

# 2022年12月期 Q1 決算説明資料

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

# GDO<sup>≡</sup>

 **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、潜在的风险や不確定要素等、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注意ください。
- ▶ 2022年12月期の期初より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号。以下「収益認識会計基準」という。）等を適用しております。本資料において、比較する前年業績は特に注記しない限りは、当該会計基準等を適用したと仮定した場合の金額を用いております。
- ▶ 本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

## INDEX

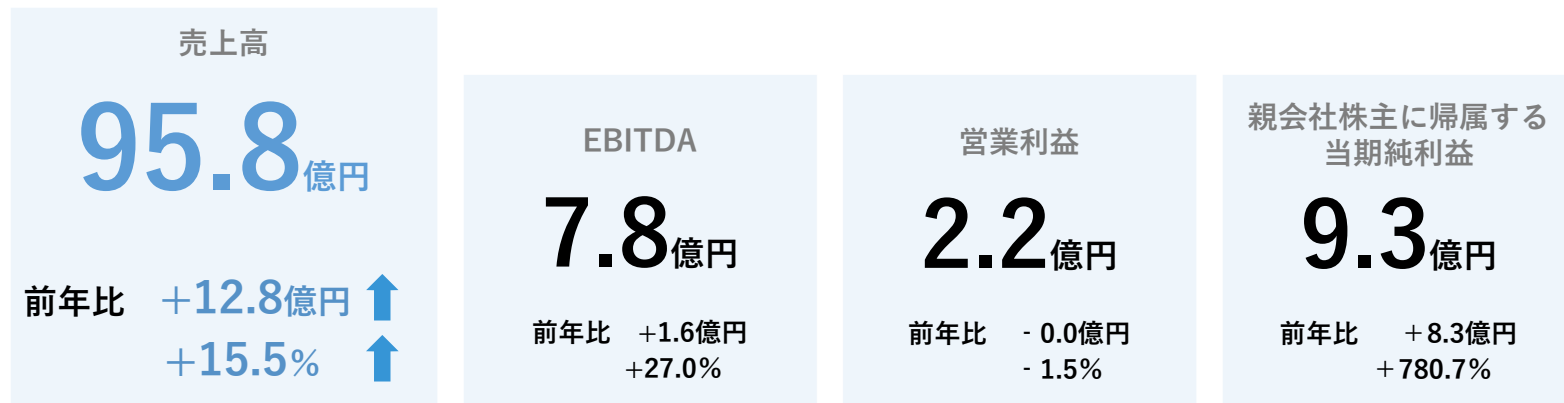
1. エグゼクティブサマリ
2. 2022年Q1業績
3. 2022年Q1における当社グループの取り組み
4. (参考資料)



CHAPTER  
**01**  
エグゼクティブサマリ

## 売上高は過去最高を記録

- ▶ ゴルフ需要は底堅く推移し、米国事業の好調に支えられ売上高は二桁成長で過去最高を実現
- ▶ 国内外ともに販管費の増加により営業利益は前年並みで着地
- ▶ 米国GOLFTECにおいて債務免除益7.6億円の特別利益を計上





CHAPTER  
**02**  
2022年Q1業績

	2021年Q1		2021年Q1		2022年Q1	
	(単位：百万円)	(旧収益認識基準)	(新収益認識基準※)	(新収益認識基準)	(前年比)	
<b>売上高</b>		<b>8,677</b>	<b>8,301</b>	<b>9,585</b>	+1,284	(+15.5%)
(国内)		6,348	5,972	5,865	-107	(-1.8%)
(海外)		2,328	2,328	3,720	+1,392	(+59.8%)
<b>売上総利益</b>		<b>3,494</b>	<b>2,786</b>	<b>3,337</b>	+551	(+19.8%)
<b>販管費</b>		<b>3,267</b>	<b>2,558</b>	<b>3,113</b>	+554	(+21.7%)
<b>EBITDA</b>		<b>617</b>	<b>617</b>	<b>784</b>	+166	(+27.0%)
(国内)		538	538	314	-224	(-41.6%)
(海外)		78	78	469	+391	(+496.4%)
<b>営業利益</b>		<b>227</b>	<b>227</b>	<b>224</b>	-3	(-1.5%)
(国内)		407	407	157	-249	(-61.2%)
(海外)		-179	-179	66	+245	(-)
<b>経常利益</b>		<b>232</b>	<b>232</b>	<b>224</b>	-7	(-3.3%)
<b>当期純利益</b>		<b>106</b>	<b>106</b>	<b>936</b>	+830	(+780.7%)

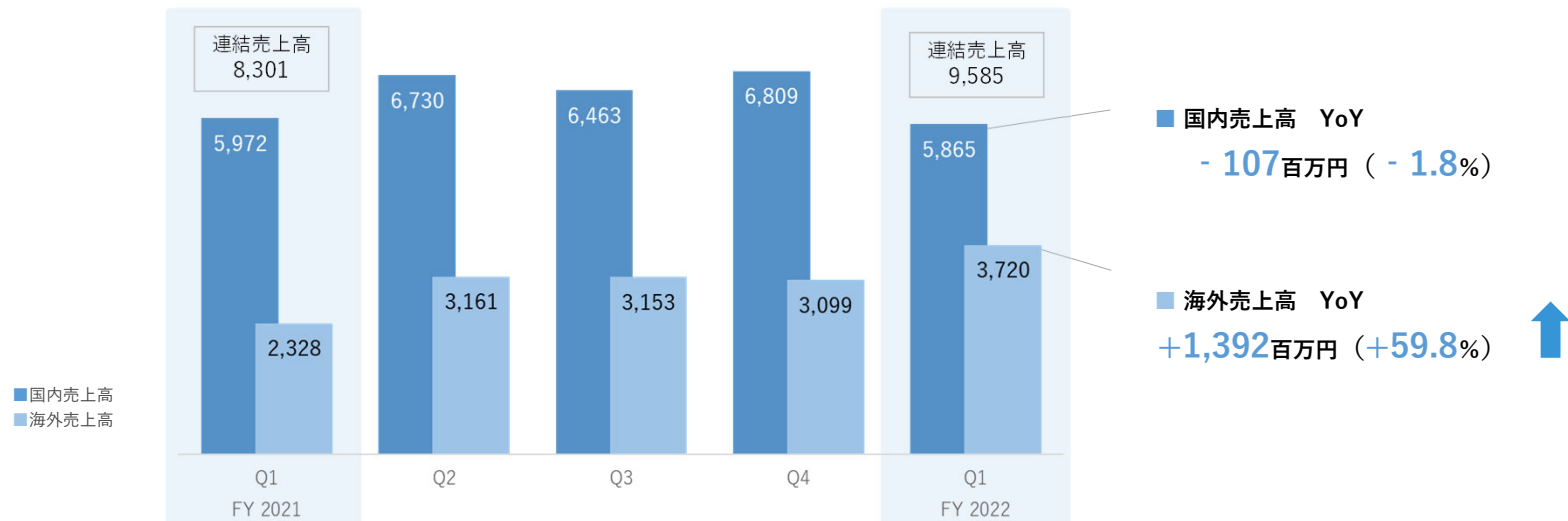
※2022年度期初より「収益認識会計基準」を適用。2021年実績は当該会計基準等を適用したと仮定した場合の金額を記載。

※2022年2月に特別利益（債務免除益）を計上。詳細は2月15日公表の「特別利益（米国子会社の債務免除益）の計上に関するお知らせ」参照。

## 米国GOLFTEC社の成長が顕著、国内は健闘

- ▶ 連結子会社の米国GOLFTEC社が大きく成長
- ▶ 国内は既存事業が天候やCOVID-19等外部要因の影響を受ける中で、新規事業（ゴルフ練習場事業等）の成長により好調だった去年並みを維持

セグメント別四半期売上高推移（単位：百万円）

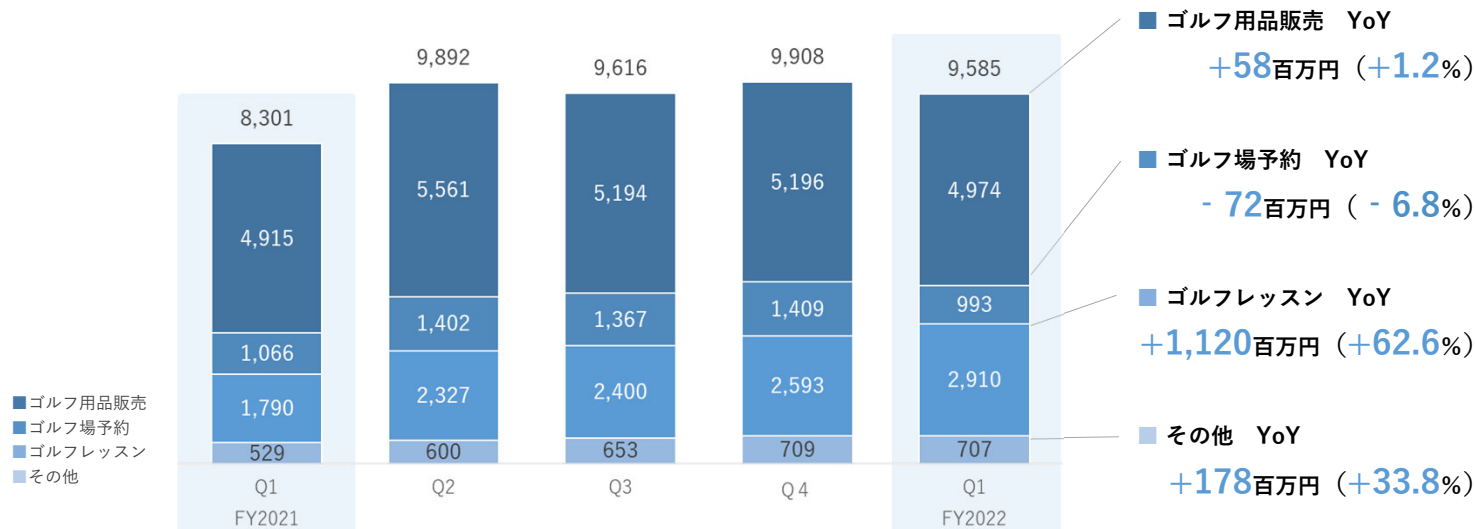




## ゴルフレッスンの成長拡大

- ▶ 米国GOLFTEC社のゴルフレッスンが大きく成長
- ▶ 「その他」に含まれるゴルフ練習場事業が順調に成長

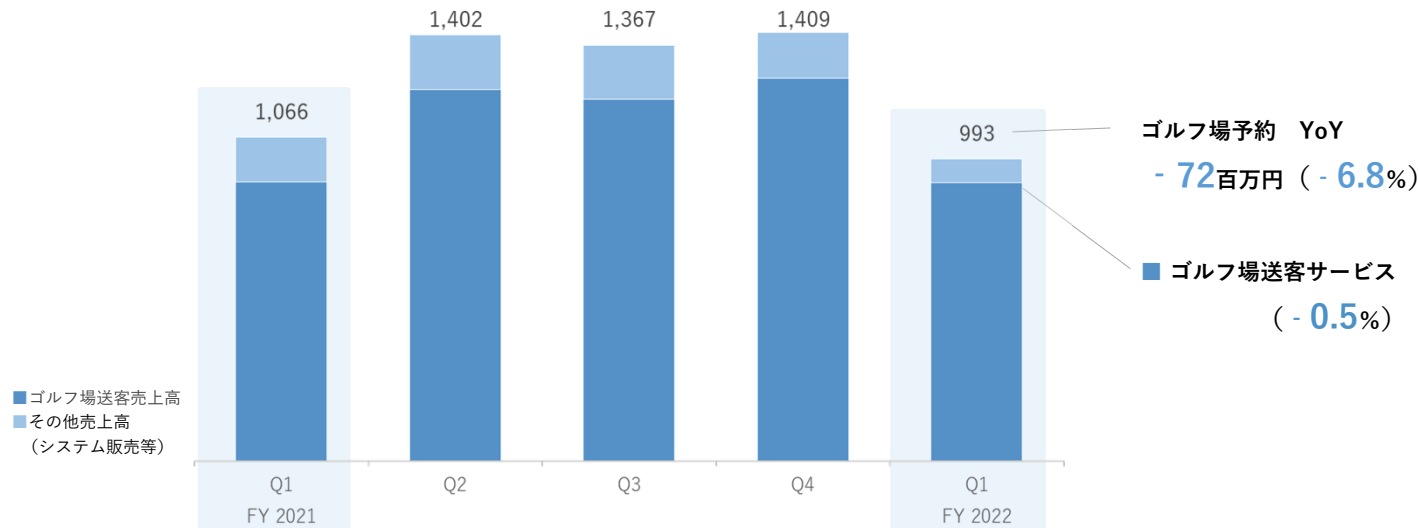
サービス別四半期売上高推移 (単位: 百万円)



## 引き続き送客サービスに集中

- ▶ 引き続き相対的に利益率の高い送客サービスに集中
- ▶ 2月の降雪・降雨、COVID-19（オミクロン株）感染者数急拡大の影響からキャンセルが増加するも、積極的なマーケティング活動が奏功し、送客数は前年並みを維持

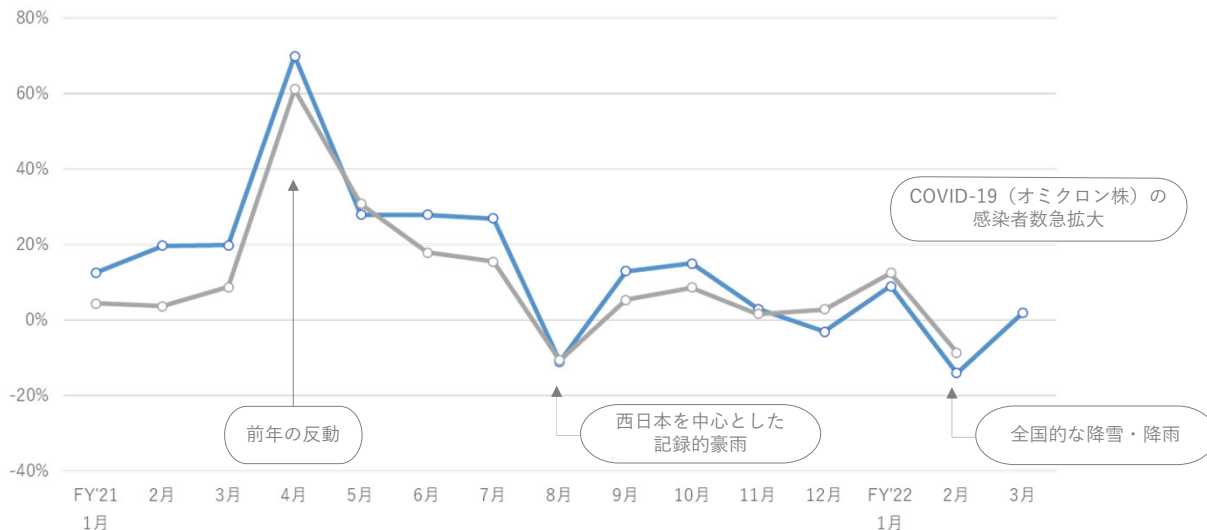
ゴルフ場予約 四半期売上高推移（単位：百万円）



## 引き続き送客サービスに集中

## 8都道府県における送客人数（前年同月比）

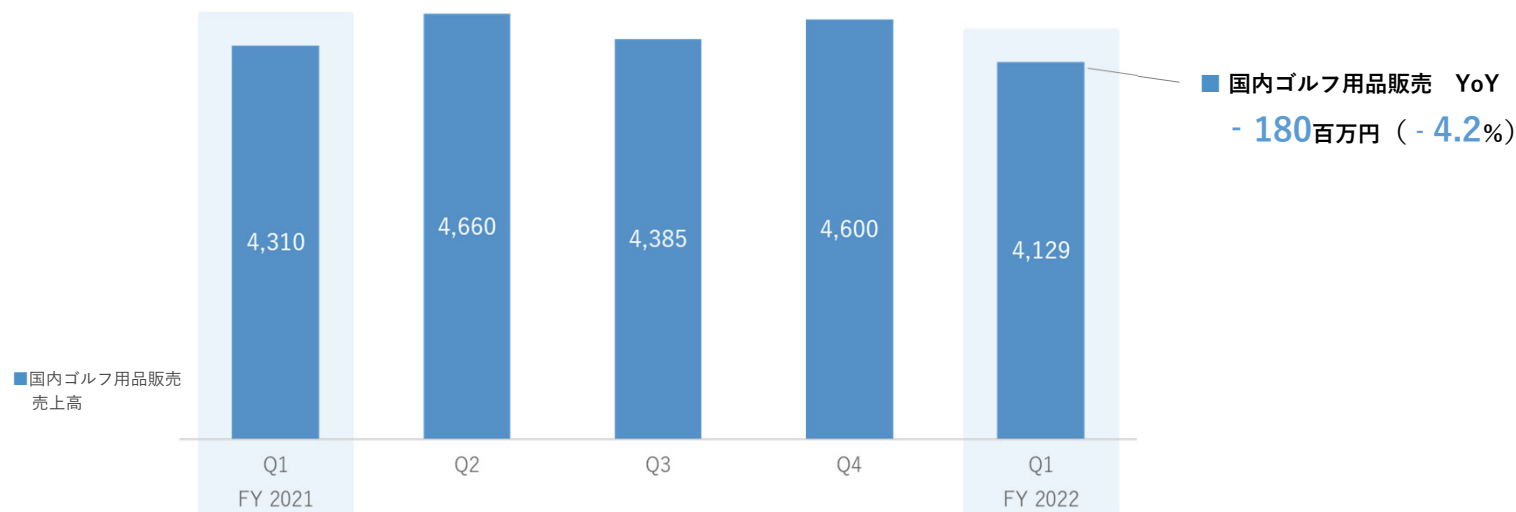
— GDO — 8都道府県におけるゴルフ場プレー人数（北海道、宮城県、東京都、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県の8都道府県）



## クラブの商材不足は一部解消。特価商材は前年の反動減

- ▶ クラブの商材不足は一部解消し、ジャンル問わず新商品は売れ行き好調に推移
- ▶ 各メーカーにおける前年からの販売好調の反動でウェアを中心に特価商材の仕入量が縮小。一方で値引きの抑制につながり売上総利益は確保

ゴルフ用品販売 四半期売上高推移 (単位: 百万円)



## クラブの商材不足は一部解消したものの、特価商材の確保に苦戦

- ▶ Q1はクラブ及びウェアの商材不足をアクセサリでカバー
- ▶ Q2以降に向けた在庫の確保は進む



クラブ

前年同期比



- ▶ 一部メーカーの新モデルが好調に推移
- ▶ メーカーの出荷遅延等はある



ウェア



- ▶ メーカーにおける特価商材不足の影響を受ける

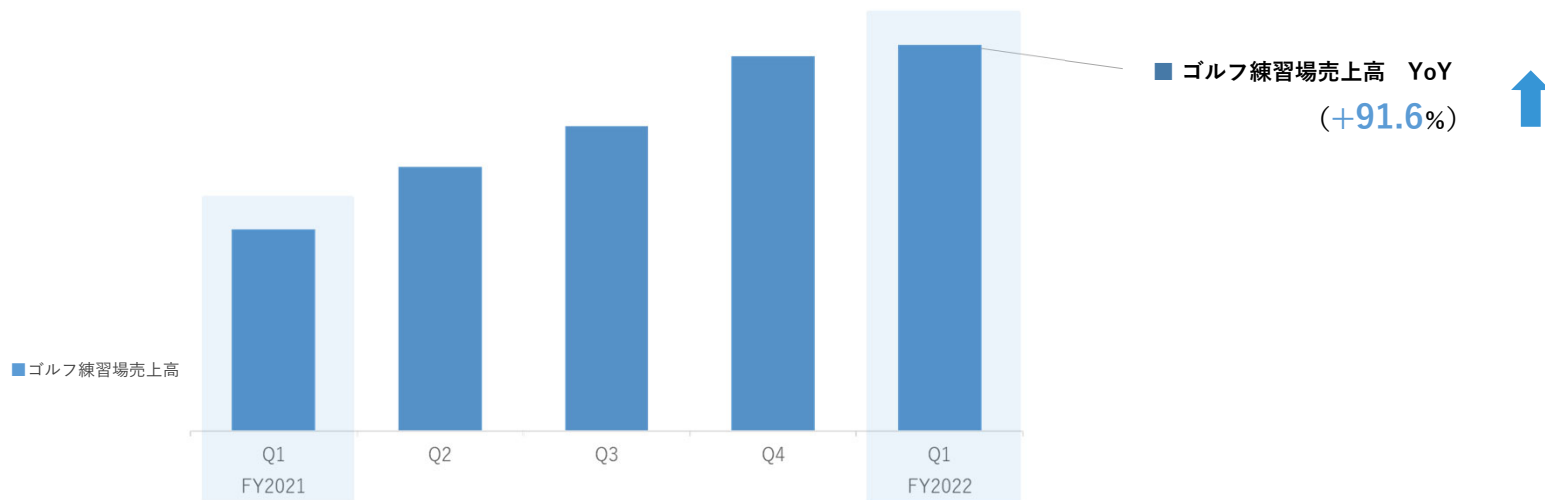
アクセサリ  
(キャディバッグ、ボール等)

- ▶ キャディバッグ・ボール等商材の充実が奏功し販売好調に進む

## トップトレーサーレンジ導入施設数・打席数増加

- ▶ 新規導入数は5施設・294打席。4月以降も6施設・310打席の導入が確定
- ▶ 施設数の増加や既存導入施設における利用者数増加

ゴルフ練習場 四半期売上高推移

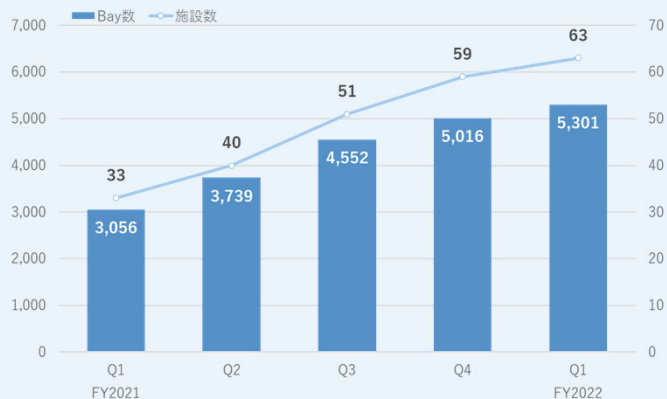


## トップトレーサーレンジ導入施設増加

- ▶ 3月末時点の導入数：63施設・5,301打席（4月以降の導入確定数：6施設・310打席）
- ▶ 利用者数：新規導入施設数の増加、既存施設での利用者数増加

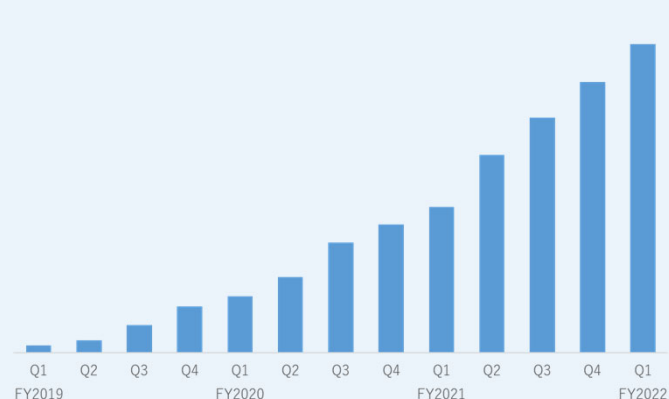
## 導入施設数・打席数

打席数に応じた固定料金



## 利用者数

利用者数に応じた従量課金



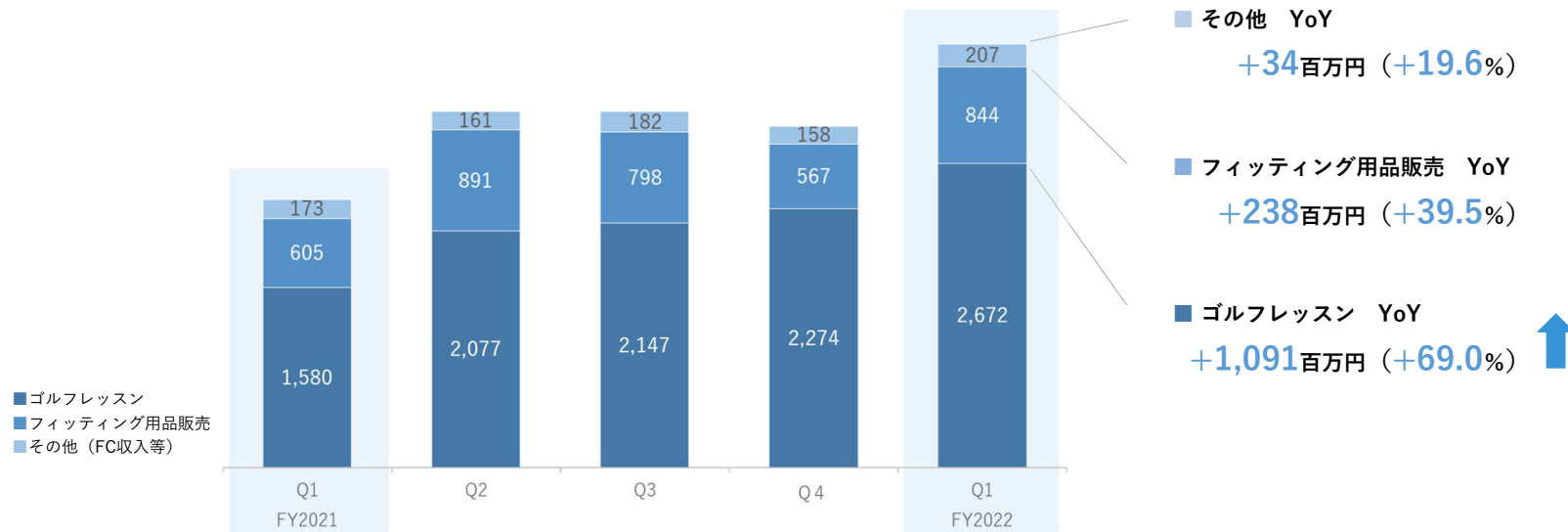
	2021年Q1	2022年Q1	(前年比)	
(単位：百万円)				
売上高	2,328	3,720	+ 1,392	(+59.8%)
ゴルフレッスン	1,580	2,672	+ 1,091	(+69.0%)
クラブフィッティング販売	605	844	+ 238	(+39.5%)
その他（FC収入など）	142	204	+ 61	(+43.4%)
EBITDA	78	469	+ 391	(+496.4%)
営業利益	-179	66	+ 245	(-%)
のれん等償却費	112	164	+ 52	( - 137.2%)
のれん等償却前営業利益	-66	231	+ 298	(-%)



## 新店・既存店ともに好調

- ▶ 新店出店効果、既存店の好調継続等によりレッスン売上を中心として好調に推移

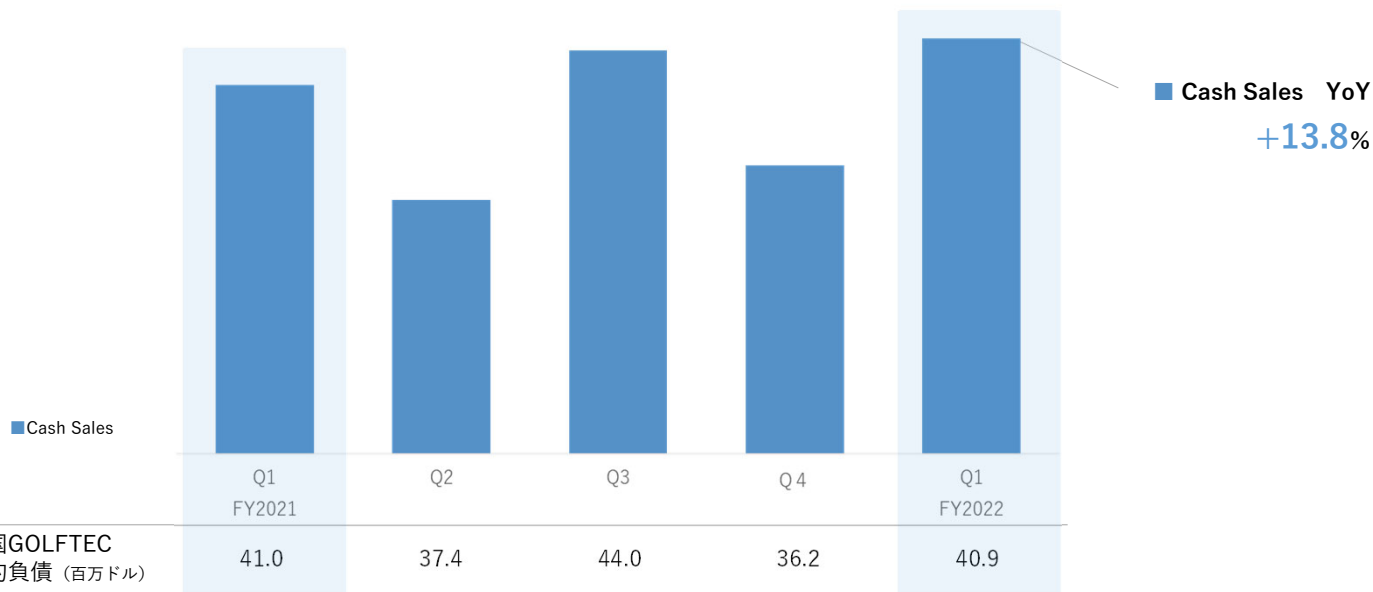
米国GOLFTEC（単体）売上高推移（単位：百万円）



## 新店・既存店ともに好調

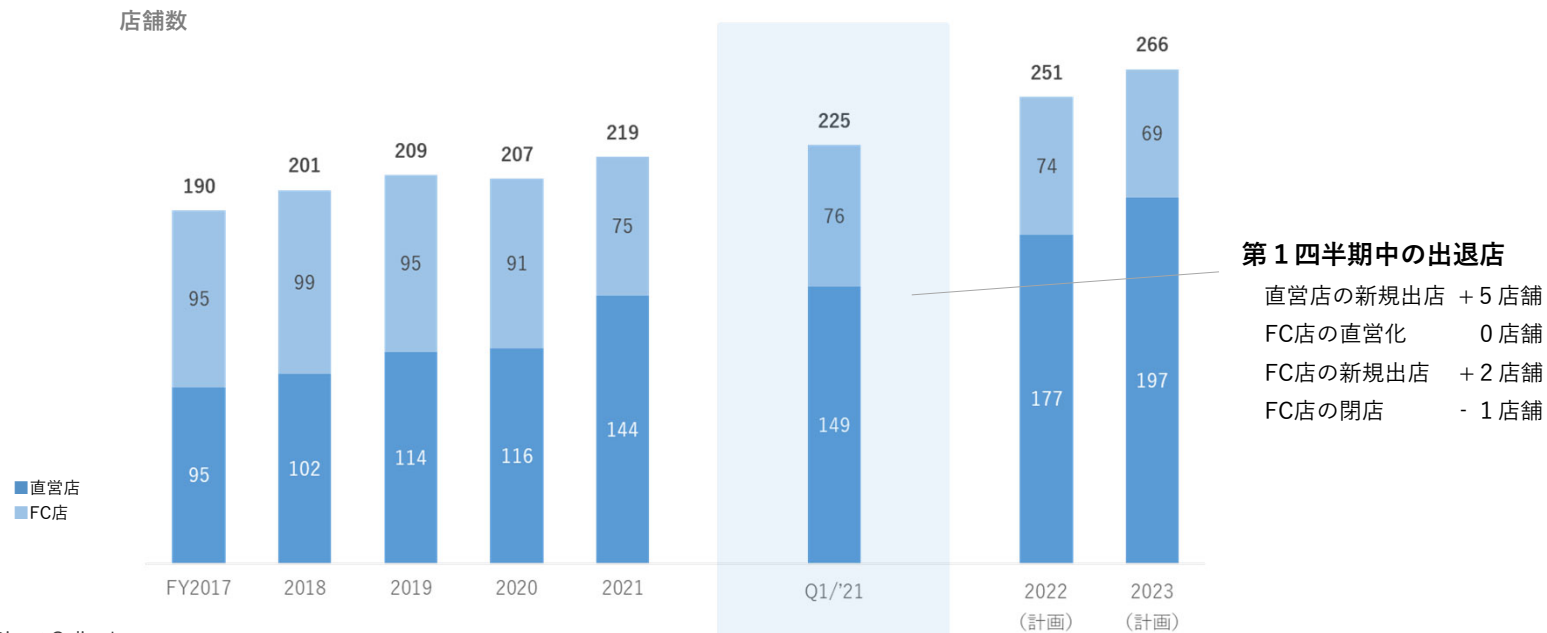
- ▶ 直営店の増加に伴いCash Salesも着実に増加
- ▶ 毎年3月の大規模セールの影響もあり、契約負債（前受金）は40.9百万ドルを計上

直営店のCash Sales



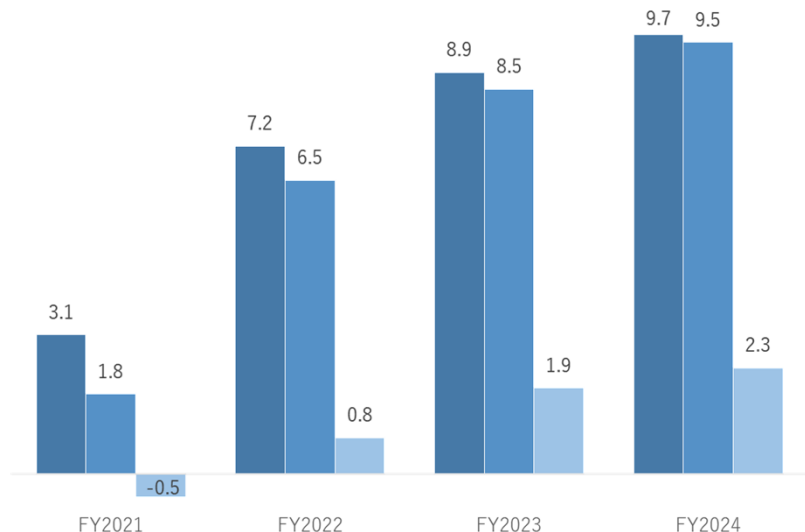
## 新店・既存店ともに好調

- ▶ Q1は5店舗の直営店を新規出店。Q2以降も継続して新規出店を予定

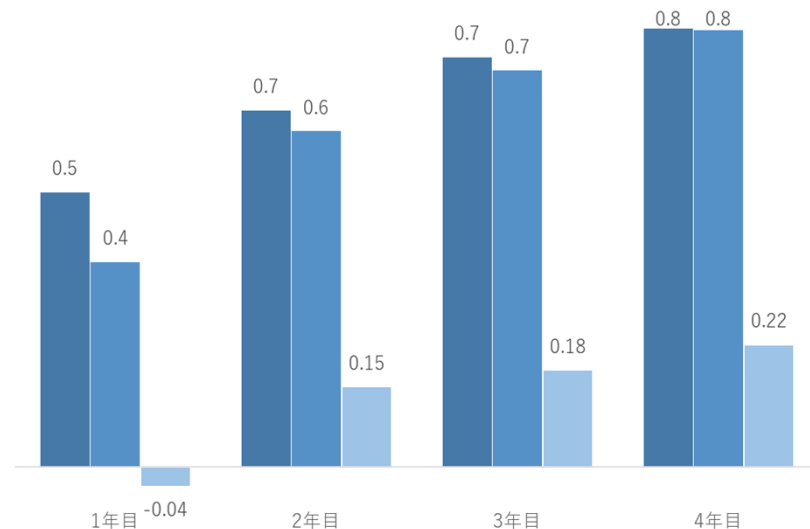


## (参考) 新規出店の将来における利益貢献

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

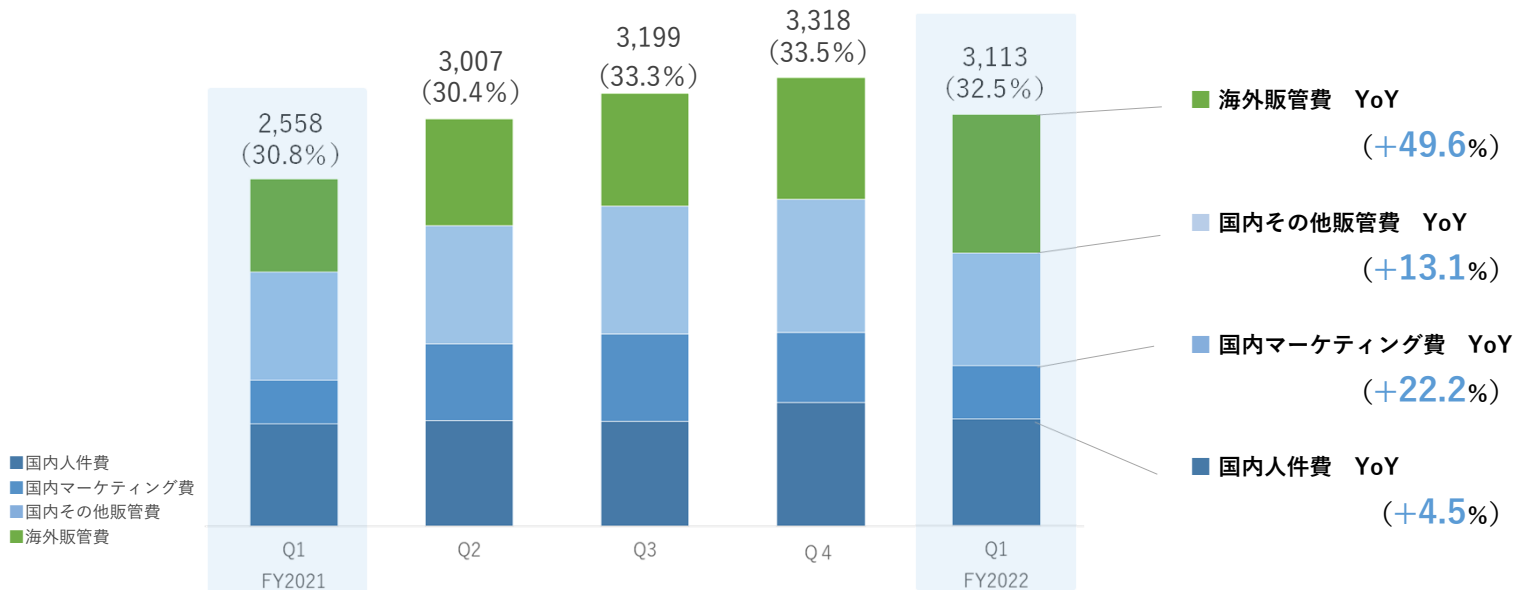


■Cash Sales ■売上高 ■EBITDA (単位:百万ドル)

## 将来成長のためのコスト投下を実施

### ▶ 国内マーケティング費は計画通り投下

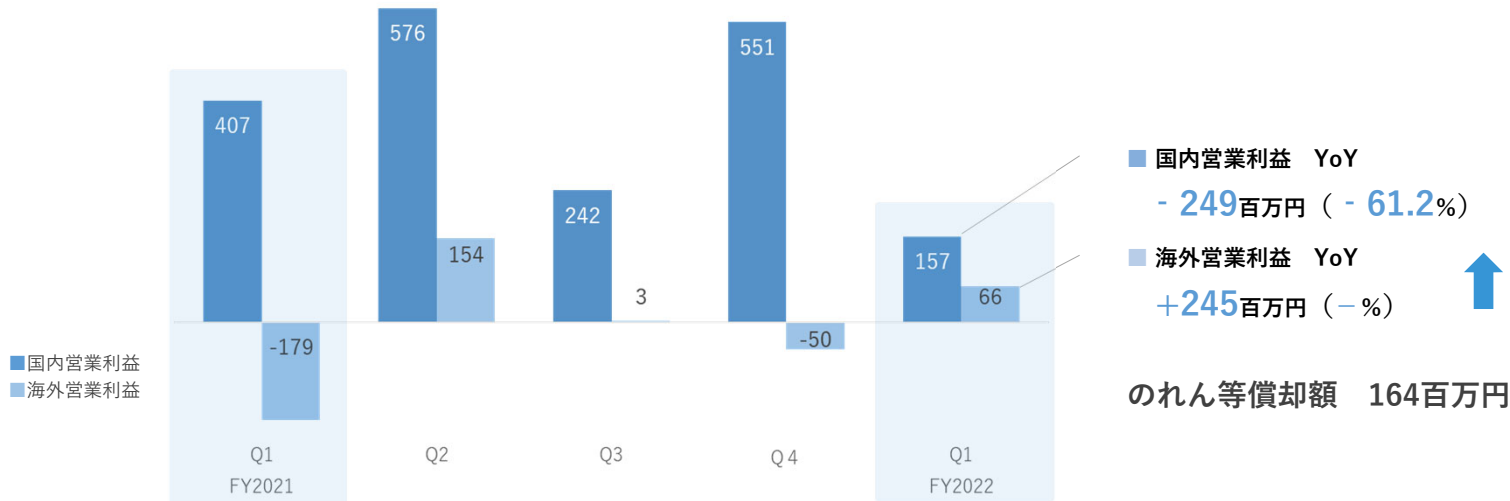
販管費 (単位：百万円、売上高販管費比率%)



## 海外セグメントの営業利益黒字化

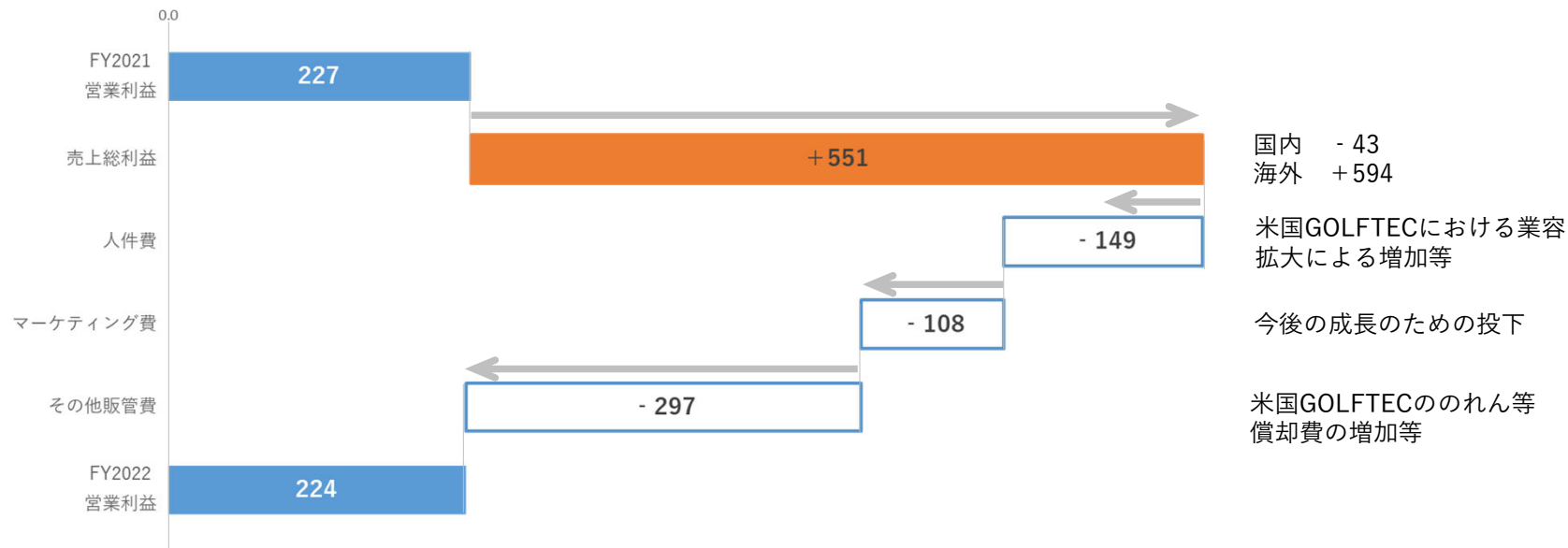
- ▶ 米国GOLFTECの直営化が進んだことによる利益貢献が奏功
- ▶ 国内は降雪・降雨、COVID-19（オミクロン株）感染者数急拡大の影響等から売上減少、一方で年間を通じてマーケティング活動を積極的に実施し、営業利益は前年比減少

営業利益 (単位：百万円)



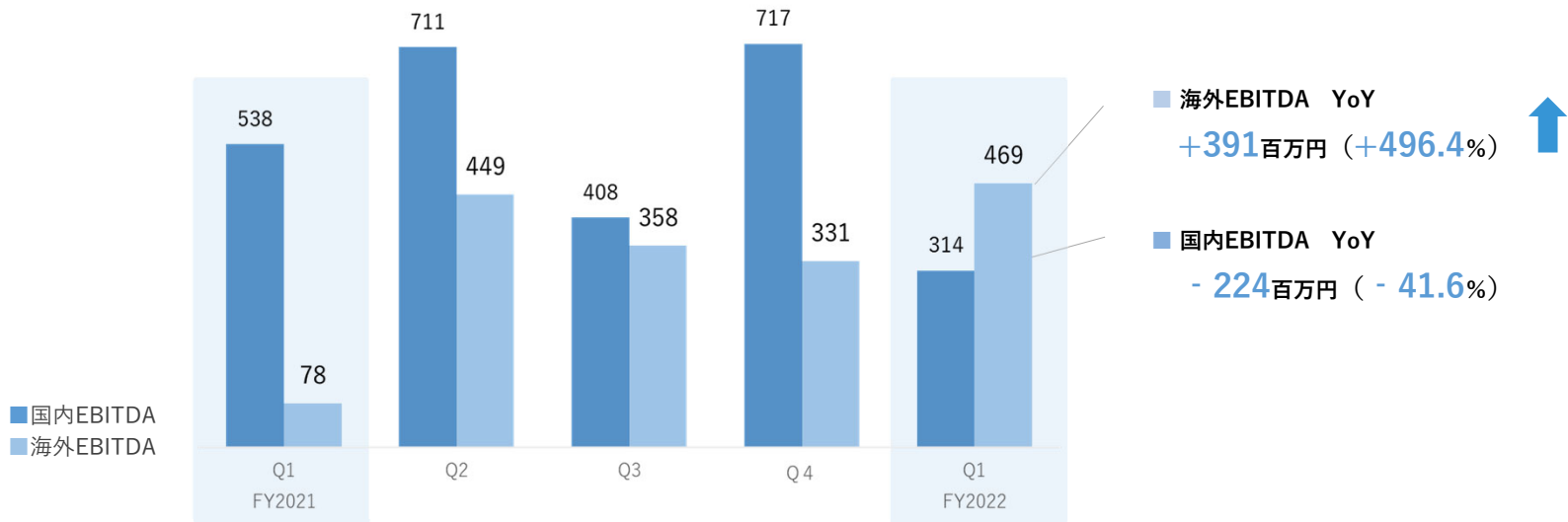
## 海外セグメントの営業利益黒字化

(単位：百万円)



## 海外EBITDAが急成長

EBITDA推移 (単位: 百万円)





- ▶ 米国GOLFTECにおいて7.6億円の債務免除があり短期借入金が減少し、利益剰余金が増加
- ▶ Q2以降に向けた商材確保により商品が増加

(単位：百万円)

	2021年末		2021年		
		(構成比)	3月末	(前期末比)	(構成比)
<b>流動資産</b>	<b>10,542</b>	<b>48%</b>	<b>11,269</b>	<b>+727</b>	<b>49%</b>
現預金	2,904		2,849	- 55	
売掛金	2,689		2,586	- 103	
商品	3,219		3,952	+ 733	
その他流動資産	1,728		1,881	+ 153	
<b>固定資産</b>	<b>11,308</b>	<b>52%</b>	<b>11,876</b>	<b>+568</b>	<b>51%</b>
有形固定資産	3,814		4,394	+ 580	
無形固定資産	6,491		6,610	+ 119	
(うち、のれん)	(4,059)		(4,178)	(+ 119)	
投資その他の資産	1,002		871	- 131	
<b>総資産</b>	<b>21,851</b>	<b>100%</b>	<b>23,146</b>	<b>+1,295</b>	<b>100%</b>

	2021年末		2021年		
		(構成比)	3月末	(前期末比)	(構成比)
<b>流動負債</b>	<b>13,621</b>	<b>62%</b>	<b>13,747</b>	<b>+126</b>	<b>59%</b>
買掛金	2,244		3,350	+ 1,106	
有利子負債	2,025		1,100	- 925	
契約負債 (前受金)	4,751		5,890	+ 1,139	
その他の流動負債	4,599		3,406	- 1,193	
<b>固定負債</b>	<b>818</b>	<b>4%</b>	<b>993</b>	<b>+175</b>	<b>4%</b>
<b>負債合計</b>	<b>14,440</b>	<b>66%</b>	<b>14,740</b>	<b>+300</b>	<b>64%</b>
株主資本合計	7,372		8,206	+ 834	
その他包括利益累計額	31		188	+ 157	
新株予約権	7		10	+ 3	
<b>純資産合計</b>	<b>7,411</b>	<b>34%</b>	<b>8,405</b>	<b>+994</b>	<b>36%</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>21,851</b>	<b>100%</b>	<b>23,146</b>	<b>+1,295</b>	<b>100%</b>

## IT投資、設備投資等で Q1 は 7.5億円を実施

海外事業  
新規事業

海外事業：6.2億円

- ❖ 米国GOLFTECの直営店新規出店+ 5 店舗
- ❖ ソフトウェア開発等

新規事業：0.4億円

- ❖ 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：0.8億円

- ❖ 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

2022年12月期

中間配当 4.0円 期末配当は 5.5円を予定

CHAPTER

03

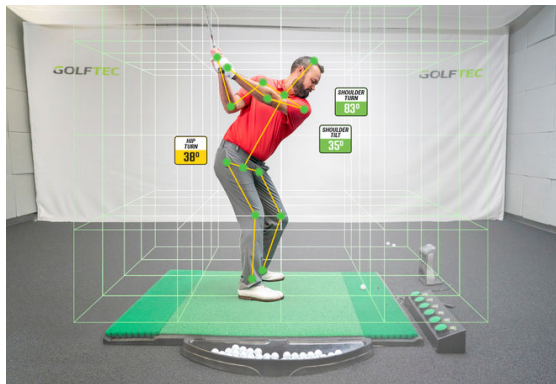
# 2022年Q1における当社グループの取り組み

米国ゴルフ業界における米国GOLFTECの存在感が増大

“The 10 most innovative companies in sports in 2022”

## 3位入賞

米国ビジネス誌『FAST COMPANY』が選出



- ▶ GOLFTECが昨年リリースした動画解析技術「Optimotion」（オプティモーション）による業界初のワイヤレス・センサーレス環境でのデータに基づくレッスンを実現したことが評価される



CHAPTER  
**04**  
(参考資料)

## (参考) 今期からの会計上の変更点

### ▶ 収益認識会計基準の適用による主な変更

#### 1) 本人・代理人取引

顧客への商品販売又はサービス提供のうち、当社グループの役割が代理人に該当する取引につきまして、従来顧客から受け取る対価の総額を収益として認識しておりましたが、当該対価の総額から第三者に対する支払額を差し引いた純額で収益を認識する方法に変更しております。

影響するセグメント：国内事業（ゴルフ用品販売、ゴルフ場サービス）

#### 2) 自社ポイント制度に係る収益認識

当社グループが運営するポイント制度につきまして、従来は、将来のポイントの利用に伴う費用負担額を引当金として計上しておりましたが、当該ポイントが重要な権利を顧客に提供する場合、付与したポイントを履行義務として識別し、ポイントの使用により将来商品又は各種サービスの提供されるまで収益の計上を繰り延べる方法に変更しております。

影響するセグメント：国内事業全般

#### 3) 顧客に支払われる対価

顧客が当社グループの商品又は各種サービスの購入時に利用できるクーポンにつきまして、従来費用計上しておりましたが、顧客に支払われる対価として、売上高から減額しております。

影響するセグメント：国内事業全般

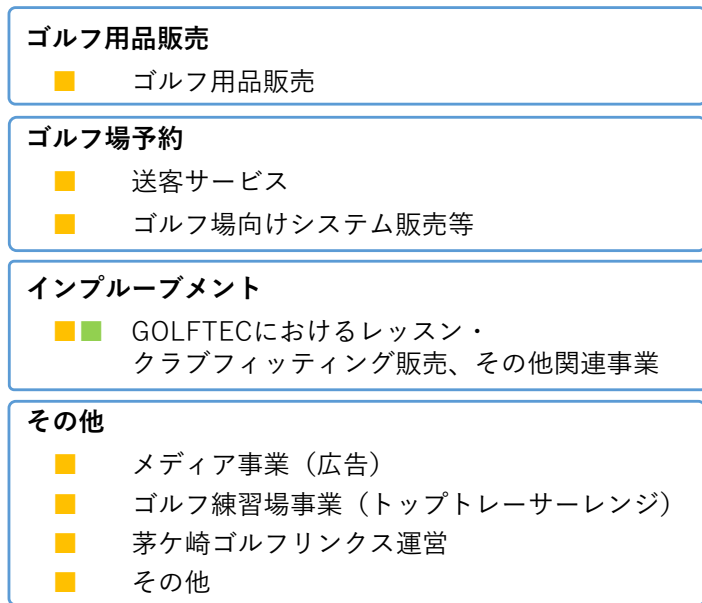
## (参考) 今期からのサービス区分表示の変更点

### ▶ サービス区分の変更

■ 国内セグメント

■ 海外セグメント

#### 変更前



#### 変更後



 **PLAY YOUR LIFE**

**GDO**<sup>☎</sup>

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン