

第7章 ソフトサービス事業計画

(1) ソフトサービス基本計画

1) 「沖縄こどもの国」におけるソフトサービス事業の位置づけ

「沖縄こどもの国」においては、物販事業と飲食事業をソフトサービス事業として展開する。

ソフトサービス事業は、来園者へのサービスの提供であるとともに、「第2章 基本的な考え方」で述べた通り、基本理念の実現に向けた人材育成の取り組みとしての位置づけも有している。そのようなことから事業のあり方及び展開においては、基本理念及び基本方針に基づく検討と推進を図る。さらに「地産地消」の発想から、本市の産業活性化・産業育成の取り組みと連携を図り、市全体の活性化に寄与するものとしても想定する。

物販事業と飲食事業のほか、便益サービス・施設等の展開も図ることとする。

2) 物販事業・飲食事業の基本方針

事業の基本方針の検討にあたり、沖縄県における物販事業及び飲食事業の動向を把握した。その結果及び「沖縄こどもの国」の基本理念の実現につながる方向性、本市の地域活性化への寄与等をふまえ、下記を事業の基本方針として位置づける。

①物販事業の基本方針

沖縄県の物販事業の動向	全体	・沖縄の土産品購入額は近年停滞か微減傾向にある。リピーターの増加に伴い、土産品へのニーズが多様化・高度化している現状に対応しきれていない。
	伸びている業態	・道の駅や直売所が増加。またスーパーが県産品コーナーを充実させている。工芸品では産地や作家が直販に注力しており、工房ツアーや作家と連携したセレクトショップも増えてきた。従来の土産品店に加えこのような施設で購入する観光客が増加している。
	衰退業態	・従来の品揃え型土産品店は停滞している。また、那覇空港は利用客数に比べ売上高が低い。

「沖縄こどもの国」における物販事業の基本方針 ●：ハードに関連する要素

○多様な来園者の期待に応えられるよう、「沖縄こどもの国」の世界観を反映した菓子・食品、ファッションや生活雑貨、さらには伝統工芸の技術を導入した商品等、幅広い展開を検討する。

○沖縄の風土と共に琉球の歴史や文化を広く伝え、さらには本市の産業振興に寄与するため、市内及び県内の原材料や生産者と連携した商品を品揃えの中心とする。

○本市の「KOZA stars (コザスター)」の制度と連携し、市内の事業者が製造した質の高い商品の紹介を「沖縄こどもの国」において推進する。それにより、地域の産業振興につなげる。

●「沖縄こどもの国」の世界観を表現した店舗空間とする。

●扱う商品のコンセプトや魅力が伝わるような商品配置・紹介ができる店内空間とする。

② 飲食事業の基本方針

沖縄県の飲食事業の動向	全体	<ul style="list-style-type: none"> ・ 旺盛な観光需要により県内の飲食店は概ね活況である。 ・ 全国的に好調な専門メニューのファストフードやファミリーレストラン・コンビニメニューに市場を侵食されている従来型の飲食店は停滞している。
	伸びている業態	<ul style="list-style-type: none"> ・ カフェ業態、ラーメン・丼物等の専門メニューのファストフードレストラン。単品で沖縄と和食のメニューをオーダーできる居酒屋が伸びている。
	衰退業態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 沖縄県の観光施設内の飲食店のメニューやオペレーションの水準は高いとはいえない。また冬のオフシーズンや県内地域ごとのご当地料理の食べ歩き対応等にも出遅れ感が否めない。

「沖縄こどもの国」における飲食事業の基本方針 ●：ハードに関連する要素

- 多様な来園者の期待に応えられるよう、本市らしさ、沖縄らしさが表現できるメニュー、「沖縄こどもの国」の世界観や基本理念を表現したメニュー等を開発する。
- ハラルやアレルギー対応等、多様な制限に配慮した飲食メニュー等を検討し、来園者が楽しく快適に滞在できるようにする。また、「食」に関する多様な価値観を紹介し、人材育成にも資するものとする。
- 地産の食材の積極的な活用や地域事業者の参画を誘導し、地域活性化につなげる。
- 「沖縄こどもの国」の世界観を表現した店舗空間とする。
- こどもや家族連れが利用しやすい店内空間とする。

③ 宿泊事業の基本方針

宿泊事業に関しては、本市全体での宿泊機能の検討が必要であることから、長期的な視点で推進の是非を含め検討することとする。ここでは、将来的な検討の際の参考として、「沖縄こどもの国」における宿泊事業の基本方針を整理する。

沖縄県の宿泊事業の動向	全体	<ul style="list-style-type: none"> ・ 海外からの観光客の増加、那覇空港拡張計画等が追い風となり既存宿泊施設の稼働率は高い。外資系ホテルや宿泊特化型のミドルクラスホテル（客室単価約 2 万円以上程度のホテル）の進出も続いている。
	伸びている業態	<ul style="list-style-type: none"> ・ ラグジュアリーホテル（客室単価約 3 万円以上程度、外資系高級ホテルは約 5 万円以上程度のホテル）では沖縄の自然を大胆に取り込んだ環境計画と、ホテルと伝統的な琉球や日本の文化を融合させた比較的小規模の施設が好調である。 ・ 那覇市内では居住性の高い部屋と朝食メニューに特化した宿泊特化型のミドルクラスホテルが好調である。
	衰退業態	<ul style="list-style-type: none"> ・ 従来型の都市型ホテルや大型リゾートホテルは、旺盛な観光需要に支えられて好調は維持するものの、単価の上昇は限られている。ホテルの所有と運営が分離する中、新たな投資により施設の改築・改修が進む可能性もある。

「沖縄こどもの国」における宿泊事業の基本方針

「沖縄こどもの国」の宿泊施設はリゾートエリア立地のホテルと定義し、国内外からの来訪者に対して他のホテルにはない魅力あるオリジナルサービスを提供するホテルを検討する。

3) 物販事業・飲食事業の展開のあり方

事業の展開にあたっては、将来的な人口動向及び市場規模の予測等を行い、「沖縄こどもの国」が将来的に対応すべき要素を整理・把握しながら、適切な事業規模、業態等の検討を行う。

①「沖縄こどもの国」が将来的に対応すべき要素の整理

十年後の人口動向

- ・国内の人口の年代別構成は、20代後半～40代前半の世代は減少、2025年から2035年にかけて沖縄県や東京都では50代・60代の構成比が高まり、その他の道府県では後期高齢者の構成比が高まる。
- ・国内の世帯構成では単独世帯、夫婦のみ世帯、ひとり親と子の世帯(高齢・中年親子)の構成比が増加する。
- ・アジアにおいても高齢化は進展し、韓国や台湾では2025年に現在の日本並みに高齢化。
- ・沖縄こどもの国は子どもの多様なニーズに対応しつつも、今後増加する50代以上の年代に対する観光施設としての機能やグレードが必要となる。また、ファミリー以外の単独来園や家族以外との来園も増えると思われるため、多様なグループ形態やMICE対応も不可欠である。

※将来推計人口(国立社会保障・人口問題研究所)

※韓国:韓国統計庁「将来人口推計2010～2060」、台湾:行政院経済建設委員会「2012年～2060年人口推計(2010年)、日本:総務省統計局「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(平成24年1月推計)」。世界、先進地域(欧州、北米、日本、オーストラリア、ニュージーランド)、東アジア、中国は、UN「World Population Prospects: The 2012 Revision」による。

「沖縄こどもの国」が将来的に対応すべき要素

- 【年代】 増加する国内外からの50代以上の客層に対するハードやソフトの構築。
- 【来園形態】 増加する単独来園、家族以外のグループ、MICEに対応するハードやソフトの構築。
- 【経済状況】 増加する県外やインバウンドの節約派に対応するハードやソフトの構築。国内外の富裕層への集客対応。

十年後の市場規模

- ・2025年の消費金額予測からは、宿泊料や文化施設入場料の消費は増えるものの、国内パック旅行費や遊園地入場・乗物代は減少すると予測される。
- ・今後は自分で旅行を企画する旅行形態が増えるため、これに対応した宣伝広報や営業戦略の構築が求められる。
- ・高齢者比率の増加により、テーマパーク等では、刺激が強く体力的な負担を要するライド等は敬遠される傾向も予測されるため、50代以上の女性でも快適に乗車できるようなライドや参加できる体験プログラムの構築が求められる。

※家計調査年報(2015年)の家計消費金額と国勢調査(2012年)の年代・世帯形態数を住民基本台帳人口(2015年)で補正して2015年の品目別市場規模を推計。過去25年分のデータをもとに重回帰分析を行い、10年後の市場規模を予測した。

「沖縄こどもの国」が将来的に対応すべき要素

- ・客層の二極化に対応しながら収益を確保するために、各種ICT(情報通信技術)を活用した効率的なもてなし等、多様な対応を行う。

- ・人口動態と世代別グループから推測する2025年の消費傾向のうち、「沖縄こどもの国」と関係のあるものとしては、①単身者対応、②健康志向への対応、③美容志向への対応、④DIY志向の高まりへの対応、⑤簡便志向への対応、⑥多様な異文化への対応等である。
- ・物販の商品開発や飲食メニューの開発に際しては健康・美容に配慮しながら、単身者のニーズに対応できるサイズ展開等を行う。
- ・簡単に参加型で多様なコンテンツを楽しめることが基本的な商品のベースコンセプトとなる。

※家計調査年報(1991年～2015年)の家計消費推移、国勢調査(1987年～2012年)の年代・世帯形態推移から2025年の品目別市場規模を推計し、日本の将来人口推計の年代・世帯形態数予測値で補正した。



「沖縄こどもの国」が将来的に対応すべき要素

- ・ターゲットの変化に対応した商品やメニューの開発を行う。
- ・ライフスタイル予測からは、健康志向への対応、美容志向への対応、自主参加の志向の高まりへの対応、シンプル志向への対応、多様な異文化への対応等を反映することが必要である。
- ・物販の商品開発や飲食メニューの開発に際しては健康・美容に配慮しながら、単身者の生活スタイルやニーズに対応できる商品のサイズ展開を行う。

②望ましい業態と展開の考え方

基本方針及び将来予測等をふまえ、望ましい業態と展開の考え方を下記に整理する。なお具体化にあたっては事業者ヒアリング等を行い、可能性及び適性を把握しながら推進する。

事業	業態	内容と展開
物販事業	グランド ギフトショップ	<ul style="list-style-type: none"> ・オリジナル商品で構成されたギフトショップ。ここでしか購入できない商品を集積させたショップであること。 ・本市の優れた商品を公募し、商品開発やデザイン等の各種専門家による審査を通じて認定された「KOZA stars (コザスター)」の制度を活用し、市内の事業者が製造したハイレベルな商品を「沖縄こどもの国」の物販の中核商品とする。 ・市内以外では、菓子であれば、フルーツ、黒糖等の県産素材を活用する。雑貨であれば工芸品の意匠や技法を活用する。また、食品におけるくすいむんやビーチパーティ等のライフスタイル、工芸における万国津梁等の交流の歴史等を商品コンセプトに反映する。これらと「沖縄こどもの国」のコンセプトの融合により、沖縄らしさを感じるオリジナル商品を開発する。 ・アイテムは土産品として定番の菓子やぬいぐるみ等の玩具、ファッション雑貨、生活雑貨は押さえつつ、上記のオリジナル性と沖縄らしさを厳守した品揃えとし、沖縄土産物市場の先駆者をめざす。 ・無料ゾーンに「グランドギフトショップ」と後述の「コザグルメフードコート」を整備することより、中部西海岸や北部観光客の立寄りを促し、ミュージックタウンや(仮称)多目的アリーナ等の市内観光地へのターミナル機能を整備する。

事業	業態	内容と展開
物販事業	スペシャル グランド ギフトショップ	<ul style="list-style-type: none"> ・有料ゾーンの物販施設には、無料ゾーンにはない限定商品を10%程度加える。 ・有名ブランドと連携したオリジナル商品を開発し、これを有料ゾーン限定でコーナー展開する。
飲食事業	コザグルメ フードコート	<ul style="list-style-type: none"> ・コザ名物のファストフードや麺類、丼物等の専門単品メニューのフードコート。地産素材の活用や地域事業者の積極的な参画を誘導し、「ご当地料理」を開発し、本市のショーケースとして食文化を発信することを目的とする。 ・テイクアウト対応も積極的に行う。
	ワールドグルメ フードコート	<ul style="list-style-type: none"> ・展示動物の生息地をテーマとするファストフードを集積したフードコート。日本初登場メニューも採用し、これを目的とした集客も行う。 ・テイクアウト対応も積極的に行う。 ・「コザグルメフードコート」と併せて、手頃な価格帯のファストフードで「ご当地調理」や初登場のファストフードメニューを提供する施設とすることにより、市民が気軽に楽しめる場を実現する。
	オキナワン ワイルド バーベキュー	<ul style="list-style-type: none"> ・イタリアンではなくオキナワンをテーマにしたバーベキューと小規模なベーカリー、レストランを複合した施設とする。 ・琉球弧の野菜を中心としたオーガニック農園も整備し通常の飲食営業の他、農業体験、企業研修、ブライダル対応も検討する。ベーカリーとレストランゾーンでテイクアウト対応も行う。 ・市民がこども連れで楽しめる目玉の一つとなるとともに市内の幼稚園、保育園、小学校、中学校が遠足や校外学習の環境教育や食育の場としての活用も想定する。
	シアター レストラン	<ul style="list-style-type: none"> ・ランチタイムとティータイムは無料のショーを中心としたファストフードレストランとする。ショーは30分から40分で一巡し、アイドルタイムも含めた集客とともに1時間以内での客席回転をめざす。16時30分以降は一流レベルのショーとフルサービスのレストラン営業とし、ディナー時間帯で4回転をめざす。 ・シアターレストランはランチやカフェの時間帯はファストフード価格帯で市民も手軽に利用できる施設とするとともに、価格帯が高く、予約が難しい時間帯には、市民が利用しやすい制度や仕組みの導入も検討する。
宿泊事業	サファリ グランピング	<ul style="list-style-type: none"> ・ホテルが少ない本市の現状に対応し、市街地に今後増加が想定される宿泊特化型ホテルや東部海浜開発計画におけるリゾートホテルと差別化した、小規模でも客室単価の高いリゾートホテルの整備を検討する。 ・例えばグランピング（「グラマラス」と「キャンプ」の造語。贅沢を楽しむキャンプのこと）のような付加価値の高い展開が望ましい。 ・客室単価の高いクラスで40室程度の規模、一般的なホテルのクラスで80室程度の規模を想定する。

4) 便益サービスの基本方針

来園者が快適に楽しく過ごすことができるよう、便益サービスの充実を図る。

「沖縄こどもの国」は施設の特長上、「こどもの日」等、年間を通して特定の日、シーズンに来園者が突出して増加する傾向がある。また強い日差しや突然の激しい降雨等、沖縄ならではの気候の傾向があり、いずれも快適な滞在のためには十分な配慮を行うこととする。また、ユニバーサルデザインへの対応を基本とする。

5) 必要な便益サービスの内容

「沖縄こどもの国」で展開する便益サービスは以下の通りである。
それぞれについて、基本的な考え方とハードに関連する考え方を整理する。

項目	内容
案内所・ インフォメーション	<ul style="list-style-type: none">・「沖縄こどもの国」の各ゲートの付近に設置し、来園者への基本的な案内、情報提供を行う。・来園者が立ち寄りやすい配置及び空間とする。・多言語対応、ユニバーサルデザインへの対応を行う。
トイレ	<ul style="list-style-type: none">・男女用のトイレのほか、男女用トイレにこども用のトイレを設置する。・多目的トイレを設置する。・トイレは園路及び各ゾーンの配置をふまえ、適切な距離感において設ける。・「沖縄こどもの国」の年間の繁閑差をふまえ、適切な設備を想定する。
授乳室	<ul style="list-style-type: none">・トイレや飲食施設等に近接して授乳室を設ける。・ソファやベビーベッドのほか、給湯設備等を備え、家族連れが利用しやすいようにする。
迷子預かり所	<ul style="list-style-type: none">・各パビリオン等に迷子預かり所を設置する。「沖縄こどもの国」の年間の繁閑差をふまえ、固定のスペースとしてではなく、必要に応じて機能として設けることとする。
救護室	<ul style="list-style-type: none">・各パビリオン等に救護室を設置する。多様な活動や園路の散策等での怪我や、急な天気の変化による体調不良に対応する。・ベッドと椅子等を配置し、治療は来園者及び保護者等が行うものとする。治療や休憩に必要な空間の提供を主たるものとする。
無料休憩所	<ul style="list-style-type: none">・園内に無料の休憩所を設ける。学校団体の昼食会場や家族連れ等が弁当を広げることができる空間とする。・突然の天気の変化に対応するため、屋根があることを基本とする。場合により、屋根のある施設に近接するところに臨時で設け、来園者が快適に滞在を楽しむことができるようにする。・自動販売機を設置する。



図：物販・飲食施設の配置

(2) 事業収支計画

1) 収入

「沖縄こどもの国」の収入は、基本的に入園料収入と収益事業による収入より構成される。それぞれについて、想定される概算収支の予測を行う。

①入園料による収入

前述の年間目標入園者数をふまえ、整備後の「沖縄こどもの国」の入園料収入を想定する。想定にあたっては、入園料の金額設定及び入園者数に占める入園者区分を設定し、整備後の年間目標入園者数にあてはめ算出する。

a. 入園料の金額設定

入園料の金額は、現行（平成 27 年度時点）の設定を前提とする。

なお、整備の状況等に鑑み、将来的に見直しを行う可能性がある。

将来的に見直しを行う可能性があることから、年間パスポート、期間限定パス等の特殊なものは除き、「大人」、「中学生・高校生」、「4 歳以上～小学生」の個人と団体、「無料（3 歳以下含む）」を基本的な入園者区分とする。

■「沖縄こどもの国」の入園料（平成 27 年度時点）

入園者区分		個人	団体割引
入園料	大人	500 円	400 円
	中学生・高校生	200 円	150 円
	4 歳以上～小学生	100 円	80 円
	3 歳以下	無料	無料
<参考> 年間 パスポート	大人	2,000 円	
	高校生以下	1,000 円	

b. 入園者数の比率

入園料収入の予測を行うため、入園者数における入園者区分の比率を想定する。想定にあたっては、「沖縄こどもの国」の過去 3 カ年の比率の平均を基準値とする。

内容は次ページの通りである。「個人」には「特別」「年間パスポート」等を含んでいる。

3力年の平均値（平成24～26年度）		
	入園者数	比率
総入園者数	417,979人	100.0%
有料入園者数	357,342人	85.5%
個人	大人	195,949人 46.9%
	中学生・高校生	8,919人 2.1%
	4歳～小学生	93,514人 22.4%
団体	大人	11,116人 2.7%
	中学生・高校生	3,870人 0.9%
	4歳～小学生	43,974人 10.5%
無料入園者数	60,636人	14.5%

c. 入園料収入の算出

上の表に示す比率を用いて、既存区域整備完了時の年間目標入園者数「80万人」、拡張区域整備完了時の年間目標入園者数「150万人」の入園者数内訳を算出し、前述の設定単価より入園料収入予測値を算出すると、下記の通りとなる。

■ 既存区域整備完了時【目標入園者数：80万人】

			単価	入園料収入
総入園者数	800,000人	100.0%		
有料入園者数	684,000人	85.5%		225,320,000円
個人	大人	375,200人 46.9%	500円	187,600,000円
	中学生・高校生	16,800人 2.1%	200円	3,360,000円
	4歳～小学生	179,200人 22.4%	100円	17,920,000円
団体	大人	21,600人 2.7%	400円	8,640,000円
	中学生・高校生	7,200人 0.9%	150円	1,080,000円
	4歳～小学生	84,000人 10.5%	80円	6,720,000円
無料入園者数	116,000人	14.5%		

既存区域整備完了時の入園料収入予測値

225,320,000円

■ 拡張区域整備完了時【目標入園者数：150万人】

			単価	入園料収入	
総入園者数	1,500,000人		100.0%		
有料入園者数	1,282,500人		85.5%	422,475,000円	
個人	大人	703,500人	46.9%	500円	351,750,000円
	中学生・高校生	31,500人	2.1%	200円	6,300,000円
	4歳～小学生	336,000人	22.4%	100円	33,600,000円
団体	大人	40,500人	2.7%	400円	16,200,000円
	中学生・高校生	13,500人	0.9%	150円	2,025,000円
	4歳～小学生	157,500人	10.5%	80円	12,600,000円
無料入園者数	217,500人		14.5%		

拡張区域整備完了時の入園料収入予測値

422,475,000円

d. 入園料収入の推移

「第8章 施設整備改修計画」で算定している主な施設整備と目標入園者数の想定値に基づき、整備が完了するまでの期間の入園料収入を想定すると下記の通りとなる。

年度	目標入園者数	入園料収入
平成29年度	460,000人	129,559,000円
平成30年度	480,000人	135,192,000円
平成31年度	500,000人	140,825,000円
平成32年度	650,000人	183,072,500円
平成33年度	780,000人	219,687,000円
平成34年度	860,000人	242,219,000円
平成35年度	1,030,000人	290,099,500円
平成36年度	1,130,000人	318,264,500円
平成37年度	1,240,000人	349,246,000円
平成38年度	1,490,000人	419,658,500円

e. 入園料の見直しを行った場合

参考として、将来的に入園料の見直しを行うことを想定した試算を行う。

仮定1：人気のある動物園の入園料を参考に見直しを行う場合（公立）

入園料の設定にあたっては、口コミのランキングサイト※10で人気のある動物園の上位5施設の入園料料金設定を参考とし、平均値を用いている。算出の条件等は下記の通りである。

- ・公立施設で有料の施設
- ・「中・高校生」は「中学生」「高校生」の平均値で想定
- ・下一桁は切り上げ

入園者区分		個人	団体割引
入園料	大人	660 円	540 円
	中・高校生	370 円	300 円
	4 歳以上～小学生	100 円	80 円
	3 歳以下	無料	無料

仮定2：人気のある動物園の入園料を参考に見直しを行う場合（民間事業者含む）

仮定1と同様の考え方で、民間事業者も含み、入園料の料金設定を参考とする。

- ・民間事業者も含む
- ・「中・高校生」は「中学生」「高校生」の平均値で想定
- ・下一桁は切り上げ

入園者区分		個人	団体割引
入園料	大人	1,700 円	1,640 円
	中・高校生	1,540 円	1,480 円
	4 歳以上～小学生	1,250 円	1,240 円
	3 歳以下	無料	無料

仮定3：団体料金設定の撤廃を前提とする場合（現状の料金設定に基づく）

入園者区分		個人	団体割引
入園料	大人	500 円	500 円
	中学生・高校生	200 円	200 円
	4 歳以上～小学生	100 円	100 円
	3 歳以下	無料	無料

※10 ここではトリップアドバイザーの「人気の動物園トップ10」（2015、日本）の情報をういた。

仮定4：高校生以下の入園料を小学生と一律にし、大人料金を上げる場合

入園者区分		個人	団体割引
入園料	大人	900 円	720 円
	中学生・高校生	100 円	80 円
	4 歳以上～小学生		
	3 歳以下	無料	無料

仮定5：高校生以下の入園料を無料とし、大人料金を上げる場合

入園者区分		個人	団体割引
入園料	大人	1,700 円	1,640 円
	中学生・高校生	無料	無料
	4 歳以上～小学生		
	3 歳以下	無料	無料

仮定による入園料（まとめ）

上記の仮定1～5までの前提での入園料収入の概算をまとめると下記の通りとなる。
 なお、入園者比率は前述の過去3カ年の平均値から導きだした基準値を用いている。

	既存区域整備完了時	拡張区域整備完了時
仮定1	292,312,000 円	548,085,000 円
仮定2	1,037,952,000 円	1,946,160,000 円
仮定3	229,520,000 円	460,350,000 円
仮定4	380,128,000 円	712,740,000 円
仮定5	673,264,000 円	1,262,370,000 円

②収益事業による収入

物販事業、飲食事業、すなわち収益事業による収入を概算で算出する。

a. 前提の整理

概算にあたり、前提として下記を想定する。

[a] 入場者数	[b] 消費単価	[c] 売上
----------	----------	--------

[a] 入場者数

- 入場者数については、「第8章 施設整備改修計画」において想定する150万人とする。

[b] 消費単価

- 「沖縄こどもの国」が日本一ユニークな施設として、単位面積あたりの魅力の密度を仮に東京ディズニーランドと同等と想定し、「沖縄こどもの国」の消費単価を東京ディズニーランドとの面積比率で設定する。
- テーマパーク的施設において、入園・乗物料等、物販売上、飲食売上についてそれぞれ入園者数とともに公開されているのはオリエンタルランド（東京ディズニーランド）だけであるため、この数値を採用する。
- 東京ディズニーランドの面積は51万㎡、「沖縄こどもの国」整備完了後の予定面積は30万㎡であるため、修正係数として60%を設定する。
- オリエンタルランドの売上高及び「沖縄こどもの国」の面積をふまえた修正係数、上記aの想定入場者数より、「沖縄こどもの国」における消費単価は下記の通りとなる。

[b] 消費単価	一人あたり商品販売収入：2,100円
	一人あたり飲食販売収入：1,200円

b. 収益事業による収入

前述の前提をふまえ、収益事業による収入の概算を算出すると下記の通りとなる。

■ 既存区域整備完了時【目標入園者数：80万人】

	一人あたり単価	入園者数予測値	年間売上
商品販売	2,100円	800,000人	1,680,000,000円
飲食販売	1,200円		960,000,000円
合計			2,640,000,000円

既存区域整備完了時の収益事業収入予測値

2,640,000,000円

■ 拡張区域整備完了時【目標入園者数：150万人】

	一人あたり単価	入園者数予測値	年間売上
商品販売	2,100円	1,500,000人	3,150,000,000円
飲食販売	1,200円		1,800,000,000円
合計			4,950,000,000円

拡張区域整備完了時の入園料収入予測値 4,950,000,000円

※収益事業の事業収支構造

「第7章 ソフトサービス基本計画」で想定する業態をふまえ、基本的な収支構造を検討する。下表は、物販施設、飲食施設、宿泊施設の収支構造において、財務諸表が入手可能な企業の収支構造に基づき、作成したものである。

※単位千円

	物販事業				飲食事業		宿泊事業	
	みやげ品小売業		家庭用					
売上高	3,150,000	100.0			1,800,000	100.0	934,400	100.0
売上原価	1,559,250	49.5			649,800	36.1	358,810	38.4
人件費	771,750	24.5			435,600	24.2	270,976	29.0
不動産費			261,450	8.3	271,800	15.1	39,245	4.2
販売促進費			85,050	2.7	68,400	3.8	11,213	1.2
販管費合計	1,496,250	47.5			1,024,200	56.9	568,115	60.8
営業利益	94,500	3.0			126,000	7.0	7,475	0.8

c. 収入のまとめ

入園料収入、収益事業による収入をまとめると、下記の通りとなる。
 なお、入園料収入については前述の仮定1～5は対象としていない。

入園料の設定	区域	収入		合計
現状の料金設定	既存区域 整備完了時	入園料	225,320,000円	2,865,320,000円
		収益	2,640,000,000円	
	拡張区域 整備完了時	入園料	422,475,000円	5,372,475,000円
		収益	4,950,000,000円	

2) 支出

「沖縄こどもの国」は指定管理者方式により運営されていることから、今後の想定においても同様の手法が用いられると想定し、運営費の概算を算出する。

「沖縄こどもの国」は将来的に敷地面積が約2倍となり、動物展示の拡大、多様な施設の整備が進められる。現状においては不確定な要素が多いため、事例に基づき、運営にかかる支出の想定を行うこととする。

なお、「沖縄こどもの国」の運営にかかる支出については、運営努力により支出軽減や収入増による相殺等が考えられるため、ここでは「本市における支出」と想定し、指定管理料とする。

事例1 県立の動物園 ※人気ランキング上位施設

- ・ 経常収入の84.7%が指定管理料による。
- ・ 事業に含むもの：動物園管理事業費（人件費含む）、鳥獣保護事業費、移動動物園費、遊具事業費、普及活動事業費等
- ・ 敷地面積1㎡あたりの指定管理料：**3,097円/㎡**

事例2 市立の動物園

- ・ 経常収入の59.5%が指定管理料による。
- ・ 事業に含むもの：動物園管理事業費（人件費含む）等
- ・ 敷地面積（使用面積）1㎡あたりの指定管理料：**1,347円/㎡**

事例3 市立の動物園

- ・ 経常収入の47.2%が指定管理料による。
- ・ 事業に含むもの：動物園管理事業費（人件費含む）等
- ・ 敷地面積1㎡あたりの指定管理料：**1,317円/㎡**

平均値

1,878円/㎡

拡張区域整備完了時の指定管理料予測値

563,400,000円

※経常収入にしめる指定管理料の比率：66.7%

[事例1の人気ランキング上位施設の数値を採用した場合]

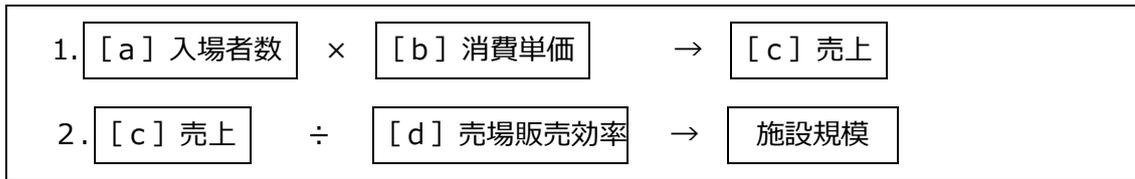
拡張区域整備完了時の指定管理料予測値

929,100,000円

3) 施設規模

物販事業、飲食事業に関する施設の規模を算出する。
算出にあたっては、下記の手法で設定する。

①規模設定の手法



■前提の整理

[a] 入場者数

- ・前述の通り。

[b] 消費単価

- ・前述の通り。

[c] 売上

- ・前述の通り。

[d] 売場販売効率

- ・日本一ユニークな施設をめざすことから、前述の通り、民間による施設を視野に入れ、検討を行う。
- ・観光需要に対応した物販施設で売場販売効率が高いのは、新幹線主要駅の駅構内の店舗や高速道路の主要パーキングエリアであるが、立地環境より多様な制約条件がある。一般的な立地で売場販売効率が高い業態はコンビニエンスストアである。
- ・飲食施設に関しては、一般的に需要がランチに集中する傾向があることから、飲食業態で売場販売効率が高いのは、ファストフードチェーン店である。
- ・これらのことから、本計画においては、物販施設についてはコンビニエンスストア、飲食施設はファストフードチェーン店を採用する。
- ・ホテルは、価格帯と客室により収益が規定されるため、現時点においては、ユニークで付加価値の高い事業を展開している事例にもとづく。
- ・上記、物販、飲食、宿泊に関する売場販売効率は、諸統計、経営指標等に基づき算出することとする。

②必要な規模

前述の前提等をふまえ、必要な施設規模の想定を行う。

部門	必要施設規模	計算式
物販	総計 600 坪程度 (3 店程度)	小売業の中で、最も 1 坪当り売上高の高い業態であるコンビニエンスストアの売場面積効率に準拠する。 $3,150,000 \text{ 千円 (物販売上高)} \div [9,730,900,000 \text{ 千円 (コンビニ年間売上)} \div 51,814 \text{ 店 (コンビニ店舗数)} \div 40 \text{ 坪 (コンビニ1店舗当り面積)}]$ = 671 坪
	備考	一部屋外ベンチ等でホール面積を代替することも可能
飲食	総計 600 坪 (4 店程度)	飲食業の中で最も 1 坪当り売上高の高いファストフードチェーン店の売場面積効率に準拠する。 $1,800,000 \text{ 千円 (飲食売上)} \div 2,640 \text{ 千円 (ファストフード1坪当り売上高)}$ = 682 坪
	備考	一部屋外ベンチ等でホール面積を代替することも可能
宿泊	40 室程度	※規模別で収益率が高いのは 99 室以下か 400 室以上。 ※宿泊事業の展開については、「沖縄こどもの国」の夜間開園も含め具体的な検討を要する。