



各位

2010年10月15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)

コロンビア共和国で化粧品を販売

資生堂は、2010年11月より、コロンビア共和国（以下、コロンビア）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、同国の高級化粧品販売において実績のある代理店「WISA（ウイサ）グループ（所在地、パナマ・コロム）」を通じ、販売します。同国を含め、資生堂化粧品の販売は世界81の国と地域（日本含む）となります。

拡大する資生堂の海外事業

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カ年計画を推進しています。なかでも海外事業においては、「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。2010年度に入り、アルバニア共和国、コンゴ共和国、マケドニア共和国、モンゴル国、グルジア、南アフリカ共和国へ進出を果たすなど、積極的に新規市場での事業拡大を進めています。

進出の背景

コロンビアは、社会・経済の安定が進むなか、民間投資が刺激され、近年着実な経済成長を記録しています。また、ビジネス環境が整っていることや、投資家保護の点でも高い評価を受けるなど、経済政策に関する政府の取り組みも積極的です。加えて、人口も中南米地域で3位をほこり、今後の高級化粧品への需要の拡大が期待される市場です。

販売について

「WISAグループ」は、中南米市場における高級化粧品の輸入・販売を手掛けるグループ会社で、空港免税店でのビジネス（トラベルリテールビジネス）、化粧品小売店の経営など、幅広く化粧品ビジネスを展開しています。今回、資生堂化粧品を販売するのは、WISAグループが経営する店舗と、地元の化粧品専門店で、高級化粧品のカウンセリング販売に実績のある店舗を厳選し、初年度は11店舗より展開します。

<代理店の概要>

会社名 : WISA グループ (WISA Group Ltd.)
所在地 : パナマ・コロム
代表者名 : アブドゥル・ワケド氏、ハムディ・ワケド氏 (Mr. Abdul Waked & Mr. Hamudi Waked)
事業内容 : 中南米市場、及び空港免税店での高級化粧品の輸入・販売、並びに化粧品の小売店の経営

グローバルブランド「SHISEIDO」

スキンケア、メイキャップ、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 メイキャップ、SHISEIDO サンケア(ボディー)、SHISEIDO ボディークリエイター(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、将来的には中南米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
2009年1月	グローバルブランド「SHISEIDO」から、新メイ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」を販売開始。 新規市場への参入
2009年8月	ラオスで、「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、「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
2009年11月	ギリシャで合弁会社「資生堂ヘラス」を設立。2010年1月より営業開始。(「資生堂インターナショナルヨーロッパ」(フランス・パリ)とギリシャの化粧品輸入・販売会社による合弁会社) ビジネススキームの強化
2009年12月	中央アジア・アゼルバイジャンで、「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2月	ベトナムに生産工場を竣工。海外の生産工場は11番目。(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
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	バルカン半島の3カ国(アルバニア(7月)、コソボ(8月)、マケドニア(9月))で代理店を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 新規市場への参入
2010年9月	モンゴルで代理店を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 新規市場への参入
2010年10月	グルジア、南アフリカで代理店を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 新規市場への参入