



令和2年3月24日

各 位

会 社 名 株式会社バリューゴルフ
代表者名 代表取締役社長 水口 通夫
(コード：3931 東証マザーズ)
問合せ先 取締役管理部部長 渡辺 和昭
(TEL 03-6435-1535)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

【投資に関する説明会】

日 時・場 所 令和2年3月24日(火)
弊社ウェブサイトにて説明動画の配信及び問い合わせの受付
URL https://corp.valuegolf.co.jp/2020_report.html

【添付資料】

1. 令和2年1月期 決算説明資料
2. 2021年1月期の取り組みについて

以上

令和2年1月期 決算説明資料

株式会社バリューゴルフ (3931)

令和2年3月13日

令和2年1月期業績ハイライト

売上高5,763百万円、営業利益64百万円の増収減益となりました。

売上高につきましては、上場後4期連続で増収を達成しました。

当期利益は、29百万円の減損損失を計上、△68百万円の法人税等調整額を計上した結果65百万円となりました。

	平成31年1月期	令和2年1月期	増減額	対前期増減率
売上高 (千円)	4,585,779	5,763,195	1,177,415	25.7%
売上原価 (千円)	3,450,547	4,401,754	951,206	27.6%
売上総利益(千円)	1,135,231	1,361,440	226,208	19.9%
販売費及び一般管理費(千円)	999,824	1,297,001	297,177	29.7%
営業利益 (千円)	135,406	64,438	△ 70,968	△52.4%
経常利益 (千円)	123,130	54,210	△ 68,920	△56.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (千円)	102,306	65,003	△ 37,303	△36.5%
1株当たり 当期純利益 (円)	57.09	36.27	—	—

トラベル事業において、通期ののれん償却費等コスト増により収益が圧迫

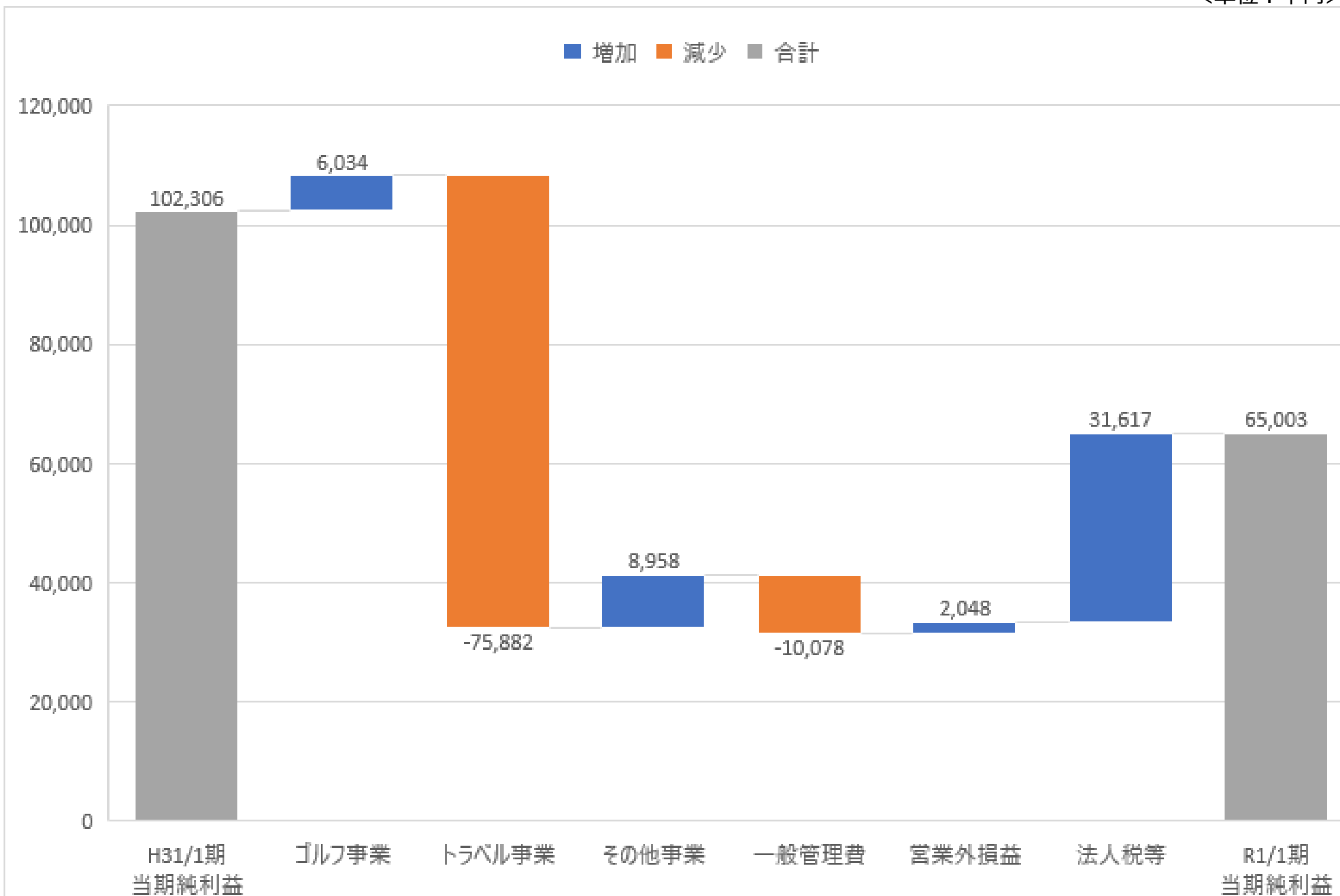
ゴルフ事業における主な内訳は、以下のとおりとなっております。



	売上高			セグメント利益		
	金額	増減額 (前期比)	前年同期 増減率比	金額	増減額 (前期比)	前年同期 増減率比
ゴルフ事業 (千円)	3,168,085	287,272	10.0%	423,512	6,034	1.4%
トラベル事業 (千円)	2,509,644	909,759	56.9%	△ 40,375	△ 75,882	—
その他事業 (千円)	88,519	△ 21,515	△19.6%	10,373	8,958	633.1%

トラベル事業の減収が業績に大きな影響を与える結果となりました。

<単位：千円>



総資産は2,229百万円、純資産は1,050百万円となりました。

商品の回転率が改善し有利子負債の圧縮を行ったことで、財務体質の強化が図られました。

	平成31年1月期	令和2年1月期	増減額	増減比
流動資産（千円）	1,900,060	1,805,385	△ 94,675	△46.9%
固定資産（千円）	451,524	424,146	△ 27,378	△6.1%
資産合計（千円）	2,351,585	2,229,532	△ 122,053	△5.2%
流動負債（千円）	1,063,138	966,755	△ 96,383	△9.1%
固定負債（千円）	302,355	212,139	△ 90,215	△29.8%
負債合計（千円）	1,365,494	1,178,895	△ 186,599	△13.7%
純資産（千円）	986,091	1,050,637	64,545	6.5%
負債・純資産合計（千円）	2,351,585	2,229,532	△ 122,053	△5.2%
1株当たり純資産（円）	548.78	584.81	—	—

キャッシュ・ポジションに大きな変動はありません。

前期から営業CFが改善し、有利子負債の圧縮を進めることができました。

	平成31年1月期	令和2年1月期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー（千円）	△ 169,823	115,464	285,287
投資活動による キャッシュ・フロー（千円）	7,179	△ 6,101	△ 13,280
財務活動による キャッシュ・フロー（千円）	172,905	△ 155,913	△ 328,818
現金及び現金同等物に係る換算差額（千円）	△ 342	△ 494	△ 151
現金及び現金同等物の増減額（千円）	9,918	△ 47,044	△ 56,963
現金及び現金同等物の期首残高（千円）	672,904	682,823	9,918
現金及び現金同等物の期末残高（千円）	682,823	635,778	△ 47,044

令和3年1月期 連結業績予想

ゴルフ事業のさらなる成長、トラベル事業の収益力強化に取り組み、 営業利益200%の成長を目指します。

令和3年1月期は既存事業の拡大を主軸とし、特にECサービスの利益率向上を目指した業績を予想を行っております。
売上高100億円、営業利益率10%の達成に向けて、様々な施策を着実に推進し、中長期的な成長を継続してまいります。

	令和2年1月期	令和3年1月期 事業計画	前期比
売上高（百万円）	5,763	6,000	104.1%
営業利益（百万円）	64	140	217.3%
経常利益（百万円）	54	120	121.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	65	80	123.1%

令和3年1月期の取り組みの詳細については、当社ウェブサイトを開示しております資料『令和3年1月期の取り組みについて』をご参照ください。

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。

2021年1月期の 取り組みについて



株式会社バリューゴルフ
証券コード: 3931

当社グループの 概要について



バリューゴルフ
VALUE GOLF

会社概要

当社グループは
あらゆるデバイスを通じて、世の中の

“したい”を具現化する

情報発信企業を目指しております

会社名	株式会社バリューゴルフ
設立	平成16年2月
株式公開	東京証券取引所マザーズ 平成28年3月2日上場 証券コード3931
本社所在地	〒108-0014 東京都港区芝四丁目3番5号 ファースト岡田ビル 5階
代表者	代表取締役社長 水口 通夫

資本金	3億7,872万円※
発行済株式数	1,792,600株※
従業員数	93名※
関連会社	株式会社スクラム 株式会社バリューメディカル 株式会社ジープ 株式会社産経旅行
決算期	1月

※令和2年1月31日現在

セグメント情報

バリューゴルフ
VALUE GOLF

JYPER'S
HEARTFULL GOLF SHOP

ゴルフ事業

- ・ASPサービス
- ・広告サービス
- ・レッスン
- ・ゴルフ場サポート
- ・EC・物販

- ・ゴルフツアー
- ・バスツアー
- ・社員旅行
- ・研修旅行
- ・チケット手配

- ・情報誌・WEB
メディア制作受託
- ・出版サービス
- ・ES/PSサービス
- ・サプリメントの
開発・販売

Sankei Travel Service
産経旅行

トラベル事業

SCRUM
株式会社スクラム

VM
VALUE MEDICAL

その他事業

サービス紹介①

ゴルフ事業

(株)バリューゴルフ
(株)ジープ

1 1人予約ランド

「ゴルフをしたいけど仲間がない」「予定が空いた日に気軽に予約したい」…。高まりつつある1人予約需要に対応した、業界初の画期的な予約サービスを展開しております。



2 広告

業界最多の発行部数を誇るゴルフ情報誌「月刊バリューゴルフ」、JCBゴールドカード会員の自宅に郵送されるプレミアゴルフ情報誌「VG Premier」の企画・営業・編集・制作を行っております。



3 レッスン

ゴルフ場での実践的なオンコースレッスンと最新シミュレーターを使用したインドアレッスンを提供。オンコースレッスン・インドアレッスン共に1人予約ランドのシステムを使用し集客しております。



4 EC及び実店舗(用品販売)

大手インターネットモールと大崎・新橋・葛西に実店舗にて国内及び海外のゴルフ用品を格安で販売。また、シューズ・ウェア・グローブなどのオリジナル商品の開発も行っております。

JYPER'S
HEARTFULL GOLF SHOP

サービス紹介②

トラベル事業

(株)産経旅行

1 募集型企画旅行

ゴルフ事業と協働し、「1人予約ゴルフ旅」、「海外VGカップ」等、ゴルフツアーの企画販売を行っております。また、元々行っていた在日外国人向けのチケット販売に加え、日本各地の人気観光地を遊覧するバスツアーの企画販売を行っております。



2 受注型企画旅行

旅行者の依頼に基づいて旅行企画を作成する、オーダーメイドツアーの企画販売を行っております。業界最大級の社員旅行や、大学をはじめとする教育機関の視察旅行・研修旅行等を企画販売しております。



3 出張等の手配

旅館・ホテル・民宿等の宿泊手配、航空券・切符・貸切観光バス・観光タクシー・レンタカーの手配を行っております。また、それらを組み合わせ、出張等の手配を行っております。



広告メディア制作事業・メディカル事業

1 求人・ブライダル広告及びグループ内広告の制作

【広告メディア制作事業】求人やブライダル関連の広告制作業務を受託しております。取材、原稿制作、校正、画像加工などを担当し、委託者から委託料収入を得ております。また、グループ内の印刷物などを制作しております。



2 医療関連書籍の販売

【メディカル事業】医療機関の診察内容や最新医療の取り組みや実績等を紹介する書籍を発行しております。現在までに全29施設の書籍を手掛け、医療機関と患者双方にメリットのある情報をお届けしております。



3 ES/PS(従業員・患者満足度)調査

【メディカル事業】医療業界の重要な課題、医師・看護師の離職率。この課題を解決することで、より良い医療が提供でき、患者満足度が向上し、医療機関の経営改善を行なうためのサービスを提供しております。



4 サプリメントの開発・販売

【メディカル事業】ハーバード大学で研究・開発され、米国にて特許5件を有する成分「UC-II」を含有したサプリメントを開発し、膝の痛み悩む中高年のスポーツ促進をサポートしております。

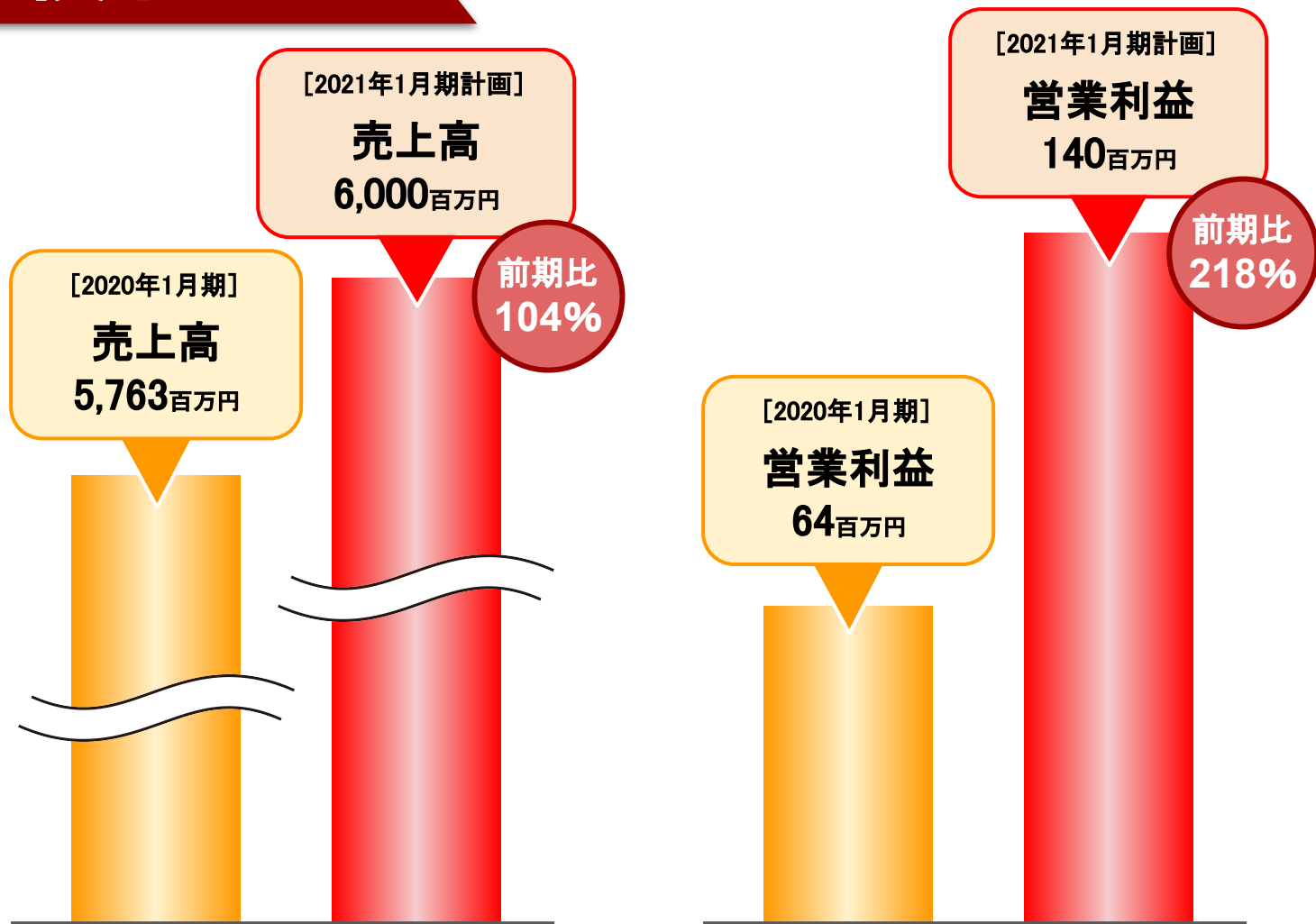


2021年1月期における 重点施策について



バリューゴルフ
VALUE GOLF

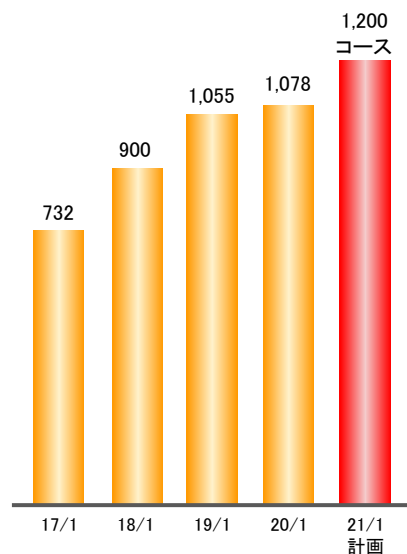
業績予想



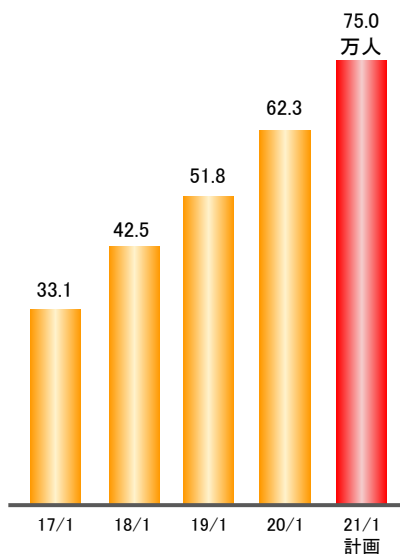
売上高60億円、営業利益1億4千万円を目指します。

ゴルフ事業 重点施策①-1人予約ランド

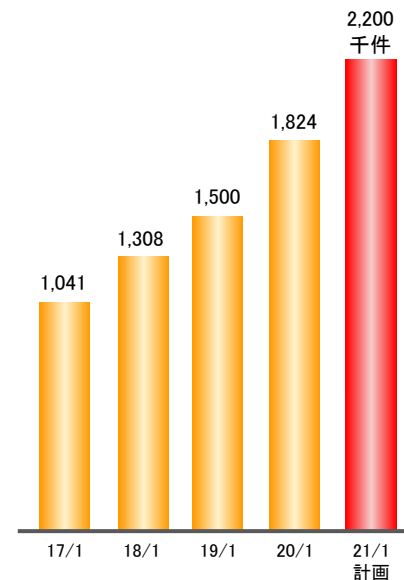
1人予約契約ゴルフ場数



1人予約登録会員数



1人予約年間エントリー数



当社主力商品「1人予約ランド」は、契約ゴルフ場数・登録会員数・年間エントリー数等、堅調に増加ペースを維持しております。ゴルフ市場における認知も進み、今後も、1人でゴルフを予約するニーズは高まっていくものと推察されます。

1人予約ランドの市場拡大と利便性向上

ゴルフ事業 重点施策①-1人予約ランド

1

予約枠獲得の
ための
営業強化

・ゴルフ場開催の
イベントや早朝
薄暮・スルー
プレーなど多様
なプランの枠を
獲得

2

「あしたゴルフ」
「今日ゴルフ」など
直前需要の
取り込み

・「天気が回復したから
やっぱりゴルフに
行きたい」
「予定が空いたから
ゴルフに行きたい」
等、従来のゴルフ予約
の概念を覆す直前予約
のシステムを開発

3

横展開の
開始

・1人予約ランドの
システム・会員
組織と親和性の
高い分野での
新企画、新商品
のリリース

ゴルフ事業 重点施策②-広告

業界最大部数のフリーペーパー「月刊バリューゴルフ」

ゴルフを何倍も楽しむための総合情報サイト「VGWEB」と連携し、ゴルファーに様々なサービスを提供します。

発行 エリア	【関東版】 東京・神奈川・埼玉・千葉・茨城・栃木・群馬、福島・静岡の一部 【関西版】 大阪・京都・兵庫・滋賀・奈良・和歌山、三重・香川・愛知の一部
発行 サイクル	月刊
創刊	2003年10月17日
定価	無料
対象読者	平均46.7歳。30代、40代、50代のゴルファーを中心に、20代の若年層やリタイア後のシニアゴルファーも。約半数が年収600万円超と生活余裕度は比較的高め。いろいろなコースでプレーしたいというアクティブなライフスタイルを持つ層が読者の中心。
流通	ゴルフショップ、ゴルフ練習場、関東・関西の主要ゴルフ場など約2500箇所に設置。 また駅頭やイベント会場での配布、生保レディーによる顧客への手渡し配布など。



ゴルフ事業 重点施策③-レッスン

1 ビジター向け 完結型レッスンの 開始

バリューゴルフ大崎の会員以外を対象としたスポットのレッスンを受けられるコースの新設



2 イベントの 定期開催

弾道計測器を使用したドラコンやアプローチチャレンジ等、室内で行えるイベントを開催



3 オンコース レッスンの 拡充

新規エリア開拓とレッスン対応コースの拡充。レッスンコーチの確保



潜在顧客とニーズの発掘

ゴルフ事業 重点施策④-(株)ジープ

1
粗利率の
向上

2
販売チャネル
の精査

3
自社開発
商品のシェアアッ
プ

- ・仕入れ掛け率
ダウン、売価UP
- ・高粗利商品の
シェアアップ

- ・自社ECサイト等
の原価・販管費率
が低い販売チャネ
ルの強化

- ・好調の自社製品
のシェアを上げ、
高い利益を確保



ゴルフ事業 重点施策④-(株)ジープ

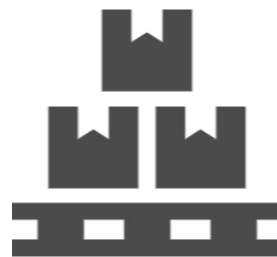
4 大崎店の有効活用

- ・試打クラブを大幅拡充し、シミュレーターを利用できるVG大崎との相乗作用の画策



5 物流費用への対策

- ・送料負担・配送費アップ等の対策のため、売価の調整などを試行



トラベル事業 重点施策①-企画ツアー-

カスタマーのニーズに対応した企画開発

ゴルフ事業・メディカル事業とコラボレーションした旅行商品のみならず、潜在的なニーズに対応した新商品の企画開発を行っていきます。
具体的には、元々強みであった在日外国人向けの海外ツアーや教育機関・法人向けの研修旅行等を展開し、高い利益率を確保いたします。



企業



教育機関



在日外国人

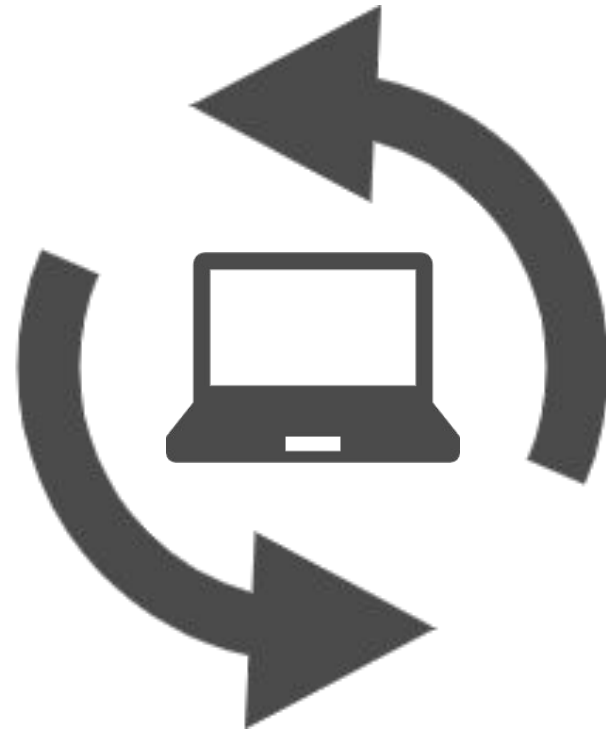
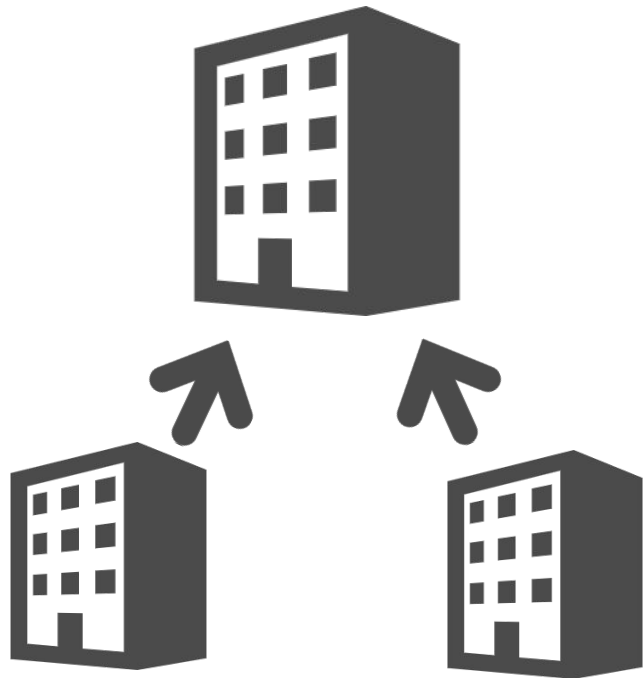


旅行の潜在ニーズを
掘り起こし

トラベル事業 重点施策②-事業再構築

不採算支店と業務のリストラクチャリング

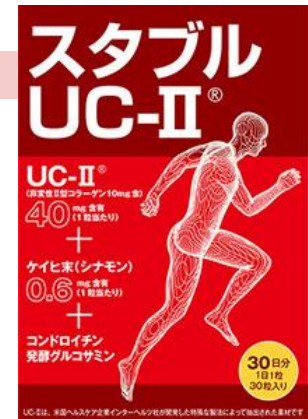
前期に事業所の統廃合を行ったため、一時的な費用が発生しましたが、当期は販売費及び一般管理費の削減が見込まれております。
また、業務内容の見直しを図り、旅行業専用の基幹システムを導入し、受注から会計までのフローを一気通貫することで、さらなる効率化を進めてまいります。



その他の事業 重点施策⑤-サプリメント

プロモーションの拡大

ハーバード大学で研究・開発され、米国で5件の特許を持つ成分「UC-II」を含有した変形性膝関節症サプリメント「スタブルUC-II」を、需要の大きい女性マーケットにリーチできるようにプロモーションを拡大。また、ターゲットに合わせた紙媒体での広告発信を行い、効率的に継続利用者を獲得いたします。



プロモーション対象をゴルファーから一般女性に拡大

売上高100億円の早期達成を 目指し、改革と改善の実行

グループ各事業がそれぞれ企業価値を高め、相互に協力しあうことで、大きな相乗効果が生まれています。

今後の市場変更を見据え、売上高100億円の早期達成をグループ一丸となって目指します。

将来見通しに関する注意事項

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、予めご了承下さい。



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。



東証マザーズ上場

証券コード:3931