



各位

2010年12月13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)

パナマ共和国、モルドバ共和国で化粧品販売開始

資生堂は、2011年1月より、パナマ共和国にて、全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販売し、欧米市場を中心に資生堂が培ってきたプレステージマーケティングを展開します。

また、2010年11月には東欧エリアのなかで未進出国となっていたモルドバ共和国でも販売を開始しました。これにより、資生堂化粧品の販売は、世界83の国と地域（日本含む）となります。なお、パナマ、モルドバともに日本の化粧品メーカーとして初の市場参入となります。

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、さまざまな活動を推進しています。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年度は、7月のアルバニア共和国を皮切りに、コンボ共和国、マケドニア共和国のバルカン半島の3カ国、モンゴル国、グルジア、南アフリカ共和国、コロンビア共和国へ進出を果たすなど、積極的な新規市場への参入を進めています。

パナマ共和国での販売について

中南米市場における資生堂化粧品の展開はブラジル、メキシコ、コロンビアに続く4カ国目となります。パナマは、世界的な経済危機の影響を受けた2009年を除き、2004年以降安定した経済成長を遂げており、高級化粧品の需要の拡大が期待されています。輸入・販売は、2010年11月に開始したコロンビアでの代理店でもあり、中南米の高級化粧品販売において実績のある「WISA(ウイサ)グループ」が行います。WISAグループが経営する店舗と、地元の化粧品専門店より、高級化粧品のカウンセリング販売に実績のある店舗を選び、初年度は5店より販売を開始します。

<代理店の概要>

- (1)名称 WISA グループ (WISA Group Ltd.)
- (2)所在地 パナマ・コロン
- (3)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)
- (4)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。化粧品の小売店の経営

モルドバ共和国での販売について

NIS 諸国(旧ソ連新独立国家: Newly Independent States)の一つであるモルドバは、現在、市場経済移行期にあり、今後の成長性を見越した欧米の高級化粧品ブランドの進出が始まるなど、高級化粧品への関心と需要が高まっています。輸入・販売は、資生堂の子会社の「資生堂ヨーロッパ」が行い、11月中旬より、高

級化粧品を扱う化粧品専門店3店にて販売を開始しました。

<資生堂ヨーロッパの概要>

- (1)名称 資生堂ヨーロッパ (Shiseido Europe S. A. S.)
- (2)所在地 フランス・パリ
- (3)代表者名 資生堂ヨーロッパ取締役社長 岡澤 雄 (おかざわ ゆう)
- (4)事業内容 欧州を中心とする資生堂グループ化粧品の輸出版売
- (5)資本金 9,000,000 ユーロ(資生堂 100%出資)

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、将来的には当社の海外化粧品事業の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、新メーキャップライン発売。売場カウンターの新機能とデザインを一新、シンボリックサインの導入。 <u>グローバルブランド「SHISEIDO」の革新</u> 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。 <u>ビジネススキームの強化</u>
2009年5月	初のアフリカ進出。「資生堂ヨーロッパ」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」を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 <u>新規市場への参入</u> モロッコで、「資生堂ヨーロッパ」を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 <u>新規市場への参入</u>
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」とギリシャの化粧品輸入・販売会社による合弁会社) <u>ビジネススキームの強化</u>
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」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。 <u>ビジネススキームの強化</u> 「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) <u>ビジネススキームの強化</u>

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
2010年11月	コロンビアで代理店、モルドバで「資生堂ヨーロッパ」を通じ、グローバルブランド「SHISEIDO」を発売。 新規市場への参入