

# 平成30年1月期の取り組みについて

株式会社バリューゴルフ (3931)

## 売上高は前年比69.8%増の2,693百万円、営業利益は73%増加の160百万円を計画

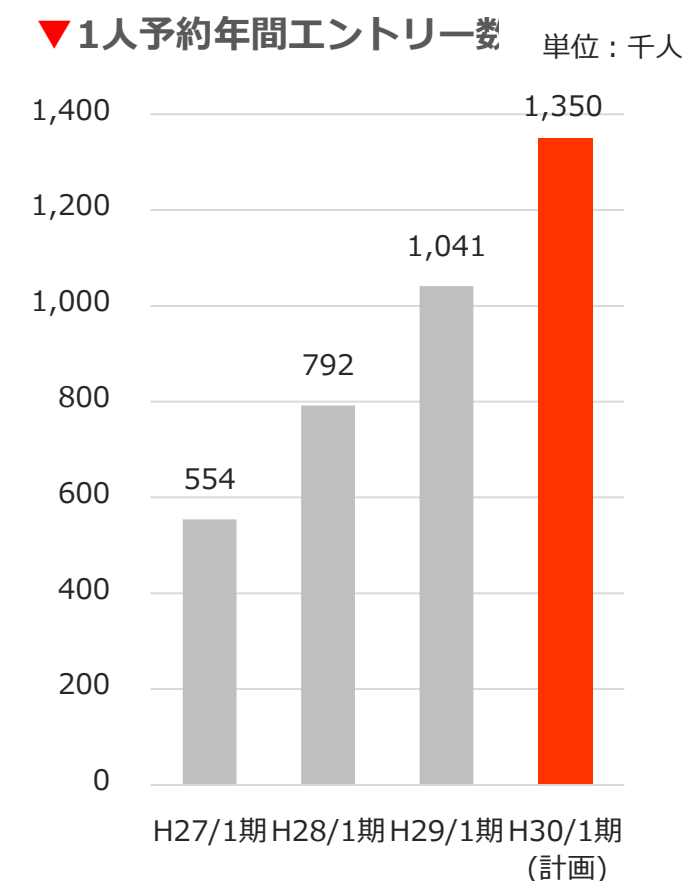
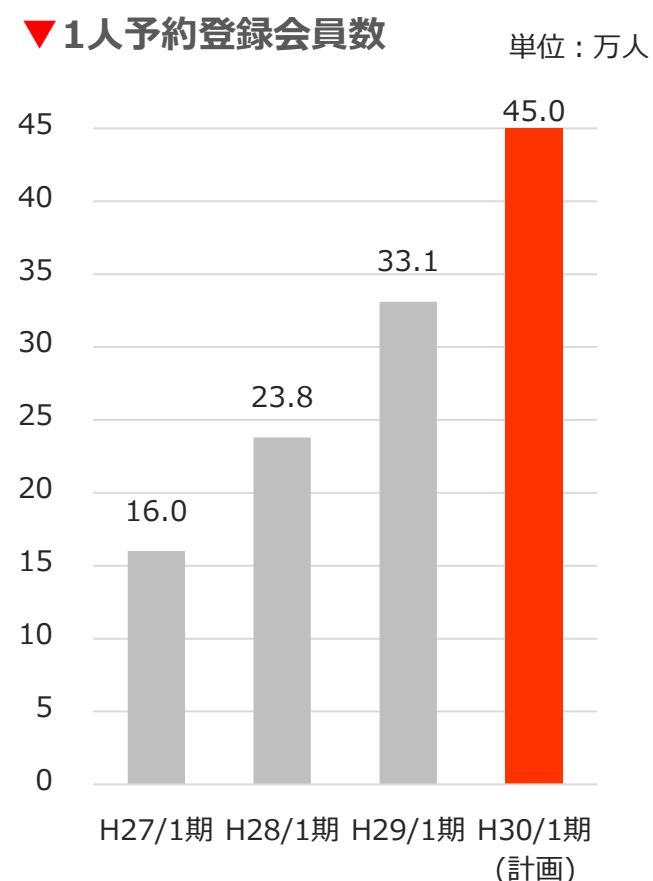
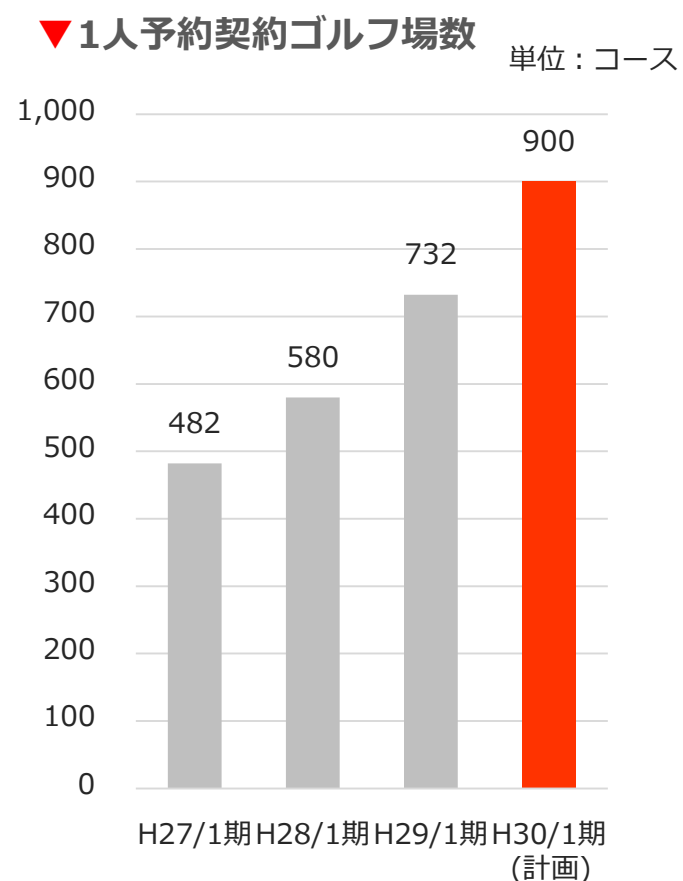
平成29年1月期において発生した各事業における減収要因が解消されており、再び成長軌道にのる計画。

