

2021年12月期通期 決算資料

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

GDO 

 **PLAY YOUR LIFE**

本資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は、潜在的リスクや不確定要素等、様々な要素によりこれら見通しと異なる結果となりうることをご了承ください。会社の業績に影響を与えうる事項の詳細な記載は「有価証券報告書」の「事業等のリスク」にありますのでご参照ください。ただし、業績に影響を与えうる要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

INDEX

1. エグゼクティブサマリ
2. 2021年度の振り返り
3. ゴルフの環境変化と当社の取り組み
4. 2022年度見通し



CHAPTER
01
エグゼクティブサマリ

1年を通じてゴルフの魅力が再認識される等ゴルフ需要は高い水準で推移する中、GDOグループは積極的なマーケティング戦略や事業展開が奏功し、これら需要を確実に捉えて過去最高益を記録。

過去最高益を記録

売上高

395億円

前年比 +17.5%

EBITDA

35.9億円

+51.6%

営業利益

17.0億円

+103.4%

親会社株主に帰属する
当期純利益

10.3億円

+296.1%

インフラメント事業（米国ゴルフテック）の高成長を実現。
のれん等償却前営業利益で黒字化を達成しグループへの利益貢献を達成。

1. 既存直営店売上の大幅向上

旺盛なゴルフ需要を的確に捉え、
直営既存店平均のCash Salesは

2020年比 + **46%**

2019年比 + **47%**

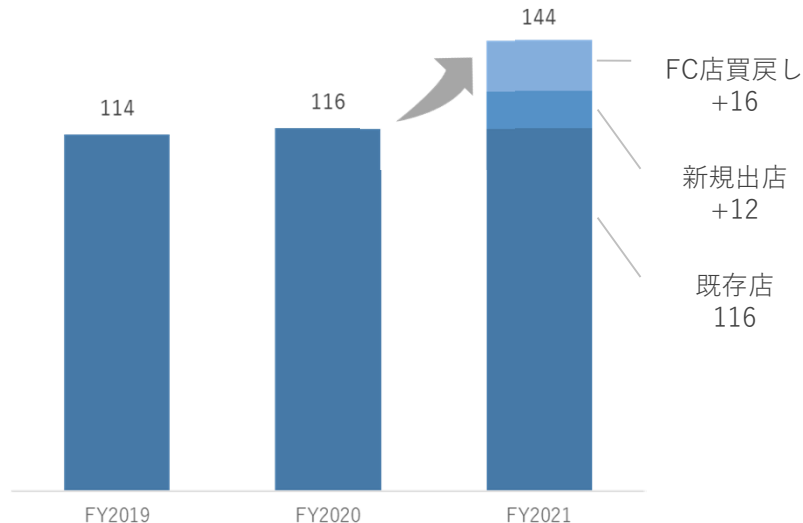
と大幅成長を実現



インプローブメント事業（米国ゴルフテック）の高成長を実現。
のれん等償却前営業利益で黒字化を達成しグループへの利益貢献を達成。

2. 更なるグロースに向け収益力の高い直営店舗を増加

新規出店及びFC店の買戻しを促進し、
更なるグロースへの足場を固める。



インプラブメント事業（米国ゴルフテック）の高成長を実現。
のれん等償却前営業利益で黒字化を達成しグループへの利益貢献を達成。

3. 新規テクノロジー（オプティモーション）導入によるお客様価値増大



先進技術「オプティモーション」導入

業界初、ワイヤレス、センサーレス環境で、
データに基づくレッスンを実現。
ニューノーマルな時代にも適合。

国内事業の“磨き上げ”推進とお客様基盤拡大への投資を促進

1. 国内コア事業の“磨き上げ”推進

ゴルフ場事業
送客サービスに集中

送客売上 +18%実現

- 予約枠調達強化
- 売り場強化
- 販売強化

ゴルフ用品販売
顧客数拡大と利益率向上の両立

用品売上 +1.9%成長

- COVID-19によるクラブの商材不足の中、
- プロパー商材の販売強化
 - 女性向けアパレル商材の強化
- が奏功し、売上、粗利率ともに伸長

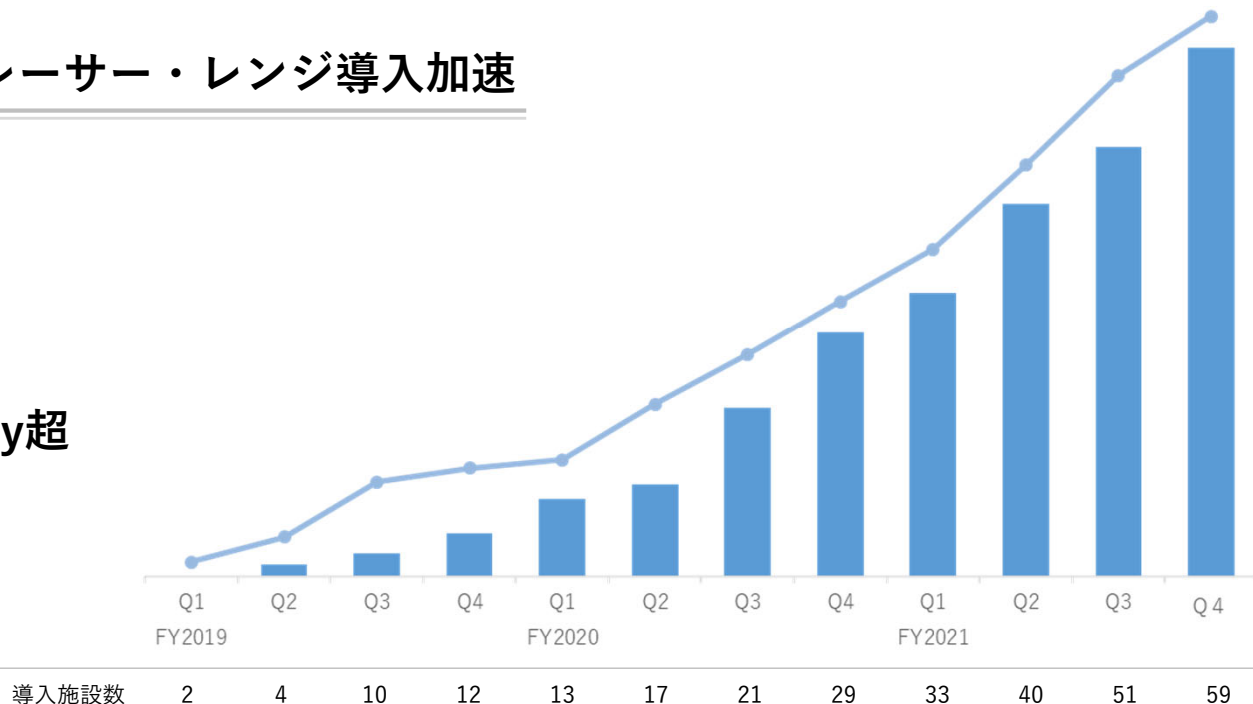
国内事業の“磨き上げ”推進とお客様基盤拡大への投資を促進

2. トップトレーサー・レンジ導入加速

(受注ベース)

60 施設超

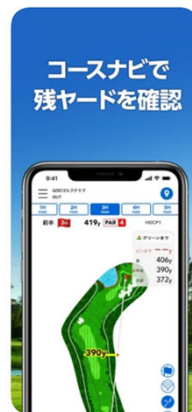
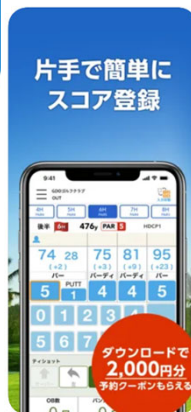
5,000 Bay超



国内事業の“磨き上げ”推進とお客様基盤拡大への投資を促進

3. マーケティング（オウンドメディア）の強化

アプリダウンロード促進施策により、中期顧客基盤の拡大が順調に推移






CHAPTER
02
2021年度の振り返り

日米ともに高いゴルフ需要を好機と捉え積極的に各種施策を実行。また将来成長に向けた先行投資を実施するも、各段階利益で過去最高を記録。創業以来初の当期純利益10億円越えを達成。

(単位：百万円)		2019年	2020年	2021年 (前年比)		
売上高		34,274	33,690	39,594	+5,904	(+17.5%)
	(国内)	26,842	26,723	27,851	+1,128	(+4.2%)
	(海外)	7,431	6,967	11,742	+4,775	(+68.5%)
売上総利益		13,656	13,075	17,025	+3,949	(+30.2%)
販管費		12,677	12,236	15,318	+3,081	(+25.2%)
EBITDA		2,469	2,370	3,595	+1,224	(+51.6%)
	(国内)	2,057	2,304	2,376	+71	(+3.1%)
	(海外)	412	66	1,218	+1,152	(+1746.3%)
営業利益		979	838	1,706	+867	(+103.4%)
	(国内)	1,535	1,780	1,778	-2	(-0.1%)
	(海外)	-556	-941	-71	+870	(-)
経常利益		971	907	1,715	+807	(+89.0%)
当期純利益		358	261	1,035	+774	(+296.1%)

