

## 株主さま向けアンケートご協力をお願い

当社は、株主の皆さまとのコミュニケーション強化を目的に、アンケート調査を実施しています。お手数ではございますが、右記ホームページにアクセスしていただき、アクセスナンバー入力後に表示されるアンケートへのご協力をお願いいたします。

■ アンケートに関するお問い合わせ先： [ir@donki.co.jp](mailto:ir@donki.co.jp)

※ご回答内容は、統計資料としてのみ使用いたします。



なお、アンケートは携帯電話からもアクセスできます。QRコード読み取り機能の付いた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



パソコンでは、当社ホームページ「株主・投資家情報」内のバナーからもアクセスできます。



アンケートホームページ  
<https://www.donkigroup.com/sh/>  
 アクセスナンバー **753216**

※ アンケート実施期間は、本株主通信がお手元に到着してから約3か月間(2016年12月31日まで)です。

### 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/特別口座の口座管理機関 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

### 株式事務に関するご案内

	証券会社等に口座をお持ちの場合	証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合)
郵送物送付先		〒168-8507 東京都杉並区和泉 2-8-4 みずほ信託銀行 証券代行部
電話お問合せ先		フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9:00 ~ 17:00)
各種手続お取扱店(住所変更、株主配当金受取り方法の変更等)	お取引の証券会社等になります。	みずほ証券 本店及び全国各支店 プラネットプース(みずほ銀行内の店舗)でもお取扱いたします。 みずほ信託銀行 本店及び全国各支店* ※トラストラウンジではお取扱できませんのでご了承ください。
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行*、みずほ銀行の本店及び全国各支店(みずほ証券では取次のみとなります) ※トラストラウンジではお取扱できませんのでご了承ください。	
ご注意	支払明細発行については、右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問合せ先・各種手続お取扱店をご利用ください。	特別口座では、単元未満株式の買取・買増以外の株式売買はできません。証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続を行っていただく必要があります。

### 株主総会決議及び議決権行使結果について

当社は、株主総会における決議内容及び議決権行使の結果について、当社ホームページでお知らせしております。  
 URL: <http://www.donki-hd.co.jp/ir/meeting/>

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。

IR 情報ホームページ  
<http://www.donki-hd.co.jp/ir/>

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/>

株主・投資家の皆さまへ

# 第36期 株主通信

2015年7月1日～2016年6月30日

すべてはお客さまのために



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、  
2016年6月期（2015年7月1日～2016年6月30日）の  
業績に関するご報告をいたします。



代表取締役社長 兼 CEO  
大原 孝治

## ご挨拶

当期における日本経済は、中国をはじめとするアジア新興国や資源国等の景気減速などによる景気の下振れリスクや急激な円高の進行、英国のEU離脱問題による海外経済の不確実性の高まりや金融資本市場への影響、熊本地震の経済に与える影響に留意する状況が続いており、不透明な状況が一層強まっています。

また、小売業界においては、訪日外国人の消費が下支え効果として表れていますが、景況感に力強さが見られないまま足踏み状態が続いており、消費者物価の上昇により実質賃金がマイナスとなる状況下においては、節約志向や選別消費の傾向がますます強まる時代になってきました。

こうした中、ドン・キホーテグループは、引き続き競合他社との差別化要因である現場主義・個店主義に立脚した強みを遺憾なく発揮しながら、積極的な営業戦略に基づく攻めの経営を実施し、その結果、当期も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。

## トップインタビュー

**Q.** 2016年6月期の取り組みと業績、  
配当についてお聞かせください。

消費環境の潮目が変わった2015年秋以降、来店されるお客さまの生活防衛意識や節約志向がますます強まっています。そこで当社グループは、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るとともに、価格を徹底的に訴求することで、ファミリー層を中心にお客さまの支持を集めました。また、インバウンド商戦においては、当社グループの強みである商品のバラエティさやディスカウント力を発揮し、化粧品や雑貨品などがお得に購入できる、という訪日外国人にとっての魅力がさらに増したことが、客数と売上高の増加につながりました。これらの取

り組みの結果、当期の連結業績は、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）、親会社株主に帰属する当期純利益249億円（同7.7%増）となり、27期連続増収営業増益を達成しました。なお、純利益については7期連続で過去最高益を更新しています。

当期の配当につきましては、前期から2円増配<sup>\*1</sup>し、1株当たり年間22円とさせていただきます。今後も積極的な事業展開のもと、経営基盤の強化、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株主還元を努めてまいります。

\*1 2015年7月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。前期の期末配当金については、当該株式分割の影響を考慮した金額となります。

**Q.** グループ全体で進めている「5つの開発」の進捗や手応えはいかがですか。

私が創業者の安田隆夫から経営のバトンを引き継いで以来、特に力を入れて取り組んできたのが、当社独自の個店主義を支える業態・店舗・商品・組織・人財<sup>\*2</sup>の「5つの開発」です。2016年6月期は、この改革の種まきを行ってきましたが、いよいよその実がなって、楽しい収穫期を迎えられる準備が整ったと確信しています。

