



宮古島カーシェア事業
加盟店募集



車は“資産”の時代へ。

“所有”から“活用”へ。宮古島で始める新しい「副収入のかたち」

私たちは「ただのカーシェア事業」ではありません。

車という資産を活かし、“時間”と“お金”の両方を創り出す。
そんな新しいライフスタイルを実現するプラットフォームです。

車は“使うもの”ではなく“活かす”もの。
私たちは、この価値にいち早く着目し、誰もが参加できる
「離島型カーシェア」という新しい形を構築しました。

車という資産を、どこよりも活かせる場所で活用し、
人や地域の役に立ち、その貢献の対価として収益を得る。

誰もが手に入れられる“車”という資産を通じて、
「働かずに貢献する」新しい生き方を、私たちは提案しています。

一緒に、“あたらしい可能性”に乗ってみませんか？

投資型FC ～不労所得型ビジネス～

運営は本部がすべて行うため
運営業務ゼロのビジネス

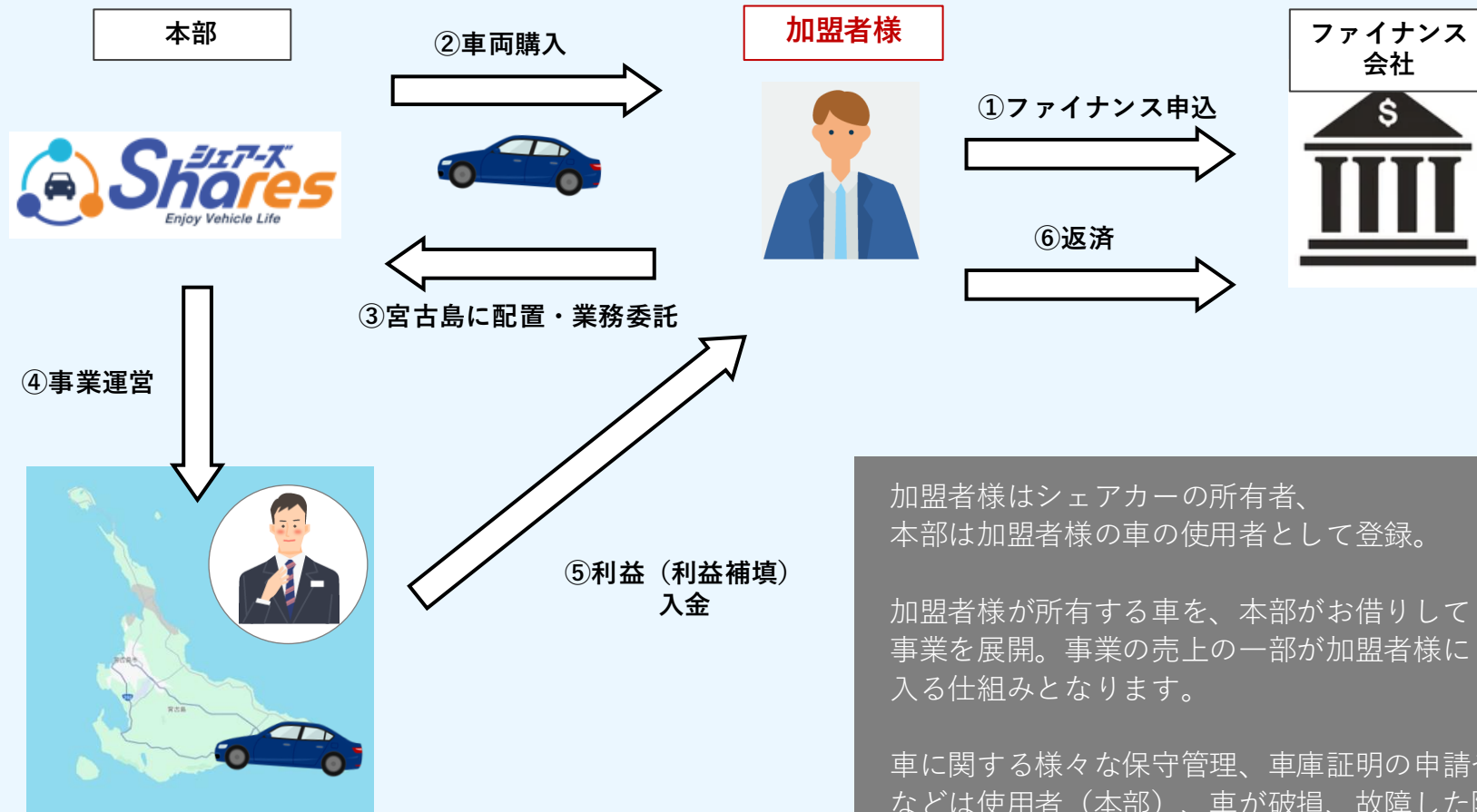
手出し少or無で 始められる

ファイナンス活用が可能
※ご利用には審査があります
返済は収益と相殺も可能

事業主化が可能 ～副業・経費計上可～

本業を辞めることなく
本業とは別の収入口を
作ることができる
短期で税効果も大きく取れる

シェアーズビジネスモデル【全体スキーム】



加盟者様はシェアカーの所有者、本部は加盟者様の車の使用者として登録。

加盟者様が所有する車を、本部がお借りして事業を展開。事業の売上の一部が加盟者様に入る仕組みとなります。

車に関する様々な保守管理、車庫証明の申請や車検などは使用者（本部）、車が破損、故障した際にも使用者（本部）にて対応いたします。



シェアーズのビジネスについて

- なぜ宮古島なのか
- レンタカー型シェアカー事業
- 利便性
- 全体スキーム
- オーナー・利用者・本部との関係

国内外問わず、人気の観光地

沖縄県宮古島の観光地としての魅力は、離島No1

1位	東京都	375万5,730人	6位	福岡県	43万9,750人
2位	大阪府	170万4,020人	7位	千葉県	29万6,850人
3位	京都府	104万1,810人	8位	神奈川県	26万70人
4位	北海道	61万6,810人	9位	愛知県	16万1,430人
5位	沖縄県	46万4,070人	10位	広島県	13万3,050人

都道府県別外国人延べ宿泊者数 2023/8

観光庁「宿泊旅行統計調査」都道府県別外国人延べ宿泊者数では、**全国No5**

<https://tabizine.jp/article/559317/>



沖縄観光情報ポータルサイト「おきなわ物語」 2021/2

「**今後注目の観光地**」として宮古島が**世界21位にランクイン**！

世界最大の旅行口コミサイト「TripAdvisor®」は、「トラベラーズチョイス ベスト・オブ・ザ・ベスト」を発表！「今後注目の観光地」に沖縄の「宮古島市」が世界21位に選ばれました。

<https://www.okinawastory.jp/news/tourism/3594>

👑 2位 宮古島・伊良部島／沖縄



トラベルコ 2026/3

「トラベルコ」国内ツアー詳細ページ閲覧数に基づいた人気の国内旅行先

宮古島は北海道に続くNo2（夏は1位）

https://www.tour.ne.jp/j_special/ranking/

順位		都道府県	観光 依存度 (点)				
2022	2021						
1	1	北海道	74.7	6	5	長崎県	52.6
2	3	京都府	61.8	7	4	大阪府	52.5
3	2	沖縄県	60.2	8	10	奈良県	51.6
4	6	東京都	55.4	9	9	神奈川県	49.7
5	7	福岡県	54.3	10	16	兵庫県	49.6

地域ブランドニュース 2023/4

「都道府県魅力度ランキング」でおなじみの**地域ブランド調査No.3**

（調査時2022年6月下旬はコロナ新規感染者数全国ワースト1だったためこの影響があったと考えられる。例年はNo2）

<https://news.tiiki.jp/articles/4813>

観光客は今後も増加傾向・日本人リピーターの多い観光地

沖縄・宮古島への観光客、2025年度最多125万人 国内外からも「追い風」



宮古島市役所 月別入域観光客数

<https://www.city.miyakojima.lg.jp/gvosei/toukei/kankouyaku.html>

■宮古島の観光客数

- 令和4年度：73万6990人
 - 令和5年度：93万8178人
 - 令和6年度：119万2871人
 - 令和7年度：約125万人
- ➡ コロナ前の水準にまで回復
 - ➡ 前年度比127%
 - ➡ 前年度比127%

24年度旅客数、過去最高に／下地島空港
年間49万6000人が利用
前年度実績を17%上回る

下地島空港の現況では24年度の旅客数が過去最高の49万6000人（昨年比117%）。

3年ぶりに国際線定期便の、韓国の仁川（インチョン）線が運航されたこともあり、さらなる利用客数の増加が見込まれている。



宮古島毎日新聞

<https://www.miyakomainichi.com/news/news-186366/>

みやこ下地島空港ターミナル プレスリリース

https://shimojishima.jp/wp-content/uploads/2024/03/press_20240329_2.pdf

宮古島の交通特殊性

今後も観光客の移動手段は「車：レンタカー」



小さな島でありながら、2か所の空港
(宮古空港・下地島空港) がアクセス拠点。

宮古島は1周約100kmで、
車で1周すると4時間ほどで周ることができる。

宮古島には路線バスがあるが、どれも観光バスで
はないため観光地へ向かうことはできず、
主要な交通手段はレンタカー、タクシーとなる。

伊良部大橋
宮古空港から約15分

来間大橋
宮古空港から約15分

与那覇前浜ビーチ (無料/年中遊泳可能)
宮古空港から約15分

雪塩ミュージアム
宮古空港から約30分

竜宮城展望台
宮古空港から約25分

宮古島市総合博物館
宮古空港から車で約8分

宮古島市体験工芸村
宮古空港より10分

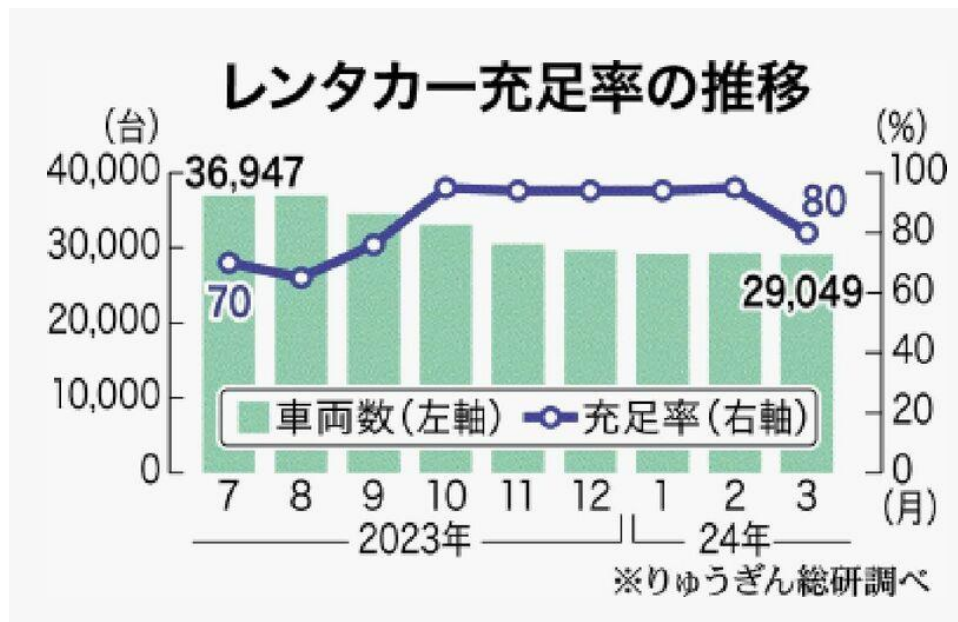
宮古島海中公園
宮古島空港から約25分

宮古島市熱帯植物園
宮古島空港より約10分

東平安名崎
宮古島空港から約40分

【需要＞供給】レンタカー「不足感が続く」～沖縄県

沖縄県では、ユーザーが借りたいけど借りられない「不足感」は継続すると見通している



沖縄タイムズ 2023年7月25日

「沖縄旅行に欠かせないレンタカー台数はコロナ前に戻ったが借りられず…
「不足感」が続くのはなぜ？」

<https://www.okinawatimes.co.jp/articles/-/1192446>

りゅうぎん総合研究所（豊田良二社長）は、県内のレンタカー業界の動向と充足率の推計を発表。コロナ禍で落ち込んだレンタカー台数は回復するものの、人手不足で洗車が間に合わないといった要因で予約を制限するなど、借りたいけど借りられない「不足感」は継続すると見通した。**デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進で人手不足を補うほか、レンタカーに依存しない新たな観光モデル構築も必要と提言した。**

レンタカー事業者数は右肩上がり推移。22年度には前年度比24・8%増の1274社。観光客増加を見込み、新規参入が活発化している。県レンタカー協会に加盟している事業者数はほぼ横ばいで、保有台数の少ない非加盟の小規模事業者が増えたとみられる。廃業した事業者が廃業届を提出しないことも要因にある。

車両数が増えても、不足感が続くのはなぜか。聞き取りによると、貸し渡しや車両の洗車、メンテナンスをする従業員不足によって稼働台数を抑える事業者があるという。観光客数がコロナ禍前の19年水準に戻ると仮定した場合のレンタカー充足率は、8月が最も低く65%と予測した。23年度末まで9カ月の予測では、いずれも充足率100%を下回っている。

りゅうぎん総研の米須唯研究員は「観光客の6割が移動手段としてレンタカーを利用」と説明。会見に同席した県レンタカー協会の白石武博会長は「観光収入を得るためには移動手段を担保する必要がある。このままでは久しぶりに訪れる観光客の満足度を落とす」と懸念し、業界として解決に取り組む決意を示した。

⇒上記記事時よりも需要が更に増えている状況



「需要＞供給」が続く沖縄県のレンタカー事情

なぜ需要があるのに、供給が追い越さないのか？



整備工場・整備士の不足。車には寿命も。

洗車や整備を行う工場が不足しており、レンタカーを増やすのは物理的に難しい状況。
一時期よりはレンタカーも増えたが、例年、廃車になる車も出るので、慢性的なニーズ



なぜ整備工場が不足しているとレンタカーを増やせないのか？



整備工場が不足することで、レンタカー事業法により定められたルールに則って運用できないため

事業に使用する車両は、定期的な点検整備を行い、安全かつ適正な状態であること、車両ごとに点検整備記録簿を備えることが義務付けられている。

シェアーズだからできる「レンタカー型シェアカー事業」

レンタカー事業とシェアカー事業は似ているが、それぞれ異なる法律や規制・義務があり、中小企業・大手企業ともに参入しづらい状況が存在する。

項目	レンタカー事業	シェアカー事業
主な法律・規制	道路運送法、自動車賃貸業法	シェアリングエコノミー関連ガイドライン、地方条例
保険	対人・対物・車両保険が必要	対人・対物・車両保険が必要
車両メンテナンス	定期的な点検・整備が義務	オーナーが定期的な点検・整備
顧客の身元確認	必要	必要
契約書・利用規約	必要	必要（プラットフォームが代行する場合も）
事故対応	事業者が対応	オーナーおよびプラットフォームが対応

※本事業の場合、「オーナー」と呼ばれる部分は「本部」となります。

大手企業が参入できない理由

- ✓ すでにレンタカー市場に参入済
- ✓ レンタカーを既に増やせるだけ増やしている
- ✓ これ以上レンタカーを増やせない（整備工場等の問題）
- ✓ シェアカー（単価を下げる市場）に参入し、レンタカー市場の相場を崩す必要性がない

中小企業が参入できない理由

- ✓ 24時間システム監視が必要なため、参入には大きな投資が必要となる
- ✓ 多くの名義を集められない
- ✓ 整備工場を押さえられない

事業運営・顧客対応すべて本部にて実施

お客様から加盟者様へ連絡がいくことはありません



各種サポート

- 安心の補償制度
- 車のメンテナンス・管理はシェアーズ対応
- 事故・トラブル対応はシェアーズ対応
- お客様の様々なお問い合わせもシェアーズ対応
- 加盟者様収益はメールでご報告



シェアーズFCについて

- 初期費用
- 入金・支払いサイクル
- 収支モデル
- よくある質問
- 利益補填
- 加盟メリット
- 本部の税務申告サポート

1口 **520万円** ※税込

加盟金 **30万円** + 車両 **490万円**

- ・ 7年間パッケージ
 - ・ 7年の間に車が故障した際の修理及び、廃車になった際の代替車購入も上記料金及び本部管理費の中から行われる
- ※キャンペーン適用には説明会后、二次面談に1週間以内にご予約いただく必要があります。

収支モデル（ファイナンス利用） ①今後の回復・発展可能性ベース

【ファイナンス】金利2.4%

【月額返済】63,500（490万円利用/7年払い）

加盟店は、毎月の利益から返済していただけます。

※販管費未収月の翌年（or翌月）以降繰り越し無し

※収益は弊社管理車両全体の収益を口数ごとに配分

■月次収支モデル

	月次	単価	数量	合計
売上	利用料		1	360,000
販管費	FC委託費・諸経費	160,000	1	230,000
利益				130,000
返済				63,500
手残り				66,500

■1年間収支

	単価	数量	合計
手残り（※1累計）	66,500	12	798,000
合計			798,000

■7年間収支 ※7年後車両は引き取り・処分

	単価	数量	合計
手残り（1年）	798,000	7	5,586,000
7年後残債 完済			0
頭金	300,000	1	300,000
7年後 返済後手残り			5,286,000

ローン支払いを加味した

実年利約14.5%

税対策・還付も期待できます

収支モデル（ファイナンス利用） ② 1年目参考ベース

【ファイナンス】金利2.4%

【月額返済】63,500（490万円利用/7年払い）

加盟店は、毎月の利益から返済していただけます。

※販管費未収月の翌年（or翌月）以降繰り越し無し

※収益は弊社管理車両全体の収益を口数ごとに配分

■月次収支モデル

	月次	単価	数量	合計
売上	利用料		1	324,000
販管費	FC委託費・諸経費	160,000	1	230,000
利益				94,000
返済				63,500
手残り				30,500

■1年間収支

	単価	数量	合計
手残り（※1累計）	30,500	12	366,000
合計			366,000

■7年間収支 ※7年後車両は引き取り・処分

	単価	数量	合計
手残り（1年）	366,000	7	2,562,000
7年後残債 完済			0
頭金	300,000	1	300,000
7年後 返済後手残り			2,262,000

ローン支払いを加味した

実年利約6.2%

税対策・還付も期待できます

本部からの月入金額

売上
400,000
330,000
295,000
270,000
200,000

販管費230,000円を引いた金額が入金される
※閑散期補助65,000円

本部からの入金
170,000
100,000
65,000
65,000
65,000

オンシーズン・オフシーズンのある観光地の為、毎月同じ利益がコンスタントに見込める事業ではありません。
オフシーズンは本部のサポートもあり耐えて頂き、**オンシーズンで利益を見込む事業**になります。

確定申告時期に、サポート動画が無償でご用意しております。

申告書の作成を行う会計処理・税務申告サポートは有償で行なっています。

申告は非常に簡単ですので、税理士をつけていただく必要はありません。

✓ しっかり申告を行い、税還付を受けましょう

1月～3月	税務申告書作成・申告
6月	所得税の還付
7月	住民税の減額



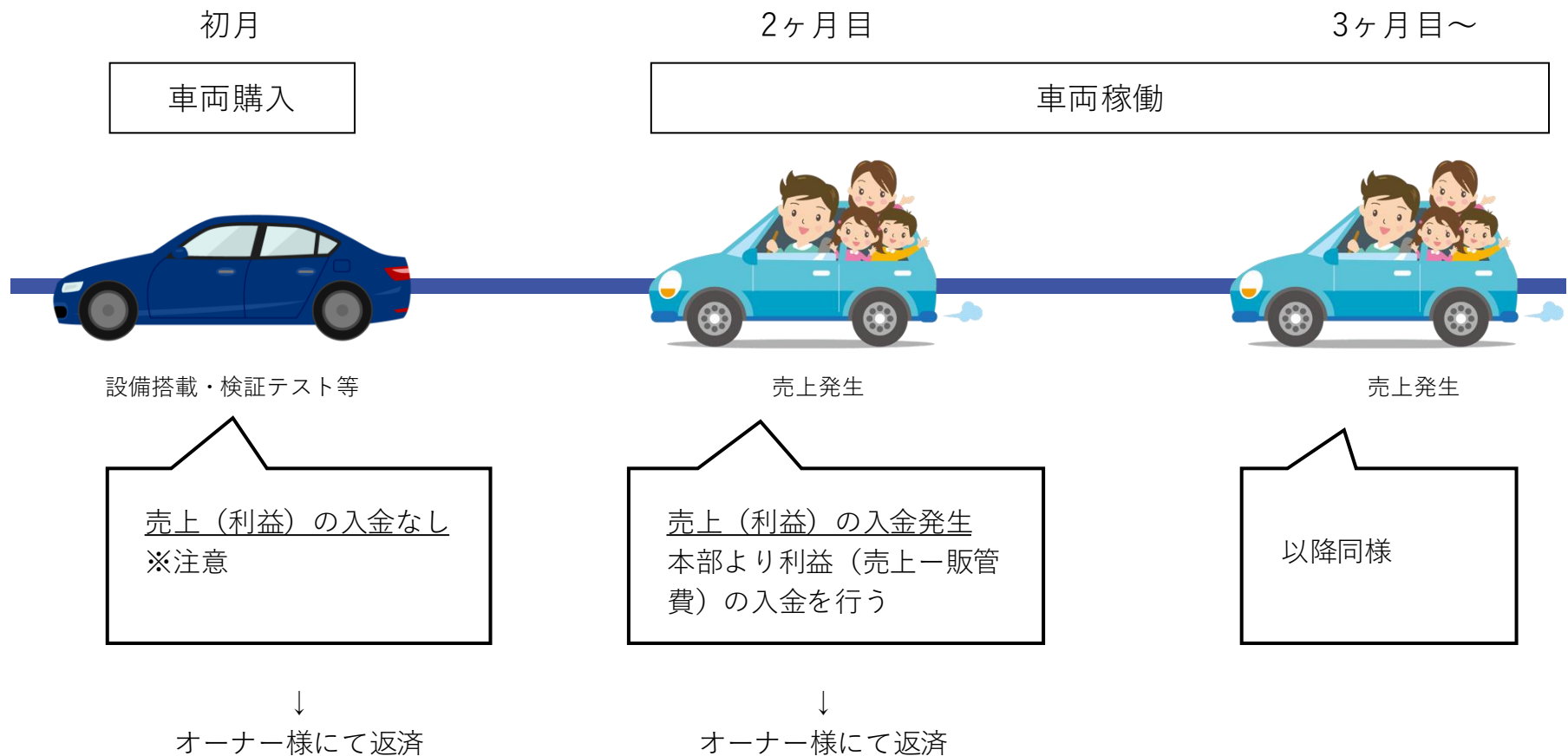
入金・支払いサイクル

車両購入後、宮古島への輸送、GPS設置・アプリ決済機能の搭載・検証テストなどを行います。

入金・支払いサイクルに関しては下記の通りとなります。

※正確な返済額は、オーナー様の審査結果により変動します

※返済スタート時期は金融機関ごとに異なります



Q：購入する車は、誰の名義になりますか？

A：所有者が加盟者様名義、使用者が本部で車検証を登録します。

Q：現金購入も可能でしょうか？

A：はい、可能です。減価償却も1～2年で可能な為、個人、法人ともに喜ばれております。

Q：車検代や自動車税、重量税、自賠責の代金（1台あたり年間約10万円）などはどうなりますか？

A：初回の車検代＋重量税＋自賠責の代金を利益が出た月から差し引きます。2, 3回目の車検代は本部持ちとなります。

Q：7年後の車両の処分についてはオーナー側で判断できますか？

A：原則処分（加盟者様にご判断いただけない形）とさせていただきます。

Q：7年後以降も継続したい場合は、どのようなになりますか？

A：本事業は7年間のパッケージ事業となりますので、8年目以降は改めて新規にてお申込みいただく形となります。

また、途中での台数追加も可能です。

Q：考えるデメリットはどのようなものがありますか？

A：

①途中で車両が修理が必要なリスク

お金をかければ整備できる場合は、その代金を本部にて負担し整備します。ただし、処分しなければいけないほどの場合は加盟者様に名義変更手続きでご不便をおかけする場合があります。車両は本部負担で新しく購入いたします。

②修理期間に車が稼働せずに売上が立たないリスク

管理車両全体での収益を保有頂いている台数に応じて割らせて頂く方式の為、リスク分散も出来ております。

③事業失敗のリスク

どんな事業にもリスクがある通り、ないとは言いきれませんが、自動車賃貸業は手堅い事業だと言われます。場所も需要が増加傾向な事、供給が増えづらい事から、事業リスクは低いと考えられます。

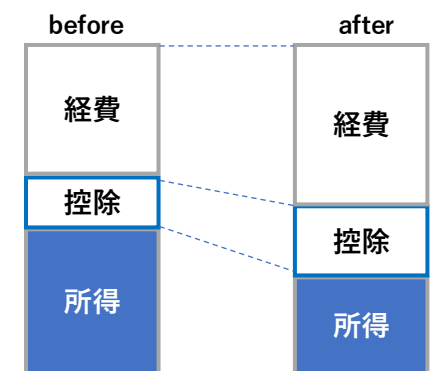
年間300万円の売上が見込めます。そこからの利益を立てながら【**税対策**】も行える事業です。会社員の方の場合でも、副業として個人事業主（または法人）化する必要があります。個人事業主（または法人化）することで経費精算ができ、還付の対象になります。

✓ **投資型FCなので
業務負担がゼロ**



加盟者様が行うのは
経理・確定申告のみ

✓ **事業主化で
税対策が可能**



本業を辞めることなく
経費算入ができる

✓ **利益補填がある**



本部による利益補填がある

事業所得が増え、手元のキャッシュも増える事により、信用力が強化され、**借り入れ能力（金額↑、金利↓）が向上する**



ご検討いただく方へ

- 加盟者様実績
- 加盟者様の声
- お申込み～ご契約のフロー
- シェアーズ運営会社紹介

加盟者様の声



お名前： K.N様
年齢： ー
性別： 男性
職業： 経営者・役員

Q シェアーズで魅力に感じた部分、加盟を決めたポイントは？

A 事業リスクも市場リスクも低く、加盟者よりも本部がリスクを負っているところ。低金利で調達した資金で運用ができるところ

Q シェアーズに加盟するにあたり、疑問・不安だった点は？

A 融資が通るかどうか



お名前： T.T様
年齢： 32歳
性別： 男性
職業： 医師

Q シェアーズで魅力に感じた部分、加盟を決めたポイントは？

A 利益補填が付いていた点が魅力でした

Q シェアーズに加盟するにあたり、疑問・不安だった点は？

A 融資を受けられるかどうか（すでに与信を結構使っていたので）



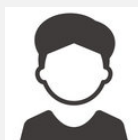
お名前： J.T様
年齢： 45歳
性別： 男性
職業： 経営者・役員

Q シェアーズで魅力に感じた部分、加盟を決めたポイントは？

A 将来性、将来の利益。
もう少し早く知ってみんなに話をしたかった

Q シェアーズに加盟するにあたり、疑問・不安だった点は？

A いつまで続けるのか。お金を借りれるか？
面談で詳しい話を聞いて払拭できた



お名前： K.Y様
年齢： 46歳
性別： ー
職業： 会社員

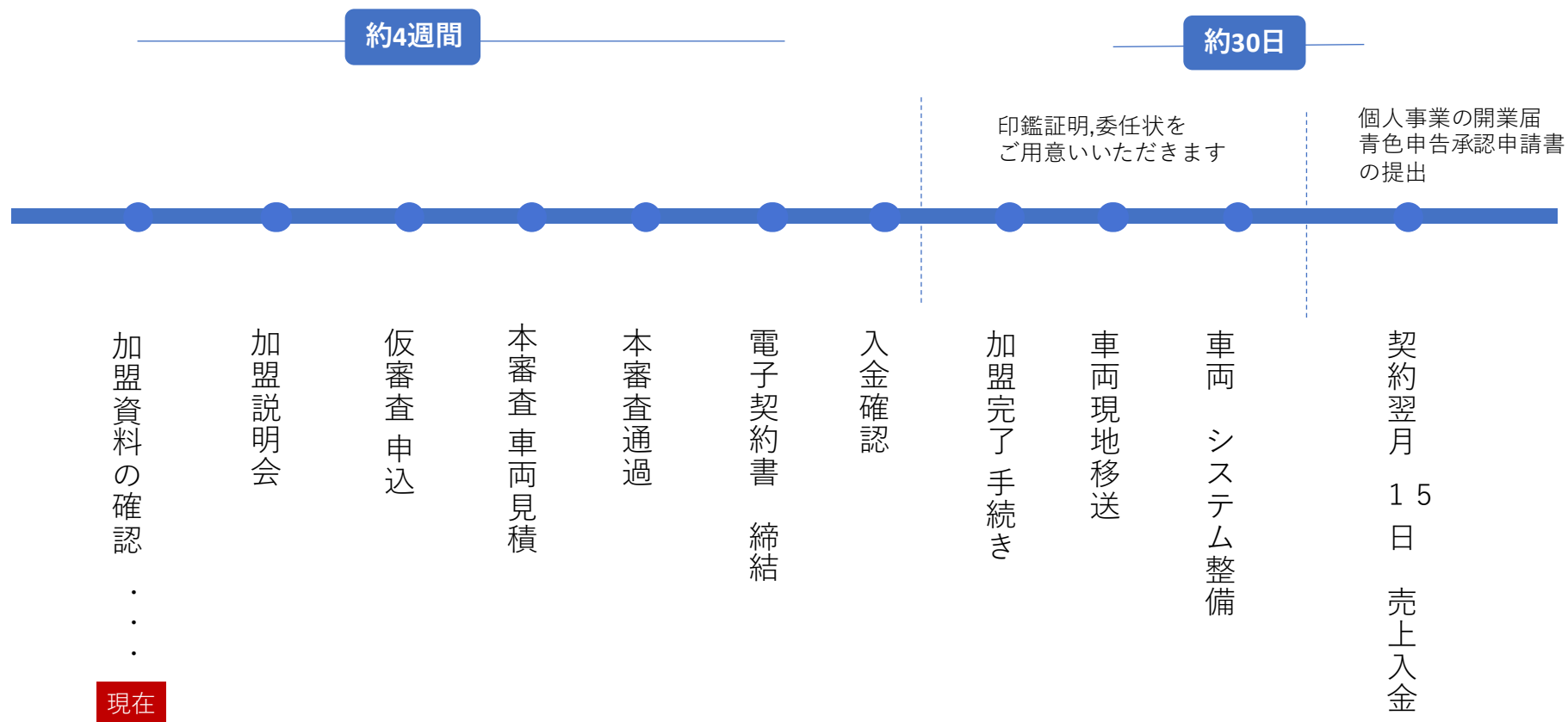
Q シェアーズで魅力に感じた部分、加盟を決めたポイントは？

A 沖縄独特のロケーション、課題に対して、ポイントを突いたビジネスプランであった為。先々への不安材料も、しっかり先回りして解決されているので、投資としても節税としても良いなと思ったからです。

Q シェアーズに加盟するにあたり、疑問・不安だった点は？

A 契約をするまでに少しタイムロスを感じました。

お申込み～ご契約のフロー





株式会社万燈

設立： 令和3年12月17日
 資本金： 9,990万円
 代表者： 佐々木 雄哉
 所在地： 東京都新宿区西新宿 6 - 1 5 - 1
 ラトゥール新宿 5 F
 TEL： 03-6823-4427
 HP： <https://banto.co.jp>
 事業： 不動産事業
 不動産リーシング
 事業コンサルティング
 自動車販売・キャンピングカー事業

過去実績・提携企業



不動産事業加盟店契約数： 237件
 その他事業関係企業数： 88事業者

※24年4月時点



株式会社万燈 WEBサイト

<https://banto.co.jp/>



万燈youtubeチャンネル 約3万人

https://www.youtube.com/@banto_banto

不動産BOX活用の実例