IT投資、設備投資等で年間 34.9億円を実施。



海外事業 新規事業

海外事業：24.7億円

- ❖ 米国ゴルフテックの直営店+28店舗（FC店直営化16店含む）
- ❖ ソフトウェア開発等

新規事業：3.0億円

- ❖ トップトレーサー・レンジの新規導入等



国内事業

国内事業：7.2億円

- ❖ GDOのビジネスの根幹を支えるシステム基盤の拡充
- ❖ サービス強化のための投資



株主還元

2021年12月期 中間配当 4.0円を実施

期末配当は 5.5円を予定

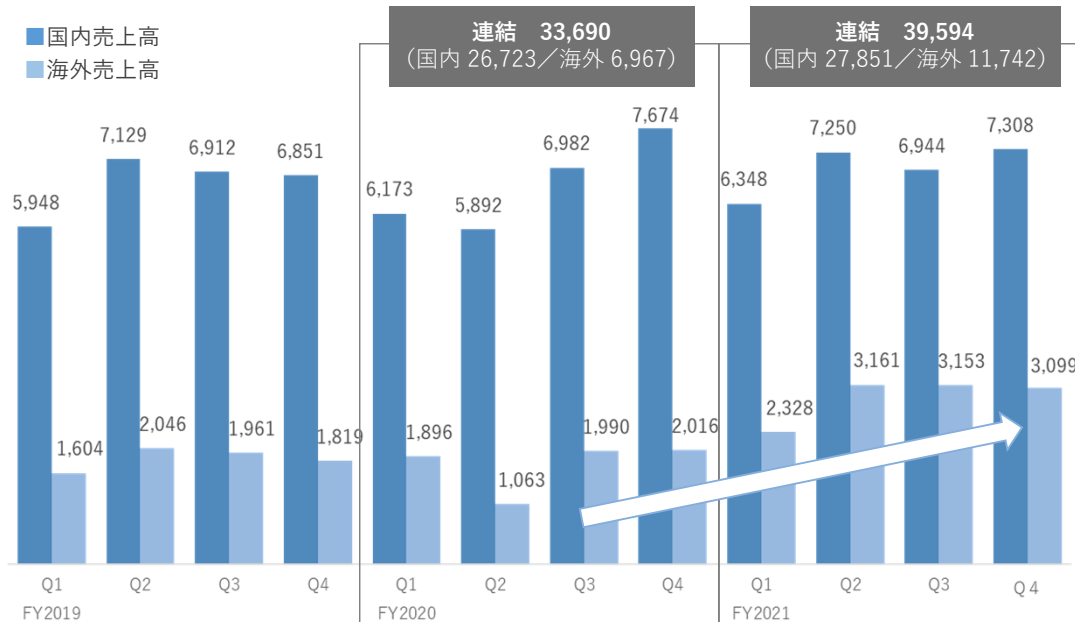
2. 2021年度振り返り 売上高

海外：積極的な事業展開で強いゴルフ需要を確実に捉え、高い成長を実現。

国内：積極的なマーケティング戦略が奏功し、相対的に利益率の高いサービスが好調に推移。

セグメント別売上高

(単位：百万円)



(YoY)

前年同期比 +5,904百万円
(+17.5%)

■ 国内売上高 +1,128百万円
(+4.2%)

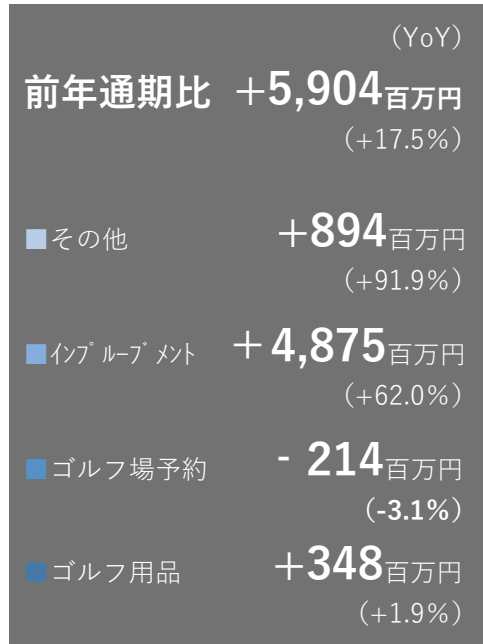
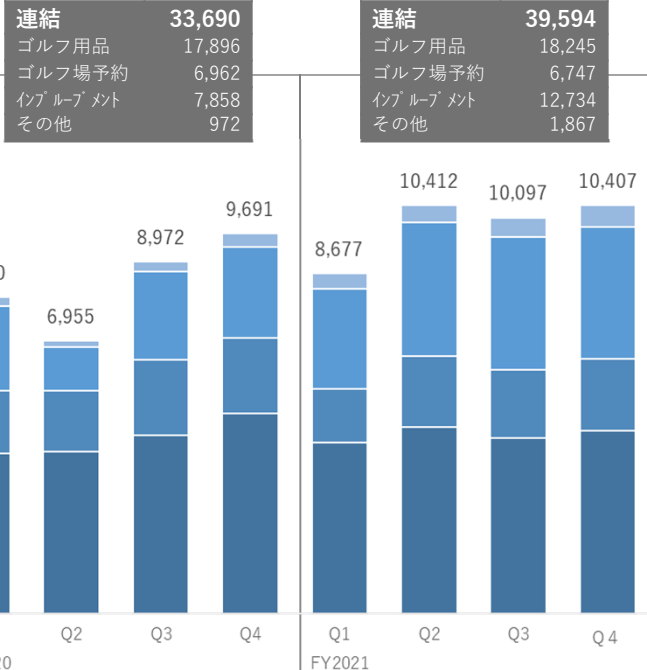
■ 海外売上高 +4,775百万円
(+68.5%)

2. 2021年度振り返り 売上高

サービス別売上高

(単位：百万円)

- ゴルフ用品販売事業
- ゴルフ場予約事業
- インプローブメント事業
- その他事業



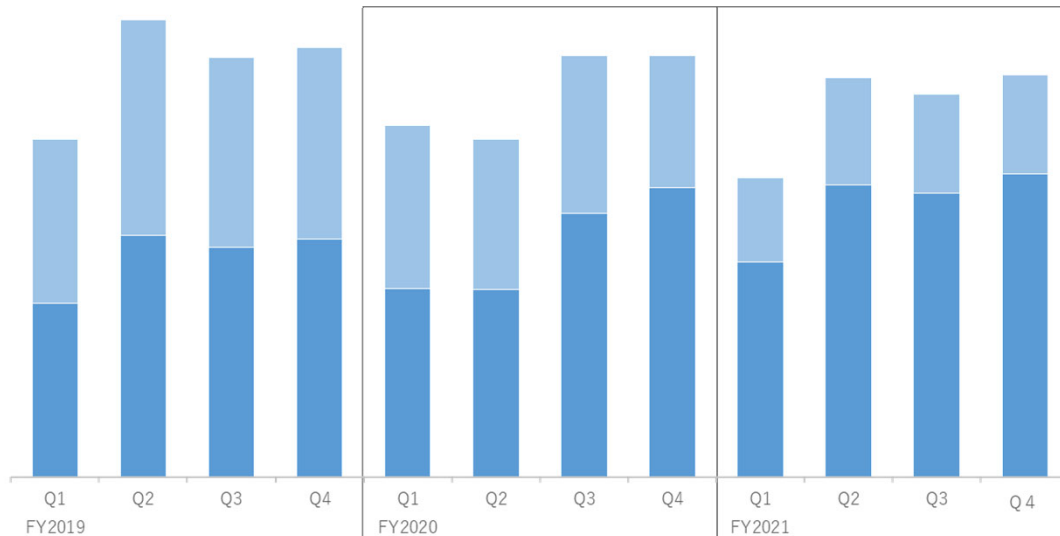
2. 2021年度振り返り 【国内セグメント】 ゴルフ場予約事業

収益性の高い送客サービスに集中し、需要を捉えた予約枠の拡充、各種マーケティング施策等で新規顧客数の増加及び既存顧客のリピートも増加し送客売上高は前年比18%成長。

売上高

(単位：百万円)

- 送客売上高
- システム販売等その他売上高

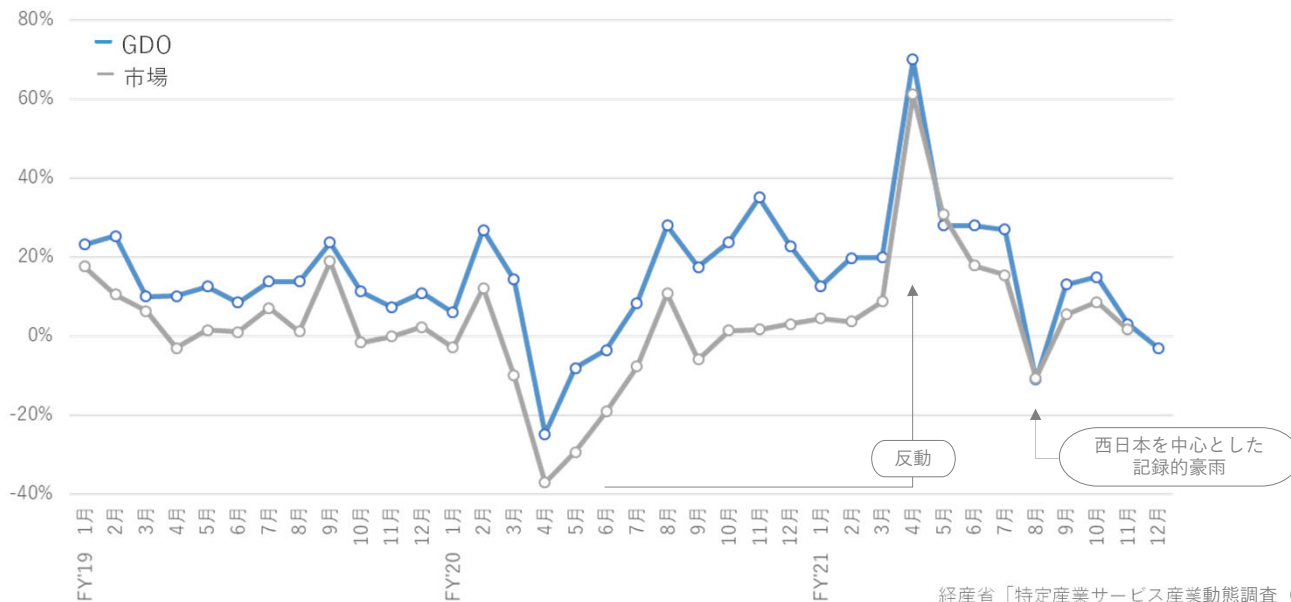


(YoY)
前年同期比
■送客売上高 +18%

2. 2021年度振り返り 【国内セグメント】ゴルフ場予約事業

予約タイミングの直前化の流れを汲んだ取り組みやマーケティング施策が奏功。
8月の悪天候の影響を受けるも、一年を通して送客人数は堅調に推移。

8都道府県における送客人数（前年同月比）



経産省「特定産業サービス産業動態調査（ゴルフ場）」より当社作成

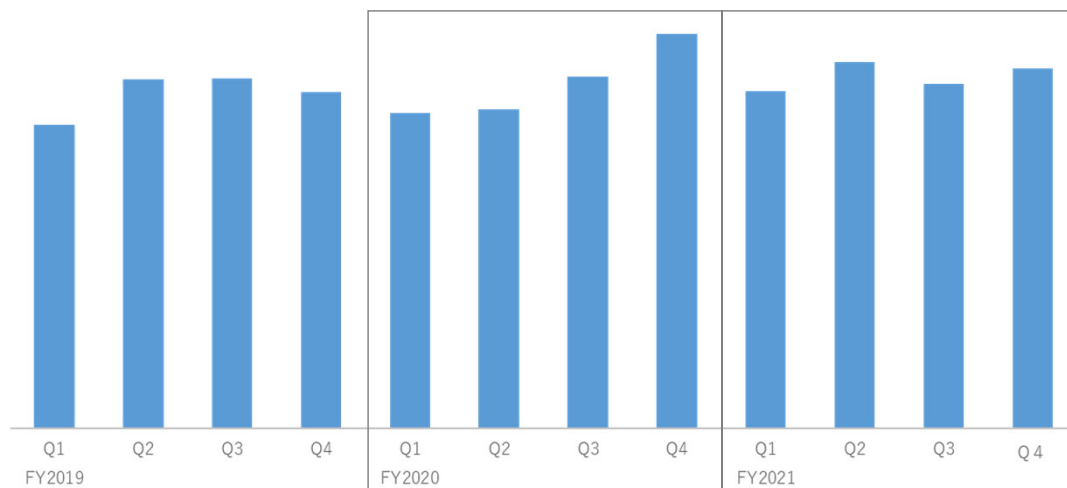
アプリ戦略や販売促進施策等が奏功し売上成長を実現。

COVID-19の影響によるクラブの在庫不足を、相対的に高利益率のゴルフウェアやアクセサリ類の安定的な成長がカバー。

また、充実したアパレル商材、豊富なサイト情報等が奏功し女性ユーザーが急増。

売上高

売上総利益率 2019年比 3.1ポイント改善



前年通期比

■ ゴルフ用品販売高

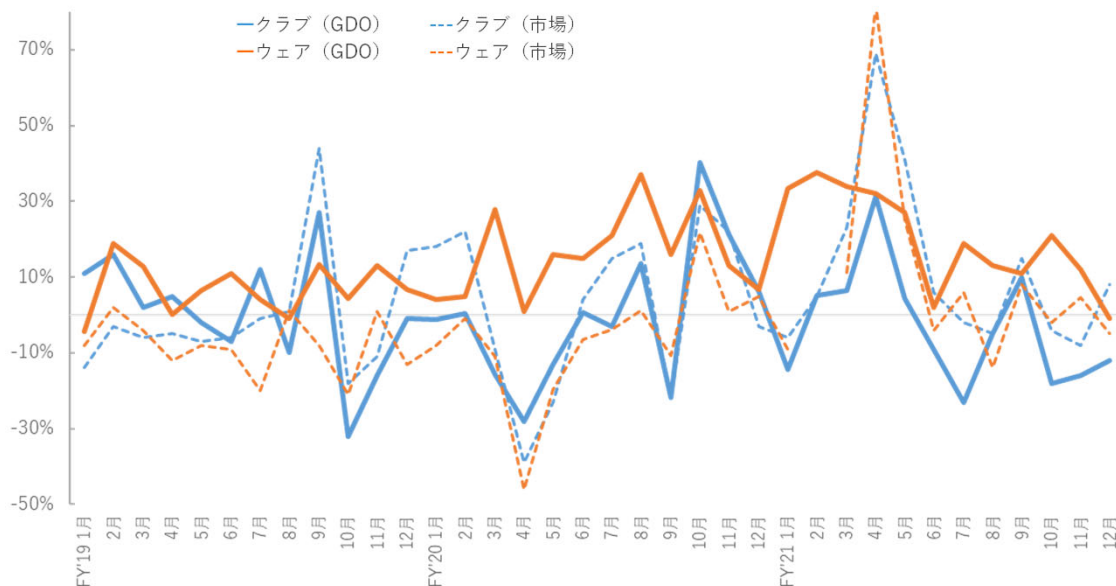
+1.9%

(YoY)

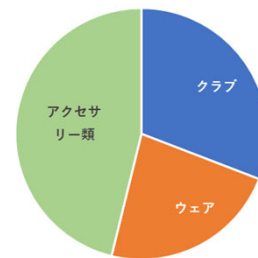
2. 2021年度振り返り 【国内セグメント】 ゴルフ用品販売事業

COVID-19を背景に資材不足や生産量抑制等の影響からクラブの在庫不足が顕在化。一方、新規ゴルファー増加でゴルフウェアやボール、キャディバッグといったアクセサリ類が伸長。

受注額の推移（前年同月比）



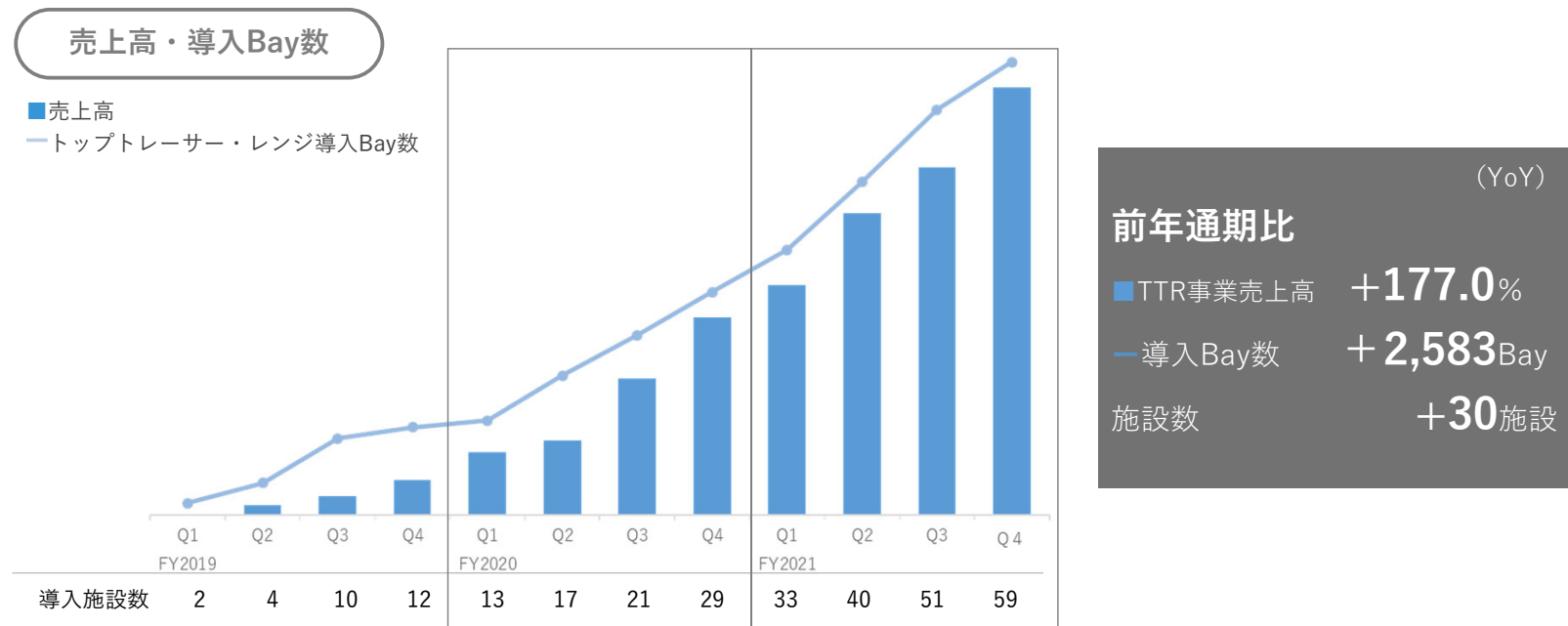
ジャンル別構成比
2021年度



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」より当社作成

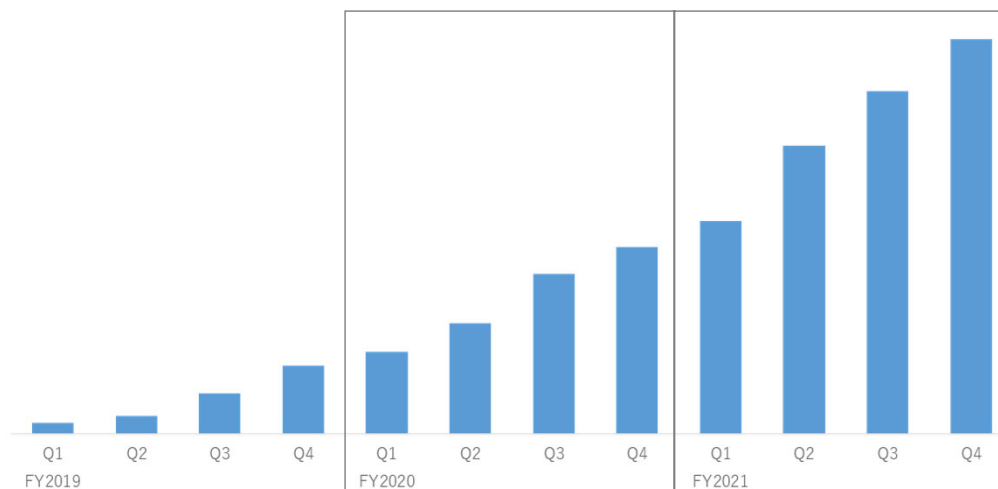
2. 2021年度振り返り 【国内セグメント】 トップトレーサー・レンジ事業

COVID-19の影響からゴルフ練習場の営業自粛や工事期間の延長等で新規導入数は計画比で一部遅れるも、甲信越・北陸地区、九州地区に初導入するなどエリア拡大が進む。導入施設の稼働率も向上。



トップトレーサー・レンジ利用者数のQ別推移

- ❖ 需要拡大を捉えたイベント実施等で既存導入施設における利用者数も拡大
- ❖ 4月：トップトレーサー・レンジ専用アプリ（無料）10万DL突破
- 8月：累計利用者数500万人突破
- 10月：九州エリア初導入



(YoY)
前年同期比
■利用者数 +128.9%

米国の、日本以上に旺盛なゴルフ需要を背景に、新規出店やFC店買取を計画前倒しで実行。加えて既存店における稼働率の向上も奏功し、収益力が大きく成長。のれん等償却前営業利益では黒字となる。

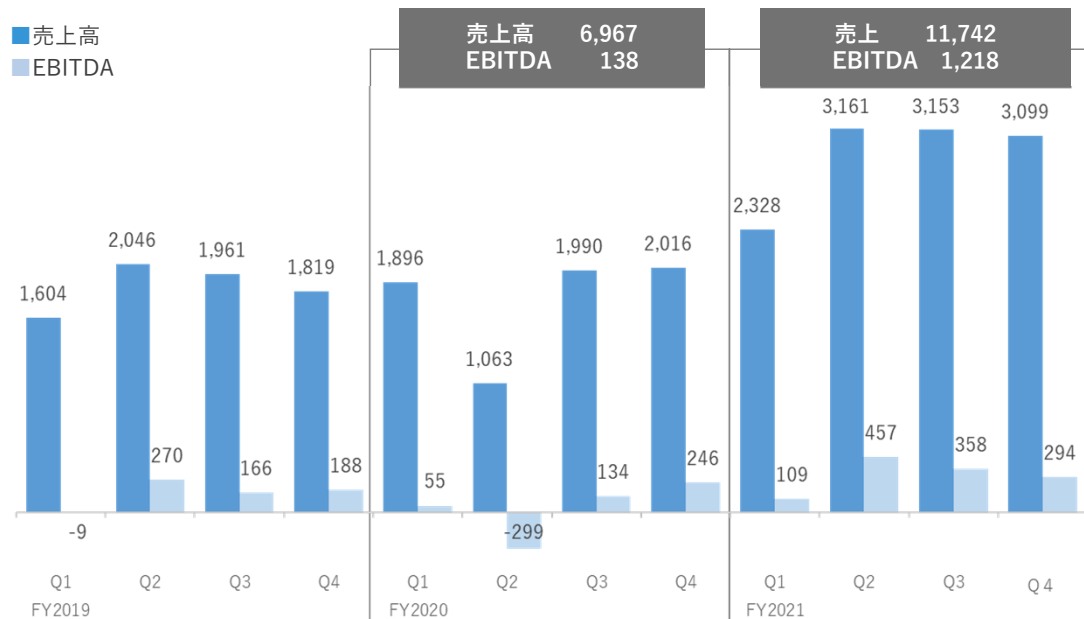
海外セグメント (単位: 百万円)	2019年	2020年	2021年	(前年比)	
売上高	7,431	6,967	11,742	+4,775	(+68.5%)
EBITDA	412	66	1,218	+1,152	(+1745.5%)
営業利益	-556	-941	-71	+870	(-%)
のれん等償却費	432	434	541	+107	(+24.7%)
のれん等償却前営業利益	-123	-506	470	+977	(-%)

2. 2021年度振り返り 【海外セグメント】インクルーブメント事業（米国ゴルフテック）

2021年度は新規出店及びFC店買戻しにより28店舗増加。顧客数は17万7千人を超え、31の店舗で売上が1億円を超過する等、積極的な事業展開が奏功するとともに既存店も伸長。

売上高・EBITDA（会計ベース）

（単位：百万円）



(YoY)

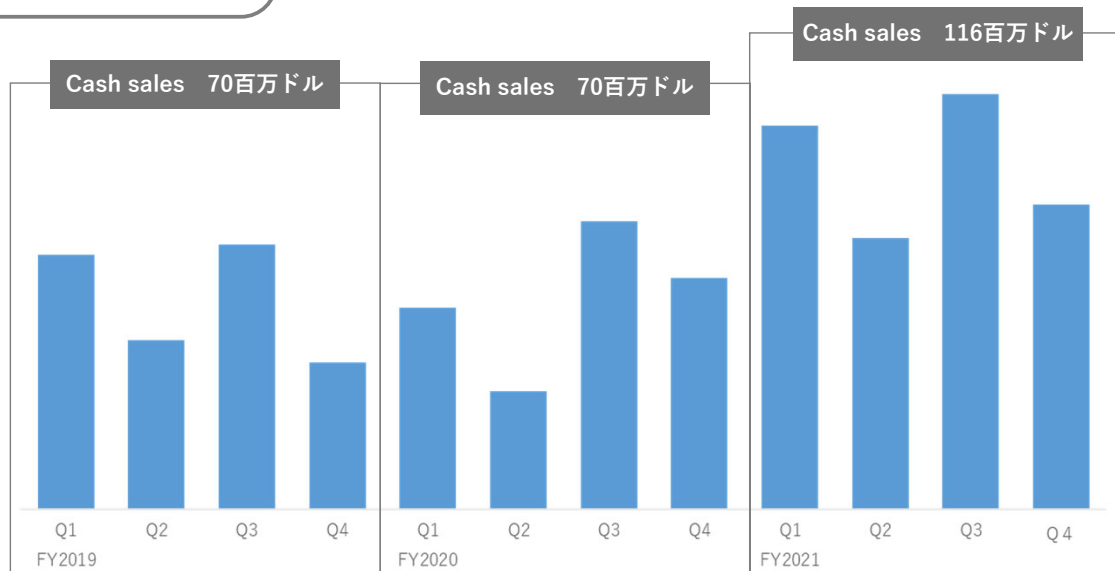
前年通期比

- 売上高 **+4,775**百万円 (+68.5%)
- EBITDA **+1,080**百万円 (+781.4%)

2. 2021年度振り返り 【海外セグメント】インフラメント事業（米国ゴルフテック）

2021年度は直営店の増加及び既存店の伸長によりCash Salesが過去2年と比較して大幅成長。年度末時点の前受金残高は36百万ドル（前年度末比+6百万ドル）。

直営店のCash Sales



(YoY)
前年通期比
 ■ Cash Sales **+63.9%**
 (2019年度比 +64.5%)

米国ゴルフテック
前受金 (百万ドル)

26.8	22.8	27.5	23.5	23.4	23.7	30.1	30.2	41.0	37.4	44.0	36.2
------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

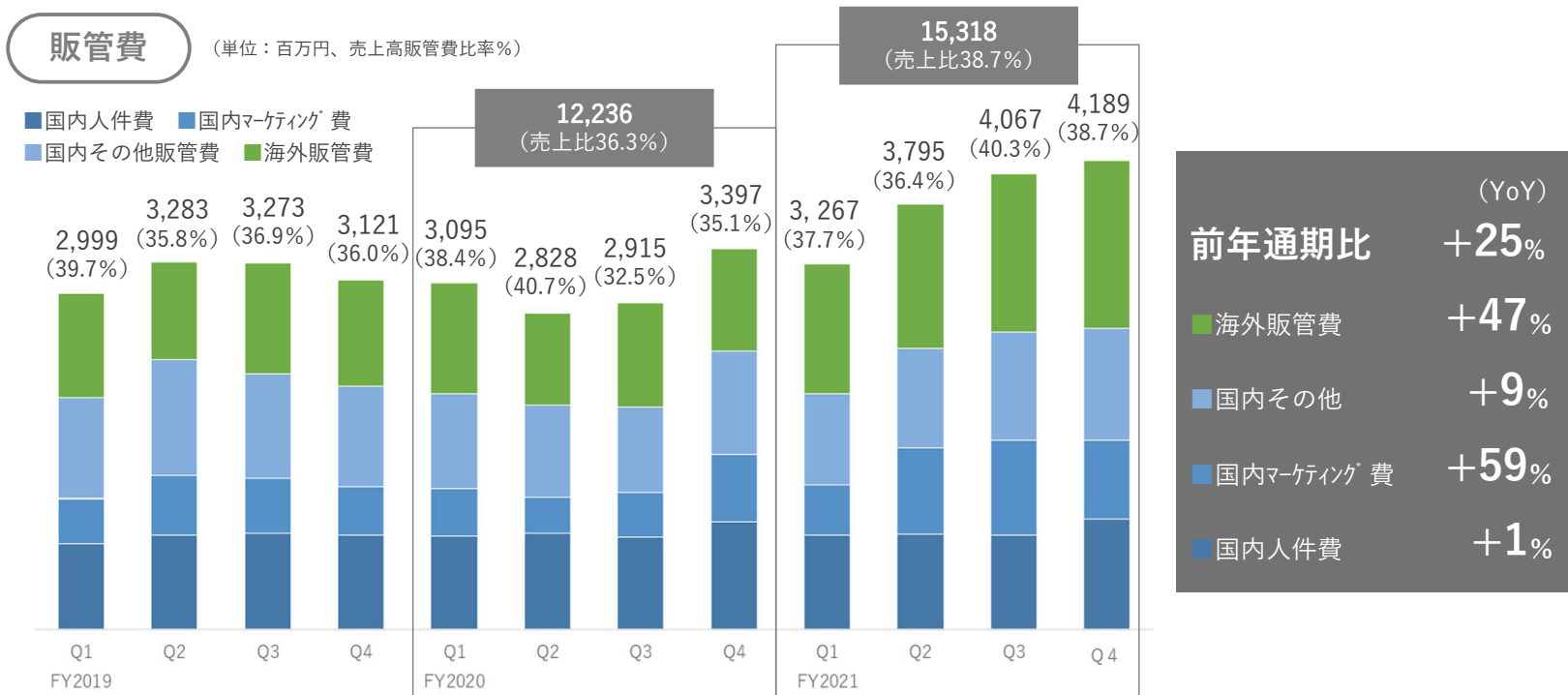
Q2以降、高いゴルフ需要を背景に新規直営店出店やFC買戻しを計画に対して前倒して実行。通年で28店舗増加し、中期経営計画（年間22店舗増加）を大きく上回った。

店舗数

	直営店	FC店	合計
2019年末	114	95	209
2020年末	116	91	207
(2021年度中)			
- 新設	+12	0	+12
- FC店直営化	+16	-16	0
- 退店	0	0	0
2021年末	144	75	219

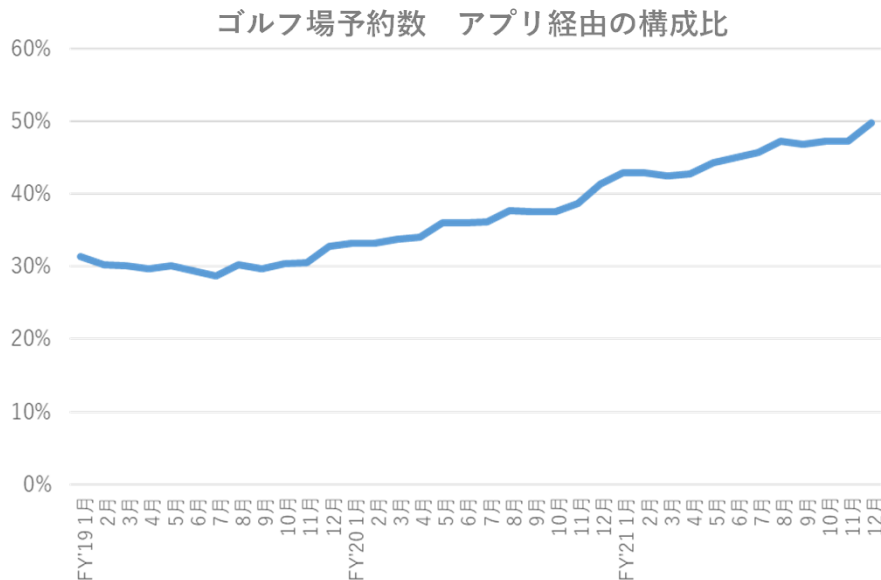
2. 2021年度振り返り 販管費

ゴルフ需要の拡大に応じた国内マーケティング費用に集中投下。海外販管費は米国ゴルフテックのFC店直営化に伴う人員増、積極的なマーケティング活動の実施等が主要因。



2. 2021年度振り返り 販管費（国内マーケティングコスト）

顧客基盤の拡充を目的に、集客コストやサービス利用のリピート率等を考慮し、アプリダウンロード促進策等を中心にマーケティングコストを投入。
中長期的に効果が現れる施策も含む。



ゴルフ場予約アプリ



ゴルフ場
かんたん電話予約



HOT PRICE



ゴルフSHOPアプリ



ゴルフニュース
速報アプリ

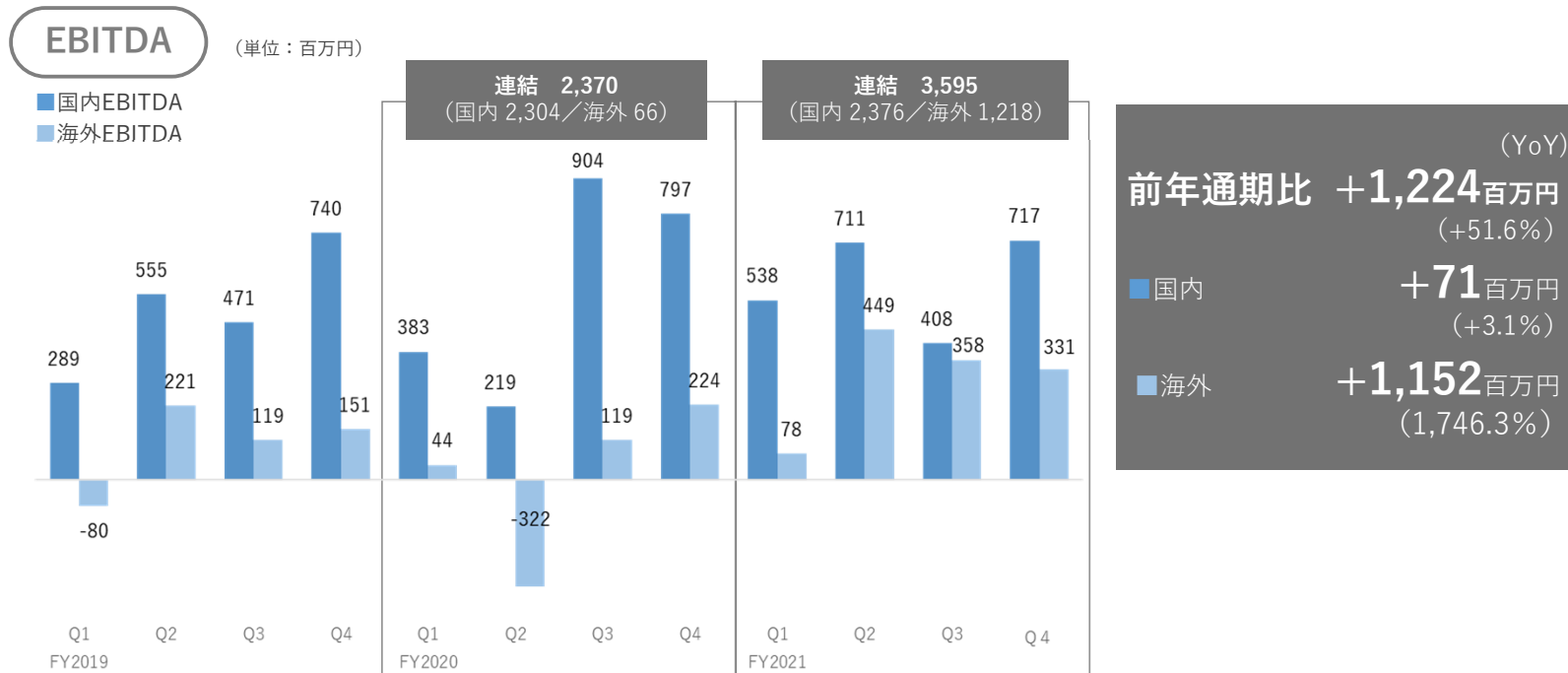


GDOスコア

2. 2021年度振り返り EBITDA／営業利益

米国ゴルフテックの収益力の急成長でグループ全体への利益貢献が進む。

国内事業も売上成長及び事業の選択と集中等により粗利率が改善、販管費では中長期的にゴルフ需要を捉えるために下期にマーケティング投下を強化しながらもEBITDA、営業利益ともに大きく成長。



2. 2021年度振り返り EBITDA／営業利益

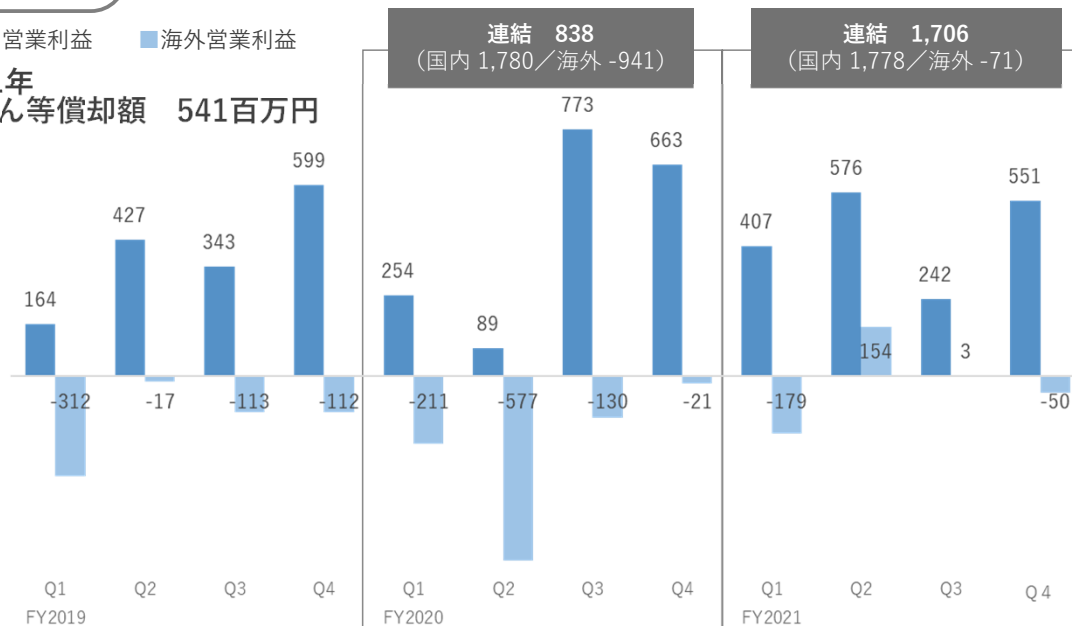
米国ゴルフテックでは売上伸長とともに営業利益が拡大。引き続き出店加速で新店の費用先行は一定規模で発生予定。国内はTTR事業を中心とした投資を実施。

営業利益

(単位：百万円)

■国内営業利益 ■海外営業利益

2021年
のれん等償却額 541百万円



前年同期比

(YoY)
+867百万円
(+103.4%)

■国内

-2百万円
(-0.1%)

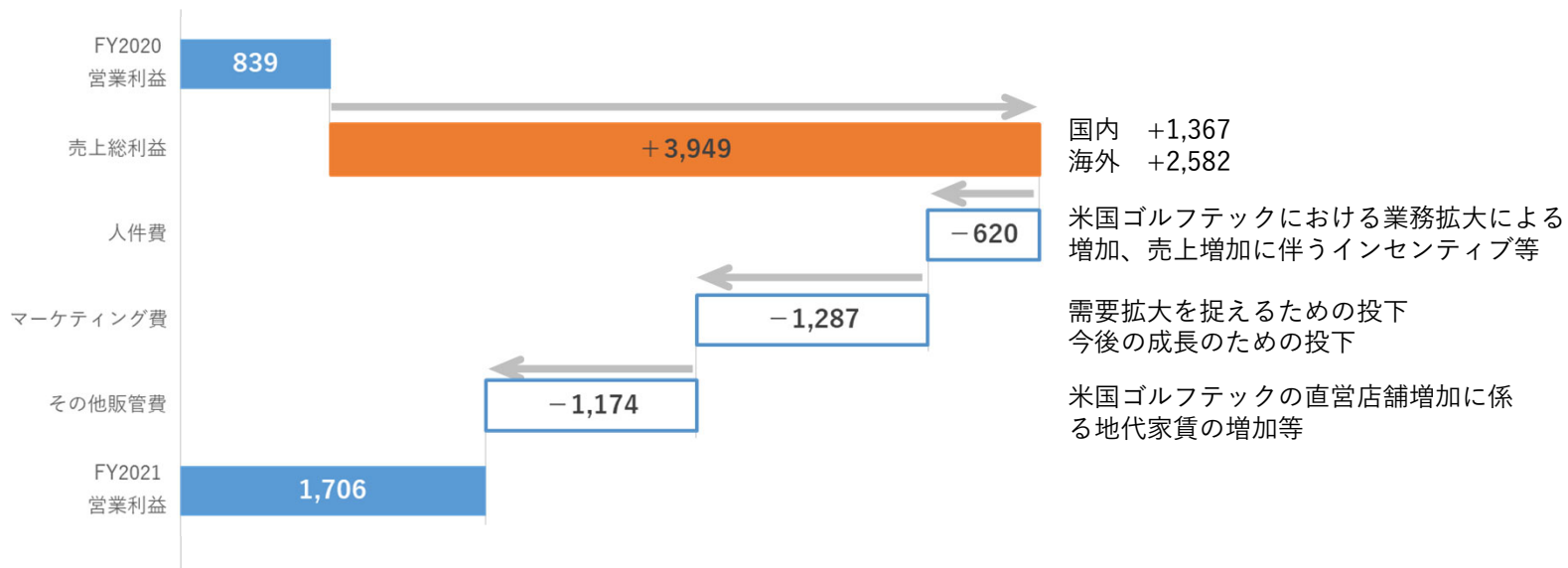
■海外

+870百万円
(+1%)

2. 2021年度振り返り 営業利益増減分析

営業利益増減分析

(単位：百万円)



2. 2021年度振り返り BS概要

米国ゴルフテックにおけるFC店買収に伴いのれんを追加認識するとともに、
同社業績好調により前受金が増加。為替レート上昇の影響もあり、総資産は38.5億円増加。

(単位：百万円)	2020年末 (構成比)	2021年末 (前期末比) (構成比)		
現預金	2,873	2,904	+ 31	
売掛金	2,640	2,689	+ 49	
商品	2,898	3,219	+ 321	
その他流動資産	1,229	1,728	+ 499	
流動資産	9,640 54%	10,542 + 902 48%		
有形固定資産	2,882	3,814	+ 932	
無形固定資産	4,505	6,491	+ 1,986	
(うち、のれん)	(2,568)	(4,059)	(+ 1,491)	
投資その他の資産	965	1,002	+ 37	
固定資産	8,353 46%	11,308 + 2,955 52%		
総資産	17,994 100%	21,851 + 3,857 100%		

	2020年末 (構成比)	2021年末 (前期末比) (構成比)		
買掛金	2,089	2,244	+ 155	
有利子負債	2,138	2,025	- 113	
前受金	2,951	4,751	+ 1,800	
その他の流動負債	3,899	4,599	+ 700	
流動負債	11,078 62%	13,621 + 2,543 62%		
有利子負債	—	—	—	
その他の固定負債	559	818	+ 259	
固定負債	559 3%	818 + 259 4%		
負債合計	11,637 65%	14,440 + 2,803 66%		
純資産合計	6,356 35%	7,411 + 1,055 34%		
負債・純資産合計	17,994 100%	21,851 + 3,857 100%		

CHAPTER

03

ゴルフの環境変化と当社の取り組み

COVID-19パンデミックがもたらした働き方やライフスタイルの変化等を背景にゴルフの魅力が再認識され、世界のゴルフ人口は史上最多に到達。

トップ 速報 ライブ 個人 オリジナル みんなの意見 ランキング 有

主要 | 国内 | 国際 | 経済 | エンタメ | **スポーツ** | IT | 科学 | ライフ | 地域

世界のゴルフ人口が史上最多6660万人に到達

2021/12/15(水) 9:09 配信 3



R&Aとスポーツ・マーケティング・サーベイズ (SMS) の調査により、2016年以降、ゴルフ人口は飛躍的な増加を見せており、550万人以上の新たなゴルファーが誕生していることが明らかになった。

【画像】 [こんなところでもゴルフブーム？](#)

世界のゴルフ人口は過去5年で約560万人増加した (提供：R&A) 世界全体のゴルフ人口は、過去5年間で6100万人から6660万人に増加し、これまで最高だった2012年の6160

引用：Yahoo! ニュースに掲載されたGDOニュースより

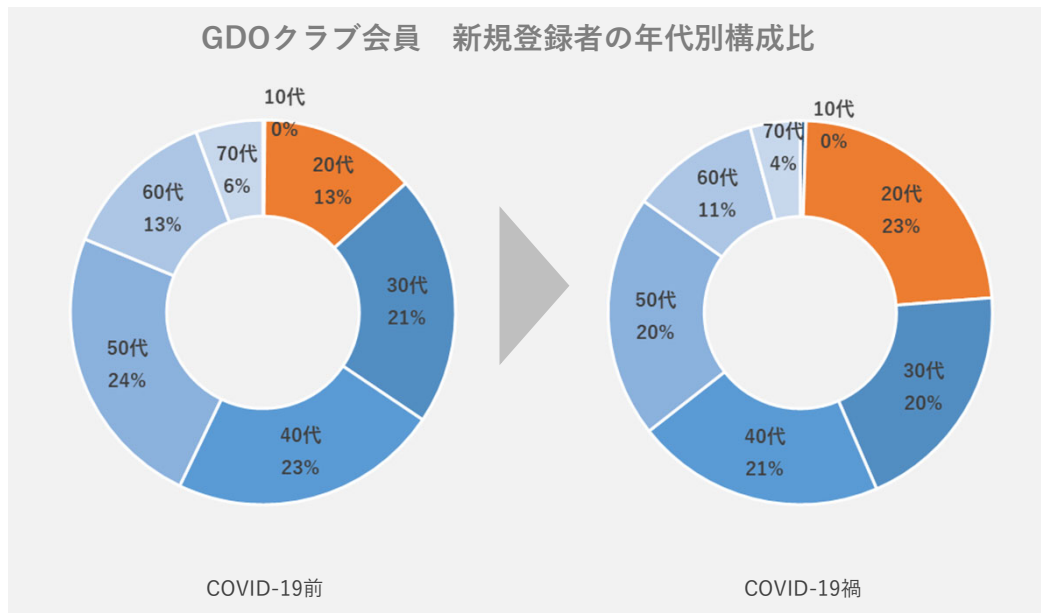
日本においては、COVID-19の影響で外出やプレーを控える等で一時的にゴルフ離れがみられる一方、20代を中心に新規ゴルファーが増加。

COVID-19前※との比較

GDOクラブ会員
新規登録者の月間平均人数

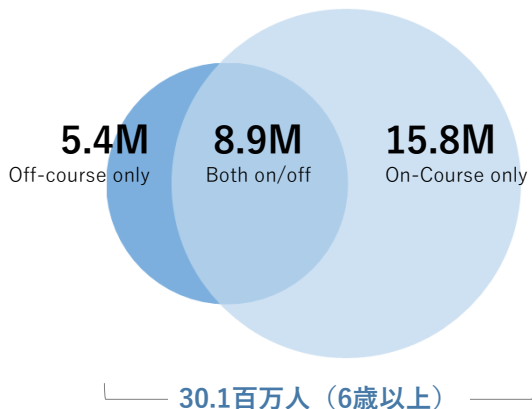
38%UP ↗

※COVID-19前…2018年1月～2020年3月
COVID-19禍…2020年6月～2021年12月

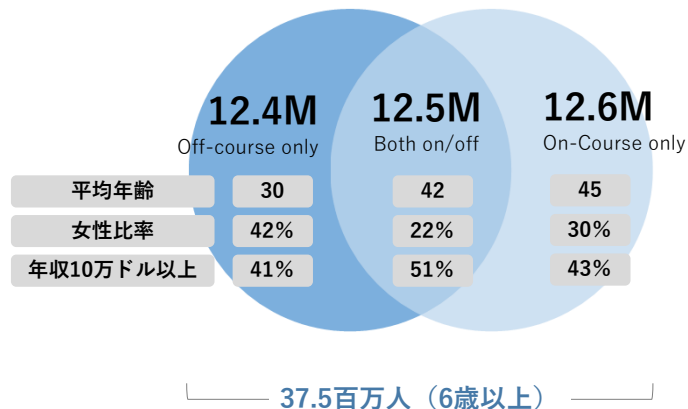


アメリカでは ゴルフの潜在的魅力の再発見やDXの浸透から若い世代を中心にゴルフ場以外でゴルフを楽しむ「Off-course」ゴルファーの存在感が増大。

2014年度 米国のゴルフ人口



2021年度 米国のゴルフ人口



NGF (National Golf Foundation) データより当社作成

3. ゴルフの環境変化

アメリカでは 潜在ゴルファーは増加傾向。
また、COVID-19禍にゴルフを始めた初心者ゴルファーの内 4 割強がゴルフを継続し、
1/4以上は熱心なゴルファーとなっている。

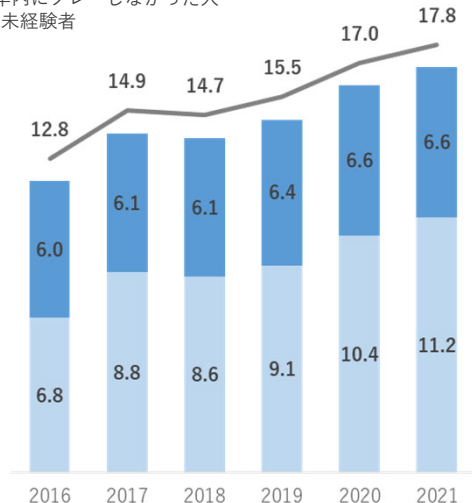
潜在ゴルファー※数の推移

(単位：百万人)

— 「非常に興味あり」と回答したノンゴルファー

■ 過去1年以内にプレーしなかった人

■ ゴルフ未経験者

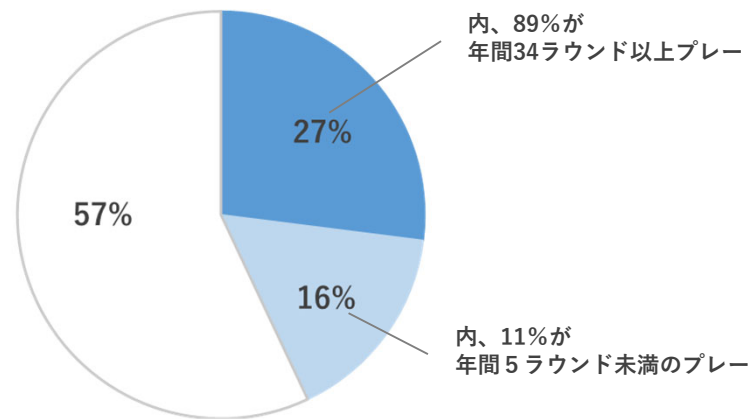


COVID-19中にゴルフを始めた 初心者ゴルファーのその後

■ 年間8ラウンド以上プレーする熱心なゴルファー

■ 年間8ラウンド未満のゴルファー

□ ゴルフをやめた人



「PLAY YOUR LIFE」を実現する取り組み

創業20周年を機にGDOが目指す未来のイメージとして新たにビジョンを制定。

また、ミッション、ビジョンを含めた企業理念を社会に対して伝えるメッセージとしてブランドスローガンを新たに制定。今後、ゴルフの楽しみ方、価値を多様化していくことで社会に対し「あそびある人生」を提供していく。

VISION/Purpose

多様性を認め合い、人生を楽しむことができる寛容な社会を目指す

BRAND SLOGAN

PLAY YOUR LIFE (あそびのある人生)

ブランドスローガンロゴ



PLAY YOUR LIFE



3. 2021年度の当社の取り組み 新しいゴルフの形を提案

「PLAY YOUR LIFE」を実現する取り組み

ゴルファー創造／ゴルフの新しいを創造

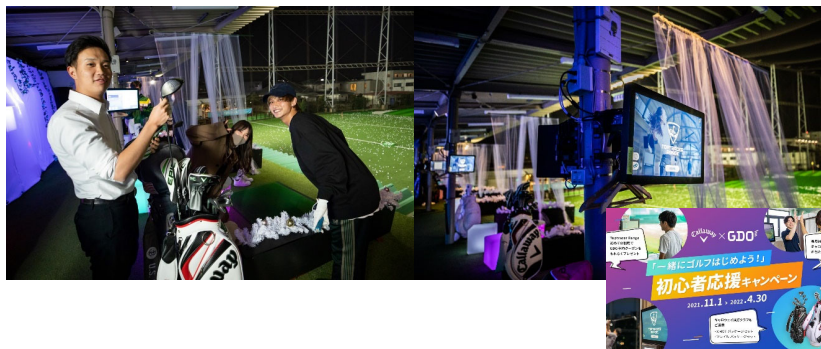


ラウンドデビューの初心者の不安を解消

コロナ禍で新規ゴルファーの増加に伴い、初心者のルールやマナーの問題が顕在化。初心者にとっては初めてのゴルフ場、初めてのラウンドに対する不安も多い。一方でゴルフ場としては遅延という問題も生じている。

本企画は初心者組に対し最終組で後続に気兼ねすることなく、且つゴルフ経験豊富なサポーターが帯同しラウンドにおけるルールやマナーなどを教え、ラウンドに対する不安を解消することを目的としたゴルファー定着のための取り組みとして実施。

レンタル無料 (PING最新クラブ) /ラウンドグッズ・ボールプレゼント



練習場をもっと気軽にエンターテイメントに

トップトレーサー導入練習場のワンフロアを貸し切り、音楽と食事を楽しみながらゴルフ未経験者でもゴルフで遊ぶことのできるトップゴルフ的なイベントを開催。

通常2打席を1ブースとし、クラブ風の装飾を施しDJを招聘。お酒と食事を楽しみながら、ゴルフで遊べるエンターテイメントイベントを実施。

同時開催

Callaway × GDO 一緒にゴルフはじめてよう「初心者応援CP」を実施

<https://www.golfdigest.co.jp/ttr/event/210927/?car=sliderbanner>

3. 2021年度の当社の取り組み 新しいゴルフの形を提案

「PLAY YOUR LIFE」を実現する取り組み

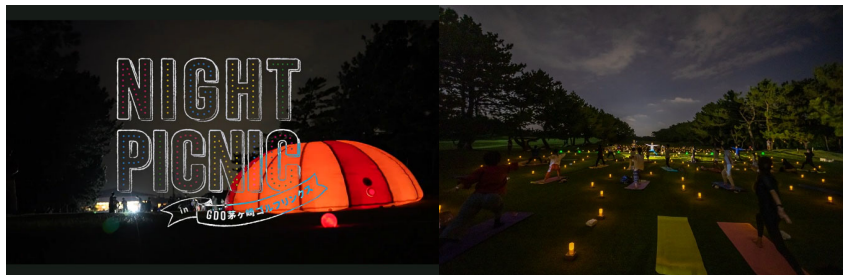
地域との共生／新しいゴルフ場のカタチ



小学生向け卒業記念イベント。コロナ禍の思い出づくり

GDO茅ヶ崎ゴルフリンクスに隣接する浜須賀小学校ではコロナで6年生の修学旅行が中止。児童たちに思い出を作ってあげたいという学校とGDOの想いから、6年生約120名に向けた卒業イベントを開催（無償）。

ゴルフ体験/フットゴルフ（湘南ベルマーレ協力）/ヨットの廃材を利用したアップサイクル制作/エコ風船飛ばしなどを実施し、ゴルフ場を半日楽しんでもらった。



地域の夏祭り代わりに・・・NIGHT PICNIC開催

GDO茅ヶ崎GLのある茅ヶ崎市では毎年夏のイベントが行われるが全て中止。ゴルフ場の新しいカタチとして、ゴルファーだけでなく地域に開かれたゴルフ場を目指すGDOとして、何ができるか・・・との思いから、Night Picnicを実施。

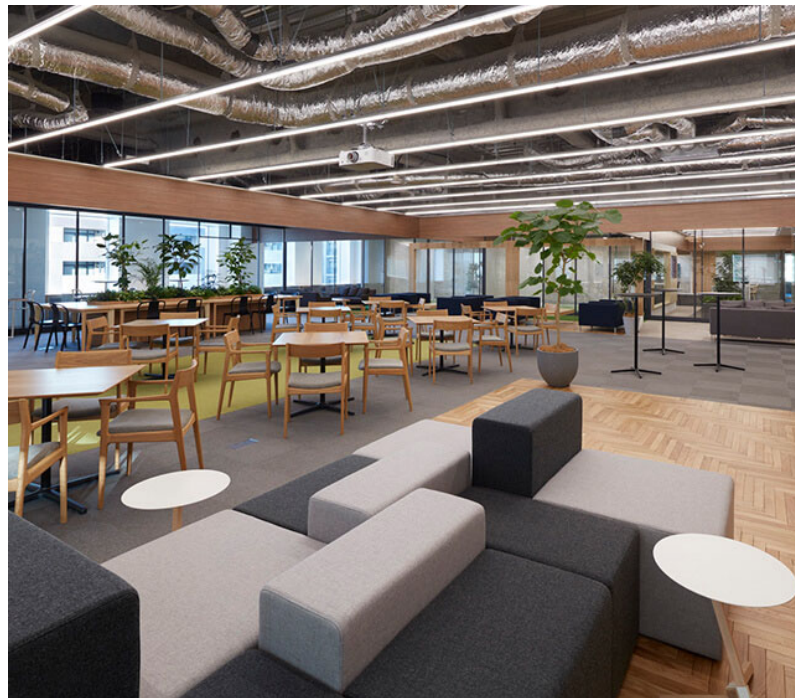
夕方からゴルフ場を開放しフットゴルフ/屋外でのナイトヨガ/星空観賞/マイクロプラスチック問題を学ぶビーチコーミング/ナイトゴルフ体験を実施。

ゴルフ未経験の近隣住民、家族連れを中心に約600名の方が来場。

ESGへの取り組みを積極的に推進

「多様性を認める働き方」の追求 (Work Fast Ver.3.0)

- ❖ 働く場所を【リモート/オフィス/
リモートとオフィスの混合】の中
から選択登録制へ変更。
- ❖ コアタイムを撤廃し、
5：00～22：00のフレキシブルタ
イムを導入。非連続な働き方が可
能。



ESGへの取り組みを積極的に推進

「GDO茅ヶ崎ゴルフリンクス」(旧茅ヶ崎ゴルフ倶楽部) スタート。

- ❖ 「PLAY YOUR LIFE」を具現化するための場として利用。
- ❖ 広域避難場所として広大な緑を守りつつ、様々なイベントを開催する等地域社会にも開かれた、多様性のある「日本一カジュアルでフレキシブルなゴルフコース」を目指す。



YOGAイベント開催



家族で楽しめる各種イベントを開催



ドッグフィールドとして活用

茅ヶ崎市と「シティプロモーションに関する連携協定」締結

- ❖ 神奈川県茅ヶ崎市の広域避難場所に指定された「GDO茅ヶ崎ゴルフリンクス」をハブとして、「まちの魅力」向上に取り組む。
- ❖ 日本最大級のゴルフ総合ポータルサイトを通じて、茅ヶ崎市の「まちの魅力」を発信。



ESGへの取り組みを積極的に推進

「リユース事業（REコマース※）」への継続的な取り組み

- ❖ 2003年からゴルフ用品中古事業に着手し、2007年から直営店舗の運営を開始。

※REコマースとは
商品レンタルやユーズド商品の買取、再販サービスを総称する言葉。

「ペーパーレス」（オンライン対応）

- ❖ 2006年以降、書類をストックしない=ペーパーストックレスを開始し、紙の使用量を大幅に削減。現在も継続。
- ❖ 契約書類の電子署名を導入
- ❖ 経費精算オンラインシステムの導入

「TABLE FOR TWO」への参画

- ❖ 2016年にスタート。ゴルフプレーをして、「GDOスコア管理」に登録すると、1バーディにつき決められた額をGDOからTABLE FOR TWOへ寄付する取り組み。
- ❖ これまでにアフリカに300以上の菜園ができる規模の寄付を実施。





CHAPTER
04
2022年度見通し

2022年度テーマ

中期経営計画 LEAD THE WAY（2021－2023）を実践し
2023年度の目標達成及びそれ以降の成長に向けた仕込み

国内セグメント

磨き上げとチャレンジ

海外セグメント

更なるグロース

あらゆるゴルファー層に向けて、テクノロジーを駆使して
お客様にとって圧倒的に優れた顧客体験の提供

ゴルフ場予約事業

- ✓ ゴルフ場予約システムの次世代化に着手
- ✓ WEBサイトの継続的な改善・改修
- ✓ アプリ強化
- ✓ 予約商材の差別化や品ぞろえの充実強化

ゴルフ用品販売事業

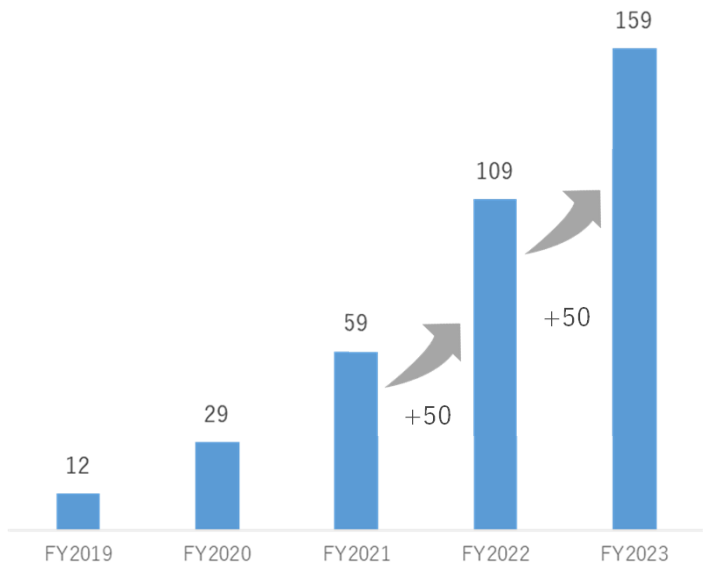
- ✓ 商材不足を補うべくGDO独自の商品開発、高付加価値商品の品揃え強化等に着手
- ✓ WEBサービスの継続的な改善・改修
- ✓ アプリ強化
- ✓ 商品選定コンテンツの利便性と強化

4. 2022年度見通し 【国内事業】 磨き上げとチャレンジ

ゴルフのエンターテインメント化

トップトレーサー・レンジ事業

✓ 導入施設数の拡大



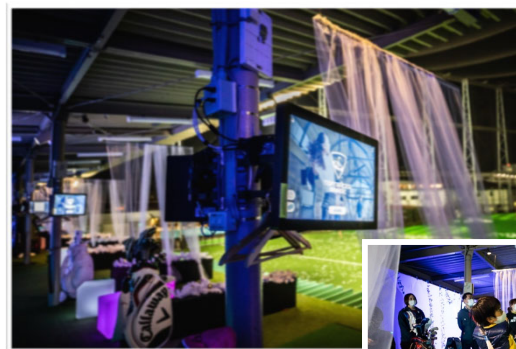
ゴルフのエンターテインメント化 トップトレーサー・レンジ事業

✓ ゴルフ練習場の変革をサポート

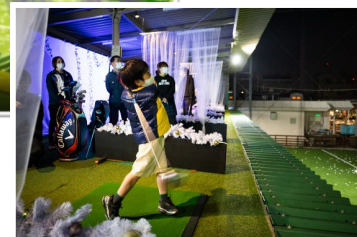


若年層ゴルファーを意識した次代的な内装への変更提案など、ゴルフ練習場の変革をサポート。

@ゴルフスミノエ（大阪市）



DJブースを設置し、
食事と音楽を楽しみながら
ゴルフ初心者でもゴルフを楽しめる仕組みを実現



@PLAM SPRINGS Family restaurant & Golf range（横浜市）

先進技術導入による顧客体験の向上と市場拡大への取り組み

ワイヤレス、センサーレス環境で、人工知能モデルを活用したレッスンを実現。

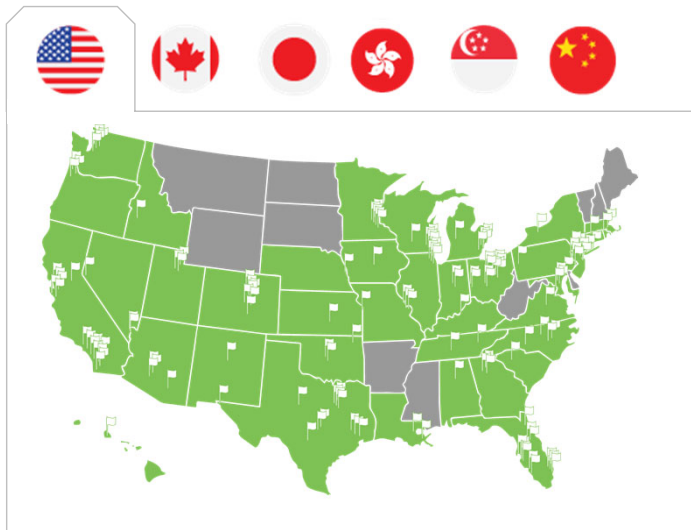


- ❖ 技術開発に投資を継続
- ❖ インクルーブメント事業の顧客体験を強化
- ❖ 更なるコンテンツ化とモバイル化を目指す事で市場規模の拡大を目指す

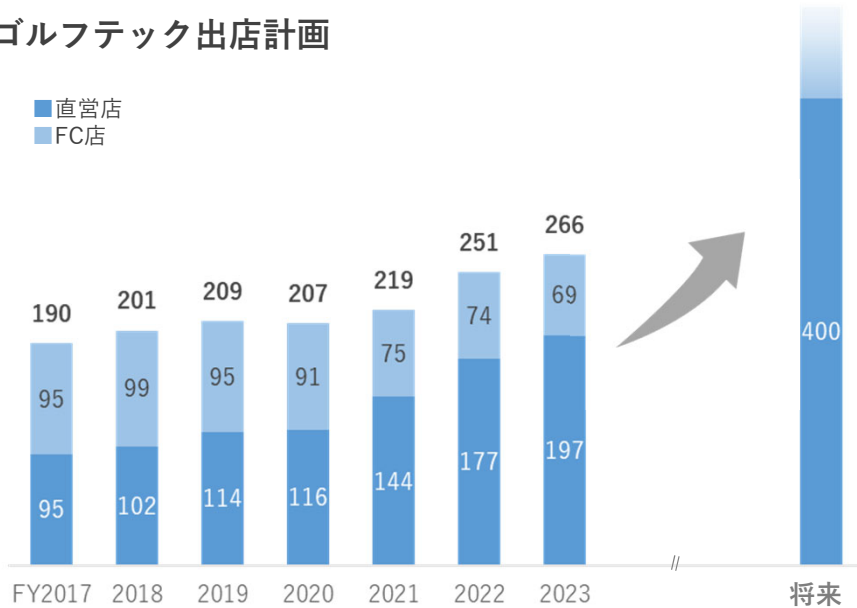
4. 2022年度見通し 【海外セグメント】 更なるグロース

アメリカ国内直営店400店舗、国外での更なるFCの拡大を目指す。

6 Countries

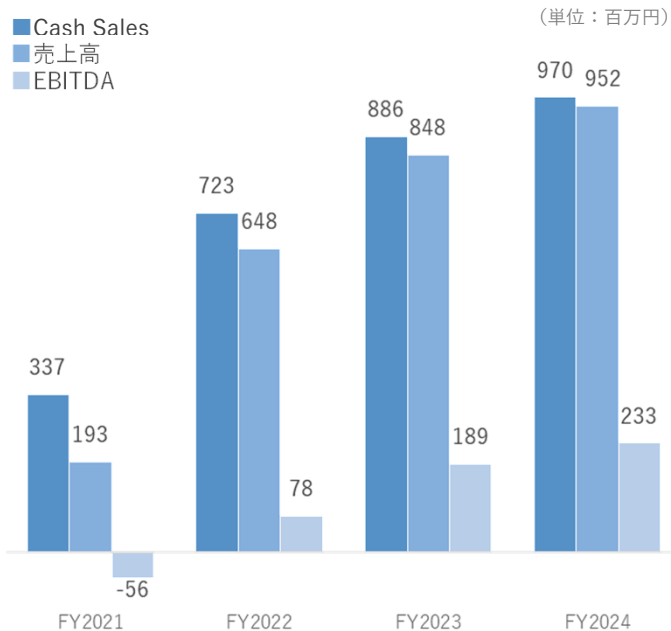


ゴルフテック出店計画

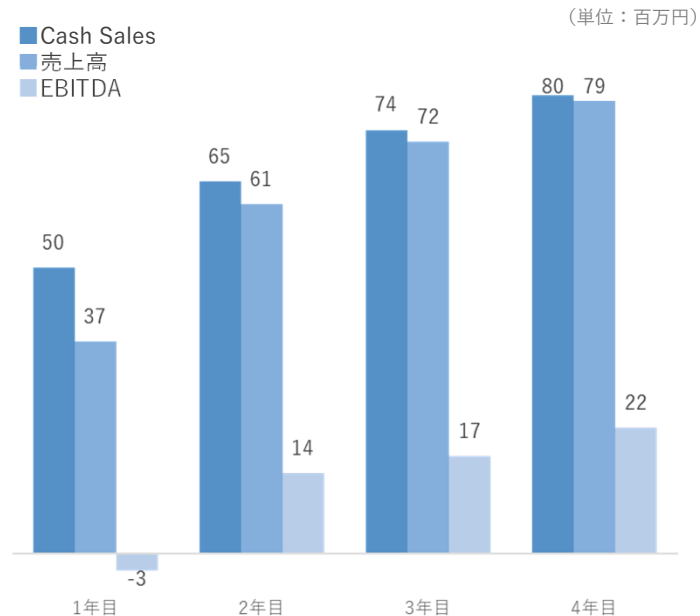


新規出店の将来における利益貢献

2021年度に新規出店した直営店舗が
今後の業績に与える見込み



(参考)
新設直営店 1店舗当たりの、
オープンから軌道に乗るまでの平均的な業績推移



4. 2022年度見通し 数値計画

	2020年	2021年	2022年		
			(見通し)	(前年比)	
(単位：百万円)					
売上高（新収益認識基準適用後）※	32,029	37,728	43,900	+ 6,171	(+16.4%)
(国内)	25,062	25,985	28,900	+ 2,914	(+11.2%)
(海外)	6,967	11,742	15,000	+ 3,257	(+27.7%)
売上高（新収益認識基準適用前）	33,690	39,594	46,000	+ 6,405	(+16.2%)
(国内)	26,723	27,851	31,000	+ 3,148	(+11.3%)
(海外)	6,967	11,742	15,000	+ 3,257	(+27.7%)
EBITDA	2,370	3,595	4,350	+ 754	(+21.0%)
(国内)	2,304	2,376	2,800	+ 423	(+17.8%)
(海外)	66	1,218	1,550	+ 331	(+27.2%)
営業利益	838	1,706	2,100	+ 393	(+23.1%)
(国内)	1,780	1,778	2,100	+ 321	(+18.1%)
(海外)	-941	-71	0	+ 71	(- %)
経常利益	907	1,715	2,100	+ 384	(+22.4%)
当期純利益	261	1,035	1,250	+ 214	(+20.7%)
のれん等償却費	434	541	643	+ 102	(+18.9%)
(参考) のれん等償却前営業利益	1,273	2,248	2,744	+ 496	(+22.1%)

2022年度より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しております。
 ※2020年、2021年は当該基準等を適用した場合の試算金額となります。

 **PLAY YOUR LIFE**

GDO[☎]

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン