



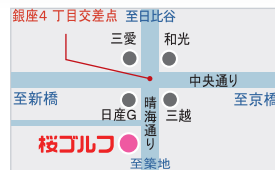
株式会社 桜ゴルフ

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
<https://www.sakuragolf.co.jp>



23年9月の価格帯別相場推移

(桜ゴルフ総研調べ)

価格帯	1~8月	9月						年初比
		1週	2週	3週	4週	5週	月間	
1000万円以上	3.9	0.0	▲0.1	0.0	0.1	▲0.1	▲0.2	3.7
500万円以上	6.3	0.2	0.2	▲0.2	▲0.1	0.1	0.2	6.5
300万円以上	11.0	0.0	0.6	0.0	0.0	▲1.2	▲0.5	10.4
150万円以上	0.2	▲0.1	0.0	0.3	0.2	▲0.2	0.2	0.4
70万円以上	4.3	0.2	0.1	0.4	▲0.1	▲0.6	0.0	4.3
70万円未満	8.3	0.3	0.7	▲0.4	▲0.5	▲0.5	▲0.3	7.9
平均	4.8	0.0	0.1	0.0	0.0	▲0.2	▲0.1	4.7

(名変諸費用含む価格帯、単位：%) 関東圏平均相場 124.4万円 / 9月5週

週に値下がりがあり、月間の

9月相場は終盤に失速し

値上がり一服



草分けとしての使命を
佐川 八重子

～9月相場のポイント～

- 月間で▲0.1%、微減も今年初めてのマイナス
- 猛暑による買い控え、法人需要の一服等が響く
- 値上がり続けた銘柄の調整が市場に影響与えた
- これまで好調な中堅上・高額・お手頃価格帯が低調
- 買い注文が先行するも不要コースの売りが出始めた
- 売り物の増加で優良コース購入の好機に期待

～会員権購入者の変化のポイント～

- すべての世代でコロナ禍前と比べて購入者が増加
- 高額価格帯の割合が増加しグレードアップ志向浸透
- 購入者のボリュームゾーン19年60代→23年50代
- 若い世代ほど増加率高まるなど低年齢化傾向
- 若年層のゴルフアワー増加が会員権の購入にも波及

秋のシーズンに向けた物色など一定の買い需要は健在で、9月は買い注文が先行する状態を保ちました。しかしながら、

価格帯別では、法人需要の一服による総額1000万円以上の値下がりや、これまで相場を牽引してきた300万円以上の中堅上位、70万円未満のお手頃が減速を余儀なくされました。

関東圏平均相場は▲0.1%と、横ばい圏ながら今年初のマイナスとなりました。記録的な猛暑による購入意欲の低下や法人需要の一服などが響きました。また、これまで値上がり続けてきた人気銘柄が、上がり過ぎた反動で売りが増えたことも市場を圧迫しました。

コロナ禍以降のゴルフ人気は今年も健在です。会員志向が浸透するとともに、会員権需要も高まりをみせています。

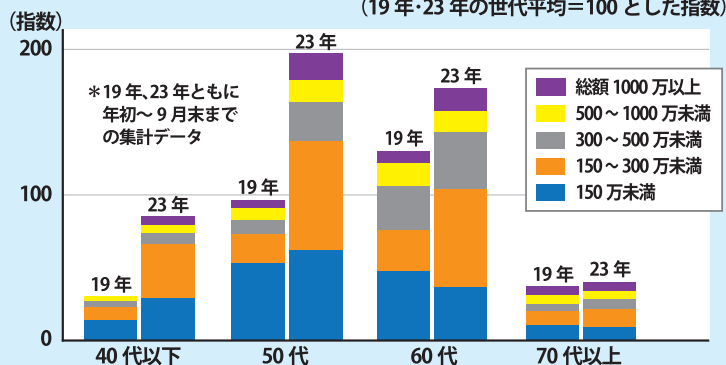
購入年齢層のボリュームゾーンが若返り

不要コースの売りが出始めたほか、今後は新年度から年会費を改定(値上げ)するコースの処分が出やすくなるため、秋相場は停滞局面を迎える可能性もありそうです。こうした時期的な要因から、これまで少なかった優良コースなどの売り物が増えることも想定され、良質なコースを求めるチャンスが広がることに期待が持てそうです。今後の動向を注視したいところです。

今年、当社が販売した正会員権の購入者データを、コロナ前の19年と比較すると、いくつかの特徴がみられます。その一つが、ゴルフ人気の高まりの中で、全ての世代で購入者数が19年を上回ったことです。いずれも高額価格帯の構成比率が増加しており、予算を上乗せしたグレードアップ志向が定着している様子が

19年・23年のゴルフ会員権(正会員) 購入者分布

(19年・23年の世代平均=100とした指数)



うかがえます。もう一つは、購入者の若返りです。今年の購入者全体に占める割合が最も高いのは50代です。これまでは60代を中心に70代のウエイトが高かったことを勘案すると大きな変化です。また、世代が若いほど購入者の増加率が高くなっていることも注目されます。各所から若年層のゴルフアワーが増加しているデータが発表されていますが、会員権の購入にも波及しているようです。

次代を担うゴルフアワーの増加に期待したいところです。