

2025年1月期 第3四半期  
決算説明資料

2024年12月13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

2025年1月期 第3四半期 連結決算の状況

## Ⅰ 業績の推移およびトピックス

P07

セグメント別業績とトピックス

## Ⅰ 第4四半期の取り組み

P17

セグメント別第4四半期の取り組み

## Ⅰ 通期連結業績予想

P26

2025年1月期 通期連結業績予想

2025年1月期 第3四半期

# 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**

**Esprit  
GOLF**

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

 **NOA**

AI技術を活用した  
DX支援サービス  
SESサービス

# 連結損益計算書

【ゴルフ事業】 「1人予約ランド」を始めとしたASPサービスが堅調に推移。また、円安により輸入商品の販売に苦戦していたゴルフ用品販売も商品構成の見直しを行い、輸入商品の依存度を下げるなどの改革を行った結果、大きく伸ばいたしました。

【トラベル事業】 インバウンドツアーを中心とした団体旅行が好調に推移。また、テーマ毎の内容にこだわったゴルフ旅行や海外の名門ゴルフ場とのコネクションを生かした高単価の旅行を催行し、増収増益となりました。

単位：百万円

	2024年1月期 第3四半期	2025年1月期 第3四半期	対前年同期比 増減率	主な要因
売上高	2,769	3,109	+12.3%	ASPサービスやゴルフ用品販売、トラベルサービスが堅調に推移したため増加
売上原価	1,800	1,964	+9.1%	売上高増加に伴う原価の増加
売上総利益	968	1,145	+18.2%	
販売管理費	930	1,041	+11.9%	M&Aへの投資による一時的な増加
営業利益	38	104	+169.3%	ASP商品の原価削減やゴルフ用品販売の商品構成見直しによる利益の創出
経常利益	26	91	+240.2%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1	43	+2395.8%	M&Aへの投資および税効果会計による結果

# 連結貸借対照表

単位:百万円

	2024年1月期	2025年1月期 第3四半期	増減額
流動資産	2,397	2,509	+111 <sup>※1</sup>
固定資産	236	459	+222 <sup>※2</sup>
有形固定資産	52	52	+0
無形固定資産	21	169	+148
投資その他の資産	163	237	+73
資産合計	2,634	2,968	+334

	2024年1月期	2025年1月期 第3四半期	増減額
負債合計	1,470	1,801	+331 <sup>※3</sup>
流動負債	1,315	1,581	+265
固定負債	154	220	+65
純資産合計	1,163	1,166	+3
株主資本	1,158	1,162	+3
その他	4	4	+0
負債純資産合計	2,634	2,968	+334

## 主な要因

- ※1 M&A実施による現預金の減少 (△199百万円)、売掛金の増加 (+113百万円)、商品の増加 (+93百万円)、旅行前払金の増加 (+49百万円)
- ※2 ソフトウェア等の増加 (+20百万円)、M&A実施によるのれんの増加 (+138百万円) 等

- ※3 買掛金の増加 (+83百万円)、旅行前受金の増加 (+72百万円)、短期借入金  
の増加 (+50百万円)、1年内返済を含む長期借入金の増加 (+23百万円)

2025年1月期 第3四半期

# 業績の推移およびトピックス

---

# 業績ハイライト

## ゴルフ事業

	2024年1月期 第3四半期	2025年1月期 第3四半期	
売上高	2,522百万円	2,581百万円	前年同期比 2.3%増
セグメント利益	304百万円	427百万円	前年同期比 40.3%増

1人予約ランド・リピ増くんを始めとしたASP商品や月刊バリューゴルフ等の各種サービスが堅調に推移したもののレッスン事業で苦戦しました。ゴルフ用品販売においては、WEB販売チャネルの拡充やコストの削減などに努めており、回復傾向にあります。

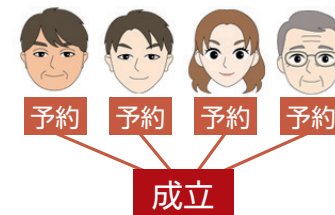
## トラベル事業

	2024年1月期 第3四半期	2025年1月期 第3四半期	
売上高	228百万円	403百万円	前年同期比 76.6%増
セグメント利益	9百万円	29百万円	前年同期比 209.6%増

新たに(株)エスプリ・ゴルフをグループに加えたことで、売上高は大きく伸長。また、海外のトラベル・エージェントと協働し、活性化するインバウンドツアーの需要を取込むことで、売上高・利益ともに大きく躍進することができました。



# 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

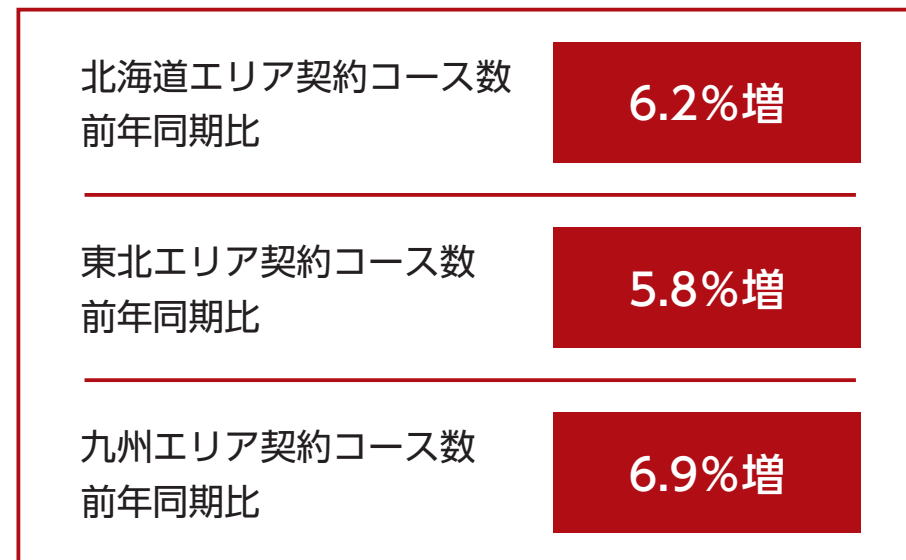
### ■WEBサービス (1人予約ランド・リピ増くん等) について

- ・会員数は順調に増加しており、2024年7月に110万人を突破した後も一定の伸び率を保っております。ゴルフ人口は5~700万人と言われており、まだ成長の余地がある分野となっております。
- ・総予約者数も堅調に推移し、18%以上伸ばいたしました。2024年は記録的な猛暑でゴルフ場が集客に苦戦する中、1人でゴルフをしたいというニーズは成長を続け、8月には予約エントリー者数が初めて30万件を超えました。
- ・契約コース数も順調に推移。営業機能を強化した北海道・東北・九州エリアにおいて利用できるゴルフ場が伸ばいたしました。
- ・各ゴルフ場の自社WEBサイトでの集客を支援し、集客手数料削減に貢献するサービス「リピ増くん」の導入数が増加しました。

