

第38期 (2018年6月期)

決算業績説明資料

2018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



2018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
- ✓ PB商品&majicaの状況
- ✓ MEGA躍進物語
- ✓ インバウンド商戦の状況
- ✓ 最新の小売業ランキング
- ✓ ビジョン2020進捗
- ✓ 持続的な成長に向けて
- ✓ ビジネスモデルと長期展望
- ✓ 企業価値向上の大原則
- ✓ 上場子会社の状況

2019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」、シンガポールは「SG」、日本アセットマーケティング(8922)は「JAM」及び持分適用関連会社のユニーは「ユニー」または「UNY」、その子会社のUDリテールは「UDR」、アクリーティブ(8423)は「ACR」並びにファミリーマートは「FM」と表示している箇所があります。
- 前期より「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。

A○B新聞
号外
スポーツ
日黒区青葉台2*19+10
1Q89
established



ステークホルダーで溢れた満員のスタジアムが異様な盛り上がりを見せている。

波乱が予想されたレースがまもなく決着の時を迎えようとしている。

メインゲートをトップで通過したのは予想通りドンキホーテHDだ。

途中まで激しく競い合っていたライバルたちは、遙か彼方に霞んでしまったようだ。

ストライドがしっかり伸びたその姿勢は清々しく、額や首筋に大粒の汗がキラリと光って見えるが、疲れは微塵も感じられない。

いよいよゴールの瞬間だ。

Vサインを高らかに掲げながら、足よりも軽く笑顔でゴールテープを切った。大型スクリーンに表示される公式記録にスタジアム内の全視線が集中した。

一瞬の静寂の後、スタジアムは万雷の拍手に包まれた。
コンセンサスを上回るポジティブサプライズだ!

売上高9415億円、営業利益516億円、経常利益572億円、純利益364億円。
全てが二桁増となる四冠王で、自己新記録が樹立された。

数多のプレッシャーに打ち勝ち、29期連続増収増益という偉業が達成されたことになる。

大歓声が沸き立つなかで、1年間に及んだ壮絶なレースを改めて振り返ってみよう。

1区(1Q)は、コンディションをピクに持っていき作戦を綿密に計画して、先行逃げ切り態勢で挑んだ。

ライバルの息遣いや走力の違いを意識しながら、積極的に前に出ていき、一歩進むごとに千分の一ずつ差を抜けていく作戦が功を奏した。

また、インバウンド消費という強力な追い風を味方につけたことも大きい。スタートダッシュの成功は、その後の展開を有利に導いた。

2区は大きく稼ぐことが可能な一方で、最も競争が激化するエース区間だ。バトンを繋いでしばらくは、ピッチを正確に刻みながら、速さを一定に保つ作戦とした。

安定感があり、力で押せる選手を配置した成果が確実に現れている。ところが、勝負どころの山登り区間で発汗量が多くなり、次第に加速が悪くなってきた。

後続を一気に突き放すために、エネルギーを採り過ぎた反動が出てしまったようだ。

記録の上では及第点も、課題を抱えながら次走者に委ねることになった。
3区は前半の進捗状況により臨機応変な対応を必要とする区間だ。さらに先頭責任を果たすため、新たに走り出したランナーたちの風除けを任された。

我慢強く忍耐力のある選手を配置したが、自走するだけでなく、斤量増が

負担になったことは否めない。思いの外、向かい風が強くなってきた。
足もとがふらつく体勢になりながらも、視線はしっかりと前を見て進んだ。結果は必ず着いてくる!

固い信念で臨んだが、最後は突っ込み過ぎてコーナーを膨ませてしまったが、しっかりとバトンは渡せた。

4区はなだらかで平坦なコースが続くが、優勝争いやシード権獲得競争で息を抜けない。

冷静で柔軟な対応が出来る選手を配置し、斤量負担の状態やライバルの疲労度を見ながら、次々と対策を練り出し、コミット達成に強く執着した。

直線コースでは着実に貯金を稼ぎ、ディフェンス面の改善も徹底して態勢を整えた。

天候や気温の急変には参ったが、応援してくれる顧客の温かい声援が、背中を押してくれた勢いで、ゴールを目前に身体が軽くなってきた。

ウィニングランの姿は蝶が舞うように美しく、さらに新記録達成が華を添えた。

しかし彼らに休む間はない。次のレースはもう始まっている。

過去の記録は必ずリセットされて、また365日、8760時間のレースはゼロからのスタートとなる。

コミットされた新たな予算に対する課題は何ですか?と質問した。

彼らは口を揃えて言った。

「混戦さすリスクですね・・・私たちが何があっても、顧客満足向上のために独自のレース運びをするだけです!」

彼らの視線の先には、4億人を超えるお客さまの顔が微笑んでいる。

「顧客最優先主義」これが彼らの力強い合言葉だ。

【MT記】

年間業績推移

ドン・キホーテ HLDGS

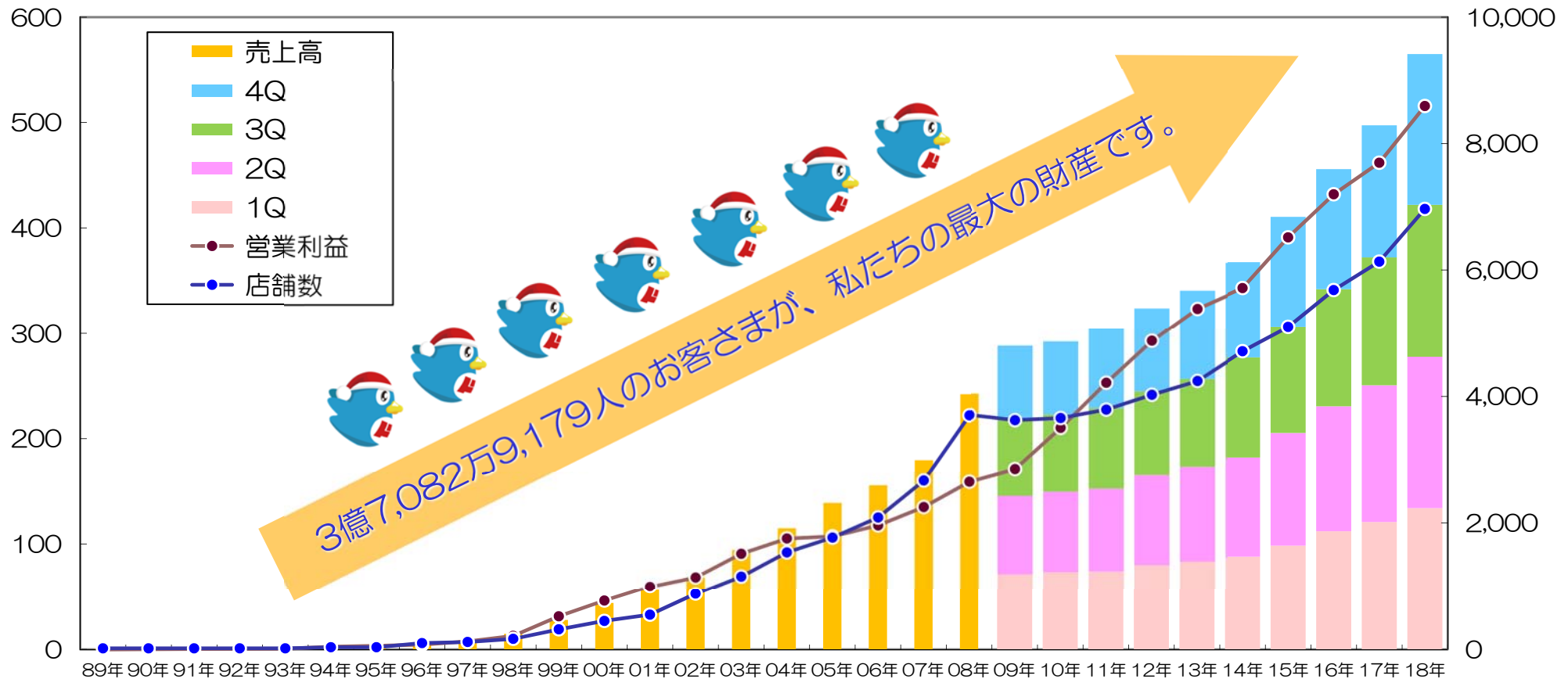
店舗数（店）

営業利益

（金額単位：億円）

売上高

10,000



3億7,082万9,179人のお客さまが、私たちの最大の財産です。

29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「29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、上場以来「22期連続」となりました。

1. 2018年6月期連結業績概況

「売上高」なくして利益なし！「客数」は企業の基礎体力&支持基盤！！
基本を徹底しながら、お客さまの笑顔があふれる店舗施策を講じて、29期連続増収営業増益達成！

- ▶「攻めの経営」を推進し、トップラインと客数を伸ばす戦略を実施。各商圈において目の前の消費環境を直視した商品構成と価格施策により「ライバル店の顧客を奪取し、リピーター化する」ことで、支持基盤の拡大に成功。
- ▶インバウンド消費は絶好調！DQ売上高構成比は8.7%になり、2020年同10%達成目標は前倒しで出現する月も。訪日客消費のニーズ対応やSNS上で刻一刻と変化する情報にアンテナを張った品揃えにより支持率急上昇。
- ▶店舗開発は視界良好！都心駅前的小型店からGMS居抜き大型店まで、多様なフォーマット展開を推進。海外はM&A及びASEAN初進出を果たす。新規出店31店。期末店舗数418店。UNY&FMとの協働も順調。
- ▶利益「額」増加を狙い「率」をトレードオフして価格競争を先導。商圈内シェアを高めた一部店舗は残存者メリットを獲得。メタボ在庫の調整は順調に進み、編集型ディスカウンターの本領を發揮して、2桁増収増益を引き寄せる。
- ▶コストインフレの影響が及び始めた中で、現場への権限委譲を強化するなど組織編成を見直し、パート従業員の戦力化を推進。新規出店に伴う諸費用が自然増となるが、デジタル戦略の推進効果も現れて販管費コントロールは及第点。
- ▶資金調達は大型案件に備えてデット調達を実施。成長戦略にレバレッジを効かせた財務戦略を組み合わせる展開。劣後特約付きローン(1,000億円)は年限の長期化、無担保普通社債(200億円)はスプレッドのタイト化を実現。
- ▶これらのことから、売上高は前期比1,127億円増収の9,415億円（前期比13.6%増）、営業利益は54億円増益の516億円（同11.7%増）、経常利益は117億円増益の572億円（同25.7%増）及び親会社株主に帰属する当期純利益は33億円増益の364億円（同10.0%増）といずれもニケタ増となり、配当については15期連続増配を決議。
ドン・キホーテ1号店創業以来、29期連続増収営業増益を達成し、純利益は9期連続過去最高益を更新。

2. 次期（2019年6月期）の業績見通し

「売上高1兆円達成と30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1兆円（前期比6.2%増）、営業利益530億円（同2.8%増）、経常利益580億円（同1.4%増）及び親会社に帰属する当期純利益370億円（同1.6%増）を予想。「顧客最優先主義」を徹底し、「ビジョン2020」の達成に向けて、一歩ずつ前進する。

決算業績サマリー

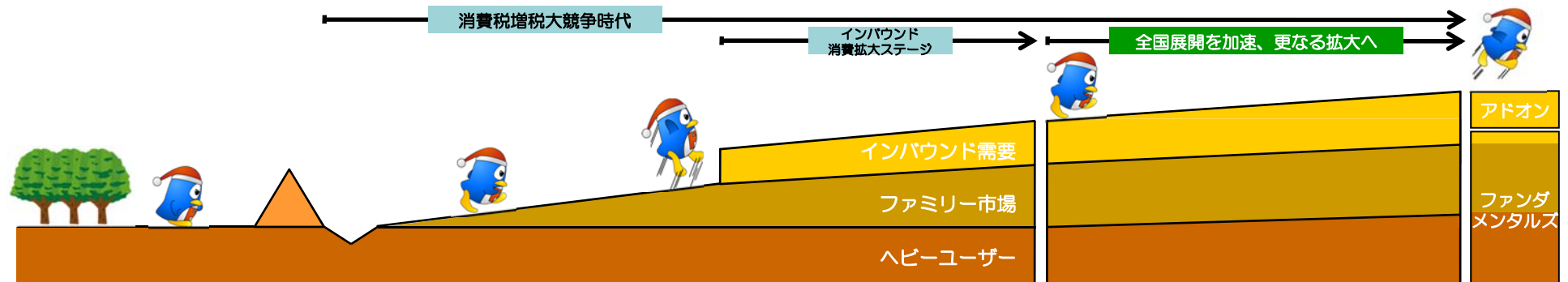
ドン・キホーテ HLDGS

【期間：2017年7月1日～2018年6月30日】

(単位：百万円)

連結実績	前期実績		当期実績					通期業績予想 ^{※1}	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	前期比	予想比	金額	百分比
売上高	828,798	100.0%	941,508	100.0%	112,710	113.6%	100.7%	935,000	100.0%
売上総利益	218,580	26.4%	243,991	25.9%	25,411	111.6%	100.8%	242,000	25.9%
販管費	172,395	20.8%	192,423	20.4%	20,028	111.6%	100.7%	191,000	20.4%
営業利益	46,185	5.6%	51,568	5.5%	5,383	111.7%	101.1%	51,000	5.5%
経常利益	45,523	5.5%	57,218	6.1%	11,695	125.7%	106.0%	54,000	5.8%
当期純利益	33,082	4.0%	36,405	3.9%	3,323	110.0%	109.3%	33,300	3.6%
1株利益	209.18円		230.14円		20.96円	110.0%	109.3%	210.51円	
1株配当	26.00円		32.00円		6.00円	123.1%	118.5%	27.00円	

※1. 通期業績予想は、2017年8月15日に公表した当初予想（売上高8,800億円、営業利益480億円、経常利益480億円、純利益280億円）を、当期中に3回（同年11月6日、2018年2月6日及び同年5月8日）、上方修正したものであります。



連結損益業績概況コメント

ドン・キホーテ HLDGS

▶ 連結売上高：9,415億円（前期比1,127億円増、13.6%増）

天候不順と節約志向により激化する競争環境を見事に勝ち抜く。

目の前の消費動向を正面から捉えた商品構成や価格訴求を積極的に推進したことで、客数と客単価ともに増加させてシェアを拡大。インバウンド消費は化粧品と医薬品を牽引役に、DQ免税売上高は568億円（56.1%増）、45ヵ月連続前年クリア中。

DQ既存店は、4.1%増（真水1.9pt増、免税2.2pt増）。MEGA店運営の長崎屋既存店は2.2%増。

〔参考〕：新規連結された海外事業（QSI及びSG店）を除くと9,116億円（同10.0%増）

▶ 当期末店舗数：418店（前期末368店）

新規出店は居抜き物件を中心に多様なロケーション及び店舗面積の開発が進む。

新規出店国内29店（DQ14店、MEGA3店、New MEGA8店、ピカソ2店、驚安堂1店、ドイツ1店）、同海外2店（SG：Don Don Donki2店）。M&A24店（ハワイ州：QSI）、閉店5店。

〔参考〕：UNYとのダブルネーム業態転換店6店。FMとのコラボ実験店3店。

▶ 連結売上総利益：2,440億円（前期比254億円増、11.6%増）、売上総利益率：25.9%（同0.5pt.低下）

変化する消費者心理に最適な商品構成及び価格提案を丁寧かつ大胆に実施。編集型総合ディスカウンターの本質は「客数獲得」。

そして「率」にこだわるよりも「額」を増加させることが肝要。トップライン増加を追求し、利益原資を獲得する施策が奏功する。

〔参考〕：新規連結された海外事業（QSI及びSG店）を除くと2,354億円（同7.7%増）

▶ 連結販管費：1,924億円（同200億円増、11.6%増）、販管費率：20.4%（同0.4pt.改善）

積極的な新規出店・事業領域の拡大など、「攻めの経営」を推進したことに伴う人件費及び地代家賃が増加した他、

新規連結のQSI及びシンガポール出店に係る費用が上乗せ。既存店における人件費を中心とした効率改善が進み、

トップライン上昇効果と併せて同率は0.4pt改善。

〔参考〕：新規連結された海外事業（QSI及びSG店）を除くと1,841億円（同6.8%増）

▶ 営業外収支戻：57億円のプラス

受取利息及び配当金16億円、持分法投資収益46億円/支払利息29億円、債権流動化費用4億円、支払手数料3億円など。

▶ 特別損益戻：8億円のマイナス

固定資産売却益1億円、収用補償金5億円/減損損失10億円、固定資産除却損2億円、店舗閉鎖損失2億円など。

▶ これらのことから、営業利益516億円（同11.7%増）、経常利益572億円（同25.7%増）、親会社株主に帰属する当期純利益364億円（同10.0%増）と大幅増益を達成し、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：2017年7月1日～2018年6月30日】

(単位：百万円)

	前期		当期		前期比
	金額	百分比	金額	百分比	
売上高	828,798	100.0%	941,508	100.0%	113.6%
売上総利益	218,580	26.4%	243,991	25.9%	111.6%
販管費	172,395	20.8%	192,423	20.4%	111.6%
給与手当	64,538	7.8%	71,941	7.6%	111.5%
地代家賃	23,357	2.8%	28,330	3.0%	121.3%
支払手数料	19,524	2.4%	22,957	2.4%	117.6%
減価償却費	14,075	1.7%	14,815	1.6%	105.3%
その他	50,901	6.1%	54,380	5.8%	106.8%
営業利益	46,185	5.6%	51,568	5.5%	111.7%
経常利益	45,523	5.5%	57,218	6.1%	125.7%
当期純利益	33,082	4.0%	36,405	3.9%	110.0%
1株当たり純利益	209.18円		230.14円		110.0%

事業別業績概況コメント

ドン・キホーテ HLDGS

▶リテール事業9,135億円（前期比13.9%増）

家計消費支出は一進一退の停滞状態から脱しきれず、天候不順と併せて厳しい外部環境が続く。

「商品提案力」と「価格競争力」を武器として、国内客、訪日客ともに「ファーストチョイス」店としての存在感が上昇。

「客数」増が力強く牽引し「客単価」増も伴って大幅増収達成。

*「家電製品」767億円（同11.3%増）

スマートフォンアクセサリやヘッドホンが好調に販売高を伸ばして牽引。

話題を集めて大人気商品となったプライベートブランドの4Kテレビが立役者となる。

*「日用雑貨品」2,173億円（同18.4%増）

国内客ニーズによる「日用消耗品」は、洗剤や歯ブラシなど日々の生活で欠かせない商品群が高伸長。

気温変動が激しい時季があったものの季節商品は概ね好調。

訪日客ニーズによる「化粧品」や「医薬品」は、一段と力強さを増して、貢献度が上昇。

*「食品」3,116億円（同13.5%増）

「加工食品」「日配品」「ドリンク類」などの商品群が高い売上高成長を記録。

定番商品とトレンド商品の魅力的なアソートिंगとお得感溢れるプライシングが奏功。

MEGA店は、野菜や米類の相場高を味方につけてリピーターを獲得。アウトバック惣菜のニーズが高まる。

*「時計・ファッション用品」1,599億円（同0.9%増）

加熱式タバコ及びケースなどのアクセサリ類などの嗜好品雑貨が急成長。

スポーツ用のカジュアル衣料や雨具並びにカバン類・シューズ類が貢献。

*「スポーツ・レジャー用品」549億円（同2.5%増）

加圧シャツなどのエクササイズ用品が牽引。

お花見などの季節イベントがレジャー用品の需要を喚起して、軟調となった玩具などをカバー。

*「DIY用品」162億円（同2.5%増）

園芸用品やエクステリア用品は天候不順により不調となるが、スコップなどの降雪対策用品や防災用品などが堅調に推移。

早期展開したワークウェアなどの季節商品及び日用消耗品が貢献。

*「海外（アメリカ）」655億円（同82.3%増）

QSI子会社化による増収効果は270億円。地域再開発によりハワイ州の1店舗閉鎖。

ハムなどの「加工肉」、サラダやお弁当などの「お惣菜」、「ドリンク類」及び「酒類」が好調なトレンドで牽引役となる。

医薬品などの日用雑貨品も貢献度上昇。（ご参考：当期1USD=110.7円、前期1USD=108.9円、1SGD当期=82.2円）

▶テナント賃貸事業213億円（同3.6%増）

積極的な新規出店を背景として、商業施設事業及びJAM事業は堅実に成長。

事業別業績概況

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2017年7月1日～2018年6月30日】

(単位：百万円)

	前期		当期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
リテール事業 ^{※1}	801,802	96.7%	913,497	97.0%	113.9%
家電製品	68,912	8.3%	76,698	8.1%	111.3%
日用雑貨品	183,505	22.1%	217,257	23.1%	118.4%
食品	274,553	33.1%	311,565	33.1%	113.5%
時計・ファッション用品	158,451	19.1%	159,904	17.0%	100.9%
スポーツ・レジャー用品	53,596	6.5%	54,946	5.8%	102.5%
D I Y 用品	15,814	1.9%	16,216	1.7%	102.5%
海外 ^{※2}	35,925	4.3%	65,480	7.0%	182.3%
その他商品	11,046	1.4%	11,431	1.2%	103.5%
テナント賃貸事業 ^{※1}	20,559	2.5%	21,295	2.3%	103.6%
その他事業	6,437	0.8%	6,716	0.7%	104.3%
合計	828,798	100.0%	941,508	100.0%	113.6%

※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. 当期：1USD=110.7円、前期 1USD=108.9円、当期：1SGD=82.2円

主な資産の状況

ドン・キホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	前期末	当期末	増減額
流動資産	227,585	244,125	16,540
現預金	76,340	71,973	▲4,367
商品	123,969	135,781	11,812
固定資産	415,283	562,932	147,649
建物等	118,623	133,415	14,792
土地	171,018	188,866	17,848
長期貸付金	23,171	95,815	72,644
敷金保証金	40,474	46,494	6,020
資産合計	642,868	807,057	164,189

主な資産の状況

- ▶ **総資産：8,071億円**（前期末比1,642億円増）
 主な増減要因は、受取手形及び売掛金39億円増、商品118億円増、有形固定資産371億円増並びに投資その他の資産981億円増などの一方で、現預金44億円減。
- ▶ **現預金：720億円**（同44億円減）
 当期及び次期以降に係る新規出店などの設備投資、QSIの子会社化並びにユニーとの資本提携に係る投資資金を調達。
- ▶ **商品：1,358億円**
 （同118億円増、同9.5%増、
 期末売場面積1,144千㎡、同11.7%増）
 新規出店国内29店に係る商品在庫93億円に加えて、新たに連結されたQSI24店及びSG2店の在庫33億円が増加。DQ既存店は一時期の在庫過多状態から調整が進む。
- ▶ **固定資産：5,629億円**（同1,476億円増）
 当期中の新規出店31店に係る固定資産、QSI子会社化及びユニーへ出資したことなどから、有形固定資産371億円増、のれん122億円増、投資有価証券241億円増及び長期貸付金726億円増など。

主な負債・純資産の状況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	前期末	当期末	増減額
流動負債	164,825	171,886	7,061
買掛金	85,661	93,030	7,369
短期負債 ^{※1}	25,022	21,404	▲3,618
固定負債	198,113	322,676	124,563
社債	74,890	91,274	16,384
長期借入金	84,638	200,668	116,030
債権流動化に伴う 長期支払債務	19,366	12,104	▲7,262
負債合計	362,938	494,562	131,624
純資産合計	279,930	312,495	32,565
負債・純資産合計	642,868	807,057	164,189

主な負債・純資産の状況

- ▶ 負債合計：4,946億円（同1,316億円増）
 主な増減要因は、買掛金74億円増及び有利子負債1,288億円増（短期性負債36億円減、長期性負債1,324億円増）の一方で、債権流動化に伴う支払債務72億円減など。
- ▶ 有利子負債：3,133億円
 （同1,288億円増、同依存率38.8%）
- ▶ 純負債：2,414億円（同1,332億円増）
- ▶ 債権流動化に伴う支払債務：194億円
 （同72億円減）
 ABL（Asset backed loan）による調達残高
- ▶ ネットD/Eレシオ：1.0倍
- ▶ インタレスト・カバレッジ・レシオ：20.3倍
- ▶ ROE：13.3%
- ▶ 純資産：3,125億円
 （同326億円増、自己資本比率36.0%）

※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278億円！
「テナント賃貸事業」は172億円、「その他の事業」は63億円！！

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	調整	連結
外部売上高	801,802	20,559	6,437	828,798	—	828,798
内部取引等	487	20,054	9,156	29,697	▲29,697	—
計	802,289	40,613	15,593	858,495	▲29,697	828,798
セグメント利益	23,693	16,123	6,395	46,211	▲26	46,185

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	調整	連結
外部売上高	913,497	21,295	6,716	941,508	—	941,508
内部取引等	731	21,812	9,125	31,668	▲31,668	—
計	914,228	43,107	15,841	973,176	▲31,668	941,508
セグメント利益	27,760	17,237	6,329	51,326	242	51,568

※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（当期より対象外：ACR）」などでありませ

セグメント情報 (法人別)

ドン・キホーテ HLDGS

好調な既存店成長と積極的な新規出店がかみ合い、
人件費などを中心としたコストインフレの影響が及んでくるものの、増収効果を発揮して吸収。

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 ^{※1}	ドイツ	長崎屋 ^{※2}	海外 ^{※3}	JAM ^{※4}	連結
売上高	596,419	16,708	165,700	36,636	18,109	828,798
営業利益	22,492	418	4,814	1,303	7,395	46,185
総資産	240,624	22,936	80,540	23,038	140,255	642,868
純資産	119,447	19,435	48,692	16,731	67,131	279,930

為替レート
PL/1USD = 108.9円
BS/1USD = 112.2円

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 ^{※1}	ドイツ	長崎屋 ^{※2}	海外 ^{※3}	JAM ^{※4}	連結
売上高	666,052	16,820	177,825	67,383	19,736	941,508
営業利益	26,620	171	4,941	1,487	7,909	51,568
総資産	266,057	22,989	84,214	66,254	178,481	807,057
純資産	133,740	19,450	51,216	50,580	104,300	312,495

為替レート
PL/1USD = 110.7円、1SGD = 82.2円
BS/1USD = 106.3円、1SGD = 80.8円

※1. リテール事業会社の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、Marukai、QSI及びPPHの各社を単純合計して記載しております。

※4. JAMに係るPL項目は2017年7月1日から2018年6月30日までの業績、BS項目は同年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)

1. キャッシュフローの状況

	前期	当期	増減額
期首残高	44,496	78,094	33,598
営業活動CF	56,441	46,081	▲10,360
投資活動CF	▲40,593	▲164,443	▲123,850
財務活動CF	17,644	116,083	98,439
期中増減等	33,598	▲2,211	▲35,809
期末残高	78,094	75,883	▲2,211
営業活動CF+投資活動CF	15,848	▲118,362	▲134,210

キャッシュフロー

<営業CF>

▶ 税金等調整前純利益564億円、減価償却費174億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、持分法投資損益46億円、売上債権の増加38億円、たな卸資産の増加92億円及び税金支払額192億円などが減少要因となったことから、461億円がキャッシュイン

<投資CF>

▶ 出店に伴う有形固定資産の純増533億円、子会社株式の取得163億円、関係会社株式の取得200億円及び貸付金支出780億円などで、1,644億円がキャッシュアウト

<財務CF>

▶ 長期借入金の純増1,286億円及び社債の純増6億円が増加要因となる一方で、債権流動化の返済75億円及び配当金支払41億円などが減少要因となったことから、1,161億円がキャッシュイン

2. 設備投資の状況

設備投資額	45,357	56,061	10,704
キャッシュフロー ^{※1}	46,661	48,603	1,942
差引	1,304	▲7,458	▲8,762

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561億円（DQHD52億円、DQ183億円、長崎屋33億円、JAM335億円など。有形固定資産売却及び敷金保証金回収などを考慮した純増加額は537億円）。キャッシュフロー（※）は486億円獲得。積極的な投資活動を行ったためフリーCFは75億円マイナス。

※1. キャッシュフロー=純利益+減価償却費+特別損失-配当金

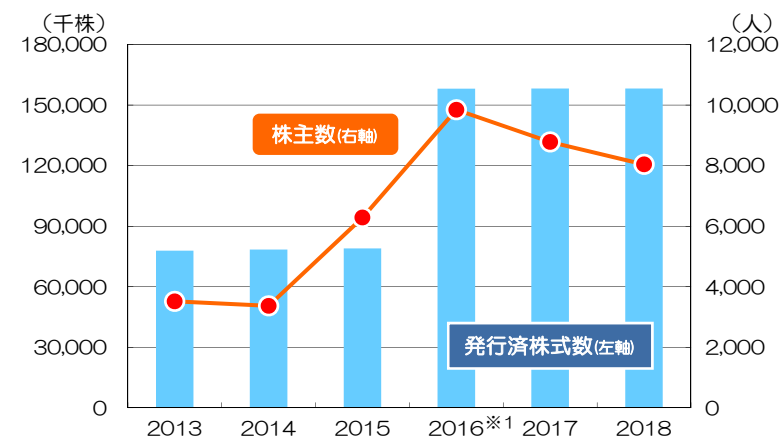
株式の状況

ドンキホーテ HLDGS

◆ 所有者別構成比推移

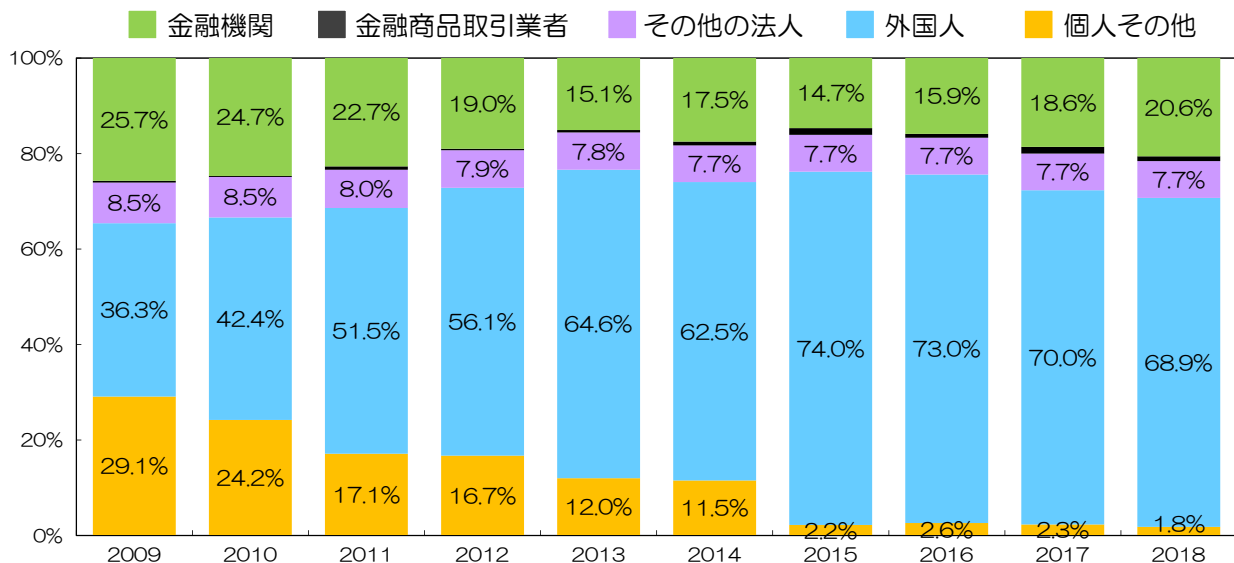
		前期		当期	
期末株主数		8,781人		8,040人	
発行済株式数合計		158,179	100.0%	158,193	100.0%
所有者別	金融機関	29,506	18.6%	32,608	20.6%
	金融商品取引業者	2,206	1.4%	1,575	1.0%
	その他の法人	12,136	7.7%	12,159	7.7%
	外国人	110,729	70.0%	108,918	68.9%
	個人その他	3,602	2.3%	2,933	1.8%

(注) 1. 期末株主数は、8,040人(前期末比741人減、2Q期末比1,274人増)となっております。
 2. 外国人持株比率は68.9%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。

◆ 所有者別持株構成比推移



◆ 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 ※3	5,171,093	176,414	18.3
2	セブン&アイ・ホールディングス	4,037,743	391,657	7.6
3	イオン	1,976,217	210,273	2.1
4	ニトリホールディングス	1,930,090	93,378	15.4
5	ユニー・ファミリーマートホールディングス ※3	1,317,808	27,974	6.3
6	良品計画	1,006,596	45,286	18.6
7	ドンキホーテホールディングス	825,769	51,568	13.3
8	ツルハホールディングス	674,875	40,236	13.9
9	ローソン	673,013	65,820	9.7
10	ウェルシアホールディングス	594,315	28,826	14.0
11	ヤマダ電機	535,435	38,763	5.2
12	サンドラッグ	533,410	36,080	17.1
13	三協伊勢丹ホールディングス	532,787	24,413	▲0.2
14	マツモトキヨシホールディングス	528,877	33,565	11.7
15	エービーシー・マート	499,321	43,386	12.9
16	丸井グループ	495,631	35,243	7.6
17	コスモス薬品	491,810	22,749	17.5
18	イズミ	483,023	38,487	15.7
19	Jフロントリテイリング ※3	442,375	49,546	7.5
20	セリア	389,818	16,479	20.8

※1. 時価総額：2018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

※3. IFRS適用会社

当期出店状況

ドン・キホーテ HLDGS

フォーマット別店舗数

	2016年 6月期	2017年 6月期	2018年6月期			
			1Q	2Q	3Q	4Q
ドン・キホーテ ^{*1}	194	198	199	204	206	209
M E G A ^{*2}	39	40	40	41	42	43
NewMEGA	55	72	73	77	78	80
ピカソ ^{*3}	20	21	21	21	21	23
驚安堂	3	4	4	3	4	4
ドイツ	14	17	17	17	17	18
長崎屋	2	2	2	2	2	2
海外	14	14	37	38	38	39

法人別店舗数

ドン・キホーテ	270	292	294	303	306	313
長崎屋	39	40	40	41	42	43
ドイツ	14	17	17	17	17	18
ライラック	3	4	4	3	4	4
ダイシン百貨店	1	1	1	1	1	1
国内合計	327	354	356	365	370	379
DQ USA	3	3	^{*4} 4	4	4	4
MARUKAI	11	11	^{*4} 9	9	9	9
Q S I	-	-	24	24	24	24
P P I H D	-	-	-	1	1	2
海外合計	14	14	37	38	38	39
合計	341	368	393	403	408	418

5月 MEGAドン・キホーテ 鶴見中央店



4月 ドイトプロ 川越店



4月 MEGAドン・キホーテ 横手店 *



6月 ドン・キホーテ 仙台駅西口本店



6月 MEGAドン・キホーテ 伊勢上地店



6月 ドン・キホーテ 池袋駅北口店



5月 ドン・キホーテ 赤坂見附店



シンガポール



ハワイ州



6月 DON DON DONKI 100AM店



6月 ピカソ 鎌倉大船店



6月 ドン・キホーテ 新大久保駅前店



6月 ピカソ 大塚北口駅前店



- ※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」「ソラドンキ」及び「情熱職人」が含まれております。
- ※4. MARUKAI/ハワイ2店をDQUSAの子会社に改組しております。
(うち1点は地域再開発のため閉鎖しております)
- ※5. 地域再開発のため2店、区画整理事業のため1店及び効率改善のため2店閉鎖しております。
- ※6. 上記の他に、1店が店舗建替え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。

当期ハイライト情報

ドン・キホーテ HLDGS

新規出店31店（DQ14店、MEGA3店、New MEGA8店、小型業態3店、ドイツ1店、海外（SG）2店）、
M&AによりQSI 24店をグループ化。閉鎖5店。UNY&FMとの協働事業も好発進！

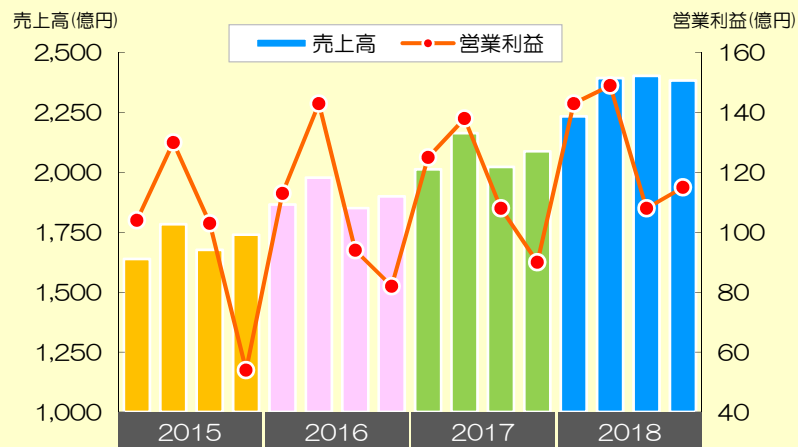
法人	業態	1 Q			2 Q			3 Q			4 Q			1 Q		
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
DQ	DQ	新宿東南口 (東京)		長野駅前 (長野) *	長岡川崎 (新潟) *	世田谷若林 (東京)	吹田江坂 (大阪)	狸小路 (北海道)		西新井駅前 (東京)		赤坂見附 (東京)	新大久保駅前 (東京)	大垣インター (岐阜)	香里園 (大阪)	
	MEGA	名護 (沖縄)			関マーゴ (岐阜) *	クラスポ蒲郡 (愛知) *	日野インター (神奈川)		霧島単人 (鹿児島)		横手 (秋田) *	鶴見中央 (神奈川)			石垣島 (沖縄)	
	ピカソ					京都山科 (京都)							鎌倉大船 (神奈川)		目黒駅前 (東京)	
長崎屋				豊橋 (愛知) *				姫路広畑 (兵庫) *					伊勢上地 (三重)			
ライラック								あきる野 (東京)								
ドイツ													川越 (埼玉)			
海外			ハワイ州 24店舗取得				オーチャード セントラル (SG) *							100AM (SG)		
UDリテール	MEGAドン・キホーテ UNY ダブルネーム店運営								大口(神奈川)	東海通(愛知)			ファミリーマート [共同実験店舗]			
	UFHD 60% ↓ DQHD 40% ↓ ユニー ↓100% UDリテール								座間(神奈川)				立川南通り(東京)			
									星川(三重)				大島神社前(東京)			
									豊田元町(愛知)				世田谷鎌田(東京)			
									国府(愛知)							

- 「熱中症 予防キャン ペーン」 実施
- ユニー・ファミリー マートHDと 資本・業務 提携
- QSI,Inc.の 全株式を 取得し連結 子会社化
- 事業領域 拡大のため 新任取締役 8名就任
- ユニー 株式 40% 取得
- グループ 店舗数 400店 達成
- ASEAN 1号店を シンガ ポールに 出店
- 代表 2名 体制に 変更
- ジェネ リック 家電製品 大賞受賞
- えびす タワー リニュー アル オープン
- DQ & UNY ダブル ネーム 6店開店
- 無担保 社債 200億円 発行
- 免税販売高 最高記録を 更新
- DQ & FM の共同実験 3店開店
- 「宅配おか」 と 「アリス+」 提供の 試験運用開始
- 道頓堀大観覧車で 「360° VR動画」 サービス開始

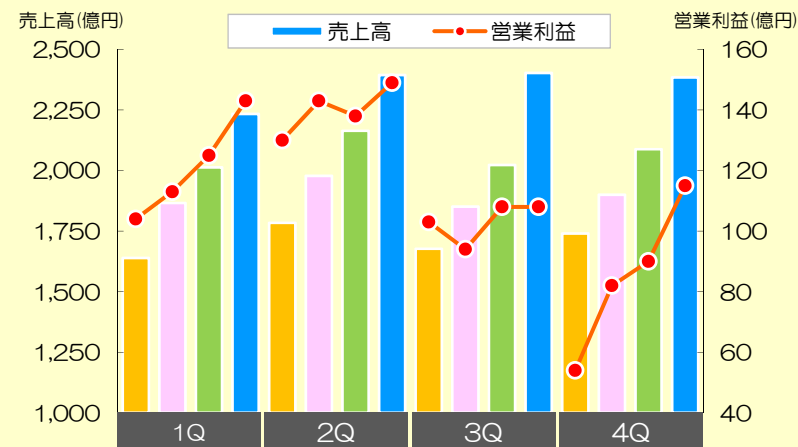
= DQ
 = MEGA
 = ドイツ
 = ピカソ
 = 驚安堂
 = 海外
 = MEGAドン・キホーテ UNY (アビタ・ピアゴからの業態転換店)
 * = ソリューション出店
 ✓ = (スクラップ) & ビルド店

四半期業績推移

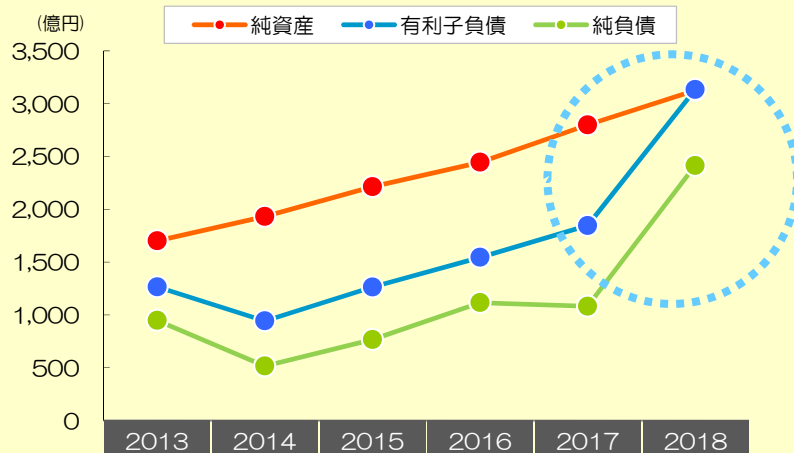
四半期業績推移の状況 (A)



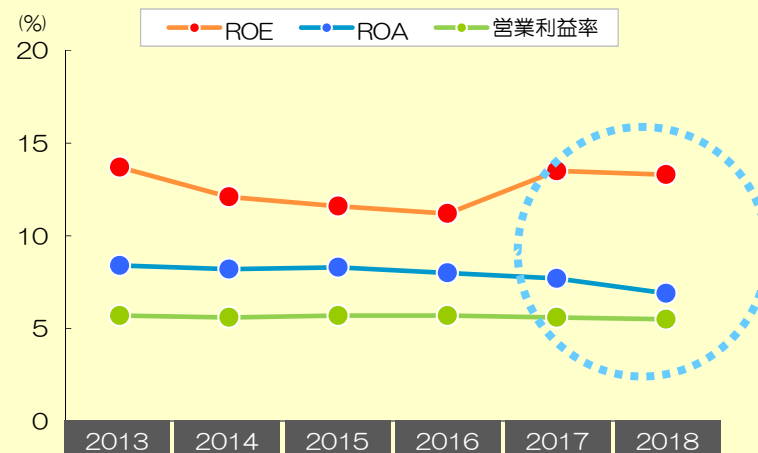
四半期業績推移の状況 (B)



純資産・有利子負債・純負債の状況

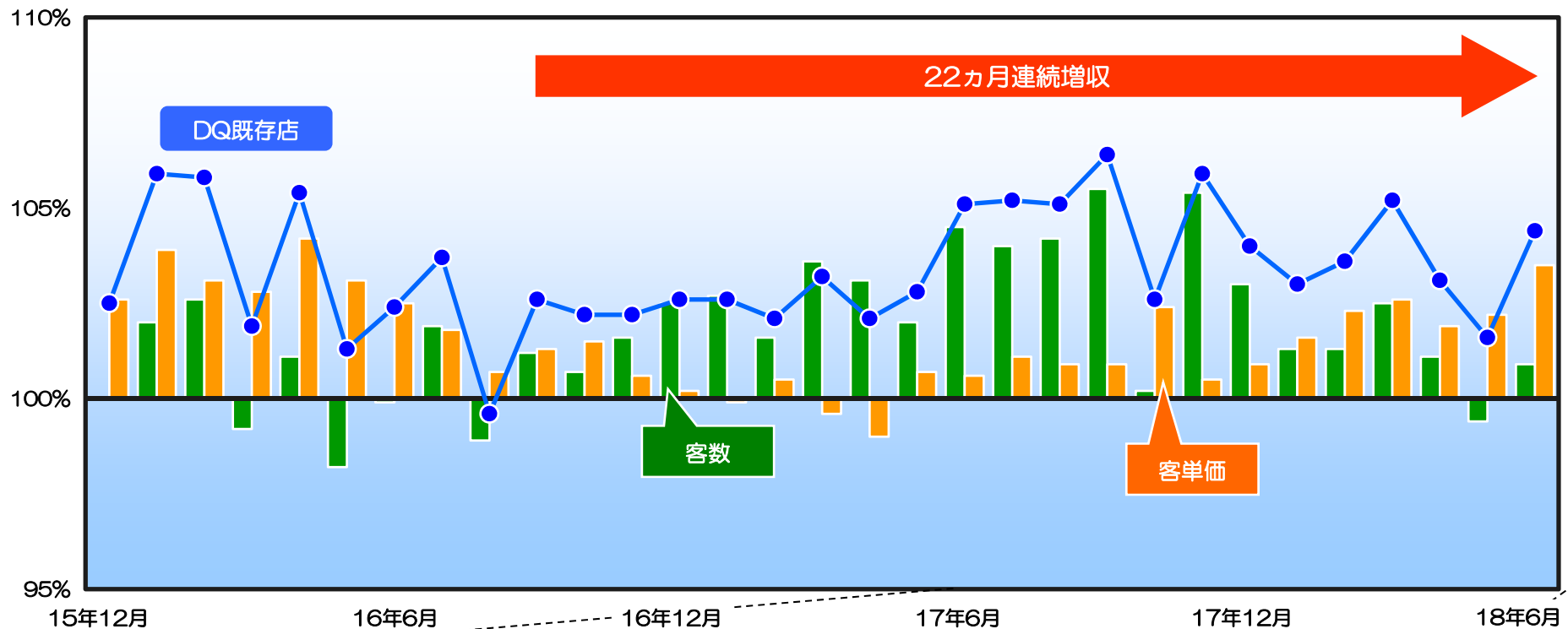


ROE・ROA・営業利益率の状況



DQ 月次販売高の状況 (既存店)

ドン・キホーテ HLDGS



既存店	17年5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	18年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
売上高	102.8%	105.1%	105.2%	105.1%	106.4%	102.6%	105.9%	104.0%	103.0%	103.6%	105.2%	103.1%	101.6%	104.4%	100.0%
・客数	102.0%	104.5%	104.0%	104.2%	105.5%	100.2%	105.4%	103.0%	101.3%	101.3%	102.5%	101.1%	99.4%	100.9%	98.9%
・客単価	100.7%	100.6%	101.1%	100.9%	100.9%	102.4%	100.5%	100.9%	101.6%	102.3%	102.6%	101.9%	102.2%	103.5%	101.2%
対象店舗数	258店	258店	265店	269店	271店	274店	275店	277店	278店	278店	278店	280店	283店	283店	288店
土日休日数差	-1日	±0日	±0日	±0日	±0日	-1日	±0日	±0日	-1日	+1日	+1日	±0日	-1日	+1日	-1日

競争激化や天候不順が常態化する環境下で、現実を直視した商品構成と価格提案が競争力を発揮。
 インバウンド消費は絶好調！ 客数が大幅増となって貢献度がますます高まる。
 通期ベースの既存店は4.1%増（客数2.3%増、客単価1.8%増：真水1.9pt増、免税2.2pt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)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
売上高	201,327	100.0	223,433	100.0	111.0
売上総利益	54,224	26.9	59,268	26.5	109.3
販管費	41,692	20.7	44,968	20.1	107.9
営業利益	12,532	6.2	14,300	6.4	114.1
経常利益	12,788	6.4	14,301	6.4	111.8
当期純利益	8,127	4.0	8,465	3.8	104.2

	2Q (10月-12月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
売上高	216,367	100.0	239,397	100.0	110.6
売上総利益	56,415	26.1	60,908	25.4	108.0
販管費	42,605	19.7	45,961	19.2	107.9
営業利益	13,811	6.4	14,947	6.2	108.2
経常利益	14,140	6.5	16,757	7.0	118.5
当期純利益	8,332	3.9	10,212	4.3	122.6

	上半期 (7月-12月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
売上高	417,694	100.0	462,830	100.0	110.8
売上総利益	110,640	26.5	120,176	26.0	108.6
販管費	84,297	20.2	90,929	19.6	107.9
営業利益	26,343	6.3	29,247	6.3	111.0
経常利益	26,928	6.4	31,058	6.7	115.3
当期純利益	16,459	3.9	18,678	4.0	113.5

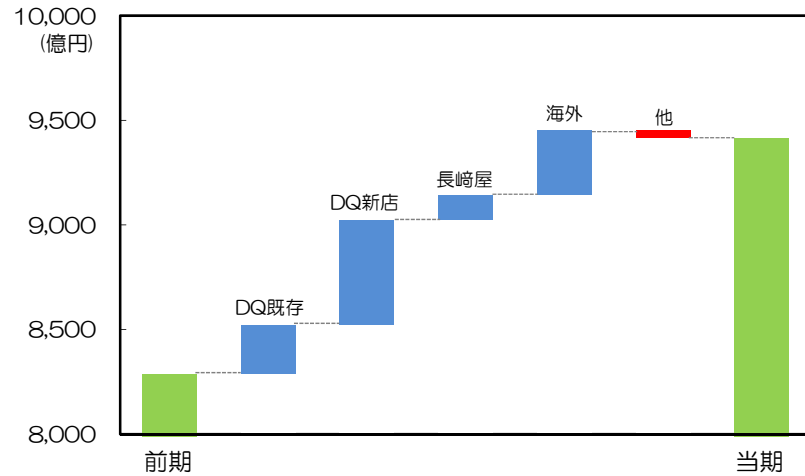
	3Q (1月-3月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
売上高	202,293	100.0	240,326	100.0	118.8
売上総利益	53,266	26.3	60,439	25.1	113.5
販管費	42,471	21.0	49,626	20.6	116.8
営業利益	10,795	5.3	10,813	4.5	100.2
経常利益	9,078	4.5	12,383	5.2	136.4
当期純利益	10,518	5.2	8,485	3.5	80.7

	4Q (4月-6月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
売上高	208,811	100.0	238,352	100.0	114.1
売上総利益	54,675	26.2	63,376	26.6	115.9
販管費	45,627	21.9	51,868	21.8	113.7
営業利益	9,047	4.3	11,508	4.8	127.2
経常利益	9,517	4.6	13,777	5.8	144.8
当期純利益	6,104	2.9	9,242	3.9	151.4

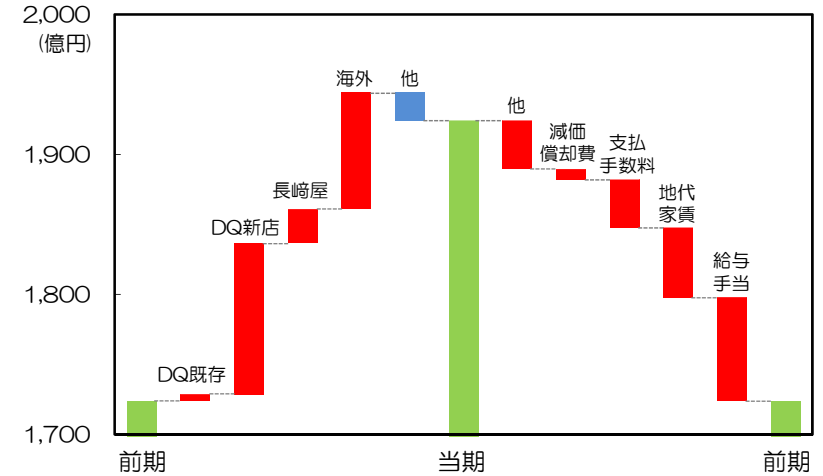
	下半期 (1月-6月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
売上高	411,104	100.0	478,678	100.0	116.4
売上総利益	107,940	26.3	123,815	25.9	114.7
販管費	88,098	21.4	101,494	21.2	115.2
営業利益	19,842	4.8	22,321	4.7	112.5
経常利益	18,595	4.5	26,160	5.5	140.7
当期純利益	16,623	4.0	17,727	3.7	106.6

グラフで振り返る決算レビュー

売上高増減要因分析

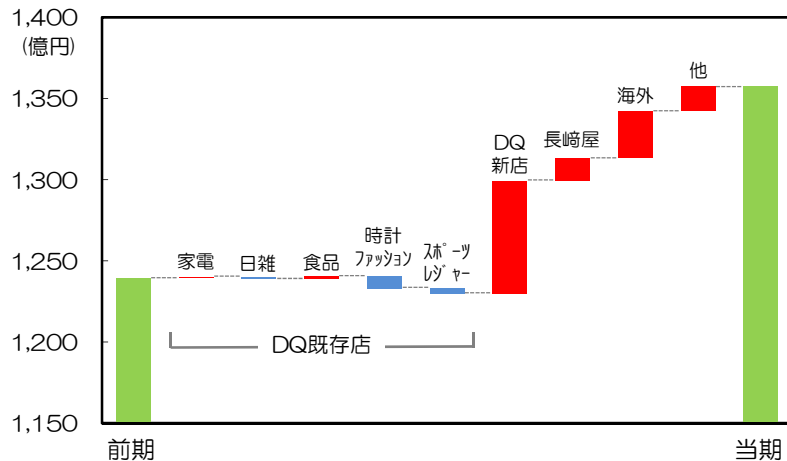


販管費増減要因分析

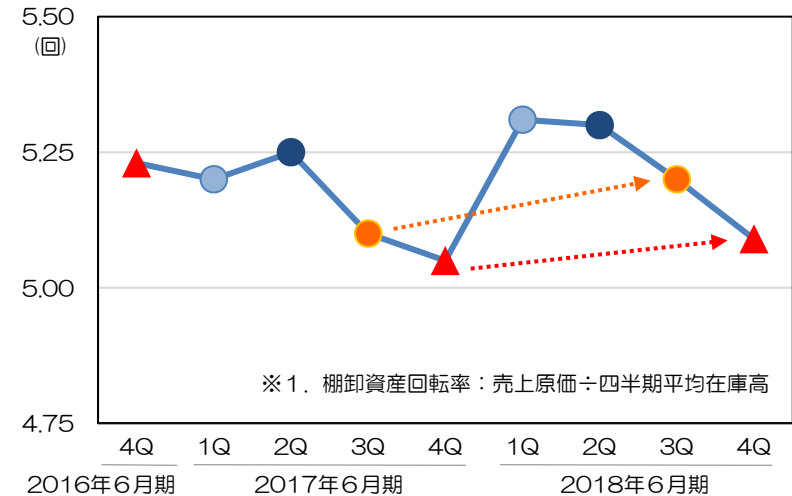


- ✓ 攻めの戦略が売上高及び総利益高の増加に繋がる
- ✓ 個店主義を追求した効率改善策が費用抑制に成果
- ✓ 業績連動報酬施策を強化しメタバ在庫の抑制促進

商品在庫増減要因分析



棚卸資産回転率※1



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)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
リテール事業	194,453	96.6	216,498	96.9	111.3
家電製品	16,479	8.2	18,418	8.2	111.8
日用雑貨品	43,148	21.4	53,356	23.9	123.7
食品	63,874	31.7	73,231	32.8	114.6
時計・ファッション用品	40,881	20.3	40,051	17.9	98.0
スポーツ・レジャー用品	15,016	7.5	15,803	7.1	105.2
D I Y 用品	3,721	1.8	3,992	1.8	107.3
海外	8,565	4.3	8,817	3.9	102.9
その他商品	2,769	1.4	2,830	1.3	102.2
テナント賃貸事業	5,114	2.5	5,232	2.3	102.3
その他事業	1,760	0.9	1,703	0.8	96.8
合計	201,327	100.0	223,433	100.0	111.0

	2Q (10月-12月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
リテール事業	209,262	96.7	232,293	97.0	111.0
家電製品	19,011	8.8	21,592	9.0	113.6
日用雑貨品	44,635	20.6	55,052	23.0	123.3
食品	70,110	32.4	80,326	33.6	114.6
時計・ファッション用品	44,915	20.8	43,787	18.3	97.5
スポーツ・レジャー用品	15,428	7.1	15,276	6.4	99.0
D I Y 用品	4,069	1.9	4,175	1.7	102.6
海外	8,207	3.8	9,109	3.8	111.0
その他商品	2,886	1.3	2,976	1.2	103.1
テナント賃貸事業	5,236	2.4	5,454	2.3	104.2
その他事業	1,869	0.9	1,650	0.7	88.3
合計	216,367	100.0	239,397	100.0	110.6

	上半期 (7月-12月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
リテール事業	403,716	96.7	448,791	97.0	111.2
家電製品	35,490	8.5	40,010	8.6	112.7
日用雑貨品	87,782	21.0	108,408	23.4	123.5
食品	133,985	32.1	153,557	33.2	114.6
時計・ファッション用品	85,796	20.5	83,838	18.1	97.7
スポーツ・レジャー用品	30,444	7.3	31,079	6.7	102.1
D I Y 用品	7,790	1.9	8,166	1.8	104.8
海外	16,772	4.0	17,927	3.9	106.9
その他商品	5,656	1.4	5,806	1.3	102.7
テナント賃貸事業	10,349	2.5	10,686	2.3	103.3
その他事業	3,629	0.9	3,353	0.7	92.4
合計	417,694	100.0	462,830	100.0	110.8

	3Q (1月-3月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
リテール事業	195,802	96.8	233,407	97.1	119.2
家電製品	17,631	8.7	19,959	8.3	113.2
日用雑貨品	45,595	22.5	54,074	22.5	118.6
食品	69,409	34.3	79,188	33.0	114.1
時計・ファッション用品	35,932	17.8	38,316	15.9	106.6
スポーツ・レジャー用品	10,684	5.3	11,470	4.8	107.4
D I Y 用品	3,680	1.8	3,761	1.5	102.2
海外	10,163	5.0	23,814	9.9	234.3
その他商品	2,708	1.4	2,825	1.2	104.3
テナント賃貸事業	5,100	2.5	5,228	2.2	102.5
その他事業	1,391	0.7	1,691	0.7	121.6
合計	202,293	100.0	240,326	100.0	118.8

	4Q (4月-6月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
リテール事業	202,285	96.9	231,299	97.0	114.3
家電製品	15,791	7.6	16,728	7.0	105.9
日用雑貨品	50,128	24.0	54,775	23.0	109.3
食品	71,160	34.1	78,820	33.1	110.8
時計・ファッション用品	36,723	17.6	37,751	15.8	102.8
スポーツ・レジャー用品	12,468	6.0	12,398	5.2	99.4
D I Y 用品	4,344	2.1	4,290	1.8	98.8
海外	8,990	4.3	23,739	10.0	264.1
その他商品	2,682	1.3	2,799	1.2	104.4
テナント賃貸事業	5,110	2.4	5,381	2.3	105.3
その他事業	1,417	0.7	1,672	0.7	118.0
合計	208,811	100.0	238,352	100.0	114.1

	下半期 (1月-6月期)				
	前期	百分比	当期	百分比	前期比
リテール事業	398,086	96.8	464,706	97.1	116.7
家電製品	33,422	8.1	36,687	7.7	109.8
日用雑貨品	95,723	23.3	108,849	22.7	113.7
食品	140,568	34.2	158,008	33.0	112.4
時計・ファッション用品	72,655	17.7	76,067	15.9	104.7
スポーツ・レジャー用品	23,152	5.6	23,868	5.0	103.1
D I Y 用品	8,024	2.0	8,051	1.7	100.3
海外	19,153	4.7	47,553	9.9	248.3
その他商品	5,390	1.3	5,624	1.2	104.3
テナント賃貸事業	10,210	2.5	10,609	2.2	103.9
その他事業	2,808	0.7	3,363	0.7	119.8
合計	411,104	100.0	478,678	100.0	116.4

※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。

四半期別決算レビュー

ドン・キホーテ HLDGS

平成最初の年に産声を上げたドン・キホーテ。「失われた時代」と称されたデフレ経済が進行する中で、驚異的な成長を遂げてきました。2018年6月期は、生活必需品需要のシェア拡大及びインバウンド消費の増大に加えて、海外M&Aやユニー・ファミリーマートHDとの資本・業務提携など、多くのビッグイベントがありました。まとめてプレイバック！

雨続き それでも強い 夏需要 <7-9月期>

- ・PBの4KTVを始めとして話題のヒット商品が登場
- ・梅雨明けが早く、気温上昇したことで夏物商品が好調
- ・東京で記録的な降雨日続くも、生活必需品が強く牽引

<主なできごと>

- ✓「QSI」(ハワイ州)を連結子会社化(9月15日)
- ✓新任取締役8名を選任(9月27日)



1Q

2Q

- ✓ユニー(株)の株式40%を取得(11月21日)
- ✓ASEAN1号店をシンガポールに出店(12月1日)



低気温 五輪花見で 盛りかえす <1-3月期>

- ・都心における記録的な積雪と低気温が外出率に悪影響
- ・オリンピック観戦が後押しして、菓子類と酒類が好調
- ・早い桜開花により、レジャー用品と食品の需要が伸長

- ✓ダブルネーム6店舗が開店
- ✓代表者2名体制に変更(1月15日)



3Q

4Q

訪日の 勢い増して 追い込みへ <4-6月期>

- ・気温の乱高下と天候不順が、来店客数にマイナス影響
- ・価格競争力を高めた成果により、顧客支持基盤が拡大
- ・インバウンド消費は力強さを増して、過去最高を記録

- ✓ファミリーマートとドン・キホーテの共同実験店舗が開始(6月1日)



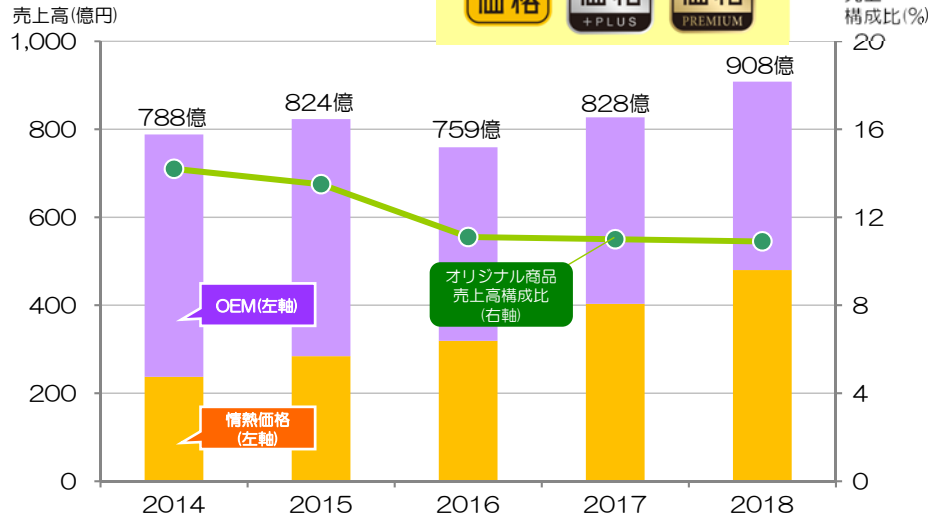
PB & majica Info.

情熱価格 PB商品

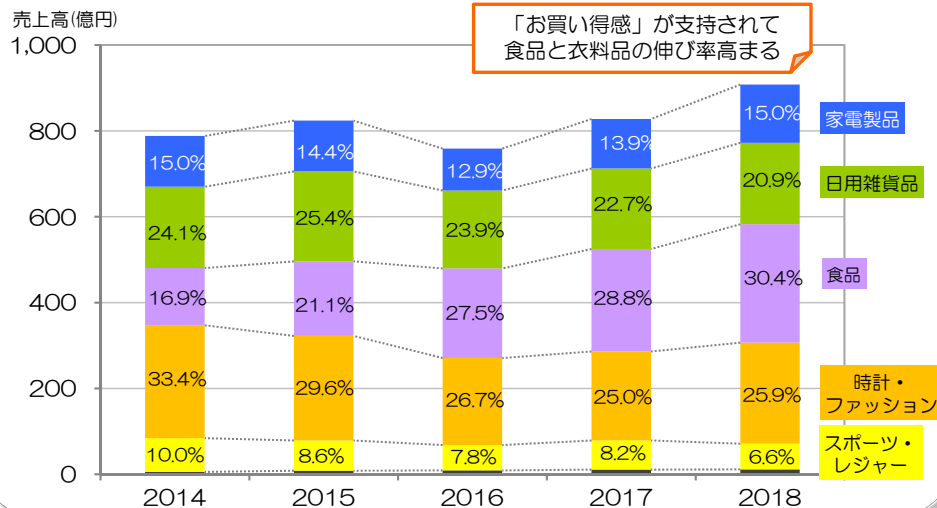
2016年に情熱価格を3ラインにリニューアル



◆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

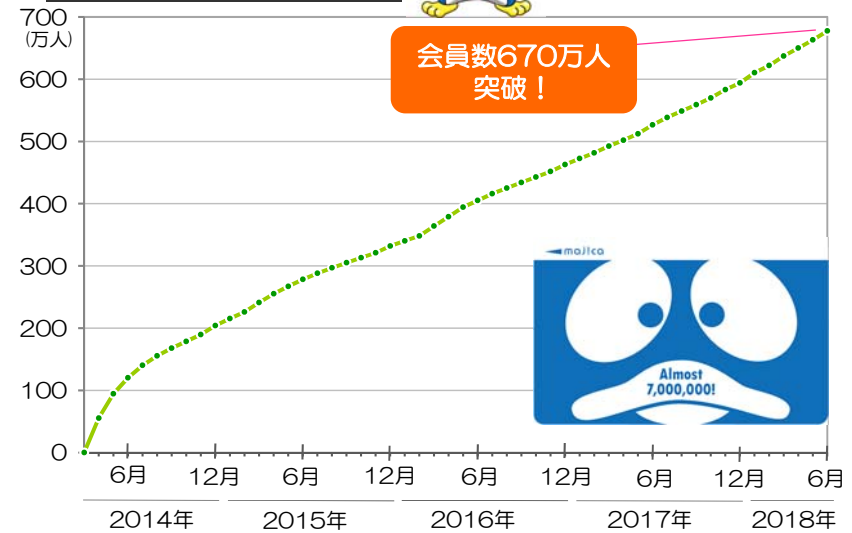


「お買い得感」が支持されて食品と衣料品の伸び率高まる

majica



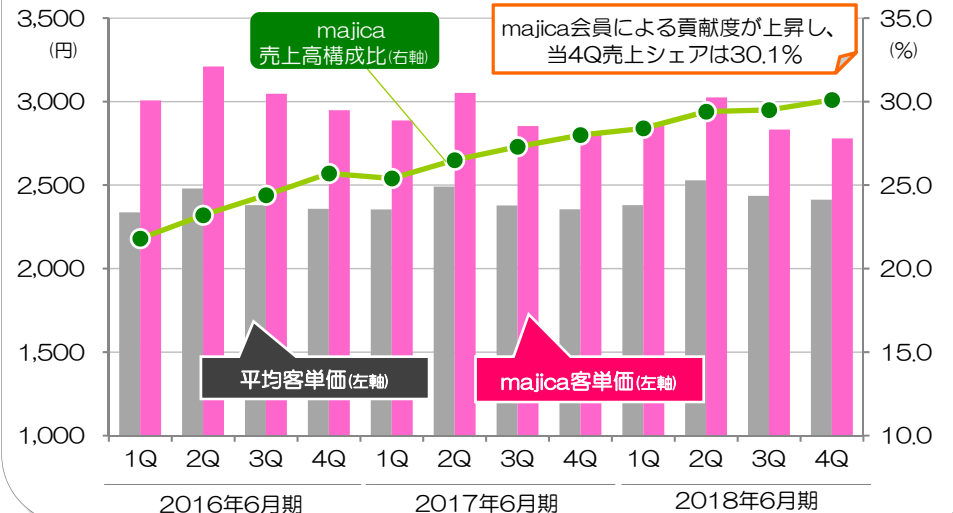
◆majica会員数の推移



会員数670万人突破!



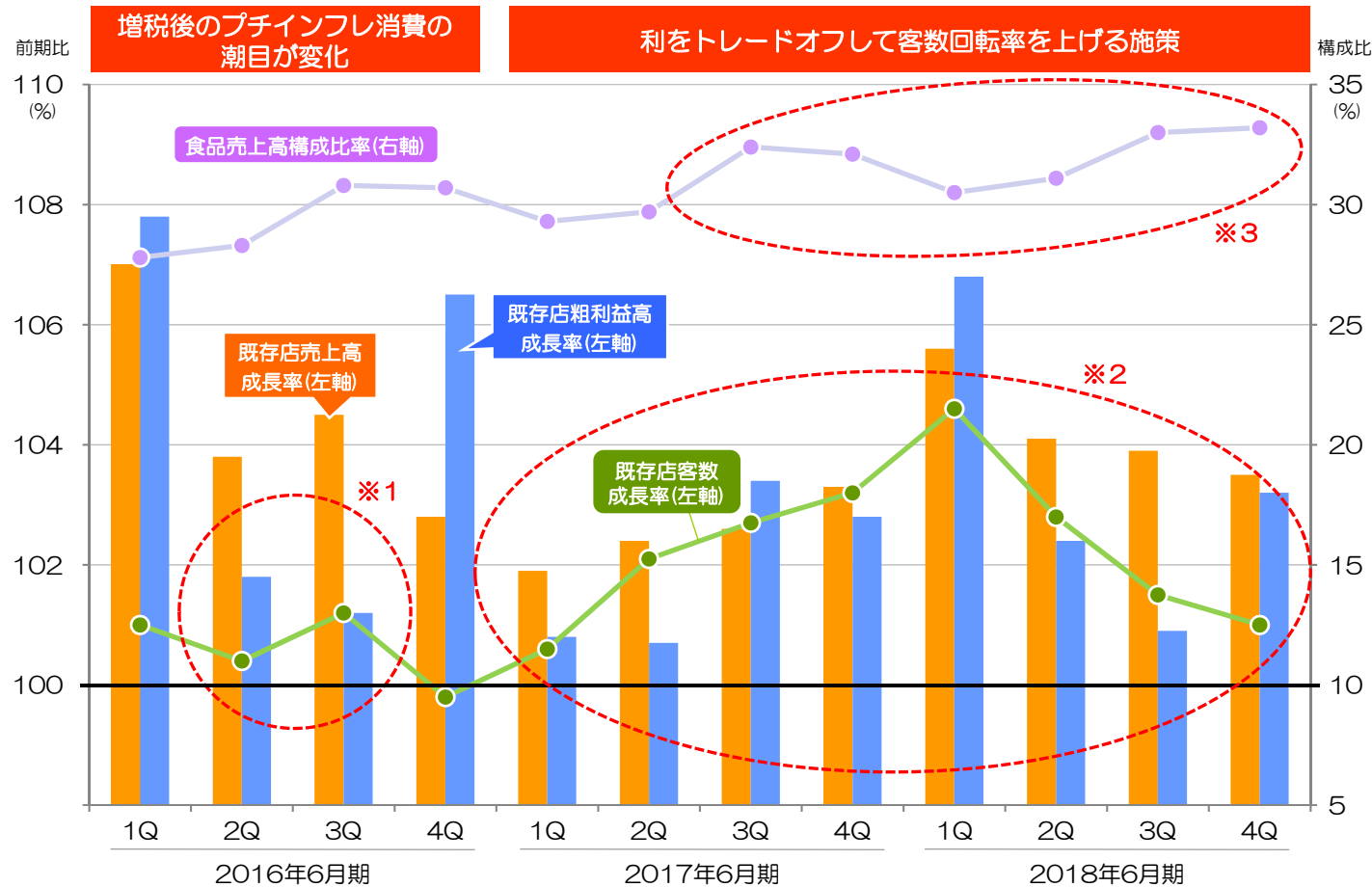
◆majica売上高構成比と客単価



majica会員による貢献度が上昇し、当4Q売上シェアは30.1%

「率」よりも「額」増加が肝要

◆ DQ既存店売上高・粗利益高成長率の推移



客数増による増収効果を
いっそう高めて、
粗利高増を実現！

有言実行は12四半期連続！

粗利益率をトレードオフしても粗利益額は増額を確保！！

- ※1 消費マインドの変化を先取りして、価格訴求を徹底強化。
- ※2 来店客数及び購入点数増加策を講じて、他社シェア奪取。
- ※3 ニーズに応え、集客マグネットとして食品構成比率上昇。

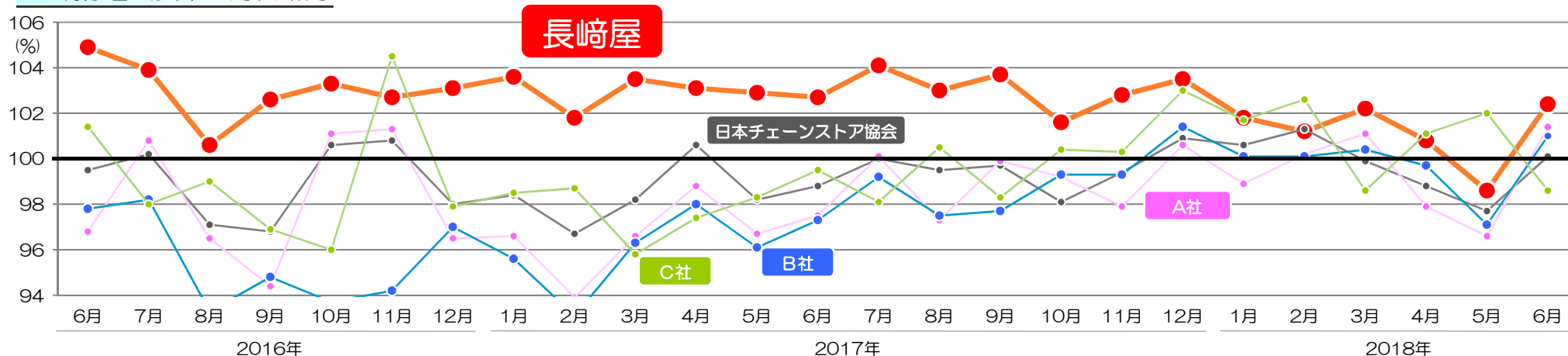


MEGA躍進物語

ドン・キホーテ HLDGS

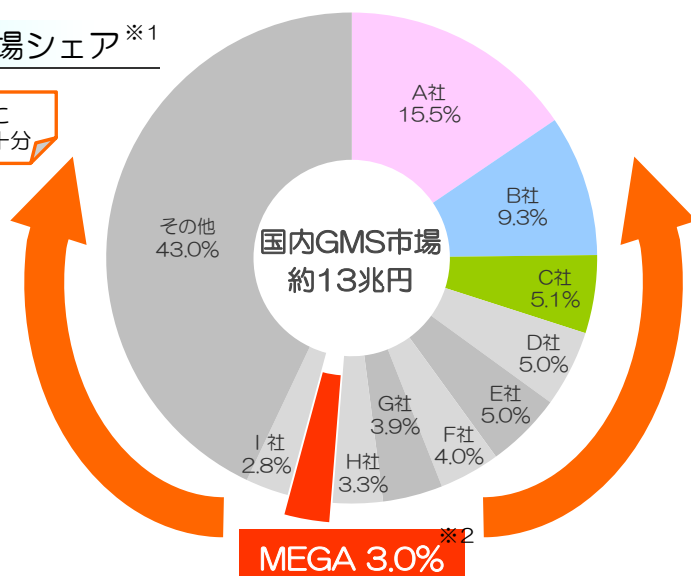
生活必需品の品揃えと価格訴求力がファミリー層を魅了して「顧客のリピート化」と「商圈内シェア奪取」が進む。
インバウンド恩恵なしの「真水消費」で、マクロ消費統計に反比例しながら、高い成長率を継続。

◆ 既存店成長率 月次動向



◆ 国内GMS市場シェア※1

店舗競争力を武器に
シェア拡大の余地は十分



◆ 直営リテール売上高推移※3

2017年 2月期 / 6月期		2018年 2月期 / 6月期	
社名	売上高 (億円)	社名	売上高 (億円)
イオンリテール	18,348	イオンリテール	18,423
イトーヨーカ堂	8,869	イトーヨーカ堂	8,813
ドンキホーテHD	8,018	ドンキホーテHD	9,135
ユニー	6,998	ユニー	6,706
イズミ	3,203	イズミ	3,335

※1. 販売革新 2018年7月号及び日本チェーンストア協会の資料をもとに当社で集計
 ※2. (株)ドン・キホーテ (MEGA/New MEGA)、(株)長崎屋及び(株)ダイシン百貨店の売上合計
 Don Quijote Holdings Co., Ltd. Results for FY2018

※3. 各社の決算資料をもとに作成

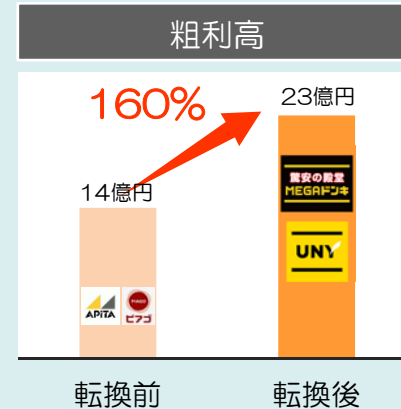
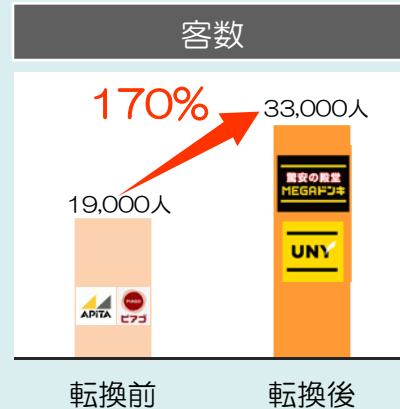
流通業界の常識が変わる!

ドン・キホーテ HLDGS

ユニー・ファミリーマートHDとの提携により、
両社グループの強み・ノウハウを活かした協働事業が進化中!

ダブルネーム業態転換6店舗

ファミリーマート共同実験



2018年6月 東京都内で3店舗※開店

DQ流の品揃えや売場づくりなどを取り入れたファミリーマート店舗での共同実験開始!

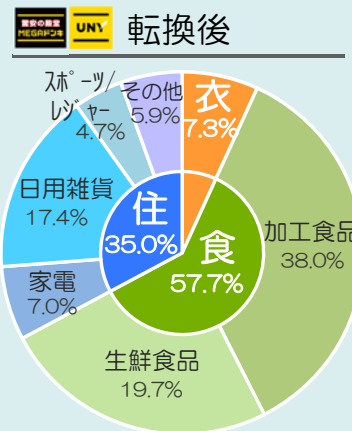
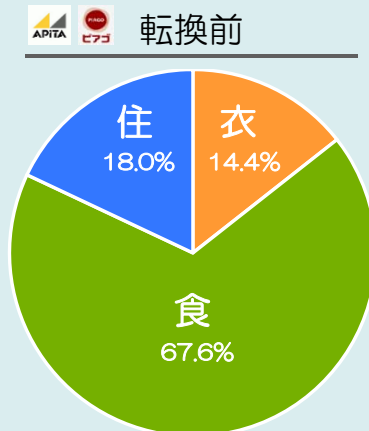
※ 立川南通り店、大鳥神社前店、世田谷鎌田三丁目店



日用品を中心にアイテム数拡大
約3000⇒約5000アイテム

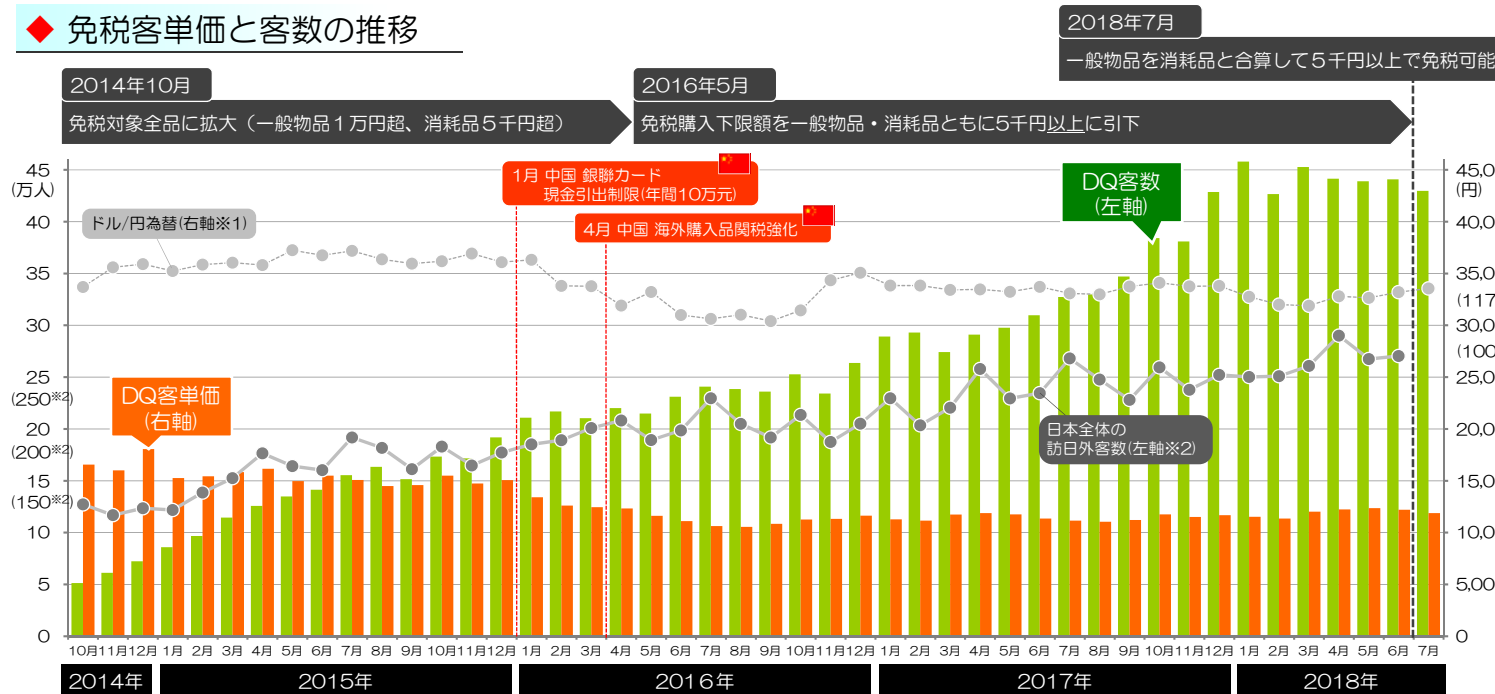


売上構成比



インバウンドの状況

◆ 免税客単価と客数の推移

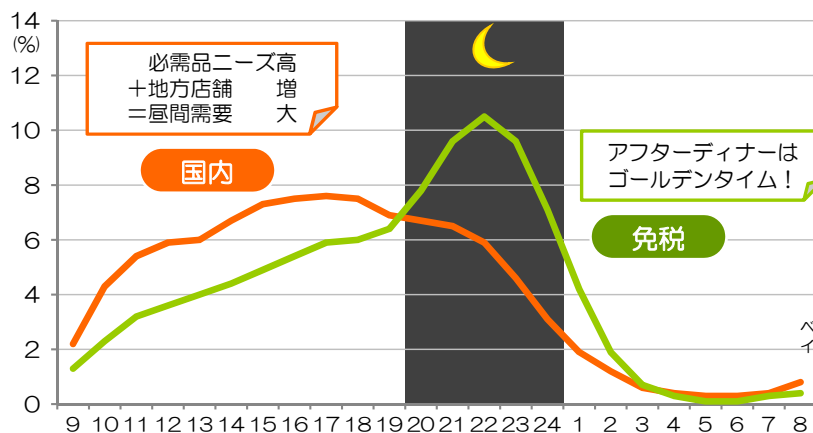


◆ 免税売上高構成比 上位10店※1

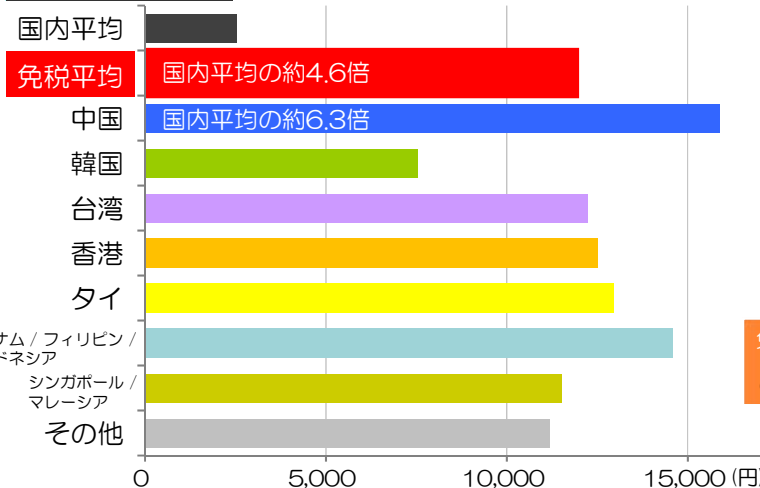
順位	店舗名	免税構成比
1	道頓堀御堂筋店(大阪)	65.7%
2	道頓堀店(大阪)	65.0%
3	なんば千日前店(大阪)	54.6%
4	中洲店(福岡)	51.7%
5	国際通り店(沖縄)	51.0%
6	福岡天神本店(福岡)	49.9%
7	京都アバンティ店(京都)	46.8%
8	銀座本館(東京)	45.3%
9	名古屋栄店(愛知)	41.1%
10	新宿歌舞伎町店(東京)	40.7%
全店		8.7%

※1. ランキング上位店は、開店後6ヵ月経過店舗

◆ 時間帯別客数構成比

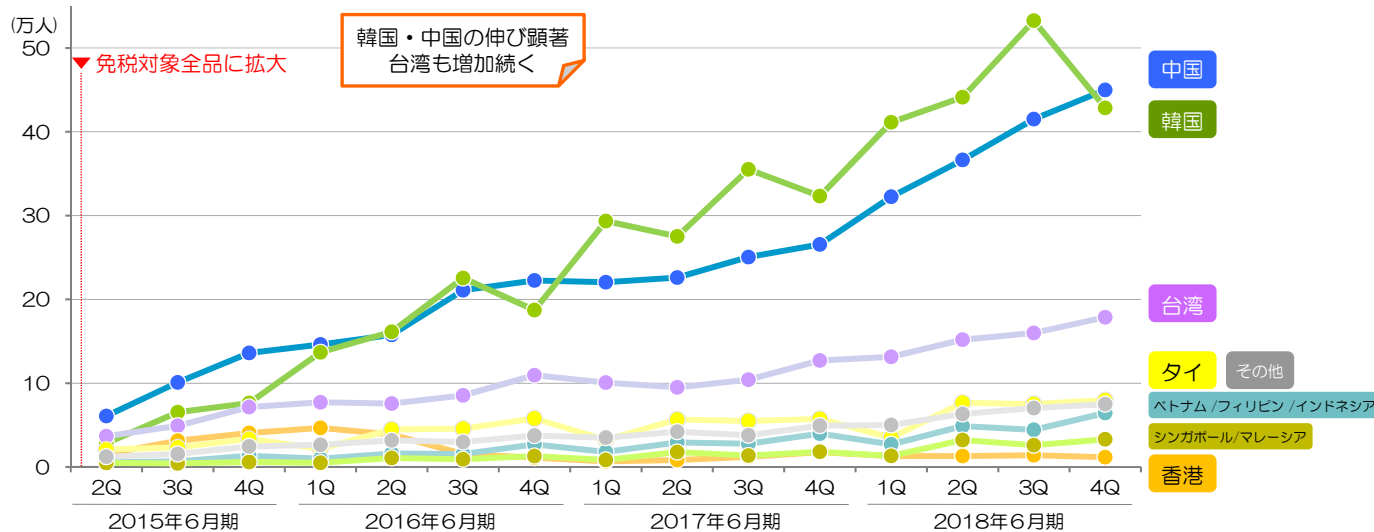


◆ 免税客単価

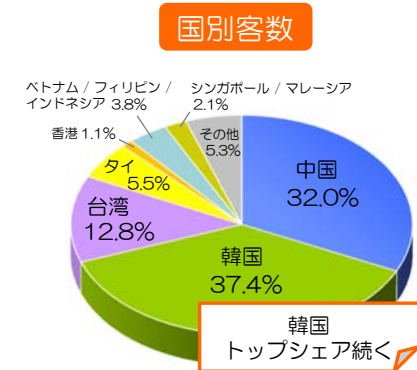


インバウンドの状況

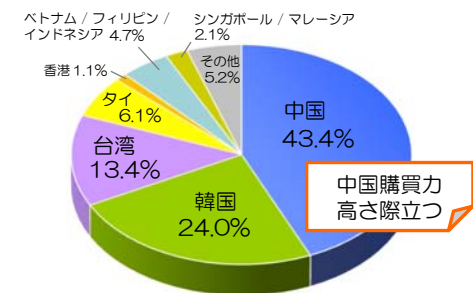
◆ 訪日外国人客数の推移



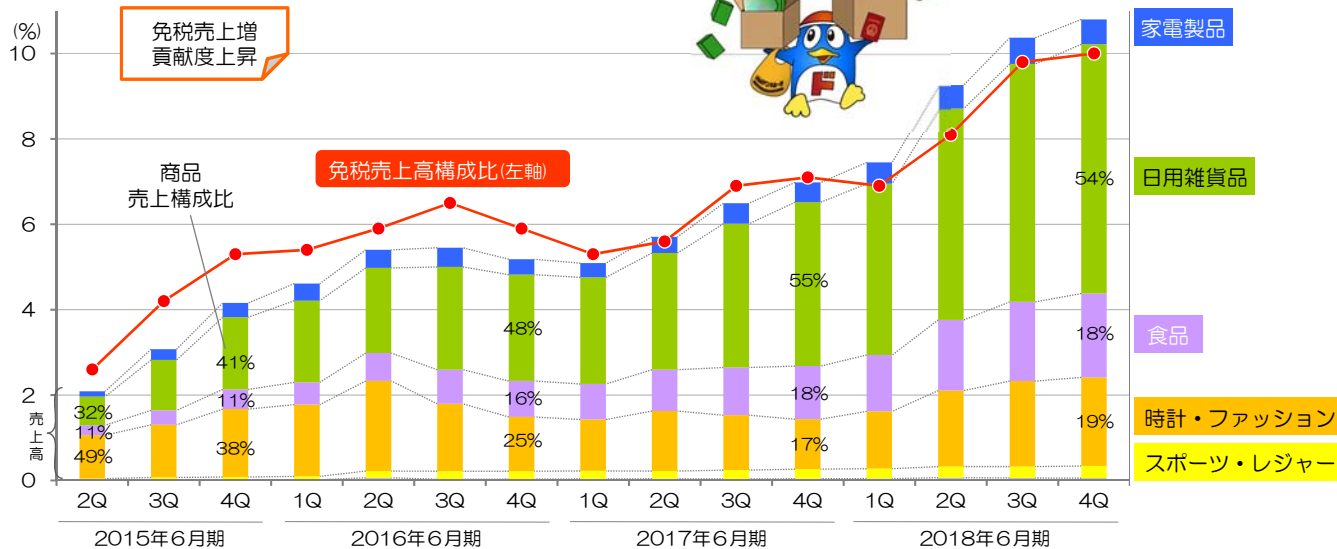
◆ 免税構成比



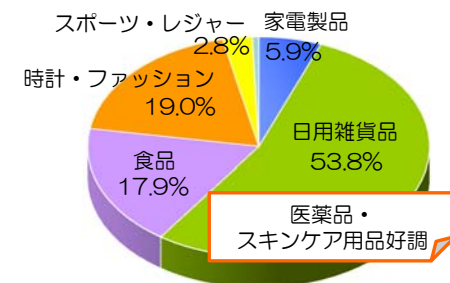
国別免税売上高



◆ 商品別免税売上高の推移



商品別免税売上高



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

2017 年度 順位	2016 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	8,390,012	2.2	213,772	14.1	24,522
2	2	セブン&アイ・ホールディングス		HD	東京	2	6,037,815	3.5	390,746	7.2	181,150
3	3	ファーストリテイリング ※1		AP	山口	8	1,861,917	4.2	193,398	114.3	119,280
4	4	ヤマダ電機		家電	群馬	3	1,573,873	0.7	47,335	▲28.3	29,779
5	9	ユニー・ファミリーマートホールディングス ※1		HD	東京	2	1,275,300	51.1	27,974	▲15.2	33,656
6	5	三越伊勢丹ホールディングス		DP	東京	3	1,268,865	1.2	27,325	▲0.3	▲960
7	7	高島屋		DP	大阪	2	949,572	2.8	38,606	3.7	23,658
8	10	ドンキホーテホールディングス		DS	東京	6	941,508	13.6	57,218	25.7	36,405
9	8	エイチ・ツー・オー リテイリング		DP	大阪	3	921,871	2.3	24,272	11.7	14,636
10	11	ビックカメラ		家電	東京	8	790,639	1.5	24,364	5.6	13,505
11	12	イズミ		GMS	広島	2	729,857	4.0	38,208	7.1	26,932
12	13	エディオン		家電	大阪	3	686,284	1.8	16,167	1.0	8,944
13	15	ヨドバシカメラ	単	家電	東京	3	680,500	3.4	60,676	9.1	38,967
14	14	ケーズホールディングス		家電	茨城	3	679,132	3.2	36,661	14.2	22,706
15	16	ライフコーポレーション		SM	大阪	2	677,746	3.8	12,550	▲2.2	6,555
16	18	ツルハホールディングス		D&S	北海道	5	673,238	16.7	41,610	12.9	24,798
17	17	ローソン		CVS	東京	2	657,324	4.1	65,141	▲10.8	26,828
18	23	ニトリホールディングス		家具	北海道	2	572,060	11.5	94,860	8.3	64,219
19	19	しまむら		AP	埼玉	2	566,103	▲0.1	43,920	▲12.3	29,717
20	21	サンドラッグ		D&S	東京	3	564,215	6.8	36,792	5.5	24,829
21	20	マツモトキヨシホールディングス		D&S	千葉	3	558,879	4.4	36,123	17.2	22,755
22	25	コスモス薬品		D&S	福岡	5	557,999	11.0	25,255	2.7	17,633
23	22	パローホールディングス		SM	岐阜	3	544,020	4.5	14,937	▲10.9	7,570
24	24	アークス		SM	北海道	2	513,955	0.3	16,366	▲0.6	10,255
25	28	ノジマ		家電	神奈川	3	501,890	16.2	17,935	15.9	13,634
26	6	J,フロントリテイリング ※1		DP	東京	2	469,915	3.8	48,271	13.3	28,486
27	29	スギホールディングス		D&S	愛知	2	457,047	6.1	25,900	8.5	16,411
28	30	大創産業	単	百貨	広島	3	454,000	8.1	-	-	-
29	26	DCMホールディングス		HC	東京	2	443,578	0.0	18,610	▲2.7	11,310
30	27	平和堂		GMS	滋賀	2	438,132	0.1	14,800	▲5.4	9,438

※1. IFRS適用会社

当社の変遷

(単位：億円) ※予想

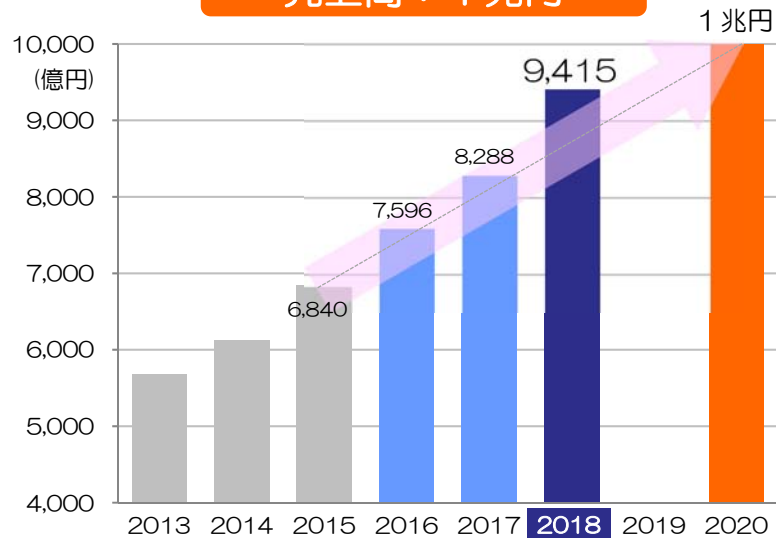
	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
売上高	6,124	6,840	7,596	8,288	9,415
順位	13位	12位	11位	10位	8位※

このページは、第51回日本の小売業調査（2018年6月27日、日経MJ）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2018年5月期、当社は2018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。

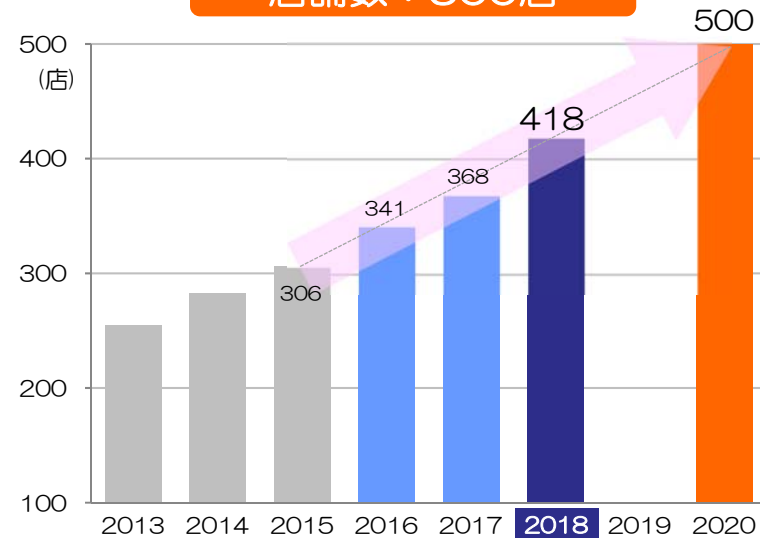
ビジョン2020進捗

ドン・キホーテ HLDGS

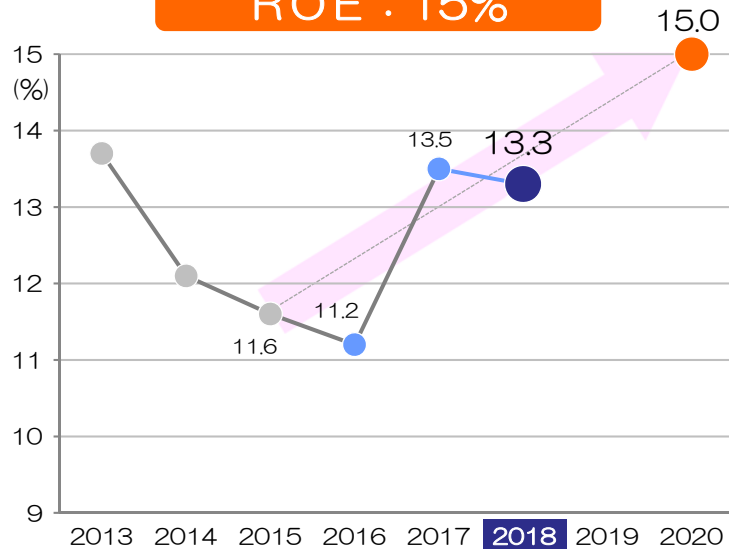
売上高：1兆円



店舗数：500店



ROE：15%



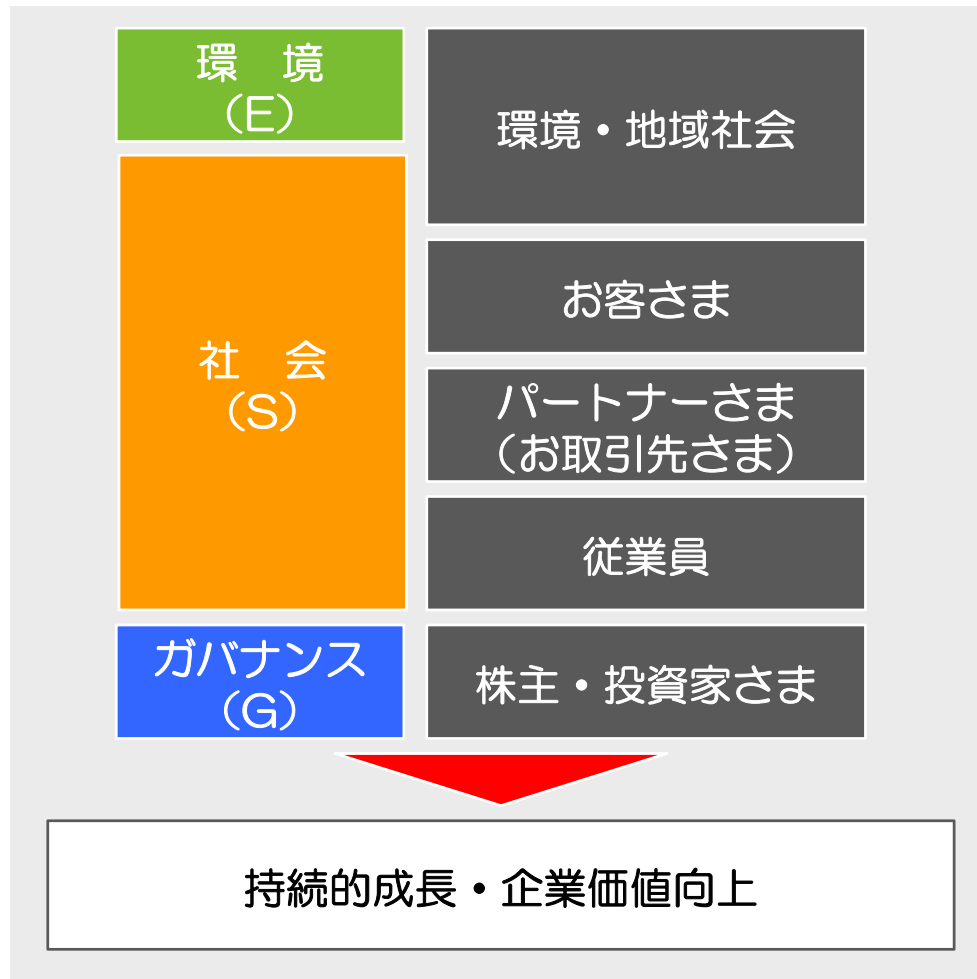
ロードマップ



持続的な成長に向けて

持続的成長・企業価値向上のための ESGの取り組み

本業である総合小売業の事業活動を通じて、ステークホルダーと信頼関係を構築し、社会課題に取り組みながら、当社グループの持続的成長・中長期的な企業価値向上を目指します。



環境

省エネ・省資源への取り組み

空調設備用の省エネ機器導入など、環境負荷軽減に取り組んでいます。



空調設備用
省エネ機器の導入



店内照明のLED化

厨房・トイレに
節水器導入

納品用ダンボール
100%リサイクル

社会

従業員と共に

すべての従業員が働きやすい職場を目指し、ダイバーシティを推進しています。

女性の多様な働き方を支援する
「ココロプロジェクト」活動



店舗内保育園
「ドンキッズ」開設



早期品出し
スタッフとして
シニア人材を活用



グローバル人材向け社内ブログ
「Donki Global Connection」開設

ガバナンス

取締役会実効性評価

第三者機関を利用して取締役会の実効性評価を実施しています。評価の結果を踏まえ、課題解決に向けた取り組みを進め、取締役会の実効性の一層の強化に努めるとともに、ガバナンス体制の拡充を図ります。

● 評価結果の概要

強み	適切な業務執行権限の委譲による 迅速な意思決定プロセス	課題	社外取締役の経験を十分に 活かすための適切な機会の提供
----	--------------------------------	----	--------------------------------

株主の皆さまとともに

ドンキホーテ HLDGS

1. 事業投資

内部留保金は、事業ポートフォリオ最適化のための再投資資金として活用し、企業価値の一層の向上と経営体質の強化充実を図ることが、株主還元最大の目的と認識しております。

2. 配当政策

配当政策は、企業体質の充実と将来の事業展開を勘案した内部留保の充実に努めるとともに、持続的な成長に合わせて増配を継続する「累進的配当政策」を基本方針としております。

3. 自社株買い

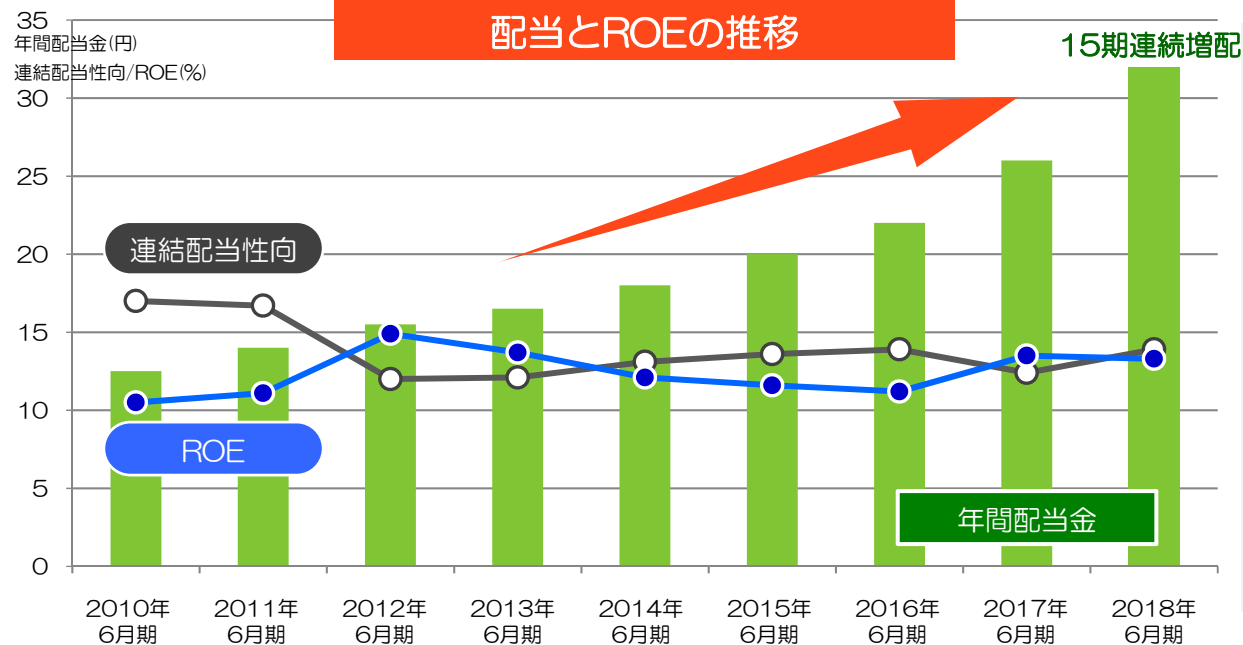
自社株買いについては、利益成長機会とのバランスや資本効率の改善効果を踏まえて、株価純資産倍率（PBR）が1.0倍を下回る局面を目処に機動的に実施することとし、中長期的な株主還元の強化を目指すことを基本方針としております。

4. 資本政策

外部環境の変化や消費動向を見極めつつ、適時適切な資本政策の推進により、企業価値の向上を図ってまいります。

5. 資金調達

事業成長に資する資金調達は、金融機関からの借入、コマーシャルペーパー及び社債発行などの負債調達（デットファイナンス）を採用し、株式発行などの資本調達（エクイティファイナンス）は当面の間、実施する予定はありません。
資金調達については、事業活動の成長ステージと外部環境を鑑みて、多様な選択肢の中から、柔軟かつ最適な調達手段を講じてまいります。



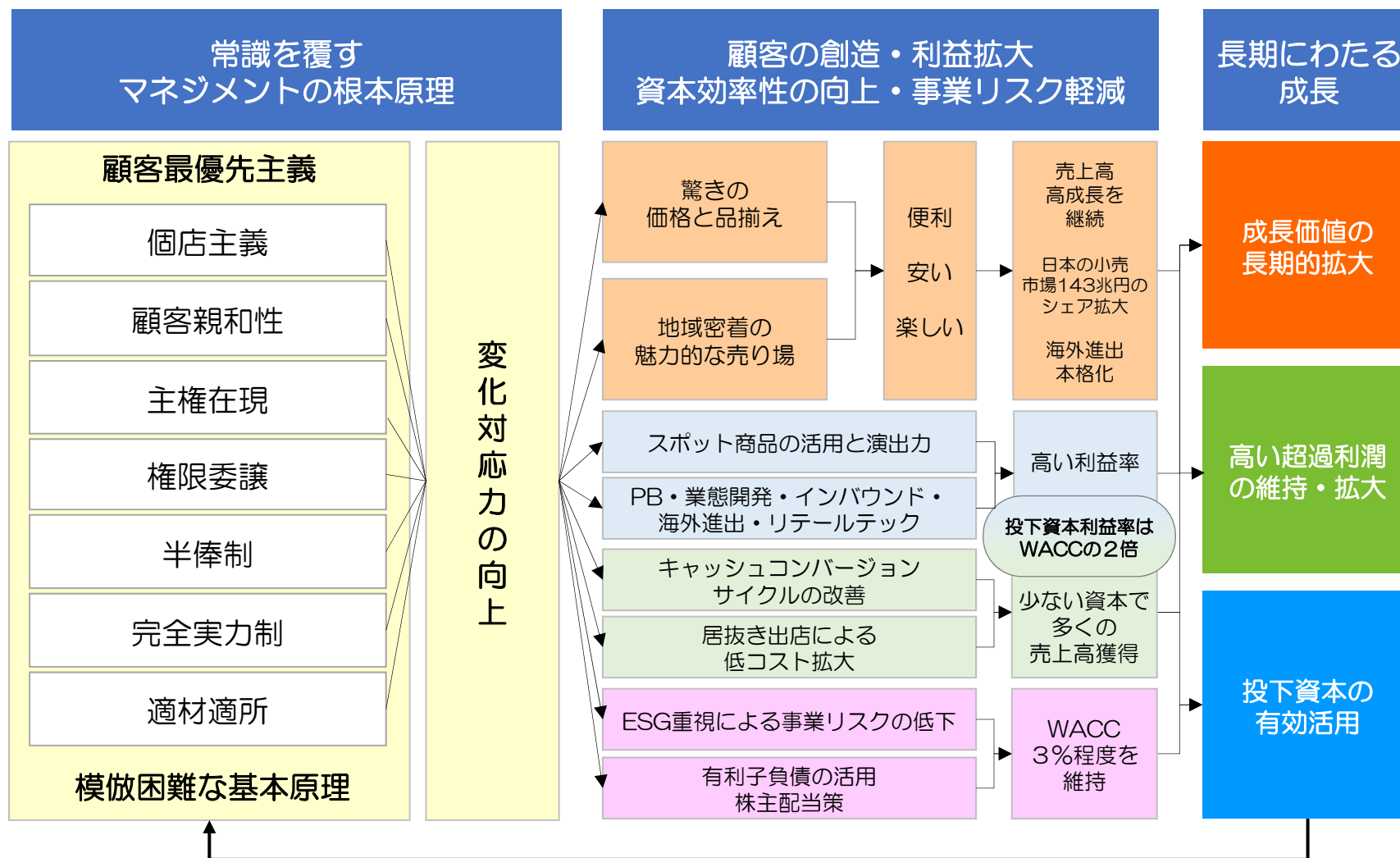
高ROI出店による
持続的成長

高いROE水準

「高リターンの本業投資」と
「累進的配当（増配）」で還元。

連結配当性向は中期的に
20%以上を目指します。

ユニークなビジネスモデルと長期的展望



企業価値の向上を加速するために社員もワクワク・ドキドキしながら
現状に満足せず常に仮説検証の繰り返しで進化

企業価値向上の大原則

企業価値の要素

企業価値向上策

企業価値ドライバー

売上高 → ①高い売上高成長率の実現 → 売上高成長率

資本収益性 → ②高い利益率の達成 → 税引後営業利益率 (NOPATマージン)
→ ③少ない資本で多くの売上高獲得 → 投下資本売上高比率

投下資本利益率 (ROIC)

調達した資本に対する
超過利潤を生む
企業価値創造力を示す

事業リスク → ④事業リスクの低減 → 加重平均資本コスト (WACC)

ROIC/
WACC

<企業価値向上の大原則>

高いROIC/WACCを達成し、高い売上高成長を持続させる
模倣困難な差別化・競争優位性を確立すること

企業価値の基本構造

ドンキホーテ HLDGS

企業価値のドライバー	現状	今後の見通し
売上高成長率※ ¹ （年率）	約10.6%	5-10%の成長を長期的に目指す
税引後営業利益率※ ² A （NOPATマージン）	約3.7%	収益性向上で拡大方向へ
投下資本利益率=A÷B （ROIC）	約5.8%	現状よりも拡大方向
投下資本売上高比※ ³ B	約63.2%	投資拡大とスケールメリットの効果が相殺し 長期的に現状を維持へ
加重平均資本コスト※ ⁴ （WACC）	約3.0%	規模拡大・事業基盤安定化で 低下傾向へ

ROIC/
WACC
2倍程度

計算の前提

- ※1. 2013年6月期売上高5,684億円～2018年6月期売上高9,415億円の年率平均成長率
- ※2. 2019年6月期計画営業利益530億円×（1－実効税率：30.86%）÷2019年6月期会社計画売上高＝3.7%、
30.86%は、2017年度から適用される東京23区内に本社を置く外形標準課税適用法人の実効税率。
- ※3. 2018年6月末投下資本＝総資産8,071億円－有価証券316億円－有利子負債以外の流動負債1,432億円＝6,322億円、
投下資本売上高比＝投下資本÷2019年6月期会社計画売上高10,000億円
- ※4. β（ベータ）は2013年7月から2018年7月の当社及び類似業態の上場企業の日次株価変動率とTOPIXの日次変動率、リスクフリーレートは2018年6月末10年物国債過去5年平均利回り0.3%、
リスクプレミアムは過去の株価変動等から推計される5.0%を利用。その他、当社の支払利率等、資本負債構成などから推計。

株主価値の分解構造

2019年6月期に生み出すEVAの試算

税引後営業利益 (NOPAT)
367億円
(2019年6月期の推計値)

資本コスト (額)
(投下資本×WACC)
190億円

EVA^{※1}
177億円

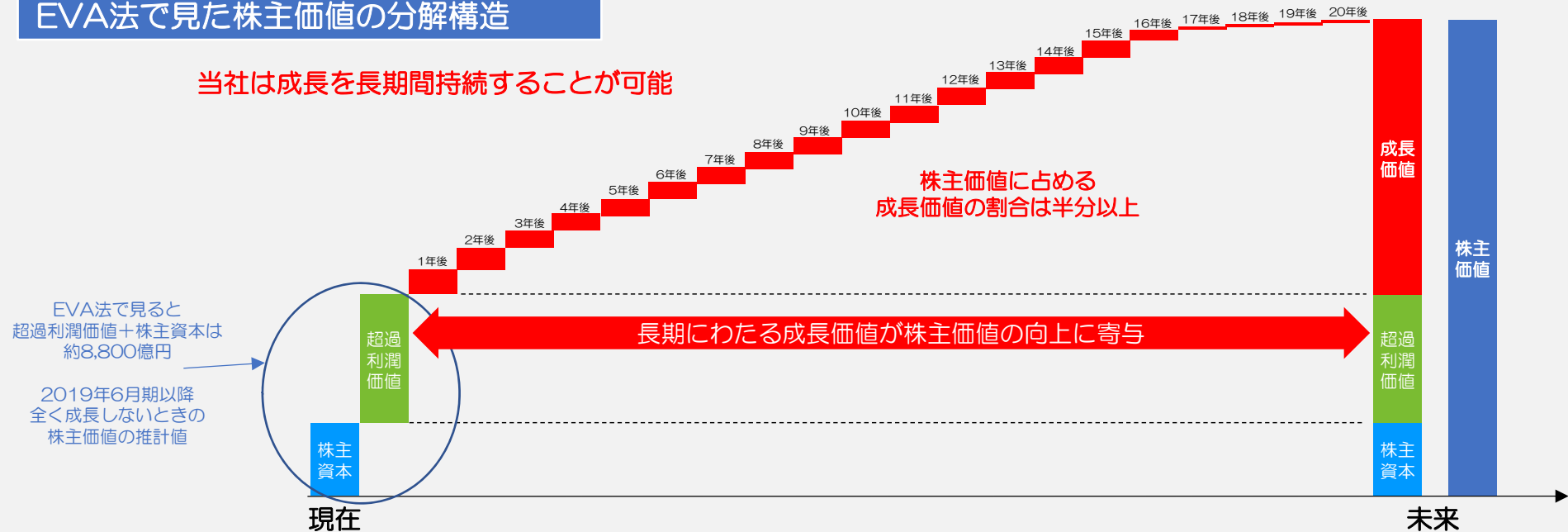
EVAの永久価値 (超過利潤価値) = 177億円 ÷ WACC = 5,892億円
+ 株主資本 = 2,907億円 合計約8,800億円

合計約8,800億円 = 2019年6月期に生み出す価値が、株主価値に寄与する額

※1. EVA (経済付加価値 Stern Stewart & Co.の登録商標) とは、税引後営業利益 (NOPAT) - 資本コスト (投下資本×WACC) で算出され、資本コストを上回るリターンをどれだけ創出したかを示す指標です。

EVA法で見た株主価値の分解構造

当社は成長を長期間持続することが可能



足元の利益が同じ他の小売業と比較して、当社はより高いPER、PBRが維持可能

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%

Sustainable Value Creators!

—2019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
- ・ 儲ける力を持ち、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20店+α、ダブルネーム業態転換店&FMコラボ店のオープンと収益拡大
- ・ DQ既存店売上高予想：上半期=1.0%増、下半期=1.0%増、通期=1.0%増

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
- ・ 権限委譲とノンストレス型職場環境づくりの両立

5. 財務戦略：

- ・ 成長戦略と両立する財務戦略の推進、1USD=108円、1SGD=80円
- ・ デットによる資金調達を優先（エクイティ調達の予定無し）
- ・ 年間配当金予想=33円00銭（16期連続増配予定！）

2018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	941,508	100.0	113.6	107.0	880,000	100.0	106.2
営業利益	51,568	5.5	111.7	107.4	48,000	5.5	103.9
経常利益	57,218	6.1	125.7	119.2	48,000	5.5	105.4
当期純利益	36,405	3.9	110.0	130.0	28,000	3.2	84.6

2017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	828,798	100.0	109.1	101.1	820,000	100.0	108.0
営業利益	46,185	5.6	106.9	102.6	45,000	5.5	104.2
経常利益	45,523	5.5	103.9	100.1	45,500	5.5	103.9
当期純利益	33,082	4.0	132.7	123.4	26,800	3.3	107.5

2016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	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

※ 業績予想は、ステークホルダーの皆さまとのコミットメントです。

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	1,000,000	100.0%	106.2%	503,000	100.0%	108.7%
売 上 総 利 益	260,000	26.0%	106.6%	131,800	26.2%	109.7%
販 管 費	207,000	20.7%	107.6%	102,300	20.3%	112.5%
営 業 利 益	53,000	5.3%	102.8%	29,500	5.9%	100.9%
経 常 利 益	58,000	5.8%	101.4%	32,400	6.4%	104.3%
当 期 純 利 益	37,000	3.7%	101.6%	19,500	3.9%	104.4%
1 株 当 た り 純 利 益	233.90円	—	101.6%	123.27円	—	104.4%
1 株 当 た り 配 当 金	33円	—	103.1%	5円	—	100.0%
設 備 投 資 額	40,000	—	71.4%	—	—	—
減 価 償 却 費	15,500	1.6%	104.6%	—	—	—

「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

日本アセット
マーケティング
(8922)

【PL概況】

	前1Q (17年4月1日～6月30日)		当1Q (18年4月1日～6月30日)		前期比
	金額	百分比	金額	百分比	
売上高	4,624	100.0%	5,197	100.0%	112.4%
売上総利益	2,031	43.9%	2,258	43.4%	111.2%
販管費	200	4.3%	249	4.8%	124.5%
営業利益	1,830	39.6%	2,008	38.6%	109.7%
経常利益	1,715	37.1%	1,920	36.9%	112.0%
当期純利益	2,531	54.7%	1,293	24.9%	51.1%

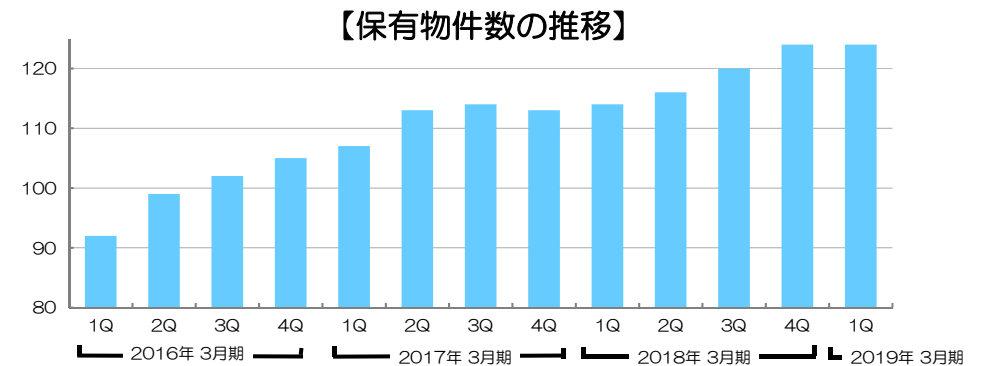
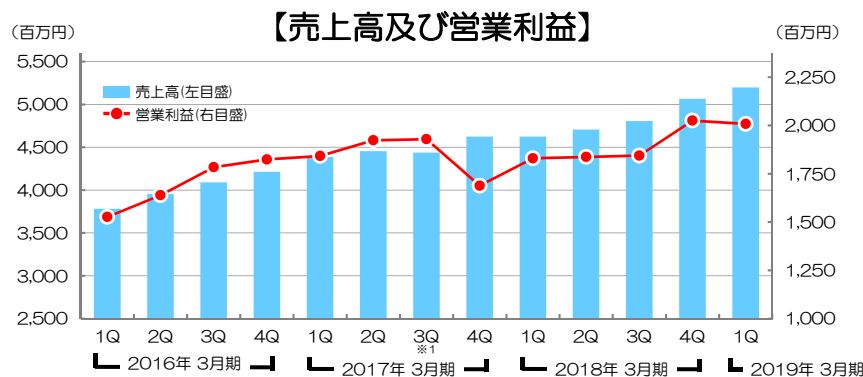
(単位：百万円)

【BS概況】

	前期末	当1Q末	増減額
流動資産 ^{※2}	30,710	22,009	▲8,701
固定資産 ^{※2}	148,296	158,637	10,341
資産合計	179,006	180,646	1,640
流動負債	15,619	16,735	1,116
固定負債	60,141	59,371	▲770
負債合計	75,760	76,106	346
純資産合計	103,246	104,539	1,293

(単位：百万円)

※2. 「税効果会計に係る会計基準」の一部改正等の適用により、前期末において流動資産で計上していた繰延税金資産を固定資産へ組替えしております。



ドン・キホーテグループの積極的な新規出店に連動して、収益力増強！

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39期（2019年6月期）第1四半期決算発表（予定）

決算発表日：2018年11月6日（火）

説明会会場：新丸の内ビルディング（東京都千代田区丸の内1-5-1）

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