



MatsukiyoCocokara & Co.

統合報告書2024

Integrated
Report 2024

グループ全社紹介



株式会社MCC 保険サービス

トップメッセージ

代表取締役社長
別部 俊彦



保険業務を通して、
マツキヨココカラ&カンパニーの事業リスクに対応し
店舗の運営をサポートするとともに、
従業員の福利厚生を保険の面から支えて
グループに貢献

マツキヨココカラ&カンパニーの中で生命保険・損害保険の販売代理業を営んでおり、業務の中心はグループの管財保険(法人契約)と福利厚生制度としての職域保険(個人契約)の2本柱です。グループの成長を背景とした高い成長力が当社の強みであり、グループの売上高・企業数・従業員数の増加に伴って当社のマーケットも拡大しています。また、宅配事業等のマツキヨココカラ&カンパニーの新たな事業展開に伴うリスクやサイバーリスク等に対応する保険を提供し、グループの成長とともに当社も業容を拡大しています。

名称	株式会社MCC保険サービス
所在地	〒110-0005 東京都台東区上野1丁目10-12 商工中金・第一生命上野ビル7階
電話番号	03-6284-2260
会社設立	1984年10月1日

事業計画と施策

管財契約では、今年度はグループの主要な契約において、マツモトキヨシグループとココカラファイングループの補償基準を統一し、保険契約の統合(一本化)を達成しました。契約統合のメリット(契約大型化による保険料の安定及び大口割引によるコスト削減)により連結収益の安定化・向上に貢献しています。今後は、既存の補償全般を見直してグループにとってより最適な補償となるような提案を行っていく予定です。

一方、職域契約では、「マイカー通勤者への周知強化」や「自動車保険見積キャンペーン」等の施策を通じて、自動車保険の新規獲得に注力し、早期の大口団体割引導入を目指しています。また、医療保険や団体総合生活保険の募集においては、社内の動画共有プラットフォーム(UMU)を活用した一斉募集を新たに開始するほか、業務提携先の第一生命保険グループとの連携で「グループ従業員向け金融セミナー」や「キャリア研修」等を実施しています。

今後の方針

管財保険においては、グループの新規事業展開に伴うリスクや新しいリスクにも即時に対応・提案ができるよう、グループ会社内の総務企画部や内部統制統括室等の関連部門と連携してグループのリスクマネジメントの一翼を担っていきたくと考えています。また、職域保険においては、人事部や人材開発部との連携をより一層強化して、グループの福利厚生制度の総合的な窓口として、保険をはじめとする各種福利厚生制度や個人の資金運用・資産形成等の案内役となることを目指します。

保険のみならず広く金融や資産形成全般について、グループ従業員の良き相談相手となれるよう、保険サービスのメンバー一人ひとりが保険のプロ集団としての専門性を更に高めていきたくと考えています。



株式会社 MCCアソシエ

トップメッセージ

代表取締役社長
笠井 慎也



定年再雇用者の雇用創出、
グループの人材サポート機能としての貢献を果たし、
グループにおける「機能会社」として内製化事業を拡充

当社は派遣事業と請負事業を柱としており、現在の従業員数は派遣事業で約2,530人、請負事業で約470人と事業会社の中でも多くの従業員を有しています(2024年4月時点)。

派遣事業では、グループ全体の定年再雇用者の受け入れ、定年後の継続雇用を行い、グループ内の店舗やオフィスに人材を派遣しています。また、外部からも一部人材を確保し、グループ内へ派遣や紹介を行っています。請負事業では、店舗業務の様々なサポート(早朝品出し、新店・改装応援、店舗営業応援など)を行っています。その他にも、マツキヨココカラオンラインストアの宅配サービスや店舗サービス向上のための覆面調査など、多岐にわたる事業を展開しています。

名称	株式会社MCCアソシエ
所在地	〒183-0045 東京都府中市美好町2-12-2
電話番号	042-402-5186
会社設立	2014年4月1日

事業計画と施策

派遣事業においては、定年再雇用者及び定年後の継続雇用者を有効に活用するために、各事業会社の垣根を超えた人員調整、及び店舗や事務所における人員不足の解消に取組みます。また、再雇用者数の受け入れ増加に伴うフォロー体制及び社内管理体制を整備するとともに、各事業会社の従業員の皆様が定年再雇用後も働きやすい環境を整備していきます。また、グループ外からの派遣・紹介事業については、事業の安定化に向けた業務の立て直しを実施してまいります。

請負事業においては、早朝補充支援の受託店舗数の拡大、覆面調査全店分の受託を目指します。宅配業務では、事業安定化に向けたコスト削減はもとより、品質の向上により、誤配・事故ゼロへの取組みを推進します。更に、グループの各事業会社がグループ外に発注している業務を、当社でサポートできるよう、順次切り替える取組みを進めてまいります。

今後の方針

MCCアソシエは、高齢者の継続雇用による地域社会への貢献を目指し、グループ内の人材を活用することで、グループの核となる事業を機能会社として様々な側面からサポートします。更に、グループ内での事業活動ノウハウを活かし、グループ内事業だけに留まらず、グループ外への事業拡大を目指してまいります。

高齢者雇用を含む、グループ内の優れた人材を活かした新たな事業を創出することで、「人材面」と「業務面」の二つの側面からグループ事業をサポートしてまいります。



株式会社 MCCソレイユ

トップメッセージ

代表取締役社長
藤代 庸一



多様な人材がその能力を最大限に発揮し、
社会に貢献する企業を目指す。
グループの成長と社会課題の解決のため、
従業員とともに成長し、未来の新たな常識を創出

当社は、統合前の2014年12月25日に設立され、2015年4月20日に特例子会社として認定されました。現在に至るまで、多様な人材がその能力を発揮できる新しいワークスタイルを創出し、企業や社会に貢献できる人材の育成に努めています。当社の事業は、店舗サポート事業及び事務サポート事業と多岐にわたり、グループ企業の業務を受託し、業務の効率化と障がい者の安定雇用を推進しています。2020年には厚生労働省の「もにす認定制度」^{*}の認定を受け、全国13カ所の事務所で障がい者の雇用拡大に努めています。「誰もが生き生きと働き続けられる企業を創る」、この目標が社会の当たり前になる日が来ると信じています。

※もにす認定制度は、障害者の雇用の促進及び雇用の安定に関する取組の実施状況などが優良な中小事業主を厚生労働大臣が認定する制度です。

名 称	株式会社MCCソレイユ
所在地	〒183-0045 東京都府中市美好町2-12-2
電話番号	042-402-6158
会社設立	2014年12月25日

事業計画と施策

2024年度は、宮城県仙台市と長野県岡谷市に新たに事務所を開設します。また、店舗サポート事業部に6つのチームを増設し、これによりグループ内の業務の効率化と障がい者雇用の拡大を図ります。更に、公募リーダー14名と既存リーダー45名から幹部候補を育成し、中長期的な視点から組織強化を図ります。

グループ拡大に伴い、障がい者雇用人数を62名増加させる計画です。店舗サポート部門では新規業務の構築を進め、事務サポート部門では請負業務の拡大を目指します。全社員が一丸となり、障がい者が働きやすい環境づくりとチーム体制の強化に努め、ダイバーシティ&インクルージョンの実現を進めるとともに、経営ビジョンである「真のバリアフリーの実現」を目指し、ノーマライゼーションの確立に取り組んでいきます。

今後の方針

今後も「誰もが生き生きと働き続けられる企業」を目指し、多様な人材がその能力を最大限発揮できる環境づくりに注力します。中期経営計画に基づき、新しい事務所の開設やチームの増設を行い、障がい者雇用の拡大を推進するとともに、管理者・リーダーの育成を通じて、リーダーシップの強化と組織の成長を図ります。これらの取組みを行うことで、全社員が共に成長し、社会の発展に貢献する事業を推進していきます。



株式会社MCC フリュアヴァンス

トップメッセージ

代表取締役社長
横森 伸一



物流センターの自社運営により
MCCグループ全体のロジスティクスに寄与

2019年10月1日、株式会社ココカラファインヘルスケアの東京近郊西側の店舗物流を担う所沢物流センターを運営する会社として誕生しました。その後、2021年3月に同社の東京近郊東側の店舗物流を担う草加物流センター、2021年11月に同社の阪神中心部の店舗物流を担う福島大開センターを開設し、運営しています。店舗運営業務の要件にあわせたデマンドチェーンを構築し、各卸売り業者様からの商品納入後、店舗向けに出荷するまでの最終荷揃え時刻までをJIT (Just In Time)にて調整するTC型センター(通過型物流センター)として上記センターを運営しております。

また、顧客の利便性向上を視野としたオンラインストアのデリバリーサービスである「マツキヨココカラQ」の在庫ハブ倉庫としての機能も担っています。

名 称	株式会社MCCフリュアヴァンス
所在地	〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-17-6イノテックビル
電話番号	045-548-5466
会社設立	2019年10月1日

事業計画と施策

当社は、以下の4つの管理項目を重視し、グループ全体のサプライチェーンマネジメントを推進していきます。

Quality	常に高い品質を保ち、問題発生時には迅速に対応・カイゼンします。
Cost	社会的な情勢である物流コストの上昇を、カイゼンにより抑制します。
Delivery	Service Level Agreementにおける納期、納品状態を遵守します。
Sustainability (持続可能性)	事業活動が継続して実施できるよう、物流技術を有した人材を育成し、組織・体制を構築します。

また、国土交通省・経済産業省・農林水産省が提唱する「ホワイト物流」推進運動の趣旨に賛同し、「運送内容の見直し」や「安全確保」などの合計6項目の自主行動宣言をしています。

自主行動宣言の6つの取組み

- 1 物流の改善提案と協力**
荷待ち時間や荷卸しの低減、付帯作業の合理化等についてお取引先様からの意見を聞き、自らも積極的に提案します。
- 2 予約受付システムの導入**
トラックの予約受付システムを導入し、荷待ち時間を短縮します。
- 3 荷役機器等の活用**
パレット、カゴ台車、折りたたみコンテナ、通い箱等を活用し、荷役時間を削減します。
- 4 検品水準の適正化**
検品方法や返品条件等を適正かつ合理的な提案があった場合は、真摯に協議に応じるとともに、自らも積極的に提案します。
- 5 荷役作業時の安全対策**
労働災害の発生を防止するため、安全な作業手順、安全通路を明示し、定期的な研修を通じ安全衛生を確保するとともに事故が発生した場合の損害賠償責任の明確化を図ります。
- 6 異常気象時等の運行の中止・中断等**
台風、豪雨、豪雪等の異常気象が発生又は見込まれる際には、無理な運送を行いません。安全確保に向けての中止・中断等はその判断を尊重します。

今後の方針

お客様から選ばれる理由は物流にあり！を合言葉とし、店舗への安定供給を使命とした物流センター業務を従業員全員が責任感をもって履行し、社会に貢献してまいります。また、経営トップ自らも現場に足を運び、センター長・正規従業員のみならずサービスクルーとも対話を実施し、業務面、職場環境面、待遇面などについての課題を確認し、対策に取り組んでまいります。このような対話を通じて、従業員が安全に働ける環境を整え、誰もが改善活動に参加し、気軽に発案できる風通しのよい風土を作り上げてまいります。



株式会社 マツモトキヨシ

トップメッセージ

代表取締役社長
松本 貴志



美と健康の分野における 先進的なマーケティングカンパニーを目指して

当社は、創業当初からの「地域の皆様の美と健康に奉仕する」という考えのもと、関東・東海・関西の3大都市圏でエリアドミナント化を推進し、市場シェアを拡大してまいりました。

現在では、市場のニーズに的確に対応した新業態の店舗展開やお客様の消費行動の多様化に対応したデジタルマーケティング戦略を推進するなど、株式会社マツキヨココカラ&カンパニーの中核企業として、グループを主導する事業を展開しています。

エリア別
店舗数

計**1,138**店舗

関東 **822**店舗 甲信越・北陸 **1**店舗
東海 **126**店舗 関西 **157**店舗
中四国 **2**店舗 九州(沖縄) **30**店舗

※2024年7月1日現在(FC 78店舗含む) 内、調剤併設店舗 271店舗、単独調剤店舗 51店舗

名称 株式会社マツモトキヨシ
所在地 〒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 1932年12月

事業計画と施策

当社では、お客様に楽しいショッピング体験を実現していただくことを目指し、「スタンダードタイプ」「郊外型デパートタイプ」「都市型フラッグシップタイプ」「matsukiyo LABタイプ」「グローバルタイプ」の5つのコンセプトに基づいた店舗フォーマットによる新店舗の開発・改装を推進しています。そのような中、次世代に向けた新たなブランドイメージの確立を目指し、「SHIBUYA DOGENZAKA FLAG」を始めとする旗艦店では、SNSで話題の商品・新商品・限定商品等を展開し、常に刺激的な発信地とし、新ロゴ「マ」を採用することで「独自性の追求」に取り組んでいます。

「マツモトキヨシで買い物がしたい!」とお客様に思っただけの状態を創り出していくために、お客様との接点により得られた購買データをもとに、お客様の期待をより高度に反映したPB商品を開発しています。また、一人ひとりの美のお悩みを解決するための「マツキヨココカラB」というデジタルビューティサービスなどで他社との差別化を図るとともに、お客様がいつでもどこでも当社をご利用いただけるように、店舗やオンラインなどの様々な接点を通じて、商品やサービスの情報をおとどけしています。

今後の方針

社会全体のデジタル化が進み、お客様のライフスタイルが変化しつつある中、株式会社マツキヨココカラ&カンパニーの中核企業として、デジタルと当社の資産である店舗網を最大限活用することで、これからお客様のニーズに合わせた様々なサービス・新たな買い物体験を実現していきます。そして、豊富なお客様との接点数やマーケティングの専門性を活かした深い分析力をもとに、お客様が思わずWow!と叫んでしまうほどの驚きや喜びをこれからも提供してまいります。



株式会社ぱぱす

トップメッセージ

代表取締役社長
河内 亮



より大きな安心と喜びを提供していく 「あなたの町の生活便利店」として、地域に密着した商品・サービスの提供、地域一番の接客・対応で、安心して相談のできるドラッグストアを目指す

当社は、1989年11月に東京都台東区谷中に1号店を出店してから、今年で設立35周年を迎えます。

創業以降、看板に「下町の生活便利店」を掲げ、足立区・荒川区・葛飾区といった東京都内の城東・城北地区にドミナント戦略で出店を強化してきました。2004年に東京都墨田区に本部を移転後も、城東・城北地区以外の都内23区に出店し、2006年からマツモトキヨシホールディングスの一員になりました。現在では「あなたの町の生活便利店」として、東京・埼玉・神奈川の1都2県で154店舗を展開しています。

エリア別
店舗数

計**154**店舗

東京都 **152**店舗 埼玉県 **1**店舗 神奈川県 **1**店舗

※2024年7月1日現在 内、単独調剤店舗 18店舗

名称 株式会社ぱぱす
所在地 〒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 1989年11月

事業計画と施策

当社のコンセプトである東京23区の「あなたの町の生活便利店」をスローガンに出店を拡大してきました。一方、商圏内にはドラッグストアだけではなく、ミニスーパーやコンビニが多く存在しており、日用品・食品の取扱いアイテム数の増強やディスカウントだけでは競争力を担保することができません。

当社は、これまで日用品・食品を多く扱ってきましたが、リアリティである「お客様の美と健康を考える」を解決し、グループビジョンである「美しさと健やかさを、もっと楽しく、身近に」を実現するために、医薬品・化粧品なども扱うべく店舗レイアウトの変更や部門数の適正化を推進しています。顧客ニーズに合わせた店舗改装を継続し、医薬品・化粧品を扱う従業員の専門性も強化してきたことで、当社の実績は順調に推移しています。今後も地域やお客様のニーズに合わせた店舗作りを実施し、地域の皆様に愛される企業・店舗を目指してまいります。



今後の方針

今後の当社の重点方針は、「地域のお客様に愛され、貢献すること」「従業員満足度の向上」の2点です。

1点目の具体的アクションとして、理念である「お客様の立場に立ち、仕事を進め、お客様に愛されるお店作りを目指す」に基づき、地域やお客様のニーズに応え、お客さまの利便性向上を追求することに尽力しています。これらの積み重ねにより、ひいては「地域のお客様に愛され、貢献すること」につながるものと考えています。

2点目について、従業員が働きやすい職場環境を整備し、能力を発揮しやすくすることが従業員満足度の向上につながると思っています。また、本部・店舗従業員が同じ思いで仕事を進めていくことが満足度向上の鍵であり、そのためには、マツキヨココカラWAYの精神に則り、同じベクトルに向かって進んでいく必要があります。更に、従業員が互いにコミュニケーションを密に取ることが肝要と認識しています。

多くの従業員に「勤めていてよかった」、「長く勤めたい」と思ってもらい、従業員満足度の高い会社になれるようこれからも職場環境の整備などに努めてまいります。

株式会社 マツモトキヨシ 東日本販売

トップメッセージ

代表取締役社長
多田 将一



お客様に寄り添い、「ありがとう」を多くいただける店舗づくり
美と健康を軸とした専門性強化と差別化に注力

当社は、2014年4月より宮城県仙台市に本社を構え、2015年10月には株式会社ダルマ薬局と経営統合しました。2024年6月1日現在、北海道に7店舗、宮城県を中心に東北で86店舗、栃木県に55店舗、群馬県に34店舗の合計182店舗を運営しています。駅ビル、商店街、SCインショップ、郊外型ドラッグストアと様々な業態構成であり、それぞれの立地ニーズに合わせた商品提案を行っています。また北海道、東北、北関東と広範囲に出店している強みを活かして、提案タイミングを調整するなど、地域ニーズや特性に合わせたエリア店舗づくりや商品提案を行っています。



名称 株式会社マツモトキヨシ東日本販売
所在地 〒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 2006年10月

※2024年7月末現在

事業計画と施策

当社は、「競合店に負けない強い基盤作り」と「東北エリアNo.1の高収益体質の企業」を目指します。

これらを実現するため、3つの重点施策を推進しています。まず、商品戦略においては、当社独自でPB商品のコンクールを実施し、それらを参考にした価値提案によるお客様の獲得を通じて収益力の向上をはかっています。特に、化粧品PB商品は、新しい価値提案商品が多いこともあり、重点的に取り組んでいます。2つ目のデジタル戦略では、グループ会員を積極的に獲得し、各種販促、マツキヨココカラQ、処方箋サービス、オンライン台帳など、お客様にメリットのあるサービスを提供し、お客様からの支持拡大をはかっています。3つ目に、当社の強みである「販売力」を活かし、カウンセリング化粧品のオンライン台帳を活用した質の高いカウンセリングを実践することで、他社にはないサービスを提供します。こうした顧客接点を増やす取組みを推進することで、ロイヤルカスタマー作りに繋げていきます。

人口減少や競合出店により狭小商圏化する中で、当社にしかないサービスをお客様に提案することで安定した経営体制の構築を目指します。

今後の方針

当社は女性活躍推進に積極的に取り組んでおり、2022年度は5名のチャレンジ店長・薬局長、2023年度は6名のチャレンジ店長、2024年6月1日現在では2名のチャレンジ店長を登用しています。短時間勤務者も積極的に登用しており、多様化する従業員の働き方に対応すべく全社をあげて取り組んでいます。また、経営陣を含めGOODWAYカードを用いたコミュニケーションを継続し、役職関係なく感謝の気持ちを伝え、良いことをお互いが褒めあう文化を醸成しています。全従業員が仲間意識を持って助け合い、最後までやり遂げ、未来を切り拓く組織を目指してまいります。



株式会社 マツモトキヨシ 九州販売

トップメッセージ

代表取締役社長
上村 浩司



美と健康とウエルネスを軸にしたカウンセリング力で
競合企業との差別化を行ない、
お客様に選ばれる店舗づくりを推進

2012年4月に、株式会社マツモトキヨシの九州エリアにおけるドラッグストア事業を株式会社ミドリ薬品に継承し、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、ミドリ薬品からの商号変更によって新たに誕生した会社で、九州エリアでのマツモトキヨシの店舗網拡大に寄与しています。現在では、九州北部(対馬・五島等)や南部(沖縄・奄美等)の離島にも店舗を展開し、お客様の利便性を向上させる一翼を担っています。また、訪日観光客の多い福岡(博多・天神)・長崎(長崎市・対馬等)エリアに多くの店舗を展開していることも当社の強みです。



名称 株式会社マツモトキヨシ九州販売
所在地 〒814-0161 福岡県福岡市早良区飯倉6-24-20
電話番号 092-871-1991
会社設立 1984年8月

※2024年7月末現在

事業計画と施策

当社は、2029年度末に九州エリアを中心に200店舗を展開し、売上規模と営業利益の拡大を進める事業計画を策定しています。この事業計画達成のため、1.出店や改装による会社規模の拡大、2.営業利益の最大化を目的に店舗の業務効率化とオペレーションの向上、3.美と健康とウエルネスを軸に、地域密着の店舗運営の実施、4.免税需要の獲得と最大化という4つの重点施策を掲げています。

美と健康とウエルネスを軸に、地域密着の店舗運営の実施については、一人でも多くのお客様と接点を増やすことが重要と考えており、グループ会員の取組みに特に注力しています。店舗において、グループ会員獲得の意識は高く、順調に獲得が進んでいます。

これらの重点施策については、KPI設定と具体的な行動計画(PDCA)を策定し、達成に向けて店舗と本部が一丸となって取組みを進めています。当社を取り巻く経営環境は日々変化していますが、それらに柔軟に対応し、当社の柱となる4つの重点施策を遂行することで、事業計画の達成を目指してまいります。

今後の方針

繁華街や駅前立地と住宅街の生活圏立地においては、それぞれお客様が期待す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やかに対応することで、お客様から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であることが、当社の強みと考えています。九州エリアはディスカウントストアが多く、お客様が化粧品などを購入する際のカウンセリングに特化した企業が少ないことから、接客における差別化や売場における商品提案に注力し、お客様に選ばれる店舗づくりを推進してまいります。また、従業員がお客様へのカウンセリングに専念できる環境をつくるため、店舗業務の効率化を目的とした小規模改装を行い、一定の成果を上げています。今後も継続してまいります。



株式会社 マツモトキヨシ 甲信越販売

トップメッセージ

代表取締役社長
安藤 浩



お客様に地域医療の担い手として信頼され、美と健康の分野においてなくてはならない企業として地域社会に大きく貢献。エリアシェア拡大と地域No.1を目指す

全国的に見ても人口に対するドラッグストア数が多く競争の激しい地域でドラッグストア事業を展開しているため、強みであるヘルス&ビューティーに加えて食品を強化した店舗や面応需の期待できる地域で調剤併設を開局し、地域で暮らす人々をサポートする「地域包括ケアモデル」にも早い段階で取り組んでいます。さまざまな特性をもつ地域ごとに、幅広い年代層から支持を得られる企業を目指しています。



※2024年7月末現在 (FC 2店舗含む) 内、調剤併設店舗 45店舗、単独調剤店舗 6店舗

名称 株式会社マツモトキヨシ甲信越販売
所在地 〒380-0813 長野県長野市鶴賀緑町1393番地3
電話番号 026-229-8490(代表)
会社設立 1993年3月

株式会社 マツモトキヨシ 中四国販売

トップメッセージ

代表取締役社長
森 崇



親切、信頼、安心を約束し、地域に密着した価値を提供。企業価値・ブランド価値を高めるための魅力的な店舗づくりを目指す

「株式会社マツモトキヨシ中四国販売」は、2014年3月に兵庫県で店舗展開していた「モリスリテール株式会社(当時5店舗)」、2015年10月に岡山県で店舗展開していた「株式会社ラブドラッグス(当時36店舗)」及び中四国エリアで展開していた「株式会社マツモトキヨシ(当時18店舗)」が統合し発足しました。2024年7月1日現在で総店舗数87店舗と、主要エリアのドミナントに向けた出店により事業エリアの拡大を図っています。



※2024年7月末現在 内、調剤併設店舗 12店舗、調剤単独店舗 5店舗

名称 株式会社マツモトキヨシ中四国販売
所在地 〒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 2012年10月

事業計画と施策

グループのマテリアリティと連動した事業計画を策定し、推進しています。美と健康への貢献において、健康分野では、当社の強みである有資格者の高いスキルと専門知識を活かした接客を通じてセルフメディケーションを推進し、地域の皆様の健康寿命延伸をお手伝いします。美容分野では、BSM(ビューティーセクションマネージャー)を中心とした当社独自の化粧品トレーナーを配置することで、ビューティーアドバイザーを育成します。また、すべてのお客様から支持され常に進化する店舗を目指し、どの店舗でも同様に高い品質のサービスを提供すべく、店舗間格差の是正に取り組んでいきます。

グループ重点戦略「独自性の追求」として開発強化されたPB商品を、将来にわたる戦略商品として位置付けています。PB商品の認知度向上のため、当社独自の販売コンクールの実施や売場への商品展開、集中的に販売する期間の設定など、営業施策をすべての店舗従業員に周知・徹底し、競合他社との差別化を図っています。

今後の方針

インフレ圧力に伴うコスト負担が増加する中でも、お客様へPB商品を中心とした付加価値商品を提案し、ナショナルブランドについては新商品や話題の商品をいち早く提供していきます。また、顧客満足度(CS)向上のため、各店舗にCSトレーナーを配置し、すべての従業員が親切丁寧な接客をすることでお客様から選ばれる店舗を目指しています。

質の高い接客のためには、従業員が働きやすい環境であることが非常に重要であるため、従業員の意見や提案を受け止め改善することで従業員満足度(ES)向上にも努めています。一人ひとりの従業員の活躍をもとに、新規出店による規模拡大、既存店の改装への再投資、グループ会員獲得による囲い込み等を通じて、エリアシェアのより一層の拡大に取り組んでまいります。



事業計画と施策

2024年度の計画・施策として、グループキャンペーン商品や高リポート商品の配荷と積極的販売による「リポートの最大限の獲得」、高利益商材・重点商品・新商品の早期展開及び販売強化による「粗利の最大限の獲得」、収益に沿った個店別人時の精査・管理による「人件費の適正化」、既存経費の削減(賃料減額交渉・水光熱費や消耗品費の適正管理・チラシ費用の見直し)及び「成長投資」に取り組んでまいります。

また、当社の重点課題に対応するアクションプラン(廃棄ロスの削減・医薬品の単品取組み・化粧品販売コンクールの実施等)の進捗確認を定期的に行います。更に、早期リカバリー策への切替えによる数値確保や地域特性に合わせた販促・売場展開による「新既存店の数値改善」、早期トレンドを考慮した商品訴求による「免税構成比の向上」、販売計画(売場拡販・独自コンクールの立案と実施)を明確にした「PB占有率の向上」にも取り組んでまいります。

今後の方針

株式会社マツモトキヨシ中四国販売は、グループの重点課題に含まれる「従業員の成長」と「地域社会への貢献」に取り組みます。「従業員の成長」では、グループ会社としての目的意識の共有や教育体制の共有化を行い、サービスクルースタッフのグループ研修への参加や女性管理者の育成を促す組織づくり等を通じて、次世代リーダーを創出するための支援を進めます。

「地域社会への貢献」では、ドミナント化に向けた出店と併せて、地域の方々に好評であった「栄養相談会」「Wow!×キッズ(こども薬剤師体験会)」等の開催を継続します。また、社会貢献活動も継続し、地域のお客様とのコミュニケーション促進や、美と健康のサポートを実現してまいります。



セントラル&マツモトキヨシカンパニーリミテッド

トップメッセージ

代表取締役 CEO
廣瀬 浩一



日本の魅力ある商品を親日国タイのお客様に提案し続けて9年、タイのお客様により一層愛されるよう従業員の商品知識と接客スキルを磨く

当社は、2015年8月に東南アジア最大規模のコングロマリットであるセントラルグループの中核会社、セントラルフードリテイルとの合併会社として設立しました。合併パートナーであるセントラルグループが運営する大型ショッピングモールへ優先的に出店できることが当社の最大の強みです。約半数の店舗がセントラル関連のモール内に出店しており、特にバンコク都心のショッピングモール内の店舗は多くのお客様で賑わっています。

エリア別店舗数	計28店舗	バンコク首都圏 24店舗 北部(チェンマイ県) 2店舗 東北部(ナコーンラチャシマー県) 1店舗 オンライン 1店舗
---------	-------	--

※2024年7月1日現在

名称	セントラル&マツモトキヨシカンパニーリミテッド(タイ王国) Central & Matsumoto Kiyoshi Co., Ltd.
所在地	18th Fl., Central Plaza Chaengwattana Office Tower Bld., 99/9 Moo 2 Chaengwattana Road, Bangtalad, Park Kret, Nonthaburi 11120, Thailand
会社設立	2015年8月4日

事業計画と施策

当社は2022年に黒字化を達成しました。昨年も増収増益となり、2024年12月期は更なる事業の拡大を目指し、前年比4店舗増の店舗数28店舗、10%の増収、13%の増益を目標としています。

タイは医薬品や食品などの輸入規制が厳しいため、これらのカテゴリーにおける日本製品の品揃えが難しく、差別化が図りづらいのが現状です。そのため現在はスキンケア、化粧品、ヘアケア製品等のカテゴリーで日本製品、特にPB商品を中心に他社との差別化を強化しています。PB商品については、SNSでの紹介や店頭での接客提案を行うことで、前年比売上40%増達成を目標にしています。また、日本と同様、タイでも通信販売が伸びており、今年はオンライン店舗にて、従業員によるライブ配信経由での販売を強化したことで、現在のところ前年比約2倍で推移しています。オンライン販売においてもマツキヨココカラ独自のPB商品はタイのお客様から高い支持を得ています。

今後の方針

タイのお客様にマツモトキヨシをよりご愛顧いただくために、品揃えの強化・接客スキルの向上に努めてまいります。①商品の品揃え、特にPB商品を増やすこと、②接客スキル向上のための従業員教育と店舗スタッフの定着率向上に引き続き取り組んでまいります。

2022年以降、NB商品の利益率・リベート条件の改善、PB商品の拡充と自社輸入化、店舗家賃値下げ交渉などにより会社収益を改善してまいりました。今後も一層の事業の拡大の為に、日本本社と協力しながら、従業員が一丸となって様々な取り組みを進めてまいります。



台湾松本清股份有限公司

トップメッセージ

董事長総経理
志田 睦



PB含めた松本清独自商品の輸入・開発・展開を進め、他社との差別化を加速させる

2018年1月、台湾流通大手、臺隆工業股份有限公司と合併会社を設立し、同年10月に台湾1号店をオープンしました。翌年11月合併解消後、株式会社マツモトキヨシグループの子会社として、台湾では唯一の100%日系ドラッグストアとなり、2024年6月現在、台北市周辺を中心に24店舗を運営しています。台湾は人口125万人以上の直轄市(日本の政令指定都市に相当)が、台北市、新北市、桃園市、台中市、台南市、高雄市の6つありますが、現在、台南市以外の5都市全に出店しています。高雄市は今年5月に2店舗目をオープンし、南部における知名度を拡大しています。また、世界最大手の半導体企業(TSMC)をはじめとした多くのIT関連企業、工場が集積している新竹市には2019年に出店しており、継続して高い業績を上げています。

エリア別店舗数	計23店舗	台北エリア 12店舗 新北エリア 3店舗 桃園エリア 2店舗 新竹エリア 1店舗 台中エリア 3店舗 高雄エリア 2店舗
---------	-------	--

※10月に桃園エリアに1店舗出店予定 ※2024年7月末現在

名称	台湾松本清股份有限公司 Matsumotokiyoshi (Taiwan) Limited
所在地	台北市大同區民權西路104號9樓之5 9F.-5, No.104, Minquan W.Rd., Datong Dist., Taipei City 103, Taiwan
会社設立	2018年1月19日

事業計画と施策

台湾に進出して7年目となりますが、うち3年間は他国同様、コロナで厳しい時期を過ごしました。その間も店舗数を増やし、これまで30店舗を出店(閉店した店舗を含む)しました。台湾での知名度を上げ、日本の商品、PB商品を広めるためにも、まずは店舗数を増やす事を優先とし、取組みを進めています。アジア屈指の世界都市でもある台北エリアのドミナント化を図り、その他中南部主要都市へも出店を進めます。また、利益の源となるPB商品の輸入、SKU数(取扱い商品数)を更に拡大し、それらと平行して、台湾製PB商品(6月現在医薬品7SKU発売)の開発・発売を増やし、粗利益拡大に繋げてまいります。PB商品、台湾製PB商品の更なる拡大により、他社との差別化を図り、台湾でも日本でもお客様に松本清を選んでいただけるよう進めてまいります。

今後の方針

コロナ後、円安の影響もあり、「台湾国内の旅行より得だ」ということで、コロナ前以上に多くの台湾の方々が日本へ旅行するようになり、日本のマツモトキヨシで買い物をする人も増えました。台湾松本清への商品問い合わせも一気に増え、台湾の方々にとって欲しい商品が、まだまだ揃えられていないことを痛感しています。輸入規制により、医薬品は勿論、化粧品、食品も輸入出来る商品は限られており、関税も高いため、価格も日本の1.5~2倍になってしまうのが現状ですが、アジア市場での更なるプレゼンス向上の一端を担うべく、台湾でも日本同様にお客様に買い物を楽しんでいただける品揃え、環境を作っていきます。



松本清香港 股份有限公司

トップメッセージ

董事長総経理
林 保範



「香港で日本商品を買うならマツモトキヨシ香港」
香港のお客様が日本の商品が欲しい時に
一番初めに思い浮かべる会社を目指して

香港の方は、日本への旅行を「里帰り」と呼ぶほど日本とその事物を好んでいません。その「里帰り中」（日本滞在中）に香港の方がよく立ち寄るドラッグストアがマツモトキヨシであり、驚くほど多くの方に利用されています。当社は2022年5月に1号店をオープンし、予想を超える多数のお客様にご来店いただきました。1号店開店後は、2年間で9店舗を出店し、着実に店舗網を拡大しています。また、各店舗は香港の有名商業施設内に入居し、連日多数のお客様にご来店いただいています。

エリア別 店舗数	計 10 店舗	九龍 4 店舗	香港島 1 店舗	新界 5 店舗
-------------	----------------	----------------	-----------------	----------------

※2024年7月1日現在

名 称	松本清香港股份有限公司 MATSUMOTO KIYOSHI (HK) CO., LIMITED
所 在 地	Unit 08BC, 13/F, Lippo Sun Plaza, 28 Canton Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
会社設立	2007年7月25日

マツモトキヨシ ベトナム ジョイント ストック カンパニー

トップメッセージ

代表取締役 CEO
宮岡 弘樹



発展するベトナムで、マツキヨブランドの認知拡大へ
PB商品含めた日系商品の品揃え強化と、
接客での差別化を図る

2020年7月ベトナム社会主義共和国のロータス・フード・グループ株式会社とドラッグストア事業の展開を目的とした合弁会社を設立し、2020年10月にホーチミン市の1区に1号店をオープンしました。2023年9月にはハノイへ進出し、2024年5月末現在で8店舗を運営しています。ベトナムの方々の生活にあった健康食品、化粧品を中心に提案できるように、人気のある日系商品を多く扱っていることを強みとしています。豊富に商品を品揃えすることで、お客様が実際に目で見て、手で持って楽しく買い物ができる店舗を目指しています。

エリア別 店舗数	計 8 店舗	ホーチミン 6 店舗	ハノイ 2 店舗
-------------	---------------	-------------------	-----------------

※2024年7月1日現在

名 称	マツモトキヨシベトナム ジョイント ストック カンパニー MATSUMOTO KIYOSHI VIETNAM JOINT STOCK COMPANY
所 在 地	No. 9-9A, No Trang Long Street, Ward 7, Binh Thanh District, Ho Chi Minh City, Vietnam
会社設立	2020年7月1日

事業計画と施策

当社は、香港の方が「日本商品を買うならマツモトキヨシ香港」と一番初めに思い浮かべる会社を目指して事業を行っています。

店舗のコンセプトとして「日本のマツモトキヨシをそのまま香港に」を掲げており、店舗の棚割りは、東京都心部の店舗を参考に作成・陳列し、販促物は日本の物を使用するなど、香港に居ながら日本のマツモトキヨシに立ち寄ったとお客様に感じていただける様に工夫しています。

商品に関しては、当社でのみ販売している商品が香港のお客様からのご支持を受けています。具体的には日本から直輸入のPB商品（「マジココ」マーク※商品を含む）や、香港で未発売のNB商品の輸入品を販売しており、他社店舗との差別化に繋がっています。

※「マジココ」とは、大手メーカー様と共同開発したマツキヨココカラ&カンパニー限定のオリジナル規格商品に使用されるマークです。「マツモトキヨシとココカラファインでしか手に入らない＝マジでコココだけじゃ手に入らない！」という意味が込められています。

今後の方針

香港は東京の半分の面積に約700万人が暮らし、人口密度は日本の約20倍です。世界的な金融都市であり、一人当たりGDPは日本の約1.5倍と、潜在的な購買力を持った人々が生活する都市です。当社は、香港で1号店を開店してから2年が経過し、現在は10店舗を展開していますが、まだまだ出店余地は多く残されていると考えています。「香港で日本商品を買うならマツモトキヨシ香港」のスローガンのもと、更に多くのお客様にご利用いただけるように今後も継続的に出店を行ってまいります。



事業計画と施策

ベトナムの2023年GDP成長率は5.05%であり、東南アジアでもトップクラスの成長率を継続して維持していることから、各国のチェーン企業の出店、進出が続いています。そのような中、当社は2023年にハノイへ初めて2店舗出しました。

ベトナム国内の2大都市であるハノイ、ホーチミンの人口は各々約900万人であり、経済の中心地です。2大都市への早期出店とマーケティング活動を行うことで、ベトナム国内でのマツキヨブランドの認知拡大を目指します。

また、当社独自の施策として、収益の改善と接客レベル向上を目的に、日系商品を中心に店舗スタッフによる販売コンクールを実施しています。この取組みにおいて重要なことは、店舗社員が商品知識を学びより深いアドバイスを可能とすることです。体のこと、肌のことを勉強し、商品の特徴だけを説明するのではなく、お客様の相談にのり、美容と健康に関わる最新の情報を提供できる店舗を目指しています。

今後の方針

今後の方針として、2大都市を中心とした店舗出店、EC事業拡大に伴うマツキヨブランドの認知拡大を目指します。商品を軸に新しい付加価値の提案を行い、「マツキヨへ行けば新しい商品や驚きがある」とベトナムのお客様に思ってもらえる店舗、及びブランド作りをしていきたいと思えます。また、ベトナム現地の従業員の育成は、当社の成長にとって大きな資産です。マツキヨココカラWAYの浸透を更に促進することで、日本とベトナムの従業員の間の意識の統一化、相互の業務レベルの改善に取り組んでまいります。



マツモトキヨシ グアムリミテッド

トップメッセージ

代表取締役 CEO
片岡 知幸



2024年4月、グアムに初出店 マツモトキヨシ店舗を海外5エリアに拡大、 グローバル事業の更なる進展を図る

2024年4月に1号店 マツモトキヨシグアム店をオープンしました。グアム国際空港(アントニオ・B・ウォン・パット国際空港)近郊に位置する、グアム最大級のビレッジオブドンキモール内への出店です。多数のお客様が来店される商業施設内に入居し、日本からの輸入商品、マツキヨココカラのPB商品を中心に約4,000SKU^{*}を品揃えし、現地にお住まいの皆様、及び多くの観光客の皆様にご来店いただいています。

※SKU:取扱い商品数

名称 マツモトキヨシグアムリミテッド
MATSUMOTOKIYOSHI GUAM CO.,LTD.
所在地 Suite 117 Village of Donki, 120 Route 10A, Tamuning, Guam 96913
会社設立 2023年2月

事業計画と施策

人口16万人のグアムにお住まいの方に加え、年間60万人以上の観光客の皆様が医薬品、健康食品、化粧品、日用品、食品を中心とする幅広い商品やサービスを展開しています。グアムで支持される商品展開についてのナレッジはもとより、日本を起点とするグローバルでの店舗展開を通じて蓄積されたノウハウを最大限に活用し、グアムにおける事業基盤の早期確立に取り組んでまいります。

まずは、「日本のマツモトキヨシをそのままグアムに」をコンセプトに、グアムにおいても、日本の都心部の店舗が採用している棚割りを基に作成・陳列し、販促物も日本で使用しているものと同じものを使うなど、グアムの店舗に来ていただいた方々が「日本のマツモトキヨシに立ち寄った」と感じていただける店舗作りを進めています。また、特にお客様から支持を受けているのが当社の店舗でしか購入できない商品であり、日本から直輸入したPB商品の販売を通じて、他社との差別化に繋がっているものと考えています。

今後の方針

グアムの人口は16万人ですが、主要産業である観光業が全体の70%を占め、観光客の方々による消費はグアムの経済に大きく貢献しています。

2023年の観光客数は60万人でしたが、2024年は80万人を予測しています。コロナが落ち着いたことにより、来島者は回復傾向にあり、そのうち日本と韓国からの観光客が全体の約80%を占めています。

このグアムで、現地にお住まいの皆様への高品質・高付加価値な「made in Japan」商品、PB商品などをご提供するとともに、観光客をはじめとする多くのお客様にご利用いただけるように今後も店舗運営を行ってまいります。



株式会社 ココカラファイン ヘルスケア

トップメッセージ

代表取締役社長
塚本 厚志



他社より優れた買物体験を提供し業界をリードする お客様満足度の高い会社を目指す

当社はココカラファイングループの一員として、北海道から沖縄まで約1,400店舗のドラッグストア及び調剤事業を展開しています。グループ理念である「未来の常識を創り出し、人々の生活を変えていく」に基づき、お客様・患者様の美と健康を追求し、地域包括ケアシステムで重要な役割を果たすことを目指しています。また、従業員の健康支援に注力し、Well-Beingな社会の実現を目指すと同時に、「お客様を幸福にする」という原点を忘れず、お客様一人ひとりに寄り添ったおもてなしを心がけています。

エリア別
店舗数

計**1,469**店舗

北海道・東北 37店舗 関東 447店舗
甲信越・北陸 64店舗 東海 206店舗
関西 527店舗 中四国 83店舗
九州(沖縄) 105店舗

※2024年7月末現在 調剤併設店 174店舗、調剤単独店 542店舗

名称 株式会社ココカラファインヘルスケア
所在地 〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-17-6 イノテックビル
電話番号 045-548-5929(代表)
会社設立 2008年4月1日

事業計画と施策

当社は全国に1,400店舗以上を展開しており、地域のセルフメディケーションとセルフケアの核施設となることを目指し、「都市型」「商店街型」「住宅地型」「郊外型」の4つの業態で店舗を運営しています。「近くて便利」な店舗の強みを生かし、医薬品や化粧品を中心に毎日の生活に必要な商品の品揃えを強化しております。更にお客様の美と健康のニーズに応える品揃えに加え、お客様のお悩み解決もできる利便性を重視した店舗造りを進めています。

専門知識とカウンセリングによる高付加価値のサービス提供に重点を置き、調剤薬局を拡大し、医療機関と連携した健康サポート薬局、かかりつけ薬局づくりを進めています。また、安全で正確な調剤業務や服薬指導、在宅医療、高度な専門医療機関との連携などを通じて「かかりつけ薬剤師」の育成にも注力しています。これらの取組みにより、地域の皆様のニーズに細やかに対応するとともに、信頼して相談いただける体制を整えています。

今後の方針

当社は、継続した店舗網の拡大を図ります。マツキヨココカラ&カンパニーの強みでもあるDXを活用した、更なるヘルス&ビューティーカテゴリ商品やPB商品の販売強化、店舗運営体制の高度化、デジタル販売促進への注力により、お客様一人ひとりに寄り添った買い物環境や、美と健康の悩みを解決するための高付加価値のサービスを提供します。また、ドラッグストア事業、調剤事業、同じグループ内の介護事業と連動し、ヘルスケアネットワークを構築することで地域医療連携の充実を図り、地域の皆様の健康寿命延伸に貢献することを目指してまいります。



株式会社 岩崎宏健堂

トップメッセージ

代表取締役社長
上野山 孝誠



創業136年目、
『地域のお客様の美と健康を応援』をテーマに、
収益構造の改善と効率経営で営業利益の最大化を目指す

今年で創業136年目を迎える歴史ある企業で、創業以来、山口に根差した企業として、地域の皆様の「美と健康」を応援してきました。「イワちゃん」の愛称で長年親しまれてきており、現在山口県を中心に計63店舗を展開しています。「美しさと健やかさを、もっと楽しく、身近に」をテーマに、より便利でより楽しい店づくりを行っており、お客様の悩みに応じたカウンセリング力は、競合他社には負けない強みの一つです。

また、当社は医薬品や化粧品だけではなく、日用品や食品も幅広く取り扱い、ワンストップショッピングができる店づくりを目指しています。カテゴリー別売上構成比において、食品類が全体の約30%を占めているのも特徴の一つです。

エリア別 店舗数	計 63 店舗	山口県 56 店舗	広島県 7 店舗
-------------	----------------	------------------	-----------------

※2024年7月末現在

名称	株式会社岩崎宏健堂
所在地	〒745-0882 山口県周南市下一の井手5636-5
電話番号	0834-22-8980
会社設立	1968年1月11日

事業計画と施策

山口県は出店用地がまだ多く残されていることもあり、大型のドラッグストア・競合のドラッグストアの出店が相次ぎ、ここ数年で競争が激化しています。一方、山口県の高齢化率は35.2%（令和5年度）と高く、山口県内の1店舗あたりの商圏人口は年々減っており、小売業を取り巻く環境は厳しさを増す一方です。その中で、当社の優位性を高めるために「収益構造の改善」を最重要課題と位置づけ、「PB商品比率の向上」「ヘルス&ビューティー強化品の育成」「廃棄ロスの削減」「販売管理費の抑制」等の施策を実施しています。

「PB商品比率の向上」では、売上比率10%以上を目標とし、グループPB商品の新規採用も積極的に行いながら、売場展開の強化、週次・月次でのキャンペーン等を取り入れ、目標達成を目指しています。また、「ヘルス&ビューティー強化品」では、商品を通じたお客様の獲得により、1人でも多くのイワちゃんファンを増やして行きたいと考えています。

今後の方針

売上・客数の維持・向上を図っていくために、イワちゃんカード（当社オリジナルカード）会員の新規獲得と既存顧客の囲い込み、イワちゃんLINEの獲得による「お客様との繋がり」の“深化”を重要な施策と位置づけ、優先的な取組みの一つとして注力していきます。また、従業員一人ひとりがお客様に寄り添った接客・応対ができるよう、接客力向上のための教育にも注力し、人材育成に繋がっていきたくと考えています。

そして、営業利益最大化には収益構造の改善と効率経営が必要不可欠であるため、これまでの固定概念にとらわれず、業務の「ムリ・ムダ・ムラ」の洗い出しを行い、積極的な効率化も図っていきたくと考えています。



株式会社CFIZ

トップメッセージ

代表取締役社長
中山 和亮



お客様を一番に考え行動できる会社に
～経営の効率化の推進により、
創業以来連続の増収増益を目指す～

2020年に（株）ココカラファインとエイチ・ツー・オーリテイリング（株）との合併会社として設立しました。ドラッグストアの強みである医薬品・一般化粧品と、GMS（総合スーパー）の強みである日用品・カウンセリング化粧品の良い部分を取り入れ、お客様に喜ばれる店舗づくりをしています。

ヘルス&ビューティー商品の売上比率が約7割と高く、特にカウンセリング化粧品はグループ各社の2倍超の売上比率である点が特徴です。2024年度はこれまで培ってきた経営の効率化を更に推進するとともに、お客様の体験価値の向上を視野に入れた新たなDX施策などに注力し、地域で一番必要とされる店舗を目指していきます。

エリア別 店舗数	計 33 店舗	大阪府 17 店舗	京都府 7 店舗	兵庫県 6 店舗
		奈良県 2 店舗	和歌山県 1 店舗	

※2024年7月末現在

名称	株式会社CFIZ
所在地	〒542-0081 大阪府大阪市中央区南船場2-7-30 船場STビル 8F
電話番号	06-6265-0125
会社設立	2020年4月1日

事業計画と施策

当社は、グループの国内戦略テーマである「利便性の追求」「独自性の追求」「専門性の追求」と、当社の重要戦略の推進により、創業以来連続して増収増益を続けています。今後も、それらを推進することで、強固な経営体質を構築していきます。

重要戦略

- 1 アフターコロナの人流回復に伴い、好調な化粧品カテゴリーを強化し、既存店舗の活性化を図る
- 2 グループ会員の獲得や顧客の固定化を図るため、マツキヨココカラ公式アプリの使用率を向上させる
- 3 デジタルビューティーサービス“マツキヨココカラB”によって、お客様に特別な体験を提供し、化粧品分野でのお客様満足度を高める
- 4 PB商品率・欠品率・ロス率など、重要指標の改善に取り組む
- 5 薬剤師や登録販売者の専門性向上に寄与する勉強会を実施する
- 6 適正な人員配置を行い、更なる人時効率の改善を目指す

今後の方針

ドラッグストアの役割であるセルフメディケーションの推進や専門家による相談販売に加えて、美容・健康に関する積極的な情報発信や、データを活用した新たなコミュニケーションにより、お客様の体験価値を向上させ、健康に関するファーストコンタクトプレイスとしての地位を確立していきたくと考えています。また、それを実現していくのは「人」であり、当社の従業員一人ひとりのお客様に対する理解が不可欠と考えています。

お客様の生活がより便利なものとなり、快適で楽しさにあふれる毎日を送れるよう、お客様を一番に考え行動できるスタッフを育成するとともに、「未来の常識を創り出し、人々の生活を変えていく」というグループ経営理念を実現していきます。



株式会社 ファインケア

トップメッセージ

代表取締役社長
恒藤 和史



人による価値(サービス)の提供を通じ、利用者様やご家族様、従業員のWell-Beingを創造し、安心・安全・信頼のサービスで地域の方々のQOL向上を目指す

当社は、多摩・埼玉西部エリアを中心に32拠点を展開し、入所(施設)・通所(デイサービス)・訪問看護・訪問介護・居宅介護支援と様々な介護サービスを提供しています。これら全てのサービスにおいて、マツキヨココカラの店舗スタッフをはじめ、地域包括支援センターや行政、医師や看護師、薬剤師などとの多職種連携が欠かせません。特に、ドラッグ、調剤、介護の連携を強化することで、予防から未病・病気・介護・終末医療までの幅広いライフステージで高齢者のサポートが可能になります。今後も時代の変化に柔軟に対応しながら、高齢者が住み慣れた街でいつまでも安心して暮らせる社会を目指し、地域包括ケアシステムの一翼を担う企業として地域社会に貢献していきます。

名称	株式会社ファインケア
所在地	〒336-0025 埼玉県さいたま市南区文蔵2-2-1 2F
電話番号	048-710-6750
会社設立	2002年9月25日

事業計画と施策

介護業界では慢性的な人材不足が続いており、当社にとっても人材確保と人材育成は最も重要な課題です。こうした課題に対応すべく戦略的に採用を進めるとともに、女性活躍推進を軸とした人材育成についても、マツキヨココカラ&カンパニーの人材開発部との連携を更に強化しつつ取り組んでいきます。

事業計画としては、通所(デイサービス)と居宅介護支援のセグメントに経営資源を集中させ、事業所の新規開設や移転による規模拡大を進めていきます。また、当社の施設内では、マツキヨココカラ&カンパニーの薬剤師による、調剤・配薬・服薬支援や服薬指導などのグループ内連携をこれまでも進めてまいりましたが、こうした連携を更に強化することにより、グループのブランド価値の向上に努めます。

安定した事業運営のためにはコンプライアンス遵守とリスク管理はもとより、業務の標準化に重点を置いた本部組織の体制強化が求められます。業務手順書や事業所マニュアルの整備・改定等を進めると同時に、実効性を確認できる監査機能とその仕組みを構築してまいります。

今後の方針

中長期的な取組みテーマとして、「事業所ごとのあるべき理想の姿を追求する。」を掲げています。収益確保を大前提とし、セグメントごとに当社が将来目指すべき理想の事業所モデルを明確にし、その実現に向けてそれぞれの事業所が理想とする人員配置を実現することから取り組んでまいります。

収益面では従来から徹底しているセグメント別のKPI管理を継続していきます。本部やマネジャーによる事業所のサポートや業務改善指導を強化し、業務効率化による残業時間の削減等にも取り組めます。また、従業員の処遇改善にも積極的に取り組み、グループ内での介護事業の持続的進化を求め、安定した事業運営を実現していきます。



株式会社愛安住

トップメッセージ

代表取締役社長
須永 崇



福祉用具のレンタル・販売・バリアフリーリフォームで地域を支えるグループ内連携を推進し、地域包括ケアモデルの構築に邁進

東海エリアを中心に、近畿、関東エリアで16拠点を展開しています。福祉用具のレンタル・販売・バリアフリーリフォームの全てを手掛けており、お客様のニーズに合わせたトータルなサポートを提供できることが当社の強みです。福祉用具を気軽に身近なものとしてご紹介し、地域の人々が笑顔で健やかに生活していただけよう活動しています。

2023年5月にオープンした大阪府はびきの医療センター敷地内の、ココカラファイングループが運営する医療複合施設には、介護ショップを開設し、医療と介護の連携によって在宅復帰を支援する、新たな店舗モデルの構築に取り組んでいます。

名称	株式会社愛安住
所在地	〒518-0033 三重県伊賀市大野木2112番地28
電話番号	0595-20-1781
会社設立	2002年12月25日

事業計画と施策

3年前よりレンタル事業の収益率向上に向け、自社レンタル商品比率の向上、付加価値提案、バリアフリーリフォームとのセット提案等を進めてきましたが、その効果が確実に現れています。2024年度も、当該取組みを継続し収益率の向上に取り組んでまいります。また、新たに稼働した福祉用具貸与事業支援システムを徹底的に活用し、営業スタイル変革による業務効率の向上も目指します。更に、サービス品質向上にむけ、福祉用具専門相談員の分業化も一部で進めてまいります。

お客様へのアフターフォローに特化したフィッティングサポート、ケアマネージャーからの依頼に迅速に対応する営業担当など、市場やお客様の要求に柔軟に対応していくことで、その地域でのオンリーワンの存在となるよう取り組んでまいります。

今後の方針

当社は、福祉用具のレンタル・販売だけでなく、福祉用具を知っていただく機会として、地域のイベントなどにも積極的に参加し、地域の人々と密接な関係を築いてまいりました。こうした地域コミュニティとのつながりを通じて、介護予防の活動を支援する役割を果たしています。また、型落ちなどの理由によりレンタル市場では活躍できなくなった車椅子を、介護施設や病院、小学校に寄贈する活動も行っています。

引き続き、地域包括ケアの一翼を担う企業として、一步一步確実に、上記の活動を推進していきます。そして、これからも地域の人々の生活に安心と喜びをお届けしてまいります。





MatsukiyoCocokara & Co.

株式会社マツキヨココカラ&カンパニー
〒113-0034 東京都文京区湯島1丁目8番2号
03-6845-0005(代表)