

2022年12月期 Q3 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. Q3累計（2022年1月～9月）振り返り
2. GDOグループの取組み
3. （参考資料）

CHAPTER

01



Q3累計 (2022年1月～9月) 振り返り

売上高、EBITDAは二桁成長し過去最高を更新継続

- ▶ 米国の旺盛な需要を確実に捉え海外事業が急成長。国内事業も好調な前年を上回り着実な成長を実現
- ▶ SkyTrak事業取得に関する一時費用及び米国GOLFTECへの移管に係る一時費用としてQ3では2.8億円を販管費にて計上
- ▶ 米国GOLFTECにおいて2月に債務免除益8.43億円の特別利益を計上

売上高

332.0 億円

前年比 +53.9億円 ↑
+19.4%

EBITDA

28.2 億円

前年比 +2.7億円 ↑
+17.0%

営業利益

9.2 億円

前年比 - 2.8億円
- 23.5%親会社株主に帰属する
当期純利益

14.4 億円

前年比 + 6.5億円
+ 82.8%

	2021年	2021年	2022年		
	Q 3 累計	Q 3 累計	Q 3 累計	(前年比)	
(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)		
売上高	29,187	27,810	33,205	+ 5,395	(+19.4%)
(国内)	20,543	19,166	19,943	+ 777	(+4.1%)
(海外)	8,643	8,643	13,262	+ 4,618	(+53.4%)
売上総利益	12,334	9,963	11,652	+ 1,689	(+17.0%)
販管費	11,129	8,757	10,731	+ 1,973	(+22.5%)
EBITDA	2,546	2,546	2,823	+ 277	(+10.9%)
(国内)	1,659	1,659	1,714	+ 55	(+3.4%)
(海外)	886	886	1,108	+ 221	(+25.0%)
営業利益	1,205	1,205	921	- 283	(- 23.5%)
(国内)	1,226	1,226	1,248	+ 21	(+1.8%)
(海外)	-21	-21	-326	- 305	(- %)
経常利益	1,221	1,221	1,026	- 194	(- 15.9%)
当期純利益	791	791	1,446	+ 655	(+82.8%)

※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。

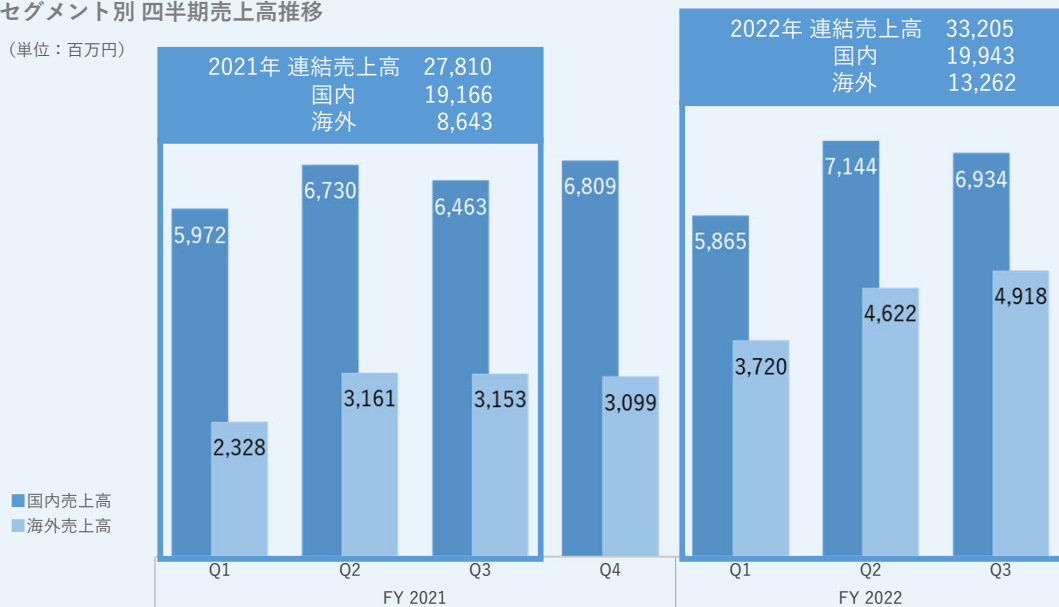
※2022年2月に特別利益（債務免除益）を計上。詳細は2月15日公表の「特別利益（米国子会社の債務免除益）の計上に関するお知らせ」参照。

国内外ともに好調だった前年をさらに上回る

- ▶ 海外セグメントは米国の旺盛な需要を確実に捉え、米国GOLFTEC社（連結子会社）が急成長
- ▶ 国内セグメントもQ1のマイナス分をQ2以降でカバーし、好調だった前年Q3累計を上回る成長

セグメント別 四半期売上高推移

(単位：百万円)



連結売上高 Q3累計YoY

+5,395百万円 (+19.4%)

■ 国内売上高 Q3累計YoY

+777百万円 (+4.1%)

■ 海外売上高 Q3累計YoY

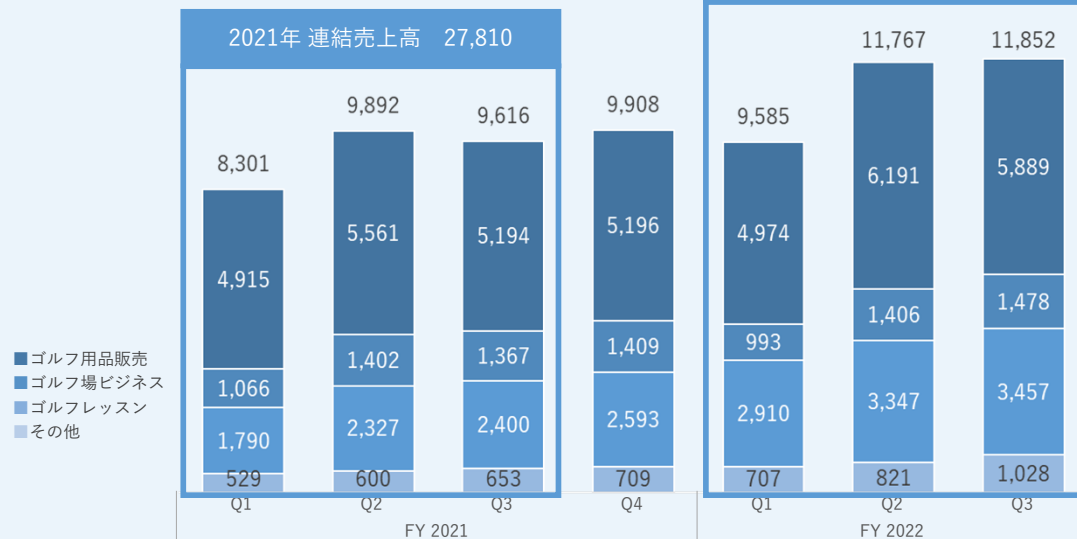
+4,618百万円 (+53.4%)

各サービスともに成長拡大

- ▶ ゴルフレッスンが大きく成長
- ▶ ゴルフ用品販売は米国GOLFTECにおけるフィッティング販売を中心に順調に成長
- ▶ 「その他」サービスの増加は、トップトレーサー・レンジの導入による練習場事業の拡大が寄与

サービス別 四半期売上高推移

(単位：百万円)



連結売上高 Q3累計YoY

+5,395百万円 (+19.4%)

■ ゴルフ用品販売 Q3累計YoY
+1,382百万円 (+8.8%)

■ ゴルフ場ビジネス Q3累計YoY
+41百万円 (+1.1%)

■ ゴルフレッスン Q3累計YoY
+3,196百万円 (+49.0%)

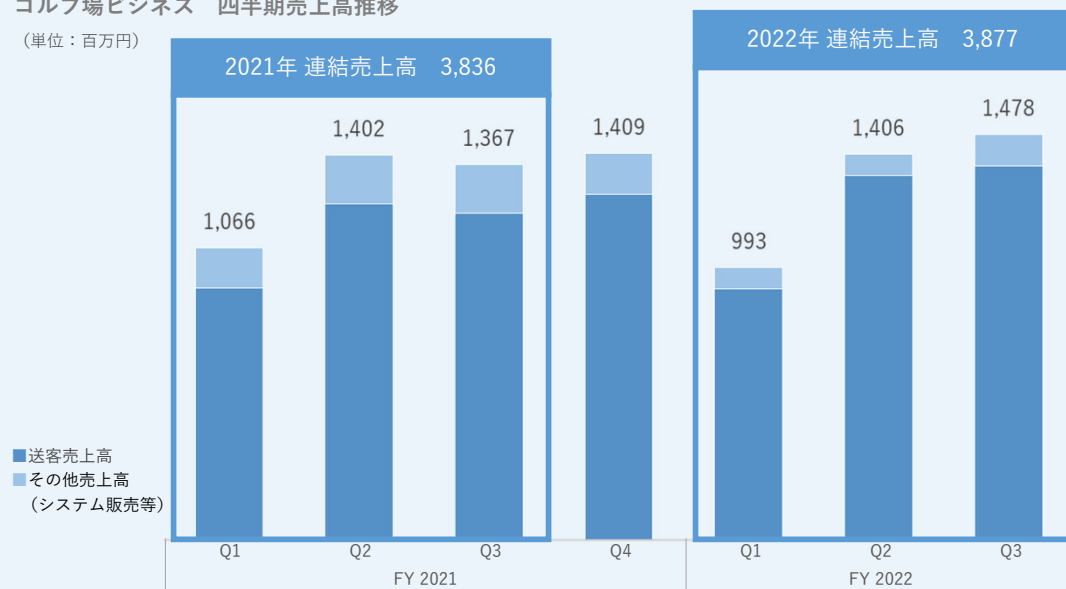
■ その他 Q3累計YoY
+774百万円 (+43.4%)

送客サービスに集中・成長実現

- ▶ 既存のリピーター顧客数が二桁成長し、送客人数の増加を牽引
- ▶ 予約タイミングが早期化してきたトレンドに合わせ、マーケティング施策を実施
- ▶ チャンネル戦略として、高いLTVが狙えるアプリ構成比が50%を超える

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 Q3累計YoY
+41百万円 (+1.1%)

■ 送客サービス Q3累計YoY
(+8.2%)

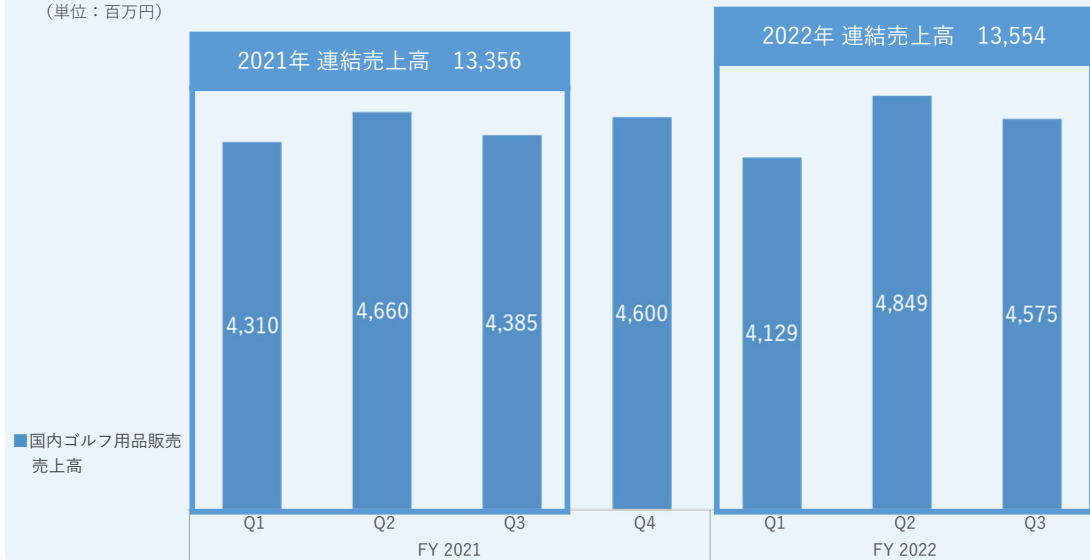


販売手法を多様化

- ▶ 「下取り割」サービスの開始によりクラブ買替利用者が増加。クラブ買取が170%伸長
- ▶ 「TRYSHOT」サービスにおいて、若年層を中心に利用が伸長し、クラブ販売を牽引
- ▶ チャンネル戦略として、高いLTVが狙えるアプリ構成比が30%を超える

ゴルフ用品販売 四半期売上高推移

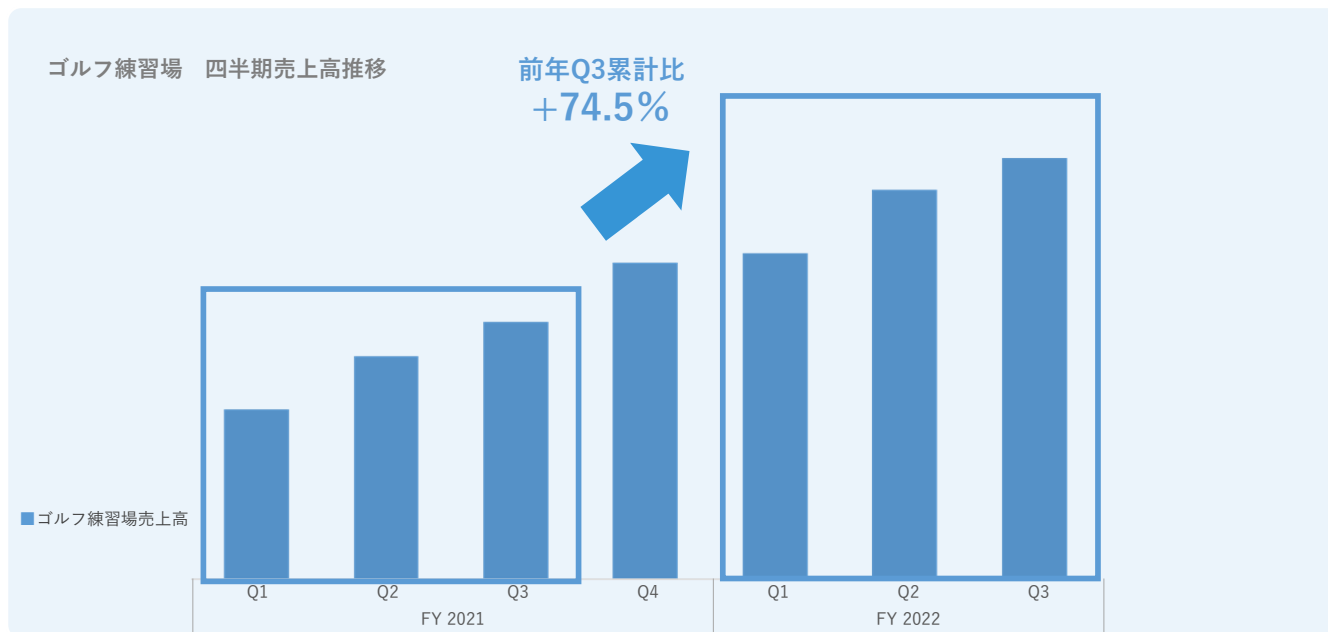
(単位：百万円)



国内ゴルフ用品販売 Q3累計YoY
+198百万円 (+1.5%)

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25施設・1,613打席。10月以降6施設・468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

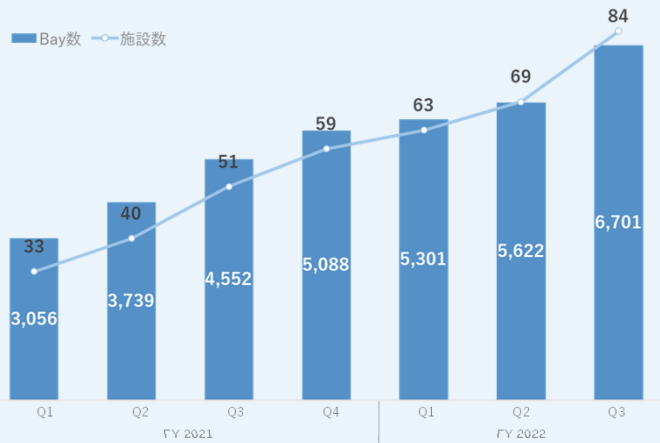


トップトレーサーレンジ導入施設増加

- ▶ 9月末時点の導入数：84施設・6,701打席（10月以降導入確定数：6施設・468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、年間利用者数は500万人突破

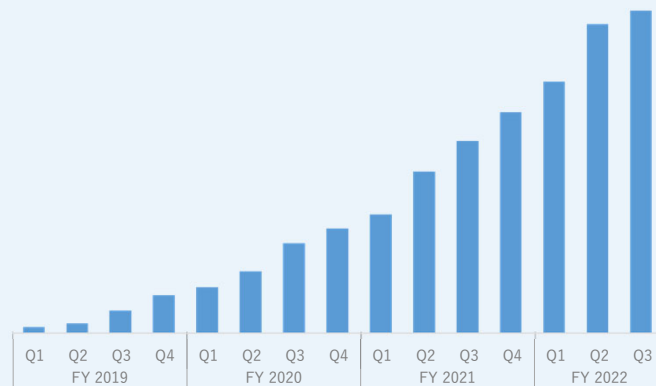
導入施設数・打席数

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



出店戦略が順調に進捗して売上増加

- ▶ 前年比増減のうち、為替レートの上昇による影響額は、売上高+20億円、EBITDA+1.7億円、営業利益-0.5億円、のれん等償却前営業利益+0.4億円

(単位：百万円)	2021年	2022年	(前年比)	
	Q3累計	Q3累計		
売上高	8,643	13,262	+4,618	(+53.4%)
ゴルフレッスン	5,858	8,986	+3,128	(+53.4%)
クラブフィッティング販売	2,315	3,500	+1,184	(+51.2%)
その他 (SkyTrak事業、FC収入など)	469	775	+305	(+65.0%)
EBITDA	886	1,108	+221	(+25.0%)
営業利益	-21	-326	-305	(-%)
のれん等償却費	394	613	+218	(+55.4%)
のれん等償却前営業利益	373	286	-86	(-23.2%)

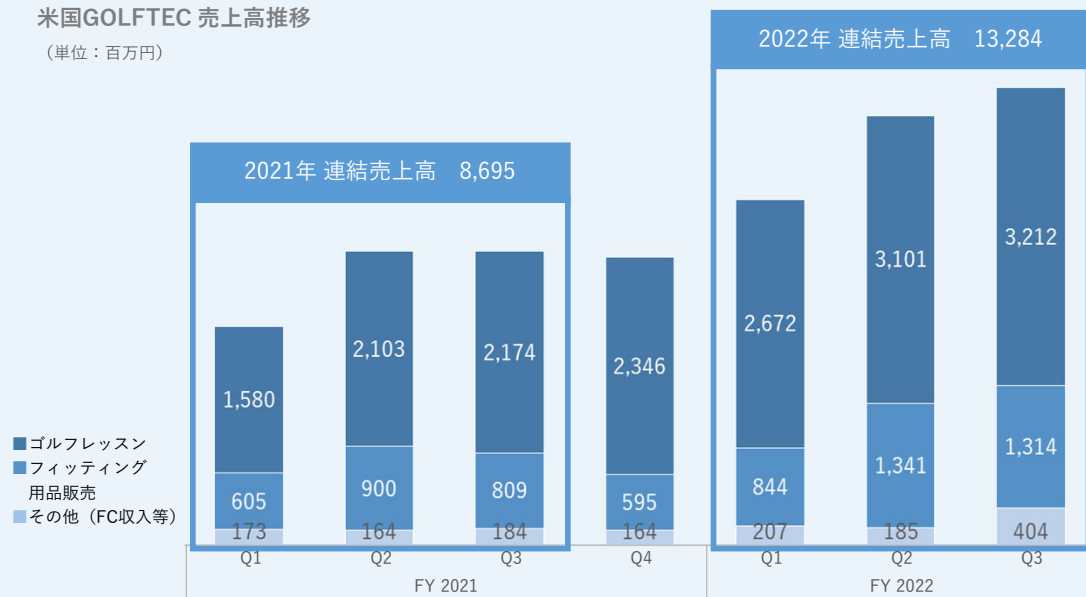
期中平均レート：2021年第3四半期累計 \$1USD=¥108.58
2021年第3四半期累計 \$1USD=¥128.30

積極的な出店戦略の効果継続

- ▶ 新店出店効果、既存店の好調継続等によりレッスン売上は好調に推移
- ▶ フィッティング用品販売は物流混乱の影響を受けるものの、直営店増加とともに売上は成長拡大

米国GOLFTEC 売上高推移

(単位：百万円)



米国GOLFTEC社 Q3累計YoY

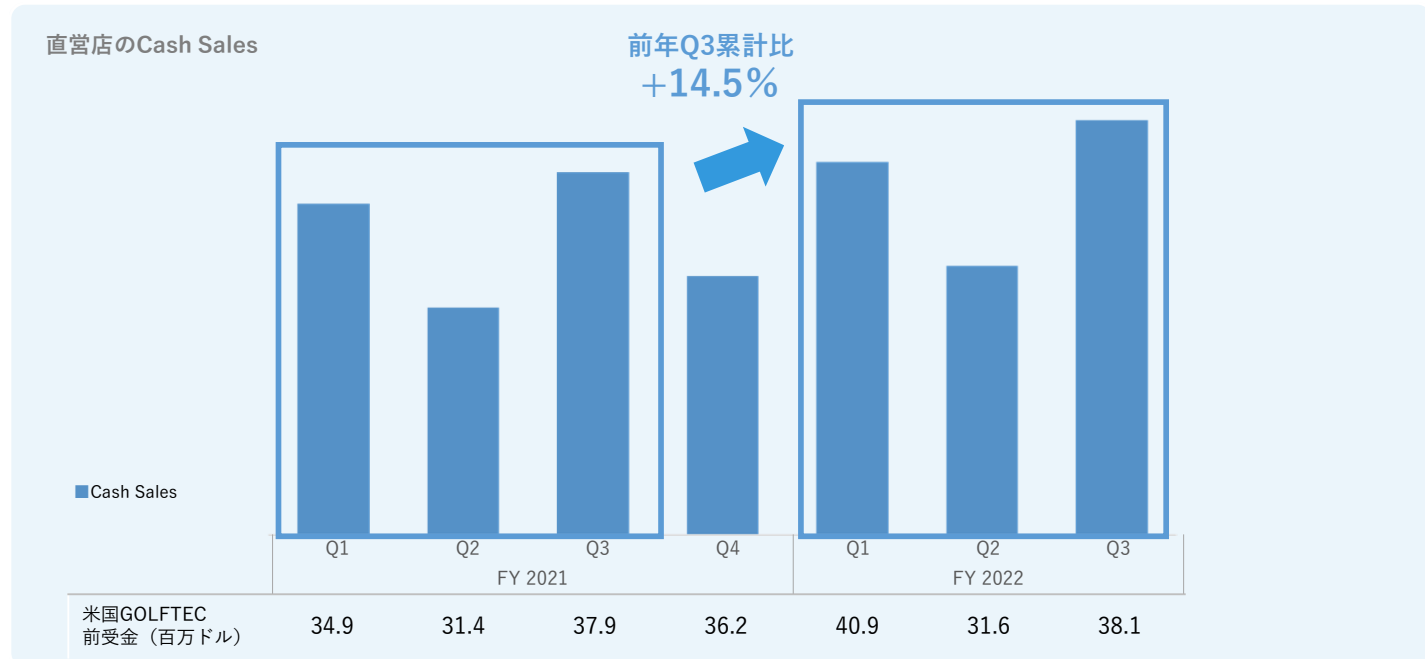
+4,588百万円 (+52.8%)

- ゴルフレッスン Q3累計YoY
+3,128百万円 (+53.4%) ↑
- フィッティング用品販売 Q3累計YoY
+1,184百万円 (+51.2%) ↑
- その他 Q3累計YoY
+305百万円 (+65.0%) ↑

※SkyTrak事業は「その他」に含む

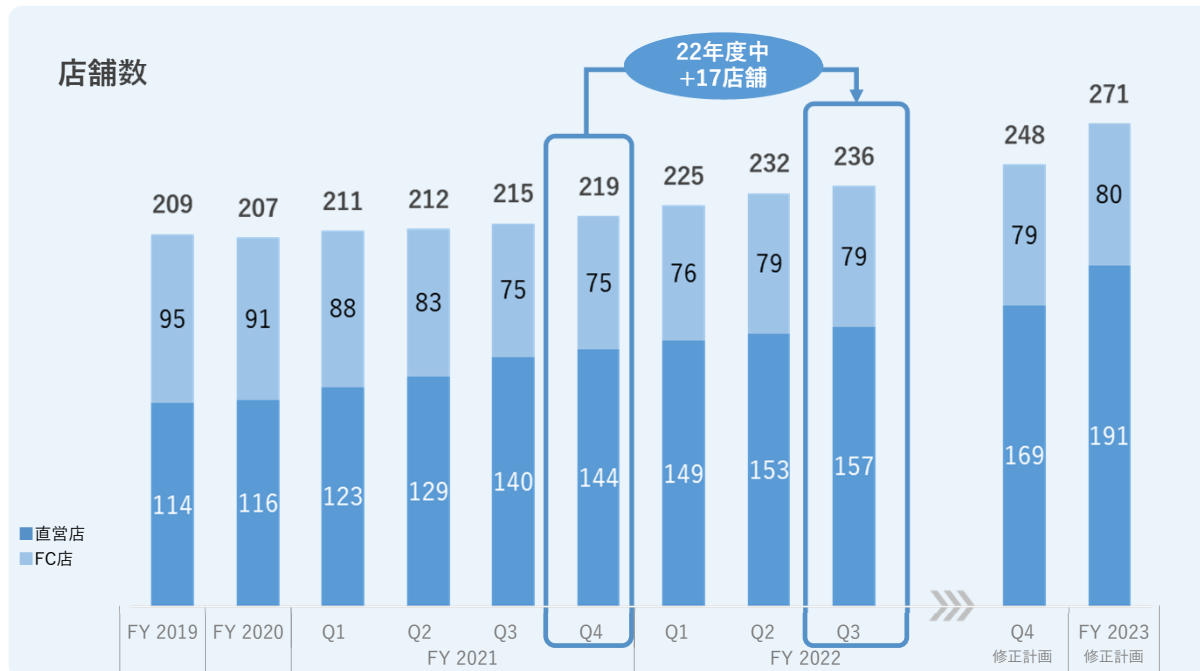
積極的な出店戦略の効果継続

- ▶ 直営店の増加に伴いCash Salesも着実に増加
- ▶ 例年同様3月、8月に大規模セールを実施し、前受金(B/S上は「契約負債」)が増加



積極的な出店戦略の効果継続

- ▶ Q3累計では13店舗の直営店を新規出店
- ▶ FC店直営化は当期予定なし。新規出店は期初計画通り進捗。



Q3(7-9月)における出退店

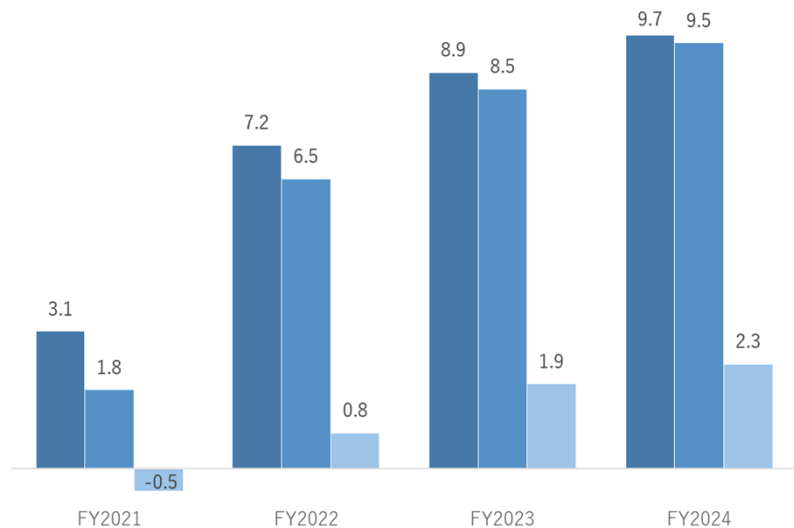
直営店の新規出店	+ 4 店舗
F C店の直営化	0 店舗
F C店の新規出店	0 店舗
F C店の閉店	0 店舗

Q3累計での出退店

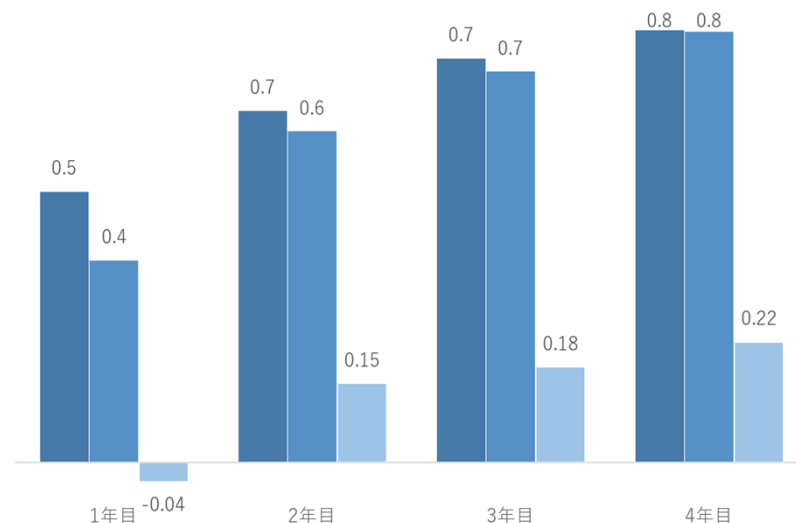
直営店の新規出店	+13 店舗
F C店の直営化	0 店舗
F C店の新規出店	+ 5 店舗
F C店の閉店	- 1 店舗

(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)

GOLFTEC ANYWHERE 構想の実現に向け、SkyTrak事業を取得

- ▶ 一般ゴルファー向けゴルフ弾道測定器の販売シェアNo1の「SkyTrak」事業を、8月31日に取得完了
- ▶ 顧客層の拡大、ブランド認知の向上、GOLFTEC ANYWHERE構想の実現を目指す

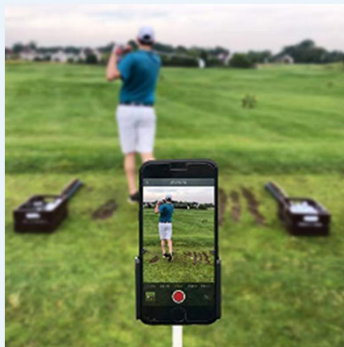
GOLFTEC ANYWHERE 構想

いつでもどこでも世界クラスの体験を
上達を求めるあらゆるゴルファーへ



個人レッスンで

世界220か所以上のレッススタジオで
GOLFTECコーチとマンツーマントレーニング



屋外でスマホから

スイング解析やゲームトラッキング機能で
スマートフォンを通してあなたのゴルフのベストフレンドに



自宅で

自宅用ゴルフシミュレーターはますます人気
UI/UXの改良で、ゴルファーの上達を早め、
さらなるエンターテインメント性を提供

SkyTrak事業のアップデート

- ▶ **米国GOLFTEC傘下の新会社にてSkyTrak事業の統合が予定通り進行中**
 - ❖ 物流センターの移転、直販ECサイトの刷新、販売体制及びマーケティング戦略の再構築
 - ❖ 米国における販売体制の強化を皮切りに、米国以外での販売戦略強化等も順次実施

- ▶ **米国GOLFTECの事業基盤の有効活用**
 - ❖ 「SkyTrak」サブスクリプションサービスの充実
 - ❖ 米国GOLFTECのマーケティングプラットフォームの有効活用
 - ❖ コンテンツ強化
 - ❖ 「SkyTrak」の製品や更なるサービスコンテンツ等の開発に着手

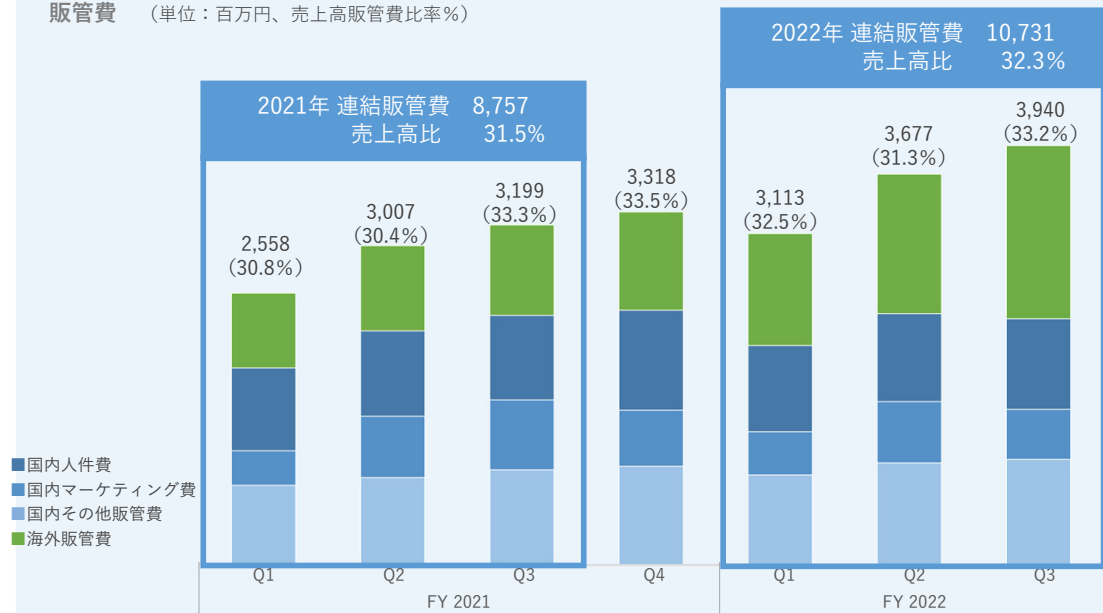
- ▶ **GOLFTEC ANYWHERE構想における新ビジネスモデル等の検討開始**

連結販管費

販管費は環境変化に合わせて、より選択と集中を進めて有効活用

- ▶ SkyTrak事業取得関連の一時費用2.1億円（国内その他販管費0.3億円、海外販管費1.7億円）、米国GOLFTECへの移管に係る一時費用0.6百万USD（海外）
- ▶ 海外販管費は、為替レート（+18%）の上昇、直営店舗の増加に伴う店舗運営費用や人件費の高騰（+4～5%）、SkyTrak事業のれん償却費0.5百万USDの増加等
- ▶ 国内マーケティング費はマーケットの状況を勘案し、前年比で抑制

販管費（単位：百万円、売上高販管費比率%）



連結販管費 Q3累計YoY

+742百万円 (+23.2%)

■ 海外販管費 Q3累計YoY

(+68.9%)

■ 国内人件費 Q3累計YoY

(+5.1%)

■ 国内マーケティング費 Q3累計YoY

(-7.4%)

■ 国内その他販管費 Q3累計YoY

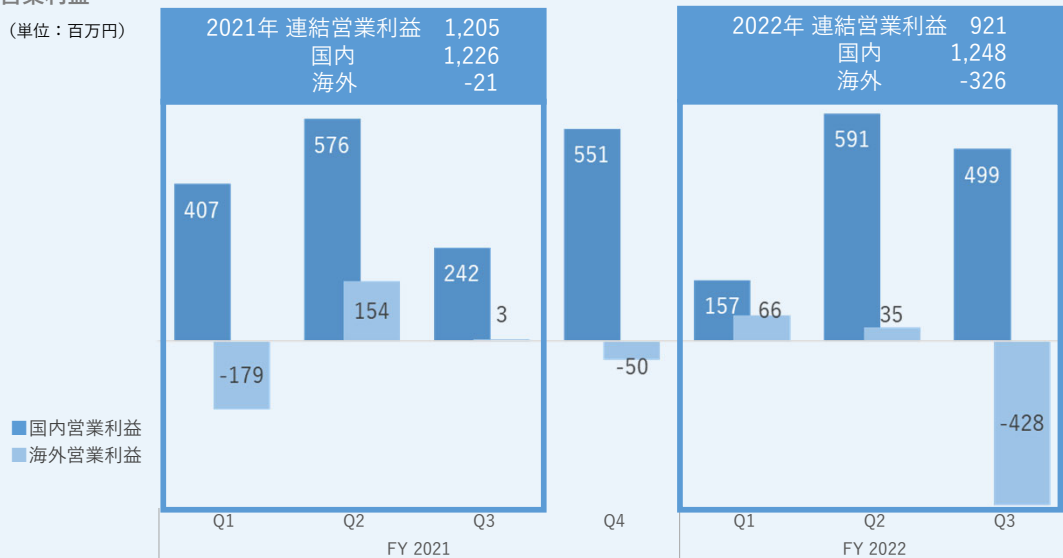
(+13.7%)

SkyTrak事業の取得により一時的に前年比マイナス

- ▶ 海外は、SkyTrak事業取得に関する一時費用及び米国GOLFTECへの移管に係る一時費用で2.8億円を計上
- ▶ 国内は、概ね計画通りに進捗

営業利益

(単位：百万円)



連結営業利益 Q3累計YoY

-283百万円 (-23.5%)

■ 国内営業利益 Q3累計YoY

+21.6百万円 (+1.8%) ↑

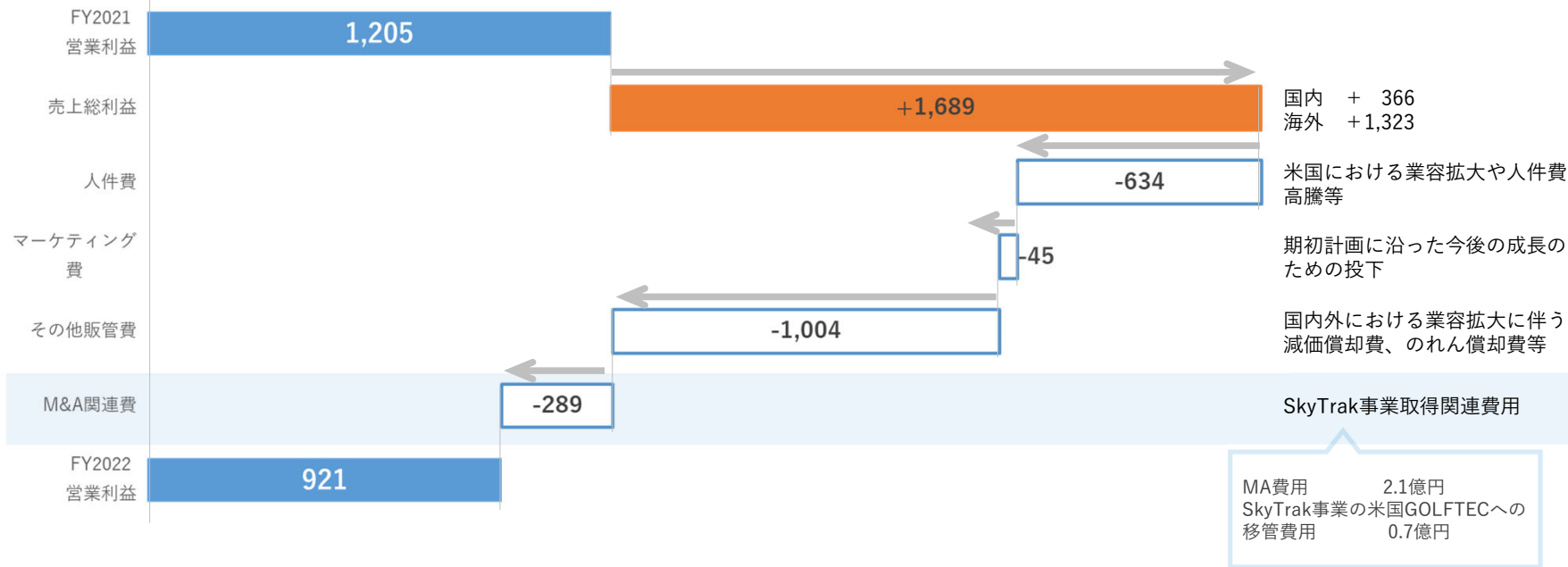
■ 海外営業利益 Q3累計YoY

-305.4百万円 (-%)

のれん等償却額 613.5百万円

SkyTrak事業の取得により一時的に前年比マイナス

(単位：百万円)

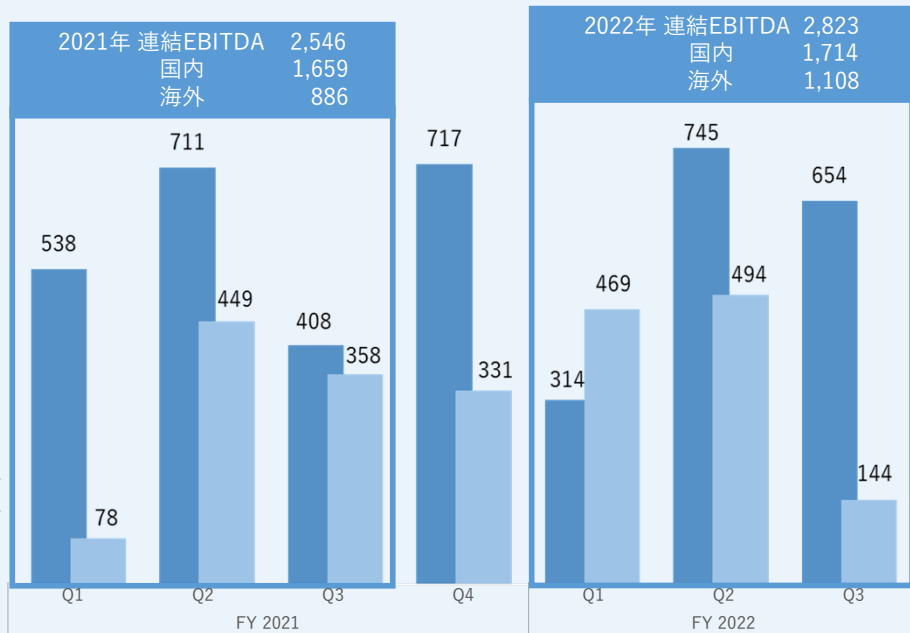


連結EBITDA

海外で大きく成長、国内は概ね計画どおりに進捗

EBITDA推移

(単位：百万円)



連結EBITDA Q3累計YoY

+277百万円 (+10.9%)

■ 国内EBITDA Q3累計YoY

+55.7百万円 (+3.4%)

■ 海外EBITDA Q3累計YoY

+221百万円 (+25.0%)

- ▶ SkyTrak事業の取得により、総資産+6.7百万USD、負債+2.7百万USD、のれん+63.5百万USDを認識
- ▶ 取得資金65百万USDを全額借入で調達
- ▶ 特価品不足の中でクラブ・アクセサリーのプロパー品を中心とした在庫が増加（米国での「SkyTrak」在庫を含む）

(単位：百万円)	2021年末	(構成比)	2022年 9月末	(前期末比)	(構成比)
流動資産	10,542	48%	13,237	+2,694	36%
現預金	2,904		1,981	-923	
売掛金	2,689		3,188	+499	
商品	3,219		5,705	+2,485	
その他流動資産	1,728		2,362	+633	
固定資産	11,308	52%	23,354	+12,045	64%
有形固定資産	3,814		6,056	+2,242	
無形固定資産	6,491		16,328	+9,836	
(うち、のれん)	4,059		13,730	+9,671	
投資その他の資産	1,002		969	-33	
総資産	21,851	100%	36,591	+14,739	100%

	2021年末	(構成比)	2022年 9月末	(前期末比)	(構成比)
流動負債	13,621	62%	17,844	+4,223	49%
買掛金	2,244		3,606	+1,361	
短期借入金	2,025		3,494	+1,468	
契約負債（前受金）	4,751		6,311	+1,560	
その他の流動負債	4,599		4,432	-167	
固定負債	818	4%	9,584	+8,765	26%
長期借入金	—		8,126	+8,126	
その他固定負債	818		1,458	+639	
負債合計	14,440	66%	27,429	+12,989	75%
株主資本合計	7,372		8,556	+1,184	
その他包括利益累計額	31		585	+553	
新株予約権	7		19	+12	
純資産合計	7,411	34%	9,162	+1,750	25%
負債・純資産合計	21,851	100%	36,591	+14,739	100%

IT投資、設備投資等、以下を実施

海外事業
新規事業

海外事業：12.5百万USD

- ❖ 米国GOLFTECの直営店新規出店+13店舗及び既存店のリニューアル
- ❖ ソフトウェア開発等

海外新規事業：65百万USD

- ❖ SkyTrak事業取得

国内新規事業：2.3億円

- ❖ 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：4.0億円

- ❖ 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
- ▶ クラブ買い替へ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

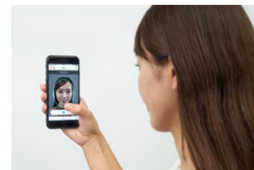
価格をチェック

例えば...
 欲しいクラブ ¥50,000
 古いクラブ - ¥30,000
 = ¥20,000
お支払いは差額のみ！

便利でスマートな下取り割
 \ 3つの特長 /

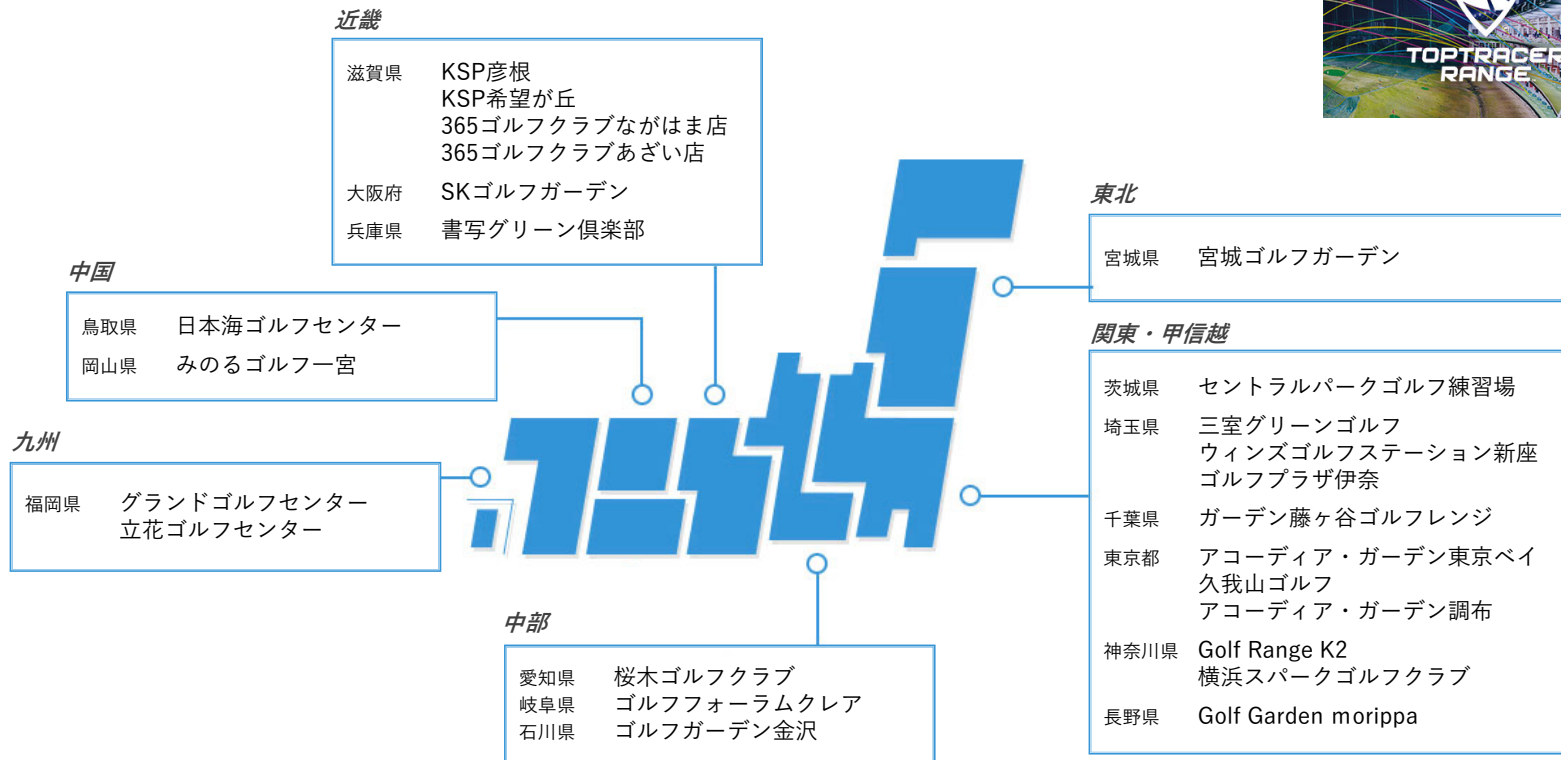
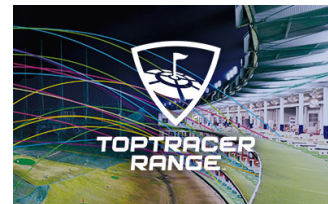
- 下取り額 価格保証**
注文時に価格がわかって安心
- かんたん 手続き**
注文時に下取り登録
- EASY 発送**
運送は梱包箱を再利用OK

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 Q3累計導入実績（全国25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も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

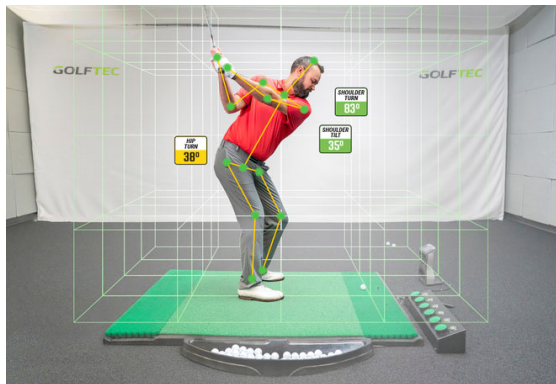
エコでスマート、そして茅ヶ崎ローカルなプレースタイルを推奨

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)

▶ **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。

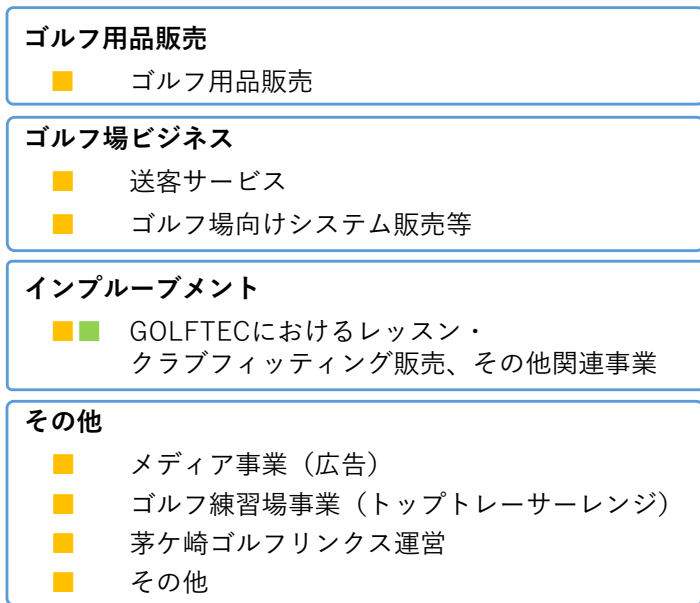
影響するセグメント：国内事業全般

▶ 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