

非連続成長領域への積極投資 -株式会社OGS買収について-

2021年9月

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE

OGS買収について

事業展開の考え方

当社ビジョン

必要なヒトに、必要なコトを。

中期経営計画

積極的な
買収・提携の
実施

成長領域への
投資加速
(地域、新規)

収益基盤としての、
既存事業領域の強化

現在の注力領域

個人の情報発信の
デジタル化支援・
クリエイター
エコノミー構想

レガシーメディアの
デジタル化支援

デジタル化を通して成長
が見込める
○○テック領域の開拓

ビジョンと、中期経営計画を実現する為に注力領域を選定。

OGS買収について：投資戦略上のフィット

事業・企業買収

部分出資・JV

- ・ コア事業領域の強化・獲得
 - ・ クリエイターエコノミー
 - ・ デジタルメディア・サービス
 - ・ ○○テック領域 等

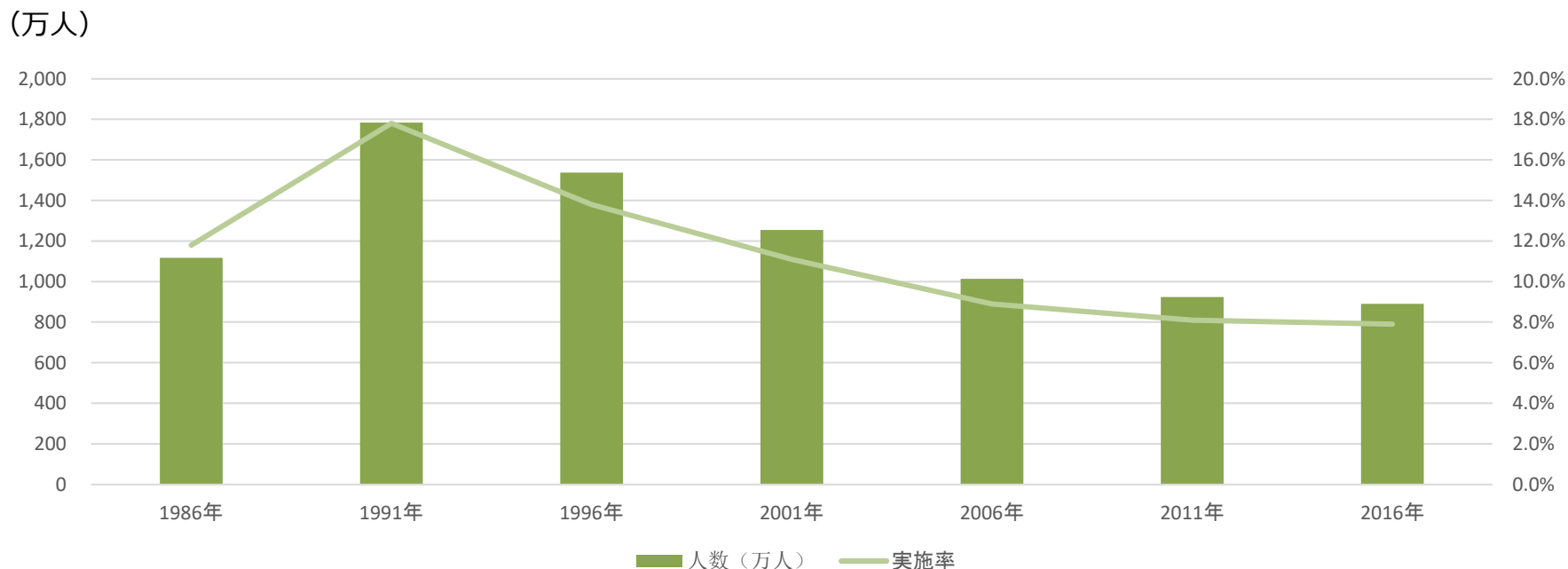
OGS買収の背景：ゴルフ x メディアテック

- ・ デジタル化により、成長の加速化が期待できる領域
- ・ フィットニングサービス市場の拡張余地

**次なるコア事業領域を獲得するための投資を積極的に実行。
事業関連性が高い領域と成長市場への進出強化。**

ゴルフ参加人口の推移

ゴルフ参加人口及び実施率の推移



- 我が国におけるゴルフ参加人口は、松山英樹選手の海外での活躍や、女子プロゴルフ人気の再燃などもあり、近年は横ばいから微増傾向にあるものと想定。
- 昨年はコロナ禍の影響で一時的な支出抑制は見られたが、「密にならないスポーツ」としてゴルフが注目されている。

株式会社OGSの事業概要について



(OGS概要)

- 2016年、ゴルフ業界で長年の経験を積んだ市川雄一郎氏が創業した会社であり、ゴルフクラブフィッティングサービスをコアとしたゴルフ用品の販売を手掛ける
- OGS社のゴルフクラブフィッティングサービスはアマチュアからプロゴルファーまで広く支持されており、直近1年間では約2,000名以上のゴルファーが同社のゴルフクラブフィッティングサービスを利用

