

2024年1月期 第2四半期
決算説明資料

2023年9月14日

バリューゴルフ
VALUE GOLF
株式会社バリューゴルフ



証券コード：3931

アジェンダ

Ⅰ 経営成績ハイライト

P03

2024年1月期 第2四半期 連結決算の状況

Ⅰ 業績の推移

P07

セグメント別業績

Ⅰ 今期(下半期)の取り組み

P14

セグメント別今期の取り組み

Ⅰ 通期連結業績予想

P20

2024年1月期 通期連結業績予想

2024年1月期 第2四半期

経営成績ハイライト

事業領域

ゴルフ事業

バリューゴルフ
VALUE GOLF

ASPサービス（1人予約ランド等WEBサービス）
広告プロモーションサービス（紙媒体広告・WEB広告）
レッスンサービス

JYPER'S

HEARTFULL GOLF SHOP

ゴルフ用品販売
ECサービス

トラベル事業

Sankei Travel Service
産経旅行

募集型企画旅行
受注型企画旅行
手配旅行

その他の事業

SCRUM
株式会社スクラム

広告制作サービス

連結損益計算書

【ゴルフ事業】 事業の中核である1人予約ランドは好調に推移。一方でゴルフ用品販売においては主力商品であった輸入商材の価格上昇のため売上高は苦戦しました。

【トラベル事業】 ゴルフツアーやインバウンドツアー等の団体旅行が好調に推移し、利益は大幅に回復しました。

単位：百万円

	2023年1月期 第2四半期	2024年1月期 第2四半期	対前年同期 増減率	主な要因
売上高	2,305	1,789	△22.3%	1人予約ランドは引き続き好調。ゴルフ用品販売においては円安の影響により輸入商品の価格優位性が減少。旅行商品において純額処理の商品増加による減少
売上原価	1,521	1,137	△25.2%	為替レートの影響による仕入単価および物価の上昇による仕入の抑制
売上総利益	784	652	△16.8%	
販売管理費	631	616	△2.2%	各事業のスリム化を行い、効率的な業務体制への変革による減少
営業利益	153	35	△76.6%	為替レートの影響による仕入単価の上昇による減少、およびゴルフ用品販売店新規出店への投資による減少
経常利益	127	29	△76.9%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	84	10	△87.0%	

連結貸借対照表

単位:百万円

	2023年1月期	2024年1月期 第2四半期	増減額
流動資産	2,297	2,476	+179※1
固定資産	210	232	+21
有形固定資産	35	57	+21
無形固定資産	16	18	+1
投資その他の資産	158	157	△1
資産合計	2,508	2,709	+200

	2023年1月期	2024年1月期 第2四半期	増減額
負債合計	1,331	1,559	+227
流動負債	1,166	1,397	+230※2
固定負債	165	162	△3
純資産合計	1,176	1,150	△26
株主資本	1,172	1,147	△25
その他	4	3	△1
負債純資産合計	2,508	2,709	+200

主な要因

※1 商品の増加 (+44百万円)、旅行前払金の増加 (+17百万円)、売掛金の増加 (+46百万円)

※2 短期借入金増加 (+300百万円)、旅行前受金の増加 (+27百万円)

2024年1月期 第2四半期

業績の推移

業績ハイライト

ゴルフ事業

	2023年1月期 第2四半期	2024年1月期 第2四半期	
売上高	2,119百万円	1,624百万円	前年同期比 23.3%減
セグメント利益	337百万円	215百万円	前年同期比 36.2%減

事業の中核である1人予約ランドは会員数が100万人を突破し、業績は堅調に推移。一方でゴルフ用品販売においては、前年実績を下回る結果に。コロナ禍におけるゴルフ用品市場の拡大が落ち着いたことや円安の影響で輸入商材が値上がりし、価格優位性が減少したことが売上高に大きく影響しました。また、新規出店のゴルフ用品販売店へ投資を実施したことにより、一時的に利益は減少しました。

トラベル事業

	2023年1月期 第2四半期	2024年1月期 第2四半期	
取扱高※	435百万円	523百万円	前年同期比 20.2%増
セグメント利益	6百万円	9百万円	前年同期比 43.7%増

アフターコロナへの転換に伴い旅行需要も正常化への動きが進み、営業利益は大きく回復。ゴルフツアーの参加者も順調に伸びました。 ※取扱手数料等の純額処理の商品割合が増えたため、取扱高で表記しております。

サービス別トピックス①ーゴルフ事業

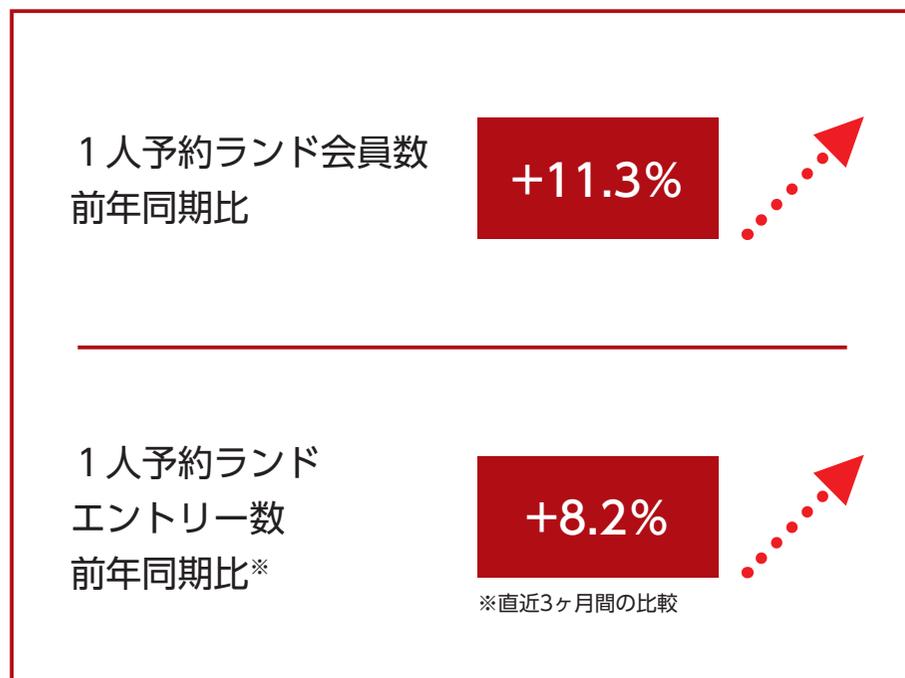


ゴルフ事業の状況

■WEBサービス (1人予約ランド) について

- ・ 1人予約ランド会員数は100万人を突破。現在でも前年同月比10%超の伸び率を維持しております。
- ・ エントリー数は前年同期より順調に増加。会員数の伸び率に比例して成長が継続しました。
- ・ 4月1日より東北営業所を新設。その他のエリアの契約コース数も順調に推移し、全国に1人予約ランドが拡大しました。
- ・ (株) GDOと1人予約サービスにおいて業務提携契約を締結。さらにユーザーの利便性が向上するよう開発を継続中。
- ・ ゴルフ場自社WEB集客支援システムなど、1人予約ランド以外のASPサービスも全国250コースのゴルフ場が利用中。

