

株主の皆様へ

第6期 報告書

平成24年4月1日▶平成25年3月31日



Matsumoto KiYoshi
Holdings

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

目次

P1-4	トップメッセージ
P5-6	マツモトキヨシ80年の軌跡
P7	トピックス
P8	社会貢献活動
P9-10	店舗ネットワーク
P11-12	連結財務諸表
P13	株主アンケート結果
P14	株式の状況・会社概要等

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス

証券コード：3088

株主の皆様へ

代表取締役会長兼社長

松本 南海雄



株式会社マツモトキヨシホールディングスの第6期業績のご報告並びに第7期の取り組みについてご説明するにあたり、ここに謹んでご挨拶申し上げます。

また、当社グループは平成24年12月26日をもって創業80周年を迎えました。これもひとえに、株主の皆様をはじめ関係各位のご支援の賜物と心より感謝しております。

今後とも、グループ一丸となって更なる企業価値の向上に邁進してまいります。

第6期（平成25年3月期）の業績について

◆ シーズン商品の伸長、エリアドミナント戦略の推進、効率的かつ効果的な販売促進施策、M&Aなどにより、売上高・各利益ともに過去最高となりました。

当連結会計年度（平成24年4月1日～平成25年3月31日）における日本経済の状況は、東日本大震災後の復旧・

復興に向けた需要拡大を背景に、経済活動や個人消費は一部で持ち直しの兆しが見られましたが、海外の景気減速懸念、長引く円高や株価の低迷など、第3四半期までは景気下振れ懸念が引き続き存在しました。

しかし、先行き不透明な状況は変わらないものの、新政権による経済政策期待を背景に、昨年末より円安が進行し輸出関連企業の業績が改善されたことなどから株価が上昇に転じ、経済活動には明るさも見られております。

ドラッグストア業界におきましては、一昨年発生した震災需要の反動、競合企業の積極的な出店、同質化する異業種との競争などにより、経営環境は大変厳しい状況で推移しました。

このような環境の中、当社グループは、厳しい環境下でも安定して利益を創出できる収益基盤を確立すべく、これまでに示しております2つの重点施策（①事業構造の変革、②意識・行動の変革）に、新たにマーケティングプロセスの変革を加えた3つの重点施策に取り組むことに注力してまいりました。

また、小商圏化する市場への対応として、各地域における競争優位性を確保すべくエリアドミナント化を推進するとともに、事業規模の拡大と企業価値の向上を目的としたM&A、フランチャイズ事業、直営店舗の新規出店などにも取り組んでまいりました。

M&Aに関しましては、グループ競争力の強化、シェア拡大に向けたエリアドミナント戦略の一環として、東北地域でドラッグストア・調剤薬局を展開する「株式会社ダルマ薬局」（平成24年5月14日付）と、兵庫県南部地域でドラッグストアを展開する「モリスリテール株式

会社」(平成24年10月1日付)を子会社化しました。また、中四国エリアにおける強固な経営体制と意思決定の迅速化を図ることを目的に「株式会社マツモトキヨシ中四国販売」を新設(平成24年10月1日付)するとともに、医療分野への進出・調剤事業の拡大を目的に調剤専門会社「株式会社マツモトキヨシファーマシーズ」を新設(平成24年4月2日付)、東海エリアにおけるグループシェア拡大に向け「杉浦薬品株式会社」を平成25年2月15日付で完全子会社化しました。

フランチャイズ事業に関しては、当社の子会社である株式会社マツモトキヨシが和歌山県を中心に南近畿でトップストアとして展開する株式会社オークワとフランチャイズ契約を締結(平成24年9月6日付)しました。

新規出店に関しては、関東地域を中心に、グループとして91店舗(フランチャイズ1店舗を含む)を出店し、

多様化するお客様ニーズへの対応及び既存店舗の活性化を重点に95店舗の改装を実施、スクラップ&ビルドを含め将来業績に貢献の見込めない67店舗を閉鎖しました。

これらにより、当連結会計年度末におけるグループ店舗数は、1,390店舗となり、前連結会計年度末と比較して133店舗増加しました。

以上の結果、当連結会計年度は、売上高4,563億11百万円(前年比5.0%増)、営業利益196億87百万円(同8.7%増)、経常利益216億66百万円(同10.3%増)、当期純利益112億70百万円(同13.2%増)と、売上高及び各利益ともに過去最高となりました。

連結財務ハイライト

■ 売上高の推移 (単位:百万円)



■ 経常利益の推移 (単位:百万円)



■ 当期純利益の推移 (単位:百万円)



■ 総資産の推移 (単位:百万円)



■ 純資産の推移 (単位:百万円)



■ 1株当たり当期純利益 (単位:円)



グループ経営戦略の方針について

1. 経営の基本方針

当社グループは、「1st for you.あなたにとっての、いちばんへ。」をグループ経営理念としております。この理念に基づき、私たちは美と健康の分野で、常に新しい付加価値の創造と心を込めたサービスにより、人々の健康と豊かな生活に貢献する企業を目指してまいります。

また、これからの高齢化社会を支えるため、当社グループではセルフメディケーションを推進し、お客様とその大切な人の健康を守る「かかりつけ薬局」として、地域医療に貢献していきたいと考えております。

2. 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、厳しい環境下でも安定して利益を創出できる収益基盤を確立するため、次の3つの柱を中心に経営変革を推進しております。

①事業構造の変革

当社グループのコア事業である「ドラッグストア事業」において、更なる収益力の強化と経営合理化の徹底により、新しい収益モデルへの転換を図ります。

②意識・行動の変革

常に美と健康の分野における「お客様の期待の一步先」を考え、お客様に驚きや感動を与える新しい顧客価値の創造を目指してまいります。

③マーケティングプロセスの変革

お客様との良好な関係を維持し、長期にわたってお付き合いができるよう、常にお客様と“つながり”を持てる仕組みづくりを進めてまいります。

3. 当社グループの対処すべき課題

当社グループを取り巻く経営環境は、今後も先行き不透明な厳しい状況が続くものと予想されます。

中長期的な経営戦略

長期経営
ビジョン

『売上高1兆円企業』を目指す。

長期
目標

定量目標

2016年3月期
業界シェア 10%
グループ店舗数 2,000店舗

中期
目標

2015年3月期
グループ売上高 6,000億円
ROE 10%以上

定性目標

①事業構造の変革

➔ 新しい収益モデルへの転換

②意識・行動の変革

➔ 新しい顧客価値の創造

③マーケティングプロセスの変革

➔ 常にお客様と“つながり”を持てる仕組みづくり

このような環境の中、当社グループは収益力の向上と持続的な成長を目指し、グループ一丸となって以下の重点課題に取り組んでまいります。

① エリアドミナント戦略の推進

美と健康の専門店としてのこだわりと地域密着型のお店づくりにより、将来にわたる安定的かつ継続的な新規出店を行ってまいります。また同時に、積極的なM&A、グループ内再編やフランチャイズ事業の拡大により、全国7つのエリアにおけるドミナント化を推進してまいります。

② 垂直連携体制の構築

サプライチェーン全体でのムダを省き、お客様のニーズへ迅速に対応できるよう、サプライチェーン方向の更なる協力関係の構築と強化に努めてまいります。これにより、商品・販促・店舗運営の連動を強化し、販売機会損失の防止と在庫の削減・適正化を実現してまいります。

③ ローコストオペレーション体制の確立

更なるローコストオペレーションを目指し、人員配置の適正化や業務改善、自動発注システムの導入など、人時売上高と人時生産性を高める仕組みづくりに取

組んでまいります。また、間接業務・機能については、アウトソーシングと内製化を見極め、外部リソースをうまく活用しながら、品質向上とコスト削減を図ってまいります。

④ 販売チャネルの拡充とダイレクトマーケティングの更なる強化

商品供給を中心とした海外事業展開による販売チャネルの拡大、通信販売ビジネス強化による新規顧客の獲得及びお客様との距離を近づけるダイレクトマーケティング施策の実行へ積極的に取り組んでまいります。また、実店舗・ECサイト・スマートフォン・ソーシャルメディアを組み合わせるネットとリアルをシームレスにつなぐなど、お客様により充実した購入体験を提供できるよう努めてまいります。

これら、4つの重点課題を着実に実行することで、更なる収益拡大と経営の効率化を図ってまいります。

対処すべき課題

① エリアドミナント戦略の推進

② 垂直連携体制の構築

③ ローコストオペレーション体制の確立

④ 販売チャネルの拡充とダイレクトマーケティングの更なる強化

〔用語解説〕

◆ エリアドミナント戦略

・ 特定地域内に集中した店舗展開を行うことで経営効率を高め、地域内でのシェアを拡大する戦略のこと。

◆ サプライチェーン

・ 製品やサービスが原材料の段階から消費者に届くまでの全プロセスの繋がり。

◆ 人時売上高、人時生産性

・ 人時売上高：従業員1人が1時間あたりに上げる売上高
・ 人時生産性：従業員1人が1時間あたりに上げる粗利益

◆ ダイレクトマーケティング

・ 顧客個人との直接的なコミュニケーションにより販促効果を高めること。

◆ ECサイト

・ インターネット上で商品やサービスを販売するWebサイトのこと。

～マツモトキヨシ80年の軌跡～

当社は、平成24年12月26日をもって創業80周年を迎えました。ここにこれまでのあゆみを記しました。

■創業から成長へ

当社の歴史は前身の株式会社マツモトキヨシからはじまります。株式会社マツモトキヨシは1932年（昭和7年）千葉県松戸市小金に、社名にもなっている「松本清」が個人経営の「松本薬舗」を開いたことから始まりました。

松本清は「まごころ」と愛情あふれる創業精神を基本に、既成概念にとらわれない「親切なお店」、「良い品をより安く」をモットーに、常にお客様の満足を追求しました。この心意気とアメリカで学んだチェーンストア理論との出会いが成長の「礎」となっています。

急成長のきっかけとなったのは、1987年（昭和62年）7月、都市型ドラッグストアの先駆けである「上野アメ横店」のオープンで、お客様に「健康で美しく」いていただくために、そして、バラエティーあふれる品揃えを楽しんでいただける店舗づくりを目指し、さらには、全国どこに行っても「マツモトキヨシ」があることを目標としてまいりました。

■拡大から飛躍へ

株式会社マツモトキヨシは、1990年（平成2年）8月、株式の店頭公開を実現。1999年（平成11年）8月、東京証券取引所第一部に上場を果たしました。

株式会社マツモトキヨシのグループ拡大は、2001年（平成13年）の地域優良企業との業務提携にはじまり、以後、業務・資本提携、会社設立などにより、現在では、小売事業会社14社を含む19社に広がり、店舗網も44都道府県に広がっています。（2013年3月現在）

2007年（平成19年）10月には株式移転により持株会社「株式会社マツモトキヨシホールディングス」を設立。企業規模拡大を進めております。現在もドラッグストアの専門店として売上高日本一の地位を不動にしています。

1932年

マツモトキヨシの誕生

昭和7年12月26日、松本清が松戸市小金44番地に「松本薬舗」を個人創業

松本清が目指したもの

松本清は23歳で松戸市小金（現在のマツモトキヨシ小金店）に松本薬舗を開業。当時常磐線沿線で薬局のない街を選んだという好立地条件に加え、空箱を陳列して品揃えの豊富さをアピールしたり、ない商品は他店に買いに行っても注文には迅速に対応するなど、真摯で親しみやすい人柄が店の評判を呼んだ。来客を増やすため見世物猿を置くなどアイデアマンでもあった話が多数残っている。店舗名についても誰でも読むことができるとカタカナを採用し「マツモトキヨシ」とした。現在も引き継ぎ社名となっている。



1932

1980

1954年

個人経営から法人組織へ

昭和29年1月、法人組織に改組し将来の成長を心に期す



1987年

都市型ドラッグストアの幕開け

昭和62年7月、「明るく健康で美しく過ごしていただきたい」、「気軽に相談できる入りやすいお店」として画期的な上野アメ横店をオープン

業界に革命を起こした上野アメ横店の登場

当時は体調がすぐれないなど理由がなければ薬局には来店しない風潮があった。照明も暗く入りづらい雰囲気日本の薬局イメージを米国のドラッグストアから学んだ照明も明るく間口も開放的、新商品をはじめとする商品アイテム数も豊富、化粧品はデスター商品も取り揃え楽しく買い物ができるコンセプトに革新。上野アメ横店は都市型店舗の基礎となり首都圏におけるマツモトキヨシの店舗展開が拡大した。



1990年

株式の店頭公開

平成2年8月、日本証券業協会へ店頭登録銘柄として登録

1994年

郊外型ドラッグストアに進出

平成6年3月、千葉県柏市加賀にロードサイド型店舗をオープン

郊外型の時代、到来

顧客ニーズに応じ業態変化を進展していく中で郊外の幹線道路沿いで駐車場を備えた大型のドラッグストア事業も進行。都市型マツモトキヨシを利用の若年顧客が郊外に世帯を構える過程から都市型で取り扱う医薬品・化粧品から家庭日用品やベビー用品まで幅広い商品を扱う大型ドラッグストアで地域の顧客ニーズに対応。



2001年

グループ拡大戦略スタート

平成13年地域優良企業との業務提携開始

500店舗達成

平成13年3月

拡大路線を加速

意欲的な出店とともに地域の優良企業との資本・業務提携、フランチャイズ契約によりマツモトキヨシグループ拡大戦略がスタート。2001年(平成13年)3月期に500店舗を達成。次に掲げた目標は全国規模のマツモトキヨシグループ形成。出店競争の激化・異業種参入・価格競争による利益率の低下などの課題解決や事業の発展及び効率化を図るため、スケールメリットを活かした商品の相互供給やPB商品開発などの協力を目的に各企業と結束。



2000

1990

1995年

ドラッグストア 売上高No.1に

平成7年3月売上高
101,778百万円
／216店舗

売上高日本一の ドラッグストアに

首都圏の好立地に多数の店舗を展開、各店舗のロケーションや消費者ニーズに沿ったよりよい商品を豊富に品揃えし、専門知識を持つカウンセリングサービスによる販売実践により顧客との信頼関係を構築。この年売上高1,000億円を突破。

1999年

東京証券取引所第一部 上場

平成11年8月



2002年

創業70周年

平成14年12月

2012年

創業80周年

平成24年12月

2007年

株式会社マツモトキヨシ ホールディングスを 設立

平成19年10月



2012



エリアドミナント戦略の推進に向けたグループ内の再編

当社は、小商圈化する市場への対応として、各地域における競争優位性を確保すべく、ドミナント戦略を推進しております。

❖ 中四国エリアの再編

当社の連結子会社である株式会社マツモトキヨシ（本社：千葉県松戸市）の中四国地域でのドラッグストア事業を会社分割（新設分割）によって新設した株式会社マツモトキヨシ中四国販売に承継しました。その後、当社の100%子会社とすると同時に、同じく当社の連結子会社であった株式会社ラブドラッグスを株式会社マツモトキヨシ中四国販売の子会社（当社の孫会社）とするグループ内再編を平成24年10月1日付で実施いたしました。



M&Aによるグループ総合力の強化

当社は、更なるグループ競争力の強化による継続的な成長とエリアドミナント化の一環として新たに2社の全株式を取得し子会社化いたしました。

❖ モリスリテール株式会社の完全子会社化

当社は、平成24年10月1日付で、モリスリテール株式会社の全株式を取得し、同社を当社の完全子会社といたしました。

同社は、兵庫県南部地域を基盤としてドラッグストア及び調剤薬局を8店舗展開しております。また、健康食品・化粧品・日用品・生活インテリアまでの幅広い品揃えでネットショップを運営するなど、地域に密着したサービスを展開しております。



❖ 杉浦薬品株式会社の完全子会社化

当社は、平成25年2月15日付で、当社の持分法適用関連会社であった杉浦薬品株式会社の株式を追加取得し、同社を当社の完全子会社といたしました。

同社は、愛知県を中心に東海地域においてドラッグストア及び調剤薬局を39店舗展開しております。また、「お客様の健康と美を守り育てる」を企業理念として掲げ、地域になくてはならない私のお店を目指しております。



千葉大学大学院薬学研究院への寄附講座設置

国立大学法人千葉大学と当社は、高齢化社会の急速な進展や医薬分業の推進により、多様化する保険薬局業務への対応が重要であるとの共通認識から、医薬品適正使用の普及、地域医療への貢献、医療関連サービスの充実を目的に、千葉大学大学院薬学研究院に「医薬品情報学（マツモトキヨシホールディングス）寄附講座」を設置いたしました。

【寄附講座の概要】

1. 大学及び部局名

・国立大学法人千葉大学 大学院薬学研究院

2. 名称

・医薬品情報学（マツモトキヨシHD）寄附講座

3. 設置期間

・平成25年4月1日～平成28年3月31日の3年間

4. 教育内容

- ・スモールグループディスカッション、フィールド研究などを通じてドラッグインフォメーション（DI）業務に対する科学的な基盤を構築するとともに、解析方法の開発や標準化等に関する研究を実施する。
- ・また、本研究成果を学会発表や論文発表により広く開示することにより、保険薬局業務の進展を図る。
- ・さらに、こうした研究活動を通して、指導的薬剤師の育成を行う。

5. 研究内容

- 1) 一般用及び医療用医薬品の情報学的検討
- 2) 在宅医療の在り方に関する検討
- 3) 医療経済学の検討

6. 期待される効果

- 1) 医薬品適正使用、地域医療、医療連携サービスに関する調査・研究を実施することにより、保険薬局及びドラッグストアにおける薬剤師の在り方、貢献度向上に資する情報の創出。
- 2) 全国展開している店舗からの膨大な医薬品情報を一括管理、解析することにより、薬剤師の新たな職能の創設につながる事が可能となる。
- 3) 高度な知識・技能・態度を有する指導的役割を担う人材を育成することにより、保険薬局、ドラッグストア、病院薬局、大学間での効率的な連携を可能とし、医薬品の安心・安全な使用の促進や地域社会との連携・協調に大きく貢献すること。



店舗ネットワーク



Matsumoto KiYoshi
Holdings

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス

店舗総数 >>> **1,390** 店舗
(平成25年3月31日現在)

◆ ネットワーク (平成25年3月31日現在)

株式会社マツモトキヨシホールディングス

小売事業会社

株式会社マツモトキヨシ	(本社) 千葉県松戸市
株式会社ラブドラッグス	(本社) 岡山県岡山市南区
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
杉浦薬品株式会社	(本社) 愛知県江南市
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
株式会社ぱぱす	(本社) 東京都墨田区
株式会社マツモトキヨシ甲信越販売	(本社) 長野県岡谷市
株式会社トウブドラッグ	(本社) 埼玉県越谷市
株式会社イタヤマ・メディコ	(本社) 山梨県甲府市
株式会社ダルマ薬局	(本社) 宮城県仙台市青葉区
弘陽薬品株式会社	(本社) 大阪府大阪市生野区
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
モリスリテール株式会社	(本社) 兵庫県高砂市
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

卸売事業会社

株式会社茂木薬品商会	(本社) 東京都文京区
伊東秀商事株式会社	(本社) 千葉県松戸市

その他の 事業会社

株式会社エムケイプランニング	(本社) 千葉県松戸市
株式会社マツモトキヨシ保険サービス	(本社) 千葉県柏市
株式会社ユーカリ広告 ^(注3)	(本社) 千葉県柏市

株式会社マツモトキヨシ

マツモトキヨシ

全国に
689店舗展開



関東エリア ^(注2)	566店舗
甲信越エリア	2店舗
東海・中部エリア	40店舗
関西エリア	58店舗
中四国エリア	1店舗
九州エリア	22店舗

株式会社マツモトキヨシ九州販売

マツモトキヨシ 九州販売

九州エリアを中心に
148店舗展開



中四国エリア	1店舗
九州エリア	147店舗

株式会社ラブドラッグス



中四国エリアを中心に
40店舗展開



関西エリア	4店舗
中四国エリア	36店舗

九州エリア

マツモトキヨシ
マツモトキヨシ九州販売

株式会社マツモトキヨシファーマシーズ

マツモトキヨシ ファーマシーズ

関東・関西エリアに
4店舗展開



関東エリア	3店舗展開
関西エリア	1店舗展開

9 (注1) 弘陽薬品株式会社の店舗数は、株式会社マツモトキヨシより業務受託している3店舗を除いております。
(注2) 株式会社マツモトキヨシの店舗数は、ネット通販1店舗を含んでおります。
(注3) 株式会社ユーカリ広告は、平成25年3月31日をもって解散しております。

株式会社マツモトキヨシ甲信越販売

マツモトキヨシ 甲信越販売



甲信越エリアを中心に
77店舗展開

東北・北海道エリア 1店舗
甲信越エリア 76店舗

株式会社イタヤマ・メディコ

イタヤマメディコ



甲信越エリアに
10店舗展開

甲信越エリア 10店舗

弘陽薬品株式会社

コ-ヨ-ドラッグ



関西エリアに
8店舗展開

関西エリア(注1) 8店舗

中四国エリア

マツモトキヨシ
ラブドラッグス
マツモトキヨシ九州販売
マツモトキヨシ中四国販売

関西エリア

マツモトキヨシ
ラブドラッグス
弘陽薬品
モリスリテール
マツモトキヨシファーマシーズ
マツモトキヨシ中四国販売

東北・北海道エリア

マツモトキヨシ東日本販売
マツモトキヨシ甲信越販売
ダルマ薬局

株式会社マツモトキヨシ東日本販売

マツモトキヨシ 東日本販売



東北・関東エリアを中心に
114店舗展開

東北・北海道エリア 35店舗
関東エリア 68店舗
甲信越エリア 8店舗
東海・中部エリア 3店舗

株式会社ダルマ薬局

ダルマ



東北エリアを中心に
58店舗展開

東北・北海道エリア 57店舗
関東エリア 1店舗

株式会社ぱぱす



関東エリアに
146店舗展開

関東エリア 146店舗

甲信越エリア

マツモトキヨシ
マツモトキヨシ東日本販売
マツモトキヨシ甲信越販売
イタヤマ・メディコ

関東エリア

マツモトキヨシ
マツモトキヨシ東日本販売
ダルマ薬局
ぱぱす
トウブドラッグ
マツモトキヨシファーマシーズ

東海・中部エリア

マツモトキヨシ
マツモトキヨシ東日本販売
杉浦薬品

株式会社トウブドラッグ

トウブドラッグ



関東エリアに
31店舗展開

関東エリア 31店舗

株式会社マツモトキヨシ中四国販売

マツモトキヨシ 中四国販売



中四国エリアを中心に
18店舗展開

関西エリア 3店舗
中四国エリア 15店舗

モリスリテール株式会社

モリスリテール



関西エリアに
8店舗展開

関西エリア 8店舗

杉浦薬品株式会社

ヘルスパック



東海・中部エリアに
39店舗展開

東海・中部エリア 39店舗

◆ 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	前期末	当期末
	平成24年3月31日現在	平成25年3月31日現在
資産の部		
流動資産	92,480	99,967
固定資産	121,924	128,668
有形固定資産	62,691	66,355
無形固定資産	9,461	10,728
投資その他の資産	49,771	51,584
資産合計	214,404	228,635
負債の部		
流動負債	72,159	79,620
固定負債	26,523	11,908
負債合計	98,683	91,528
純資産の部		
株主資本	114,528	134,815
その他の包括利益累計額	△467	906
新株予約権	14	23
少数株主持分	1,645	1,361
純資産合計	115,721	137,107
負債・純資産合計	214,404	228,635

1 財政の状況

● 資産合計

・当連結会計年度末における資産合計は、2,286億35百万円となり、前連結会計年度末に比べて142億30百万円の増加となりました。主な増加要因は、現金及び預金19億6百万円、商品14億95百万円、流動資産のその他33億8百万円、建物及び構築物21億81百万円、土地10億42百万円、無形固定資産のその他11億92百万円、投資有価証券22億94百万円です。

● 負債合計

・当連結会計年度末における負債合計は915億28百万円となり、前連結会計年度末に比べて71億54百万円減少いたしました。主な増加要因は、1年内償還予定の新株予約権付社債36億57百万円、支払手形及び買掛金15億30百万円、流動負債のその他13億33百万円です。主な減少要因は転換社債型新株予約権付社債150億円です。

● 純資産合計

・当連結会計年度末における純資産合計は1,371億7百万円となり、前連結会計年度末に比べて213億85百万円増加いたしました。主な増加要因は、自己株式の処分113億43百万円、当期純利益112億70百万円です。主な減少要因は配当金23億22百万円です。

◆ 詳しい財務情報は、当社ホームページより「IR情報」のページでご覧頂けます。

■ IRサイトの主なコンテンツ

決算短信	会社案内
財務ハイライト	有価証券報告書
適時開示書類	財務諸表
売上月次報告	IRポリシー・免責事項
年次報告書	



<http://www.matsumotokiyoishi-hd.co.jp/ir/index.html>

◆ 連結損益計算書

(単位：百万円)

科 目	前期	当期
	平成23年4月1日から 平成24年3月31日まで	平成24年4月1日から 平成25年3月31日まで
売上高	434,597	456,311
売上原価	312,111	326,109
売上総利益	122,486	130,201
販売費及び一般管理費	104,381	110,514
営業利益	18,105	19,687
営業外収益	1,697	2,131
営業外費用	163	152
経常利益	19,639	21,666
特別利益	258	22
特別損失	1,657	2,264
税金等調整前当期純利益	18,240	19,424
法人税、住民税及び事業税	7,273	7,742
法人税等調整額	789	259
少数株主損益調整前当期純利益	10,177	11,422
少数株主利益	221	152
当期純利益	9,955	11,270

◆ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科 目	前期	当期
	平成23年4月1日から 平成24年3月31日まで	平成24年4月1日から 平成25年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,246	19,175
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,293	△6,056
財務活動によるキャッシュ・フロー	△12,838	△11,212
現金及び現金同等物の増減額	△885	1,906
現金及び現金同等物の期首残高	10,542	9,656
現金及び現金同等物の期末残高	9,656	11,563

2 業績の状況

- 売上高、各利益ともに過去最高となりました。
(前年比:売上高 5.0%増、営業利益 8.7%増、
経常利益 10.3%増、当期純利益 13.2%増)
- 売上高
 - ・新規出店、M&Aによる子会社の増加、お客様のニーズを捉えた商品の拡充、新たな販売促進施策の導入などにより増収となりました。
- 収益面
 - ・M&Aによる子会社の増加により販売費の増加はあったものの、効率的かつ効果的な販売促進施策の導入による費用の抑制に努めた結果、増益となりました。

3 キャッシュ・フローの状況

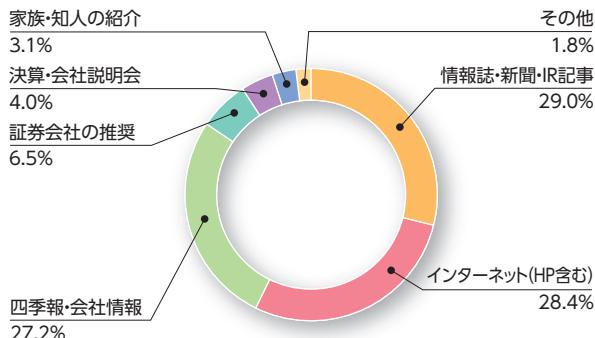
- 営業活動によるキャッシュ・フロー
 - ・営業活動によるキャッシュ・フローは191億75百万円の収入となりました。主なプラス要因は、税金等調整前当期純利益194億24百万円、減価償却費50億68百万円、減損損失16億20百万円、敷金及び保証金の家賃相殺額15億49百万円、たな卸資産の減少額11億86百万円です。主なマイナス要因は、法人税等の支払額85億18百万円、未収入金の増加額10億99百万円です。
- 投資活動によるキャッシュ・フロー
 - ・投資活動によるキャッシュ・フローは60億56百万円の支出となりました。主なプラス要因は、敷金及び保証金の回収による収入14億7百万円です。主なマイナス要因は有形固定資産の取得による支出31億63百万円、無形固定資産の取得による支出20億88百万円、敷金及び保証金の差入による支出14億69百万円、子会社株式の取得による支出11億46百万円です。
- 財務活動によるキャッシュ・フロー
 - ・財務活動によるキャッシュ・フローは112億12百万円の支出となりました。主なマイナス要因は、短期借入金の減少額41億36百万円、長期借入金の返済による支出34億46百万円、配当金の支払額23億21百万円、リース債務の返済による支出13億23百万円です。

株主アンケート結果

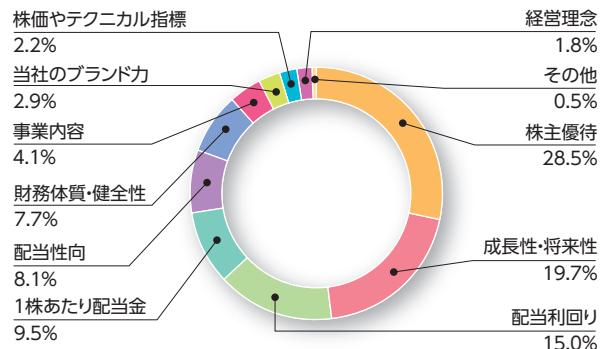
平成24年12月に実施いたしました「株主アンケート」に多数のご回答をいただき誠にありがとうございました。つきましては、その結果の一部をご報告させていただきます。



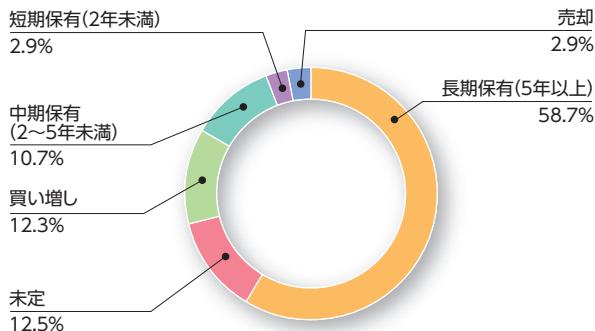
投資先を検討する際に、よく利用する情報源をお聞かせください。



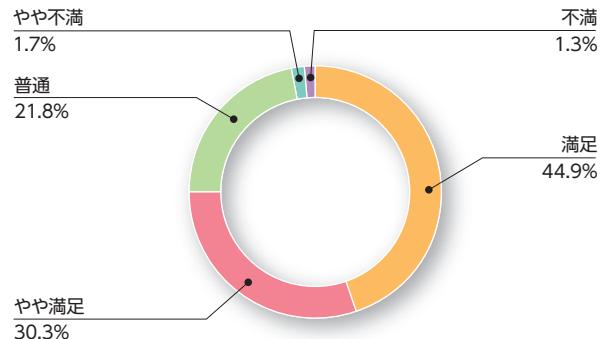
株式投資を決定される際に、特に重視するものをお聞かせください。



弊社株式の今後の保有方針についてお聞かせください。



弊社株主優待についてご意見をお聞かせください。



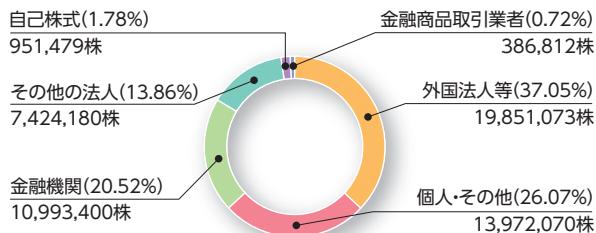
株式の状況

- 発行可能株式総数…………… 210,000,000株
- 発行済株式総数…………… 53,579,014株
- 株主数…………… 19,234名
- 大株主（上位10位）

株主名	保有株式数 (単位：株)	持株比率 (単位：%)
ノーザントラストカンパニー (エイブイエフシー) サブアカウント アメリカンクライアント	5,933,885	11.28
松本 鉄男	5,585,400	10.61
ノーザントラストカンパニーエイブ イエフシーリュウエスタックスエグ ゼンプトデペンションファンズ	2,298,900	4.37
株式会社千葉銀行	2,257,800	4.29
株式会社南海公産	1,743,588	3.31
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社（信託口9）	1,570,700	2.98
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社（信託口）	1,517,600	2.88
松本 南海雄	1,426,240	2.71
エーザイ株式会社	1,407,500	2.67
ドゥチェモルガンブレンフェルシー アイリミテッドジェネラルクライ アントアカウント	1,300,081	2.47

(注) 持株比率は、発行済株式総数から自己株式総数を減じた株式（52,627,535株）を基準に算出し、小数第3位以下を四捨五入しております。

● 保有者別株式状況



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……………210億86百万円
- 事業内容……………子会社の管理・統轄及び商品の仕入・販売
- 従業員数……………正社員：5,590名
(連結) パート：7,920名（8時間換算）
合 計：13,510名

役員

(平成25年6月27日現在)

代表取締役会長兼社長	松 本 南 海 雄
代表取締役副社長	松 本 清 雄
専 務 取 締 役	成 田 一 夫
取 締 役 相 談 役	松 本 鉄 男
取 締 役	根 津 孝 一
取 締 役	松 本 貴 志
社 外 取 締 役	大 爺 正 博
社 外 取 締 役	小 林 諒 一
社 外 取 締 役	大 山 健 一
監 査 役（常 勤）	大 森 哲 夫
社 外 監 査 役	鈴 木 哲
社 外 監 査 役	日 野 実

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	同左連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL.0120-232-711 (通話料無料)	
定時株主総会	6月中		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)
1単元の株式数	100株		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。
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			

復興特別所得税について

(ご案内)

配当金に関する税制は、「復興財源確保法」(略称)の施行により、平成25年1月1日から平成49年12月31日までの間にお受け取りいただく配当金につきましては、その所得税額に2.1%を乗じた額が復興特別所得税として追加課税されます。また、平成25年12月31日をもって軽減税率の適用終了が予定されております。

【個人株主さまへの配当金に対する源泉徴収税率】

	平成24年12月31日まで	平成25年1月1日から 平成25年12月31日まで	平成26年1月1日から 平成49年12月31日まで	平成50年1月1日から
所得税	7%	7%	15% (※)	15%
復興特別所得税	—	0.147%	0.315%	—
住民税	3%	3%	5% (※)	5%
合計	10%	10.147%	20.315%	20%

(※)平成25年12月31日をもって軽減税率の適用終了が予定されております。

- 本ご案内は、上場株式等の配当等に係る復興特別所得税について、一般的な情報をご提供するために作成されたものであり、本ご案内の内容が当てはまらない場合もございます。
詳細につきましては、最寄の税務署、税理士等にお問い合わせください。
- 本ご案内は平成25年3月時点の情報をもとに作成しております。

株式会社  ホールディングス

<http://www.matsumotokiyoshi-hd.co.jp/>

〒270-8511 千葉県松戸市新松戸東9番地1
TEL. 047-344-5110 (代表)

UD
FONT

見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

