

# 平成31年1月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社バリューゴルフ (3931)

平成30年12月14日

# 平成31年 1月期 第3四半期 業績ハイライト

**平成31年1月期第3四半期は、売上高2,933百万円、営業利益47百万円での着地となりました。**

「1人予約ランド」を主とするASPサービスが引き続き堅調にグループ全体を牽引する中、売上拡大のためのサービス強化、先行投資及びM&Aを積極的に実施しました。

	平成30年1月期 第3四半期	平成31年1月期 第3四半期	増減額	前年同期比
売上高（千円）	2,316,550	2,933,434	616,884	126.6%
売上原価（千円）	1,599,462	2,172,820	573,357	135.8%
売上総利益(千円)	717,087	760,614	43,527	106.1%
販売費及び一般管理費(千円)	600,454	713,577	113,122	118.8%
営業利益（千円）	116,632	47,036	△ 69,595	40.3%
経常利益（千円）	108,085	37,425	△ 70,659	34.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益（千円）	91,419	24,770	△ 66,648	27.1%
1株当たり 四半期純利益（円）	52.69	13.82	△ 38.87	26.2%

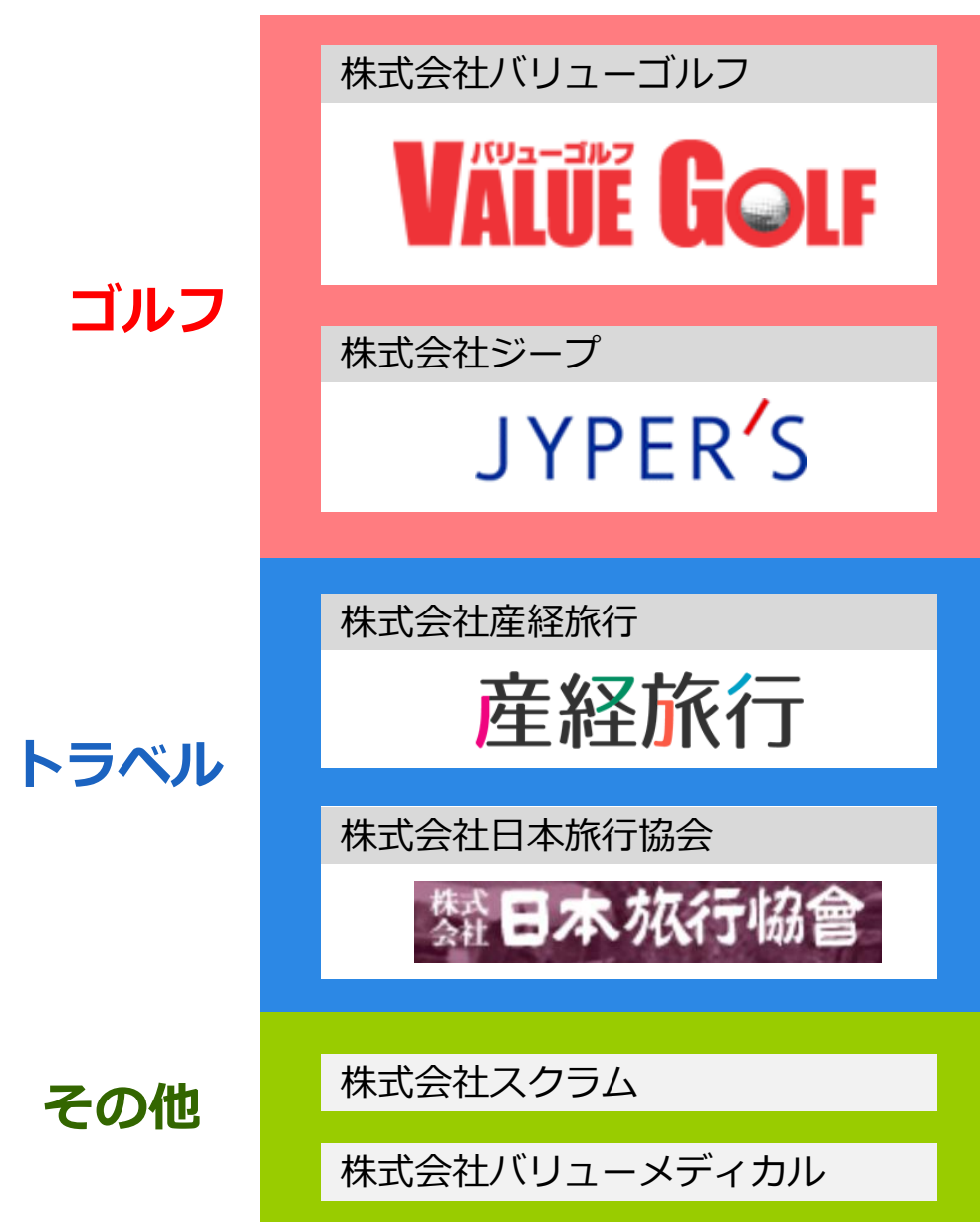
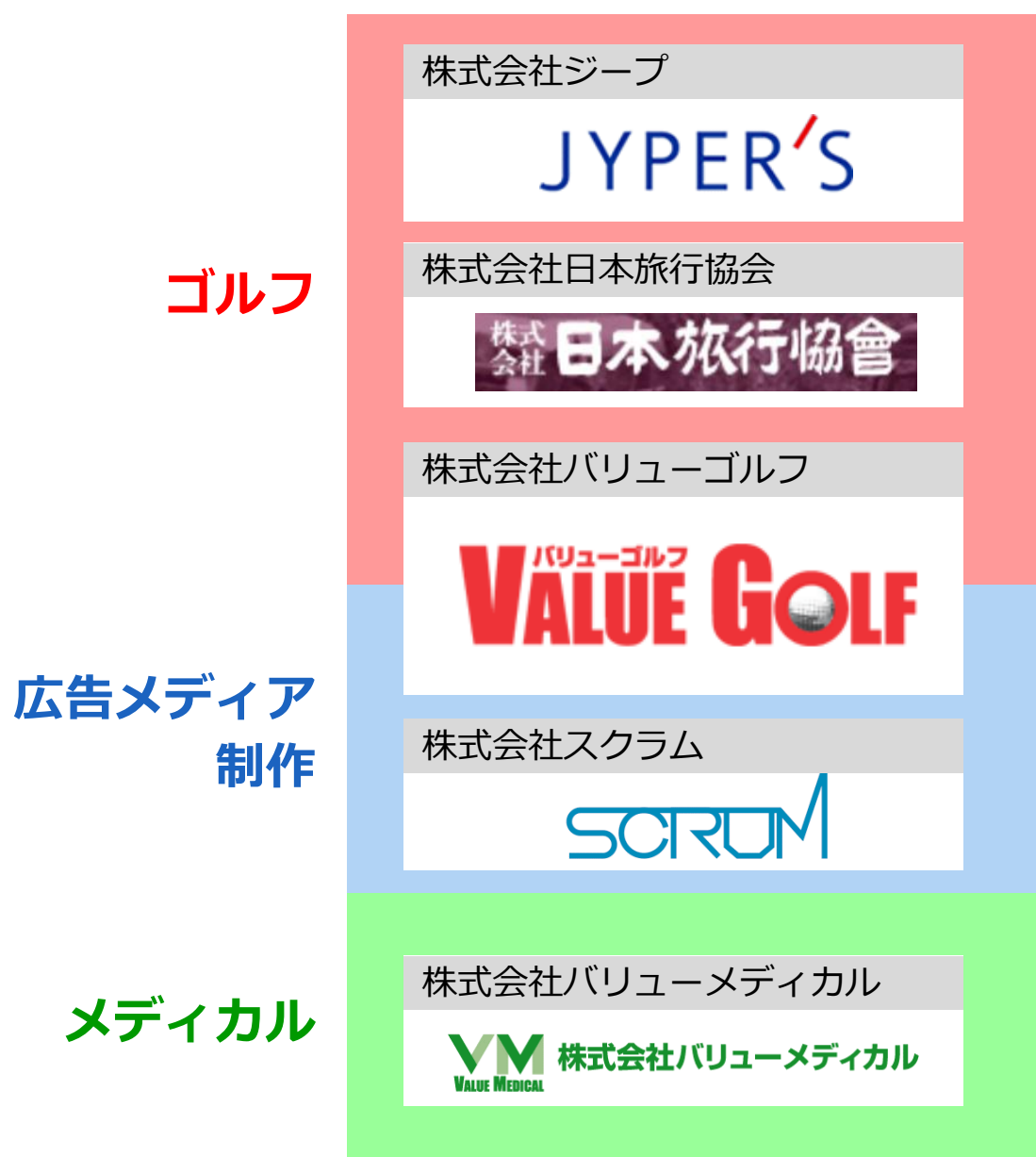
## 報告セグメントの区分を変更いたしました。

8月1日に株式会社産経旅行の全株式を取得し子会社化したことに伴い、グループ内の管理体制の見直しを行いました。以下の通り、報告セグメントの区分を変更しております。

### 変更前セグメント



### 変更後セグメント

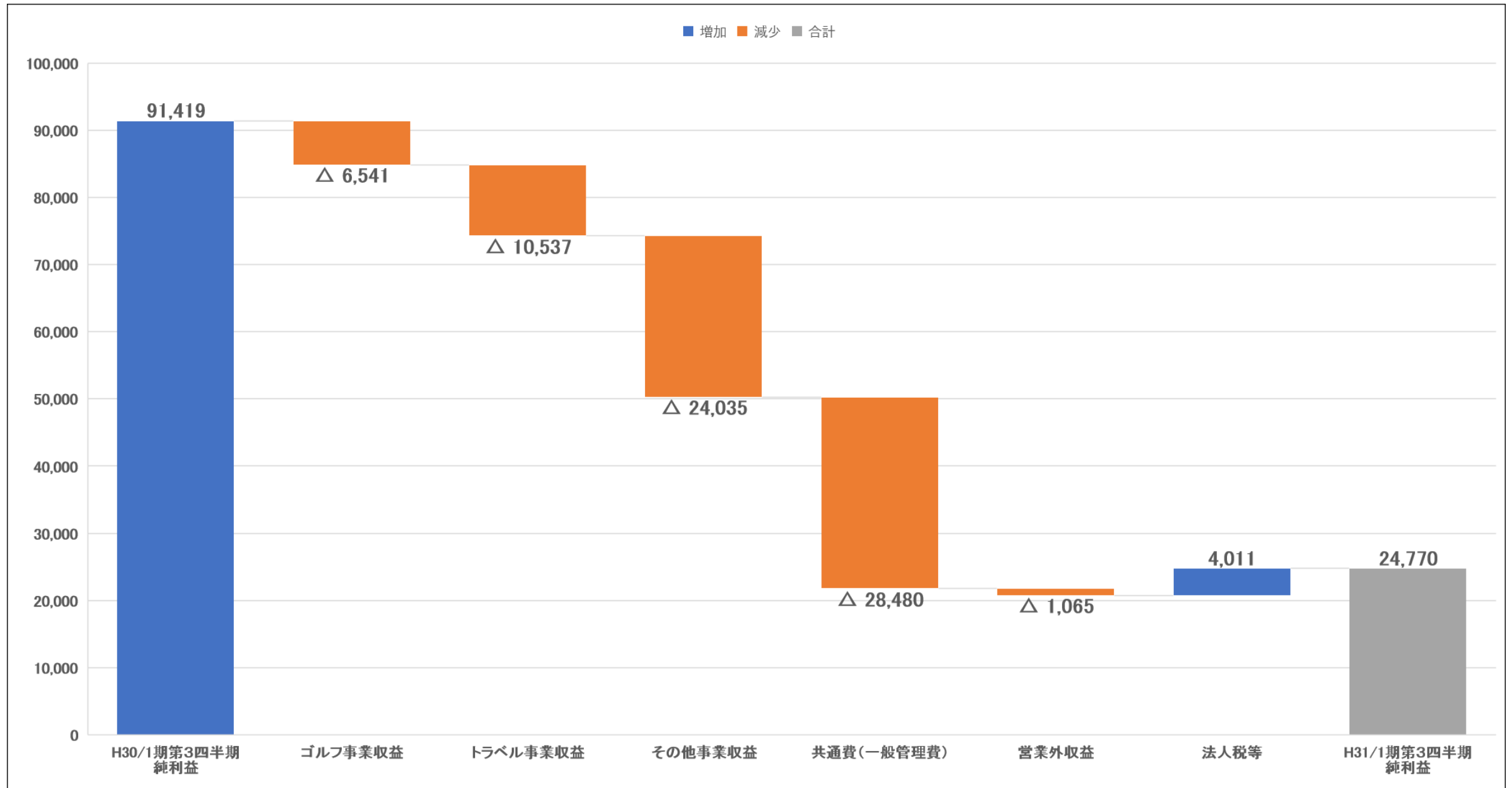


**トラベル事業に本格参入、今後の他事業とのシナジー効果を探る第3四半期となりました。**

株式会社産経旅行を子会社化し、トラベル事業に本格参入しました。ゴルフ事業においてはASPサービス売上高の堅調な推移を受け、今後のトラベル事業とのシナジーを発揮させるための先行投資の規模を拡大しました。一方、ヒット商品の欠如、天候不順等の影響を受け、ゴルフ用品販売では計画未達となりました。

	売上高			セグメント利益		
	金額	増減額 (前期比)	前年同期比	金額	増減額 (前期比)	前年同期比
ゴルフ事業 (千円)	2,155,075	△ 19,272	99.1%	300,380	△ 6,541	97.9%
トラベル事業 (千円)	712,352	707,033	—	△ 6,922	△ 10,537	—
その他事業 (千円)	70,235	△ 66,646	51.3%	△ 6,847	△ 24,035	—

利益の減少要因としては各セグメントの業績に加え、本社オフィスの増床や、グループの会社増に対応するための管理部門強化等による共通費の増加が影響した形となっております。



**総資産2,463百万円、負債1,553百万円、純資産909百万となりました。**

株式会社産経旅行の子会社化により、旅行前払金（流動資産）及び旅行前受金（流動負債）が増加しました。

	平成30年 1 月期	平成31年 1 月期 第 3 四半期	増減額	増減比
流動資産（千円）	1,441,074	2,012,122	571,047	139.6%
固定資産（千円）	313,536	450,488	136,952	143.7%
繰延資産（千円）	1,865	466	△ 1,398	25.0%
資産合計（千円）	1,756,475	2,463,077	706,601	140.2%
流動負債（千円）	476,046	1,221,268	745,221	256.5%
固定負債（千円）	398,716	332,528	△ 66,188	83.4%
負債合計（千円）	874,762	1,553,796	679,033	177.6%
純資産（千円）	881,713	909,281	27,567	103.1%
負債・純資産合計（千円）	1,756,475	2,463,077	706,601	140.2%
1 株当たり純資産（円）	492.16	507.27	15.11	103.1%

# 平成31年 1月期 第3四半期の主要トピックス



## 1

### 株式会社産経旅行の子会社化

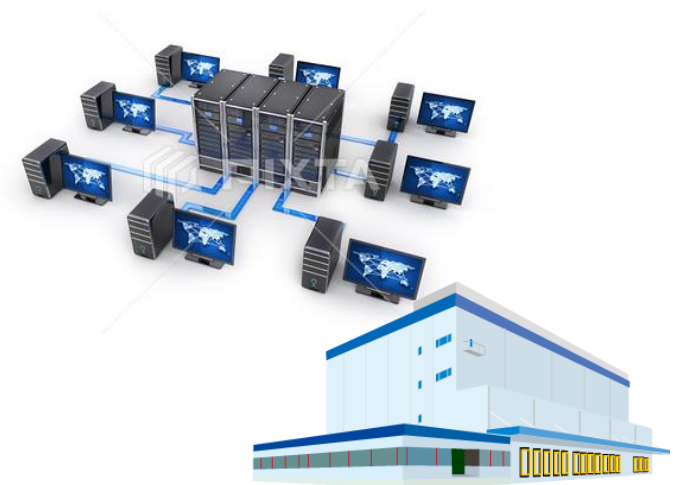
平成30年8月1日付で株式会社産経旅行の全株式を取得し、子会社化いたしました。これにより第1種旅行業者が当社グループに加わることとなり、より一層自由度の高い事業展開が見込めることとなりました。ゴルフ旅行の拡大に加え、メディカルツーリズムやインバウンドの取込等、新規企画を積極的に押し進めております。



## 2

### 成長基盤の構築へ向けた投資を実施

「1人予約ランド」を始めとするASPサービスでは、引き続き計画通り推移しているため、来期以降に向けた人的投資及びシステム投資を行い、継続してコース数・利用者数の増加に対応できる体制を整えました。また、「ECサービス」では点在していたEC倉庫を集約し、大型物流センターを構築。商品点数とブランド数拡大へ向けた準備を進めました。



## 3

### 長期的な視野で投資活動を優先

「1人予約ランド」を始めとするASPサービスが堅調な一方、ゴルフ用品販売ではヒット商品の欠如や天候不順による影響で、売上高は昨年を下回る推移となりました。しかし、短期的な利益を確保するのではなく、継続的な成長を維持・推進することを優先し、上記の施策を中心とした投資活動は計画通りに実施しました。

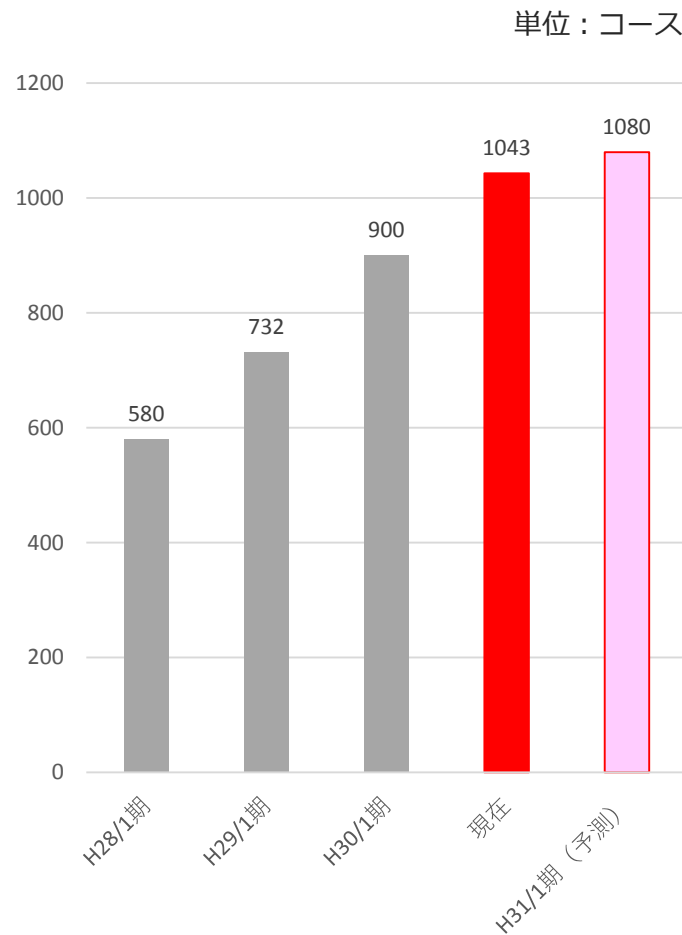


## 1人予約ランド

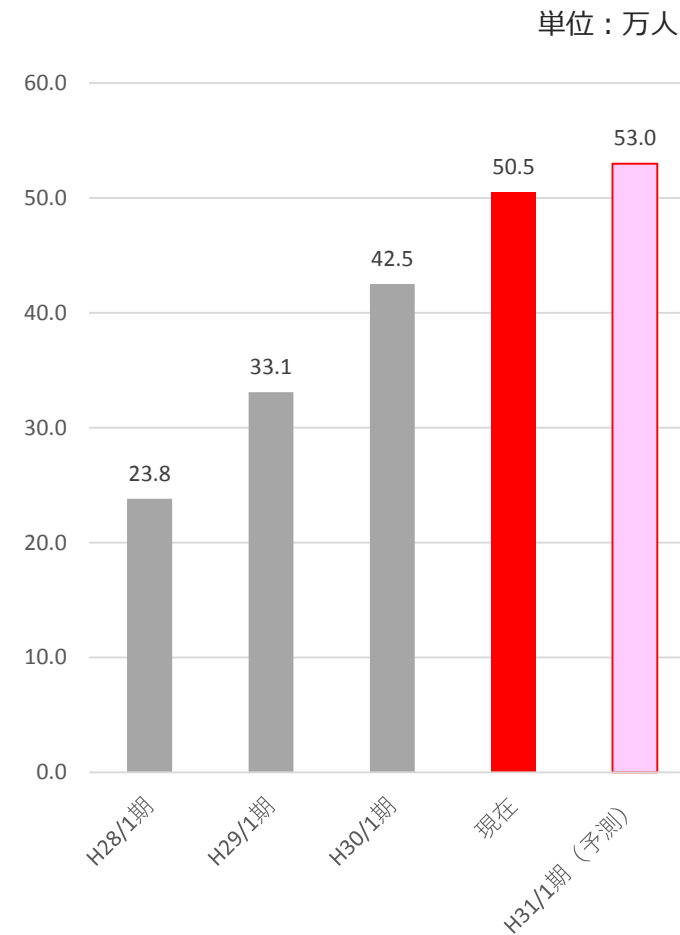
- ▶ 契約ゴルフ場数1,000コース、会員50万人突破（11月）
- ▶ ユーザーにとって魅力あるオリジナルプランの掲出
- ▶ システム投資（セキュリティ強化）を実行



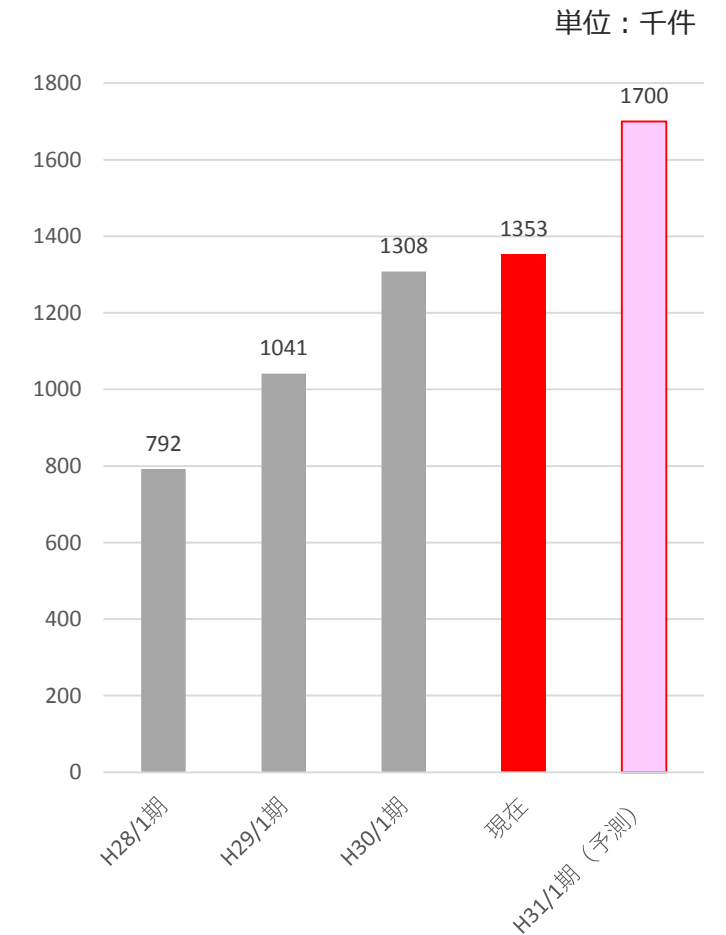
### ▼ 1人予約契約ゴルフ場数



### ▼ 1人予約登録会員数



### ▼ 1人予約年間エントリー数



売上高

広告・プロモーション  
サービス

- ▶ 「月刊バリューゴルフ」「バリューゴルフレッスン」が引き続き好調を維持。オンコースレッスンは会場、講師数ともに拡大中。
- ▶ 「バリューゴルフ大崎」では最新シミュレーターを増設。「ジューパーズ大崎店」の商品を試打することも可能に。



売上高

ECサービス

- ▶ ECの売上高は堅調に推移するものの、店舗で苦戦。
- ▶ 新規販売チャネル（ゴルフ場のプロショップ等）やPBブランド開発へ投資を実行。
- ▶ EC倉庫を集約し、大型物流センターを構築。



売上高

サポートサービス  
(ゴルフ場経営支援)

- ▶ WEB予約コンサルへの転換が進み、契約ゴルフ場数増加。
- ▶ 上記に伴い、コース単価は減少、利益額・利益率は向上。
- ▶ 今後の拡大に向け、人材および組織体制への投資を実行。



売上高

## トラベル事業

- ▶ ゴルフ事業とのシナジー効果により、「VG CAMP」「1人予約ゴルフ旅」「海外VGカップ」といった各種ゴルフ旅行が増加。
- ▶ 900名超の大型社員旅行案件（1月催行）を受注。



売上高

## メディカル事業

- ▶ 書籍出版の納品が第4四半期に延期。
- ▶ トラベル事業と連携、メディカルツーリズムを企画化。
- ▶ サプリメント販売開始に向けた準備が進行中。



## 全社

- ▶ グループ内で重複している販管費及び原価の圧縮プロジェクトを推進。
- ▶ グループ拡大に伴い、管理体制を強化。利益率の低い事業・サービス等の整理を含めた組織再編を実施。

# 平成31年 1月期 第4四半期の取り組み

## 「1人予約ランド」を活用したサービスラインナップの拡充

- ・「1人予約ランド」利用人数が年間のピークとなる12月～1月に向け、株式会社ジープで調達した商品を活用した「ボール付プラン」の掲出等、市場の活性化及び競合サービスとの更なる差別化を推進してまいります。
- ・「1人予約ランド」のシステムを活用し、通常では会員権を持ったメンバーしか予約できないゴルフ場でもプレーできる「プレミアDAY」や、有名ゴルフ場で決勝大会を行う「チャレンジカップ」といったイベントにも力を入れてまいります。
- ・「月刊バリューゴルフ」を始めとするフリーペーパーやトラベル事業と連携することで、シナジー効果が発揮される強力な集客ツールとしての成長を目指します。既に稼働している上記イベントの他、メディカルツーリズムやインバウンド向けゴルフ予約ツール等への活用を進めてまいります。

### 販促プラン強化



### イベント集客強化

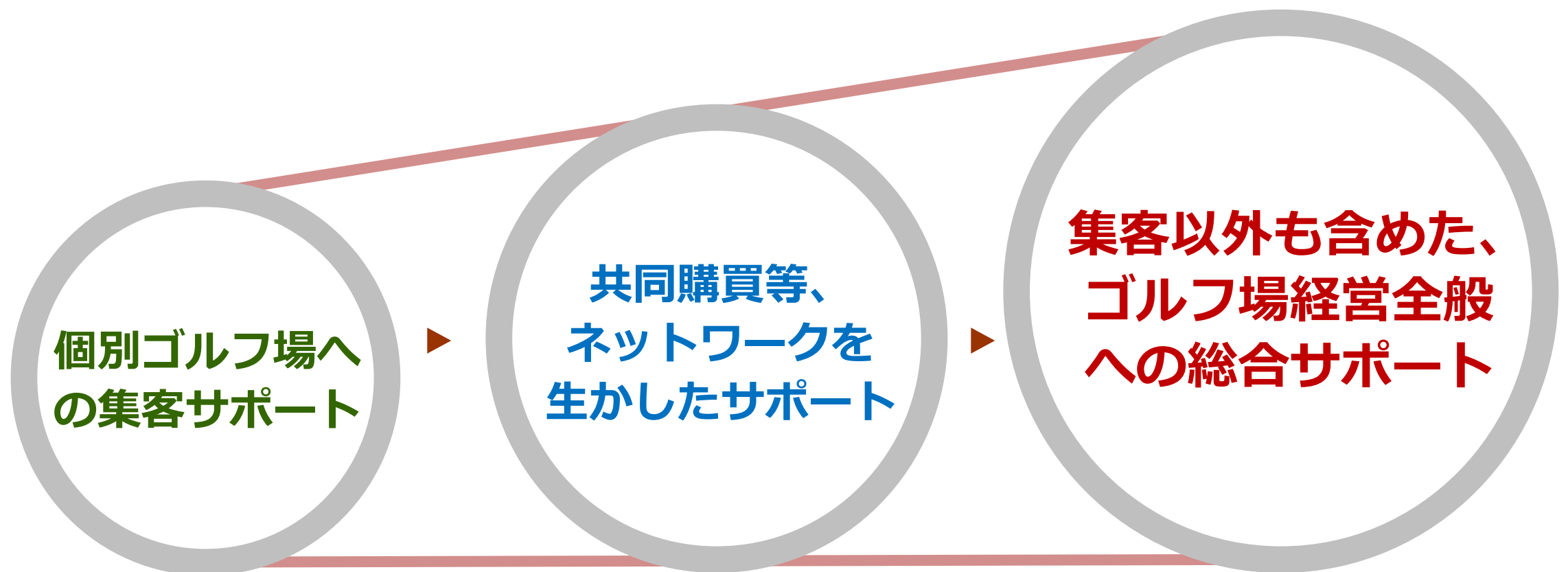


### クロスメディア販促



### 来期以降の成長を見据え、サポートサービスへ組織変更を含む人員増等の投資を実行。

- ・サポートサービスでは現在行っているWEBコンサルを拡大する他、提供するサービスの拡大を計画しております。各ゴルフ場と提携し、バリューゴルフを中心するグループを形成、規模を活かした運営（機材の共同利用や仕入条件の見直し等）を目指してまいります。
- ・ゴルフ場の経営に対しての総合的なサポート体制の構築に向けて、第4四半期より組織変更及び人員増を含めた準備を進めてまいります。





### 子会社化した株式会社産経旅行で、アウトバウンドだけでなく、インバウンドも含めた国内外の本格的なトラベル事業へ進出。

- ・株式会社産経旅行は外国人スタッフが窓口となり、在日外国人向けの旅行や手配を行うことに強みを持っており、在日外国人の家族が訪日する際の手続きを引き受けるインバウンド向けサービスも展開しております。先日の出入国管理法改正に象徴されるように、今後、外国人の受け入れは活発化していくことが予想され、当社グループはその一端を担うべく、サービスラインナップの拡充を進めてまいります。
- ・海外からのオファーを受け、メディカルツーリズム企画が進行中。メディカル事業と連携して国内の受入病院は確保できており、観光の要素を追加した上で商品化、来春からの稼働を目指します。
- ・第4四半期では、受注済の大型社員旅行案件（900名超の旅行者を予定）を催行し、収益化に向けて着実な改善を進めるとともに、インバウンド向けゴルフ旅行等を追加し、更に事業領域を拡大してまいります。

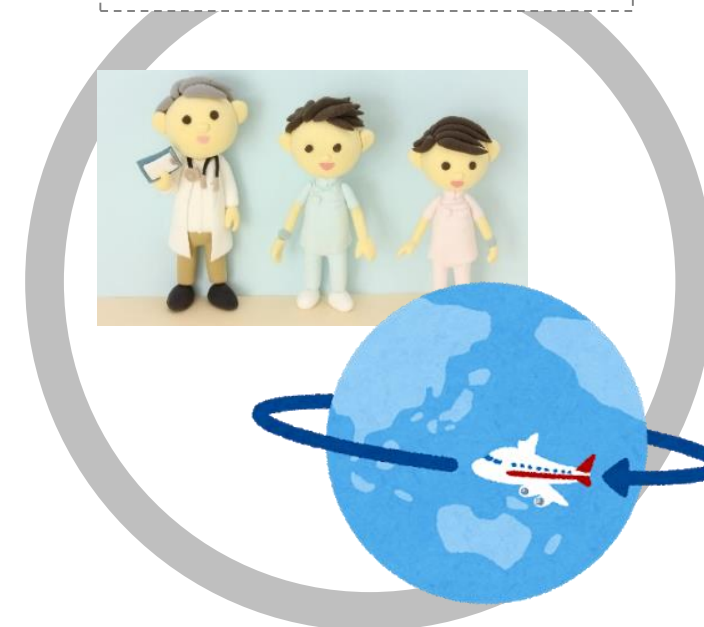
#### アウトバウンド



#### インバウンド



#### 医療ツーリズム





## 新サービス開発及び収益構造改善のための組織再編に着手。



サプリメント監修ドクター



ハーバード大学医学部客員教授

パリ大学医学部客員教授

**医学博士 根来秀行 氏**

<主な著書・論文>

『ホルモンを活かせば、一生老化しない』

『身体革命－世界最先端のアンチエイジングの法則』

『老けない、太らない、病気にならない24時間の過ごし方』



- ・「健康・未病分野」におけるサプリメント開発はドクター監修の下、含有成分の仕様等が確定、商品化に向けて大きく動き出しております。当社グループが保有する会員（「1人予約ランド」会員、ジューパーズ会員、レッスン会員）に向けた販売や、JYPER'S各店舗及びバリューゴルフ大崎での販売等、確実な売上が見込める範囲から開始してまいります。
- ・株式会社産経旅行及びこれまでリレーションを構築してきた医療機関と連携し、メディカルツーリズムのサービス化に向けた取り組みを推進してまいります。
- ・収益構造を改善するため、組織の再編と人的投資を行ってまいります。サービスラインナップを拡充することにより、収益が特定のサービスに依存する体制からの脱却を図ってまいります。

# 平成31年 1 月期 連結業績予想

## 創業以来初となる、四半期での営業利益1億円を達成する見込み。

第4四半期は、トラベル事業において大型案件（1月催行）が控えている他、「1人予約ランド」の利用数の年間ピークとなる年末年始やメディカル事業での納品予定等が重なり、グループで四半期営業利益が創業以来初の1億円を突破する見込みです。したがって、前回発表の通期連結業績予想からの変更はありません。

	通期業績予想	第3四半期時点 実績値	第3四半期時点 進捗率	通期予想まで あと
売上高（百万円）	4,080	2,933	71.9%	1,147
営業利益（百万円）	150	47	31.3%	103
経常利益（百万円）	137	37	27.0%	100
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	114	24	21.1%	90
1株当たり 当期純利益（円）	64.02	13.82	21.6%	50.20

「1人予約ランド」のシステム及び50万人超の「1人予約ランド」会員を始めとするアセットを活用し、各事業間シナジー（横展開）を進めてまいります。

上記により早期に売上高100億円の達成を目指すとともに、市場変更（市場一部）の準備を進めてまいります。

**既存主力事業の  
拡大**

**事業間シナジー  
（横展開）の推進**

**新規分野の強化  
と規模拡大**

## 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りますことを、予めご了承ください。