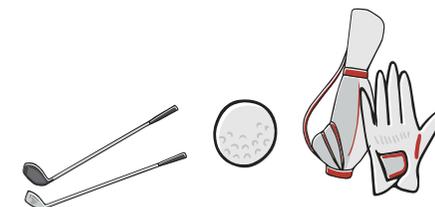
1人予約ランド



新設の営業所の状況



サービス別トピックス②ーゴルフ事業



ゴルフ用品販売の状況①

■ゴルフ場への販売強化と自社サイトへの注力

- ・ 輸入ゴルフクラブが円安の影響で価格優位性が減少し、売上高は苦戦しました。そのため、トラベル事業の協力のもとインバウンド需要を取り込むために、免税販売をスタート。円安であることを逆に利用し、ビジネスモデルの改革を開始しました。
- ・ (株) バリューゴルフの営業で培ったリレーションを活用しゴルフ場への販売を強化しました。イベント利用やプロショップへの卸販売など取引するゴルフ場数も200コースを突破し、今後に期待できる販売チャネルとなりました。
- ・ 自社WEBサイトへ注力し、大手ECモールへの手数料を削減。また、発送委託先を見直し、発送コストも削減しました。
- ・ クラブ購入者へ人気のガラスコーティングサービスを開始し、問合せが増加中。また、プライベートブランド商品としてレンジファインダーを追加し、好評を得ております。今後もレインウェアなどの人気商品の発売を予定しております。

ゴルフ用品販売売上高

ゴルフ場向け売上高
前年同期比

+113.6%



売上高自社サイト構成比
前年同期比

21.1%
↓
25.7%



商品の差別化

クラブへの
ガラスコーティング
サービス開始

防傷・防汚効果のある
ガラスコーティング
サービスで
他社との差別化

プライベートブランド
商品の状況

レンジファインダー等
新商品を追加。
今後も新商品を
投入予定

サービス別トピックス③ーゴルフ事業

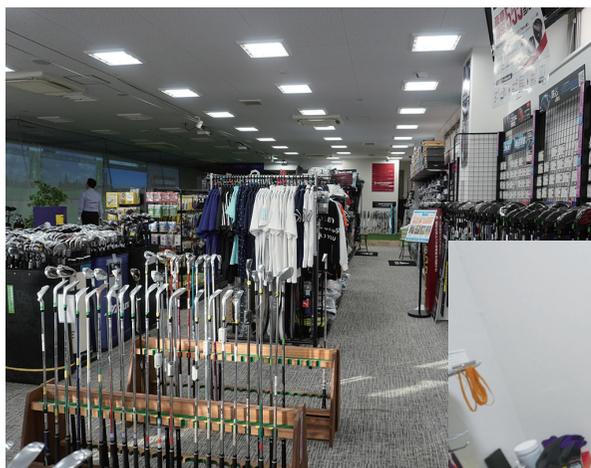


ゴルフ用品販売の状況②

■3月11日のオープン以来好調の新店舗“ジーパース ゴルフクラブ浦安”

- ・新しい形態のゴルフ施設として好評のバリューゴルフ大崎をモデルとし、500本以上の最新試打クラブを取り揃えた試打&販売店が浦安にオープンしました。
- ・ショップ・レンジ・クラブ試打・レッスン・クラフト工房を備えた複合ゴルフ施設。クラブをカスタマイズできるクラフト工房を備え、自分だけの特別なクラブを持てるという満足度の高いサービスを提供しております。
- ・プロのスイング診断やフィッティングなど、きめ細かいサービスで「顧客」から「ファン」への変化を促す体制をとりました。
- ・新店舗の売上は好調。様々なゴルファーのニーズに応えられる複合ゴルフ施設として高い評価を獲得しました。

ショップ・クラフト工房



店内にはクラフト工房も



日本モデル・USモデルを取り揃えた店内

レンジ・レッスン

高精細シミュレーターを
6台完備した屋内練習場



グループ・マンツーマン・ジュニア
などコースも多数

サービス別トピックス④ーゴルフ事業

レッスンサービスの状況

■インドアレッスンの会員施策とオンコースレッスンの改革

- 【インドアレッスン】
- ・各種施策により、売上高は前年同期比+14.3%と好調。
 - ・SNSによる集客の強化や口コミ評価向上などのWEB戦略が奏功し、売上が増加しました。
 - ・ラウンドレッスンや試打会、フィッティング会などイベントを開催し、ゴルファーの満足度が向上しました。
- 【オンコースレッスン】
- ・講師から要望の強かったプロ・アマ大会を初の2日間競技として開催。講師とエンドユーザーを確保し、レッスン市場の活性化を図っております。
 - ・スマホアプリを活用し、コーチとユーザーのコミュニケーションを促進。顧客の困り込みを行いました。
 - ・2023年8月にレッスンサイトが、さらに利便性の高いサービスとしてリニューアルが完了しました。



