

2023年1月期  
決算説明資料

2023年3月14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

---

2022年9月に当社の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、2020年1月期から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。

本資料における過年度の数値は、訂正後の数値に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

2023年1月期 連結決算の状況

P04

## Ⅰ 業績の推移

セグメント別業績

P09

## Ⅰ 今期の取り組み

セグメント別今期の取り組み

P18

## Ⅰ 通期連結業績予想

2024年1月期 通期連結業績予想

P23

2023年1月期

# 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】WEBサービス、ゴルフ用品販売サービスを中心として堅調に推移

【トラベル事業】新型コロナウイルス感染症の影響が緩和し、旅行需要は回復基調に。また、観光需要喚起策により販売力を強化

【その他の事業】主力の広告制作媒体が、回復基調へ

単位：百万円

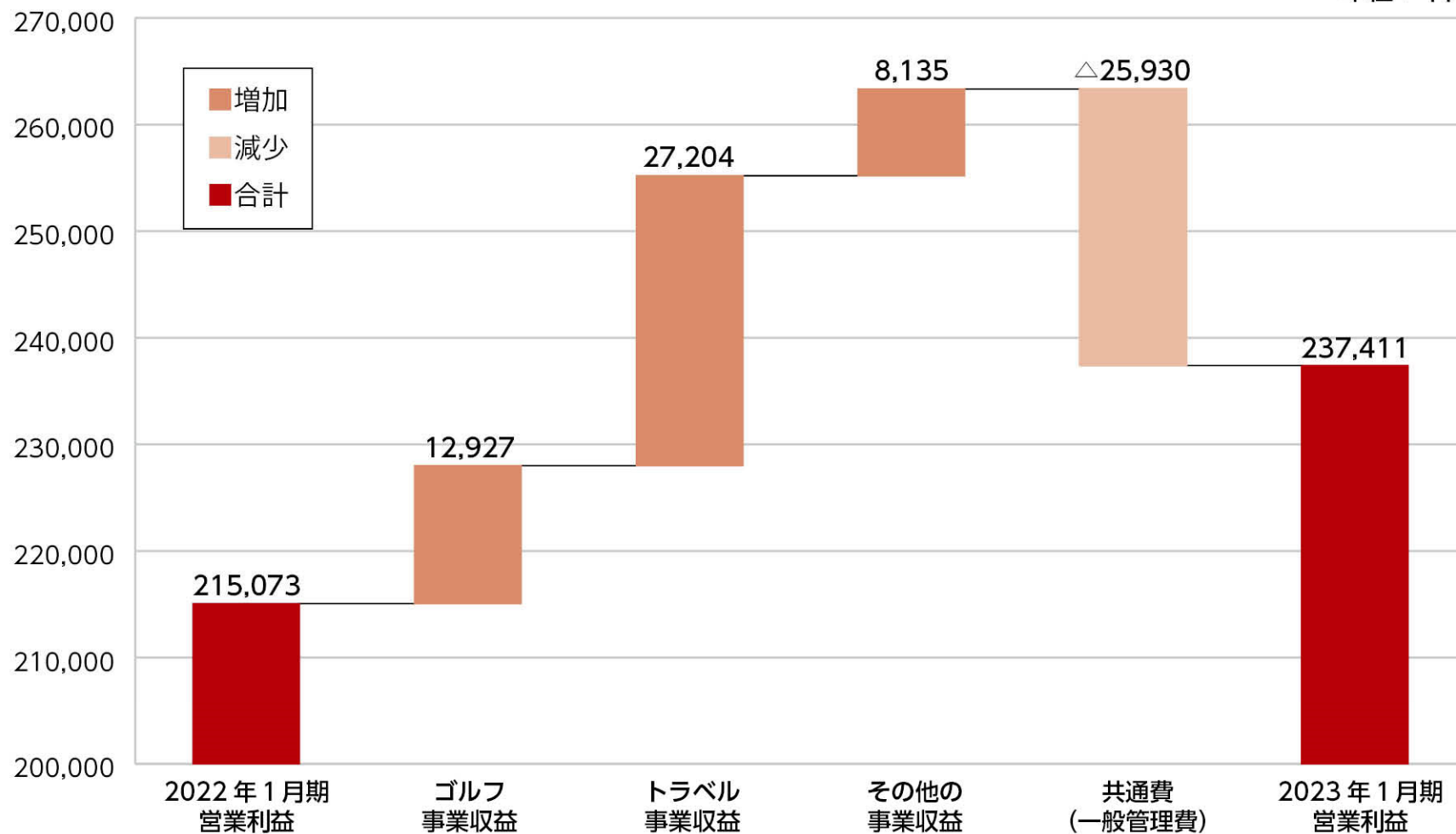
|                     | 2022年1月期 | 2023年1月期 | 対前年同期増減率 | 主な要因                                   |
|---------------------|----------|----------|----------|--|
| 売上高                 | 4,283    | 4,443    | —※       | 各事業とも安定的に推移<br>(2023年1月期より収益認識会計基準を適用) |
| 売上原価                | 2,777    | 2,960    | —※       | ゴルフ用品販売サービスやトラベルサービスにて原価が増加            |
| 売上総利益               | 1,506    | 1,483    | △1.5%    |  |
| 販売管理費               | 1,291    | 1,246    | △3.5%    | コストの適正化により、さらに筋肉質な組織へと変革               |
| 営業利益                | 215      | 237      | +11.0%   | 各事業が堅調に推移。コスト抑制により過去最高の利益を創出           |
| 経常利益                | 189      | 209      | +10.8%   |  |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 123      | 114      | △7.3%    | 不適切取引の調査費用46百万円が発生                     |



※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いません。

# 営業利益の増減分析

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 | 増減額                |
|----------|----------|----------|--------------------|
| 流動資産     | 2,160    | 2,297    | +138 <sup>※1</sup> |
| 固定資産     | 208      | 210      | +1                 |
| 有形固定資産   | 40       | 35       | △4                 |
| 無形固定資産   | 15       | 16       | +1                 |
| 投資その他の資産 | 153      | 158      | +4                 |
| 資産合計     | 2,369    | 2,508    | +138               |

|         | 2022年1月期 | 2023年1月期 | 増減額                |
|---------|----------|----------|--------------------|
| 負債合計    | 1,274    | 1,331    | +57                |
| 流動負債    | 1,064    | 1,166    | +101 <sup>※2</sup> |
| 固定負債    | 209      | 165      | △43                |
| 純資産合計   | 1,095    | 1,176    | +81                |
| 株主資本    | 1,091    | 1,172    | +80                |
| その他     | 4        | 5        | +1                 |
| 負債純資産合計 | 2,369    | 2,508    | +138               |

## 主な要因

※1 現金及び預金の減少 (△7百万円) 商品の増加 (+146百万円)、旅行前払金の増加 (+30百万円)、売掛金の減少 (△11百万円)

※2 短期借入金の増加 (+100百万円)、買掛金の減少 (△44百万円)、未払法人税等の減少 (8百万円)



2023年1月期

# 業績の推移

---

# 業績ハイライト

## ゴルフ事業

|         | 2022年1月期 | 2023年1月期<br>従来の収益認識基準 | 2023年1月期<br>新収益認識基準 |                 |
|---------|----------|-----------------------|---------------------|-----------------|
| 売上高     | 3,815百万円 | 4,111百万円              | 4,080百万円            | 前年同期比<br>7.7%増* |
| セグメント利益 | 571百万円   | 584百万円                |                     | 前年同期比<br>2.2%増  |

新型コロナウイルス感染症の影響の中、「密」を避けられるスポーツとしてゴルファーが増加。また、ゴルフトップシーズンでも安定的に1人予約が利用されました。

## トラベル事業

|         | 2022年1月期 | 2023年1月期<br>従来の収益認識基準 | 2023年1月期<br>新収益認識基準 |                   |
|---------|----------|-----------------------|---------------------|-------------------|
| 売上高     | 437百万円   | 1,197百万円              | 329百万円              | 前年同期比<br>173.9%増* |
| セグメント利益 | △11百万円   | 15百万円                 |                     | 前年同期比<br>+27百万円   |

10月より海外からの観光客受け入れや査証免除措置など制限の大幅緩和があり、インバウンド需要が発生。また、約3年ぶりにアウトバウンドツアーの募集を行い、海外渡航・往来の本格的な復活が始まりました。

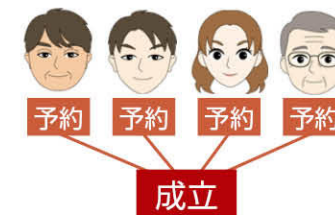
※売上高の対前年同期比較は、当期の売上高を従来の会計処理にて算出した数値にて行っております。

# サービス別トピックス①ーゴルフ事業

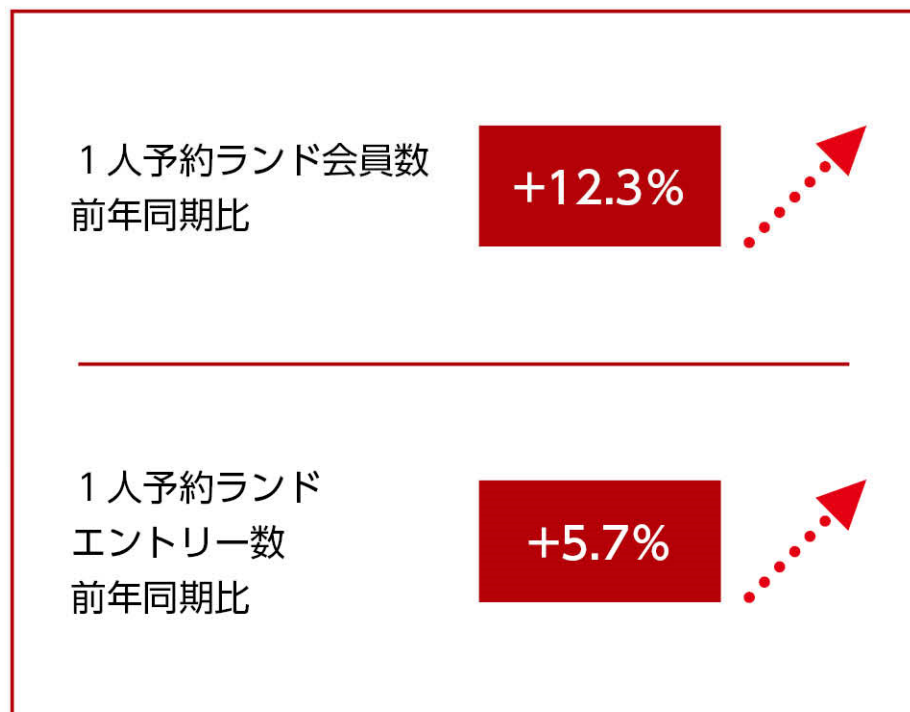
## ゴルフ事業の状況

### ■WEBサービス (1人予約ランド) について

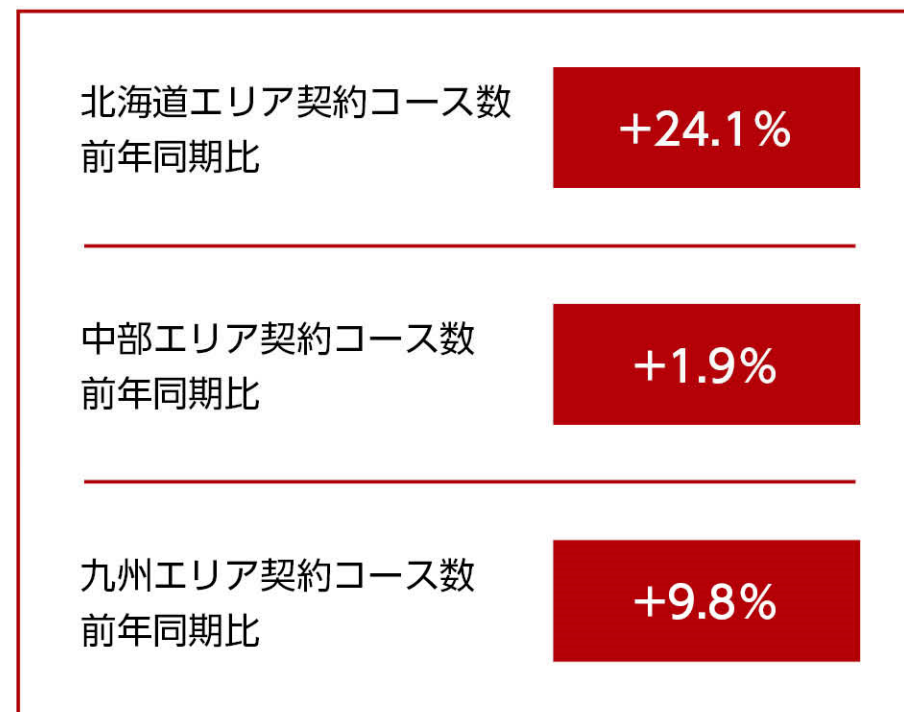
- ・1人予約ランド会員数は堅調に推移。24年1月期に会員数100万人を突破の見込み
- ・会員数の増加に比例してエントリー数も増加。ゴルフにおける1人予約は定着化へ
- ・新設の営業所においては、順調に契約コースが伸長中



### 1人予約ランド



### 新設の営業所の状況



# サービス別トピックス②ーゴルフ事業

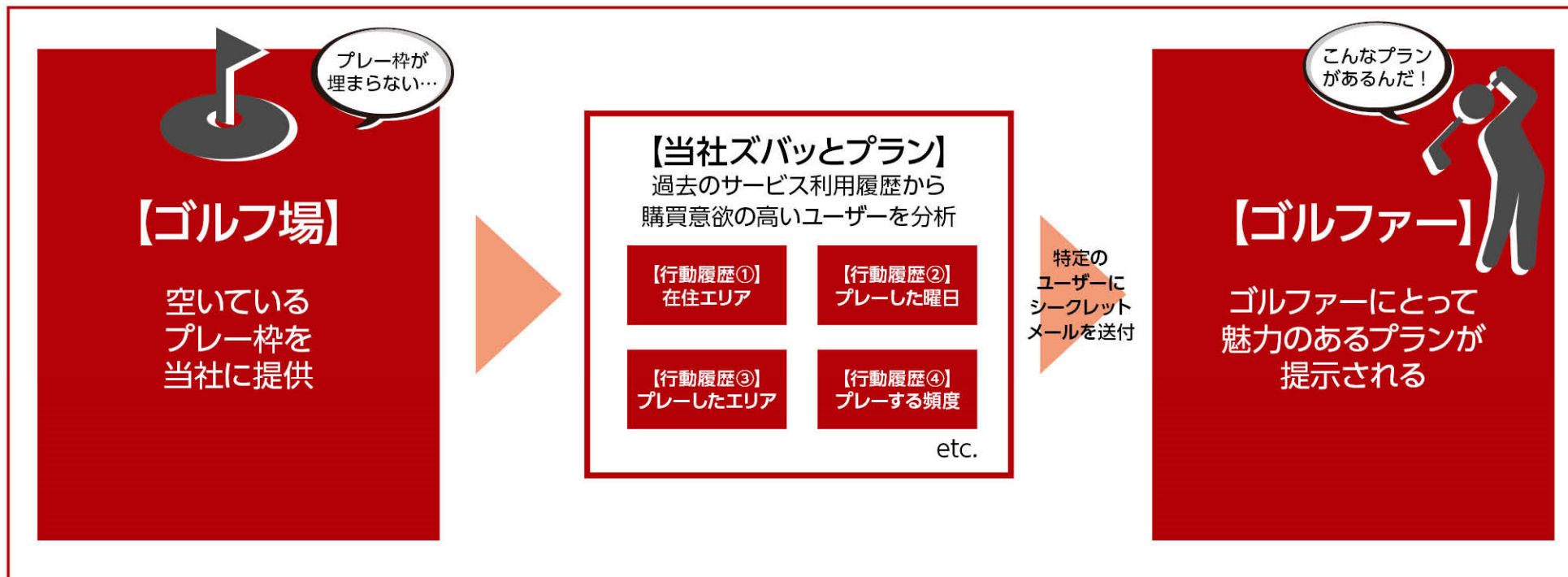


## 新サービスの状況

### ■ズバツとプラン

- ・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
- ・1人予約ランドユーザーの過去のサービス利用履歴を分析し、特別なプランをユーザーにアピール
- ・2022年3月より本格的に稼働。徐々にニーズは高まり、対象コースを拡大中

## サービス概要



# サービス別トピックス③ーゴルフ事業

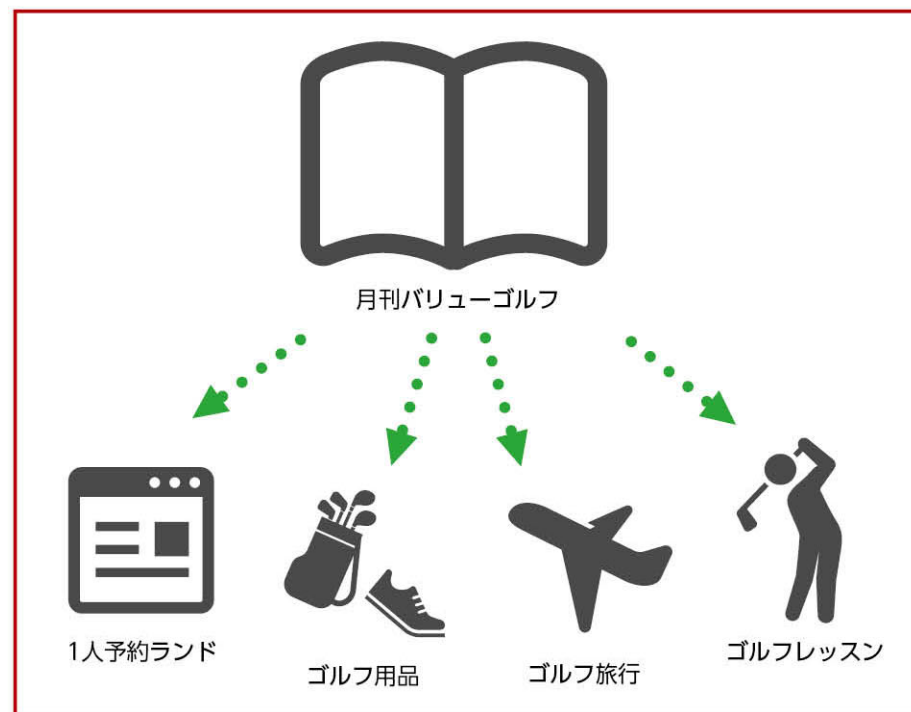
## ゴルフ場情報誌の状況

### ■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

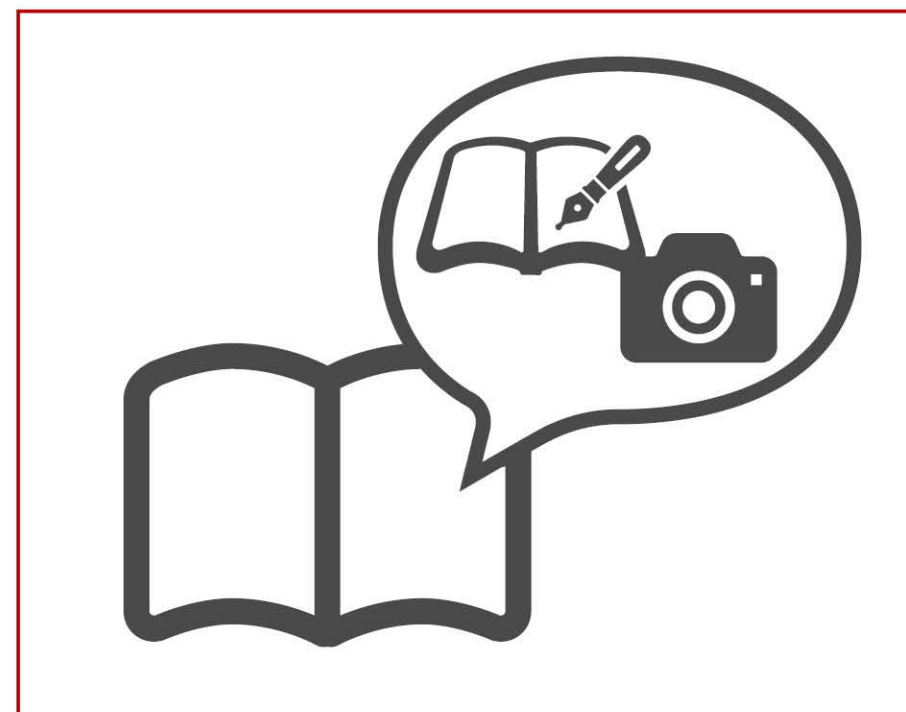
- ・【月刊バリューゴルフ】1人予約ランド契約コースの紹介を中心として、紙媒体からWEB媒体への流入を強化
- ・【月刊バリューゴルフ】レッスン・ゴルフ用品販売・ゴルフ旅行など当社グループのサービスの認知度向上を目的として記事掲載
- ・【バリューゴルフプレミア】ゴルフ関連の観光情報のほか、プロゴルファーのドキュメンタリー企画を継続して掲載



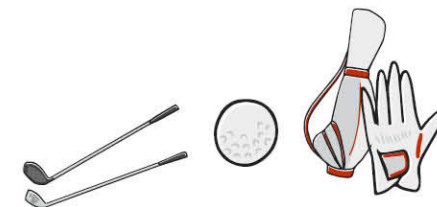
### 月刊バリューゴルフ 当社グループのサービス紹介



### バリューゴルフプレミア 新企画の継続



# 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+9.1%に

- ・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
- ・自社ECサイトではクーポン施策やシークレット販売などの施策を行い、マーケティングを強化
- ・物流コスト圧縮、および発送数拡大のための施策に着手

## ゴルフ用品販売売上高

ECサービス売上高  
前年同期比

+11.6%



既存店舗売上高  
前年同期比

△2.3%



新業態店舗売上高  
前年同期比

+20.7%



## 仕入調達

商品調達および  
為替の状況

メーカーの生産スピードの  
低下により商品確保が課題に  
円安傾向は徐々に緩和  
され輸入商品の注文増

プライベートブランド  
商品の状況

PB商品は引き続き好調を  
維持するも商品によって  
売れ行きに差が発生

# 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】・客単価向上・営業時間拡大により、売上高は前年同期比+32.3%と好調

・早朝・レイト会員等の募集を強化し、会員数が増加

【オンコースレッスン】・講師獲得およびエンドユーザーの拡大のために、関東・関西においてプロ・アマ大会を開催

・ユーザーアンケートを実施し、ニーズの高いレッスン中心のプログラムへと変更

・雨や雪などの天候不順の影響で売上高は苦戦

## インドアレッスン

インドアレッスン売上高  
前年同期比

+32.3%



会員数  
前年同期比

+34.4%



客単価  
前年同期比

+36.3%



※ビジターのみ

## オンコースレッスン

オンコースレッスン売上高  
前年同期比

△61.3%



※レッスンプログラムの変更  
※天候不順の影響等による

プロ・アマ大会等の  
イベントを開催

残り2名！残り枠僅か！【VGLレッスン】藤井かすみ×VGL  
レッスン プロアマ大会！

◆VGLレッスン特別企画◆  
藤井かすみ×VGLレッスン ファン感謝祭 プロアマ大会  
かつエストワックスカンツリー倶楽部(倶楽部)を開催いたします。

定員最大3名、プロ1名の合計最大4名まで一日ワンデー！  
33名抽選で、プロの真跡練習に当選し、習得確率アップのチャンスに  
参加できます！  
残り2名予約済みです！

[ご予約はこちら→](#)



# サービス別トピックス⑥ートラベル事業



## 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の影響から徐々に脱却しつつあり、旅行需要は回復傾向に。営業利益は大きく回復
- ・約3年ぶりに海外募集型企画旅行を催行。今後も状況を注視しつつ海外ツアーを催行予定
- ・今後の旅行需要の機会損失防止のために営業体制を強化

## 売上高等

売上高  
前年同期比\*

+42.7%



販売費及び一般管理費  
前年同期比

+20.6%



営業利益  
前年同期実績

+27百万円



## 旅行案件数

手配旅行案件数  
前年同期比

+57.4%



募集型企画旅行催行数  
前年同期比

+26.8%



\*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。

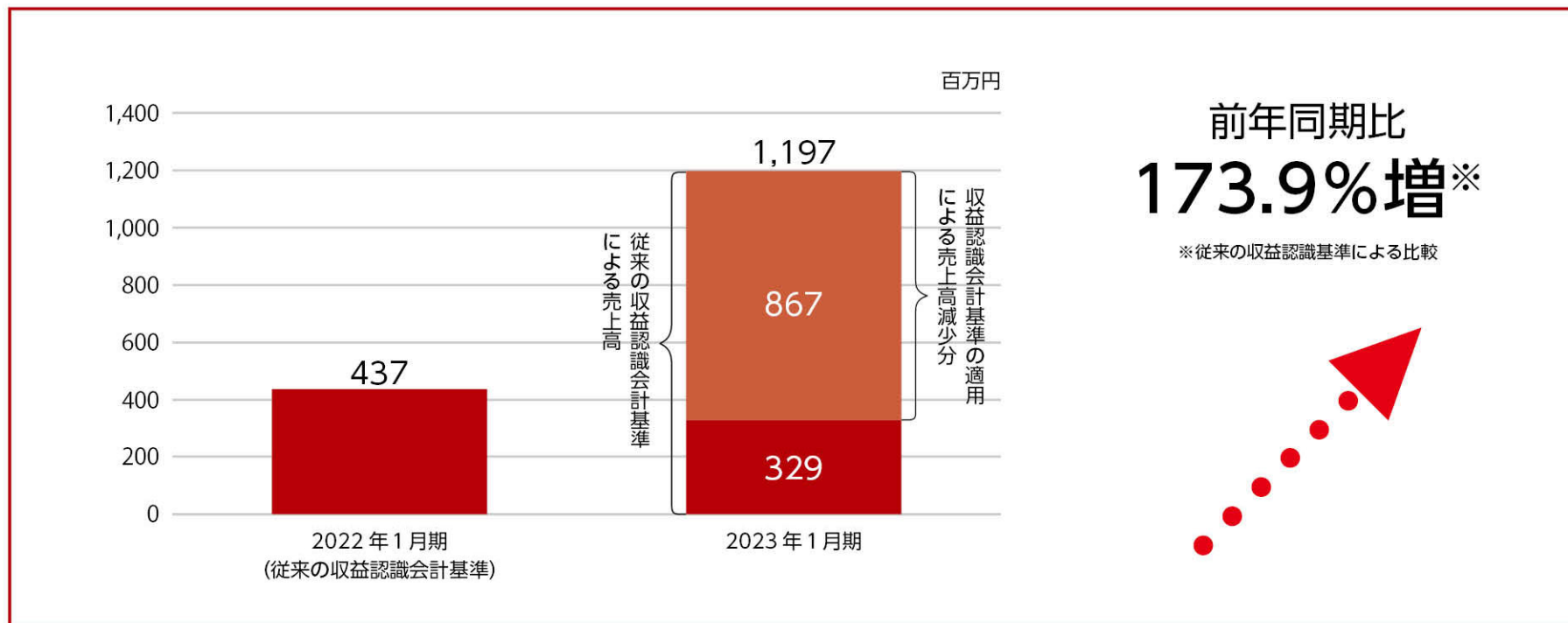


# 収益認識の適用（トラベル事業）

## 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。2023年1月期において、従来の会計処理を行った場合の売上高は1,197百万円（前年同期比173.9%増）となります。

### 【参考情報】売上高への影響（トラベル事業）



2024年1月期

# 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

- ・年間累計エントリー数は前年同期比105.7%で推移
- ・1人予約ランドでプレーできるコースを増やすことでユーザーの囲い込みを行う

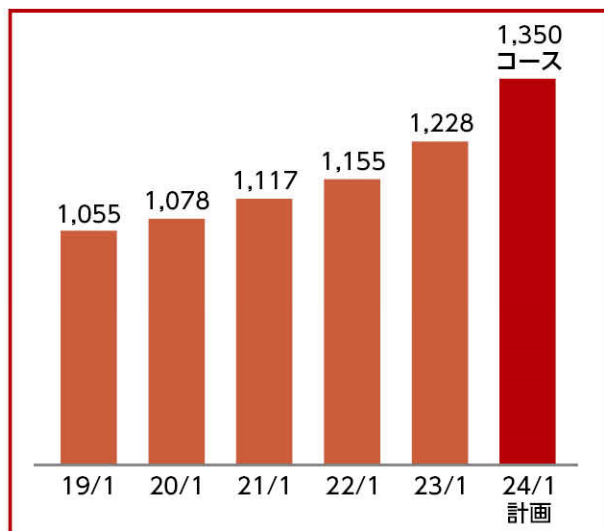
### ■グループ間シナジーの強化

- ・グループ間シナジーを生かしゴルフ用品販売「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

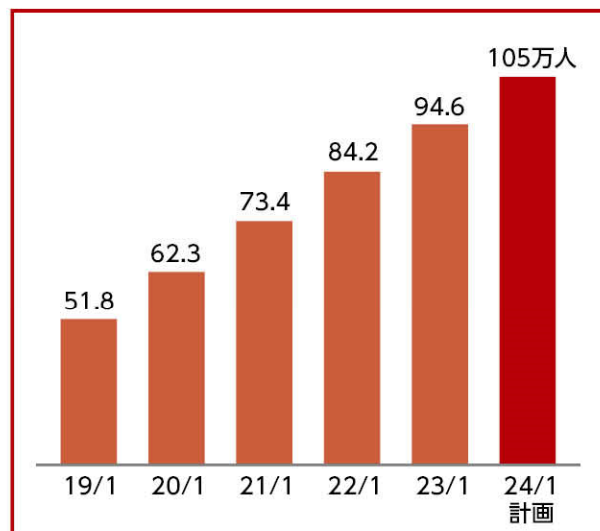
### ■成立率向上のための施策

- ・プレー枠の1人目・2人目を割引することで成立率を高め、ゴルフ場への送客人数を増加させる

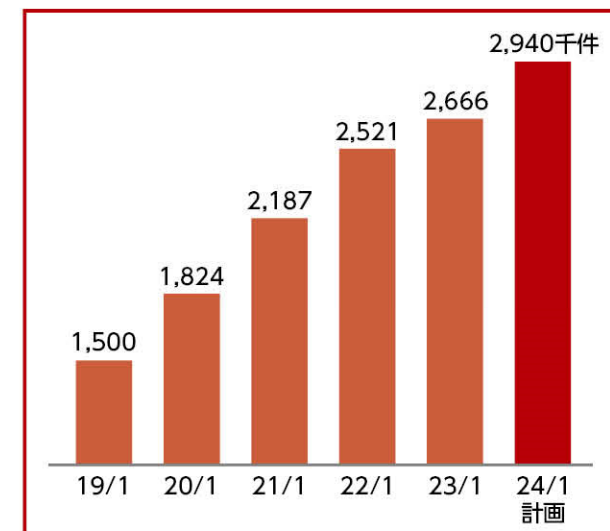
1人予約ランド契約ゴルフ場数



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)



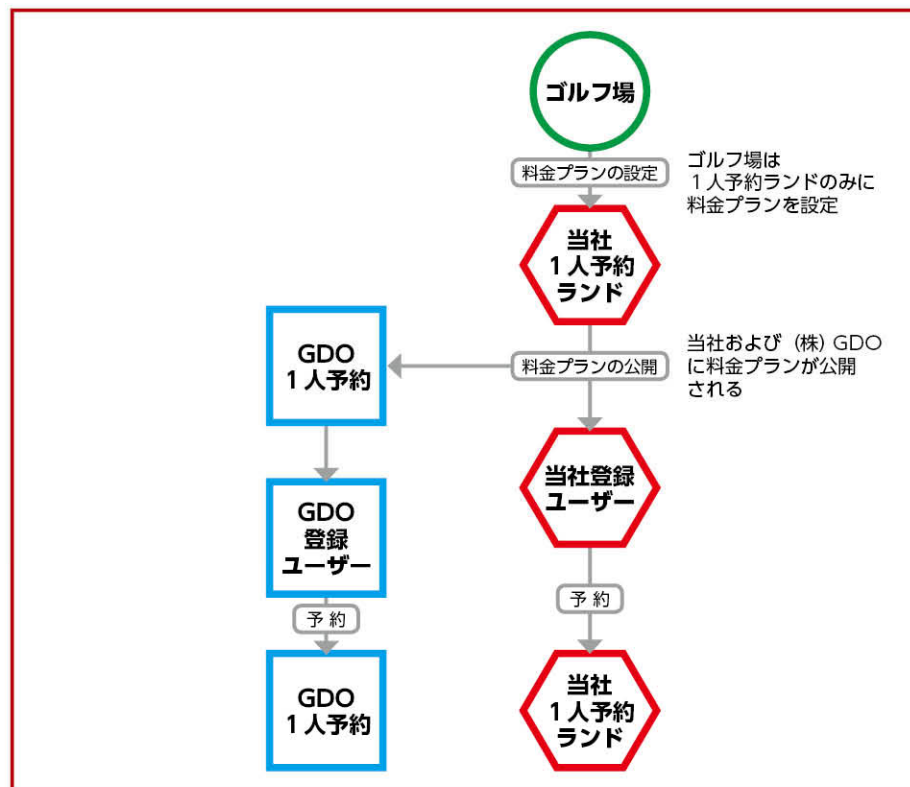
## 1人予約サービスの提携

### ■ (株) ゴルフダイジェスト・オンラインとの提携

- ・ 1人予約サービスにおいて (株) ゴルフダイジェスト・オンライン (以下「(株) GDO」という) と業務提携

【提携内容】 当社の「1人予約ランド」で獲得しているスタート枠と予約状況を (株) ゴルフダイジェスト・オンラインの運営する1人予約サービスへ提供

## 提携内容イメージ



## メリット

### ■ゴルフ場

#### ・運営オペレーションの効率化

当社の管理画面に一本化される。料金プランの設定や実績登録は当社の管理画面のみに行うので、業務が効率化される

#### ・1プレー枠あたりの予約人数向上による収益力UP

1つのプレー枠に対して、当社と(株) GDOの2つのサイトから集客することができるので、枠あたりの予約人数向上が見込まれる

### ■ゴルファー

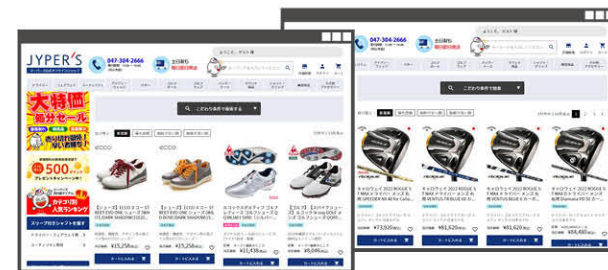
#### ・1人予約対応コース増による選択肢の増加

ユーザーは当社と(株) GDOの2つのサイトの登録コースでプレーできる

#### ・予約成立率向上によるプレー機会の増加

当社と(株) GDOの2つのサイトからゴルファーが集まるので、予約が成立しやすく、プレーしたい日にプレーができる

# 今期の取り組み③ (ゴルフ事業)



## ゴルフ用品販売の取り組み

### ■ 輸入商品・PB商品等の強化

- ・ ゴルフ用品店「JYPER'S」の特徴であるUS商品の仕入を強化し、他社との差別化を行う
- ・ プライベートブランドの新商品を連続投入。また、稼働率の高い中国工場に製造委託先を変更
- ・ ガラスコーティングやボールプリントなど付加価値のある商品を提供

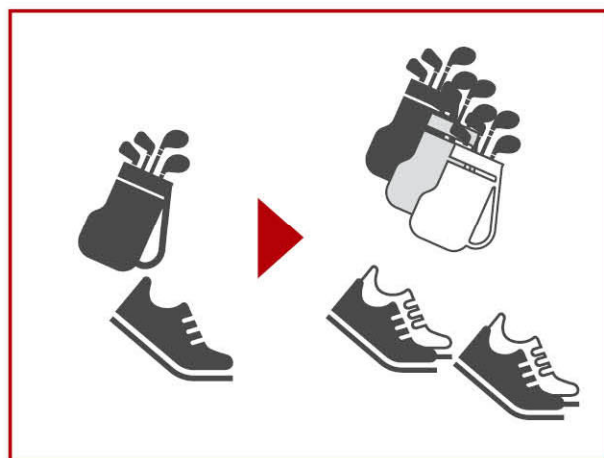
### ■ 新店舗・新物流センターのオープン

- ・ 好調の新業態店舗（試打・フィッティング・レッスン・レンジを擁する複合施設）を浦安に新規オープン。試打クラブ500本、最新シミュレーターを備え、クラブ工房でのカスタムサービスにも対応
- ・ 物流コストの抑制と発送数拡大への対応のために新物流センターをオープン

### ■ 1人予約会員・レッスン会員へのプロモーション

- ・ 当社他サービスの会員へプロモーションを行うことで、当社グループのサービス利用を促進

## ■ 輸入商品・PB商品等の強化



## ■ 新店舗・新物流センターのオープン



新店舗 (ジープーズゴルフクラブ浦安店) のオープン

## ■ 1人予約会員・レッスン会員へのプロモーション



# 今期の取り組み④（トラベル事業）



## 旅行サービスの取り組み

### ■ 1人予約会員へのプロモーション

- ・ゴルフ用品販売サービスと同様に、当社他サービスの会員へプロモーションを行うことで、当社グループのサービス利用を促進

### ■ WEB戦略の積極展開

- ・WEB集客専任の部署を設置し、SEO対策を強化。アクセス数を向上させ、集客の最大化を狙う
- ・旅行記事コンテンツを作成し、募集型企画旅行の集客および催行率、リピート率向上を狙う
- ・ゴルフポータルサイト「VG WEB」からユーザー流入を促し、集客のスピード化を行う

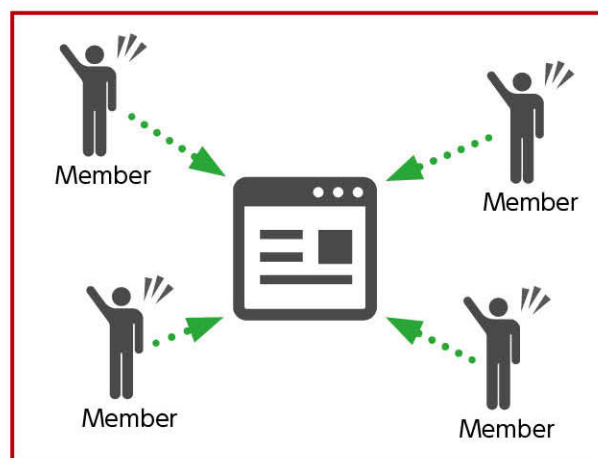
### ■ インバウンドツアーの拡充

- ・海外のゴルフツーリズムのコンベンションに参加し、インバウンドツアーの誘致を行う
- ・海外の旅行会社を訪問し、インバウンドツアーの提案と集客を行う

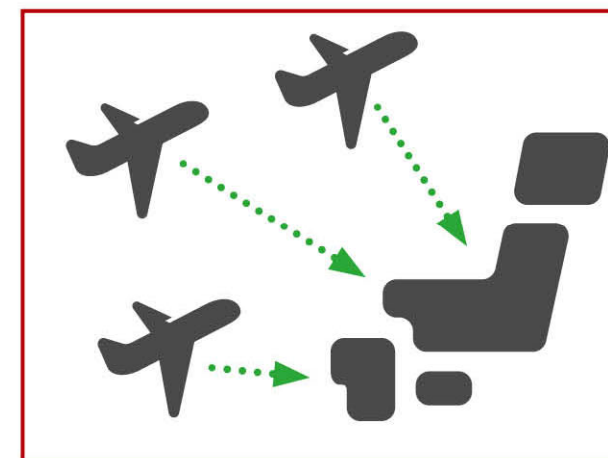
## 1人予約会員へのプロモーション



## WEB戦略の積極展開



## インバウンドツアーの拡充



2024年1月期

# 通期連結業績予想

---

# 通期連結業績予想 ～2024年1月期～

**売上高48億円、営業利益3億円。通期の利益として過去最高の業績予想となります。**

ゴルフ事業は「1人予約ランド」、「ゴルフ用品販売」を中心に成長を維持。トラベル事業は出入国制限の解除等により、大幅な業績回復をするものとして業績予想を算定しております。

単位：百万円

|                     | 2023年1月期<br>通期実績 | 2024年1月期通期予想<br>(対前期比) |
|---------------------|------------------|------------------------|
| 売上高                 | 4,443            | 4,800<br>(+8.0%)       |
| 営業利益                | 237              | 300<br>(+26.4%)        |
| 経常利益                | 209              | 290<br>(+38.4%)        |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 114              | 200<br>(+74.2%)        |

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。





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。