人数（オンライン）



【ゴルフ用品中古販売】 月次売上高（リアル）

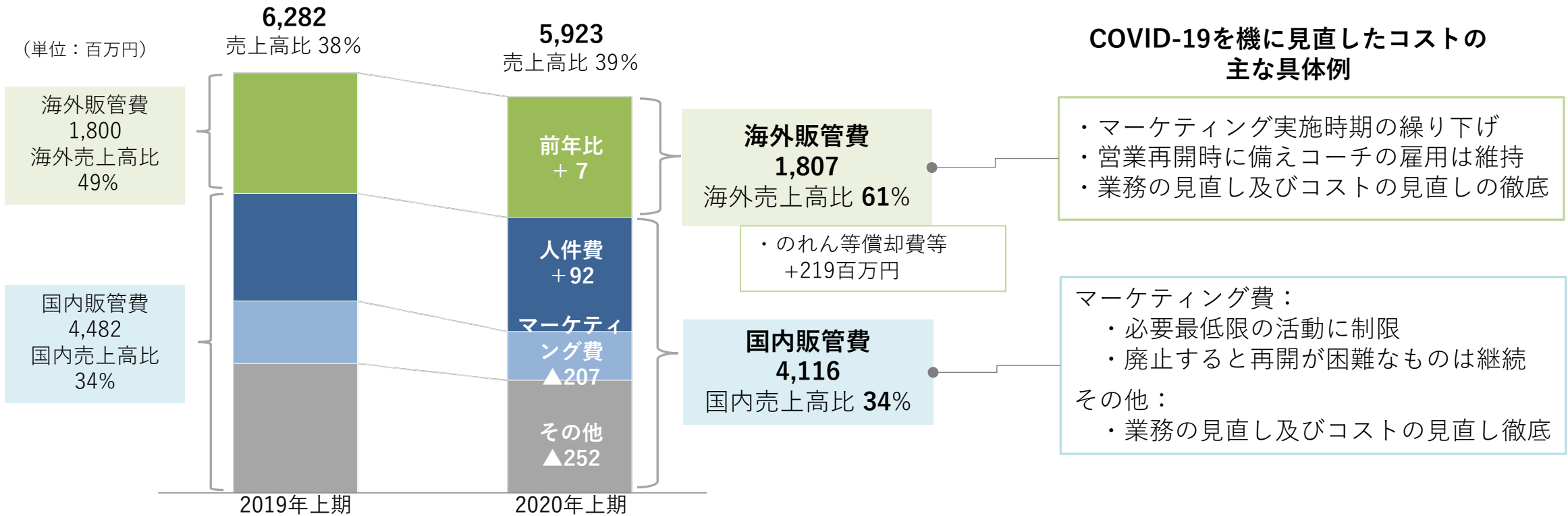


【海外子会社】 GOLFTECの月次売上高（リアル） ※会計上の売上高



■ 2019年  
■ 2020年

期初から販管費の効率化に着手  
 COVID-19の影響を機に、国内外ともに販管費の削減・効率化を更に加速





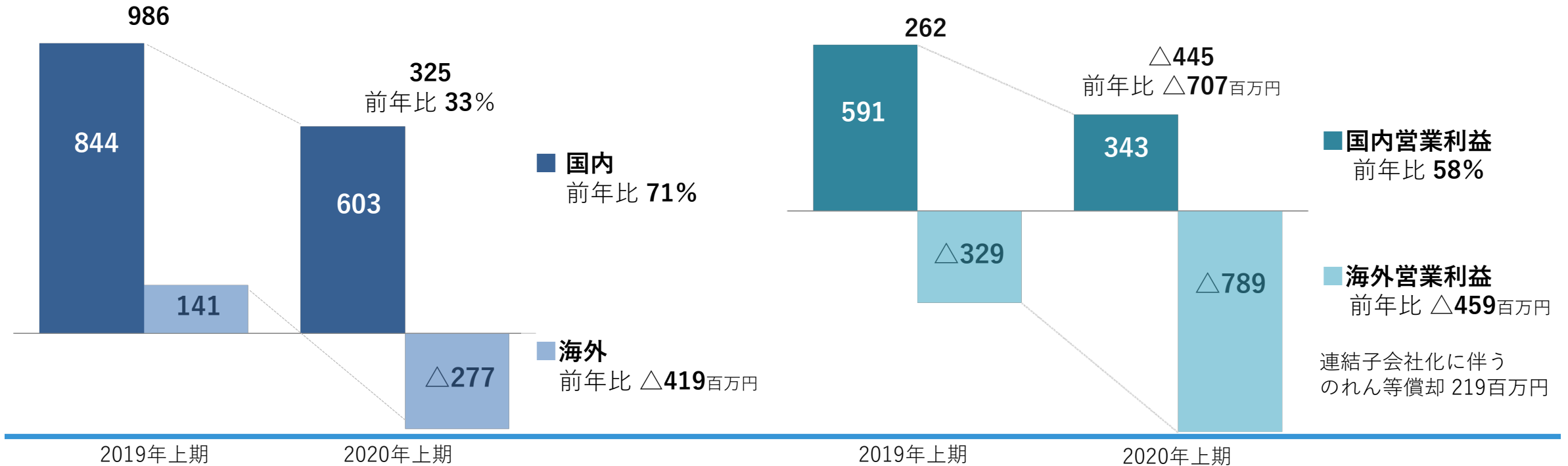
販管費の削減・効率化を進めたが、売上減少及び売上構成の変動による売上総利益率の悪化（△2.6p）が先行し、EBITDA、営業利益は前年比大幅減

## EBITDA

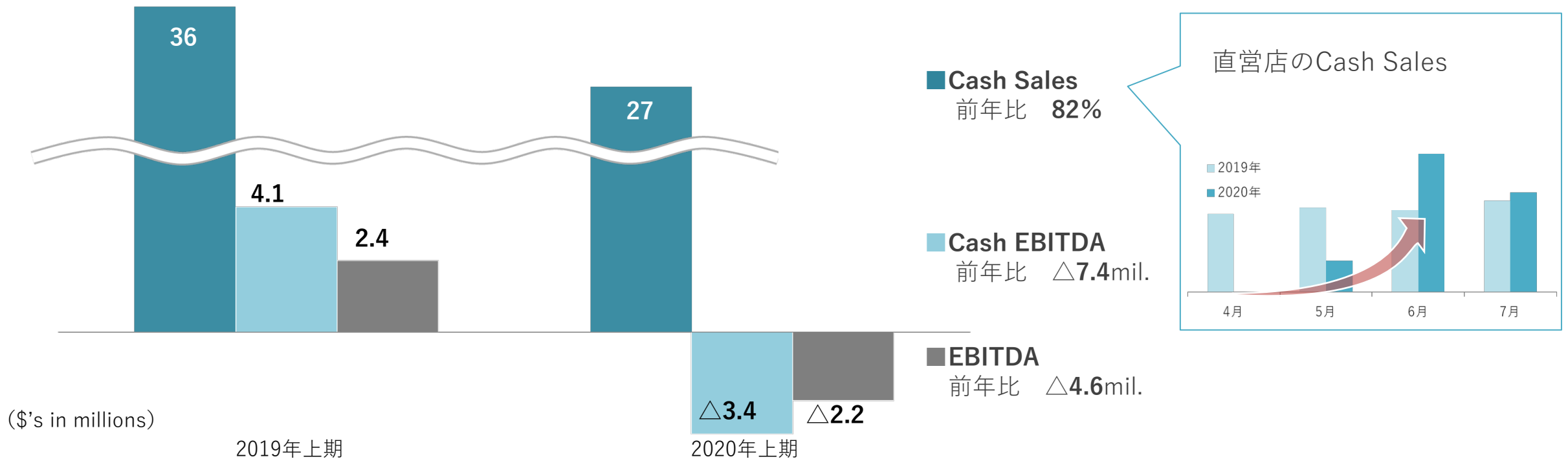
(=営業利益+のれん償却費+減価償却費+長期前払費用)

## 営業利益

(単位：百万円)



- 3/24～直営店・FC店全店休業、5/3～段階的に営業開始し、6/15から全店再開
- コーチの雇用を維持したため、4月以降売上の急減に対し、販管費の削減が追い付かずEBITDAはマイナス
- 6月以降、COVID-19の落ち着きとともに、PGAツアー再開に合わせたセールの実施等により急回復をみせる

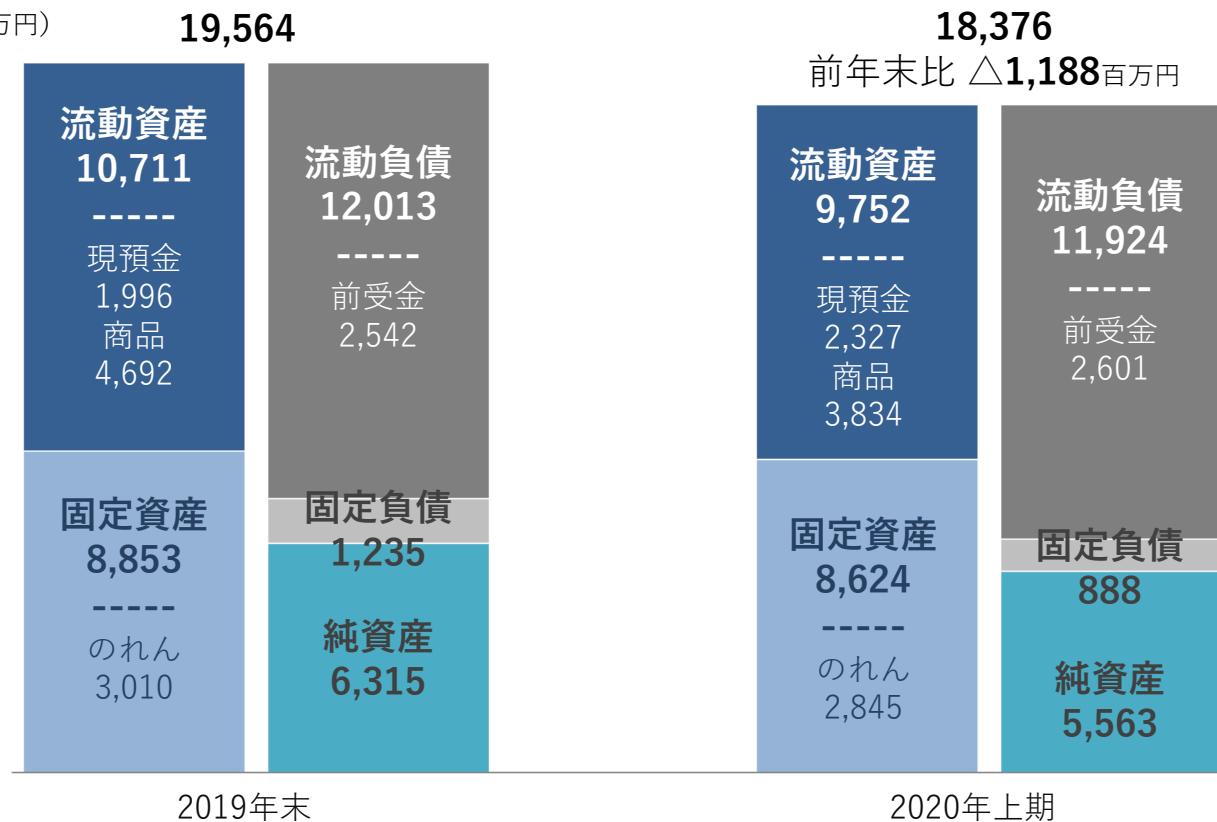


※Cash EBITDA：Cash 獲得時点で算定したEBITDAであり、会計基準調整前の指標。

# 連結貸借対照表

COVID-19に対応すべく借入金を増額し手元資金を確保  
 売上減少に伴い、資産規模は11億円縮小

(単位：百万円)



## 流動資産： $\Delta 958$ 百万円

短期借入金の増額により手元資金を確保  
 売上減少に伴い、売掛金・商品が減少

## 負債合計： $\Delta 435$ 百万円

仕入抑制に伴い、買掛金が減少

上期前半における米国GOLFTECのチケット  
 販売好調につき、前受金は増加

借入金：+773百万円

COVID-19の影響を鑑み、短期借入金を増  
 額し手元資金を確保

長期借入金は計画通りの返済

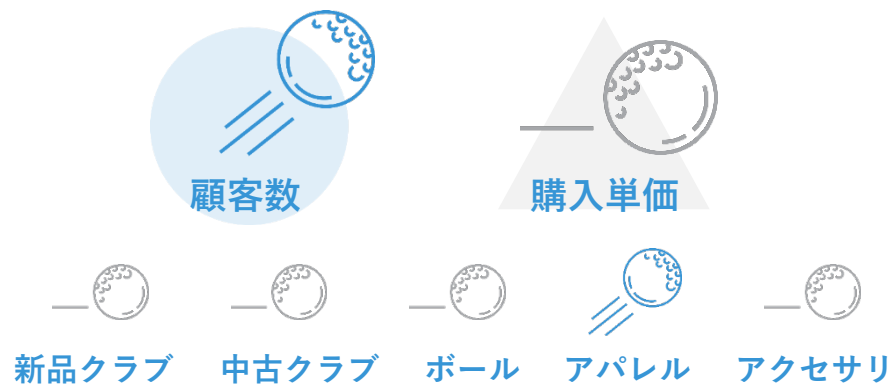
## 純資産： $\Delta 752$ 百万円

当期純損失：610百万円

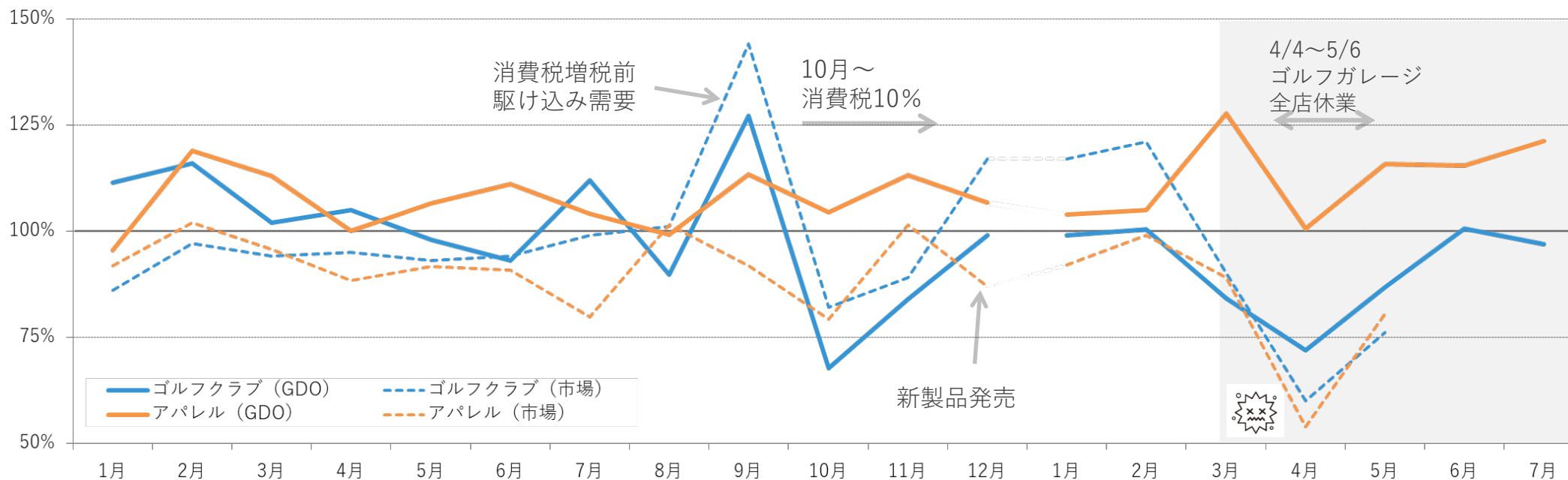
期末配当：100百万円

# 【国内】ゴルフ用品販売 KPI分析

- 3月～4月はゴルフプレー需要減退とともにゴルフ用品の需要も減少
- 緊急事態宣言解除以降、徐々に需要が回復する中、GW中のウェアセール等が奏功し特にアパレルが好調に推移



受注額の前年同期比



※市場…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」

# 【国内】ゴルフ場予約 KPI分析

- 3月中旬以降、外出自粛やゴルフ場の休場等からゴルフプレー需要が減退。スループレー※やセルフプレーが増加してプレー単価が減少し、手数料単価は減少
- 緊急事態宣言解除以降、徐々に需要が回復。新しいプレースタイル※が徐々に浸透



顧客数

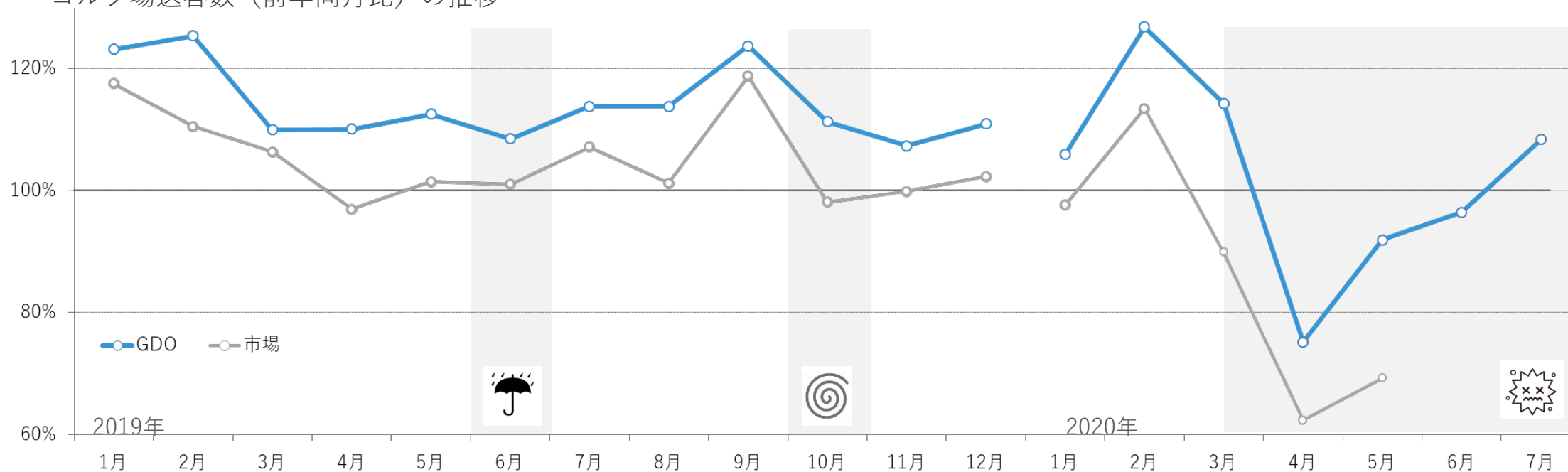


手数料単価



キャンセル率増加

ゴルフ場送客数（前年同月比）の推移



※スループレー：お昼休憩などの長い休憩を取らずに1R（ラウンド）通してゴルフすることをスループレーと言います。

※新しいプレースタイル：予約の直前化、スループレーや1組2名でのプレーの拡大等

ゴルフ練習場にデバイスとソフトウェアを導入した“Top Tracer Range”（TTR）事業が好調に推移

- TTR導入施設の集客は順調に推移
- 関東、近畿地区に続き中部地区へも複数施設で導入。契約施設数も順調に推移
- 無償利用期間を経て、順調に有償利用期間に移行、収益化が進む



新規導入施設数

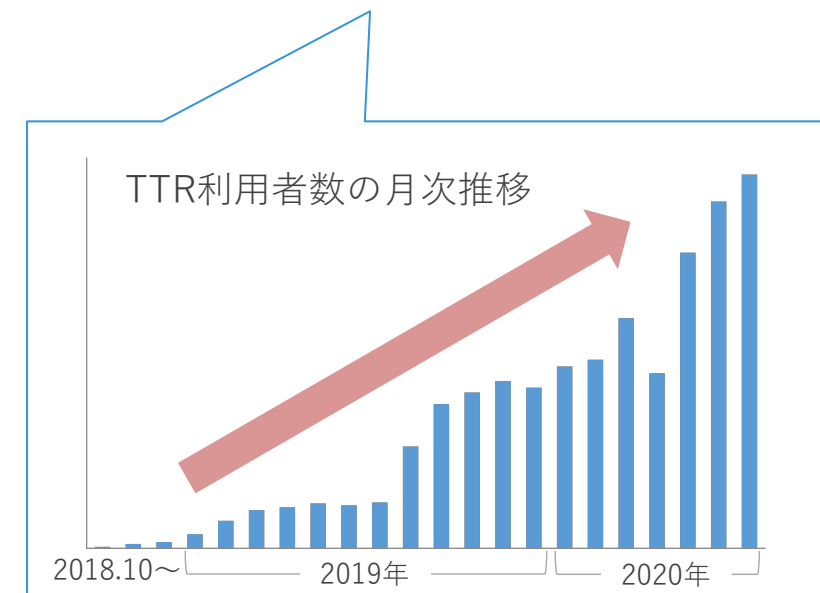


利用者数

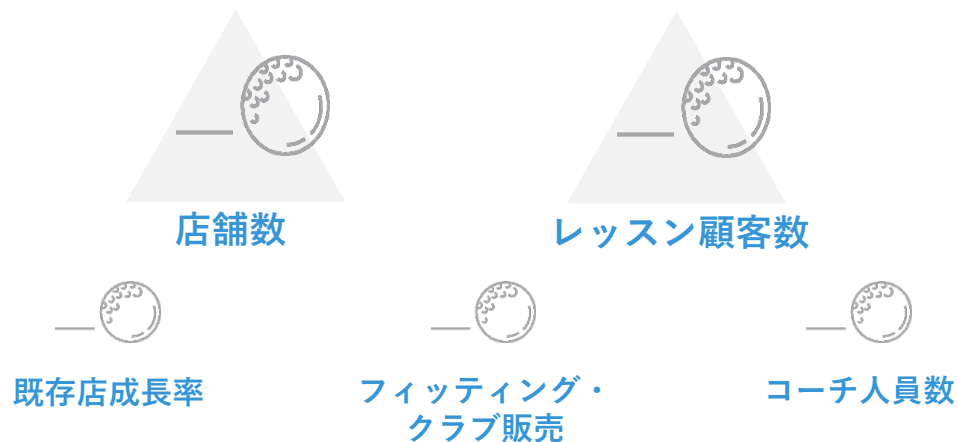
## 課金モデル

- ・ 定額料金と従量課金の組み合わせを実施
- ・ 米国TOPTRACER社とは費用及び収益の折半モデルで契約

	施設数	打席数
<b>2019年12月末</b>	<b>11</b>	<b>876</b>
2020年上期増減	+ 5	+747
<b>2020年6月末</b>	<b>16</b>	<b>1,623</b>
2020年下期増減（予）	+ 8	+ 589
<b>2020年12月末（予）</b>	<b>24</b>	<b>2,212</b>




- 3/24～ 全店休業  
5/3～ 段階的に再開  
6/15～ コーチ数、一日の予約数を絞り全直営店再開
- 休業期間中、オンラインバーチャルレッスンを実施。今後も実施強化
- 最先端技術を駆使し各種ソフトウェアの開発を進める。下期以降、随時展開予定



## 店舗数

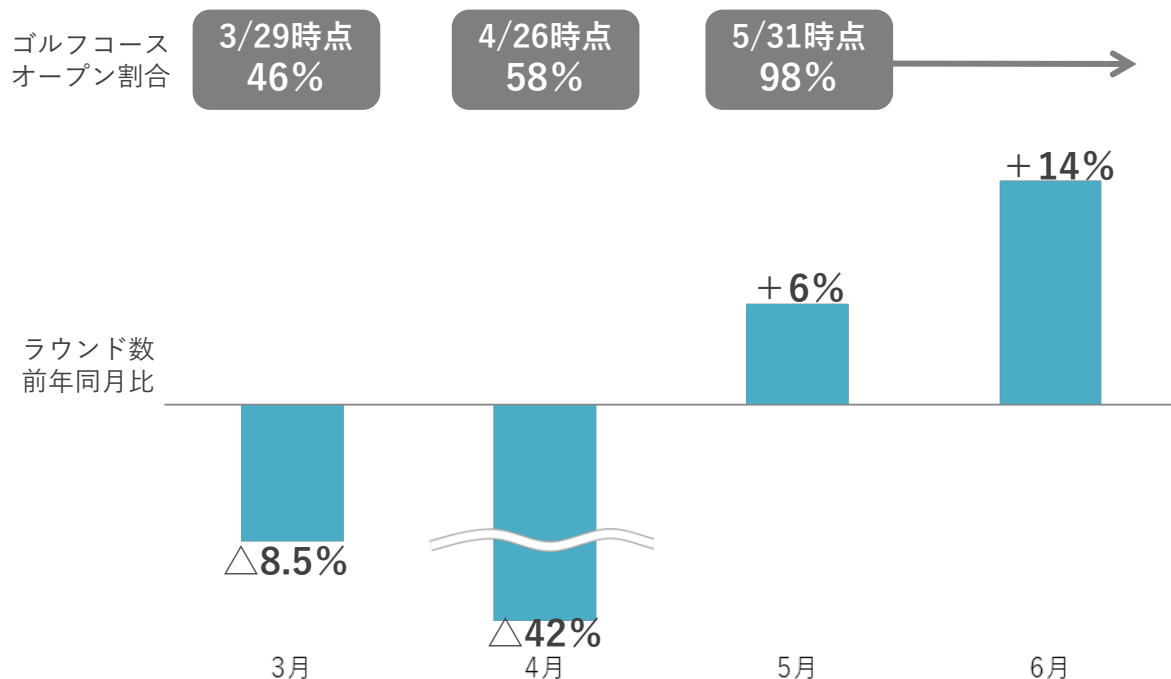
	直営店	FC店	合計
2019年 6月末時点	111	95	206
2019年12月末時点	114	95	209
直営店出店	+1	-	+1
FCの直営化	+1	△1	+0
退店	△1	△1	△2
2020年 6月末時点	115	93	208



### 最先端の技術導入を開始

- 最先端技術を駆使し、2方向カメラのみ（完全非接触）でスウィングをデータ化する新しいソフトウェアサービス "OptiMotion Image" を、シリコンバレーのベンチャー及びコロラドの大学と共同開発、下期以降順次全店導入予定
- レッスン体験及び品質の飛躍的向上
- 非接触対応の抜本的な対策

## ゴルフコースとラウンド数



- COVID-19の影響及び季節性により休場していたゴルフコースは、5月以降にはほとんどがオープン
- ラウンド数も5月以降急速な伸びを見せる。特に初心者ゴルファー、ジュニアゴルファー（6~17歳）は前年比**20%増加**

## ゴルフ用品販売

6月度卸売高

ゴルフクラブ

前年同月比 **+30%**

ゴルフボール

前年同月比 **+20%以上**



## お客様対応

お客様の安全管理にいち早く取り組み徹底

## ゴルフ用品販売

EC Stay Home関連商材の拡充

中古店舗 (ゴルフガレージ)

1/29~ マスク着用、消毒徹底、検温実施  
(うち 4/4~5/6 は全店休業)



## ゴルフ場予約

- ゴルファーやゴルフ場に向けてスループレー※や一人予約等の「3密」を避けるメニューの促進
- 日々変化する環境に対応できるように「超直前予約」の強化
- GDO主催イベントの自粛



※スループレーとは、お昼休憩などの長い休憩を取らずに1R (ラウンド) 通してゴルフすることをスループレーと言います。  
アメリカ等では、ゴルフに集中してスムーズに回ることでできるスループレーが通常のラウンドとなっています。(GDO Webサイトより)

## お客様対応

お客様の安全管理にいち早く取り組み徹底

## ゴルフレッスン

**国内** 1/29～マスク着用、消毒徹底、検温実施、  
お客様の体調確認実施  
(うち 4/4～5/25 は全店休業)

**海外** 3/24～直営店・FC店全店休業  
5/3～ 予防策を徹底しつつ段階的に営業再開  
5/6～ アプリ内で新たに、コーチによるバー  
チャルレッスンサービスを無料提供開  
始 (米国地区限定)

**GOLFTEC**  
VIRTUAL LESSONS



## その他

### ゴルフ練習場事業 TOPTRACER RANGE

TOPTRACERを用いたオンラインイベント“ホールインワンチャレンジ”を7月に18施設で実施。「3密」回避のイベントとして、1万1千人以上が参加

### COUPON

ゴルフプレーや実店舗利用に紐づく割引クーポン、ポイント、サービスチケット等の利用期限を延長するなど条件緩和実施

## 従業員対応

従業員の安全管理にも早々に着手  
年内継続予定

### ● テレワークを全面本格導入

従前から限定的に試験導入していたテレワークを全社員に拡大し導入。電子押印システムも利用開始

(国内)

1/29～ 在宅勤務推奨

2/26～ 原則在宅勤務、出張原則禁止

3/27～ 出社禁止

6/1 ～ 原則在宅勤務（出社は認可制）

(米国)

3/16～ 在宅勤務開始

### ● Web会議システムの活用

お取引先様との会議も可能な限り実行

### ● 感染予防対策の徹底（2月～）

マスク着用、アルコール消毒の徹底、執務スペースを含む社内でのソーシャルディスタンスの確保等

## 経営全般に関する対応

ピンチをチャンスに  
様々な改革を遂行

### ● 財務戦略の見直し

国内外のコスト管理を厳格化するとともに、内製化を推進

資金繰りの様々なシミュレーションを行い、キャッシュポジションの確認・管理及び増強を実施（借入増額実施）

### ● 株主還元策

中間配当を無配に変更（手元資金の確保のため）

### ● 事業ポートフォリオの再検討開始

改めてCOVID-19を機に変化する事業環境に応じた事業ポートフォリオを再検討し、既存サービスの見直し開始。一部、組織体制の再構築にも着手

## 2. 通期見通し

- ・ 2020年12月期通期業績見通し
- ・ 今後のアクションプラン

COVID-19の収束予測が見通せない状況等から、  
業績への影響の算出が非常に困難なため、通期業績見通しは「未定」

	2018年	2019年		2020年 見通し			
		(国内)	(海外)	(国内)	(海外)		
売上高	26,739	34,274	26,842	7,431	—	—	—
EBITDA	1,537	2,469	2,057	412	—	—	—
営業利益	804	979	1,535	△ 556	—	—	—
経常利益	822	971	—	—	—	—	—
当期純利益	380	358	—	—	—	—	—

## 「ゴルフ」は環境変化に強い（Resilient）スポーツ GDOはゴルフ専業ながら、その中での事業ポートフォリオでリスク分散

### プラス面

- ・底堅い需要が存在（米国で顕著）
- ・移動制限・外食抑制等による余暇時間がゴルフに向かう傾向
- ・可処分所得の高いゴルファーを中心に、ゴルフ支出を維持・継続

- ・オンラインとリアルで相互に補完
- ・ユーザー特徴※により「ゴルフ」のプラスの影響を強く受けやすい
- ・GOLFTECの業績回復力は強い  
インドアレッスンながら「お客様とコーチとの信頼関係」が強く、生徒は回帰

### マイナス面

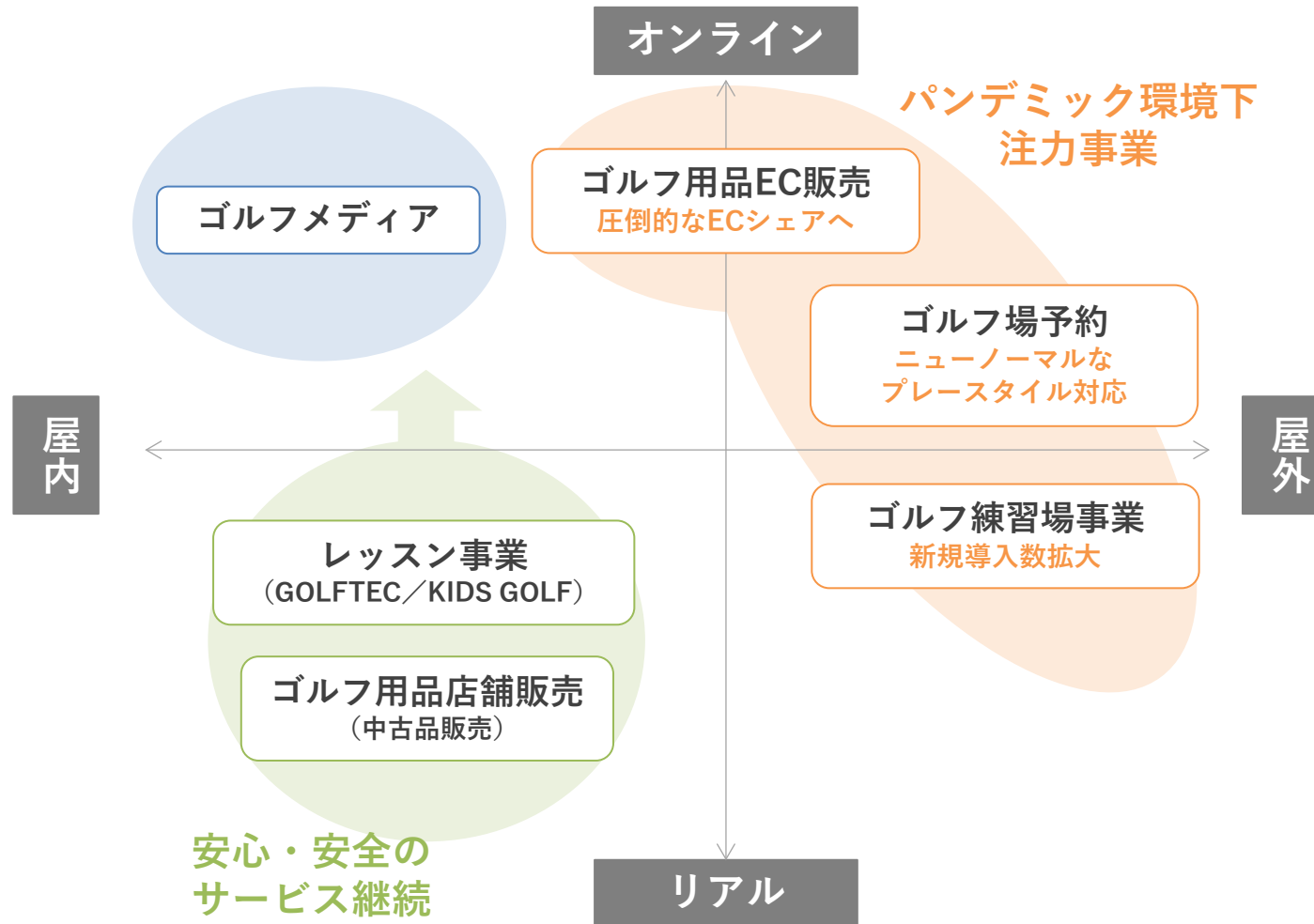
- ・移動制限の影響（特に日本）
- ・価格面、新規参入など競争環境は激化
- ・レジャー・スポーツ産業の経済回復は後続

- ・屋内サービス、イベント等の規制による営業休止リスク
- ・中長距離移動を伴うプレー予約の抑制
- ・プレー需要のECへの影響
- ・広告事業もマイナス影響

「ゴルフ」

GDO  
グループ

※GDOクラブ会員の特徴はP30ページ参照



## パンデミック環境下 注力事業

- ・ with COVID-19関連サービス・商材強化
- ・ 営業体制の見直し
- ・ 新規顧客獲得

## 安心・安全のサービス継続

- ・ 万全の対策強化、徹底した安全管理
- ・ 非接触型レッスンの開始
- ・ オンライン化（EラーニングやEC）強化

## 注力事業

### パンデミック環境下でもゴルフで生活を豊かに

#### ゴルフ用品EC販売 圧倒的なECシェアへ

- Stay Home関連商材の強化
- 伸びしろの大きいアパレルの販売強化

#### ゴルフ場予約 ニューノーマルな プレイスタイル対応

- ゴルフ場やゴルファーへ「3密」を回避する“工夫”を提案
- ゴルフ関連企業への総合的な営業提案力の強化

#### ゴルフ練習場事業 新規導入数拡大

- 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、新しいゴルフの楽しみ方を提案
- 全国のゴルフ練習場を対象に導入数拡大

ホーム > GDOが提案する“新しいゴルフ様式”

**PLAY SAFE ENJOY GOLF**

GDOが提案する  
“新しいゴルフ様式”

新着記事

2020/06/30  
PGAツアー選手5人目の陽性 イングリッシュが「ロケットモーゲージ」欠場

2020/06/29  
JLPGA小林会長 次戦最短8月も「必要ならPCR検査」世界ランク加算は「わからない」

2020/06/29  
ツアー1勝のフリッテリがコロナ陽性で次戦欠場 PGAツアー4人目

もっと見る >

ゴルフプレーの「新しい様式」チェックリスト

事前準備とチェックイン | プレー中 | プレー後

[<https://www.golfdigest.co.jp/newgolffstyle/>](https://www.golfdigest.co.jp/newgolffstyle/)



## 短期プラン

- COVID-19対応の定期的な業務及び組織への影響度の定期点検を実施し、柔軟に対応策を講じる
- 業務の棚卸・業務構造の抜本的見直し・効率化
- 組織体制の見直し・強化
- 次世代働き方の取組みを更に推進

## 中長期プラン

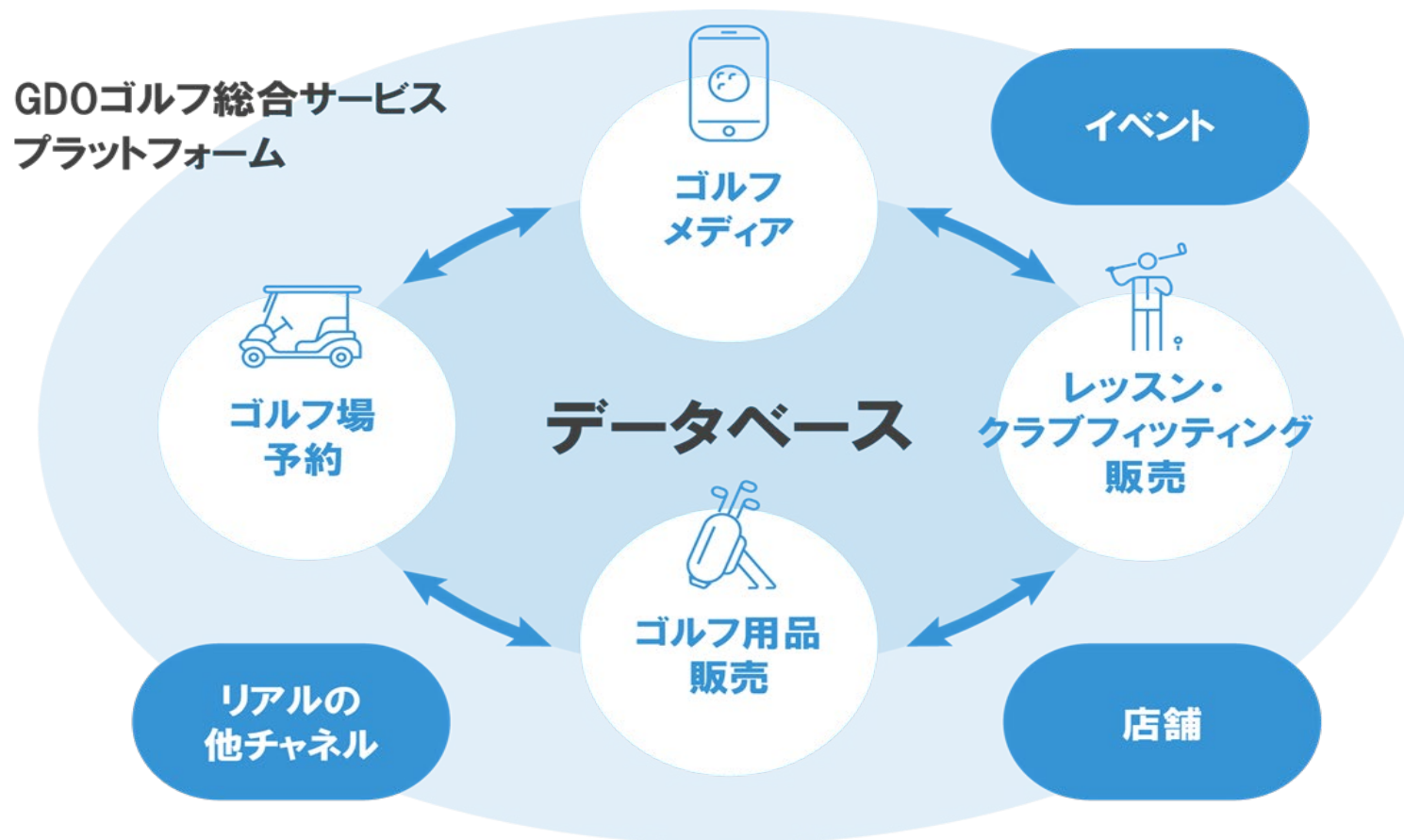
- With コロナを想定した中期計画の再策定
- グループ体制の見直し、コスト構造の更なる見直し及び引き締め
- ゴルフ事業としての再成長の好機と捉え、来期以降の積極策の推進

