

第36期 (2016年6月期)

第1四半期連結業績説明資料

2015年 11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

T E L 03-5725-7588 FAX 03-5725-7024

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

e-mail : ir@donki.co.jp

ドンキホーテHD増収増益で上方修正へ。

15年7～9月期

ドンキホーテHDは2015年7～9月期の連結決算を5日に発表した。ファミリー層の支持基盤を拡大した上で、インバウンド需要を先駆的な施策の下で獲得していったことから、会社予想を上回る増収増益決算となった。

売上高は13.9%増の1,866億円だった。可処分所得や消費支出が足踏みしている中で、天候不順も重なった夏商戦だったが、商圏内動向を適切に把握し、迅速に対処する現場のハンドリングで機動的な販売促進策を講じたため、好調な販売推移となった。

生活必需品を中心としたファミリー層の支持率上昇と併せて、都心店におけるインバウンド需要の取り込みも上乘せされて、競争力はますます高まっている。

一方、仕入原価や販売費などのコスト上昇要因の影響については、同社も例外ではないが、増収効果により費用増を吸収し、営業利益は8.0%増の113億円となった。

消費増税が一巡して前年の反動から落ち着きを見せていた商環境が、消費者の節約志向や選別消費の進捗により、徐々に混迷の様相を呈してきたようだ。引き続き、店舗ネットワークとシェア拡大を図りながら、業績予想を上方修正したピーク商戦を戦っていく。



2016年6月期1Q 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
- ✓ 1Q決算レビュー
- ✓ 出店状況&ハイライト情報
- ✓ 月次販売の状況

ドン・キホーテグループトピックス

- ✓ インバウンドの状況
- ✓ インバウンド商戦レビュー
- ✓ PBコレクション&majica info

2016期6月期 2Q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。
- ・当期期首より「企業結合に関する会計基準」を適用しておりますが、本資料に記載している勘定科目は、意を損ねることがない程度に簡略した表記を使用している箇所があります。

1. 1Q業績概況

消費税増税一巡後もファミリー層の支持は底堅く推移！ 加えてインバウンド需要の上昇速度は加速！！

- ▶ 一時の小康状態から再び競争が激化した様相を見せている食品や日用雑貨品などの生活必需品については、機動的な価格訴求と柔軟な品揃え強化策を講じたことから、価格敏感な主婦・ファミリー層の支持を獲得し、好調な既存店販売高を達成。
- ▶ 成長著しいインバウンド需要については、先駆的に実施した様々な施策の成果を獲得し、快走が続く。併せてボリュームゾーン商品に係るプライスリーダーとしての地歩を固める。SNS普及も大きな武器。
- ▶ 「MEGA」「New MEGA」店は、生活必需品を中心に商圈内のシェア奪取が進んでおり、ファミリー層を中心とした客層拡大に成功しながら収益力も上昇。
- ▶ 新規店に係るイニシャルコストや販売好調の既存店については、作業工数増加及び将来の出店に備えた人材確保などで販管費が増加したが、増収効果で吸収。
- ▶ これらのことから、1Q連結業績は、売上高1,866億円（前期比13.9%増）、営業利益113億円（同8.0%増）、経常利益116億円（同7.0%増）、純利益65億円（同5.6%増）といずれも予想を上回って好発進。

2. 業績見通し

1Q決算の進捗状況を踏まえて2Q業績予想を上方修正！

- ▶ 2Q累計期間の連結業績見通しは、売上高3,830億円（前期比11.9%増、従来予想は3,680億円）、営業利益245億円（同4.7%増、同235億円）、経常利益251億円（同4.4%増、同241億円）及び純利益142億円（同3.7%増、同137億円）にそれぞれ修正。
- ▶ 通期業績予想は、2Q業績を考慮した上で2Q決算発表時（16年2月5日を予定）に修正予定。

3. 2Q以降の営業施策

- ▶ 「個店経営を強化したMD体制」「現場権限再強化による全員商人化」「貪欲にインバウンド獲得」の3本柱で、収益力拡大へ。

1Q決算業績サマリー

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2015年7月1日～2015年9月30日】

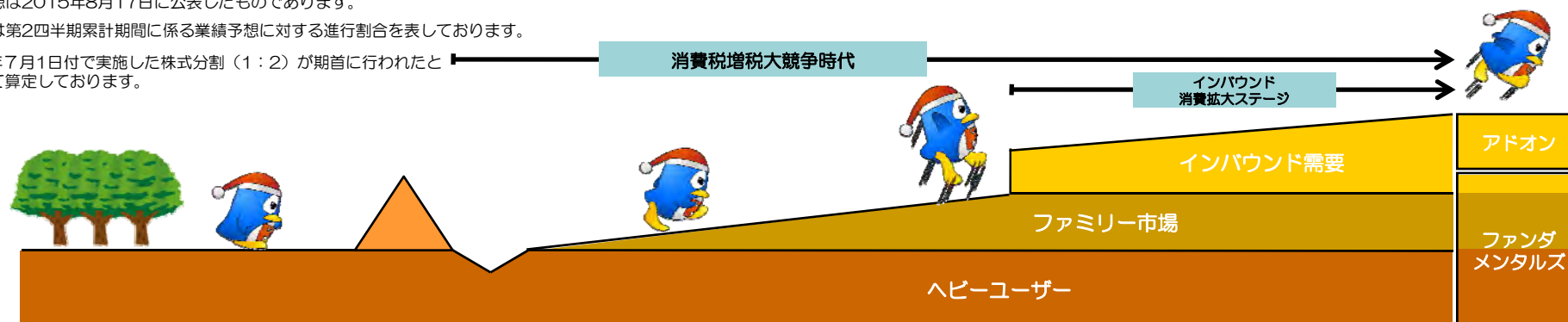
(単位：百万円)

連結実績	当1Q実績				前1Q実績		2Q累計 公表予想 ^{※1}	
	金額	百分比	前期比	進捗率 ^{※2}	金額	百分比	金額	百分比
売上高	186,642	100.0%	113.9%	50.7%	163,861	100.0%	368,000	100.0%
売上総利益	49,678	26.6%	112.3%	49.7%	44,235	27.0%	100,000	27.2%
販管費	38,382	20.6%	113.6%	50.2%	33,779	20.6%	76,500	20.8%
営業利益	11,296	6.0%	108.0%	48.1%	10,456	6.4%	23,500	6.4%
経常利益	11,578	6.2%	107.0%	48.0%	10,822	6.6%	24,100	6.5%
当期純利益	6,482	3.5%	105.6%	47.3%	6,141	3.7%	13,700	3.7%
1株利益	41.02円		104.8%	47.3%	※3 39.15円		86.76円	

※1. 業績予想は2015年8月17日に公表したものであります。

※2. 進捗率は第2四半期累計期間に係る業績予想に対する進行割合を表しております。

※3. 2015年7月1日付で実施した株式分割（1：2）が期首に行われたと仮定して算定しております。



1Q連結業績概況コメント

▶ 連結売上高：1,866億円（前期比13.9%増）

悪いインフレの進行が消費環境を蝕むように推移していた増税一巡後の夏商戦。節約志向と選別消費が強まってきた時勢に、天候不順が繰り返されて気温差が大きくなったり、降雨量が多くなるなど、季節商品を中心とした店頭商品の販売促進は一進一退で進捗。加工食品や日配商品などの食品及び日用消耗品や家庭雑貨品などの生活必需品の販売高が牽引する中、一部の都心店舗はインバウンドメリットも享受して、主力のDQ既存店は7.0%増、MEGA店を運営する長崎屋既存店は（インバウンドメリット無しで）6.8%増と好調に推移。

▶ 当1Q末総店舗数：311店（前期末306店）

新規出店6店（DQ1、New MEGA3、ピカソ1、驚安堂1）、賃借期間終了による閉鎖1店（DQ）。

▶ 連結売上総利益：497億円、同率：26.6%（前期比12.3%増、同 0.4pt低下）

節約志向がますます意識されてきた消費動向に應えるため、生活必需品を中心として値頃品の品揃えを強化した販売体制によりリピート率が高まり、ご利用客数は10.4%増と堅調に推移。仕入原価高騰によるマイナス影響は過剰気味の流通在庫をスポット調達し、バランスを取りながら、利益水準の適正化を図る。売上総利益率はメタボ在庫の処分を推し進めたこともあって前年同期比0.4pt低下したものの、増収効果で総利益額は予想を上回る。

▶ 連結販管費：384億円（同 13.6%増）、販管費率：20.6%（同 0.05pt改善）

販管費増加額は新規出店に係る人件費、減価償却費、備品消耗品費などのイニシャルコストや諸費用の先行負担が大半を占める。一方、既存店においてはセールスマックスの変化及びインバウンド対応に伴う作業工数増を主要因とした良質な人材確保を強化したことによる費用並びに好調な販売実績に連動した販売費が増加したが、増収効果で吸収。

▶ これらのことから、営業利益113億円（同8.0%増）、経常利益116億円（同7.0%増）及び当期純利益は65億円（同5.6%増）といずれも前実・予想を上回って着地。

1Q連結業績概況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	当1Q		前1Q		前期比
	金額	百分比	金額	百分比	
売上高	186,642	100.0%	163,861	100.0%	113.9%
売上総利益	49,678	26.6%	44,235	27.0%	112.3%
販管費	38,382	20.6%	33,779	20.6%	113.6%
給与手当	14,155	7.6%	11,980	7.3%	118.2%
地代家賃	5,153	2.8%	4,544	2.8%	113.4%
支払手数料	4,254	2.3%	3,661	2.2%	116.2%
減価償却費	2,977	1.6%	2,608	1.6%	114.2%
その他	11,843	6.3%	10,986	6.7%	107.8%
営業利益	11,296	6.0%	10,456	6.4%	108.0%
経常利益	11,578	6.2%	10,822	6.6%	107.0%
当期純利益	6,482	3.5%	6,141	3.7%	105.6%
1株当たり純利益	41.02円		※1 39.15円	104.8%	

※1 2015年7月1日付で実施した株式分割（1：2）が期首に行われたと仮定して算定しております。

1Q事業別業績概況コメント

➤ リテール事業1,803億円（前期比14.1%増）

猛暑・気温の乱高下・長雨といった天候面におけるピンチをチャンスに変えながら、着実にシェア拡大が進む。
「ファミリー層の支持獲得」と「インバウンド需要の拡大」の二刀流で、当1Qもロケットスタートで発進。

* 「家電製品」146億円（同13.1%増）

スマートフォンアクセサリとPOSAカードなどの小物類が牽引役ポジションを堅持。記録的な猛暑が、エアコンや扇風機などの「季節家電」の需要を喚起。ヘアアイロンやシェーバーなどの「理美容家電」の貢献度が高い。

* 「日用雑貨品」433億円（同20.2%増）

インバウンド人気を反映した化粧品や医薬品が強い押し上げ効果を発揮。洗剤やシャンプーなどの「日用消耗品」はファミリー層が下支え。ステンレスボトルやセラミック包丁などの「台所用品」の人気は国内外ともに拡大。長雨により傘などの雨具が伸長。

* 「食品」566億円（同16.0%増）

ファミリー層の支持率拡大を裏付けるように、菓子類、ドリンク類、日配品、加工食品、保存性食品、調味料など、全ての商品群が高成長。
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、ますます顧客基盤を固めて収益拡大に貢献。

* 「時計・ファッション用品」376億円（同10.3%増）

インポートブランド商品のうち、皮革商品は伸び悩んだ反面、高級腕時計はインバウンド需要拡大により好調に推移。
夏休みや連休など外出機会増加に伴って、旅行用カバンの販売が順調。

* 「スポーツ・レジャー用品」119億円（同6.0%増）

短期間に気温が急変したことで花火などのアウトドアスポーツ用品は軟調となった一方で、エクササイズ器具などのインドアスポーツ用品が好調に推移。

* 「DIY用品」41億円（同10.7%減）

雨具やワークウェアは堅調となったものの、園芸用品やエクステリア用品などは天候不順に苦慮。
原価高騰によるDIY用品も伸び悩む。

* 「海外（アメリカ）」97億円（同23.1%増）

惣菜や寿司などの「モバイルフーズ」の豊富な商品ラインナップが、ローカル客を中心に客層拡大に寄与。
ヨーグルトや卵などの日配品や地元ニーズを反映した生鮮食品の支持率が向上。

（ご参考：当1Q 1USD=121.7円、前1Q 1USD=101.9円）

➤ テナント賃貸事業47億円（同6.1%増）

商業施設事業及びJAM事業が堅実な成長トレンド。

1Q事業別業績概況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	当1Q		前1Q		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
リテール事業	180,333	96.6%	157,999	96.4%	114.1%
家電製品	14,575	7.8%	12,884	7.9%	113.1%
日用雑貨品	43,291	23.2%	36,011	22.0%	120.2%
食品	56,581	30.3%	48,773	29.8%	116.0%
時計・ファッション用品	37,609	20.1%	34,099	20.8%	110.3%
スポーツ・レジャー用品	11,883	6.4%	11,208	6.8%	106.0%
DIY用品	4,130	2.2%	4,626	2.8%	89.3%
海外	9,673	5.2%	7,861	4.8%	123.1%
その他商品	2,590	1.4%	2,537	1.5%	102.1%
テナント賃貸事業	4,720	2.5%	4,448	2.7%	106.1%
その他事業	1,589	0.9%	1,414	0.9%	112.4%
合計	186,642	100.0%	163,861	100.0%	113.9%

※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)

	15年9月	15年6月	増減額
流動資産	186,931	175,981	10,950
現預金	62,904	49,717	13,187
商品	92,712	94,580	▲1,868
固定資産	342,711	329,685	13,026
建物等	99,246	96,021	3,225
土地	159,602	150,647	8,955
敷金保証金	32,822	32,817	5
資産合計	529,642	505,666	23,976

主な資産の状況

- ▶ **総資産：5,296億円**（前期末比 240億円増）
主な増減は、現預金132億円及び有形固定資産118億円などが増加する一方で、商品19億円減少。
- ▶ **現預金：629億円**（同132億円増）
当期中における設備投資に備えて金融機関から長期資金を調達。
- ▶ **商品：927億円**（同19億円減）
新規出店6店分が増加する一方で、既存店については回転率重視の在庫施策を講じたため、抑制効果が出現。
- ▶ **固定資産：3,427億円**（同130億円増）
積極的な拡大策に伴って、当期中及び次期以降の新規出店に係る有形固定資産（建物32億円増、土地90億円増など）及び投資その他の資産13億円増など。

主な負債・純資産の状況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	15年9月	15年6月	増減額
流動負債	151,477	144,576	6,901
買掛金	62,697	60,556	2,141
短期負債 ^{※1}	50,787	38,598	12,189
固定負債	151,742	139,723	12,019
社債	65,504	62,690	2,814
長期借入金	35,830	25,156	10,674
債権流動化に伴う 長期支払債務	32,246	34,023	▲1,777
負債合計	303,219	284,299	18,920
純資産合計	226,423	221,367	5,056
負債・純資産合計	529,642	505,666	23,976

主な負債・純資産の状況

- ▶ 負債合計：3,032億円（前期末比189億円増）
主な増減は、買掛金21億円増、有利子負債257億円増（短期性負債122億円増、長期性負債135億円増）の一方で、未払法人税等46億円減及び債権流動化に伴う支払債務18億円減など
- ▶ 有利子負債：1,521億円（同257億円増）
依存率28.7%、うちACR126億円、JAM109億円
- ▶ 純負債：892億円（同125億円増）
- ▶ 債権流動化に伴う支払債務：393億円
（同18億円減、ABLにより調達）
- ▶ D/Eレシオ：0.67倍
- ▶ インタレスト・カバレッジ・レシオ：48.4倍
- ▶ 純資産：2,264億円（同51億円増）
自己資本比率40.9%

