

2024年1月期 第1四半期
決算説明資料

2023年6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

アジェンダ

Ⅰ 経営成績ハイライト

P03

2024年1月期 第1四半期 連結決算の状況

Ⅰ 業績の推移

P07

セグメント別業績

Ⅰ 今期の取り組み

P16

セグメント別今期の取り組み

Ⅰ 通期連結業績予想

P21

2024年1月期 通期連結業績予想

2024年1月期 第1四半期

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】ゴルフ用品販売においては苦戦するも、事業の中核である1人予約ランドは好調に推移

【トラベル事業】ゴルフツアー等の募集型企画旅行が好調に推移し、利益は回復傾向に

【その他の事業】広告メディア制作事業の求人媒体は回復傾向にあり、広告掲載依頼数は堅調に推移

単位：百万円

	2023年1月期 第1四半期	2024年1月期 第1四半期	対前年同期 増減率	主な要因
売上高	1,092	866	△20.7%	1人予約ランドは引き続き好調。ゴルフ用品販売においては輸入クラブの売上で苦戦
売上原価	701	547	△21.9%	売上の減少および仕入ルートの開拓等による減少
売上総利益	390	318	△18.5%	為替レートの影響による仕入単価および物価の上昇による減少
販売管理費	302	305	+1.1%	ゴルフ用品販売店新規出店への投資による増加
営業利益	87	12	△85.8%	・為替レートの影響による仕入単価および物価の上昇による減少 ・ゴルフ用品販売店新規出店への投資による減少
経常利益	69	10	△85.2%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	42	0.7	△98.2%	

連結貸借対照表

単位:百万円

	2023年1月期	2024年1月期 第1四半期	増減額
流動資産	2,297	2,540	+242※1
固定資産	210	231	+20
有形固定資産	35	59	+23
無形固定資産	16	19	+2
投資その他の資産	158	152	△6
資産合計	2,508	2,771	+262

	2023年1月期	2024年1月期 第1四半期	増減額
負債合計	1,331	1,632	+300
流動負債	1,166	1,463	+297※2
固定負債	165	168	+2
純資産合計	1,176	1,139	△37
株主資本	1,172	1,136	△35
その他	5	1	△3
負債純資産合計	2,508	2,771	+262

主な要因

※1 売掛金の増加 (+30百万円)、商品の増加 (+164百万円)

※2 買掛金の増加 (+13百万円)、短期借入金の増加 (+350百万円)

2024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

	2023年1月期 第1四半期	2024年1月期 第1四半期	
売上高	1,006百万円	785百万円	前年同期比 22.0%減
セグメント利益	180百万円	107百万円	前年同期比 40.1%減

事業の中核である1人予約ランドは堅調に推移した一方、ゴルフ用品販売においては、クラブにヒット商品が出なかったこと、円安傾向であったことが売上高に大きく影響。また、ゴルフ用品販売店の新規出店への投資を実施したことにより、一時的に利益は減少した。

トラベル事業

	2023年1月期 第1四半期	2024年1月期 第1四半期	
売上高	75百万円	73百万円	前年同期比 2.4%減 (横ばい)
セグメント利益	△1百万円	3百万円	前年同期比 +4百万円

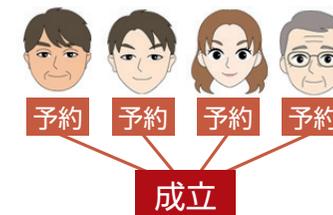
水際対策が緩和され、インバウンドツアー等の需要が発生。また、ゴルフツアーの参加者数は大幅に増加した。一方で航空会社の海外便は減便が継続しているため、航空券手配による売上の回復は第1四半期以降となる。そのため、売上高は前年並みであったが、より利益率の高いゴルフツアー等へ経営資源を集中させた。

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毎月10%超の伸び率を維持し、今夏には会員数100万人を突破の見込み
- ・ エントリー数は前年同期より順調に増加。会員数の伸び率に比例して成長が継続
- ・ 4月1日より東北営業所を新設。その他のエリアの契約コース数も順調に推移
- ・ (株) GDOと1人予約サービスにおいて業務提携契約を締結。さらに利便性を向上させるためにシステムを開発中



1人予約ランド

1人予約ランド会員数
前年同期比

+11.8%



1人予約ランド
エントリー数
前年同期比

+1万7000件



新設の営業所の状況

北海道エリア契約コース数
前年同期比

+14.3%

中部エリア契約コース数
前年同期比

+1.9%

九州エリア契約コース数
前年同期比

+12.5%

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

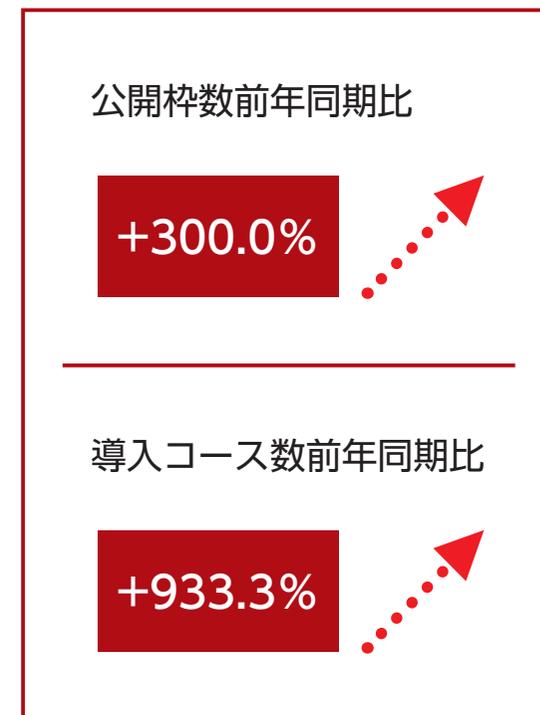
■ズバットプラン

- ・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
- ・コンペの人数減等、直前の遊休プレー枠を活用できるサービスとしてゴルフ場から問い合わせが増加

サービス概要



ズバットプランの状況



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）について

- 【月刊バリューゴルフ】・創刊20周年に向け、読者プレゼント企画等の誌上イベントや誌面のリニューアル企画など、さらに読者に楽しんでもらうための企画が多数進行中
- ・ゴルフツアーの特集記事のページ数を大きく増量。また、新オープンゴルフ用品販売店のクラブカスタムサービスを連載し、当グループサービスのバックアップを強化



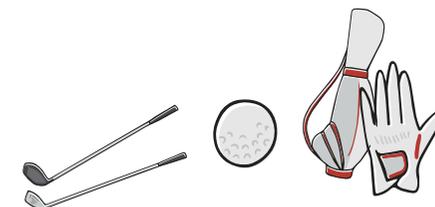
月刊バリューゴルフ 創刊20周年イベント



月刊バリューゴルフ 当グループのサービスのバックアップ



サービス別トピックス④ーゴルフ事業

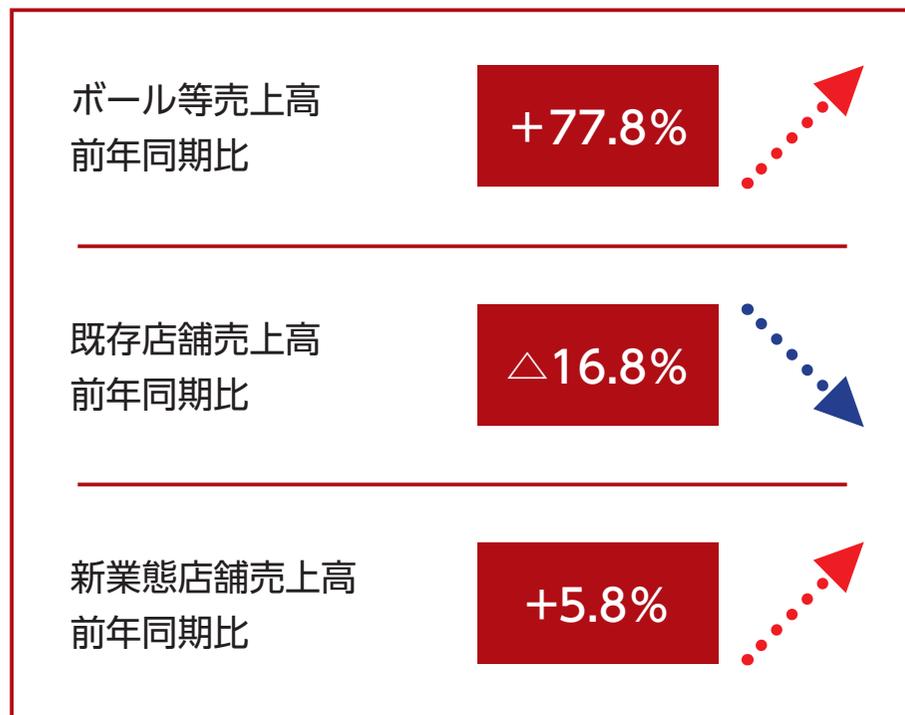


ゴルフ用品販売の状況①

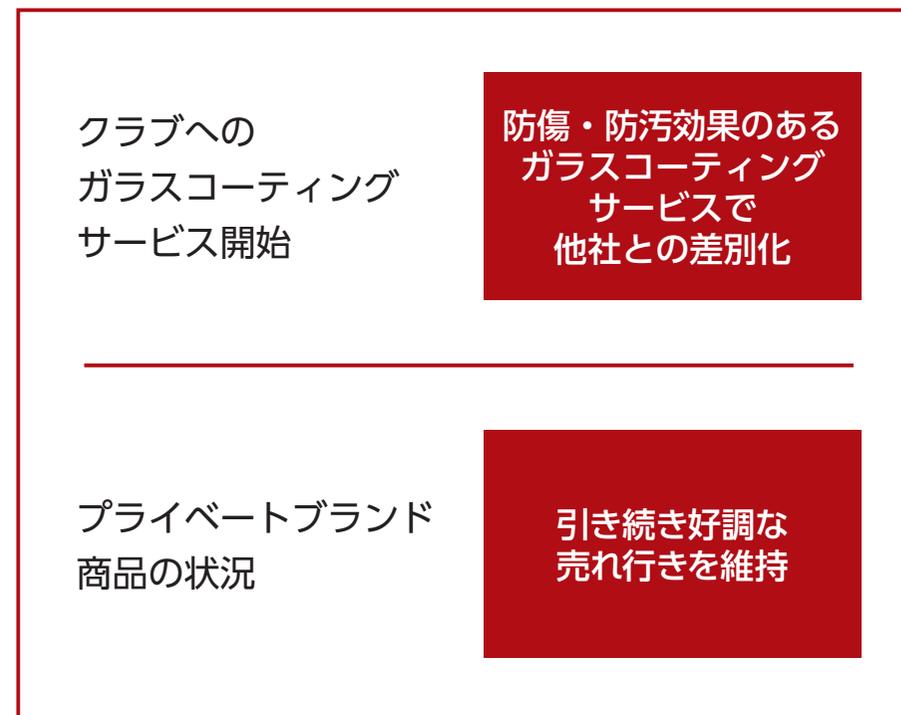
■円安が影響し、輸入クラブの売上が苦戦

- ・ ボール等の売上は伸びたが、円安が影響し輸入クラブの売上が減少。クラブの売上比率が高いため全体的な売上は苦戦
- ・ 2023年3月、千葉県浦安市に新業態店舗（試打・フィッティング・レッスン・レンジを擁する複合施設）を新規出店
- ・ 実店舗でのクラブ購入者に人気のガラスコーティングサービスを開始し、リピート率が向上するなど好評を博す。購入に付随するサービスを行うことで売上の拡大と他社との差別化を図り、今後のさらなる売上拡大に期待できるサービスに

ゴルフ用品販売売上高



商品の差別化



サービス別トピックス⑤ーゴルフ事業

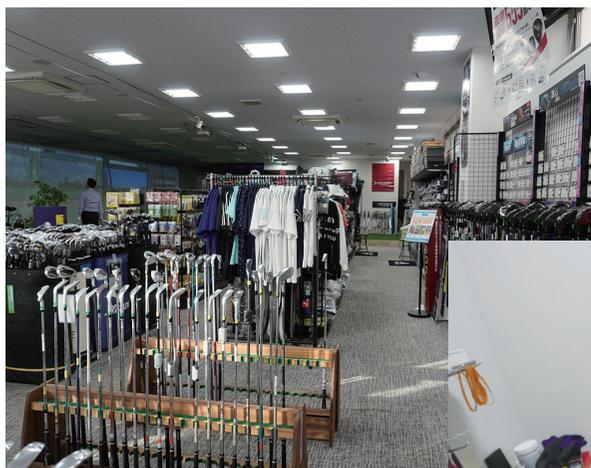


ゴルフ用品販売の状況②

■3月11日にジーパース ゴルフクラブ浦安がオープン

- ・新しい形態のゴルフ施設として好評のバリューゴルフ大崎をモデルとし、500本以上の最新試打クラブを取り揃えた試打&販売店が浦安にオープン
- ・ショップ・レンジ・クラブ試打・レッスン・クラフト工房を備えた複合ゴルフ施設。クラブをカスタマイズできるクラフト工房を備え、自分だけの特別なクラブを持てるという満足度の高いサービスを提供
- ・プロによるスイング診断やフィッティングなど、きめ細かくゴルファーによりそうことで、「顧客」から「ファン」への変化を促す
- ・新店舗の売上は計画を上回るペースで推移。出店への投資は、想定より早く回収の見込み

ショップ・クラフト工房



店内にはクラフト工房も



日本モデル・USモデルを取り揃えた店内

レンジ・レッスン

高精細シミュレーターを6台完備した屋内練習場



グループ・マンツーマン・ジュニアなどコースも多数

サービス別トピックス⑥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】 ・ 各種施策により、売上高は前年同期比+11.0%と好調

・ SNSによる集客を強化し、会員数が増加

【オンコースレッスン】 ・ 2023年1月期と同様にプロ・アマ大会開催により、講師獲得およびエンドユーザーを拡大

・ よりレッスン色の強いプログラムへの変更対応のため、売上は一時的に減少

・ スマートフォンアプリを活用し、コーチとユーザーのコミュニケーションを促進。顧客の困り込みを行う

・ 今夏、レッスンサイトをリニューアルし、さらに密度の濃いサービスへ

インドアレッスン

インドアレッスン売上高
前年同期比

+11.0%



会員数
前年同期比

+21.9%



オンコースレッスン

オンコースレッスン
導入コース数
前年同期比

+8.5%



プロ・アマ大会等の
イベントを開催

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

のウエストワングカンツリー倶楽部(兵庫県)を開催いたします。

◆VGレッスン特別企画◆
藤井かすみ×VGレッスン ファン感謝祭 プロアマ大会

のウエストワングカンツリー倶楽部(兵庫県)を開催いたします。

定員最大3名、プロ1名の合計最大4名で一日ラウンド！！
33名希望定、プロの真実勝負に挑戦し、普段味わうことのできないリアルな体験を
お楽しみください！

残り2名予約承っております！

[ご予約はこちら→](#)



サービス別トピックス⑦—トラベル事業



トラベル事業の状況

■グループ旅行の参加者が増加

- ・日本人国内旅行消費額は2019年と同等の水準に回復。訪日外国人旅行消費額も大きく回復
- ・海外航空券は減便が継続中のため、経営リソースを利益率の高い商品に集中。そのため、売上は前年並みだが、利益率は向上
- ・インバウンドツアーなど団体旅行が増加。外国人従業員が在籍していることの強みを活かし、海外の旅行会社と協働することでインバウンドツアーの問い合わせが増加
- ・ゴルフツアーの参加人数は大きく増加し、消費者の旅行意欲は増加傾向に

売上高等



ゴルフツアーの状況



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

- ・新設した営業所を含めた営業力の強化および（株）GDOとの提携により、1人予約ランド対応コースを増やしユーザーの囲い込みを行う

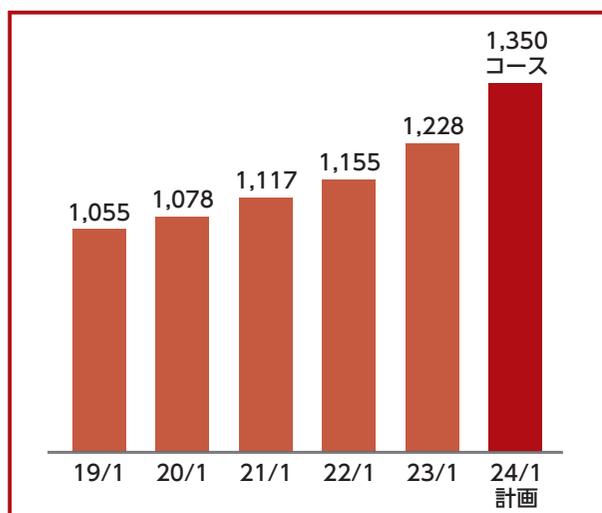
■グループ間シナジーの強化

- ・試験的に行っていた、ゴルフ用品付きのプランを全国展開。ゴルフ用品の仕入れルートを活かしたコストバリューの高いプランで、さらなる売上拡大を狙う

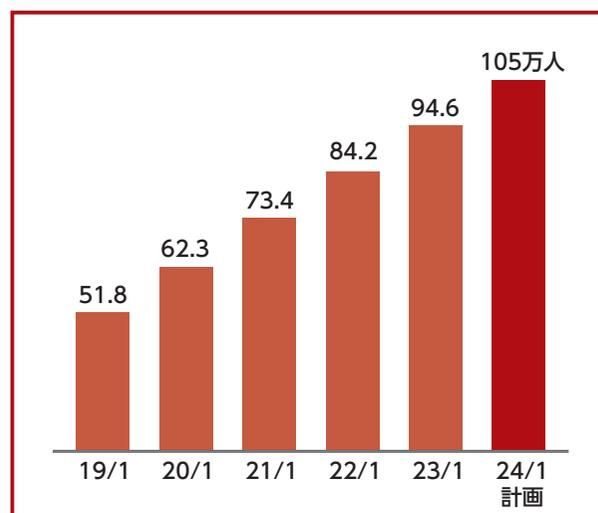
■成立率向上のための施策

- ・枠あたりの成立率・バッグ数を高めることで効率的に売上拡大を狙う。（株）GDOとの提携が本格稼働することで、成約率およびバッグ数の飛躍的な向上が見込まれる

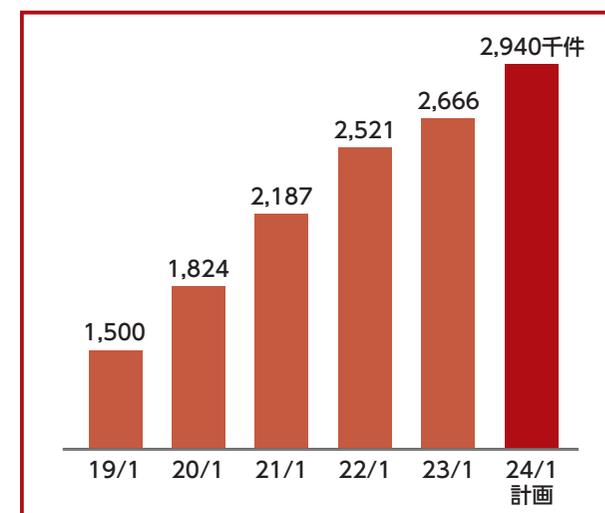
1人予約ランド契約ゴルフ場数



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)

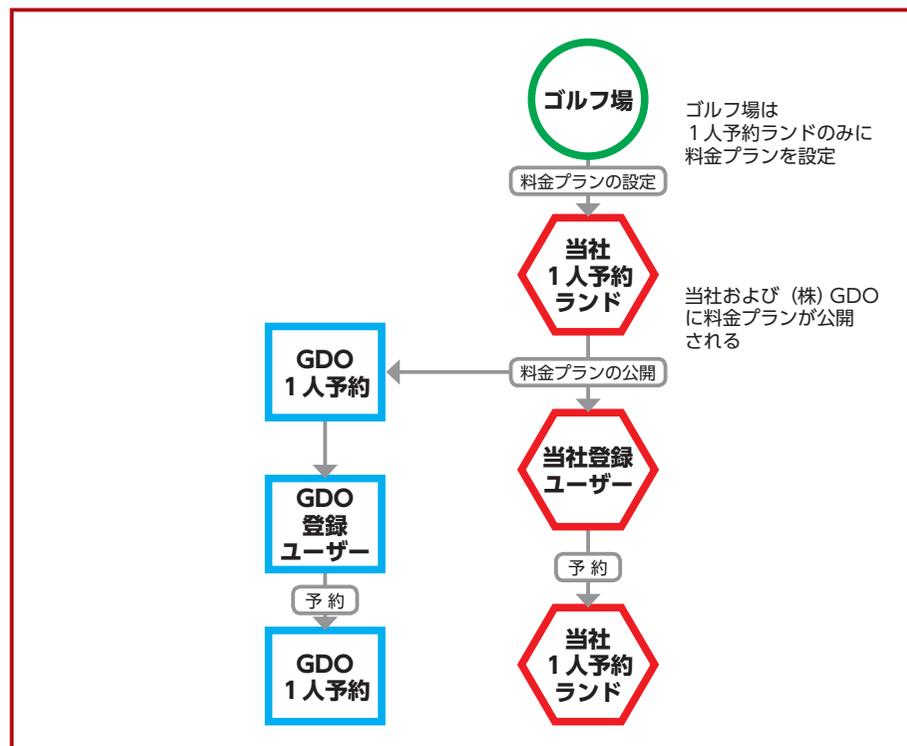


1人予約サービスの提携

■ (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) と業務提携契約締結。1人予約でプレーができるコースとプレー枠は大きく向上する見込み。2023年夏のサービス開始予定に合わせて、現在調整中
【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) GDO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

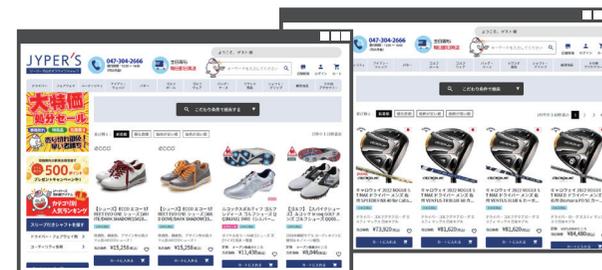
・1人予約対応コース増による選択肢の増加

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

■販売力・商品力の強化

- ・ (株) バリュースポーツの営業で培ったリレーションを活用しゴルフ場への販売を強化。イベント利用やプロショップへの卸販売など販路を拡大中。1ヶ月で100以上のゴルフ場から申込みがあり、今期の大きな販売チャンネルへと成長中
- ・ 好評のガラスコーティングを実店舗だけではなくECサービスにも展開し、他社との差別化を行う
- ・ 為替リスク対応のため、国内商品の比率を高めるなど商品構成の見直し

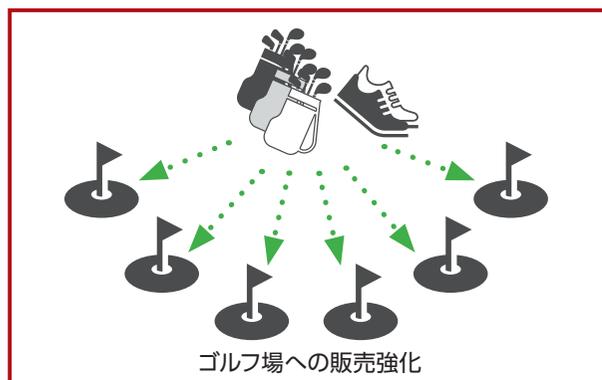
■クラブカスタマイズへの注力

- ・ クラフト工房を備えた店舗を強化することで、ニーズの高いクラブカスタマイズへ対応。試打をしてその場でカスタマイズができるサービスを拡大する

■広告宣伝の強化

- ・ グループ他サービスの会員（1人予約ランド会員等）へのメールマガジン等で、プロモーションを行うなど広告宣伝の強化を行う

販売力・商品力の強化



クラブカスタマイズへの注力



広告宣伝の強化



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人予約会員の有効活用と外国人向けサービスの展開

- ・ 1人予約ランド会員向けのポータルサイトからユーザー流入を促し、集客のスピード化を行う
- ・ 外国人向けの旅行予約サイトを展開し、集客チャネルの強化を行う

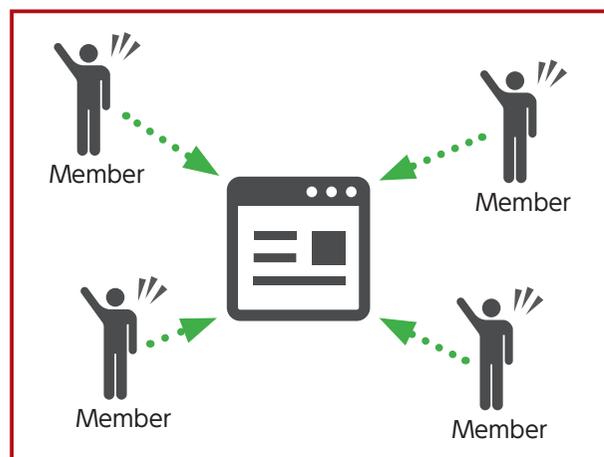
■ インバウンドツアーの取り込み

- ・ 海外のツーリズムのコンベンションで培ったリレーションを活用。第1四半期においてすでに催行し、反響の大きかったタイ・フィリピン・インドネシア等、東南アジアを中心にインバウンドツアーの取り込みを行う
- ・ 海外の旅行会社と協働し、インバウンドツアーの提案と集客を行う

■ 商品および販売力の強化

- ・ 今後、海外行き航空機の便数がコロナ禍前の水準へ戻ることを見込み、販売力の強化および新規販売先の獲得を行う
- ・ ローコストキャリアを利用した個人型パッケージツアーの展開

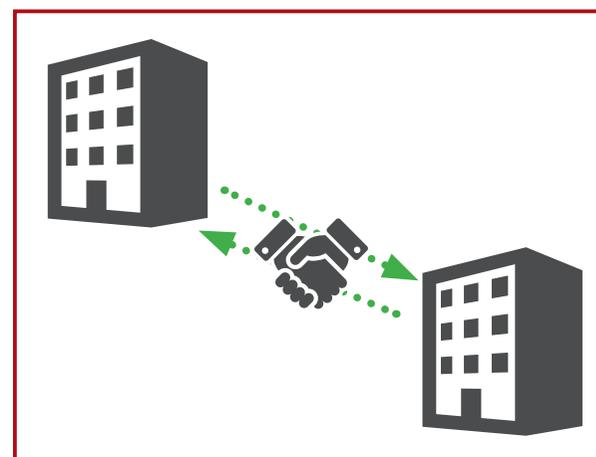
WEB戦略の積極展開



インバウンドツアーの拡充



キャンペーンの展開



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～

2023年3月14日に発表した業績予想から変更はありません。

当第1四半期はゴルフ用品店の新規出店による一時的な費用の発生、ECサービスにおける輸入ゴルフクラブの販売不振等の影響を受けました。一方で第2四半期以降は、(株) GDOとの業務提携やゴルフ場プロショップへのゴルフ用品販売による業績拡大、トラベル事業における経営環境の改善による売上高の回復が見込まれる他、ゴルフ用品販売の新店舗の業績は計画以上に推移しており費用の早期回収が見込まれます。そのため、前回公表の業績予想から変更はありません。さらに、業績向上を推進し、過去最高益を更新できるよう企業価値の向上に努めてまいります。

単位：百万円

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