



第37期（2017年6月期）決算説明会

**変化対応をきわめて、激動の時代をさらに駆け上がる！**

株式会社ドンキホーテホールディングス  
代表取締役社長 兼 CEO

大原 孝治

# はじめに



## 源流「経営理念 第四条」

**変化対応と創造的破壊を是とし、  
安定志向と予定調和を排する**



**当社最大の強み = 変化対応力**

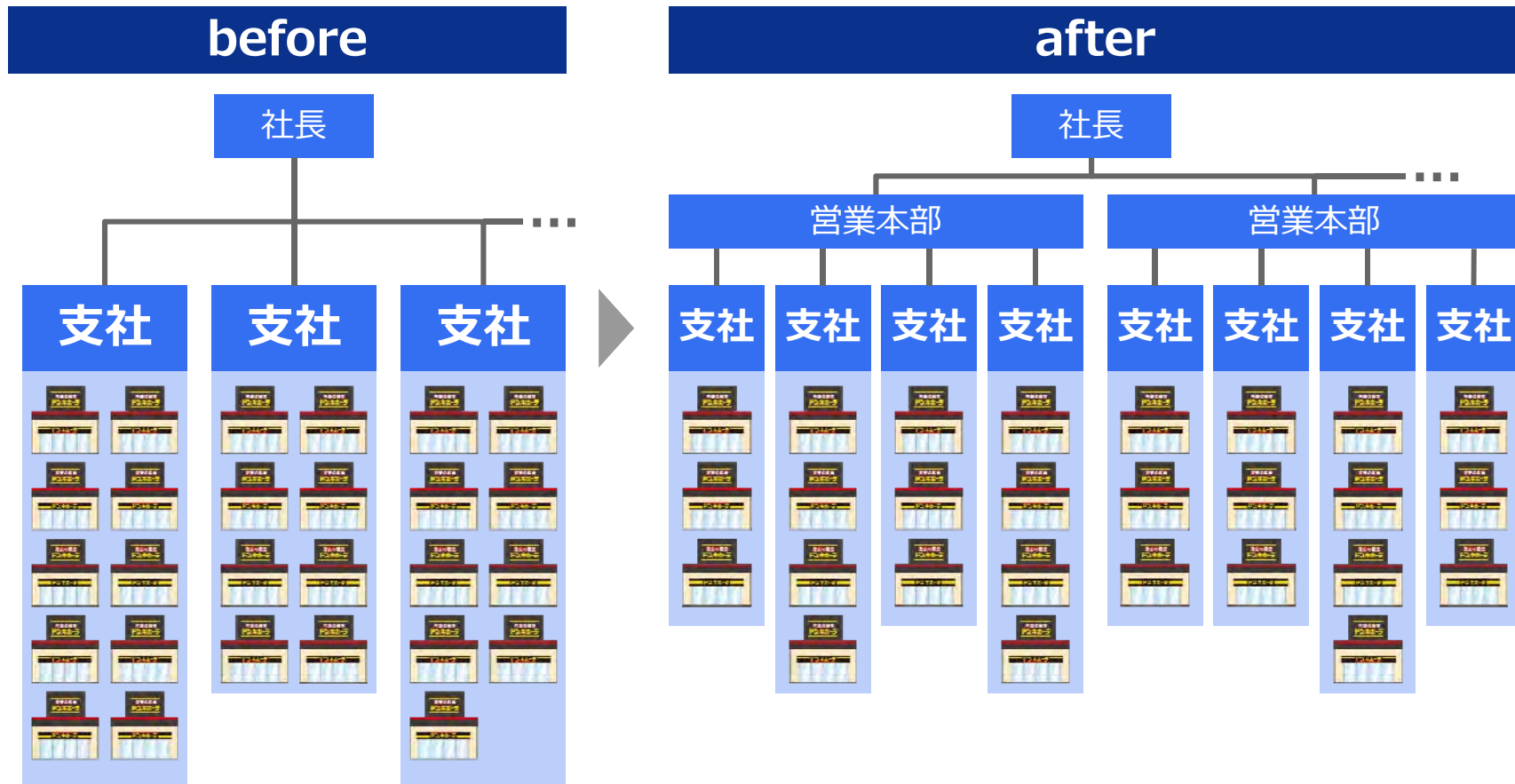
# 成長戦略を支える5つの“開発”



# 前回と今回の組織大改革の概要

	2015年10月	2017年4月
対象	商品軸の改革	店舗軸の改革
概要	7事業部体制 ▼ 3カテゴリー160中分類体制	18支社体制 ▼ 6営業本部52支社体制
ねらい	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 個店主義の追求</li> <li>● 時代対応のスピードアップ</li> <li>● 狭くて深いMD開発</li> <li>● スケールメリットとスモールメリットの両立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 個店主義の追求</li> <li>● 次世代経営陣の育成</li> <li>● 組織固定化の回避</li> <li>● 若い幹部候補のモチベーションUP</li> </ul>

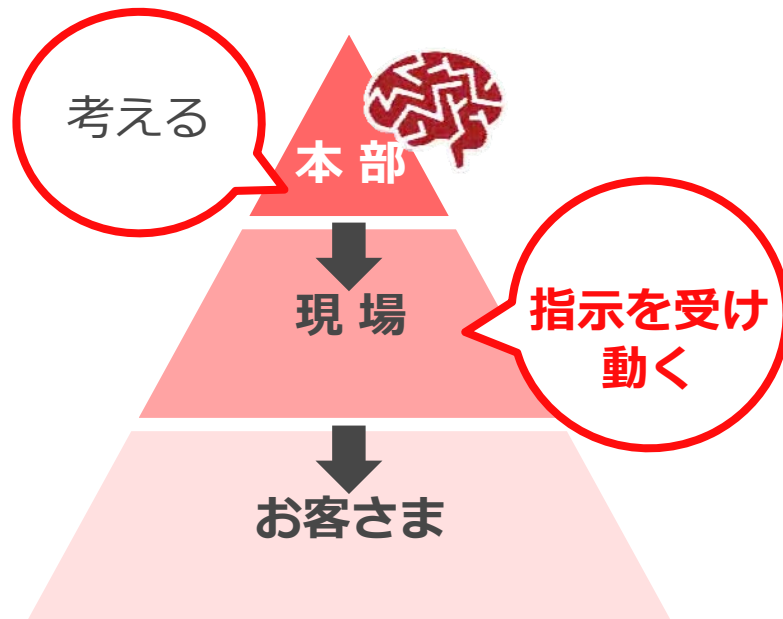
# 2017年4月の組織大改革



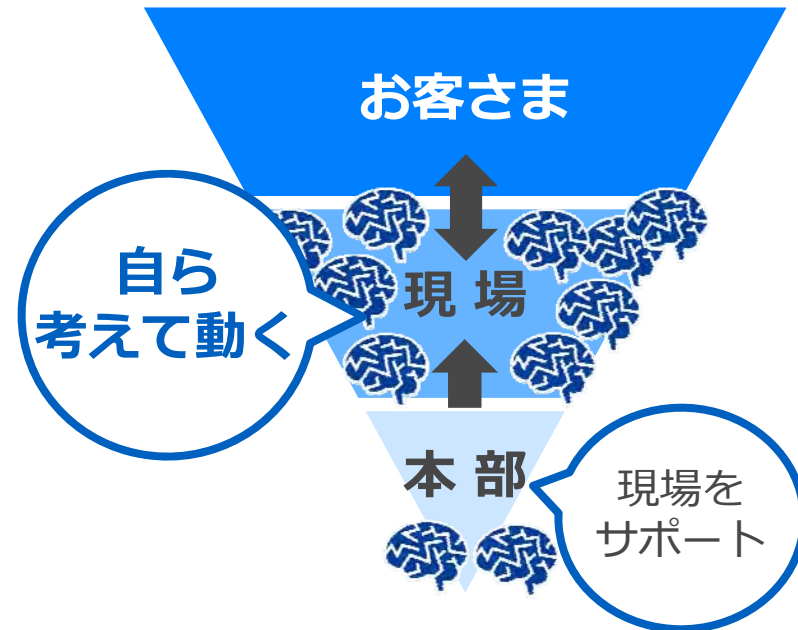
- 個店主義の追求 ▶ エリアごとの競争力強化
- 営業本部長職設置（業態・エリアごとに計6名） ▶ 次世代経営陣の育成
- 18→52支社長 ▶ 組織固定化の回避/若い幹部候補のモチベーションUP

# 知恵の総量を高める組織開発・人財開発

## 一般的なチェーンストア



## ドン・キホーテグループ



- 現場の数だけ知恵が出る▶顧客親和性が高まる
- お客さまに接する人が知恵を出す▶直接フィードバックができる
- “知恵を絞る人” と“動く人”が同じ▶モチベーションUP



# 商品開発 —— 事業概況

情熱  
価格  
+PLUS



情熱  
価格



情熱  
価格  
+PLUS



オリジナル性・提案性を強化



SNSでの反響だけでなく  
各メディアでも話題に



顧客満足向上 & 稼ぎ頭的存在へ

売上構成比

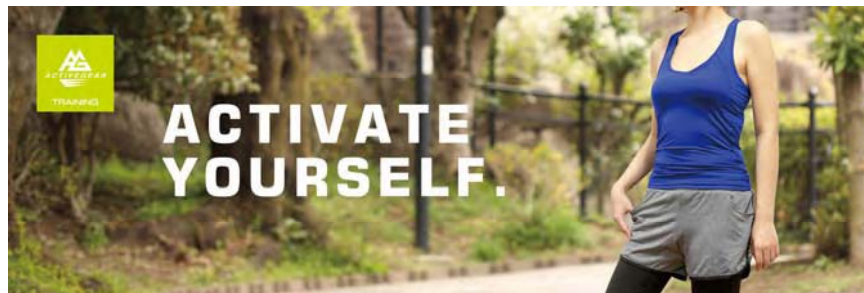
11.0%

粗利構成比

15.9%

2017年6月期・(株)ドン・キホーテ及び(株)長崎屋の合算

# 商品開発 —— 事業戦略

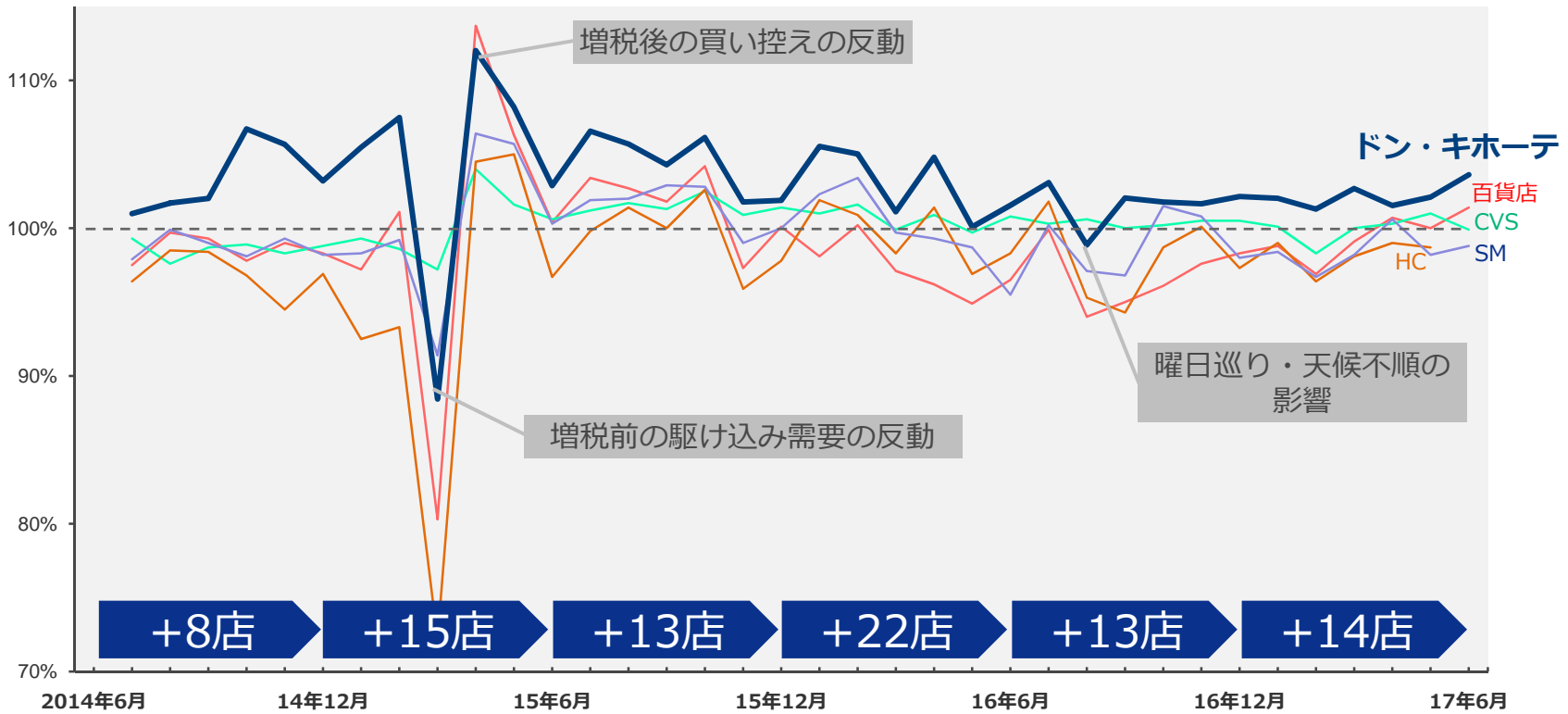


よりオリジナル性と提案性を強めたSPA路線へとシフト



# 事業概況

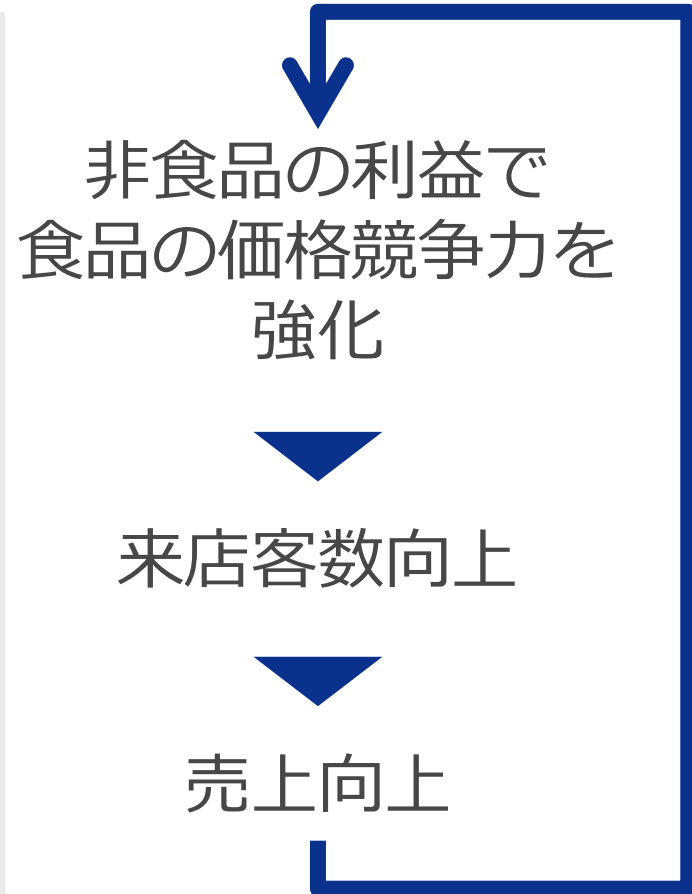
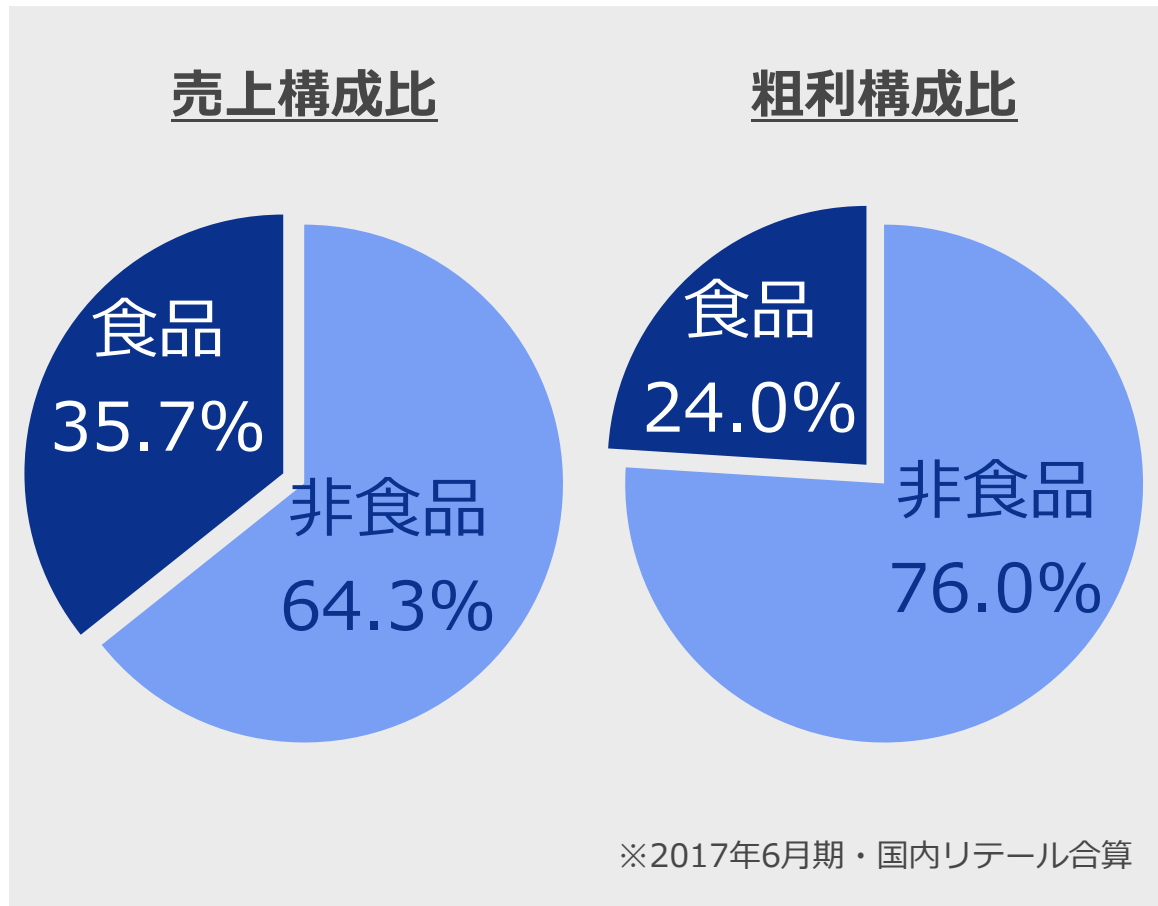
## 当社店舗増加数と売上高の既存店前年同月比(当社および他業態平均)推移



※百貨店：日本百貨店協会、スーパー(SM)：日本チェーンストア協会、コンビニエンスストア(CVS)：日本フランチャイズチェーン協会、ホームセンター(HC)：日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会 調べ

計画以上の新規出店を継続しながら既存店売上昨対の更新を両立

# ポストGMSの本命：フルラインDS



フルラインDSの強みを活かし、ポストGMSへ

## 新年度テーマ

### ドン・キホーテ流 流通革命元年

- デジタル戦略
- 海外展開
- ポストGMS



## ビジョン2020

- 売上1兆円
- 500店舗体制
- ROE15%



**ドン.キホーテ HLDGS**