

# マツモトキヨシ マレーシア プライベート・ リミテッド

## トップメッセージ

代表取締役 CEO

杉本 英俊



マレーシアで最速の認知拡大へ。  
ドミナント展開と独自の日本直送PBにより  
海外事業の成長モデルを構築する。

2025年2月に現地法人を設立し、同年12月、ジョホールバルの「TOPPEN ShoppingCentre」に1号店を開店しました。トレンドに敏感なマレーシアの若年層やファミリー層に加え、隣国シンガポールからの越境客を主要ターゲットに、日本品質の体験型ドラッグストアを展開しています。

現地に深く根付いた大手ドラッグストアチェーンが圧倒的なシェアを保持する中、若年層を中心に韓国コスメが高い支持を得ているのが特徴です。当社は多民族・イスラム文化圏における成長エンジンであり海外事業の収益モデルを確立する戦略的テンプレートとしての役割を担っています。

名称	マツモトキヨシマレーシア プライベート・リミテッド MATSUMOTOKIYOSHI (MALAYSIA) SDN. BHD.
所在地 会社設立	Lot 5-2, Level 5, Menara HLX, NO. 3 Jalan Kia Peng, 50450 Kuala Lumpur Malaysia 2025年12月

## 事業計画と施策

ジョホールバルエリアにおけるドミナント戦略を最優先事項とし、同一地域への集中出店により物流効率の最適化とブランド認知の早期確立を同時に実現します。1号店で構築した現地スタッフの教育カリキュラムや、多民族・イスラム文化に対応した店舗運営マニュアルにより、多店舗展開の再現性を高める運営スキームを構築し、出店スピードを加速させます。

先行他社に対しては、日本直送のプライベートブランド (PB) を中心とした独自の棚割と専門性の高い接客販売で差別化を図ります。日本品質の「安心・安全」をベースに、最新の購買データから得たハラル需要やトレンドを即座にMD(商品計画)へ反映し、独自の支持層を獲得します。また、日本でも利用可能な「グローバルポイント」を導入し、国境を越えたシームレスな顧客体験と強固なファン形成を推進してまいります。

## 今後の方針

マレーシアの多様な文化や志向を尊重し、日本流の高品質なサービスを現地に最適化させる「ローカライズ」を徹底いたします。単なる小売業に留まらず、現地のQOL(生活の質)を向上させる生活インフラとしての地位を確立し、マレーシアで最も信頼される日系ドラッグストアを目指します。強力な先行他社が存在する市場ですが、日本ブランドへの根強い信頼を最大限に活用し、当社の戦略的優位性を確固たるものにしてまいります。

株主やパートナーの皆様には、この成長市場における当社の更なる飛躍への歩みを共に見守り、力強く支えていただければ幸いです。

