



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

2020年12月期（第22期） 決算説明資料

(証券コード：3319)

1. 2020年度通期決算概況
2. 主な取組み
3. 2021年度見通し

(参考) 会社概要、サービス概要

1. 2020年度通期決算概況 (2020年1月～12月)



売上高

COVID-19環境下でのゴルフプレー需要、EC需要を確実に捉え、国内外ともに、3Q、4Qは前年を超えるまで成長回復



EBITDA・営業利益

売上及び売上総利益の急回復、販管費の効率的投下により、下期に力強く回復



資金繰り

事業環境の回復を背景に資金収支は改善、借入金の返済が進み財務状況は良化

連結業績の概要



| | 2018年 | 2019年 | | 2020年 | | | | | | | | | |
|--------|--------|--------|--------|---------|--------|-------|----------|--------|-------|----------|-------|-------|----------|
| | | (国内) | (海外) | (前年同期比) | | (国内) | (前年同期比) | | (海外) | (前年同期比) | | | |
| 売上高 | 26,739 | 34,274 | 26,842 | 7,431 | 33,690 | - 583 | (-1.7%) | 26,723 | - 118 | (-0.4%) | 6,967 | - 464 | (-6.3%) |
| 売上総利益 | 10,475 | 13,656 | — | — | 13,075 | - 580 | (-4.3%) | — | — | — | — | — | — |
| 販管費 | 9,670 | 12,677 | — | — | 12,236 | - 440 | (-3.5%) | — | — | — | — | — | — |
| EBITDA | 1,537 | 2,469 | 2,057 | 412 | 2,370 | - 98 | (-4.0%) | 2,304 | + 247 | (+12.0%) | 66 | - 346 | (-84.0%) |
| 営業利益 | 804 | 979 | 1,535 | - 556 | 838 | - 140 | (-14.3%) | 1,780 | + 244 | (+15.9%) | - 941 | - 384 | (-%) |
| 経常利益 | 822 | 971 | — | — | 907 | - 64 | (-6.6%) | — | — | — | — | — | — |
| 当期純利益 | 380 | 358 | — | — | 261 | - 97 | (-27.1%) | — | — | — | — | — | — |

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

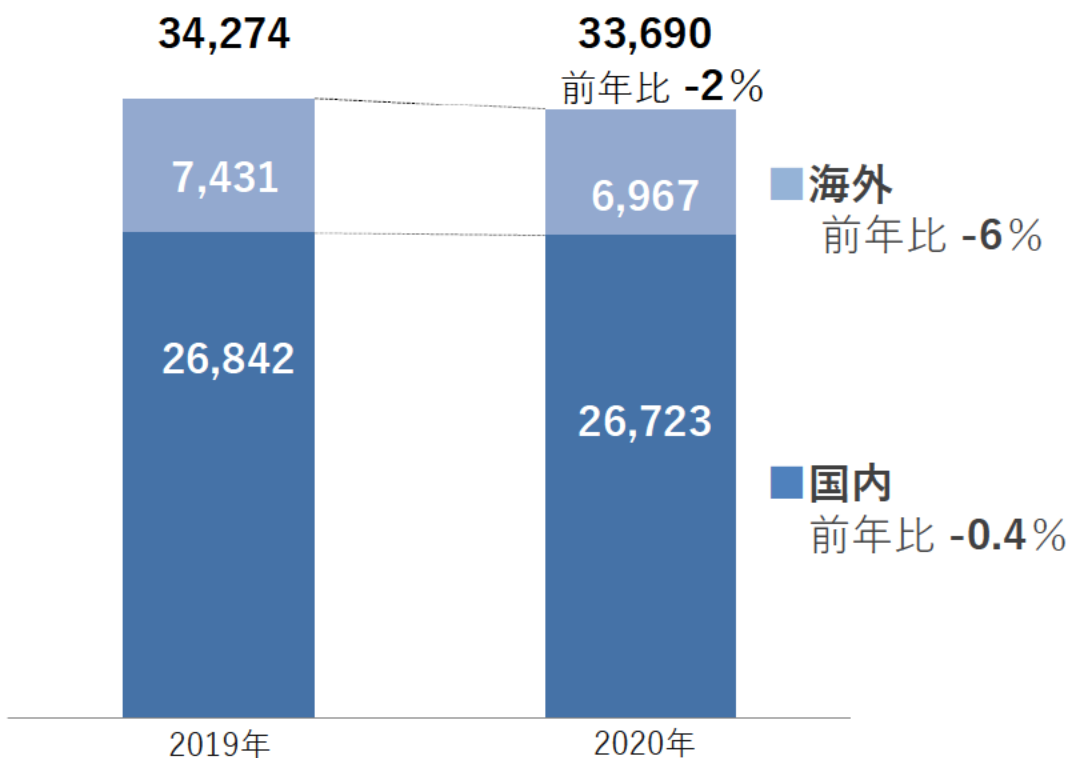
※GDOS = 当社100%子会社であるGDO Sports, Inc. の略。

セグメント別

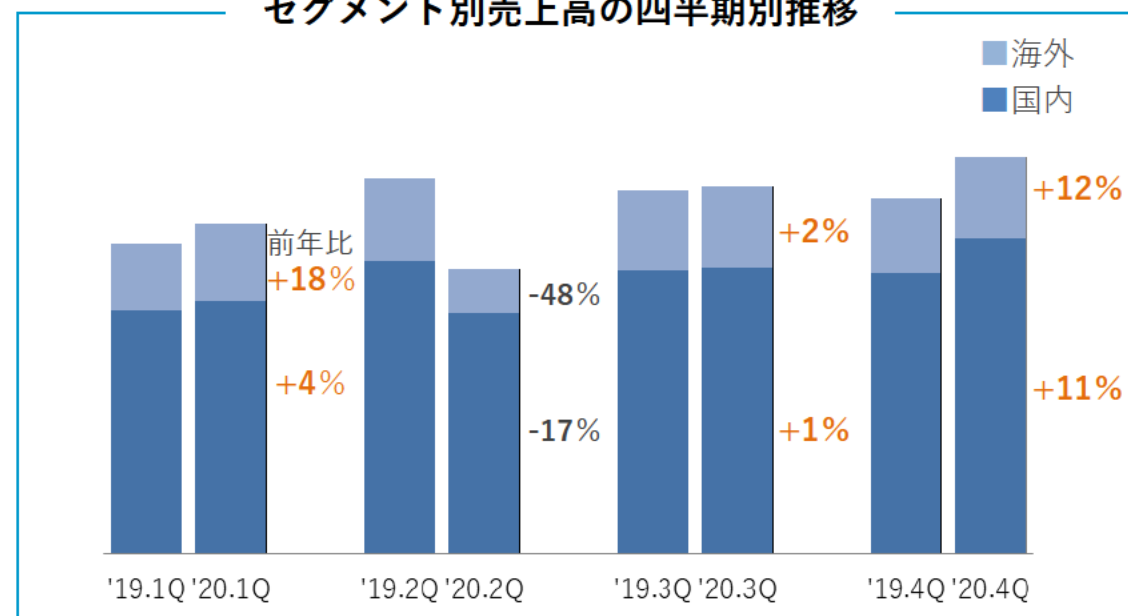
国内：ゴルフ需要の活性化に加えて好天も後押しし、4Q（10-12月）売上高が四半期別売上高の**過去最高値**を達成

海外：3月後半から5月にかけてCOVID-19の影響を大きく受けたものの、6月以降は急速に需要回復し、4Q（10-12月）売上高は二桁成長を達成

(単位：百万円)



セグメント別売上高の四半期別推移

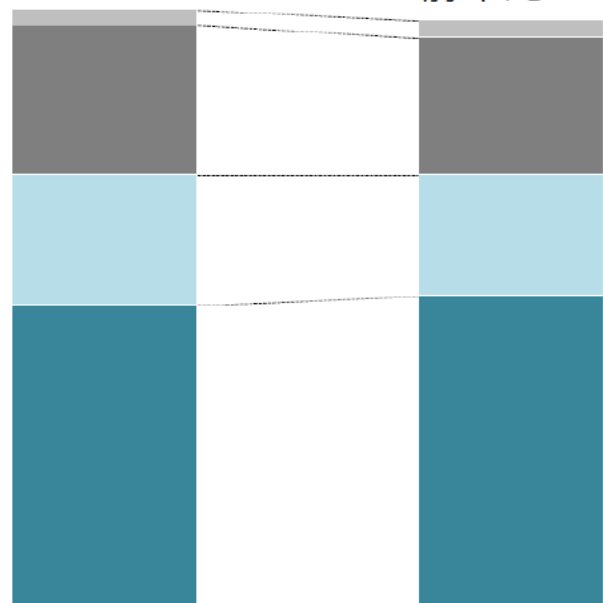


サービス別

ゴルフ需要回復と消費動向の変化に対応して効率的にサービスを提供。特に売上規模の大きいゴルフ用品販売サービスが4Q（10-12月）には二桁成長回復し全体を強く牽引

34,274

33,690
前年比 -2%



- その他
- ゴルフレッスン
前年比 -9%
- ゴルフ場予約
前年比 -7%
- ゴルフ用品販売
前年比 +3%

2019年

2020年

(単位：百万円)

