

2026年1月期
決算説明資料

2026年3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

- 2026年1月期 エグゼクティブサマリー P03
- 2026年1月期 業績ハイライト P07
- 2027年1月期の取り組み ビジネスハイライト P16
- 2027年1月期 業績予想 P26

2026年1月期

エグゼクティブサマリー

業績ハイライト

売上高

44.2億円

前期比 7.2%増



- 既存事業（1人予約ランド、ゴルフ用品販売、インバウンドツアー等）が堅調に推移
- 前期グループインの2社（(株)エスプリ・ゴルフ、(株)ノア）も成長を継続

営業利益

53百万円

前期比 41.0%減

- 不動産事業の収益が2027年1月期へ
- 不動産事業・AI開発への先行投資による費用の増加

新規事業

- 不動産事業の開始
- ゴルフ場における遊休地活用に向け、三重県伊勢市にて蓄電池施設プロジェクトを始動

AI開発

- (株)ノア内に設置したAI活用研究所にて、新規サービスの開発に着手

2026年1月期 実績

2026年 1月期実績

2026年1月期は売上高において堅調な成長を実現するも、

- ・不動産事業の収益が2027年1月期に延期
- ・AI活用を中心とした先行投資

により、利益面が圧迫される形に。2025年1月期に投資した有価証券に係る減損損失を計上したことにより業績予想を下回る結果となった。

単位：百万円

	2026年1月期実績	2025年1月期実績	比較
売上高	4,426	4,127	▲ ・前期比+7.2%、既存事業を中心に堅調な成長が続く。 ・新規事業の不動産事業は収益化が延期に。
営業利益	53	90	▲ ・AI開発、店舗移転、広告宣伝等、積極的な投資を実施。
経常利益	39	74	▲
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲19	5	▲ ・投資有価証券に係る特別損失47百万円を計上

2027期1月期 業績予想

2027年1月期 業績予想

2027年1月期は収益性改善とグループのサービス拡充を実現する一年。

- ・不動産事業の収益化
- ・AI活用サービスのカットオーバー
- ・本社移転

上記を着実に実行することにより、売上高50億円、営業利益2.2億円を達成する。

単位：百万円

	2027年1月期予想	2026年1月期実績	比較
売上高	5,000	4,426	↑ ・不動産事業の収益化開始 ・先行投資を行った新規事業（AIを活用したサービス等）の本格稼働
営業利益	220	53	↑ ・開発のための投資は継続 ・事業拡大を見据え本社移転

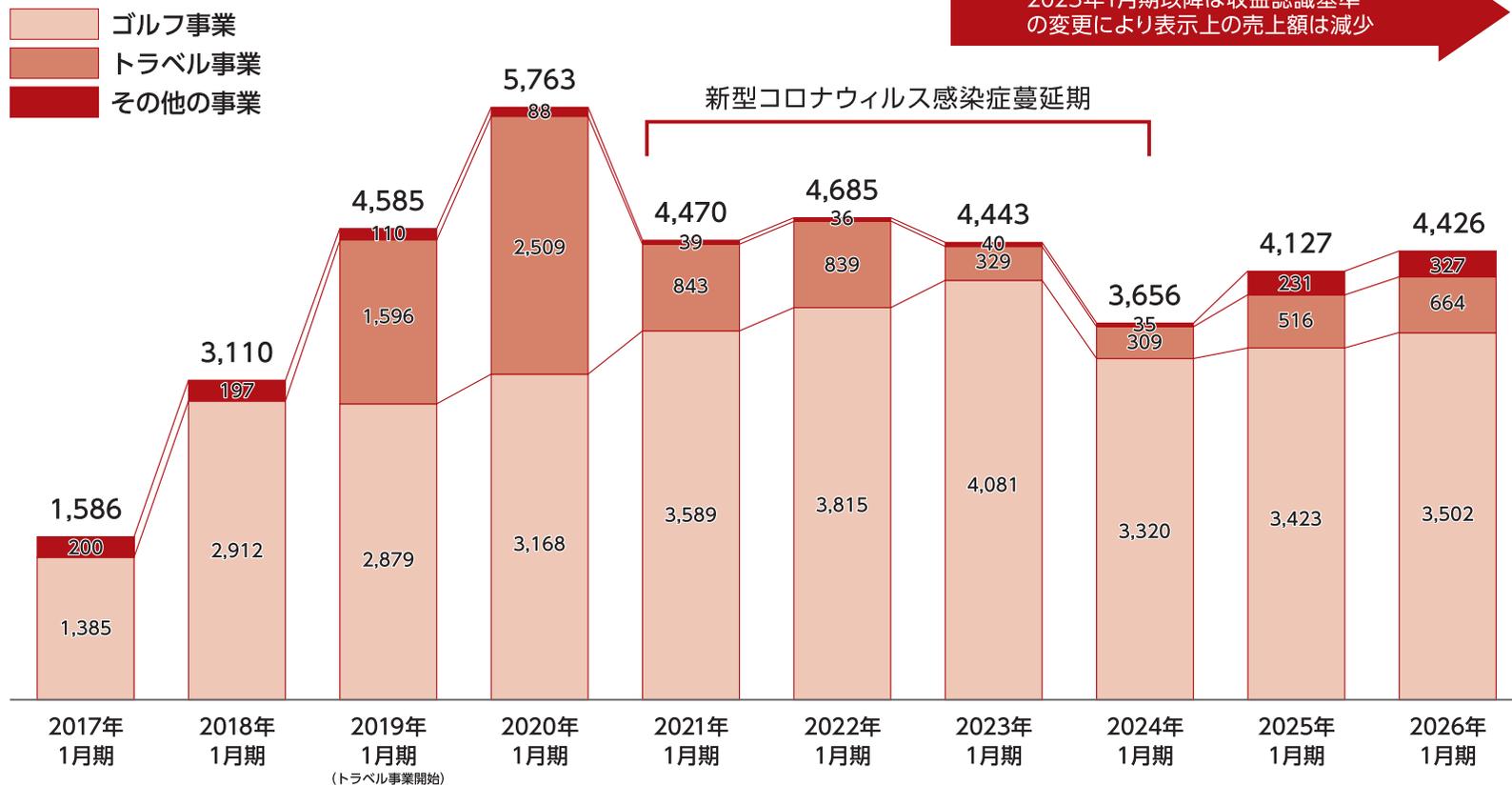
2026年1月期
業績ハイライト

通期連結売上高

通期連結 売上高

ゴルフ事業において「1人予約ランド」を始めとしたASPサービスが堅調に推移。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



