

市場環境調査結果

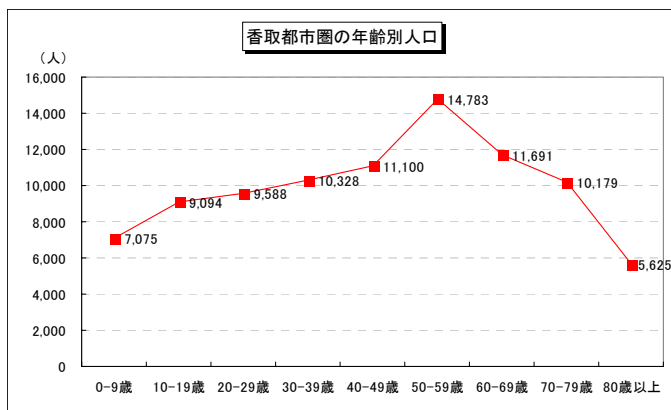
佐原広域交流拠点整備事業における飲食施設の事業性調査概要報告

調査の流れ

- 1 佐原広域交流拠点の市場環境
- ・ 地理的条件
 - ・ 社会的条件
 - ・ 商業的条件
 - ・ 売上高の検討
 - ・ 飲食需要の検討
 - ・ 立店可能性検討
- ※各数値等前提条件を整理し立店の可能性について各数値の面から検討する。

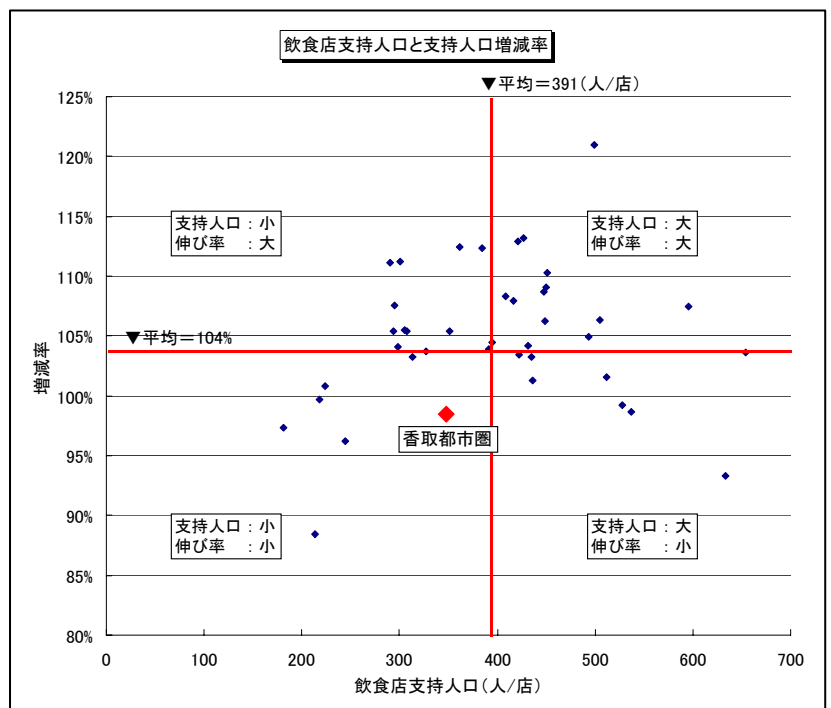
(1) 地理的・社会的・商業的条件

- ①千葉市より車で約1時間(約62km), 東京からは約1.5時間(約90km)の位置にある。
- ②国道356号に面し、佐原香取IC(4.6km)で東関東自動車道に接続する。国道356号の現況交通量は15,755台、将来は現況の約1.3倍の20,283台。JR佐原駅、小野川周辺地区からは1km前後、香取神宮とは3.5km離れている。
- ③当該地は広域・狭域からみても商業・観光中心部から外れている。
- ④香取市佐原区の観光客数は延数で年間383.5万人(H15)である。
- ⑤市内観光の中核を成す香取神宮は、市街地と佐原香取ICの中間にあり、東関東自動車道からアプローチする広域客は香取神宮でUターンし、市街地まで足を伸ばしていない。香取神宮の顧客を小野川周辺地区へ如何に取り込むかが、観光及び本計画の課題である。
- ⑥佐原商圏の商圏人口は3倍強の15万人である。商圏人口は平成10年から10%増加したが、成田商圏の急伸により、吸引力は低下している。



⑦年齢別人口から将来的に当該店周辺では若年齢層の減少と高年齢層の増加が顕著となると考えられる。

⑧香取都市圏は飲食店支持人口、伸び率共に千葉県平均を下回り、飲食店出店の余地は少ないものと考えられる。



(2) 需給面から見た飲食店開発の可能性の検討

①旧佐原市飲食売上高推計

商業統計調査によると、佐原市の飲食売上額は、1991年には49億円であった。その後の商業統計調査では飲食の調査が行われていないため、佐原市の最近の飲食売上額は不明であるが、事業所数の変化からみて、20%程度の減少と想定すると、2005年では39億円程度と考えられる。

②旧佐原市関連飲食需要推計

- ・住民飲食需要＝世帯数×年間外食費
＝15,048（注1）×152,739円＝約23億円
注1：人口5万人以上の小都市の場合
- ・業務用飲食需要＝業種別企業数×交際費支出額
＝約8億円
- ・地元飲食需要＝23億円（住民需要）＋8億円（業務用需要）＝31億円
- ・観光需要＝観光入り込み客数×一人当たり飲食消費＝3835千人×1,500円＝約58億円

表 佐原市の業務用飲食費

業種	1社当たり交際費	企業数	交際費総額（千円）
農林水産	680	5	3,400
鉱業	2,109	1	2,109
建設業	1,392	125	174,000
製造業	2,243	54	121,099
卸売・小売	1,293	240	310,320
飲食	553	39	21,567
金融保険	2,476	10	24,760
不動産	597	31	18,507
運輸通信	2,270	18	40,860
サービス	1,063	72	76,536
合計	1,468	595	793,158

注2：日帰り観光費用総額：5,000円、うち交通費用約2,000円、その他約3,000円の1/2が飲食費と想定すると、一人当たり飲食費用は1500円となる。（資料：日本観光協会「観光の実態と志向」）

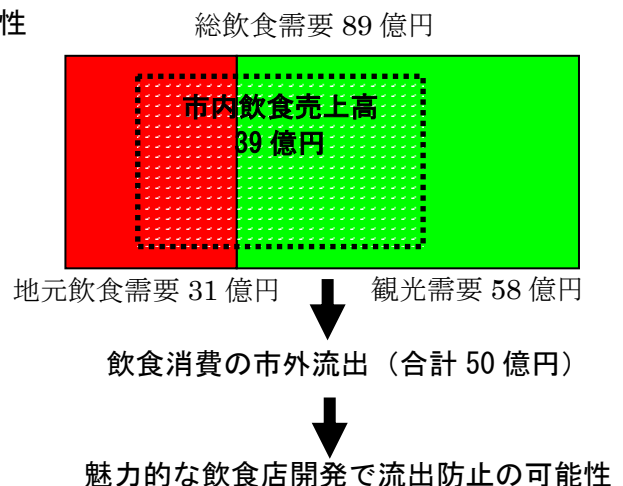
- ・飲食需要総額＝地元飲食需要31億円＋観光需要58億円＝89億円

③飲食の需給バランスからみた飲食店立地の可能性

地元飲食需要31億円＋観光需要58億－市内飲食売上高39億円＝市外流出飲食消費50億円となる。

旧佐原市内の飲食業は、地元飲食需要に対応する規模に止まっており、観光需要の多くは市外に流出している。

したがって、「魅力ある飲食店の開発による観光需要の流出防止」の観点から、新規立地の余地がある。



(3) 既存飲食店の動向からみた新規出店の可能性の検討

旧佐原市の一般飲食店数は2001年から2004年の3年間で約5%の減少をみているが、一方で、3年間に20店舗（年平均約7店舗）の新規開業がある。

業態別にみると、「日本料理店」、「西洋料理店」などの専門料理店の減少は見られない。一方、「一般食堂」、「その他食堂、レストラン」、「中華料理店」、「そば・うどん店」、「すし店」が減少しているが、これらの多くは家族経営の小規模店と推測される。飲食業は、全国的に、小規模家族経営店の縮小と、チェーン店などの全国展開などの業界再編が進行中であるが、同市においても同様の傾向にあると考えられる。

この点から、飲食需要の拡大がない状況においても、業界再編に対応した飲食店の新規立地の可

能性はあるものと考えられる。

飲食・宿泊業の業種別事業所数及び増減率

業 種	西暦年		2001～2004 年の変化			
	2004年	2001年	増減率 %	存続事業所	新設事業所	廃業事業所
一般飲食店合計	154	162	-4.9	134	20	26
一般食堂	48	50	-4.0	45	3	3
日本料理店	23	22	4.5	19	4	3
西洋料理店	11	11	0.0	9	2	2
中華料理店	18	21	-14.3	15	3	6
焼肉店（東洋料理のもの）	7	6	16.7	6	1	-
その他食堂、レストラン	1	2	-50.0	1	-	1
そば・うどん店	12	13	-7.7	11	1	2
すし店	13	16	-18.8	13	-	3
喫茶店	10	10	0.0	9	1	1
ハンバーガー店	3	3	0.0	-	3	3
お好み焼店	4	3	33.3	4	-	-
他の一般飲食店	4	5	-20.0	2	2	2

資料：総務省「事業所統計」（平成16年）

- 立地条件、市場条件からみて、当該市に飲食店の出店を検討するにあたっては、事業の成立可能性、手法等の検討が必要となる。
- 展開する飲食施設としては、既存飲食店業態と重複せず、商圈外からも集客し、香取市の「街の顔」となることで相乗効果を生むような、質の高い飲食店が望ましいと判断できる。これらを成功事例から事業成立の可能性を調査する。

2 成功事例の調査

- ・立地条件
- ・商圈規模条件
- ・商圈の質的条件
- ・店舗条件
- ・経済的条件
- ・運営管理他

※成功事例から今回の計画に類似した事例を抽出し、各条件を整理し、基本方針に反映させる。

※佐原広域交流拠点で計画されている地域振興型飲食施設（地場食材レストラン）、広域商圈高付加価値型飲食施設（利根川眺望レストラン）に分けて調査を行う。

(1) 地域振興型飲食施設（地場食材レストラン）

①立地・人口・世帯・消費水準・所得水準の状況

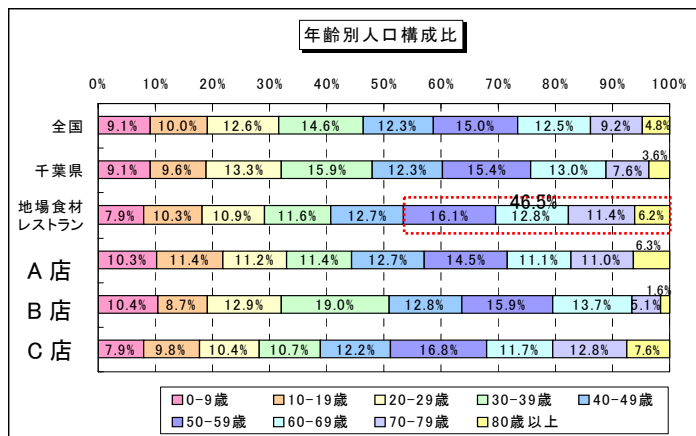
デイリーに利用する飲食店に行く範囲を、仮に車20分圏と仮定して、各店舗の10Km圏内の人口、世帯数をみる。計画店舗は成功事例と同等規模の人口・世帯ボリュームがあることがわかる。また、単身世帯比率は15.9%と他の類似店舗と比較し低く、当該店の足元には家族世帯が多いことがわかる。

所得水準は、二人以上世帯では千葉市の約70%、単身世帯では全国の約80%と低めである。そのため、外食消費額も少ない傾向にある。

項目	A店	B店	C店	地場食材レストラン	
前面交通量(台)	11,631	34,588	5,681	16,931	
10Km圏内	人口(千人)	92	12,928	115	113
	世帯数(千世帯)	29	545	36	36
	単身世帯比率(%)	19.7	28.6	18.5	15.9
	1世帯年間外食費(2人以上)(千円)	102	122	83	83
	1世帯年間外食費(単身)(千円)	126	213	147	146
	圏内年間外食費(百万円)	3,109	80,682	3,388	3,351
	2人以上世帯所得水準(対県庁所在)(%)	78.4	100.7	69.4	68.6
	単身世帯所得水準(対全国)(%)	71.2	120.4	83.0	82.0

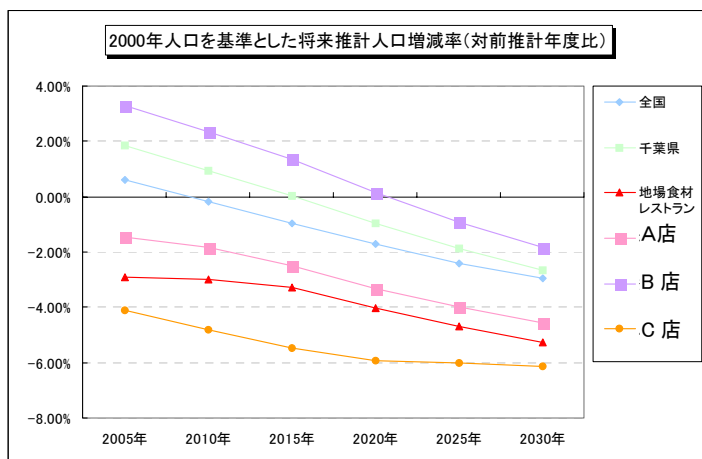
②年齢別人口の状況

各店舗が立地する市町村の年齢別人口構成比をみると、計画店舗「地場食材レストラン」では49歳以下の人口が約50%とA店やB店に比べ少なく、50歳以上が約半数の46.5%を占める。



③将来人口の状況

計画店舗足元の将来人口は減少傾向にあり、そのため、将来的には地元客だけをターゲットとした飲食店のマーケットは縮小する可能性があり、広域から集客する必要がある。



(2) 広域商圈高付加価値型飲食施設（利根川眺望レストラン）

①立地・人口・世帯・消費水準・所得水準の状況

計画店舗は主要道路から奥まっているため、前面交通量の恩恵を受けにくいと言える。計画店舗は通過車両の来店率が低くなる可能性があるため、目的性の高い業態として集客する必要がある

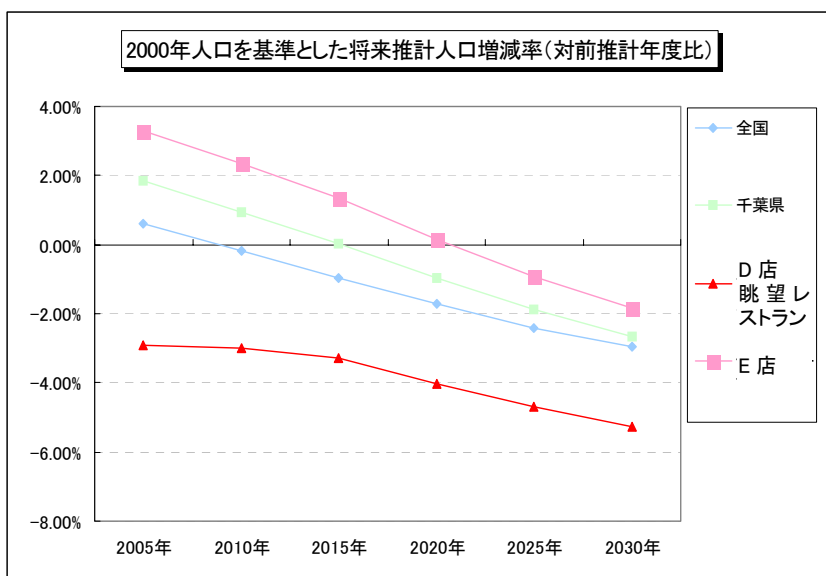
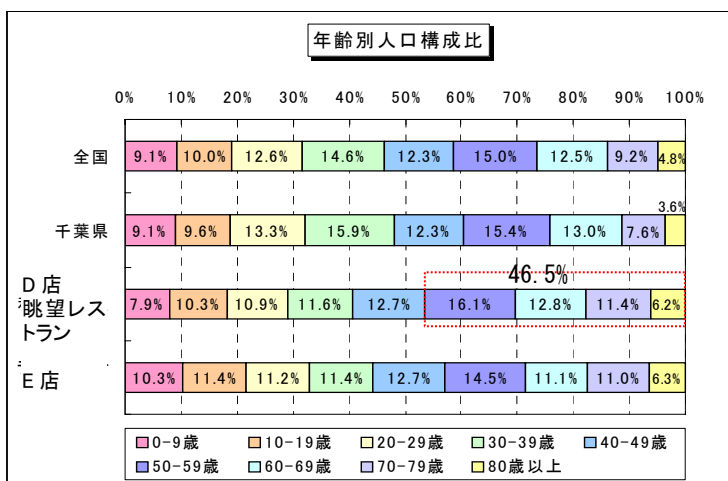
休日などに飲食店に行く範囲を、仮に車30分圏と設定して、各店舗の15km圏内の人口・世帯数をみると、計画店舗は成功事例E店に比べ人口・世帯数は少なく、D店より13,000人、5,000世帯多い。また、単身世帯比率は20.3%と家族世帯が多い。

計画店舗の商圈の所得水準は、千葉市の約80%全国の約90%（単身世帯）とやや低めである。そのため、外食消費額も少ない傾向にある。

項目	D店	E店	利根川眺望レストラン	
前面交通量(台)	—	16,948	16,931	
15km圏内	人口(千人)	237	1,770	245
	世帯数(千世帯)	75	706	81
	単身世帯比率(%)	20.3	26.8	20.3
	1世帯年間外食費(2人以上)(千円)	95	118	95
	1世帯年間外食費(単身)(千円)	167	209	167
	圏内年間外食費(百万円)	8,285	100,841	8,861
	2人以上世帯所得水準(対県庁所在)(%)	78.9	98.4	78.9
	単身世帯所得水準(対全国)(%)	94.4	117.7	94.4

②年齢別人口の状況

計画店舗「利根川眺望レストラン」では50歳以上が占める割合が46.5%と高いことがわかる。



③将来人口の状況

計画店舗の足元の将来人口は減少傾向にあり、成功例よりも減少率が高い。前述の通り商圈人口も少ないため、広域から集客する必要がある。

3 佐原広域交流拠点における飲食施設展開の基本方針を確立する。
 ※成功事例検討から店舗展開のコンセプトや店舗規模等各スペックを基本方針として導き出す。

(1) 地域振興型飲食施設の基本方針
 (地場食材レストラン)

開発コンセプト 『地産地消型バイキングレストラン』

「食」をテーマに人（生産者と消費者）と物（生産物）を介して、ひとつの喜びを共有できるコミュニティの創造。

【キーワード】・安心、安全、健康を基本テーマ

- ・食の地域色の提案
- ・生産者の生産意欲や多品種への取り組みなど労働意欲の促進
- ・新業態店舗による立地創造（顧客開拓→商圈拡大→話題性→地域活性化）

【ターゲット】・40～60代

- ・前面道路の通過車両、及び、観光客等市外の、年齢層が比較的高い方をメインターゲットとする。

前面交通量は比較的多く、併設施設も多様であることから、道路通過車両、観光客の集客環境としては問題ないと考えられる。商圈内の人口の特徴として、家族世帯が多いが高齢化が進み、今後も人口は減少し続け、外食消費額も少ない。

また、成功事例のロードサイド店であるA店、C店を参考にすれば、メイン客層は商圈外客となる。当該店のメインターゲットとしては道路通過車両、観光客とし、地元住民はサブターゲットとする。店舗条件の設定は成功事例を参考とする。

スペック	地場食材レストラン	
開 店 日	平成22年4月	
店 舗 面 積 合 計 (① + ② + ③ + ④)	111.9坪 (370㎡)	100%
ホ ー ル 面 積 (①)	67.2坪 (222㎡)	60%
陳列・フードドリンク 等 面 (②)	16.8坪 (55.5㎡)	15%
厨 房 面 積 (③)	19.0坪 (62.9㎡)	17%
食 材 倉 庫 面 積 (④)	9.0坪 (29.6㎡)	8%
席 数	134席	1.2席/坪
ホ ー ル 人 員	19人 (内社員2人)	3.5坪/人 (社員率9.1%)
厨 房 人 員	19人 (内社員3人)	1.0坪/人 (社員率18.2%)
従 業 員 計	38人 (うち社員5人)	
環 境	ロードサイド立地	
開 発 コ ン セ プ ト	安心・味・地元産・旬・彩り・風土・器	
レ ス ト ラ ン の 特 長	<ul style="list-style-type: none"> ● 地元農家が作った旬の野菜を使い、化学調味料、添加物を使わない安心、安全で体に優しい料理をバイキング形式で提供する。 ● メニューは常時30～40種類を季節ごとに取り揃え、器にもこだわる。 	

スペック	地場食材レストラン
メ ニ ュ ー	【40～45種類】 主食・主菜・副菜・汁物スープ・デザート・飲料（健康茶）・野菜ジュース
客 単 価	昼 1,200円 夜 1,500円
タ ー ゲ ッ ト	メイン：市外からの観光客 (40～60代) サブ：地元住民
営 業 方 針	<ul style="list-style-type: none"> ● 毎月、新メニューを提案し、季節の変化に伴う旬の素材を使用したメニューを取り入れる。「丁寧」「手作り」「健康」のイメージを大切に、安心して安全な料理を演出する。 ● メニューは素材説明を明記する。今年度からは食品栄養表示（カロリー表示）の導入を計画している。 ● 店づくりについては地域の自然環境に溶け込むよう設計された木造とし、落ち着いたある店づくりを目指している。
事 業 成 立 の た め の 不 可 欠 要 件	<ul style="list-style-type: none"> ● コンセプトの明確化 ● 使用食材の品質向上、安定供給のための協議の場を設ける。

(2) 広域商圈高付加価値型飲食施設の基本方針
(利根川眺望レストラン)

開発コンセプト 『イタリアンをベースにしたフュージョン（融合）レストラン』

一般客・観光客・冠婚葬祭客など全ての顧客への対応ができ、オーナー流の発想や工夫による料理の「あそびごころ」を楽しみながら、「食」に関する文化やマナーを知ってもらう飲食施設。

【キーワード】・創作フュージョン（融合）料理

～イタリア料理をベースに日本料理・中華料理・フランス料理などの技法で
四季折々の食材を使ったレストラン～

- ・多目的型の店舗スタイル。
- ・時間消費型（時間を楽しむレストラン）。
- ・新業態店舗による立地創造（顧客開拓→商圈拡大→話題性）

【ターゲット】・40～60代

- ・市外及び県外からこの店を目的として訪れる、時間的にも金銭的にもゆとりのある、年齢が比較的高い富裕層をメインターゲットとする。

日中オープンしている本格イタリアン店は周辺にないため、目的性の高い業態としてオーナーシェフによる「高級イタリアンレストラン」と想定する。

客単価が高めであり、足元世帯の外食消費額が低いことから、広域から集客する必要がある。その店を訪れるようなサービス性の高いレストランであることが望ましい。成功事例から店舗スペックを以下のように設定した。

<スペック>

	利根川眺望レストラン	
開 店 日	平成22年4月	
店 舗 面 積 合 計 (①+②+③+④)	78.7坪 (260㎡)	100%
ホ ー ル 面 積 (①)	35.4坪 (117㎡)	45%
付 帯 施 設 面 積 (②)	26.0坪 (85.8㎡)	33%
厨 房 面 積 (③)	11.8坪 (39.0㎡)	15%
食 材 倉 庫 面 積 (④)	5.5坪 (18.2㎡)	7%
席 数	87席	1.1席/坪
ホ ー ル 人 員	14人 (うち社員3人)	3.4坪/人 (社員率23.5%)
厨 房 人 員	4人 (うち社員3人)	2.2坪/人 (社員率66.7%)
従 業 員 計	18人 (うち社員6人)	
環 境	利根川沿い	
開 発 コ ン セ プ ト	地場食材を利用した 本格的なイタリアンレストラン	
レ ス ト ラ ン の 特 長	利根川を眺めながら、オープンテラスで ゆっくりと食事を楽しめる。素材の味を 生かしたシンプルかつ奥の深い調理法 で提供する。	

	利根川眺望レストラン
メ ニ ュ ー	ランチ デイナー アラカルト
客 単 価	平日 2,500円 休日 2,600円
タ ー ゲ ッ ト	メイン：広域客 サブ：地元客 (40～60代)
営 業 方 針	地場食材や近海の海の幸を使用。季 節に合わせたメニューを用意し、旬 の味を楽しんで頂く。
事 業 成 立 の た め の 不 可 欠 要 件	●味、値段のバランス ●環境演出

4 事業性調査

佐原広域交流拠点に当てはめて成立条件を整理する

- ・売上予測
- ・投資額見積
- ・原価経費見積

整理された条件に基づき損益収支、資金収支、残高推移の財務シュミレーションを行い支払い可能家賃を計算する。

※地域振興型飲食施設（地場食材レストラン）、広域商圈高付加価値型飲食施設（利根川眺望レストラン）に分けて整理する

(1) 地域振興型飲食施設（地場食材レストラン）

①売上予測

成功事例から次のように求められる。

平日：1,200円×134席×満席率80%×回転率3.0×235日＝90,691千円/年

休日：1,500円×134席×満席率80%×回転率5.0×130日＝104,520千円/年

195,211千円

一方、売上が前面交通量に影響することから、前面交通量1台あたりの年間売上高により、当該店の年間売上高を算出する。

計画地に最も近い立地にある成功事例を参考とすると、当該店の年間売上高は約1.92億円と想定できる。

	成功事例店 イ	成功事例店 ロ	成功事例店 ハ
飲食店 年間売上高	264,000千円	64,164千円	58,300千円
前面道路12時間 交通量【平日】	34,588台	11,631台	5,681台
前面道路12時間 交通量【休日】	30,718台	11,262台	4,096台
交通量あたり年 間売上高【平日】	7.6千円	5.5千円	10.3千円
交通量あたり年 間売上高【休日】	8.6千円	5.7千円	14.2千円

平日：10.3千円/台×(235日/365日)×16,931台＝112,278千円/年
休日：14.2千円/台×(130日/365日)×15,755台＝79,681千円/年

合計 191,959千円

②投資額見積

事業費はA店を参考に
する。内装は地域色を出
すことから若干低め
の550千円/坪とする。

工期中金利を2.0%と
して想定し、資金調達は
金額を長期借入金(金利
3.0%)とした。

[事業費]

項目		地場食材レストラン
建設工事費	建物躯体	
	設備工事	
	内装工事	550千円/坪×111.9坪=61.5百万円
	什器備品	155千円/坪×111.9坪=17.3百万円
建設工事費		78.9百万円
関連事業費	設計管理費	内装・什器備品78.8百万円×5.0%=3.9百万円
	開業費	内装工事費61.5百万円×15.0%=9.2百万円
	仲介手数料	
	取得登録税	(内装・什器備品)
	工期中金利	78.8百万円×2.0%÷2=0.8百万円
関連事業費		14.0百万円
事業費計		92.9百万円
[資金需要・調達]		
資金需要計	事業費	92.9百万円
	預入保証金	
資金需要計		92.9百万円
資金調達計	手持ち資金	
	長期借入金	92.9百万円
	その他	
資金調達計		92.9百万円

③原価経費見積

原価経費見積では、
内装、関連事業費に対
する減価償却費は事業
費設定により算出され
た工事費用を再計算し
た。

[営業収入]

項目		地場食材レストラン	
収入計	平日収入	195,000千円/年	
	土休日収入		
収入計		195,000千円/年	
[損益計算]			
売上総利益	売上高	100%	
	売上原価	30%	
売上総利益		70%	
営業経費計	人件費	25.0%	
	水道光熱費	5.0%	
	その他営業経費	10.0%	
	賃借費		
	減価償却費	内装工事簿価×90%÷10年 什器備品簿価×90%÷5年	
	修繕維持費	建設工事費×6/1000	
	保険料	建設工事費×1/1000	
	公租公課	建設工事費×50%×14/1000	
	営業経費計		
	営業損益		
支払利息		長期借入金×3%	
経常損益			

④損益収支、資金収支、残高推移

売上高は1.92～1.95億円と推計されるので、1.95億円を基準に売上高が15%減(1.66億円)、30%減(1.37億円)となった場合の財務シミュレーションを行い、家賃負担力を検証する。

5年以内に地域振興型飲食施設が投資回収できることを前提として、下記条件に基づくそれぞれの財務シミュレーションを行う。

- A. 売上高×100%……売上高ポテンシャルを100%達成 = 売上高 195.0百万円
- B. 売上高×85%……売上高ポテンシャルを85%達成 = 売上高 165.8百万円
- C. 売上高×70%……売上高ポテンシャルを70%達成 = 売上高 136.5百万円

A. 売上高×100%

(単位：百万円)

	開業前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
損益	1 売上高		195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000
	2 売上原価		58.500	58.500	58.500	58.500	58.500	58.500	58.500	58.500	58.500
	3 売上総利益		136.500	136.500	136.500	136.500	136.500	136.500	136.500	136.500	136.500
	4 営業費・販売費		78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000	78.000
	5 運営収支(GOP)		58.500	58.500	58.500	58.500	58.500	58.500	58.500	58.500	58.500
	6 一般管理費		33.604	34.283	34.278	34.318	34.356	34.389	34.667	34.647	34.648
	7 減価償却費		10.194	10.194	10.194	10.194	10.194	6.520	6.520	6.520	6.520
	8 営業損益		14.701	14.023	14.028	13.988	13.950	17.591	17.313	17.333	17.332
収支	9 運用収入										
	10 営業外収入計										
	11 借入金利息(短期)		2.449	1.839	1.285	0.717	0.215				
	12 借入金利息(長期)										
	13 保証金利息										
	14 営業外費用計		2.449	1.839	1.285	0.717	0.215				
	15 経常損益		12.252	12.184	12.743	13.271	13.734	17.591	17.313	17.333	17.332
	16 法人税等		4.185	4.156	4.389	4.609	4.802	6.408	6.292	6.301	6.300
	17 特別償却・除却損										
	18 純損益		8.068	8.028	8.354	8.662	8.933	11.183	11.021	11.033	11.032
資金	19 経常損益累計		12.252	24.436	37.179	50.450	64.185	81.776	99.089	116.423	133.755
	20 純損益累計		8.068	16.095	24.449	33.111	42.044	53.227	64.248	75.281	86.313
	21 決算収支戻		22.447	18.193	18.781	19.076	19.320	19.309	17.425	17.561	17.551
	22 当期資金不足										
	23 運転資金繰入										
	24 投資等	92.855									
	25 借入金返済(短期)		92.855	70.408	52.215	33.433	14.357				
	26 借入金返済(長期)										
	27 保証金償還										
	28 負債返済・償還		92.855	70.408	52.215	33.433	14.357				
29 資金需要計	92.855	92.855	70.408	52.215	33.433	14.357					
残高推移	30 当期資金余剰		22.447	18.193	18.781	19.076	19.320	19.309	17.425	17.561	17.551
	31 自己資金										
	32 保証金										
	33 協力金										
	34 借入金(短期)	92.855	70.408	52.215	33.433	14.357					
	35 借入金(長期)										
	36 借入金計	92.855	70.408	52.215	33.433	14.357					
	37 資金調達計	92.855	92.855	70.408	52.215	33.433	19.320	19.309	17.425	17.561	17.551
	38 当期総合収支戻						4.962	24.271	41.696	59.257	76.808
	39 借入金残高(短期)	92.855	70.408	52.215	33.433	14.357					
40 借入金残高(長期)											
41 保証金残高											
42 運転資金残高											
43 期末余剰性預金残高						4.962	24.271	41.696	59.257	76.808	
44 投資回収額		18.262	36.484	55.032	73.888	93.015	110.718	128.259	145.811	163.363	
45 投資累計額	92.855	92.855	92.855	92.855	92.855	92.855	92.855	92.855	92.855	92.855	
46 投資回収率		0.197	0.393	0.593	0.796	1.002	1.192	1.381	1.570	1.759	

売上高ポテンシャルを100%達成した場合は、月坪当たりの支払可能家賃は24,203円となる。
 売上高が15%減となった場合は17,650円/月坪、
 30%減となった場合は11,171円/月坪となる。

		支払可能家賃 (円/月坪)
売上高	(A: 100%)	24,203
	(B: 85%)	17,650
	(C: 70%)	11,171

(2) 広域商圏高付加価値型飲食施設（利根川眺望レストラン）

①売上予測

成功事例から次のように求められる。

平日：2,500円×87席×満席率60%×回転率2.0×235日＝61,335千円/年

休日：2,600円×87席×満席率60%×回転率2.5×130日＝44,109千円/年

105,444千円

[事業費]

②投資額見積

D店の事業モデルを参考にした。

工期中金利を2.0%として想定し、資金調達は全額を長期借入金（金利3.0%）とした。

項目	利根川眺望レストラン
建物躯体	
設備工事	
内装工事	750千円/坪×78.7坪＝59.0百万円
什器備品	235千円/坪×78.7坪＝18.5百万円
建設工事費	77.5百万円
設計管理費	内装・什器備品77.5百万円×5.0%＝3.9百万円
開業費	内装工事費59.0百万円×15.0%＝8.9百万円
仲介手数料	
取得登録税	(内装・什器備品)
工期中金利	77.5百万円×2.0%÷2＝0.8百万円
関連事業費	13.6百万円
事業費計	91.0百万円
[資金需要・調達]	
事業費	91.0百万円
預入保証金	
資金需要計	91.0百万円
手持ち資金	
長期借入金	91.0百万円
その他	
資金調達計	91.0百万円

[営業収入]

③原価経費見積

原価経費見積では、内装、関連事業費に対する減価償却費は事業費設定により算出された工事費用を再計算する。

項目	利根川眺望レストラン
平日収入	
土休日収入	105,400千円/年
収入計	105,400千円/年
[損益計算]	
売上高	100%
売上原価	30%
売上総利益	70%
人件費	30.0%
水道光熱費	4.0%
その他営業経費	10.0%
賃借費	
減価償却費	内装工事簿価×90%÷10年 什器備品簿価×90%÷5年
修繕維持費	建設工事費×6/1000
保険料	建設工事費×1/1000
公租公課	建設工事費×50%×14/1000
営業経費計	
営業損益	
支払利息	長期借入金×3%
経常損益	

④損益収支、資金収支、残高推移

5年以内に地域振興型飲食施設が投資回収できることを前提として、下記条件に基づくそれぞれの財務シミュレーションを行う。

- A. 売上高×100%・・・売上高ポテンシャルを100%達成 = 売上高 105.4百万円
 B. 売上高×85%・・・売上高ポテンシャルを85%達成 = 売上高 89.6百万円
 C. 売上高×70%・・・売上高ポテンシャルを70%達成 = 売上高 73.8百万円

A. 売上高×100%

	開業前	1.000	2.000	3.000	4.000	5.000	6.000	7.000	8.000	9.000	10.000	
損益	1 売上高		105.400	105.400	105.400	105.400	105.400	105.400	105.400	105.400	105.400	
	2 売上原価		31.620	31.620	31.620	31.620	31.620	31.620	31.620	31.620	31.620	
	3 売上総利益		73.780	73.780	73.780	73.780	73.780	73.780	73.780	73.780	73.780	
	4 営業費・販売費		38.576	38.576	38.576	38.576	38.576	38.576	38.576	38.576	38.576	
	5 運営収支 (GOP)		35.204	35.204	35.204	35.204	35.204	35.204	35.204	35.204	35.204	
	6 一般管理費		10.985	11.621	11.618	11.658	11.695	11.728	12.022	12.001	12.003	12.003
	7 減価償却費		10.147	10.147	10.147	10.147	10.147	6.238	6.238	6.238	6.238	6.238
	8 営業損益		14.072	13.436	13.439	13.399	13.362	17.238	16.943	16.965	16.963	16.963
収支	9 運用収入											
	10 営業外収入計											
	11 借入金利息 (短期)		2.404	1.809	1.265	0.709	0.214					
	12 借入金利息 (長期)											
	13 保証金利息											
	14 営業外費用計		2.404	1.809	1.265	0.709	0.214					
	15 経常損益		11.668	11.627	12.173	12.690	13.148	17.238	16.943	16.965	16.963	16.963
	16 法人税等		3.941	3.924	4.152	4.367	4.557	6.261	6.138	6.147	6.146	6.146
	17 特別償却・除却損											
	18 純損益		7.727	7.703	8.021	8.323	8.590	10.977	10.805	10.818	10.817	10.817
資金	19 経常損益累計		11.668	23.295	35.468	48.158	61.305	78.543	95.487	112.452	129.415	146.378
	20 純損益累計		7.727	15.429	23.451	31.774	40.364	51.341	62.146	72.964	83.780	94.597
	21 決算収支戻		21.815	17.832	18.396	18.685	18.927	18.918	16.920	17.064	17.054	17.055
	22 当期資金不足											
	23 運転資金繰入											
	24 投資等	91.024										
	25 借入金返済 (短期)		91.024	69.210	51.378	32.982	14.297					
	26 借入金返済 (長期)											
	27 保証金償還											
	28 負債返済・償還		91.024	69.210	51.378	32.982	14.297					
29 資金需要計	91.024	91.024	69.210	51.378	32.982	14.297						
30 当期資金余剰		21.815	17.832	18.396	18.685	18.927	18.918	16.920	17.064	17.054	17.055	
収支	31 自己資金											
	32 保証金											
	33 協力金											
	34 借入金 (短期)	91.024	69.210	51.378	32.982	14.297						
	35 借入金 (長期)											
	36 借入金計	91.024	69.210	51.378	32.982	14.297						
	37 資金調達計	91.024	91.024	69.210	51.378	32.982	18.927	18.918	16.920	17.064	17.054	17.055
	38 当期総合収支戻						4.630	23.548	40.469	57.533	74.587	91.641
残高推移	39 借入金残高 (短期)	91.024	69.210	51.378	32.982	14.297						
	40 借入金残高 (長期)											
	41 保証金残高											
	42 運転資金残高											
	43 期末余剰性預金残高						4.630	23.548	40.469	57.533	74.587	91.641
	44 投資回収額		17.873	35.723	53.891	72.360	91.097	108.312	125.355	142.410	159.465	176.519
	45 投資累計額	91.024	91.024	91.024	91.024	91.024	91.024	91.024	91.024	91.024	91.024	91.024
	46 投資回収率		0.196	0.392	0.592	0.795	1.001	1.190	1.377	1.565	1.752	1.939

売上高ポテンシャルを100%達成した場合の月坪当たりの支払可能家賃は10,483円であり、「地場食材レストラン」と比較すると約4割水準である。
 売上高が15%減となった場合は4,871円/月坪、30%減となった場合は5年で回収できないが、6年で回収する場合は4,447円/月坪となる。

		支払可能家賃 (円/月坪)
売上高	(A: 100%)	10,483
	(B: 85%)	4,871
	(C: 70%)	4,447