

報道関係者各位  
プレスリリース

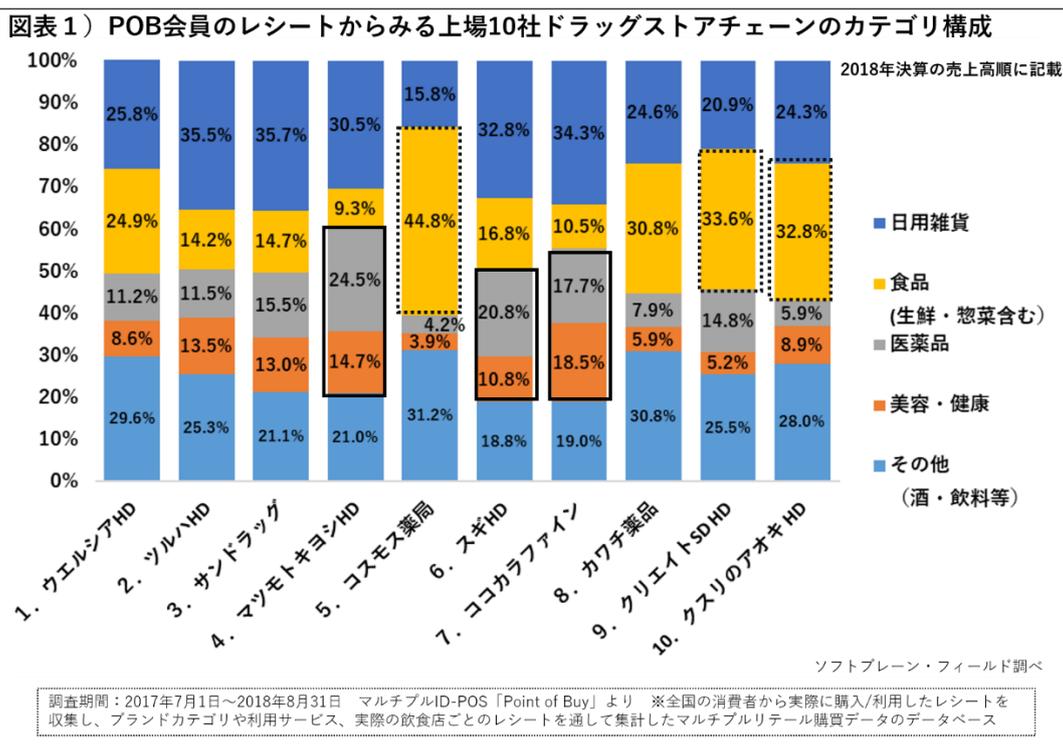
2018年12月14日  
ソフトブレイン・フィールド株式会社

## 好調ドラッグストア、上場10社のレシートから消費者の買い物行動に迫る ～「ドラッグストアでの買い物行動に関する調査報告」～

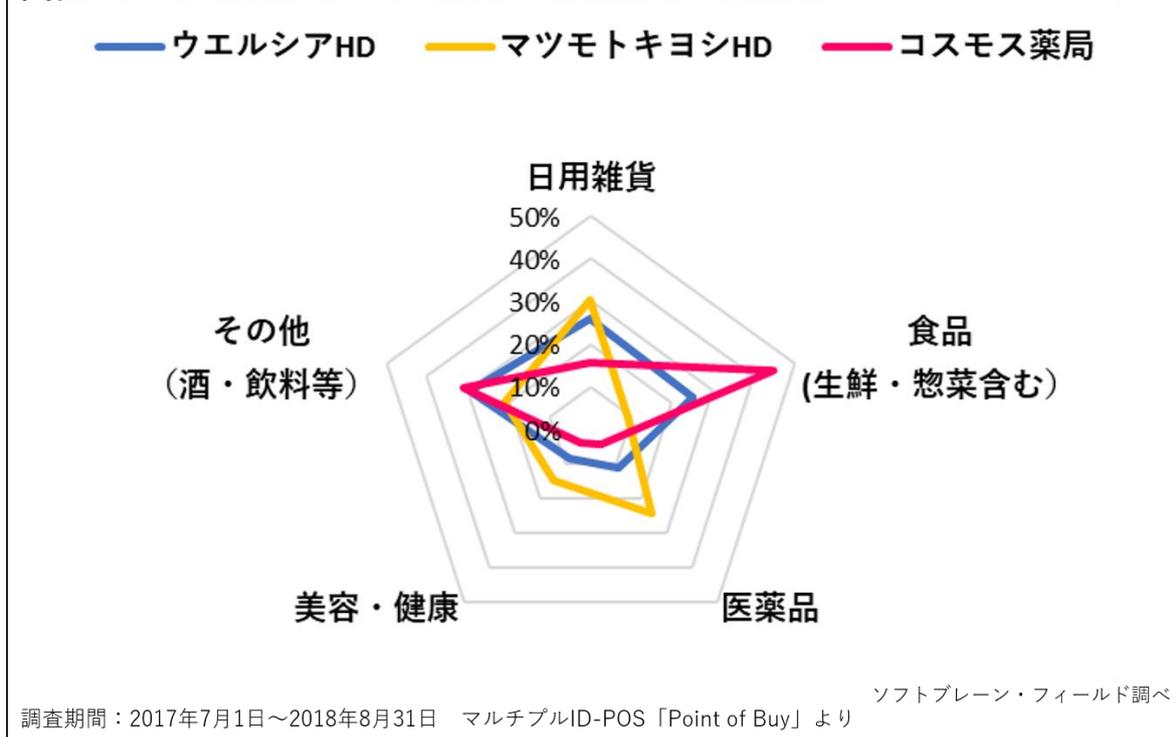
### [調査結果のポイント]

- ・上場10社のドラッグストアで購入した、POB会員のレシートからは、近年のドラッグストアの特徴が実証でき、食品の構成比が高い上位3社は「コスモス薬局（44.8%）」、「クリエイトSD HD（33.6%）」、「クスリのアオキHD（32.8%）」。医薬品や美容・健康の構成比が高い上位3社は「マツモトキヨシHD（39.2%）」、「ココカラファイン（36.2%）」、「スギHD（31.6%）」であった。
- ・各社が店舗への誘引のために実施をするポイントアップデーの効果について、ウエルシアHD、スギHD、カワチ薬局をセレクトすると、ポイントアップや割引などのキャンペーンを実施している曜日のレシート枚数が伸びていることがわかり、ポイントアップデーの効果について実証できた。

ドラッグストアの業績が好調です。上場14社の2018年度の営業利益は、12社が最高を更新し、17年度から2社増え約9割が最高益となったと言います。（8/31付 日本経済新聞）各社の競争も激化しているドラッグストアチェーンについて、フィールド・クラウドソーシング事業を展開するソフトブレイン・フィールド株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：木名瀬博）は、生活者が中心の「マルチプルID-POS購買理由データPoint of Buy®」（以下POB）アンケートモニターから、当社独自に収集する、上場10社（2018年決算売上高上位10社をセレクト）のレシートデータ約13.2万枚（調査期間17年7月～18年8月）をもとに、消費者の買い物行動について分析をしましたので、報告いたします。



図表2) POB会員レシートのカテゴリ構成 (3社抜粋)



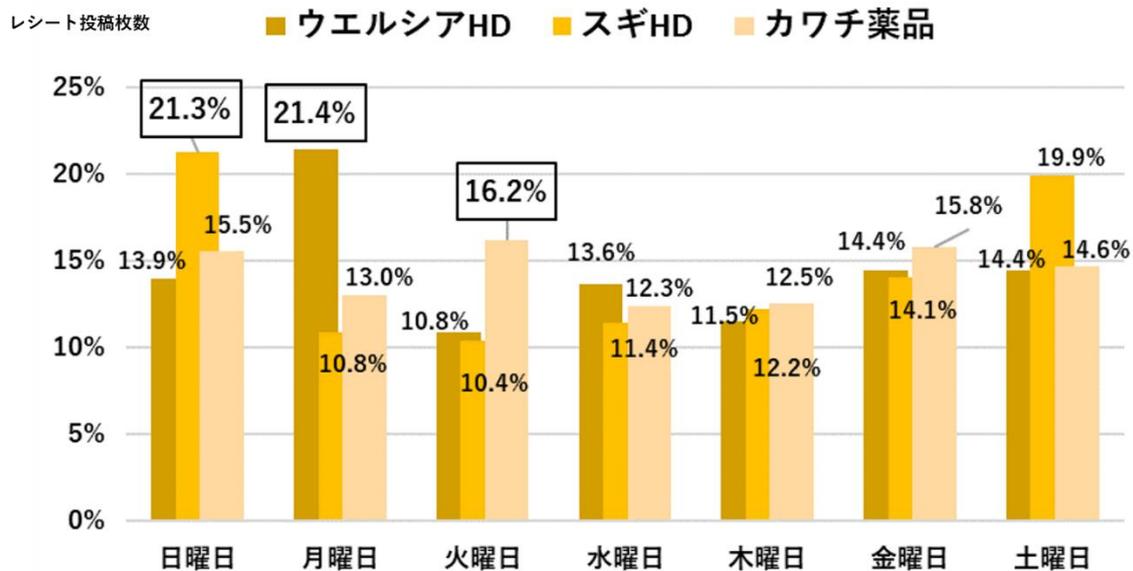
近年のドラッグストア業界の特徴として、食品構成比を高めにする事で、日常使いを目的に来店回数を維持するチェーンと、化粧品や医薬品を高めにする事で、インバウンド需要の取り込み、粗利益率を高く維持するチェーンが存在すると言われており、POB会員のレシートからも、その傾向が実証できました。(図表1)

まず、食品の構成比が高い上位3社は「コスモス薬局 (44.8%)」、「クリエイトSD HD (33.6%)」、「クスリのアオキHD (32.8%)」でした。(数値は、食品+生鮮・惣菜の合計値) 中でも「コスモス薬局」は半数近くが食品で構成されています。次に、医薬品や美容・健康の構成比が高い上位3社は「マツモトキヨシHD (39.2%)」、「ココカラファイン (36.2%)」、「スギHD (31.6%)」でした。

日用雑貨・食品の構成のバランスがよい「ウエルシアHD」、食品構成比が高い「コスモス薬局」、医薬品や美容・健康の構成比が高い「マツモトキヨシHD」3社をセレクトし、カテゴリ構成をみると、違いは一目瞭然であり(図表2)、各社の営業戦略や、販売戦略のもとカテゴリが構成され、差別化が進んでいることがわかりました。

次からは、各社が店舗誘引のために実施をしている、ポイントアップデーや割引などのキャンペーンの効果について、ウエルシアHD、スギHD、カワチ薬局の3社をセレクトし、調査結果をコメントとともに紹介します。(キャンペーン内容は独自調査であり、現在と異なる場合がございます)

図表3) 曜日別POB会員のレシート枚数推移 (曜日ポイントデー実施3社)



調査期間：2017年7月1日～2018年8月31日 マルチプルID-POS「Point of Buy」より

ソフトフレン・フィールド調べ

#### 「ウエルシアHD」

キャンペーン：毎週月曜日にポイント2倍を実施しています。

##### ■レシート投稿枚数推移

月曜日の購入レシート枚数をもっとも多い21.4%で他曜日と比較して、10ポイント近く購入レシートが伸びています。

##### ■コメント

「購入した店舗では毎週月曜日がお買い得で、ほぼ毎週スパークコンケル(10本パック)を購入」(40代男性)

#### 「スギ薬局HD」

キャンペーン：週末の金～日曜日もしくは、土・日曜日でポイント5倍や10倍を実施しています。

##### ■レシート投稿枚数推移

金曜から土曜にかけて購入されたレシート枚数が伸び、日曜で21.3%のピークを迎えていることがわかります。

##### ■コメント

「ポイント5倍デーだったので、家にあるティッシュのストック用に購入」(30代女性)

#### 「カワチ薬局」

キャンペーン：毎週月曜日10%OFF、最終金曜は10%OFF、火曜・木曜・日曜に冷凍食品半額を実施しています。

##### ■レシート投稿枚数推移

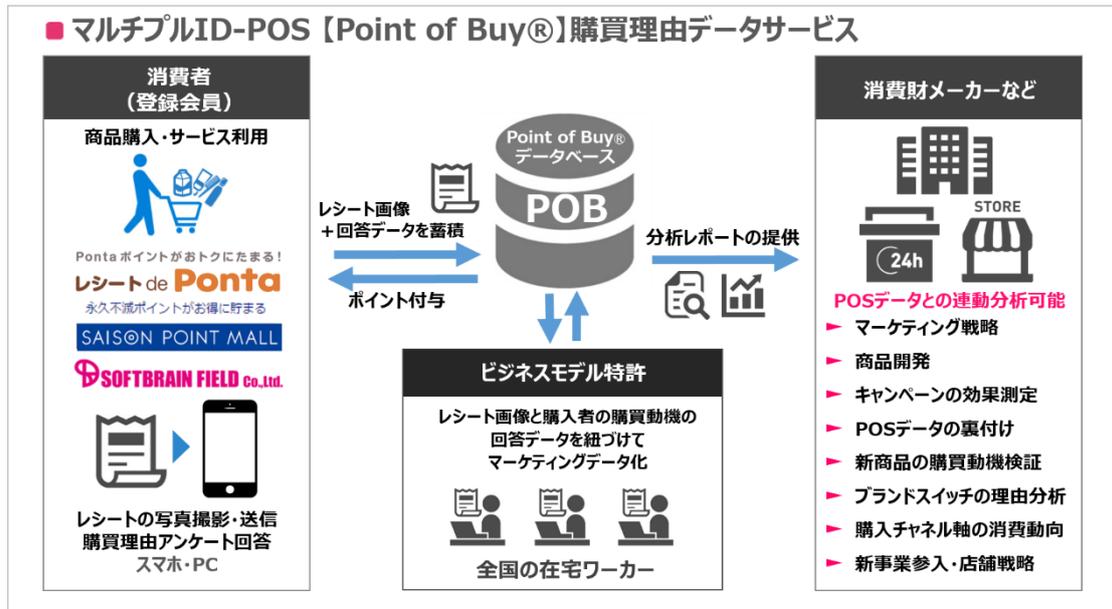
火曜日のレシート枚数をもっと高い16.2%で、金曜が15.8%となり、各曜日で大きな山はみえませんが、キャンペーン実施曜日に購入されたレシートが多いことがわかります。

##### ■コメント

「カワチでは1週間単位で10%の割引をしているのを知っており、育毛トニックを購入」(40代男性)

各社のキャンペーンの効果について、POB会員のレシートデータから実証でき、また購入理由からは、割引やポイントアップを利用し、まとめ買いや高額商品をお得に購入していることがわかり、購買行動に影響を与えていることがわかりました。

ドラッグストアでの買い物行動について、「近所のスーパーよりも安いので、お酒はドラッグストアで購入している」や、「毎日食べるヨーグルトの品揃えがよい」など、近隣スーパーに対抗した価格や品揃えのよさを挙げるコメントが多くみられました。



Point of Buy®データベースは、全国の消費者から実際に購入/利用したレシートを収集し、ブランドカテゴリや利用サービス、実際の飲食店利用者ごとのレシート（利用証明として）を通して集計したマルチプルリテール購買データです。

同一個人（シングルソース）から「消費行動」に関わる複数種類のデータを収集しており、ショッパーの行動結果からリアルなショッパーの実態に直接迫り、マーケティング戦略に不可欠なデータを、“より精度を高く” 企業・メーカーに提供します。

集計対象は、消費財カテゴリ68種類 約6,000ブランド、飲食利用カテゴリ10種類約200チェーン（2018年1月現在）。全ての利用証明に購入/利用理由（フリーコメント）がデータ化されています。

■ 当事業の特長：

- 日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ
- 「セゾンポイントモール」会員と、「Ponta Web」会員、「履歴書情報」のある当社登録会員「キャスト」で構成された約20万人のネットワークに基づく本人認証度の高いデータを提供
- 700企業以上のチェーン情報を公開
- ビジネスモデル特許による全チェーン共通オリジナルブランドマスター（※JICFS/IFDBベース）を生成  
詳細はこちら <https://www.sbfield.co.jp/press/20170222-10722>  
※JICFS/IFDB：JANコード統合商品データベース（一財）流通システム開発センター

■ サービス詳細参照ページ：

- ・「マルチプルID-POS購買理由データPoint of Buy®」 <https://www.sbfield.co.jp/multi-idpos>
- ・レシートで貯める <https://aqfpob.com/>
- ・レシート de Ponta <https://ponta-receipt.jp/>
- ・レシーポ <https://receipo.com/>

【ソフトブレン・フィールド株式会社 会社概要】

ソフトブレン・フィールド株式会社は、ソフトブレン株式会社（市場名：東証1部・4779、本社：東京都中央区、設立年月日：1992年6月17日、代表取締役社長：豊田浩文）のグループ会社として、全国の主婦を中心とした登録スタッフ約84,000名のネットワークを活用し、北海道から沖縄まで全国のドラッグストアやスーパー、コンビニ、専門店など160,000店舗以上をカバーし、営業支援（ラウンダー）や市場調査（ミステリーショッパー、店頭調査など）を実施しています。当社代表の木名瀬博は、2004年にアサヒビールの社内独立支援制度に応募し、合格第1号事業として独立しました。

「木名瀬 博のフィールド虎の巻」URL：<https://www.sbfield.co.jp/toranomaki>

本社所在地：東京都港区赤坂3-5-2 サンヨー赤坂ビル5階

設立：2004年7月 / 資本金：151,499,329円

代表取締役社長：木名瀬 博

URL：<https://www.sbfield.co.jp/>

【サービスに関するお問い合わせ先】

ソフトブレン・フィールド株式会社 マーケティングソリューション部 佐藤（さと） / 神谷（かみたに）

TEL：03-6328-3883 FAX：03-5561-8599 お問い合わせフォーム：<https://www.sbfield.co.jp/contact/contact-corporation>

【報道関係お問い合わせ先】

ソフトブレン・フィールド株式会社 経営企画部 広報担当 坂本（さかもと） / 石井（いしい）

TEL：03-6328-3630 FAX：03-6328-3631 MAIL：[press@sbfield.com](mailto:press@sbfield.com)

当社調査リリースに取材協力していただける企業を募集しています。くわしくは、[press@sbfield.com](mailto:press@sbfield.com) よりお気軽にお問合せください。