

株式会社 マツモトキヨシ 甲信越販売

トップメッセージ

代表取締役社長
安藤 浩



地域医療及び美と健康の分野で 社会貢献し続けられる高収益モデルの構築と 会社と共に従業員が成長できる経営を実践

信越・北陸エリアは人口当たりのドラッグストア数が多く、競争が激しい地域ですが、当社はその中で事業を展開しています。強みであるヘルス&ビューティーに加え、利便性を重視した日用品・食品を取り扱う郊外型店舗を中心に、処方せん需要が高い地域では調剤併設型の店舗を展開しています。また、「地域包括ケアモデル」の取組みとして、在宅の患者様や介護施設を訪問し、医師や看護師、ケアマネジャーなどと連携した服薬指導も行っています。私たちは地域特性に合わせ、幅広い年代のお客様に支持される企業を目指しています。

エリア別
店舗数

計184店舗

長野県 82店舗 富山県 15店舗 岐阜県 1店舗
新潟県 50店舗 山梨県 13店舗 石川県 22店舗
福井県 1店舗

※2026年3月末現在（FC2店舗含む） 内、調剤併設店舗46店舗、単独調剤店舗6店舗

名 称
所 在 地
電 話 番 号
会 社 設 立

株式会社マツモトキヨシ甲信越販売
〒380-0813 長野県長野市鶴賀緑町1393番地3
026-229-8490（代表）
1993年3月

事業計画と施策

グループの理念・ビジョン・スローガン及び重点戦略に基づいて、好循環経営と企業価値向上を実現するため、KPI目標と戦略テーマを定め、年度計画の達成を目指しています。

美と健康への貢献においては、顧客支持の拡大に向けグループの強みであるMD戦略に加え、研修やOJTを通じた接客力の高い人材育成を推進しています。調剤部門では医療機関への働きかけを行い、地域貢献に資する薬局併設を進めています。

収益性の向上においては、中長期的な来店動機と圧倒的な差別化に繋がるPB商品の販売強化やアプリ会員獲得に注力し、情報発信拠点としてグループ販促の効果を最大限にすることで、利益の最大化を図ります。

人材活用と効率については、適正人時による店舗運営を日々進捗管理すると同時に、多様な働き方の支援策としてグループに先駆けた、「パート店長」の任命・配置に取り組んでいます。

今後の方針

物価上昇や少子高齢化に伴う人件費高騰により節約志向が高まる一方で、価値のあるものには対価を支払うという消費動向の変化も見られます。

このような環境下で、PB商品を中心とした付加価値商品の提案とともに、NB商品については新商品や話題の商品を地域ニーズに合わせていち早く提供していきます。

また、顧客満足度（CS）向上のため、全従業員による親切丁寧な接客を通じて適切な提案・情報提供を行い、「選ばれる店舗」を目指します。質の高い接客は従業員が働きやすい環境から生まれると考え、現場の意見や提案を改善につなげることで、従業員満足度（ES）向上にも努めています。

一人ひとりの従業員がやりがいを持って働ける環境を整備し、新規出店による規模拡大、既存店の改装による収益性向上、グループ会員獲得による囲い込み等を通じて、エリアシェアの更なる拡大に取り組んでまいります。

