

(株) ゴルフダイジェスト・オンライン

2024年12月期 通期決算説明資料

2025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. 2024年12月期 連結業績
2. 2024年12月期 国内セグメントの状況
3. 2024年12月期 海外セグメントの状況
4. 2024年12月期 その他
5. 2025年12月期 通期見通し

CHAPTER

01

2024年12月期 連結業績

連結

- 売上**
- ▶ 2024年度通期の売上高は、国内・海外両セグメントとも前年比で成長を継続。特に、国内のリテールビジネスの回復、海外のゴルフ弾道測定器ビジネスの成長が牽引。Q3までに前年比で減少していた他のビジネスもQ4で一定のパフォーマンス改善が見られた。
- 利益面**
- ▶ 利益面では、海外セグメントにおいて売上総利益率が低下したこと及び、販管費が国内において計画に沿ってシステム関連費用が増加したこと、海外においてGOLFTECコーチの充足及び事業拡大に向けた投資等で、前年比で増加したことにより、EBITDA及び営業利益は前年比で減少。ただし、国内EBITDAは回復傾向。
 - ▶ 海外セグメントにおける「のれん及び無形資産償却費」は18.1億円。為替の影響を中心に円ベースでは前年比で25百万円増加。
 - ▶ 期中平均為替レートは前年比+11.02円、期末為替レートは前年末比+16.35円と大きく円安方向に動き、為替差益6.7億円を計上。一方、借入返済に伴う支払利息は7.3億円。当社単体では、課税所得がプラスとなり法人税等で6.9億円発生。
- B/S**
- ▶ 当期純損失を計上したことにより純資産が減少。事業収益改善策の実施による利益獲得、会計基準の選択及びあらゆる資本政策等の可能性を検討し早期の財務基盤安定化を図る。

売上高



570.0億円

YoY +40.8億円
+7.7%

EBITDA

39.3億円

YoY -5.2億円
-11.9%のれん等償却前
営業利益

9.9億円

YoY -11.7億円
-54.3%

営業利益

-8.2億円

YoY -12.0億円
-316.6%親会社株主に帰属する
当期純利益

-16.9億円

YoY -18.5億円
-1,169.8%

※期末為替レート 2023年12月末：1\$=¥141.82、2024年12月末：1\$=¥158.17
 期中平均為替レート 2023年1-12月：1\$=¥140.66、2024年1-12月：1\$=¥151.68

(百万円)	2023年	2024年	増減額	増減率
売上高	52,918	57,006	+ 4,088	+ 7.7%
(国内)	28,493	29,065	+ 572	+ 2.0%
(海外)	24,424	27,941	+ 3,516	+ 14.4%
売上総利益	17,823	18,348	+ 524	+ 2.9%
販管費	17,443	19,171	+ 1,728	+ 9.9%
EBITDA	4,465	3,935	- 529	- 11.9%
(国内)	2,411	2,436	+ 25	+ 1.0%
(海外)	2,053	1,498	- 554	- 27.0%
のれん等償却前営業利益	2,169	990	- 1,179	- 54.3%
営業利益	380	-823	- 1,204	- 316.6%
(国内)	1,762	1,724	- 37	- 2.1%
(海外)	-1,382	-2,548	- 1,166	—%
経常利益	353	-862	- 1,215	- 344.2%
当期純利益	158	-1,698	- 1,857	- 1169.8%

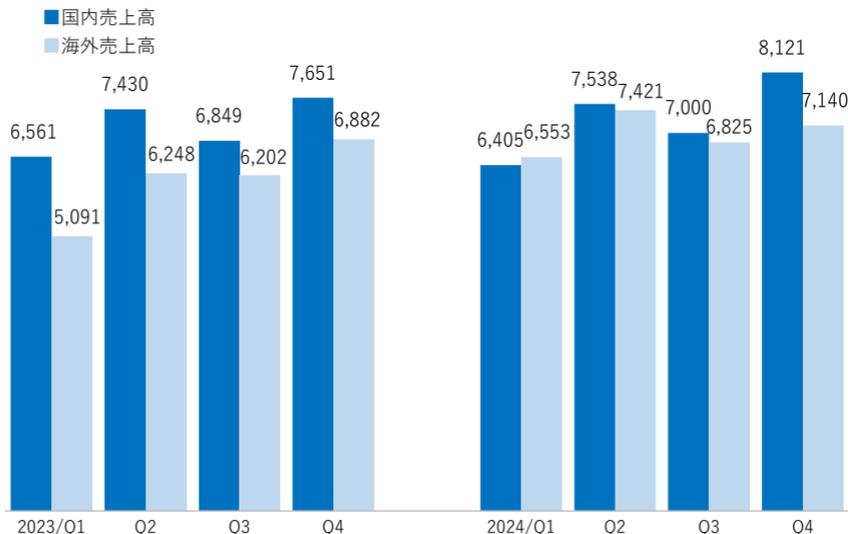
四半期別連結PL推移

(百万円)	2023年実績							2024年実績						
	Q1	Q2	上期	Q3	Q4	下期	通期	Q1	Q2	上期	Q3	Q4	下期	通期
売上高	11,652	13,679	25,332	13,051	14,534	27,586	52,918	12,959	14,959	27,918	13,826	15,261	29,088	57,006
国内	6,561	7,430	13,992	6,849	7,651	14,500	28,493	6,405	7,538	13,943	7,000	8,121	15,122	29,065
海外	5,091	6,248	11,339	6,202	6,882	13,085	24,424	6,553	7,421	13,975	6,825	7,140	13,965	27,941
EBITDA	481	1,189	1,671	1,027	1,765	2,793	4,465	213	1,008	1,222	1,007	1,705	2,713	3,935
国内	254	682	937	506	967	1,474	2,411	215	660	876	553	1,007	1,560	2,436
海外	227	506	734	521	798	1,319	2,053	-1	347	346	453	698	1,152	1,498
のれん等償却前営業利益	-14	638	624	416	1,128	1,545	2,169	-456	295	-161	292	859	1,151	990
国内	102	522	625	336	801	1,137	1,762	45	487	533	371	819	1,191	1,724
海外	-117	116	-1	80	327	407	406	-502	-192	-694	-79	39	-39	-734
のれん・無形資産の償却費(海外)														
GOLFTEC	188	195	383	206	191	397	781	191	201	392	192	196	389	782
ゴルフ弾道測定器事業	234	245	480	261	266	527	1,007	268	281	549	264	217	481	1,031
営業利益	-437	197	-239	-50	670	620	380	-916	-187	-1,104	-165	445	280	-823
国内	102	522	625	336	801	1,137	1,762	45	487	533	371	819	1,191	1,724
海外	-540	-324	-864	-387	-130	-517	-1,382	-962	-675	-1,637	-537	-373	-910	-2,548

連結売上高は、成長継続

- 国内セグメント：リテールビジネスがQ2以降増収基調が続き、国内の売上成長を牽引。ゴルフ練習場ビジネスも成長継続。その他ビジネスも一定のパフォーマンス改善がみられる。
- 海外セグメント：ゴルフ弾道測定器ビジネスの成長が大きく牽引し二桁成長。GOLFTECビジネスは前年度の課題であったコーチ不足は解消したものの、売上回復にはまだ課題が残る。

セグメント別 売上高（四半期別）（百万円）



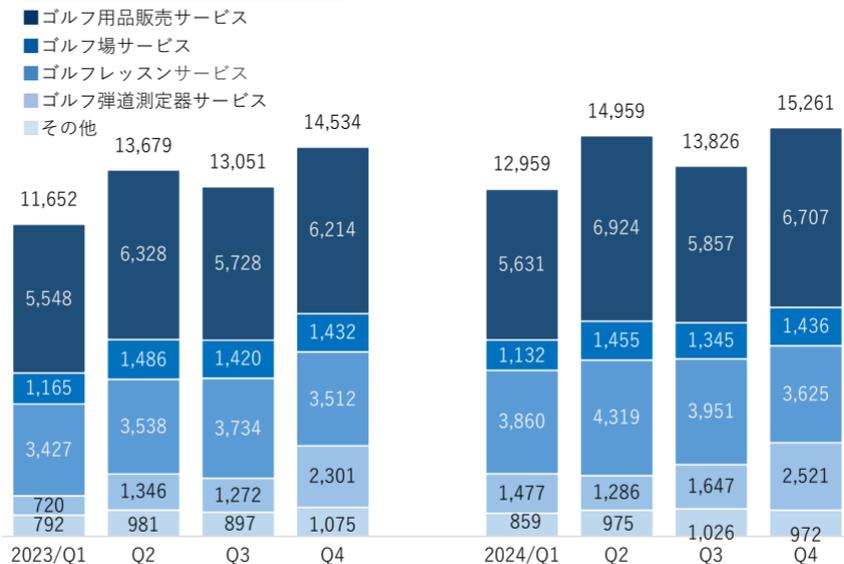
通期 前年比（百万円）

	2023	2024	YoY	
連結売上高	52,918	57,006	+ 4,088	+ 7.7%
国内	28,493	29,065	+ 572	+ 2.0%
海外	24,424	27,941	+ 3,516	+ 14.4%

海外セグメントのサービスを中心に成長

- ▶ 「ゴルフレッスン」は既存店のCash Salesは回復途上であるが全体として成長。「ゴルフ弾道測定器」は引き続き成長。
- ▶ 「その他」サービスのうち、国内「ゴルフ練習場」は+150百万円。

サービス別 売上高（四半期別）（百万円）



通期 前年比（百万円）

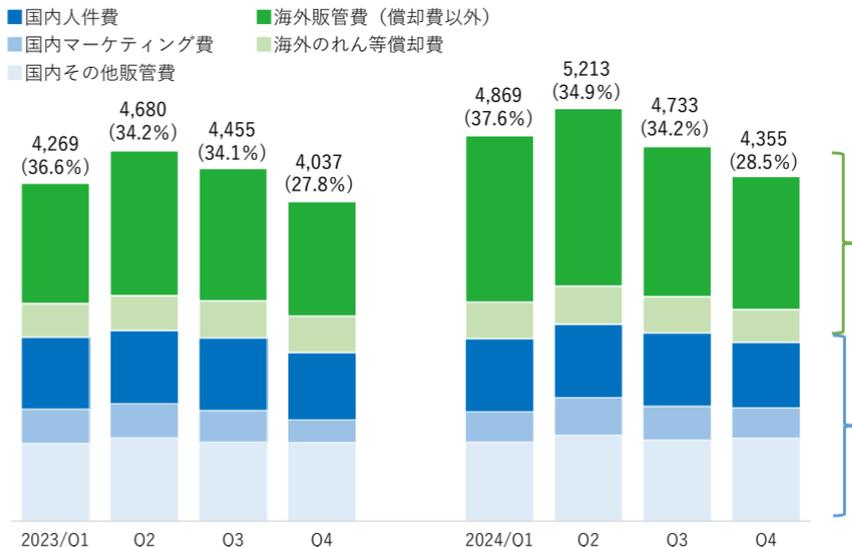
	2023	2024	YoY	
連結売上高	52,918	57,006	+ 4,088	+ 7.7%
■ ゴルフ用品販売サービス	23,818	25,120	+ 1,301	+ 5.5%
■ ゴルフ場サービス	5,504	5,369	- 135	- 2.5%
■ ゴルフレッスンサービス	14,211	15,756	+ 1,544	+ 10.9%
■ ゴルフ弾道測定器サービス	5,641	6,932	+ 1,291	+ 22.9%
■ その他	3,741	3,828	+ 86	+ 2.3%

連結販管費

海外の人件費を中心に増加。その他販管費は環境変化に合わせてコントロール

- 国内：人件費、マーケティング費用において、引き続きコントロールを継続。
「その他」は、主にIT・設備投資費で前年比+11.3%。ゴルフ場ビジネスにおける既存システムの刷新・モダン化の継続及びUSドル契約のシステム利用料における為替の影響。
- 海外：円安による増加。物価上昇、積極的なマーケティング活動、ソフトウェア開発の実施、店舗数増加による運営コストの増加、事業拡大に応じた本部人員増加。

販管費（四半期別）（百万円、売上高販管費比率%）



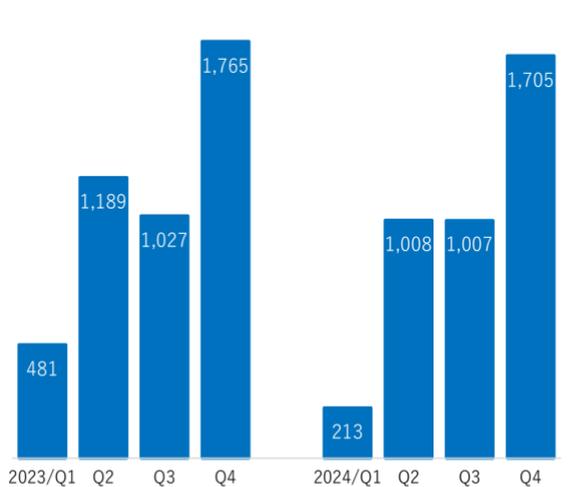
通期 前年比（百万円）

	2023	2024	YoY
連結販管費	17,443	19,171	+ 1,728※ + 9.9%
(売上高比)	(33.0%)	(33.6%)	(+0.7p)

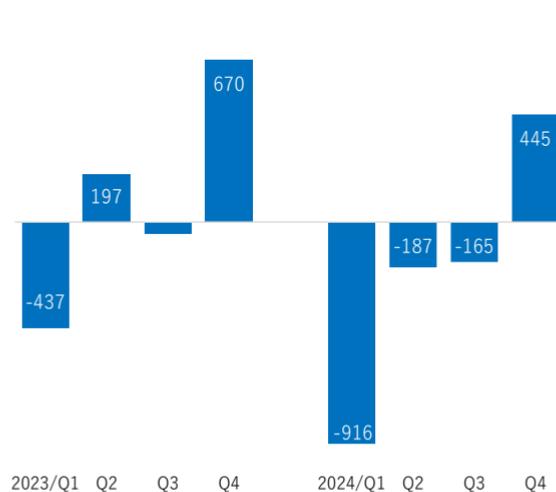
※うち、為替の影響額708百万円

■ 海外販管費(償却費以外)	前年比	+ 22.4%
■ 海外のれん等償却費	前年比	+ 1.4%
■ 国内人件費	前年比	+ 0.2%
■ 国内マーケティング費	前年比	+ 7.6%
■ 国内その他	前年比	+ 3.2%

EBITDA推移 (四半期別) (百万円)



営業利益推移 (四半期別) (百万円)



通期 前年比 (百万円)

	2023	2024	YoY	
EBITDA	4,465	3,935	- 529	- 11.9%
営業利益	380	-823	- 1,204	- 316.6%

シンジケートローン関係の「支払利息」が発生

連結全体では赤字となるものの、国内セグメントの黒字により「法人税、法人税等調整額」が発生

(百万円)	2023年	2024年	増減額	
営業利益	380	-823	- 1,204	
為替差益	379	677	+ 297	
営業外 収益	助成金収入	249	—	- 249
	その他の営業外収益	25	124	+ 99
営業外 費用	支払利息	637	733	+ 95
	その他営業外費用	45	107	+ 62
経常利益	353	-862	- 1,215	
特別利益	78	195	+ 116	
特別損失	4	340	+ 336	
法人税、法人税等調整額	268	690	+ 422	
当期純利益	158	-1,698	- 1,857	

CHAPTER

03

2024年12月期 国内セグメントの状況

国内
セグメント

全体

- ▶ 通期売上高は、Q2以降のリテールビジネスの回復及び練習場ビジネスの進捗が奏功し前年比で成長を継続。
- ▶ 通期EBITDAは、期初より計画に沿ってシステム関連費用が増加する一方で、リテールビジネスにおける売上総利益率の改善及び継続的な販管費コントロールが奏功し、特にQ4には四半期としては初めて10億円を超過。一方、通期営業利益は減価償却費の増加等で前年比で減少。

リテール
ビジネス

- ▶ 販売戦略や在庫の適正化に向けた施策、送料改定等、各種施策が奏功しQ2以降売上回復。売上総利益率も改善し、国内セグメント全体の増収に貢献。

ゴルフ場
ビジネス

- ▶ 悪天候等の影響を受けるも、各種販促施策が奏功し送客人数は前年を維持。また、当社オリジナルサービスの強化や予約事業のシステム開発等に注力し、Q4で前年同期比増加に転じる。

練習場
ビジネス

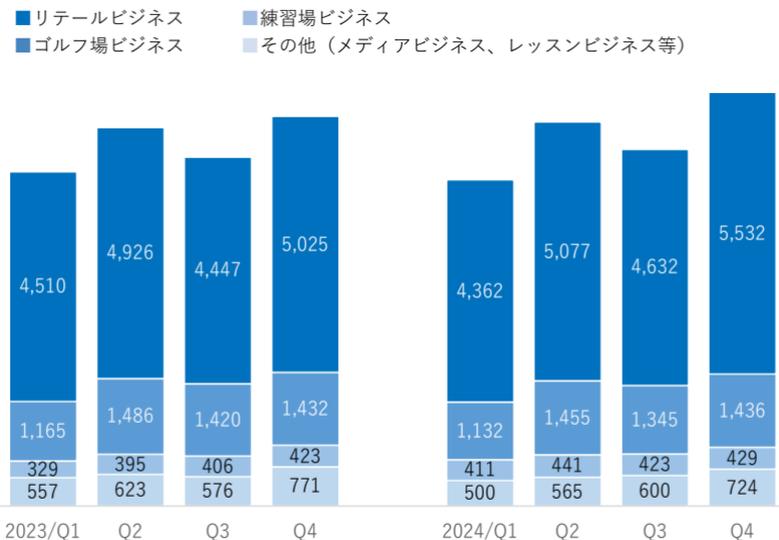
- ▶ ゴルフ練習場市場の低迷や競争環境の激化の中、トップトレーサーレンジ導入数は順調に増加。

その他の
ビジネス

- ▶ 国内におけるゴルフ全般のメディア露出が減少。

- ▶ 売上は、Q2以降成長が続くリテールビジネスと、堅調に推移する練習場ビジネスの成長が牽引。
- ▶ 営業利益は、リテールビジネスにおける売上総利益率の改善及び継続的な販管費コントロールの一方、主に計画に沿ったIT設備関連費及びセキュリティ強化等への投資実行で前年比マイナス。

サービス別売上高（四半期別）（百万円）



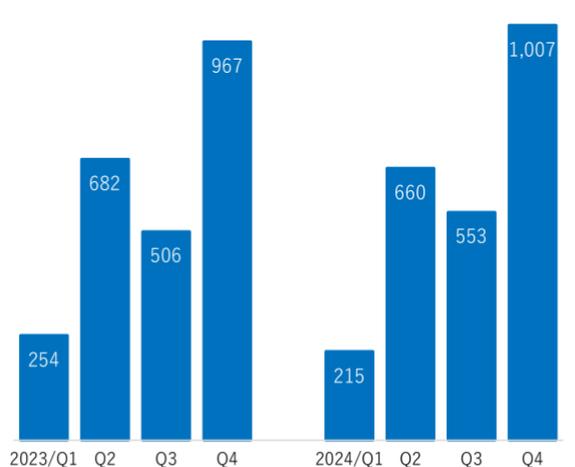
国内セグメントPL概要（通期）（百万円）

	2023年	2024年	増減額	増減率
売上高	28,493	29,065	+ 572	+ 2.0%
リテールビジネス	18,909	19,605	+ 696	+ 3.7%
ゴルフ場ビジネス	5,504	5,369	- 135	- 2.5%
練習場ビジネス	1,555	1,705	+ 150	+ 9.6%
その他	2,523	2,385	- 138	- 5.5%
EBITDA	2,411	2,436	+ 25	+ 1.0%
営業利益	1,762	1,724	- 37	- 2.1%

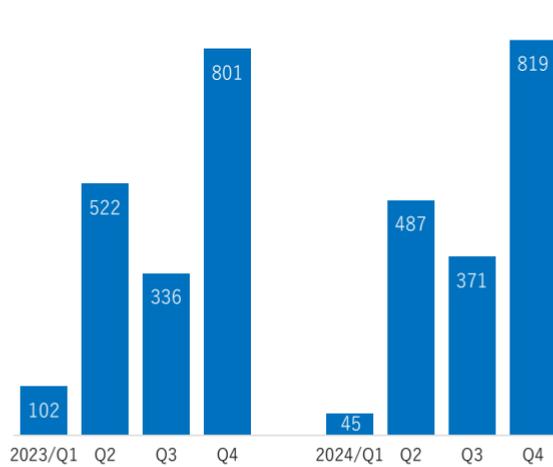
国内セグメント | EBITDA、営業利益 四半期推移

- ▶ 売上総利益率の改善及び継続的な販管費コントロールが奏功。期初より計画に沿ったIT投資、セキュリティ強化を実行するも、EBITDAは前年比で成長。Q4では四半期として初めて10億円を超過。
- ▶ 営業利益は減価償却費負担の増加で前年比マイナス。

EBITDA推移（四半期別）（百万円）



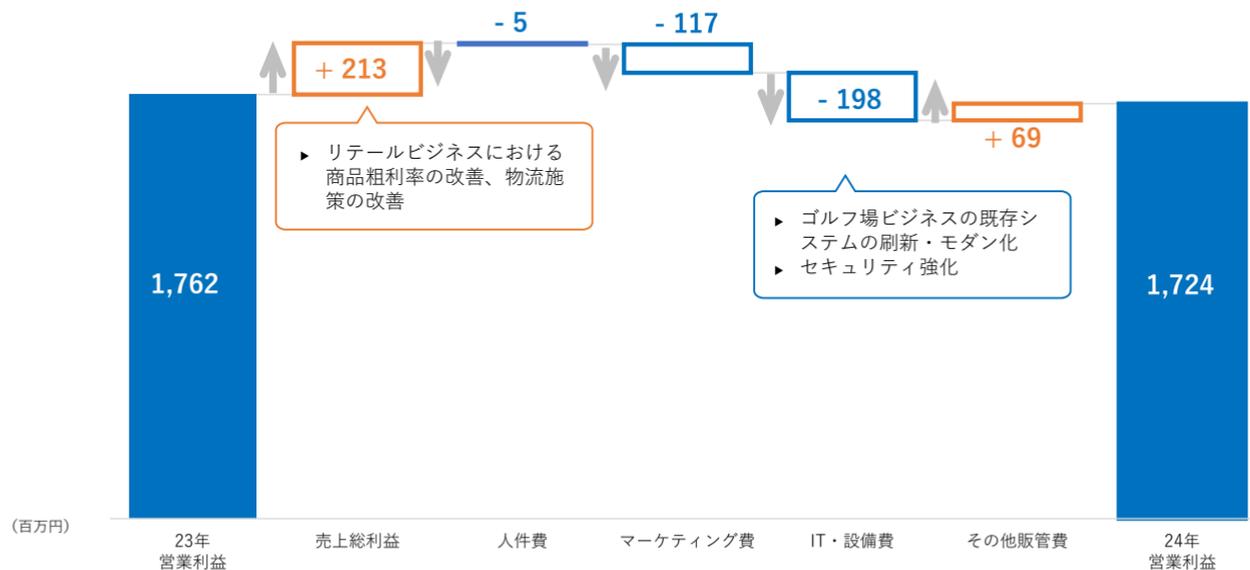
営業利益推移（四半期別）（百万円）



通期 前年比（百万円）

	2023	2024	YoY	
EBITDA	2,411	2,436	+ 25	+ 1.0%
営業利益	1,762	1,724	- 37	- 2.1%

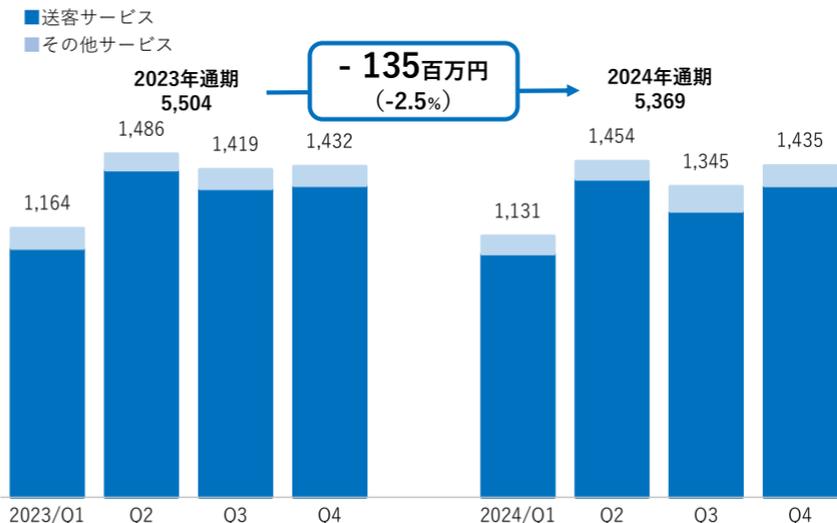
- ▶ リテールビジネスにおける売上総利益率の改善及び継続的な販管費コントロールの一方、計画に沿ったIT設備関連への投資及びセキュリティ強化費用が増加し、営業利益は前年比マイナス



GDOオリジナルサービス「HOT PRICE」強化

- ▶ 3月において雨天が長引いたこと、Q3における猛暑や台風などの悪天候の影響を受けつつも、早期予約促進やコンペ需要獲得に注力。また、積極的な販促施策を実施し、送客人数は、市場では前年を下回る中当社は前年並みを維持。ただし、販促費用は会計上売上の減少となるため、送客サービスの売上高は前年比マイナス。
- ▶ GDO独自の販売手法である事前決済サービス「HOT PRICE」の販売体制を強化し、更なる拡充を目指す。
- ▶ Webサイトの利便性改善のためのシステム改修を実施。

国内ゴルフ場ビジネス 売上高（四半期別）（百万円）



■ 送客サービス YoY - 3.1%

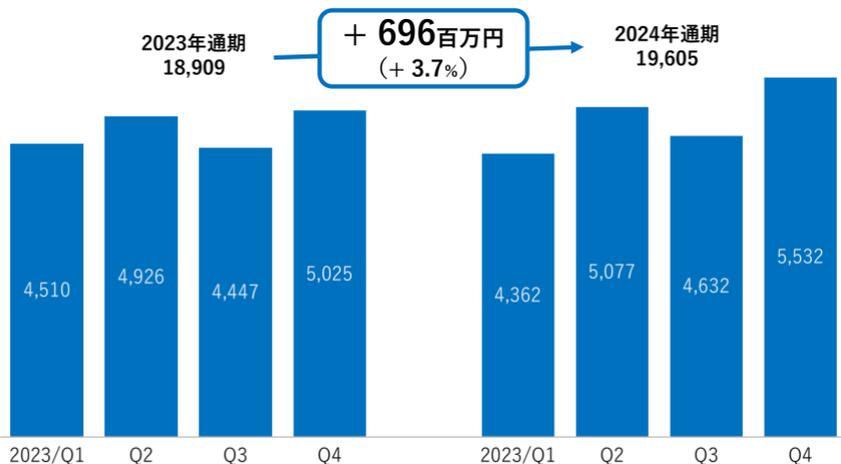
「HOT PRICE」チケット
販売数 YoY

約 2.9 倍 ↑

商材の質改善、オリジナルサービス及び中古商材が好調に推移。利益率も改善

- ▶ 市場に先行して回復基調に転じ、Q2以降前年同期を上回る推移。
- ▶ オリジナルサービス「TRY SHOT」「下取割り」が引き続き好調に推移し、新品クラブの販売促進、中古商材の品揃え拡充にも貢献。
- ▶ 在庫の質改善等による商品粗利の回復、物流関連費の上昇に伴う送料改定等、総合的な取組みにより売上総利益率は改善。

国内リテールビジネス 売上高（四半期別）（百万円）



中古品EC売上高

YoY + 26%



「下取割り」サービス
利用件数

(2022年6月開始)

YoY + 17%



ゴルフ用品サブスクサービス
「TRY SHOT」利用件数

(2018年10月開始)

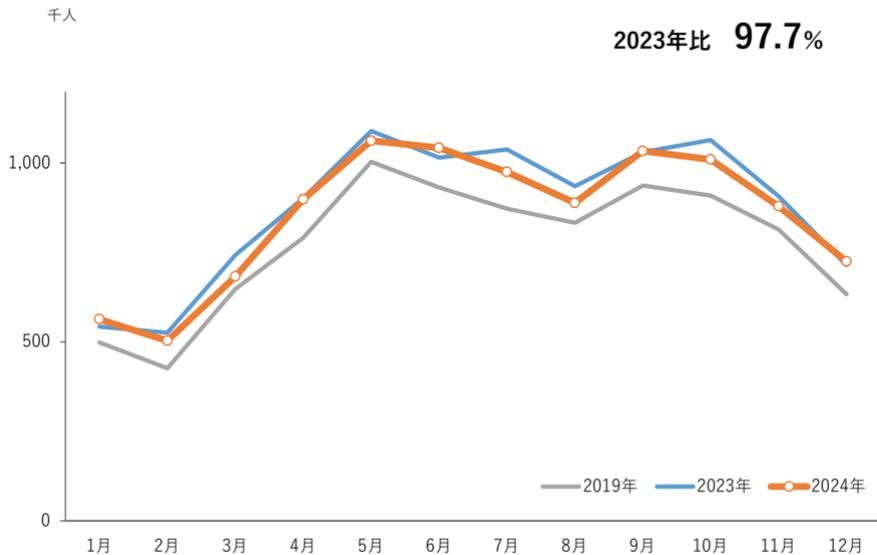
YoY + 2%



ゴルフ場入場者数

8都道府県データ

(特定産業動態調査より)

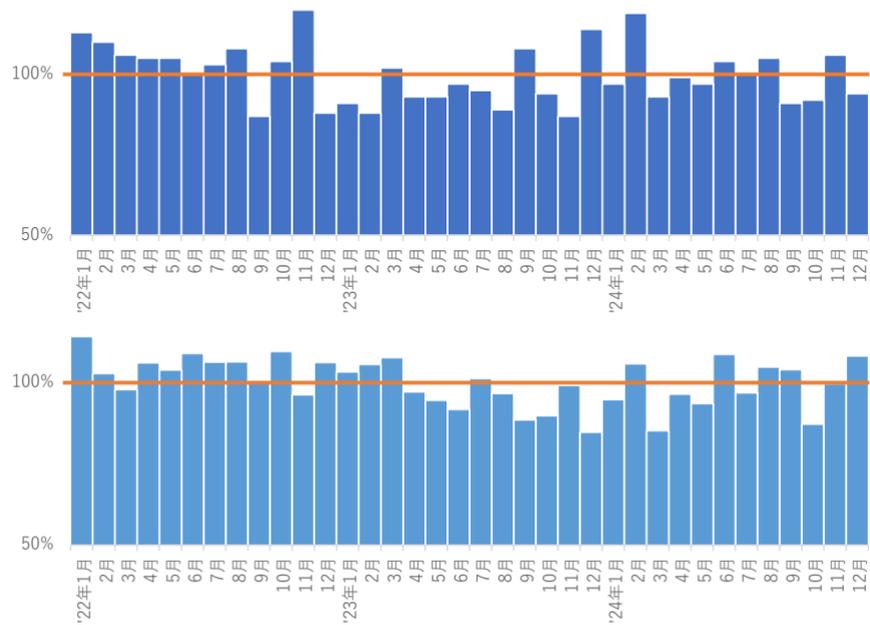


ゴルフ小売販売市場

前年同月比推移

(上段：ゴルフ用品/下段：ゴルフウェア)

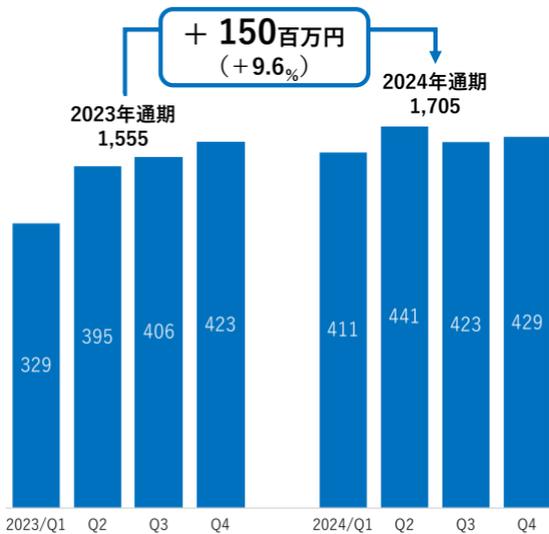
(GfK Japan 「Monthly Report」より)



導入施設・打席数、利用者数ともに増加

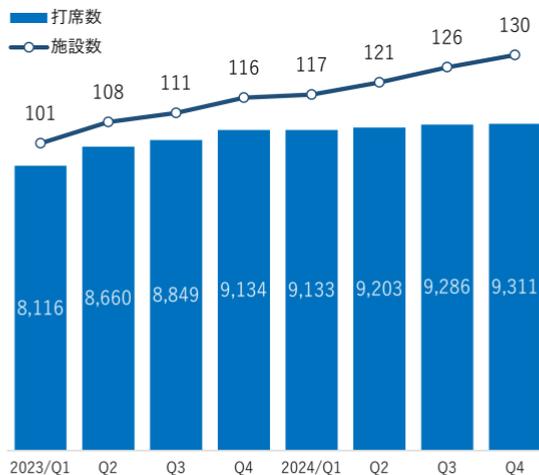
- ▶ 競争環境が厳しくなる中、新規導入数は 20施設、697打席。
- ▶ 導入施設数の増加、集客施策の実施等で、トップトレーサー・レンジ利用者は、前年比で12%増加。

国内ゴルフ練習場 売上高 (四半期別) (百万円)



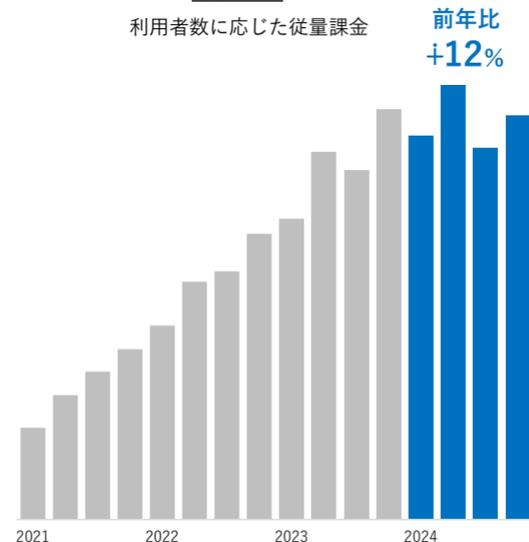
導入施設数・打席数

打席数に応じた固定料金



利用者数

利用者数に応じた従量課金



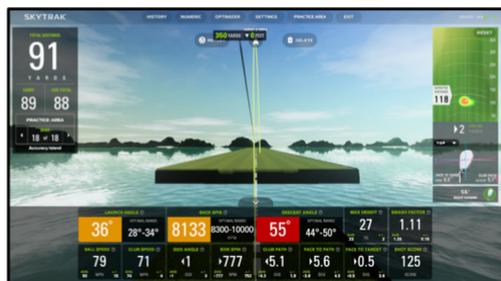
2023年5月米国にて発売開始した「SkyTrak+」を、2024年9月より国内でも販売開始
メンバーシッププランの追加購入で多彩な練習モードやタブレット端末でのバーチャルゴルフも可能に



「SKYTRAK+」特設サイト <https://www.golfdigest.co.jp/skytrak/>



ペブルビーチ・ゴルフリンクス等30以上のコースでバーチャルゴルフが可能



練習モード：ドライバー精度向上



練習モード：ドローボール練習



自宅が史上最強のゴルフ環境に早変わり



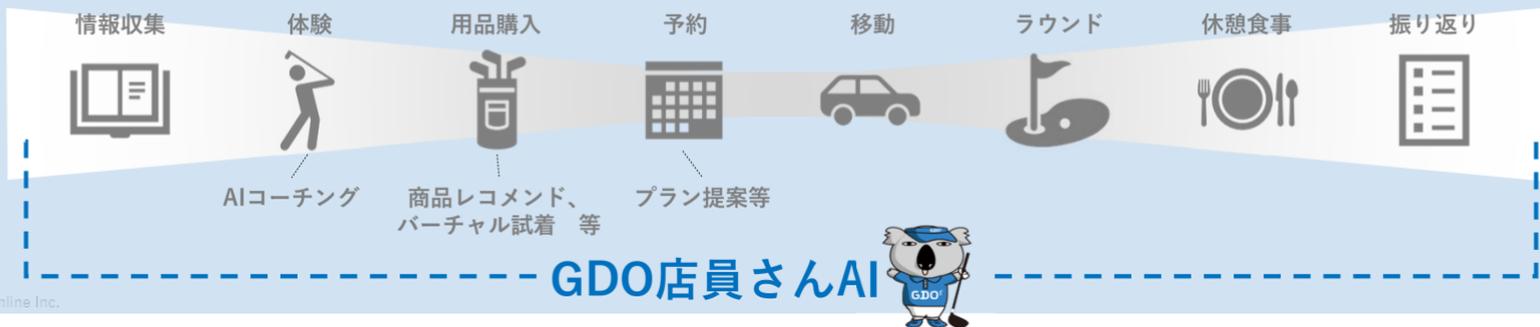
ゴルフ×AIの可能性

生成AIを活用したゴルファー向けサービス 実現可能性の検証(PoC)を開始

～ 電通デジタル社との AI共同研究開発プロジェクト『GDO-AI Lab.』～

- ▶ GDOが誇る圧倒的な量のゴルファーデータベースを基に、生成AI研究開発に着手。
- ▶ ゴルファーとの複数の接点を連動した新しい体験の提供と、ゴルフに特化した独自のマーケティングエコシステムの実現を目指す。

『AIコンシェルジュ』が、ゴルフに関するすべての体験で一人一人をサポート



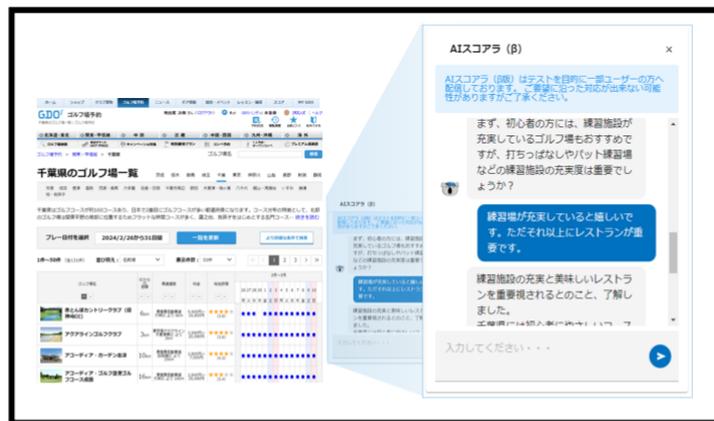
個人情報に紐づかない顧客の行動・閲覧データ、口コミ等を活用し、対話型AIを通じてユーザーの購買行動・予約行動にリコメンドや提案を行う機能を実装
一部ユーザー向けテストを2025年2月より順次スタート

ECサイトでのバーチャル試着の テスト実装



生成AIが詳細な商品データを学習・解析しており、ユーザーは簡単にアイテムを身に着けた状態の見た目を確認できます。
将来的に、ユーザーが過去に購入した商品と組み合わせた試着、コーディネート提案、類似アイテムのリコメンド機能等を追加予定。

ゴルフ場予約サイトへの 対話型AIのテスト実装



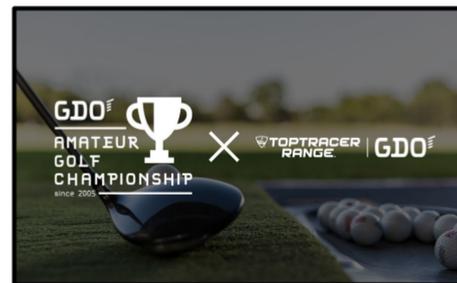
GDOに蓄積された膨大な量のゴルフ場に関するレビュー等を基に、対話型AI「GDO店員さんAIチャット」が、ユーザー専用の有能なコンシェルジュとして、具体的な予約枠を提示。



人気ゲーム「アングリーバード」が トップトレーサー・レンジに登場

エンターテインメントの可能性追求と
「オフコース・ゴルフ」のすそ野拡大

- ▶ 9月30日、トップトレーサー・レンジで、新ゲームモード「アングリーバード」が世界で一斉リリース。国内外1,000を超える施設で利用可能。
- ▶ 「アングリーバード」はスマホ向けゲームとして累計50億ダウンロード以上。
- ▶ リアルとデジタルの融合で、家族や友人とのゴルフ体験、ゲーム愛好者にゴルフ体験の足掛かりを提供



GDO主催競技で トップトレーサー・レンジを活用

オフコース・ゴルフで本格競技

- ▶ GDO主催競技であるアマチュアゴルフ選手権において、プレー場所として、ゴルフ場に加え、トップトレーサー・レンジを追加。
- ▶ 「オンコース・ゴルフ」と「オフコース・ゴルフ」の融合に加え、トップトレーサー・レンジの利用シーンの拡大を追求



CHAPTER

04

2024年12月期 海外セグメントの状況

海外

セグメント

全体

- ▶ 2024年度通期の売上高は、ゴルフレッスンビジネス及びゴルフ弾道測定器ビジネス、共に前年比で成長を継続。
- ▶ ただし、前年度の課題であったコーチ不足は解消したものの、売上回復にはまだ課題が残っており、営業利益、EBITDAは前年比で減少。
- ▶ 両ビジネスを組み合わせたサービス開発(GOLFTEC ANYWHERE構想)等への投資は継続しつつ、コスト管理と効率化の徹底、既存・新規サービスの導入で売上改善を図っていく。

GOLFTEC ビジネス

- ▶ Q4の売上高は、ゴルフレッスンは前年比で成長も、フィッティング販売・EC販売は苦戦。一方で、Q3までの成長が寄与し、通期ではすべてのサービスの売上高が成長。
- ▶ 店舗の稼働率改善に向けた取り組みとして、Q4に新規プラクティスサービスを開始。また、フィッティング販売の新たな施策も一部店舗で実施し、一定のパフォーマンス改善を確認。2025年は、これらのサービス拡大とデジタルマーケティングへのシフトを推進し、売上向上を目指す。

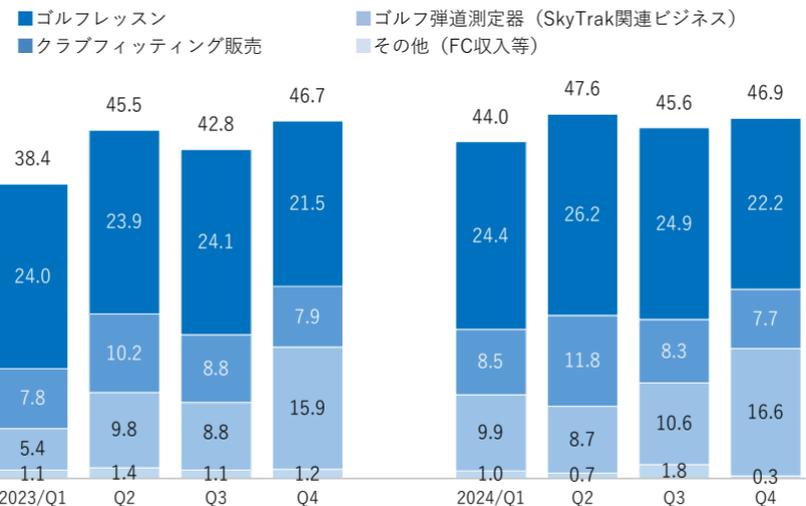
ゴルフ弾道 測定器ビジネス

- ▶ Q4売上高は、前年比でゴルフ弾道測定器、ホームスタジオ機器、どちらも売上成長を達成。通期でも、前年比で14.5%の成長を実現。
- ▶ ハード価格の競争激化は継続。
- ▶ ホームスタジオ機器販売の拡大、ソフトウェアビジネスへのシフト、また米国以外の海外チャネル拡大を加速させていく。

ゴルフレッスンビジネス、ゴルフ弾道測定器ビジネスどちらも堅調で売上増加。
ただし、売上原価に含まれるコーチ人件費及び販売管理費が売上成長を上回るペースで増加し、
前年比で営業利益及びEBITDAが減少。

- ▶ 売上の最大化を達成する為、Q1にコーチ採用と本社機能を拡充するも売上が苦戦、前年比でEBITDAと営業利益が減少。
- ▶ 2025年度は、各ビジネスの売上成長を実現するとともに、コスト管理と業務の効率化を進めていくことで、EBITDAと営業利益の改善を目指す。

米国GOLFTECグループ売上高 (四半期別) (百万USD/会計ベース)



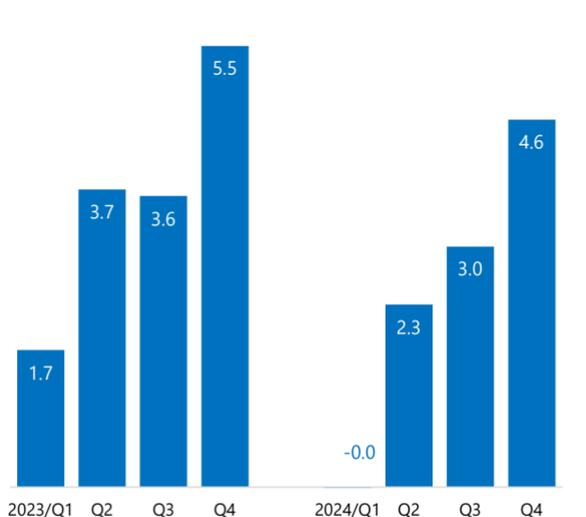
海外セグメントPL概要 (通期) (百万USD)

	2023	2024	増減額	増減率
売上高	173.6	184.2	+ 10.5	+ 6.1%
ゴルフレッスン	93.6	97.9	+ 4.2	+ 4.6%
フィッティング販売・EC販売	34.9	36.3	+ 1.4	+ 4.2%
ゴルフ弾道測定器 (SkyTrak関連事業)	40.1	45.9	+ 5.8	+ 14.5%
その他 (連結相殺、その他)	5.0	4.0	- 1.0	- 20.1%
EBITDA	14.5	9.8	- 4.7	- 32.3%
のれん等償却前営業利益	2.8	-4.8	- 7.7	- 267.4%
のれん等償却費	12.7	11.9	- 0.7	- 6.0%
営業利益	-9.8	-16.8	- 6.9	- %

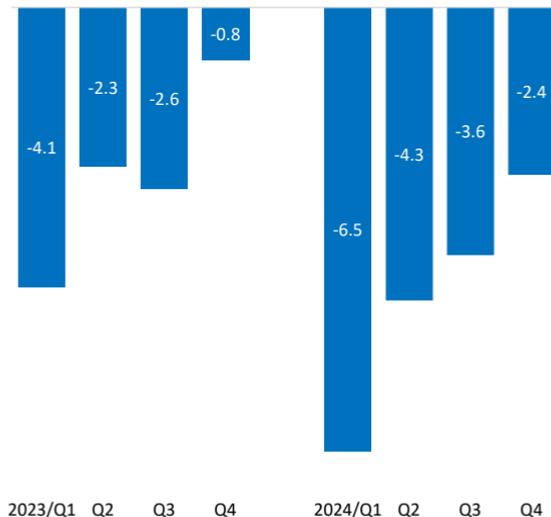
海外セグメント | EBITDA、営業利益（\$）四半期推移

- ▶ Q4では、前年比でEBITDAは減少。通年では、計画通りコーチの離職率の改善、本社機能の拡充により人件費が増加。
- ▶ 通年では、8月セールが苦戦したことが大きく影響し、営業利益、EBITDAは回復傾向にあるものの、前年比でマイナス。

海外 EBITDA 推移（四半期別）（百万USD）



海外 営業利益 推移（四半期別）（百万USD）



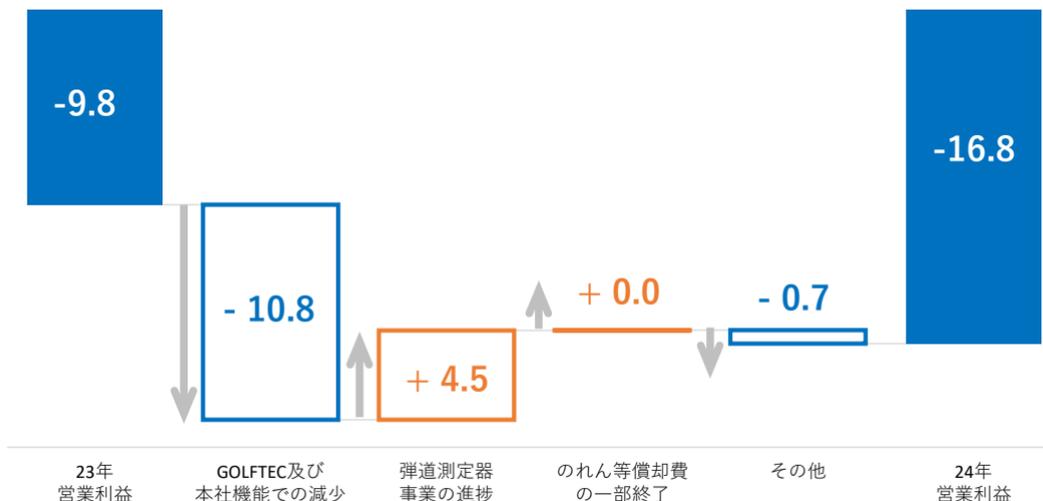
通期前年比（百万USD）

	2023	2024	YoY	
EBITDA	14.5	9.8	-4.7	-32.3%
営業利益	-9.8	-16.8	-6.9	+71.0%

コーチ人件費分の費用先行、マーケティング活動強化、本社機能拡充等によりマイナス増加。
ゴルフ弾道測定器ビジネスは一定寄与。

- ▶ ゴルフテック及び本社機能において、計画通りコーチの獲得で人件費先行するもCash Salesは回復途上。
- ▶ ゴルフ弾道測定器ビジネスは売上増加により利益寄与。ただし、ハード価格の競争が激化。

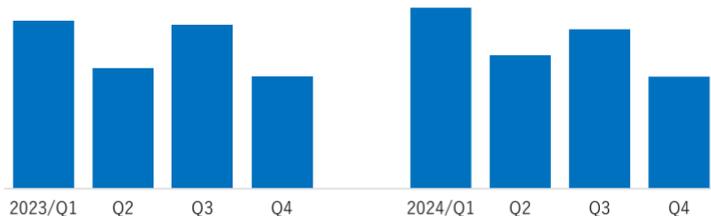
営業利益増減分析 (百万USD)



通期でCash Salesは前年比3.6%増加。Q1-Q3は前年比で成長したが、Q4は前年比で減少

- ゴルフレッスン**
 - ▶ 通年では、直営店の一部で試験導入した新規サービスが苦戦。Q4は、既存客の更新は回復するも新規顧客の獲得に苦戦。デジタルマーケティングを強化し、改善を図る。
- フィッティング販売
EC販売**
 - ▶ フィッティング販売は、Q1-Q3と苦戦したが、新しい取組等により、Q4は一定の回復を実現。
 - ▶ 2025年は、クラブメーカーとの協力施策の検討、コーチの販売スキル向上等で、更なる売上成長を目指す。
 - ▶ EC販売はウェブサイトのテコ入れ等で、通年で順調に成長。2025年も継続して強化。

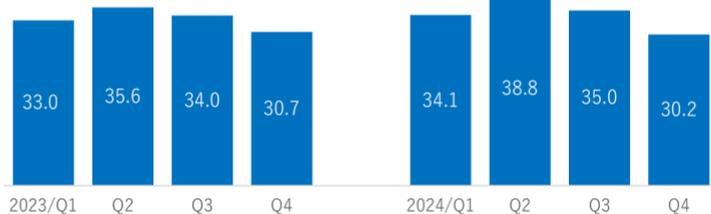
直営店のCash Sales
(百万USD)



(百万USD)	2023	2024	YoY
U.S. GOLFTEC 売上高 (会計ベース)	127.1	137.1	+ 10.0 + 7.9%

Cash Sales 前年比 **+3.6%**

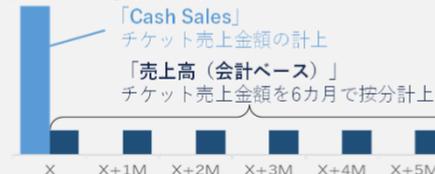
四半期別売上高
(百万USD/会計ベース)



米国GOLFTEC 前受金	39.6	32.8	37.0	33.3	41.7	34.2	37.9	32.5
---------------	------	------	------	------	------	------	------	------

Cash Salesと四半期売上高 (会計ベース) の関係

例) X月に有効期間6カ月のチケットを購入した場合

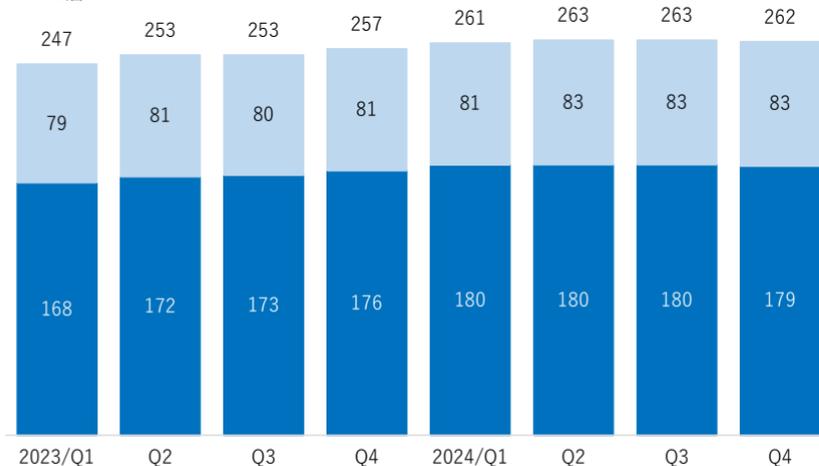


出店戦略は計画通り進捗。2024年度は引続き出店を行わず、既存店の業績回復に注力

- ▶ センターの収益性向上を最優先事項とし、売上向上の為の新規サービス実施と、コスト管理の徹底を引続き実施していく。

店舗数

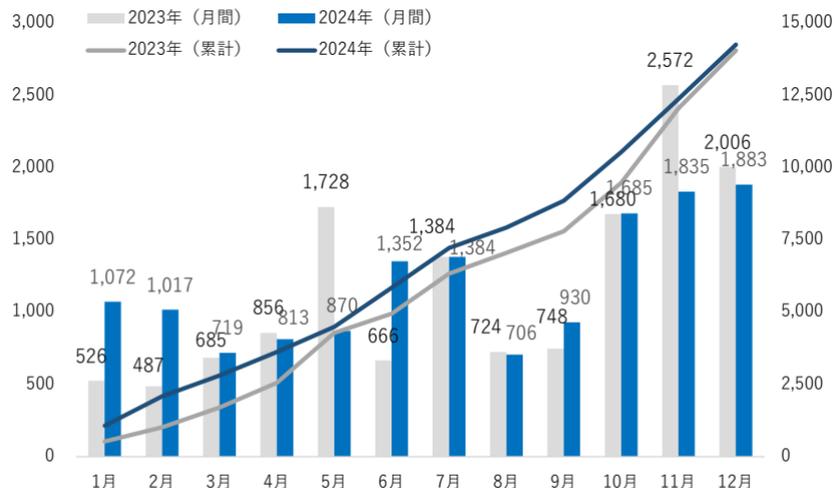
■ 直営店
■ FC店



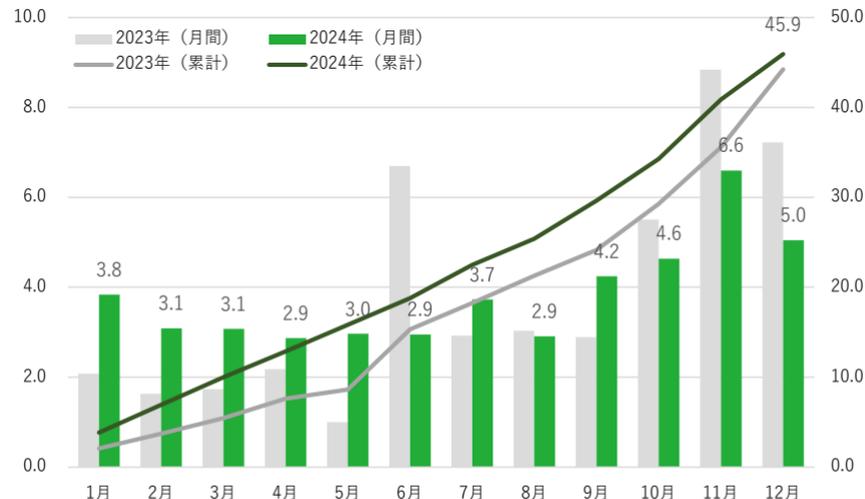
通年では弾道測定器の販売個数と売上は継続成長。ただし、Q4は引続きハード販売の競争環境激化により苦戦

- ▶ 価格競争は引続き激化。Q4は販売台数、売上どちらも前年比で減少。通年で横ばいの結果となった。
- ▶ 2025年は、周辺機器の販売注力、戦略的マーケティング施策でソフトウェアビジネスの拡大などを目指し、更なるビジネス拡大を目指す。

「SkyTrak」及び「SkyTrak+」の販売台数推移 (月次)



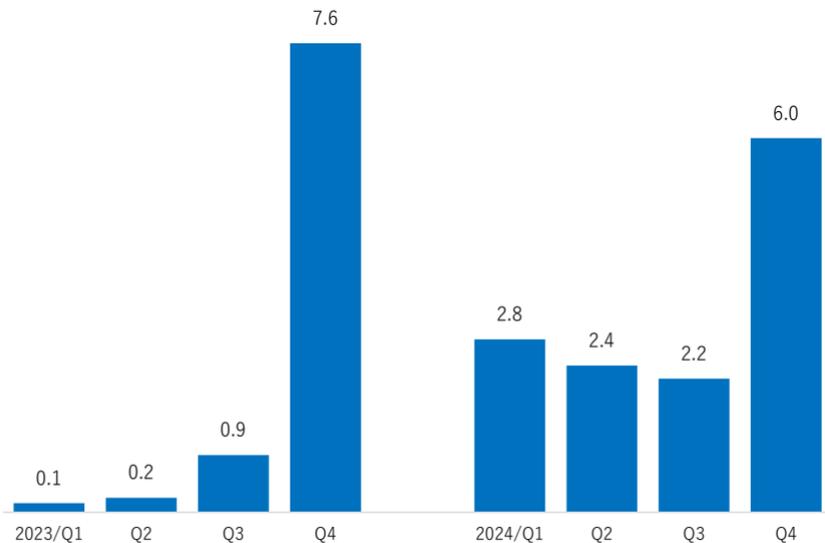
ゴルフ弾道測定器事業 (SkyTrak関連事業) の売上高推移 (月次) (百万USD)



通年でホームスタジオ機器の売上が継続して前年比で大きく成長。ただし、Q4は前年比で減少

- ▶ 「SkyTrak」「SkyTrak+」の周辺機器として、ホームスタジオ機器（ネット、マット、プロジェクター、ケース等）を販売。主に弾道測定器とのセット販売だが、単体での販売も順調に成長。2025年も引続き弾道測定器の価格競争が激化する中、スタジオ販売の成長を実現していく。

ホームスタジオ機器売上 (百万USD)



新機能を搭載したSkyTrak専用ソフトウェア(ver. 5.0)を販売開始

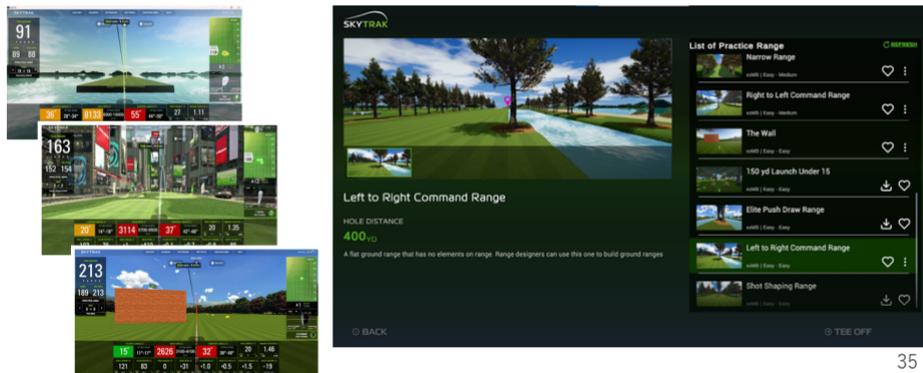
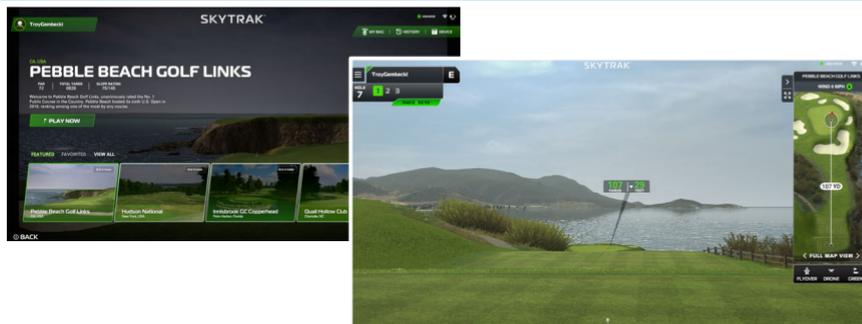
- ▶ 世界で最も売れてるゴルフ弾道測定器のソフトウェアアップデートにより、ゴルファーは多くの有名コースでのプレイと様々なパターンのドライビングレンジの選択が可能に。

SkyTrak専用ソフトウェア(ver. 5.0)の概要

- ペブルビーチを含む30のコースでプレイが可能
- 様々なパターンの練習モードが利用可能
- ゴルフラウンドの実施、ホールのスキップも可能
- 今後さらなる機能の追加

ソフトウェア利用のサブスクリプション

- 弾道測定器ビジネスの課金モデルとして、年間220ドルで利用可能。今後都度課金等も検討
- 今後はゴルフテックのインストラクションが統合されたシミュレーションソフト機能も追加



ニューヨーク州マンハッタンに最初の直営店をオープン

- ▶ GOLFTECマンハッタンセンターのグランドオープンセレブレーションを4月17日と4月18日に開催。

- GOLFTECの直営店として、初めてニューヨーク州マンハッタンにオープン
- 旗艦センターとして、スカイトラックのショールームを併設する等、新しいデザインのセンター設計
- 一部の既存店舗も、マンハッタンセンターのデザインに沿ってリニューアル予定
- メディア、協会関係者、金融機関含め、100人以上がグランドオープンセレブレーションに参加



高精度の弾道測定器を提供するForesight Sportsとのパートナーシップを締結

- ▶ すべてのGOLFTEC店舗に、Foresight Sportsの高精度弾道測定器を追加導入することで合意。

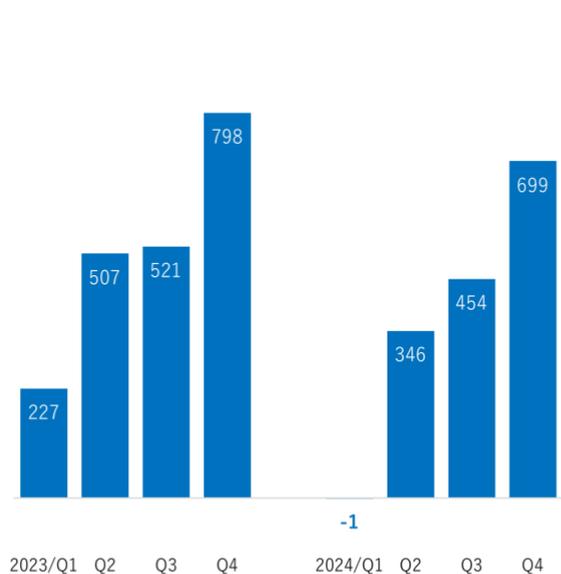
- 260以上あるGOLFTEC店舗に、Foresight Sportsの高精度弾道測定器を追加導入。より精度の高いレッスンや個別に練習出来る環境を提供出来るようになります。
- Foresight社の弾道測定器で計測、取り込んだショットデータは、GOLFTEC社の開発した3Dモーションキャプチャーシステム、「OPTIMOTION」との連動や、ソフトウェアへの取り込みが可能となり、生徒へより効果的なレッスンを効率的に提供できるようになります。
- ゴルファーがオンラインで技術を競い合うことが出来る「PINSEEKER」との連動が可能となり、GOLFTECの生徒は、今後、店舗内外でより高い技術の習得に繋がる事が可能となります。



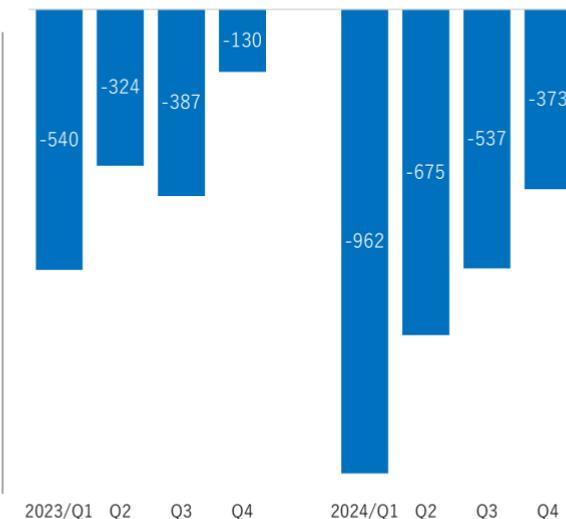
(百万円)	2023	2024	増減額	増減率
売上高	24,424	27,941	+ 3,516	+ 14.4%
ゴルフレッスン	13,169	14,850	+ 1,681	+ 12.8%
フィッティング販売・EC販売	4,909	5,514	+ 605	+ 12.3%
ゴルフ弾道測定器 (SkyTrak関連事業)	5,641	6,968	+ 1,326	+ 23.5%
その他 (連結相殺、その他)	705	607	- 97	- 13.8%
EBITDA	2,053	1,498	- 554	- 27.0%
のれん等償却前営業利益	406	-734	- 1,141	- 280.5%
のれん等償却費	1,789	1,814	+ 25	+ 1.4%
営業利益	-1,382	-2,548	- 1,166	— %

期中平均為替レート：2023年 \$1USD=¥140.66
2024年 \$1USD=¥151.68

海外 EBITDA 推移 (四半期別) (百万円)



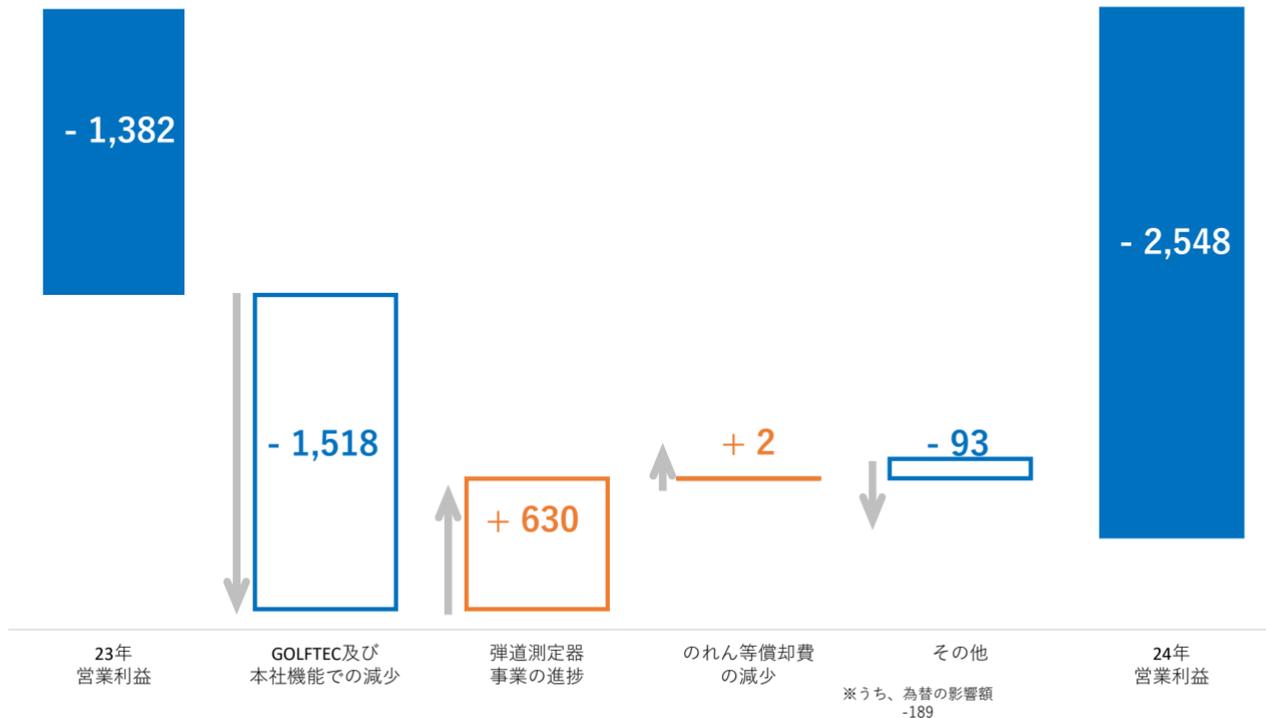
海外 営業利益 推移 (四半期別) (百万円)



通期 前年比 (百万円)

	2023	2024	YoY	
EBITDA	2,054	1,499	- 555	- 27.0%
営業利益	-1,382	-2,549	- 1,166	+ 84.4%

営業利益増減分析 (百万円)



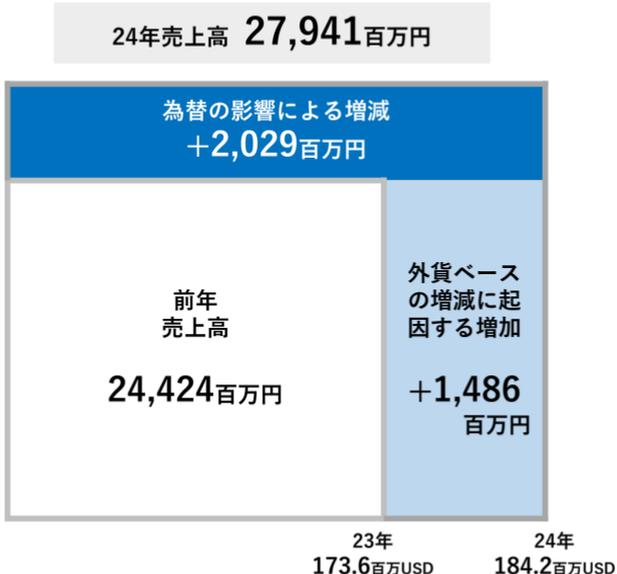
米国GOLFTECグループ

売上高※の増減分析

期中平均為替レート
(1 USD当たり)

24年
¥151.68

23年
¥140.66



売上高増加額 **+10.5**百万USD

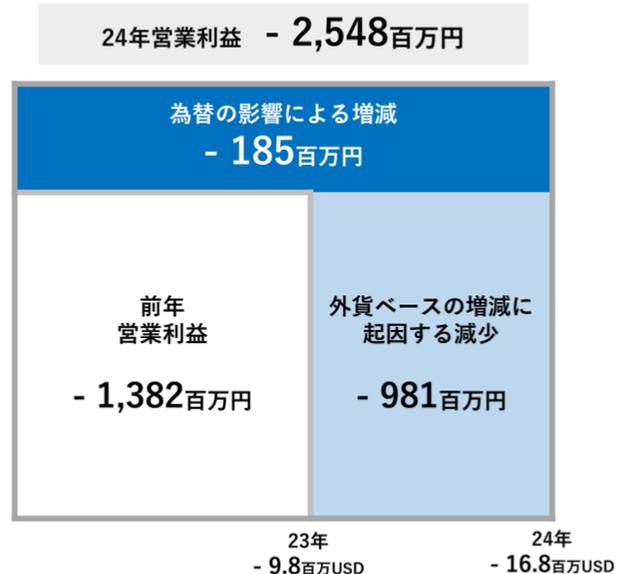
海外セグメント

営業利益の増減分析

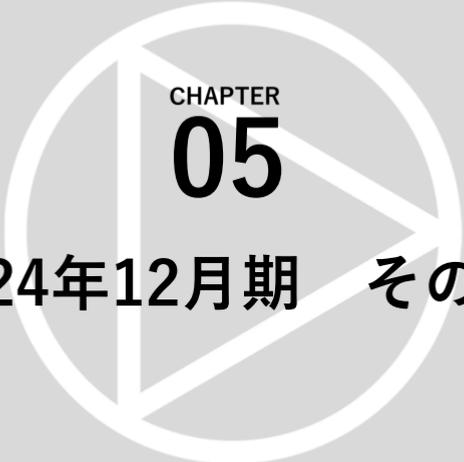
期中平均為替レート
(1 USD当たり)

24年
¥151.68

23年
¥140.66



営業利益減少額 **-6.9**百万USD



CHAPTER
05
2024年12月期 その他

- ▶ 為替レートは、2023年度末時点の141.82円から2024年度末時点の158.17円と円安方向に動き、各資産・負債の残高が増加。
- ▶ 主に海外ビジネスにおける赤字幅拡大により純資産が減少し、財務体質の改善が急務。

(百万円)	2023年末	構成比	2024年末	前期末比	構成比
流動資産	14,772	32%	15,007	+ 235	32%
現預金	2,793		2,183	- 610	
売掛金	3,520		4,219	+ 698	
商品	6,060		6,154	+ 93	
その他流動資産	2,399		2,451	+ 54	
固定資産	31,927	68%	32,145	+ 217	68%
有形固定資産	16,173		16,526	+ 353	
無形固定資産	14,707		14,629	- 78	
(うち、のれん)	(8,084)		(7,720)	(- 364)	
投資その他の資産	1,047		989	- 57	
総資産	46,700	100%	47,152	+ 452	100%

	2023年末	構成比	2024年末	前期末比	構成比
流動負債	22,961	49%	26,880	+ 3,919	57%
買掛金	2,620		3,485	+ 865	
短期借入金	8,264		10,733	+ 2,469	
契約負債 (前受金)	6,068		6,721	+ 653	
その他の流動負債	6,009		5,941	- 68	
固定負債	22,006	47%	20,275	- 1,731	43%
長期借入金	11,723		10,583	- 1,140	
その他固定負債	10,283		9,692	- 591	
負債合計	44,967	96%	47,155	+ 2,188	100%
純資産合計	1,732	4%	-3	- 1,735	0%
株主資本合計	1,323		-254	- 1,577	
その他包括利益累計額	407		240	- 167	
新株予約権	2		10	+ 8	
負債・純資産合計	46,700	100%	47,152	+ 452	100%

税金等調整前当期純利益の減少で、営業CFが減少。

(百万円)	2023年	2024年	前年差異	前年差異の主な要因
営業CF				
小計前	5,212	3,456	-1,755	・税金等調整前当期純利益の減少 (-1,435百万円減)
小計後	4,564	1,956	-2,608	
投資CF	-3,542	-3,071	+471	・海外セグメントの投資14.0百万USD (新規出店を最低限に控えるも、円安の影響を受ける) ・国内セグメントの投資796百万円
財務CF	-692	502	+1,195	
現金及び現金同等物の 期末残高	2,793	2,183	-610	

連結BS | 連結純資産の状況

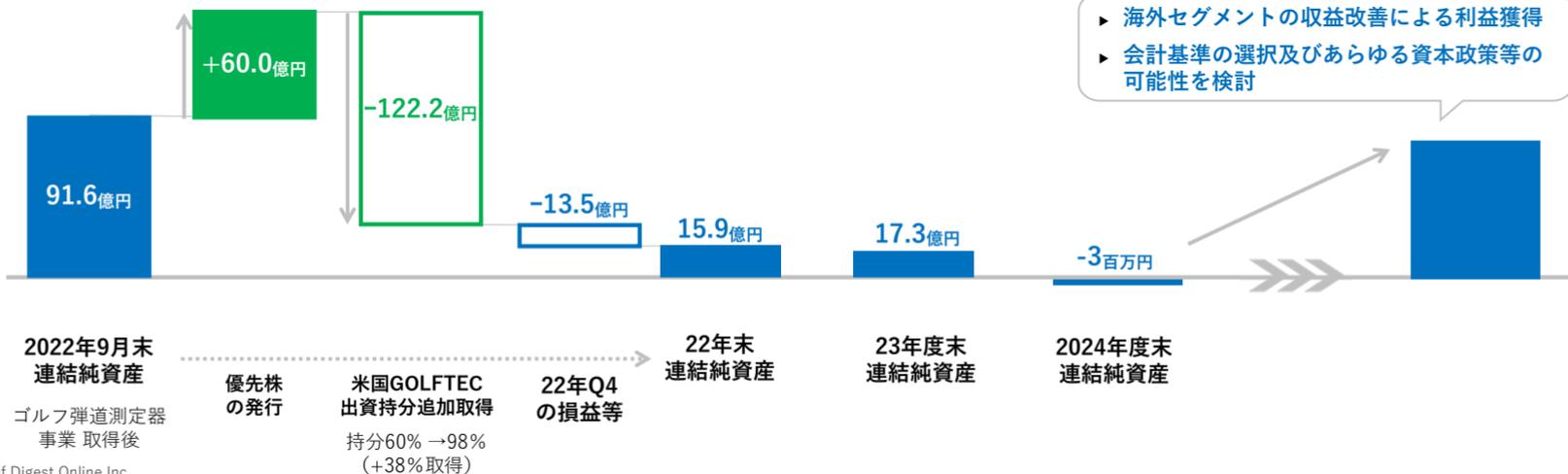
- ▶ 主に海外ビジネスにおける赤字幅拡大により、2024年度末時点における純資産額は△3百万円。
- ▶ 特に海外セグメントの収益改善策の実施による利益獲得及び早期の財務基盤安定化を図る。

収益改善策 グループ全体 : コスト管理の徹底、マーケティング施策の最適化

GOLFTEC事業 : 新規顧客獲得強化、店舗の稼働率改善のためにプラクティスサービスの推進、
クラブメーカーとの協力施策によるフィッティングサービスの拡大

ゴルフ弾道測定器事業 : 周辺機器（マット、ネット、プロジェクター等）の販売強化、米国以外の海外チャネル拡大、
ソフトウェアビジネスの成長促進

財務基盤安定策 : 引き続き安定的なキャッシュ・フローの創出、将来のIFRS適用の検討、ほかあらゆる資本政策の可能性の検討



IT投資、設備投資等、以下を実施

海外 セグメント

14.0 百万USD
(2,123 百万円)

米国GOLFTEC

- ▶ 前年度中に契約済の案件に関する直営店新規出店 + 4 店舗。
(NYマンハッタン旗艦センターを含む)
- ▶ 既存店舗設備のモダン化、改善・改修

ゴルフ弾道測定器

- ▶ ソフトウェア開発

GOLFTEC ANYWHERE構想関連

- ▶ ソフトウェア開発

国内 セグメント

796 百万円

- ▶ 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・レンジ施設関連
- ▶ ERPシステムのバージョンアップ

CHAPTER

06

2025年12月期 通期見通し

	2024年	2025年	増減額	増減率
売上高	57,006	59,300	+ 2,293	+ 4.0%
国内	29,065	29,700	+ 634	+ 2.2%
海外	27,941	29,600	+ 1,659	+ 5.9%
EBITDA	3,935	4,350	+ 415	+ 10.5%
国内	2,436	2,600	+ 163	+ 6.7%
海外	1,498	1,750	+ 251	+ 16.8%
営業利益	-823	-425	+ 399	—%
国内	1,724	1,850	+ 125	+ 7.3%
海外	-2,548	-2,275	+ 274	—%
経常利益	-862	-1,340	- 478	—%
当期純利益	-1,698	-1,780	- 81	—%
のれん等償却費	1,814	1,794	- 20	- 1.1%
のれん等償却前営業利益	991	1,369	+ 379	+ 38.2%

※期中平均為替レート 2024年：1\$=¥151.68、2025年：1\$=150.00として算出。

- ▶ 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を強化
- ▶ マーケティング戦略の効率化

主要サービス別

ゴルフ場ビジネス

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

リテールビジネス

- ▶ GDOオリジナルサービス「TRY SHOT」「下取り割」の更なる磨き上げ
- ▶ 発注精度向上、在庫管理の最適化を追求

ゴルフ練習場ビジネス

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

- ▶ GOLFTEC事業の採算性改善を徹底追及
- ▶ 全社及び本部経費の効率化及び生産性向上を目指す
- ▶ ソフトウェアおよびコンテンツの更なる開発と実装で収益性向上を実現する

主要サービス別

GOLFTEC事業

(ゴルフレッスン、フィッティング販売・EC販売)

- ▶ お客様ニーズを深掘りし、商品構成や価格体系の見直しも順次行う
- ▶ 同事業のサービス品質の見直しをコーチトレーニングその他で実施する
- ▶ プラクティスビジネスの付加価値向上による店舗稼働率改善を推進する
- ▶ フィッティングサービスの強化及びクラブ販売拡大を目指す

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)

- ▶ 米国国内の販路拡大による売上拡大
- ▶ 弾道測定器の価格競争激化の中で、周辺機器の販売拡大及びセット販売で差別化を図る
- ▶ ソフトウェア販売強化のための他社とのパートナーシップ及びGOLFTECのソフトウェアとの共同開発等を相互強化及び外販等も目指す

 **PLAY YOUR LIFE**

GDO[☎]

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン