

価値創造を支える強み

ドン・キホーテグループは、「権限委譲」「スピード」「変化対応力」という3つの強みを最大限に発揮することによって、価値創造を推進していきます。

1

権限委譲

顧客親和性の高い
店舗づくりのための
個店主義・現場主義の
徹底

2

スピード

刻々と変化する
消費者ニーズを先読みする
スピーディな対応

3

変化対応力

日々変化するお客さまニーズを
敏感に汲み取り、
店舗づくりに活かす
ノウハウ

1
権限委譲

現場主導で 考える

Success through
store capabilities

ドン・キホーテグループは「顧客最優先主義」という企業原理のもと、お客さまと接する機会が最も多い店舗スタッフに、商品の仕入れから価格設定、商品構成、陳列に至るまで、多くの権限を委譲しています。ターゲットとするお客さま層に近い年代・ライフスタイル・感性を持った顧客親和性の高いスタッフが、店舗づくりを行うことによって、お客さま視点の店舗づくりが可能になります。

また、当社グループは、年齢・性別・国籍に関係なく、仕事の成果を公正に評価する実力主義の人事評価制度を採用しています。失敗を糧にできる企業文化の中で「権限委譲」が徹底されていることにより、現場スタッフは、高いモチベーションを維持しながら積極的に挑戦を重ね、成長していくことができます。





2
スピード

お客さまニーズに 瞬時に対応する

Quick Response

ドン・キホーテグループは、各店舗が商圏特性に応じた「個店経営」を実践しています。客層や他店との競合状況に応じて、迅速かつ柔軟な対応をしています。仕入れから価格設定や販売まで、多くの権限が店舗に委譲されていることから、お客さまの声やライバル店の動向に応じて素早い価格変更や品揃えが可能です。「スピード」は、刻々と変化する消費者ニーズをどこよりも早くキャッチし、地域一番店となるための店舗づくりに反映できる、という当社グループの強みとなっています。

3
変化対応力

地域一番店を 目指す

No. 1 in each community

お客さまのお買い物ニーズやウオントは、刻々と変化しています。ドン・キホーテグループは、お客さまの消費動向を敏感に汲み取り、品揃えや価格設定の微調整を繰り返す「変化対応力」を発揮することで、より多くのお客さまからの支持を集め、シェアを拡大し続けています。また、当社グループが運営する業態は、若いシングル層、カップル層を主なターゲットとする主力の「ドン・キホーテ」をはじめとして、郊外のファミリー層を主なターゲットとする「MEGA」及び「New MEGA」業態、小型店の「ピカソ」など多岐にわたっているため、新規出店の際は、物件サイズや商圈特性に合わせた機動性及び柔軟性の高い出店が可能です。