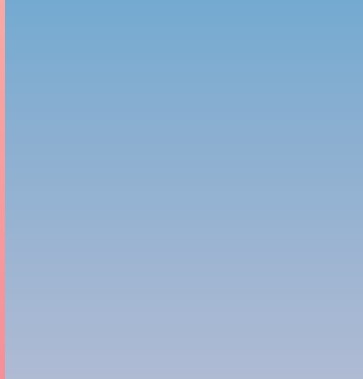
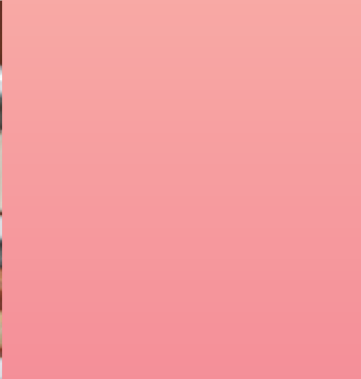




Matsumoto KiYoshi
Holdings

Corporate profile 2014

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス





ご挨拶 売上高1兆円企業を目指す

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。」をグループの経営理念に掲げ、継続的な成長の実現と企業価値の向上を目指し設立いたしました。

当社グループは、当社および連結子会社19社により構成され、ドラッグストア・保険調剤薬局等のチェーン展開を行う小売事業を核に、卸売事業、管理サポート事業を行っております。2014年3月末現在の小売店舗数は1486店でそのネットワークは45都道府県に広がっております。

我々を取り巻く経営環境は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、経営ビジョンである売上高1兆円企業を目指し、今後もエリアドミナント戦略を積極的に推進するとともに、ライフスタイルの変化に対応した狭小商圏フォーマットの開発、顧客視点のマーケティングに基づくPB商品の開発と販売強化、高い専門性と利便性の提供等に果敢にチャレンジすることで競争優位性を確立し、美と健康の分野になくてはならない企業グループを目指してまいります。

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

松本 南海雄

会社概要

(2015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	220億5千1百万円
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	54,636,107株

代表取締役会長	松本 南海雄		
代表取締役社長	松本 清雄	執行役員	渡邊 孝男
専務取締役	成田 一夫	執行役員	山崎 邦夫
常務取締役	松本 貴志	執行役員	岡野 恵一
取締役相談役	松本 鉄男	執行役員	大田 貴雄
取締役	大爺 正博	執行役員	小山 由紀夫
取締役	小林 諒一	執行役員	平松 秀郷
取締役	大山 健一	執行役員	小部 真吾
常勤監査役	大森 哲夫	執行役員	石橋 昭男
監査役	鈴木 哲	執行役員	尾和 富士雄
監査役	日野 実	執行役員	杉戸 一雅



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。



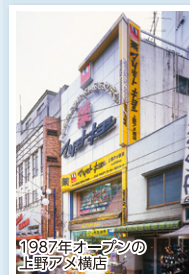
創業者 松本清

1932 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

業界に革命を起こした上野アメ横店の登場

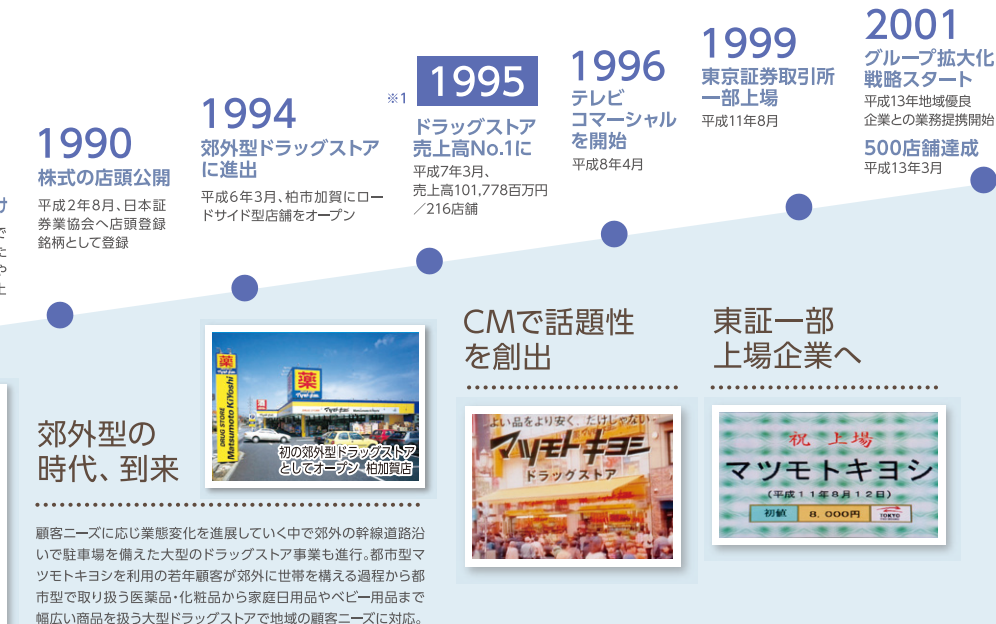
当時は体質がすぐれないなど理由がなければ薬局には来店しない風潮があった。照明も暗く入りづらい雰囲気。日本の薬局イメージを米国のドラッグストアから学んだ照明も明るく間口も開放的。新商品をはじめとする商品アイテム数も豊富、化粧品はデスター商品も取り揃え楽しく買い物ができるコンセプトに革新。



1987年オープンの上野アメ横店

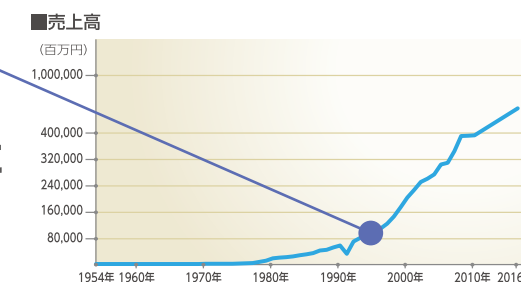
マツモトキヨシホールディングス 創業80年の軌跡

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、既成概念にとられない「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。



1995 売上高日本一のドラッグストアに

首都圏の好立地に多数の店舗を展開、各店舗のロケーションや消費者ニーズに沿ったよりよい商品を豊富に品揃えし、専門知識を持つコンサルティングサービスによる販売実践により顧客との信頼関係を構築。この年売上高一千億円を突破。



2002 ポイントカードをスタート

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果。

2005 新型フランチャイズパッケージのスタート

ポイント制の導入



創業当時のキャラクターロゴマークを残す店頭

店舗数の推移



2014 代表取締役社長に松本清雄が就任

平成26年4月
セントラルグループと協業
平成26年5月、タイ国内でPB商品のテストマーケティングを開始

2016 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

2000店舗



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.

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まいります。

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。



株式会社マツモトキヨシホールディングス
代表取締役社長

松本 清雄

私達が事業を営む目的

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
お取引先様	お取引先様と関係する全ての 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
株主様	株主様に利益の還元をすることが 私達の事業を営む目的です。

それは「常に立ち返るべき普遍の考え」

私にとって「1st for you.」とは、マツモトキヨシWAYを礎とした業務活動の指針であり、「常に立ち返るべき普遍の考え」と定めております。現在、私は主にマネジメント業務を行っていますが、急激に変化する市場環境の中で、我々も常に変化を求められる時代になっている事を日々感じております。その中で、私は3つの事を重点的に意識して、行動しております。1つめは、お客様に1番要望を満たす店舗作り・サービスの提供が出来ているのか? 2つめは、従業員に1番頼りにされる存在になりえているのか? 3つめは、友人・家族に、1番笑顔を与えられる存在になりえているのか? これからも「1st for you.」と共に、歩んで参ります。

スーパーバイザー 岡田 憲幸



社員の
一言

私にとつての

1st は?

それはすべての人に関する指針。

私の業務(職務)であるバイヤーは「従業員」のみなさんが「お客様」に美と健康を提供するための商品を「お取引先様」と協働して選択し、提供する事です。お取引先様との商談時に、ふと迷う事もありますが、次の3点を意識し、より良い結果になるよう行動しています。1つめは、「お客様」にとって満足頂ける商品(サービス)を提供できているか。2つめは、「従業員」のみなさんに分かりやすい情報発信になっているか。3つめは、「お取引先様」にとって信頼できるパートナーになっているか。私にとって「1st for you.」とは、私と関係する全ての方(人)との関わりになくしてはならない指針です。

バイヤー 富田 美貴子

それは従業員の笑顔。

私は、従業員の笑顔こそが、お客様の笑顔に繋がる一番の近道と考えます。従業員一人一人が仕事にやりがいを感じ、喜びを得る事で、新しいアイデアが生まれます。一緒に働く仲間と苦楽を共にし、お互いを認め合い、高め合い、尊重する事で団結力が生まれ、従業員全員が一丸となって同じ目標を目指す事が出来ます。そして、それらを実現する事で、お客様に気持ち良くお買い物をして頂けるお店が築けると考えます。私は、そのような従業員が仕事に喜びを感じ、笑顔が溢れる様な、皆が働きやすい環境作りを常に店長として、自分の軸に持ち日々お客様に支持されるお店を目指しております。

薬剤師店長 絹村 美香



それはお客様のキレイをサポートすること。

私にとっての1stはお客様のキレイをサポートすることです。化粧品担当として、お客様の肌悩みや要望に合わせて最適な商品を選ぶのはもちろん、より早く改善するため管理栄養士の知識を生かし、体の中からキレイになれる情報をお伝えするように心がけております。また月1回近隣の店舗で行われている栄養相談会にも参加させていただき、骨量の測定や健康面でのお悩みをお伺いし、生活習慣や食事のポイント等についてお話をさせていただいております。健康でいることが「キレイ」の大前提だと思いますので、今後も気軽に相談できるお客様の身近な存在として、美容と健康のサポートをしていきたいと思ひます。

化粧品担当・管理栄養士 田沼 綾子

それはお客様・患者様からのありがとう。

私は人に感謝される仕事がしたいと思ひ薬剤師を志しました。そして大学時代の実務実習の際に、「OTCカウンセリングでは薬剤師が薬剤を提案できる」ということを知り、病院・薬局での調剤業務には無い魅力をドラッグストアに感じ、マツモトキヨシに就職しました。そして現在は夢が叶いOTCカウンセリングでは「ありがとう」と人に感謝して頂く事が出来ています。今はまだ薬に関することが業務の中心です。しかし、いつかは日用品・雑貨等も含めた幅広い知識を持つ「何でも相談出来る人」になり、より多くの感謝の言葉を頂けるように頑張りたいです。

調剤兼OTC薬剤師 荻原 淳

1st.それは『人』。

それはお客様であり、共に働く仲間であり、お取引先様でもあります。店長のマネジメントで重要なのは売上高だけではなく、従業員が心から笑顔になれば、お客様も笑顔でお買い物をしていただけると思ひております。そのための職場環境創りが大切です。CS(顧客満足度)のためにはES(従業員満足度)、笑顔を作るには笑顔、人に接するのは人です。色々な「人」との関わりを大切に、育てていくことが一番の楽しさだと思ひています。今まで出会った「人」は私にとってかけがえのない財産となっています。

店長 圓谷 和幸



『売上高1兆円企業』を目指す

グループの 中長期的な経営戦略

当社グループは、これまで「事業構造の変革」「意識・行動の変革」「マーケティングプロセスの変革」と3つの経営変革に取り組んでまいりました。これらの変革に一定の成果が得られたことから、当社グループでは、2014年4月よりスタートする新体制の下、新たな経営戦略に取り組んでまいります。

具体的には、当社グループが得意とする、美と健康の分野(H&B事業)に特化した「ビッグデータの収集と利活用」及び「マーケティング技法の充実」を基軸に、事業規模の拡大に努めてまいります。これにより、競争優位性を確立し、美と健康の分野になくてはならない企業グループを目指してまいります。

その主な取組みは以下のとおりとなります。

①顧客理解の深化

お客様との接点及びコミュニケーションを最適化し、お客様一人ひとりに合った商品やサービスを、適切なタイミングで提供してまいります。また同時に、顧客データからお客様の嗜好や行動を紐解き、お客様の健在しているニーズに加えて潜在的なニーズを引き出し、お客様にとって最適なサービスを提案してまいります。

②専門性・独自性の確立

地域医療連携の基盤構築と専門人材の育成により、お客様の「美と健康」をサポートしてまいります。また、メーカー・ベンダー様との協業により、PB商品・専売品については、市場調査から商品の企画・開発、テストマーケティング、販売後のアフターフォローまで、一貫した体制を確立してまいります。

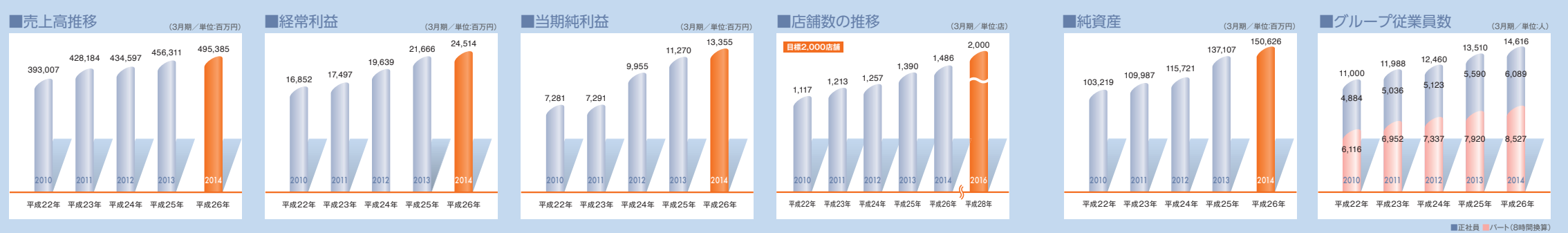
③事業規模の拡大

グループ店舗網の拡大による全国展開やドミナント地域でのシェアNo. 1を目指し、店舗ブランドの浸透を図ってまいります。また、今後ますます厳しくなる競争に勝つため、個の力で戦うのではなく、業界内・外企業との連携を通じて仲間となり、チームとして更なる飛躍を目指したいと考えております。

業績推移

中期経営目標
グループ売上高
6,000億円
ROE
10%以上

長期経営目標
業界シェア
10%
グループ店舗数
2,000店舗



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、当社グループは経営ビジョンの実現に向け、「スピード感をもって対応すべき施策(重点戦略)」「将来を見据えて推進すべき施策(成長戦略)」と時間軸を意識した施策を展開してまいります。

重点戦略

1 狭小商圈モデルの確立と One to Oneマーケティングの深化

高齢者を中心に利便性を高め、高齢化・人口減少に対応できる、新たな出店モデルの構築に努めてまいります。また、お客様の趣味・嗜好や興味を探索し、新たな需要の掘り起しにも取り組んでまいります。

2 地域医療と連携した調剤事業の拡大

地域医療機関との連携を強化し、地域の健康増進に貢献してまいります。また、専門性の高い人材の育成とサービスの拡充により、高齢化社会を支える、地域の中心的な役割を担えるよう努めてまいります。

3 グループ企業の再活性化

エリア単位でのドミナント化の推進とグループ店舗網の最適化を図ってまいります。また、グループ各社におけるノウハウや成功事例を水平展開するなど、グループ企業間のコミュニケーション及び人材交流の活発化に努めてまいります。

成長戦略

4 オムニチャネル化の推進

オムニチャネル化に向けた、システム、データ、組織、業務の統合又は最適化など、基盤の整備に取り組んでまいります。また、トリプルメディア(広告・自社メディア・口コミ)の運用を最適化し、活用することにより、お客様との新しい関係を構築してまいります。

5 垂直連携体制の構築

協業先及び協業領域を拡大し、更なる経営の効率化を目指してまいります。また、メーカー・ベンダー様の商品開発力と生産能力、当社グループの顧客接点と販売力、H&B事業に特化した顧客データと分析力、を融合させた仕組みづくりに努めてまいります。

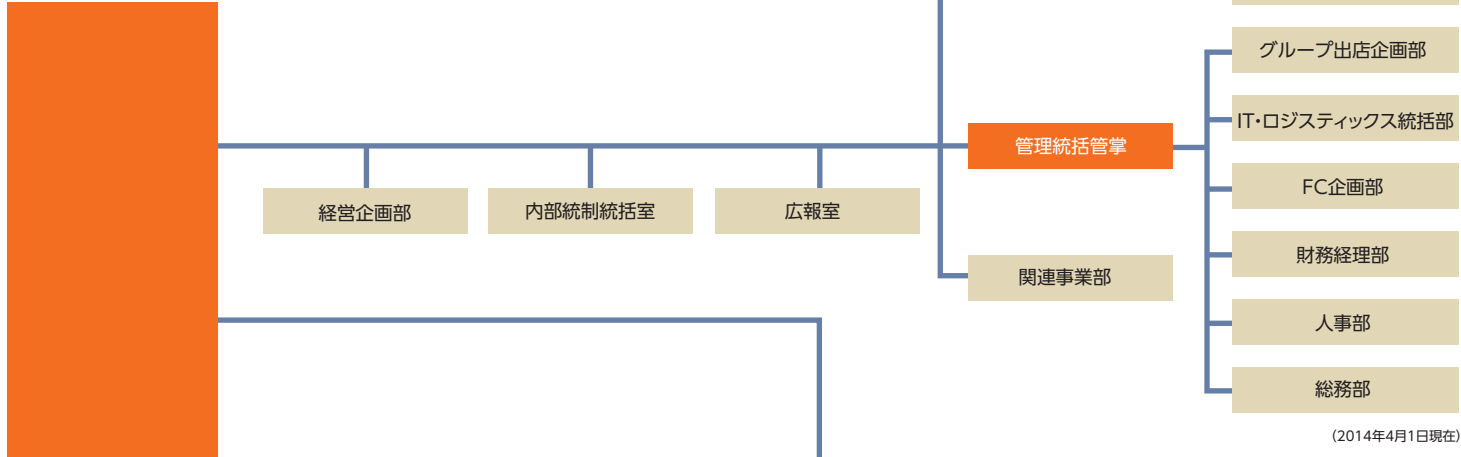
6 業務・資本提携(M&A)の推進

引き続き、M&Aの推進、フランチャイズ事業の拡大、異業種企業との連携について、積極的に取り組んでまいります。また、海外事業につきましては、当面、タイ国におけるH&B事業モデルの早期確立に注力してまいります。

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



株式会社
マツモトキヨシ
ホールディングス

事業会社

マツモトキヨシ 株式会社 マツモトキヨシ	はばす 株式会社はばす	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	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	シメノドラッグ 株式会社 示野薬局	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	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
トウブドラッグ 株式会社 トウブドラッグ	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	ダルマ 株式会社ダルマ薬局	イタヤマメディコ 株式会社 イタヤマメディコ	ヘルスパーク 杉浦薬品株式会社	コ-ヨ-ドラッグ 弘陽薬品株式会社	

卸売・その他事業会社

株式会社 マツモトキヨシホールセール	伊東秀商事 株式会社	株式会社 茂木薬品商会
株式会社 エムケイプランニング	株式会社 マツモトキヨシ 保険サービス	

FC加盟企業

株式会社ベスト電器 (本社)福岡県福岡市	株式会社キョーエイ (本社)徳島県徳島市	いずも農業協同組合(JAいずも) (本社)島根県出雲市
株式会社明治堂薬品 (本社)愛知県海部郡	株式会社イシ中 (本社)岐阜県養老郡	株式会社スーパーバリュー (本社)埼玉県上尾市
株式会社ヤスイ (本社)千葉県市川市	株式会社オークワ (本社)和歌山県和歌山市	株式会社遠鉄ストア (本社)静岡県浜松市

業務提携会社

- 株式会社サッポロドラッグストアー (本社)北海道札幌市
- 株式会社コメヤ薬局 (本社)石川県白山市
- 中部薬品株式会社 (本社)岐阜県多治見市
- 株式会社ローソン (本社)東京都品川区

全国45都道府県に広がる
ネットワーク

株式会社 **マツモトキヨシ** ホールディングス
店舗総数
1,486店舗
(2014年3月31日現在)

九州・沖縄
エリア
173店舗展開

中国・四国
エリア
54店舗展開

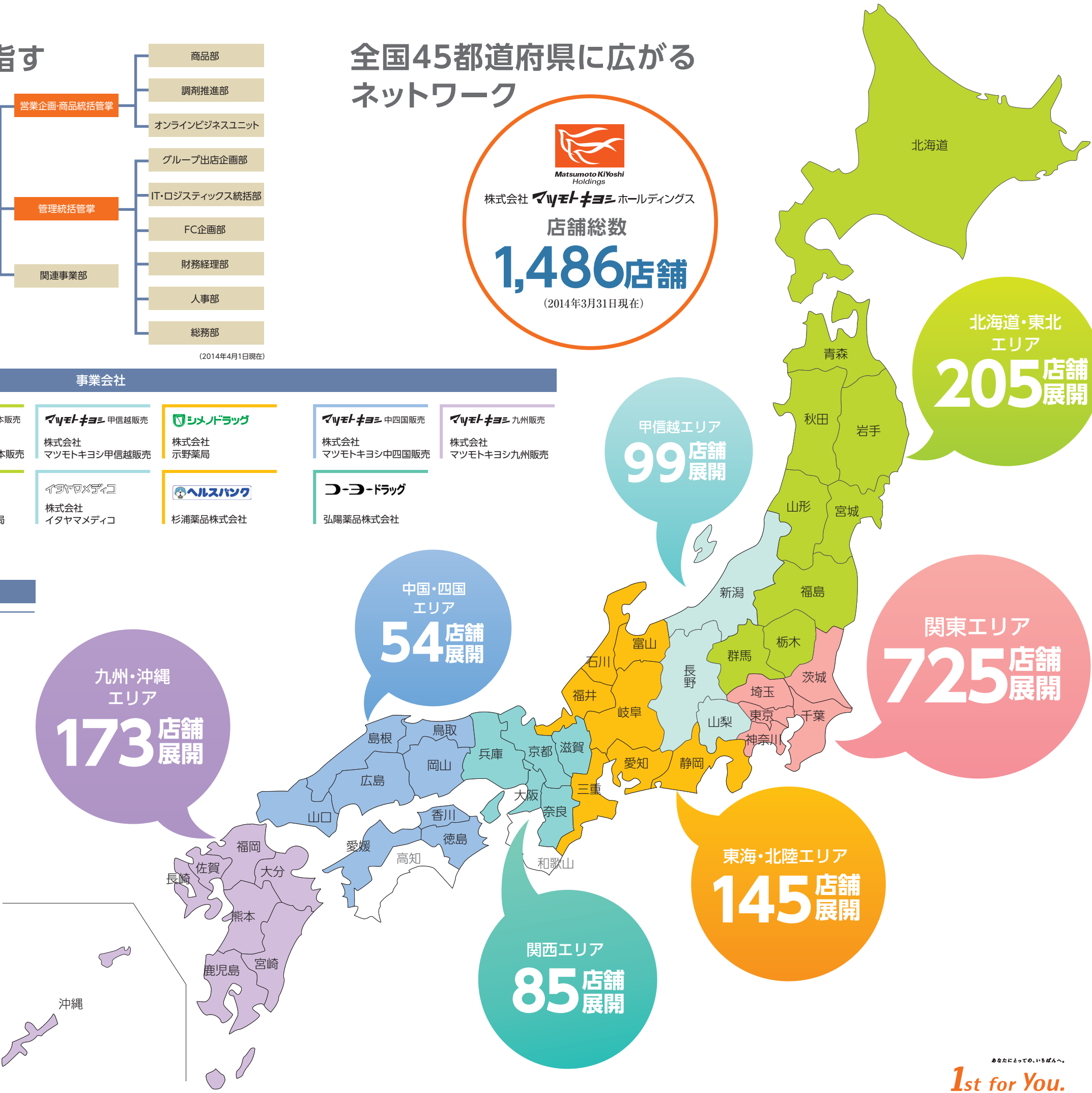
甲信越エリア
99店舗展開

関東エリア
725店舗展開

東海・北陸エリア
145店舗展開

関西エリア
85店舗展開

北海道
北海道・東北
エリア
205店舗展開



あなたにとっての、いちばんへ。
1st for You.

マツモトキヨシ

株式会社マツモトキヨシは1932年(昭和7年)、松本清が千葉県松戸市小金に「松本薬舗」を個人創業し今年で82周年を迎えます。1995年に業界売上高ナンバー1の地位を獲得し、現在もマツモトキヨシホールディングスの中核会社として関東・東海・関西地域におけるエリアドミナント化を推進しております。

当社は2002年より、「マツモトキヨシポイントカード」の発行を開始し、この2014年3月末現在で1935万人の会員様がいらっしゃいます。

日本の人口推計が1億2,730万人ですので、なんと15%以上の方がお持ちいただいていることになります。また、2012年7月よりスタートしました「LINE」のお友達の数も約1年半で877万人を超えております。このような多くのお客様との接点を大切に育み「ヘルス&ビューティー分野での先進的なマーケティングカンパニー」を目指してまいります。



代表取締役社長
成田 一夫

各種の戦略を駆使し
さらなる成長を目指します。

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/



マツモトキヨシ銀座5th店

ヘルス&ビューティー分野での先進的なマーケティングカンパニーを目指す

■事業内容

マツモトキヨシ店舗モデル 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。



都市型タイプ店舗
池袋東口アクセス店



長時間営業店
都心に24時間営業店
9店舗営業中

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/



郊外型タイプ さいたま本郷町店



調剤薬局 新松戸店



スウィーティーネイル
マツモトキヨシのネイルサロン
24店舗を営業中

■最新の情報を発信

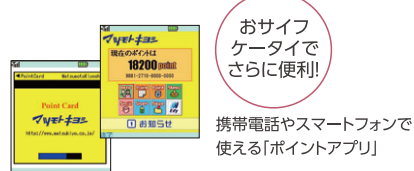


お友だち数
約877万人!
(2014年3月末現在)

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



マツモトキヨシ
モバイルサイト



■独自の取り組み

マツモトキヨシ
メンバーズカード 会 1,935万人!
(2014年3月末現在)



クレジットカード

現金ポイントカード



「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、社内に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。

■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。



代表取締役会長
根津 孝一



代表取締役社長
高木 均

『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 株式会社ばばす
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/

■店舗紹介

どらっぐばばす
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ライン専門店を目指します!

■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。

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。

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/

■事業内容

ドラッグストア事業
調剤事業



あなたにとっての、いちばんへん。

1st for You.

マツモトキヨシ 東日本販売



代表取締役社長
高野 昌司

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 〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央2-2-24
仙台MKDビル3階
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/

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、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。

東日本エリアに
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。



東北エリアを中心に グループシェア拡大を目指す



「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いきます。

代表取締役社長
岡野 恵一

名 称 株式会社ダルマ薬局
所 在 地 本社 〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央2-2-24
仙台MKDビル3階
電話番号 022-722-2574
会社設立 昭和21年(1946)7月
http://darumadrug.co.jp/



事業内容

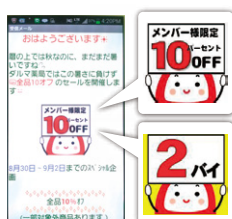


ドラッグストア事業
当社は、宮城県を中心にドラッグストア事業を進めてまいりました。10坪の小規模店舗から400坪の大型店舗、また、ターミナル、ロードサイドなど立地に合わせた店舗展開を行っております。



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・調剤専門店舗を展開しております。

独自の取り組み



ダルマ倶楽部<メール配信>
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。

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。

マツモトキヨシ 甲信越販売

甲信越エリアにおける グループシェア拡大を目指す

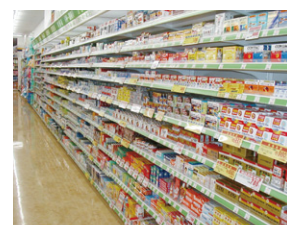


代表取締役社長
西野 利昭
高齢化への対応や調剤の併設等
地域に密着したサポートが強みです！

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.mk-koushinetsu.co.jp/

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。

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。

独自の取り組み



高齢化への対応

当社の地盤である地域では全国平均を上回る高齢化が進んでおります。高齢化へ向けた対応として、介護用オムツ売場では店頭でのマネキン・商品サンプルの展示や社内研修による介護オムツ相談員の育成を通して、より専門性の高い接客へと取り組んでいます。また60歳以上の会員を対象にした「シニア会員」制度を導入し、今後主力客層となるシニア世代の囲い込み施策を行っております。

店舗紹介



マツモトキヨシ 三条東新保店

新潟県三条市内でスーパーマーケットを核テナントとしたSC内に店舗を構えています。食料品は最低限の品揃えながらも、健康相談コーナーや肌診断コーナーを常設しており、定期的な健康相談会の実施や化粧品カウンセリング活動を通して、地域のお客様の「美容」と「健康」のソリューションストアとして、地域に密着した店舗運営を行っております。

イタヤマメディコ



事業内容 ドラッグストア事業 調剤事業

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 (代表)
会社設立 昭和63年(1988年)4月
http://www.itayamamedico.com/



当社は、全てのお客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。

山梨県を中心に
グループシェア
拡大の一翼を担う

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

シメノドラッグ



示野薬局の使命は、4つの責任を果たすことを経営理念に掲げています。1つめは、顧客に対する責任として真心を込めたカスタマーサービスを提供することによって、地域でベストなドラッグストアを提供すること。2つめは、社員に対する責任として全社員が共通の目標を持ち経営に参加し創りあげることができる環境にすること。3つめは、地域に対する責任として地域活動、より良い健康づくり、安全、教育に積極的に参加すること。4つめは、地域にとって、お店がお客様のお役に立てる存在であり続けるために、健全な利益を出し続けなければならない。

示野薬局は、来るべき時代をいち早く察知し、自ら市場を創造する企業として、挑戦し続けていかなければならないと考えております。

北陸エリアにおけるグループシェア拡大を目指す



代表取締役社長
関 久 則

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 株式会社示野薬局
所 在 地 本社 〒920-0005
石川県金沢市高柳町1字48-1 イータウンかなざわ内
電話番号 0076-253-9595 (代表)
会社設立 昭和37年(1962)5月
http://www.simeno.co.jp/

■事業内容



ドラッグストア事業

石川県、富山県、岐阜県に店舗を展開しております。「明るく、楽しく、元氣よく」をモットーにお客様第一主義を貫き、更なる利便性を追求し、お客様の目線と考えて行動することを第一優先に行い、地域一番店を目指しております。



調剤事業

地域医療の予防社会の入り口機能を果たすために、お客様への末病対策としての健康アドバイスやカウンセリング、栄養相談や育児相談、そして地域一番のかかりつけ薬局を目指し、在宅医療管理指導を中心とした在宅薬局事業を目指しております。

■独自の取り組み



介護・老人施設との取り組みや連携を強化するための開発をしております。なかなか外にお買い物に出られない方々のために商品の配達や、お薬を処方してお届けするだけでなく、居宅管理指導と併せて行う体制を目指しております。

ヘルスパック



代表取締役社長
野 村 裕 正

お客様から、そして社員からも、
安心・信頼されるお店・会社を目指します。

名 称 杉浦薬品株式会社
所 在 地 本社 〒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)
会社設立 昭和42年(1967)4月
http://www.s-healthbank.jp/

東海エリアにおけるグループシェア拡大の一翼を担う

当社は、愛知県尾張地区および岐阜県南部を中心にドラッグストア・調剤薬局を展開しております。昭和32年5月の創業以来、「健康と美の問題解決」をテーマにH&BCの専門性を高め、お客様から「安心・信頼されるドラッグストア」を目指しております。又、地域の皆様の日常生活を「より便利に」をテーマに、日用品・食品の充実を図り、地域になくてはならない「私のお店=ヘルスパック」「ヘルスパックがあっよかった、ヘルスパックでよかった」と言われるお店を目指しております。平成25年2月のグループ化以降、グループの品揃え・棚割や販売促進企画を積極的に導入するとともに、グループCIIに基づいた「全面改装」を行っており、マツモトキヨシグループ化を推進しております。

■事業内容



ドラッグストア事業

郊外型ドラッグストアとして、H&BCを中心とした生活便利ストアを目指し、地域に密着した商品・価格を提供するとともに、親切な応対・接客は元より、地域のお客様とのコミュニケーション・つながりを大切にしております。



調剤事業

医薬分業が推進される中、ドラッグストア併設型および門前薬局を展開し、豊富な専門知識のもと、お客様の立場に立った親切丁寧なアドバイスや心掛け、地域の「かかりつけ薬局」を目指しております。

■独自の取り組み



東海地区は、味噌煮込みうどんに代表されるように「名古屋を中心とした独特の食文化」があり、地元メーカー様の医薬品も多く、地域に密着したきめ細かな品揃えが「生命線」ですので、グループMDへのアソートMD強化に取り組んでおります。

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。平成26年3月1日には、モリスリテール株式会社を吸収合併し、エリアドミナント化を拡大しています。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な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。

■独自の取り組み

ラブドラッグスでは60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に広くご利用頂いております。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され、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。

シニアカード



代表取締役社長
上 村 浩 司

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/

■事業内容

ドラッグストア事業



中四国・播磨地区において商業施設、住宅街などの郊外型、駅前、ターミナルなどの都市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・播磨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、また気軽に寄りたと言われる薬局を目指してまいります。

コ-ヨ-ドラッグ



代表取締役
森 崇

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 (代表)
会社設立 昭和34年(1959)2月

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



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。

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



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。地域医療連携を強化し、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。

大阪府を中心にグループシェア拡大の一翼を担う

あなたにとっての、いちばんへん。

1st for You.

マツモトキヨシ 九州販売



代表取締役社長

山崎 邦夫

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/>

■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。その為、医薬品売場、化粧品売場に担当者を配置し、お客様のご相談に耳を傾け、お客様とお話が出来るような体制を心掛けて、営業をしております。

■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。

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け、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。



■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
チャンネルシティ博多店

博多駅から徒歩10分、チャンネ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チャンネルシティにこられたお客様でにぎわっています。

九州エリアにおける
グループシェア拡大を目指す

マツモトキヨシ ファーマシーズ



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>

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。

■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。

■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と学んでいただき、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、育児時短勤務など、社員の活躍をバックアップします。

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

あなたにとっての、いちばんへ。

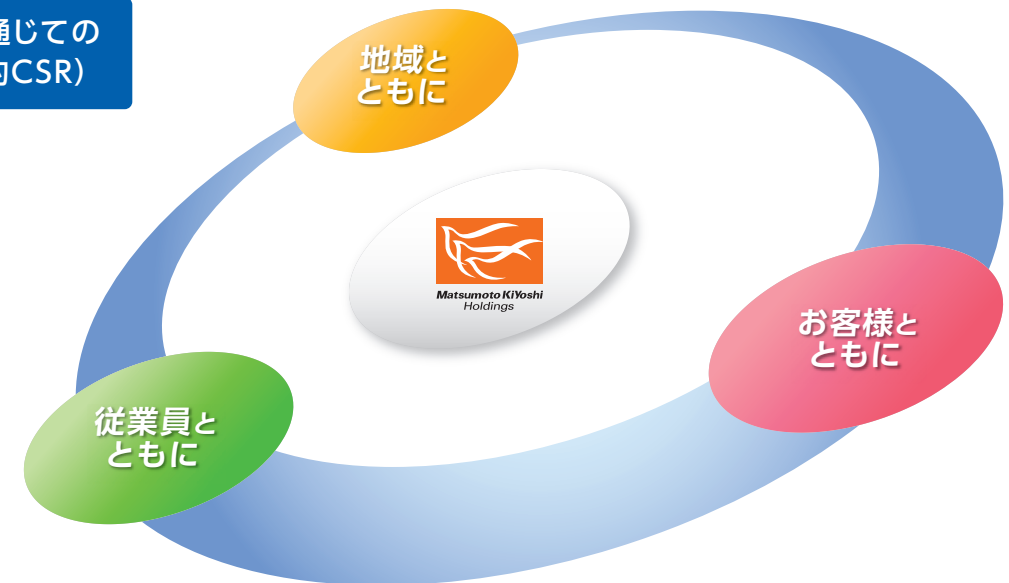
1st for You.

マツモトキヨシホールディングス CSRの考え方

当社は「経営理念」と「企業行動規範」をCSRの根幹と捉えており、当社グループの本業を通じて、当社で働く従業員一人ひとりが日常の業務において「社会」を意識して行動することにより、あらゆるステークホルダーにとっての「1st for you.」となることをCSRの基本方針としております。

このような方針のもと、当社は、医療の一翼を担う企業集団として、「セルフメディケーション」と「地域に密着したかかりつけ薬局」を当社の社会貢献活動の大きなテーマとして掲げて様々な活動に取り組んでおります。

事業活動を通じての
CSR(積極的CSR)



地域とともに

AED(自動体外式除細動器)を 店舗に設置導入



平成16年7月に、それまでは医師や救急救命士など医療資格を持つ人だけに許可されていた除細動処置(心臓へ電気ショックを与えること)が、医療資格を持たない一般の方でも、AEDという機器を用いて行うことが許可されました。それ以降、駅や空港をはじめ、自治体や公共施設等でAEDの設置が進んでおります。

平成26年5月より、マツモトキヨシの店舗に順次設置する予定で、当社グループが地域医療の一翼を担う企業として、地域の救命救急に貢献できるよう取り組んでいます。



操作方法と救命救急措置に関する社内研修

「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。未来を担うこどもたちを守る、安全・安心なまちづくりに貢献してまいります。

平成23年3月11日に発生した 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引き続き節電に努めるなど我々の営業、生活面も考慮す

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被害の甚大だった岩手県、宮城県、福島県、茨城県、千葉県の上5県に1億2,000万円を寄付いたしました。

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。

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

東日本大震災により被災されました皆さまに

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。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。

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



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さん、被災したことで就職ができなかった学生さんを対象に追加採用枠を設けました。

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

「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。



あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

お客様とともに

そらぷ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。

難病の子どものための 診療所付自然体験施設
そらぷちキッズキャンプ
in 北海道 滝川市 丸加高原



そらぷちキッズキャンプを創る会
<http://www.solaputi.jp/>

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「LUNTA」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。(当時)



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で2013年8月1日より31日まで、期間中対象商
品(いっしょにECO対象商品:花王様家庭用品)の売上の一部を千葉県環境財団
へ寄付し、千葉県の環境保全活動にお役立ていただくという活動を実施し、2年
連続でマツモトキヨシ 松本清雄社長(当時)、松本貴志常務が千葉県知事森田健
作様より感謝状を授与いただきました。



マツモトキヨシ松本清雄社長[当時](左)が
千葉県知事森田健作様(右)より感謝状を
いただきました。

千葉県知事森田健作様から松本常務へ
感謝状授与
2年連続の感謝状は異例



松本清雄社長(左)と一般財団法人千葉県環境財団
理事長齋藤正昭様(右)。

2年連続で
いただいた感謝状

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。

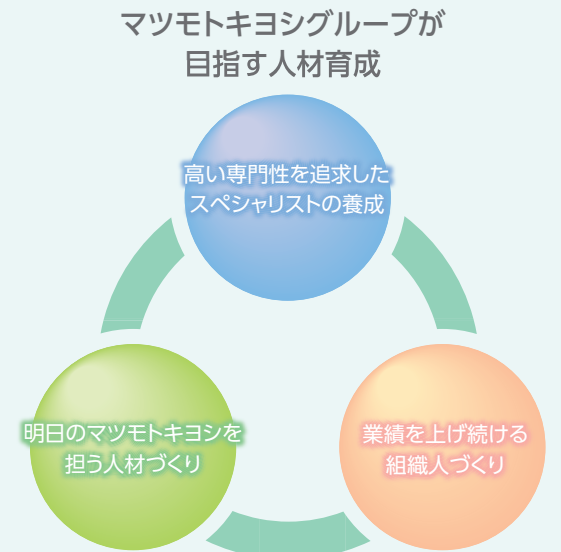
従業員とともに

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



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。



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



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。

多様化するお客様ニーズに対応



調剤専門薬局



調剤薬局(モール)



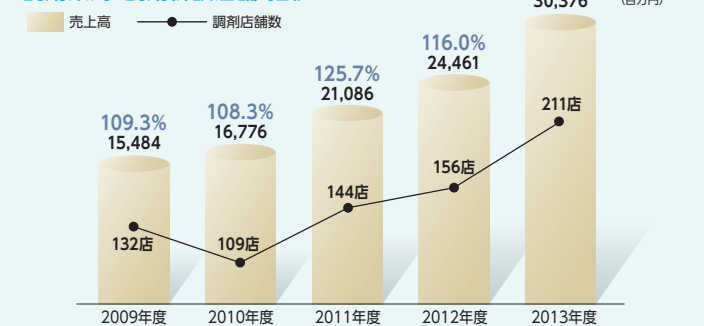
調剤併設店



処方せん受付

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



※売上高は、事業会社単純合算となります。
※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、示野薬局は2014年1月より
実績に含まれています。

あなたにとっての、いちばんへ。

1st for You.

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守る」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。

千葉大学に寄附講座を設置



地域医療への貢献に向けて固い握手を交す千葉大学
齋藤学長(中央左)と当社 松本会長兼社長[当時](中央右)



講演会の様子(平成25年7月4日)

社会貢献の一環として、国立千葉大学の教育研究に助成し、同大学大学院薬学研究院に「医薬品情報
学(マツモトキヨシHD)寄附講座」を設置しました。これを記念して同大学で講演会が開催され、在宅
医療やセルフメディケーションにおける医薬品の適正使用の重要性および課題や、当寄附講座の研
究テーマ等について、各界で活躍する先生方にご講演をいただきました。



プライベートブランドへの想い



マツモトキヨシ
登録販売者 金嶋 瞳

マツモトキヨシ
薬剤師 及川 咲友未

マツモトキヨシホールディングス
商品部 竹内 美保

和大豆バーパッケージ リニューアル



イメージのしやすさが、 伝わりやすさ。

『陳列したときの色合いにもこだわりを』

及川

「以前の商品パッケージは、白と黒で男性的なイメージでしたが、メインでご購入いただきたい女性のお客様にもイメージしやすい、手に取りやすいデザインを考えました。自分でイラストをかわいらしく描いたりして…(笑)」

「そうですね、女性のお客様にもっと喜んでいただけるように味にもこだわりを持たせています。1商品に2つの味…例えば『抹茶&ミルク』とか『栗&かぼちゃ』とかさらにおいしい味になっています。パッケージには写真も入れて、どんな味かな〜?という思いに応えられるよう配慮しています。」

金嶋

竹内

「女性のお客様に対して、女性視点の考え方でパッケージを作成しましたが、もちろんサラリーマンの方など男性のお客様にも抵抗がないようにバランスを考えてデザインしていますよ。」

医薬品パッケージ リニューアル



医薬品だからこそ、 わかりやすさを重視。

『使う人の立場になってわかること』

及川

「医薬品のパッケージは、わかりやすさが大切だと考えています。購入されるお客様が、どんな視点で薬を選ぶのかを話し合い、それを生かしたデザインにしています。例えば『7歳から飲める』と表記すると『子供用?』と思われるので、『7歳から大人まで』と変更したり、お子様に飲ませる錠剤などは、大きさがわかるように実寸大の画像を入れたりしています。」

「あとは、鎮痛剤などを例に挙げると、結構持ち運ばれる方がいらっしゃるんです。でも箱のまま持ち運ぶ人はあまりいらっしゃらないので、箱から取り出した後でも一回り錠剤めばいいかわかるように表記しています。」

金嶋

竹内

「パッケージデザインは、接客前のお客様に商品内容を伝える最高のツールだと考えています。わかりやすいパッケージはお客様の商品選択をよりよいものしてくれます。私たちが現場と商品開発の声を吸い上げ、それを具現化することでお客様にも今まで以上によりよい商品をご提供できと思っています。」

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。

化粧品



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。



LUNG TA

ヘア・アーキテクチャーという考え方で
自分史上、最高の髪へ。



PREDIENT
DEEP CARE ESSENCE

肌の表面の潤い感だけでなく
しっかり深くまで潤いを届ける
ことにこだわりました。



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



INSTREAM

忙しい女性が本当に欲しかったジェルマスク誕生。



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。

サプリメント



和
Wa
サプリ

和食材の栄養バランスを基本とし、
医師・薬剤師・管理栄養士によって
開発された日本人のためのサプリメント



医薬品



ゼリア新薬工業
ヘパリーゼDX【第三類医薬品】
哺乳動物の新鮮な肝臓(レバー)を消化吸収されやすいように分解した「肝臓水分解物」などが、新陳代謝を高め、疲れがたまっている時や、胃腸の調子が良くない時などの栄養補給、滋養強壮に効果を示します。

ゼリア新薬工業
コンドロビニアップ錠
【第三類医薬品】

階段の昇り降り時、立ったり座ったりが辛い時、肩が上がらない時の
関節痛や神経痛の症状の緩和に。



インストリーム ナイトシールドジェル

5つのこだわり QUALITY GUIDE LINE

- 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と反映させていただきます。
- 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)



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。