

ホームページのご案内

グループ企業紹介やIR情報など、当社の最新情報をわかりやすくお伝えしています。ぜひご覧ください。



トップページ

ドンキホーテHDがよくわかるコンテンツを揃えています。

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



IR情報

事業内容や強みをわかりやすく解説しています。

最新IR資料、月次売上高速報を閲覧できます。

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

株主メモ

事業年度	毎年7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会	毎年9月
定時株主総会基準日	6月30日 ※その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。
剰余金の配当の基準日	6月30日 (中間配当を実施する場合の基準日は12月31日)
単元株式数	100株
公告の方法	電子公告により行います。(http://www.donki.com/b/ir/)ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができないときは、官報に掲載して行います。
上場証券取引所	東京証券取引所 (市場第一部)
株主名簿管理人	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 ※2015年3月25日より、株主名簿管理人をみずほ信託銀行株式会社に変更いたしました。つきましては、連絡先が右記同連絡先のとおり変更となります。

同連絡先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)

株式に関する各種手続き

- 未受領の配当金のご請求、支払明細等の発行については、株主名簿管理人にお問い合わせください。
- 住所変更、配当金受領方法の指定及び単元未満株式の買取・買増などの各種お手続きについては、証券会社等に口座をお持ちの株主さまはお取引のある証券会社等にお問い合わせください。
なお、証券会社等に口座がなく、特別口座で管理されている株主さまは、特別口座の口座管理機関 (三菱UFJ信託銀行株式会社) にお問い合わせください。

当社ではIR情報をホームページにて開示しています。ぜひご利用ください。



株式会社
ドンキホーテ HLDGS

〒153-0042 東京都目黒区青葉台2-19-10
TEL.03-5725-7532 FAX.03-5725-7322
<http://www.donki-hd.co.jp/>

IR情報ホームページ

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

株主・投資家の皆さまへ

第35期 中間株主通信

2014年7月1日~2014年12月31日

すべてはお客さまのために
私たちドンキホーテグループの決意です



株式会社

ドンキホーテ HLDGS

株主・投資家の皆さまへ

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

ここに株主の皆さまへのご挨拶と、2015年6月期第2四半期累計期間（2014年7月1日～12月31日）の業績に関するご報告をいたします。

ご挨拶

当第2四半期累計期間における日本経済は、「アベノミクス」の発動により景気の緩やかな回復が期待されているものの、個人消費においては2014年4月の消費税率引き上げ以降の消費者心理の悪化、円安の影響による消費者物価の上昇及び実質可処分所得のマイナス基調継続などの影響により、依然として不透明な状況が続きました。

小売業界においては、お客さまの節約志向に機敏に対応し、魅力を感じていただける価格設定や商品提案を速やかに実現できる「変化対応力」の有無によって、企業間格差がますます広がる時代になりました。

こうした中、ドン・キホーテグループは、「顧客最優先主義」を企業原理とした業態創造企業として、現場への権限委譲という当社グループならではの企業文化を最大限に活用し、お客さまのニーズに合わせた商品ポートフォリオの見直しと価格戦略をきめ細かく実施しました。その結果、当第2四半期累計期間も当初予想を上回る増収増益を達成することができました。これもひとえに株主の皆さまのご支援のおかげと、心より感謝申し上げます。

株主の皆さまにおかれましては、今後も引き続き変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役会長 兼 CEO
安田 隆夫

代表取締役社長 兼 COO
大原 孝治

安田会長が語る

これからの ドン・キホーテ



未来永劫続く ビジョナリーカンパニーとして

ドン・キホーテグループは、創業以来、企業原理である「顧客最優先主義」のもと、ひたむきに「いい店づくり」にまい進してまいりました。その結果、この25年間で、初年度5億円という規模から年商6,000億円を超す企業集団へ大きな発展を遂げることができました。しかし、当社グループがこれからも長期にわたり隆々と栄え続けることができるビジョナリーカンパニー^{*}となるためには、「いい店づくり」だけでなく、「いい会社づくり」に取り組むことが不可欠です。

当社グループは独自の権限委譲システムによって成長し、流通業界に確固たる地位を築いてきました。今後は「商売の権限委譲」のみならず「経営の権限委譲」を実行するこ

とが、カリスマ経営者不要の経営を良しとするビジョナリーカンパニーへの第一歩であり、私自身のドン・キホーテに対する最後にして最大のミッションであると確信しています。そのような思いから、私は、2015年6月30日をもってドンキホーテホールディングス代表取締役会長兼CEOの職を辞し、後進の大原孝治にCEO職を託すことにしました。

私が辞した後も、現状に満足せず、次代の成長ドライバーとも言うべき新たな業態開発やM&Aにチャレンジしていく姿勢を貫き通すことに何ら変わりはありません。当社グループは、未来永劫輝き続ける企業を目指し、事業活動にまい進してまいります。

^{*} 理念を掲げて変化に挑み、長期間にわたって優良であり続ける企業



大原社長が語る

当第2四半期累計期間の業績報告と今後の施策

当第2四半期累計期間の取り組みと業績及び配当について

ドン・キホーテグループは、一人ひとりのお客さまのニーズを意識した適切な変化対応力を発揮することで、消費税増税後の商戦においても積極的な営業戦略に基づく攻めの経営を実施しました。また、他社に先駆けて当社グループが早くから取り組んできた訪日外国人に対するアプローチの成果も、政府主導による訪日外国人観光客増加策に伴い、当社グループの業績に大きく寄与しています。

こうした取り組みの結果、当第2四半期累計期間の連結業績は、売上高 3,422 億円（前年同期比 12.8% 増）、営業利益 234 億円（同 14.2% 増）、経常利益 240 億円（同 13.8% 増）、四半期純利益 137 億円（同 5.1% 増）となりました。

なお、中間配当につきましては、前期に引き続き 1 株当たり 10 円とさせていただきます。今後も経営基盤の強化、さらに事業改革及び財務体質の強化を図ることにより、株主の皆さまに対する安定的な利益還元に努めてまいります。

業績ハイライト

売上高	3,422億円
営業利益	234億円
四半期純利益	137億円
総資産	4,895億円
純資産	2,083億円
1株当たり四半期純利益	174.41円

さらなる成長に向けた具体的な施策について

ドン・キホーテグループは、以下の 4 つの取り組みを成長のための 4 本柱として位置づけてまいります。

店舗開発

今後、流通大手各社は全国的な規模で、過剰な売場面積の解消を進めていくものと見られ、当社グループにとっては新たな出店余地が広がるのが想定されます。当第2四半期累計期間に新規出店した店舗数は 15 店舗であり、通期は合計で 28 ~ 30 店舗を新規出店できる見込みです。

業態開発

小商圏対応型の「驚安堂」は、2013 年から店舗展開を開始した新業態として、東京都内を中心に 5 店舗体制となりましたが、将来的に全国展開できるような業態にまで進化させることが可能と考えております。一方、既存業態においても、引き続き都市型店舗の開発強化、MEGA 店舗の収益力強化などを継続的に行ってまいります。



驚安堂 梅島駅前店

商品開発

2014 年は販売体制の再構築に注力してきました。権限委譲を強みとする当社グループが戦略商品を投下して強力な販売実績に結びつけるためには、現場の販売力を強化しなければなりません。商品開発は当社グループにとって大きな成長要因のため、引き続き消費マインドの変化に適應する商品ポートフォリオの改廃と進化を継続してまいります。

人財開発

権限委譲の徹底により、当社グループの人財レベルの向上を実感しています。今後は、次代の経営を担うネクストリーダーや次代の現場を担う若手のネオリーダーといった人財育成を推し進めて、足元の業績を一層強固にすると同時に経営体制の強化を図ってまいります。

これらの施策に加えて、インバウンド（訪日外国人の誘客）施策も重要な取り組みのひとつです。免税対象範囲が拡大された2014年10月以降、インバウンド需要は目覚ましく伸長しており、全体に占める売上高構成比も高まっております。今後も小売業界におけるインバウンドのリーディングカンパニーとして、さまざまな取り組みを実行してまいります。

2015年6月期の通期業績予想

下半期においても、競争力のある価格戦略を駆使しながら、同業他社からシェアを獲得してまいります。また、インバウンド効果を上乘せして、前期の消費税増税前の駆け込み需要の反動を最小限にとどめ、業績向上へまい進してまいります。2015年6月期の連結業績予想は、売上高 6,580 億円（前期比 7.4% 増）、営業利益 365 億円（同 6.4% 増）、経常利益 375 億円（同 5.7% 増）、当期純利益 218 億円（同 1.5% 増）を見込んでいます。

業績予想ハイライト

売上高	6,580億円 (前期比7.4%増)
営業利益	365億円 (前期比6.4%増)
当期純利益	218億円 (前期比1.5%増)

株主の皆さまには、これからもドン・キホーテグループを末永くご支援いただきますようお願い申し上げます。

訪日外国人で賑わうドン・キホーテ その人気のヒ・ミ・ツとは

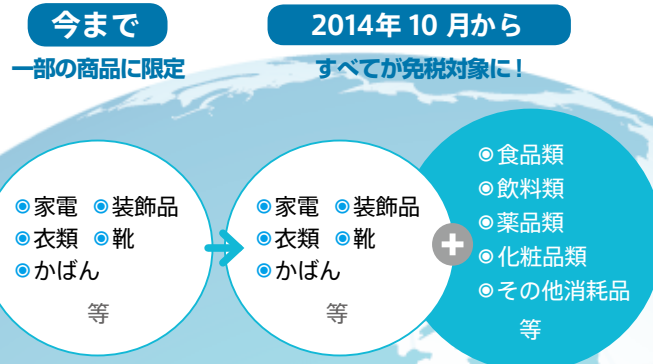
ますます増加する訪日外国人

2014年に日本を訪れた外国人観光客は、円安という追い風も受けて、前年より29%多い1,341万人(出典：日本政府観光局(JNTO))。そうした中、2014年10月1日より、消費税免税制度が大幅に改正され、新たに食料品や医薬品、化粧品といった消耗品を含めたすべての品目が免税対象となりました。高級ブランド品から日用品まで、幅広い取り扱いアイテムを誇るドン・キホーテにおいては、これまで以上に訪日外国人のご来店と需要取り込みの勢いが加速しています。

■ 免税販売高構成比 上位10店*

順位	店舗名	免税構成比
1	道頓堀店(大阪)	29.3%
2	国際通り店(沖縄)	27.4%
3	銀座本館(東京)	22.7%
4	新宿東口店(東京)	21.4%
5	札幌店(北海道)	17.6%
6	池袋東口駅前店(東京)	14.9%
7	中洲店(福岡)	13.7%
8	名古屋栄店(愛知)	11.5%
9	梅田本店(大阪)	10.4%
10	上野店(東京)	9.6%

* 2014年10月～12月実績



← 新免税販売制度開始後の状況

ドン・キホーテは、2008年から訪日外国人の誘客を本格的にスタートさせており、国内全店で免税販売を展開しています。さらに、免税対象商品範囲が拡大する2014年10月に合わせて、新たにさまざまなサービスを拡充させました。「好立地」「深夜営業」「豊富な品揃え」といった当社グループならではの強みは、訪日外国人からも絶大な支持を得ています。

今後も、訪日外国人のご来店が多い時間帯の販売を強化するほか、都心に限らず地方店でも需要を開拓し、東京オリンピック・パラリンピックが開催される2020年に、訪日外国人の売上高比率を現在の約3%から10%に高めてまいります。

海外からのお客さまに対するサポート体制を強化



▶ 「ウェルカムカウンター」と「ウェルカムクルー」

訪日外国人の多い店舗を中心に、免税対応専用の「ウェルカムカウンター」を設置。各店舗専任の訪日外国人対応のスタッフ「ウェルカムクルー」がお出迎えします。

▶ 「ウェルカムデスク」

外国人スタッフで構成し、4カ国語(英語・中国語・韓国語・タイ語)に対応するコールセンターは、訪日外国人のあらゆる疑問や相談に24時間対応します。



※ タイ語のみ午前10時～午後10時まで

▶ 「空港配送サービス」

訪日外国人のご利用が多い店舗限定で、お買い上げいただいた商品を、店舗から帰路の空港まで直接配送する「空港配送サービス」の取り扱いをスタート。お土産など免税商品のまとめ買いをサポートします。

▶ 「ウェルカム予約サイト」

訪日外国人に人気の商品約200アイテムを取り扱う当Webサイトは、訪日前にご希望の商品の事前予約が可能。お客さまが指定したドン・キホーテ店舗で、ご希望の商品を受け取れるサービスです。

▶ 「DONKI Free Wi-Fi」

国内のドン・キホーテ、MEGAドン・キホーテ全店でご利用いただける無料Wi-Fiは、訪日外国人だけでなくご来店いただく国内外すべてのお客さまにご利用いただけます。

▶ 「外貨決済」

訪日外国人が多い店舗において、従来のクレジットカード決済や日本円のお支払いだけでなく、外貨(中国元・台湾ドル・韓国ウォン・タイバーツ・香港ドル・米国ドル・ユーロ)による精算も可能となりました。

インバウンドのお客さまにも大人気!

PB コレクション

お客さまの声に真摯に応えるドン・キホーテグループのプライベートブランド(PB)「情熱価格」は訪日外国人にも大人気です。中でも特に人気のある7アイテムをご紹介します。



種抜き干し梅

良質な梅を使った飽きのこない甘さはくせになる味。



ワンタッチ栓マグボトル

片手操作で飲める、保冷・保温に優秀なマグボトル。



セラミックピーラー

京セラ社とのコラボレーションが実現、セラミックキッチングッズ。



冷却シート

急な発熱時だけでなく、暑さで寝やすい夏場にもオススメ。



ビューティートリニティー

充実したフェイシャルエステが体験できるコンパクトサイズ美顔器。



アクアブレードリニア

3枚刃リニア駆動の電動シェーバーは、水洗いもOK。



ちょうどよいサイズ炊飯ジャー

ふっくら美味しいご飯が炊き上がる、黒厚内釜炊飯ジャー。

ドン・キホーテ 名古屋栄店

ハイセンスなワンランク上の商品を提案しながらも、地域最安値の「驚安価格」に挑戦!

昼はビジネス街、夜は繁華街として賑わう名古屋市の中心地・栄に、2014年11月1日、市内で5店舗目となる「ドン・キホーテ名古屋栄店」がオープンしました。地域のランドマークとして存在感を増している同店は、地下鉄栄駅から徒歩1分という好立地の大型複合施設「栄nanairo」1~4階で営業しています。パーティグッズや化粧品のほか、日用消耗品や食品も豊富に取り揃え、地域最安値の「驚安価格」に挑戦しています。



アミューズメント施設や飲食店など、エンターテイメント溢れる新スポット



ドン・キホーテ 後楽園店

地域特性を活かし、遊園地をモチーフにしたエンターテイメントショッピング空間を創造!



遊園地を
思わせる
店内の装飾



種類豊富な
お惣菜



オーガニック食品は
250種類
以上!



2014年8月15日、東京ドームや遊園地、温泉施設などがひしめく人気レジャースポットであり、実は全国で有数の住宅密集地でもある後楽園エリアに、「ドン・キホーテ後楽園店」がオープンしました。“地域密着”と“エンターテイメント空間”の両立をコンセプトとした同店の内装は、遊園地がモチーフ。商品は、ドン・キホーテ直営のインショップ「こしらへ」が提供する手づくりおにぎりと店内調理の揚げ物に加え、サラダ・麺類をはじめとした約100種類の惣菜を展開。お客さまからのニーズが高い有機素材を使った商品を集めたコーナーを展開しています。

COLUMN

手づくり惣菜への取り組み

インショップとは、デパートやショッピングセンターなどの大型店の売場に、専門店としての機能をもつ、比較的小規模の独立した店舗形態の売場を設置することです。ドン・キホーテは中食の充実を図り、直営のインショップ「こしらへ」の導入を進めています。「こしらへ」が提供するものは、こだわりの手づくりおにぎりや揚げ物です。おにぎりは、皇室献上米の千葉県産多古米など厳選素材を使用し、できたてのおいしさを提供します。唐揚げ、コロッケなどの揚げ物も、すべて店内で揚げています。



新店舗出店加速

首都圏を中心に出店を拡大。通期で28～30店舗の新規出店を目指します。

当第2四半期累計期間におきましては、ドン・キホーテ7店舗、MEGAドン・キホーテ5店舗、驚安堂2店舗及びドイト1店舗の合計15店舗を新たにオープンしました。

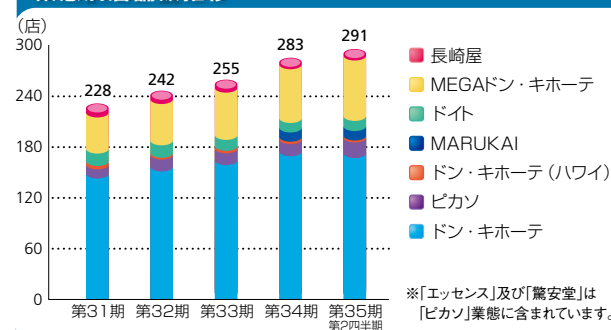
その結果、当社グループの店舗ネットワークは国内277店舗、海外（米国）14店舗となり、合計291店舗体制となりました。

今後も、商圈規模や立地特性に合わせた店舗フォーマットで、都心及び郊外への出店をバランスよく進めてまいります。シングル層はもちろん、ファミリーやシニアのお客さまにもワクワク・ドキドキしていただける、ドン・キホーテグループらしいエンターテインメント性あふれるお買い物空間を創造してまいります。

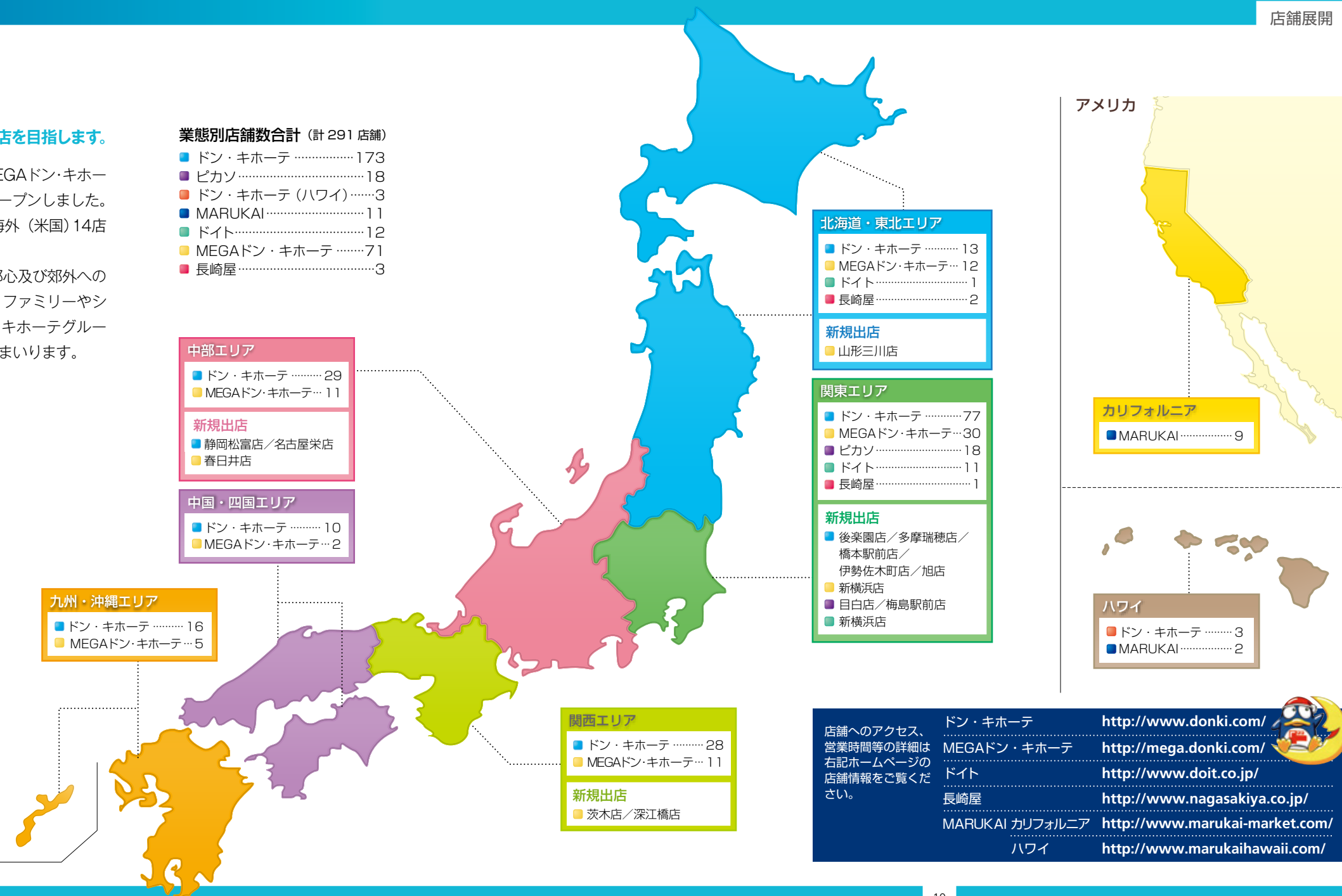
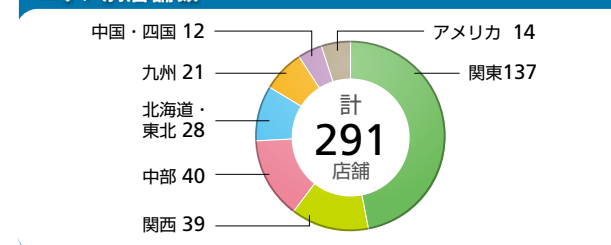
業態別店舗数合計（計 291 店舗）

- ドン・キホーテ …… 173
- ピカソ …… 18
- ドン・キホーテ（ハワイ） …… 3
- MARUKAI …… 11
- ドイト …… 12
- MEGAドン・キホーテ …… 71
- 長崎屋 …… 3

業態別店舗数推移



エリア別店舗数



店舗へのアクセス、営業時間等の詳細は右記ホームページの店舗情報をご覧ください。	ドン・キホーテ	http://www.donki.com/
	MEGAドン・キホーテ	http://mega.donki.com/
	ドイト	http://www.doit.co.jp/
	長崎屋	http://www.nagasakiya.co.jp/
	MARUKAI カリフォルニア	http://www.marukai-market.com/
	ハワイ	http://www.marukihawaii.com/

売上高

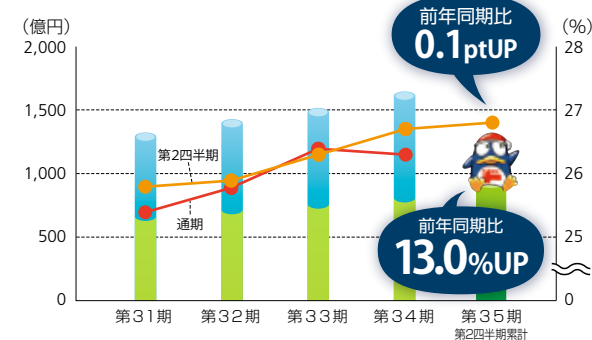
売上高 3,422 億円



生活必需品の価格戦略と品揃え強化策が奏効。お買い得商品と併せた魅力的な品揃えがお客さまニーズをつかんだ上に、訪日外国人需要の拡大が追い風となって貢献した結果、売上高は3,422億円(前年同期比12.8%増)となりました。

売上総利益 / 売上総利益率

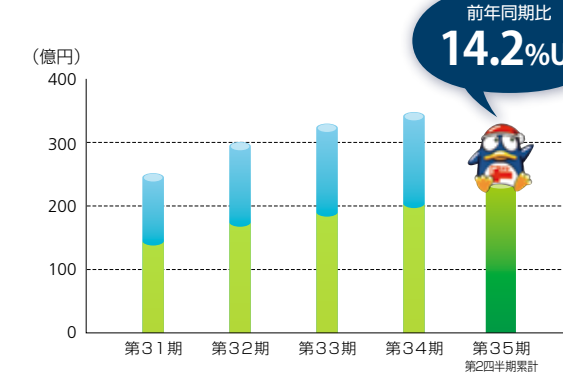
売上総利益 916億円 (左軸)
売上総利益率 26.8% (右軸)



価格訴求の商品だけでなく、付加価値商品も構成した商品ミックス提案が、お客さまの支持を集めた結果、売上総利益率は0.1ポイント改善。売上総利益は916億円(前年同期比13.0%増)、売上総利益率は26.8%となりました。

営業利益

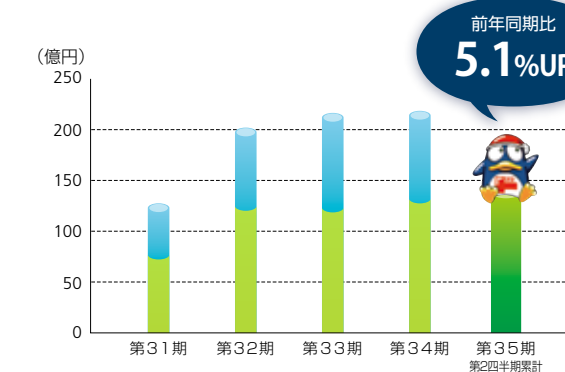
営業利益 234 億円



消費税増税後の厳しい消費環境の中でも売上総利益の改善を進めたことに加えて、新規出店や営業力強化による人件費が増加したものの増収効果で吸収し、営業利益は234億円(前年同期比14.2%増)と大幅増益を達成しました。

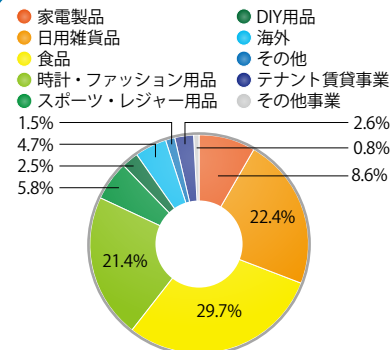
当期純利益

当期純利益 137 億円



純利益は137億円(前年同期比5.1%増)となり、営業利益・経常利益とともに第2四半期累計期間最高益を更新しました。通期予想は当期も業績見通しを上方修正し、過去最高益更新を見込んでいます。

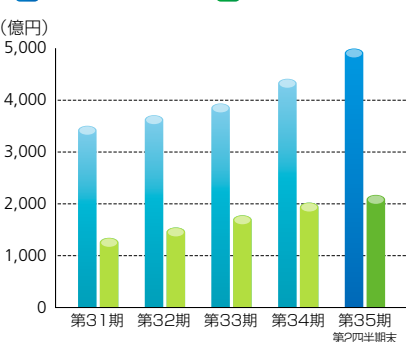
商品分類別売上高構成比



消費環境を反映して「食品」や「日用雑貨品」などがシェアを拡大し、インバウンド需要が高い化粧品や医薬品なども高成長を記録し、全体をけん引しました。

総資産 / 純資産

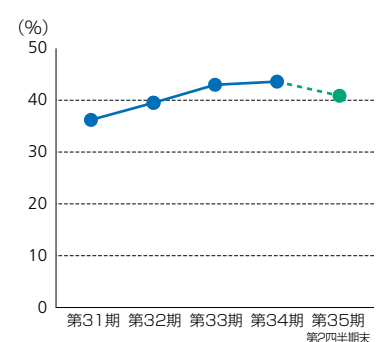
総資産 4,895億円 純資産 2,083億円



総資産は、新規出店数増加に伴う棚卸資産や有形固定資産が増加したことなどにより、前期末比573億円増の4,895億円、純資産は同151億円増の2,083億円となりました。

自己資本比率

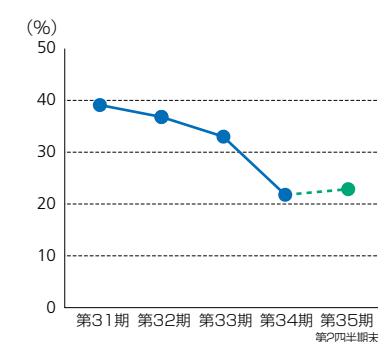
自己資本比率 41.1%



前期末比2.3ポイント減少の41.1%となりましたが、前第2四半期末比では0.5ポイント改善されており、財務面の安定性や健全性は依然確保されています。

有利子負債依存率

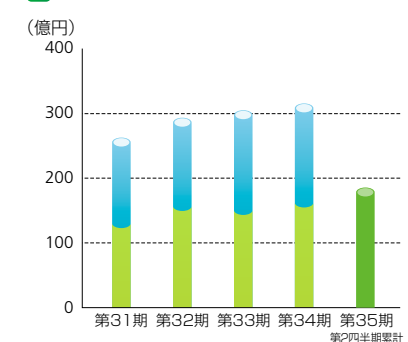
有利子負債依存率 22.7%



当期及び次期以降に係る積極的な新規出店に対応した資金を適切に確保したことから、有利子負債は1,112億円、同依存率は22.7%となりました。

キャッシュ・フロー

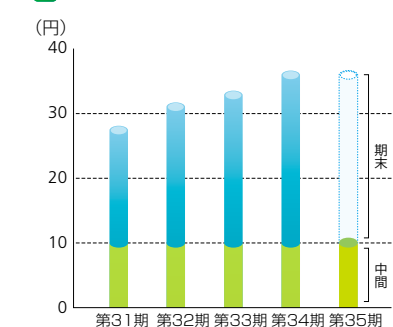
キャッシュ・フロー 179 億円



好調な事業活動を背景に純利益や減価償却費が増加し、当第2四半期累計期間のキャッシュ・フローは179億円となりました。
※キャッシュ・フロー＝純利益＋減価償却費＋特別損失－配当金

1株当たり年間配当金

1株当たり年間配当金 36円(予想)



当期の中間配当金は1株当たり10円とさせていただきます。期末配当金は1株当たり26円、年間配当金は36円を予定しています。

四半期連結損益計算書 (要旨)

(単位: 百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (2013.7.1~2013.12.31)	当第2四半期連結累計期間 (2014.7.1~2014.12.31)	増加率
売上高	303,322	342,224	12.8%
売上総利益	81,075	91,634	13.0%
販売費及び一般管理費	60,571	68,223	12.6%
営業利益	20,504	23,411	14.2%
経常利益	21,135	24,044	13.8%
四半期純利益	13,024	13,694	5.1%

四半期連結貸借対照表 (要旨)

(単位: 百万円)

	前期末 (2014.6.30)	当第2四半期連結会計期間末 (2014.12.31)	増加額
流動資産	158,834	176,926	18,092
固定資産	273,301	312,540	39,239
資産合計	432,135	489,466	57,331
流動負債	114,444	144,723	30,279
固定負債	124,527	136,461	11,934
負債合計	238,971	281,184	42,213
純資産合計	193,164	208,282	15,118

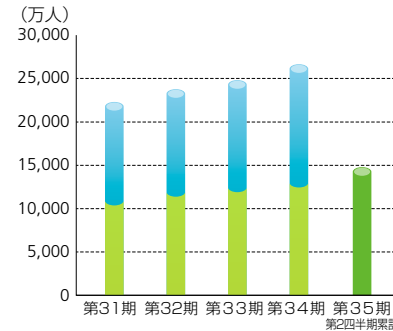
四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位: 百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (2013.7.1~2013.12.31)	当第2四半期連結累計期間 (2014.7.1~2014.12.31)
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,624	23,651
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲16,664	▲29,558
財務活動によるキャッシュ・フロー	17,636	5,248
現金及び現金同等物の四半期末残高	60,036	43,901

お買い上げ客数

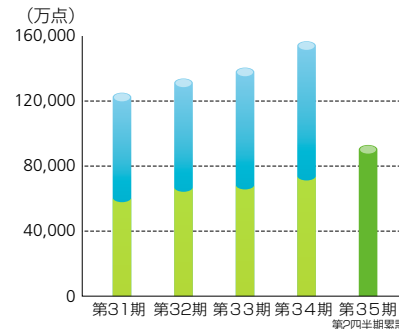
お買い上げ客数 1億4,285万人



当社グループ店舗において、当第2四半期累計期間にご利用いただいた総客数は1億4,285万人を数えました。
※マルカイを除く

販売商品点数 (国内)

販売商品点数 9億395万点



当社グループが当第2四半期累計期間にお客さまにお届けした商品点数は9億395万点となりました。

会社の概況

商号 株式会社ドンキホーテホールディングス (英文名: Don Quijote Holdings Co., Ltd.)
 事業内容 グループ会社株式保有によるグループ経営企画・管理、子会社の管理業務受託、不動産管理等
 本店所在地 東京都目黒区青葉台二丁目19番10号 (〒153-0042)
 TEL. 03-5725-7532 FAX. 03-5725-7322
 設立年月日 1980年9月5日
 資本金 218億14百万円
 従業員数 40名 (連結: 5,468名)

役員

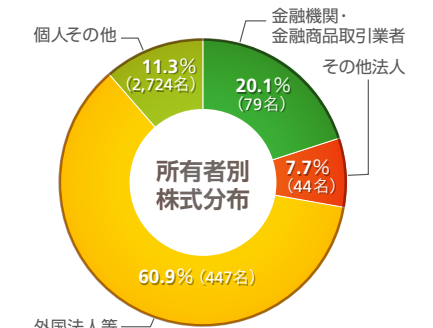
代表取締役会長 兼 CEO	安田 隆夫
代表取締役社長 兼 COO	大原 孝治
専務取締役 兼 CFO	高橋 光夫
専務取締役	吉田 直樹
取締役 (注1)	井上 幸彦
常勤監査役	大年 康一
監査役 (注2)	福田 富昭
監査役 (注2)	本郷 孔洋
監査役 (注2)	吉村 泰典

(注) 1 会社法第2条第15号に定める社外取締役です。
 2 会社法第2条第16号及び第335条第3項に定める社外監査役です。

株式の状況

発行可能株式総数	234,000,000 株
発行済株式の総数	78,691,280 株
自己株式の総数	1,244 株
株主総数	3,294 名

(注) 株主総数は前期末と比較して75名減少しています。



(注) 自己株式 (1,244株) は、個人その他に含まれています。

大株主

株主名	持株数 (株)	出資比率 (%)
LA MANCHA	9,000,000	11.44
安田 隆夫	7,746,000	9.84
株式会社安隆商事	4,140,000	5.26
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)**	3,756,900	4.77
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)**	3,725,500	4.73
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	2,940,010	3.74
THE CHASE MANHATTAN BANK 385036	2,628,400	3.34
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	1,997,755	2.54
MELLON BANK, N.A. AS AGENT FOR ITS CLIENT MELLON OMNIBUS US PENSION	1,844,738	2.34
公益財団法人安田奨学財団	1,800,000	2.29

(注) 出資比率は自己株式 (1,244株) を控除して計算しています。*の持株数には、信託業務に係る株式数が含まれています。
 当社が実質所有株式数を確認できる株主については、その実質所有株式数を上記大株主の状況に反映させています。



詳細は当社ホームページをご覧ください。

ドンキ IR

検索