インドアレッスン

インドアレッスン売上高
前年同期比

+14.3%



会員数
前年同期比

+26.4%



オンコースレッスン

オンコースレッスン
導入コース数
前年同期比

+18.3%



初の2日間競技として
プロ・アマ大会を開催

残り2名！残り枠僅か！【VGレッスン】藤井かずみ×VGレッスン プロアマ大会！

◆VGレッスン特別企画◆
藤井かずみ×VGレッスン ファン感謝祭 プロアマ大会
9/14(土)15(日)2日間開催(15名定員)を期間限定で実施いたします。

定員最大3名、プロ1名の合計最大4名まで1日1ラウンド！
2日間限定、プロの真実を体験し、競技レベルを高めたい方はぜひご参加ください！

残り2名予約承っております！

[ご予約はこちら→](#)



サービス別トピックス⑤ートラベル事業

トラベル事業の状況

■グループ旅行の参加者が増加

- ・日本人国内旅行消費額は前年同期比+27.7%と回復傾向に。また、一人あたりの旅行支出は+11.0%と増加しました。
- ・より利益率の高い商品に経営リソースを集中させるため、組織の再編成を実施。利益率が大幅に改善しました。
- ・インバウンドツアーや研修旅行など団体旅行が増加。外国人従業員が在籍していることの強みを活かし、海外の旅行会社と協働することでインバウンドツアーの問合せが増加中。
- ・ゴルフツアーの参加者数および旅行消費額が増加。コロナ禍からの本格的な回復期へと移行しつつあります。



取扱高等

取扱高
前年同期比

+20.2%



販売費及び一般管理費
前年同期比

+4.7%



営業利益
前年同期比

+43.7%



ゴルフツアーの状況

ゴルフツアー売上高
前年同期比

+26.8%



ゴルフツアー参加者数
前年同期比

+11.1%



2024年1月期

今期（下半期）の取り組み

今期（下半期）の取り組み①（ゴルフ事業）



WEBサービス1人予約ランドの取り組み

■導入コースの増加

- ・新設した営業所を含め、営業力を強化します。また、(株) GDOとの提携により、1人予約ランド対応コースを増やすことでシェアの拡大を行います。

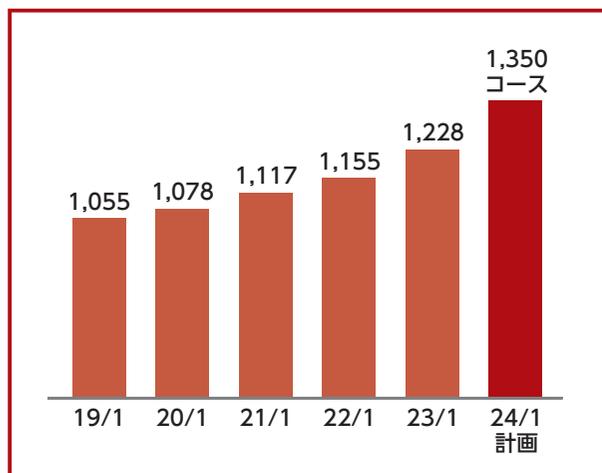
■グループ間シナジーの強化・M&Aによる売上の増加

- ・試験的に行っていたゴルフ用品付きのプランを全国展開。また、ゴルフ用品販売店ジューパースのクーポンを景品としたイベント開催にも新たに着手し、グループ会社ならではの強みを生かした売上高増加を狙います。さらにゴルフと相乗効果のある企業に対してM&Aを行うことで、さらなる売上の増加を目指します。

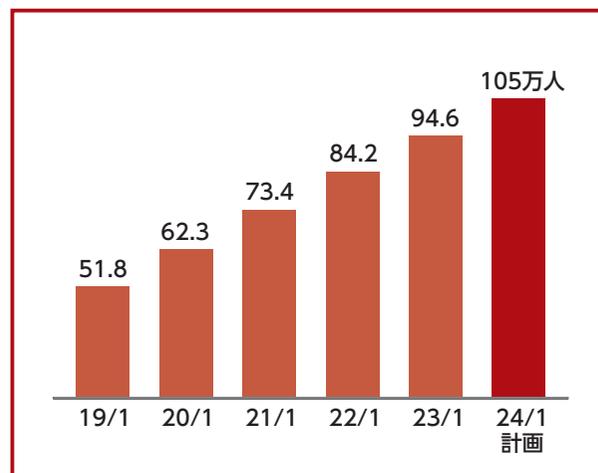
■業務提携・新機能開発による成立率・リピート率向上

- ・(株) GDOとの提携が8月より本格稼働。今後、成約率およびバッグ数の飛躍的な向上が見込まれます。また、1人予約ランドを継続して使用することでユーザーの楽しみが増える機能を開発し、リピート率を向上させます。

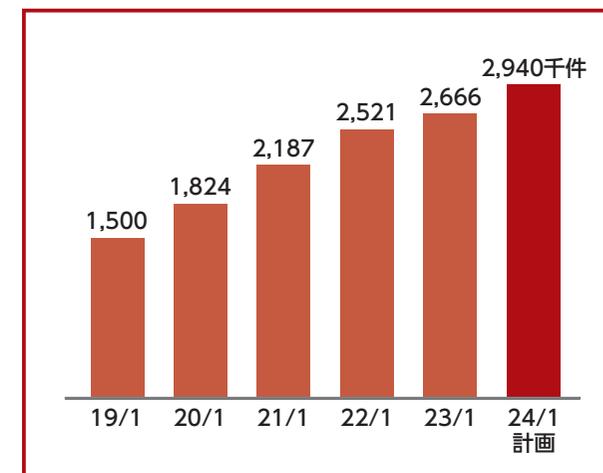
1人予約ランド契約ゴルフ場数



1人予約ランド登録会員数



1人予約ランド年間エントリー数



今期（下半期）の取り組み②（ゴルフ事業）

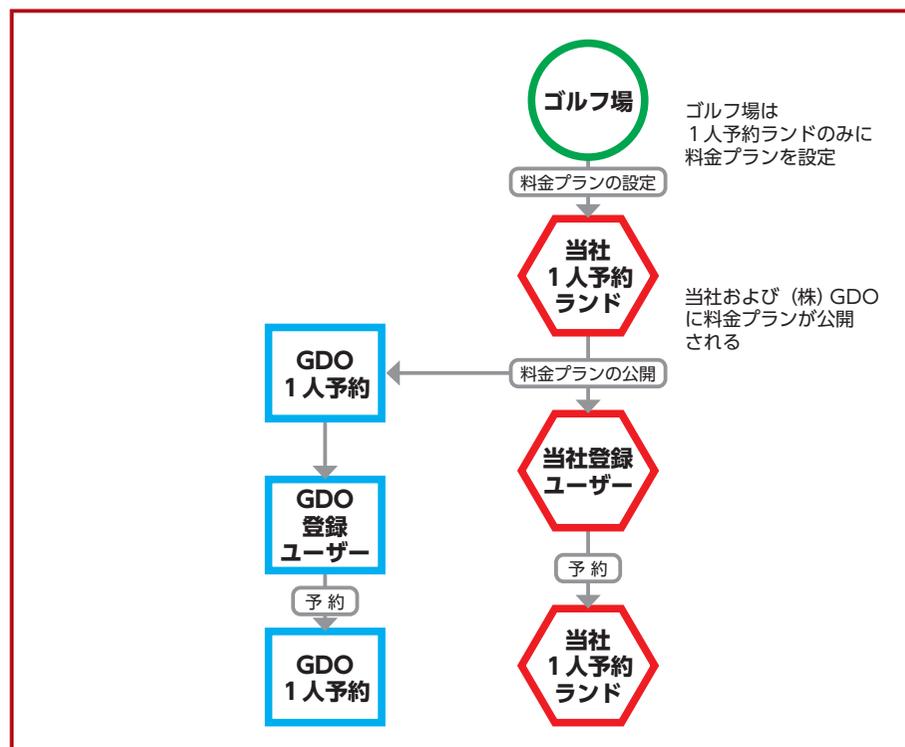


1人予約サービスの提携

■（株）ゴルフダイジェスト・オンラインとの提携

- ・1人予約サービスにおいて（株）ゴルフダイジェスト・オンライン（以下「（株）GDO」という）と業務提携契約締結。1人予約でプレーができるコースとプレー枠は大きく向上する予定となっております。2023年8月にサービスが本格的に開始し、すでに利用者が増加中。今後も利用者が増加する見込みとなっております。

提携内容イメージ



メリット

■ゴルフ場

・運営オペレーションの効率化

当社の管理画面に一本化される。料金プランの設定や実績登録は当社の管理画面のみで行うので、業務が効率化される

・1プレー枠あたりの予約人数向上による収益力UP

1つのプレー枠に対して、当社と（株）GDOの2つのサイトから集客することができるので、枠あたりの予約人数向上が見込まれる

■ゴルファー

・1人予約対応コース増による選択肢の増加

ユーザーは当社と（株）GDOの2つのサイトの登録コースでプレーできる

・予約成立率向上によるプレー機会の増加

当社と（株）GDOの2つのサイトからゴルファーが集まるので、予約が成立しやすく、プレーしたい日にプレーができる

今期（下半期）の取り組み③（ゴルフ事業）



月刊バリューゴルフおよび新規事業について

■ 【月刊バリューゴルフ】 関東・関西の地方誌から全国を網羅するゴルフ誌へ

- ・ 創刊20周年となる今期に、関東・関西だけの限定的なゴルフ誌から、全国のゴルフ場情報を取り扱うゴルフ誌へと進化。
- ・ 1人予約ランドに枠のあるゴルフ場は月刊バリューゴルフに全て掲載し、紙媒体とWEB媒体での相乗効果を狙います。

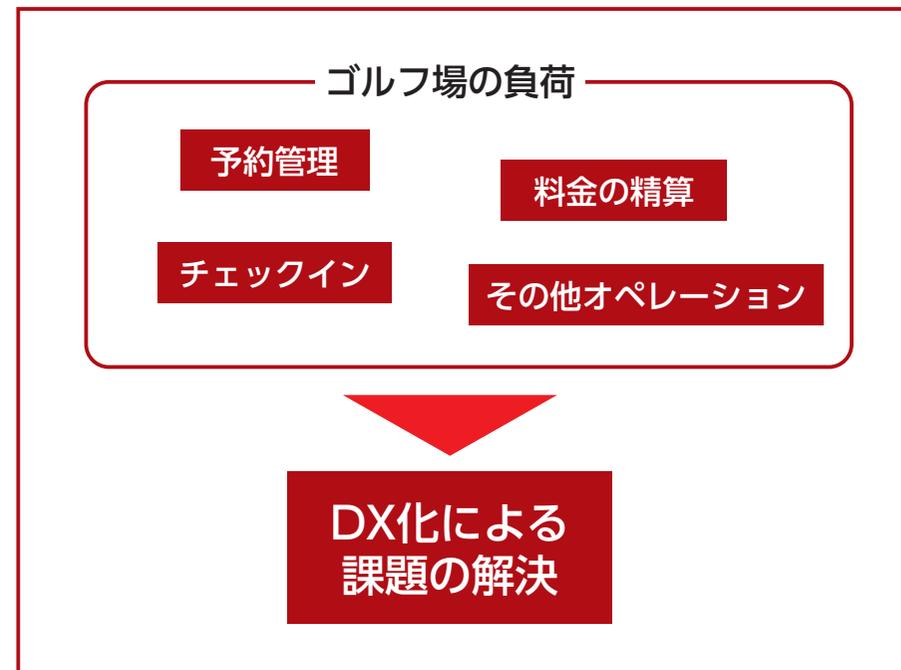
■ 【新規事業】 ゴルフ場のDX化支援

- ・ 約250コースのゴルフ場のオンライン予約やWEBサイトを管理を行う当社の実績をもとに、ゴルフ場のDX化を支援。省力化のためのソリューション提供を行います。

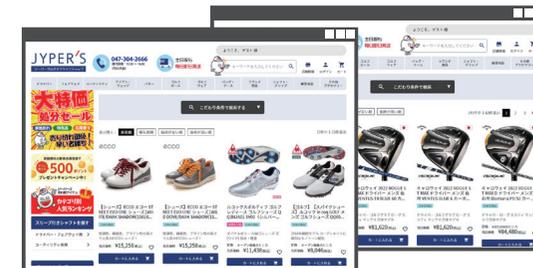
Ⅰ 【月刊バリューゴルフ】 地方誌から全国誌へ



Ⅱ 【新規事業】 ゴルフ場のDX化支援



今期（下半期）の取り組み④（ゴルフ事業）



ゴルフ用品販売の取り組み

■販売チャネルの強化

- ・ゴルフ場への販売をさらに強化。約200コースを突破した取引コースをさらに拡大し、イベント利用やプロショップでの販売を促進します。
- ・EC戦略を見直し、収益力の高いECモールへ出店。さらなる売上拡大を狙います。

■クラブカスタマイズへの注力・下取りサービスの開始

- ・クラフト工房を備えた店舗を強化することで、ニーズの高いクラブカスタマイズへ対応。試打をしてその場でカスタマイズができるサービスを拡大し、顧客の囲い込みを行います。
- ・ユーザーの買い換え需要を促すためクラブの下取を開始。より気軽に買い換えできる仕組みを作ります。

■インバウンド需要の取込

- ・実店舗を持つ強みを生かし、訪日外国人に対して免税での販売を行います。また、トラベル事業が企画するインバウンドツアーにおいて店舗への送客を行い、売上高増加を狙います。

■販売チャネルの強化



■クラブカスタマイズ・下取り



■インバウンド需要の取込



今期（下半期）の取り組み⑤（トラベル事業）



旅行サービスの取り組み

■新商品の展開

- ・クルーズ&ゴルフツアーの商品を造成します。また、冬場にゴルフ場がクローズする地域のゴルファーのための新商品を展開します。また、積極的にM&Aを行いトラベル事業において新たな領域へ前進します。
- ・観光業界やゴルフ練習場など他社と提携した企画商品を造成します。
- ・訪日外国人向けの高価格帯商品を展開します。

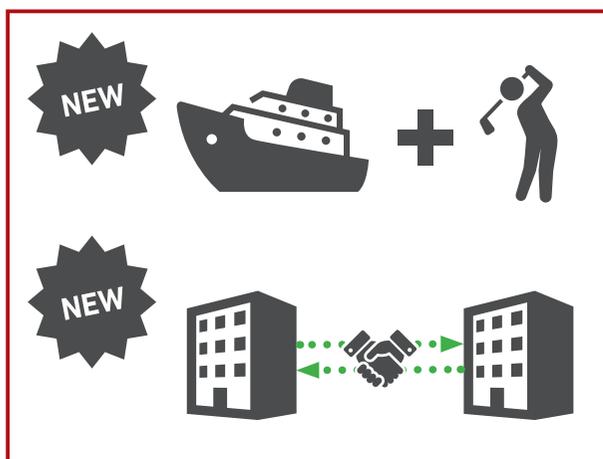
■インバウンドツアーの取り組み

- ・海外の現地旅行会社と協働し、インバウンドツアーの提案と集客を行い、新たな市場を獲得します。

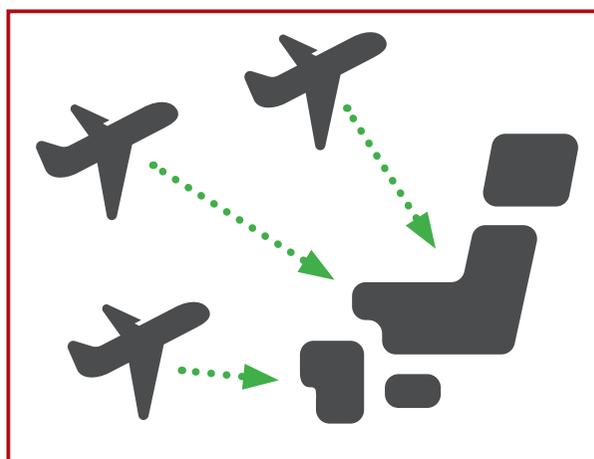
■新しい旅行予約システムの開発

- ・ゴルフ事業で培った1人予約システムを旅行予約に流用し、新たな旅行スタイルが可能となるサービスを開発します。また、100万人超の1人予約会員情報を有効活用し、事業展開のスピードアップを狙います。

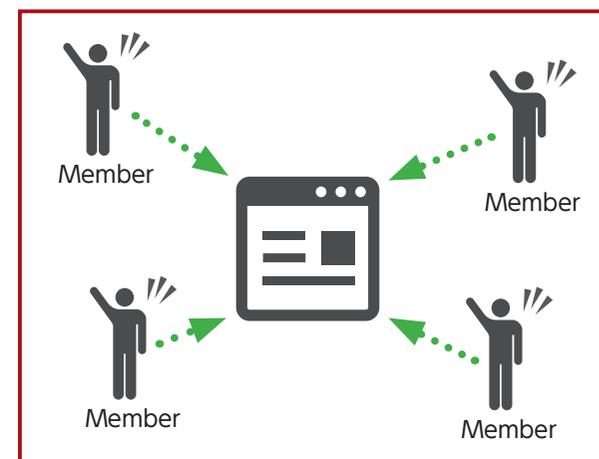
■新商品の展開



■インバウンドツアーの取り組み



■旅行予約システムの開発



2024年1月期

通期連結業績予想

通期連結業績予想 ～2024年1月期～

2023年3月14日に発表した業績予想から変更はありません。

当第2四半期はECサービスにおける輸入ゴルフクラブの販売不振等の影響を受けました。一方で(株)GDOとの業務提携が本格的に開始したことやゴルフ場プロショップへのゴルフ用品販売による業績拡大、トラベル事業における経営環境の改善による売上高の回復が見込まれております。そのため、前回公表の業績予想から変更はありません。月刊バリューゴルフ創刊20周年および1人予約ランド会員数が100万人を突破した節目となる2024年1月期に、過去最高益を更新できるよう企業価値の向上に努めてまいります。

単位:百万円

	2023年1月期 通期実績	2024年1月期通期予想 (対前期比)
売上高	4,443	4,800 (+8.0%)
営業利益	237	300 (+26.4%)
経常利益	209	290 (+38.4%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	114	200 (+74.2%)

通期
営業利益
経常利益
当期純利益
過去最高
の業績予想

上記の業績予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

バリューゴルフ VALUE GOLF

本資料の著作権は株式会社バリューゴルフにあります。本資料の内容の一部または全部における無断転載を固く禁じます。
本資料に関するお問い合わせは 当社IRグループ (ir-inquiry@valuegolf.co.jp / 03-6435-1535) までお願いします。