



新しいワクワクを創造する



白馬五峰スキー場
ホワイトスクエア10年計画

目次



| | | | |
|-------|-----|---------------|--------------|
| P 2 | ... | ホワイトスクエア10年計画 | 概要 |
| P 3 | ... | 第一期 | |
| P 4 | ... | 第一期 | オペレーション |
| P 5 | ... | 第一期 | プロモーション |
| P 6 | ... | 第一期 | オーストリアスノーハウス |
| P 7 | ... | 第一期 | 資産 |
| P 8 | ... | 第一期 | 投資 |
| P 9 | ... | 第二期 | |
| P 1 0 | ... | 第二期 | イベント |
| P 1 1 | ... | 第二期 | 資産 |
| P 1 2 | ... | 第二期 | 投資 |
| P 1 3 | ... | 第三期 | |
| P 1 4 | ... | 第三期 | 雪室カフェ |
| P 1 5 | ... | 第三期 | イベント |
| P 1 6 | ... | 第三期 | 冬シーズン 資産 |
| P 1 7 | ... | 第三期 | 夏シーズン 資産 |
| P 1 8 | ... | 第三期 | 投資 |

ホワイトスクエア 10年計画 概要

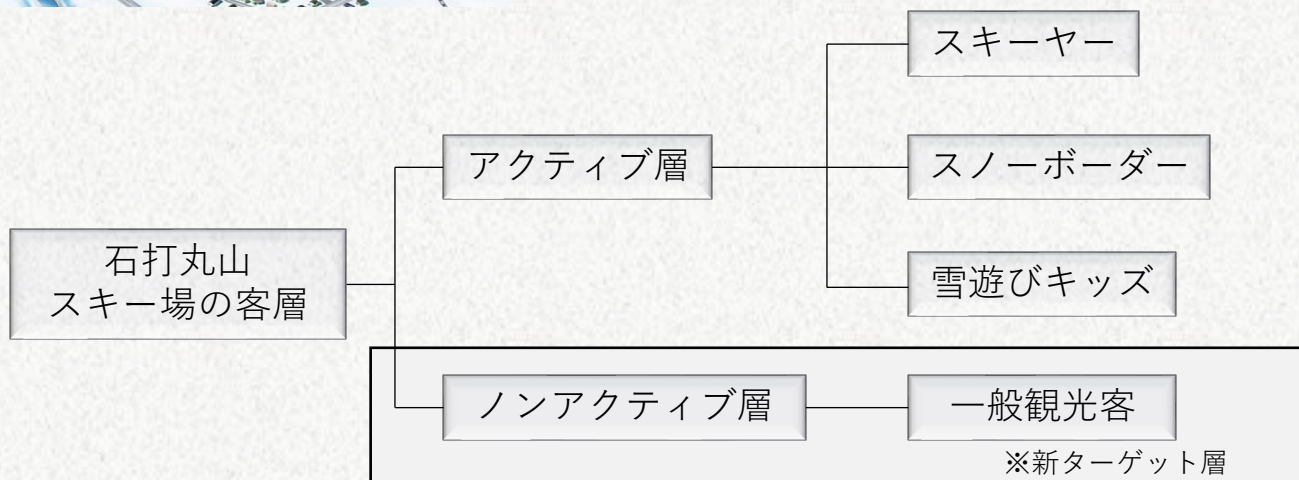


「動」から「静」へ ～将来の夏営業へ向けて～



冬の日本はその国土の大半を雪で覆われるが、「雪」を上手く活用しきれておらず、観光客数は夏のそれに比べて大きく見劣りする。また、スキーをする人口よりも、しない人口の方が圧倒的に多く、特に雪に慣れていない人たちは、雪のない地域を地域を選んで観光に出かけるという傾向が見られる。

これからの石打は、「動」だけでなく「静」も楽しめるスノーリゾートとしての機能を備えるべく、第一期から第三期までに分けて整備を行い、スキーをしない一般観光客もターゲット化し、夏営業に向けての足掛かりとしていく。

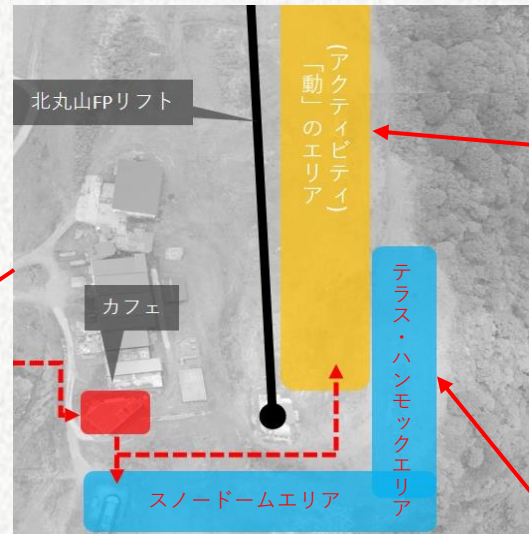


第一期

2020-2021シーズン～

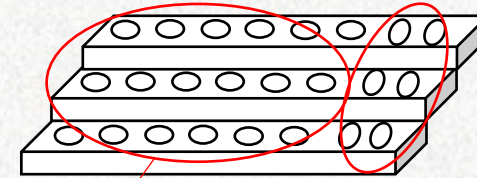


オーストリアスノーハウスを起点とした
「動」と「静」の複合エリア
「ホワイトスクエア（仮）」を造成。



ハンモック×6

法面にテラスを設置



景色に向かってイスを設置



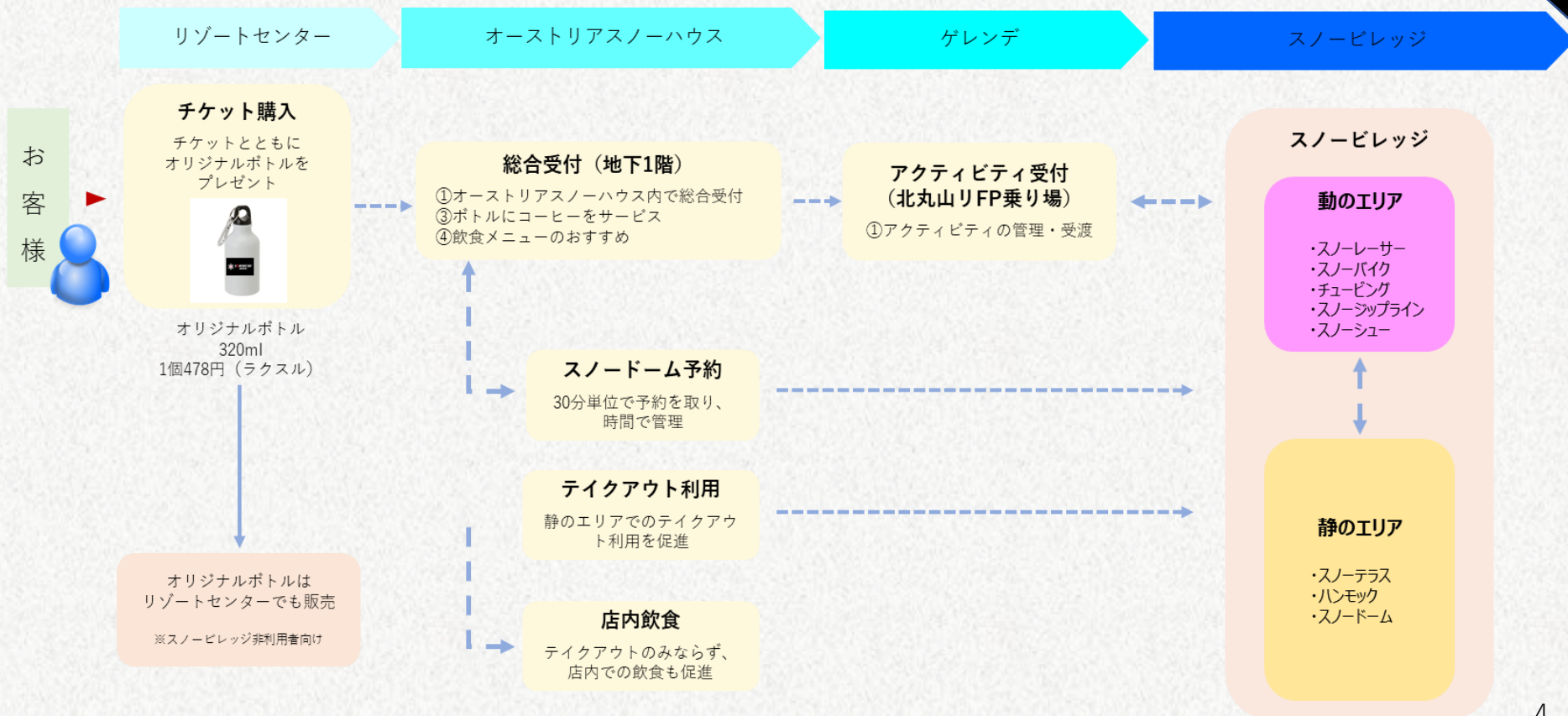
目的

- ① 今まではコア層を中心に支持を得ていたが、新規客層を作り出すことにより分母の増加を図る。
- ② 静かに雪山を楽しむターゲット層からファンを作り出すことにより、夏営業の足掛かりとする。
- ③ 雪に慣れていないからこそ「静」からのスタートではあるが、横目に「動」のエリア、そしてスキーヤーを目にすることによりスキーへの興味を促し、最終的なスキー人口の増加を目指す。

第一期 オペレーション 2020-2021シーズン～



リゾートセンターをスタート地点とし、オーストリアスノーハウスを起点としてホワイトスクエアを展開。必ずオーストリアスノーハウスを経由することにより、オーストリアスノーハウスの売上も相乗的に上がる仕組みを取っています。



第一期 プロモーション 2020-2021シーズン～



プレスリリース等でメディア誘致

旅人インフルエンサー投稿後
ネットニュース等に自動掲載



メディア
プロモーション

お出かけ系サイトへの
ホワイトスクエア登録等



一般露出

SAGOJO

旅人インフルエンサー
プロモーション

ホワイトスクエア
プロモーション



学生連携
プロモーション



ポストカード
プロモーション

サークル等学生団体の
リーダーから広く拡散



アルバムイベント
プロモーション

伊豆等で展開中のポストカード
販促をスクエア単体で展開

フォトブックキャンペーンで滞在時間を演出

第一期 オーストリアスノーハウス

2020-2021シーズン～



第一期よりオーストリアスノーハウスは自社営業に切り替え。
これにより、テイクアウトメニューを始め、より自由度の高いメニューの展開が可能となります。
石打はオールドファンが多く、既存の飲食店に固定客が多く、「分母を奪い合う」から
「分母を分け合う」という観点に切り替え、カフェメニューを中心としたバースタイルを取っていきます。

カフェメニュー

正式名称：ダッチベイビー

提供名称：雪国のパンケーキ（仮）



バーメニュー

コンセプト：ラクレットバー

提供メニュー：ラクレット
ピンチョス等



第一期 試算 2020-2021シーズン～



第一期は助走期間と位置付けて広告宣伝に力を入れて、今までアプローチをかけてこなかったノンスキーヤーへの告知とホワイトスクエア環境整備に努める期間とします。

(税別)

| 項目 | 内容 | 20-21 | | | | | 合計 | 21-22 | | |
|--------------|------------------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|-------------|------------|-----------|
| | | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 | | 内容 | 計 | |
| スキー場来場者数 | 事業計画より | 22,400 | 44,300 | 52,700 | 21,100 | 500 | 141,000 | 前年比13.5%アップ | 160,000 | |
| ホワイトスクエア利用者数 | スキー場来場者に対して利用率3.0% | 672 | 1,329 | 1,581 | 633 | | 4,215 | 利用率4.0% | 6,400 | |
| 内スクエアのみ利用大人 | スクエア利用の40% | 269 | 532 | 632 | 253 | | 1,686 | | 2,560 | |
| 内スクエアのみ利用子供 | スクエア利用の20% | 134 | 266 | 316 | 127 | | 843 | | 1,280 | |
| 内スキー兼利用大人 | スクエア利用の20% | 134 | 266 | 316 | 127 | | 843 | | 1,280 | |
| 内スキー兼利用子供 | スクエア利用の10% | 67 | 133 | 158 | 63 | | 422 | | 640 | |
| 内幼児利用 | スクエア利用の10% | 67 | 133 | 158 | 63 | | 422 | | 640 | |
| スクエアのみ利用者大人 | 単価2,727円(税別) オリジナルボトル付 | 733,018 | 1,449,673 | 1,724,555 | 690,476 | | 4,597,722 | | 6,981,120 | |
| スクエアのみ利用子供 | 単価1,818円(税別) | 244,339 | 483,224 | 574,852 | 230,159 | | 1,532,574 | | 2,327,040 | |
| スキー兼利用大人 | 入場単価1,364円(税別) ボトル付 | 183,322 | 362,551 | 431,297 | 172,682 | | 1,149,852 | | 1,745,920 | |
| スキー兼利用子供 | 入場単価909円 | 61,085 | 120,806 | 143,713 | 57,540 | | 383,144 | | 581,760 | |
| 幼児利用 | 単価1,364円 | 91,661 | 181,276 | 215,648 | 86,341 | | 574,926 | | 872,960 | |
| 売上計 | | 1,313,424 | 2,597,531 | 3,090,065 | 1,237,199 | | 8,238,218 | | 12,508,800 | |
| 経費 | 社員給与 | | | | | | 0 | | | |
| | 冬季アルバイト賃金 | 平日3名、休日4名 | 192,000 | 832,000 | 752,000 | 736,000 | | 2,512,000 | 125%増員 | 3,140,000 |
| | 人件費合計 | | 192,000 | 832,000 | 752,000 | 736,000 | 0 | 2,512,000 | | 3,140,000 |
| | SNSプロモーション | インフルエンサー起用(記事作成) | 300,000 | 300,000 | 200,000 | | | 800,000 | | 800,000 |
| | SNSプロモーション | モニターキャンペーン | 100,000 | 100,000 | | | | 200,000 | | 200,000 |
| | 学生プロモーション | SNS拡散(1,000名ほどヘアアプローチ) | 200,000 | 200,000 | | | | 400,000 | | 400,000 |
| | 学生プロモーション | モニターツアー | | 500,000 | | | | 500,000 | | 500,000 |
| | 広告費合計 | | 600,000 | 1,100,000 | 200,000 | 0 | 0 | 1,900,000 | | 1,900,000 |
| | 電気 | サンキッド、エアードーム用高圧200V | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | | 200,000 | | 200,000 |
| | ガス | 北丸山第4ペアと共有 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 | | 0 |
| | 水道 | 北丸山第5ペアと共有 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 0 | | 0 |
| | 灯油 | 18L/1,200円 | 9,600 | 9,600 | 9,600 | 9,600 | | 38,400 | | 38,400 |
| | 水光費合計 | | 59,600 | 59,600 | 59,600 | 59,600 | 0 | 238,400 | | 238,400 |
| | オリジナルボトル | オリジナルボトル費1個478円 | 192,730 | 381,157 | 453,431 | 181,544 | | 1,208,862 | | 1,835,520 |
| | 感染予防用品 | フェイスガード、手袋、消毒液、清掃用具 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | 30,000 | | 120,000 | | 60,000 |
| 除雪用具 | スコップ、スノーダンプ、硫安等 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | 5,000 | | 20,000 | | 20,000 | |
| 備品関係 | 筆記用具、ゴミ箱、ゴミ袋等 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | 8,000 | | 32,000 | | 32,000 | |
| 切手代 | ピレッジ広告用ポストカード切手 | 24,998 | 49,439 | 58,813 | 23,548 | | 156,798 | | 238,080 | |
| ポストカード代 | ポストカード制作費(1枚48円と想定) | 19,354 | 38,275 | 45,533 | 18,230 | | 121,392 | | 184,320 | |
| 消耗品・消耗備品費合計 | | 280,082 | 511,871 | 600,777 | 266,322 | 0 | 1,659,052 | | 2,369,920 | |
| 修繕費 | | | | | | | 100,000 | | 100,000 | |
| 保険 | 西葛西で一括 | | | | | | | | | |
| 制服代 | 1着11,500円×5 | 0 | 0 | 0 | 0 | | 57,500 | 1着追加 | 11,500 | |
| クリーニング代 | 制服 | | | | | | 12,000 | | 12,000 | |
| その他合計 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 169,500 | | 123,500 | |
| 経費計 | | 1,131,682 | 2,503,471 | 1,612,377 | 1,061,922 | 0 | 6,478,952 | | 7,771,820 | |
| 営業利益 | | 181,742 | 94,059 | 1,477,688 | 175,276 | 0 | 1,759,266 | | 4,736,980 | |

※オーストリアスノーハウスの売上は相乗効果がありますが、別途オーストリアスノーハウス資料の中で単体として試算しています。

第一期 投資

2020-2021シーズン～



基本的には第一期の投資は第一期で回収。
投資対効果と費用対効果を最大限とするよう舵取りを行っていきます。

収支 (前ページ抜粋)

| | 項目 | 20-21 | 21-22 |
|------------|--------------------|-----------|------------|
| | | 合計 | 計 |
| 来場 | スキー場来場者数 | 141,000 | 160,000 |
| | スノービレッジ利用者数 | 4,215 | 6,400 |
| 売上 | 売上 | 8,238,218 | 12,508,800 |
| 売上計 | | 8,238,218 | 12,508,800 |
| 経費 | 人件費合計 | 2,512,000 | 3,140,000 |
| | 広告費合計 | 1,900,000 | 1,900,000 |
| | 水光費合計 | 238,400 | 238,400 |
| | 消耗品・消耗備品費合計 | 1,659,052 | 2,369,920 |
| | その他合計 | 169,500 | 123,500 |
| 経費計 | | 6,478,952 | 7,771,820 |
| 営業利益 | | 1,759,266 | 4,736,980 |
| 経費 | テラス什器 (5年 償却率0.4%) | 640,000 | 384,000 |
| | 看板 (3年 償却率0.667%) | 400,200 | 133,266 |
| 償却計 | | 1,040,200 | 517,266 |
| 営業キャッシュフロー | | 2,799,466 | 5,254,246 |

投資

(税別)

| 名称 | 仕様・用途 | 単価 (税抜) | 数量 | 計 |
|--------------------|-----------------------------|---------|-----|-----------|
| 【スノーテラス】 | | | | |
| ドームテント | 4人用 | 180,000 | 4 | 720,000 |
| 下地木材 | テラス・ドームテントベース木材 | 300,000 | 一式 | 300,000 |
| ハンモック | 自立式ハンモック | 7,000 | 6 | 42,000 |
| 椅子関係 | 樹脂製椅子 | 8,000 | 30 | 240,000 |
| ハンギングチェア | | 50,000 | 6 | 300,000 |
| 【アクティビティ】 | | | | |
| チュービング | | 13,000 | 4 | 52,000 |
| スノースタントスクート | | 53,000 | 3 | 159,000 |
| スノードライブ | | 50,000 | 3 | 150,000 |
| クレブ 遊具 | リースラインナップより選択 | 2,500 | 10 | 25,000 |
| 【サイン・装飾・動線】 | | | | |
| メッシュポリンバナー | サンライズ降り場手すり等 | 23,000 | 3 | 69,000 |
| シースルーフィルム | ASH 3F窓の看板化 (W7,200×H2,800) | 400,000 | 一式 | 400,000 |
| ポールスタンド | 歩行者動線のセパレート | 1,390 | 40 | 55,600 |
| 規制ロープ | 歩行者動線のセパレート | 215 | 180 | 38,700 |
| スイングバナー | エリア内装飾用 2,700×920 | 7,440 | 12 | 89,280 |
| エントランス看板 | 入口立て看板、料金、ルール等の表示 | 34,000 | 1 | 34,000 |
| 【その他】 | | | | |
| 動力工事 | サンキッド、エアードーム用200V埋設工事 | 300,000 | 一式 | 300,000 |
| 合計 | | | | 2,974,580 |

第二期

2022-2023シーズン～



「静」のエリア拡大により夏営業への足掛かりに

第二期は各エリアを拡大し、「静」のエリアと「動」のエリアを分離。よりコンテンツ力を高め、訴求効果を高めていきます。



法面には第一期より設置済みのスノーテラス、第二期からは「静」のエリアを拡大し、北丸山コース上全体にスノードームテント郡を設置。



「動」のエリアは北丸山からスノーパークのあったエンゼルコースへ移設。



パークは専用エリアではなく、コース上に移転。

第二期 イベント 2022-2023シーズン～



「静」のエリアを拡大することにより、イベントが開催しやすいように。
様々な仕掛けで「楽しい」を演出。お客様の「楽しい」を従業員の「楽しい」で、もっと楽しく。



冬のグランピングで雪国の
スローライフを体験



夏にはビアガーデンがあるように、
冬は石打で「ぼんしゅガーデン」

ホワイトスクエア
イベントプロモーション



「静」のエリアと「動」のエリアの間で花火の打ち上げ
スノーテラス、スノードームテントから魚沼平野を
見下ろしながら花火を鑑賞
(1回25万円※80発程度×日数) ※花火SHOWドットコム



ナイター時間帯はスノードームエリアで
キャンプファイヤー体験。
マシュマロや焼きりんごなどを自由に
焼いて味わう体験も可能に。

第二期 試算

2022-2023シーズン～



第二期は助走期間を終え、走り出す期間へ。
ホワイトスクエア利用率も徐々に上げていきます。

(税別)

| | 項目 | 22-23 | | 23-24 | |
|---------|--------------|------------------------|------------|------------|------------|
| | | 内容 | 合計 | 内容 | 計 |
| 来場 | スキー場来場者数 | 前年比9.4%アップ | 175,000 | 前年比8.6%アップ | 190,000 |
| | ホワイトスクエア利用者数 | スキー場来場者に対して利用率5.0% | 8,750 | 利用率6.0% | 11,400 |
| | 内スクエアのみ利用大人 | スクエア利用の40% | 3,500 | | 4,560 |
| | 内スクエアのみ利用子供 | スクエア利用の20% | 1,750 | | 2,280 |
| | 内スキー兼利用大人 | スクエア利用の20% | 1,750 | | 2,280 |
| | 内スキー兼利用子供 | スクエア利用の10% | 875 | | 1,140 |
| | 内幼児利用 | スクエア利用の10% | 875 | | 1,140 |
| 売上 | スクエアのみ利用者大人 | 単価2,727円(税別) オリジナルボトル付 | 9,544,500 | | 12,435,120 |
| | スクエアのみ利用子供 | 単価1,818円(税別) | 3,181,500 | | 4,145,040 |
| | スキー兼利用大人 | 入場単価1,364円(税別) ボトル付 | 2,387,000 | | 3,109,920 |
| | スキー兼利用子供 | 入場単価909円 | 795,375 | | 1,036,260 |
| | 幼児利用 | 単価1,364円 | 1,193,500 | | 1,554,960 |
| 売上計 | | | 17,101,875 | | 22,281,300 |
| 経費 | 社員給与 | | 0 | | |
| | 冬季アルバイト賃金 | 平日4名、休日5名 | 3,140,000 | | 3,925,000 |
| | 人件費合計 | | 3,140,000 | | 3,925,000 |
| | SNSプロモーション | インフルエンサー起用(記事作成) | 800,000 | | 800,000 |
| | SNSプロモーション | モニターキャンペーン | 200,000 | | 200,000 |
| | 学生プロモーション | SNS拡散とモニターツアー | 900,000 | | 900,000 |
| | イベント | 花火、キャンプファイヤー等 | 2,000,000 | | 2,000,000 |
| | 広告費合計 | | 3,900,000 | | 3,900,000 |
| | 電気 | サンキッド、エアードーム用高圧200V | 200,000 | | 200,000 |
| | ガス | 北丸山第4ペアと共有 | 0 | | |
| | 水道 | 北丸山第5ペアと共有 | 0 | | |
| | 灯油 | 18L/1,200円 | 38,400 | | 38,400 |
| | 水光費合計 | | 238,400 | | 238,400 |
| | オリジナルボトル | オリジナルボトル費1個478円 | 2,509,500 | | 3,269,520 |
| | 感染予防用品 | フェイスガード、手袋、消毒液、清掃用具 | 120,000 | | 60,000 |
| | 除雪用具 | スコップ、スノーダンブ、硫酸等 | 20,000 | | 20,000 |
| | 備品関係 | 筆記用具、ゴミ箱、ゴミ袋等 | 32,000 | | 32,000 |
| | 切手代 | ビレッジ広告用ポストカード切手 | 260,400 | | 339,264 |
| | ポストカード代 | ポストカード制作費(1枚48円と想定) | 201,600 | | 262,656 |
| | 消耗品・消耗備品費合計 | | 3,143,500 | | 3,983,440 |
| 修繕費 | | 100,000 | | 100,000 | |
| 保険 | 西葛西で一括 | | | | |
| 制服代 | 1着11,500円×5 | 0 | 新調 | 80,500 | |
| クリーニング代 | 制服 | 12,000 | | 12,000 | |
| その他合計 | | 112,000 | | 192,500 | |
| 経費計 | | | 10,533,900 | | 12,239,340 |
| 営業利益 | | | 6,567,975 | | 10,041,960 |

第二期 投資

2022-2023シーズン～



スノードームテント群は合計12棟に。
第二期の投資は第二期1年目の22-23シーズン中に回収見込みです。

収支 (前ページ抜粋)

| | 項目 | 22-23 | 24-25 |
|----|--------------------|------------|------------|
| | | 合計 | 計 |
| 来場 | スキー場来場者数 | 175,000 | 190,000 |
| | スノービレッジ利用者数 | 8,750 | 11,400 |
| 売上 | 売上 | 17,101,875 | 22,281,300 |
| | 売上計 | 17,101,875 | 22,281,300 |
| 経費 | 人件費合計 | 3,140,000 | 3,925,000 |
| | 広告費合計 | 3,900,000 | 3,900,000 |
| | 水光費合計 | 238,400 | 238,400 |
| | 消耗品・消耗備品費合計 | 3,143,500 | 3,983,440 |
| | その他合計 | 112,000 | 192,500 |
| | 経費計 | 10,533,900 | 12,239,340 |
| | 営業利益 | 6,567,975 | 10,041,960 |
| 経費 | テラス什器 (5年 償却率0.4%) | 1,166,400 | 734,400 |
| | 看板 (3年 償却率0.667%) | 172,105 | 35,156 |
| | 償却計 | 1,338,505 | 769,556 |
| | 営業キャッシュフロー | 7,906,480 | 10,811,516 |

投資

(税別)

| 名称 | 仕様・用途 | 単価 (税抜) | 数量 | 計 |
|----------------|-----------------|---------|----|-----------|
| 【スノーテラス】 | | | | |
| ドームテント | 4人用 | 180,000 | 8 | 1,440,000 |
| 下地木材 | テラス・ドームテントベース木材 | 800,000 | 一式 | 800,000 |
| キャンプファイヤ場所設置 | | 100,000 | 一式 | 100,000 |
| 【アクティビティ】 | | | | |
| アクティビティ用具買い替え | | 50,000 | 10 | 500,000 |
| アクティビティ用具追加 | | 50,000 | 8 | 400,000 |
| クラブ 遊具 | リースラインナップより選択 | 2,500 | 10 | 25,000 |
| 【サイン・装飾・動線】 | | | | |
| メッシュポリンバナー取り換え | サンライズ降り場手すり等 | 23,000 | 3 | 69,000 |
| スイングバナー取り換え | | 7,440 | 12 | 89,280 |
| 【その他】 | | | | |
| | | | | 0 |
| 合計 | | | | 3,423,280 |

第三期

2025-2026シーズン～



全国的にも例を見ない「夏でも雪に触れ合える場所」へ

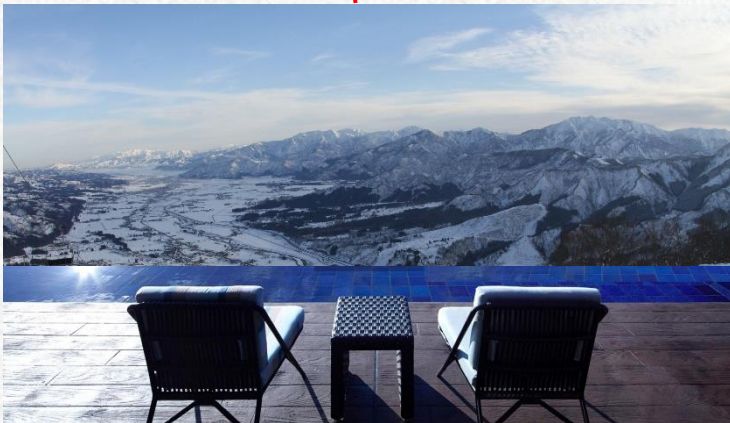
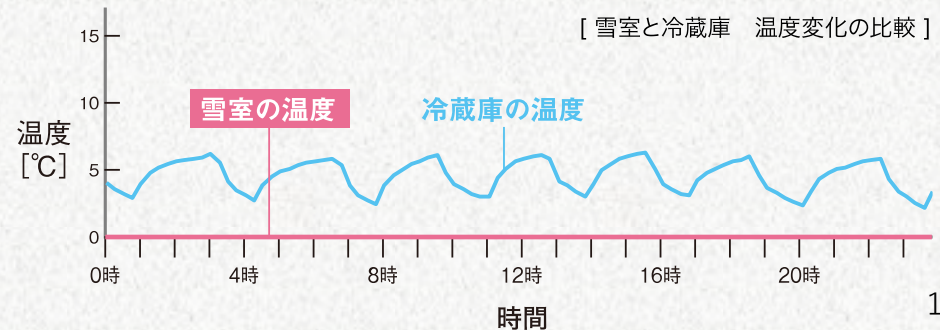
第三期はオーストリアスノーハウスを建て替え、夏も利用できるテラス兼カフェを建築。
カフェは新潟の歴史文化でもある「雪室」を利用した「雪室カフェ」とすることで、
「夏でも雪に触れ合える」そして「涼しい」場所となり、いよいよ夏営業がスタートします。



雪国新潟に伝わる「天然の冷蔵庫」



[雪室と冷蔵庫 温度変化の比較]



第三期 雪室カフェ 2025-2026シーズン～



冬の間降り積もった雪で山を作り、藁などをつかって雪を囲い、夏まで貯蔵して夏季の冷蔵庫として活用する、まさに雪国ならではの知恵「雪室」。
近年ではワインの製造、コンビニなど、雪室を活用したものが増えています。
この「雪室」を活用したカフェを展開することにより、圧倒的な集客を目指します。



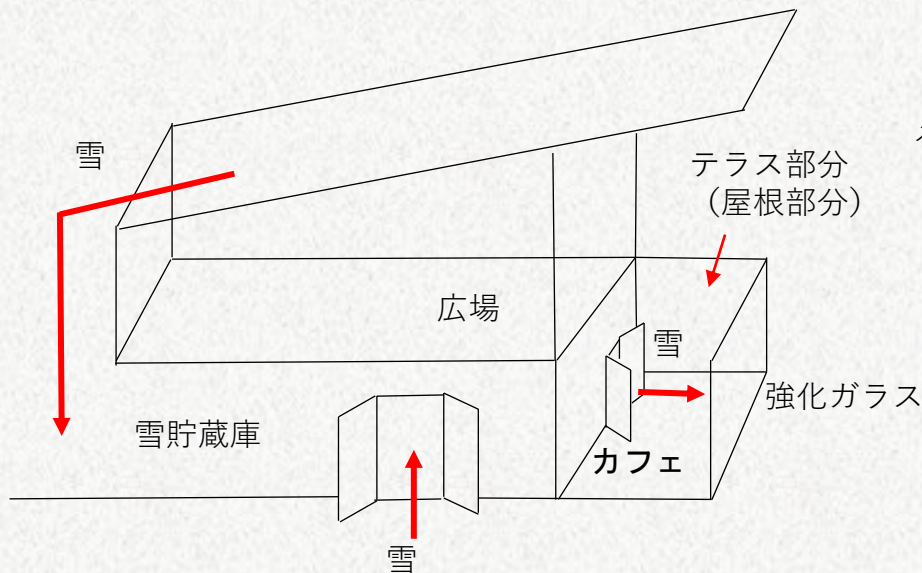
雪室カフェイメージ



参照：雪室コンビニ



メニューイメージ：雪下になじんステーキ（くるみソースがけ）と雪室珈琲



南魚沼特産の酒と米を使用した日本酒やおにぎり

第三期 イベント 2025-2026シーズン～



雪室カフェの完成により、雪室としての貯蔵も可能に。
越後ワインや八海山などとの連携で、自分のオリジナルワインやオリジナル日本酒を
石打の雪室貯蔵庫へ保管。翌年以降の来場の動機付け、リピーター対策ともなるように、
1年、3年と雪室で寝かしたワインや日本酒の味の違いを楽しむ「マイワイン」、「マイ日本酒」
イベントも開催していきます。



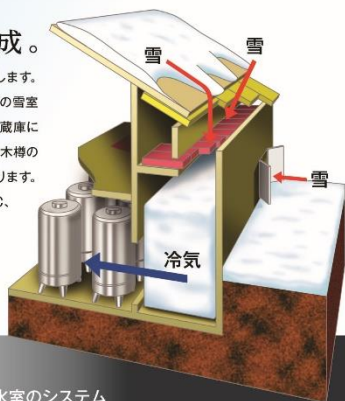
越後ワインの雪氷室システム

雪氷室

ゆきむむろ

雪室貯蔵で熟成。

雪室は最大250トンの雪を貯蔵します。
雪室から直接つながっている地下の雪室貯蔵庫にその冷気を送り、雪室貯蔵庫に隣接する、フレンチオークを使った木樽の並ぶ熟成庫にもその冷気が伝わります。
年間を通じて、雪室貯蔵庫は約5℃、木樽熟成庫は約15℃に保たれ、ワインに適した状態で熟成がすすみます。



AGRICORE
ECHIGO
WINERY 雪氷室のシステム



第三期冬シーズン

試算

2025 - 2026シーズン～5か年



エリアの充実によりホワイトスクエアシーズン券の販売等も視野に入れていきます。

(税別)

| 項目 | 25-26冬 | | 26-27冬 | | 27-28冬 | | 28-29冬 | | 29-30冬 | |
|---------|------------------|--------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------|-----------|-----------|----|
| | 内容 | 合計 | 内容 | 合計 | 内容 | 合計 | 内容 | 合計 | 内容 | 合計 |
| 来場 | スキー場来場者数 | 前年比7.9%アップ 205,000 | 4.9%アップ 215,000 | 4.7%アップ 225,000 | 4.5%アップ 235,000 | 6.4%アップ 250,000 | | | | |
| | ホワイトスクエア利用者数 | スキー場来場者に対して利用率8.0% 16,400 | 8.0% 17,200 | 9.0% 20,250 | 9.0% 21,150 | 10.0% 25,000 | | | | |
| | 内スクエアのみ利用大人 | スクエア利用の40% 6,560 | 6,880 | 8,100 | 8,460 | 10,000 | | | | |
| | 内スクエアのみ利用子供 | スクエア利用の20% 3,280 | 3,440 | 4,050 | 4,230 | 5,000 | | | | |
| | 内スキー兼利用大人 | スクエア利用の20% 3,280 | 3,440 | 4,050 | 4,230 | 5,000 | | | | |
| | 内スキー兼利用子供 | スクエア利用の10% 1,640 | 1,720 | 2,025 | 2,115 | 2,500 | | | | |
| | 内幼児利用 | スクエア利用の10% 1,640 | 1,720 | 2,025 | 2,115 | 2,500 | | | | |
| 売上 | スクエアのみ利用者大人 | 単価2,727円(税別) オリジナルボトル付 17,889,120 | 18,761,760 | 22,088,700 | 23,070,420 | 27,270,000 | | | | |
| | スクエアのみ利用子供 | 単価1,818円(税別) 5,963,040 | 6,253,920 | 7,362,900 | 7,690,140 | 9,090,000 | | | | |
| | スキー兼利用大人 | 入場単価1,364円(税別) ボトル付 4,473,920 | 4,692,160 | 5,524,200 | 5,769,720 | 6,820,000 | | | | |
| | スキー兼利用子供 | 入場単価909円 1,490,760 | 1,563,480 | 1,840,725 | 1,922,535 | 2,272,500 | | | | |
| | 幼児利用 | 単価1,364円 2,236,960 | 2,346,080 | 2,762,100 | 2,884,860 | 3,410,000 | | | | |
| 売上計 | 32,053,800 | 33,617,400 | 39,578,625 | 41,337,675 | 48,862,500 | | | | | |
| 経費 | 社員給与 | | 0 | | | | | | | |
| | 冬季アルバイト賃金 | 平日4名、休日5名 3,925,000 | 3,925,000 | 3,925,000 | 3,925,000 | 3,925,000 | | | | |
| | 人件費合計 | 3,925,000 | 3,925,000 | 3,925,000 | 3,925,000 | 3,925,000 | | | | |
| | SNSプロモーション | インフルエンサー起用(記事作成) 800,000 | 800,000 | 800,000 | 800,000 | 800,000 | | | | |
| | SNSプロモーション | モニターキャンペーン 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | | | | |
| | 学生プロモーション | SNS拡散とモニターツアー 900,000 | 900,000 | 900,000 | 900,000 | 900,000 | | | | |
| | イベント | 花火、キャンプファイヤー等 2,000,000 | 2,000,000 | 2,000,000 | 2,000,000 | 2,000,000 | | | | |
| | 広告費合計 | 3,900,000 | 3,900,000 | 3,900,000 | 3,900,000 | 3,900,000 | | | | |
| | 電気 | サンキッド、エアードーム用高圧200V 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | | | | |
| | ガス | 北丸山第4ペアと共有 0 | | | | | | | | |
| | 水道 | 北丸山第5ペアと共有 0 | | | | | | | | |
| | 灯油 | 18L/1,200円 38,400 | 38,400 | 38,400 | 38,400 | 38,400 | | | | |
| | 水光費合計 | 238,400 | 238,400 | 238,400 | 238,400 | 238,400 | | | | |
| | オリジナルボトル | オリジナルボトル費1個478円 4,703,520 | 0 | 4,932,960 | 0 | 5,807,700 | 0 | 6,065,820 | 7,170,000 | |
| | 感染予防用品 | フェイスガード、手袋、消毒液、清掃用具 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 60,000 | | | |
| | 除雪用具 | スコップ、スノーダンプ、硫安等 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | | | |
| | 備品関係 | 筆記用具、ゴミ箱、ゴミ袋等 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | 32,000 | | | |
| | 切手代 | ビレッジ広告用ポストカード切手 488,064 | 511,872 | 602,640 | 629,424 | 744,000 | | | | |
| | ポストカード代 | ポストカード制作費(1枚48円と想定) 377,856 | 396,288 | 466,560 | 487,296 | 576,000 | | | | |
| | 消耗品・消耗備品費合計 | 5,741,440 | 6,013,120 | 7,048,900 | 7,354,540 | 8,602,000 | | | | |
| 修繕費 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | | | | | |
| 保険 | 西葛西で一括 0 | | | | | | | | | |
| 制服代 | 1着11,500円×5 0 | | | 新調 80,500 | | | | | | |
| クリーニング代 | 制服 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | | | | | |
| その他合計 | 112,000 | 112,000 | 192,500 | 112,000 | 112,000 | | | | | |
| 経費計 | 13,916,840 | 14,188,520 | 15,304,800 | 15,529,940 | 16,777,400 | | | | | |
| 営業利益 | 18,136,960 | 19,428,880 | 24,273,825 | 25,807,735 | 32,085,100 | | | | | |

第三期夏シーズン

試算

2025 - 2026シーズン～5か年



控えめに試算を立てていますが、雪室カフェの話題性等によりさらに積み上げを行います。

(税別)

| 項目 | 26 夏 | | 27 夏 | | 28 夏 | | 29 夏 | | 30 夏 | |
|---------|--------------|-----------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|------|----|------|----|
| | 内容 | 合計 | 内容 | 合計 | 内容 | 合計 | 内容 | 合計 | 内容 | 合計 |
| 来場 | 来場者数 (6か月換算) | 1日400人平均 72,000 | 500人平均 90,000 | 550人平均 99,000 | 600人平均 108,000 | 650人平均 117,000 | | | | |
| | 大人利用者 | 全利用者の80% 57,600 | 72,000 | 79,200 | 86,400 | 93,600 | | | | |
| | 子ども利用者 | 全利用者の20% 14,400 | 18,000 | 19,800 | 21,600 | 23,400 | | | | |
| 売上 | サンライズ大人 | 単価1,500円 86,400,000 | 108,000,000 | 118,800,000 | 129,600,000 | 140,400,000 | | | | |
| | サンライズ子ども | 単価1,000円 14,400,000 | 18,000,000 | 19,800,000 | 21,600,000 | 23,400,000 | | | | |
| | カフェ利用大人 | 平均単価1,200円 (利用率30%) 20,736,000 | 25,920,000 | 28,512,000 | 31,104,000 | 33,696,000 | | | | |
| | カフェ利用子ども | 平均単価800円 (利用率30%) 3,456,000 | 4,320,000 | 4,752,000 | 5,184,000 | 5,616,000 | | | | |
| | ドームテント売上 | 平均単価1,500円 (利用率2%) 1,728,000 | 2,160,000 | 2,376,000 | 2,592,000 | 2,808,000 | | | | |
| | 売上計 | 126,720,000 | 158,400,000 | 174,240,000 | 190,080,000 | 205,920,000 | | | | |
| 原価 | カフェ食材原価 | 35% 3,386,880 | 4,233,600 | 4,656,960 | 5,080,320 | 5,503,680 | | | | |
| | カフェ飲料原価 | 30% 4,354,560 | 5,443,200 | 5,987,520 | 6,531,840 | 7,076,160 | | | | |
| | カフェ原価計 | 7,741,440 | 9,676,800 | 10,644,480 | 11,612,160 | 12,579,840 | | | | |
| 経費 | 社員給与 | 250,000円×15人換算 22,500,000 | 22,500,000 | 22,500,000 | 22,500,000 | 22,500,000 | | | | |
| | 夏季アルバイト賃金 | 平日8名、休日10名 12,960,000 | 12,960,000 | 12,960,000 | 12,960,000 | 12,960,000 | | | | |
| | 人件費合計 | 35,460,000 | 35,460,000 | 35,460,000 | 35,460,000 | 35,460,000 | | | | |
| | SNSプロモーション | インフルエンサー起用 (記事作成) 800,000 | 800,000 | 800,000 | 800,000 | 800,000 | | | | |
| | SNSプロモーション | モニターキャンペーン 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | | | | |
| | 学生プロモーション | SNS拡散とモニターツアー 900,000 | 900,000 | 900,000 | 900,000 | 900,000 | | | | |
| | 広告費合計 | 1,900,000 | 1,900,000 | 1,900,000 | 1,900,000 | 1,900,000 | | | | |
| | 電気 | 800,000 | 800,000 | 800,000 | 800,000 | 800,000 | | | | |
| | ガス | 400,000 | 400,000 | 400,000 | 400,000 | 400,000 | | | | |
| | 水道 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | | | | |
| | 水光費合計 | 1,400,000 | 1,400,000 | 1,400,000 | 1,400,000 | 1,400,000 | | | | |
| | 感染予防用品 | フェイスガード、手袋、消毒液 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | 100,000 | | | | |
| | 備品関係 | 筆記用具、ゴミ箱、ゴミ袋等 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | 50,000 | | | | |
| | 消耗備品関係 | テイクアウト容器等 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | | | | |
| | 切手代 | ピレージ広告用ポストカード切手 1,785,600 | 2,232,000 | 2,455,200 | 2,678,400 | 2,901,600 | | | | |
| | ポストカード代 | ポストカード制作費 (1枚48円と想定) 1,382,400 | 1,728,000 | 1,900,800 | 2,073,600 | 2,246,400 | | | | |
| | 消耗品・消耗備品費合計 | 3,438,000 | 4,230,000 | 4,626,000 | 5,022,000 | 5,418,000 | | | | |
| | 修繕費 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | | | | |
| | 保険 | 西葛西で一括 | | | | | | | | |
| | 制服代 | 0 | | | | | | | | |
| クリーニング代 | 制服 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | 20,000 | | | | | |
| その他合計 | 220,000 | 220,000 | 220,000 | 220,000 | 220,000 | | | | | |
| 経費計 | 50,159,440 | 52,886,800 | 54,250,480 | 55,614,160 | 56,977,840 | | | | | |
| 営業利益 | 76,560,560 | 105,513,200 | 119,989,520 | 134,465,840 | 148,942,160 | | | | | |

第三期 投資

2025-2026シーズン～5か年



投資

| 名称 | 仕様・用途 | 単価（税抜） | 数量 | 計 |
|----------------------|-------|-------------|----|-------------|
| 【テラス&カフェ】 | | | | |
| テラス&カフェ | 工事一式 | 500,000,000 | 一式 | 500,000,000 |
| 【イステープル】 | | | | |
| カフェ用イステープル | | 50,000 | 15 | 750,000 |
| | | | | 0 |
| 【厨房機器】 | | | | |
| 業務用冷蔵庫 | | 400,000 | 2 | 800,000 |
| 業務用オープン | | 300,000 | 1 | 300,000 |
| その他 | | 500,000 | 一式 | 500,000 |
| | | | | 0 |
| 合計 | | | | 502,350,000 |

(税別)

テラスは概算で5億としていますが、5年以内に回収を確実にする施策を講じていきます。

収支（夏冬合算5か年）

| 項目 | | 25-26冬 | 26夏 | 26-27冬 | 27夏 | 27-28冬 | 28夏 | 28-29冬 | 29夏 | 29-30冬 | 30夏 |
|------------|--------------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|
| 来場 | ホワイトスクエア利用者 | 16,400 | 72,000 | 17,200 | 90,000 | 20,250 | 99,000 | 21,150 | 108,000 | 25,000 | 117,000 |
| 売上 | 売上 | 32,053,800 | 126,720,000 | 33,617,400 | 158,400,000 | 39,578,625 | 174,240,000 | 41,337,675 | 190,080,000 | 48,862,500 | 205,920,000 |
| 売上計 | | 32,053,800 | 126,720,000 | 33,617,400 | 158,400,000 | 39,578,625 | 174,240,000 | 41,337,675 | 190,080,000 | 48,862,500 | 205,920,000 |
| 原価 | 1年売上計 | | 158,773,800 | 1年売上計 | 192,017,400 | 1年売上計 | 213,818,625 | 1年売上計 | 231,417,675 | 1年売上計 | 254,782,500 |
| | | 661,248 | 3,386,880 | 693,504 | 4,233,600 | 816,480 | 4,656,960 | 852,768 | 5,080,320 | 1,008,000 | 5,503,680 |
| | | 850,176 | 4,354,560 | 891,648 | 5,443,200 | 1,049,760 | 5,987,520 | 1,096,416 | 6,531,840 | 1,296,000 | 7,076,160 |
| カフェ原価計 | | 1,511,424 | 7,741,440 | 1,585,152 | 9,676,800 | 1,866,240 | 10,644,480 | 1,949,184 | 11,612,160 | 2,304,000 | 12,579,840 |
| 売上総利益 | | 30,542,376 | 118,978,560 | 32,032,248 | 148,723,200 | 37,712,385 | 163,595,520 | 39,388,491 | 178,467,840 | 46,558,500 | 193,340,160 |
| 経費 | 人件費合計 | 3,925,000 | 35,460,000 | 3,925,000 | 3,546,000 | 3,925,000 | 3,546,000 | 3,925,000 | 3,546,000 | 3,925,000 | 3,546,000 |
| | 広告費合計 | 3,900,000 | 1,900,000 | 3,900,000 | 1,900,000 | 3,900,000 | 1,900,000 | 3,900,000 | 1,900,000 | 3,900,000 | 1,900,000 |
| | 水光費合計 | 238,400 | 1,400,000 | 238,400 | 1,400,000 | 238,400 | 1,400,000 | 238,400 | 1,400,000 | 238,400 | 1,400,000 |
| | 消耗品・消耗備品費合計 | 5,741,440 | 3,438,000 | 6,013,120 | 4,230,000 | 7,048,900 | 4,626,000 | 7,354,540 | 5,022,000 | 8,602,000 | 5,418,000 |
| | その他合計 | 112,000 | 220,000 | 112,000 | 220,000 | 112,000 | 220,000 | 112,000 | 220,000 | 112,000 | 220,000 |
| 経費計 | | 13,916,840 | 42,418,000 | 14,188,520 | 11,296,000 | 15,224,300 | 11,692,000 | 15,529,940 | 12,088,000 | 16,777,400 | 12,484,000 |
| 営業利益 | | 16,625,536 | 76,560,560 | 17,843,728 | 137,427,200 | 22,488,085 | 151,903,520 | 23,858,551 | 166,379,840 | 29,781,100 | 180,856,160 |
| 1年営業利益計 | | | 93,186,096 | 1年営業利益計 | 155,270,928 | 1年営業利益計 | 174,391,605 | 1年営業利益計 | 190,238,391 | 1年営業利益計 | 210,637,260 |
| 償却 | テラス什器（5年 償却率0.4%） | 509,759 | 0 | 252,720 | 0 | 252,719 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 看板（3年 償却率0.667%） | 17,551 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | テラス（20年 償却率0.1%） | 0 | 50,000,000 | 0 | 45,000,000 | 0 | 40,500,000 | 0 | 36,450,000 | 0 | 32,805,000 |
| | イステープル（5年 償却率0.4%） | 0 | 300,000 | 0 | 180,000 | 0 | 108,000 | 0 | 81,000 | 0 | 80,999 |
| | 冷蔵庫（6年 償却率0.333%） | 0 | 266,400 | 0 | 177,688 | 0 | 118,518 | 0 | 79,289 | 0 | 79,289 |
| | オープン（8年 償却率0.25%） | 0 | 75,000 | 0 | 56,250 | 0 | 42,187 | 0 | 31,640 | 0 | 23,730 |
| | その他（5年で計算 償却率0.4%） | 0 | 200,000 | 0 | 120,000 | 0 | 72,000 | 0 | 54,000 | 0 | 53,999 |
| 償却計 | | 527,310 | 50,841,400 | 252,720 | 45,533,938 | 252,719 | 40,840,705 | 0 | 36,695,929 | 0 | 33,043,017 |
| 営業キャッシュフロー | | 17,152,846 | 127,401,960 | 18,096,448 | 182,961,138 | 22,740,804 | 192,744,225 | 23,858,551 | 203,075,769 | 29,781,100 | 213,899,177 |
| 1年営業CF計 | | | 144,554,806 | 1年営業CF計 | 201,057,586 | 1年営業CF計 | 215,485,029 | 1年営業CF計 | 226,934,320 | 1年営業CF計 | 243,680,277 |