

第35期 (2015年6月期)

決算業績説明資料

2015年 8月

ドン.キホーテ HLDGS

専務取締役 兼 CFO 高橋 光夫

〒153-0042 東京都目黒区青葉台2-19-10

TEL 03-5725-7588 FAX 03-5725-7024

<http://www.donki-hd.co.jp>

e-mail : ir@donki.co.jp



2015年6月期 決算概況

- ✓ 決算業績概況
- ✓ 事業別業績概況
- ✓ 主な資産、負債、純資産の状況
- ✓ セグメント情報
- ✓ キャッシュフロー、設備投資の状況
- ✓ 株式の状況

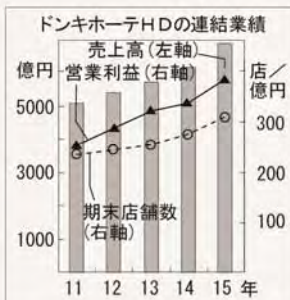
ドン・キホーテグループトピックス

- ✓ 出店状況&ハイライト情報
- ✓ 月次販売の状況
- ✓ 決算レビュー
- ✓ 最新の小売業ランキング
- ✓ 消費税増税商戦レビュー
- ✓ PB商品・majicaの状況
- ✓ 店舗業態の進捗状況
- ✓ インバウンドの状況

2016年6月期 業績予想

- ・本資料における記載金額は、単位未満を四捨五入して表示しております。
- ・本資料中、ドンキホーテHD(7532)は「ドンキホーテHD」または「DQHD」、ドン・キホーテ、または同店舗は「DQ」、アクリーティブ(8423)は「ACR」、日本アセットマーケティング(8922)は「JAM」と表示している箇所があります。

強固なファンダメンタルズで大幅増収増益!



お客さまの購買動機は多彩だ。刻々と変化するお客さまの行動や言動を直視し、柔軟で機動的な現場対応が出来る仕組みがあるからこそ、強い現場力が存分に発揮できたものと確信する。

ドンキホーテHDの業績は絶好調だ。17年振りで実施された消費税増税というショックイベントに際しては、事前から周到な準備を重ねた上で、以降も大胆な施策を講じて消費市場をリードした。

真水の支持を獲得

さらに14年10月からスタートした訪日外国人に対する新免税制度は強い追い風となつて、業績拡大に大きく寄与した。消費物価指数が上向く一方で、所得環境の改善が進まず不安定さが漂う状況下で、同社は攻めたことからの、同社の顧客基盤(ファンダメンタルズ)は厚くなり、今後の店舗拡大策についてもますます明るい見通しがたつた。

「26期連続増収増益を達成!」
ドンキホーテホールディングスは2015年6月期の連結決算を17日に発表した。売上高は前期比11%増の6840億円、営業利益は14%増の391億円、経常利益は13%増の402億円、純利益は7%増の231億円だった。

消費税増税という逆風をもとめず26期連続で増収増益を達成し、純利益も6期連続で最高益を更新した。

消費者物価指数が上向く一方で、所得環境の改善が進まず不安定さが漂う状況下で、同社は攻めたことからの、同社の顧客基盤(ファンダメンタルズ)は厚くなり、今後の店舗拡大策についてもますます明るい見通しがたつた。

主力のドン・キホーテ既存店は地方店の強さが目立ち、都心店はインバウンド効果も享受して4・6%成長した。グループ企業の長崎屋が展開するMEGA店は食品部門の支持率が高く、ファミリー層を囲い込んで4・5%成長した。

消費税増税商戦は、広告宣伝効果やプームに踊らされることのない実需を獲得出来ている。まさに真水の勝利だ。

セグメント別では、主力のリテール事業の売上高は11%増の6599億円、セグメント利益は214億円となった。テナント賃貸事業は6%増の182億円、同利益は127億円となった。

新規出店は、首都圏や近畿圏などを中心に地方都市も含めて33店と過去最高の出店数となった。一方で「現実を直視した撤退を恐れない」理念の遂行により10店を閉鎖した。グループ全体の店舗数は、23店純増の306店となった。

積極的な店舗展開に伴って設備投資は521億円と旺盛だ。財務面では金融機関からの借り入れ調達に加えて、3年ぶりに社債250億円を発行するなど、デット調達を活用した。

消費税の再増税を再来年に控えた当期の新規出店は巡航速度で進めていく。主力の「ドン・キホーテ」とファミリー向けの「MEGA」を中心に25店舗増を予定している。都心エリア・地方都市を問わず、いかなるロケーションやフロア構成、面積であっても顧客親和性の高い個店経営が、同社の最大の強みだ。設備投資は400億円を見込むが、キャッシュフローの範囲内で賄っていく予定だ。

連結業績の見通しは、売上高は6・7%増の7300億円、営業利益は1・8%増の398億円、純利益は0・7%増の233億円と、足許を固めながら一歩ずつ前進し、27期連続増収増益を見込む。

【MT記】

AOB新聞号外

目黒区青葉台2*19+10

1Q89 established

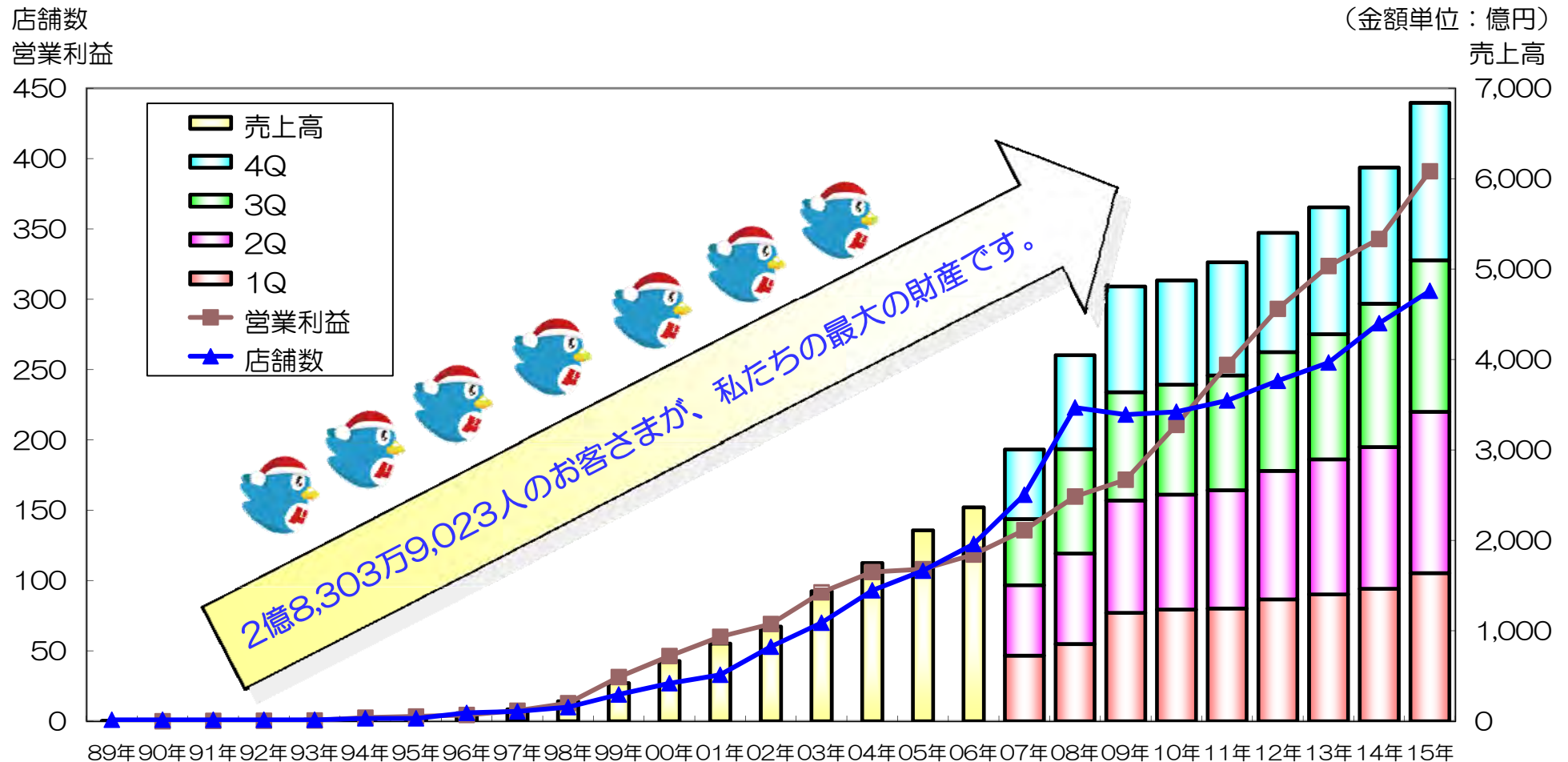
巡航速度の成長を

16年6月期は、新CEO体制として本格稼働するが、将来を見据えて組織改編など内部体制の強化充実を図ることからスタートする。商品・業態・人材開発に対する投資も増加させる。

消費税の再増税を再来年に控えた当期の新規出店は巡航速度で進めていく。主力の「ドン・キホーテ」とファミリー向けの「MEGA」を中心に25店舗増を予定している。都心エリア・地方都市を問わず、いかなるロケーションやフロア構成、面積であっても顧客親和性の高い個店経営が、同社の最大の強みだ。設備投資は400億円を見込むが、キャッシュフローの範囲内で賄っていく予定だ。

年間業績推移

ドンキホーテ HLDGS



26期連続増収営業増益達成！！

(注) 連続増収増益回数は、DQ1号店を創業開店（1989年3月）して迎えた最初の決算期（1989年6月期）を基準期として以来、当期で「26期連続」となりました。
なお、連結ベースの連続回数は、上場直前期（1996年6月期）から連結決算を開始したため、「19期連続」となります。

1. 2015年6月期連結業績概況

「消費税増税商戦」でファミリー層を、「新免税制度」でインバウンド需要を獲得！
ファンダメンタルズがいっそう強固に！

- ▶「消費税増税商戦」を事業規模及び市場占有率の拡大を実現するための「千載一遇の好機」ととらえて、周到な準備と対策を施した上で、積極的な販売促進策を行使。
生活者の「生の声」や「消費行動」を裏切らない三段階に亘る施策が奏功し、想定以上の成果を獲得。
- ▶インバウンドビジネスのフロントランナーとして、業界の垣根を越えて需要創造にエネルギーを費やす。
「新免税制度」開始以降も利便性を追求するための各種施策を講じながら、個人訪日客を中心に人気を獲得。
今や「日本の風景」として存在感を發揮。
- ▶「スクラップ&ビルド」を積極的に推進。
出店数は首都圏・大阪・愛知エリアを中心に過去最高の33店を実施する一方で、移転・業態転換・経営効率の見直しなどで10店を閉鎖。国内店舗ネットワークは43都道府県292店。グループ全体306店。
- ▶商品原価高騰や人員確保など、一部においてコストインフレの影響が及ぶが、増収効果と企業努力で吸収し、増益を達成。
積極的な設備投資を賄う資金は、銀行借入れ、社債発行などデット調達を実施。
事業活動を通じて納税した総額は175億円と社会に還元。
- ▶グローバル投資家の持株比率は74.0%と過去最高を更新。実質的なガバナンスが形成される経営基盤はより強固に。
- ▶これらのことから、連結業績は売上高6,840億円（前期比11.7%増）、営業利益391億円（同14.0%増）、経常利益402億円（同13.2%増）及び純利益231億円（同7.8%増）とドン・キホーテ1号店創業以来、26期連続増収営業増益を達成し、純利益については6期連続増益となって過去最高益を更新。

2. 次期（2016年6月期）の業績見通し

「27期連続増収増益決算」を見込む！

- ▶次期における連結業績見通しは、売上高7,300億円（前期比6.7%増）、営業利益398億円（同1.8%増）、経常利益408億円（同1.6%増）及び当期純利益233億円（同0.7%増）と、当期も一歩ずつ着実に前進する経営活動を推進し、引き続き、増収増益決算を見込む。

決算業績サマリー

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2014年7月1日～2015年6月30日】

(単位：百万円)

連結実績	当期実績				前期実績		公表予想 ^{※1}	
	金額	百分比	予想比	前期比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	683,981	100.0%	102.4%	111.7%	612,424	100.0%	668,000	100.0%
売上総利益	181,741	26.6%	101.5%	112.9%	161,018	26.3%	179,000	26.8%
販管費	142,638	20.9%	101.2%	112.6%	126,726	20.7%	141,000	21.1%
営業利益	39,103	5.7%	102.9%	114.0%	34,292	5.6%	38,000	5.7%
経常利益	40,160	5.9%	103.0%	113.2%	35,487	5.8%	39,000	5.8%
当期純利益	23,148	3.4%	103.8%	107.8%	21,471	3.5%	22,300	3.3%
1株利益 ^{※2}	147.09円		103.4%	107.1%	137.34円		142.23円	

※1. 連結業績予想は、2014年8月18日に公表した当初予想（売上高6,340億円、営業利益348億円、経常利益356億円、純利益215億円）を2015年2月5日に上方修正（売上高6,580億円、営業利益365億円、経常利益375億円、純利益218億円）し、さらに同年5月7日に再度上方修正したものであります。

※2. 当社は2015年7月1日付で株式分割(1対2)を行っておりますが、前期末首に当該株式分割が行われたと仮定して1株利益を算定しております。



連結損益業績概況コメント

ドン・キホーテ HLDGS

➤ 連結売上高：6,840億円（前期比11.7%増）

消費税増税商戦は、「客数増」を企図した第1段階（前4Q）の状況を確認した上で、「客単価向上」を目指した第2段階（当1Q）を経て、「粗利益改善」につなげていった第3段階まで、その都度最適な戦術を駆使。

MD施策の見直しと併せて顧客満足度を高めながら、新たにファミリー需要を獲得し、リピート率上昇に伴って業績は着実に伸長。インバウンド消費市場に対する取り組みと需要獲得については、都心エリアの基幹店を中心にDQの真骨頂を発揮して超人気店続出。新免税制度導入以降、9カ月間の免税販売高シェアは4.0%と前年同期間の7.2倍に拡大。強固なファンダメンタルズが形成されているDQ既存店は、インバウンド効果も享受して4.6%増。ファミリー層のリピート率が高く、MEGAが牽引する長崎屋既存店は4.5%増。

➤ 当期末店舗数：306店（前期末283店）

新規出店33店（DQ17店、New MEGA12店、驚安堂2店、ドイト2店：うちソリューション出店5店）。
改築のため休業中2店。業態転換、店舗移転及び業務効率改善のための閉鎖10店（DQ6店、長崎屋2店、ドイト2店）。

➤ 連結売上総利益：1,817億円、同率：26.6%（前期比12.9%増、同0.3pt改善）

消費税増税以降は、節約志向がますます強くなっていたことを背景に、比較的粗利益商品が多い食品や日用雑貨品などの最寄品を徹底的に価格訴求し、顧客支持を高める。

その一方で、スポット調達品の有効活用やインバウンド消費の獲得により粗利益貯金の積み上げが叶ったため、期末にかけて滞留在庫の処分を積極的に進める。通期の総利益率は同0.3pt改善。

➤ 連結販管費：1,426億円（同12.6%増）、販管費率：20.9%（同0.2pt低下）

積極的な店舗拡大策に伴う人件費、備品消耗品費及び減価償却費などが増加。

既存店については、消費税増税以降の生活必需品ニーズの高まりに伴う客数増及び作業工数増並びにインバウンド強化策に伴う諸準備や販売体制強化のための増員に伴って人件費などが増加するが、増収効果や粗利益率改善により吸収。

➤ 営業外収支戻：11億円のプラス

受取利息・配当金6.4億円、違約金収入9.2億円、/支払利息・社債利息9.3億円、社債発行費2.6億円、債権流動化費用6.8億円など。

➤ 特別損益戻：10億円のマイナス

負ののれん1.7億円、保険差益1.4億円/固定資産売却損3.7億円、固定資産除却損2.0億円、店舗閉鎖損失4.0億円など。

➤ これらのことから、営業利益391億円（同14.0%増）、経常利益402億円（同13.2%増）、当期純利益231億円（同7.8%増）と大幅増益を達成し、いずれも過去最高益を更新。

連結損益業績概況

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2014年7月1日～2015年6月30日】

(単位：百万円)

	当期		前期		前期比
	金額	百分比	金額	百分比	
売上高	683,981	100.0%	612,424	100.0%	111.7%
売上総利益	181,741	26.6%	161,018	26.3%	112.9%
販管費	142,638	20.9%	126,726	20.7%	112.6%
給与手当	51,158	7.5%	43,695	7.1%	117.1%
地代家賃	19,088	2.8%	17,855	2.9%	106.9%
支払手数料	16,563	2.4%	15,442	2.5%	107.3%
減価償却費	11,672	1.7%	10,402	1.7%	112.2%
その他	44,157	6.5%	39,332	6.5%	112.3%
営業利益	39,103	5.7%	34,292	5.6%	114.0%
経常利益	40,160	5.9%	35,487	5.8%	113.2%
当期純利益	23,148	3.4%	21,471	3.5%	107.8%
1株当たり純利益 ^{※1}	147.09円		137.34円		107.1%

※1 当社は2015年7月1日付で株式分割(1対2)を行っておりますが、前期期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純利益を算定しております。

事業別業績概況コメント

ドン・キホーテ HLDGS

▶ リテール事業6,599億円（前期比11.8%増）

消費税増税商戦を通じてターゲットとした「ファミリー層の獲得」が実現。リピート率が高まり、力強さを増した商況に「インバウンド需要の獲得」が加わり、快進撃を実現！

* 「家電製品」569億円（同4.5%増）

スマートフォンアクセサリとPOSAカードなどの小物が集客面で大きな力を発揮。

スチーマーやシェーバーなどの「理美容家電」、コーヒーメーカーなどの「調理家電」や「インスタントカメラ」の人气が拡大。

* 「日用雑貨品」1,539億円（同13.0%増）

洗剤やシャンプーなどの「日用消耗品」がファミリー層の支持により安定的に推移。

化粧品や医薬品がインバウンド消費などにより高い押し上げ効果を発揮。

ステンレスボトルなどの「台所用品」や殺虫剤などの「季節商品」が好調に推移。

* 「食品」2,086億円（同15.5%増）

チョコレートや珍味などの菓子類、卵やヨーグルトなどの日配品及び加工食品、ドリンク類などが幅広い顧客層に受け入れられて軒並み高成長を記録。MEGA店は精肉を中心とした生鮮食品と惣菜のレベルアップが収益拡大に貢献。

* 「時計・ファッション用品」1,417億円（同7.0%増）

高級腕時計や嗜好性の高い商品を中心としてインバウンド需要が活況。

美容や健康に対するウォンツ商品及びキャリーケースなどのカバン類やシューズ、服飾小物などが堅調な推移。

* 「スポーツ・レジャー用品」368億円（同6.4%増）

アウトドアスポーツ用品は伸び悩んだ一方で、エクササイズ器具などのインドアスポーツ用品が伸長。

玩具類は人気キャラクターが下支え。

* 「DIY用品」165億円（同7.1%減）

リフォームやプロ向け商品は、消費税増税前の駆け込み需要の反動減に苦戦。

天候不順が園芸用品にマイナス影響を及ぼした一方で、雨具や着圧インナーなどのワークウェアが貢献。

* 「海外（アメリカ）」356億円（同44.4%増）

Marukaiの2店舗を「Tokyo Central」へ業態転換。

価格と味のバランス感にこだわった惣菜や寿司などの「モバイルフーズ」の人气が急拡大。

既存3店はUSドルベースで3.1%増。（ご参考：当期 1USD=110.64円、前期 1USD=100.69円）

▶ テナント賃貸事業182億円（同6.5%増）

商業施設事業及びJAM事業が順調なトレンドが収益に貢献。

事業別業績概況

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2014年7月1日～2015年6月30日】

(単位：百万円)

	当期		前期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
リテール事業	659,931	96.5%	590,076	96.3%	111.8%
家電製品	56,902	8.3%	54,469	8.9%	104.5%
日用雑貨品	153,879	22.5%	136,203	22.2%	113.0%
食品	208,578	30.5%	180,619	29.5%	115.5%
時計・ファッション用品	141,668	20.7%	132,395	21.6%	107.0%
スポーツ・レジャー用品	36,812	5.4%	34,588	5.6%	106.4%
D I Y 用品	16,535	2.4%	17,794	2.9%	92.9%
海外	35,591	5.2%	24,645	4.0%	144.4%
その他商品	9,966	1.5%	9,363	1.6%	106.4%
テナント賃貸事業	18,200	2.7%	17,092	2.8%	106.5%
その他事業	5,850	0.8%	5,256	0.9%	111.3%
合計	683,981	100.0%	612,424	100.0%	111.7%

※1. 「報告セグメント」については、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」及び「同 運用指針」を適用し、「リテール事業」と「テナント賃貸事業」としております。

主な資産の状況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	当期末	前期末	増減額
流動資産	175,981	158,834	17,147
現預金	49,717	42,690	7,027
商品	94,580	89,105	5,475
固定資産	329,685	273,301	56,384
建物等	96,021	77,078	18,943
土地	150,647	119,680	30,967
敷金保証金	32,817	30,963	1,854
資産合計	505,666	432,135	73,531

主な資産の状況

- ▶ **総資産：5,057億円**（前期末比735億円増）
 主な増加要因は、現預金70億円増、棚卸資産55億円増及び出店に伴う有形固定資産494億円増、無形固定資産22億円増など。
- ▶ **現預金：497億円**（同70億円増）
 グループ全体の資金効率の向上に努める一方で、積極的な店舗拡大策に係る資金需要に対しては、デット調達（銀行借入れ及び社債発行）により賄う。
- ▶ **商品：946億円**
 （同55億円増、6.1%増、参考：商品売上高：11.8%増）
 積極的な新規出店、インバウンド消費拡大などによる増加要因の一方で、食品・日用雑貨品などの生活必需品需要による在庫抑制効果を活かす。
 さらに期末にかけて滞留商品の処分を実施。
- ▶ **固定資産：3,297億円**（同564億円増）
 新規出店33店及び次期以降の出店物件の獲得により、建物・土地などの有形固定資産494億円増、無形固定資産22億円増。

主な負債・純資産の状況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	当期末	前期末	増減額
流動負債	144,576	114,444	30,132
買掛金	60,556	55,118	5,438
短期負債 ^{※1}	38,598	19,944	18,654
固定負債	139,723	124,527	15,196
社債	62,690	44,300	18,390
長期借入金	25,156	30,030	▲4,874
債権流動化に伴う 長期支払債務	34,023	34,345	▲322
負債合計	284,299	238,971	45,328
純資産合計	221,367	193,164	28,203
負債・純資産合計	505,666	432,135	73,531

主な負債・純資産の状況

- ▶ **負債合計：2,843億円**（同453億円増）
 主な増加要因は、買掛金54億円増、有利子負債322億円増（短期性負債187億円増、長期性負債135億円増）、債権流動化に伴う支払債務8億円増など。
- ▶ **有利子負債：1,264億円**
 （同322億円増、依存率25.0%、うちACR128億円）
- ▶ **純負債：767億円**（同251億円増）
- ▶ **債権流動化に伴う支払債務：411億円**
 ABL（Asset backed loan）による調達残高。
- ▶ **D/Eレシオ：0.57倍**
 （前期比0.08pt.低下、参考：Net D/Eレシオ：0.35倍）
- ▶ **純資産：2,214億円**
 （前期末比282億円増、自己資本比率42.0%）

※1. 短期負債＝短期借入金、1年内返済予定の長期借入金、1年内償還予定の社債

セグメント情報 (事業別)

ドンキホーテ HLDGS

「リテール事業」におけるセグメント利益は214億円！

「テナント賃貸事業」は127億円、その他の事業は54億円！！

当期事業別セグメント概要 ※1

(単位：百万円)

	リテール事業	テナント賃貸事業	その他事業	計	消去/全社	連結
外部売上高	659,931	18,200	5,850	683,981	—	683,981
内部取引等	3	15,796	6,308	22,107	▲22,107	—
計	659,934	33,996	12,158	706,088	▲22,107	683,981
セグメント利益	21,417	12,714	5,372	39,503	▲400	39,103

前期事業別セグメント概要 ※1

(単位：百万円)

	リテール事業	テナント賃貸事業	その他事業	計	消去/全社	連結
外部売上高	590,076	17,092	5,256	612,424	—	612,424
内部取引等	—	8,812	4,195	13,007	▲13,007	—
計	590,076	25,904	9,451	625,431	▲13,007	612,424
セグメント利益	24,381	6,505	3,540	34,426	▲134	34,292

※1. 「報告セグメント」については、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」及び「同 運用指針」を適用し、「リテール事業」と「テナント賃貸事業」としております。

セグメント情報 (法人別)

ドン・キホーテ HLDGS

「ドン・キホーテ」「長崎屋」「海外」は、いずれも好調な販売動向が続き、増収増益。
「ドイツ」は期中店舗数減及び増税後の反動減から回復至らず。

当期主要法人別セグメント概要

(単位：百万円)

	ドンキホーテHD ドン・キホーテ ※1	ドイツ	長崎屋 ※2	海外 ※3	その他	消去/全社	連結
売上高	480,838	17,438	150,639	36,449	42,519	▲43,902	683,981
営業利益	25,435	566	3,984	1,647	11,394	▲3,923	39,103
総資産	392,997	21,780	72,824	21,751	256,098	▲259,784	505,666
純資産	172,571	18,483	44,254	15,525	73,616	▲103,082	221,367

前期主要法人別セグメント概要

(単位：百万円)

	ドンキホーテHD ドン・キホーテ ※1	ドイツ	長崎屋 ※2	海外 ※3	その他	消去/全社	連結
売上高	423,232	19,879	143,449	25,186	27,858	▲27,180	612,424
営業利益	21,167	1,203	2,787	1,449	8,010	▲324	34,292
総資産	347,377	22,572	64,476	16,185	165,495	▲183,970	432,135
純資産	157,193	18,648	37,186	12,078	39,677	▲71,618	193,164

※1. 前期中に純粋持株会社体制に移行したことに伴い、(株)ドン・キホーテは会社分割のため、(株)ドンキホーテHDと単純合計して記載しております。

※2. 長崎屋は、リテール(小売)事業のみの業績であります。

※3. 海外は、DQ USA及びMarukai2社を単純合計して記載しております。

為替
レ-ト
PL/1USD = ¥110.64
BS/1USD = ¥120.28

為替
レ-ト
PL/1USD = ¥100.69
BS/1USD = ¥102.06

キャッシュフロー&設備投資の状況

ドン・キホーテ HLDGS

(単位：百万円)

キャッシュフローの状況	当期	前期	増減額
期首残高	44,105	36,132	7,973
営業活動CF	42,520	39,684	2,836
投資活動CF	▲52,641	▲36,593	▲16,048
財務活動CF	16,176	4,440	11,736
期中増減等	7,187	7,973	▲786
期末残高	51,292	44,105	7,187
営業活動CF+投資活動CF	▲10,121	3,091	▲13,212

キャッシュフロー

<営業CF>

▶ 税金等調整前純利益392億円、減価償却費130億円及び仕入債務の増加46億円などが増加要因となる一方で、たな卸資産の増加45億円及び税金支払額155億円などが減少要因となったことから、425億円がキャッシュイン

<投資CF>

▶ 出店に伴う有形固定資産の取得466億円、無形固定資産の取得8億円及び敷金保証金の差入れ48億円などにより、526億円がキャッシュアウト

<財務CF>

▶ 社債の純増307億円及び株式の発行17億円などの一方で、借入金の純減129億円、配当金支払28億円などが減少要因となったことから、162億円がキャッシュイン

設備投資の状況

設備投資額	52,727	35,563	17,164
キャッシュフロー ^{※1}	34,646	30,944	3,702
差引	▲18,081	▲4,619	▲13,462

設備投資

▶ 当期中の新規出店に加えて、次期以降の出店予定物件を獲得したことなどで、設備投資は527億円（DQHD78億円、DQ197億円、長崎屋14億円、JAM229億円など。うち連結消去63億円：敷金保証金回収などを考慮した純増加額は490億円）。

※1. キャッシュフロー＝純利益＋減価償却費＋特別損失－配当金

株式の状況

所有者別構成比推移

(単位：千株)

		前 期		当 期 ※4	
期 末 株 主 数		3,369人		6,285人	
発行済株式数合計		78,394	100.0%	78,959	100.0%
所有者別	金融機関	13,703	17.5%	11,654	14.7%
	金融商品取引業者	614	0.8%	1,093	1.4%
	その他の法人	6,037	7.7%	6,052	7.7%
	外国人	49,012	62.5%	58,427	74.0%
	個人その他	9,027	11.5%	1,733	2.2%

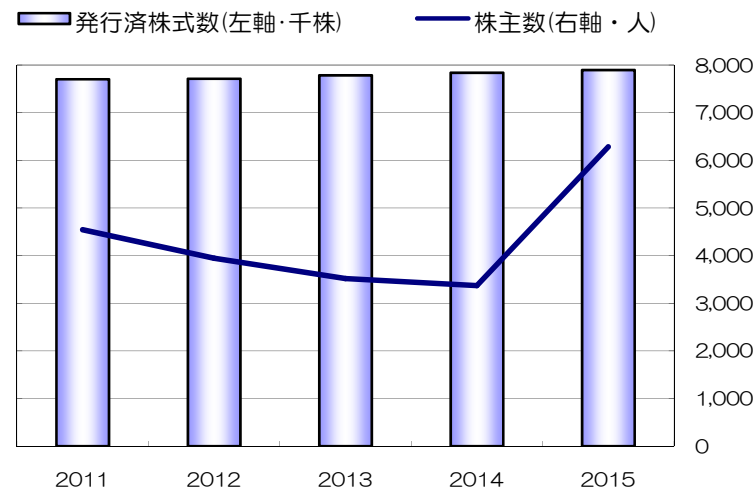
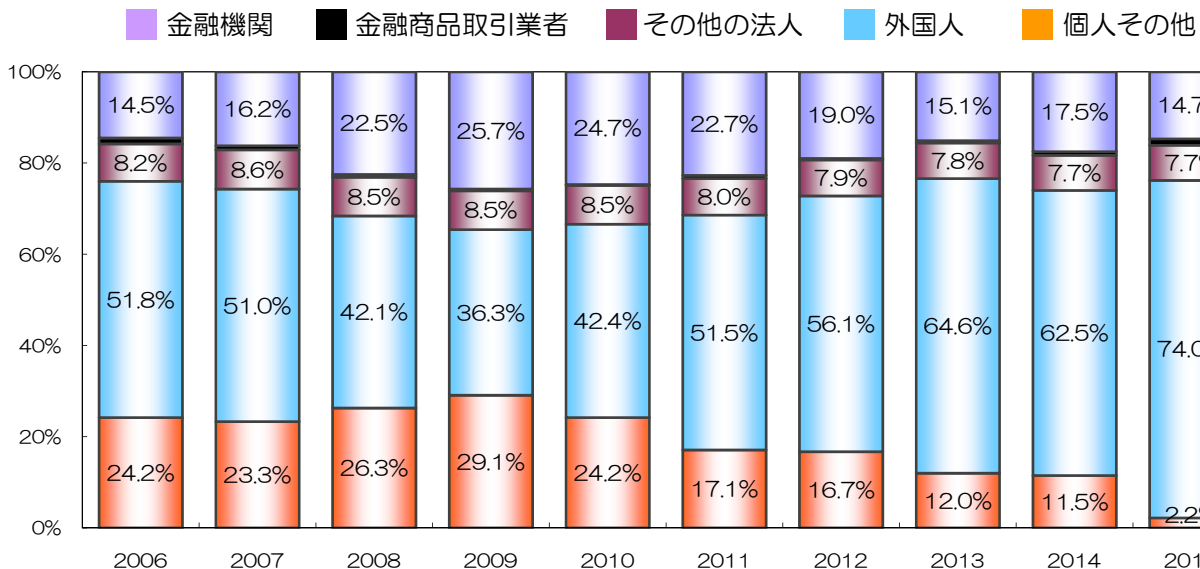
(注) 1. 期末株主数は、6,285人(前期末比2,916人増、中間期末比2,991人増)となっております。

2. 外国人持株比率は74.0%となっております。

3. 自己株式(1,244株)は、個人その他に含んでおります。

※4. 2015年7月1日付で1株を2株に分割する株式分割を行っております。

所有者別持株構成比推移



外国人持株比率ランキング ※1

順位	社名	外国人比率(%)
1	ネクソン	93.0
2	日本オラクル	86.6
3	RS Techno	84.2
4	リーバイス	84.0
5	MonotaRO	80.1
6	すかいらく	77.5
7	中外製薬	75.5
8	日産自動車	74.2
9	ドンキホーテHD	74.0
10	アゴラホスピG	73.7
11	いちごグループHD	72.7
12	ユニバーサルエンタ	71.8
13	ラオックス	68.3
14	日本ライトン	67.6
15	昭和シェル石油	66.5
16	アサツーティ・ケイ	66.2
17	ミスミグループ本社	60.1
18	HOYA	60.0
19	ナブテスコ	59.5
20	オリックス	59.4

※1. 出典：四季報オンライン・当社

当期出店状況

ドン・キホーテ HLDGS

フォーマット別店舗数

	2013年 6月期	2014年 6月期	2015年6月期			
			1Q	2Q	3Q	4Q
ドン・キホーテ	※1 165	174	172	173	175	183
ピカソ	※2 14	15	17	18	18	18
MEGA	※3 ※4 35	37	37	37	36	36
New MEGA	※4 21	28	31	34	39	41
海外(アメリカ)	3	14	14	14	14	14
ドイト	13	12	12	12	11	12
長崎屋	4	3	3	3	2	2

法人別店舗数

ドン・キホーテ	200	217	220	225	232	242
長崎屋	39	40	40	40	38	38
ドイト	13	12	12	12	11	12
国内合計	252	269	272	277	281	292
DQUSA	3	3	3	3	3	3
Marukai	-	11	11	11	11	11
海外合計	3	14	14	14	14	14
合計	255	283	286	291	295	306

※1. 「ドン・キホーテ」には、「ドン・キホーテ」及び「パウ」が含まれております。

※2. 「ピカソ」には、「ピカソ」「エッセンス」及び「驚安堂」が含まれております。

※3. ㈱長崎屋が運営する業態転換店は、すべて「MEGA」に含まれております。

※4. 前期までMEGAに含まれていた店舗のうち、DQ法人が運営する4店(旧ドイト)を営業実態に合わせてNew MEGAに移動し、過年度分についても遡及変更しております。

※5. 事業活動の見直しによりDQのうち2店を驚安堂、1店をNew MEGA及び2店をドイトに業態転換する一方で、移転・効率改善などグループ全体で10店を閉鎖しております。

※6. 上記の他に、2店が改装のため休業しております。

※7. *は、ソリューション出店であります。

2月 鹿児島天文館店

2月 釧路店

2月 MEGA
新世界*

3月 MEGA *
浜松三方原店

3月 MEGA
宮崎都城店

3月 MEGA
松原店

3月 MEGA
つくば店

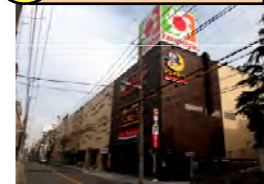
6月 コスタ行橋店



6月 道頓堀御堂筋店



5月 法円坂店 *



4月 香芝インター店



4月 ドイトプロ
小金井公園店



7月 橋本駅前店*

7月 旭店

7月 MEGA
茨木店

7月 MEGA
新横浜店

8月 後楽園店

9月 驚安堂
目白店

10月 タウン・ドイト
新横浜店

10月 驚安堂
梅島駅前店

10月 伊勢佐木町店

11月 名古屋栄店

11月 静岡松富店

11月 MEGA
深江橋店

12月 MEGA
春日井店

12月 MEGA *
山形三川店

12月 多摩瑞穂店

4月 越谷店



4月 石巻街道矢本店



5月 豊中店



6月 MEGA
東松山店



6月 MEGA
成田店



5月 プラチナドン・キホーテ
白金台店



求む!
店舗物件



当期ハイライト情報

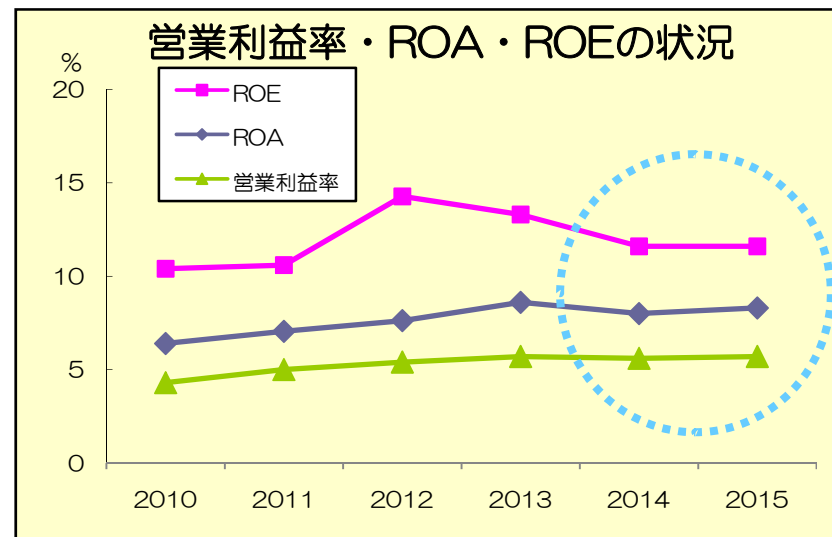
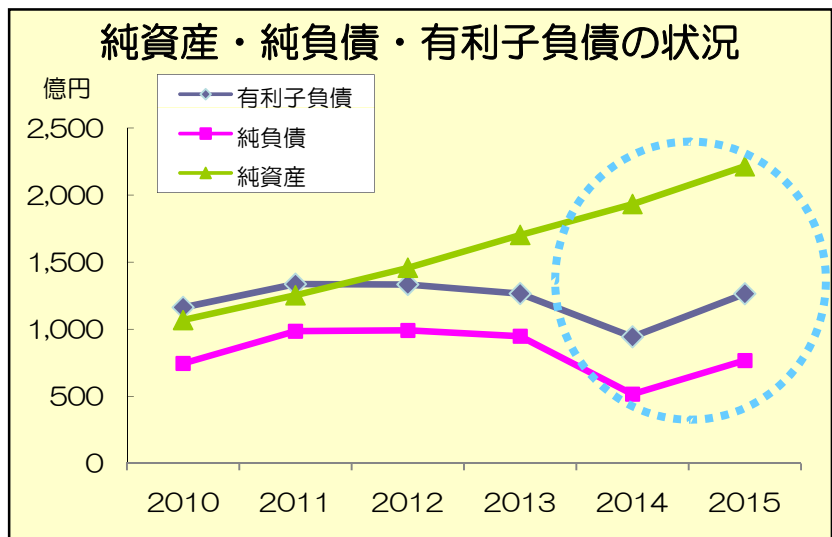
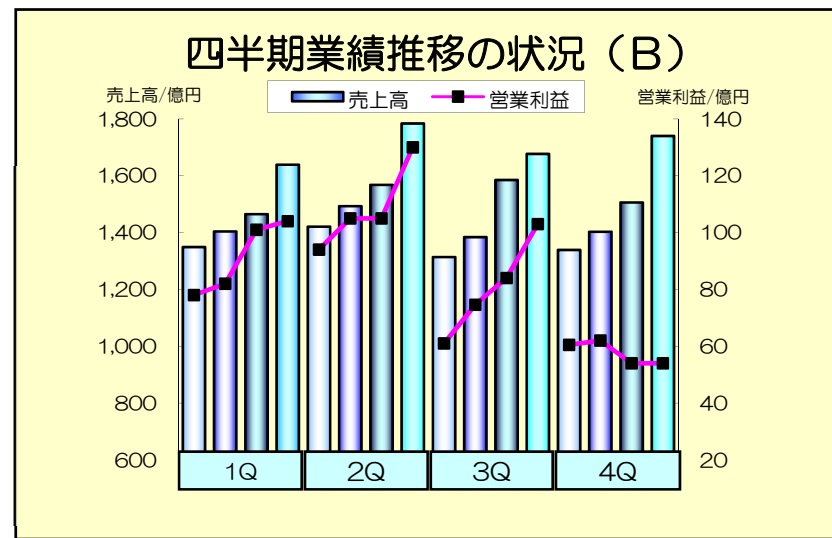
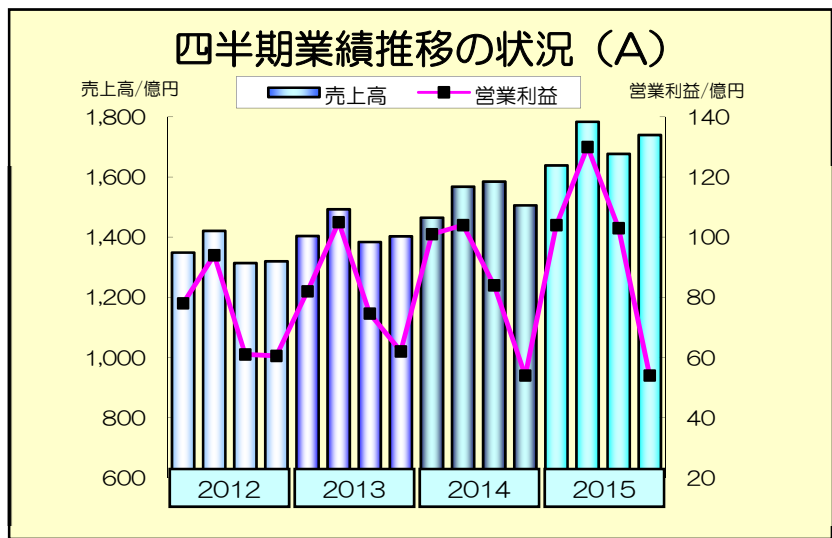
ファミリー層の獲得とリピート率向上で「真水のファンダメンタルズ」が形成される。
 基幹店を中心としたインバウンド消費獲得は、業績成長を加速。
 当期における新規出店数はDQ17店、New MEGA12店など、過去最高の33店。

		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q	1 Q
DQ	DQ	橋本駅前 後樂園 旭	伊勢佐木町 名古屋栄 多摩瑞穂 静岡松富	鹿児島 天文館 釧路	石巻街道 矢本 豊中 行橋 香芝 インター *法円坂 道頓堀 御堂筋 越谷 白金台	
	MEGA	茨木 新横浜	深江橋 春日井 *山形三川	*新世界 *浜松 三方原 都城 松原 つくば	東松山 成田	箕面 和歌山 次郎丸
	ピカソ 驚安堂	目白	梅島駅前			横須賀 中央
	業態 転換	大宮南銀 新安城	日ノ出町			名古屋 本店
長崎屋						
ドイト		新横浜			小金井 公園	
MARUKAI			tokyo Centra Costa Mesa	tokyo Centra West Covina		

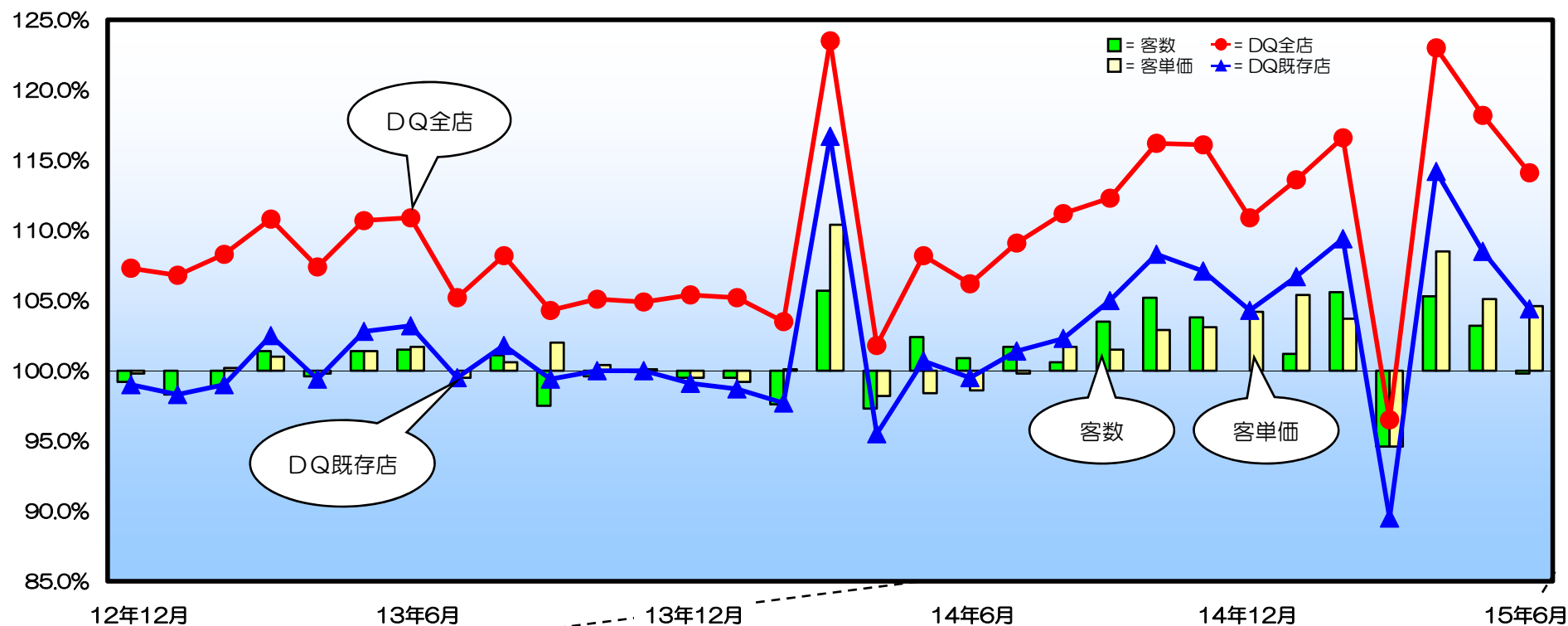
- ライジングクルー (60歳以上のパート) 採用開始
- 代表取締役への職務委嘱の変更
- 「YOKOSO! JAPAN PASS」 「ウェルカムデスク」 運用開始
- JAM発行の転換社債型新株予約権付社債及び新株予約権の引受
- majica会員 200万人突破
- JCR格付「A+」に格上げ
- 「ウェルカム予約サイト」「空港配送サービス」「外貨によるレジ精算サービス」開始
- 無担保普通社債発行 (300億円)
- グループ 300店 達成
- 代表者の異動
- majica会員 278万人
- 株式分割と12期連続の増配発表

= DQ
 = MEGA
 = ドイト
 = ピカソ驚安堂
 = 業態転換
 * = ソリューション出店
 ✓ = (スクラップ) & ビルド店

四半期業績推移



DQ 月次販売高の状況



既存店	14年5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	15年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
売上高	100.7%	99.5%	101.4%	102.3%	105.0%	108.3%	107.1%	104.3%	106.7%	109.4%	89.5%	114.2%	108.5%	104.4%	108.1%
・客数	102.4%	100.9%	101.7%	100.6%	103.5%	105.2%	103.8%	100.0%	101.2%	105.6%	94.6%	105.3%	103.2%	99.8%	102.0%
・客単価	98.4%	98.6%	99.8%	101.7%	101.5%	102.9%	103.1%	104.2%	105.4%	103.7%	94.6%	108.5%	105.1%	104.6%	106.0%
対象店舗数	195店	194店	196店	196店	196店	195店	196店	200店	203店	204店	205店	205店	207店	208店	207店

消費税増税商戦を事前の戦略通りに戦い抜いて想定以上の成果獲得！
 爆発した「インバウンド消費」のみに踊らされず、「真水消費」の底上げ推進！！
 通期ベースの既存店は4.6%増（客数1.9%増、客単価2.7%増：うちインバウンド効果2.7%増）

四半期別損益業績概況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円・%)

	1Q (7月-9月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	163,861	100.0	146,514	100.0	111.8
売上総利益	44,235	27.0	39,880	27.2	110.9
販管費	33,779	20.6	29,740	20.3	113.6
営業利益	10,456	6.4	10,140	6.9	103.1
経常利益	10,822	6.6	10,433	7.1	103.7
当期純利益	6,141	3.7	6,416	4.4	95.7

	2Q (10月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	178,363	100.0	156,808	100.0	113.7
売上総利益	47,399	26.6	41,195	26.3	115.1
販管費	34,444	19.3	30,831	19.7	111.7
営業利益	12,955	7.3	10,364	6.6	125.0
経常利益	13,222	7.4	10,701	6.8	123.6
当期純利益	7,553	4.2	6,608	4.2	114.3

	上半期 (7月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	342,224	100.0	303,322	100.0	112.8
売上総利益	91,634	26.8	81,075	26.7	113.0
販管費	68,223	20.0	60,571	20.0	112.6
営業利益	23,411	6.8	20,504	6.7	114.2
経常利益	24,044	7.0	21,135	7.0	113.8
当期純利益	13,694	4.0	13,024	4.3	105.1

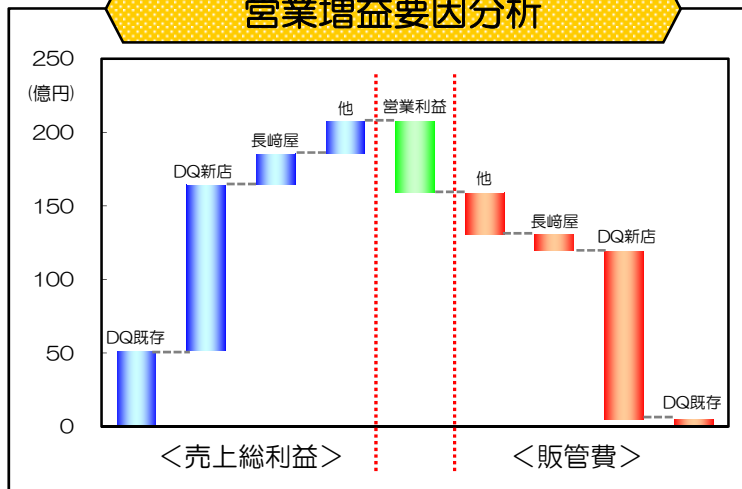
	3Q (1月-3月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	167,696	100.0	158,454	100.0	105.8
売上総利益	45,897	27.3	40,627	25.6	113.0
販管費	35,621	21.2	32,193	20.3	110.6
営業利益	10,276	6.1	8,434	5.3	121.8
経常利益	10,758	6.4	8,681	5.5	123.9
当期純利益	6,389	3.8	5,740	3.6	111.3

	4Q (4月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	174,061	100.0	150,648	100.0	115.5
売上総利益	44,209	25.4	39,316	26.1	112.4
販管費	38,794	22.3	33,962	22.5	114.2
営業利益	5,415	3.1	5,354	3.6	101.1
経常利益	5,357	3.1	5,671	3.8	94.5
当期純利益	3,065	1.8	2,706	1.8	113.3

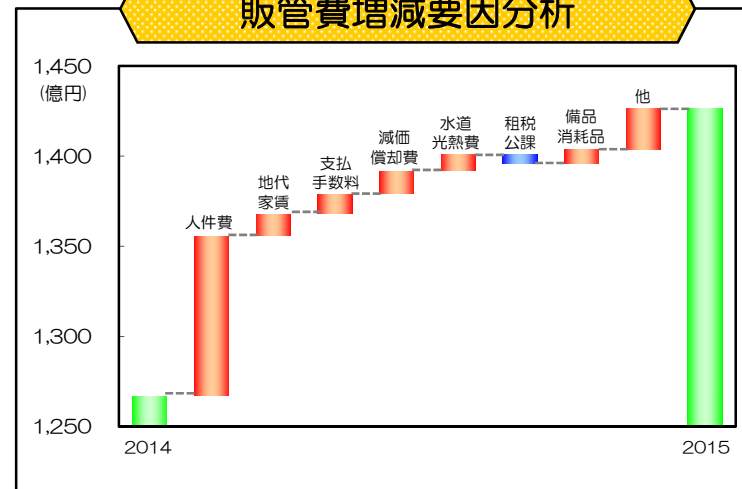
	下半期 (1月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	341,757	100.0	309,101	100.0	110.6
売上総利益	90,106	26.4	79,943	25.9	112.7
販管費	74,415	21.8	66,155	21.4	112.5
営業利益	15,691	4.6	13,788	4.5	113.8
経常利益	16,115	4.7	14,352	4.6	112.3
当期純利益	9,454	2.8	8,447	2.7	111.9

決算レビュー

営業増益要因分析

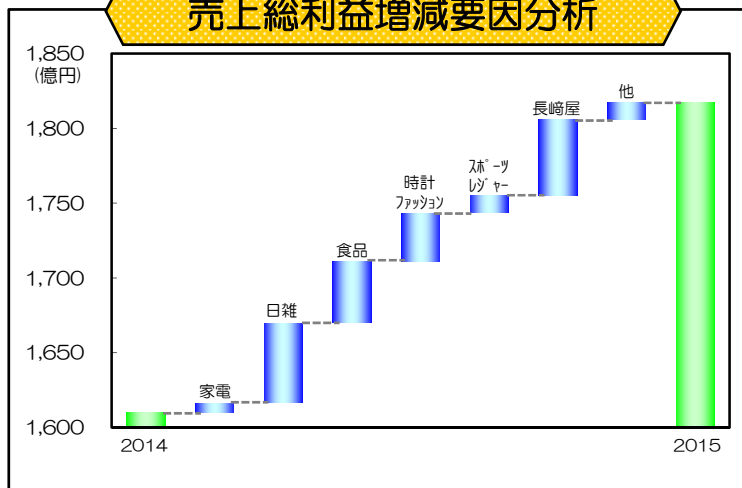


販管費増減要因分析

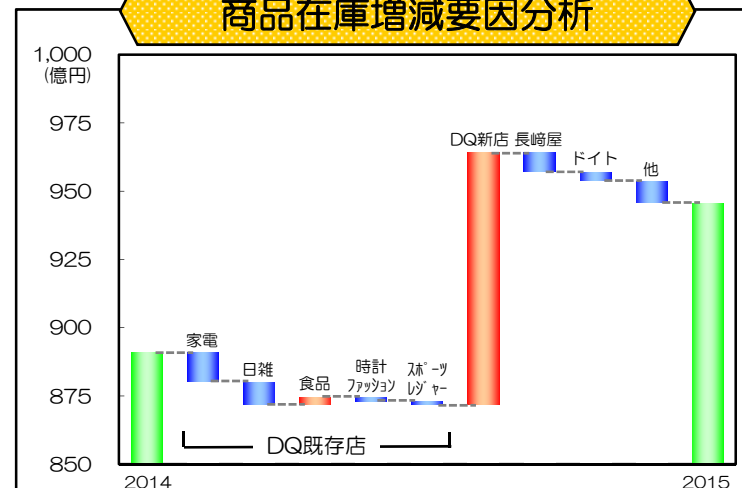


- * DQ・長崎屋とも既存店の成長著しく利益を積み増す
- * 販管費は販売好調と作業工数増加で人件費負荷が拡大
- * 商品在庫は新店増以外は順調に販売促進され抑制進む

売上総利益増減要因分析



商品在庫増減要因分析



四半期別事業別業績概況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円・%)

	1Q (7月-9月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	157,999	96.4	141,100	96.3	112.0
家電製品	12,884	7.9	12,816	8.7	100.5
日用雑貨品	36,011	22.0	32,872	22.4	109.6
食品	48,773	29.8	40,998	28.0	119.0
時計・ファッション用品	34,099	20.8	32,632	22.3	104.5
スポーツ・レジャー用品	11,208	6.8	10,685	7.3	104.9
D I Y 用品	4,626	2.8	4,828	3.3	95.8
海外	7,861	4.8	3,927	2.7	200.2
その他商品	2,537	1.5	2,342	1.6	108.3
テナント賃貸事業	4,448	2.7	4,086	2.8	108.9
その他事業	1,414	0.9	1,328	0.9	106.5
合計	163,861	100.0	146,514	100.0	111.8

	2Q (10月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	172,362	96.7	151,223	96.4	114.0
家電製品	16,461	9.3	15,279	9.7	107.7
日用雑貨品	40,519	22.7	35,990	23.0	112.6
食品	52,843	29.6	44,723	28.5	118.2
時計・ファッション用品	39,066	21.9	36,649	23.4	106.6
スポーツ・レジャー用品	8,627	4.9	7,982	5.1	108.1
D I Y 用品	4,091	2.3	4,212	2.7	97.1
海外	8,252	4.6	4,105	2.6	201.0
その他商品	2,503	1.4	2,284	1.5	109.6
テナント賃貸事業	4,523	2.5	4,262	2.7	106.1
その他事業	1,478	0.8	1,323	0.8	111.7
合計	178,363	100.0	156,808	100.0	113.7

