

2022年12月期 Q2 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 

 **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. 上期振り返り
2. GDOグループの取り組み
3. (参考資料)



CHAPTER
01
上期振り返り

売上高、EBITDAは二桁成長し過去最高を実現

- ▶ ゴルフ需要は底堅く推移。特に海外事業が力強く牽引
- ▶ 米国GOLFTECにおいて2月に債務免除益8.09億円の特別利益を計上

売上高

213.5億円

前年比 +31.5億円 ↑
+17.4%

EBITDA

20.2億円

前年比 +2.4億円 ↑
+13.8%

営業利益

8.5億円

前年比 -1.0億円
-11.2%親会社株主に帰属する
当期純利益

13.9億円

前年比 +7.6億円
+121.3%

	2021年上期		2021年上期		2022年上期	
	(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)	
売上高		19,090	18,193	21,352	+ 3,159	(+17.4%)
(国内)		13,599	12,703	13,009	+ 305	(+2.4%)
(海外)		5,490	5,490	8,343	+ 2,853	(+52.0%)
売上総利益		8,020	6,518	7,641	+ 1,122	(+17.2%)
販管費		7,062	5,560	6,790	+ 1,230	(+22.1%)
EBITDA		1,778	1,778	2,024	+ 245	(+13.8%)
(国内)		1,250	1,250	1,060	- 190	(- 15.2%)
(海外)		528	528	964	+ 436	(+82.6%)
営業利益		958	958	850	- 107	(- 11.2%)
(国内)		983	983	748	- 234	(- 23.9%)
(海外)		-24	-24	102	+ 127	(-)
経常利益		963	963	862	- 101	(- 10.5%)
当期純利益		632	632	1,398	+ 766	(+121.3%)

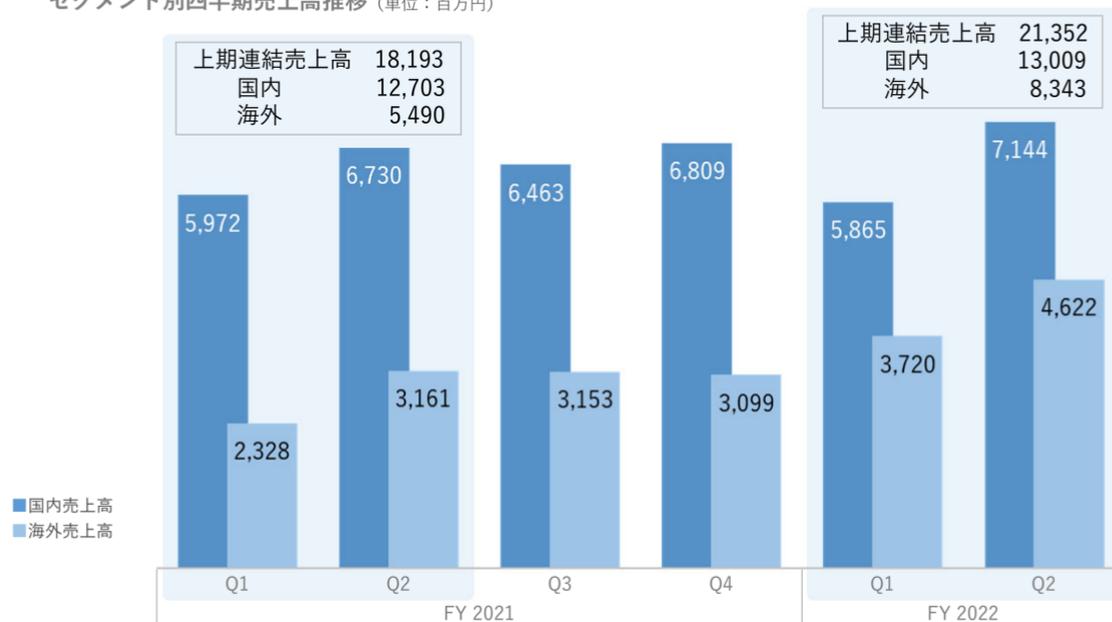
※2022年度期初より「収益認識会計基準」を適用。2021年実績は当該会計基準等を適用したと仮定した場合の金額を記載。

※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。

国内外ともに好調だった前年をさらに上回る

- ▶ 連結子会社の米国GOLFTEC社の成長が顕著
- ▶ 国内もQ1のマイナス分をQ2でカバーし、好調だった前年上期を上回る

セグメント別四半期売上高推移 (単位：百万円)



連結売上高 上期YoY

+3,159百万円 (+17.4%)

■ 国内売上高 上期YoY

+305百万円 (+2.4%)

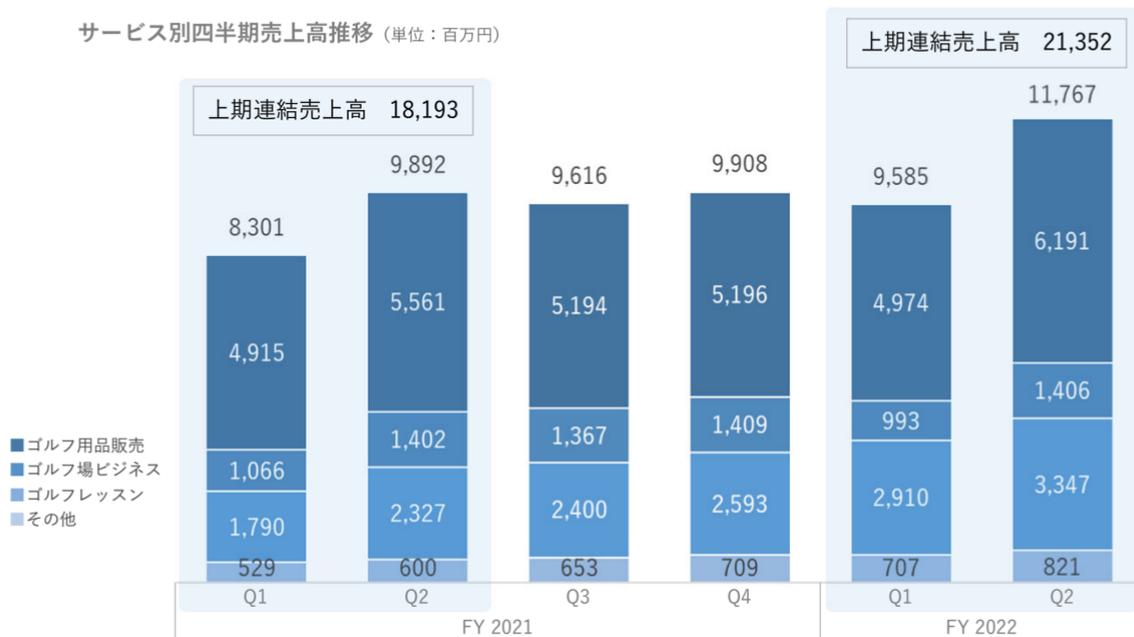
■ 海外売上高 上期YoY

+2,853百万円 (+52.0%)

ゴルフレッスンの成長拡大

- ▶ 米国においてゴルフレッスンが特に成長
- ▶ 「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)



連結売上高 上期YoY

+3,159百万円 (+17.4%)

■ ゴルフ用品販売 上期YoY
+687百万円 (+6.6%) ↑

■ ゴルフ場ビジネス 上期YoY
-69百万円 (-2.8%) ↓

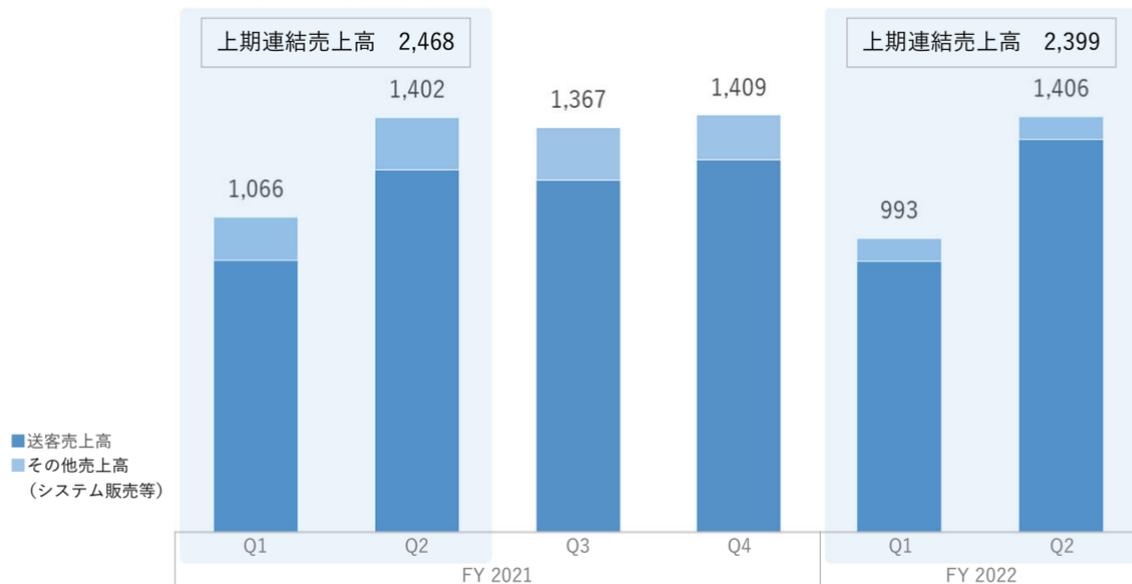
■ ゴルフレッスン 上期YoY
+2,140百万円 (+52.0%) ↑

■ その他 上期YoY
+399百万円 (+35.4%) ↑

送客サービスはQ1のマイナス分をQ2でカバーし、好調だった前年上期を上回る

- ▶ 引き続き相対的に利益率の高い送客サービスに集中
- ▶ 送客サービスは、2月の降雪・降雨等でキャンセル増加するも3月以降積極的なマーケティング活動が奏功し前年上期を超過

ゴルフ場ビジネス 四半期売上高推移 (単位: 百万円)



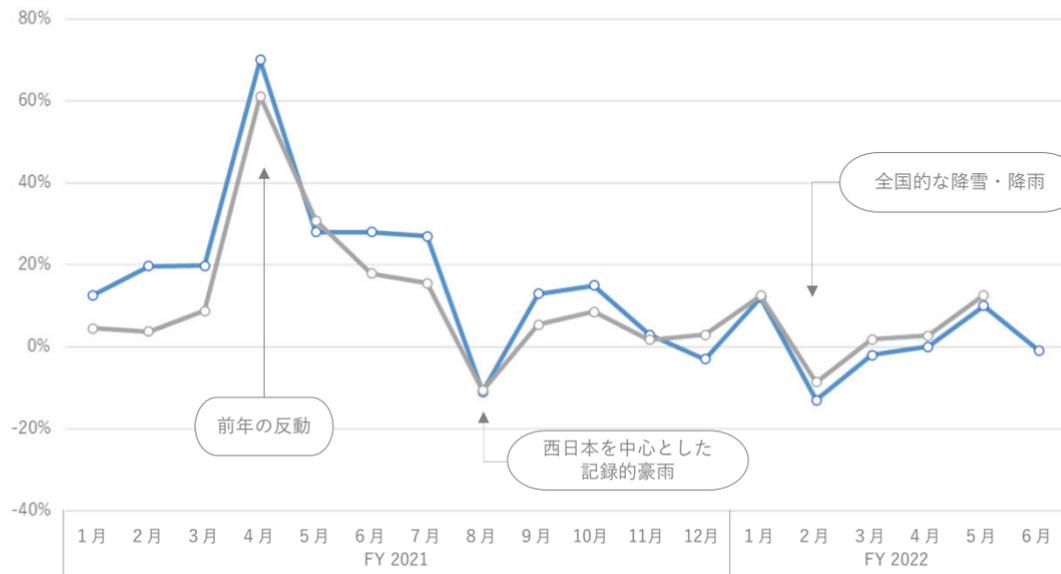
ゴルフ場ビジネス 上期YoY

- 69百万円 (- 2.8%)

