

平成28年 年頭所感



(株)メンバーズゴルフサービス
代表取締役 渡邊 直行

日本経済も会員権市場も「前向き志向」に転換の時

あけましておめでとございませう。昨年はひとかたならぬご愛顧を賜りありがとうございました。本年も変わらぬご支援、ご鞭撻を宜しくお願い致します。

さて、日本経済は強い経済を目指すアベノミクスがスタートして正念場の4年目を迎えます。これまでのところ、減速感から元の悲観ムードへ逆戻りという見方もありますが、経済アナリストの意見を総合すると「前向き志向」に転換するとの見方が大勢を占めています。

ゴルフ会員権市場もこつこつと好材料を背景に2016年は、上昇波動に乗るのではという楽観論が浮上しています。昨年は売り先行の状態が推移し、そのため相場は徐々に値

を下げ、横ばいや低迷する状況にあつたのが

実際です。中でも、中堅および高額クラスの約半数が値を下げました。また高額のコースについては、法人が占める割合が高く、名義書換料の費用負担も大きく、全体的に会員権市場に影響したものとされます。これは個人の需要にも同様な影響を与えているため構造的な負荷と考える風潮が広がっています。昨秋には、業界を挙げて相場環境を整備するため、ゴルフ場も前向きに取り組んでいくという動きが生まれました。

昨年後半に低迷の時期もありましたが、12月には上場企業ではボーナス支給も大幅にアップしたところもあり、割安感の強い市場環境を先取りした入会希望も現れまし

た。今後は、割安感を評価する買いも出てくるものと思われれます。

したがって、買いやすさが増している会員権に再び積極的な動きがみられるようになると思われれます。最近ではしっかりとゴルフに向かい合い本格的に取り組みたいというアスリート系や、リタイアを控えた人の入会が目立っています。

今年も法人の不要コース処分に加えて高齢者や相続に伴う売りは出てくるでしょう。ただ、保有コースの整理が進んだ業績好調な企業を中心に名門に準ずるコースの見直し買いも進んでいます。相場を引き上げまでのエネルギーとなつてはいないものの、法人の名門回帰は相場好転のシグナルとも言えます。

昨年のレジャー白書ではゴルフ人口が720万人に縮小したという内容が発表されましたが、関東でも都市圏、関西でも都市近郊地区の各ゴルフ場では大幅な入場者増を記録するところも多く、ゴルフ人気は健在です。

2016年、日本経済も会員権市場も前向き志向へ転換することを期待したいと思います。

The Members
ザ・会員権2016年
市場を占う割安感のあるコースの注文が増加し、中堅・高額クラスが相場のけん引役に
新規参入組や世代交代のニーズを商機に、安定成長が見込める局面が訪れる

関西地区の2015年ゴルフ会員権単純平均相場は、年頭比で6パーセントダウンに終わった。90万円前後が底値のガイドラインとみられていただけに、11月に底を打つたものの、年末にはボーナス需要で90万円ラインに戻したことは業界関係者をほつとさせた。

「上昇」、「下落」、など、掴み所のない動きを見せたものの85〜90万円の狭いレンジの間で推移し、安定感をより一層醸成させた。2013年に87万円を記録して以来、ここ2年以上このラインを下回っていない。振り返ってみれば、それが底値だったと解

釈できる。では、2016年はどういった動きを見せるのだろうか。安倍政権が打ち出した「新3本の矢」の経済効果は先のそれよりは期待薄ではあるが、消費ムードをアップさせる意味はあるとされるため会員権市場にとっては、マイナスには働かないだろう。過大な期待もしにくい反面、大きく崩れる

ことは考えにくい。

会員権市場は景気停滞感の中、3年連続で売り先行の状態が推移して来た。従って、平均相場は徐々に値を下げ、横ばいや値下がりコースが目立つという様相を呈している。特に名義書換料を含めて300万円以上の中堅・高額クラスの値下がり全体が半数近くを占めた。これは、個人もそうだが、法人にとつても名義書換料の費用負担が大きく影響したためだ。しかしながら、昨年後半あたりから、名義書換料を見直す傾向が業界全体で浸透し始めたため今年には、割安感のあるコースを中心に入会問い合わせが増えて来るものと思われる。

実際、入会希望数は確実に増加。大手企業の社員やリタイア組、その予備軍を中心としたコア層が、割安感が一層強くなった優良中堅コースを中心に問い合わせの注文を入れていく。入会を希望するコースが低額から中・高額クラスにシフトされたこと

で、相場全体に相乗効果が波及されるだろう。

一方で、相場の2極化は相変わらず続きそう。入会が集中し気配値を高めるコース、横ばいあるいは低迷するコースに2分されよう。個人の売りについては、引き続き相続対策に関係するものが鍵を握る。

また、新規参入については団塊ジュニア世代の入会希望増が期待できる。都市近郊コースからローカルでもゆつくりとしたクラブライフが楽しめるコースやファミリーレジャーと合体したリゾートコースへのニーズが高まっております。こうした郊外型コースに強い需要がうかがえそう。2016年がそのウォーミングアップの場面とみるならば、市場は、明るいきざしを一層濃くするだろう。

会員権市場は、これらのニーズを商機とすることで安定成長が望め、平均相場も年間ベースで10〜20パーセントの上昇余地が広がることになる。