

株式会社 マツモトキヨシ 東日本販売

トップメッセージ

代表取締役社長
多田 将一



お客様に寄り添い、 「ありがとう」を多くいただける店舗づくり ～美と健康を軸とした専門性強化と差別化に注力～

当社は、2014年4月より宮城県仙台市に本社を構え、2015年10月には株式会社ダルマ薬局と経営統合しました。2026年3月末現在、北海道に8店舗、宮城県を中心に東北で87店舗、栃木県に57店舗、群馬県に34店舗の合計186店舗を運営しています。駅ビル、商店街、SCインショップ、郊外型ドラッグストアと様々な業態構成であり、それぞれの立地ニーズに合わせた商品提案を行っています。また、北海道、東北、北関東と広範囲に出店している強みを活かし、地域特性に応じたエリア店舗づくりや提案を行っています。

エリア別 店舗数

計186店舗

北海道 8 店舗 青森県 7 店舗 岩手県 12 店舗
宮城県 40 店舗 秋田県 3 店舗 山形県 3 店舗
福島県 22 店舗 栃木県 57 店舗 群馬県 34 店舗

※2026年3月末現在

名称
所在地
電話番号
会社設立

株式会社マツモトキヨシ東日本販売
〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央2-2-24 仙台MKDビル3階
022-268-1780（代表）
2006年10月

事業計画と施策

当社は競合店に負けない強い基盤作りと東北エリアNo.1の高収益体質の企業を目指しています。

これらを実現するため、3つの重点施策を推進しています。第一に商品戦略です。当社独自でPB商品のコンクールを実施し、価値提案によりお客様を獲得することで、収益力の向上を図っています。特にPB化粧品は新しい価値提案商品が多いこともあり、重点的に取り組んでいます。第二にデジタル戦略では、グループ会員を積極的に獲得し宅配サービス「マツキヨココカラQ」、オンライン診断や服薬指導サービス「マツキヨココカラMe」、オンラインでの肌質測定やメイク体験などの「マツキヨココカラBe」など、お客様の利便性を高めるサービスを提供し、支持拡大を図っています。第三に当社の強みである「販売力」を活かした質の高いカウンセリングの実践です。化粧品のオンライン台帳を活用し、他社にはない付加価値を提供しています。こうした顧客接点を増やす取り組みにより、ロイヤルカスタマー作りに繋げていきます。人口減少や競合出店により狭小商圈化する中で、当社ならではのサービスを提供することで安定した経営基盤を構築してまいります。

今後の方針

当社は、化粧品の新たな魅力を体験いただく場として付加価値を提供する「ビューティフラッグシップ」店舗の展開を積極的に進めています。これにより、お客様との接点を強化し、ブランド価値の更なる向上を目指します。また、経営目標達成のための重要な非財務指標として「従業員意識調査」を掲げています。経営に対する理解と従業員満足度の向上を図り、風通しの良い組織風土の醸成に全社で取り組んでいます。役職や立場に関係なく感謝の気持ちを伝え、良いことを互いに褒めあう文化を育むことで、全従業員が仲間意識を持って助け合い、最後までやり遂げ、未来を切り拓く組織を目指してまいります。

