

3. 潜在需要算出

0.5km 商圏の世帯数＝ 1,701 世帯

1Km 商圏の世帯数＝ 6,868 世帯

(※1) 調査対象地では、半径0.5km圏内で5,000世帯以上または、半径1km圏内で5,000世帯以上
あれば調査可能と判断していますが、人口密集地や都市部または特殊一帯域ではその限りではありません。

【潜在需要の算出方法】

●調査の来店予想

① 0.5km 商圏 利用率推定 10.0% (※2)として、月平均28回使用すると仮定して算出
 $1,701 \text{ 世帯} \times 10\% \times 28 \text{ (月平均来店回数)} = \text{月間 } 4,763 \text{ 世帯}$
 $4,763 \div 30 \text{ 日} = 158.8 \text{ 世帯(日来店予測)}$

② 1Km 商圏 利用率推定 6.0% (※3)として、月平均28回使用すると仮定して算出
 $6,868 \text{ 世帯} \times 6\% \times 28 \text{ (月平均来店回数)} = \text{月間 } 11,582 \text{ 世帯}$
 $11,582 \div 30 \text{ 日} = 386.1 \text{ 世帯(日来店予測)}$

従いまして、1日の潜在需要は **31.9 世帯**と予想します。

※2 事前アンケートによる世帯数に対する利用係数を元に算出しています。

※3 1km商圏においては物件から遠方である事を考慮して、利用係数を6%として算出しています。

【計画地の地域需要】

計画上の来店者 **31 客/日**

	初年度	2年目	3年目以降
年度別来店係数	80%	90%	100%
最終来店予想数	24 世帯/日	27 世帯/日	31 世帯/日