※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

1Qセグメント情報

主力の「リテール事業」のセグメント利益は67億円、
「テナント賃貸事業」は33億円、「その他の事業」は16億円といずれも増収増益！！

当1Q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	調整	連結
外部売上高	180,333	4,720	1,589	186,642	—	186,642
内部取引等	3	4,318	1,773	6,094	▲6,094	—
計	180,336	9,038	3,362	192,736	▲6,094	186,642
セグメント利益	6,686	3,255	1,563	11,504	▲208	11,296

前1Q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	調整	連結
外部売上高	157,999	4,448	1,414	163,861	—	163,861
内部取引等	—	3,587	1,329	4,916	▲4,916	—
計	157,999	8,035	2,743	168,777	▲4,916	163,861
セグメント利益	6,486	2,853	1,190	10,529	▲73	10,456

※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。

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)

1. キャッシュフローの状況

	当1Q	前1Q	増減額
期首残高	51,292	44,105	7,187
営業活動CF	12,099	1,324	10,775
投資活動CF	▲19,983	▲16,609	▲3,374
財務活動CF	21,043	2,976	18,067
期中増減等	12,992	▲12,291	25,283
期末残高	64,284	31,814	32,470
営業活動CF+投資活動CF	▲7,884	▲15,285	7,401

キャッシュフロー

<営業CF>

▶税金等調整前純利益115億円、減価償却費35億円、たな卸資産の減少19億円及び仕入債務の増加21億円などが増加要因となる一方で、売上債権の増加11億円及び法人税等支払額85億円が減少要因となり、121億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179億円などで、200億円がキャッシュアウト

<財務CF>

▶長短借入金純増額233億円及び社債純増額23億円の方で債権流動化の返済19億円及び配当金支払24億円などで、210億円がキャッシュイン

2. 設備投資の状況

設備投資額	18,879	14,787	4,092
キャッシュフロー [※]	7,487	6,819	668
差引	▲11,392	▲7,968	▲3,424

設備投資

▶設備投資は189億円（DQ57億円、長崎屋5億円、JAM98億円など。敷金保証金回収などを考慮した純増加額は187億円）、キャッシュフローは75億円獲得したが、フリーキャッシュフローは▲114億円。

※キャッシュフロー＝純利益＋減価償却費＋特別損失－配当金

当期出店状況

フォーマット別店舗数

	2014年 6月期	2015年 6月期	2016年 6月期1Q
ドン・キホーテ ^{※1}	174	183	182
ピカソ ^{※2}	15	18	20
M E G A ^{※3}	37	36	36
New M E G A	28	41	45
海外（アメリカ）	14	14	14
ドイト	12	12	12
長崎屋	3	2	2

法人別店舗数

ドン・キホーテ	217	242	245
長崎屋	40	38	38
ドイト	12	12	12
ライラック	-	-	2
国内合計	269	292	297
D Q U S A	3	3	3
M A R U K A I	11	11	11
海外合計	14	14	14
合計	283	306	311

- ※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. 貴賓期間の終了によりDQ1店を閉鎖しております。
- ※5. 上記の他に、2店が改築のため休業しております。



当期ハイライト情報

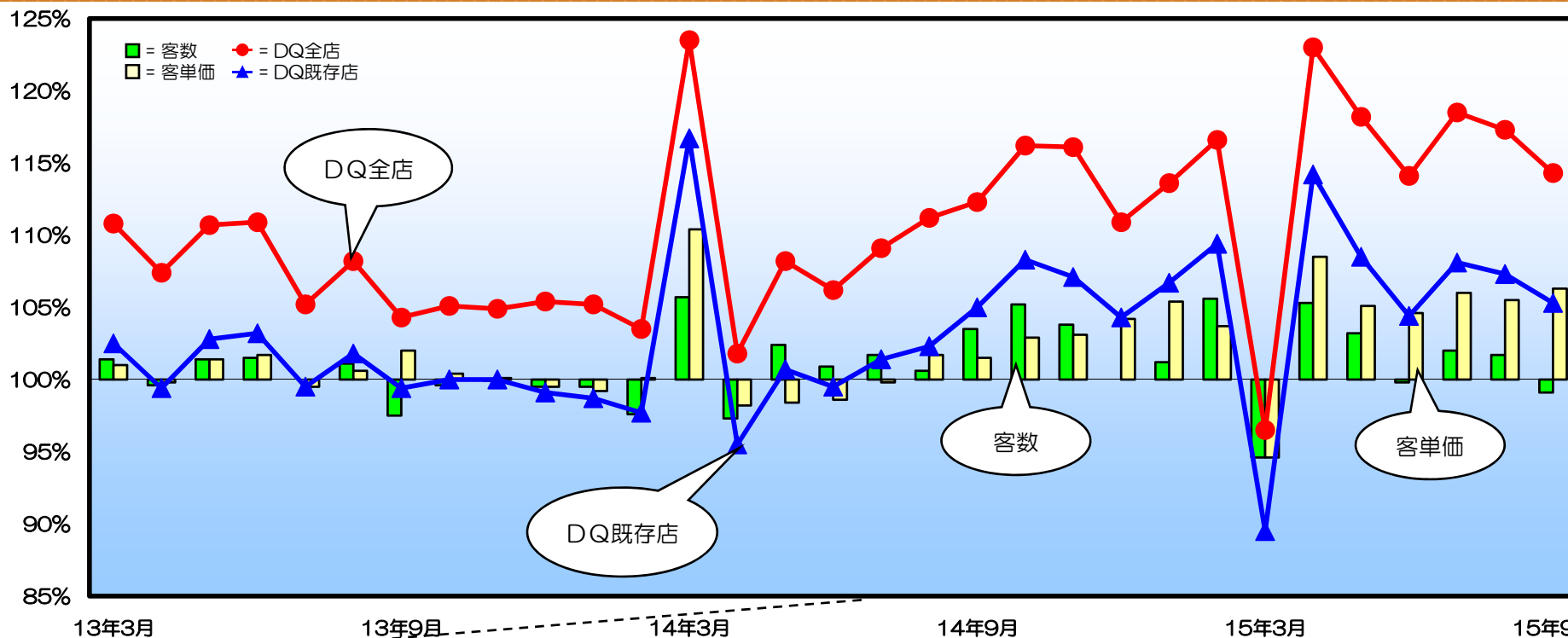
顧客最優先主義を徹底しながら、
積極果敢に攻めて店舗ネットワークとシェアを拡大！
通期の新規出店はDQ15店、New MEGA12店など30店+αを予定。

		1 Q	2 Q	3 Q	4 Q
DQ	DQ	新宿 明治通り			
	MEGA	✓ 箕面 和歌山 次郎丸	桜井	神栖 出雲	
	ピカソ 驚安堂 エキドンキ	横須賀 中央	福生	エキマルシェ 大阪	埼玉松伏
	業態 転換	名古屋 本店			
長崎屋					
ドイト					
MARUKAI (業態転換)	Tokyo Central Pacific Tokyo Central San Diego				

新経営体制
始動
インバウンド向け
「熱中症予防キャン
ペーン」実施
「驚安堂」
新モデル店
オープン
majica会員
300万人
突破
エキナカ
初出店
(大阪駅)
島根県
初出店

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

DQ 月次販売高の状況



既存店	14年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	8月	9月
売上高	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%	107.3%	105.3%
・客数	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%	101.7%	99.1%
・客単価	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%	105.5%	106.3%
対象店舗数	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	209店	212店
土日休日数	±0日	+1日	-1日	±0日	+2日	-1日	+1日	±0日	-2日	±0日	+2日	-1日	±0日	±0日	+1日