	上半期 (7月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	330,361	96.6	292,323	96.4	113.0
家電製品	29,346	8.6	28,095	9.3	104.5
日用雑貨品	76,530	22.4	68,861	22.7	111.1
食品	101,616	29.7	85,721	28.3	118.5
時計・ファッション用品	73,164	21.4	69,281	22.8	105.6
スポーツ・レジャー用品	19,835	5.8	18,666	6.1	106.3
D I Y 用品	8,718	2.5	9,040	3.0	96.4
海外	16,113	4.7	8,032	2.7	200.6
その他商品	5,040	1.5	4,626	1.5	108.9
テナント賃貸事業	8,972	2.6	8,348	2.8	107.5
その他事業	2,892	0.8	2,651	0.8	109.1
合計	342,224	100.0	303,322	100.0	112.8

	3Q (1月-3月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	161,582	96.4	152,831	96.4	105.7
家電製品	14,405	8.6	14,737	9.3	97.7
日用雑貨品	37,099	22.1	34,912	22.0	106.3
食品	52,045	31.1	47,974	30.3	108.5
時計・ファッション用品	33,396	19.9	32,303	20.4	103.4
スポーツ・レジャー用品	7,553	4.5	7,356	4.6	102.7
D I Y 用品	4,327	2.6	4,532	2.9	95.5
海外	10,216	6.1	8,703	5.5	117.4
その他商品	2,511	1.5	2,314	1.4	109.8
テナント賃貸事業	4,596	2.7	4,250	2.7	108.1
その他事業	1,518	0.9	1,373	0.9	110.6
合計	167,696	100.0	158,454	100.0	105.8

	4Q (4月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	167,988	96.5	144,921	96.2	115.9
家電製品	13,151	7.6	11,637	7.7	113.0
日用雑貨品	40,251	23.1	32,429	21.5	124.1
食品	54,918	31.6	46,924	31.1	117.0
時計・ファッション用品	35,108	20.2	30,810	20.5	114.0
スポーツ・レジャー用品	9,424	5.4	8,566	5.7	110.0
D I Y 用品	3,490	2.0	4,223	2.8	82.6
海外	9,262	5.3	7,910	5.3	117.1
その他商品	2,384	1.4	2,123	1.6	98.4
テナント賃貸事業	4,632	2.7	4,493	3.0	103.1
その他事業	1,441	0.8	1,233	0.8	116.9
合計	174,061	100.0	150,648	100.0	115.5

	下半期 (1月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	329,570	96.4	297,752	96.3	110.7
家電製品	27,556	8.1	26,374	8.5	104.4
日用雑貨品	77,350	22.6	67,341	21.8	114.9
食品	106,963	31.3	94,898	30.7	112.7
時計・ファッション用品	68,504	20.0	63,113	20.4	108.5
スポーツ・レジャー用品	16,977	5.0	15,922	5.2	106.6
D I Y 用品	7,817	2.3	8,755	2.8	89.3
海外	19,478	5.7	16,613	5.4	117.2
その他商品	4,925	1.4	4,737	1.5	104.0
テナント賃貸事業	9,228	2.7	8,743	2.8	105.5
その他事業	2,959	0.9	2,606	0.8	113.5
合計	341,757	100.0	309,102	100.0	110.6

四半期決算レビュー

ドンキホーテ HLDGS

堅守速攻、先手必勝。

消費税増税後の熾烈な競争が本格化した7-9月期。

不透明感を増した消費マインドに対して絶妙な商品施策、価格戦略を展開。生活必需品を中心として、バランス良い品揃えと価格訴求を推進したことにより、節約志向が続く感度の高い主婦・ファミリー層からの人気を獲得し、評判の輪を広げた。

顧客の支持基盤が拡大したことから、客層の裾野が広がった。

「松竹梅」作戦を推進し、併せて電子マネー「majica」利用を促進したことで、客単価アップを実現。

価格訴求商品に加えて、「ちょっといいもの」をキーワードにした中高価格帯商品への誘導に成功した。

<主なできごと>

- ✓ライジングクルー（60歳以上パート）の採用開始（7月1日）
- ✓雨が多く気温が低い夏

1Q

施策奏功、粗利改善。

消費税増税商戦の勢いが加速した1-3月期。

生活必需品を中心とした価格競争勝敗のカギは「足腰の強さ」にあった。スポット市場からの商品調達、ますます多様性を増して、ドンキの魅力が増強される。

新たに獲得したファミリー層からの支持を高めながら、付加価値商品の強化策も実施。2月は旧正月休暇がインバウンド消費増に拍車をかけて、端境期にもかかわらず粗利益改善に貢献。

前年の「駆け込み特需」という高いハードルに対する3月の反動減は想定内の範囲内に留まった。

「ファミリー」×「インバウンド」＝粗利益アップという公式が成立。

- ✓外貨決済サービス開始（2月18日）
- ✓300億円無担保社債発行（3月6日）

3Q

免税拡大、成長加速。

免税制度の規制緩和の恩恵を受けた10-12月期。

高額品に限定されていた訪日外国人に対する免税対象が、食品、日用雑貨品を含む全ての商品に拡大されたことをきっかけに、都心店舗では訪日客の「爆買い」需要が強まった。

訪日客の増加は、月を追う毎にインバウンド販売高を押し上げ、SNS知名度も上昇した。

度重なる台風上陸などの天候不順を撥ね退けて、既存店成長率は力強さを発揮。

「インバウンドといえばドンキ」と強く印象付けた当四半期だが、増税後の商品施策及び価格戦略の「勝ちパターン」を進化させ、ファミリー層の心もがちり掴んだ。

- ✓免税対象商品の規制緩和（10月1日）
- ✓JCR格付「A」→「A+」へ格上げ（12月29日）

2Q

最多出店、本領発揮。

追い風を背に有終の美を飾った4-6月期。

休日が多い曜日回りと晴天に恵まれたゴールデンウィークは、気温の上昇と共に好調となった夏物商品が力強く牽引。

梅雨時季は、天候不順がお客さま来店数にマイナス影響を及ぼす場面があったものの、とどまることを知らないインバウンド需要が十分カバー。

御堂筋や成田などインバウンドの「面拡大」を目論んだ店舗を含めて、四半期最多となる11店舗を新たに開店。

次期以降に向けた「種まき」の四半期となった。

「基盤固め」を徹底して、国内ファミリーと海外インバウンドの両需要をドン欲に掴む。

- ✓グループ店舗数300店突破（5月2日）
- ✓1：2の株式分割と12期連続の増配を発表（6月10日）

4Q

最新の小売業ランキング

ドンキホーテ HLDGS

小売業売上高ランキング

2014 年度 順位	2013 年度 順位	社名	連・ 業 態	本 社	決 算 期	売上高 (百万円)	増減率 (%)	経常利益 (百万円)	増減率 (%)	当期利益 (百万円)
1	1	イオン	HD	千葉	2	7,078,577	10.7	152,509	▲13.8	42,069
2	2	セブン&アイ・ホールディングス	HD	東京	2	6,038,948	7.2	341,484	0.7	172,979
3	3	ヤマダ電機	家電	群馬	3	1,664,370	▲12.1	35,537	▲29.2	9,340
4	6	ファーストリテイリング	AP	山口	8	1,382,935	21.0	135,470	▲13.0	74,546
5	4	三越伊勢丹ホールディングス	DP	東京	3	1,272,130	▲3.7	34,563	▲10.1	29,886
6	5	J.フロントリテイリング	DP	東京	2	1,149,529	0.3	40,404	▲0.2	19,918
7	7	ユニークグループ・ホールディングス	GMS	愛知	2	1,018,958	-	20,488	-	▲2,408
8	8	高島屋	DP	大阪	2	912,522	0.9	35,904	7.7	22,581
9	14	エイチ・ツー・オー リテイリング	DP	大阪	3	844,819	46.5	21,219	16.8	11,586
10	9	ビックカメラ	家電	東京	8	829,833	3.0	24,063	56.8	9,852
11	10	エディオン	家電	大阪	3	691,216	▲9.8	11,118	▲25.3	4,929
12	13	ドンキホーテホールディングス	DS	東京	6	683,981	11.7	40,160	13.2	23,148
13	12	ヨドバシカメラ	単 家電	東京	3	651,588	▲5.7	51,149	▲3.8	31,825
14	11	ケーズホールディングス	家電	茨城	3	637,194	▲9.1	25,849	▲17.9	15,030
15	16	ライフコーポレーション	SM	大阪	2	584,984	9.4	11,010	42.9	5,213
16	15	イズミ	GMS	広島	2	579,738	4.1	29,767	4.6	17,360
17	17	しまむら	AP	埼玉	2	512,828	2.0	38,601	▲12.3	23,288
18	19	ローソン	CVS	東京	2	497,913	2.6	71,714	4.1	32,686
19	18	マツモトキヨシホールディングス	DgS	千葉	3	485,512	▲2.0	20,031	▲18.3	11,619
20	21	ハロー	SM	岐阜	3	470,563	3.6	16,108	5.2	9,214
21	20	アークス	SM	北海道	2	470,310	3.5	14,290	▲2.7	9,475
22	22	サンドラッグ	DgS	東京	3	445,818	▲0.4	26,505	▲7.9	16,362
23	23	DCMホールディングス	HC	東京	2	430,751	▲0.8	16,256	▲1.6	9,013
24	25	平和堂	GMS	滋賀	2	419,284	3.6	15,356	11.2	8,453
25	27	ニトリホールディングス	家具	北海道	2	417,285	7.7	67,929	7.0	41,450
26	24	丸井グループ	DP	東京	3	404,947	▲2.8	28,002	1.1	16,036
27	33	ツルハホールディングス	DgS	北海道	5	388,465	13.2	25,321	6.3	14,563

当社の変遷

(単位：億円) ※予想

	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
売上高	5,078	5,403	5,684	6,124	6,840
順位	14位	14位	13位	13位	12位※

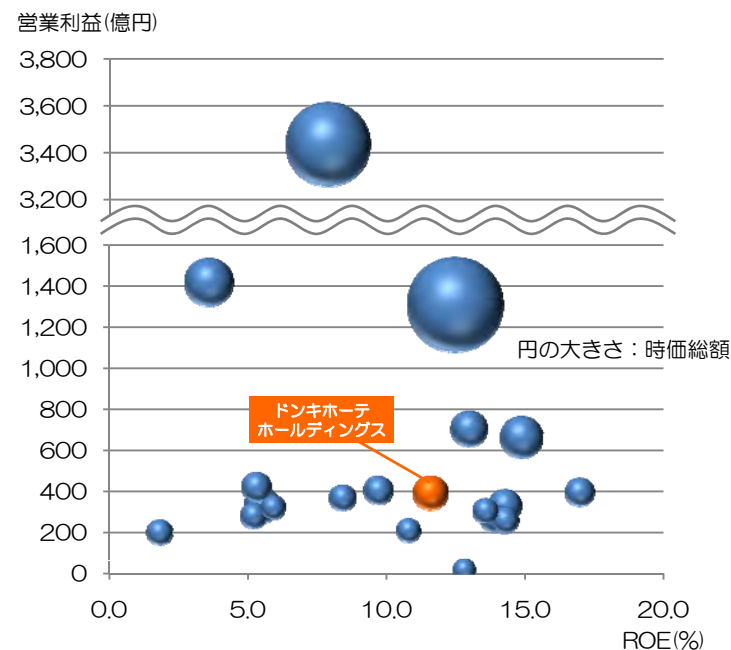
このページは、第48回日本の小売業調査（2015年6月24日、日経流通新聞）に掲載のランキングに、当社の2015年6月期の業績指標を置き換えて作成したものであります。多くの企業は2月・3月が決算月であり、その時点の数値で集計されておりますが、当社の業界内での最新のポジションをご理解ください。

小売業経営指標ランキング

ドンキホーテ HLDGS

小売業時価総額ランキング

順位	社名	時価総額 ※1 (百万円)	営業利益 ※2 (百万円)	ROE ※2 (%)
1	ファーストリテイリング	6,509,740	130,402	12.5
2	セブン&アイ・ホールディングス	5,073,994	343,331	7.9
3	イオン	1,653,169	141,368	3.6
4	ニトリホールディングス	1,273,756	66,307	14.9
5	ローソン	925,769	70,482	13.0
6	三越伊勢丹ホールディングス	892,252	33,083	5.5
7	ドンキホーテホールディングス	835,391	39,103	11.6
8	良品計画	743,225	23,846	14.3
9	J.フロントリテイリング	625,522	42,091	5.3
10	ファミリーマート	586,099	40,417	9.7
11	エービーシー・マート	575,626	39,651	17.0
12	ツルハホールディングス	528,861	26,905	13.9
13	サンドラッグ	485,607	25,924	14.3
14	丸井グループ	484,033	28,042	5.2
15	しまむら	472,490	36,823	8.4
16	ヤマダ電機	458,116	19,918	1.8
17	イズミ	456,611	30,330	13.6
18	高島屋	422,001	32,022	5.9
19	スギホールディングス	400,251	20,861	10.8
20	ラオックス	345,882	1,736	12.8

