



事業計画書（出資者向け・ドラフト）

石垣島 森のヴィラリゾート

スタンダードを除く全室プール付き 完全独立型ヴィラ24棟

敷地	石垣島・平久保 11,507坪
運営	自社運営
ターゲット	富裕層・アッパーミドル層
想定客室単価	平均14.17万円／1泊【仮定】
総事業費	36.0億円【仮定】

2026年9月20日 ドラフト版

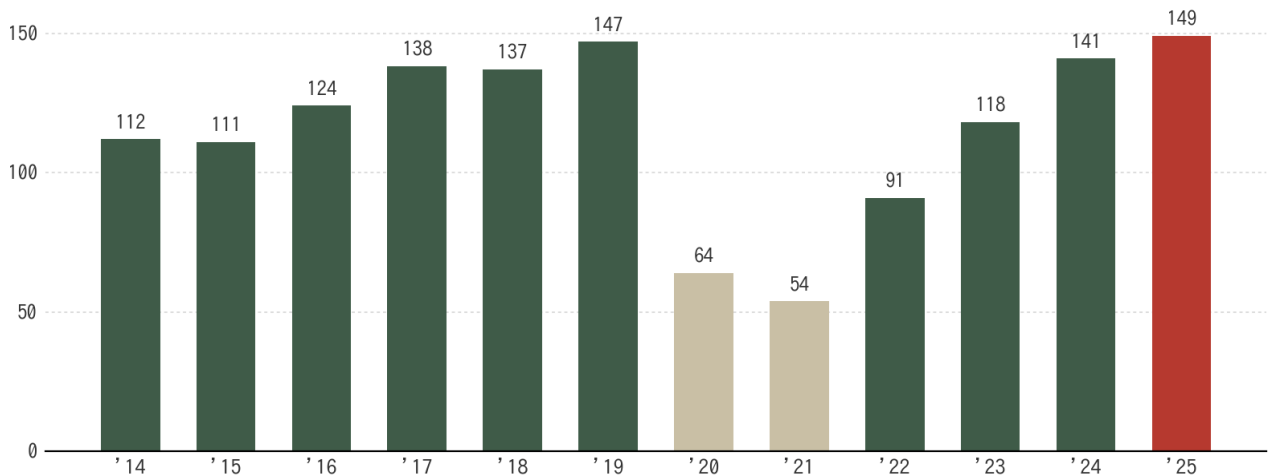
※数値のうち【仮定】は根拠未確認のものです。競合調査・設計見積の確定後に見直します。

石垣島の観光需要 — データで見る、伸び続ける観光客数

石垣市公表資料からみる、入域観光客数・観光消費額の推移（2014年～2025年）

「観光地としての将来性」は、この土地を別荘やペンション・貸別荘として活かす上で欠かせない裏付けです。石垣市の入域観光客数は新型コロナ禍で大きく落ち込んだものの、2025年には過去最多を更新しました。観光消費額も伸び続けており、データの面からも確認いただけます。

入域観光客数の推移（2014年～2025年）（万人）



コロナ禍

出典：石垣市「入域観光客数の推計」ほか石垣市公表資料（暦年ベース）。2021年・2025年は報道等による概数。

約149万人

2025年 入域観光客数
コロナ前（2019年）を上回り過去最多

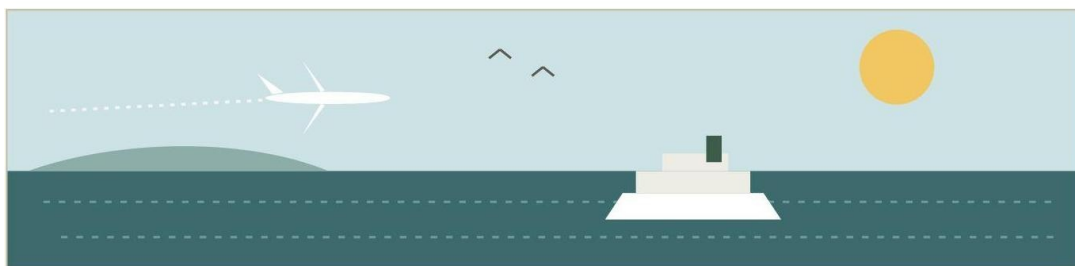
+28%

観光消費額 前年比（2024年）
978億円 → 1,250億円に拡大

石垣島の観光を支える動き

- ・ 2025年の入域観光客数は約149万人。コロナ前（2019年）の過去最多を更新しました。
- ・ 観光消費額は2024年に1,250億円（前年比+28%）と、客数以上のペースで伸びています。
- ・ 新規ホテル・リゾートの開業が近年相次ぎ、宿泊需要はさらに拡大が見込まれます。
- ・ 来島手段は空路・海路とも回復。2024年は空路79%・海路（クルーズ船）21%の構成です。

空路・海路で、多くの旅行者が石垣島へ



第1章 コンセプトと事業概要

本事業は、石垣島最北部・平久保の亜熱帯の森11,507坪に、完全独立型ヴィラを建て、富裕層・アッパーミドル層向けに自社運営するリゾートである。客室はスタンダード10棟（専用プールなし）・プレミアム10棟・ウルトラ4棟の計24棟とし、建築・立地の方針は24棟という規模に見合う形で保ちながら、プレミアム・ウルトララグジュアリー専用プールや個別対応の質で差別化を図る。

コンセプトは、太い木の柱を主役に、ガラス・木・石で構成した、簡素で格調高い建築である。森の中で、サウナ、焚き火、BBQ、SPAを、隣棟の視線を気にせず楽しむ滞在を提供する。専用プールはプレミアム・ウルトララグジュアリーのみに付く。

項目	24棟案（現在の前提）
総売上（基本・安定稼働後）	約7.45億円
償却前営業利益（基本）	約2.23億円
投資利回り（基本・償却前）	約5.0%
単純回収年数（基本）	約20年
人員（社員・外注等の合計）	約26～30人
1棟あたりの敷地（共用5,000㎡を除く）	約1,300㎡
隣棟との空き	約12～15m

第2章 立地・土地

対象地は、石垣島最北部・平久保にある農振除外済みの更地11,507坪で、取得価格1.7億円（坪約1.5万円）は、総事業費36億円の約4.7%にあたる。土地の条件自体は変わらず、詳細は下表の通り。

所在地	沖縄県石垣市字平久保平久保牧（6筆）
敷地	11,507坪（約3.8ha）／農振除外地・原野・更地
土地価格	1.7億円（坪約1.5万円）／売買による取得
客室	24棟（スタンダード10棟は専用プールなし、プレミアム10棟・ウルトララグジュアリー4棟は専用プール付き）／スタンダード10・プレミアム10・ウルトララグジュアリー4
共用施設	管理棟、レストラン、バー、SPA、共用プール、焚き火エリア（24棟規模に対応）
総事業費	36.0億円【仮定】
自己資金	なし（出資・借入等で全額調達）
運営	自社運営
ターゲット	富裕層・アッパーミドル層
開業時期・回収年数	土地取得から約2.5年後【仮定】／回収年数は第6章で試算

所在地	石垣市字平久保平久保牧239-6・239-7・239-8・239-11・239-12・239-13（計6筆）
面積	11,507坪（約3.8ha）／東京ドームのグラウンドの約8割
地目・現況	登記は畑・原野、現況は広葉樹林（国土地理院用途図）／傾斜地で、山側（東）へ等高線が密になる
農振	農振除外済み（建築が正式に認められる区域）
価格	1.7億円（坪約1.5万円）／公簿・現状有姿取引
接道	案内書に「幅員7～13m」の記載があるが、現況写真の注記は「4m道路」。県道206号から約400m入る。要実測
敷地形状	6筆。公図では筆の間に道路用地（239-175等）が通る不整形。239-12は面積の約7割が北側の図葉にまたがり、全体の形は未確認
インフラ	水道・電気は接続可能とされる（容量・工事費は要確認）
海	平久保ビーチまで直線約200m（案内書の周辺ページ）／表紙の約400m、別掲載の600mの記載もあり、要実測。敷地からの海の眺望は未確認
市街地	石垣市街（730交差点）まで約36km・車で約50分



石垣島サンセットビーチ 物件より1.9km

この土地の強み

- 平久保の農振除外地で売りに出ている物件の中で最も坪単価が低い（近隣は坪3～20万円）
- 隣接する約40万坪で開発許可が出た実績があり、地元は企業誘致に前向き。
- 24棟は公図で確認できる範囲（約25,000㎡）だけでは収まらず、北側の未確認部分（約10,700㎡）を含めた敷地全体（約36,000㎡）の使用を前提とする。この場合、1棟あたり約1,300㎡、隣棟との空きは約12～15mとなる（第3章）。北側部分の測量・境界確認は未実施で、確定後に配置図を作り直す。
- 海岸に近く、森に囲まれた立地で、「森のリゾート」という主題に合致する（敷地からの海の眺望は未確認で、本計画は海が見えない前提）

確認が必要な事項

距離・条件は最新の物件概要と現地で再確認が必要。開発許可、林地開発（国土地理院の用途図で広葉樹林のため、許可が必要となる可能性が高い）、赤土等流出防止、水源・排水・電力容量、旅館業許可の各手続の可否と期間は、第8章のリスクで整理する。

現地・周辺の資料（現況写真、公図、国土地理院の用途図）は、24棟案の資料を参照する。



現況写真：敷地に接する道路（案内書の注記は「4m道路」）

現況写真：敷地内の森（幹の細い樹木が中心）

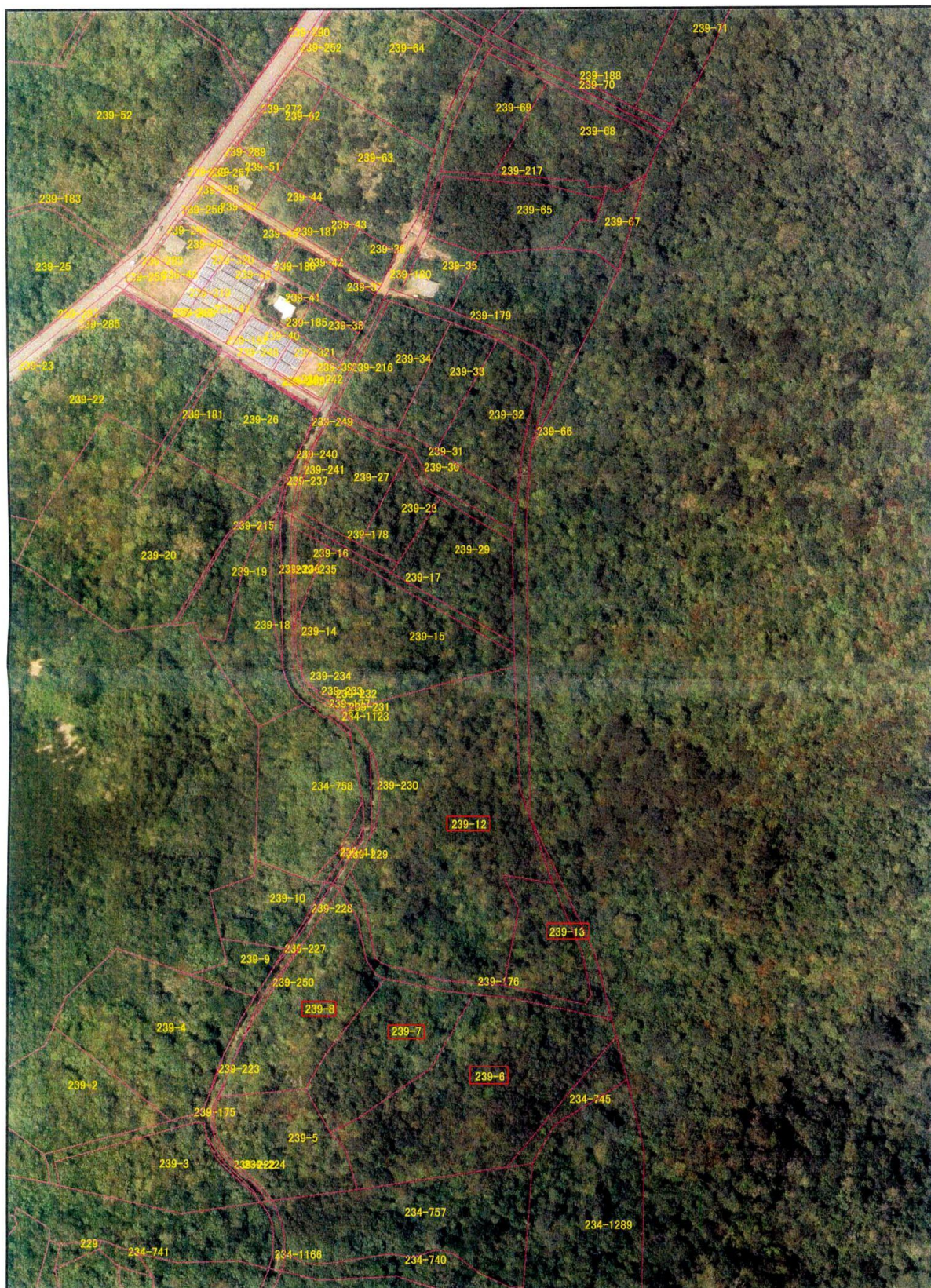


平久保地区は、石垣島北部地域に残された最後の自然海岸と自然森林に囲まれた地域です。この地域は過疎化が激しく、地元の人たちは、こぞってリゾート企業の進出を希望している現状なので、この島にありがちな「進出反対運動」が起こり難い希少な地域でもあります。

また、2004年に大手リゾート企業「Plan do see」が、この物件の北側約12.3kmの場所に30万坪を超える大規模リゾートを建設することが決定しており、このため、平久保地域は、にわかに脚光を浴びてきています。



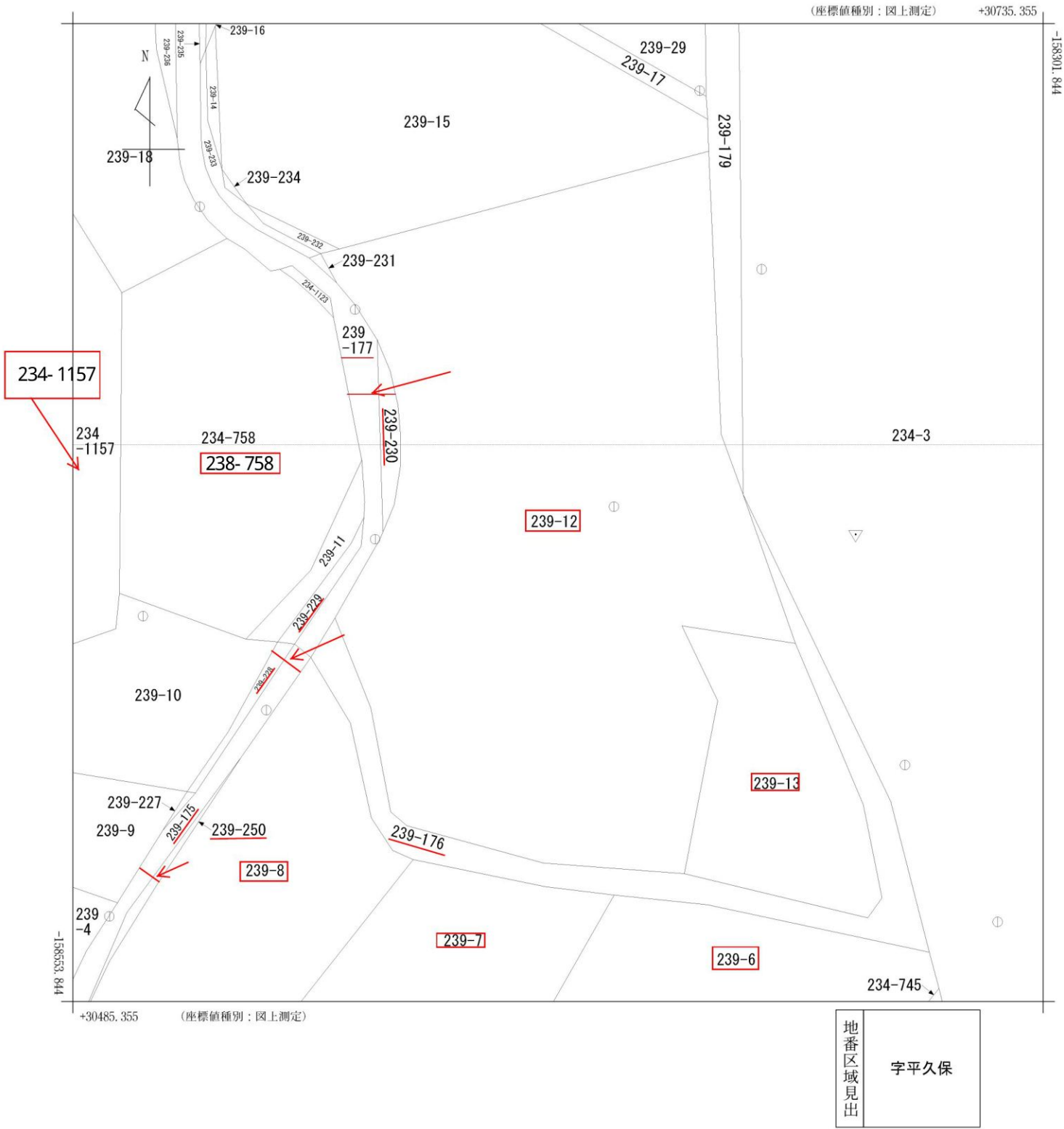
対象地と「Plan do see」進出予定地（北側約12.3km）の位置関係



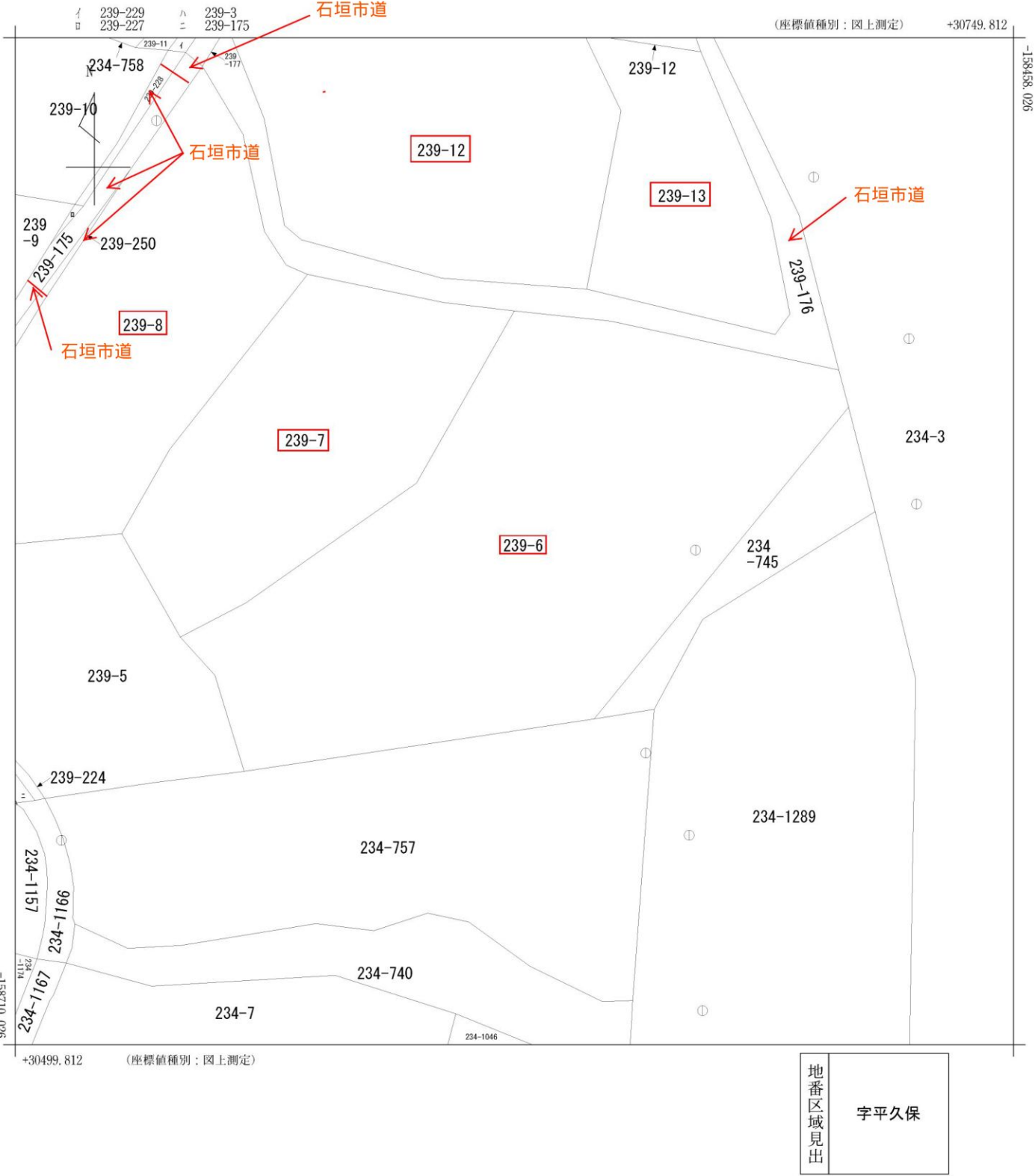
1:2000

この図面は参考図であり、権利関係の確認には使用できません
いかなる形式においても著作権者に無断でこの地図の全部または一部を複製、利用することを固く禁じます。

Page 6 of 34



請求部	所在	石垣市字平久保平久保牧				地番	239番12			
出力尺	1/1000	精度区分	乙一	座標系番号又は記号	X VI	分類	地図(法第14条第1項)		種類	地籍図
作成年月日	平成5年3月				備付年月日(原図)	平成7年8月18日		補記事項		



請 求 部 分	所 在	石垣市字平久保平久保牧					地 番	239番6		
出 力 縮 小 尺 寸	1/1000	精 度 区 分	乙一	座標系 番号又は 記号	X VI	分 類	地図(法第 1 4 条第 1 項)		種 類	地籍図
作 成 年 月 日	平成5年3月				備 付 年 月 日 (原図)	平成7年8月18日		補 記 項 目		

第3章 施設・建築計画

本版の客室は24棟で、スタンダード10・プレミアム10・ウルトラ4の3タイプで構成する。スタンダードのみ専用プールを取りやめ、プレミアム・ウルトララグジュアリーは全室専用プール付きとする。共用施設は管理棟・レストラン・バー・SPA・共用プール・焚き火エリアの6種とする。客室料金はスタンダード8万円・プレミアム12万円・ウルトラ35万円とし、棟数を24棟に戻したことで平均単価は約15.33万円から約14.17万円へ低下する。

客室構成【仮定】

タイプ	棟数	1泊料金	特徴
スタンダード	10	8万円	サウナ、焚き火テラス（専用プールなし）
プレミアム	10	12万円	上位の広さ・眺望、専用BBQ空間
ウルトララグジュアリー	4	35万円	専任コンシェルジュ・バトラー付き、最も奥の区画

客室面積・寝室数・定員は設計段階で確定する。

共用施設（24棟規模）

- ・ 管理棟：フロント、コンシェルジュ、ラウンジ、バックオフィス
- ・ レストラン：森の食材と島の素材を使うディナー主体。客室24棟分の席数・厨房規模とする
- ・ バー：焚き火エリアに隣接
- ・ SPA：森に開いたトリートメント棟。室数は少数とし、設計で確定する
- ・ 共用プール、焚き火エリア
- ・ 従業員寮・送迎車庫（第5章の人員計画に対応して新設）

建築コンセプト

大断面の木の柱を空間の象徴とする。柱を露出させ、ガラスで森と海風を室内に取り込み、石と木で質感を整える。装飾は最小限にとどめ、素材の力で格調を出す。

構造方針【要設計確認】：石垣島は台風・塩害・シロアリの影響が大きいため、構造体は耐久性の高い工法（RC・鉄骨との混構造など）とし、木は大断面の柱・梁を意匠と構造の両面で用いる。大断面材の調達（産地・数量・単価）は、総事業費の中で最も重要な調達項目として管理する。24棟規模の調達量となるため、単価交渉力の面では比較적으로有利に働く可能性がある。

配置方針（24棟）：共用施設ゾーン（約5,000㎡）を入口に近い西側に集約し、残りの区画に24棟を千鳥に置く。24棟は公図で確認できる範囲（約25,000㎡）のみでは収まらず、北側の未確認部分（約10,700㎡と仮定、合計約36,000㎡）を含めた敷地全体の使用を前提とする。この場合、1棟あたり約1,300㎡、隣棟との空きは約12～15mとなる。北側部分の測量・境界確認は未実施で、確定後に配置図を作り直す。

- ・ 24棟は公図で確認できる範囲（約25,000㎡）だけでは収まらず、北側の未確認部分（約10,700㎡と仮定）を含めた敷地全体（約36,000㎡）の使用を前提とする。この場合、1棟あたり約1,300㎡、中心間は約27～30m前後、建物同士の空きは約12～15mとなる

北側部分は公図での確認ができず、測量・境界確定前の仮定値である。実際に使える面積が想定より小さい場合、建物同士の空きが12mを下回る可能性がある

- ・ 確定後に実際の使用可能面積が大きく下回った場合は、棟数の見直しや配置の変更を検討する（第8章）

隣棟の視線を切る方法は次の4点で、24棟案と変えない。

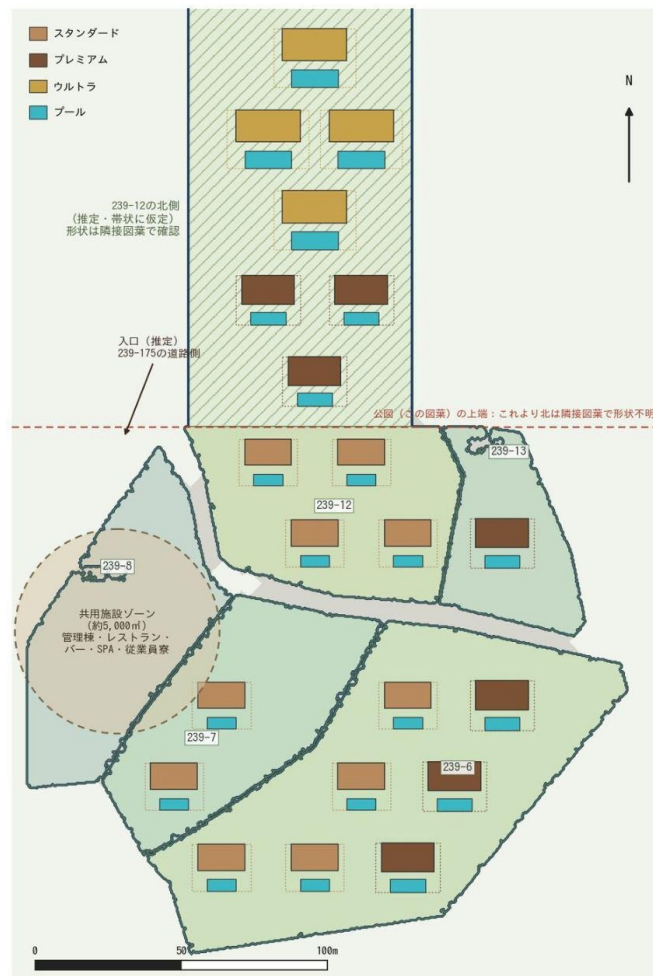
- ・ 既存樹木を残し、棟の間に緑の帯を確保する（伐採は最小限）
- ・ 棟ごとに高さをずらし、向きを隣棟の反対側（森・谷）に向ける
- ・ プールと大きな窓は、隣棟と反対側に置く
- ・ ウルトララグジュアリー4棟は、北側の奥に優先して配置する。北側の未確認部分が想定通り使えれば他のタイプよりも広い区画を割り当てられるが、使える面積が想定より小さい場合は他と同様の空き（約12～15m）になる

眺望の前提：敷地から海が見えるかは未確認のため、本計画は「海が見えない森のリゾート」を前提とする。海の魅力は、平久保海岸へのアクセス（専用エリア・送迎）で補う。敷地内に海が見える地点があれば、展望デッキを設ける【要ドローン調査】。

密度の課題と対応【測量後に判断】：24棟は公図で確認できる範囲（約25,000㎡）だけでは収まらず、北側の未確認部分（約10,700㎡）を含めた敷地全体（約36,000㎡）の使用を前提としている。この前提で1棟あたり約1,300㎡、隣棟との空きは約12～15mとなるが、北側部分は未測量のため、実際に使える面積が想定より小さい場合は空きがさらに狭まる可能性がある。ウルトララグジュアリー35万円などの単価の前提は、この隣棟距離・プライバシー感が保てるかどうか依存する。測量後に、棟数を含む配置を再検討する。北側が使えない場合は、棟数を引き下げるか、タイプ構成を見直す必要がある。配置図は測量後に作り直す。

配置検討図（公図の形状・縮尺入り）：21棟を配置

棟の中心間32m・境界から4m後退・道路用地から3m後退で試算。北側の帯は239-12の面積差からの仮定で、測量後に確定



配置検討図（縮尺入り）：公図の形状に21棟を配置した例。北側の斜線部は239-12の面積差からの仮定で、測量後に確定。



鳥瞰イメージ：森に沈む棟のイメージ。実際の配置図より棟間を広く描いており、実際の建物同士の空きは約12～15m。



参考イメージ：木立の中に建つヴィラ（イメージ）

参考イメージ：森に面した棟の外観（イメージ）



客室（ウルトララグジュアリー）：太い柱と専用プール



客室（スタンダード）：森とプールに開く寝室



浴室：石の浴槽と森の眺め



専用サウナ：プールに面した小屋



レストラン：内観（一角）



バー：カウンター



BBQテラス：夕暮れの森を望む



SPA：森の中のパビリオン



ダイニング・キッチン



バスルーム：石の浴槽と森の眺め



SPA：トリートメント室（昼）



SPA：トリートメント室（夜）



敷地の現況：亜熱帯の森（現地写真）

第4章 市場とターゲット

本事業は、プライバシーと自然を重視する富裕層・アッパーミドル層に的を絞り、平均客室単価約14.17万円（スタンダード8万・プレミアム12万・ウルトラ35万）という、国内の高級リゾート・高級旅館と同程度価格帯を狙う。中間層への訴求はやや強まる一方で、施設仕様（プレミアム・ウルトララグジュアリーは専用プール付き完全独立型・総事業費36.0億円）との価格が釣り合っているかは引き続き検証が必要である（第1章・第6章）。単価の実現性と、それに見合う層がどちらにあるかは競合調査（本章末尾）で確認する必要がある。年間の販売客室数は、24棟・稼働率50%なら約4,380泊となる。

ターゲット【仮定】

層	想定地域	求める価値
アジアの富裕層	台湾・香港・シンガポール・中国本土	プライバシー、日本の自然、短時間で行ける非日常
欧米の富裕層	米国・欧州・豪州	唯一無二の体験、ウェルネス、少人数の贅沢
国内の富裕層・アッパーミドル	日本	別荘感覚の滞在、記念日、法人接待

選ばれる理由

- ・ 完全独立型で、他の宿泊客と顔を合わせずに過ごせる。専用プールはプレミアム・ウルトララグジュアリーのものに付く
- ・ 24棟規模でも、タイプごとの空間づくりと個別対応の質を両立させる運営体制を敷く
- ・ 森の中で焚き火・サウナ・BBQを楽しめる体験は、都市型ホテルにも一般的な海辺のリゾートにもない
- ・ 35万円の4棟は、専任コンシェルジュとバトラー付きの最上位商品として、全体の平均単価を引き上げる

集客方針

- ・ 富裕層向けの旅行代理店網（ラグジュアリートラベルのネットワーク）と、開業前から予約枠を交渉する
棟数が少ないため、代理店に割り当てる枠は小さくなり、直接予約・リピーターの比率を高める必要がある
- ・ 海外向け予約サイトへの掲載と、公式サイトでの直接予約を組み合わせる
- ・ 海外のメディア・インフルエンサーによる体験記事で、高級リゾートとしての認知を作る
- ・ リピーター・紹介客向けに、年間予約枠と会員制度を設ける

競合調査【要実施】：石垣島・宮古島・沖縄本島北部・国内外の同価格帯ヴィラ型リゾートの客室単価・稼働率・客層を調べ、本計画の価格設定の妥当性を確認する。24棟規模のヴィラ型リゾートを比較対象に含める。結果は本章に反映する。

アクセス上の課題：石垣島への国際直行便は限られるため、多くの宿泊客は東京・那覇経由で入島し、空港から約1時間車で移動する。空港送迎、専用車、レンタカーなどの手段を商品に組み込む。

第5章 運営計画・組織

部門	人数目安
支配人・副支配人・管理	3～4
フロント・コンシェルジュ	8～9
客室清掃・ハウスキーピング	外注
レストラン・バー	9～12
スパ・プール・アクティビティ	5～6
施設管理・庭園・設備	外注
調理・厨房	3～5
合計（外注を除く直接雇用）	28～36

人件費予算【仮定】：直接雇用28～36人を、1人当たり月給25万円で試算すると、人件費は月額約700万～900万円、年間で約0.84億円～1.08億円となる。外注費（客室清掃・施設管理・庭園等）は別途、運営費率の中で見込む（第6章）。

外注する業務：客室清掃・ハウスキーピング、施設管理・庭園・設備保守、洗濯、警備、一部の調理。これらを外注することで、直接雇用は28～36人（人件費予算：月給25万円/人で年間約0.84億円～1.08億円）に抑えられるが、単価が高い施設であるため、人件費を削りすぎず、サービス品質の維持を優先する。

運営方針

- 稼働率が平均で50%であれば、1日あたり約12棟の稼働となり、24棟の規模に対して上記の体制で対応する
- 35万円の4棟には、専任コンシェルジュとバトラーを付ける
- 繁忙期は稼働率と料金を上げ、閑散期は料金を調整して稼働を確保する

採用・定着（課題）：市街地から約50分の立地のため、従業員寮と送迎の整備が採用の前提となる。24棟・50～60人規模のため、寮は相応の規模で整備する必要がある。地元採用に加え、本土からの人材確保を計画する。開業の1年前から、支配人・料理長・営業責任者を先に確保する。

運営実績の示し方【要整理】：出資者は運営者の実績を重視する。経営陣の経歴、運営ノウハウ、支配人・料理長の候補、必要に応じたホテル運営の助言・支援体制を、本章に加える。24棟・50～60人規模の運営は難易度が高く、運営実績が乏しい場合は立ち上げ時のリスクが大きい。開業前の実績整備が重要である。

第6章 収支計画

棟数を24棟（スタンダード10・プレミアム10・ウルトラ4）、客室料金をスタンダード8万・プレミアム12万・ウルトラ35万円（平均約14.17万円/泊）とした結果、安定稼働後の償却前営業利益は、基本ケースで年間2.23億円（利回り約6.2%）、強気ケースで3.39億円（約9.4%）、慎重ケースで約1.43億円（約4.0%）と試算する。すべて【仮定】であり、税・金利・減価償却の前の数字である。この利回りは、総事業費36.0億円を前提とすると一般的な投資基準（5～10%前後）の下限付近であり、本章末尾の「注意点」と第7章で対応の方向性を示す。

客室売上の前提【仮定】

タイプ	棟数	料金	稼働率50%の年間売上
スタンダード	10	8万円	1.46億円
プレミアム	10	12万円	2.19億円
ウルトララグジュアリー	4	35万円	2.56億円
合計	24	平均約14.17万円	6.21億円

3ケースの比較（安定稼働後・年間）

項目	強気	基本	慎重
稼働率	60%	50%	40%
客室売上（億円）	7.45	6.21	4.96
館内売上比率（飲食・SPA等）	30%	20%	15%
総売上（億円）	9.69	7.45	5.70
運営費率	65%	70%	75%
償却前営業利益（億円）	3.39	2.23	1.43
利回り（総事業費36.0億円）	約9.4%	約6.2%	約4.0%
単純回収年数	約13年	約20年	約31年

強気ケースの根拠：館内売上は、焚き火ディナー、プライベートシェフ、SPA、送迎、体験商品の設計で高められる。稼働率は、繁忙期・閑散期の料金差と、旅行代理店・リピーターによる予約で積み上げる。

注意点

運営費率の前提：24棟案の運営費率（60／65／70％）に5ポイントを加えた。客室単価を63万円から平均14.17万円へ大幅に引き下げたため、支配人・料理長・フロント・施設管理など、客室数に比例しない固定費の売上に占める割合が相対的に高くなるためである。運営費の積上げで検証することを推奨する。

- 上記は安定稼働後の姿であり、開業1～2年目は稼働率が低く、立ち上げ費用も発生する。年次の推移は、開業時期の確定後に別途示す
- 運営費率65％～75％には、人件費（第5章：直接雇用28～36人・月給25万円/人で年間約0.84億円～1.08億円、および客室清掃・施設管理等の外注費）、原価、光熱費、販売手数料、修繕費、保険、固定資産税、設備更新積立を含めて検証が必要。基本ケース（総売上約7.45億円・運営費率70％＝運営費約5.2億円）に対し、直接雇用の人件費は運営費の1～2割程度を占める見込みで、残りは外注費・原価・光熱費等が占める
- 借入金利・税金・減価償却を反映した最終的な回収期間と出資者へのリターンは、資金調達方法の確定後に算出する

感応度：売上が基本ケースから25％下がり、費用がほぼ変わらない場合、償却前営業利益は約1.68億円、利回りは約4.7％まで下がる。24棟という規模でも固定費の比率が高く、単価と稼働の低下が利益に直結する。単価の根拠（第4章の競合調査）が、本計画の最重要項目である。

第7章 投資計画・資金調達

総事業費は36.0億円を上限として計画し、自己資金を用いず、出資者からの出資（および必要に応じた金融機関からの借入）で全額を調達する。共用施設・インフラなど客室数に比例しない費用がある一方、スタンダード10棟の専用プールを取りやめたことによるコスト削減も総事業費の圧縮に寄与している。内訳は設計・見積の確定後に精査する。

総事業費の内訳（配分案）【仮定】

項目	金額（億円）	備考
土地取得	1.7	売主案内書の価格（要再確認）。棟数に関わらず同額
客室24棟（スタンダードはプールなし）	21.1	スタンダード10棟は1棟約0.81億円（プールなし）、プレミアム・ウルトラ14棟は各約0.93億円
共用施設（管理棟・レストラン・バー・SPA）	4.4	客室増に伴い規模をやや拡大
外構・造成・インフラ（水・電気・排水・道路）	4.3	スタンダードはプールなしだが、給排水・道路など基本インフラは棟数に比例するため、全体としては増加
従業員寮・送迎設備	1.2	
設計・許認可・コンサルティング	1.1	許認可の手続は棟数によらず必要
家具・備品・開業準備費	1.7	客室数増に比例
予備費・運転資金（開業初期の赤字を含む）	0.5	規模拡大分を反映
合計	36.0	

配分は概算の案であり、実際の見積で置き換える。コスト削減の余地がある場合は、総事業費を36.0億円からさらに圧縮し、利回りを高める。

資金調達の方針【未確定】

- ・ 出資者からの出資を中心とする（自己資金なし）。必要額は36.0億円である
- ・ 建設段階に応じた分割出資、またはコミットメント方式を検討する
- ・ 金融機関からの借入は、事業計画の確度が高まった段階で、出資比率とのバランスをみて検討する
- ・ 出資者への還元の方法（配当、運営利益の分配、出口戦略）は、出資条件の協議で確定する

経営者のコミットメント【要整理】：自己資金を出さない場合でも、出資者に対し、経営者が責任を負う仕組み（運営実績の提示、成功報酬型の報酬体系、事業の主要な意思決定への出資者の関与など）を提示する必要がある。

出口戦略の例：安定稼働後の運営利益からの配当、運営会社を含めた事業売却、施設の第三者への譲渡。いずれも第9章の提案時に選択肢として示す。

第8章 リスクと対策

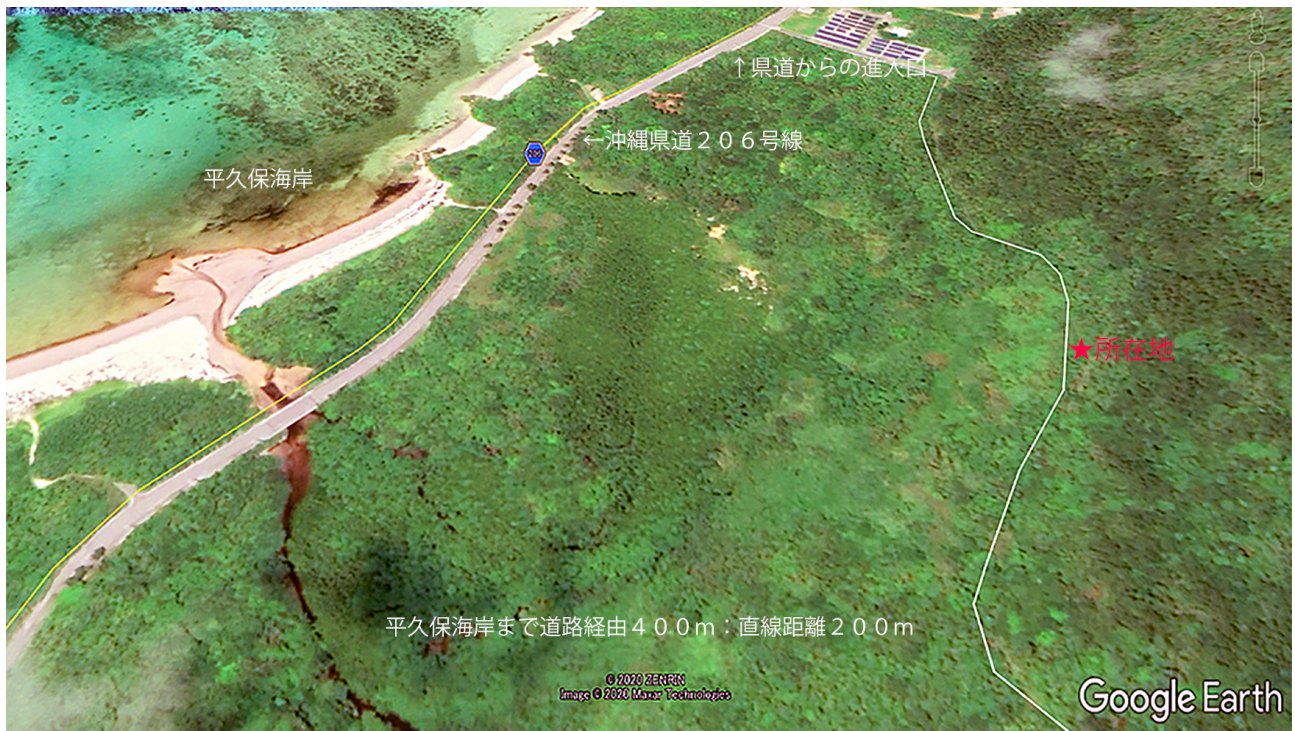
最大のリスクは、客室単価（平均約14.17万円）と稼働率の前提が実現しないことで、固定費の比率が高いため、その影響が利益に直結する（第6章の感応度）。次いで許認可・インフラ、人材確保、資金調達の順に影響が大きい。

リスク	内容	対策
単価・稼働	平均約14.17万円・稼働50%以上が実現しない。 売上25%減で営業利益が約1.68億円まで下がる	競合調査で単価を検証／開業前から旅行代理店と予約枠を交渉／段階的な料金設定
規模の不利（固定費）	管理・共用・インフラなど棟数に比例しない固定費の売上に占める比率が高く、利回りが下がる	運営費の積上げで運営費率を検証／外注の活用／共用施設の規模を設計で最適化

リスク	内容	対策
立ち上げ期の赤字	開業1～2年目は稼働が低い	運転資金を予備費に確保／段階開業（一部の棟から）も検討
許認可	開発許可、林地開発、赤土等流出防止、旅館業許可の遅延。手続は棟数によらず必要	着工前に行政協議を開始／専門家（行政書士・設計者）を早期に起用
インフラ	水源、排水、電力容量が24棟規模に不足	水・電気・排水の調査を初期に実施／雨水利用・循環ろ過を設計に反映
気象・災害	台風、塩害、シロアリ	混構造・耐風設計／保険加入／定期点検の予算化
建築コスト	大断面材の調達価格・工期、資材高騰、離島の施工費	複数の調達先／工事を発注前に固定価格で契約／予備費を確保
人材	地元での採用を重視する。必要人数は、外注も含め総勢約50人規模となる。	従業員寮・送迎／支配人・料理長を先行確保／本土からの採用
アクセス	海外客の移動負担（直行便が少ない）	空港送迎・専用車等を商品に組み込む
運営実績	経営者に運営実績が乏しい	経験者を経営幹部に登用／運営助言契約／段階的な拡張
資金調達	自己資金なしでは出資が集まらない。現在の価格帯（平均14.17万円）でも利回りは約5.0%にとどまり、総事業費36.0億円の投資先として十分な水準か、引き続き検証が必要である	経営者のコミットメントを示す仕組み／分割出資／実績のある参画者の巻き込み／総事業費の圧縮
土地情報	案内書が2021年時点で、条件が変わっている可能性	最新の物件概要・登記・現地調査で再確認／買付前の条件付き契約
為替・需要	円安の反転、国際情勢による訪日需要の変動	国内富裕層向け商品も用意／通貨リスクは料金設定で調整

密度のリスク（北側未確認部分の確定まで）：北側の未確認部分（約10,700㎡）が想定より使えない場合、建物同士の空き（約12～15m）より狭くなる可能性がある。植栽が育つ前は隣棟が見える可能性もある。対策は、入植時の高木・生垣、建物の向きと窓の配置、高低差の活用。測量後に検証し、ウルトララグジュアリー35万円などの単価に影響する場合は棟数や配置を再検討する。

現地条件のリスク：接道が4mとされる写真注記があり、送迎車両・工事車両・緊急車両の通行に影響する可能性がある。敷地は傾斜地で、山側へ等高線が密になるため、造成費が想定を超える可能性がある。敷地が不整形なため、配置図は測量図に基づいて作り直す。



現地アクセス図：県道206号線からの進入口、平久保海岸まで道路経由400m（直線200m）

第9章 スケジュール・出資者への提案

開業時期は未定のため、土地取得を起点とした所要期間で示し、最短でも土地取得から約2.5年後の開業を想定する【仮定】。許認可の期間は棟数によらないが、造成・建築の期間は24棟案（約1年）より約3か月短くなる。

スケジュール案（土地取得＝0年）【仮定】

時期	内容
0年～0.5年	出資契約、土地取得、行政協議の開始、測量、基本設計
0.5年～1.5年	許認可の取得、実施設計、施工会社の選定、大断面材の調達契約
1.5年～2.25年	造成・インフラ工事、客室24棟・共用施設の建築
1.75年～2.25年	支配人・料理長の採用、スタッフ研修、予約受付の開始
約2.5年	開業（段階開業も検討）
開業後1～3年	稼働の立ち上げ、安定稼働（3年目以降）へ

出資者への提案【条件は協議】

- 出資の形態：出資契約（匿名組合・合同会社への出資など、法務・税務の確認後に確定）
- 出資額・口数：総事業費36.0億円のうち、出資者が負担する割合は協議
- リターン：安定稼働後の運営利益の分配。基本ケースで利回り約6.2%（償却前）を目安とし、一般的な投資基準（5～10%前後）の下限付近である（第6章）。税・金利・償却を反映した実際の還元率は別途提示
- 情報開示：四半期ごとの運営・収支報告、主要な意思決定への出資者の関与
- 出口：配当、事業売却、施設譲渡の選択肢（第7章）

次のステップ

- 売主に最新の物件概要と価格を再確認する
- 測量で北側の未確認部分の形状を確認し、24棟の配置を確定する
- 石垣島・宮古島の競合ヴィラ（24棟前後のヴィラ型リゾートを含む）の単価・稼働を調べる
- 設計者・施工会社から概算見積を取り、総事業費の内訳を確定する
- 行政（石垣市・沖縄県他）に、開発許可・林地開発・水・電力の事前相談を行う
- 経営チーム（支配人候補・運営助言者）を固め、第5章に反映する

付録 前提条件一覧

本計画の数字は、確定した事実と仮定に分かれる。出資者向けに提出する前に、仮定の各項目を根拠付きの数字に置き換える必要がある。

区分	項目	内容	状態
事実（案内書）	土地	11,507坪、1.7億円、農振除外、原野・更地	要再確認

区分	項目	内容	状態
事実（案内書）	立地	平久保ビーチ約400m、市街約36km（車約50分）、道路幅員7～13m	要現地確認
計画方針	施設	24棟・スタンダードはプールなし、共用6種	確定
計画方針	運営・資金	自社運営、自己資金なし、海外富裕層向け	確定
仮定	総事業費	36.0億円	見積で精査
仮定	客室構成・料金	10棟8万円／10棟12万円／4棟35万円（平均約14.17万円）	競合調査で検証
仮定	稼働率	強気60％／基本50％／慎重40％	競合調査で検証
仮定	館内売上比率	強気30％／基本20％／慎重15％	商品設計で検証
仮定	運営費率	強気65％／基本70％／慎重75％（当初の24棟案の60/65/70%に5ポイント加算）	運営費の積上げで検証
仮定	人員	社員・契約＋外注・パート12～18人	運営設計で精査
仮定	北側の未確認部分	約10,700㎡の帯状（24棟の空き約12～15mの前提）	測量で確定
仮定	開業時期	土地取得から約2.5年後	許認可の見通しで確定
未定	出資条件・還元方法	出資形態、出資比率、配当、出口	出資者との協議
未定	税・金利・償却	回収期間・出資者リターンへの反映	資金調達確定後に算出

－お問合せは－

〒907-0022 沖縄県石垣市字大川5 7 2 番地 きいやまハイツ 1 階東

株式会社オフィス石垣

TEL：0980-82-3317 FAX：0980-87-7580

Mail：office@yaeyamaocean.com

Home：http://yaeyamaocean.com/estate/