

株主の皆様へ

第11期第2四半期報告書

平成29年4月1日 > 平成29年9月30日

ごあいさつ

株式会社マツモトキヨシホールディングスの第11期第2四半期連結累計期間(平成29年4月1日～平成29年9月30日)の業績と下期に向けた経営方針をご報告するにあたり、ここに謹んでご挨拶申し上げますとともに株主の皆様の平素のご支援に対し、厚く御礼申し上げます。



代表取締役社長 松本 清雄

第11期 第2四半期連結累計期間の業績について

当第2四半期連結累計期間(平成29年4月1日～平成29年9月30日)におけるドラッグストア業界におきましては、業種・業態を越えた競合企業の新規出店、商勢圏拡大に向けた新たなエリアへの侵攻、M&Aによる規模拡大、同質化する異業種との競争、それらが要因となる狭小商圏化など、我々を取り巻く経営環境は厳しい状況が続いております。

このような環境の中、当社グループの取組みとして、次世代ヘルスケア店舗であるmatsukiyo LABの展開とともに、働く女性に向けた「BeautyU 銀座中央通り店」をオープンいたしました。インバウンド需要に対しては、新たなエリアへの展開と共にホテル内への初出店、さらに、同一地域内への出店を強化することで既存エリアのシェア拡大に取組み、免税対応店舗数は新店を含め409店舗まで展開を広げ、これら店舗から得られたパスポートデータを活用した品揃えの最適化を図ってまいりました。調剤事業の強化・拡大に向けた取組みとしましては、厚生労働省が進める「健康サポート薬局」として、これまで9店舗の認定を受けると共に、調剤サポートプログラムの募集を開始しております。また、EC事業では、都内及び千葉県内の一部エリアにおいて「Amazonプライム」会員向けサービスに出品、プライベートブランド(PB)では、「アルジェランボディーソープ」、「アルジェランオイルリップスティック」をリニューアルするとともに、植物バター配合の「リップバーム」、ヘアケアラインに精油100%の「エッセンシャルオイルシリーズ」を新たに展開することでアルジェランブランドのライン拡充を図り、トータルメイクアップシリーズ「ルアンプリュス」から「エクスグローバル

ルージュ」及び「ベースメイク3アイテム」を新発売いたしました。また、専売品としましては、シオノギヘルスケア株式会社との連携による「総合感冒薬パイロン®PL顆粒」、第一三共ヘルスケア株式会社との連携による「総合感冒薬ルルアタック®IBエース®18錠・30錠」、佐藤製薬株式会社との連携による「総合感冒薬ストナ®ジェルサイナス42カプセル」を発売するなど、PB商品の展開強化と垂直連携体制の構築による専売商品の拡大に取組んでおります。さらに、異業種との連携として高島屋デューティーフリー株式会社とのフランチャイズ契約を行うなど、新たな取組みを着実に推進することで専門性の強化、他社との差別化に注力しております。

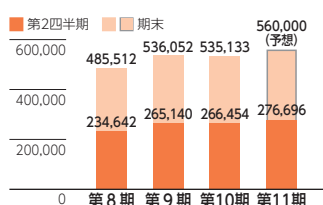
海外事業としましては、中華人民共和国における越境EC、タイ王国での「マツモトキヨシ」店舗の展開も順調に拡大しており、それぞれの国情に合わせ最適な展開を行うことで、インバウンドだけでなく国内外において外国人客需要の獲得を図ってまいりました。

新規出店に関しましては、グループとして49店舗オープンし、44店舗の改装を行い、29店舗を戦略的に閉鎖しました。その結果、当第2四半期連結会計期間末におけるグループ店舗数は1,575店舗となりました。

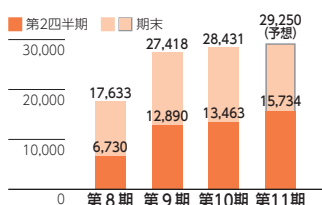
以上の結果、売上高2,766億96百万円(前年同期比3.8%増)、営業利益157億34百万円(同16.9%増)、経常利益170億18百万円(同15.7%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益107億5百万円(同14.6%増)となり、売上及び各利益とも、同期間における過去最高となりました。

第2四半期連結財務ハイライト

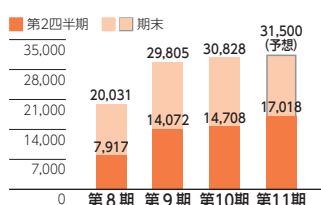
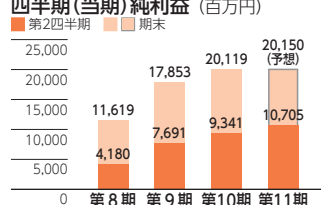
売上高 (百万円)



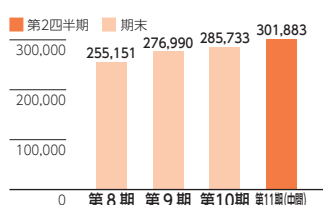
営業利益 (百万円)



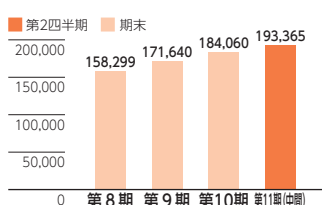
経常利益 (百万円)

親会社株主に帰属する
四半期(当期)純利益 (百万円)

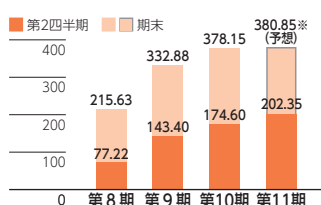
総資産 (百万円)



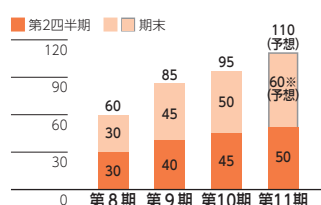
純資産 (百万円)



1株当たり四半期(当期)純利益 (円)



1株当たり配当金 (円)



※当社は、平成30年1月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行う予定であるため、平成30年3月期通期の連結業績予想の1株当たり当期純利益及び1株当たり配当金は、当該株式分割を考慮しない金額を記載しております。

なお、株式分割を考慮した場合の平成30年3月期通期の1株当たり当期純利益は190.42円、期末配当金は30円となります。

経営方針（中期経営計画）

グループ経営理念

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

経営ビジョン

美と健康の事業分野において

『売上高1兆円企業』を目指す。

経営目標

平成32年度

グループ売上高

ROE

8,000億円
10%以上

対処すべき課題

当社グループは、「美と健康の事業分野において『売上高1兆円企業』を目指す。」を経営ビジョンとして掲げ、美と健康の分野においてなくてはならない企業グループを目指しております。その実現に向けた主な取組みは以下のとおりとなります。

① 需要創造に向けた新業態モデルの構築

当社グループは、競争がますます激しくなる環境の中で、社会構造やお客様のライフスタイルの変化、最新のトレンドなどをいち早く察知し、既存の枠組み（業界・過去・常識）にとらわれず、新しい市場を切り開いていくことが必要となります。今後は、いかに「差別化した商品やサービスを提供できるか」が重要となるため、当社グループでは、以下の課題に取り組んでまいります。

イ. 新たなビジネスモデルの構築

当社グループは、創業の原点である薬・化粧品・調剤の3つを柱に「高い専門性」「情報発信基地としての役割」「買物の楽しさ」を追求した新しいビジネスモデルの構築に取り組んでまいります。また、美と健康の分野に特化したアイテムとサービスを展開する進化した次世代ヘルスケア店舗「matsukiyo LAB（マツキヨラボ）」を積極展開するなど、業界をリードする事業展開に努めてまいります。

ロ. 調剤事業の強化、拡大

当社グループは、調剤事業を強化・拡大すると共に、薬局経営／調剤業務の効率化・かかりつけ薬局をサポートするパッケージ『マツモトキヨシ調剤サポートプログラム』の展開に取り組んでまいります。また、地域住民の健康維持・増進を支援する『健康サポート薬局』を推進し、患者様がいつでも気軽に相談できる最も身近な「かかりつけ薬剤師・薬局」として、地域包括ケアシステムへ貢献できるよう努めてまいります。

シ調剤サポートプログラム』の展開に取り組んでまいります。また、地域住民の健康維持・増進を支援する『健康サポート薬局』を推進し、患者様がいつでも気軽に相談できる最も身近な「かかりつけ薬剤師・薬局」として、地域包括ケアシステムへ貢献できるよう努めてまいります。

② オムニチャネルを起点としたCRMのさらなる進化

当社グループは、5,100万人を超える会員データと高い分析力を活かし、お客様の生活スタイルの変化や嗜好・ニーズを的確にとらえ「お客様にとって価値のある商品とサービス」を提供していくことが必要となります。今後は、いかに「一人ひとりのお客様と深く繋がるか」が重要となるため、当社グループでは、以下の課題に取り組んでまいります。

イ. オムニチャネル化の推進

当社グループは、急速に進化するITを活用することでお客様との距離を縮め、オムニチャネルを軸としたタイムリーかつ効果的なプロモーション活動に取り組んでまいります。また、5,100万人を超える会員データを分析することにより、お客様の趣味や嗜好・興味を理解し、お客様一人ひとりに合った商品やサービスを適切なタイミングで提供できるよう努めてまいります。

ロ. 垂直連携体制の構築

当社グループは、自社単独の努力だけでなく、製・配・販を繋ぐサプライチェーン全体のムリ・ムダ・ムラを排除する最適化活動へ積極的に取り組んでまいります。また、オムニチャネル基盤を活用した、当社にしかない商品（PB商品・専売品）の開発やメーカー様向けブランドマーケティング支援など、差別化につながる仕組みづくりに努めてまいります。

③ 各地域における圧倒的No.1の地位確立

当社グループは、生き残りを懸けた熾烈な戦いに勝ち残るため、将来を見据えた積極的な投資と異業種との連携・コラボレーションにより、地域内における圧倒的な存在感と市場シェアの確保が必要となります。今後は、いかに「スピード感ある事業展開（拡大）ができるか」が重要となるため、当社グループでは、以下の課題に取り組んでまいります。

イ. 7つのエリアにおける市場シェアの拡大

当社グループは、マーケット構造が大きく異なる三大都市圏（東京圏・名古屋圏・大阪圏）とその他のエリアを区分し、それぞれのエリアに適したドミナント戦略及び地場優良企業とのアライアンス・フランチャイズ・M&Aの積極推進により、市場シェアの獲得に取り組んでまいります。また、従業員の“働きがい”を高める仕組みづくりを推進し、当社グループの成長戦略を支える人材の確保・育成・定着に努めてまいります。

店舗ネットワーク

（平成29年9月30日現在）

北海道・東北エリア

88 店舗
展開

甲信越エリア

111 店舗
展開

関東エリア

876 店舗
展開

東海・北陸エリア

151 店舗
展開

関西エリア

120 店舗
展開

中国・四国エリア

55 店舗
展開

九州・沖縄エリア

174 店舗
展開



株式会社 マツモトキヨシ ホールディングス

グループ
店舗総数 1,575 店舗



（本社）千葉県松戸市

全国に880店舗展開

株式会社 マツモトキヨシ 甲信越販売

（本社）長野県岡谷市（※）

甲信越エリアに111店舗展開

株式会社 マツモトキヨシ 東日本販売

（本社）宮城県仙台市青葉区

北海道・東北エリア・関東エリアを中心に158店舗展開

株式会社 マツモトキヨシ 中四国販売

（本社）岡山県岡山市南区

中国・四国エリアを中心に67店舗展開

株式会社 マツモトキヨシ 九州販売

（本社）福岡県福岡市博多区

九州・沖縄エリアを中心に149店舗展開



（本社）石川県金沢市

東海・北陸エリアに48店舗展開



（本社）東京都墨田区

関東エリアに137店舗展開

株式会社 マツモトキヨシ ファーマシーズ

（本社）千葉県松戸市

関東エリア・関西エリアを中心に調剤薬局25店舗展開

「マツモトキヨシ」タイ王国での展開について

当社とCentral Food Retail Company Ltd.の共同出資により設立しましたセントラル&マツモトキヨシ リミテッドを通じてタイ王国に12店舗展開しております。

※12店舗につきましては、グループ店舗総数に含んでおりません。

※平成29年10月1日より、長野県長野市へ本社移転いたしました。

最高のコスパがコンセプトの「Bulk^{AAA}(バルク トリプルA)」シリーズが発売!



商品開発コンセプト

ベストオリティ&ベストコストパフォーマンス
品質と価格の満足度を両立させた他社にはない「マツキヨらしい」商品づくりにこだわりました。

商品開発担当者の想い

「matsukiyo」ブランドの中でも特に高品質なものを提供するシリーズとして、百貨店ベストセラーコスメに匹敵する高保湿スキンケアを独自の商流やノウハウを活用することで、使い続けやすい価格帯を実現しました。

商品のいち押しポイント

『殿堂入りコスメ』に匹敵する高品質スキンケアが高コストパフォーマンスでマツモトキヨシで買える!

価格

トリートメントリキッド本体(200ml) 1,298円(税込)
トリートメントリキッド詰替え(180ml) 999円(税込)
トリートメントセラム(60ml) 1,598円(税込)
トリートメントクリーム(50g) 1,598円(税込)

発売日

平成29年10月14日

マツモトキヨシのPB「matsukiyo」のトイレットペーパーのデザインが、世界的パッケージデザイン賞ペントアワードのボディ部門で最高賞を受賞



当社プライベートブランド(PB)のトイレットペーパーが、日本の小売業のプライベートブランドとしては初めてとなる、世界的権威あるパッケージデザイン賞・ペントアワード(Pentawards)のボディ部門において、世界最高賞のプラチナ賞を受賞いたしました。さらに、世界三大広告賞の一つ、クリオ賞(The Clio Awards)においても銀賞を受賞いたしました。

商品コンセプト

トイレットペーパーの吸収力やロール数など機能を訴求した従来型のデザインではなく、買い物バッグ、ラジカセ、赤ちゃんなど街中で持ち歩くことが楽しく、見た人たちの気持ちも明るくなるデザインとなっております。

ブランド担当者コメント

平成27年12月に誕生した「matsukiyo」は、「日本の暮らしを楽しむ。」というブランドビジョンのもと、次世代PBを目指し、「商品の品質」や「価格以上の価値」、さらにお客様の期待の一步先行く発想で商品を開発してまいりました。“マツキヨらしい面白さや驚き、喜び、楽しさのある付加価値を探索し、情緒的な価値”も重要視し、デザイン開発にも力を入れてまいりました。

今回のデザインは、「トイレットペーパーを持ち帰るのがちょっと気恥ずかしい」と思うところに着想を得て、商品とはまったく離れ、持ち帰るのが楽しくなるようなパッケージデザインにすることを目指しました。

これらの取組みが世界の権威ある賞の受賞ということで評価されたことはとても喜ばしく思っております。

商品名 「ふんわり3枚重ね 12ロール」 税込278円

現在買い物袋タイプを発売中。ラジカセや赤ちゃんタイプは、来年に発売予定。

発売日 平成29年9月



会社概要・株式の状況等 (平成29年9月30日現在)

会社概要

- 名称..... 株式会社マツモトキヨシホールディングス
- 所在地..... 〒270-8511 千葉県松戸市新松戸東9番地1
- 電話番号..... 047-344-5110(代表)
- 設立..... 平成19年10月1日
- 資本金..... 220億51百万円
- 事業内容..... 子会社の管理・統轄及び商品の仕入・販売

株式の状況

- 発行可能株式総数..... 210,000,000株
- 発行済株式総数..... 54,636,107株
- 株主数..... 13,470名
- 大株主(上位10名)

株主名	保有株式数 (単位:株)	持株比率 (単位:%)
松本 鉄男	5,567,400	10.19
株式会社千葉銀行	2,257,800	4.13
株式会社南海公産	1,743,588	3.19
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,657,800	3.03
株式会社マツモトキヨシホールディングス	1,650,895	3.02
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,599,600	2.93
松本 南海雄	1,429,840	2.62
エーザイ株式会社	1,407,500	2.58
松本 貴志	1,233,100	2.26
松本 清雄	1,231,300	2.25

株式分割について

分割の方法

平成29年12月31日(日曜日)を基準日として、同日最終の株主名簿に記載または記録された株主が所有する普通株式1株につき、2株の割合をもって分割いたします。

日程

- ① 基準日公告日 平成29年12月13日(水曜日)
- ② 基準日 平成29年12月31日(日曜日)※
- ③ 効力発生日 平成30年1月1日(月曜日)

※当日は株主名簿管理人の休業日につき、実質的には平成29年12月29日(金曜日)

配当予想の修正(増配)について

当社普通株式1株を2株に分割することに伴い、平成29年5月11日に公表いたしました平成30年3月期の期末配当予想を以下のとおり修正(増配)いたします。

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭
前回予想 (平成29年5月11日)	50.00	50.00	100.00
今回修正予想 (株式分割前換算)	50.00	30.00 (60.00)	— (110.00)
前期実績 (平成29年3月期)	45.00	50.00	95.00

役員 (平成29年11月1日現在)

代表取締役会長	松本 南海雄	社外取締役	大爺 正博
代表取締役社長	松本 清雄	社外取締役	小林 諒一
取締役副社長	成田 一夫	社外取締役	松下 功夫
常務取締役	松本 貴志	監査役(常勤)	小山 由紀夫
取締役	小部 真吾	社外監査役	鈴木 哲
取締役	石橋 昭男	社外監査役	須永 明美

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月中
1単元の株式数	100株
期末配当金 受領株主確定日	3月31日
中間配当金 受領株主確定日	9月30日
株主名簿管理人 特別口座の管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
同上連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711(通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部(証券コード3088)
公告の方法	電子公告 公告掲載URL http://www.pronexus.co.jp/koukoku/3088/3088.html ただし、やむを得ない事由により電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

株主優待について

当社は、株主の皆様へ、日頃よりご愛顧いただいております感謝の気持ちを込めまして、株主優待として、年2回、当社グループの店舗でご利用可能な商品券をお送りしております。

是非とも当社グループの店舗をご利用くださいますようお願いいたします。

株主優待の内容

優待内容: 当社グループ店舗で利用可能な商品券

対 象: 毎年3月末及び9月末現在の当社株主名簿に記載又は記録された1単元(100株)以上所有の株主様

贈呈基準: 100株以上500株未満 2,000円分
500株以上1,000株未満 3,000円分
1,000株以上 5,000円分

贈呈時期: 毎年以下の時期の発送を予定しております。
・基準日が9月30日の場合は12月上旬
・基準日が3月31日の場合は6月下旬

(注) 調剤薬局にて医療機関より処方される処方箋には利用できませんので御承知ください。

見本