

2021年1月期
決算説明資料

バリューゴルフ
VALUE GOLF

株式会社バリューゴルフ

2021年3月12日



2021年1月期

経営成績ハイライト

連結損益計算書

単位：百万円

	2020年1月期	2021年1月期	対前期 増減率	主な要因
売上高	5,763	4,470	△22.4%	ASPサービス、ECサービスを始めとする ゴルフ事業は堅調。 トラベル事業は大幅に減少。
売上原価	4,401	3,129	△28.9%	ゴルフ事業における原価抑制 トラベル事業の減収にともなう減少。
売上総利益	1,361	1,340	△1.5%	
販売管理費	1,297	1,249	△3.7%	トラベル事業の継続的な リストラクチャリング効果に伴う減少。
営業利益	64	91	42.2%	経営環境が激変する中で増益達成。
経常利益	54	99	82.9%	営業利益・経常利益ともに増益達成。
親会社株主に帰属する 当期純利益	65	△32	—	トラベル事業において のれんの減損損失を計上

セグメント情報

ゴルフ事業

売上高

3,589百万円

前期比
13.3%増

営業利益

492百万円

前期比
16.4%増

新型コロナウイルス感染拡大の影響により外出の自粛が行われる中、市場のニーズの変化に素早く対応。また1人予約ランド及びECサービスが堅調に推移した結果、増収増益を確保。

トラベル事業

売上高

843百万円

前期比
66.4%減

営業利益

△83百万円

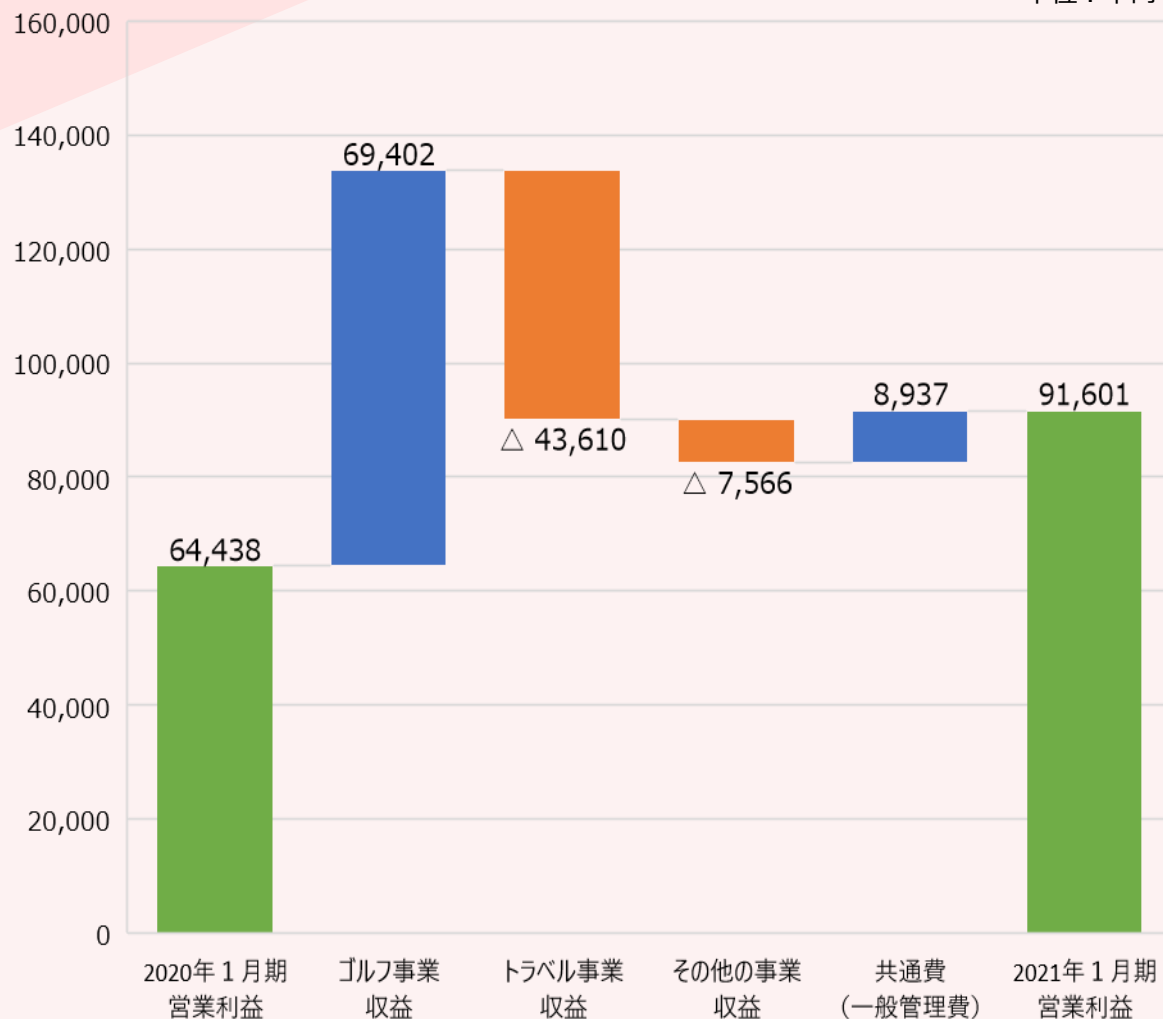
前年実績
△40百万円

2度にわたる緊急事態宣言の発令、海外渡航が抑制される中、国内ツアー企画を強化しGoToトラベルキャンペーンを有効活用するとともに継続的なコスト削減を行うも、減収減益。

増減分析

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

単位：千円



主要要因

■ ゴルフ事業

バリューゴルフ大崎やジープーズの実店舗における営業自粛や時短営業による減収があったものの、

1人予約ランド・ECサービスが牽引し大幅な増益。

■ トラベル事業

経済環境の激変に対応し、一時帰休を実施する等運営体制の変更や構造改革を急ピッチで進めるものの、売上高の減少に伴い減収。

連結貸借対照表

単位：百万円

	2020年1月期	2021年1月期	増減額
流動資産	1,805	1,829	24
固定資産	424	247	△176
有形固定資産	42	42	0
無形固定資産	147	26	△121 ※①
投資その他の資産	233	178	△55
資産合計	2,229	2,076	△152

	2020年1月期	2021年1月期	増減額
負債合計	1,178	1,076	△102
流動負債	966	886	△80 ※②
固定負債	212	189	△22 ※③
純資産合計	1,050	1,000	△50
株主資本	1,048	998	△50
その他	2	2	0
負債純資産合計	2,229	2,076	△152

主な要因

①のれんの償却及びトラベル事業におけるのれんの減損損失の計上

②旅行前受金の減少、短期借入金の減少
③長期借入金の減少

連結キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2020年1月期	2021年1月期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	112	365	253
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3	△3	△0
財務活動によるキャッシュ・フロー	△155	△50	105
現金及び現金同等物の増減額	△47	312	359
現金及び現金同等物の期首残高	682	635	△47
現金及び現金同等物の期末残高	635	947	312

在庫回転率の向上により営業キャッシュ・フローが増加。
手元資金が大幅に増加し新たな事業への投資資金を確保。

2021年1月期

事業の概況

経営環境

1年間を通して新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受ける
2度にわたる緊急事態宣言の発令等に伴い
当社グループを取り巻く経営環境は激変

消費活動の
変化
(EC需要の増加)

ゴルフの需要
変化
(団体予約の減少)

東京
オリンピックの
延期

バリューゴルフ
VALUE GOLF
グループ

国際線・
国内線需要
の減少

インバウンド
需要の減少

当社グループの取組み

【ゴルフ事業】1人予約ランド・広告Pサービス

- ◆ コロナ禍における需要の変化に対応し、商品力の強化を継続的に実施
広告プロモーションサービスにおいても環境変化へ順応し堅調に推移

1人予約の需要拡大
(コンパ等の団体予約の減少)



プレー枠供給体制の強化
・ゴルフ場のプレー枠確保のために営業体制強化

プレー需要の変化
(3密を避ける需要の増加)



新たな集客プランの提案
・1バックプレー枠の対応
・スループレープランの拡大

予約スタイルの変化
(若年層ゴルファーの増加に伴い
WEB・モバイル端末の予約)



システムインフラの増強
・サーバーの増強
・サイトのリニューアル

当社グループの取組み

【ゴルフ事業】ECサービス

◆ 実店舗の時短営業等を行いつつ、拡大するEC需要に対して運営体制を強化

コロナ禍による
仕入環境の変化

商品調達ルート of 拡充

- ・蓄積された知見をもとにした効率的な仕入
- ・他社よりも充実した仕入量確保
- ・オーストラリア等アメリカ以外の仕入ルート開拓

収益力の強化

- ・PBブランドの拡充
- ・1人予約ランド会員等の有効活用
- ・ゴルフ場向け商品販売拡充

外出機会減少による
EC需要の急拡大

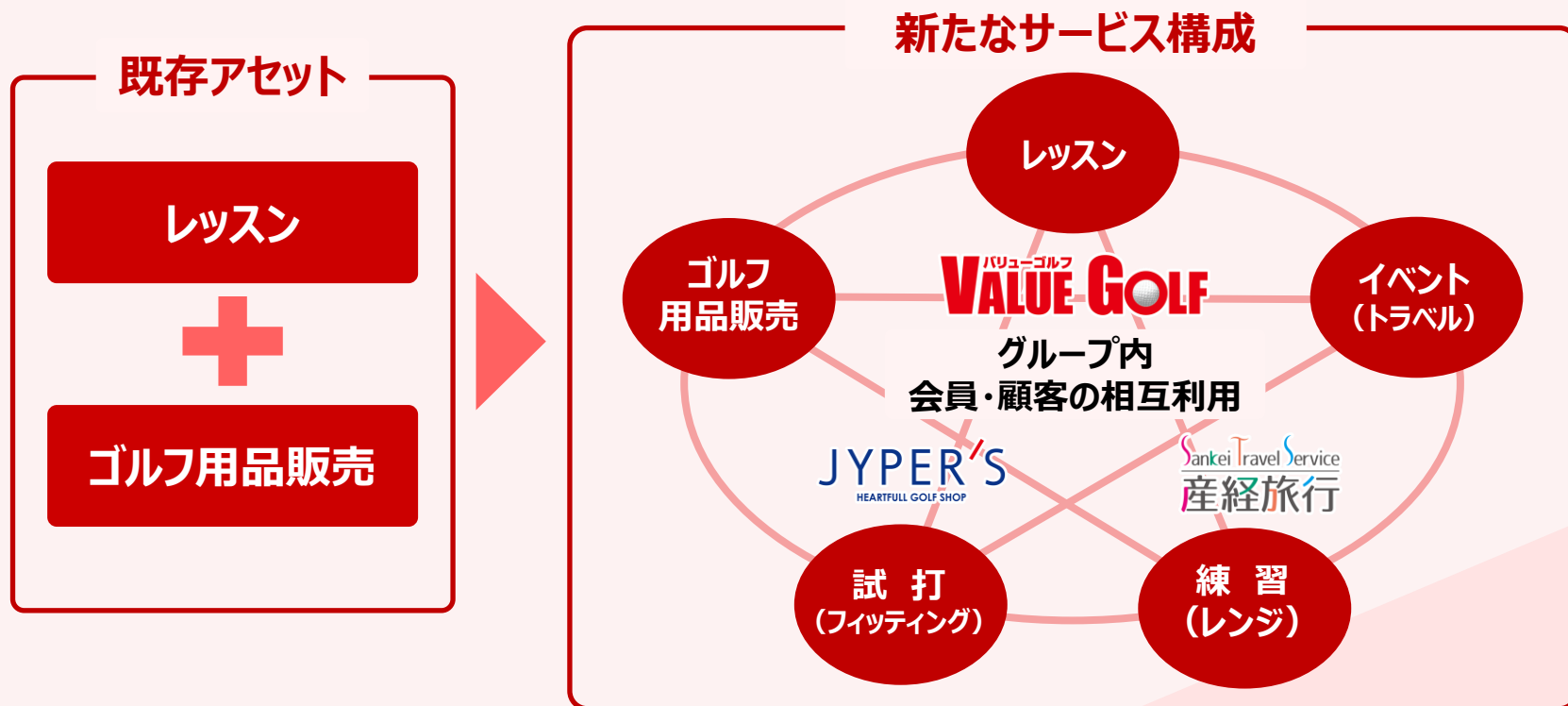
商品共有体制の充実

- ・物流センターの強化
- ・プロモーション戦略の強化

当社グループの取組み

【ゴルフ事業】レッスン・バリューゴルフ大崎

- ◆施設の休業や営業時間の短縮を行いつつ、既存のアセットを活用した相互シナジーにより新たなサービスをスタート
オンコースレッスンについても人気講師を囲い込みサービスを充実



当社グループの取組み

【トラベル事業】

- ◆ 訪日外客数、出国日本人数が前年比99.9%減となる等、経営環境が激変する中において運営体制の見直しによるコスト削減や国内ツアーを拡充させる等、収益構造の改革を実施

国際線需要の減少



国内ツアー商品の拡充

- ・既存顧客（在日外国人）向けサービスの拡充（バスツアーの全国展開開始）
- ・釣りツアー等アウトドアを主流とした商品開発
- ・マイクロツーリズム ゴルフツアーの拡充（ゴルフ事業とのシナジー強化）

2度にわたる緊急事態宣言等による外出自粛要請



効率的な運営体制の強化

- ・各種助成金等の有効活用
- ・支店の統廃合、一時帰休の実施等によるコスト削減

2022年1月期

今後の取り組み

今後の取組み～事業全般～

事業領域の拡大

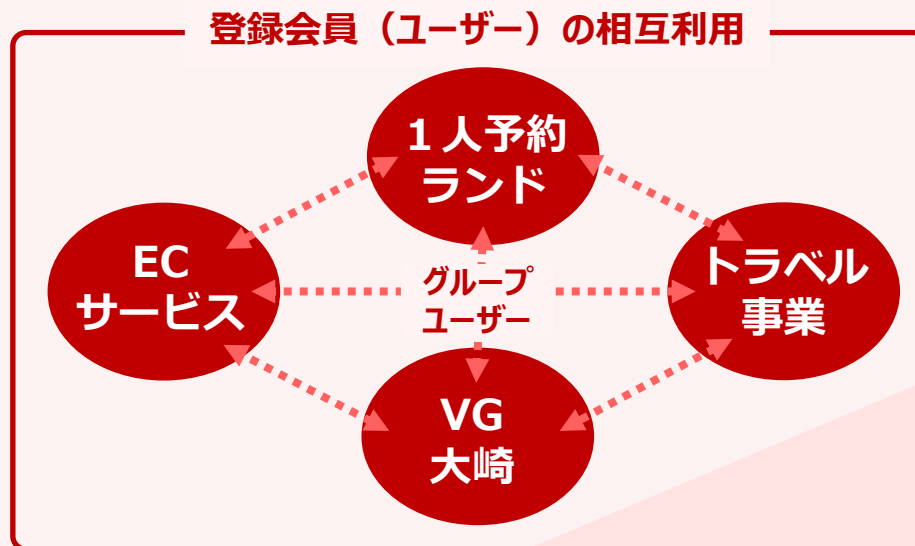
■ 積極的なM&Aの実行

- ・のれん負担が軽減されたことによる新たなM&Aを積極的に展開
- ・Afterコロナにおける新たなビジネスチャンスを生み出すM&Aの展開
- ・既存事業における充実したサービスが提供できるM&Aの展開



■ 既存サービスの領域拡大 + 登録会員（ユーザー）の相互利用

- ・既存サービスの領域拡大
- ・各サービスの相互利用
- ・登録会員（ユーザー）の相互利用



今後の取組み～1人予約ランド～

1. 1人予約ランドのさらなる成長

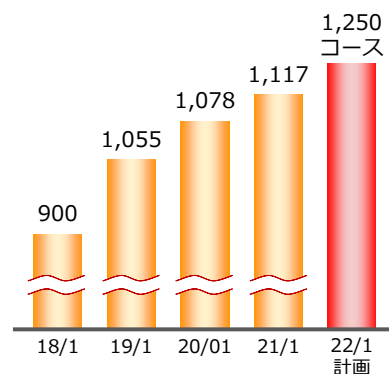
■ 契約コース数・プレー枠の増加

1人予約需要に対して十分な供給を行うために、営業体制を更に強化し契約コース数・プレー枠の増加を目指してまいります。

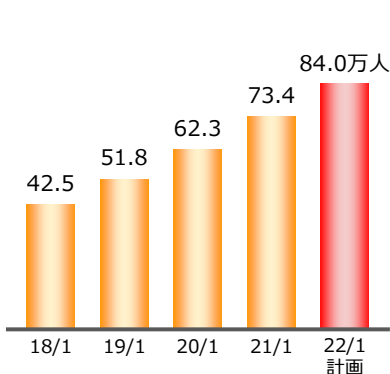
■ 利便性の向上・登録者数（ユーザー）の増加

利用者の困り込みをさらに進めるために、システム開発体制を強化してまいります。堅調に増加している登録者数（ユーザー）の伸びを加速させるために、サイトの再構築やプロモーション戦略を強化してまいります。

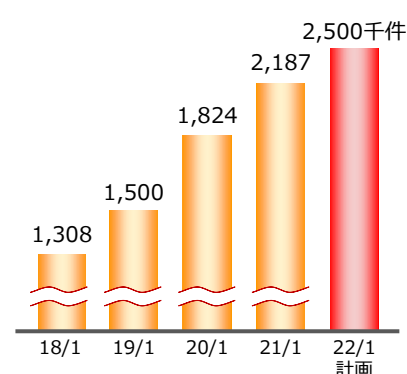
1人予約ランド契約ゴルフ場数



1人予約ランド登録会員数



1人予約ランド年間エントリー数

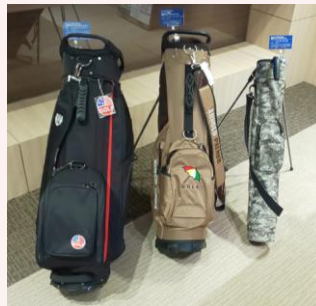


今後の取組み～ECサービス～

2. 収益力・販売力のさらなる強化

■ 自社ブランド商品の拡充

利益率を向上させるとともに、
自社ブランド商品の拡充、
流通網拡大を構築してまいります。
(ex.ゴルフ場プロショップでの販売)

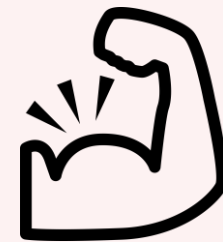


■ 販売力の強化

引き続き仕入れルートの拡大を推進し
顧客層の拡大を目指し、
長期的戦略としてゴルフ用品以外の領域
へ挑戦してまいります。

仕入れルート

取り扱い商品



■ 既存サービスとの連携強化

店舗やECサイトによる販売に限らず、
試打やレッスン、1人予約、旅行予約等
の登録会員（ユーザー）の相互乗り入
れが実現する販売導線を構築してまいり
ます。



今後の取組み～レッスン・バリューゴルフ大崎～

3. 独自のアセットを活用した複合施設の展開

■ 国内最大級のインドアゴルフ施設としてサービスを最大化

■ インドアゴルフ施設として国内最大級のゴルフシミュレーター台数を有効活用し、レッスン・練習・試打（フィッティング）・ゴルフ用品販売・プレー予約等の様々なサービスを提供する複合的なゴルフ施設を展開。

■ 試打においては、こだわりの強いゴルファーのために日本最大級の試打クラブ数を確保。

■ 早朝および夜の時間帯のサービスを拡充し、潜在顧客の発掘を推進。

これにより、様々な顧客のニーズをキャッチアップできる体制を構築し、当社グループの登録会員（ユーザー）の相互乗り入れを実現してまいります。

また、将来的にはフランチャイズ展開も視野に入れ事業の拡大を推進してまいります。

■ 月間利用者数1,500人超となったオンコースレッスンのさらなる拡大 人気講師を確保しつつ、エリアの拡大戦略を推進。

施設への
投資

施設の
安定稼働

フランチャイズ
展開

STEP 1

STEP 2

STEP 3



今後の取組み～トラベル事業～

4. トラベル事業の構造改革推進

- **国内ツアーのさらなる充実**
(GoToトラベルキャンペーン再開へ向けた準備含む)
国内ツアーのさらなる充実を図り、収益構造の転換を推進してまいります。
またGoToトラベルキャンペーン再開に際して、即時対応できる体制を整えてまいります。
- **運営体制のさらなる効率化**
業務のシステム化、本部機能の効率化等を推進し、収益力のさらなる強化を展開してまいります。
- **Withコロナ、Afterコロナに向けた収益構造の強化及びシェア拡大**
厳しい環境下にある旅行業界の状況を好機ととらえ、日々変化する経営環境に柔軟に対応し、1人予約ランドの機能を活用した予約システムの開発を進め、登録会員（ユーザー）の相互乗り入れを実現することで、新たな収益構造の構築を行いシェアを拡大してまいります。

手配型から企画型へのシフト



ゴルフツアー以外の商品企画



今後の取組み～登録会員の相互利用～

5. WEBサービスの統合による成長戦略

登録会員（ユーザー）の相互利用を実現するサービスサイトの開発を開始

グループ統合サイトの開発



1人予約ランド

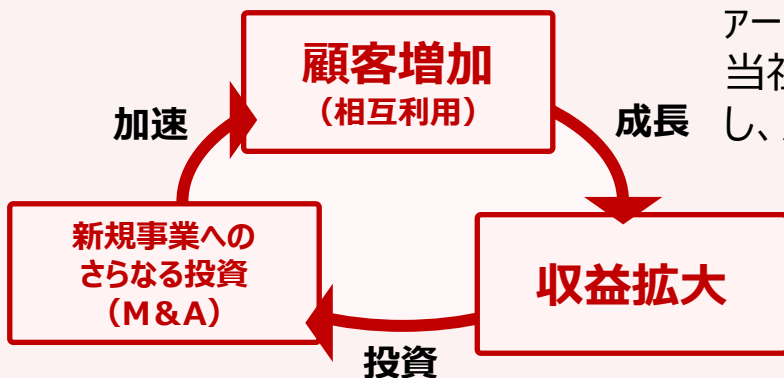
ECサービス

VG大崎

トラベルサービス

新サービス

既存の登録会員数
(利用者数)
100万人超



サービスの統合を行い、富裕層が多いゴルフ
アー中心の登録会員（ユーザー）に対して
当社グループのサービスの相互利用を実現
し、成長スピードを加速

これらの戦略を実現することで、
新たな事業の立上げやM&Aによる
事業領域拡大時の成長速度を加速

2022年1月期

通期連結業績予想

業績予想～2022年1月決算期～

**売上高58億円、営業利益1.8億円、経常利益1.7億円
過去最高の業績予想となっております。**

ゴルフ事業は「1人予約ランド」を中心に成長基調が継続。一方、トラベル事業では新型コロナウイルス感染拡大の影響が上半期中は継続するものの、下半期からは徐々に回復するものと仮定し、業績予想を算定しております。

単位：百万円

	2021年1月期	2022年1月期	対前期増減率
売上高	4,470	5,800	29.8%
営業利益	91	180	96.5%
経常利益	99	170	71.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△32	100	—

※上記の業績予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

将来見通しに関する注意事項

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、予めご了承下さい。

バリューゴルフ
VALUE GOLF



本資料の著作権は株式会社バリューゴルフにあります。本資料の内容の一部または全部における無断転載を固く禁じます。
本資料に関するお問い合わせは 当社IRグループ (ir-inquiry@valuegolf.co.jp / 03-6435-1535) までお願いします。