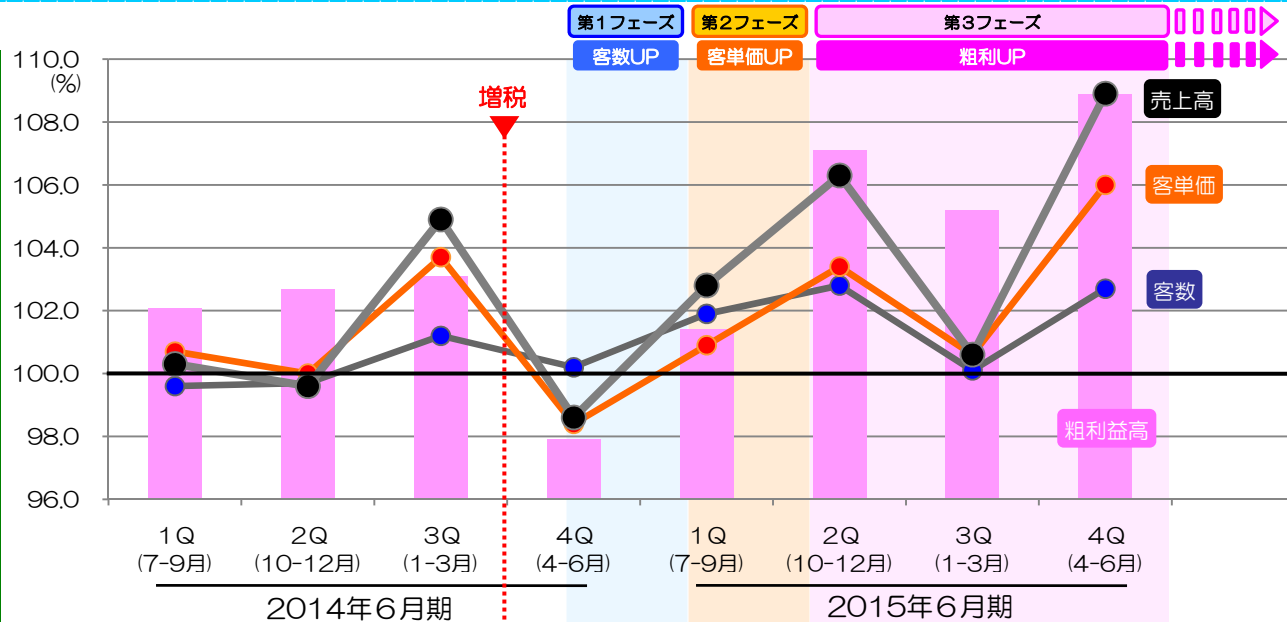


※1. 時価総額：2015年7月31日の東証終値

※2. 営業利益、ROE：各社直近決算期実績

消費税増税商戦レビュー

ドンキ既存店(前年同期比)



＜施策と成果＞

第1フェーズ

HOP
生活必需品を中心に、個店の商圈ごとにきめ細やかな価格訴求を実施。
他店からシェアを奪うため、粗利益率をトレードオフして、客数・買い上げ点数の増加に成功。

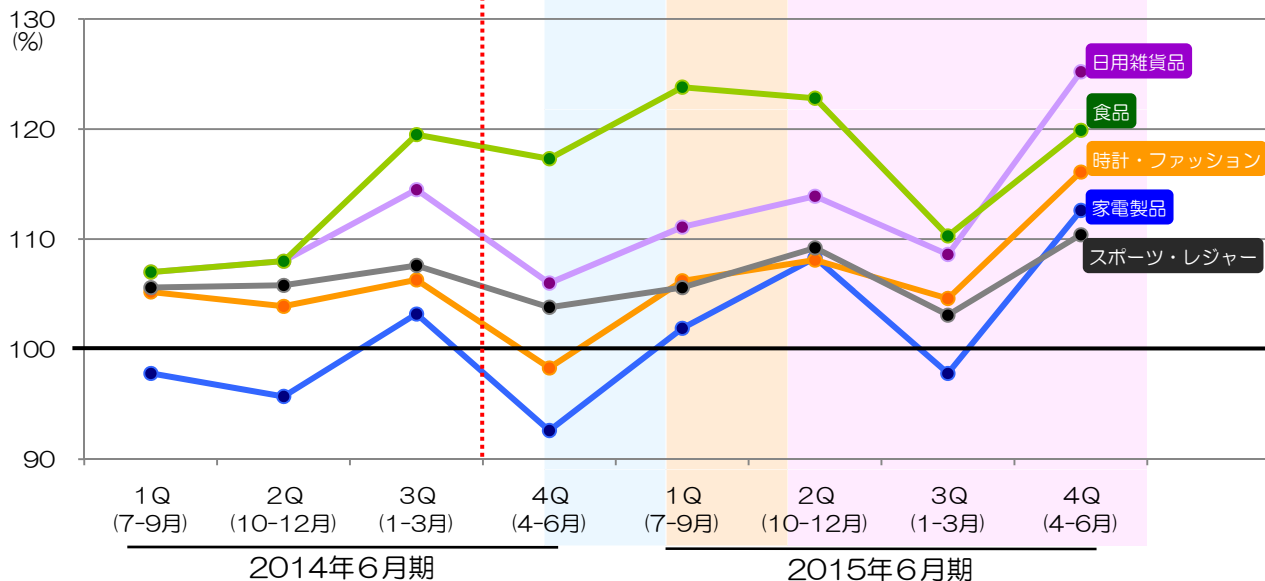
第2フェーズ

STEP
来店されたお客さまをドンキファン化するべく、「松竹梅」作戦を実施。
低価格だけでなく、竹＝「ちょっといいもの」の品揃えを強化し、お客さまの定着＝客単価アップに成功。

第3フェーズ

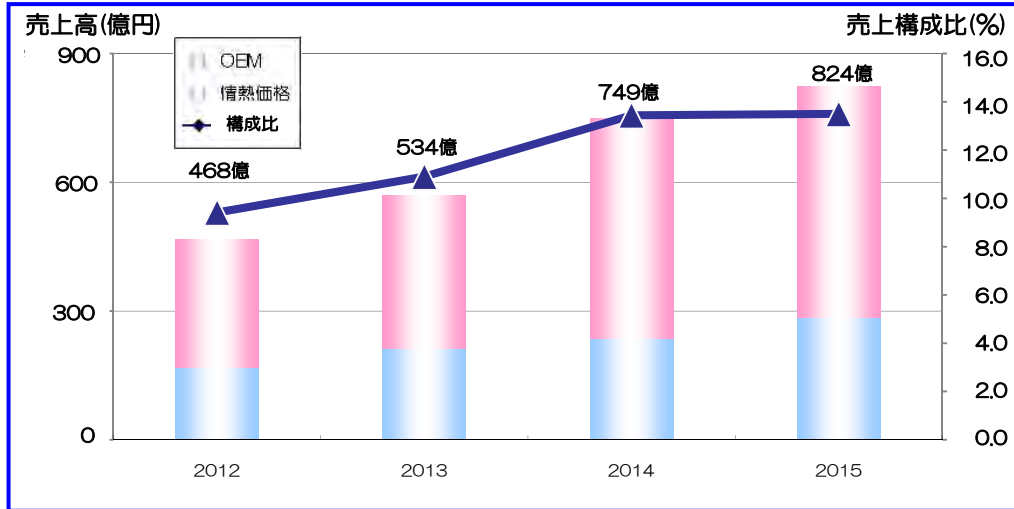
& JUMP
変幻自在なお客さま対応型MDミックスに加えて、非食品を中心とした付加価値型商品強化策を推進。
同時にインバウンド消費の獲得を通じて、お客さま支持率アップと粗利益改善に成功。
来るべき次期再増税に向けて、変化対応力をレベルアップ。いかなる変化球にも対応すべく、日々の素振り練習を徹底。

ドンキ全店(前年同期比)



PB & majica Info.

◆ オリジナル商品 実績推移



◆ オススメ商品pick up

VITALISM KULO (バイタリズムクロ)
「染まりにくい」を解決！白髪染めは新時代へ。
髪と頭皮のプロが作ったカラートリートメント

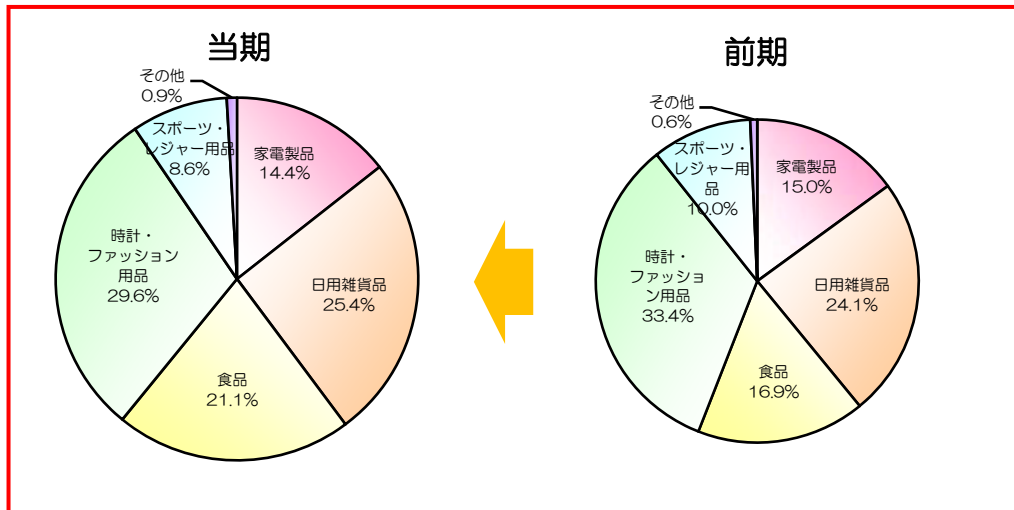


BLACKOUT “DEVIL” “GOD”
エナジードリンクの新味登場

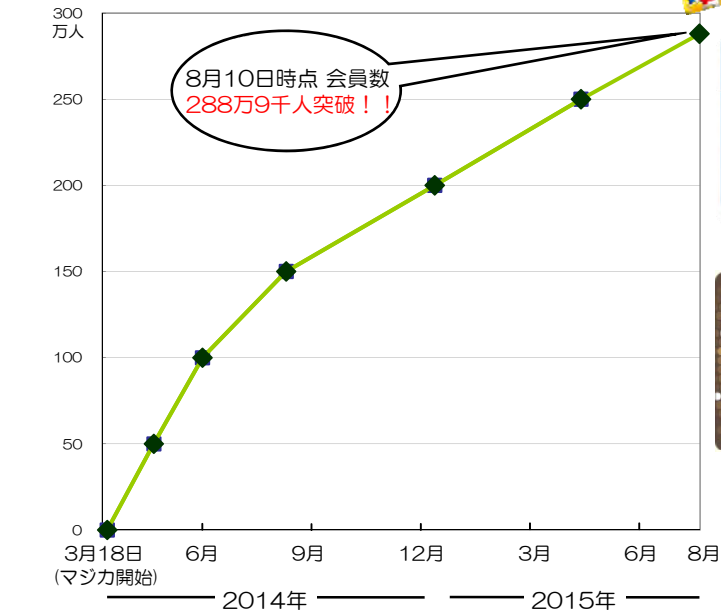


エアボール360
インテリア照明付き360°
広角ワイド扇風機

◆ オリジナル商品 商品部門別売上構成比



< majica会員数推移 >



< 売上高構成比 >
23.3%

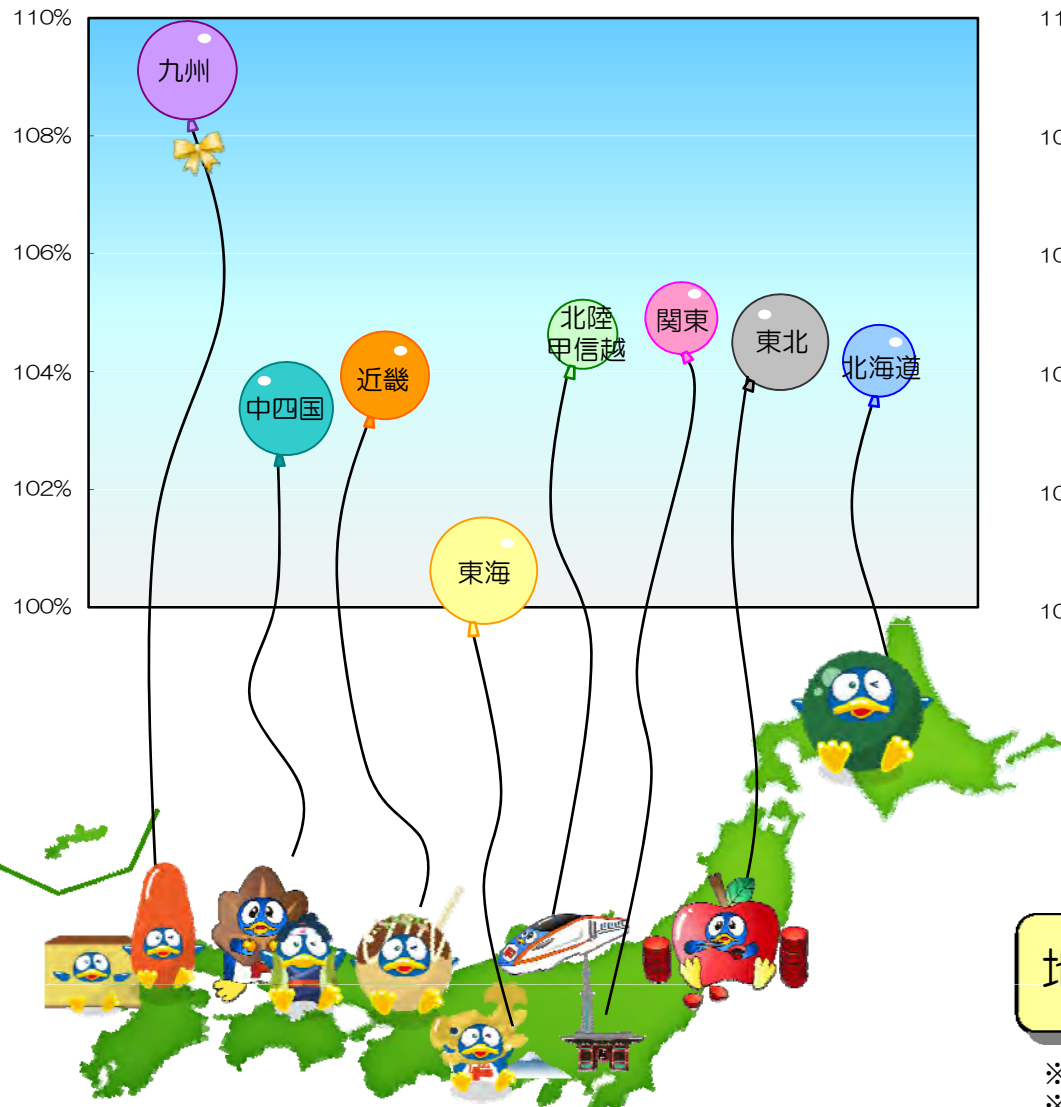
※全社売上高に対するmajica会員売上比

< 客単価 >
1.4倍

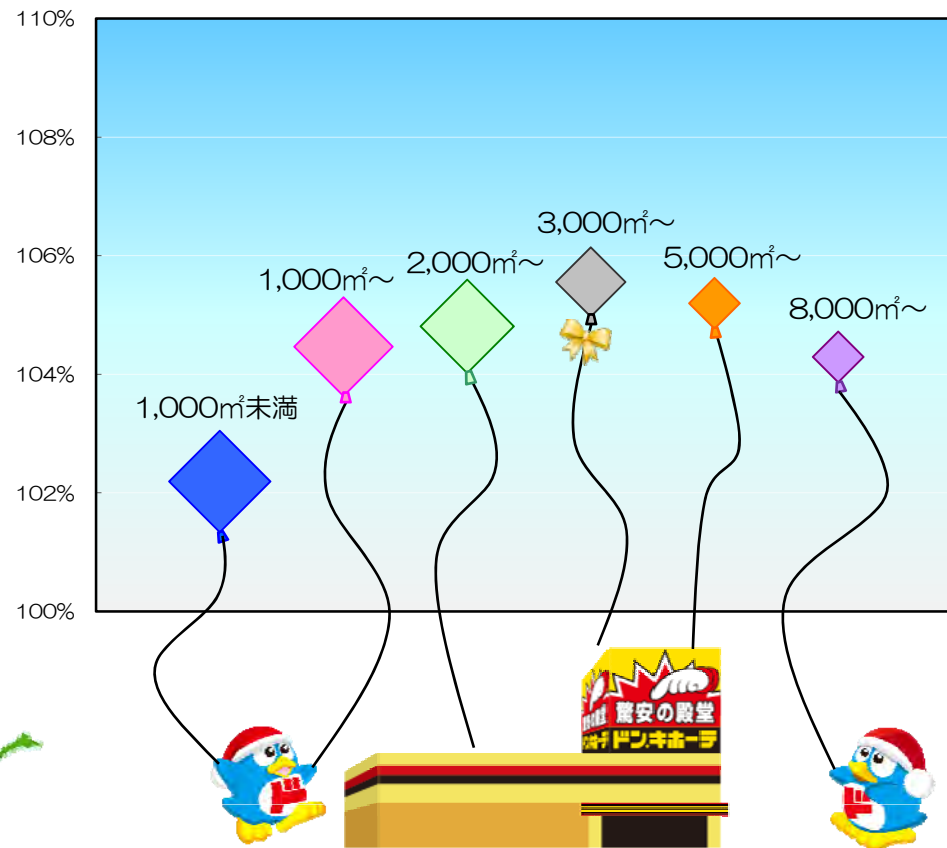
※平均客単価に対するmajica会員客単価

地域別販売動向

既存店成長率と営業利益率



売場面積別 売上高成長率



地方展開と中型～大型店は確かな手応え！

※1. DQ及び長崎屋の既存店を集計したものであります。
 ※2. 「円」及び「菱形」の大きさは営業利益率を表しております。

MEGA業績の進捗

生鮮食品のレベルアップ、支持率拡大が収益改善に寄与。
生活必需品を中心に、地域の特性を反映した品揃えが地元顧客を魅了。

MEGAドン・キホーテ

既存36店舗

New MEGAドン・キホーテ

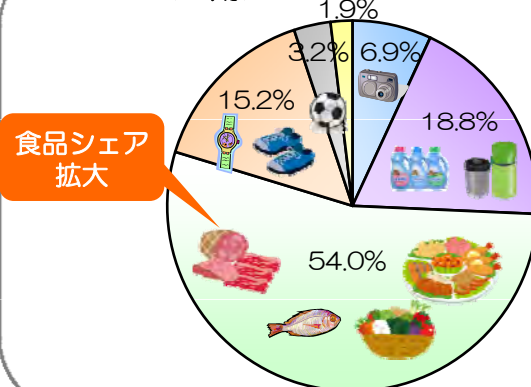
既存29店舗

	当期	前期	前々期
売上高	100.0%	100.0%	100.0%
商品粗利益率	23.4%	22.9%	22.9%
販管費率	17.7%	18.1%	18.7%
人件費率	7.5%	7.3%	7.2%
償却費率	1.3%	1.5%	1.6%
その他	8.9%	9.3%	9.9%
営業利益率	5.7%	4.8%	4.2%

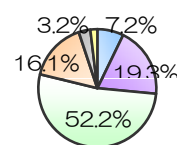
収益構造

	当期	前期	前々期
売上高	100.0%	100.0%	100.0%
商品粗利益率	24.1%	23.6%	22.6%
販管費率	16.0%	16.4%	17.0%
人件費率	6.3%	6.2%	6.1%
償却費率	2.1%	2.4%	2.0%
その他	7.6%	7.8%	8.9%
営業利益率	8.1%	7.2%	5.6%

<当期>



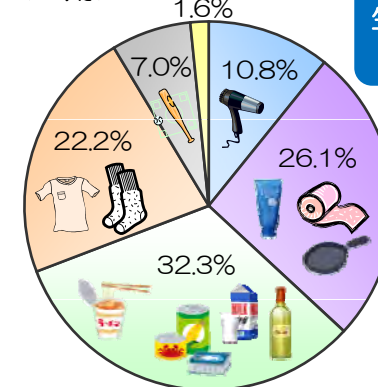
<前期>



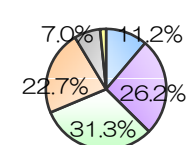
商品構成

- 家電製品
- 日用雑貨品
- 食品
- 時計・ファッション用品
- スポーツ・レジャー用品
- その他

<当期>

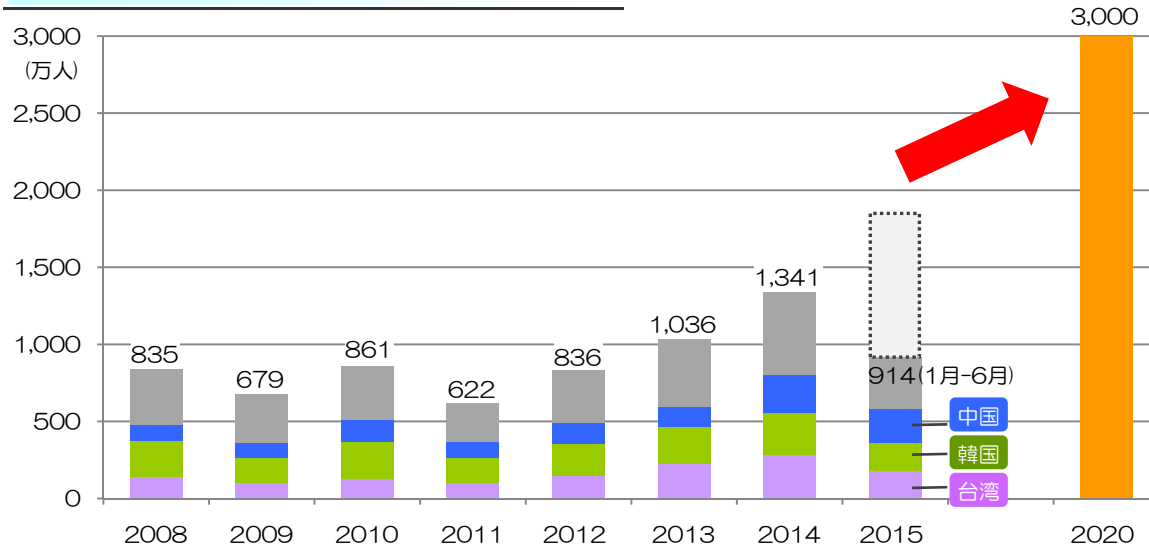


<前期>

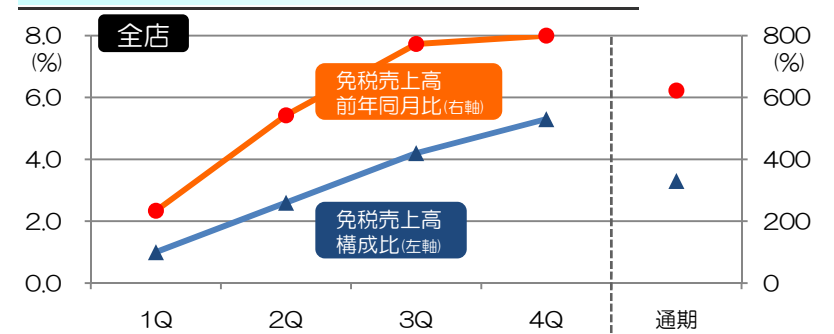


インバウンドの状況 (概況)

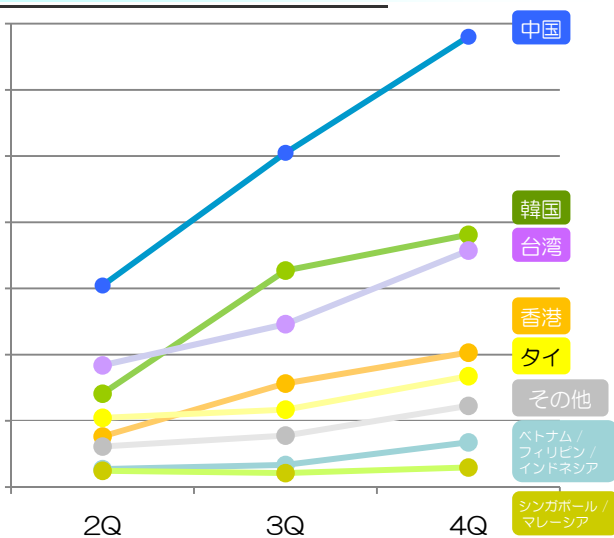
訪日外国人観光客数の動向 (日本全体)



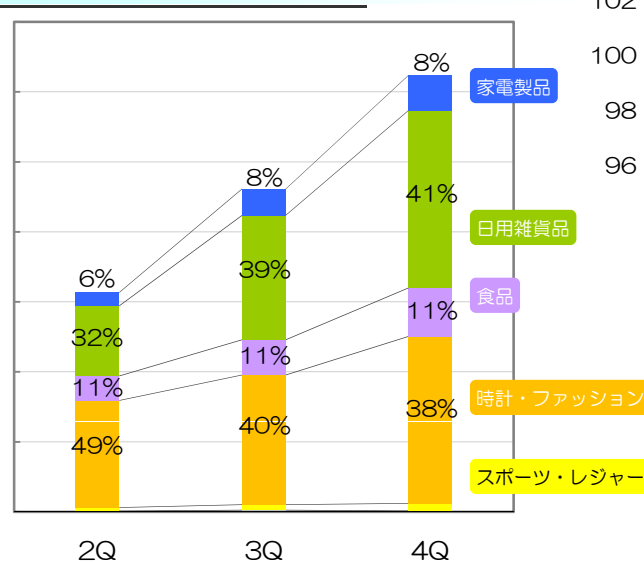
免税売上高の推移



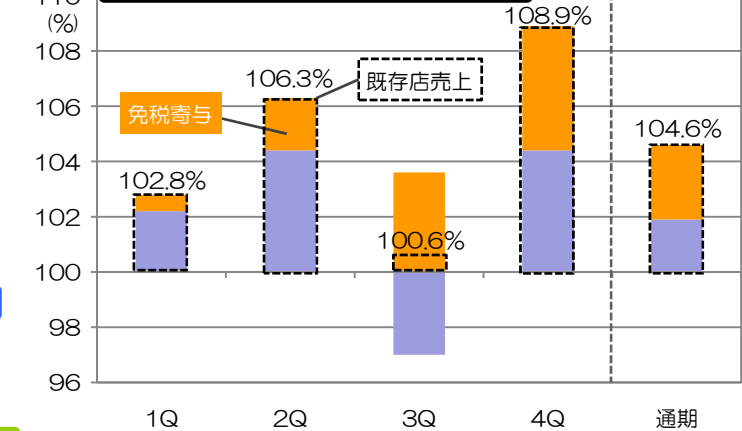
訪日外国人客数の推移



商品別免税売上高の推移

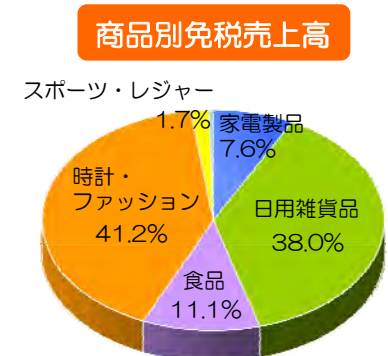
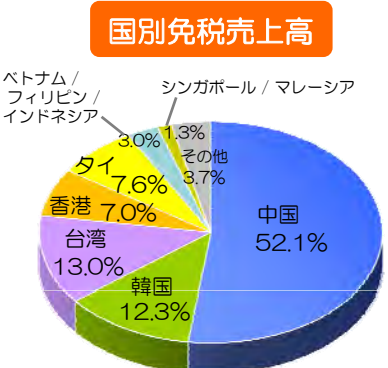
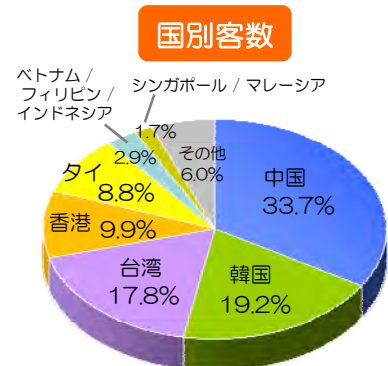


既存店売上高 (前年同期比) の内訳

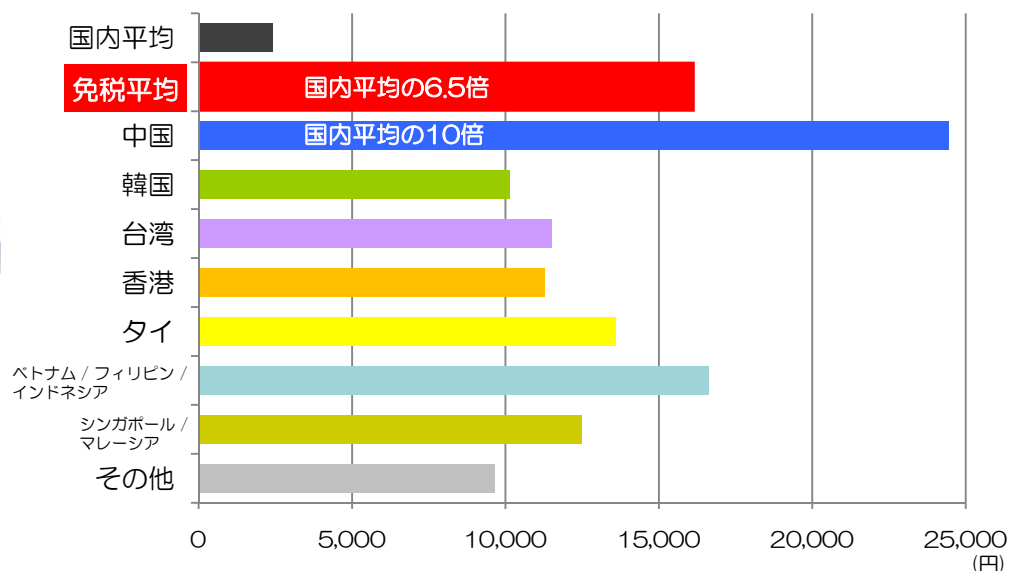


インバウンドの状況 (国編)

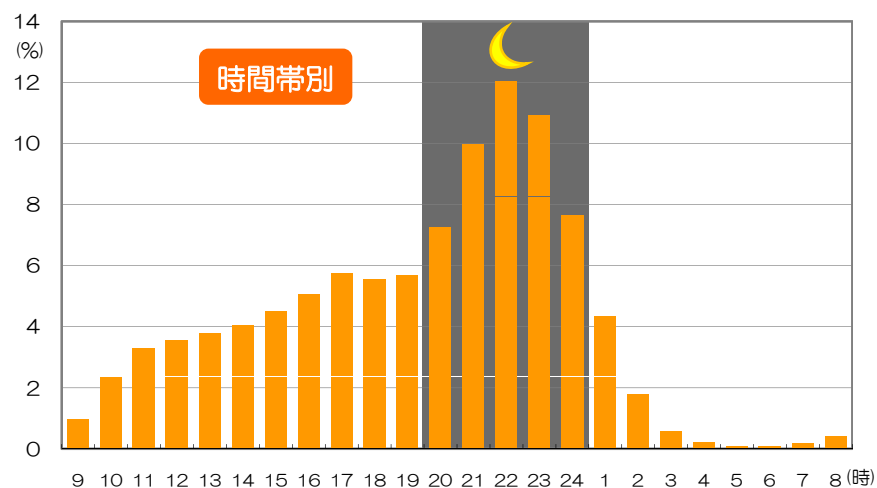
◆ 免税構成比



◆ 免税客単価



◆ 時間帯別免税売上高構成比



◆ 訪日外国人対応強化策

取り組み(フェーズ1)

訪日客向け特典カード

● ようこそ!カード

訪日客専用免税カウンター

● ウェルカムカウンター

各店専任訪日客対応スタッフ

● ウェルカムクルー

24時間/4カ国語対応コールセンター

● ウェルカムデスク

取り組み(フェーズ2)

旅行前の商品予約サービス

● ウェルカム予約サイト

まとめ買いサポート

● 空港配送サービス

全店導入

● DONKI Free Wi-Fi & 銀聯カード決済

外貨7通貨で支払可能

● 外貨によるレジ精算サービス

インバウンドの状況 (店舗編)

◆ 免税売上高構成比 上位20店

順位	店舗名	免税構成比
1	道頓堀店 (大阪)	39.6%
2	国際通り店 (沖縄)	36.5%
3	銀座本館 (東京)	29.8%
4	新宿東口店 (東京)	27.3%
5	札幌店 (北海道)	24.5%
6	中洲店 (福岡)	21.1%
7	名古屋栄店 (愛知)	20.6%
8	池袋東口駅前店 (東京)	18.6%
9	梅田本店 (大阪)	18.3%
10	上野店 (東京)	16.2%
全店		4.0%



対象データ：
(株)ドン・キホーテ (2014年10月1日～2015年6月30日)

◆ 新規出店による裾野の拡大

ドン・キホーテ道頓堀御堂筋店



2015年6月22日オープン

免税売上シェアNo.1「道頓堀店」から、300メートルの立地に出店！

- 免税売上構成比
全店トップレベルの水準



MEGAドン・キホーテ成田店



2015年6月26日オープン

成田空港から車で20分。成田空港を利用する訪日観光客をバスで誘致！

- 免税売上構成比
全店ベストテンの水準



インバウンドの状況 (トピックス)

人気商品ピックアップ!



ドンキが選ばれる10の理由

- | | |
|----------------------------------|-------------------------------------------------|
| D iscount 安い | V ariety of items 品揃え |
| O ne stop shopping 何でも買える | A musement ワクワク |
| N ight time 深夜営業 | L ocation 立地 |
| K ind staff 多言語対応 | U nique 独自性 |
| I nnovative store 常に進化 | E xciting shopping experience エンターテインメント |

インバウンドトピックス2015

●中国で話題の「神薬」とは?

「日本への旅行時に買うべき薬12種類」を中国ではこう呼ぶ。SNSや口コミで、飛ぶ鳥を落とす勢いで話題沸騰中。目薬や冷却シート、ビタミン剤から湿布まで。ドン・キホーテ全店売上高に占めるインバウンド比率が4%であるのに対して、神薬12種のインバウンド比率はなんと**46.3%**!

●売上高の8割以上がインバウンド消費とは?

国内の不透明な消費者マインドをよそに、訪日観光客の購買意欲は、旺盛さを増すばかり。高級腕時計、美容ローラー、たばこ、セラミック包丁の商品の中にはインバウンド消費で**8割以上**を占める強者アイテムが続出。約100万円の腕時計、購入者の全員が外国人だったという商品も。

●フェリー入港の日はお祭り騒ぎ

汽笛の音が聞こえたら、さあ準備開始! フェリーが那覇港に入港する日、沖縄国際通り店の売上高の実に**60%以上**が、訪日観光客による免税売上高となります。あまりの混み具合に「手伝おうか?」と声をかけてくださるありがたいお客さまも出現。

●買上点数トップの意外な国は?

中国、台湾、韓国。
ドン・キホーテにおける免税売上高を牽引するトップ3カ国が目立つ中、買上点数が最も多いのは意外にも「ベトナム/フィリピン/インドネシア」。
1人あたりの平均買上点数は、**22点**と国内平均の**3.7倍!**

当期の施策及び業績予想の変遷

—中長期重点戦略—

1. 30期連続増収増益を目指す
2. PB強化による利益率アップ
3. ソリューション出店を含めた多彩な店舗開発

—2016年6月期施策—

お客さま満足の最大化を追求しながら、継続的な成長と安定を目指す！

1. 営業方針：

- ・ 商圏内競争を勝ち上がり、収益力拡大とブランド力の底上げを図る
- ・ 素早く柔軟な体制強化のため、いっそう狭くて深い権限委譲を徹底
- ・ インバウンド消費の需要獲得と創造

2. 商品戦略：

- ・ 付加価値の高いディスカウント体制の一層の強化
- ・ 深くスピード感のあるMD立案と実行
- ・ 生活必需品の品揃え強化と徹底したEDLPの推進

3. 店舗戦略：

- ・ 設備投資額400億円
- ・ 新規出店25店+ α 、DQ・MEGA店とも個店力を強化、小商圏店の実験
- ・ DQ既存店売上高の予想：
上半期=+1.0%、下半期=±0.0%、通期=+0.5%

4. 財務戦略：

- ・ 資金効率及び収益力を高めてバランスシートを改善
- ・ デットによる資金調達を優先し、エクイティ調達は予定無し
- ・ 年間配当金予想=20円00銭（前期まで12期連続増配継続中！）

2015年6月期

(単位：百万円・%)

	実績				当初予想		
	金額	百分比	前期比	公表比	金額	百分比	前期比
売上高	683,981	100.0	111.7	107.9	634,000	100.0	103.5
営業利益	39,103	5.7	114.0	112.4	34,800	5.5	101.5
経常利益	40,160	5.9	113.2	112.8	35,600	5.6	100.3
当期純利益	23,148	3.4	107.8	107.7	21,500	3.4	100.1

2014年6月期

	実績				当初予想		
	金額	百分比	前期比	公表比	金額	百分比	前期比
売上高	612,424	100.0	107.7	102.7	596,300	100.0	104.9
営業利益	34,292	5.6	105.9	102.4	33,500	5.6	103.5
経常利益	35,487	5.8	106.9	104.4	34,000	5.7	102.4
当期純利益	21,471	3.5	101.6	99.9	21,500	3.6	101.7

2013年6月期

	実績				当初予想		
	金額	百分比	前期比	公表比	金額	百分比	前期比
売上高	568,377	100.0	105.2	101.5	560,000	100.0	103.7
営業利益	32,369	5.7	110.4	106.1	30,500	5.4	104.0
経常利益	33,201	5.8	113.4	109.6	30,300	5.4	103.5
当期純利益	21,141	3.7	106.5	105.7	20,000	3.6	100.8

連結業績予想

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)



	通 期			2Q累計期間		
	金 額	百分比	前期比	金 額	百分比	前期比
売 上 高	730,000	100.0%	106.7%	368,000	100.0%	107.5%
売 上 総 利 益	196,800	27.0%	108.3%	100,000	27.2%	109.1%
販 管 費	157,000	21.5%	110.1%	76,500	20.8%	112.1%
営 業 利 益	39,800	5.5%	101.8%	23,500	6.4%	100.4%
経 常 利 益	40,800	5.6%	101.6%	24,100	6.5%	100.2%
当 期 純 利 益	23,300	3.2%	100.7%	13,700	3.7%	100.0%
1 株 当 た り 純 利 益	147.55円	—	100.3%	86.76円	—	99.5%
設 備 投 資 額	40,000	—	76.7%	—	—	—
減 価 償 却 費	12,800	1.8%	109.7%	—	—	—

「顧客最優先主義」と「企業価値の拡大」を追求し、引き続き増収増益決算を目指します。

上場子会社決算業績概況

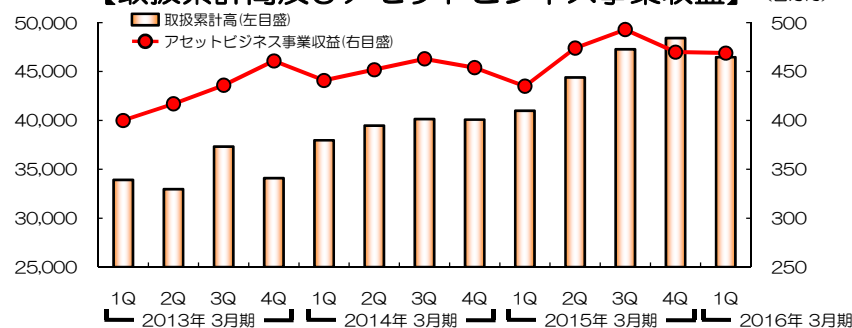
ドンキホーテ HLDGS

<アクリティブ：8423>

(単位：百万円)

【PL概況】	当1Q (15年4月1日～6月30日)			前1Q (14年4月1日～6月30日)	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比
取扱累計高	46,478	—	—	40,996	—
営業収益	929	100.0%	127.9%	726	100.0%
アセット ビジネス事業	469	50.5%	111.7%	420	57.8%
ソリューション事業	437	47.0%	154.0%	284	39.1%
その他事業	23	2.5%	100.8%	23	3.1%
金融費用	38	4.1%	89.7%	43	5.9%
販売管理費	476	51.2%	127.7%	373	51.3%
営業利益	415	44.7%	133.4%	311	42.8%
経常利益	412	44.3%	133.6%	308	42.4%
当期純利益	349	37.6%	129.3%	270	37.2%

【取扱累計高及びアセットビジネス事業収益】 (百万円)



【BS概況】	当1Q末		前期末
	金額	増減	金額
総資産	19,736	▲1,158	20,895
負債	14,051	▲1,415	15,466
純資産	5,685	256	5,429

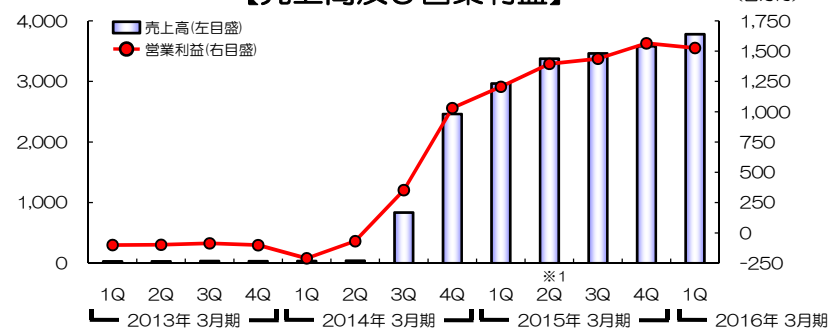
<日本アセットマーケティング：8922>

(単位：百万円)

【PL概況】	当1Q (15年4月1日～6月30日)			前1Q (14年4月1日～6月30日)	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比
売上高	3,780	100.0%	—	—	—
売上総利益	1,596	42.2%	—	—	—
販売管理費	69	1.8%	—	—	—
営業利益	1,526	40.4%	—	—	—
経常利益	1,408	37.2%	—	—	—
当期純利益	1,234	32.6%	—	—	—

※1. 前2Qより非連結決算となっております。

【売上高及び営業利益】 (百万円)



【BS概況】	当1Q末		前期末
	金額	増減	金額
総資産	93,096	▲4	93,100
負債	84,003	▲1,238	85,241
純資産	9,093	1,235	7,858

本日はありがとうございました

ドンキホーテ HLDGS

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ドンキホーテホールディングス IR部

〒153-0042 東京都目黒区青葉台2-19-10

TEL：03-5725-7588 FAX：03-5725-7024

e-mail：ir@donki.co.jp

IRカレンダー

第36期（2016年6月期）第1四半期決算発表（予定）

決算発表日：2015年11月5日（木）

説明会会場：ステーションコンファレンス東京（東京都千代田区丸の内1-7-12 サピアタワー）

将来見通しに関する注意事項

本資料におきましては、投資家の皆さまへの情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆さまがいかなる目的にご利用される場合においても、お客さまご自身の判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

ドン.キホーテ HLDGS