



各 位

2010年9月21日

会社名 株式会社 資 生 堂  
代表者名 代表取締役社長 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)

## 南アフリカ共和国で化粧品販売開始

資生堂は、2010年10月より、南アフリカ共和国（以下南アフリカ）で、世界共通のグローバルブランド「SHISEIDO」のスキンケア、メイキャップなどを、現地代理店を通じて販売します。アフリカ市場では2009年よりエジプト（空港免税店のみ）、モロッコで販売を開始しています。アフリカ経済のリーダー的存在で、高級化粧品市場も伸長している同国において「SHISEIDO」ブランドの定着を図ります。

これにより、海外での資生堂化粧品の販売は、世界79の国と地域（日本含む）となります。

### 南アフリカ進出の背景

資生堂は、「日本をオリジンとしアジアを代表するグローバルプレイヤー」を目指し、2008年にスタートした3ヵ年計画を推進しています。なかでも海外市場においては、「新規市場への事業拡大」と「既進出市場の強化」に注力しています。

2009年5月、エジプト・カイロ空港での免税店ビジネスをスタートした後、同年8月、モロッコで化粧品店での販売を開始しました。南アフリカは本年サッカーのワールドカップが開催されるなど域内外からの注目を集めており、また資源大国であると同時にアフリカ域内でGDP（国内総生産）がトップで、経済成長も順調に推移しています。

同国の香水、化粧品、トイレタリー等を含めた2009年の化粧品市場全体は約11億ユーロ（約1210億円）、うち高級化粧品市場は2億2000万ユーロ（約242億円）と見ています（いずれも資生堂調べ）。前年対比二桁の伸びを示しており、今後もさらなる伸長が期待されることから南アフリカへ進出することとしました。

### 販売計画について

南アフリカの高級化粧品販売で実績のある、「プレステージ コスメティクス グループ」(The Prestige Cosmetics Group) を通じ、地元の高級デパート上位店から展開します。世界各国同様にビューティーコンサルタントによるカウンセリング販売を行います。初年度は5店舗程度、2012年度には10店以上で展開し、愛用者を着実に増やしていく計画です。

### <代理店の概要>

会社名 : プレステージ コスメティクス グループ  
THE PRESTIGE COSMETICS GROUP (PTY) LTD.  
所在地 : 南アフリカ ケープタウン オブザバトリー  
代表者 : ハーカス・グレイリング (Mr. Hercus Greyling)  
事業内容 : 南アフリカの高級化粧品の輸入・卸販売

## グローバルブランド「SHISEIDO」

スキンケア、メーキャップ、サンケア、ボディー、フレグランス、男性化粧品など。

主なラインとしては、SHISEIDO フューチャーソリューション LX、SHISEIDO ザ・スキンケア、SHISEIDO バイオパフォーマンス、SHISEIDO ベネフィアンス、SHISEIDO ホワイトルーセント、SHISEIDO ピュアネス、SHISEIDO メーキャップ、SHISEIDO サンケア（ボディー）、SHISEIDO ボティークリエイター（ボディー）、SHISEIDO ゼン（フレグランス）、SHISEIDO メン（男性用）など。

本件が2011年3月期の当社連結業績に与える影響は軽微ですが、将来的にはアフリカ市場における当社の事業拡大に寄与するものと考えております。

以上

### 【参考資料】

#### ◆ 海外事業強化のための近年の取組み ◆

2008年1月	「資生堂ロシア」による化粧品販売を開始。（1998年に代理店を通じて同市場に参入。2007年に子会社を設立） ビジネススキームの強化
2008年3月	ルーマニア、ブルガリアで販売開始。東ヨーロッパの輸入・販売代理店を通じて同市場に参入。 新規市場への参入
2008年3月	ベトナムに生産工場を設立することを発表（2010年2月竣工）。海外の生産工場は11番目となる。（アメリカ3、フランス3、中国本土2、台湾2、ベトナム1） グローバル生産体制の強化
2009年1月	グローバルブランド「SHISEIDO」から、新メーキャップライン発売。売場カウンターの機能とデザインを一新、シンボリックサインの導入。 グローバルブランド「SHISEIDO」の革新
2009年1月	代理店経由だったオランダ（1964年より）、ポーランド（1998年より）の2カ国における営業活動を資生堂ドイツに切り込み、同社による直接オペレーションへ変更。 ビジネススキームの強化
2009年5月	初のアフリカ進出。「資生堂ヨーロッパ」（フランス・パリ）を通じ、エジプト・カイロ空港免税店でグローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 新規市場への参入
2009年8月	ラオスにて販売開始。「資生堂タイランド」（タイ・バンコク）を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 新規市場への参入
2009年8月	モロッコで販売開始。「資生堂ヨーロッパ」（フランス・パリ）を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を販売。 新規市場への参入
2009年10月	ギリシャで合弁会社「資生堂ヘラス」の設立契約に調印。「資生堂インターナショナルヨーロッパ」（フランス・パリ）とギリシャの有力化粧品輸入・販売会社との合弁会社を設立し、2010年より営業開始。 ビジネススキームの強化
2009年12月	中央アジア・アゼルバイジャンにて販売を開始。「資生堂ヨーロッパ」（フランス・パリ）を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 新規市場への参入
2010年1月	ベトナムで、「資生堂 コスメティクス ベトナム」による営業開始。 ビジネススキームの強化
2010年1月	「資生堂スイス」による化粧品販売を開始。（1990年に代理店を通じて同市場に参入） ビジネススキームの強化
2010年5月	モンゴル国で代理店を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」販売開始を発表。 新規市場への参入
2010年5月	香港の連結子会社「資生堂大昌行化粧品有限公司」の株式全取得による100%子会社化を発表。 ビジネススキームの強化
2010年7月-9月	アルバニア共和国（7月）、コンボ共和国（8月）、マケドニア共和国（9月）で代理店を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」販売開始。 新規市場への参入
2010年10月	グルジアで代理店を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」販売開始。 新規市場への参入