

# 2021年12月期 第3四半期 決算資料

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

**GDO**<sup>≡</sup>

 **PLAY YOUR LIFE**

## INDEX

### 1.エグゼクティブサマリ

- Q3も引き続き好調に推移
- 将来成長に向けた取組み

### 2.Q3業績

### 3.Q3の取組み

### 4.参考データ



CHAPTER  
**01**  
エグゼクティブサマリ

上期に引き続きゴルフ需要は旺盛。GDOグループの総合力でその需要を着実に捉えた結果、上期に続きQ3累計としても過去最高の売上高及び各段階利益となった。

### 過去最高収益を記録

売上高

**291**億円

20年比 +21.6%

EBITDA

**25.4**億円

20年比 +88.8%

営業利益

**12.0**億円

20年比 +510.6%

## ❖ 成長分野への積極的な投資

- ・ 米国におけるゴルフ需要の拡大、米国ゴルフテックの好調な業績を背景にFC店舗の直営化を計画時より前倒し実施。
- ・ 国内ゴルフ練習場におけるトップトレーサー・レンジは、設置エリアを拡げ新規導入を進める。

## ❖ マーケティング施策の実行

- ・ 今年度及び次年度以降の更なる成長を実現するために、マーケティング施策を積極的に実行。

## ❖ プライム市場の選択及びガバナンス体制の強化

- ・ 新市場におけるプライム市場を選択・申請。
- ・ コンプライアンス及びリスク管理の徹底のための取組みを強化し、より実効性のあるものにすべくコンプライアンス担当執行役員を設置。



ゴルフ需要を捉えた施策が奏功。また将来成長に向けた先行投資を実施するも、売上高及び各段階利益すべて過去最高を記録。

(百万円)		2019年Q3累計	2020年Q3累計	2021年Q3累計	(前年比)	
<b>売上高</b>		<b>25,602</b>	<b>23,998</b>	<b>29,187</b>	<b>+ 5,188</b>	<b>(+21.6%)</b>
	(国内)	19,990	19,048	20,543	+ 1,495	(+7.8%)
	(海外)	5,612	4,950	8,643	+ 3,693	(+74.6%)
<b>売上総利益</b>		<b>10,048</b>	<b>9,036</b>	<b>12,334</b>	<b>+ 3,298</b>	<b>(+36.5%)</b>
<b>販管費</b>		<b>9,556</b>	<b>8,839</b>	<b>11,129</b>	<b>+ 2,290</b>	<b>(+25.9%)</b>
<b>EBITDA</b>		<b>1,577</b>	<b>1,348</b>	<b>2,546</b>	<b>+ 1,197</b>	<b>(+88.8%)</b>
	(国内)	1,316	1,507	1,659	+ 151	(+10.1%)
	(海外)	260	-158	886	+ 1,045	(- %)
<b>営業利益</b>		<b>492</b>	<b>197</b>	<b>1,205</b>	<b>+ 1,008</b>	<b>(+510.6%)</b>
	(国内)	935	1,117	1,226	+ 109	(+9.8%)
	(海外)	-443	-919	-21	+ 898	(- %)
<b>経常利益</b>		<b>485</b>	<b>266</b>	<b>1,221</b>	<b>+ 954</b>	<b>(+358.5%)</b>
<b>当期純利益</b>		<b>203</b>	<b>-142</b>	<b>791</b>	<b>+ 933</b>	<b>(- %)</b>

## IT投資、設備投資等で Q3累計 30億円を実施。

### 海外事業 新規事業

海外事業：21.7億円

- ❖ 米国GOLFTECの直営店+24店（FC店直営化16店含む）
- ❖ ソフトウェア開発等

新規事業：2.4億円

- ❖ トップトレーサー・レンジの新規導入等

### 国内事業

国内事業：6.0億円

- ❖ GDOのビジネスの根幹を支えるシステム基盤の拡充
- ❖ サービス強化のための投資

### 株主還元

2021年12月期 中間配当 4.0円を実施

期末配当は 5.5円を予定

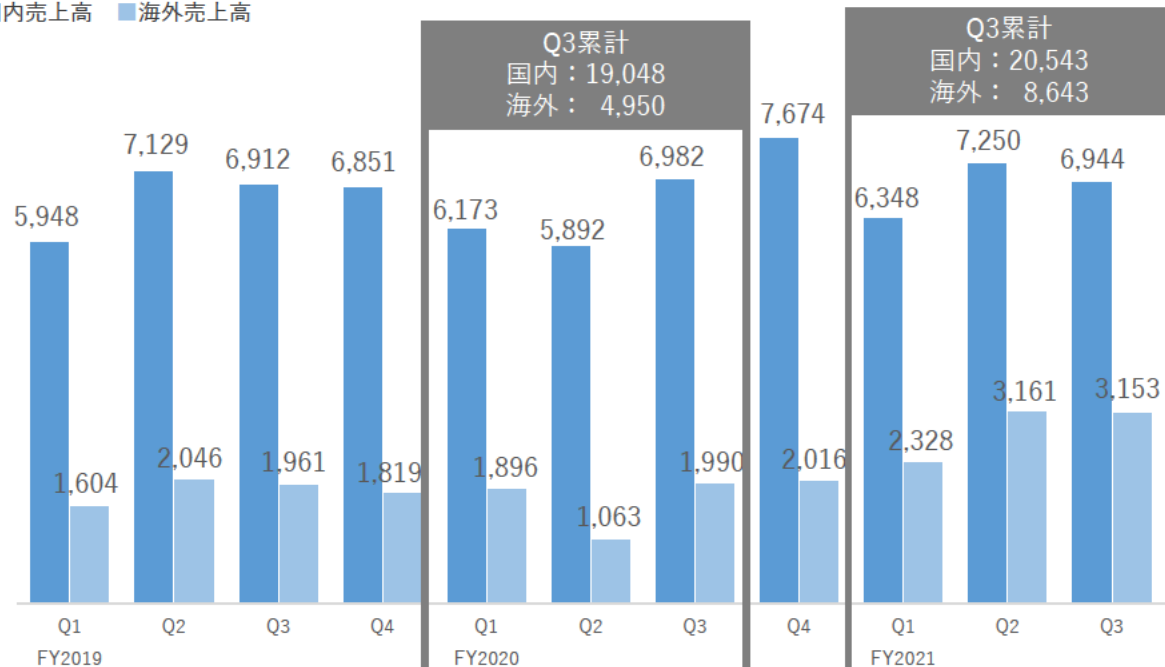


特に海外セグメントのインフラブメント事業が成長を力強く牽引。

## セグメント別売上高

(単位：百万円)

■ 国内売上高 ■ 海外売上高



2020.Q3累計比

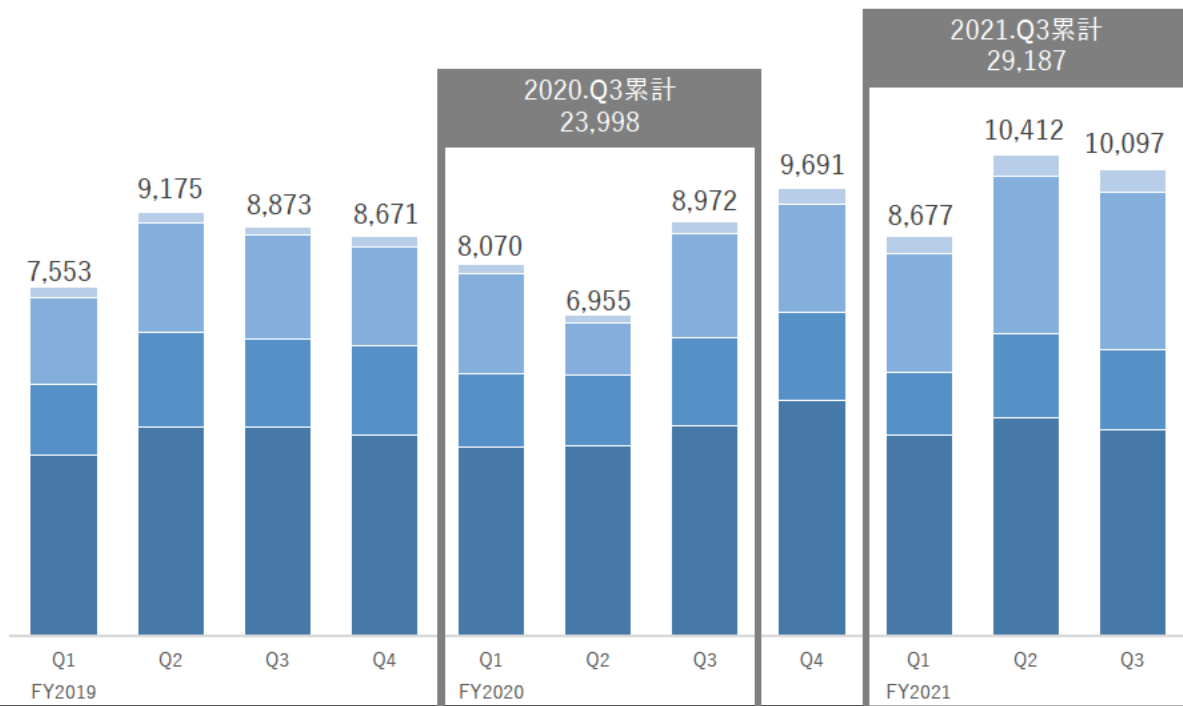
■ 国内売上高  
+1,495 (+7.8%)

■ 海外売上高  
+3,693 (+74.6%)

### サービス別売上高

(単位：百万円)

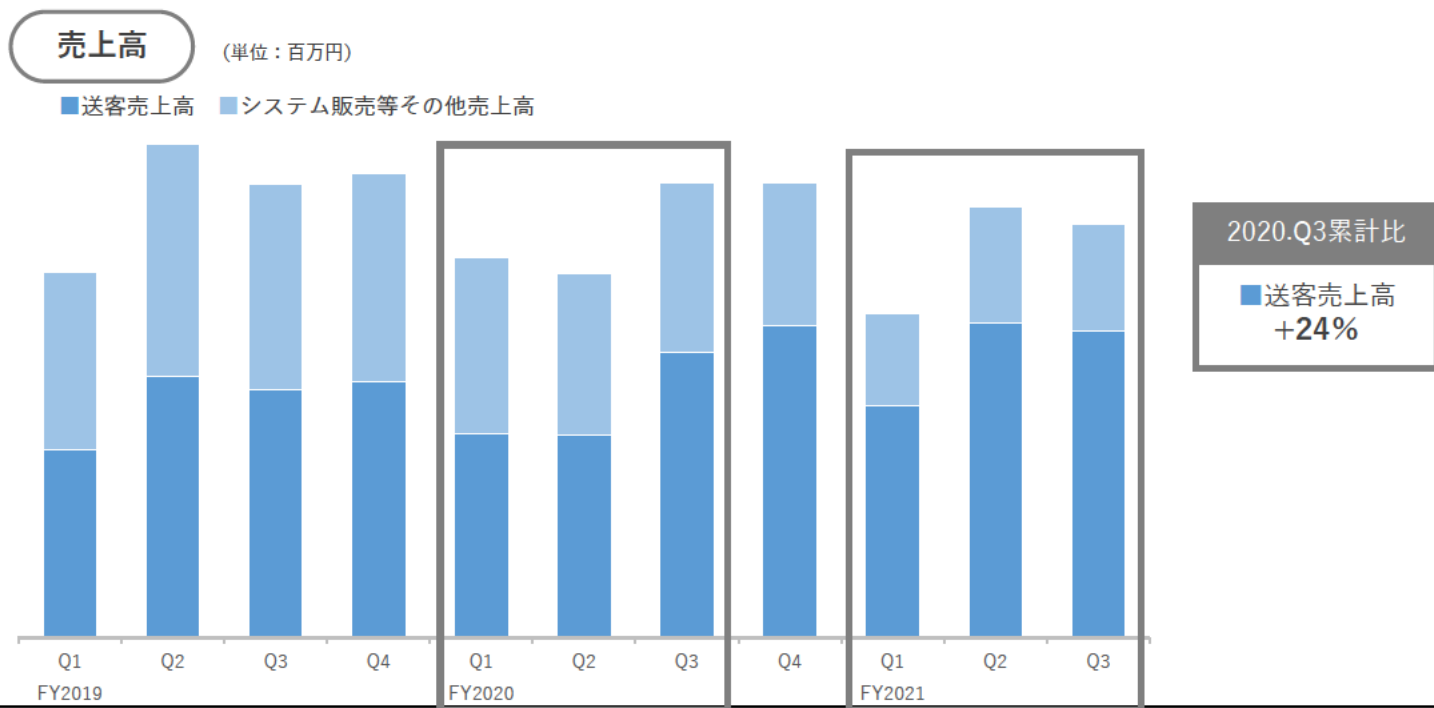
■ ゴルフ用品販売事業 ■ ゴルフ場予約事業 ■ インクルーブメント事業 ■ その他事業



#### 2020.Q3累計比

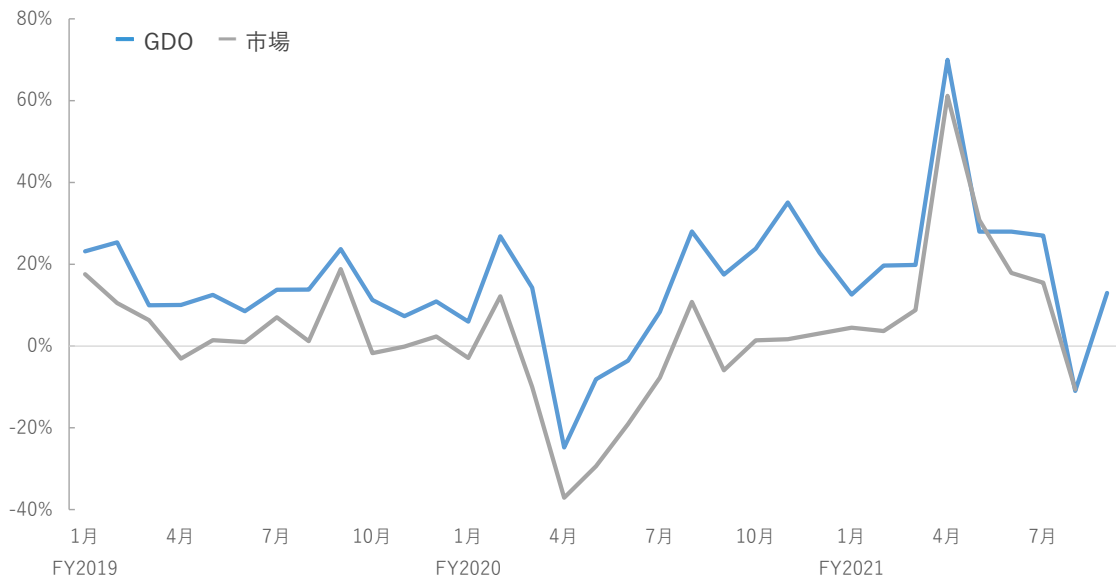
- その他事業 +110%
- インクルーブメント事業 +69%
- ゴルフ場予約事業 -3%
- ゴルフ用品販売事業 +6%

収益性の高い送客サービスに集中し、需要を捉えた予約枠の拡充、各種マーケティング施策等で新規顧客が増加。8月を除く各月の好天も寄与。



## 8都道府県における送客人数（前年同月比）

予約タイミングの直前化の流れを汲んだ取組みが奏功。8月は西日本を中心とした悪天候の影響を受けるも、その他の月の送客人数は二桁成長を維持。

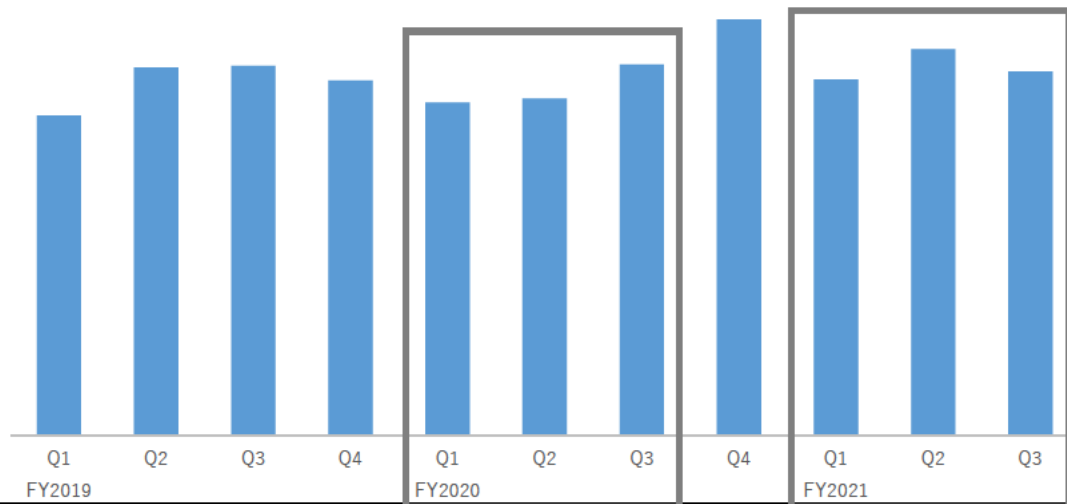


経産省「特定産業サービス産業動態調査（ゴルフ場）」より当社作成

アプリ戦略や販売促進施策等が奏功し売上成長を実現。  
相対的に高利益率のゴルフウェアの安定的成長が特に売上、売上総利益を牽引。

売上高

売上総利益率 2019年比 3.0ポイント改善

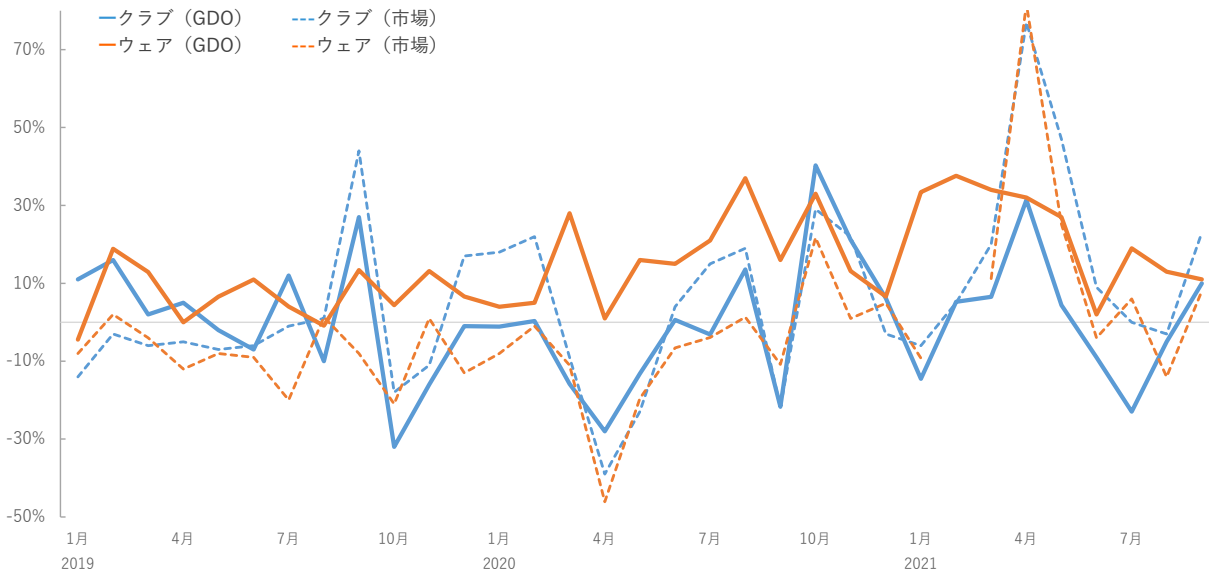


2020.Q3累計比

+6%

## 受注額の推移（前年同月比）

旺盛なゴルフ需要で特にウェアの売れ行きが好調に推移。  
クラブは一時COVID-19の影響による生産量低下等の影響を受ける。



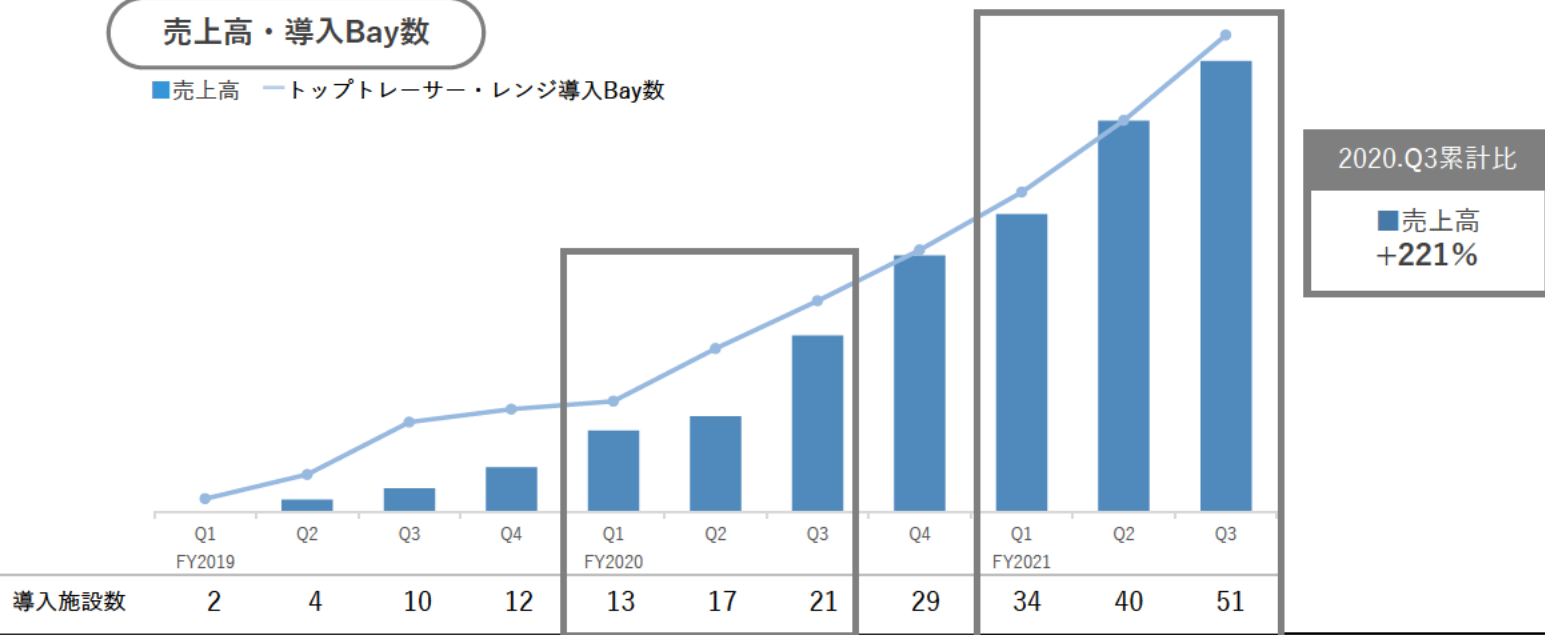
ジーエフケー・ライフスタイルトラッキング・ジャパン（株）が算出する「全国有力ゴルフ用品取扱店実店舗の販売実績をもとに推計した市場規模における前年同月比」より当社作成

COVID-19の影響からゴルフ練習場の営業自粛等で新規導入数は計画比で一部遅れるも、甲信越・北陸地区に初導入するなどエリア拡大が進む。

Q4には九州初導入したほか、既に8施設において導入を予定。

## 売上高・導入Bay数

■売上高 — トップトレーサー・レンジ導入Bay数

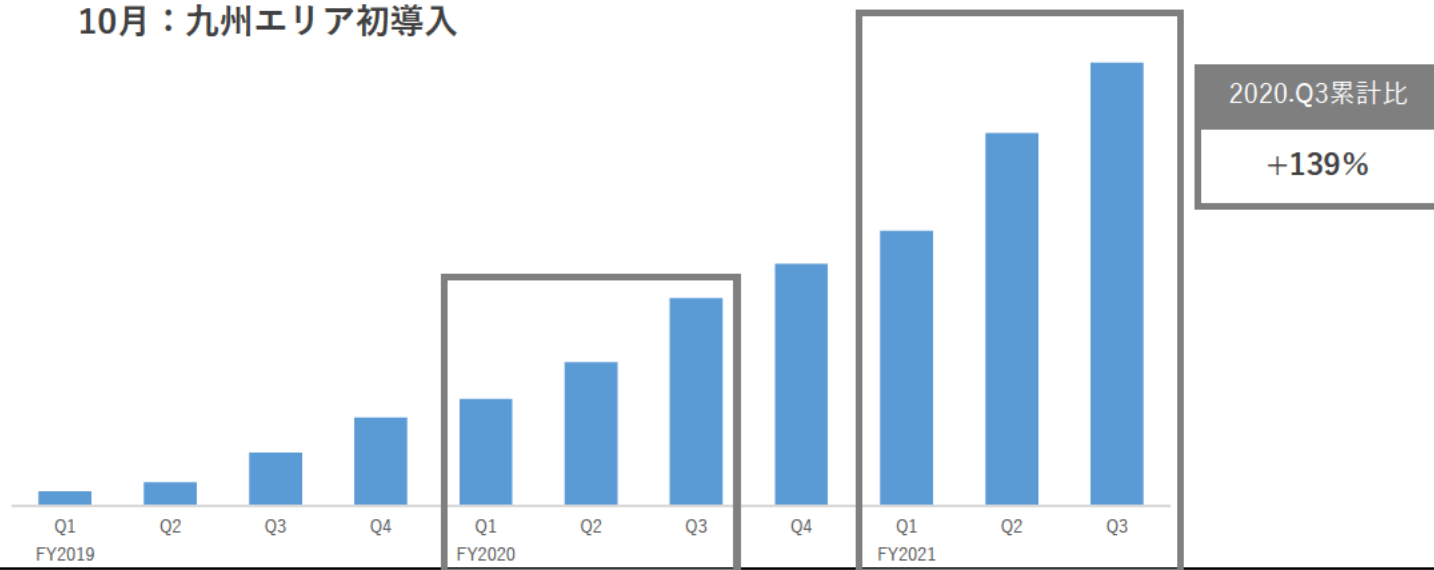


2020.Q3累計比

■売上高  
+221%

### トップトレーサー・レンジ利用者数のQ別推移

- ❖ 需要拡大を捉えたイベント実施等で既存導入施設における利用者数も拡大
- ❖ 4月：トップトレーサー・レンジ専用アプリ（無料）10万DL突破  
8月：累計利用者数500万人突破  
10月：九州エリア初導入



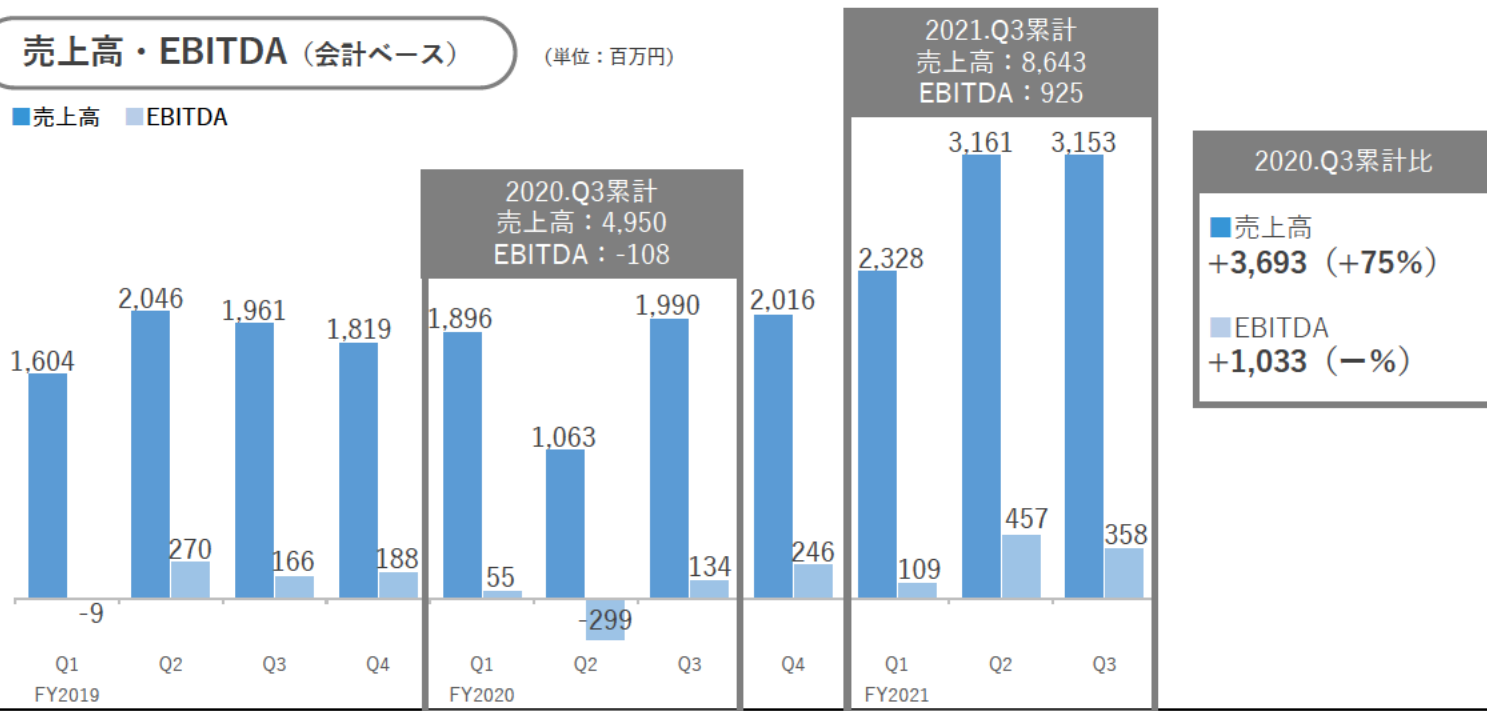


米国での加速するゴルフ需要を確実に捉え、直営店、FC店ともに好調。  
レッスン及びクラブフィッティングが特に伸長。

売上高・EBITDA（会計ベース）

（単位：百万円）

■売上高 ■EBITDA



## 店舗数

Q2以降、高いゴルフ需要を背景にFC直営化計画を前倒しで実行。

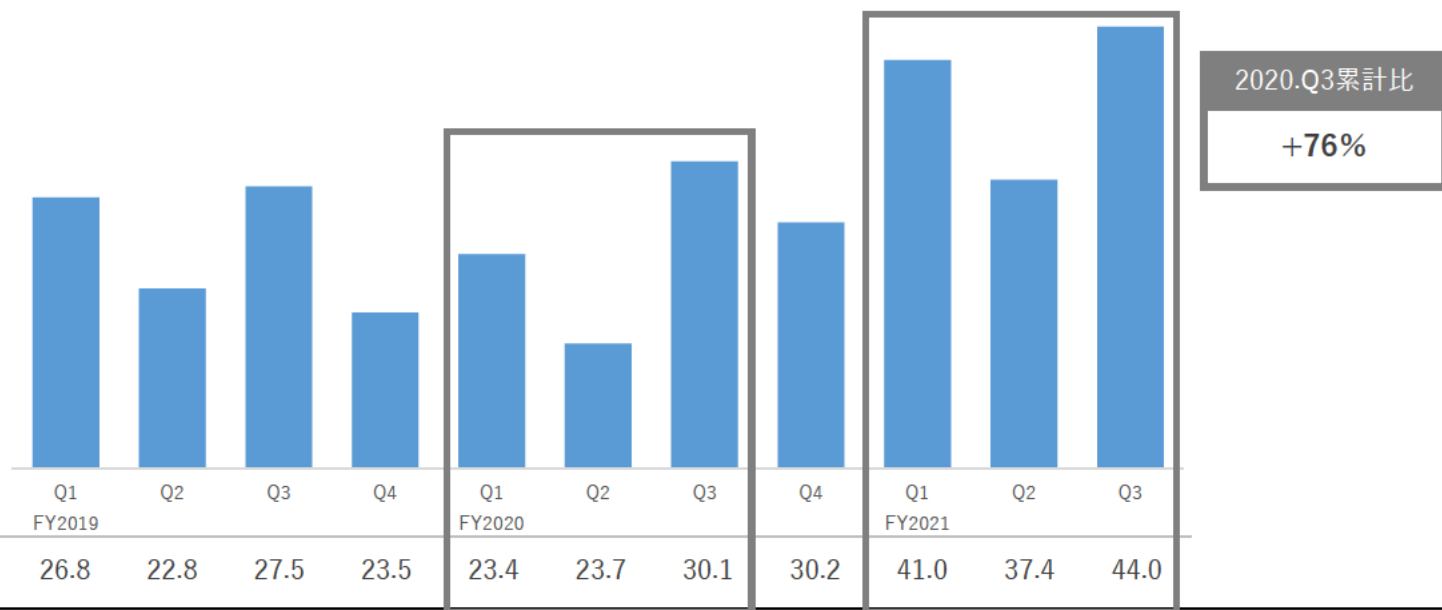
Q4には、新規出店5店新設予定で年度末における合計店舗数220店を見込む。

	直営店	FC店	合計
2019.Q3末	113	95	208
2020.Q3末	113	94	207
2020年度末	116	91	207
- 新設	(+8)	(0)	(+8)
- FC店直営化	(+16)	(-16)	(0)
- 退店	(0)	(0)	(0)
2021.Q3末	140	75	215

