

## 株主さま向けアンケートご協力のお願い

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

753217

※ 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カ月間(2017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 プラネットブース(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。

## ■ 第37期定時株主総会決議について

当社は、株主総会における決議内容について、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/>

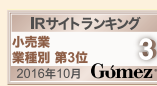
当社は「JPX日経インデックス400」採用銘柄です。



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/>



モーニングスター社の「Gomez IRサイトランキング2016」及び日興アイ・アール社の「2016年度全上場企業ホームページ充実度ランキング調査」にて、ランキング上位企業に選定されました。今後も、わかりやすく充実した情報発信に努めてまいります。

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37期株主通信

2016年7月1日～2017年6月30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、ご挨拶と2017年6月期（2016年7月1日～2017年6月30日）の業績に関するご報告をいたします。

## ご挨拶

当期における日本経済は、雇用や所得環境の改善が続く中で、各種政策の効果も出現し、緩やかに回復していくことが期待されていますが、海外経済の不確実性や金融資本市場の変動の影響に留意する必要があることなど、不透明な状況が依然として続いています。

また、小売業界においては、雇用環境や所得環境が着実に改善しているものの、力強さが見られない景況感のもと、家計消費支出の低迷は長期化しており、節約志向や選別消費の傾向がますます強くなっています。

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。



代表取締役社長 兼 CEO

大原 孝治

## トップインタビュー

**Q.** 2017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。

引き続き当期においても家計消費支出の低迷が続く、お客さまの生活防衛意識や節約志向が続く中、当社グループは消費者心理や社会環境に寄り添った商品構成や価格訴求を積極的に推進しました。食品や日用消耗品などの生活必需品を拡充するとともに、各商圈におけるプライスリーダーとして価格競争を先導。こうした施策により、主婦・ファミリー層を中心にお客さまの支持を集めて、シェア拡大を実現しました。また、インバウンド商戦においては、化粧品や医薬品などの日用消耗品がけん引役となったほか、コト消費のニーズを先導し成長率を高めました。こうした取り組みの結果、当期の連結業績は、売上高8,288億円（前期比9.1%

増）、営業利益462億円（同6.9%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331億円（同32.7%増）となり、28期連続増収増益を達成しました。純利益については、8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4円増配し、1株当たり年間26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。

### 業績ハイライト

売上高	8,288億円	総資産	6,429億円
営業利益	462億円	純資産	2,799億円
親会社株主に帰属する当期純利益	331億円	1株当たり当期純利益	209.18円



## 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。

当社グループは、成長戦略を支える「5つの開発（業態・店舗・商品・組織・人財<sup>※1</sup>）」に取り組んでいます。このうちの組織・人財及び商品開発についてご説明します。

### 組織開発・人財開発について

組織開発と人財開発は密接不可分の関係にあります。当期はこの2つが大きく進展しました。組織開発では、2015年に実施した組織大改革の第2弾を2017年4月に実施し、社長直轄の18の営業支社を6営業本部52支社に細分化しました。業態・エリアごとに支社を細分化することにより、各商圈における個店対応の強化とスモールメリットの発揮をさらに徹底させるためです。また、この施策による人財開発面では、営業本部長職の新設による次世代経営陣の育成や、支社長のポストが約3倍に増えたことによる若い幹部候補のモチベーションアップを図るとともに、個店ごと、エリアごとの権限委譲と変化対応力がより一層強化されました。

私は、真の企業力とは従業員が考える知恵の総量にあると確信しています。言い換えれば、現場における約4万人の従業員一人ひとりの気づきや知恵を、いかに最大化させるかが企業経営の要諦だということです。今回の改革では、組織開発と人財開発の相乗効果によって知恵の総量が相当高まり、企業としての基礎体力が格段に向上したのではないかと自負しています。

※1 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。

## 商品開発について

商品開発においても大きな成果がありました。2017年6月に市場最安値で発売した当社プライベートブランド（PB）「情熱価格プラス」の4Kテレビは大反響を呼びました。さらに、従来のPBやOEM<sup>※2</sup>に加え、よりオリジナル性と提案性を強めたファッションブランドも強化しています。この象徴が、2014年から展開しているメンズカジュアルブランド「RESTORATION（レストレーション）」と、スポーツファッション・雑貨ブランド「ACTIVEGEAR（アクティブギア）」です。これらは一般的なPBやOEMに比べ、よりコアなファンづくりに直結するほか、利益率向上にも寄与することから、収益の柱のひとつとして育てていく方針です。