単位：百万円

	平成29年1月期	平成30年1月期 計画	増減額	前年比
売上高	1,586	<b>2,693</b>	1,107	169.8%
営業利益	92	<b>160</b>	68	172.5%
経常利益	89	<b>148</b>	59	165.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	58	<b>100</b>	42	172.7%
1株当たり当期純利益	34.33	<b>58.02</b>	23.69	169.0%

- 1 1人予約ランド利用可能ゴルフ場数の更なる拡大**
- 2 利用ユーザー数のさらなる拡大**

を軸とした市場拡大路線を推進。



**1人予約を軸に、A S P サービスは成長・収益拡大を継続**

- 1 WEB・誌面広告の出稿ゴルフ場数を拡大**
- 2 今までにない、他では体験できない企画・イベントの実施**  
を軸にサービス展開。

お1人様 × トラベル × レッスン

バリューゴルフキャンプ  
**VG CAMP**

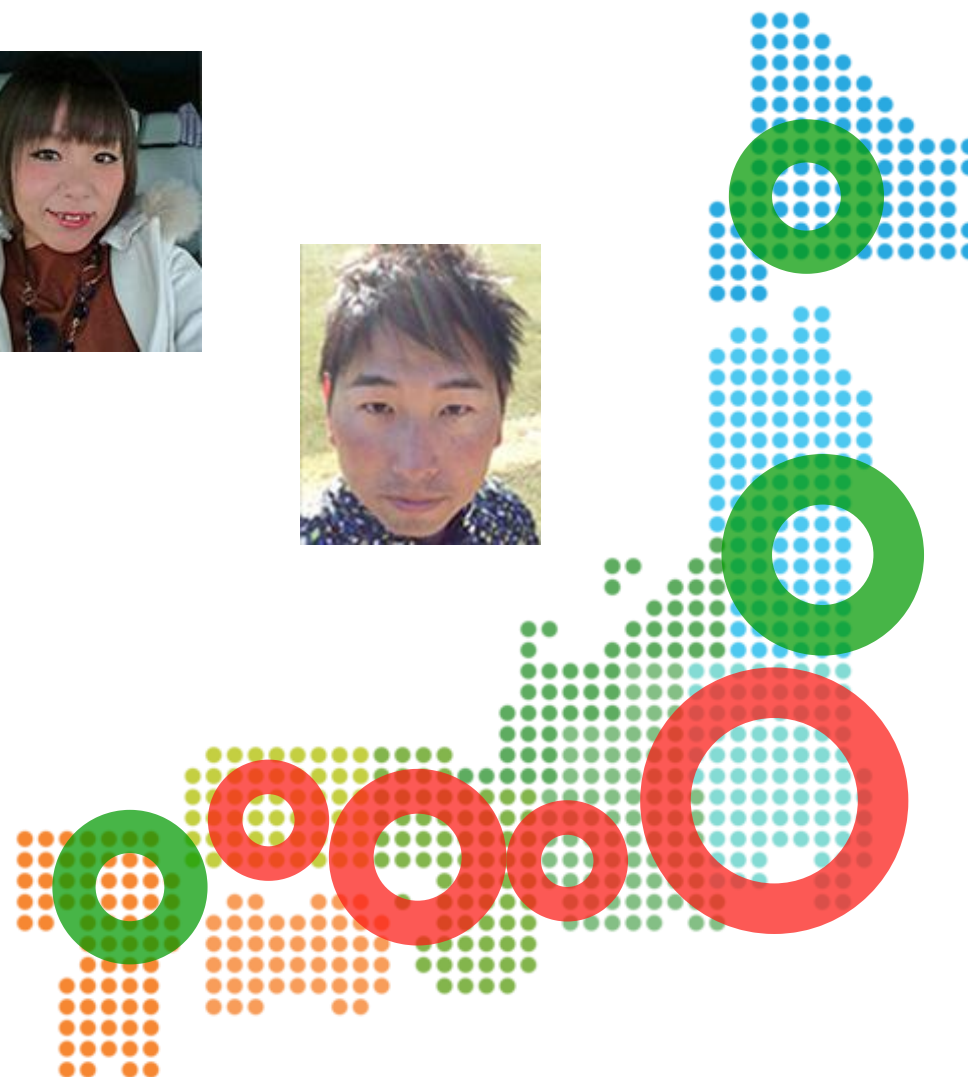


**1人予約に次ぐ “ゴルフの新しい楽しみ方” の提供を**

**1** レッスン会場数の拡大 (より人気のある会場の開拓)

**2** 人気講師の獲得・育成強化

を軸としたサービス展開を推進。

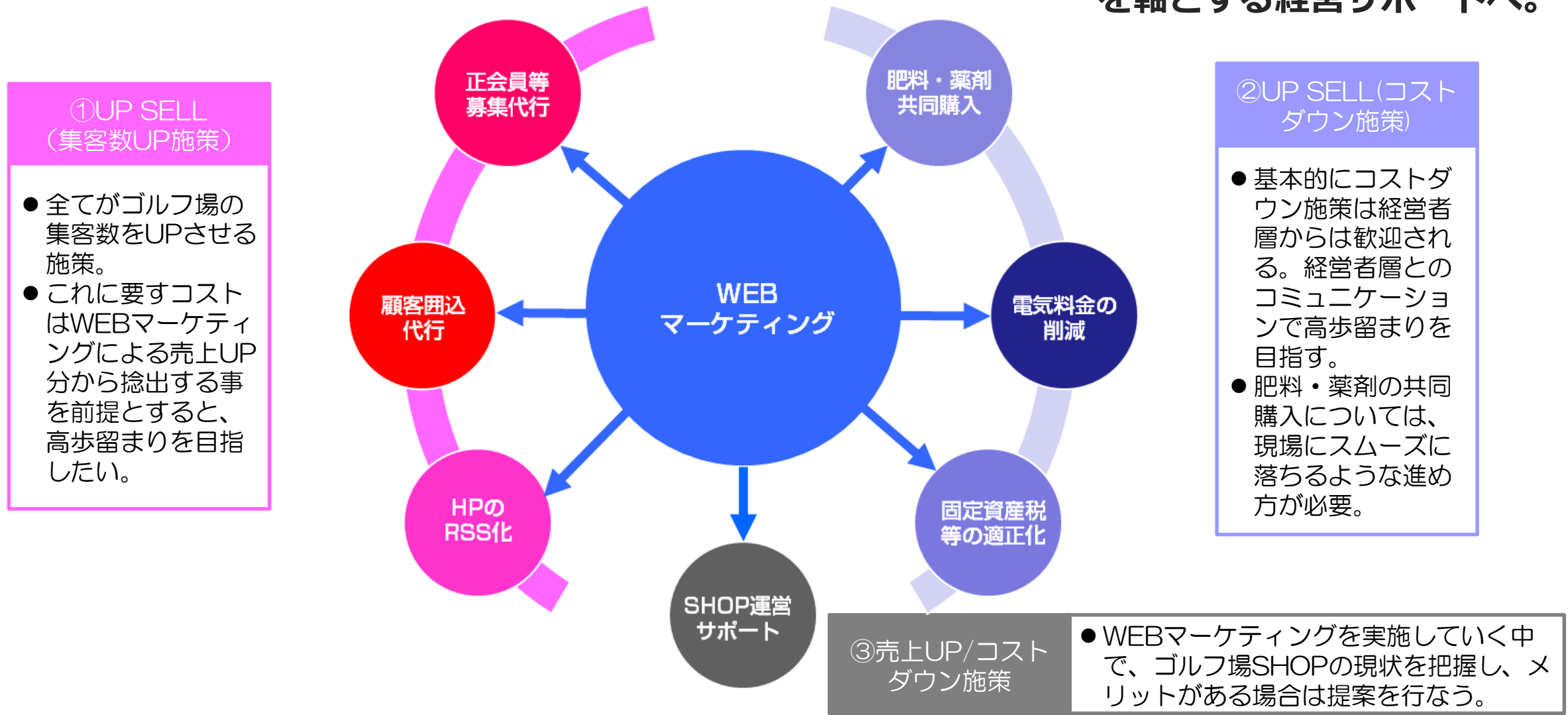


日本最大級のゴルフレッスンサービスを目指していきます

**1** キープロダクトは“WEBマーケティング”

**2** その後、様々なプロダクトをアップセルで提供

を軸とする経営サポートへ。

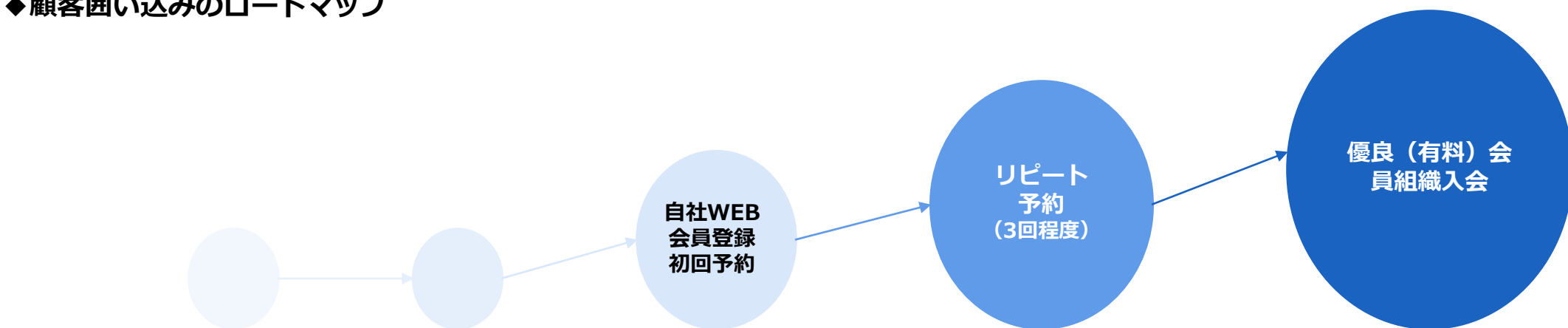


**経営にかかわる全方位サービス提供 & 受託単価アップへ**

## 1 自社WEBを軸としたWEB営業代行

## 2 オプションとして自社WEB顧客囲い込み施策も提供

### ◆顧客囲い込みのロードマップ



### ■golferのステータス

ポータルサイト  
・情報誌等で  
ゴルフ場選定中。

各種予約チャネル  
で最適なプラン調査  
とチャネル決定。

最もお得なプランの  
掲出されている自社  
WEBにて会員登録後  
初回予約を行なう。

囲い込み戦略の実施で  
リピーター化。3回程度  
の来場で次ステータスへ。

年次会員入会促進や  
正会員化で、安定  
顧客化を図る

メ  
ニ  
ュー  
ー  
オ  
プ  
シ  
ョ  
ン

ホームページのレスポンスサイト化

顧客囲込代行

正会員等募集代行

自社集客強化に悩む多くのゴルフ場から高い評価を得ています

- 1** ズープの業績急回復 & グループ収益への貢献
- 2** VGのアセット（登録会員・ネットワーク・媒体等）を活用した更なる売上拡大
- 3** 新しい販売チャネル・商品ジャンル等の積極構築



**(株)ジープの E C インフラを核に、グループ全体で E C を徹底強化**



**1** 高単価の制作案件へ受託ボリュームをシフト

**2** 新規媒体・ジャンルにおける受託の拡充

を推進していきます。



アルバイト情報



正社員情報

収益力の強化、新ジャンルへのチャレンジを続行

## 1 出版は前期からの積み残し案件の納品、営業強化

積み残し分の納品により、サービス別収益の増収増益はほぼ確実、来期（H31/1期）に向けた営業活動も一層強化の予定。



## 2 ES/CSサービスの拡大、付帯売上の強化

本格的に事業展開を進めているES/CSサービスにおいて、更なる営業活動の強化、および従業員研修といった付帯サービスの提供を実施。



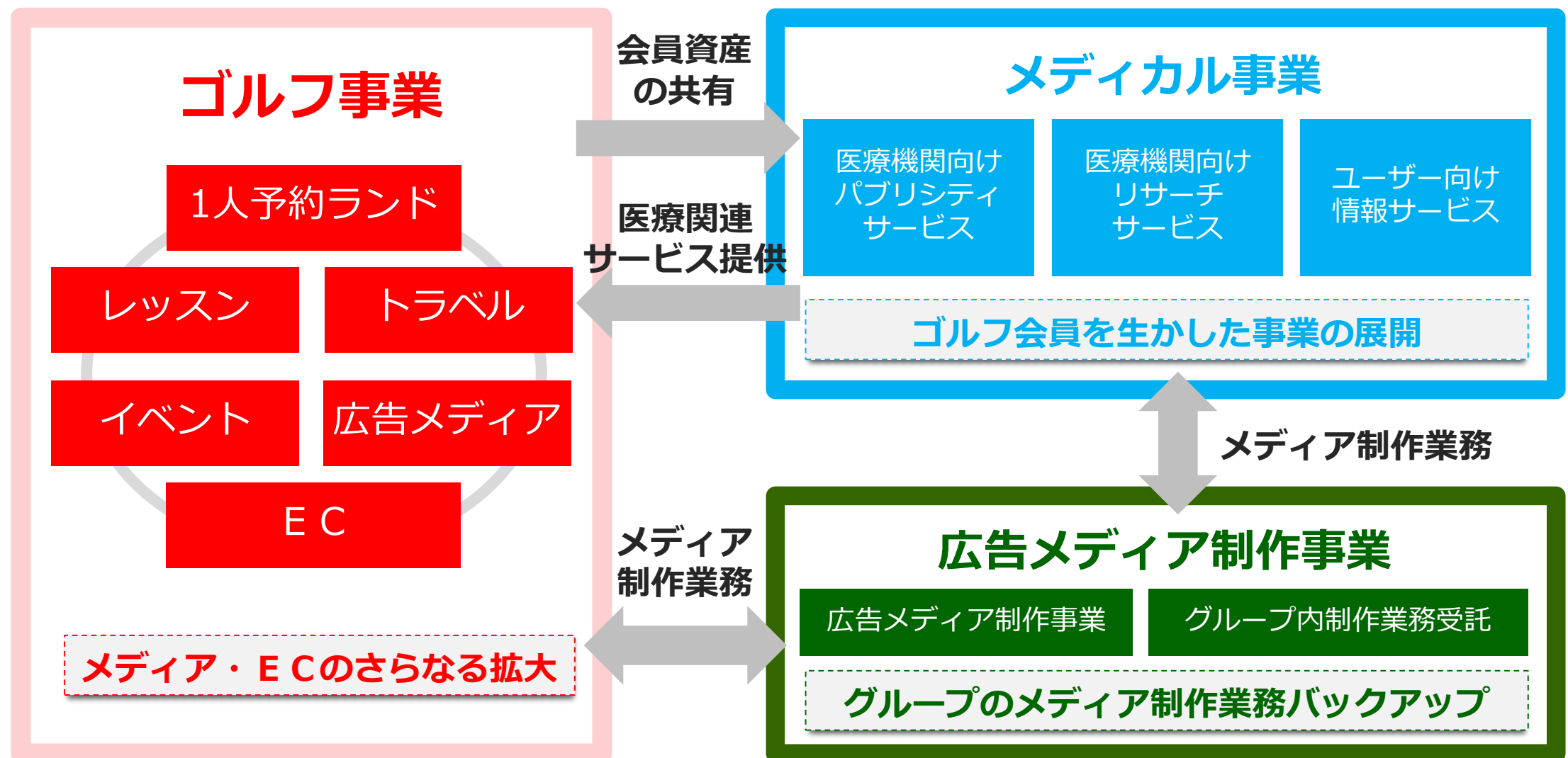
## 3 健康・未病に関する新サービスの展開

健康・未病に関連した新たなサービスの展開に着手、ゴルフ事業とのシナジー（ゴルフ事業で集めた会員の有効活用等）による展開を予定。



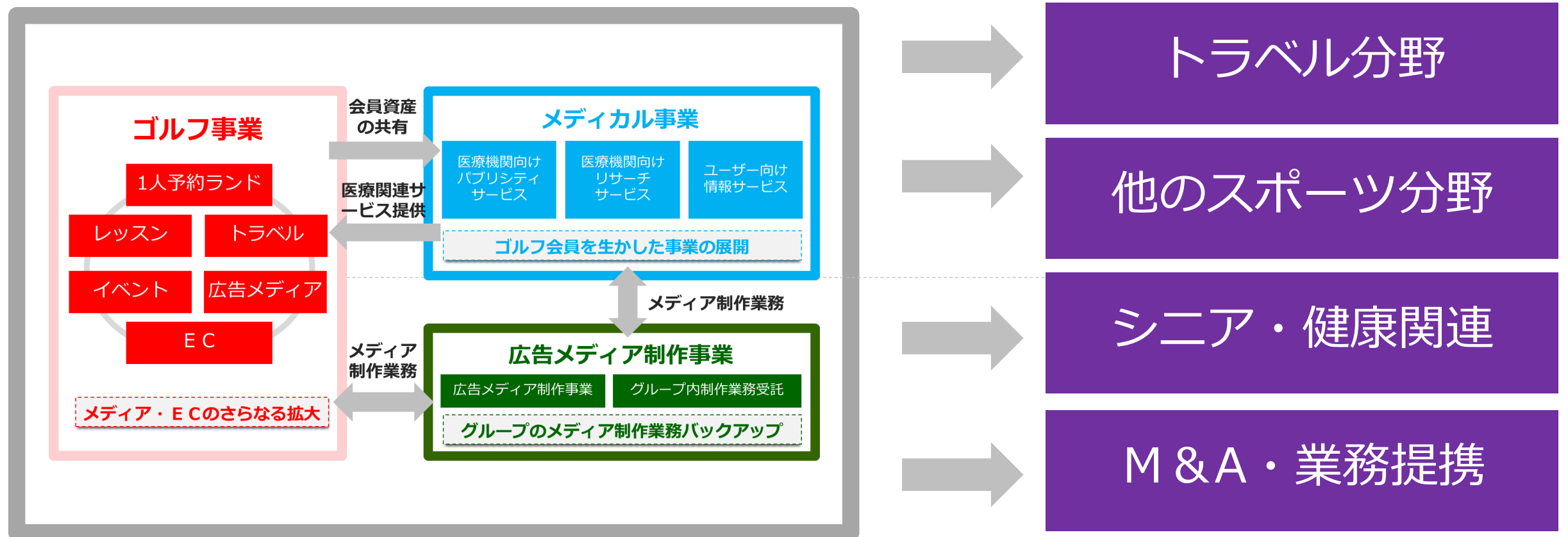
**出版・リサーチ・新サービスの三本柱で事業規模を拡大**

- 1** ゴルフ・メディカルの事業アセットの相互活用
- 2** グループ内製作業務の内製化による収益力強化
- 3** 人員・組織を流動化。各部門横断の最適な事業体制へ



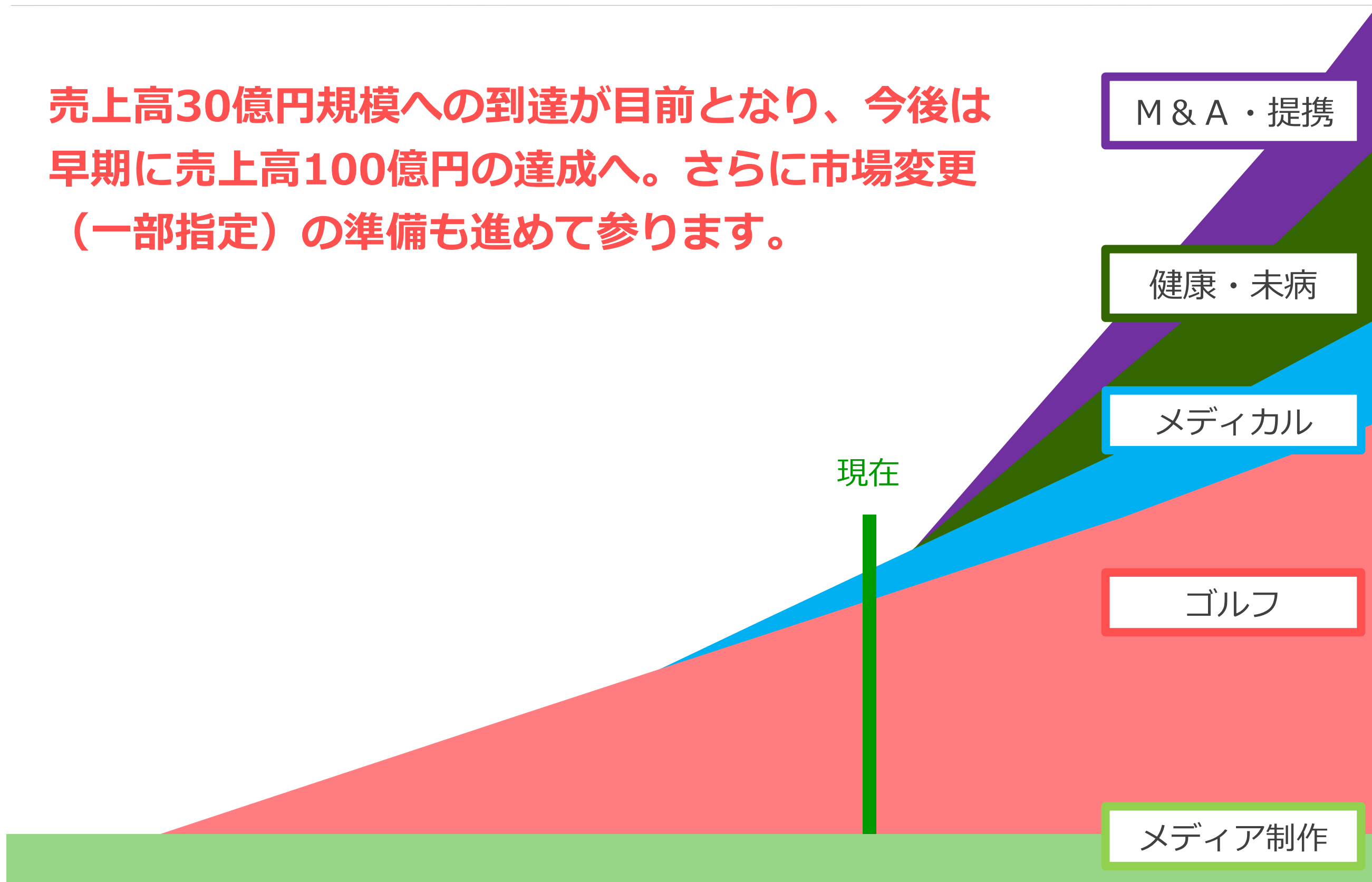
- 4** 現在のビジネスモデルを他分野に拡大へ
- 5** M & A や業務提携も成長ドライバーの1つとして活用

## 当社のこれまでのビジネスモデル



**“したい”を具現化するサービスをより多く・より大きく**

売上高30億円規模への到達が目前となり、今後は  
早期に売上高100億円の達成へ。さらに市場変更  
(一部指定)の準備も進めて参ります。



## 本資料の取り扱いについて

本資料において記述される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらの文言は、現在における見込み、予測、リスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでいます。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。リスクや不確実性は、特にサービスに関連した見通し情報に存在します。リスク、不確実性には、当社の関連する業界動向、技術的進歩、その他内部・外部要因、サービスの安全性ならびにクレームや懸念、国内外の事業に影響を与える政府の法規制、サービス開発に付随する課題などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。従いまして実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性があることを、予めご了承下さい。