### 1人予約ランド



### エリアごとの契約コースの状況



# サービス別トピックス②ーゴルフ事業

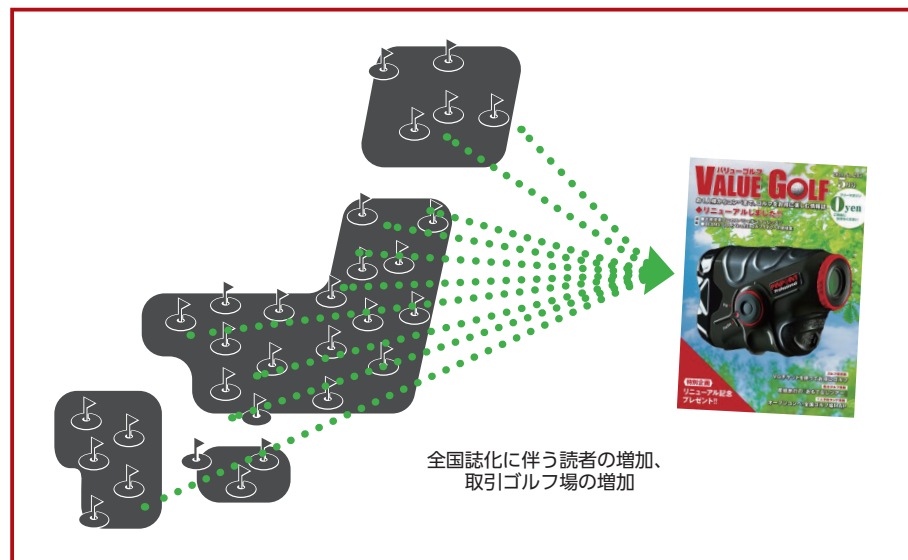


## ゴルフ事業の状況

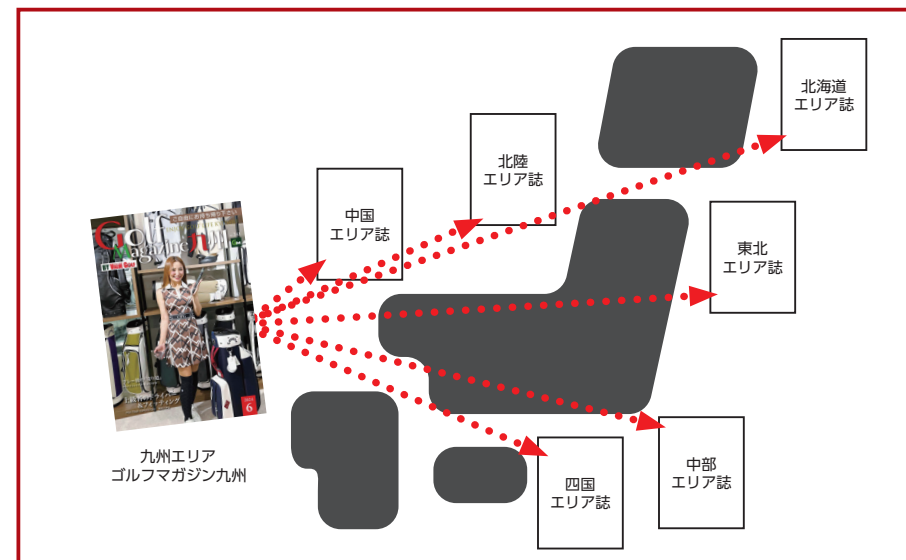
### ■印刷媒体（月刊バリューゴルフ・ゴルフマガジン九州）について

- ・月刊バリューゴルフは2024年4月発行号より全国誌としてリニューアルいたしました。以前は、関東と関西のみの限られたエリアのみのゴルフ場情報を紹介しておりましたが、全国のゴルフ場情報を網羅的に紹介する媒体となりました。また、新たな試みとしてゴルフ場の求人コーナーを新設。ゴルフ業界の活性化にも寄与するものと考えております。
- ・2024年4月に九州のゴルフ場に関する情報を掲載したフリーペーパー「ゴルフマガジン九州」の事業譲受をいたしました。同誌は、九州エリアに根差したサービスを展開しており、この実績をモデルケースとして他エリアにおいても地域に根差した事業基盤を確立し、当社グループの成長戦略を推進してまいります。

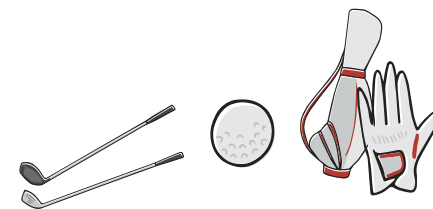
## 月刊バリューゴルフの全国誌化



## 地域情報誌の展開



# サービス別トピックス③ーゴルフ事業



## ゴルフ用品販売 (ECサービス) の状況

### ■各種サービスの開始

- ・ 輸入商品を多く取り扱っていたため、円安による仕入額の増加に苦しんでおりましたが、カスタムクラブ注文サービスやWEBでのアウトレット販売など各種施策により売上は回復傾向にあります。特にアウトレット商品の販売においては、通常のWEB販売では難しいボールのお試しセットなどカスタマイズ商品も販売。ユーザーより高評価を得ており、売上は急増いたしました。
- ・ プライベートブランド商品を中心にゴルフ場への販売が好調。また、海外の顧客への販売を行う「越境ECサイト」も好評を得ており、グローバル展開の開始以降、安定的な売上を確保しております。
- ・ 利益率の高いPB商品は65種類を超えるラインナップに。ボールやソックス、ベルトなどを続々と販売開始しております。また、来春に発売する新商品の開発を随時行っております。

