

行田市産業交流拠点における収支計画

1. 収支の算定エリアについて

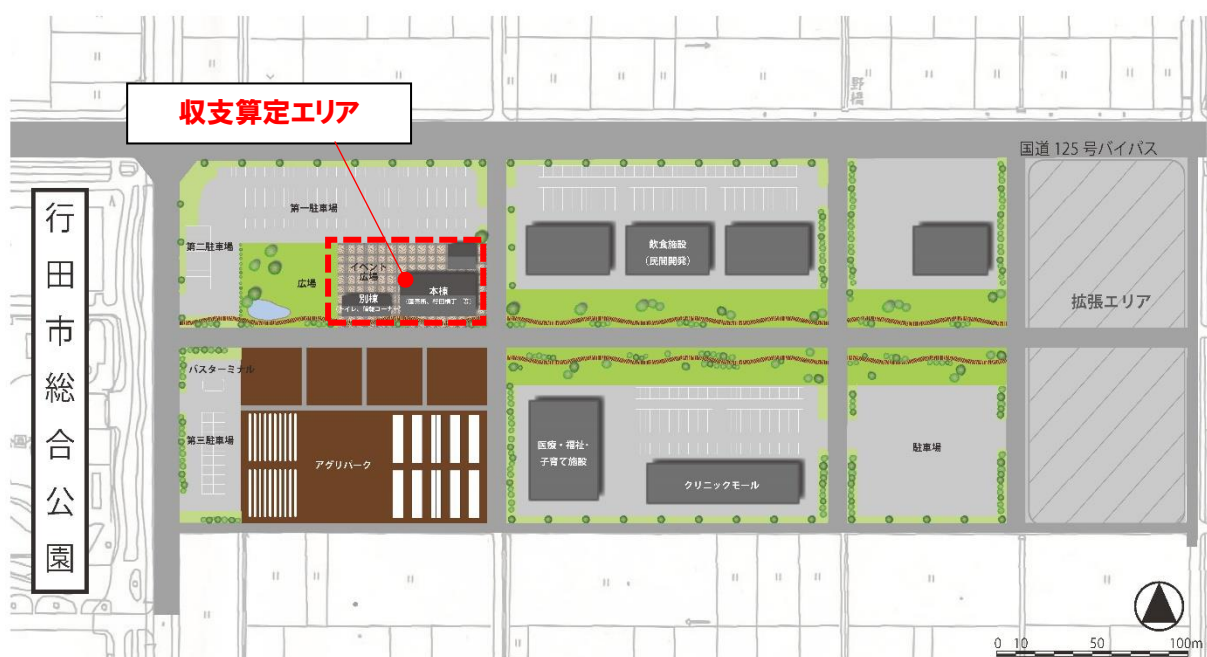
(1) 収支の算定エリアの前提条件

- ・行田市産業交流拠点は、ウェルカムエリア・カルチャー&コミュニティエリア・賑わいエリアと、アグリパークや、医療・福祉施設（クリニックモールや子育て支援施設など）、バスターミナルなどを合わせた、約 83,000 ㎡におよぶ“行田のいいところまると発信拠点”をコンセプトとしています。
- ・各開発や運営に関して、国や県などの各種補助金、民間資本を活用し、産業交流拠点全体での事業収支がプラスとなることを目指します。
- ・商業施設については、ロードサイド型商業施設の誘致も想定しており、賃料収入等で黒字となることを見込んでいます。
- ・公共的な機能部分や農産物直売所、農家レストラン、アグリパーク、福祉施設等は、地域の人達と協調する地域振興が目的であり、運営収支においては、管理運営事業者の負担や行政の協力（各種補助金など）も考慮します。

(2) 収支の算定エリア

- ・前述の前提条件のもと、収支の算定は公共での整備も考えられる賑わいエリア（農産物直売所、農家レストラン、一坪ショップ、テイクアウトコーナーなど）のみ算出することとします。
- ・他の施設については、民間整備を想定していることから算出しないものとします。

■収支の算定エリア図



2. 収支計画の概要

■前提条件

- ・『農家レストラン』は、施設管理者（指定管理者または民間事業者）の直営で、地元の人達による“行田の味”を振舞う食堂として想定します。
- ・『行田横丁（一坪ショップ等）』は、行田の特色を活かしたミニ店舗を地元の人達が出店することを想定します。また、地元参入を促すため低賃料とし、行政の協力体制も含め検討します。
- ・各イベントについて、毎週土日開催、週2日で約50万円の売上を想定します。
また、市内ですすでに行われているイベントやお祭りとの連携も想定が可能となります。
さらに、毎週イベントを行う事によって、「行けば何かしている」と印象づけることにより、来客が増え、施設全体が賑わい、各店舗の売上があがると予想できます。
- ・『多目的室』の賃借について、1室を半日単位で6割稼働として想定します。
しかし、周辺に貸室のある公民館等がある場合、収入が下がることが想定されます。
- ・本収支計画は、大手事業者の出店ではないため、売上予測を低く想定します。
- ・支出における維持管理費は概算のため、事務費や委託業務費などは下がる可能性もあります。一方で人件費は増える可能性があります。また、賃料や減価償却費は除きます。

以上の前提条件を踏まえ、平面計画図の3タイプ（A・B・C）別に検討を行います。

3. パターン別の収支計画

(1) パターン1の収支計画

・パターン1は、農産物直売所を中心に直営ショップ1店のパターンとして、事業収支を算出します。

■事業収支（タイプA）

【単位：千円】

	条件	根拠	売上	率	純利益	コメント	
収入	農産物直売所	・生産者や売場の管理は指定管理者が行う。 ・売上から歩合で収入を得る。	・160㎡を直売所とした場合、日商30万円×350日→1億500万円。 ・1億500万円÷(1000円/直売所平均客単価)÷350日→300人/1日購買客数予測となる。	105,000	(歩合)15%	15,750	・通常売上予測は坪単価でなく、日商で想定(面積はあまり関係ない)。一般的に売れている直売所の売上は2~数億円。それより少なめに見積もった。
	行田横丁(ショップ)	・地元事業者を中心としたテナント。 ・売上から歩合で収入を得る。	・月坪売上30万円×5坪(平均)×12ヶ月=1800万円。1800万円×9店舗=1億6200万円 ・管理者に払うテナント料(歩合)は地元事業者対象の為、15%と想定。 1億6200万円×15%=2430万円	162,000	(歩合)15%	24,300	・各地元出店者の純利益は粗利35%で、1800万円×35%=月630万円と予想される。
	行田横丁(直営ショップ)	・管理者の直営。	・直営店舗なので、他の事業者ショップより高めの年間売上2000万円を想定。 (月坪売上33.3万円)	20,000	(粗利)35%	7,000	
	テイクアウト	・管理者の直営。	・他施設を参考、少なめの想定(10万円/日売上)10万円×350日=3500万円。	35,000	(粗利)60%	21,000	・扱いメニューにより売上及び利益率は変化する。 ・テイクアウトの原価率を低く考え、利益率60%と想定。
	イベント収入	・イベント収入は未知数であるため、総売上には売上ではなく、手数料で加算。	・土日売上50万円×50週×12%(手数料)=300万円			3,000	
	多目的室使用料		・500円/h×4時間×350日×60%(稼働率)=42万円			420	
	計			322,000		71,470	
支出	賃料						
	人件費(管理)	・社員4人+パート7.5人分想定	・社員4人(館長、総務、物販・テイクアウト担当、広報他担当):350万円×4人=1,400万円 ・パートは、ならして常時3人:3人×時給900円×8時間×350日=756万円 →1人年間100万円として、約7.5人(主にテイクアウトと直営ショップ運営) ・1400万円+756万円=2156万円			21,560	
	※直売所管理人員費	・パート2人分想定	・2人×時給900円×8時間×350日=504万円			5,040	・直売所人件費として、パート2人分(504万円)を追加する。 ・前パターン同様、管理側に1名、直売所に1~2名程度、人手が少なめ。
	福利厚生費	・人件費×15%	・(人件費2156万円+直売所人件費504万円)×15%=399万円			3,990	
	販促費	・年間売上×1.2%	・年間売上3億2200万円×1.2%=386万4千円			3,864	
	消耗品費	・事務用品、包材関連、他。 ・直営が物販のみのため、月80万円想定。	・月80万円×12ヶ月=960万円			9,600	
	維持管理費					(計25,500)	・他道の駅などの事例による概算。
	水道光熱費		・月50万円×12ヶ月=600万円			6,000	
	委託業務費	・警備、館内外清掃、外構、植栽、他。	・月100万円×12ヶ月=1200万円			12,000	・管理維持費の各項目や想定額に関しては、他地域道の駅事例などによる概算であるため、若干の増減はあり、管理作業や業務委託先を検討することで、500万円程度の減少は考えられる。
	空調管理費					1,000	しかし、上記に述べたように人件費が不足気味であり、その他、出張などの旅費交通費や会議費、通信費(販促費と別)、車両維持費、交際費関連等々入っていない項目もあり、トータル額としては少なめになると思われる。
	ゴミ処理					1,500	
	修繕費					1,000	
	各種税金(事業税他)					3,000	
保険関連					1,000		
減価償却費(内装・設備)						※支出には、賃料(市へ支払い)や内装、設備などの減価償却費は入っていない。	
計					69,554		
収支計					1,916		

※直売所にすることで、売上は上がるが手数料ではレストランの粗利と大差ない。

(2) パターン2の収支計画

・パターン2は、農家レストランを中心としたパターンとして、事業収支を算出します。

■事業収支(タイプB)

【単位：千円】

		条件	根拠	売上	率	純利益	コメント
収入	行田横丁(レストラン)	・農家レストラン型で、管理者が直営し地元の女性達が働くことを想定。 ・45坪中客席70%、31.5坪、席数1.5~2席/坪→50席数として想定。 ・営業時間11:00~17:00or18:00の昼間のみの営業。	・50席×0.7(占有率)×2.5回転×1000円(客単価)×350日=3062万5千円 ・2.5回転→11:00~14:00のランチ時、2回転、その後夕方まで0.5回転と想定。	30,625	(粗利)50%	15,312	・テナントの場合は、賃料は売上の約15~20%、または月坪1万円程度になる。
	行田横丁(ショップ)	・地元事業者を中心としたテナント。 ・売上から歩合で収入を得る。	・月坪売上30万円×5坪(平均)×12ヶ月=1800万円。1800万円×10店舗=1億8000万円 ・管理者に払うテナント料(歩合)は地元事業者対象の為、15%と想定。 1億8000万円×15%=2700万円	180,000	(歩合)15%	27,000	・各地元出店者の純利益は粗利35%で、1800万円×35%=月630万円と予想される。
	テイクアウト	・管理者の直営。	・他施設を参考、少なめの想定(10万円/日売上)10万円×350日=3500万円。	35,000	(粗利)60%	21,000	・扱いメニューにより売上及び利益率は変化する。 ・テイクアウトの原価率を低く考え、利益率60%と想定。
	イベント収入	・イベント収入は未知数であるため、総売上には売上ではなく、手数料で加算。	・土日売上50万円×50週×12%(手数料)=300万円			3,000	
	多目的室使用料		・500円/h×4時間×350日×60%(稼働率)=42万円			420	
	計				245,625		66,732
支出	賃料						
	人件費(管理)	・社員4人+パート5人想定	・社員4人(館長、総務、物販・テイクアウト担当、広報他担当)、350万円×4人=1,400万円 ・パートは、ならして常時2人、2人×時給900円×8時間×350日=504万円 →1人年間100万円として、約5人(主にテイクアウト運営)			19,040	・人件費の6人(常時)は、館の管理作業なども考えると、人数的に少なめ。 (テイクアウトに2人は必要となるため、実質、管理や事務対応に3.5~4人となる)
	※レストラン人件費	・直営として、人件費は売上の20%で想定	・レストラン売上3062万5千円×20%=612万5千円			6,125	
	福利厚生費	・人件費×15%	・(人件費1904万円+レストラン人件費612万5千円)×15%=377万4750円			3,774	
	販促費	・年間売上×1.2%	・年間売上2億4562万5千円×1.2%=294万7500円			2,947	
	消耗品費	・事務用品、包材関連、他。 ・直営がレストランのみのため、月80万円想定。	・月80万円×12ヶ月=960万円			9,600	
	維持管理費					(計25,500)	・他道の駅などの事例による概算。
	水道光熱費		・月50万円×12ヶ月=600万円			6,000	
	委託業務費	・警備、館内外清掃、外構、植栽、他。	・月100万円×12ヶ月=1200万円			12,000	・管理維持費の各項目や想定額に関しては、他地域道の駅事例などによる概算であるため、若干の増減はあり、管理作業や業務委託先を検討することで、500万円程度の減少は考えられる。
	空調管理費					1,000	が、上記に述べたように人件費が不足気味であり、その他、出張などの旅費交通費や会議費、通信費(販促費と別)、車両維持費、交際費関連等々入っていない項目もあり、トータル額としては少なめになると思われる。
	ゴミ処理					1,500	※行田市内の他の公共施設などの事例があれば、見直し可。
	修繕費					1,000	
	各種税金(事業税他)					3,000	
	保険関連					1,000	
減価償却費(内装・設備)							
計						66,986	※支出には、賃料(市へ支払い)や内装、設備などの減価償却費は入っていない。
収支計						-254	

(3) パターン3の収支計画

・パターン3は、農家レストランを中心に、直営ショップ1店のパターンとして、事業収支を算出します。

■事業収支（タイプB）

【単位：千円】

		条件	根拠	売上	率	純利益	コメント
収入	行田横丁(レストラン)	・農家レストラン型で、管理者が直営し地元の女性達が働くことを想定。 ・45坪中客席70%、31.5坪、席数1.5~2席/坪→50席数として想定。 ・営業時間11:00~17:00or18:00の昼間のみ営業。	・50席×0.7(占有率)×2.5回転×1000円(客単価)×350日=3062万5千円 ・2.5回転→11:00~14:00のランチ時、2回転、その後夕方まで0.5回転と想定。	30,625	(粗利)50%	15,312	・テナントの場合は、賃料は売上の約15~20%、または月坪1万円程度になる。
	行田横丁(ショップ)	・地元事業者を中心としたテナント。 ・売上から歩合で収入を得る。	・月坪売上30万円×5坪(平均)×12ヶ月=1800万円。1800万円×9店舗=1億6200万円 ・管理者に払うテナント料(歩合)は地元事業者対象の為、15%と想定。 1億6200万円×15%=2430万円	162,000	(歩合)15%	24,300	・各地元出店者の純利益は粗利35%で、1800万円×35%=月630万円と予想される。
	行田横丁(ショップ直営)	・管理者の直営。	・直営店舗なので、他の事業者ショップより高めの年間売上2000万円を想定。 (月坪売上33.3万円)	20,000	(粗利)35%	7,000	
	テイクアウト	・管理者の直営。	・他施設を参考、少なめの想定(10万円/日売上)10万円×350日=3500万円。	35,000	(粗利)60%	21,000	・扱いメニューにより売上及び利益率は変化する。 ・テイクアウトの原価率を低く考え、利益率60%と想定。
	イベント収入	・イベント収入は未知数であるため、総売上には売上ではなく、手数料で加算。	・土日売上50万円×50週×12%(手数料)=300万円			3,000	
	多目的室使用料		・500円/h×4時間×350日×60%(稼働率)=42万円			420	
	計			247,625		71,032	
支出	賃料						
	人件費(管理)	・社員4人+パート7.5人想定	・社員4人(館長、総務、物販・テイクアウト担当、広報他担当):350万円×4人=1,400万円 ・パートは、ならして常時3人:3人×時給900円×8時間×350日=756万円 →1人年間100万円として、約7.5人(主にテイクアウトと直営ショップ運営)			21,560	・前パターン同様、管理側に1名、レストランに1名程度、人員を少なく想定。
	※レストラン人件費	・直営として、人件費は売上の20%で想定	・レストラン売上3062万5千円×20%=612万5千円			6,125	
	福利厚生費	・人件費×15%	・(人件費2156万円+レストラン人件費612万5千円)×15%=415万2750円			4,152	
	販促費	・年間売上×1.2%	・年間売上2億4762万5千円×1.2%=297万1500円			2,971	
	消耗品費	・事務用品、包材関連、他。 ・直営がレストランと物販となるため、月100万円想定。	・月100万円×12ヶ月=1200万円			12,000	
	維持管理費					(計25,500)	・他道の駅などの事例による概算。
	水道光熱費		・月50万円×12ヶ月=600万円			6,000	・管理維持費の各項目や想定額に関しては、他地域道の駅事例などによる概算であるため、若干の増減はあり、管理作業や業務委託先を検討することで、500万円程度の減少は考えられる。 が、上記に述べたように人件費が不足気味であり、その他、出張などの旅費交通費や会議費、通信費(販促費と別)、車両維持費、交際費関連等々入っていない項目もあり、トータル額としては少なめになると思われる。 ※行田市内の他の公共施設などの事例があれば、見直し可。
	委託業務費	・警備、館内外清掃、外構、植栽、他。	・月100万円×12ヶ月=1200万円			12,000	
	空調管理費					1,000	
	ゴミ処理					1,500	
	修繕費					1,000	
	各種税金(事業税他)					3,000	
保険関連					1,000		
減価償却費(内装・設備)						※支出には、賃料(市へ支払い)や内装、設備などの減価償却費は入っていない。	
計					72,308		
収支計						-1,276	

(4) パターン4の収支計画

・パターン4は、パターン3をベースとし、レストラン営業を夜間までとしたパターンとして、事業収支を算出します。

■事業収支 (タイプB)

【単位：千円】

総売上		条件	根拠	売上	率	純利益	コメント
収入	行田横丁(レストラン)	・農家レストラン型で、管理者が直営し地元の女性達が働くことを想定。 ・45坪中客席70%、31.5坪、席数1.5~2席/坪→50席数として想定。 ・営業時間11:00~21:00or22:00のランチ~ディナータイムまで営業。	・50席×0.7(占有率)×4.5回転×1000円(客単価)×350日=5512万5千円。 ・昼間のみ営業(2.5回転)に、ディナータイム分2回転追加の4.5回転。	55,125	(粗利)50%	27,562	・営業時間11:00~17:00or18:00の昼間のみ営業の場合、2.5回転 →11:00~14:00のランチ時、2回転、その後夕方まで0.5回転
	行田横丁(ショップ)	・地元事業者を中心としたテナント。 ・売上から歩合で収入を得る。	・月坪売上30万円×5坪(平均)×12ヶ月=1800万円。1800万円×9店舗=1億6200万円 ・管理者に払うテナント料(歩合)は地元事業者対象の為、15%と想定。 1億6200万円×15%=2430万円	162,000	(歩合)15%	24,300	・各地元出店者の純利益は粗利35%で、1800万円×35%=月630万円と予想される。
	行田横丁(ショップ直営)	・管理者の直営。	・直営店舗なので、他の事業者ショップより高めの年間売上2000万円を想定。 (月坪売上33.3万円)	20,000	(粗利)35%	7,000	
	テイクアウト	・管理者の直営。	・他施設を参考、少なめの想定(10万円/日売上)10万円×350日=3500万円。	35,000	(粗利)60%	21,000	・扱いメニューにより売上及び利益率は変化する。 ・テイクアウトの原価率を低く考え、利益率60%と想定。
	イベント収入	・イベント収入は未知数であるため、総売上には売上ではなく、手数料で加算。	・土日売上50万円×50週×12%(手数料)=300万円			3,000	
	多目的室使用料		・500円/h×4時間×350日×60%(稼働率)=42万円			420	
	計			272,125		83,282	
支出	賃料						
	人件費(管理)	・社員4人+パート7.5人想定	・社員4人(館長、総務、物販・テイクアウト担当、広報他担当):350万円×4人=1,400万円 ・パートは、ならして常時3人:3人×時給900円×8時間×350日=756万円 →1人年間100万円として、約7.5人(主にテイクアウトと直営ショップ運営)			21,560	・前パターン同様、管理側に1名、レストランに1名程度、人員を少なく想定。
	※レストラン人件費	・レストラン人件費は夜間までとなるため、想定売上の25%で予測	・時給900円×12時間(10時~22時)×350日=378万円(年間1人分パート代)となるので、ならして常時約3.6人			13,781	
	福利厚生費	・人件費×15%	・(人件費2156万円+レストラン人件費1378万1千円)×15%=530万1150円			5,301	
	販促費	・年間売上×1.2%	・年間売上2億7212万5千円×1.2%=326万5500円			3,265	
	消耗品費	・事務用品、包材関連、他。 ・直営がレストランと物販となるため、月100万円想定。	・月100万円×12ヶ月=1200万円			12,000	
	維持管理費					(計25,500)	・他道の駅などの事例による概算。
	水道光熱費		・月50万円×12ヶ月=600万円			6,000	・管理維持費の各項目や想定額に関しては、他地域道の駅事例などによる概算であるため、若干の増減はあり、管理作業や業務委託先を検討することで、500万円程度の減少は考えられる。 が、上記に述べたように人件費が不足気味であり、その他、出張などの旅費交通費や会議費、通信費(販促費と別)、車両維持費、交際費関連等々入っていない項目もあり、トータル額としては少なめになると思われる。 ※行田市内の他の公共施設などの事例があれば、見直し可。
	委託業務費	・警備、館内外清掃、外構、植栽、他。	・月100万円×12ヶ月=1200万円			12,000	
	空調管理費					1,000	
	ゴミ処理					1,500	
	修繕費					1,000	
	各種税金(事業税他)					3,000	
保険関連					1,000		
減価償却費(内装・設備)						※支出には、賃料(市へ支払い)や内装、設備などの減価償却費は入っていない。	
計					81,407		
収支計						1,875	

(6) パターン5の収支計画

・パターン5は、農家レストラン（夜間）と農産物直売所を合わせたパターンとして、事業収支を算出します。

■事業収支（タイプB：パターン5）

【単位：千円】

総売上		条件	根拠	売上	率	純利益	コメント
収入	行田横丁(レストラン)	・農家レストラン型で、管理者が直営し地元の女性達が働くことを想定。 ・24坪中客席70%、17坪、席数1.5~2席/坪→27席として想定。 ・営業時間11:00~21:00or22:00のランチ~ディナータイムまで営業。	・27席×0.7(占有率)×4.5回転×1000円(客単価)×350日=2976万7500円 ・昼間のみ営業(2.5回転)に、ディナータイム分2回転追加の4.5回転。	29,767	(粗利)50%	14,883	・営業時間11:00~17:00or18:00の昼間のみ営業の場合、2.5回転→11:00~14:00のランチ時、2回転、その後夕方まで0.5回転
	行田横丁(ショップ)	・地元事業者を中心としたテナント。 ・売上から歩合で収入を得る。	・月坪売上30万円×5坪(平均)×12ヶ月=1800万円。1800万円×9店舗=1億6200万円 ・管理者に払うテナント料(歩合)は地元事業者対象の為、15%と想定。 1億6200万円×15%=2430万円	162,000	(歩合)15%	24,300	・各地元出店者の純利益は粗利35%で、1800万円×35%=月630万円と予想される。
	行田横丁(ショップ直営)	・管理者の直営。	・直営店舗なので、他の事業者ショップより高めの年間売上2000万円を想定。 (月坪売上33.3万円)	20,000	(粗利)35%	7,000	
	直売所	・生産者や売場の管理は指定管理者が行う。 ・売上から歩合で収入を得る。	・売り場面積80㎡とした場合、売上が半分になる訳ではないため、160㎡の8割を想定。 ・160㎡を直売所とした場合、日商30万円×350日→1億500万円。 ・1億500万円×80%=8400万円 ・8400万円÷(1000円/直売所平均客単価)÷350日→240人/1日購買客数予測となる。	84,000	(歩合)15%	12,600	・通常売上予測は坪単価でなく、日商で想定(面積はあまり関係ない)。 一般的に売れている直売所の売上は2~数億円。それより少なめに見積もった。
	テイクアウト	・管理者の直営。	・他施設を参考、少なめの想定(10万円/日売上)10万円×350日=3500万円。	35,000	(粗利)60%	21,000	・扱いメニューにより売上及び利益率は変化する。 ・テイクアウトの原価率を低く考え、利益率60%と想定。
	イベント収入	・イベント収入は未知数であるため、総売上には売上ではなく、手数料で加算。	・土日売上50万円×50週×12%(手数料)=300万円			3,000	
	多目的室使用料		・500円/h×4時間×350日×60%(稼働率)=42万円			420	
	計			330,767		83,203	
支出	賃料						
	人件費(管理)	・社員4人+パート7.5人想定	・社員4人(館長、総務、物販・テイクアウト担当、広報他担当):350万円×4人=1,400万円 ・パートは、ならして常時3人:3人×時給900円×8時間×350日=756万円 →1人年間100万円として、約7.5人(主にテイクアウトと直営ショップ運営)			21,560	・前パターン同様、管理側に1名、レストランに1名程度、人員を少なく想定。
	※レストラン人件費	・レストラン人件費は夜間までとなるため、想定売上の25%で予測	・時給900円×12時間(10時~22時)×350日=378万円(年間1人分パート代)となるので、ならして常時約3.6人			7,441	
	※直売所管理人件費	・パート2人分想定	・2人×時給900円×8時間×350日=504万円			5,040	・直売所人件費として、パート2人分(504万円)を追加する。 ・前パターン同様、管理側に1名、直売所に1~2名程度、人手が少なめ。
	福利厚生費	・人件費×15%	・(2156万円+744万円+504万円)×15%=510万6千円			5,106	
	販促費	・年間売上×1.2%	・年間売上3億3076万7千円×1.2%=396万9204円			3,969	
	消耗品費	・事務用品、包材関連、他。 ・直営がレストランと物販となるため、月100万円想定。	・月100万円×12ヶ月=1200万円			12,000	
	維持管理費					(計25,500)	・他道の駅などの事例による概算。
	水道光熱費		・月50万円×12ヶ月=600万円			6,000	・管理維持費の各項目や想定額に関しては、他地域道の駅事例などによる概算であるため、若干の増減はあり、管理作業や業務委託先を検討することで、500万円程度の減少は考えられる。 が、上記に述べたように人件費が不足気味であり、その他、出張などの旅費交通費や会議費、通信費(販促費と別)、車両維持費、交際費関連等々入っていない項目もあり、トータル額としては少なめになると思われる。 ※行田市内の他の公共施設などの事例があれば、見直し可。
	委託業務費	・警備、館内外清掃、外構、植栽、他。	・月100万円×12ヶ月=1200万円			12,000	
	空調管理費					1,000	
	ゴミ処理					1,500	
	修繕費					1,000	
各種税金(事業税他)					3,000		
保険関連					1,000		
減価償却費(内装・設備)						※支出には、賃料(市へ支払い)や内装、設備などの減価償却費は入っていない。	
計					80,616		
収支計					2,587		

※レストラン、直売所の両方を行うタイプ、施設総面積は変えないため、それぞれ80㎡づつと狭くなる。