



証券コード:3931

2027年1月期 第1四半期
決算説明資料

バリューゴルフ
VALUE GOLF

株式会社バリューゴルフ

2026年6月12日

2027年1月期 第1四半期
業績ハイライト

エグゼクティブ・サマリー

四半期業績

- ・売上高 1,191百万円（前年同期比0.9%減）
- ・営業利益 21百万円（前年同期比19.6%増）

トピックス

- ・ゴルフ事業（ECサービス）で利益率の改善が進む
- ・不動産事業の収益化がスタート

業績予想

- ・売上高の予想進捗率は23.8%と順調に推移
- ・積極的に行ってきた投資活動の回収フェーズに移行

業績ハイライト

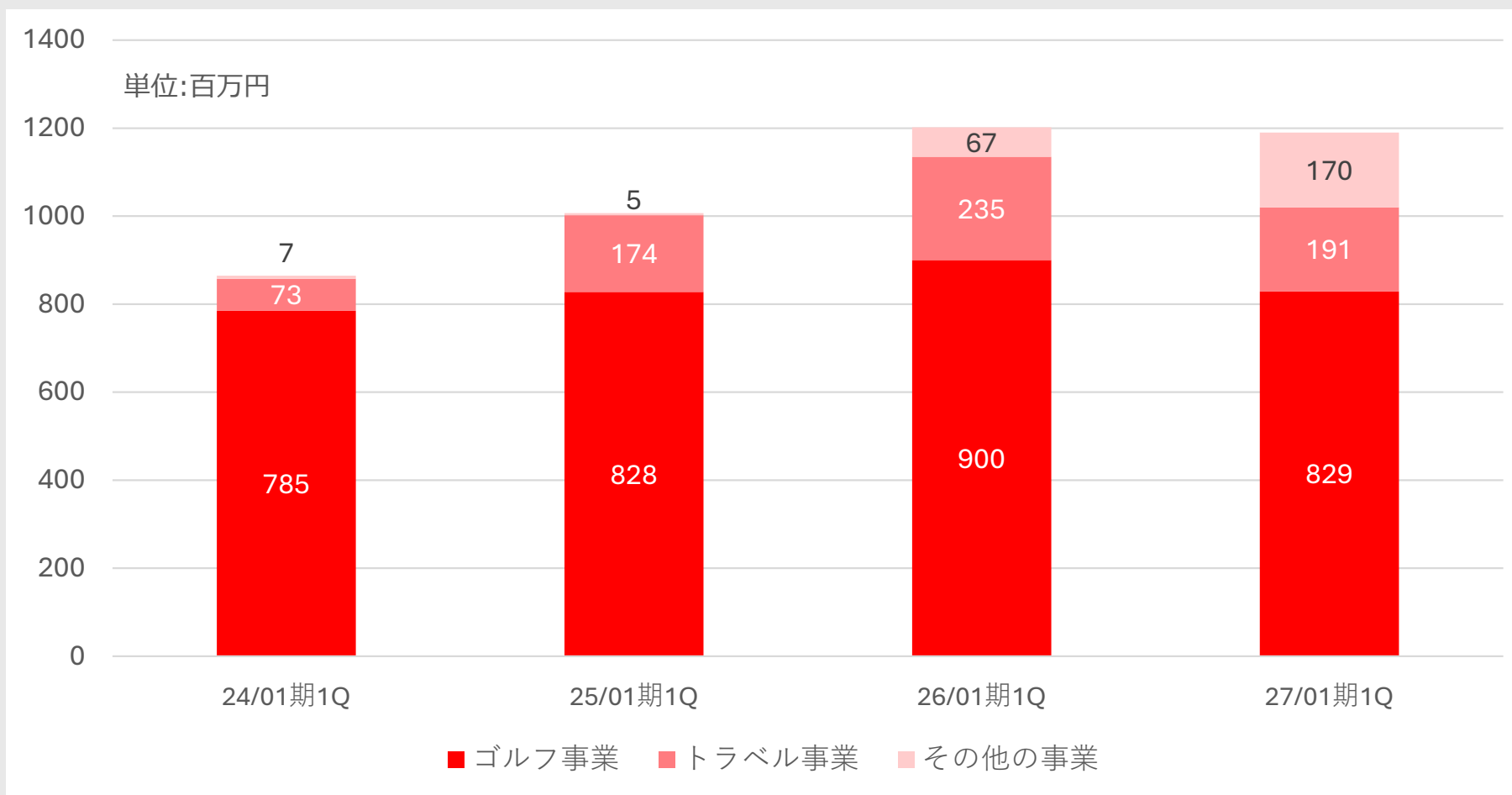
ゴルフ事業を中心に既存事業は堅調に推移。
利益率の高いサービスへシフトしたことにより利益を確保。

(百万円)	26/01期1Q	27/01期1Q	前年同期比
売上高	1,202	1,191	△0.9%
売上総利益	392	383	△0.3%
営業利益	18	21	+19.6%
経常利益	18	16	△14.1%
当期純利益 (※)	8	18	+116.8%

(※) 親会社株主に帰属する当期純利益

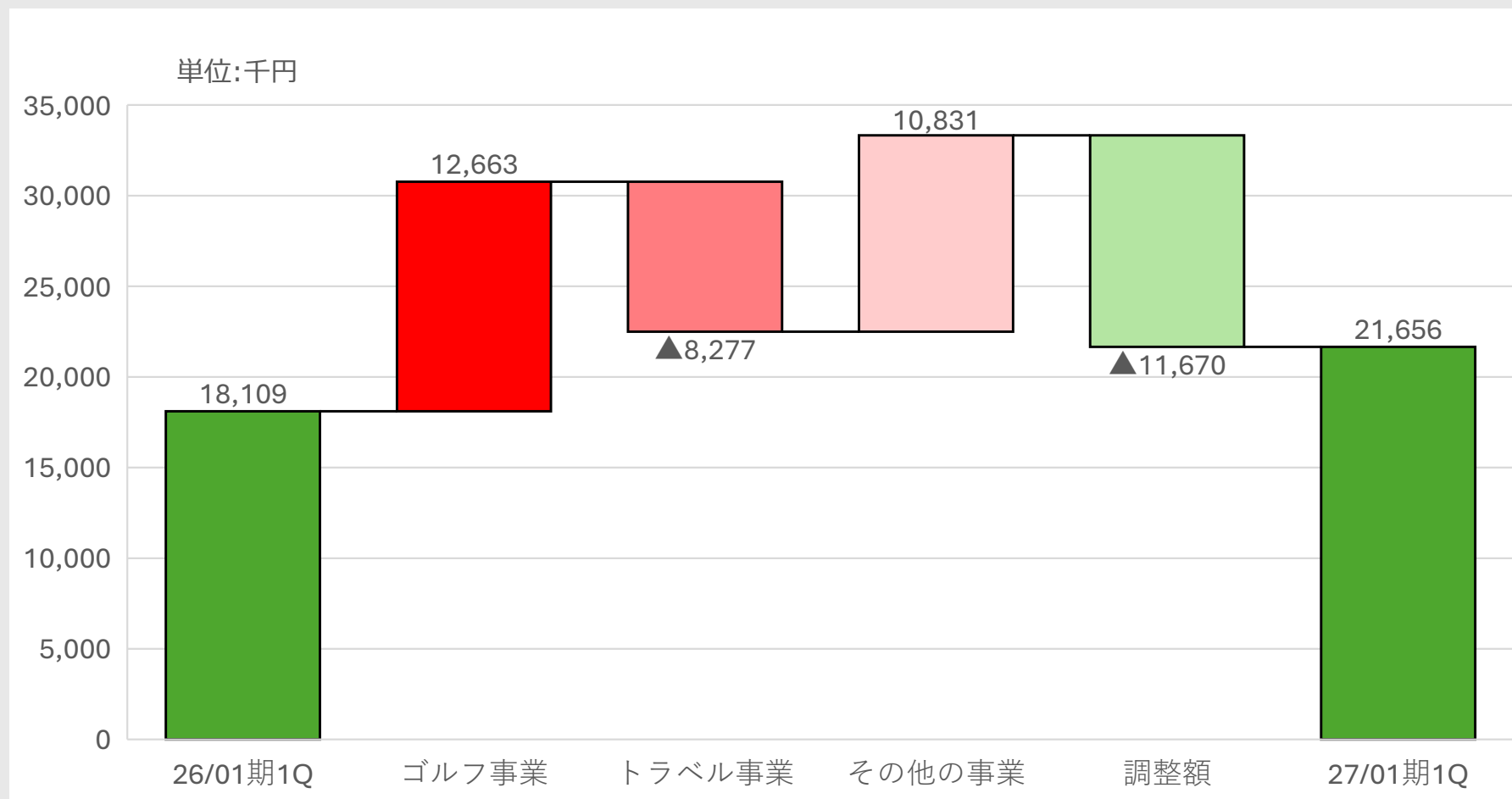
売上高の推移

ECサービス（ゴルフ事業）では価格競争から脱却、売上高は下げるも高利益率を維持。トラベル事業はアウトバウンドの苦戦が響いた。



営業損益の増減要因分析

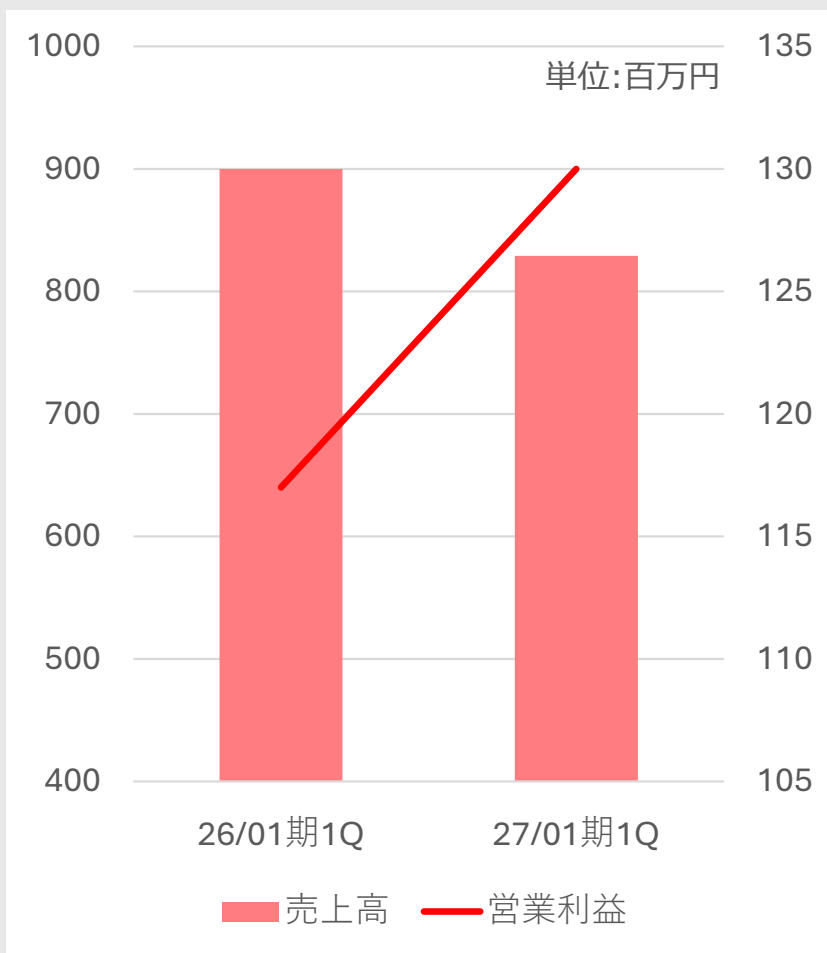
ゴルフ事業、その他の事業で増益。トラベル事業・A I を活用した新規サービス開発への投資が下押し要因となった。



2027年1月期 第1四半期
ビジネスハイライト

ゴルフ事業

1人予約ランドを中心に既存事業は堅調に推移。特にECサービスにおける価格競争から脱却し着実に利益を確保する方針への転換が奏功。

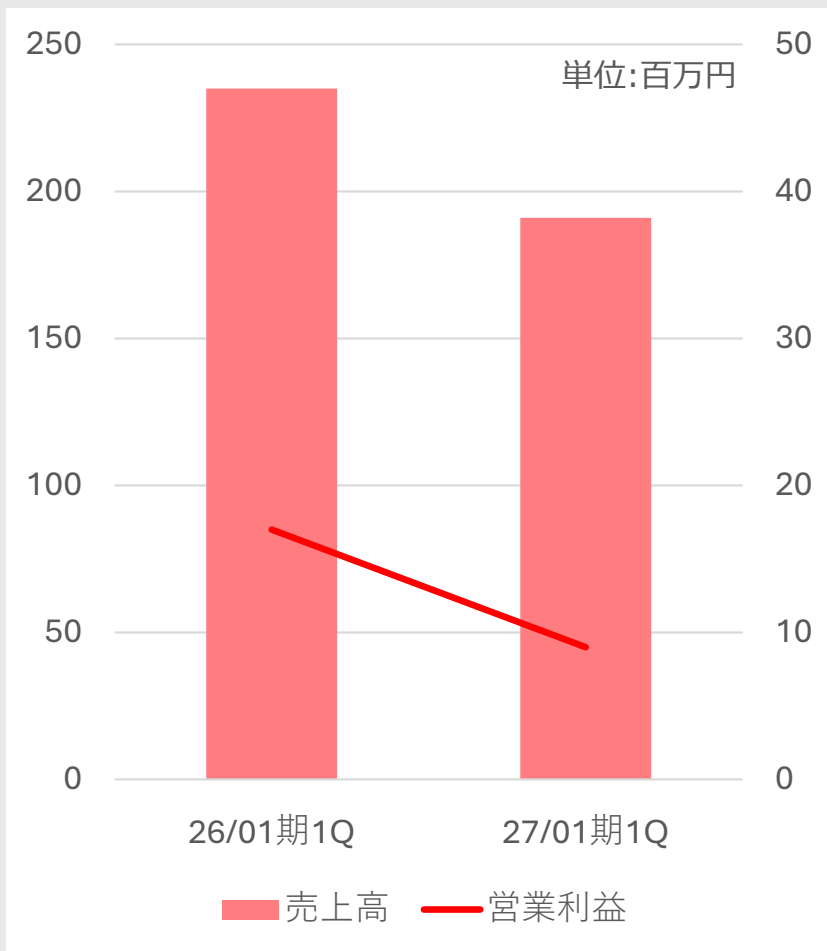


	26/01期 1Q	27/01期 1Q	前年増減	前年同期比
売上高	900	829	△70	△7.9%
営業利益	117	130	+12	+10.7%

- 1人予約ランド
 会員数126.7万人 (前年同期比+8.9万人)
 予約エントリー数94.3万件 (前年同期比+5.1%)
- リピ増くんDX
 新たにサインレスチェックアウト機能を追加
- ECサービス
 利益率の高いPB商品の強化
 ボールプリント・ガラスコーティング・下取り等、
 販売時の付帯サービスを続々投入

トラベル事業

中東情勢の緊迫化、円安傾向の継続、海外の物価高騰等の影響を受け、アウトバウンドツアーが苦戦する結果に。インバウンドツアーは堅調に推移。

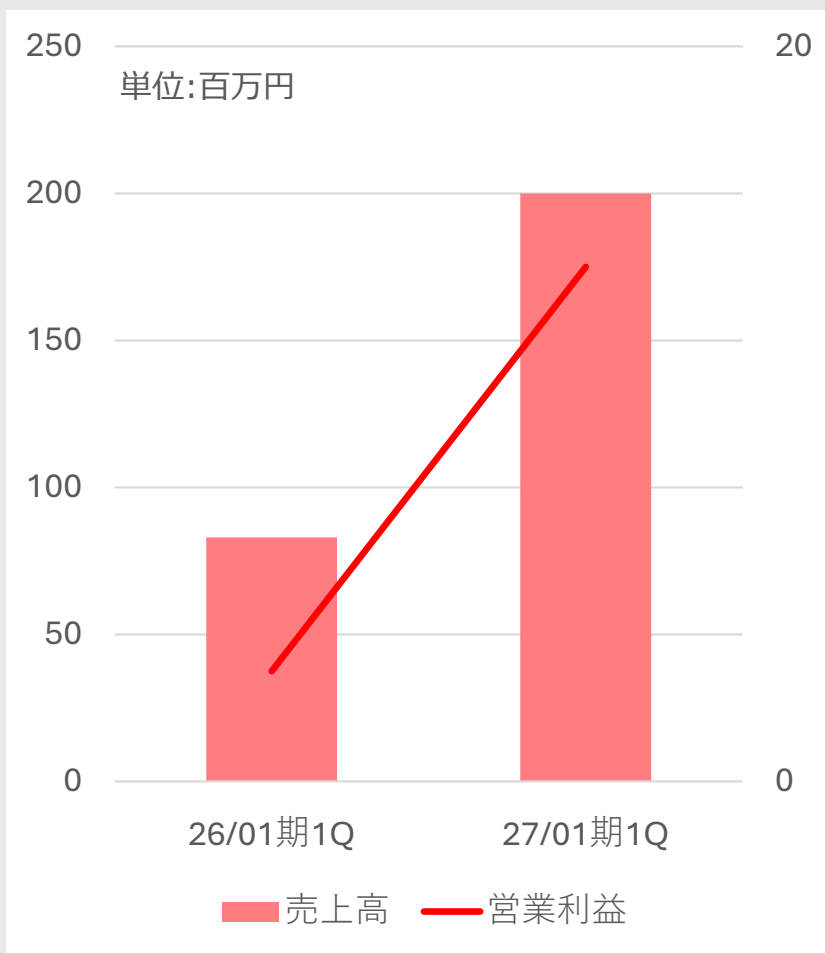


	26/01期1Q	27/01期1Q	前年増減	前年同期比
売上高	236	191	△44	△19.3%
営業利益	17	9	△8	△47.6%

- アウトバウンドツアー
中東情勢の緊迫化によりツアー中止等の影響。
駐日大使館・協同組合への営業を強化。
- マスターズ観戦ツアー
逆風の中、過去最高人数での催行。
- インバウンド
海外の旅行会社との協働体制を強化。

その他の事業

不動産事業の収益化がスタート。DX推進事業ではエンジニアを増員し、新サービス開発を加速。積極的な投資で早期の市場投入を目指す。



	26/01期 1Q	27/01期 1Q	前年増減	前年同期比
売上高	67	200	+116	+138.9%
営業利益	3	14	+10	+298.4%

■不動産事業

事業開始後、初の収益を計上。

蓄電池施設開設申請のノウハウを基に、ゴルフ場の遊休地対策へ本格参入。

■DX推進事業・SES事業

外部からの売上獲得と新サービス開発スピードの向上のために積極的な投資活動としてのエンジニア増員を敢行。

2027年1月期 第1四半期
今後の取り組み

グループ運営

これまで投資を行ってきたA Iを活用した新サービスを市場へ投入、本社オフィスの移転と併せてグループの成長速度を一気に加速させる。

■ゴルフ場向け需要予測「にぎわいくん」

当社が保有する年間約400万件の1人予約データをA Iが分析、数か月先の予約需要を高い精度予測。ゴルフ場経営における最大の課題である「稼働率のムラ」と「収益機会の損失」を解決します。

■スイング解析「MY SWING」

骨格診断及び柔軟性のデータをA Iが解析、その人の身体構造（可動域）に基づいた無理のないスイングを提案。長く健康にゴルフを楽しめる体験価値を、120万人超の「1人予約ランド」会員へ提供してまいります。

■オフィス移転

当社は今後の事業拡大及びグループシナジーの最大化を見据え、2026年夏、本社を千代田区神田神保町へ移転することを計画しております。

本計画は単なるオフィス環境の刷新ではなく、当社の最大の資産である「人」への戦略的投資です。都心へのアクセスを活かした採用力の強化、そしてグループ各社が集結することによるコミュニケーションの進化を通じて、次なる成長フェーズへの歩みを加速させてまいります。

ゴルフ事業

1人予約ランドは会員数、総予約数ともに堅調に推移。リピ増くん・リピ増くんDXを通し、ゴルフ場と共に成長するという当社理念を具現化する。

■ 1人予約ランド

15周年を迎えた「1人予約ランド」は**会員数、総予約数ともに引き続き増加傾向**にあります。プレー日時やゴルフ場、交通手段等を自分の都合で決められる利便性がゴルファーに浸透していることで、**引き続き伸長が期待**できます。

当社としては、①利用できるゴルフ場の増加②幅広い曜日・時間帯をカバーする予約枠の確保③ゴルファー、ゴルフ場の双方にとってより使いやすいサービスになる新機能の追加開発といった施策に取り組んでまいります。また、前述の新サービス「**にぎわいくん**」の稼働に伴い**成長が加速**することが期待されます。

■ リピ増くん・リピ増くんDX

当社はゴルフ場へ「送客」することではなく、ゴルフ場の立場での「集客」を支援することで**共に成長する企業でありたい**と考えております。その観点から、ゴルフ場向けに運営支援サービス「リピ増くん」「リピ増くんDX」を提供しております。

「リピ増くん」は予約管理から集客、リピーターの獲得までの一気通貫で実現するサービスとして**全国300コース超に採用**されております。

また、「リピ増くんDX」は更に**ゴルフ場経営のオペレーション負荷を軽減**し、サービスレベルを落とすことなく運営の省力化を実現します。

ゴルフ事業

PB（プライベートブランド）商品の拡充とA Iを活用した在庫管理を軸に利益を最大化。更に戦略的アライアンスでイノベーションの創出を狙う。

■PB商品の拡充

中間マージンを排除し、当社の持つ顧客インサイトをダイレクトに反映した**高付加価値なPB商品を強化**します。これにより、他社にはない独自性に富んだ商品ラインナップと着実な利益確保を両立します。

■AI在庫管理

最先端のA Iアルゴリズムを導入し、需要予測の精度を高めることで**過剰在庫を徹底的に排除**し、最適なタイミング・数量・価格での「効率的な仕入」を実現。コスト高騰の影響を最小限に抑え、**利益の最大化**を図ります。

■戦略的アライアンス

当社は現在、既存の事業ドメインを更に拡張し、新たな顧客体験を創造するため、複数の**有力企業との共同プロジェクト**を同時並行で推進しております。

これらは当社の持つ知見と、パートナー企業が持つ独自のテクノロジーや顧客基盤を掛け合わせることで、市場にイノベーションをもたらす「共創」にむけた取り組みです。



■有力企業との共同プロジェクト

トラベル事業

「本物志向の体験」を創出し、高付加価値なコンテンツを展開
日本ならではの体験を提供することでインバウンド需要の取り込みを強化

■プレミアムな旅行体験

株式会社エスプリ・ゴルフを代表するマスターズ観戦ツアーですが、年々経営上の依存度が高まっておりました。こうした収益体制を見直し、事業ポートフォリオの転換による**収益基盤の安定化**を図ります。

同社の強みは価格競争とは無縁の「本物志向の体験」を創出する企画力にあり、他社には模倣できない高付加価値なコンテンツを多数展開してまいります。

こだわりの強いお客様に向けた上質なテイラーメイド型商品を幅広くラインナップすることで、高い利益率を維持しながら、外部環境の変化に強い**持続可能な収益モデル**を確立いたします。

■インバウンド需要の取り込み強化

急速に拡大し続ける訪日外国人客の旺盛な消費需要を、当社グループの新たな収益の柱として取り込みます。

単なるモノの消費にとどまらず、日本ならではの**高付加価値な体験**や**アジア圏を中心とした富裕層から人気の高いレジャー・スポーツ**（ゴルフ等のアクティビティや高品質な関連ウェア・グッズの展開等）への**需要増を的確に捉えたアプローチ**を加速します。

これにより、**既存事業との力強いクロスセル**を生み出し、**トップラインの飛躍的な押し上げ**を実現します。

その他の事業

A I 活用研究所におけるA I 稼働開発によりグループ全体の成長が加速。
不動産事業はゴルフ業界の課題解決に向けて新たなステージへ。

■ A I 活用研究所

当社グループは、株式会社ノア内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、ゴルフ場の経営課題解決に向けた開発に取り組んでおります。

また、ソフトウェア開発においてはA I 稼働開発を推進しており、開発スピードの大幅な向上、コスト削減、品質向上の効果創出を目指しております。



■ 不動産事業

日本のゴルフ場が直面している課題の一つに、広大な土地の維持管理コストと活用しきれていない「遊休地」の存在があります。当社の不動産事業は、この構造的課題を解決することに主眼を置いております。

一例として、蓄電池施設をはじめとする次世代インフラを遊休地に展開することで、ゴルフ場はプレー料金以外の「新たな収益源」を確保することが可能となります。

これはゴルフ場経営の安定化に寄与し、コースメンテナンスの向上や顧客サービスの充実へと還元されることが期待されます。

2027年1月期 第1四半期
通期連結業績予想

通期連結業績予想

売上高の進捗率は23.8%と順調に推移。2026年1月期から行ってきた各種投資が回収フェーズに入ることにより利益を確保する見込み。

(百万円)	26/01期	27/01期	前年増減	前年比
売上高	4,426	5,000	+574	+13.0%
営業利益	53	220	+166	+314.1%
経常利益	39	190	+150	+384.5%
当期純利益 (※)	△7	110	+117	—
1株当たり当期純利益	△4円40銭	60円87銭	—	—

(※) 親会社株主に帰属する当期純利益 (損失)

バリューゴルフ VALUE GOLF

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社グループの関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。なお、記載されている会社名および商品・製品・サービス名(ロゴマーク等を含む)は、各社の商標または各権利者の登録商標であります。

**2027年1月期第2四半期決算発表は、
2026年9月14日(月)16時以降を予定しております。**