
第28期(2019年度)SC経営士一次試験問題
SC開発

時間 60分 点数配分 100点

注意事項

- はじめに、受験番号（4桁）・氏名・ふりがなを記入し、受験番号に該当する番号をマークしてください。
- 回答はすべて、解答用紙（マークシート）に記入してください。
- 各問題とも問題文の指示にしたがって、正解と思う番号を選び、解答用紙（マークシート）の解答欄にその番号をマークしてください。
- 記入は必ず、HBもしくはBの黒鉛筆またはシャープペンシルで、□のなかを正確に塗りつぶしてください（ボールペンは不可）。
- 訂正は、プラスチック製消しゴムできれいに消し、消し屑を残さないでください。
- 解答用紙（マークシート）には所定の記入欄以外には記入しないでください。
- 解答用紙（マークシート）は、汚したり、折り曲げたりしないでください。

<記入上の注意>

- マークの仕方
 - [良いマーク]
 - [悪いマーク]
 - チェック
 - 斜め
 - 短い
 - 細い
 - ハミ出し
 - 薄い
 - 小さい



一般社団法人 日本ショッピングセンター協会

【第1問】〈配点10点〉

(解答番号は、□1から□5)

次の文章は「開発計画の要件」に関する記述である。文中の空欄に最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

1 売り場と後方施設の建物全体における割合は、施設の規模や構成、テナントミックス等により異なるが、クローズドモールの場合で駐車場部分を除くと売り場の割合は概ね□1程度である。

後方施設は外部からの出入口は極力絞り、従業員出入口や防犯の配慮が必要な施設は防災センターの近くにするなどの配慮も必要である。

語群

1	1. 15～25%	2. 35～45%	3. 55～65%
	4. 65～75%	5. 75～85%	

2 駐車場の計画においては入口に至るまでに十分な滞留車線を確保することや、十分な出入口の箇所数を持つことが重要である。周辺の道路状況にもよるが、出入口の数或いは建物にスロープを設ける場合のスロープの数は□2に1か所の出入口或いはスロープの系統を設けることが望ましい。

語群

2	1. 100台	2. 300台	3. 500台
	4. 750台	5. 1,000台	

3 モール形式のショッピングセンターで通路上に吹き抜けを設ける場合、問題となるのが2階またはそれ以上の階でのクロスサーキュレーション(モール左右のジグザグ型回遊)である。ブリッジスパンを長くするとクロスサーキュレーションの障害となるが、ブリッジスパンを短くしブリッジ数が多くなると吹き抜けが小さくなり魅力が損なわれるおそれもある。一般的に設定されるブリッジ間の距離は□3を超えないインターバルで設置されている。

語群

3	1. 10m	2. 20m	3. 30m
	4. 40m	5. 50m	

4 ショッピングセンターの成立に必要となる商圏人口については、立地条件や競合関係を考慮して検討する必要がある。ショッピングセンターのフォーマットを大別すると食品など最寄品を中心に店舗面積で10,000m²程度までのN S C、それよりも大きくファッションなどライフスタイルや時間消費の魅力も備えたC S C、店舗面積で30,000m²以上でG M S や百貨店、大型専門店などの核店舗を配するR S Cがある。R S Cが成立するには、少なくとも商圏人口は 4 以上必要である。

語群

4	1. 5万人	2. 10万人	3. 15万人
	4. 30万人	5. 50万人	

5 事業収支における収入見込みはテナントからの賃料収入が主となるが、テナントの売上に対する賃料負担力は業種によって異なる。粗利益率（売上総利益率）の20～25%程度が賃料に賦課出来る目安といわれるが、百貨店やG M S 、食品スーパーでは粗利益率が25%程度のため賃料負担力は5%程度である。商品単価も高く売上額も大きくなる傾向にある家電などは粗利益率が低いため賃料負担力は3～3.5%程度である。衣料品チェーンなどファッション関連は粗利益率も高くなり賃料負担率は 5 程度である。

語群

5	1. 5～7%	2. 7～9%	3. 10～12%
	4. 13～15%	5. 18～20%	

【第2問】〈配点10点〉

(解答番号は、□6から□15)

次の文章は「出店契約」に関する記述である。正しいものには1を、誤っているものには2を、解答欄にその番号をマークしなさい。

- 6 SCにおける賃貸借契約は民法や借地借家契約に基づくものであり、民法の規定と異なる内容の特約は全て無効である。
- 7 建物賃貸借契約では賃借人が任意に使用収益することができるので、テナントが契約上の取扱商品に反する商品を扱ったとしても契約の解除はできない。
- 8 契約書は当事者の一致した意思を証するものであるから署名捺印のある契約書がない場合、契約は成立しない。
- 9 賃貸建物の所有権が移転された場合、敷金も保証金も当然、新所有者に承継される。
- 10 賃料は建物賃貸借の本質的な要素なので、賃料の不払いは重要な債務不履行として契約解除事由となるが共益費の不払いはこの限りではない。
- 11 賃借人が区画内に改良を加えその価値が増したとき、その費用の償還を請求できる有益費償還請求権（民法608条2項）を放棄することを記した契約条項は無効である。
- 12 定期借家契約では期間満了の1年前から6か月前に契約期間が満了することを書面で通知する必要があるが、これを怠った場合、通知したときから6か月後に賃貸借は終了する。
- 13 定期借家契約では契約期間を明確にしているため、一般に中途解約は認められないが一方的な都合による中途解約でも、その特約は認められる。
- 14 営業管理規則はSCの統一的な管理運営のために必要な営業上のルールを定めるが、署名捺印した契約書ではないので、協力要請であり、遵守義務ではない。
- 15 空き区画を催事で利用する場合、期間が1年未満の場合、定期借家契約を締結することはできない。

【第3問】〈配点10点〉

(解答番号は、16から25)

次の文章は「SCのリニューアル」に関する記述である。文中の空欄に最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

1. 社会環境や立地環境、そして消費者の変化に伴い、SCにも様々な経営課題が発生しているが、その課題を解決するための16の一つにリニューアルがある。リニューアルではSCの現状と17を分析し、あるべき姿との乖離を埋め、競合を踏まえた将来の変化を想定した上でポジショニングやコンセプトやターゲットを見直し、動線やテナント配置の改善を図り、設備やサインの刷新、テナントの入れ替えにより売上や収益の改善を図るものである。実務上は一部テナントの18の交渉や区画移動といった既存テナントとの調整、また、営業をしながら実施することが多いので工程管理や安全管理が重要であり、リニューアルオープンにあたっての告知等を戦略的に実施し効果を最大に發揮する工夫が求められる。

語群【16～18】

16	1. 良薬	2. 貨料	3. 退店
	4. 原因	5. 商品構成	6. 手本
	7. ポイントカード	8. 運営状況	9. 条件
17	10. マーケット	11. 客層	12. 戰略
	13. 理念	14. 人口動態	15. 営業時間

2. リニューアルを必要とする経緯、目的は19への対応なのか、変遷する20への対応なのかターゲットや施設コンセプトの変更なのか、施設の改修なのか、目的によって取組むべき課題は変わってくる。それに応じて21の変更、ターゲット顧客の変更や拡大、施設コンセプトの変更、施設の増床や建て替えなどを実施する。

語群【19～21】

19	1. 競合施設	2. 行政	3. 近隣
	4. AIDMA	5. 従業員教育	6. 流行
	7. 先端技術	8. 市場ニーズ	9. 人口移動
20	10. 吸引力	11. 設備	12. 貸貸方式
	13. 契約年数	14. 空調方式	15. テナントミックス

3. オープン5年後にリニューアルし、下記のように収益が変化した。なお、収入は賃料のみとする。

	リニューアル前	リニューアル
投資金額	100億円	+5億円
減価償却費	3億円/年	+平均4000万円/年
平均賃料	8000万円/月	+1000万円/月
営業費用（運営費）	4億5000万円/年	△1000万円/年

このSCのリニューアル前のNOIは[22]でリニューアルした1年後の単年度投資利回りは[23]である。尚、単年度投資利回りは減価償却も加味したものとする。

語群【22, 23】

22	1. 21,000万円	2. 30,000万円	3. 51,000万円	4. 64,000万円	5. 71,000万円
23	6. 2. 1%	7. 2. 9%	8. 5. 1%	9. 6. 1%	10. 7. 4%

このようなリニューアル投資の意思決定をするための事業評価の指標として回収期間法や割引回収期間法があるが、純投資事業としてとらえ将来生むキャッシュフローを現在価値に置きなoshita [24] や [24] = 0 となる割引率を表す[25] を用いることもある。

語群【24, 25】

24	1. ROI	2. SPC	3. DSCR	4. NPV	5. SPV
25	6. IRR	7. ROE	8. NCF	9. EBITDA	10. LTV

【第4問】〈配点10点〉

(解答番号は、26から30)

次の文章は「開発に関する法規」の記述である。正しいものには1を、誤っているものには2を、解答欄にその番号をマークしなさい。

26 「大規模小売店舗立地法」の対象となる建物は、小売業を行うための店舗の用に供される床面積の合計が3,000m²を超えるものをいう。

27 「都市計画法」は2007年（平成19年）に改正され、大規模集客施設（特定大規模建築物）が立地可能な用途地域が見直された。

商業地域、近隣商業地域以外は面積規制が設けられ、準工業地域も3大都市圏と政令指定都市を除く地方においては、中心市街地活性化で特別用途地区に指定し、基本計画の認定がされない限り原則不可となった。

28 1998年（平成10年）に制定された「中心市街地における市街地の整備改善及び商業等の活性化の一体的推進に関する法律（中心市街地活性化法）」は、2006年（平成18年）に改正され、市町村が作成する基本計画を内閣総理大臣が認定することで、選択と集中によるコンパクトな街づくりが出来るようになった。

29 「建築基準法」は1950年（昭和25年）に制定されて以降、度々改正されている。

今後リニューアル計画などにおいては、こうした改正法の前後で耐震性能などが問題となるおそれもある。

特に1995年（平成7年）の改正では新耐震計算法が導入されたこともあり、それ以前の建物は旧耐震と呼ばれる。

30 「土壤汚染対策法」は2003年（平成15年）に制定された。

その後、指定区域以外でも自主調査などが行われるようになったことから、2010年（平成22年）に改正され、敷地が3,000m²以上の開発を行う場合は、地域の行政長が特定有害物質により土壤が汚染されていると認めた範囲については、土壤調査義務が発生することになった。

【第5問】〈配点10点〉

(解答番号は、31から35)

下記の表はあるSC開発における事業計画の設定条件である。この表の条件を参考に、右記の設問について、最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

設 定 条 件		備 考
土地（借地）	面積10,000坪 月額地代20,000千円	敷金など考慮せず
建物	延床面積20,000坪 貸付有効率60% 建築コスト対延床単価500,000円／坪	
租税公課／保険料	考慮せず	
減価償却費	建物+設備 定額法 償却期間 20年	金利考慮せず 償却資産は残存簿価なし 全て一体で償却対象
運営コスト	年間150,000,000円（人件費など全て含む）	
販促費	年間50,000,000円	事業主負担分
年間売上想定	12,000,000,000円	
共益費（BMフィー等）は実費精算とし、上記以外の収入や支出は考慮しない		

3 1 テナントの売上賃料負担率を12%とした場合、月額賃料収入を求めなさい。

語群

3 1	1. 52,000,000円	2. 83,000,000円	3. 100,000,000円
	4. 120,000,000円	5. 133,000,000円	

3 2 本事業計画の単年度投資利回りを求めなさい。

語群

3 2	1. 3%	2. 4%	3. 5%
	4. 6%	5. 7%	

3 3 本事業計画の投資回収年を求めなさい。

尚、投資回収はキャッシュフローをベースとする。

語群

3 3	1. 3年	2. 5年	3. 7年
	4. 10年	5. 12年	

3 4 減価償却期間を30年とし他の経費が一定の場合の単年度投資利回りを求めなさい。

語群

3 4	1. 3. 7%	2. 4. 7%	3. 5. 7%
	4. 6. 7%	5. 7. 7%	

3 5 地代が5%増加した場合、他の経費が一定の場合、利益を維持するには売上をどのくらい上げなければならないか求めなさい。

語群

3 5	1. 50,000,000円	2. 100,000,000円	3. 150,000,000円
	4. 200,000,000円	5. 250,000,000円	

【第6問】〈配点10点〉(解答番号は、**36**から**40**)

右記の表は「出店条件やテナントの収支計画」に関するものである。記述を読み、最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

	最低保証賃料（固定部分）	歩合賃料	共益費
A店	月坪効率200,000円まで @20,000円／月坪	月坪効率200,000円を超えた売上に 対し7%を加算	賃料に含む
B店	月坪効率150,000円まで @17,000円／月坪	月坪効率150,000円を超えた売上に 対し9%を加算	賃料に含む
C店	なし	月坪効率100,000円までは売上に対 し15%、月坪効率100,000円を超 えた売上に対し4%を加算	月坪3,000円

※検討する区画の面積は何れも10坪とする。

3 6 全ての店舗の売上が月坪効率200,000円の場合、総収入（賃料＋共益費）が最も高いのはどの店舗ですか。

語群

3 6	1. A店	2. B店	3. C店
-----	-------	-------	-------

3 7 全ての店舗の売上が月坪効率300,000円の場合、総収入（賃料＋共益費）が最も低いのはどの店舗ですか。

語群

3 7	1. A店	2. B店	3. C店
-----	-------	-------	-------

3 8 A店には初年度2か月間のフリーレント期間を設ける事となったが、共益費は別途月坪3,000円とした。月坪効率が一度も最低保証賃料条件の売上を越えなかつた場合、初年度の平均月坪総収入はいくらになりますか。最も近い数字を選びなさい。

語群

3 8	1. 15,000,000円	2. 16,800,000円	3. 17,700,000円
	4. 18,400,000円	5. 19,600,000円	

3 9 B店は（賃料＋共益費）の売上比率を10%以内に抑えたい。その場合最低限必要となる売上の月坪効率はいくらになりますか。最も近い数字を選びなさい。

語群

3 9	1. 250,000円	2. 300,000円	3. 350,000円
	4. 400,000円	5. 450,000円	

4 0 C店の条件を最低保証賃料（固定分）のみで@20,000円／月坪とすることを検討する場合、分岐点となる売上の月坪効率はいくらになりますか。最も近い数字を選びなさい。
但し共益費はそのままとする。

語群

4 0	1. 100,000円	2. 125,000円	3. 200,000円
	4. 225,000円	5. 300,000円	

【第7問】(配点10点)

(解答番号は、41から45)

次の文章は「国内及び海外のSC」に関する記述である。文中の空欄に最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

2018年（平成30年）末のSC数は3,220となった。

総売上高は前年比+1.9%の32兆6,595億円となり、1SC当りの平均面積は16,520m²と大型化の傾向が続いており、過去最大となった。

店舗面積の分布状況を見ると、最近のSCは大型化しているが12,000m²以上の割合が全体の48%であることから、比較的小規模のSCが多い構成となっている。

海外SCの概況では、2018年（平成30年）のアメリカのSCの状況はICSC（国際ショッピングセンター協会）によると、総数は116,109となった。SC建設投資額は8年ぶりに前年を下回った。

規模・特徴別では構成比では41が最も多く、全体の構成数の59.4%となっている。大型SCの開発は少なく、総賃貸面積(GLA)は前年比0.3%増の7億965万m²、1SCの平均GLA（総賃貸面積）は42となった。

アメリカではEコマースの急伸によりデッドモールが急増しているという報道もあるが、商務省の統計によると2017年（平成29年）の国民1人当たりのSCを含む小売業面積が2.18m²と日本の43以上となっており、そもそも供給過剰の飽和状況にあったとも見える。

ヨーロッパのSCはICSCとクッシュマン・ウエイクフィールド社の調べによればEU加盟28ヶ国のトラディショナルなSCの総数は44となっている。ヨーロッパではGLA5千～2万m²未満の小型SCが全体の61.6%を占めている。ヨーロッパにはこれらトラディショナルSCのほか、アメリカのパワーセンターにあたるリテイルパークやアウトレットモールなどスペシャリティーSCがある。

隣国である韓国においては、人口が日本よりも少ない5千万人強ということもあるが、GLA1,850m²以上規模の施設カウントではあるが、SC数は2015年時点で日本よりも少ない45となっており、その半数近くは2万m²以上の百貨店がカウントされていることから、1SC当りの平均GLAは48,896m²と非常に大きくなっている。

語群

4 1	1. リージョナルSC (RSC)	2. コミュニティ-SC (CSC)	3. ネイバーフッド SC (NSC)
	4. コンビニエンスセンター (CVC)	5. パワーセンター (PWC)	

4 2	1. 1,236m ²	2. 6,129m ²	3. 13,631m ²
	4. 18,400m ²	5. 20,189m ²	

4 3	1. 2倍	2. 3倍	3. 4倍
	4. 5倍	5. 6倍	

4 4	1. 862	2. 1,224	3. 3,543
	4. 5,740	5. 12,861	

4 5	1. 218	2. 518	3. 818
	4. 1,118	5. 1,518	

【第8問】〈配点10点〉

(解答番号は、46から50)

次の文章は「SC開発」に関する記述である。文中の空欄に最も適切な語句を右記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

総人口がゆるやかに減少している日本では、少子高齢化や大都市への人口集中、地域コミュニティの崩壊、都市インフラの脆弱化など様々な社会課題が生じている。こうした課題の解決策の1つの都市政策として、地域特性に合わせて居住機能、商業機能、オフィス機能、交通、公共空間などを有機的に効率よく複合させることが46開発である。

この46においてSCは核施設として低層部の収益性と施設全体の集客性、認知向上など施設全体の顔となることが期待される。

この46の考え方はこれからSC開発を検討する上でも重要である。

百貨店がフロア単位での最適化に注力したことに対し、SCは施設の全体最適化に注力し、差別化を図った。この発想をより広げ、今後は施設が立地するエリア間競争において、エリア全体での最適思考、いわゆる47の観点を持ちSC開発を考えることが求められるということである。

特に人口減少傾向が強い地方などにおいては、こうした発想をもってSCに限らないエリアの施設と連携し集客に繋げる工夫が求められる。

46は日本に限らず、アメリカでもかつては自動車普及を背景としたゾーニング開発が主流であったが、環境や持続可能社会の関心の高まりなどから46が注目されるようになり、最近ではニューヨークの「48」やワシントンD.C.の「シティセンターDC」、サンフランシスコの「トランスベイ・トランジットセンター」などの事例がある。

46でのSC開発において留意すべきこととして、ソフト面ではリーシングにおいて開発全体の利用者（居住者、就業者、他施設利用者など）のニーズとSCを利用する商圈ニーズの2軸を意識し、その比重割合のバランスを意識することであり、開業後も調査などを通じて見直す事が求められる。ハード面では意匠上の工夫に加え、それぞれの機能の独立性を保つつつ有機的に連携させるための要である49が重要となる。

SCではEコマースの台頭などもあり、アパレルなどを中心としたテナント構成が難しくなっているが、46の考え方を基に、SC施設自体が公共公益機能を持ち、共用部面積を50%とし、賃料以外にも会費や公共機能の請負など、多様な機能を備え、同一顧客の多頻度来館や滞留時間を増やしていくとする考えに基づいた50と呼ばれる施設も想定される。

語群

4 6	1. マルチパーカス	2. サステイナブル	3. ミクストユース
	4. バイラルマーケティング	5. クロスコーディネート	

4 7	1. テナントミックス	2. エリアマーケティング	3. マーチャンダイジング
	4. コンパクトシティ	5. エリアマネジメント	

4 8	1. ハドソンヤード	2. ゴールデンゲート	3. 10コルソコモ
	4. ウエストフィールド	5. サウスコースト	

4 9	1. 動線計画	2. テナント計画	3. 収支計画
	4. 管理計画	5. 安全計画	

5 0	1. コミュニティセンター	2. ソーシャライジングセンター	3. エンターテインメントセンター
	4. コンプレックスセンター	5. サステイナブルセンター	

【第9問】〈配点10点〉

(解答番号は、[51]から[55])

次の文章は「SCの開発の考え方」に関する記述である。[51]～[55]の文章に適合する最も適切な語句を下記の語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

[51] 人口減少や少子高齢化、税収減時代に直面するわが国ではコンパクト・プラス・ネットワークの実現により行政サービスのコスト削減を図っている。国土交通省は都市再生特別措置法に基づき[51]を全国に推奨している。これにより民有地と公有地の一体的な利活用も可能となった。[51]には居住誘導と都市機能誘導の二つがあり、市町村や民間事業者、住民代表などの関係者が相互に連携し不断に見直すことにより効果的なまちづくりが可能となる。

語群

51	1. 都市計画改正	2. 立地適正化計画	3. 官民共同プロジェクト
	4. 用途地域改正	5. 市街地再開発計画	

[52] 人口減少時代に開発するSCは施設規模にもよるが単にモノを売る店の集合体では厳しいといえる。今後の開発における一つのあり方としては[52]があげられる。これは、商業機能だけでなくコミュニティ施設や公共施設を取り込み、住宅や病院等の生活機能も融合したもので、運営上も地域イベント等を行政も巻き込んで実施するなど中心市街地を計画的に作る一つの手法である。

語群

52	1. パワーセンター	2. コミュニティセンター	3. ライフスタイルセンター
	4. タウンセンター	5. リージョナルセンター	

[53] SCは地域と密接にかかわる事業である。そのため、事業収益面のみならず社会的な役割を果たし、地域から支持・信頼を構築してはじめて成功といえる。例えNSCといえども地域社会のコミュニティとして機能し得るかどうかが重要であるので開発段階においても開業後の使われ方を想定した[53]を計画に落とし込むことが必要である。

語群

53	1. 駐車場	2. ライフサイクルコスト	3. パブリックスペース
	4. テナントミックス	5. 動線	

54 SCは不特定多数の集客を図るため、セキュリティの必要性が高まる。開発計画段階から予想される事故の洗い出しと対策などリスクマネジメントを徹底する必要がある。リスクマネジメントは「リスクの想定」→「リスクの特定」→「リスクの分析評価」→「リスクの対策（回避、低減、移転、54）」というプロセスを経て行われる。

語群

54	1. 保有	2. 増大	3. 撲滅
	4. 維持	5. 抹消	

55 最近、賃料と共に共益費を合算する総合賃料を採用するディベロッパーが増加しているが、事務処理が軽減されることなどのメリットがある一方で、外注費の上昇等の利益変動要因を転嫁できないことや費用の内訳を開示しないことによるテナントのSC運営への55を招き、自店のことしか考えない内向な風土を醸成しかねないといった問題点が指摘されている。

語群

55	1. フォロワーシップ	2. 無関心	3. 影響力
	4. 調整者	5. ボイコット	

【第10問】(配点10点)

(解答番号は、56から60)

次の文章は「開発手法」に関する記述である。56～60を読み、それぞれの文中の空欄に最も適切な語句を下記の語群から選び、その番号をマークしなさい。

56 市街地再開発事業においては、個人施行、組合施行、再開発会社等の施行がありますが、いずれの場合も事業施行者自体がSC開発を継続して行っているような精通者である場合は稀で、再開発コーディネーターやコンサルタントなど、外部協力が不可欠である。市街地再開発事業では、収入は補助金と権利変換により生じる56の処分によって賄われる。関係者や調整事項が多いため、事業期間が長期になる事が多く、また補助金など手続きも煩雑である。外部協力などを活かしながらきちんと手続きをしつつ、スケジュール管理と迅速な意思決定が求められる。

語群

56	1. 権利床	2. 共有床	3. 共用床
	4. 保留床	5. 専有床	

57 不動産証券化スキームにおける実質的な事業主体はアセットマネージャー(AM)になる。その他、不動産(信託受益権)を保有する特別目的事業体(SPV)やSPVに資金を融資するレンダー、実際に不動産を運営管理するプロパティマネジメント(PM)会社などが関与する。AMやレンダーなどは金融的な視点が強く、57重視に偏らないよう、注意が必要である。

語群

57	1. キャッシュフロー	2. 将来性	3. テナントミックス
	4. コンプライアンス	5. 成長性	

5 8 ディベロッパー (D V) が自己資金などで行う開発も、土地・建物を保有するものから賃借するもの、或いは単にプロパティマネジメント (P M) の業務を受託するものまで様々である。

賃借や業務受託の場合、初期投資が抑えられ立地選定の自由度も高い反面、契約期間などにより事業の継続性が懸念される。保有する場合は事業の継続性は担保されるが、初期投資が嵩むことに加え、特に既に保有している土地の有効活用を検討する場合など、その立地にあつた**5 8** やテナント構成となるよう綿密に計画する必要がある。

語群

5 8	1. デザイン	2. 駐車場配置	3. 規模
	4. 資金計画	5. スケジュール	

5 9 S Cは開発した後、営業開始してから真価が問われる。については、どのような開発手法であろうとも、常に時代の変化を予測しつつ、その変化に応じたS Cとなるよう努める事が必要である。変化予測のポイントとしては、人口や消費トレンドなどのライフスタイルの変化、道路や鉄道、工場、大規模住宅の新設などアクセシビリティ・立地環境の変化、新設S Cなどの競合環境の変化、出店するテナントの業態トレンドの変化などに注意する必要がある。こうした変化に対応するためにも、共用部から貸付区画への用途変更や増床、隣地での二期開発などができるよう自由度と**5 9**を持たせておくことが望ましい。

語群

5 9	1. 縮小性	2. 固定性	3. 収益性
	4. 拡張性	5. 先見性	

6 0 どのような開発手法を採用する場合でも、先ずは需要予測を基に計画し、その後の様々な変化に応じて見直しを図っていくことが必要となる。

需要予測を競合店との関係における集客力から求めるのが**6 0**である。

施設規模と施設までの距離を基に需要予測を行うものがベースとなり、交通ネットワークや駐車場規模、営業時間など様々な変数を加えて独自の予測を行う事も可能である。

こうした予測値と実態を比較し、常に修正を行っていく必要がある。

語群

6 0	1. ランチェスターの法則	2. 二元論	3. コーホート分析
	4. ハフモデル	5. パレートの法則	

