

2025年1月期
決算説明資料

2025年3月14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

- 経営成績ハイライト** P03
2025年1月期 連結決算の状況
- セグメントごとの状況** P09
セグメント別トピックス
- 2026年1月期の取り組み** P19
セグメント別2026年1月期の取り組み
- 通期連結業績予想** P26
2026年1月期 通期連結業績予想

2025年1月期

経営成績ハイライト

経営成績ハイライト

売上高
4,127百万円
前年同期比 **12.8%増**

営業利益
90百万円
前年同期比 **46.0%増**

M&A

2024年2月1日 (株)エスプリ・ゴルフ
2024年5月1日 (株)ノア
グループイン

投資

スポーツを通じた
教育事業への投資

- 売上高はゴルフ事業、トラベル事業が堅調に推移し、新たな経営リソースを獲得した結果、前年同期比12.8%増の4,127百万円となりました。
- 営業利益は1人予約ランドを中心としたゴルフ事業・トラベル事業のゴルフツアーやインバウンドツアーが好調。その結果、前年同期比46.0%増の90百万円となりました。
- 2025年1月期は2件のM&Aを実施。トラベル事業で(株)エスプリ・ゴルフが、その他の事業で(株)ノアがグループに加わりました。
- バリューゴルフグループ初の投資を実施しました。スポーツを通じて子ども達の教育事業を推進する(株)STEAM Sports Laboratoryへの投資を行いました。

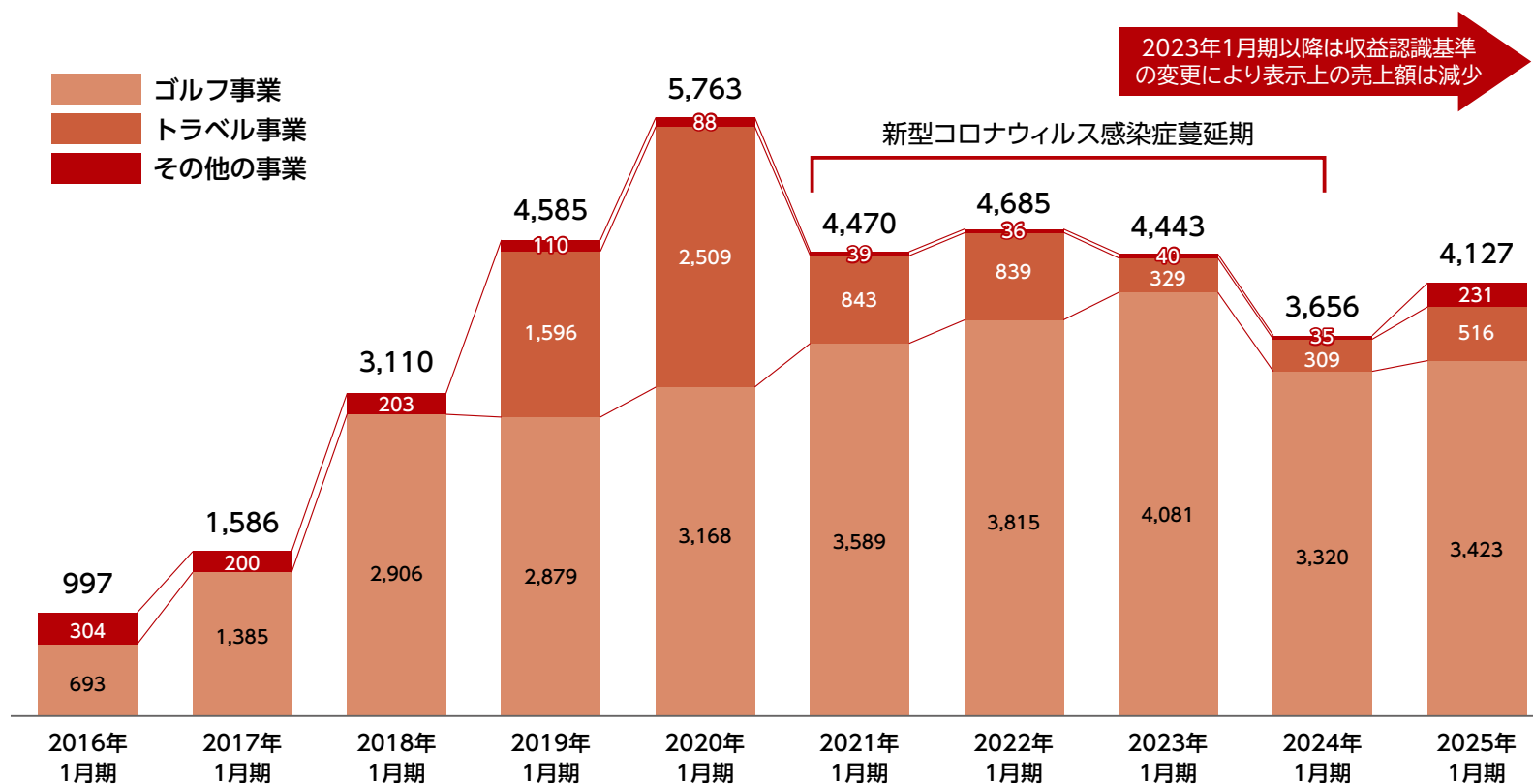
通期連結売上高

通期連結 売上高

ゴルフ事業においては、「1人予約ランド」を始めとしたASPサービスが堅調に推移。一方でレッスンサービスは事業を再構築中のため、売上は一時的に減少。ゴルフ用品販売においては円安による影響はあったものの、回復傾向にあります。

また、トラベル事業においては、M&Aによる新規リソースの獲得やインバウンド需要の向上、主力商品のゴルフツアーの好調を受け、売上高は増加しました。

単位:百万円

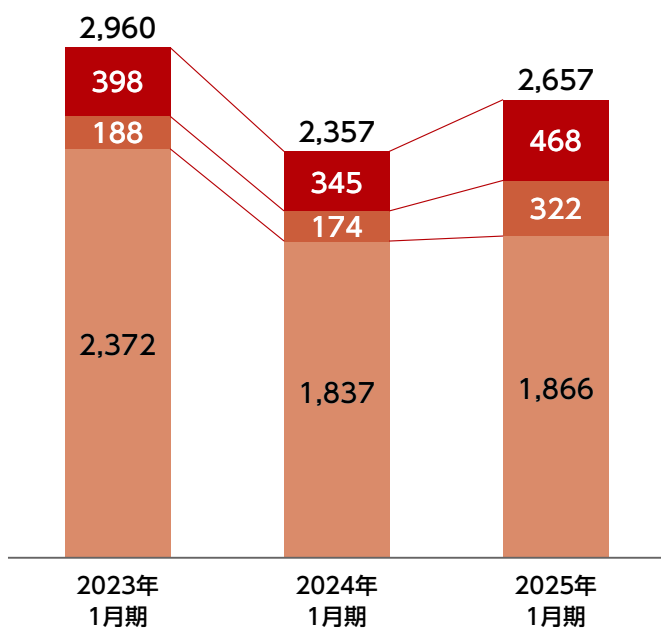


通期連結原価・販管費

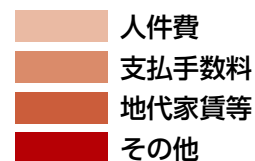
通期連結原価・ 販管費

世界的なインフレ傾向や賃上げ機運の高まり、円安基調の継続等の影響により物価の上昇が顕著に。そのような環境下において、適正な在庫管理により商品原価は前年同期並となりました。一方でM&Aを実施した影響により、旅行原価とその他の原価はやや増加しました。販売費及び一般管理費においては、継続的なコストの抑制が功を奏し、経営リソースが増加したにも関わらず横ばいとなりました。

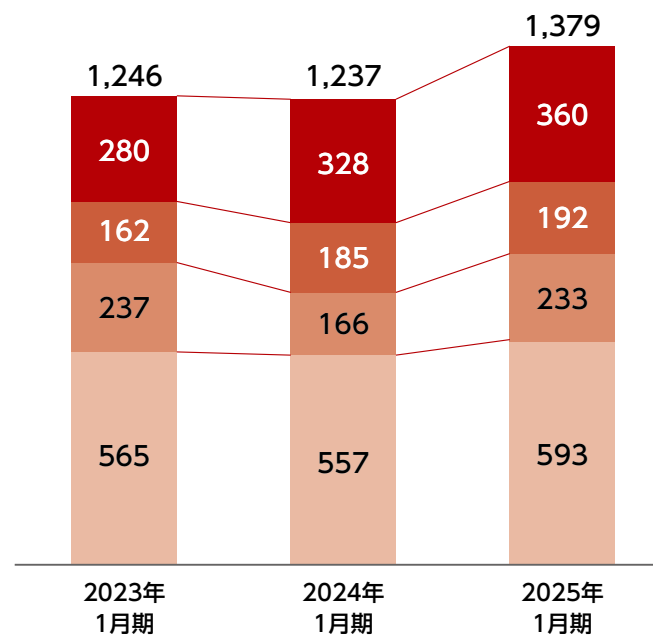
■ 連結原価



■ 連結販管費

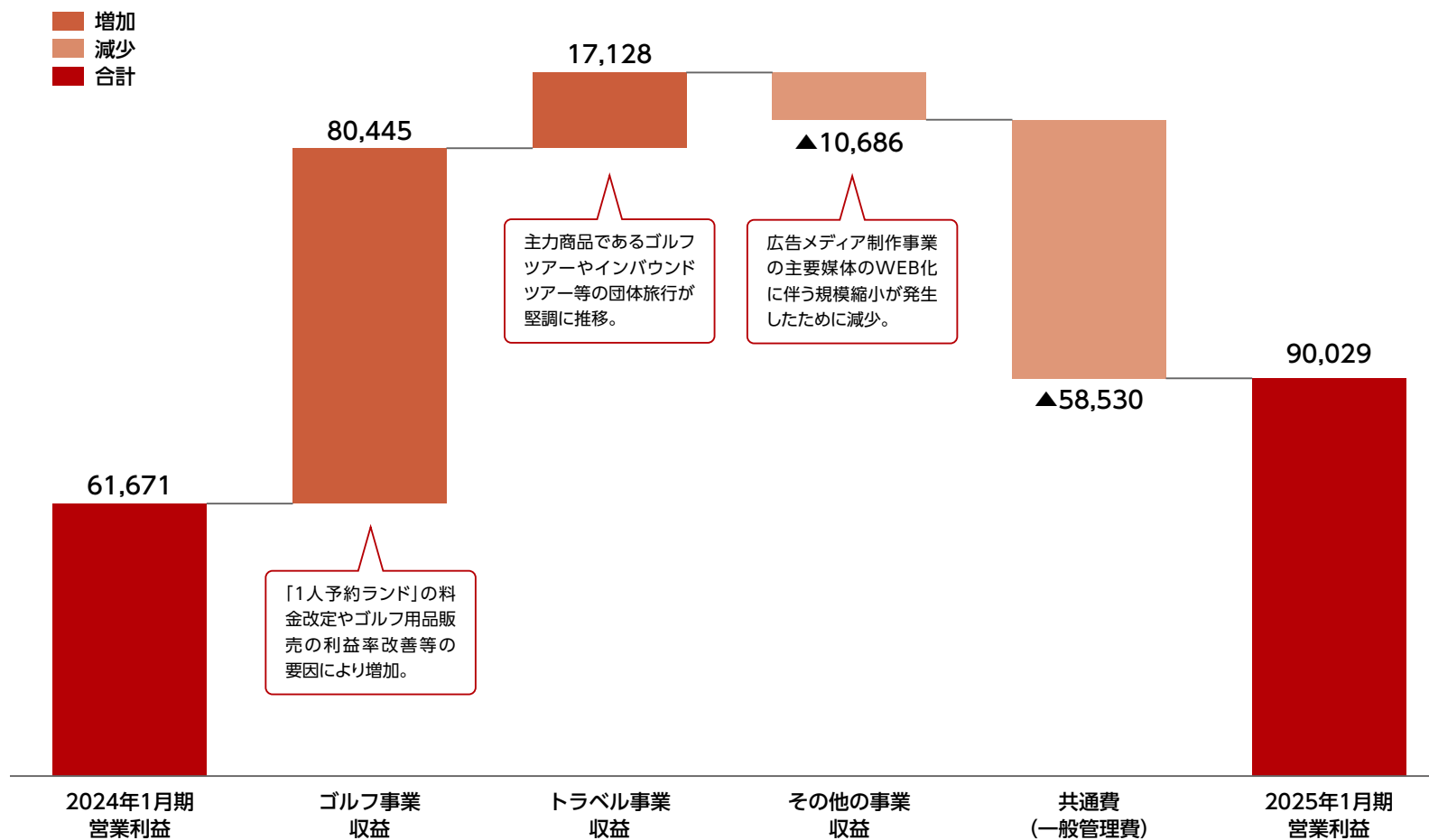


単位:百万円



通期連結利益増減分析

単位:千円



連結貸借対照表

ゴルフ用品販売における商品を適正な在庫へと調整を行いました。また、トラベル事業においては、旅行需要の増加に伴い、流動資産の旅行前払金、流動負債の旅行前受金は増加しました。自己資本比率は42.4%となり健全な状態を保っております。

単位：百万円

	2025年1月期	主な増減要因		2025年1月期	主な増減要因
流動資産	2,193	商品(▲28百万円) 旅行前払金(+85百万円)	負債合計	1,521	
固定資産	449		流動負債	1,317	旅行前受金(+70百万円) 短期借入金(▲100百万円)
有形固定資産	30		固定負債	203	長期借入金(▲40百万円)
無形固定資産	161	ソフトウェア(+19百万円) のれん(+123百万円)	純資産合計	1,121	
投資その他の資産	257	投資有価証券(+61百万円) 敷金及び保証金(+31百万円)	株主資本	1,116	利益剰余金(▲10百万円)
資産合計	2,643		その他	6	
			負債純資産合計	2,643	

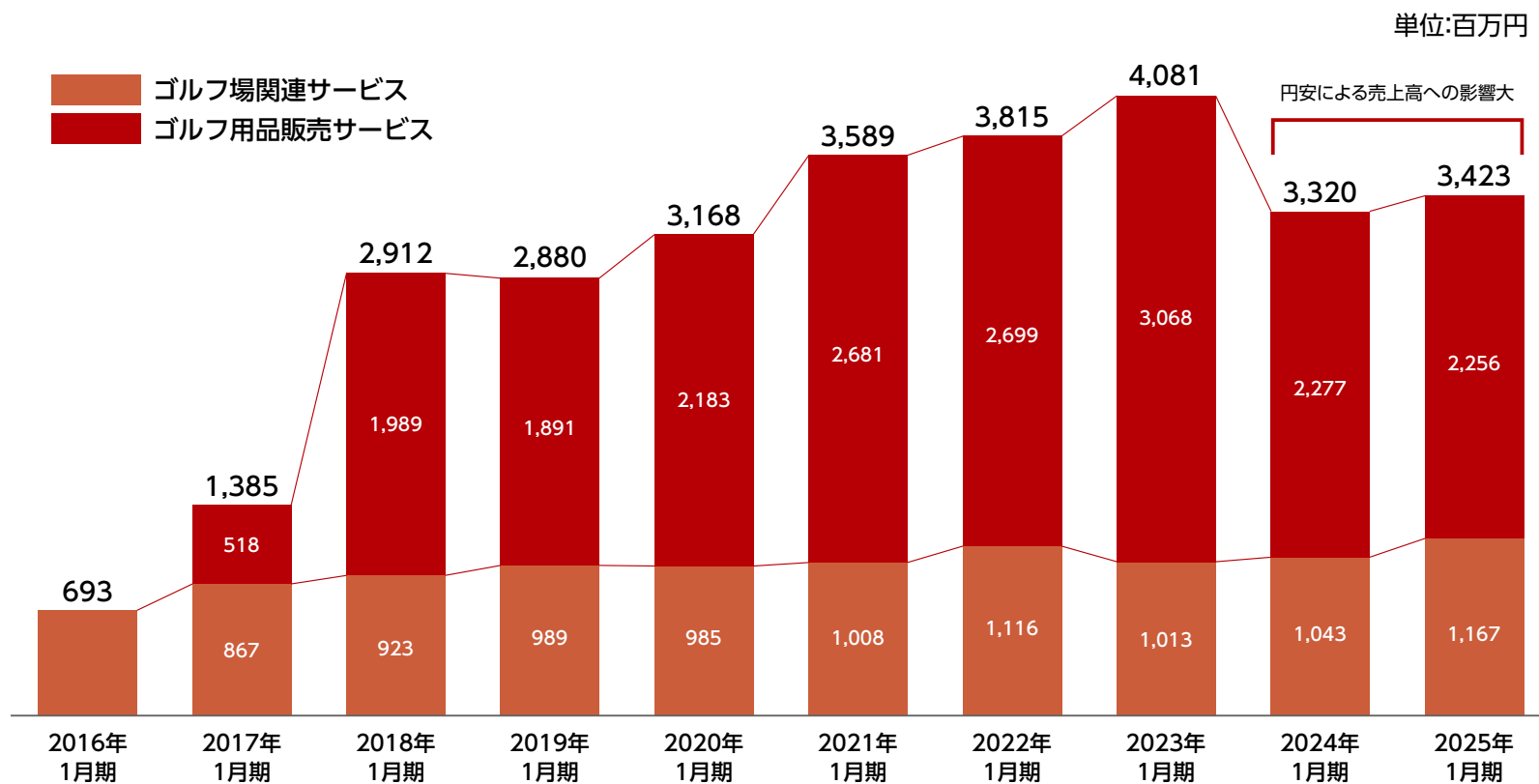
2025年1月期

セグメントごとの状況

セグメントごとの状況(ゴルフ事業)

ゴルフ事業 売上高

「1人予約ランド」の登録会員数・総予約者数は堅調に推移しました。「つながり機能」などの新機能や、スタンプラリーなどの企画で、他社との差別化を行いました。また、プレーの予約・チェックイン等の機能を搭載し、運営スリム化とユーザーの利便性向上を図る「リピ増くんDX」をリリース。第1号導入コースで稼働を開始しました。ゴルフ用品販売においては、円安が継続する中、輸入商品の比率を下げ日本製品の仕入れを強化。また、販売チャネルごとの売れ筋商品を見極めることで機会損失を削減し、売上は増加しました。

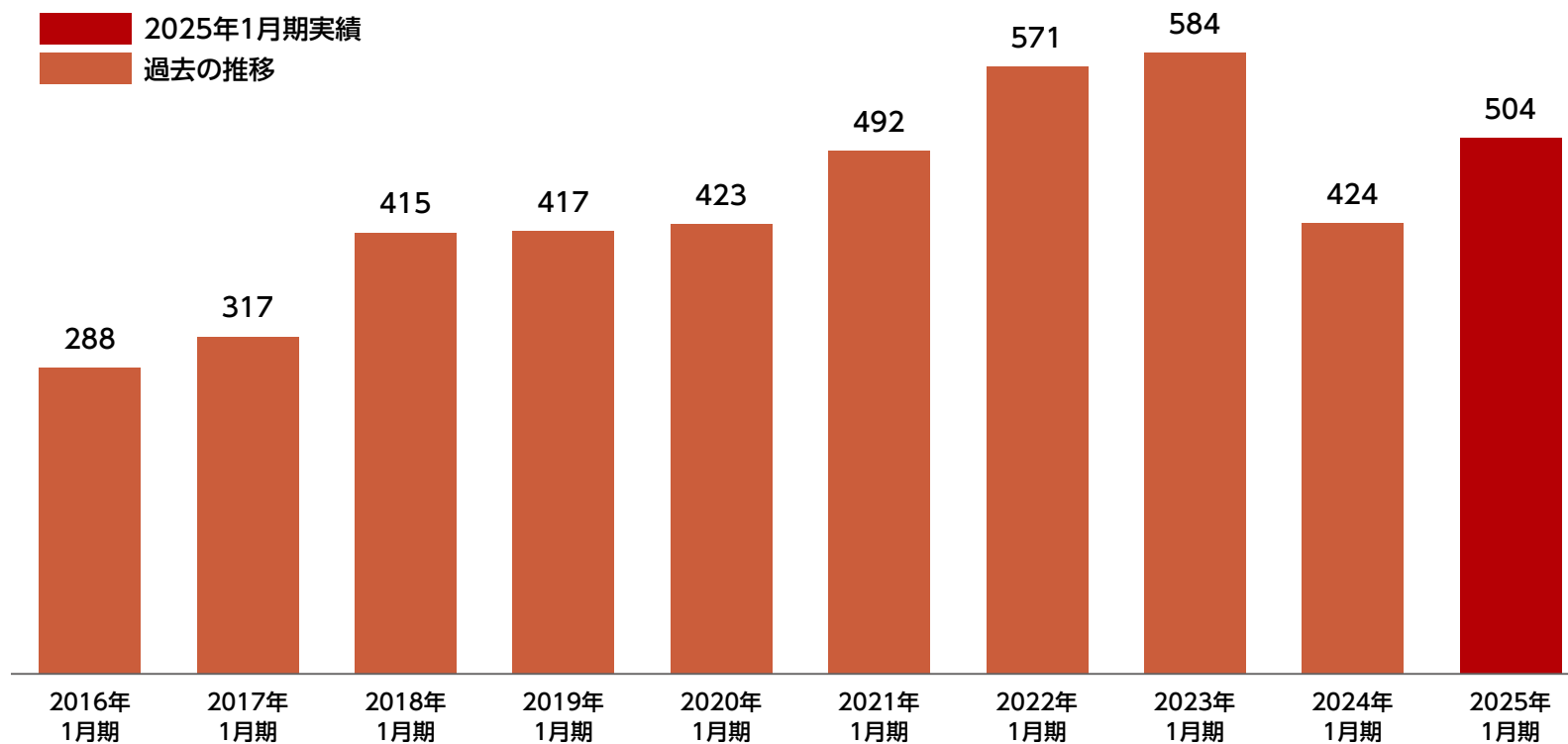


セグメントごとの状況(ゴルフ事業)

ゴルフ事業 セグメント利益

当社グループの中核事業である「1人予約ランド」の会員数は継続して成長しており、それに比例して総予約者数も伸長するなど、ゴルファーの大きな支持を受けました。ゴルフにおける予約サービスとして「1人で予約すること」が定番化することで、より多くのゴルファーに利用されることが推測されます。また、「1人予約ランド」において、価格改定を行い、収益力は改善しました。ゴルフ用品販売においては、円安の影響度の低い商品構成に変更した結果、利益率は改善。また、インバウンド需要の取り込み等も成長の要因となりました。

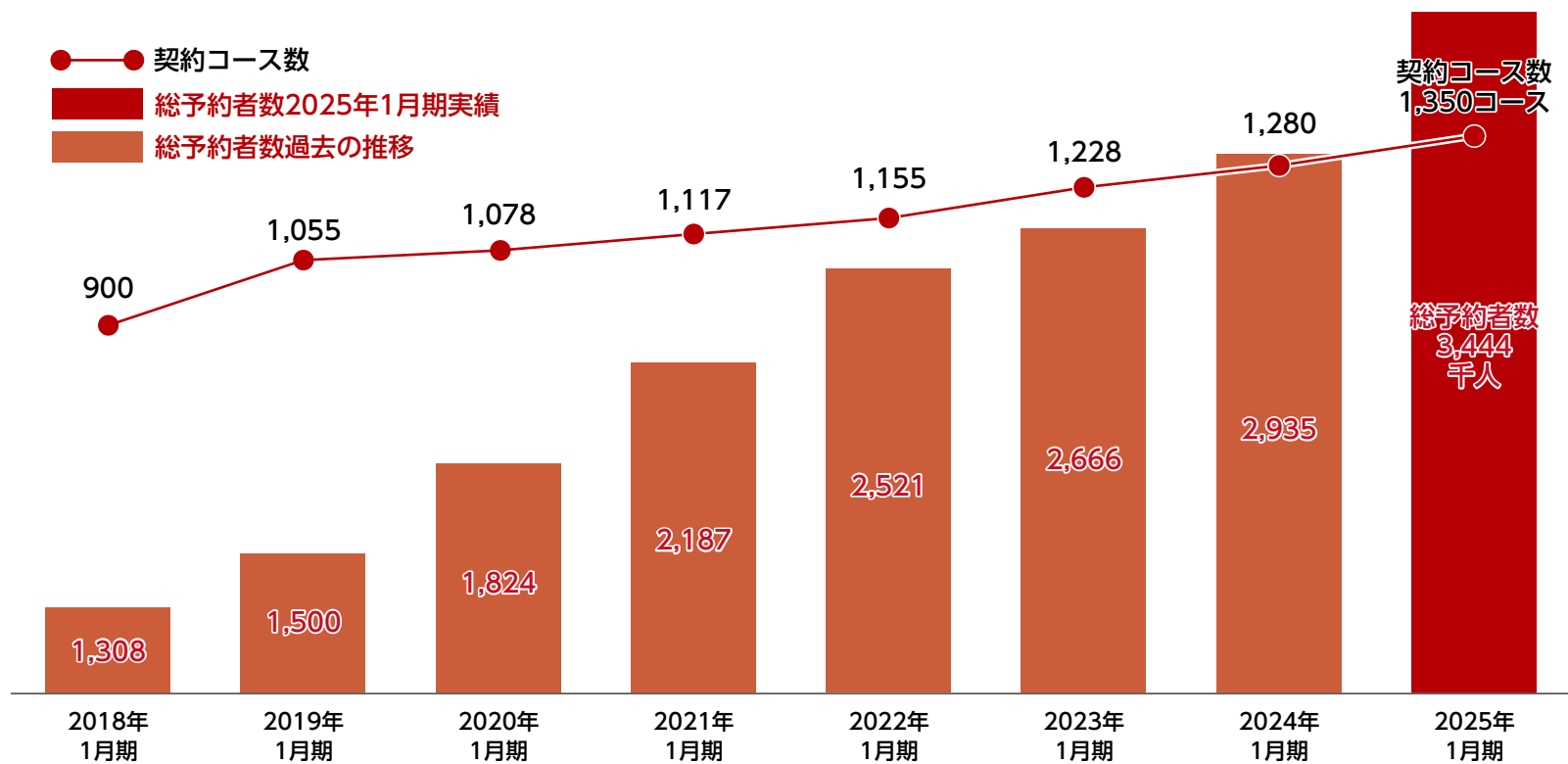
単位:百万円



セグメントごとの状況(ゴルフ事業)

ゴルフ事業 1人予約ランド

1人予約ランド会員数の増加と比例して総予約者数も増加。プレー代金の高止まりや猛暑・降雪等の影響によりゴルフ場利用者数はやや減少しているのにも関わらず、1人予約ランドの総予約者数は17.3%増と堅調に推移しました。プレー日、ゴルフ場、交通手段等が自分の都合で決められる利便性がゴルファーに浸透し、利用できるゴルフ場も増加。ゴルファー、ゴルフ場双方にとってより使いやすいサービスになるよう、新機能の開発を随時行っております。

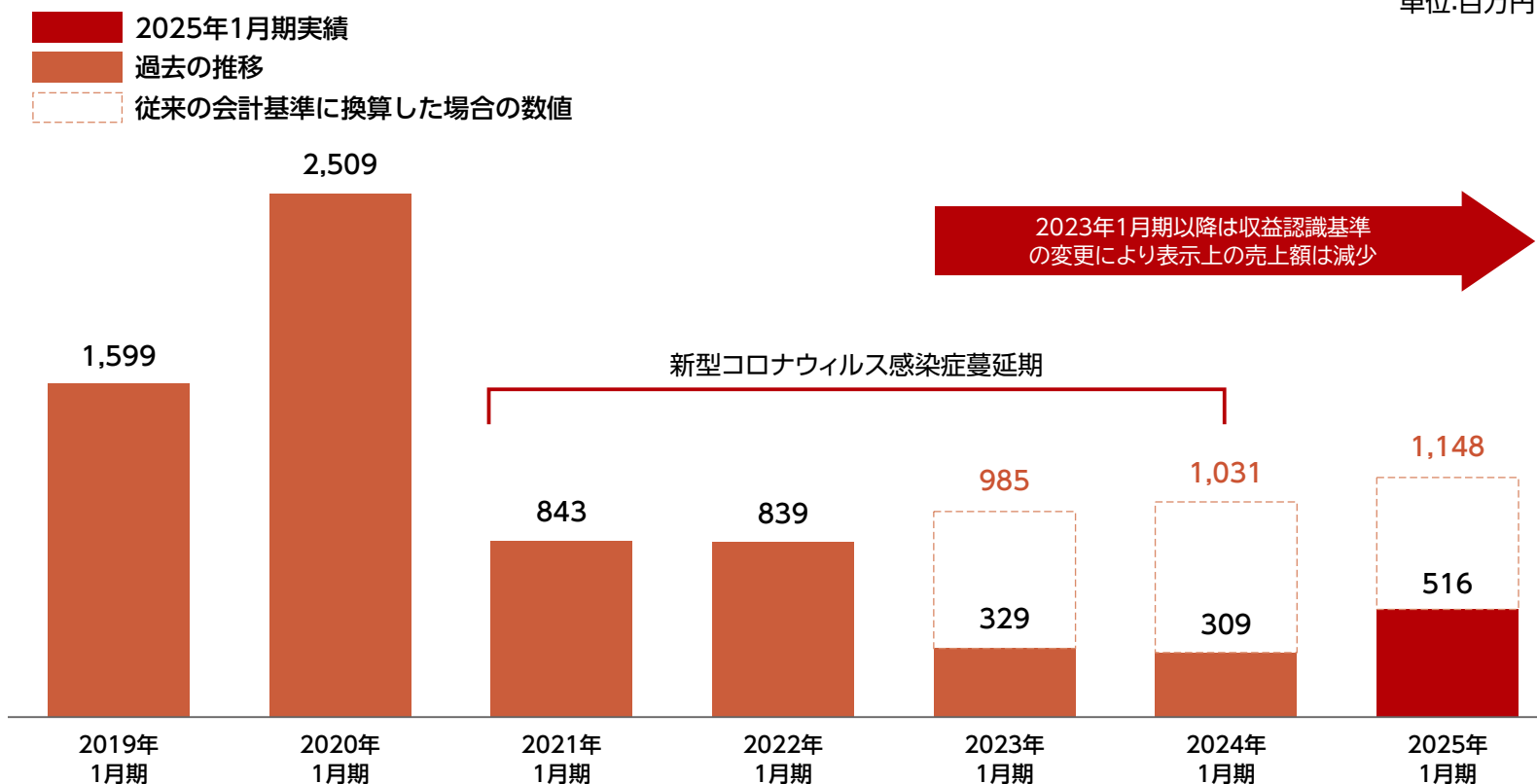


セグメントごとの状況(トラベル事業)

トラベル事業 売上高

2024年2月に株式会社エスプリ・ゴルフがグループに加入したため、既存のトラベル事業の売上に加えて同社の売上加算されました。今後は同社と各事業とのシナジー効果を発揮し、さらに売上の拡大が加速することが見込まれます。既存のトラベル事業においては、訪日外客数の急増に伴いインバウンドツアーが好調。催行数は188.8%増加しました。また、マレーシアからの送客ルートの開拓を行い、安定的な売上の確保につながりました。

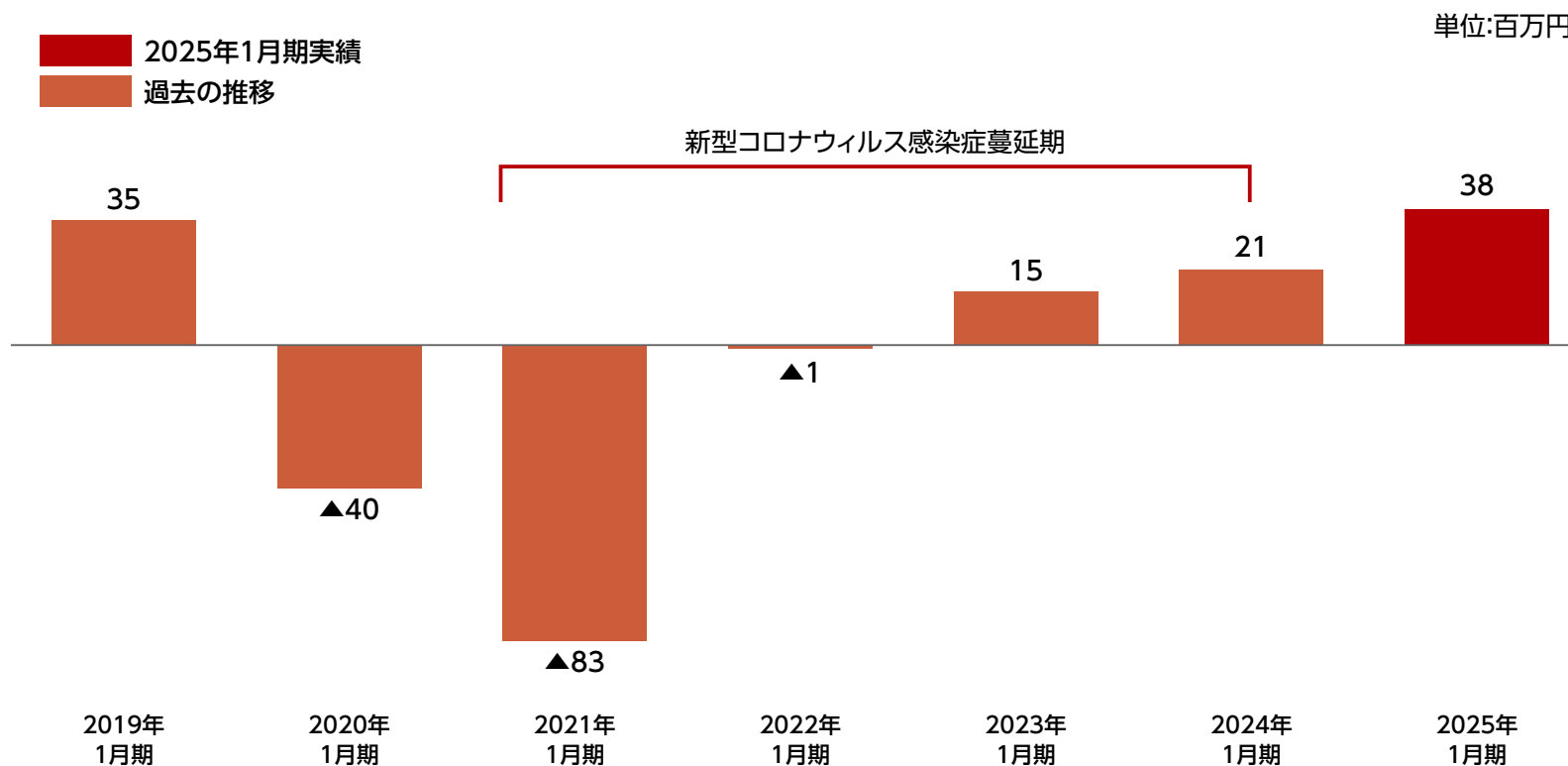
単位:百万円



セグメントごとの状況(トラベル事業)

トラベル事業 セグメント利益

コロナ禍を経て旅行需要の高まり、円安傾向の継続、訪日外客数の急増などトラベル事業の経営環境は激変。外部環境の変化に伴い時節にあった商品を提供することで、業績は回復傾向に。また、国内のみならず、海外の顧客を獲得する営業活動により、割安感のある日本での旅行を多く提供したために利益率は向上しました。その他、新規経営リソースである(株)エスプリ・ゴルフを取得し、提供できる商品ラインナップが大幅に広がりました。このことが多くの新規顧客へとつながり、利益を生み出しました。



セグメントごとの状況(トラベル事業)

トラベル事業 M&A

2024年2月に株式会社エスプリ・ゴルフがグループに加入。同社は海外からの評価が高く、「World Golf Awards」の受賞歴を累計14回持っています。同社の加入により、マスターズやドジャース観戦ツアー、豪華客船でのクルーズ、国内外の名門コースでのプレーなど希少性の高い商品を提供することが可能となりました。また、同社はメンバーズサロン、「(仮称)100 Club(ハンドレッドクラブ)」を展開予定。名門コースでの会員限定ラウンド、コンペ、ツアー、食事会、プロのゴルフレッスンなど人生を楽しむサロンを発足します。



■ ハイクラストラベルサービスの提供

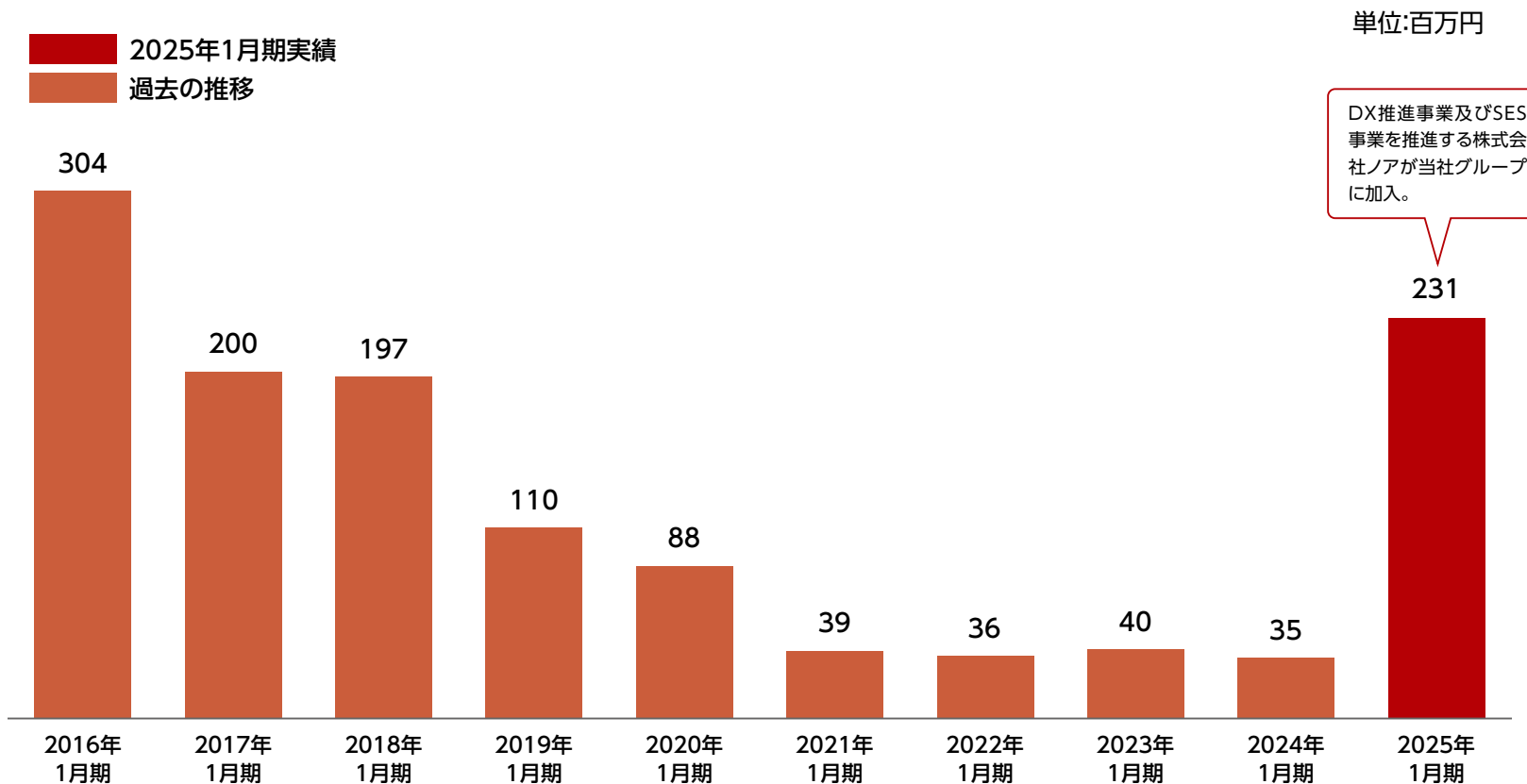


■ メンバーズサロンの発足

セグメントごとの状況(その他の事業)

その他の事業 売上高

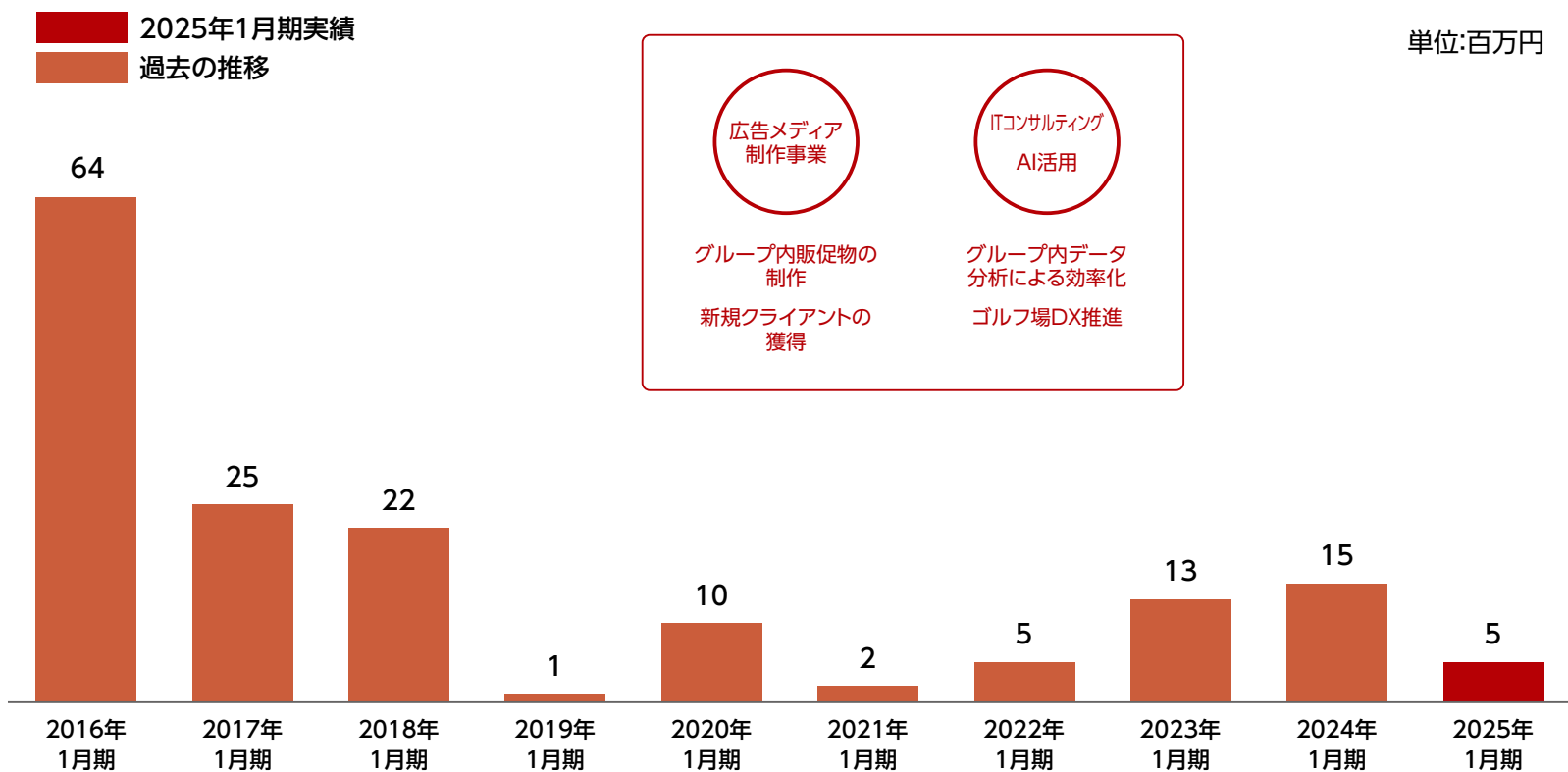
その他の事業のうち、既存の広告メディア制作事業は当社グループ各社のリレーションを活用し、広告宣伝に関わる多様な依頼に対応。売上は小規模ですが、少人数の人員で効率性の高い事業となっております。また、2024年5月よりAI技術によるDX推進を得意とする株式会社ノアが当社グループのその他の事業に加入しました。そのため、同社の売上加算され大きく伸長しました。同社の事業は拡大傾向にあり、将来性の高い事業内容であるため、今後の売上拡大も見込まれます。



セグメントごとの状況(その他の事業)

その他の事業 セグメント利益

既存の広告メディア制作事業においては、制作を請け負う主要媒体がWEB媒体へのリニューアルに伴い利益は減少。現在は売上構成比率の再構築と、経営リソースの効果的な活用を実施中。また、2025年5月に(株)ノアが当社グループに加わったことで、その他の事業のセグメント利益に同社の利益が上乘せされました。同社の取り扱うAI関連の技術は、当社の各事業との親和性も高く将来的に各事業の利益創出に貢献することが予想されます。



セグメントごとの状況(その他の事業)

その他の事業 AI活用研究所

2024年5月より当社グループに加わった株式会社ノアは、ゴルフ場の課題解決のために、データ分析や機械学習技術を活用した研究所を設立しました。当社グループの保有するデータと天気予報や周辺情報などをAIにより分析することで、新たな顧客獲得を目指すツールを開発します。また、ゴルフ用品の購買データ、旅行参加者のデータ等の当社グループの活動によって得られる情報を分析し、ITシステム運用自動化・業務効率化を推進します。また、当社グループのSNSマーケティング活動も同社が実施します。



AI活用の強化



SNSマーケティングの強化

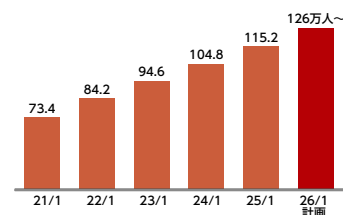
2026年1月期の取り組み

2026年1月期の取り組み①

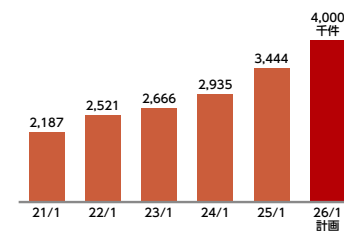
ゴルフ
事業

1人予約 ランド

1人予約ランドは会員数が増加するほど、プレー枠の成立率が高まるという特性のため、会員数増加のための施策を継続して行います。そのために、新機能の追加や販促企画を行い、ユーザーの利便性、定着率のアップを図ります。また、2025年1月期に行った料金改定の効果により、増収が見込まれます。



1人予約ランド登録会員数

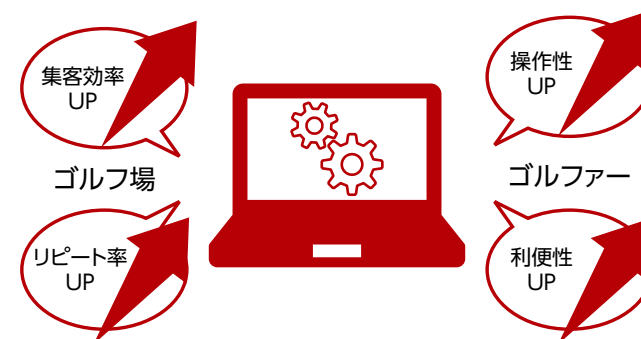


1人予約ランド年間予約者数

ゴルフ
事業

リピ増 くん

予約を管理するゴルフ場運営側からの要望をもとに、利便性を高める機能改修を実施予定。集客の仕組み化を推進し、ゴルフ場の運営省力化、およびゴルフ業界の活性化を行います。また、ゴルファーにとっては、よりわかりやすく簡潔に予約が完了できるようにサービスのブラッシュアップを行います。



ゴルフ場自社予約サービスの改修

2026年1月期の取り組み②

ゴルフ
事業

DX支援 サービス

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」を拡大。チェックアウトや事前決済、年会費の徴収などのゴルフ場の運営を補助する追加機能を開発中。ユーザーには利便性の向上を、ゴルフ場には省力化につながるサービスを提供します。

現 状



導入後



■ オペレーション負荷の軽減

ゴルフ
事業

月刊 バリューゴルフ

「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持つ強みを生かし、「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促進を図ります。



■ 各種媒体の相乗効果創出

2026年1月期の取り組み③

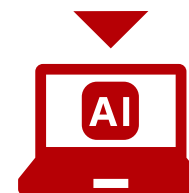
ゴルフ
事業

ゴルフ 用品販売 AI活用

WEBから流入した顧客・店舗に訪れる顧客・海外からの顧客など様々な顧客の購買データを活用し、AIテクノロジー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。それにより、売上の拡大、仕入れの効率化、WEBサイト・店舗運営の最適化を行います。



顧客の購買データ



AIによるデータ分析

ゴルフ
事業

ゴルフ場 プロショップ

ゴルフ場へ直接出店を行うプロショップ運営の店舗数拡大を計画。2024年12月には千葉県ゴルフ場に出店し、合計で6コースのゴルフ用品販売店「JYPER'S」の店舗を運営中。今後も出店数を増やすことで、売上の増加および「JYPER'S」の認知拡大、顧客の獲得を目指します。



プロショップ新規出店

2026年1月期の取り組み④

トラベル
事業

オーダー メイドツアー

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ページを新設します。また、収集した顧客情報をAIにて分析を行い、顧客ごとにきめ細かな商品の提案を行える仕組みを構築します。



Order Made TOUR

■ オーダーメイドツアーの拡大

トラベル
事業

インバウンド ツアー

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構築をさらに推進します。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、リソースの投下を行います。



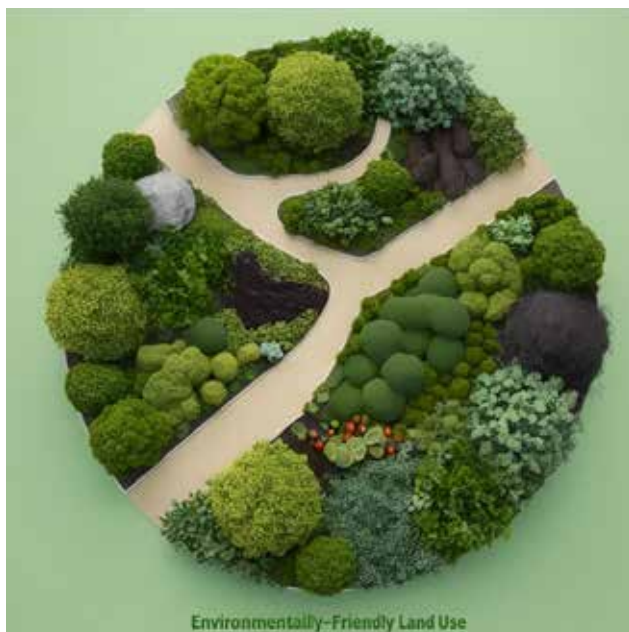
■ インバウンドツアーの強化

2026年1月期の取り組み⑤

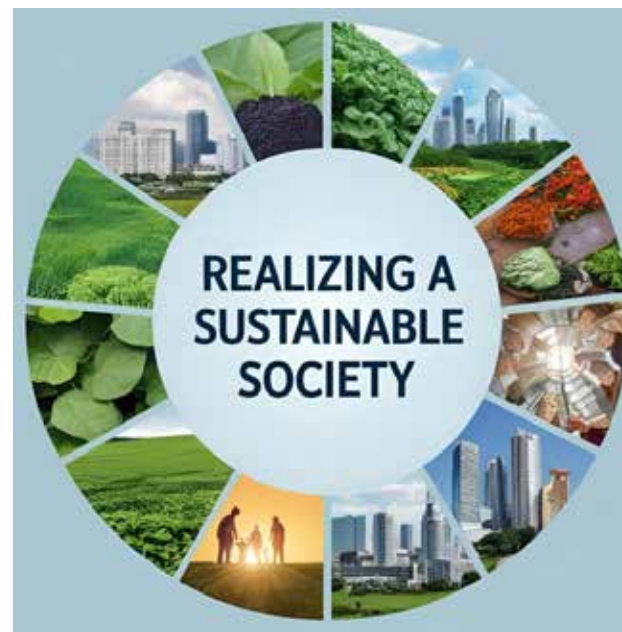
新規
事業

不動産事業 への参入

当社はゴルフ場への送客のみならず、ゴルフ場の人材確保や資源の調達等の課題に取り組むことで信頼関係を構築してきました。今後、人口減少に伴う余剰ゴルフ場が増加することを想定し、土地活用の課題を解決するために不動産事業へ参入します。現在までに多くのゴルフ場より相談を受けており、不動産会社への紹介を行ってきました。その実績をもとに構築した大手不動産会社とのリレーションを活用して課題解決へと導きます。環境に配慮した持続可能な社会の実現や地域住民のニーズに応える新たな価値を創造します。



■ 環境に配慮した土地活用



■ 持続可能な社会の実現

2026年1月期の取り組み⑥

全社

広告宣伝の強化

当社グループの各種サービスの認知度・注目度向上を目的として、広告宣伝活動の強化を行います。当社グループはゴルフ場向けサービス、ゴルファー向けサービス、旅行者向けサービス、AI技術やシステム・エンジニアリングサービスなど事業内容が多岐に渡っていることから、認知度が不十分なサービスが存在します。そのため、ブランディング強化のため、影響力の高い媒体への広告展開を行います。また、ブランド戦略の実施による副次的な効果として、株価への影響や採用力の強化を見込んでおります。

ブランディング強化

広告宣伝の強化



主要な目的

企業
ブランディング

サービス認知度
の向上

副次的な効果

株価への
影響

採用力の
強化



2026年1月期連結業績予想

通期連結業績予想 ～2026年1月期～

売上高

4,500百万円

営業利益

180百万円

- ・ゴルフ事業・トラベル事業ともに堅調に推移し、今後も一定の成長を見込んでおります。
- ・DX支援サービス等の新規事業が一定の収益を生み出すことを想定しております。
- ・AIの活用により既存サービスの省力化・加速化・品質の向上による利益の増加を見込んでおります。
- ・M&Aによる業績の拡大を推進します。

単位：百万円

	2025年1月期 通期業績	2026年1月期 通期業績予想	前年同期 増減率
売上高	4,127	4,500	+9.0%
営業利益	90	180	+99.9%
経常利益	74	160	+115.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2	120	+5900.0%

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。