

もっと知りたい コスモスのこと

残業時間はどれくらいですか？

新入社員の平均残業時間
約4時間
※月間

1年目社員の残業時間は平均月4時間、勤務時間は1分単位での管理を行っています。

社員の平均年齢はどれくらい？

社員の平均年齢
30歳

近年では数百人規模の新卒採用を行っています。世代の近い社員が数多く働いています！

社員の男女比が知りたい！

社員 男性 60% 女性 40%

従業員 男性 20% 女性 80%

社員割合は男性が6割、女性が4割となっています。2024年度の新入社員は男性221名、女性217名です。

理系じゃないとダメですか？

文系理系不問です。新入社員の割合は文系60%、理系40%くらいで推移しています。

勤務地は選べますか？

ナショナル社員は選択不可、リージョナル社員は会社規定の地域内で選択可能、エリア社員は原則市町村単位で指定可能です。職種と社員群により異なります。

ノルマや無理な購入は？

ノルマは押し売りを誘発します。無理な購入はモチベーション低下に繋がります。どちらの行為も厳禁となります。

転勤はありますか？

転居を伴う転勤は4-5年に1回、転居を伴わない転勤は2-3年に1回くらいです。

引っ越し費用や社宅は？

引っ越しは、自己負担なしです。(バイクや楽器など一部対象外有)物件の紹介や引っ越し業者の手配も会社負担です。社宅は駐車場付き、ネット使い放題で店舗に近い物件を用意します。

産休・育休について知りたい

産前6週、産後8週+育児休業(最長子供が3歳になるまで)を取得可能。勤務地の相談(社員群の変更)や時短勤務も可能です。

入社の決め手ランキング (2024卒197名回答)

1位	社員の人の人柄	46票
2位	社風	43票
3位	成長性	29票
4位	安定性	17票
5位	勤務地	16票

SDGsへの取り組みは？

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います。



株式会社コスモス薬品 ガイドブック

〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東2丁目10番1号 JR博多駅東NSビル5階4層

TEL 092-433-0663 <https://www.cosmospc.co.jp/>

きみの「したい」が
かなうとき、



まちが
ゆたかになる。

COSMOS

GUIDE

BOOK



コスモス薬品
公式サイト



2025年度
エントリーはこちら▶



2026年度
エントリーはこちら▶



小売業に 奇手奇策はない

小売業は人類最古のビジネスモデル。
ほとんど全ての策は、やり尽くされている。
つまり、小売業に奇手奇策はない。
当たり前のことを当たり前に行える、
本物の小売業だけが生き残る。
そんな考えのもと「コンビニエンス性(利便性)」「
ディスカウント性(低価格)」「スペシャリティ性(専門性)」を
兼ね備えた店舗を展開。



コンビニエンス性 利便性

バイヤーが厳選した「本当に便利で良い商品」を豊富に
揃えながら、コンビニに匹敵するほどの近距離に大型
店舗を展開しています。

**近だけじゃない！
「なんだか買い物しやすい！」**

- 駐車場・通路が広い
- 税込表記
- 生活消耗品が何でも揃う

家から数分でコスモスへ！

ディスカウント性 低価格

上場小売業の中で最も効率の良い経営を実現する
事で毎日特売価格(エブリデーロープライス)を可能
にしています。

良い商品が毎日安い(Everyday Low Price)

- 日替わりや時間帯の特売なし！
- ポイントカード、ポイントアプリなし！
- 値札の張替えや無駄な陳列作業なし！

「やらないの徹底で業務を効率化」

販売管理費比率※ **16.2%**

※効率の良さを表す指標
※売上高9,649億円に対する比率(2024年決算時)

スペシャリティ性 専門性

独自の教育システムを導入し、健康相談を担う有資格者
「登録販売者」を育成。業界TOP水準の有資格者数を
誇ります。また、動画や表を用いた説明をサポートする
ハイテク機器を導入。人とハイテク機器の両面で高い
専門性を実現しています。

医薬品登録販売者
1店舗平均
12名在籍

※1店舗あたり。
※薬剤師を除く、在籍者数(2024年5月時点)

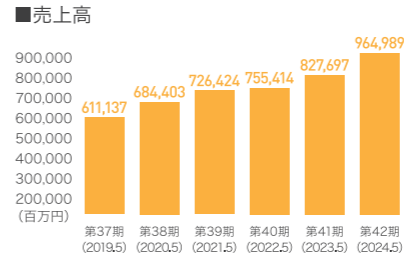
日本初のビジネスモデル 小商圏型メガドラッグストア

顧客満足度
14年連続 No.1

※公益財団法人日本生産性本部2024年度JCSI(日本版顧客満足度指数)調査

お客様にも従業員にも満足いただく店づくり
お客様の為に従業員が無理をするのではなく、無理のない仕組みを構築し従業員の
パフォーマンスを最大限に引き出した結果です。

小商圏(=人口8,000人)にメガ店舗(=大型店舗)を展開。
高頻度で小商圏内のお客様にご来店頂く事で成り立つビジネスモデルです。
利便性・低価格・専門性を兼ね備えた店舗の高密度出店は、
各地域の暮らしを豊かにしながら、各地域で高いシェアを獲得し続けています。



売上高 **9,649** 億円
経常利益 **342** 億円
総店舗数 **1,490** 店舗
※2024年決算時

単独小売業として
唯一となる
売上高
1兆円が
目前

※国内小売業 売上高1兆円超の企業は全社M&A
(企業同士の吸収合併)を実施(2024年8月時点)

10年間大型店舗の出店数No.1※
↓
だから、

企業規模拡大で新規ポスト&
新規部署の増加でチャンス拡大中！

入社1~2年目という早期から、学歴・年齢・性別に関係なくキャリアアップが狙えるのがコスモスの
特徴の一つです。新入社員もベテラン社員も学び続ける環境があり、一人一人の成長をサポート
します。また役職に応じた研修制度があることで早期のキャリアアップにおいても安心です。さらに
自己申告制度やキャリアパス制度を設けており、将来の目標へ向けて確かなシナリオを描けます。

■キャリアアップ例



教育① 新人研修、リーダー研修

- 半年間OJTで
しっかり教育
(基礎編)
- ゆるゆるの
キャリアアップに
備えてOJT研修
(応用編)

教育② 登録販売者の資格取得をしっかりとサポート

医薬品登録販売者※
(2023年実績)
入社1年目
合格率 **76.5%**
(2023年度
登録販売者試験 全国合格率44.1%)



※一般用医薬品販売の公的資格。
ドラッグストアで扱う医薬品のうち約9割を販売できる。

自社で分かりやすいテキスト・単語帳を作成しています。毎月、資格取得をサポートするセミナーを実施。また、
資格取得後も知識をアップデートするセミナーを年間150回以上実施しています。専門家としてスキルを磨いて
地域に還元し「ありがとう」をいただくのはモチベーションUPに繋がります。

教育③ 役職毎での研修制度

- 副店長セミナー
- 新任店長セミナー
- 店長会議(セミナー)
- エリア長セミナー
- エリア長候補研修
- 外部講師セミナー
- 部署別セミナー

充実の福利厚生

従業員が安心安全に、またモチベーションを維持して勤務
できるよう様々な福利厚生を用意しています。

- ベネフィットST(福利厚生サービス)
- 社員持株会制度(奨励金補助)
- 生活支援制度(社宅や処方箋補助など)
- 永年勤続表彰
- リフレッシュ休暇制度(長期休暇取得を推奨)

※取得希望者は全員取得しています
※取得者は全員2週間以上の取得

女性社員 対象257名 取得246名 **96%**
男性社員 対象117名 取得32名 **27%**
育児支援 2023年データ(育児休業取得率)

※社員に公表の福利厚生の一部です。

お客様からの声

店舗には、毎日たくさんのがきと
メールが届きます。その一部を紹介。



お客様より
津島本町店(愛知県)

従業員の方は近くを通るととても大きな声で挨拶をしてくださるので、とても気分が良いです。
今日はある従業員の方が他の方に「ありがとうございます！」と声をかけている場面を見かけ
ました。何か仕事を手伝ってくれたのでしょうか、従業員同士でも素直に声をかけあう環境がとても
素晴らしいです。津島本町店の従業員の方の接客はとても大好きです。私も接客の仕事をして
いるので、大変勉強になっています。これからも買い物に勉強に利用させていただきます。

お客様より
西浜店(和歌山県)

新規オープンして間もない頃に利用した際、心地よい接客でした。「最初だけだろう…」と高を括って
いましたが、いつ、どのタイミングで来店しても、すべての従業員の方が感じの良い接客をされて
います。広々とした店内は他のお客様とすれ違う時にもストレスがなく、ゆっくり買い物を楽しむ
ことができます。

がきの内容は全店舗で毎月共有しています。
「感じの良い対応」は大切な企業文化の一つです。