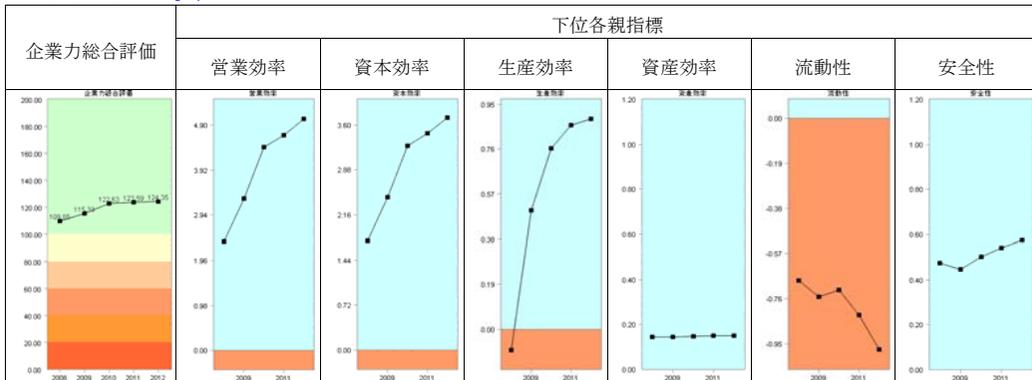


今回は、株式会社コスモス薬品です。2004 年東証マザーズ上場、2006 年東証一部上場。過去 9 期連続増収。売上高は 2003 年の 424 億円から 2012 年の 2790 億円へと 6.6 倍、店舗数も 108 店舗から 457 店舗へと 4 倍まで拡大した九州拠点のドラッグストアをチェーン展開している会社です。(薬品会社ではありません。)



企業力総合評価は、109.85→115.33→122.63→123.59→124.35 と推移し、4 期連続、堅調に伸びています。

営業効率(儲かるか)、資本効率(資本の利用度)も 4 期連続改善しています。2009 年 2010 年によくある「リーマンショックの谷」も見当たりません。

生産効率(人の利用度)も 4 期連続改善しています。

資産効率(資産の利用度)は、青信号領域を安定しています。

流動性(短期資金繰り)は、赤信号領域を悪化トレンド、

安全性(長期資金繰り)は、青信号領域を改善トレンドです。

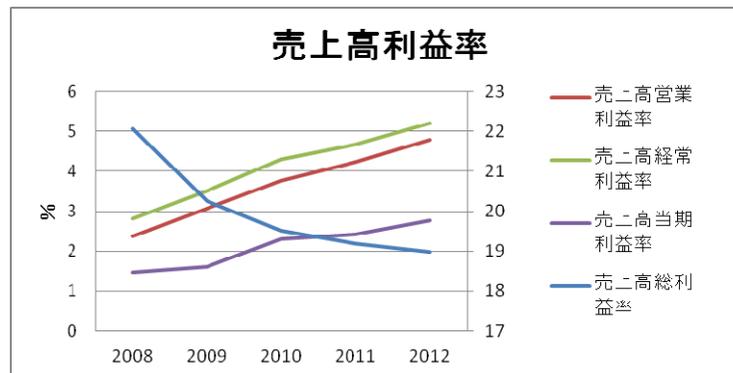


流動性が赤信号領域なのは、攻めの経営をしている会社に多い傾向ですが、(株)コスモス薬品はどうでしょうか。

(株)コスモス薬品は売上高の 52% を占めるのが食品で、医薬品は 17% に過ぎないので、ドラッグストアとは言えません。食品といっても、日持ちのしない生鮮 3 品(肉、魚、野菜)を扱わないため、スーパーとも言えません。商品構成から見て類似しているのは、コンビニエンスストアです。一般的なコンビニやドラッグストアの店舗面積は 300 ㎡以下ですが、コスモス薬品の店舗面積は 1000 ~ 2000 ㎡で、その 3~7 倍。だから、メガ・コンビニ&ドラッグストアと呼ばれています。

(株)コスモス薬品は、この新タイプの店舗を商圏人口 1 万人程度に対し 1 店舗という割合で出店していきます。出店する場所は、競争が多くなる繁華街や商店街ではなく、店の選択肢が少なく顧客の居住地に近い郊外です。その狙いは小さな商圏の中で圧倒的なシェアを獲得すること。特売というものではなく、毎日が激安。日常の暮らしに必要な消耗品が何でも安く購入できる、近くて便利な店舗を目指しています。コンビニ同様に店舗数が多いのですが、安さを売りにしているので、コンビニとも差別化しています。

営業効率を詳しく見てみましょう。



| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 4年間増し分 | 純粋増し分 |
|-------------------------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|--------|-------|
| 売上高合計 | 148,244 | 177,756 | 205,387 | 237,174 | 279,021 | | |
| 売上総利益 | 32,697 | 36,015 | 40,064 | 45,502 | 52,986 | | |
| 売上高総利益率 | 22.06 | 20.26 | 19.51 | 19.19 | 18.99 | -3.07 | -3.07 |
| 営業利益 | 3,507 | 5,439 | 7,743 | 10,040 | 13,329 | | |
| 売上高営業利益率 | 2.37 | 3.06 | 3.77 | 4.23 | 4.78 | 2.41 | 5.48 |
| 経常利益 | 4,167 | 6,220 | 8,804 | 11,072 | 14,518 | | |
| 売上高経常利益率 | 2.81 | 3.50 | 4.29 | 4.67 | 5.20 | 2.39 | -0.02 |
| 当期利益 | 2,176 | 2,842 | 4,715 | 5,738 | 7,738 | | |
| 売上高当期利益率 | 1.47 | 1.60 | 2.30 | 2.42 | 2.77 | 1.3 | -1.09 |
| 総従業員数 | 5,612 | 5,245 | 5,386 | 5,936 | 6,924 | | |
| 1人当たり売上高(単位:円) | 26,415,538 | 33,890,562 | 38,133,494 | 39,955,189 | 40,297,660 | | |
| 4年間増し分: 各財務指標の増減値 | | | | | | | |
| 売上総利益率・純粋増し分: 売上総利益の増減値 | | | | | | | |
| 売上高営業利益率・純粋増し分: 売上高営業利益率の増減値 - 売上高総利益率の増減値 = 販管費率の増減値 | | | | | | | |
| 売上高経常利益率・純粋増し分: 財務コストの増減値 | | | | | | | |

5 年間で、売上総利益率は 3.07% 下がっています(22.06%→18.99%)。それに対して営業利益は 2.41% 上昇(2.37%→4.78%)、売上総利益が 3.07% 下がった分を考慮すると、5.48% 上がっています。同様に見ると経常利益(財務コスト)率は -0.02% でほぼ横ばいです。

詳しく調べると、一店舗あたりの売上は 1.13 倍、従業員一人当たりの売上高は 1.52 倍になっていました。デフレで売上総利益率が悪化しても、商圏内での売上増加とコスト抑制で販管費率を下げ、営業利益を改善させ、トータルでやや利益率 UP です。

商品別売上高を見ると、一般食料品が伸びていました。人口 1 万人を商圏として売上を上げるために、食品売上を増やすのが合理的なのでしょう。

まとめ (株)コスモス薬品の戦略は・・・小さな商圏に限定する。特売はやらず、ポイントカードも廃止。とにかくコストを抑えて毎日安い価格を継続させる。それでこそお客様の信用を得ることができると考え、ぶれないこと。

編集後記 桜の季節が終わり、チューリップ、バラ・・・。外へ出かけたくなる季節です。
文責MS

〒556-0005 大阪市浪速区日本橋 4-9-21 SARUKIビル 4F 猿木真紀子税理士事務所
Tel. 06-6631-4570 Fax. 06-6631-7970 info@saruki-tax.jp http://www.saruki-tax.jp