



株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン
www.golfdigest.co.jp

2018年12月期 1Q決算 ハイライト

(証券コード: 3319)

本資料に記載されている弊社の計画・予測・戦略などにつきましては、既に確定している要素を除き、潜在的リスクや不確定要素を含んでおり、その内容を保証するものではありません。

潜在的リスクや不確定要素には、個人消費動向を中心とした経済状況、当社グループの主たる事業領域であるゴルフ市場やインターネット市場全般の動向、市場における競争の状況、急速な技術革新等が考えられますが、これらに限定されるものではありません。

本資料・データの無断転用はご遠慮ください。



「客心」=顧客主義

お客様が真に望むサービスを追究

全サービスにおいて
提供価値及び顧客満足度
業界NO1を実現する

提供価値の
最大化



売上成長



顧客満足度の
向上

中長期成長のための投資も強化





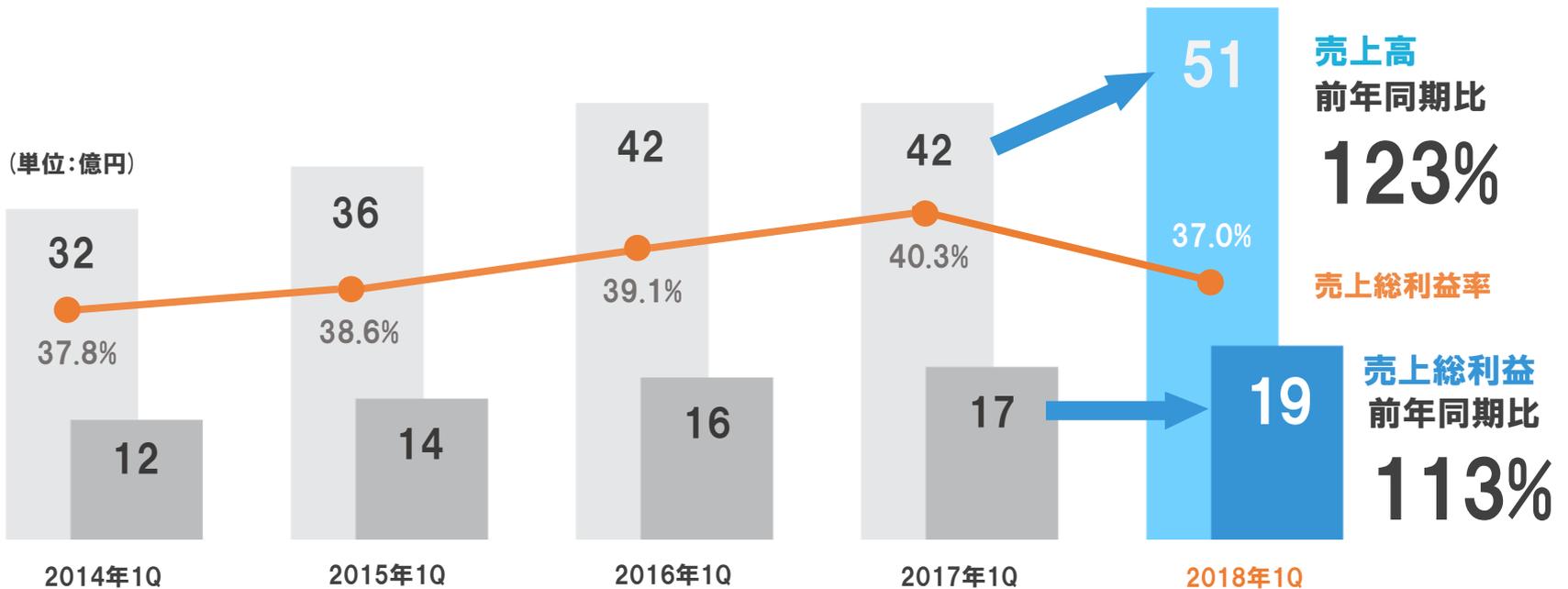
◎ 売上高、売上総利益は過去最高を更新
前年比2桁以上の成長

◎ ロイヤル顧客の育成に注力
サービス間の相互利用促進が引続き奏功

(単位:百万円)	2016年1Q	2017年1Q	2018年1Q	前年比
売上高	4,209	4,233	5,199	+966 (123%)
売上総利益	1,646	1,706	1,922	+215 (113%)
販管費	1,587	1,742	1,876	+134 (108%)
営業利益	58	△35	45	+80 (-%)
経常利益	60	△32	44	+76 (-%)
親会社株主に帰属する四半期純利益	20	△43	△20	+23 (-%)
EBITDA	220	64	161	+96 (250%)

※ EBITDA = 経常利益 + 減価償却費 + のれん償却費 + 支払利息 + 長期前払費用

ゴルフ用品販売が売上成長を牽引
 サービス毎の売上構成比の変化に伴い売上総利益率は悪化
 物流コスト増加の影響は限定的



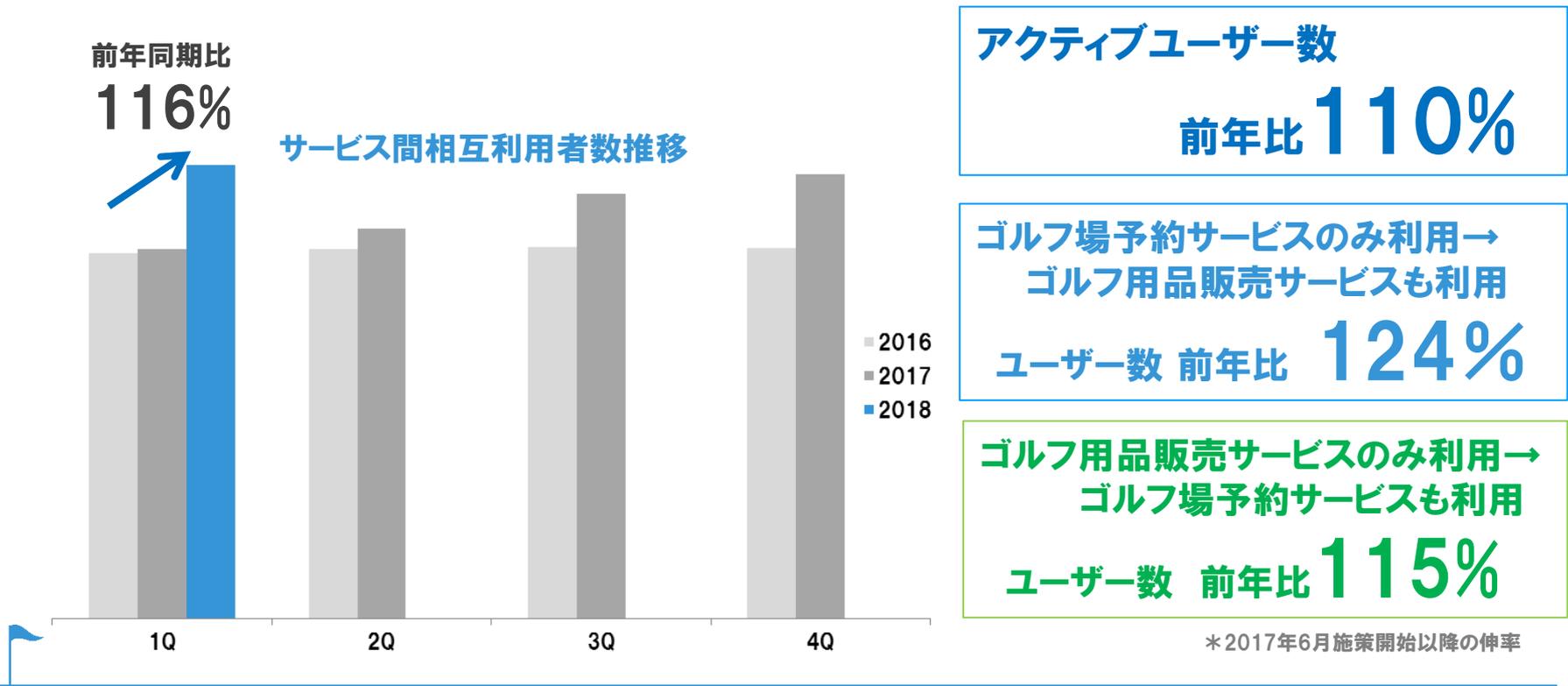
売上拡大のためのサービス強化、顧客獲得に必要なコストを積極投下
 ポイント・クーポン等の販促施策に加え、メールマガジン、リスティング広告等
 露出強化



(単位:百万円)



昨年6月から開始した新会員制度「GDOヤードプログラム」
 ゴルフ用品販売サービスとゴルフ場予約サービスの特典付与制度を統一
 サービスの相互利用、リピート利用を促進



ゴルフ用品販売好調の下支えとなる在庫を拡充
 品揃えを強化し、欠品による機会損失が減少
 中古用品買取りも継続して強化中、中古在庫数4万点を超える

(単位:百万円)

		2017年12月末	2018年3月末	前年末比
資産	流動資産	7,859	8,329	+470
	固定資産	2,946	2,963	+17
資産計		10,805	11,293	+488
負債	流動負債	4,589	5,196	+606
	固定負債	196	200	+4
	純資産	6,019	5,897	△122
負債純資産計		10,805	11,293	+488

■ 資産

売掛金 : △2.0億円
 棚卸資産 : +7.7億円

■ 負債

買掛金 : +3.2億円
 短期借入金 : +5.0億円
 未払法人税 : △3.1億円

ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World