

慶應義塾大学ビジネス・スクール

コスモス薬品株式会社

コスモス薬品株式会社は、九州を基盤とするドラッグストアである。同社は商圏人口が1万5千人から2万人程度の小商圏に店舗を構える、「小商圏型メガドラッグストア」という独自の出店戦略で、地域密着型のビジネスモデルを確立した。同社の業態は、ドラッグストアというより、コンビニには安さで、ディスカウントには接客と清潔さで圧倒することにより、既存業態の各分野の売上を奪う「スパー・カテゴリーキラー」と呼ばれている¹。顧客に「ショートタイムショッピング」と「ワンストップショッピング」という利便性を提供することで飛躍的な成長を遂げた。2006年度の売上高は連結ベースで1,258億円（財務諸表は付属資料7～9を参照）。この3年間で売上高は2倍になり、2007年6月末の時点で九州を中心に237店舗を展開するまでに拡大した。

ドラッグストア業界

日本チェーンドラッグストア協会によると、ドラッグストアとは「医薬品と化粧品、そして、日用家庭用品、文房具、フィルム、食品等の日用雑貨を取扱うお店」と定義している。また商業統計によると、ドラッグストアとは（1）医薬品・化粧品小売業に格付けされた事業所であること、（2）医薬品を販売していること、（3）セルフサービス方式を採用していること、の3つの条件を満たしている事業所だと定義している。ドラッグストア業界でもっとも売上高が大きいのはマツモトキヨシの3,129億円で、上位8社が売上高1,000億以上になっている（付属資料1）。

ドラッグストアは、小売り業態のなかではコンビニよりも後発で、ディスカウントストアとともにもっとも新しい業態の一つである。それだけに急成長ぶりも目覚ましく、有力チェーンはいち早く市場を支配するために大量出店に乗り出している。日本ホームセン

このケースは慶應義塾大学大学院経営管理研究科教授 磯辺剛彦が公開資料によってクラス討議のために作成した。
(2007年8月作成)

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、ケースの複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail case@kbs.keio.ac.jp）。また、ケースの注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/case/index.html>。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、本ケースのいかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またはいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送は、これを禁ずる。

Copyright © 2007 は磯辺剛彦が保有する。

¹ 日経流通新聞 MJ (2004年11月26日)