ゴルフレッスン

営業再開以降の需要回復に応じてセールを実施する等4Qで二桁成長に回復

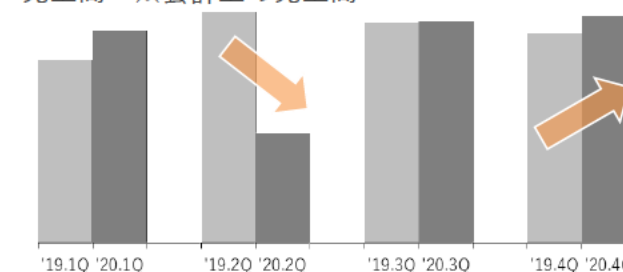
ゴルフ場予約

8月以降、送客人数は前年同月比二桁成長を継続。一方、システム販売、イベントサービス等は縮小

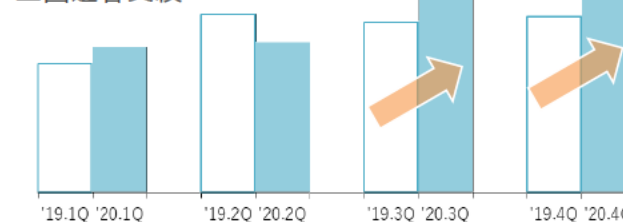
ゴルフ用品販売

4Qは特にウェアの好調及び前年の消費税増税後の冷え込みもあり、二桁成長達成

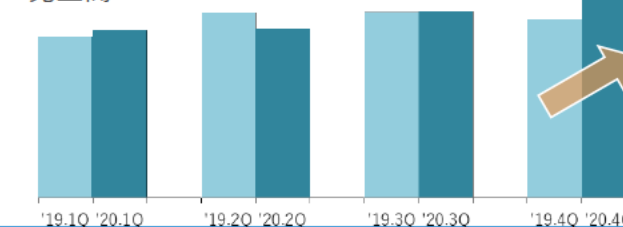
売上高 ※会計上の売上高



