



2021年3月期  
**決算説明会**

2021年5月21日(金)

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス

# 目 次

<b>2021年3月期経営総括・2022年3月期経営方針</b>	<b>P 3 ~ 6</b>
<b>経営成績及び連結業績予想</b>	<b>P 7 ~ 16</b>
・ 連結 損益計算書（要約）	
・ 連結 セグメントの状況	
・ 連結 商品別 売上高の状況	
・ 連結 営業外損益・特別損益の増減ポイント	
・ 連結 貸借対照表の増減ポイント	
・ 連結 キャッシュ・フロー計算書の増減ポイント	
・ 連結 出店・閉店・改装実績	
・ 2022年3月期 連結業績予想	
・ 配当の状況	
<b>主要な重点戦略</b>	<b>P 17 ~ 26</b>
<b>経営統合に関する概要</b>	<b>P 27 ~ 35</b>
<b>参考資料</b>	<b>P 36 ~ 46</b>



2021年3月期 経営総括  
2022年3月期 経営方針

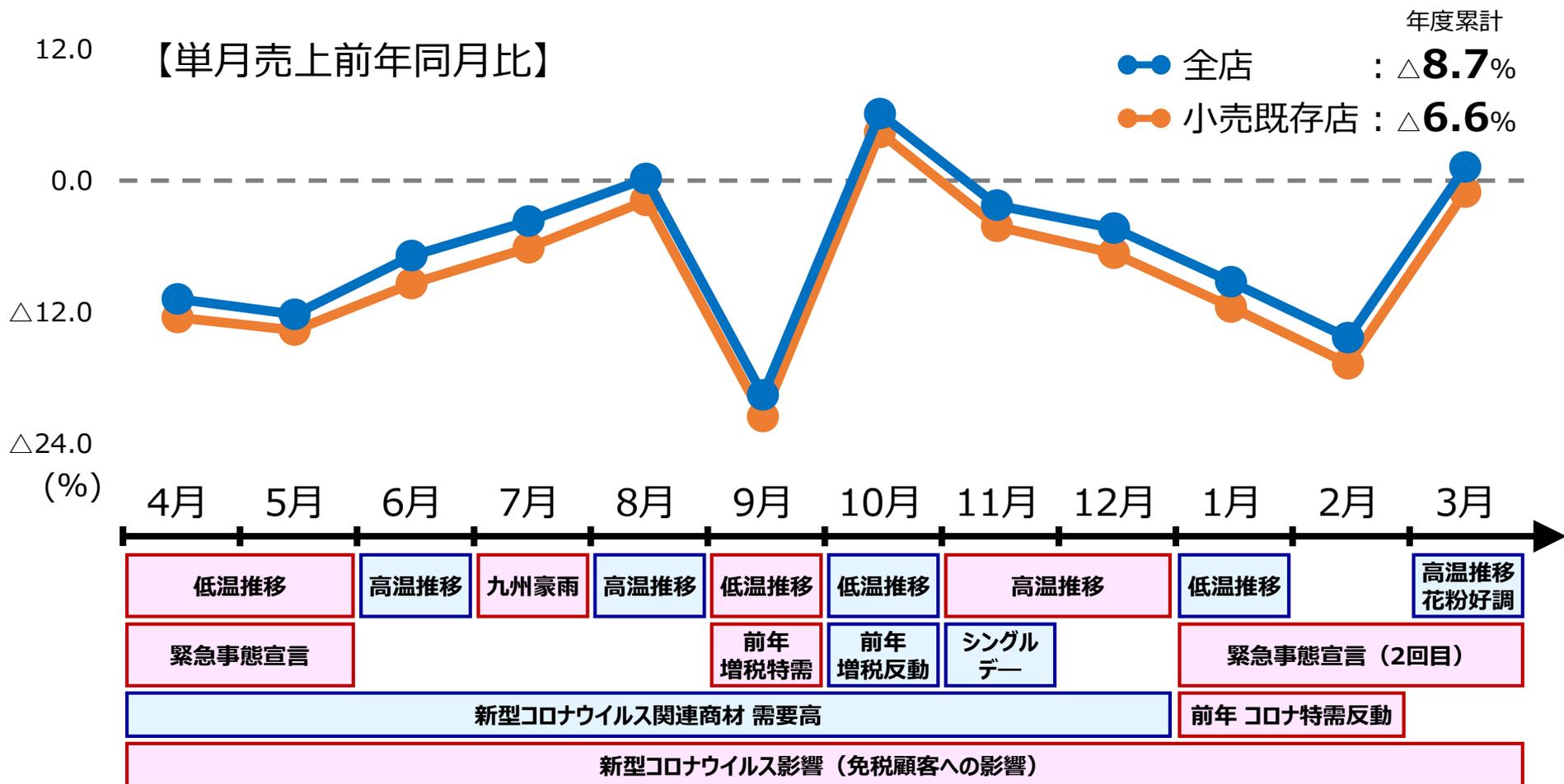
***Matsumoto KiYoshi***  
***Holdings***

# 2021年3月期 経営総括

通期を通してインバウンド需要が厳しい状況で推移

新型コロナ関連商材の需要高も、緊急事態宣言等を受け都市部店舗は低迷

(株)ココカラファインとのシナジー発現、経費抑制・粗利改善進めるも、減収減益



# 前期振り返りと経営統合に向けて

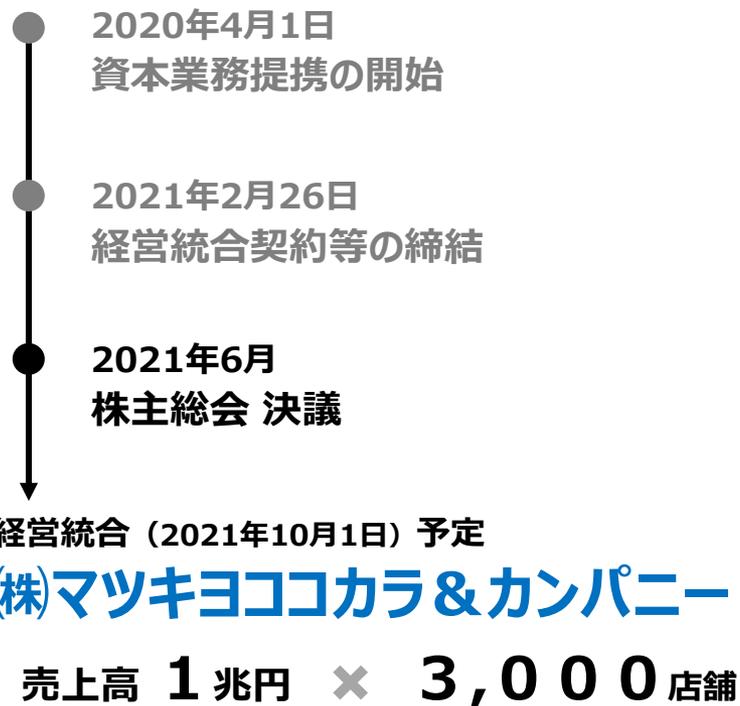
2021年3月期  
新型コロナウイルスへの対応

## 社会・生活のインフラ としての役割を实践

- ✓ お客様と従業員の  
健康管理と安全確保
- ✓ 店舗における  
感染拡大防止策の徹底
- ✓ 緊急事態宣言に伴う  
営業時間の短縮・休業 等

今後も  
“社会・生活のインフラ”  
としての役割を担う

(株)ココカラファインとの取り組み



両社の強みを合わせて活かし、  
地域の皆様にとって  
最も身近な存在となる

# 2022年3月期 経営方針

“美と健康の分野でアジアNo.1”を目指すうえで、  
国内とグローバルにおける **4つの重点戦略** をそれぞれに設定

2022年3月期  
当社 重点戦略

## 国内戦略

戦略テーマ

『お客様のライフステージに応じた価値提供』

**利便性の追求** - お客様との繋がり“深化”

**独自性の追求** - 体験やサービス提供の“新化”

**専門性の追求** - トータルケアの“進化”

## グローバル戦略

戦略テーマ

『アジア市場での更なるプレゼンス向上』

**グローバル事業の更なる拡大**

“美と健康の分野で  
アジアNo.1”

2020年4月  
(株)ココカラファイン  
資本業務提携開始

2021年10月  
経営統合(予定)



# 経営成績及び 連結業績予想

**Matsumoto Kiyoshi**  
*Holdings*

# 連結 損益計算書 (要約)

(単位:百万円)

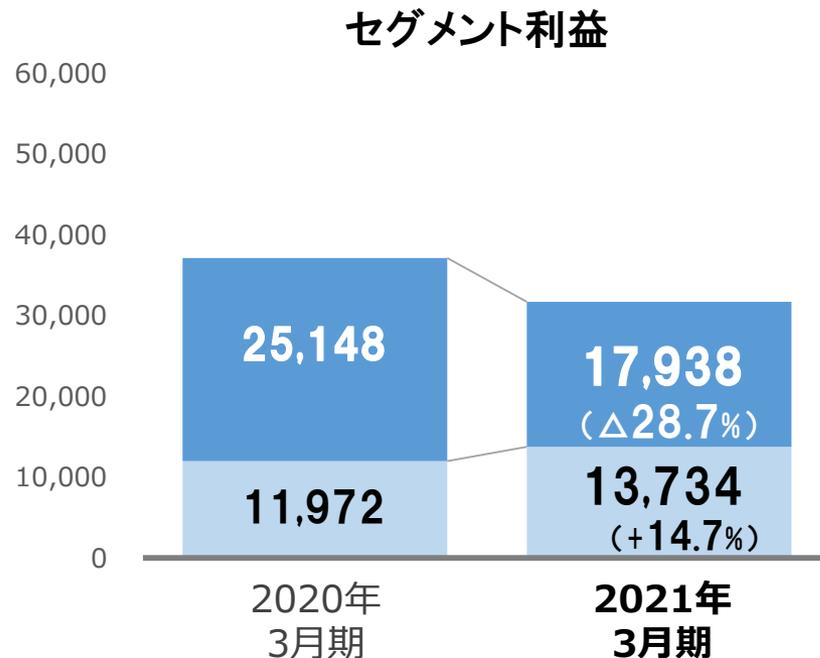
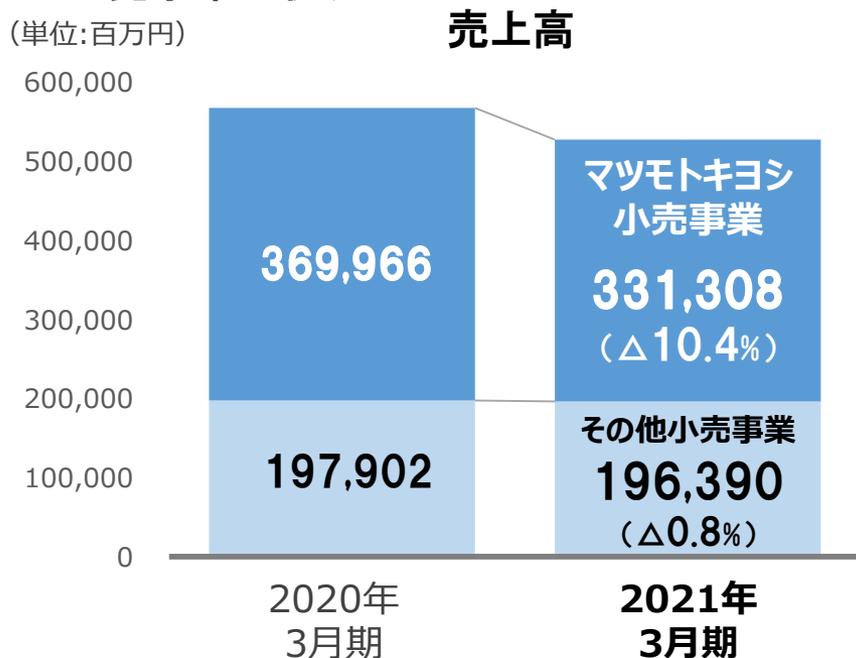
	2020年3月期	2021年3月期	前期増減(%)
売上高	590,593	556,907	△5.7
売上総利益	189,438	182,096	△3.9
販売費及び一般管理費	151,875	150,562	△0.9
営業利益	37,563	31,533	△16.1
経常利益	39,985	34,091	△14.7
当期純利益	26,176	21,568	△17.6
1株当たり当期純利益	255円04銭	210円12銭	△17.6

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

# 連結 セグメントの状況

## ■ 小売事業の状況

(単位:百万円)



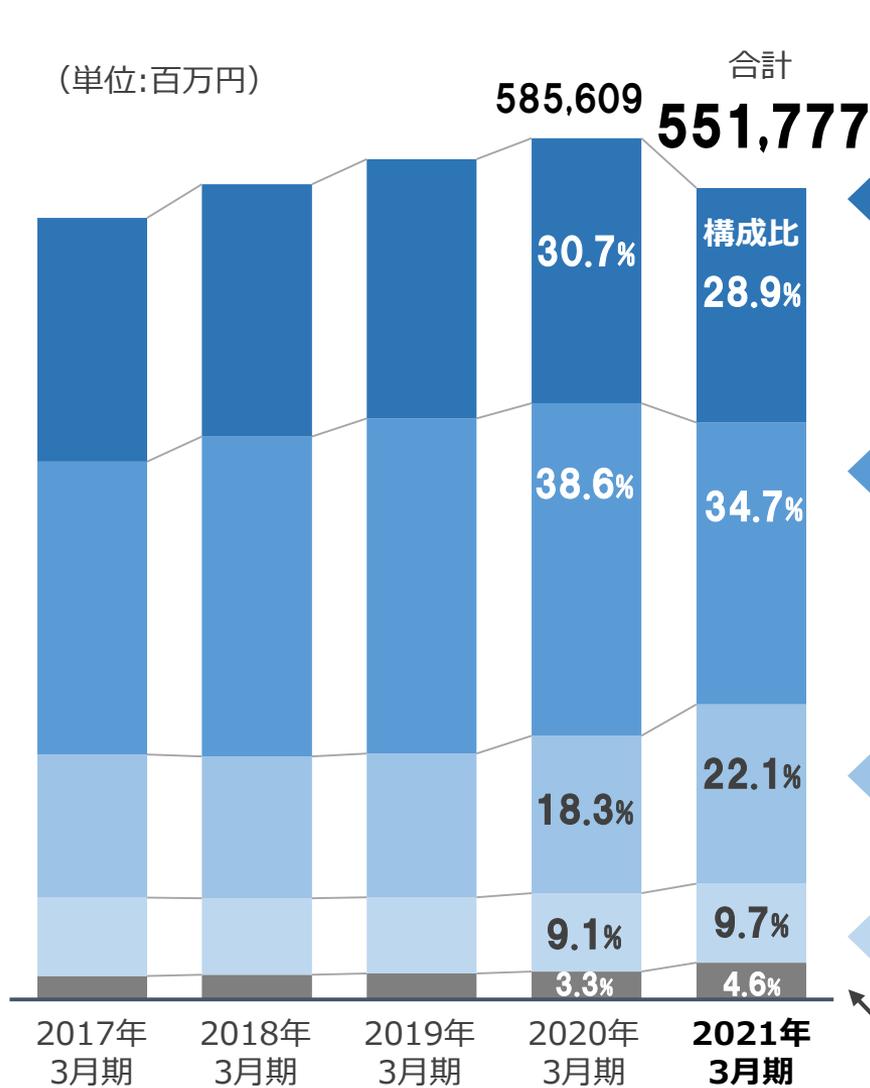
## ■ その他セグメントの状況

	売上高			セグメント利益		
	2020年3月期	2021年3月期	前期増減 (%)	2020年3月期	2021年3月期	前期増減 (%)
マツモトキヨシHD卸売事業	388,928	361,834	△7.0	1,688	1,674	△0.8
その他卸売事業	19,327	20,599	6.6	375	458	22.0
管理サポート事業	18,276	14,976	△18.1	△984	△1,731	-

※売上高は外部及び内部の合算となっております。

# 連結 商品別 売上高の状況

(単位:百万円)



※上記の売上高には、管理サポート事業は含まれておりません。  
 ※上記の売上高には、営業収入(テナントからの受取家賃及びフランチャイジーからのロイヤルティ収入等)は含まれておりません。

売上高	前期増減	売上総利益率
-----	------	--------

**医薬品** 159,482  $\Delta 11.4\%$  **43.1%**

☑ 調剤は受診控えの影響も、処方箋長期化などにより伸長。新型コロナ影響により、ビタミン剤・風邪薬・健康食品・湿布薬・目薬などが低調。

**化粧品** 191,528  $\Delta 15.3\%$  **32.8%**

☑ スキンケア商品などを中心に回復基調も、新型コロナ影響により、制度化化粧品・基礎洗顔・シーズン品・メイクブランドが低調。

**雑貨** 121,959  $+14.0\%$  **30.5%**

☑ 新型コロナ影響の国内需要増加により、医療用品・衛生用品・洗剤類などが好調。

**食品** 53,727  $+0.6\%$  **15.7%**

☑ 新型コロナ影響の巣ごもり需要増加により、日配品・菓子・アルコール類などが好調。

※卸売事業売上高  
 ・2021年3月期：25,080 百万円  
 (前期増減+32.4%)

# 連結 営業外損益・特別損益の増減ポイント

(単位:百万円)

主な増減要因

	2020年3月期	2021年3月期	前期増減額
営業利益	37,563	31,533	△6,030
営業外収益	2,522	2,646	124
営業外費用	100	88	△11
経常利益	39,985	34,091	△5,894
特別利益	191	572	380
特別損失	1,098	2,046	947
税金等調整前 当期純利益	39,078	32,617	△6,461
法人税等	12,902	11,049	△1,853
当期純利益	26,176	21,568	△4,607

## 営業外収益 +124

☑ 受取配当金の増加	+48
その他の増加	+233
改装店減少による受贈益の減少	△135

## 営業外費用 △11

☑ 支払手数料の減少	△34
支払利息の増加	+26

## 特別利益 +380

☑ 投資有価証券売却益の増加	+347
新型コロナによる助成金収入	+197
災害に関する受取保険金の減少	△177

## 特別損失 +947

☑ 新型コロナによる損失	+960
--------------	------

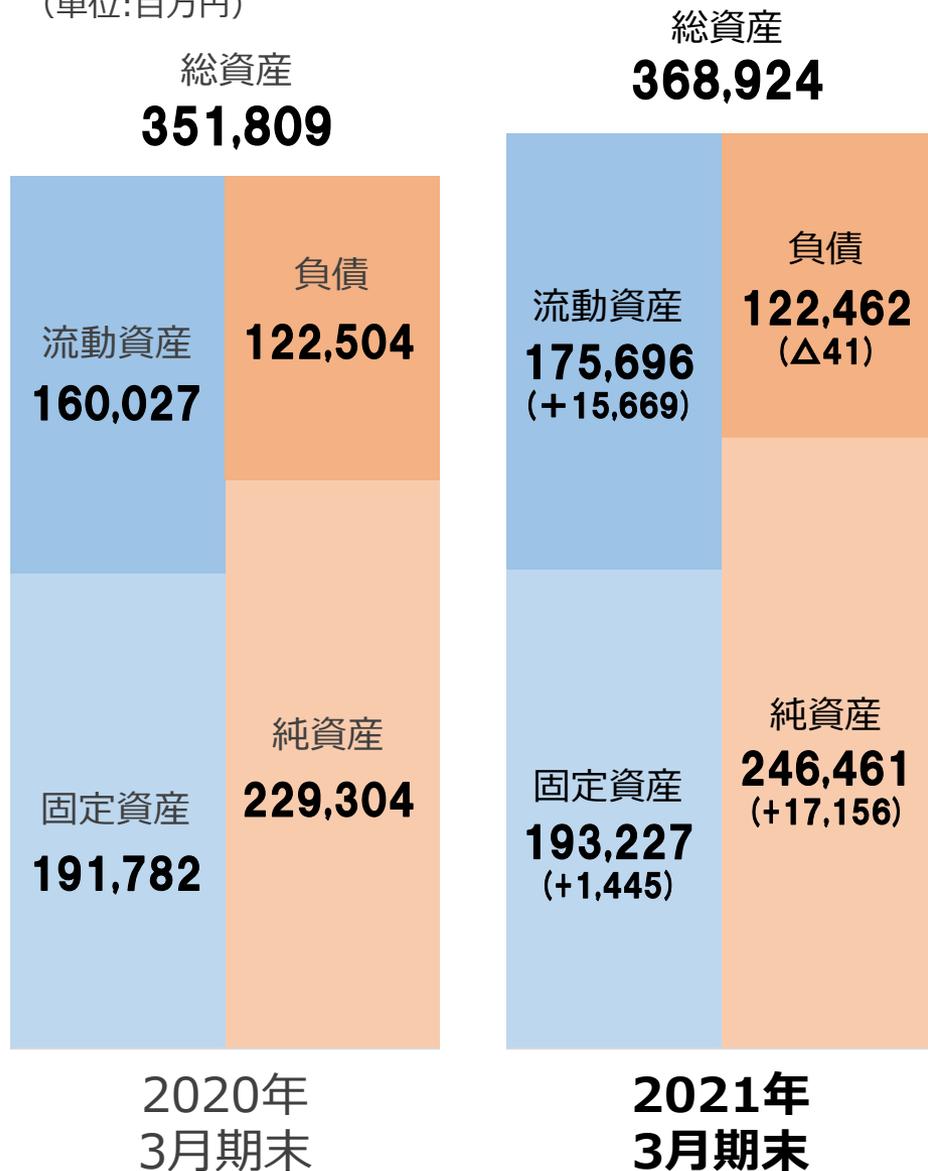
## 法人税等 △1,853

☑ 課税所得減少に伴う法人税等の減少	△1,802
法人税等調整額の減少	△50

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

# 連結 貸借対照表の増減ポイント

(単位:百万円)



## 流動資産 **+ 15,669**

☑ 現金及び預金の増加	+ 10,149
商品の増加	+ 4,556
受取手形及び売掛金の増加	+ 3,937
その他（流動資産）の減少	△2,062

## 有形・無形固定資産 **△1,817**

☑ のれんの減少	△840
建物及び構築物の減少	△528
リース資産の減少	△437

## 投資その他の資産 **+ 3,263**

☑ 投資有価証券の増加	+ 3,256
-------------	---------

## 負債 **△41**

☑ 買掛金の減少	△1,950
未払法人税等の減少	△1,725
繰延税金負債の増加	+ 1,217
その他（流動負債）の増加	+ 2,384

## 純資産 **+ 17,156**

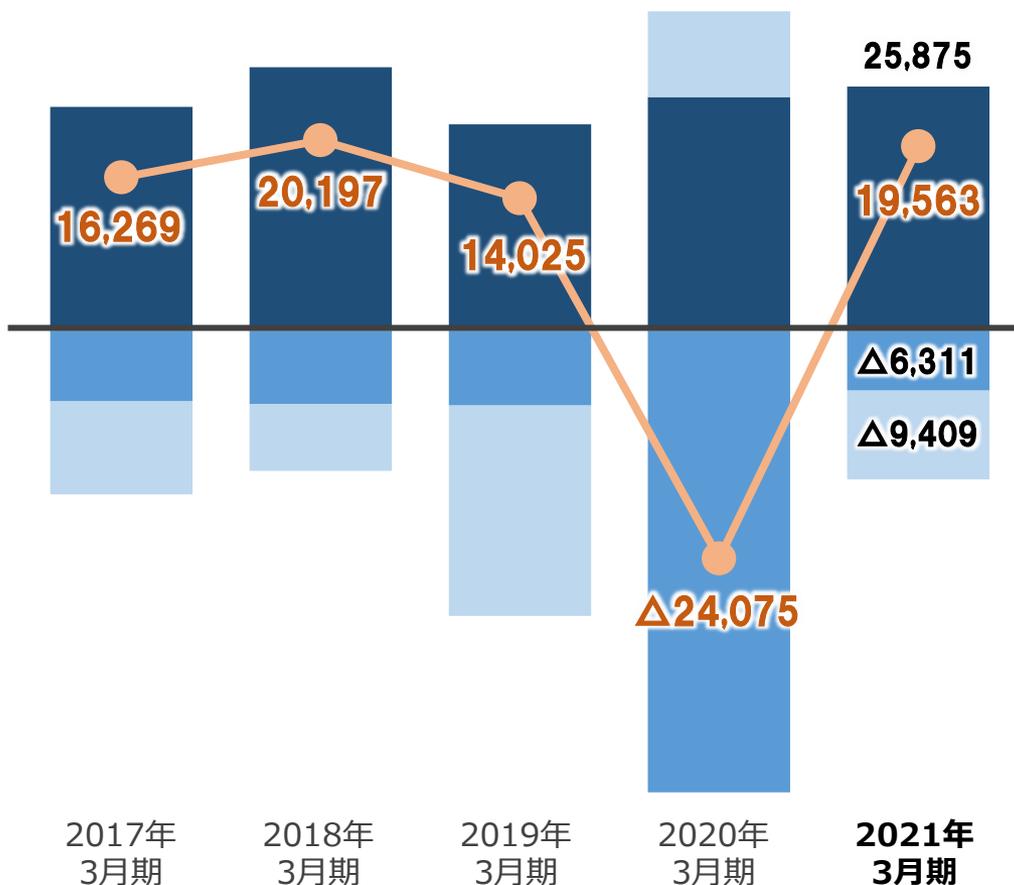
☑ 当期純利益増加による利益剰余金の増加	+ 21,568
その他有価証券評価差額金の増加	+ 2,725
配当金支払による利益剰余金の減少	△7,194

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

# 連結 キャッシュ・フロー計算書の増減ポイント

■ 営業CF    ■ 投資CF  
■ 財務CF    ● フリーCF (営業CF + 投資CF)

(単位:百万円)



2021年3月期の主な状況

## 営業キャッシュフロー 25,875

<input checked="" type="checkbox"/>	税金等調整前当期純利益	32,617
	減価償却費	7,738
	減損損失	427
	売上債権の増加額	△3,937
	たな卸資産の増加額	△4,538
	仕入債務の減少額	△1,950
	その他 (営業キャッシュフロー)	4,384
	法人税等の支払額	△14,625
	法人税等の還付額	3,365

## 投資キャッシュフロー Δ6,311

<input checked="" type="checkbox"/>	有形固定資産の取得による支出	△3,630
	無形固定資産の取得による支出	△1,636
	敷金及び保証金の差入による支出	△1,392
	敷金及び保証金の回収による収入	529

## 財務キャッシュフロー Δ9,409

<input checked="" type="checkbox"/>	リース債務の返済による支出	△2,216
	配当金の支払額	△7,193

# 連結 出店・閉店・改装実績

事業会社	2020年3月期末	2021年3月期 店舗の状況					
	店舗数	店舗数	前期末差	出店	閉店	改装	その他
<b>合計</b>	<b>1,717</b>	<b>1,764</b>	<b>47</b>	<b>71</b>	<b>24</b>	<b>40</b>	<b>0</b>
マツモトキヨシ	924	947	23	38	14	11	△1
マツモトキヨシ東日本販売	171	172	1	5	4	4	0
ぱぱす	141	143	2	3	1	7	0
マツモトキヨシ甲信越販売	166	171	5	5	1	8	1
マツモトキヨシ中四国販売	76	79	3	5	2	1	0
マツモトキヨシ九州販売	164	169	5	6	1	4	0
マツモトキヨシファーマシーズ <sup>®</sup>	22	22	0	0	0	0	0
フランチャイズ <sup>®</sup> 店舗	53	61	8	9	1	5	0

※その他は、事業会社間での店舗移動となります。

※タイ王国において、セントラル&マツモトキヨシリミテッドが運営する30店舗、台湾において、台湾松本清股份有限公司が運営する17店舗、ベトナム社会主義共和国において、マツモトキヨシベトナム ジョイント ストック カンパニーが運営する1店舗は上記に含まれておりません。

# 2022年3月期 連結業績予想

2021年10月1日付でココカラファインとの経営統合を予定しており、通期予想は未定としております。  
 なお、2022年3月期 第2四半期累計予想は収益認識会計基準を適用しております。

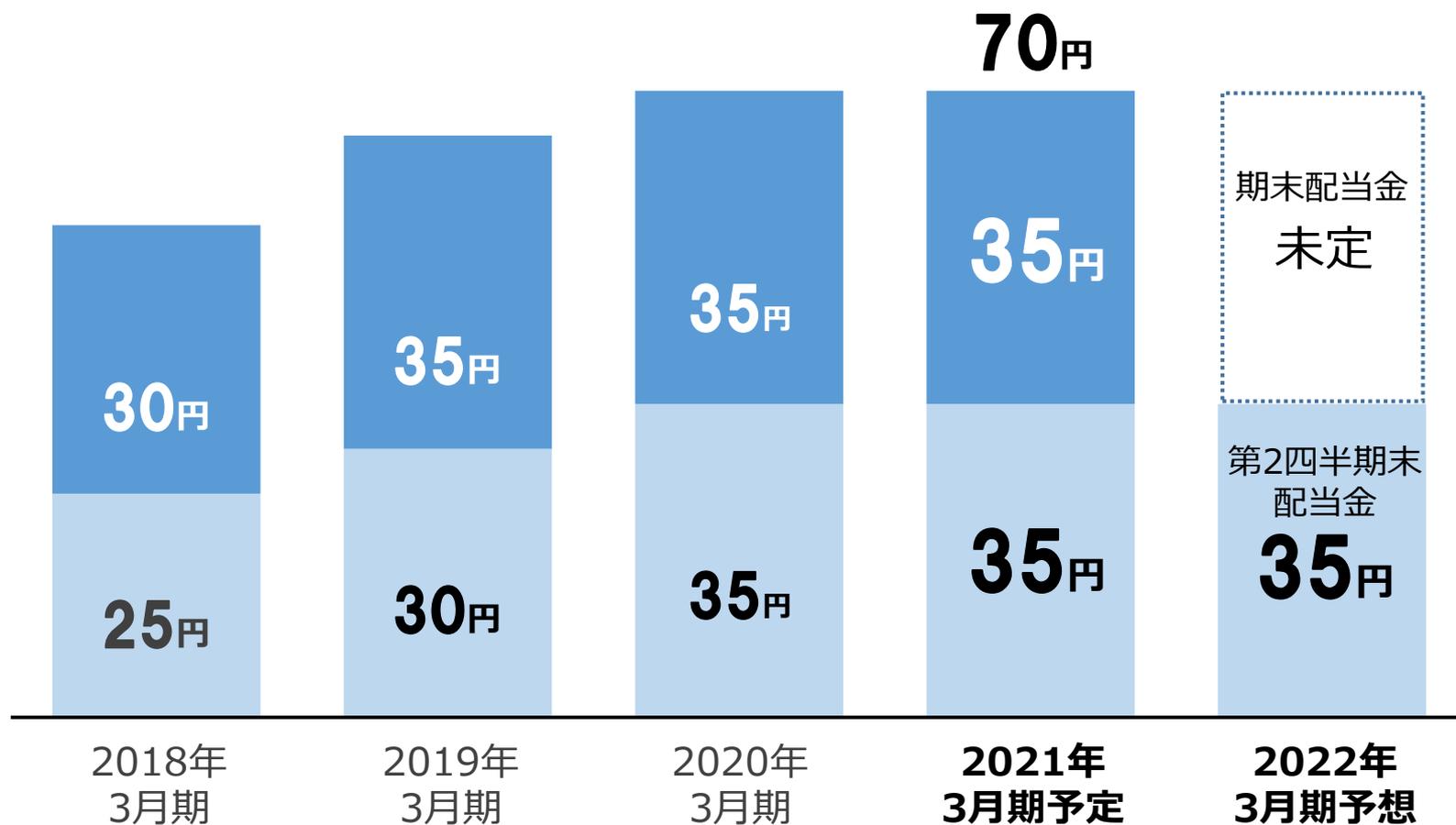
(単位:百万円)

	参考 - 実績 (収益認識会計基準適用前)		2022年3月期 第2四半期累計 予想
	2020年3月期 第2四半期累計 実績	2021年3月期 第2四半期累計 実績	
売上高	300,415	273,846	274,000
売上総利益	93,966	89,252	87,100
販売費及び一般管理費	75,541	74,756	72,100
営業利益	18,424	14,496	15,000
経常利益	19,637	15,541	17,000
当期純利益	12,952	9,729	11,000
1株当たり当期純利益	126円21銭	94円79銭	107円16銭
	2020年3月期末	2021年3月期末	2022年3月期末
出 店	95	71	100
閉 店	32	24	30
改 装	48	40	50
店舗数	1,717	1,764	1,834

※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

※店舗数にはフランチャイズ店舗を含みますが、海外の店舗を含みません。

# 配当の状況



※ 2021年3月期末配当金は、当社第14回定時株主総会の承認を得た場合の1株当たりの配当金となります。

※ 2022年3月期末配当金は、2021年10月1日付で株式会社ココカラファインとの経営統合を予定しているため、現時点では未定としております。

※ 2018年1月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

2018年3月期第2四半期末より以前の配当金については、上記分割換算がされたと仮定して表記しております。



# 主要な重点戦略

***Matsumoto Kiyoshi***  
***Holdings***

# 2021年3月期 営業利益率

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う影響で、事業会社マツモトキヨシの収益性が低下したが、その他の国内小売事業は改善が継続している。

## マツモトキヨシ小売事業

営業利益率 **5.4%**

前期差 ▲**1.4pt**

(参考内訳)

マツモトキヨシ小売事業のうち、  
コロナ前から日本顧客中心の店舗

営業利益率  
前期差 **+1.8pt**

## その他の国内小売事業

営業利益率 **7.0%**

前期差 **+1.0pt**

## 国内戦略

『お客様のライフステージに応じた価値提供』

**利便性の追求** - お客様との繋がりでの**“深化”**

**独自性の追求** - 体験やサービス提供での**“新化”**

**専門性の追求** - トータルケアでの**“進化”**

## グローバル戦略

『アジア市場での更なるプレゼンス向上』

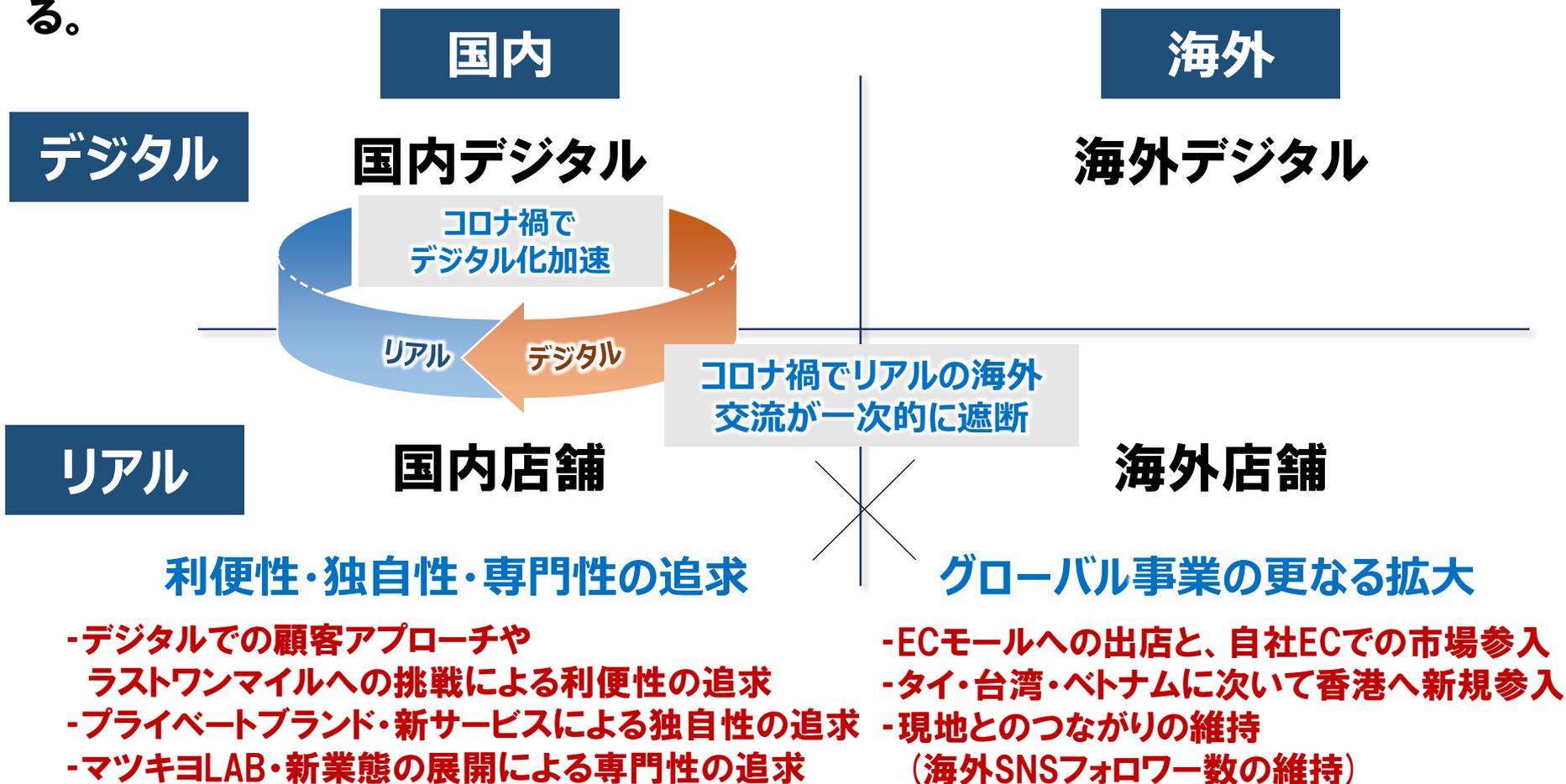
**グローバル事業の更なる拡大**

# 2022年3月期の戦略俯瞰図

コロナ禍の環境変化に対応するため、

国内ではデジタル化の推進・PB・サービスによる利便性・独自性・専門性を追求。

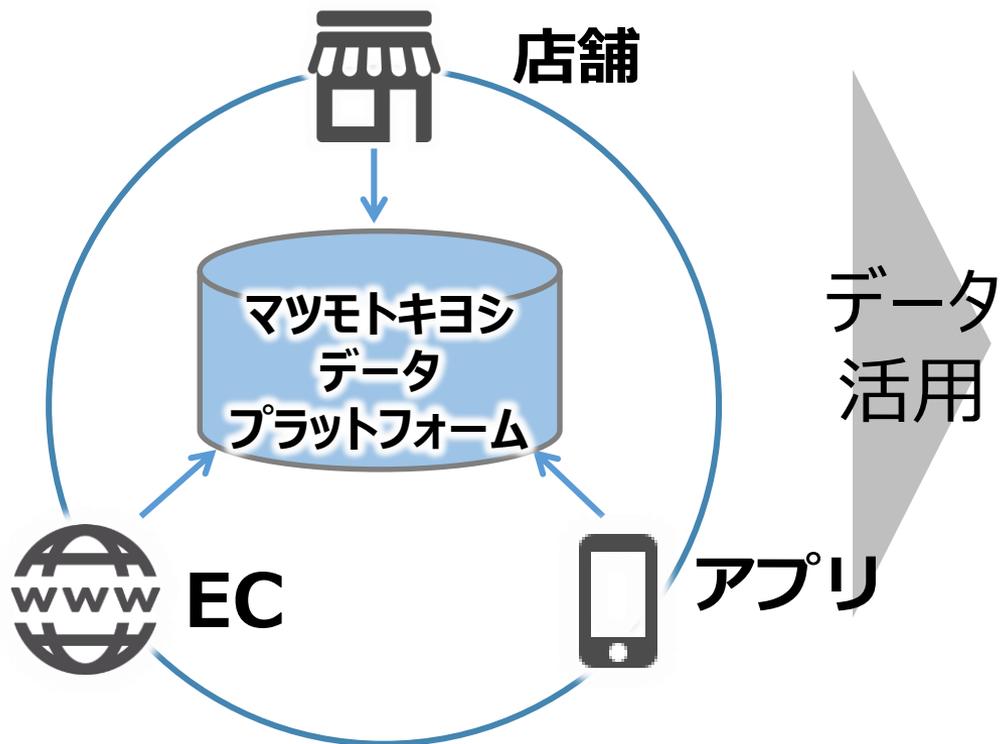
海外ではEC事業と店舗展開を進めながら、現地SNSを活用してつながりを維持する。



# デジタル戦略

店舗・EC・アプリからのデータを、「自社のマーケティング・商品開発・NBメーカーブランドの広告配信事業」に活用している。

## 会員・商品データを蓄積



## データの活用方法

自社のマーケティング

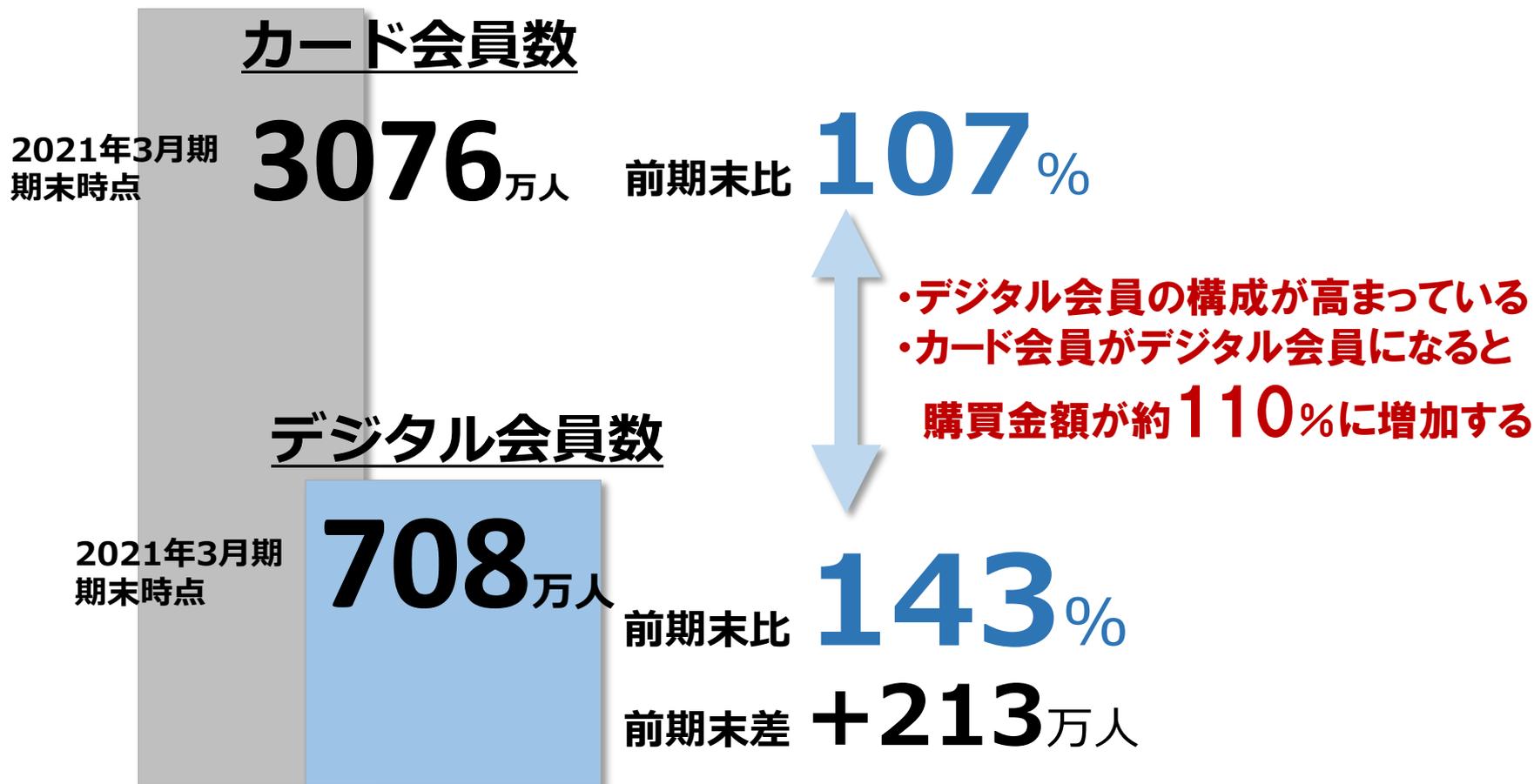
PB商品開発

ナショナルブランドの  
広告配信事業

# 会員規模と構成

デジタル戦略の基盤となる会員規模は増加が継続している。  
特にデジタル会員の増加率が高く、構成が高まっている。

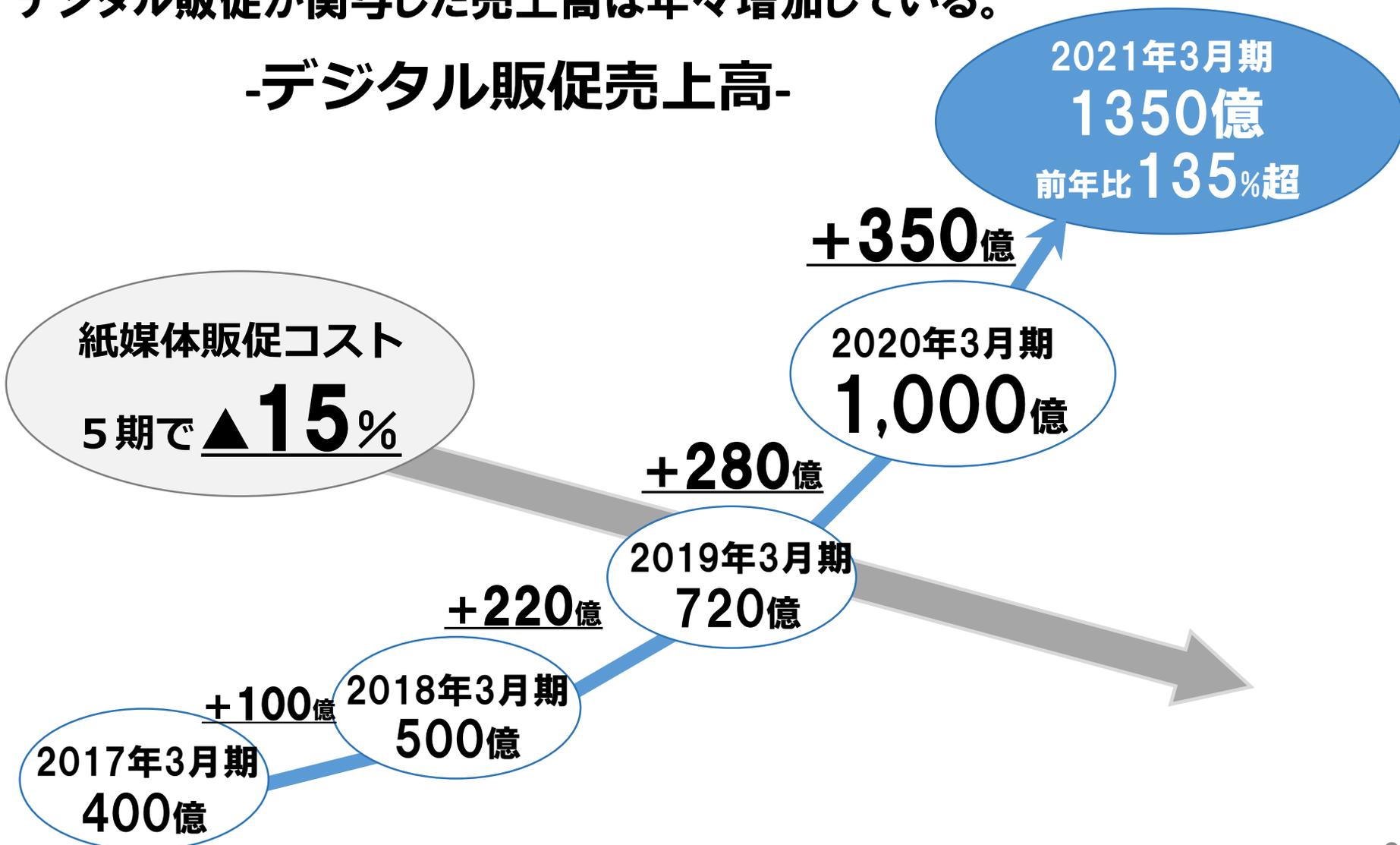
## 顧客総接点数7,800万



# デジタル販促売上高とアナログ販促コスト

顧客のスマホにアプローチするデジタル販促を推進している。  
デジタル販促が関与した売上高は年々増加している。

## -デジタル販促売上高-



# NBブランドマーケティング（広告事業）

マツモトキヨシのデータベースを活用してNBブランドの広告配信事業を実施。取引件数・売上・利益の影響が高まっている。

2021年3月期

取引件数  
前期比 **121%**

売上高  
前期比 **202%**

営業利益率 **46%**



# プライベートブランド・新業態

データ分析を進めてPBの商品開発や新業態の展開に活用している。  
美と健康の専門性が高まることで売上利益の改善に貢献している。



P B 商品売上高構成比

12.1%

前期差 +0.7pt

※2021年3月期



Health Care Lounge

A pharmacist prepares medicines based on the prescriptions issued by medical institutions, as well as providing counseling on daily health and lifestyle issues.



Supplement Bar

Our nutritionists are here to answer any health and nutrition concerns you may have! We will ask you about your diet and lifestyle habits in detail and provide you with custom-made counseling\* about your vitamins and other health concerns.



Beauty Care Studio

Our beauty specialists are here to help you with your beauty needs! We will carefully counsel you on product recommendations as well as professional skin checks.

matsukiyo LAB

26店舗

+4店舗

前期差 ※2021年3月末時点

# 海外事業の状況

海外の状況は、SNSフォロワー数はコロナ禍でも維持されており、EC事業規模・海外店舗事業は前期から拡大を続けている。

## 海外SNSフォロワー数

2021年  
3月末 **124**万人  
2020年  
3月末差 ▲**4**万人

2021年3月期と  
2020年3月期の対比

## 越境EC売上規模

**103%**

※元換算

## 海外店舗数

2021年  
3月末 **48**店舗  
2020年  
3月末差 **+8**店舗

## 海外店舗売上

2020年1~12月と  
2019年1~12月の対比

**118%**

※タイ・台湾・ベトナムの日本円換算の合計

# 経営統合に関する概要

株式会社  **三菱**ホールディングス





## ドラッグストア・調剤薬局業界における大変革期

日本の社会構造の変化、人々の価値観やライフスタイルが多様化、  
コロナ過における消費動向の変化とドラッグストア・調剤薬局の役割・使命を再認識

### 変化を飛躍に向けた成長機会として捉え『勝ち残るため』の経営統合を決断

#### 日本最大ドラッグストアグループの誕生

- ✓ 顧客基盤を最大限活用した  
One to One マーケティングを確立
- ✓ 全国3000店舗の圧倒的な店舗網で  
お客様の最も身近な存在となる

#### 美と健康の分野で圧倒的なプレゼンス

- ✓ 社会的使命である  
地域包括ケアシステムの構築を推進
- ✓ 美と健康の意識が高まる  
アジア地域において事業基盤を確立

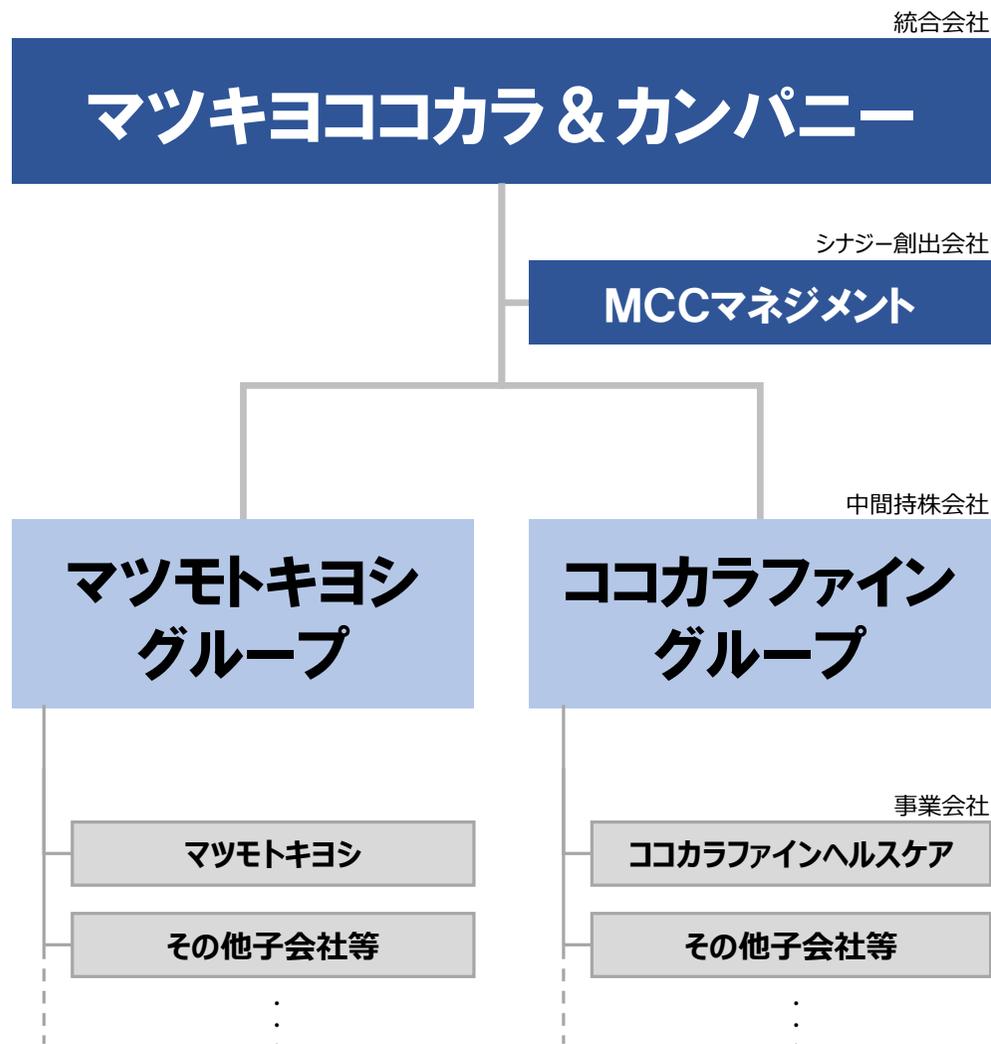
経営統合により

売上高1兆円、3000店舗を有する社会・生活インフラ企業を誕生させ  
将来的には「美と健康の分野でアジアNo. 1」を目指す。

## 2. 経営統合後の姿



▼ 2021年10月1日～



### 統合会社

- 純粋持株会社
- グループ全体戦略及び経営計画の策定並びにモニタリングと戦略実現

### シナジー創出会社

- グループ仕入機能、PB商品の企画・開発機能、販売促進機能、店舗開発・運営支援機能 etc.
- ノウハウを集結・活用し、グループシナジー最大化

### 中間持株会社

- 統合会社やシナジー創出会社からの方針・指示命令等に基づく事業会社への伝達、浸透、徹底及び管理監督

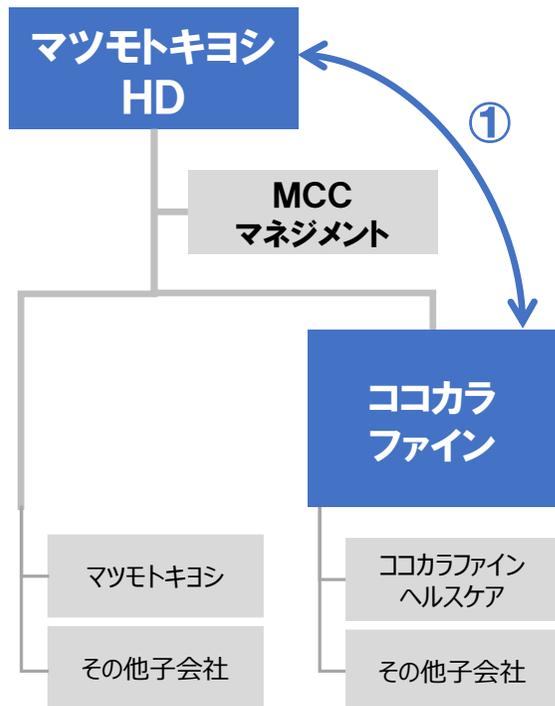
### 事業会社

- ドラッグストア・調剤薬局等
- 営業活動へ専念し、規模拡大と効率化へ注力

# 3. 統合スキーム (2021年10月1日付)

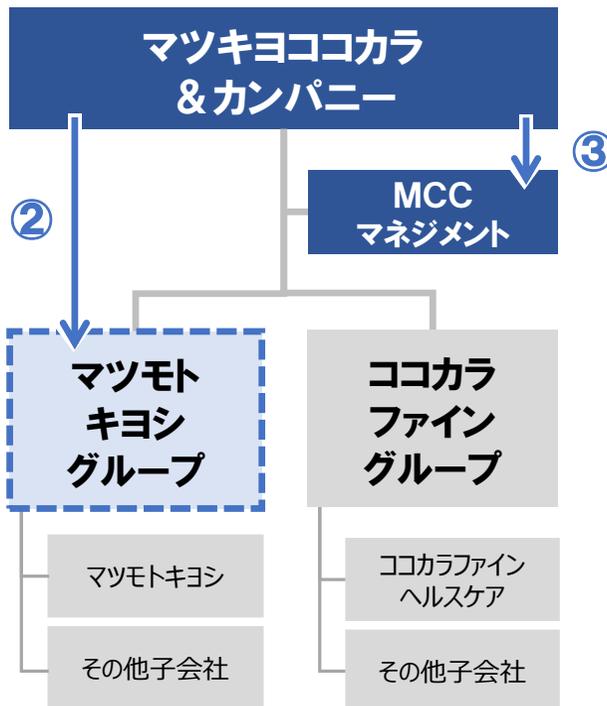


## 1. 株式交換



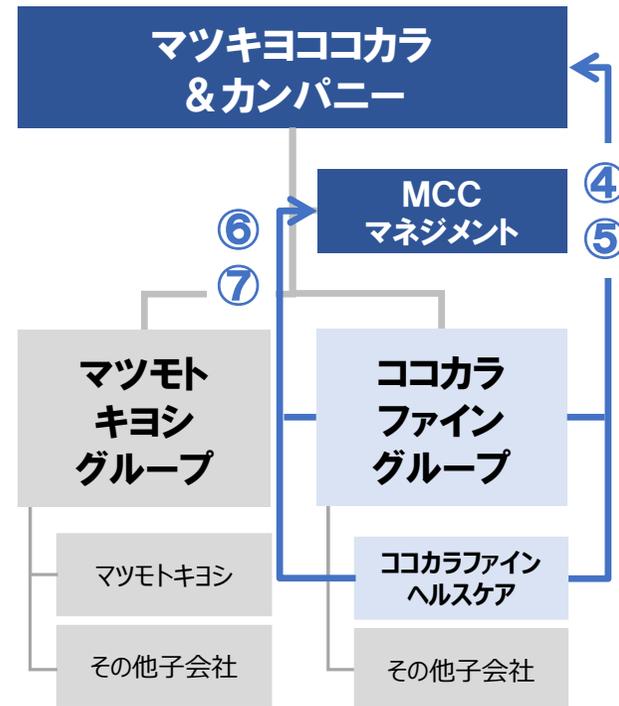
## 2. 会社分割

(マツモトキヨシHD側)



## 3. 会社分割

(ココカラファイン側)



### ① 株式交換

株式交換を実施

実施後、両社は社名を変更

(マツモトキヨシHD ⇒ マツキヨココカラ&カンパニー)

(ココカラファイン ⇒ ココカラファイングループ)

### ② 新設分割

中間持株会社を設立

### ③ 吸収分割

営業企画・運営支援機能を移管

### ④⑤ 吸収分割

本部機能を移管

### ⑥⑦ 吸収分割

営業企画・運営支援機能を移管

# 4. 統合比率



株式交換割り当ての内容	マツモトキヨシHD	ココカラファイン
株式交換比率	1	1.70

## 株式交換により交付する株式数

マツモトキヨシHDの普通株式 40,795,416株

- ※ 交付株式はマツモトキヨシHDが保有する自己株式の充当及び新株式の発行等による
- ※ ココカラファインが保有する自己株式は統合前日までに全て消却する予定

大和証券



マツモトキヨシHD

算定方法	株式交換比率の算定レンジ
市場株価法	1.67 ~ 1.72
類似会社比較法	1.54 ~ 1.92
DCF法	1.63 ~ 2.01



三菱UFJモルガン・スタンレー証券

ココカラファイン

算定方法	株式交換比率の算定レンジ
市場株価法（基準日①）	1.21 ~ 1.41
市場株価法（基準日②）	1.49 ~ 1.52
市場株価法（基準日③）	1.67 ~ 1.72
類似会社比較法	1.26 ~ 1.99
DCF法	1.31 ~ 2.02

### ■ 算定条件

- ① 市場株価法は、2月25日を基準日として、基準日の終値及び基準日までの1か月、3か月、6か月間の終値平均を採用
- ② 算定は2月25日現在の金融、経済、市場その他の状況が前提

### ■ 算定条件

- ① 市場株価法は、資本業務提携協議開始前日（基準日①）経営統合基本合意前日（基準日②）、2021年2月25日（基準日③）として、基準日までの1か月、3か月、6か月間の終値平均を採用

# 5. 統合会社の概要



## ■ 社名

**株式会社マツキヨココカラ & カンパニー**

(英文表記 : MatsukiyoCocokara & Co. )

## ■ 所在地

**東京都文京区湯島1丁目8番2号**

## ■ 代表者

**代表取締役 会長 松本 南海雄**

**代表取締役 社長 松本 清雄**

**代表取締役 副社長 塚本 厚志**

## ■ 事業内容

**グループ全体の戦略策定・実行支援及び経営管理**

## ■ 役員構成

**取締役 15名** (うち社外取締役 6名 / マツモトキヨシHD 10名、ココカラファイン 5名)

**監査役 4名** (うち社外監査役 3名 / マツモトキヨシHD 3名、ココカラファイン 1名)





### グループ理念

## 未来の常識を創り出し、人々の生活を変えていく

“未来の美と健康”を考え抜き、新たな顧客体験を創り出し、輝きを増していく生活・地域社会の実現に貢献する。

### グループビジョン

## 美しさと健やかさを、もっと楽しく、身近に。

私たちは、美と健康という分野を軸に新しい技術やアイデアを積極的に取り入れ、人々の毎日の生活がもっと楽しさに満ちたものになることを目指します。そして、人の想いに敏感で身近な存在であり続けることを大切に、生活や地域に、より大きな安心と喜びをお届けするために挑戦してまいります。

### グループ経営目標

アジアNo.1のドラッグストアとなり、美と健康の分野でのリーディングポジションを確立すべく

**グループ売上高1.5兆円、営業利益率7.0%** を目指す。

(2025年度/2026年3月期)

# 7. シナジー創出への取り組み



## ▼ シナジー創出に向けた主な取り組み



## ▼ 統合シナジー（企業価値向上）

これら一連の取り組みを通じて  
連合体構想実現の原動力となる

**統合シナジーの早期実現  
と最大化** を図っていく

経営統合後  
3年目を目処に  
両社合算の連結ベースで

**営業利益300億円規模**

の収益改善効果を見込む

## 8. 今後の主なスケジュール



基本合意書の締結（両社）	2020年1月31日
経営統合契約及び株式交換契約の締結（両社）	2021年2月26日
新設分割計画の作成・吸収分割契約の締結（両社）	2021年4月28日
株主総会決議（マツモトキヨシHD） 株式交換契約・新設分割計画等の承認	2021年6月29日（予定）
株主総会決議（ココカラファイン） 株式交換契約の承認	2021年6月29日（予定）
最終売買日（ココカラファイン）	2021年9月28日（予定）
上場廃止日（ココカラファイン）	2021年9月29日（予定）
<b>株式交換・新設分割・吸収分割・商号変更の効力発生</b>	<b>2021年10月1日（予定）</b>

- ✓ 株式交換の効力発生は2021年10月1日をもって、マツモトキヨシHDはココカラファインの発行済株式数の全てを取得する予定です。
- ✓ これに先立ち、ココカラファインの普通株式は、所定の手続きを経て上場廃止となる予定です。
- ✓ 上記日程は現時点の予定であり、今後、許認可取得その他の理由により変更が生じた場合、速やかに公表します。



# 参考資料

***Matsumoto Kiyoshi  
Holdings***

# 目 次

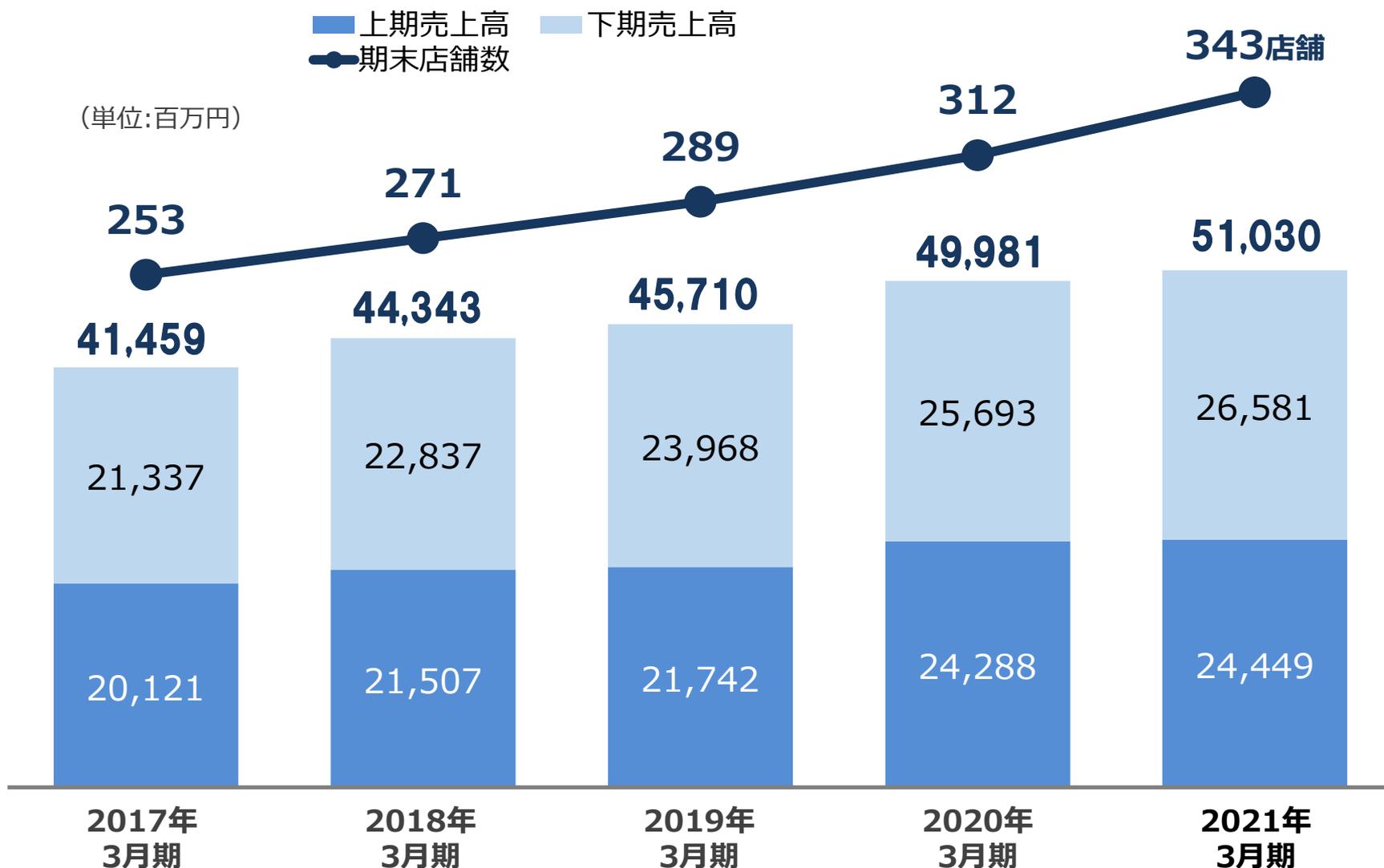
マツモトキヨシグループ 買上客数・客単価（卸売除く）	P 3 8
調剤薬局・調剤併設店舗 実績推移	P 3 9
地域事業会社の状況	P 4 0
プライベートブランド商品 売上動向	P 4 1
マツモトキヨシグループ 顧客接点の状況	P 4 2
SDGsへの貢献	P 4 3
第2四半期累計期間実績 5カ年推移（連結）	P 4 5
通期実績 5カ年推移（連結）	P 4 6

# マツモトキヨシグループ

## 買上客数・客単価（卸売除く）

	2020年3月期 実績			2021年3月期 実績			前期 増減
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	
売上高 （百万円）	288,433	278,229	566,662	261,462	265,234	<b>526,697</b>	△39,964
顧客数 （千人）	148,556	150,048	298,604	146,347	137,783	<b>284,130</b>	△14,474
販売数量 （千個）	598,530	581,027	1,179,558	594,707	563,007	<b>1,157,714</b>	△21,843
客単価 （円）	1,942	1,854	1,898	1,787	1,925	<b>1,854</b>	△44
1品単価 （円）	482	479	480	440	471	<b>455</b>	△25
1人当たり 買上個数（個）	4.03	3.87	3.95	4.06	4.09	<b>4.07</b>	0.12

# 調剤薬局・調剤併設店舗 実績推移

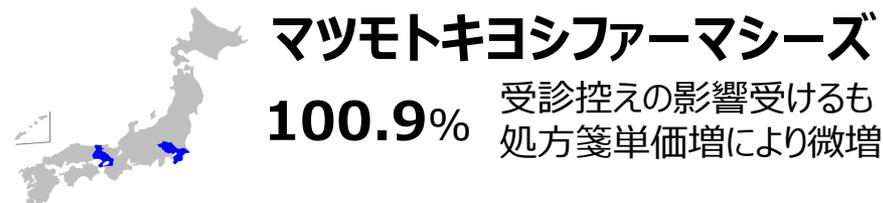
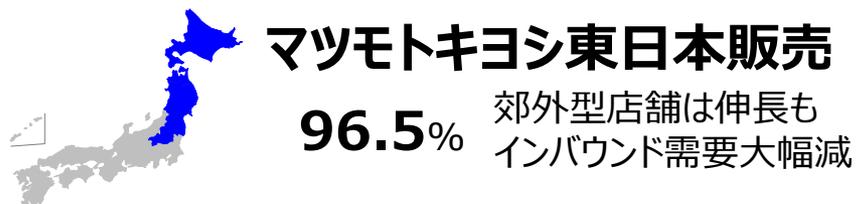
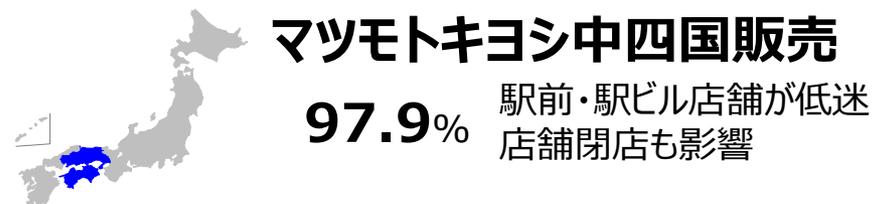
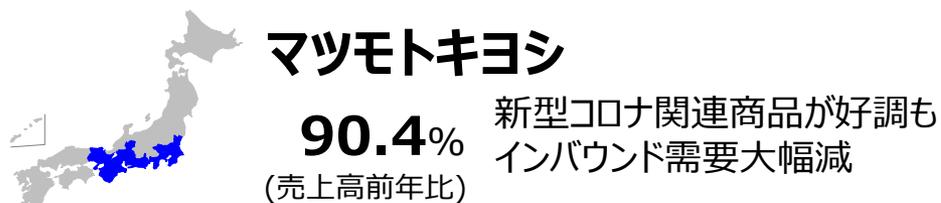


# 地域事業会社の状況

## 全体概況

▲ コロナ影響により、  
主として郊外型店舗が伸長

▼ コロナ影響によりインバウンド需要大幅減  
■ 営業時間短縮、休業要請による売上減



# プライベートブランド商品 売上動向

HD小売事業売上高に  
対する構成比

**10.6%**

**11.4%**

**12.1%**

医薬品 ▶

44%

43%

38%

化粧品 ▶

21%

19%

18%

雑貨 ▶

30%

32%

39%

食品 ▶

5%

6%

5%

PB売上高に  
対する構成比

2019年  
3月期

2020年  
3月期

2021年  
3月期

【参考】  
アイテム数(SKU数)

1,499

1,716

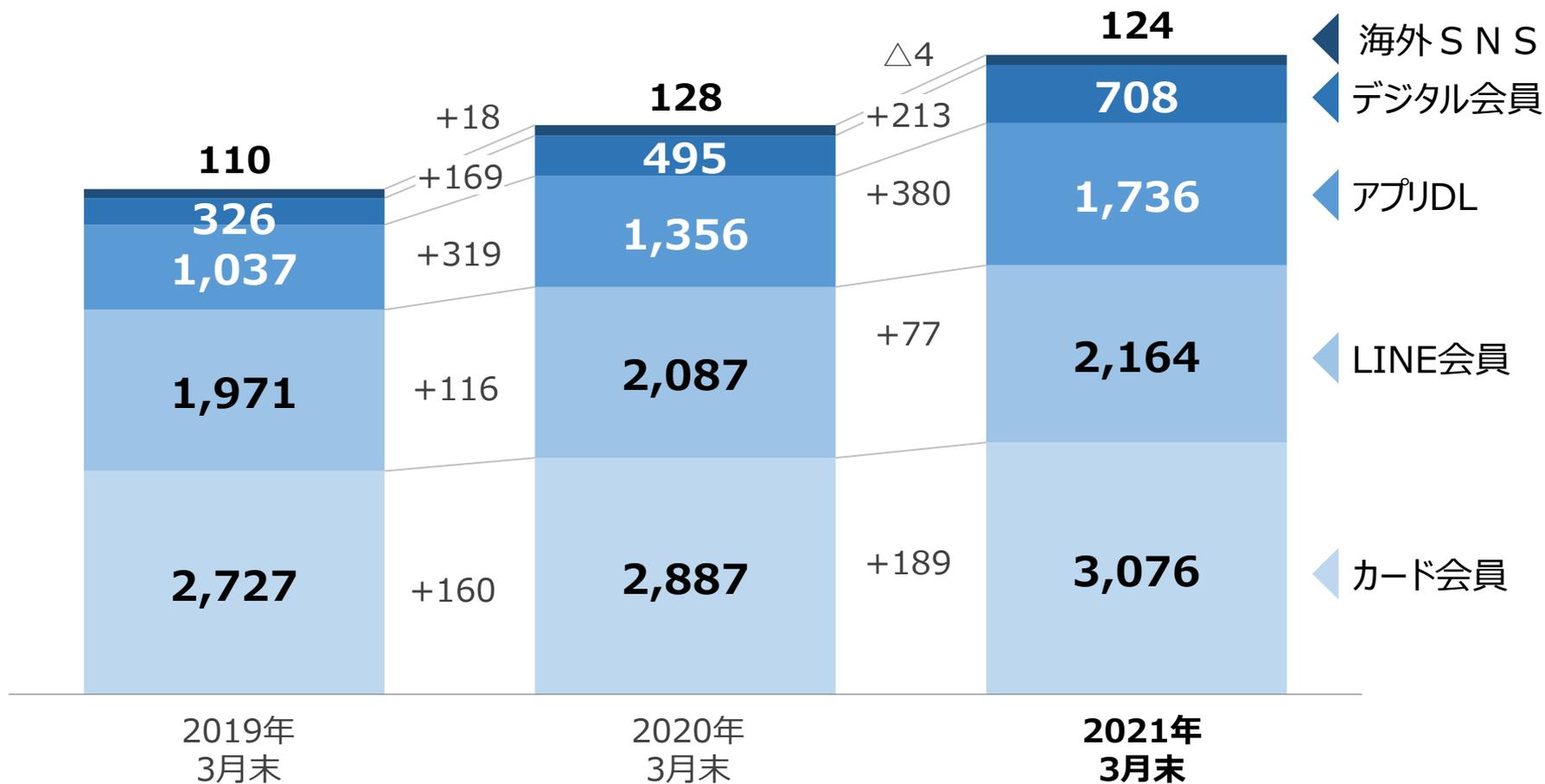
1,703

# マツモトキョシグループ 顧客接点の状況

(単位: 万) **6,171**

**6,953**

**7,808**



# SDGsへの貢献（マテリアリティに紐づくKPI設定）

当社は、社会的課題の解決に貢献し、更なる企業価値向上を目指すべく、4つのマテリアリティに紐づく、目標(KGI/KPI)を設定。

## 従業員の成長

目的意識を共有し成長を促す組織づくりと価値を創造できる自立型人材が自発的に育つ企業グループとして存在している

- 従業員の意識調査 0.5pt 向上
- 変化に順応し未来の常識を創り出す人材の育成
- ホワイト500 取得
- 女性管理職比率 22.5%以上

## お客様・地域医療の美と健康を考える

「美」と「健康」を根幹に置き、社会インフラの一部として、人々の豊かな社会を支え、地域医療の高度化を支える企業グループとして存在している

- グループ会員数 900 万人
- matsukiyo L A B 50 店舗
- 健康サポート薬局 75 店舗
- 地域連携薬局の展開
- 専門医療機関連携薬局の開局
- 全店舗でのオンライン服薬指導対応



## ガバナンス・コンプライアンスの充実

経営の透明性、企業モラル維持・向上し、信頼され続ける企業グループとして存在している

- 独立社外取締役比率 40%以上
- マツモトキヨシWAY 評価 0.5pt 向上
- 社内通報 不正案件 5%削減
- P B 商品リスクの低減

## 地球の健康を考える

エシカルな社会づくりに貢献する企業グループとして存在している

- 1 店舗あたりCO2 排出量 20%削減
- P B 商品環境配慮型比率 20%
- サプライチェーン全体での省エネルギー・省資源化の推進

# SDGsへの貢献（具体的な取組事例）

## Social (社会)

### ■ 人権尊重への取り組み

- ・「ハラスメント相談窓口」の設置
- ・「なんでも相談窓口」の設置
- ・「子ども110番の店」活動の実施
- ・障がい者雇用の拡大

### ■ 労働環境の整備

- ・健康宣言・健康管理方針の制定
- ・健康経営優良法人の認定
- ・女性活躍推進（えるぼし認定）
- ・育児介護との両立支援
- ・リモートワーク
- ・変形労働時間制度
- ・個人従業員アスリート支援制度

### ■ 人材の育成

- ・3本体制で教育実施  
（階層別教育、職種別教育、自己啓発支援）

### ■ 地域社会への貢献

- ・スポーツエールカンパニー2021認定
- ・近畿大学との「PB商品共同開発プロジェクト」始動
- ・日本大学薬学部に奨学金制度を設置
- ・千葉大学に寄付講座を設置
- ・セルフメディケーションフォーラムの実施(年2回)
- ・義援金活動の実施（福島県沖地震など）
- ・災害復興支援活動の実施
- ・そらぶちキッズキャンプ募金活動
- ・店舗へのAEDの設置導入

## Environment (環境)

### ■ 脱炭素社会

- CO2排出量削減
- ・店舗・本部の省エネ化(機器・運用)の推進
- ・適正在庫取り組み（ムリ・ムラ・ムダの削減）
- ・ホワイト物流の推進

### ■ 循環経済社会

- ・PB商品「matsukiyo」パッケージの環境配慮型素材の採用
- ・プラスチック製レジ袋の削減・PBエコバック推奨
- ・環境配慮型レジ袋（バイオマス30%含有）
- ・プラスチック容器のリサイクル活動（LAB店舗）
- ・3Rキャンペーンの展開

### ■ 環境保全活動団体への寄付、支援

- ・日本自然保護協会への商品売上の寄付
- ・こどもエコクラブへの寄付

## Governance (統治)

### ■ コーポレート・ガバナンスへの取り組み

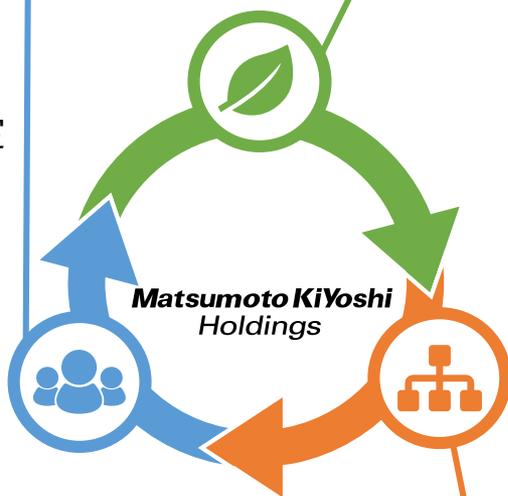
- ・独立社外取締役比率40%以上
- ・取締役会実効性評価の実施
- ・女性役員（2名）の選任
- ・株式報酬制度の導入、割合増加

### ■ コンプライアンスへの取り組み

- ・コンプライアンスリスク委員会の開催
- ・内部通報制度の設置

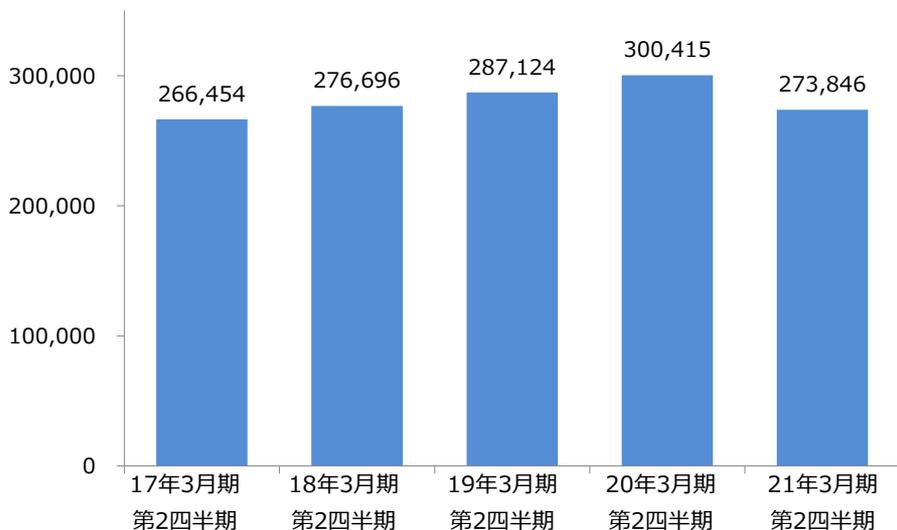
### ■ リスクマネジメントへの取り組み

- ・情報セキュリティ委員会の開催



# 第2四半期累計期間実績 5年推移 (連結)

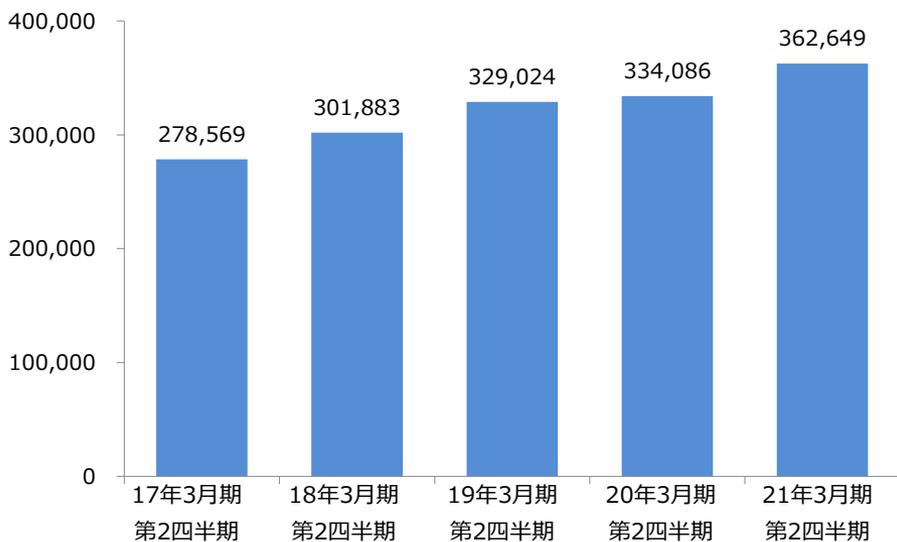
■ 売上高推移(単位：百万円)



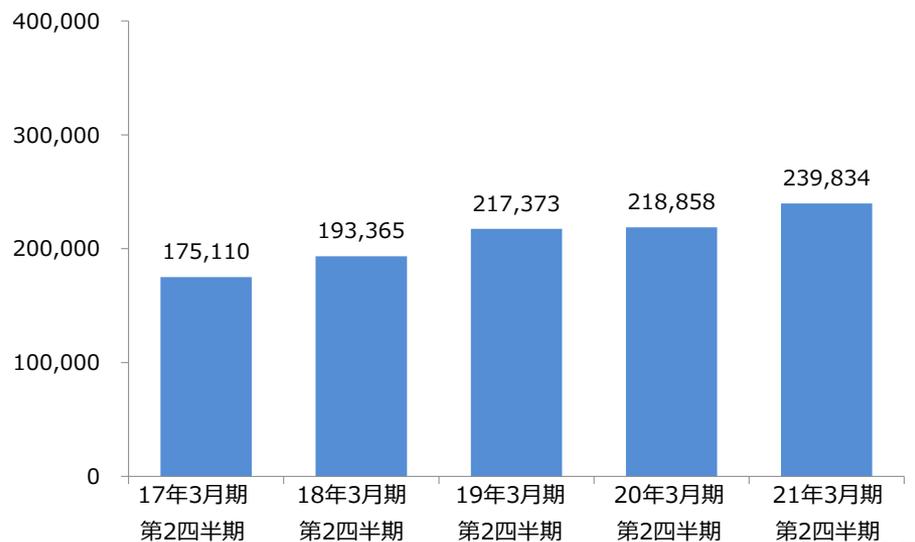
■ 経常利益・四半期純利益推移(単位：百万円)



■ 総資産推移(単位：百万円)

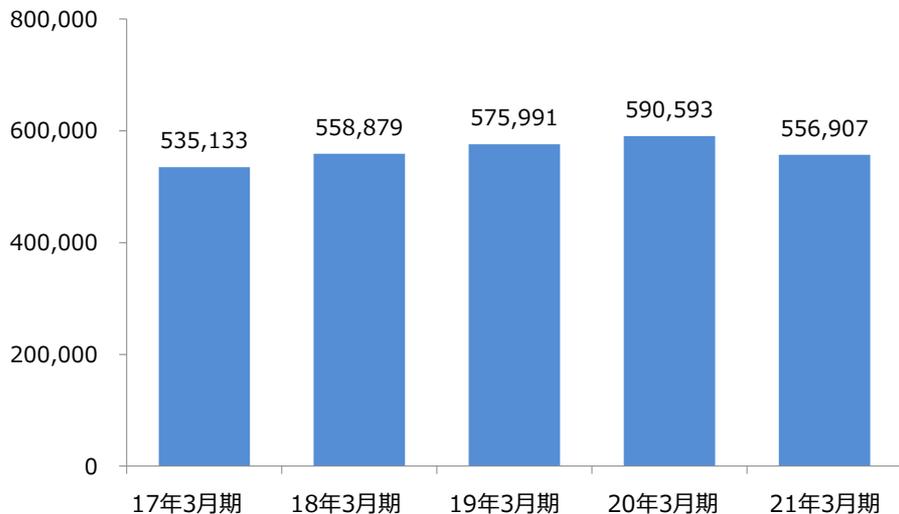


■ 純資産推移(単位：百万円)

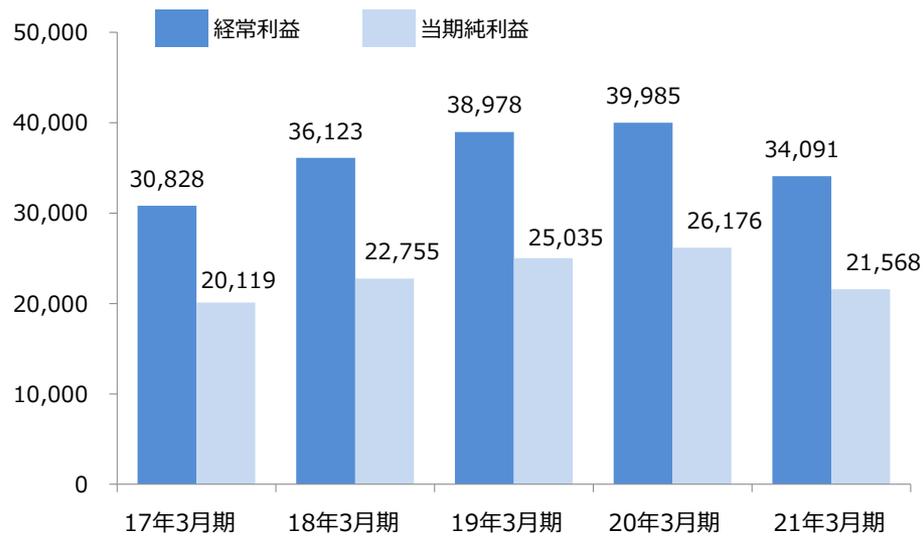


# 通期実績 5カ年推移 (連結)

■ 売上高推移(単位：百万円)

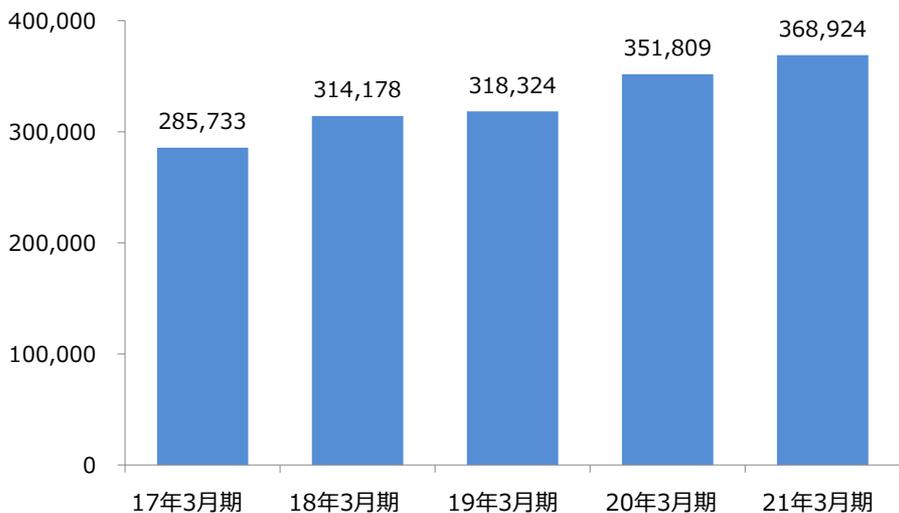


■ 経常利益・当期純利益推移(単位：百万円)

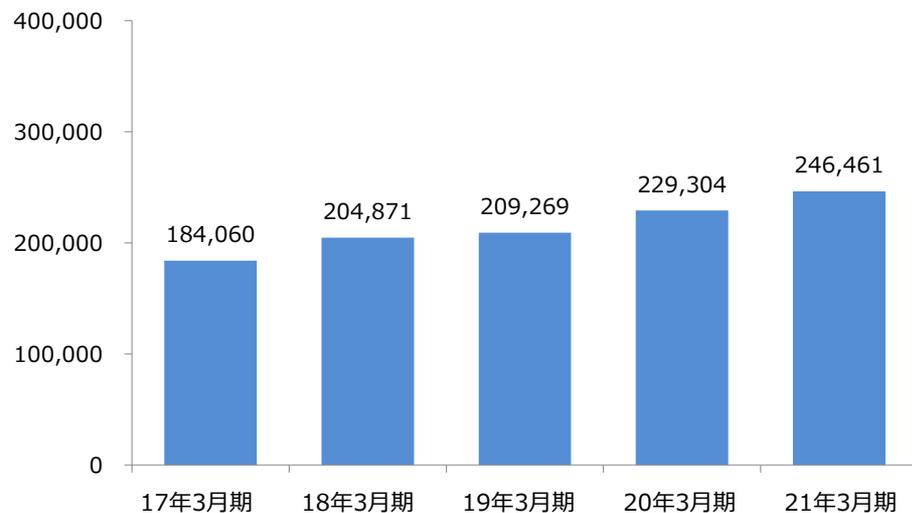


※当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益

■ 総資産推移(単位：百万円)



■ 純資産推移(単位：百万円)





2021年3月期  
**決算説明会**  
*Matsumoto Kiyoshi  
Holdings*

**[免責事項]**

本資料および本説明における質疑応答、市場予測、業績見通しなどの内容は、現時点で入手可能な情報に基づき、経営者が判断したものです。

従いまして、これらの内容はリスクや不確実性を含んでおり、将来における実際の業績は、様々な影響によって大きく異なる結果となりうることを、あらかじめご承知おきください。