

株式会社 マツモトキヨシ 九州販売

トップメッセージ

代表取締役社長
関 久則



美と健康とウェルネスを軸にしたカウンセリング力 で競合企業との差別化を図り、 お客様に選ばれる店舗づくりを推進

2012年10月より福岡県福岡市に本社を構え、マツモトキヨシの九州エリアでの事業を拡大してまいりました。九州エリアはディスカウントストアの激戦区ですが、当社はカウンセリングに重点を置き、医薬品や化粧品の専門スタッフを配置するスタイルを強みとしています。現在では福岡や長崎などの都市部に加え、対馬・五島、奄美など離島にも店舗を展開し、地域のインフラとしての役割を担っています。また多くの訪日観光客が訪れる福岡（博多・天神）や長崎（長崎市・対馬等）エリアに多くの店舗を展開していることも当社の強みです。

エリア別 店舗数

計184店舗

山口県 1店舗 福岡県 61店舗 佐賀県 4店舗
長崎県 27店舗 熊本県 13店舗 大分県 12店舗
宮崎県 17店舗 鹿児島県 46店舗 沖縄県 3店舗

※2026年3月末現在 内、調剤併設店舗 4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九州販売
〒814-0161 福岡県福岡市早良区飯倉6-24-20
092-871-1991
1984年8月

事業計画と施策

当社は、2030年末に九州エリアを中心に208店舗を展開し、売上規模と営業利益の拡大を目指す事業計画を策定しています。この事業計画達成のため4つの重点施策を掲げています。

1. 出店や改装による会社規模の拡大
2. 営業利益の最大化を目的に店舗の業務効率化とオペレーションの向上
3. 美と健康とウェルネスを軸に、地域密着の店舗運営の実施
4. 免税需要の獲得と最大化

美と健康とウェルネスを軸に、地域密着の店舗運営においては、一人でも多くのお客様との接点を増やすことが重要だと考えており、グループ会員獲得の取組みに特に注力しています。店舗の意識は高く会員数は順調に推移しています。

これらの重点施策については、KPI設定と具体的な行動計画（PDCA）を策定、達成に向けて店舗と本部が一丸となって取組みを進めています。

当社を取り巻く経営環境は日々変化していますがそれらに柔軟に対応し、当社の柱となる4つの重点施策を遂行することで、事業計画の達成を目指してまいります。

今後の方針

繁華街や駅前立地、住宅街の生活圏立地では、それぞれお客様が期待する品揃え・サービスに違いが見られます。それらのニーズにきめ細やかに対応することで、お客様から信頼される地域に密着した「かかりつけのドラッグストア」であることが、当社の強みだと考えています。九州エリアはディスカウントストアが多く、お客様が化粧品などを購入する際のカウンセリングに特化した企業が少ないことから、接客における差別化や売場における商品提案に注力し、お客様に選ばれる店舗づくりを推進します。そして、快適空間を提供し続けるための売場整備、接遇の更なる向上に取り組んでまいります。

