

2027年1月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社バリューゴルフ

2026年9月14日

証券コード：3931

当社の報告セグメントについて

その他

広告メディア制作事業

求人・ブライダル領域を中心に、広告制作や取材、進行管理、校正・編集まで一貫して支援。

不動産事業

ゴルフ場が保有する遊休地等を活用し、新たな収益源の創出を目指す事業。

AI活用研究所

ゴルフ場の課題解決に向け、データ分析や機械学習を活用したサービス開発を推進。

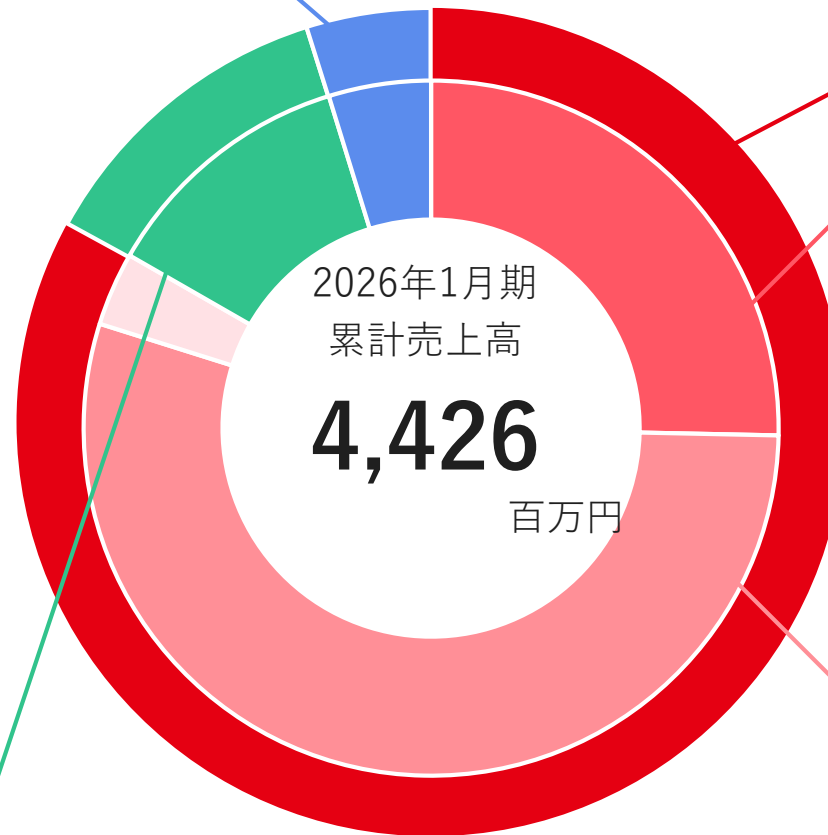
261 百万円

トラベル事業



ゴルフ観戦・プレーツアーをメインに展開

662 百万円



ゴルフ事業

ゴルフ場関連サービス



累計会員数130万人の
ゴルフ予約サービス

リピ増くん
リピ増くんDX

ゴルフ場のDX化
を支援

1,065 百万円

ゴルフ用品販売サービス



ゴルフ用品店ジーパーズを展開

2,292 百万円

3,502 百万円

スタンダード市場への市場区分変更申請について

当社は2026年9月14日の開示の通り、スタンダード市場への市場区分変更申請に向けた準備を開始することを決定いたしました。今後、審査の状況などに進捗が生じた場合には速やかに開示にてお知らせいたします。なお、現時点におけるスタンダード市場の上場基準の充足状況は以下の通りです。

スタンダード市場 上場基準		当社	充足状況
株主数	400名 以上	1,264名※1	○
流通株式数	2,000単位 以上	6,620単位※1	○
流通株式時価総額	1,000百万円 以上	約989百万円※2	△
流通株式比率	25% 以上	36.6%※2	○
純資産	正	1,073百万円※2	○

1. 2026年01月末時点で100株以上保有する株主を対象に集計
2. 2026年01月末時点

INDEX

01	2027年1月期 第2四半期業績ハイライト	05
02	セグメント概況	14
03	事業概要および成長戦略	20
04	TOPICS	33
05	APPENDIX	46

2027年1月期 第2四半期 業績ハイライト

01

02

03

04

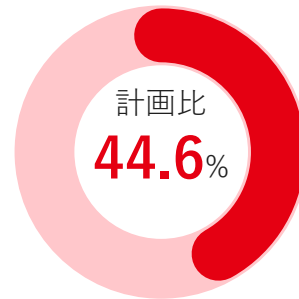
05

2027年01月期 第2四半期 累計業績サマリー

売上高

2,228 百万円

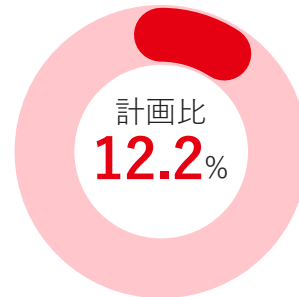
前期比 ▲5.2%



営業利益

26 百万円

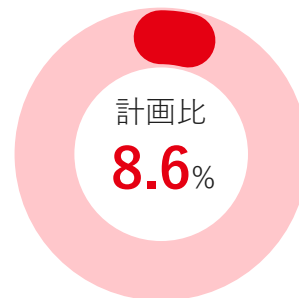
前期比 ▲47.6%



当期純利益※1

9 百万円

前期比 ▲68.5 %



業績概況

- 業績は概ね期初計画の範囲内で推移しており、**通期業績見通しの達成可能性は十分**と判断。

売上高について

- ゴルフ用品販売サービスにおいて、過度な価格競争を避け、**売上を下げてでも確実に利益を確保する販売方針**に舵を切ったことを主因として前期比では微減。

各利益について

- 不動産事業における**保有不動産の売却が第3四半期以降となる見込み**であることを主因として、各利益の進捗率は低位で推移。

事業概況

- AIを活用した複数の新サービス**の提供開始に向け、開発を推進
- 主力サービス「1人予約ランド」の**累計会員数が130万人**を突破
- コラボ商品開発**および商品ラインナップの拡充に向け、新たな事業提携を開始
- 2026年8月1日より新社屋での営業を開始し、グループ各社の集結による**シナジー創出・拡大**を推進

1. 親会社株主に既存する当期純利益

2027年01月期 通期業績予想

(単位：百万円)		26/01期 実績	27/01期 予想	前期比
売上高	4,426		5,000	+13.0%
売上総利益	1,551		-	-
売上総利益率	35.1%		-	-
営業利益	53		220	+314.1%
営業利益率	1.2%		4.4%	-
経常利益	39		190	+384.5%
当期純利益※1	▲7		110	-

1. 親会社株主に既存する当期純利益

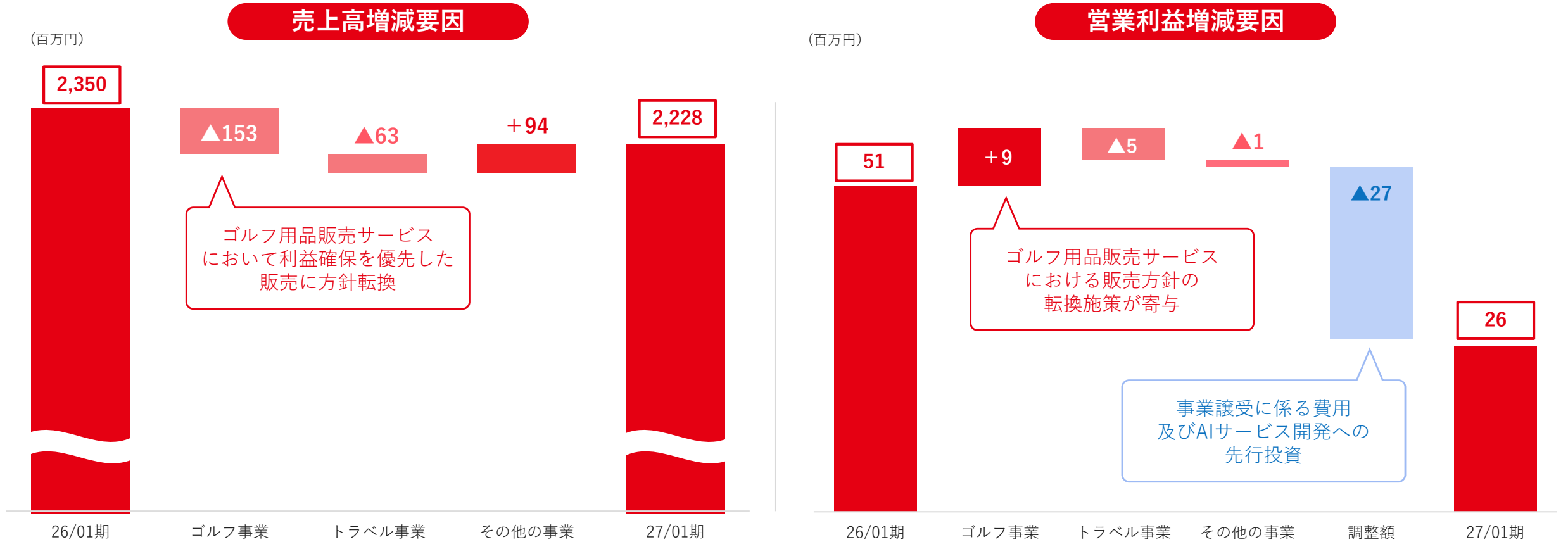
2027年01月期 第2四半期 連結業績

(単位：百万円)	26/01期 2Q	27/01期 2Q	前年同期比		27/01期 通期予想	進捗率
売上高	2,350	2,228	▲121	▲5.2%	5,000	44.6%
売上総利益	793	773	▲19	▲2.5%	-	-
売上総利益率	33.7%	34.7%	-	-	-	-
営業利益	51	26	▲24	▲47.6%	220	12.2%
営業利益率	2.2%	1.2%	-	-	-	-
経常利益	47	14	▲32	▲68.5%	190	7.9%
当期純利益※1	30	9	▲20	▲68.5%	110	8.6%

1. 親会社株主に既存する当期純利益

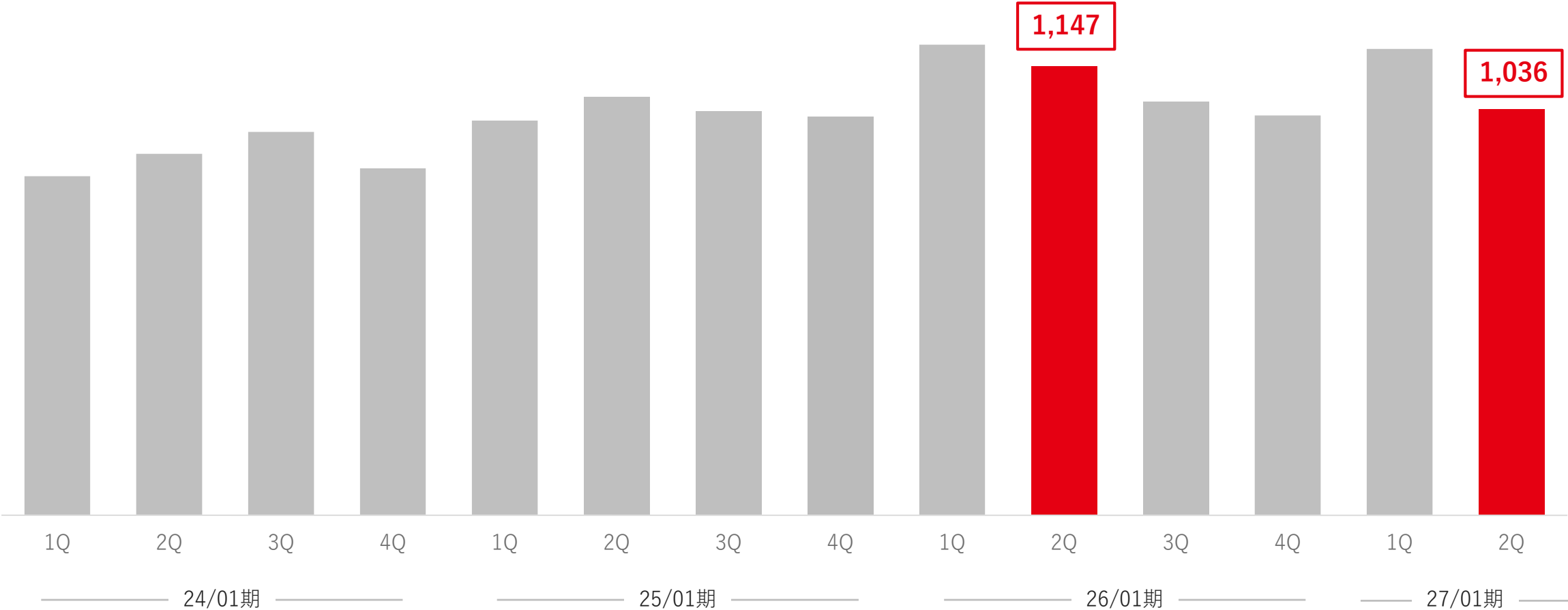
累計期間における連結売上高及び営業利益の増減要因

売上高は、ゴルフ用品販売サービスにおける過度な価格競争から脱却し、**利益の確保を優先する販売方針**への変更を主因として、前年同期比5.2%減の2,228百万円となりました。営業利益は同施策によりゴルフ事業が増益となったものの、**事業譲受に係る費用**の計上や**AIを活用した新サービスの開発に係る先行投資**により、前年同期比47.6%減の26百万円となりました。



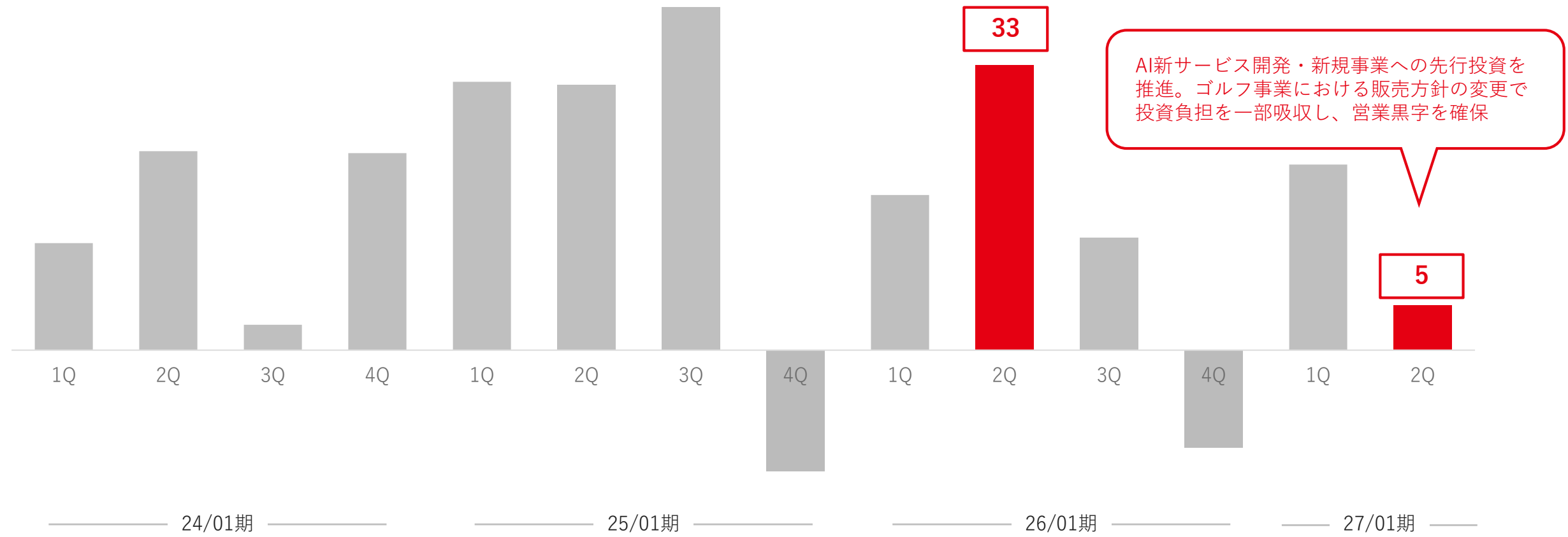
四半期間の連結売上高の推移

当第2四半期の売上高は、ゴルフ事業の**ゴルフ用品販売サービスにおいて収益性を重視した販売方針へ転換**したことを主因として、前年同期比9.6%減の1,036百万円となりました。一方、第3四半期以降に保有不動産の売却などを見込んでおり、概ね期初計画の範囲内で推移していることから**通期売上高5,000百万円の達成可能性は十分**と判断しております。



四半期間の連結営業利益の推移

当第2四半期の営業利益は、**AIを活用した新サービスの開発や新規事業への先行投資**などの積極的な事業投資を行なったことを主因として、前年同期比84.2%減の5百万円となりました。一方、**第3四半期以降に保有不動産の売却に伴う利益計上**を見込んでいることから、期初計画として定めた、通期営業利益220百万円の達成可能性は十分と見込んでおります。



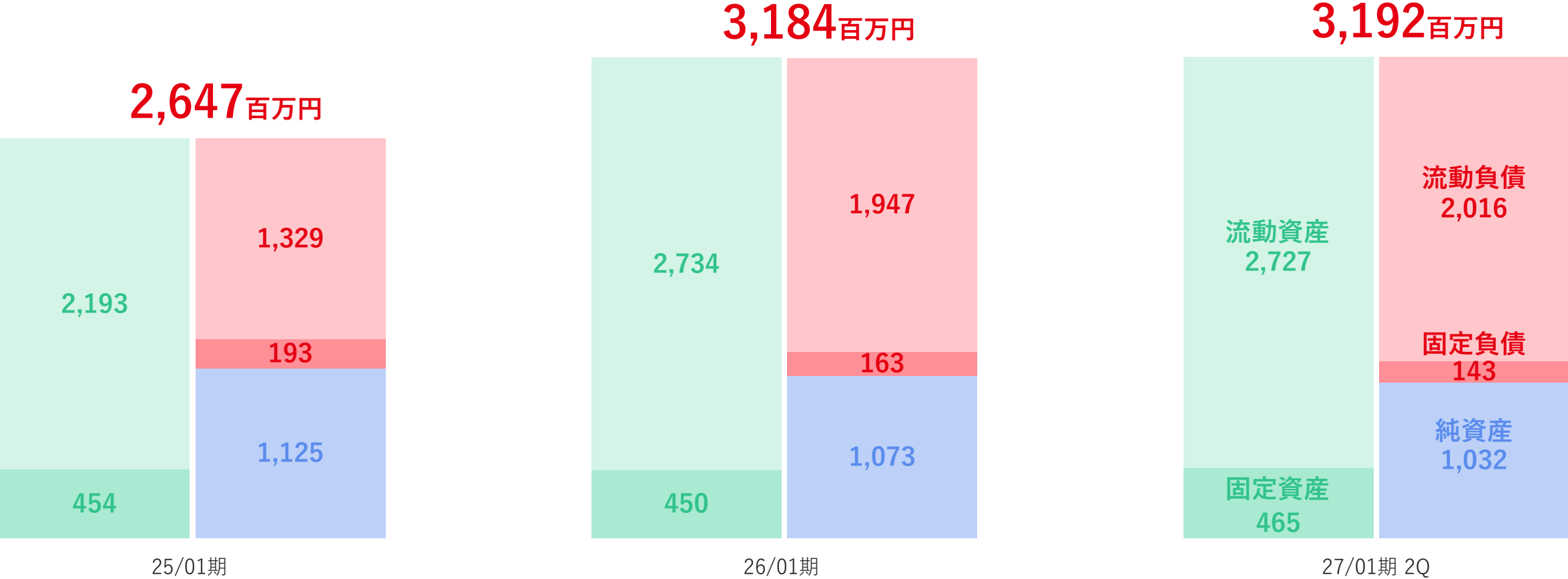
貸借対照表

当社はゴルフ用品販売サービスにおいて在庫を保有すること、および不動産事業において土地を保有することから貸借対照表上の商品資産の割合が相対的に大きくなっております。またそれらの資産の取得を主な目的として借入を活用したレバレッジ経営を行っております。これらの要因により自己資本比率は32.3%となりました。

(単位：百万円)						
	26/01期	27/01期 2Q	前期末比		26/01期	27/01期 2Q
資産の部	3,184	3,192	+7	負債の部	2,111	2,159
内 現預金	757	745	-12	内 流動負債	1,947	2,016
内 商品資産	1,257	1,335	+78	内 固定負債	163	143
内 のれん	92	98	+5	純資産の部	1,073	1,032
				内 利益剰余金	309	273

貸借対照表の推移について

当社の貸借対照表は、2026年01月期に不動産取得資金として500百万円を借入により調達したことを主因として拡大しました。足元の自己資本比率は32.3%となりましたが、今後予定する保有不動産の売却に伴い改善を見込んでおります。引き続き、財務健全性とのバランスを考慮しつつ、必要に応じて財務レバレッジを活用し、企業価値の向上を図ってまいります。



セグメント概況

01

02

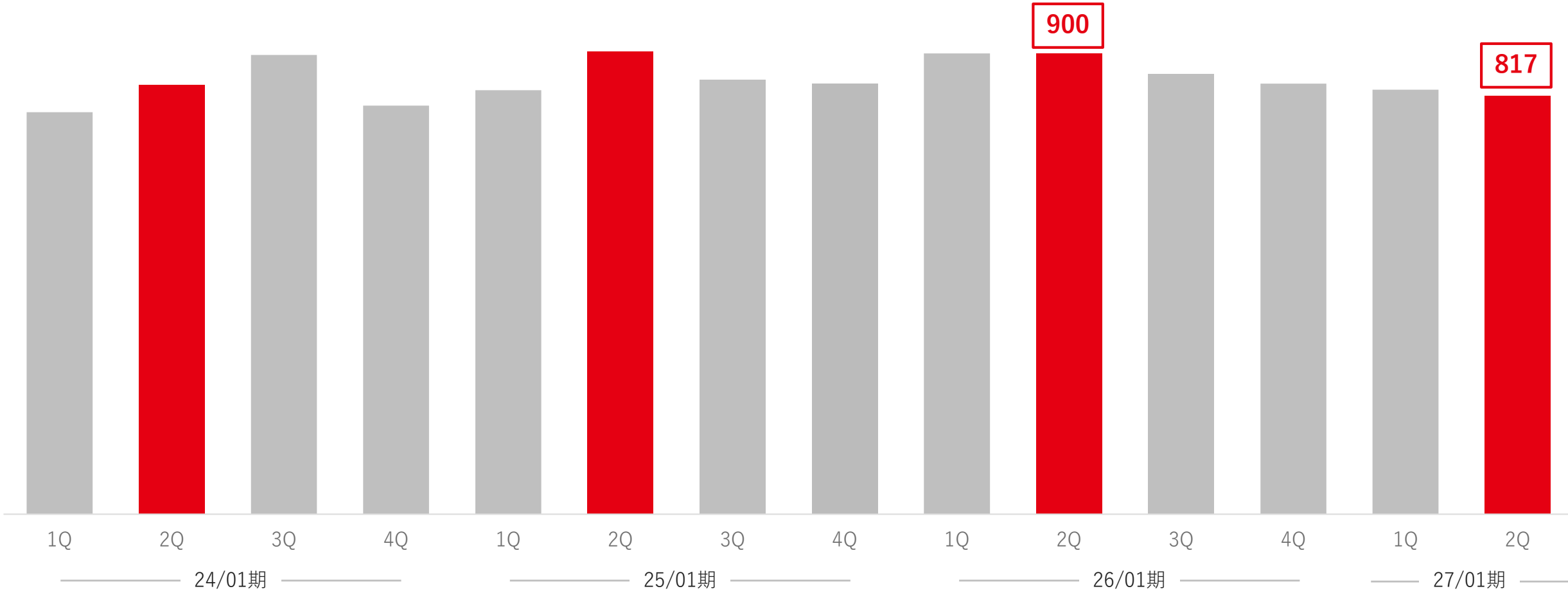
03

04

05

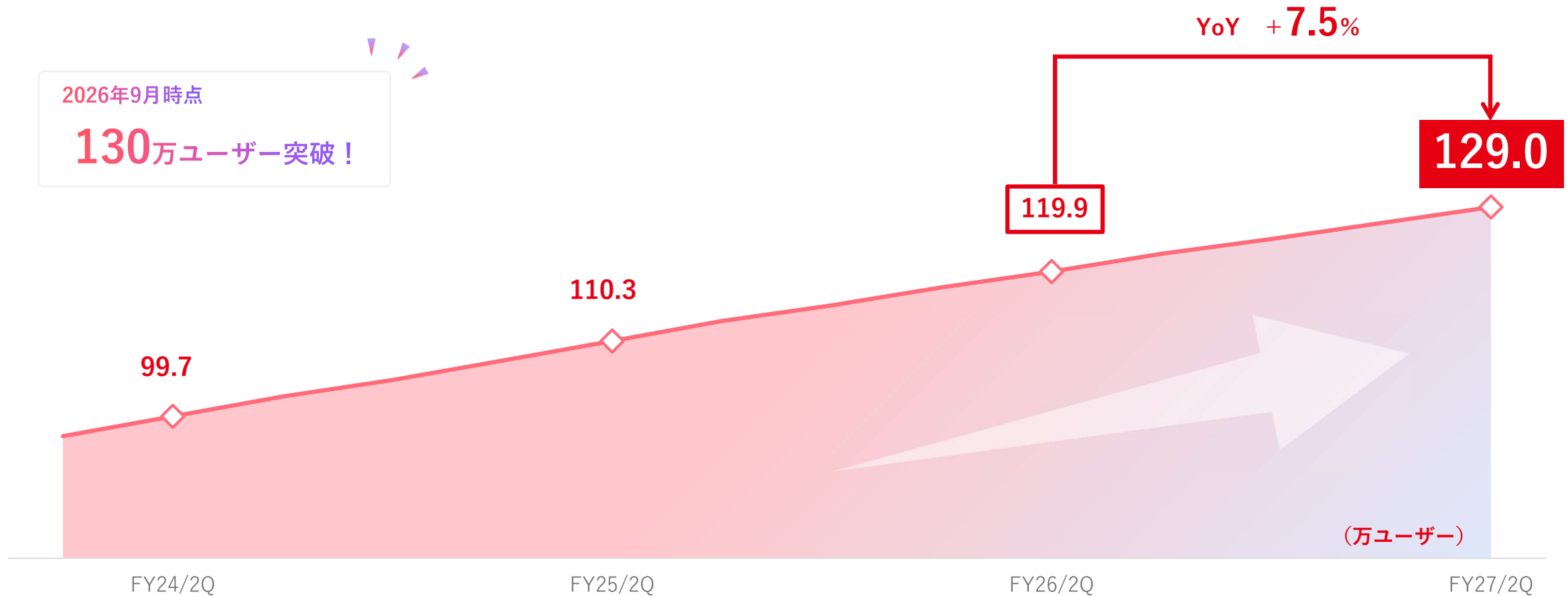
ゴルフ事業の売上高推移

ゴルフ事業の売上高は、ゴルフ用品販売サービスにおいて過度な価格競争を避け、売上高ではなく**利益の確保を優先した販売方針へ変更**したことから、前年同期比9.2%減の817百万円となりました。一方、同施策が奏功し、**第2四半期累計期間のセグメント利益は前年同期比3.8%増**となりました。



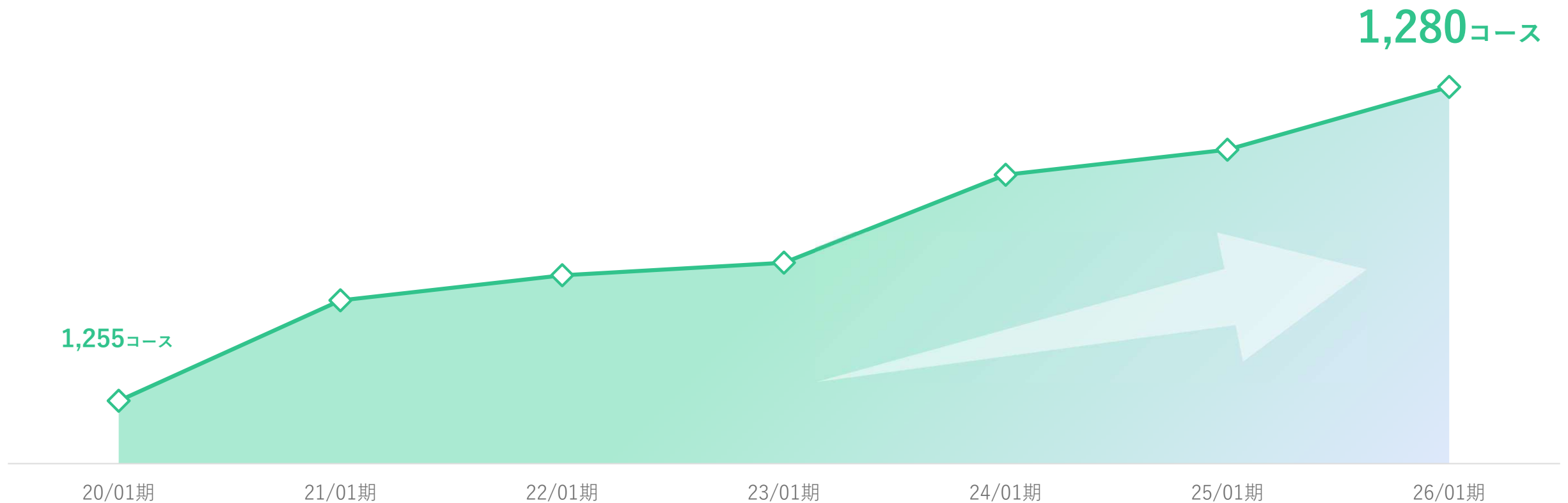
1人予約ランドの会員数推移

「1人予約ランド」の**会員数は前年同期比で約9万人増**と継続的に増加しており、利用頻度の高いユーザーを中心に安定した利用基盤を形成しています。今後は、利用頻度の低い**ライトユーザーへのアプローチを強化**し、利用促進による送客数の拡大とさらなる売上成長につなげていきます。



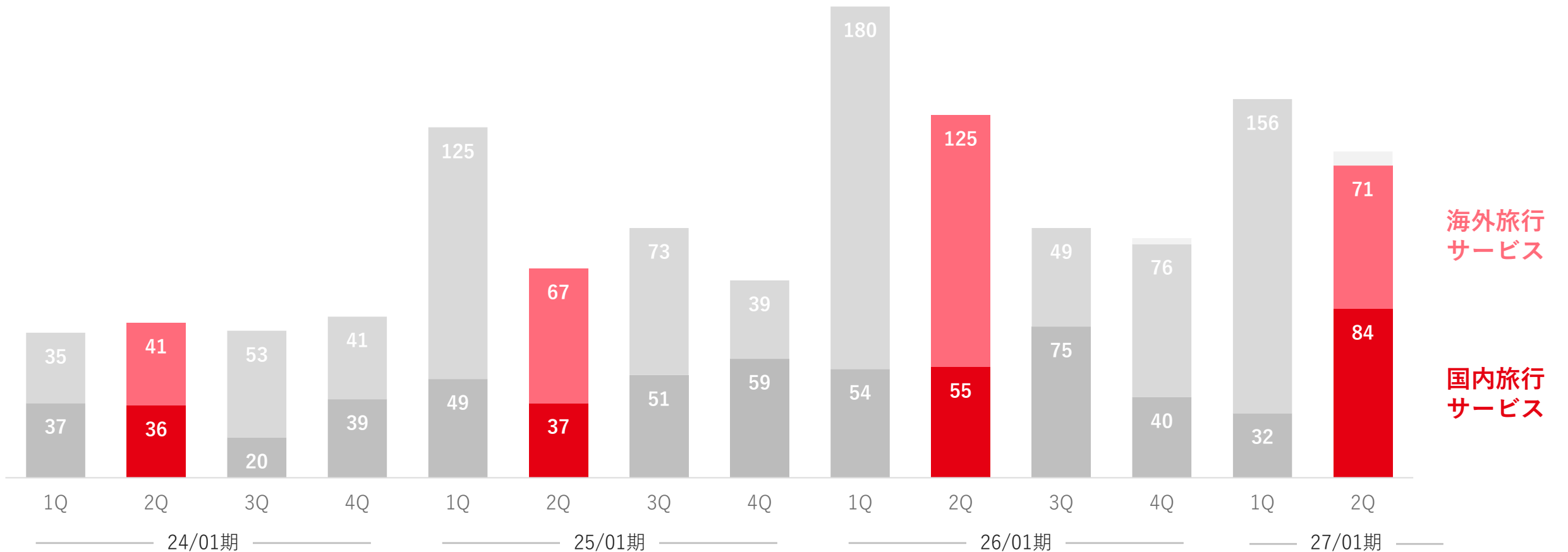
1人予約ランドの契約コース数推移

契約コース数は堅調に増加しており、安定したゴルフ場ネットワークを構築しています。今後のさらなる成長に向けては、契約コース数の拡大に加え、1コースあたりの予約枠数の増加も重要なポイントとなります。特に**需要の高い土日枠の確保**や**予約可能枠数の拡大**を進めることで、送客機会を増加させ、送客数の拡大と売上高の成長につなげていきます。



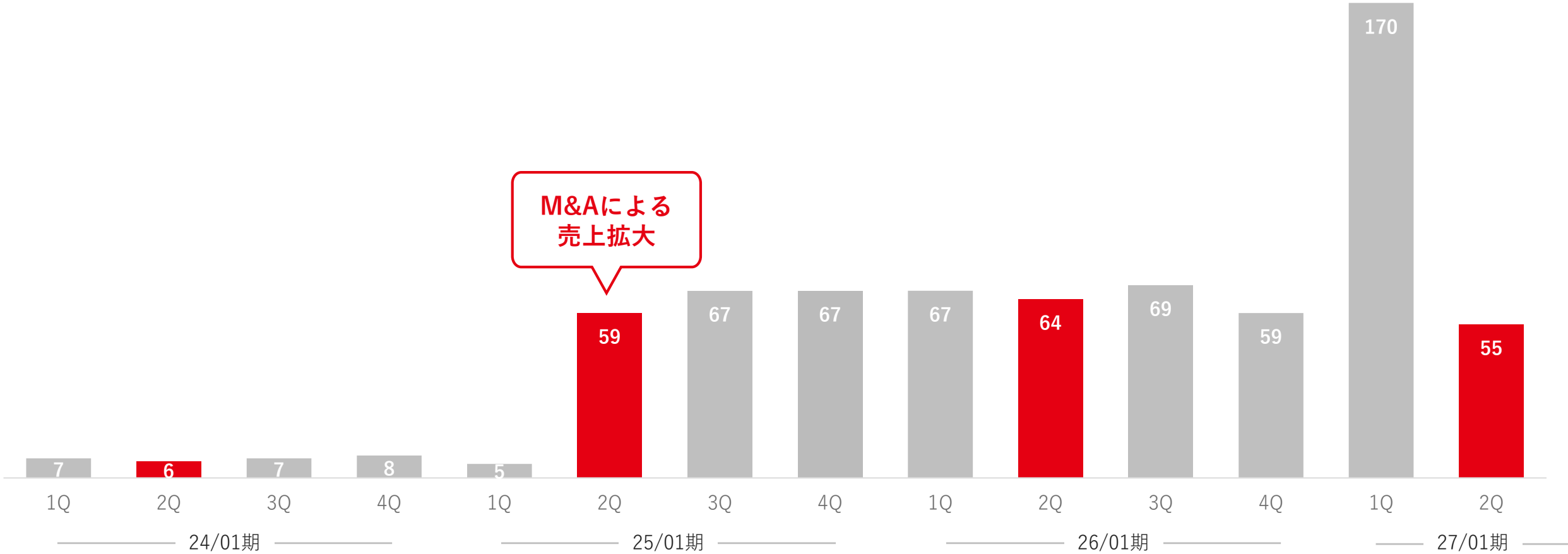
トラベル事業の売上高推移

トラベル事業は海外情勢や為替の影響などにより、多少の増減がある中で売上高の拡大を継続しています。当第2四半期においても**海外旅行は円安の影響**を受けたものの、国内旅行で売上高を確保し、全体としては順調な推移となりました。なお、**第1四半期はマスターズ観戦ツアーが大きく寄与**することから売上高が偏重する傾向にあります。



その他事業の売上高推移

その他事業は、2025年01月期第2四半期にM&Aによる**株式会社ノアのグループ参入**で売上が大きく拡大し、その後は概ね安定的に推移しております。当期第1四半期は**不動産売買の収益化**により売上が大きく増加、**今期中に更なる売上の計上を予定**しております。



事業概要および成長戦略

01

02

03

04

05

バリューゴルフ VALUE GOLF の 成長戦略

「会員基盤」 × 「ゴルフ場ネットワーク」 × 「AI」 で
新たな価値を創造

① 会員基盤を活かした事業展開

「1人予約ランド」 累計会員数

130万人超



toC 戦略

▶ 22ページ～28ページ参照

AI

を活用した
事業開発

② ゴルフ場ネットワークを活かした事業展開

国内ゴルフ場の約70%とのコネクション

約1,700コース



toB 戦略

▶ 29ページ～32ページ参照

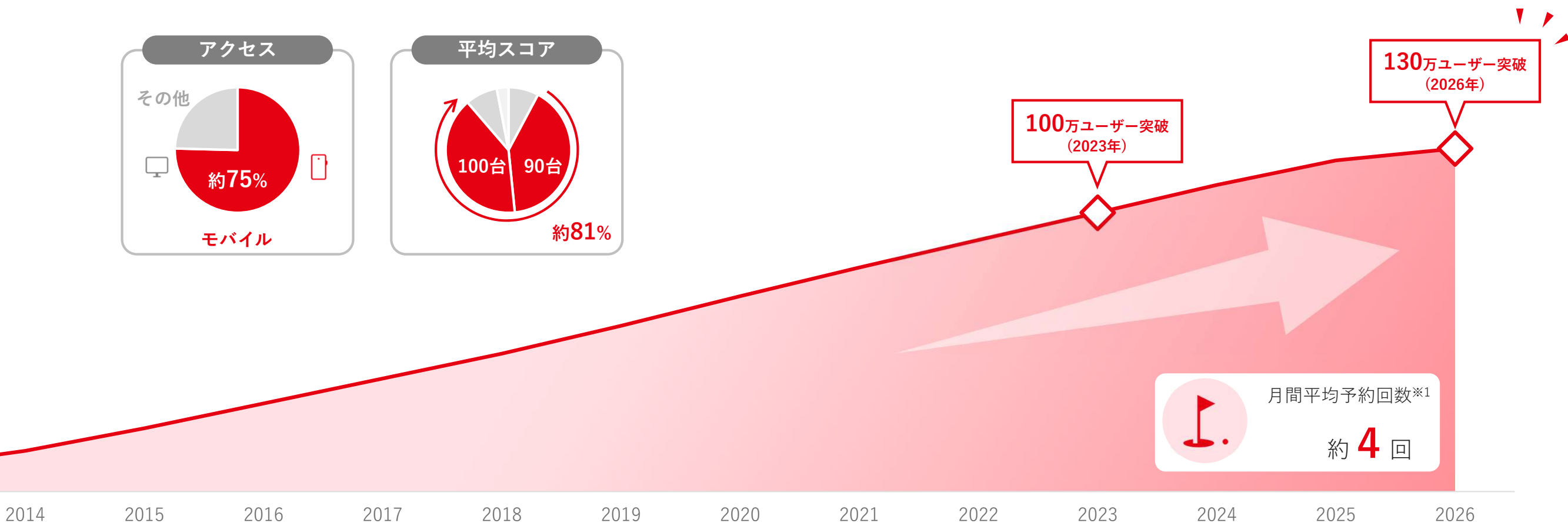
会員基盤を活かし、事業領域を拡大

累計130万人を超える「1人予約ランド」の**会員基盤は、当社の持続的な成長を支える重要な経営資産**です。既存のゴルフサービスで培った顧客接点を活用し、旅行・コミュニティ・医療・介護など、会員ニーズに即したサービスを展開することで、新たな収益機会を創出し、ゴルフの枠を超えた事業成長を目指します。



累計130万人の1人予約ランド会員の特徵

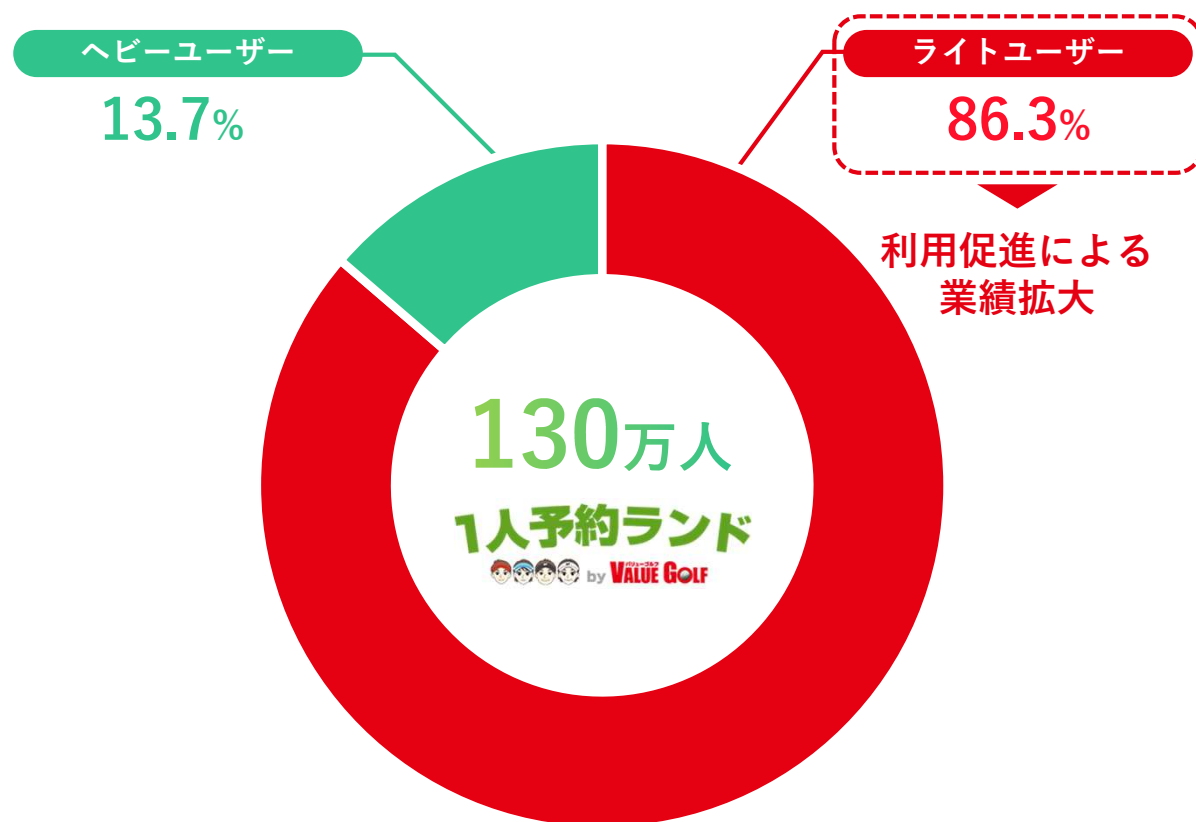
1人予約ランドは2010年のサービス開始以来、会員数を継続して拡大してまいりました。特にここ数年は**年間約10万人の増加ペースを維持**しており、2023年には100万人を突破、現在は**130万会員が1人予約ランドに登録**しています。当社グループはこれらのユーザー基盤を活用し、新たな価値の提供を行うことで事業拡大を図ります。



1. アクティブユーザーを対象に集計

ライトユーザーの活性化による会員基盤の収益化強化

1人予約ランドの会員130万人のうち、86.3%は利用回数の少ないライトユーザーです。魅力的なゴルフ場・プレー枠の拡充などを通じて利用機会を創出し、**ライトユーザーの利用頻度向上を図る**ことで業績拡大を図ります。会員基盤の活性化を通じ、予約数の増加とゴルフ事業のさらなる成長につなげてまいります。



利用拡大に向けた施策

行きたい ゴルフ場を増やす

魅力的なゴルフ場の
新規開拓



- 人気・名門コースなど魅力的なコースの拡充
- 多様なコースラインナップの構築

行きたい 時間を増やす

魅力的な
プレー枠の確保



- 土日祝・早朝などの人気時間の予約枠確保
- 柔軟な枠設定による予約機会最大化

予約する きっかけを増やす

データ活用による
利用喚起の強化



- レコメンドや魅力的なプランで利用意欲を喚起
- メールやアプリを通じた休眠会員の掘り起こし

ゴルフ用品販売の拡大

ゴルフ用品販売店「ジーパーズ」は、首都圏4店舗とECストアを展開し、幅広い顧客接点を構築しています。実店舗ではシミュレーターを活用したフィッティングやプロによるレッスンなど充実した体験を提供しています。ジーパーズの特徴である**海外モデルの拡充**や**PB・コラボ商品の開発**を通じて独自の商品力を高め、さらなる事業拡大を目指します。

実店舗



オンラインストア



特集

※スリーブ付きシャフトは対象外

スリーブ付きシャフトを探す

- ドライバー・フェアウェイ用
- ユーティリティ専用
- スリーブ付け替え修理
- DIVER

ゴルフクラブ一覧

- ドライバー
- フェアウェイウッド
- ユーティリティ
- アイアン型ユーティリティ
- アイアンセット
- 単品アイアン
- ウェッジ

ジーパーズオリジナルグローブ特集

高品質・高コストを実現！フィット感とグリップ力にこだわった、ジーパーズ独自のオリジナルグローブをご提案。

店長おすすめの特集

数あるゴルフギアの中から、店長が自信を持っておすすめする厳選アイテム！選べたらまずはここをチェック！

夏ゴルフ対策特集

猛暑を乗り切る必須アイテムが勢揃い！接触冷却ウェアや泳装、UVカットグッズで快適なラウンドを。

雨の日ゴルフ特集

雨の日もゴルフを楽しもう！高機能レインウェアから防水シューズ、滑りにくいグローブまで豊富にラインナップ。

レディース特集

おしゃれも機能性も妥協しない！女性ゴルファーに人気のアパレル、軽量クラブ

ゴルフビギナー特集

これからゴルフを始めよう！初心者向けのクラブセットやコースデビューに

左利きアイテム特集

左利き専用ゴルフが勢揃い！左利き用のクラブやグローブなど

スコッティ・キャメロン特集

世界のゴルフファームを魅了する傑作のパター。最高の打感と美しさを誇るスコ

PB商品ラインナップの拡充による収益性の向上

当社は高い収益性が期待できるPB商品のラインナップを順次拡充し、ゴルフ用品販売サービスにおける**PB商品の販売を強化**してまいります。幅広い商品カテゴリーにおいて独自の商品展開を進め、**価格競争力と収益性を両立**します。今後、PB商品の構成比を高めることで、事業全体の収益力向上につなげてまいります。



シューズ



インナーウェア



グローブ



ゴルフボール

コラボ商品の開発に向けた事業提携

バリューゴルフではゴルファーが健康で長くゴルフを続けられるように様々な商品の開発を行ってまいりました。現在、累計販売枚数500万超を誇るリライブシャツシリーズの開発・販売を手掛ける株式会社りらいぶとのコラボレーションにより、**新たなゴルフウェアの開発**を行っております。今後もゴルファーの健康を支える商品の開発・販売を図ってまいります。



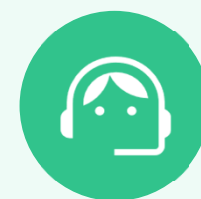
近日発売予定※1

1. 商品イメージは開発中のものであり、実際の商品とは異なる場合があります。

ゴルファーに寄り添うAIパートナー「MySwing」

近日リリース予定の「MySwing」は健康な体で長くゴルフを楽しむことをコンセプトとした**AIゴルフサポートアプリ**です。ゴルファーの身近なパートナーとして、**骨格や柔軟性に合わせたスイング診断**、トレーニング提案、コンディション管理などを一体で提供。**利用を重ねるほどAIがユーザーを理解**し、一人ひとりに寄り添った継続的なゴルフライフを支援します。

AI搭載総合ゴルフサポートサービス※1



AIキャディ

ゴルフの相談も
日常会話も



スイング診断

骨格・柔軟性に合わせて
スイングを解析・診断



身体・健康サポート

体の状態を把握し
最適なトレーニングを提案



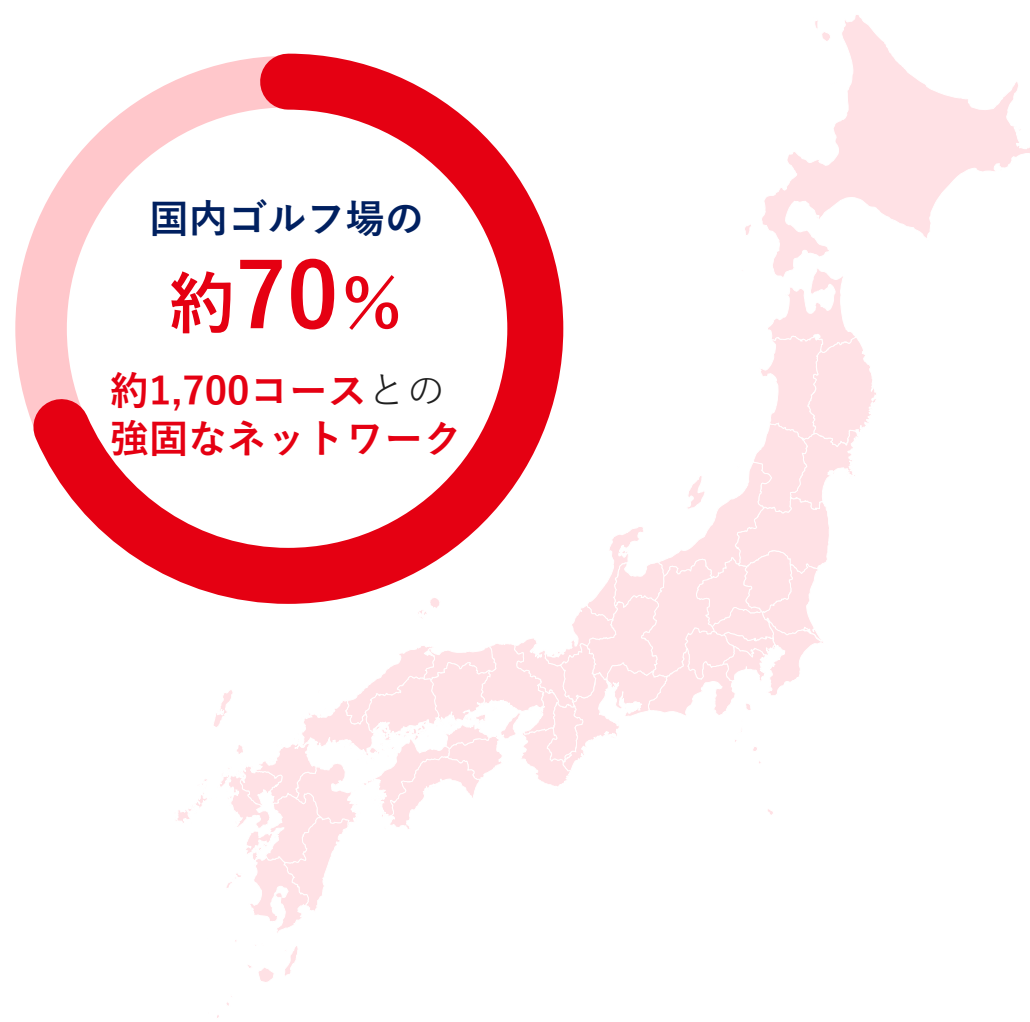
コンディション管理

体調・練習・ラウンドを記録
継続的なサポート

1. 段階的に機能をリリース予定

ゴルフ場ネットワークを活用した事業領域の拡大

国内ゴルフ場の**約70%**、**約1,700コース**とのネットワークは、バリューゴルフが長年にわたり築き上げてきた重要な事業基盤です。この幅広いゴルフ場との接点を競争優位性として、予約・集客支援にとどまらず、ゴルフ場が抱えるさまざまな課題に対応するサービスを展開し、既存事業の成長と新たな収益機会の創出につなげてまいります。



ゴルフ場運営のDX化を新たな成長領域へ

当社が持つ全国1,700コースのネットワークとデジタル技術を掛け合わせ、**ゴルフ場のDX化**を新たな成長領域として展開します。従来から提供する「リピ増くん」に加え、**新サービス「リピ増くんDX」**を展開し、集客・予約から来場、プレー、精算、再来場までデジタル化を推進し、ゴルフ場の生産性向上と収益最大化を支援します。

リピ増くん

集客・予約のDX化

Web集客・SEO

高機能Web予約

料金・プラン管理

販促・メルマガ

基幹システム管理

自社のWeb集客を強化し
予約・来場数を最大化



予約

簡単に予約登録



来場・受付

アプリで
スムーズに
チェックイン



プレー

快適な
ラウンド体験
を提供



精算

キャッシュレスで
スピーディー
に決済



再来場

データ活用で
再来場を
促進

一連の体験をDX化

新規事業

リピ増くんDX※1

集客・予約のDX化

アプリ・会員証

セルフチェックイン

セルフ決済

クーポン通知

+

モバイルオーダー
GPS連携
スコア連携 等

1. 記載の機能は開発中のものも含まれます。

ゴルフ場の「売上を伸ばす仕組み」をAIで実現

当社はゴルフ場における**稼働率向上と顧客単価の向上**を目的として、AIを活用した新たな**ダイナミックプライシングサービス「にぎわいくん」**の提供を近日中に開始します。「にぎわいくん」は予約状況・天候・競合価格などの多様なデータをAIが分析し、需要に応じた最適なプレー料金を提案することで、**ゴルフ場の収益最大化を支援**します。

データを集める



予約状況・稼働率



天気・気温・降水確率



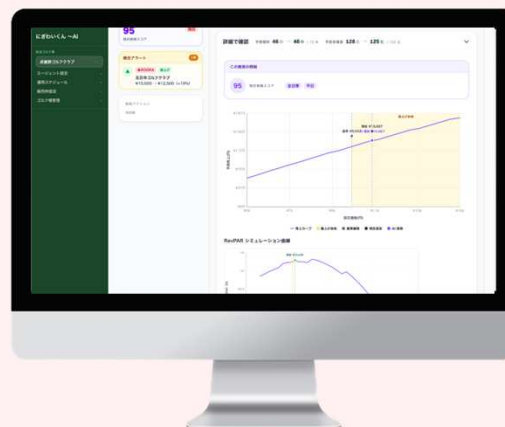
競合コースの価格動向



イベント・休日状況

新規事業

AIが需要を予測し
最適な料金を提案



にぎわいくん※1

AIダイナミックプライシング

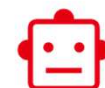
ゴルフ場の経営課題改善へ



稼働率の向上
空き枠の最小化



客単価の最適化
適正な価格設定



収益の最大化

1. 開発途中の画面のため、実際の製品とは異なる恐れがございます。

ゴルフ場の価値最大化に向けた新たな事業領域への挑戦

バリューゴルフはゴルフ場が抱える**遊休地の活用という経営課題**に対し、その解決を支援するべく不動産事業に参入いたしました。2026年01月期には三重県伊勢市の土地を取得し、**系統用蓄電池施設の開発・運営に関する知見やノウハウを蓄積**しました。土地資源に新たな価値を付加することで、ゴルフ場における収益源の多様化と経営基盤の強化を支援するとともに、GXという社会的要請にも応える新たな成長モデルの構築を進めてまいります。

ゴルフの未来に 新たなエネルギーを。

遊休地に、持続可能な価値を創出。

三重県志摩市の土地を取得※1



運営ノウハウ・知見の蓄積により
事業としての本格展開に備える

1. 写真はイメージのため、実際に当社が取得した用地とは異なります。

TOPICS

01

02

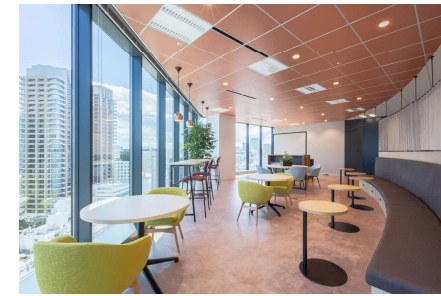
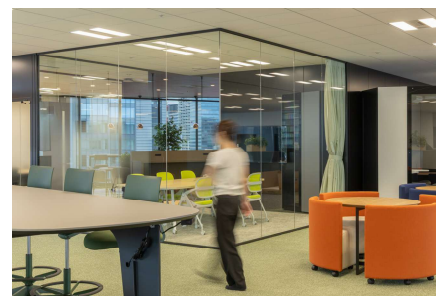
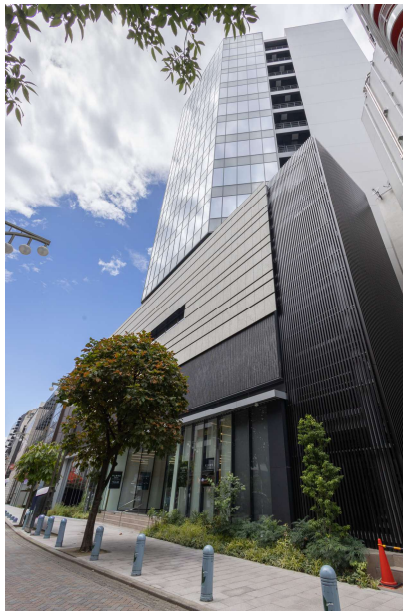
03

04

05

新本社にて事業開始

当社は2026年8月より、東京都千代田区神田神保町へ移転いたしました。アクセスを活かした採用力の強化、および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、グループの成長速度を加速させます。



ゴルフクラブレンタルサービスを開始

ジーパズにて、新たにゴルフクラブレンタルサービスを開始。「試してから購入」という新たな購買体験を提供し、レンタルから新品購入へつなげることで収益機会を拡大していきます。ゴルフ用品販売の顧客接点を広げ、ジーパズ事業のさらなる成長を目指します。



▶詳しくはこちら | <https://www.jypers-rental.com/>

サイトリニューアルを起点に、トラベル事業の成長を加速

「エスプリ・ゴルフ」のWEBサイトを全面リニューアルし、サービスの魅力や高付加価値なゴルフツアーをより分かりやすく発信します。ブランド認知の向上と新たな顧客獲得を促進し、ゴルフトラベル領域における事業基盤を強化。サイト刷新を成長の起点として、トラベル事業のさらなる拡大を目指します。



▶詳しくはこちら | <https://espritgolf.net/>

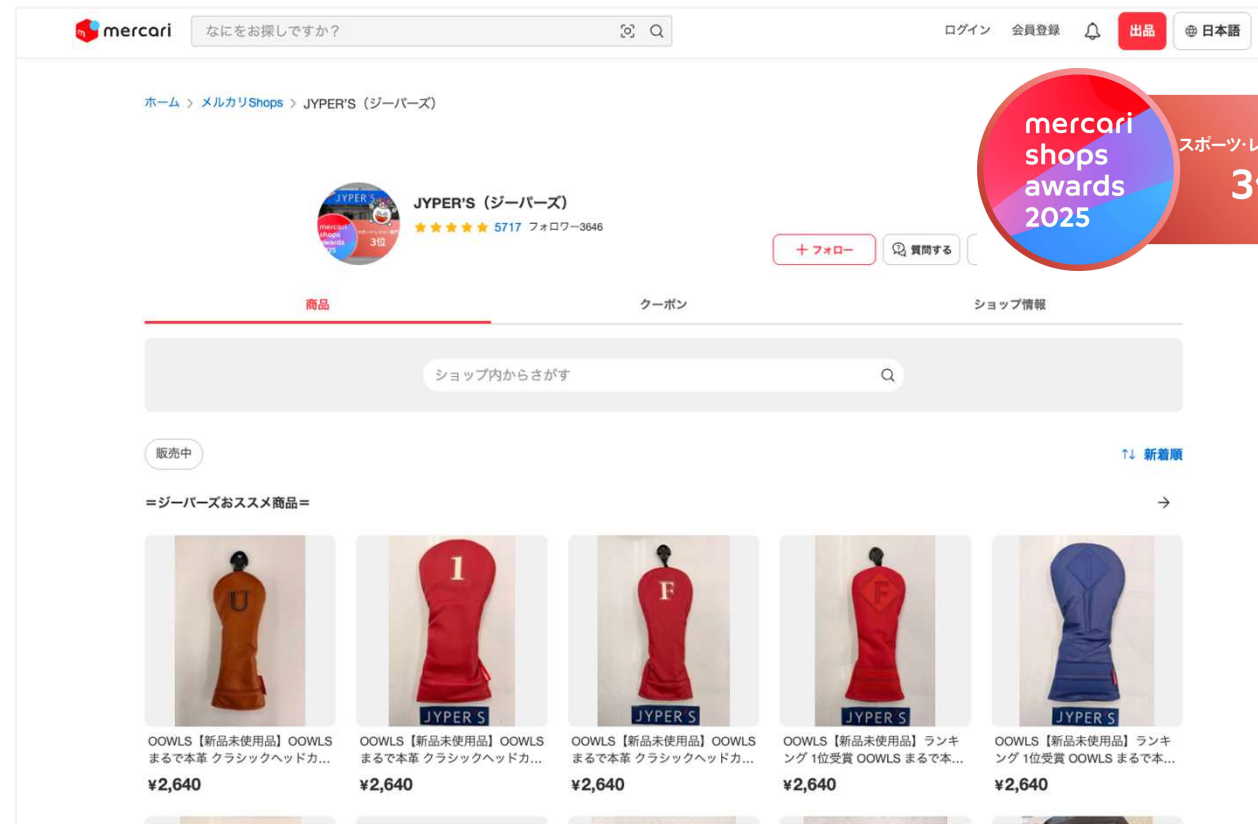
「藤井かすみステップジャンプカップツアー2026」に協賛

若手プロ選手や研修生が出場する「東京建物 Brillia CUP」とスポンサー契約を締結。大会への協賛を通じて、次世代を担う選手の成長と活躍機会の創出を支援しました。今後もゴルフ業界の発展と競技人口の裾野拡大に貢献してまいります。



ジーパーズが「Mercari Shops Awards 2025」を受賞

ゴルフ用品販売サービス「ジーパーズ」が、「Mercari Shops Awards 2025」スポーツ・レジャー部門第3位を受賞しました。また、PB商品「レインシューズカバー」が週刊ゴルフダイジェストの雨対策グッズ特集に掲載。販売チャネルの拡大やPB商品の充実を通じ、ジーパーズのさらなる認知・ブランド価値向上を図ってまいります。



▶詳しくはこちら | <https://jp.mercari.com/shops/profile/h4KgTeehQSoekpMpXMkKNc>

「1人予約ランド」にてハーフプレープランを拡充

猛暑日が増加する中、「1人予約ランド」では早朝・薄暮のハーフプレープランを拡充しています。比較的涼しい時間帯に短時間でプレーできる選択肢を提供することで、身体への負担を抑えながら快適にゴルフを楽しめる環境づくりを推進。今後も気候変化や多様なプレースタイルに対応したサービスを展開してまいります。



▶詳しくはこちら | https://www.valuegolf.co.jp/one_land/event/half/

ジーパースPBブランド商品の拡大

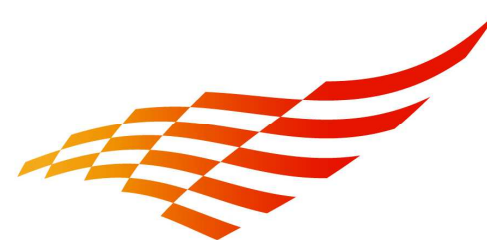
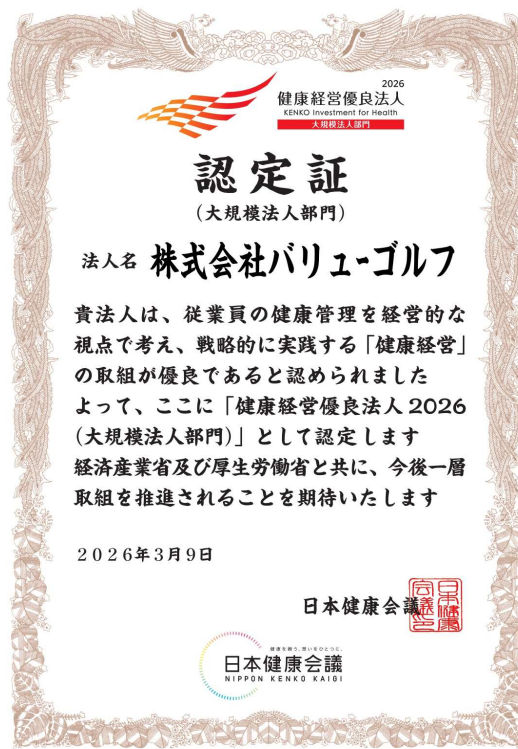
ゴルフ用品販売サービス「ジーパース」では、PBブランドの商品拡充を推進しています。14分割仕様や三点式スタンドを採用した機能性と価格競争力を両立するスタンドキャディバッグに加え、新たにリバーシブル仕様のアイアンカバーを付属した新モデルを発売するなど、ゴルファーの多様なニーズに応える商品展開を進めています。



▶詳しくはこちら | <https://www.jypers.com/c/pb>

「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定

当社は経済産業省および日本健康会議が進める健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2026（大規模法人部門）」に認定されました。当社は「ゴルフ」や「旅行」という人生を豊かにする事業を通じて価値を提供するにあたりその根幹を支えるのは「健康」とであるという考えのもと、自社でも健康経営の推進を一層強化してまいります。



2026
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門

チェスリン・コルビ選手がバリューゴルフ本社を訪問

当社のアンバサダーを務める、ラグビー南アフリカ代表としてワールドカップ優勝経験を持つチェスリン・コルビ選手が、バリューゴルフ本社を訪問しました。今後もゴルフをはじめとするスポーツの発展に貢献するとともに、アンバサダー契約を通じたブランド価値の向上を図ってまいります。



ビームス ゴルフ × バリューゴルフ特別企画を開始

ビームス ゴルフとの特別企画を開始。限定グッズや割引クーポン、オリジナルアイコンなど、ゴルフプレーにとどまらない新たな価値を提供します。第1弾の兵庫県を皮切りに、今後エリアを拡大しながら順次展開してまいります。

BEAMSGOLF

バリューゴルフ
VALUE GOLF

月刊バリューゴルフ
にて情報発信中！

APPENDIX

01

02

03

04

05

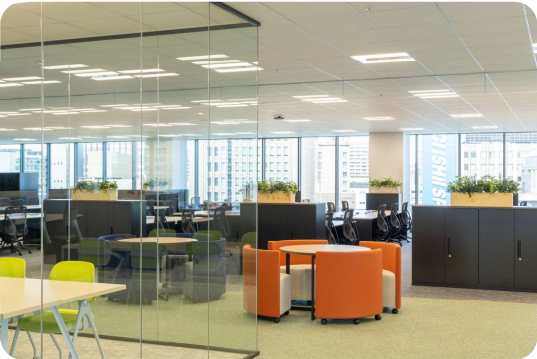
OUR PHILOSOPHY

世の中の「したい」を具現化する

会社概要



会社名	株式会社バリューゴルフ
所在地	〒101-0051 東京都千代田区神田神保町一丁目1番1号 フロントプレイス神田神保町12階
設立	2004年2月
資本金	382百万円 ※2026年1月31日現在
発行済株式数	1,807,000 株 ※2026年1月31日現在
従業員数	77 名（連結） ※2026年1月31日現在
子会社	株式会社スクラム（所有100%） 株式会社ジープ（所有100%） 株式会社産経旅行（所有100%） 株式会社エスプリ・ゴルフ（所有100%） 株式会社ノア（所有100%）



代表挨拶

当社グループを取り巻く事業環境は、ゴルファーの高齢化やプレー料金の上昇、人手不足など、さまざまな変化に直面しております。

一方で、ゴルフの楽しみ方や消費者ニーズの多様化、インバウンド需要の拡大、AI・デジタル技術の進展など、新たな事業機会も生まれています。

当社グループは、こうした環境変化を成長の機会と捉え、創立30周年に向けた今後10年間で「第2の創業期」と位置付け、次なる成長ステージへの変革を進めております。

中核となるゴルフ事業では、「1人予約ランド」を中心とするゴルファーとの接点と、全国のゴルフ場とのネットワークを基盤に、サービス領域の拡大を進めています。

「リピ増くん」「リピ増くんDX」を通じた予約・集客からゴルフ場運営の省力化までの支援に加え、AI需要予測サービス「にぎわいくん」やAIゴルフサポート「MySwing」など、これまで進めてきたAI・DXへの先行投資を新たな収益機会へとつなげてまいります。

また、ゴルフ用品販売においても、PB商品の拡充やAIを活用した在庫管理などを通じ、収益性の向上に取り組んでおります。

さらに、トラベル事業ではゴルフとの親和性を活かした旅行商品の展開やインバウンド需要の取り込みを進めるほか、新たに参入した不動産事業では、ゴルフ場の遊休地活用など新たな課題解決にも取り組んでいます。ゴルフ、旅行、EC、AI・DXなど、当社グ

ループが培ってきた経営資源を相互に活用することで、既存事業の収益力向上と新たな事業機会の創出を進めてまいります。

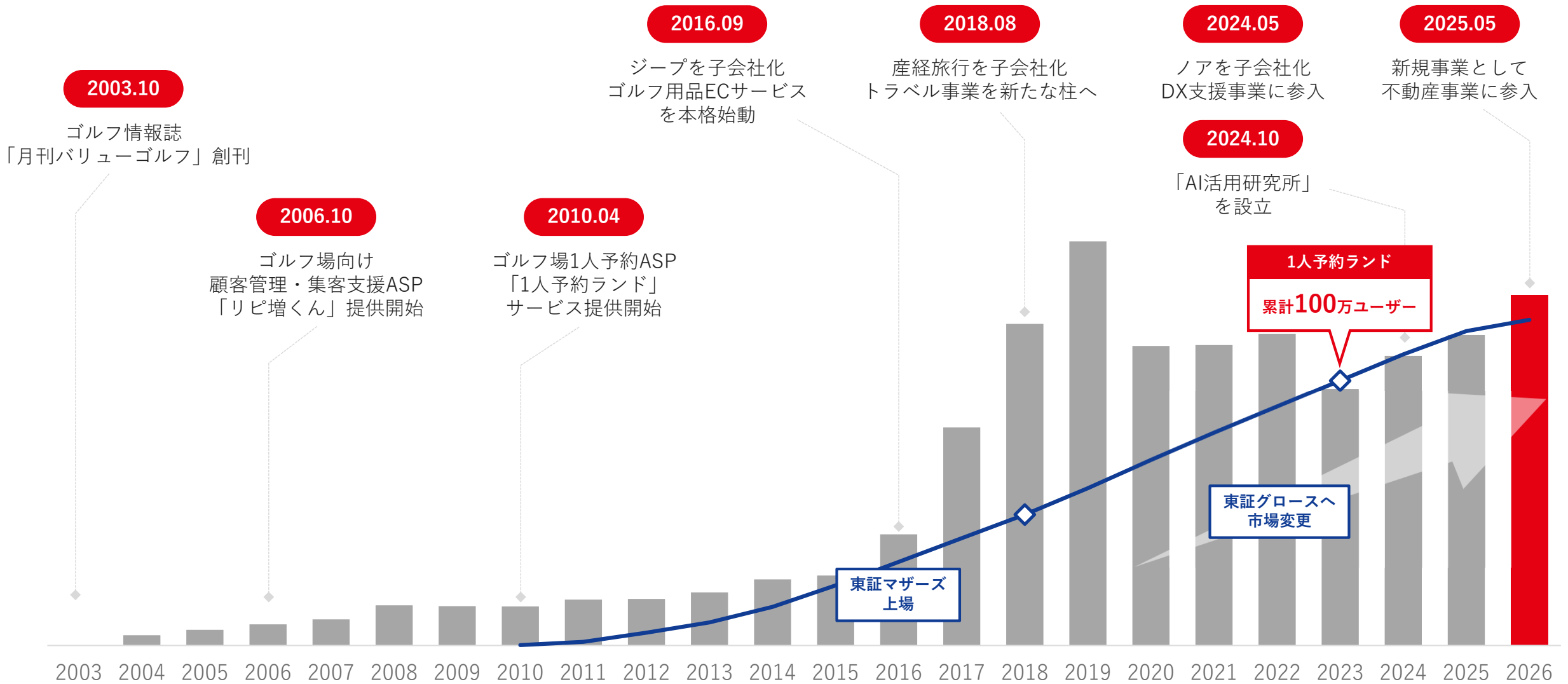
2027年1月期は、これまで構築してきた事業基盤と先行投資を、着実な利益成長へとつなげる重要な一年です。「確実な収益」と「無限の可能性」の両輪で持続的な成長を実現し、「世の中の『したい』を具現化する」サービスを生み出し続けるという当社グループの使命のもと、中長期的な企業価値向上に取り組んでまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、引き続き当社グループの成長にご期待いただき、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役執行役員 水口 通夫

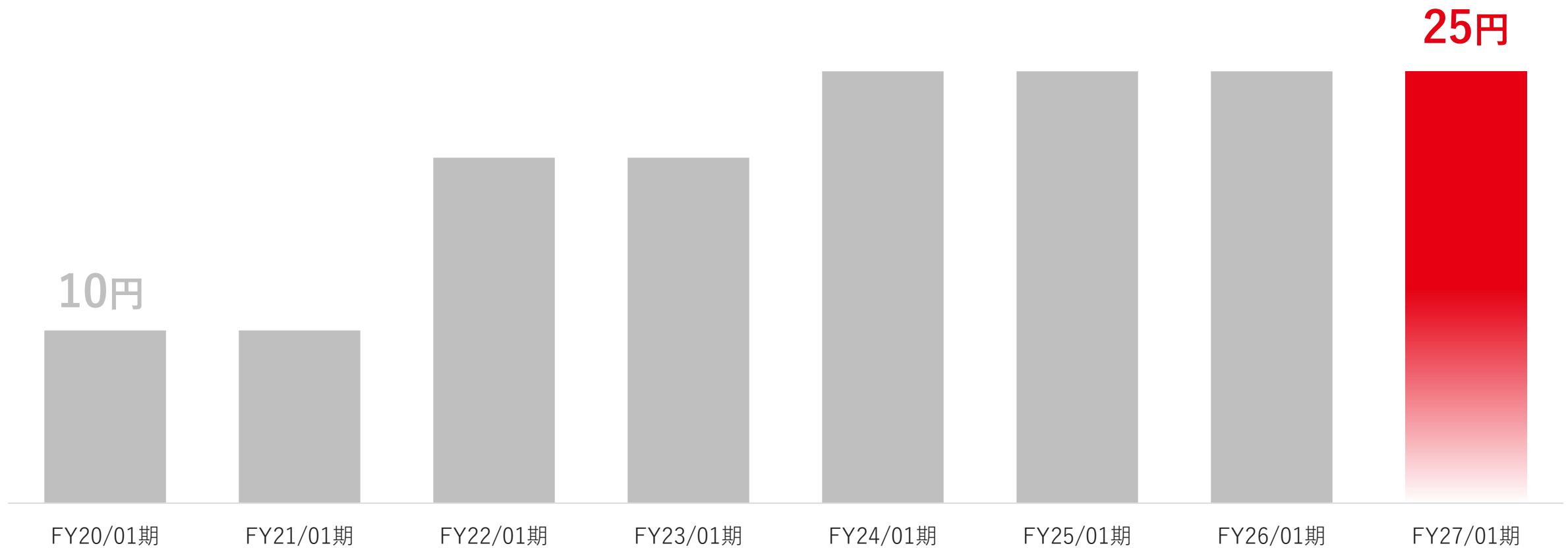


沿革



配当計画

当社は2016年の上場以来、減配することなく、**増配または配当維持を継続**してまいりました。今後も持続的な成長と財務健全性のバランスを図りながら、安定的・継続的な株主還元の実現を目指します。



株主還元

当社は投資魅力向上と株主の皆様への還元充実を目的として、株主優待制度を設けております。当社の運営するジーパーズゴルフショップで利用可能なポイント・割引券等を優待品とすることで、株主の皆様にご当社グループのサービスに触れていただく機会を創出します。

デジタルギフト®

200株以上

10,000円

500株以上

10,000円

500株以上で
さらにもらえる！

20,000円

JYPER'S
ゴルフショップポイント
または 割引券

株数	優待内容
500株以上	・ さらに、ジーパーズゴルフショップ 20,000円 (A) 相当のポイントまたは割引券
200株以上	・ デジタルギフト10,000円 (B)

保有株式数に応じた株主優待の例

400株保有の場合	(B) × 1口を交付
700株保有の場合	(A) × 1口 + (B) × 1口を交付
2,000株保有の場合	(A) × 1口 + (B) × 1口を交付

- ・ デジタルギフトはPayPayをはじめとする電子マネーに換金可能です。
- ・ 本株主優待は権利確定日7月末日時点で上記の株数を保有している株主を対象としたものです。



<https://x.gd/LjI0M>



<https://x.gd/TevfP>



<https://x.gd/ki1hj>



本資料は、株式会社バリューゴルフの事業内容、経営戦略および業績等に関する情報提供を目的として作成したものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている将来の見通し、戦略、計画等は、本資料作成時点において入手可能な情報および一定の前提に基づくものであり、実際の業績等は、経済情勢や市場環境等のさまざまな要因により、これらの見通しと異なる可能性があります。

また、本資料に記載された情報の正確性・完全性を保証するものではありません。投資に関する最終的な判断は、利用者ご自身の責任において行っていただきますようお願いいたします。