物価上昇が継続する一方、可処分所得や消費支出が足踏みする環境下で生活必需品に係る品揃えと価格提案の評価が上昇し、さらにインバウンド消費を上乗せしてDQ既存店伸長率は7.0%増（客数1.0%増、客単価5.9%増）。

1Q決算レビュー

当1Q前半は猛暑が夏物商品の需要を喚起。
 後半は気温の急落や降り続く雨が、お客さま来店数にマイナス影響を及ぼす局面も出現。
 ファミリー層の「生活必需品に対する支持拡大」並びに天候に関係なく毎月最高記録を更新した
 「免税売上高」がバランス良く既存店の高成長に寄与。

＜一気に訪れた夏景色の 7月＞

既存店売上高：8.1%増 客数：2.0%増 客単価：6.0%増

- 😊●昨年より早い梅雨明け
- 😊●季節商品の需要が急拡大
- 😊●日用消耗品の人気高まる

＜猛暑記録更新の夏休み 8月＞

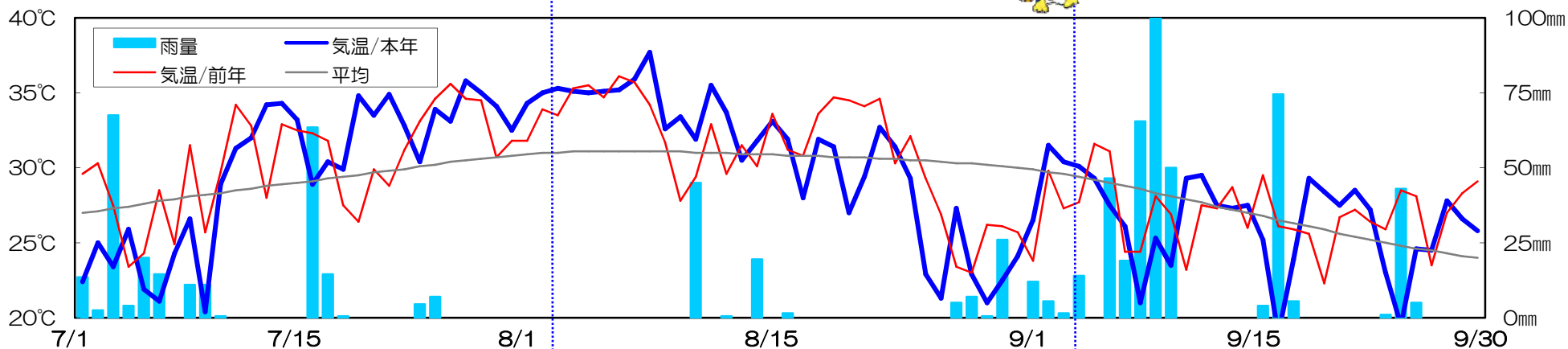
既存店売上高：7.3%増 客数：1.7%増 客単価：5.5%増

- 😊●夏休み効果でレジャー消費活況
- 😬●下旬は10月並みの涼しさに
- 😊●商況の変化に柔軟に対応

＜雨が近づけた秋の気配 9月＞

既存店売上高：5.3%増 客数：0.9%減 客単価：6.3%増

- 😬●月前半に記録的な降水量
- 😊●休日数1日多い営業日
- 😊●シルバーウィークは行楽日和



＜主な出来事＞

今年

✓梅雨明け（7月10日）

✓東京で観測史上最も長い連続猛暑日を記録

✓平成27年9月関東・東北豪雨発生

✓1～9月の訪日入国者数が2014年を上回り過去最高となる

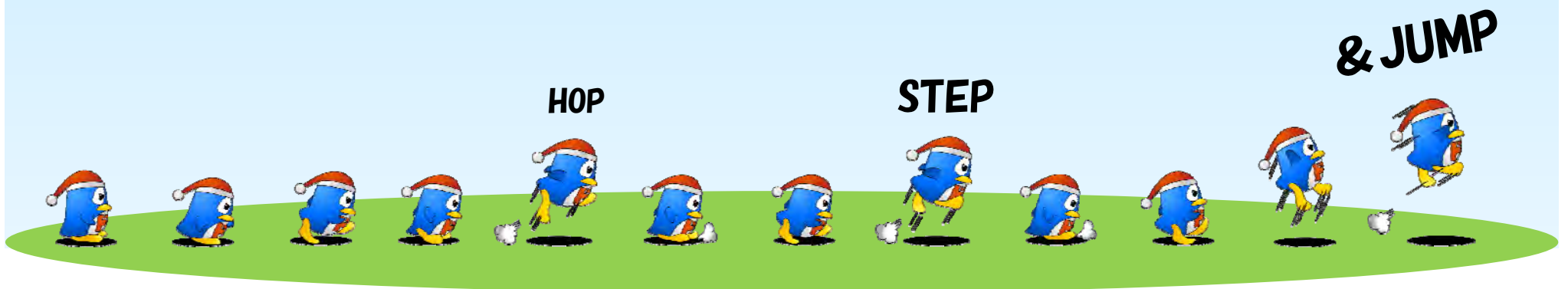
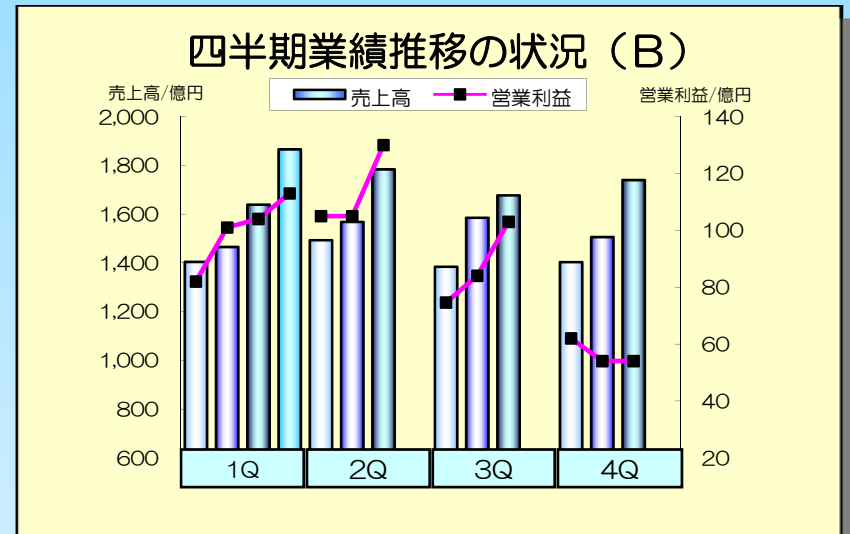
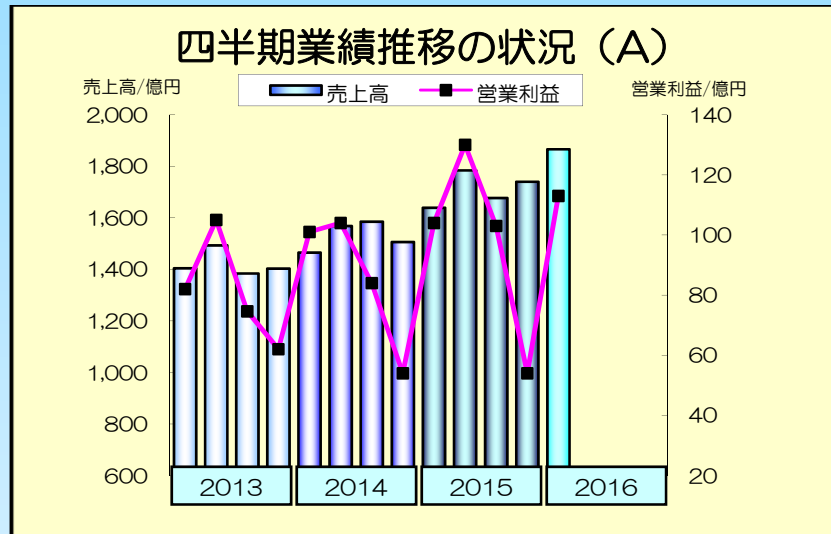
昨年