# 会社概要/サービス概要

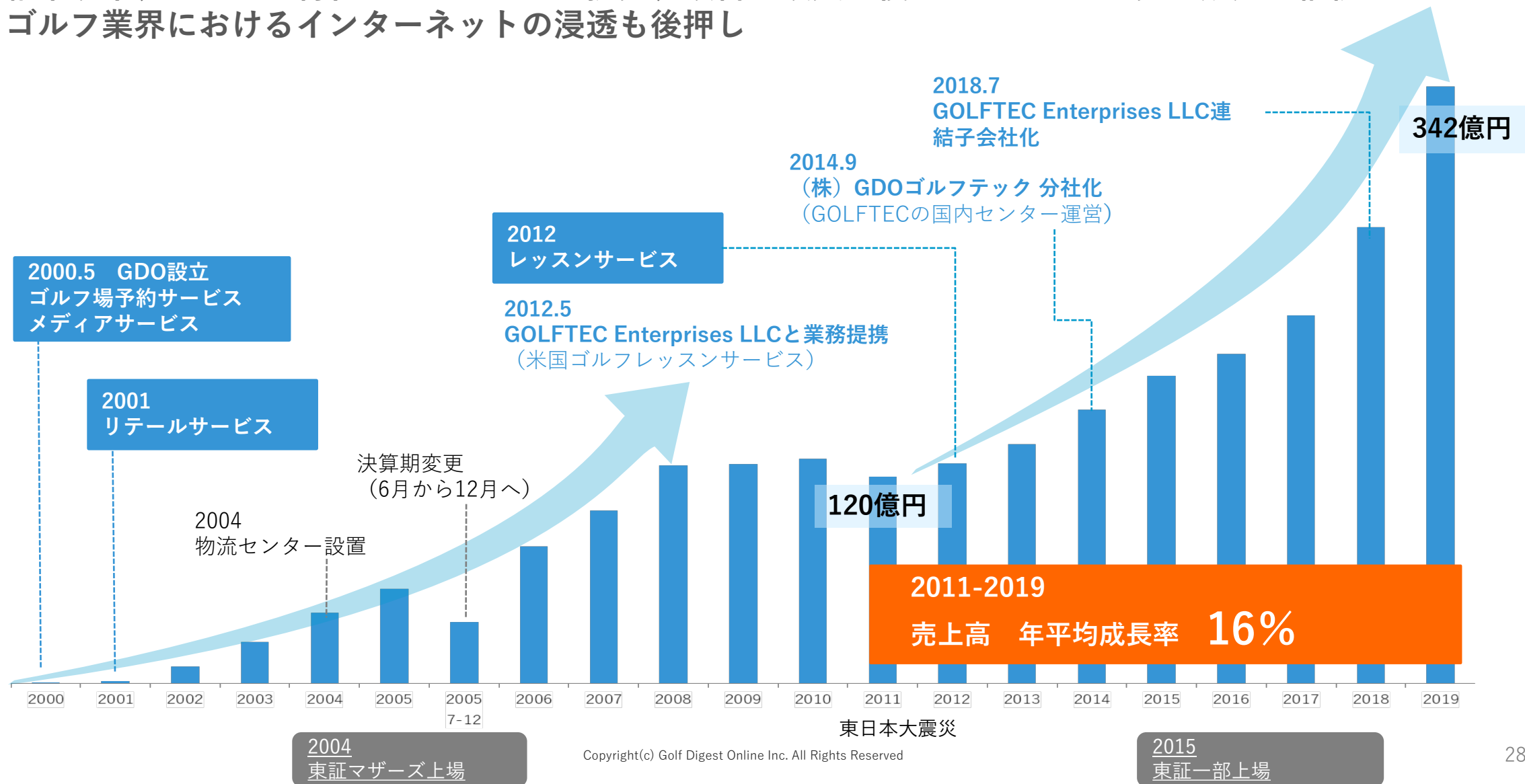
Golf Digest Online Inc. [www.golfdigest.co.jp](http://www.golfdigest.co.jp)



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

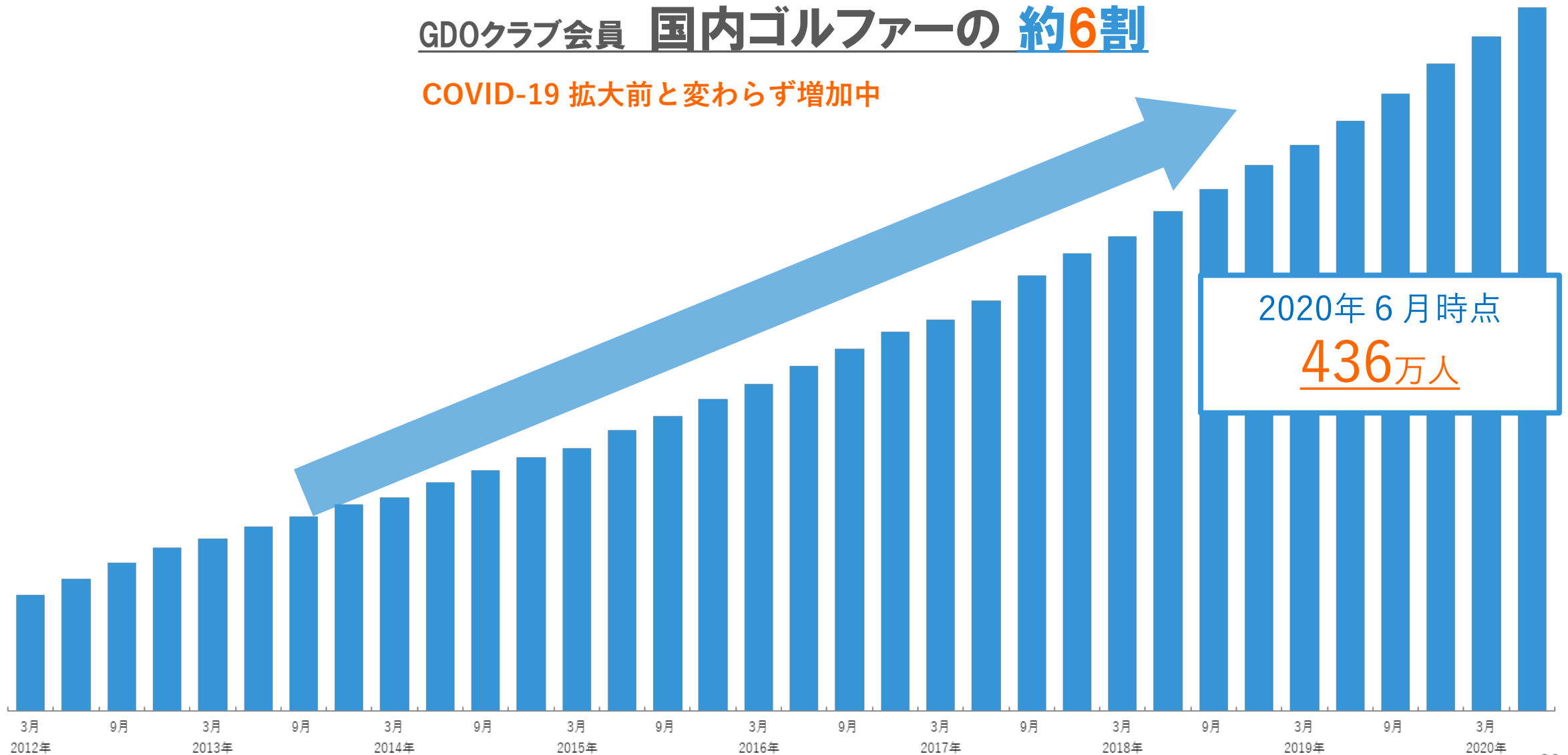


創業以来、ゴルフに特化したサービスの拡充、改善・改良を積み重ねることで売上成長を継続  
ゴルフ業界におけるインターネットの浸透も後押し



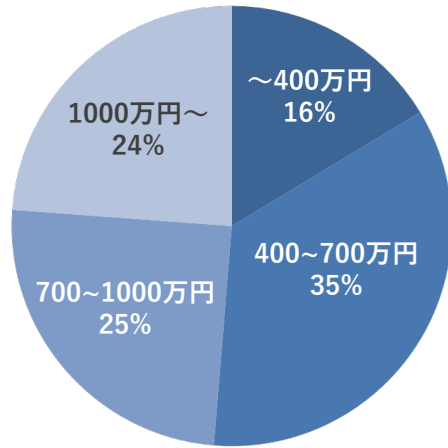
GDOクラブ会員 国内ゴルファーの **約6割**

COVID-19 拡大前と変わらず増加中

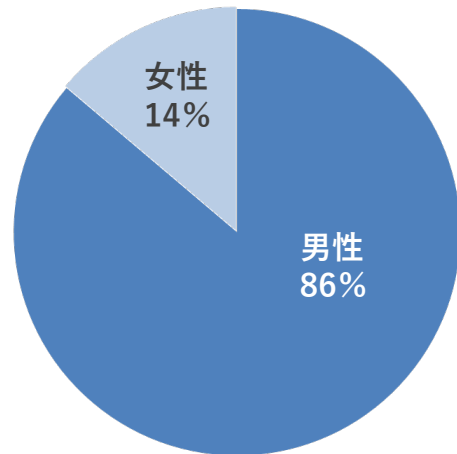


ビジネス上の影響力があり、**購買力が高い**のが特徴

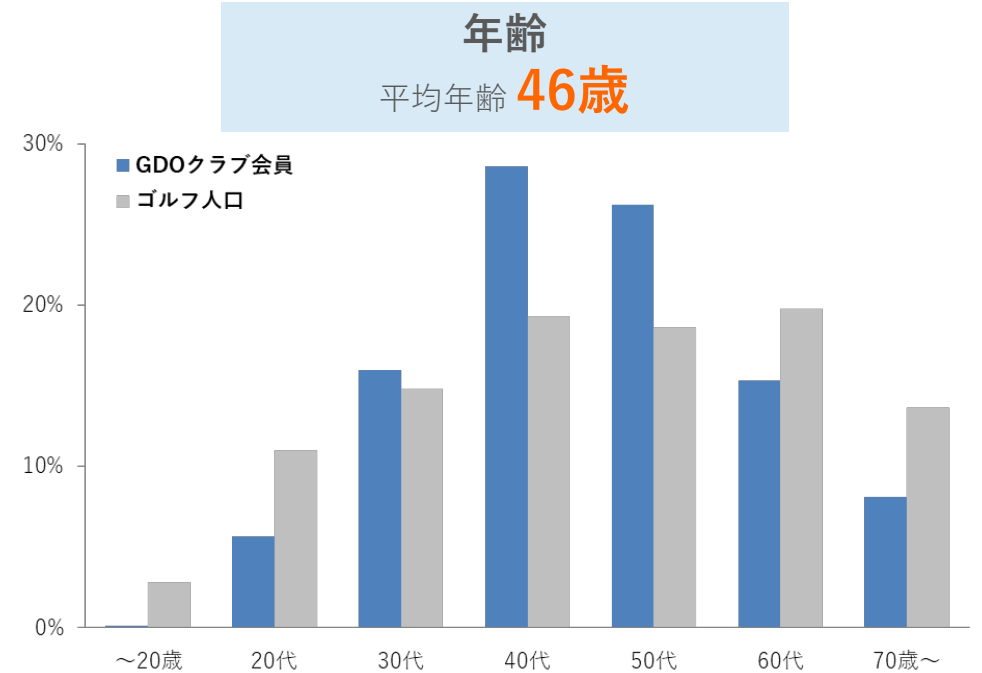
(2019年12月末時点)