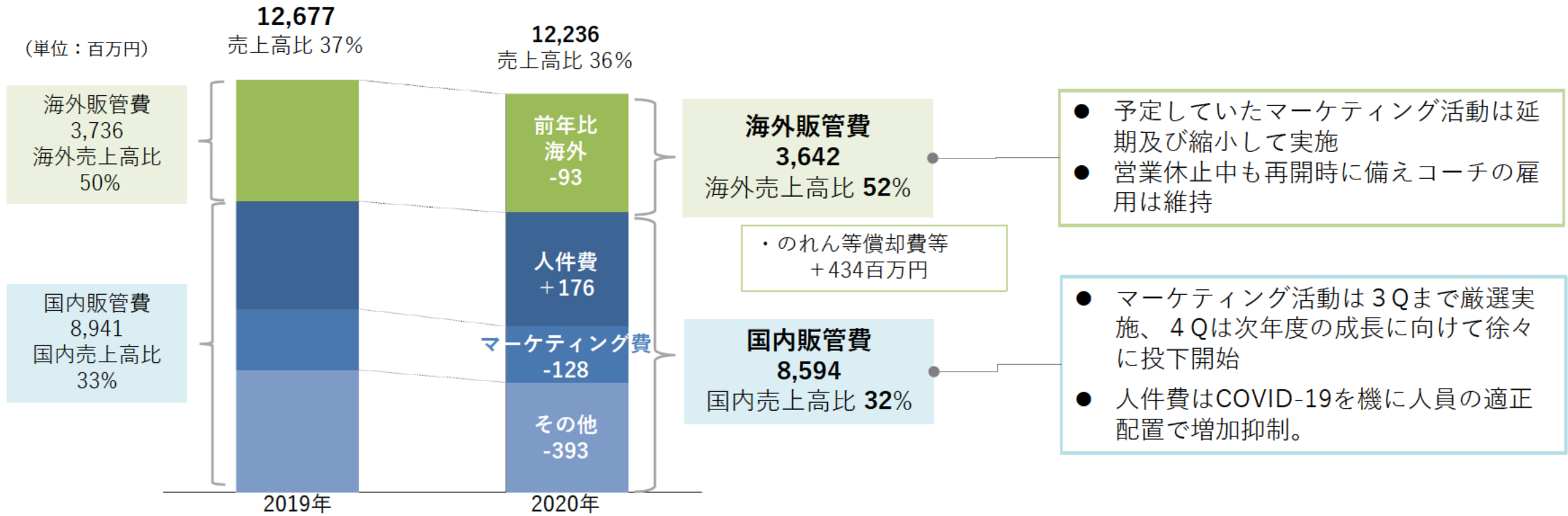
全国送客実績



売上高



COVID-19を機に、国内外ともに販管費の削減・効率化を加速。4Q以降は、次年度の更なる成長に向けたコスト投下も一部開始

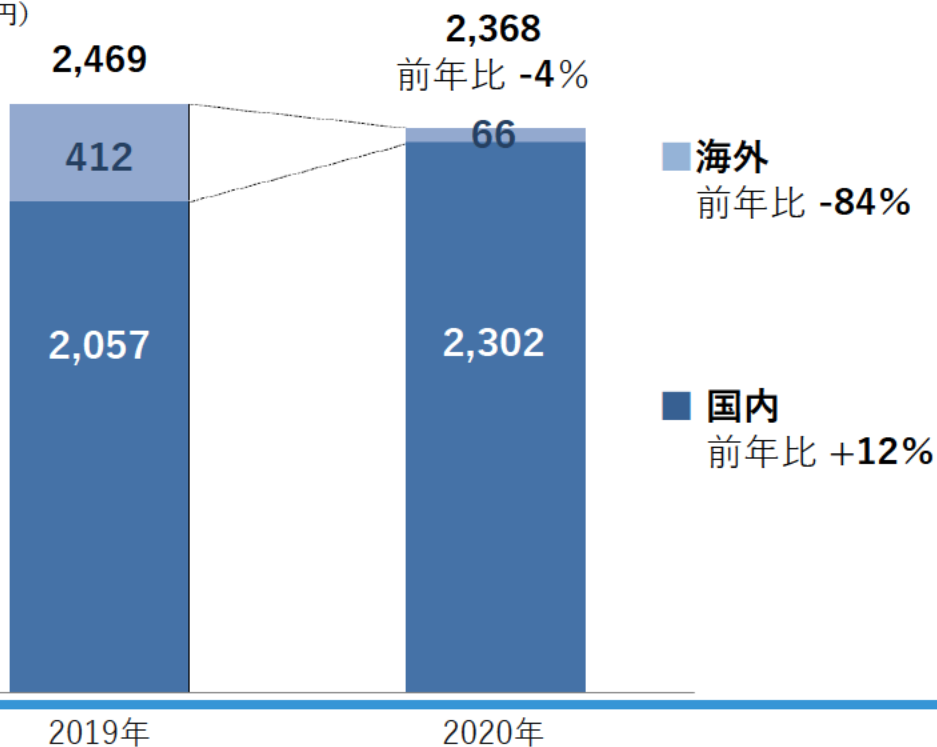


3Q以降、売上及び売上総利益の急回復、販管費の効率的投下により、下期のEBITDAは前年比+38%、下期の営業利益は前年比+79%と力強く回復

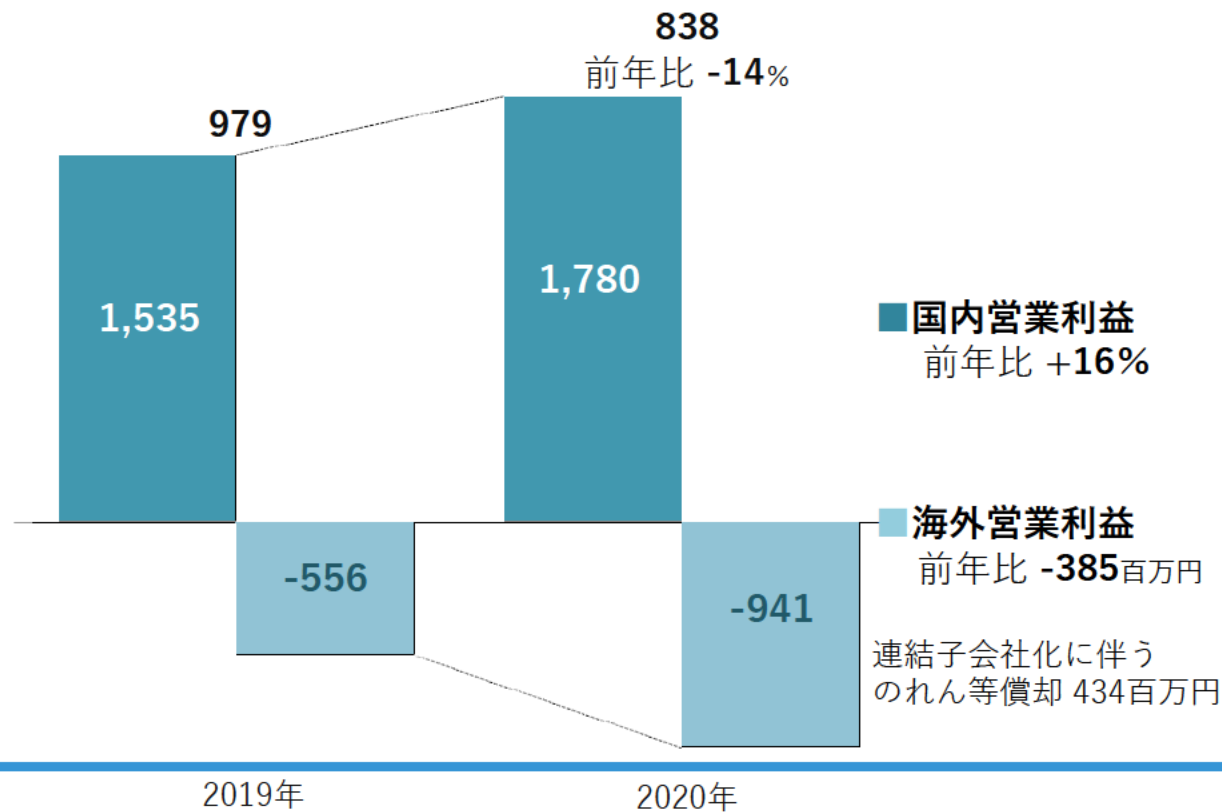
EBITDA

(=営業利益+のれん償却費+減価償却費+長期前払費用)

(単位：百万円)

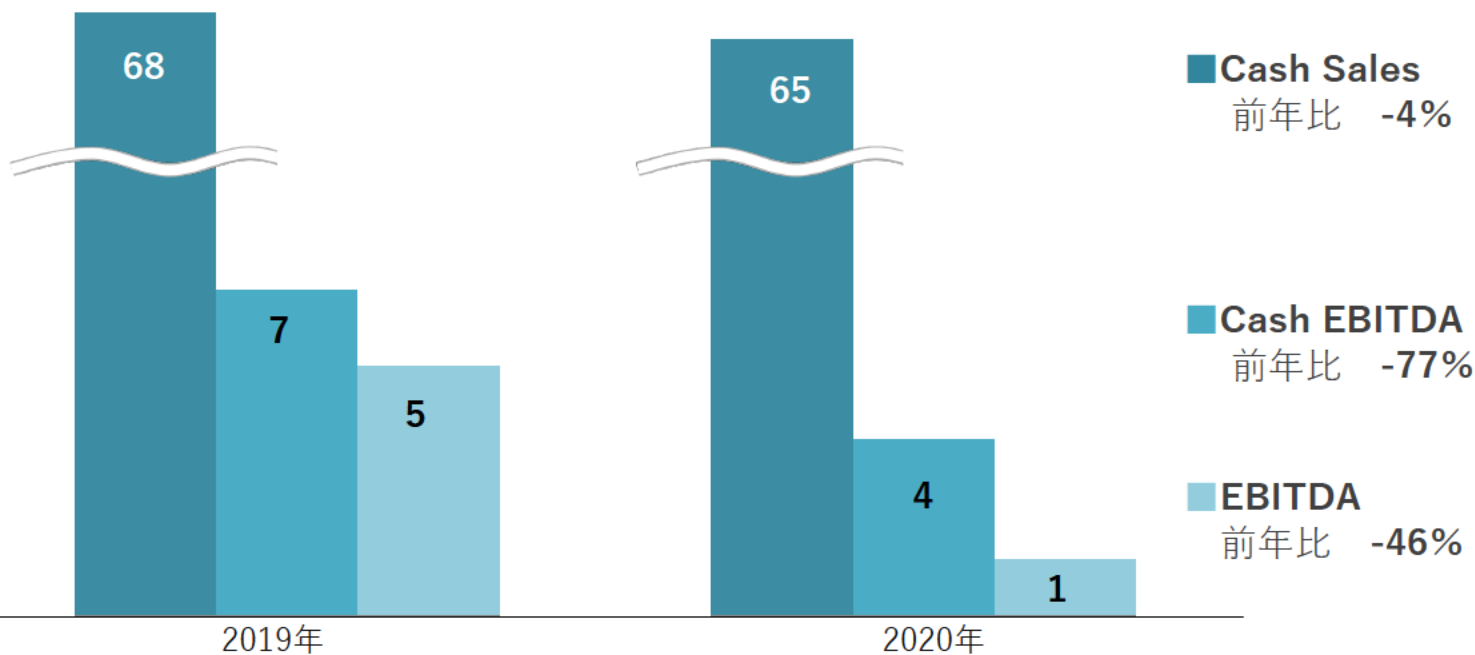


営業利益

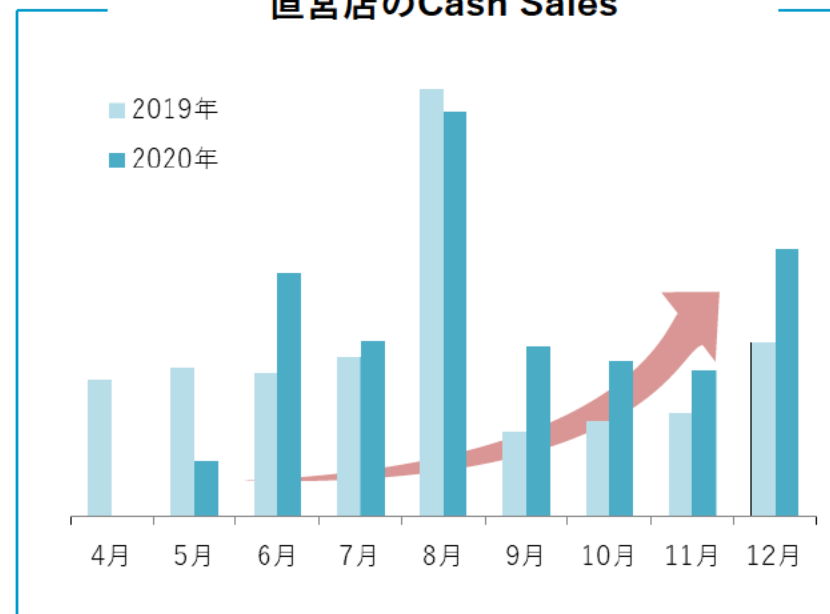


- 3/24以降直営店・FC店全店休業。5/3以降段階的に営業開始し、6/15以降全店再開
- EBITDAは、4月、5月の売上減少に対し、スタジオ再開後を見据えコーチの雇用を維持した事で一時大幅減少するも、下期の業績回復とともにプラスに回復
- 6月以降、再開されたPGAツアー等に合わせてセールを段階的に実施しチケット購入が進む。前受金は前期末比+5百万\$で次年度以降段階的に収益として認識

(\$'s in millions)



直営店のCash Sales

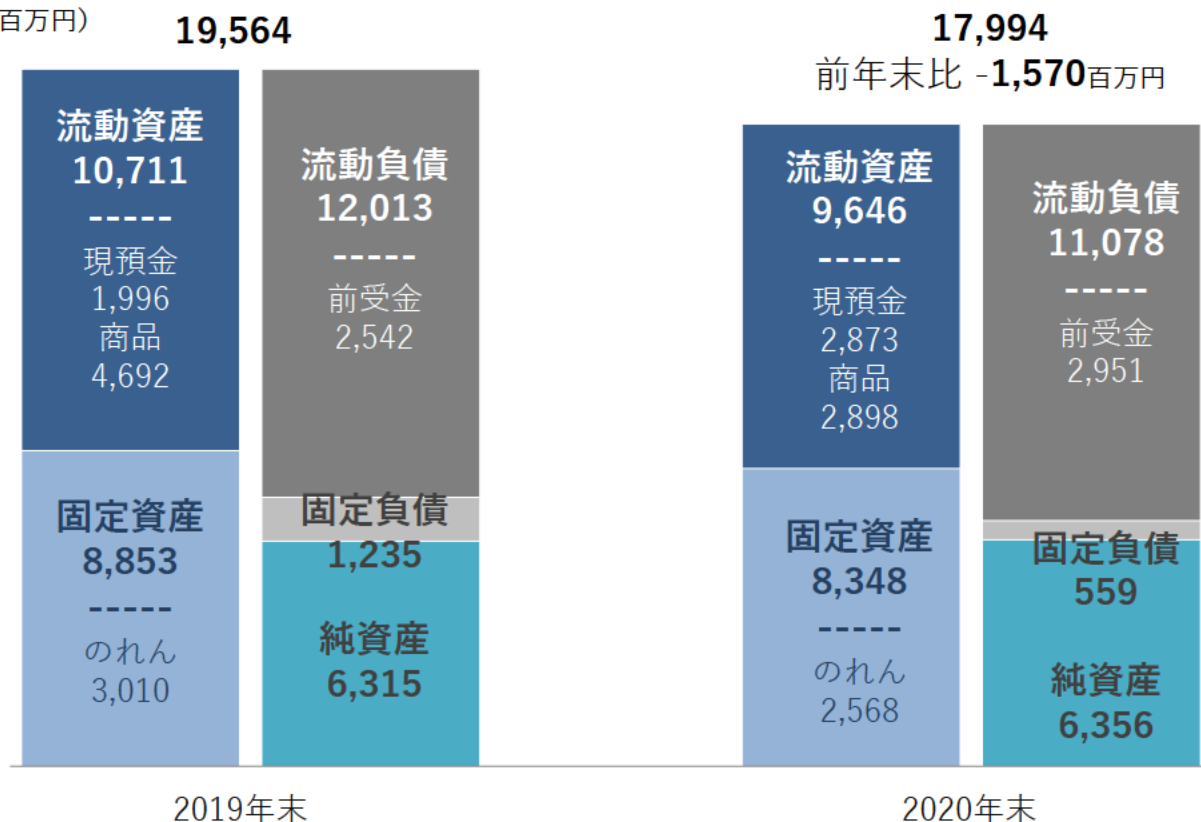


※Cash EBITDA：Cash 獲得時点で算定したEBITDAであり、会計基準調整前の指標。

連結貸借対照表

ゴルフ需要の回復とともに業績は好調に転じ、資金収支も改善して手元資金が充足
在庫コントロールの効果は継続し商品は減少

(単位：百万円)



流動資産：前年末比- 1,071百万円

- ・業績好調を背景に資金収支改善で手元資金増加
- ・在庫管理効果で商品が減少

負債合計：前年末比- 934百万円

- ・米国GOLFTECのチケット販売好調につき、前受金は+409百万円
- ・借入金は資金収支改善で返済済み、-2,641百万円

純資産：前年末比+40百万円

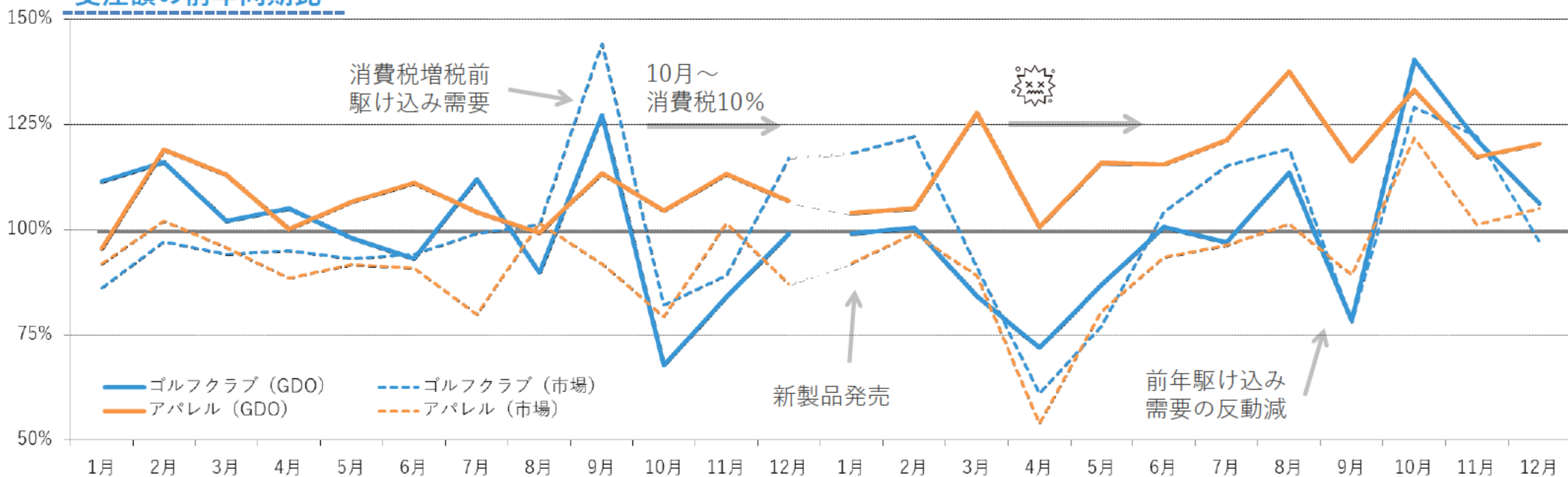
- 当期純利益：261百万円
- 前期期末配当：101百万円
- 為替換算調整勘定の変動：-87百万円

【国内】ゴルフ用品販売 KPI分析

- ゴルフクラブはゴルフ需要の回復やメーカーによる新商品の投入等で回復基調。アパレルは1年を通して好調継続
- 5月以降、連続して新規顧客数が前年同月比二桁成長。若年層、女性を中心とした新たなゴルフ需要を獲得



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

- ゴルフ需要の回復とともに若年層を中心としたゴルフ需要が活性化。降雨少ない好天も後押しし、送客人数は8月に過去最高を記録。その後も二桁成長を継続
- COVID-19の影響からスループレーやセルフプレーが増加したことでプレー単価は前年比減。



顧客数

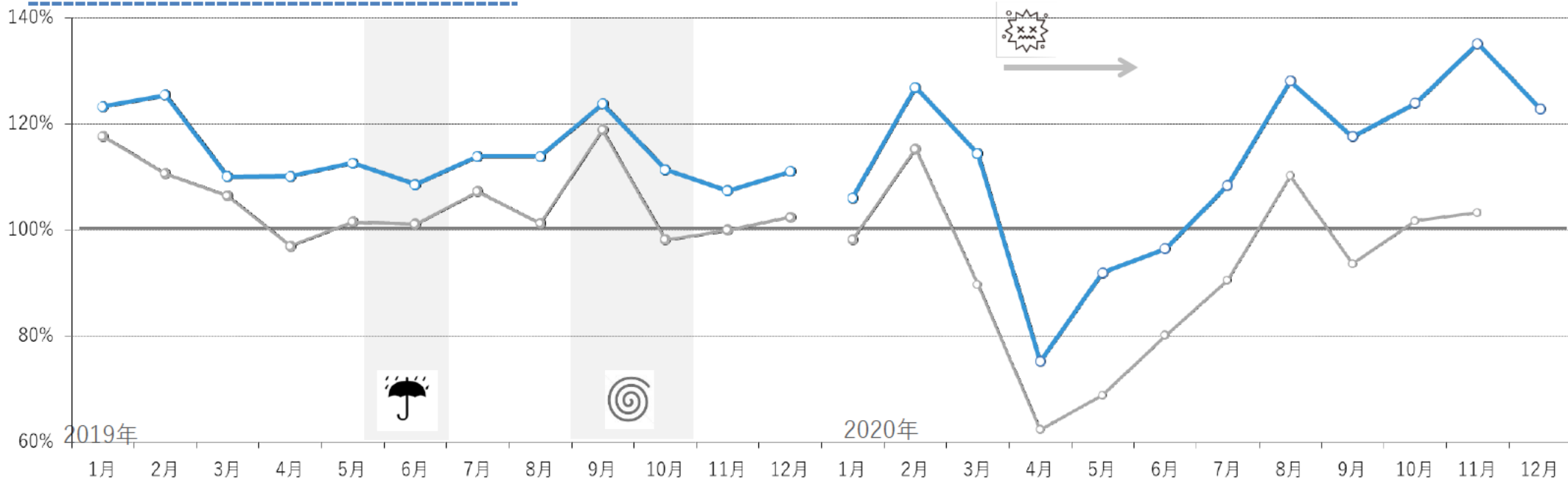


手数料単価



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。

※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。

- 「3密」を避けられるレジャーとして練習場来場者数は増加。TTR導入施設の集客もTTR利用者数も順調に増加
- 関東、近畿、中部地区にて展開。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し、収益化が進む

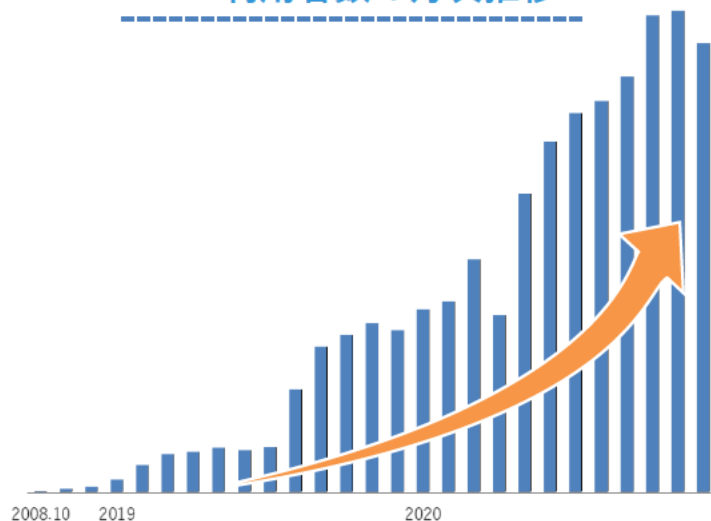


新規導入施設数



利用者数

TTR利用者数の月次推移



導入施設数・打席数

| | 施設数 | 打席数 |
|---------------|-----------|--------------|
| 2019年末 | 12 | 987 |
| 2020年末 | 29 | 2,505 |
| (前年比) | 2.4倍 | 2.5倍 |

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

- 3/24～全店クローズ（オンラインバーチャルレッスン実施）
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
- スタジオ再開後もオンラインバーチャルレッスン実施強化
- 最先端技術を駆使し、各種ソフトウェアの開発を進め、9月以降、随時展開開始



店舗数



レッスン顧客数



既存店成長率



フィッティング・
クラブ販売




コーチ人員数

店舗数

COVID-19の影響から、期中の出店は一時中断（延期）

| | 直営店 | FC店 | 合計 |
|--------------------|------------|-----------|------------|
| 2019年12月末時点 | 114 | 95 | 209 |
| 出店 | + 4 | + 1 | + 5 |
| FCの直営化 | + 1 | - 1 | + 0 |
| 退店 | - 3 | - 4 | - 7 |
| 2020年12月末時点 | 116 | 91 | 207 |



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、下期以降順次導入開始
- 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

2. 主な取組み

サービス

- **パンデミック環境下 注力事業**
「オンライン」「屋外」サービス
 - ・ 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**
「リアル」「屋内」サービス
 - ・ 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

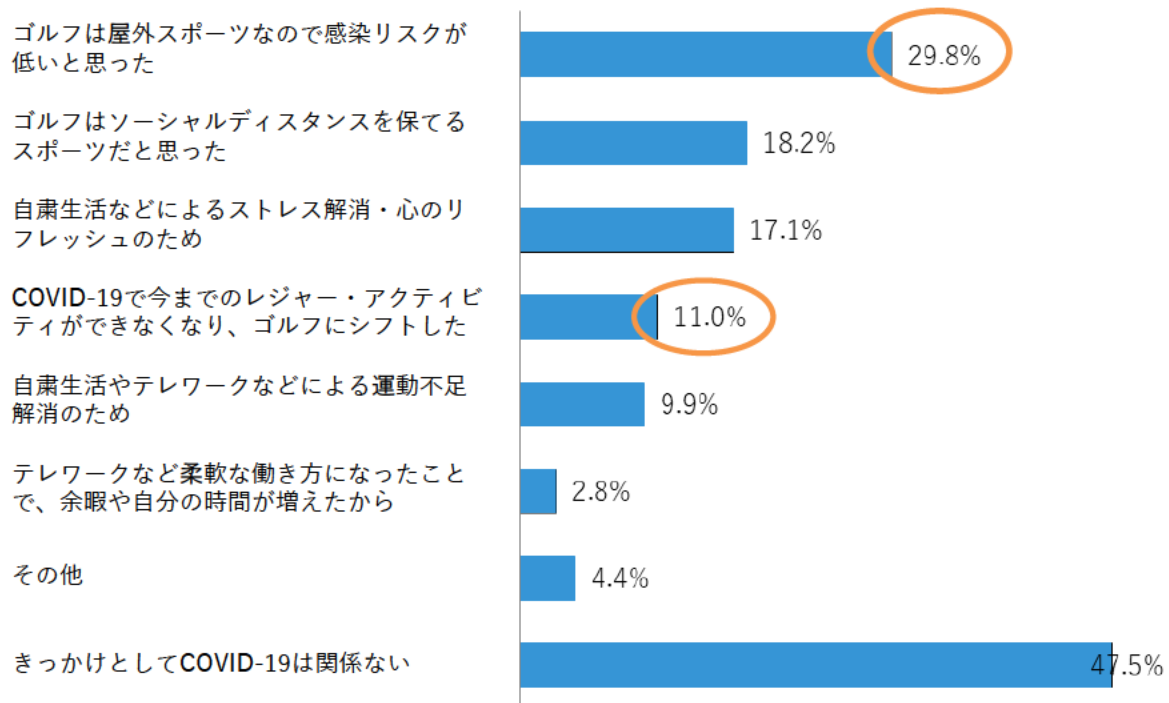
経営全般に関する対応

- **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
- **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
- **従業員対応**
 - ・ テレワークを全面本格導入で、在宅率85%。COVID-19収束後も継続実施予定
 - ・ 感染予防対策の徹底

(参考) COVID-19禍におけるゴルファーの変化 (国内環境)

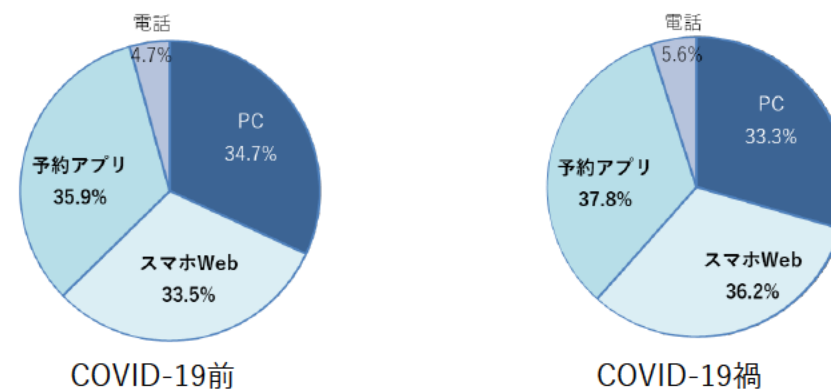
新規ゴルファーの「始めた理由」

GDOクラブ新規会員向けアンケートによると、回答者の47.5%が「コロナ流行は関係ない」と回答。残りのうち半数以上はゴルフを始めた(再開した)きっかけとして何らかの形でCOVID-19の影響があったと回答



COVID-19前・COVID-19禍 予約チャンネルの変化

GDOの初心者向けコンテンツのページ閲覧数が約17%増加する他、予約する際に利用されたチャンネルも、COVID-19前に比べアプリやスマホ経由が顕著に増加。「ゴルフというレジャーの台頭」が比較的若年層で起き始めていると推測



GDOプレスリリース参照
2020.09.29 [「Withコロナ時代のレジャーとしてゴルフの新規顧客が急増」](#)
2020.12.21 [「2020年の新規ゴルファー\(※1\)に「始めた理由」を聞きました」](#)

調査対象：2020年4月1日～10月11日に、GDO会員登録を行なった新規会員
調査期間：2020年10月21日～2020年10月25日
調査方法：インターネットによる回答
調査人数：1,095人

3. 2021年度見通し (2021年1月～12月)

2021年12月期通期見通し

| | 2019年 | 2020年 | | 2021年 | | | | | | | | | |
|--------|--------|--------|--------|-------|---------|--------|------------|---------|--------|-----------|---------|--------|-------------|
| | | (国内) | (海外) | 見通し | (前年同期比) | | (国内) | (前年同期比) | | (海外) | (前年同期比) | | |
| 売上高 | 34,274 | 33,690 | 26,723 | 6,967 | 37,800 | +4,109 | (+ 12.2%) | 27,800 | +1,077 | (+ 4.0%) | 10,000 | +3,033 | (+ 43.5%) |
| EBITDA | 2,469 | 2,370 | 2,304 | 66 | 2,850 | +479 | (+ 20.2%) | 2,100 | - 204 | (- 8.9%) | 750 | + 684 | (+ 1036.4%) |
| 営業利益 | 979 | 838 | 1,780 | - 941 | 1,100 | +261 | (+ 31.1%) | 1,500 | - 280 | (- 15.7%) | - 400 | + 541 | (-%) |
| 経常利益 | 971 | 907 | — | — | 1,090 | +182 | (+ 20.1%) | — | — | — | — | — | — |
| 当期純利益 | 358 | 261 | — | — | 540 | +279 | (+ 106.5%) | — | — | — | — | — | — |

配当見通し 年間 9.5 円 (中間 4 円、期末 5.5 円)

ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World