

2026年1月期  
決算説明資料

2025年6月13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  
2026年1月期 第1四半期連結決算の状況
- セグメントごとの状況** P08  
セグメント別トピックス
- 2026年1月期の取り組み** P18  
セグメント別2026年1月期の取り組み
- 通期連結業績予想** P24  
2026年1月期 通期連結業績予想

2026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  
**1,202**百万円  
前年同期比 **19.2%増**



## 新規事業開始

ゴルフ場の跡地や遊休地等を活用することで  
持続可能な社会の実現を目的とした  
不動産事業を開始

営業利益  
**18**百万円

前年同期比 **42.2%減**

AI活用や不動産  
事業への投資  
一時的な  
費用の増加

## AIの活用

AI活用研究所において、  
ユーザーの嗜好分析や既存サービスの  
利便性向上のためのツール開発を開始

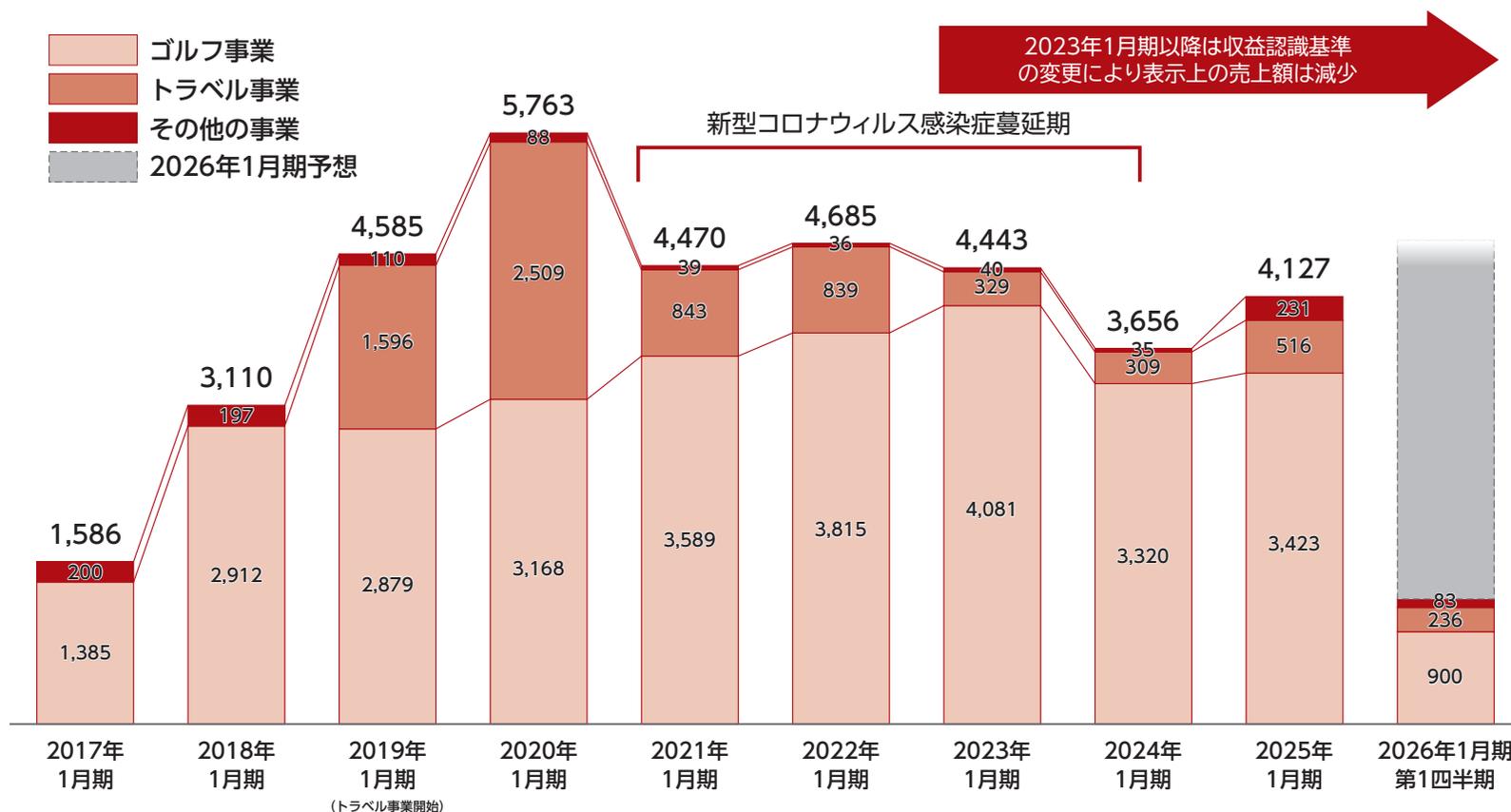
- 売上高は事業の中核であるASPサービスが堅調に推移しました。また、新たな経営リソースであるSES事業・DX推進事業が順調に推移した結果、前年同期比19.2%増の1,202百万円となりました。一方でAI活用や新規事業の不動産事業に投資を行ったために費用は増加。一時的に営業利益を圧迫する結果となりました。
- 人口減少に伴う「余剰ゴルフ場」の発生を想定し、ゴルフ場の跡地や遊休地を環境・景観保全の観点を鑑みながら有効活用するために不動産事業を開始。環境に配慮した土地活用を通じて持続可能な社会の実現と地域住民の皆様のニーズに応えるべく不動産事業を展開します。
- インターネット上の情報を分析し、ゴルフユーザーの関心や嗜好に合わせて、AIを活用したマーケティングツール開発を開始しました。

# 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サービスやインドアレッスンは堅調に推移。一方でオンコースレッスンはサービス内容の見直しを行っており、一時的に売上が減少しました。ゴルフ用品販売においては円安による影響は継続したものの、ECサービスやゴルフ場内の店舗売上は増収となりました。また、トラベル事業においては、マスターズ観戦ツアーの催行や訪日外客数の増加に伴うインバウンドツアーの需要も増加。団体旅行の売上が急増しました。

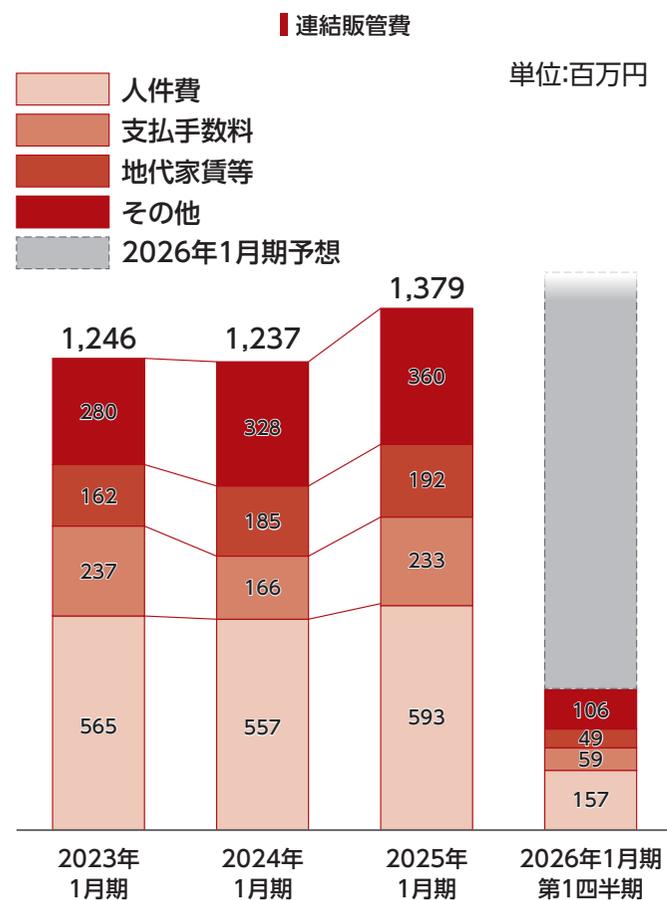
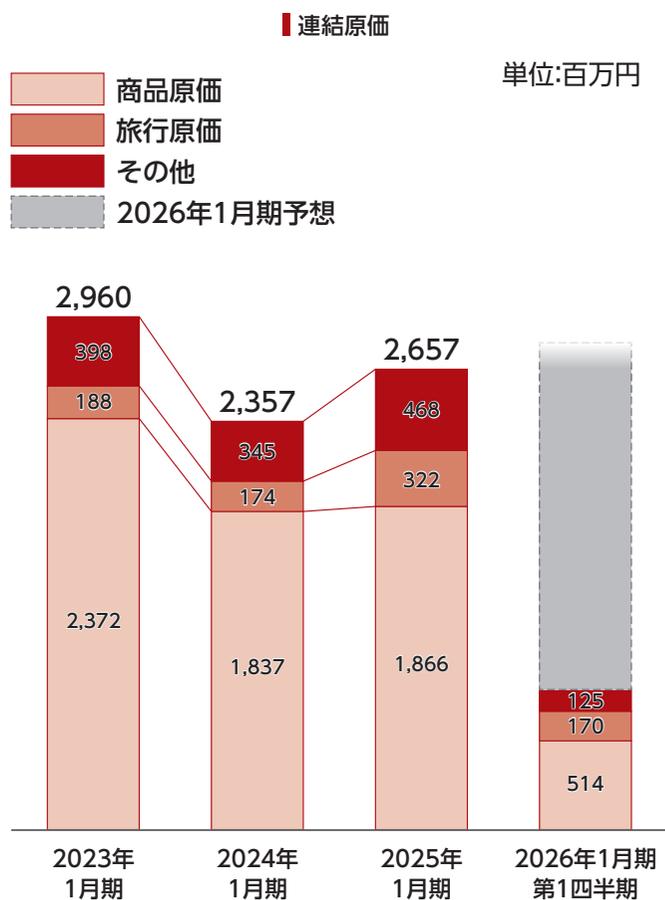
単位:百万円



# 通期連結原価・販売費及び一般管理費

## 通期連結原価・ 販売費及び 一般管理費

原価と販売費及び一般管理費前年同期比より20.5%増加しました。これは株式会社ノアが2025年1月期の第2四半期より当社グループに加わったこと、ゴルフ用品販売店やトラベル事業の売上増に伴う仕入れの増加があったことなどが挙げられます。また、AI活用研究所や不動産事業など新規事業に積極的な投資を行ったため一時的に経費が増加する結果となりました。



# 連結貸借対照表

ゴルフ用品販売における商品は新商品の販売開始、販売ルートの拡大や機会損失防止のための在庫確保を行ったため増加しました。また、トラベル事業においては、当第1四半期においてマスターズ観戦ツアー等の大型ツアーの催行があったため、旅行前払金が減少しました。

単位：百万円

	2026年1月期 第1四半期	主な増減要因		2026年1月期 第1四半期	主な増減要因
流動資産	2,423	売掛金(+51百万円) 商品(+196百万円) 旅行前払金(▲43百万円)	負債合計	1,783	
固定資産	447		流動負債	1,603	買掛金(+86百万円) 短期借入金(+200百万円)
有形固定資産	41		固定負債	180	
無形固定資産	151		純資産合計	1,088	
投資その他の資産	255		株主資本	1,082	
資産合計	2,871		その他	5	
			負債純資産合計	2,871	

2026年1月期

# セグメントごとの状況

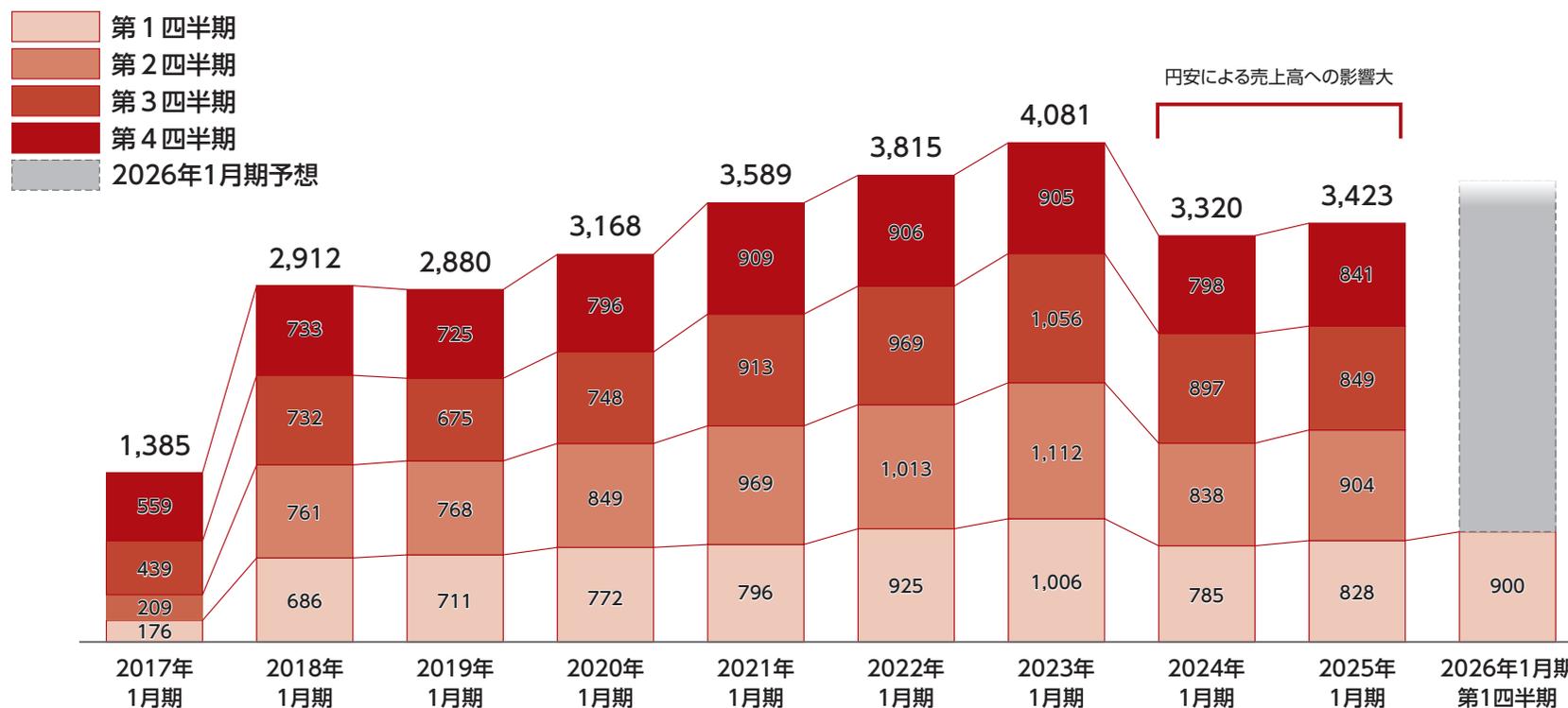
---

# ゴルフ事業セグメント 売上高

## ゴルフ事業 売上高

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」(ゴルフ場公式モバイルアプリ)の第1号導入コースで本格稼働を開始。約1ヶ月の間にゴルフ場会員の10%以上にダウンロードされ、好調な滑り出しとなりました。他のゴルフ場でも公式モバイルアプリへの需要が高いと予想されるため、今後も拡販戦略を行います。ゴルフ用品販売においては、新商品の先行予約が好調だったこと、新規ECモールへの出店を行ったことにより堅調に推移しました。

単位:百万円

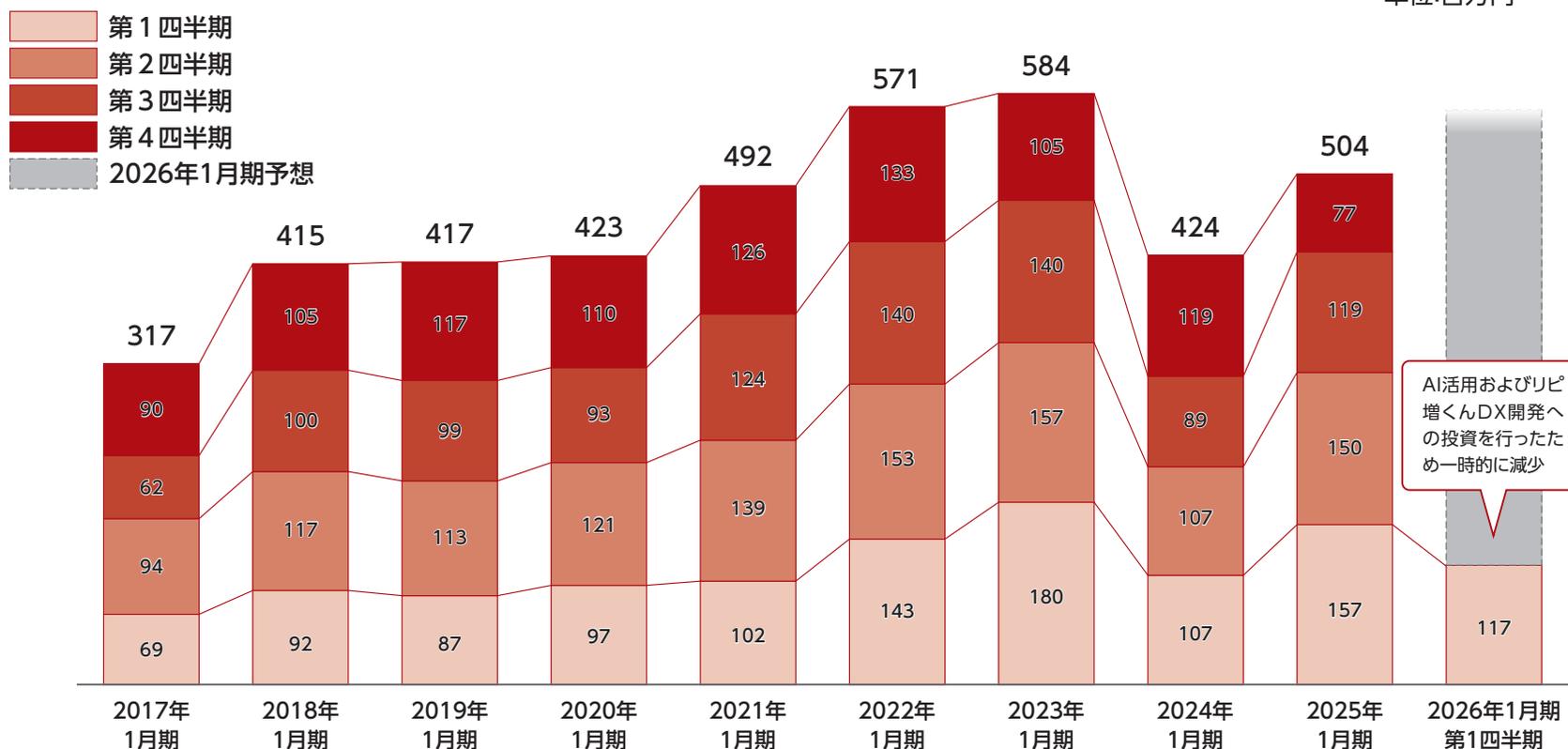


# ゴルフ事業セグメント 利益

## ゴルフ事業 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。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。ゴルフ予約において「1人での予約」が定番化することで、ゴルファー1人当たりのプレー機会、プレー回数は増加が見込まれます。ゴルフ用品販売においては、円安や関税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、店舗の在庫の有効活用も成長の要因となりました。一方でAI活用やリピ増くんDX開発に投資を行ったため一時的に利益を圧迫しました。

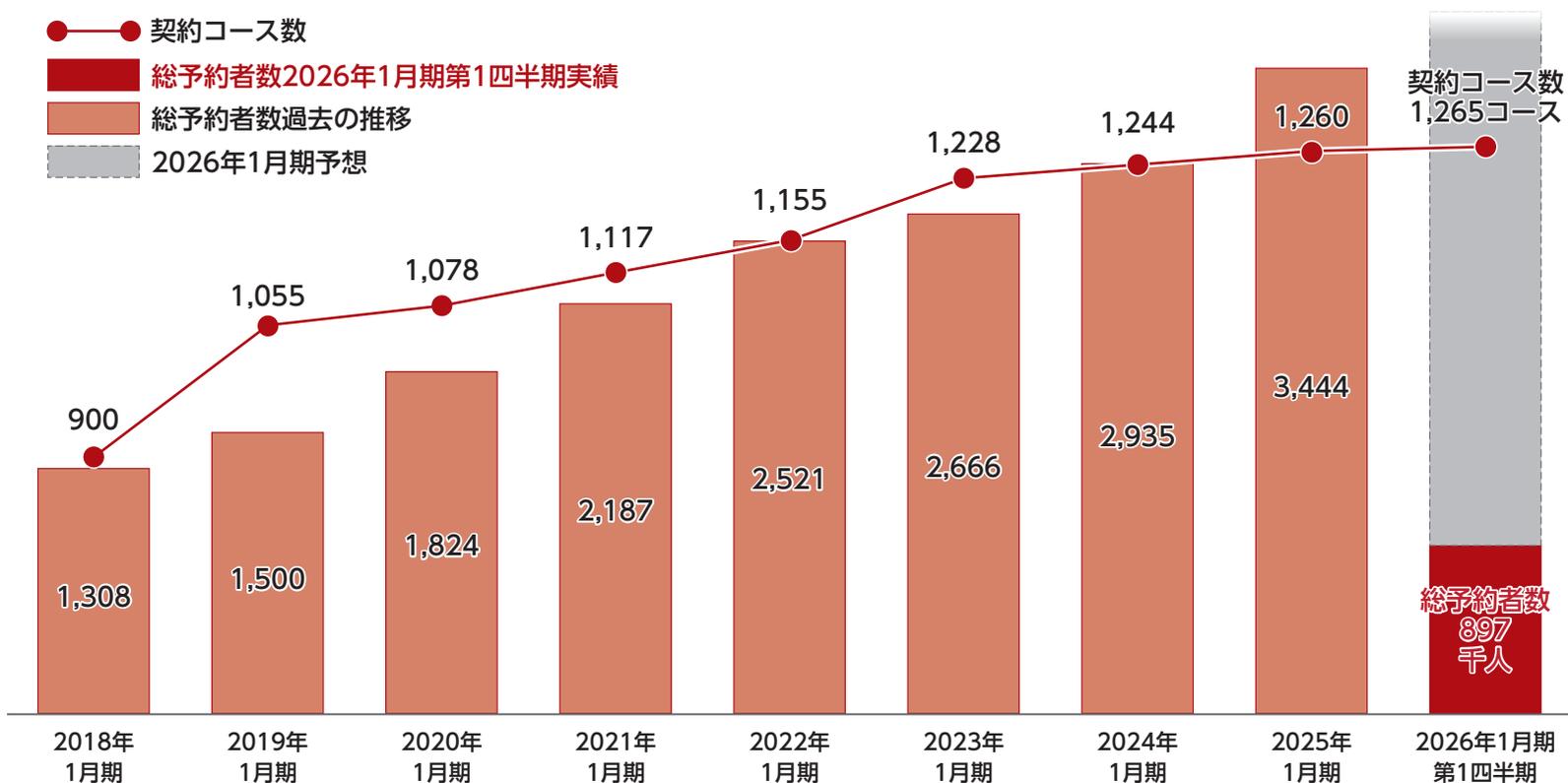
単位:百万円



# ゴルフ事業セグメント 1人予約ランドの状況

## ゴルフ事業 1人予約ランド

2026年1月期第1四半期の1人予約ランド総予約者数は前年同期比14.1%増と堅調に推移しました。特に3月・4月は、例年と比較して気温の高い地域が多かったためゴルフに適した条件となり、単月で総予約者数は30万人を超えました。こちらは近年でも高い水準となっております。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。

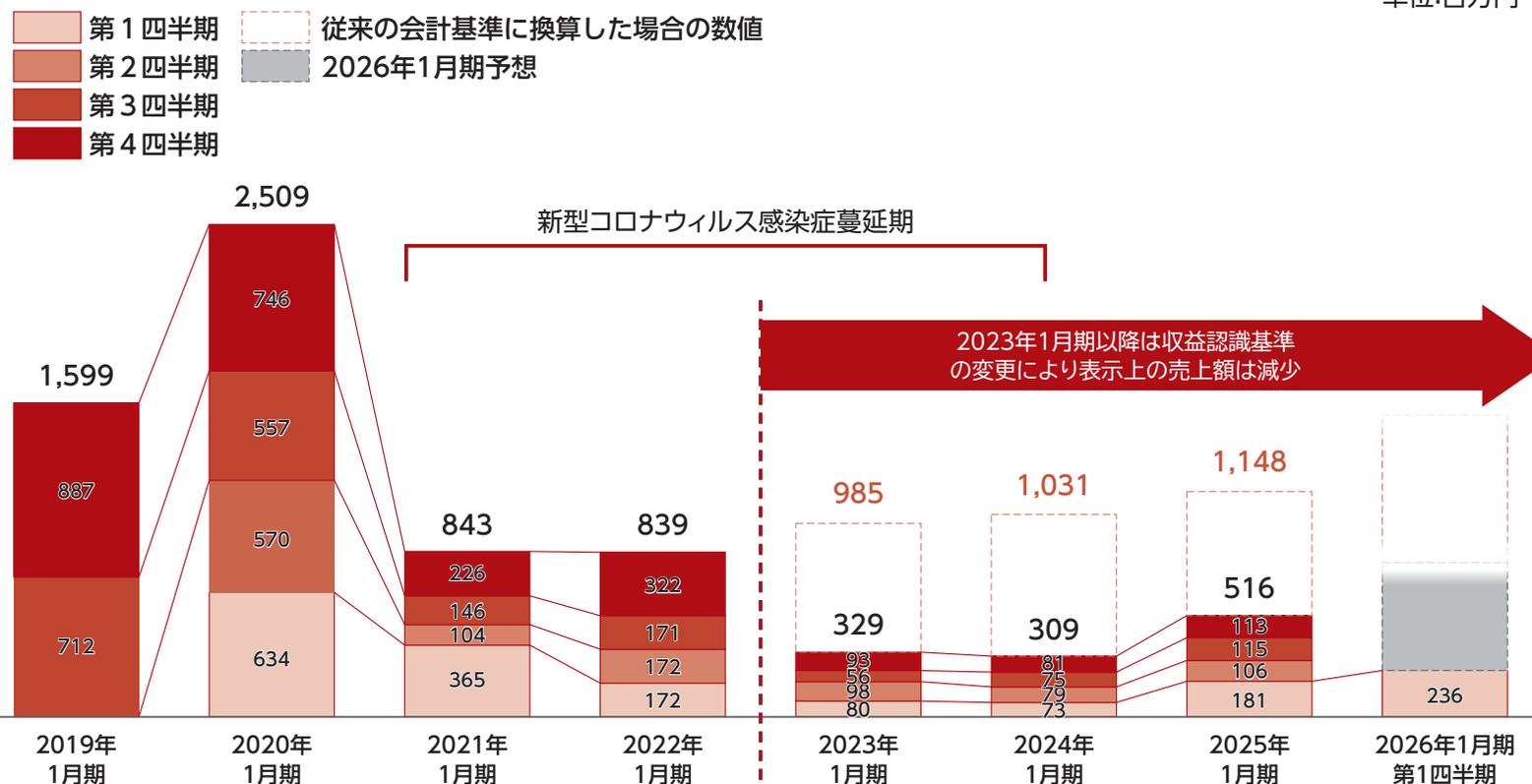


# トラベル事業セグメント 売上高

## トラベル事業 売上高

当社グループのトラベル事業は、株式会社産経旅行と株式会社エスプリ・ゴルフの2社から成り立っております。株式会社産経旅行では訪日外客数の増加に伴い、インバウンドツアー専用WEBサイトの開設を行いました。その結果、インバウンドツアーの売上高は前年同期比381.1%と急増しました。株式会社エスプリ・ゴルフにおいては、毎年好評のマスターズ観戦ツアーを催行しました。海外名門コースとの深いつながりを持つ同社ならではのツアーで、今回も完売となるほどの人気となりました。

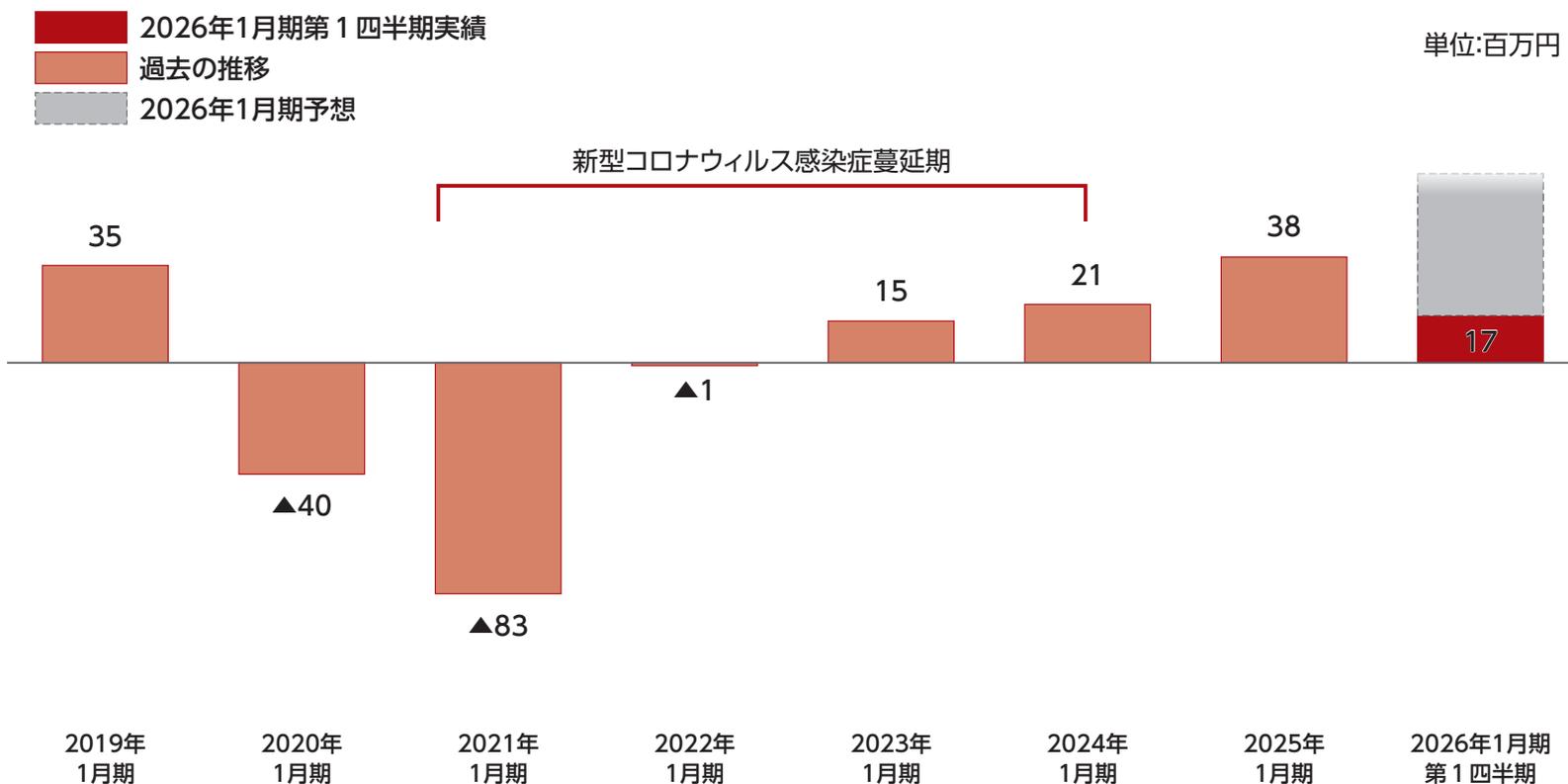
単位:百万円



# トラベル事業セグメント 利益

## トラベル事業 利益

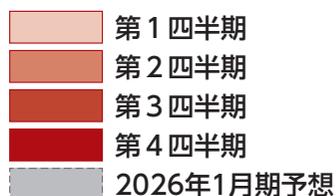
円安や桜シーズン、諸外国の長期休暇などの影響により、2025年4月の訪日外客数は過去最高の390万人超となりました。当社グループにおいてもインバウンドツアー商品の利益は大きく伸長しました。また、マスターズ観戦など大型のツアーやゴルフ+交通+宿泊を提供するゴルフツアーの催行により、順調に利益を獲得しました。一方で、日本からの出国数は前年より微増にとどまり、日本人・在日外国人向けの航空券の需要は伸び悩みの傾向があります。



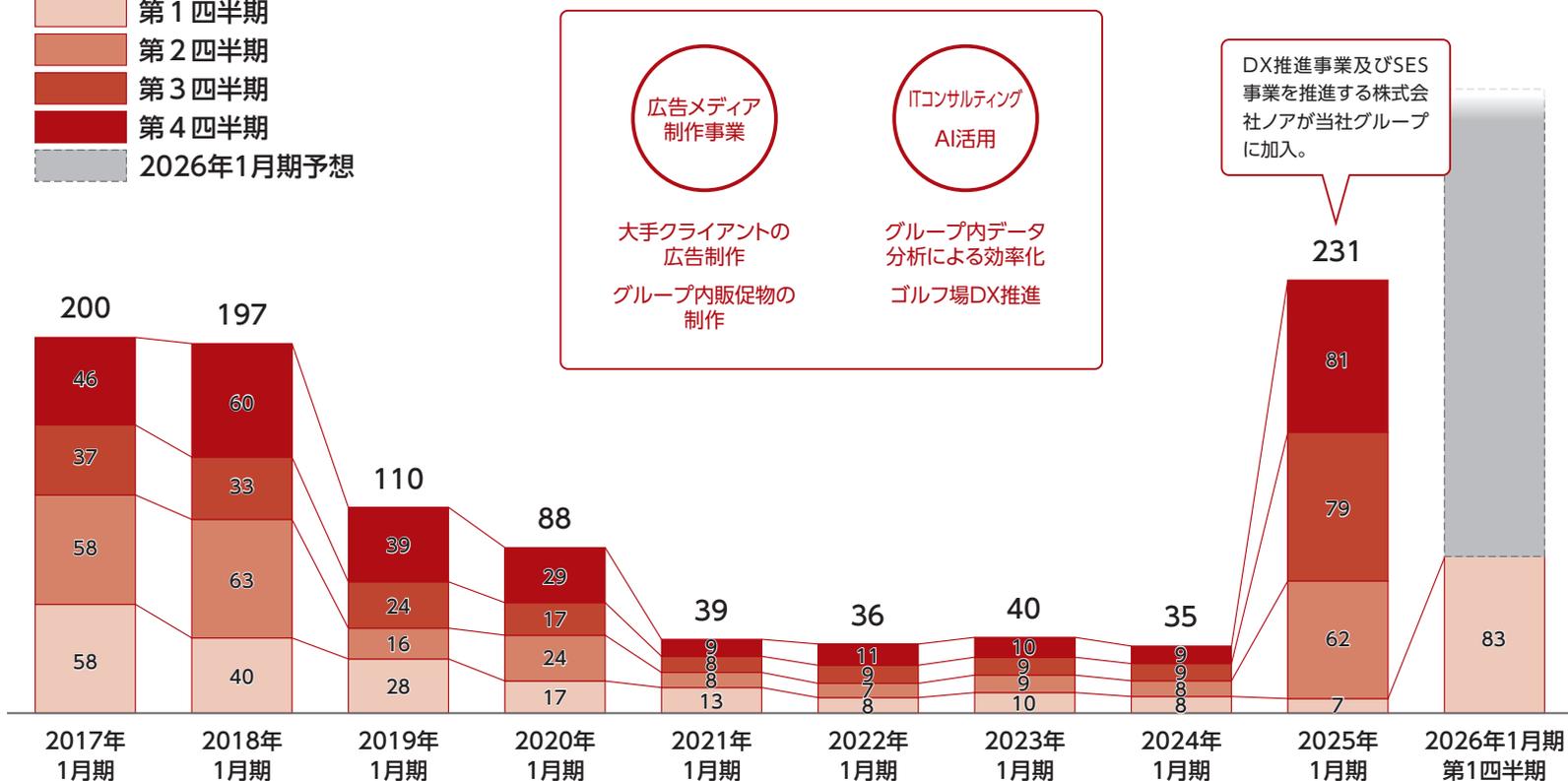
# その他の事業セグメント 売上高

## その他の事業 売上高

その他の事業は広告メディア制作事業を行う株式会社スクラムとAI技術によるDX推進を得意とする株式会社ノアにより構成されております。セグメントの売上高は、2024年5月にグループに加わった株式会社ノアの売上が加算されたため大きく伸長。AI技術やDX推進についてはすでに需要が急増しており、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。既存の事業である広告メディア制作事業については、大手のクライアントと強固なリレーションを築いており、安定的な売上を確保しております。



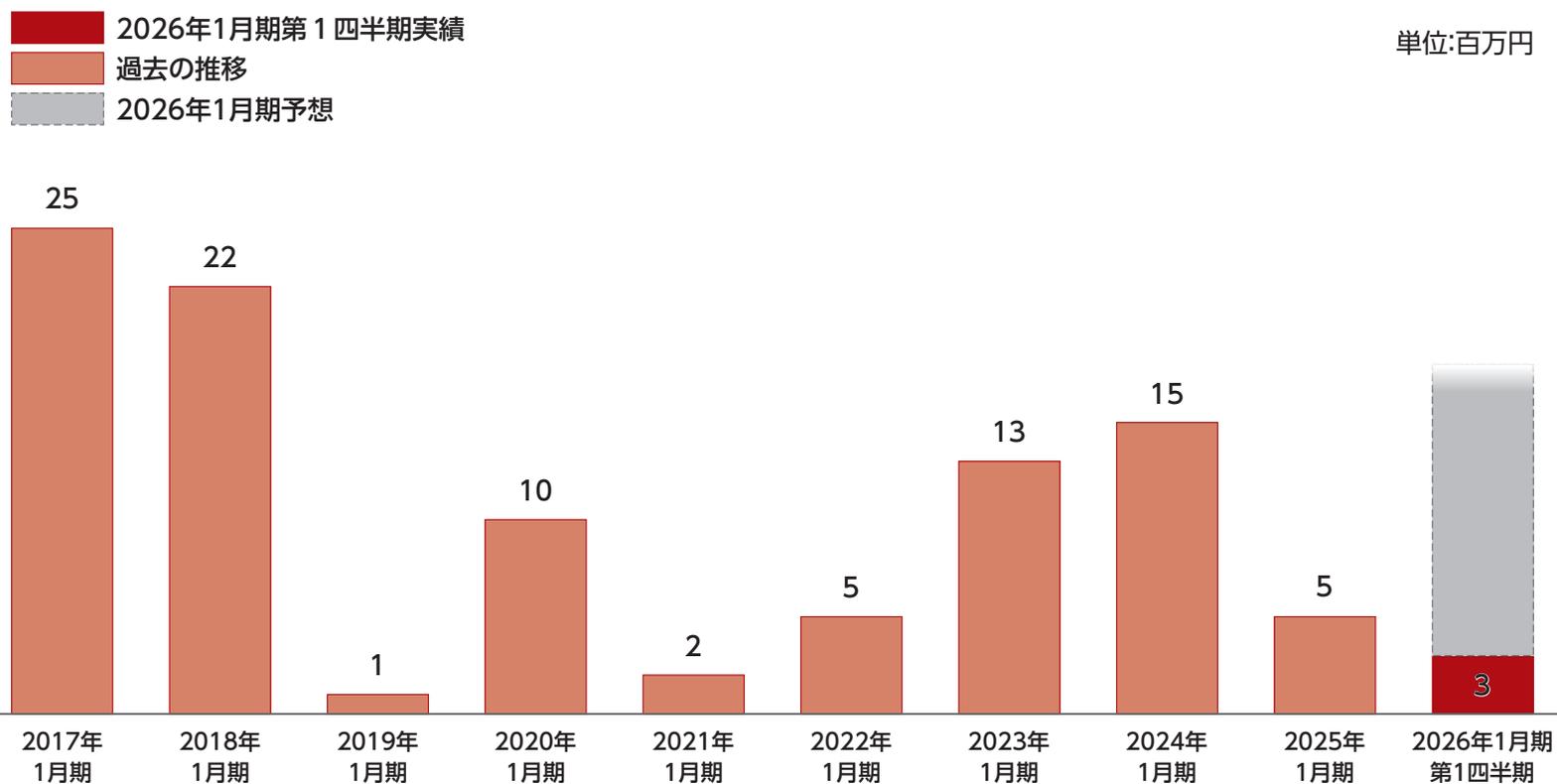
単位:百万円



# その他の事業セグメント 利益

## その他の事業セグメント利益

2025年5月に株式会社ノアが当社グループに加わり、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。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したものの、新規クライアントの開拓により回復を見込んでおります。また、当社グループ内の販促物作成など、各種プロモーションを担っております。



# その他の事業セグメント トピックス

## 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。当研究所では、①ゴルフユーザーの動向・嗜好の把握 ②パーソナライズされたアプローチの提案 ③AIアシスタント機能・エージェント開発ツールの活用 以上の3段階を経て、ゴルフ市場における革新的なマーケティングアプローチの研究を行っております。すでに当社サービス「リピ増くんDX」にてAI活用のテストを行っており、今後はゴルフ用品販売にも展開する予定です。



AI活用の強化

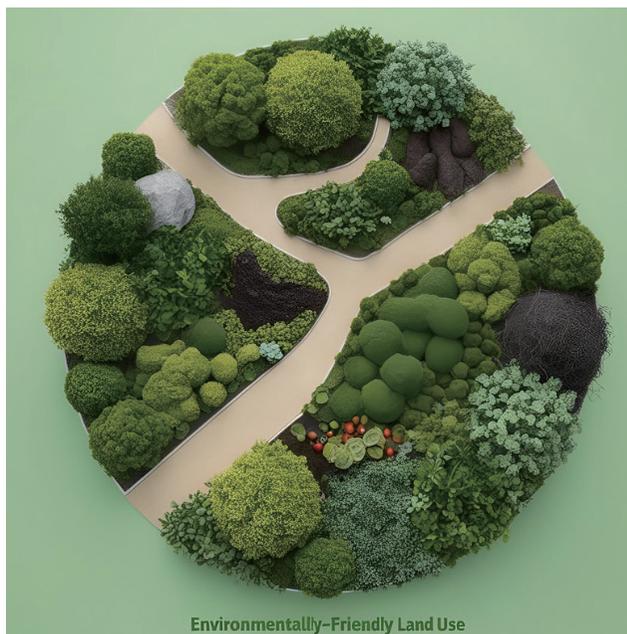


マーケティングの強化

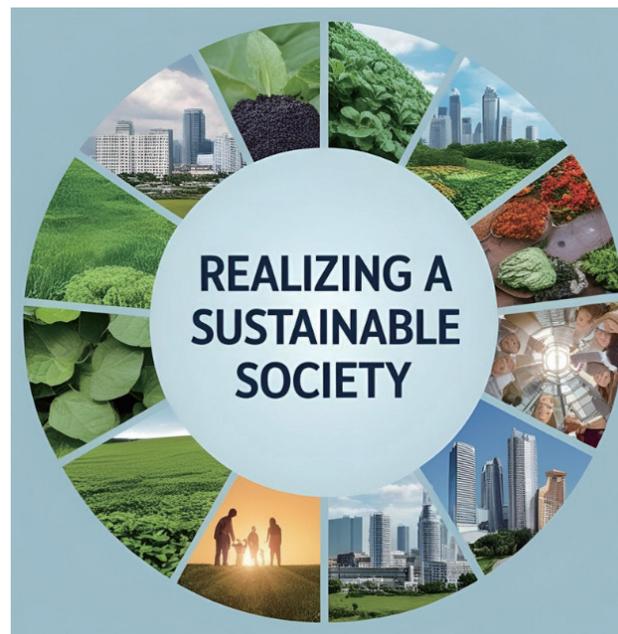
# その他の事業セグメント トピックス

## 不動産事業 への参入

今後のゴルフ場経営の課題として、人口減少に伴う余剰ゴルフ場の発生が想定されます。近年では、ゴルフ場の経営を継続しながら遊休地を有効活用することのニーズが高まっており、当社はゴルフ場やその周辺地域に対して持続的な価値を提供するために不動産事業へ参入しました。6月には不動産事業の初案件として三重県において系統用蓄電池施設用地を取得しました。すでに複数の蓄電池施設運用業者から手が挙がっており、契約等の整備が整い次第、譲渡する予定であります。こうしたノウハウを活用することにより、国のエネルギー施策への貢献、環境保全への積極的関与、ゴルフ場の事業安定化の一助となることを目指します。



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

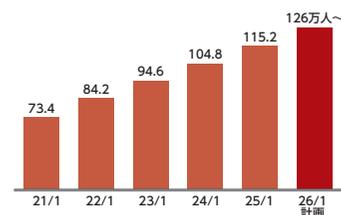
---

# 2026年1月期の取り組み①

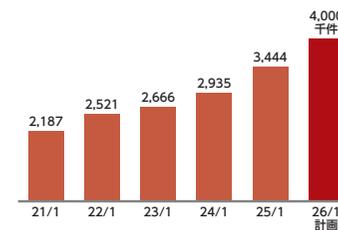
ゴルフ  
事業

## 1人予約 ランド

1人予約ランドはサービス開始より15周年を迎えました。当初は、組予約の隙間を埋めるためのサービスでありましたが、今日ではゴルフ場の集客の柱のひとつとして定着化しつつあります。さらに効果的な集客ツールとして1人予約ランドを活用できるよう、15周年記念イベントの企画等を実施します。



1人予約ランド登録会員数

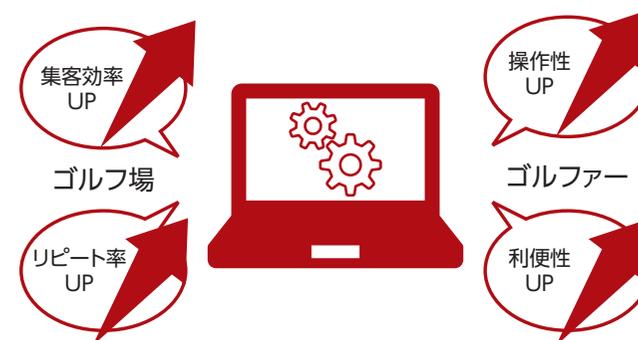


1人予約ランド年間予約者数

ゴルフ  
事業

## リピ増 くん

当社は「送客企業」ではなくゴルフ場とともに成長する「集客パートナー」として、ゴルフ場が自らの集客力を高めるサービス「リピ増くん」を提供しております。このサービスについて、ゴルフ場からの要望をAIにより分析し、オペレーションの簡便化、運営省力化などの機能強化を行い、ゴルフ業界の活性化を促進します。



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と運営をスリム化するサービス「リピ増くんDX」を拡大。ゴルフ場基幹システムとの連携準備が完了し、より多くのゴルフ場で導入が可能となりました。そのため2026年1月期は導入コースの加速化が見込まれます。さらにAIを活用しサービスの改善を行います。

現 状



導入後



■ オペレーション負荷の軽減

ゴルフ  
事業

## 印刷媒体

「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」・「ゴルフマガジン九州」等の印刷媒体を持つ強みを生かし、“印刷媒体に興味を持ち、「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

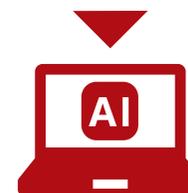
ゴルフ  
事業

## 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活用研究所にて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。2026年1月期に実運用を開始予定となっており、売上の拡大、仕入れの効率化など業務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 用品販売店 出店

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。現在は6コースでゴルフ用品販売店「JYPER'S」を運営中。今後も出店数を増加し、認知拡大・顧客獲得を目指します。また、既存店舗「JYPER'S新橋店」はより人の往来が多い場所に移転リニューアルオープンしました。さらに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活用研究所にて分析を行い、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をするべく、従来のWEB広告に加え、交通広告(タクシー)やSNS広告を開始します。また、ブランド戦略の実施と共に、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



#### 従属的な効果

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。
- ・不動産事業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。



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](mailto:ir-inquiry@valuegolf.co.jp) / 03-6435-1535)までお願いします。