

日月圓行旅股份有限公司投資計畫

南投縣竹山鎮老街路易莎暨民宿投資計畫書

結合地方文化、品牌連鎖效應與團體觀光需求，
打造兼具經濟效益與文史傳承的複合式地標。

竹山鎮 老街文化資產



日月圓行旅股份有限公司投資計畫

南投縣竹山鎮老街路易莎暨民宿投資計畫書



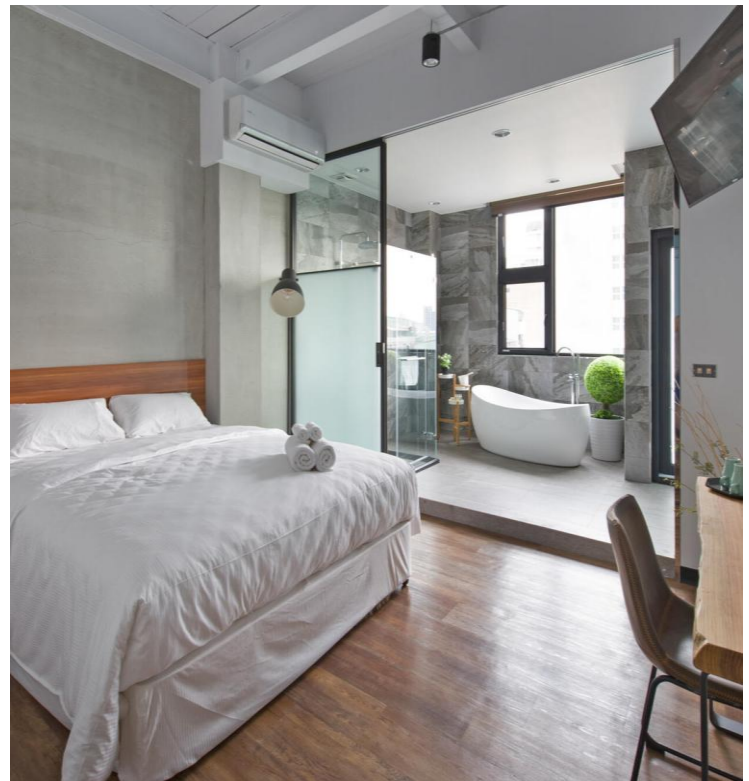
位於老街中心



本標的物



咖啡廳示意圖



民宿示意圖

南投縣竹山鎮老街路易莎暨民宿投資計畫書

目錄

- 壹. 執行摘要
- 貳. 項目基本資訊與選址優勢
- 參. 空間規劃與業態布局
- 肆. 市場分析與商業可行性
- 伍. 營運與行銷策略
- 陸. 步驟與評估
- 柒. 財務損益平衡預估表 (ROI 分析)
- 捌. 損益平衡點營運指標
- 玖. 結論與風險控管
- 拾. 後續步驟與深化建議
- 拾壹. 三套年營收模擬方案總覽
- 拾貳. 各方案情境分析與營運指標

南投縣竹山鎮老街路易莎暨民宿投資計畫書

壹. 執行摘要

本計畫預計活化位於竹山路 179 號（原南投老縣長楊昭璧紀念館）之四層樓歷史感建物。利用該地處竹山老街核心、三面臨路、正對中華電信與大台中五金的絕佳地理優勢，整合「連鎖品牌咖啡、文史紀念館、高優質大體量民宿、在地小吃市集」四大業態。

原竹山路路易莎咖啡日營業額曾創下 115,000 元的極高紀錄，欲將擴店至本基地，可望透過頂樓路天咖啡與複合經營再創營收高峰；同時填補竹山當地無法容納 1 至 2 部遊覽車（團客群）高水準民宿的市場真空狀況。

貳. 項目基本資訊與選址優勢

基地與建物規格

地址：南投縣竹山鎮中山里竹山路 179 號
（竹山路與頂橫街交叉口）。

建物結構：地上 4 層樓透天建物。

各層面積：每層 86.7 坪，總計 346.81 坪。

獨立車庫：94 平方公尺。

地理與周邊觀光資源

核心商圈：位於竹山形象商圈內，老街步行人流密集。

文創與便利性：鄰近竹青庭人文空間（竹編文創指標），且緊鄰竹山老街公眾停車場，旅客停車與大巴接駁動線順暢。

對位優勢：正對中華電信大樓、大台中五金百貨、老街驛站，屬於老街最醒目的黃金三角窗。

參. 空間規劃與業態布局

計畫採「垂直業態互補」策略，由下至上將人流與商機最大化：

屋頂層：路易莎老街路天咖啡（夜景/高空景觀）

三、四樓（173.4 坪）：高水準優質民宿（共 15 間房，可容納大巴團客）

一、二樓 (173.4 坪)：路易莎咖啡廳暨楊昭璧老縣長紀念館。

獨立車庫(94 m²)：竹山在地精選小吃市集 (共 4 個優質攤位)

各樓層詳細規劃

(一) 一、二樓：路易莎咖啡旗艦店 & 楊昭璧紀念館

品牌旗艦：承接原竹山店優質的客群基礎 (最高日營業額達 11.5 萬)，提供更寬敞的精緻座位區、Wi-Fi 及插座友善工作區。

文化共融：融合南投第 3 任老縣長楊昭璧醫師的文史史料與遺物展出，打造具「歷史咖啡館」風貌的文青打卡點，提升整體品牌格調。

(二) 三、四樓：高品質民宿 (共 15 間房)

市場痛點痛擊：解決目前竹山老街缺乏能一口氣吃下 1~2 台遊覽車 (約 20~40 人) 的單一高品質旅宿。

房型配置：兩層樓共規劃 15 間房 (以精緻雙人房、溫馨四人房為主)，鎖定前往杉林溪、溪頭、紫南宮的團體客、家族旅遊及商務客。

(三) 屋頂層：路易莎老街路天咖啡

高空經濟：活化屋頂，設置夜間燈光美學桌椅。白天俯瞰老街風情，夜晚轉型為竹山唯一的星空景觀咖啡，延長顧客停留時間至深夜。

(四) 獨立車庫：招攬竹山在地小吃 4~6 攤

攤位整合：將原本零散、雜亂的在地小吃需求導入 94 m²車庫空間，精選 4~6 攤具代表性的竹山小吃 (如番薯包、捲仔粿、竹筍包、筍仔湯等)。

整潔美化：統一招牌與攤檯設計，既滿足遊客一站式品嚐在地美食的需求，又維持老街美觀。

肆. 市場分析與商業可行性

1. 連鎖品牌與在地文史結合

路易莎咖啡 (Louisa Coffee) 具有極高的品牌知名度。透過老縣長紀念館的文史包裝，能通過做出差異化來吸引全台「文青族群」與「深度旅遊者」特意前來朝聖，非一般純商業加盟店可比擬。

2. 穩定營收的基本面

原竹山門市已證明該區具有極強的咖啡與輕食消費力。遷址至此，擴大營業範圍，更能透過「民宿早餐配合」、「小吃市集交叉引流」，讓營收再往上推升。

3. 藍海旅宿市場

竹山多為中小型傳統民宿或汽車旅館，缺乏能承接遊覽車團客的質感旅宿。本案 15 間房的規模，恰好能精準對接旅行社的「杉林溪-竹山老街深度二日遊」優質團體客。

伍. 營運與行銷策略

營運綜效

一條龍服務： 民宿住客的早餐可直接由一樓路易莎提供 (可透過精緻套餐提升客單價並簡化民宿備餐成本)。

攤位租金收益： 車庫 4 攤在地小吃採取「固定租金+營業額抽成」模式，除了能補貼管理成本，更能穩定貢獻現金流。

行銷策略

跨界合作： 與各大旅行社 (專營溪頭、杉林溪線) 洽談團體入住專案，主打「住老街、喝咖啡、逛文史」的套裝行程。

社群引爆： 針對「屋頂露天咖啡」與「老縣長紀念館」進行網紅、IG 部落客行銷，打造竹山鎮最新地標。

陸. 步驟與評估

預計投入 NT\$35,000,000 元整建及設備規劃

3,500 萬元總預算，針對這棟總面積達 346.81 坪的四層樓老建築及屋頂與車庫，的資金分配運用。

「老屋活化」與「複合式商用空間」工程，核心策略在於確保基礎結構與消防安全（民宿合法化關鍵），同時精緻化品牌咖啡廳與民宿的視覺感官。

1. 核心預算分配比例圖

總預算 3,500 萬元將分為五大區塊，優先滿足法規、基礎結構，再進行商業裝潢與設備進場：

A [28%] 基礎工程與結構補強：NT\$ 9,800,000

B [34%] 裝潢與空間美學工程：NT\$ 12,000,000

C [20%] 商業設備與生財器具：NT\$ 7,000,000

D [10%] 設計、簽證與法規規費：NT\$ 3,500,000

E [8%] 營運預備金與週轉金：NT\$ 2,700,000

2. 預算細目與規劃說明

A 項：基礎工程與結構補強（預算：980 萬元/佔 28%）

老縣長紀念館為歷史建物，改建為大眾出入的咖啡廳與民宿，安全與管線是第一優先。

拆除與清運：舊有隔間、老舊水電管線、雜物全拆除（約 120 萬元）。

全棟水電管線重拉：因應 15 間民宿套房與路易莎營業用高功率電力（三相電）需求，全棟重新配管配線（約 300 萬元）。

防水與結構外牆補強：包含 86.7 坪屋頂防水工程、外牆拉皮與洗牆、結構補強，老屋漏水問題（約 320 萬元）。

消防與安全系統：依法規建置全棟自動灑水、煙霧偵測、避難引導燈、防火門及無障礙設施（約 240 萬元）。

B 項：裝潢與空間美學工程（預算：1,200 萬元 / 佔 34%）

一、二樓（路易莎與紀念館，173.4 坪）：採取工業風與木質調融合老縣長文史展區。包含展位設計、燈光美學、木作櫃檯、泥作與地磚（約 400 萬元）。

三、四樓（民宿 15 房，173.4 坪）：平均每房裝潢預

算約 45 萬元 (含走道與公共空間)。主打竹山在地「竹藝文創」輕奢風，含衛浴乾濕分離、系統櫃、隔音氣密窗 (約 680 萬元)。

屋頂層與車庫小吃 (94 m²)：屋頂高空露天平台美化、安全護欄加高、夜間氛圍燈光；車庫 4 攤位高質感文青風統一餐檯與招牌設計 (約 120 萬元)。

C 項：商業設備與生財器具 (預算：700 萬元 / 佔 20%)

路易莎專用生財器具：營業用義式咖啡機、磨豆機、製冰機、商用烤箱、臥式冰箱、POS 系統等 (依品牌加盟規範引進，約 220 萬元)。

全棟冷氣空調：採用大金或國際牌商用變頻一對多/中央空調，涵蓋咖啡廳、15 間客房與公共空間 (約 200 萬元)。

民宿客房軟硬體：15 間房的高級獨立筒床墊、飯店級備品、4K 電視、小冰箱、快煮壺、精緻桌椅 (約 180 萬元)。

全棟節能熱水系統：採用熱泵熱水器系統，供應 15 間套房大量同時盥洗之熱水，長期營運可省下 60% 電費 (約 100 萬元)。

D 項：設計、簽證與法規規費 (預算：350 萬元 / 佔 10%)

建築師與室內設計費：整棟結構變更設計、空間美學平面及 3D 圖面繪製。

變更用途簽證 (變使)：從原本的住宅/紀念館用途，變更為「G3 飲料店 (咖啡廳)」與「B4 旅館/民宿」之變更使用執照簽證費。

路易莎加盟金與特許費：品牌加盟權利金與教育訓練費用。

E 項：營運預備金 (預算：270 萬元 / 佔 8%)

用於開幕前期的行銷推廣、員工首三個月薪資、材料進貨首批壓金，確保現金流安全。

3. 預計專案推進時程 (總計 10 個月)

老屋改建因涉及民宿執照與建築物變更使用，法規審查需與工程同步進行：

- M1-M2 [規劃期] —————▶ 建築師現勘、
變更用途申請、室內設計定案
- M3-M4 [基礎期] —————▶ 舊屋全拆除、
結構補強、外牆拉皮、水電管線重配
- M5-M7 [裝修期] —————▶ 木作、泥作、
消防設施進場、15 間民宿隔間與衛浴
- M8-M9 [設備期] —————▶ 冷氣、熱泵、
咖啡生財器具、床墊家具進場與測試
- M10 [驗收期] —————▶ 消防竣工查驗、
民宿執照現場會勘、路易莎試營運

4. 關鍵成功要素與法規溫馨提示

結構與承重屋頂欲規劃為「老街路天咖啡」，必須請建築師計算結構承重與逃生動線，提早補強。

民宿合法化 南投縣竹山鎮屬於「鄉街計畫區」，本案 15 間房已達一般民宿上限。需確保建物有使用執照，並符合消防安全與建管法規，才能順利取得民宿登記證。

柒. 財務損益平衡預估表 (ROI 分析)

3,500 萬元投資金額的回收可行性，「竹山老街複合商用空間」的財務損益平衡預估表與 ROI 分析。

原路易莎營運業績以日平均營業額估算，並結合 15 間優質民宿及 4 攤在地小吃租金，進行綜合財務估算。

財務損益平衡與 ROI 預估分析表

1. 年營業收入預估(A + B + C) = 2,921 萬元

A. 一、二樓及路易莎咖啡旗艦店

日均營業額：50,000 元 (含民宿早餐配合)。

年營業額：50,000 × 365 天 = 1,825 萬元。

B. 三、四樓：高品質民宿 (15 間房)

平均房價：3,400 元 / 晚 (含路易莎早餐，主打團客與質感散客)。

目標年平均住房率：55% (竹山鄰近溪頭、杉林溪、紫南宮，觀光基本盤穩固)。

年營業額：15 間×3,400 元×365 天× 55%=1,024 萬元。

C. 車庫：竹山在地小吃市集 (4 攤)

- 每攤月租金：15,000 元 (含水電管理分攤與基本清潔)。

- 年租金收入：15,000 × 4 攤 × 12 個月 = 72 萬元。

2. 年營運成本與費用預估(A + B + C + D + E) = 1,821.25 萬元

A. 路易莎咖啡營運成本(以營收 45%估算)

- 包含原物料 (咖啡豆、食材、包材) 約 30%。

- 品牌權利金與特許抽成約 15%。

- 年總計：1,825 萬元 × 45% = 821.25 萬。

B. 人事薪資費用

- 路易莎 (含正職、計時、店長)：約 350 萬元 / 年。

- 民宿 (管家 1 人、全職房務 2 人、夜間值班與排班)：約 200 萬元 / 年。

- 年總計：550 萬元。

C. 營業水電、能源與消耗品

- 全棟中央空調、民宿盥洗熱泵系統、咖啡廳用電、房務洗滌。

- 年總計：180 萬元。

D. 行銷、保險與雜項支出

- OTA 訂房平台佣金 (約 15%散客比例分攤)、廣告費、公共意外險、地價稅、房屋稅。

- 年總計：150 萬元。

E. 房屋租金攤提

- 案建物為租賃，預估年租金（整棟 346 坪）：120 萬元。

3. 獲利能力與投資報酬率 (ROI) 分析

藉由計算得出每年稅前淨利與預估的回收年限：

年營業稅前淨利：2,921 萬- 1,821.25 萬=1,099.75 萬元。

稅前淨利率：1,099.75 萬\ 2,921 萬=37.65%。

投資報酬率計算

總投資金額：3,500 萬元。

投資報酬率 (ROI)：1,099.75 萬\3,500 萬 100\%
=31.4%年。

預估資金回本年限：3,500 萬\1,099.75 萬=3.18 年(約 3 年 2 個月)。

捌. 損益平衡點營運指標

維持本專案「不虧錢」的每日最低營運：

- 全棟每日損益平衡營業額：約 50,000 元/天。
- 民宿最低損益平衡住房率：咖啡廳維持正常營運，民宿住房率僅達到 28%（約每天賣出 4~5 間房），即可損益平衡。

玖. 結論與風險控管

本投資計畫在 3 年至 4 年即可全數收回 3,500 萬投資款，在商用不動產活化案中屬於極高回報率的優質項目。主因在於「路易莎」搭配「優質民宿」切入藍海旅宿市場，產生了 1+1>2 的效果。

拾. 後續步驟與深化建議

土地與建物為「租賃」（將租期拉長將年租金降至 100 萬元），且民宿部分由「自行招募團隊營運」的實際條件，將原本的財務模型進行修正，並針對竹山當地的觀光淡旺季（如：杉林溪與溪頭旺季、紫南宮發財金熱潮、平日淡季稀釋）設計了「常態基準」、「樂觀看好」、「保守防禦」三套營收模擬方案。

拾壹. 三套年營收模擬方案總覽

在扣除 100 萬年租金與自建團隊人事成本後，三種情境的獲利與回本表現如下：

指標 / 方案	❶ 保守	❷ 常態基準	❸ 樂觀
路易莎日 營業額	38,000 元	50,000 元	65,000 元
民宿平均房價 / 住房率	2,600 元 / 40%	3,400 元 / 55%	3,850 元 / 70%
小吃攤年租金	72 萬元	72 萬元	72 萬元
總營業收入	2,066 萬元	2,921 萬元	3,916 萬元
年度總營運成本	1,604 萬元	1,801 萬元	2,048 萬元
稅前淨利	462 萬元	1,099 萬元	1,869 萬元
年投報率 (ROI)	13.2%	31.4%	53.4%
預估資金回收年限	約 7.6 年	約 3.18 年 (3 年 2 個月)	約 1.9 年 (1 年 11 個月)

拾貳. 各方案情境分析與營運指標

方案 ❶：保守（當市場遭遇結構性低迷時）

- 情境設定：國外旅遊大熱導致國旅市場萎縮，且平日竹山老街人流稀少。民宿主要僅靠週六撐盤，年均住房率跌至 40%；路易莎日均下滑至 3.8 萬元（但仍保有基本盤）。

- 營運結果：由於自組團隊的薪資與 100 萬租金為固定扣除，稅前淨利縮減至 462 萬元。雖然回本時間拉長至 7.6 年，但專案依然保持獲利，抗風險能力強，不會流向虧損。

方案 ②：基準常態（現況預估）

- 情境設定：以日均營業額穩定在 5 萬元及民宿部分透過與杉林溪/溪頭旅遊線的旅行社合作，創造日均有 1~2 台遊覽車的團客，達年均住房率達 55%、均價 3,400 元。

- 營運結果：每年可創造 1,100 萬元的純利，高達 31.4% 的 ROI，3~4 年即全數收回 3,500 萬投資，屬於極具商業價值的優質投資。

方案 ③：樂觀（社群與活動效應）

- 情境設定：「老縣長紀念館咖啡廳」與「屋頂夜景咖啡」在網路上成話題，成為南投新地標，路易莎日營業額可至 6.5 萬元。民宿配合民間活動，竹山鎮公所各項活動與定期茶道表演加上跨年、紫南宮借發財金旺季、杉林溪繡球花/螢火蟲季一房難求，住房率衝上 70%。

- 營運結果：年度稅前淨利高達 1,869 萬元，不到 2 年（1.9 年）就能完全回本。