※2 OEM：製造業者が他社ブランドの製品を製造すること。

## Q. 今後の取り組みについて教えてください。

2017年6月期の新規出店は計画を上回るなど順調に推移し、既存店売上高は消費増税が実施された2014年6月期から4期連続で前年を大きく上回りました。この要因は、お客さまの生活防衛意識や節約志向に合わせた食品部門の戦略的な拡充による客層の拡大、商圈の深掘り、来店頻度の向上です。もともと当社グループは、生鮮食品以外の商品展開を得意とするバラエティ・ディスカウント業態として成長してきましたが、お客さまの来店動機につながる食品部門の拡充・価格訴求により、GMS<sup>※3</sup>などに対し強力な競争力を

発揮します。「ポストGMS」としての認知度が高まってきたMEGAドン・キホーテの店舗網拡大により、主婦・ファミリー層のさらなる支持獲得を目指します。

当社は2017年8月31日にユニー・ファミリーマートホールディングス株式会社と資本・業務提携に関する契約書を締結しました。同社が主力とするCVS<sup>※4</sup>事業及びGMS事業、当社グループが強みを持つDS<sup>※5</sup>事業の3業態それぞれの強みを活かし、協業や相互補完効果の獲得により競争力を高めていきます。また、同社100%子会社であるユニー株式会社の株式40%を取得し、資本を含めた緊密な連携を行っていきます。

※3 GMS：総合スーパー（General Merchandise Store）の略称。

※4 CVS：コンビニエンスストア（Convenience Store）の略称。

※5 DS：ディスカウントストア（Discount Store）の略称。



ドン・キホーテ  
あべの天王寺駅前店



MEGAドン・キホーテ伊東店

## Q. 2018年6月期の業績予想をお聞かせください。

2018年6月期も引き続き、ドン・キホーテ、MEGAドン・キホーテの2業態を軸に店舗開発を進めるとともに、新業態の開発を進め、顧客満足度の高い魅力ある店舗づくりを一層推進してまいります。

2018年6月期の連結業績予想は、売上高8,800億円（前期比6.2%増）、営業利益480億円（同3.9%増）、経常利益480億円（同5.4%増）、親会社株主に帰属する当期純利益280億円（同15.4%減）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

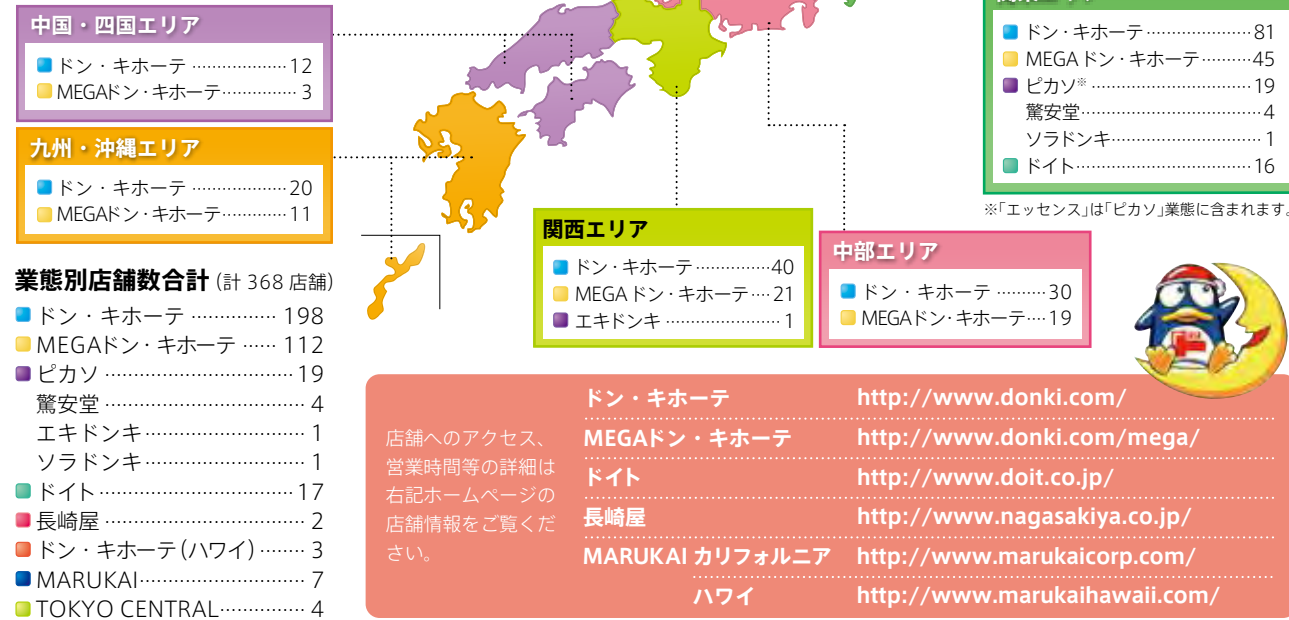
売上高	8,800億円 (前期比6.2%増)
営業利益	480億円 (前期比3.9%増)
親会社株主に帰属する 当期純利益	280億円 (前期比15.4%減)



