

Corporate Profile 2012



***Matsumoto KiYoshi
Holdings***

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

いちばん以上って、ないから。

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。



Matsumoto Kiyoshi
Holdings

● 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。

会社概要

(2012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
 専務取締役 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 大爺 正博
 取締役 小林 諒一
 取締役 大山 健一
 常勤監査役 大森 哲夫
 監査役 鈴木 哲
 監査役 日野 実
 執行役員 渡邊 孝男
 執行役員 山崎 邦夫
 執行役員 松本 貴志
 執行役員 岡野 恵一
 執行役員 隼田 登志夫
 執行役員 小山 由紀夫
 執行役員 平松 秀郷
 執行役員 小部 真吾
 執行役員 石橋 昭男



ご挨拶



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、6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12社を含む17社、フランチャイズ契約企業13社、業務提携企業5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。

2012年6月末の小売事業会社による店舗展開地域は44都道府県、1,330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月より私が再び会長を兼務するかたちでホールディングスの社長に就任し、「事業構造の変革」と「意識・行動の変革」という

2つの方針を掲げ改革を進めてまいりました。今期はさらに「マーケティングプロセスの変革」を加えた3つの経営変革に取り組むことで、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しております。

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が、このような時こそ基本に立ち返り、お客様から信頼され、選ばれる企業を目指し、企業努力を重ねてまいります。

また、今期は創業80周年という節目を迎える年として、創業の理念・創業精神の原点に立ち戻り、創業者松本清の残した言葉にある「既存概念に捉われない新たな発想」をもって、お客様の多様化するニーズにお応えしたいと考えております。

2013年3月期も業界の「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、安定した事業基盤の確立を図ってまいります。

松本 南海雄

グループ経営戦略の方針について

1 マツモトキヨシホールディングス経営の基本方針

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 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

当社グループは、長期経営目標として「平成28年3月期業界シェア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、平成27年3月期までに「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%以上」を、経営目標として設定しております。

なお、平成24年3月期のROEは8.9%となり、前期より2.0ポイント向上しております。今後もROEを向上させるため、収益性と効率性の改善に積極的に取り組んでまいります。

3 中長期的なグループの経営戦略

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、「事業構造の変革」「意識・行動変革」の2つの経営変革を推進しており、経営環境の変化や新たな課題に的確に対応するため、ローリング方式で計画を見直し、平成23年度からは新しい変革「マーケティングプロセスの変革」を加えて取り組んでまいります。

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

近年の厳しい経営環境の中、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。

③マーケティングプロセスの変革

“「消費者が最もよく知るドラッグストア」から「消費者を最もよく知るドラッグストア」へ”、を新たなマーケティングコンセプトとして、単なる販売支援ではなく、お客様との絆を更に深めることを目指します。

中期経営計画



4 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。

このような環境の中、当社グループといたしましては基本に立ち返り、お客様から信頼され、選ばれる企業を目指し、更なる企業努力を重ねてまいります。

また、当社グループは平成24年12月に創業80周年の節目を迎えることから、この節目の年を新たな成長への布石とすべく、グループ一丸となって以下の5つ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

全国を7つのエリアに区分し、エリア単位でドミナント化の推進とグループ店舗網の最適化を図ることにより、ドミナントエリア内におけるシェアNo.1を実現する。

②徹底した顧客志向の追求

お客様との対話(双方向コミュニケーション)により、お客様一人ひとりの真のニーズを理解し、それに応えることで長期的かつ良好な関係づくりを実現する。

③経営資源の効率化・合理化

資本効率及びキャッシュフローを重視した経営への転換により、経営資源を最大限に有効活用し、収益性の向上・財務体質の強化を実現する。

④安定的収益基盤の拡充

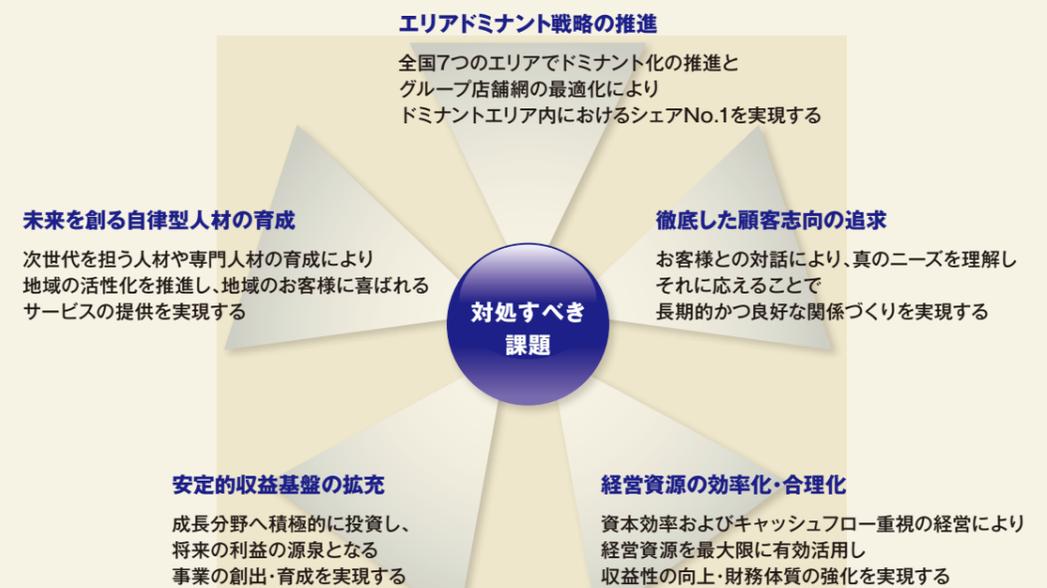
既存事業の収益性向上を図るとともに、成長分野(新業態開発・ネット通販・海外市場など)へ積極的に投資し、将来の利益の源泉となる事業の創出・育成を実現する。

⑤未来を創る自律型人材の育成

次世代をリードする人材の育成と健康づくりの担い手となる専門人材の育成により、地域の活性化を推進し、地域のお客様に喜ばれるサービスの提供を実現する。

これら5つの重点課題への取り組みを着実に実行することによって、更なる収益拡大と経営の効率化を図ってまいります。

平成24年度の重点課題



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。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、千葉県の5県に寄付いたしました。

3 薬剤師の派遣について

当社グループが加盟しているJACDS(日本チェーンドラッグストア協会)の勤務薬剤師を代表し、平成23年3月に福島県の避難所へ、5月には宮城県へそれぞれ薬剤師を派遣。被災地支援として薬剤師による処方薬・OTC薬の提供と健康相談・メンタルケアの対応をいたしました。



福島県避難所(パルセ飯坂)内に設置された仮薬局にて



宮城県石巻薬剤師会仮事務所(バイタルネット石巻支店)にて

5 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。

「がんばろう日本」復興支援企画

マツモトキヨシでは、チラシ(平成23年3月27日号)掲載商品の売上1%を復興支援に役立てていただく企画を実施。東日本大震災遺児への一時金、貸与奨学金、心のケアプログラム開催などにお役立ていただくよう6,779,835円を「あしなが育英会」に寄付いたしました。



2 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87,734,270円を被災地へお渡しする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。

4 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。



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



6 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

いっしょにECO 【節電・節水・ゴミ削減】キャンペーン

千葉県内のマツモトキヨシ店舗と花王グループ様との協働で、環境に配慮した花王製品(節水・節電・ゴミ削減)の売上の一部を「ちば環境再生基金」に寄付しています。平成23年度の寄付合計金額は1,512,250円で、環境活動の支援などに役立てられます。今後も引き続き取り組んでまいります。



売場から積極的に情報を発信



マツモトキヨシ松本清雄社長(左)が千葉県森田健作知事(右)より感謝状をいただきました。

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(現:マツモトキヨシ九州販売)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。

さまざまな取り組み

「こども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「こども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。



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。



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。



そらぶちキッズキャンプは

日本ではじめての「病氣とたたかう子どもたちのための自然体験施設」実現に向けたプロジェクトです。「外で遊びたい」という子どもたちの夢の実現、自然の中でのかけがえのない体験が明日への生きる力になります。



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てマスクを寄贈しました。

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しています。著名人講師の講演も毎回好評をいただいております。

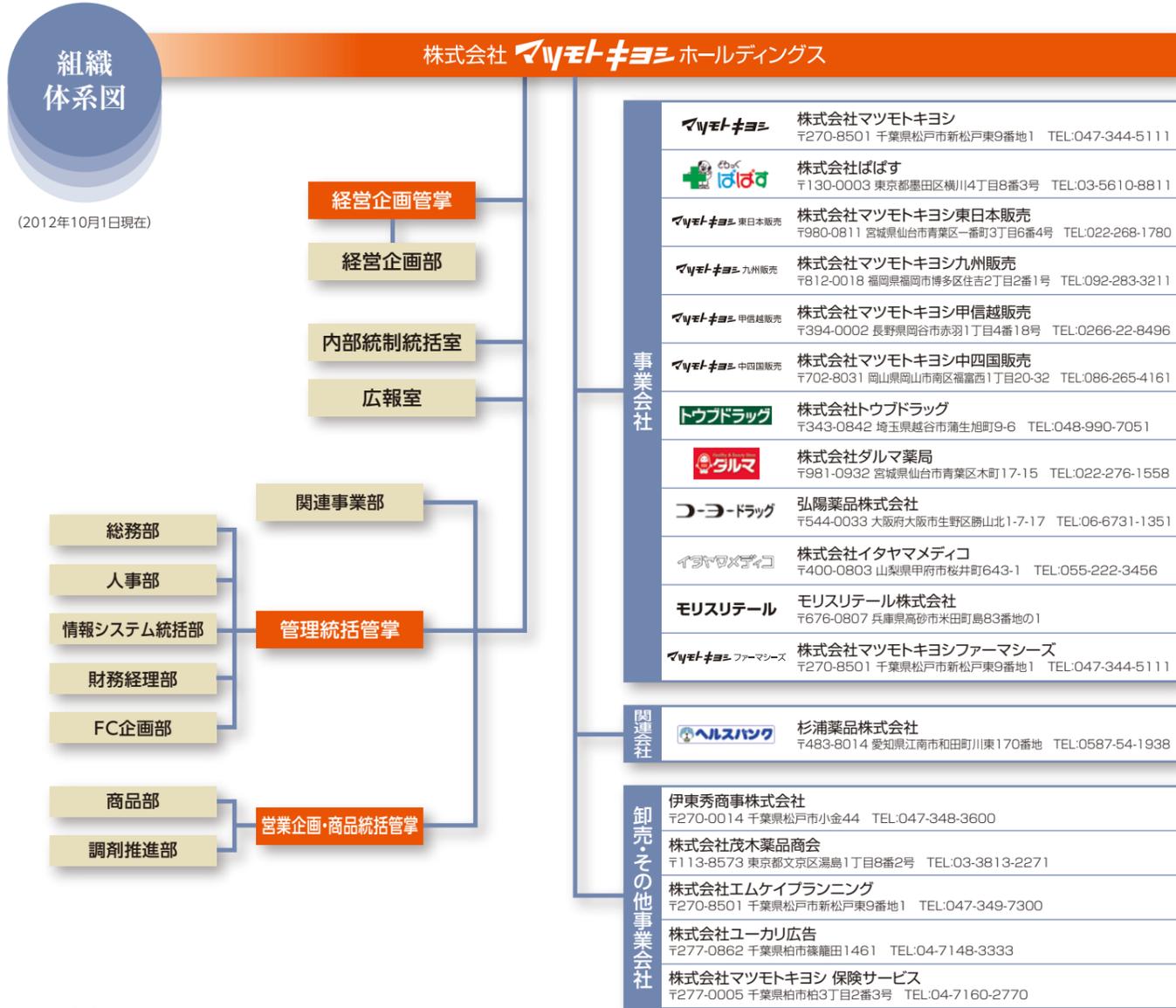


あなたにとってのいちばんへ。
1st for You.

あなたにとってのいちばんへ。
1st for You.

「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

全国44都道府県に広がるネットワーク



<p>マツモトキヨシ 株式会社マツモトキヨシ</p> <p>全国に700店舗展開</p> <p>関東エリア……568店舗 中国エリア……12店舗 東海エリア……36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……21店舗</p>	<p>はばす 株式会社はばす</p> <p>関東エリアに140店舗展開</p> <p>東京都……139店舗 千葉県……1店舗</p>	<p>マツモトキヨシ 東日本販売 株式会社マツモトキヨシ東日本販売</p> <p>東日本エリアに108店舗展開</p> <p>北海道・東北エリア……30店舗 関東エリア……67店舗 甲信越 北陸エリア……11店舗</p>	<p>マツモトキヨシ 九州販売 株式会社マツモトキヨシ九州販売</p> <p>九州・沖縄エリアに151店舗展開</p> <p>九州・沖縄エリア……151店舗</p>
<p>マツモトキヨシ 甲信越販売 株式会社マツモトキヨシ甲信越販売</p> <p>甲信越・東北エリアに77店舗展開</p> <p>長野県……55店舗 新潟県……21店舗 福島県……1店舗</p>	<p>マツモトキヨシ 中四国販売 株式会社マツモトキヨシ中四国販売</p> <p>中国・関西エリアに41店舗展開</p> <p>岡山県……35店舗 兵庫県……5店舗 広島県……1店舗</p> <p><small>*店舗数は6月30日現在の子会社ラドドラッグス分のみ</small></p>	<p>トウブドラッグ 株式会社トウブドラッグ</p> <p>関東エリアに32店舗展開</p> <p>埼玉県……20店舗 東京都……7店舗 千葉県……5店舗</p>	<p>ダルマ 株式会社ダルマ薬局</p> <p>東北エリアに62店舗展開</p> <p>宮城県……52店舗 岩手県……6店舗 その他東北 関東……4店舗</p>
<p>コ-エ-ドラッグ 弘陽薬品株式会社</p> <p>関西エリアに9店舗展開</p> <p>大阪府……6店舗 奈良県……3店舗</p>	<p>イタヤマメディコ 株式会社イタヤマメディコ</p> <p>山梨県に10店舗展開</p> <p>山梨県……10店舗</p>	<p>マツモトキヨシ ファーマシーズ 株式会社マツモトキヨシファーマシーズ</p> <p>医療分野の一翼を担う 新事業をスタート!</p>	



あなたにとっての、いちばんへ。
1st for You.

マツモトキヨシホールディングス80年の軌跡

創業から成長へ

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、既存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の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。



1932年: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クカナを採用し「マツモトキヨシ」とした。現在も引き続き社名となっている。



創業者 松本清

あなたにとっての、いちばんへ。
1st for You.

主なできごと

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

1987年

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、化粧品はテスター商品も取り揃え楽しく買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。



1987年オープンの上野アメ横店

1994年

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。



初の郊外型ドラッグストアとしてオープン 柏加賀店

マツモトキヨシホールディングス80年の軌跡

拡大から飛躍へ

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。

一方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小売事業会社11社を含む16社に広がり、店舗網も44都道府県に広がっています。(2012年6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。

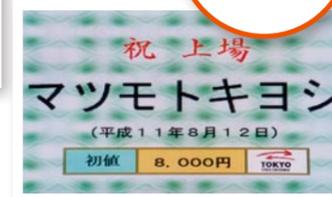


1996年

CMで話題性を創出

1999年

東証一部上場企業へ



2001年

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。次に掲げた目標として全国規模のマツモトキヨシグループ形成により出店競争の激化・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、事業の発展および効率化を図るため、スケールメリットを生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。



創業当時のキャラクター・ロゴマークを残す店頭

主なできごと

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
テレビコマースを開始
平成8年4月

1999年
東京証券取引所一部上場
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



銀座5th店



2002年

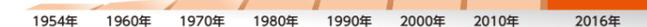
ポイント制の導入

2016年:目標

店舗数2,000のビジョンに向かって

創業者の「まず最初に枠をつくり、その枠を埋める努力をする」という信念からチェーン化に着手、時代の流れと共に店舗数を拡大。昭和56年(1981年)100店舗を突破、新しい形の都市型ドラッグストア「上野アメ横店」の成功が基礎となり平成7年(1995年)には渋谷店がオープンし情報の発信基地に。「マツキヨする」という言葉も誕生し女子中高生や修学旅行生に人気のスポットとなった。平成13年(2001年)3月末にはドラッグストア500店舗を達成。グループ化の進む平成22年(2010年)3月末にはグループ1,000店舗を達成。未出店地域は3県を残すのみ。「平成28年3月期業界シェア10%」の経営目標と共に「グループ店舗2,000店舗」達成に向け邁進中。

■店舗数の推移



2000店舗

売上高推移

(3月期/単位:百万円)



店舗数の推移

(3月期/単位:店)

目標2,000店舗



経常利益

(3月期/単位:百万円)



純資産

(3月期/単位:百万円)



当期純利益

(3月期/単位:百万円)



グループ従業員数

(3月期/単位:人)



■正社員 ■パート(8時間換算)



マツモトキヨシ 銀座5th店

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)、松本清が創業しました。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」の部分拡大します。

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
株主のみなさま	株主のみなさまに利益の還元をすることが私達の事業を営む目的です。

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.



Top
Message

代表取締役社長
松本 清雄

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。

名称 株式会社マツモトキヨシ
所在地 本社 〒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)
会社設立 昭和7年(1932)12月
http://www.matsukiyo.co.jp/

関東、東海、関西を中心に
エリアドミナント化を推進!!



あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

▶ 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。



郊外型タイプ店舗 八尾店



調剤薬局 調剤薬局新松戸店



スウィーティネイル
マツモトキヨシのネイルサロン
15店舗を営業中

都市型タイプ店舗
渋谷Part2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

▶ New Shops

出店エリアを拡大中!



東京スカイツリータウン・ソラマチ店



ダイバーシティ東京プラザ店



青山店



アキバ店



柏二番街店



野田花井店



野田宮崎店内



野田宮崎店調剤

■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



携帯電話やスマートフォンで
使える「ポイントアプリ」



モバイル会員



話題のコミュニケーションサイト「LINE」に
公式アカウントして参加
商品情報やクーポンを配信中



▶ 独自の取り組み

2012年5月1日からポイント制が変わりました!

お買物金額によって、翌月ポイント倍増!

月間累計 スペシャルステージ 当月のお買上合計金額 1万円以上	ロイヤルステージ 当月のお買上合計金額 2万円以上
翌月 ポイント 2倍	翌月 ポイント 3倍
年間累計 1年度(3/1まで) お買上合計金額 10万円以上 翌年4/1〜	1年度(3/1まで) お買上合計金額 20万円以上 翌年4/1〜
ポイント 2倍	ポイント 3倍

お買物金額によって、翌月または翌年ポイントが倍増になります。

■スペシャルステージ
当月のお買上合計金額が1万円以上の場合、翌月ポイント「2倍」

■ロイヤルステージ
当月のお買上合計金額が2万円以上の場合、翌月ポイント「3倍」

また年間累計で、年間のお買上合計金額が10万円以上の場合、翌年ポイントが「2倍」、20万円以上の場合、翌年ポイントが「3倍」になります!

マツモトキヨシ
メンバーズカード
会員
1660万人!



クレジットカード



現金ポイントカード



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」。そして、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。

そのために、お客様のニーズにあった商品の開発はもとより、優れた人材の確保と社員教育の充実に最大限の力を注いでいきます。また、若いということは育ち盛りということであり、社内は成長のパワーにあふれています。

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るとともに、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。

Top Message



代表取締役会長 根津 孝一
代表取締役社長 藤川 輝夫

「あなたの町の生活便利店」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。

名 称 株式会社ぱぱす
所 在 地 本社 〒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)
会社設立 平成元年(1989)11月
<http://www.papasu.co.jp/>

東京都・千葉県内での
エリアドミナント化を
推進!!



▶ 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、ぱぱ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。

▶ 独自の取り組み



霧島連山・新燃岳災害支援のマスク寄付とともに、インフルエンザ対応に東京都の各区へマスクを寄付

平成23年2月、霧島連山・新燃岳噴火被害災害支援と東京区民のインフルエンザ対応と健康維持のためマスクを寄付。北区、文京区より感謝状をいただきました。

▶ 店舗紹介



どらっくぱぱす
土支田店

ポイントカードの獲得率を上げリピーターを増やすことと、年配のお客様の割合が多いため、企業理念にあるように、常にお客様の立場に立ち、お客様に愛されるお店づくりをすることで地域に密着したお客様本位のオンリーワン店を目指します!

マツモトキヨシ 東日本販売



Top Message

代表取締役社長
岡野 恵一

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。

名称 株式会社マツモトキヨシ東日本販売
所在地 本社 〒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)
会社設立 平成18年(2006)10月
<http://mk-east.co.jp/>

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「マツモトキヨシ東日本販売」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。

北海道、東北、北関東
など東日本での
エリアドミナント化を
推進!!



▶ 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、地域の「かかりつけ薬局」を目指してまいります。

▶ 独自の取り組み



「1st for you.」の一環として、お客様サービス向上キャンペーンを毎年実施しております。お客様の声を聞きお客様の悩み・相談を解決しております。

▶ 店舗紹介



ドラッグストアマツモトキヨシ 福島南店

東日本大震災の影響でオープンが遅れましたが、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、買い物に疲れたらこちらでのご休憩も可能です。

マツモトキヨシ 九州販売



Top
Message

代表取締役社長
渡邊 孝男

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。

名 称 株式会社マツモトキヨシ九州販売
所 在 地 本社 〒812-0018
福岡県福岡市博多区住吉2丁目2番1号
電話番号 092-283-3211
会社設立 昭和59年(1984)8月
<http://www.mkq.matsukiyo.co.jp/>

九州エリアにおける グループシェア拡大を目指す！

当社は、株式会社マツモトキヨシの九州エリア(九州地域および山口県下関市の直営店)におけるドラッグストア事業を株式会社ミドリ薬品に承継し、同一地域・商圏内での一元管理を行うことで、九州エリアでの経営効率化と強固な体制確立を目的に、平成24年4月1日、ミドリ薬品からの商号変更によって株式会社マツモトキヨシ九州販売として新たに誕生した会社です。

日本は少子高齢化を向え、市場は小商圏化し、お客様のニーズは多様化しております。九州エリアにおいても、繁華街や駅前立地、住宅街や郊外の生活圏立地などではお客様の期待される品揃えやサービスに違いが見られます。それらのニーズにきめ細かく対応し、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として展開することが当社の強みです。

九州エリアを中心に
エリアドミナント化を
推進!!



▶ 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、地域の皆さまの「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に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。地域の皆さまの「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。

▶ 独自の取り組み



多様化するお客様の細かなニーズにお応えするために、マツモトキヨシ看板店舗とミドリ薬品看板店舗それぞれの店舗特性を活かしながら、エリアシェア拡大を目指しております。九州は、全国の中でも特に高齢化が進んでいるエリアでもあるため、「利便性」「専門性」「接客性」の三つの柱を軸に、「お客様第一主義」を徹底して営業しております。



▶ 店舗紹介



**マツモトキヨシ
キャナルシティ博多店**
博多駅から徒歩10分、キャナルシティのビジネスセンタービル地下1階で営業しています。九州最大の繁華街である天神地区からも近く人が集まるエリアとなっております。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。複合商業施設であることから外国人観光客も多くキャナルシティにこられたお客様で連日にぎわっています。

マツモトキヨシ 甲信越販売



Top
Message

代表取締役社長
井浦 康晴

「健康と美しさ」がテーマ
すべての原点はお客様。

名称 株式会社マツモトキヨシ甲信越販売
所在地 本社 〒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)
会社設立 平成5年(1993)3月
<http://www.familydrug.co.jp/>

甲信越エリアにおける グループシェア拡大を目指す!

当社は2009年7月、株式会社健康家族と株式会社マックスが合併し、新商号「株式会社マツモトキヨシ甲信越販売」としてスタートしました。長野県を地盤とする健康家族と新潟県を中心に展開す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店舗展開を強化するとともに、お客様に対するより一層のサービス充実を図ってまいりました。さらに、2012年1月には、長野県北部を中心に展開する株式会社中島ファミリー薬局と合併し、新生「株式会社マツモトキヨシ甲信越販売」として事業規模拡大を続けております。当社は、ヘルス&ビューティーを基本とした多彩な品揃えとともに、長野県では院外処方せんに対応すべく調剤薬局を併設した専門性を提供し、新潟県ではお客様の生活全般をカバーできる食品・日用品などを充実した店舗展開など、地域に密着した事業展開に強みを有しています。

長野県・新潟県・
福島県に
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で、お客様の健康と豊かな暮らしに貢献します。

▶ 店舗紹介



ファミリードラッグ 富士見店

当社の強みである地域密着型の店舗として長野県内にオープンした、山梨県との県境に位置する店舗です。当社の核である医薬品、化粧品品の品揃えを充実させることに加え、日用品、食品の定番棚の高さを

既存店より高くし、220坪と狭い店舗面積の中で300坪並みの品揃えを実現させました。狭小商圏のお客様のコンニエンス性を追及した店舗となっています。



ファミリードラッグ 佐渡店

本州から海を渡った佐渡島にある、マツモトキヨシ甲信越販売として初の店舗です。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。

マツモトキヨシ 中四国販売



Top
Message

代表取締役社長
山崎 邦夫

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。

名称 株式会社マツモトキヨシ中四国販売
所在地 本社 〒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)
会社設立 平成24年(2012)10月
<http://www.mkc.matsukiyo.co.jp/>

中四国エリアを中心に グループシェア拡大を目指す！

株式会社マツモトキヨシ中四国販売は平成24年10月1日、株式会社マツモトキヨシの中四国地域及び兵庫県姫路市におけるドラッグストア事業を承継し設立され、同時にエリア内でのグループ店舗網の最適化と中四国エリアでの更なるグループシェア拡大を目的に、株式会社ラブドラッグスを連結子会社化しました。

当社は、マツモトキヨシの得意とする都市型店舗の展開とともに、ラブドラッグスがこれまで取り組んできた「お客様の健康と美容のコンサルティングができる“かかりつけの薬局”」を目指し、常にお客様の立場に立ったお店づくりを心がけ、利便性と専門性を高めて地域の皆さまに愛される店舗になるよう努力してまいります。

また、お客様の満足度向上をはかるには、お客様と接する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の持てる企業を目指してまいります。

中四国エリアを中心に
エリアドミナント化を
推進!!



▶ 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、「くすりのラブ薬局」を選んでいただけるよう努めてまいります。

▶ 独自の取り組み



シニアカード ラブドラッグスで導入

ラブドラッグスでは65歳以上専用のポイントカード「ラブ・シニアカード」を導入し、消費意欲の旺盛なシニア顧客層を呼び込んでいます。シニアカード会員は通常のポイントに加え来店買い物時のポイントも付与のほか、毎月のシニアデーにはポイントの加算もあります。高齢者の顧客集客策としてはシニアカードのほかにも漢方薬の品揃えを充実させたり、開店時間を早めるなどのサービスも拡充されています。

▶ 店舗紹介



くすりのラブ 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。店内の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、買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。

トウブドラッグ



Top
Message

代表取締役社長
加藤 正実

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。

名 称 株式会社トウブドラッグ
所 在 地 本社 〒343-0842
埼玉県越谷市蒲生旭町9-6
電話番号 048-990-7051(代表)
会社設立 昭和42年(1967)4月
<http://www.tobudrug.co.jp/>

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、常に地域の皆さま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ピ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応対を心掛け、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。

埼玉県・東京都・
千葉県内に
店舗展開!!



▶ 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。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。

▶ 店舗紹介



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、生活に

なくてはなら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。



トウブドラッグ 鶴瀬駅ビル店

東武東上線鶴瀬駅ビル2階東武ストア横にオープン。駅ビル内立地であり利便性が高く、朝から駅利用者、また、駅周辺のお客様が、数多く来店されています。駅中立地にもかかわらず、約475㎡と店

舗売場面積が大きいこともあり、豊富な品揃えによる集客ができています。今後当社の代表的な店舗へと成長していく可能性のある店舗です。



Top Message

代表取締役社長
岡野 恵一

「地域の人々により豊かな暮らしと健康を」をモットーに、安心して相談ができる身近なドラッグストアを目指して行きます。

名称 株式会社ダルマ薬局
所在地 〒981-0932
宮城県仙台市青葉区木町17-15
電話番号 022-276-1558
会社設立 昭和21年(1946)7月
<http://darumadrug.co.jp/>

東北エリアを中心に グループシェア拡大を目指す!

昭和21年7月の創業以来、宮城県を中心に東北地域においてドラッグストア・調剤薬局を展開し、特に宮城県では業歴・業容ともにトップクラスに位置づけられております。また、地域における知名度も、ダルマ子をイメージキャラクターとする「ダルマ薬局」の店名は広く地域に浸透しております。当社は、平成24年5月、小商圏化する市場への対応として、競合対策および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戦略を推し進めるマツモトキヨシホールディングスの考えに共鳴し、グループの一員となりました。お客様のニーズは多様化しておりますが、東日本大震災を経験した被災地に展開する企業として、これまで以上に地域に密着したかかりつけの薬局として、地域に貢献したいと考えております。



▶ 事業内容

■ドラッグストア事業



当社は、宮城県を中心にドラッグストア事業を進めてまいりました。10坪の小規模店舗から400坪の大型店舗、また、ターミナル、ロードサイドなど立地に合わせた店舗展開を行っております。今後も地域のお客様に貢献できるドラッグストアを目指してまいります。

■調剤事業



日本の医薬分業が進む中、当社は、ドラッグストア併設店舗・調剤専門店舗を現在6店舗展開しております。調剤部門としては小規模ですが、お客様が安心して相談できる身近な健康アドバイザーとして地域医療に貢献していきたいと考えております。

▶ 独自の取り組み



ダルマ倶楽部<メール配信>
テレビやラジオのCM、新聞広告、折込チラシといった従来の広告媒体では、タイムリーに新鮮な情報をお客様に伝えるのは困難でした。ダルマ倶楽部は、即時性に優れ、配信日時を指定してメールを配信しています。様々なケースでタイミングよく情報発信することで、多くのお客様にご来店いただいております。

▶ 店舗紹介



ダルマ薬局 泉中央店
仙台市南北線の始発駅である泉中央駅の出入口に店舗があります。売場面積は200坪で、ヘルス&ビューティー商品はもとより、食品・日配品も取り揃え、夜11時までの営業でOLやサラリーマンなど多くのお客様にご利用いただいております。今後もより良い品揃えとサービスを強化し、便利で頼れるお店を目指してまいります。

コ-ヨ-ドラッグ

大阪府を中心に グループシェア拡大の一翼を担う!

当社は、大阪を中心にドラッグストア・調剤薬局を展開し、お客様の健康管理を使命に、美と健康をテーマとした商品およびサービスの提供を行っております。今後は、小商圏化する市場のなかで、地域特性や環境に合わせた各種施策を実行することで、グループとして更なるシェア拡大を実現します。

▶ 事業内容

■ドラッグストア事業



「応病与薬」を基本理念として、お客様の症状にあった商品の提供をモットーにお応えする丁寧な接客と「最大ではなくお客様にとって最適な利便性」として期待を裏切らない品揃えを目指しております。

また、地域密着のかかりつけのおクスリ屋さんを志しお客様に今まで以上の「おもてなし」の心をもって貢献していきます。

■調剤事業



最近の医薬分業の飛躍的な伸びの中、地域に信頼される企業を目指す当社としても、強化すべき事業であると考えております。地域医療機関と密に連携し、患者様の期待に添える店舗を目指しています。薬局においては地域医療の担い手として責務を果たせる様に社員教育に力を入れています。又、地域住民の方々に信頼される「かかりつけ薬局」としてのシステムの構築にも力を入れています。

▶ 店舗紹介

マツモトキヨシ 岸和田ベイサイドモール店



岸和田ベイサイドモール店は「岸和田CANCAN」1Fにあります。郊外型店舗で、平日は近隣の主婦層のお客様にご来店いただき、週末はカップルのお客様などに多くご来店いただいております。大阪南部方面における拠点の店舗です。毎年9月中旬は有名な「岸和田だんじり祭り」があります。



Top Message

代表取締役社長
森川 勝

仕事に働きがいを持ち、
地域に貢献できる誇りをもてる職場です。

名称 弘陽薬品株式会社
所在地 本社 〒544-0033
大阪府大阪市生野区勝山北1-7-17
電話番号 06-6731-1351
会社設立 昭和34年(1959)2月

大阪府を中心に
ドミナント化を推進!!

イタヤマメディコ

山梨県を中心に グループシェア拡大の一翼を担う!

当社は、全てのお客様にご満足いただける接客を基本に美と健康をサポートし、豊かな生活を提案することを目指した地域に密着した「かかりつけ薬局」として、山梨県を中心にドラッグストアを展開しております。今後もお客様の多様化するニーズに対応し、グループとして更なるシェア拡大を目指します。

▶ 事業内容

■ドラッグストア事業



地域に密着したドラッグストアとして、お客様の利便性を追求し品揃えとカウンセリング販売に力を入れています。

▶ 独自の取り組み

絵画コンクール



当社では「子供達に夢を与える」企業方針のもと、年2回の絵画コンクールを行っております。ご家族連れで絵を見に来店される多くのお客様の中に子供達の嬉しそうな笑顔が光っています。

▶ 店舗紹介

マツモトキヨシ 上野原店



「マツモトキヨシ」の店名を使用した店舗としてオープンしました。売場面積653㎡となり当社の中では最大の店舗となります。日配品、冷凍食品なども新規導入し、地域の皆さまの利便性を高めた店舗としてお客様より支持をいただいております。



Top Message

代表取締役社長
板山 和正

いつでも気軽に立ち寄り
安心して相談が出来る店を目指して
日々努めております。

名称 株式会社イタヤマメディコ
所在地 本社 〒400-0803
山梨県甲府市桜井町643-1
電話番号 055-222-3456
会社設立 昭和63年(1988)4月
<http://www.itayamamedico.com/>

山梨県を中心に
ドミナント化を推進!!

マツモトキヨシ ファーマシーズ



Top Message

代表取締役社長
大竹 富治

医療を通じて地域社会に貢献し、患者様から「いちばん信頼される、かかりつけ薬局」を目指します。

名称 株式会社マツモトキヨシファーマシーズ
所在地 本社 〒270-8501
千葉県松戸市新松戸東9番地1
電話番号 047-344-5150
会社設立 平成24年(2012)4月
<http://www.matsumotokiyoshi-hd.co.jp/company/pharmacies/>

調剤薬局の展開および 新たな事業領域への参入により、 医療分野の一翼を担う!

当社は、今後の社会環境の変化を捉え、より高い専門性をもとに医療機関と連携した様々な医療分野への進出・調剤事業のさらなる拡大を目的に設立されました。

急速な高齢化社会の進展を背景に、医療の一翼を担う私どもマツモトキヨシファーマシーズの役割は、今後ますます重要になるものと考えております。

埼玉県に1号店、
本格展開をスタート!!



▶ 事業内容

■ 調剤薬局



マツモトキヨシ
ファーマシーズ
1号店の調剤薬局
越谷駅西口店

■ 調剤室



最新機器の導入により、患者様に安心と安全をお届けします。



グループにおける当社のミッション

- ①… 調剤薬局の新規出店によるグループ調剤事業のシェア拡大
- ②… 薬剤師の積極採用による人材の確保、専門性の追及
- ③… グループ内調剤専門店の運営受託、展開の推進
- ④… 在宅調剤など、地域医療機関と連携したサービスの展開
- ⑤… その他、調剤・薬剤師・専門領域に関する各種の展開の強化

▶ 独自の取り組み



充実した研修制度

薬剤師としての基礎をしっかり学んでいただき、管理薬剤師、薬局長、ファーマシーセクションスーパーバイザーなど、それぞれのライフプランに合わせたキャリアアップをバックアップ。



ワーク・ライフ・バランスを大切にします

産前産後・育児休暇、育児短勤務など、社員の活躍をバックアップします。

マツモトキヨシグループの 高い専門性の追求と充実の研修制度

1st for You.

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用医薬品は第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」することにより、2025年には2010年度の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ており、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

▶ 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。



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、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。

▶ 調剤薬局・調剤併設店舗 推移



※売上高は、事業会社単純合算となります。 ※グループ会社は、マツモトキヨシ、はばす、エムケイ東日本販売(MKE)、ミドリ薬品、マツモトキヨシ甲信越販売、トウドラッグ、ラブドラッグス、中島ファミリー薬局、中島ファミリー薬局 ※MKEは、2006年10月より、ミドリ薬品、ラブドラッグス、中島ファミリー薬局は、2010年4月より実績に含まれています。

▶ 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。



マツモトキヨシグループが目指す人材育成

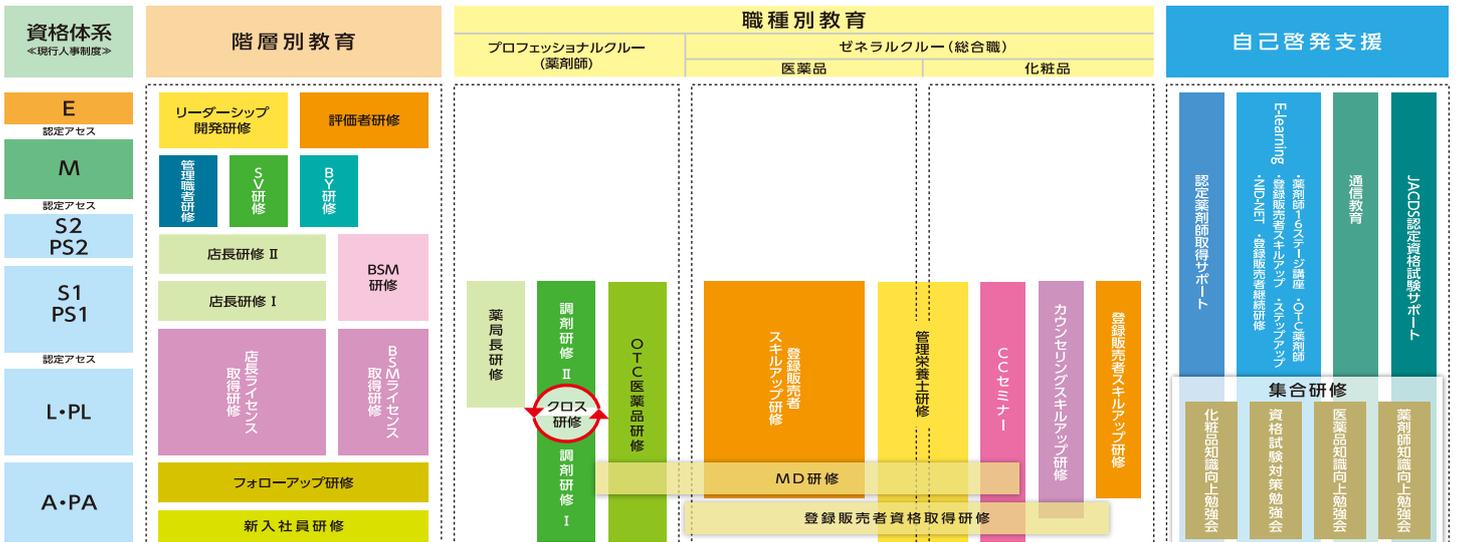
高い専門性を追求したスペシャリストの養成

明日の
マツモトキヨシを
担う人材づくり

業績を上げ続ける
組織人づくり

▶ 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。



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

MK
CUSTOMER



RESORT SPA
ARGELAN

厳しくつくったぶん、あなたにやさしい。
肌にやさしい厳格オーガニック基準の
シャンプー、アルジェラン



Retinotime
レチノタイム

弾むようなハリ、みなぎる弾力
年齢に負けない肌へのケアシリーズ



MELANO SCIENCE
メラノサイエンス

全品に美白有効成分アルブチン配合
メラニン包囲の集中美白シリーズ



和 Wa サプリ
日本人のための
サプリメント

日本人の体質や遺伝的な要素を
考慮して開発された
日本人のためのサプリメント



PaKiRa パキラ

汗を抑えて、快適ボディケア
香り楽しむデオドラント・シリーズ

MK CUSTOMER

5つのこだわり
QUALITY GUIDE LINE



プレディエント ディープケアエッセンス EX
(美容液)

- 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。
- 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反映させていきます。
- 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きます。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。
- 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。
- 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)