**年収**  
1,000万円以上 **25%**



**性別**  
男性 **86%**



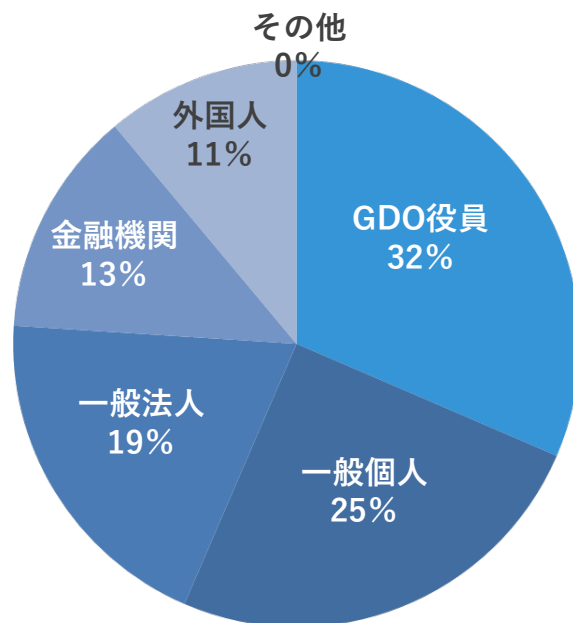
**職業**  
会社役員・管理職・自営業 **30%超**

**平均スコア**  
**90台**が最多

## 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 12,935名

## 株主構成（株式数）



## 大株主

(2020年6月末時点)

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)	899	4.9
7 日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口)	598	3.3
8 特定有価証券信託受託者 (株) SMBC信託銀行	300	1.6
9 大日本印刷(株)	276	1.5
10 J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300000	227	1.2

## 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）	1,127名（臨時従業員含む）
設立年月日	2000年5月1日

## 役員

代表取締役社長	石坂 信也
取締役副社長	吉川 雄大
取締役	西野 洋
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	大山 和彦
監査役（社外）	上住 敬一
監査役（社外）	濱田 京子

（2020年6月末時点）

## 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.

## 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



# サービス概要





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)

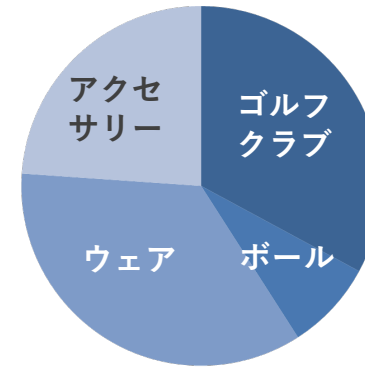
国内小売業売上ランキング 第4位

## アイテム別売上構成比 (2019年度)

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。

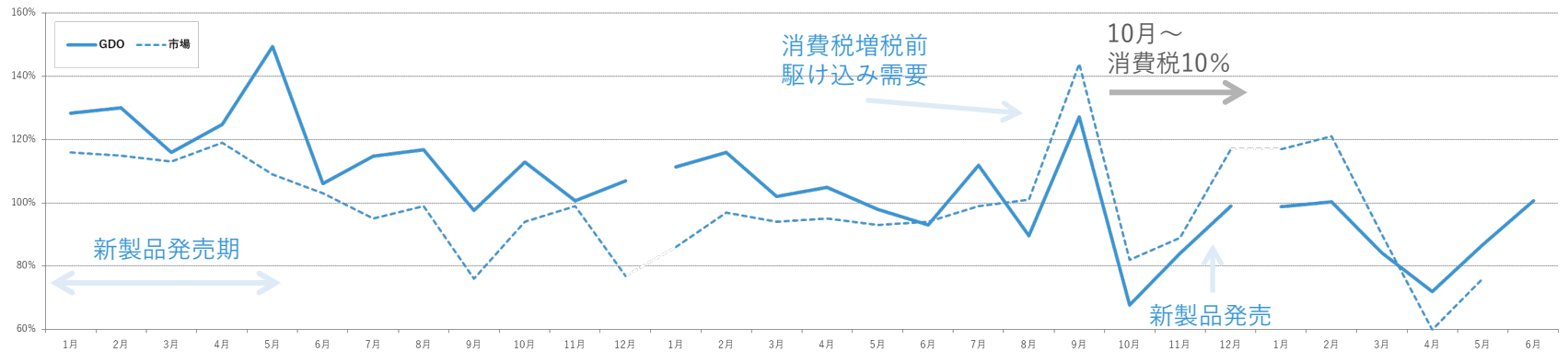
### 【2019年度 商品粗利率】

(高↑) アクセサリー > ウェア > ゴルフクラブ > ボール (低↓)

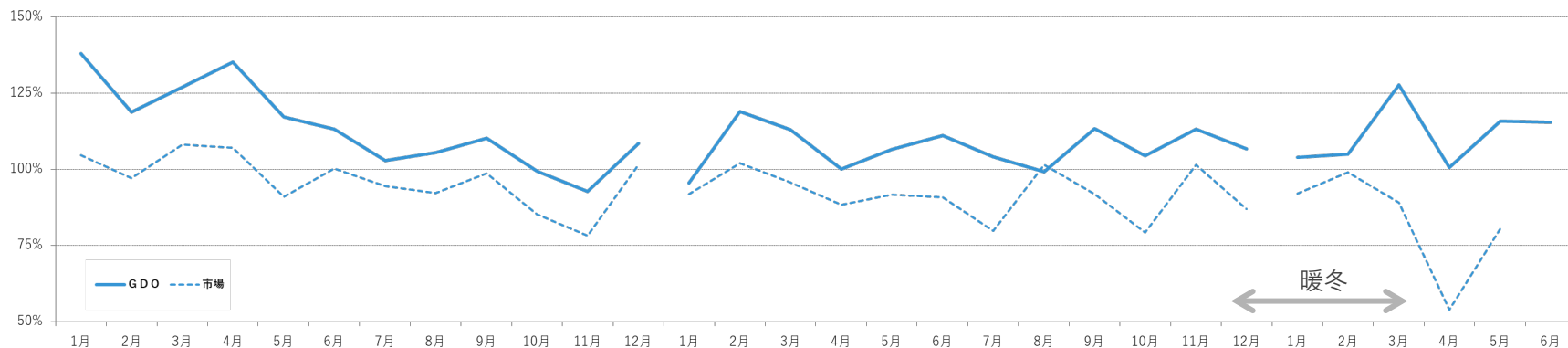


## 受注額前年同月比

### ゴルフクラブ



### ゴルフウェア



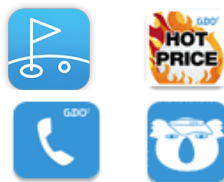
2018年

2019年

2020年



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



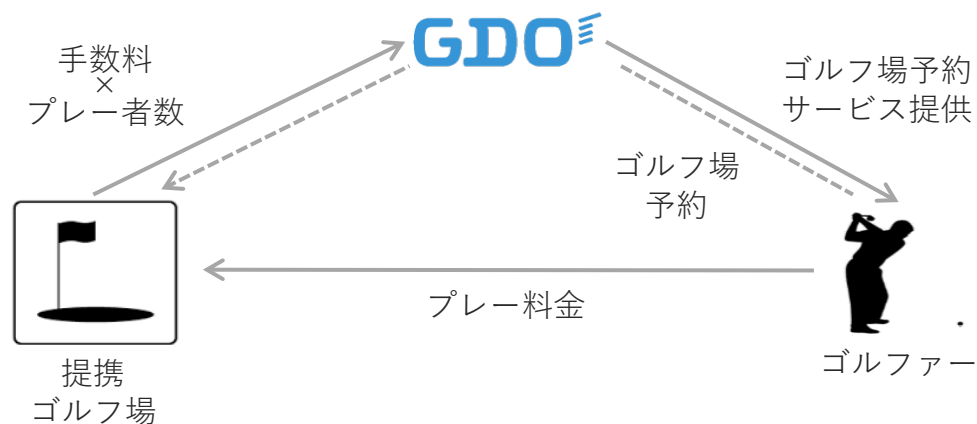
GDO プレミアム倶楽部

## ■ 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

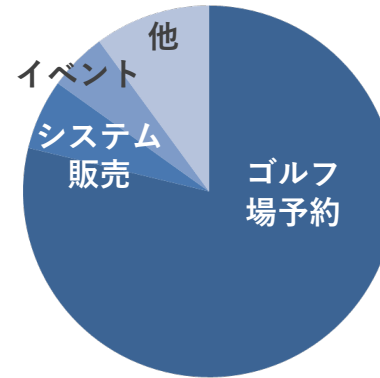
- ゴルフ場予約システム販売

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”

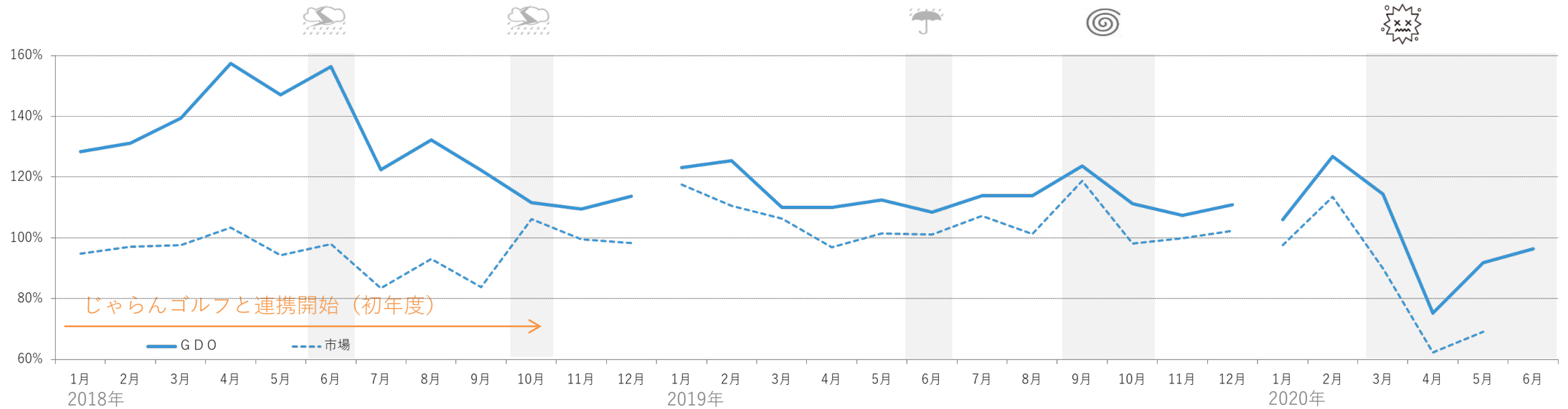
ゴルフ場がWebサイト上で行う予約受付業務や  
顧客管理、集計などの業務をシステム面でサポート

## サービス別売上構成比（2019年度）

ゴルフ場へのゴルファー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

6 か国・208店舗（直営：115、FC：93）

米国・カナダ	191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（2020年6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

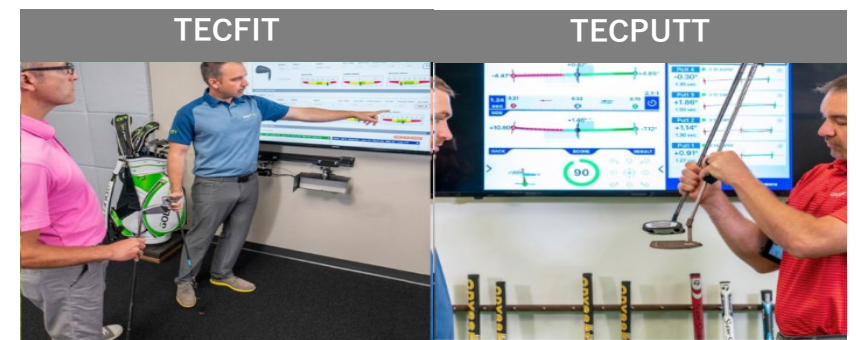
NFL選手やコーチ、チームスタッフメンバー等関係者が引退した後の生活をサポートするための非営利団体。会員とその家族の健康面、生産性や関係性を維持するために、様々な医療、金融、教育、社会プログラムを提供している。

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、レッスン数、コーチの質、そして最新のITテクノロジーを用いたサービスに強み



6 Countries  
208 Centers



Lessons Taught



累計約**1,000万**回

(2020年3月末時点)

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 吉川 雄大 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

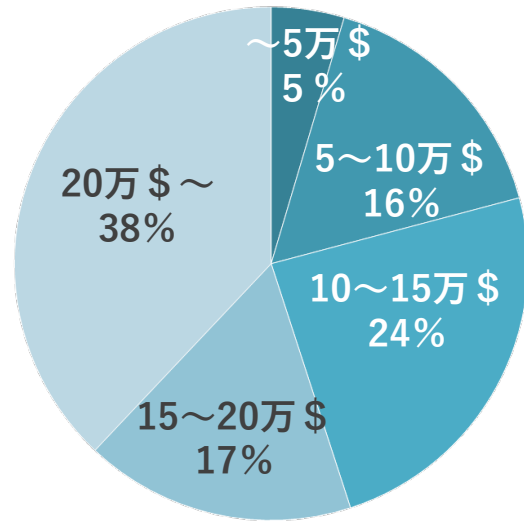


MOST INNOVATIVE COMPANIES

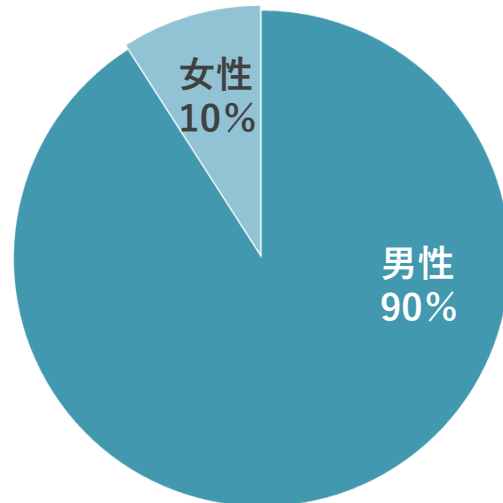
2017 FAST COMPANY MOST INNOVATIVE COMPANIES IN SPORTS



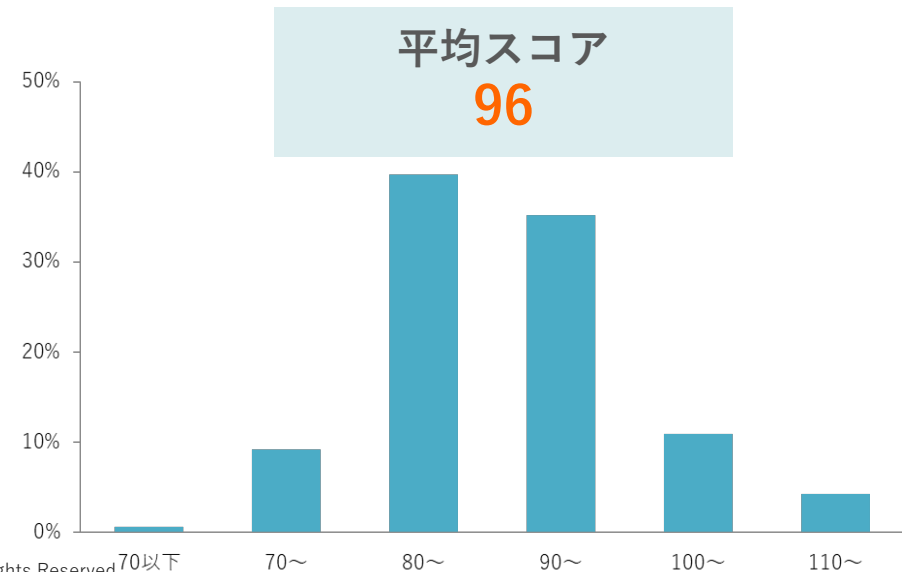
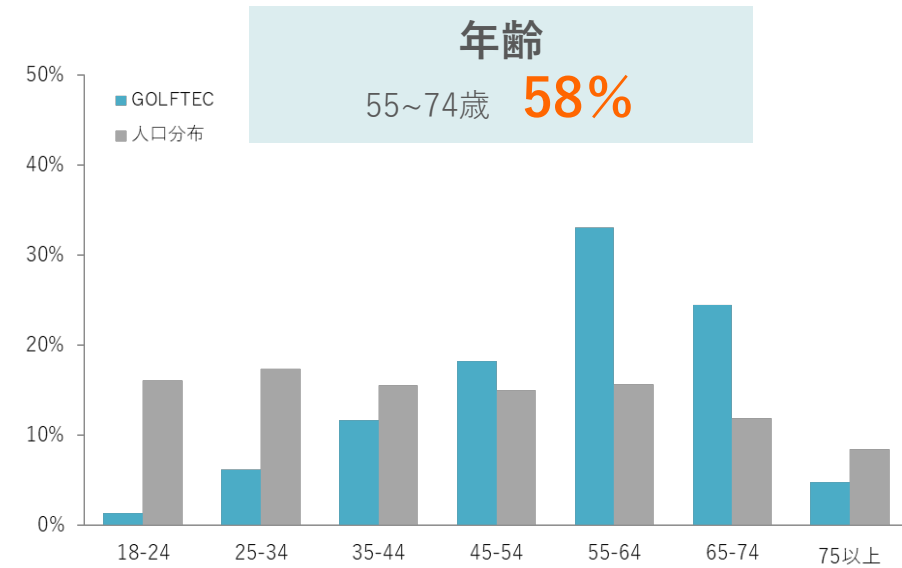
(2019年度)



**年収**  
10万ドル~ **約8割**

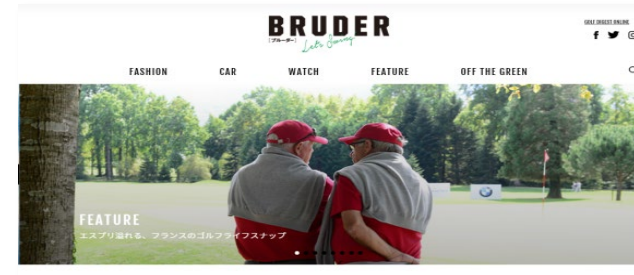


**性別**  
男性 **90%**





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

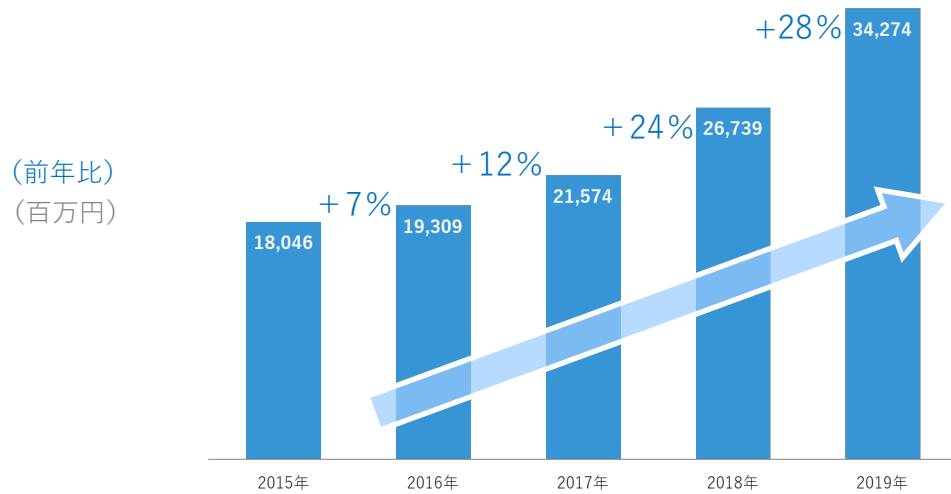
■ 主なサービス

- 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

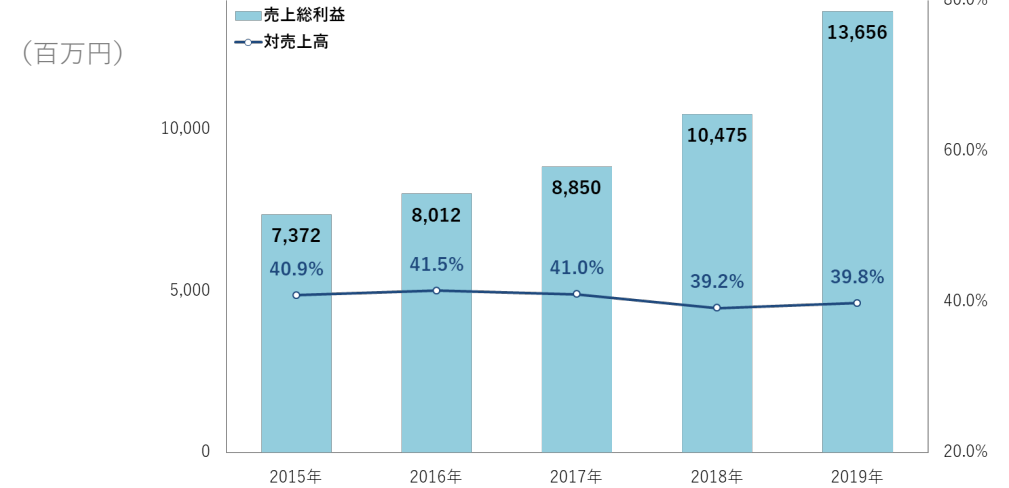


GDO credit card

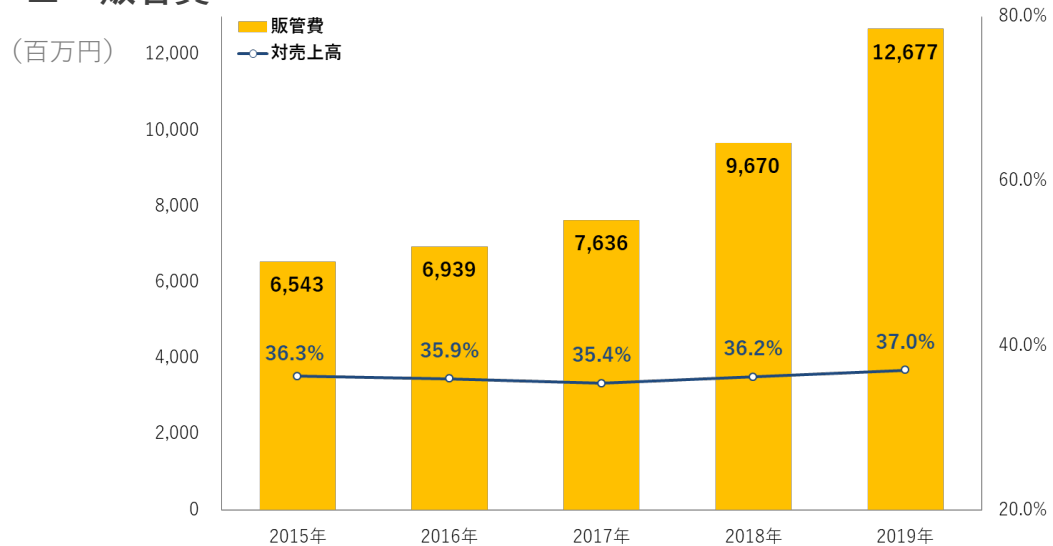
## ■ 連結売上高



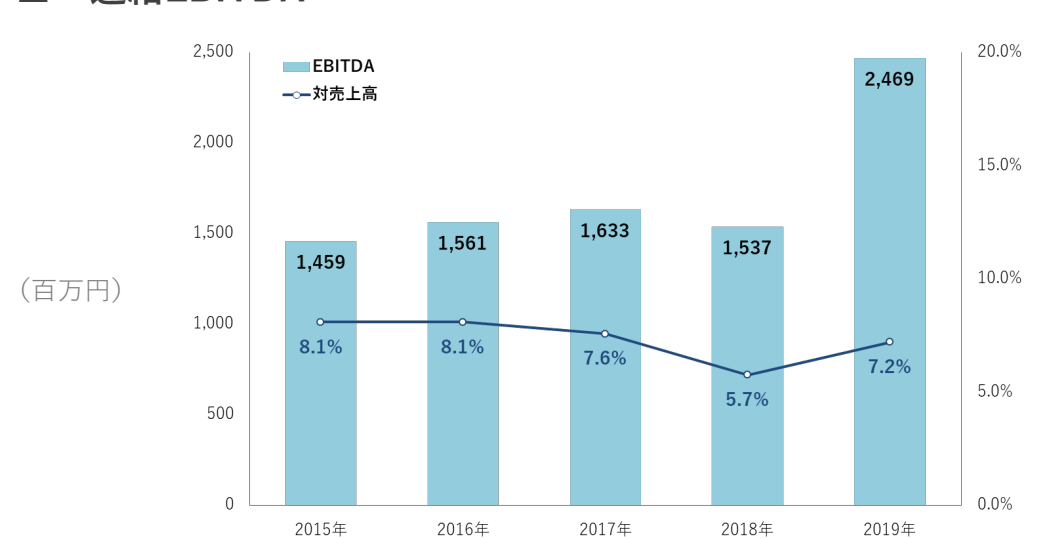
## ■ 連結売上総利益



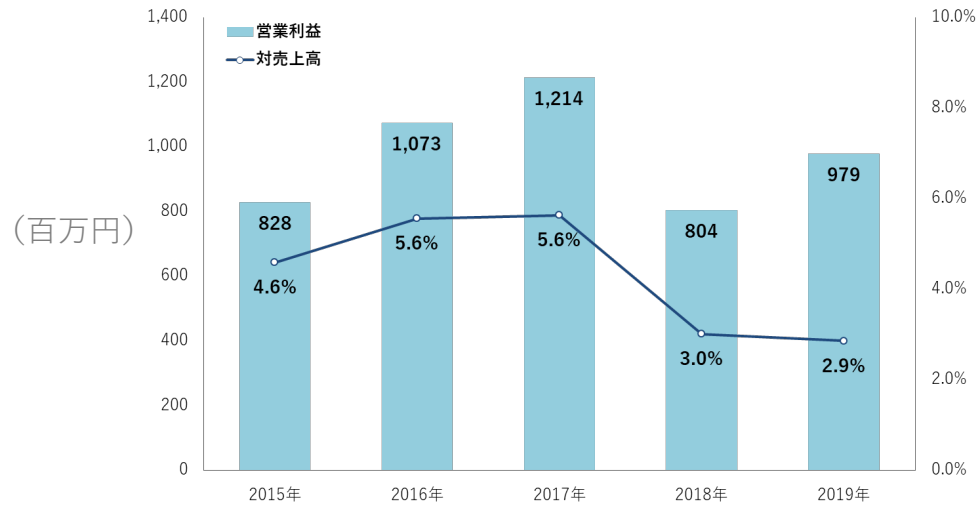
## ■ 販管費



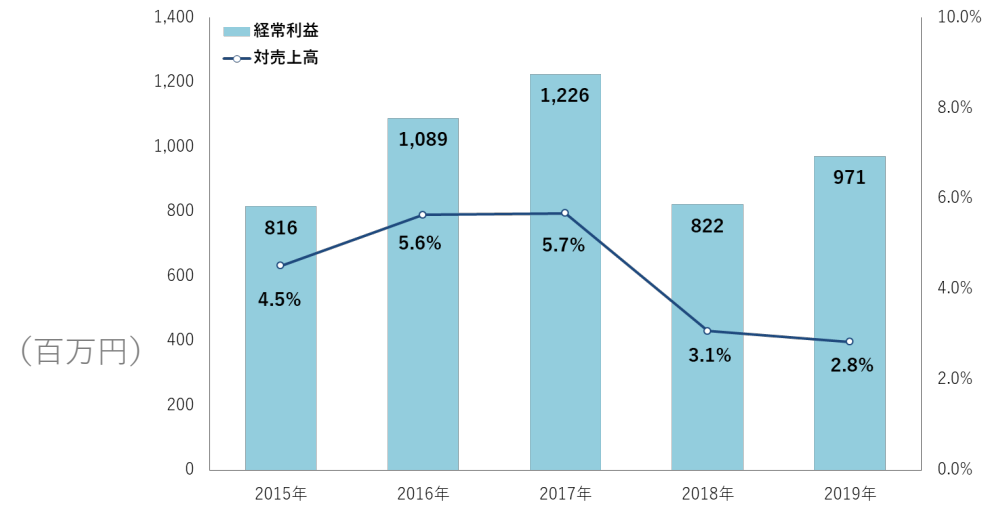
## ■ 連結EBITDA



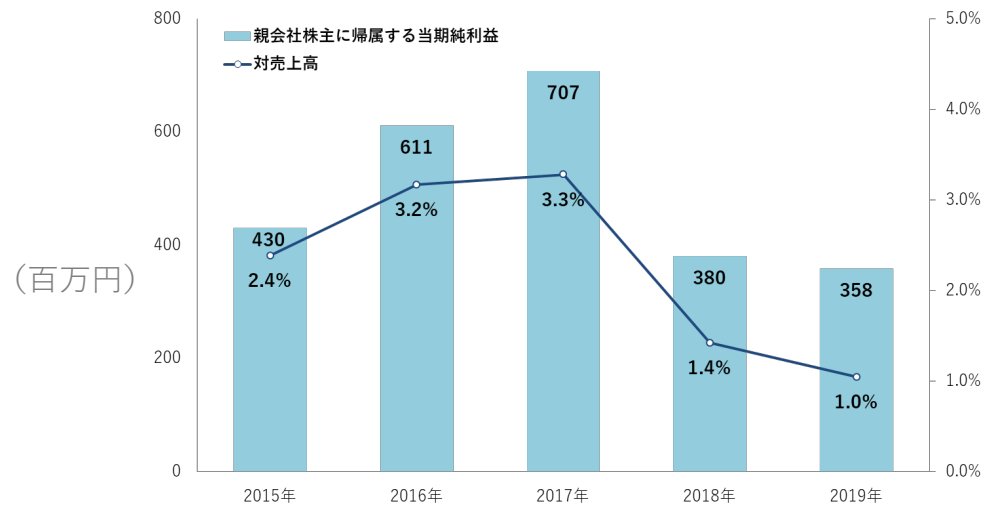
## ■ 連結営業利益



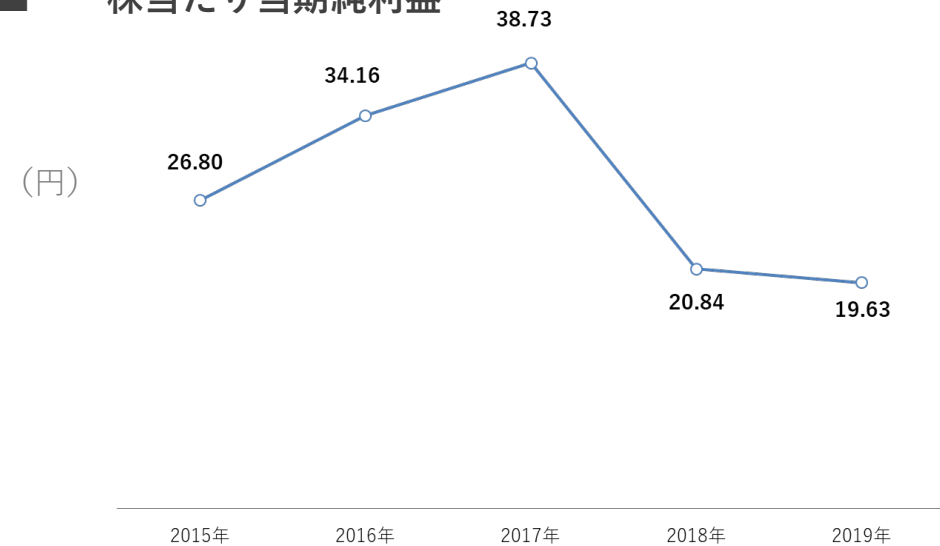
## ■ 連結経常利益



## ■ 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