## 直営店のCash Sales

例年3月及び8月に大型販売促進施策を実施。

米国ゴルフテックにおける9月末時点の前受金 44百万ドル（前年度末比+13.8百万ドル）。

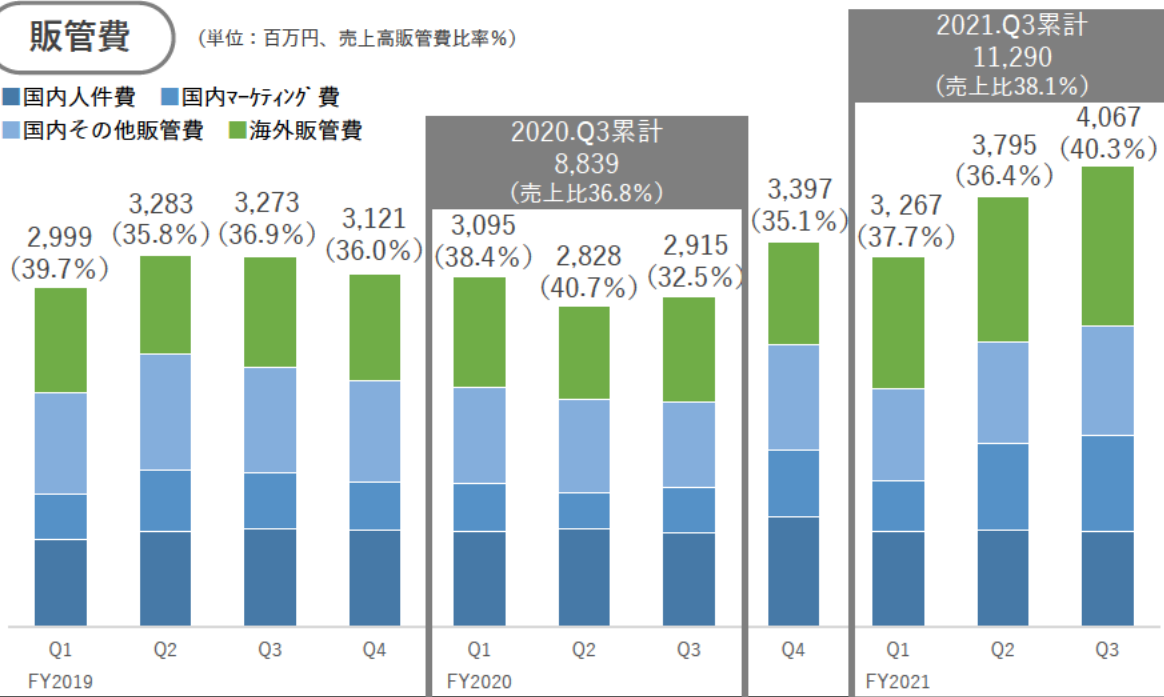


ゴルフ需要の拡大に応じた国内マーケティング費用に集中投下。  
 米国ゴルフテックのFC店直営化に伴い販管費増加。

販管費

(単位：百万円、売上高販管費比率%)

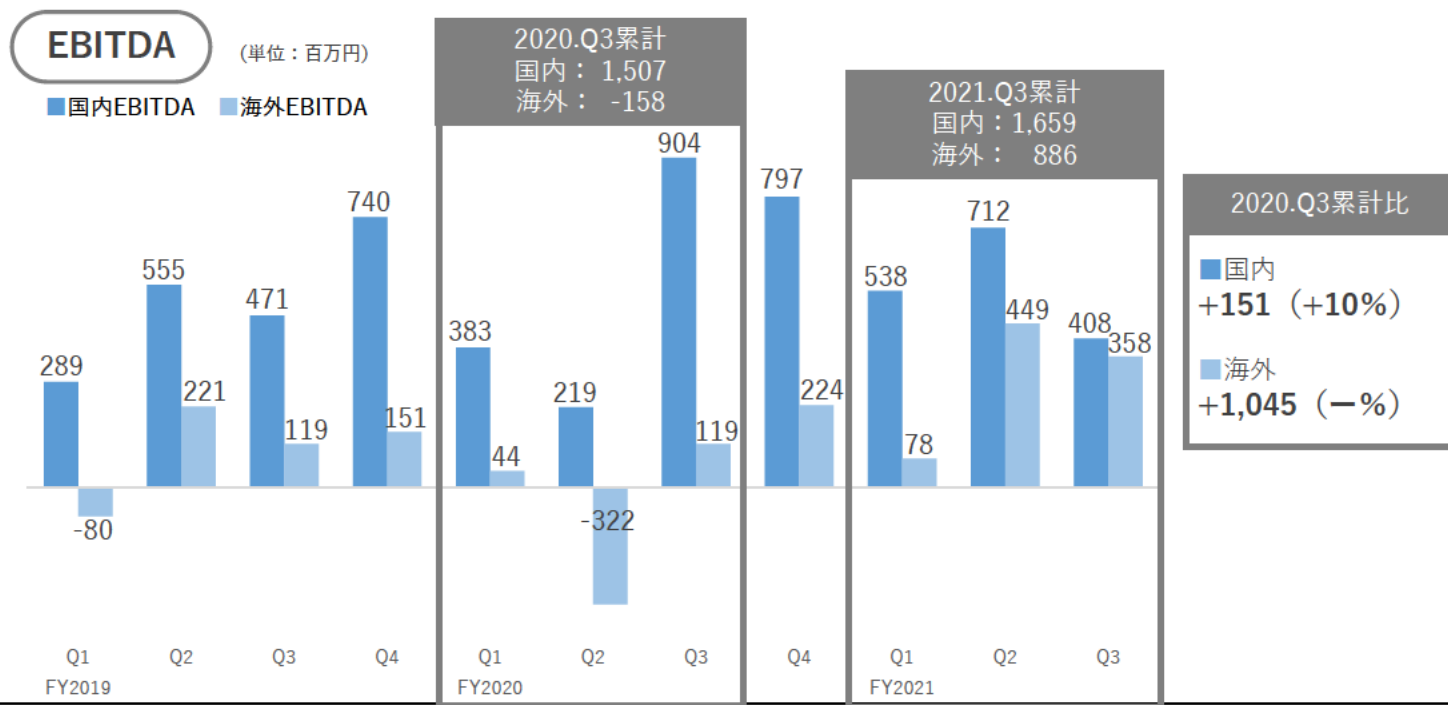
- 国内人件費
- 国内マーケティング費
- 国内その他販管費
- 海外販管費



2020.Q3累計比

- 海外販管費 +41%
- 国内その他 +10%
- 国内マーケティング費 +82%
- 国内人件費 +0.3%

売上成長及び事業の選択と集中等による粗利率の改善により、販管費では次年度以降への投資を実施しながらもEBITDA、営業利益ともに大きく成長。



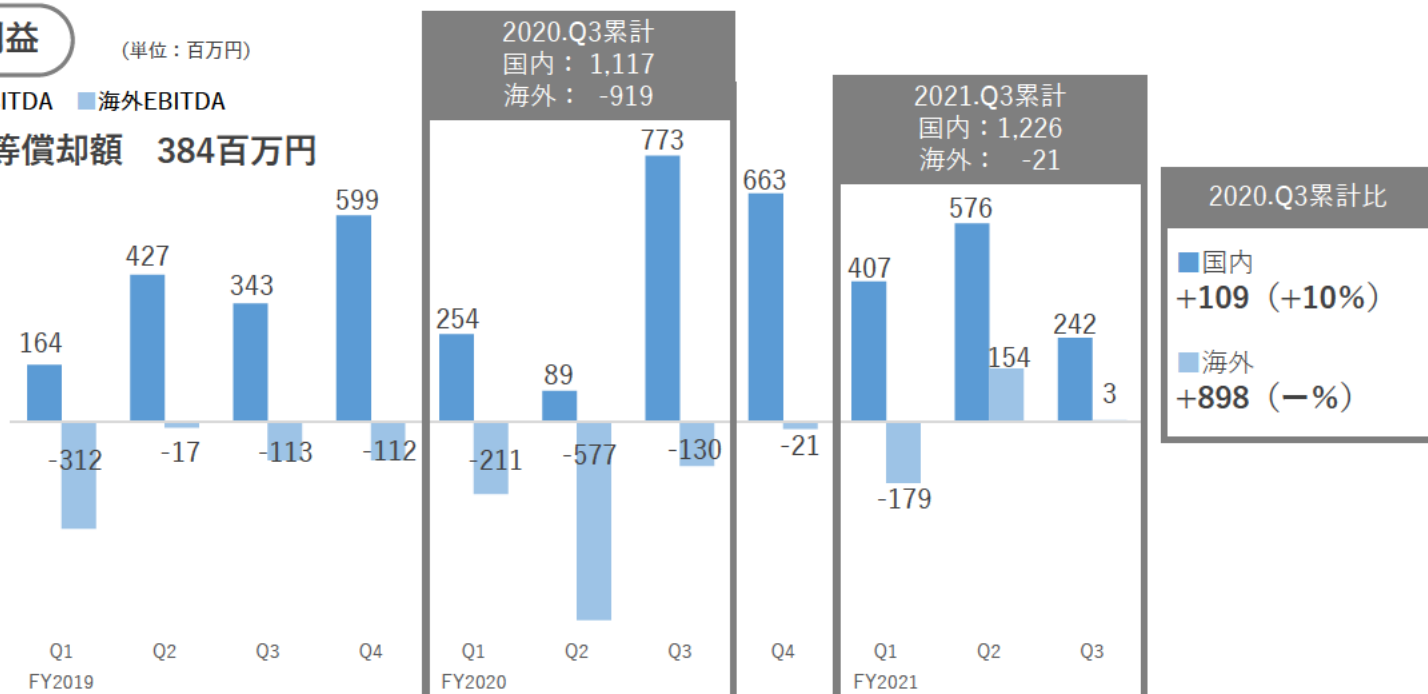
米国ゴルフテックでは売上伸長に伴い、徐々にのれん償却費等を吸収し営業黒字体質へと変化。ただし出店加速で新店の初期赤字は一定規模で発生予定。

## 営業利益

(単位：百万円)

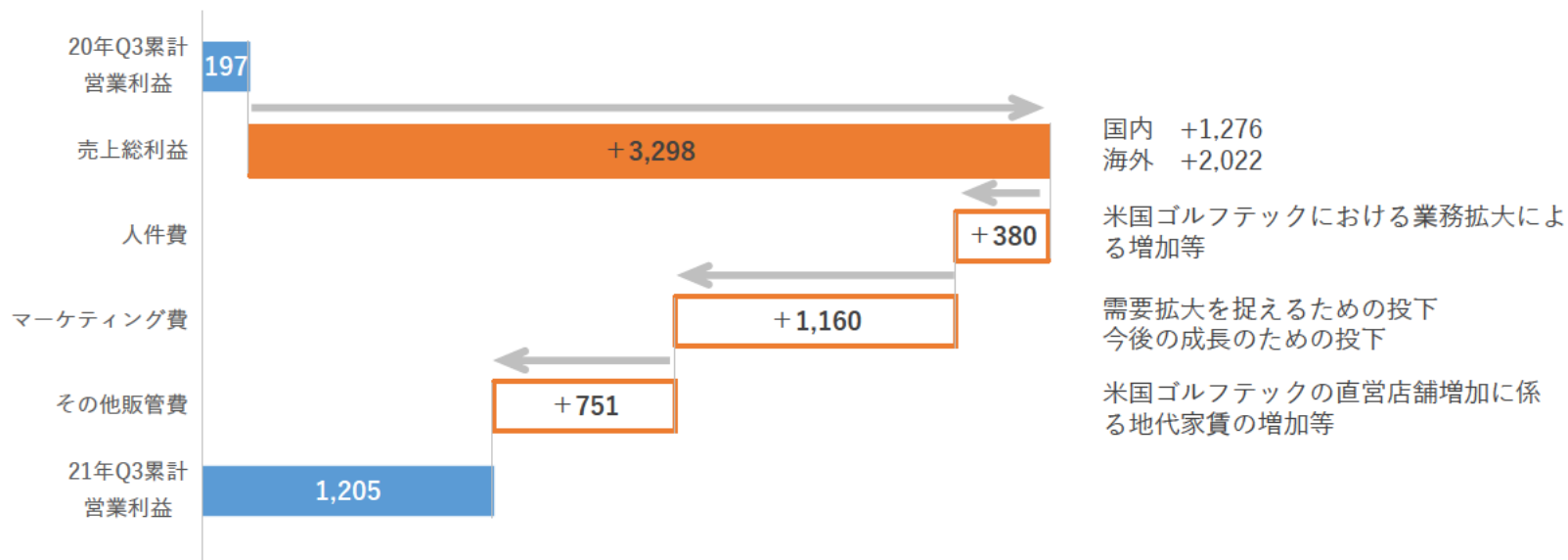
■国内EBITDA ■海外EBITDA

のれん等償却額 384百万円



## 営業利益増減分析

(単位：百万円)

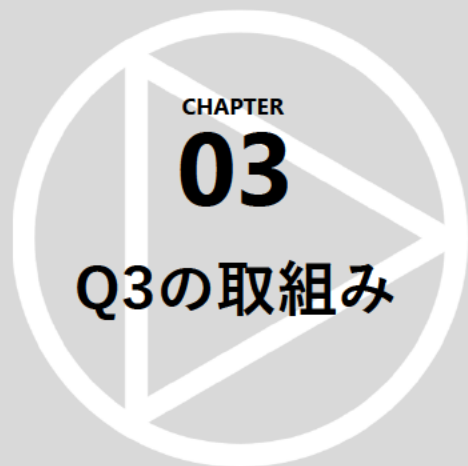


米国ゴルフテックにおけるFC店買収に伴いのれんを追加認識するとともに、  
同社業績好調により前受金が増加。為替レート上昇の影響もあり、総資産は31億円増加。

(百万円)	2020年末		2021年 Q3	
	(構成比)	(前期末比)	(構成比)	(前期末比)
現預金	2,873	- 498	2,375	- 498
売掛金	2,640	+ 125	2,765	+ 125
商品	2,898	+ 592	3,490	+ 592
その他流動資産	1,229	+ 319	1,548	+ 319
<b>流動資産</b>	<b>9,640</b> 54%	<b>+ 540</b> 48%	<b>10,180</b>	<b>+ 540</b>
有形固定資産	2,882	+ 725	3,607	+ 725
無形固定資産	4,505	+ 1,973	6,478	+ 1,973
(うち、のれん)	(2,568)	(+ 1,513)	(4,081)	(+ 1,513)
投資その他の資産	965	- 58	907	- 58
<b>固定資産</b>	<b>8,353</b> 46%	<b>+ 2,640</b> 52%	<b>10,993</b>	<b>+ 2,640</b>
<b>総資産</b>	<b>17,994</b> 100%	<b>+ 3,179</b> 100%	<b>21,173</b>	<b>+ 3,179</b> 100%

	2020年末		2021年 Q3	
	(構成比)	(前期末比)	(構成比)	(前期末比)
買掛金	2,089	+ 777	2,866	+ 777
有利子負債	2,138	- 315	1,823	- 315
前受金	2,951	+ 1,798	4,749	+ 1,798
その他の流動負債	3,899	- 76	3,823	- 76
<b>流動負債</b>	<b>11,078</b> 62%	<b>+ 2,184</b> 63%	<b>13,262</b>	<b>+ 2,184</b>
有利子負債	—	—	—	—
その他の固定負債	559	+ 236	795	+ 236
<b>固定負債</b>	<b>559</b> 3%	<b>+ 236</b> 4%	<b>795</b>	<b>+ 236</b>
<b>負債合計</b>	<b>11,637</b> 65%	<b>+ 2,420</b> 66%	<b>14,057</b>	<b>+ 2,420</b>
<b>純資産合計</b>	<b>6,356</b> 35%	<b>+ 759</b> 34%	<b>7,115</b>	<b>+ 759</b>
<b>負債・純資産合計</b>	<b>17,994</b> 100%	<b>+ 3,179</b> 100%	<b>21,173</b>	<b>+ 3,179</b> 100%






3.Q3取組み

ブランドコンセプト「PLAY YOUR LIFE」設定

Play Your Life



人生を、あそぼう。  
一見、無駄に思えるものごとが何かを教えてくれる。  
もっと自由に、自分らしく、すべてを楽しんでみる。  
遠くへ遠くへ飛ばしているのは、ゴルフボールではなくて、  
自分のころなのかもしれない。

## 初心者ゴルファー向けコンテンツを拡充

初心者ゴルファーの初ラウンドを全力アシスト



初心者ゴルファー向けウェブサイト



URL : <<https://www.golfdigest.co.jp/beginner/>>

## 先進技術「オプティモーション」導入

業界初、ワイヤレス、センサーレス環境で、データに基づくレッスンを実現。  
ニューノーマルな時代にも適合。



(米国子会社)

**GOLFTEC**

(国内子会社)

**GOLFTEC**  
by GDO

- ❖ 米国ゴルフテックが開発する「オプティモーション」は、高速HDカメラを搭載し、スイングを3Dで計測。独自の人工知能モデルを活用し、全てのスイングで4000以上のデータポイントを収集可能。
- ❖ 世界200以上の米国ゴルフテック店舗で利用。
- ❖ 日本国内全12店舗においても、10月以降利用開始。

## オンラインとオフラインを融合した参加型イベントを実施

トップトレーサー・レンジでグローバルトーナメント  
「9 SHOT CHALLENGE」を開催。

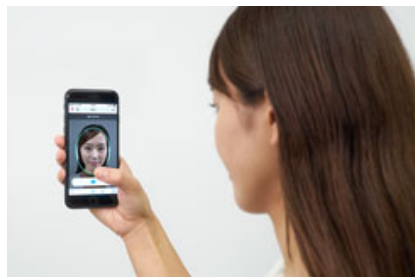
世界中のゴルファーとトップトレーサー・レンジを通じてリアルで対戦。  
新しいゴルフの楽しみ方を提案。



## ゴルフ×テクノロジーの取組み

### LIQUID eKYC

GDOゴルフショップでのゴルフクラブ買取に、オンライン本人確認システムを導入。買取にかかる日数削減を実現。



「LIQUID eKYC」とは（株）Liquidが提供するオンライン本人確認システム。eKYCは「electronic Know Your Customer」の略。

### Easy Web Matching

あなたに“マッチ”するドライバーをご提案

専用データベースをもとに、ゴルファーの悩みを解決するオンラインクラブ提案サービス。

こんな方に使ってほしい！

<b>自分に合ったクラブを選べない</b> 「自分のクラブ（組み）のドライバーは約300万通り！どれをもちおすめのクラブを提案します。」	<b>相談できる人がいない</b> 別のクラブに詳しい仲間がなくて悩んでしまったり、自分のクラブと自分に合ったクラブを提案します。
<b>気軽に利用したい</b> 利用回数だと悩みを伝えられないことありますよね。Easy Web Matchingならスマホなので気軽に利用できたいと思います。	<b>利用料金が心配</b> Easy Web Matchingは完全無料でご利用いただけます！個人情報取得も必要ありませんのでご安心ください。

Easy Web Matching サービスURL：  
<https://shop.golfdigest.co.jp/newshop/f/contents/easywebmatching>

### 指静脈認証を用いた 決済手段の共同実証開始

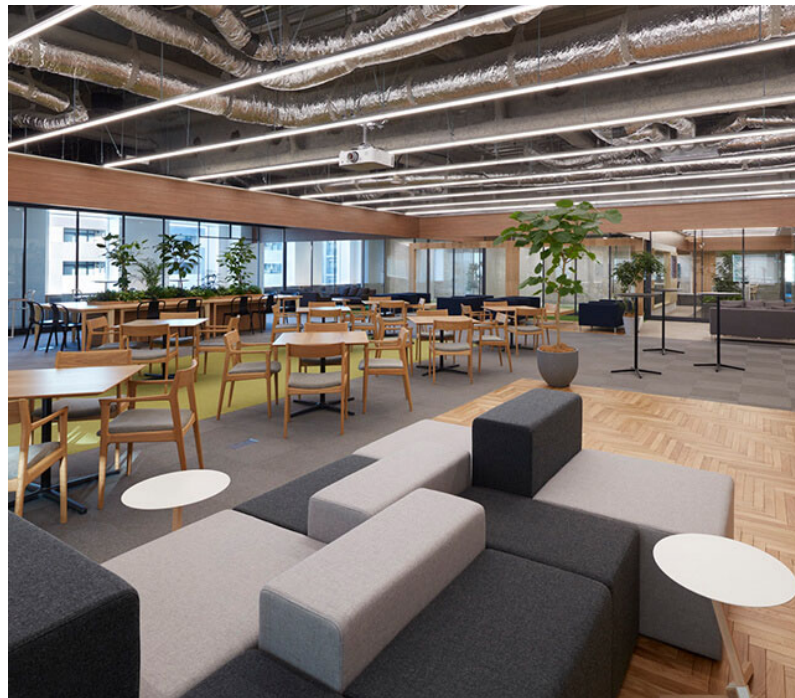
スムーズなチェックインやゴルフ場スタッフの働き方改革に貢献すべく、「GDO茅ヶ崎ゴルフリンクス」において、GDO、三菱HCキャピタル、日立製作所が共同実証を開始。



## ESGへの取組みを積極的に推進

### 「多様性を認める働き方」の追求 (Work Fast Ver.3.0)

- ❖ 働く場所を【リモート/オフィス/  
リモートとオフィスの混合】の中  
から選択登録制へ変更。
- ❖ コアタイムを撤廃し、  
5：00～22：00のフレキシブルタ  
イムを導入。非連続な働き方が可  
能。



## ESGへの取組みを積極的に推進

「GDO茅ヶ崎ゴルフリンクス」(旧茅ヶ崎ゴルフ倶楽部) スタート。

- ❖ 「PLAY YOUR LIFE」を具現化するための場として利用。
- ❖ 広域避難場所として広大な緑を守りつつ、様々なイベントを開催する等地域社会にも開かれた、多様性のある「日本一カジュアルでフレキシブルなゴルフコース」を目指す。



修学旅行に行けなかった地元の小  
学生向けに卒業記念イベント開催



YOGAイベント開催



家族で楽しめる各種イベントを開催



ドッグフィールドとして活用

### 茅ヶ崎市と「シティプロモーションに関する連携協定」締結

- ❖ 神奈川県茅ヶ崎市の広域避難場所に指定された「GDO茅ヶ崎ゴルフリンクス」をハブとして、「まちの魅力」向上に取り組む。
- ❖ 日本最大級のゴルフ総合ポータルサイトを通じて、茅ヶ崎市の「まちの魅力」を発信。





## ESGへの取組みを積極的に推進

### 「リユース事業（REコマース※）」への継続的な取組み

- ❖ 2003年からゴルフ用品中古事業に着手し、2007年から直営店舗の運営を開始。

※REコマースとは  
商品レンタルやユーズド商品の買取、再販サービスを総称する言葉。

### 「ペーパーレス」（オンライン対応）

- ❖ 2006年以降、書類をストックしない＝ペーパーレスストックレスを開始し、紙の使用量を大幅に削減。現在も継続。
- ❖ 契約書類の電子署名を導入
- ❖ 経費精算オンラインシステムの導入

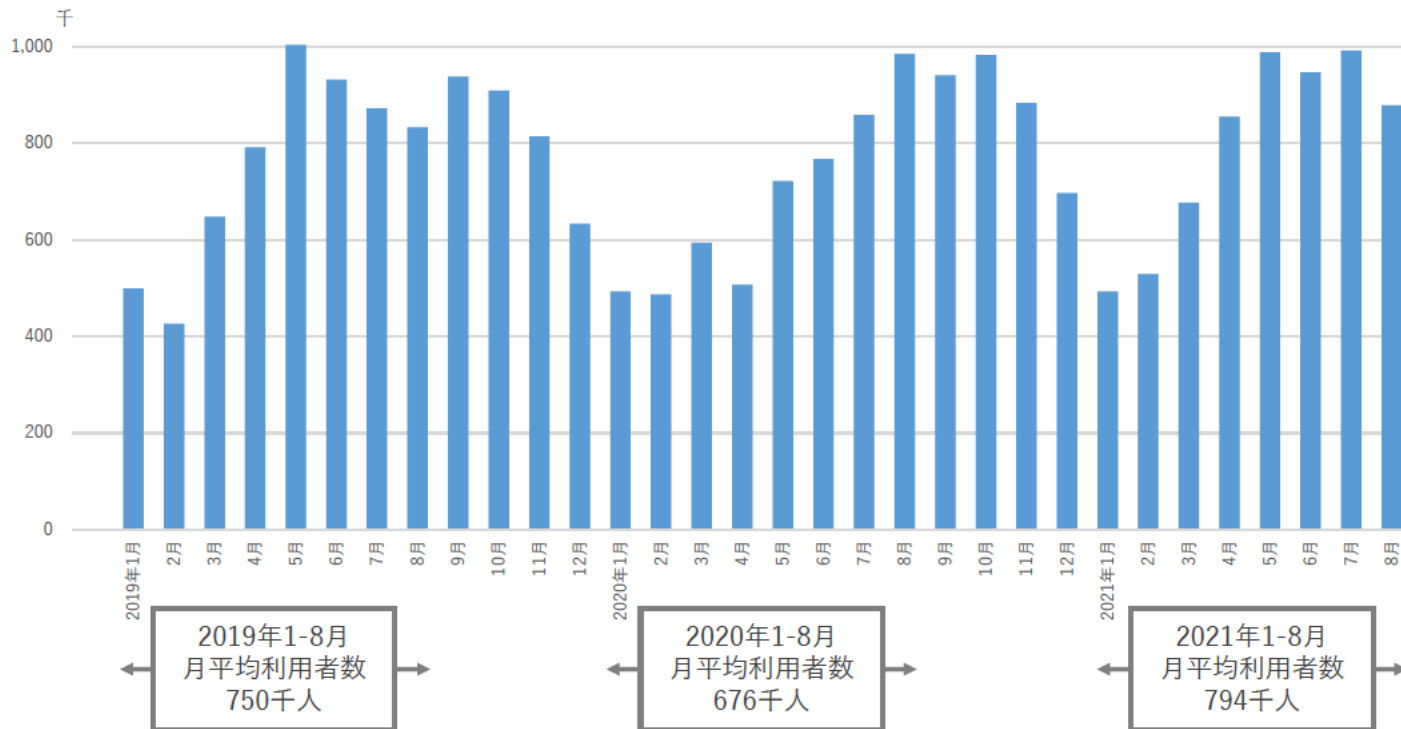
### 「TABLE FOR TWO」への参画

- ❖ 2016年にスタート。ゴルフプレーをして、「GDOスコア管理」に登録すると、1バーディにつき決められた額をGDOからTABLE FOR TWOへ寄付する取組み。
- ❖ これまでにアフリカに300以上の菜園ができる規模の寄付を実施。

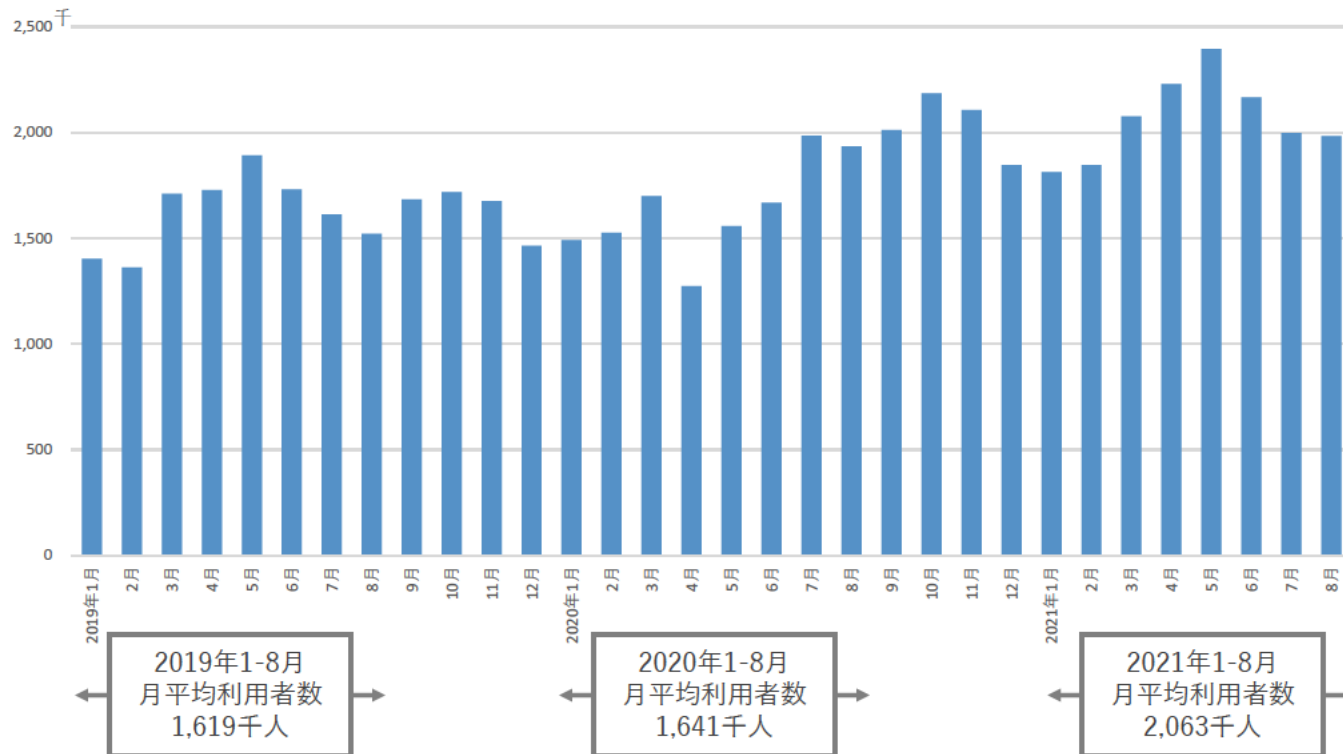




## 国内8都道府県におけるゴルフ場利用者数の月別推移



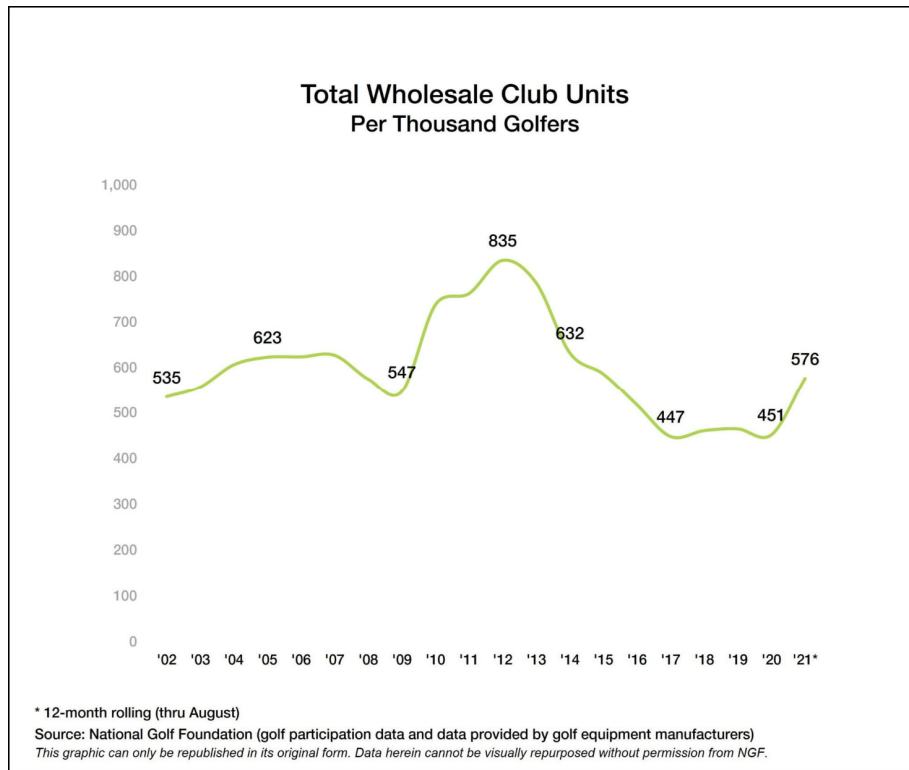
## 国内8都道府県におけるゴルフ練習場利用者数の月別推移



## ゴルファー1,000人当たりの ゴルフ用品卸売売上高推移

ゴルフ需要は引き続き増加傾向

- ❖ '21年1-9月のゴルフ用品売上は、前年比+41%。
- ❖ 直近16か月のうち、15か月で前年比増加。



 **PLAY YOUR LIFE**

**GDO**<sup>☎</sup>

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン