

2023年12月期 上期 決算説明資料

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

2023年8月9日

GDO 

 **PLAY YOUR LIFE**

- ▶ 本資料の内容には、将来に対する見通しが含まれている場合がありますが、実際の業績は、潜在的风险や不確定要素等、様々な要素によりこれら見通しと異なる結果となりうることをご了承ください。会社の業績に影響を与える事項の詳細な記載は「有価証券報告書」の「事業等のリスク」にありますのでご参照ください。ただし、業績に影響を与える要素は「事業等のリスク」に記載されている事項に限定されるものではないことをご留意ください。
- ▶ 2022年12月期の期初より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号。以下「収益認識会計基準」という。）等を適用しております。
- ▶ 本資料・データの無断転用はご遠慮ください。

INDEX

1. 2023年上期の事業の状況
2. 下期に向けて
3. 参考資料



CHAPTER
01

2023年上期の事業の状況

米国における第2の収益の柱となりうるゴルフ弾道測定器事業が本格始動 2023年度から収益及び利益の季節性に変化が発生

- ▶ 出店計画の進捗及びゴルフ弾道測定器事業の開始により海外セグメントは大きく成長。国内セグメントは厳しい環境の中においても売上成長を実現
- ▶ のれん及び無形資産償却費は年間を通じて平準的に発生
- ▶ 円安の影響で営業外収益として為替差益5.4億円等を計上

売上高

253.3 億円

前年比 +39.7億円 ↑
+18.6%

EBITDA

16.7 億円

前年比 -3.5億円
-17.4%

営業利益

-2.3 億円

前年比 -10.9億円
-親会社株主に帰属する
当期純利益

2.7 億円

前年比 -11.2億円
-80.1%

(前期は債務免除益 8.0億円を計上)

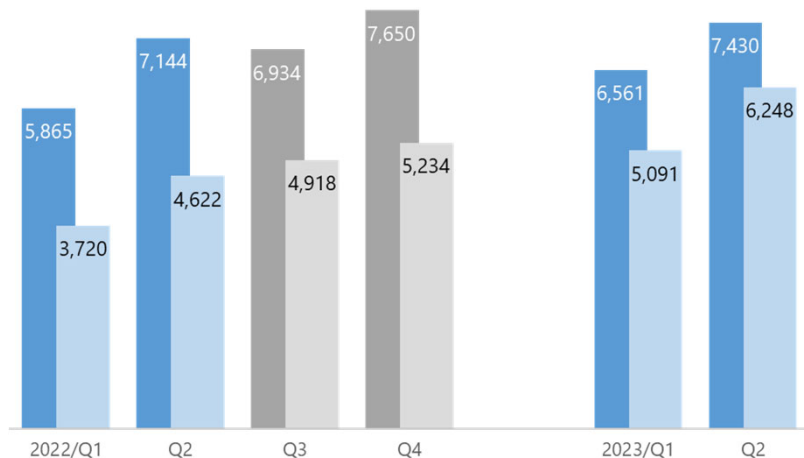
	2022年上期	2023年上期	増減額	増減率
(百万円)				
売上高	21,352	25,332	+ 3,979	(+ 18.6%)
(国内)	13,009	13,992	+ 983	(+ 7.6%)
(海外)	8,343	11,339	+ 2,996	(+ 35.9%)
売上総利益	7,641	8,710	+ 1,068	(+ 14.0%)
販管費	6,790	8,950	+ 2,159	(+ 31.8%)
EBITDA	2,024	1,671	- 353	(- 17.4%)
(国内)	1,060	937	- 123	(- 11.6%)
(海外)	964	734	- 230	(- 23.9%)
営業利益	850	-239	- 1,090	(- %)
(国内)	748	625	- 123	(- 16.5%)
(海外)	102	-864	- 966	(- %)
経常利益	862	258	- 603	(- 70.0%)
当期純利益	1,398	277	- 1,121	(- 80.1%)

連結売上高は前年比二桁成長を達成

- ▶ 国内セグメントは前提としていた厳しい市場環境の中でも前年比プラスを維持
- ▶ 海外セグメントは出店計画の進捗、ゴルフ弾道測定器事業の開始及び為替の影響等により大きく成長

セグメント別売上高 (百万円)

■ 国内売上高
■ 海外売上高

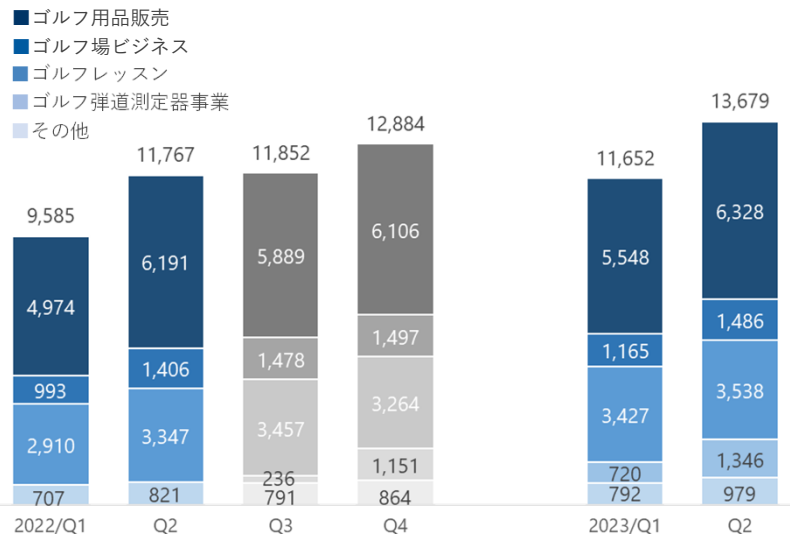


(百万円)	22年上期	23年上期	YoY	
連結売上高	21,352	25,332	+3,979	+18.6%
■ 国内	13,009	13,992	+983	+7.6%
■ 海外	8,343	11,339	+2,996	+35.9%

各サービスともに売上拡大

- ▶ 新たに海外セグメントにおいて「ゴルフ弾道測定器」事業を開始
- ▶ 海外セグメントを中心とする「ゴルフレッスン」と前年下期に手数料改定を実施した「ゴルフ場ビジネス」が大きく成長
- ▶ 「その他」サービスの増加は、国内ゴルフ練習場事業+257百万円が寄与

サービス別売上高 (百万円)



(百万円) 22年上期 23年上期 YoY

	22年上期	23年上期	YoY	YoY
連結売上高	21,352	25,332	+3,979	+18.6%
■ ゴルフ用品販売	11,165	11,876	+711	+6.4%
■ ゴルフ場ビジネス	2,399	2,651	+252	+10.5%
■ ゴルフレッスン	6,258	6,965	+707	+11.3%
■ ゴルフ弾道測定器	-	2,067	+2,067	NEW
■ その他	1,529	1,771	+241	+15.8%

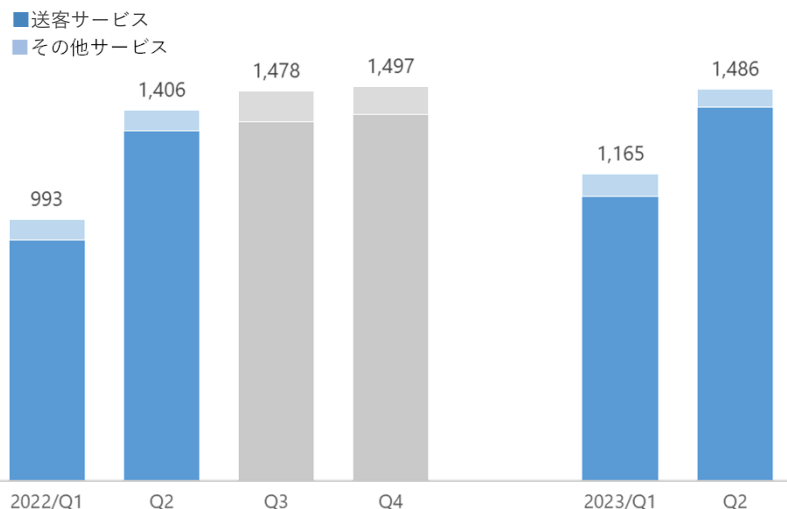
- ▶ 厳しい環境の元、ゴルフ場ビジネスを中心に売上高増加
- ▶ ゴルフ用品販売の売上総利益率低下が影響

(百万円)	2022年上期	2023年上期	増減額	増減率
売上高	13,009	13,992	+ 983	(+ 7.6%)
ゴルフ用品販売	8,979	9,436	+ 457	(+ 5.1%)
ゴルフ場ビジネス	2,399	2,651	+ 252	(+ 10.5%)
ゴルフ練習場	468	725	+ 257	(+ 55.0%)
その他	1,162	1,178	+ 16	(+ 1.4%)
EBITDA	1,060	937	- 123	(- 11.6%)
営業利益	748	625	- 123	(- 16.5%)


売上高は二桁成長を維持。下期以降、引き続き送客数増加に注力

- ▶ 雨天・降雪等の天候要因、他のレジャー活性化等の影響はあったものの、送客手数料の改定効果もあり、売上高は二桁成長
- ▶ 一方、ゴルフ場のネット集客への需要は高まりを見せ始めており、下期も引き続き機会を確実に捉えていく
- ▶ 市場全体のプレー需要の落ち着きを反映し、マーケティング戦略を中心にコストコントロールを実施

国内ゴルフ場ビジネス 売上高 (百万円)



(百万円)	22年上期	23年上期	YoY
ゴルフ場ビジネス 売上高	2,399	2,651	+252 +10.5%

■ 送客サービス 前年上期比 **+11.2%** 

「HOT PRICE」サービスを強化

- ▶ GDO独自の販売手法の多様化を促進し、差別化を図る

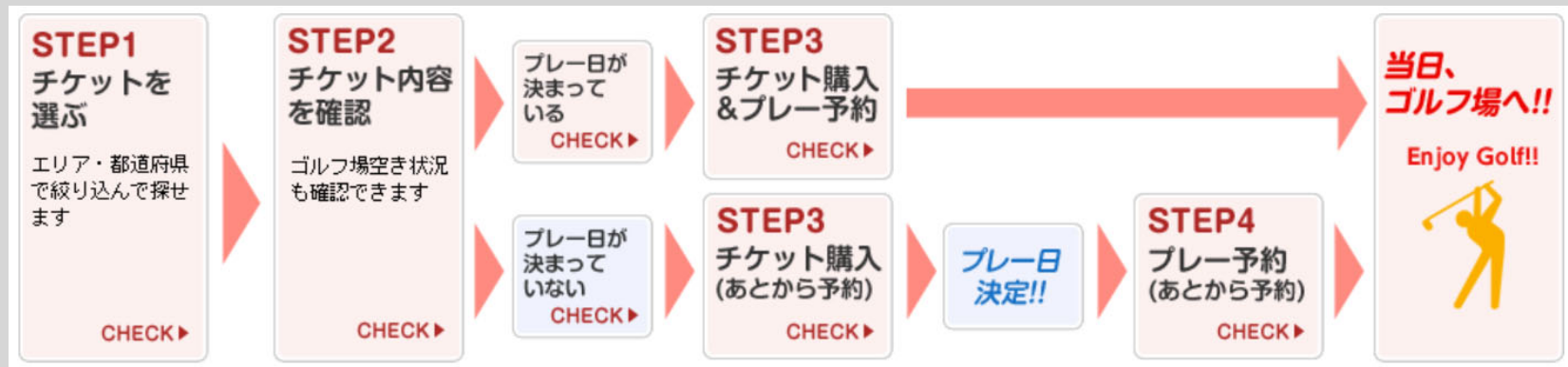
■3つの特徴

1. 1枚のチケットで“最大4名”までお得にプレーが可能
2. 購入後のプレー予約の変更可能 ※購入のキャンセルは不可
3. さまざまな決済方法に対応



チケット1枚
¥10,000の場合
↓↓↓
4名/1組で
1名 ¥2,500

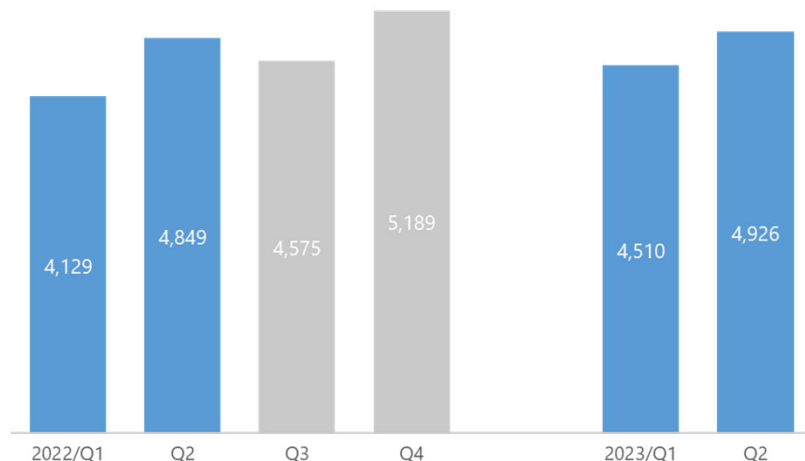
■サービスフロー



厳しい事業環境の中、販売手法の多様化で安定成長を維持

- ▶ 在庫の入れ替えを進め、一時的に売上総利益率は下落
- ▶ 「下取り割」サービスが奏功し、中古クラブのEC販売は前年同期比142.5%と大きく成長し、全体の成長を牽引
- ▶ 販売手法の多様化の一環として「TRY SHOT」を強化。クラブの新製品需要を的確に捉え、クラブ販売成長に寄与

国内ゴルフ用品販売 売上高 (百万円)



(百万円)	22年上期	23年上期	YoY	
国内ゴルフ用品 販売売上高	8,979	9,436	+457	+5.1%

中古品EC売上高 前年同期比 **+42.5%** ↑

ゴルフ用品月額サービス
「TRY SHOT」利用件数 前年同期比 **1.8倍** ↑

「下取り割」サービスを強化

▶ 新品の購入促進と共に中古商材の拡充を実現するGDO独自の販売手法

■3つの特徴

1. 下取り額が注文時に保証される
2. 注文のタイミングで下取り登録が出来る
3. 下取り品の返送は注文箱を再利用OK

■サービスフロー

STEP1

下取りクラブ・購入クラブを選ぶ



どちらを先に選んでもOK！目的に合わせた買い方ができます。

※一部対象外の商品があります。

STEP2

下取り割引後の価格でクラブを購入



お会計は下取り価格との差額でOK！
クレジットカードで会計できます。

※[オンラインでの本人確認申請](#)が事前に必要となります。

STEP3

下取りクラブをヤマト運輸にお渡し



購入クラブの梱包箱をそのまま返送箱として利用可能！

※下取り品がお申込み時の金額と一致しない場合、[メールでご連絡](#)します。

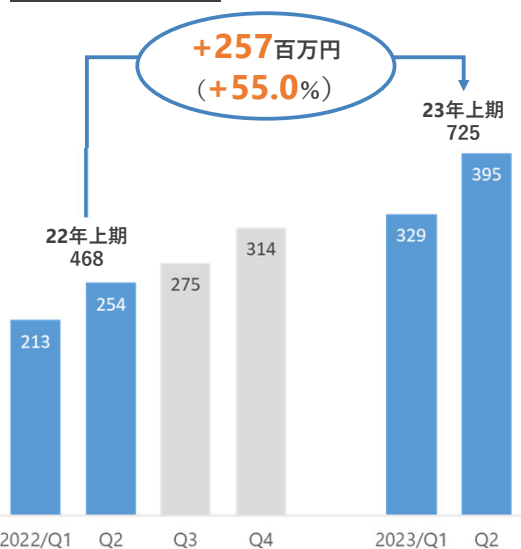
(決済例)



導入施設・打席数、利用者数ともに順調に増加

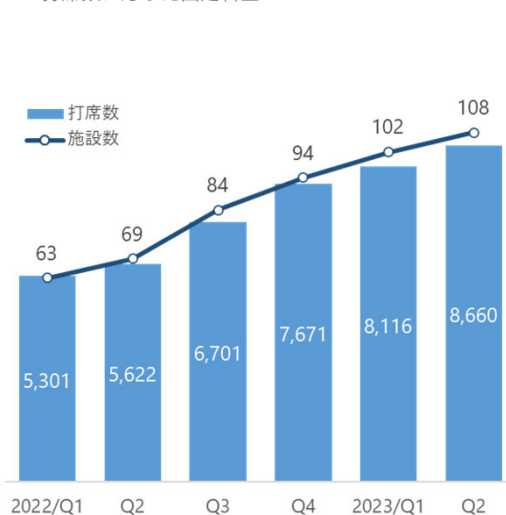
- ▶ 上期の新規導入数は、15施設、1,039打席。100打席を超える大規模施設での導入が進む
- ▶ 市場のゴルフ場利用者数は減少が続く中、トップトレーサー・レンジの月間利用者数は成長継続し、4月以降月間100万人を超える

ゴルフ練習場 売上高 (百万円)



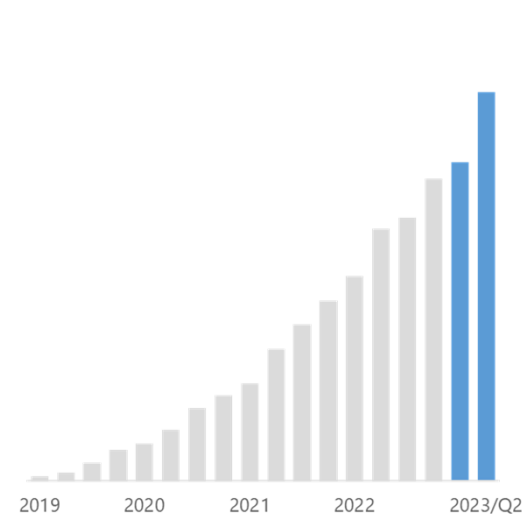
導入施設数・打席数

打席数に応じた固定料金



利用者数

利用者数に応じた従量課金



出店戦略の進捗及び前年9月開始のゴルフ弾道測定器事業により売上増加

- ▶ ゴルフ弾道測定器事業は、下期に販売が集中する季節性がある一方で、のれん・無形資産の償却費は平準的に発生するため、上期末時点での営業利益はマイナス
- ▶ 前年比増減のうち、為替レートの上昇による影響額は、売上高 + 9.9億円、EBITDA + 0.8億円、営業利益 -0.8億円、のれん等償却前営業利益 - 0.0億円

(百万円)	2022年上期	2023年上期	増減額	増減率
売上高	8,343	11,339	+ 2,996	(+35.9%)
ゴルフレッスン	5,773	6,477	+ 703	(+12.2%)
クラブフィッティング販売	2,185	2,439	+ 253	(+11.6%)
ゴルフ弾道測定器	—	2,067	+ 2,067	(- %)
その他 (連結相殺、その他)	383	355	- 28	(- 7.3%)
EBITDA	964	734	- 230	(- 23.9%)
営業利益	102	-864	- 966	(- %)
のれん等償却費	348	863	+ 514	(+147.6%)
のれん等償却前営業利益	450	-1	- 452	(- %)

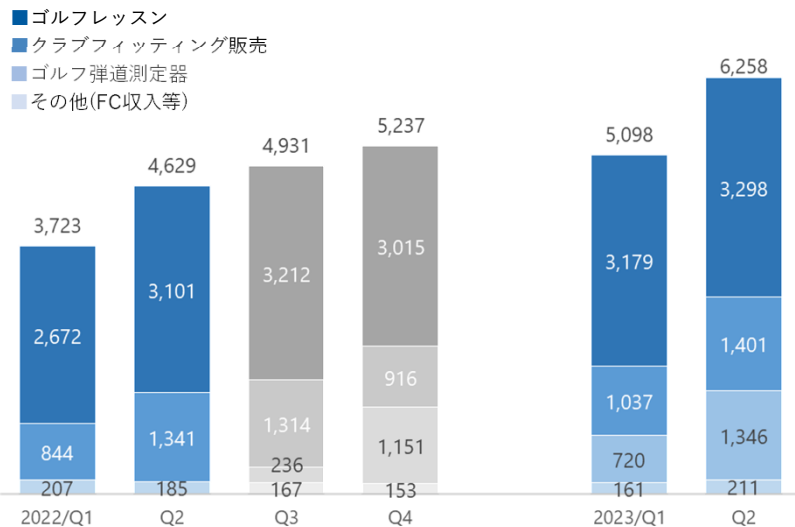
(百万ドル)	2022年上期	2023年上期	増減額	増減率
売上高	67.7	84.0	+ 16.2	(+ 24.0%)
ゴルフレッスン	46.8	47.9	+ 1.1	(+ 2.3%)
クラブフィッティング販売	17.7	18.0	+ 0.3	(+ 1.8%)
ゴルフ弾道測定器	0.0	15.3	+ 15.3	(- %)
その他 (連結相殺、その他)	3.1	2.6	- 0.4	(- 15.5%)
EBITDA	7.8	5.4	- 2.3	(- 30.5%)
営業利益	0.8	-6.4	- 7.2	(- %)
のれん等償却費	2.8	6.3	+ 3.5	(+ 125.9%)
のれん等償却前営業利益	3.6	0.0	- 3.6	(- 100.2%)

期中平均レート：2022年上期 \$ 1USD = ¥123.14
2023年上期 \$ 1USD = ¥134.98

出店戦略は順調に進捗。ゴルフ弾道測定器事業も売上拡大に寄与

- ▶ 出店戦略は順調に進み、レッスン売上の成長に寄与
- ▶ 前年9月以降米国マクロ経済停滞の影響を受けてCash Salesが伸び悩んだ状況から、既存店は前年上期並みの水準に回復基調
- ▶ ゴルフ弾道測定器事業のPMI費用は発生しているものの、販売は計画通りに進捗

米国GOLFTECグループ売上高 (百万円)



(百万円)	22年上期	23年上期	YoY	
米国GOLFTEC 売上高	8,353	11,356	+3,003	+36.0%
■ ゴルフ レッスン	5,773	6,477	+703	+12.2%
■ クラブフィッ ティング販売	2,185	2,439	+253	+11.6%
■ ゴルフ弾道 測定器	-	2,067	+2,067	NEW
■ その他 (FC収入等)	393	373	-20	-5.2%

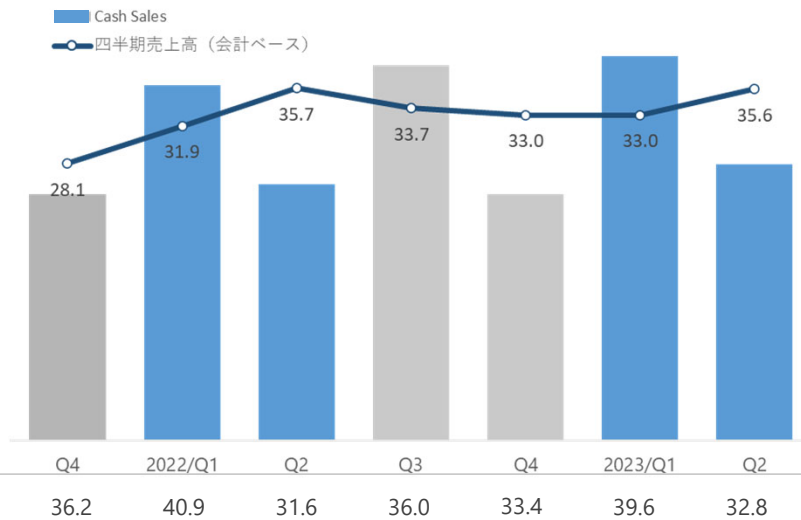
期中平均レート：2022年上期 \$1USD=¥123.14
2023年上期 \$1USD=¥134.98

Cash Salesは徐々に回復基調

- ▶ 既存ユーザーのチケット更新率等は前年上期並みの水準まで回復し、Cash Salesが売上高に先行して回復を見せる
- ▶ 前年9月以降米国マクロ経済停滞の影響を受けて前年下期のCash Salesが伸び悩み、上期売上高（会計ベース）の増加は限定的
- ▶ 例年同様実施した3月のセールが計画通りに進捗し、前受金（B/S上は「契約負債」）の推移は増加

直営店のCash Salesと四半期別売上高（百万ドル）

※ゴルフ弾道測定器事業分は含みません。



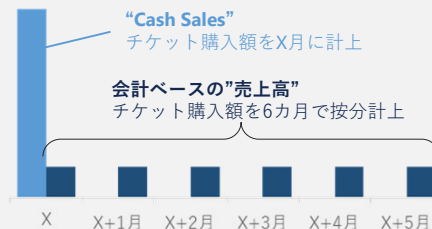
(百万ドル)	22年上期	23年上期	YoY	
米国GOLFTEC売上高(会計ベース)	67.8	68.8	+1.0	+1.5%

■ Cash Sales 前年上期比 **+7.7%**



Cash Salesと四半期売上高（会計ベース）の関係

例) X月に有効期限6カ月のチケットを購入した場合

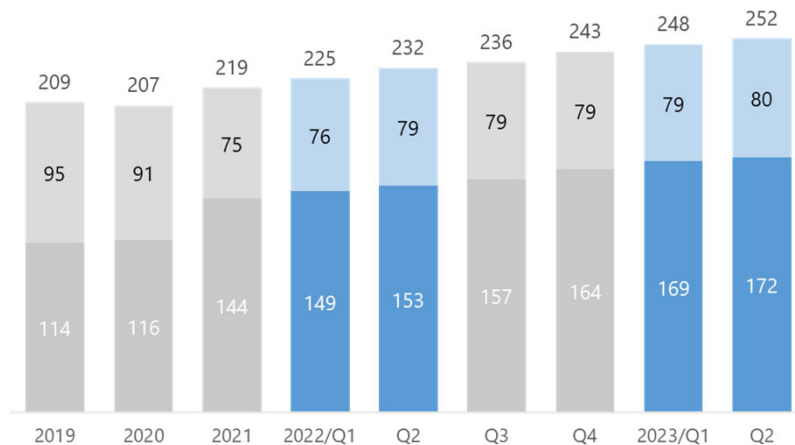
米国GOLFTEC
前受金

出店戦略は順調に進捗

- ▶ 上期は8店舗の直営店を米国内に新規出店
- ▶ FC店舗にて、中東地域（ドバイ）に初進出

店舗数

- 直営店
- FC店



上期における出退店

直営店の新規出店 **+ 8 店舗**

FC店の直営化 0 店舗

FC店の新規出店 **+ 1 店舗**

FC店の閉店 0 店舗

2022年度中の出退店

直営店の新規出店 +20店舗

FC店の直営化 0 店舗

FC店の新規出店 + 5 店舗

FC店の閉店 - 1 店舗

販売体制の整備・強化

- ▶ 2022年9月の事業取得後から当上期末までに以下の項目が進捗
- ▶ 「SkyTrak」「SkyTrak+」「ホームスタジオ機器」等を本格的に販売できる体制が整う

物流センター開設

- 「SkyTrak」「SkyTrak+」「ホームスタジオ機器」商材を在庫し、発送。R&D機能も備える
- センター内にマーケティングチームを配置し、「顧客の声」を反映する体制を構築
- 面積：約17,500 SQFT (約1,625㎡)



システム移行、 Webサイトの開設

- SkyHawke社より、バックエンドシステム、アプリ開発システムの移行が完了
- 今後のシステムアップデートは、自社で実行可能に
- GOLFTEC独自のWebサイトを用いてオーダーが可能に

組織体制の確立

- 開発や販売に関するマネジメント層を採用し、強固な組織を確立
- 販売・オペレーション等に関する体制整備も進捗

カスタマーセンター開設

- サービスの充実を目的としたサポート体制を構築

5月下旬より新モデル「SkyTrak+」を発売開始

- ▶ 既存モデル「SkyTrak」に加え、新モデル「SkyTrak+」の発売開始を実現
- ▶ 直販、代理店販売、海外販売ともに好調な立ち上がり。下期は更なる販売台数を狙う
- ▶ 上期でPMI費用の発生は概ね完了。のれん・無形資産の償却費は平準的に発生

「SkyTrak」「SkyTrak+」合算

- 上期 販売実績 **約5,000台**
- 下期 販売目標 **約10,000台～**

- 「SkyTrak+」は、米国を中心とした英語圏にて、定価2,995ドルで5月に発売開始



SkyTrak+

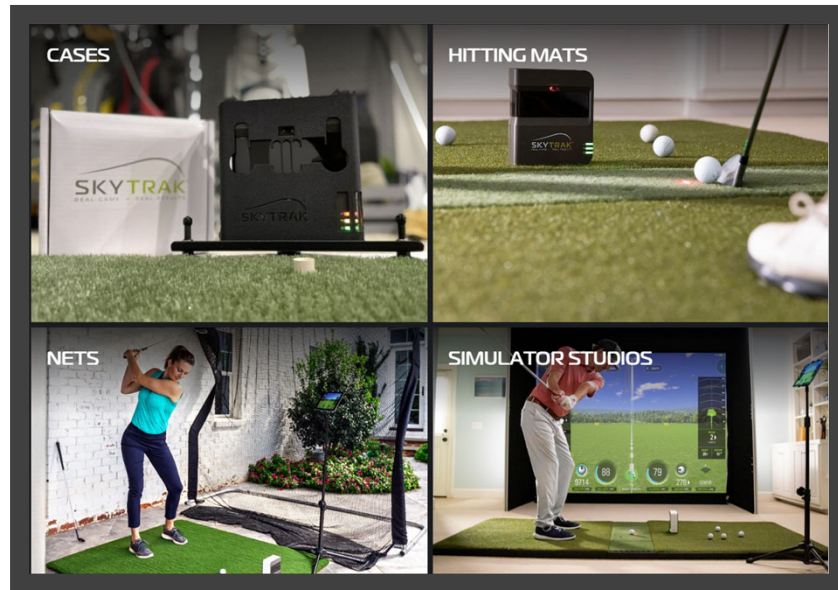
SkyTrak

SkyTrak HP : <<https://www.skytrakgolf.com/>>

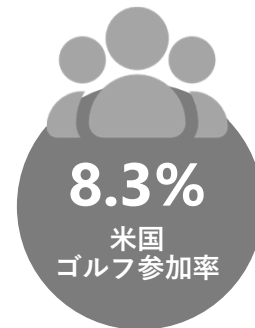
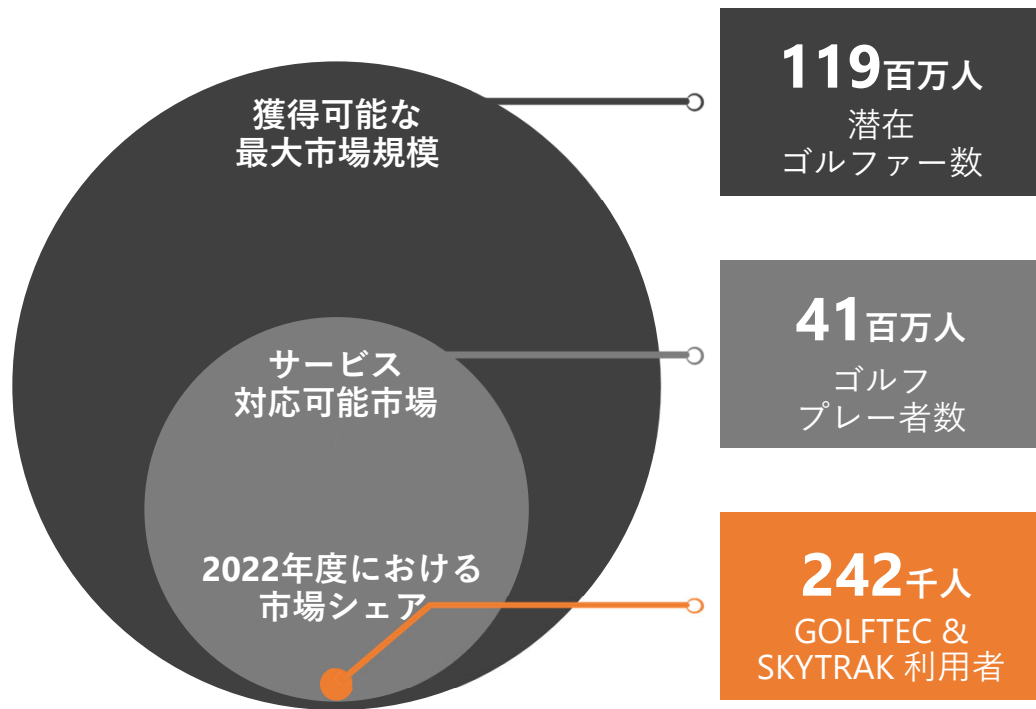


ホームスタジオ機器販売 本格開始

- ▶ 「SkyTrak」「SkyTrak+」の周辺機器としてのホームスタジオ機器販売についても、本格的に販売開始
- ▶ 客単価上昇による売上拡大を目指す



(例) スタジオパッケージ販売 定価6,995ドルにて販売 (「SkyTrak+」込み)

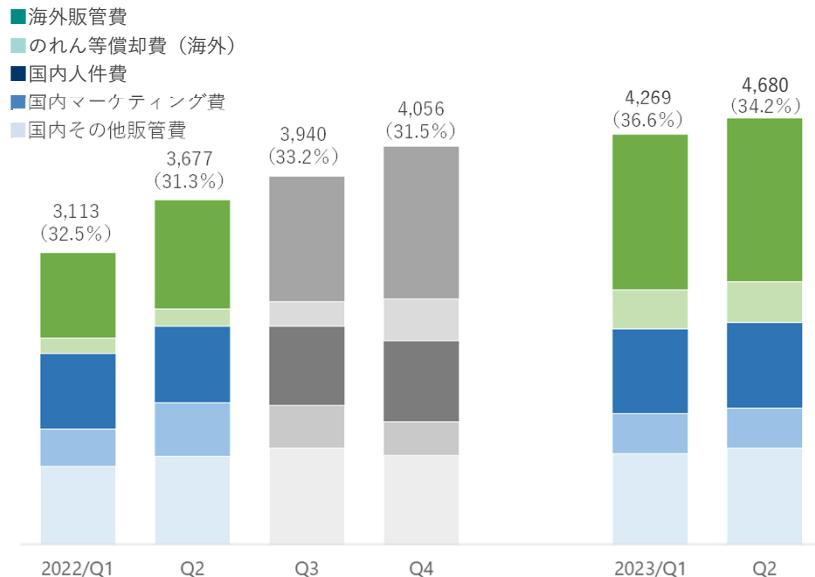


連結販管費

販管費は環境変化に合わせてコントロール

- ▶ 海外販管費は、ゴルフ弾道測定器事業取得によるのれん及び無形資産償却費の増加、当該事業が加わったことによる販管費の増加、積極的なマーケティング活動、ソフトウェア開発の実施、事業拡大に応じた本部人員増加、期中平均為替レートの上昇等により増加
- ▶ 国内販管費は、営業力強化や顧客獲得のための人員補強や諸費用の増加、人事制度の見直しによる一時的な制度移行費用、物価上昇によるIT費用の増加等がある一方で、消費需要動向やマーケット環境の状況を鑑みてマーケティング活動を効率化

販管費 (百万円、売上高販管費比率%)



(百万円)	22年上期	23年上期	YoY	
連結販管費 (売上高比)	6,790 (31.8%)	8,950 (35.3%)	+2,159 (-)	+31.8% (+3.5p)

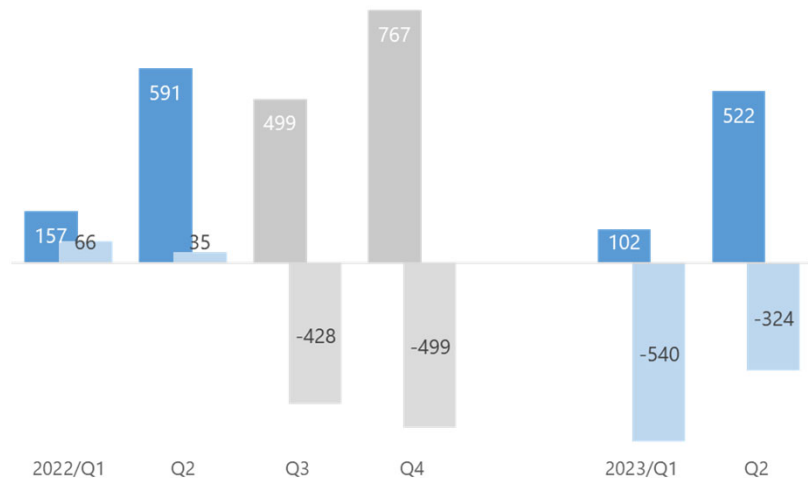
■ 海外販管費	前年上期比	+64.8%
■ 海外のれん等償却費	前年上期比	+147.6%
■ 国内人件費	前年上期比	+11.7%
■ 国内マーケティング費	前年上期比	-11.3%
■ 国内その他	前年上期比	+11.7%

国内事業の利益率低下や海外事業におけるのれん等償却費の増加及びゴルフ弾道測定器事業の季節変動による費用先行等で前年比減

- ▶ 国内事業：ゴルフ用品販売事業における売上総利益率低下及び一時費用の発生により、前期比減
- ▶ 海外事業：売上、売上総利益は増加している一方で、のれん及び無形資産償却費の増加、ゴルフ弾道測定器事業の季節性による費用先行を主たる要因として計画通りではあるが上期末時点では営業損失

営業利益 (百万円)

■ 国内営業利益
■ 海外営業利益



(百万円) 22年上期 23年上期 YoY

	22年上期	23年上期	YoY	
連結営業利益	850	-239	-1,090	- %
■ 国内	748	625	- 123	- 16.5%
■ 海外	102	- 864	- 966	- %

のれん等償却費 **863**百万円
(前年上期は、348百万円)

のれん等償却費の増加及びゴルフ弾道測定器事業の季節性による費用先行等により営業損失

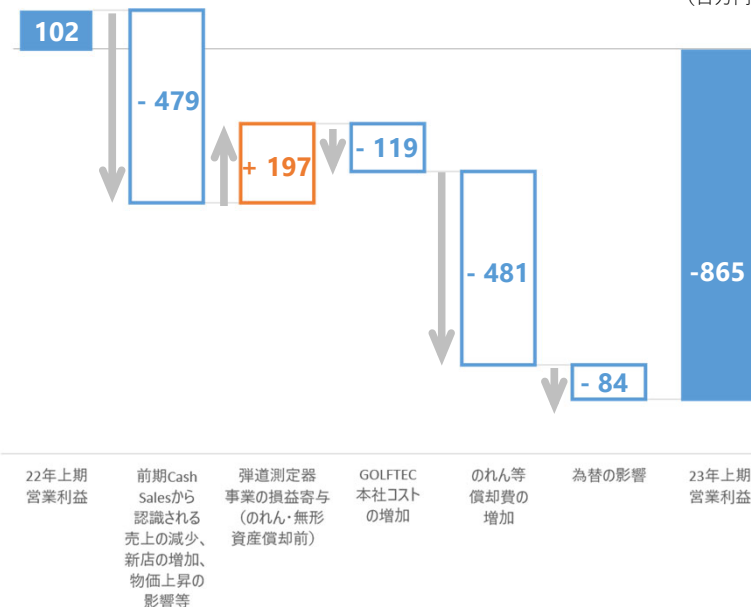
国内セグメント

(百万円)



海外セグメント

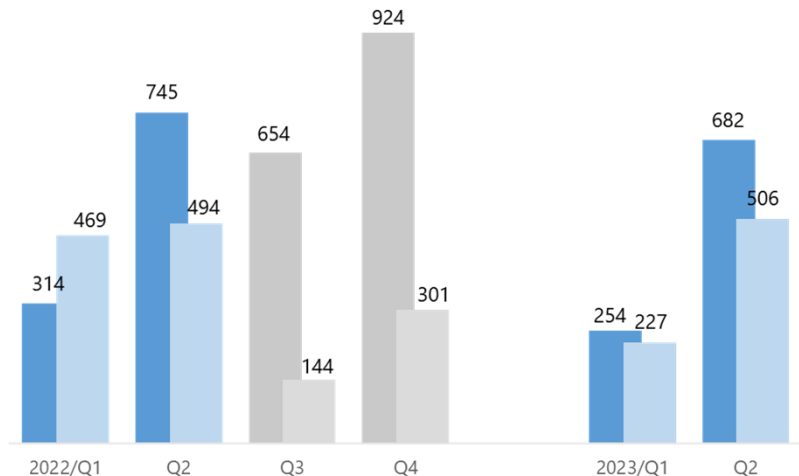
(百万円)



国内事業の利益率低下、ゴルフ弾道測定器事業の季節変動による費用先行を主たる要因として
上期末時点ではEBITDAは前年比マイナス

EBITDA推移 (百万円)

■ 国内EBITDA
■ 海外EBITDA



(百万円)	22年上期	23年上期	YoY	
連結EBITDA	2,024	1,671	- 353	- 17.4%
■ 国内	1,060	937	- 123	- 11.6%
■ 海外	964	734	- 230	- 23.9%

2023年上期は、「為替差益」、「助成金収入」が発生

	2022年上期	2023年上期	増減額
営業利益	850	- 239	- 1,090
為替差益	—	543	+ 543
助成金収入	—	240	+ 240
その他の営業外収益	18	16	- 3
支払利息	- 5	- 296	- 291
その他営業外費用	- 2	- 3	- 1
経常利益	862	258	- 603
債務免除益	810	—	- 810
その他の特別利益	1	13	+ 12
固定資産除却損等	- 38	0	+ 38
法人税、法人税等調整額	- 236	6	+ 242
当期純利益	1,398	277	- 1,121

※債務免除益： 2022年2月に特別利益（債務免除益）を計上。詳細は2022年2月15日公表の「特別利益（米子子会社の債務免除益）の計上に関するお知らせ」参照
 ※助成金収入： ERC（Employee Retention Credit）。連邦政府のコロナ救済プランの一つで、雇用継続による税金還付プログラム

- ▶ 期末為替レートの上昇により、全体として各資産、負債項目の残高が増加
- ▶ 米国ゴルフテックにおける新規出店、ゴルフ練習場事業の拡大により有形固定資産が増加
- ▶ ビジネスの季節性により運転資本見合いの短期借入金が増加

(百万円)	2022年末 (構成比)	2023年Q2末 (前期末比)	(構成比)
流動資産	14,143 32%	15,016 + 872	32%
現預金	2,421	2,287 - 133	
売掛金	3,063	3,405 + 341	
商品	6,238	6,767 + 528	
その他流動資産	2,421	2,557 + 136	
固定資産	29,381 68%	32,200 + 2,819	68%
有形固定資産	13,712	15,484 + 1,771	
無形固定資産	14,748	15,620 + 872	
(うち、のれん)	8,479	8,822 + 343	
投資その他の資産	920	1,096 + 175	
総資産	43,524 100%	47,216 + 3,692	100%

	2022年末 (構成比)	2023年Q2末 (前期末比)	(構成比)
流動負債	19,926 46%	23,028 + 3,101	49%
買掛金	2,893	3,352 + 458	
短期借入金	7,117	8,610 + 1,492	
契約負債(前受金)	5,562	5,966 + 404	
その他の流動負債	4,354	5,100 + 747	
固定負債	21,999 51%	22,362 + 362	47%
長期借入金	12,961	12,553 - 407	
その他固定負債	9,038	9,809 + 769	
負債合計	41,925 96%	45,390 + 3,464	96%
純資産合計	1,598 4%	1,826 + 227	4%
株主資本合計	1,226	1,403 + 177	
その他包括利益累計額	347	386 + 39	
新株予約権	25	36 + 11	
負債・純資産合計	43,524 100%	47,216 + 3,692	100%

IT投資、設備投資等、以下を実施

海外事業
新規事業

海外事業：8.8百万USD

- ❖ 米国GOLFTECの直営店新規出店+ 8 店舗及び既存店のリニューアル
- ❖ SkyTrakに関するソフトウェア開発等

国内新規事業：2億円

- ❖ 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：3.8億円

- ❖ ゴルフ場ビジネス関連システムの改修
- ❖ サービス強化のための投資

株主還元

2023年12月期

中間配当 4.0円 期末配当は 5.5円を予定



CHAPTER
02
下期に向けて

中期経営計画「LEAD THE WAY」の実践状況

海外事業

- ▶ 昨年の海外事業への集中投資に対して、更なるグループとしての一体化による売上の拡大と利益体質強化を計画的に推進
- ▶ SkyTrak事業※買収後のPMIに専念し、計画通りに体制の構築及び事業の再出発、新製品のローンチと販売促進が順調に進行中
- ▶ SkyTrak事業の補完として周辺機器や備品の販売を拡充し、お客様への網羅的なサービスを実現
- ▶ GOLFTEC事業の計画通りの直営店出店と海外FC出店の再開により、規模の拡大及び更なるブランド認知の推進
- ▶ 海外セグメント売上高は過去最大。連結売上の45%まで上昇

国内事業

- ▶ 厳しい国内環境においても引き続き売上成長は実現
- ▶ ゴルフ練習場事業を軸に、国内におけるオフコースゴルフの市場拡大及び新規顧客開拓チャネルとして投資
- ▶ 基幹事業であるゴルフ場ビジネスとゴルフ用品販売事業の更なる差別化と再成長に向けてリソース投下
- ▶ 一部事業の利益率低下への対応策含めて、販管費の引き締め策を下期実践中

下期に向けた取り組み

売上成長を継続させ、販管費コントロールにて営業利益の計画達成を目指す

国内セグメント

- ▶ プレー需要の減少、物価高騰等引き続き事業環境の厳しさは残る見通し。マーケティング戦略を中心にコストコントロールを実施
- ▶ 販売手法の多様化、独自性の強化により収益確保に努める
- ▶ 上期に生じた一時費用分が下期は減少

海外セグメント

- ▶ オフコースゴルフの人気は継続
- ▶ 店舗戦略の着実な実行、積極的な販促活動による収益確保に努める
- ▶ ゴルフ弾道測定器事業は、年末商戦に向けた準備

下期における各種取組みの実施により、通期見通しは前回公表時から変更なし

(百万円)	2021年*	2022年	2023年			(参考) 中期経営計画*
			(見通し)	(前年比)		
売上高	37,718	46,090	53,000	+6,909	(+15.0%)	43,500
(国内)	25,976	27,593	30,000	+2,406	(+8.7%)	30,000
(海外)	11,742	18,496	23,000	+4,503	(+24.3%)	13,500
EBITDA	3,595	4,049	5,800	+1,750	(+43.2%)	5,000
(国内)	2,376	2,639	3,150	+510	(+19.4%)	3,500
(海外)	1,218	1,409	2,650	+1,240	(+88.0%)	1,500
営業利益	1,706	1,189	2,050	+860	(+72.3%)	2,500
(国内)	1,778	2,015	2,500	+484	(+24.0%)	2,700
(海外)	-71	-825	-450	+375	(-%)	-200
経常利益	1,715	-175	1,226	+1,401	(-%)	
当期純利益	1,035	339	550	+210	(+62.1%)	
のれん等償却費	541	1,072	1,519	+447	(+41.7%)	
(参考) のれん等償却前営業利益	2,248	2,262	3,569	+1,307	(+57.8%)	

※2022年度より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しております。2021年実績及び2021年に公表した中期経営計画は当該基準等を適用した場合の試算金額となります。

※期中平均レート：2021年 \$1USD = ¥109.90、2022年 \$1USD = ¥131.63、2023年(予) 1USD = ¥123.00

※のれん等償却費：米国GOLFTEC取得時に認識したのれん及び無形資産、FC店買戻し時に認識したのれん、ゴルフ弾道測定器事業取得時に認識したのれん及び無形資産の償却費



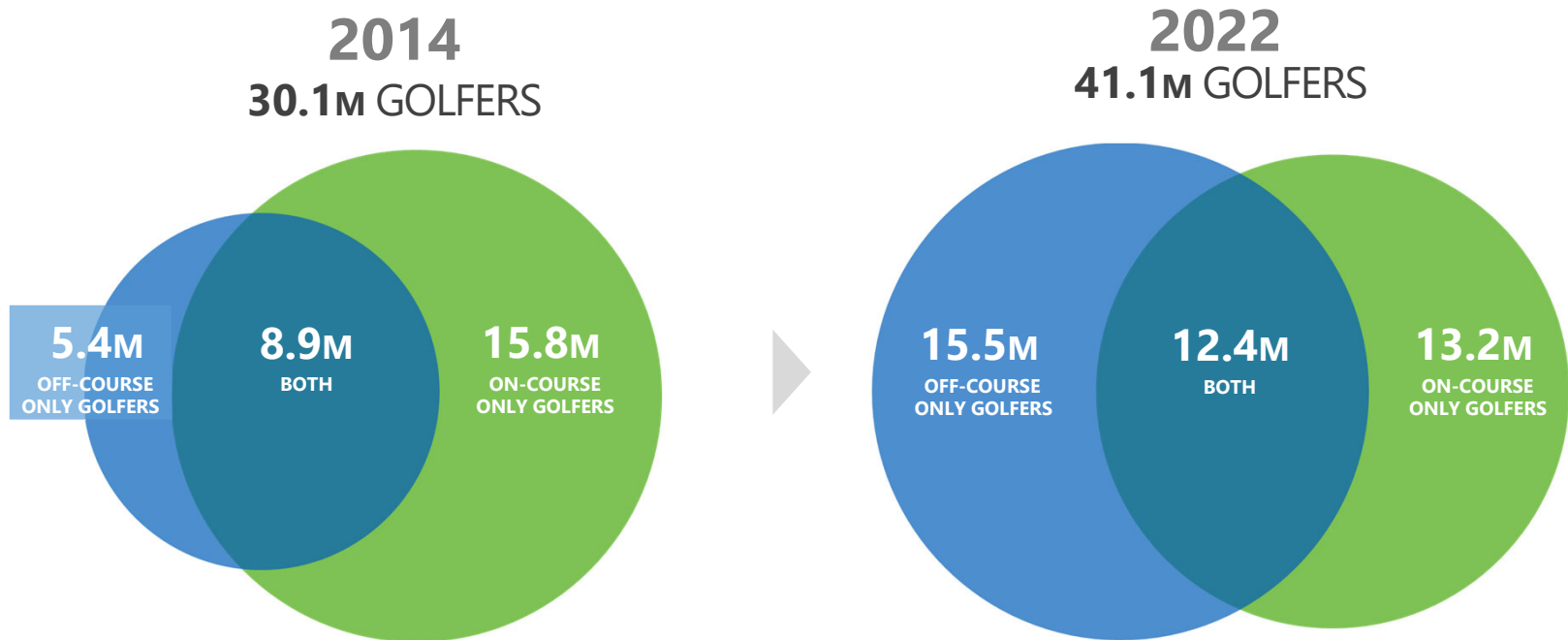
CHAPTER

03

参考資料

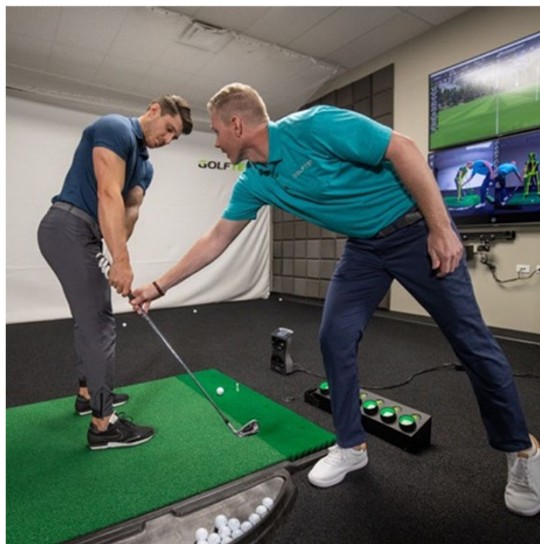
米国ゴルフ人口拡大中

OFFコースゴルファーが急増

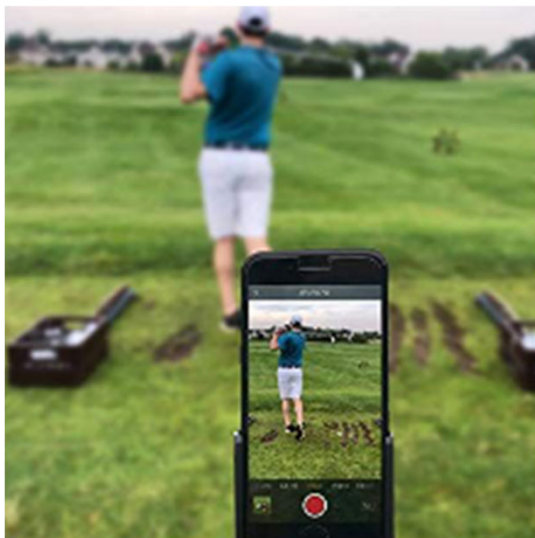


米国GOLFTECグループの“GOLFTEC ANYWHERE構想”

いつでもどこでも世界クラスの体験を
上達を求めるあらゆるゴルファーへ



個人レッスンで



屋外でスマホから



自宅で

GOLFTECスタジオの成長余力

世界各国に **252**店舗出店



37

INTERNATIONAL
CENTERS

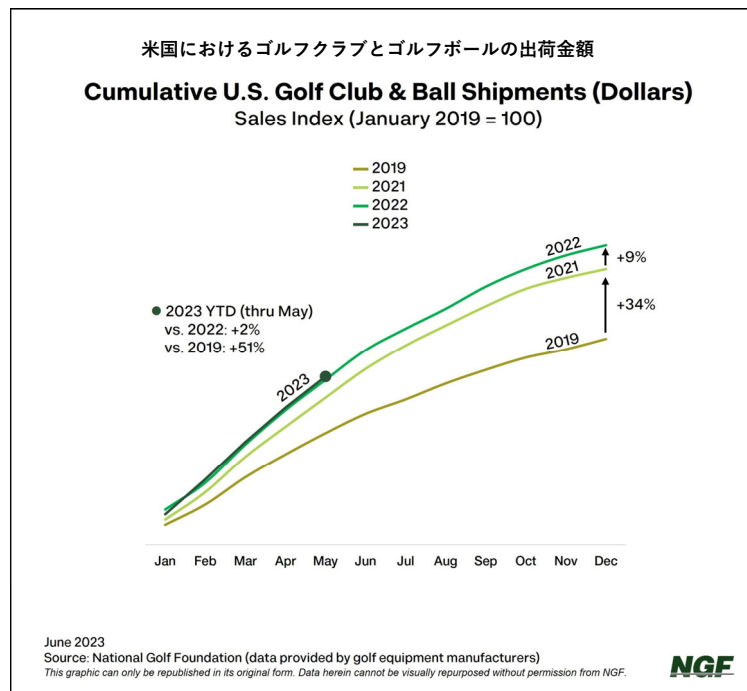
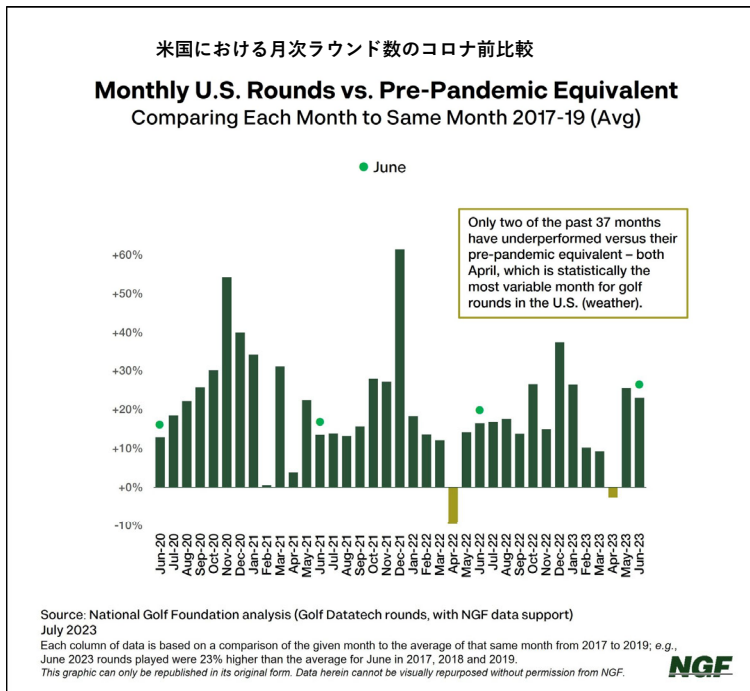


750+



(参考) 米国における足元の事業環境

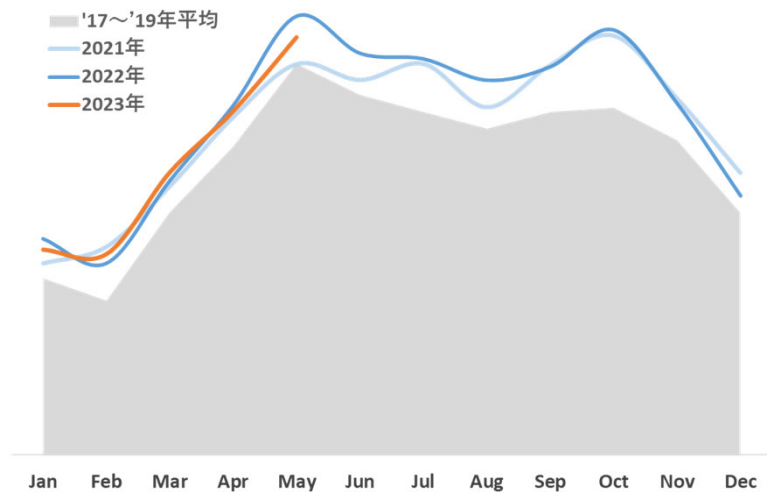
ラウンド数、用品出荷額、共にコロナ前を上回る推移を継続



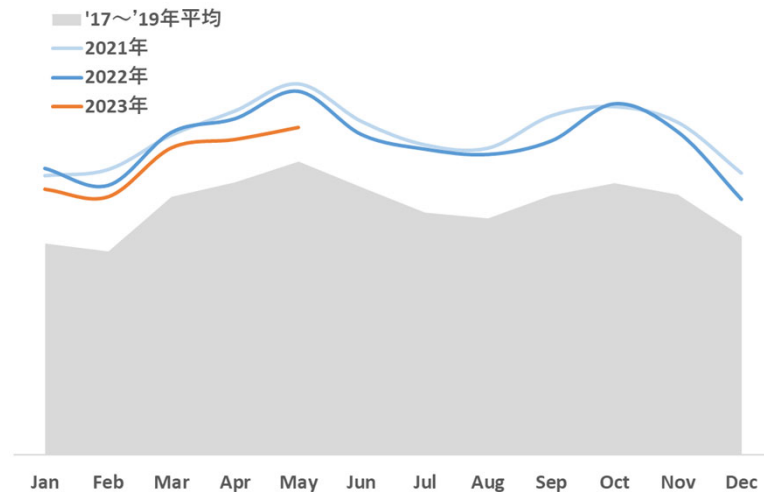
(参考) 国内における足元の事業環境

ゴルフ需要は前年を下回り始めるも、依然としてコロナ前よりも高い水準を維持

ゴルフ場利用者数



ゴルフ練習場利用者数



■国内セグメント

■海外セグメント

ゴルフ用品
販売

- ゴルフ用品販売
- ■ GOLFTECにおけるクラブフィッティング販売

ゴルフ場
ビジネス

- 送客サービス
- ゴルフ場向けシステム販売等

ゴルフ
レッスン

- ■ GOLFTECスタジオにおけるインドアレッスン

ゴルフ弾道
測定器

- ■ ゴルフ弾道測定器事業

その他

- メディア事業（広告）
- ゴルフ練習場事業（トップトレーサーレンジ）
- 茅ヶ崎ゴルフリンクス運営
- ■ その他

 **PLAY YOUR LIFE**

GDO

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン