



吉備システム本社ビル

○本社所在地：岡山県岡山市北区国体町1番5号

○事業概要：ソフトウェアの開発・製造および販売

○常時使用する従業員：230名
(グループ全体・2026年9月時点)

○現在の売上高：27.7億円
(グループ全体・2026年3月期)

○法人番号：1260001002002

○Web：https://www.kibi.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
松尾 武朗

～挑戦の数だけ目標は現実になづく～

私たちは「響心者たれ」という企業理念のもと、感動体験の創造を通じて人の心を動かし、新たな価値を生み出す企業を目指します。「挑戦の先にある未来を創造する」ことを使命に、既存事業の成長と技術革新・サービス価値の向上に挑戦してまいります。

売上高100億円は単なる規模拡大ではなく、お客様の期待を超える価値を社員・スタッフ、お取引先様と共に創造し、岡山から未来への可能性を切り拓く挑戦です。変化を前向きに捉え、変革を愉しみながら挑戦を続け、社員一人ひとりの成長とキャリア形成を通じて、「人」×「企業」のあるべき未来を追求してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

ソフトウェア事業では、強みである土木・建築積算システムや学習教材システムに生成AI技術を導入し、次世代AIシステムの開発を推進します。ゴルフ場事業では、市場の「ハイグレード化」と「カジュアル化」の二極化が予測され、その市場動向を見据え、カジュアル&スマートゴルフ場と高品質なメンバーシップゴルフ場の展開を進めます。両事業の成長を通じ、新たな価値を創出し2032年にグループ売上高100億円の実現を目指します。

課題

ソフトウェア事業では、AI最新技術の研究・検証とセキュリティ基盤を整備し、従量課金コストを抑えた収益性の確保が課題となります。ゴルフ場事業ではシュリンクする市場に対する新たなサービス価値の創造に向け、5～10年後のゴルフ場市場分析に加え、顧客ターゲット層の移行など、既成概念から抜け出した企画立案とプロジェクト実行能力が必要となります。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

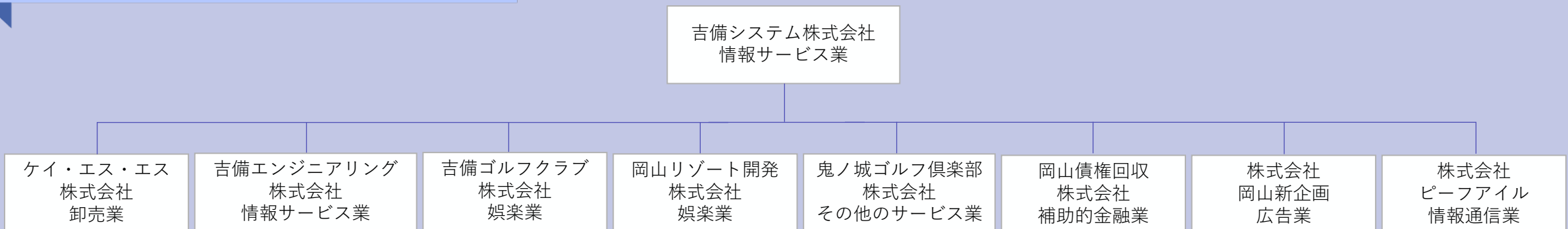
目指す成長手段

AI次世代システムの事業化に向け外部有識者機関と連携し、セキュリティ基盤の構築とサービス運用体制を整備するとともに、AI時代では一般的になる従量課金制度(コストUP)の壁をクリアできるコスト最適化を図っていきます。ゴルフ場保有数が世界第2位である日本国内においては飽和状態にあり、整理・淘汰の時代は避けて通れません。そうした中でカジュアル化路線ではゴルファーとNonゴルファーが一同に集まれるスポーツ・コンプレックス施設の開発・運営、ハイグレード化路線では県外と海外のゴルフ富裕層への誘客開拓を実施します。

実施体制

- ・経営層による全体統括
100億円達成に向けた事業戦略・投資判断・進捗管理を実施
- ・ソフトウェア開発
外部有識者機関との連携により、安全性と収益性を両立したAI次世代システム基盤の開発を実施
- ・ゴルフ事業
カジュアル化路線は組織形態の見直しと新しい運営プラットフォームの開発を実施。ハイグレード化路線では品質改善施策を実施し、さらに県外の富裕層顧客(国内/海外)の開拓を実施

売上高100億円実現の目標とグループ体制



ソフトウェア事業及び卸売業においては、弊社の強みである土木・建築積算システムならびに学習教材システムに生成AI技術を導入し、次世代AIシステムの開発を推進していきます。次世代AIシステムを起爆剤として市場への展開を一気に加速させ、顧客基盤の拡大を実現するため、開発部門と営業部門が一体となり、市場・顧客・競合を深く分析し、顧客が抱える潜在的な課題や今後のニーズまで見据えた商品・サービスの創出に取り組みます。市場規模や成長性、顧客ニーズ、競合他社の強み・弱み、自社の競争優位性を全社で共有・分析することで、事業の進むべき方向性を明確にし、開発と営業が同じゴールを共有した上で迅速に意思決定できる体制を構築します。さらに、顧客から得られる声を開発へ迅速にフィードバックし、開発した価値を営業が市場へ届ける循環を確立することで、市場変化への対応力を高め、新たな顧客価値と持続的な成長を実現してまいります。

ゴルフ場事業においては、高齢層を中心とした従来型需要が縮小する一方、コロナ禍以降の若年層・女性層の新規参入が市場を下支えしています。また、円安を背景に、訪日外国人によるゴルフを目的としたインバウンド需要も顕在化しています。さらに、2025年の岡山県内観光客数は前年比7.6%増の1,749万3千人と過去最多となり、瀬戸内国際芸術祭等を契機としたインバウンド需要の拡大も期待されます。

こうした顧客層や市場環境の変化を踏まえると、今後のゴルフ場市場は「ハイグレード化」と「カジュアル化」の二極化が進むとともに、市場全体では整理・淘汰が進むことが予測されます。市場構造の変化を成長機会と捉え、5～10年後の顧客ニーズを的確に分析し、既成概念にとらわれない新たなサービス価値の創造と企画・実行に取り組みます。

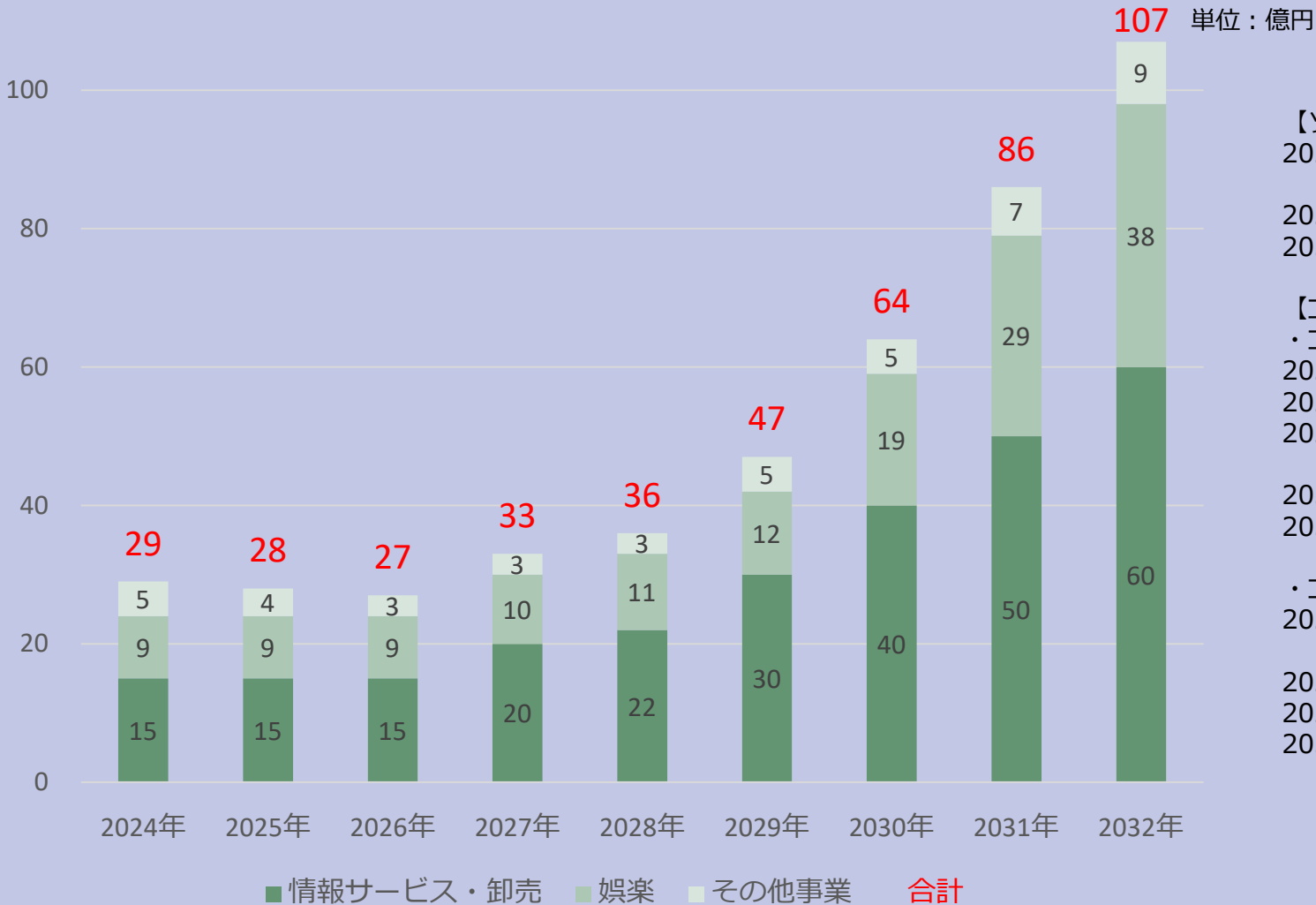
カジュアル化路線では、ゴルファーだけでなくNonゴルファーも集えるスポーツ・コンプレックス型の施設開発・運営を通じて、特に若年層や女性を中心とした新たなゴルフスタイルを提案します。

一方、ハイグレード化路線では、徹底した品質向上とサービス価値の追求により、会員の皆様が誇りを持ち、来場されるゲストの方々にも満足いただけるゴルフ場を目指すとともに、岡山県内にとどまらず、県外・海外のゴルフ富裕層の誘客を積極的に推進します。

これら二極化戦略を着実に実行し、変化する市場環境の中でも新たな顧客と価値を創出し、日本を代表するゴルフ場事業へと成長させていきます。

○法人番号：6260001002245（ケイ・エス・エス株式会社）、3260001007841（吉備ゴルフクラブ株式会社）、3260001015836（岡山リゾート開発株式会社）、3260001015860（鬼ノ城ゴルフ倶楽部株式会社）、4260001001991（吉備エンジニアリング株式会社）、4260001008112（岡山債権回収株式会社）、3260001001092（株式会社岡山新企画）、5010001122663（株式会社ピーフアイル）

グループ全体の売上目標推移



- 【ソフトウェア業・卸売業】
2027年：外部有識者機関との連携により、安全性と収益性を両立したAI次世代システム基盤の開発を実施
2029年：AI次世代システム完成
2032年：60億円の売上達成を目指す
- 【ゴルフ事業】
・ゴルフ場カジュアル化路線
2027年：外部有識者を交え、運営形態の見直し
2028年：新しい運営プラットフォームの開発を実施
2029年：ゴルファーとNonゴルファーが一同に集まれるスポーツ・コンプレックス施設の運営
2030年：複数ゴルフ場へのスケール展開
2032年：30億円の売上達成を目指す
- ・ゴルフ場ハイグレード化路線
2027年：ゴルフ場の運営体制(会員・理事会・運営会社)の見直し、品質改善施策を実施
2028年：県外(国内)の富裕層顧客の開拓を実施
2029年：海外の富裕層顧客の開拓を実施
2032年：8億円の売上達成を目指す

○法人番号：6260001002245（ケイ・エス・エス株式会社）、3260001007841（吉備ゴルフクラブ株式会社）、3260001015836（岡山リゾート開発株式会社）、3260001015860（鬼ノ城ゴルフ倶楽部株式会社）、4260001001991（吉備エンジニアリング株式会社）、4260001008112（岡山債権回収株式会社）、3260001001092（株式会社岡山新企画）、5010001122663（株式会社ピーフアイル）