

2024年1月期 第3四半期
決算説明資料

2023年12月14日



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3四半期 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(第4四半期)の取り組み

P15

セグメント別今期の取り組み

Ⅰ 通期連結業績予想

P23

2024年1月期 通期連結業績予想

2024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】 事業の中核である1人予約ランドは好調に推移し、前年同期比で10%以上伸ばしました。一方でゴルフ用品販売においては主力商品であった輸入商材が円安の影響による価格上昇のため、売上高は苦戦しました。

【トラベル事業】 ゴルフツアーやインバウンドツアー等の団体旅行が好調に推移し、利益は大幅に回復しました。

単位：百万円

	2023年1月期 第3四半期	2024年1月期 第3四半期	対前年同期 増減率	主な要因
売上高	3,436	2,769	△19.4%	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円安の影響により輸入商品の価格優位性が減少し、売上高は苦戦
売上原価	2,293	1,800	△21.4%	仕入単価及び物価の上昇による仕入の抑制
売上総利益	1,142	968	△15.1%	
販売管理費	940	930	△1.1%	各事業のスリム化を行い、効率的な業務体制への変革による減少
営業利益	201	38	△80.8%	為替レートの影響による仕入単価の上昇、及び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	171	26	△84.2%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	111	1	△98.4%	

連結貸借対照表

単位:百万円

	2023年1月期	2024年1月期 第3四半期	増減額
流動資産	2,297	2,447	+150※1
固定資産	210	231	+20
有形固定資産	35	54	+19
無形固定資産	16	17	+0
投資その他の資産	158	159	+1
資産合計	2,508	2,679	+170

	2023年1月期	2024年1月期 第3四半期	増減額
負債合計	1,331	1,537	+205
流動負債	1,166	1,378	+212※2
固定負債	165	158	△6
純資産合計	1,176	1,141	△34
株主資本	1,172	1,137	△34
その他	4	3	△0
負債純資産合計	2,508	2,679	+170

主な要因

※1 商品の増加 (+35百万円)、旅行前払金の増加 (+27百万円)、売掛金の増加 (+49百万円)

※2 短期借入金の増加 (+250百万円)、旅行前受金の増加 (+31百万円)

2024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

	2023年1月期 第3四半期	2024年1月期 第3四半期	
売上高	3,175百万円	2,522百万円	前年同期比 20.5%減
セグメント利益	478百万円	304百万円	前年同期比 36.3%減

事業の中核である1人予約ランドは会員数が100万人を突破し、売上高は10%を超えて増加しました。一方でゴルフ用品販売においては、円安の影響で輸入商材が値上がりし、価格優位性が減少したことが売上高に大きく影響。前年実績を下回る結果となりました。また、新規出店のゴルフ用品販売店へ投資を実施したことにより、一時的に利益は減少しました。

トラベル事業

	2023年1月期 第3四半期	2024年1月期 第3四半期	
取扱高※	677百万円	761百万円	前年同期比 12.3%増
セグメント利益	1百万円	9百万円	前年同期比 456.3%増

本格的に旅行需要の活性化が進み、営業利益は大きく回復。特に研修旅行やインバウンドツアーなど団体旅行が顕著に増加しました。 ※取扱手数料等の純額処理の商品割合が増えたため、取扱高で表記しております。

サービス別トピックス①ーゴルフ事業

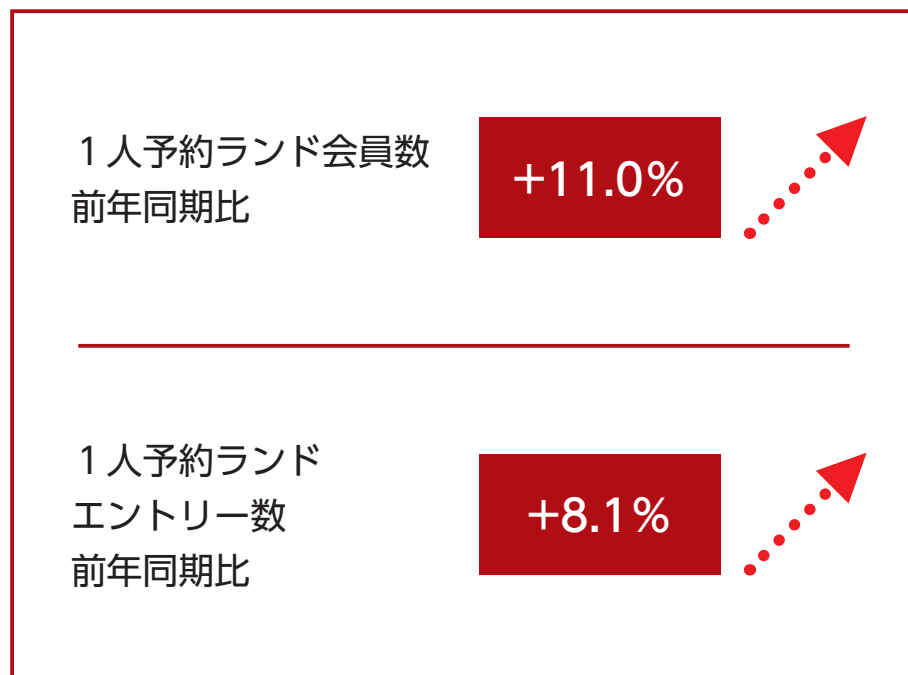


ゴルフ事業の状況

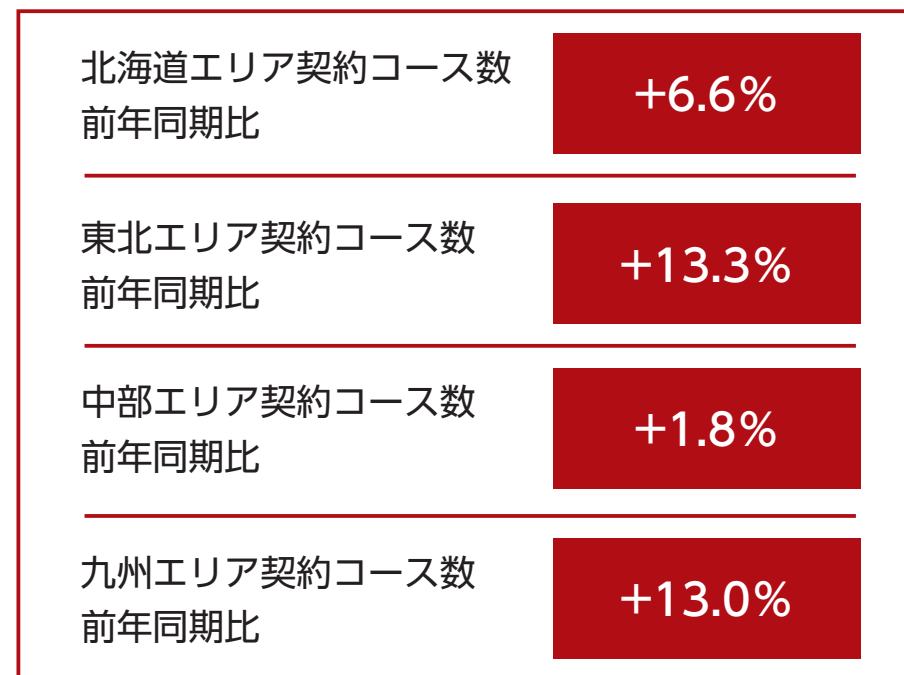
■WEBサービス (1人予約ランド・リピ増くん) について

- ・ 1人予約ランド会員数が今夏100万人を突破。現在でも前年同月比10%超の伸び率を維持しております。
- ・ 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しました。
- ・ 新設した営業所の契約コース数も順調に推移し、全国に1人予約ランドが拡大しました。
- ・ リピ増くん（ゴルフ場自社WEB集客支援システム及びゴルフ場HP管理サービス）は、全国約300コースのゴルフ場が利用中。今後もゴルフ場のニーズに合わせて拡大が見込まれます。

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

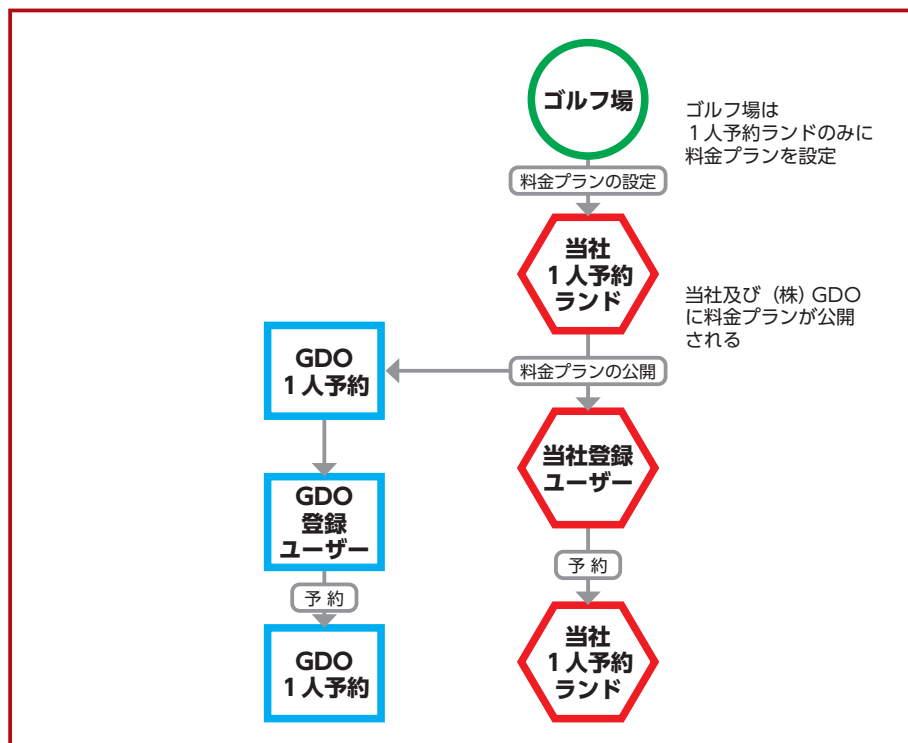


1人予約サービスの提携

■ (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。2023年8月にサービスを本格的に開始し、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いたしました。ユーザーとゴルフ場にとって利用しやすいサービスとなり、今後は新規契約コースの増加が見込まれます。

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

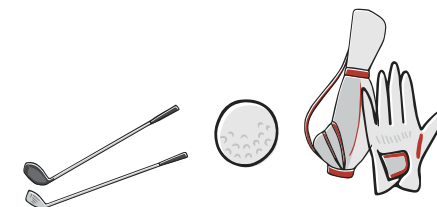
・1人予約対応コース増による選択肢の増加

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

サービス別トピックス③ーゴルフ事業



ゴルフ用品販売 (ECサービス) の状況①

■ゴルフ場への販売強化と自社サイトへの注力

- ・急激な円安により、主力の輸入商品が高騰し売上高は苦戦。そのため、商品構成の見直し等の施策を行いました。
- ・今期より注力しているゴルフ場への販売強化が奏功し、約2倍の売上となりました。イベント利用やプロショップでの販売など取引するゴルフ場数も230コースを突破し、今後も全国のゴルフ場への販売を強化する予定となっております。
- ・実店舗では、買替需要を促すためゴルフクラブの下取りサービスを開始しました。サービス開始以来順調に利用者が伸びております。また、ゴルフクラブ購入者向けに、無料のガラスコーティングサービスを開始し、顧客満足度の向上を図りました。
- ・訪日外国人向けに、ゴルフ用品の免税販売をスタート。円安傾向が継続したことで、順調に売上を伸ばしました。
- ・プライベートブランド商品としてレンジファインダーに続き、カートポーチを販売開始。PB商品は50種類を超えるラインナップとなりました。

■ ゴルフ用品販売売上高

ゴルフ用品売上高
前年同期比

△623百万円



ゴルフ場向け売上高
前年同期比

+96.7%



■ 商品の差別化

クラブへの
ガラスコーティング
サービス開始

防傷・防汚効果のある
ガラスコーティング
サービスで
他社との差別化

プライベートブランド
商品の状況

レンジファインダー、
カートポーチなど
新商品を追加。
今後も新商品を投入予定

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②

■3月11日のオープンの複合ゴルフ施設“ジーパーズ ゴルフクラブ浦安”の状況

- ・ 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として3月11日にオープンした“ジーパーズ ゴルフクラブ浦安”。既存のゴルフ用品販売店の「ゴルフ用品を販売する」店舗から「ゴルフ関連のサービスを取り揃えた」新しいコンセプトの店舗となっております。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しております。
- ・ オープン以来、売上は順調に推移しており、リピーターも増加しております。様々なゴルファーのニーズに応えられる複合ゴルフ施設として認知が進むことで、さらなる拡大を見込んでおります。

店内の設備等

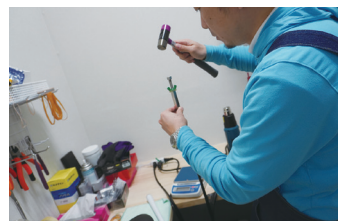


日本モデル・USモデル
を取り揃えた店内

グループ・マンツーマン・
ジュニアなどコースも多数

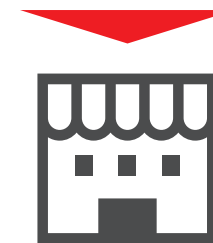


高精細シミュレーターを
6台完備した屋内練習場



店内にはクラフト工房を備える

リピーターの増加



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】
- ・ SNS等の施策により、会員数は大崎店が500名超、浦安店が100名と順調に推移しております。
 - ・ 9月に初のバス送迎付きイベントを開催。10月にはゴルフ合宿を開催し、キャンセル待ちが出るほど好評を博しました。今後も継続してイベント開催を行う予定となっております。
 - ・ 毎週試打会やメーカーフィッティング会を開催し、会員満足度の向上に努めました。
- 【オンコースレッスン】
- ・ 講師とユーザーの懇親コンペ等のイベントを開催。レッスン市場の活性化を図りました。
 - ・ 2023年8月にレッスンサイトをリニューアル。利便性が向上し、さらに利用しやすくなりました。
 - ・ ゴルフ用品販売のグループ会社を持つ強みを生かし、ゴルフ用品のプレゼント企画等、販促プランを展開しました。

インドアレッスン

インドアレッスン売上高
前年同期比

+11.2%



会員数
前年同期比

+25.3%



オンコースレッスン

レッスンサイトを
リニューアル



講師との懇親コンペを
開催



サービス別トピックス⑥ートラベル事業

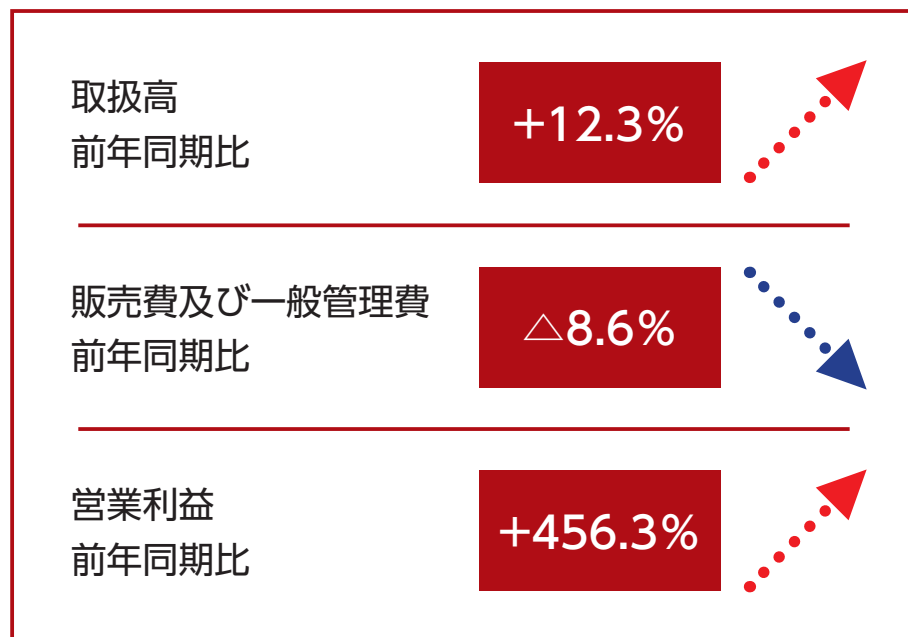
トラベル事業の状況

■アフターコロナへの移行により、グループ旅行の参加者が増加

- ・取扱高及び営業利益は大きく回復。ゴルフツアーの参加者も大きく増加し、当社の商品が多数の顧客に支持されました。
- ・企業・学校の海外研修旅行やインバウンドツアーなど国外を含んだ団体旅行が増加いたしました。
- ・今後のマーケット拡大が予想されるインバウンドツアーを獲得するために、現地のエージェントとのリレーション構築に注力し、現地からの問い合わせが急増いたしました。



取扱高等



ゴルフツアーの状況



2024年1月期

今期（第4四半期）の取り組み

今期（第4四半期）の取り組み①（ゴルフ事業）



WEBサービス1人予約ランド・リピ増くんの取り組み

■導入コースの増加

- ・(株) GDOとの協業により、導入コースの大幅な増加が見込まれます。また、アフターコロナ以後のゴルファーの行動変化によって生まれたゴルフ場の遊休スタート枠を有効活用するために、営業力を強化いたします。

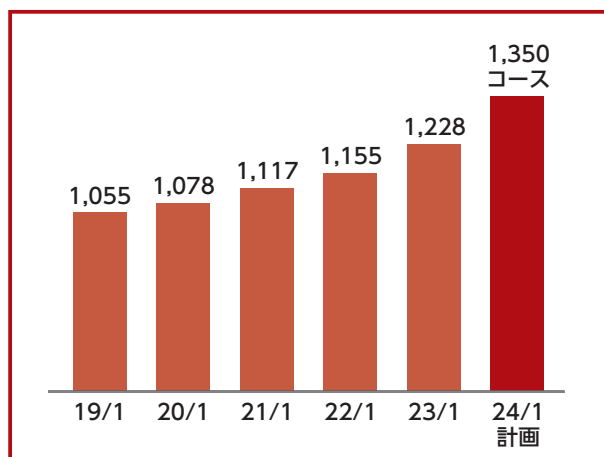
■グループ間シナジーの強化・M&Aによる売上の増加

- ・地域限定で行っていたボール付きのプランを全国展開いたしました。それに加えてゴルフ用品販売店ジーパーズの取り扱い商品やクーポンを景品としたイベント開催にも新たに着手。グループ会社ならではの強みを生かした売上高増加を狙います。さらにゴルフとシナジーのある企業に対してM&Aを行うことで、さらなる売上の増加を目指します。

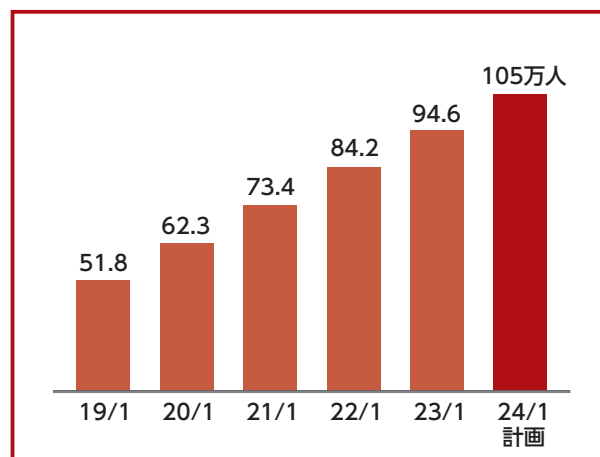
■リピ増くん（ゴルフ場自社WEB集客支援システム及びゴルフ場HP管理）の強化

- ・ゴルフ場のDX化ならびに運営コスト削減を目的とし、リピ増くんの販売強化を行います。また、リピ増くんで培ったゴルフ場とのリレーションを有効活用し、後述の新規事業を展開いたします。

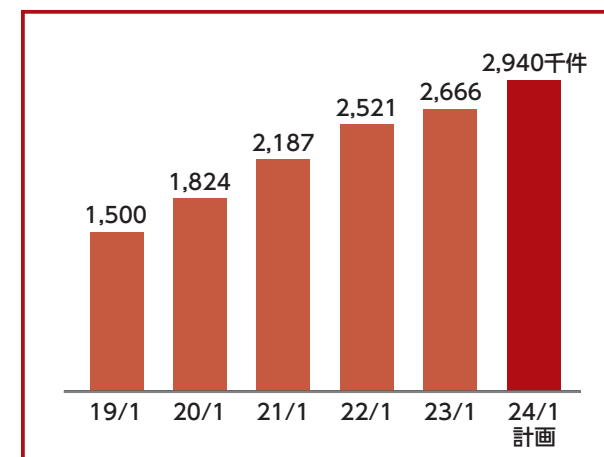
1人予約ランド契約ゴルフ場数



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（第4四半期）の取り組み②（ゴルフ事業）



月刊バリューゴルフについて

■関東・関西の地方誌から全国を網羅するゴルフ誌へ

- ・創刊20周年となる今期に、関東・関西だけの限定的なゴルフ誌から、全国のゴルフ場情報を取り扱うゴルフ誌へと進化。
- ・1人予約ランドにスタート枠のあるゴルフ場は月刊バリューゴルフに全て掲載。紙媒体とWEB媒体での相乗効果を狙います。

■創刊から20周年が経過

- ・月刊バリューゴルフは2023年に創刊から20周年となりました。今後も読者に「ゴルフを何倍も楽しむバリューチケット情報誌」として、有益な情報や企画をお届けします。

地方紙から全国誌へ



創刊20周年



今期（第4四半期）の取り組み③（ゴルフ事業）



新規事業について①

■事業譲受による新規事業の開始

- ・九州にて展開する地方ゴルフ誌「ゴルフマガジン九州」の事業譲受を予定しております。「ゴルフマガジン九州」は、九州地区のゴルフ場紹介やオープンコンペの開催、ゴルフ旅行を紹介するゴルフ情報誌となっております。この事業譲受により、「月刊バリューゴルフ」の全国展開加速化や「1人予約ランド」の導入コース増加、トラベル事業のゴルフ旅行募集対象の増加など当社グループ既存サービスとのシナジー効果を発揮するものとして、収益の拡大を見込んでおります。

「ゴルフマガジン九州」の事業譲受

「ゴルフマガジン九州」 コンテンツ

- ・九州地区のゴルフ場紹介
- ・オープンコンペの開催
- ・ゴルフ旅行の紹介
- ・その他ゴルフ関連情報



事業譲受による新規事業開始

バリューゴルフ
VALUE GOLF

各種サービス



事業譲受による新規アセット



収益の拡大

今期（第4四半期）の取り組み③（ゴルフ事業）

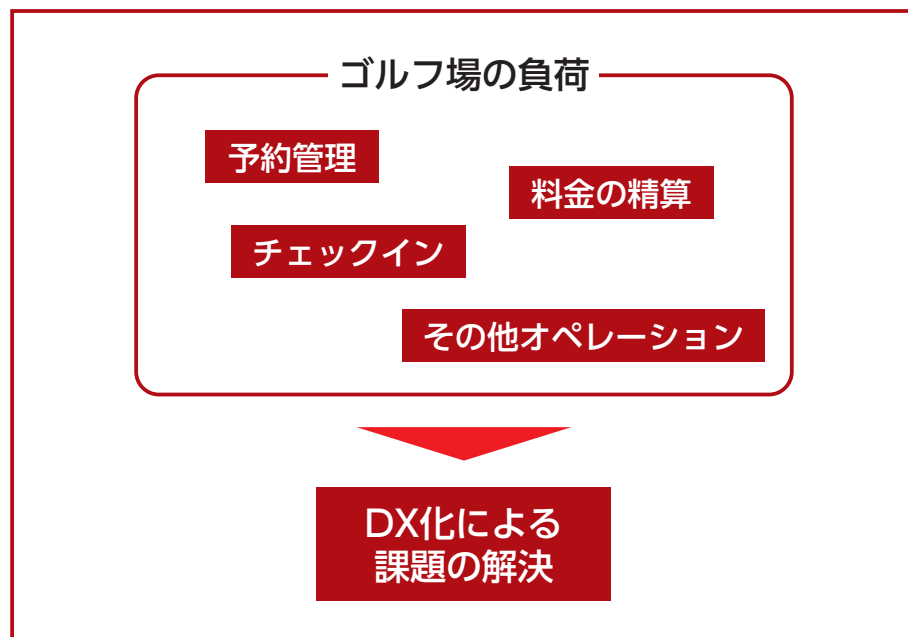


新規事業について②

■ゴルフ場のDX化支援

- ・現在、ゴルフ場自社WEB集客支援システムとして「リピ増くん」及びゴルフ場HP管理を全国約300コースのゴルフ場に導入いただいております。この導入実績をもとに、ゴルフ場のDX化を目的とした事業を展開。ゴルフ場のオペレーション負荷の軽減及びゴルフ場運営をスリム化するソリューションを提供します。来期早々にサービスを開始する予定となっております。全国の「リピ増くん」及びゴルフ場HP管理導入ゴルフ場300コース、さらに1人予約ランド導入ゴルフ場1250コースに対してサービスを展開し、ビジネスのスピードアップを図ります。

| オペレーション負荷の軽減



| ゴルフ場運営のスリム化（イメージ）



今期（第4四半期）の取り組み④（ゴルフ事業）



ゴルフ用品販売の取り組み

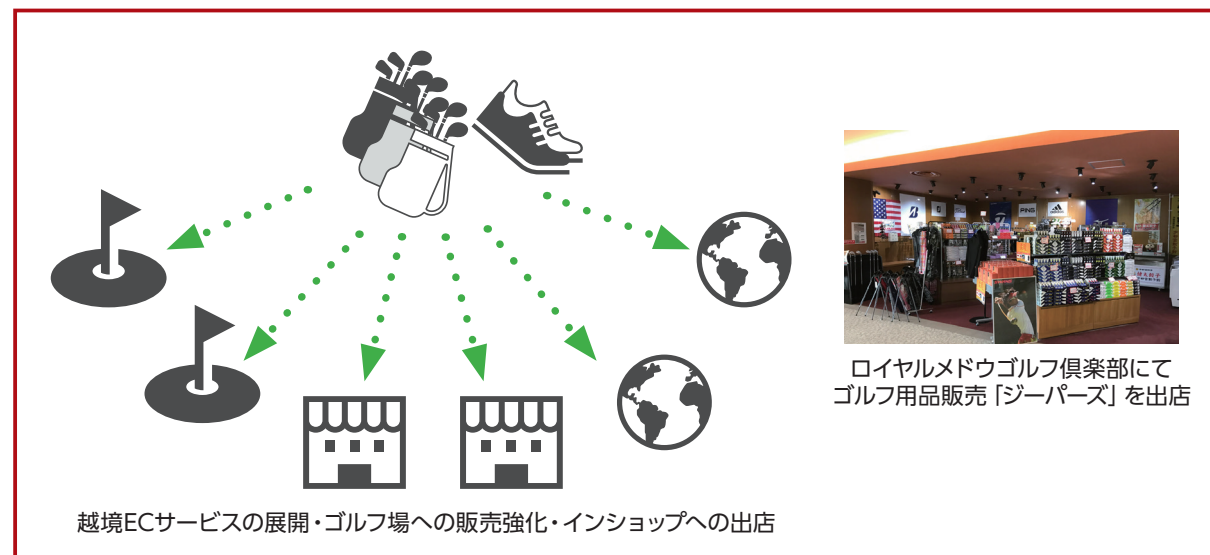
■販売チャネルの強化

- ・当面の間、円安傾向が継続するものと考え、ECサービスを海外にも展開。円安を生かして販売対象の拡充を図ります。
- ・ゴルフ場への販売をさらに強化。約230コースを突破した取引コースをさらに拡大し、イベント利用やプロショップでの販売を促進します。
- ・第3四半期にて開始したゴルフ場プロショップのインショップ運営も強化いたします。

■インバウンド需要の取込

- ・トラベル事業と協力し、インバウンドゴルフツアーの立寄先としてゴルフ用品店「ジーパース」を追加。訪日外国人に対して免税での販売を行います。今後、拡大が予想されるインバウンドツアーでの需要取り込みを狙います。

■販売チャネルの強化



ロイヤルメドウゴルフクラブにて
ゴルフ用品販売「ジーパース」を出店

■インバウンド需要の取込



今期（第4四半期）の取り組み⑤（トラベル事業）



旅行サービスの取り組み①

■新商品の展開、販売チャネルの開拓

- ・クルーズ&ゴルフツアーの商品を新たに造成し、来期に販売開始いたします。
- ・ゴルフ場運営会社と提携したツアーやゴルフ練習場のメンバー向けのツアーなど他社と協業し、魅力度の高い商品開発や販売チャネルの開拓を行います。

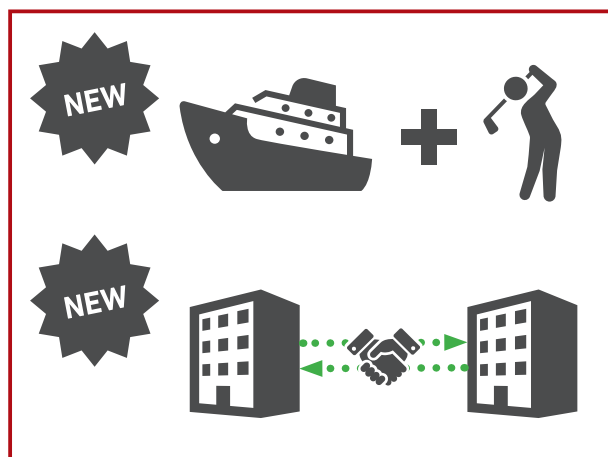
■インバウンドツアーの取り込み

- ・海外の現地旅行会社と協働し、インバウンドツアーを催行します。当社グループの強みであるゴルフ場とのリレーションを活用し、ゴルフ+観光+交通手段を組み合わせた満足度の高いサービスを提供します。

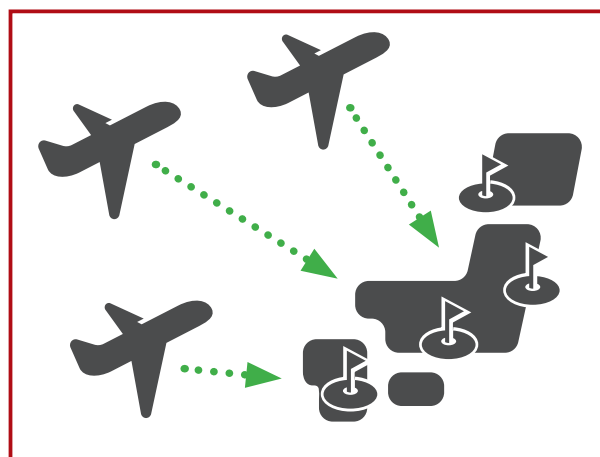
■WEB戦略の積極展開

- ・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100万人を超える会員に対して販売促進を行うなど、利用者数の増加策を図ります。

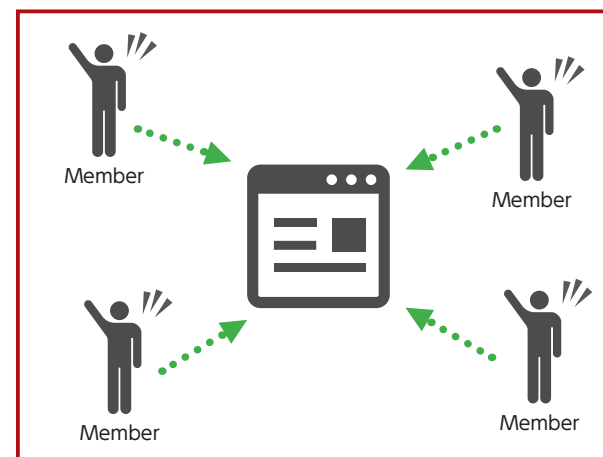
■新商品の展開



■インバウンドツアーの取り込み



■WEB戦略の積極展開



今期（第4四半期）の取り組み⑥（トラベル事業）

旅行サービスの取り組み②

■M&Aの実施

・ゴルフ事業及びトラベル事業の増強を図るためM&Aを実施します。国内・海外でのゴルフプレーや有名トーナメントの観戦ツアー、有名プロゴルファーとのラウンドなど独自性と付加価値のある旅行のノウハウを持つ(株)エスプリ・ゴルフをグループ化することで、高いシナジー効果を発揮することを見込んでおります。

(株)エスプリ・ゴルフはマスターズ観戦やセントアンドリュースを始めとした名だたる世界の名コースでのプレーを含めたツアーに定評のある会社となっており、これらがトラベル事業の商品ラインナップに加わることとなります。また、ゴルファーなら誰もが憧れるゴルフ場とのリレーションは、ゴルフ事業のサービスとも大きなシナジーを発揮するものと考えております。

■M&Aの実施



■ツアープラン例



■独自性と付加価値のある商品



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下記の通り修正いたします。

当第3四半期は円安の影響により、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。そのため、商品構成や販売チャネルの見直し等ビジネスモデルの変革を進めております。また、M&Aや新規出店への投資を行っており、それらの施策の効果が顕れるのは第4四半期から来期以降と見込んでおります。

これに伴い、前回公表の業績予想から下記の通り修正いたします。今後は新規事業の開始や「(株) エスプリ・ゴルフ」、「ゴルフマガジン九州」とのシナジー効果を最大限に活用し、収益の拡大と企業価値の向上に取り組んでまいります。

単位:百万円

	2024年1月期通期業績予想 2023年3月14日公表値	2024年1月期通期業績 修正予想
売上高	4,800	3,800
営業利益	300	85
経常利益	290	70
親会社株主に帰属する 当期純利益	200	30

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。