



Matsumoto KiYoshi
Holdings

2009

CORPORATE PROFILE





**Matsumoto KiYoshi
Holdings**

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス

グループ経営理念

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

私たちは、すべてのお客様のために
まごころをつくします。

私たちは、すべてのお客様の美と健康のために
奉仕して参ります。

私たちは、すべてのお客様にとって、
いちばん親切なお店を目指します。

企業の更なる飛躍を象徴する、
3つの成鳥(誠聴・整調・成長)を念頭に
CI(コーポレートアイデンティティ)が誕生

マツモトキヨシの静的な“3羽の鳥”のイメージから
動的な“飛躍する成鳥”へと進化し、
3つのせいちょう(成鳥)の意味を持たせたCIを導入いたしました。

- 1.誠聴: 誠実にお客様の声を聴きます。※独自に意味づけした造語となります。
- 2.整調: 美と健康の分野において、お客様の調子を整えます。
- 3.成長: 上記2つをもって、マツモトキヨシホールディングスグループは成長します。

Top Message

Matsumoto Kiyoshi Holdings
ご挨拶

「2015年度グループ売上高1兆円、 2000店舗」の実現へ向けて

マツモトキヨシホールディングスは「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に掲げ
2007年10月1日、継続した成長の実現と企業価値の向上を目指して設立いたしました。

今期は第3期目を迎えることとなりましたが、当グループは現在、マツモトキヨシをはじめとする事業会社13社、
フランチャイズ企業15社、業務提携企業6社で構成されており、さらなる事業ネットワークの拡大を推進しております。

当社マツモトキヨシホールディングスは、グループ全体の経営戦略の立案と進捗の管理を行い、
事業会社が販売とサービスに専念できる体制を確立しております。それにより、事業会社は地域密着型の事業展開を行い、
お客様視点に立ち、お客様のニーズに対して迅速にお応えするという使命を実現できるものと考えております。

本年施行の改正薬事法への対応、異業種の業界参入による競争の激化など、

これまでのドラッグストア業界の環境が大きく変動する年となりますが、

当グループは新制度に円滑に対応するべく着実に準備を整えてまいりました。

医薬品をより安全に購入できる、より有効に服用することができるメリットは専門店だからこそ

ご提供できるものと自負しております。

また、少子高齢化はますます現実味を帯び、日本の医療制度において医療費増大の懸念は大きくなっており、
軽度の疾病や予防についてはセルフメディケーションを推進する「かかりつけ薬局」が中心となるなど、

我々ドラッグストア事業は地域になくはならない存在となってまいります。

お客様のニーズに合わせた調剤併設店舗や長時間営業店などの店舗展開、

店頭で直接接客にあたる薬剤師・登録販売者の専門性を活かしたカウンセリング体制により、

これまで以上に地域に密着した専門店としてお客様からの支持を得られるよう

グループ企業一丸となって邁進してまいります。



代表取締役社長兼COO
吉田 雅司

代表取締役会長兼CEO
松本 南海雄

更なる企業価値の 向上を目指して

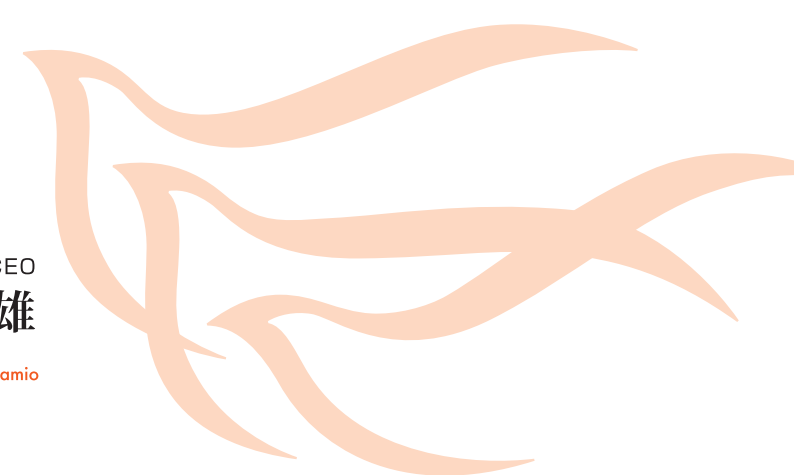
代表取締役社長兼COO
吉田 雅司

Yoshida Masashi



代表取締役会長兼CEO
松本 南海雄

Matsumoto Namio



Q. マツモトキヨシホールディングスの今期の体制について

A. 現在マツモトキヨシホールディングスは事業会社マツモトキヨシを中核とするドラッグストア運営の8社を含む13社が中心となり全国規模でグループを形成しております。ドラッグストア事業のほか医薬品・日用雑貨の卸売事業も順調に推移しておりFC（フランチャイズ）企業や業務提携先企業にPB（プライベートブランド）の「MKカスタマー」商品を供給しております。

今期は前期より続く厳しい経済環境に加え、薬事法が改正され新規参入企業が増加し、結果として業界内の競争はさらに激化すると予想され、当社はこのような環境変化に対応しなければなりません。そのため、新たな提携によるグループ網の拡大および各部門強化を引き続

き推進してまいります。規模の拡大を追求するだけでなく、収益性と効率性に重点を置いて、グループ企業間の結束を強化することを重視していきたいと考えております。

よって、平成21年4月より従来の代表取締役1名の体制から新たに1名を加えた2名の代表取締役体制でグループマネジメントの強化を図ります。わたくしは代表取締役会長兼CEOに就任しグループ全体の舵取りを行い、長年にわたり営業全体を統括してきた吉田雅司氏が代表取締役社長兼COOに就任し、事業執行の最高責任者として中期経営計画に基づく各種施策を実行してまいります。（松本）

Q. 2009年3月期の決算について取り組みおよび結果、今後の課題

A. 2009年3月期においては「持株会社体制の確立」、「利益体質の強化と継続的な成長」、「必要な人材の確保と育成」、「変化するニーズへの対応」の4つの課題に取り組んでまいりました。

持株会社体制の確立においては、2008年7月1日に仕入れ機能を持株会社に移管いたしました。また、グループとして使用する基幹システムの再構築に着手し、各種機能別会議の開催などを実施してまいりました。

利益体質の強化と継続的な成長においては、事業会社マツモトキヨシにおいて思いきった閉店を行うなど、構造改革を行うとともに、店舗の改装による顧客ニーズに対応した品揃えの実現や人時管理などの業務効率の改善に取り組みしました。商品の分野においては、高級基礎ヘア化粧品LUNGTA（ランタ）などの価値訴求型のMKカスタマー商品（プライベートブランド商品）を開発し販売を開始しました。販促の分野においては再来購買頻度の高いロイヤルカスタマーを重視した施策を推進し

てまいりました。また、専門性の強化を図るために調剤事業については日本調剤との業務提携に向けた協議を開始しました。一方で、医薬品卸売業を営む茂木薬品商会の株式を譲り受け垂直方向への拡大とともに、5社と新規FC（フランチャイズ）契約を締結するなど、水平方向への事業拡大も実行してまいりました。

必要な人材の確保と育成においては、新たな医薬品の販売者となる登録販売者の資格試験が実施されました。1年間の実務経験を経た社員が受験に挑み、予想を上回り、グループで約3,000名の合格者を輩出することができました。また、グループ事業会社の株式会社ばすにおいては研修センターを開校するなど、教育の充実を図りました。変化するニーズへの対応においては、新業態店開発の取り組みを開始し、今期の実現を目指してまいります。

上記の施策の結果を真摯に受け止め、再度精査を重ね、変化に対して柔軟性を持って今期の施策に活かしていきたいと考えております。（吉田）

Q. 2009年6月からの改正薬事法へ向けた取り組み

A. 薬事法が改正されることによって新規に参入する企業が現れるとともに、市場規模の拡大などビジネスチャンスは広がる

と考えておりますが、それにより競争は激化すると想定されます。そこで当社グループにおいては、専門性の強化と利便性の強化という

2つの軸で優位性を構築しようと考えております。

専門性の強化については、医薬品の販売は安全性を確保するための専門知識が必要となります。消費者にとっては医薬品の購入方法が今までと変わることになり、薬剤師と登録販売者が改正薬事法で定める説明義務を果たすことが必要になります。新卒の薬剤師が薬学部6年制により2010年、11年は誕生しない状況の中、当社では現在従事している薬剤師が調剤および医薬品第1類を中心としたカウンセリング販売に専念し、登録販売者が、お客様の身近な相談者として対応することで、両者がともに力を合わせて地域社会の健康維持増進に尽力してまいります。

また、調剤併設の店舗の出店拡大を進め、かかりつけ薬局として処方せんを受付けることにより服用薬剤のデータ管理を一元化し、飲み合わせについて薬剤師がアドバイスしたり、場合によっては処方医に処方変更の提案を行ったり、という利点を発揮するのはもちろんのこと

と、さらにはこれらの患者様を予防面からサポートできるようにしていきたいと考えております。

利便性の強化については、調剤併設の店舗の出店拡大を進めて地域に密着したお客様重視の店舗運営を行ってまいります。登録販売者の誕生により地域のお客様のニーズに合わせた長時間営業の店舗運営を行うとともに、お客様のニーズにお応えできるようなタイプ別の店舗展開で利便性を強化いたします。

当社の対応状況については、改正薬事法にスムーズに移行するため、プロジェクトチームを立ち上げ、プライスカード、掲示物、陳列基準の変更などを全社体制で検討しております。

新しい薬事法の施行後においても継続した登録販売者の育成、教育に努めてまいります。当社の重要な柱である薬剤師・登録販売者には専門店としての豊かな知識を活かし、地域社会に貢献していただきたいと思ひます。（吉田）

Q. 2010年へ向けた戦略

A. 昨年度より「企業価値向上のため、規模だけを追求するのではなく、収益性と効率性を改善させる」ことに重点を置いてきましたが、本年度も引き続きその実現に向け、各種施策を実行してまいります。さらに本年度は、景気の悪化が続く状況と改正薬事法による異業種からの新規参入などにより、より厳しい競争環境が予想されますが、当社は、お客様の「美と健康」にお役立ていただけるようなカウンセリングを中心とした価値提供を行っていききたいと考えております。このようなドラッグストアとしての専門性を活かすことと、PB商品（プライベートブランド）であるMKカスタマーによる他店他業種との差別化がキーとなります。

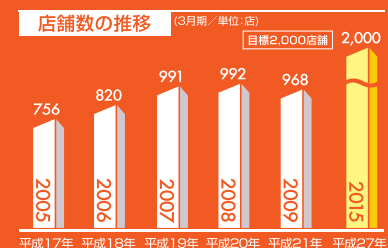
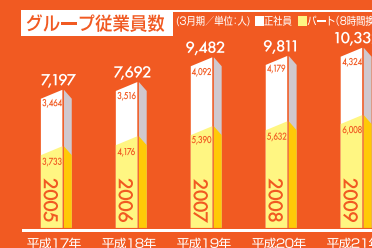
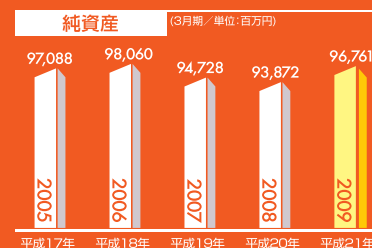
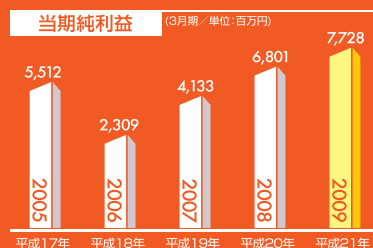
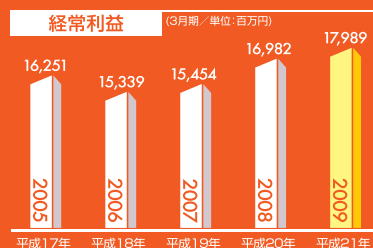
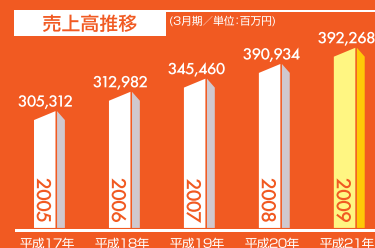
改正薬事法により自分の健康は自分で守る「セルフメディケーション」の意識改革も進み、疾病の予防や軽度の疾病治療のためにかかりつけ薬局を利用することで、医療費抑制や病院の受診混雑緩和なども実現できるようになります。医薬分業で地域になくはならない存在になるためには、専門家による的確なカウンセリングができること、

効きのいい医薬品を手に入れられることがドラッグストアには求められるとともに使命であるとも考えます。

また、差別化として推進しているPB商品（プライベートブランド）の開発についても美と健康に貢献する商品づくりを進めてまいります。高付加価値・高機能の差別化ができる商品、また、価格面で競争力のある商品、の二つの市場を捉えた商品を提供してまいります。

当社は上記の価値提供の実現と、景気悪化に耐えうる企業体質を構築するため、業務プロセスの見直しを行ってまいります。さらには、差別化が可能な経営資源は「人」との考えから、専門的な知識の獲得とともに、その土台となる仮説構築力、コミュニケーション能力といった社会人基礎力を向上させることに注力してまいります。当社の原点はお客様視点であり、お客様の生活に欠かすことのできない地域密着型のドラッグストアとして継続してご支持いただくために人材を育成してまいります。（松本）

2015年度目標 1兆円 マツモトキヨシグループで売上高1兆円にチャレンジ!!



Business Introduction

改正薬事法への対応

～高い専門性の追求と充実の研修制度～

地域医療の役割



少子高齢化の時代をむかえ、医療費の高騰が懸念されている昨今、『自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は自分で手当てる』軽度の疾病は『自己治療』する。生活習慣病などの重大疾病にならないように、『予防』を実施する。セルフメディケーションの拡大により、2025年には55兆円にまで拡大すると試算されている日本の医療費を、10～15兆円抑制することが可能と見込まれています。当社は地域のみなさまの健康維持・増進のため果たせる役割を推進してまいります。

薬局とは…

一般用医薬品だけではなく、薬局医薬品も含めた『すべての医薬品』を取り扱うことができます。一般用医薬品によるセルフメディケーションだけではなく、医療機関から発行された処方せんを通じて『地域医療』を担う役割を持ちます。また、『かかりつけ薬局』として、お客様の健康を守る働きをいたします。

店舗販売業とは…

一般用医薬品を取り扱い、お客様の身近な健康ステーションとしてセルフメディケーションの中心的役割を担います。配置される専門家の種類により、全ての一般用医薬品を取り扱う店舗と、第2類、第3類医薬品のみを取り扱う店舗に分かれます。

種 類	配置される専門家	取り扱いできる医薬品
薬 局	薬 剤 師	すべての医薬品 (薬局医薬品＋一般用医薬品)
店舗 販売業	薬剤師または 登録販売者	薬 剤 師…すべての 一般用医薬品 登録販売者…一般用医薬品の うち第2、第3類

薬剤師と登録販売者

薬事法の改正により一般用医薬品は第1類から第3類までの3種類に分けられ、それに対応する専門家が責任をもって販売する制度となりました。

当社グループではより高い専門性と充実した販売環境を整えるために、薬剤師、そして登録販売者の充実を図り、「地域に密着したかかりつけ薬局」の実現を目指しております。

リスク区分	対応する専門家	質問がなくても行う積極的な情報提供	相談があった場合の対応
第1類 医薬品	薬剤師	文書での 情報提供義務づけ	義 務
第2類 医薬品	薬剤師	努力義務	
第3類 医薬品	登録販売者	不要 (薬事法上定めなし)	

登録販売者は…

一般用医薬品のうち、第2類、第3類医薬品について情報提供・相談応需を実施します。

薬剤師は…

すべての医薬品を取り扱います。
一般用医薬品のうち、効き目の鋭い第1類医薬品については薬剤師だけが取り扱い、責任を持って書面を用いての情報提供・相談応需を行ないます。

改正薬事法に 対応した店舗展開

当社はお客様のニーズ、利便性を第一に考え、改正薬事法に対応した店舗展開を行ってまいります。調剤薬局をはじめ、今まで以上に調剤併設店舗を充実し、また長時間営業の店舗運営を行ってまいります。



調剤薬局(モール)



長時間営業店



調剤併設店



処方せん受付

教育体制(研修制度)

薬剤師教育・登録販売者教育、 人事制度との連動による研修制度

薬事法改正により、プロフェッショナル(薬剤師、登録販売者)による店舗での役割が重要視されます。専門知識の強化とともに、コミュニケーション能力(カウンセリング力)の強化も必要となります。従来行ってきた集合研修に加え、社内通信を利用した研修、インターネット学習等を実施し、幅広く学習できる環境を整えてまいります。



薬剤師の研修

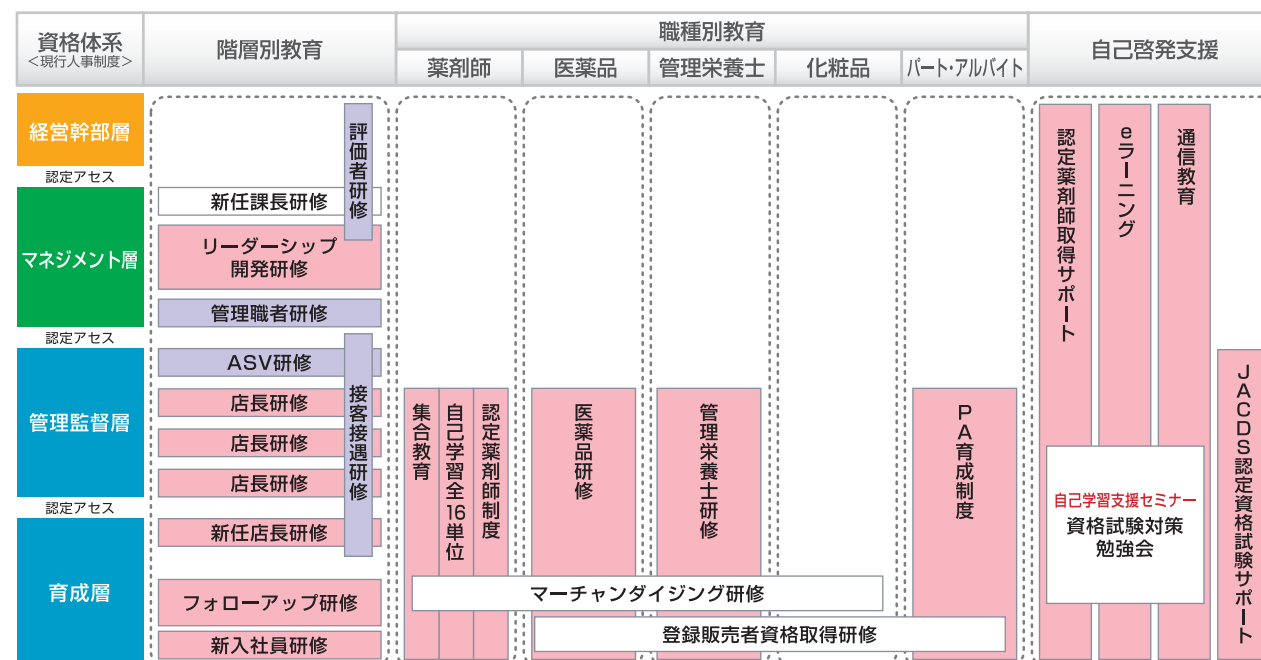
セルフメディケーション指南役として必要とされる第1類医薬品知識を中心とした医薬品知識と最新の医療情報について知識を習得できる研修を実施します。また、調剤担当者に対しては別途専門研修を実施し、『かかりつけ薬局』として地域医療に貢献ができる薬剤師の育成をいたします。

登録販売者の研修

実践形式の研修を強化し、ケーススタディを用いて、登録販売者試験に向けて得た知識を応用できるものへ変換いたします。今後の登録販売者試験受験者に対しても、集合研修、自宅学習支援を実施し、更なる合格者確保を目指してまいります。



能力開発体系の全体図



株式会社 マツモトキヨシ

お客様に信頼される地域に密着した
かかりつけのドラッグストアを目指します。



代表取締役社長 隼田 登志夫

株式会社マツモトキヨシは1932年(昭和7年)に、株式会社マツモトキヨシホールディングス現会長の父である松本清氏により創業され、本年で創業77年を迎えます。「まごころ」と常にお客様の満足を追求するサービス精神は、今日のドラッグストアマツモトキヨシが目指す、お客様の「かかりつけ薬局」になくてはならない不変の精神として受け継がれています。また、われわれが推進する「セルフメディケーション」を浸透させていくために、お客様の利便性を重視した店舗展開を行ってまいります。お客様のニーズにお応えできる店舗展開はもちろん、薬剤師・登録販売者が専門家としてお客様のカウンセリングにご対応いたします。さらに店舗の運営は都市型店舗、郊外型店舗の2つの主軸を基本としながらも、新たな業態の展開を検討してまいりました。昨年プロジェクトを立ち上げて精査を重ねてきた新しい店舗作りへの挑戦を本年は実現したいと考えております。

Store model マツモトキヨシ店舗モデル

超繁華街デザイン店舗

当社のフラッグシップショップである銀座5th店をはじめ、新宿三丁目店などの超繁華街の大型百貨店などに隣接立地する多層式店舗です。都心で働く女性をメインターゲットとしエレガントで高級感のある空間でショッピングをお楽しみいただけます。



■銀座5th店

ターミナル商業施設立地デザイン店舗

ターミナルの商業施設にインショップとして展開しています。シンプルで清潔感あふれる店舗でアパレル系の店舗と同フロアに隣接してスタイリッシュな雰囲気を演出しています。ヘルス&ビューティを中心に幅広い品揃えで人気をよんでいます。



■ビーンズ武蔵浦和店

ターミナル立地デザイン店舗

ターミナル駅に隣接した立地の店舗や駅ビル内に入店しているテナント店舗です。従来のマツモトキヨシカラーにモダンなエッセンスが加わっているデザインです。



■ららぽーと磐田店



※写真は店舗イメージです

高付加価値立地デザイン店舗

都心複合商業施設内、高感度ファッションビル内のインショップとして展開しているテナント店舗です。都市生活者のコンパクトドラッグストアとして商業施設を利用するOL、サラリーマンのお客様に洗練された店舗で厳選した商品のお買い物をとお楽しみいただけます。



■赤坂BIZタワー店

レギュラーデザイン店舗

駅前や商店街で展開しているマツモトキヨシのベーシックタイプの店舗デザインです。マツモトキヨシの従来の色合いを基本としており、親しみやすいいつものマツモトキヨシの店舗で、特に近隣生活圏内の主婦層にご利用いただいています。



■藤店

郊外型ドラッグストア

郊外住宅地などに隣接し駐車場を備え、当社単独で出店している大型のドラッグストア店舗です。お客様の生活ストアを目指して日用雑貨、食料品などの品揃えも豊富に取り揃えています。



■DS戸田店

インショップ型ドラッグストア

ショッピングセンター内に立地している大型のドラッグストアです。医薬品、化粧品、健康食品をはじめ日用雑貨や食料品まで品揃えが充実しています。



■DSラザウォーク甲斐双葉店

門前調剤薬局

総合病院などの門前に立地している調剤薬局店舗です。高い専門性を持ち合わせる薬剤師がスペシャリストとして患者様のご相談に対応することで、信頼の高い医療機関を目指しています。



■浜松中央店

医療モール型ファーマシー

医院と同建物内に立地しています。調剤併設店となっており処方せんをお預かりして調剤をお待ちの間に化粧品や健康食品、OTC医薬品などをお買い物いただける店舗です。



■調剤薬局白河三丁目店

NSC型ドラッグストア

スーパーやホームセンターを核とするショッピングセンター内に立地しています。敷地内に他専門店があり共有の大型駐車場を有しています。



■DS幸手北店

※NSC(近隣型商業施設)

事業内容

昨年の新規地域出店の店舗



2008年4月17日 グループの山梨県内初出店
甲府エクラン店



2008年4月25日 グループの山形県内初出店
エスバル山形店



2008年6月27日 グループの長崎県内初出店
クロスガーデン広田店



2008年10月1日 グループの長崎市内初出店
みらい長崎ココウォーク店



2008年11月14日 グループの滋賀県内初出店
草津エイスクエア店

新規出店地域を
拡大しています。
現在マツモトキヨシ
グループでは
40都道府県に出店しています。

Store expansion 店舗展開



Various Approach

さまざまな取り組み

新業態店舗

■ 小スペース医薬品特化型ファーマシー



小スペースを有効活用し医薬品に特化したミニショップを展開してまいります。お客様には通勤・通学・外出途中にお立ち寄りいただけるコンビニエンスファーマシーとしての利便性を追及したミニタイプのマツモトキヨシです。

New business conditions store

■ ビューティファーマシーショップ



美と健康に特化した店舗づくりを実践し、より女性客に支持される化粧品・健康食品・バラエティ商品を厳選してご提供します。ビジネスウーマンが気軽に立ち寄ることができる利便性を兼ね備えたビューティファーマシーショップです。ビューティアドバイザーと管理栄養士が内外美容のカウンセリングに対応します。

サロン経営 さらなる美の追求を応援しています。

Salon management

■ ディープクレンジングサロン VACANCES



「クレンジングこそ美肌のすべて」をコンセプトにヴァカンスでは、プロのケアリストが、肌深部の汚れを取り除き、本来の透明感を取り戻し、美しさを引きだしお肌の悩みを解消します。

■ ネイルサロン Sweetie Nail



ご自分の爪を美しく保ちたい方、弱い爪を補強されたい方、長さを伸ばしたい方にお勧めのソークオフジェルでネイルをケアするサロンです。色持ちもよく、艶、光沢ともに美しい自然なネイルに仕上げます。すべてのメニューでマツモトキヨシ現金ポイントが貯まります。

プライベートブランド「MKカスタマー」

MK CUSTOMER

MK CUSTOMER

「MKカスタマー」とは？

セルフメディケーションをサポートするマツモトキヨシが、お客さま視点で開発したオリジナル商品です。

MK CUSTOMER

LUNG TA
[ルンタ]

痛んだ髪と頭皮の
基礎ヘアケア化粧品
『LUNG TA』



RT
Retinotime

明日の肌に
自信がありますか？
新スキンケアシリーズ
レチノタイム。



やわらか
Japanese skincare
YAWARAKA

日本人の女性のための
ファーストエイジングコスメ。
Japanese skincare
やわらか。



和
日本人のための
サプリメント

足りないのは、
和食の栄養バランス。
食材と色で選ぶ
日本人のためのサプリメント



Matsumoto Kiyoshi Holdings Group Company グループ会社

株式会社 エムケイ東日本販売

いつでもお客様の“笑顔”をイメージして、
地域の人々に、健康で豊かな
暮らしをお届けしたい。



代表取締役社長 渡邊 孝男

「ありがとう、そのひと言がうれしくて。」

本当のお客様第一主義を実践するため、お客様一人一人の立場に立った接客サービスと、ヘルス&ビューティーに関する専門性を生かしたコンサルティングによって、お客様の満足度を高め、「ありがとう」の一言をより多くいただけることが、私たち「エムケイ東日本販売」社員の働きがいです。

そのためにわれわれ社員一同が、接客サービスのプロとして日々レベルアップに努め、お客様が美しく健康的な生活をおくれる一助になればと考えております。

事業内容

Drugstore ドラッグストア事業

お客様のニーズに応える品揃えと、コンサルティングサービスによる販売を実践し、地域で信頼されるお店としてその存在意義を高めて参ります。



Pharmacy 調剤事業

「よりよい品をよりやすく」をモットーに、お客様のデイリーユースにお応えする品揃えと、コンビニエンス性を重視した営業形態により、お客様に愛されるお店として地域一番店を目指して参ります。



Store expansion 店舗展開

北海道
東北エリア
北海道…2店舗
青森県…2店舗
岩手県…2店舗
秋田県…1店舗
宮城県…4店舗
山形県…1店舗
福島県…13店舗
計25店舗

東日本を
中心に
108店舗
展開!!

北陸
甲信越エリア
福井県…1店舗
石川県…2店舗
長野県…2店舗
新潟県…5店舗
計10店舗

北関東
関東エリア
栃木県…33店舗
群馬県…32店舗
千葉県…8店舗
計73店舗

株式会社 ぱぱす

東京都内でのシェアNO.1ドラッグストア！
地域に根ざして20年、「町の生活便利店」としてお客様に
愛される地域密着型のドラッグストアを目指します。



代表取締役社長 根津 孝一

東京都内全域におけるグループシェア拡大をめざす！

「われわれは常にお客様の立場に立ち、仕事を進め、お客様に愛されるお店づくりを目指す」。この実現に向け、お客様の満足度において「21世紀のベスト1企業」を目指すことが、当社の究極の目標です。

お客様の満足は「これでいい」ということはありません。常にさらなる向上を目指すとともに、スタッフにとっても働きがいのある、個性豊かな企業づくりに努めて参ります。セルフメディケーションのアドバイザーとして地域社会に貢献します。

株式会社 トウブドラッグ

お客様、患者様に
心から信頼される
ドラッグストアを目指して。



代表取締役社長 加藤 正実

東武沿線を中心にグループシェア拡大をめざす！

「お客様第一主義」をモットーにトータルヘルスケアアドバイザーとして、常に地域の皆様の美と健康を考えています。昭和42年の設立以来、東武沿線を中心に店舗を展開しています。当社は、お客様の健康と美容に関して、様々な角度からコンサルティングを行い、積極的、効果的なアドバイスでお役に立つよう努力しています。

薬だけではなく、生活全般の日用品まで幅広く取り揃えることで、お客様の暮らしにかかわるコンビニエンス拠点として、いつも元気で明るい対応を心掛け、お越しいただいたお客様、患者様に満足していただける店舗を目指してます。

事業内容

Drugstore ドラッグストア事業

お客様の多様なライフスタイルに応え、豊富な品揃えとお求め安い価格で商品を提供する、ぱぱすの基幹事業として社会に貢献します。



Store expansion 店舗展開



Pharmacy 調剤事業

豊かな専門知識、最適な調剤とアドバイス、親切丁寧な接客をもって、地域の人々の「かかりつけ薬局」を目指し、専門部門として社会に貢献します。



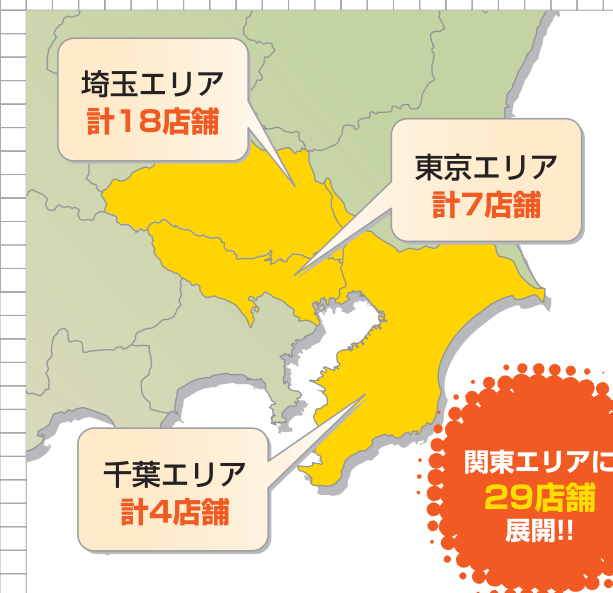
事業内容

Drugstore ドラッグストア事業

東京・埼玉・千葉地域において、東武沿線の駅ビル、商業施設、住宅街などにチェーン展開しています。平成16年、マツモトキヨシのグループ会社化以降、東武鉄道駅構内への出店は「マツモトキヨシ」の店名を使用しています。



Store expansion 店舗展開



Pharmacy 調剤事業

近く来る完全医薬分業の時代に向け、処方せん調剤薬局を展開しています。業界最大規模、最新設備を備えた調剤薬局です。



株式会社 健康家族

「健康と美しさ」が、基本テーマ
すべての原点はお客様



代表取締役社長 麻田 正義

長野地域の郊外・生活圏を中心にグループシェア拡大を目指す！

1993年の設立以来、当社は長野県をホームグラウンドに、地域に根差したネットワーク作りを続けてまいりました。現在は、長野県内にチェーン展開し、県内屈指のドラッグストアチェーンとして躍進を続けております。私たちの基本テーマは「健康と美しさ」。ヘルス&ビューティの関連商品や多彩な情報をお届けし、新しい発見と安心をお届けするとともに、院外処方せんに対応した保険調剤を併設し、高度な医療機関としての専門性を提供することで、地域のお客様の豊かで健やかな暮らしに力強く貢献していきます。

人と人との調和と信頼を大切に、常に新しい価値を提供できる企業を目指し、ドラッグストアのビジネスの未来を創造し続けていきます。

株式会社 健康家族と株式会社 マックスは甲信越地域における
強固な基盤とグループシェア拡大を目指し、平成21年7月1日に合併。
グループ会社として更なる飛躍へ

株式会社 マックス

いつでもお客様の“笑顔”をイメージして、
地域の人々に、健康で豊かな
暮らしをお届けしたい。



代表取締役社長 井浦 康晴

新潟県を中心にグループシェア拡大をめざす！

「私達は、「健康」、「楽しさ」、「満足」を創造します。私達は前向きで明るく活力ある企業を築き社会に貢献します」を基本に、お客様に日々ご愛顧頂ける「地域の生活拠点」としての役割を果たせる店づくりを目指しています。中でも地域の皆様の「健康・美容」のお役に立つために、カウンセリングマインドを大切にした接客に力を入れ、お客様との信頼関係を築けるよう努力しています。

また、薬・化粧品だけでなく、食品・日用品なども含めた幅広い品揃えで、お客様の生活全般をカバーできる店づくりをしています。さらに、「笑顔あふれるお店」を目指し、お客様を明るい挨拶でお迎えすること・笑顔でおもてなしすることを従業員一同心がけています。

事業内容

Drugstore ドラッグストア事業

当社は「日常性と新しい発見」を合言葉にドラッグストア事業を推進しています。お客様の日常性にこだわり、豊富な品揃えと価格訴求を徹底し、多彩な商品やサービスを通じて新しい発見と感動をお届けできるよう努力を続けております。



Store expansion 店舗展開

長野県内に
37店舗
展開!!

長野県内

北信エリア……………4店舗
東信エリア……………7店舗
中信エリア……………5店舗
岡谷・諏訪エリア…8店舗
上伊那エリア…………7店舗
下伊那エリア…………6店舗

計37店舗

Pharmacy 調剤事業

医療保険制度の改革により、医療分業が加速度的に進んでいます。院外処方せんによる調剤は増加しており、調剤併設のドラッグストアが地域に果たす役割もさらに大きくなっています。調剤としての専門性とドラッグストアとしての便利性を融合し、お客様の健康で豊かな暮らしに貢献します。



事業内容

Drugstore ドラッグストア事業

お客様のニーズに応える品揃えと、コンサルティングサービスによる販売を実践し、地域で信頼されるお店としてその存在意義を高めて参ります。



Store expansion 店舗展開

新潟県内に
22店舗
展開!!

新潟県内

新潟市……………12店舗
他エリア……………10店舗

計22店舗

Pharmacy 調剤事業

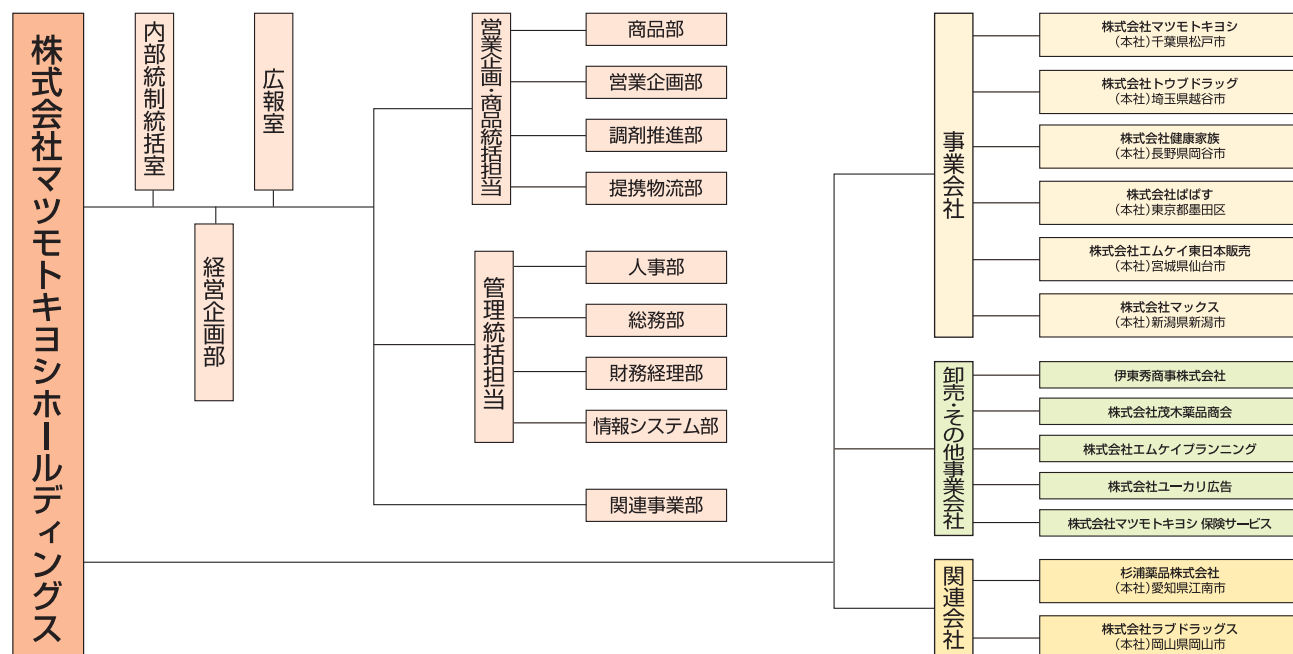
「よりよい品をよりやすく」をモットーに、お客様のデ일리ユースにお応えする品揃えと、コンビニエンス性を重視した営業形態により、お客様に愛されるお店として地域一番店を目指して参ります。



「かかりつけ薬局」を目指すマツモトキヨシグループ

組織体系図

(2009年4月1日現在)



FC店舗と業務提携会社

(2009年4月1日現在)

FC店舗



業務提携会社

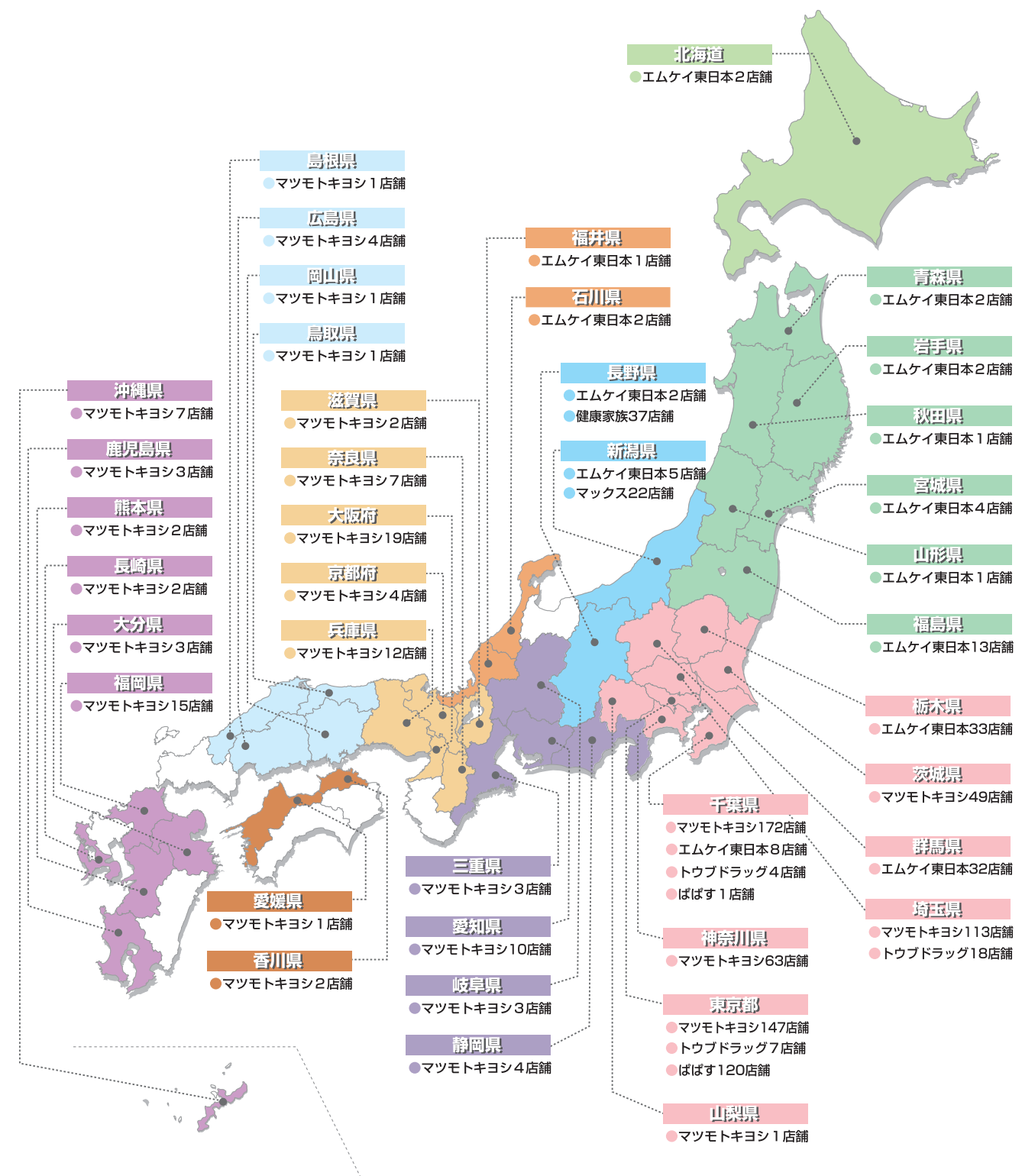
株式会社横浜ファーマシー (本社) 青森県北津軽郡	株式会社サッポロドラッグストアー (本社) 北海道札幌市	中部薬品株式会社 (本社) 岐阜県多治見市
株式会社ドラッグフジイ (本社) 富山県高岡市	株式会社コメヤ薬局 (本社) 石川県白山市	株式会社オークワ (本社) 和歌山県和歌山市

40都道府県に広がるネットワーク

店舗総数 968店舗

(2009年3月31日現在)

マツモトキヨシ(FC店舗・ホームセンター・NET店舗含む)・・・**651**店舗
 エムケイ東日本……………**108**店舗
 ぱぱす……………**121**店舗
 トウブドラッグ……………**29**店舗
 健康家族……………**37**店舗
 マックス……………**22**店舗

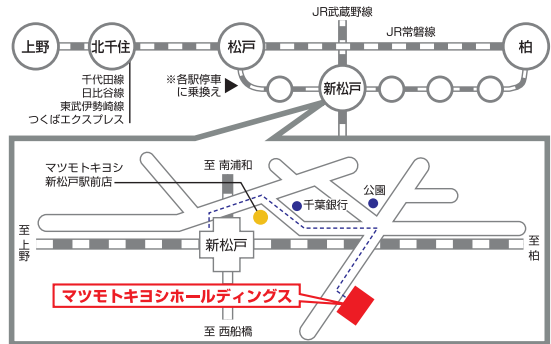


会社データ

(2009年4月1日現在)



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)
会 社 設 立	2007年 (平成19年) 10月1日
資 本 金	210億8千6百万円
決 算 日	毎年3月31日
事 業 内 容	子会社の管理・統轄および商品の仕入・販売
発行済株式数	53,579,014株



代表取締役会長兼CEO	松本 南海雄
代表取締役社長兼COO	吉田 雅司
専務取締役兼CFO	成田 一夫
専務取締役	松本 清雄
取締役相談役	松本 鉄男
取締役	根津 孝一
取締役	大館 正博
取締役	小林 諒一
取締役	湯浅 紀男
常勤監査役	佐賀 淳
監査役	鈴木 哲
監査役	諸星 健司
監査役	田井村 政人
執行役員	隼田 登志夫
執行役員	渡邊 孝男
執行役員	矢部 一
執行役員	小松 栄二
執行役員	小山 由紀夫
執行役員	山崎 邦夫
執行役員	北嶋 永一
執行役員	松本 貴志

グループ企業一覧

(2009年4月1日現在)

株式会社マツモトキヨシ

〒270-8501 千葉県松戸市新松戸東9番地1
電話番号 047-344-5111 (代表)

株式会社トウブドラッグ

〒343-0842 埼玉県越谷市蒲生旭町9-6
電話番号 048-990-7051 (代表)

株式会社健康家族

〒394-0002 長野県岡谷市赤羽1丁目4番18号
電話番号 0266-22-8496 (代表)

株式会社ぱぱす

〒130-0003 東京都墨田区横川4丁目8番3号
電話番号 03-5610-8811 (代表)

株式会社エムケイ東日本販売

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町3丁目6番4号
電話番号 022-268-1780 (代表)

株式会社マックス

〒950-0951 新潟県新潟市中央とやの215番8
電話番号 025-282-0111 (代表)

杉浦薬品株式会社

〒483-8014 愛知県江南市和田町川東170番地
電話番号 0587-54-1938 (代表)

株式会社ラブドラッグス

〒702-8031 岡山県岡山市南区福富西1丁目20-32
電話番号 086-265-4161 (代表)

株式会社エムケイブランニング

〒270-0034 千葉県松戸市新松戸3丁目5番地
電話番号 047-349-7300 (代表)

伊東秀商事株式会社

〒270-0014 千葉県松戸市小金44
電話番号 047-348-3600 (代表)

株式会社茂木薬品商会

〒113-8573 東京都文京区湯島1丁目8番2号
電話番号 03-3813-2271 (代表)

株式会社マツモトキヨシ保険サービス

〒277-0005 千葉県柏市柏3丁目2番3号
電話番号 04-7160-2770 (代表)

株式会社ユーカリ広告

〒277-0862 千葉県柏市篠籠田1461
電話番号 04-7148-3333 (代表)

インターネットショッピング・モバイルショッピング



PC版・携帯版e! マツモトキヨシを自社運営で展開中。商品は店舗販売している健康食品・化粧品・日用品・食品を中心に店舗で扱っていない通販商品もプラスして約10,000アイテムの商品構成となっております。また今後の規制緩和と政策の進捗により医薬品分類の通販取り扱いや、現在ドコモのみの携帯通販サイトの3キャリア化 (au、SoftBank)、自社運営のサイト以外にも大手ショッピングサイトに店出するなど新規取り組みも行っております。現在、インターネット人口の増加とインターネット世代の高齢化が進んでいるなかで、通販の需要はますます拡大すると考えられます。通販事業やホームページなどのインターネット関連にも積極的に取り組み、お客様への情報発信、サービスの向上に努めております。



マツモトキヨシ通販サイト「e! マツモトキヨシ」 <http://www.e-matsukiyo.com>

もうお持ちですか？マツモトキヨシメンバーズカード

マツモトキヨシメンバーズクレジットカード

■入会金、年会費が永年無料

■クレジット機能が付いた「マツモトキヨシメンバーズクレジットカード」でお買い物いただくと100円毎(消費税除く)に1ポイントが付与されます。また、マツモトキヨシ店舗でクレジットカードでご精算の場合は、クレジットポイントに加えてマツモトキヨシ現金ポイント100円毎(消費税除く)にも1ポイントが加算されます。(除外品あり)

■ショッピング以外にも、365日24時間「保健・医療・介護」の電話相談サービスがうけられる他、最高2,000万円までの国内・海外旅行障害保障制度などが付いています。



マツモトキヨシ現金ポイントカード

■入会金・年会費無料

■マツモトキヨシでお買物100円毎(消費税除く)に1ポイントが付与されます。(除外品あり)

■300ポイントから精算時300円分還元できます。



110度CSデジタル放送

「ジャスト・アイインフォメーション」好評放送中



110度CSデジタル放送でマツモトキヨシのお得な情報をはじめエンターテインメント情報を発信しています。マツモトキヨシ店頭でも番組をご覧いただけます。放映は **スカパー!E2** 361ch。



フリーペーパーで

お得な情報をご提供しています

毎月発行のフリーマガジン「digimaga(デジマガ)」でマツモトキヨシのお得な情報を入手できます。



株式会社 **マツモトキヨシ** 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)



この会社案内は環境に配慮し、再生紙に大豆油インキで印刷しています。