✓梅雨明け（7月21日）

✓広島市北部で大規模の土砂災害（平成26年8月豪雨）

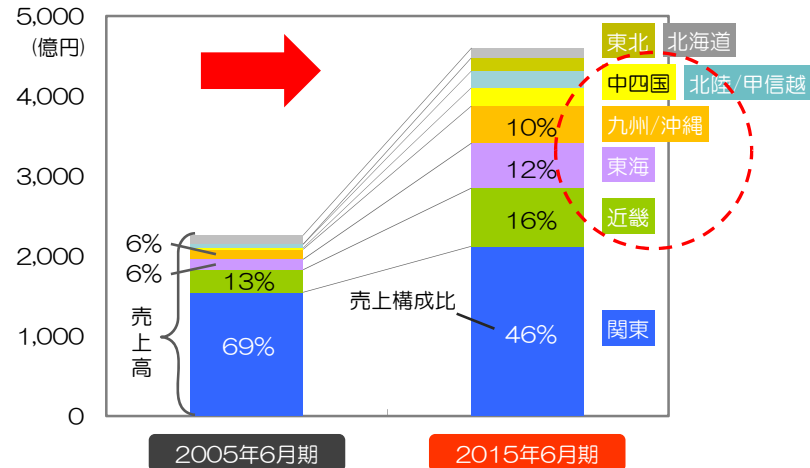
✓第二次安倍内閣発足
 ✓御嶽山が噴火

四半期業績推移

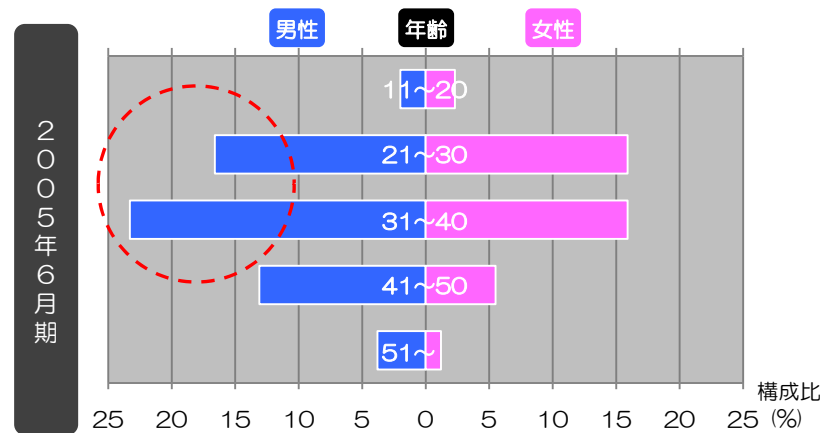


10年の変遷データ

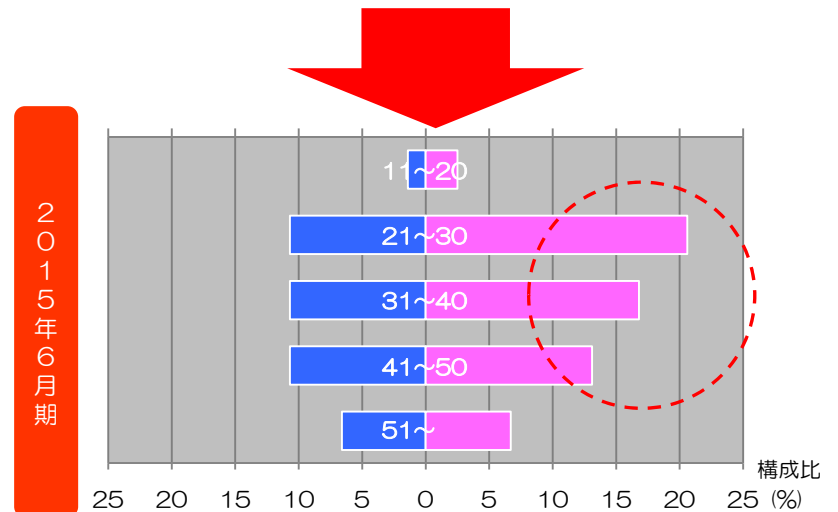
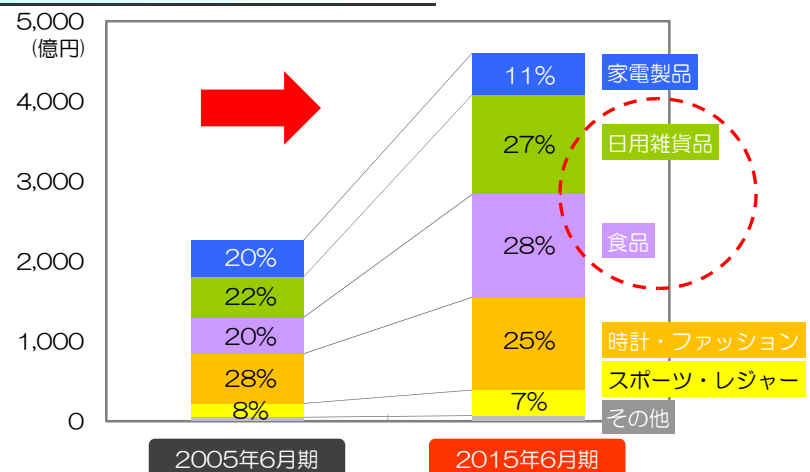
◆ 地域別売上高の推移



◆ 客層の推移



◆ 商品構成別売上高の推移



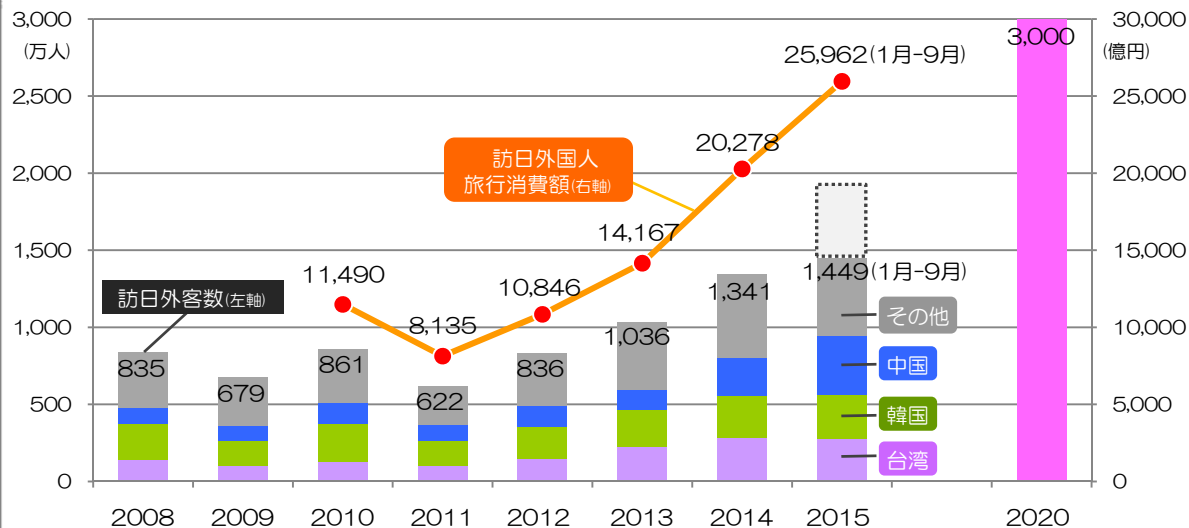
※ (株)ドン・キホーテ実績より引用

※ クラブドンパンモバイル会員データより引用

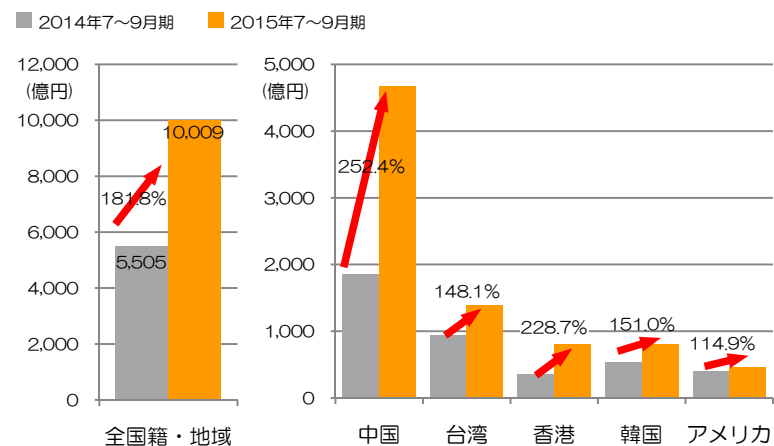
1. 大都市近郊から、店舗ネットワークは「全国展開」へ
2. 家電や対面系商品から、コモディティ系商品まで「非食品が強いフルライン展開」へ
3. 時間消費型非日常の殿堂から、女性客の支持率高い「驚安の殿堂」へ

インバウンド：2000万人の道

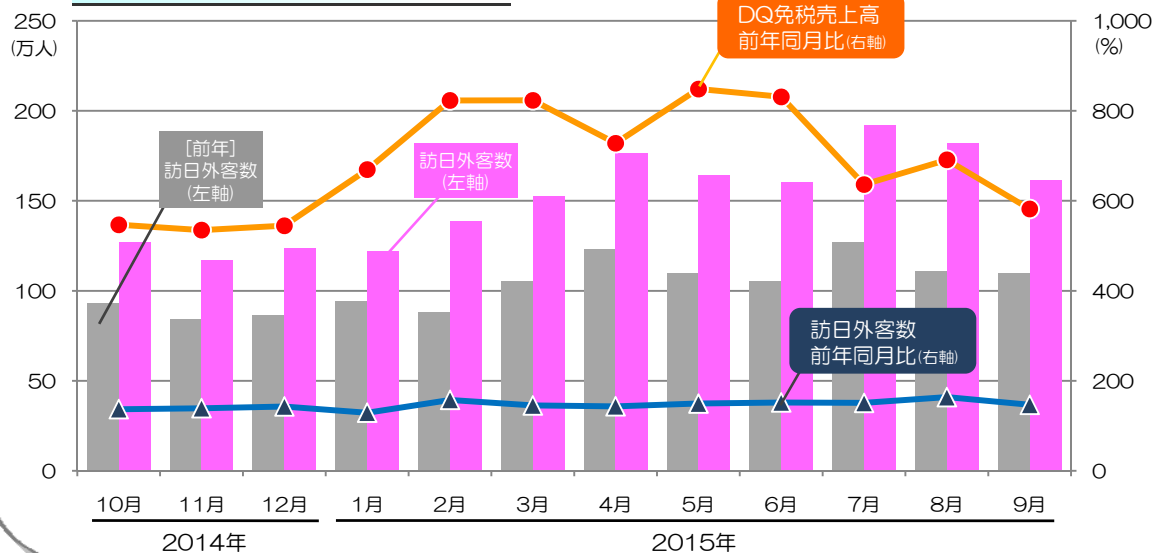
◆ 訪日外客数と消費の動向



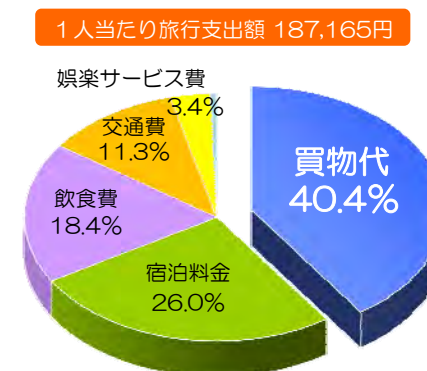
◆ 旅行消費額の対前年同期比較



◆ 訪日外客数とDQ成長率



◆ 訪日外国人旅行消費額内訳



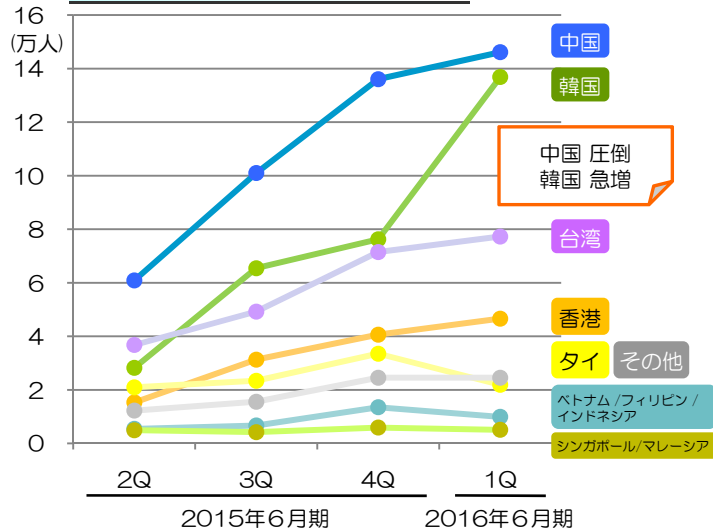
※ 2015年7～9月期 訪日外国人1人当たり費目別旅行支出

出所：日本政府観光局(JNTO)「訪日外客数の動向」、観光庁「訪日外国人消費動向調査」

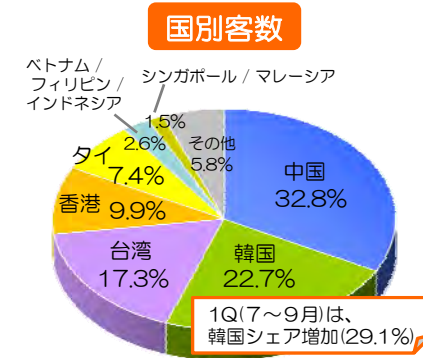
インバウンド：新免税制度1年レビュー

DQデータ

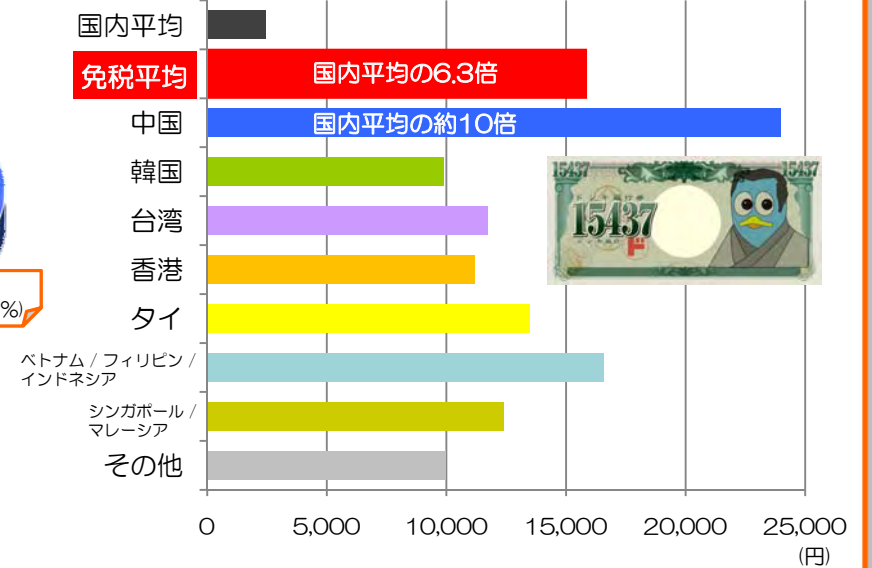
訪日外国人客数の推移



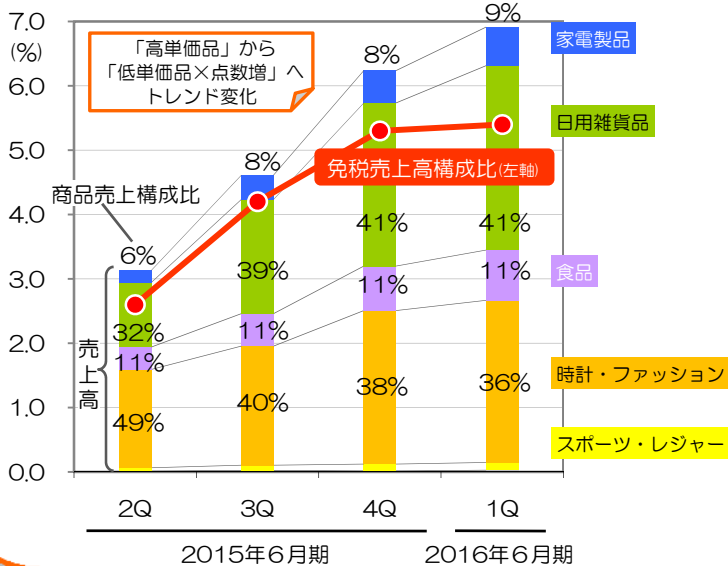
免税構成比



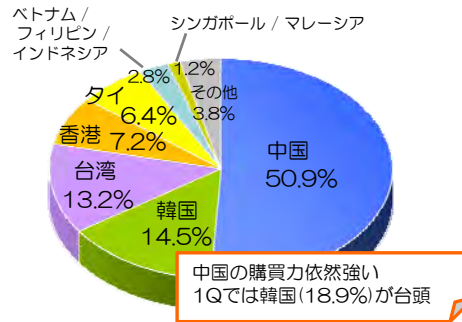
免税客単価



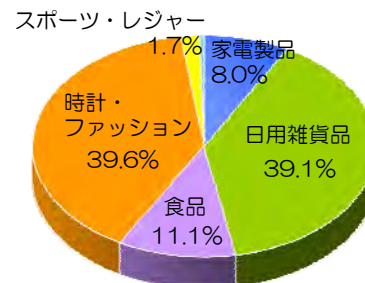
商品別免税売上高の推移



国別免税売上高



商品別免税売上高



対象データ：(株)ドン・キホーテ (2014年10月1日~2015年9月30日)

インバウンド：国慶節速報

◆ 免税売上高構成比 上位20店

順位	店舗名	免税構成比
1	道頓堀御堂筋店 (大阪)	55.2%
2	道頓堀店 (大阪)	41.7%
3	国際通り店 (沖縄)	38.9%
4	銀座本館 (東京)	31.6%
5	新宿東口店 (東京)	28.2%
6	札幌店 (北海道)	24.8%
7	中洲店 (福岡)	24.2%
8	名古屋栄店 (愛知)	21.3%
9	梅田本店 (大阪)	20.1%
10	上野店 (東京)	18.8%
11	池袋東口駅前店 (東京)	18.2%
12	浅草店 (東京)	14.9%
13	成田店 (千葉)	14.5%
14	六本木店 (東京)	13.1%
15	新宿店 (東京)	12.4%
15	秋葉原店 (東京)	12.4%
17	新世界店 (大阪)	11.7%
18	山下公園店 (神奈川)	11.0%
19	後樂園店 (東京)	10.5%
20	伊勢佐木店 (神奈川)	9.8%
全店		4.4%

過去3年以内にオープンした店舗

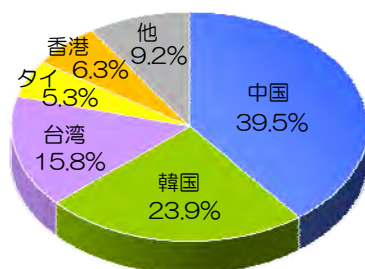
対象データ：(株)ドン・キホーテ
(2014年10月1日～2015年9月30日)

国慶節 2015

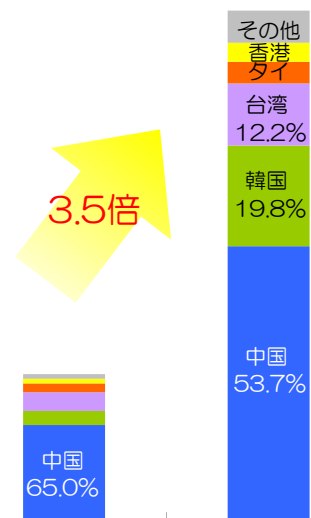
～たくさんのドラマをありがとう～



国別客数



国別免税売上高



2014年

2015年

対象データ：(株)ドン・キホーテ (2015年10月1日～7日)

人民元切下げ・株急落・景気減速一。
ネガティブな文言が誌面に踊っていることが、信じられない光景がドン・キホーテでは日々繰り広げられています。
10月1日～7日の国慶節に伴う休暇期間中、免税売上高は前年同期間比**3.5倍**！

国慶節期間中、ドン・キホーテの店頭で実際に起きた、明日誰かに自慢したくなる(?) っておきの情報をお届けします。

●東京ドーム満員に匹敵するお客さま数

免税手続きをされたお客さま数は、7日間で**42,000人**！
東京ドームの観客席を埋め尽くすほど、たくさんの訪日外客にお買い物いただきました。

●一品単価 長者番付 第1位は？

訪日客に人気が高い高額品の代表格である腕時計。
7日間で売れた最も高額な商品はオーデマピゲの腕時計。
そのお値段1本**200万円**！
大都会のとある深夜に、札束持って即決購入されたお客さまがいらっしゃいました。

●最も売れた商品は意外にも・・・

インバウンド人気が高い商品といえば、抹茶チョコレートにステンレスボトル、ベビー用品などは想像に難くない。
そんな中、免税買上点数ランキング第1位に躍り出たのは、「**薬用リップクリーム**」。
その内、7割が中国人のお客さまによるご購入でした。

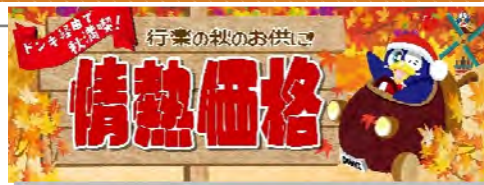


PBコレクション & majica Info.

島根県初出店

12月上旬 MEGA出雲店
ついにオープン!!

レッツゴー
出雲!



職人の逸品
クリームラスク



カップ春雨スープ



茎わかめ (梅)



職人の逸品
芋けんぴ 輪切タイプ



フェイスタオル3枚組



携帯用除菌
ウェットティッシュ



撥水加工フラップ
ディパック



スニーカー



持ち物チェックリスト

- 旅のしおり
- お弁当
- 水筒
- お菓子
- おしぼり
- ティッシュ
- 絆創膏
- レジャーシート
- 防寒具
- 雨具
- リュック
- ドンパン

ワンタッチ
オープンマグボトル



トニックウォーター



味わいじっくり
ジャスミン茶



ステンレスランチジャー



コンパクトティッシュ



ビッグレジャーシート



防水救急ばんそうこう



「超暖」メンズ裏ブロック
フリース クルーネック



遠赤プリント裏起毛
ロングスパッツ

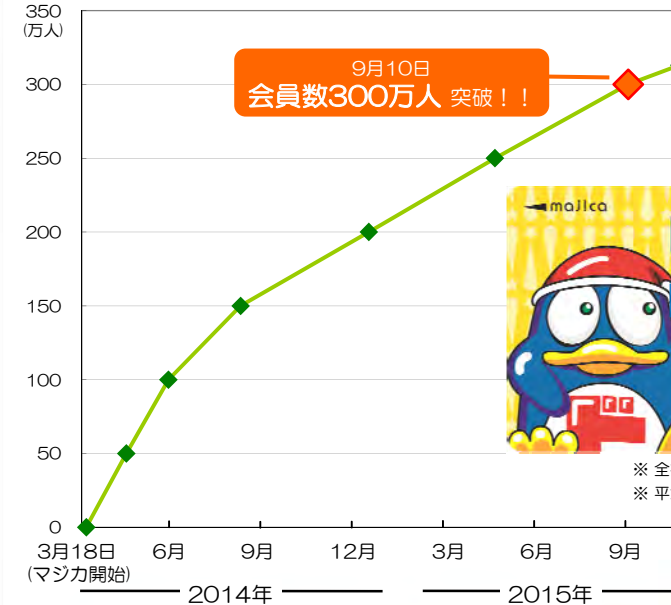


マルチ防水防寒スーツ

majicaデータ特集



(会員数)

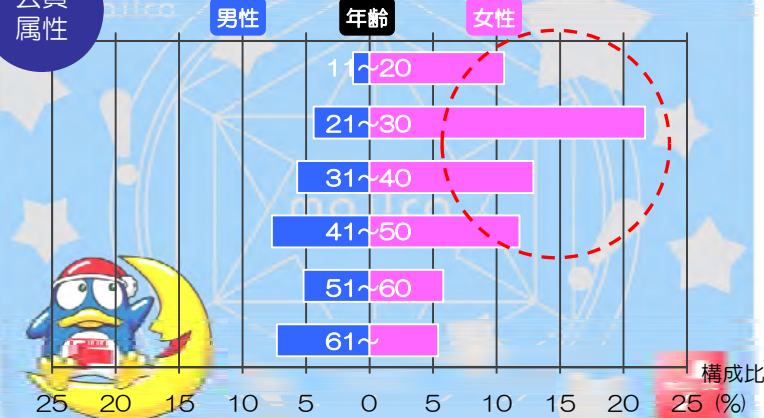


売上高構成比: 24.1%

客単価: 1.4倍

※ 全社売上高に対するmajica会員売上比
※ 平均客単価に対するmajica会員客単価

会員
属性



※ 2015年11月3日時点データ

ビジョン2020と当期の施策

ドンキホーテ HLDGS

—ビジョン2020—

1. 売上高 1兆円
2. 店舗数 500店
3. ROE 15.0%

—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
- ・ 深くてスピード感のある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30店+ α 、DQ・MEGA店とも個店力を強化、小商圏店の実験開始
- ・ DQ既存店売上高の予想：上半期=+4.0%、下半期=±0.0%、通期=+2.0%

4. 人事戦略（雇用改定5ヵ年計画の推進）：

- ・ 多様性を認める企業文化を堅持
- ・ 多様な雇用形態の創出
- ・ ライフワークバランスの実現

5. 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！)

※ 通期業績予想は、2Q業績を考慮した上で2Q決算発表時（16年2月5日予定）に修正予定。

2Q連結業績予想

ドンキホーテ HLDGS



(単位：百万円)

	当2Q修正予想			当初予想		前2Q実績	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	383,000	100.0%	111.9%	368,000	100.0%	342,224	100.0%
売上総利益	102,800	26.8%	112.2%	100,000	27.2%	91,634	26.8%
販管費	78,300	20.4%	114.8%	76,500	20.8%	68,223	20.0%
営業利益	24,500	6.4%	104.7%	23,500	6.4%	23,411	6.8%
経常利益	25,100	6.6%	104.4%	24,100	6.5%	24,044	7.0%
当期純利益	14,200	3.7%	103.7%	13,700	3.7%	13,694	4.0%
1株当たり純利益	89.81円	—	103.0%	86.76円	—	※1 87.21円	—
減価償却費	6,100	1.6%	113.6%	5,900	1.6%	5,370	1.6%

※1. 2015年7月1日付で実施した株式分割（1：2）が期首に行われたと仮定して算定しております。

※2. 通期業績予想は、2Q業績を考慮した上で2Q決算発表時（16年2月5日予定）に修正予定。

「顧客最優先主義」と「企業価値の拡大」を追求し、
ディスカウント体制の一層の強化を進めながら、
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

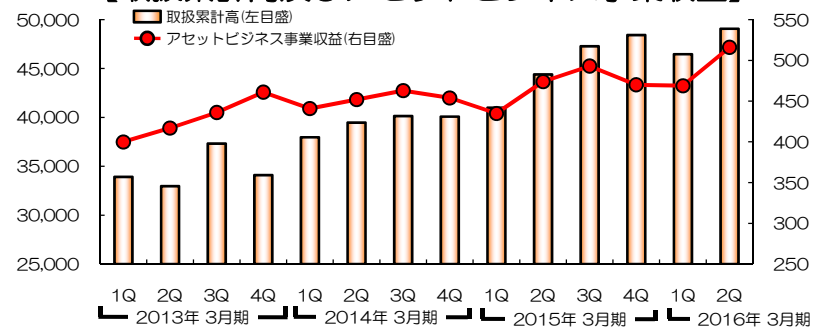
ドンキホーテ HLDGS

<アクリーティブ：8423>

(単位：百万円)

【PL概況】	当2Q (15年4月1日～9月30日)			前2Q (15年4月1日～9月30日)	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比
取扱累計高	95,558	—	—	85,401	—
営業収益	1,936	100.0%	125.1%	1,547	100.0%
アセット ビジネス事業	985	50.9%	111.6%	883	57.1%
ソリューション事業	632	32.7%	110.2%	574	37.1%
その他事業	319	16.4%	350.5%	90	5.8%
金融費用	78	4.0%	92.3%	84	5.4%
販売管理費	975	50.4%	123.9%	787	50.9%
営業利益	883	45.6%	130.5%	676	43.7%
経常利益	895	46.2%	126.0%	710	45.9%
当期純利益	773	39.9%	121.1%	638	41.3%

【取扱累計高及びアセットビジネス事業収益】



【BS概況】	当2Q末		前期末
	金額	増減	金額
総資産	21,618	723	20,895
負債	15,507	41	15,466
純資産	6,111	682	5,429

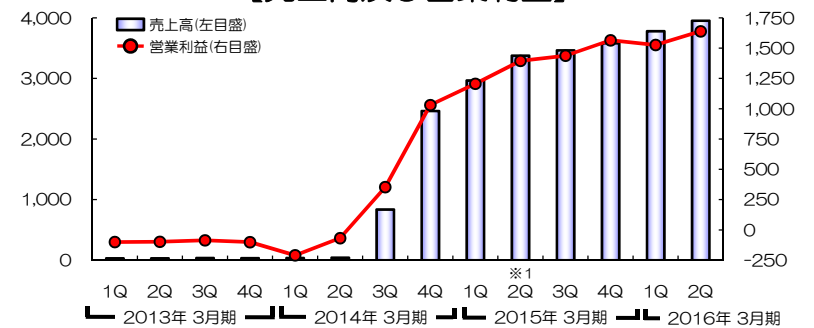
<日本アセットマーケティング：8922>

(単位：百万円)

【PL概況】	当2Q (15年4月1日～9月30日)			前2Q (15年4月1日～9月30日)	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比
売上高	7,733	100.0%	121.9%	6,343	100.0%
売上総利益	3,305	42.7%	120.9%	2,734	43.1%
販売管理費	139	1.8%	105.3%	132	2.1%
営業利益	3,165	40.9%	121.7%	2,601	41.0%
経常利益	2,927	37.9%	137.2%	2,133	33.6%
当期純利益	2,607	33.7%	143.8%	1,813	28.6%

※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】



【BS概況】	当2Q末		前期末
	金額	増減	金額
総資産	104,652	11,552	93,100
負債	94,186	8,945	85,241
純資産	10,465	2,607	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2四半期決算発表（予定）

決算発表日：2016年2月5日（金）

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