



MatsukiyoCocokara & Co.

統合報告書2025

Integrated
Report 2025

グループ会社紹介





MCCマネジメント

事業概要

当社は、2021年10月の株式会社マツモトキヨシホールディングスと株式会社ココカラファインの経営統合に伴い、両社の営業企画・運営支援機能を集結し、グループシナジーを最大化することを目的として設立されました。

当社は、株式会社マツキヨココカラ&カンパニーが策定するグループ戦略に基づき、グループ企業の運営支援とし

て、販売商品の仕入と各事業会社への供給を行っています。また、各事業会社の管理機能をシェアード化させた管理サポート事業や、多様な人材活用を推進する機能会社の事業管理、フランチャイズ事業の運営などを行っています。これまでそれぞれの会社にあった機能を集約し、グループ全体の事業成長をサポートしています。

MC&Cグループにおける役割 価値創造に向けたグループ戦略に紐づく各施策を浸透・支援

当社の役割は、両社がそれぞれ有していた商品仕入や、P B商品の企画・開発、販売促進などの機能を集約し、マツキヨココカラ&カンパニーグループのマーチャンダイジング(商品政策)を策定・浸透させることです。

店舗の開発や運営支援、調剤薬局事業の運営・管理、I Tインフラや物流機能の企画・運用、総務企画や人事、財務経理、法務などのバックオフィス機能につ

いて、グループ内の各事業会社が最大限のパフォーマンスを発揮できる体制を支える役割を担っています。

また、定年を迎えた従業員や、障がいのある従業員、労働時間の制約により効率的な働き方が求められる物流に従事する従業員などの雇用を、子会社である各機能会社を通じて行うことで、多様な人材が活躍できる職場環境を提供しています。

グループ間のシナジー創出施策

2021年の経営統合時より、両社が構築してきたノウハウをブラッシュアップし、グループシナジー創出のための様々な施策を実行しています。

商品の仕入においては、店舗数が3,500超となったことで購買力が強化され、仕入先の統合などにより仕入価格の低減が実現できました。

また、アプリやE Cサイトなどの顧客会員制度を統合し、延べ1.5億超のお客様接点から蓄積されたデータとマーケティング分析力を活かし、お客様に面白さや楽しさを感じてもらえる商品やサービスの企画・開発、

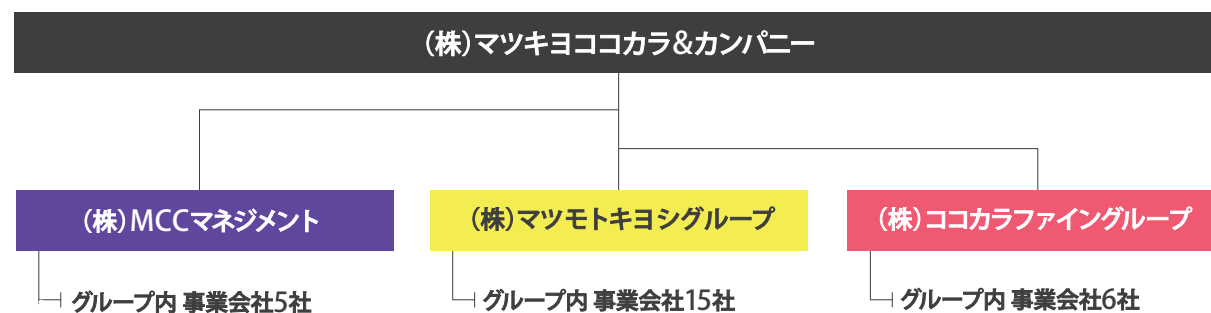
店舗モデルの開発や広告配信事業の展開などに注力しています。更に、業務の効率化とコストの適正化を目指し、日本全国に点在する事務所の統廃合を行っています。これにより、両社の各組織間での円滑なコミュニケーションも可能となりました。

今後は、基幹システムや店舗におけるP O Sレジの統合、統合物流センターの構築などを予定しています。更なる業務の効率化・標準化を推進してコストの適正化を図るとともに、グループシナジーの最大化に向けた取組みを推進してまいります。



事業会社トップ紹介

			
株式会社MCC保険サービス 代表取締役社長 別部 俊彦	株式会社MCCアソシエ 代表取締役社長 笠井 慎也	株式会社MCCソレイユ 代表取締役社長 藤代 庸一	株式会社MCCフリュアヴァンス 代表取締役社長 横森 伸一



2025年3月末現在

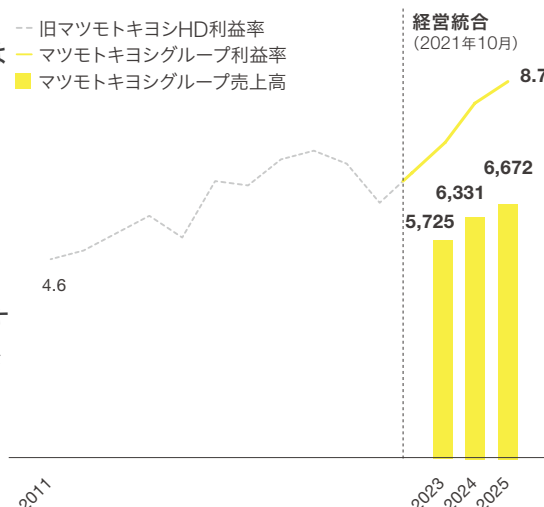


マツモトキヨシグループ

当社は、グループの中核事業を担うドラッグストア事業・調剤薬局事業を運営する事業会社の管理・統括を行っています。日本国内においては「マツモトキヨシ」をはじめとする8つの事業会社を、海外においては5エリアでドラッグストア事業を展開しています。

日本では全国の幅広い地域で事業展開していますが、地域特性に合わせた柔軟な事業運営に注力するとともに、地域社会に貢献し、地域に根差し、地域の皆様に信頼され支持される「かかりつけのドラッグストア」を目指しています。海外においても、日本の「マツキヨ」を体験できる地域を拡大すべく、現在店舗展開を行っている各エリアにおけるマーケットの拡大、及び新たな進出エリアの開拓に積極的に取り組んでいます。

マツモトキヨシグループセグメントの
利益率(%)／売上高(億円) (3月期)



MC&Cグループにおける役割

グループの価値創造・最大化に向けたグループ戦略、各種施策など事業会社への浸透、管理・徹底

当社は、株式会社マツキヨココカラ&カンパニー設立後、旧マツモトキヨシホールディングスに属していた事業会社を統轄する中間持株会社として、経営及び営業管理全般を担っており、グループの事業戦略や各種施策などの浸透、管理・徹底を行っています。「マツモトキヨシ」という国内外でのブ

ランド知名度をもとに、積極的な海外への展開と、国内の免税対応店舗の拡大により、インバウンド需要の獲得に取り組んでいます。海外のお客様に、ナショナルブランドのみならず、魅力的なPB商品を提供する機会を増やすことで、更なるブランドイメージの向上を目指しています。

ココカラファイングループとの連携によるシナジー効果

ココカラファインとの統合によるプラスの効果としては、事業規模拡大に伴い購買力が増大したことによって、仕入価格の低減やリベートの獲得などによる利益率の向上が挙げられます。また、マツモトキヨシとココカラファインの店舗間で人材を融通し合うことで効率的な店舗運営が可能となりました。

コストの適正化の観点と、組織として一体感の醸成を図るべく、マツモトキヨシ九州販売、マツモトキヨシ関西支社、マツモトキヨシ東海支社の事務所を、ココカラファインの各エリア事務所へと統合しました。



事業展開地域

当社は、ドラッグストア事業・調剤薬局事業を運営する事業会社15社(うち海外子会社6社)を管理・統轄しています。「マツモトキヨシ」は、日本国内のすべての都道府県に出店しており、地域特性に合わせた柔軟な店舗運営を行っています。海外展開を担う事業会社として、これまでにタイ、台湾、ベトナム、香港、グアムに展開しております。現在、マレーシアでの出店準備を進めており、今後も「マツモトキヨシ」をグローバルブランドとして確立すべく、その認知拡大とロイヤルティ向上を目指してまいります。

- ① 株式会社マツモトキヨシグループ
- ② 株式会社マツモトキヨシ
- ③ 株式会社ぱぱす
- ④ 株式会社マツモトキヨシ東日本販売
- ⑤ 株式会社マツモトキヨシ九州販売
- ⑥ 株式会社マツモトキヨシ甲信越販売
- ⑦ 株式会社マツモトキヨシ中四国販売
- ⑧ 株式会社マツモトキヨシアセットマネジメント
- ⑨ セントラル&マツモトキヨシリミテッド
- ⑩ 台湾松本清股份有限公司
- ⑪ 松本清香港股份有限公司
- ⑫ 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
- ⑬ マツモトキヨシグアムリミテッド
- ⑭ マツモトキヨシマレーシアカンパニーリミテッド
- ⑮ 株式会社ケイポート
- ⑯ 株式会ティ・エム・シー



事業会社トップ紹介

 マツモトキヨシ 代表取締役社長 松本 貴志	 ぱぱす 代表取締役社長 河内 亮	 マツモトキヨシ東日本販売 代表取締役社長 多田 将一	 マツモトキヨシ九州販売 代表取締役社長 関 久則	 マツモトキヨシ甲信越販売 代表取締役社長 安藤 浩	 マツモトキヨシ中四国販売 代表取締役社長 向田 知人
 セントラル&マツモトキヨシリミテッド 代表取締役 CEO 廣瀬 浩一	 台湾松本清股份有限公司 董事長総経理 林 保範	 松本清香港股份有限公司 董事長総経理 林 保範	 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 代表取締役 CEO 宮岡 弘樹	 マツモトキヨシ グアムリミテッド 代表取締役 CEO 片岡 知幸	 ケイポート 代表取締役社長 和田 大介



ココカラファイングループ

当社は、ココカラファインをメインストアブランドとするドラッグストア事業、調剤薬局事業を運営する事業会社、及び介護事業、福祉用具レンタル・販売事業を手がける事業会社を管理・統轄しています。グループ内にはエイチ・ツー・オーリテイリング株式会社との合併会社である株式会社CFIZや、山口県を中心にドラッグストア事業を展開する株式会社岩崎宏健堂などがあります。

当社の各事業が連携することで、日本政府の目指す「地域包括ケアシステム」の一翼を担い、「美しさと健やかさを、もっと楽しく、身近に。」というグループビジョンの実現を目指しています。

MC&Cグループにおける役割

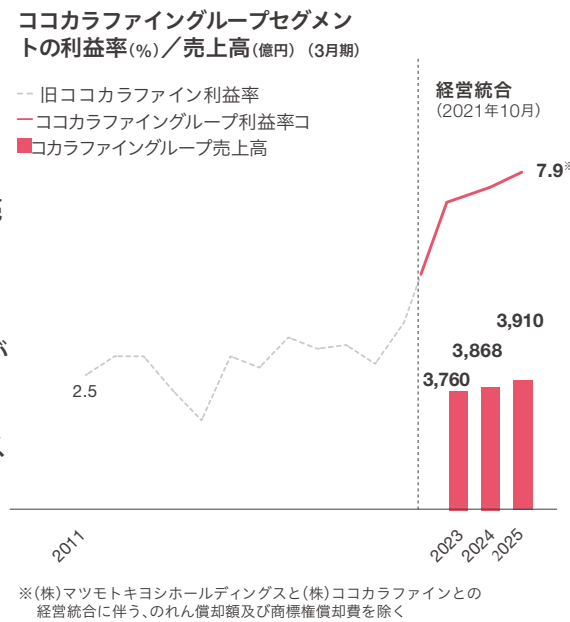
グループの価値創造・最大化に向けたグループ戦略、各種施策など事業会社への浸透、管理・徹底

当社は、2021年の経営統合後、旧ココカラファインに属していた事業会社を統轄する中間持株会社として、経営及び営業管理全般を担っています。グループ戦略に基づく各種施策などを浸透させ、その進捗を管理することで、マツキヨココカラ&カンパニーグループの企業価値の創造とその最大化に努めています。

調剤薬局事業では、かかりつけ薬剤師・薬局機能を備えた「健康サポート薬局」や、地域医療を支える

「地域連携薬局」、専門的な薬物管理が必要な患者様を支える「専門医療機関連携薬局」など、専門性を活かした薬局運営に積極的に取り組んでおります。

また、総合介護事業と福祉用具レンタル事業を推進しており、ドラッグストア、調剤薬局、医療機関や行政、生活支援団体などと連携することにより「地域包括ケアシステム」の構築に貢献しています。



マツモトキヨシグループとの連携によるシナジー効果

経営統合によるプラス効果としては、マツモトキヨシグループとの協働によって魅力的なP B商品や共同開発商品を取り扱うことができ、より良い商品をお客様に提供できるようになった点が挙げられます。また、商品の仕入を一本化し、スケールメリットを通じた仕入原価の低減やリベートの増加などによって、利益率が大幅に上昇しました。店舗においては、マツモトキヨシグループのノウハウ導入による業務の標準化や、一人当たりの時間売上高などの

店舗K P I (重要業績評価指標) 管理を共通化することで、効率的な店舗運営を行い、より適切な経費管理が可能となりました。

マーチャндаイジング(商品政策)の統合と業務効率化、コストの適正化により、2025年3月期のグループ営業利益率は7.9%と統合初期から4.0ポイント改善しました。



事業展開地域

当社は、北は北海道、南は九州・沖縄まで39都道府県に展開するココカラファインヘルスケアを中心に、山口県と広島県に展開する株式会社岩崎宏健堂、関西地方においてスーパーマーケット事業を行っているイズミヤの建物内に隣接する形で売場を展開する株式会社CFIZなど、地域のニーズに応じて様々な業態のドラッグストア・調剤薬局を展開しています。また、関東を中心に総合介護事業を運営する株式会社ファインケアや、東海・関西・関東で事業を展開する福祉用具レンタル・住宅改修事業を担う株式会社愛安住や株式会社CFSCなど、主力事業であるドラッグストア・調剤薬局と連携して、地域の皆様が住み慣れた地域で自分らしく過ごすための商品・サービスを提供しています。

- ① 株式会社ココカラファイングループ
- ② 株式会社ココカラファインヘルスケア
- ③ 株式会社岩崎宏健堂
- ④ 株式会社CFIZ
- ⑤ 株式会社ファインケア
- ⑥ 株式会社愛安住
- ⑦ 株式会社CFSC

事業会社トップ紹介



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、
円滑な店舗運営をサポートするとともに、
従業員一同の福利厚生を保険の面から支えて
グループに貢献

当社は、マツキヨココカラ&カンパニーのグループ会社として、生命保険と損害保険の販売代理業を営んでおります。主な事業は、グループ法人向けの「管財保険」と、従業員個人の福利厚生制度としての「職域保険」の2つを柱としています。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、宅配事業といったグループ各社の新たな事業展開や、サイバーリスク等の多様なリスクに対応する保険を提供することで、グループの成長とともに当社も業容を拡大しております。

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

事業計画と施策

管財契約では、昨年度に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主要な保険契約を統合しました。今年度は、新たにグループに加わった事業会社への補償を拡大し、契約の大型化を図ることで、保険料の安定化や大口割引に伴うコスト削減を実現し、連結収益の向上に貢献しました。

また、海外の事業会社が増加していることから、従来は進出時点で個別に決定していた保険付保内容について、海外保険プログラムの標準化に向けた検討を進めています。

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」といった施策を通じて、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。医療保険についても「医療保険の保障診断キャンペーン」を実施し、グループ従業員に寄り添ったアドバイスや保険提案を行っています。

今後の方針

管財保険については、グループの新規事業展開や新たなリスクに対し、迅速な対応と提案ができる体制を構築します。そのため、総務企画部や内部統制統括室といった関連部門との連携を強化し、グループのリスクマネジメントを、専門的な知見から支えていきます。

職域保険については、人事部や人材開発部との連携をより一層強化し、グループの福利厚生制度における総合的な窓口となることを目指します。保険だけでなく、各種福利厚生制度や個人の資金運用・資産形成などに関する案内役を担い、従業員にとっての良き相談相手となれるよう、メンバー一人ひとりが保険のプロとしての専門性を更に高めていきます。



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の2つを柱としています。2025年4月現在、従業員数は派遣事業で約2,730人、請負事業で約470人の従業員が在籍しており、多くの従業員を擁しています。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

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の管理体制を整備するとともに、各グループ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。請負事業の拡充によって、定年再雇用者はこれまでの業務に加えて、新たな業務にも挑戦できます。働き方の選択肢が広がることで、再雇用後も充実した労働環境を提供していきます。

今後の方針

当社は、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、グループ内の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



多様な人材が能力を最大限に発揮し
グループの成長と社会課題の解決に取り組む
持続可能な経営の実践を通じ
社会に貢献し続ける企業を目指す

当社は2014年12月25日に設立後、2015年4月20日に特例子会社として認定されました。以来、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、社会と企業に貢献しています。2020年には厚生労働省「もにす認定制度」※に認定されるなど、障がい者雇用の推進に取り組んでまいりました。

現在、全国16カ所に事務所を展開し、店舗での商品期限チェックや清掃といったサポート業務に加え、事務作業や物流センターでの商品仕分け業務など、多岐にわたる業務を受託しています。

「誰もが生き生きと働き続けられる企業を創る」という理念のもと、今後も雇用を拡大し、働きがいある職場づくりを推進してまいります。

※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

事業計画と施策

2025年度は、千葉県柏市と市川市に新たな事務所を開設し、拠点を拡充します。

それに合わせ、店舗サポート事業部に12の新チームを設置し、組織を活性化します。更に、グループ会社内公募により15名の新たなリーダーを増員し、多様なバックグラウンドを持つ人材の挑戦機会を創出するとともに、次世代を担う幹部候補の育成に取り組めます。

事務サポート部門では、請負業務を拡大し、効率性と信頼性を兼ね備えたサービス提供を強化します。

これらの施策を通じて、障がい者雇用の更なる拡大と働きやすい職場環境の整備を進め、ダイバーシティ&インクルージョンを推進します。そして、当社の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向けて継続的に取り組めます。

今後の方針

当社は、新中期経営計画に掲げる「企業価値に資する持続可能な経営の実践」を推進します。その基盤となる人材が能力を最大限に発揮できる環境づくりに注力します。

具体的には、新事務所の開設やチーム増設を通じて障がい者雇用の機会を拡大します。また、管理者・リーダーの育成により組織力を強化し、誰もが安心して挑戦できる環境を整備します。

これらの施策を通じて、従業員一人ひとりの成長を支援し、社会の発展とグループの持続的成長に貢献できる事業を推進してまいります。



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、同年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

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に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、経営トップが自ら現場に足を運び、センター長・正社員だけでなく、サービスクルーとも対話し、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。これらの対話を通じて、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組織風土を築き上げていきます。



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、創業以来の理念である「地域の皆様の美と健康に奉仕する」に基づき、関東・東海・関西の三大都市圏を中心にて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、グループを牽引する事業を展開しています。



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」「郊外型デイリータイプ」「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」や「GINZA 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況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Be」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提供しています。

今後の方針

社会全体のデジタル化が加速し、お客様のライフスタイルが変化する中、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、デジタルと当社の強みである店舗網を最大限活用することで、これからも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、豊富な顧客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、東京都台東区谷中でドラッグストア1号店をオープンしました。創業以来、「下町の生活便利店」として、足立区や荒川区、葛飾区といった東京都の城東・城北地区に集中的に出店するドミナント戦略で事業を拡大してきました。

2004年に東京都墨田区へ本部を移転してからは、都内23区へと出店エリアを拡大し、2006年にはマツモトキヨシグループの一員となりました。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県で店舗を展開しています。



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、商圈内にはドラッグストアだけでなく、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、マテリアリティである「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・化粧品の取扱いを充実させるために、店舗のレイアウト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、当社の業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づくりを実施し、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つです。

1つ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、お客様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」につながると考えています。

2つ目について、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考えています。また、本部・店舗従業員が同じ思いを持って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、同じ目標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だと認識しています。

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。2025年3月末現在、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、S C 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。

エリア別 店舗数	北海道 7店舗 青森県 6店舗 岩手県 12店舗 宮城県 41店舗 秋田県 3店舗 山形県 3店舗 福島県 21店舗 栃木県 55店舗 群馬県 34店舗
※2025年3月末現在	
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

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P B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図っています。特にP B化粧品は、新しい価値提案商品が多いこともあり、重点的に取組んでいます。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、宅配サービスのマツキヨココカラQ、調剤におけるマツキヨココカラMe、オンライン台帳を中心としたマツキヨココカラBe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図っています。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がっていきます。

人口減少や競合出店により狭小商圏化の中で、当社ならではのサービスをお客様に提案することで安定した経営基盤を構築していきます。

今後の方針

当社は、化粧品の新たな魅力を体験いただく場として、付加価値を提供する「ビューティフラッグシップ」店舗の展開を積極的に進めております。これにより、お客様との接点を強化し、ブランド価値の更なる向上を目指します。

また、経営目標達成のための重要な非財務指標として従業員意識調査を掲げています。経営に対する理解と従業員満足度の向上、そして風通しの良い組織風土の醸成のため、全社で取組んでいます。このことは経営陣を含め「GOODWAYカード」を用いたコミュニケーションを継続し、役職に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育んでいます。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
関 久則



美と健康とウェ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図り、
お客様に選ばれる店舗づくりを推進

2012年4月、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が継承し、経営効率の向上と体制強化を目的として、社名を変更する形で当社が誕生しました。以降、「マツモトキヨシ」の九州エリアでの店舗網拡大に貢献しています。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、お客様の利便性向上を担っています。また、多くの訪日観光客が訪れる福岡(博多・天神)や長崎(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。

エリア別 店舗数	山口県 1店舗 福岡県 57店舗 佐賀県 4店舗 長崎県 27店舗 熊本県 11店舗 大分県 11店舗 宮崎県 17店舗 鹿児島県 47店舗 沖縄県 3店舗
※2025年3月末現在 内、調剤併設店舗 4店舗	
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

事業計画と施策

当社は、2030年末に九州エリアを中心に234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、4つの重点施策を掲げています。

- 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.美と健康とウェルネスを軸に、地域密着の店舗運営の実施
- 4.免税需要の獲得と最大化

美と健康とウェルネスを軸に、地域密着の店舗運営については、一人でも多くのお客様との接点を増やすことが重要だと考えており、グループ会員獲得の取組みに特に注力しています。店舗の意識は高く、会員数は順調に推移しています。

これらの重点施策については、K P I 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、当社の強みだと考えています。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ます。そして快適空間を提供し続けるための売場整備、接遇の更なる向上に取り組んでまいります。



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が多く、競争が激しい
地域で事業を展開しています。強みであるヘルス＆ビューティーに
加え、食品を強化した店舗や、処方せんの需要が見込める地域で調
剤併設型の店舗を開局しています。
また、「地域包括ケアモデル」の取組みとして、在宅の患者様や介
護施設を訪問し、医師や看護師、ケアマネジャーなどと連携しなが
ら服薬指導も行っています。私たちは、地域ごとの特性に合わせ
て、幅広い年代のお客様に支持される企業を目指しています。

エリア別 店舗数	計183店舗	長野県 81店舗	富山県 16店舗	岐阜県 1店舗
		新潟県 48店舗	山梨県 13店舗	石川県 23店舗
		福井県 1店舗		

※2025年3月末現在（FC2店舗含む） 内、調剤併設店舗 46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

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）
による、ビューティーアドバイザー育成と売場指導を
実施し化粧品販売力を更に強化することを目指して
います。

また、すべてのお客様から支持され常に進化する
店舗を目指すために、どの店舗でも同様に高い品質
のサービスを提供できるよう、店舗間の格差は正に
取組んでいきます。

将来にわたる戦略商品として位置付けて、PBブ
ランド商品の販売を強化しています。PB商品の認
知度向上のため、販売コンクールの実施や売場での
商品展開、集中的な販売期間の設定など、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
差別化を図ります。

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、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
ることのお客様から選ばれる店舗を目指しています。

質の高い接客は、従業員が働きやすい環境から
生まれると考え、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がやりがいを持
って働ける環境を整備し、新規出店による規模拡大、
既存店の改装による収益性向上、グループ会員獲得
による囲込み等を通じて、エリアシェアの更なる拡大
に取り組んでまいります。



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
向田 知人



「今日のあなたを、もっと美しく、もっと健やかに。」
美と健康の分野で
お客様に選ばれるドラッグストアを目指す

当社は、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）」そして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。
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。

エリア別 店舗数	計87店舗	岡山県 41店舗	愛媛県 5店舗	鳥取県 2店舗
		兵庫県 15店舗	香川県 5店舗	高知県 1店舗
		広島県 15店舗	徳島県 2店舗	山口県 1店舗

※2025年3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

2025年度、当社は「美と健康」の分野でお客様に選
ばれるドラッグストアとなるべく、以下の3つの戦略テー
マを掲げ、お客様への更なる価値提供と持続的な成長を
目指します。

1. 高収益体質への変革
PB商品や高利益商品の拡販、及びグループキャンペ
ーンの積極的な展開を通じて、収益率の改善を推進し
ます。更に、人時の適正化やグループ会員基盤の獲得強化
を図り、持続的な成長を実現する強固な経営基盤を確立
します。

2. 利便性の追求
お客様に快適で利便性の高いお買い物体験を提供するた
め、自主改装による店内レイアウトの最適化や、顧客
ニーズに基づいた営業時間の見直しを進めます。これに
より、すべてのお客様にご満足いただける店舗づくりを
実現します。

3. 専門性の追求
医薬品登録販売者の増員を図り、医薬品に関する専門
的な情報提供体制を強化します。お客様一人ひとりの健康
をきめ細やかにサポートすることで、競合店との差別化
を図り、専門性の高いサービスを提供します。

今後の方針

当社は、持続的な成長を実現するため、以下の2
つの重点施策を掲げ、実行してまいります。

1. 次世代リーダーの創出
女性管理職の登用を積極的に進め、公平な機会と挑
戦できる環境を整備します。また、若手社員の早期
育成にも注力し、将来の組織を担う中核人材を計画
的に育成することで、組織力の強化を図ります。
2. 地域社会への貢献
ご好評をいただいている管理栄養士による栄養相談
会を継続的に開催します。美肌や健康維持、お子様
の栄養など、地域の皆様が抱える「美」と「健康」
に関する課題に対し、専門的な知見からサポート
してまいります。



セントラル&マツモトキョシリミテッド

トップメッセージ

代表取締役 CEO
廣瀬 浩一



設立10周年を迎え
タイのお客様により一層愛されるよう
魅力的な商品を提供してまいります

当社は2015年8月、東南アジア最大規模のコングロマリット、セントラルグループの中核会社であるセントラルフードリテイルとの合併会社として設立され、この度10周年を迎えました。
合併パートナーの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に優先的に出店できることが当社の強みです。現在、半数以上の店舗がセントラル関連のモール内にあり、特にバンコク都心部の店舗は多くのお客様で賑わっています。
これからも、マツキョプライベートブランドをはじめとする魅力的な日本の商品を、タイのお客様へ積極的に提供してまいります。

エリア別 店舗数	計29店舗	バンコク首都圏25店舗 北部(チェンマイ県)2店舗 東北部(サコンラチャンマー県)1店舗 オンライン1店舗
-------------	-------	--

※2025年3月末現在

名 称	セントラル&マツモトキョシリミテッド(タイ王国) Central & Matsumoto Kiyoshi Limited
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

事業計画と施策

当社は2022年度の黒字化以来、増収増益を続けており、2025年度は9店舗増の37店舗への拡大を目指し、バンコク首都圏やチェンマイに加え、タイ南部や東北部の地方中核都市、更にはコロナ禍で一時閉店したパタヤにも再出店することで、タイ全土での認知度向上を目指してまいります。

タイでは医薬品や食品の輸入規制が厳しく、日本製品の品揃えが難しいため、他社との差別化が課題となっています。この課題に対し、当社はスキンケアやヘアケア等の化粧品カテゴリーにおいて、日本製品、特にPB商品の導入を積極的に進めています。これに加えて、SNSでの情報発信や店頭での丁寧な接客を通じて、差別化を強化しています。

また、通信販売が伸長するタイ市場の動向に合わせ、従業員によるライブ配信経由でのオンライン販売も強化しております。これらの取り組みにより、マツキョPB商品は多く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ョシをよりご愛顧いただくため、以下の施策に取り組んでまいります。

- ①品揃えの強化：特にPB商品の拡充を図ります。
- ②プロモーションの展開：魅力的なプロモーションを通じて、お客様の満足度を高めます。
- ③接客スキル・定着率の向上：従業員教育を徹底し接客スキルと店舗スタッフの定着率を向上させます。

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ために、日本の皆様とも協力しながら、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
林 保範



P B 商品を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、台湾の大手流通企業である、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ョ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、2025年3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都市全てに出店しています。高雄市での中心的な商業施設に2店舗出店し、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24店舗	台北エリア11店舗 新北エリア3店舗 桃園エリア3店舗 新竹エリア1店舗 台中エリア4店舗 高雄エリア2店舗
-------------	-------	---

※2025年3月末現在

名 称	台湾松本清股份有限公司 Matsumotokiyoshi (Taiwan) CO., 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

事業計画と施策

台湾に進出して8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。この時期も店舗数を順調に増やしております。台湾でのブランド認知度向上と、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、取り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、同時に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、粗利益の向上を目指します。これにより、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事業を推進していきます。

今後の方針

台湾では、化粧品の輸入に関する制度が大きく変更されようとしています。製品の安全性と品質管理を強化することを目的とした「PIF(Product Information File:製品情報ファイル)」制度が、2026年7月より広く一般化粧品の輸入に対して本格的に運用されます。

「PIF」とは、製品に関するあらゆる情報を集約した書類です。台湾で化粧品を販売する事業者は、製品ごとにこのPIFを作成し、台湾の当局(TFDA:衛生福利部食品藥物管理署)からの立ち入り検査に備えて保管することが義務付けられます。

この制度の本格運用により、正規品以外の輸入化粧品は市場から淘汰されると見込まれます。当社は、この制度転換を好機と捉え、日本との連携を強化することで当社でしか販売できない正規品を増やし、台湾市場にでのプレゼンスを高めてまいります。



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

日本は香港の方々にとって「里帰り」と表現されるほど、身近で愛されている旅行先です。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、3年間で12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12店舗 > 九龍 4 店舗 香港島 1 店舗 新界 7 店舗

※2025年3月末現在

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

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、販促物は日本と同じ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＝マジでココだけでしか手に入らない！」という意味が込められています。

今後の方針

香港は東京の約半分の面積に約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3年が経過し、現在は12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、継続的に店舗を拡大し、更に多くのお客様に日本の商品をお届けしてまいります。



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併会社を設立し、同年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、2025年3月末現在で13店舗を運営しています。ベトナムの方が求める健康食品、化粧品を中心に提案できるように、人気の高い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、お客様が実際に見て、手に取って、楽しく買い物ができる店舗づくりを目指しています。

エリア別
店舗数

計13店舗 > ホーチミン 9 店舗 ハノイ 4 店舗

※2025年3月末現在

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	9-9A No Trang Long, Gia Dinh Ward, Ho Chi Minh City, Vietnam.
会社設立	2020年7月

事業計画と施策

ベトナムの2024年GDP成長率は7.09%と、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ます。2024年12月には日本の支援でつくられたホーチミンメトロ1号線（地下鉄）が開通し、生活がより便利になりました。また、2026年開港を目指すロンタイン空港の建設工事が進んでおり、国際ビジネスの強化や観光客の増加が期待され、各国のチェーン企業による出店や進出が続いています。

ベトナム国内の2大都市であるハノイとホーチミンでの早期出店とマーケティング活動により、ベトナム国内でのマツキヨブランドの認知度向上を図ります。

また、当社独自の施策として、収益の改善と接客レベルの向上を目的に、日系商品を中心とした販売コンクールを店舗スタッフ対象に実施しています。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。体のことや肌のことを勉強し、商品の特徴だけを説明するのではなく、お客様の相談に乗り、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

今後は、ハノイとホーチミンを中心とした主要都市への出店を加速させるとともに、EC事業の拡大を通じてマツキヨブランドの認知度を更に高めていきます。商品そのものだけでなく、そこに新しい付加価値をプラスすることで、「マツキヨに行けば、いつも新しい商品や発見がある」とベトナムのお客様に感じていただける店舗、そしてブランドを目指します。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間の意識統一を図り、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

当社は、2024年4月にグアム1号店となる「マツモトキヨシグアム店」をオープンしました。本店舗は、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「ビレッジオブドンキモール」内に店舗しています。

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5,500SKU※を品揃えし、現地にお住まいの皆様や多くの観光客の皆様にご利用いただいています。

※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

人口約16万人のグアムにお住まいの方に加え、年間70万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

グアムの人口は約16万人ですが、主要産業である観光業が経済の70%を占めており、観光客による消費が大きく貢献しています。

コロナ禍で一時激減した観光客数は回復基調にあり、特に大韓民国からの来島者は着実に増加し、グアム経済を牽引しています。

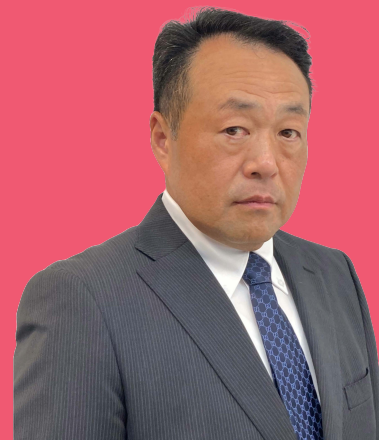
当社は、このグアムにおいて、現地にお住まいの皆様へ高品質・高付加価値な「Made in Japan」商品やPB商品を提供するとともに、観光客をはじめとする多くのお客様にご利用いただける店舗運営を推進してまいります。



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
岡澤 隆弘



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も注力し、Well-Beingな社会の実現を目指すとともに、「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1,465店舗

北海道・東北	36店舗	関東	446店舗
甲信越・北陸	63店舗	東海	206店舗
関西	527店舗	中四国	82店舗
九州(沖縄)	105店舗		

※2025年3月末現在 調剤併設店 179店舗、調剤単独店 541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
電話番号	045-548-5929 (代表)
会社設立	2008年4月

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」な店舗の強みを活かし、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づくりを進めています。

専門知識を持つスタッフによるカウンセリングなど、高付加価値のサービスの提供に重点を置き、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、信頼して相談して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、そしてグループ内の介護事業と連携することで、ヘルスケアネットワークを構築し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137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137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。山口県を中心に63店舗を展開し、「イワちゃん」の愛称で長年親しまれています。「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し、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
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		

※2025年3月末現在

事業計画と施策

山口県では、大型ドラッグストアの出店が相次ぎ競争が激化しており、小売業を取り巻く環境は厳しさを増しています。また、高齢化率は35.3%（2023年度調査）と高く、1店舗あたりの商圏人口は年々減少していることも課題です。

こうした背景から、当社の優位性を高めるため「収益構造の改善」を最重要課題と位置づけています。KPI管理による「新規グループ会員の獲得」「PB商品売上比率の向上」「ヘルス&ビューティー強化品の育成」「人時売上高・人時生産性の向上」「廃棄ロスの削減」などの施策を実施しています。

「PB商品売上比率の向上」においては、目標を11%以上とし、グループPB商品の新規採用や売り場展開の強化、週次・月次でのキャンペーンを通じて、目標達成を目指しています。

今後も、PB商品やヘルス&ビューティー強化品による差別化戦略を進め、地域密着型ドラッグストアとしての地位確立を目指し、当社のファンを増やしていきます。

今後の方針

グループシナジーを最大化するため、2025年4月度からシステム統合を実施し、会員販促を「イワちゃんカード」からアプリ会員を中心とした「マツキヨココカラグループ会員」への移行を完了しました。

今後は、アプリを活用した販促に注力し、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。』の実現を目指します。グループ会員の獲得と顧客の囲い込みを積極的に取組んでまいります。

また、従業員一人ひとりのパフォーマンス向上に向けた職場環境づくりに関しても、引き続き注力していきます。



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
～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。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
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					

※2025年3月末現在

事業計画と施策

当社は、グループの基本的な考え方である「価値を共創し分かち合う」に基づき、新たな6つの重点戦略を推進することで、創業以来の増収増益を継続し、より強固な経営基盤を構築してまいります。

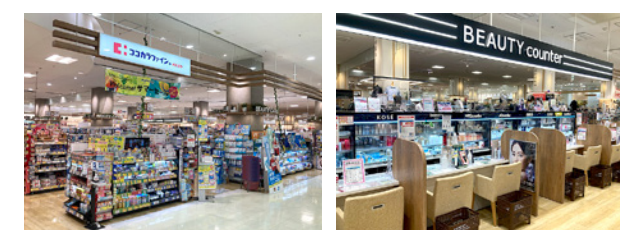
重要戦略

1. オフィスへの出社や食事、旅行などの機会が増加していることを受け、好調な化粧品カテゴリーを更に強化し、既存店舗の活性化を進めます。
2. グループ会員の獲得と顧客の固定化に向け、マツキヨココカラ公式アプリの使用率向上を目指します。
3. デジタルビューティーサービス「マツキヨココカラBe」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の向上を進めます。
4. PB商品率・欠品率・ロス率など、重要指標の改善に取り組めます。
5. 薬剤師や医薬品登録販売者の専門性向上に寄与する勉強会を実施します。
6. 適正な人員配置を行い、更なる人時効率の改善を目指します。

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いと考えています。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だと考えています。

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・信頼のサービスを通じて、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29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

事業計画と施策

介護業界が直面する慢性的な人材不足に対し、当社は人材の確保と育成を最重要経営課題と位置付けております。戦略的な採用活動に加え、マツキヨココカラ&カンパニーの人材開発部とも連携し、女性活躍推進を含む人材育成も強化してまいります。

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事業規模拡大を進めてまいります。

当社の入所施設では、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進めてまいりましたが、今後こうした連携をより強化することで、グループのブランド価値の更なる向上に努めます。

また、より安定した事業運営のため、コンプライアンス遵守とリスク管理を徹底します。業務の標準化に重点を置いた本部組織の体制強化を図り、業務手順書やマニュアルの整備・改訂を進めるとともに、実効性を担保するための仕組みと監査機能を強化いたします。

今後の方針

中長期的な取組みテーマとして、「あるべき理想の事業所モデルを追求する。」を掲げています。収益確保を大前提とし、セグメントごとに将来目指すべき事業所モデルを明確化します。まずは理想の人員配置から実現することで、持続的な成長と発展が可能な事業運営体制を構築してまいります。

収益面では、これまでと同様にセグメント別のKPI管理を徹底致します。その上で、本部及びマネジャーによる事業所へのサポートと業務改善指導を強化し、業務効率化による残業時間削減にも取り組みます。また、従業員の処遇改善にも積極的に取り組み、グループ内における介護事業の持続的な発展と成長、安定した事業運営を実現してまいります。



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
地域包括ケアモデルの深化に貢献する

東海・近畿・関東エリアで17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を一体で提供し、お客様のライフステージ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、地域の人々が健やかで笑顔に満ちた生活を送れるよう活動しています。グループが運営する医療複合施設内に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

事業計画と施策

レンタル事業の収益率向上をグループの「稼ぐ力」強化と捉え、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を継続します。福祉用具貸与事業支援システムのIT機能を徹底活用し、営業スタイル変革と業務効率向上を推進します。更に、サービス品質向上に向け、福祉用具専門相談員の分業化を一部で進め、お客様のアフターフォローを専門的に担う「フィッティングサポート」や、ケアマネジャーとの迅速な連携体制を強化します。これらの施策を通じて、市場やお客様の要求に柔軟に対応し、各地域でオンリーワンのサービス提供を実現します。

今後の方針

グループの基本コンセプト「価値を共創し分かち合う」のもと、地域社会とのつながりを更に深めます。福祉用具の啓発を目的とした地域イベントへ積極的に参加し、地域の人々と密接な関係を築くことで、介護予防活動を支援します。

また、レンタルで使われなくなった車いすを介護施設や病院、小学校へ寄贈する活動は、グループのマテリアリティ「地球の健康を考える」を體現する、具体的な循環型社会への貢献です。これからも、地域包括ケアの一翼を担い、人々の生活に安心と喜びを届け続けることで、社会と企業が共に成長する好循環を創造してまいります。





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)