

平成19年10月31日

各位

会社名 株式会社マツモトキヨシホールディングス
代表者名 代表取締役社長 松本 南海雄
コード番号 3 0 8 8 東証一部
問合せ先 社長室長 高橋 伸治
(TEL:047-344-5110)

子会社の組織変更及び役員人事のお知らせ

当社の子会社である株式会社マツモトキヨシ(以下マツモトキヨシと言う)は、平成19年11月1日付けで、下記の通り組織変更及び役員人事を行いますので、お知らせいたします。

記

1. 組織変更の主旨

今期は、マツモトキヨシの中長期の経営戦略である①専門性の強化と効率化、②M&A、FC 展開の機動的推進、③リーディングカンパニーとしての競争力のある企業グループの実現に向けた組織体制の再構築を前提とし、全社の対処すべき課題として①ホールディングカンパニー制度の導入、②既存店舗の活性化と新規出店戦略、③新業態店舗の開発とストアコンセプトの確立、④機動的グループの戦略、⑤かかりつけ薬局化の推進、⑥PB 商品の強化、の実現と07年度の目標数値を達成できる体制づくりをしてまいりました。

すでに本年7月には、内部統制／ガバナンス上の視点及び、監督機能と業務執行機能を分離する前提とともに、全社組織をライン部門(営業)とスタッフ部門において牽制機能が発揮できるよう切り分けていく体制を構築し、さらに、ホールディングカンパニー制への移行準備として、本社部門の効率化を推進するため管理部門の組織を強化いたしました。

しかしながら、競合企業の統合などによる業界再編が加速し、業種／業態を超えた競争が激しさを増すなか、業態の違いを鮮明にすることで、マツモトキヨシが得意とするファーマシーと一定の課題を持って取り組んできた郊外型ドラッグストア店舗の改善にスピードを持って対処するため機能別組織を再編することとしました。

そこで、将来的な事業会社化をにらみ、マツモトキヨシ内で事業部制を構築し、ファーマシー(都市型店舗)とドラッグストア(郊外型店舗)の2事業本部組織に再編することで、事業ごとに異なるマーケット、カスタマーのニーズに対し迅速で明快な意思決定を実行し、業態別マーチャンダイジングに特化することで、ファーマシー店舗のさらなる成長と課題となっていたドラッグストア事業の改革に組織を挙げ全力で取り組みます。さらに、店舗開発機能に関しましても業態毎の戦略的な出店を目指し、それぞれの事業本部内にその担当を配置いたします。なお、規模及び効率的なメリットの生かせる機能は、営業本部として再編いたします。

2. 事業本部の持つ機能について

事業本部が保有する基本となる機能は、地域別及び業態別のニーズに対応するため下記の通りです。

- 1) 販売促進機能(地域別の細かな販促、行事等への戦略的対応)
- 2) 店舗開発機能(業態別・エリア別の戦略的な対応)
- 3) 商品アソート機能(業態・地域ニーズにあった棚割りの実現)
- 4) レイアウト機能(新業態の開発、計画的な改装による既存店の活性化)
- 5) 管理機能(運用業務)

3. 営業本部の持つ機能について

営業本部が保有する機能は、両事業本部に共通するトータルの業務を効率的に展開するため、下記の通りです。

- 1) 営業企画機能
- 2) ディストリビューション機能
- 3) 商品仕入機能
- 4) 商品開発機能
- 5) フランチャイズ営業機能
- 6) 調剤推進機能

4. 役員人事について

隼田 登志夫	取締役営業本部長	→ 取締役ファーマシー事業本部長
矢部 一	取締役営業本部副本部長	→ 取締役ドラッグストア事業本部長
松本 清雄	取締役営業本部商品担当部長	→ 取締役営業本部長

* なお、3名とも株式会社マツモトキヨシホールディングス取締役を兼務しております。

5. 重要人事について

佐藤 好潔	営業本部店舗運営担当部長	→ ファーマシー事業本部副本部長
-------	--------------	------------------

以 上