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）

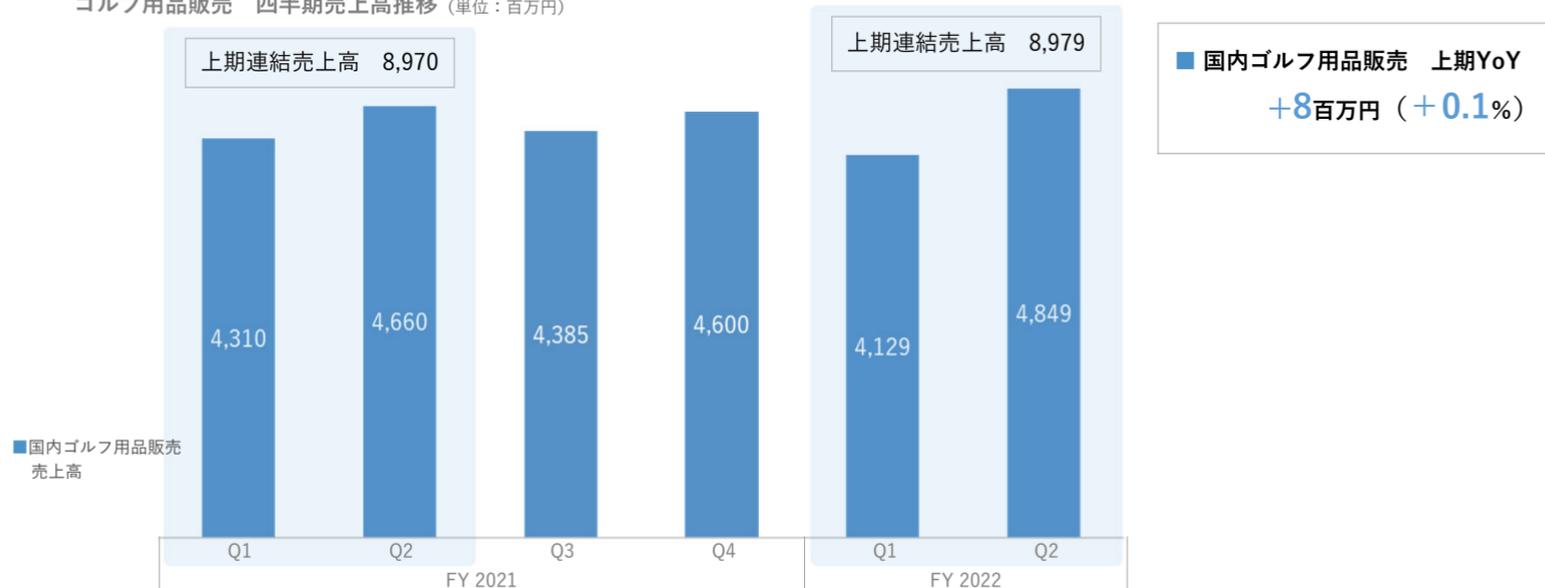
— GDO — 8 都道府県におけるゴルフ場プレー人数（北海道、宮城県、東京都、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県の 8 都道府県）



商材不足は徐々に解消に向かう。特価商材は前年の反動減

- ▶ クラブの商材不足は新製品を中心に解消傾向
- ▶ 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れ量が縮小。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)



商材不足は徐々に解消に向かう。特価商材は前年の反動減

- ▶ クラブの商材不足は徐々に回復。ウェアの特価商材不足は継続
- ▶ 在庫の確保は進み、Q3以降の売上成長を目指す



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

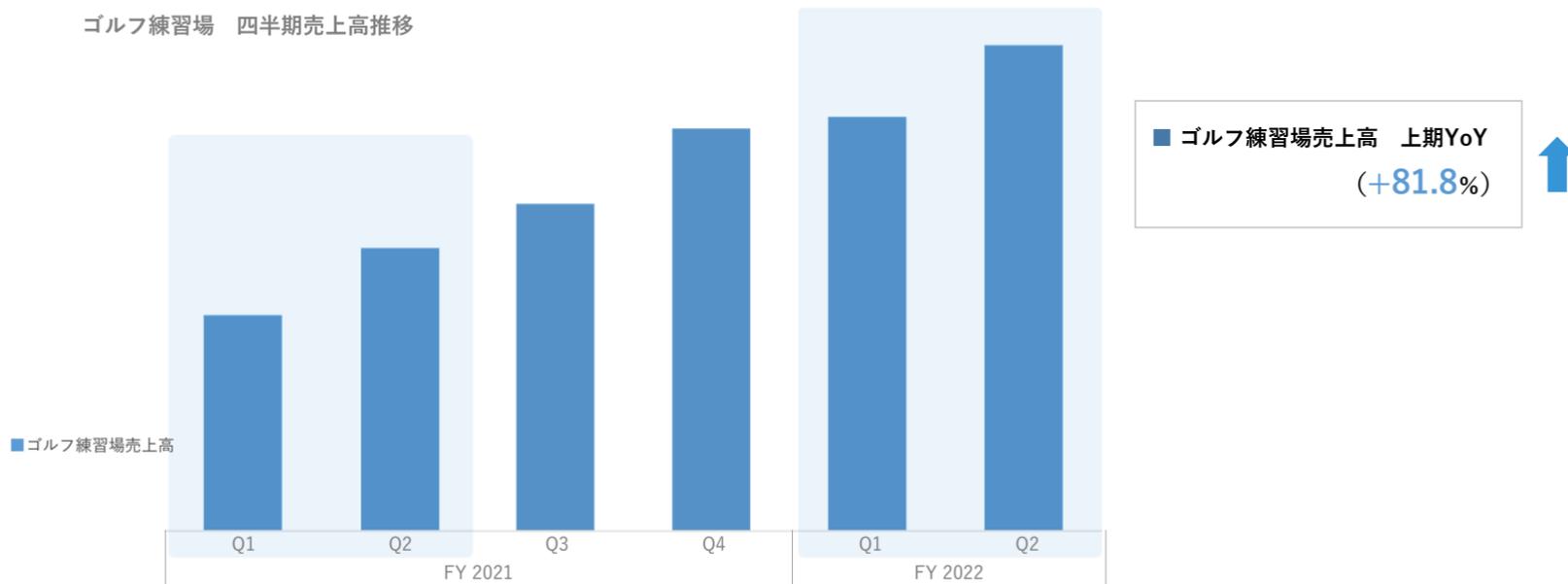
アクセサリー
(キャディバッグ、ボール等)

- ▶ 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10施設・560打席。7月以降も14施設・982打席の導入を予定
- ▶ 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

- ▶ 6月末時点の導入数：69施設・5,622打席 （7月以降の導入確定数：14施設・982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で、サービス開始以来累計利用者数は1,000万人突破

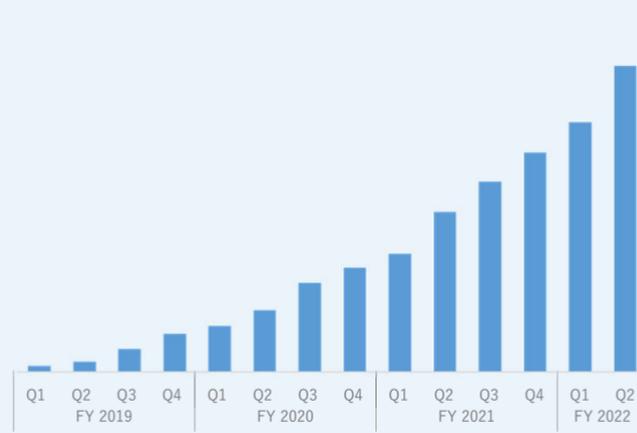
導入施設数・打席数

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



ゴルフ需要は底堅く推移

- ▶ ゴルフ用品市場は、サプライチェーン混乱の影響がある中においても、前年比二桁成長で推移
- ▶ ラウンド市場は、前年比では減少するもCOVID-19前（2017-2019年平均）との比較では増加

ゴルフの多様化が進み、より身近なものへ

- ▶ ゴルフ場以外での楽しみ方が拡がりを見せており、OFFコースゴルファー※が拡大。ゴルフ人口全体を底上げ
- ▶ 新しいテクノロジーが、ゴルフの習慣や楽しみ方に影響

※OFFコースゴルファー：

ゴルフ場以外の場所でゴルフを楽しむゴルファーのこと。

2014年度には米国ゴルフ人口30.1百万人のうち5.4百万人がOFFゴルファーであったが、2021年度には米ゴルフ人口37.5百万人のうち三分の一に当たる12.4百万人にまで拡大。



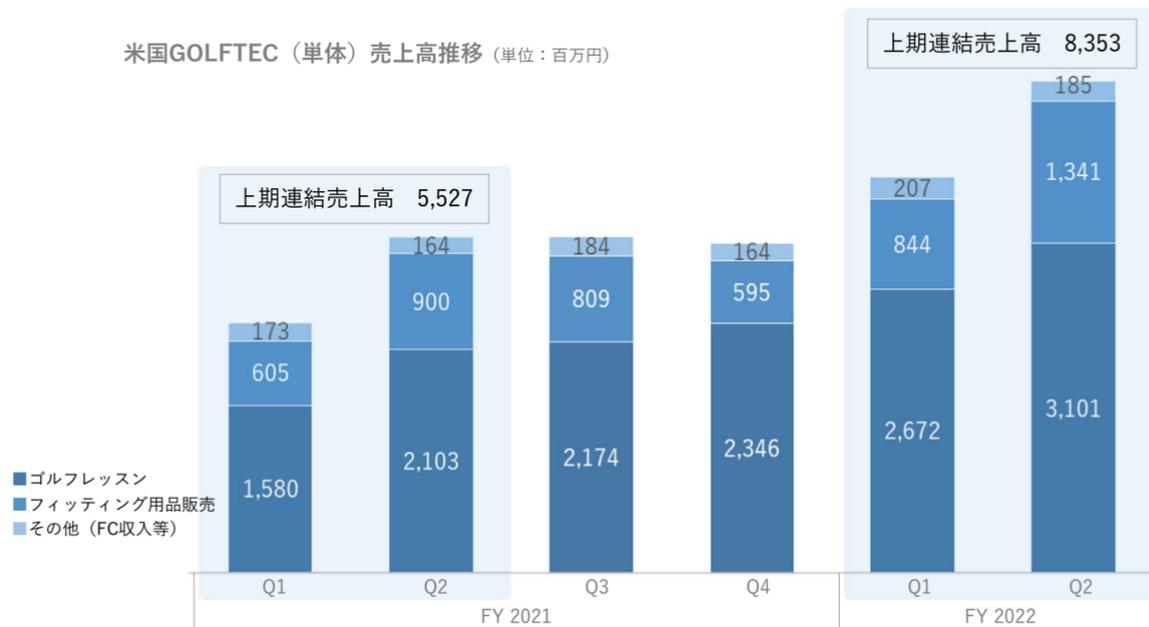
	2021年上期	2022年上期	(前年比)	
売上高	5,490	8,343	+2,853	(+52.0%)
ゴルフレッスン	3,684	5,773	+2,089	(+56.7%)
クラブフィッティング販売	1,506	2,185	+679	(+45.1%)
その他 (FC収入など)	299	383	+83	(+28.0%)
EBITDA	528	964	+436	(+82.6%)
営業利益	-24	102	+127	(- %)
のれん等償却費	241	348	+107	(+44.6%)
のれん等償却前営業利益	216	450	+234	(+108.4%)

(単位：百万円)

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）



米国GOLFTEC社（単体）上期YoY

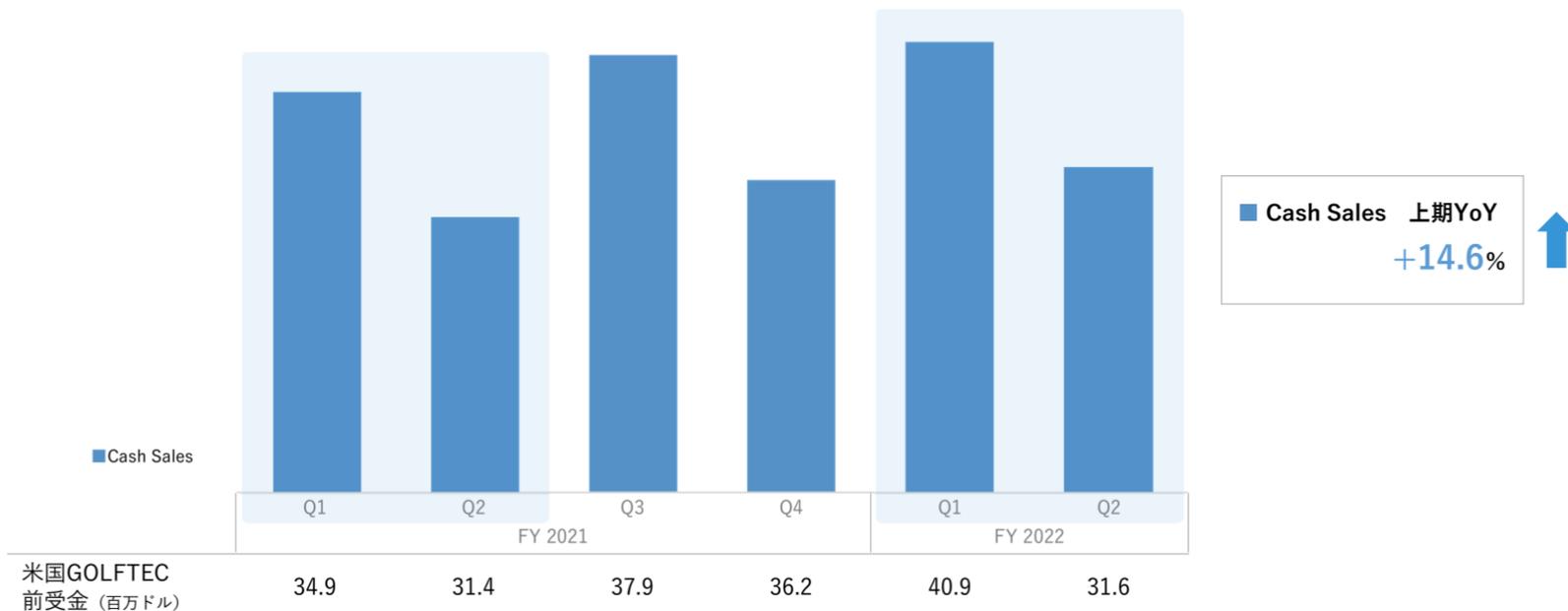
+2,825百万円 (+51.1%)

- その他 上期YoY
+56百万円 (+16.6%)
- フィッティング用品販売 上期YoY
+679百万円 (+45.1%)
- ゴルフレッスン 上期YoY
+2,089百万円 (+56.7%)

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
- ▶ 例年同様8月に大規模セールを予定。Q3で前受金（B/S上は「契約負債」）は増加見込み

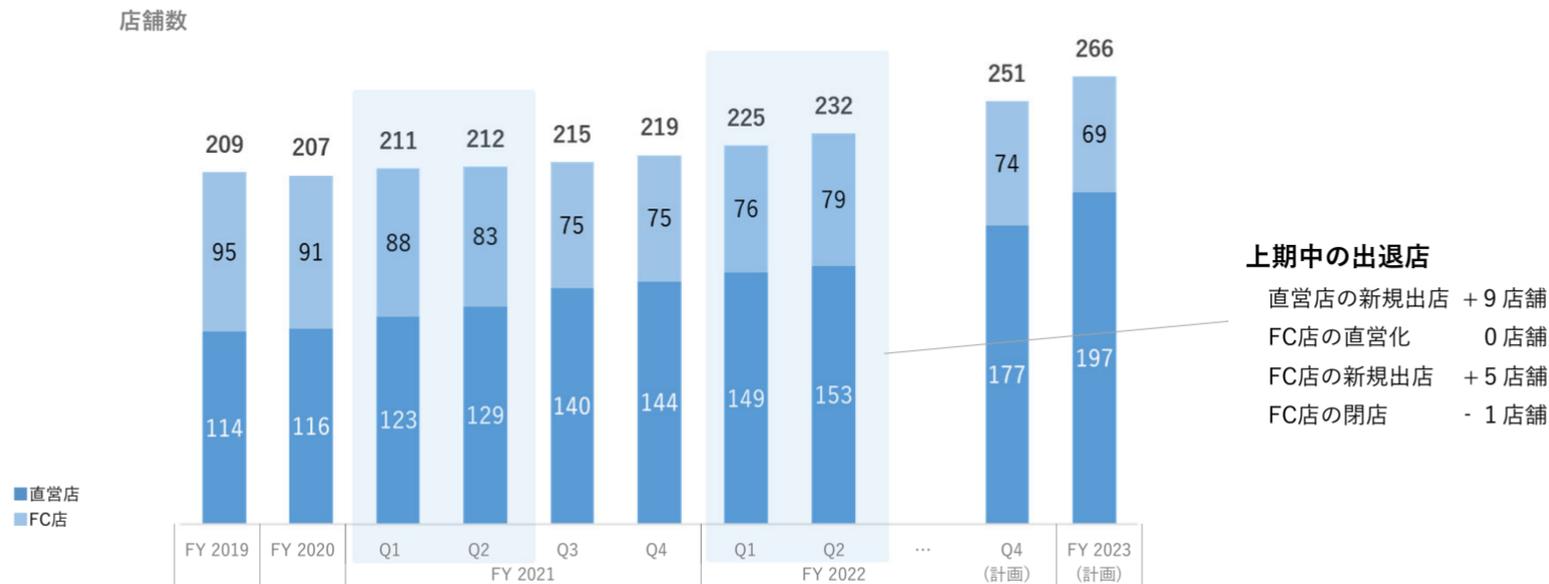
直営店のCash Sales



米国GOLFTEC
前受金 (百万ドル)

