

1st for You.

株主の皆様へ

第13期第2四半期報告書 2019年4月1日 > 2019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13期第2四半期連結累計期間(2019年4月1日～2019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。

第13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(2019年4月1日～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継続しております。

このような環境の中、当社グループは、前期まで取組んだ中期的な戦略テーマに関しては一定の成果を上げたことから、ローリングした戦略テーマとして「専門性×独自性による美と健康に拡大し、エリアシェア拡大に向けた主要都市での至近距離出店、インバウンド需要獲得のための新たな立地への展開及び既存店における免税対応店舗の拡大(新店を含め1,036店舗(前期末比107店舗増))を図り、これら店舗から得られた各種データを活用することで立地・環境に合わせた最適な品揃えを実行してまいります。

具体的には、厚生労働省が進める「健康サポート薬局」の認可を受けた26店舗において地域医療連携を推進するとともに、一部エリアに限定していた調剤サポートプログラムの契約を全国に拡大し、エリアシェア拡大に向けた主要都市での至近距離出店、インバウンド需要獲得のための新たな立地への展開及び既存店における免税対応店舗の拡大(新店を含め1,036店舗(前期末比107店舗増))を図り、これら店舗から得られた各種データを活用することで立地・環境に合わせた最適な品揃えを実行してまいります。

プライベートブランド(PB)商品に関しましては、当社管理栄養士監修のサプリメント新シリーズとして、現代人ならではの悩みにフォーカスした新シリーズ“matsukiyo LAB 機能性表示食品サプリメント”3種を発売し、5年間で約3倍に急増した訪日外国人観光客の皆様のために医薬品パッケージに英語表記を順次対応するとともに、昨年の限定販売で大ヒットしたアルジェ

ランのカラーリップに、新色を加え計3色で定番化を図るなどPB商品の拡充に努めてまいりました。

新たな取組みとしましては、本年6月8日より全国のグループ店舗約1,600店舗(一部店舗を除く)でスマートフォン決済サービス「Pay Pay」の利用を開始し、6月11日からは、国内外のグループ店舗約1,700カ所が「Pokémon GO」の「ポケストップ」や「ジム」としてゲーム内に登場するなど、既存顧客とともに新規顧客獲得に向けた各種サービス、来店機会の拡充にも努めてまいりました。

海外事業としましては、中華人民共和国における越境ECやタイ王国での「マツモトキヨシ」店舗の展開も34店舗まで順調に拡大し、台湾におけるドラッグストア事業に関しましても5号店をオープン、次の展開エリアとしてベトナムと香港への進出予定を公表するなど、インバウンドだけでなく国外においても外国人のお客様需要の獲得を図っております。

新規出店に関しましては、グループとして45店舗をオープンしました。また、既存店舗26店舗の改装を実施するとともに、不採算店舗18店舗の早期閉鎖など収益構造の改革を着実に進めております。その結果、当第2四半期連結累計期間末におけるグループ店舗数は1,681店舗となりました。

以上の結果、売上高3,004億15百万円(前年同期比4.6%増)、営業利益184億24百万円(同8.6%増)、経常利益196億37百万円(同6.8%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益129億52百万円(同11.8%増)となり、同期間としては、売上及び各利益とも過去最高を更新いたしました。

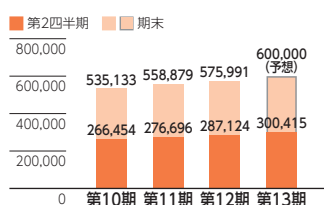


代表取締役社長 松本 清雄

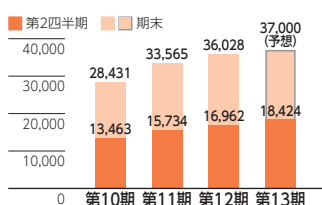
第2四半期連結財務ハイライト

「[税効果会計に係る会計基準]の一部改正」(企業会計基準第28号 2018年2月16日)等により、第11期、第12期及び第13期(中間)に係る主要な経営指標等については、当該会計基準等を適用した指標等となっております。

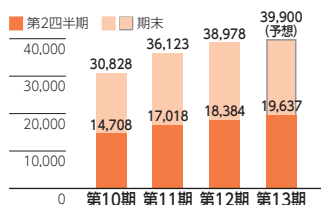
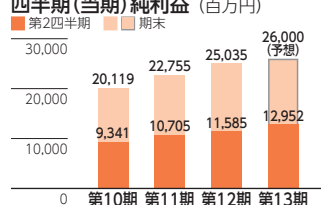
売上高 (百万円)



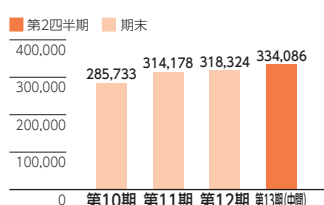
営業利益 (百万円)



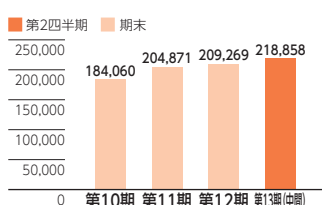
経常利益 (百万円)

親会社株主に帰属する
四半期(当期)純利益 (百万円)

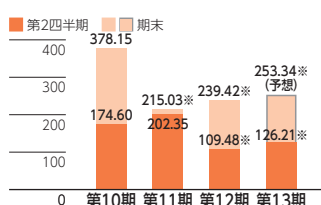
総資産 (百万円)



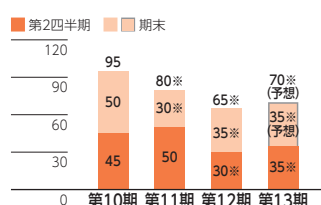
純資産 (百万円)



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、2018年1月1日(第11期)付で、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。「1株当たり四半期(当期)純利益」及び「1株当たり配当金」は、当該株式分割後の金額を記載しております。

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

2020年度

グループ売上高 **8,000** 億円

ROE **10%**以上の維持・継続

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。そのビジョン実現に向けて「専門性×独自性による美と健康の地域貢献（役割・責務）」、「既存の枠にとらわれない新しいビジネスの創造（挑戦・成長）」、「企業価値を高めるグループ経営の高度化（統治・改革）」を戦略テーマとして設定し、取り組んでまいります。

① 深化した次世代ヘルスケアサービスの推進

当社グループは、競争がますます激しくなる環境の中において、社会構造やお客様のライフスタイルの変化などをいち早く察知し、すべての人がいつまでも美しく、健康で心豊かな生活を送れるよう取り組んでまいります。

そのためには、既存事業であるドラッグストア店舗・保険調剤薬局をただ拡大するだけでなく、創業の原点である薬・化粧品・調剤の3つを柱に、信頼され選ばれるドラッグストア、かかりつけ薬局を目指し、「高い専門性」、「マツモトキヨシならではの独自性」を高め、地域包括ケアシステム

の一員として地域社会へ貢献できるよう努めてまいります。

② 利益につながるデジタルマーケティングの推進

当社グループは、急速に進化するITを活用することで、お客様の生活スタイルの変化や嗜好・ニーズを的確にとらえ、一人ひとりのお客様との距離を縮め、深く繋がるようデジタルマーケティング基盤の強化に取り組んでまいります。

6,000万を超えるお客様との接点を活用した分析力を更に高め、当社にしかない商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を推進するだけでなく、マーケティングノウハウそのものを

サービス化し、異業種との連携を拡大するなど、既存の枠にとらわれずに新しい収益の柱となるよう企業価値の向上に努めてまいります。

③ 積極的なグローバル展開の推進

当社グループは、パスポートデータ分析を活用した最適な品揃えやキャッシュレス決済への対応など、国内インバウンド対応を高度化するだけでなく、アジアを中心とした海外店舗展開と合わせて、グローバル会員獲得に向けた仕組みづくりや海外で支持される商品の開発、提供に取組み、グローバル基盤の確立に向けて積極的に推進してまいります。

店舗ネットワーク（2019年9月30日現在）

北海道・東北エリア 92 店舗展開	甲信越エリア 118 店舗展開	関東エリア 923 店舗展開	東海・北陸エリア 156 店舗展開	関西エリア 139 店舗展開	中国・四国エリア 64 店舗展開	九州・沖縄エリア 189 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 **1,681** 店舗



(本社)千葉県松戸市

全国に**954**店舗展開

株式会社 **マツモトキヨシ** 甲信越販売

(本社)長野県長野市

甲信越エリアに**118**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・関東エリアに**168**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・関西エリアに**76**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**162**店舗展開



(本社)石川県金沢市

東海・北陸エリアに**43**店舗展開



(本社)東京都墨田区

関東エリアに**138**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・関西エリアに調剤薬局**22**店舗展開

「マツモトキヨシ」の海外展開について

①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34店舗展開しております。

②台湾松本清股份有限公司を通じて台湾に5店舗展開しております。

※タイ王国の34店舗及び台湾の5店舗は、上記グループ店舗総数に含んでおりません。

レプリカノーツ



商品開発コンセプト

多くの女性が憧れる“洗練された香り”を追求した衣類・ファブリックの柔軟剤とミストです。

商品開発担当者の想い

ファッションや香水を楽しむように、柔軟剤やミストを選びたい方、香りにこだわりをもつ方などに使っていただきたい商品です。

商品のいちおしポイント

香りの奥行きや移り変わりを繊細に表現できる、特許製法のマイクロフレグランスカプセルを採用。繊維の中にしっかりと付着したカプセルが、48時間、洗い立てのようなフレッシュな香りを放ちます。

価格	ファブリックミスト 480円
	柔軟剤 665円 ※税抜
発売日	2019年10月11日

matsukiyo キズを早くきれいに治すパッチ

商品開発コンセプト

「顔に貼るUVカット商品はないか」というお客様の声を受け、顔に出来たキズに直接に貼って隠しながら早く治せて上からメイクができるハイドロコロイド素材の超薄型パッチを開発しました。

商品開発担当者の想い

この商品は「PBアイデア創出コミッティ」のメンバーからの発案で開発した商品です。コミッティメンバーは普段店頭でお客様と一番近い位置で接しているので、メンバーと議論を重ねたことで、お客様の声をより多く取り入れることができた商品だと思います。

商品のいちおしポイント

市場では、キズを隠す、傷跡を保護する、紫外線からキズを保護することに特化した商品がありますが、「貼ったところが目立ってしまう」「上から化粧をしたときに、ファンデーションを弾いてしまう」という声がありました。そこで、顔に貼っても目立ちにくく、上からファンデーションが乗りやすいように特殊加工を施して、肌になじみやすい色にしました。

開発の背景「PBアイデア創出コミッティ」

この商品は、マツモトキヨシの店舗スタッフを含む商品開発チームが、皮膚のレーザー治療後や顔に出来てしまったキズを隠せるものをお求めにいらっしゃるお客様の要望を反映して、「ただ隠すだけじゃない、早くキレイに治せるパッチを作りたい」という思いから開発に至りました。マツモトキヨシのプライベートブランド商品(PB)は、このような社内公募で選任されたメンバーも参加し一丸となって、当社独自の商品開発支援を行っています。



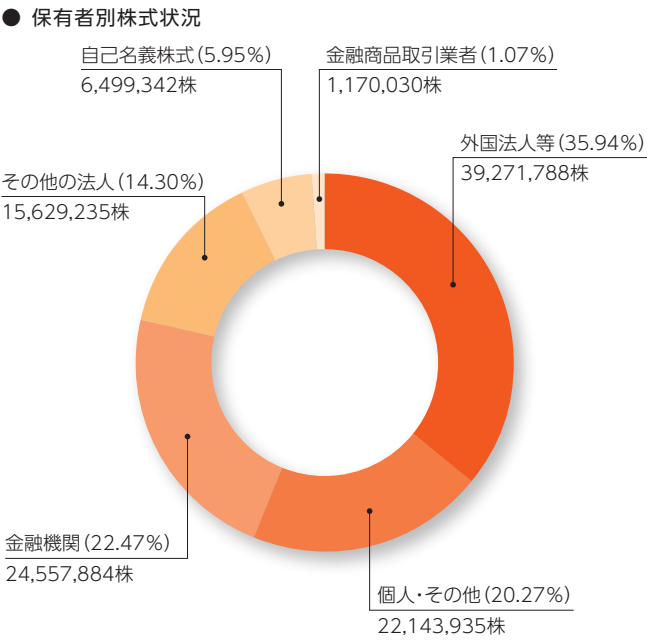
価格	475円 ※税抜
発売日	2019年10月11日



会社概要・株式の状況 (2019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	2007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	420,000,000株	
● 発行済株式総数	109,272,214株	
● 株主数	25,570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:%)
株式会社マツモトキヨシホールディングス	6,499,342	5.95
株式会社千葉銀行	4,515,600	4.13
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,332,100	3.96
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	4,328,100	3.96
株式会社南海公産	3,587,176	3.28
松本 鉄男	3,277,300	3.00
松本 南海雄	2,943,640	2.69
エーザイ株式会社	2,815,000	2.58
松本 貴志	2,518,040	2.30
松本 清雄	2,515,960	2.30



役員 (2019年11月1日現在)			
代表取締役会長	松本 南海雄	社外取締役	松下 功夫
代表取締役社長	松本 清雄	社外取締役	大村 宏夫
専務取締役	松本 貴志	社外取締役	木村 恵司
常務取締役	大田 貴雄	常勤監査役	本多 寿男
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薬には利用できませんのでご了承ください。