

2023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

2022年6月14日



JPX

GROWTH
TOKYO

証券コード：3931

目次

■ 経営成績ハイライト	3
2023年1月期 第1四半期 連結決算の状況	
■ 業績の推移	8
セグメント別業績	
■ 今期の取り組み	18
セグメント別今期の取り組み	
■ 通期連結業績予想	24
2023年1月期 通期連結業績予想	

2023年1月期 第1四半期

経営成績ハイライト

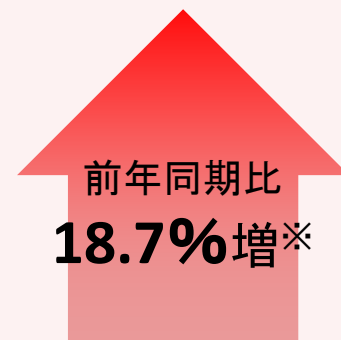
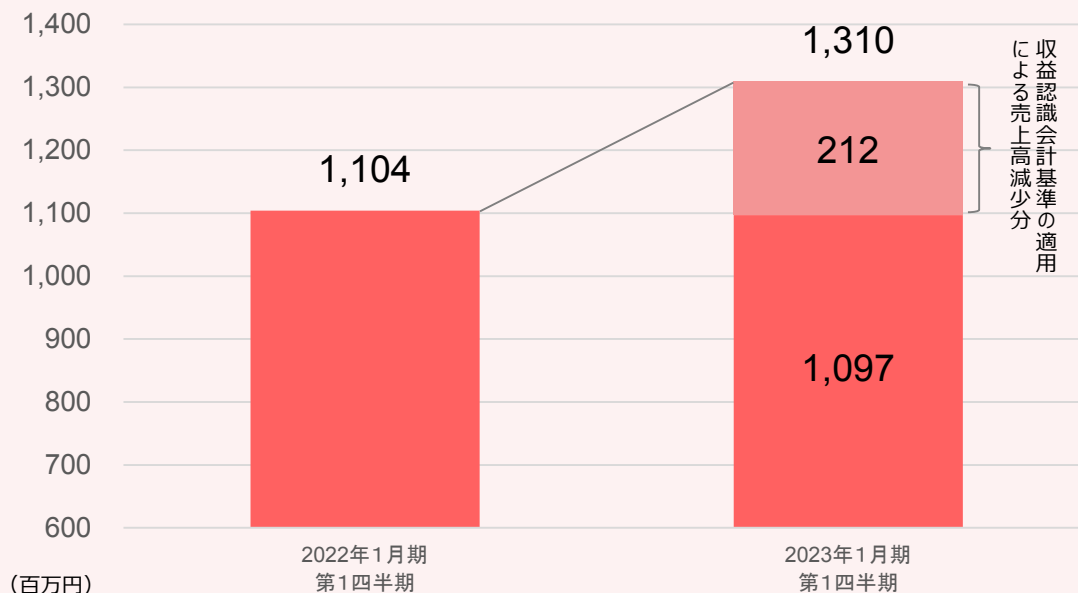
会計方針の変更

◆「収益認識に関する会計基準」等の適用

当社グループは、2023年1月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、影響の大きい売上高・売上原価については前年同期との比較を記載していません。

当第1四半期において、従来の会計処理を行った場合の売上高は1,310百万円（前年同期比18.7%増）となります。

【参考情報】 売上高への影響



※従来の収益認識基準による比較

連結損益計算書

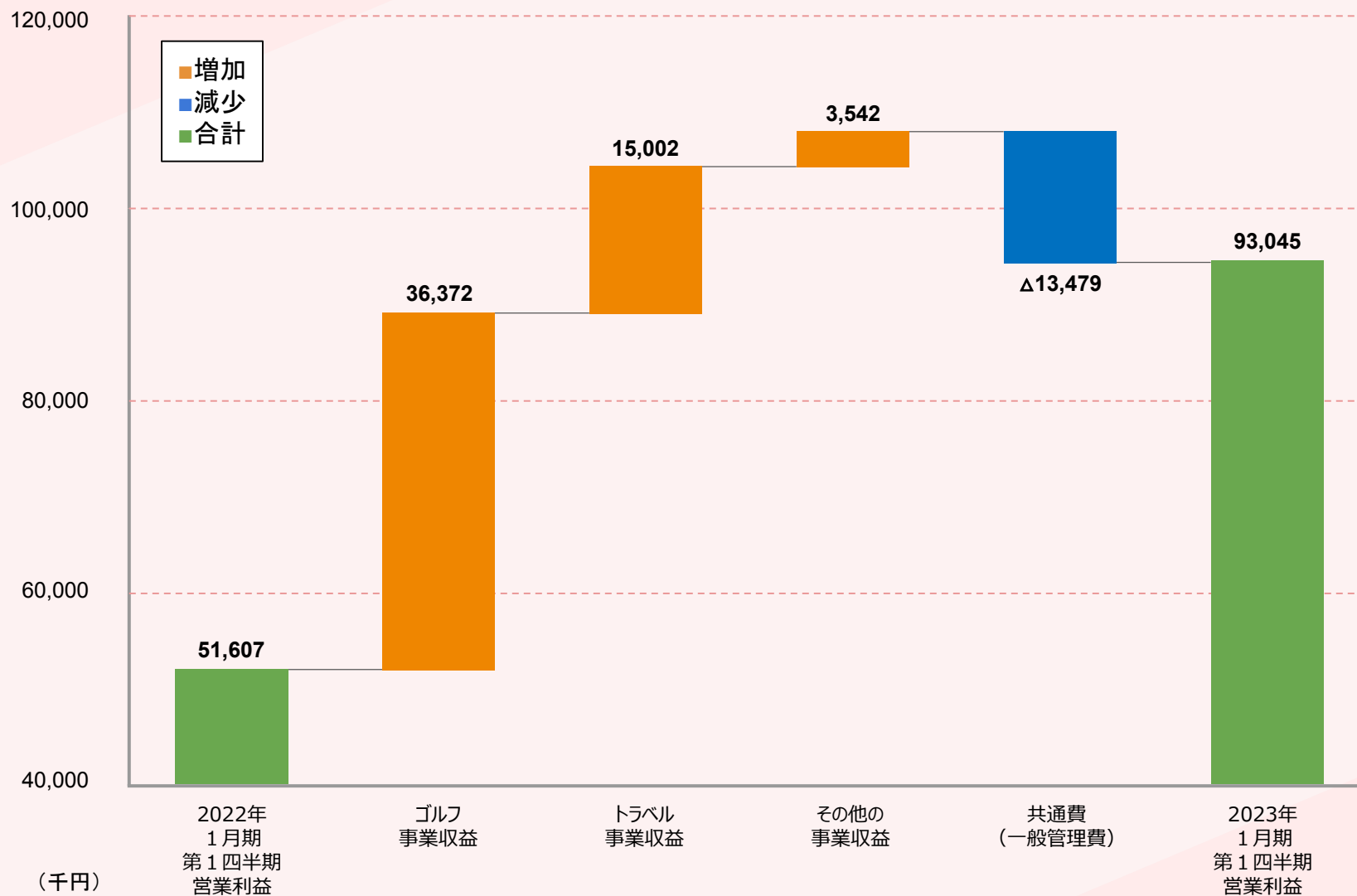
第1四半期利益
過去最高

単位：百万円

	2022年1月期 第1四半期	2023年1月期 第1四半期	対前年同期 増減率	主な要因
売上高	1,104	1,097	— ※	全ての事業において堅調に推移し、 事業の実態は拡大基調が継続 ・収益認識会計基準の適用による減少
売上原価	741	701	— ※	
売上総利益	362	395	+9.1%	
販売管理費	310	302	△2.7%	前年同期と同水準で推移
営業利益	51	93	+80.2%	各事業において安定的に収益を生み 出し、利益も大きく伸長
経常利益	46	80	+75.0%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	24	55	+128.8%	

※当期より収益認識会計基準を適用し、比較対象となる会計処理方法が異なることから、対前年同期増減率を記載しておりません。

利益の増減分析



連結貸借対照表

単位：百万円

	2022年1月期	2023年1月期 第1四半期	増減額
流動資産	2,228	2,750	+521
固定資産	207	194	△13
有形固定資産	40	38	△1
無形固定資産	15	13	△2
投資その他の資産	152	142	△9
資産合計	2,436	2,945	+508 ※1

	2022年1月期	2023年1月期 第1四半期	増減額
負債合計	1,298	1,786	+488 ※2
流動負債	1,089	1,590	+501
固定負債	209	195	△13
純資産合計	1,138	1,158	+20
株主資本	1,134	1,155	+20
その他	3	3	±0
負債純資産合計	2,436	2,945	+508

主な要因

※1 売掛金の増加（+93百万円）商品の増加（+362百万円）、旅行前払金の増加（+107百万円）

※2 買掛金の増加（+133百万円）短期借入金の増加（+250百万円）、旅行前受金の増加（+113百万円）

2023年1月期 第1四半期

業績の推移

業績ハイライト

ゴルフ事業

	2022年1月期第1四半期	2023年1月期第1四半期 従来の収益認識基準	2023年1月期第1四半期 新収益認識基準	
売上高	925 百万円	1,010 百万円	1,006 百万円	前年同期比 9.1%増*
セグメント利益	143百万円	180百万円		前年同期比 25.3%増*

北海道・中部・九州エリアに営業拠点を新たに設置、営業人員の増員など営業体制を強化しました。また、ECサービス・レッスンサービスなど各サービスが堅調に推移しました。

トラベル事業

	2022年1月期第1四半期	2023年1月期第1四半期 従来の収益認識基準	2023年1月期第1四半期 新収益認識基準	
売上高	171 百万円	289 百万円	80 百万円	前年同期比 68.6%増*
セグメント利益	△9百万円	5百万円		前年同期実績より 15百万円増

まん延防止等重点措置による行動制限など厳しい状況が継続。しかし、一部地域の入国制限緩和により、在日外国人の一時帰国や企業実習生の入国にかかる航空券販売は好調に推移しました。一方で観光目的での出入国制限が継続したため、国内募集企画型旅行商品に注力し、営業利益を確保しました。

※売上高の対前年同期比較は、当期の売上高を従来の会計処理にて算出した数値にて行っております。

◆WEB商品の状況

■順調に推移する1人予約ランド

主力のWEB商品「1人予約ランド」においては会員数・エントリー数ともに順調に推移しました。また営業体制を強化し、北海道・中部・九州エリアに新たな営業拠点を設置し、さらにシェアを拡大するために契約コース数の増加とプレー枠の確保に注力しました。

1人予約の
需要拡大

1人予約ランド
会員数
前年同期比

+13.9%

1人予約ランド
エントリー数
前年同期比

+10.4%

営業体制の
強化

北海道・中部・九州
エリアに営業拠点を
設置

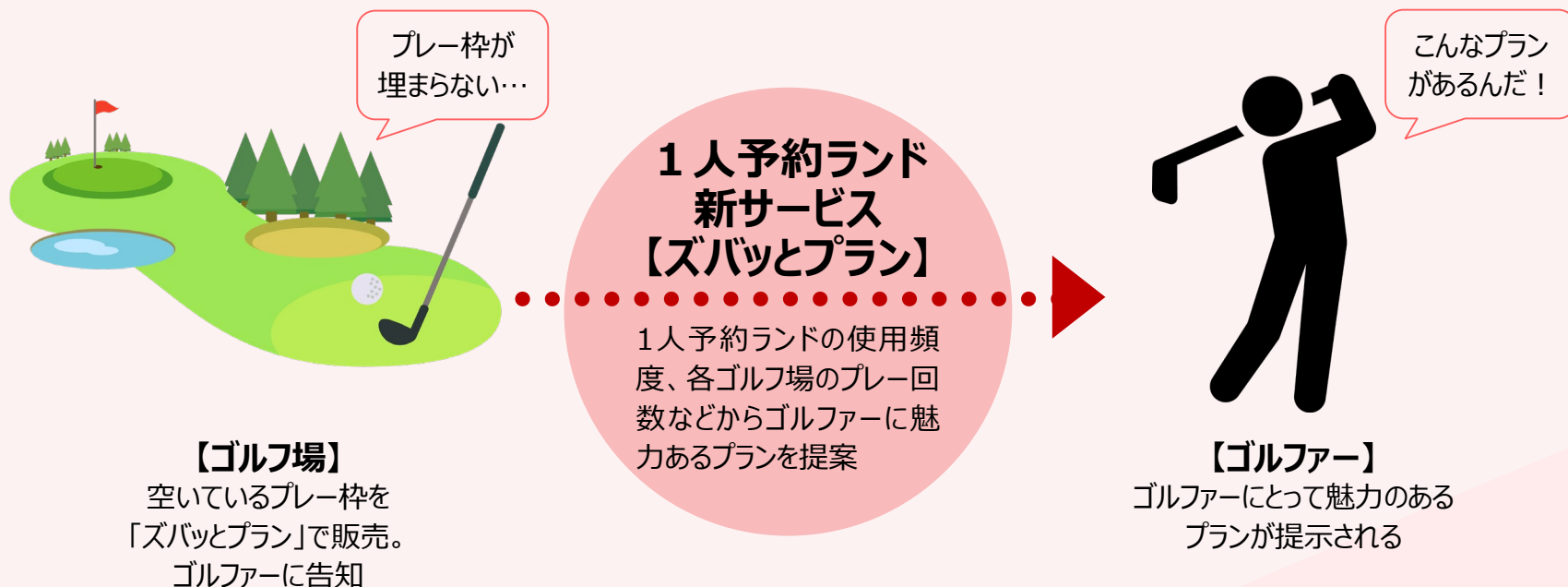
営業人員の増員

◆ 1人予約ランド新サービス「ズバツとプラン」の状況

■ 新サービスの提供開始

2022年3月より新サービス「ズバツとプラン」を本格稼働しました。

ゴルフ場にとっては機会損失を避け予約数を確保できること、ゴルファーにとっては魅力のあるプランでプレーができることを実現するサービスとなっております。すでに当プランでの販売が急増しており、好評を得ております。ゴルフ場の経営課題解決とゴルファーのアクションを促すサービスを今後もさらに拡充していくことで、ゴルフ業界の活性化と発展に取り組めます。



◆ゴルフ場情報誌の状況

■紙媒体（月刊バリューゴルフ・バリューゴルフプレミア）について

紙媒体・WEB媒体の両方を持つ強みを生かし、媒体同士による相乗効果を高める戦略を推進。グループ会社各社のサービスを幅広いターゲットに訴求することで、広告効果の拡大や会員の増加などの効果を創出しました。

月刊バリューゴルフ

1人予約ランド
人気コースランキング
など特集記事ページ
数の増量

グループ会社の
サービス紹介

JCBゴールド会員の
ゴルファー向け媒体
バリューゴルフ
プレミア

紹介記事作成による
ゴルフ場との
リレーション構築

直接ゴルファーに
リーチする媒体として
他社サービスとの
差別化

◆ゴルフ用品販売の状況

■売上前年同期比+11.2%※と好調のゴルフ用品

まん延防止等重点措置による行動制限により既存店舗の売上は減少したものの、新業態店舗（試打・フイティング・レッスン・レンジ）が前年同期比+84.6%※と大きく伸長。また、通信販売も前年同期比+15.0%※と堅調に推移し、ゴルフ用品販売全体で前年同期比+11.2%※と好調を維持しました。

既存店舗・
新業態店舗・
インターネット通販

既存店舗売上
前年同期比※

△10.0%

新業態店舗売上
前年同期比※

+84.6%

通信販売売上
前年同期比※

+15.0%

【新業態店舗】
提案型販売への
シフト

クラブフイティング
やレッスン事業とのク
ロスセールスの強化

新業態店舗の
売上UP

【EC通販】
会員向けセールス手法
の強化

クーポンや特典などの施
策と1人予約ランド会
員情報を利用したセー
ルスの強化

通信販売の
売上UP

※売上高の対前年同期比較は、当期の売上高を従来の会計処理にて算出した数値にて行っております。

◆ レッスンサービスの状況

■ インドアレッスン・オンコースレッスンの拡大施策

【インドアレッスン】 試打会やラウンドレッスン、コンペ等のイベント開催および講師の増員を行いました。より利用しやすい環境を整え、会員数と売上が増加しました。

【オンコースレッスン】 レッスンプログラムを見直し、ユーザーの満足度の高い商品を提供しました。

【インドアレッスン】
イベント開催による
顧客満足度向上

春の新製品試打会等
のイベント実施

会員数、売上の
増加

新規来店者数
UP

会員数+62.1%
売上高+44.7%*

【オンコースレッスン】
ユーザーの満足度向上
と講師確保による
規模拡大

レッスン受講者へ
アンケートを実施し、
満足度の高い
プログラムの組成

新人プロ選手や
研修生が参加する
大会へ協賛し、
新規講師の発掘

※売上高の対前年同期比較は、当期の売上高を従来の会計処理にて算出した数値にて行っております。

◆トラベル事業の状況

■2022年1月期第4四半期から黒字を継続

主力の事業である航空券販売の売上高が前年同期比+78.8%※と大きく伸長。継続的なコスト削減策も奏効し、2022年1月期第4四半期より黒字を継続しております。また、観光庁の調査によると2022年1～3月期の日本人国内旅行消費額は前年同期比+35.4%となっており、旅行需要が回復傾向にあることを示しております。

黒字継続

売上高
前年同期比※

+68.6%

販売費及び
一般管理費
前年同期比

△13.7%

営業利益
前年同期実績

+15百万円

**旅行需要の
回復**

日本人国内旅行消費額 2022年1～3月期

前年同期比+35.4%

※売上高の対前年同期比較は、当期の売上高を従来の会計処理にて算出した数値にて行っております。

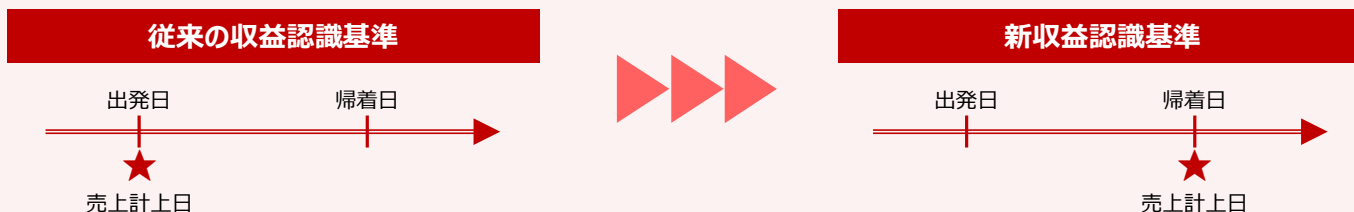
収益認識の適用（トラベル事業）

◆ トラベル事業における収益認識の変更点

「収益認識に関する会計基準」等の適用により、トラベル事業においては計上タイミングおよび本人と代理人の区分の判定について変更しました。

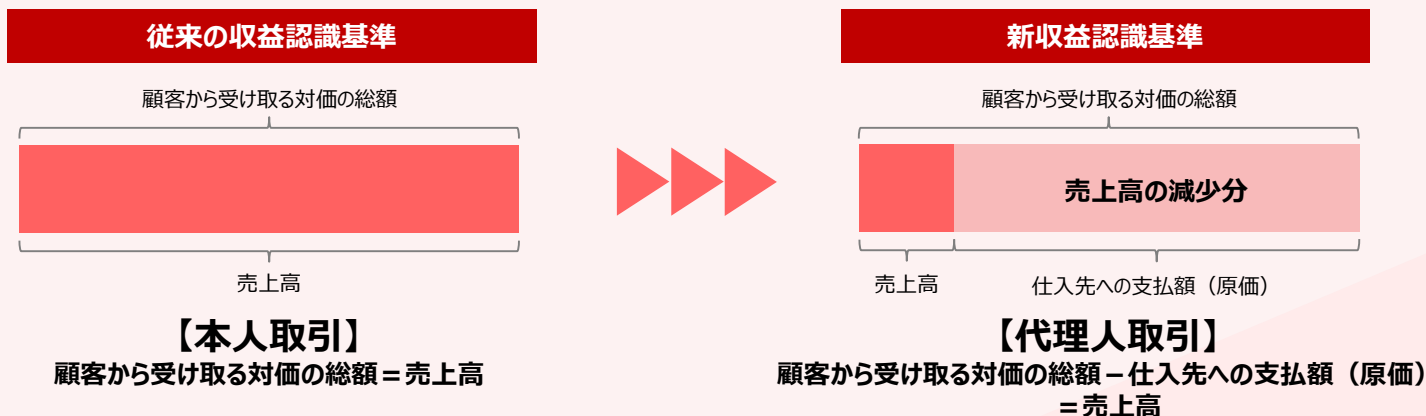
① 計上タイミングについて

企画旅行取引について基準を出発日から帰着日に変更



② 本人と代理人の区分について

手配旅行取引について基準を本人取引から代理人取引に変更

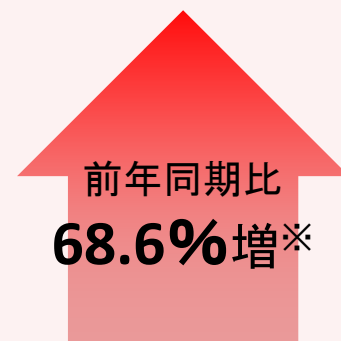
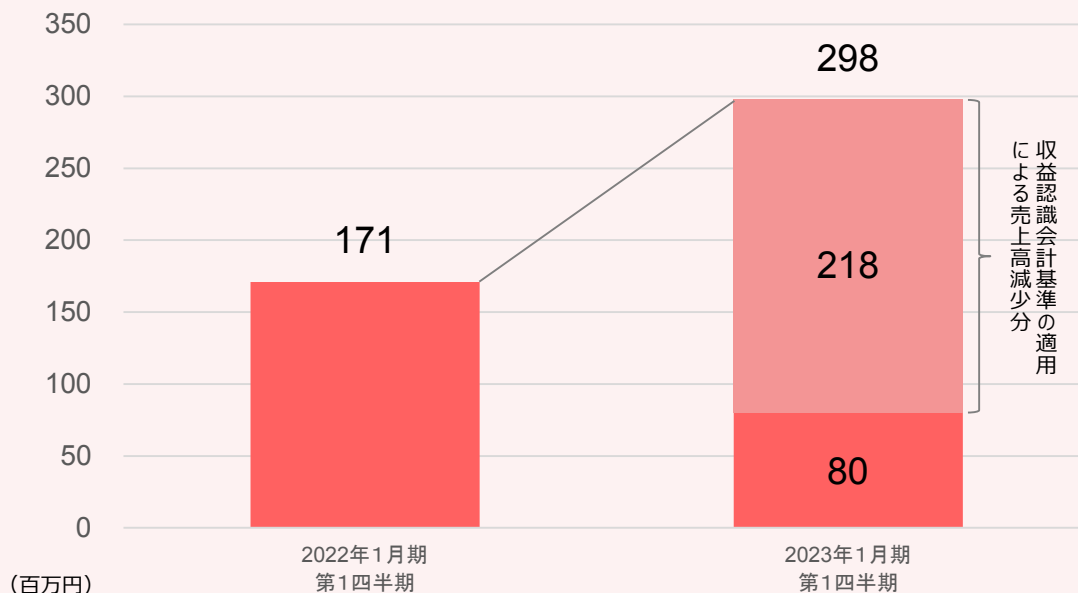


収益認識の適用（トラベル事業）

◆トラベル事業における「収益認識に関する会計基準」等の適用

当社グループの中で、トラベル事業が最も「収益認識に関する会計基準」の影響を受けました。企画旅行取引については計上タイミングを変更、手配旅行取引については本人取引から代理人取引に変更をしております。当第1四半期において、従来の会計処理を行った場合の売上高は298百万円（前年同期比68.6%増）となります。

【参考情報】売上高への影響（トラベル事業）



※従来の収益認識基準による比較

2023年1月期 第1四半期

今期の取り組み

今期の取り組み①（ゴルフ事業）

◆ASP事業の中でも伸び率の高い1人予約ランドを継続して伸長

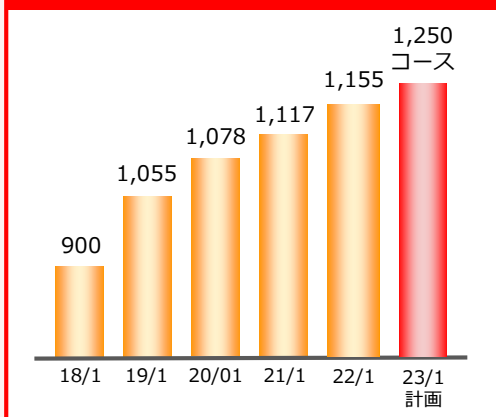
■【1人予約ランド】サービスエリア拡大

- ・営業体制を強化し、ケアの不十分なエリアに営業拠点を配置。契約ゴルフ場数を拡大し、サービスエリアの拡充を行います。営業人員（外勤営業および内勤営業）の増員を行います。

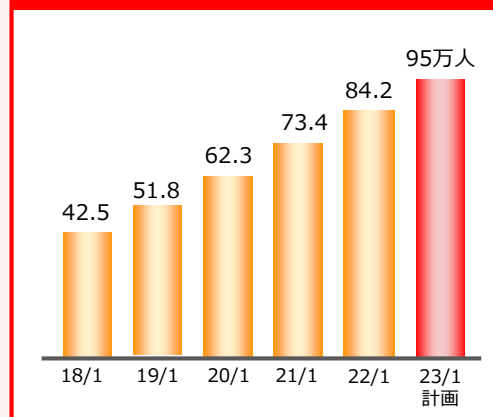
■【1人予約ランド】1人予約ランド枠の増加施策

- ・重点施策としてゴルフ場における1人予約ランドの枠を増やす取り組みを全社的に実施。1人予約需要の増加に対して十分なスタート枠の供給を行える体制を整えます。また、稼働状況をデータ化し、取りこぼしの防止及び市場拡大を図ります。

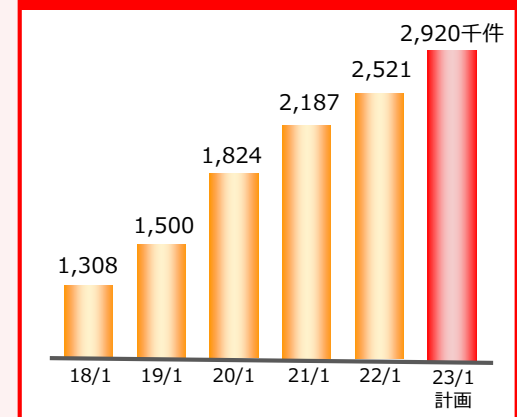
1人予約ランド契約ゴルフ場数



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



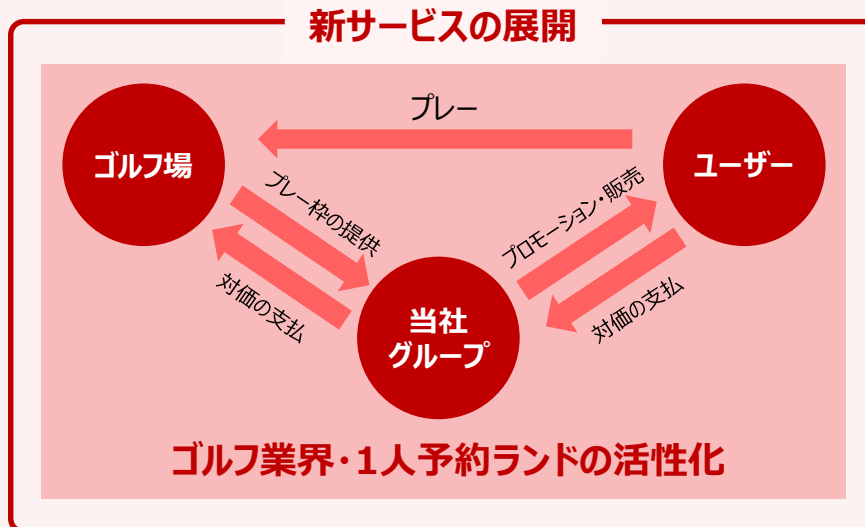
今期の取り組み②（ゴルフ事業）

◆今期、重点的に注力する新規事業の概要

■【1人予約ランド】新サービス「ズバツとプラン」の展開

3月より開始し、順調に滑り出した新サービス「ズバツとプラン」を拡大・推進します。このサービスは、ゴルフ場より直前の空きプレー枠を安価で提供いただき、「1人予約ランド」会員に販売するものとなります。直前の空きプレー枠をプレー履歴や行動特性等から確度の高いユーザーに直接リーチし、ユーザーとゴルフ場をマッチング。プレー日に近づくほど予約の動きが活発になるという「1人予約ランド」会員の特性と、予約数の確保というゴルフ場の課題解決を組み合わせ、ゴルフ場・ユーザー・当社の3方にメリットのあるビジネスモデルとなっております。

本サービスで開発したユーザー・クライアント間のマッチング機能は、当社グループにおける物販・トラベル等の他事業へ展開し、当社グループの保有する会員情報の活用を推進します。



ゴルフ場	埋まりづらいプレー枠を当社に提供することで、機会損失を防ぎ、安定的な収益に。
ユーザー	プレー履歴から嗜好にあったゴルフ場のプランが届く。リーズナブルなプランでプレーが可能となる。
当社	当社からしか予約ができないプレー枠を販売することで、会員の増加と囲い込みの効果、サービス規模拡大が見込まれる。

今期の取り組み③ (ゴルフ事業)

◆インドアレッスンの会員施策・オンコースレッスンのプログラム見直し

■【インドアレッスン】会員の新規獲得と既存顧客の継続率維持

- ・稼働率の低い早朝や夜の時間帯の会員獲得のためのキャンペーン等を強化し、アイドルタイム削減を図ります。また、コンペや合宿などのイベントを開催し、既存顧客の会員継続率向上を目指します。
- ・1人予約ランドを活用したメーカータイアップの試打会を開催し、1人予約ランドユーザーに対しての販売促進と認知度向上を図ります。
- ・独自性の高いビジネスモデルを確立し、フランチャイズも含めた多店舗展開を目指します。

■【オンコースレッスン】ユーザー確保・リピート率向上のための施策

- ・レッスン講師・提供エリア・レッスンコマ数を拡充。また、レッスン講師とユーザーへアンケート調査を実施し、満足度の高いレッスンプログラムを組成します。
- ・稼働データを再検証し、ユーザー数・バッグ数の増加およびリピート率向上の施策を強化します。

【インドアレッスン】会員施策



時間限定会員の強化



コンペ等イベントの企画



メーカータイアップ試打会の実施

【オンコースレッスン】ユーザーの確保



講師・エリア・コマ数拡大



レッスン講師とユーザーへのアンケート調査



ユーザー動向のデータ再検証

今期の取り組み④（ゴルフ事業）

◆ゴルフ人口が増加し、好調の物販事業をさらに拡大

■【EC・物販サービス】自社ECサイトの活性化

- ・自社ECサイト会員・1人予約ランド会員限定のシークレットセール開催、および利用促進のクーポン券配布など、自社ECサイトの売上比率を拡大し、大手ECモールに依存しない体制を構築します。

■【EC・物販サービス】既存店の業態転換

- ・既存店舗を「物販サービス」から「試打・フィッティング・レンジ・レッスン・物販を包括したゴルフ複合施設」へ業態転換。好調に推移しているバリューゴルフ大崎店と同様に総合的にサービスを提供します。

■【EC・物販サービス】新規出店

- ・仕入や販促などのスケールメリット最大化のため、新業態店舗の新規出店を計画。また、ゴルフ場のプロショップに進出し、さらなる売上拡大を図ります。

■【EC・物販サービス】PB製品と国内商品の強化

- ・人気の高いプライベートブランド商品をはじめとしてカテゴリ、カラーなどの商品バリエーションを拡充
- ・円安対策として国内商品のラインナップを拡充し、輸入商品の依存度をコントロール

自社ECサイトの活性化



会員限定シークレット
セールの開催



SNS・アフィリエイトを活
用した広告戦略

業態の転換

既存店舗

新業態店舗

PB製品・国内商品の強化

PB製品

国内商品

拡充

今期の取り組み⑤（トラベル事業）

◆ 状況の変化への即時対応と需要の創出

■ 需要喚起キャンペーンへの対応

・都道府県民割等の需要喚起キャンペーンに対応した商品を企画し、販売します。

■ 入国制限措置緩和地域の仕入強化

・ハワイ等、入国制限措置が緩和された地域の仕入を強化し、海外旅行需要の取り込みを行います。

■ インバウンド需要の創出

・訪日外国人観光客の受け入れが再開されたことに対応して、インバウンドツアーを企画。新たな事業モデルによる、収益の獲得を目指します。まずはタイ・インドネシアを皮切りに各国のインバウンドツアー提供を開始します。

需要喚起策への対応



インバウンド需要の創出



2023年1月期 第1四半期

通期連結業績予想

通期連結業績予想～2023年1月期～

売上高の表示について、2022年3月14日公表の業績予想から修正いたします。

前回予想時に本人取引（総額表示）として算定していたトラベル事業における一部取引を、代理人取引（純額表示）として認識することといたしました。（詳しくはP.16をご参照ください）

これに伴い、売上高の表示を修正するものとなります。なお、利益面への影響はないため、売上高以外についての修正はありません。

単位：百万円

	2023年1月期通期予想 (対前期比) ※3/14公表	2023年1月期通期予想 (対前期比)
売上高	5,800	4,700※
営業利益	300 (140%)	300 (140%)
経常利益	290 (136%)	290 (136%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	200 (136%)	200 (136%)

※トラベル事業における契約の一部について代理人取引へ認識を変更

前回予想から変更はありません。

通期
営業利益・
経常利益
過去最高
の業績予想

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。

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。



証券コード：3931