



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
www.golfdigest.co.jp

2018年12月期（第20期）
上期 決算説明資料

（証券コード： 3319）

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、潜在的リスク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。

潜在的リスクや不確定要素には、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。

2013年度は連結財務諸表を作成していないため、本資料における当該年度業績については個別業績を記載しております。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。



「客心」=顧客主義

お客様が真に望むサービスを追究

全サービスにおいて
提供価値及び顧客満足度
業界No.1を実現する

提供価値の
最大化



売上成長



顧客満足度の
向上

中長期成長のための投資も強化

1

2018年12月期 上期業績



**今期の事業方針「売上成長」を体現
売上高、売上総利益は過去最高を更新、二桁以上の成長継続**

ゴルフ用品販売が業績を牽引、サービス間相互利用促進施策好調

**GolfTEC Enterprises LLC(以下、米GOLFTEC)子会社化決定
M&A関連費用が第2四半期(以下、2Q)から発生**

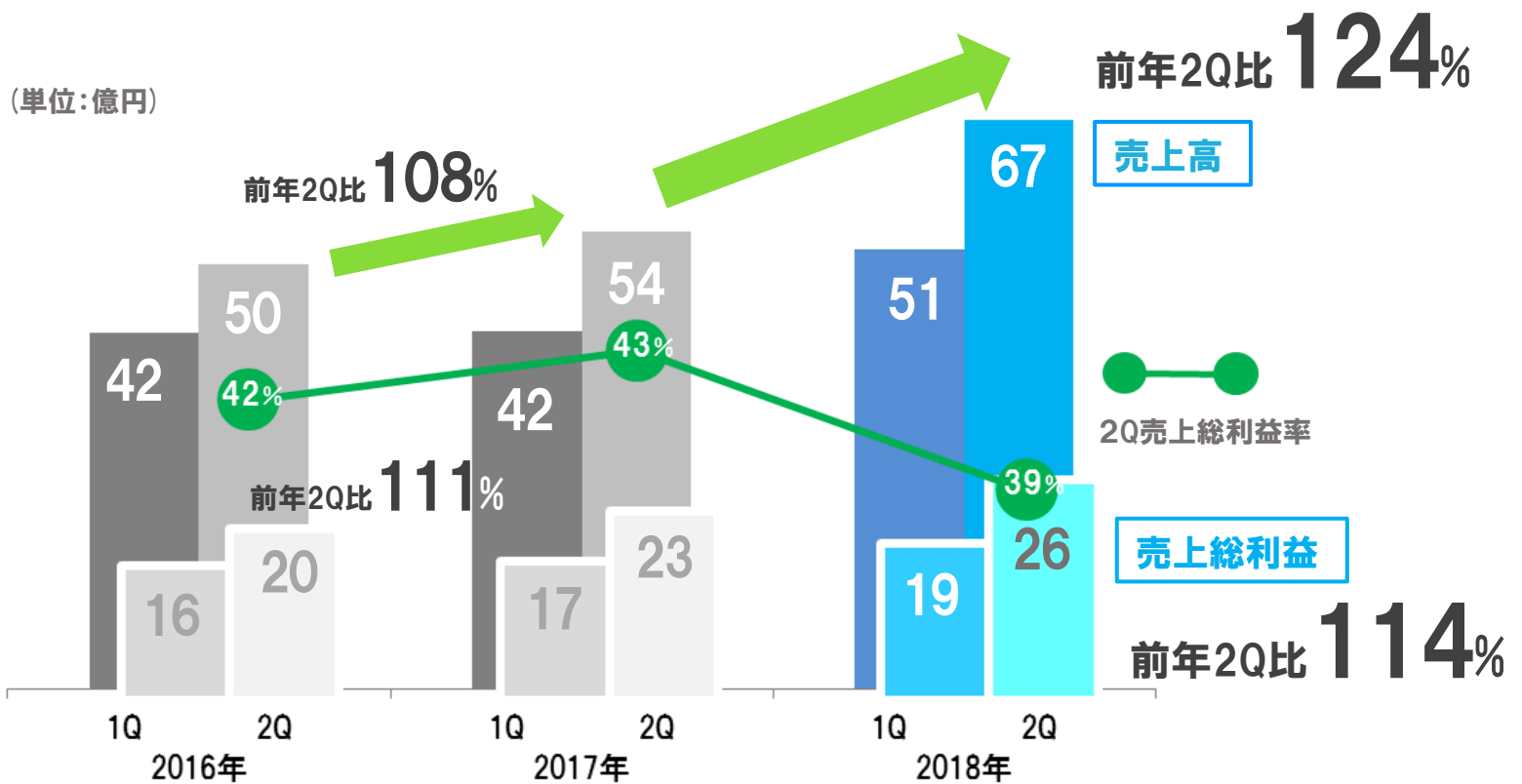


(単位:百万円)

	2017年 上期累計	2018年 上期累計	前年比
売上高	9,645	11,926	+2,281 (124%)
売上総利益	4,025	4,569	+543 (114%)
販管費	3,715	4,248	+532 (114%)
営業利益	309	320	+11 (104%)
経常利益	314	308	△ 5 (98%)
親会社株主に帰属 する四半期純利益	160	137	△ 23 (86%)
EBITDA	512	547	+34 (107%)

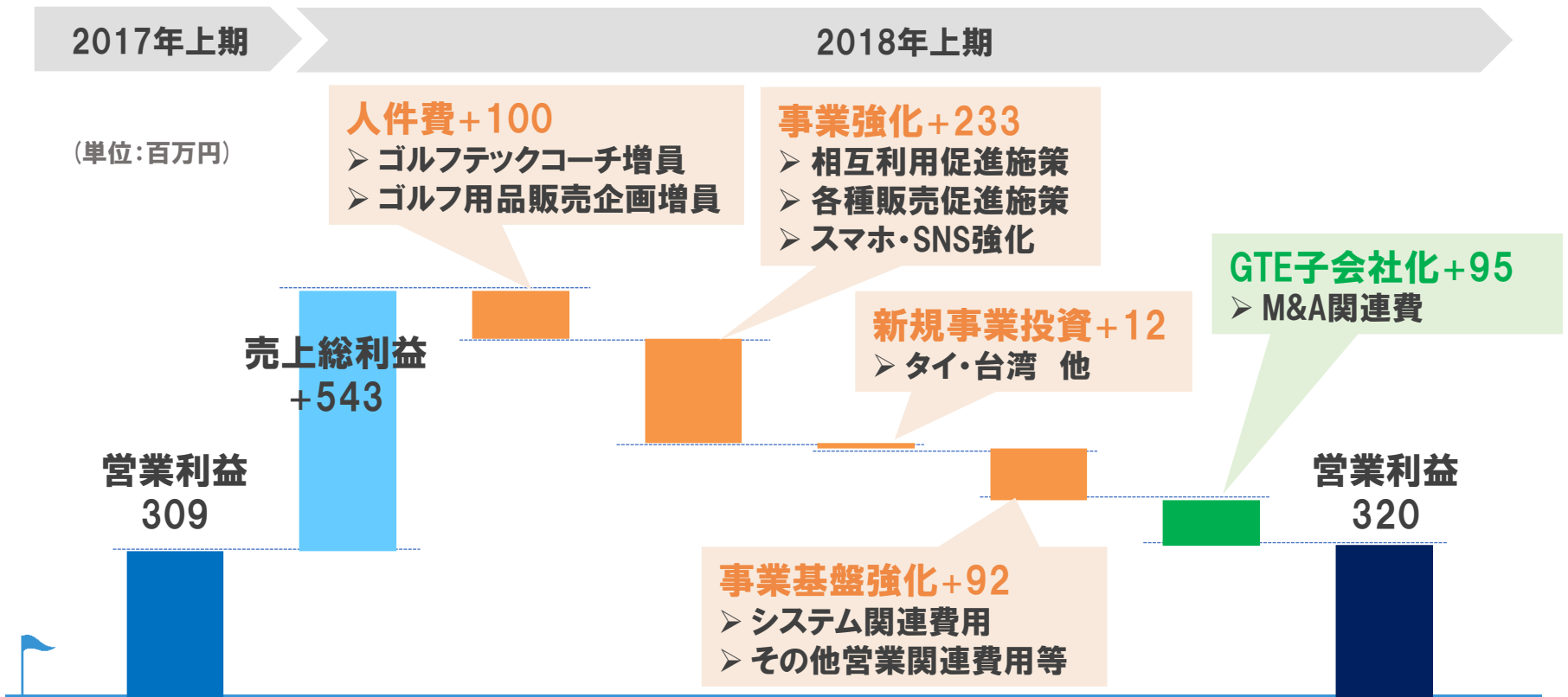
※ EBITDA=経常利益+減価償却費+のれん償却費+支払利息+長期前払費用

既存事業の好調継続：昨年2Qの伸びを上回る成長
 売上構成比の変化に伴い売上総利益率は前年比低下



前年IT基盤クラウド化の一時費用は軽減△26百万円、クラウド化によりサーバ利用料は従量課金制へ移行

米GOLFTEC子会社化に伴いM&A関連費が発生+95百万円(うち2Q発生84百万円)



ゴルフ用品販売好調により売掛金が増加、仕入を強化し在庫拡充を行ったことに伴い借入金増加、GOLFTEC by GDO 新規出店により固定資産増加

(単位:百万円)

		2017年12月末	2018年6月末	前年末比
資産	流動資産	7,859	8,627	+ 768
	固定資産	2,946	3,104	+ 158
	資産計	10,805	11,732	+ 926
負債	流動負債	4,589	5,467	+ 877
	固定負債	196	206	+ 9
	純資産	6,019	6,058	+ 39
負債純資産計		10,805	11,732	+ 926

■ 資産

売掛金 : +2.2億円
 棚卸資産 : +3.3億円
 有形固定資産 : +1.3億円

■ 負債

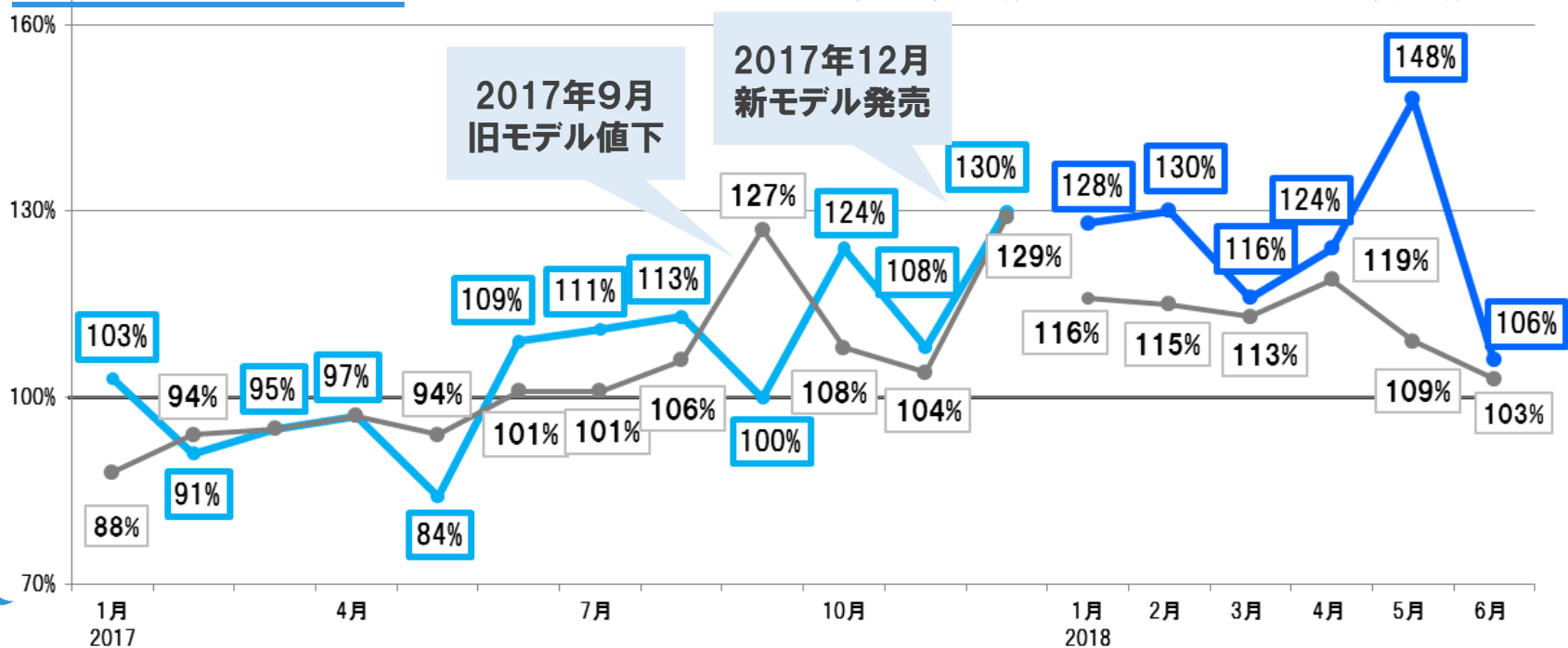
買掛金 : Δ 1.4億円
 未払金 : +1.7億円
 短期借入金 : +7.5億円

市場全体が新モデル発売を契機に回復するなか、当社グループは需要の高い商材を確保し、上期を通じて好調を維持

人気ブランドを取り揃えたウェア、アクセサリも好調

受注額の前年同月比較

※ 下記の受注額前年同月比グラフにはウェア受注額は含まない

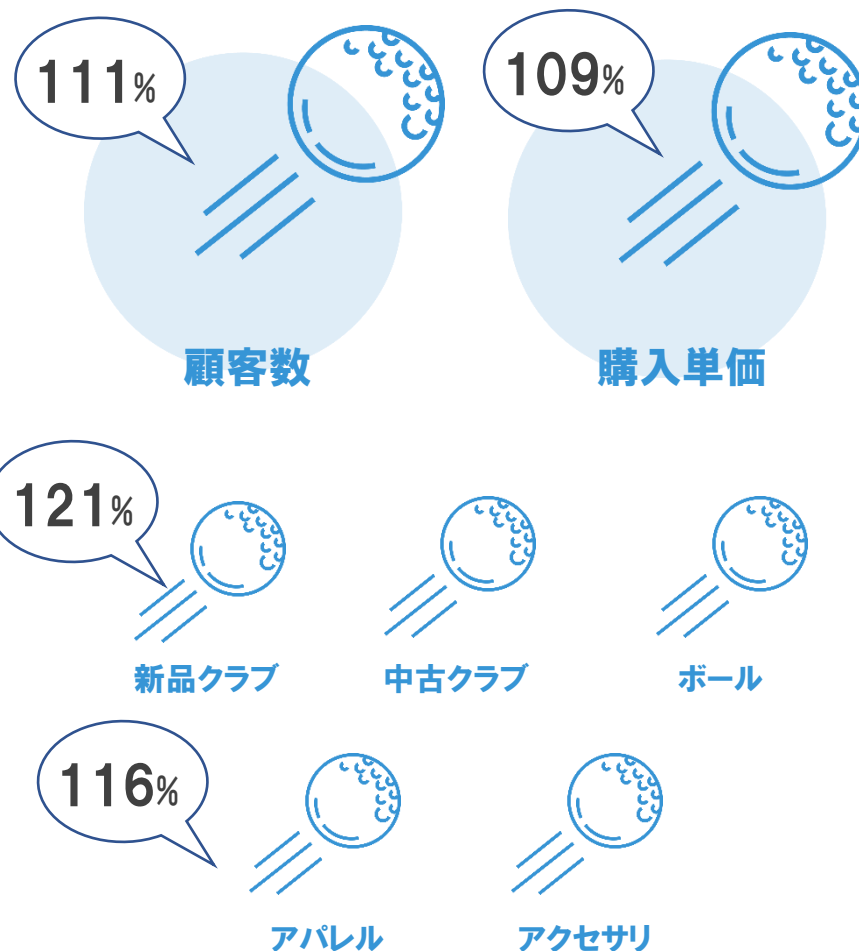


※ゴルフ用品マーケット(ゴルフクラブ、ボール、アクセサリ) : ジーエフケー・ライフスタイルトラッキング・ジャパン(株)が算出する「全国有力ゴルフ用品取扱店実店舗の販売実績をもとに推計した市場規模における前年同月比」

ゴルフ場予約サービスやスコア管理アプリからの流入が増加しユーザー数伸長

新品クラブ販売好調により購入単価上昇

アパレルは取扱いブランドの拡充(→P18)
 サイズレコメンド機能が効果発揮(→P19)
 ウェア、アクセサリの販売好調継続



※ 図表はすべて前年上期比

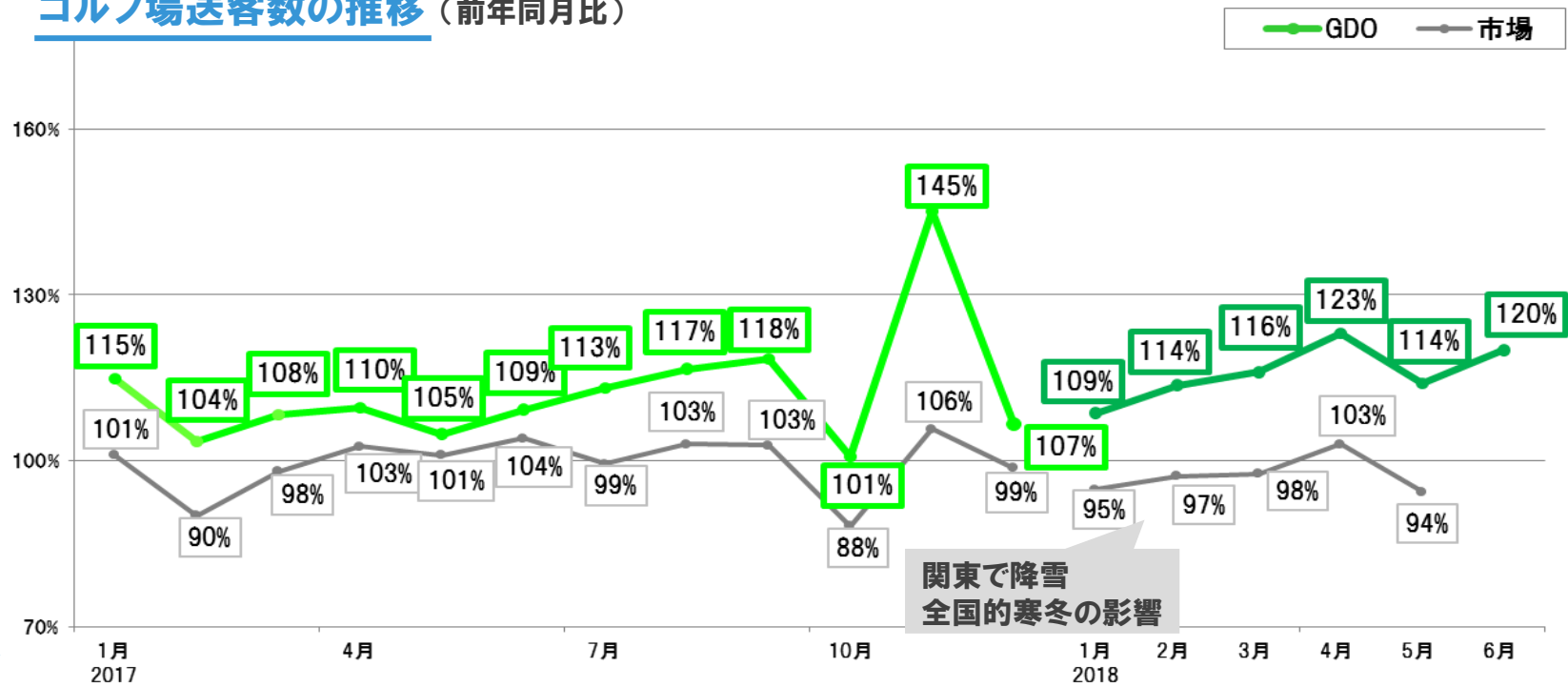
※ ジャンル別売上 アクセサリとは、グローブ、シューズ、マーカー等

早期予約が好調を維持

豊富な予約枠・プランの提供と集客施策によりゴルフ場送客数が順調に増加

5月に過去最高の月間送客人数を記録

ゴルフ場送客数の推移 (前年同月比)



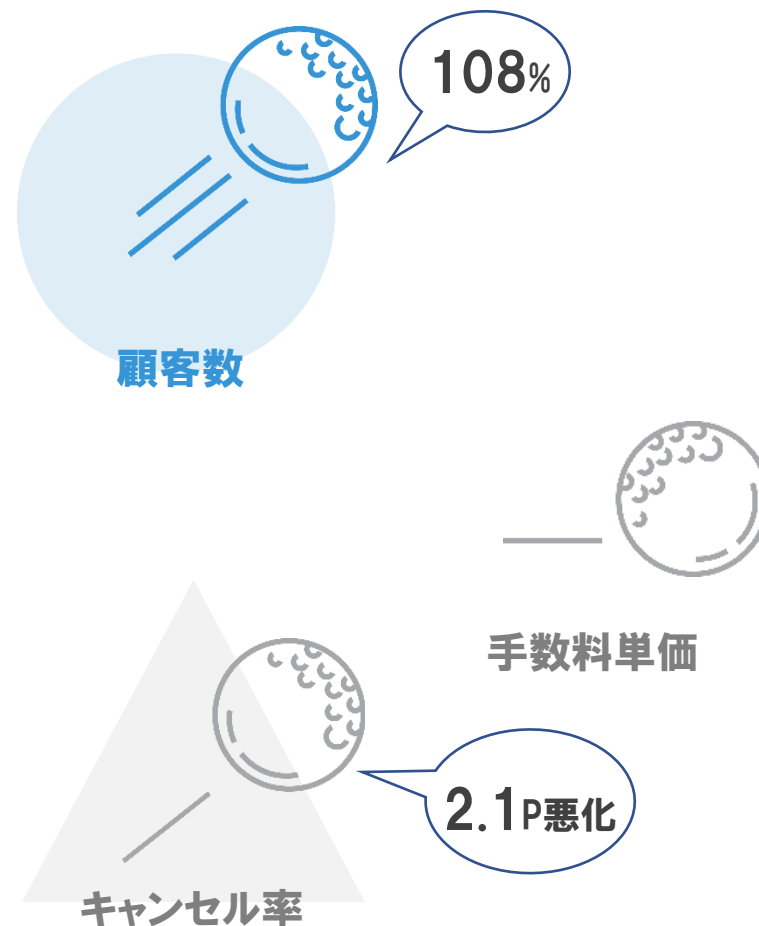
関東で降雪
全国的寒冬の影響

※GDOはゴルフ場への送客人数の前年同月比 ※市場データ:経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」 ※8都道府県(北海道、宮城県、東京都、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県)の合計比較

インターネット広告への積極的な露出
WEBページ改修によるSEO対策が奏功し
ビジター数増加

サービス間相互利用施策に加え、
お客様ニーズを捉えた豊富な予約プランが
ユーザー数増加に貢献

手数料単価は前年並みで推移
1Qの降雪、低温の影響により
キャンセル率は上昇



※ 図表はすべて前年上期比

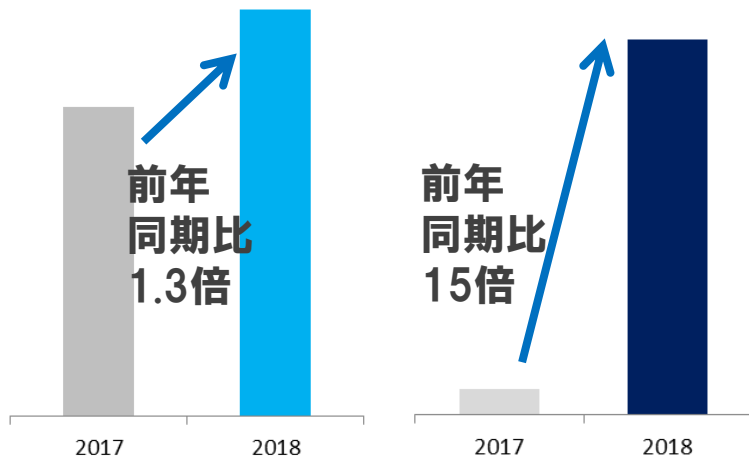
IT・テクノロジーを駆使した質の高いゴルフレッスンサービスを提供
関東8店舗、中部・関西・九州エリア各1店舗、合計11店舗を展開
レッスンチケット保有者数増加、クラブフィッティングサービス強化中

店舗数
毎年**2~3**店舗開店

物販売上高
前年比 **1.6**倍

チケット保有者数

フィッティング数



2

2018年12月期
上期の取組み



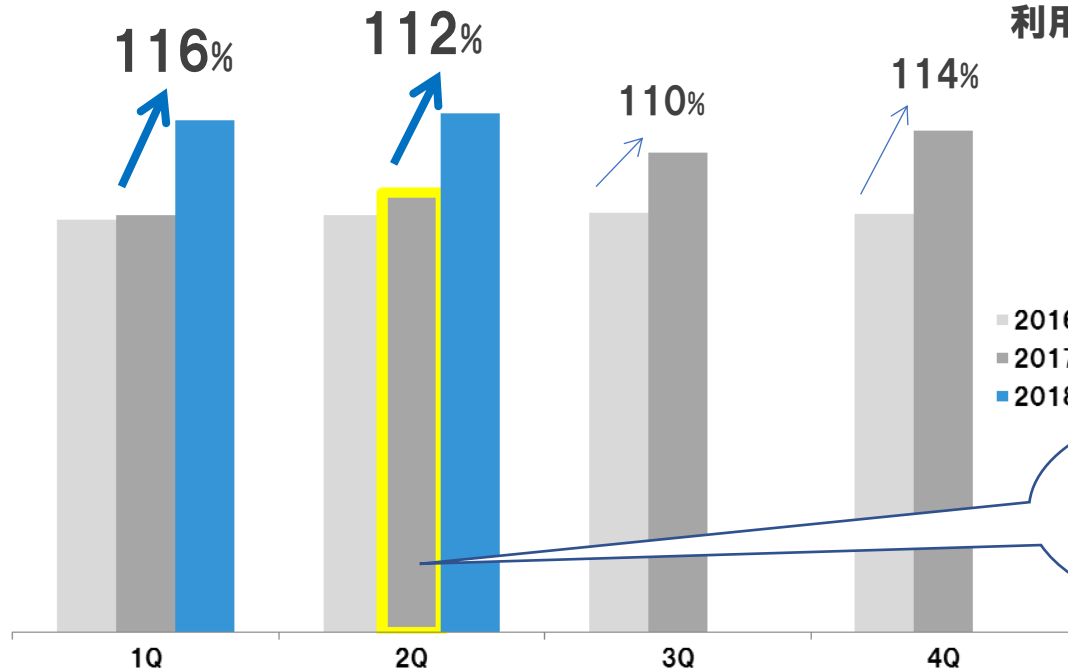
Existing businesses

既存事業成長への取組み

昨年6月から開始した新会員制度「GDOヤードプログラム」
ゴルフ用品販売とゴルフ場予約サービスの特典付与制度を統一
取組み開始以来、サービス間相互利用者数が大幅増

サービス間相互利用者数推移

※サービス間相互利用者とは？
GDOのゴルフ用品販売サービスと
ゴルフ場予約サービスの双方を
利用する顧客

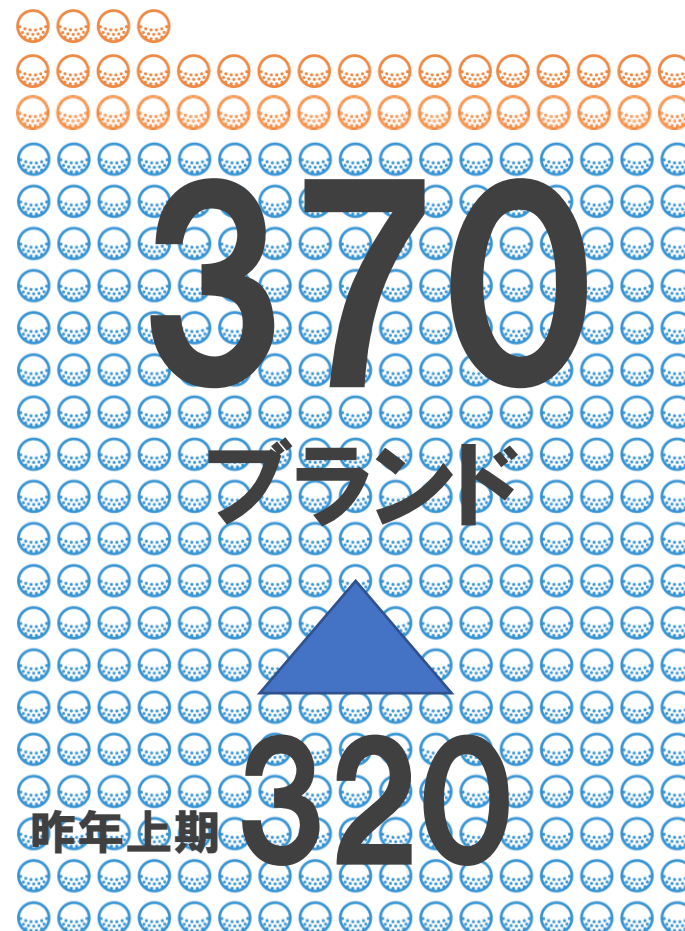


施策開始
(2017年6月～)

品揃えの拡充

売上の中核となる人気ブランドを含む
38ブランドの新規取扱い開始
取扱いブランド数合計 約370ブランド

自社倉庫(3PL)増床



サイズレコメンド機能導入

簡単なアンケートに回答すると最適なサイズが推奨される機能で、ウェア販売をサポート



残りわずか **レディース**
 2018年春夏モデル
 メーカー: ニューバランス ブランド: New Balance
SPORT ライトタンボール半袖クルーネックプルオーバー レディース
 メーカー品番 012-816-4500

レビューを書いてみませんか？

価格(税抜)
¥11,000 (税込 ¥11,880)

さらに割引可能かチェックする。

ログイン・会員登録

1分で簡単試着！
 あなたに合うサイズを調べる

サイズ

1

カラー:ブラック 010



unysize

身体情報・特徴を入力してください

身長 cm 年齢 歳 体重(任意) kg

腕の長さ

短い	普通	長い

足の長さ

短い	普通	長い

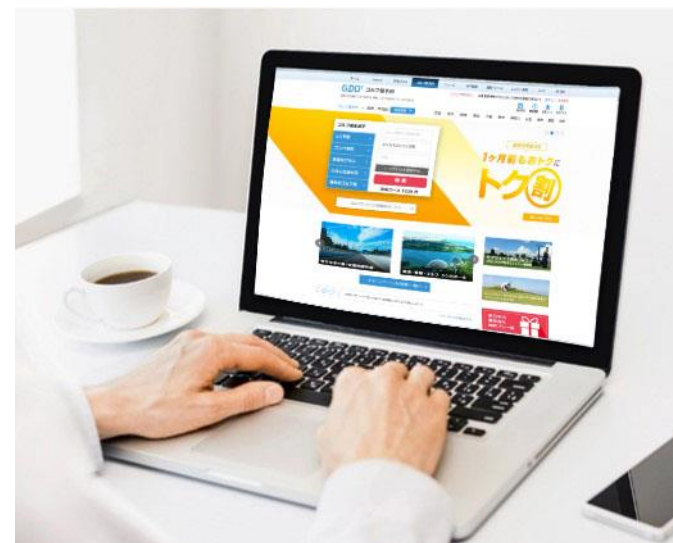
気になる部位(任意)

かた	バスト	ウエスト

予約トップページリニューアル

より見やすい使いやすいを追究した
ゴルフを楽しむコンテンツ満載

早期予約・直前予約等
ゴルファーが求めるプランを企画



スコア管理アプリ 100万DL突破!!



オンラインコンペ開催、DL促進施策等により、
アプリの利用をきっかけとした新規会員が増加



日本ゴルフ史上最大規模の国民的オンラインコンペ

年間300万枚のスコア登録数を持つスコアアプリでお試し!

新店続々オープン



福岡天神店 6月12日オープン
(九州エリア初出店)

大手町店 5月22日オープン
(関東エリア9店舗目)

名古屋名駅店 2月5日オープン
(中部エリア初出店)



クラブフィッティング販売強化

レッスンサービスに止まらない総合体験型
ストア創りを目指す



ウィンターゴルフ開催

昨年に引き続き、第2回大会を北海道美唄で開催
初の東北大会を青森県で開催
地方自治体と連携してゴルフの多様な楽しみ方を提案

プレー+
ランチ+
賞品付!!

ウィンターゴルフ
GDO大会開催!

2018年1月27日(土) ゴルフ5カントリー美唄コース



スポーツ文化ツーリズム
アワード2017
チャレンジ部門 入賞

東北初! 予約受付開始!

GDO
×
ウィンターゴルフ 2018
in 青森



キッズゴルフ × GOLFTEC by GDO

メンズファッション雑誌「OCEANS」とのタイアップ
親子でラウンドレッスンを体験できるイベントを開催



GDO「ゴルフ菜園プロジェクト」 *2016年から継続

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

総バーディ数／262万バーディ!!
寄付金額累計／2,620万円
寄付した菜園数／174菜園

(2018年7月末時点)



「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/>

New businesses Overseas businesses

新たな成長への取組み

顧客層の拡大

(リーチ、地域、ゴルファー育成、ゴルフ接触機会創出)

顧客関係の深化

(Data, IoT, CRM, Technology)

全米No.1ゴルフレックスチェーンGOLFTECを子会社化

7月2日付で米GOLFTECの60%株式を取得

世界最大のゴルフマーケットである米国(※)を中心に世界6か国、約190店舗を展開している米GOLFTECを子会社化

(※) 用品市場規模約33億ドル、米国ゴルフ場数(約15千コース)は全世界のゴルフ場の45%を占める

矢野経済研究所「2017世界ゴルフ市場レポート」、NGF「2018 GOLF INDUSTRY REPORT」

会社名	GolfTEC Enterprises LLC
所在地	米国コロラド州
設立年月日	2001年10月24日
資本金	2,478百万円(2017年12月31日時点)
事業内容	ITを駆使したゴルフレックスサービス、クラブフィッティング販売事業

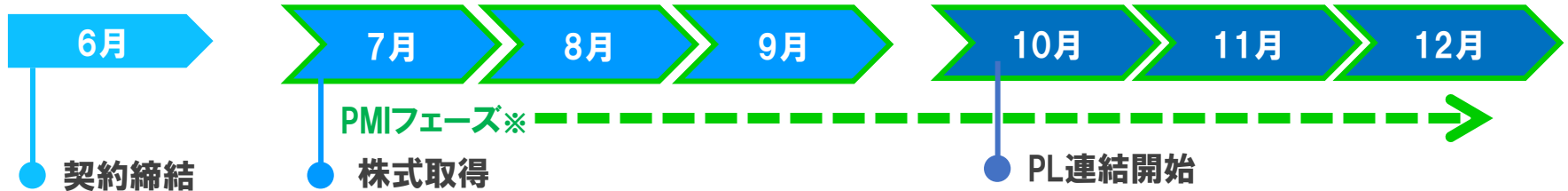


顧客層の拡大

- 国外優良ゴルファーへのリーチ実現(米国から全世界展開)
- クラブフィッティングサービス、カスタムクラブ販売、無在庫クラブ販売という新小売モデルに対応済
- GOLFTECサービスを主軸としたアライアンスの拡大
- インターネットとリアル店舗との垣根を超えた相互送客の強化

顧客関係の深化

- レッスンコーチによるクラブフィッティング等、パーソナルサービス充実と付加価値増大
- IoT等、最新テクノロジーを駆使したレッスンとフィッティングによる豊富なデータ収集
- Webサービス強化によるサービス提供の更なる充実
- GDOグループが培った BIGDATAを活用したone to oneサービスと、高度なCRMメソッドをより強化し、ワールドワイドに展開



※ Post Merger Integrationの略。企業の合併・買収の成立後、企業価値の向上と長期的成長を支えるマネジメントの仕組みを構築、推進するプロセスを指す。

管理面

- 4Q以降のPL連結化に向けた会計管理
- ガバナンス、レポーティング、J-SOXの導入促進
- グループファイナンスによる安定的な資金供給

事業面

- KPIマネジメント高度化による既存店の収益力強化と稼働の最大化
- 優良店舗への経営資源の集中と有力フランチャイズ店の直営化
- 日本の経験値を活かしたマーケティング施策の強化
- サービスの品質管理の強化(日米連動した取り組みを強化)

IoT製品「ARCCOS」 2018年1月より 販売開始



スマートフォンアプリで全ショットをトラッキング
ラウンドデータの統計分析が可能

AIを活用した「ARCCOS Caddie」が
分析データをもとにコース攻略を提案

「GOLFTEC by GDO」でレッスンやクラブ
フィッティングへの利用も予定

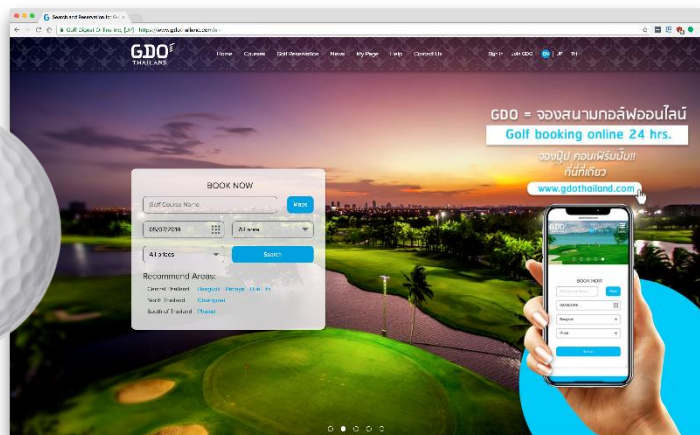


タイ・台湾における取組み

タイ・台湾で現地業務提携先とともにインターネットによるゴルフ場予約サービスを提供
 日本での予約に加え、海外からも予約可能な多言語版サイトをオープン
 予約可能コースは順次拡大中

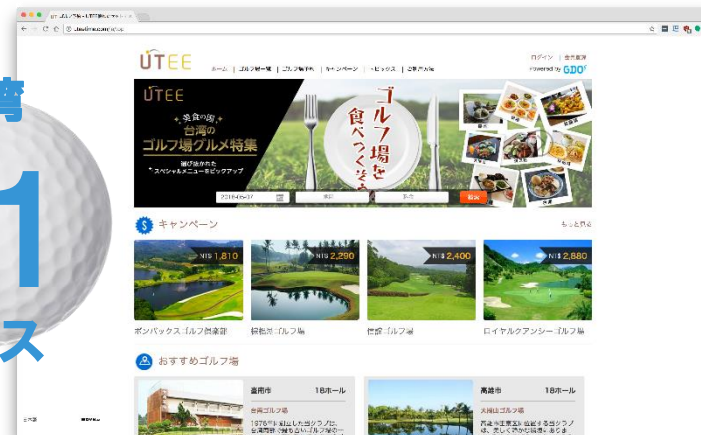
タイ

61
コース



台湾

11
コース



A close-up photograph of a golf green. A white golf ball is positioned in the hole. A silver putter is visible in the upper right corner, resting on the grass. The scene is brightly lit, casting shadows on the green.

3

2018年12月期の 見通し

- ◎ 国内業績は当初見通し通り
- ◎ 海外営業利益△7億円の内訳
 - ✓ 米ゴルフテック関連△4.5億円
 - ✓ その他海外投資強化△2.5億円
- ◎ 期末配当は変更なし

	国内	海外
売上高	25,000	1,000
営業利益	1,550	△700

(単位:百万円)	2017年度実績	2018年度見通し (修正前)	2018年度見通し (修正後)	修正増減	前年比
売上高	21,574	25,000	26,000	+1,000	+4,426(121%)
営業利益	1,214	1,350	850	△500	△364(70%)
経常利益	1,225	1,350	850	△500	△375(69%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	707	850	350	△500	△357(50%)
1株当たり配当 金	9円00銭	9円50銭	9円50銭	-	+0.5円

上期業績に与える影響額	通期業績予想(営業利益)に与える影響額 ※
✓ M&A関連費 0.9億円	✓ M&A関連費 1.5億円(上期実績を含む) ✓ のれん償却費 0.6億円 (のれん総額25億円、10年均等償却を予定) ✓ 米GOLFTEC4Q損益 $\Delta 2.3$ 億円 <hr/> 営業利益 計 $\Delta 4.5$ 億円

※ 通期業績に与える影響については当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

次年度より通期連結、3年目には利益ベースでも業績貢献

中期経営計画(2016-2018) 事業展開方針

既存事業強化



新規事業

海外事業

- システム基盤強化
- サービス間相互利用促進
- スマホ強化
- 顧客接点の拡大
- カスタマーサービス強化
- キッズゴルフ子会社化
- IoT商品「ARCCOS」販売
- タイ・台湾での取組み
- 米GOLFTEC子会社化

中期経営計画(2016-2018) 数値目標

売上高:年平均成長率二桁以上 → 2018年見通し年平均成長率113%

営業利益:最終年度20億円超 → 8.5億円に修正

配当性向:2割継続 → 2016年2割/2017年2割/2018年見通し5割

4

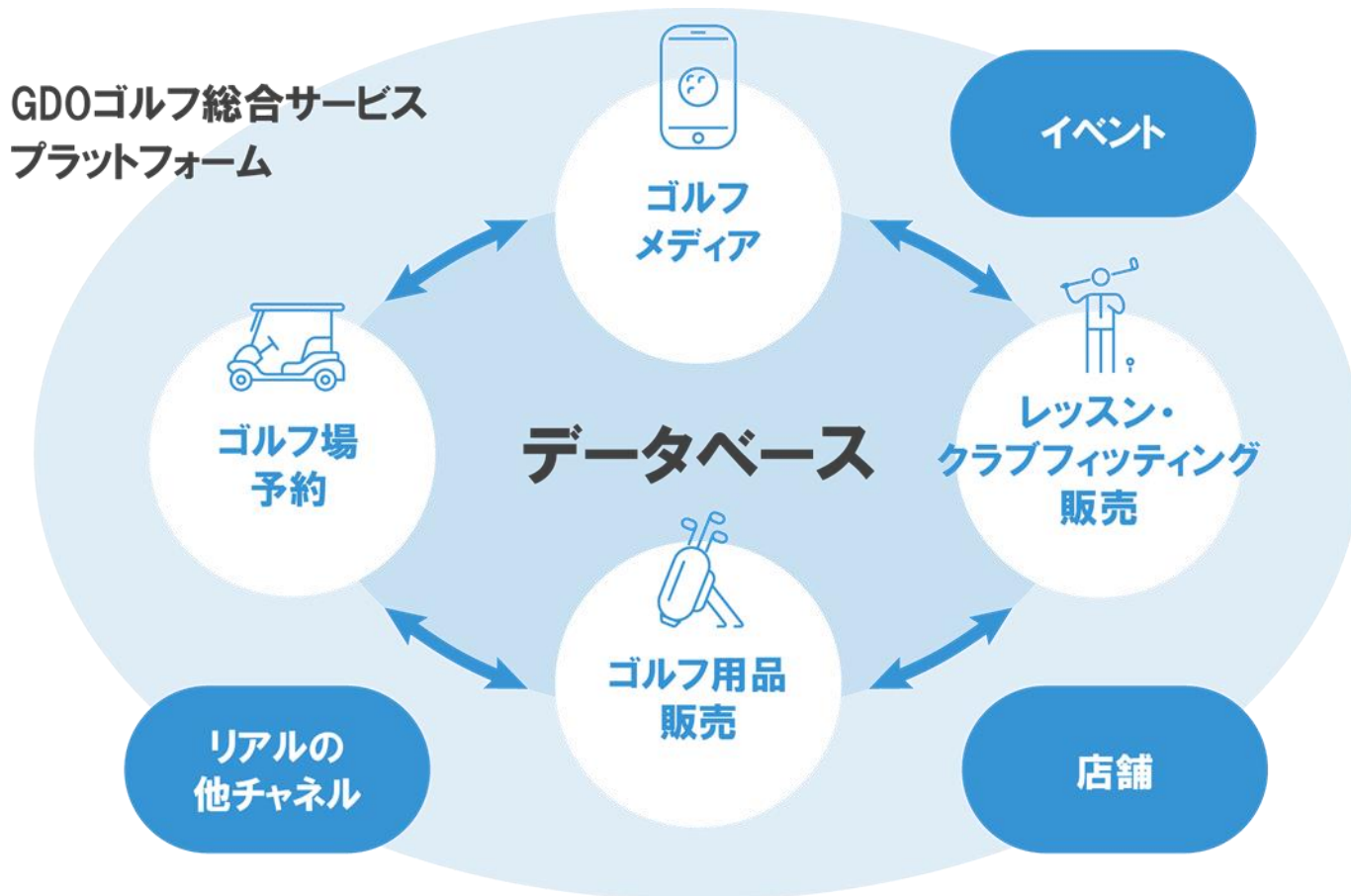
補足説明資料



会 社 名	株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン（GDO） Golf Digest Online Inc. URL: www.golfdigest.co.jp
代 表 取 締 役 社 長	石坂 信也（いしざか のぶや）
設 立	2000年5月1日 2004年4月1日東証マザーズ上場 2015年5月1日東証二部上場 2015年9月7日東証一部上場 （証券コード:3319）
本 社 所 在 地	東京都品川区東五反田2-10-2
資 本 金	14億58百万円
従 業 員 数（ 連 結 ）	586名 ※臨時雇用含む
グ ル ー プ 会 社	株式会社GDOゴルフテック（100%） キッズゴルフ株式会社（100%） GDO Sports, Inc（100%） GolfTEC Enterprises LLC（60%） 7月2日付株式取得



（2018年6月末）



世界のゴルファー 約9,800万人

ネット×リアル



ネットチャネル 月間来訪者数※
587万人(前年比109%)

GOLFTEC by GDO

ゴルフガレージ

GOLFTEC
米国・カナダ・
メキシコ・香港・
シンガポール

ゴルフ場送客人数
タイ・台湾



ゴルフ場送客人数

主催競技・イベント



アプリ総DL数
190万(前年比146%)

Facebook いいね数
131万(前年比105%)

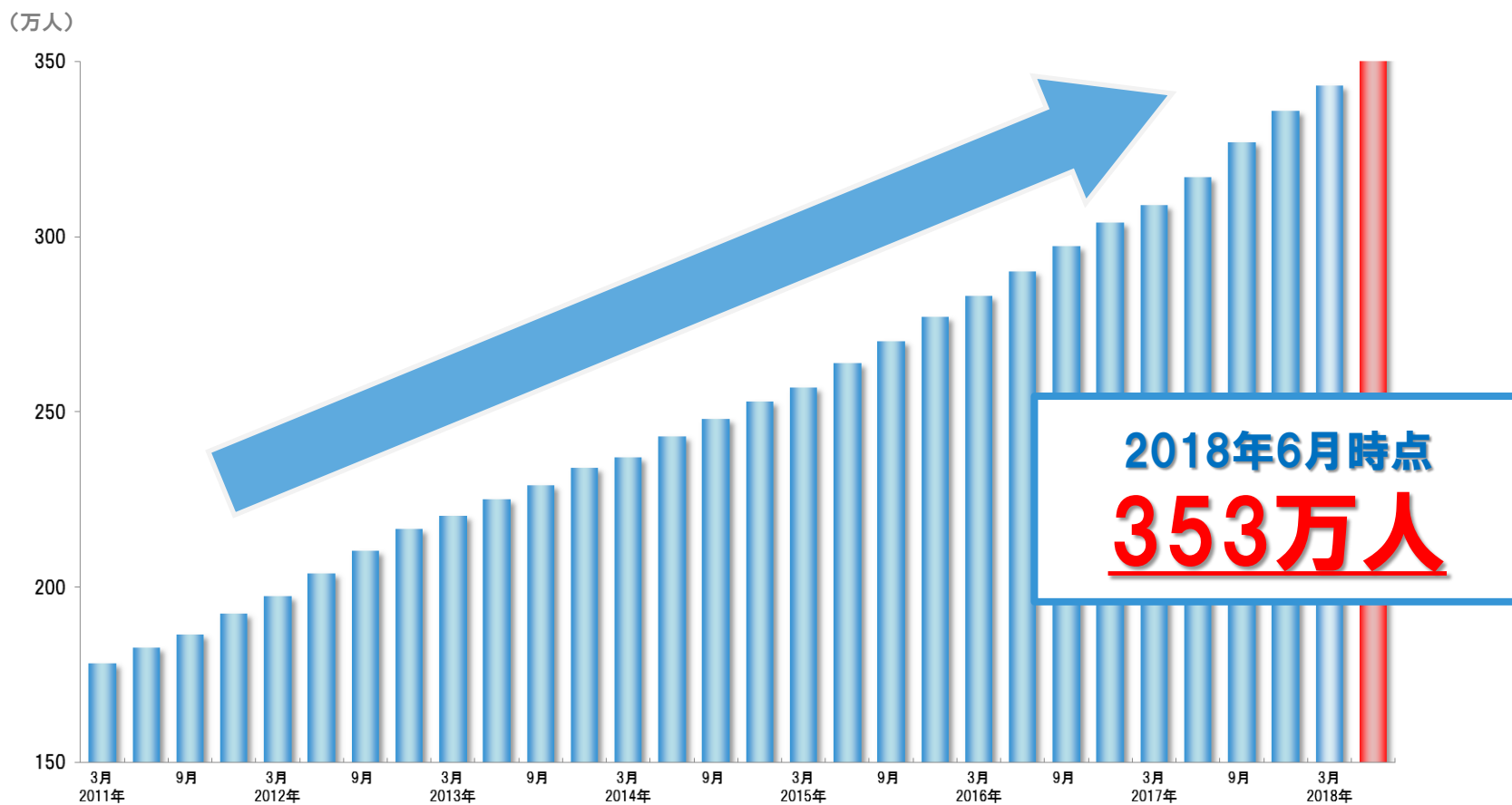
リアルチャネル 月間平均利用者数
国内**54**万人(前年比115%)・海外**753**万人

※PC、モバイル端末の
各ユニークユーザー数の月平均合計

(2017年度実績)

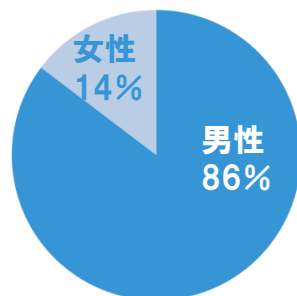
「ゴルフ」を楽しむ

国内ゴルファーの 約6割 がGDOクラブ会員



GDO利用者：ビジネス上の影響力があり、個人としても購買力が高いのが特徴

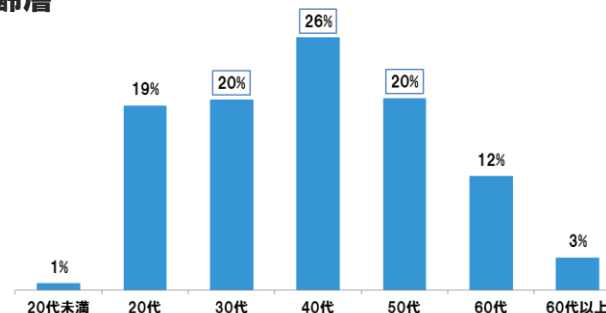
■男女比



ユーザーの **86%** が男性

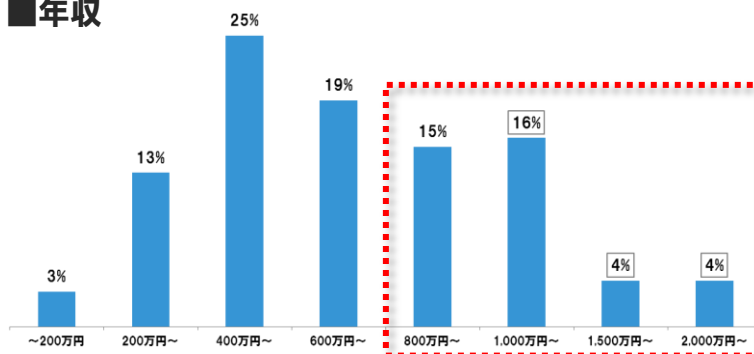
■年齢層

(2018年6月末時点)



平均年齢 **46歳**、30~50代 **3/4**

■年収



1,000万円以上 **25%**、800万円以上 **4割**

■ゴルフ平均スコア

- 平均スコア90台の中級者 **31%**
- 常時 **80台ラウンド** を目標とするゴルファーが多い

■職業

- 会社役員+管理職+自営業 **30%**
- ビジネス上**影響力**を持つユーザーが多い

Environment

GDOグループを取り巻く環境

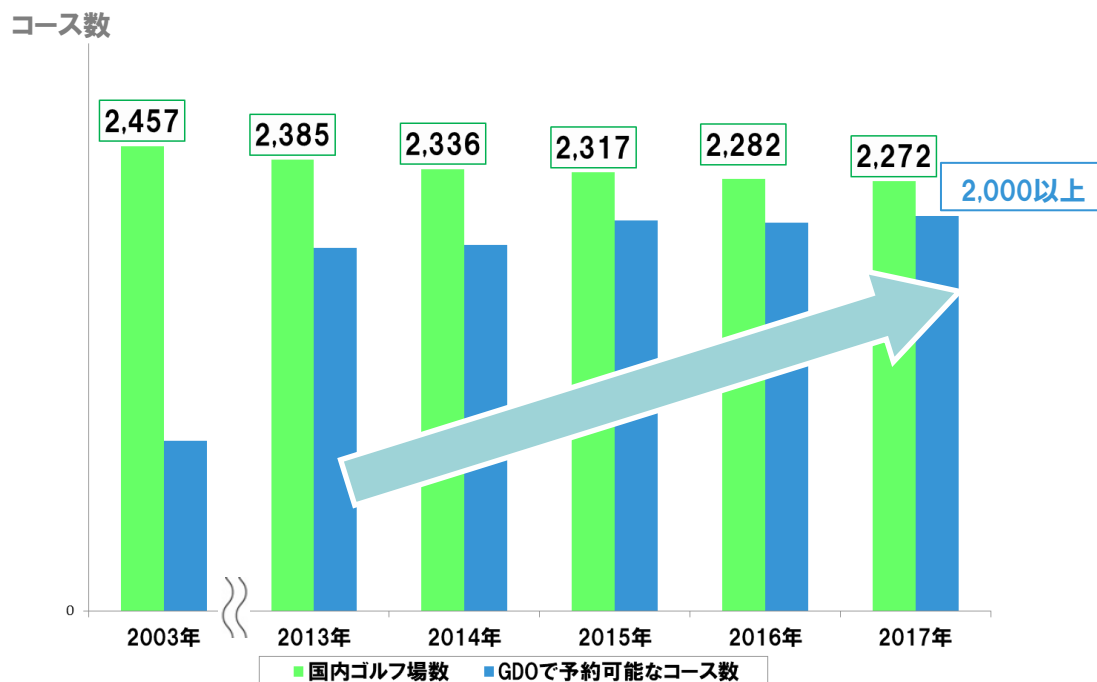
国内コースの約9割はGDOで予約可能

世界のゴルフコース数

1位	アメリカ	15,047コース
2位	カナダ	2,295コース
3位	日本	2,290コース
⋮		
	タイ	240コース
	台湾	70コース

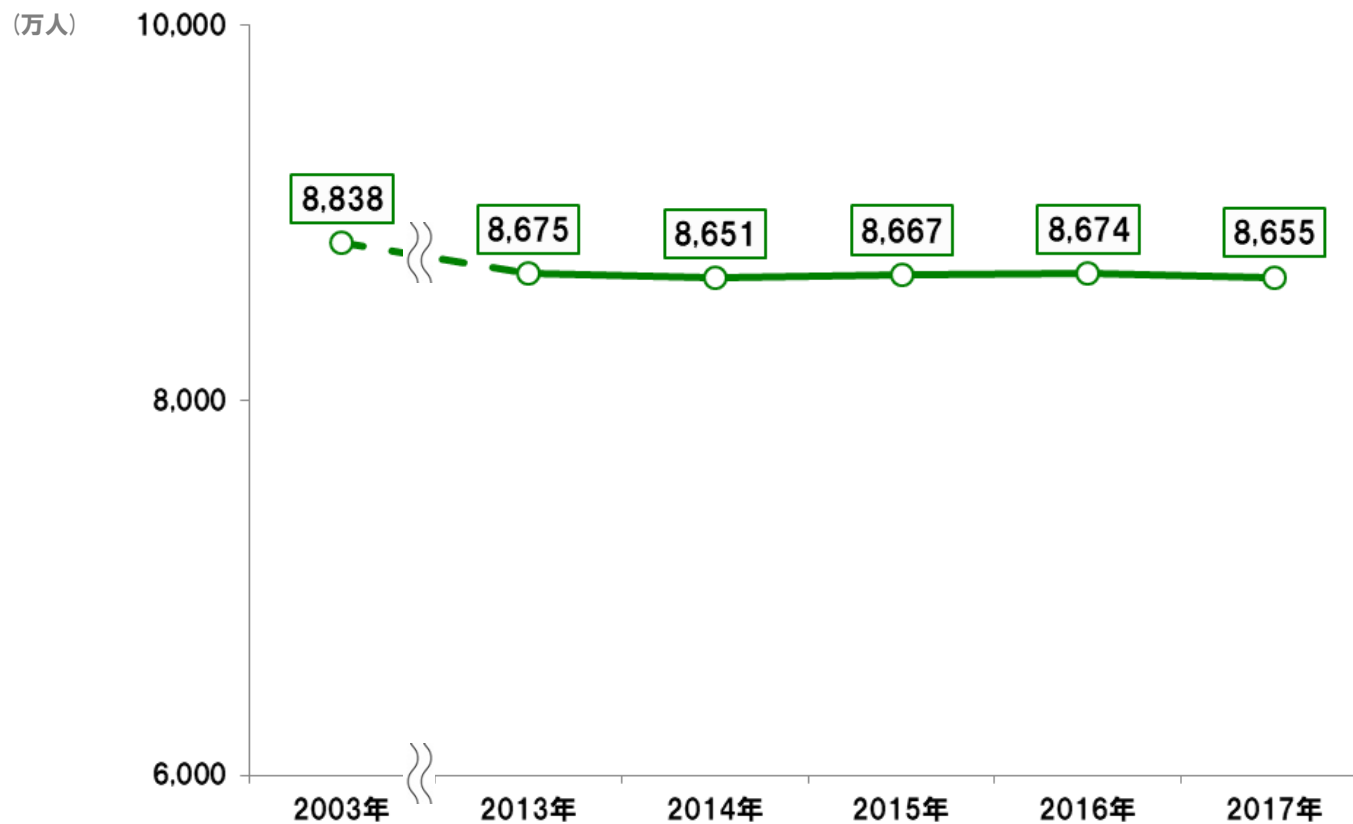
※「Golf around the world 2017」(全英ゴルフ協会R&A)より当社作成

国内コース数とGDO提携コース数の推移



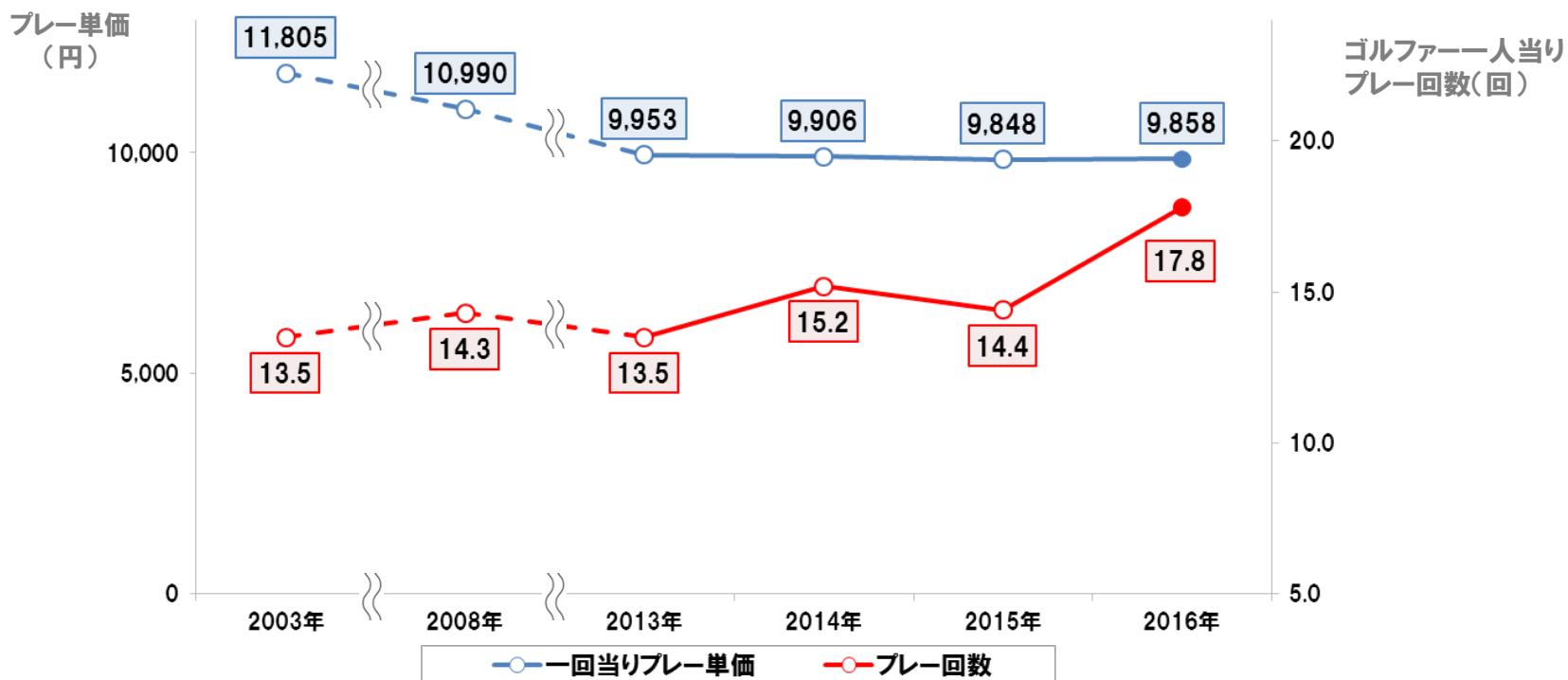
※国内コース数:「ゴルフ場利用税の課税状況から見たゴルフ場の数・利用者数の推移(平成29年11月)」(一般社団法人 日本ゴルフ場経営者協会)

ゴルフ場のべ利用者数は横ばい



※出典:「ゴルフ場利用税の課税状況から見たゴルフ場の数・利用者数の推移(平成29年11月)」(一般社団法人 日本ゴルフ場経営者協会)

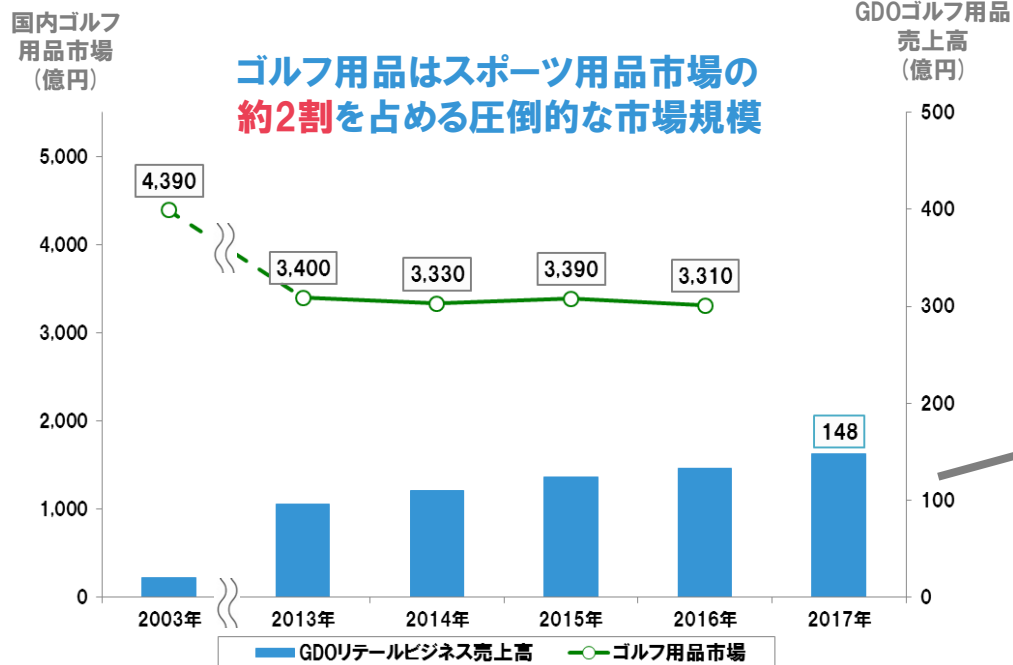
プレー単価の低価格化でゴルフがより身近に



※出典：プレー料金 経産省「特定サービス業態調査」(ゴルフ場)の売上高及び利用者合計から当社作成
 プレー回数 「レジャー白書」(公益財団法人 日本生産性本部)

ゴルフ用品市場は縮小、GDOは売上拡大

国内ゴルフ用品市場と
GDO売上高の推移



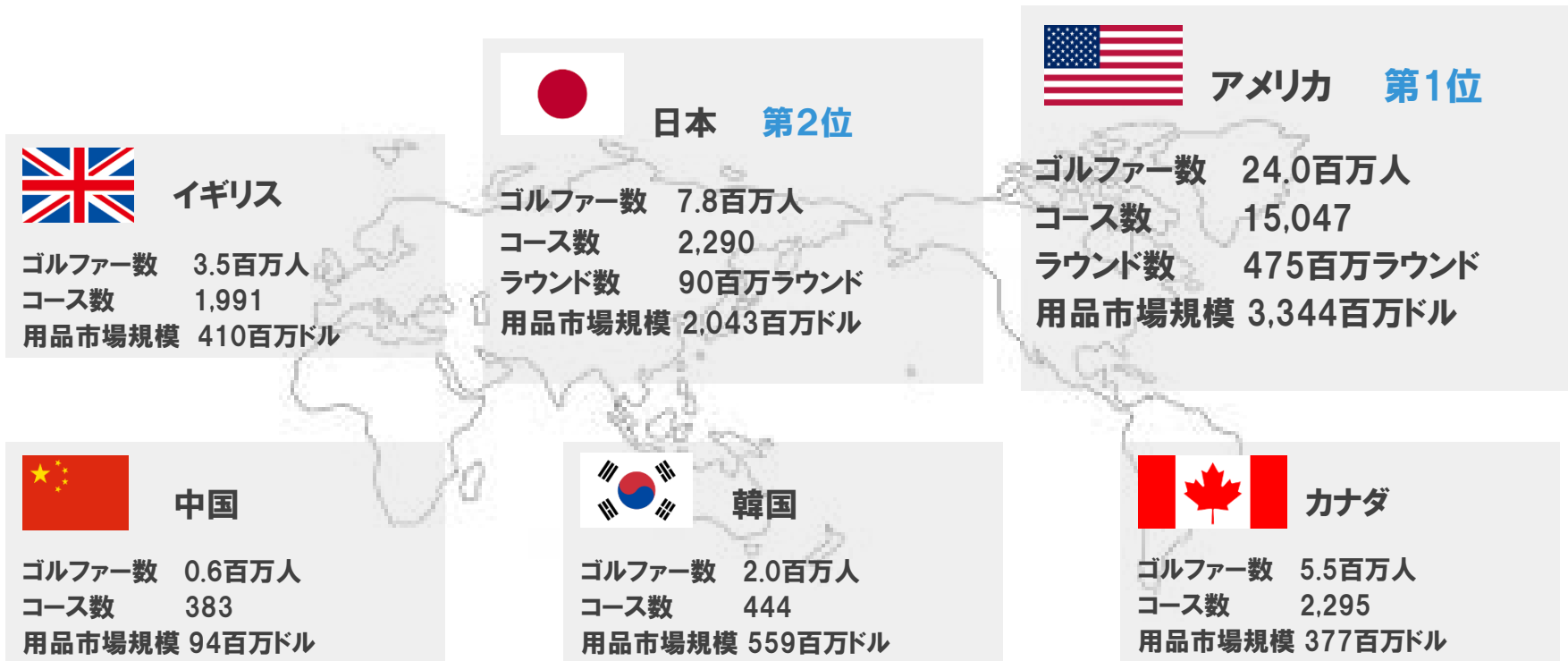
国内ゴルフ用品小売業
売上ランキング

1位	A社(スポーツ量販店)	735億円
2位	B社(スポーツ量販店)	560億円
3位	C社(ゴルフ量販店)	195億円
4位	D社(ゴルフ量販店)	162億円
5位	GDO	148億円

ゴルフ用品EC市場シェア
12.5%(2016年)
うち、GDOは圧倒的**1位**

※出典:「レジャー白書」(公益財団法人 日本生産性本部)

アメリカは世界最大市場



出典: Golf Around the World 2017
2017 世界のゴルフ市場レポート(矢野経済研究所)

Main Service

主な事業

GDOの強み

- ✓ 世界最大級 どこよりも圧倒的な品揃え
- ✓ 差別化された情報力
- ✓ 質の高いサービス提供

■ 取扱アイテム数

新品 約10万点 中古 約4万点

取り扱いブランド数 国内外 約370ブランド

■ 主なサービス

ゴルフ用品インターネット販売

中古ゴルフ用品買取・販売

（ネット／リアル：『ゴルフガレージ』店舗 関東5店舗）

■ 下記Webサイトにも出店

Yahoo! ショッピング、 Yahoo! オークション

Amazon.co.jp、 楽天市場、

LOHACO、 Wowma!(2018年4月出店開始)

GDOゴルフショップ



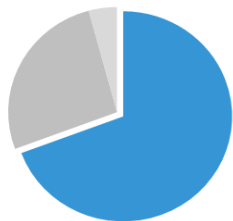
ゴルフガレージ店舗



連結売上高
に占める割合

約70%

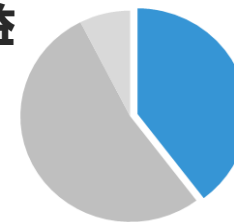
2017年度実績



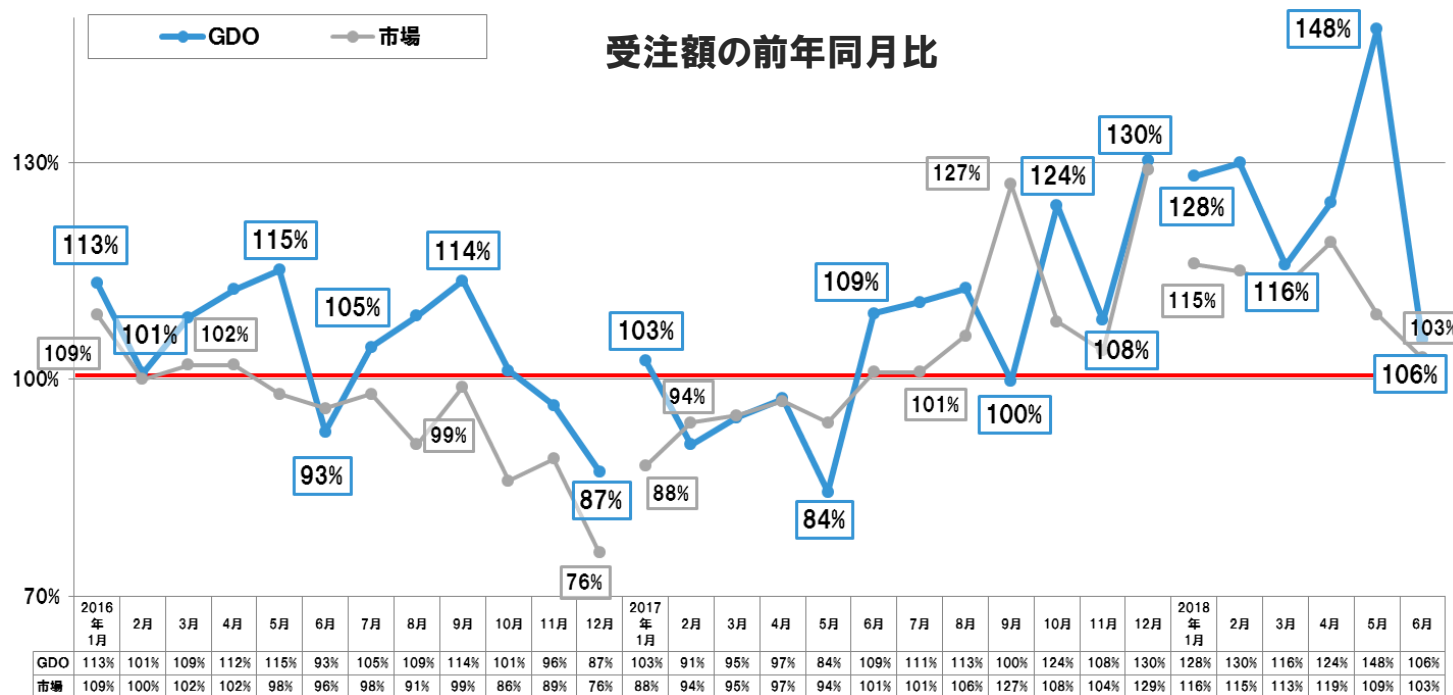
連結売上総利益
に占める割合

約40%

2017年度実績



受注額の前年同月比



※市場…ゴルフ用品マーケット(ゴルフクラブ、ボール、アクセサリ)。

ジーエフケー・ライフスタイルトラッキング・ジャパン(株)が算出する「全国有力ゴルフ用品取扱店実店舗の販売実績をもとに推計した市場規模における前年同月比」

GDOの強み

- ✓ 日本最大級 圧倒的な情報量
- ✓ 潜在需要を先取りした商品化力
- ✓ 質の高いサービス提供

■ 提携ゴルフ場数

2,000コース以上

(海外:ハワイ、グアム、アメリカ本土、シンガポール、タイ、マレーシア、オーストラリア等 含む)

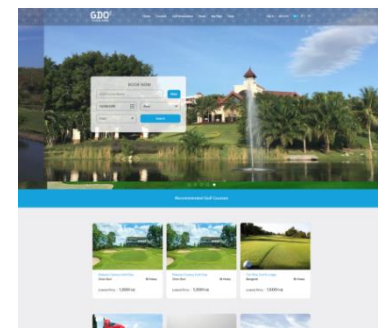
■ 主なサービス

-国内-

- ゴルフ場予約サービス (インターネット/電話/アプリ)
- GDOプレミアム倶楽部
- 競技・イベント主催
- ゴルフ場向けWeb予約システム販売

-海外-

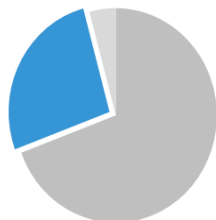
- 海外ゴルフ場予約サービス (インターネット)
- 海外ゴルフ場向けWeb予約システム販売



連結売上高
に占める割合

約25%

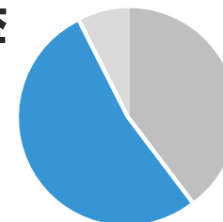
2017年度実績



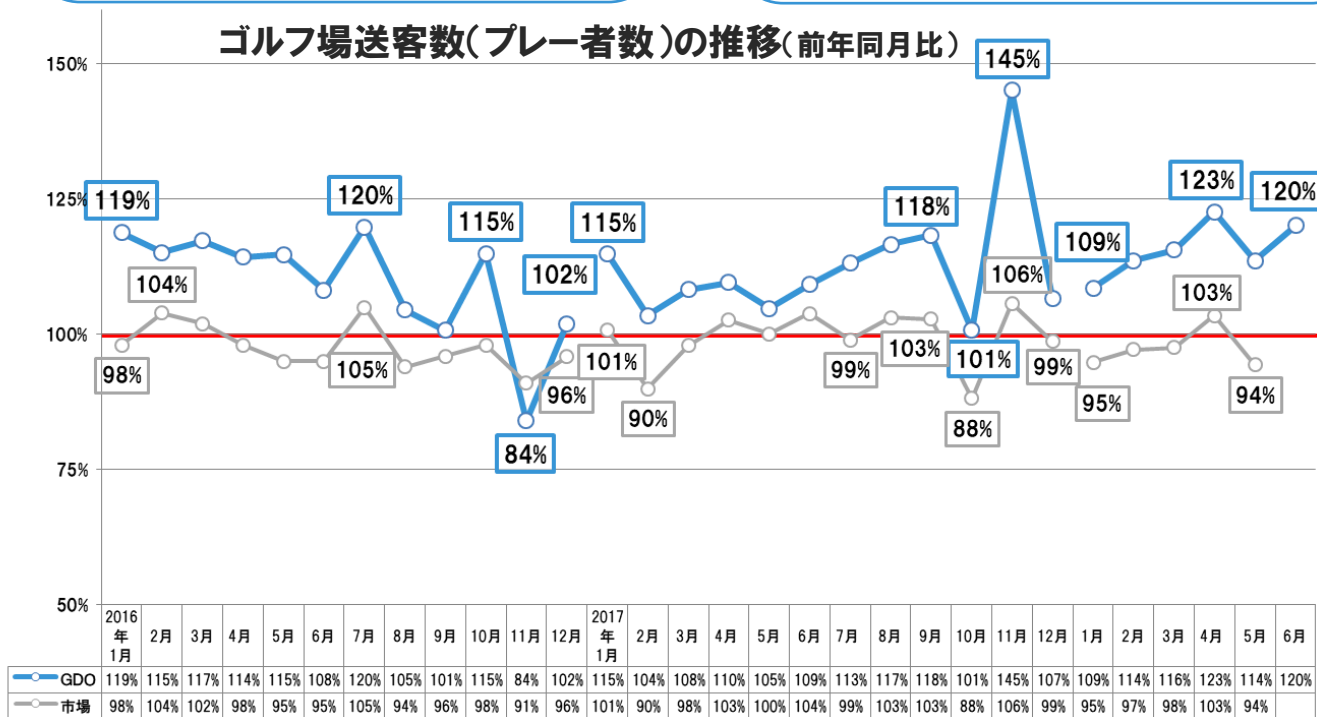
連結売上総利益
に占める割合

約50%

2017年度実績



ゴルフ場送客数(プレー者数)の推移(前年同月比)



※市場・・出典：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」。8都道府県(北海道、宮城県、東京都、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県)におけるゴルフ場プレー者数の合計比較。

GDOの強み

- ✓ 圧倒的な情報量、質の高いコンテンツ
- ✓ ニュース独自性と速報性
- ✓ 多様なデバイス対応

■ ゴルフカテゴリーでの視聴率

国内No.1

■ 主なサービス

ゴルフメディア（ニュース、BRUDER(ブルーダー)、クラブ情報）
 インターネット広告/マーケティングサービス
 モバイルサービス（無料/有料課金サービス）
 GDOカード

■ 戦略提携パートナー

PGA tour (USA)、European tour、
 Asian tour、**米国Golf Digest誌**



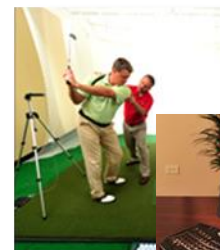
GOLFTEC の 強み

- ✓ 差別化されたレッスンメソッド
- ✓ 質の高いサービス提供
- ✓ 体験型ストアの実現

GOLFTEC by GDO レッスンスタジオ



クラブフィッティングサービス



上達を可視化する
レッスンアプローチ

■ 米国No.1のゴルフレッスンチェーン

世界6か国(米国、カナダ、メキシコ、香港、シンガポール、日本)
190店舗展開(直営店96店舗、FC店94店舗)

内、国内店舗『GOLFTEC by GDO』

六本木、恵比寿、銀座ANNEX、大手町、神田、
池袋、新宿、横浜桜木町、名古屋、大阪梅田、
福岡天神(関東8店舗+中部1店舗+関西1店舗+九州1店舗)

■ 主なサービス

スイング診断

完全マンツーマンレッスン

クラブフィッティング+クラブ販売

※米国GOLFTEC

本社:米国コロラド州デンバー

創業:1995年

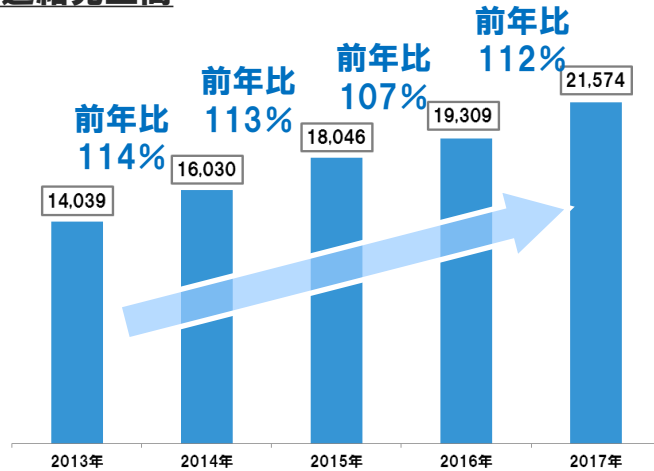
備考:全米ゴルフレッスン市場の25%以上の
シェアを占める。

Financial Information

財務情報

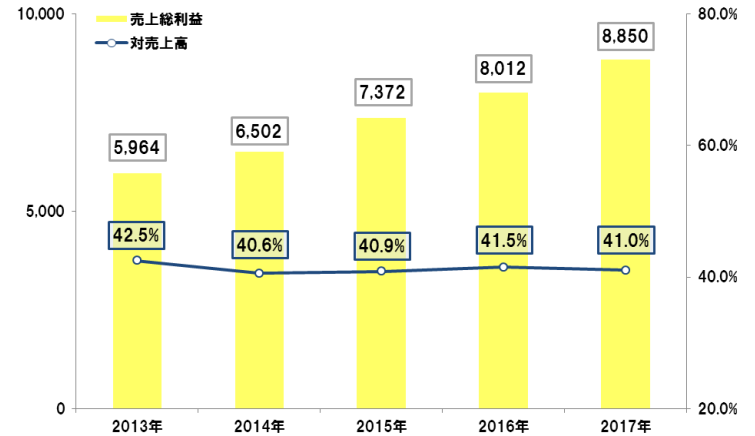
■ 連結売上高

(百万円)



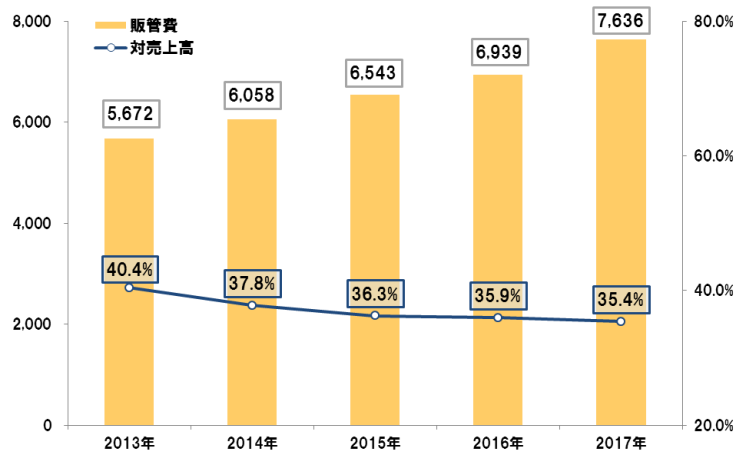
■ 連結売上総利益

(百万円)



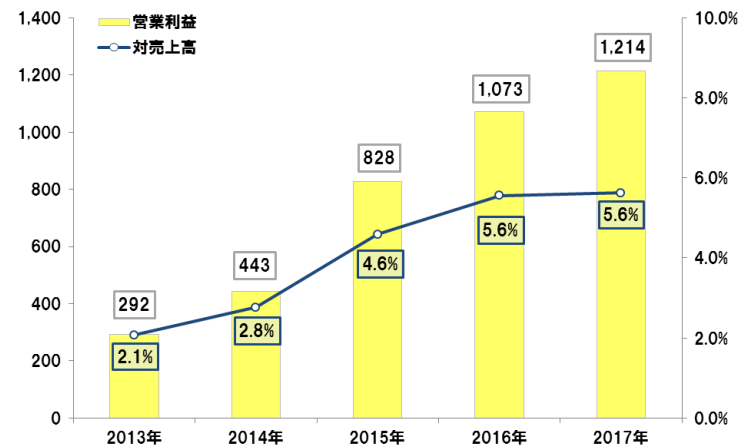
■ 販管費

(百万円)

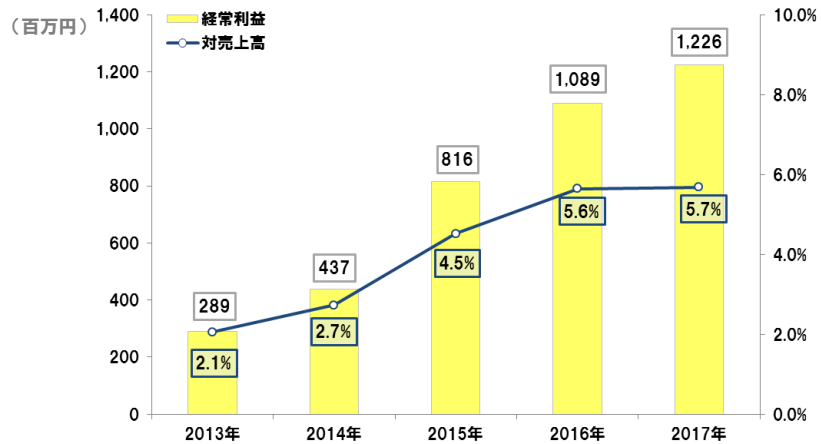


■ 連結営業利益

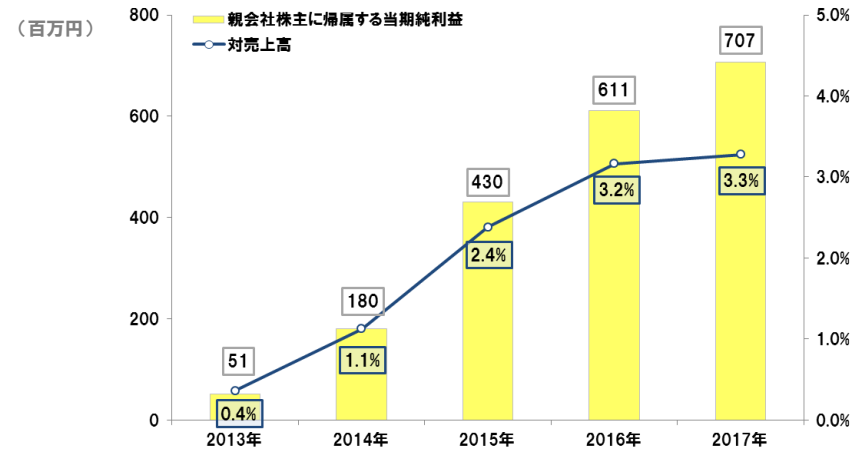
(百万円)



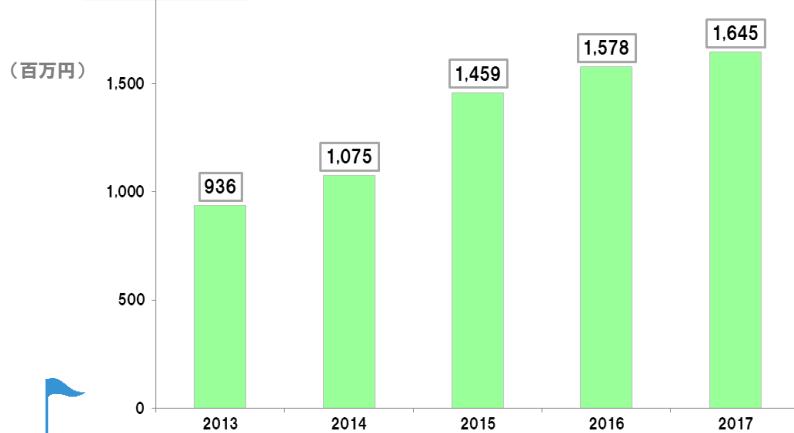
■ 連結営業利益



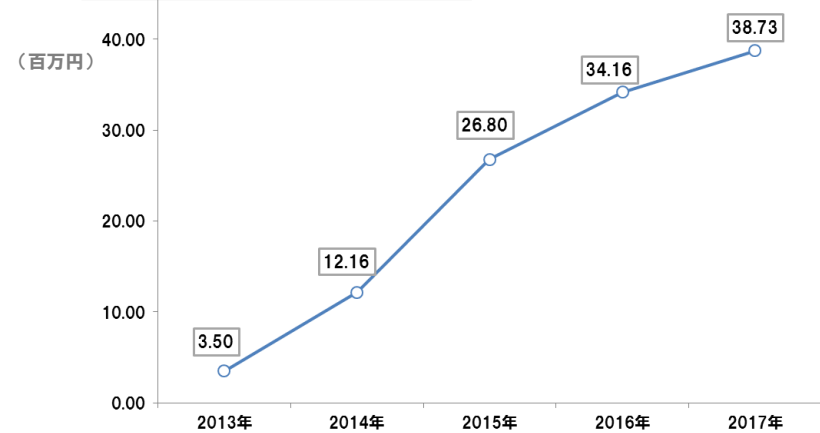
■ 親会社株主に帰属する当期純利益



■ EBITDA



■ 一株当たり当期純利益



ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World