≫ホームページのご案内

当社ホームページでは、会社情報やIR情報、サステナビリティなどを掲載しております。
パソコンやスマートフォンからご覧ください。



IR情報もご覧ください。

https://www.cosmospc.co.jp/



公式アプリでは、お得なクーポンを
配信しています。

≫株主メモ

事業年度	毎年6月1日から翌年5月31日まで
定時株主総会	毎年8月開催
基準日	定時株主総会　毎年5月31日 中間配当　　毎年11月30日 期末配当　　毎年5月31日 その他必要があるときは、あらかじめ公告して基準日を定めます。
公告方法	電子公告　https://www.cosmospc.co.jp/koukoku.html
株主名簿管理人	みずほ信託銀行株式会社
同郵便物送付先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社　証券代行部
電話照会先	0120-288-324　（土・日・祝日を除く9:00～17:00）
単元株式数	100株
証券コード	3349
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場

《ご注意》

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（みずほ信託銀行株式会社）ではお取り扱いできませんので、ご注意ください。
2. 株券電子化前に「ほふり」（株式会社証券保管振替機構）を利用されていなかった株主様には、株主名簿管理人であるみずほ信託銀行株式会社に口座（特別口座といいます。）を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、上記の電話照会先にお願いいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、みずほ信託銀行本支店にお申出ください。

株式会社 コスモス薬品
〒812-0013 福岡市博多区博多駅東二丁目10番1号
TEL.092(433)0660　FAX.092(433)0669

COSMOS

INTEGRATED REPORT 2025

2024.6.1 » 2025.5.31　統合報告書



「高品質な商品をより低価格で」
日常生活の必需品をいつでも安心して買うことができる店づくりで、
皆様に「豊かな生活」をお届けします。

2025年5月期の業績についてお教えください。

当連結会計年度におけるわが国の経済は、国内外の政情不安の影響もあり不安定な状況となりました。また、世界的なインフレはやや鈍化傾向が見られるものの、日本国内では引き続き様々な商品やサービスの価格上昇が続いています。

このような状況だからこそ、当社グループは更なるローコストオペレーションを追求し、高品質な商品を可能な限り低価格で販売できるよう努力邁進してまいりました。

出店政策につきましては、自社競合による一時的な収益性の低下も厭わず、次々と新規出店を行いました。同時に、新商勢圏への店舗網拡大を図ってまいりました。これにより、関東地区に31店舗、中部地区に27店舗、関西地区に15店舗、中国地区に11店舗、四国地区に10店舗、九州地区に26店舗、合計120店舗を新たに開設しました。また、スクラップ&ビルドにより1店舗を閉鎖した結果、当連結会計年度末の店舗数は1,609店舗となりました。

以上の結果、当連結会計年度業績は、連結売上高1,011,390百万円（前年同期比4.8%増）、連結営業利益40,404百万円（前年同期比28.3%増）、連結経常利益43,160百万円（前年同期比25.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益30,978百万円（前年同期比26.7%増）となりました。

今後の戦略をお聞かせください。

日本国内の人口が減少に転じたとは言え、まだまだ店舗網拡大による成長が可能と考えております。当社のビジネスモデルは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、商圏を小さく設定することができます。

また、流通小売業は、比較的大きな商圏を設定して店舗を設置する企業が多い中で、当社では商圏人口1万人をターゲットとした店舗展開を行っております。加えて、自社競合を厭わずに自ら商圏を分割することで、出店候補地に窮することなく多店舗展開が可能です。今後このビジネスモデルの精度をさらに高めながら、消耗品の販売市場において限定商圏における高密度占有率の獲得に力を注いでまいります。

これまで九州・中国・四国地区を中心に出店し、高い販売シェアを獲得してまいりました。同地区は当初予定していた最大店舗数に近づいてきましたが、前述の方針のもとまだまだ出店できると考えております。また、関西・中部・関東地区への出店は緒についたばかりで、今後積極的に新規店舗を出店してまいります。特に関東地区は西日本に比べて人口密度が高く平均所得も高いため、当社の今後の成長において有望な市場と考えております。

なお、高速出店・高成長を維持・継続するためには、店舗運営のマネジメントレベルの向上が不可欠と考えます。これを実現するために、①人材教育、②マニュアルの整備、③コンピュータシステムの充実、この3つを重要課題と認識し組織改革に取り組んでまいります。

チェーンストアは、規模の拡大によって段階的な組織の再構築・情報システムの見直しが必要と考えます。今後も永続的な成長を実現するために、将来にわたってその時点の企業規模よりも常に先を見据えた組織・システムの構築を進めてまいります。

CSRおよびESGへの取り組みについて、基本的な考え方をお教えください。

私たちコスモス薬品は、「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」を経営理念として掲げております。

この中の「豊かな暮らし」とは、「日常生活で必要なものがストレスなく入手できる便利で快適な生活」であると定義しております。そして、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で、地域の皆様に「豊かな暮らし」を提供したいと考えております。

その上で我々の運営する店舗が、電気や水道のように「地域の生活に欠かせない店」となり、「その地域の社会的インフラ」「その地域のライフライン」として機能することで社会に貢献してまいります。また、ドラッグストア事業を通して、企業としての社会的責任を果たすことはもちろんのこと、事業活動を行う上での環境負荷低減、SDGs（持続可能な開発目標）の実現に向けても貢献してまいります。

2026年5月期の見通しをお聞かせください。

2026年5月期の見通しにつきましては、インフレによる様々なモノの価格上昇が続くと思われ、消費者の節約志向は一層強まると予想しております。このような時だからこそ、「高品質な商品をより低価格で」販売できるように更なる努力を続けてまいります。

また、2026年5月期の新規出店につきましては、自社競合を厭わないドミナント出店を基本として、九州地区・中国地区・四国地区に引き続き出店を行うと同時に、新商勢圏である関東地区・中部地区・関西地区への出店を拡大してまいります。

以上により、2026年5月期の連結業績予想は、売上高1兆570億円、営業利益405億円、経常利益432億円、親会社株主に帰属する当期純利益310億円を見込んでおります。



株式会社コスモス薬品　代表取締役社長
横山 英昭



小商圏型メガドラッグストア

- 小商圏で成り立つ独自のビジネスモデル「小商圏型メガドラッグストア」を構築。
- 大型店でありながら、商圏人口１万人といった小商圏がターゲット。
- 競争力のあるメガドラッグストアで自ら商圏を分割しながら、多店舗展開を推進。



EDLP（エブリデー・ロー・プライス）

近くて便利／毎日安い／買いやすい

- 日替わり特価やポイントカードなどを廃止し、「毎日が低価格」を実践。
- プライベートブランド【ON365】【StandarDay】【おいしい惣菜】【アンテリージェEX】などを展開。
- 笑顔の接客で、顧客満足度指数調査「ドラッグストア業界」で15年連続第１位の評価獲得。（2011～2025年度。サービス産業生産性協議会発表）

基本戦略
（詳細は４ページ）

販売戦略
（詳細は５ページ）

出店戦略
（詳細は６ページ）

高密度ドミナント

地域に根づく経営基盤を確立



- 大型店による高密度の店舗網を展開し、その地域での圧倒的シェアを獲得。
- 同一エリアへの集中出店により、様々なコストの低減化を実現。
- インクが染み出すように出店エリアを広げ、強力な店舗網を全国に拡大。



沿革

1973年	2月	宮崎県延岡市に宇野回天堂薬局を創業
1983年	12月	宮崎県延岡市に有限会社コスモス薬品を設立
1991年	4月	有限会社コスモス薬品を株式会社コスモス薬品に組織変更
2000年	4月	宮崎県宮崎市に本社を移転し、本部機能を統合
2004年	3月	九州地区外への初の出店となる大内店（山口県）を開店
2004年	11月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2005年	4月	本社機能を福岡市博多区に移転
2005年	11月	四国地区への初の出店となる竹原店（愛媛県）を開店
2006年	5月	東京証券取引所市場第一部に上場
2010年	5月	関西地区への初の出店となる東二見店（兵庫県）を開店
2015年	11月	中部地区への初の出店となる東日野店（三重県）を開店
2019年	4月	関東地区への初の出店となる広尾駅店（東京都）を開店
2022年	4月	東京証券取引所 プライム市場へ移行

基本戦略

来店頻度と買上点数を同時に追求し、
小商圏で成り立つビジネスモデル「小商圏型メガドラッグストア」。



小売業の常識を覆す独自のビジネスモデル

小売業の常識は、小さな商圏には小さな店舗、広域をターゲットにした大商圏には大型店舗。しかし、当社はこの常識にとらわれず、大型店でありながら広域から集客を見込むのではなく、来店頻度を高めることで商圏人口の倍増を狙っています。また、豊富な品揃えで一度にたくさんのお買い物ができる店を追求しています。これにより、来店頻度と買上点数を同時に高め、小商圏で成り立つビジネスモデルとしたのです。

また、小商圏をターゲットとしているため、たくさんの店舗を出店することが可能です。競争力のあるメガドラッグストアで、自ら商圏を分割しながら多店舗展開する。これが、コスモス薬品が考える「小商圏型メガドラッグストア」という新しいビジネスモデルです。

コスモス薬品のお店は「超大型コンビニ」

当社が展開するドラッグストアを、あえて他の業態で表現するならば、「超大型コンビニ」。日常生活の必需品が一箇所で何でも買えるワンストップショッピング、短時間で買い物を済ますことができるショートタイムショッピング、この２つの両立を目指しました。

近くて、便利で、しかも安い。深夜の営業は行っていませんが、コンビニエンスストアの弱点である「豊富な品揃え」と「低価格」を実現し、新しい便利な買い物の拠点としてご利用いただくことができます。



販売戦略

毎日ご来店いただくリピート客を大切に考え、
“毎日が低価格（Everyday Low Price）”を基本としています。



“毎日が低価格！”がつくるお客様との信頼関係

当社は、日替わりの特売やタイムサービス、ポイントカード等の施策を行っていません。忙しい中でも何度も繰り返しご来店いただくお客様を大切に考え、“毎日が低価格＝Everyday Low Price”を基本としています。

当社創業の地である九州は、全国でも有数の価格激戦区です。そこで学びとったことは、お客様との信頼関係が何よりも大事だということです。あの手この手の販売促進策で「おとり販売」を行うのではなく、毎日安い価格を提供してこそ、お客様からの「信頼」を勝ち取ることができると考えています。

また、近年普及が進んでいるキャッシュレス決済についても、ほとんどの店舗は取り扱っていません。キャッシュレス決済会社に高い手数料を支払うよりも、お客様により安くお買い物を行っていただきたいと思っています。

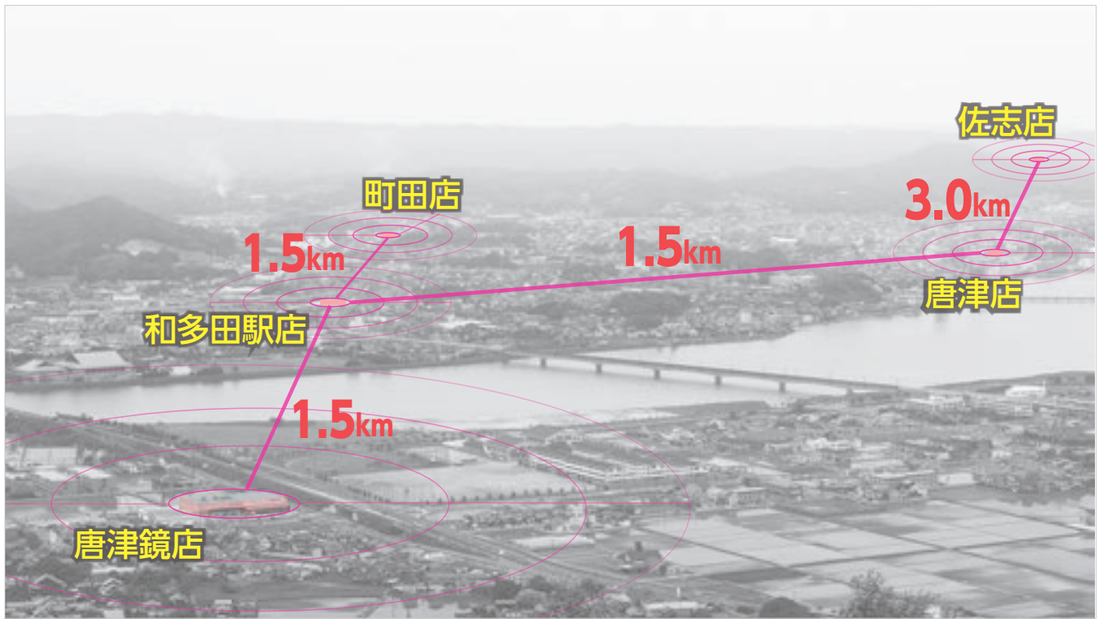
品質・価格の両面を追求したプライベートブランド

当社では、常に現状に満足することなく、信頼できるメーカーと共同で、低価格かつ品質の優れたプライベートブランドの開発を進めています。現在、代表的なブランドとして【ON365（オン・サン・ロク・ゴ）】、【StandarDay（スタンダーデイ）】、【おいしい惣菜】、【アンテリージェEX】を展開しており、いずれもお客様に自信を持ってオススメできる商品群です。これらのブランドが、「信頼できる商品」としてお客様に広く認知されるよう、これからも努力を続けてまいります。



出店戦略

“限定商圏での高シェア戦略”を拡大推進。
そして、インクが染み出すように商勢圏の拡大を目指します。



佐賀県唐津市における高密度店舗網の例

“限定商圏での高シェア戦略”の推進

当社はこれまで、自社競合を厭わず、高密度の店舗網を築いてきました。非常識とも思える密度で大型店を出店するのは、その地域で圧倒的なシェアを獲得するためです。日本全国に出店しなくても、限定商圏で圧倒的強者となれば、広く薄く全国に展開するナショナルチェーンよりも商取引で有利な条件を獲得することが可能と考えます。

また、集中出店により同一エリアに多数店舗が存在することで、効率的な商品配送や、１店舗当たりの販売促進コストの低減など、様々なコストの抑制が可能となります。これにより、安定的な収益基盤の構築を図り、更なる成長を目指しています。

九州を埋め尽くし、そして全国へ！

ディスカウントストア・ドラッグストア・食品スーパー等の競合ひしめく、“日本でも有数の価格競争激戦区”と言われる九州地区において、当社が売上高・利益高ともに最大規模の企業へと成長できたことは、大きな自信につながっています。当社は2025年５月末現在で同地区に651店舗を展開していますが、今後もさらに出店を続け、九州を隙間なく埋め尽くしたいと考えています。

なお、当社のビジネスモデルは、九州に限らず日本全国どこでも通用するモデルであると考えています。今後は新商勢圏である関東・中部・関西地区への出店を加速し、将来的には日本全国をコスモス薬品の店舗で埋め尽くしていきたいと考えています。



千渡店（栃木県）

サステナビリティ基本方針

コスモス薬品は、経営理念を「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」としています。なお、「豊かな暮らし」とは、「日常生活で必要なものがストレスなく入手できる便利で快適な生活」だと定義しています。そして、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で、地域の皆様に「豊かな暮らし」を提供したいと考えています。

我々の運営する店舗が電気や水道のように、「地域の生活に欠かせない店」となり、「その地域の社会的インフラ」「その地域のライフライン」として機能することで、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

サステナビリティ重要課題（マテリアリティ）

当社グループは、SDGs の 17 の目標の内、特に次の 4 つが当社グループの事業活動との関連性が深く、これらをサステナビリティ重要課題と認識し、課題の解決に取り組んでまいります。

重要課題（マテリアリティ）	当社グループの指針	主な取り組み
全ての人に健康と福祉を	当社グループの従業員はもとより、店舗を展開する地域の皆様の「健康」および「豊かな生活」を支えることが当社グループの事業そのものと言えます。	• 一般用医薬品・処方箋薬の販売 • 従業員への健康や美容に関する専門知識の教育 • 店頭での健康や暮らしの相談等の実施
働きがいも経済成長も	当社グループでは、従業員一人ひとりが仕事を通して「人間としての成長」を目指し、目標を達成したときに味わう達成感を仲間と共に分かち合い、グループ全体で更なる成長を目指しています。	• 性別や入社の経緯を問わず、やる気や能力による人事評価制度を採用 • 従業員間で感謝を伝え合う「ありがとう」運動を実施 • 自力出店、自力成長による従業員が活躍できるポジションの創造
住み続けられるまちづくりを	当社グループは、日常生活の必需品が「近くで・便利に・しかも安く」購入できる店舗を展開することで、その地域の社会的インフラ・ライフラインとなることを目指しています。	• 日常生活で使えばなくなる消耗品を満載した大型店舗を商圏人口1万人に1店出店 • ローコストオペレーションにより損益分岐点を引き下げることで、長期間安定的な店舗運営を実現 • 地方都市でも安定的な雇用を創造
つくる責任つかう責任	当社グループの店舗で販売する商品は品質にこだわり、かつ、可能な限り低価格での販売を目指しています。また、環境負荷低減を意識した商品開発、店舗運営を目指しています。	• 簡易梱包など環境負荷低減を考慮した商品開発 • 廃棄ロスの削減 • レジ袋の使用削減、および、バイオマス配合比率90%のレジ袋採用

環境への取り組み

気候変動や海洋汚染をはじめとした環境問題は、日本国内にとどまらず地球規模で深刻化しています。これらの課題を我々だけで解決することはできませんが、我々の活動が持続可能な社会の実現の一助となれるよう当社グループ全体で取り組んでまいります。

森林保護活動

近年、異常気象による河川の氾濫等の災害が毎年のように発生し、改めて治山治水の重要性が見直されています。そのような中で、当社の創業の地である延岡市を含む宮崎県の自治体と「森林保護活動」に取り組んでおります。具体的には、2021年５月には７自治体に、2022年以降は10自治体に寄付を行い、それぞれの自治体と事業成果の共有と今後の活動への課題の協議を重ねています。

林業従事者の減少が続く中で、豊かな日本の森林をどう維持していくのか。当社がこのような活動を続けることで、少しでもこの課題の解決に近づくことを願っております。

自治体名	寄付金額	自治体名	寄付金額
宮崎県	20,000千円	諸塚村	11,600千円
延岡市	70,290千円	椎葉村	16,450千円
日向市	11,340千円	高千穂町	11,100千円
門川町	12,350千円	日之影町	16,300千円
美郷町	16,450千円	五ヶ瀬町	14,120千円
2025年度 寄付合計		２億円	

TCFD（気候変動関連財務情報開示タスクフォース）提言への賛同や、GHG（温室効果ガス）の排出削減は、企業として取り組むべき重要な課題と認識しています。しかしながら、地域に根差す営業活動を行う企業にとって、身近にある自然の保護はもっと重要な課題であると考えています。

四方を海に囲まれる日本は、世界でも稀な自然豊かな国土であると思います。豊かな森から清流が海に注ぎ、その素晴らしい生態系の中で我々の生活は育まれてきました。しかしながら、産業構造の変化により日本国内の林業従事者は減り続け、豊かな森が失われつつあります。

また、最近は日本国内において毎年どこかで局地的な豪雨による土砂崩れや水害が発生しています。これは、地球温暖化の影響もあると思いますが、森林の保水機能が低下していることも一因になっているのではないかと思います。この課題は行政任せでは解決せず、多くの人々が関心を寄せて取り組まなければならない課題だと思います。これに対して、当社が少しでも何か貢献できないか考えた次第です。

当社は、「日本神話の里」といわれる山々からの清流が流れる宮崎県延岡市で創業しました。そんな自然豊かなふるさとの森を守るために、延岡市と「林務行政の現状と課題」や「民間企業としてできること」等の打ち合わせを重ねてまいりました。そして、近隣の市町村にもご協力をいただきながら森林保護の活動を行っていくことにいたしました。この活動は緒についたばかりで、一企業の小さな活動に過ぎません。しかし、この当社の取り組みが官民共同での地球環境の保全や、より多くの方々によるSDGs（持続可能な開発目標）の取り組み拡大につながることを期待しています。



10自治体との意見交換会



伐採現場視察



植林の様子

バイオマス高配合のレジ袋採用および使用率の抑制

2020年7月にバイオマス配合比率25%未満のレジ袋有料化が法制化されて以来、当社グループ全店ではバイオマス配合比率90%のレジ袋を使用しています。

お客様の利便性を考えると、基準を満たすレジ袋を無料で配布することも選択肢として考えられます。しかし、あえてお客様にレジ袋代をご負担をいただくことで、使用率抑制を目指しています。実際に、レジ袋を無料配布していた当時に比べて、使用量は大幅に削減されています。今後も、お客様のご協力を得ながらプラスチックゴミの削減に努めてまいります。



食品ロスの削減 ～ てまえどり活動

日本では、まだ食べられるのに廃棄されている食品（食品ロス）が、年間約570万トン発生しているとも言われています。これは、食品を取り扱う小売業にとって目をそらすことのできない喫緊の課題となっています。当社では、「食品ロス」を減らすための取り組みとして、農林水産省、環境省、消費者庁によって推進されている「てまえどり」の活動を実施しています。

「てまえどり」とは、購入後すぐ食べる場合は、商品棚の手前にある販売期限の短い商品でも気にせず選ぶ購買行動です。この「てまえどり」を促進するPOPを商品棚に設置する事で、お客様に手前に置いている商品から選んでご購入いただき、少しでも、食品ロスの削減につながるよう取り組んでいます。



CO_2 の排出削減

流通小売業においては、「物流を制する者が小売業を制する」と言われるほど、物流の効率化が経営上の重要な課題です。この物流の効率化を成し遂げるための要諦は、狭いエリアに店舗を密集させ配送効率を高めることです。当社は、「自社競合を厭わない高密度のドミナント出店（地域を絞った集中出店）」を出店戦略の基本にしており、大型店を非常識なほど高密度で出店しています。これにより、配送効率を高めると同時に商品配送に伴うCO_2削減にも取り組んでいます。

なお、当社のCO_2排出削減への取り組みの一例として、商品の仕分けや配送に使用する物流資材としてリサイクル材を用いた台車を導入しました。この台車には、ポストコンシューマ材料（消費者使用済プラスチック）を用いています。当社が使用しなくなったオリコンや台車は、すべてリサイクル材の原料として提供しており、当社が導入した台車に使用されているリサイクル材の総量は、当社が提供したオリコンや台車から生み出されたリサイクル材と同等の量となっています。これにより、CO_2の排出低減ならびに廃棄物の削減につなげています。2023年9月より順次使用を開始し、2025年5月末までに31,170台を導入し、合計84,159k g-CO_2e（杉の木6,011本分の年間CO_2吸収量）の削減を実現しました。



TCFD 提言に基づく情報開示

当社グループは、気候変動への対応を重要な経営課題と認識し、TCFDの４つの開示項目（ガバナンス・戦略・リスク管理・指標と目標）に沿って、その取り組みを開示いたします。

〈ガバナンス〉

当社グループは、代表取締役社長自らサステナビリティ推進の責任者となり、経営企画部が推進の事務局を担っています。そして、経営企画部が関係各部と協力してサステナビリティに関わる基本方針や各種取り組みの実施状況を取りまとめて、適宜取締役会にて報告および審議を行っています。

〈戦略〉

気候変動に伴うリスク及び機会は、GHG（温室効果ガス）排出に関する規制等の低炭素社会への「移行」に起因するものと、気候災害の激甚化等の気候変動による「物理的」変化に起因するものがあると考えます。当社グループでは、これらのリスクや機会を下記のように分類・評価し、事業戦略への影響度を分析しています。

分　類	評　価	
移行リスク	炭 素 価 格	リスク：価格上昇により原材料およびオペレーションコストの増加
	フロン規制	リスク：ノンフロン設備等の導入に伴う支出増
	電 気 価 格	リスク：単価上昇による支出増
	消費者変化	機会：生活コストの上昇により、低価格業態への支持拡大
物理リスク	急　　性	リスク：異常気象による災害頻発、被災回数の増加
	慢　　性	リスク：気温上昇による空調コストの増加

〈リスク管理〉

気候変動によるリスクについては、商品開発、物流、店舗運営、取扱商品・品揃えといった事業活動のすべてに関係し、グループの事業戦略に影響を及ぼします。つきましては、経営企画部が関係各部署と連携し、サプライチェーンのリスクと機会の状況把握を行い、その重要性評価に基づいた適切な対応を行ってまいります。

〈指標と目標〉

当社グループは、CO_2排出量に対する目標数値を達成するために、LED照明への切り替えや、最新のインバータ機器を搭載した冷蔵・冷凍ケースの導入、太陽光発電の導入等を推進しています。具体的な数値目標として、1店舗あたりのCO_2排出量について2030年度に2013年度比で50%削減することを目標としています。2024年度における1店舗あたりのCO_2排出量は、194.8 t-CO_2となり、2013年度比で48.2%の削減となりました。

年　度	排　出　量 (t-CO_2)	1店舗あたり排出量 (t-CO_2)
2013年度	197,060	376.1
2014年度	218,254	367.4
2015年度	231,840	343.7
2016年度	241,198	317.8
2017年度	244,819	289.7
2018年度	260,548	280.6
2019年度	216,353	214.5
2020年度	215,695	201.0
2021年度	272,760	236.7
2022年度	251,771	199.3
2023年度	286,168	205.2
2024年度	297,333	194.8

社会の一員としての活動

接客業を営む当社は、顧客満足度の維持・向上に全力で取り組んでいます。高い顧客満足度は、高い従業員満足度があってはじめて達成できるものと考え、働きやすい職場環境の整備を進めています。様々なハラスメントを許さない規程の整備や運用の徹底、明るく自由闊達ながらも規律のある社風の形成、女性の活躍や障がい者雇用の促進などにも注力しています。

また、従業員はもちろんのこと、地域の皆様の健康増進にも力を入れています。本業であるドラッグストアは「まちの無料健康相談所」であるという認識のもと、店舗にご来店いただくお客様が健康で健やかに暮らせるための情報提供を積極的に行っています。そのためには、従業員が豊富な専門知識を有することが重要であり、各種研修制度を設けています。

人材採用・教育　基本方針

当社グループは、社是に「純情」を掲げ、「まじめで一生懸命な人材」の採用に力を注いでいます。そして、そのような人材が活躍できる企業文化を大切にしています。

人は、持って生まれた能力や、仕事に就くまでの経験の差が多少なりともあります。しかし、その差は仕事に対する情熱や熱意で埋められると考えます。よって、入社後は学歴・年齢・性別に関係なく、何よりも本人のやる気を重要視した上で責任のあるポストへの登用を進めています。

また、従業員の教育・育成に関しては、業務に必要な専門知識やマネジメントの知識を習得できる教育プログラムを構築しています。これに加えて、社員が心身ともに充実して仕事に取り組むには、良好な家庭環境が大事であるとの考えのもと、介護や育児に対してどのように取り組むかといった教育も実施しています。具体的には、従業員に対して親が元気なうちにどのような最期を迎えるべきかといった親子の会話を促したり、子育てを行う上での父性や母性のあるべき姿を社員教育の議題として取り扱うなどの教育を行っています。これらの取り組みが、従業員の介護や育児の精神的な負担軽減につながると信じています。

人権方針

当社は、「人を大切にする企業文化」を大事にしています。よって、様々なハラスメントには特に厳しく対処しています。セクシャルハラスメントやパワーハラスメントは当然ながら御法度であり、それが認定された場合は厳しい処分を課しています。同様に、カスタマーハラスメントに対しても、毅然とした対応を行っています。

通常のクレームに対しては真摯に耳を傾け業務改善に活かす活動を行っていますが、当社従業員が当社店舗を利用する方から言われなき誹謗中傷や明らかな過剰要求を受けた場合は、当社グループ全店への入店禁止通告も辞さずに対処しています。また、そのようなトラブルが生じた場合は、一時的には店長やエリア長といった営業現場の責任者が対処しますが、速やかな解決が図れないときは本社のお客様相談室の責任者が対応する体制を整えています。

また、当社が販売する商品の調達や購買においても、基本的人権を無視した過重労働や危険で劣悪な労働環境などが前提である供給や調達がサプライチェーンに存在しないように取り組まなければならないと考えています。今後も、取引先の協力を仰ぎながら人権尊重の取り組みを強化してまいります。

「マルチステークホルダー方針」

当社は、企業経営において、株主にとどまらず、従業員、取引先、顧客、債権者、地域社会をはじめとする多様なステークホルダーとの価値協創が重要となっていることを踏まえ、マルチステークホルダーとの適切な協働に取り組んでまいります。その上で、価値協創や生産性向上によって生み出された収益・成果について、マルチステークホルダーへの適切な分配を行うことが、賃金引上げのモメンタムの維持や経済の持続的発展につながるという観点から、従業員への還元や取引先への配慮が重要であることを踏まえ、以下の取組を進めてまいります。

1. 従業員への還元

当社は、経営資源の成長分野への重点的な投入、従業員の能力開発やスキル向上等を通じて、持続的な成長と生産性向上に取り組み、付加価値の最大化に注力します。その上で、生み出した収益・成果に基づいて、「賃金決定の大原則」にのっとり、当社の状況を踏まえた適切な方法による賃金の引上げを行うとともに、それ以外の総合的な処遇改善としても、従業員のエンゲージメント向上や更なる生産性の向上に資するよう、教育訓練等を中心に積極的に取り組むことを通じて、従業員への持続的な還元を目指します。（個別項目）

具体的には、賃金の引上げについて社会情勢や経営環境を踏まえ、会社収益を従業員に適切に還元するとともに、教育訓練等について幅広い種類の教育プログラムを設け、従業員の能力開発向上に取り組んでまいります。

2. 取引先への配慮

当社は、サプライチェーンの取引先の皆様や価値創造を図る事業者の皆様との連携・共存共栄を進めるべく、「パートナーシップ構築宣言」を公開しております。

具体的には、直接の取引先を通じて、その先の取引先にも働きかけ、サプライチェーン全体での付加価値向上に取り組むとともに、既存の取引関係や企業規模等を超えた連携により、取引先との共存共栄の構築を目指します。そして、環境、エネルギー、物流に関する問題など諸問題に真摯に取り組みます。そして、お互いの存立と価値を尊重し、共存共栄を目指すことがひいてはサステナブルな社会の実現に寄与すると信じております。

また、下請中小企業振興法に基づく親事業者と下請事業者との望ましい取引慣行（振興基準）を遵守し、取引先とのパートナーシップ構築の妨げとなる取引慣行や商習慣の是正に積極的に取り組んでまいります。

顧客満足度調査 15年連続第１位を獲得

ドラッグストア						7企業・ブランド
	顧客期待	知覚品質	知覚価値	顧客満足	推奨意向	ロイヤルティ
1	69.8 ドラッグストアコスモス	72.2 ドラッグストアコスモス	75.0 ドラッグストアコスモス	75.5 ドラッグストアコスモス	70.4 ドラッグストアコスモス	72.0 ドラッグストアコスモス
2	A 社	A 社	C 社	71.5 C 社	A 社	C 社
3	B 社	B 社	B 社	69.9 A 社	C 社	A 社
4	C 社	C 社	D 社	68.5 D社/B社	B 社	B 社

当社は、公益財団法人日本生産性本部・サービス産業生産性協議会が発表する調査において、当社が調査対象となって以来、2025年度までドラッグストア部門で15年連続日本一の評価をいただいています。本調査は、公的機関による公平かつ大規模な顧客満足度調査であり、15年連続でドラッグストア業界のトップを守り続けていることを誇りに感じております。

● 2025 年 7 月 30 日公益財団法人日本生産性本部・サービス産業生産性協議会が発表した JCSI（日本版顧客満足度指数）調査結果

従業員および取引先への満足度調査を継続的に実施

当社では、毎年退職者約500名に対して「退職者アンケート」を実施しています。当社は、パートナースタッフやアルバイトスタッフまで業務改善提案がしやすい職場づくりを目指していますが、1,500店を超える店舗で完全な形をつくるのはなかなか難しい課題です。そのような中で、現役の従業員ではなかなか言えない本音を伺い知ることができる本アンケートを、働きやすい職場環境づくりに活用しています。

また、ベンダーやメーカーなどのお取引先に対しても、年に１度、当社との取引内容に関するアンケートを実施しています。お取引先との取引関係は多岐にわたり、時には厳しい交渉を行うような局面もございます。しかし、こうしたアンケートを通して忌憚のないご意見を伺うことで、当社のステークホルダーであるお取引先との良好な信頼関係を構築できると考えております。

2025 年 5 月期 従業員・取引先 満足度アンケート結果			
	発 送 数	有効回答率	満 足 度
従 業 員	535	60.0%	61.4%
取 引 先	247	77.7%	91.1%

女性の更なる活躍を推進

ドラッグストアという事業特性から、ご来店いただくお客様・従業員の両方とも、圧倒的に女性の比率が高くなっています。よって、店舗運営において女性の視点は非常に重要です。ただ、ドラッグストア企業として成長を加速し始めたのが2000年以降で、まだ部長職以上の職務を担う女性はいません。しかし、性別を問わず本人のやる気と実力次第でより重要なポストを担ってもらう人事制度を設けており、女性管理職も徐々に増加しております。

2025 年 5 月末現在　従業員数			
	男 性	女 性	合 計
全 従 業 員	8,223人	47,124人	55,347人
正 社 員	3,697人	2,012人	5,709人
指導的立場の管理者	1,720人	272人	1,992人

人材の登用と定着率

当社は、大学等の新卒定期採用を積極的に行っていますが、経験の有無を問わない中途採用も行っており、入社後は学歴・年齢・性別に関係なく重要ポストへの登用を進めています。実際に、入社当初は配偶者の扶養の範囲内で働いていた主婦の方が店長となって活躍しているケースや、短時間のアルバイトとして入社した後に十数店舗を統括するエリア長に昇格した方がいます。

なお、従業員の定着率に関しては、一定程度の流動性はあって然るべきと考えます。その中で、当社の従業員の定着率は、流通小売業またはサービス業としては比較的高い水準を保っていると自負しています。社是や経営理念に共感してお客様のために尽くす従業員、会社の成長と自分自身の成長を同時に目指す従業員にとって長く安心して勤められる職場環境の維持・改善に努めています。

新卒正社員採用者　３年定着率			
	男 性	女 性	合 計
2020年入社	72.4%	63.5%	67.9%
2021年入社	65.4%	55.6%	60.7%
2022年入社	67.1%	54.2%	62.4%

ガバナンスへの取り組み

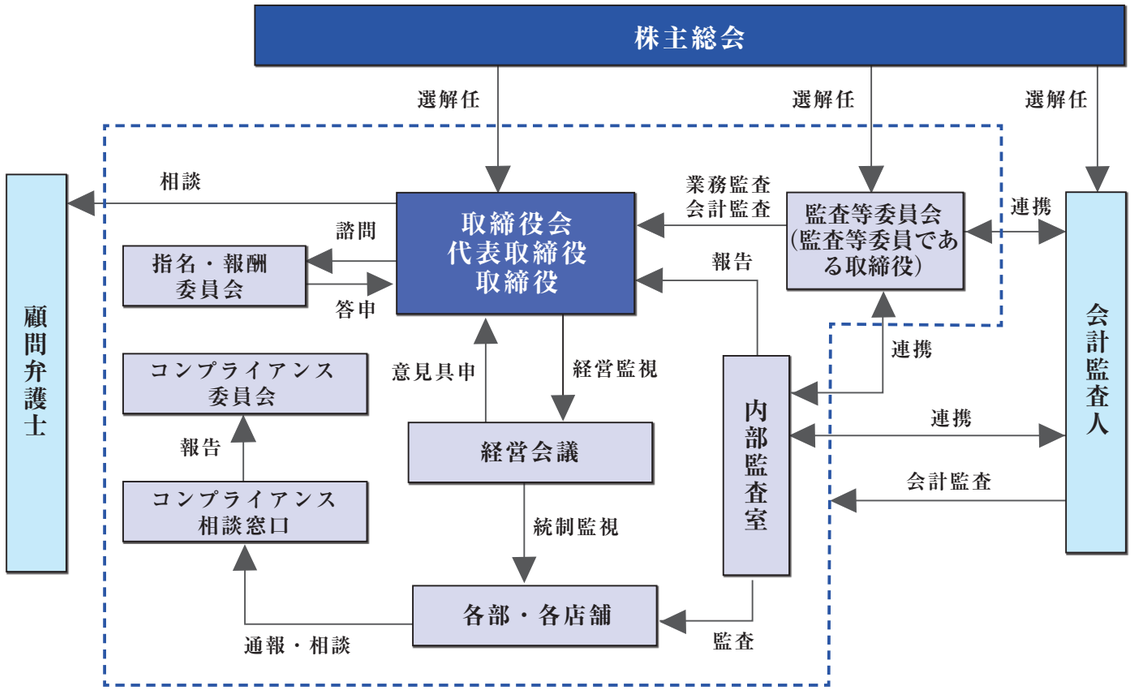
当社では、企業価値を将来にわたって高めていくには、コーポレート・ガバナンスの確立が不可欠であると考えています。特に、当社を取り巻くステークホルダー（株主・債権者・従業員等）との関係の中で、経営チェックをいかに有効に機能させていくかが重要であると認識しています。そのため、以下の方針に基づき、コーポレート・ガバナンスの確立を目指してまいります。

1. 社内外における経営環境の変化に対して迅速な意思決定ができるように、少数精鋭のマネジメント体制、かつ、風通しのよいフラットな組織を維持してまいります。

2. 企業に求められる透明性や公平さ等、コンプライアンスに関する手当てを積極的に実施していくとともに、トップマネジメントに対する経営チェック体制の充実にも努めてまいります。

3. 当社の健全な経営に対する社会的な信頼を得るため、お客様をはじめ、株主、債権者、従業員等のステークホルダーとの円滑な関係を構築し、経営情報の適時・適切な開示に努めてまいります。

ガバナンス体制



当社は、監査等委員会設置会社となっています。取締役の選任および報酬額の決定にあたっては独立社外取締役が過半数を占める指名・報酬委員会で検討を行い、取締役会に議案を上程する体制を構築しています。また、当社の取締役会は、業務に精通し高い専門知識を有する３名の監査等委員でない取締役と、３名の監査等委員である取締役（内、２名は社外取締役）で構成されています。なお、各取締役が特に専門的な知識やスキルを有する分野は下記のとおりです。

取締役会スキルマトリックス　取締役総数：６名（男性４名、女性２名）						
氏　名	横山 英昭	柴田 太	宇野 史泰	小坂 通美	渡部 有紀	原田 知代子
地　位	取締役	取締役	取締役	取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員	社外取締役 監査等委員
企業経営・事業戦略	○	○	○			
当社事業・業界経験	○	○	○	○		
営業・マーケティング	○		○			
組織マネジメント・人材育成	○					
財務・会計		○				○
法務・コンプライアンス		○		○	○	
ESG・SDGs		○		○	○	○

※上記一覧表は、各氏の有する全ての知見、経験を表すものではありません。

コンプライアンスについて

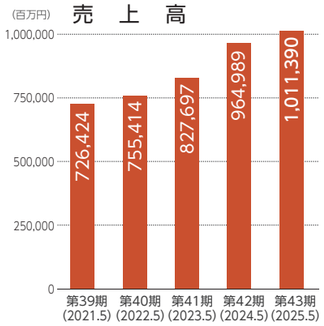
当社は、コンプライアンス体制の確立と推進が、社会からの信頼を得るための不可欠な要件であるとの認識に立ち、取締役及び使用人が法令・定款及び社会規範を遵守した行動をとるための企業行動指針を制定しています。当社内各部門の日常業務に関する法令・定款の遵守状況は内部監査室が、取締役の職務執行状況の法令・定款への適合状況については監査等委員が、それぞれ規程に基づき監査を実施しています。さらに常設機関として、管理部門管掌取締役を委員長とし、社外弁護士・常勤監査等委員及び内部監査室長から構成されるコンプライアンス委員会を設置しています。



連結財務ハイライト

Consolidated Financial Highlights

売上高



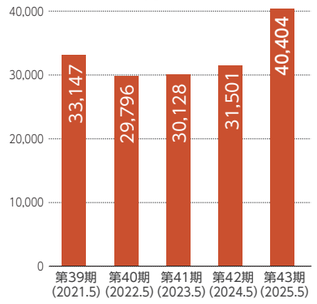
※「収益認識に関する会計基準」等を2022年５月期の期首より適用しております。

商品区分別売上高構成比 (2025年5月期)

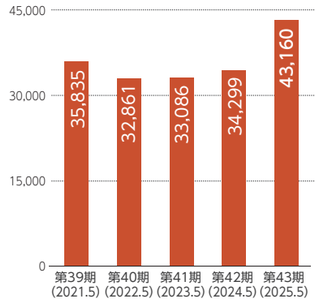


医薬品	140,639百万円	13.9%
化粧品	93,107百万円	9.2%
雑貨	150,996百万円	14.9%
一般食品	619,082百万円	61.2%
その他	7,565百万円	0.8%

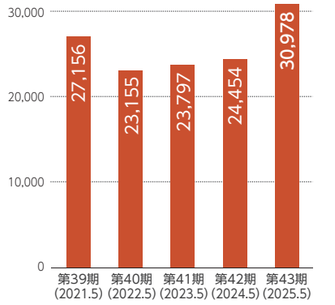
営業利益



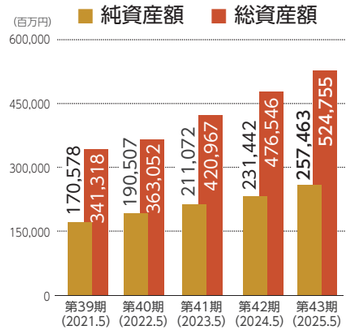
経常利益



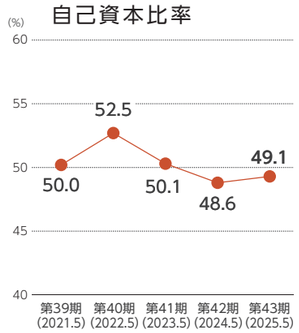
親会社株主に帰属する当期純利益



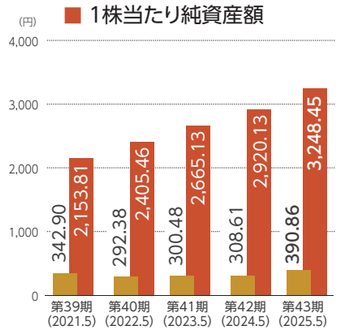
純資産額 ■ 総資産額



自己資本比率



1株当たり当期純利益 ■ 1株当たり純資産額



※ 当社は2024年9月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。1株当たり当期純利益および1株当たり純資産額につきましては、遡及修正を行っております。

配当政策

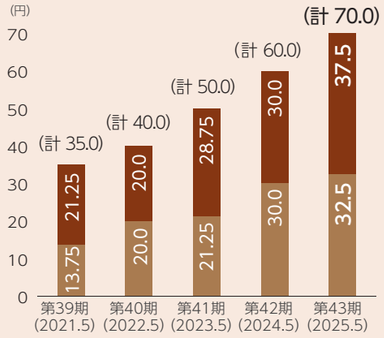
利益配分につきましては、累進配当を基本として株主への安定的・継続的な配当による利益還元を実現すると同時に、経営体質の強化のために十分な内部留保を確保し、適切な再投資にあてる方針としております。

この方針に基づき、2025 年5月期の期末配当につきましては、株主の皆様のご支援・ご期待にお応えするために、1株当たり 37 円 50 銭の配当を実施しました。これにより、中間配当を含めた1株当たりの年間配当金は、前期に比べ株式分割後の水準で 10 円増配し、70 円となりました。

また、2026 年 5 月期の配当につきましては、1株につき中間配当 37 円 50 銭、期末配当 37 円 50 銭で年間 75 円の普通配当を予定しております。

※ 当社は2024年9月1日付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。1株当たり配当金額につきましては、遡及修正を行っております。

■ 中間期 ■ 期末



連結財務諸表（要旨）

Consolidated Financial Statements

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	前連結会計年度 (2024年5月31日)	当連結会計年度 (2025年5月31日)
資産の部		
流動資産	154,333	165,622
現金及び預金	52,301	57,038
売掛金	637	761
商品	85,821	92,031
貯蔵品	352	292
前払費用	2,568	2,857
未収入金	11,562	11,479
その他	1,089	1,161
固定資産	322,213	359,133
有形固定資産	295,798	331,125
無形固定資産	497	446
投資その他の資産	25,917	27,561
資産合計	476,546	524,755
負債の部		
流動負債	213,229	220,680
買掛金	179,549	177,125
1年以内返済予定の長期借入金	4,581	5,682
リース債務	1,931	2,256
未払金	9,822	11,899
未払費用	8,057	9,812
未払法人税等	5,572	8,060
未払消費税等	2,026	3,591
契約負債	522	380
店舗閉鎖損失引当金	112	52
その他	1,052	1,817
固定負債	31,874	46,612
長期借入金	23,385	37,202
リース債務	4,166	4,817
退職給付に係る負債	1,751	1,953
資産除去債務	2,141	2,206
その他	429	432
負債合計	245,104	267,292
純資産の部		
株主資本	231,339	257,362
資本金	4,178	4,178
資本剰余金	5,101	5,101
利益剰余金	222,284	248,309
自己株式	△225	△227
その他の包括利益累計額	102	101
その他有価証券評価差額金	1	1
退職給付に係る調整累計額	101	99
純資産合計	231,442	257,463
負債純資産合計	476,546	524,755

連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	前連結会計年度 (自 2023年6月 1日 至 2024年5月31日)	当連結会計年度 (自 2024年6月 1日 至 2025年5月31日)
売上高	964,989	1,011,390
売上原価	776,683	798,109
売上総利益	188,305	213,281
販売費及び一般管理費	156,804	172,877
営業利益	31,501	40,404
営業外収益	3,637	3,744
営業外費用	839	988
経常利益	34,299	43,160
特別利益	628	15
特別損失	1,208	803
税金等調整前当期純利益	33,719	42,372
法人税等	9,265	11,393
当期純利益	24,454	30,978
親会社株主に帰属する当期純利益	24,454	30,978

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	前連結会計年度 (自 2023年6月 1日 至 2024年5月31日)	当連結会計年度 (自 2024年6月 1日 至 2025年5月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	55,175	52,467
投資活動によるキャッシュ・フロー	△57,329	△55,448
財務活動によるキャッシュ・フロー	8,527	7,717
現金及び現金同等物の増減額(△減少額)	6,373	4,736
現金及び現金同等物の期首残高	45,928	52,301
現金及び現金同等物の期末残高	52,301	57,038

連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

当連結会計年度 (自 2024年6月 1日 至 2025年5月31日)	株主資本					その他の包括利益累計額			純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計	
当期首残高	4,178	5,101	222,284	△225	231,339	1	101	102	231,442
当期変動額									
剰余金の配当			△4,953		△4,953				△4,953
親会社株主に帰属する当期純利益			30,978		30,978				30,978
自己株式の取得				△2	△2				△2
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)						0	△1	△1	△1
当期変動額合計	—	—	26,025	△2	26,022	0	△1	△1	26,021
当期末残高	4,178	5,101	248,309	△227	257,362	1	99	101	257,463

会社情報

会社概要

(2025年5月31日現在)

商号	株式会社コスモス薬品
設立	1983年(昭和58年)12月3日
代表者	代表取締役社長　横山 英昭
所在地	福岡市博多区博多駅東二丁目10番1号
資本金	41億7,856万円
従業員数	5,709名 (外、平均臨時雇用者数23,080名)
事業内容	医薬品、化粧品、雑貨、食品等の小売業
店舗数	1,609店舗
子会社	株式会社グリーンフラッシュ 株式会社コスモス・コーポレーション

役員

(2025年8月21日現在)

代表取締役社長	横山 英昭
取締役	柴田 太
取締役	宇野 史泰
取締役 (監査等委員)	小坂 通美
社外取締役 (監査等委員)	渡部 有紀
社外取締役 (監査等委員)	原田 知代子

大株主 (上位10名)

(2025年5月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率(%)
有限会社萬緑	30,636	38.65
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	6,880	8.68
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	4,571	5.77
公益財団法人余慶会	3,000	3.79
管理信託 (A036) 受託者 株式会社SMBC信託銀行	2,400	3.03
管理信託 (A037) 受託者 株式会社SMBC信託銀行	2,052	2.59
管理信託 (A038) 受託者 株式会社SMBC信託銀行	2,051	2.59
THE NOMURA TRUST AND BANKING CO., LTD. AS THE TRUSTEE OF REPURCHASE AGREEMENT MOTHER FUND	1,520	1.92
コスモス薬品従業員持株会	1,426	1.80
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	1,203	1.52

※持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

株式状況

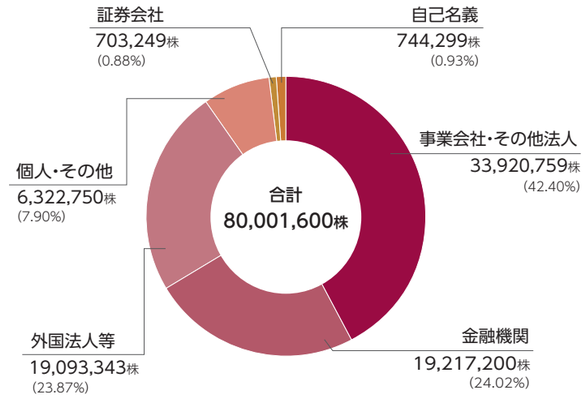
(2025年5月31日現在)

発行可能株式総数	238,400,000株
発行済株式の総数	80,001,600株
株主数	12,172名

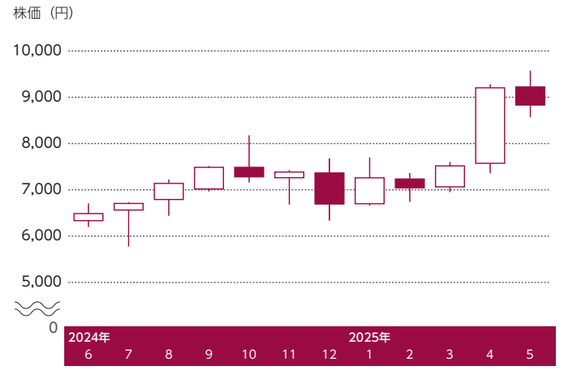
※2024年9月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。これにより発行可能株式総数は238,400,000株に、発行済株式総数は80,001,600株となりました。

所有者別株式分布状況

(2025年5月31日現在)



株価の推移

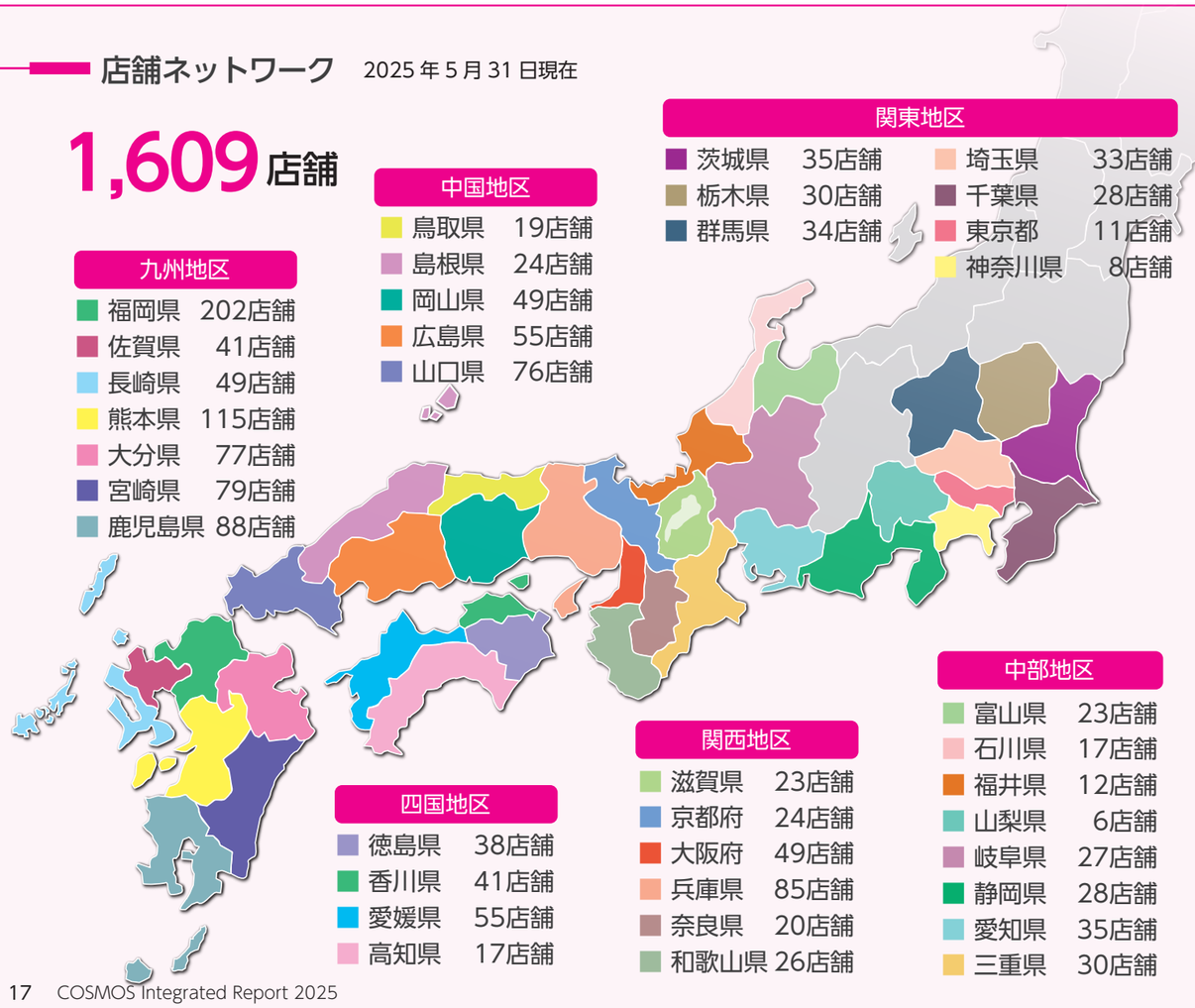


※ 当社は2024年9月1日付で、株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。株価につきましては遡及修正しております。

店舗ネットワーク

2025年5月31日現在

1,609店舗



地区別店舗分布状況

関東地区	179 店舗
中部地区	178 店舗
関西地区	227 店舗
中国地区	223 店舗
四国地区	151 店舗
九州地区	651 店舗

店舗数の推移

