



JGMセバレステロスゴルフクラブ

- 本社所在地：東京都港区
- 事業概要：ゴルフ場運営・管理・企画・設計
- 常時使用する従業員：235名
（2024年12月時点）
- 現在の売上高：36億円
（2024年12月期）
- 法人番号：2010401098647
- Web：https://www.jgmgroup.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
吉澤大造

地域とともに進化するプレミアム・ゴルフリゾートへの挑戦！

私たちは、「自然・人・経済の調和による持続可能な地域づくり」という理念のもと、ゴルフ場を単なるスポーツ施設としてではなく、地域雇用を生み、地元資源を循環させ、観光・交流の拠点となる社会インフラとして再定義します。この定義に基づき、「DX × ラグジュアリー × 地域共創」という三位一体の戦略を実践することでプレミアム化とリゾート化を推進し、インバウンド需要も喚起することで100億円の価値を生み出します。私たちはゴルフリゾート運営を通じ、環境との共生を実現しながら、地域経済の成長ドライバーとして地域創生と社会貢献に挑んでいきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2035年の売上高100億円達成を目標に掲げ成長を目指す。
- ・ゴルフコースのプレミアム化を推進、幅広い層に訴求するとともに客単価向上を図り、収益性を向上させる。
- ・ゴルフを中心としたリゾート化を推進、地域全体での交流人口増加と観光振興を図り収益に繋げる。
- ・保有コースを増やし、事業の拡大を図る。

課題

- ・老朽化した設備の改善と先進性の向上
- ・戦略的な差別化推進による客単価の向上
- ・コースのブランド価値向上
- ・行政との連携強化を通じたインバウンド取り込み強化
- ・地元事業者との連携強化
- ・M&A資金の確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

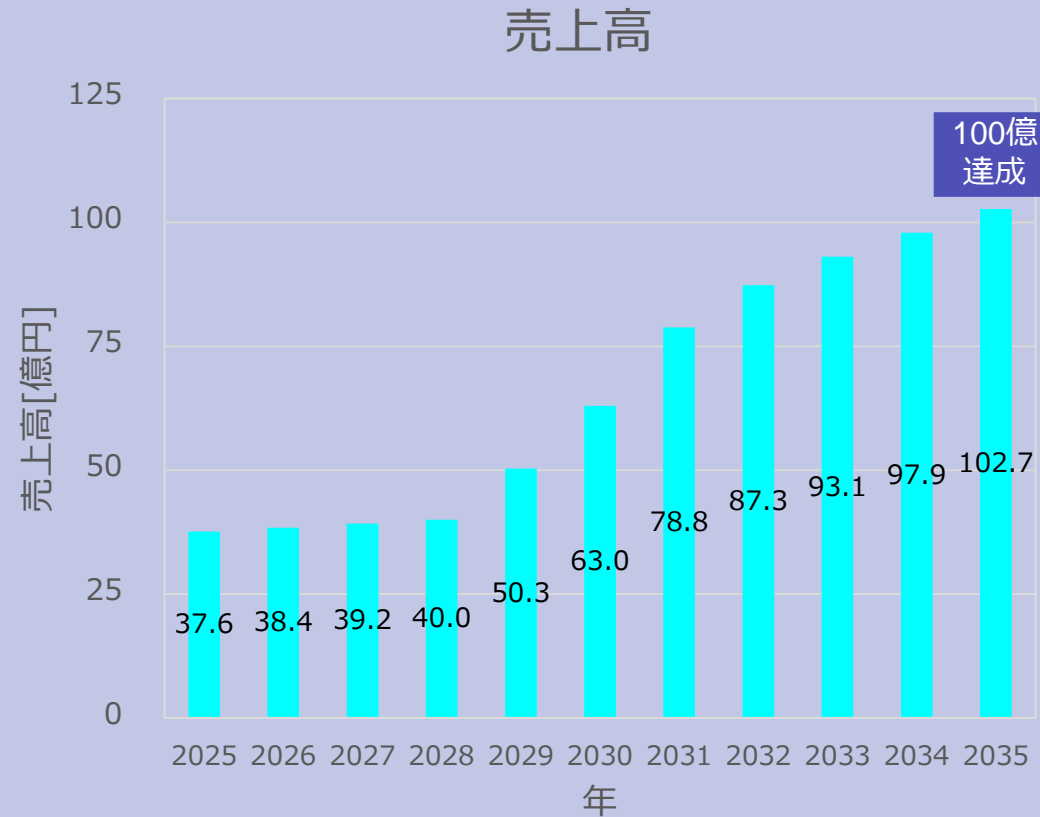
目指す成長手段

- 【Step 1】
 - ・現有クラブハウスの改装とDX化によるプレミアム化で収益向上。
 - ・戦略的コース改良とドローン活用メンテナンス技術によりトップクラスのコースコンディションを維持、プレミアム価値を生む。
- 【Step 2】
 - ・プロトーナメント開催等によりブランド価値を向上させる。
 - ・宿泊観光事業者や行政等の連携によるリゾート化で地域集客UP。
- 【Step 3】
 - ・積極的なM&Aを実施し、保有コースを増強する。

実施体制

- 社内体制
 - ・役員統括のもと、以下の推進チームを構成するとともに遂行状況を管理する。
 - チーム：施設改装、DX推進、コースメンテナンス、営業推進
 - ・積極的な地元採用と人材育成による事業運営体制強化を図る。
- 社外体制
 - ・各推進チームが社外の地元事業者・行政と連携を図り目標達成を図る。

売上高100億円超実現への10年計画



当社成長の3ステップ

【ステップ1】 現有コースのプレミアム化による収益向上（～4年）

- ・ クラブハウスリニューアルによるラグジュアリー感演出とDX化による先進的利便性の訴求によりプレミアム化を実施し客単価と利益率を向上させる。
- ・ 戦略的なコース改良とドローンを活用したメンテナンス技術向上により、地域トップクラスのコースコンディションを維持推進しコースのプレミアム価値を向上させる。

【ステップ2】 地域連携によるリゾート化推進で事業拡大（～7年）

- ・ プロトーナメント開催・全国レベル大会の実施・イベント誘致によりゴルフコースを中心とした地域ブランド価値の向上を推進する。
- ・ 地元の宿泊・飲食・観光事業者との連携によりリゾート化を推進し、地域全体での集客力向上を図る。
- ・ 地元行政と連携を図り、インバウンドの取り込みによる集客を図る。

【ステップ3】 保有コース増強による事業拡大（～10年）

- ・ ステップ1,2で得た資金をもとに積極的なM&Aを実施し、保有コースを増強することで事業拡大を図る。