

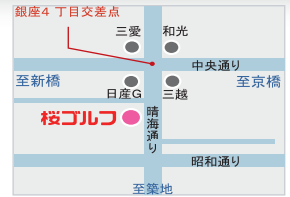


株式会社 **桜ゴルフ**
東京都中央区銀座5-9-1 銀座コティビル3階
(銀座4丁目交差点より1分)

銀座本店 伊勢丹新宿店 そごう千葉店

【お問い合わせは】

☎ 0120-83-5021
本社営業部 03-3572-8511
伊勢丹新宿店 03-3358-9181
<http://www.sakuragolf.co.jp>



草分けとしての使命をー
佐川 八重子

**3ヶ月ぶりに相場反転
7月は約1%の値上り**

7月の会員権相場は反発に転じました。毎週の平均相場は微増ながらもプラスを維持。月間では0.9%の値上りとなりました。

4月以降3ヶ月ぶりの反転ですが、7月末時点では年初に比べて1.3%の値上りとなりプラス幅が広がりました。価格帯別にみると7月は、300万円以上の中堅上位と70万円以上のお手頃価格帯を伸び頭に全面高が演じられました。相場が上昇に転じたのは、買い注文が増えてきたためです。株主総会を終えた法人が新役員向けの購入を活発化さ

17年7月の価格帯別相場推移

価格帯	1~6月	7月					年初比
		1週	2週	3週	4週	月間	
1000万円以上	▲0.2	0.3	0.1	0.5	0.0	0.9	0.7
500万円以上	▲1.7	0.1	0.4	0.1	0.1	0.8	▲1.0
300万円以上	5.1	0.0	0.6	0.1	0.4	1.2	6.3
150万円以上	▲0.5	0.2	0.1	0.2	0.2	0.6	0.2
70万円以上	2.1	0.1	0.5	0.6	0.0	1.2	3.4
70万円未満	1.5	0.2	▲0.2	0.3	0.4	0.7	2.2
平均	0.4	0.2	0.2	0.3	0.1	0.9	1.3

*7月末平均価格90.8万円。核総研調べ。

にありますが、今年の夏相場は買い手先行で滑り出しました。企業業績の良さや日経平均株価の高位安定などの明るいムードが、会員権の買いを後押ししているものと思われれます。

**今年上期のトップ50
法人需要が牽引**

今年の上期(1~6月)は個人の根強い買いに加え、昨年まで大量処分を続けてきた法人の積極的な買いが目立ちました。

個人ではお手頃価格帯が物色され、エグゼクティブ層やリタイア層では予算を上積みしてワンランク上のコースを求めている傾向がありました。また、法人では歴史の古い名門コースが大幅な割安感にあるところから不要なコースを処分して見直し買いが進みました。

下表は当社が受けた買い注文トップ50(54銘柄)です。特に法人需要が多かったこともあり500万円を超える価格帯のコースがトップ50のうち64%を占めました。今年のトップ3は、1位..上野原(山梨)、2位..多摩(東京)、

3位..高坂(埼玉)となっております。上野原は80万円のお手頃な補充募集が人気です。多摩は都心から50分、会員層も良くクラブライフが好評です。高坂は住友、鹿島の堅実経営、明るいクラブハウス、丁寧な運営が評価されて注文につながりました。

17年上期の買い注文トップ50

(含名変料等)

順位	150万円未満	150万円以上	300万円以上	500万円以上	1000万円以上
1	上野原	4 立川国際	3 坂	2 多摩	8 横濱
16	大宮国際	5 レインボー	15 太平洋	5 厚木国際	9 根塚
23	熊谷	9 総武	16 高野	5 狭ヶ浦	9 塚子
29	八幡倉	23 東松山	23 日野	9 袖ヶ浦(共)	9 磯ヶ丘
36	鎌倉	23 レイクウッド総成	29 青ヶ谷	9 八王子城	16 桜ヶ蔵
36	さいたま梨花	23 倉総	36 鎌ヶ谷	16 茨城	16 武蔵
36	高根	29 南日	36 大浅間	16 本厚木	29 東京よみうり
42	千葉夷隅	29 日本	42 中	16 平塚富士見	29 相模原
42	武蔵野	29 東京国際	42 藤ヶ谷	23 府中	42 レイクウッド
42	習志野	42 清	42 成田	36 飯能	42 よみうりGC
		42 湘南シーサイド		42 麻	42 鷹之台
					42 小金井