



2013 年 6 月 3 日

各 位

会 社 名 株式会社 資 生 堂
代表者名 代表取締役会長 兼 執行役員社長
前田 新造
(コード番号 4911 東証第 1 部)
問合せ先 広報部長 斉藤 幸博
(TEL. 03-3572-5111)

資生堂と電通リテールマーケティング、店頭メンテナンス機能を担う子会社を設立

資生堂は、株式会社電通リテールマーケティング(本社:東京都中央区 代表取締役社長 渡會公士)と共同出資により、店頭メンテナンス機能を担う新会社、株式会社ジャパン リテール イノベーションを 2013 年 7 月に設立、10 月より、組織小売業を中心に店頭への情報提供や店頭メンテナンス業務などの事業を開始します。

新会社設立の背景

近年、お客さまの購買行動の多様化や、異業種からの参入が相次ぐなど国内化粧品市場の競争は一段と激しさを増しており、そのなかでも化粧品の販路として大きなウエイトを占める組織小売業への対応は、高い専門性ととも、常に鮮度の高い売場を維持することが求められています。こうした背景から、組織小売業への対応強化を目的とする新会社を、組織小売業に関するデータベースの分析や編集に加え、店頭メンテナンスのノウハウを有する株式会社電通リテールマーケティングと共同で設立します。新会社は、専門的且つ集中的に、店頭への情報提供や店頭メンテナンス業務をローコストで実行するとともに、お客さまや流通視点に立ったデータベースによる提案活動を推進していきます。

株式会社ジャパン リテール イノベーション設立について

現在、資生堂販売株式会社が行っている営業活動のうち、店舗への訪問業務(商品情報の提供、商品の売れ行き動向などの情報交換、店頭施策展開の状況確認など)や店頭メンテナンス業務(取扱商品のクリンネスや陳列棚の清掃作業、季節ごとの棚替え、プロモーションなど店頭施策に関わる販促物の組立・貼付作業、店舗の新規開店・改装・閉店時の商品陳列や撤去作業など)などを新会社に移管します。

今後は、当社がこれまで培ってきた組織流通業に対する営業活動のノウハウと、株式会社電通リテールマーケティングが保有するデータベース及びデータ分析のノウハウを最大限に活用し融合することで、組織小売業に対して、顧客特性や購買動向に基づく店舗全体を俯瞰した効果的な売場づくり提案や、より効率的な店頭メンテナンス業務を行います。高い専門性を有する集団による店頭活動の強化により、当社の国内化粧品市場における競争力と営業力の向上を図り、国内化粧品の売上拡大を目指します。

新会社の概要

- | | |
|--------------|---|
| (1) 商号 | 株式会社 ジャパン リテール イノベーション |
| (2) 代表者役職・氏名 | 代表取締役社長 檜山 敦(ひやま あつし)
(現・(株)資生堂 国内化粧品事業部 事業企画部長)
なお、取締役会長には、(株)電通リテールマーケティング 代表取締役社長の渡會 公士氏が就任予定。 |
| (3) 本店所在地 | 東京都中央区銀座7-5-5 |
| (4) 設立年月日 | 2013年7月1日 |
| (5) 主な事業 | 資生堂販売(株)からの店頭メンテナンスなどの業務の受託 |
| (6) 資本金 | 100百万円 |
| (7) 出資比率 | (株)資生堂 97%
(株)電通リテールマーケティング 3% |

本件が2014年3月期の当社連結業績に与える影響は軽微ですが、将来的には国内化粧品市場における当社の競争力の向上に寄与するものと考えております。

以 上

<参考資料>

株式会社電通リテールマーケティングの概要(2013年3月31日現在)

- | | |
|--------------|---|
| (1) 商号 | 株式会社 電通リテールマーケティング |
| (2) 代表者役職・氏名 | 代表取締役社長 渡會 公士 |
| (3) 本店所在地 | 東京都中央区築地1-11-10 |
| (4) 設立年月日 | 2006年11月17日 |
| (5) 主な事業 | 顧客の購買データ分析および活用手法のコンサルティング
サービス
個店やエリアの店頭需要に応じた販売促進ツールの企画・制作
サービス
店頭での商品陳列管理および販売促進ツールの設置サービス |
| (6) 従業員数 | 31名 |
| (7) 資本金 | 300百万円 |
| (8) 出資比率 | (株)電通テック 53.6%
(株)あらた 36.0%
日本電気(株) 6.4%
大日本印刷(株) 4.0% |