

2025年1月期 第2四半期
決算説明資料

2024年9月13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2四半期 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** P17
セグメント別今期の取り組み
- Ⅰ 通期連結業績予想** P26
2025年1月期 通期連結業績予想

2025年1月期 第2四半期

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

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、回復し黒字へと転換いたしました。

【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いたしました。

単位：百万円

	2024年1月期 第2四半期	2025年1月期 第2四半期	対前年同期比 増減率	主な要因
売上高	1,789	2,077	+16.0%	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	1,137	1,326	+16.6%	売上高増加に伴う原価の増加
売上総利益	652	750	+15.0%	
販売管理費	616	688	+11.6%	M&Aへの投資による一時的な増加
営業利益	35	62	+74.4%	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	29	53	+82.0%	
親会社株主に帰属する 中間純利益	10	17	+65.2%	税効果会計による一時的な負担率の増加

連結貸借対照表

単位:百万円

	2024年1月期	2025年1月期 第2四半期	増減額
流動資産	2,397	2,331	△66 ^{※1}
固定資産	236	465	+228 ^{※2}
有形固定資産	52	51	△0
無形固定資産	21	176	+155
投資その他の資産	163	236	+73
資産合計	2,634	2,796	+162

	2024年1月期	2025年1月期 第2四半期	増減額
負債合計	1,470	1,654	+183
流動負債	1,315	1,403	+87 ^{※3}
固定負債	154	251	+96 ^{※4}
純資産合計	1,163	1,142	△21
株主資本	1,158	1,136	△21
その他	4	5	+0
負債純資産合計	2,634	2,796	+162

主な要因

- ※1 M&A実施による現預金の減少(△211百万円)、売掛金の増加(+78百万円)、商品の増加(+45百万円)、旅行前払金の増加(+6百万円)
 ※2 ソフトウェア等の増加(+20百万円)、M&A実施によるのれんの増加(+138百万円)

- ※3 旅行前受金の増加(+24百万円)等
 ※4 長期借入金の増加(+95百万円)

2025年1月期 第2四半期

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2四半期	2025年1月期 第2四半期	
売上高	1,624百万円	1,732百万円	前年同期比 6.6%増
セグメント利益	215百万円	308百万円	前年同期比 43.2%増

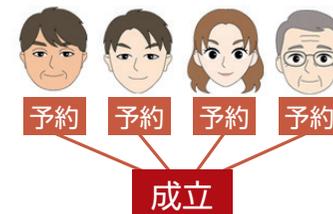
1人予約ランド・リピ増くんを始めとしたASP商品や月刊バリューゴルフ等の各種サービスが堅調に推移。ゴルフ用品販売においては、継続的な円安の影響により苦戦していましたが、商品構成の見直しや販売チャネルの強化の結果、黒字化いたしました。

トラベル事業

	2024年1月期 第2四半期	2025年1月期 第2四半期	
売上高	153百万円	287百万円	前年同期比 88.0%増
セグメント利益	9百万円	24百万円	前年同期比 162.1%増

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、活性化するインバウンドツアーに注力し、営業利益は大きく回復。コロナ禍より脱却し、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、2024年7月には110万人を突破いたしました。現在ではゴルファーの5～6人に1人は1人予約ランド会員となっており、まだ成長の余地がある分野となっております。
- ・総予約者数も堅調に推移し、16%以上伸長いたしました。ゴルフ場への働きかけを強化し、1人予約ランドでのプレー枠が増えたこと、(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が要因となっております。
- ・契約コース数も順調に推移。特に営業機能を強化した東北・九州エリアにおいて利用できるゴルフ場が伸長いたしました。
- ・ゴルフ場の自社WEBサイト集客支援サービス「リピ増くん」の導入数が増加いたしました。また、後述の「リピ増くんDX」を普及させるためのリレーション構築を行いました。

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

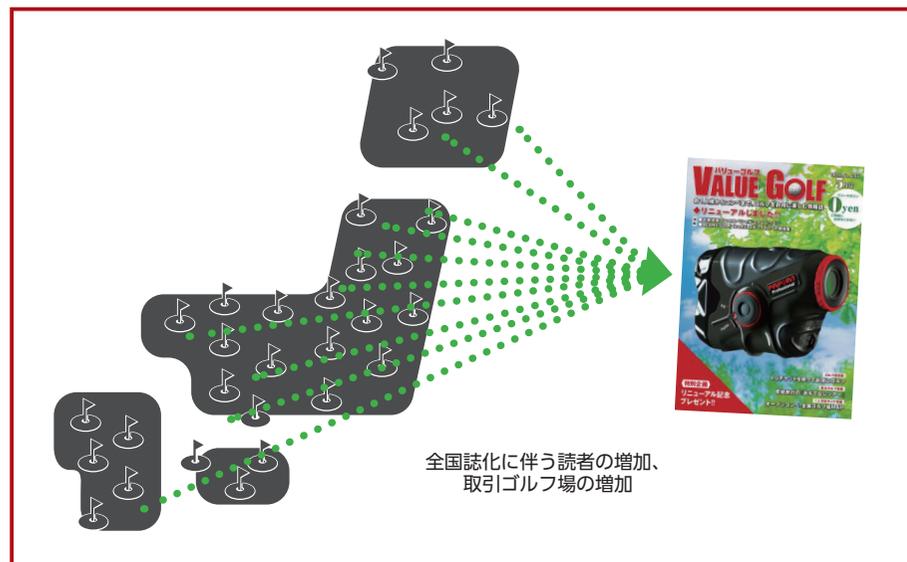


ゴルフ事業の状況

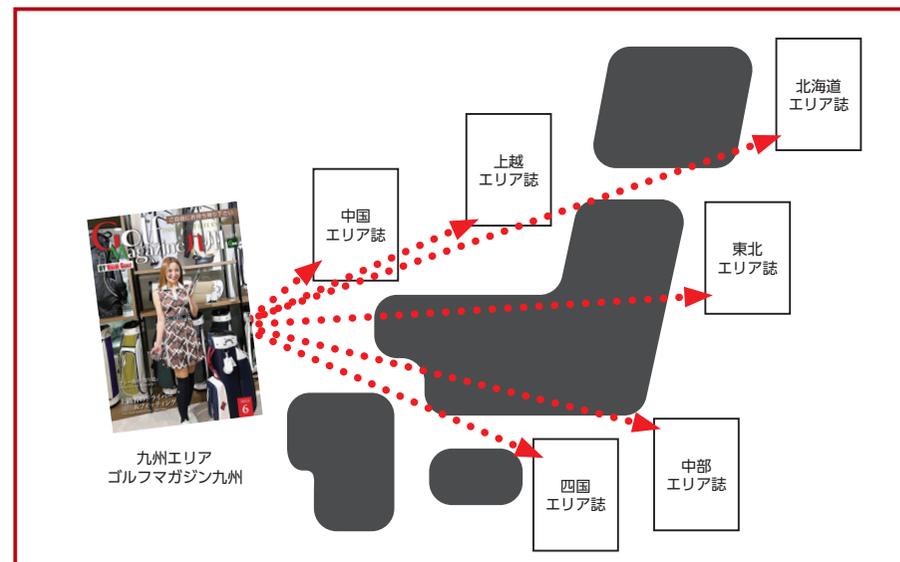
■印刷媒体（月刊バリューゴルフ・ゴルフマガジン九州）について

- ・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。全国誌化したことに伴い月刊バリューゴルフの配布箇所が増え、より多くの読者に情報を届けることが可能となりました。生まれ変わった月刊バリューゴルフは、ゴルフ業界の活性化と当社グループの成長を加速化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。

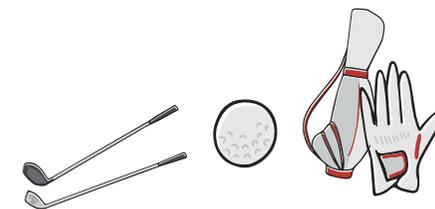
月刊バリューゴルフの全国誌化



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

■各種サービスの開始

- ・カスタムクラブ注文サービスやWEBでのアウトレット商品の販売などユーザーの満足度を上げるために各種サービスを展開。すでに自社WEBサイトのアクセス数の向上など効果が顕在化しており、売上が回復し黒字化いたしました。
- ・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」が好調。グローバル展開を行うことで、国内だけではなく海外顧客も多く獲得し、販路を大きく広げました。
- ・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、ベルトなどを続々と販売開始し、好評を得ております。また、様々なカラーバリエーションを展開することで、ユーザーの選ぶ楽しみを提供いたしました。

ゴルフ用品販売売上高

ゴルフ用品売上高
前年同期比

8.4%増



ゴルフ用品
ECサービス売上高
前年同期比

13.3%増



販売チャネル・商品力の強化

越境ECサイト

円安がプラス要因
となり出品数を拡充

プライベートブランド
商品



ラインナップを拡大。
カラーバリエーション
などユーザーの
選択肢を拡充



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

■販売チャンネルと販売先の拡大

- ・ゴルフ場のプロショップへ当社ゴルフ用品販売店「JYPER'S」を続々と出店中。8月には5店舗目となるインショップを浅見ゴルフ倶楽部に出店。ゴルフ場営業で培ったリレーションを生かし、今後も出店を計画しております。また、全国300以上のゴルフ場に対して「JYPER'S」製造オリジナル商品の卸販売を行っております。ゴルフ場営業とゴルフ場との結びつきを生かして効率よく販売チャンネルを広げる施策を行いました。
- ・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。コロナ禍からの脱却、及び円安が追い風となり訪日外客数が300万人を超える高い水準で推移する中、インバウンドツアーで訪れた顧客を取り込むことができました。
- ・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



8月には5店舗目となるインショップを、浅見ゴルフ倶楽部に「JYPER'S」を出店

インバウンド需要の取り込み



パーツ単品販売を開始



ヘッドやシャフトなどの単品販売を開始

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イベント開催とオンコースレッスンの改革

- 【インドアレッスン】 ・ 2024年11月よりサービス内容向上のため、料金改定を行います。
- ・ 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・マナー講座などイベントを多数開催。また、新規イベントとしてシミュレーターを利用したホールインワンチャレンジを開催いたしました。
 - ・ ゴルフ用品販売店「JYPER'S」と協業し、ゴルフウェアやシューズ等の販売を開始。顧客満足度向上のため、会員限定価格で提供いたしました。
- 【オンコースレッスン】 ・ プロゴルファー志望のレッスン講師が活躍できる環境整備を開始。講師とのコミュニケーション量を増やし、ユーザーと講師と一緒に成長できるコンテンツとしてゴルフ業界の活性化に取り組んでまいります。
- ・ レッスンWEBサイトの見直しを行い、より使いやすいサイトへリニューアルいたします。

【インドア】 イベント開催

ラウンドレッスン・コンペの他、シミュレーターを活用した「ホールインワンチャレンジ」などイベントを多数開催。



【インドア】 顧客満足度向上

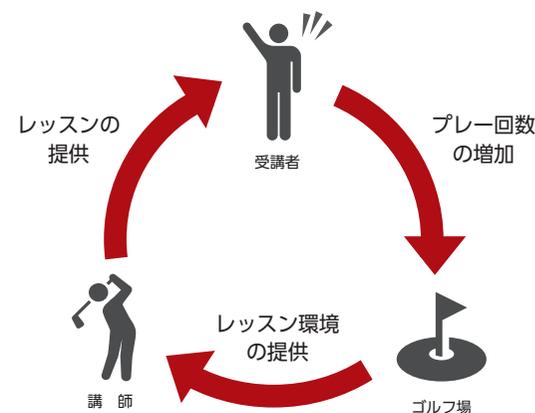


シューズ購入者に付帯サービスの提供



会員価格でのゴルフ用品販売

【オンコース】 ゴルフ業界活性化



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

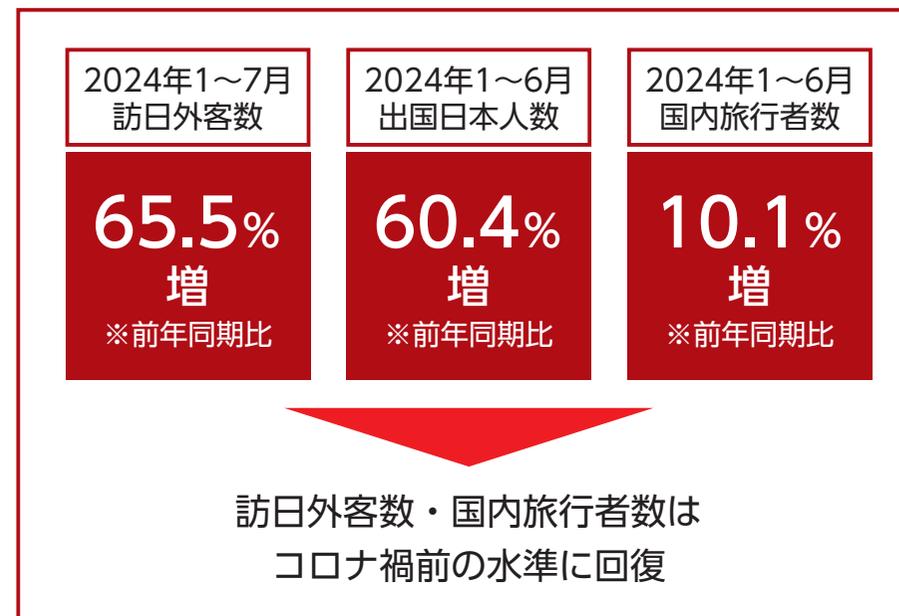
■大幅に増収増益

- ・既存の旅行事業が順調に推移したこと、M&Aによる新規リソースとの相乗効果があったことにより、売上高、営業利益は前年同期より大幅に伸ばいたしました。
- ・2023年同期比の訪日外客数は65.5%の増加。出国日本人数は60.4%の増加。国内旅行者数は10.1%の増加となりました。コロナ禍を脱却し、インバウンド・アウトバウンド・国内旅行全てにおいて旅行者数が増加。特に訪日外客数は、2024年6・7月と2ヶ月連続で過去最高を記録しており、インバウンドツアーは諸外国から注目度の高い旅行商品となっております。当社グループにおいても第2四半期までに7本催行しており、現在では30件超の見積もり依頼をいただいております。

売上高等



トラベル事業の外部環境



サービス別トピックス⑦—トラベル事業

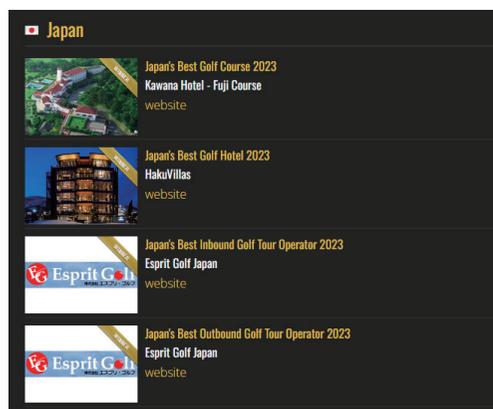


トラベル事業 (新規事業) の状況②

■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。同社は世界の名門ゴルフコースでのプレーができるツアー、またメジャーリーグ観戦などを取り扱う旅行会社となっております。同社は海外からの評価が高く、2014年から10年間連続で「World Golf Awards」を受賞しており、4月に催行したマスターズ観戦ツアーは、完売するほどの人気を博しました。今後も毎年催行の予定となっており、同社の目玉商品となっております。また、スコットランドの名門ゴルフ場、セントアンドリュース・オールドコースでのプレーをパッケージングしたツアーも多くの顧客に利用されました。その他にもペブルビーチゴルフリンクスでのプレーやメジャーリーグ・ドジャース観戦ツアーなど他の旅行会社と一線を画すツアーを催行いたしました。

World Golf Awards



日本の最優秀ゴルフツアー（インパウンド及びアウトパウンド）会社として10年連続の受賞歴を持つ

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やメジャーリーグ・ドジャースの観戦を含んだ旅行商品



サービス別トピックス⑧ーその他の事業

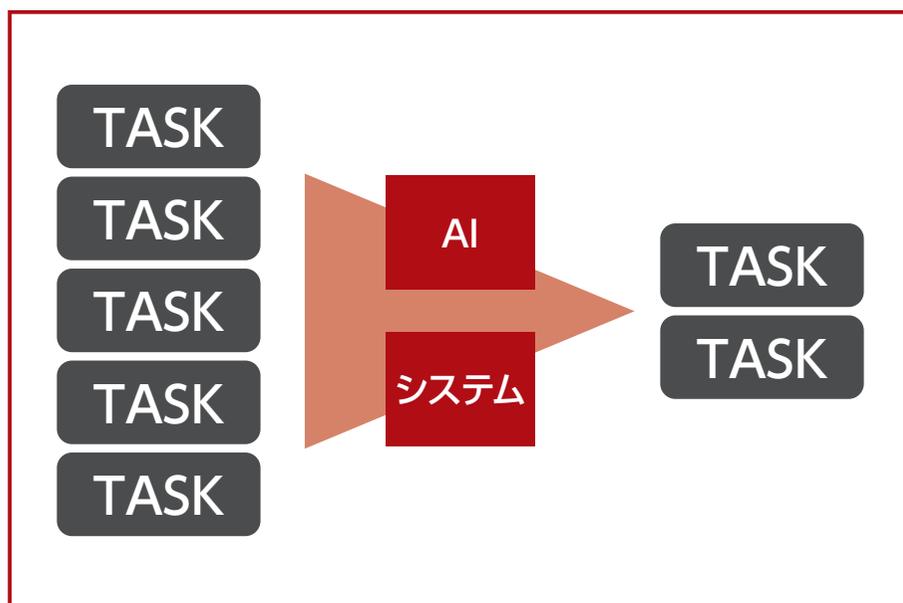


その他の事業の状況

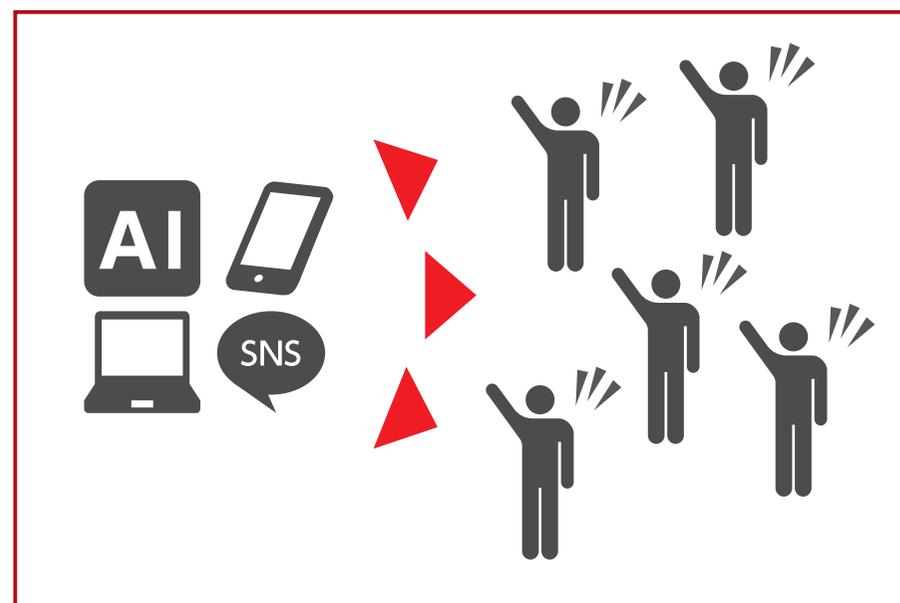
■DX支援事業

- ・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。当社グループに加入したことで、ゴルフ場のデジタル化やAIを活用したより効率のよいゴルフ場運営を支援するサービスを展開いたします。また、当社グループの既存サービス全般においてAIにより顧客の属性・行動を分析し、サービス内容のアップグレード・加速化・低コスト化を見込んでおります。
- ・当社グループのゴルフプレー予約・トラベルサービス・ゴルフ用品販売等のデジタルマーケティング活動を推進し、各種サービスの流入経路・流入量の増加を図り、当社グループ全体のさらなる収益拡大を目指します。

AIによる省力化等の実施



デジタルマーケティング活動の推進



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人予約ランドの料金改定

- ・ 2024年12月より1人予約ランド利用料の料金改定を行います。サービスの安定的な提供を維持し、さらなる品質向上を目指して、今後もユーザー及びクライアントに寄り添ったサービスを提供するための料金改定となります。

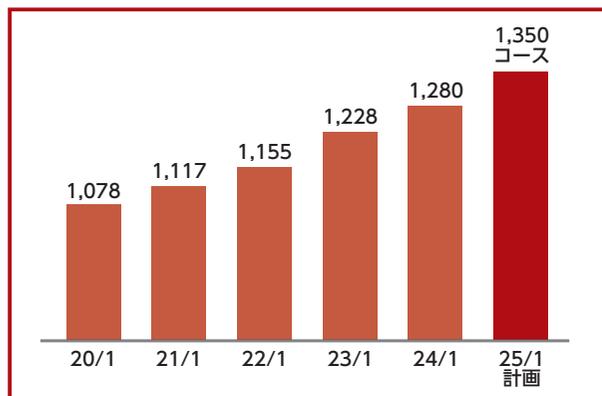
■ 1人予約ランド新機能のリリース

- ・ 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「お誘い」機能が8月にリリースされました。1人予約ランド内で「誘う」「誘いにのる」というコミュニケーションが完結するためユーザーにとって利便性が高く、予約時からゴルフの楽しみが始まる機能となっております。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。

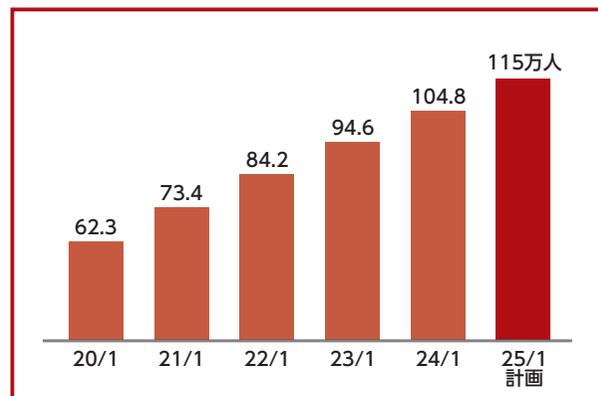
■ リピ増くん (ゴルフ場自社WEB集客支援システム及びゴルフ場HP管理) の強化

- ・ ゴルフ場の自社WEBサイトでの集客の重要性が高まるなか、WEBサイトの作成・更新の依頼件数も増加。競合と比較して競争優位性の高いサービスとなっており、ゴルフ場とのリレーションを築くためにもリソースを投入します。

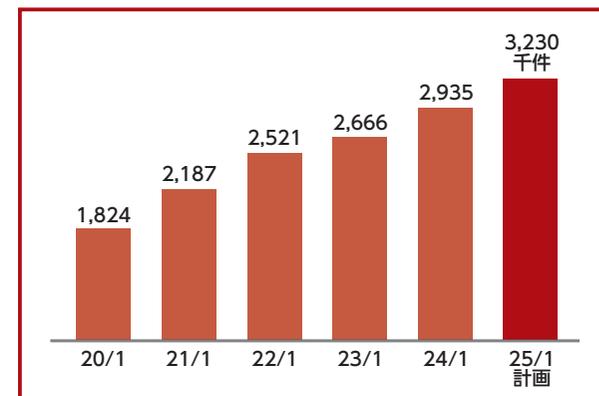
1人予約ランド契約ゴルフ場数



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)

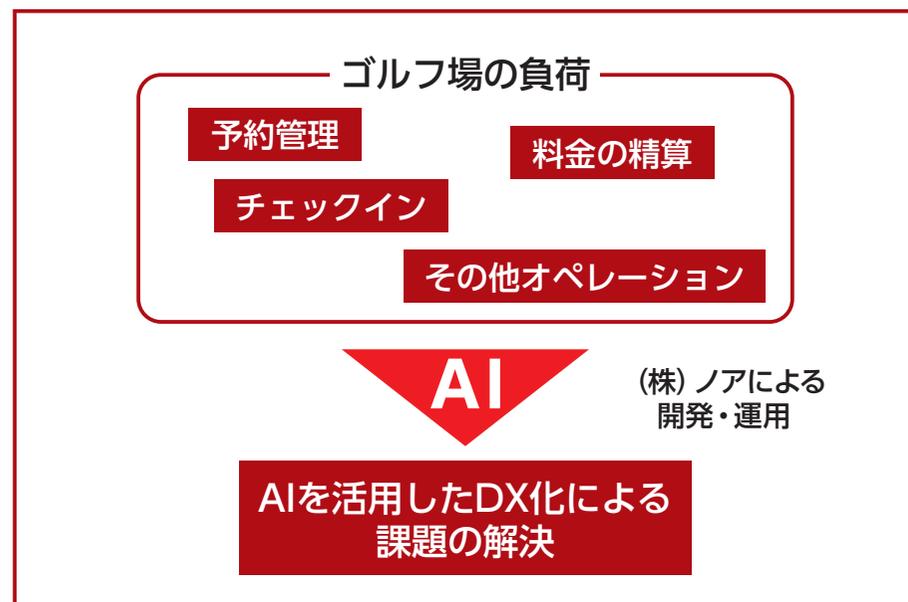


新規事業について

■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、継続的に機能の追加を予定しており、新たにグループに加入した(株)ノアが得意とするAI技術を活用した機能の追加を行うことで、ゴルフ場の運営省力化・生産性向上を目指します。すでにこのシステムを導入決定しているゴルフ場でテスト運用を開始し、今期中に10コースの契約締結を見込んでおります。導入が拡大した後もユーザーの声を反映し、機能の拡大・改修を行ってまいります。

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

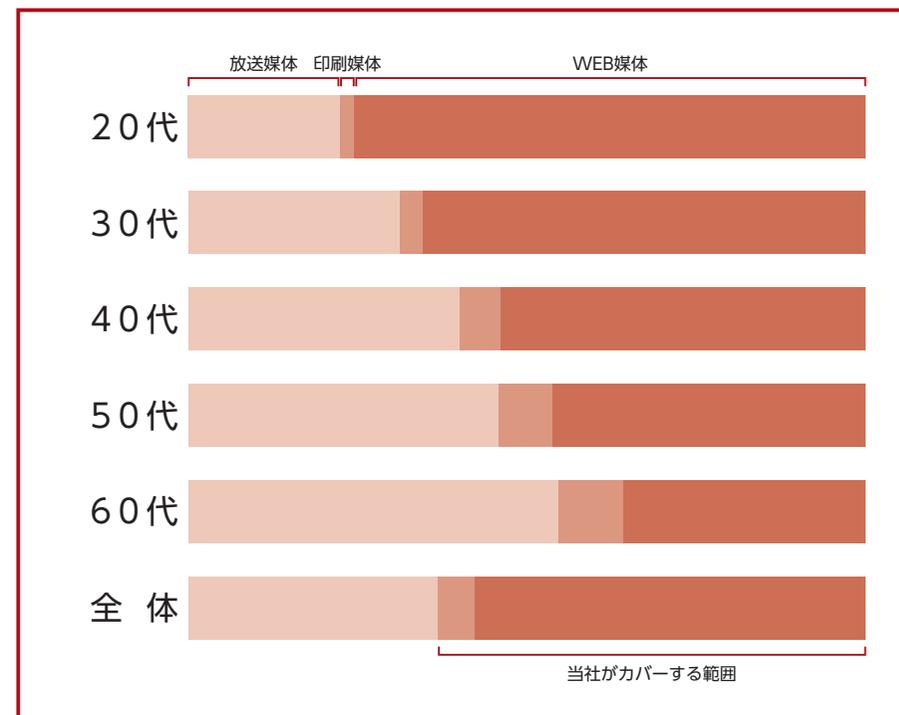
- ・当社は「1人予約ランド」を始めとしたWEB媒体と「月刊バリューゴルフ」を始めとした印刷媒体を展開しており、若年層の利用率が高いWEB媒体と、中高年層の利用率が高い印刷媒体を保有することで広範囲の顧客に情報提供を行なっております。WEB連動企画「宿泊プラン特集」は、WEB媒体と印刷媒体の両方を持つ当社ならではの強みを生かして相乗効果を発揮したヒット企画となりました。また、印刷媒体にて当社のゴルフ予約・ゴルフ用品販売・旅行等のサービスを紹介することで、各種サービスの底上げを図ります。



Ⅰ 各種サービスの導線



Ⅰ 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

■販売チャネルの拡大

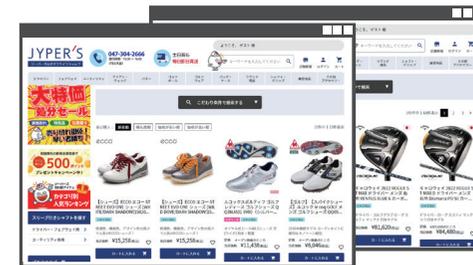
- ・ ECショッピングモールへの新規出店および店舗の営業時間を拡大し、販売機会の拡大を行います。また、WEBにてアウトレット販売を開始し、販売対象を拡大することで売上の拡大を行います。また、(株)ノアの保有するAI技術を活用し、顧客の購買データより最適なプロモーションが可能となるシステム開発に着手いたします。

■ゴルフ場プロショップへの出店

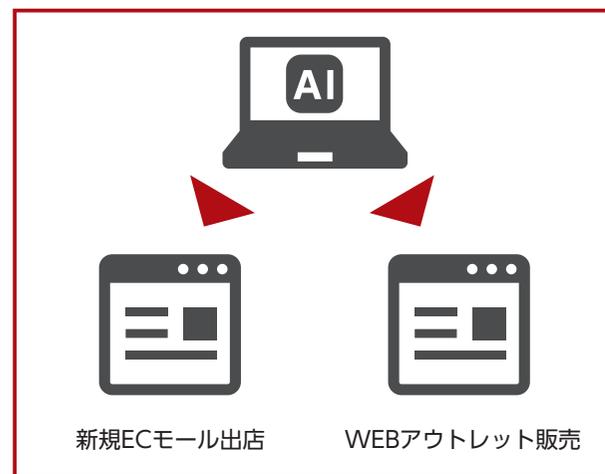
- ・ ゴルフ場へ直接出店を行うプロショップ運営の店舗数拡大を予定。今後も出店に向けてゴルフ場への働きかけを行い、売上の増加及びゴルフ用品販売店「JYPER'S」の認知拡大を目指します。

■販売方法の拡大

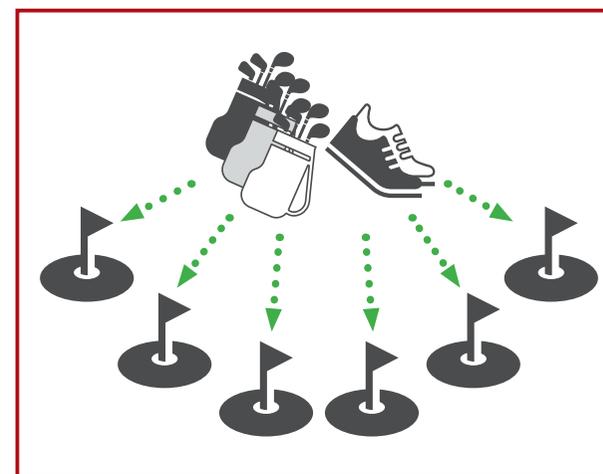
- ・ 自分だけのカスタムクラブの注文をWEBで完結させることができるシステムを利用し在庫を抑制。また、無在庫販売や受託販売など様々な販売方法で商品を提供することで多くの顧客にきめ細かに対応できる体制を構築いたします。



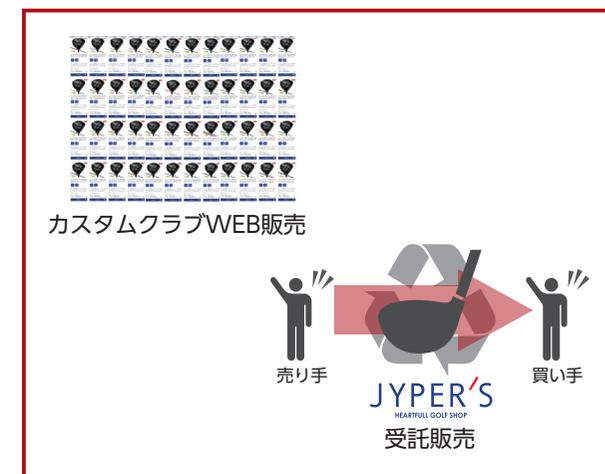
販売チャネルの拡大



ゴルフ場プロショップへの出店



販売方法の拡大



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

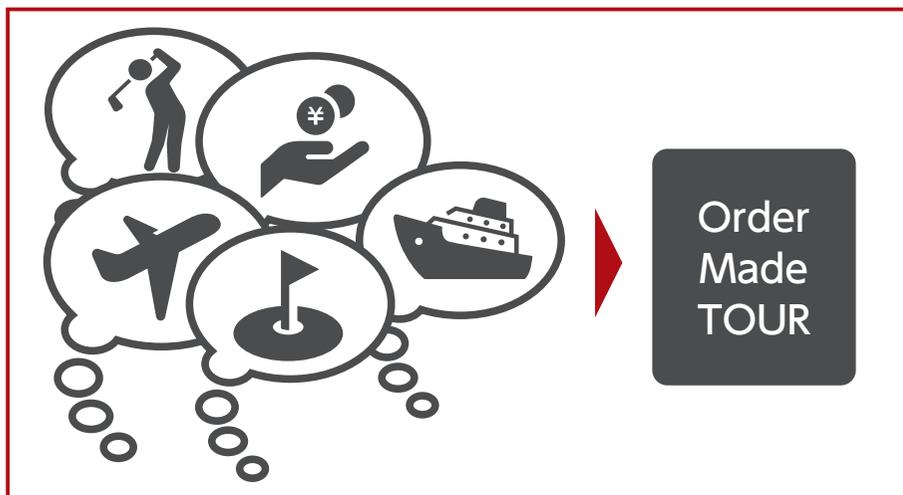
■オーダーメイドツアーの拡大

- ・商品バリエーション拡充のため、オーダーメイドツアーを強化いたします。募集型企画旅行では対応できない個人個人の要望に応えるため、オーダーメイド専用WEBページを新設いたします。(株)ノアが培った技術を活用し、AIによる顧客分析をすることでオーダーにきめ細かく対応することが可能となります。AI技術の活用で顧客満足度を高め、リピート率向上や口コミ効果による受注増を目指します。

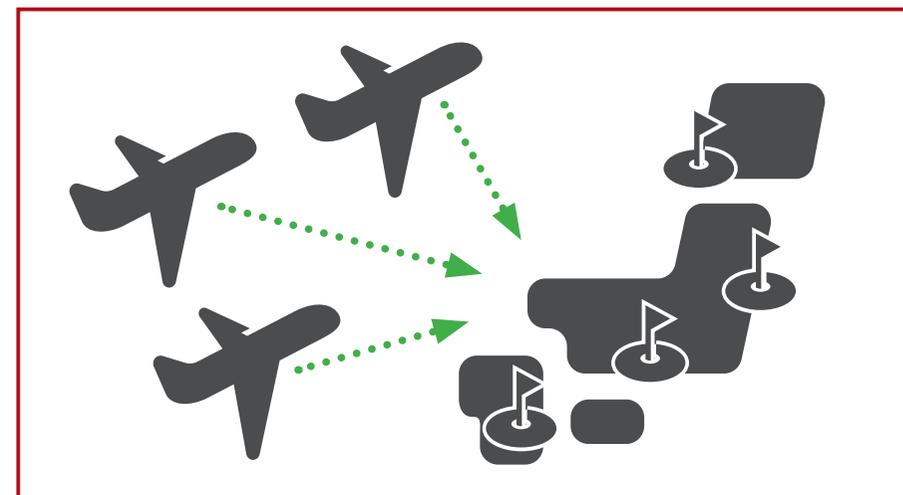
■インバウンドツアーの拡充

- ・マレーシア・タイ・インドネシアを中心に海外の旅行会社との連携を強化。外国人スタッフが常駐するインバウンド専任部署にてスムーズな対応を行える体制を整えます。商品開発に注力し、都市部の観光だけでなく地方を含めた様々なルートを提案し満足度の高いツアーを提供いたします。

オーダーメイドツアーの拡大



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

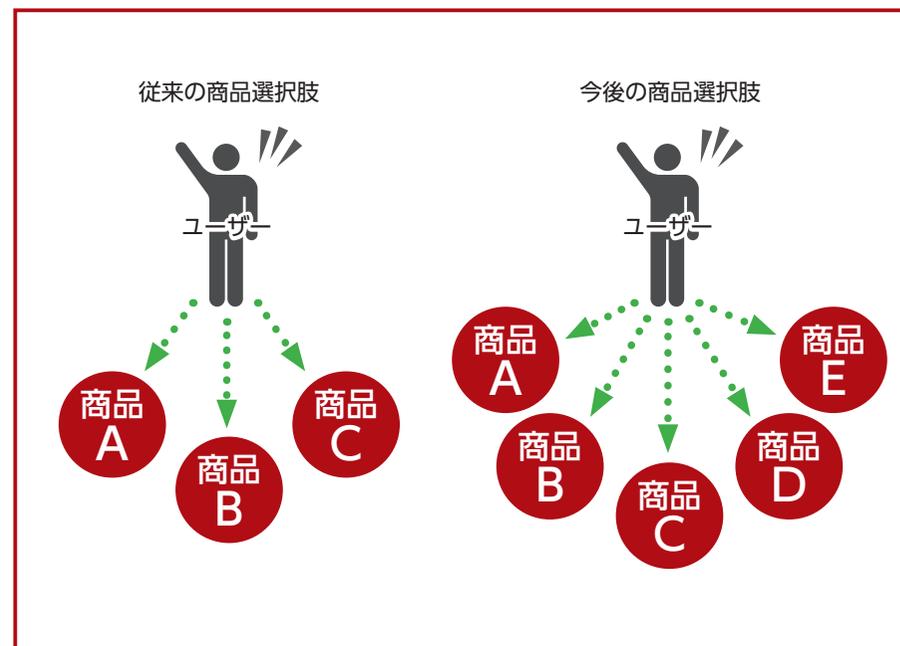
■シナジー効果の創出

- ・当社グループは、旅行商品を取り扱う会社が(株)産経旅行と(株)エスプリ・ゴルフの2社となりました。両社が顧客情報を共有することで、より幅広い顧客にプロモーションすることが可能となりました。また、同業種であるため、人的リソースや仕入の共有が可能となり、顧客対応の迅速化・成約率の向上・利益率の向上を見込んでおります。
- ・両社がこれまでに培った経営リソースを統合することで、さらに多彩な商品を提供することが可能となります。今後当社会員の選択肢の幅を広げ、会員であることの付加価値を高める施策を実行してまいります。

| 人的リソース等の共有



| 会員の付加価値向上



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

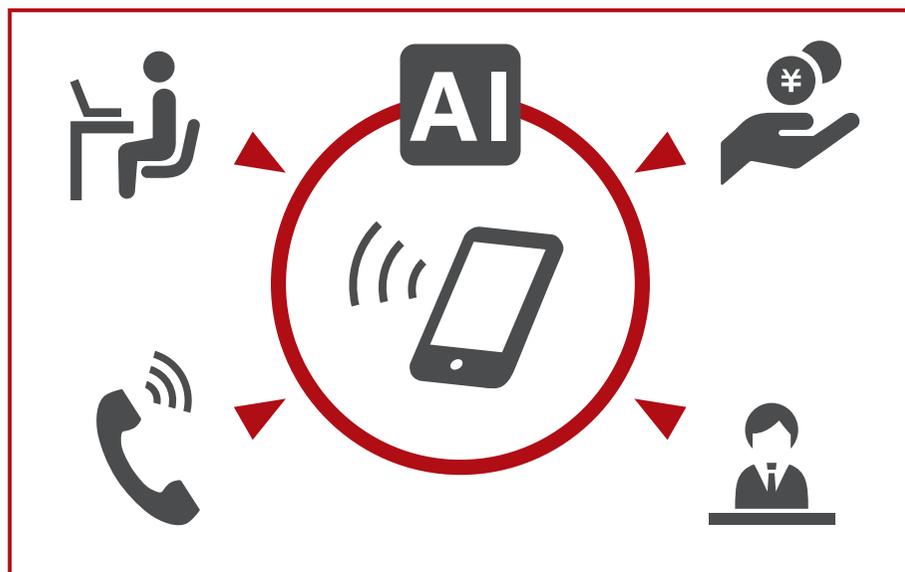
■ AIを活用したDX支援サービスの開始

- ・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。

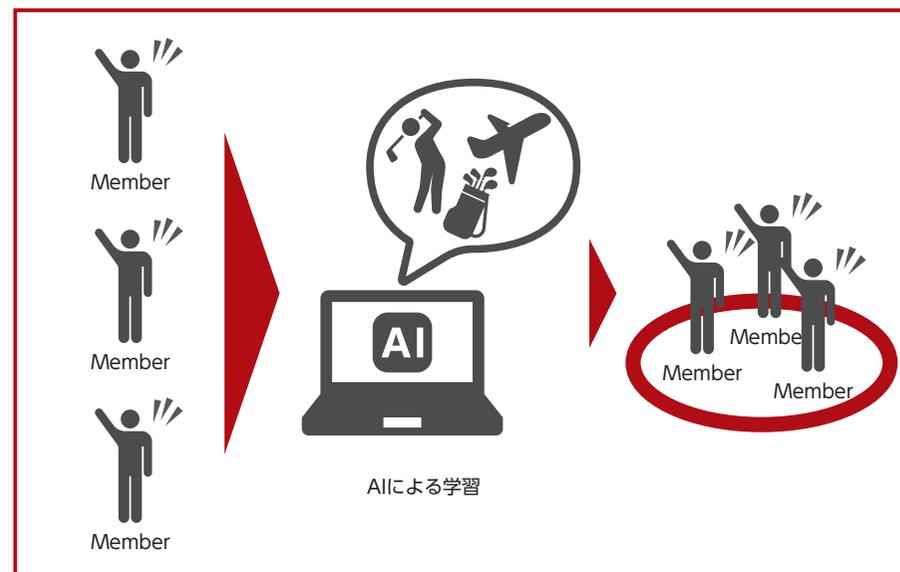
■ 「AI活用研究所 (仮称)」の設立

- ・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を活用することでITシステムの運用自動化等を行い、業務の効率化を推進いたします。

リピ増くんDXの機能追加



会員データの共通化・囲い込み強化



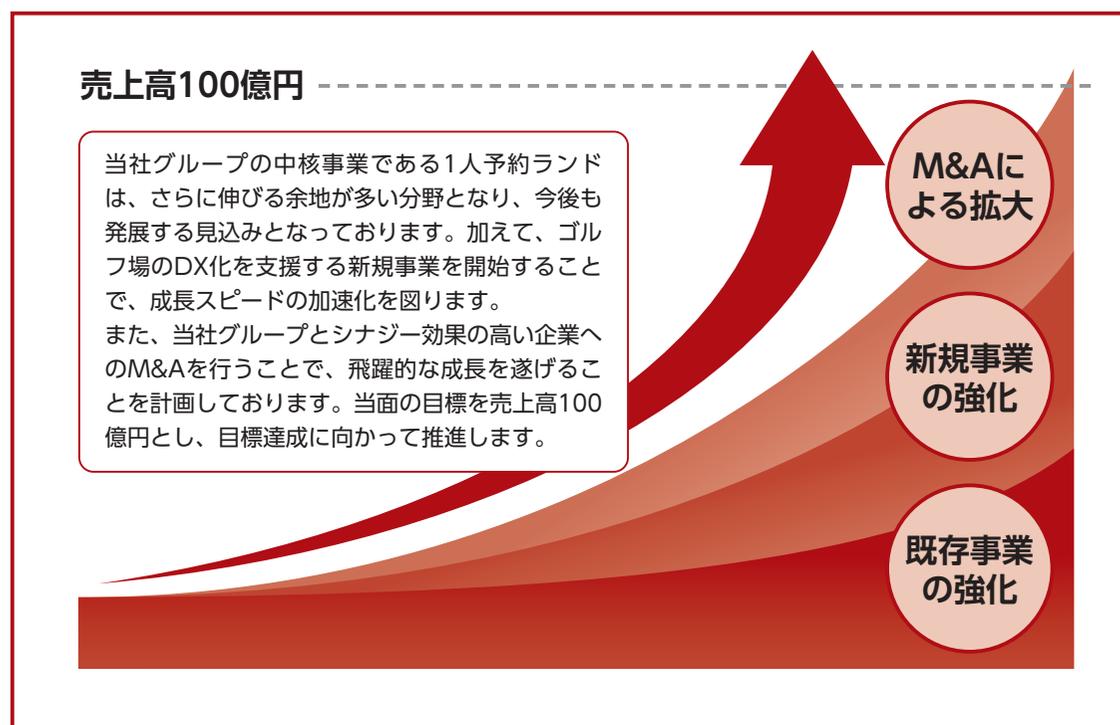
今期の取り組み⑧ (全社)

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。M&A戦略においては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てまいります。

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ったことで、当社のトラベルサービスの基盤がさらに強固となりました。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化および既存サービスの省力化・加速化・品質の向上に大きく寄与するものと考えております。また、ASPサービスの料金改定による収益力向上と、税効果会計による利益への影響度が下半期は減少することを見込んでいるため、業績予想に変更はありません。新しい経営資源とのシナジー効果を最大限に活用や料金改定を行うことで、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。



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。