海外レポート	**アメリカ　ニューヨーク**

「コストコ、安さと人気の理由」

蟬本　睦

＜好調なコストコの業績＞

日本でも 30 店舗以上を展開し、人気のコストコですが、アメリカでも大人気で 583 店舗を展開しています。2022 年度 8 月期決算では、ウォルマート、ターゲットなど小売店チェーンが軒並み減益の中、同社は 16%増収、17%増益で、売り上げは 31 兆円、利益は 8,120 億円と好調です（1 ドル=140 円で計算。以下同様）。

【天井が高く広々とした店舗】

＜人気はその安さ＞

コストコの人気はその安さです。例えば、人気のシンプル・ヒューマン製のゴミ箱が他店では 200 ドル程度で売っていますが、コストコでは 149 ドルです。米国ユニクロが白 T シャツを 1 枚 19.99 ドルで販売する中、コストコオリジナルのカークランドブランドはなんと 6 枚入りで 24 ドルです。クオリティーも高く、人気の定番商品となっており、筆者も愛用しています。

＜安さを支えるメンバーシップ収入＞

コストコで買い物するには、基本的に会員になる必要があります。年次報告によれば、会員数は全世界で 1 億 1,890 万人。これに伴う収入は 5,880 億円、同社利益額の７割に相当する額です。同社はこの安定的な収入により、低価格での販売を可能としており、それがメンバーを引き留める方策となっていることから、米国会員のメンバー更新率は 93%と高い率を保っています。

＜実は他社より少ない商品数＞

好調な決算の裏には、同社独特の戦略があります。商品数を絞るだけ絞って大量に仕入れ、販売することで、さらに経営効率を高めています。

もちろん、パレットにそのまま商品を置いたまま陳列することでコスト削減になっている他、実はコストコは他の小売に比べても営業時間が短くなっています。筆者の住むエリアにあるコストコは日曜日、10 時開店、18 時閉店と、ウォルマート（朝 6 時から 23 時まで）などと比べてもかなり短くなっています。

また、入口と出口にスタッフを複数置き、入口では会員証を確認、出口ではレシートと商品を確認と、万引きによるロスを極力抑える方策を取っています。こういったことは、他の小売業とは全く逆の取り組みであり、コストコ独特のものです。

同社によれば、上記に挙げた取り組みにより、他社がポスト・コロナで減収に転じる中、好業績を叩き出す理由となっているとしています。

【商品はパレットに載せられたままディスプレイ】

＜世界に広がるコストコ＞

現在コストコは、アメリカを本拠地に、メキシコ、カナダ、イギリス、日本の他、韓国、台湾、オーストラリア、ニュージーランドなど 14 カ国に 838 店舗展開しています。日本はカナダ（107 店舗）、メキシコ（40 店舗）に次ぐ拠点数で、広島県にも 1 店舗展開していると思います。コロナ後の小売りの一つの在り方として、今後も同社の動向に注目していきたいと思います。