



2016年12月期(第18期) 通期決算説明資料

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン www.golfdigest.co.jp
(証券コード : 3319)



本資料に関する注意事項

本資料に記載されている弊社の計画・予測・戦略などにつきましては、既に確定している要素を除き、潜在的风险や不確定要素を含んでおり、その内容を保証するものではありません。

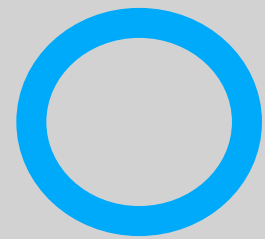
潜在的风险や不確定要素には、個人消費動向を中心とした経済状況、当社グループの主たる事業領域であるゴルフ市場やインターネット市場全般の動向、市場における競争の状況、急速な技術革新等が考えられますが、これらに限定されるものではありません。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

2016年12月期 通期のハイライト



**営業利益、経常利益、当期純利益
4年連続前年比2桁成長**



売上高前年比107%成長



**スマートフォン向けサービス
強化施策が奏功**



株主還元の拡充

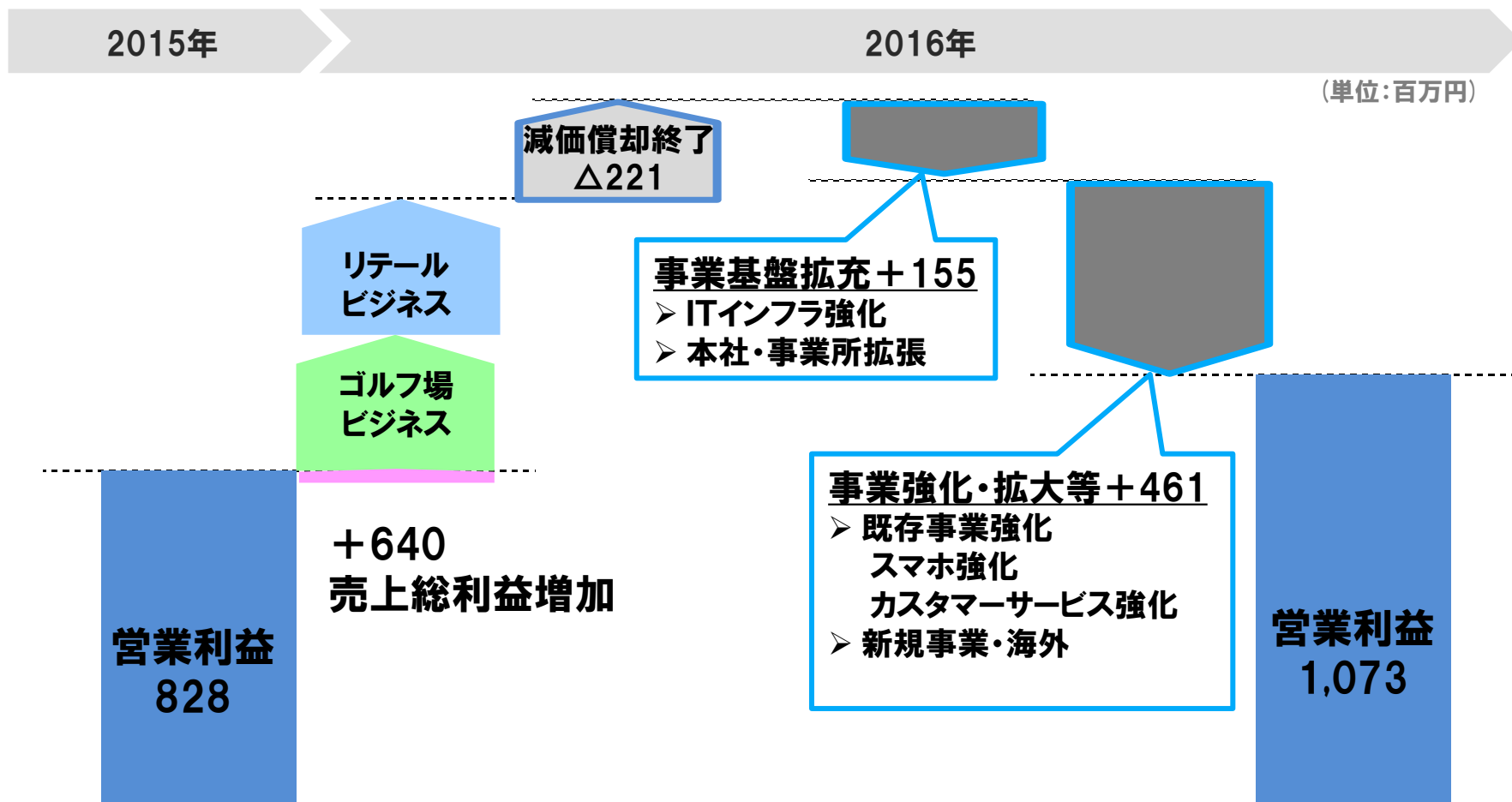
売上総利益以下、利益が大幅伸長

全事業セグメントで付加価値の高いサービスを提供し、利益獲得に貢献

(単位:百万円)

	2015年	2016年	前年比
売上高	18,046	19,309	+1,262 (107%)
売上総利益	7,372	8,012	+640 (109%)
販管費	6,543	6,939	+395 (106%)
営業利益	828	1,073	+244 (130%)
当期純利益	430	611	+180 (142%)
EBITDA	1,458	1,577	+119 (108%)

2011年に実施したシステム投資の減価償却が終了 事業強化・拡大及び事業基盤拡充に費用を投下



グループ全体として取り組んできたスマートフォン向けサービス強化が結実。今後も最重要ポイントとしてサービスを強化

アプリ総DL数

約140万DL



スマホビジター構成比



2015年
53%



2016年
58%

スマホ経由ゴルフ場送客数



前年比
123%増

スマホ経由受注件数

前年比115%増



**株主への利益還元の機会を増やすため、初めて中間配当
(1株当たり3.0円)を実施
期末配当は1株当たり4.0円を予定**

	中間配当	期末配当	合計
2014年	0.0円	2.5円	2.5円
2015年	0.0円	5.5円	5.5円
2016年	3.0円	4.0円 (予定)	7.0円 (予定)

株主優待の実施

GDOのサービスを実際に利用してもらい、知っていただくために、GDOゴルフショップ、GDOゴルフ場予約で利用できるクーポン券を配布(年2回)



セグメント毎のハイライト

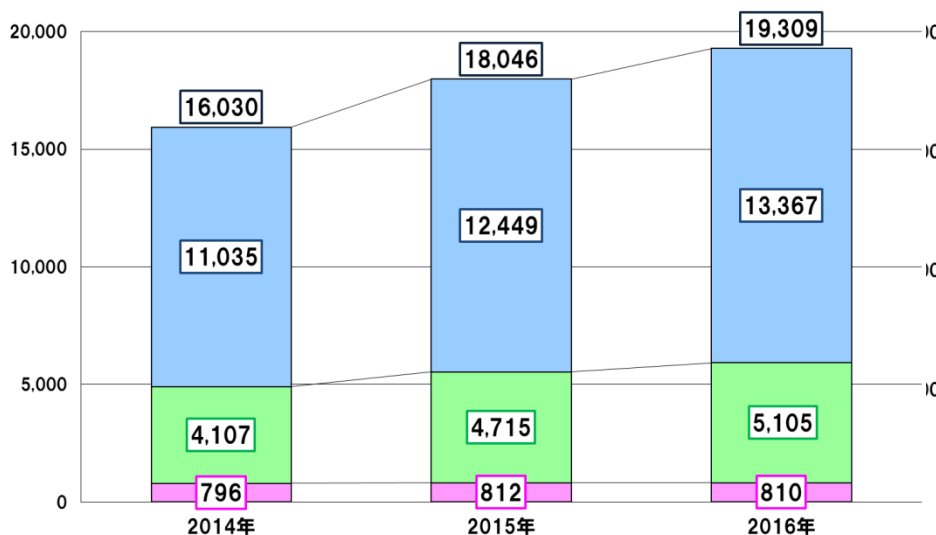
リテールビジネス、ゴルフ場ビジネスで売上総利益2桁成長

(単位:百万円)

	リテールビジネス		ゴルフ場ビジネス		メディアビジネス		合計	
	通期	前年比	通期	前年比	通期	前年比	通期	前年同期比
売上高	13,367	107%	5,105	108%	810	100%	19,309	107%
売上総利益	3,175	111%	4,227	110%	599	97%	8,012	109%
売上総利益率	23.8%	+ 0.7p	82.8%	+ 1.1p	73.9%	△ 2.2p	41.5%	+ 0.6p

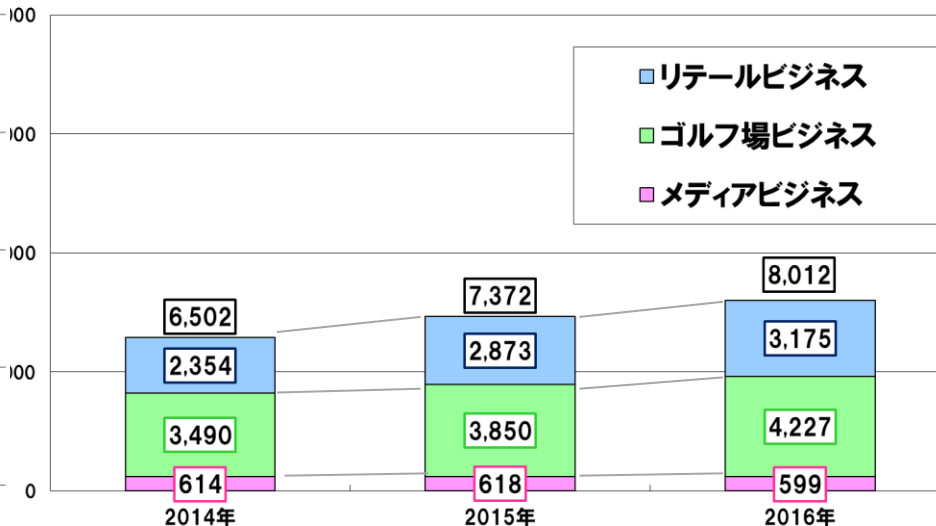
売上高推移

(単位:百万円)



売上総利益推移

(単位:百万円)



リテールビジネスでは、ゴルフクラブ等の販売強化により、商品単価が前年比で増加

顧客数	購入単価

※ 通期 前年比

ゴルフ場ビジネスでは、平日プレーの増加で手数料単価が前年比微減、悪天候の影響でキャンセル率が増加（悪化）したものの、顧客数が前年比で増加

顧客数	手数料単価	キャンセル率

※ 通期 前年比

ゴルフ用品の販売は通年で市場を上回る成長
 スマートフォンを經由した購入者数が大きく伸長
 スマートフォン向けサービスの強化・改善に引き続き注力

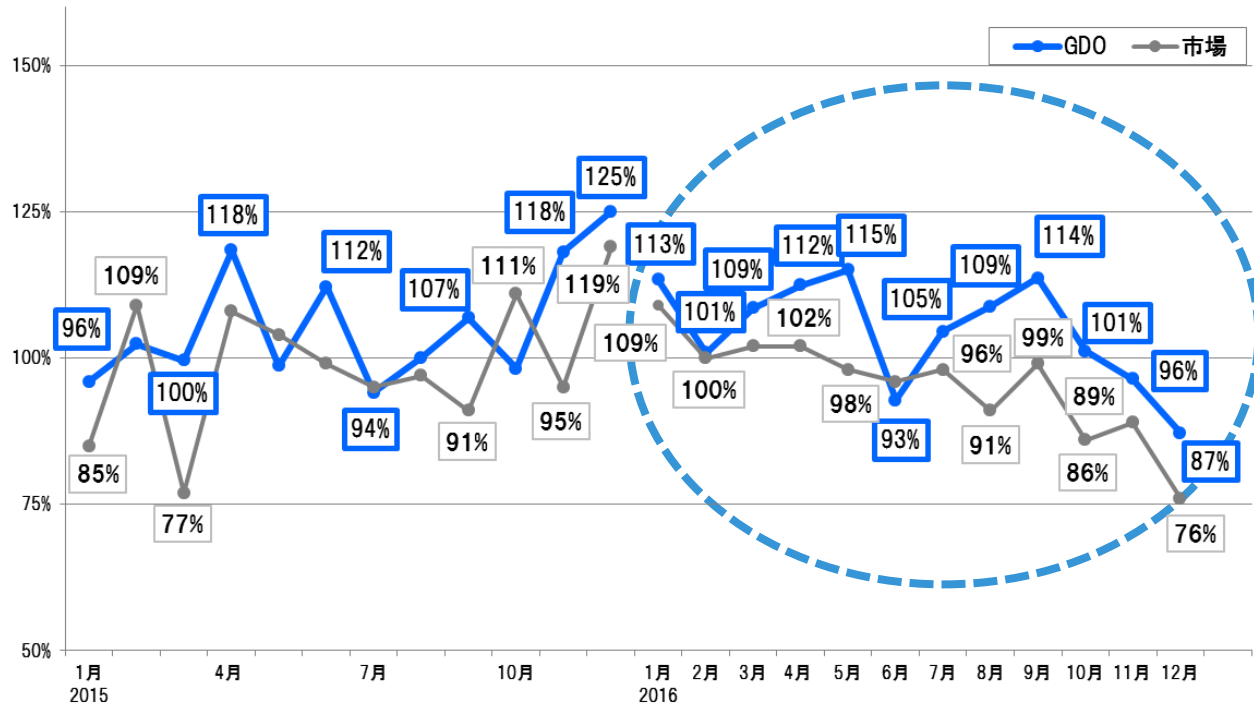
売上高

2016年: **133.6**億円
 前年比: 107%

2015年: **124.4**億円
 前年比: 113%

2014年: **110.3**億円
 前年比: 114%

受注額の前年同月比較



早期予約割引等、ゴルファーニーズを捉えた商品構成で送客数の伸びは、年間を通じて市場を上回る スマートフォン経由のビジター数が増加

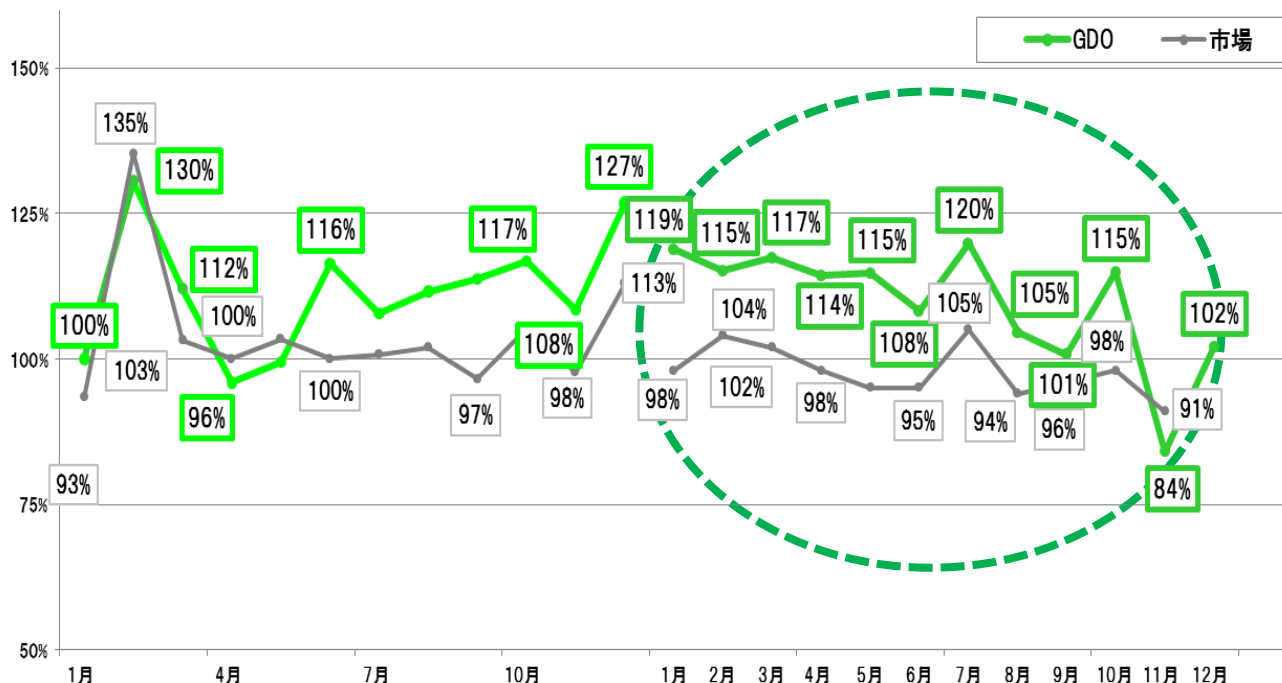
売上高

2016年: **51.0**億円
前年比: 108%

2015年: **47.1**億円
前年比: 115%

2014年: **41.0**億円
前年比: 120%

ゴルフ場送客数の推移(前年同月比)



ゴルフ関連の他、自動車・飲料・金融等のノンゴルフ広告受注が堅調に推移し、売上高は前年並み

ニュースアプリのダウンロード施策を強化した結果、ニュースページビュー(PV)のスマートフォン構成比が急増

売上高

2016年: **8.1億円**
前年比: 100%

2015年: **8.1億円**
前年比: 102%

2014年: **7.9億円**
前年比: 86%

ニュースPVスマホ構成比

2015年 約5割



2016年 約7割



2016年12月期の取組み

既存サービスの徹底強化

■ 新規取扱いブランド増

83ブランドの新規取扱いを開始

2016年12月末時点取扱いブランド数333ブランド

新規取扱いブランドジャンル



LACOSTE



2016 A&W COLLECTION
VIVA HEART

BRIDGESTONE
GOLF

Paradiso
Freedom to Relax

取扱いブランド

+83

ブランドストア

+2

■ 海外提携ゴルフコースが増加

8コース増加



海外提携コース

+ 8

■ 「HOT PRICE」取扱いゴルフ場数が増加

80コース増加



取扱いコース

+ 80

■ システム導入ゴルフ場数が増加

Yardage、WebPack導入コース数13コース追加

システム導入コース

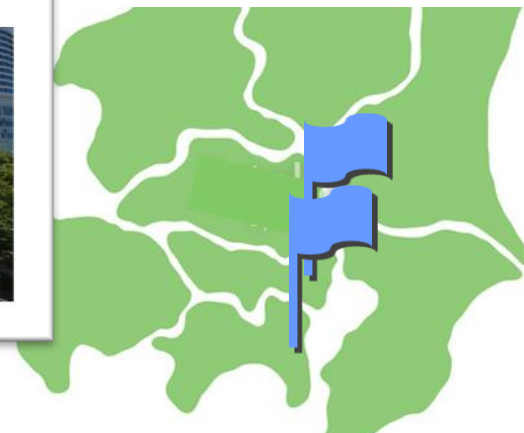
+ 13

2月銀座2号店となる銀座ANNEXオープン、 8月神奈川県初出店となる横浜桜木町店がオープン

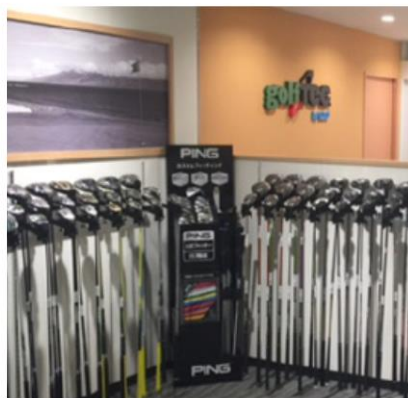
GDOグループが運営する
全米No.1のゴルフスクール

golftea

全米でレッスン受講者の95%が上達を実感
アメリカ、カナダ、韓国、190店舗以上で展開!



クラブフィッティング等、物販サービスとの双方向性を指向 レッスンサービスに止まらない総合体験型ストア創り



LINE公式アカウントを通じて、独自のニュースダイジェストを配信しているメディア116媒体中、スポーツジャンルで最もユーザー満足度が高いメディアとして受賞

全てのサービスの集客窓口として、コンテンツの質・量を充実

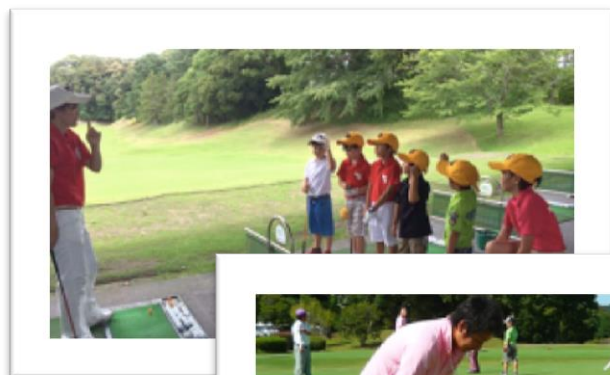


新規サービス展開

ジュニア向けゴルフスクールを運営するキッズゴルフ株式会社を 子会社化

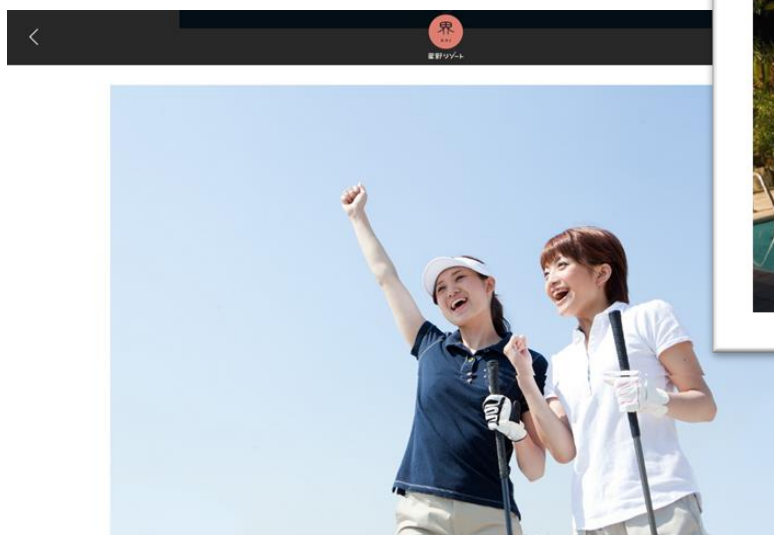
新たにジュニア層を当社サービスの対象に加え、

「家族3世代でゴルフ」を楽しむための様々なサービスを展開予定

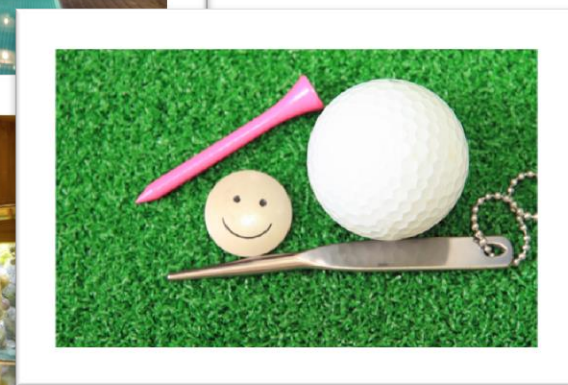
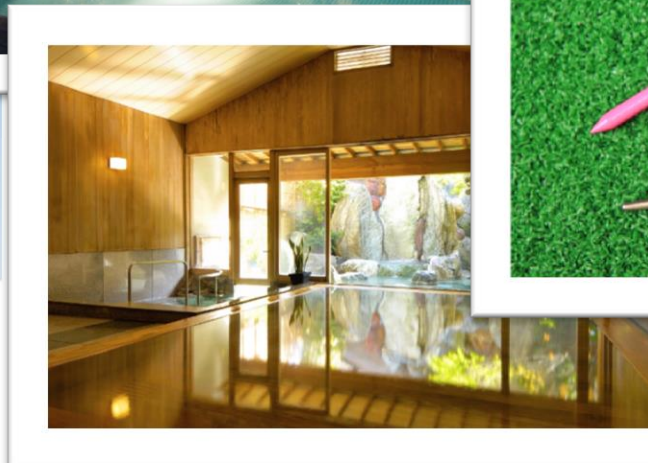
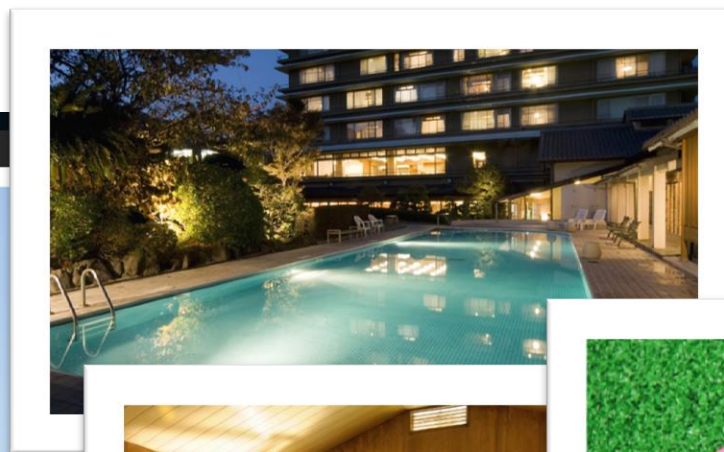


星野リゾート「界」の若者向けツアー「RYOKAN CAMP」の企画として、学生向けのゴルフデビューツアー「温泉ゴルフデビュー@星野リゾート 界 伊東×GDO」を催行予定

新しいゴルフツアー商品の開発、新たなゴルファー層開拓に向けた取り組み



第2回 温泉ゴルフデビュー@界 伊東
(静岡県・伊東温泉)



株式会社ジェイティービー(以下、「JTB」と)、海外ゴルファー向けサービス連携を開始

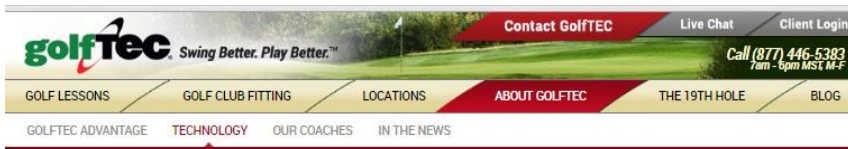
JTBと協力し、海外ゴルファー向けゴルフツアー商品に対するオペレーション体制の構築と専用サイトの開設



<http://www.jtb-golf.com/>

海外事業展開

米国GolfTEC社と資本業務提携 取締役1名を派遣し、提携を強化 国内レッスンサービス強化とともに、海外展開への布石となる提携

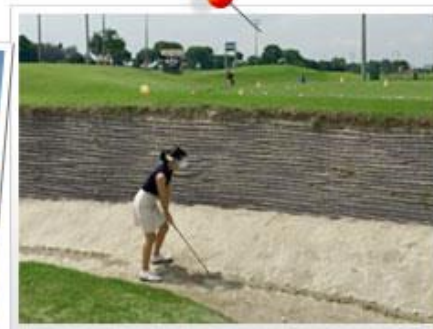


Technology

[HOME](#) > [ABOUT GOLFTEC](#) > [TECHNOLOGY](#)



タイ王国 Win Win Capital Company Limitedと業務提携
海外事業展開の一つとして、タイにおいてゴルフ場向けソフトウェア
事業を展開予定
台湾をはじめとした、アジアにおける取組みを積極展開



社会貢献活動

4月から開始したGDO「ゴルフ菜園プロジェクト」

「GDOスコア管理」アプリを利用しゴルフプレーをすると、1バーディーあたり10円を開発途上国の農業支援に寄付

● 総バーディー数／約80万バーディー

● 合計寄付金額／約800万円

● 寄付した菜園数／約53菜園

(2017年1月時点)

ゴルフ菜園プロジェクトの仕組み 



「GDOスコア管理」

<http://lesson.golfdigest.co.jp/score/opening/>

「ゴルフ菜園プロジェクト」

<http://company.golfdigest.co.jp/ir/policies/csr/>



2017年12月期の見通し

2017年12月期テーマ：引き続き「冒険」

- 徹底的に既存事業の成長を図り、インターネット及びGDOのシェア拡大を目指す
- 中期経営計画実現に向けて、新規事業及び海外事業展開を進め、従来の枠組みを超えた新たな成長ステージを目指す

(単位:百万円)

	2016年度 実績	2017年度 見通し	前年比
売上高	19,309	22,300	+2,990 (115%)
営業利益	1,073	1,200	+126 (112%)
経常利益	1,089	1,200	+110 (110%)
当期純利益	611	800	+188 (131%)
1株当たり 配当金	7円00銭	9円00銭	+2円

GDOシェア拡大戦略のキーワード

三世代消費

インターネット(スマホ)

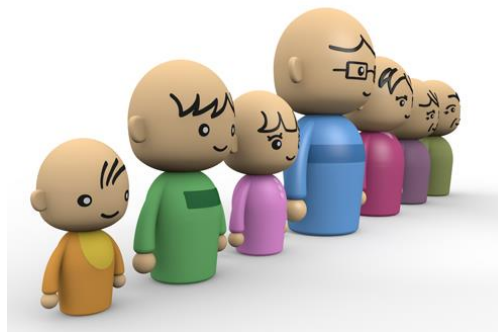
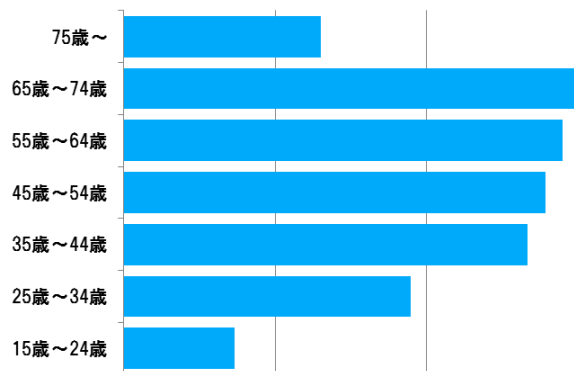
ゴルファーの最多年齢層はシニア層

三世代で楽しめる唯一のメジャースポーツ=ゴルフ

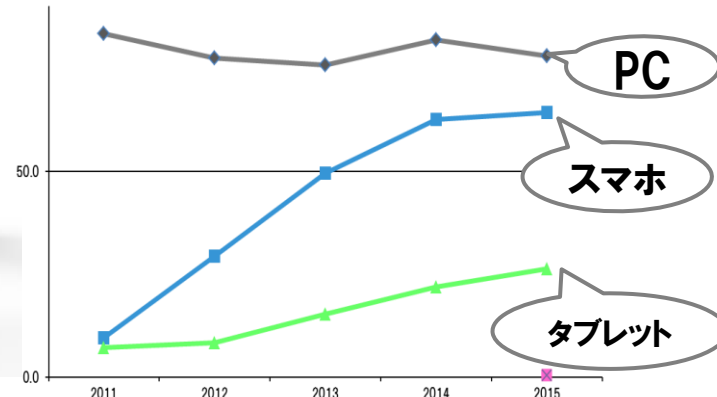
3.8兆円とも言われる孫のためのシニア世代の消費

ゴルファーのインターネット化、スマホ化

ゴルファー年代別人口分布



情報通信端末世帯保有率の推移



ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World