

2024年1月期  
決算説明資料

2024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

# アジェンダ

---

- Ⅰ 経営成績ハイライト** P03  
2024年1月期 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** P25  
2025年1月期 通期連結業績予想

2024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**

**Esprit  
Golf**

※2025年1月期よりグループ加入

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。前年同期比で約10%伸長するなど、今後も堅調に推移することが見込まれます。ゴルフ用品販売においては円安の影響や海外の物価上昇により輸入商品の高騰が継続し苦戦しましたが、商品構成の見直し等により、第4四半期からは好転しております。

【トラベル事業】 社員旅行や研修旅行等の団体旅行が好調に推移。また、コストの見直しにより、利益は大幅に回復しました。

単位：百万円

	2023年1月期	2024年1月期	対前年同期 増減率	主な要因
売上高	4,443	3,656	△17.7%	1人予約ランドやトラベルサービスは堅調に推移。ゴルフ用品販売は、第4四半期より復調傾向にあるものの、通期で苦戦したために減少
売上原価	2,960	2,357	△20.3%	円安傾向や海外の物価上昇が継続したため、仕入れ商品の見直し施策等の効果による減少
売上総利益	1,483	1,299	△12.4%	
販売管理費	1,246	1,237	△0.7%	世界的なインフレ傾向のある中、業務効率化を推進し、コストを抑制したために減少
営業利益	237	61	△74.0%	ゴルフ用品販売の苦戦と新規事業への投資による減少
経常利益	209	49	△76.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	114	22	△80.2%	

# 連結貸借対照表

単位:百万円

	2023年1月期	2024年1月期	増減額
流動資産	2,297	2,397	+99 <sup>※1</sup>
固定資産	210	236	+26
有形固定資産	35	52	+16
無形固定資産	16	21	+4
投資その他の資産	158	163	+5
資産合計	2,508	2,634	+126

	2023年1月期	2024年1月期	増減額
負債合計	1,331	1,470	+138
流動負債	1,166	1,315	+149 <sup>※2</sup>
固定負債	165	154	△10
純資産合計	1,176	1,163	△12
株主資本	1,172	1,158	△13
その他	4	4	+0
負債純資産合計	2,508	2,634	+126

## 主な要因

※1 現預金の増加(101百万円)、商品の減少(▲71百万円)、旅行前払金の増加(+22百万円)、売掛金の増加(+12百万円)

※2 短期借入金の増加(+200百万円)、旅行前受金の増加(+29百万円)、買掛金の増加(+10百万円)

2024年1月期

# 業績の推移

---

# 業績ハイライト

## ゴルフ事業

	2023年1月期	2024年1月期	
売上高	4,081百万円	3,320百万円	前年同期比 18.6%減
セグメント利益	584百万円	424百万円	前年同期比 27.3%減

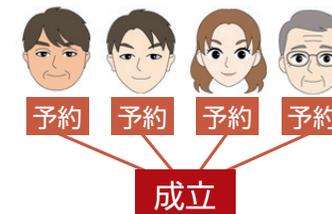
1人予約ランドの会員数は、100万人を突破した後も順調に推移。また、売上高は約10%増加し、ゴルフ事業のメインサービスとして今後も伸長が予想されます。ゴルフ用品販売においては、円安の影響により第3四半期までは苦戦しましたが、商品構成の見直しや販売チャネルの強化の結果、第4四半期より回復傾向にあります。レッスンサービスにおいてはサービス内容の再構築を行っており、一時的に売上は減少しました。セグメント利益については、ゴルフ用品販売における不振と新規出店への投資を実施したことにより減少しております。

## トラベル事業

	2023年1月期	2024年1月期	
取扱高※	985百万円	1,031百万円	前年同期比 4.6%増
セグメント利益	15百万円	21百万円	前年同期比 40.0%増

旅行需要の活性化およびコストの削減を進め、営業利益は大きく回復。研修旅行や社員旅行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2023年8月に100万人を突破しました。100万人突破後も前年同月比10%超の伸び率を維持し、売上も約10%伸びております。700万人といわれるゴルフ人口と比較しても成長する余地のある分野となります。
- ・エントリー数も前年同期比約10%伸びており順調に増加しました。新規ユーザーの増加とともに、多くのユーザーから当社サービスが支持されました。
- ・エリアごとの契約コース数も順調に推移。全国的に1人予約ランドでプレーができるゴルフ場が拡大しました。
- ・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。リピ増くんの契約コースを増やすことで、新規事業展開の加速化を図ります。

### 1人予約ランド



### エリアごとの契約コースの状況



# サービス別トピックス②ーゴルフ事業

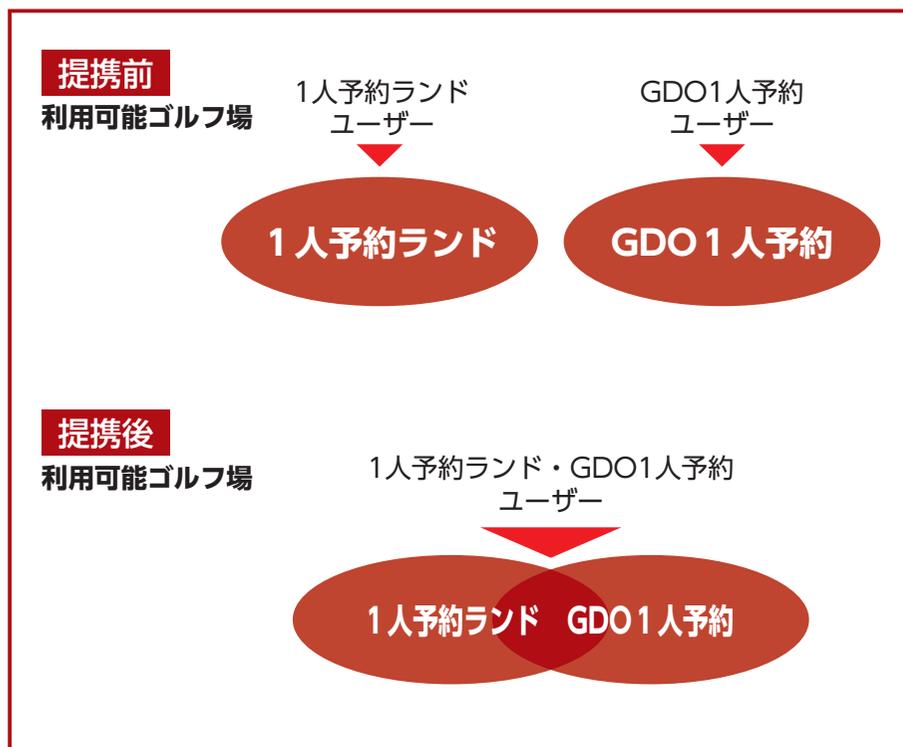


## 1人予約サービスの提携

### ■ (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「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飛躍的に向上しました。1つのプレー枠を2つのサービスから集客することでゴルフ場の効率が上がることや、3~4人で盛り上がりながらプレーをしたいというゴルファーの根強いニーズに対応することが可能となりました。

## 提携内容イメージ



## メリット

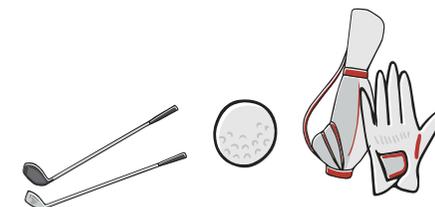
### ゴルファー

- ・ **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

### 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、料金プランの設定や実績登録は当社の管理画面のみで行うため、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

# 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

### ■販売チャネルの強化

- ・長期に渡る円安傾向や海外の物価上昇により、主力の輸入商品が高騰し売上高は厳しい結果となりました。そのため、輸入商品に依存しない商品構成の構築や法人顧客・海外顧客など販売ルート of 拡充、クラブフィッターを配置しサービス力の強化を行うことで、第4四半期からは上昇基調となり好転しました。
- ・ゴルフ場に当社ゴルフ用品販売店「JYPER'S」を出店することで売上の増加を図りました。コンペ賞品等イベント利用やプロショップでの販売など、ゴルフ場への販売を強化しゴルフ場向けの売上は前年同期比約2倍となりました。
- ・プライベートブランド商品を中心にeBayやWorldShopping BIZなど、いわゆる「越境ECサイト」に出店し、海外からの注文に対応。グローバル展開により幅広い顧客を獲得しました。出店以来好評を得ており、順調に売上を伸ばしております。
- ・利益率の高いPB商品は60種類を超えるラインナップに。今後もカスタマー付キトラベルカバーなど新商品を続々投入予定。

### ■ゴルフ用品販売売上高



### ■販売チャネルの強化



# サービス別トピックス④ーゴルフ事業



## ゴルフ用品販売（店舗）の状況

### ■サービス力の向上

- ・店舗限定サービスとして、クラブ購入者へのガラスコーティングサービス、ゴルフクラブ下取り、免税販売を開始。ガラスコーティングサービスや下取りサービスの開始で、クラブの買い替え需要を喚起し新規顧客の獲得をしました。また、免税販売におけるインバウンド需要は、円安傾向を最大限に活用し好発進しました。
- ・店舗には「MIZUNO」または「PING」の公認クラブフィッターが在籍しており、顧客ごとに適切なクラブ選びをサポート。また、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。

### ■サービス力の向上

店舗限定で購入特典や下取りサービス、免税販売をスタート。購入者にとって、より利便性が高まるサービスを開始

### ■店舗の設備

日本モデル・USモデルを取り揃えた店内

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

# 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】
- ・大崎店の会員数は500名を超え、売上は10%以上伸長し順調に推移しております。浦安店においては店舗に投資を行う段階のため、現在の利益は僅少ですが計画通りに推移しております。
  - ・ラウンドレッスン・コンペ・ゴルフ合宿・試打会・メーカーフィッティング会などイベント開催数は約3倍に。キャンセル待ちが出るほど顧客満足度の高いイベントを開催しております。
  - ・大崎店にてオートティアップ機の導入などリニューアルを予定しております。
- 【オンコースレッスン】
- ・オンコースレッスンはニーズや効果の高いプログラムへの改定などサービス内容の再構築を行っており、一時的に売上は減少しました。また、レッスン市場活性化のためにイベントを多数開催しました。
  - ・幅広い属性のレッスン講師陣を迎えユーザーの間口を広げることで、従来のレッスン市場の顧客として多い中高年男性以外の顧客層の掘り起こしを行います。

## インドアレッスン

インドアレッスン売上高  
前年同期比

+11.3%



会員数  
前年同期比

+19.1%



## オンコースレッスン

プロ・アマカップを多数  
開催



レッスン市場の顧客開拓



講師の属性の多様化

レッスン市場への流入

# 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

- ・2024年1月期はまだ航空機の減便が継続していたため、航空券販売は一部回復したものの伸び悩んだ結果となりました。今春以降は各航空会社が増便を予定しているため、取扱高も大きく回復すると見込まれます。
- ・営業利益は前年同期比79.7%増と飛躍的に向上しました。取扱高が増加し、販管費を削減したことでより利益を生み出しやすい体制へと変革しました。
- ・ゴルフツアーや企業・学校の海外研修旅行・インバウンドツアーなど国内外の団体旅行参加者が増加。2023年5月に新型コロナウイルス感染症による行動制限が撤廃されたため、特に企業・学校の海外研修旅行が急増しました。
- ・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、海外各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しました。

## 取扱高等



## 団体旅行の状況



# その他トピックス

## アンバサダー契約について

### ■ラグビー南アフリカ代表チェスリン・コルビ選手とアンバサダー契約を締結

当社はラグビー南アフリカ代表で活躍中のチェスリン・コルビ選手とアンバサダー契約を締結しました。

コルビ選手は2023年ラグビーワールドカップ優勝メンバーの一員で、今シーズンよりジャパンラグビーリーグワン・東京サントリーサンゴリアスでプレーしています。

スポーツを通じた社会貢献を強く意識されているコルビ選手の考えに強く共感し、今回のアンバサダー契約に至りました。

リーグワンには多くの外国人選手が在籍しており、選手および選手の家族が母国と往来しております。当社グループのトラベル事業において母国との往来をワンストップで行うことで、選手の負担を減らし競技に集中する環境を提供します。また、余暇でのゴルフを楽しんでいただくために、ゴルフ用品等を提供します。

コルビ選手には当社グループサービスのイメージアップと認知度の向上などの役割をお願いすることを検討しております。



### コルビ選手コメント

スポーツを通しての社会貢献は私にとって大切な価値観の一つです。今回、バリューゴルフグループとこうしたご縁をいただき、大変光栄ですし、感謝しております。バリューゴルフグループと力を合わせて、一つ一つの活動に取り組んでいきたいと思っています。

2025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・リピ増くんの取り組み

### ■ 1人予約ランド新機能の追加

- ・ 1人予約ランドの新機能として、人と人をつなぐコミュニティ機能を追加します。過去に一緒にプレーした人の予約状況をお知らせする「つながり」機能に加え、1人予約ランドで出会ったユーザー同士がまた一緒にプレーをしたい人に対して「ゴルフに誘う」「予約する」を同時に行える機能となります。

この機能によりゴルフ場の遊休プレー枠は減少しエントリー数も上昇するため、ゴルフ場の収益力が向上します。同時に1人予約ランドのプレー枠の増加や導入コースの増加が考えられるため、当社の収益力向上も見込まれます。

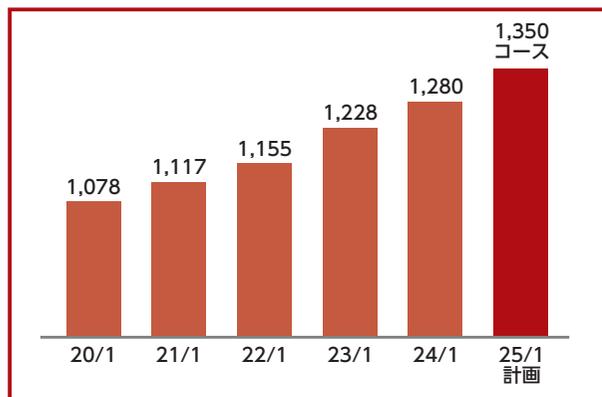
### ■ 営業力のさらなる強化

- ・ 営業部の増員に費用を投下し、組織再編を行うことで営業リソースの最適化を行います。生産性と競争力が高く、戦略的な営業チームを構築することで、より収益性の高い組織へと変革します。

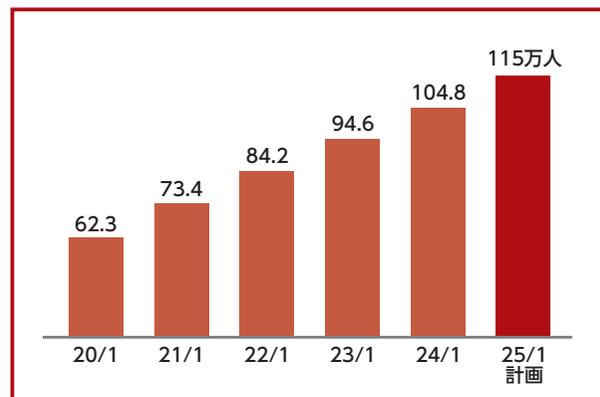
### ■ リピ増くん (ゴルフ場自社WEB集客支援システム及びゴルフ場HP管理) の強化

- ・ リピ増くんの強化のために後述の新規事業を開始します。

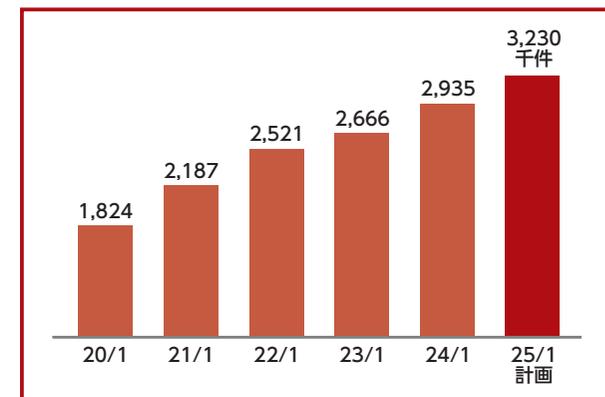
## 1人予約ランド契約ゴルフ場数



## 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)

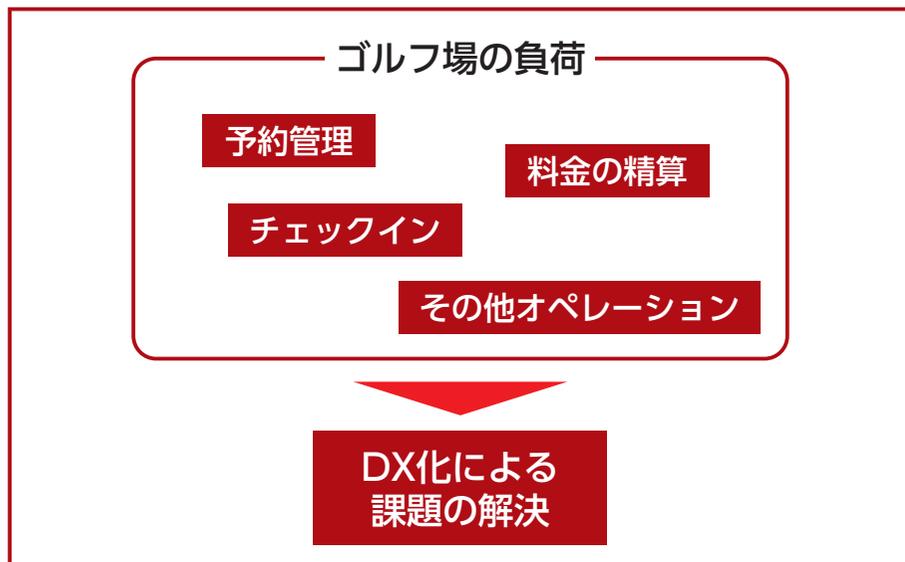


## 新規事業について

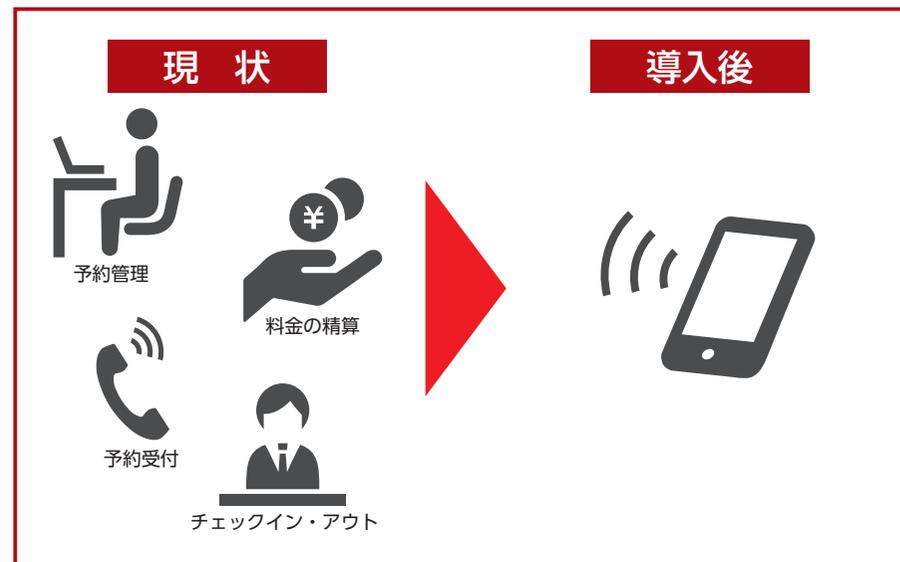
### ■ゴルフ場のDX化支援

- ・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300コース以上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サービス「リピ増くんDX」を提供します。まず手始めにサインレスチェックイン機能をリリースし、受付の効率化を図ります。また、今夏までにセルフチェックアウト機能を追加し、その後も継続的に機能の拡大・追加を行うことで、ゴルフ場の運営省力化・生産性向上を目指します。2024年3月より数コースでテスト運用を開始し、全国の「リピ増くん」及びゴルフ場HP管理導入ゴルフ場約300コース、そして1人予約ランド導入ゴルフ場1280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



### | ゴルフ場運営オペレーションのスリム化 (イメージ)



# 今期の取り組み③ (ゴルフ事業)



## 月刊バリューゴルフについて

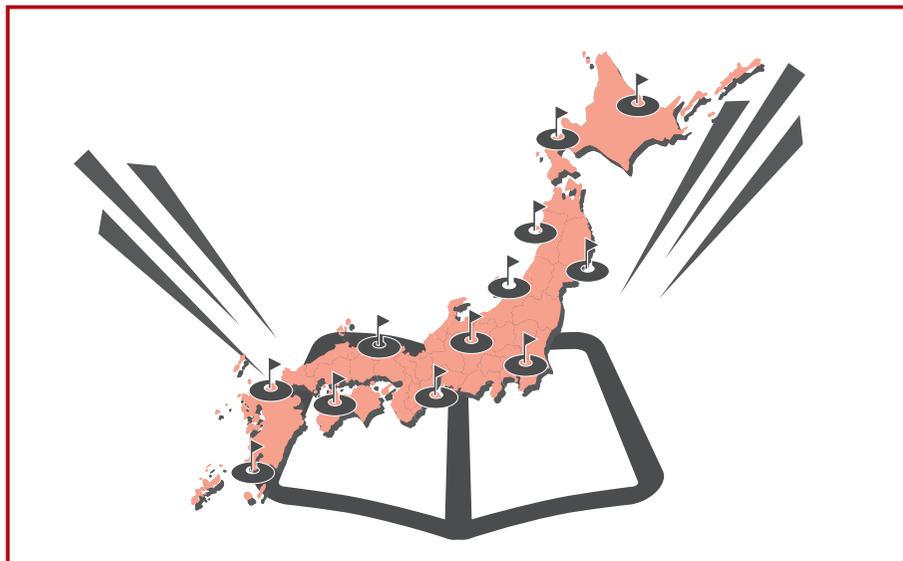
### ■ 関東・関西の地方誌から全国を網羅するゴルフ誌へ

- ・ 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。全国誌となることで、さらに多くのゴルフ場とのリレーションを構築が可能となり、同時に1人予約ランドを始めとしたWEBサービスの導入が加速すると予想しております。また、ゴルフ用品販売やトラベルサービスの集客導線の入り口となることで、各種サービスの拡大を図ります。

### ■ 創刊から20周年が経過

- ・ 月刊バリューゴルフは2003年10月の創刊から20周年を迎えました。20年の歳月を経て、その時代にあったゴルフ情報を届け続け、今後も読者にゴルフ情報を中心とした魅力的な情報をお届けします。

## 地方紙から全国誌へ



## 創刊20周年



# 今期の取り組み④ (ゴルフ事業)



## ゴルフマガジン九州について

### ■事業譲受による紙媒体の全国化

- ・九州にて展開する地方ゴルフ誌「ゴルフマガジン九州」の事業譲受を行います。「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」の導入コースの増加、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

# 今期の取り組み⑤ (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

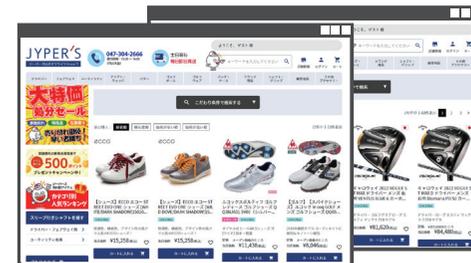
- ・ゴルフ場へ直接出店を行うプロショップ運営の店舗数を拡大します。また、ゴルフ場のイベント時などの賞品供給を強化。現在取引のある230コースを拡大し、全国のゴルフ場へ販売ルートを開拓します。
- ・下取りサービスの認知拡大を行い、クラブの買い替え需要を喚起することで売上増加を図ります。

### ■グローバル需要の取込

- ・継続する円安傾向を活用し越境ECサイトによる海外顧客への販売を強化。消費意欲の高い顧客の獲得を目指します。また、トラベル事業と協力し、当社グループのインバウンドツアー顧客に対して免税での販売を行います。

### ■業績回復へ

- ・2024年1月期に行った販売費及び一般管理費の削減により、収益が出しやすい筋肉質な体制となりました。この体制を維持し、業績のV字回復を目指します。



## 販売チャネルの強化

ECモールへの新規出店・ゴルフ場への販売強化・インショップへの出店

ロイヤルメドウゴルフ倶楽部にてゴルフ用品販売「ジーパーズ」を出店

The diagram shows a central icon of a golf bag and shoes, with arrows pointing to three different sales channels: an EC mall (represented by a building icon), a golf course (represented by a flag icon), and an in-shop (represented by a building icon). Below the diagram is a photograph of the interior of a golf shop, showing shelves stocked with golf equipment and a person standing behind a counter.

## グローバル需要の取込

TAX FREE

The icon features a stylized airplane, a golf bag, and a golf shoe, all in black. A white box with the words "TAX FREE" in bold, black letters is positioned to the right of the items.

# 今期の取り組み⑥ (トラベル事業)



## 旅行サービスの取り組み①

### ■新予約システムのリリース

- ・ゴルフ事業で得たノウハウをトラベル事業に応用し、業界初の1人予約機能や人と人をつなぐコミュニティ機能を活用した予約システムを開始します。また、当社グループが保有する100万人を超える会員に対して販売促進活動を行える強みを生かし、積極的に広告に投資し利用者数の増加と集客の効率化を図ります。

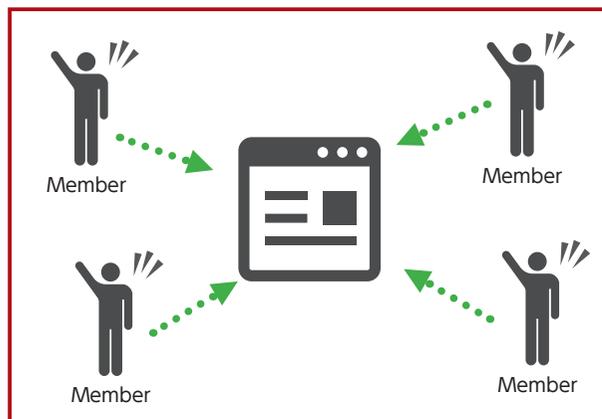
### ■手配旅行の拡大

- ・出張需要の高い企業や在日外国人の出入国需要の高い協同組合への新規顧客開拓を行います。アフターコロナへの移行により航空便の数は回復しつつあり、今後、大きく伸長が予想される航空券需要の獲得を目指します。

### ■インバウンドツアーの取り込み

- ・海外の旅行会社と協働し、インバウンドツアーに注力します。すでに多くの問い合わせを受けており、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たゴルフ+観光+交通手段を組み合わせたサービスを提供します。

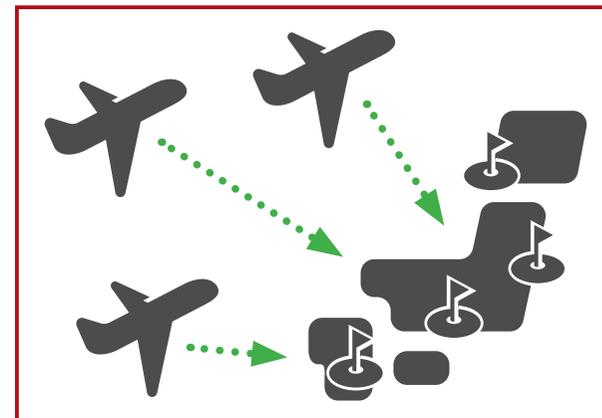
## ■新予約システムのリリース



## ■手配旅行の拡大



## ■インバウンドツアーの取り込み



# 今期の取り組み⑦ (トラベル事業)

## 旅行サービスの取り組み②

### ■ハイクラス トラベルサービスの開始

・2024年2月に(株)エスプリ・ゴルフが新たにグループに加入しました。同社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世界の名だたる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、特に海外からの評価が高く、2023年10月に行われた「World Golf Awards」において、インバウンド・アウトバウンド両部門の最優秀賞を獲得しております。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、当社グループ会員へのサービスがより価値の高いものとなります。すでに当社グループ会員が同社のツアーに申込みをしており、今後も大きく伸びる分野となります。同社の独自性と付加価値の高いサービスは、当社グループの既存サービスと融合・協業することで大きなシナジーを発揮するものと考えております。



### 商品ラインナップの拡充



### ツアープラン例

- 1日目 現地到着、ホテルチェックイン
- 2日目 マスターズ観戦①
- 3日目 近隣ゴルフ場にてプレー
- 4日目 マスターズ観戦②
- 5日目 国内空港到着

### 独自性と付加価値のある商品



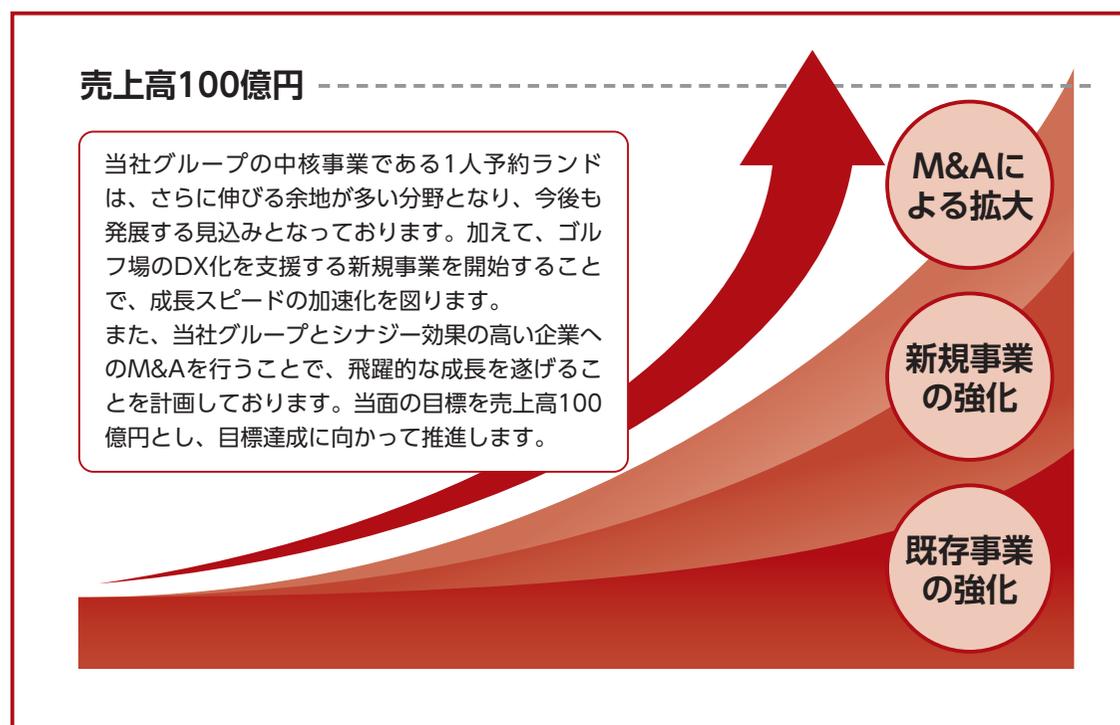
# 今期の取り組み⑧ (全社)

## M&Aにより事業領域の拡大

### ■積極的なM&A戦略を軸にした成長戦略

- ・当社グループは、連結売上高100億円を達成することを目標とし企業価値の向上を目指しております。新サービスの開発、当社グループ会員サービスの相互利用、積極的なM&A戦略を軸にした成長戦略を描いております。コロナ禍により一時休止していたM&A戦略を再開し、既存事業とのシナジー効果が見込められる企業へのアプローチを行うことで、成長スピードを加速します。

### 成長イメージ



2025年1月期

# 通期連結業績予想

---

# 通期連結業績予想 ～2025年1月期～

## 売上高41億円、営業利益1億5500万円の業績予想となります。

2024年1月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、V字回復を目指しております。

2025年1月期は、M&Aへの積極的な投資や新規事業のスタート、ゴルフ場への新規出店を予定しております。それらに加えて新たに当社グループに加わった「(株) エスプリ・ゴルフ」、「ゴルフマガジン九州」事業とのシナジー効果を最大限に活用し、事業領域の拡大を行うことで、さらなる収益の拡大と持続的な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	2025年1月期 通期業績予想	前年同期 増減率
売上高	3,656	4,100	+12.1%
営業利益	61	155	+151.3%
経常利益	49	147	+197.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22	107	+371.6%

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。