

(株) ゴルフダイジェスト・オンライン
2023年12月期 通期決算

2024年2月14日

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留意ください。
- ▶ 本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

INDEX

1. 2023年12月期 通期実績
2. 2024年12月期 通期見通し
3. 前・中期経営計画2021-2023 の振り返り
4. 新・中期経営計画2024-2026

CHAPTER

01

2023年12月期 通期実績

米国における第2の収益の柱となるゴルフ弾道測定器事業が通年寄与 国内の売上総利益率低下及び海外ののれん等償却費負担により営業利益は前年比減

- ▶ 売上高はゴルフ弾道測定器事業の進捗により海外セグメントにて大きく成長。国内セグメントは想定よりも厳しい環境の中で前年並みを維持
- ▶ 利益面では、主に国内ゴルフ用品販売事業において在庫調整のため売上総利益率が低下。また、海外においてのれん及び無形資産償却費の増加により販管費が上昇
- ▶ 円安の影響で営業外収益として為替差益3.7億円等を計上

売上高

529.1億円

前年比 +68.2億円 ↑
+14.8%

EBITDA

44.6億円

前年比 +4.1億円 ↑
+10.3%

営業利益

3.8億円

前年比 -8.0億円
-68.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1.5億円

前年比 -1.8億円
-53.2%

(前期は債務免除益 8.4億円を計上)

連結PL概要

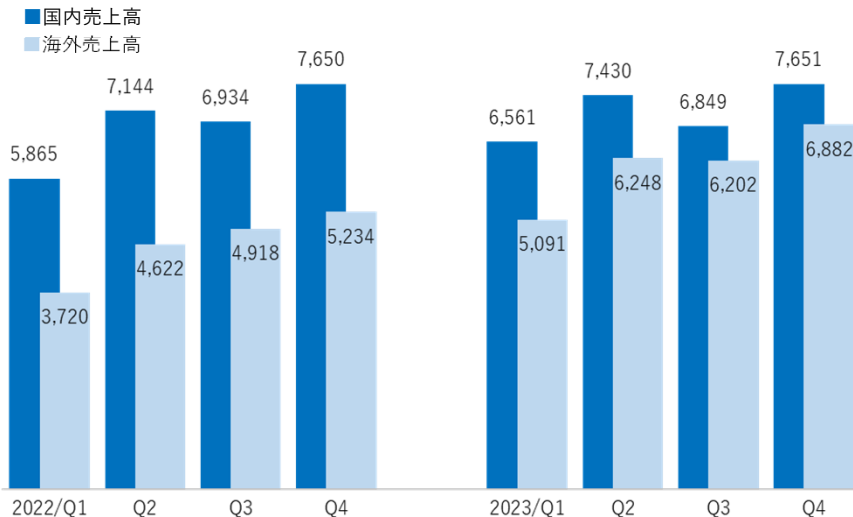
(百万円)	2022年	2023年	増減額	増減率
売上高	46,090	52,918	+ 6,827	+ 14.8 %
(国内)	27,593	28,493	+ 899	+ 3.3 %
(海外)	18,496	24,424	+ 5,928	+ 32.1 %
売上総利益	15,999	17,823	+ 1,824	+ 11.4 %
販管費	14,809	17,443	+ 2,634	+ 17.8 %
EBITDA	4,049	4,465	+ 415	+ 10.3 %
(国内)	2,639	2,411	- 227	- 8.6 %
(海外)	1,409	2,053	+ 643	+ 45.6 %
営業利益	1,189	380	- 809	- 68.0 %
(国内)	2,015	1,762	- 253	- 12.6 %
(海外)	-825	-1,382	- 556	— %
経常利益	-175	353	+ 528	— %
当期純利益	339	158	- 180	- 53.2 %

連結売上高は前年比二桁成長を達成

- ▶ 国内セグメントは前年比+3%。コロナ前の2019年度対比では+13%の成長
- ▶ 海外セグメントはゴルフ弾道測定器事業のクリスマス商戦等で進捗

セグメント別 売上高（四半期別）

(百万円)



セグメント別 売上高（通期）

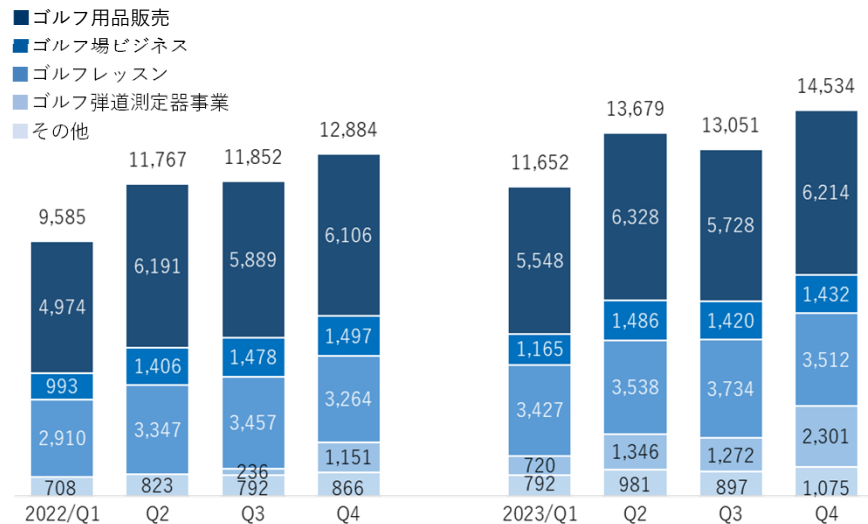
(百万円)

	2022	2023	前年比	
連結売上高	46,090	52,918	+ 6,827	+ 14.8%
■ 国内	27,593	28,493	+ 899	+ 3.3%
■ 海外	18,496	24,424	+ 5,928	+ 32.1%

各サービスともに売上拡大

- ▶ 2022年9月に事業取得し、2023年5月に新モデルを販売開始した「ゴルフ弾道測定器」事業が通年寄与
- ▶ 「その他」サービスの増加は、国内ゴルフ練習場事業+497百万円が寄与

サービス別 売上高 (四半期別) (百万円)



サービス別 売上高 (通期) (百万円)

	2022	2023	前年比	
連結売上高	46,090	52,918	+ 6,827	+ 14.8%
■ ゴルフ用品販売	23,161	23,818	+ 657	+ 2.8%
■ ゴルフ場ビジネス	5,375	5,504	+ 129	+ 2.4%
■ ゴルフレッスン	12,980	14,211	+ 1,231	+ 9.5%
■ ゴルフ弾道測定器	1,388	5,641	+ 4,252	+ 306.3%
■ その他	3,185	3,741	+ 556	+ 17.5%

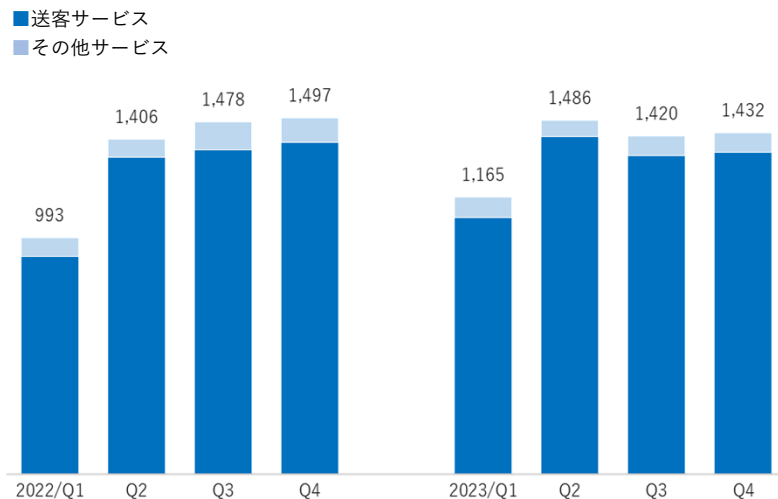
- ▶ 「ゴルフ練習場」は施設数及び利用者数の増加で成長。「ゴルフ用品販売」は前年並みに留まるも2019年比では+10%成長、「ゴルフ場ビジネス」は前年比微増に留まるが、2019年比では特に注力してきた送客サービスで+17%成長
- ▶ 「ゴルフ用品販売」の売上総利益率が低下
- ▶ 販管費コントロールを継続するも、売上総利益の減少をカバーできずEBITDA、営業利益はともに前年比マイナス

(百万円)	2022年	2023年	増減額	増減率
売上高	27,593	28,493	+ 899	+ 3.3 %
ゴルフ用品販売	18,744	18,909	+ 164	+ 0.9 %
ゴルフ場ビジネス	5,375	5,504	+ 129	+ 2.4 %
ゴルフ練習場	1,058	1,555	+ 497	+ 47.0 %
その他	2,416	2,525	+ 109	+ 4.5 %
EBITDA	2,639	2,411	- 227	- 8.6 %
営業利益	2,015	1,762	- 253	- 12.6 %

送客手数料の改定で一定の効果継続。引き続き送客数増加に注力

- ▶ 雨天・降雪・猛暑等の天候要因、他のレジャー活性化及びゴルフプレー料金上昇等の影響を受ける中、昨年6月頃より順次導入してきた送客手数料改定で送客単価が上昇
- ▶ GDO独自の販売手法「HOT PRICE」の強化により売上成長に貢献
- ▶ 市場全体の状況に対応し、コスト効率化を実施

国内ゴルフ場ビジネス 売上高（四半期別）（百万円）



国内ゴルフ場ビジネス 売上高（通期）（百万円）

	2022	2023	前年比	
国内ゴルフ場 ビジネス売上高	5,375	5,504	+ 129	+ 2.4%

■ 送客サービス 前年比 + 3.7% ↑

事前決済サービス「HOT PRICE」を強化

- ▶ 独自の販売手法を多様化し、差別化を図る

■3つの特徴

1. 1枚のチケットで“最大4名”までお得にプレーが可能
2. 購入後のプレー予約の変更可能 ※購入のキャンセルは不可
3. さまざまな決済方法に対応



チケット1枚
の
場合
¥10,000
↓↓↓
4名/1組で
1名
¥2,500

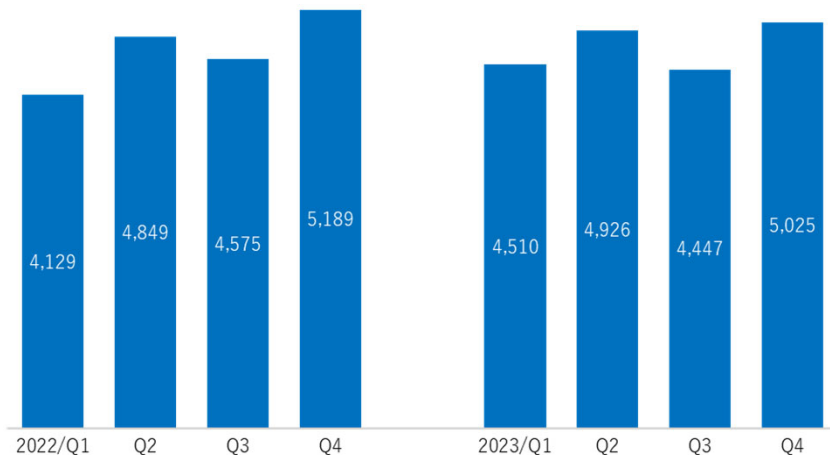
■サービスフロー



厳しい事業環境の中、中古商材が好調に推移

- ▶ 市場需要が低迷する中、ウェアを中心に在庫消化を進めたことにより売上総利益率が大きく低下。また、キャディバッグ等の高単価商品は販売苦戦
- ▶ 「下取り割」サービスが奏功して中古クラブのEC販売は前年比 +42.4% と大きく成長
- ▶ 販売手法の多様化の一環として「TRY SHOT」を強化。クラブの新製品需要を的確に捉え、クラブ売上の維持に貢献

国内ゴルフ用品販売 売上高（四半期別）（百万円）



国内ゴルフ用品販売 売上高（通期）（百万円）

	2022	2023	前年比	
国内ゴルフ用品 販売売上高	18,744	18,909	+ 164	+ 0.9%

中古品EC売上高 前年比 + 42.4%



ゴルフ用品月額サービス
「TRY SHOT」利用件数 前年比

1.5倍



「下取り割」サービスを強化

▶ 新品の購入促進と共に中古商材の拡充を実現する独自の販売手法

■ 3つの特徴

1. 下取り額が注文時に保証される
2. 注文のタイミングで下取り登録が出来る
3. 下取り品の返送は注文箱を再利用OK

■ サービスフロー

STEP1

下取りクラブ・購入クラブを選ぶ



どちらを先に選んでもOK！ 目的に合わせた買い方ができます。

※一部対象外の商品があります。

STEP2

下取り割引後の価格でクラブを購入



お会計は下取り価格との差額でOK！
クレジットカードで会計できます。

※[オンラインでの本人確認申請](#)が事前に必要となります。

STEP3

下取りクラブをヤマト運輸にお渡し



購入クラブの梱包箱をそのまま返送箱として利用可能！

※下取り品がお申込み時の金額と一致しない場合、[メールでご連絡](#)します。

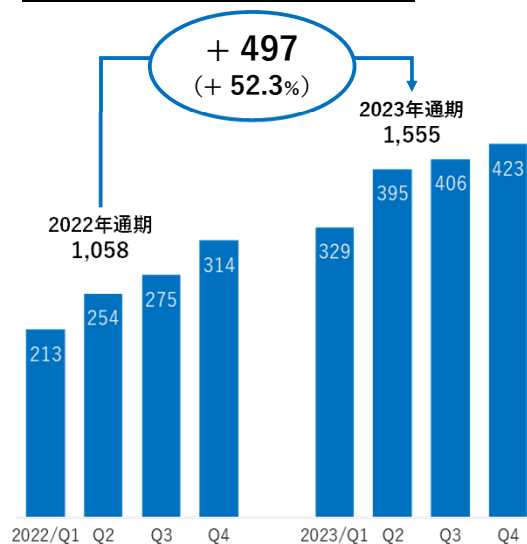
(決済例)



導入施設・打席数、利用者数ともに増加

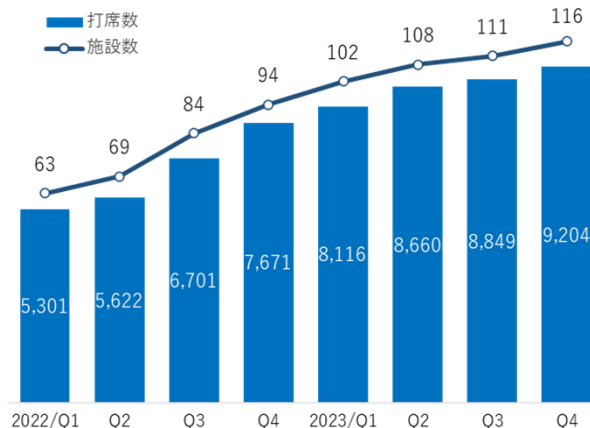
- ▶ 年間新規導入数は、22施設、1,654打席。トップトレーサー・レンジの月間利用者数は、年間利用者数は延べ1,200万人を超える
- ▶ 2022年度以降、市場のゴルフ練習場利用者数の減少トレンドが続く中で、トップトレーサー・レンジ導入施設では市場を上回る来場者数を維持するほか、顧客単価も上昇

国内ゴルフ練習場 売上高 (四半期別) (百万円)



導入施設数・打席数

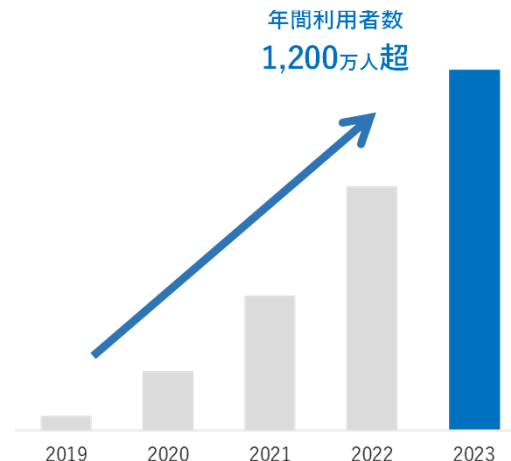
打席数に応じた固定料金



※導入施設の内、今期1施設(50打席)が閉鎖。

利用者数

利用者数に応じた従量課金



ゴルフ弾道測定器事業(前年9月開始)の進捗が売上及びEBITDAの成長に寄与する一方、PMI費用、のれん等償却費の増加で営業損失

- ▶ ゴルフ弾道測定器事業は、クリスマス商戦で販売が進捗。Q4(3か月)におけるのれん等償却前営業利益はプラスに転じる。
- ▶ 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 +17.2億円、EBITDA +1.4億円、営業利益 -0.9億円、のれん等償却前営業利益 +0.2億円

(百万円)	2022年	2023年	増減額	増減率
売上高	18,496	24,424	+ 5,928	+ 32.1 %
ゴルフレッスン	12,002	13,169	+ 1,166	+ 9.7 %
フィッティング販売・EC販売	4,416	4,909	+ 492	+ 11.1 %
ゴルフ弾道測定器	1,388	5,641	+ 4,252	+ 306.3 %
その他 (連結相殺、FC収入等)	688	705	+ 16	+ 2.4 %
EBITDA	1,409	2,053	+ 643	+ 45.6 %
営業利益	-825	-1,382	- 556	- %
のれん等償却費	1,072	1,789	+ 716	+ 66.8 %
のれん等償却前営業利益	246	406	+ 160	+ 65.2 %

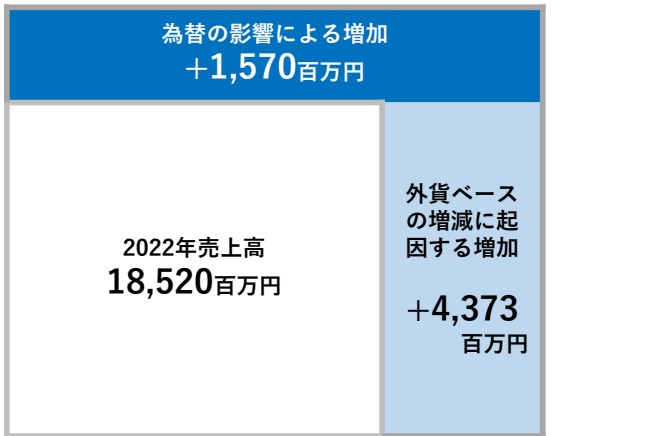
(百万USD)	2022年	2023年	増減額	増減率
売上高	140.5	173.6	+ 33.1	+ 23.6 %
ゴルフレッスン	91.1	93.6	+ 2.4	+ 2.7 %
フィッティング販売・EC販売	33.5	34.9	+ 1.4	+ 4.2 %
ゴルフ弾道測定器	10.5	40.1	+ 29.5	+ 280.3 %
その他（連結相殺、その他）	5.2	5.0	- 0.2	- 3.8 %
EBITDA	10.7	14.5	+ 3.8	+ 36.3 %
営業利益	-6.2	-9.8	- 3.5	— %
のれん等償却費	8.1	12.7	+ 4.5	+ 56.1 %
のれん等償却前営業利益	1.8	2.8	+ 1.0	+ 54.6 %

期中平均レート：2022年 1USD = 131.63円 2023年 1USD = 140.66円

(参考) 為替等の影響

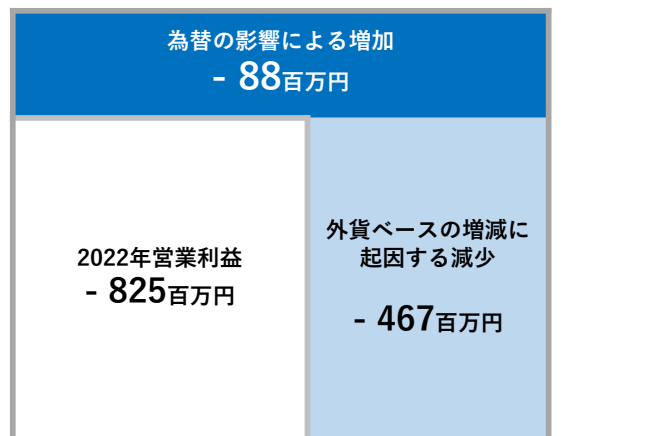
米国GOLFTECグループ

売上高の増減分析

期中平均為替レート
(1 USD当たり)2023年
¥140.662022年
¥131.632022年売上高
140.7百万USD2023年売上高
173.9百万USD売上高増加額
+33.2百万USD

海外セグメント

営業利益の増減分析

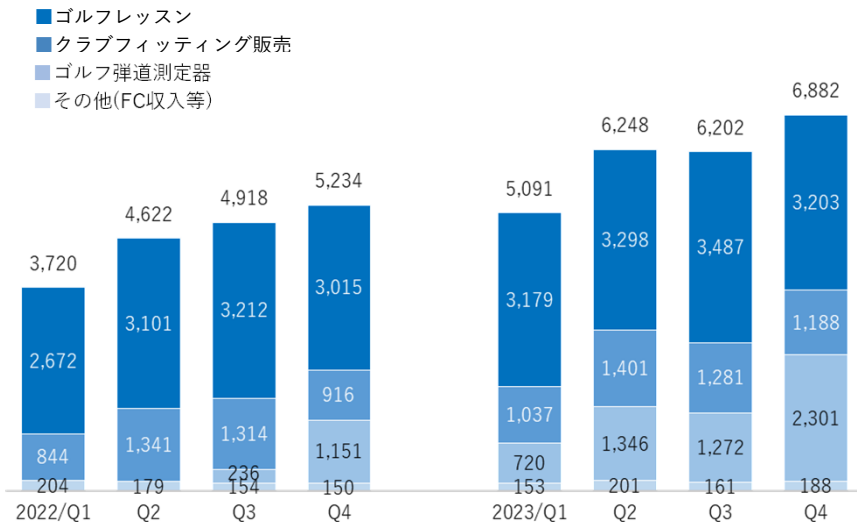
期中平均為替レート
(1 USD当たり)2023年
¥140.662022年
¥131.632022年営業利益
- 6.2百万USD2023年営業利益
- 9.8百万USD営業利益減少額
- 3.5百万USDうち、
のれん等償却費の
増加による減少
- 4.5百万USD

※2023年売上高は子会社間取引等を考慮しない金額でありP15の数値とは異なります。

ゴルフ弾道測定器事業の進捗が売上成長に寄与。円安も影響

- ▶ 全体として既存顧客のリピー率は堅調であったものの、例年よりもコーチの離職率が高かったことが起因し新規顧客獲得面で苦戦
- ▶ 前年9月以降、利上げや物価高騰等の心理的影響を受けて市場環境が悪化。フィッティング販売に特に影響
- ▶ ゴルフ弾道測定器事業は、5月に新モデル機種発売。クリスマス商戦等で販売が進捗

米国GOLFTECグループ売上高（四半期別）（百万円）



米国GOLFTECグループ売上高（通期）（百万円）

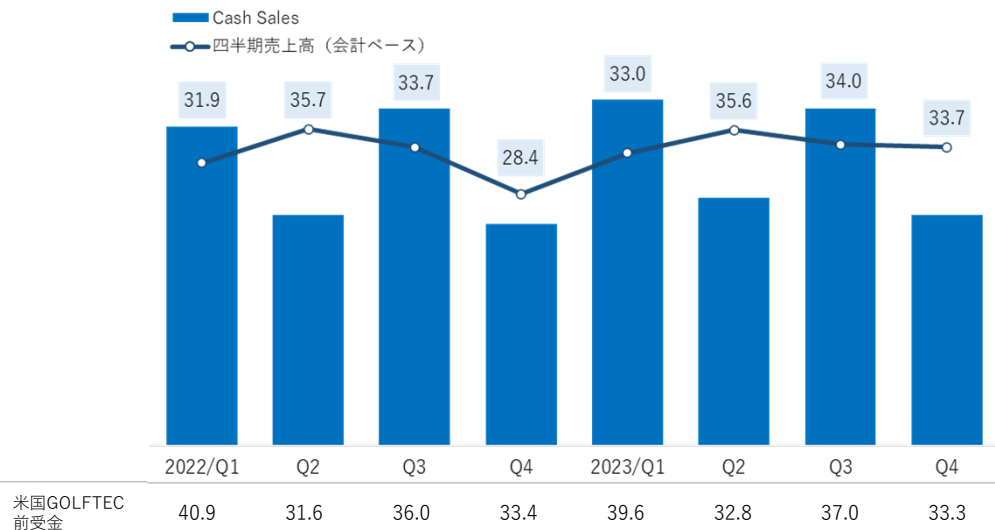
	2022	2023	前年比	
米国GOLFTEC 売上高	18,496	24,424	+ 5,928	+ 32.1%
■ ゴルフ レッスン	12,002	13,169	+ 1,166	+ 9.7%
■ フィッティ ング販売・EC販売	4,416	4,909	+ 492	+ 11.1%
■ ゴルフ弾道 測定器	1,388	5,641	+ 4,252	+ 306.3%
■ その他 (FC収入等)	688	705	+ 16	+ 2.4%

期中平均レート：2022年 1USD = 131.63円
2023年 1USD = 140.66円

コーチの離職率が高水準で推移し、Cash Sales獲得に苦戦

- ▶ コーチの離職率は若干改善したが依然として例年よりも高水準で推移。特に需要が高まるゴルフのハイシーズンにおいてコーチ不足を主要因として新規顧客獲得に苦戦し、Cash Salesは計画を下回る

直営店のCash Salesと売上高 (四半期別) (百万USD)



米国GOLFTEC売上高 (通期) (百万USD)

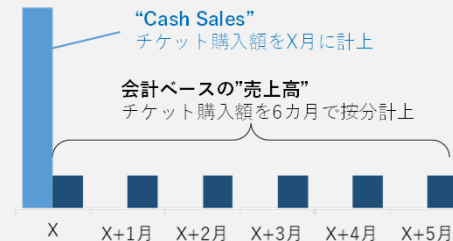
	2022	2023	前年比
米国GOLFTEC売上高(会計ベース)	130.1	133.9	+ 3.7 + 2.9%

■ Cash Sales 前年比 **+4.7%**



Cash Salesと四半期売上高 (会計ベース) の関係

例) X月に有効期限6カ月のチケットを購入した場合

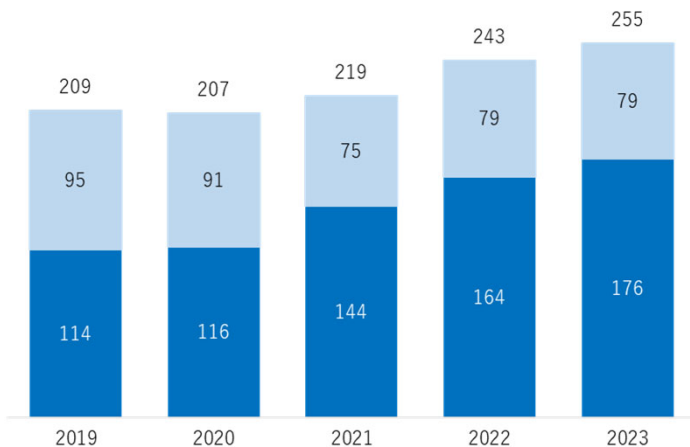


出店戦略はややペースを抑えて進捗

- ▶ 米国内に直営店が12店舗純増
- ▶ FC店舗の業態で、米国以外にも拡大

過去5年間の店舗数推移

■ 直営店
■ FC店



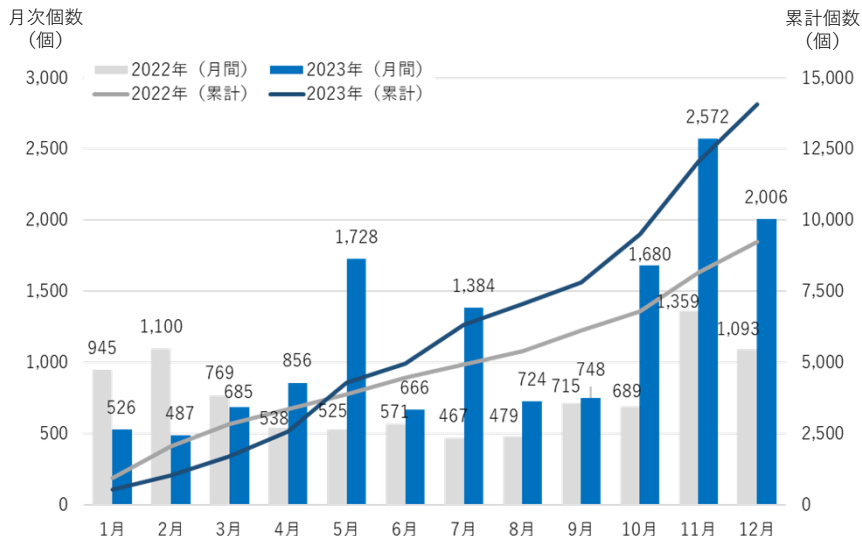
2023年度四半期別 店舗数増減

	Q1	Q2	Q3	Q4
直営店	+ 5	+ 3	+ 2	+ 2
新規出店	+ 5	+ 3	+ 2	+ 2
FC店の直営化	—	—	+ 1	—
退店	—	—	- 1	—
FC店	—	+ 1	+ 0	- 1
新規出店	—	+ 1	+ 1	—
直営化による減少	—	—	- 1	—
閉店	—	—	0	- 1

ブラックフライデー、クリスマス商戦で販売が進捗

- ▶ 2023年5月に「SkyTrak+」を発売後の販売台数は前年実績を上回る実績で推移。周辺機器「ホームスタジオ」セットと併せて販売が進む
- ▶ 中間卸先を経由した販売中心から徐々にWEBサイト(skytrakgolf.com)直販の構成比が上昇

「SkyTrak」及び「SkyTrak+」の販売台数推移（月次）



ゴルフ弾道測定器事業の売上高推移（月次）



2023年度、販売体制の整備・強化が進む

- ▶ 「SkyTrak」「SkyTrak+」「ホームスタジオ機器」等を本格的に販売できる体制が整う

物流センター開設

- 「SkyTrak」「SkyTrak+」「ホームスタジオ機器」商材を在庫し、発送。R&D機能も備える
- 面積：約17,500 SQFT (約1,625㎡)



システム移行、 Webサイトの開設

- SkyHawke社より、バックエンドシステム、アプリ開発システムの移行が完了
- 今後のシステムアップデートは、自社で実行可能に
- GOLFTEC独自のWebサイトを用いてオーダーが可能に

組織体制の確立

- 開発や販売に関するマネジメント層を採用し、強固な組織を確立
- 販売・オペレーション等に関する体制整備も進捗

カスタマーセンター開設

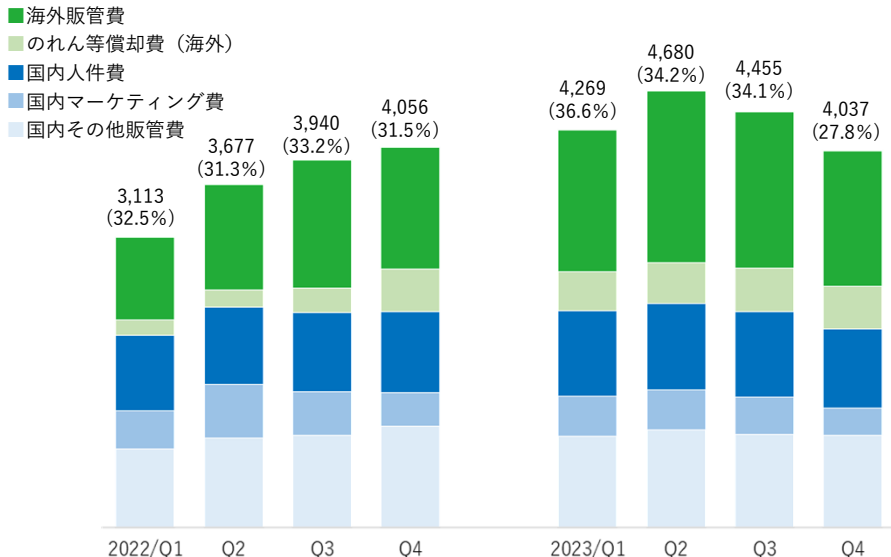
- センター内にマーケティングチームを配置し、「顧客の声」を反映する体制を構築

連結販管費

販管費は環境変化に合わせてコントロール

- ▶ 海外販管費は、物価上昇、ゴルフ弾道測定器事業取得によるのれん及び無形資産償却費の増加、当該事業が加わったことによる販管費の増加、積極的なマーケティング活動、ソフトウェア開発の実施、事業拡大に応じた本部人員増加、期中平均為替レートの上昇等により増加
- ▶ 国内販管費は、営業力強化や顧客獲得のための人員補強や諸費用の増加、人事制度の見直しによる一時的な制度移行費用、物価上昇によるIT費用の増加等がある一方で、マーケティング活動の効率化、固定費の見直し等を推進

販管費（四半期別）（百万円、売上高販管費比率％）



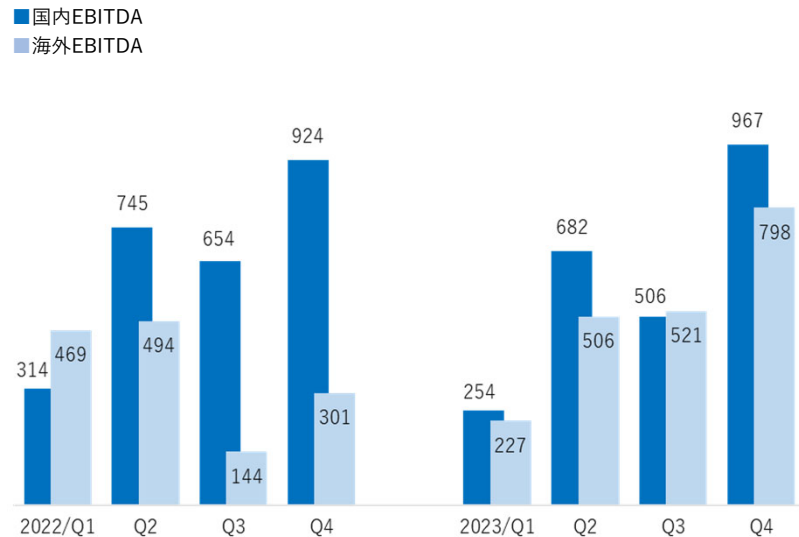
販管費（通期）（百万円）

	2022	2023	前年比	
連結販管費	14,809	17,443	+ 2,634	+ 17.8%
(売上高比)	(32.1%)	(33.0%)		(+0.8p)

海外販管費(償却費以外)	前年比	+ 38.4%
海外のれん等償却費	前年比	+ 66.8%
国内人件費	前年比	+ 7.4%
国内マーケティング費	前年比	- 14.2%
国内その他	前年比	+ 3.3%

国内の利益率低下による減少はあるものの、ゴルフ弾道測定器事業の進捗により、海外EBITDAは大幅成長

EBITDA推移（四半期別）（百万円）



EBITDA（累計）（百万円）

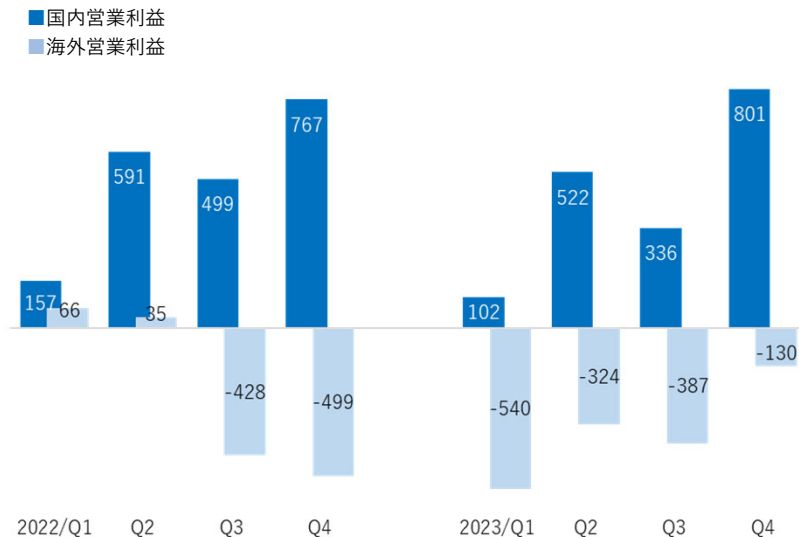
	2022	2023	前年比	
連結EBITDA	4,049	4,465	+ 415	+ 10.3%
■ 国内	2,639	2,411	- 227	- 8.6%
■ 海外	1,409	2,053	+ 643	+ 45.6%

連結営業利益

国内の利益率低下や海外におけるのれん等償却費の増加等で前年比減

- ▶ 国内：ゴルフ用品販売の売上総利益率低下が影響
- ▶ 海外：売上、売上総利益は増加した一方で、コーチ不足、物価上昇、PMI費用、のれん及び無形資産償却費の増加を主たる要因として営業損失

営業利益（四半期別）（百万円）



営業利益（通期）（百万円）

	2022	2023	前年比	
連結営業利益	1,189	380	- 809	- 68.0%
国内	2,015	1,762	- 253	- 12.6%
海外	- 825	- 1,382	- 556	- %

のれん等償却費 **1,789**百万円（前年比 + 66.8%）

ゴルフ用品販売及びGOLFTEC事業の苦戦、のれん等償却費の増加を主たる要因として営業損失

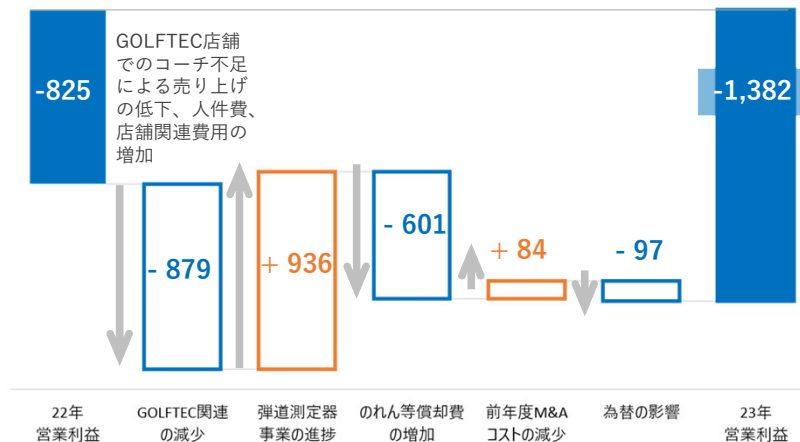
国内セグメント

(百万円)



海外セグメント

(百万円)



連結PL 営業利益～当期純利益

「為替差益」、「助成金収入」及びシンジケートローン関係の「支払利息」が発生

	2022年	2023年	増減額
営業利益	1,189	380	- 809
営業外収益			
為替差益	—	379	+ 379
助成金収入	9	249	+ 240
その他の営業外収益	15	25	+ 9
営業外費用			
支払利息	160	637	+ 476
資金調達費用	402	2	- 400
為替差損	824	—	- 824
その他営業外費用	1	43	+ 42
経常利益	-175	353	+ 528
特別利益			
債務免除益	865	—	- 865
その他の特別利益	35	78	+ 42
特別損失	160	4	- 156
法人税、法人税等調整額	226	268	+ 42
当期純利益	339	158	- 180

- ▶ 期末為替レートの上昇により、全体として各資産、負債項目の残高が増加
- ▶ 米国GOLFTECにおける新規出店、国内ゴルフ練習場事業の拡大により有形固定資産が増加

(百万円)	2022年末	構成比	2023年末	前期末比	構成比
流動資産	14,143	32 %	14,772	+ 628	32 %
現預金	2,421		2,793	+ 372	
売掛金	3,063		3,520	+ 456	
商品	6,238		6,060	- 178	
その他流動資産	2,421		2,399	- 22	
固定資産	29,381	68 %	31,927	+ 2,546	68 %
有形固定資産	13,712		16,173	+ 2,460	
無形固定資産	14,748		14,707	- 40	
(うち、のれん)	(8,479)		(8,084)	(- 394)	
投資その他の資産	920		1,047	+ 126	
総資産	43,524	100 %	46,700	+ 3,175	100 %

	2022年末	構成比	2023年末	前期末比	構成比
流動負債	19,926	46 %	22,961	+ 3,035	49 %
買掛金	2,893		2,620	- 273	
短期借入金	7,117		8,264	+ 1,147	
契約負債 (前受金)	5,562		6,068	+ 505	
その他の流動負債	4,354		6,009	+ 1,656	
固定負債	21,999	51 %	22,006	+ 6	47 %
長期借入金	12,961		11,723	- 1,237	
その他固定負債	9,038		10,283	+ 1,243	
負債合計	41,925	96 %	44,967	+ 3,041	96 %
純資産合計	1,598	4 %	1,732	+ 133	4 %
株主資本合計	1,226		1,323	+ 96	
その他包括利益累計額	347		407	+ 59	
新株予約権	25		2	- 22	
負債・純資産合計	43,524	100 %	46,700	+ 3,175	100 %

営業CFは45.6億円に大幅回復。フリーCF(営業CF+投資CF)もプラスに転じる

(百万円)	2022年度	2023年度	前年差異	前年差異の主な要因
営業CF	1,412	4,564	+ 3,152	・ EBITDAの増加及び在庫の消化により大幅回復
投資CF	- 12,793	- 3,542	+ 9,250	・ 前年はゴルフ弾道測定器事業の取得で8,723百万円の支出
財務CF	11,914	- 692	- 12,607	・ 前年にゴルフ弾道測定器事業取得及び米国GOLFTEC持分追加取得を実行。シンジケートローン14,870百万円及び優先株式発行で6,000百万円調達
現金及び現金同等物の 期末残高	2,421	2,793	+ 372	

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：16.1百万USD

- ❖ 米国GOLFTECの直営店新規出店+12店舗、FC店舗買戻し、既存店のリニューアル
- ❖ ゴルフ弾道測定器「SkyTrak」製品に関するソフトウェア開発等

国内新規事業：2.2億円

- ❖ 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：7.6億円

- ❖ ゴルフ場ビジネス関連システムの改修
- ❖ サービス強化のための投資

株主還元

2023年12月期

中間配当 4.0円 期末配当は、財務基盤拡充のため無配予定

CHAPTER

02

2024年12月期 通期見通し

- ▶ 営業外及び特別項目にて、支払利息、構造改革費用、為替変動等を保守的に見込む。

	2023年	2024年	増減額	増減率
売上高	52,918	57,500	+ 4,582	+ 8.7 %
国内	28,493	30,000	+ 1,507	+ 5.3 %
海外	24,424	27,500	+ 3,075	+ 12.6 %
EBITDA	4,465	5,150	+ 685	+ 15.3 %
国内	2,411	2,550	+ 138	+ 5.7 %
海外	2,053	2,600	+ 546	+ 26.6 %
営業利益	380	800	+ 420	+ 110.3 %
国内	1,762	1,800	+ 37	+ 2.1 %
海外	-1,382	-1,000	+ 382	— %
経常利益	353	0	- 353	— %
当期純利益	158	-600	- 759	— %
のれん等償却費	1,789	1,712	- 77	- 4.3 %
のれん等償却前営業利益	2,169	2,512	+ 343	+ 15.8 %

(参考) 数値計画

- ▶ 2024年も2023年同様ののれん・無形資産の償却費は平準的に発生。のれん等償却前営業利益は成長
- ▶ Q1は季節変動要因により、前年同様営業利益はマイナス見込み

	2023年実績							2024年見通し				
	Q1	Q2	上期	Q3	Q4	下期	通期	上期	下期	通期	前年比	
売上高	11,652	13,679	25,332	13,051	14,534	27,586	52,918	28,171	29,330	57,500	+ 8.7 %	
国内	6,561	7,430	13,992	6,849	7,651	14,500	28,493	14,500	15,500	30,000	+ 5.3 %	
海外	5,091	6,248	11,339	6,202	6,882	13,085	24,424	13,671	13,830	27,500	+ 12.6 %	
EBITDA	481	1,189	1,671	1,027	1,765	2,793	4,465	2,055	3,095	5,150	+ 15.3 %	
国内	254	682	937	506	967	1,474	2,411	980	1,570	2,550	+ 5.7 %	
海外	227	506	734	521	798	1,319	2,053	1,075	1,525	2,600	+ 26.6 %	
のれん等償却前営業利益	-14	638	624	416	1,128	1,545	2,169	817	1,696	2,513	+ 15.8 %	
国内	102	522	625	336	801	1,137	1,762	635	1,165	1,800	+ 2.1 %	
海外	-117	116	-1	80	327	407	406	182	531	713	+ 75.2 %	
のれん・無形固定資産の償却費 (海外)	GOLFTEC	188	195	383	206	191	397	781	361	361	722	- 7.6 %
ゴルフ弾道測定器事業		234	245	480	261	266	527	1,007	505	485	990	- 1.7 %
営業利益	-437	197	-239	-50	670	620	380	-50	850	800	+ 110.3 %	
国内	102	522	625	336	801	1,137	1,762	635	1,165	1,800	+ 2.1 %	
海外	-540	-324	-864	-387	-130	-517	-1,382	-685	-315	-1,000	— %	

CHAPTER

03

前・中期経営計画2021-2023 の振り返り

- Lead the way -

ゴルフビジネスの次世代化を切り開く

ゴルフサービスの更なるデジタル化加速を中心に日米両市場での成長を目指す

基本方針

01

新成長期

ゴルフの新たな需要をコア事業の磨き上げと新規事業の育成の両輪で牽引

02

徹底した差別化

“ゴルフ総合”をキーコンセプトに、マーケティング、コンテンツ、テクノロジーによる差別化の追求により、お客様の圧倒的な支持を得る

03

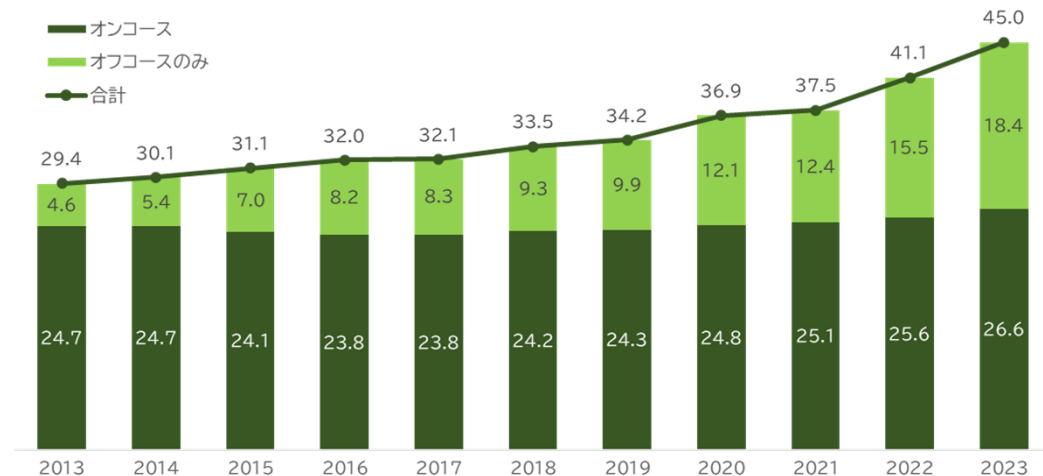
利益成長

主力事業の磨き上げによる利益獲得を通じて、将来成長への投資能力を高める

2013年から10年でゴルフ参加人口（オンコース・オフコース含む）は約3,000万人から4,500万人へと53%増加

米国事業の成長機会が拡大

ゴルフ参加人口 単位:百万人(6歳以上)

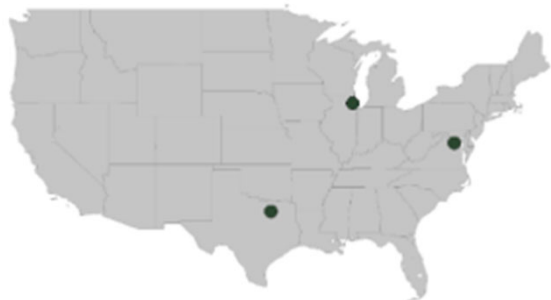


オフコースのゴルフ施設が飛躍的に増加

ゴルフレッスン及びゴルフ弾道測定器事業の成長可能性が拡大

オフコース施設 2023 vs 2026

2006年



- 大型ゴルフエンタテインメント施設 (3か所) (例: TOP GOLF)

NGFは、2006年にはシミュレーター事業を積極的に追跡していなかったが、供給はまばらであったと思われる。

2023年



- 大型ゴルフエンタテインメント施設 (~100か所) (例: TOP GOLF)
- シミュレーター付ゴルフ場施設 (~800か所)
- シミュレーター付ゴルフ事業 (~700か所) (例: GOLFTEC)

米国GOLFTECの振り返り（ゴルフレッスン、クラブ販売）



直営店舗を急拡大 3年間で43店舗新設

- GOLFTEC事業の成長と共に、市場シェア拡大
- 将来のレッスン提供数が拡大一方で、マイナス影響も…
- 近隣の既存店間でユーザーが競合
- コーチ充足に苦戦



顧客満足度の向上

- 顧客満足度調査で、NPSスコアは過去最高の**81.1%**を記録
- 口コミ及びアプリ評価は過去最高を記録

ゴルフ関連の労働市場は従業員優位にシフト

- プロゴルファーの賃金は、2019年比で25%上昇
- PGA会員の平均報酬は、2023年に10万ドルを超え、過去最高を記録



コーチ

- 採用プロセスの合理化を進め、3年間で675名のコーチを採用
- 米国GOLFDIGEST誌にて、ベストコーチのランキング「Best in State」にGOLFTECコーチ37名がランクイン
- コーチの離職率は22.3%から20.9%へと改善するも、依然として高水準



レッスンBayの テクノロジー刷新

- 先進技術「オプティモーション」の導入開始(2021年)
- Bay内の弾道測定器「SkyTrak+」への入替が70%進捗
- プロジェクターへ直接ショット可能に

ゴルフ弾道測定器事業の振り返り



ゴルフ弾道測定器業界の ゲームチェンジャーとなる 「SkyTrak+」販売開始

- 一般ゴルファー向けゴルフ弾道測定器のベストセラーである「SkyTrak」の次世代機として発売
- 「SkyTrak」製品の販売実績
2023年度 14,000台超



販売体制の構築

- R&D機能を備えた物流センターを開設し、「SkyTrak」、「SkyTrak+」「ホームスタジオ機器」商材を在庫
- バックエンドシステム、アプリ開発システムを移行し、自社でのアップデートが実行可能に



直販の拡大

- 中間卸先を経由した販売中心から徐々にWEBサイト直販の構成比が上昇



GOLFTEC店舗 レッスンBayの テクノロジー刷新

- GOLFTEC直営店のレッスンBay内の弾道測定器「SkyTrak+」への入替が70%進捗

GOLFTEC ANYWHERE構想の実現に向けて進捗

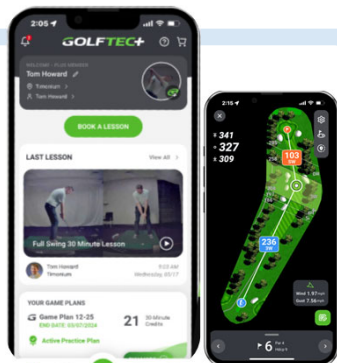


新しい動画解析技術 「オプティモーション」 の開発・導入

- ▶ 測定補助装置としてのハーネスを装着することなく精密なスイング測定が可能に

最先端の 次世代GOLFTECアプリ をリリース

- ▶ コース上でのGPS機能の他、高度なスコア管理機能を備えたアプリ。リアルタイムフィードバック、ラウンドデータ分析機能、スイングの録画、高品質のレッスンツール等の機能を搭載



ゴルフ弾道測定器事業を取得 「SkyTrak」の次世代機「SkyTrak+」の販売開始 ホームスタジオ機器販売も開始

- ▶ 屋外でも精緻なボールの弾道測定が可能に
- ▶ ゴルフネットやマット等周辺機器の販売開始で、自宅でのレッスン環境を設置可能に



販売体制の整備・強化

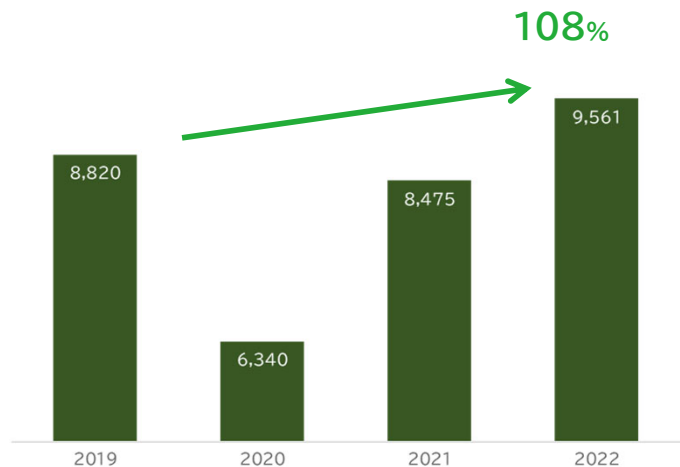
- 物流センター開設
- Webサイト開設
- カスタマーセンター開設



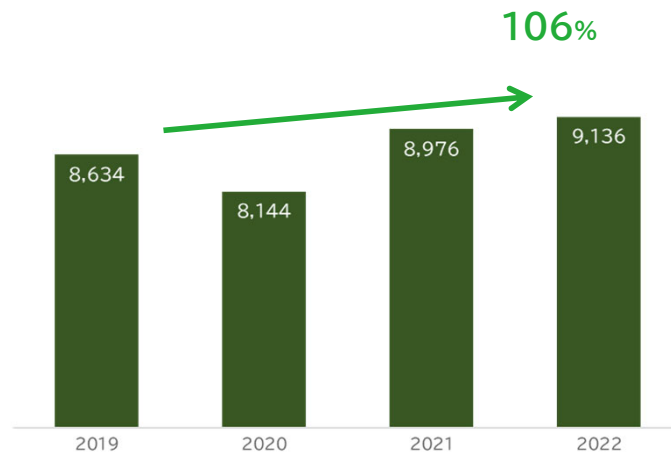
- ▶ 「SkyTrak」製品、周辺機器商材の販売体制を整備

ゴルフ人口、ラウンド数共に、コロナ前より成長

ゴルフ人口 単位:千人

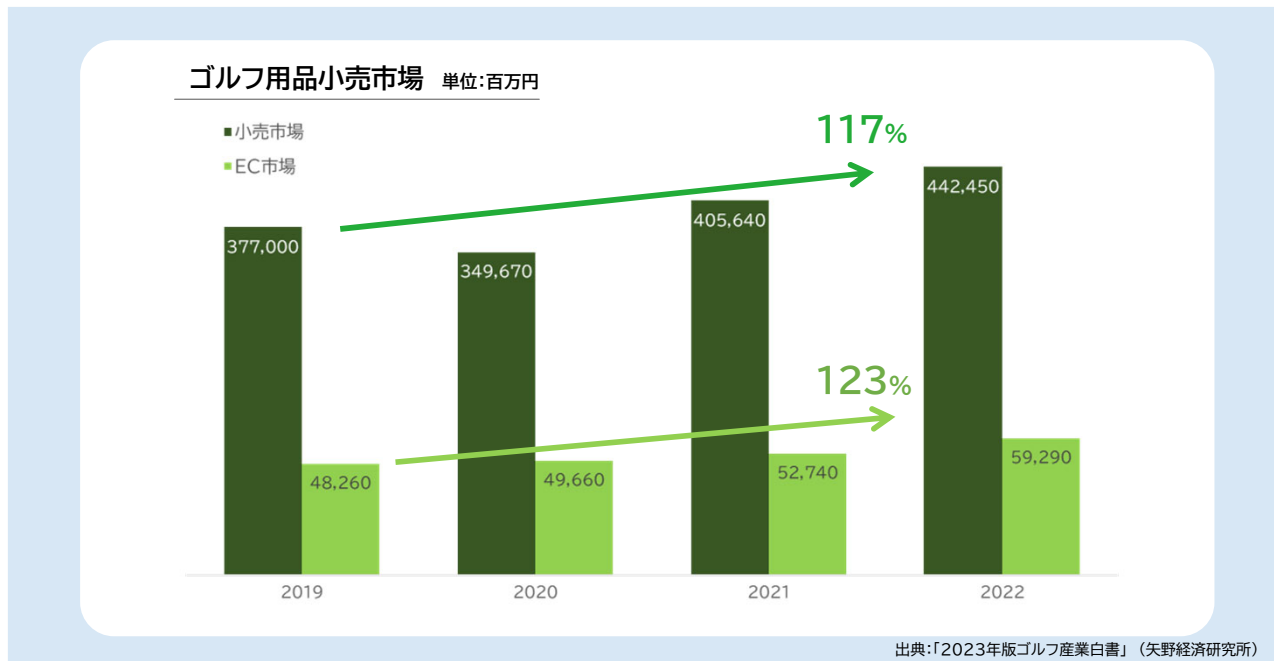


ゴルフラウンド数 単位:万ラウンド



出典:「2023年版ゴルフ産業白書」(矢野経済研究所)

ゴルフ用品小売り市場拡大。EC市場はさらに拡大



競争激化の中、差別化を推進

GDOオリジナルサービスの強化



送客サービスの磨き上げ

- ▶ 事前決済サービス「HOT PRICE」に再注力
- ▶ スコア管理アプリにグループ（「ゴルフ仲間」）機能を追加



TRY SHOT・下取り割サービス開始

- ▶ 新品購入促進と共に中古商材の拡充を実現
- ▶ TRY SHOT利用件数 前年比1.5倍

新規事業・ゴルフ練習場事業の成長と新しい価値観の創出



トップトレーサー・レンジ 利用者数 年間1,200万人超

- ▶ 規模が大きい練習場施設を中心に導入を進め、導入打席数急増
- ▶ トップトレーサー・レンジの利用率は高水準を維持

利用促進施策



「ロッテ葛西ゴルフ」



グローバルトーナメント企画

経営指標の推移

- ▶ 海外は、2022年にゴルフ弾道測定器事業取得による新領域への進出を通じて海外売上高は大きく成長。米国GOLFTECを実質100%子会社化。GOLFTEC ANYWHERE構想が前進
- ▶ 国内は、23年度苦戦するも安定的に成長すると同時に多くのサービスを開始するほか送客サービスにおける価格改定を実施。24年以降、生産性向上及び効率化で利益率改善を図る
- ▶ 円安が進行

	2021年 (実績)	2022年 (実績)	2023年 (実績)	前中期経営計画 2021-2023
売上高	37,718	46,090	52,918	43,500
国内	25,976	27,593	28,493	30,000
海外	11,742	18,496	24,424	13,500
EBITDA	3,595	4,049	4,465	5,000
国内	2,376	2,639	2,411	3,500
海外	1,218	1,409	2,053	1,500
営業利益	1,706	1,189	380	2,500
国内	1,778	2,015	1,762	2,700
海外	-71	-825	-1,382	-200

※2022年度より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用。2021年実績及び2021年に公表した中期経営計画は当該基準等を適用した場合の試算金額。
 ※為替レート（期間平均）：2021年度 1 USD = 109.90円、2022年度 1 USD = 131.63円、2023年度 1 USD = 140.66円。

3カ年の投資実績

海外事業 新規事業

海外事業：139.6百万USD

- ▶ 米国GOLFTECの直営店新規出店+44店舗、FC店舗買戻し、既存店のリニューアル
- ▶ ゴルフ弾道測定器「SkyTrak」製品に関するソフトウェア開発等
- ▶ 米国GOLFTECの出資持分増加 約88百万USD

海外新規事業：65百万USD

- ▶ ゴルフ弾道測定器事業取得

国内新規事業：8.6億円

- ▶ 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：20.5億円

- ▶ ゴルフ場ビジネス関連システムの改修
- ▶ 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

2021年12月期	年9.5円（中間4.0円、期末5.5円）	配当実施
2022年12月期	年9.5円（中間4.0円、期末5.5円）	配当実施
2023年12月期	年4.0円（中間4.0円）	配当実施

CHAPTER

04

新・中期経営計画2024-2026

経営目標

**全サービスの改善・改良・モダン化を進めて、
生産性の向上と効率化を推進することで、
利益率の改善に集中**

戦略方針

I. 売上の継続的成長と利益率改善で最終年度に過去最大利益を目指す

- 全サービスにおいて俊敏なイノベーションサイクルと最適化で、お客様接点を最大化
- AIや自動化の促進による全体オペレーションの効率化とコスト抑制

II. 前中計で実施した米国大型投資は、利益を最大化して投資回収加速 バランスシートの強化を実現

- コスト管理の徹底と在庫管理の強化で、利益率の向上とキャッシュフローを最大化
- 最終年度までに借入比率低減と純資産の拡大

III. GDOグループの持つメディア、データ、テクノロジーを有効活用し、 最高のゴルフサービスをいつでもどこでも提供

- 全サービスの改善・改良、モダン化
- GDOグループのお客さまコミュニティの活用
- AIを活用した次世代サービスの登用
- コンテンツ力を活用してトラフィックとサービスの価値向上

海外セグメント

**Provide the world's #1 solution
for golf improvement and entertainment
available anytime, anywhere**

ゴルフ向上、ゴルフエンターテイメントのために
いつでもどこでも、世界最高のソリューションを提供

海外セグメントの重点的取組み

- ▶ GOLFTEC事業の成長回帰と顧客体験の継続的向上
- ▶ ゴルフ弾道測定器事業のさらなる成長拡大
- ▶ GOLFTEC ANYWHERE構想の収益化



GOLFTEC事業

(ゴルフレッスン、フィッティング販売・EC販売)

- ▶ マーケティング及びブランド力の強化
- ▶ レッスンBayの更なる進化
- ▶ コーチを中心とする人的資本の強化
- ▶ EC販売強化

ゴルフ弾道測定器事業

(「SkyTrak」製品販売、ホームスタジオ機器販売)

- ▶ 新たな販売チャネル拡大
- ▶ 「SkyTrak」製品を通じたデータ収集と活用
- ▶ オペレーションの徹底

国内セグメント

ゴルファーと世の中に対する 影響力の増大

国内セグメントの事業戦略

GDOの強み

ゴルフ総合サービス

ゴルフ場予約

GDO SHOP
& ゴルフガレージ

トップトレーサー・レンジ

ゴルフニュース・レッスン
ギアコンテンツ

GOLFTEC by GDO

GDO茅ヶ崎ゴルフリンクス

スコア管理サービス

国内 No.1 ゴルフメディア

「golfdigest.co.jp」ドメインの
トラフィック世界TOPクラス※1

LINE NEWS AWARD
複数回受賞

ゴルファー データベース

会員属性データ
サービス利用データ
コンテンツ閲覧データ

エンゲージメント強化

LTV拡大※2

- ▶ ゴルファーとの接点数・接触頻度を最大化
- ▶ GDOだからできる顧客目線のコミュニケーション

※1…「SimilarWeb」サイトのスポーツ(ゴルフ) カテゴリーにて、「golfdigest.co.jp」ドメインのトラフィックが米国企業・団体3社について世界4位にランクイン (2024年1月時点)
(<https://www.similarweb.com/top-websites/sports/golf/>)

※2…LTV=Life Time Value(顧客生涯価値)の略

主要サービス別テーマ



ゴルフ場ビジネス

ゲームチェンジ

- ▶ GDOオリジナルサービス「HOT PRICE」の磨き上げ
- ▶ 既存システムの刷新・モダン化



ゴルフ用品販売

収益改善と差別化推進

- ▶ GDOオリジナルサービス「TRY SHOT」、「下取り割」の磨き上げ
- ▶ 発注精度向上・在庫管理の最適化



ゴルフ練習場事業

設置導入拡大及び利用者数拡大

- ▶ トップトレーサー・レンジの導入拡大・利用者数拡大
- ▶ 新たな顧客層の創出

連結財務KPI目標

2022年、2023年に実行した、成長分野である海外セグメントへの大型投資に対する投資回収の時期と位置づけ

売上高CAGR **8% 超** (2023年-2026年)

売上高EBITDAマージン **10% 超** (2026年)

売上高営業利益率 **5% 超** (2026年)

(参考) 2023年実績

売上高	52,918
EBITDA	4,465
(売上高EBITDAマージン)	(8.4%)
営業利益	380
(売上高営業利益率)	(0.7%)

※為替レート（期間平均）：2023年度 1 USD = 140.66円、2024年から2026年の各年度 1 USD = 140.00円にて計算。

投資戦略

財務健全性の回復を優先しながら、投資効率を重視した投資を実行

海外

GOLFTEC関連 : 2024年度は新規出店を抑制し既存店の利益改善に注力
2025年度以降、計画的に出店再開

ゴルフ弾道測定器関連 : ソフトウェア、GOLFTEC ANYWHERE構想関連の投資実行

国内

ゴルフ場ビジネス関連のシステム投資、トップトレーサー・レンジ施設を中心とした投資

株主還元

財務健全性の回復を優先しながら、成長投資とのバランスを鑑みて決定

 **PLAY YOUR LIFE**

GDO[☎]

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン