

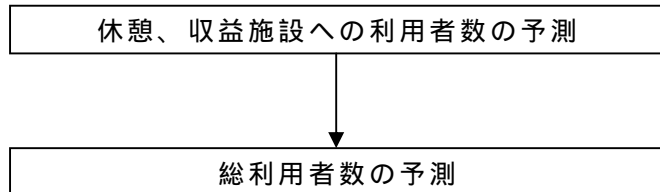
資料3 修正

4-8 損益分岐点の予測

本節では、運営管理における利用者数と営業利益のバランスを把握するため、活性化拠点施設の運営に係る損益分岐点を予測する。

4-8-1 利用者数の予測

次の手法により、予測される利用者数を設定する。



休憩、収益施設への利用者数の予測

< 条件 > ・ 前面交通量と立寄率より、平日、休日別に年間利用者数を予測

表 4-8-1 平日年間利用者数（ケース1）

	国道108号				備考
	乗用車	小型貨物	バス	普通貨物	
前面交通量(台/12h)	9,587				H22道路交通センサスより
車種別前面交通量(台/12h)	6,900	1,522	56	1,109	
営業時間内の交通量(台/9h)	5,175	1,141	42	832	平日10:00～19:00(9時間)に換算
立寄率	0.167	0.167	0.167	0.208	NEXCO休憩施設設計要領(H17.10)立寄率(平均15km間隔) 立寄台数(台/日)÷計画交通量(台/日)
立寄台数(台/日)	863	190	7	173	交通量×立寄率
車種別乗車人数(人/台)	1.30	1.18	13.59	1.31	H22道路交通センサスより 乗用車:1.30、小型貨物:1.18、バス:13.59、普通貨物:1.31
立寄人数	1,121	224	95	227	
立寄人数計(人/日)	1,668				
年間立寄人数計(人/日)	435,338				年間平日日数365-2×52=261日

年間立寄人数計は小数点第1位を四捨五入している（算出過程での端数処理はしていない）。

表 4-8-2 休日年間利用者数（ケース1）

	国道108号				備考
	小型車	小型貨物	バス	普通貨物	
前面交通量(台/12h)	8,609				H22道路交通センサス平日交通量にH17センサス昼間平休率0.898を乗じた。
車種別前面交通量(台/12h)	6,196	1,366	50	996	12h交通量に平日車種別比率を乗じた。
営業時間内の交通量(台/9h)	4,647	1,025	38	747	平日10:00～19:00(9時間)に換算
立寄率	0.167	0.167	0.167	0.208	NEXCO休憩施設設計要領(H17.10)立寄率(平均15km間隔) 立寄台数(台/日)÷計画交通量(台/日)
立寄台数(台/日)	775	171	6	156	交通量×立寄率
車種別乗車人数(人/台)	1.30	1.18	13.59	1.31	H22道路交通センサスより 乗用車:1.30、小型貨物:1.18、バス:13.59、普通貨物:1.31
立寄人数	1,007	202	86	204	
立寄人数計(人/日)	1,498				
年間立寄人数計(人/日)	155,774				年間休日日数2×52=104日

年間立寄人数計は小数点第1位を四捨五入している（算出過程での端数処理はしていない）。

ケース 2 では、以下の点を考慮し、休日における立寄率及び車種別乗車人数に花野果市場における平日利用者及び休日利用者の比率（1.41 倍）を参考に、年間利用者数を予測

- ・ 国道 108 号の特徴として、平日交通量よりも休日交通量が少ない。
- ・ 類似施設では、一般的に休日利用者が多い。
- ・ 休日のレジャー行動としては、複数人での行動が考えられる。
- ・ 活性化拠点施設を目的地化することで、前面交通量の変化が予測される。

表 4-8-3 平日年間利用者数（ケース 2）

	国道108号				備考
	乗用車	小型貨物	バス	普通貨物	
前面交通量(台/12h)	9,587				H22道路交通センサスより
車種別前面交通量(台/12h)	6,900	1,522	56	1,109	
営業時間内の交通量(台/9h)	5,175	1,141	42	832	平日10:00～19:00(9時間)に換算
立寄率	0.167	0.167	0.167	0.208	NEXCO休憩施設設計要領（H17.10）立寄率（平均15km間隔） 立寄台数(台/日)÷計画交通量(台/日)
立寄台数(台/日)	863	190	7	173	交通量×立寄率
車種別乗車人数(人/台)	1.30	1.18	13.59	1.31	H22道路交通センサスより 乗用車:1.30、小型貨物:1.18、バス:13.59、普通貨物:1.31
立寄人数	1,121	224	95	227	
立寄人数計(人/日)	1,668				
年間立寄人数計(人/日)	435,338				年間平日日数365-2×52=261日

年間立寄人数計は小数点第 1 位を四捨五入している（算出過程での端数処理はしていない）。

表 4-8-4 休日年間利用者数（ケース 2）

	国道108号				備考
	小型車	小型貨物	バス	普通貨物	
前面交通量(台/12h)	8,609				H22道路交通センサス平日交通量にH17センサス昼間平休率 0.898を乗じた。
車種別前面交通量(台/12h)	6,196	1,366	50	996	12h交通量に平日車種別比率を乗じた。
営業時間内の交通量(台/9h)	4,647	1,025	38	747	平日10:00～19:00(9時間)に換算
立寄率	0.234	0.167	0.167	0.208	ケース 1 に1.40を乗じる
立寄台数(台/日)	1,087	171	6	156	交通量×立寄率
車種別乗車人数(人/台)	1.82	1.18	13.59	1.31	ケース 1 に1.40を乗じる
立寄人数	1,979	202	86	204	
立寄人数計(人/日)	2,470				
年間立寄人数計(人/日)	256,893				年間休日日数2×52=104日

年間立寄人数計は小数点第 1 位を四捨五入している（算出過程での端数処理はしていない）。

総利用者数の予測と設定

総利用者数は、下表のとおり予測される。

活性化拠点施設が目的地化することが予想されるとともに、レジャー行動においては、一般的に休日の利用者が多く想定されることから、ケース 2 を用いて損益分岐点を予測する。

表 4-8-5 総利用者数の予測

区分	平日利用者数	休日利用者数	年間利用者数
ケース 1	43.5万人 (日平均/1,668人)	15.6万人 (日平均/1,498人)	59.1万人
ケース 2	43.5万人 (日平均/1,668人)	25.6万人 (日平均/2,470人)	69.1万人

4-8-2 営業利益の算出手法

営業利益の算出条件、算出ケースを次に示す。

・営業利益の算出

営業利益の対象とする管理区分

対象とする管理区分は、下図のとおりとする。

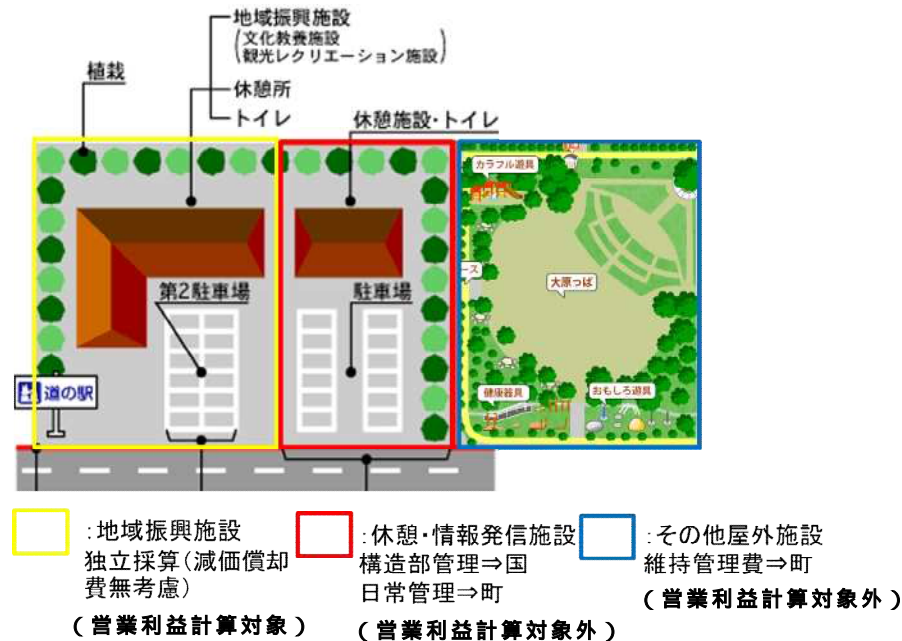


図 4-8-6 管理区分図

利用者数

予測される利用者数を採用：69.1万人/年

算出諸元

売上高 = 年間総利用者 × 購買率 × 客単価

- ・収益施設別に売上高を算出する。
- ・収益施設別の購買比率については、近傍の類似道の駅の実績を参考に設定した。
- ・客単価は、「農林水産政策研究第16号(2009)」、「日本金融公庫」の文献より設定する。

売上総利益

- ・会議室、体験農園等の利用料やイベント収入、自動販売機収入は除く。
- ・各施設の管理運営方式及び手数料等の率設定
 - 農産物直売：委託販売(手数料：10%)
 - 物産品販売：委託販売(手数料：20%)
 - 飲食提供：直営(飲食の売上から食材原価40%を除く。)

販売費及び一般管理費：事例をもとに設定

人件費、広告宣伝費、通信費、交通費、清掃費、委託費、保険料等
 なお、施設使用料は考慮しない。

4-8-3 営業利益の算出

(1) 営業利益の算出

売上高の算出

売上高の算出手法は、下表のとおりである。

表 4-8-7 売上高の算出方法

収益施設	売上高の算定方法
	(利用者数 × 購買率 × 客単価 (1))
直売施設	利用者数の約25%が消費するものと想定
物販施設	利用者数の約50%が消費するものと想定
飲食施設	利用者数の約15%が消費するものと想定
軽食施設	利用者数の約10%が消費するものと想定

複数施設の利用(同一人が直売施設や飲食施設など、複数の施設で消費行動をとるケース)は、それぞれ1件として算出した。

算出した売上高は、下表のとおりである。

表 4-8-8 利用者数のケース別の売上高

利用者数	69.1万人	
収益項目	金額	算定方法 1
	(千円)	(客単価 × 利用者数)
直売施設	181,388	利用者数の約25%が消費 1,050円/人 × 69.1万人 × 0.25
物販施設	362,775	利用者数の約50%が消費 1,050円/人 × 69.1万人 × 0.5
飲食施設	98,468	利用者数の約15%が消費 950円/人 × 69.1万人 × 0.15
軽食施設	40,769	利用者数の約10%が消費 590円/人 × 69.1万人 × 0.1
総売上高	683,399千円	

1 : 算出された金額は小数点第1位を四捨五入している。

2 : 「農産物直売所の経済分析(農林水産政策研究第16号(2009))」によると、購入1回当たり販売金額は1,056円、「外食に関する消費者意識と飲食店の経営実態調査(H25)日本金融公庫」によると、飲食(平日昼、郊外幹線道路沿い)の平均客単価は947円、中食(昼食(惣菜、弁当、調理パン))の平均支出額は597円

売上総利益の算出

< 条件 > ・ 各施設の管理運営方式及び手数料等の率設定

農産物直売：委託販売（手数料：10％）

物産品販売：委託販売（手数料：20％）

飲食提供：直営（食材原価：40％）

算出した売上総利益を下表に示す。

表 4-8-9 売上総利益の算出

科目	金額(千円)	備考
	69.1万人	
売上高(A)	683,399	
直売施設	181,388	直販売
物販施設	362,775	
飲食施設	98,468	
軽食施設	40,769	
売上原価(B)	509,163	
直売施設	163,249	売上×90％(手数料10％)
物販施設	290,220	売上×80％(手数料20％)
飲食施設	39,387	食材原価40％
軽食施設	16,308	食材原価40％
売上総利益(A-B)	174,236	

算出された金額は小数点第1位を四捨五入している。

販売費及び一般管理費の算出

< 条件 > ・ 販売費及び一般管理費は全て固定費として算出する。

・ 原単位は、類似する道の駅から算出する。

販売費及び一般管理費の算出方法を、下表に示す。

表 4-8-10 販売費及び一般管理費の算出

科目	内容
	算定方法
人件費	要員計画による
広告宣伝費	270千円×12か月(類似道の駅の実績値を参考)
通信費・交通費	人件費×7.5%(類似道の駅の実績値を参考)
業務委託費	9.5千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)
保険料	2千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)
水道光熱費	13千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)
備品・消耗品費	人件費×12.5%(類似道の駅の実績値を参考)
その他の費用	570千円×12か月(類似道の駅の実績値を参考)

人件費の要員計画を下表に示す。

表 4-8-11 人件費の要員計画

施設名	職務	要員 (人)	一人当たり 年間給与 (千円)	法定福利費 (15.78%)	年間人件費 (千円)	備考
直売施設	店舗責任者(店長)	1	5,000	789	28,127	正社員
	販売員	8	2,792			パート社員 時給850円×1日9時間×年365日 要員数は1日勤務換算人員
物販施設	店舗責任者	1	5,000	789	16,958	正社員
	販売員	4	2,792			パート社員 要員数は8時間勤務換算人員 時給850円×1日9時間×年365日 要員数は1日勤務換算人員
飲食施設	店舗責任者	2	4,000	631	20,431	正社員
	販売員	4	2,792			パート社員 要員数は8時間勤務換算人員 時給850円×1日9時間×年365日 常時4名体制(厨房2名、フロア2名)
軽食施設	店舗責任者	1	4,000	631	15,800	正社員
	販売員	4	2,792			パート社員 時給850円×1日9時間×年365日 常時4名体制 (パン、弁当・惣菜、ソフトクリーム・ジュース) 要員数は1日勤務換算人員
総務部	駅長	1	6,000	947	19,534	正社員
	総務部長	1	4,000	631		正社員
	事務員	4	1,989			パート社員 時給850円×1日9時間×年260日 (週休2日) 要員数は1日勤務換算人員
計		31			100,851	
一人あたりの人件費					3,253	(年間人件費計÷要員計)

パート含む 1名当たりの平均給与約 320 万円

算出した販売費及び一般管理費を下表に示す。

表 4-8-12 販売費及び一般管理費の算出

科目	金額(千円)	備考
	69.1万人	
販売費及び一般管理費(C)	192,130	
人件費	100,851	要員計画による
広告宣伝費	3,240	270千円×12か月(類似道の駅の実績値を参考)
通信費・交通費	7,564	人件費×7.5%(類似道の駅の実績値を参考)
業務委託費	23,665	9.5千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)
保険料	4,982	2千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)
水道光熱費	32,383	13千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)
備品・消耗品費	12,606	人件費×12.5%(類似道の駅の実績値を参考)
その他の費用	6,840	570千円×12か月(類似道の駅の実績値を参考)
営業利益(A-B-C)	-17,895	

算出された金額は小数点第1位を四捨五入している

面積：2,491 ㎡

営業利益の計算

表 4-8-13 営業利益の算出

科目	金額(千円)
利用者数	69.1万人
売上高(千円)	683,399
売上総利益(千円)	174,236
販売費及び一般管理費(千円)	192,130
営業利益(千円)	-17,895

ケーススタディ

上記において、農産物直売の販売手数料を10%、物産品販売の販売手数料を20%とした場合では、営業利益がマイナスになってしまうため、販売手数料率を変えてケーススタディを行った。

なお、町内農家からの出荷量を花野果市場と同程度に確保できるよう、農産物直売の販売手数料を花野果市場と同様の10%とする。

表 4-8-14 ケース毎の営業利益の算出

			年間利用者数(人)
ケース 売上総利益の (千円)	売上原価 (直売施設)	売上原価 (物販施設)	69.1万人
	10% (90%)	20% (80%)	-17,895 ← ケース1の営業利益
		25% (75%)	244 ← ケース2の営業利益
		30% (70%)	18,383 ← ケース3の営業利益

4-8-4 損益分岐点の算出

上記 の 3 ケースについて算出した損益分岐点は次のとおり。

- ・ ケース 1：損益分岐点の売上高 7.5 億円、必要な利用者数約 76 万人 / 年
- ・ ケース 2：損益分岐点の売上高 6.8 億円、必要な利用者数約 69 万人 / 年
- ・ ケース 3：損益分岐点の売上高 6.2 億円、必要な利用者数約 63 万人 / 年

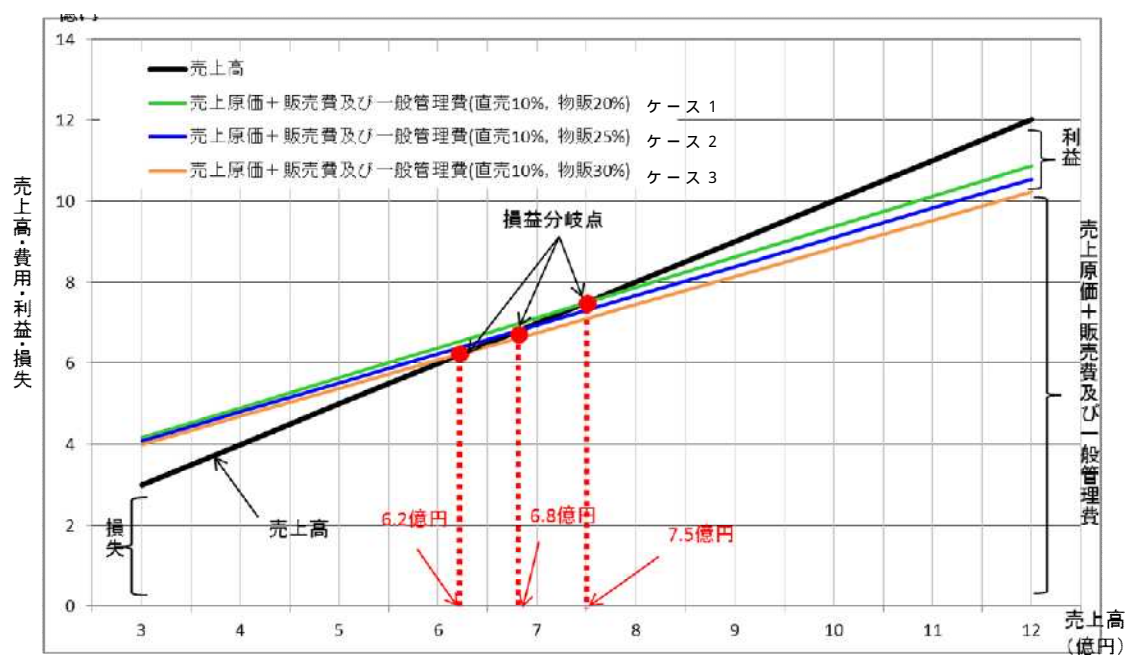


図 4-8-15 損益分岐点表示図

4-8-5 その他（休憩・情報発信施設、屋外施設（公園等）の維持管理費）

道路管理者が整備・維持管理する事が想定される休憩施設、情報発信施設に関する維持管理費を概算する。下表に示すとおり、年間約 1,100 万円と想定される。

表 4-8-16 休憩・情報発信施設の維持管理費

科目	金額(千円)	備考
販売費及び一般管理費(C)	11,466	
業務委託費	4,446	9.5千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)
保険料	936	2千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)
水道光熱費	6,084	13千円/㎡(類似道の駅の実績値を参考)

算出された金額は小数点第 1 位を四捨五入している。

面積：12,390 ㎡

町が整備・維持管理する屋外施設（公園等）に関する維持管理費を概算する。下表に示すとおり、年間約 1,800 万円と想定される。

表 4-8-17 屋外施設（公園）の維持管理費

科目	金額(千円)	備考
販売費及び一般管理費(C)	18,585	
業務委託費	18,585	1.5千円/㎡(他事例の実績による)

算出された金額は小数点第 1 位を四捨五入している。

面積：468 ㎡

(1) 損益計画表

(2) 目標利用者数と目標売上高の設定