

2025年1月期 第1四半期
決算説明資料

2024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
2025年1月期 第1四半期 連結決算の状況
- Ⅰ 業績の推移及びトピックス** P07
セグメント別業績とトピックス
- 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

2025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

**Esprit
GOLF**

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

 **NOA**

AI技術を活用した
DX支援サービス
SESサービス

※2024年5月よりグループ加入

連結損益計算書

【ゴルフ事業】当社の中核事業である1人予約ランドや月刊バリューゴルフなどの売上が堅調に推移いたしました。また、ゴルフ用品販売においては円安の影響で苦戦しておりましたが、商品構成の見直し、販売戦略の見直し等により、回復基調にあります。

【トラベル事業】ゴルフ旅行やインバウンドツアーなどの団体旅行が好調。また、コストの見直しにより、前年同期と比較して利益は大幅に回復しました。

単位：百万円

	2024年1月期 第1四半期	2025年1月期 第1四半期	対前年同期比	主な要因
売上高	866	1,008	116.5%	全般的に堅調に推移。円安により苦戦していたゴルフ用品販売も回復傾向に
売上原価	547	644	117.6%	売上高増加に伴う原価の増加
売上総利益	318	364	114.6%	
販売管理費	305	333	109.0%	M&Aへの投資による一時的な増加
営業利益	12	31	250.6%	売上高の増加と仕入れ・コストを抑制したために大きく増加
経常利益	10	26	261.3%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	0.7	11	1411.0%	

連結貸借対照表

単位:百万円

	2024年1月期	2025年1月期 第1四半期	増減額
流動資産	2,397	2,383	△13 ^{※1}
固定資産	236	347	+110
有形固定資産	52	51	△1
無形固定資産	21	131	+110
投資その他の資産	163	164	+1
資産合計	2,634	2,730	+96

	2024年1月期	2025年1月期 第1四半期	増減額
負債合計	1,470	1,595	+124
流動負債	1,315	1,390	+74 ^{※2}
固定負債	154	204	+49
純資産合計	1,163	1,135	△28
株主資本	1,158	1,130	△28
その他	4	4	+0
負債純資産合計	2,634	2,730	+96

主な要因

※1 M&A等投資による現預金の減少(△315百万円)、売掛金の増加(+56百万円)、商品の増加(+183百万円)

※2 買掛金の増加(+39百万円)、短期借入金増加(+50百万円)、旅行前受金の減少(△11百万円)、

2025年1月期 第1四半期

業績の推移及びトピックス

業績ハイライト

ゴルフ事業

	2024年1月期 第1四半期	2025年1月期 第1四半期	
売上高	785百万円	828百万円	前年同期比 105.4%
セグメント利益	107百万円	157百万円	前年同期比 146.4%

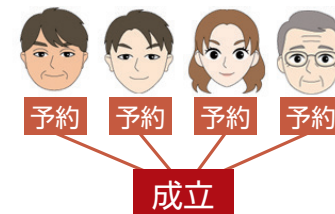
1人予約ランド・リピ増くんを始めとしたASP商品や月刊バリューゴルフ等の各種サービスが堅調に推移。ゴルフ用品販売においては、継続的な円安の影響により苦戦していましたが、商品構成の見直しや販売チャネルの強化の結果、回復傾向にあります。

トラベル事業

	2024年1月期 第1四半期	2025年1月期 第1四半期	
売上高	73百万円	181百万円	前年同期比 245.6%
セグメント利益	3百万円	23百万円	前年同期比 691.5%

新たに(株)エスプリ・ゴルフをグループに加えたことで、売上高は大きく伸長。また、コロナ禍より脱却し旅行需要が活性化したことで、営業利益は大きく回復。ゴルフツアーやインバウンドツアーなど団体旅行が顕著に増加いたしました。

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・リピ増くん等) について

- ・会員数は順調に増加しており、このまま推移すると今夏には110万人を突破する見込みとなっております。ゴルファーの5～6人に1人は1人予約ランド会員となっており、今後も安定的に増加するものと思われまます。
- ・総予約者数は前年同期比約20%超伸長いたしました。これは、(株)ゴルフダイジェスト・オンラインとの提携で総予約者数が増えたことや暖冬でゴルファーが活発な動きをしたことが要因となっております。
- ・エリアごとの契約コース数も順調に推移。特に東北エリア・九州エリアは利用できるゴルフ場が大きく伸びました。
- ・ゴルフプレーのWEB予約が一般化し、自社WEBサイトから集客したいというゴルフ場のニーズに応えるサービス「リピ増くん」の導入が加速いたしました。

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

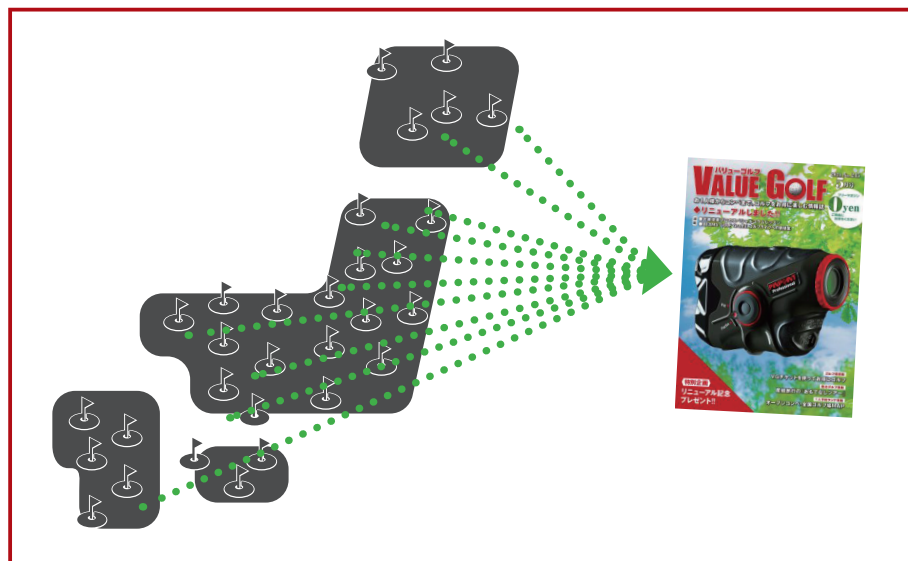


ゴルフ事業の状況

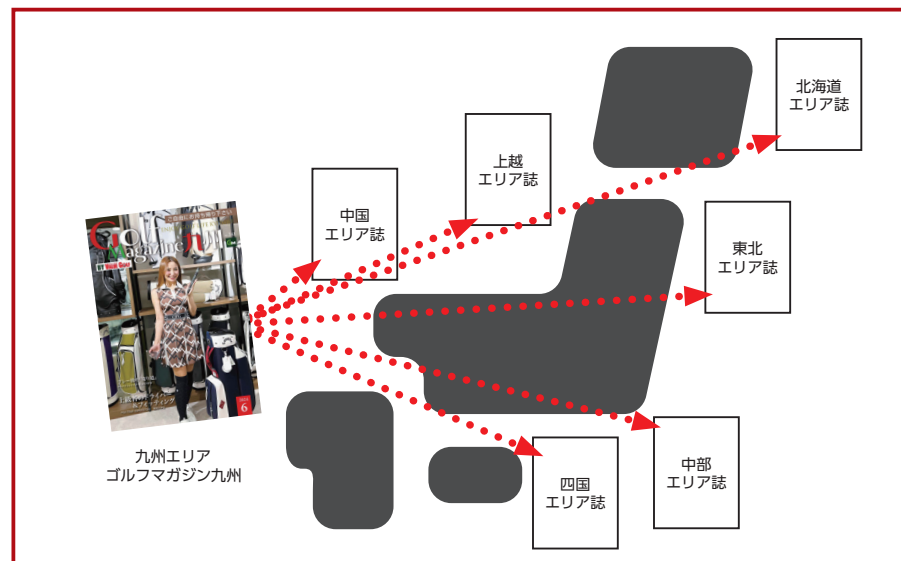
■印刷媒体（月刊バリューゴルフ・ゴルフマガジン九州）について

- ・月刊バリューゴルフは2024年4月発行号より全国誌としてリニューアルいたしました。以前は、関東と関西のみの限られたエリアのみのゴルフ場情報を紹介しておりましたが、全国のゴルフ場情報を網羅的に紹介する媒体となりました。全国誌化したことで、より多くの読者に情報を届けることと、より多くのゴルフ場とリレーションを築くことが可能となり、ゴルフ業界の活性化と当社グループの成長に寄与するものと考えております。
- ・2024年4月に九州のゴルフ場に関する情報を掲載したフリーペーパー「ゴルフマガジン九州」の事業譲受をいたしました。同誌は、九州エリアに根差したサービスを展開しており、この実績をモデルケースとして他エリアにおいても地域に根差した事業基盤を確立し、当社グループの成長戦略を推進してまいります。

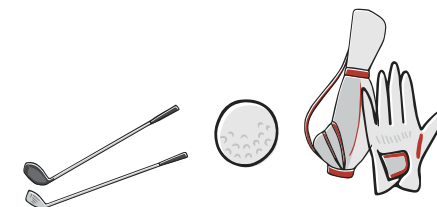
月刊バリューゴルフの全国誌化



地域情報誌の展開



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

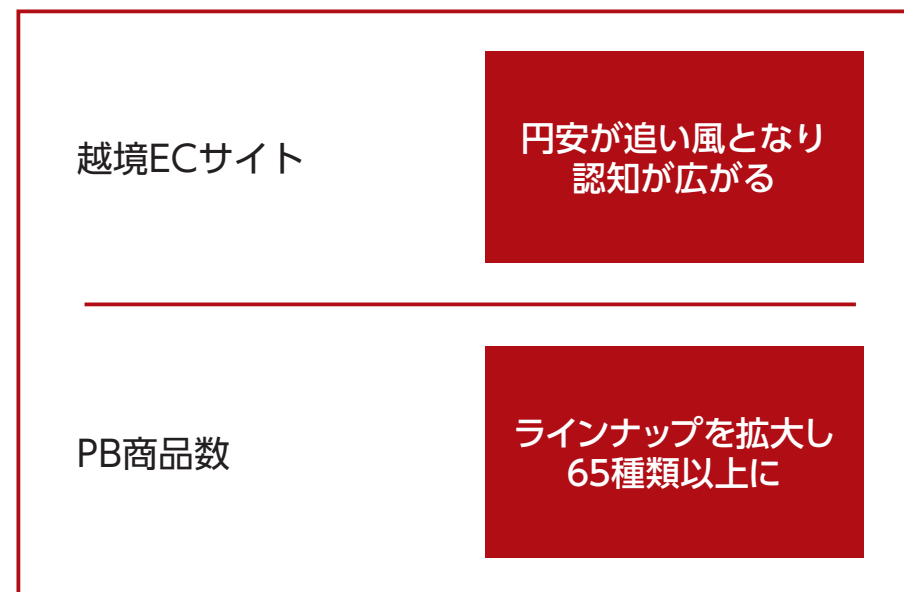
■売上は回復基調へ

- ・継続的な円安や急激な海外のインフレにより、主力であった輸入商品は高騰いたしました。輸入商品に依存しない商品構成の構築やWEBでのカスタムクラブ注文サービス、保証サービスなど各種施策の結果、売上は回復基調にあります。また、販売費及び一般管理費の削減の効果も現れ、利益も回復しております。
- ・プライベートブランド商品を中心に海外の顧客への販売を行う「越境ECサイト」は出店以来、徐々に売上を伸ばしており認知が広がりつつあります。円安の状況を生かしグローバル展開を行うことで幅広い顧客を獲得いたしました。
- ・利益率の高いPB商品は65種類を超えるラインナップに。ボールやソックスなど幅広いラインナップを揃えました。

ゴルフ用品販売売上高



販売チャネル・商品力の強化



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

■販売ルートと販売先の拡大

- ・ 3月にニュー・セントアンドリュースGC・ジャパン、4月にコスモクラシッククラブのプロショップへ当社ゴルフ用品販売店「JYPER'S」を出店。ゴルフ場に出店することで、より身近に「JYPER'S」の魅力を発信することができるようになりました。ゴルフ場営業で培ったリレーションを最大限に生かし、今後も出店を計画しております。
- ・ 2024年1月期にスタートしたインバウンド需要を見込んだ免税販売が順調に拡大中。ECサービスと同様に円安を最大限に活用し、多くの顧客に利用されました。
- ・ 輸入ゴルフクラブのパーツ単品販売を開始。ヘッドやシャフトを単品販売することで、「ヘッドだけ交換したい」「より自分にあったシャフトで飛距離を伸ばしたい」など様々な顧客のニーズに応えられる商品ラインナップを揃えました。

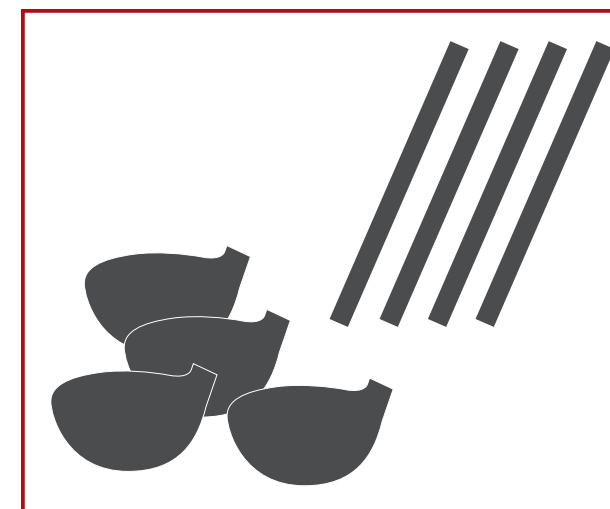
ゴルフ場への出店



インバウンド需要の取り込み



パーツ単品販売を開始



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】・大崎店の会員数は前年同期比104.0%と順調に推移。売上は10%以上伸長し順調に推移しております。浦安店の会員数は前年同期比150.8%となり、2023年のオープン以来、好評を博しております。
- ・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を多数開催。毎回好評を得ており、今後も定期的にイベントを開催いたします。
- 【オンコースレッスン】・オンコースレッスンにおいては増加傾向にある女性ゴルファー向けに新規プログラムの立ち上げを予定しております。従来のレッスン市場は中高年男性が多くを占めておりましたが、幅広い属性のレッスン講師陣を揃え、ユーザーの間口を広げることで中高年男性以外の顧客層の掘り起こしを行います。レッスン事業を拡充し、新規ユーザーの定着化を図ることでゴルフ業界の活性化に取り組んでまいります。

インドアレッスン

インドアレッスン売上高
前年同期比

113.9%



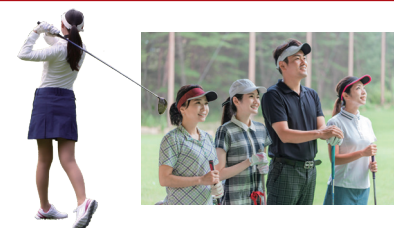
会員数
前年同期比

109.2%



オンコースレッスン

女性ゴルファー向け
プログラムの開始



ゴルフ業界活性化への
取り組み

新規ユーザーの
定着

サービス別トピックス⑥ートラベル事業

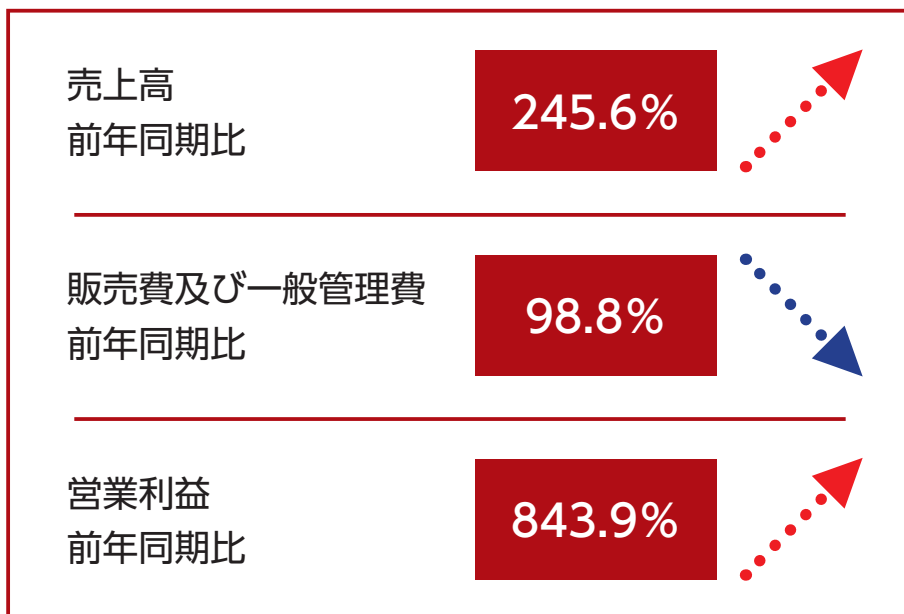


トラベル事業の状況①

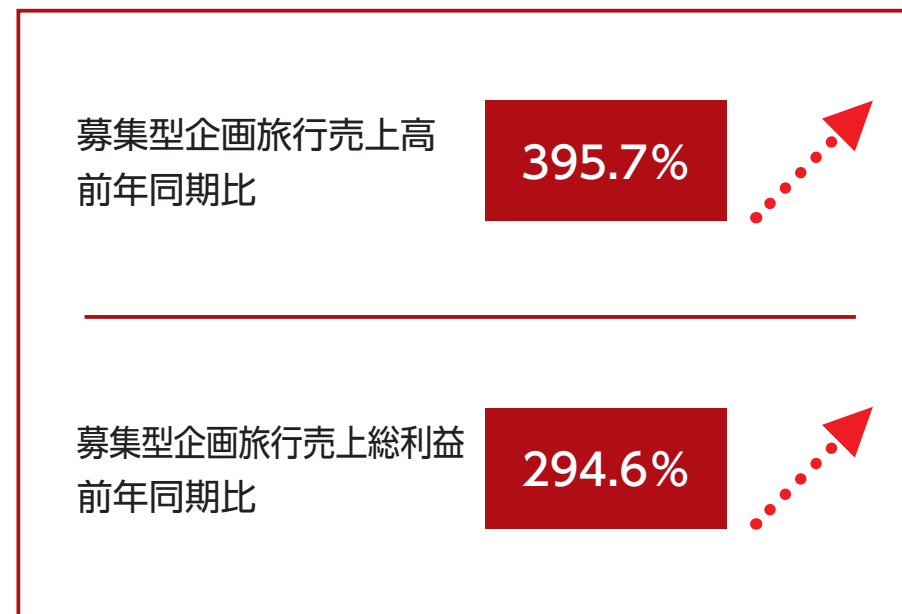
■営業利益が大きく回復

- ・ コロナ禍より脱却し、売上高は前年同期より伸長いたしました。また、以前より取り組んでいた組織改革が奏功し、販売費及び一般管理費は減少。そのため、営業利益は大きく回復いたしました。
- ・ ゴルフツアーを始めとした募集型企画旅行は堅調に推移。幅広いラインナップの旅行商品を揃え、当社グループ初の試みとして行なったクルーズ+ゴルフ旅行は高評価をいただきました。
- ・ インバウンドツアーは6本催行。また、今後の需要増に備え、インバウンドツアー専門部署の設置や、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いたしました。

売上高等



募集型企画型旅行の状況



サービス別トピックス⑦—トラベル事業



トラベル事業 (新規事業) の状況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。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、またメジャーリーグ観戦なども取り扱う旅行会社となっております。3・4月にはドジャース観戦ツアーやマスターズ観戦ツアーを催行いたしました。ドジャース観戦ツアーでは、一般販売されないダグアウト席を確保し、選手の間近で迫力ある野球観戦を楽しんでいただきました。マスターズ観戦ツアーにおいては入手困難な観戦チケットを毎年確保しており、今後も当社会員に世界最高峰のプレーを観戦できるサービスを提供いたします。

ツアープラン例

1日目	現地到着、ホテルチェックイン	8日目	ロサンゼルス州観光
2日目	ジョージア州観光、ショートクルーズ	9日目	観光・移動日
3日目	マスターズ予選ラウンド観戦	10日目	ペブルビーチ観光
4日目	近隣ゴルフ場にてプレー	11日目	ペブルビーチゴルフリンクスにてプレー
5日目	マスターズ決勝ラウンド観戦	12日目	ペブルビーチ観光
6日目	観光・移動日	13日目	観光・移動日
7日目	LAドジャース試合観戦	14日目	国内空港到着

独自性と付加価値のある商品

マスターズ等海外有名トーナメントの観戦を含んだ旅行商品

セントアンドリュース等海外有名コースのプレーを含んだ旅行商品

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リリース

- ・ 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を今夏リリースいたします。この機能によりゴルフ場の遊休プレー枠が減少するため、ゴルフ場の収益力向上と導入コースの増加による当社の収益力向上も見込まれます。

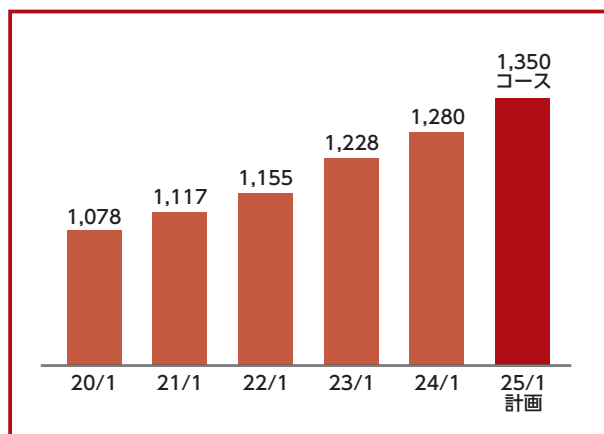
■ ゴルフ場の満足度向上

- ・ 当社のWEBサービス導入後のゴルフ場に対して、専門のチームによりアフターフォローを手厚く行うことでスムーズな運用を促進し、顧客満足度の向上を図ります。

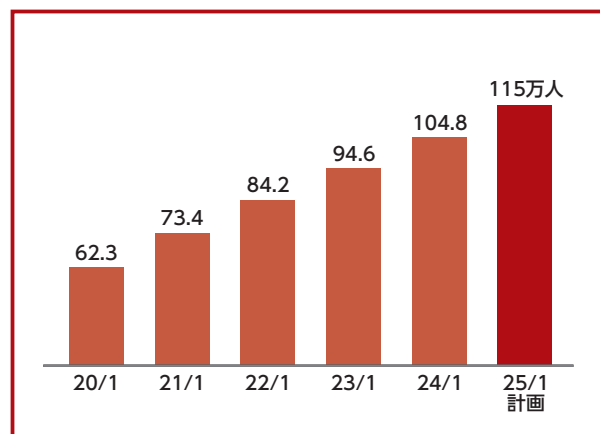
■ リピ増くん (ゴルフ場自社WEB集客支援システム及びゴルフ場HP管理) の強化

- ・ ゴルフ場の自社WEBサイトにおいてゴルフ用品販売店「JYPER'S」の商品を利用したイベントなどの企画を開始。ゴルフ場が自社WEBサイトでの集客を活性化することで安定的な経営を行えるよう支援します。

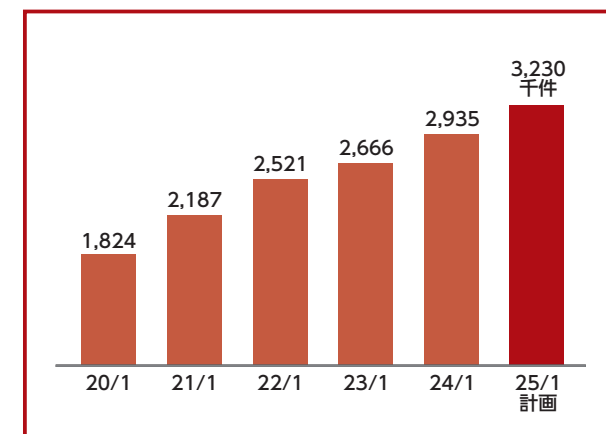
1人予約ランド契約ゴルフ場数



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)

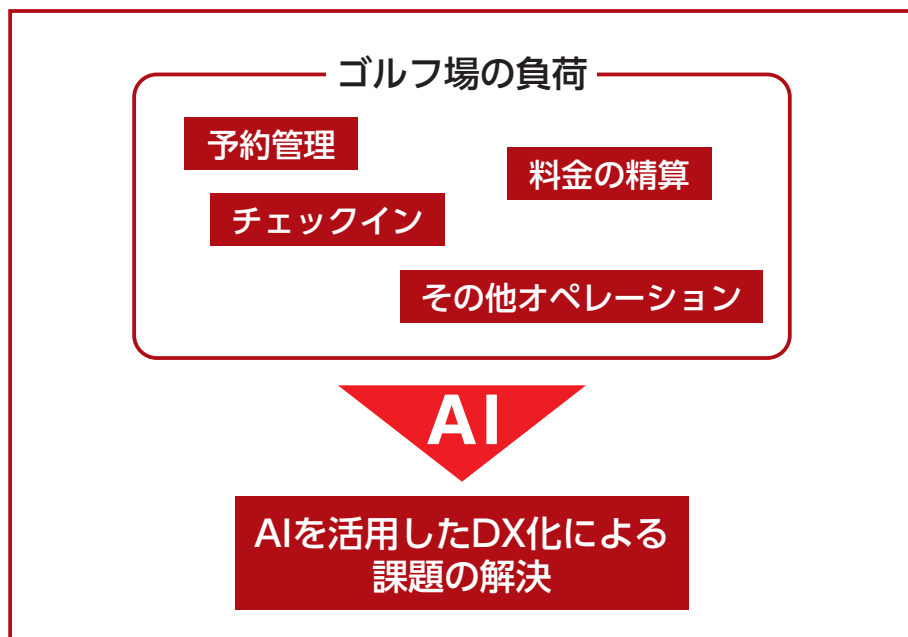


新規事業について

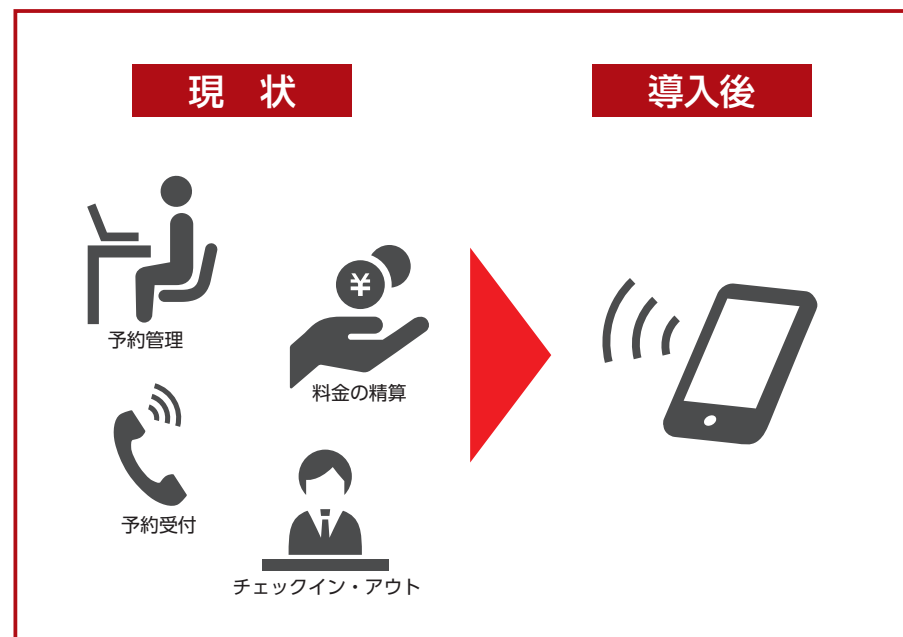
■ゴルフ場のDX化支援

- ・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、ゴルフ場経営をDX化し、オペレーションの負荷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」を提供いたします。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AI技術を活用した機能の拡大・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。6月には導入をしたゴルフ場においてサービスを開始し、今後も導入コースの拡大を予定しております。

| 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)



印刷媒体 (月刊バリューゴルフ・ゴルフマガジン九州) について

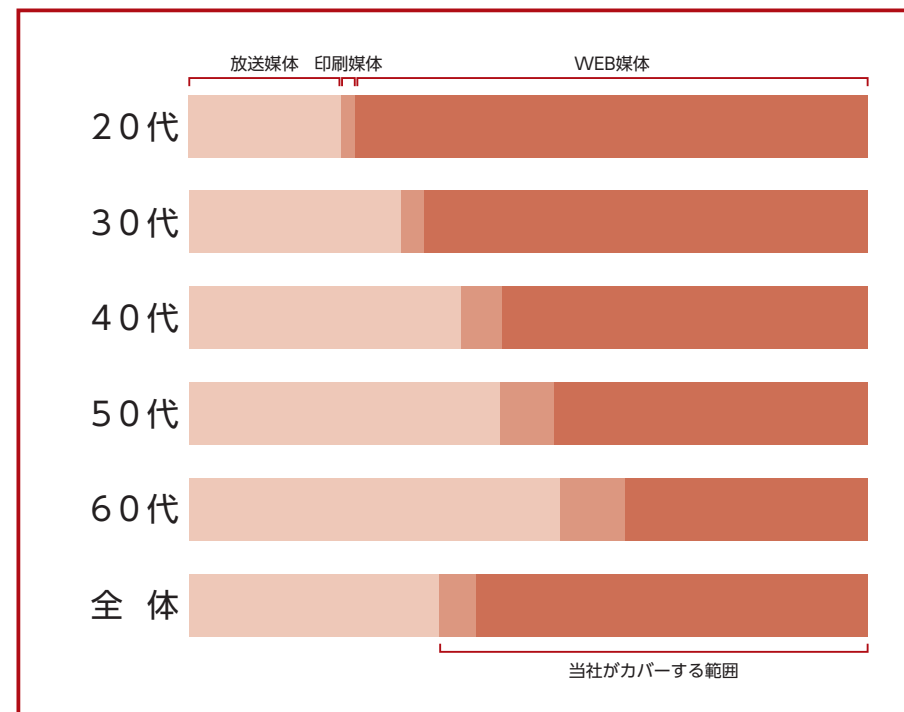
■WEB媒体と印刷媒体の相乗効果創出

- ・ 当社は「1人予約ランド」を始めとしたWEB媒体と「月刊バリューゴルフ」を始めとした印刷媒体を展開しており、若年層の利用率が高いWEB媒体と、中高年層の利用率が高い印刷媒体を展開することで広範囲の顧客に情報提供を行なっております。また、印刷媒体にて当社のゴルフ予約・ゴルフ用品販売・旅行等のサービスを紹介することで、各種サービスの底上げを図ります。

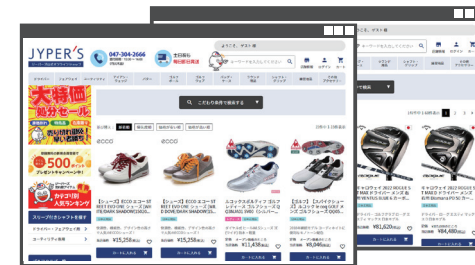
各種サービスの導線



年代別媒体利用率



今期の取り組み④ (ゴルフ事業)



ゴルフ用品販売の取り組み

■販売戦略見直しの継続

- ・円安の影響により主力商品であった輸入商材の価格は高騰しております。そのため、輸入商品に依存しない商品構成の構築や円安を生かした海外への販売、店舗における免税販売等の施策により売上は回復傾向にあります。これらの施策を継続して行います。

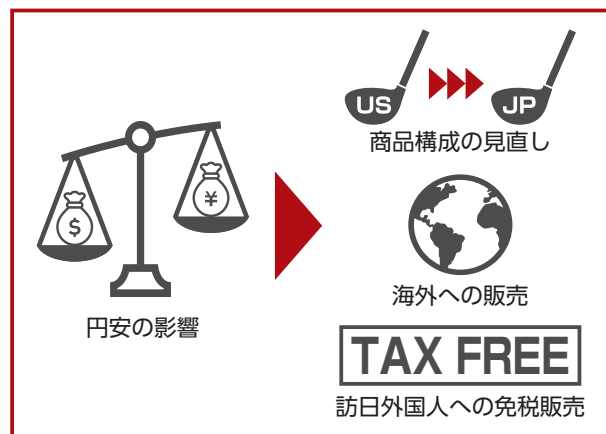
■ゴルフ場プロショップへの出店

- ・ゴルフ場へ直接出店を行うプロショップ運営の店舗数拡大を予定。6月には新たに3コースへの出店を予定しており、売上の増加及びゴルフ用品販売店「JYPER'S」の認知拡大を目指します。

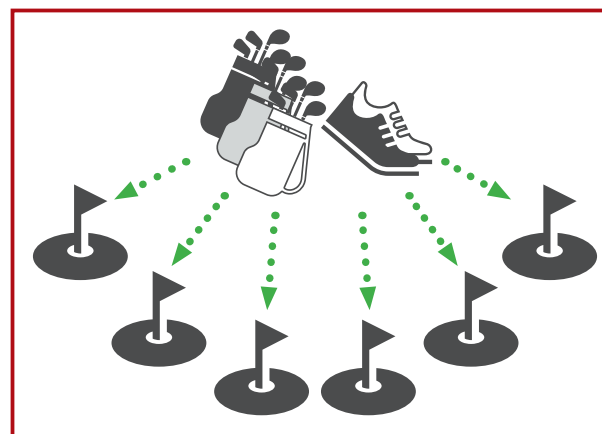
■受託販売サービスの開始

- ・店舗限定サービスとして中古クラブの受託販売を開始します。クラブを売りたい人にとっては下取りより高く、クラブを買いたい人にとっては中古ショップより安く売買できるサービスを展開します。

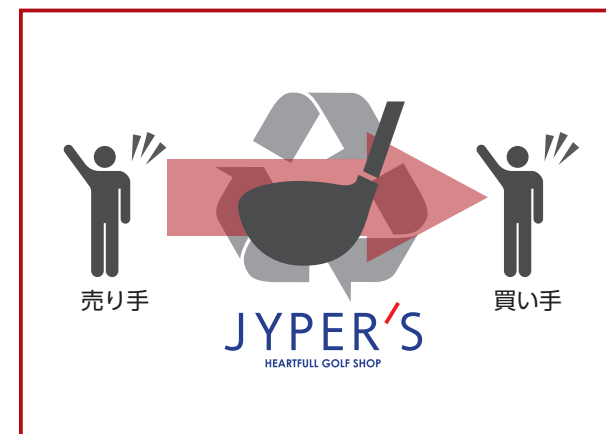
販売戦略見直しの継続



ゴルフ場への出店



受託販売サービスの開始



今期の取り組み⑤ (トラベル事業)



トラベルサービスの取り組み①

■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。
- ・当社とアンバサダー契約を締結しているラグビー南アフリカ代表のチェスリン・コルビ選手とのリレーションを生かし、日本でプレーする各国のラグビー選手の出入国のケアを行なっていきます。

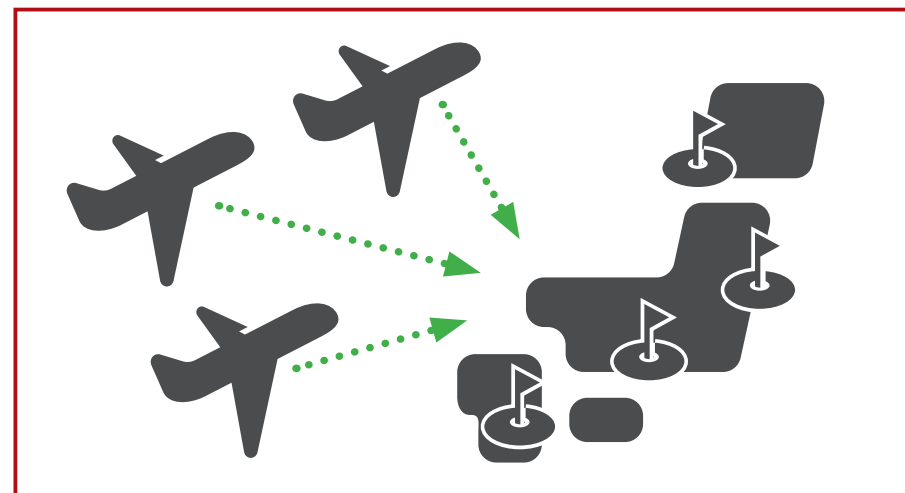
■インバウンドツアーの拡充

- ・海外の旅行会社と協働し、インバウンドツアーに注力。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。外国人スタッフが常在していることを生かし、インバウンド専任の部署にて顧客対応を行う体制を敷いております。

手配旅行の拡大



インバウンドツアーの拡充




今期の取り組み⑥ (トラベル事業)

トラベルサービスの取り組み②


■商品ラインナップの拡充

- ・2024年2月に当社グループに (株) エスプリ・ゴルフが加わったことで、希少価値の高いゴルフ旅行を提供することが可能となりました。セントアンドリュース、ミュアフィールド、ロイヤルメルボルンゴルフクラブ、ペブルビーチなど有名ゴルフ場でのプレーを含んだツアーを実施しております。また、今年開催されるパリオリンピックのゴルフ競技開催コースでのプレーができるツアーや有名プロゴルファー帯同ツアー、オリンピック・メジャーリーグ (ドジャース) ・モータースポーツなどの観戦ツアー等バラエティに富んだ旅行商品を用意しております。

■希少性の高い商品ラインナップ



セントアンドリュース、ミュアフィールド、ロイヤルメルボルンゴルフクラブ、ペブルビーチなど海外を中心としたプレミアムツアーが商品ラインナップに揃う



人気のある名門ゴルフツアー

コース名	特徴
【新登場】セントアンドリュース	世界遺産のセントアンドリュースコースを体験できる。歴史あるコースで、美しい景色と最高のゴルフ体験が待っています。
MASTERS 2024 日中ツアー	MASTERS 2024 日中ツアー。有名プロゴルファー帯同ツアー。ゴルフファン必見のツアーです。
MASTERS 2024 ツアー	MASTERS 2024 ツアー。有名プロゴルファー帯同ツアー。ゴルフファン必見のツアーです。

■ゴルフ以外の商品も充実



パリオリンピックやモータースポーツ、メジャーリーグ観戦などゴルフ以外の商品も充実



ドジャースVIP帯同ツアー or LA超名門2ラウンド付ツアー

TICKET

今期の取り組み⑦ (その他の事業)

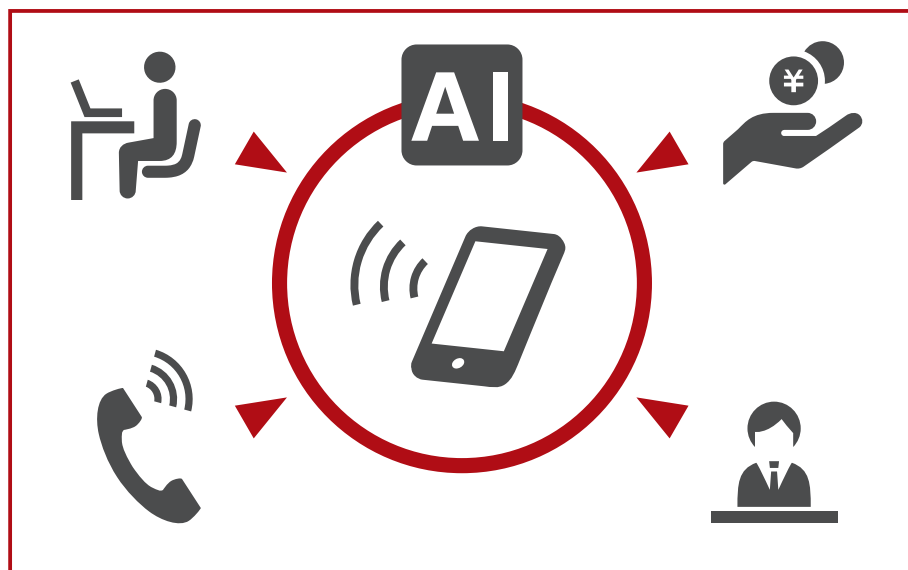


DX支援サービスの取り組み

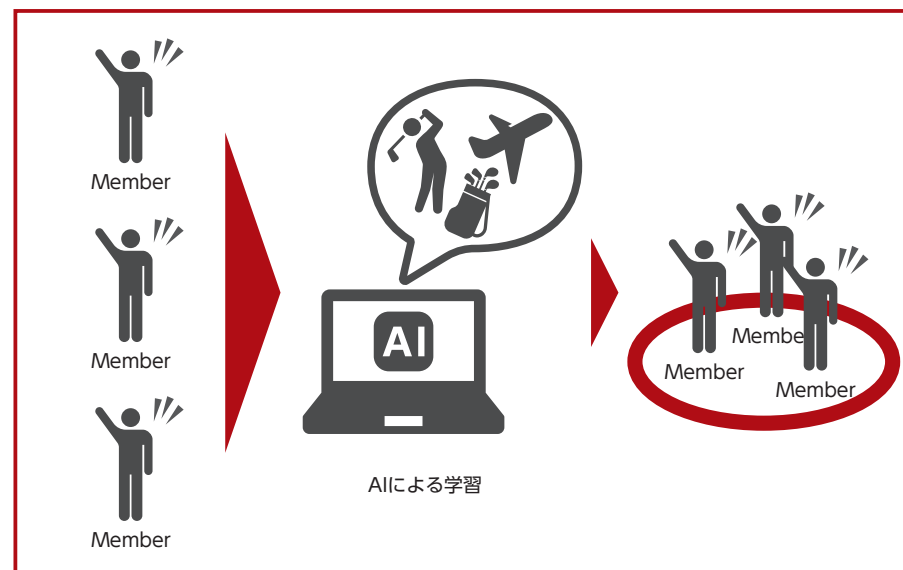
■AIを活用したDX支援サービスの開始

- ・2024年5月より(株)ノアが新たにグループに加入しました。同社はAIを活用したシステムの設計・構築やコンサルティングを通じて、顧客のDX支援及びSES事業を進めております。当社グループでは前述の通り、ゴルフ場のDX化を目的とした「リピ増くんDX」の提供を開始いたしました。「リピ増くんDX」は今後継続的に機能の追加を予定しており、(株)ノアが得意とするAIを用いた機能を搭載することで、独自性の高いサービスを提供いたします。
- ・ゴルフ場予約データ、ゴルフ用品購買データ、旅行参加データ等の当社グループ会員データを連携しAIに学習させることで、グループの共通サービス提供や困り込み強化を行ってまいります。

リピ増くんDXの機能追加



会員データの共通化・困り込み強化



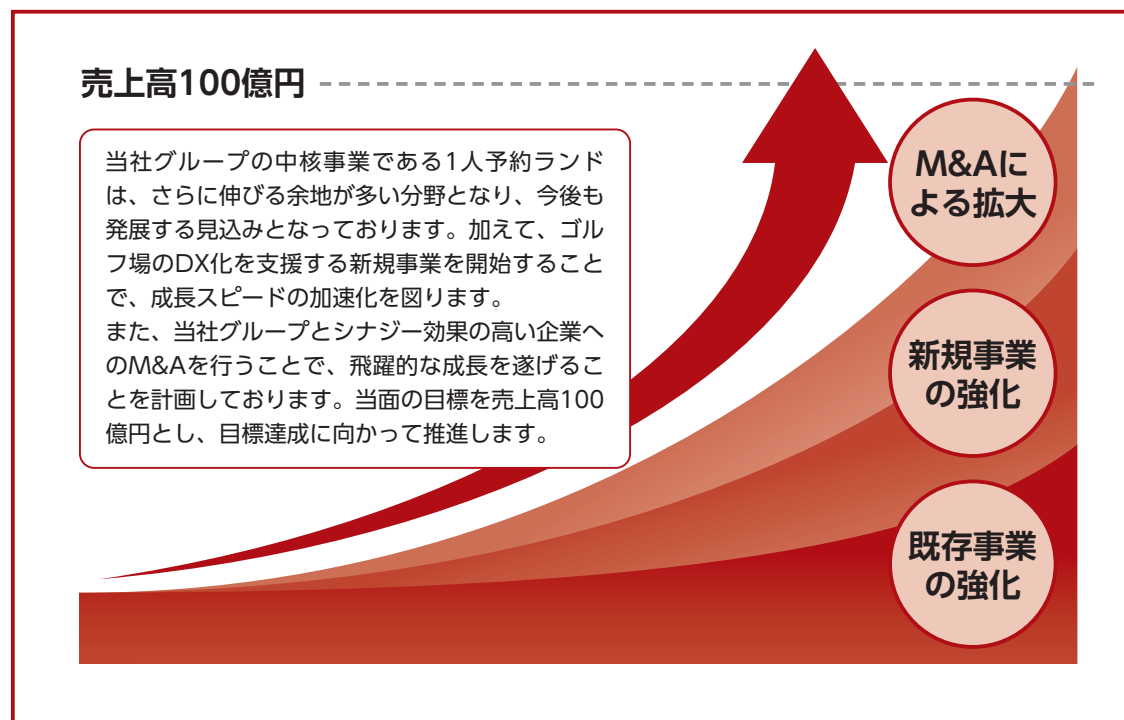
今期の取り組み⑧ (全社)

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当面の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～

2024年3月14日発表の業績予想から変更ありません。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2月1日に(株) エスプリ・ゴルフが当社グループに加わりました。これにより、当社のトラベルサービスの基盤がさらに強固となります。また、2024年5月1日にはAIを活用しDX支援事業を展開する(株) ノアが加わり、当社の推進するゴルフ場のDX化に大きく寄与するものと考えております。

これらの新しい経営資源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	112.1%
営業利益	61	155	251.3%
経常利益	49	147	297.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22	107	471.6%

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。