### ■ゴルフ用品販売売上高

ゴルフ場向け売上高  
前年同期比

28.5%増



ゴルフ用品  
ECサービス売上高  
前年同期比

6.2%増



### ■販売チャネル・商品力の強化

越境ECサイト

円安がプラス要因  
となり出品数を拡充

プライベートブランド  
商品



ラインナップを拡大。  
カラーバリエーション  
などユーザーの  
選択肢を拡充



# サービス別トピックス④ーゴルフ事業



## ゴルフ用品販売（店舗）の状況

### ■販売チャネルと販売先の拡大

- ・ゴルフ場のプロショップへ当社ゴルフ用品販売店「JYPER'S」を続々と出店中。8月には5店舗目となるインショップを浅見ゴルフ倶楽部に出店。12月には大千葉カントリー倶楽部にて新たに出店を予定しております。また、全国300以上のゴルフ場に対して「JYPER'S」製造オリジナル商品の卸販売を行っており、当社ゴルフ場営業とゴルフ場との結びつきを生かして効率よく販売チャネルを広げる施策を行いました。
- ・2024年1月期にスタートしたインバウンド需要を見込んだ免税販売が順調に拡大中。コロナ禍からの脱却、および円安が追い風となり訪日外客数は月間2~300万人を超える高い水準で推移。当社グループの産経旅行と協働し、インバウンドツアーで訪れた顧客を効率よく取り込むことができました。

## ゴルフ場への出店



8月には5店舗目となるインショップを、浅見ゴルフ倶楽部に「JYPER'S」を出店



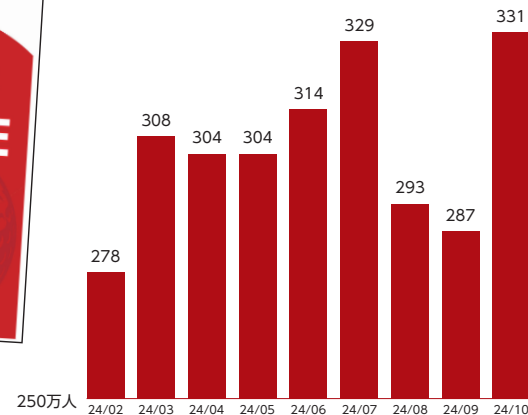
12月  
新規出店予定

12月には大千葉カントリー倶楽部に出店予定

## インバウンド需要の取り込み



訪日外客数推移（万人）



# サービス別トピックス⑤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イベント開催とオンコースレッスンの改革

【インドアレッスン】・2024年11月よりサービス内容向上のため、料金改定を行いました。

- ・ラウンドレッスン・コンペ・ゴルフ合宿・試打会・フィッティング会・マナー講座の他、新たにシミュレーターを利用したホールインワンチャレンジなどのイベントを開催した結果、売上が順調に伸びました。
- ・よりユーザーの満足度を高めるため、2024年10・11月に打席および内装をリニューアルいたしました。

【オンコースレッスン】・プロゴルファー志望のレッスン講師が活躍できる環境整備を開始。講師とのコミュニケーション量を増やし、ユーザーと講師と一緒に成長できるコンテンツとしてゴルフ業界の活性化に取り組んでまいります。

- ・レッスンWEBサイトをリニューアルし、日にち、エリア、講師などあらゆるユーザーのニーズに対応する検索性の高いサイトへと生まれ変わりました。

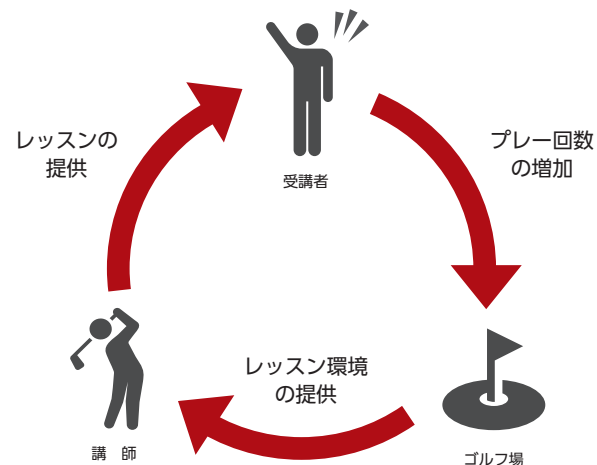
## 【インドア】 イベント開催

ラウンドレッスン・コンペの他、シミュレーターを活用した「ホールインワンチャレンジ」などイベントを多数開催。



レッスン付き  
親睦コンペの開催

## 【オンコース】 ゴルフ業界活性化





# サービス別トピックス⑥ートラベル事業



## トラベル事業の状況①

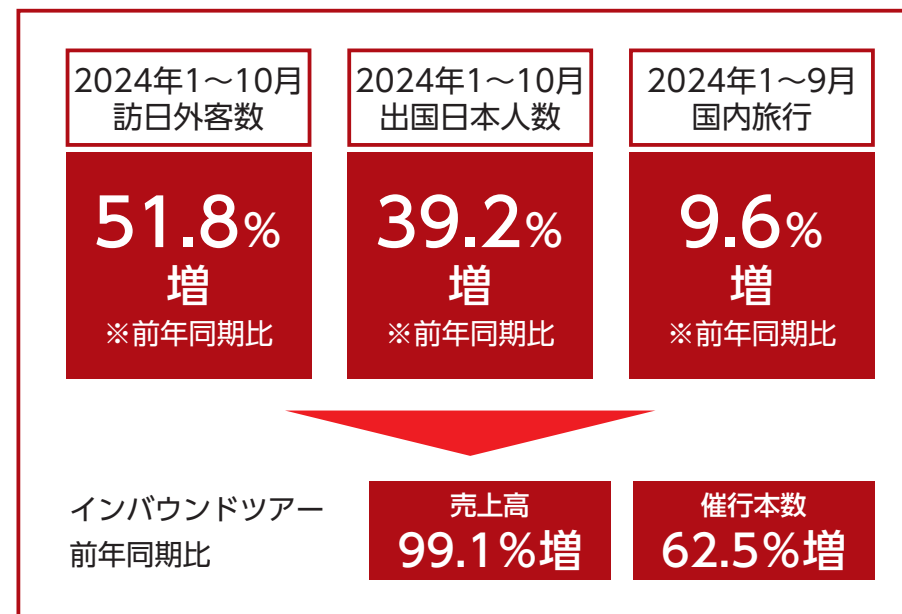
### ■大幅に増収増益

- ・既存の旅行事業が順調に推移したこと、M&Aによる新規リソースとの相乗効果があったことにより、売上高、営業利益は前年同期より大幅に伸ばいたしました。ゴルフ旅行においては、国内はもちろん、海外の名門コースを巡るツアーなどを開催し、リピートする顧客も続出するほど好評を博しております。
- ・前年同期比の訪日外客数は51.8%の増加。出国日本人数は39.2%の増加。国内旅行者数は9.6%の増加となりました。全般的に増加傾向にあり、特に訪日外客数は大きく伸ばしており、当社グループにおいても第3四半期までにインバウンドツアーを13本を催行。トラベル事業が大きく伸びた要因となっております。

## 売上高等



## トラベル事業の外部環境



# サービス別トピックス⑦—トラベル事業



## トラベル事業 (新規事業) の状況②

### ■ハイクラス トラベルサービスの開始

- ・2024年2月に(株)エスプリ・ゴルフが新たにグループに加入。同社は世界の名門ゴルフコースでのプレーができるツアー、またメジャーリーグ観戦などを取り扱う旅行会社となっております。同社は海外からの評価が高く、ゴルフツーリズム界のアカデミー賞と言われる「World Golf Awards」を連続して受賞しました。2024年11月に行われた「World Golf Awards」においてもインバウンド・アウトバウンド部門において最優秀賞に選出され、これで8年連続の受賞となります。同社はマスターズ観戦ツアーや、スコットランドの名門ゴルフ場、セントアンドリュース・オールドコースでのプレーをパッケージングしたツアーを取り扱っており、その他にもペブルビーチゴルフリンクスでのプレーやメジャーリーグ・ドジャース観戦ツアーなど他の旅行会社と一線を画すツアーを催行いたしました。

## World Golf Awards



2024年、インバウンドおよびアウトバウンド最優秀ゴルフツアーオペレーターを受賞。8年連続の受賞歴を持つ

## 独自性と付加価値のある商品



マスターズ等海外有名トーナメントやメジャーリーグ・ドジャースの観戦を含んだ旅行商品



# サービス別トピックス⑧ーゴルフ事業

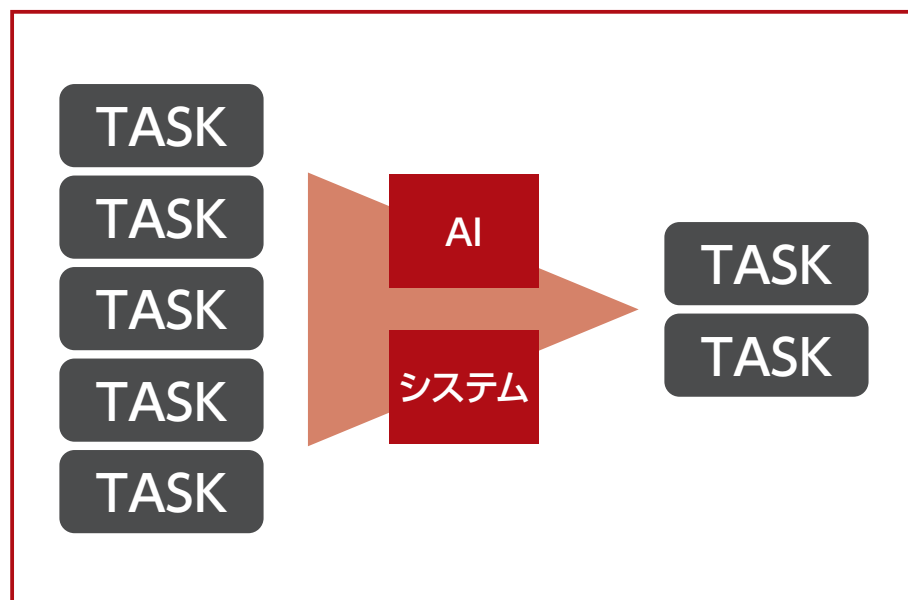


## ゴルフ事業新規サービスの状況

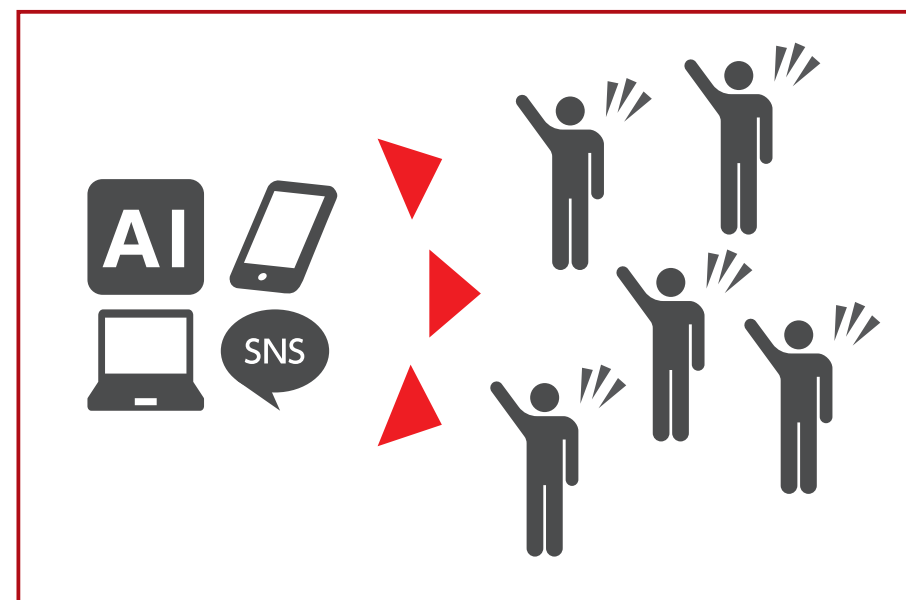
### ■DX支援事業

- ・2024年5月より(株)ノアが新たにグループに加入しました。同社はAIを活用したシステムの設計・構築やコンサルティングを通じて、顧客のDX支援およびSES事業を進めております。当社グループに加入したことで、ゴルフ場のデジタル化やAIを活用したより効率のよいゴルフ場運営を支援するサービスを展開いたします。それに伴い「AI活用研究所」を設立し、顧客の属性・行動を分析し、当社グループの既存サービス全般のアップグレード・加速化・低コスト化を推進します。
- ・当社グループのゴルフプレー予約・トラベルサービス・ゴルフ用品販売等のデジタルマーケティング活動を開始しました。各種SNSにおける広報活動を通じて、ユーザーのニーズや行動を把握し商品展開の加速化を行っております。

### AIによる省力化等の実施



### デジタルマーケティング活動の推進





2025年1月期

# 第4四半期の取り組み

---

# 第4四半期の取り組み① (ゴルフ事業)



## WEBサービス1人予約ランド・リピ増くんの取り組み

### ■ 1人予約ランドの料金改定

- ・ 2024年12月より1人予約ランド利用料の料金改定を行いました。サービスの安定的な提供を維持し、さらなる品質向上を目指すための料金改定となります。これにより、第4四半期での売上高向上を見込んでおります。

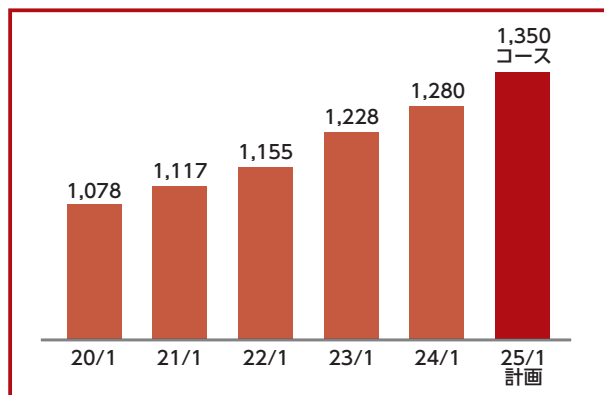
### ■ 1人予約ランド新機能のリリース

- ・ 1人予約ランドで出会ったユーザー同士がまた一緒にプレーをしたい人に対して「ゴルフに誘う」「予約する」を同時に行える「お誘い」機能が8月にリリースされました。1人予約ランド内で「誘う」「誘いにのる」というコミュニケーションが完結するためユーザーにとって利便性が高く、予約時からゴルフの楽しみが始まる機能となっております。この機能によりゴルフ場の遊休プレー枠が減少するため、ゴルフ場の収益力向上と導入コースの増加による当社の収益力向上も見込まれます。

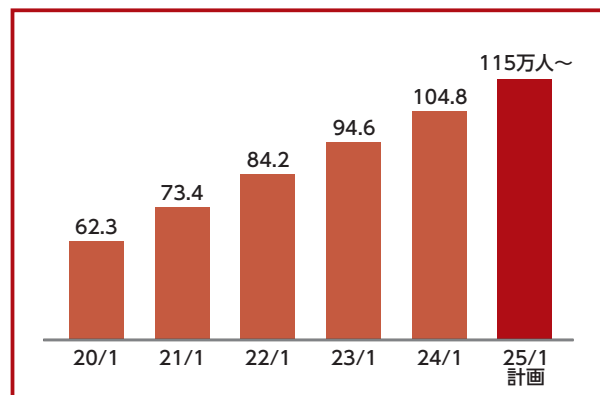
### ■ リピ増くん (ゴルフ場自社WEB集客支援システムおよびゴルフ場HP管理) の強化

- ・ ゴルフ場の収益力を向上させるリピ増くんの導入をさらに強化します。1人予約ランドとリピ増くんの併用による相乗効果が高いことから、両方のサービスを導入することで集客のワンストップ化を目指します。

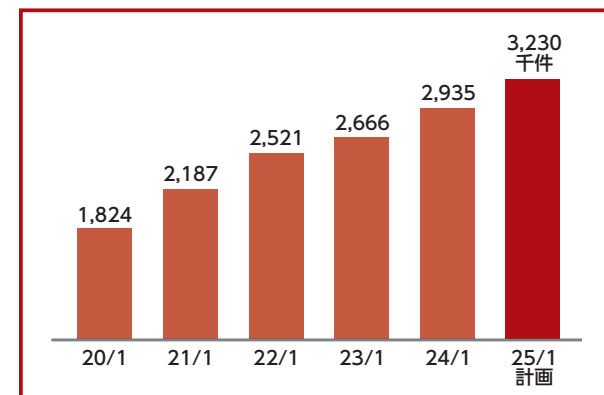
## 1人予約ランド契約ゴルフ場数



## 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



# 第4四半期の取り組み② (ゴルフ事業)

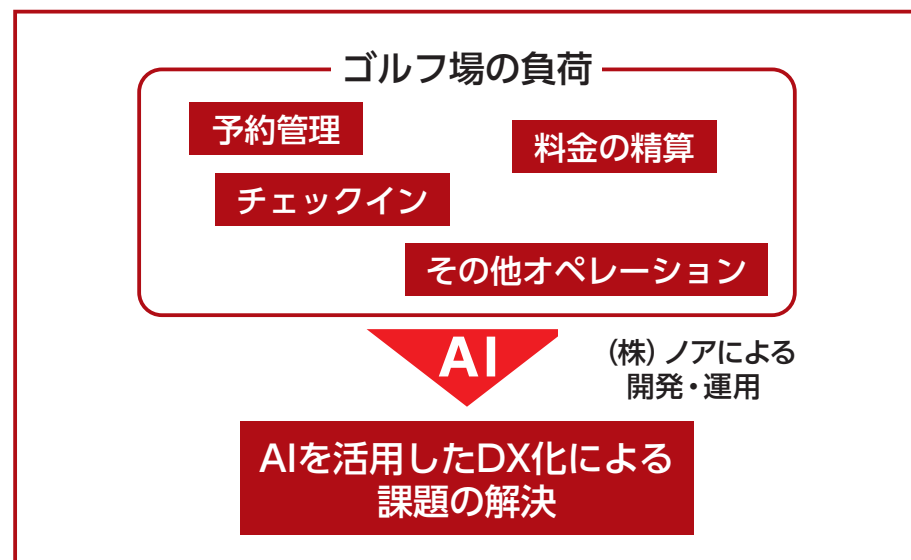


## 新規事業について

### ■ゴルフ場のDX化支援

- ・現在、ゴルフ場自社WEB集客支援システムとして「リピ増くん」およびゴルフ場HP管理を全国300コース以上のゴルフ場に導入いただいております。この導入実績をもとに、ゴルフ場経営をDX化し、オペレーションの負荷軽減およびゴルフ場運営をスリム化するソリューションサービス「リピ増くんDX」の提供を開始しました。まず手始めにサインレスチェックイン機能をリリースし、受付の効率化を図ります。また、継続的に機能の追加を予定しており、今後はセルフチェックアウト等の機能を追加いたします。その他、当社グループに加入した(株)ノアが得意とするAI技術を活用したデータ分析を行い、ゴルフ場の運営省力化・生産性向上を目指します。すでにこのシステムを導入決定しているゴルフ場でテスト運用を開始しており、今後はこの分野に注力し、事業拡大の柱とすることを考えております。

### | オペレーション負荷の軽減



### | ゴルフ場運営オペレーションのスリム化 (イメージ)



# 第4四半期の取り組み③ (ゴルフ事業)



## 印刷媒体 (月刊バリューゴルフ・ゴルフマガジン九州) について

### ■WEB媒体と印刷媒体の相乗効果創出

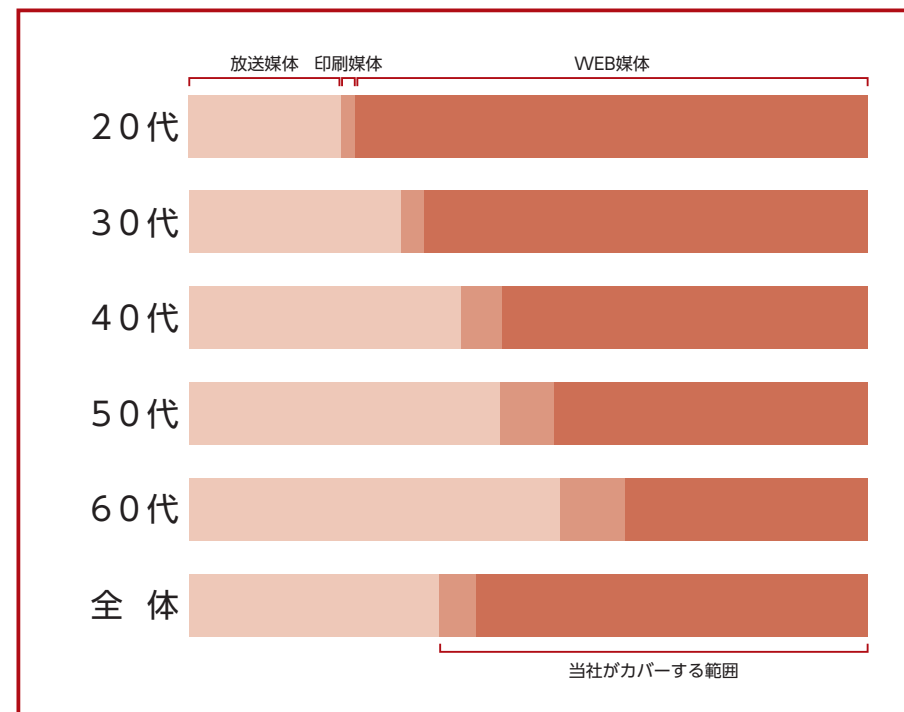
- ・当社は「1人予約ランド」を始めとしたWEB媒体と「月刊バリューゴルフ」を始めとした印刷媒体を展開しております。印刷媒体は、ゴルフ関連施設に配布することでゴルファーにゴルフ場を認知させる役割を担っております。“「月刊バリューゴルフ」で興味を持ち、「1人予約ランド」で予約する”という当社ならではの集客導線を引くことで、それぞれの媒体がより高い効果を生み出す仕組みづくりを行います。これによりゴルフ業界全体の活性化を促進いたします。

## 各種サービスの導線

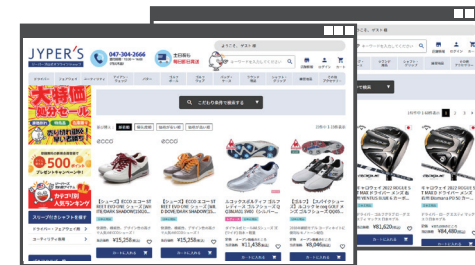
印刷媒体で  
ゴルファーの  
興味・認知拡大

WEB媒体での  
ゴルフ場の集客

## 年代別媒体利用率



# 第4四半期の取り組み④ (ゴルフ事業)



## ゴルフ用品販売の取り組み

### ■AIによるデータ分析

- ・WEB顧客・店舗顧客・海外顧客など様々な顧客の購買データを活用し、AI技術により最適なプロモーションや商品構成を構築するシステム開発に着手いたします。それにより、売上の拡大・仕入れの効率化・店舗運営の最適化を行います。

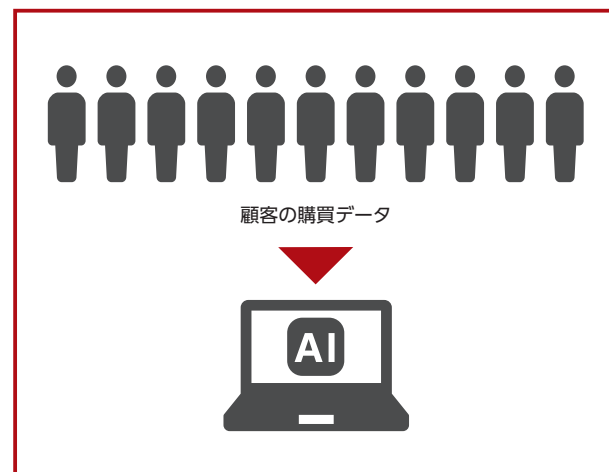
### ■ゴルフ場プロショップへの出店

- ・ゴルフ場へ直接出店を行うプロショップ運営の店舗数を拡大いたします。2024年12月時点で6コース運営しており、今後も出店数を増やすことで、売上の増加およびゴルフ用品販売店「JYPER'S」の認知拡大を目指します。

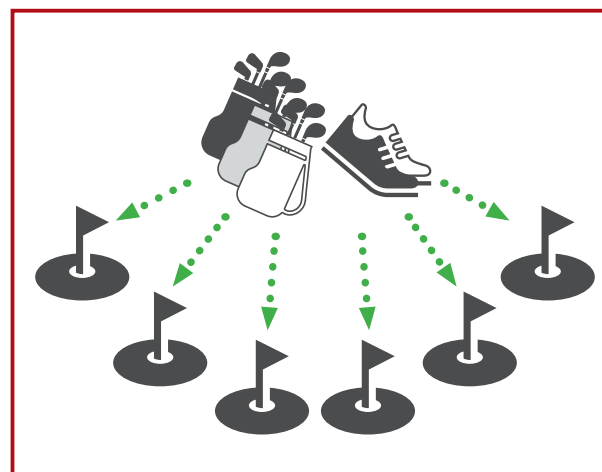
### ■販売方法の拡大

- ・自分だけのカスタムクラブの注文をWEBで完結させることができるシステムを利用し在庫を抑制。また、無在庫販売や受託販売など様々な販売方法で商品を提供し、多様化する顧客のニーズにきめ細かに対応できる体制を構築することで顧客満足度をより高めていきます。

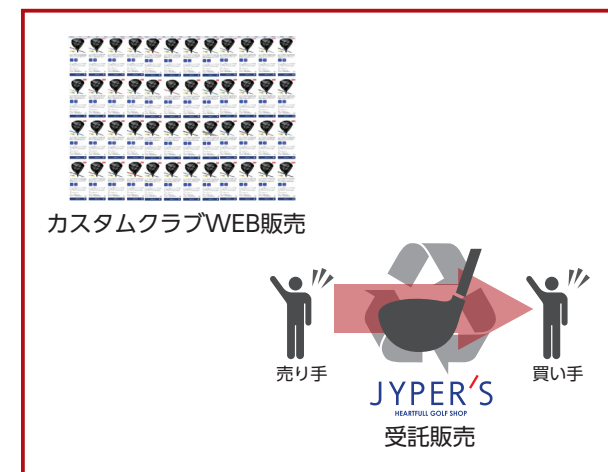
## AIによるデータ分析



## ゴルフ場プロショップへの出店



## 販売方法の拡大



# 第4四半期の取り組み⑤ (トラベル事業)



## トラベルサービスの取り組み①

### ■オーダーメイドツアーの拡大

- ・商品バリエーション拡充のため、オーダーメイドツアーを強化。募集型企画旅行では対応できない個人個人の要望に応えるため、オーダーメイド専用WEBページを新設いたします。(株)ノアが培った技術を活用し、AIによる顧客分析をすることでオーダーにきめ細かく対応することが可能となります。

### ■インバウンドツアーの拡充

- ・前年同期比の売上高は約2倍、催行件数は約1.6倍と旅行商品の中で最も大きく伸びており、さらに伸びる余地があるため、マレーシア・タイ・インドネシアを中心に海外の旅行会社との連携を強化。外国人スタッフが常駐するインバウンド専任部署にてスムーズな対応を行える体制をさらに強化します。

### ■新規販売先の獲得

- ・航空券需要の高い各国の大使館等を中心にリレーションを構築し、新規販売先を獲得いたします。すでに受注済みの大使館1件の他、複数国の大使館より好感触を得ております。

## オーダーメイドツアーの拡大



## インバウンドツアーの拡充



## 新規販売先の獲得



# 第4四半期の取り組み⑥ (トラベル事業)

## トラベルサービスの取り組み②

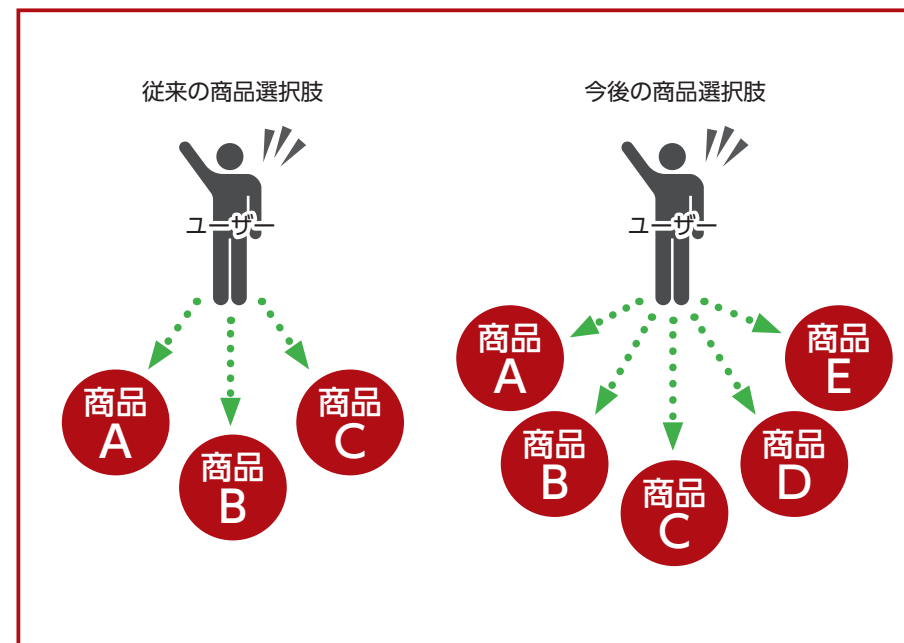
### ■シナジー効果の創出

- ・当社グループは、旅行商品を取り扱う会社が(株)産経旅行と(株)エスプリ・ゴルフの2社となりました。両社が顧客情報を共有することで、より幅広い顧客にプロモーションすることが可能に。エスプリ・ゴルフの持つ海外名門ゴルフ場とのコネクションを産経旅行で利用したり、産経旅行で手配した旅行商品をエスプリ・ゴルフで販売するといった両社がこれまでに培った経営リソースを相互に利用することができるようになりました。これらにより、さらに多彩な商品を提供することが可能となります。今後も両社会員の選択肢の幅を広げ、会員であることの付加価値を高める施策を実行してまいります。

### | 人的リソース等の共有



### | 会員の付加価値向上





# 第4四半期の取り組み⑦ (ゴルフ事業)



## DX支援サービスの取り組み

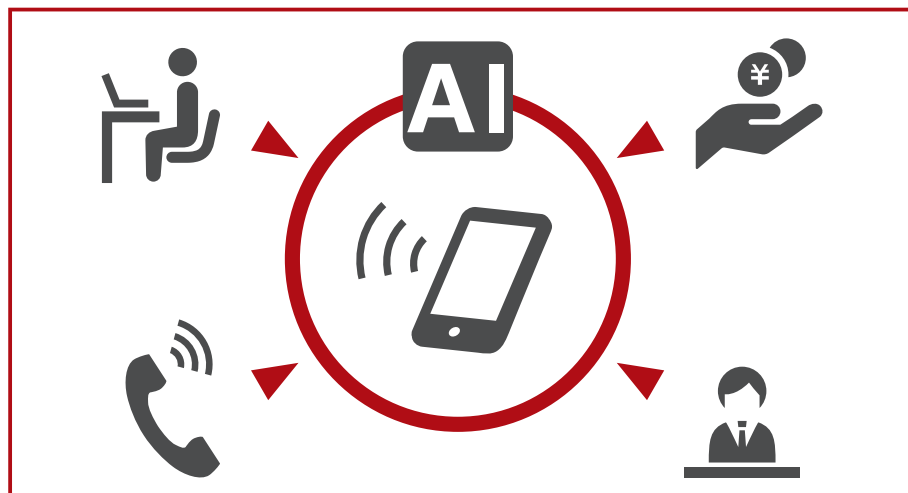
### ■AIを活用したDX支援サービスの開始

- ・当社グループでは前述の通り、ゴルフ場のDX化を目的とした「リピ増くんDX」の提供を開始いたしました。「リピ増くんDX」は今後継続的に機能の追加を予定しており、(株)ノアが得意とするAIを用いた機能を搭載することで、独自性の高いサービスを提供いたします。

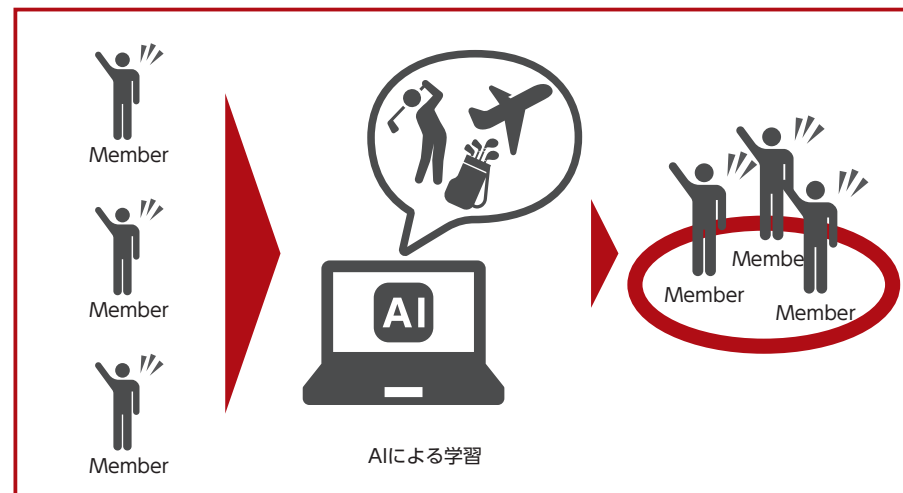
### ■「AI活用研究所」の設立

- ・ゴルフ場運営における課題解決を支援するために、データ分析や機械学習技術を活用した研究を行います。当社グループの活動によって得られるデータと天気予報や周辺イベント情報などを元に、AIによるリアルタイム分析を行うことで各ゴルフ場の魅力をより効果的に伝えるツールを開発し、新たなゴルフユーザの獲得も期待できます。その他、ゴルフ用品購買データ、旅行参加データ等を分析し、ITシステムの運用自動化を行い、業務の効率化を推進いたします。

## リピ増くんDXの機能追加



## 会員データの共通化・囲い込み強化





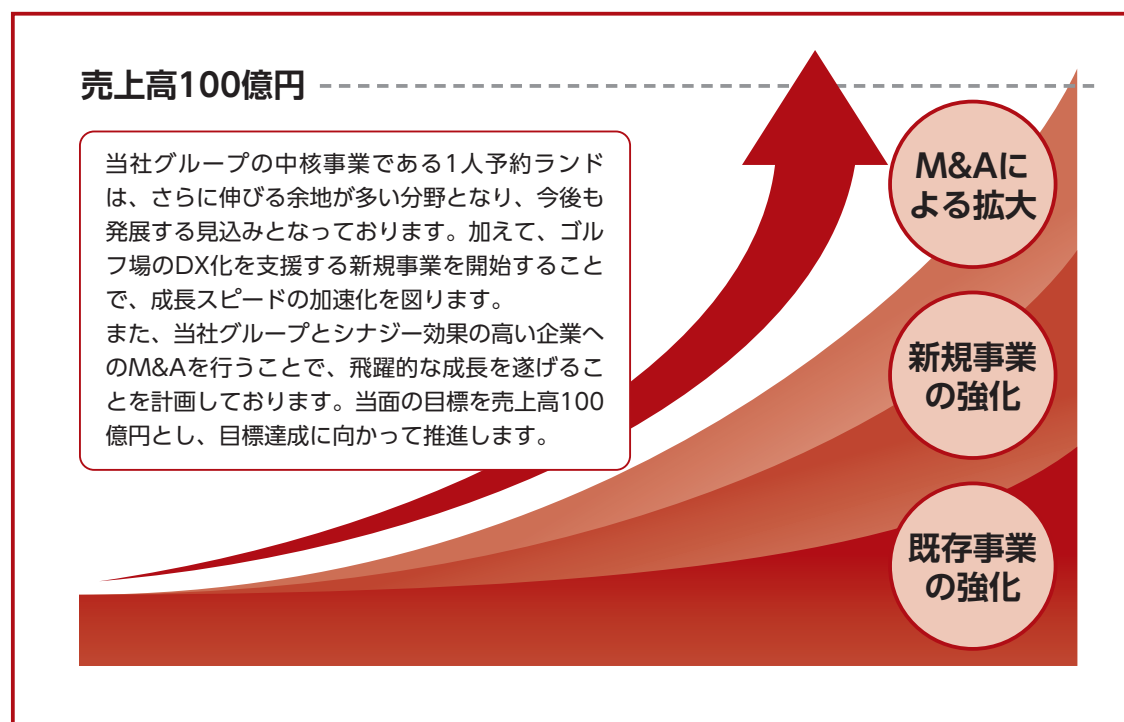
# 第4四半期の取り組み⑧（全社）

## M&Aにより事業領域の拡大

### ■積極的なM&A戦略を軸にした成長戦略

- ・当社グループは、連結売上高100億円を達成することを当面の目標とし企業価値の向上を目指しております。新サービスの開発、当社グループ会員サービスの相互利用、積極的なM&A戦略を軸にした成長戦略を描いております。M&A戦略においては既存事業とのシナジー効果が見込められる企業へのアプローチを行うことで、成長スピードを加速してまいります。

### 成長イメージ



2025年1月期

# 通期連結業績予想

---

# 通期連結業績予想 ～2025年1月期～

**2024年3月14日発表の業績予想から変更ありません。売上高41億円、営業利益1億5500万円の業績予想となります。**

2024年2月1日に(株) エスプリ・ゴルフが当社グループに加わったことで、当社のトラベルサービスの基盤がさらに強固となりました。また、2024年5月1日にはAIを活用しDX支援事業を展開する(株) ノアが加わり、当社の推進するゴルフ場のDX化および既存サービスの省力化・加速化・品質の向上に大きく寄与するものと考えております。また、ASPサービスの料金改定による収益力向上と、AI活用による業務の効率化、また、税効果会計による利益への影響度が下半期は減少することを見込んでいるため、業績予想に変更はありません。新しい経営資源とのシナジー効果を最大限に活用することや料金改定を行うことで、さらなる収益の拡大と持続的な企業価値の向上に取り組んでまいります。

単位：百万円

	2024年1月期 通期業績	2025年1月期 通期業績予想	前年同期 増減率
売上高	3,656	4,100	+12.1%
営業利益	61	155	+151.3%
経常利益	49	147	+197.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22	107	+371.6%

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。