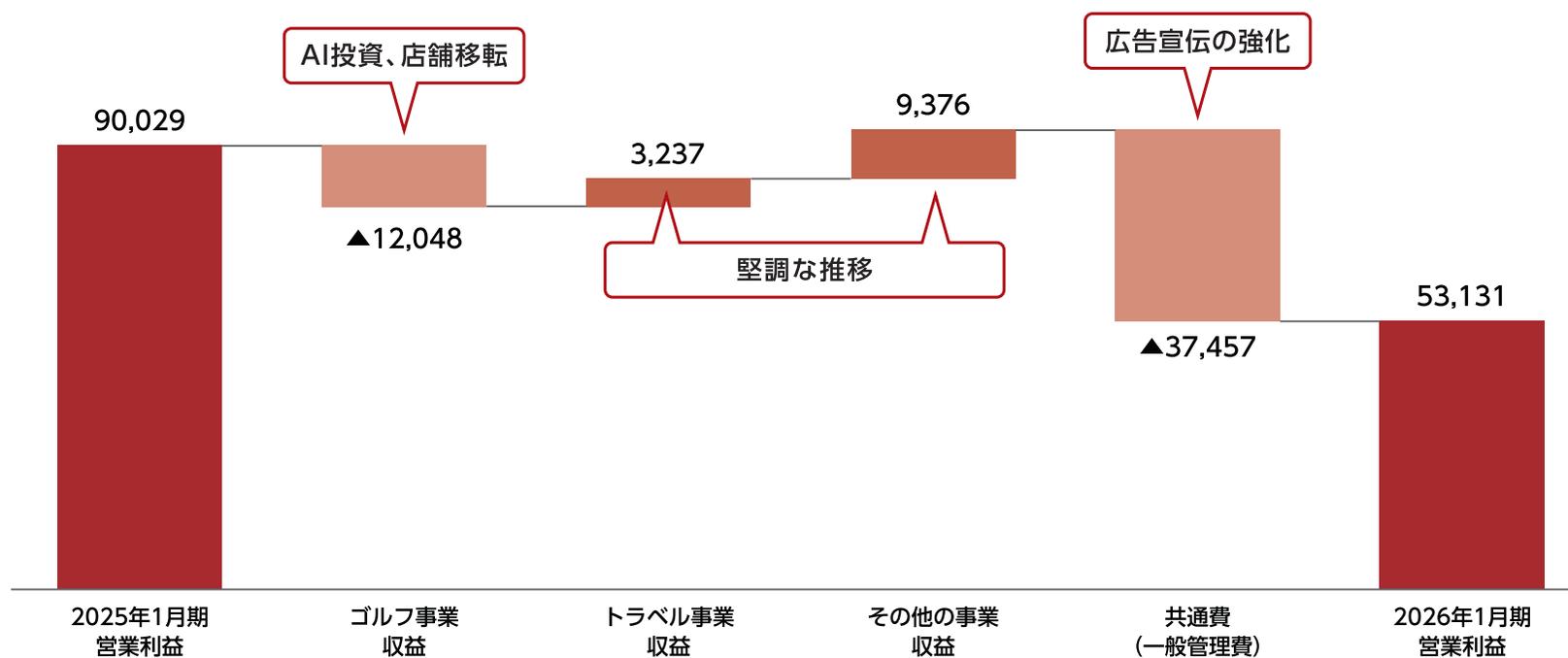
通期連結営業利益

通期連結 営業利益

AI関連サービス開発への投資や「1人予約ランド」の15周年を記念キャンペーン等を始めとした広告宣伝を積極的に行ったこと、ジーパズ新橋店の移転等により費用が増加。不動産事業で見込んでいた収益が2027年1月期へ延期となったことが重なり、利益水準を押し下げる形となりました。

- 増加
- 減少
- 合計

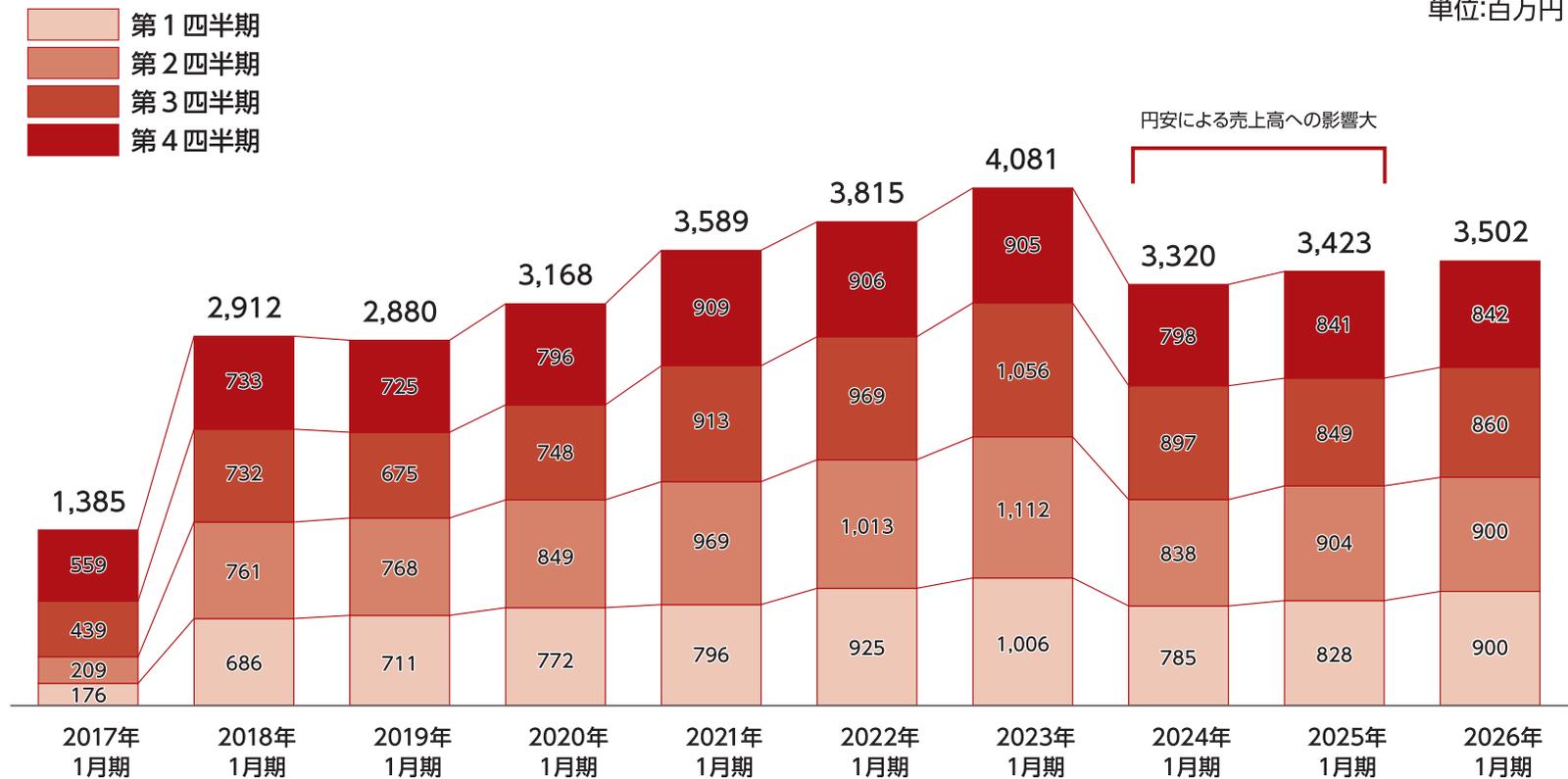
単位:千円



ゴルフ事業売上高

ゴルフ事業 売上高

「1人予約ランド」の着実な成長に加え、ゴルフ用品販売における販売チャネル拡充等の施策により、売上高は堅調に推移しました。
 今後は更に成長を加速するべく、「リピ増くんDX」やAIを活用した新サービスの営業活動を強化してまいります。

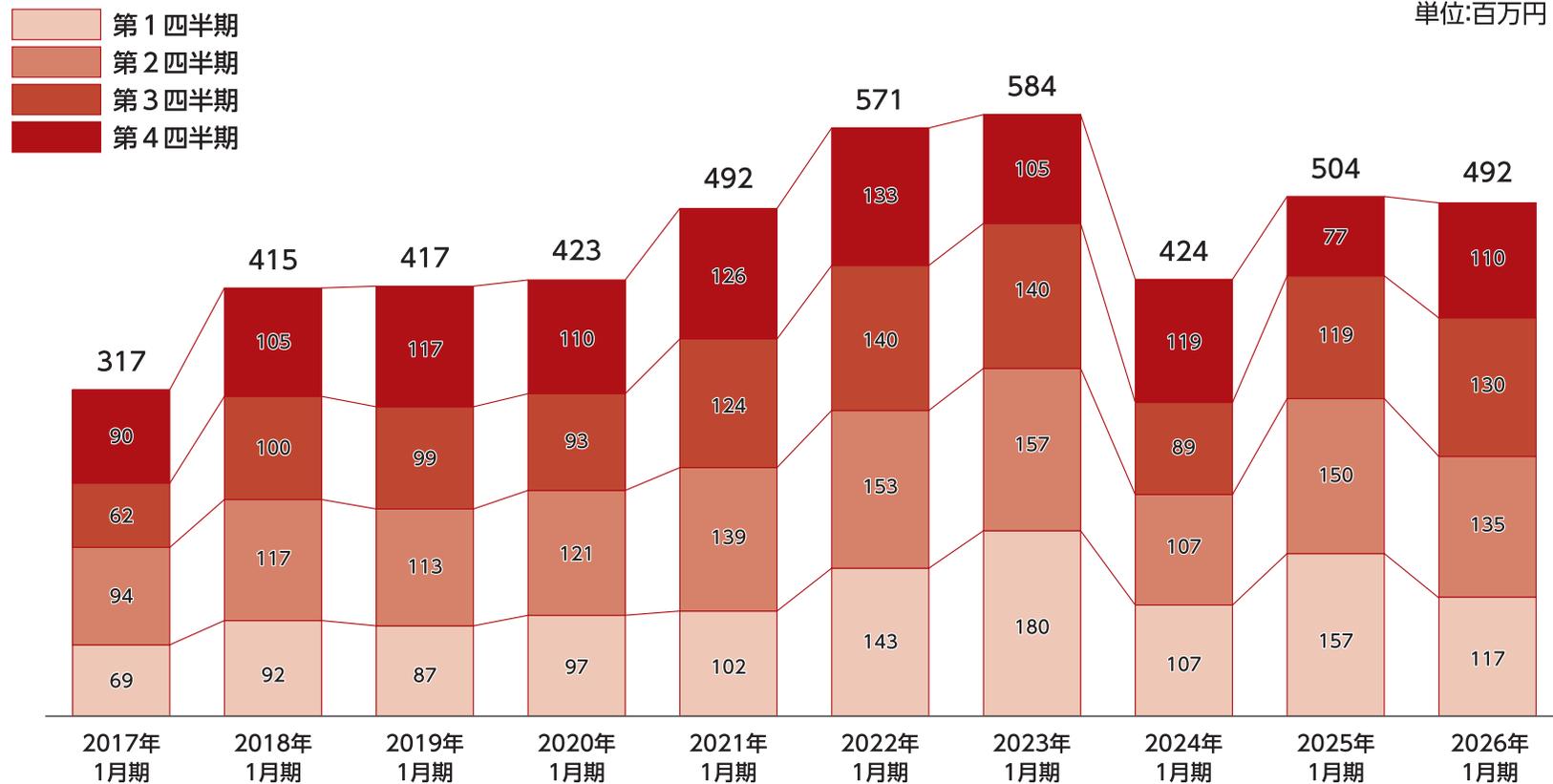


ゴルフ事業セグメント利益

ゴルフ事業 セグメント利益

利益率の高い「1人予約ランド」に営業リソースを集中的に投下し、全国を網羅的に活動することで安定的な利益を獲得しました。一方でゴルフ用品販売においては、商品仕入における単価の高騰やモール手数料等の販売コスト増により利益が圧迫されました。

