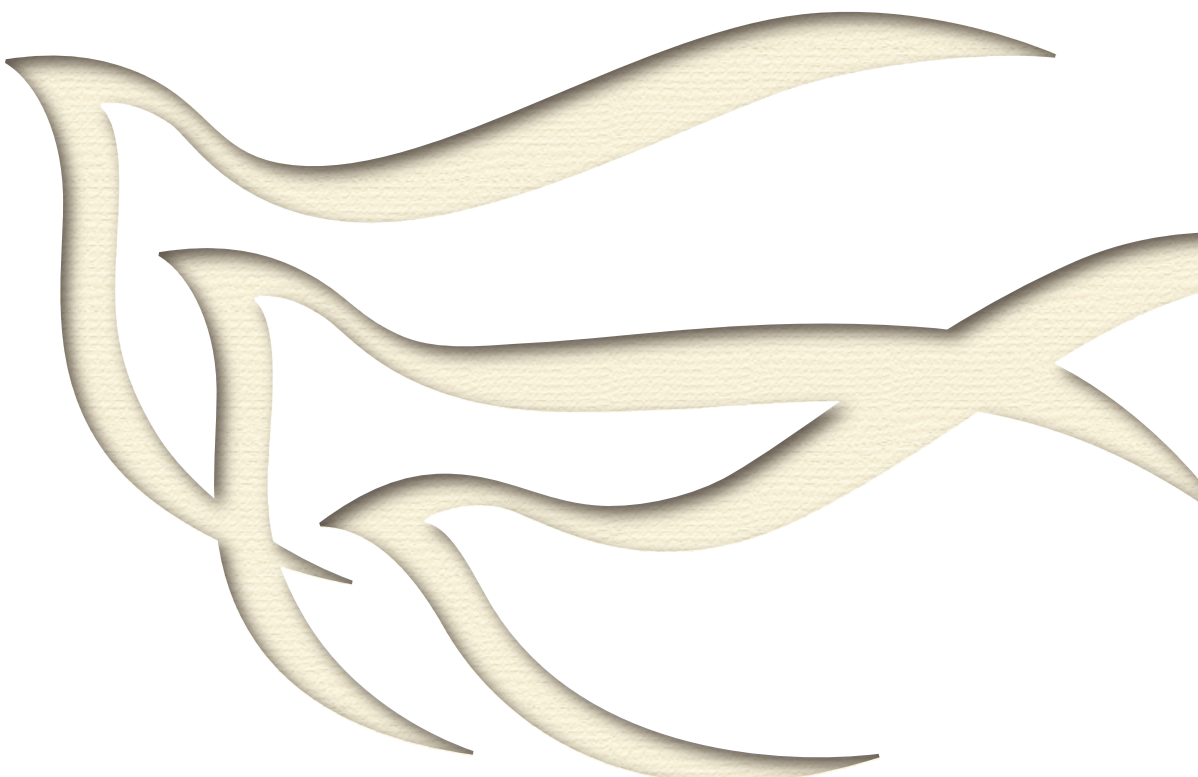




**Matsumoto KiYoshi**  
Holdings



# Corporate Profile 2011

いちばん以上って、ないから。



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。



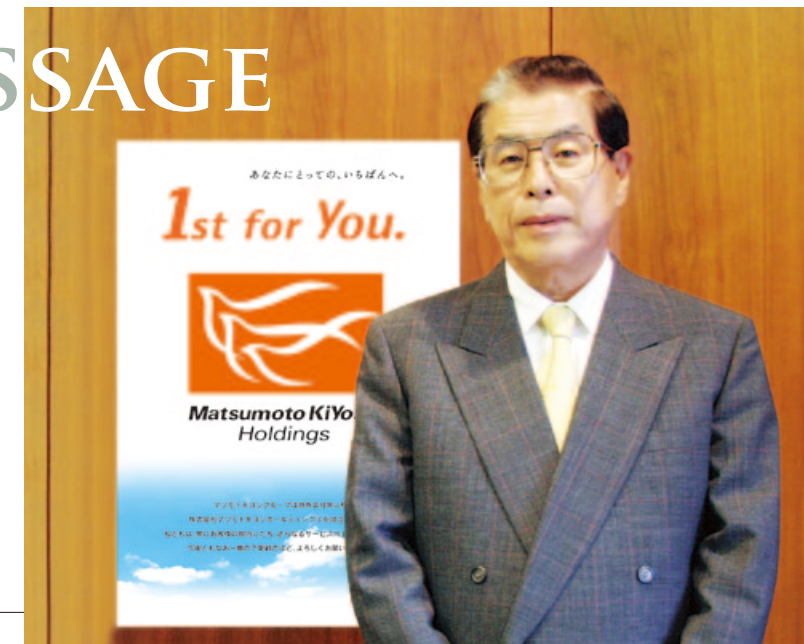
●マツモトキヨシホールディングスのシンボルマークは…  
動的な“飛躍する成鳥”へ進化した  
3つのせいちょう(成鳥)を意味しています。

●3つのせいちょう(成鳥)とは  
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

ご挨拶

株式会社マツモトキヨシホールディングス  
代表取締役会長兼社長  
松本 南海雄



## 2016年3月期 ドラッグストア業界シェア10%の獲得 マツモトキヨシグループ店舗数2000店舗突破を目指して

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、継続的な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、5期目においては、中核事業会社のマツモトキヨシを  
中心とし、小売事業会社9社を含む15社、フランチャイズ契  
約企業15社、業務提携企業6社でグループを構成し、さらなる  
事業ネットワークを拡大しております。

2011年3月末の小売事業会社による店舗展開地域は44  
都道府県、1,213店舗と日本全国に広がっておりますが、事  
業会社ごとの経営構造は収益性に差があり、地域・店舗タイプ  
別での利益構造にも課題があります。これらの課題をスピー  
ドを持って対応し、解決する強固な推進力が必要であると判  
断し、2011年4月より私が再びホールディングスの社長に就  
任しました。

「事業構造の変革」と「意識・行動の変革」という大きく2つの  
方針を掲げ、グループの連携を強化し、総合力を発揮する体  
制づくりに尽力いたします。

また、グループの連携強化として欠くことのできない中核  
事業会社マツモトキヨシについては、創業理念・創業精神の原  
点に立ちもどり、創業家のDNAを再点灯いたします。創業者  
松本清の残した言葉にもある「既存概念に捉われない新た  
な発想」を可能にし、優れた統率力を発揮できる人材である  
松本清雄を社長に選任しました。

2012年3月期は新たな経営体制のもと、業界の「真のリ  
ーディングカンパニー」として更なる事業拡大を目指し、安定  
した収益基盤の確立を図ってまいります。

松本 南海雄



### 会社概要 (2011年6月30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

代表取締役会長兼社長	松本 南海雄	取締役	大山 健一	執行役員	小山 由紀夫
専務取締役	成田 一夫	常勤監査役	大森 哲夫	執行役員	山崎 邦夫
専務取締役	松本 清雄	監査役	鈴木 哲	執行役員	北嶋 永一
取締役相談役	松本 鉄男	監査役	諸星 健司	執行役員	松本 貴志
取締役	根津 孝一	執行役員	隼田 登志夫	執行役員	平松 秀郷
取締役	大爺 正博	執行役員	渡邊 孝男	執行役員	小部 真吾
取締役	小林 諒一	執行役員	小松 栄二		



# 更なる事業拡大を目指し、安定した収益基盤の確立を図る

## マツモトキヨシホールディングスの経営基本方針

「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掲げております。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。

## マツモトキヨシホールディングスの目標とする経営指標

長期経営目標として、「2016年3月期（平成28年）業界シェア10%、グループ店舗2,000店舗」を掲げております。

この目標を達成するための中期的な目標として、「2013年3月期（平成25年）グループ売上高6,000億円」を、また、企業価値の向上と持続的な成長を実現するため、「ROE10%」を上回ることを経営目標としております。

当社グループは、厳しい環境下においても安定して利益を創出できる収益基盤を確立し、継続的な利益成長を実現することでグループ企業価値の最大化を目指していく方針です。

なお、2011年3月期連結会計年度におけるROEは6.9%となりました。

## 2011年3月期の概況と今期の取り組み

2011年3月期における日本経済の状況は、回復基調ではありましたが、依然として雇用・所得環境は厳しく、個人消費も低調な推移でした。また、平成23年3月11日に発生した国内観測史上最大と言われる「東日本大震災」は、東北・関東地方に甚大な被害と共に、経済活動へ大きな影響を与えました。

ドラッグストア業界におきましても、経済環境、震災などの影響により、消費マインドの冷え込みはもとより、先行き不透明な状況となり、依然として厳しい状況が続いております。

このような環境の中、当社グループはカウンセリングサービス体制の強化、節約・価格志向に対応したMKカスタマー（プライベートブランド商品）をはじめとし、魅力ある商品展開、きめ細かな品揃え、効率的かつ効果的な販売促進活動など、常にお客様の視点に立った各種施策を推進してまいりました。

業績を振り返りますと、記録的な猛暑や寒冬によるシーズン商品が順調に推移しました。また、年間の主力商品である総合感冒薬、花粉飛散量の増加に伴う関連商品などが大幅に伸長したことにより、増収・増益を確保しました。

新規出店は、徳島県・山口県へのグループ初出店を含めグループとして78店舗を出店しました。重点施策として取り組んだ改装を104店舗で実施し、スクラップ&ビルドを含め41店舗を閉鎖いたしました。その結果2011年3月末におけるグループ店舗数は、1,213店舗となり、その展開地域は1都1道2府40県に拡大しております。新規契約については株式会社ヤサイ（本社：千葉県市川市）と平成23年2月にフランチャイズ契約を締結し、平成23年3月には、株式会社キリン堂（本社：大阪

府大阪市）とプライベートブランド商品の共同開発および相互供給に関する合意書を締結しております。

2012年3月期におきましては、消費環境は依然として厳しい状況が続くものと予測されますが、当社グループは、経営体制の刷新により、グループ連携力の強化と総合力を発揮してまいります。

## 中長期的なグループの経営戦略

安定した利益を創出できる収益基盤を確立するため、次の2つの経営変革を推進してまいります。

### 1. 事業構造の変革

「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。新しい郊外型ドラッグストアフォーマットを開発するなど、店舗競争力の強化と収益性の抜本的な改善に取り組んでまいります。また同時に、徹底したコスト削減やムダの排除など収益構造改革に取り組み、利益が出やすい経営体質に変えていきます。

### 2. 意識・行動の変革

今一度、先駆者的存在として業界を牽引してきた創業時の原点に立ち戻り、お客様の期待の一步先をいく新しい顧客価値の創造を目指します。

環境の変化に即応したスピード経営と、常に新しいことに挑戦しつづける革新的な企業文化の創造を目的に、経営体制の刷新と組織の若返りを図ります。また、お客様に質の高いサービスを提供するためには従業員満足が重要との考えによ

り、組織の活性化と働きがいのある職場づくりに取り組んでまいります。

## グループの対処すべき課題

以下の事項をグループの重点課題として取り組んでまいります。

### 1. ドラッグストア事業の抜本的な収益改善

病気になりにくい丈夫な体づくりを全力でサポートしてまいります。病気になる前の「予防」および「早期発見・早期治療」に重点を置き、お客様の心と体の健康づくりをお手伝いする「かかりつけ薬局」を目指してまいります。

#### (1) 新規顧客の獲得によるシェア拡大

- ① 専門性・利便性・効率性のバランスがとれた郊外型ドラッグストアの業態開発
- ② マツモトキヨシグループならではの差別的優位性を明確にした新業態店舗の開発
- ③ 将来ビジョン実現に向けた積極的な出店とM&A・フランチャイズ化の推進
- ④ 地域に密着した「かかりつけ薬局」の推進と地域医療機関との連携強化
- ⑤ 新たな事業機会の獲得に向けた海外成長市場の調査・研究

#### (2) 既存顧客の維持と底上げ

- ① お客様の生活圏全体の最適化を実現するエアロミナントの形成
- ② お客様の真のニーズに応える商品・サービスの提供

## 重点課題



- ③ 地域特性に柔軟かつ迅速に対応できる狭小商圏型フォーマットの開発
- ④ 目配り、気配り、心配りのできる心のこもった接客サービスの提供

### 2. 収益構造改革（ローコスト経営の推進）

徹底した経営の合理化・効率化の追求によりコスト競争力を強化し、高収益を確保できる強靱な経営基盤を構築してまいります。

変動費を削減する対策として、①スケールメリットを活かした仕入原価の低減 ②付加価値の高いPB商品開発による原価の低減 ③物流拠点の集約化と物流体制の再構築による物流コストの低減、また、固定費を削減する対策としては、グループ連携強化による間接部門のスリム化・効率化、システム統合などグループ全体での徹底したムダの排除とコストの削減に取り組んでまいります。

### 3. 人材育成と組織の活性化

経営者をはじめとする従業員一人ひとりの意識と行動を変革し、新しい顧客価値を生み出す組織能力の向上に努めてまいります。具体的には、①新進気鋭の若手人材の積極的な登用 ②未来を切り拓いていく次世代リーダーの育成 ③自由闊達な企業文化の醸成に取り組んでまいります。

また、持続的な成長を維持するためには、その原動力となる有能な人材の確保が重要課題になります。

当社グループは、「仕事を通じた成長実感」の実現など、働きがいのある職場づくりを目指し、さまざまな取り組みを進めてまいります。従業員満足度の向上は、サービスの質の向上につながり、結果として、顧客満足度の向上を期待します。

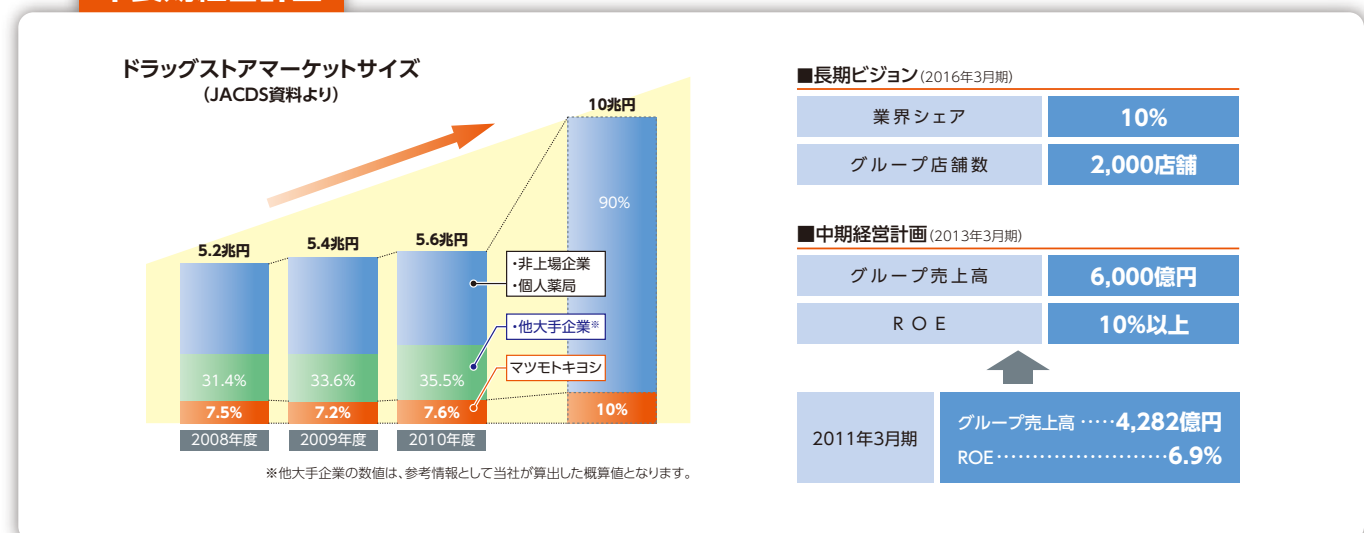


マツモトキヨシホールディングス本社別館  
1Fに新松戸駅前店を併設（H23.4.28オープン）

## 戦略の全体構図



## 中長期経営計画





# History

## マツモトキヨシホールディングス成長の軌跡

株式会社マツモトキヨシホールディングスの歴史は前身の事業会社マツモトキヨシから始まります。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。

近年は、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、現在もドラッグストアの専門店として売上日本一の地位を不動にしています。

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。

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事業会社9社を含む15社に広がり、店舗網も44都道府県に広がっています。(2011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。

### 沿革

- 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
- 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
- 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、柏市加賀にロードサイド型店舗をオープン
- 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)
- 1996年** テレビコマercialを開始  
平成8年4月
- 1999年** 東京証券取引所第一部上場  
平成11年8月
- 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
- 2002年** 創業70周年  
平成14年1月  
ポイントカードをスタート  
平成14年4月
- 2003年** 資本・業務提携 株式会社トウブドラッグ  
平成15年12月
- 2005年** 新型フランチャイズパッケージのスタート  
平成17年8月京急ハイツ店オープン
- 2007年** 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  
平成19年10月
- 2016年** 目標 ドラッグストア業界シェア10%  
店舗数2000店舗  
平成28年3月期

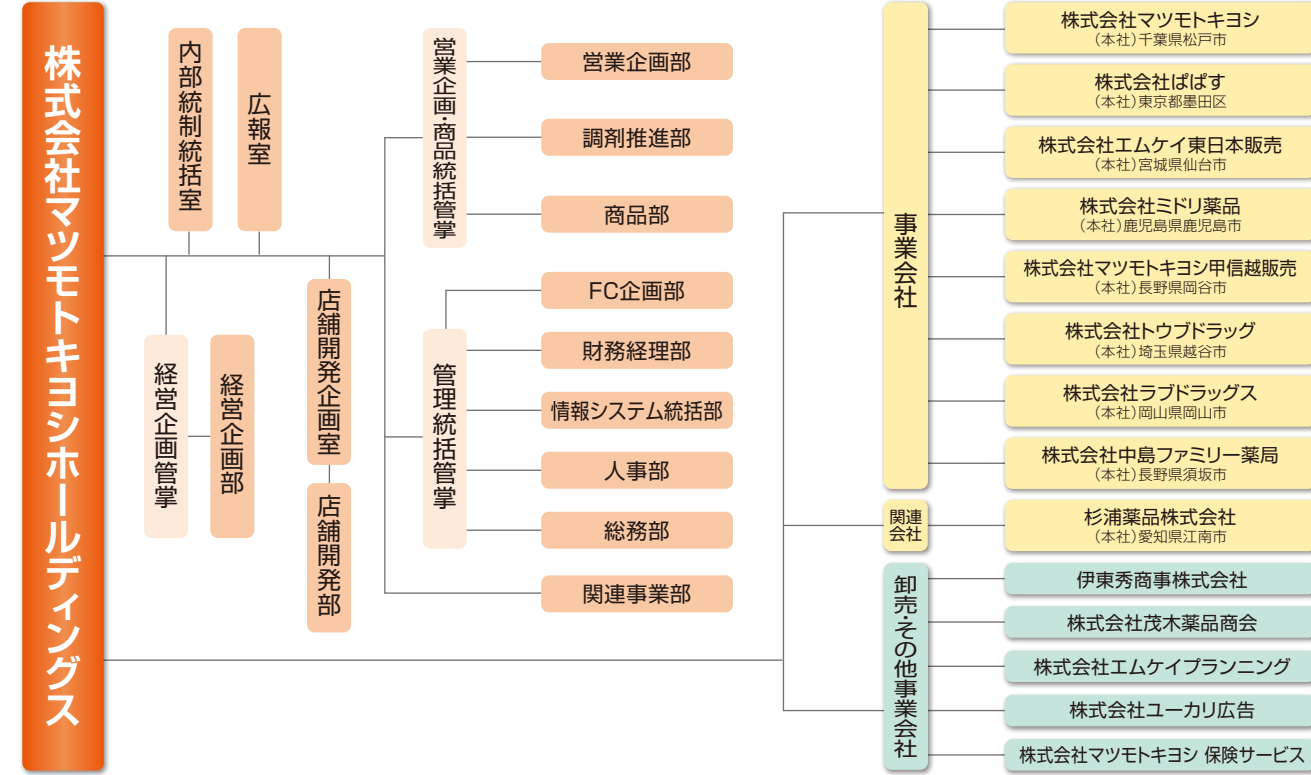


# Group Network

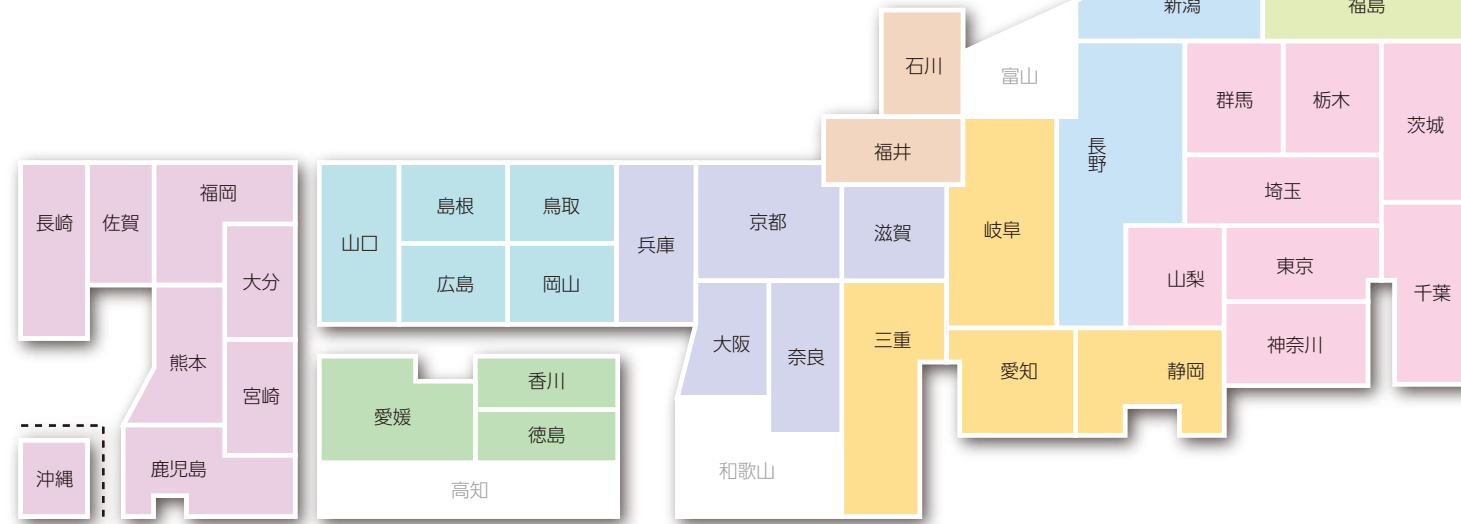
## 全国44都道府県に広がるネットワーク

「かかりつけのドラッグストア」を目指すマツモトキヨシグループ

### 組織体系図



- 北海道・東北エリア  
北海道・青森・秋田・岩手・宮城・山形・福島
- 関東エリア  
茨城・栃木・群馬・埼玉・千葉・東京・神奈川・山梨
- 東海エリア  
岐阜・静岡・愛知・三重
- 甲信越エリア  
新潟・長野
- 北陸エリア  
石川・福井
- 関西エリア  
滋賀・京都・奈良・大阪・兵庫
- 中国エリア  
鳥取・島根・岡山・広島・山口
- 四国エリア  
香川・愛媛・徳島
- 九州・沖縄エリア  
福岡・佐賀・長崎・大分・宮崎・熊本・鹿児島・沖縄



株式会社マツモトキヨシホールディングス

店舗総数  
1,226店舗  
(2011年6月30日現在)

### Group Company

株式会社エムケイプランニング  
〒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 千葉県柏市瑞穂田1461  
電話番号 04-7148-3333(代表)

### 関連会社

杉浦薬品株式会社  
ヘルスバンク  
〒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)

### Group Company

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)  
関東エリア.....562店舗 中国エリア.....12店舗  
東海エリア.....30店舗 四国エリア.....5店舗  
関西エリア.....58店舗 九州・沖縄エリア.....42店舗

株式会社しばす  
〒130-0003 東京都墨田区横川14丁目8番3号  
電話番号 03-5610-8811(代表)  
東京都.....133店舗  
千葉県.....1店舗

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)  
北海道・東北エリア...26店舗  
関東エリア.....64店舗  
甲信越 北陸エリア...10店舗

株式会社ミドリ薬品  
〒91-0115 鹿児島県鹿児島市東開町8番地8  
電話番号 099-269-5188(代表)  
九州北部エリア...45店舗  
九州南部エリア...85店舗  
沖縄県.....6店舗

株式会社マツモトキヨシ甲信越販売  
〒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)  
新潟県.....21店舗  
長野県.....40店舗  
福島県.....1店舗

株式会社トウブドラッグ  
〒343-0842 埼玉県越谷市蓮生旭町9-6  
電話番号 048-990-7051(代表)  
埼玉県.....20店舗  
千葉県.....5店舗  
東京都.....7店舗

株式会社ラブドラッグ  
〒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)  
岡山県.....34店舗  
広島県.....1店舗  
兵庫県.....5店舗

株式会社中島ファミリー薬局  
〒382-0099 長野県須坂市黒坂2丁目7番12号  
電話番号 026-248-4980(代表)  
新潟県.....1店舗  
長野県.....12店舗

### FC加盟企業と業務提携会社 (2011年6月30日現在)







常にチャレンジ精神をもって、全社員一致団結し、さらなる企業成長と新たな企業風土を創出します。



## 株式会社マツモトキヨシ

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



代表取締役社長 松本 清雄

### 次世代のマツモトキヨシ 真のリーディングカンパニーを目指す。

株式会社マツモトキヨシは1932年(昭和7年)に、松本清により創業しました。現在グループの中核企業としてドラッグストア業界の売上No.1の位置を牽引しています。業界自体の成長と共にスピード出店を行ってまいりましたが、創業者がモットーとしていた誰もやっていない新しいことに取り組む創意工夫を再考すること、競合他社に対する優位性を深く考えることを実行し、リーディングカンパニーとしての姿勢を正します。事業会社マツモトキヨシはホールディングスの経営理念「1st for you.」のもと「you」の意味をすべてのステークホルダーに拡大し、お客様をはじめ社員、株主のみならず、そして、すべてのステークホルダーのためになにをするべきかを第一に考え、自らの立ち位置をしっかりと定め前進してまいります。

#### ■「真のリーディングカンパニー」となるために

常にチャレンジ精神をもって全社員一致団結し、さらなる企業成長を創出するため以下の経営方針を定めました。

- 1 リーディングカンパニーとして売上規模No.1を維持し、経常利益率についてもNo.1を目指す。
- 2 創業時からの真のDNAを取り戻すため、企業文化を刷新し、自由闊達な組織風土を醸成する。
- 3 マツモトキヨシグループの中核企業として業界シェア10%を牽引する。

#### ■我々が事業を営む目的

事業会社マツモトキヨシは、マツモトキヨシホールディングスの一員として経営基本理念をこう考えてまいります。

「1st for You.」の「You」の部分 expands.

You とは、我々に直接、間接に関係のある全ての方々(ステークホルダー)を総称します。

お客様	▶ お客様の美と健康を応援して幸福に導くことに誇りをもち
従業員	▶ 働くことに喜びを感じ、社会に役立つ人として成長し
お取引先	▶ お取引先様や関係する全ての人や機関と共に会社を発展させ
地域社会	▶ 地域社会に貢献している事業者となることで
株主のみならず	▶ 株主のみならず利益の還元をすることが私達の事業を営む目的です。

#### 事業内容

##### マツモトキヨシ店舗モデル

マツモトキヨシは立地・さまざまな形態・お客様層に合わせて店舗展開をしています。



ファーマシータイプ店舗 銀座5th店



ドラッグストアタイプ店舗 八尾店



調剤薬局 調剤薬局新松戸店



マツモトキヨシの通販サイト「e! マツモトキヨシ」  
web限定商品などラインアップも充実。  
<http://www.e-matsukiyo.com/>



長時間営業店  
都心に24時間営業店9店舗営業中

##### 最新の情報を発信

マツモトキヨシはさまざまな情報ツールでお客様のニーズに対応します。



マツモトキヨシ携帯サイト



モバイル会員

おサイフケータイでさらに便利!



携帯電話やスマートフォンで使える「ポイントアプリ」



お得なクーポンのモバイルサイト「得モ」



毎月1日発行のフリーマガジン「デジマガ」



新聞折込チラシ  
マツモトキヨシの企業ホームページでも閲覧可。

#### トピックス

##### ビューティに特化したビルとして全館リニューアル



渋谷Part2店 (H22.12.10リニューアルオープン)



医薬品・健康食品フロア



カウンセリング化粧品フロア



ネイルサロン



セルフエステコーナー

マツモトキヨシ  
メンバーズカード会員  
1530万人へ!

クレジットカード 現金ポイントカード

#### New Shops

##### 出店エリアの拡大中! 全国44都道府県を網羅



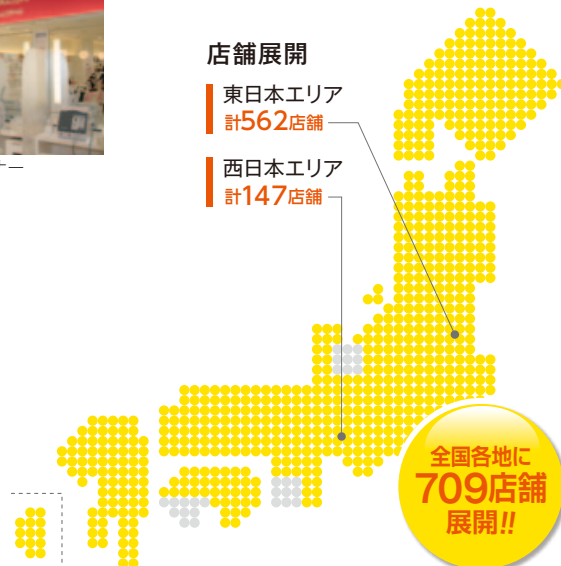
徳島駅クレメントプラザ店 (H22.6.11グランドオープン)  
徳島県内第1号店



シーモールエスト店 (H22.12.7グランドオープン)  
山口県内第1号店

##### 店舗展開

- 東日本エリア  
計562店舗
- 西日本エリア  
計147店舗



グループ会社 ● 株式会社マツモトキヨシ

グループ会社 ● 株式会社マツモトキヨシ





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21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。



株式会社ばばす

〒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)



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目指す。

「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まいります。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。

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。



エムケイ東日本販売

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)



代表取締役社長 岡野 恵一

東日本エリアの1道12県に地域密着型の店舗を展開

「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、お客様一人ひとり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」のひと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は、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送れる一助になればと考えております。

事業内容

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やすい価格で商品を提供する。ばばすの基幹事業として社会に貢献します。

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。

店舗展開

千葉県 | 計1店舗

東京都 | 計133店舗

東京都・千葉県内に  
134店舗展開!!

トピックス

どらっぐばばす 江東千石店



旧石島店からの移転として4月22日に新規オープンいたしました。お客様層は、日中は年配のお客様が多く、夕方からは主婦のお客様が多く来店されています。生活便利店としてご利用いただいておりますが、旧石島店のお客様と共に、車で来店される新規のお客様を獲得するために、新しく駐車場を8台完備しました。地域で1番便利なお店、1番親切なお店を目指します。

事業内容

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、地域に無くてはならないお店としてその存在意義を高めてまいります。

調剤事業



駅ビルを中心に調剤併設型の店舗を展開し、予防医療から処方箋応需までお客様の幅広いニーズにお応えし、「かかりつけ薬局」を目指してまいります。

店舗展開

北海道東北エリア | 計26店舗

- 北海道…2店舗
- 青森県…3店舗
- 岩手県…2店舗
- 福島県…11店舗
- 秋田県…2店舗
- 宮城県…5店舗
- 山形県…1店舗

関東エリア | 計64店舗

- 群馬県…30店舗
- 栃木県…34店舗

北陸甲信越エリア | 計10店舗

- 福井県…1店舗
- 長野県…2店舗
- 石川県…2店舗
- 新潟県…5店舗

トピックス

ドラッグストアマツモトキヨシ 福島南店



3月下旬にオープン予定していた店舗ですが、東日本大震災の影響で、4月1日のオープンとなりました。当社では現在最大の売場面積(362坪)を誇る店舗です。休憩コーナーの隣には「エクセルシオールカフェ」もあり、買い物に疲れたらご休憩も可能です。

東日本エリアに  
100店舗展開!!



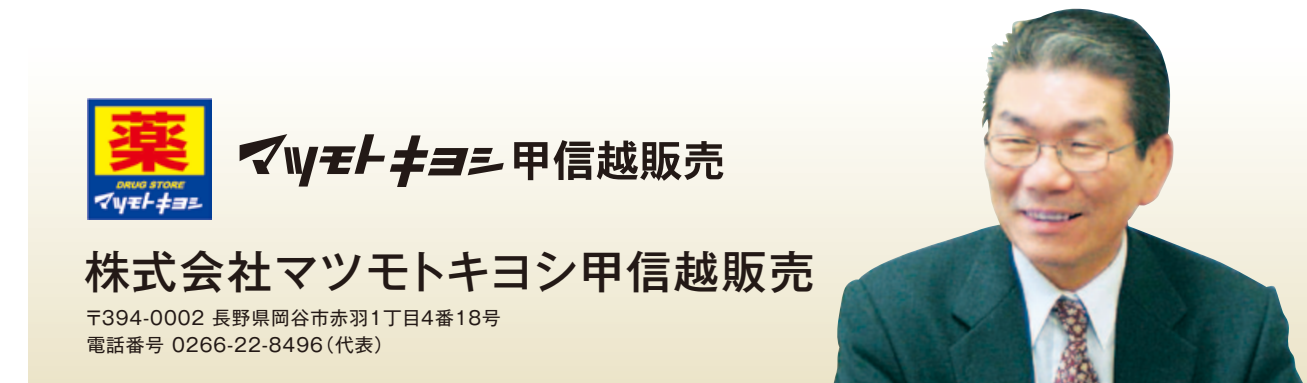


美と健康の専門店として、  
地域社会に貢献できる会社を目指します。



代表取締役社長 渡邊 孝男

「健康と美しさ」がテーマ  
すべての原点はお客様。



代表取締役社長 井浦 康晴

九州の生活立地圏を中心にグループシェア拡大の一翼を担う。

当社は「美と健康を通して、人々に笑顔を」の経営理念のもと、一人でも多くの方々から笑顔が生まれることを願い、お客様へ「喜び」や「満足」を常にご提供したいと、サービスの向上に努めております。  
お客様から「ありがとう」の一言をいただけるよう、いつもおもてなしの心を持ち、お客様の立場に立った接客に努めるとともに、地域の人々との信頼関係を深めていきたいと考えております。

長野県と新潟県の郊外・生活圏を中心に、グループシェア拡大を目指す。

2009年7月に株式会社健康家族と株式会社マックスが合併し、新会社「株式会社マツモトキヨシ甲信越販売」としてスタートいたしました。長野県を基盤とする健康家族と新潟県を中心に店舗展開をしているマックスが合併することで、互いの強みとする地域密着型の事業展開をさらに強化するとともに、お客様に対するより一層のサービス充実をはかっております。ヘルス&ビューティー（健康と美）のお役に立つため関連商品や多彩な情報をお届けし、お客様との信頼を築けるよう努力しています。  
長野県では院外処方箋に対応した医療保険調剤を併設し、高度な医療機関としての専門性を提供し、新潟県では食品・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目指しています。

事業内容

ドラッグストア事業



お客様とのふれあいを大切に、医薬品、化粧品を中心とした「相談販売」にこだわって、地域の皆様の「美」と「健康」について貢献することを目指しております。そのためにもカウンターにレジを置き、お客様のご相談に耳を傾け、お客様とお話ができるよう対面販売方式をこだわって採用しております。

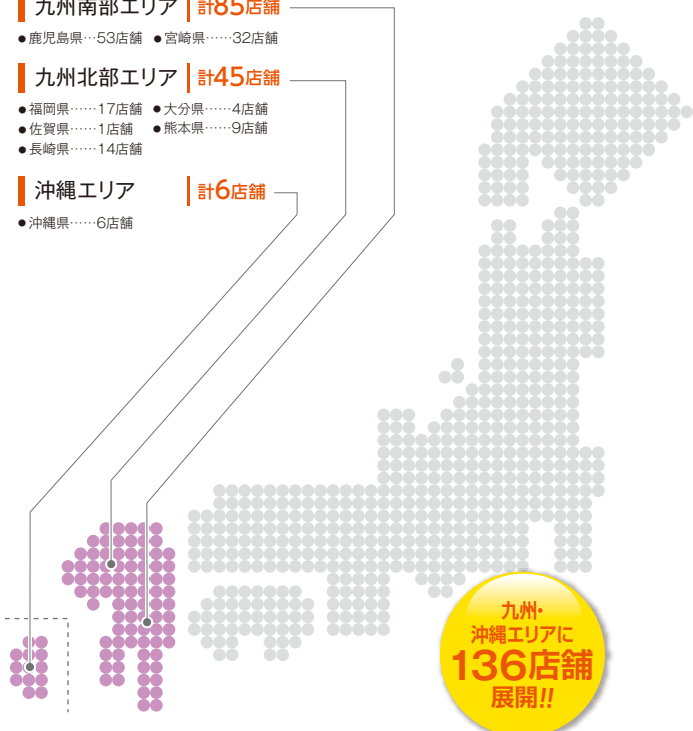
調剤事業



医薬分業・面分業の進展に対応して、ドラッグストアに併設した店舗展開を行っております。地域の皆様の「かかりつけ薬局」として、専門性を生かした地域医療への貢献を目指しております。

店舗展開

- 九州南部エリア | 計85店舗
  - 鹿児島県…53店舗 ●宮崎県…32店舗
- 九州北部エリア | 計45店舗
  - 福岡県…17店舗 ●大分県…4店舗
  - 佐賀県…1店舗 ●熊本県…9店舗
  - 長崎県…14店舗
- 沖縄エリア | 計6店舗
  - 沖縄県…6店舗



トピックス

マツモトキヨシ 玉名店



玉名駅から徒歩5分、玉名市での主要幹線と生活道路に隣接した市の中心といえる位置に5月28日オープンしました。

TSUTAYA (ビデオショップ) を核とし、ファミリーマート・学習塾・当店と、やや小規模ではありますがYOUランド玉名という名称での複合施設となっています。女性のお客様が多く、店内入り口付近に化粧品コーナーを充実したこともあり、ビューティー商材の売れ行きが好調です。EDLP型という事や日配品もこれまでの店舗より棚本数・アイテムを広げた売り場づくりを展開しているので今後のさらなる顧客獲得も課題となっています。

九州・沖縄エリアに  
136店舗  
展開!!

事業内容

ドラッグストア事業



当社は「日常と新しい発見」を合言葉にドラッグストア事業を推進しています。お客様の日常生活にこだわり、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。

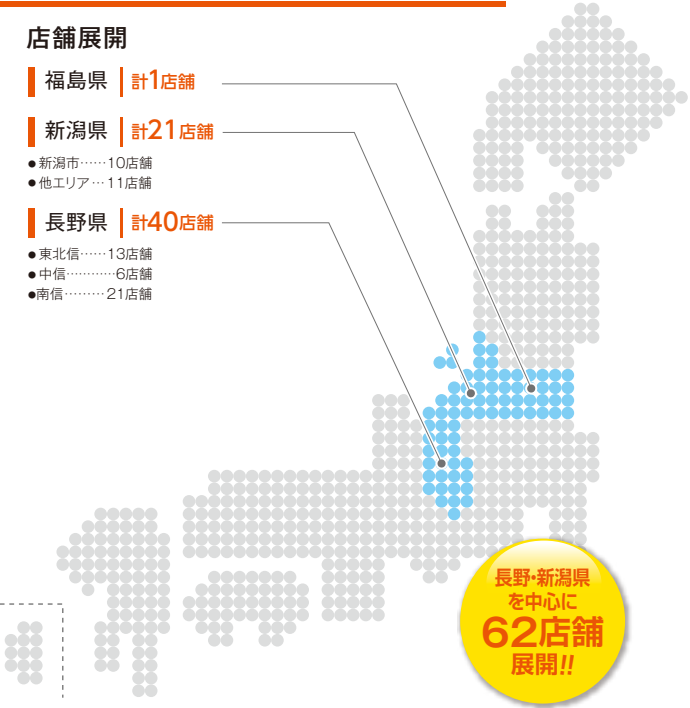
調剤事業



医療保険制度の改革により、医薬分業が進んでいます。院外処方せんは増加しており、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利便性を、お客様の健康と豊かな暮らしに貢献します。

店舗展開

- 福島県 | 計1店舗
- 新潟県 | 計21店舗
  - 新潟市…10店舗
  - 他エリア…11店舗
- 長野県 | 計40店舗
  - 東北信…13店舗
  - 中信…6店舗
  - 南信…21店舗



長野・新潟県  
を中心に  
62店舗  
展開!!

トピックス

マツモトキヨシ 佐渡店



本州から海を渡った佐渡島にある、合併後初の甲信越販売としての店舗です。医薬品・化粧品が強い旧健康家族と食品・雑貨が強い旧マックスの2つの会社の強みを併せた店作りをしています。競合店が多く激戦区に位置する同店では、350坪という少し広めの店内を活用し、幅広い品揃えでお客様をお迎えしております。

グループ会社 ● 株式会社ミドリ薬品

グループ会社 ● 株式会社マツモトキヨシ甲信越販売





## 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。

### トウブドラッグ

#### 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)



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目指す。

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。「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、常に地域の皆様の健康と美を考えています。当社は、お客様の健康と美に関して、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。医薬品のほか、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を拠点としてご利用いただき、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ます。

## お客様や患者様に信頼され 地域に密着した店舗を目指します。



#### 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)



代表取締役社長 山崎 邦夫

#### 山陽エリアにおけるグループシェア拡大を目指す。

くすりのラボは岡山県を中心に山陽地域のお客様の健康と美容のコンサルティングができる、「かかりつけ薬局」を目指します。常にお客様の立場に立ったお店作りをこころがけ、利便性と専門性を高めて地域の皆様に愛される店舗になるよう努力してまいります。

また、当社は、お客様にとってのさらなるご満足向上を目指すとともに、従業員にとっても働きがいがあり、当社で仕事をすることに誇りを持てるような会社作りを目指してまいります。

#### 事業内容

##### 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。

##### 調剤事業



来るべき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を展開しています。

##### 店舗展開

- 千葉県 | 計5店舗
- 埼玉県 | 計20店舗
- 東京都 | 計7店舗

関東  
エリアに  
32店舗  
展開!!

#### トピックス

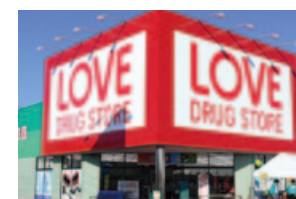
##### トウブドラッグ 岩槻本町店



東武野田線岩槻駅から300mという立地に平成22年12月10日開店。特に岩槻駅周辺の徒歩圏の生活者の利便性を追求した店舗です。医薬品、サプリメント、医療用品、化粧品、日用雑貨、一部食品等を扱い、派手さはないが生活になくはない一品が必ず見つかる店舗として品揃えを日々強化しています。

#### 事業内容

##### ドラッグストア事業



岡山・福山(広島県)・姫路(兵庫県)地区において商業施設、住宅街などの郊外型のドラッグストアをチェーン展開しています。お客様とのコミュニケーションを大切に、接客重視でお客様に満足していただける店作りを目指してまいります。

##### 調剤事業



岡山地区において患者様サイドに立った地域密着型のかかりつけ薬局を目指し展開しています。より親身になって接客をし、「くすりのラボ薬局」を選んでいただけるよう努めてまいります。

##### 店舗展開

- 兵庫県 | 計5店舗
- 岡山県 | 計34店舗
- 広島県 | 計1店舗

#### トピックス

##### くすりのラボ 岡北店



近隣には、岡山大学・岡山理科大学など学校が多くあり、学生が多く住む街の中に店舗を構えています。昨年の7月に導線を見直しレイアウトを変更、新規のカテゴリーとして、酒類・米・パン・食品を導入してお客様の利便性を高め、さらに来店頻度と回遊性を向上させる目的で改装をしました。改装後、売上高、客数、売上点数が大きく伸び、現在は当社の売上高一番店となっています。

山陽  
エリアに  
40店舗  
展開!!



「あって良かった! ピカッと光るこの一店舗」その店が  
 どれだけ一生懸命お客様に尽くし満足できる店であるかが大切  
 それは、商品、店舗、そこに居る人(スタッフ)が大切。

ナカジマ  
**Nakajima**

株式会社中島ファミリー薬局

〒382-0099 長野県須坂市墨坂2丁目7番12号  
 電話番号 026-248-4980(代表)



代表取締役社長 中島 克彦

### 長野県北部を中心に、グループシェアの拡大を目指す。

マツモトキヨシHDの使命「1st for you.」をエリアの津々浦々に展開する。観光県に来て、MKカスタマー商品が買える便利な店を目指します。幅広い商品の提供と地域に溶け込んだ店舗スタッフを充実。薬剤師、登録販売者等専門職のアドバイスをさらに充実させるためにも、社内の資格取得者を増やすためにも、セミナーを積極的に行っております。ドラッグストアの専門性を高め、調剤薬局、併設ドラッグストアを展開し、マツモトキヨシグループの一員として、さらに地域のお客様に支持される店づくりをすすめてまいります。

### 事業内容

#### ドラッグストア事業



お客様の生活にどのようにお役に立てるか…。ドラッグストアの役割である健康と、より美しく、輝くことへのお手伝いはもとより、生活便利ストアとして新たな店舗の役割を創造し、(1)地方立地におけるドラッグストア開発に邁進し、(2)住宅地における新たな立地開発と業態開発をします。

#### 調剤事業



「地域のかかりつけ薬局」の使命のもと、医療機関の一員として、薬局の役割を追求し、地域医療の発展に寄与する事業を目的とする調剤専門薬局とドラッグストア併設の調剤事業では、長時間の処方箋応答体制の確立、便利性と専門性を兼ね備えた、お客様にお役に立てる薬局を目指します。

#### 店舗展開

- 新潟県 | 計1店舗
- 長野県 | 計12店舗
  - ・北信エリア…11店舗
  - ・中信エリア…1店舗

### トピックス



#### 中島ファミリー薬局 古間店

長野県最北部に位置した広域商圏立地の店舗。近隣には「コメリハード&グリーン」「しまむら」「セブンイレブン」などが集積する商業集積立地です。当店は専門性としてのH&Bを核に、利便性の強化として食品を強化し、買い物流出エリアから

エリア内消費化を目指し、お客様のご依頼と利便性に対応した、高齢者やお子様連れのお客様にも優しい店づくりを日々目指しております。マツモトキヨシホールディングスの今後の店舗網の拡充の一翼を担う店舗です。

長野県を中心に  
**13店舗**  
 展開!!

## マツモトキヨシホールディングス CSR活動

平成23年3月11日の東日本大震災により被災されました皆さまに  
 心よりお見舞い申し上げます。

当社グループでは、被災者の皆さまの救援や被災地域の復興にお役立ていただけるように義援金の寄付、支援物資の寄贈、店舗での募金活動を行いました。現在までの活動報告は以下の通りとなっています。引き続き節電に努めるなど我々の営業、生活面も考慮することはもちろん、被災地域の皆さまが一日も早く普段の生活を取り戻されますよう全力で支援してまいります。

#### 1. 義援金の寄付について

マツモトキヨシホールディングスグループとして1億2,000万円を被害の甚大だった岩手県、宮城県、福島県、茨城県、千葉県に寄付いたしました。

#### 2. 支援物資の寄贈について

被災地域から多くのご要望のあった生活衛生用品など商品3,000万円相当分を寄贈いたしました。



#### 3. 義援金の募金活動について

当社グループ各店の募金箱とポイント還元義援金によりお客様からお預かりした義援金41,533,362円を被災地へお渡すため日本チェーンドラッグストア協会(JACDS)を通じて日本赤十字社に寄付いたしました。



2011年4月18日(月) 石巻市役所の災害対策本部 物資総合支援所へホールディングス本社から直接救援物資を贈呈

#### 4. 雇用支援について

当社グループでは、東日本大震災により就職内定を取り消された学生、被災したことでの就職ができなかった学生を対象に追加採用枠を設けました。

#### 5. 節電について

お客様にご理解をいただける範囲で照明を減灯した営業を実施しております。本社および各社本部においても事業継続に支障のない範囲で節電を実施しております。



節電中の銀座5th店

### 募金活動(店頭)・支援活動の実施

#### 鹿児島県奄美地方 災害義援金

平成22年10月の豪雨災害に対し(株)マツモトキヨシ、(株)ミドリ薬品(本社：鹿児島県)をはじめ全国約1,200のグループ事業会社店舗で緊急募金活動を実施しました。

#### そらぶちキッズ キャンプ募金

日本チェーンドラッグストア協会(JACDS)の一員である当社グループは協会に賛同して日本で難病と闘っている20万人の子供たちのための診療所付自然体験施設建設のために募金活動を実施しています。



#### 宮崎県口蹄疫 防疫対策本部に N95マスクの寄贈

平成22年7月、宮崎県の口蹄疫発生現場における作業および作業に従事される方へ向けにマスクを寄贈しました。

### さまざまな取り組み

#### 「子ども110番の店」 活動の実施

当社グループでは、社会貢献活動の一環として、警察との連携による「子ども110番の店」活動を実施しております。未来を担う子どもたちを守る、安全・安心なまちづくりに貢献してまいります。



#### セルフメディケーションセミナーの実施

「自分の健康は自分で管理する」セルフメディケーションについて啓蒙活動を行っています。みなさまのよきアドバイザーとなるよう各回テーマを掲げ健康と美についてご提案いたします。著名人講師の講演も毎回好評をいただいております。



#### 売上の一部を ピンクリボン活動の支援に

発売2周年を記念したプライベートブランド商品「ルンタ」シャンプーの売上の一部を乳がん撲滅に役立てていただくキャンペーンを実施しました。





## 高い専門性の追求と充実の研修制度

### スペシャリストであるために・・・専門店だからできること


#### ●薬剤師と登録販売者

平成21年6月に施行された改正薬事法により一般医薬品は第1類から第3類までの3種類に分けられ、専門家が責任を持って販売する制度となりました。改正薬事法はセルフメディケーション推進のために導入されましたが、「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をする」軽度な疾病は「自己治癒」する、生活習慣病などの重大疾病にならないように「予防」することにより、2025年には現在の1.4倍にも膨れ上がるといわれる国民医療費を抑制できると試算されています。さらに制度が定着すると、生活習慣病などの予防・改善薬の市販化も見込まれ、より効きのいいスイッチOTC医薬品を身近なドラッグストアで提供できるようにもなります。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、スペシャリストである薬剤師、登録販売者が対応する「地域に密着したかかりつけ薬局」として地域のみなさまの健康維持・増進のため果せる役割を推進してまいります。

※厚生労働省試算より


#### 薬剤師

医療用医薬品を含むすべての医薬品を取り扱います。一般医薬品のうち、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、書面を用いて情報提供・相談応需をいたします。



#### 登録販売者

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・相談応需をいたします。

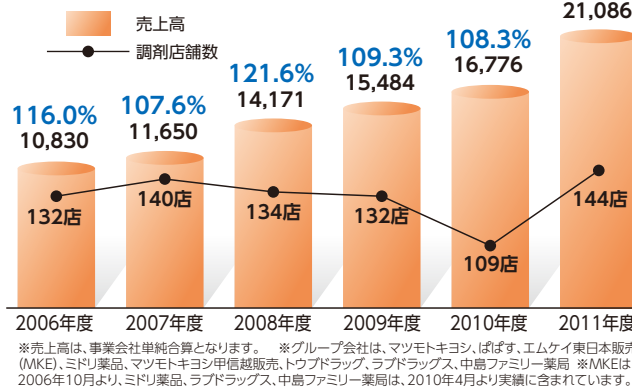


#### ●多様化するお客様ニーズに対応

当社グループはお客様のニーズ、利便性を第一に考え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、長時間営業ができる店舗を増やすなどの店舗運営を行ってまいります。



#### ●調剤薬局・調剤併設店舗 推移



#### ●充実した研修制度

地域のお客様から「かかりつけのドラッグストア」として圧倒的な支持をいただくため、接客サービスの提供と販売員の育成を推進してまいります。

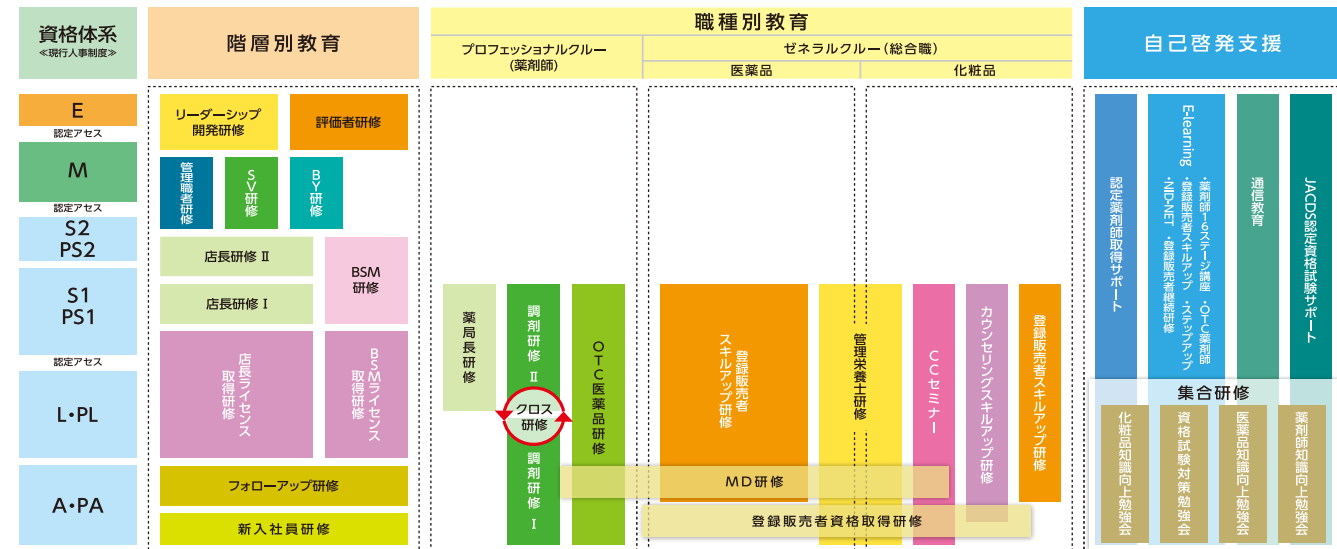


#### マツモトキヨシが目指す人材育成



#### ●より高い能力の開発を目指して

社員一人ひとりの能力を開発するために職種別教育、階層別教育、e-ラーニング、通信講座などの能力開発体系を敷いています。



2011年4月現在

## プライベートブランド「MKカスタマー」

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 5つのこだわり QUALITY GUIDE LINE

- 1 安心と安全を追求しています。**  
原材料(成分)の厳選はもちろん、製造工程におけるチェック体制、最終試用テストを実施し、つねに安心と安全の品質を追求していきます。
- 2 お客様の声を反映します。**  
新製品開発において、モニター等を実施し、品質や機能において、お客さまの意見をしっかりと反映させていきます。
- 3 お求めやすい価格に設定しています。**  
高品質を追求しながら、できる限り価格を抑えています。お求めやすい価格であることも、大切な基準のひとつだと考えます。
- 4 ヘルス&ビューティーを見つめた商品を提案します。**  
健康な生活に役立つ商品、内側から外側から美しさへの願望に応える商品など、ドラッグストアならではのセルフメディケーション商品を開発・提案していきます。
- 5 環境に配慮した商品開発を行っています。**  
環境に優しい製法や包装、地球の健康に気づかった原材料を徹底させていきます。





**Matsumoto KiYoshi**  
Holdings

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、再生紙に植物油インキで印刷しています。