

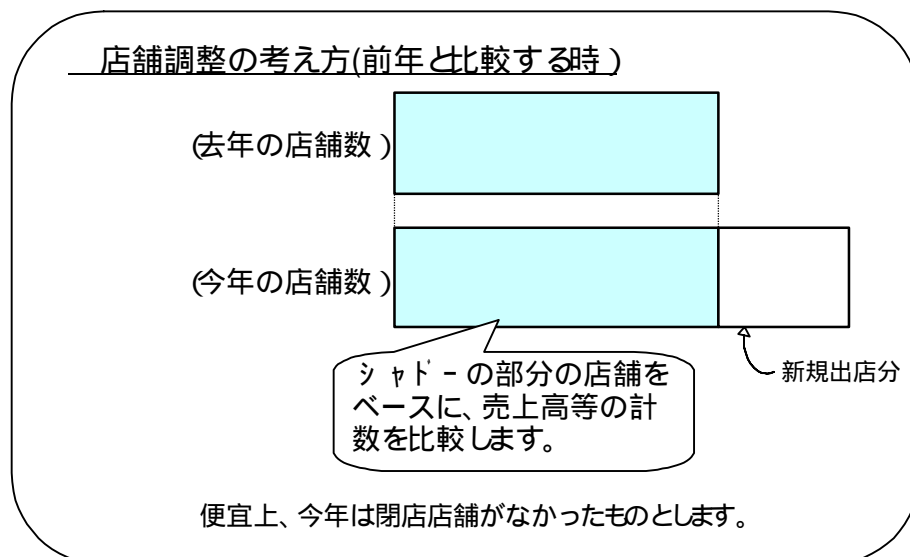
「店舗調整」について

小売業関連の指標によく出てくる用語のなかに「店舗調整」があります。そこで、今回は店舗調整の意味・その効果などについて以下に整理してみました。

（店舗調整の意味とその効果）

小売店の実勢をみる場合、販売高などのデータを使って判断しますが、各小売店では新規出店や閉店を繰り返していることから、そのまま過去のデータと比較すると、店舗数の増減により数字が大きく振れる可能性があります。

そこで、比較対象時点の店舗数を同一にすることで出店・閉店に伴う影響を排除する操作を行うことがあり、これを「店舗調整」と言います。現在、小売店の動向を示す指標として、「大型小売店販売統計」（通産省）、「百貨店売上高」（日本百貨店協会）、「チェーンストア販売」（日本チェーンストア協会）がありますが、これら 3 つの指標はいずれも店舗調整後の伸び率を作成・公表しています。



もっとも、消費全体の動向をみる場合には、寧ろ新規出店の消費分を含んだ方がより実態を掴むことが出来るとも考えられることから、日本銀行松本支店では、店舗調整前(新規出店を含むベース)の数字を使っています。

店舗調整の例

ここでは、店舗調整を行わないとき(店舗調整前)と、店舗調整を行うとき(店舗調整後)の2つのパターンに分けて説明します。

(前年の販売高)

A店	B店	C店
100万円	100万円	100万円

(今年の販売高)

A店	B店	C店	D店 新規オープン
90万円	90万円	90万円	150万円

店舗調整を行わないとき(店舗調整前)の販売高前年比の求め方

(今年の総販売高) ÷ (前年の総販売高) × 100 - 100 = (店舗調整前の前年比・%)

$$\frac{(90+90+90+150)}{(100+100+100)} \times 100 - 100 = 40\%$$

既存のA, B, C店のほか、新規開業したD店も含みます。

A. 今年の総販売高前年比(店舗調整前)は+40%

店舗調整を行うとき(店舗調整後)の販売高前年比の求め方

(今年の総販売高) ÷ (前年の総販売高) × 100 - 100 = (店舗調整後の前年比・%)

$$\frac{(90+90+90)}{(100+100+100)} \times 100 - 100 = 10\%$$

前年に開業していた店のみですので、新規開業したD店分は除きます。

A. 今年の総販売高前年比(店舗調整後)は 10%

店舗調整前の前年比は+40%の一方、店舗調整後は同 10%と、店舗調整を実行するかどうかで小売店の評価が変わってきます。

以 上