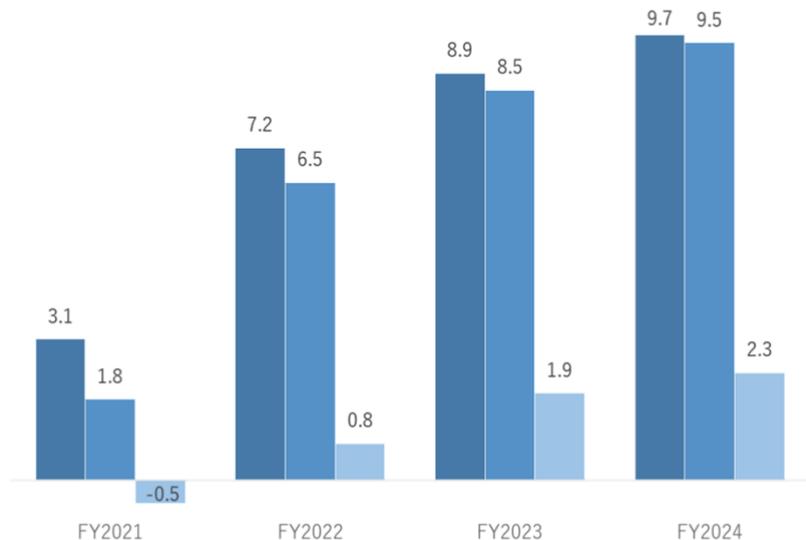
新店・既存店ともに好調

- ▶ 上期は9店舗の直営店を新規出店。下期も継続して新規出店を予定

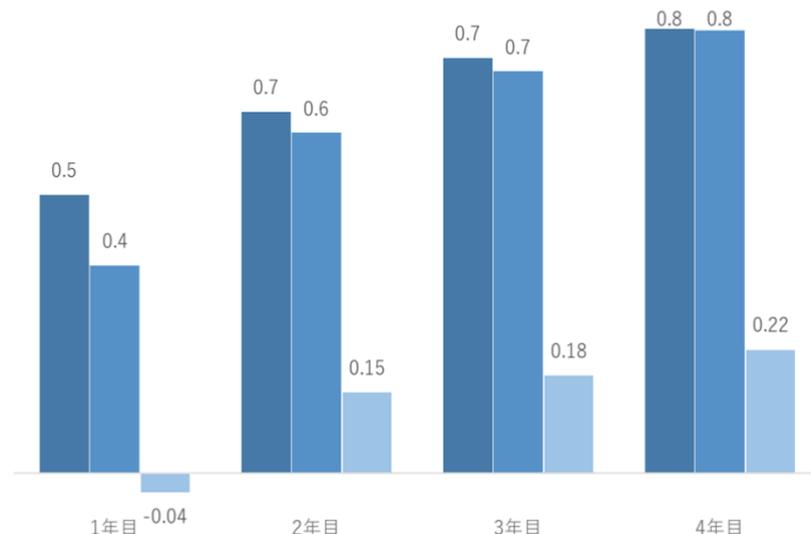


(参考) 新規出店の将来における利益貢献

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

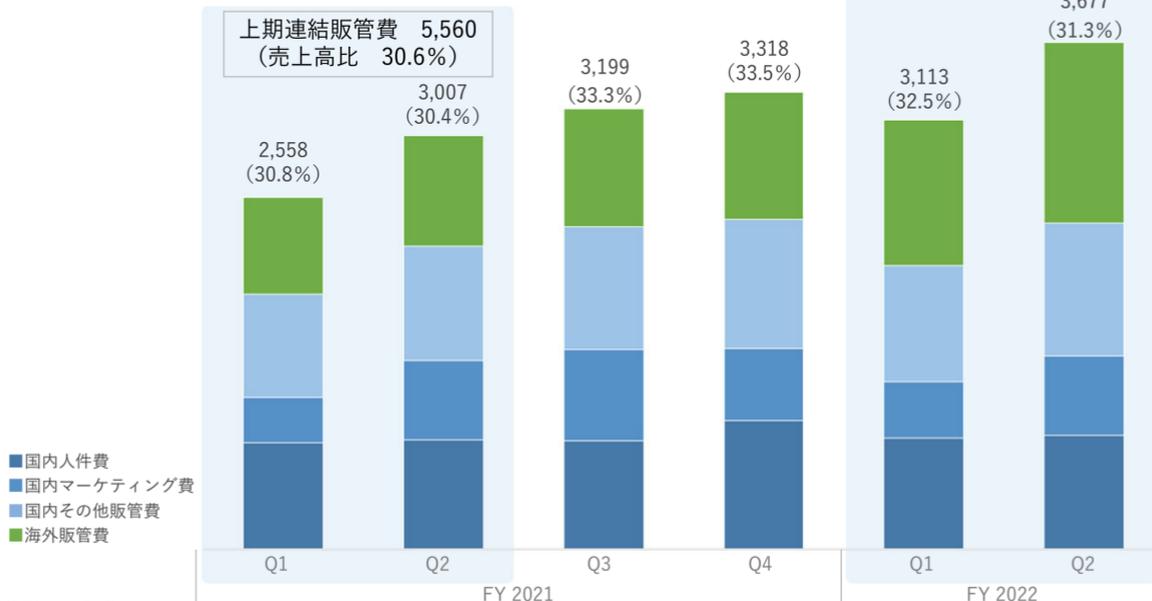


■ Cash Sales ■ 売上高 ■ EBITDA (単位: 百万ドル)

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
- ▶ 海外は直営店舗の増加に伴う店舗運営コストやのれん償却費の増加、米国における経済環境に対応した人件費の高騰等

販管費 (単位：百万円、売上高販管費比率%)



連結販管費 上期YoY

+1,230百万円 (+22.1%)

■ 海外販管費 上期YoY

(+56.5%)

■ 国内その他販管費 上期YoY

(+15.1%)

■ 国内マーケティング費 上期YoY

(+8.2%)

■ 国内人件費 上期YoY

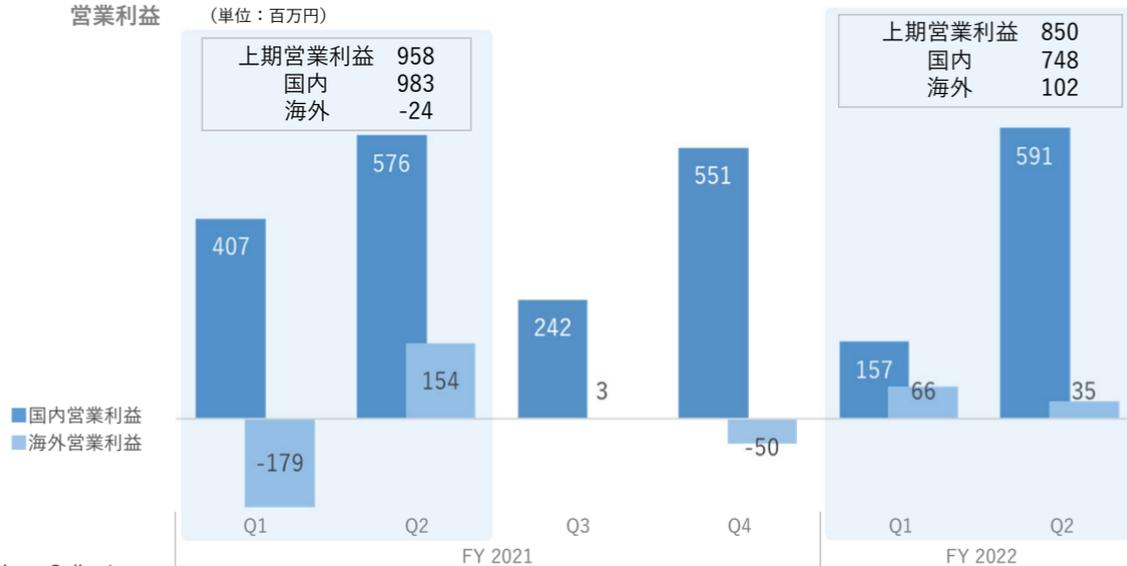
(+4.2%)

営業利益は前年比減だが、計画を上回る

- ▶ 国内は、ゴルフ用品販売の売上構成比の変化等により粗利率が改善する一方、練習場事業等の事業拡大に伴うコスト増や計画通りの積極的なマーケティング施策等で販管費が増加し、営業利益は前年比減だが計画を上回る
- ▶ 海外は、店舗直営化効果及び既存店の好調等が奏功して粗利益率が2ポイント改善した結果、新規店舗における初期先行コストを吸収して上期営業黒字を達成

営業利益

(単位：百万円)



上期営業利益	958
国内	983
海外	-24

上期営業利益	850
国内	748
海外	102

連結営業利益 上期YoY

-107百万円 (-11.2%)

■ 国内営業利益 上期YoY

-234百万円 (-23.9%)

■ 海外営業利益 上期YoY

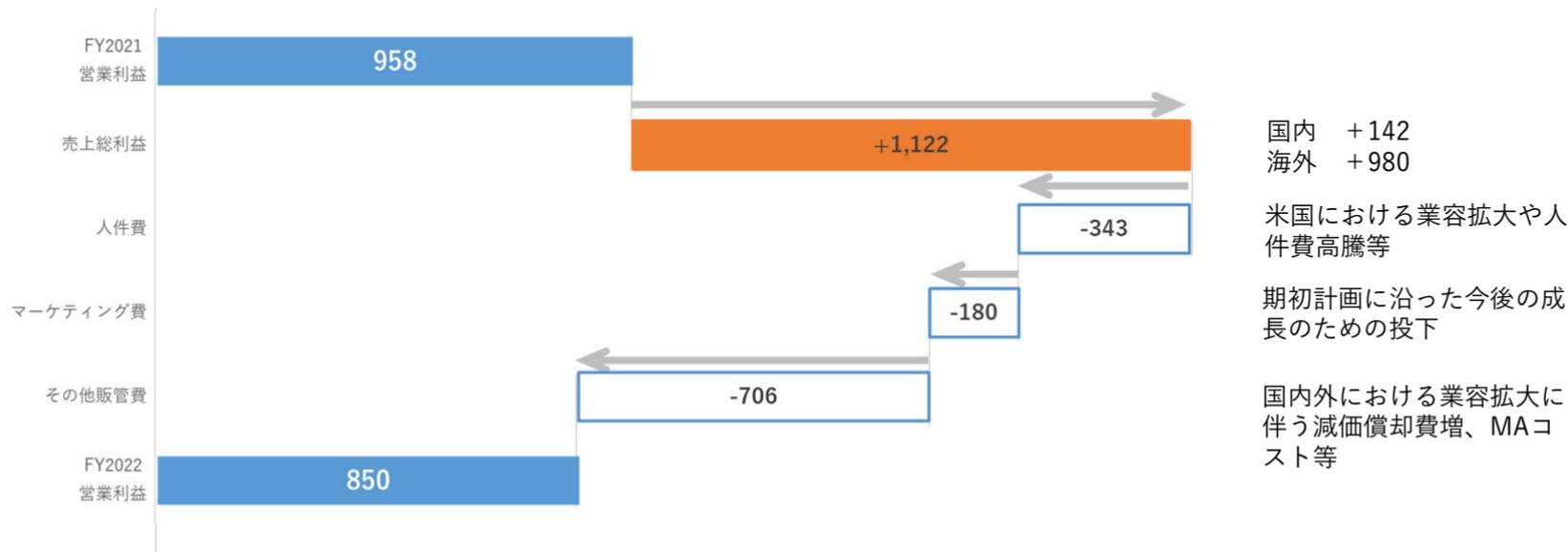
+127百万円 (-%)



のれん等償却額 348百万円

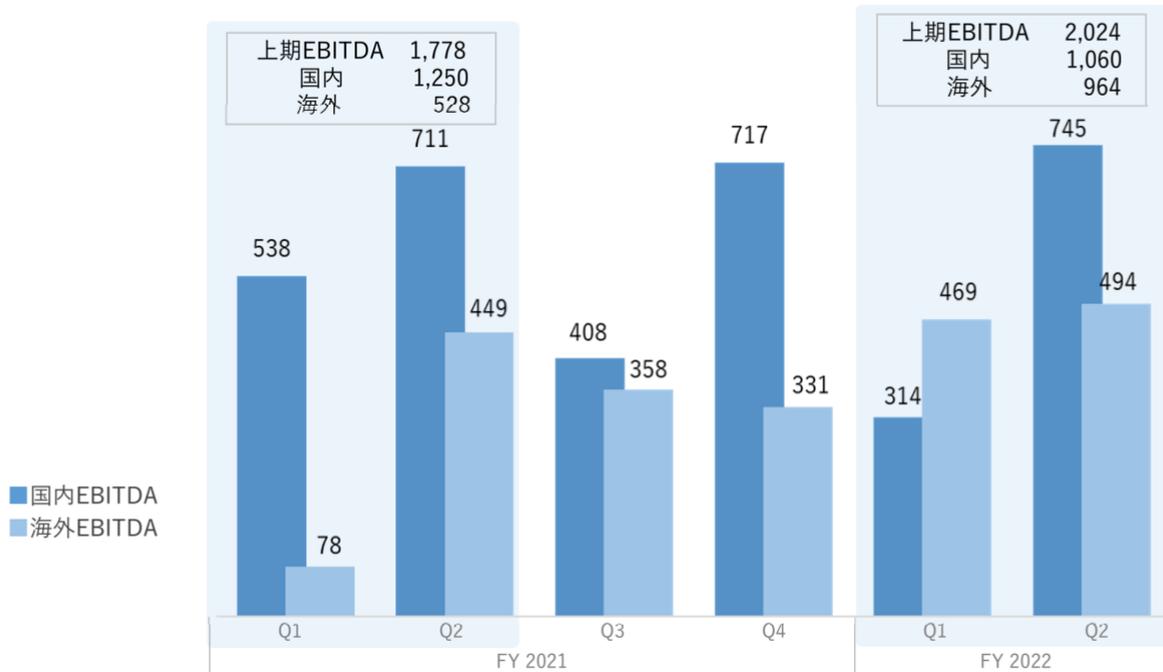
営業利益は前年比減だが、計画を上回る

(単位：百万円)



海外EBITDAが急成長

EBITDA推移 (単位: 百万円)



連結EBITDA 上期YoY

+245百万円 (+13.8%)

国内EBITDA 上期YoY

-190百万円 (-15.2%)

海外EBITDA 上期YoY

+436百万円 (+82.6%)



- ▶ 米国GOLFTECにおいて8.09億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
- ▶ 下期に向けた商材確保により商品が増加

(単位：百万円)	2021年末		2022年		
		(構成比)	6月末	(前期末比)	(構成比)
流動資産	10,542	48%	11,301	+759	46%
現預金	2,904		2,318	-585	
売掛金	2,689		3,086	+397	
商品	3,219		4,132	+912	
その他流動資産	1,728		1,763	+34	
固定資産	11,308	52%	13,158	+1,849	54%
有形固定資産	3,814		5,193	+1,378	
無形固定資産	6,491		7,056	+565	
(うち、のれん)	4,059		4,507	+448	
投資その他の資産	1,002		908	-94	
	0		0	+0	
総資産	21,851	100%	24,459	+2,608	100%

	2021年末		2022年		
		(構成比)	6月末	(前期末比)	(構成比)
流動負債	13,621	62%	14,176	+555	58%
買掛金	2,244		3,039	+794	
有利子負債	2,025		1,765	-260	
契約負債（前受金）	4,751		5,216	+464	
その他の流動負債	4,599		4,155	-444	
固定負債	818	4%	1,215	+397	5%
負債合計	14,440	66%	15,392	+952	63%
株主資本合計	7,372		8,582	+1,210	
その他包括利益累計額	31		470	+438	
新株予約権	7		14	+6	
純資産合計	7,411	34%	9,067	+1,656	37%
負債・純資産合計	21,851	100%	24,459	+2,608	100%

IT投資、設備投資等で 上期は 17.9億円を実施

海外事業
新規事業

海外事業：14.6億円

- ❖ 米国GOLFTECの直営店新規出店+ 9 店舗
- ❖ ソフトウェア開発等

新規事業 1 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：2.3億円

- ❖ 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

02

当社グループの上期取組み

新サービス「GDO下取割り」開始

- ▶ リアル店舗「ゴルフガレージ」でのサービスをECに展開
- ▶ クラブ買い替えの促進と中古商材の拡充を実現

欲しいクラブを差額で購入

下取り割

価格をチェック

例えば...
 新品 ¥50,000
 中古 ¥30,000
 = ¥20,000
お支払い金額

便利でスマートな下取り割
 \ 3つの特長 /

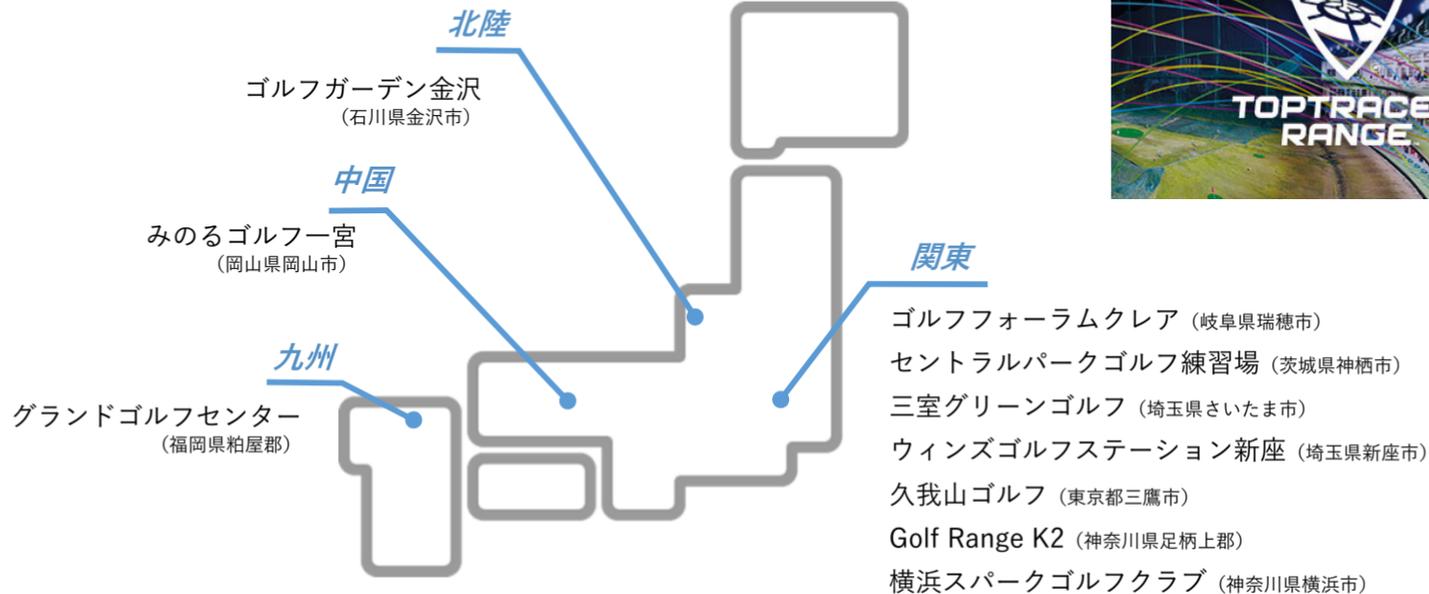
- 下取り額 価格保証**
注文時に価格がわかって安心
- かんたん 手続き**
注文時に下取り登録
- EASY 発送**
送料は梱包箱を再利用OK

初回利用時に必要となる本人認証に、オンライン本人確認システム「eKYC」を実装し、手続きを簡略化。



※eKYC…「electronic Know Your Customer」の略。
 (株) Liquidが提供するオンライン本人確認システム。

トップトレーサーレンジ 上期導入実績（全国10施設）



トップトレーサーレンジのプロモーション

「トップトレーサー祭」開催

in ゴルフ倶楽部大樹 瀬戸

施設の一部をお祭り会場にし、TTRを使った様々な催し物を用意。
ゴルフに触れたことのない家族や友人と一緒に楽しめる場を提供



TVアニメ

『BIRDIE WING – Golf girls’ Story』との
コラボレートで新たな顧客層を開拓



ミッションクリアで限定商品がもらえる企画
コラボCMをYoutubeにて配信中

トップトレーサーレンジのその他の取組み

▶ 新機能「TOPTRACER30」追加

普段のラウンドさながらに打った30球のショットから、現在のレベルを判定してコメントする機能を実装



▶ 「TTRサミット」開催

TTR導入施設向けカンファレンスを実施

トップトレーサーレンジ社（本社：スウェーデン）からの今後の展開についての共有や、担当者間の交流を図る場を提供



GDO茅ヶ崎ゴルフリンクスにおけるSDGsの取組み

▶ 「ZERO WASTE GOLF」（ゼロ・ウェイスト・ゴルフ）を推進

様々な「ムダ」をなくすことによって、環境や他者に配慮したサステナブルでスマートなゴルフへ



GDO
CHIGASAKI GOLF LINKS

2022年末までに、ペットボトルの取扱いを終了し、サブ式ドリンクの販売に移行



近隣小学校のSDGs委員会と連携し、児童の皆さんと一緒に持続可能な開発目標に向けての課題解決に取り組む

7月以降、ゴルフ場で使用する電力を100%再生エネルギーに切り替え

神奈川県による「かながわ再エネ共同オークション」を活用

「ZERO WASTE GOLF」推進

エコでスマート、そして茅ヶ崎ローカルなプレースタイルを推奨

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
03
(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。

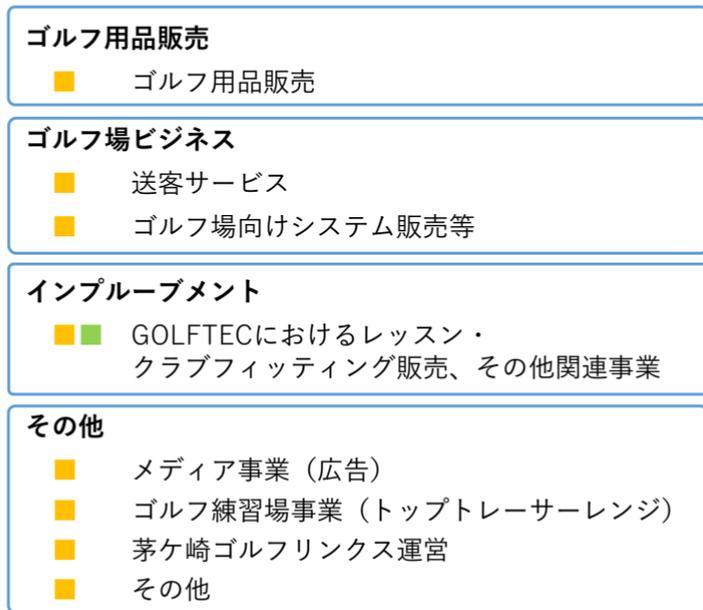
影響するセグメント：国内事業全般

▶ 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[☎]

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン