

2022年1月期 第1四半期
決算説明資料

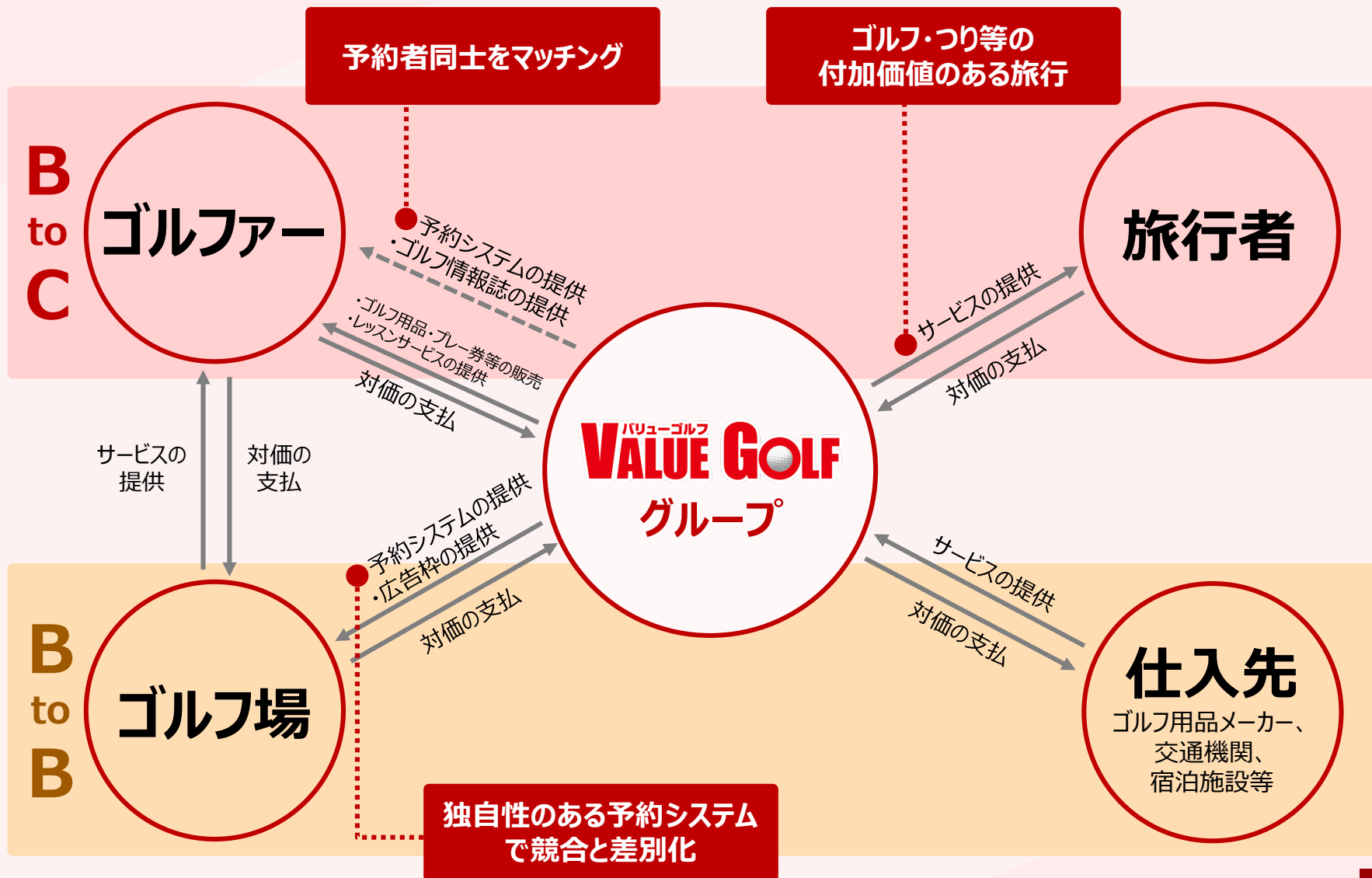
バリューゴルフ
VALUE GOLF

株式会社バリューゴルフ

2021年6月14日



ビジネスモデル



2022年1月期 第1四半期

経営成績ハイライト

連結損益計算書

単位：百万円

	2021年1月期 第1四半期	2022年1月期 第1四半期	対前年同期 増減	主な要因
売上高	1,175	1,104	△6%	COVID-19の影響によるトラベル事業の減収をゴルフ事業がカバー
売上原価	870	741	△14.8%	ゴルフ事業（利益率の高いサービス）の伸長により原価率が改善
売上総利益	305	362	+18.6%	
販売管理費	311	310	△0%	継続的なリストラクチャリングとグループ全体でのコストの最適化が奏功
営業利益	△5	51	+57	
経常利益	△5	46	+51	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△18	24	+42	

セグメント情報

ゴルフ事業

売上高

925百万円

前年同期比
16.2%増

営業利益

143百万円

前年同期比
40.7%増

COVID-19により事業環境が激変する中、WEBを中心にニーズの取込に成功。当社の成長ドライバーである『1人予約ランド』や『ECサービス』等、各種サービスが堅調に推移し、増収増益を達成。

トラベル事業

売上高

172百万円

前年同期比
53.0%減

営業利益

△9百万円

前年同期実績より
15百万円増

引き続きCOVID-19の影響を受けるも、海外から国内へサービス戦略を転換し、売上高を確保。また、継続的なリストラクチャリング効果により利益面は大幅に改善し、グループへの影響を最低限に抑えた。

連結貸借対照表

単位：百万円

	2021年1月期	2022年1月期 第1四半期	増減額
流動資産	1,829	2,142	+313
固定資産	247	220	△27
有形固定資産	42	41	△1
無形固定資産	26	17	8
投資その他の資産	178	161	△17
資産合計	2,076	2,362	+285 ※1

	2021年1月期	2022年1月期 第1四半期	増減額
負債合計	1,076	1,348	+272 ※2
流動負債	886	1,174	+287
固定負債	189	174	+15
純資産合計	1,000	1,014	+13 ※3
株主資本	998	1,011	+13
その他	2	2	+0
負債純資産合計	2,076	2,362	+285

主な要因

※1 現金及び預金の増加（86百万円）、売掛金の増加（56百万円）、商品の増加（153百万円）の結果、資産の増加

※2 短期借入金の増加（286百万円）の結果、負債の増加
 ※3 配当金の支払（△17百万円）、四半期純利益の計上（24百万円）の結果、純資産の増加

2022年1月期 第1四半期

経営環境およびトピックス

経営環境

新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言の再発令の影響により、
社会活動や経済活動の制限、消費者行動・意識の変化、消費支出の減少など
経営環境はめまぐるしく変化

緊急事態宣言等
による社会活動・
経済活動の停滞

日本人
プロゴルファーの
活躍

国内における
ワクチン接種
の開始

パリューゴルフ
VALUE GOLF
グループ

オリンピック
聖火リレースタート

旅行業界の
あいつぐ
業績悪化発表

非接触技術
の開発と導入が
加速

第1四半期サービス別トピックス

1. ゴルフ事業

ASPサービス

- ・1人予約ラウンドの会員数および契約ゴルフ場数の増加
- ・1Bagプランやスループレープランなどコロナ禍におけるニーズへの対応
- ・インサイドセールス部門の増強による予約枠の増加

売上高
UP

広告プロモーション サービス

- ・ゴルフ場において、コンペ減少により、個人ゴルファーをターゲットにした広告ニーズの増加
- ・WEB媒体+イベント+紙媒体のクロスメディア化による売上増加

売上高
UP

ゴルフ用品販売 サービス

- ・仕入れルートを拡大し、ユーザーの需要に対応
- ・ECサービスを中心とした売上高の増加
- ・継続的なマーケティング戦略が奏功し、顧客数の増加

売上高
UP

レッスンサービス (インドア・オンコース)

- ・【インドア】最新シミュレーターで試打できるクラブの本数を約500本に増設し、集客力の増強
- ・【インドア】自動チェックイン等感染予防策の強化
- ・【オンコース】コース数増加、講師数の増加

売上高
UP

※前年同期比較

第1四半期サービス別トピックス

2. トラベル事業

募集旅行サービス (ゴルフツアー・バスツアー等)

- ・ゴルフツアー商品の行き先を国内にしぼり、開催頻度を増加
- ・感染症拡大対策として小規模のゴルフパック商品の販売を開始
- ・バスツアーの募集人数を抑え、感染症拡大防止を徹底

DOWN
売上高



手配旅行サービス

- ・海外への渡航制限および国内の越県自粛による需要減少
- ・在日外国人帰国用チャーター便の需要発生
- ・支店の閉鎖・従業員の一時帰休によるコスト抑制

DOWN
売上高



特産品 販売サービス

- ・新たな収益源として、日本全国の特産品販売を開始
- ・継続的なサービスとして事業戦略のブラッシュアップ

NEW
SERVICE

3. その他の事業

広告メディア制作 サービス

- ・クライアントの掲載数減少による制作依頼数の減少
- ・グループ内の広告制作・人材配置見直し等事業のリストラクチャリング

DOWN
売上高



※前年同期比較

2022年1月期

第2四半期以降の取り組み

第2四半期以降の取組み～1人予約ランド～

1人予約ランドのさらなる成長

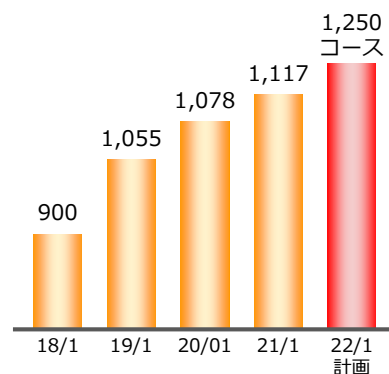
◆ 契約コース数・プレー枠の増加

1人予約需要の増加に対して十分な供給を行うために、営業体制をさらに強化し営業量の増強、商品量（1人予約ランドの枠数）の増強。

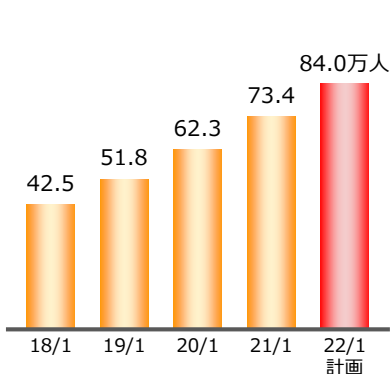
◆ WEBメディアとリアルメディアのクロスメディア展開

1人予約ランドを活用して集客するイベント告知を紙媒体でも行い、あらゆる年齢層にリーチするクロスメディア展開を強化。WEB媒体と紙媒体のユーザーを相互に獲得できる仕組みを構築。

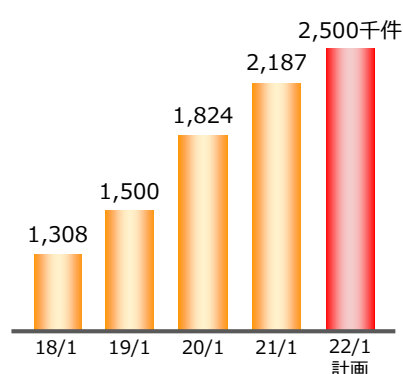
1人予約ランド契約ゴルフ場数



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



第2四半期以降の取組み～ECサービス～

さらなる高利益体質構築へ

◆ 自社ECサイト強化等による利益率向上

新システム導入により、価格競争からの脱却、ブランディング強化、1人予約ランド会員を有効活用した新規顧客獲得・リピーター増加等を実施し、利益率改善に注力。

◆ 社内業務のシステム化

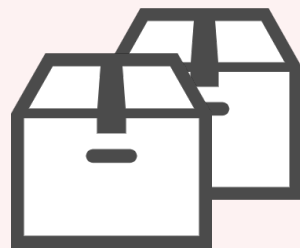
商品の受発注や入在庫等のオペレーションをさらなるシステム化・省力化し、人的リソースを営業力強化に活用。実店舗を持つ強みも活用。

◆ 利益率向上の施策

OEM商品など高利益率のブランド・商品の取り扱い幅を広げ、高利益体質構築へ。



自社ECサイトの強化



受発注管理の省力化



取り扱い商品の拡大

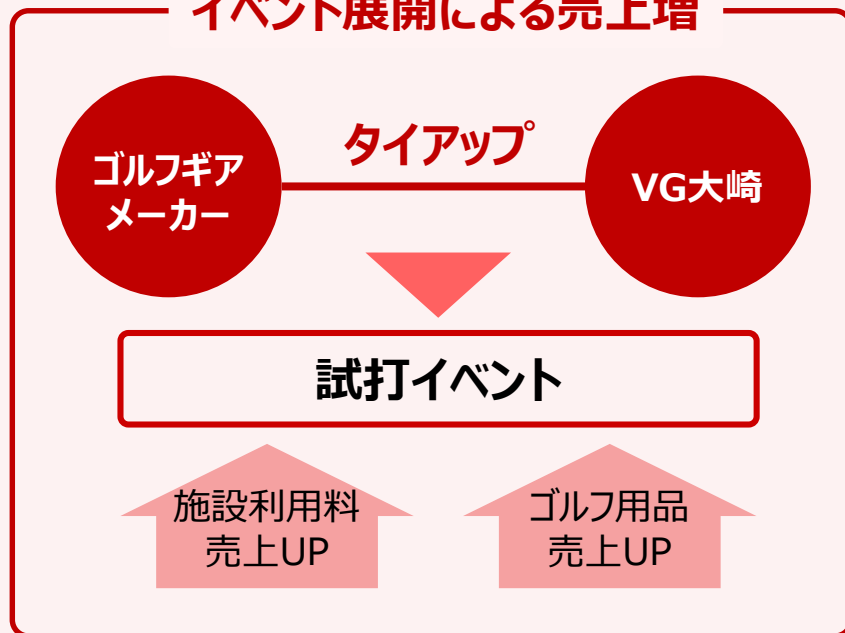
第2四半期以降の取組み～レッスン・VG大崎～

独自のアセットを活用した複合施設の展開

◆インドアゴルフ練習場+日本最大級の試打クラブ数+レッスン

ゴルフギアメーカーとタイアップした試打イベント等を開催し、施設利用料等の売上を拡大。また、国内最大級の設置台数の最新シミュレーターで500本超のクラブを試打できる独自性の高いビジネスモデルを確立。今後は多店舗展開も視野に。

イベント展開による売上増



新たなビジネスモデル

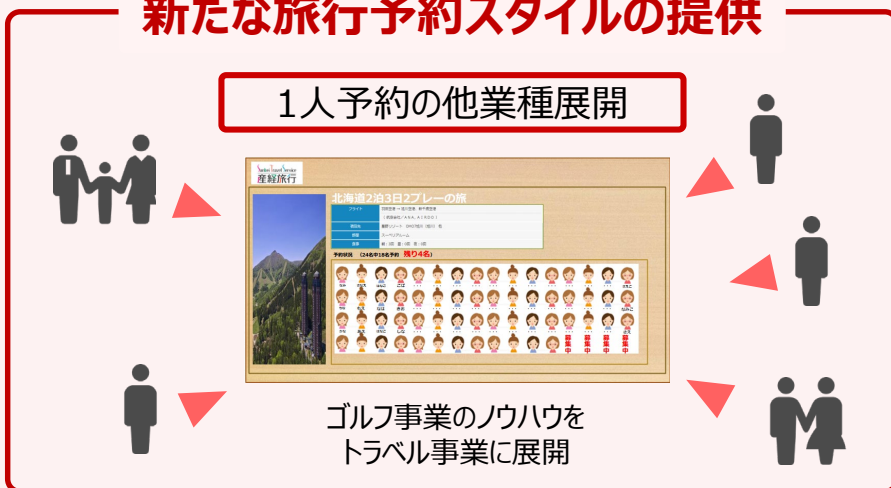


第2四半期以降の取組み～トラベル事業～

トラベル事業のさらなる構造改革推進

- ◆ **Withコロナ、Afterコロナに向けた新たな旅行予約スタイルの提供**
ゴルフ事業で培った1人予約ランドのノウハウを旅行事業に展開し、オリジナル性の高い旅行予約サイトでWEB集客を強化。また、ゴルフ事業の会員情報を共有し、スタートアップを加速。
- ◆ **SNSを活用したプロモーションの強化**
上記WEB強化に付随して、現在実施している外国人向けSNS戦略をもとに日本人向けプロモーションを強化。幅広い見込み顧客にリーチするための戦略を策定。

新たな旅行予約スタイルの提供



SNSの活用



2022年1月期

通期連結業績予想

業績予想～2022年1月決算期～

2021年3月12日公表の業績予想から変更はありません。

売上高58億円、営業利益1.8億円、経常利益1.7億円と当社グループ過去最高の業績を達成する予想をしております。ゴルフ事業は「1人予約ランド」「ECサービス」を中心に成長基調が継続する一方、トラベル事業ではCOVID-19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月期通期実績	2022年1月期通期予想 (対前期比)	当期第1四半期 進捗率
売上高	4,470	5,800 (130%)	19.0%
営業利益	91	180 (197%)	28.7%
経常利益	99	170 (172%)	27.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△32	100 (+132百万円)	24.1%

※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。

業績進捗状況

当期第1四半期の営業利益進捗率は28.7%と計画を上回り着地

当社グループの業績は下半期に偏重する傾向がございますが、当期第1四半期は好調な滑り出しで推移しております。この成長ペースを維持し、原価・販管費の削減を始めとする利益率改善の施策を進めることで、期初計画を達成する見込みとなっております。

単位：百万円

		第1四半期	第2四半期 ※累計期間	第3四半期 ※累計期間	第4四半期 ※累計期間
2021年 1月期	売上高	1,175	2,257	3,326	4,470
	営業利益	△5	20	45	91
2022年 1月期	売上高	1,104	—	—	—
	営業利益	51	—	—	—

営業利益
前年同期比
+57
百万円

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。