## 新店舗出店加速 多彩なフォーマットで新規出店を拡大。32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11店舗、MEGAドン・キホーテ16店舗、ドイツ3店舗、ピカソ1店舗及び驚安堂1店舗の合計32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354店舗、海外(米国)14店舗となり、合計368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、主婦・ファミリーやシニア層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。



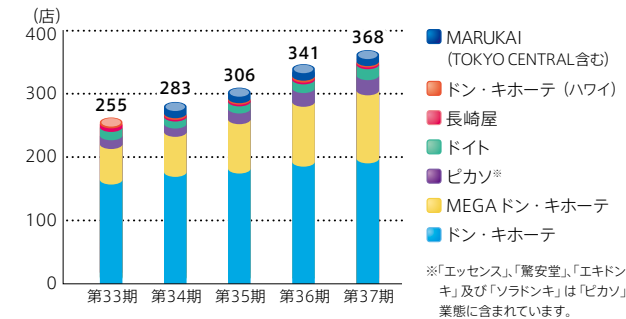
### 業態別店舗数合計 (計 368 店舗)

ドン・キホーテ	198
MEGAドン・キホーテ	112
ピカソ	19
驚安堂	4
エキドンキ	1
ソラドンキ	1
ドイツ	17
長崎屋	2
ドン・キホーテ(ハワイ)	3
MARUKAI	7
TOKYO CENTRAL	4

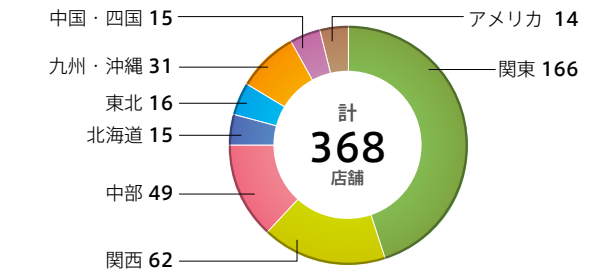
店舗へのアクセス、営業時間等の詳細は右記ホームページの店舗情報をご覧ください。

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

## 業態別店舗数推移



## エリア別店舗数



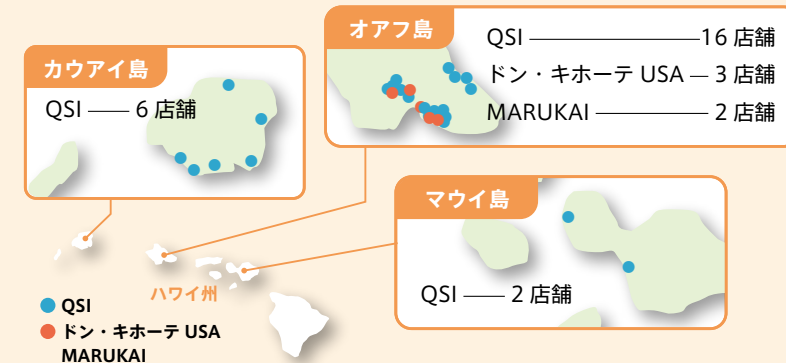
## 海外展開を本格化

当社グループは2006年の海外進出以降、米国・ハワイ州に5店舗、カリフォルニア州に9店舗、計14店舗(2017年6月末現在)を展開しています。さらに、将来の事業拡大に向けて、新たな布石を打ちました。

2017年6月、ハワイ州で24店舗のスーパーマーケットを展開するQSI, Inc.について、同社の全株式を取得する株式譲渡契約を締結しました。これにより、ハワイ店舗網を広げ、商品調達や物流効率化を図るとともに、ハワイ州を機軸とした米国でのグループ事業戦略の中核として位置づけます。

また、2017年冬には、東南アジア1号店となる店舗をシンガポール共和国の商業施設「オーチャードセントラル」にオープンします。同店舗の開発は、これまでの現地法人のM&Aとは異なり、当社グループが国内外で培った業態開発や店舗づくりのノウハウを集結した新たな挑戦となります。

いずれも当社グループの成長戦略を実現する新たなリソース開発拠点であり、事業価値の大幅な向上の実現につなげる考えです。



シンガポール共和国の商業施設「オーチャードセントラル」外観



主婦・ファミリー層の支持拡大も後押しし、自社型電子マネー「majica（マジカ）」は、2017年5月、会員数500万人を突破しました。

1. 国内消費の獲得

## MEGA 店舗網の拡大によりファミリー層の獲得が進み、国内シェアを順調に拡大

ドン・キホーテグループは、2008年以降、ファミリー層の開拓に着手し、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の品揃えを充実させた新業態「MEGAドン・キホーテ」の開発を進めてきました。節約志向・選別消費の傾向が強まる厳しい環境のもと、MEGAドン・キホーテは生活必需品の価格競争力で、主婦・ファミリー層の支持を獲得し、国内シェアを順調に拡大しています。商圈特性に合わせて、ドン・キホーテ業態からMEGAドン・キホーテにリニューアルした2店舗をご紹介します。

### 渋谷の魅力を発信する進化型旗艦店舗が誕生

## MEGAドン・キホーテ 渋谷本店

大田市場から毎朝仕入れしている新鮮な青果



7階にキッチンスペースを設け、できたてのお弁当・お惣菜を提供



性別などに関係なく使える「誰でもトイレ」を設置。ダイバーシティなまちづくりを支援



渋谷本店の新しいシンボルとしてセンター街側入り口に「手招きハチ」を設置

2017年5月、18年間ご愛顧いただいた「ドン・キホーテ渋谷店」を閉店し、向かいの立地に新たに「MEGAドン・キホーテ渋谷本店」をオープンしました。都心エリア最大級の売場には、日用雑貨品やパーティーグッズ等のドン・キホーテでおなじみの商品

群に加え、地域の食品スーパー不足を補うために生鮮食品やお弁当・お惣菜などを導入し、品揃えも最大級。ファミリー層や地域の飲食店の方々などさまざまなお客さまのニーズに24時間お応えしています。また、渋谷区観光協会推奨のお土産や同店オリジナルのモバイルフードを販売するなど、渋谷の魅力を存分に発信することで、地域活性化にも貢献しています。

## 売場面積約4倍・取り扱いアイテム数約2倍にリニューアル MEGAドン・キホーテ東名川崎店

動物をモチーフとしたインテリア雑貨専門コーナー「ZOOTERIOR（ズーテリア）」



1995年開店の当社グループ第3号店「ドン・キホーテ東名川崎店」を建

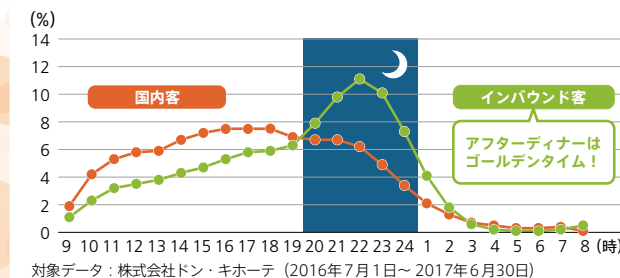
替え、2017年6月、「MEGAドン・キホーテ東名川崎店」にリニューアルしました。日用消耗品・生活雑貨品などを地域最安値に挑戦した「驚安価格」で提供するほか、店内調理のお弁当やお惣菜、品質・鮮度にこだわった生鮮食品を導入。また、インテリア雑貨専門コーナー「ZOOTERIOR（ズーテリア）」を設け、自然が感じられる店内装飾を施すなど、独自の空間を創造しています。

2. インバウンド需要の獲得

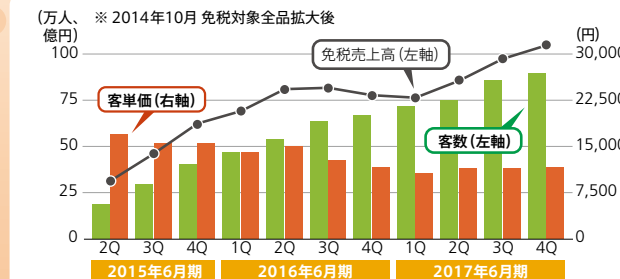
## 深夜営業・好立地が支持され、インバウンド客数は着実に伸長

国内客は、主婦・ファミリー層からの支持が高まり、夜だけでなく日中の来店も増加しています。一方、訪日外国人客には、駅前・繁華街の好立地で深夜営業を行う当社グループ店舗が、他社店舗が閉店する夕食後の時間帯に絶大な人気を誇っています。また、豊富な商品ラインナップと各店の変化対応力で、訪日外国人のニーズの変化（ブランド品・家電製品等の高額品から化粧品・医薬品への低価格帯商品へのシフト）に柔軟対応し、来店客がSNSで発信する口コミ情報がさらなるお客さまを呼び込む好循環が生まれ、インバウンド客数を伸ばし続けています。