当社グループ内でのシナジーについて

OGS社の強み

ゴルフフィッティングサービスの展開ノウハウ

- ・ シャフトやヘッドに関する知見
- ・ 顧客との深い関係値の構築
- ・ 優秀なフィッター育成ノウハウ

×

当社グループの強み

メディアDX化ノウハウ

- ・ 先端のテクノロジーを活用したフィッター育成カリキュラムのDX化
- ・ 数多くのメディア事業を成功に導いてきた情報流通ノウハウ

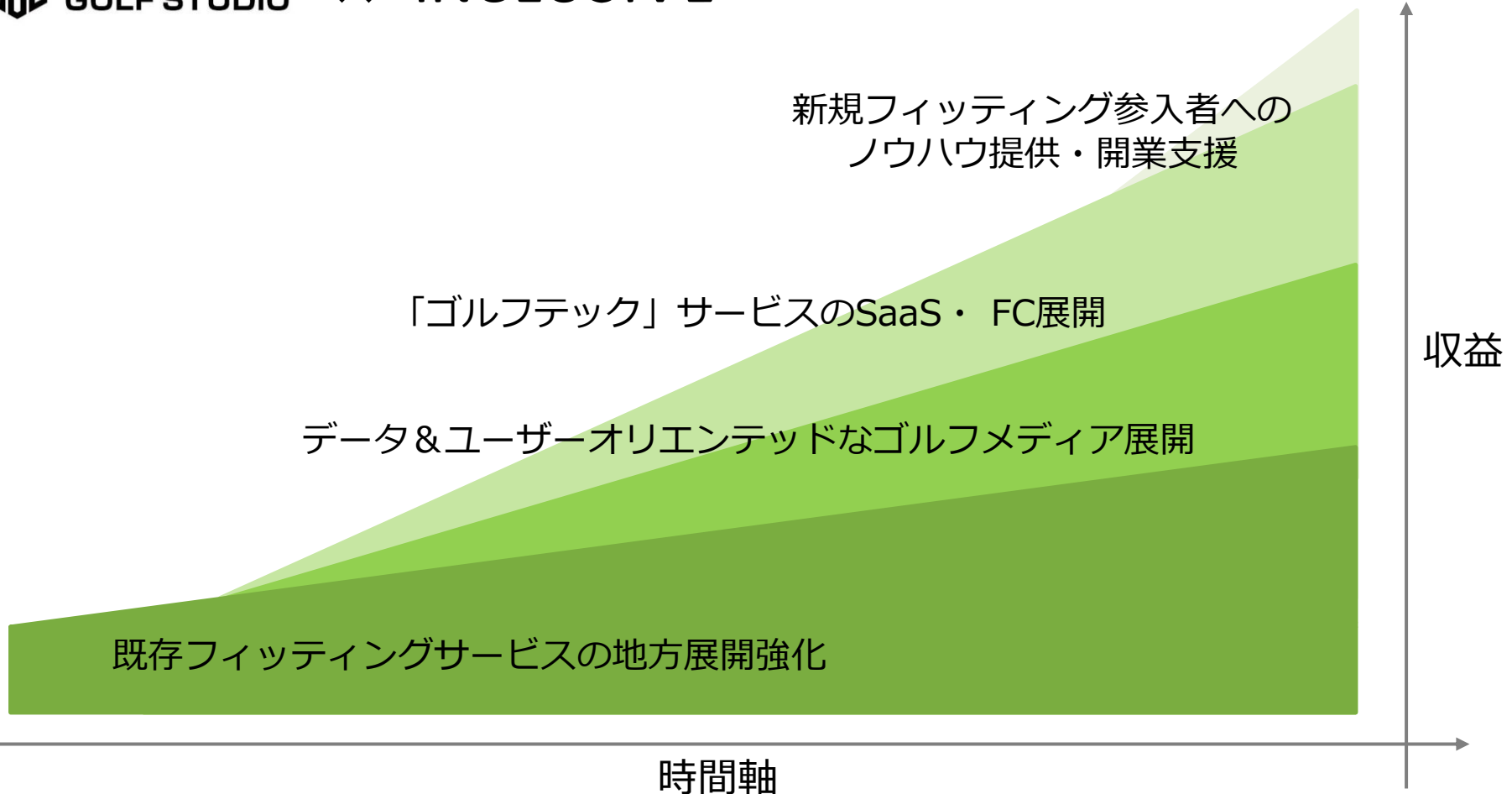
OGS社が持つフィッティングサービスをデジタル化、メディア化することにより、ゴルフフィッティングサービスのDX化を実現。

OGSのこれからの事業展開について



必要なヒトに、必要なコトを。

× INCLUSIVE



OGSをコアとして、「ゴルフテック」と「メディア展開」を基盤としたサービスを
順次拡大・展開していく方針

必要なヒトに、必要なコトを。

Disclaimer

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社の過去数値または将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績は記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、当社グループの財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 開示規則により求められる場合を除き、今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。本資料に含まれる市場情報等は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE