

第36期 (2016年6月期)

# 決算業績説明資料

2016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](mailto:ir@donki.co.jp)





## 2016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
- ✓ MEGA躍進物語
- ✓ PB商品&majicaの状況
- ✓ インバウンド商戦の状況
- ✓ 上場子会社の状況

## 2017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。
- ・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等は、意を損ねることがない程度に簡略した表記をしている箇所があります。



## 個店力・現場力を駆使して27期連続増収増益！

# A○B新聞号外

日黒区青葉台2\*19+10

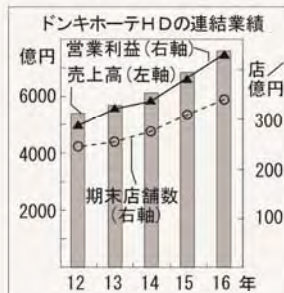
1Q89  
established

「3億人のご利用客に  
支持されて増収増益」

ドンキホーテホールディングスは2016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7596億円、営業利益は10%増の432億円、経常利益は9%増の438億円、純利益は7%増の249億円と、いずれも過去最高実績を更新し、コンセンサス予想をも上回り、27期連続の増収増益決算となった。積極的な新規出店や人手不足解消に伴う費用増、インバウンド客単価の下落、セールスミックスの悪化懸念などに加えて、天候不順も加わる逆風の1年間だったが、3億人を超えるご利用客に支えられて、当期も期待を裏切らない素晴らしい業績でゴールした。

### 利を勝ち取る

ドンキホーテHDの営業戦略は極めて明快だ。それは、個店主義・現場主義に立脚した「顧客最優先主義」と「スピード経営」の徹底だ。15年9月ころから顕在化した消費者マインドの微妙な変化を観取して、生活必需品を中心に価格訴求を強化した。値入れ率を引き下げ、集客数やお買い上げ点数を増加させる工夫を施した。さらに商品在庫を積み増し、店舗人員を厚くして販売機会損失を抑制した。セールスミックスは最寄品



に変化した。ドン・キホーテ既存店は4・5%増収、粗利益高についても3・7%増加させている。新免税制度がスタートして増勢著しかったインバウンド商戦も同様だ。変調に加えて中国は輸入関税引き上げ策を採った。これにより高級時計を中心としたいわゆる「爆買い」が急減速した。同社は商品のバラエティさにディスプレイやカウント力が売りの化粧品や雑貨品などがお得に購入できる人気店としての魅力が増し、高単価品の落ち込みをカバー出来ているだけでなく、ミックス変化に伴い粗利益率は改善、利を勝ち取っている。

主力のドン・キホーテは大都市圏のみならず地方店も好調で存在感を増している。消費動向に対して厳しい見方が広がってきた中で迎える17年6月期。新体制下において進めてきた事業改革の芽は着実に実を結んでいる。守備体系を整えた上で、新年度も攻めの経営を貫く。新規出店はドン・キホーテとファミリア向けのMEGAを中心に30店舗を予定している。新規開店2年以内の店舗の底上げや海外事業にも注力し、新サービスの導入も試みる。設備投資は450億円を見込む。

連結業績の見通しは、売上高は8%増の8200億円、営業利益は4%増の450億円、純利益は7%増の268億円を予想し、引き続き増収増益を見込む。「ビジョン2020」は、東京オリピック開催年を達成年度とする経営目標だ。流通業界における革新的なアスリート集団として、たゆまぬ努力と挑戦を続けていきながら、熱い戦いを勝ち上がっていく。未来は常に「第一歩」からトキをつないで始まる。【MT記】

### トキをつなぐ

新規出店は、全国展開を加速しており、新業態店も含めて40店と過去最高の出店数となり、グループ全体の店舗数は、35店舗純増の341店となった。

# 年間業績推移

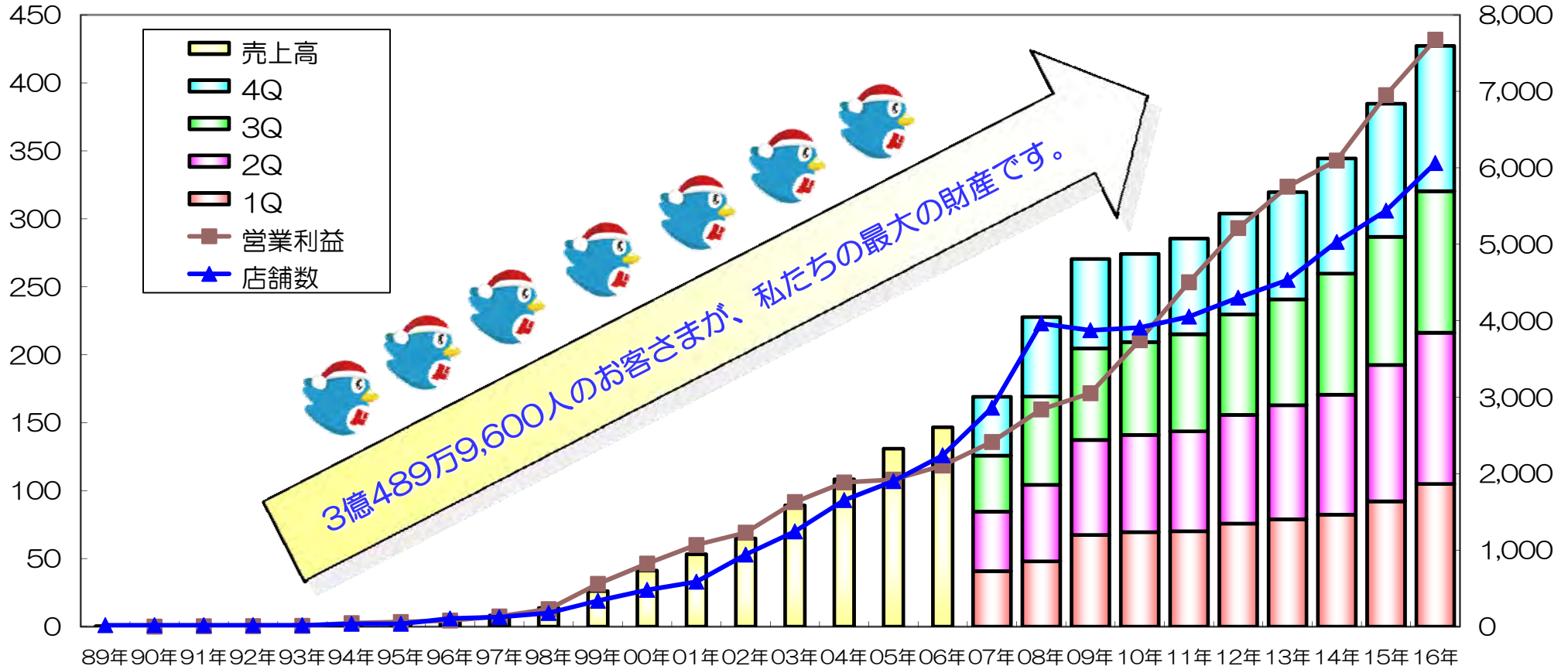
ドンキホーテ HLDGS

店舗数 (店)

営業利益

(金額単位：億円)

売上高



27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「27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、当期をもって「20期連続」となり、大台を突破しました。



## 1. 2016年6月期連結業績概況

いかなる環境下においても「稼ぐ力」の本領発揮！

地方展開も好調に推移し、ファミリー市場のシェア獲得が進み、27期連続増収増益達成！

- ▶ 消費環境の潮目が変わった昨秋以降、生活防衛や節約志向がますます強くなっていたことを背景に、食品や日用消耗品などの生活必需品を拡充して販売機会損失の抑制に努め、併せて徹底的な価格訴求により、商圈内のプライスリーダーとしてファミリー層を中心に顧客支持を高める。
- ▶ インバウンド消費市場における為替動向や購買動向の変化は、「バラエティ+ディスカウント+SNS」で、影響はほとんど吸収し、客数増及び売上高増・粗利益高増続く。
- ▶ 「攻めの経営」を推進。様々な商圈やロケーション、店舗面積に対応できるビジネスフォーマットで、マルチかつ縦横無尽な出店戦略を展開。出店数は過去最高の40店を実施。国内店舗ネットワークは44都道府県327店。米国14店。グループ全体341店。
- ▶ 積極的な店舗出店に加えて作業工数増加に備えた人員確保に伴う人件費など、意志を持った費用負担が生じたが、増収効果を呼び込み、オペレーションの進捗に伴ってコストコントロールも効く。
- ▶ 積極的な設備投資を賄う資金は、銀行借り入れ、社債発行などデット調達を実施し、年限の長期化を進める。
- ▶ グローバル投資家の持株比率は73.0%と過去最高水準を維持。厳しい視線の投資家と直接対話することと併せて、実質的なガバナンスが形成される経営基盤はますます進化。
- ▶ これらのことから、連結業績は売上高7,596億円（前期比11.1%増）、営業利益432億円（同10.4%増）、経常利益438億円（同9.1%増）及び親会社に帰属する当期純利益249億円（同7.7%増）とドン・キホーテ1号店創業以来、27期連続増収増益を達成し、純利益については7期連続過去最高益を更新。

## 2. 次期（2017年6月期）の業績見通し

「28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8,200億円（前期比8.0%増）、営業利益450億円（同4.2%増）、経常利益455億円（同3.9%増）及び親会社株主に帰属する当期純利益268億円（同7.5%増）を予想し、「ビジョン2020」の達成に向けて、当期も一歩ずつ着実に前進する経営活動を遂行する。

# 決算業績サマリー

ドンキホーテ HLDGS

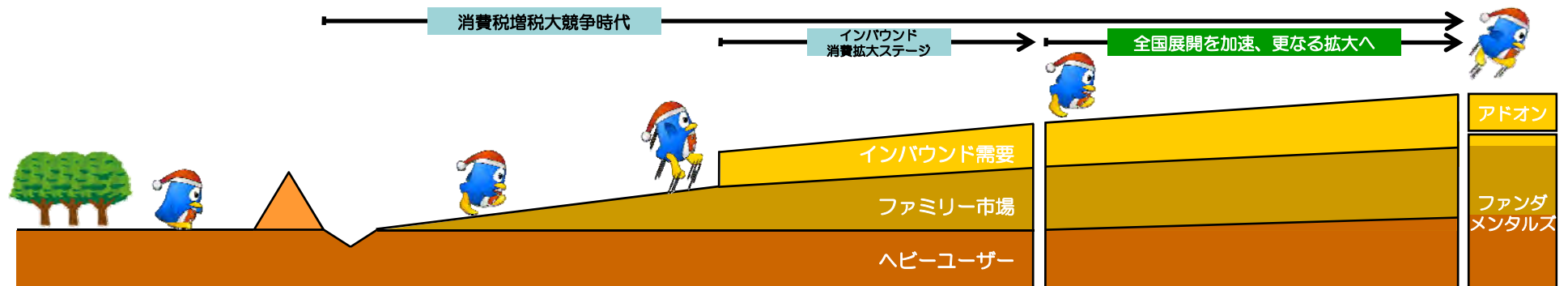
【期間：2015年7月1日～2016年6月30日】

(単位：百万円)

連結実績	当期実績				前期実績		通期業績予想 <sup>※1</sup>	
	金額	百分比	予想比	前期比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	759,592	100.0%	101.3%	111.1%	683,981	100.0%	750,000	100.0%
売上総利益	201,893	26.6%	100.9%	111.1%	181,741	26.6%	200,000	26.7%
販管費	158,708	20.9%	99.8%	111.3%	142,638	20.9%	159,000	21.2%
営業利益	43,185	5.7%	105.3%	110.4%	39,103	5.7%	41,000	5.5%
経常利益	43,797	5.8%	105.5%	109.1%	40,160	5.9%	41,500	5.5%
当期純利益	24,938	3.3%	106.6%	107.7%	23,148	3.4%	23,400	3.1%
1株利益	157.76円		106.6%	107.3%	※2 147.09円		147.99円	

※1. 通期業績予想は、2015年8月17日に公表した当初予想（売上高7,300億円、営業利益398億円、経常利益408億円、純利益233億円）を2016年2月5日に上方修正したものであります。

※2. 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。





# 連結損益業績概況コメント

ドン・キホーテ HLDGS

## ▶ 連結売上高：7,596億円（前期比11.1%増）

新体制下における事業改革（組織・人財・店舗・業態・商品開発）を着実に進める一方で、居抜き出店を中心に店舗拡大が続き、地方における知名度やシェアも上昇。攻守ともに成果が出現し、業績拡大に貢献。

インバウンドビジネスは、一部の高額品消費は減速するが、消耗品消費はもとより、地方への拡がりやコト消費ニーズも捉えて大過なく成長。都心エリアの基幹店に加えて、「エキ」「ソラ」のアンテナショップも開設。

オンリーワン業態のDQ既存店は、4.5%成長（真水成長2.1pt増、インバウンド効果2.4pt増）。ファミリー層の獲得とリピート率が高く、MEGAが牽引する長崎屋既存店は4.3%成長（同4.1pt増、同0.2pt増）。

## ▶ 当期末店舗数：341店（前期末306店）

新規出店40店（DQ15店、MEGA3店、New MEGA13店、ピカソ含む小型店5店、驚安堂2店、ドイト2店：うちソリューション出店5店）。改築休業1店。業態転換1店、契約期間終了1店及び業務効率改善目的の閉鎖2店。

## ▶ 連結売上総利益：2,019億円（前期比11.1%増）、売上総利益率：26.6%（同 ±0.0pt.）

消費者ニーズに適応した販売体制と商品構成の見直し策は、既存店成長を押し上げる一方で、粗利益率は一時的な低迷を招いたが、増収効果により「既存店総利益高＝増益」と計算通りに着地。

セールスマックス変化に伴う利益率悪化懸念については、プライスコントロールを綿密に施し、さらにスポット調達を充実させたことにより、利益率改善に寄与。メタボ在庫処分も順調に進んだ。

## ▶ 連結販管費：1,587億円（同11.3%増）、販管费率：20.9%（同 ±0.0pt.）

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、セールスマックス変化に伴う客数増及びインバウンド対応に伴う作業工数増並びに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、増収効果やコストマネジメントが奏功して概ね吸収。

## ▶ 営業外収支戻：6億円のプラス

受取利息・配当金7.1億円、違約金収入8.7億円、受取手数料4.3億円

/支払利息・社債利息10.0億円、デリバティブ評価損5.6億円、債権流動化費用6.0億円など。

## ▶ 特別損益戻：17億円のマイナス

固定資産売却益1.2億円/固定資産除却損2.8億円、店舗閉鎖損失12.0億円など。

## ▶ これらのことから、営業利益432億円（同10.4%増）、経常利益438億円（同9.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益249億円（同7.7%増）と大幅増益を達成し、いずれもコンセンサス予想を上回り、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：2015年7月1日～2016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	759,592	100.0%	683,981	100.0%	111.1%
売上総利益	201,893	26.6%	181,741	26.6%	111.1%
販売費	158,708	20.9%	142,638	20.9%	111.3%
給与手当	59,239	7.8%	51,158	7.5%	115.8%
地代家賃	20,838	2.7%	19,088	2.8%	109.2%
支払手数料	18,309	2.4%	16,563	2.4%	110.5%
減価償却費	13,301	1.8%	11,672	1.7%	114.0%
その他	47,021	6.2%	44,157	6.5%	106.5%
営業利益	43,185	5.7%	39,103	5.7%	110.4%
経常利益	43,797	5.8%	40,160	5.9%	109.1%
当期純利益	24,938	3.3%	23,148	3.4%	107.7%
1株当たり純利益	157.76円		※1 147.09円		107.3%

※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。



# 事業別業績概況コメント

ドン・キホーテ HLDGS

## ▶ リテール事業7,333億円（前期比11.1%増）

消費環境の「潮目の変化」を敏感に感じ取った品揃えと価格提案が、支持率上昇に直結。

天候不順や記録的暖冬が季節商品に、国内ギフト需要や海外ブローカー消費の縮小が、高単価商品にマイナス影響を及ぼす局面も、生活必需品シェアの拡大でカバー！ハロウィンやお花見など、季節イベントを味方につけながら、新たな需要創造が進む。

### \* 「家電製品」610億円（同7.3%増）

充電器などのスマートフォンアクセサリとPOSAカードが2大稼ぎ頭となる。

ヘッドホンなど「AV小物」の人气が拡大。冷蔵庫やアイロンなどの「生活家電」、シェーバーなど「理美容家電」が貢献。

### \* 「日用雑貨品」1,573億円（同14.6%増）

洗剤や歯ブラシを始めとする「日用消耗品」が国内ファミリー客のハートを掴んで、安定的に伸長。

シートパックなどの「化粧品」や胃腸薬などの「医薬品」は、増加するインバウンド消費が高い押し上げ効果を発揮。

### \* 「食品」2,422億円（同16.1%増）

卵や牛乳などの「日配品」がリピート客数を増加させて牽引役となる。

品揃えと価格提案が奏功して、加工食品、ドリンク類、保存性食品、調味料などの商品群が高成長を達成。

MEGA店は鶏肉を中心とした精肉及び店内調理の惣菜がリードして、生鮮四品の勢い増す。

### \* 「時計・ファッション用品」1,542億円（同4.6%増）

インバウンド販売高シェアが高かった高級腕時計やバッグなどのラグジュアリー商品は、ブローカー購入が無くなり失速。

一方で人気ブランド商品の国内需要については、底打ち感が出始める。キャリーケースなどのカバン類やシューズ、服飾小物など季節を問わない商品が堅調な推移を描く。

### \* 「スポーツ・レジャー用品」517億円（同9.3%増）

パーティコスチュームなど季節性イベント関連用品が急伸。エクササイズ器具など「インドアスポーツ用品」の人气が根強い。

### \* 「DIY用品」155億円（同6.3%減）

天候不順を主因として、園芸用品やエクステリア用品が苦戦した反面、雨具や着圧インナーなどのワークウェアが貢献。

リフォームやクリンネス事業は、地道な御用聞きによる新規需要の開拓が、実を結び始める。

### \* 「海外」398億円（同11.9%増）

寿司や惣菜を始めとする「モバイルフーズ」は、価格と味のバランス感がローカル客の胃袋を掴む。菓子類や酒類が高い伸び率を示し、生鮮食品は青果と精肉が牽引して、顧客層が拡大。（ご参考：当期 \$1=119.99円、前期 \$1=110.64円）

## ▶ テナント賃貸事業198億円（同8.7%増）

商業施設事業及びJAM事業は、積極的な出店に伴う物件数が増加し、収益拡大を加速。

# 事業別業績概況

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2015年7月1日～2016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	733,333	96.5%	659,931	96.5%	111.1%
家電製品	60,978	8.0%	56,842	8.3%	107.3%
日用雑貨品	157,288	20.7%	137,260	20.1%	114.6%
食品	242,215	31.9%	208,541	30.5%	116.1%
時計・ファッション用品	154,183	20.3%	147,462	21.6%	104.6%
スポーツ・レジャー用品	51,722	6.8%	47,310	6.9%	109.3%
D I Y 用品	15,493	2.0%	16,535	2.4%	93.7%
海外	39,842	5.3%	35,591	5.2%	111.9%
その他商品	11,612	1.5%	10,390	1.5%	111.8%
テナント賃貸事業	19,781	2.6%	18,200	2.7%	108.7%
その他事業	6,478	0.9%	5,850	0.8%	110.7%
合計	759,592	100.0%	683,981	100.0%	111.1%

※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。

※2. 「季節性イベント関連商品」を中心に当期から部門変更をしております。なお、前期実績については、変更後の区分方法により作成しております。



# 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	195,977	175,981	19,996
現預金	42,894	49,717	▲6,823
商品	117,400	94,580	22,820
固定資産	364,591	329,685	34,906
建物等	108,114	96,021	12,093
土地	165,185	150,647	14,538
敷金保証金	35,645	32,817	2,828
資産合計	560,568	505,666	54,902

## 主な資産の状況

- ▶ **総資産：5,606億円**（前期末比549億円増）  
 主な増減要因は、棚卸資産228億円増及び出店に伴う有形固定資産299億円増、投資その他の資産55億円増などの一方で、現預金68億円減。
- ▶ **現預金：429億円**（同68億円減）  
 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（銀行借り入れ及び社債発行）により賄う。
- ▶ **商品：1,174億円**  
 （同228億円増、24.1%増、参考：商品売上高：11.1%増、期末売場面積12.8%増）  
 MEGA3店を含む過去最大数の新規出店（40店、純増売場面積＝10.8万㎡）及びインバウンド消費拡大に備えた商品在庫を投じて販売機会を拡大。
- ▶ **固定資産：3,646億円**（同349億円増）  
 新規出店40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299億円増及び投資その他の資産55億円増の一方で、無形固定資産5億円減。

# 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	147,995	144,576	3,419
買掛金	70,194	60,556	9,638
短期負債 <sup>※1</sup>	32,924	38,598	▲5,674
固定負債	168,026	139,723	28,303
社債	76,471	62,690	13,781
長期借入金	45,082	25,156	19,926
債権流動化に伴う 長期支払債務	26,876	34,023	▲7,147
負債合計	316,021	284,299	31,722
純資産合計	244,547	221,367	23,180
負債・純資産合計	560,568	505,666	54,902

## 主な負債・純資産の状況

- ▶ 負債合計：3,160億円（同317億円増）  
 主な増減要因は、買掛金96億円増、有利子負債280億円増（短期性負債57億円減、長期性負債337億円増）、債権流動化に伴う支払債務70億円減など。
- ▶ 有利子負債：1,545億円  
 （同280億円増、依存率27.6%）  
 低金利を活用した「攻めの経営」を推進。
- ▶ 純負債：1,116億円（同348億円増）
- ▶ 債権流動化に伴う支払債務：340億円  
 ABL（Asset backed loan）による調達残高。
- ▶ D/Eレシオ：0.63倍  
 （前期比0.06pt.低下、参考：Net D/Eレシオ：0.46倍）
- ▶ 純資産：2,445億円  
 （前期末比232億円増、自己資本比率41.3%）

※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227億円！  
「テナント賃貸事業」は142億円、「その他の事業」は67億円といずれも増益！！

## 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 ※2	計	消去/全社	連結
外部売上高	733,333	19,781	6,478	759,592	—	759,592
内部取引等	16	18,026	8,486	26,528	▲26,528	—
計	733,349	37,807	14,964	786,120	▲26,528	759,592
セグメント利益	22,746	14,159	6,733	43,638	▲453	43,185

## 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 ※2	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

※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。

※2. その他事業は「不動産事業」「マーケティング事業」「金融サービス事業」等であります。

# セグメント情報 (法人別)

ドン・キホーテ HLDGS

消費環境の変化と人件費を中心としたコストインフレ下における絶妙なマネジメントを発揮し、「ドン・キホーテ」「長崎屋」は、増収効果を発揮してコストを概ね吸収。「ドイツ」「海外」は、経営効率の改善が進み、収益力拡大。

## 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 <sup>※1</sup>	ドイツ	長崎屋 <sup>※2</sup>	海外 <sup>※3</sup>	ACR <sup>※4</sup>	JAM <sup>※4</sup>	連結
売上高	532,671	16,403	157,101	40,706	4,834	16,640	759,592
営業利益	20,431	1,004	3,923	2,281	1,911	6,970	43,185
総資産	225,968	22,638	75,635	21,455	21,911	109,027	560,568
純資産	109,295	18,907	46,242	16,061	8,216	14,734	244,547

為替  
レート  
PL/1USD = ¥119.99  
BS/1USD = ¥112.69

## 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 <sup>※1</sup>	ドイツ	長崎屋 <sup>※2</sup>	海外 <sup>※3</sup>	ACR <sup>※4</sup>	JAM <sup>※4</sup>	連結
売上高	471,542	17,438	150,639	36,449	3,800	14,228	683,981
営業利益	20,225	566	3,984	1,647	1,580	5,843	39,103
総資産	182,387	21,780	72,824	21,751	23,152	93,003	505,666
純資産	98,788	18,483	44,254	15,525	6,238	9,000	221,367

為替  
レート  
PL/1USD = ¥110.64  
BS/1USD = ¥120.28

※1. 当社は前々期中に純粋持株会社体制に移行したため、前期については当該対象会社のDQHD及びDQを単純合計して記載しておりましたが、当期から小売り事業会社のDQのみを記載しております。

※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Marukaiの2社を単純合計して記載しております。

※4. ACR、JAMに係るPL項目は15年7月1日から16年6月30日までの業績であり、BS項目は16年6月30日現在としております。



# 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)

	当期	前期	増減額
<b>1.キャッシュフローの状況</b>			
期首残高	51,292	44,105	7,187
営業活動CF	29,110	42,520	▲13,410
投資活動CF	▲52,197	▲52,641	444
財務活動CF	17,148	16,176	972
期中増減等	▲6,796	7,187	▲13,983
期末残高	44,496	51,292	▲6,796
営業活動CF+投資活動CF	▲23,087	▲10,121	▲12,966

キャッシュフロー	
<p>&lt;営業CF&gt;</p> <p>▶税金等調整前純利益421億円、減価償却費151億円、仕入債務の増加97億円及び敷金保証金等の質料相殺15億円などが増加要因となる一方、たな卸資産の増加230億円及び税金支払額178億円などが減少要因となったことから、291億円がキャッシュイン</p>	
<p>&lt;投資CF&gt;</p> <p>▶出店に伴う有形固定資産の取得437億円、敷金保証金の差入れ45億円及び出店仮勘定の差入れ33億円などにより、522億円がキャッシュアウト</p>	
<p>&lt;財務CF&gt;</p> <p>▶長短借入金の純増208億円及び社債の純増75億円などの一方で、債権流動化の返済76億円及び配当金の支払32億円などが減少要因となったことから、171億円がキャッシュイン</p>	

## 2.設備投資の状況

設備投資額	51,570	52,727	▲1,157
キャッシュフロー <sup>※1</sup>	36,881	34,646	2,235
差引	▲14,689	▲18,081	3,392

設備投資	
<p>▶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516億円（DQHD26億円、DQ259億円、長崎屋24億円、JAM168億円など。敷金保証金回収などを考慮した純増加額は495億円）。</p>	

※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)

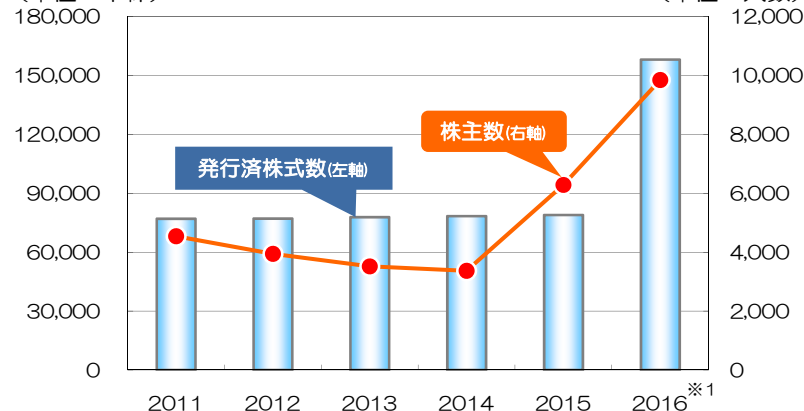
		前期		当期 <sup>※1</sup>	
期末株主数		6,285人		9,847人	
発行済株式数合計		78,959	100.0%	158,118	100.0%
所有者別	金融機関	11,654	14.7%	25,131	15.9%
	金融商品取引業者	1,093	1.4%	1,323	0.8%
	その他の法人	6,052	7.7%	12,100	7.7%
	外国人	58,427	74.0%	115,448	73.0%
	個人その他	1,733	2.2%	4,116	2.6%

(注) 1. 期末株主数は、9,847人(前期末比3,562人増、2Q期末比444人減)となっております。  
 2. 外国人持株比率は73.0%となっております。  
 3. 自己株式(4,633株)は、個人その他に含んでおります。

※1. 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。

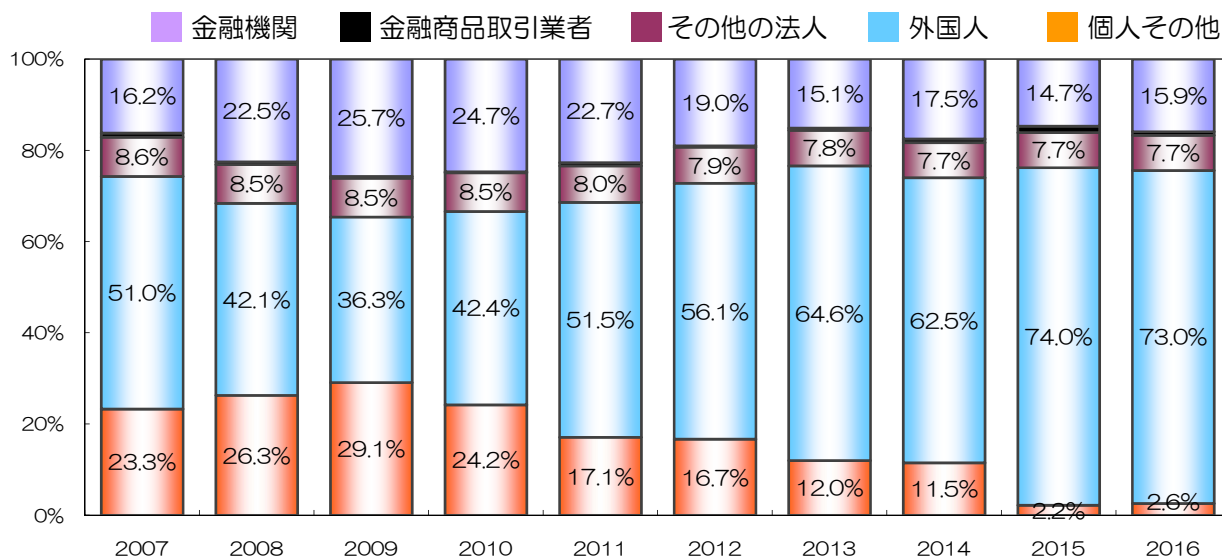
(単位：千株)

(単位：人数)



※1. 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

順位	社名	外国人比率(%)
1	ネクソン	91.8
2	リーバイス	84.0
3	MonotaRO	81.7
4	中外製薬	77.1
5	ユニバーサルエンタ	76.7
6	すかいらーく	75.7
7	アゴーラホスピG	73.5
8	ドンキホーテHD	73.0
9	いちごグループHD	72.0
10	日産自動車	70.3
11	日本ライオン	67.8
12	ツバキ・ナカシマ	65.2
13	昭和シェル石油	64.8
14	テクノプロ・HLD	62.6
15	クリムゾン	62.5
16	ブロードリーフ	61.9
17	ラオックス	60.8
18	ミスミグループ本社	60.4
19	デジタルアドベンチ	59.8
20	オリックス	59.5

出典：四季報オンライン(8月9日時点)・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

	2014年 6月期	2015年 6月期	2016年6月期			
			1Q	2Q	3Q	4Q
ドン・キホーテ※1	174	183	182	184	184	194
M E G A※2	37	36	36	37	38	39
New M E G A	28	41	45	48	50	55
ピカソ※3	15	18	18	18	18	20
驚安堂※4	-	-	2	3	3	3
海外(アメリカ)	14	14	14	14	14	14
ドイト	12	12	12	13	13	14
長崎屋	3	2	2	2	2	2

## 法人別店舗数

ドン・キホーテ	217	242	245	250	253	270
長崎屋	40	38	38	39	39	39
ドイト	12	12	12	13	13	14
ライラック※4	-	-	2	3	3	3
ダイシン百貨店※4	-	-	-	-	-	1
<b>国内合計</b>	<b>269</b>	<b>292</b>	<b>297</b>	<b>305</b>	<b>308</b>	<b>327</b>
D Q U S A	3	3	3	3	3	3
M A R U K A I	11	11	11	11	11	11
<b>海外合計</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>14</b>
<b>合計</b>	<b>283</b>	<b>306</b>	<b>311</b>	<b>319</b>	<b>322</b>	<b>341</b>

- ※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. (株)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。
- ※3. 「ピカソ」には、「ピカソ」「エッセンス」「エキドンキ」及び「ソラドンキ」が含まれております。
- ※4. 新「驚安堂」及び「ダイシン百貨店」を別掲載しております。
- ※5. 賃借期間終了及び事業活動の見直しにより閉鎖3店、業態転換1店、改築のための休業1店など、グループ全体で5店を閉鎖しております。
- ※6. 上記の他に、1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。

求む！  
店舗物件



6月 大和店      4月 センター北駅前店\*      4月 大曲店\*      4月 MEGA 板橋志村店



5月 MEGA 大津店

5月 金沢森本店



6月 ピカソ 篠崎駅前店



6月 京都洛西店\*

4月 MEGA 千種香流店



6月 MEGA 大森山王店



6月 ソラドンキ 羽田空港店



5月 シティドイト 日ノ出町店



4月 MEGA 大村インター店

6月 クロスモール堺店\*

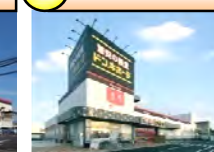
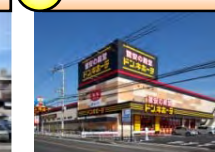
4月 天理店

4月 伊勢店

6月 MEGA 名四丹後通り店

4月 藤枝店

6月 藤沢駅前店



7月 MEGA 箕面店

9月 驚安堂 福生店

10月 エキドンキ エキマルシェ大阪

11月 MEGA 神栖店

12月 八千代店

12月 MEGA 綾瀬店

2月 MEGA 立川店

3月 岡山駅前店\*

3月 ピカソ 南行徳駅前店

7月 ピカソ 横須賀中央店

9月 新宿明治通り店

11月 驚安堂 埼玉松伏店

12月 MEGA 出雲店

12月 MEGA 仙台富谷店

12月 ドイトウィズリ・ホーム 新宿下落合店

12月 MEGA 静岡山崎店

3月 磐田店

3月 MEGA 筑紫野インター店

7月 MEGA 和歌山次郎丸店

9月 MEGA 桜井店

12月 MEGA 横濱青葉台店

3月 MEGA 横濱青葉台店

3月 MEGA 横濱青葉台店

3月 MEGA 横濱青葉台店

3月 MEGA 横濱青葉台店

3月 MEGA 横濱青葉台店

3月 MEGA 横濱青葉台店

# 当期ハイライト情報

— 伸び悩む所得環境、低迷する消費支出 —  
 お客さま心理に応えた販売施策でファミリー層を獲得、リピート率も向上し、着地は金メダル級！  
 新規出店数はDQ15店、MEGA3店、New MEGA14店など、過去最高を更新する40店。

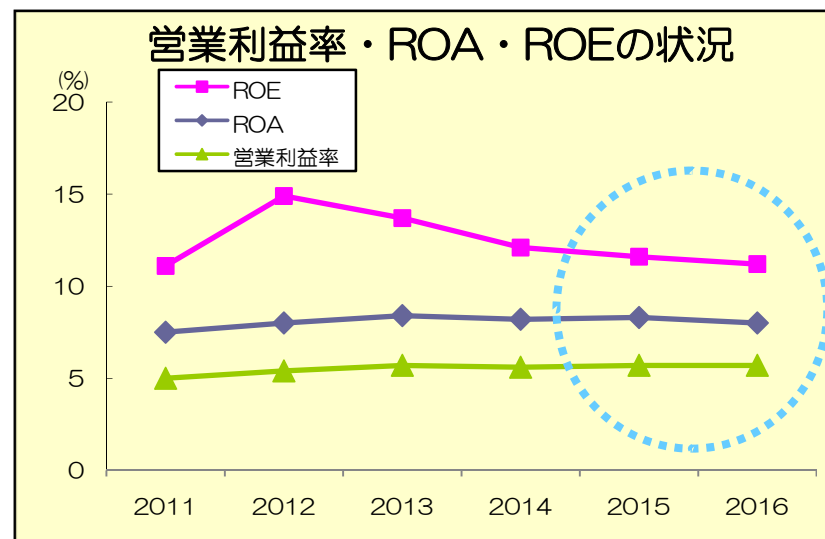
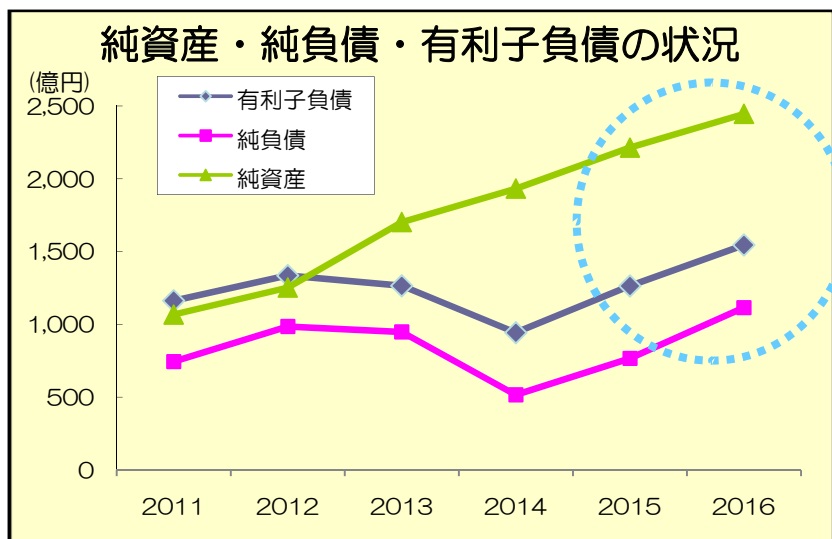
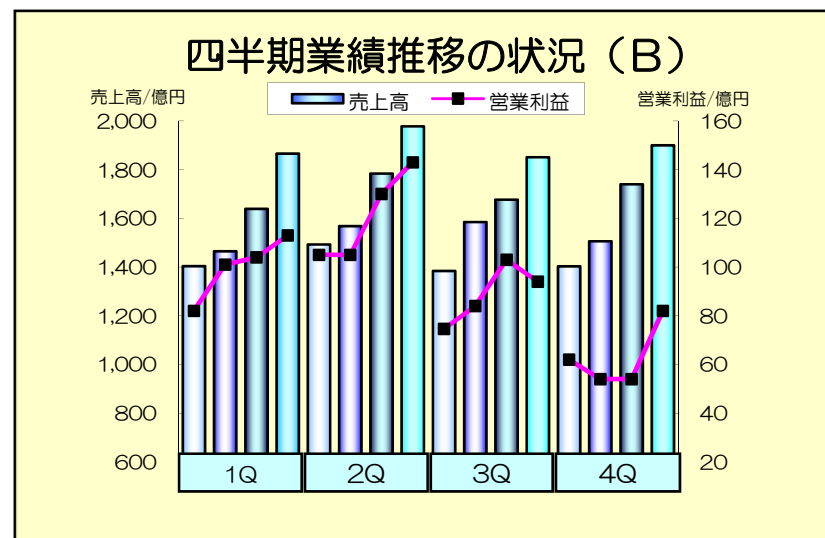
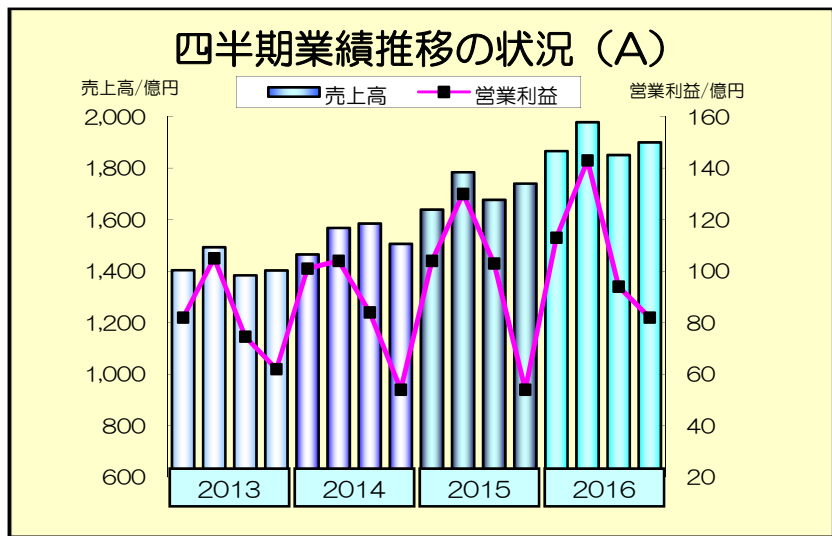
		1 Q			2 Q			3 Q			4 Q			1 Q		
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
DQ	DQ			新宿明治通り (東京)			八千代(千葉) 静岡山崎 (静岡)			岡山駅前 (岡山) * 磐田(静岡)	伊勢(三重) 天理(奈良) 藤枝(静岡) 大曲(秋田) * センター北 駅前(神奈川) *	金沢森本 (石川) 京都洛西 (京都) * 大和 (神奈川) クロスモール堺 (大阪) * 藤沢駅前 (神奈川)	川西(兵庫) 京都アパンティ (京都) * なんば千日前 (大阪)	南熊本 (熊本) *		*
	MEGA	箕面(大阪) ✓ 和歌山次郎丸 (和歌山)		桜井(奈良)		神栖(茨城) 出雲(島根) 仙台富谷 (宮城)		立川(東京)	横浜青葉台 (神奈川) 筑紫野インター (福岡)	板橋志村 (東京) 大村インター (長崎) 大津(滋賀) 千種香流 (愛知)		名四丹後通り (愛知)	日立 (茨城) 東海名和 (愛知)	宮古島 (沖縄)		
	ピカソ エキドンキ ソラドンキ	横須賀中央 (神奈川)			エキマルシェ 大阪				南行徳駅前 (千葉)				羽田空港 (東京) 篠崎駅前 (東京)			
	業態転換	名古屋本店 (愛知)														
長崎屋							綾瀬(神奈川)									
ダイシン百貨店													大森山王 (東京)			
ライラック			福生(東京)			松伏(埼玉)										
ドイト							新宿下落合 (東京)						日ノ出町 (神奈川)			
MARUKAI (業態転換)																

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	エキナカ 初出店 (大阪駅)	グループ 国内300店 突破	島根県 初出店	GMS再生 モデル店 オープン	PB 「情熱価格」 リニューアル	無担保社債 200億円 発行	月間最高の 9店オープン	majica会員数 400万人 突破	空港内 初出店 (羽田空港)	ダイシン百貨店が 「MEGA」として リニューアル オープン	離島 初出店 (宮古島)
-------------	---------------------------------	------------------------	----------------------	----------------------	------------	-----------------------	------------------------	----------------------	-----------------	--------------------------	----------------------	---	-----------------

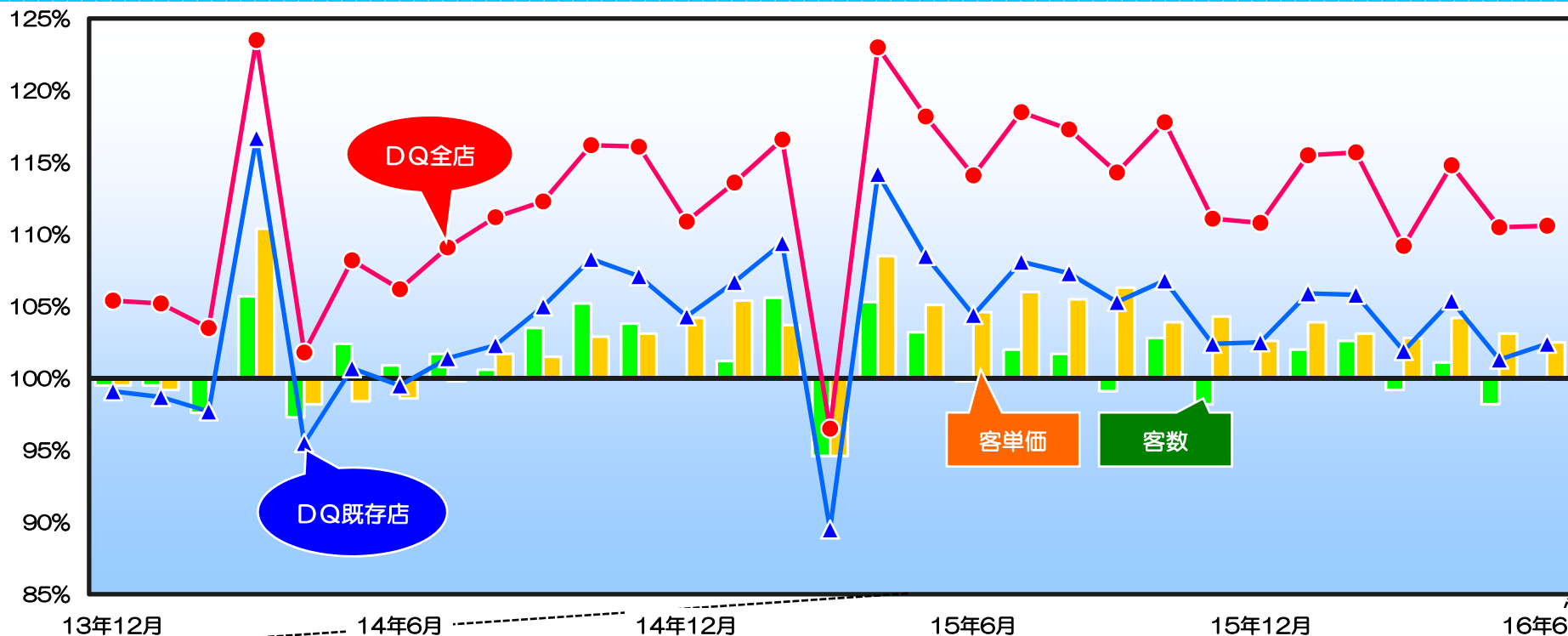
= DQ   
  = MEGA   
  = ドイト   
  = ピカソ  
 エキドンキ  
 ソラドンキ   
  = 驚安堂   
  = 業態転換   
 \* = ソリューション出店  
 ✓ = (スクラップ) & ビルド店



# 四半期業績推移



# DQ 月次販売高の状況



既存店	15年5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	16年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
売上高	108.5%	104.4%	108.1%	107.3%	105.3%	106.8%	102.4%	102.5%	105.9%	105.8%	101.9%	105.4%	101.3%	102.4%	103.7%
・客数	103.2%	99.8%	102.0%	101.7%	99.1%	102.8%	98.2%	100.0%	102.0%	102.6%	99.2%	101.1%	98.2%	99.9%	101.9%
・客単価	105.1%	104.6%	106.0%	105.5%	106.3%	103.9%	104.3%	102.6%	103.9%	103.1%	102.8%	104.2%	103.1%	102.5%	101.8%
対象店舗数	207店	208店	207店	209店	212店	214店	216店	218店	221店	220店	222店	223店	226店	232店	236店
土日休日数	+2日	-1日	±0日	±0日	+1日	+1日	-1日	±0日	+1日	+1日	±0日	+1日	-1日	±0日	+2日

減速感が漂い節約志向が高まった国内消費、ブローカーの爆買いが失速したインバウンド消費。  
 MD体制を変更し、地域密着型の個店主義を貫いて、顧客支持を拡大。  
 通期ベースの既存店は4.5%増（客数0.5%増、客単価3.9%増：うちインバウンド効果2.4pt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	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
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

	2Q (10月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	197,803	100.0	178,363	100.0	110.9
売上総利益	53,263	26.9	47,399	26.6	112.4
販管費	38,988	19.7	34,444	19.3	113.2
営業利益	14,275	7.2	12,955	7.3	110.2
経常利益	14,296	7.2	13,222	7.4	108.1
当期純利益	7,751	3.9	7,553	4.2	102.6

	上半期 (7月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	384,445	100.0	342,224	100.0	112.3
売上総利益	102,941	26.8	91,634	26.8	112.3
販管費	77,370	20.1	68,223	20.0	113.4
営業利益	25,571	6.7	23,411	6.8	109.2
経常利益	25,873	6.7	24,044	7.0	107.6
当期純利益	14,232	3.7	13,694	4.0	103.9

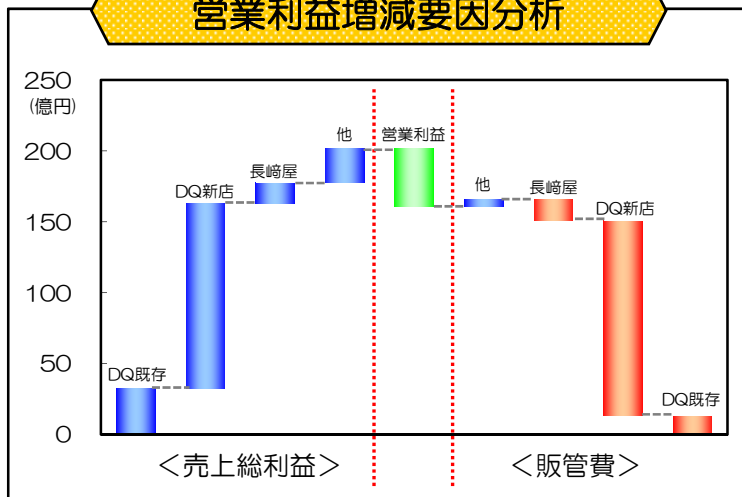
	3Q (1月-3月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	185,102	100.0	167,696	100.0	110.4
売上総利益	49,192	26.6	45,897	27.3	107.2
販管費	39,826	21.5	35,621	21.2	111.8
営業利益	9,366	5.1	10,276	6.1	91.1
経常利益	9,376	5.1	10,758	6.4	87.2
当期純利益	5,499	3.0	6,389	3.8	86.1

	4Q (4月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	190,045	100.0	174,061	100.0	109.2
売上総利益	49,759	26.2	44,209	25.4	112.6
販管費	41,511	21.8	38,793	22.3	107.0
営業利益	8,248	4.3	5,416	3.1	152.3
経常利益	8,548	4.5	5,357	3.1	159.6
当期純利益	5,206	2.7	3,065	1.8	169.9

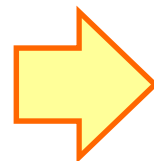
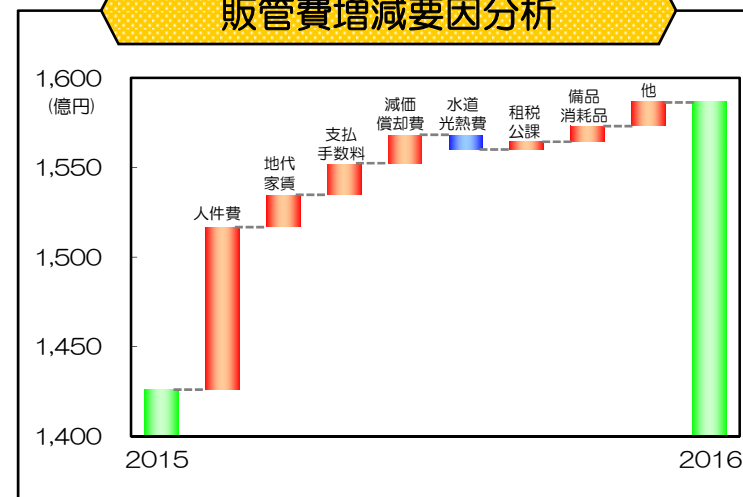
	下半期 (1月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	375,147	100.0	341,757	100.0	109.8
売上総利益	98,951	26.4	90,106	26.4	109.8
販管費	81,338	21.7	74,415	21.8	109.3
営業利益	17,613	4.7	15,691	4.6	112.2
経常利益	17,924	4.8	16,115	4.7	111.2
当期純利益	10,706	2.9	9,454	2.8	113.2

# 決算レビュー

## 営業利益増減要因分析

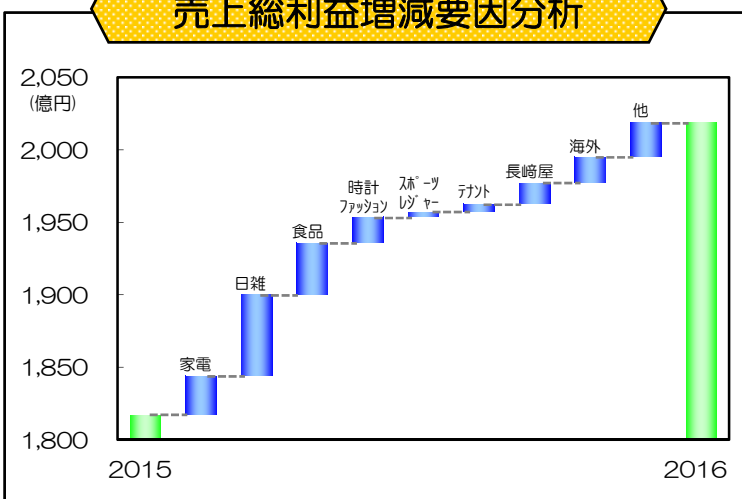


## 販管費増減要因分析

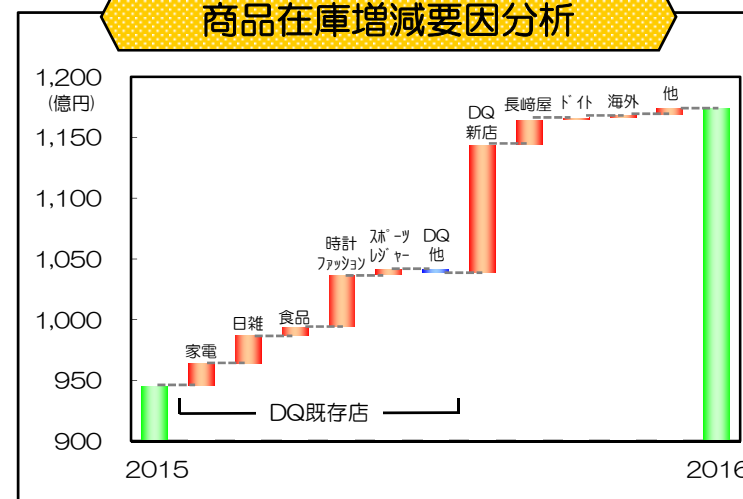


- ✓ 攻めの経営で増収効果を勝ち取り総利益高を積み増し
- ✓ 販管費は販売好調と作業工数増加で人件費負荷が拡大
- ✓ 商品在庫は新規出店と販売機会損失抑制に努め大幅増

## 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	180,333	96.6	157,999	96.4	111.1
家電製品	14,559	7.8	12,870	7.9	113.1
日用雑貨品	38,677	20.7	33,903	20.7	111.1
食品	56,799	30.4	48,775	29.8	116.5
時計・ファッション用品	38,874	20.8	36,221	22.1	107.3
スポーツ・レジャー用品	14,690	7.9	11,208	6.8	131.1
D I Y 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	2,931	1.6	2,535	1.5	115.6
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

	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	191,076	96.6	172,362	96.7	110.9
家電製品	16,654	8.4	16,386	9.2	101.6
日用雑貨品	39,658	20.0	33,914	19.0	116.9
食品	61,652	31.2	52,829	29.6	116.7
時計・ファッション用品	41,415	20.9	39,545	22.2	104.7
スポーツ・レジャー用品	15,209	7.7	14,537	8.2	104.6
D I Y 用品	3,705	1.9	4,091	2.3	90.6
海外	9,827	5.0	8,252	4.6	119.1
その他商品	2,956	1.5	2,808	1.6	105.3
テナント賃貸事業	5,018	2.5	4,523	2.5	110.9
その他事業	1,709	0.9	1,478	0.8	115.6
合計	197,803	100.0	178,363	100.0	110.9

	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	371,109	96.6	330,361	96.6	112.1
家電製品	31,213	8.1	29,256	8.6	106.7
日用雑貨品	78,335	20.4	67,817	19.8	115.5
食品	118,451	30.8	101,604	29.7	116.6
時計・ファッション用品	80,290	20.9	75,766	22.1	106.0
スポーツ・レジャー用品	29,899	7.8	25,745	7.5	116.1
D I Y 用品	7,835	2.0	8,718	2.6	89.9
海外	19,500	5.1	16,113	4.7	121.0
その他商品	5,886	1.5	5,343	1.6	110.2
テナント賃貸事業	9,737	2.5	8,972	2.6	108.5
その他事業	3,299	0.9	2,892	0.8	114.1
合計	384,445	100.0	342,224	100.0	112.3

	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	178,519	96.4	161,582	96.4	110.5
家電製品	15,449	8.4	14,412	8.6	107.2
H 用雑貨品	38,395	20.7	33,124	19.8	115.9
食品	60,800	32.9	52,033	31.0	116.8
時計・ファッション用品	35,917	19.4	34,908	20.8	102.9
スポーツ・レジャー用品	10,188	5.5	9,963	5.9	102.3
D I Y 用品	3,961	2.1	4,327	2.6	91.5
海外	11,167	6.0	10,216	6.1	109.3
その他商品	2,642	1.4	2,599	1.6	101.7
テナント賃貸事業	4,953	2.7	4,596	2.7	107.8
その他事業	1,630	0.9	1,518	0.9	107.4
合計	185,102	100.0	167,696	100.0	110.4

	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	183,106	96.5	167,988	96.5	109.2
家電製品	14,315	7.5	13,174	7.6	108.7
H 用雑貨品	40,559	21.3	36,318	20.9	111.7
食品	62,964	33.1	54,905	31.5	114.7
時計・ファッション用品	37,976	20.0	36,788	21.1	103.2
スポーツ・レジャー用品	11,634	6.1	11,602	6.7	100.3
D I Y 用品	3,697	1.9	3,490	2.0	105.9
海外	9,175	4.8	9,263	5.3	99.1
その他商品	3,085	1.6	2,448	1.4	126.0
テナント賃貸事業	5,090	2.7	4,632	2.7	109.9
その他事業	1,549	0.8	1,441	0.8	107.5
合計	190,045	100.0	174,061	100.0	109.2

	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	361,925	96.5	329,570	96.4	109.8
家電製品	29,765	7.9	27,586	8.1	107.9
H 用雑貨品	78,954	21.0	69,443	20.3	113.7
食品	123,764	33.0	106,937	31.3	115.7
時計・ファッション用品	73,893	19.7	71,696	21.0	103.1
スポーツ・レジャー用品	21,822	5.8	21,565	6.3	101.2
D I Y 用品	7,657	2.0	7,817	2.3	98.0
海外	20,342	5.4	19,478	5.7	104.4
その他商品	5,726	1.5	5,047	1.5	113.5
テナント賃貸事業	10,044	2.7	9,228	2.7	108.8
その他事業	3,179	0.8	2,958	0.9	107.5
合計	375,147	100.0	341,757	100.0	109.8

※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。

※2.「季節性イベント関連商品」を中心に当期から部門変更をしております。なお、前期実績については、変更後の区分方法により作成しております。

# 四半期決算レビュー

ドン・キホーテ HLDGS

## 基本の徹底が勝因となった7-9月期

気温乱高下、記録的大雨、商環境変化一。

消費税増税から一年余りが経過して、前年の反動から商況は落ち着きを取り戻し始めた。

一気に訪れた夏景色が、季節商品の需要を喚起。夏休み効果でレジャー用品やインバウンド消費が活況を呈した。

後半における「気温の急落」や「記録的な降水量」が、お客さま来店数にマイナス影響を及ぼす場面も、価格訴求を徹底した生活必需品の伸長で補った。

消費者の「節約志向」や「選別消費」が除々に現れ始めた「消費環境の微細な変化」を見逃さなかった。基本を徹底した品揃えと価格提案が、お客さま支持基盤を拡大した結果、既存店伸長率は7.0%増と過去最高水準を記録した。

### <主なできごと>

- ✓新経営体制始動（7月1日）
- ✓「驚安堂」新モデル店オープン（9月8日）

1Q

## 需要の創造がカギとなった10-12月期

栄枯盛衰、盛者必衰、捲土重来一。



物事には、流行り廃りが存在する。消費を喚起する「季節イベント」も例外ではない。過去4年間で市場規模が倍増し、急速に拡大した「ハロウィン市場」。新規需要開拓の気合十分に、コスチューム文化の創造に成功し、伸び悩むクリスマス需要をカバー。ゴミ清掃など地域貢献も抜かりない。

記録的な暖冬により、衣料品など冬物季節商品の販売に苦慮した反面、生活必需品を中心に「国内ファミリー」と「インバウンド」顧客のリピート化が進んだ。

免税対象が全ての商品に拡大された規制緩和から1年。国慶節や年末休暇が後押しして、月を追うごとに免税売上高は最高記録を更新！

2Q

- ✓エキナカ（10月30日）、島根県初出店（12月4日）
- ✓グループ国内300店舗突破（11月13日）

## 環境の変化が鮮明となった1-3月期

3Q

生活必需品増、うるう年効果、花見恩恵享受一。

初売り日数が1日少ないハンデを負って始まった2016年は、生活必需品ニーズを獲得して、幸先良いスタートを切った。

季節イベントを取り巻く消費トレンドは、「グループで楽しむコト消費」へ変化を遂げて、お花見関連商品の高成長が際立った。

徐々に「生活防衛色」が濃くなってきた国内消費。うるう年効果を除くと、冴えないマクロ消費データが、家計の厳しさを物語る。

インバウンド消費は、一般旅行客は増加しているが、中国当局による規制が、プロバイヤーの購買に水を差した。

消費の潮目が変わったことで、当店の価格優位性が、従来以上にスポットライトを浴びた。

- ✓PB「情熱価格」リニューアル発表（2月5日）
- ✓200億円無担保社債発行（3月4日）

4Q

## 出店の順風が成果となった4-6月期

高温多雨、最多出店、支持拡大一。



局地的な豪雨や記録的な高気温に見舞われた。ゴールデンウィークは五月晴れとなったが、飛び石連休の曜日回りにより、レジャー消費が盛り上がりやを欠いた。

一方で、「生活必需品」に対する需要増には、目を見張るものがある。前年の高いハードルをクリアしながら、顧客支持基盤を拡大して有終の美を飾った。

居抜き物件の獲得が想定以上のペースで進んだことから、期初予定を上回る40店舗を出店。年間出店数のおよそ半分に相当する19店舗が、4-6月期にオープンを迎え、次期以降の「種まき」を実行。

四半期・年間共に最多出店記録を更新して、さらなる「面拡大」に向けて布石を打った。

- ✓majica会員数400万人突破（6月18日）
- ✓ダイシン百貨店が「MEGA」としてオープン（6月30日）



# 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

2015 年度 順位	2014 年度 順位	社名	連 ・ 単	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	8,176,732	15.5	179,674	17.8	6,008
2	2	セブン&アイ・ホールディングス		HD	東京	2	6,045,704	0.1	350,165	2.5	160,930
3	4	ファーストリテイリング		AP	山口	8	1,681,781	21.6	180,676	33.4	110,027
4	3	ヤマダ電機		家電	群馬	3	1,612,735	▲3.1	62,734	76.5	30,395
5	5	三越伊勢丹ホールディングス		DP	東京	3	1,287,253	1.2	36,704	6.2	26,506
6	6	J.フロントリテイリング		DP	東京	2	1,163,564	1.2	47,910	18.4	26,313
7	7	ユニーグループ・ホールディングス		GMS	愛知	2	1,038,733	1.9	21,657	5.7	▲2,873
8	8	高島屋		DP	大阪	2	929,587	1.9	37,785	5.2	23,829
9	9	エイチ・ツー・オー リテイリング		DP	大阪	3	915,690	8.4	23,060	8.7	14,053
10	10	ビックカメラ		家電	東京	8	795,368	▲4.5	20,401	▲15.2	6,804
11	14	ドンキホーテホールディングス	DS	東京	6	759,592	11.1	43,797	9.1	24,938	
12	11	エディオン		家電	大阪	3	692,087	0.1	17,275	55.4	6,022
13	12	ヨドバシカメラ	単	家電	東京	3	679,610	4.3	51,219	0.1	32,025
14	16	イズミ		GMS	広島	2	668,783	15.4	31,102	4.5	18,766
15	13	ケーズホールディングス		家電	茨城	3	644,181	1.1	28,614	10.7	16,305
16	15	ライフコーポレーション	単	SM	大阪	2	629,985	7.5	12,982	18.8	7,923
17	18	ローソン		CVS	東京	2	583,452	17.2	69,622	▲2.9	31,381
18	17	しまむら		AP	埼玉	2	547,022	6.7	40,709	5.5	24,747
19	19	マツモトキヨシホールディングス		DgS	千葉	3	536,052	10.4	29,805	48.8	17,853
20	27	ツルハホールディングス		DgS	北海道	5	527,508	19.8	32,623	16.6	19,323
21	22	サンドラッグ		DgS	東京	3	503,773	13.0	33,817	27.6	21,569
22	21	アークス		SM	北海道	2	501,905	6.7	15,894	11.2	6,547
23	20	パローホールディングス		SM	岐阜	3	497,463	5.7	17,586	9.2	10,759
24	25	ニトリホールディングス		家具	北海道	2	458,140	9.8	75,007	10.4	46,969
25	51	ノジマ		家電	神奈川	3	454,842	86.4	14,892	121.1	13,226
26	32	コスモス薬品		DgS	福岡	5	447,273	9.5	20,691	8.7	12,435
27	23	DCMホールディングス		HC	東京	2	437,731	1.6	17,489	7.6	10,549
28	24	平和堂		GMS	滋賀	2	437,085	4.2	16,664	8.5	9,574
29	30	ファミリーマート		CVS	東京	2	427,676	14.2	51,888	22.0	21,067
30	29	スキホールディングス		DgS	愛知	2	414,885	8.1	23,810	8.7	14,605

## 当社の変遷

(単位：億円) ※予想

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
売上高	5,403	5,684	6,124	6,840	7,596
順位	14位	13位	13位	12位	11位※

このページは、第49回日本の小売業調査(2016年6月29日、日経流通新聞)に掲載のランキングに、ツルハホールディングス及びコスモス薬品は2016年5月期、当社は2016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。

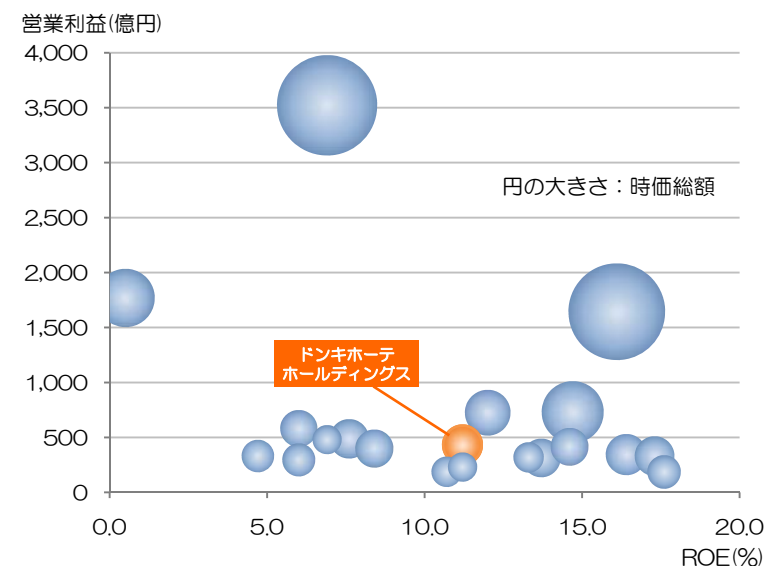


# 小売業経営指標ランキング

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	セブン&アイ・ホールディングス	3,814,360	352,320	6.9
2	ファーストリテイリング	3,546,042	164,463	16.1
3	ニトリホールディングス	1,458,010	73,039	14.7
4	イオン	1,292,192	176,977	0.5
5	ローソン	793,373	72,541	12.0
6	良品計画	643,829	34,439	16.4
<b>7</b>	<b>ドンキホーテホールディングス</b>	<b>641,169</b>	<b>43,185</b>	<b>11.2</b>
8	サンドラッグ	599,789	33,025	17.3
9	ファミリーマート	591,960	48,734	7.6
10	ツルハホールディングス	569,767	31,342	13.7
11	しまむら	555,176	39,913	8.4
12	エービーシー・マート	544,714	41,514	14.6
13	ヤマダ電機	523,837	58,158	6.0
14	コスモス薬品	430,009	18,648	17.6
15	丸井グループ	415,204	29,615	6.0
16	三越伊勢丹ホールディングス	402,633	33,107	4.7
17	ウェルシアホールディングス	355,855	18,759	10.7
18	イズミ	352,907	31,912	13.3
19	スギホールディングス	326,787	23,112	11.2
20	J.フロントリテイリング	320,939	48,038	6.9



※1. 時価総額：2016年7月29日の東証終値

※2. 営業利益、ROE：各社直近決算期実績

# 国内マクロ消費環境

## ◆ 家計消費支出の推移（二人以上の世帯）



## ◆ 家計をめぐる主な動き（2014年1月～2016年6月）

### 【2014年】

- 3月：介護保険第2号保険料率の引き上げ
- 4月：消費税率の引き上げ（5%→8%）
- 4月：国民年金保険料の引き上げ
- 4月：年金支給額の引き下げ
- 6月：個人住民税に復興特別税が加算（所得税×2.1%）
- 9月：厚生年金保険料率の引き上げ

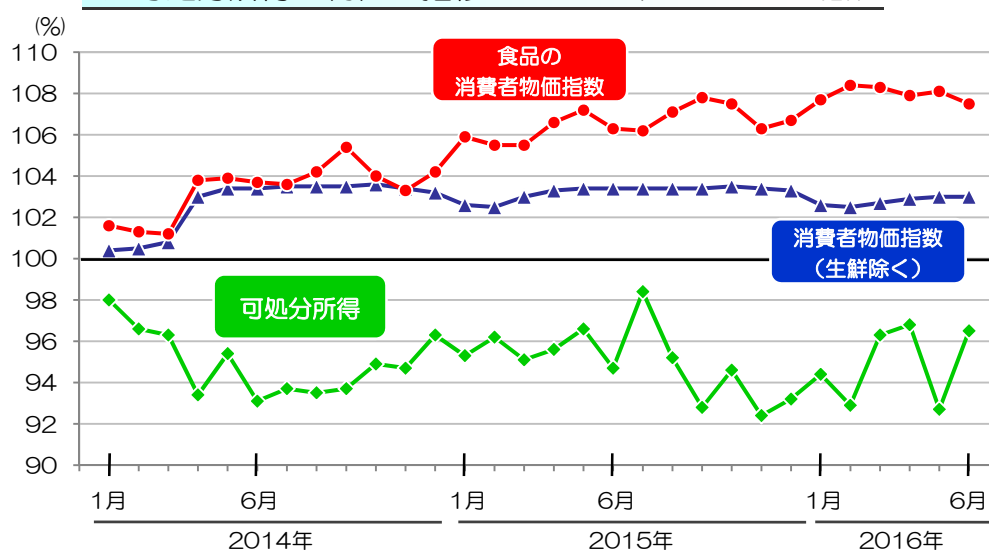
### 【2015年】

- 4月：自家用軽自動車の自動車税1.5倍に（7,200円→10,800円）
- 4月：65歳以上の介護保険料、月578円増の5,550円に（全国平均）
- 4月：国民年金、厚生年金保険料の引き上げ
- 9月：厚生年金保険料率の引上げ

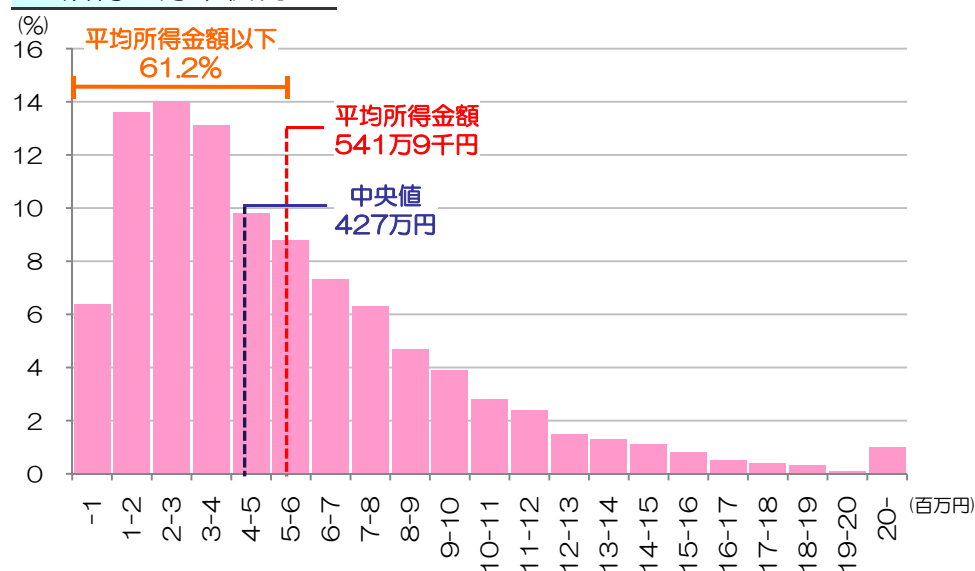
### 【2016年】

- 6月：消費税増税10%への引き上げが2019年10月に再延期

## ◆ 可処分所得と物価の推移 ※2010年を100とした指数

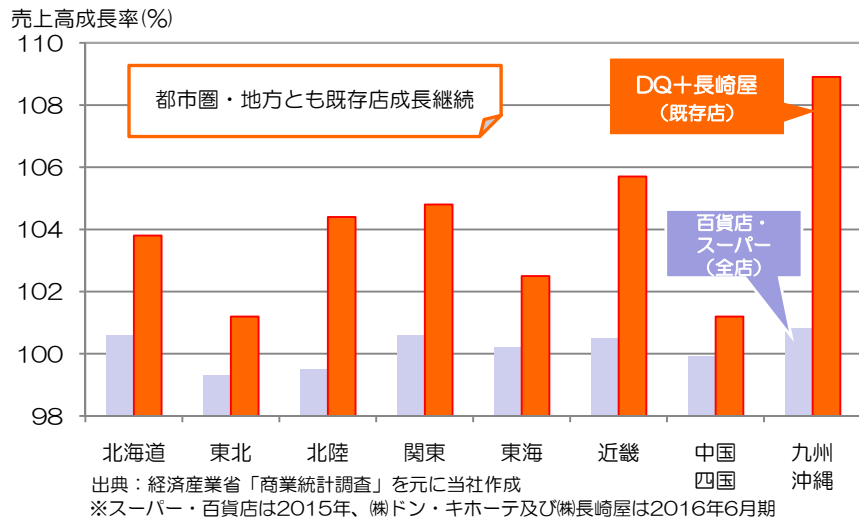


## ◆ 所得の分布状況

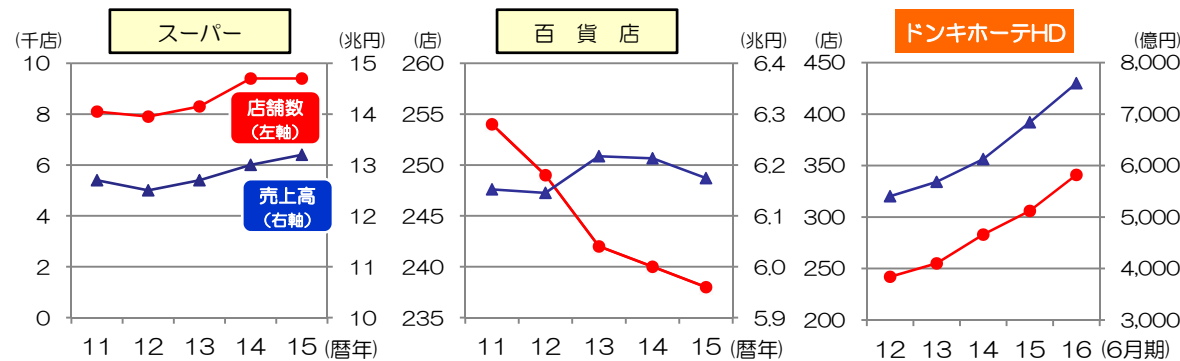


# 地域別販売動向

## ◆ 地域別売上高成長率の比較

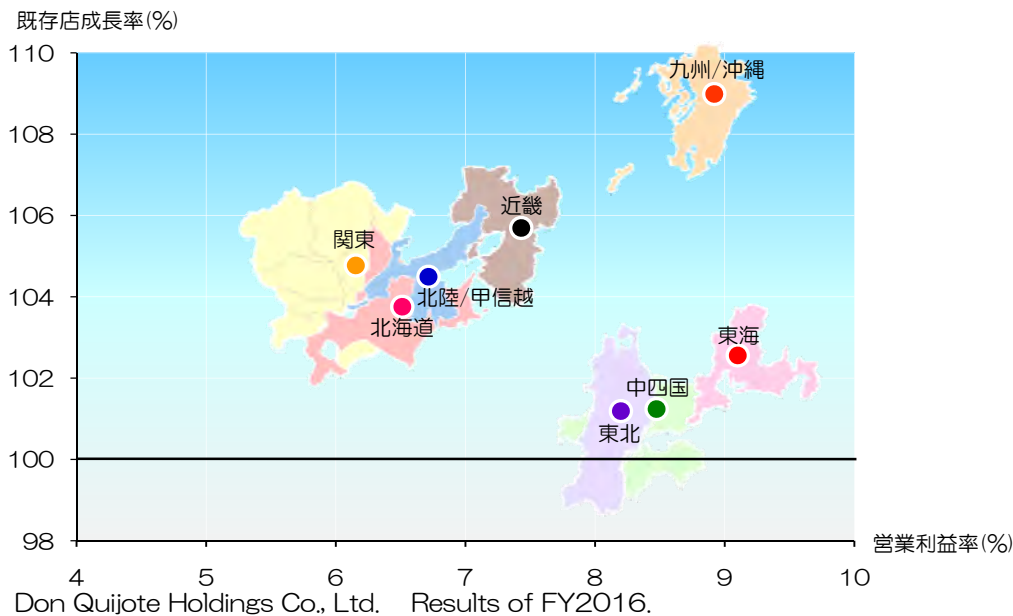


## ◆ 業種別店舗数と売上高の推移

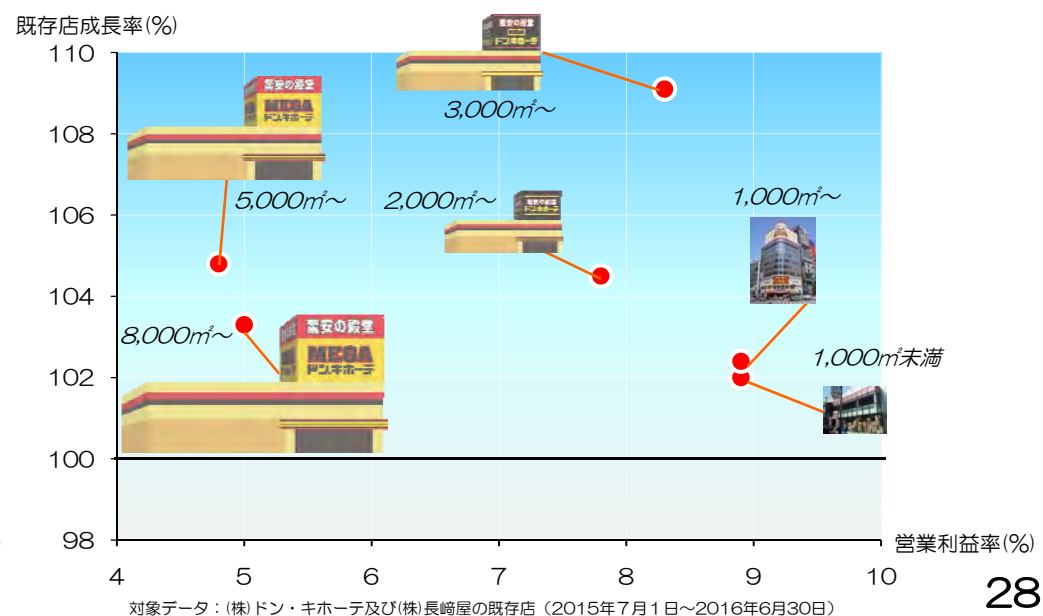


出典：(スーパー)日本チェーンストア協会  
(百貨店)日本百貨店協会

## ◆ 既存店売上高成長率/営業利益率(地域別)



## ◆ 既存店売上高成長率/営業利益率(面積別)

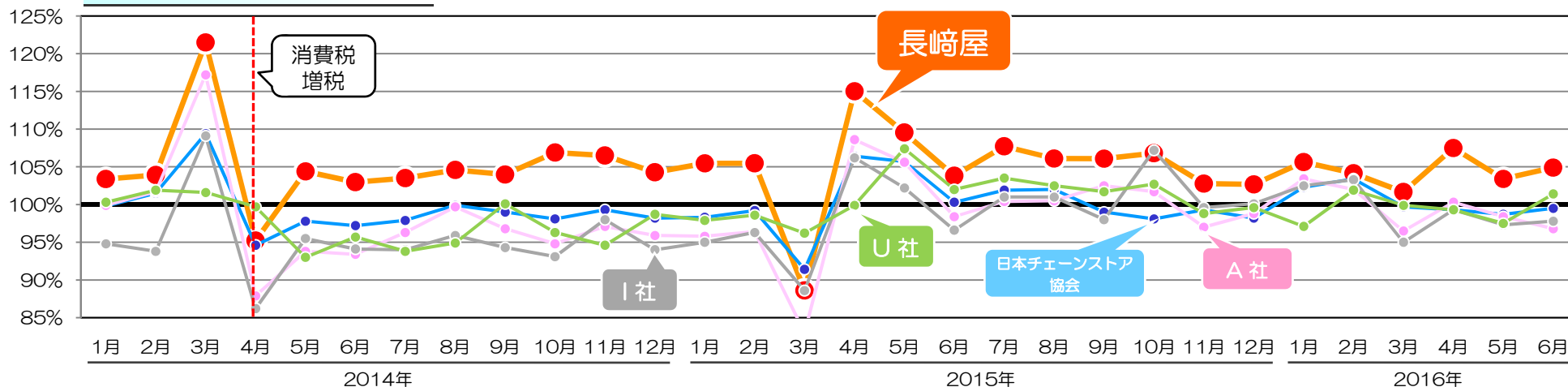




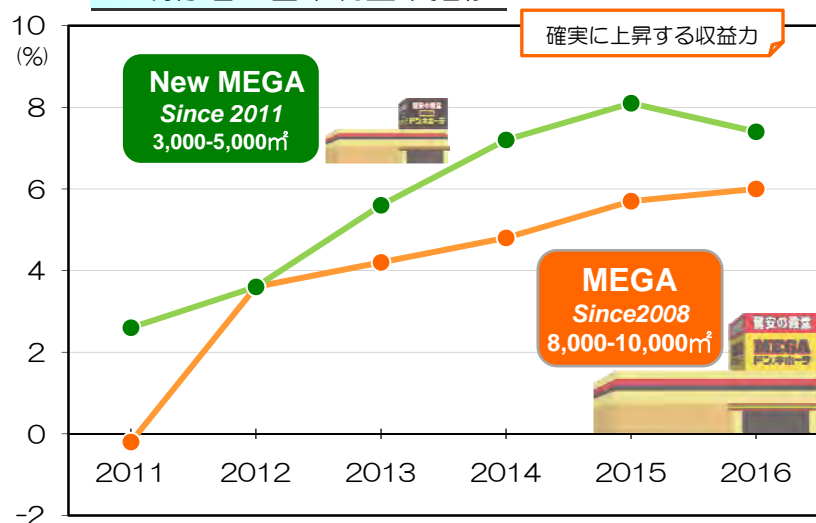
# MEGA躍進物語

生活必需品の品揃えと価格提案がファミリー層を魅了して「シェア奪取」と「顧客のリピート化」が進む。インバウンド恩恵なしの「真水消費」で、他店を凌駕しながら一路邁進し、燦然と輝く高い成長率を継続。

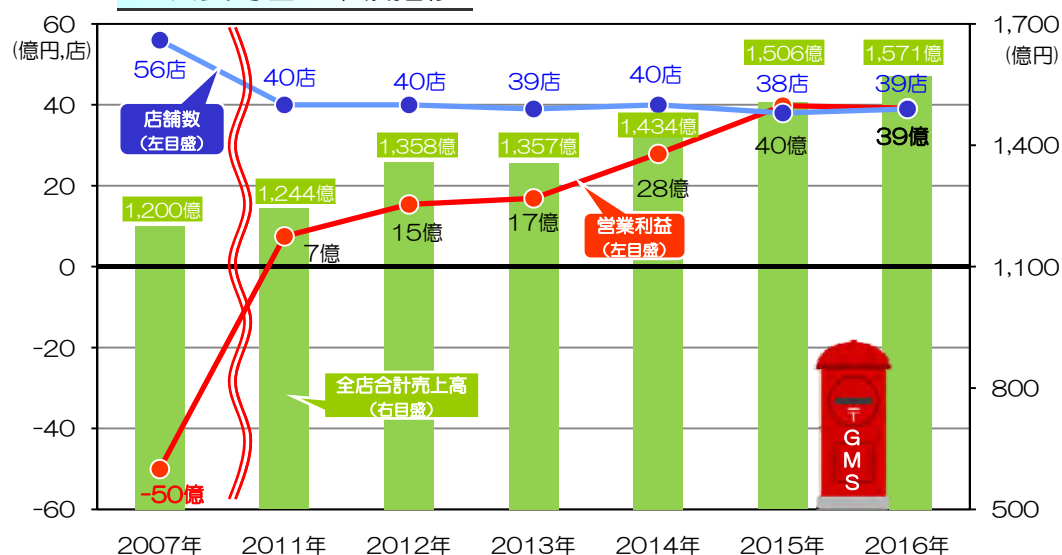
◆ 既存店成長率 月次動向



◆ 既存店 営業利益率推移



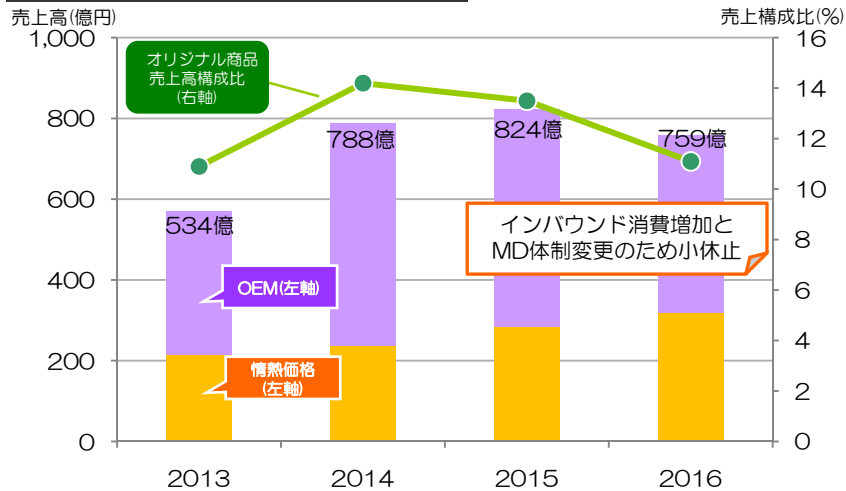
◆ (株)長崎屋 業績推移 ※小売事業のみの推移



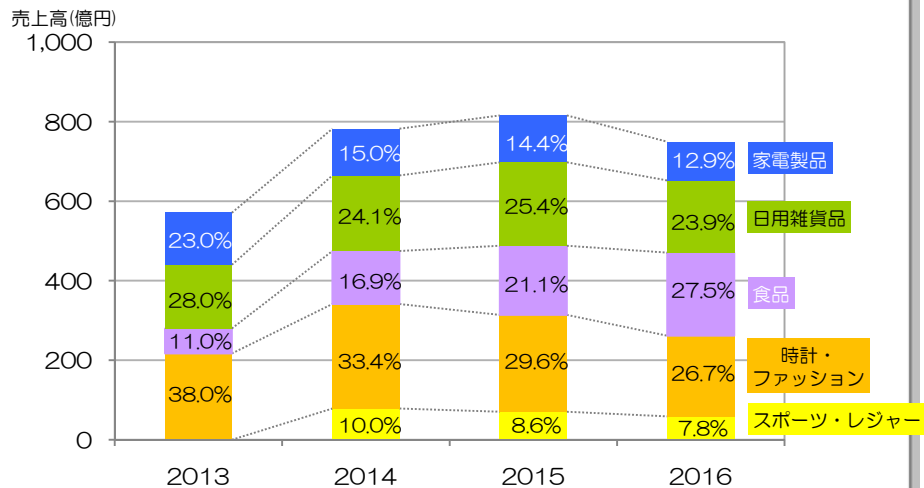
## PB商品

情熱  
価格

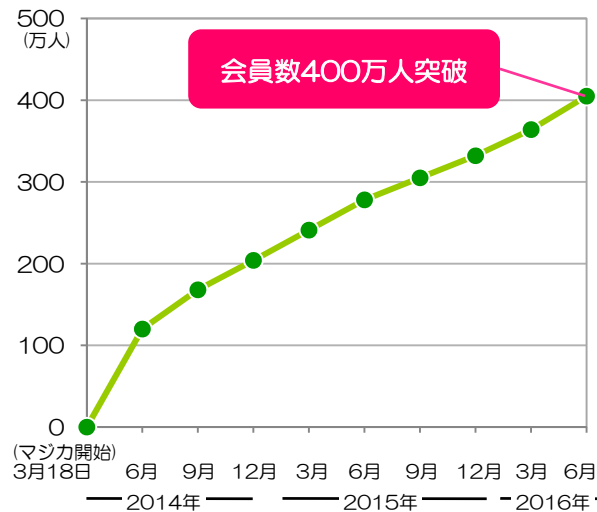
### ◆オリジナル商品 実績推移



### ◆オリジナル商品 商品部門別売上構成比



### ◆majica会員数の推移



## majica

思わず「マジカ！」  
と言ってしまおう

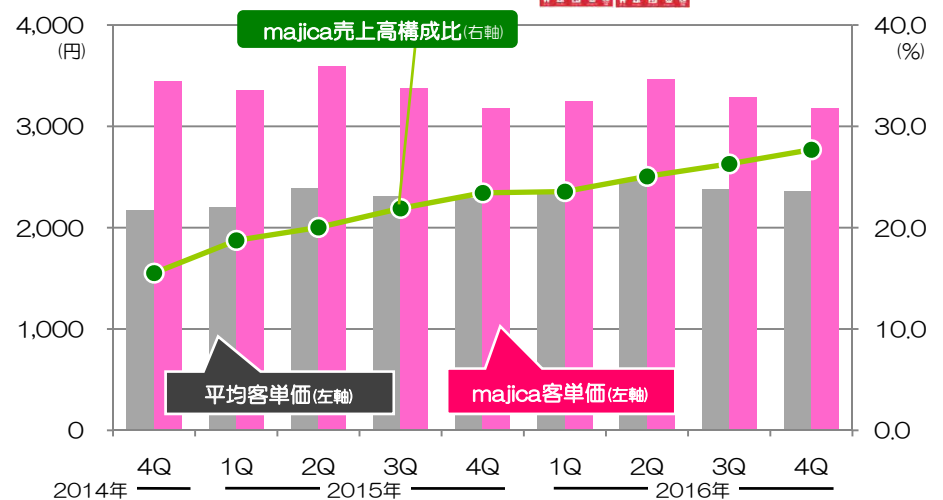
**majica 3つのお得!**

- ①チャージ時にポイント付与 [年間購入金額に応じて最大6%]
- ②「円満快計」 [千円以上のお買上げて1円単位をカット]
- ③会員価格でお買い物 [家電製品など一部商品]

+  
\*16 3/18~ クレジット機能付き  
「majica donpen card」登場!  
スマホ・パソコンからもチャージ可能  
ポイント還元率アップ!

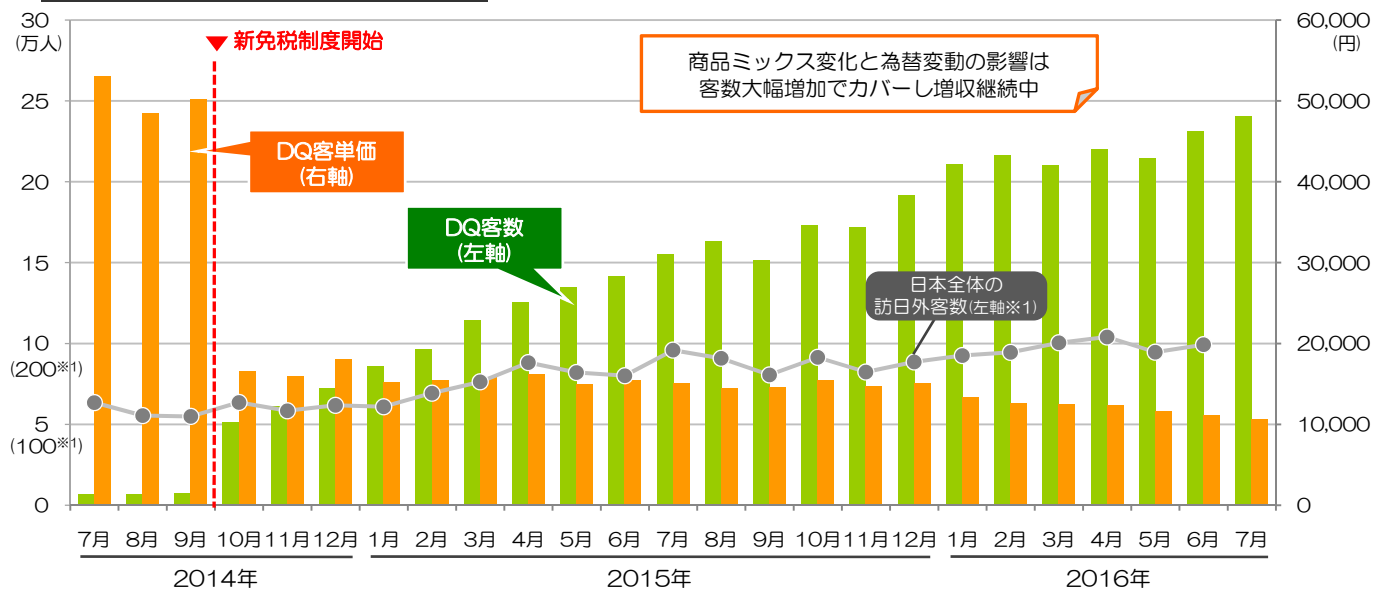
+  
\*16 7/5~ カードレス&電子レシート登場!  
公式アプリに表示されるカード  
バーコードでお買い物可能。  
お買い物後に反映されるレシート  
データでおサイフ管理が便利に!

### ◆majica売上高構成比と客単価



# インバウンドの状況

## ◆ 免税客単価と客数の推移



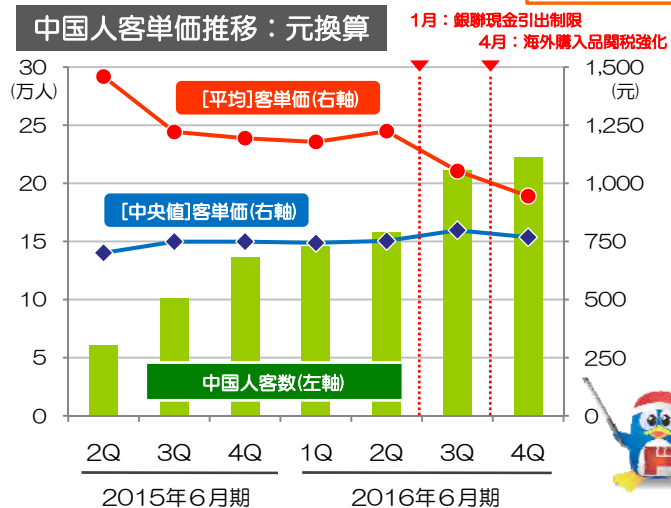
## ◆ 免税売上高構成比 上位20店

順位	店舗名	免税構成比
1	道頓堀御堂筋店 (大阪)	57.3%
2	道頓堀店 (大阪)	53.8%
3	国際通り店 (沖縄)	45.8%
4	銀座本館 (東京)	40.3%
5	中洲店 (福岡)	37.3%
6	新宿東口店 (東京)	33.2%
7	札幌店 (北海道)	29.2%
8	名古屋栄店 (愛知)	26.2%
9	梅田本店 (大阪)	25.7%
10	エキマルシェ大阪店 (大阪)	22.9%
11	上野店 (東京)	21.7%
12	浅草店 (東京)	20.6%
13	成田店 (千葉)	18.2%
14	秋葉原店 (東京)	17.4%
15	池袋東口駅前店 (東京)	17.2%
16	新宿店 (東京)	16.3%
17	渋谷店 (東京)	14.3%
18	新世界店 (大阪)	14.2%
19	山下公園店 (神奈川)	13.3%
20	六本木店 (東京)	13.2%
全店		5.9%

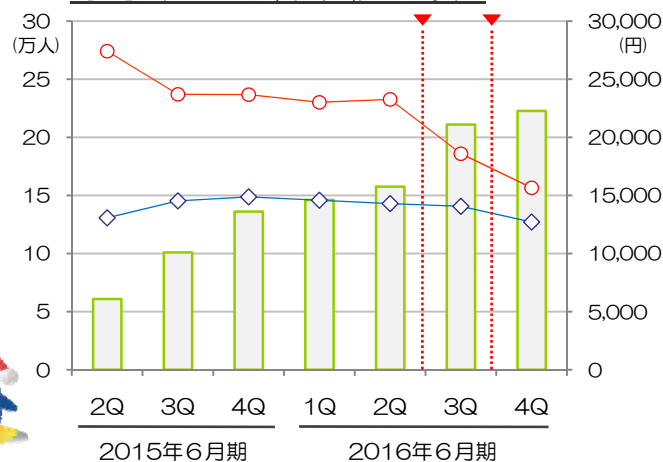
## ◆ 中国訪日客の購買動向分析

少数のブローカー爆買が一服するも(平均客単価減少)、一般訪日客の購買意欲に変化なし(客単価の中央値一定)

### 中国人客単価推移：元換算



### (参考) 中国人客単価推移：円貨

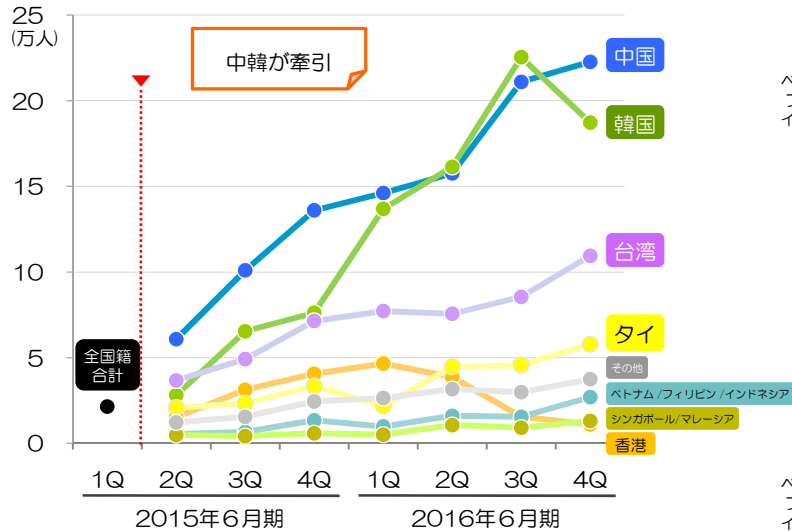


対象データ：(株)ドン・キホーテ (2015年7月1日～2016年6月30日)  
開店後6ヵ月経過店舗

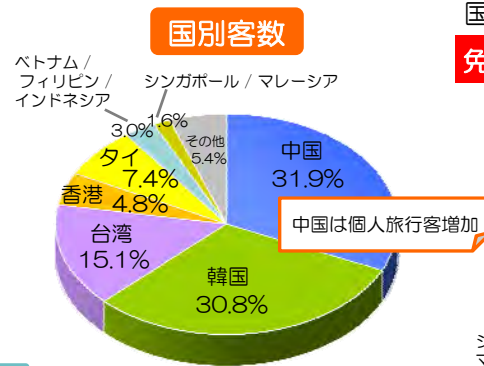


# インバウンドの状況

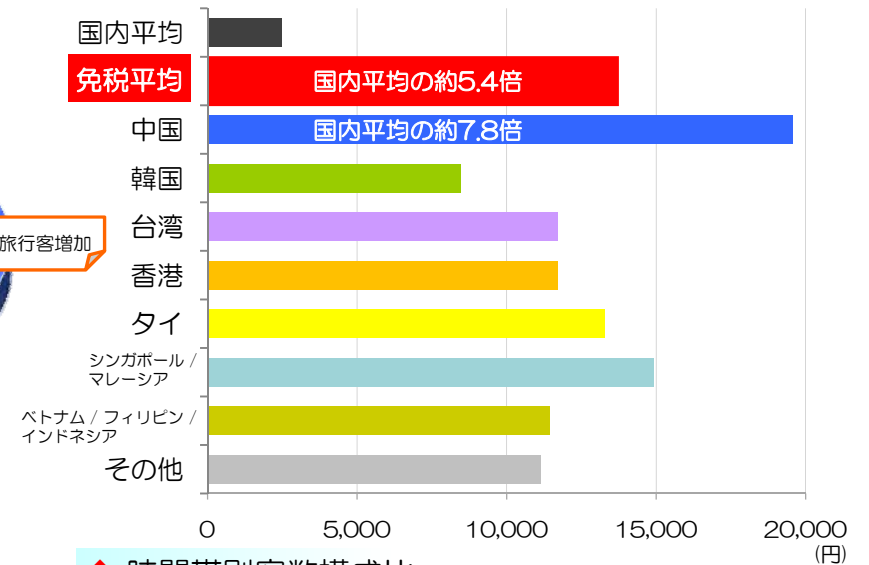
◆ 訪日外国人客数の推移



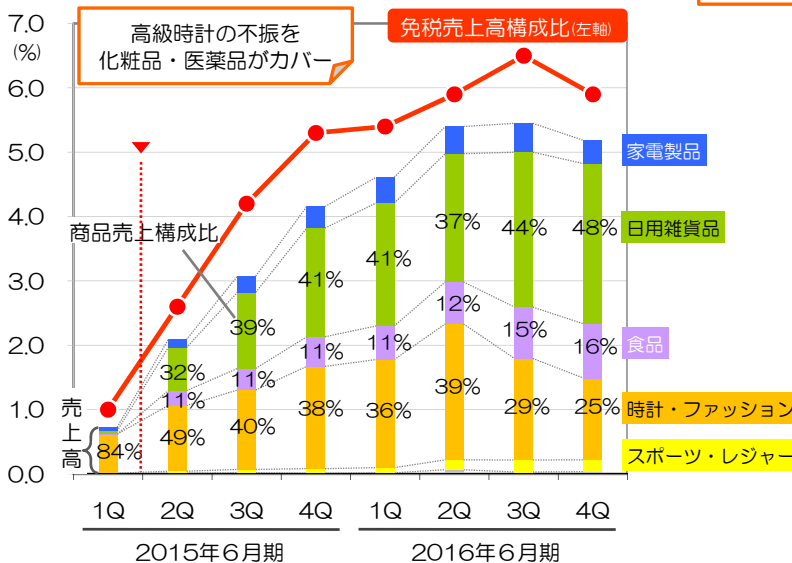
◆ 免税構成比



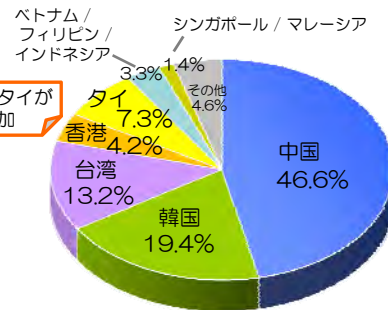
◆ 免税客単価



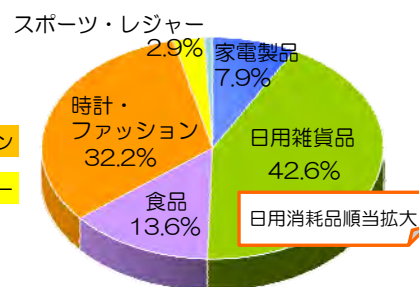
◆ 商品別免税売上高の推移



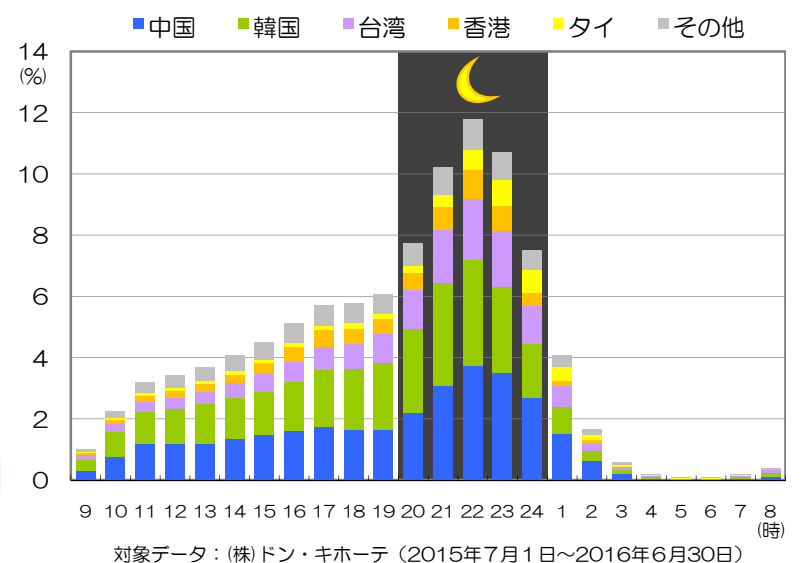
◆ 国別免税売上高



◆ 商品別免税売上高



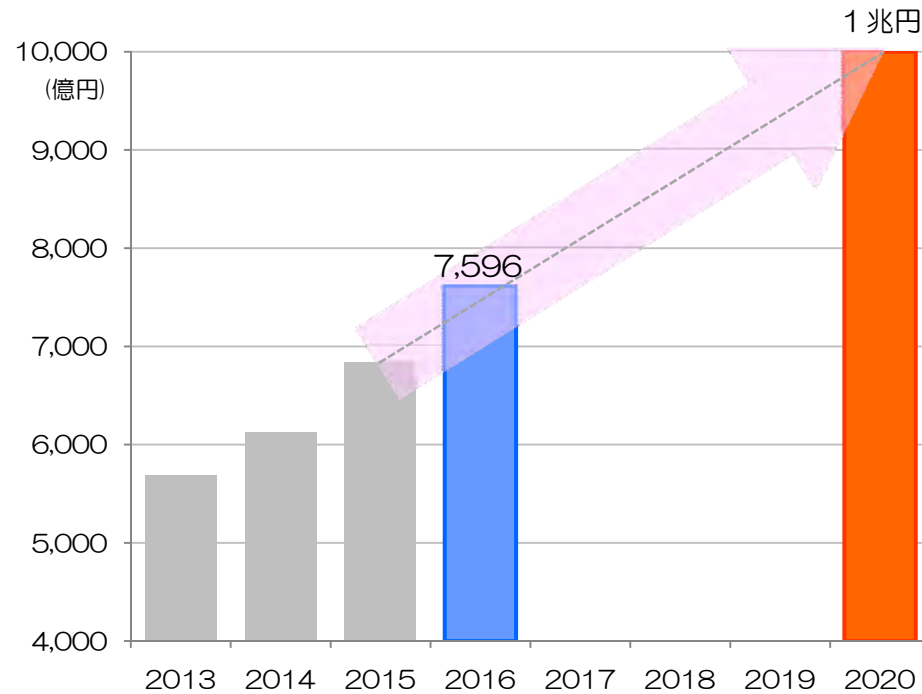
◆ 時間帯別客数構成比



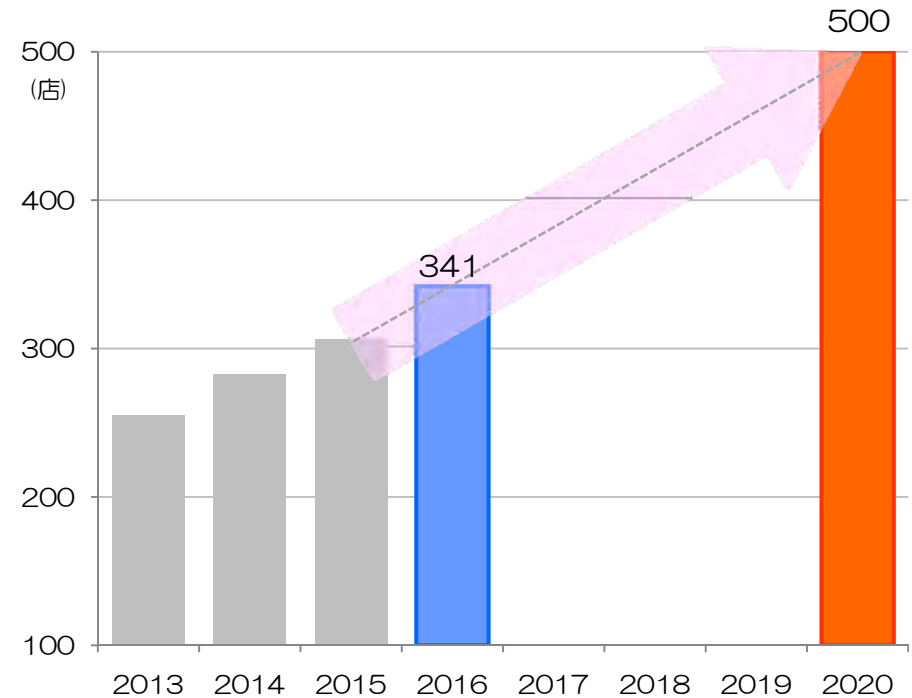
# ビジョン2020進捗

ドンキホーテ HLDGS

売上高：1兆円

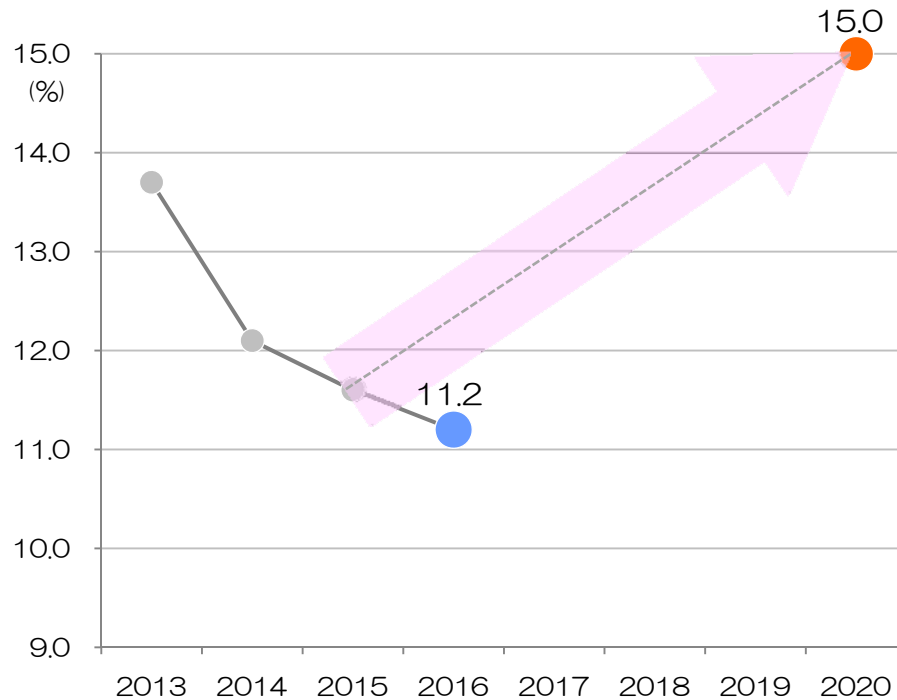


店舗数：500店



2016年6月期から2020年6月期を達成年度として、「ビジョン2020：売上高1兆円、店舗数500店、ROE（株主資本利益率）15%」を新たに目標としております。

ROE : 15%



ロードマップ





# 当期の施策及び業績予想の変遷

## — ビジョン2020 —

1. 売上高 1兆円
2. 店舗数 500店
3. ROE 15.0%

## —2017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
- ・ スケールメリットとスモールメリットの両立

### 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
- ・ 儲ける棚割り、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450億円
- ・ 新規出店30店+α、DQ・MEGA店とも個店力を強化し全国ネットワーク形成
- ・ DQ既存店売上高予想：上半期=0.5%減、下半期=0.6%増、通期=±0.0

### 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
- ・ ワーク・ライフ・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
- ・ 為替の前提：1USD=105円
- ・ デットによる資金調達を優先、エクイティ調達は予定無し
- ・ 年間配当金予想=23円00銭（14期連続増配予定！）

## 2016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	759,592	100.0	111.1	104.1	730,000	100.0	106.7
営業利益	43,185	5.7	110.4	108.5	39,800	5.5	101.8
経常利益	43,797	5.8	109.1	107.3	40,800	5.6	101.6
当期純利益	24,938	3.3	107.7	107.0	23,300	3.2	100.7

## 2015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	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

# 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	820,000	100.0%	108.0%	415,000	100.0%	107.9%
売 上 総 利 益	220,000	26.8%	109.0%	111,500	26.9%	108.3%
販 管 費	175,000	21.3%	110.3%	85,500	20.6%	110.5%
営 業 利 益	45,000	5.5%	104.2%	26,000	6.3%	101.7%
経 常 利 益	45,500	5.5%	103.9%	26,200	6.3%	101.3%
当 期 純 利 益	26,800	3.3%	107.5%	14,500	3.5%	101.9%
1 株 当 た り 純 利 益	169.50円	—	107.5%	91.71円	—	101.8%
設 備 投 資 額	45,000	—	87.3%	—	—	—
減 価 償 却 費	14,700	1.8%	110.5%	—	—	—

「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。

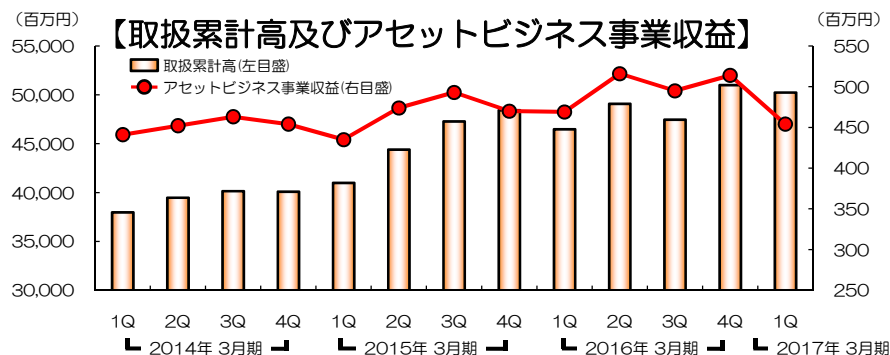
# 上場子会社決算業績概況

ドンキホーテ HLDGS

<アクリティブ：8423>

(単位：百万円)

【PL概況】	当1Q (16年4月1日～6月30日)			前1Q (15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	50,241	—	108.1%	46,478	—
営業収益	878	100.0%	107.0%	821	100.0%
アセット ビジネス事業	454	51.7%	96.8%	469	57.1%
ソリューション事業	424	48.3%	129.0%	329	40.1%
その他事業	—	—	—	23	2.8%
金融費用	29	3.3%	75.1%	38	4.7%
販売管理費	400	45.6%	108.9%	368	44.8%
営業利益	449	51.1%	108.2%	415	50.6%
経常利益	436	49.6%	105.8%	412	50.2%
当期純利益	394	44.8%	112.8%	349	42.5%

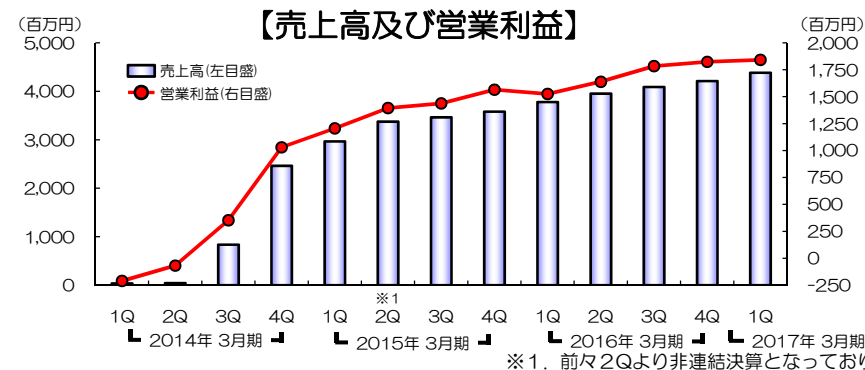


【BS概況】	当1Q末		前期末
	金額	増減	金額
総資産	19,066	▲2,394	21,460
負債	11,413	▲2,657	14,070
純資産	7,653	263	7,391

<日本アセットマーケティング：8922>

(単位：百万円)

【PL概況】	当1Q (16年4月1日～6月30日)			前1Q (15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	4,384	100.0%	116.0%	3,780	100.0%
売上総利益	1,922	43.8%	120.4%	1,596	42.2%
販売管理費	80	1.8%	115.9%	69	1.8%
営業利益	1,842	42.0%	120.7%	1,526	40.4%
経常利益	1,727	39.4%	122.7%	1,408	37.2%
当期純利益	1,185	27.0%	96.0%	1,234	32.6%



【BS概況】	当1Q末		前期末
	金額	増減	金額
総資産	113,721	5,506	108,215
負債	93,885	▲859	94,744
純資産	19,835	6,364	13,471



# 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37期（2017年6月期）第1四半期決算発表（予定）

決算発表日：2016年11月4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