

# ドラッグストア戦略セミナー2019

【2019年下期 各社戦略分析と店頭・消費者調査報告】

ドラッグストアチェーン各社の生き残りに向けた企業戦略と顧客対応を  
決算動向分析、主要企業戦略分析、店舗調査から分析する

## セミナーの概要

- ◆ ドラッグストア業界は2018年に総売上7兆円、店舗数2万店を超え、小売業の中でも成長業態としての地歩を固めています。
- ◆ 一方で、大量出店により大手チェーンを中心とした競合が激化し、個々のチェーンにおける差別化戦略の重要性が増しています。
- ◆ これまで業界全体の成長エンジンであったインバウンド需要や食品強化、調剤需要の取り込みに加え、チェーンとしての総合力=チェーンイメージの確立が求められています。
- ◆ 本セミナーはウエルシアHD、ツルハHD、コスモス薬品をはじめとした、ドラッグストアチェーン主要企業の最新決算動向や各種調査をもとに、ドラッグストアに求められるビジネスモデルや将来性を解説します。
- ◆ ドラッグストア業界と主要チェーンに対する営業提案のあり方を考えます。

## 報告トピックス

- ◆ ドラッグストアチェーン上場14社の最新決算動向（2019年決算確報）
- ◆ 主要チェーンの出店戦略、商品戦略、販促戦略、顧客・地域対応
- ◆ 注目エリア・チェーン分析（中京エリア、東京エリア）
- ◆ 業界注目トピックス（M&A動向、食品強化、HBC+調剤対応の今後 等）
- ◆ ドラッグストア業界および主要企業の成長要因と今後の見通し

## 参加対象者

消費財メーカーおよび卸売業のドラッグストア担当者  
または営業企画、経営企画担当者

※上記以外の方は、ご参加いただけない場合があります。事前に弊所までお問い合わせください。

◆開催日 2019年11月13日(水) 10:00~17:00

◆会場 TKP市ヶ谷カンファレンスセンター

(2回開催)

東京都新宿区市谷八幡町8番町 TKP市ヶ谷ビル

JR、東京メトロ有楽町線、都営新宿線「市ヶ谷」駅徒歩2分

2019年11月20日(水) 10:00~17:00

(公財)流通経済研究所 セミナールーム

東京都千代田区九段南4-8-21 山脇ビル10階

JR、東京メトロ有楽町線、都営新宿線「市ヶ谷」駅徒歩2分

※13日、20日とも  
内容は同一です  
ご都合の良い日に  
ご参加ください

# 「ドラッグストア戦略セミナー」スケジュール

◆会場(11/13): TKP市ヶ谷カンファレンスセンター

◆会場(11/20): (公財)流通経済研究所 セミナールーム

| 時間                              | 内容  |
|---------------------------------|---|
| 10:00<br> <br>12:30<br>※途中休憩あり  | <b>ドラッグストア業界および主要チェーン分析-①</b> <ul style="list-style-type: none"><li>●ドラッグストア業界の現状と将来性<ul style="list-style-type: none"><li>・ドラッグストア業界の変化と今後<br/>(売上規模、カテゴリー構成比、寡占化傾向 等)</li><li>・地域別競合状況、今後の注目エリア</li></ul></li><li>●主要ドラッグストアチェーンの最新動向-①<ul style="list-style-type: none"><li>✓ ドラッグストアチェーン上場14社の最新決算動向</li><li>✓ 企業別比較を通じた各社の将来動向</li></ul></li></ul> |
| (休憩 12:30~13:30) ※昼食は各自でお取りください |   |
| 13:30<br> <br>16:30<br>※途中休憩あり  | <b>ドラッグストア業界および主要チェーン分析-②</b> <ul style="list-style-type: none"><li>●主要ドラッグストアチェーンの最新動向-②<ul style="list-style-type: none"><li>・5月~6月期決算企業6社を中心としたドラッグストアチェーン上場14社の決算概況(2019年決算確報)</li><li>・注目チェーンの戦略と取り組み<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 出店戦略、商品戦略、販促戦略、顧客・地域対応</li><li>✓ HBC+調剤対応、食品強化、PB開発、EC連携 等</li></ul></li></ul></li></ul>              |
|                                 | <b>今後の営業戦略において注目すべき動向</b> <ul style="list-style-type: none"><li>●注目エリア・チェーン分析(店頭観察調査報告)<ul style="list-style-type: none"><li>・中京エリア(チェーン差別化戦略、地域対応 等)</li><li>・東京エリア(マツキヨ、ウエルシア等の新店状況)</li></ul></li><li>●ドラッグストア業界を取り巻く動向<ul style="list-style-type: none"><li>・M&amp;A動向、利用者による「チェーンイメージ」の意味</li><li>10月からの消費増税の影響、SDGs対応 等</li></ul></li></ul>       |
| 16:40<br> <br>17:00             | <b>報告のまとめ・提言</b> <ul style="list-style-type: none"><li>●改めてドラッグストア業界の生存戦略を考える</li></ul>   |

報告

公益財団法人 流通経済研究所 主任研究員 加藤弘之  
主任研究員 重富貴子

※プログラムは変更の場合があります。ご了承ください。

# 報告トピックスおよびアウトプットイメージ

## ドラッグストア業界および主要チェーン分析

- ◆ 業界統計と上場14社の最新決算概況から、「ドラッグストア業界と主要チェーンの現在と今後」を整理します

### 2019年のドラッグストア業界 注目トピックス

- ①総売上7兆円、約2万店舗の持続的な成長には、生産性向上につながる既存店の強化が必要
- ②再成長期を支える要因のひとつであった、「調剤需要の取り込み」をテコとした、顧客層の拡大
- ③食品強化の傾向を、売上高だけではなく収益性の面からも捉え直すために、「ヘルスケア軸」を活用する
- ④都心新型店のトレンドは、「HBC特化」から「コンビニエンス需要を取り組む汎用店」へ

### 《ドラッグストア業界分析(出店強化)》

#### 出店強化の意味

ドラッグストア業界の現状(2018年度概況)

- 総売上高 約 7.3兆円 (前年比+4.7%)
- 店舗数 約 2万店舗 (前年比+3.6%)
- 1店舗あたり売上 約 3.6億円/店(前年比+1.1%)

■ 1企業あたり(カッコ内は前年比)

|          | 2000年   | 2010年      | 2015年      | 2018年      |
|----------|---------|------------|------------|------------|
| 企業数      | 579(-%) | 535(-2.6%) | 447(-8.0%) | 409(-1.7%) |
| 総売上高     | 46(-%)  | 105(6.2%)  | 137(9.9%)  | 178(6.5%)  |
| 店舗数      | 20(-%)  | 30(4.5%)   | 41(11.9%)  | 49(5.3%)   |
| 1店舗あたり売上 | 2.3(-%) | 3.5(1.6%)  | 3.3(-1.8%) | 3.6(1.1%)  |

単位: 総売上=億円、店舗数=店、1店舗あたり売上=億円/店

## 今後の営業戦略において注目すべき動向

- ◆ ドラッグストア業界における注目トピックスをもとに、営業戦略のヒントを探ります

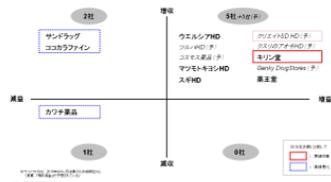
### 報告トピックス

- 注目エリア①: 中京エリア
  - ・「HBC強化型」「総合型」「ディスカウント強化型」各チェーンの競争戦略/HBCを軸とした地域連携・顧客対応
- 注目エリア②: 東京エリア
  - ・「マツキヨ」「ウエルシア」「コスモス」等の新店状況

### 《ドラッグストアチェーン決算分析》

#### 上場ドラッグストアの動向(2019年決算・速報)

- 上場14社のうち、5社(+予想5社)が「増収増益」、2社が「増収減益」



## 報告のまとめ・提言

- ◆ ドラッグストアチェーン各社の成長戦略を整理し、「業界としての生き残り策」を考えます

### 報告トピックス

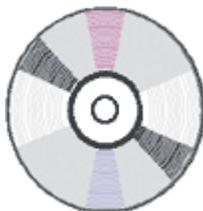
- 消費者に支持される「チェーンイメージ」の要件を考える
- ドラッグストアにおけるHBC、日用品、食品の役割(「HBC重視」「調剤対応」「食品強化」の意味を考える)

### 《都心新型店の動き(2017年以降)》

#### 《都心新型店の動き》

| チェーン       | 取り組み内容   |
|------------|--|
| ウエルシアHD    | B.B.ON(2016年に東京日本橋、次いで京都河原町)・24h営業・調剤、ネイルサロン併設         |
| マツキヨHD     | H&B Place(大阪梅田) ※現在1店舗のみ。医薬品なしBeauty(東京銀座) ※2017年8月来出店 |
| スギHD       | 女性の「キレイ」に特化した新型店「エスプラス」を展開・関東9店、関西5店、東海4店              |
| クワイートSD HD | ビューティー特化型店舗(千葉県市原市)・2017年3月、化粧品を強化した新業態店を開店            |
| ドラッグイレブン   | 2017年7月に、東京・京橋に出店<br>2019年2月現在で4店舗を展開                  |

## 報告資料のデータCDを提供します(オプション)



セミナー参加オプションとして、セミナー報告の配布資料(pdfファイル)および決算資料概要(エクセルファイル)のデータCDを提供します。営業提案素材にご活用ください。

※セミナー参加のみのお申し込みも可能です。

※詳細は本パンフレットの「参加申込要項」をご覧ください。

次回予告: ヘルスケア産業・流通の2020年を考える「ヘルスケア産業・流通セミナー2020」は、2020年2月26日(水)開催予定です