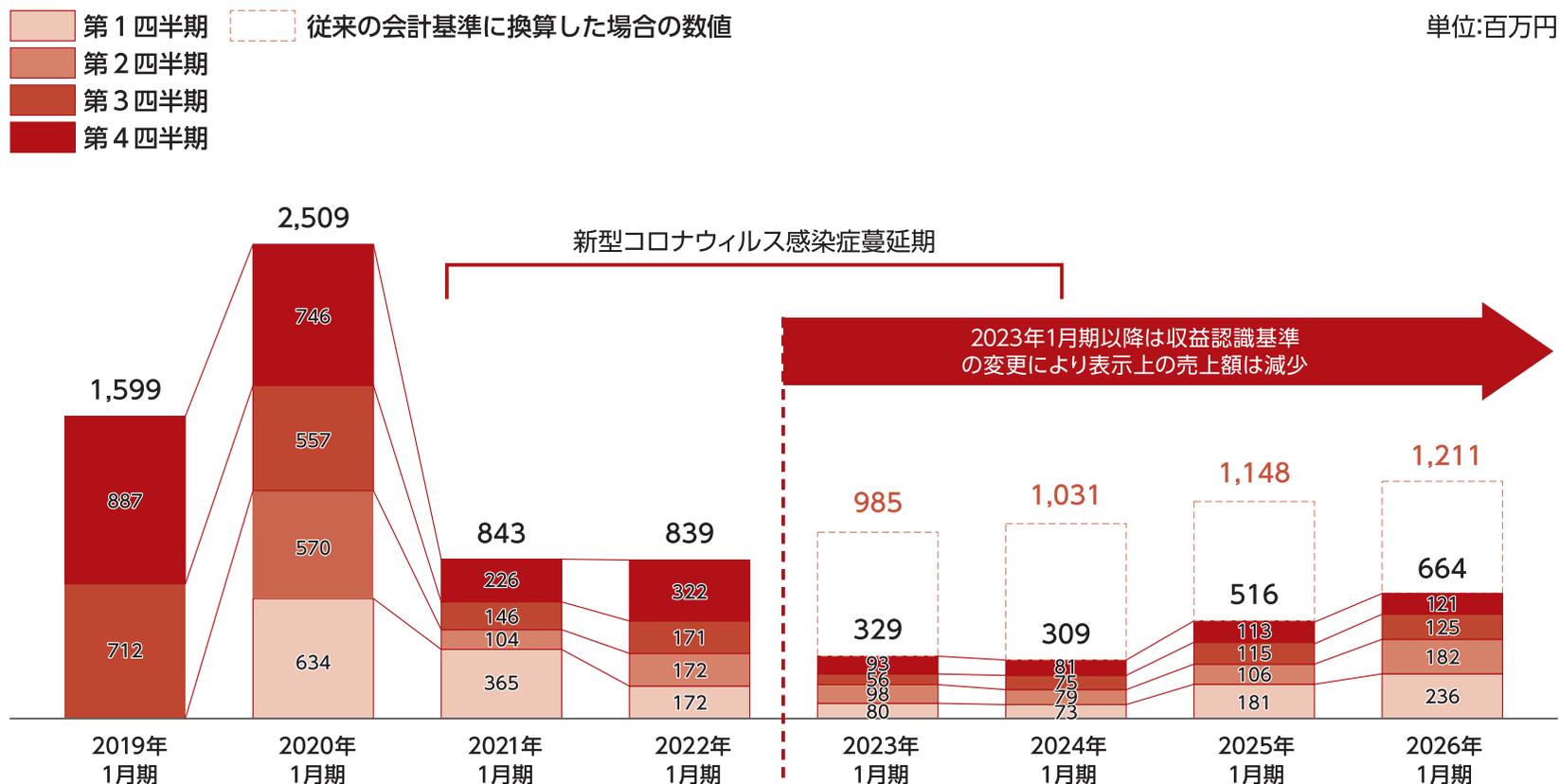
また、AIを活用した新サービスやリピ増くんDXの開発、ジープーズ新橋店の移転等の投資活動を行った結果、セグメント利益は前期と同水準での着地となりました。



トラベル事業売上高

トラベル事業 売上高

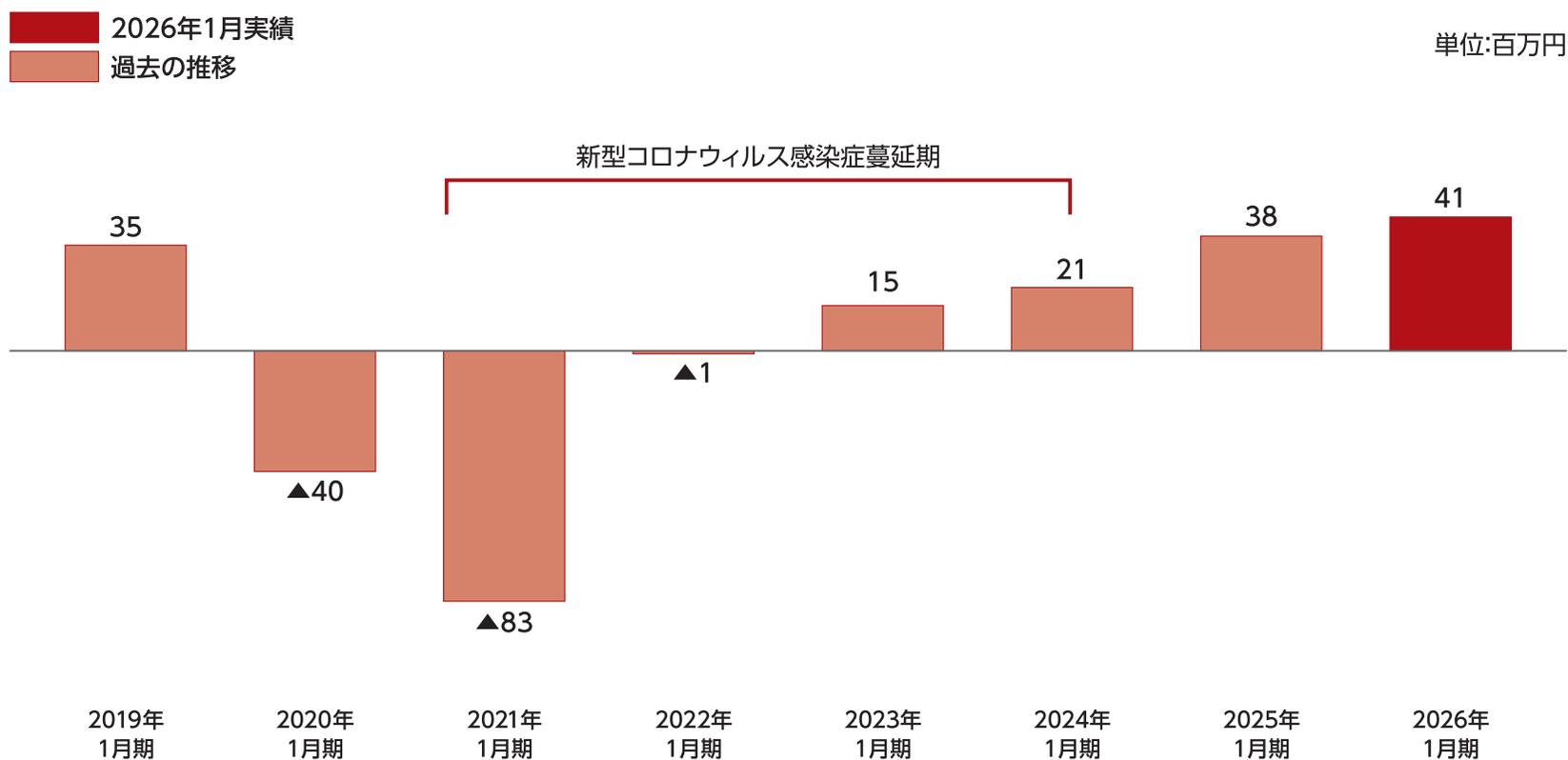
トラベル事業においては、株式会社エスプリ・ゴルフに人的リソースを追加、武器である海外名門コースとのリレーションを活用した同社オリジナルのハイエンド旅行商品の売上が大幅に伸びました。毎年好評のマスターズ観戦ツアーやセントアンドリュース・オールドコースでプレーができるツアーを催行、当年分を完売したことに加え翌年以降の申込を多数いただいております。株式会社産経旅行では訪日外客数の増加に伴い、インバウンドツアー専用 WEB サイトの開設を行い、売上の確保に成功しました。



トラベル事業セグメント利益

トラベル事業 セグメント利益

大阪・関西万博の開催や円安基調の継続等の影響により、2025年の訪日外客数は史上初めて4200万人を突破、過去最高を大幅に更新しました。
観光需要は極めて高い水準で成長しており、当社グループのインバウンドツアー商品取り扱いも増加、利益は堅調に伸長しました。

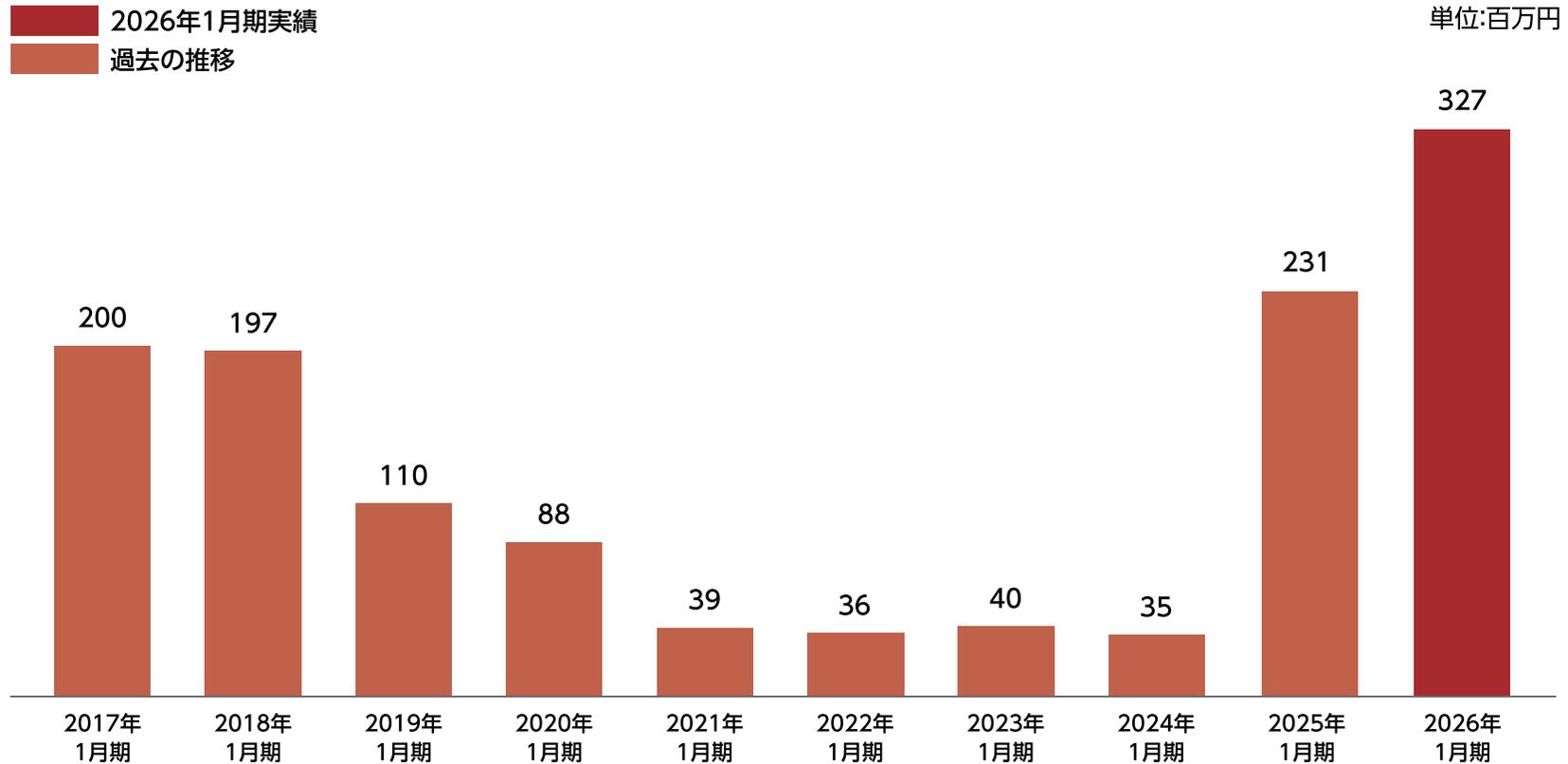


その他の事業売上高

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。

当社グループの創業事業でもある広告メディア制作事業は、大手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。また、株式会社ノアが得意とするAI開発やDX推進は需要が高止まりしており、当面の間は成長基調が継続するものと期待しております。

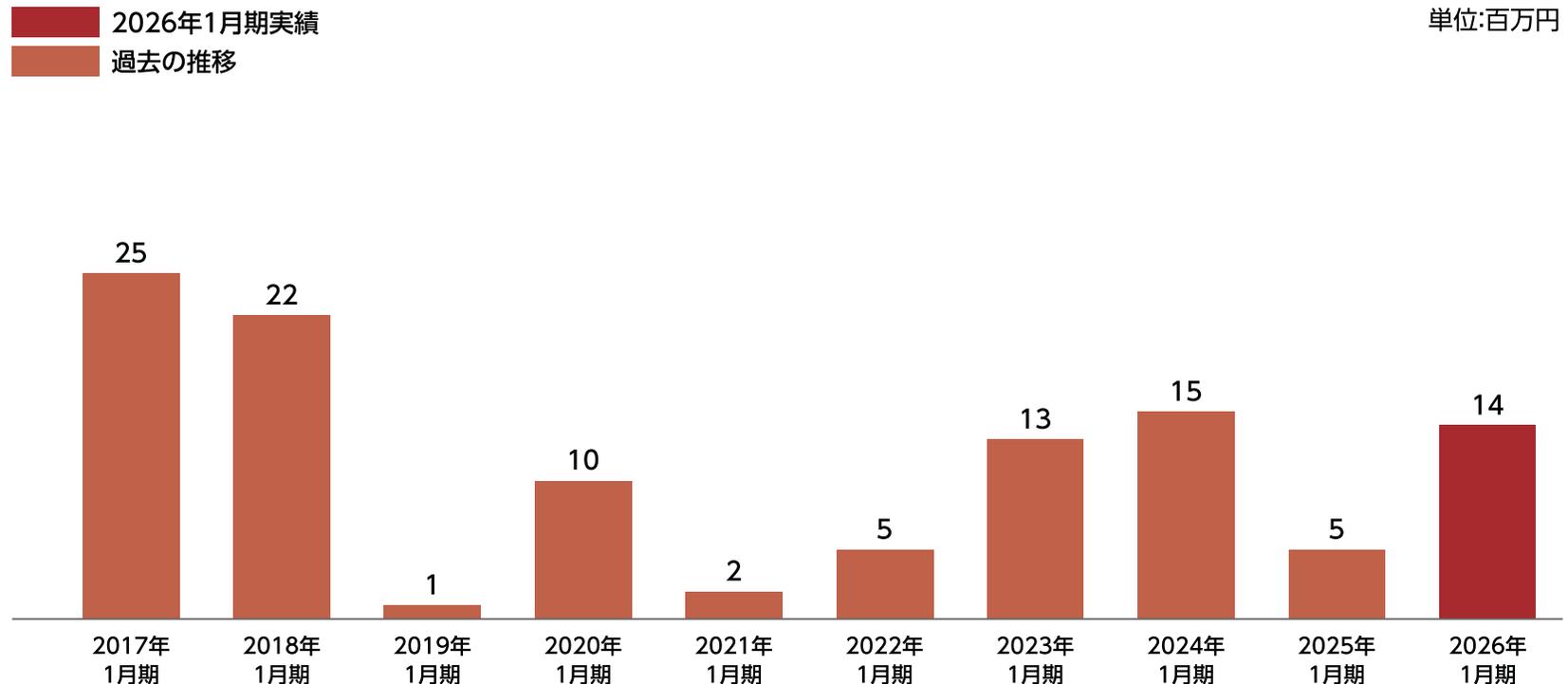


その他の事業セグメント利益

その他の事業セグメント利益

2024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乗せされました。同社の取り扱うAI及びIT関連の技術は当社の各事業との親和性が高く、グループ内のAI開発・業務効率化に大きく寄与しております。

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への完全移行を進めたことにより当期の利益は減少したものの、新規クライアントの開拓により早期の回復を見込んでおります。



2027年1月期の取り組み
ビジネスハイライト

グループ戦略

Core Business
×
New Frontier

第2創業期を迎えた今、当社グループは持続的な成長を確実なものとするため、戦略的パラダイムシフトを推進してまいります。

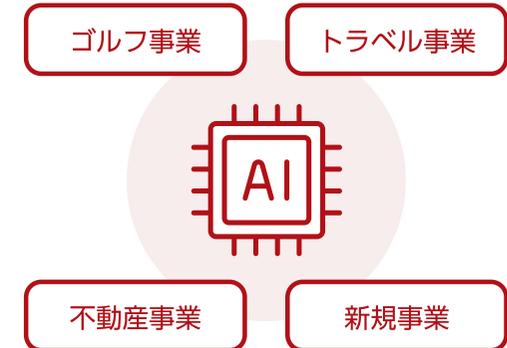
Core Business (既存事業の深化)：徹底した収益構造の最適化と顧客基盤の拡充により、盤石なキャッシュカウへと進化させます。

New Frontier (AIによる革新)：最先端AIテクノロジーを全ドメインに実装。既存の枠組みを超えた新規事業を創出し、指数関数的な成長を目指します。「確実な収益」と「無限の可能性」。この両輪で企業価値の最大化へと突き進みます。

本社移転

当社は今後の事業拡大およ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。

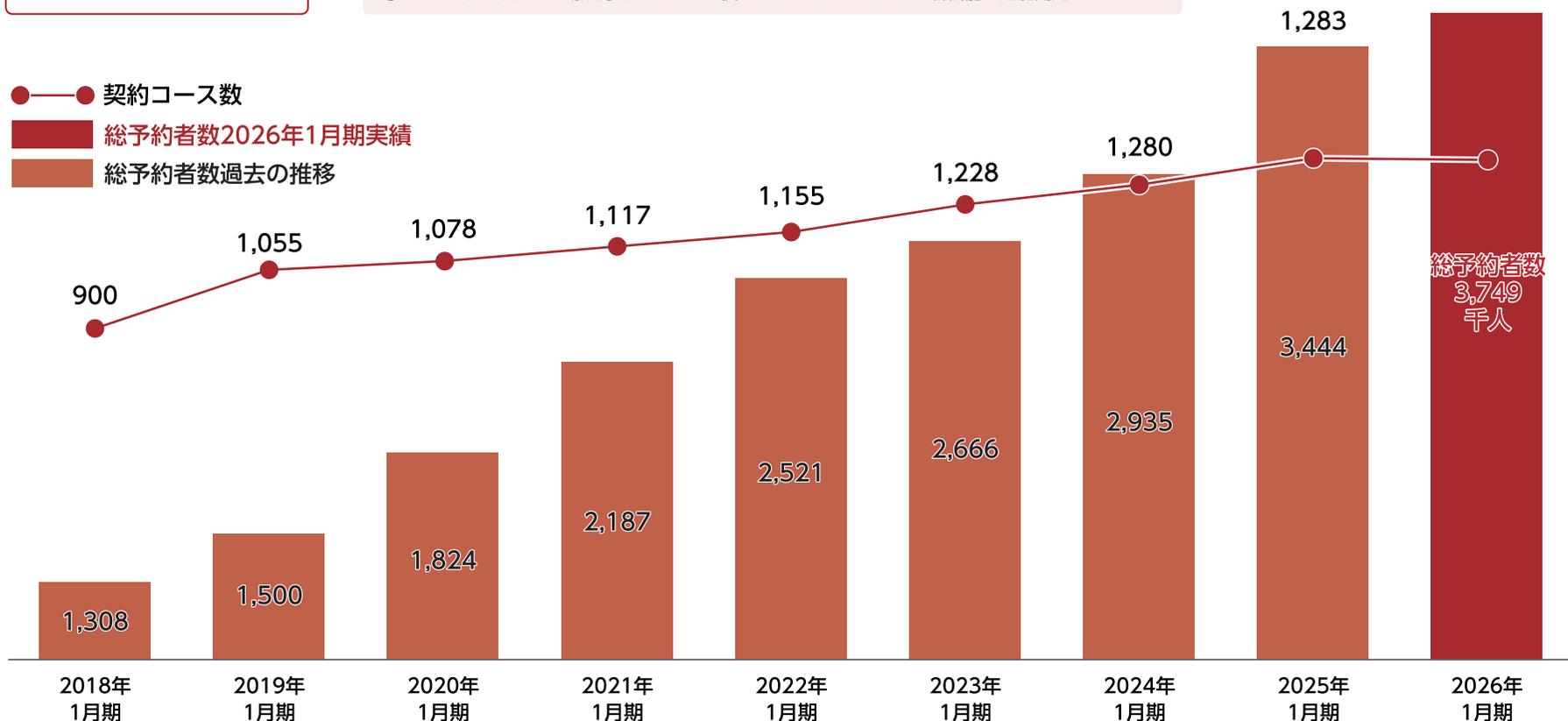


ゴルフ事業① 1人予約ランド

ゴルフ事業 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、総予約者数ともに引き続き増加傾向が継続。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おりますが、1人予約ランドの総予約件数は8.9%増となりました。これはゴルフ場予約全体に占める1人予約の割合が増加傾向にあることを示しております。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、今後一層の伸長が期待できます。当社としては、次の施策を進めて参ります。

- 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



ゴルフ事業② リピ増くんDX

リピ増くんDX

当社はゴルフ場へ「送客」する企業ではなく、ゴルフ場の立場で「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を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。

創業以来培ってきたゴルフ場とのリレーションから運営上の要望を集めることで年々利便性を向上させております。現在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する「リピ増くんDX」を提供。チェックイン・アウト、事前決済、年会費の徴収業務などゴルフ場運営において辛い所に手が届く唯一のサービスを目指し、新機能を追加し続けております。



■ 全国300コース超に採用



■ チェックイン・アウトなど新機能の追加

ゴルフ事業③ ゴルフ用品販売(ジーパーズ)

攻めのチャネル戦略

ゴルフ用品販売事業において、当社は今期、継続的な売上成長(増収)を実現いたしました。これは、デジタルとリアルの垣根を越えた販売チャネルの戦略的拡充、およびデータドリブンな効果的プロモーションが結実した結果です。

市場のニーズを的確に捉え、新規顧客層の獲得とリピート率の向上を同時に達成したことで、当社のマーケットシェアは着実に拡大しています。



コスト高騰という外的要因への対抗

一方で、グローバルなサプライチェーンの混乱に伴う仕入価格の上昇、および物流費・決済手数料等の高騰が、営業利益を圧迫しているという事実を真摯に受け止めています。しかし、私たちはこの外的要因を単なるリスクとは捉えていません。

むしろ、当社の収益構造をより強固なものへ「筋肉質化」させるための、不可欠なプロセスであると定義しています。



PB(プライベートブランド)とAIによる利益率の革新

この利益率の課題を打破し、持続的な高収益体質を構築するため、当社は以下の2つの戦略を断行いたします。

・**プライベートブランド(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製品を強化します。これにより、他社にはない独自性と圧倒的な粗利率を確保いたします。

・**AIを活用したインテリジェント・ソーシング**: 最先端のAIアルゴリズムを導入し、需要予測の精度を極限まで高めます。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」を実現することで、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。

ゴルフ事業④ 新規事業

独自開発の AIソリューション

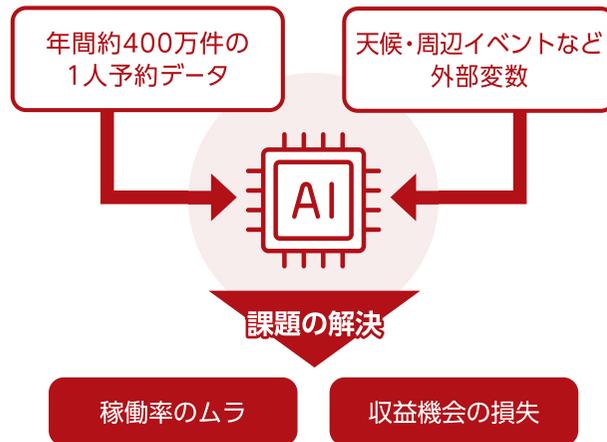
ゴルフ場向け需要予測サービス:当社が保有する年間約400万件の1人予約データ、天候、周辺イベントなどの外部変数をAIが統合分析。数か月先の予約需要を高い精度で予測します。スタッフの勤に頼らないデータドリブンな経営により、利益率の最大化を実現。ゴルフ場経営における最大の課題である「稼働率のムラ」と「収益機会の損失」を解決します。

スイング解析サービス:骨格診断および柔軟性のデータをAIが解析し、その人の身体構造に物理的に適合する「パーソナル・スイング」を生成。従来のプロ比較型とは一線を画し、ユーザー一人ひとりの可動域に基づいた無理のないスイングを提案。年齢や体力に関わらず、長く健康にゴルフを楽しめる体験価値を提供します。120万人超の「1人予約ランド」会員へ提供してまいります。

戦略的 アライアンスの 加速

当社は現在、既存の事業ドメインをさらに拡張し、新たな顧客体験を創出するため、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」の取り組みです。



■ AIを利用した精度の高いデータ分析を提供



■ 有力企業との共同プロジェクト

トラベル事業① (株)産経旅行

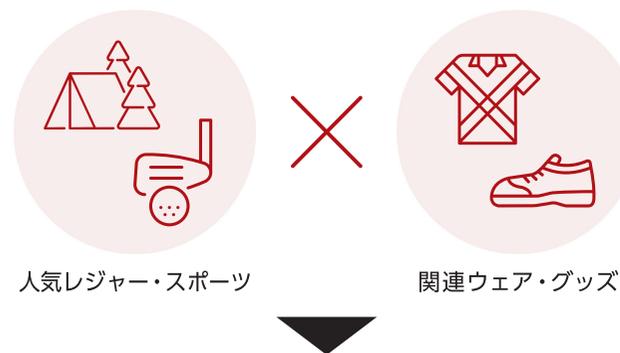
**インバウンド
需要の確実な
取り込みと
収益機会の最大化**

急速に拡大し続ける訪日外国人客（インバウンド）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・グッズの展開など）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。



■ 訪日外国人客（インバウンド）需要の取り込み



人気レジャー・スポーツ

関連ウェア・グッズ

トップラインの押し上げ

■ 日本ならではの高付加価値な体験の提供

トラベル事業② (株)エスプリ・ゴルフ

シングルソース からの脱却

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、年々その規模が大きくなるにつれ、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。大型の募集旅行は維持しつつ、「多様なニーズに応える、独自性の高いプレミアムな旅行体験」の多角的な提供を進めてまいります。

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、他社には決して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ー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。



「本物志向の体験」を創出する企画力



■ その他事業 不動産事業

収益化 フェーズへ

前期(2026年1月期)より着手してまいりました不動産事業が、準備期間を経て、いよいよ今期より本格的な収益化のステージへと移行いたします。不動産という実物資産を扱うビジネスは、当社のポートフォリオに「安定性」と「長期的な資産価値」をもたらすものです。

特に、前期戦略的に取り組んだ三重県伊勢市における「蓄電池施設開設」のプロジェクトにおいては、複雑な許認可申請や電力網との系統連系といった一連の高度なノウハウを、自社アセットとして手に入れることができました。

この「経験値という参入障壁」こそが、今期以降の収益拡大における最大のエンジンとなります。



■ 蓄電池施設による遊休地の有効活用

ゴルフ場の 「負」を「富」に

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、この業界の構造的課題を解決することに主眼を置いています。

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直結し、ひいてはコースメンテナンスの向上やサービスの充実へと還元されます。

業界の構造的課題を解決



活用できていない
遊休地

蓄電池施設などの
次世代インフラ

新たな収益源の確保

■ その他事業 AI活用研究所

その他の事業 AI活用研究所

当グループは、株式会社ノア内に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。また、ソフトウェア開発においてはAI駆動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。



■ AI活用の強化



開発スピードUP

コスト削減

品質向上

■ AI駆動開発の推進

2027年1月期
業績予想

業績予想 4つの重要施策（成長戦略）

2027年1月期 業績予想

「収益性改善」と「サービス拡充」の両輪で、売上高50億円・営業利益2.2億円の確実な達成へ
当社グループにとって、2027年1月期は次なる飛躍に向けた極めて重要な「収益化フェーズ」と位置付けて
おります。以下の4つの重要施策を強力に推進し、「トップライン（売上高）の拡大」と「ボトムライン（最終利益）の
創出」を両立させることで、売上高50億円、営業利益2.2億円の達成を予想しております。

1. 収益基盤の多層化： 不動産事業の本格的な収益化

これまで仕込みを進めてきた不動産事業において、当期より本格的な収益化（マネタイズ）フェーズへと移行します。本事業からの安定的なキャッシュフロー創出により、全社的な収益の底上げと財務基盤の強化を実現し、次なる成長投資への原資を生み出します。

2. 次世代コア事業の創出： AI活用サービスのカットオーバー

当社のサービス競争力を非連続に高める「AI活用サービス」をいよいよ市場へ投入（カットオーバー）いたします。最新テクノロジーの実装により、既存サービスの付加価値向上と運用コストの劇的な最適化を同時に実現し、高利益率モデルへの転換を牽引します。

3. 成長を支える経営基盤の刷新： 戦略的「本社移転」の実行

都心部への本社移転を実施し、分散していたグループ各社の拠点を集約します。これにより、グループ間のコミュニケーション速度と質を飛躍的に高め、シナジー創出を加速させます。同時に、利便性の高い洗練されたオフィス環境は、優秀な人材の獲得（採用強化）と従業員エンゲージメントの向上に直結し、中長期的な企業価値向上の源泉となります。

4. 非連続な成長の実現： 戦略的M&Aによる事業領域の拡大

オーガニックな成長に加え、当社と高いシナジーが見込める領域での戦略的なM&Aを推進します。新規顧客層の獲得や提供サービスの拡充を「時間を買う」アプローチでスピーディーに実現し、売上高50億円という目標達成をより確固たるものにいたします。

単位：百万円	2027年1月期実績	2026年1月期実績	比較
売上高	5,000	4,426	↑ ・不動産事業の収益化開始 ・新規事業（AIを活用したサービス等）の本格稼働
営業利益	220	53	↑ ・開発のための投資は継続 ・事業拡大を見据え本社移転
経常利益	190	39	↑
親会社株主に帰属する 当期純利益	110	▲19	↑ ・本社移転に係る一時的費用の織り込み

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1四半期決算発表は、
2026年6月12日(金) 16時以降を予定しております。**