

2023年1月期 第3四半期  
決算説明資料

2022年12月26日

バリューゴルフ  
**VALUE GOLF**  
株式会社バリューゴルフ



証券コード：3931

# 不正事案及び過年度業績の修正について

---

当社は、2022年9月に連結子会社である株式会社産経旅行において、不適切な取引が行われていたことが判明いたしました。同年10月21日から外部調査チームによる調査を実施し、同年12月9日に調査報告書を受領いたしました。

調査の結果より、2019年1月期第3四半期から2023年1月期第2四半期までの過年度決算の見直し等、必要と認められる訂正を行っております。

本資料の数値は訂正後の数値として、置き換えたものとなります。

株主、投資家の皆様をはじめ、関係者の皆様には、多大なご心配とご迷惑をおかけいたしましたこと深くお詫び申し上げます。当社としましては、グループ役職員が一丸となり、信頼の回復及び再発の防止に努めてまいりますので、今後ともご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

# アジェンダ

---

## Ⅰ 経営成績ハイライト

P04

2023年1月期 第3四半期 連結決算の状況

## Ⅰ 業績の推移

P09

セグメント別業績

## Ⅰ 今期の取り組み

P18

セグメント別今期の取り組み

## Ⅰ 通期連結業績予想

P24

2023年1月期 通期連結業績予想

2023年1月期 第3四半期

# 経営成績ハイライト

---

# 事業領域

## ゴルフ事業

バリューゴルフ  
**VALUE GOLF**

ASPサービス（1人予約ランド等WEBサービス）  
広告プロモーションサービス（紙媒体広告・WEB広告）  
レッスンサービス

**JYPER'S**

HEARTFULL GOLF SHOP

ゴルフ用品販売  
ECサービス

## トラベル事業

Sankei Travel Service  
**産経旅行**

募集型企画旅行  
受注型企画旅行  
手配旅行

## その他の事業

**SCRUM**  
株式会社スクラム

広告制作サービス

# 連結損益計算書

ゴルフ事業はWEBサービスやゴルフ用品販売ともに、安定的に売上高を確保いたしました。また、トラベル事業は、新型コロナウイルス感染症の収束が不透明ながらも、県民割や全国旅行支援など観光・旅行需要推進策を活用し販売力を強化しつつ、販売費及び一般管理費の削減を行うことで営業利益確保に努めました。

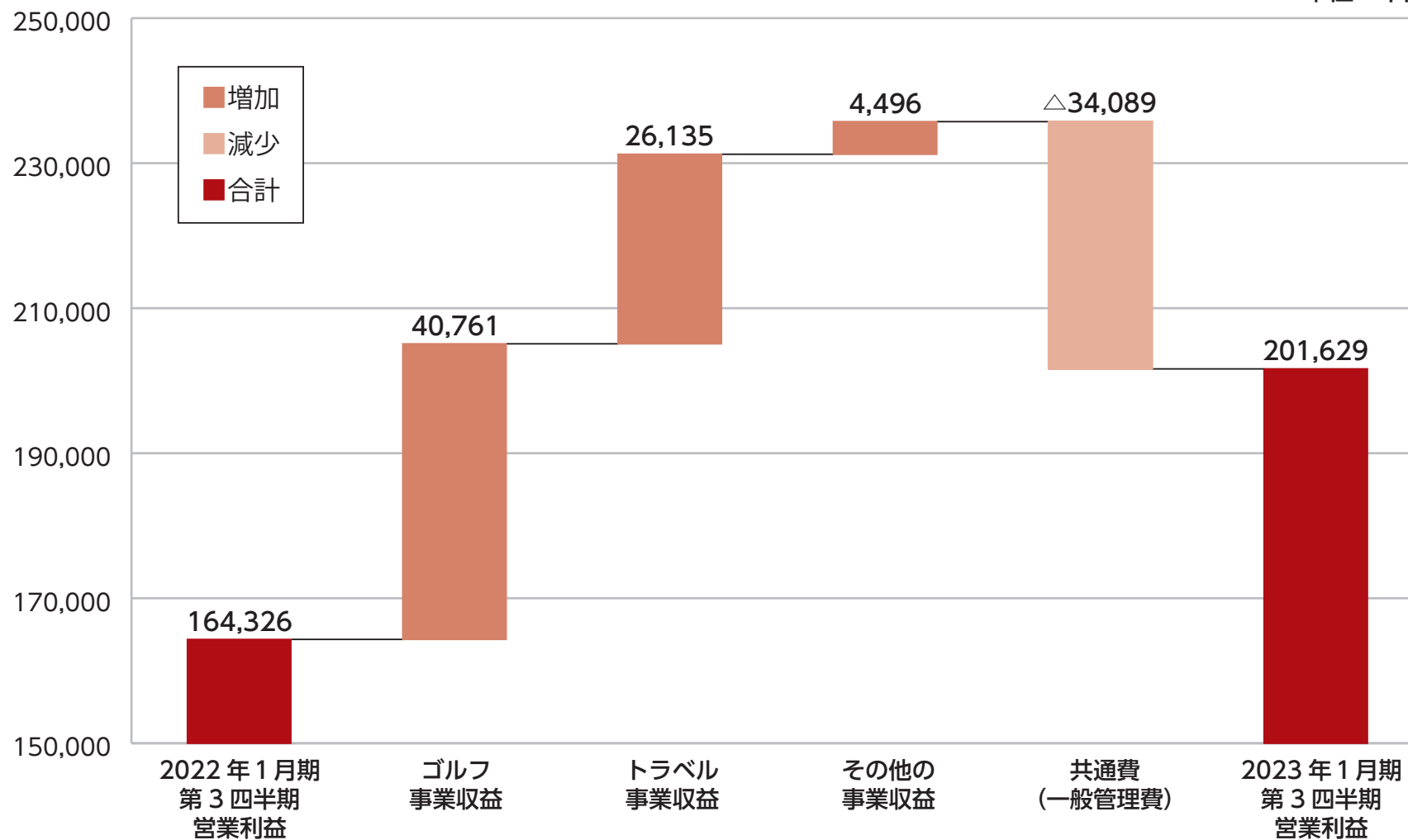
単位：百万円

	2022年1月期 第3四半期	2023年1月期 第3四半期	対前年同期 増減率	主な要因
売上高	3,183	3,436	—※	ゴルフ事業・トラベル事業とも順調に推移。 (2023年1月期は収益認識会計基準を適用)
売上原価	2,057	2,293	—※	
売上総利益	1,125	1,142	+1.4%	
販売管理費	961	940	△2.2%	販売力を強化しつつ、コスト削減も行い、より筋肉質な組織となりました。
営業利益	164	201	+22.7%	各事業が順調に推移し、全セグメントで利益を生み出しました。
経常利益	144	171	+18.7%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	79	111	+40.5%	

※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

単位：千円



# 連結貸借対照表

単位:百万円

	2022年1月期	2023年1月期 第3四半期	増減額
流動資産	2,160	2,575	+415※1
固定資産	208	195	△12
有形固定資産	40	35	△4
無形固定資産	15	15	△0
投資その他の資産	153	144	△8
資産合計	2,369	2,771	+402

	2022年1月期	2023年1月期 第3四半期	増減額
負債合計	1,274	1,600	+326
流動負債	1,064	1,431	+366※2
固定負債	209	169	△39
純資産合計	1,095	1,171	+76
株主資本	1,091	1,168	+76
その他	3	2	△0
負債純資産合計	2,369	2,771	+402

## 主な要因

※1 商品の増加 (+295百万円)、旅行前払金の増加 (+64百万円)、売掛金の増加 (+50百万円)

※2 短期借入金の増加 (+350百万円)、旅行前受金の増加 (+98百万円)



2023年1月期 第3四半期

# 業績の推移

---

# 業績ハイライト

## ゴルフ事業

	2022年1月期 第3四半期	2023年1月期第3四半期 従来の収益認識基準	2023年1月期第3四半期 新収益認識基準	
売上高	2,908百万円	3,197百万円	3,175百万円	前年同期比 9.9%増*
セグメント利益	437百万円	478百万円		前年同期比 9.3%増

新型コロナウイルス感染症の影響が和らぎ、ゴルフ場利用者数は微増。それに伴い1人予約ランドやゴルフ用品販売が堅調に推移し、売上高・利益ともに伸長いたしました。

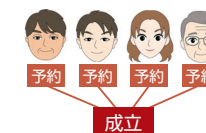
## トラベル事業

	2022年1月期 第3四半期	2023年1月期第3四半期 従来の収益認識基準	2023年1月期第3四半期 新収益認識基準	
売上高	253百万円	677百万円	235百万円	前年同期比 167.5%増*
セグメント利益	△24百万円	1百万円		前年同期比 +26百万円

10月より海外からの観光客受け入れや査証免除措置の再開があり、出入国は緩やかな回復傾向に。前年同期と比較して大きく利益を改善することができました。

※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。

# 第3四半期 サービス別トピックス①ーゴルフ事業



## ゴルフ事業の状況

### ■WEBサービス (1人予約ランド) について

引き続き1人予約ランドの会員数は順調に伸びており、2022年11月時点で92.3万人と100万人突破が目前となっております。会員数の伸びに比例し、1人予約ランドのエントリー数も順調に推移しております。

新設した営業所の状況は、北海道を中心に伸長しており全国的に見ると+12.6%の伸びとなっております。

### 1人予約ランド

1人予約ランド会員数  
前年同期比

+12.7%



1人予約ランド  
エントリー数  
前年同期比

+5.8%



### 2021年7月以降に新設の営業所の状況

北海道エリア契約コース数

+31.0%

中部エリア契約コース数

+4.9%

九州エリア契約コース数

+7.2%

# 第3四半期 サービス別トピックス②ーゴルフ事業

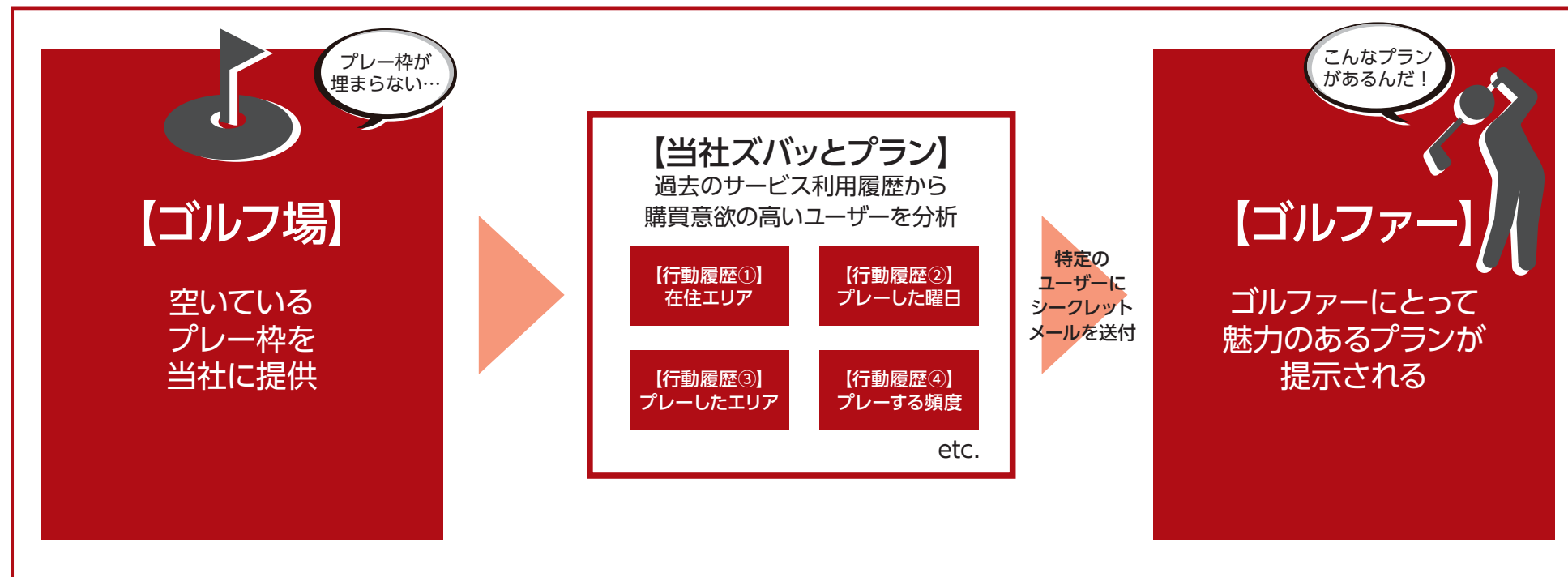


## 新サービスの状況

### ■ズバッとプラン

ゴルフ場の「プレー枠が埋まらない」という課題とゴルファーの「魅力のあるプランでプレーしたい」という思いをマッチングするサービス「ズバッとプラン」を提供開始しました。2022年3月より本格的に稼働し、ゴルフ場とゴルファー双方から高評価をいただいているこのサービスを、今後の事業の柱として注力いたします。

## サービス概要



# 第3四半期 サービス別トピックス③ーゴルフ事業

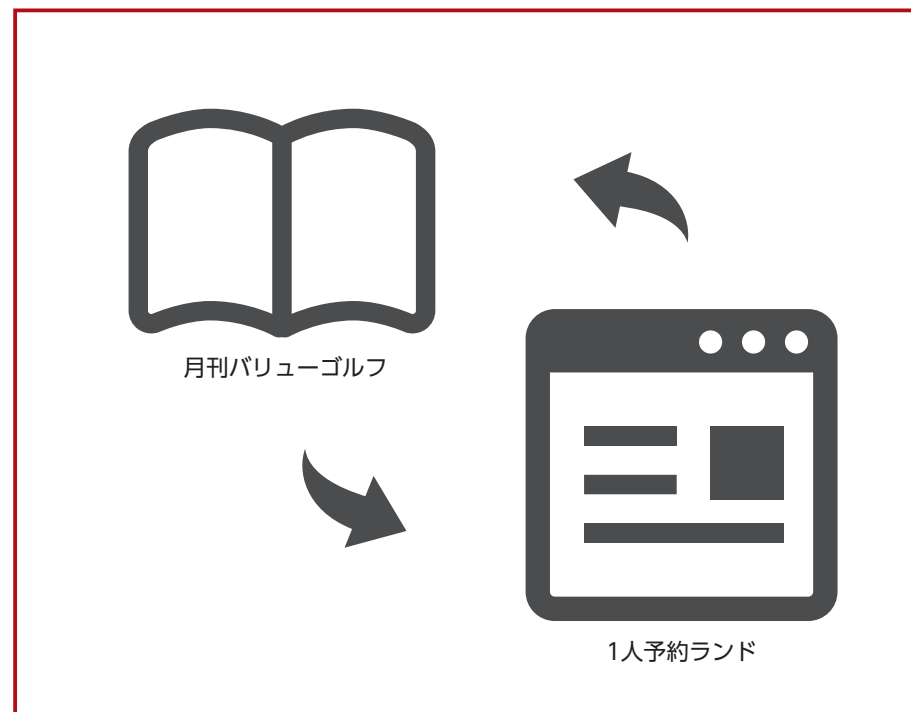


## ゴルフ場情報誌の状況

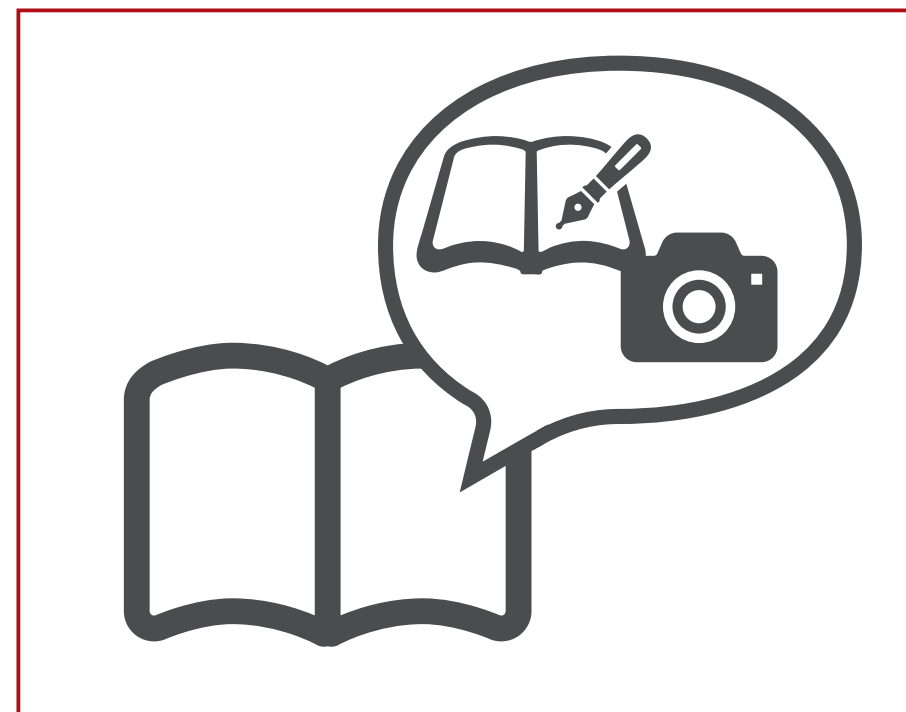
### ■紙媒体（月刊バリューゴルフ・バリューゴルフプレミア）について

月刊バリューゴルフにおいては、フィッティング企画やゴルフ旅行の紹介など当社グループのサービスを継続的に紹介するなどの取り組みを行いました。また、紙媒体よりWEB媒体への流入をさらに促すため、WEB連動企画を強化いたしました。バリューゴルフプレミアにおいては、新企画としてプロゴルファーに焦点を当て、その魅力を紹介するドキュメンタリー企画を開始いたしました。

### 月刊バリューゴルフ ユーザーの相互流入



### バリューゴルフプレミア 新企画の開始



# 第3四半期 サービス別トピックス④ーゴルフ事業



## ゴルフ用品販売の状況

### ■堅調に推移し、売上高は前年同期比+11.1%に

商品調達の状況は依然として厳しいものの、ECサービスおよび新業態店舗（試打・フィッティング・レッスン・レンジを擁する複合施設）は引き続き好調を維持しております。自社ECサイトにおいてはクーポン施策やシークレット販売などマーケティング強化、また、販売ルートが多様化を進め、法人販売を強化するなど大手ECモールに依存しない体制を整えました。さらに、プライベートブランド商品を拡充することで利益の確保に努めました。

## ゴルフ用品販売売上高

ECサービス売上高  
前年同期比

+14.9%



既存店舗売上高  
前年同期比

△2.6%



新業態店舗売上高  
前年同期比

+25.2%



## 仕入調達

商品調達および  
為替の状況

世界的部材不足により商品調達難が継続  
円安傾向が継続し、  
輸入商品の原価が上昇

プライベートブランド  
商品の状況

利益率の高いPB商品を  
30種以上揃え、  
利益確保

# 第3四半期 サービス別トピックス⑤ーゴルフ事業



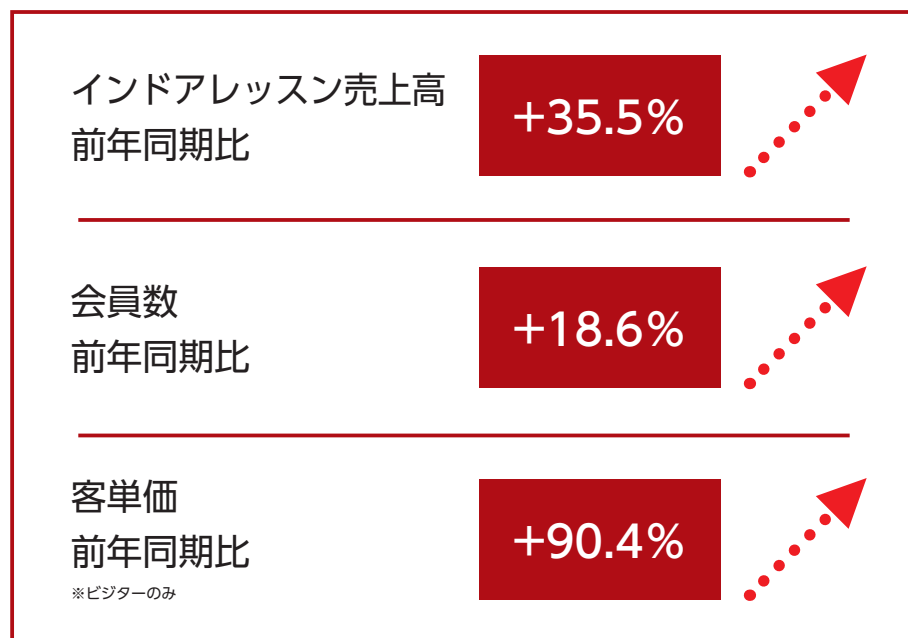
## レッスンサービスの状況

### ■インドアレッスンの会員施策とオンコースレッスンの改革

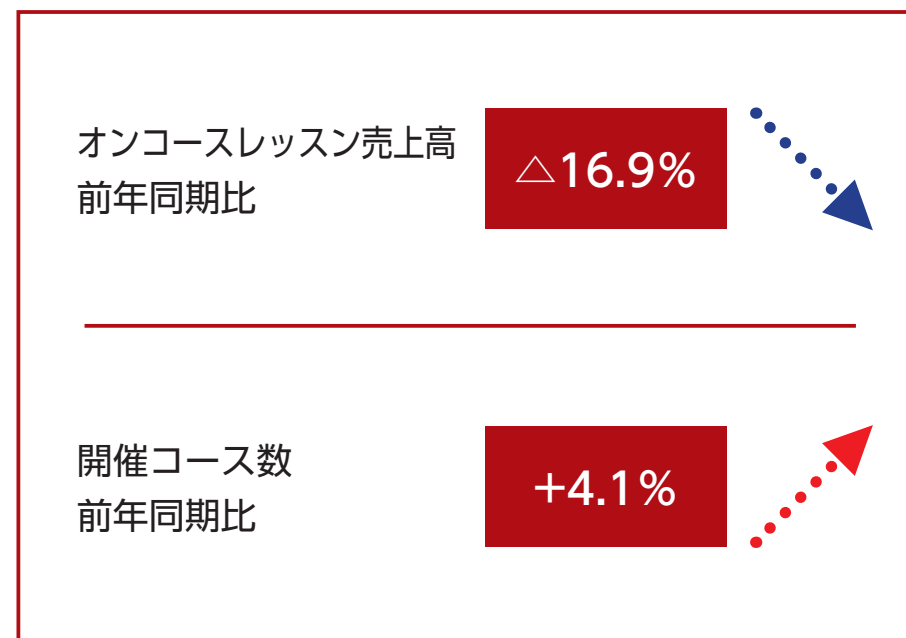
【インドアレッスン】売上高は前年同期比+35.5%。各種施策により会員数は順調に推移。価格の見直しを行い客単価も向上しました。また、スタッフの教育にも注力し、効率的なオペレーションにより顧客満足度を最大化するなどソフト面の強化を行いました。結果として会員数や客単価が伸長しました。

【オンコースレッスン】現在、よりユーザーのニーズに応えるためにレッスンプログラムの改定を行っております。また、ユーザーの満足度を高めるために、開催コース数を増やすなどの取り組みを行いました。雨等の天候による影響が大きかったため売上高は苦戦しました。

### インドアレッスン



### オンコースレッスン



# 第3四半期 サービス別トピックス⑥—トラベル事業

## トラベル事業の状況

### ■旅行需要は回復基調へ

新型コロナウイルス感染症による行動制限が緩和され主力の航空券販売は回復基調となり、旅行の案件数も急増しております。また、自社企画のゴルフツアーやバスツアーの他、研修旅行・インバウンド観光を受注するなど団体旅行のニーズも顕在化いたしました。



### 売上高等

売上高  
前年同期比\*

+167.5%



販売費及び一般管理費  
前年同期比

+22.3%



営業利益  
前年同期実績

+26百万円



### 旅行案件数

手配旅行案件数  
前年同期比

+76.2%



募集企画旅行催行数  
前年同期比

+30.9%



\*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。

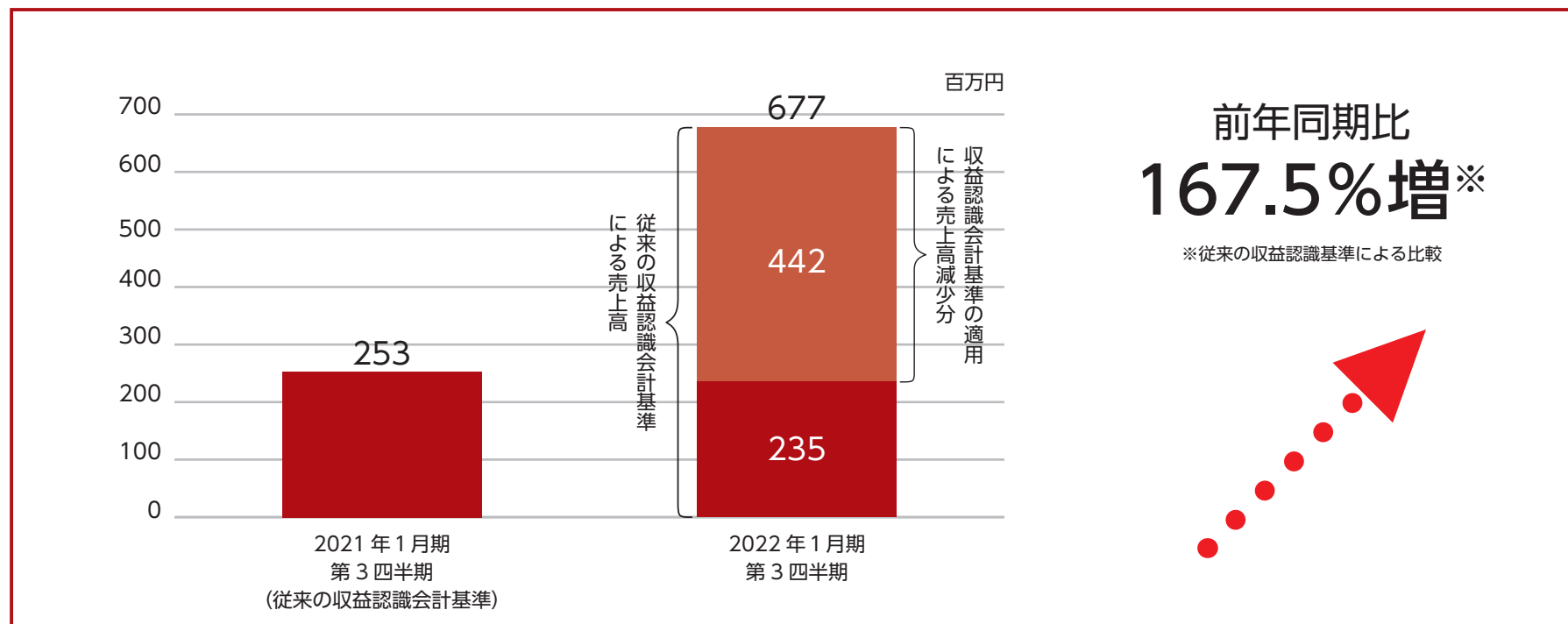


# 収益認識の適用（トラベル事業）

## トラベル事業における「収益認識に関する会計基準」等の適用

当社グループは2023年1月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております。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」への変更による影響を受けました。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3四半期において、従来の会計処理を行った場合の売上高は677百万円（前年同期比167.5%増）となります。

### 【参考情報】売上高への影響（トラベル事業）



2023年1月期 第4四半期以降

# 今期の取り組み

---

# 今期の取り組み① (ゴルフ事業)



## WEBサービス1人予約ランドの取り組み

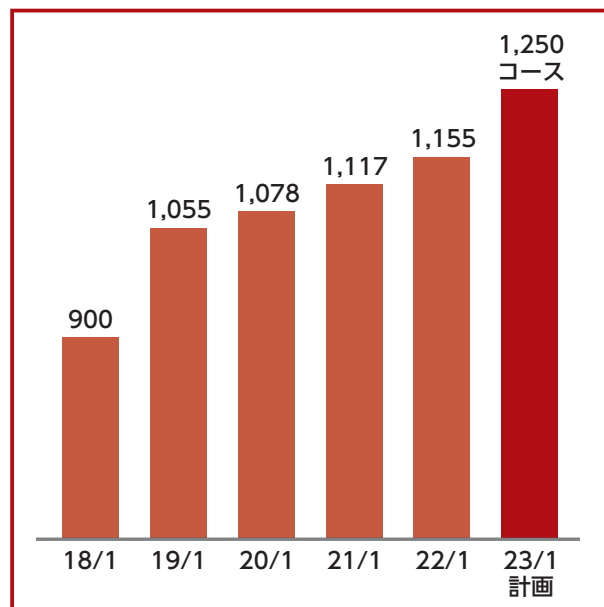
### ■導入コースの増加

月間エントリー数は2022年8月に過去最高の258,072人を記録し、年間累計エントリー数は前年同期比106.2%で推移するなど好調を維持。この勢いを保ちながら、導入コースを増やすとともにユーザーの囲い込みを行います。

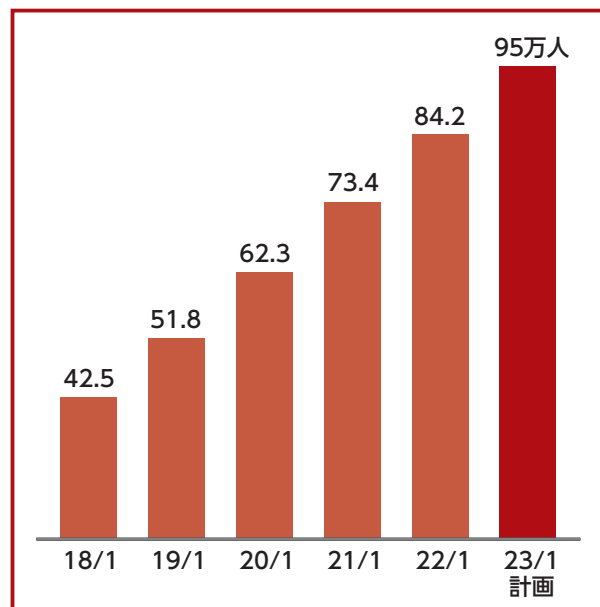
### ■グループ間シナジーの強化

ゴルフ用品販売「ジーパズ」取り扱いのゴルフ用品を特典としたプラン募集を開始するなどグループ間シナジーを生かした企画を開始します。当社独自の企画を行いオリジナリティのある予約サイトとして、さらなる拡大を目指します。

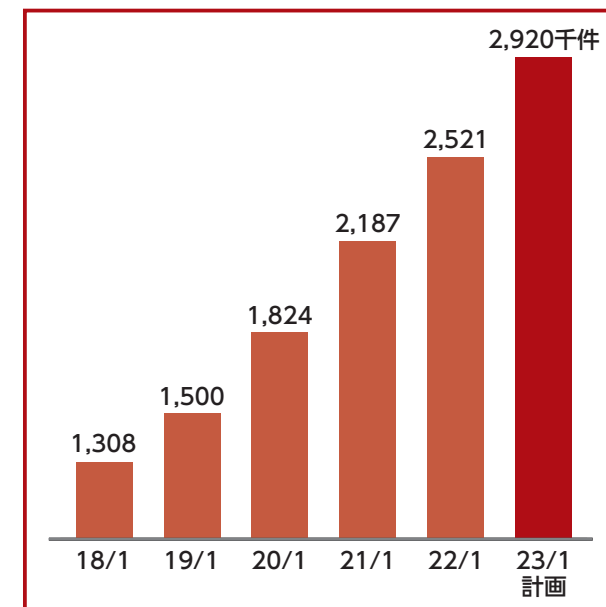
## 1人予約ランド契約ゴルフ場数



## 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）

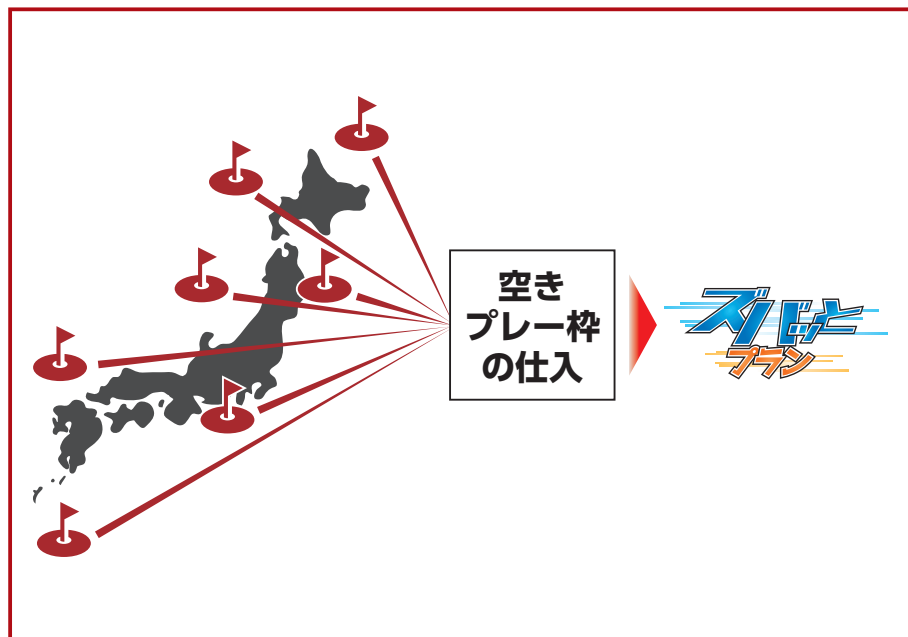


## 新規事業の取り組み

### ■ 「ズバットプラン」 対象エリアの拡大・強化

プレー日が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た「ズバットプラン」。関東・関西から開始し、すでに高い評価を得ているこのプランの対象エリアを拡大します。ゴルフ場とのリレーションを生かし、空きプレー枠の確保と対象エリアを拡大することで、ユーザーにとってさらに利便性の高いサービスとして強化します。

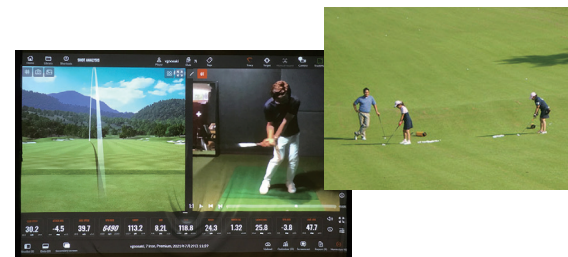
### 対象エリアの拡大



### 新サービスの展開



# 今期の取り組み③ (ゴルフ事業)



## レッスンサービスの取り組み

### ■ 【インドアレッスン】 客層の拡大

沖縄・長崎等のゴルフ合宿企画を実施します。コーチ帯同の実戦的なレッスン合宿を行うことで、付加価値の高い会員サービスを提供します。会員の満足度をさらに高め、顧客の囲い込みを図ります。

### ■ 【オンコースレッスン】 講師数の増強とプログラムの改定

プロライセンスを持った講師の確保を行うとともにレッスンプログラムの改定・レッスンコマ数の増強を行います。また、レッスン講師を集めたプロアマ大会等のユーザーを交えたイベントを開催することで、講師獲得やエンドユーザーの拡大を狙います。

## ■ 【インドアレッスン】 イベント企画による顧客満足度向上



ゴルフ合宿等の  
イベント企画の実施

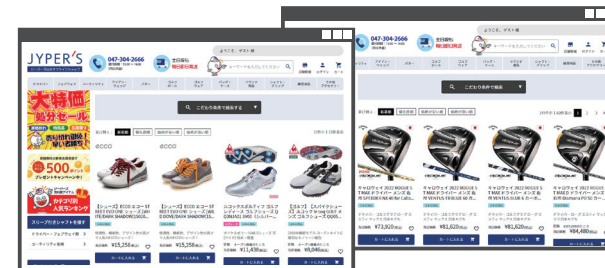
## ■ 【オンコースレッスン】 プログラム改定とイベント開催



レッスンプログラムの  
改定

イベント開催による  
ユーザーの拡大

# 今期の取り組み④（ゴルフ事業）



## ゴルフ用品販売の取り組み

### ■利益確保の施策

キャディバッグやシューズなど30点以上を揃え、人気の高いプライベートブランド商品を拡大。円安等により利幅の少なくなった商品の代替として高粗利率のPB商品を強化します。さらに、単なる商品販売だけではなく、商品に付加価値をつけるなど他社との差別化を行います。また、好調の新業態店舗の出店等、強みをさらに生かす施策を行います。

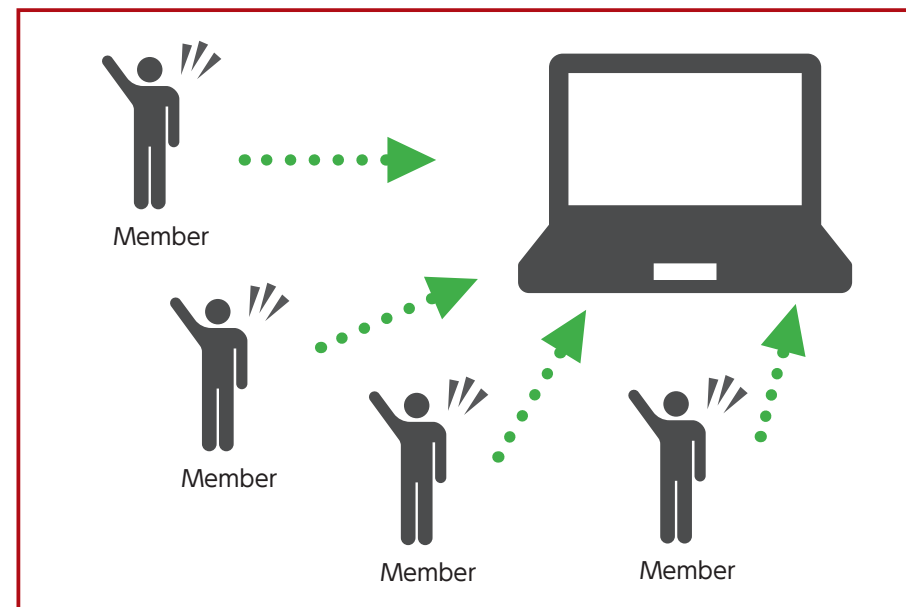
### ■自社ECサイトの強化

クーポン配布や価格マネジメント等、会員限定の施策により自社ECサイトをさらに強化。大手ECモールの手数料を削減する体制を構築します。

## ■PB商品の拡充とコスト削減による利益確保



## ■自社サイト強化による利益確保



# 今期の取り組み⑤（トラベル事業）



## 旅行サービスの取り組み

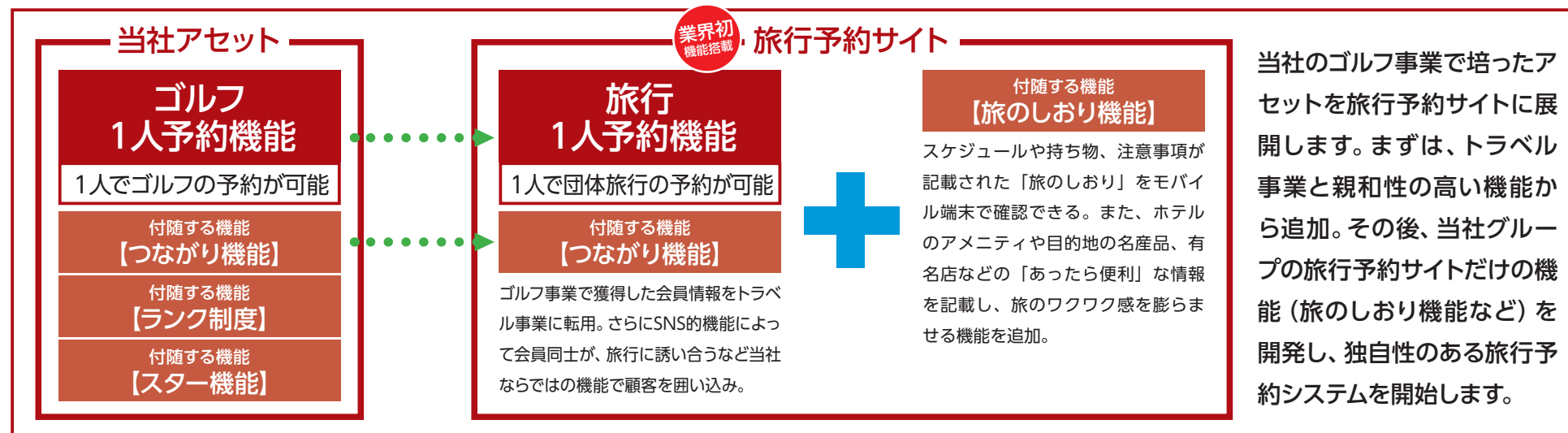
### ■インバウンドツアーの拡充

今期よりタイ・インドネシアを対象に開始したインバウンドツアーを拡充します。新型コロナウイルス感染症による出入国制限が緩和され、海外との往来が回復しつつあります。この機を逃さず、海外からの呼び寄せに注力します。

### ■WEB戦略の積極展開

WEBサイト「たびたび」の機能を強化。業界初の試みとして1人予約機能を活用した新たな予約システムを開始します。当社グループのアセットを活用した旅行の楽しみをさらに広げる企画を推進し、利用者数増強策として当社会員へのアプローチや関連サイト・SNSへの広告掲載を積極展開します。

## 旅行予約サイトの機能拡大イメージ



2023年1月期 第3四半期

# 通期連結業績予想

---



# 通期連結業績予想 ～2023年1月期～

## 前回公表の業績予想から変更しておりません。

業績は計画通りに推移しており、前回公表の業績予想から変更はありません。このペースを維持し利益率を改善することで、昨年同様過去最高の業績となるようグループ一丸となり、企業価値の向上に取り組んでまいります。

単位：百万円

	2022年1月期 通期実績	2023年1月期通期予想 (対前期比)
売上高	4,283	4,700※
営業利益	215	300 (+39%)
経常利益	189	290 (+53%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	123	200 (+62%)

※トラベル事業における契約の一部について「収益認識に関する会計基準」へ変更

通期  
営業利益  
経常利益  
当期純利益  
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。