

企業名： コスモス薬品

レポート名： 統合報告書 2022

1. この会社が目指している将来の姿が理解できるか

コスモス薬品は、「コスモス薬品の店があることで、その地域の暮らしが豊かになることを目指します」ということを経営理念として掲げている。その理念を実現するために、生活必需品を家の近くで・便利に・しかも安く販売することを目標としていることが読み取れた。また、事業活動を行う上で環境負荷低減や SDGs の実現に向けても貢献していくということが書かれている。これらの目標を達成するための具体的な施策として、高密度な出店による輸送コストの低減や、キャッシュレス決済の非導入によるコストカットなどを行うことで、顧客により安い価格で提供する取り組みを行っている。環境に対する取り組みとしては、森林保護活動や CO₂ の排出削減、バイオマス高配合のレジ袋を採用していることなどが書かれている。したがって、この統合報告書からはコスモス薬品の目指す姿や、それを達成するための具体的な取り組みが読み取れる。

しかし、具体的な取り組みなどは書かれている一方で掲げられている経営理念の制定理由は書かれておらず、なぜ単なるドラッグストアではなく、地域の暮らしを豊かにすることを目標に掲げているのかということが不透明であることは、コスモス薬品が目指す姿に対して気になった点である。

2. この会社の現在の競争優位性が理解できるか

コスモス薬品の競争優位性は、同一のエリアに集中して出店することによる高いシェアの獲得や、小商圈に超大型コンビニのような豊富な品揃えの大型店舗を展開している点だと考えられる。高いシェアについては、日本でも有数の価格競争激戦区といわれている九州地区でのシェアが特に強調されており、コスモス薬品は同地区で売上高・利益高ともに最大規模であるとのことだ。同一エリアへの大量出店によって効率的な輸送を行うことが、低価格で商品を提供することにつながっている。また、大型で豊富な品揃えの店舗を展開することは、生活必需品の買い物をコスモス薬品のみで済ますことができるという利点を生み出す。

上記の点は、コスモス薬品が競合他社よりも優れている点であると考えられるが、コスモス薬品がなくなったときに何ができなくなるかという視点からみると、上記の内容が競争優位性だと断定することはできないのではないかと感じた。その理由としては、多数の店舗や、大型の店舗を展開することによって地域の人々の利便性が向上するという点は、コスモス薬品のみが行っている取り組みではなく、大型のスーパーなどもそういった

強みを持っていると考えられるからだ。その一方で、多くのシェアを獲得している地域からコスモス薬品がなくなった場合、多くの利用者が困ると考えられるので、この視点から考えると競争優位性だといえる。

したがって、なくなると困るという点で考えるとコスモス薬品の競争優位性は高いシェアの獲得や豊富な品揃えの大型店舗の展開にあるといえる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

2で挙げたコスモス薬品の競争優位性の持続性について、コスモス薬品のビジネスモデルが日常生活の消耗品を主とした商品構成とし、来店頻度と買上点数を同時に追求しているため、商圈を小さく設定できることや、一般的な流通小売業と異なり、小さな商圈人口をターゲットとし、自社競合を厭わない出店を行うことを方針とすることで、高いシェアを獲得している九州・中国・四国地区での出典をさらに増加させることができると書かれている。このことから、コスモス薬品が多く出店している九州・中国・四国地区における競争優位性については持続させられるということが読み取れる。

ただ、この統合報告書内でも言及されているが、現在日本の人口は減少しており、地域別にみるとコスモス薬品が主力としている九州・中国・四国地方の人口も同様に減少傾向にあり、コスモス薬品の店舗が比較的少ない関東圏は九州地方などと比べると人口減少の幅が小さくなっている。この傾向が継続することになると、コスモス薬品の顧客も減少することになり競争優位性の持続性が担保されるか疑問が残ると感じた。この点についてより詳しく書かれていれば、競争優位性の持続性について説得力が増したのではないかと感じる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

人的資本の価値向上を達成できると思う。まず、顧客満足度調査で12年連続1位を獲得しているという点からは、顧客のことを考えた接客や商品提供など顧客に寄り添うということに関する技能や知識を得られると考えられる。さらに、毎年退職者へのアンケートを行っているということで、このアンケートが適切に活用されれば従業員にとって働きやすい職場になり、ワークライフバランスの実現など従業員にとってより良い企業となると思われる。最後に、本業のドラッグストアにおいては、顧客が健康で健やかに暮らせるための情報提供を行うために、豊富な専門知識を得られる研修制度を取り入れているとのことだ。この取り組みはコスモス薬品という企業に入ることによって得られる知識や技能であるという点で、人的資本の価値向上に間違いなく貢献していると言える。よって、コスモス薬品では自身の人的資本の価値向上を達成できると考えられる。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

この統合報告書を読んでよかったと感じた点は、内容が簡潔にまとめられている点である。コスモス薬品の強みや伝えたいこと、経営戦略などが項目別にまとめられているので、読みやすくなっている。さらに、店舗ネットワークとして各都道府県の店舗数がまとめられているので、コスモス薬品を初めて知った身としては規模感や主力としている地域をわかりやすく知ることができるので、よい点であると感じた。

改善点としては、内容が簡潔に記述されすぎていることもしばしばあると感じた。例えばこのレポートの1の最後にも書いたように、経営理念の制定理由についてなど、初めて読んだ人がコスモス薬品についてもっと詳しく知ることができるように内容を増やすという改善ができるのではないかと感じた。

参考資料

統合報告書 2022

[csr_report2022.pdf \(cosmospc.co.jp\)](https://www.cosmospc.co.jp/csr_report2022.pdf) (閲覧日 7月26日)

人口推計 (2022年 (令和4年) 10月1日現在)

<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/2022np/index.htm> (閲覧日 7月26日)