この「5つの開発」のうち3つについて、それぞれご説明したいと思います。

\*2 当社グループは、従業員を「会社の大切な財産」と捉え、人財と呼んでいます。

### 業績ハイライト

売上高	7,596億円
営業利益	432億円
親会社株主に帰属する当期純利益	249億円
総資産	5,606億円
純資産	2,445億円
1株当たり当期純利益	157.76円

## トップメッセージ

### 『業態開発』について

「ポストGMS<sup>\*3</sup>」としてのMEGA及びNew MEGA業態が引き続き好調で、今後ますますその活躍の場が増えていくものと思われます。また、ドン・キホーテ業態はエキナカ（駅構内）やソラナカ（空港内）など新たな有望出店場所にも進出していますが、今後もさらなるブランディング強化と、新市場の開拓を進めてまいります。

一方、ドイツ業態においては、「ポストHC<sup>\*4</sup>」として、リフォーム専門の「ウイズリ・ホーム」や建設業等のプロユーザー向けに特化した「ドイツプロ」といった新業態が育ってきました。小金井公園店という成功事例があることから、これらドイツの新しい店舗フォーマットは、出店バリエーションが広がるだけでなく、競争力が落ちたグループ店舗の再生業態として有望と考えています。

\*3 GMS：総合スーパー（General Merchandise Store）の頭文字をとった略称  
\*4 HC：ホームセンター（Home Center）の頭文字をとった略称

### 業態開発 ドイツプロへの業態転換事例



店舗名	ドン・キホーテ小金井公園店
開店日	1999年6月1日（15年半営業）
売場面積	1,388m <sup>2</sup>
営業利益	29万円/月（開店直前1年平均）

### 業態転換



店舗名	ドイツプロ小金井公園店
開店日	2015年4月1日
売場面積	1,428m <sup>2</sup>
営業利益	247万円/月（直近1年平均）

### 『店舗開発』について

当期は新規出店攻勢を強めており、過去最多の40店舗もの大量出店を行いました。今後もこの勢いを緩めず、中長期戦略「ビジョン2020」で掲げる2020年500店舗体制の実現を、より確実なものにしたいと考えています。

日本国内の有店舗小売業は、同質化した業態によるオーバースペース、オーバーストアが顕著になってきているうえに、近年はインターネット販売が猛威をふるっていることなどもあり、店舗を撤退・閉鎖する動きが急速に高まっています。その代表例がGMSや家電チェーン、全国のショッピングセンターの大型テナントなどです。当社グループは、そうした撤退・閉鎖店舗の受け皿として、ローコストで展開できる居抜き出店案件を増やしています。

### 『商品開発』について

当社グループは、2015年に、それまで7つあった商品事業部体制から3カテゴリ160分類に細分化する組織改編を行いました。これにより、より機動的で柔軟性の高い店舗づくりを実現させてまいります。

また、プライベートブランドの「情熱価格」については、ラインナップを充実させて、よりお客さま志向を高めた本格的なリニューアルを行っています。

### Q. インバウンド商戦についてお聞かせください。

インバウンド消費は、引き続き堅調に推移しています。訪日外国人のお買い物ニーズが、ブランド品や家電製品などの高価格帯商品から化粧品、医薬品や日用雑貨品などの消耗品に変化する中で、スーパーブランドからトイレトーパーまで取り揃えている当社グループは、圧倒的な強みを発揮しています。今後のインバウンド消費は「モノ」から「コト」へと関心が増えていくと見られますが、そういった意味では当社グループの優位性が最大限に発揮できるのはむしろこれからではないかと期待しています。

### Q. 2017年6月期の業績予想をお聞かせください。

当社グループは、2017年6月期においても、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します。

2017年6月期の連結業績予想は、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）、親会社株主に帰属する当期純利益268億円（同7.5%増）を見込んでいます。株主の皆さまには、これからも挑戦し続ける当社グループを末永くご支援いただきますよう心よりお願い申し上げます。

### 業績予想ハイライト

売上高 ..... 8,200億円  
(前期比8.0%増)

営業利益 ..... 450億円  
(前期比4.2%増)

親会社株主に帰属する  
当期純利益 ..... 268億円  
(前期比7.5%増)

# 新店舗出店加速

多彩なフォーマットで新規出店を拡大。過去最多の40店舗を新規出店しました。

当期におきましては、ドン・キホーテ15店舗、MEGAドン・キホーテ16店舗、驚安堂2店舗、ドイツ2店舗及びピカソを含む小型店5店舗と、過去最多の合計40店舗を新たにオープンしました。一方で、店舗建替や業態転換などのために5店舗を閉鎖し、その結果、ドン・キホーテグループの店舗ネットワークは国内327店舗、海外（米国）14店舗となり、合計341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。若者・カップル層はもちろん、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、当社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。

**中国・四国エリア**

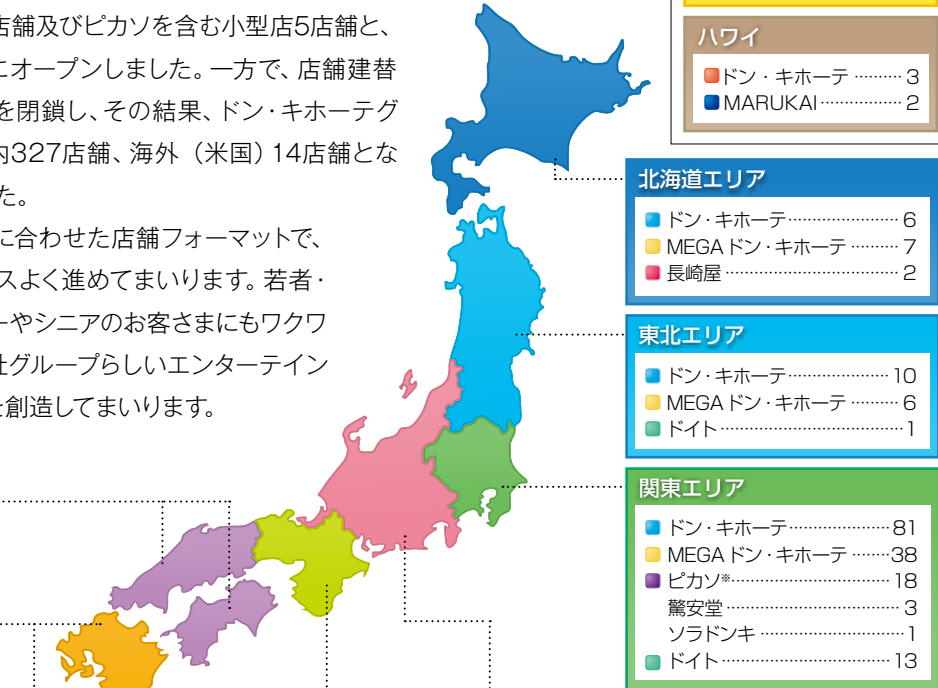
- ドン・キホーテ ..... 11
- MEGAドン・キホーテ ..... 3

**九州・沖縄エリア**

- ドン・キホーテ ..... 18
- MEGAドン・キホーテ ..... 8

**業態別店舗数合計（計 341 店舗）**

- ドン・キホーテ ..... 194
- MEGAドン・キホーテ ..... 94
- ピカソ ..... 18
- 驚安堂 ..... 3
- エキドンキ ..... 1
- ソラドンキ ..... 1
- ドイツ ..... 14
- 長崎屋 ..... 2
- ドン・キホーテ(ハワイ) ..... 3
- MARUKAI ..... 7
- TOKYO CENTRAL ..... 4

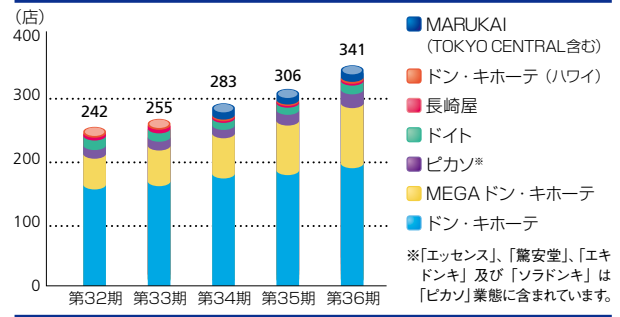


※「エッセンス」「ピカソ」業態に含まれます。

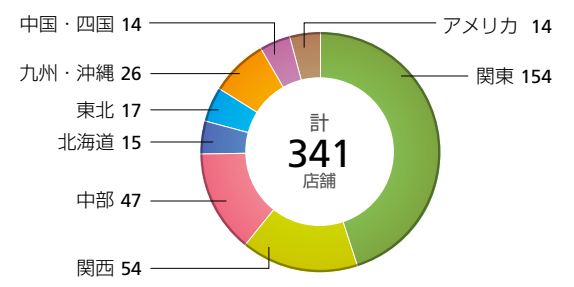
店舗へのアクセス、営業時間等の詳細は右記ホームページの店舗情報をご覧ください。

- ドン・キホーテ <http://www.donki.com/>
- MEGAドン・キホーテ <http://www.donki.com/mega/>
- ドイツ <http://www.doit.co.jp/>
- 長崎屋 <http://www.nagasakiya.co.jp/>
- MARUKAI カリフォルニア <http://www.marukaicorp.com/>
- ハワイ <http://www.marukaihawaii.com/>

## 業態別店舗数推移



## エリア別店舗数



## 居抜き出店好調！40店舗の新規出店を実現

グループ全体で出店攻勢を強化している当社グループは、2016年6月期に通期で過去最多となる40店舗の新規出店を実現しました。当社グループのようなオンリーワンの有店舗小売業にとって、まさに千載一遇とも言える、出店のチャンスが到来しています。その背景にあるのが、同質化した業態間での消費者の奪い合いによる、GMS（総合スーパー）や家電チェーン、ショッピングセンターの大

型テナントといった店舗の撤退・閉鎖です。居抜き出店を得意とする当社グループは、このような環境下で新規出店物件の獲得機会に恵まれ、出店の勢いを増しているのです。2017年6月期はおよそ30店舗強の出店を予定しています。今後もさらなるシェアの拡大を進めながら、既存店舗の活性化も進めてまいります。

## 店舗コンセプト

	売場面積	アイテム数	商品構成の特徴	主要対象顧客
MEGAドン・キホーテ	↑ 広 ↓	↑ 多 ↓	衣食用実用品 食料品&日用品中心	主婦・ファミリー層
New MEGAドン・キホーテ			衣=実用衣料中心 食=生鮮食品抑制	
ドン・キホーテ	↓ 狭 ↑	↓ 少 ↑	アミューズメント&バラエティショップ	若者・カップル層
スモールフォーマット (ピカソ / エッセンス / 驚安堂 / エキ・ソラドンキ)			特定商品特化 (ドラッグ&コンビニ&ミニスーパー)	
ドイツ			DIY 関連&家庭用品	

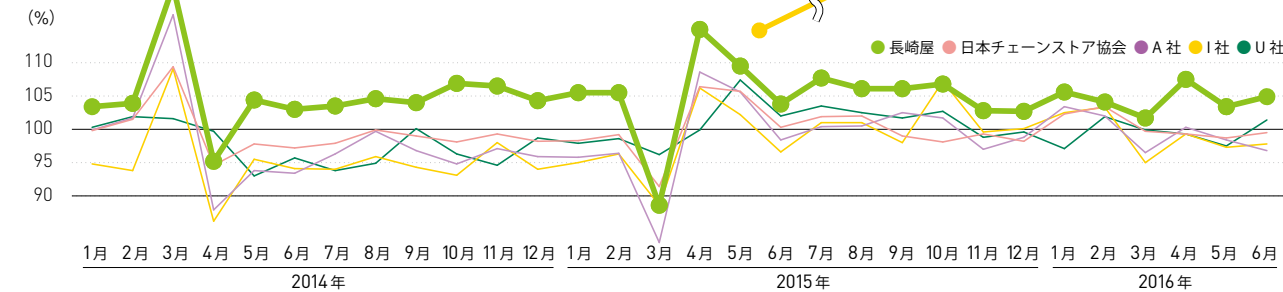
## 特集1 国内ファミリー層の獲得

ファミリー層からの支持を獲得し、全国規模で順調にシェア拡大を続けるドン・キホーテグループの取り組みを解説します。

### 長崎屋再生から始まったファミリー層の開拓

当社グループがファミリー層の開拓に着手したのは、2007年。総合スーパー「長崎屋」のグループ化が発端です。赤字店舗を抱えて苦しい状況にあった当時の長崎屋を再建するため、「ドン・キホーテ」の楽しさ、深夜営業による利便性に加え、食品や日用雑貨品など、生活必需品の品揃えを充実させた新業態「MEGAドン・キホーテ」を開発しました。MEGA業態として再生した長崎屋は、着実に業績を伸ばし、2011年には黒字化を達成。現在では、グ

■長崎屋 既存店成長率 月次動向

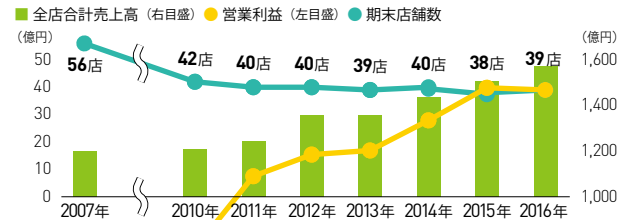


近年、MEGA業態はさらに進化し、よりコンパクトな「New MEGAドン・キホーテ」が誕生しました。これにより、出店エリアや規模に合わせた出店形態のバリエーションが一層豊富になりました。

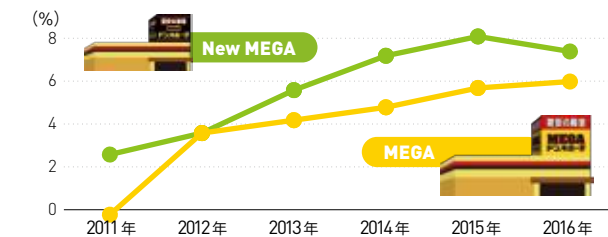
生活必需品を中心に競争が激化している現在において、高成長を続けるMEGA及びNew MEGA業態は、当社グループが注力している次世代のパワーリテラーです。今後も、当社グループの存在感を高めながら、ファミリー層のシェア拡大を目指してまいります。

ループ化当時と比較して全社売上高は1.3倍、営業利益は90億円の改善という目覚ましい成長を遂げています。

■株式会社長崎屋 業績推移 ※小売事業のみの推移



■MEGA・New MEGA店舗 営業利益率(店舗段階)の推移



### 老舗百貨店の再生 ▶▶▶

## MEGAドン・キホーテ大森山王店 (旧ダイシン百貨店)

2016年6月、経営が悪化していた株式会社ダイシン百貨店をグループ化し、「MEGAドン・キホーテ大森山王店」として生まれ変わらせました。同店が目指すのは、お子さま連れのファミリー層からシニア層まで「家族みんなが楽しめる店舗」。従来のダイシン百貨店が得意としていた商品に加えてドン・キホーテならではのラインナップを揃え、アミューズメント要素を取り入れた空間を演出します。また、さまざまなリフォームスタイルを提案する「ドイト ウィズ リ・ホーム」をはじめ、多様なテナントが順次オープンを予定しており、地域のお客さまに末永くご愛顧いただける店舗空間をつくります。

## PICK UP

52年の営業に幕を閉じ、「MEGAドン・キホーテ」として再出発

Before



After



### 都市型ハイブリッド店舗 ▶▶▶

## MEGAドン・キホーテ立川店

2016年2月、大手GMS跡地にオープンした同店は、「トレンド」と「食品」が融合する「都市型ハイブリッド店舗」。生鮮4品（青果・鮮魚・精肉・惣菜）をはじめとした食品や日用消耗品・家庭雑貨品を豊富に取り扱うほか、店内にちよい飲みバーを併設するなどして、幅広い年齢層のお客さまの多種多様なニーズにお応えしています。

駅前型店舗と郊外型店舗で培ったノウハウを結集



## 特集2 インバウンド需要の取り込み

引き続き好調に推移しているインバウンド市場。今回は、インバウンド需要の変化とドン・キホーテグループの取り組みについてご紹介します。

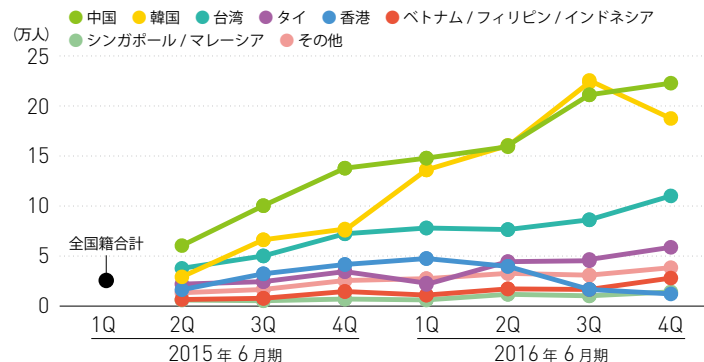
### 新たな局面に入ったインバウンドビジネス

2015年は中国人旅行者による「爆買い」が話題を集めたインバウンド市場ですが、2016年に入ると訪日外国人の客層に変化が表れはじめました。最近では、中国だけでなく、近隣のアジア諸国からのお客さまが増加しています。特に2016年1月～3月期は、韓国からの客数が急伸し、中国を追い越すまでになりました。また、訪日外国人向けの売れ筋商品についても変化が見られ、ブランド品や家電製品などの高価格帯商品から、化粧品、医薬品、洗剤などの低価格帯商品へと変化してきています。

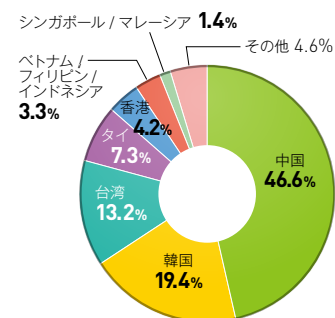
このようなインバウンド需要の変化に対し、ドン・キホーテは、各店舗が変化対応力を発揮しながら、お客さまの刻一刻と変化するニーズに合わせて品揃えや価格の微調整を繰り返しています。こうした工夫が、免税売上高の伸長につながり、インバウンド需要を確実に取り込む成果をあげているのです。ドン・キホーテは、今後も変化対応力を駆使し、国内外のお客さまから愛される店舗を目指します。



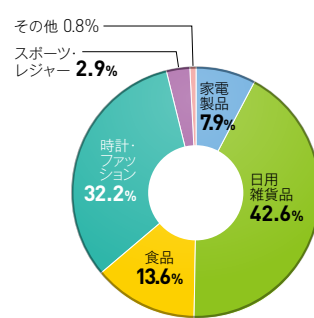
■ 訪日外国人客数の推移



■ 国別免税売上高



■ 商品別免税売上高



空の玄関口に初出店!

## ソラドンキ 羽田空港店

ソラドンキは、エキドンキに続く公共機関施設における小型店の第2弾として、2016年6月に開店。約100m<sup>2</sup>の店内には、インバウンド向けのお土産品やトラベル用品をはじめ、ドン・キホーテならではのバラエティ感あふれる商品が並び、利便性のあるショップを展開しています。



## 特集3 ドン・キホーテグループの電子マネー「majica」

ドン・キホーテグループでのお買い物を便利に、お得にサポートする電子マネー「majica (マジカ)」についてご紹介します。

### 会員数400万人突破!ますます便利でお得に!

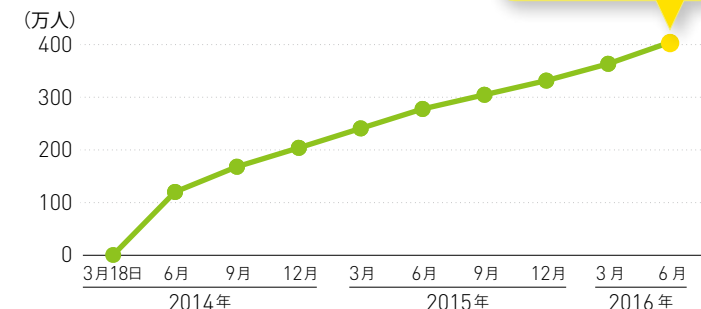
「majica」は2014年にサービスを開始した独自の電子マネーです。当社グループ共通でご利用いただける(一部店舗を除く)、チャージ時のポイント付与、会計時のご提示で一部の商品が会員割引価格で購入可能など、多彩なサービスを提供しています。2015年には「majica」公式スマートフォンアプリが登場し、電子マネーの残高やランク情報の確認、クーポン予約などができるようになりました。

こうした独自のサービスはお客さまからご好評をいただいております。2016年6月18日には会員数が400万人を突破しました。今後も、お客さまに支持されるサービス及び店舗づくりに努め、リピーターの獲得につなげてまいります。



400万人突破!!

■ 会員数の推移



majica 売上高構成比 (4-6月)

27.7%

前期4-6月 23.4%

majica 客単価 (4-6月)

3,184円

一般客単価 2,358円

## majicaが進化!

### 「majica」5つのお得!

- 1 チャージ時に1%のポイント付与!  
1ポイント1円でご利用可能
- 2 1円いらずの円満快計!  
1,000円以上のお買い上げて1円単位を最大9円値引
- 3 1年間のお買い物金額に応じたランク特典あり!
- 4 お得に買える会員価格!  
家電製品・ブランド品の一部商品が対象
- 5 モバイル会員登録でさらにお得に!  
100ポイント付与で入金実質無料

### majica+クレジットカード 2016年3月開始!

#### 「majica donpen card」

従来のサービスに加え、スマートフォンやパソコンでチャージできるうえ、200円(税込)ごとに3ポイントが付与されるクレジットチャージ機能をご利用いただけます。

### 「カードレスサービス」 2016年7月開始!

公式スマートフォンアプリに登録すると、会計時にmajicaカードのバーコードが表示されたアプリ画面のご提示だけで、お買い物をしていただけます。

### 「電子レシートシステム (m! レシート)」 2016年7月開始!

ご利用履歴をアプリで確認できるので、紙のレシートの管理が不要となります。

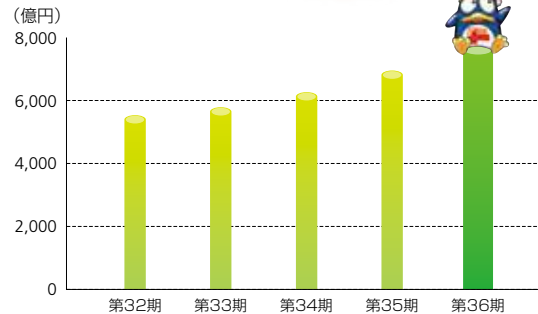


## 連結財務ハイライト

### 売上高

売上高 7,596億円

11.1%UP

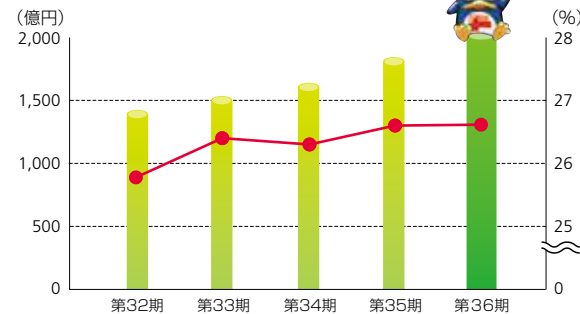


生活必需品の拡充と徹底的な価格訴求により、ファミリー層を中心に支持を高めました。また、インバウンド市場における購買動向の変化にもすばやく対応し、売上高は7,596億円(前期比11.1%増)となりました。

### 売上総利益／売上総利益率

売上総利益 2,019億円 (左軸)  
売上総利益率 26.6% (右軸)

11.1%UP

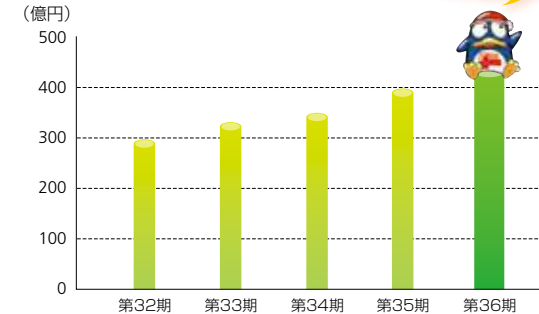


商品在庫を積み増し、店舗ごとの人員を厚くするなどの工夫で販売機会を確実にとらえたことにより、売上総利益は2,019億円(前期比11.1%増)、同率は26.6%と前期比となりました。

### 営業利益

営業利益 432億円

10.4%UP

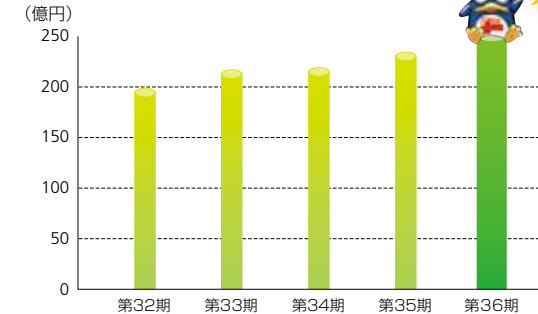


積極的な店舗出店や作業工数の増加に伴う人員確保などにより販管費が増加したものの、増収とオペレーションの進捗によるコストコントロールの効果によって吸収。営業利益は、432億円(前期比10.4%増)となりました。

### 親会社株主に帰属する当期純利益

親会社株主に帰属する当期純利益 249億円

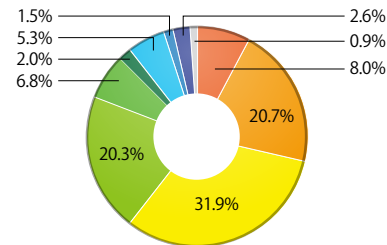
7.7%UP



親会社株主に帰属する当期純利益は249億円(前期比7.7%増)となり、7期連続で過去最高益を更新しました。

### 商品分類別売上高構成比

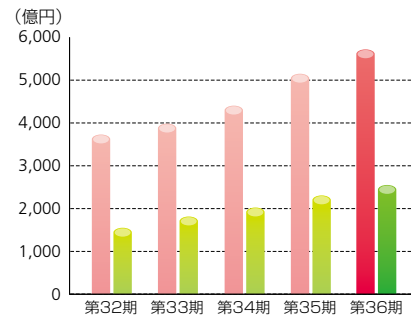
- 家電製品
- 日用雑貨品
- 食品
- 時計・ファッション用品
- スポーツ・レジャー用品
- DIY用品
- 海外
- その他商品
- テナント賃貸事業
- その他事業



ファミリー層の心をつかんだ「食品」「日用雑貨品」、季節性イベント関連用品が急伸した「スポーツ・レジャー用品」などが全体をけん引しました。

### 総資産／純資産

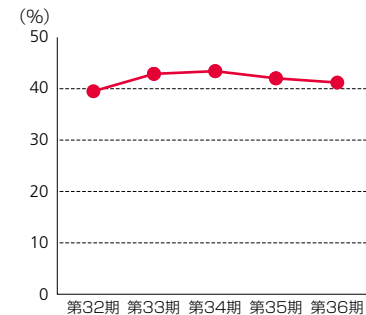
総資産 5,606億円  
純資産 2,445億円



総資産は過去最多の新規出店に伴う棚卸資産や有形固定資産の増加などにより、前期末比549億円増の5,606億円、純資産は同232億円増の2,445億円となりました。

### 自己資本比率

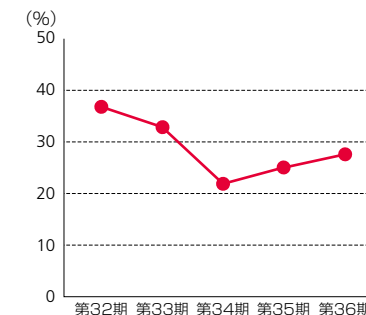
自己資本比率 41.3%



積極的な店舗拡大策により、固定資産が増加したことから前期末比0.7ポイント低下し、41.3%となりましたが、財務面の安定性や健全性は引き続き確保されています。

### 有利子負債依存率

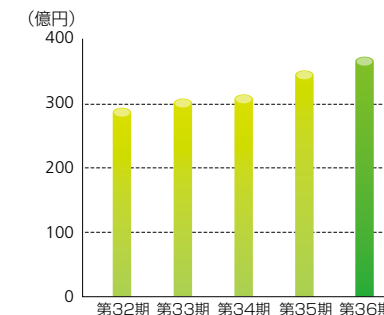
有利子負債依存率 27.6%



加速する出店計画の進捗に応じて、低金利を活用しながら資金を適切に確保したことから、有利子負債は1,545億円、同依存率は27.6%となりました。

### キャッシュ・フロー

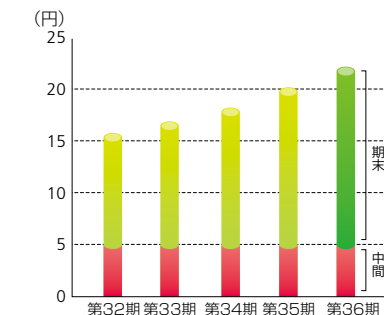
キャッシュ・フロー 369億円



好調な事業活動を背景に純利益及び減価償却費の増加が主なプラス要因となり、当期のCFは369億円となりました。  
※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 22円



当期の中間配当金は1株当たり5円、期末配当金は1株当たり17円、年間配当金は22円とさせていただきます。  
※当社は、2015年7月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。過年度につきましては、遡及修正した数値を反映しています。

## 連結財務諸表・その他データ

### 連結損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	前期 (2014.7.1～2015.6.30)	当期 (2015.7.1～2016.6.30)	増減率
売上高	683,981	<b>759,592</b>	11.1%
売上総利益	181,741	<b>201,893</b>	11.1%
販売費及び一般管理費	142,638	<b>158,708</b>	11.3%
営業利益	39,103	<b>43,185</b>	10.4%
経常利益	40,160	<b>43,797</b>	9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	23,148	<b>24,938</b>	7.7%

### 連結貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

	前期末 (2015.6.30)	当期末 (2016.6.30)	増減額
流動資産	175,981	<b>195,977</b>	19,996
固定資産	329,685	<b>364,591</b>	34,906
資産合計	505,666	<b>560,568</b>	54,902
流動負債	144,576	<b>147,995</b>	3,419
固定負債	139,723	<b>168,026</b>	28,303
負債合計	284,299	<b>316,021</b>	31,722
純資産合計	221,367	<b>244,547</b>	23,180

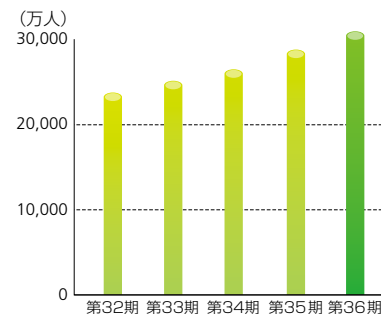
### 連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	前期 (2014.7.1～2015.6.30)	当期 (2015.7.1～2016.6.30)
営業活動によるキャッシュ・フロー	42,520	<b>29,110</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 52,641	<b>▲ 52,197</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	16,176	<b>17,148</b>
現金及び現金同等物の期末残高	51,292	<b>44,496</b>

### お買い上げ客数

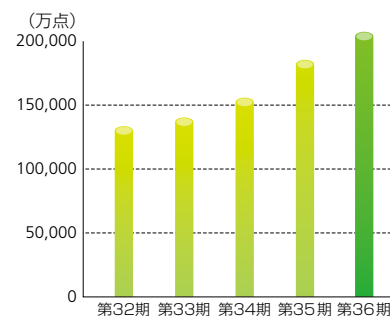
■ お買い上げ客数 3億490万人



当社グループ店舗において、2016年6月期にご利用いただいた総客数は3億490万人を数えました。

### 販売商品点数

■ 販売商品点数 20億3,983万点



当社グループが2016年6月期にお客さまにお届けした商品点数は20億3,983万点となりました。

## 会社・株式データ

### 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	223億82百万円
従業員数	43名 (連結：6,857名)

### 役員

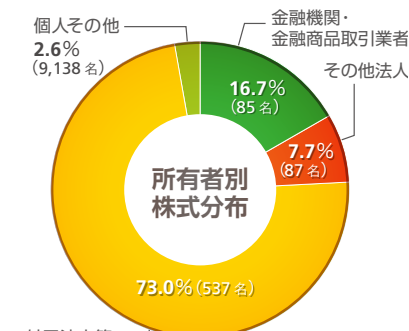
代表取締役社長 兼 CEO	大原 孝治
専務取締役 兼 CFO	高橋 光夫
専務取締役 兼 CCO	吉田 直樹
取締役 (常勤監査等委員)	和田 尚二
社外取締役 (監査等委員)	井上 幸彦
社外取締役 (監査等委員)	吉村 泰典
社外取締役 (監査等委員)	福田 富昭

(注) 1 2016年9月28日現在  
2 当社は2016年9月28日開催の第36期定時株主総会終結の時をもって監査等委員会設置会社に移行しています。

### 株式の状況

発行可能株式総数	468,000,000株
発行済株式の総数	158,118,160株
自己株式の総数	4,633株
株主総数	9,847名

(注) 株主総数は前期末に比較して3,562名増加しています。



(注) 自己株式(4,633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	18,000,000	11.38
CREDIT SUISSE AG HONG KONG TRUST A/C CLIENTS FOR DQ WINDMOLEN B.V.	15,507,000	9.81
株式会社安隆商事	8,280,000	5.24
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	7,766,433	4.91
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口) *	6,334,600	4.01
JP MORGAN CHASE BANK 380055	5,296,641	3.35
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) *	3,997,100	2.53
公益財団法人安田奨学財団	3,600,000	2.28
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	3,384,687	2.14
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	2,754,052	1.74

(注) 出資比率は自己株式(4,633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。

(2016年6月30日現在)



詳細は当社ホームページをご覧ください。

ドンキ IR

検索