
第24期(2015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

1. 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。
2. 解答はすべて、解答用紙に記入してください。
3. 各問題とも解答のなかから最も適切な番号を選び、解答用紙の解答欄にその番号をマークしてください。
4. 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)。
5. 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。
6. 所定の記入欄以外には記入しないでください。
7. 解答用紙は、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SC用地に関する行政法規上の制限などに関する記述である。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。

SCの開発において、一定規模以上の土地の形質変更をする場合、スケジュールに大きく影響する手続きとして□1□と土壤汚染があげられる。

建築物の建築や造成工事などの□2□を行う場合、原則として都道府県知事の許可が必要となるが、これを□1□といい、市街化区域及び市街化調整区域の区域区分(いわゆる「線引き制度」)を担保し、良好かつ安全な市街地の形成と無秩序な市街化の防止を目的とされている。

土壤汚染については3,000㎡以上の土地の形質変更を行おうとする土地のうち、都道府県知事(政令指定都市長)が特定有害物質により土壤が汚染されている恐れがあると認めた範囲については土壤調査義務が発生し、汚染除去等の対策が必要となれば□3□に指定される。

□3□では土地の形質変更が原則として禁止される。一方、健康被害が生ずるおそれがないため汚染除去などの措置が不要な区域を□4□という。□4□では土壤を掘削(くっさく)したり、用途を変えるなど土地の形質変更する際には届出が必要となる。

土壤汚染の問題はスケジュールだけでなく、「土地の価値判断」□5□「風評被害」など様々な影響が考えられ、留意が必要である。

語群

1. 開発届出	2. 開発行為	3. 環境アセスメント
4. コスト	5. 形質変更時要届出区域	6. 国土利用計画法
7. 規制区域	8. 安全性	9. 要措置区域
10. 農地転用許可	11. 開発許可	12. 土壤汚染監視区域
13. 文化財保護法	14. 埋蔵文化財の発掘または遺跡の発見の届出	15. 指定区域

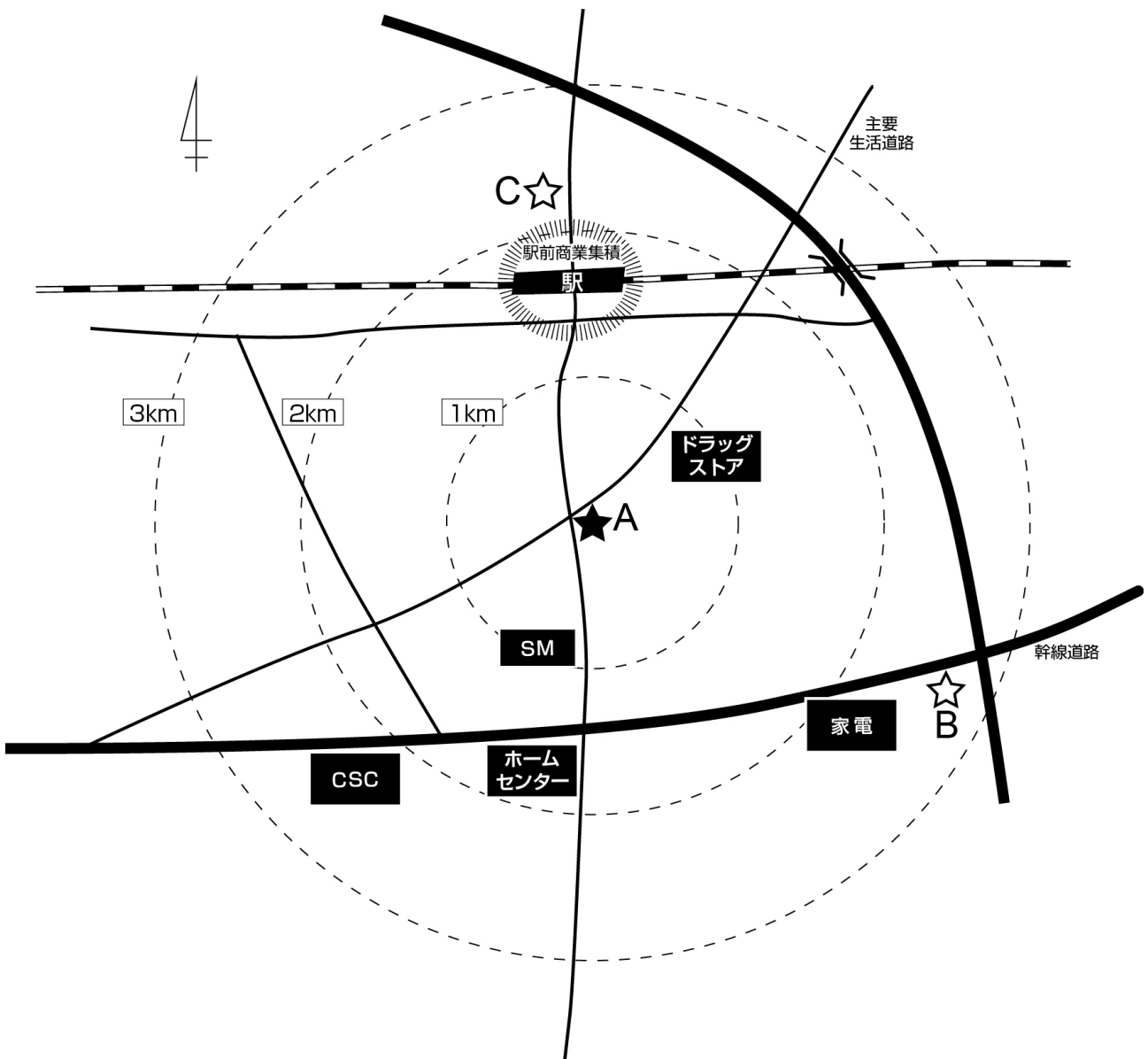
【第2問】〈配点8点〉

(解答番号は から)

下記のマーケット条件を考慮し、NSCの成立可能性とRSCの適性立地、調査手法などに関して最も適切な文章や数値を下記のそれぞれの語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

〈条件〉

- ・計画地から同心円状の人口規模は1km圏2万人、2km(0km～2km)圏6万人、3km(0km～3km)圏15万人、5km(0km～5km)圏40万人程度。乗用車保有率は80%程度の戸建て住宅中心の典型的な郊外住宅地である。
- ・競合環境をみると1km圏内には、食品スーパー(SM)1店舗とドラッグストアのそれぞれ単独店がみられる。
- ・3km内の郊外ロードサイド(片側2車線幹線道路)には現在GMSを核とした店舗面積1.5万㎡程度のSC(CSC)と家電のロードサイド店やホームセンター、ロードサイドレストランなどがみられる。
- ・2km程度に乗降客数3万人程度の駅があり駅前に食品スーパーや最寄業種、サービス店舗などを中心とした商業集積がみられる。人口密度は駅周辺が若干高くなっているほか、東西に走る幹線道路から北側が高めとなっている。



- 6 駅南約2 km、片側1車線の生活道路が交差するA敷地でのNSCの開発ポテンシャルについて最も適した文章を選択しなさい。

語群

6	1. 1 km圏内にはすでに食品スーパーがあるほか、商圏内にはGMSを核としたCSCもあり、NSCとしては好業績は期待できない。
	2. 食品スーパーに関してはマーケット余力はほとんどないが、足元商圏の競合店舗は単独店であるため、利便性の高いNSCを計画することで参入余地は高い。
	3. A敷地は駅から離れ、幹線道路沿いでもないためNSCとしては適地といえない。
	4. 幹線道路には接していないが住宅密度の高い地区を走る生活道路に接しているため、NSCとしては適地といえる。

- 7 1世帯当たりの食品スーパー向けの消費支出を年間50万円とし、1 km圏のシェア25%、1～2 km圏のシェア4%を獲得できると想定した場合、NSCの核となる食品スーパーのおおよその販売可能額を算出しなさい。

語群

7	1. 9億円	2. 13億円	3. 18億円	4. 24億円
---	--------	---------	---------	---------

- 8 店舗面積4万㎡程度のRSCを計画しようとした場合、敷地A～Cのうち、どの敷地のポテンシャルが最も高いと考えられるか、番号を選びなさい(いずれも敷地面積や必要面積を確保でき、5 km圏内に先行RSCが存在しない前提)。

語群

8	1. 人口密度が比較的高いエリアをカバーできる、生活道路の交差点であるA敷地。
	2. 足元の人口密度は若干低いが、幹線道路の結節点となるB敷地。
	3. 道路事情は弱い、最も駅に近いC敷地。
	4. この人口規模では、RSCの成立基準を満たさないため、いずれの敷地も適さない。

- 9 前問のRSCについて、テナントミックスを計画するうえで消費者ニーズを探りたい。以下の調査手法で、最も効果的と思われる手法を選びなさい(サンプルサイズはいずれも十分であり、設問にも問題はない前提)。

語群

9	1. 駅周辺での性・年代別通行量のカウント調査
	2. 駅周辺での来街者に対する聞き取り式(インタビュー方式)のアンケート調査
	3. 5 km圏の居住者を対象としたインターネット調査
	4. 子育て中のミセス層を対象としたグループインタビュー調査

【第3問】〈配点8点〉

(解答番号は から)

次の駐車場必要台数の算定方法や駐車場の形態に関する記述として、最も適切な語句をそれぞれの語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

■売上目標などからの算定

$$\text{必要駐車場台数} = \text{売上目標} \times \text{休日割合} \div \text{年間休日数} \div \text{平均客単価} \times \boxed{10} \div \text{駐車場回転率}$$

←----->

(1日あたり総来店客数)

語群

10	1. ピーク係数×購買率	2. 自動車客比率÷平均乗車人員(人/台)
	3. ピーク係数÷平均乗車人員(人/台)	4. 自動車客比率×購買率

■大店立地法からの算定

$$\begin{aligned} \text{必要駐車台数} &= \text{小売店舗へのピーク1時間当たりの自動車来台数} \times \text{平均駐車時間係数} \\ &= \text{「一日の来客(日来客)数(人)」} \left(\text{「店舗面積当たり日来客数原単位(人/千㎡)」} \times \text{「当該店舗面積(千㎡)」} \right) \\ &\quad \times \text{「ピーク率(%)」} \times \boxed{11} \times \text{「平均駐車時間係数」} \end{aligned}$$

語群

11	1. 最寄駅からの距離係数×自動車分担率(%)	2. 自動車分担率(%)÷平均乗車人員(人/台)
	3. 自動車分担率(%)×平均乗車人員(人/台)	4. 自動車分担率(%)÷最寄駅からの距離係数

■駐車場の形態とそのメリット/デメリット

駐車場の種類	メリット	デメリット
自走式平面駐車場	<ul style="list-style-type: none"> ・建設コストが少ない ・ショートタイムショッピングが可能 ・ハイルーフ車などの制約を受けない 	<ul style="list-style-type: none"> ・広い敷地が必要 ・気候や天候の影響を受けやすい
自走式立体駐車場	<ul style="list-style-type: none"> ・多くのフロアで売場と駐車場を接続できる 	<ul style="list-style-type: none"> ・駐車まで時間を要することが多い
屋上(立体)駐車場	<ul style="list-style-type: none"> ・上層階への集客を促進しやすい ・1フロアの売場面積を大きく確保しやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ・ <input type="text" value="13"/>
地下駐車場	<ul style="list-style-type: none"> ・ <input type="text" value="12"/> ・1フロアの売場面積を大きく確保しやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ・イニシャルコストがかかる ・柱スパンに非合理性が生じることがある
機械式駐車場	<ul style="list-style-type: none"> ・敷地が有効利用できる 	<ul style="list-style-type: none"> ・イニシャルコストはもちろん、ランニングコストがかかる ・入出庫に時間を要する

語群

12	1. 延床面積に算定されない	2. 温度管理を行いやすい
	3. 売場へのアクセスが良好	4. メンテナンスコストが小さい

語群

13	1. セキュリティに問題が生じやすい	2. 駐車まで時間を要することが多い
	3. 有人管理が必須となる	4. 柱スパンに非合理性が生じることがある

【第4問】〈配点6点〉

(解答番号は から)

以下の防災、災害対応に関する記述のうち正しい文章には1を、誤っている文章には2を、解答欄にその番号をマークしなさい。

防災評価とは、設計された建築物で火災などの災害が発生した場合に建物内の人間が安全に避難できるかを評価することであり、防災評価を取得するには建築物の防災計画書を作成し、日本建築センターに認定の申し込みを行う。日本建築センターでその計画書に基づいて審査が行われ、認定されると評価書が発行される。

安全に避難できることを証明する設計手法にはルートA、ルートB、ルートCの3種類の方法があり、ルートAは避難関係規定の仕様基準に適合させること、ルートBは政令や告示で定められた避難安全検証法を用いて避難安全性能の検証を行うこと、ルートCは政令や告示で定められた検証方法以外の方法を用いて避難安全性能の認定を受けることで、いずれも国土交通大臣による認定が必要となる。

自然災害への対応はS Cの開発時にクローズアップされるテーマとなっている。震災への対応としては、エスカレーターの落下防止策と一定面積・重量以上の吊天井などの規制強化が進められている。また、ゲリラ豪雨対策では排水溝の整備などが必要である。

【第5問】〈配点12点〉

(解答番号は から)

以下の「環境配慮目標/安全対策」はディベロッパーがCSR活動のもと、SC開発において推進したものである(一部を抜粋)。空欄に最も適切な語句を下記のそれぞれの語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

環境配慮目標/安全対策(一部)

基本的事項	A市環境基本計画の方針・目標等との整合を図る。
	<input type="text" value="17"/> の取得を目指し、総合的な環境配慮の取り組みを評価するよう努める。
循環	廃棄物や循環資源の <input type="text" value="18"/> に努め、循環型社会の構築に貢献する。
	雨水を貯水し植栽の散水に利用する。
	施設内から発生する生ゴミを一部堆肥化する。
環境負荷	<input type="text" value="19"/> などの設置並びに遮熱効果や景観の向上がある <input type="text" value="20"/> を行い、エネルギー需要の軽減と温室効果ガスの発生抑制に努める。
	<input type="text" value="21"/> により昼夜の電力需要の負荷平準化を図る。
安全/安心 /社会生活	<input type="text" value="22"/> に対応し分煙のため喫煙室を設置する。
	災害時には緊急避難場所として駐車場を開放、地域住民の方への生活物資を提供する。

語群

17	1. ISO9001	2. ISO22000
	3. エコマーク認定	4. CASBEE
18	1. リデュース	2. リユース・リサイクル
	3. 生ごみ処理/中間処理	4. 継続使用
19	1. 太陽光発電パネル	2. 自家発電システム
	3. BEMS	4. EV充電器
20	1. 植栽	2. 透水性舗装
	3. 壁面緑化	4. カーテンウォール
21	1. 氷蓄熱システム	2. ピークカット
	3. エコベンダー	4. LED照明
22	1. ビル衛生管理法	2. 空気環境測定
	3. 受動喫煙防止法	4. 健康増進法

【第6問】〈配点10点〉

(解答番号は から)

次の文章は、テナントに関するトレンドなどの記述を主要業界紙から抜粋、要約したものである。空欄に入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。

物販店では、オンリーワンやその土地ならではのこだわりを持つコンセプトショップが注目されている。ショップの背景にある歴史やストーリー、カルチャーといった表層的でない本物志向、あるいは発見の喜びや などがポイントとなっている。

SCのテナントミックスに際してもこのようなコンセプトショップの重要性が増しているが、これらのショップは であることも多く、ショップターゲットと来館者層の合致や などが不可欠といえ、ディベロッパーが協業してコンセプトショップを作り上げていくアプローチも見られるようになった。

また、テナントの同質化、競合激化に加え、消費者の選択眼が厳しくなる中、ファッションテナントでは独自のポジション確立、、店頭でのプロモーション、接客サービスなど高いレベルで連動しているテナントは高評価を得ている。

著しい成長を見せるインバウンド市場への対応も積極的に行われているが、国内観光客の取り込みも、SCはこれまでニーズに十分対応できていないこともあり注目されている。普段の生活にはない非日常性、現地の人とのふれあいにもつながる 、地場にこだわったオリジナリティなどがキーワードになる。

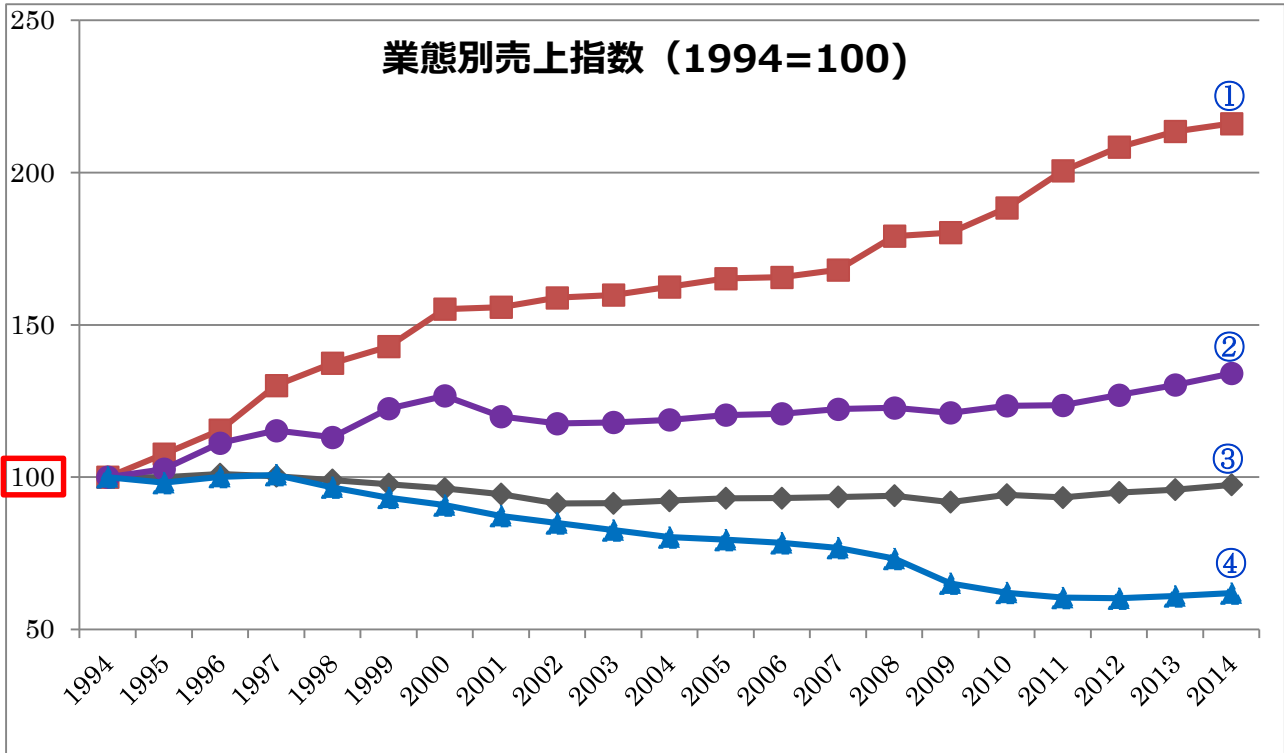
語群

1. 価格訴求	2. ブランディング	3. グローバル志向
4. エシカル消費	5. 世界観の演出	6. 路面店志向
7. ホスピタリティ	8. 体験価値の提供	9. フェアトレード
10. コミュニティ	11. 商品製造力	12. 販売体制
13. 在庫管理	14. 価格以上の商品価値	15. 接客スキル

【第7問】〈配点8点〉

(解答番号は から)

以下のグラフはSCや小売総額を含む主要業態の、1994年(平成6年)を100としたトレンドである。それぞれのトレンドを示す業態を語群Aから、その背景のうち最も適していると考えられる要因を語群Bから選択し、解答欄にその番号をマークしなさい(ただし、SCや小売総額が含まれていないこともある)。(両方正解ではじめて得点とする)



グラフ	語群A	語群B
<input type="text" value="28"/>	<input type="text" value="28A"/>	<input type="text" value="28B"/>
<input type="text" value="29"/>	<input type="text" value="29A"/>	<input type="text" value="29B"/>
<input type="text" value="30"/>	<input type="text" value="30A"/>	<input type="text" value="30B"/>
<input type="text" value="31"/>	<input type="text" value="31A"/>	<input type="text" value="31B"/>

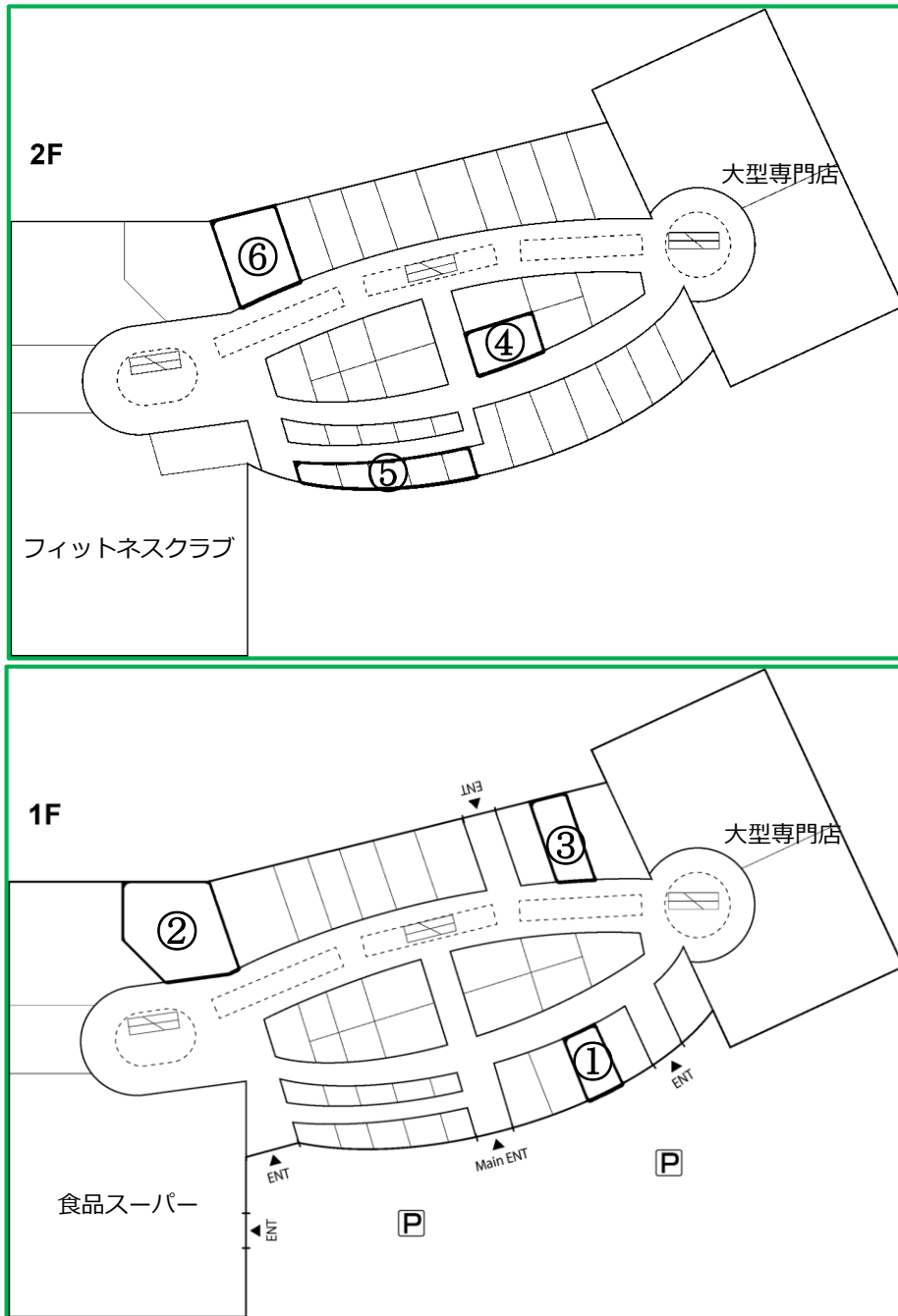
語群A	1. ショッピングセンター	2. 小売総額
	3. ドラッグストア	4. ホームセンター
	5. コンビニエンスストア	6. GMS
	7. 家電量販店	8. 百貨店

語群B	1. 流通構造の旧態化	2. ペット/ガーデニング志向
	3. 単身世帯の増加	4. 自動車保有率の上昇
	5. 競合する専門業態の伸長	6. 定期借家/定期借地制度
	7. 携帯電話やパソコンなどの伸長	8. 専門店チェーンの成長
	9. 人口の都市部への集中	10. 健康志向
	11. 人口のドーナツ現象	12. 少子高齢化/デフレ経済

【第8問】〈配点6点〉

(解答番号は 32 から 37)

郊外型RSC(2層)に以下の店舗を導入する場合、SC全体の回遊性を考慮し、ふさわしいと考えられるゾーン、区画が選択されている場合には1を、ふさわしくない場合には2を、解答欄にその番号をマークしなさい。



32	① カジュアルレストラン
33	② ペットショップ
34	③ クリーニング/シューリペア
35	④ メガネ/アイウェア
36	⑤ 英会話スクール/キッズスクール
37	⑥ ベーカリー

【第9問】〈配点8点〉

(解答番号は から)

下記のそれぞれの表に関する問題文を読み適切な番号を選び、解答欄にマークしなさい。

出店条件表

	A店	B店 (共益費込完全歩合)
最低保証賃料	月坪200千円まで10%	9%
歩合賃料	月坪200千円を超えた売上に対し5%を加算	
共益費	月坪5,000円	

上記の出店条件表のA店とB店を比較し、間違っている文章を下記の中から選びなさい。

語群

38	1. A店、B店とも月坪効率350千円の場合、総賃料（賃料+共益費）はA店がB店を上回る。
	2. A店、B店とも月坪効率300千円の場合、共益費相当額をマイナスした純賃料（共益費を除く賃料）はA店がB店を上回る。
	3. A店の月坪効率が160千円の場合、A店の総賃料率は16%を超えてしまう。
	4. A店の月坪効率が150千円の場合と同300千円の場合での総賃料の差異は、B店の月坪効率200千円の場合と同300千円の場合における賃料差異より小さい。

出店条件表のA店とB店ともに月坪効率300千円(一定)の場合、A店のフリーレント期間を とすると、この2店舗の年間の総賃料が最も近似する。ただし、共益費もフリーレント対象となる。

語群

39	1. 1か月	2. 2か月	3. 3か月	4. 4か月
----	--------	--------	--------	--------

下記の年間収支計画はテナント誘致しようとしているスポーツ店(500坪)の営業収支見通しである。空欄に入る語句をそれぞれの語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

■ 年間収支計画

千円

		スポーツ店	
			売上対比
売上高		500,000	100.0%
売上原価		300,000	60.0%
売上総利益		200,000	40.0%
販売費一般管理費	宣伝費	10,000	2.0%
	減価償却費	15,000	3.0%
	賃借料		
	人件費	55,000	11.0%
	水道光熱費	10,000	2.0%
	その他	50,000	10.0%
合計			
営業利益			

営業利益を4%確保しようとする、賃借料比率は %となる。

語群

40	1. 8%	2. 9%	3. 10%	4. 11%
----	-------	-------	--------	--------

賃借料以外の経費は不変とすると、当店舗の損益分岐点の賃借料は、月坪 円となる。

語群

41	1. 8,000円	2. 10,000円	3. 12,000円	4. 14,000円
----	-----------	------------	------------	------------

【第10問】〈配点8点〉

(解答番号は 42 から 49)

資金調達に関する次の文章を読み、文中の空欄に最も適切な語句を下記のそれぞれの語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

SC開発時の資金調達も多様化し、コーポレートファイナンスから 42 へのシフトチェンジがみられる。一般に 42 では、 43 など当該プロジェクトを運営する別会社に対して融資が実行されるため、プロジェクトの実施母体の親会社は、リスクの過大な負担と巨額借入による財務内容の悪化を回避できるというメリットがある。また、金融機関等の 44 は、そのプロジェクト自体が健全で魅力があれば、実施母体の信用力に関わりなく融資を実行できるというメリットがある。このように実施母体への債務保証を求めない融資を 45 という

また、資産流動化(不動産の流動化)の一つの手法として、 46 があげられる。 46 は証券取引所に上場され、多くの投資家から資金を募り、 47 などの収益を分配する仕組みである。資産を流動化することによって、ディベロッパーは投資コストが回収できるため、資金を寝かすことなく新たなSC開発に資金を向けることもできる。

このように資金調達の手法が変化した結果、 48 や多額の保証金などとして出店サイド(テナント)から資金の貸与を受け開発するといった手法は影をひそめ、敷金のみの預け入れが主流となっている。テナントサイドからみても、 49 など本来の敷金の目的を満たす金額に圧縮され出店しやすい環境となっている。

語群

42	1. ストラクチャードファイナンス	2. プライベートファイナンス		
	3. プロジェクトファイナンス	4. アセットファイナンス		
43	1. ビークル	2. マスターレシー	3. PFI	4. SPC
44	1. オリジネーター	2. ヘッジファンド	3. レンダー	4. 信託受益者
45	1. 開発型証券化	2. 不動産リース		
	3. 不動産担保ローン	4. ノンリコースローン		
46	1. リート(不動産投資信託)	2. 私募ファンド		
	3. 不動産投資法人	4. クラウドファンディング		
47	1. 賃料収入	2. キャッシュフロー	3. イールドスプレッド	4. キャピタルゲイン
48	1. 建設協力金	2. 質権設定	3. 建物リース	4. 権利金
49	1. 更新料	2. 店舗資産の買い取り		
	3. 中途解約違約金	4. 家賃不払い時の充当		

【第11問】〈配点10点〉

(解答番号は から)

S Cの事業計画を示す賃貸キャッシュフローに関して適切な語句や数値をそれぞれの語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

■ 賃貸キャッシュフロー 百万円

項目	単年度
賃貸収入	1000
核テナント	300
一般専門店	700
共益費など収入	300
核テナント	100
一般専門店	200
その他の収入	100
総収入	1400
維持管理費	250
PMコスト	100
<input type="text" value="50"/>	150
損害保険料	50
その他の支出	50
賃貸総支出	600
一時金運用益	50
<input type="text" value="51"/>	100

※賃貸純収益、正味純収益の欄を表示していない

この欄に適する項目を下記の語群から選びなさい。

語群

<input type="text" value="50"/>	1. AMコスト	2. 人件費	3. 減価償却費	4. 公租公課
---------------------------------	----------	--------	----------	---------

この欄に適する項目を下記の語群から選びなさい。

語群

<input type="text" value="51"/>	1. 減価償却費	2. 資本的支出(CAPEX)
	3. 修繕費	4. 借入金返済

本S Cの単年度NOI(賃貸純収益)を算出し、下記の語群から選びなさい。

語群

<input type="text" value="52"/>	1. 650百万円	2. 750百万円	3. 800百万円	4. 950百万円
---------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------

本S Cの単年度NCF(正味純収益)を算出し、下記の語群から選びなさい。

語群

<input type="text" value="53"/>	1. 650百万円	2. 750百万円	3. 800百万円	4. 950百万円
---------------------------------	-----------	-----------	-----------	-----------

NOIキャップレートが6%の場合の物件価値を算出し、下記の語群から選びなさい。

語群

<input type="text" value="54"/>	1. 9,167百万円	2. 10,833百万円	3. 12,500百万円	4. 13,333百万円
---------------------------------	-------------	--------------	--------------	--------------

【第12問】〈配点6点〉

(解答番号は から)

次の文章は世界的にみたリテイラーのグローバル化やデザインのトレンド、SCの役割などに関する記述である。空欄に最も適していると思われる語句をそれぞれの語群から選び、解答欄にその番号をマークしなさい。

■リテイラーのグローバル化

リテイラーのトレンドの一つとしてグローバル化があげられる。グローバル化したリテイラーは、独自のブランド力を背景とし、商品面では企画製造小売力に加え、効率的な を構築し、販売戦略としては を推進している企業が多い。

日本に参入してくるグローバルリテイラーは、第1段階としてショッピングイメージにマッチするエリアにフラッグシップストアを設け を行い、イメージを発信したのち、第2段階としてSCなどに出店し販売拡大を狙うケースが多い。

店舗規模のみならずファサードデザインなども独自基準を有している企業が多いため、今後のSC設計においてはグローバルリテイラーの出店標準の理解は欠かせないといえよう。

語群【55から57】

1. テストマーケティング	2. 物流ネットワーク
3. 顧客管理システム	4. EDI
5. オムニチャネル	6. EDLP
7. CRM	8. 店舗のスタンダード化
9. マスコミ対応	10. エリアドミナント
11. QR	12. ブランディング

■SC形態や導入機能のトレンド

アメリカなどSC先進国では再開発や大規模リニューアルも増えている。日本同様、ショッピングだけの場ではなく、多様な来店目的が組み合わせられ、「堅牢なモールを 型に変える」、「フードコートのある方を見直す」、「 となるような共用スペースの創出」などがトレンドとなっている。

エンターテインメント性、レジャー性、食事の楽しさなどの時間消費の場としての役割が増し、テナントミックスでは世界的な経済成長を背景に などをゾーンとしてSCに導入するケースも見られるようになってきている。ホテル、オフィス、住宅などを複合し、街の中心として機能しているSCも増えており、複合型SC開発も世界的な潮流といえる。

語群【58から60】

1. 2核1モール	2. オープンエアの街づくり
3. 高齢者向店舗	4. ギャザリングプレイス
5. ジュニアファッション	6. 高級ブランド(ハイグレードブランド)
7. イベント広場	8. パワーセンター
9. オフプライスストア・アウトレットストア	10. 多層
11. レストスペース	12. ハイブリッド