

特集

開店前100%補充、有力DgSの売場チェック

～見えてきたオペレーションの課題と対策～

ここ数年ドラッグストア(DgS)の売上高伸長は出店による店舗増はもちろんだが、食品の構成比を上げることで来店頻度、地域シェアを上げていることも大きな要因である。とくに近年大きな売上高の伸長で存在感を増してきているコスモス薬品やクスリのアオキなどは、食品の売上構成比が高く、手頃な価格と短時間で買い回りができる「ワンストップショッピング」の利便性を武器に店舗数や出店エリアを拡大してきている。郊外型を主力とするDgSは食品の品揃えをいかに工夫して地域の支持を得るかが勝ち残りの条件になっているが、ここにきて大きな問題が立ちはだかってきている。DgSはもともと少人数のオペレーションで商品回転率の比較的遅い非食品を中心に扱ってきた。食品の構成比が上がることで、多アイテムの高回転商品を管理する必要に迫られているのである。こうした状況でDgSのオペレーションに課題はないのか、開店から間もない時間帯の商品補充状況など店舗オペレーションの実態を徹底調査した。

企画・調査協力／エイジスリサーチ・アンド・コンサルティング株式会社
分析・執筆／エイジスリサーチ・アンド・コンサルティング株式会社

代表取締役社長 高岸 郁亮