### 時間別客数構成



### 免税客数・客単価推移



### <訪日外国人客に便利にお買い物を楽しんでいただくサービス>

国内のほぼ全店舗で下記サービスを提供



帰国後に商品のリピーター購入などができる訪日外国人客向けECサービス「majica Premium Global」を提供  
国内37店舗で中国人向けスマホ決済「Alipay（アリペイ）」及び「WeChat Pay（ウィーチャットペイ）」に対応



3. 進化するプライベートブランド商品

「お客さまの声に応じて、価値あるモノを商品化」  
 プライベートブランド「情熱価格」のお客さまに対する約束です。

プライベートブランド商品において「安い」は当たり前。「情熱価格」は、国内外の優良メーカーと手を携えて、お客さまの期待を超える「楽しさ」や「おいしさ」「おしゃれさ」「利便性」という、当社グループならではの付加価値を加え、商品を通じて、すべてのお客さまに喜びと感動をお届けします。

「情熱価格」は、お客さまのワクワク・ドキドキをカタチにし続けることで、お客さまの暮らしをサポートし、最も身近で愛されるブランドとなることを約束します。

プライベートブランド「情熱価格」のブランドライン



情熱価格

「価格訴求ブランド」をコンセプトに、驚きの安さを提供することに特化した商品群です。日々の暮らしに欠かせないラインナップを中心に、お客さまの「もっと安く」にお応えするブランドラインです。



ストレッチ DRY インナー

ヘアスプレー  
スーパーハード

ゴールドマーブル  
コートフライパン 26cm

コクと香りの  
ビーフカレー  
中辛  
(丸大食品と  
コラボ)



情熱価格 PLUS

「付加価値ブランド」をコンセプトに、情熱価格のワンランク上の品質や機能、デザイン性のある商品を目指したブランドラインです。「お買い得感」をより強く感じていただくために十分な品質を担保した商品群で、「プチ便利・プチハッピー」を提供することを目的としています。



米屋がこだわった三合  
ジャー炊飯器「絶品ごはん」  
(アイリスオーヤマとコラボ)

ランニング  
ライブカメラ

人感センサー機能搭載ルームエアコン  
(アイリスオーヤマとコラボ)

レディース  
モバイルスリッポン



情熱価格 PREMIUM

品質、機能、デザインともにオンリーワン商品となる「情熱価格」の最上級ブランドラインです。商品開発においてすべての項目がお客さまの「ウォンツ」にお応えしたストーリーを持ち、「これがほしかった！」と手に取っていただける商品を目指します。



素肌にやさしい  
あったか敷き毛布  
(東京西川と  
コラボ)

拡張式ジッパーキャリーケース  
(ACE とコラボ)

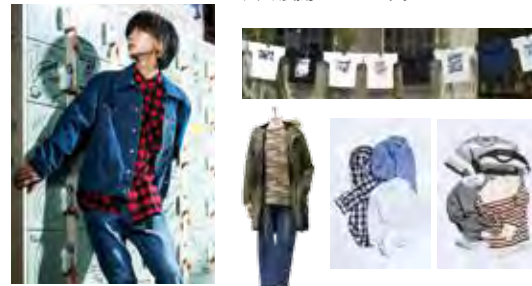
ビジネスシューズのヒール革命  
スライドソールチェンジ

シーン別に展開するドン・キホーテオリジナルブランド

RESTORATION (レストレーション)



「上質感」と「ほどよいトレンド感」をキーワードに、カジュアルからビジネスシーンまで活躍するアイテムを幅広く展開しています。



ACTIVEGEAR (アクティブギア)



「かっこよさ」と「機能性」を備えたアクティブシーンに活躍するスポーツファッションと雑貨のブランドです。トレッキング、トレーニング、エクストリームスポーツ等においてファッション性の高い商品を展開しています。



ワイヤレス  
イヤホン

TOPICS

「ジブン専用PC&タブレット」が  
2016年度「ジェネリック家電大賞」を受賞！

「ジェネリック家電大賞」とは、国内大手家電メーカー8社以外の中小メーカー商品の品質と安全性の向上、市場拡大を願って、優れた家電に与えられる賞です。

「ジブン専用PC&タブレット」は機能を必要なものだけに絞り、製造工程を効率化したことにより、市場最安値水準の19,800円(税抜)という「驚安価格」を実現し、見事大賞を受賞しました。



ジブン専用PC&タブレット

大反響！「50V型 ULTRAHD TV 4K 液晶テレビ」



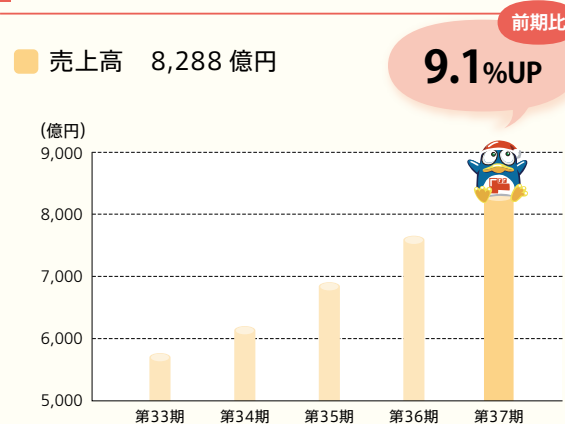
2017年6月に販売開始した、情熱価格プラスの「50V型 ULTRAHD TV 4K 液晶テレビ」は、50V型の4K液晶テレビで54,800円(税抜)という「驚安価格」が話題となり、わずか1週間で初回生産分3,000台が完売。7月に追加販売の予約を受け付けした1,400台についても即日完売となりました。当社グループはこれからもお客さまへワクワク・ドキドキをお届けする商品開発に努めてまいります。



※現在は販売を終了しています。

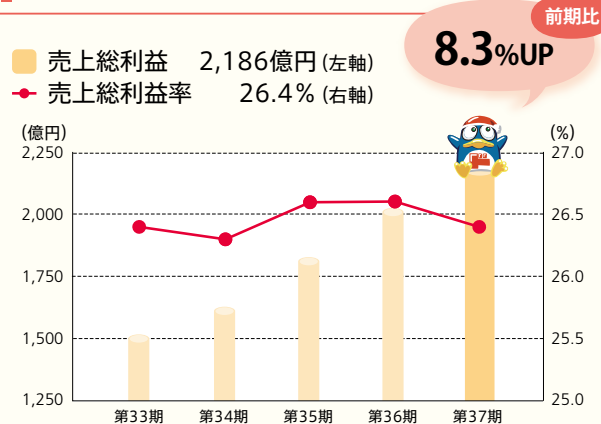


## 売上高



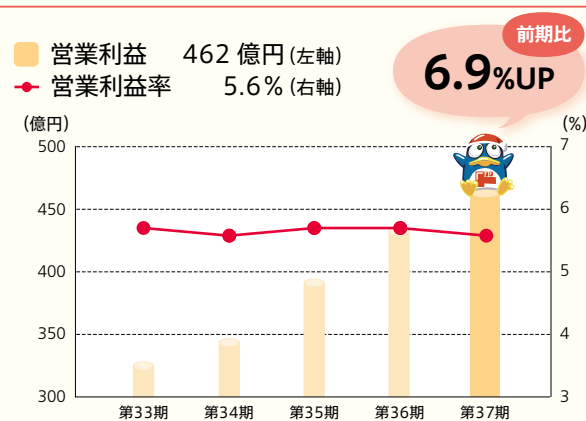
消費マインドの低迷が続く環境のもと、各商圏におけるプライスリーダーとして価格競争を先導するなど、お客さま支持率が上昇。インバウンド消費も伸長し、売上高は8,288億円(前期比9.1%増)となりました。

## 売上総利益/売上総利益率



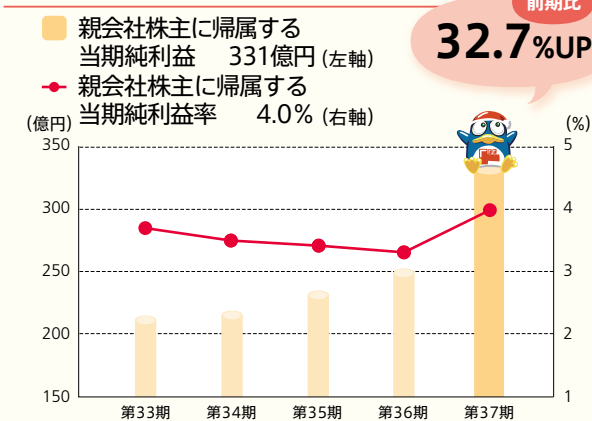
お買い上げ客数・販売商品点数の増加、プライベートブランド商品やスポット調達の有効活用などにより、売上総利益は2,186億円(前期比8.3%増)、同率は26.4%(同0.2ポイント減)となりました。

## 営業利益/営業利益率



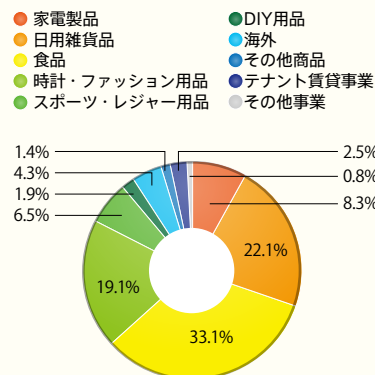
積極的な新規出店や作業工数増加に備えた人件費増について、組織改革などの施策を講じて適正水準にコントロールしたことにより、営業利益は462億円(前期比6.9%増)、同率は5.6%(同0.1ポイント減)となりました。

## 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率



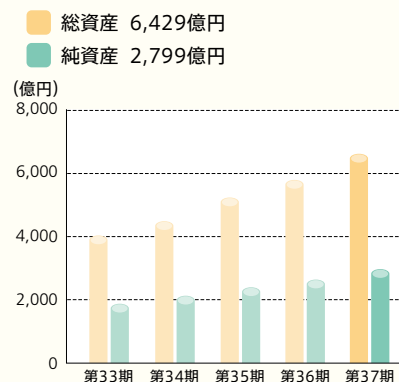
親会社株主に帰属する当期純利益は331億円(前期比32.7%増)となり、8期連続で過去最高益を更新しました。同率は4.0%(同0.7ポイント増)となりました。

## 商品分類別売上高構成比



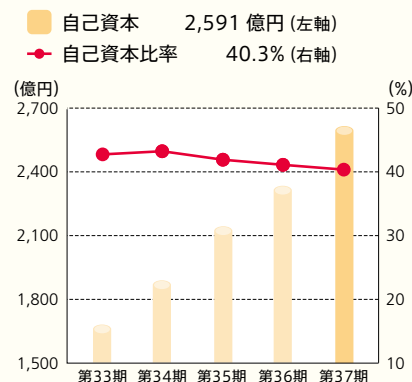
ファミリー層の根強い支持を受けた「食品」「日用雑貨品」が全体をけん引しました。インバウンド需要では、化粧品ならびに医薬品が加速度的に伸長しました。

## 総資産/純資産



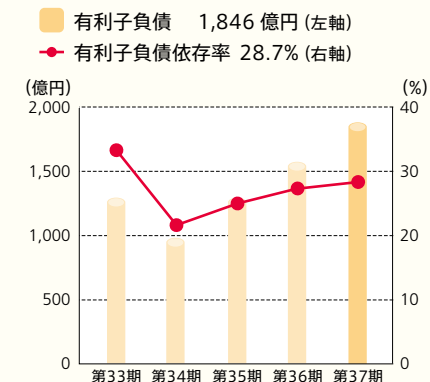
総資産は、現預金、棚卸資産、有形固定資産などの増加により前期末比823億円増の6,429億円、純資産は同354億円増の2,799億円となりました。

## 自己資本/自己資本比率



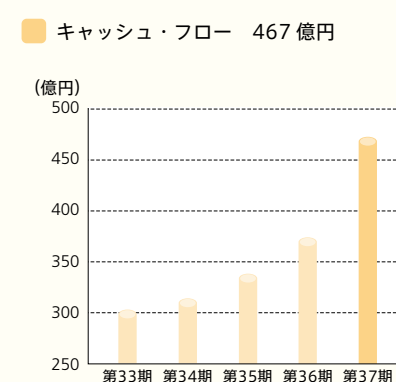
積極的な店舗拡大策により、固定資産が増加したことから自己資本比率は前期末比1.0ポイント低下し、40.3%となりましたが、財務面の安定性や健全性は引き続き確保されています。

## 有利子負債/有利子負債依存率



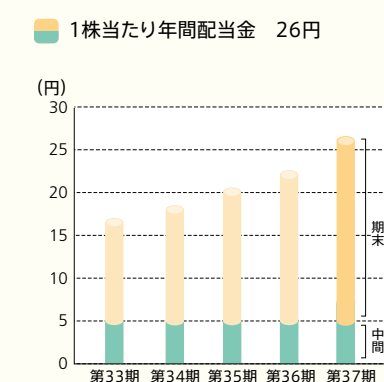
新規出店計画のための資金を適切に確保したことから、有利子負債は1,846億円、同依存率は28.7%となりました。

## キャッシュ・フロー



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、当期のキャッシュ・フローは467億円となりました。  
※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



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21円、年間配当金は26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、適及修正した数値を反映しています。



連結損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	前期 (2015.7.1～2016.6.30)	当期 (2016.7.1～2017.6.30)	増加率
売上高	759,592	<b>828,798</b>	9.1%
売上総利益	201,893	<b>218,580</b>	8.3%
販売費及び一般管理費	158,708	<b>172,395</b>	8.6%
営業利益	43,185	<b>46,185</b>	6.9%
経常利益	43,797	<b>45,523</b>	3.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	24,938	<b>33,082</b>	32.7%

連結貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

	前期末 (2016.6.30)	当期末 (2017.6.30)	増加額
流動資産	195,977	<b>227,585</b>	31,608
固定資産	364,591	<b>415,283</b>	50,692
資産合計	560,568	<b>642,868</b>	82,300
流動負債	147,995	<b>164,825</b>	16,830
固定負債	168,026	<b>198,113</b>	30,087
負債合計	316,021	<b>362,938</b>	46,917
純資産合計	244,547	<b>279,930</b>	35,383

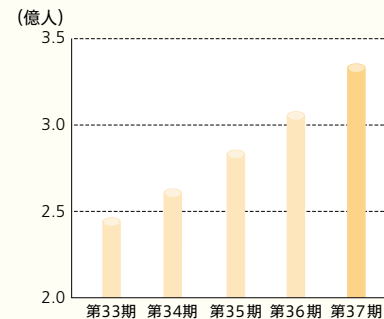
連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	前期 (2015.7.1～2016.6.30)	当期 (2016.7.1～2017.6.30)
営業活動によるキャッシュ・フロー	29,110	<b>56,441</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 52,197	<b>▲ 40,593</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	17,148	<b>17,644</b>
現金及び現金同等物の期末残高	44,496	<b>78,094</b>

お買い上げ客数

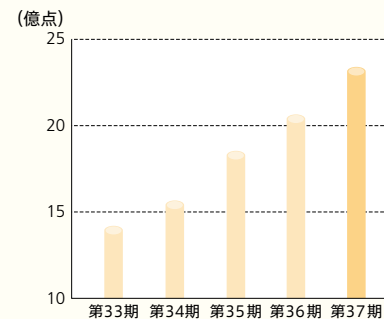
お買い上げ客数 3億3,322万人



当社グループ店舗において、2017年6月期にご利用いただいた総客数は3億3,322万人を数えました。

販売商品点数

販売商品点数 23億1,349万点



当社グループが2017年6月期にお客さまにお届けした商品点数は23億1,349万点となりました。

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** 224億25百万円
- 従業員数** 46名 (連結：6,708名)

役員

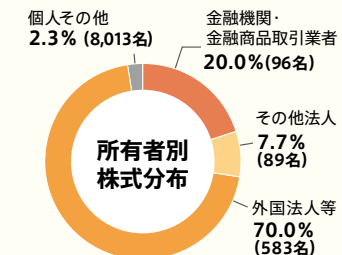
- 代表取締役社長 兼 CEO 大原 孝治
- 専務取締役 兼 CFO 高橋 光夫
- 専務取締役 兼 CCO 吉田 直樹
- 取締役 阿部 博史
- 取締役 石井 祐司
- 取締役 大橋 展晴
- 取締役 鈴木 康介
- 取締役 西井 剛
- 取締役 芳賀 剛
- 取締役 丸山 哲治
- 取締役(常勤監査等委員) 和田 尚二
- 社外取締役(監査等委員) 井上 幸彦
- 社外取締役(監査等委員) 吉村 泰典
- 社外取締役(監査等委員) 福田 富昭
- 社外取締役(監査等委員) 西谷 順平

(注) 2017年9月27日現在

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	158,178,760 株
自己株式の総数	4,633 株
株主総数	8,781 名

(注) 株主総数は前期末に比較して1,066名減少しています。



(注) 自己株式(4,633株)は、個人その他に含まれていません。

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	9.80
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)*	9,493,400	6.00
株式会社安隆商事	8,280,000	5.23
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	7,346,231	4.64
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)*	5,480,800	3.47
JP MORGAN CHASE BANK 380055	5,326,582	3.37
公益財団法人安田奨学財団	3,600,000	2.28
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	3,405,816	2.15
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	3,069,126	1.94

(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。

(2017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