



2017年12月期(第19期) 通期決算説明資料

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

(証券コード : 3319)



本資料に関する注意事項

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、潜在的风险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。

潜在的风险や不確定要素には、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。

2017年12月期通期ハイライト



**売上高、売上総利益、前年比2桁成長
下期に業績復調、急拡大**



**ロイヤル顧客の育成に注力
サービス間の相互利用を促進**



**IT基盤クラウド化、既存サービスの強化、
新規サービス開発等、将来成長への投資実行**



売上高、当期純利益が業績予想に未達

売上、各段階利益が前年比2桁成長を達成
 (営業利益以下の2桁成長は5年連続)

将来成長のための先行投資を計画通り実行

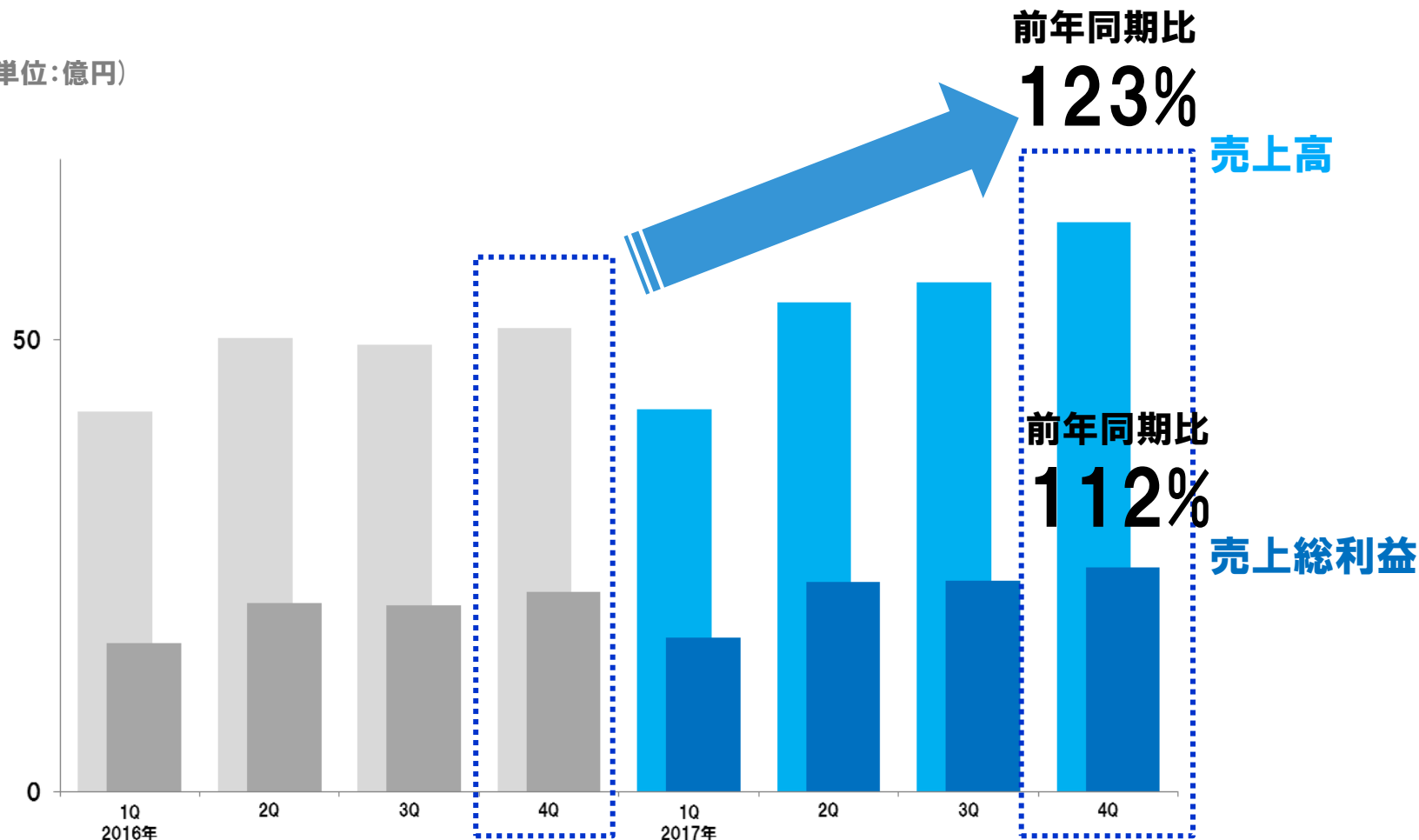
(単位:百万円)

	2016年	2017年	前年比
売上高	19,309	21,574	+2,265 (112%)
売上総利益	8,012	8,849	+837 (110%)
販管費	6,939	7,635	+696 (110%)
営業利益	1,073	1,214	+141 (113%)
経常利益	1,089	1,225	+136 (113%)
親会社株主に属する 当期純利益	611	707	+95 (116%)
EBITDA	1,577	1,645	+67 (104%)

※ 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

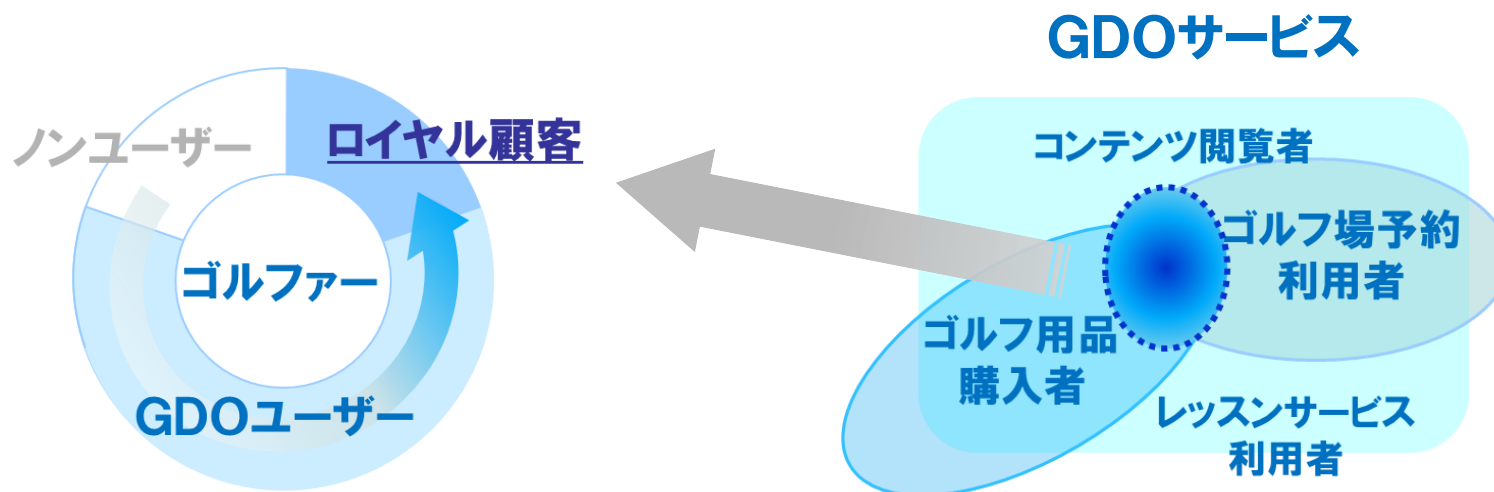
会員制度を6月リニューアル、複数サービス利用を促すマーケティング施策奏功
特に4Qは、前年比売上高123%、売上総利益112%を超える

(単位:億円)



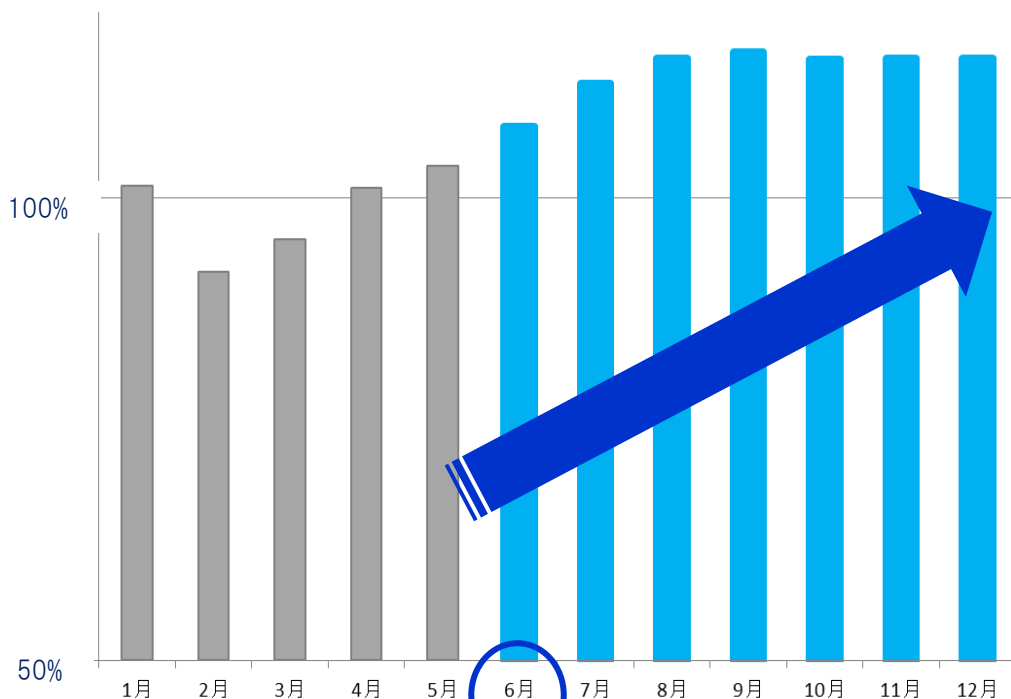
新会員制度「GDOヤードプログラム」

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し、サービスの相互利用、リピート利用を促進



「GDOヤードプログラム」開始後、サービス間相互利用者数が増加

サービス間相互利用者数 前年同月比



新会員制度開始

アクティブユーザー数
前年比 **1.1倍**

ゴルフ場予約サービスのみ利用→
ゴルフ用品販売サービスも利用
ユーザー数 前年比 **1.3倍**

ゴルフ用品販売サービスのみ利用→
ゴルフ場予約サービスも利用
ユーザー数 前年比 **1.2倍**

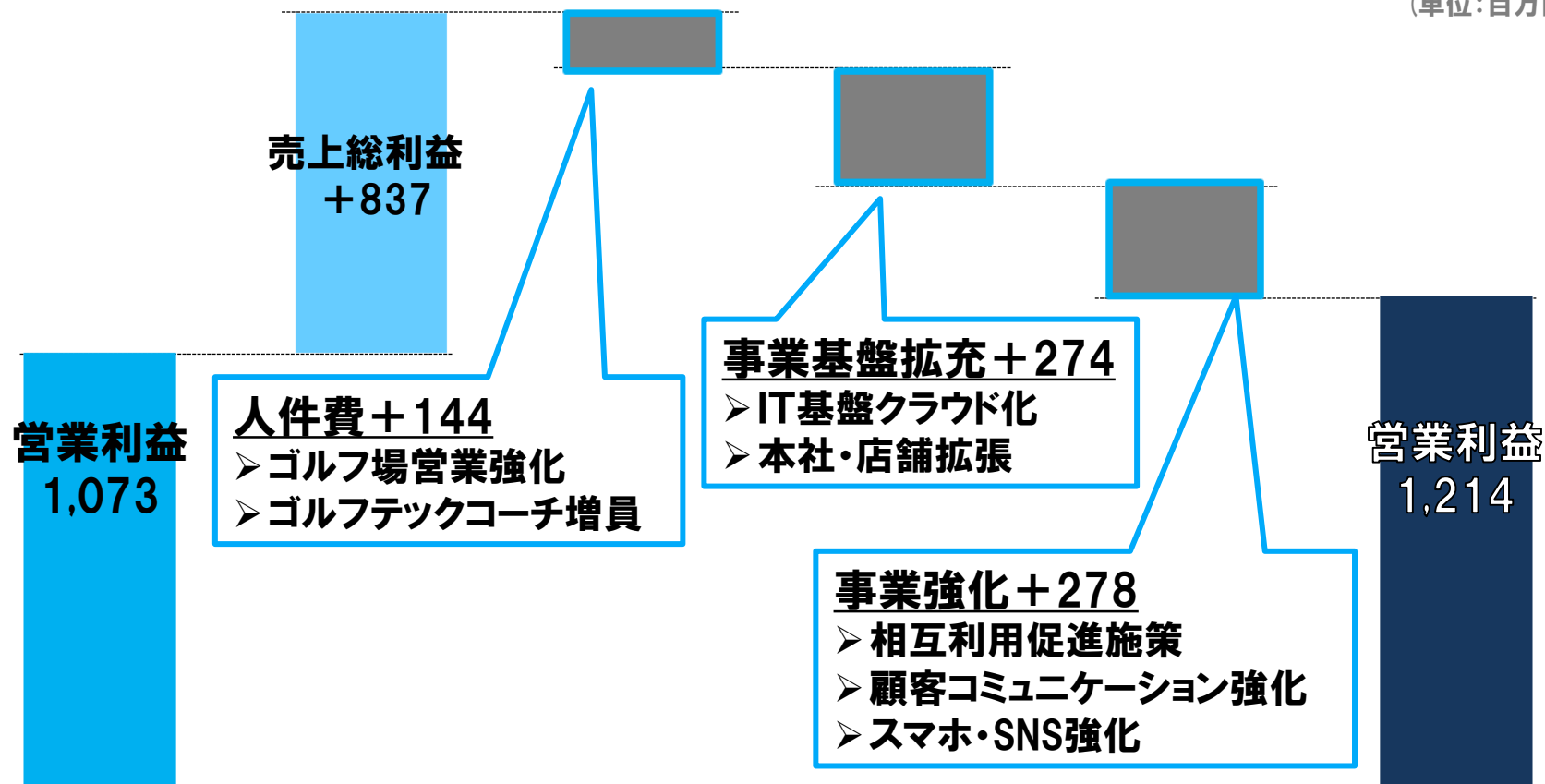
上期:IT基盤クラウド化、「GOLFTEC by GDO」新規出店等

下期:サービス間相互利用促進施策、顧客コミュニケーション強化
(カスタマーサポート業務拡充、アプリダウンロード促進等)

2016年12月期

2017年12月期

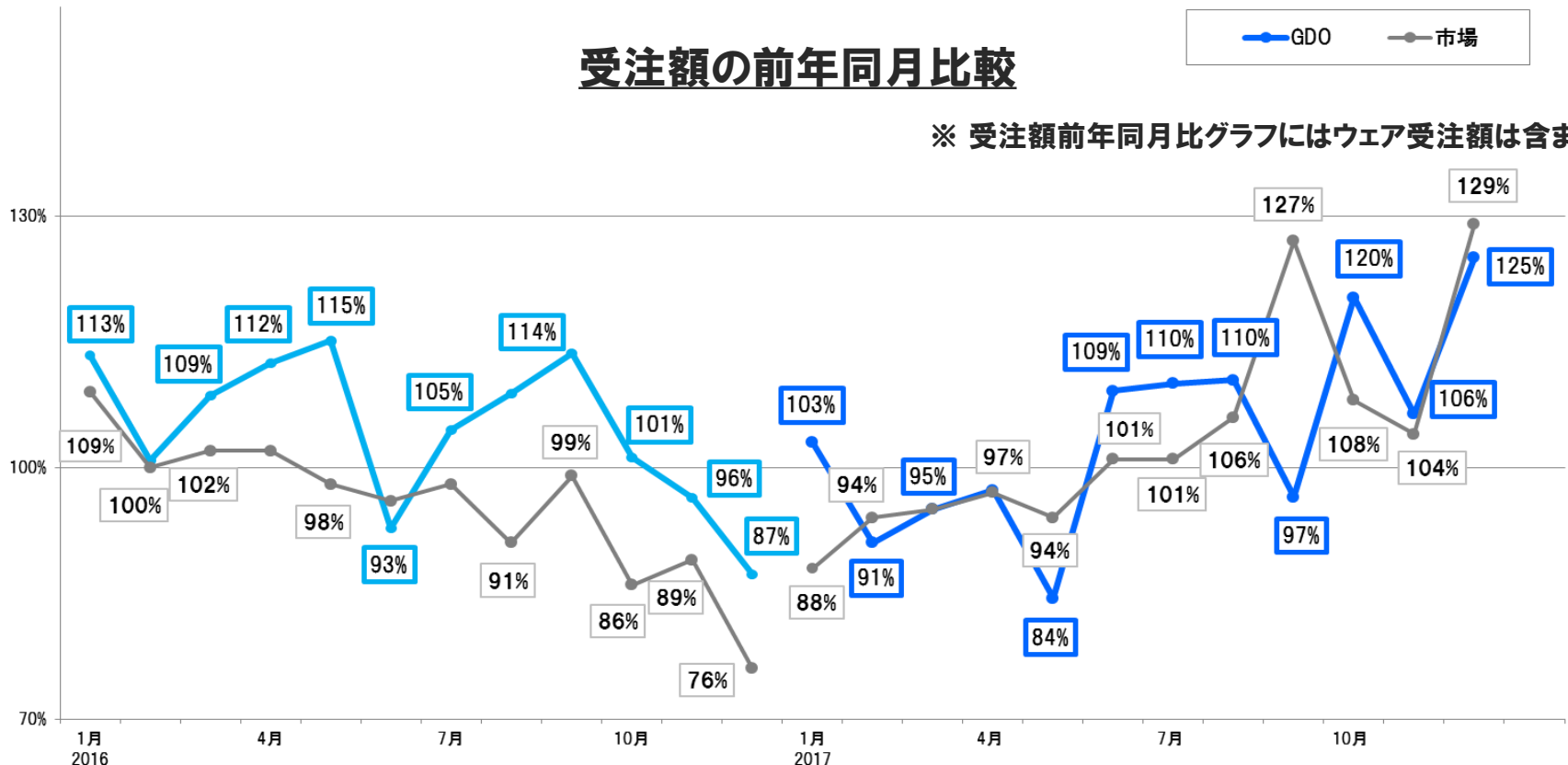
(単位:百万円)



前年から不調が続いた新品ゴルフクラブ販売は、下期以降堅調
 人気ブランドを取扱うウェア・アクセサリ、中古用品の販売は好調継続
 カスタムクラブ販売等、高付加価値品の提供に注力

受注額の前年同月比較

※ 受注額前年同月比グラフにはウェア受注額は含まない



※ゴルフ用品マーケット(ゴルフクラブ、ボール、アクセサリ) : 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」

ゴルフ場予約サービスからの流入が増加し、ユーザー数伸長

新品ゴルフクラブ販売が下期を通じて好調

アパレル、アクセサリ販売は当期から取扱いを開始したブランドが主力商品となり業績を底上げ

顧客数	購入単価

※ 矢印はすべて前年同期比

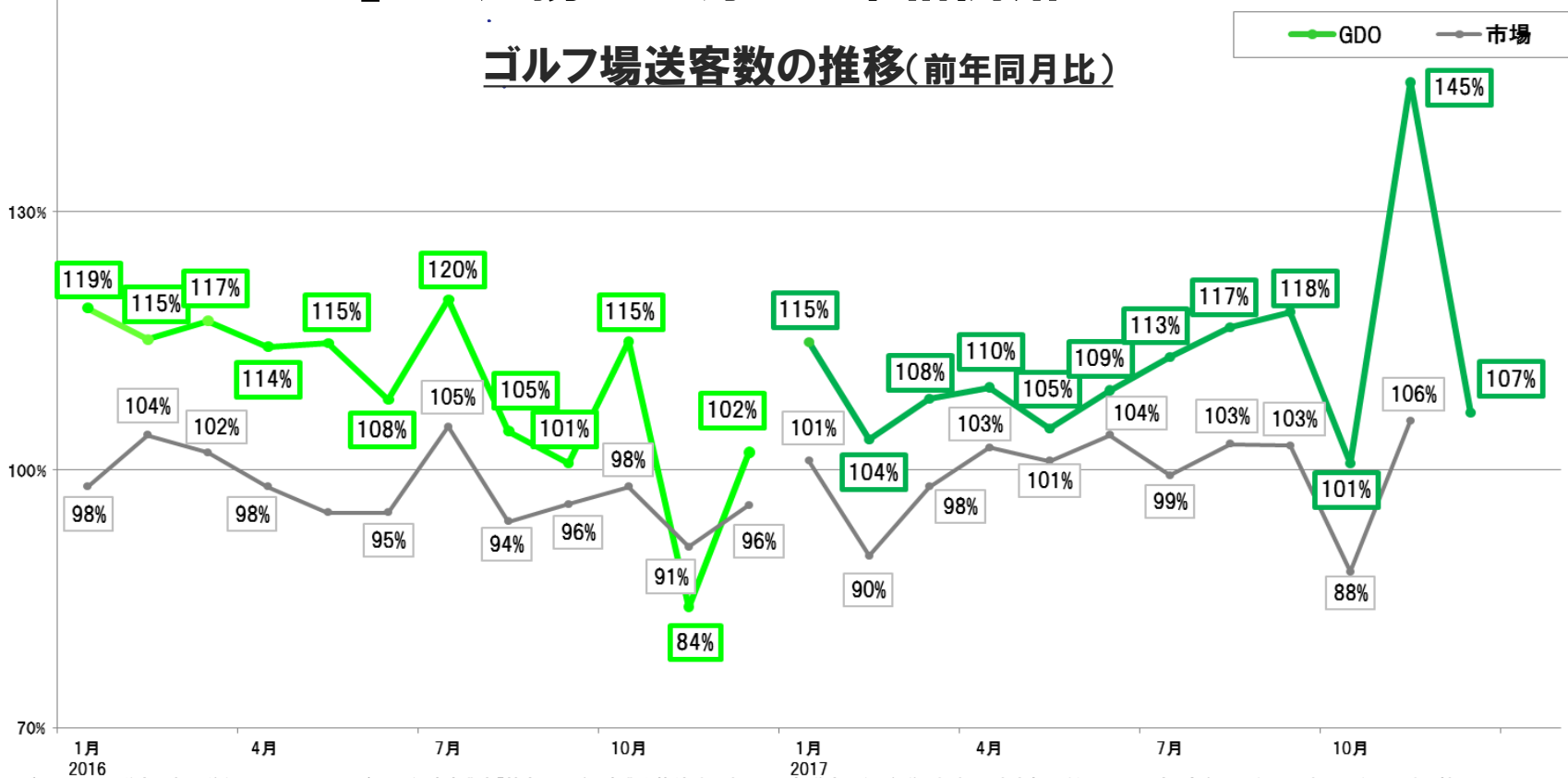
新品クラブ	中古クラブ	ボール	アパレル	アクセサリ

※ ジャンル別売上 アクセサリとは、グローブ、シューズ、マーカー等の小物類

ゴルフプレーの早期予約が好調を維持

インターネット広告による露出強化、スマートフォンアプリでの予約促進等によりビジター数増加

「じゃらんゴルフ」との連携を10月から本格開始

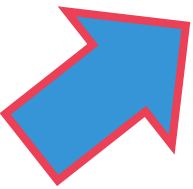
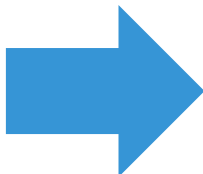



※GDOはゴルフ場への送客人数の前年同月比 ※市場データ:経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」 ※8都道府県(北海道、宮城県、東京都、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県)の合計比較
Copyright(c) Golf Digest Online Inc. All Rights Reserved.

インターネット広告(リスティング、ディスプレイ等)への効果的な露出に加え、WEBページ改修によるSEO対策が奏功し、ビジター数増加

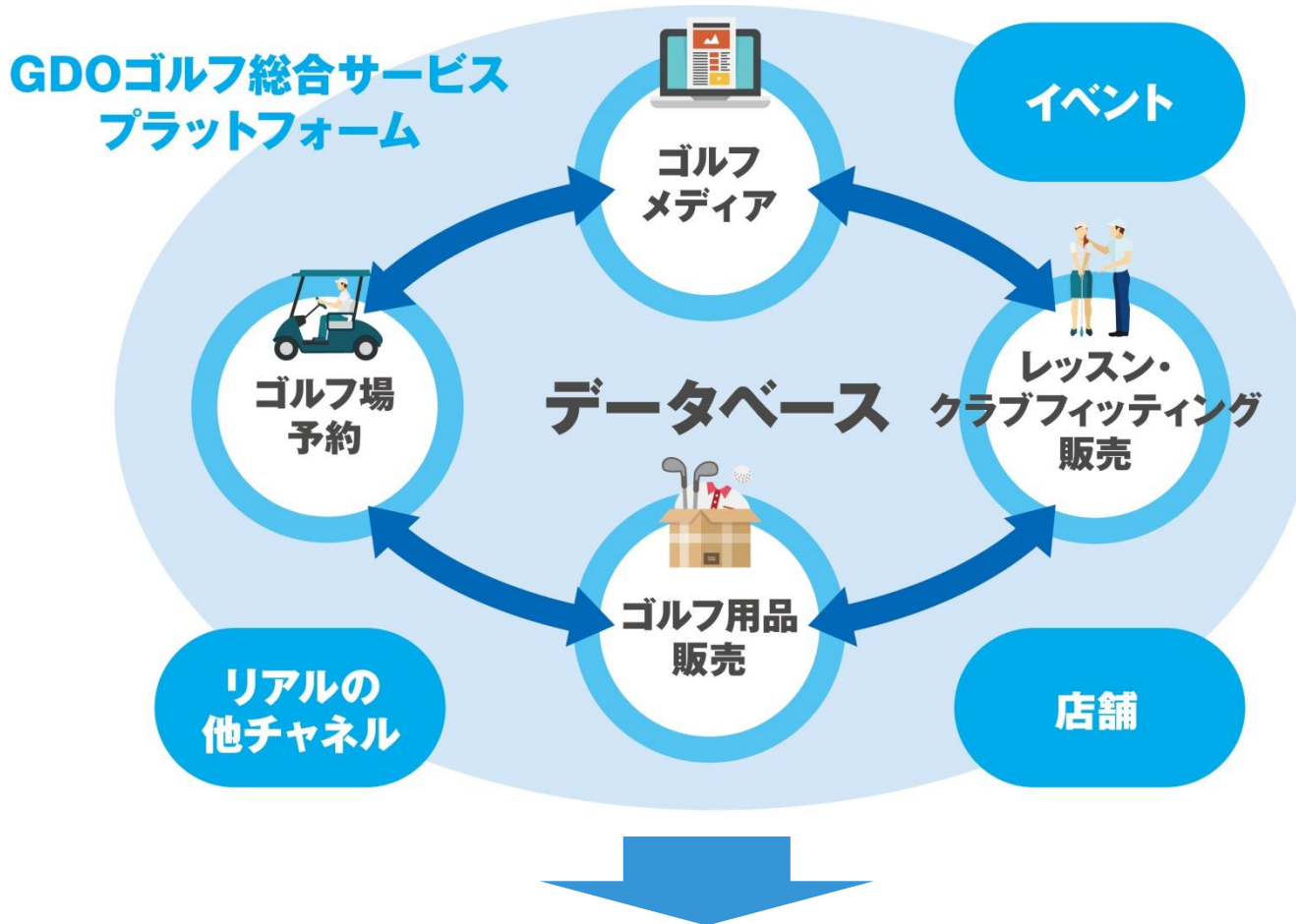
サービス間相互利用施策に加えて、お客様ニーズを捉えた豊富な予約プランをそろえたことがユーザー数増加に貢献

手数料単価は前年並みで推移、秋口の荒天によりキャンセル率はわずかに上昇

顧客数	手数料単価	キャンセル率
		

※ 矢印はすべて前年同期比

2017年12月期の取り組み



「客心(きゃくしん)」=顧客主義に則ったサービス強化
ゴルフ × テクノロジー の徹底追及

● 品揃えの強化

売上げの中核となる人気ブランドを含む60ブランドの新規取扱い開始
取扱いブランド数合計 約370ブランド

新規取扱いブランド

+60

● モバイル対応強化

「GDO GOLF SHOP for smart phone」アプリをリリース



● 販売チャネル拡大

アスクルが運営するインターネット通販サービス「LOHACO」内に
GDOゴルフショップがオープン

● 「じゃらんゴルフ」との連携強化



↑ 予約枠の充実

両社提携ゴルフ場(約1600コース)のプレー情報(時間枠・プラン)を共有

↑ ゴルフ場向け付加価値拡大

GDOが提供する共通プラットフォームで予約枠を管理し、ゴルフ場の管理工数を軽減

● 豊富なプランの提供

┆ 早期予約・直前予約等ゴルファーに訴求するプランを企画

┆ 「HOT PRICE」 取扱いコース数増加
取扱いコース数合計 約790コース



取扱いコース
+64

● ゴルフ場のIT化促進

システム導入ゴルフ場数が増加

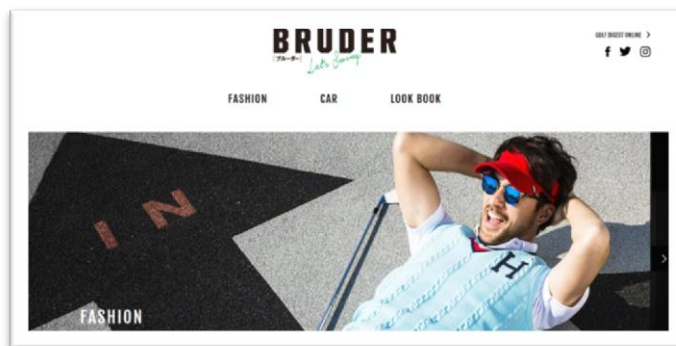
Yardage、WebPack導入コース数合計 約280コース

システム導入コース
+25

● ニュース配信強化、コンテンツ充実で集客強化

┆ ニュース閲覧アプリ「Smart News」(スマートニュース)内で専用チャンネルを開設

┆ ゴルフに関連した多様な情報発信メディア、ゴルフスタイルクラスマガジン「BRUDER(ブルーダー)」をスタート



● 新店オープン 全国展開へ

新宿店 3月オープン(関東エリア8店舗目)

大阪梅田店 5月オープン(関西エリア初出店)

名古屋店 2018年2月オープン(中部エリア初出店)

● 新しい小売モデルの確立

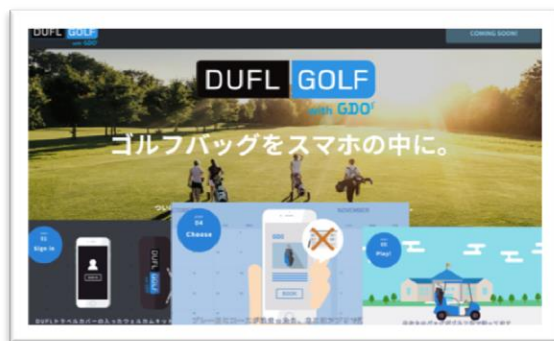
クラブフィッティング販売サービスを強化し、レッスンサービスに止まらない総合体験型ストア創りを目指す

● ITテクノロジーでレッスンをもっと便利に

レッスンサービス専用アプリをリリース。スマホでレッスン予約いつでもどこでも動画でスイングチェック



● ダフルジャパンと協業し、ゴルフバッグ保管・配送サービスを開始



● Facebookメッセージャーでチャットボット(※)を活用したGDOニュース配信を開始

※ チャットボット(chatbot)とは:「チャット/chat」と「ボット/bot(ロボット/robot)」の組み合わせが語源となる、人工知能を活用した自動会話プログラム。



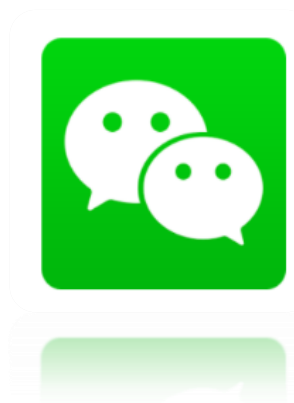
IoT製品「ARCCOS」の販売開始

スマートフォンアプリで全ショットをトラッキングし、ラウンドデータの統計分析ができる **ゴルフ業界初となるAIを活用したARCCOS Caddie** が分析データをもとにコース攻略を提案

GOLFTEC by GDO レッスンやクラブフィッティングへの利用もサービス開発予定



- **中国最大のSNS「WeChat(微信)」内にGDO公式アカウントを開設
日本のゴルフ場の情報、利用方法に関する動画などを配信。中国
から日本国内ゴルフ場のインターネット予約が可能に**



- **「WeChat」を通じたゴルフ場予約の決済に中国で最もポピュラーな
キャッシュレス決済サービスを導入
訪日ゴルファーの快適なゴルフツーリズムをサポート**

- **スピードゴルフ(※)の第4回大会を9月に主催し、総勢86名が参加**
大会の様子がBSフジで放送された他、地上波の番組でもスピードゴルフが紹介される等、多数のメディアに露出

※18Hまたは9Hを、7本以内のゴルフクラブを利用してボールを打ち、早くなるべく少ないショット数でホールアウトすることを目的とした競技



- **ウィンターゴルフ スポーツ文化ツーリズムアワード受賞**
スポーツ庁、文化庁、観光庁の三庁連携プロジェクト「スポーツ文化ツーリズムアワード2017」チャレンジ部門において入賞



「家族3世代ゴルフ」を楽しむ

昨年子会社化したジュニア向けゴルフスクールを運営するキッズゴルフとゴルフテックのレッスンサービスコラボレーション



家族でゴルフを
KIDS GOLF

ゴルフ場でフェス開催他、遊び方拡大、地方活性化、ゴルフ活性化イベントを多数開催



イベント開催数

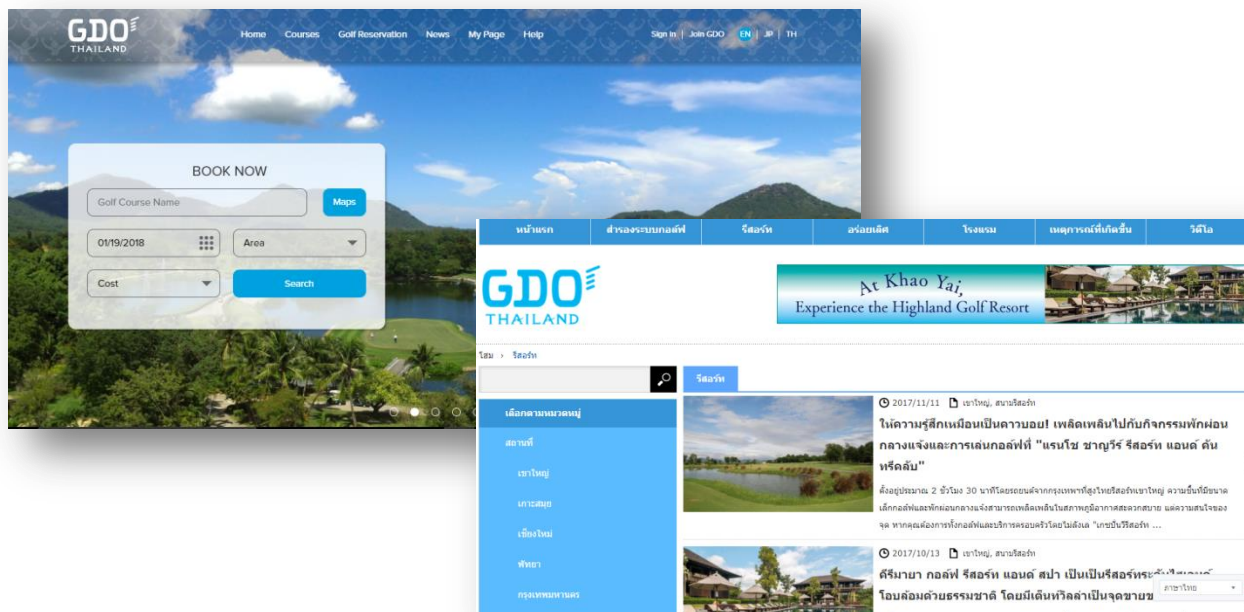
6回



タイでの取組み

タイ国内で現地業務提携先とともにインターネットによるゴルフ場予約サービスを提供

日本での予約に加え、海外からも予約可能な現地サイトオープン
予約可能コースは順次拡大中



● GDO「ゴルフ菜園プロジェクト」(2016年より継続)

「GDOスコア管理」アプリを利用しゴルフプレーをすると、1バーディーあたり10円を開発途上国の農業支援に寄付

期間限定で、GDOオリジナルブランド「GDO ORIGINAL」を1点ご購入につき10円が寄付される企画を実施



GDO ORIGINALとは？

「GDO ORIGINAL」はゴルファーが育てるGDOのオリジナルブランドです。
「GDO ORIGINAL」はゴルファーの声を商品企画に活かしています。

コーディネートしやすい	ゴルファー専用設計	GDO限定発売

総バーディ数／194万バーディ!!
寄付金額累計／1,941万円
寄付した菜園数／129菜園
(2018年1月時点)

「GDOスコア管理」

<http://lesson.golfdigest.co.jp/score/opening/>

「ゴルフ菜園プロジェクト」

<http://company.golfdigest.co.jp/ir/policies/csr/>

● 中間配当(1株当たり4.0円)を実施 期末配当は1株当たり5.0円を予定

	中間配当	期末配当	合計
2015年	0.0円	5.5円	5.5円
2016年	3.0円	4.0円	7.0円
2017年	4.0円	5.0円 (予定)	9.0円 (予定)

● 株主優待の実施継続

GDOのサービスを実際に利用してもらい、知っていただくために、GDOゴルフショップ、GDOゴルフ場予約で利用できるクーポン券を配布(年2回)



2018年12月期の見通し

挑戦

真剣に提供価値最大化への挑戦
妥協なく顧客満足度向上への挑戦

「客心」=顧客主義
お客様が真に望むサービスを追究

提供価値の最大化

顧客満足度の向上

全サービスにおいて
提供価値及び顧客満足度
業界NO1を実現することにより
その結果、売上の最大化も目指す！

売上成長

中長期成長のための投資も強化

2018年12月期テーマ：「挑戦」

真剣に提供価値最大化へ挑戦

妥協なく顧客満足度向上へ挑戦

➔ 売上成長

	2017年度 実績	2018年度 見通し	前期比
売上高	21,574	25,000	+3,425 (116%)
営業利益	1,214	1,350	+135 (111%)
経常利益	1,225	1,350	+124 (110%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	707	850	+142 (120%)
1株当たり 配当金	9円00銭	9円50銭	+0.5円

GDOのミッション

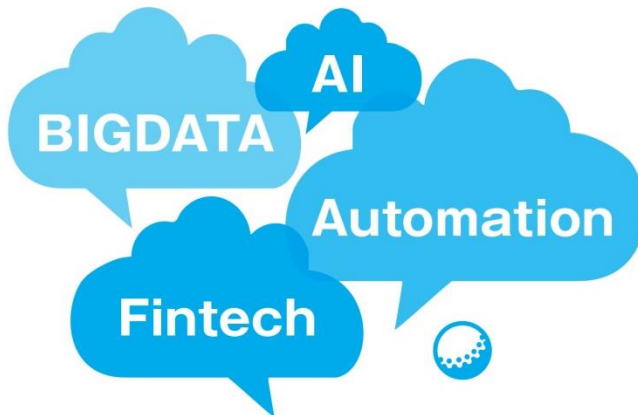
ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World



IT
×
GOLF/SPORTS

進化するテクノロジーをサービスに取り入れ、
ゴルフ(スポーツ)の魅力を伝えていく



GLOBAL OPPORTUNITY
×
GOLF/SPORTS

ゴルフを通じて
地域(国内に限らず)を活性化する



ゴルフで世界をつなぐ

Golf Links the World