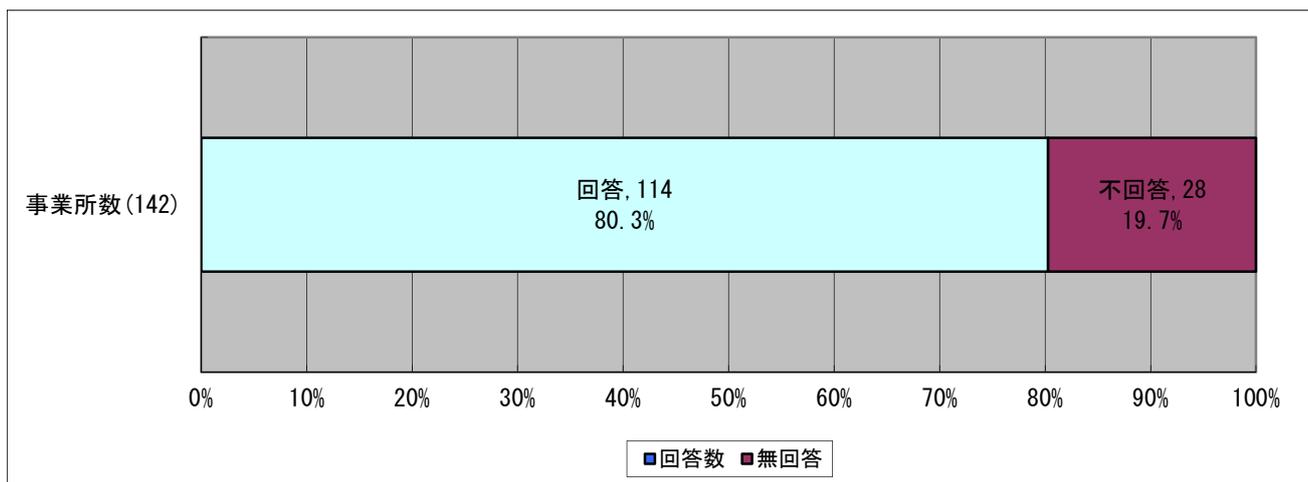


平成24年度 テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査 結果報告

昨年行いました「平成24年度 テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査」にはお忙しい所、ご協力をいただき誠にありがとうございました。
ご提出いただきました調査票に基づき各種検討を加えた結果をご報告申し上げます。

1. 調査対象数及び回答数

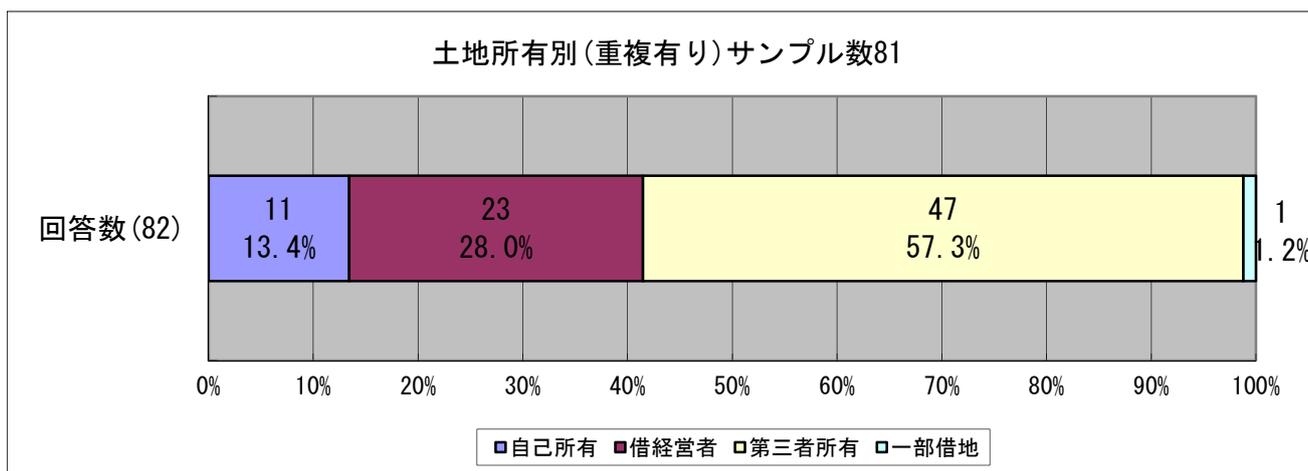
対象数 事業所数 = 142
 回答数 " = 114
 回答率 " = 80.3% (昨年度の回答率は87.8%でした。)



報告内容の数字は実際の数字とは多少の誤差が出ると思いますが、是非今後の参考として活かしていただきたくお願いいたします。
 なお、前年比につきましては回答者の入れ替わりがあるため参考程度とお考え下さい。

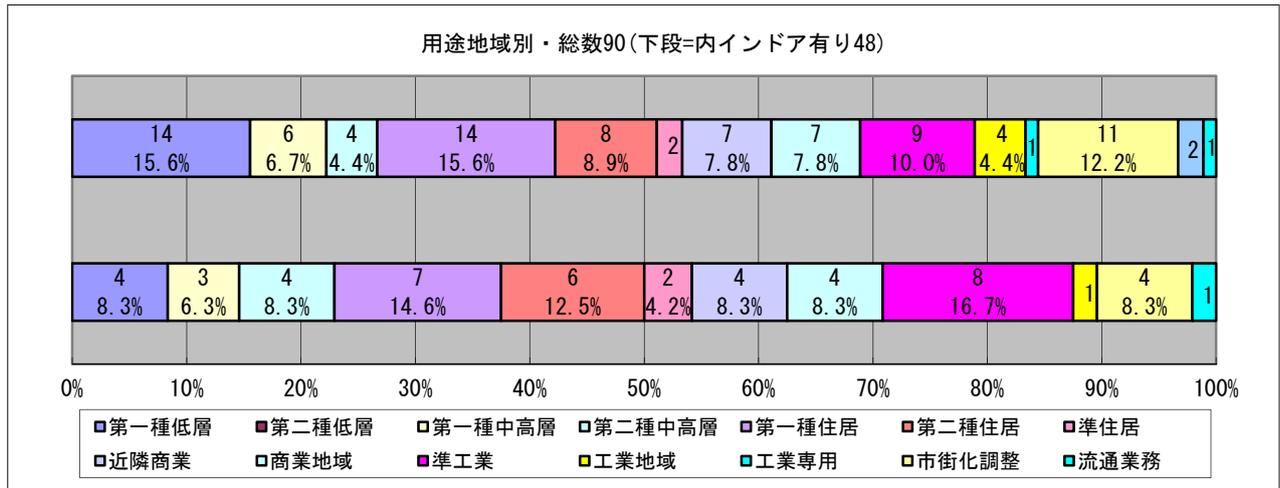
2. 所有地別

約6割弱の事業所は第三者からの借地、続いて経営者からの借地となり事業主体所有地での経営は13%強となっております。



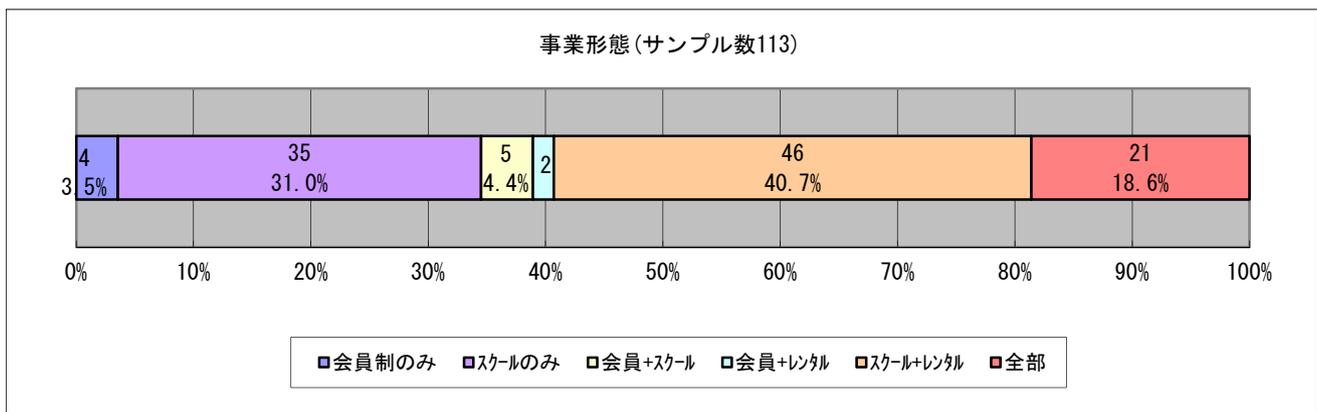
3. 用途地域別

用途地域別では第一種住居地域及び、第一種低層地域が全体の約1/6で一番多く、続いて市街化調整地域となっており、上位三地域は昨年調査と同じとなっております。
 インドアコートを所有している事業所では準工業地域が約1/7と一番多く、続いて第一種住居地域となり昨年調査で1位でした第一種住居地域の比率が下がるとともに、昨年2位の準工業地域の比率が上がっております。
 (グラフは次ページ)



4. 事業形態

下のグラフの通り会員制のみでの営業はごくわずかですが、他部門との併営も含めると約28%の事業所が会員制クラブ部門を持っており、昨年調査に比べて比率は若干下がっています。スクール事業から見ると約95%の事業者はスクール部門を持っており、そのうちスクール専業は31%となっており昨年調査と比べて比率は若干上がっております。

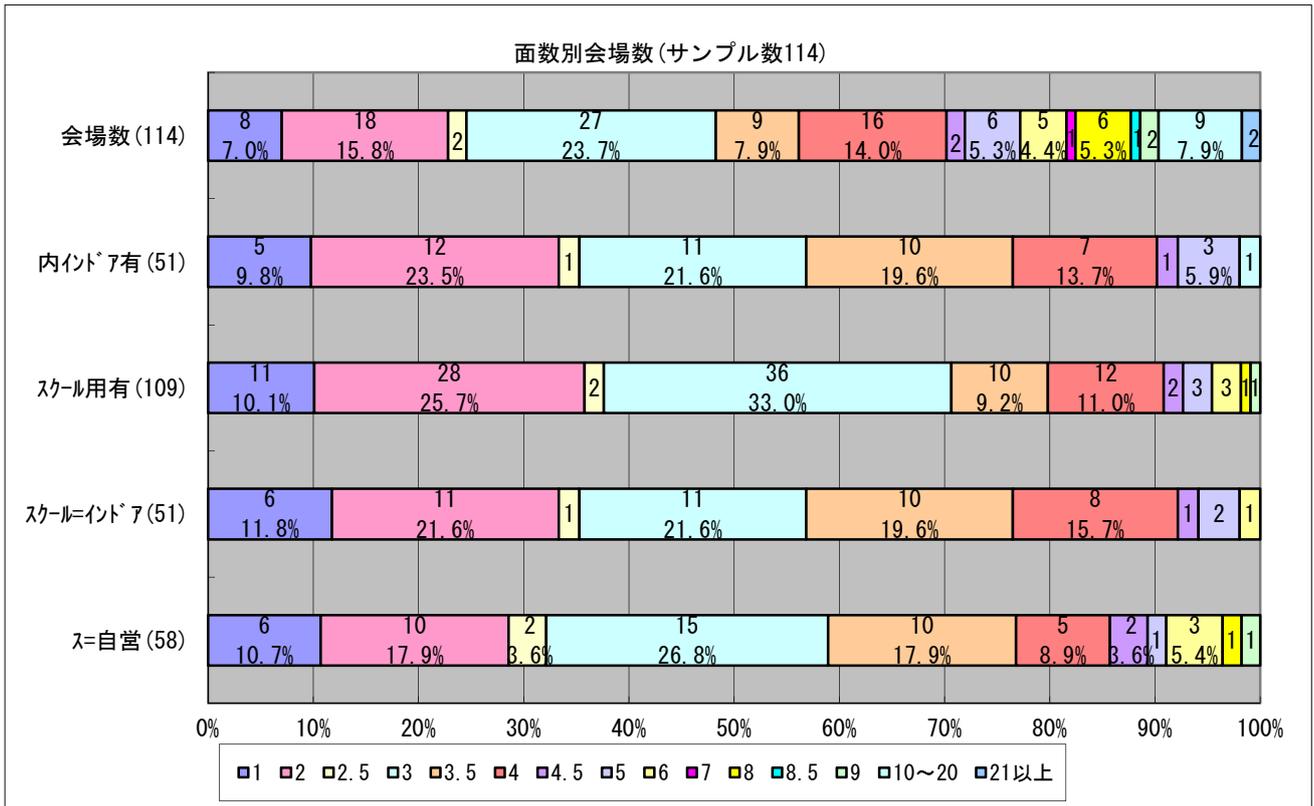


5. コート面数

- ◇ 1会場当たり平均面数では 全会場平均=4.63面 (前年比若干減少しております。)
 インドアスクール=2.96面(インドアコート数) 自営スクール=3.21面(スクール利用コート数)
 インドアコート有り=3.08面(所有総コート数) スクールコート数=2.95面(スクール利用コート数)
- ◇ 会員制が主の事業所は平均7.6面で営業しており、その約1/5をスクールで使用しています。
- ◇ スクール主体の事業所は平均で全コートの約4/5をスクールで使用しています。
- ◇ スクール使用コート平均数はインドアは2.96面、アウトドアも含めると2.95面となり、昨年調査と比べ1施設当たりのスクール使用面数はインドアがアウトドアを上回っており昨年と逆転しております。(グラフは次ページ)

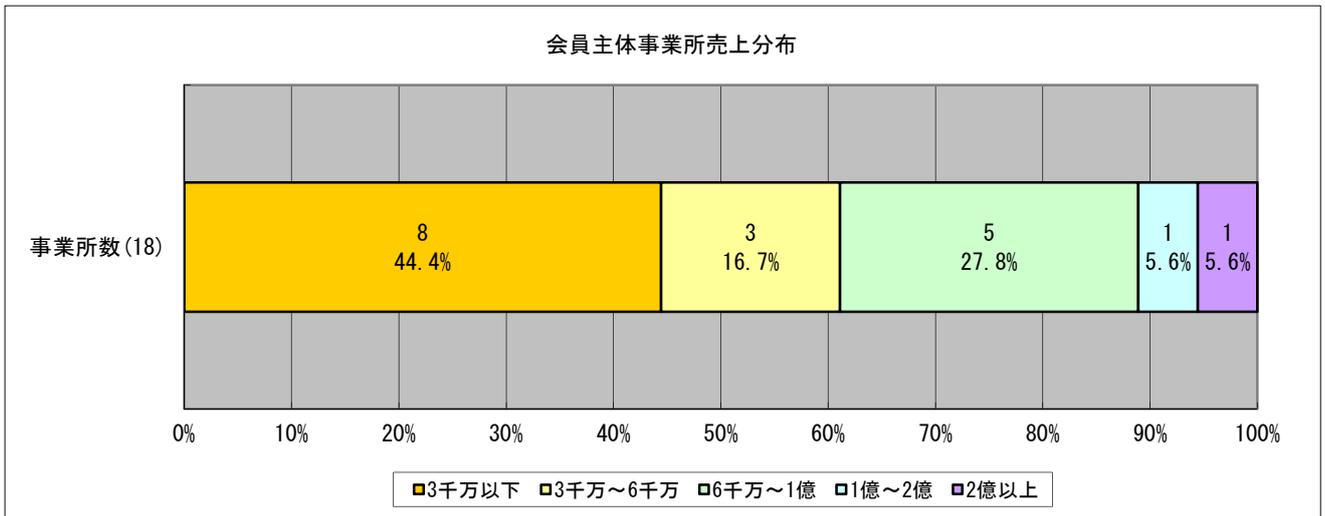
1施設当たり
コート面数

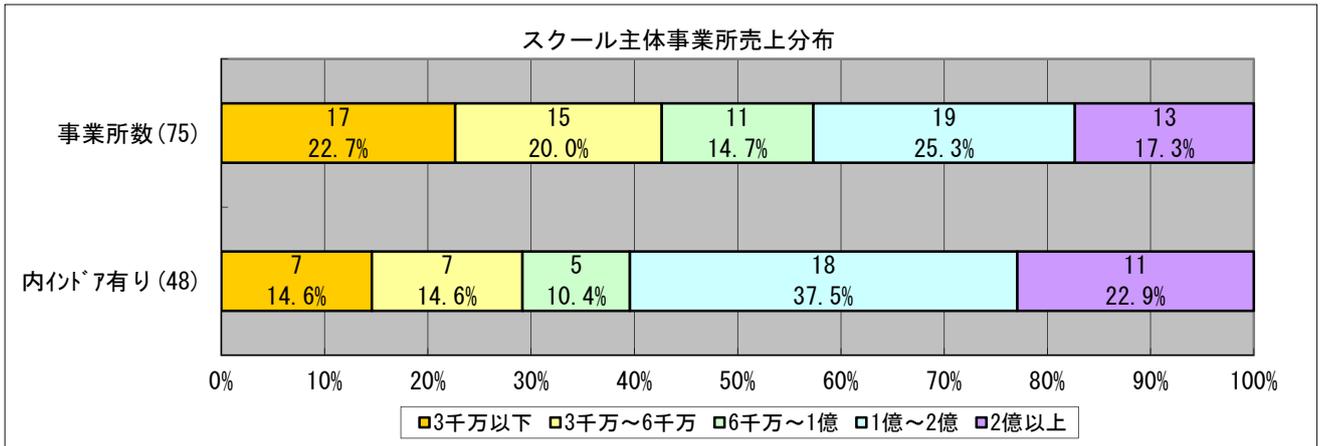
事業所数	面数	平均面数	
51	151	2.96	インドアスクールコート数
109	322	2.95	スクール用コート数
51	157	3.08	インドアコート数
114	528	4.63	全コート数



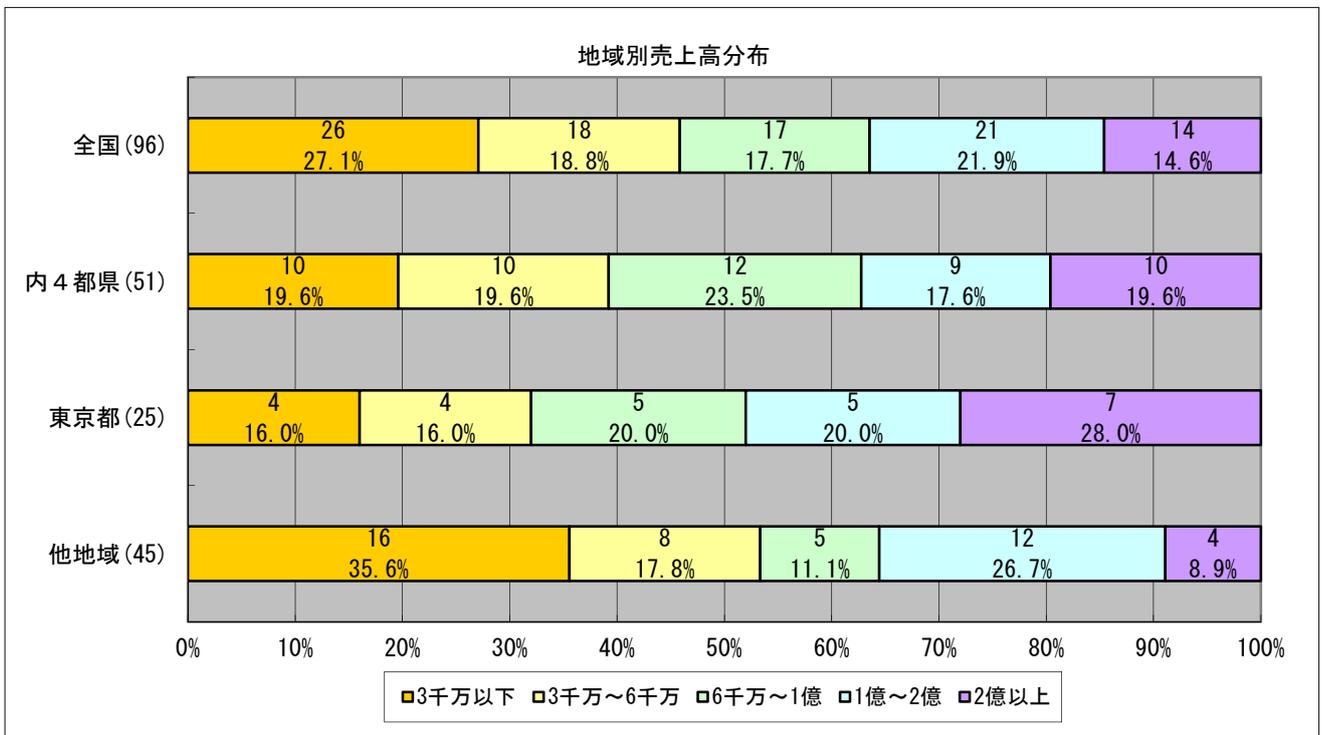
6 . 売上高

① 事業形態別の分布では、売上高1億以上の売上は11.2%で横這いですが、6千万以下は会員制主体の事業所で約66.1%で前年比で約1.2倍です。そのことから会員制の売上高が減少していると考えられます。スクール主体では1億以上の売上は42.6%、6千万以下は約42.7%で、内インドア有りでは1億以上の売上は60.4%でほぼ横這い。昨年同様スクール事業が売上増大の大きな部分を占めております。



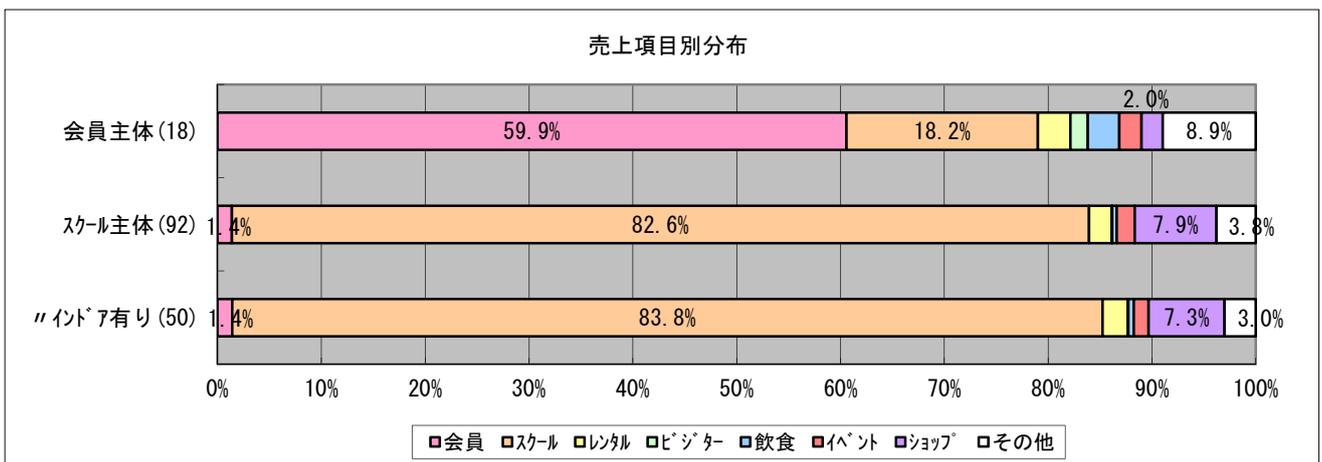


② 地域別売上高分布



③ 売上内訳比率(全体・会員主体・スクール主体)

売上の内訳は、会員主体事業所では59.9%を会員売上が占め、次いで18.2%をスクール部門が占めており会員売上は前年比若干減少しております。
 スクール主体事業所では82.6%をスクールで売り上げており、次いでショップとなっております。

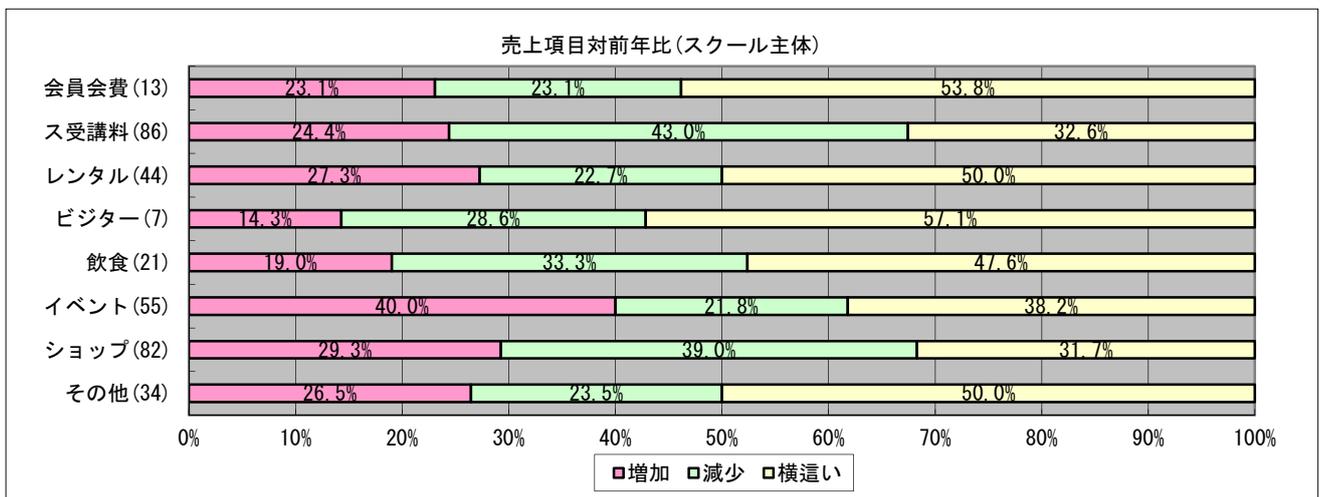
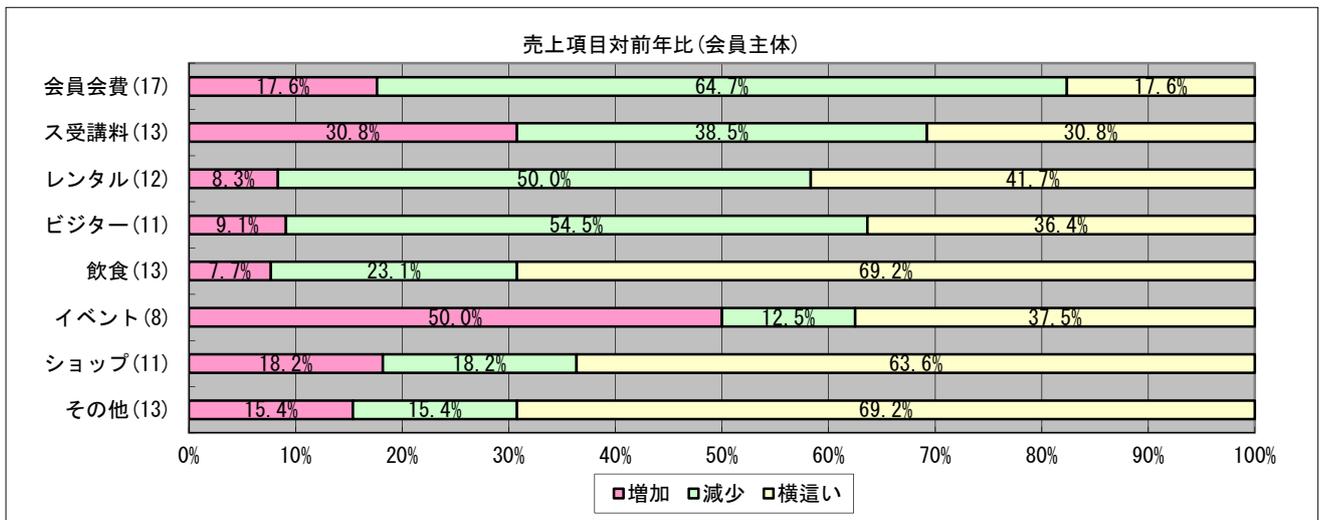
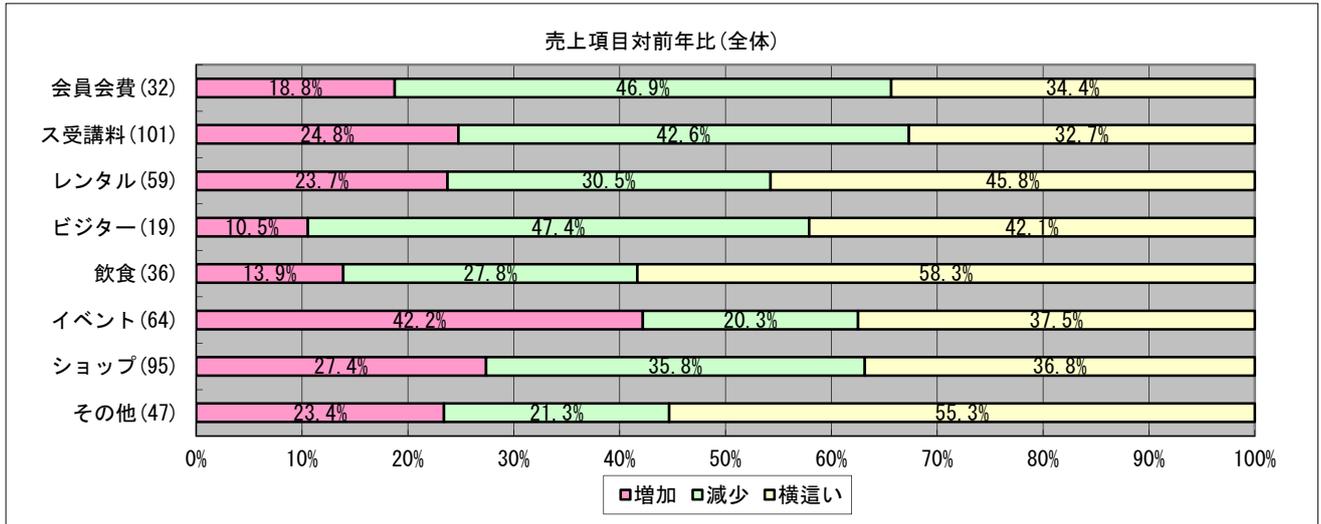


④ 売上 対前年増減

全体としては各部門減少若しくは横這いとなっております。会員売上は前年は減少若しくは横這いが82.5%でしたが、本年は81.3%と若干の回復が見られます。

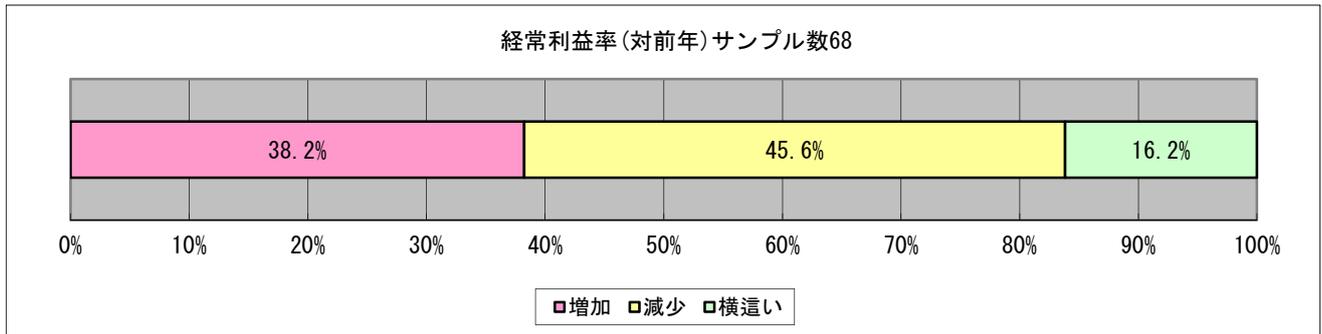
スクール売上は減少若しくは横這いが75.3%になっており前年より2.5%減少しております。

各売上項目間で増加の率が多い順はイベント、ショップ、次いでレンタルとなっており、減少の率が多い順はビジター、会員、次いでスクールとなっておりますが、ビジター売上は昨年は増加0%でしたが今年度は10.5%が増となっております会場により差が大きいようです。

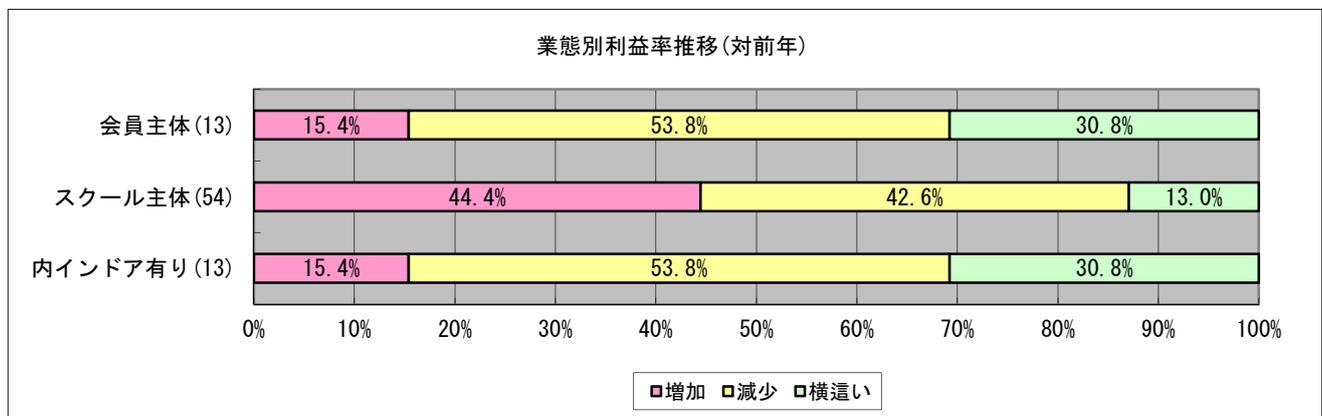


7. 利益率

① 経常利益率対前年比は増加38.2%、減少45.6%、横這い16.2% となっており昨年度比増加は2.1%減、減少は4.4%減、横這いは6.5%増となっており、上向きの結果となっております。

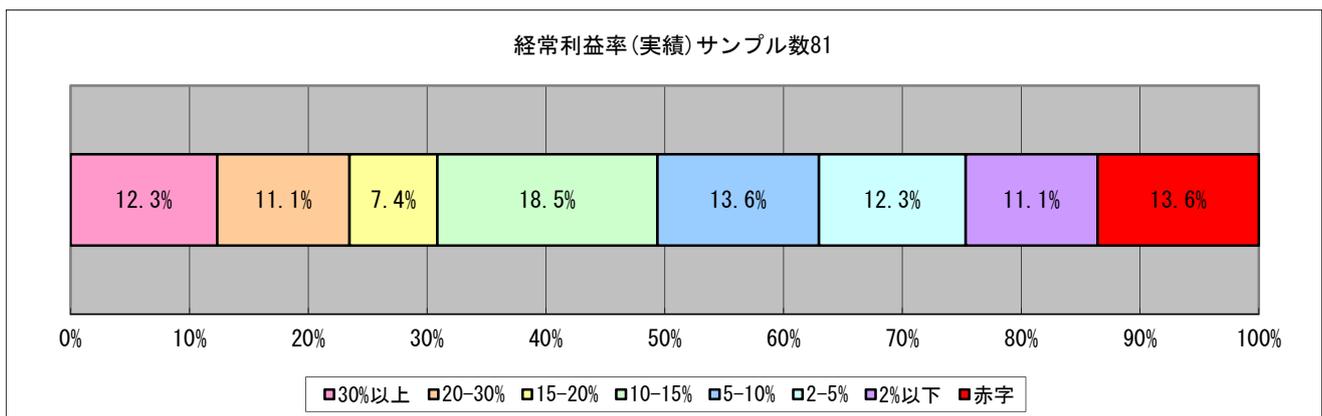


全体的に横這い・減少が増えております。会員・インドアスクールは増加率も下がっております。



② 経常利益率

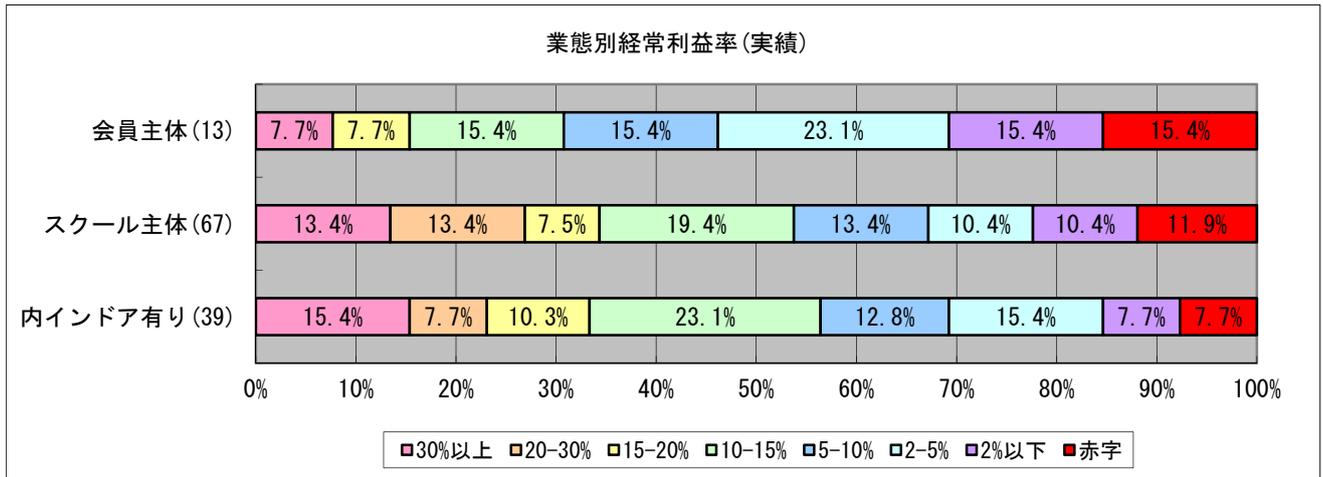
経常利益率は10～15%の事業所が18.5%と一番多く、次いで5～10%・赤字、30%以上・2～5%、20～30%・2%以下と続き、前年比ではほぼ横這いと思われます。



業態別ではインドアスクールの赤字が7.7%で前年比で約0.5倍に減少しております。一方会員では赤字が15.4%で前年の約1.4倍に増加しております。

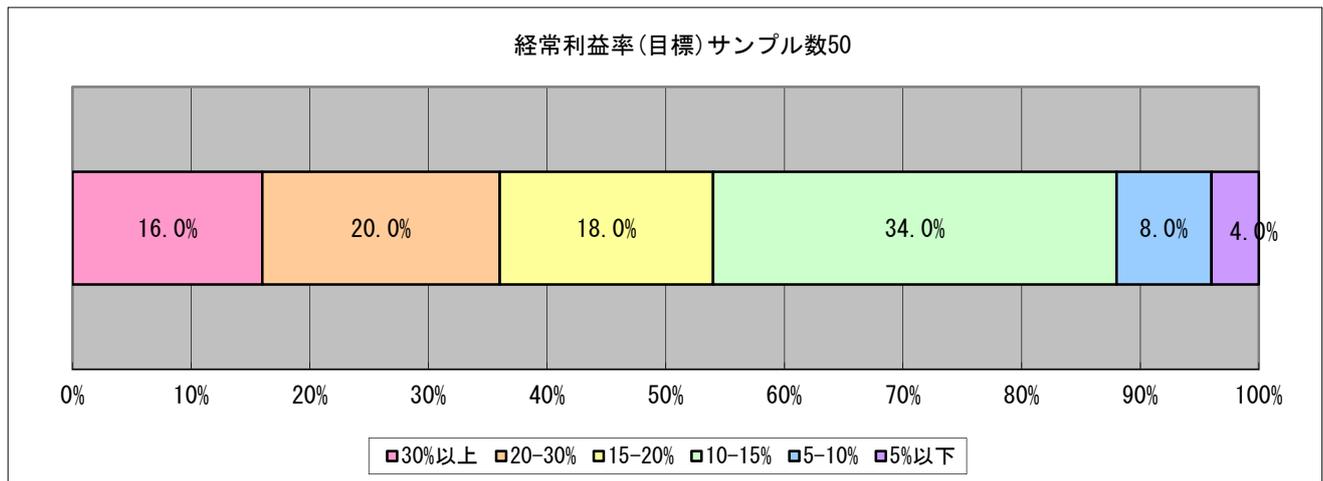
利益率30%以上はスクール・インドアでは大きな変化はありませんが会員では0.7倍に減少しています。

(グラフは次ページ)



③ 経常利益率目標

経常利益率の目標として最も多いターゲットは10～15%、次いで20～30%、15～20%、30%以上、5～10%、5%以下と続き、20%以上の利益率目標が昨年比で約1.6倍、10%以下は約0.35倍になっており中間の10～20%が約1.2倍になっております。



以上、今後の参考にしていただければと思います。ご協力有り難うございました。

尚、ご意見ご質問等ございましたら事務局までお願い致します。

平成25年 3月末日
 公益社団法人日本テニス事業協会
 会長 雑賀 昇
 税制委員長 大久保 清一