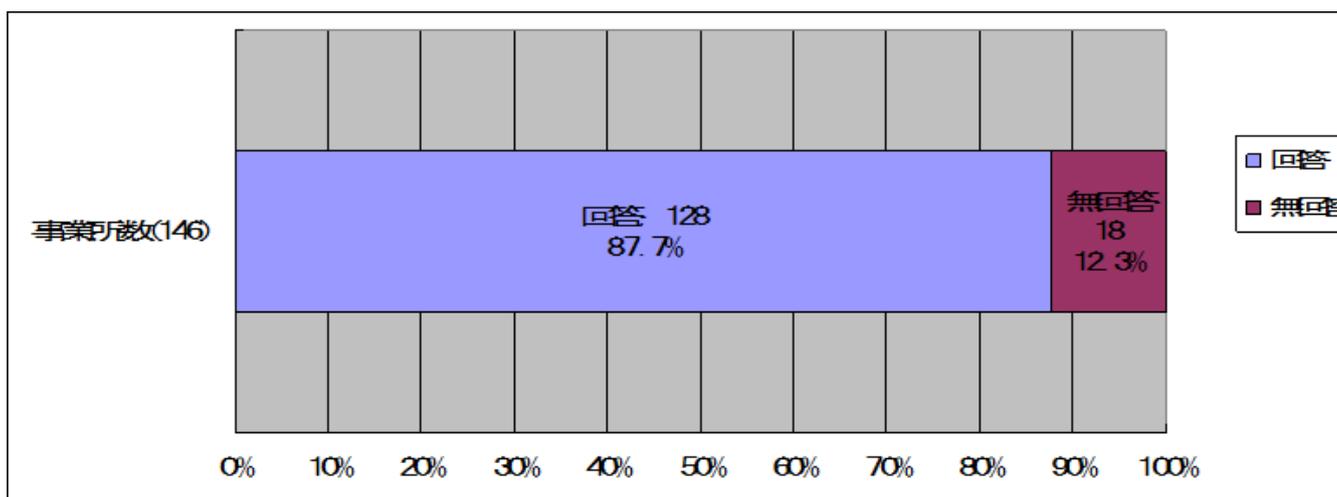


## 平成23年度 テニス事業に関わる租税及び経営に関する状況調査 結果報告

昨年行いました「平成23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。  
なお、調査対象期間につきましては平成22年度を中心とした状況を伺っております。

### 1. 調査対象数及び回答数

対象数 事業所数 = 146  
回答数 " = 128  
回答率 " = 87.7%

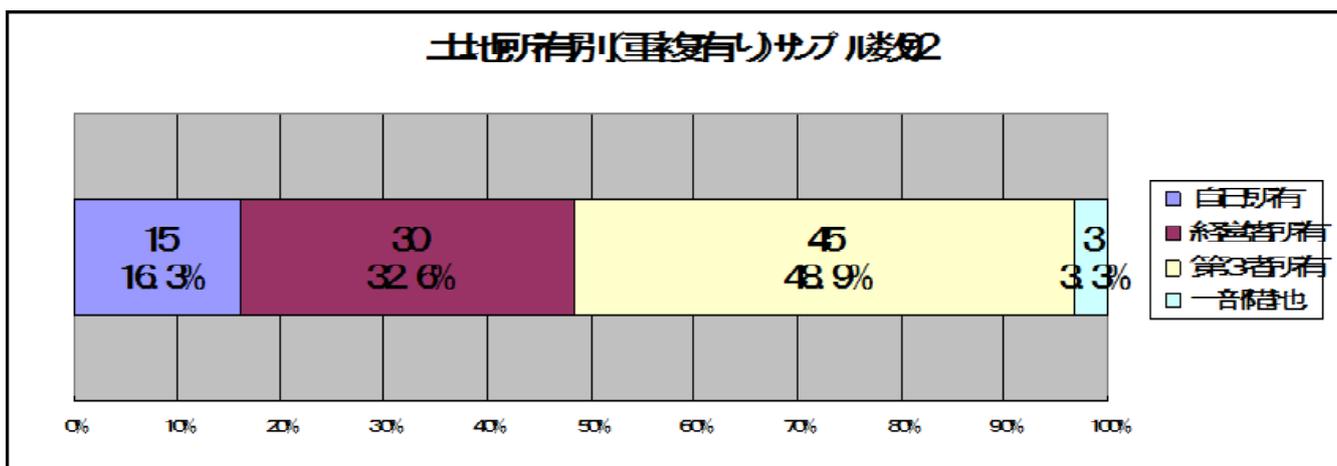


報告内容の数字は実際の数字とは多少の誤差が出ると思いますが、是非今後の参考として活かしていただきたくお願いいたします。

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5割強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16%強となっております。



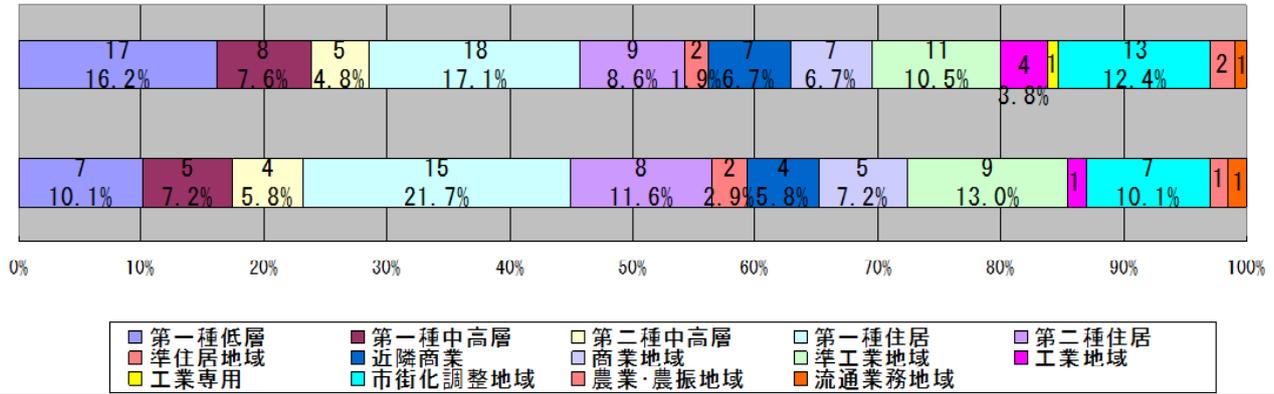
### 3. 用途地域別

用途地区別では第一種住居地域が全体の約1/6で一番多く、続いて第一種低層住居専用地域となっております。

インドアコートを所有している事業所では第一種住居地域が約1/5と一番多く、続いて準工業地域となり、昨年調査で1位でした準工業地域の比率が下がっております。

(グラフは次ページ)

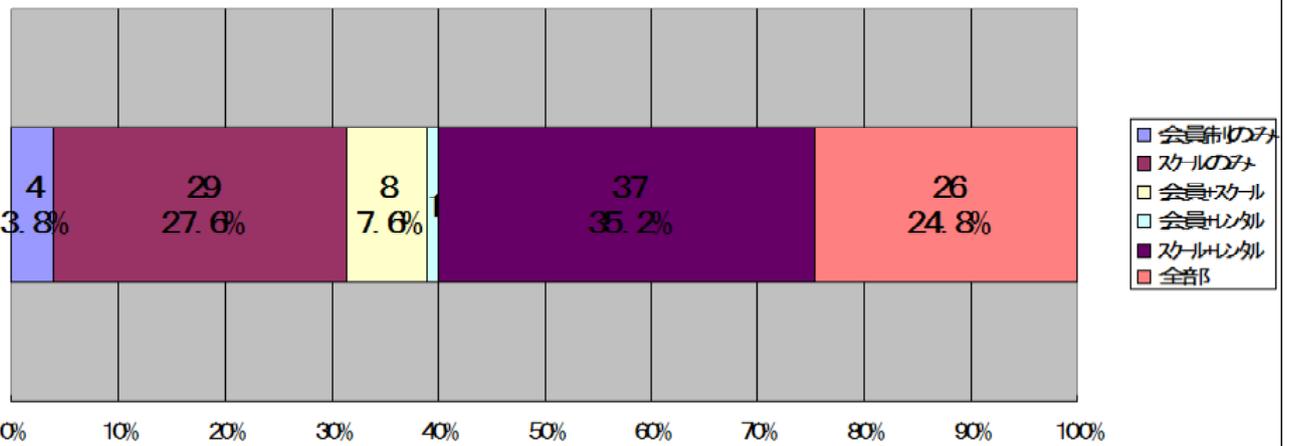
用途地域別・総数105(下段=内インドア有り69)



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33%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約28%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。

事業形態(サンプル数105)



5. コート面数

コート面数は1面から20面以上の事業所まで様々です。

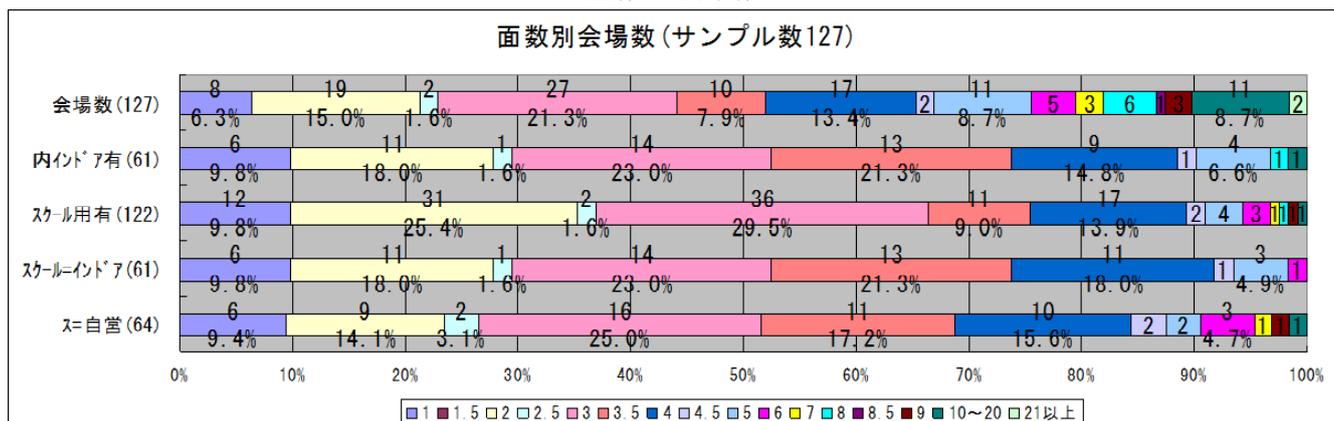
- ◇1会場当たり平均面数では 全会場平均= 4.91面  
 インドアスクール= 3.07面(インドアコート数)      自営スクール= 3.42面(スクール利用コート数)  
 インドアコート有り= 3.22面(所有総コート数)      スクールコート数= 3.07面(スクール利用コート数)
- ◇会員制が主の事業所は平均7.1面で営業しており、その約1/5をスクールで使用しています。
- ◇スクールを行っている事業所は平均で全コートの約3/5をスクールで使用しています。
- ◇スクール使用コート平均数はインドアは3.07面、アウトドアも含めると3.2面となり、昨年調査と比べ1施設当たりのスクール使用面数はアウトドアがイン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

事業数	面数	平均面数	備考
61	1825	30	作務用面数
12	36	30	スクール用面数
61	1865	32	作務面数
12	62	49	全数

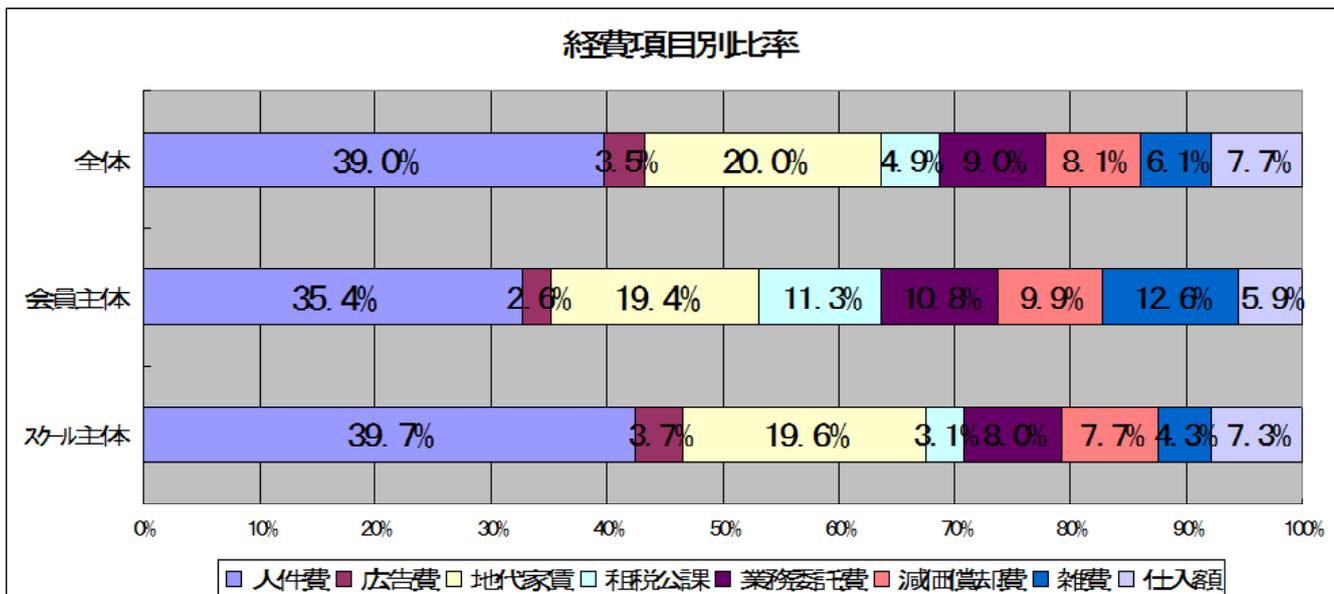
## 面数別会場数



## 6. 税額及び費用

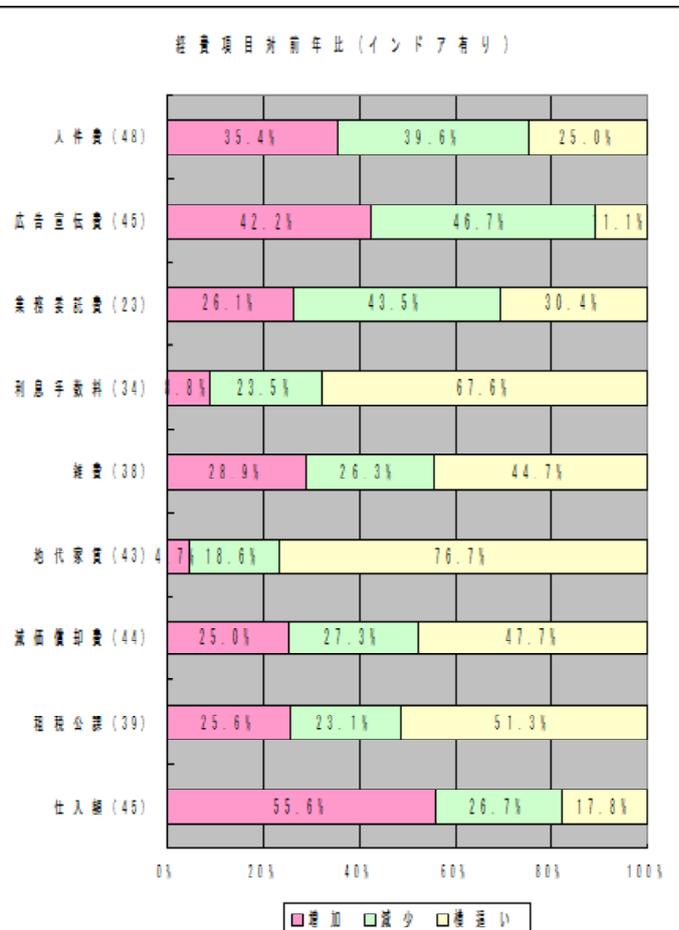
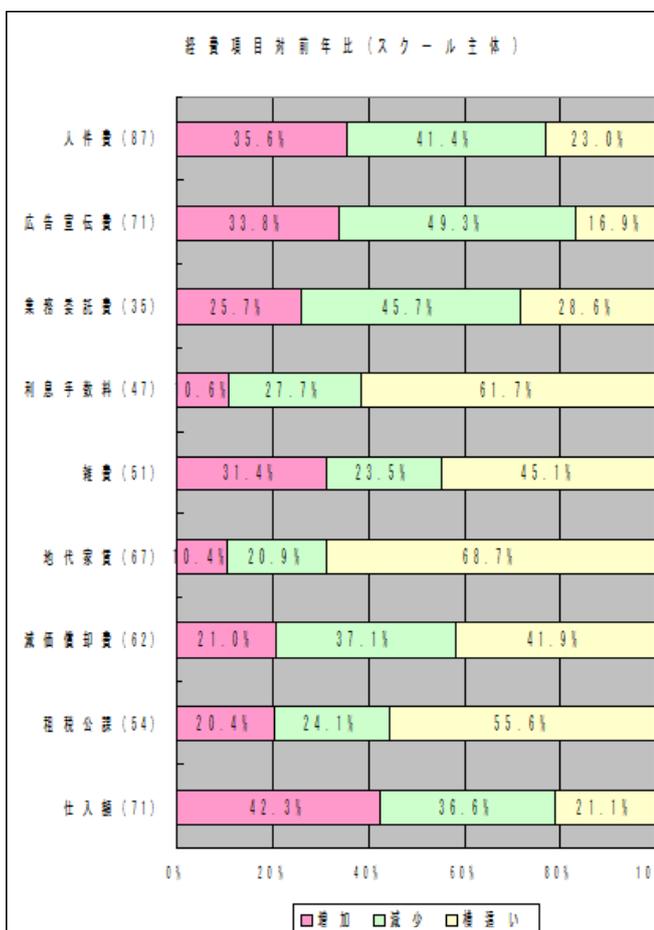
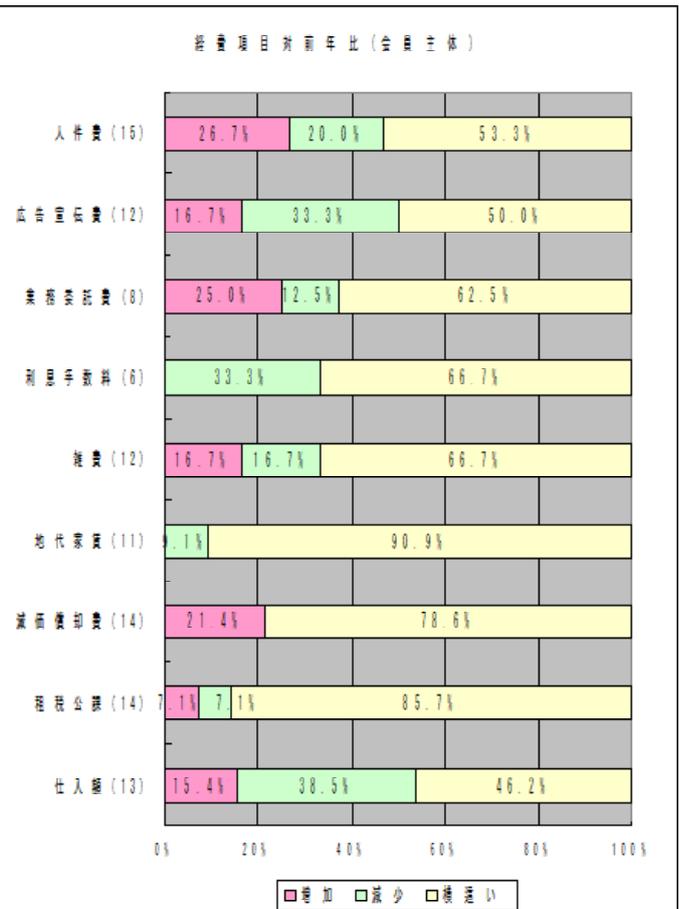
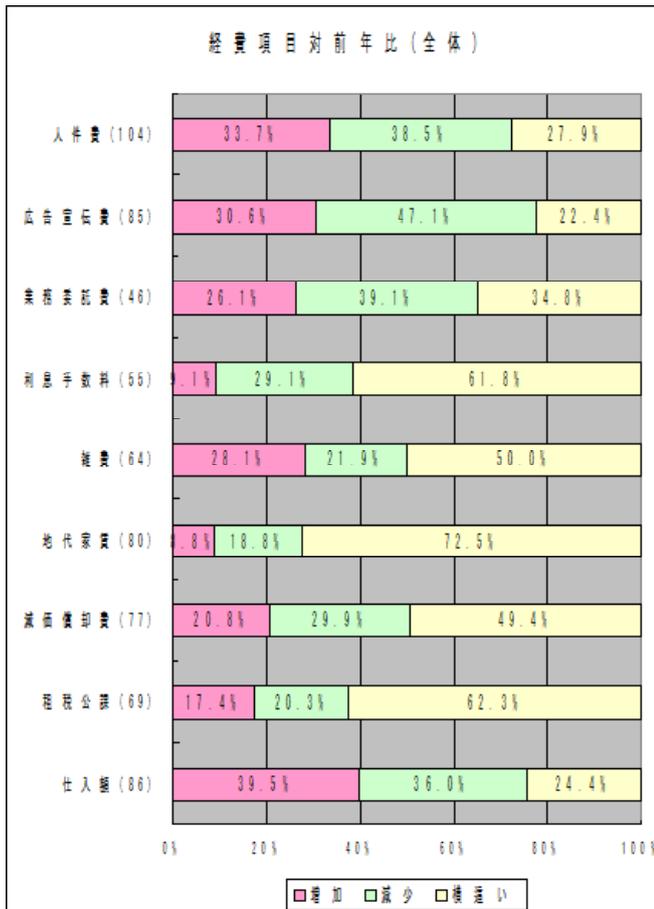
### (1) 費用 内訳比率 (全体・会員主体・スクール主体)

費用内訳比率では会員主体事業所とスクール主体事業所では人件費、広告費等の項目で差が見受けられます。前年比では内訳にさほどの変化は見当たりません。



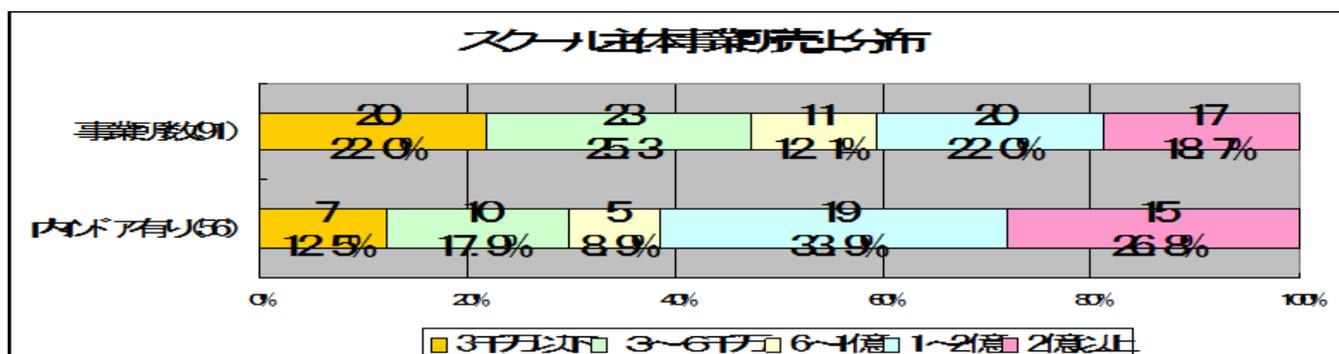
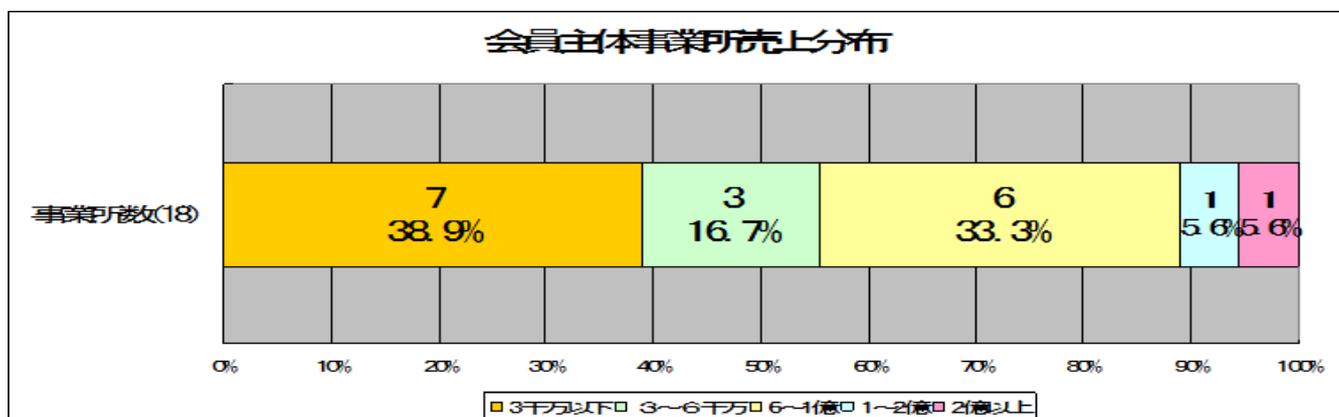
(2)費用 対前年増減

多くの費目が対前年横這いですが、広告宣伝費、仕入は増加となっております。

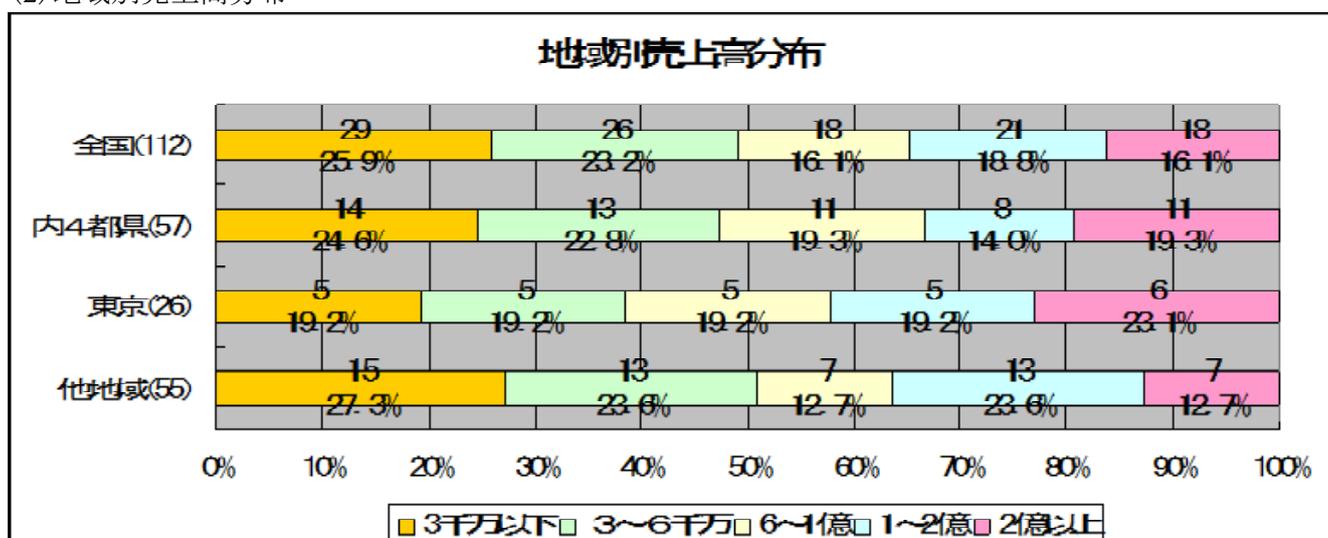


## 7. 売上高

(1) 事業形態別の分布では、売上高 6 千万以下は会員制主体の事業所で約 5 5.6 %で前年比で約 1.3 倍、1 億以上の売上は 1 1.2 %でほぼ横這いですが前年はその内全てが 2 億以上でした。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。スクール主体では約 4 7.3 %で 1 億以上の売上は 4 0.7 %、内インドア有りでは 6 0.7 %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

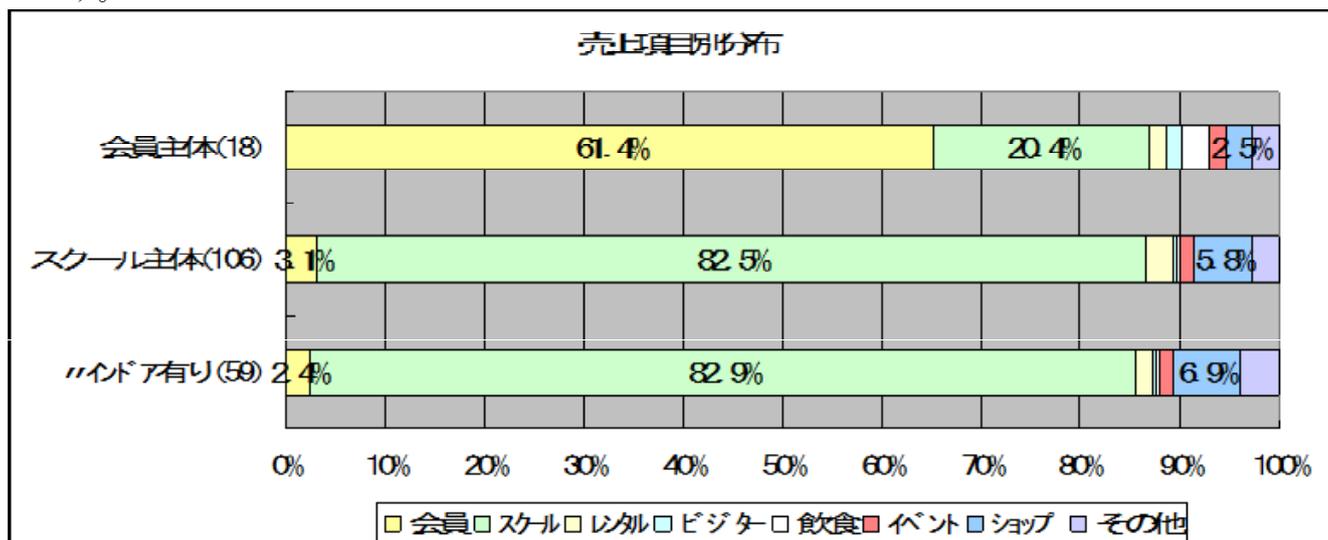


(3) 売上内訳比率(全体・会員主体・スクール主体)

売上の内訳は、会員主体事業所では 6 1.4 %を会員売上が占め、次いで 2 0.4 %をスクール部

門が占めております。

スクール主体事業所では82.5%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。



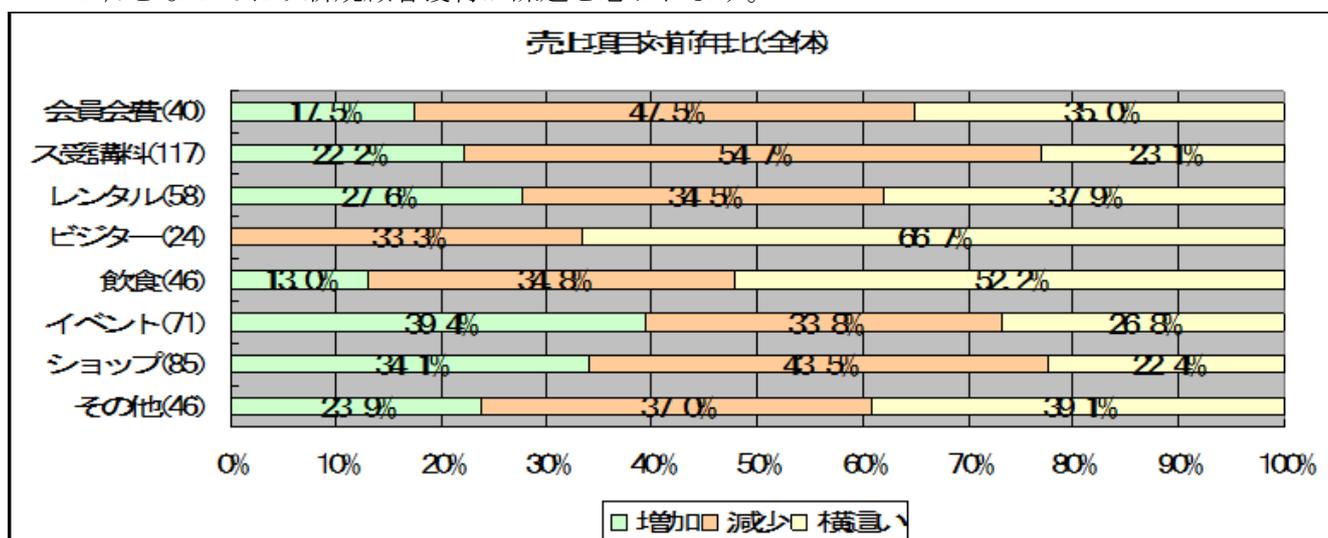
#### (4) 売上 対前年増減

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88.9%まで達していましたが、本年は82.5%と若干の回復が見られます。

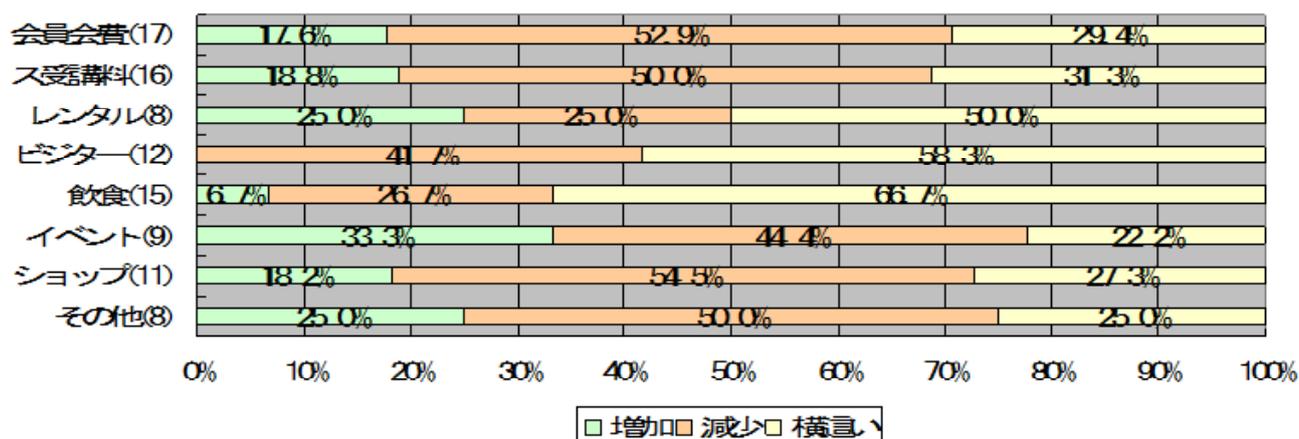
スクール売上は減少若しくは横這いが7.8%になっており前年より7.9%増加しております。

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ます。

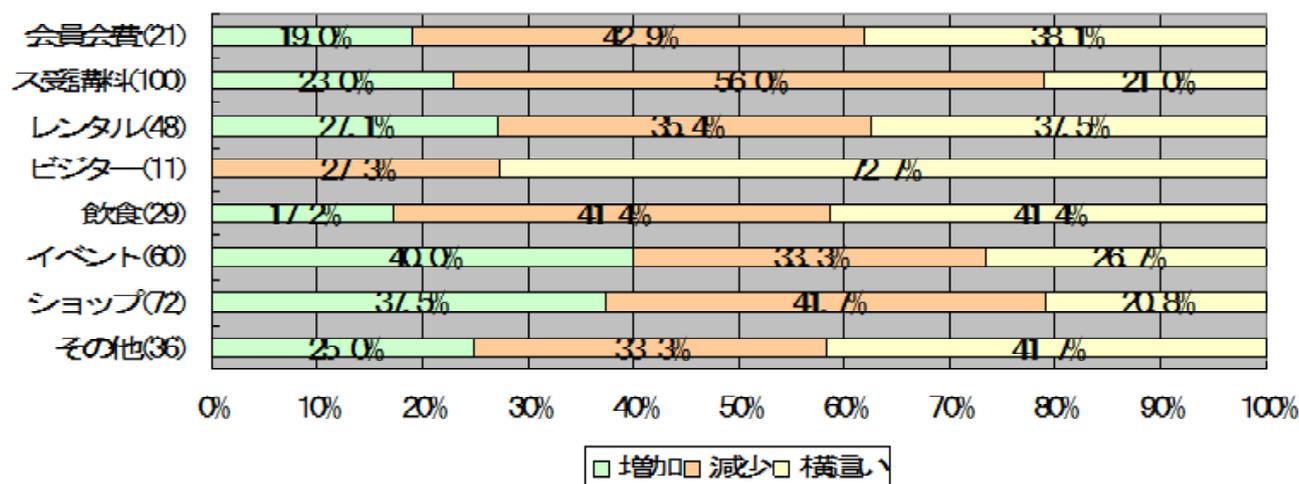
減少の率が多い順はスクール、会員、次いでショップとなっております。ビジター売上も増加が0%になっており新規顧客獲得が課題と思われれます。



売上項目対前年比会員主体



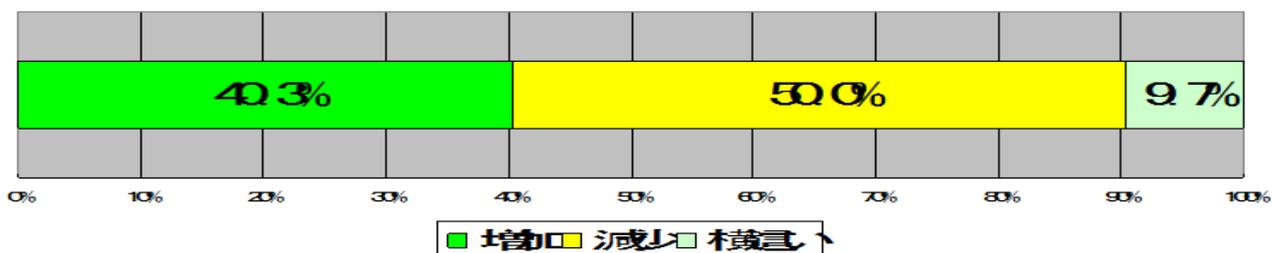
売上項目対前年比スクール主体



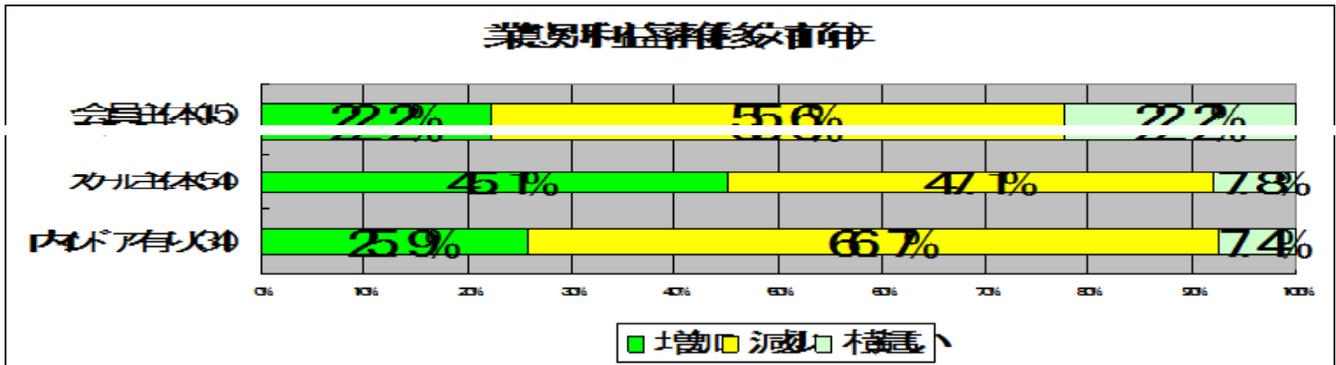
## 8. 利益率

(1) 経常利益率対前年比は増加40.3%、減少50.0%、横這い9.7% となっており昨年度比増加は4.7%増、減少は14.4%増、横這いは19.1%減となっており、下向きの結果となっております。

経常利益率対前年比サマナシ

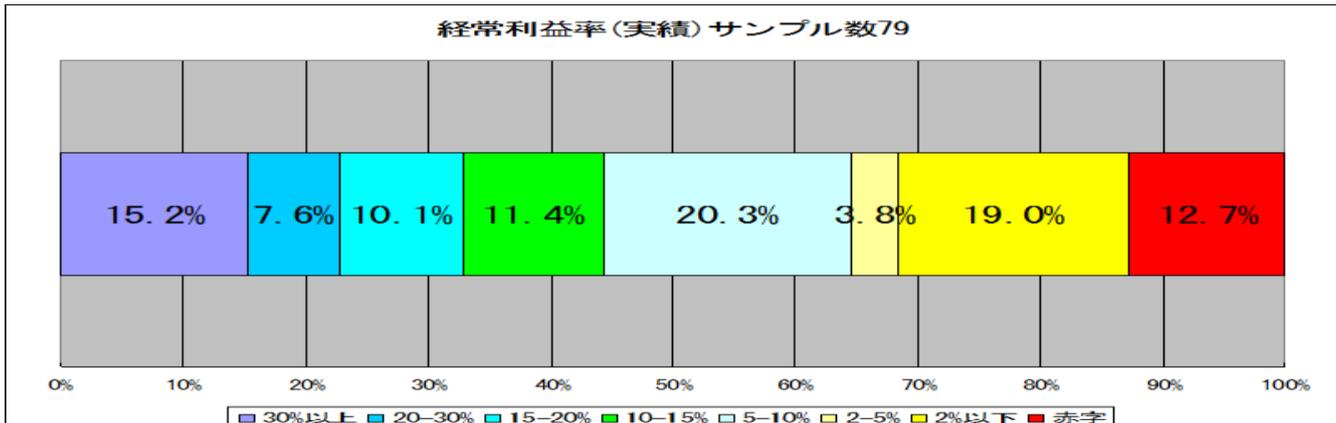


全体的に横這いが減り、減少が増えております。特にインドアスクールは増加率も下がっております。



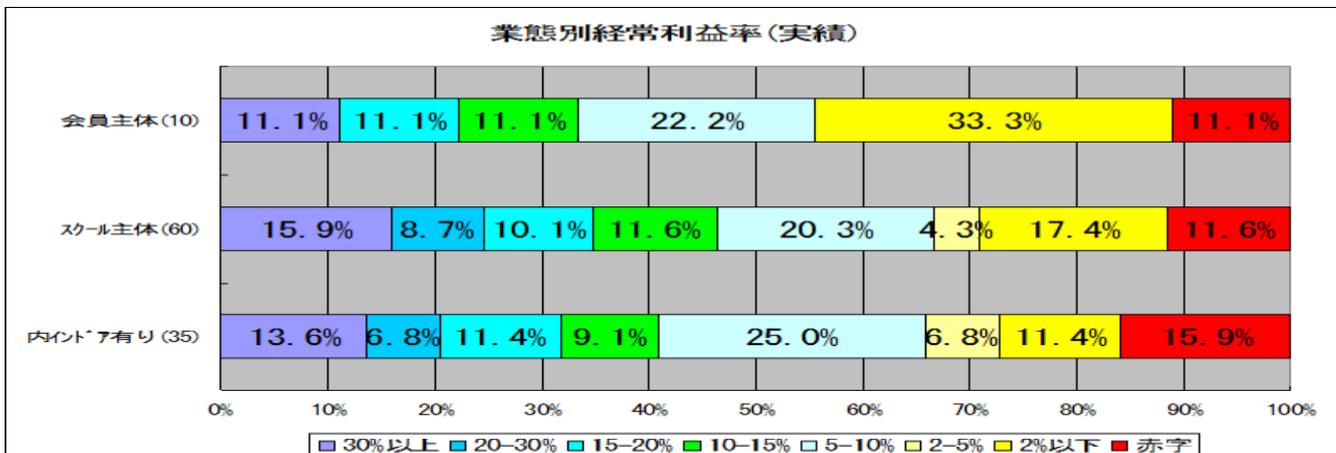
(2) 経常利益率

経常利益率は5～10%の事業所が20.3%と一番多く、次いで2%以下、3%以上、赤字、10～1



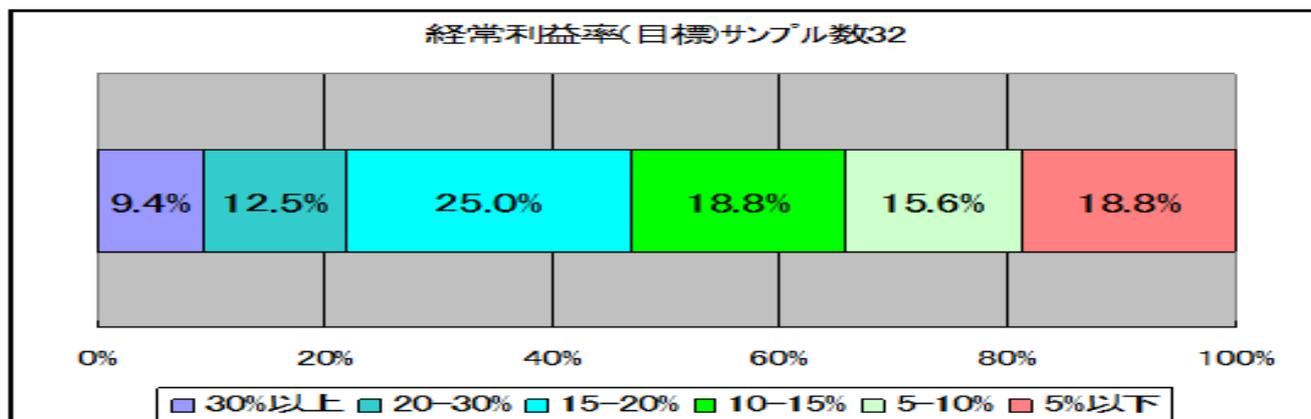
業態別では全ての業態で赤字が10%を超えており、特にインドアスクールでは15%を超えています。

利益率30%以上は会員、スクールでは大きな変化はありませんがインドアでは約半分に減少しています。



### (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15～20%、10～15%・5%以下、次いで、5～10%、20～30%、と続き、20%以上の利益率目標が昨年比で約0.8倍、10%以下は約0.9倍になっており中間の10%～20%が1.3倍になっております。



以上、少しでも今後の参考にしていただければと思います。ご協力ありがとうございました。  
尚、前回調査との比較におきましては、ご協力いただきました事業所が今年度以降、データのぶれが最小限に留まる様に、定点観測として同じ事業所に継続的に調査をお願いすることになりました。  
その結果、必ずしも継続的に無理がないと思われる指標ばかりではない項目もあることをご了承いただきますようお願いいたします。

尚、ご意見ご質問等ございましたら事務局までお願いいたします。

平成24年 3月 末日

日本テニス事業協会  
会 長 雑 賀 昇  
税制委員長 大久保 清一