

第39期 (2019年6月期)

決算業績説明資料

2019年 8月

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス
(旧 株式会社ドンキホーテホールディングス)

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
<https://ppi-hd.co.jp>
e-mail : ir@ppi-hd.co.jp



2019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

PPIHグループトピックス

- ✓ 出店状況&ハイライト情報
- ✓ 月次販売高の状況
- ✓ 決算レビュー
- ✓ PB & majicaの状況
- ✓ 最新の小売業ランキング
- ✓ 業態転換店の進捗
- ✓ インバウンドの状況
- ✓ 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

2020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、パン・パシフィック・インターナショナルHD(7532：旧商号「DQHD」)は「PPIH」、ドン・キホーテまたは同店舗は「DQ」、ユニーは「ユニー」または「UNY」、UDリテールは「UDR」、シンガポールは「SG」、同法人は「PPRM」、日本アセットマーケティング(8922)は「JAM」、グループは「GP」と表示している箇所があります。
- ・当社は「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。
- ・海外事業における為替レートは以下のとおりであります。

(単位：円)	USD		SGD		THB	
	P/L	B/S	P/L	B/S	P/L	B/S
前期	111.07	111.01	82.17	80.84	—	—
当期	110.71	106.31	81.73	81.89	3.43	3.49

“ビジョン2020”1年前倒しで達成！



パン・パシフィック・インターナショナルHDは2019年6月期の連結決算を13日に発表した。売上高は前期比41%増の1兆3289億円、営業利益は22%増の631億円、経常利益は19%増の682億円及び純利益は32%増の483億円と、いずれも過去最高実績を更新しており、第一号店開業以来続けている増収営業増益記録は、30期連続と大台を超えた。

さらに「売上高1兆円」「店舗数500店」「ROE15%」の達成を目指す中期経営計画として、2015年8月に公表した「ビジョン2020」は、いずれの項目も1年前倒しで完全達成となった。

「顧客最優先主義」を愚直なまでに貫き、真摯な事業姿勢でお客さまに向き合い、ユニークなビジネスモデルを進化させてきた同社の実力は計り知れない。

中計は完全達成

長期間にわたって染み付いたデフレ心理が改善する兆しが見えない環境下において、同社は他社の追随を許さないユニークなビジネスモデルを積極的に展開して、収益増を伴う成長軌跡を描き、平成の時代とともに駆け抜けて来た。

ここへ来て、国内総生産（GDP）は3四半期連続してプラス成長になったようだが、消費意欲などを示す消費者態度指数については、減退傾向が続いており、消費性向

はますます低下している。コスト・プッシュ・インフレが慢性化し、食料品などを中心に実質値上げが止まらない状況が続いている一方で、消費者の嗜好やライフスタイルの変化に対して、それぞれの価値基準は異なっても、迅速かつ適切に変化対応する柔軟力と実行力を発揮すれば、お客さまも真剣に応え続けてくれる。

同社が「ビジョン2020」を前倒しで完全達成した最大のポイントでもある。

トリリオン企業

国内消費は明らかに変調をきたしている。天候不順の連続も悪影響が目立つなど、消費環境は厳しかったが、同社の販売状況については、趣味嗜好性が高い商品や耐久消費財が伸び悩む

A○B新聞号外

日黒区青葉台2*19+10

1Q89 established

一方で、生活必需品については、品揃えと価格のバリエーションが、自店の固定客はもとより他社シェアも獲得しながら、堅調な進捗を示した。ユニー店舗の業態転換は、シナジー効果の発揮により業績改善が顕著に現われ、極めて順調だ。

インバウンド消費は、東南アジアからの訪日客数の増加が、全体を牽引している。

新規出店数は26店を数え、海外事業も予想を大きく上回って好発進している。

店舗ネットワークは、新規連結されたユニーグループを含めて693店になった。

また、同社は「売上高」「総資産」及び「時価総額」

が、いずれも1兆円を超える「トリプルトリリオン」の事業規模になったが、これは小売業界において4社目となる偉業である。

次期も増収増益

デフレからの脱却がかなわない中で、2019年10月から実施される消費税増税は、小売業界において破壊的インパクトを招く可能性を持った熾烈な大競争になっていくはずだ。

前回の増税時も、ショックイベントをチャンスと捉えて、大いなる飛躍を遂げた同社においては、増税対策と準備に余念はない。

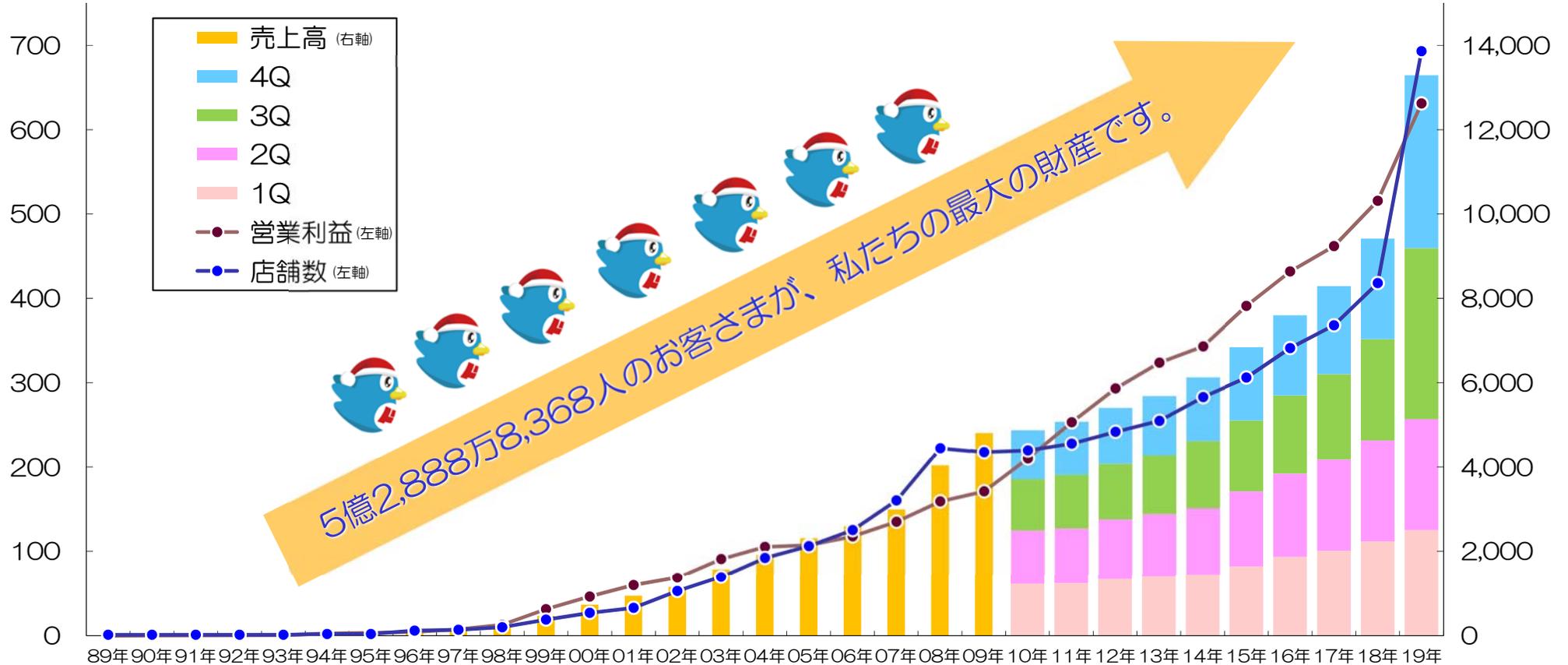
引き続き、「顧客最優先主義」と「企業価値の拡大」を追求し、ディスプレイ体制の一層の強化を進めながら、万全の体制でこれを迎え撃つ。連結業績の見通しは、売上高は24%増の1兆6500億円、営業利益は4%増の660億円、純利益は450億円を予想する。

【MT記】

年間業績推移

店舗数 (店)
営業利益

(金額単位：億円)
売上高



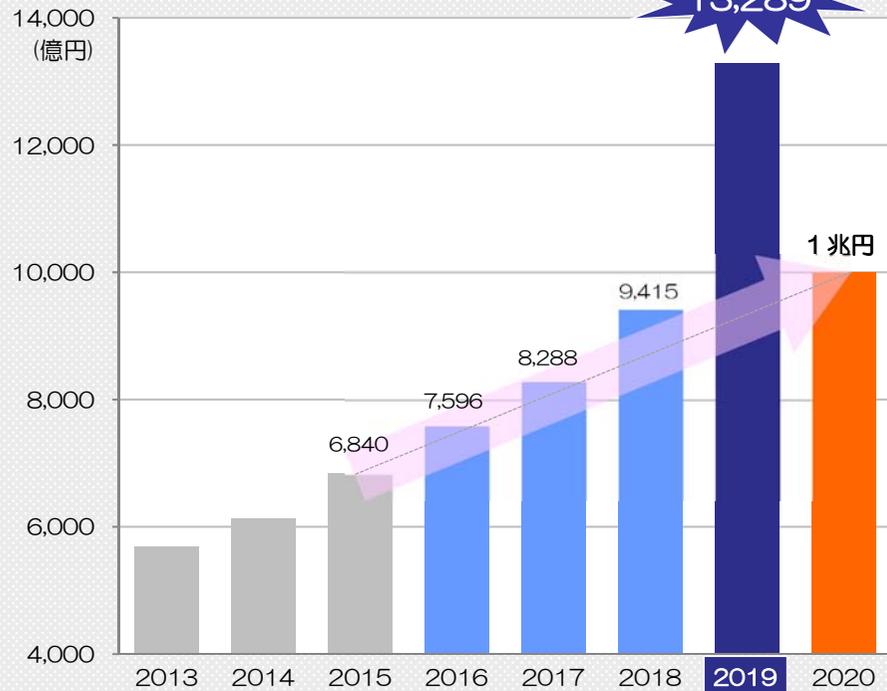
30期連続増収営業増益達成！！

(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「30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「23期連続」となりました。

ビジョン2020進捗

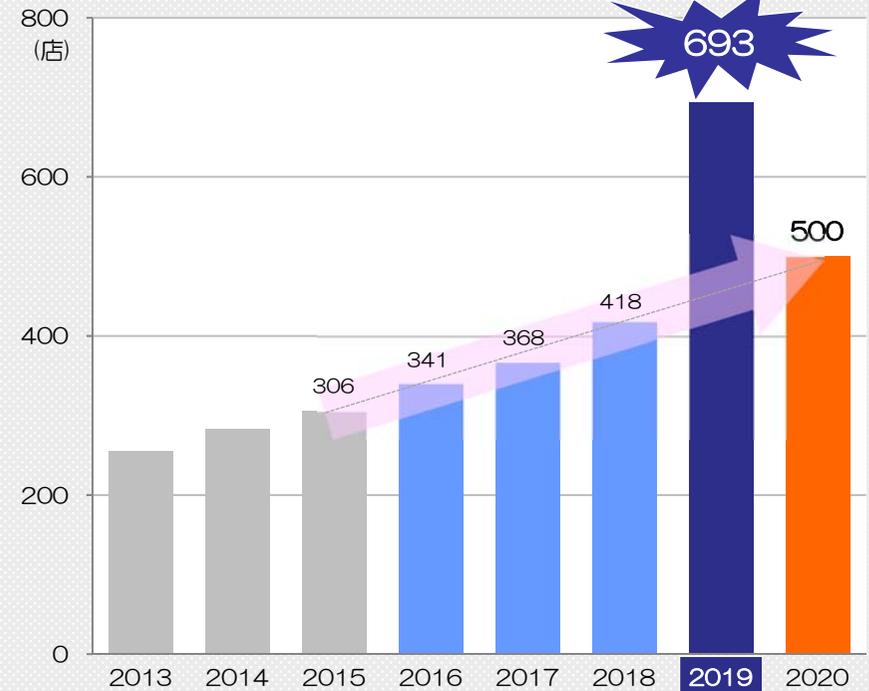
売上高：1兆円

(15年比：6,449億円増収)
年平均成長率18%増



店舗数：500店

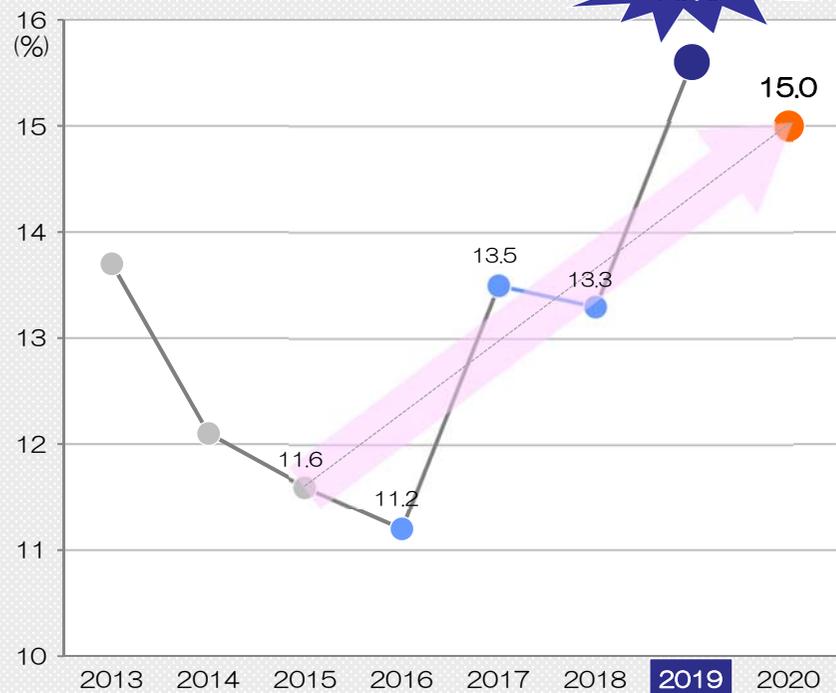
(15年比：387店増加)
年平均増加率23%増



2020年6月期を達成年度として、「ビジョン2020：売上高1兆円、店舗数500店、ROE（株主資本利益率）15%」を目標としたものであります。

ROE : 15%

(15年比 : 4.0pt上昇)
年平均増加率 1 pt増



トリプルトリリオン

売上高

1兆3,289億円

(2019年6月期実績)

総資産

1兆2,786億円

(2019年6月30日現在)

時価総額

1兆0,829億円

(2019年6月28日終値)

小売業界におけるトリプルトリリオン企業は
イオン、セブン&アイ、ファストリに次いで4社目

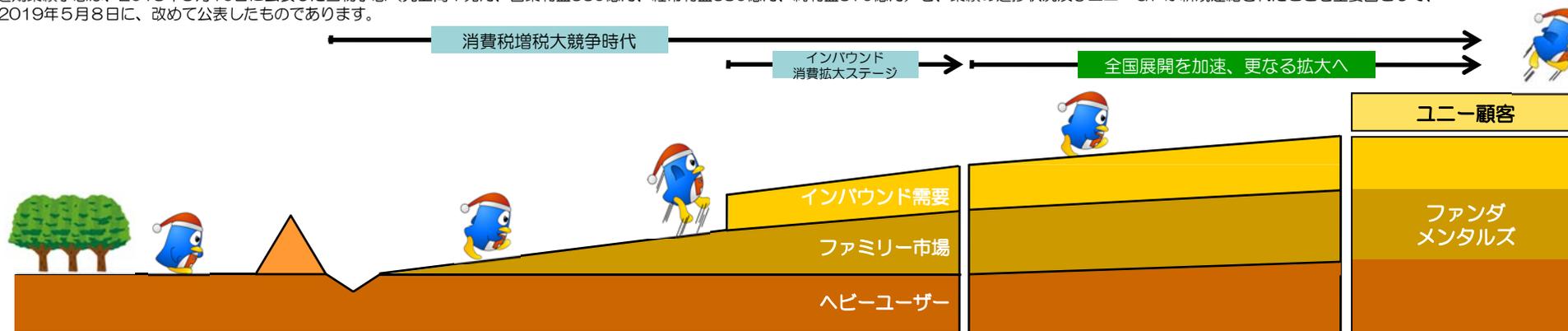
決算業績サマリー

【期間：2018年7月1日～2019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	941,508	100.0%	1,328,874	100.0%	387,366	141.1%	99.9%	1,330,000	100.0%
売上総利益	243,991	25.9%	370,527	27.9%	126,536	151.9%	100.1%	370,000	27.8%
販管費	192,423	20.4%	307,417	23.1%	114,994	159.8%	100.1%	307,000	23.1%
営業利益	51,568	5.5%	63,110	4.7%	11,542	122.4%	100.2%	63,000	4.7%
経常利益	57,218	6.1%	68,240	5.1%	11,022	119.3%	101.9%	67,000	5.0%
当期純利益	36,405	3.9%	48,253	3.6%	11,848	132.5%	100.5%	48,000	3.6%
1株利益	230.14円		304.93円		74.79円	132.5%	100.6%	303.25円	
1株配当	32.00円		40.00円		8.00円	125.0%	105.3%	38.00円	

※1. 通期業績予想は、2018年8月10日に公表した当初予想（売上高1兆円、営業利益530億円、経常利益580億円、純利益370億円）を、業績の進捗状況及びユニーGPが新規連結されたことを主要因として、2019年5月8日に、改めて公表したものであります。



1. 2019年6月期連結業績概況

「顧客最優先主義」と「企業価値の拡大」を追求しながら、無私で真正直な事業活動を継続。
ワクワク・ドキドキする店舗施策を講じて、「30期連続増収営業増益」達成！

- 「30期連続増収営業増益」を達成！
(1号店は1989年3月に創業開店。1989年6月期を基準期として2019年6月期まで30期連続継続中)
- 「10期連続純利益最高益」を更新！
(純利益は2010年6月期より2019年6月期まで10期連続増益継続中。最高益も更新中)
- 中期経営計画「ビジョン2020」を1年前倒しで完全達成！
(2019年6月期実績、売上高：1兆3,289億円、店舗数：693店、ROE：15.6%)
- 「売上高」「総資産」「時価総額」いずれも1兆円超えの「トリプルトリリオン」達成！
(売上高：1兆3,289億円、総資産：1兆2,786億円、時価総額：1兆829億円)
- 「売上高」「営業利益」「経常利益」「純利益」いずれも2期連続2ケタ成長達成！
(売上高：13.6%増⇒41.1%増、営業利益：11.7%増⇒22.4%増、経常利益：25.7%増⇒19.3%増、純利益：10.0%増⇒32.5%増)
- 年間お買い上げ客数5億人突破！
(5億2,889万人)
- 年間お買い上げ商品点数40億点突破！
(41億866万点)
- インバウンド販売高684億円！
(新免税制度開始以来57ヵ月連続増収継続中、DQ売上構成比9.8%)
- 年間配当は16期連続増配、配当総額は22期連続増額実施！
(年間配当金は、2004年6月期から16期連続増配継続中。配当総額は1998年6月期から22期連続配当増額を継続中)
- 1株を4株に分割する大幅な株式分割実施(効力発生日2019年9月1日)！
(大幅分割は、1999年8月：1⇒2、2003年8月：1⇒2、2006年7月：1⇒3、2015年7月：1⇒2に次いで5回目)
- これらの結果、ドン・キホーテ1号店創業以来「30期連続増収営業増益」を達成し「ビジョン2020」も1期前倒しで完全達成！！

2. 次期(2020年6月期)の業績見通し

新しい体制で、新しいステージに果敢に挑戦し、31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1兆6,500億円(前期比24.2%増)、営業利益660億円(同4.6%増)、経常利益660億円(同3.3%減)及び親会社株主に帰属する当期純利益450億円(同6.7%減)を予想。

連結損益業績概況



【期間：2018年7月1日～2019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	941,508	100.0%	1,328,874	100.0%	141.1%
売上総利益	243,991	25.9%	370,527	27.9%	151.9%
販管費	192,423	20.4%	307,417	23.1%	159.8%
給与手当	71,941	7.6%	111,485	8.4%	155.0%
地代家賃	28,330	3.0%	42,131	3.2%	148.7%
支払手数料	22,957	2.4%	43,772	3.3%	190.7%
減価償却費	14,815	1.6%	20,012	1.5%	135.1%
その他	54,380	5.8%	90,017	6.8%	165.5%
営業利益	51,568	5.5%	63,110	4.7%	122.4%
経常利益	57,218	6.1%	68,240	5.1%	119.3%
当期純利益	36,405	3.9%	48,253	3.6%	132.5%
1株当たり純利益	230.14円		304.93円		132.5%

連結損益業績概況コメント

▶ 連結売上高：1兆3,289億円（前期比3,874億円増、41.1%増）

消費者マインドは低迷し、連続発生した異常気象などにより、明らかに景色が変わった2018年10月（消費者態度指数は連続して低下中）。消費税増税を見据えて、商圏内競争力を一層強化する施策に注力。インバウンド消費は引き続き好調。免税売上高は57ヵ月連続前年クリア中。DQ既存店は1.2%増（真水0.2pt増、免税1.0pt増）。MEGA店運営の長崎屋は0.4%増。GMSのユニーは0.7%増。

▶ 当期末店舗数：693店（前期末418店）

新規出店は国内外とも多様なロケーションや面積を有する店舗開発が進み、ユニーGPが加わり、総店舗数は大幅に増加。新規出店国内23店（DQ9店、MEGA1店、New MEGA8店、ピカソ他小型店など5店）、同海外3店（米国：1店、SG：1店、タイ：1店）。新規連結269店（ユニー188店、UDR6店、99イチバ75店）。閉店20店。

▶ 連結売上総利益：3,705億円（前期比1,265億円増、51.9%増）、売上総利益率：27.9%（同 2.0pt上昇）

激変する消費環境下で、個店ごとに最適な商品構成と価格提案を推進。商品価格の値上げやコストインフレの影響が散見される中で、消費税増税を見据えて、必需品需要を中心に、節約志向に応えた価格訴求を強化。ユニーGPが連結されたため、総利益率は上昇。

▶ 連結販管費：3,074億円（同1,150億円増、59.8%増）、販管费率：23.1%（同 2.7pt上昇）

業容拡大に伴い、人件費及び支払手数料が増加した他、新規出店に係る初期費用や新規連結されたユニーGPの販管費が上乘せとなり、販管费率も上昇。

▶ 営業外収支戻：51億円のプラス

受取利息及び配当金18億円、持分法投資収益60億円/支払利息48億円、社債発行費13億円など。

▶ 特別損益戻：8億円のマイナス

固定資産売却益21億円、段階取得差益14億円、負ののれん発生益93億円/減損損失103億円、固定資産除却損5億円、店舗撤退損失17億円など。

▶ これらのことから、営業利益631億円（同22.4%増）、経常利益682億円（同19.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益483億円（同32.5%増）といずれも大幅増益を達成し、純利益は10期連続過去最高益を更新。

事業別業績概況

【期間：2018年7月1日～2019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	
ディスカウントストア事業 ^{※1}	923,042	98.0%	1,015,924	76.5%	110.1%
家電製品	76,698	8.1%	80,125	6.0%	104.5%
日用雑貨品	217,257	23.1%	231,835	17.5%	106.7%
食品	311,565	33.1%	350,897	26.4%	112.6%
時計・ファッション用品	159,904	17.0%	162,397	12.2%	101.6%
スポーツ・レジャー用品	54,946	5.8%	55,889	4.2%	101.7%
DIY用品	16,216	1.7%	15,448	1.2%	95.3%
海外	65,480	7.0%	96,996	7.3%	148.1%
その他	20,976	2.2%	22,337	1.7%	106.5%
総合スーパー事業 ^{※1}	—	—	266,058	20.0%	—
衣料品	—	—	35,719	2.7%	—
住居関連品	—	—	32,378	2.4%	—
食品	—	—	185,532	14.0%	—
その他	—	—	12,429	0.9%	—
テナント賃貸事業 ^{※1}	17,420	1.9%	39,132	2.9%	224.6%
その他事業 ^{※2}	1,046	0.1%	7,760	0.6%	741.9%
合計	941,508	100.0%	1,328,874	100.0%	141.1%

※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、「ディスカウントストア事業」、「総合スーパー事業」及び「テナント賃貸事業」としております。当3Qより、事業セグメントの追加及び見直しを行っておりますが、前期実績についても変更後の区分方法により作成しております。

※2. 「その他事業」は「持株会社運営」及び「カード事業」などであります。

事業別業績概況コメント

ディスカウントストア事業
1兆159億円（前期比10.1%増）

「国内消費」は食品と日用消耗品がリード、「インバウンド消費」は医薬品がリードして堅調。

家電製品
801億円（同4.5%増）

POSAカードとワイヤレスヘッドホンがエースとなる。気温の変化に伴って、季節家電が伸長。

日用雑貨品
2,318億円（同6.7%増）

洗剤やヘアケア用品は国内人気、医薬品や化粧品はインバウンド人気が高く、実績を積み上げる。

食品
3,509億円（同12.6%増）

菓子類やインスタント麺などの「加工食品」及び酒類や日配品が好調。MEGA店は精肉と惣菜が◎

時計・ファッション用品
1,624億円（同1.6%増）

ラグジュアリー商品は軟調の一方、スポーツ衣料やインナー衣料が堅調。服飾小物が貢献。

スポーツ・レジャー用品
559億円（同1.7%増）

アウトドア用品が天候不順の影響を受ける局面は、順調な玩具類並びにバラエティ雑貨がカバー。

DIY用品
154億円（同4.7%減）

エクステリア用品や園芸用品は極端な気温や天候不順の影響を受けて苦戦。実用消耗品が貢献。

海外
970億円（同48.1%増）

「加工食品」、「精肉」、「惣菜」及び焼き芋を含む「青果」は不動の人気を誇り、売上を牽引。

総合スーパー事業
2,661億円^{※1}（-）

アウター衣料及び家電製品など住居関連用品が集客力を発揮。食品は軟調な生鮮を加工食品が補う。

衣料品
357億円（-）

女性用のアウターや子供用のカジュアル衣料が伸長。
シューズやバッグは販売促進策が奏功。

住居関連品
324億円（-）

扇風機やヒーターなどの「持ち帰り型」の季節家電及び収納用品などの
リビング用品が好調。

食品
1,855億円（-）

フルーツや総菜は少量パックが人気。
精肉を始めとする生鮮食品は堅調、加工食品と日配品が貢献。

テナント賃貸事業
391億円（同124.6%増）

順調な新規出店とお客さま支持率上昇によって、商業施設事業が好調な実績となる。

※1. 消化仕入取引に係る収益認識を純額表示としておりますが、これによる影響額は471億円であります。

主な資産の状況

(単位：百万円)

	前期末 ^{※1}	当期末	増減額
流動資産	236,613	496,405	259,792
現預金	71,973	172,673	100,700
割賦売掛金	—	67,417	67,417
商品	135,781	188,510	52,729
固定資産	570,165	782,162	211,997
建物等	133,415	262,955	129,540
土地	188,866	315,047	126,181
長期貸付金	95,815	2,962	▲92,853
敷金保証金	46,494	80,443	33,949
資産合計	806,778	1,278,567	471,789

主な資産の状況

- ▶ **総資産：1兆2,786億円**
(前期末比4,718億円増、ユニーGP：4,659億円)
主な増減要因は、現預金1,007億円増、受取手形及び売掛金59億円増、割賦売掛金674億円増、商品527億円増、有形固定資産2,630億円増、無形固定資産94億円増、敷金保証金339億円増など的一方で、長期貸付金929億円減。
- ▶ **現預金：1,727億円**
(同1,007億円増、ユニーGP：172億円)
新規出店及び業態転換に係る設備資金並びにユニーGP連結に備えた長期資金を調達したため。
- ▶ **割賦売掛金：674億円**
(同674億円増、ユニーGP：674億円)
UCSが連結されたため。
- ▶ **商品：1,885億円**
(同527億円増、ユニーGP：398億円)
新規出店26店に加えてユニーGPを連結したため。
- ▶ **固定資産：7,822億円**
(同2,120億円増、ユニーGP：3,094億円)
当期中の新規出店26店に加えて、ユニーGP連結に伴い有形固定資産2,630億円増(建物・構築物1,295億円増、土地1,262億円増など)、敷金保証金339億円増の方で、投資有価証券149億円減、長期貸付金929億円減など。

※1.「税効果会計に係る会計基準の一部改正」等を当1Qの期首から適用しており、前期(2018年6月期)は、遡及適用後の数値となっております。

主な負債・純資産の状況

(単位：百万円)

	前期末 ^{※1}	当期末	増減額
流動負債	171,886	337,985	166,099
買掛金	93,030	159,064	66,034
短期負債 ^{※2}	21,404	42,660	21,256
固定負債	322,397	587,095	264,698
社債	91,274	238,458	147,184
長期借入金	200,668	256,777	56,109
債権流動化に伴う 長期支払債務	12,104	4,703	▲7,401
負債合計	494,283	925,080	430,797
純資産合計	312,495	353,487	40,992
負債・純資産合計	806,778	1,278,567	471,789

主な負債・純資産の状況

- ▶ **負債合計：9,251億円**
(同4,308億円増、ユニーGP：4,008億円)
主な増減要因は、買掛金660億円増、有利子負債2,245億円増（短期性負債213億円増、長期性負債2,033億円増）、未払金330億円増、資産除去債務165億円増、長期預り金379億円増などの一方で、債権流動化に伴う支払債務74億円減など。
- ▶ **有利子負債：5,379億円**
(同2,245億円増、依存率42.1%、ユニーGP：1,873億円)
- ▶ **純負債：3,652億円** (同1,238億円増)
- ▶ **債権流動化に伴う支払債務：120億円**
(同74億円減)
ABL (Asset backed loan) による調達残高
- ▶ **ネットD/Eレシオ：1.1倍** (同格付規準0.8倍)
- ▶ **インタレスト・カバレッジ・レシオ：13.6倍**
- ▶ **ROE：15.6%**
- ▶ **純資産：3,535億円**
(同410億円増、ユニーGP：651億円)
- ▶ **自己資本：3,293億円**
(自己資本比率25.8%、同格付規準35.2%)

※1. 「税効果会計に係る会計基準の一部改正」等を当1Qの期首から適用しており、前期（2018年6月期）は、遡及適用後の数値となっております。

※2. 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)

「ディスカウントストア事業」におけるセグメント利益は496億円！
「総合スーパー事業」は70億円及び「テナント賃貸事業」は78億円！！

前期 事業別セグメント概要【期間：2017年7月1日～2018年6月30日】^{※1}

(単位：百万円)

	ディスカウントストア事業	総合スーパー事業	テナント賃貸事業	その他事業 ^{※2}	計	調整	連結
外部売上高	923,042	—	17,420	1,046	941,508	—	941,508
内部取引等	2,581	—	1,874	—	4,455	▲4,455	—
計	925,623	—	19,294	1,046	945,963	▲4,455	941,508
セグメント利益	51,508	—	2,768	▲2,691	51,585	▲17	51,568

当期 事業別セグメント概要【期間：2018年7月1日～2019年6月30日】^{※1}

(単位：百万円)

	ディスカウントストア事業	総合スーパー事業	テナント賃貸事業	その他事業 ^{※2}	計	調整	連結
外部売上高	1,015,924	266,058	39,132	7,760	1,328,874	—	1,328,874
内部取引等	3,567	551	1,762	3,153	9,033	▲9,033	—
計	1,019,491	266,609	40,894	10,913	1,337,907	▲9,033	1,328,874
セグメント利益	49,589	7,039	7,795	▲1,240	63,183	▲73	63,110

※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、「ディスカウントストア事業」、「総合スーパー事業」及び「テナント賃貸事業」としております。
当3Qより、事業セグメントの追加及び見直しを行っておりますが、前期実績についても変更後の区分方法により作成しております。

※2. 「その他事業」は「持株会社運営」及び「カード事業」などであります。

セグメント情報 (法人別)

堅実な既存店成長に加えて、新規出店及びユニーGPの連結により事業規模は急拡大。
人件費などを中心としたコストインフレの影響が及ぶが、まずは増収効果を優先。

前期 主要法人別セグメント概要【期間：2017年7月1日～2018年6月30日】

(単位：百万円)

	ドン・キホーテ ^{※1}	長崎屋 ^{※1}	UDリテール ^{※1}	ユニー ^{※2}	海外 ^{※1 ※3}	JAM ^{※1 ※4}	連結
売上高	666,052	177,825	—	—	67,383	19,736	941,508
営業利益	26,620	4,941	—	—	1,487	7,909	51,568
総資産	266,057	84,214	—	—	66,254	178,481	807,057
純資産	133,740	51,216	—	—	50,580	104,300	312,495

当期 主要法人別セグメント概要【期間：2018年7月1日～2019年6月30日】

(単位：百万円)

	ドン・キホーテ ^{※1}	長崎屋 ^{※1}	UDリテール ^{※1}	ユニー ^{※2}	海外 ^{※1 ※3}	JAM ^{※1 ※4}	連結
売上高	704,810	185,440	19,236	276,825	97,093	22,093	1,328,874
営業利益	22,749	5,400	▲1,261	11,407	2,558	8,808	63,110
総資産	290,054	84,709	25,078	400,574	55,781	179,040	1,278,567
純資産	138,236	53,851	3,570	64,018	28,919	112,666	353,487

※1. 主たる事業は、ディスカウントストア事業及び同事業の付帯事業であります。

※2. 主たる事業は、総合スーパー事業及びテナント賃貸事業であります。

※3. 海外は、DQ USA、Marukai、QSI及びPPRM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2018年7月1日から2019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



(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	78,094	75,883	▲2,211
営業活動CF	46,081	101,978	55,897
投資活動CF	▲164,443	▲37,113	127,330
財務活動CF	116,083	43,456	▲72,627
期中増減等	▲2,211	109,253	111,464
期末残高	75,883	185,136	109,253
営業活動CF+投資活動CF	▲118,362	64,865	183,227

2. 設備投資の状況	前期	当期	増減額
設備投資額	56,061	49,908	▲6,153
キャッシュフロー ^{※1}	48,603	76,138	27,535
差引	▲7,458	26,230	33,688

キャッシュフロー

<営業CF>

➢ 税金等調整前純利益675億円、減価償却費237億円、減損損失103億円及び割賦売掛金の減少597億円などが増加要因となる一方で、負ののれん発生益93億円、持分法投資損益60億円、たな卸資産の増加145億円、未払金の減少103億円及び税金支払額275億円などが減少要因となったことから、1,020億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363億円及び子会社株式の取得134億円が増加要因となる一方で、貸付金の純回収175億円などが減少要因となったことから、371億円がキャッシュアウト

<財務CF>

➢ 社債の純増1,650億円が増加要因となる一方で、長期借入金の純減1,066億円、債権流動化の返済76億円及び配当金支払59億円などが減少要因となったことから、435億円がキャッシュイン

設備投資

➢ 設備投資は499億円（DQ162億円、長崎屋32億円、ユニー14億円、UDR19億円、JAM108億円など。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409億円）。キャッシュフロー^{※1}は761億円獲得したため、フリーキャッシュフローは262億円。

※1. キャッシュフロー＝純利益＋減価償却費＋特別損失－配当金

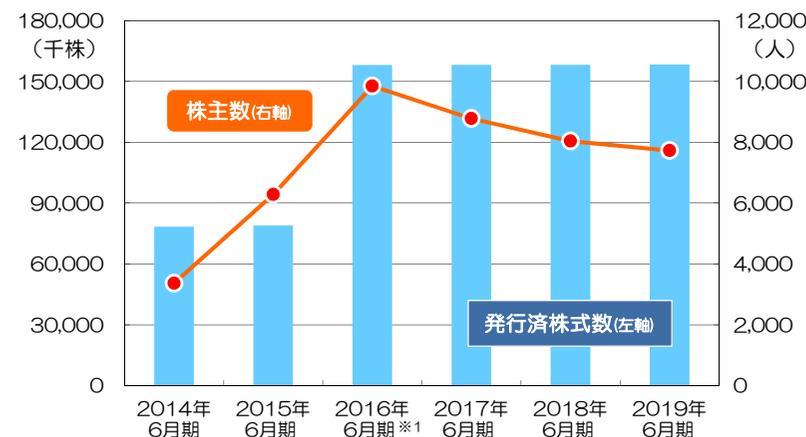
株式の状況

所有者別構成比推移

(千株)

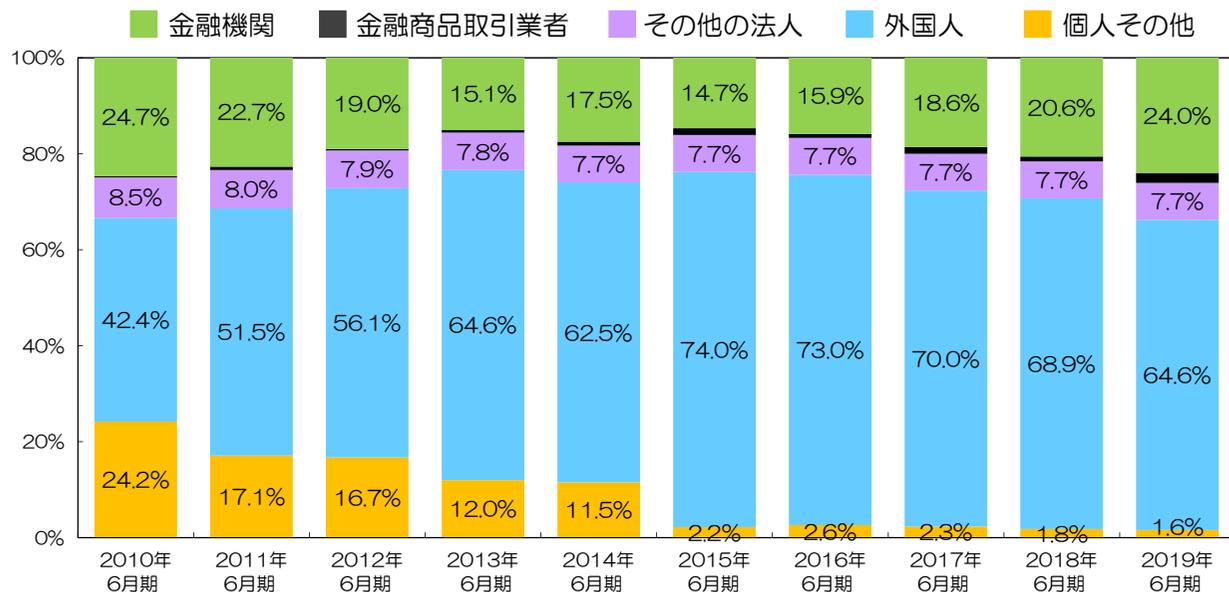
		前期		当期	
期末株主数		8,040人		7,728人	
発行済株式数合計		158,193	100.0%	158,321	100.0%
所有者別	金融機関	32,608	20.6%	37,947	24.0%
	金融商品取引業者	1,575	1.0%	3,263	2.1%
	その他の法人	12,159	7.7%	12,276	7.7%
	外国人	108,918	68.9%	102,321	64.6%
	個人その他	2,933	1.8%	2,514	1.6%

- (注) 1. 期末株主数は、7,728人（前期末比312人減、2Q期末比752人増）となっております。
 2. 外国人持株比率は64.6%となっております。
 3. 自己株式（4,680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 ^{※3} (%)
1	ファーストリテイリング ^{※3}	6,953,128	236,212	19.4
2	セブン&アイ・ホールディングス	3,304,656	411,596	8.2
3	ニトリホールディングス	1,685,753	100,779	14.5
4	イオン	1,649,681	212,256	2.1
5	ユニ・ファミリーマートホールディングス ^{※3}	1,180,959	3,895	8.2
6	パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス	1,101,919	63,110	15.6
7	エービーシー・マート	569,474	43,929	12.1
8	ツルハホールディングス	548,019	41,826	12.5
9	ローソン	546,635	60,781	9.3
10	良品計画	545,556	44,743	18.8
11	ウエルシアホールディングス	532,470	29,045	12.8
12	丸井グループ	528,286	41,184	9.1
13	ヤマダ電機	464,882	27,864	2.5
14	コスモス薬品	403,408	24,775	16.3
15	マツモトキヨシホールディングス	399,936	36,028	12.1
16	サンドラッグ	360,977	35,233	14.7
17	J.フロントリテイリング ^{※3}	347,677	40,891	6.8
18	三越伊勢丹ホールディングス	343,540	29,229	2.3
19	スキホールディングス	333,120	25,817	10.9
20	イズミ	293,827	25,273	12.3

※1. 時価総額：2019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

フォーマット別店舗数

	2017年 6月期	2018年 6月期	2019年6月期			
			1Q	2Q	3Q	4Q
ドン・キホーテ ^{*1}	198	209	212	215	213	212
M E G A ^{*2}	40	43	43	43	43	44
New M E G A	72	80	81	83	87	88
MEGAドン・キホーテ UNY	-	-	-	-	10 ^{*3}	16
アピタ/ピアゴ	-	-	-	-	182 ^{*3}	176
ピカソ ^{*4}	21	23	26	26	26	21
驚安堂	4	4	4	4	3	4
miniピアゴ	-	-	-	-	74 ^{*3}	73
ドイト	17	18	17	16	15	15
長崎屋	2	2	2	2	2	2
海外 ^{*5}	14	39	39	40	40	42

法人別店舗数

ドン・キホーテ	292	313	320	325	327	322
長崎屋	40	43	43	43	43	44
UDリテール	-	-	-	-	10 ^{*3}	16
ユニー	-	-	-	-	182 ^{*3}	176
ライラック	4	4	4	4	3	4
99イチバ	-	-	-	-	74 ^{*3}	73
ドイト	17	18	17	16	15	15
ダイシン百貨店	1	1	1	1	1	1
国内合計	354	379	385	389	655	651
D Q U S A	3	4 ^{*6}	4	4	4	4
M A R U K A I	11	9 ^{*6}	9	10	10	10
Q S I	-	24 ^{*3}	24	24	24	24
P P R M	-	2 ^{*3}	2	2	2	3
DONKI Thonglor	-	-	-	-	-	1 ^{*3}
海外合計 ^{*5}	14	39	39	40	40	42
合計	368	418	424	429	695	693

- ※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. 新たに連結されております。
- ※4. 「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。
- ※5. 海外法人は3月決算のため、四半期ごとの店舗数は該当する決算期に合わせております。
- ※6. MARUKAI/ワイ2店をDQUSAの子会社に改組し、うち1店は閉鎖しております。
- ※7. 当期中に20店閉鎖しております。
- ※8. *は、ソリューション出店であります。

ASEAN



5月

DON DON DONKI *
スクウェア2店 ※5



5月

Sweet potato
factory
チャン国際空港
ターミナル3店 ※5



アメリカ



5月

驚安堂
幸手店 (さって)



4月

ドン・キホーテ
道頓堀北館



6月

APITA CLOTHING
鈴鹿店



MEGAドン・キホーテ
UNY
鈴鹿店内に出店

4月

MEGAドン・キホーテ
秦野店 (はだの)



6月

MEGAドン・キホーテ
福岡福重店



4月

MEGAドン・キホーテ
甲賀水口店 (こうかみなくち)



求む！
店舗物件



当期ハイライト情報



新規出店は26店（国内23店、海外3店）、他期間限定2店
ユニーグループ連結269店、うち10店を業態転換実施！

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	大垣イカ- (岐阜)	寝屋川香里園 (大阪)		西鉄久留米 (福岡)	越前武生イカ- (福井)		今治 (愛媛)			道頓堀北館 (大阪)				新千歳空港 (北海道)		
	MEGA		船橋習志野 (千葉)			港山下総本店 (神奈川) ✓	八代 (熊本)	甲府 (山梨)	札幌狸小路本店 (北海道)	札幌篠路 (北海道)	甲賀水口 (滋賀)						
	小型店 (ピカソ等)		目黒駅前 (東京)	東松山 (埼玉)													
長崎屋														福岡福重 (福岡)			
ライラック													幸手 (埼玉)				
ドイト																	
海外					ヨーバリンダ (カリフォルニア)*			シティスクエアモール (ソカモール)*	トンロー (タイ)		チャンギ 国際空港 (ソカモール)*	スクエア2 (ソカモール)*		ミラノレイズ2 (香港)*	クラークセントラル (ソカモール)*		
ユニー								アビタ90店、 ピアゴ98店増加	ピアゴ3店 業態転換	ピアゴ1店 業態転換	ピアゴ3店 業態転換	ピアゴ1店 業態転換	ピアゴ2店 業態転換	AC鈴鹿 (三重県)	ピアゴ3店 業態転換	ピアゴ1店 業態転換	ピアゴ1/ピアゴ1 業態転換
UDR							完全子会社化 により 269店増加	MEGAドン・キホーテ UNY 6店増加	可児(岐阜) 近江八幡(滋賀) 中里(静岡)	伝法寺(愛知)	・東近江(滋賀) ・富士中央(静岡) ・気噴(愛知)	・大和(愛知)	・鈴鹿(三重) ・伊勢崎東(群馬)	・勝幡(愛知) ・藤岡(群馬) ・太田川(愛知)	・浜松泉町(静岡)	・名張(三重) ・武豊(愛知)	
99イチバ								miniピアゴ 75店増加									

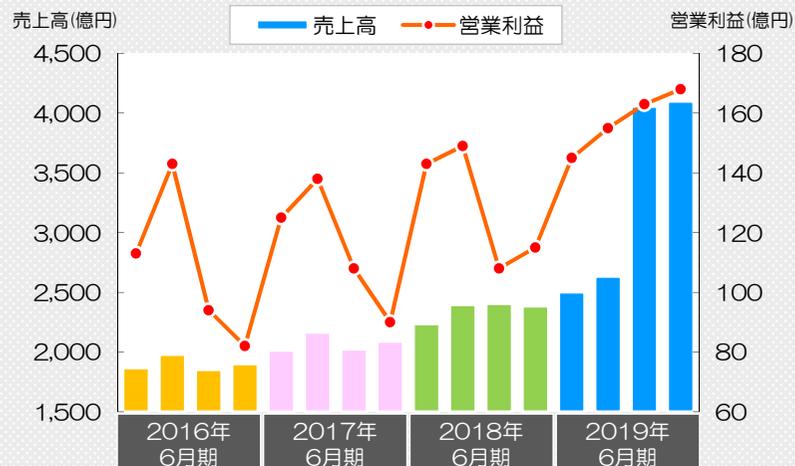
「熱中症予防キャンペーン」実施
離島2号店「石垣島店」出店
公式キャラクター「ドン・キホーテ」誕生20周年
「渋谷区道玄坂二丁目開発計画」発表
期間限定店「ミッドナイト」出店
ユニー株式60%取得及びUFHDによる当社株式TOBに対する意見表明公表
米国で初の新規出店
「日経300」構成銘柄に選定
ユニーグループ連結子会社化
「男女平等指数(GEI)」構成銘柄に選定
「イリッパ」家電大賞で3冠達成
新商号に変更
タイ1号店をバンコクにオープン
DQ 1号店 開業 30周年
カネ美 食品の株式取得 (26.6%)
「第6回 IRグッドビジュアル賞」受賞
16期連続増配を公表
香港1号店をオープン
株式分割 (1:4) 公表
新経営体制スタート

■ = DQ ■ = MEGA □ = ドイト ■ = ピカソ ■ = 驚安堂 □ = 海外 ■ = アビタ/ピアゴ ■ = MEGAドン・キホーテ UNY ■ = miniピアゴ □ = 業態転換

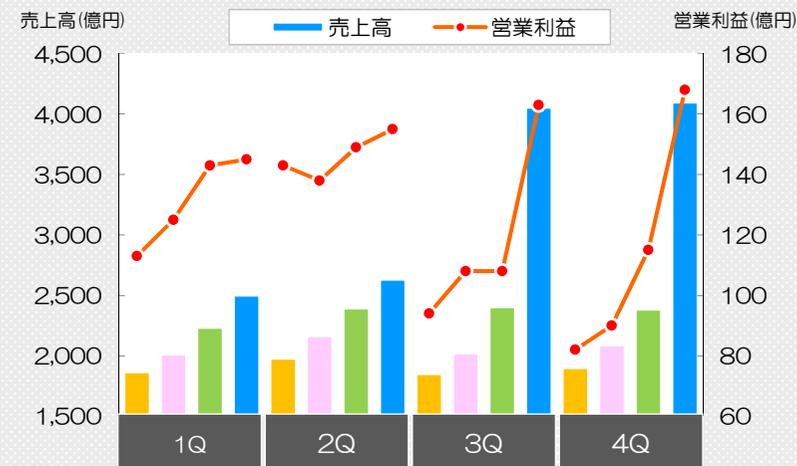
* = ソリューション出店 ✓ = (スクラップ) & ビルド店

四半期業績推移

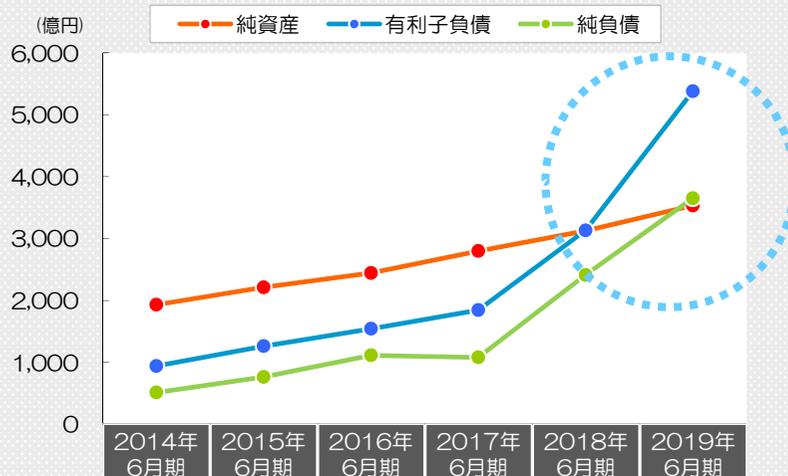
四半期業績推移の状況 (A)



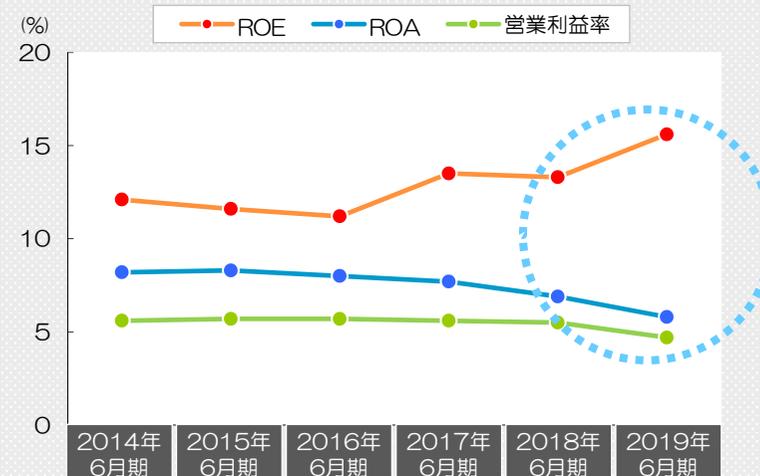
四半期業績推移の状況 (B)



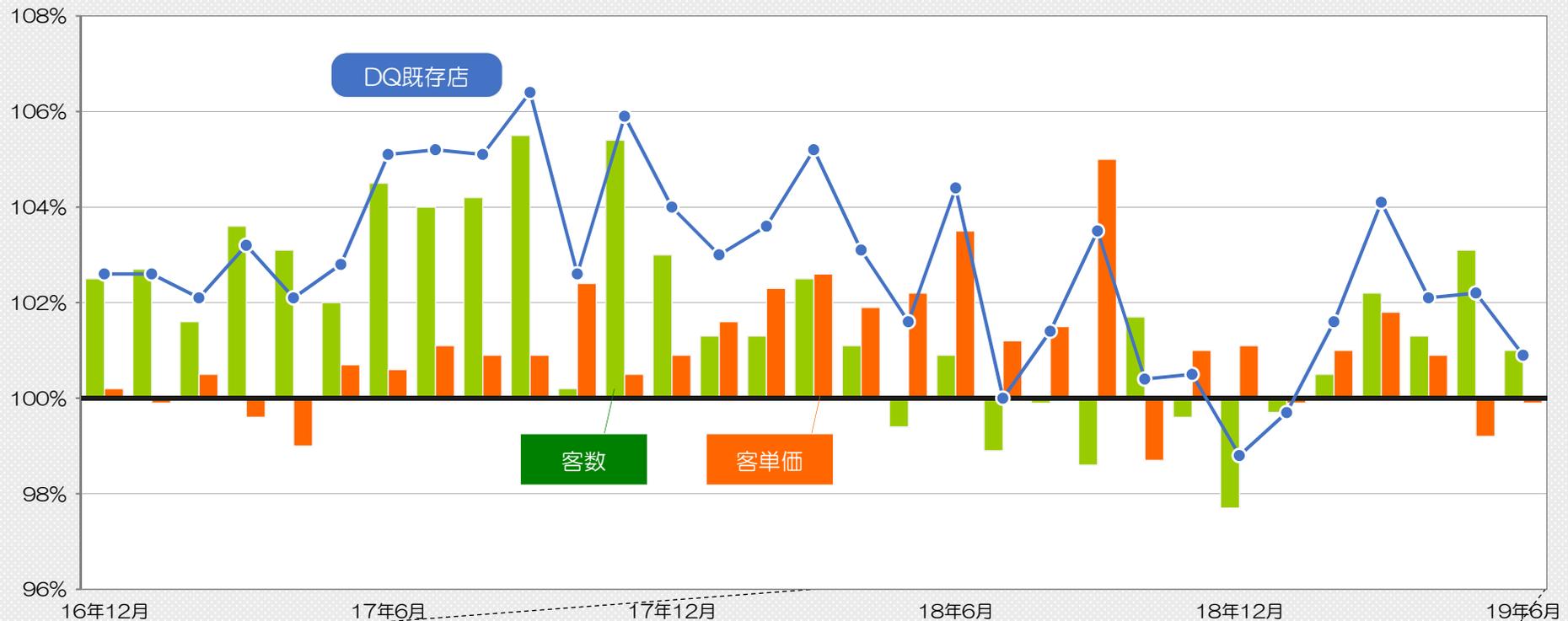
純資産・有利子負債・純負債の状況



ROE・ROA・営業利益率の状況



DQ 月次販売高の状況



既存店	18年5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	19年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
売上高	101.6%	104.4%	100.0%	101.4%	103.5%	100.4%	100.5%	98.8%	99.7%	101.6%	104.1%	102.1%	102.2%	100.9%	95.7%
・客数	99.4%	100.9%	98.9%	99.9%	98.6%	101.7%	99.6%	97.7%	99.7%	100.5%	102.2%	101.3%	103.1%	101.0%	96.5%
・客単価	102.2%	103.5%	101.2%	101.5%	105.0%	98.7%	101.0%	101.1%	99.9%	101.0%	101.8%	100.9%	99.2%	99.9%	99.1%
対象店舗数	283店	283店	288店	291店	283店	291店	294店	299店	301店	301店	301店	295店	296店	297店	297
土日休日数	-1日	+1日	-1日	-1日	+2日	-1日	-1日	+1日	±0日	±0日	+1日	±0日	+2日	+1日	-1日

停滞する消費者マインドと天候不順が相次ぐ商況下で、高い前年ハードル（4.1%増）を越えて成長。
 DQ既存店は1.2%増（客数0.3%増、客単価0.9%増：真水0.2pt増、免税1.0pt増）

四半期別損益業績概況

(単位：百万円・%)

1Q (7月-9月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
売上高	223,433	100.0	250,080	100.0	111.9
売上総利益	59,268	26.5	66,732	26.7	112.6
販管費	44,968	20.1	52,229	20.9	116.1
営業利益	14,300	6.4	14,503	5.8	101.4
経常利益	14,301	6.4	17,917	7.2	125.3
当期純利益	8,465	3.8	11,646	4.7	137.6

2Q (10月-12月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
売上高	239,397	100.0	263,336	100.0	110.0
売上総利益	60,908	25.4	68,879	26.2	113.1
販管費	45,961	19.2	53,365	20.3	116.1
営業利益	14,947	6.2	15,514	5.9	103.8
経常利益	16,757	7.0	17,413	6.6	103.9
当期純利益	10,212	4.3	11,970	4.5	117.2

上半期 (7月-12月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
売上高	462,830	100.0	513,416	100.0	110.9
売上総利益	120,176	26.0	135,611	26.4	112.8
販管費	90,929	19.6	105,594	20.6	116.1
営業利益	29,247	6.3	30,017	5.8	102.6
経常利益	31,058	6.7	35,330	6.9	113.8
当期純利益	18,678	4.0	23,616	4.6	126.4

3Q (1月-3月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
売上高	240,326	100.0	405,575	100.0	168.8
売上総利益	60,439	25.1	116,506	28.7	192.8
販管費	49,626	20.6	100,191	24.7	201.9
営業利益	10,813	4.5	16,316	4.0	150.9
経常利益	12,383	5.2	16,428	4.1	132.7
当期純利益	8,485	3.5	13,436	3.3	158.3

4Q (4月-6月期)

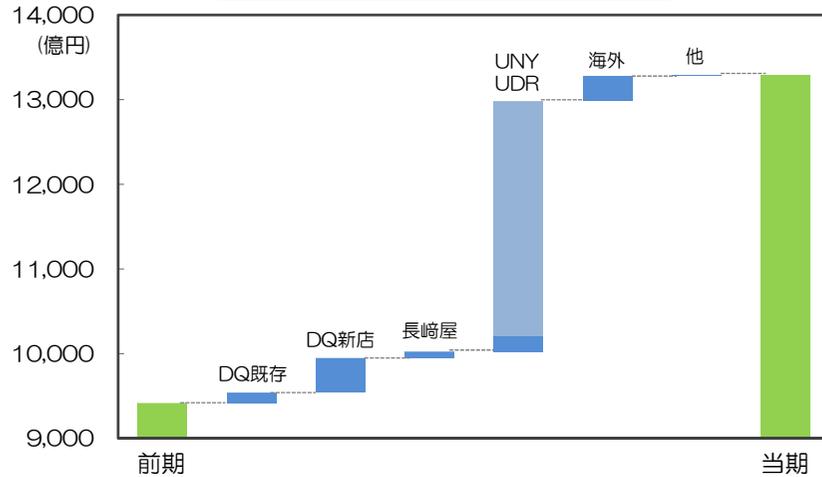
	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
売上高	238,352	100.0	409,884	100.0	172.0
売上総利益	63,376	26.6	118,410	28.9	186.8
販管費	51,868	21.8	101,632	24.8	195.9
営業利益	11,508	4.8	16,778	4.1	145.8
経常利益	13,777	5.8	16,482	4.0	119.6
当期純利益	9,242	3.9	11,201	2.7	121.2

下半期 (1月-6月期)

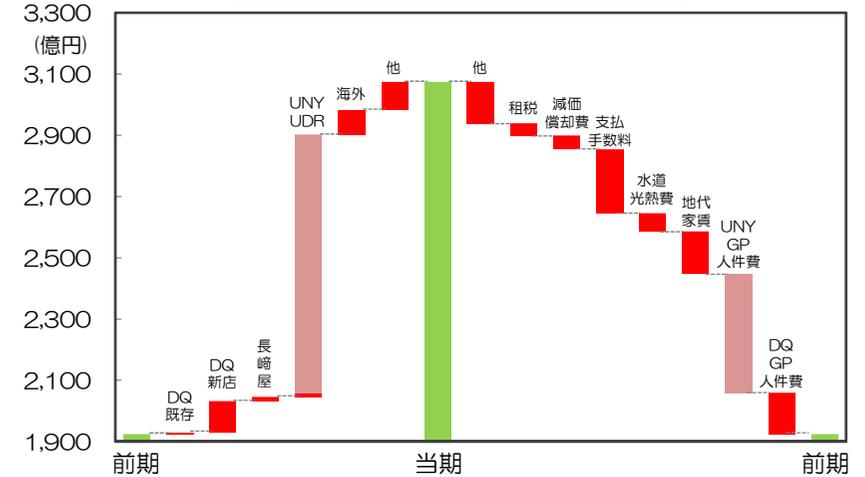
	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
売上高	478,678	100.0	815,459	100.0	100.0
売上総利益	123,815	25.9	234,916	28.8	189.7
販管費	101,494	21.2	201,823	24.7	198.9
営業利益	22,321	4.7	33,094	4.1	148.3
経常利益	26,160	5.5	32,910	4.0	125.8
当期純利益	17,727	3.7	24,637	3.0	139.0

グラフで振り返る決算レビュー

売上高増減要因分析

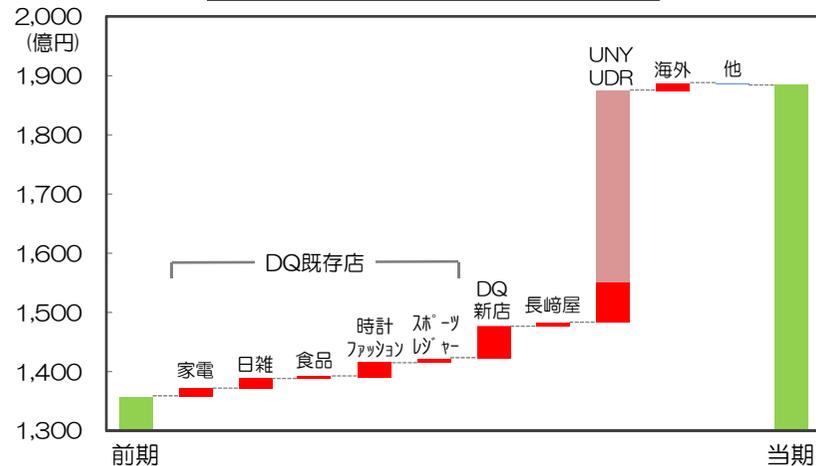


販管費増減要因分析

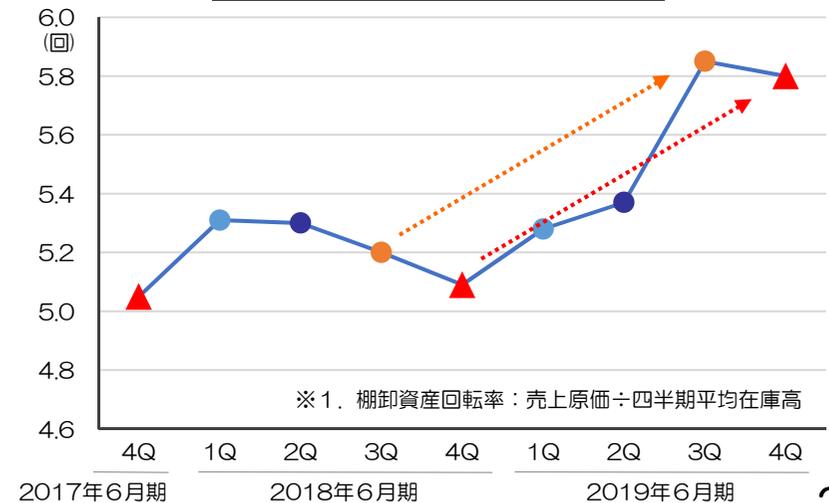


- ✓ ユニーGPの連結により事業規模は大幅に拡大
- ✓ 積極的な販売施策により在庫回転率は改善傾向

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

(単位：百万円・%)

1Q (7月-9月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
ディスカウントストア事業	216,498	96.9	242,703	97.1	112.1
家電製品	18,418	8.2	19,405	7.8	105.4
日用雑貨品	53,356	23.9	57,232	22.9	107.3
食品	73,231	32.8	81,143	32.4	110.8
時計・ファッション用品	40,051	17.9	41,491	16.6	103.6
スポーツレジャー用品	15,803	7.1	15,821	6.3	100.1
DIY用品	3,992	1.8	3,720	1.5	93.2
海外	8,817	3.9	20,957	8.4	237.7
その他	2,830	1.3	2,934	1.2	103.7
テナント賃貸事業	5,232	2.3	5,480	2.20	104.7
その他事業	1,703	0.8	1,897	0.8	111.4
合計	223,433	100.0	250,080	100.0	111.9

2Q (10月-12月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
ディスカウントストア事業	232,293	97.0	255,447	97.0	110.0
家電製品	21,592	9.0	21,885	8.3	101.4
日用雑貨品	55,052	23.0	57,729	21.9	104.9
食品	80,326	33.6	86,800	33.0	108.1
時計・ファッション用品	43,787	18.3	42,415	16.1	96.9
スポーツレジャー用品	15,276	6.4	15,050	5.7	98.5
DIY用品	4,175	1.7	4,175	1.6	100.0
海外	9,109	3.8	24,298	9.2	266.7
その他	2,976	1.2	3,094	1.2	104.0
テナント賃貸事業	5,454	2.3	5,878	2.2	107.8
その他事業	1,650	0.7	2,012	0.8	121.9
合計	239,397	100.0	263,336	100.0	110.0

上半期 (7月-12月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
ディスカウントストア事業	448,791	97.0	498,150	97.0	111.0
家電製品	40,010	8.6	41,290	8.0	103.2
日用雑貨品	108,408	23.4	114,961	22.4	106.0
食品	153,557	33.2	167,943	32.7	109.4
時計・ファッション用品	83,838	18.1	83,906	16.3	100.1
スポーツレジャー用品	31,079	6.7	30,870	6.0	99.3
DIY用品	8,166	1.8	7,896	1.5	96.7
海外	17,927	3.9	45,255	8.8	252.4
その他	5,806	1.3	6,028	1.2	103.8
テナント賃貸事業	10,686	2.3	11,357	2.2	106.3
その他事業	3,353	0.7	3,909	0.8	116.6
合計	462,830	100.0	513,416	100.0	110.9

3Q (1月-3月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
ディスカウントストア事業*	240,602	100.1	258,299	63.7	107.4
家電製品	19,959	8.3	20,597	5.1	103.2
日用雑貨品	54,074	22.5	57,201	14.1	105.8
食品	79,188	33.0	89,682	22.1	113.3
時計・ファッション用品	38,316	15.9	37,987	9.4	99.1
スポーツレジャー用品	11,470	4.8	11,700	2.9	102.0
DIY用品	3,760	1.5	3,646	0.9	97.0
海外	23,814	9.9	27,013	6.7	113.4
その他	10,021	4.2	10,473	2.6	104.5
総合スーパー事業*	—	—	133,953	33.0	—
衣料品	—	—	17,445	4.3	—
住居関連品	—	—	19,370	4.8	—
食品	—	—	92,500	22.8	—
その他	—	—	4,638	1.1	—
テナント賃貸事業*	2,298	1.0	12,799	3.2	557.2
その他事業**	▲2,574	▲1.1	524	0.1	—
合計	240,326	100.0	405,575	100.0	168.8

4Q (4月-6月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
ディスカウントストア事業	233,649	98.0	259,475	63.3	102.5
家電製品	16,728	7.0	18,239	4.4	109.0
日用雑貨品	54,775	23.0	59,672	14.6	108.9
食品	78,820	33.1	93,273	22.8	118.3
時計・ファッション用品	37,751	15.8	40,504	9.9	107.3
スポーツレジャー用品	12,398	5.2	13,318	3.2	107.4
DIY用品	4,290	1.8	3,906	1.0	91.0
海外	23,739	10.0	24,727	6.0	104.2
その他	5,148	2.2	5,836	1.4	113.4
総合スーパー事業	—	—	132,106	32.2	—
衣料品	—	—	18,274	4.5	—
住居関連品	—	—	13,008	3.2	—
食品	—	—	93,032	22.7	—
その他	—	—	7,792	1.9	—
テナント賃貸事業	4,436	1.9	14,976	3.7	337.6
その他事業	267	0.1	3,327	0.8	1,246.1
合計	238,352	100.0	409,884	100.0	172.0

下半期 (1月-6月期)

	前期実績		当期実績		
	金額	百分比	金額	百分比	前期比
ディスカウントストア事業	474,251	99.1	517,774	63.5	109.2
家電製品	36,687	7.7	38,836	4.8	105.9
日用雑貨品	108,849	22.7	116,873	14.3	107.4
食品	158,008	33.0	182,955	22.4	115.8
時計・ファッション用品	76,067	15.9	78,491	9.6	103.2
スポーツレジャー用品	23,868	5.0	25,018	3.1	104.8
DIY用品	8,051	1.7	7,552	0.9	93.8
海外	47,553	9.9	51,740	6.3	108.8
その他	15,169	3.2	16,309	2.0	107.5
総合スーパー事業	—	—	266,059	32.6	—
衣料品	—	—	35,719	4.4	—
住居関連品	—	—	32,378	4.0	—
食品	—	—	185,532	22.6	—
その他	—	—	12,430	1.5	—
テナント賃貸事業	6,734	1.4	27,775	3.4	412.5
その他事業	▲2,307	▲0.5	3,851	0.5	—
合計	478,678	100.0	815,459	100.0	170.4

※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、「ディスカウントストア事業」、「総合スーパー事業」及び「テナント賃貸事業」としております。

当3Qより、事業セグメントの追加及び見直しを行っておりますが、前3Q及び前4Q実績についても変更後の区分方法により作成しております。

※2. 「その他事業」は「持株会社運営」及び「カード事業」などでありませぬ。

四半期別決算レビュー

記録的な猛暑、台風、地震。災害級の天候不順がお客さま来店数や消費動向に影響をもたらした一年。

風雨に耐えながら国内における**生活必需品ニーズ**及び**インバウンド消費の増大**を実現。

ユニーGPの子会社化や海外における面拡大など歴史的なターニングポイントとなった2019年6月期をプレイバック、プレイバック！

度重なる自然災害に泣かされた <7-9月期>

- ・天候不順を乗り切る生活必需品の「まとめ買い」発生
- ・季節家電や氷菓など記録的な猛暑により夏物商品好調
- ・インバウンド消費は地域分散型で強い免税売上を記録

<主なできごと>

- ✓「ドンペン」誕生20周年 グッズ発売開始（8月3日）
- ✓「渋谷区道玄坂二丁目開発計画」を発表（8月13日）



1Q

2Q

インバウンド消費の貢献度高い <10-12月期>

- ・異例の高気温が季節商品の販売にマイナス影響及ぼす
- ・食品を牽引役に国内消費の必需品ニーズは底堅く推移
- ・強いインバウンド消費が既存店売上高成長をサポート

- ✓ユニー(株)の株式60%を取得を発表（10月11日）
- ✓米国で初の新規出店（10月13日）



国内消費が復調して勢い増した <1-3月期>

- ・国内消費は競争優位性を発揮して着実に力強さを増す
- ・中国EC法による一時的な減速をASEAN諸国がカバー
- ・花見消費は国内とインバウンド両方のニーズを鷲掴み

- ✓ユニーグループを連結子会社化（1月4日）
- ✓タイ1号店をバンコクにオープン（2月22日）



3Q

4Q

節約ムード着実にシェアを拡大<4-6月期>

- ・気温の乱高下と雨など天候不順が季節商品に水を差す
- ・量質価格で競争力を高めて国内消費の支持基盤を拡大
- ・インバウンド消費は客数単価ともに伸びて実績を積む

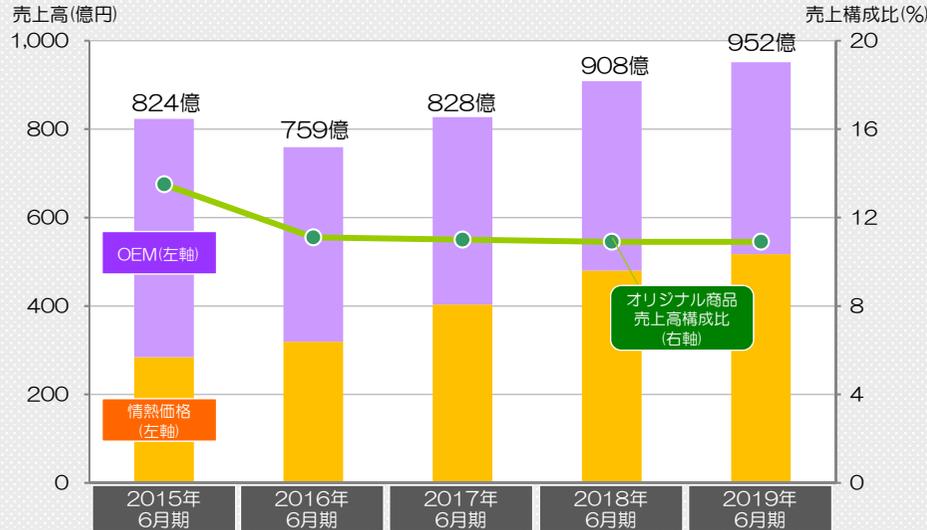
- ✓カネ美食品の株式を取得（26.6%）（4月12日）
- ✓電子マネー「majica」会員数が800万人突破（6月7日）



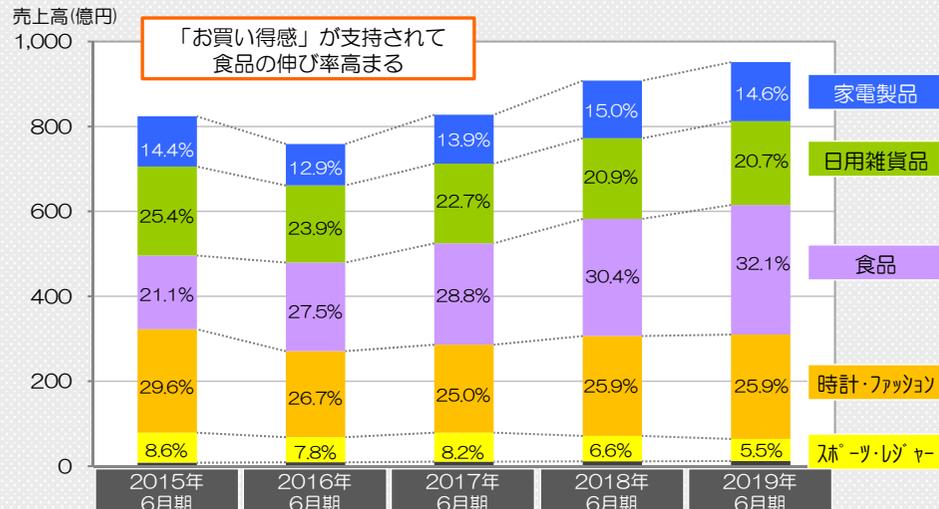
PB & majica Info.

PB商品

オリジナル商品 実績推移



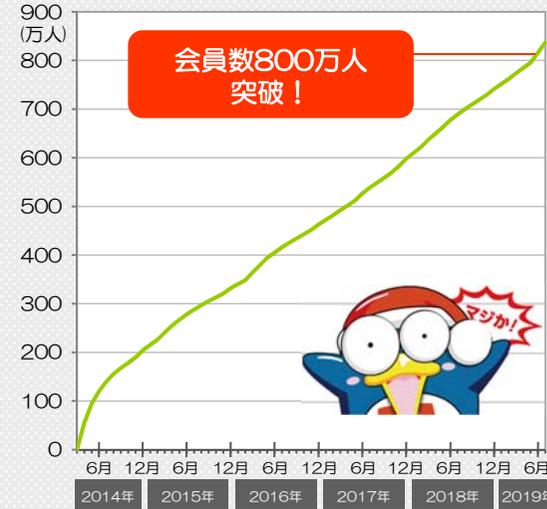
オリジナル商品 商品部門別売上構成比



「お買い得感」が支持されて 食品の伸び率高まる

majica

majica会員数の推移

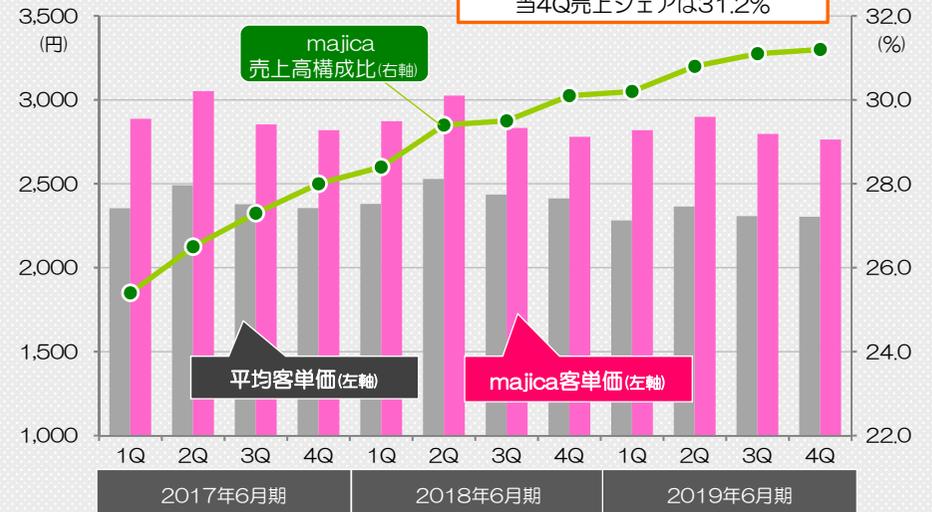


電子マネー majica

デジタルクーポン

かんたんチャージ

majica売上高構成比と客単価



最新の小売業ランキング



小売業売上高ランキング

2018 年度 順位	2017 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	8,518,215	1.5	215,117	0.6	23,637
2	2	セブン&アイ・ホールディングス		HD	東京	2	6,791,215	12.5	406,523	4.0	203,004
3	3	ファーストリテイリング ※1		AP	山口	8	2,130,060	14.4	242,678	25.5	154,811
4	4	ヤマダ電機		家電	群馬	3	1,600,583	1.7	36,889	▲22.1	14,692
5	8	パン・パシフィック・ インターナショナルホールディングス		HD	東京	6	1,328,874	41.1	68,240	19.3	48,253
6	6	三越伊勢丹ホールディングス		DP	東京	3	1,196,803	▲4.7	31,995	17.1	13,480
7	9	エイチ・ツー・オー リテイリング		DP	大阪	3	926,872	0.5	21,376	▲11.9	2,162
8	7	高島屋		DP	大阪	2	912,848	0.6	31,234	▲19.1	16,443
9	10	ビックカメラ		家電	東京	8	844,029	6.8	29,241	20.0	17,122
10	16	ツルハホールディングス		DgS	北海道	5	782,447	16.2	43,313	4.1	24,824
11	11	イズミ		GMS	広島	2	732,136	0.3	35,099	▲8.1	23,488
12	12	エディオン		家電	大阪	3	718,638	4.7	18,889	16.8	11,642
13	17	ローソン		CVS	東京	2	700,647	6.6	57,700	▲11.4	25,585
14	15	ライフコーポレーション		SM	大阪	2	698,693	3.1	12,831	2.2	7,401
15	13	ヨドバシカメラ	単	家電	東京	3	693,157	1.9	57,393	▲5.4	37,306
16	14	ケーズホールディングス		家電	茨城	3	689,125	1.5	38,539	5.1	23,807
17	5	ユニー・ファミリーマートホールディングス ※1		HD	東京	2	617,174	▲3.1	4,225	▲28.1	45,370
18	22	コスモス薬品		DgS	福岡	5	611,137	9.5	27,292	8.1	19,185
19	18	ニトリホールディングス		家具	北海道	2	608,131	6.3	103,053	8.6	68,180
20	20	サンドラッグ		DgS	東京	3	588,069	4.2	35,800	▲2.7	23,933
21	21	マツモトキヨシホールディングス		DgS	千葉	3	575,991	3.1	38,978	7.9	25,035
22	23	パローホールディングス		HD	岐阜	3	565,930	4.0	16,091	7.7	7,910
23	19	しまむら		AP	埼玉	2	546,944	▲3.4	26,245	▲40.2	15,996
24	25	ノジマ		家電	神奈川	3	513,057	2.2	21,046	17.3	14,680
25	24	アークス		SM	北海道	2	512,246	▲0.3	16,405	0.2	10,168
26	27	スギホールディングス		DgS	愛知	2	488,464	6.9	27,237	5.2	17,940
27	28	大創産業	単	百貨	広島	3	475,700	4.8	-	-	-
28	26	Jフロントリテイリング ※1		DP	東京	2	459,840	▲2.1	42,126	▲12.7	27,358
29	29	DCMホールディングス		HC	東京	2	445,758	0.5	19,905	7.0	12,246
30	33	トライアルカンパニー		DS	福岡	3	439,073	7.4	9,401	11.1	5,703

※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	6,840	7,596	8,288	9,415	13,291
順位	12位	11位	10位	8位	5位※

このページは、第52回日本の小売業調査（2019年6月26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2019年5月期、当社は2019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。多くの小売企業は2月・3月が決算月であります。当社の業界内での最新のポジションをご理解ください。

DQ・UNY GP別業績概況

当期累計期間において、DQグループとユニーグループ、それぞれについて簡易的に試算した業績概況をご参照下さい。

なお、本試算は会計監査の適用外であり、当社が任意に計算したものであることをご承知願います。

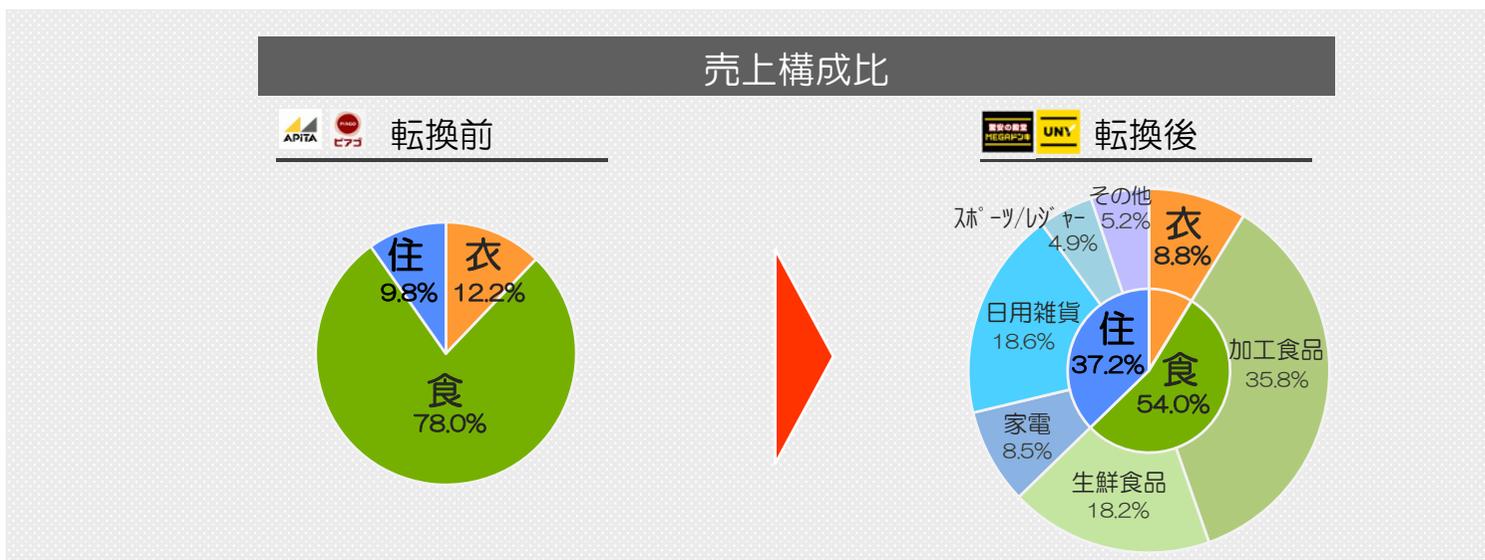
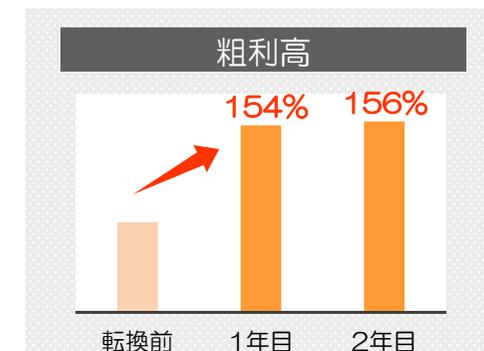
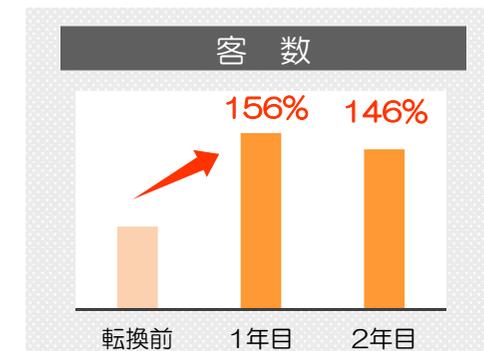
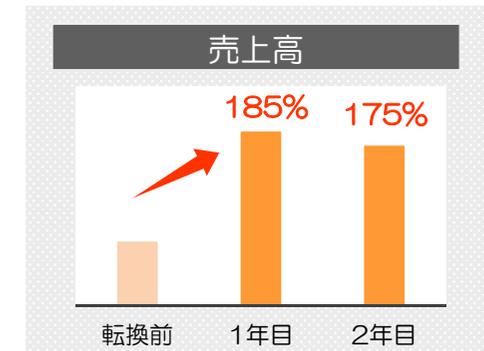
PPIH連結業績との金額差異は連結消去仕訳によるものであります。

	DQグループ			ユニーグループ			PPIH連結		
	金額	百分比	前期比	金額	百分比	前期比	金額	百分比	前期比
(単位：百万円)									
売上高	1,020,049	100.0%	108.3%	311,746	100.0%	—	1,328,874	100.0%	141.1%
売上総利益	264,880	26.0%	108.6%	106,638	34.2%	—	370,527	27.9%	151.9%
販管費	213,819	21.0%	111.1%	94,714	30.4%	—	307,417	23.1%	159.8%
営業利益	51,061	5.0%	99.0%	11,924	3.8%	—	63,110	4.7%	122.4%
営業外収益	12,324	1.2%	127.8%	1,529	0.5%	—	12,888	1.0%	133.7%
営業外費用	7,403	0.7%	185.5%	1,291	0.4%	—	7,759	0.6%	194.4%
経常利益	55,983	5.5%	97.8%	12,161	3.9%	—	68,240	5.1%	119.3%
特別利益	2,119	0.2%	326.2%	181	0.1%	—	12,958	1.0%	1,993.5%
特別損失	12,720	1.2%	850.7%	1,007	0.3%	—	13,727	1.0%	918.2%
税調整前利益	45,382	4.4%	80.5%	11,334	3.6%	—	67,471	5.1%	119.7%
当期純利益	28,441	2.8%	78.1%	9,238	3.0%	—	48,253	3.6%	132.5%

業態転換店の進捗

[2019年転換] ダブルネーム業態転換10店舗 ※1

[2018年転換] 6店舗 ※2



※1. 2019年2月～6月（各店の転換日～6月）：コンセ除く直営部門実績（可児店/近江八幡店/中里店/伝法寺店/東近江店/富士中央店/気噴店/大和店/鈴鹿店/伊勢崎東店）

※2. 2019年4月～6月：コンセ除く直営部門実績（横浜大口店/東海通店/座間店/星川店/豊田元町店/国府店）。1年目及び2年目の%表示は、転換前を100とした場合の指数を表示。

ユニー/単体業績の状況

PL概況

	2019年1月～6月累計	
	金額	百分比
(単位：百万円)		
売上高 ^{※1}	276,825	100.0%
売上総利益	91,095	32.9%
販管費	79,688	28.8%
営業利益	11,407	4.1%
経常利益	12,202	4.4%
当期純利益	8,414	3.0%

※1. 消化仕入取引に係る収益認識を純額表示としております。
 なお、当該期間における影響額は471億円であります。

BS概況

	2019年6月末	
	金額	構成比
(単位：百万円)		
流動資産	97,221	24.3%
固定資産	303,352	75.7%
資産合計	400,574	100.0%
流動負債	274,774	68.6%
固定負債	61,782	15.4%
負債合計	336,556	84.0%
純資産合計	64,018	16.0%

売上伸長率

2019年1月～6月累計		
既存店	売上高	100.2%
	客数	99.7%
	客単価	100.5%
	衣料品	101.7%
	住居関連品	101.1%
	食品	99.9%
	全店	売上高

ユニーGP/売上・店舗の状況

ユニー / UDリテール

店舗の状況

		ユニー			UDR
		全店	アピタ	ピアゴ	
2019年1月4日 (ユニー連結子会社化)	店舗数	188	90	98	6
	出店	1	※1 1	0	0
	閉店	▲3	▲2	▲1	0
	ダブルネーム 転換	▲10	▲2	▲8	10
	2019年6月末	店舗数	176	87	89
	総売場面積 (㎡)	1,838,389	1,482,824	355,565	114,900
	直営売場面積 (㎡)	852,711	599,799	252,912	86,905

※1. 「MEGAドン・キホーテUNY鈴鹿店」内のテナントゾーンに「APITA CLOTHING鈴鹿店」を出店。

UDリテール

PL概況

	2019年1月～6月累計	
	金額	百分比
(単位：百万円)		
売上高	19,236	100.0%
売上総利益	4,711	24.5%
販管費	5,972	31.0%
営業利益	▲1,261	▲6.6%
経常利益	▲1,240	▲6.4%
当期純利益	▲1,044	▲5.4%

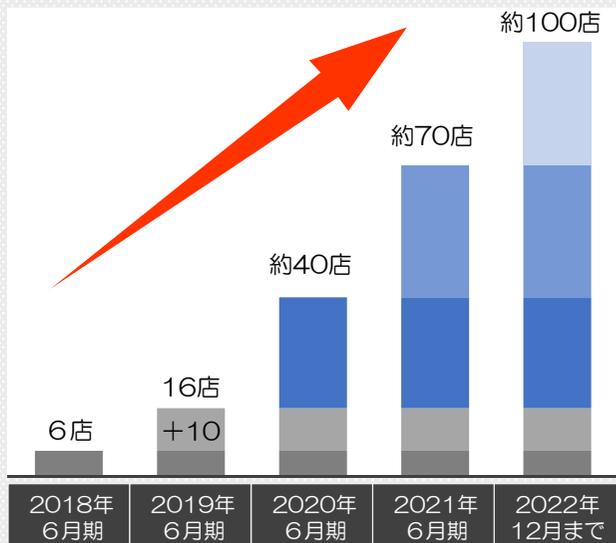
UCS

PL概況

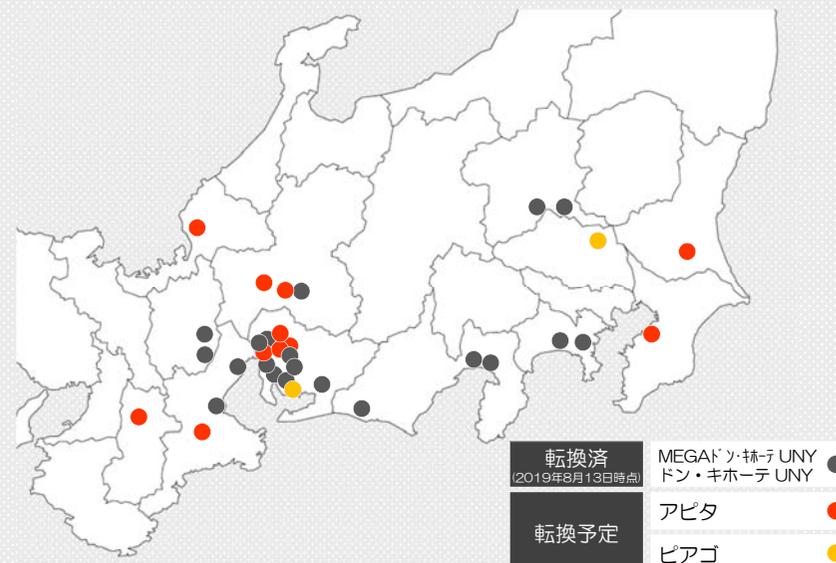
	2019年1月～6月累計	
	金額	百分比
(単位：百万円)		
売上高	9,876	100.0%
売上総利益	9,876	100.0%
販管費	8,460	85.7%
営業利益	1,416	14.3%
経常利益	1,232	12.5%
当期純利益	857	8.7%

業態転換店のロードマップ

業態転換スケジュール



2020年6月期 業態転換店 (19年8月時点における確定店のみ掲載)



2020年6月期 業態転換スケジュール (19年8月時点における確定店のみ店舗名を掲載)

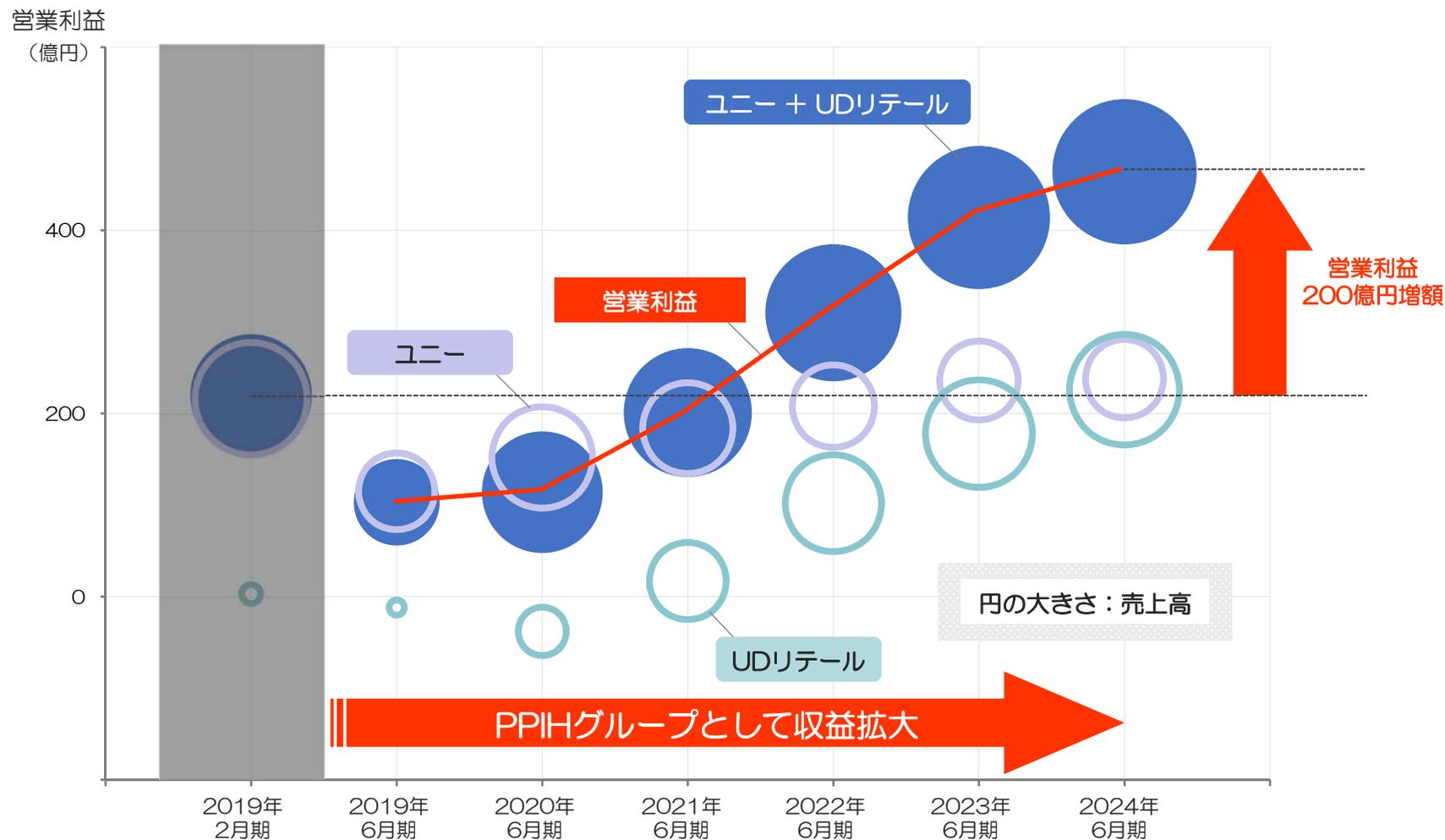
1 Q			2 Q			3 Q			4 Q		
7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
勝幡 (愛知県)	浜松泉町 (静岡県)	名張 (三重県)	大桑 (埼玉県)	桃花台 (愛知県)	佐原東 (茨城県)		小牧 (愛知県)				
藤岡 (群馬県)		武豊 (愛知県)	美濃加茂 (岐阜県)	西大和 (奈良県)	福井 (福井県)		岐阜 (岐阜県)				
太田川 (愛知県)					稲沢東 (愛知県)		大口 (愛知県)				
							市原 (千葉県)				

19年8月時点の転換確定店舗数

■ アピタ : 11
■ ピアゴ : 6
 合計 : 17

ユニー成長ストーリー

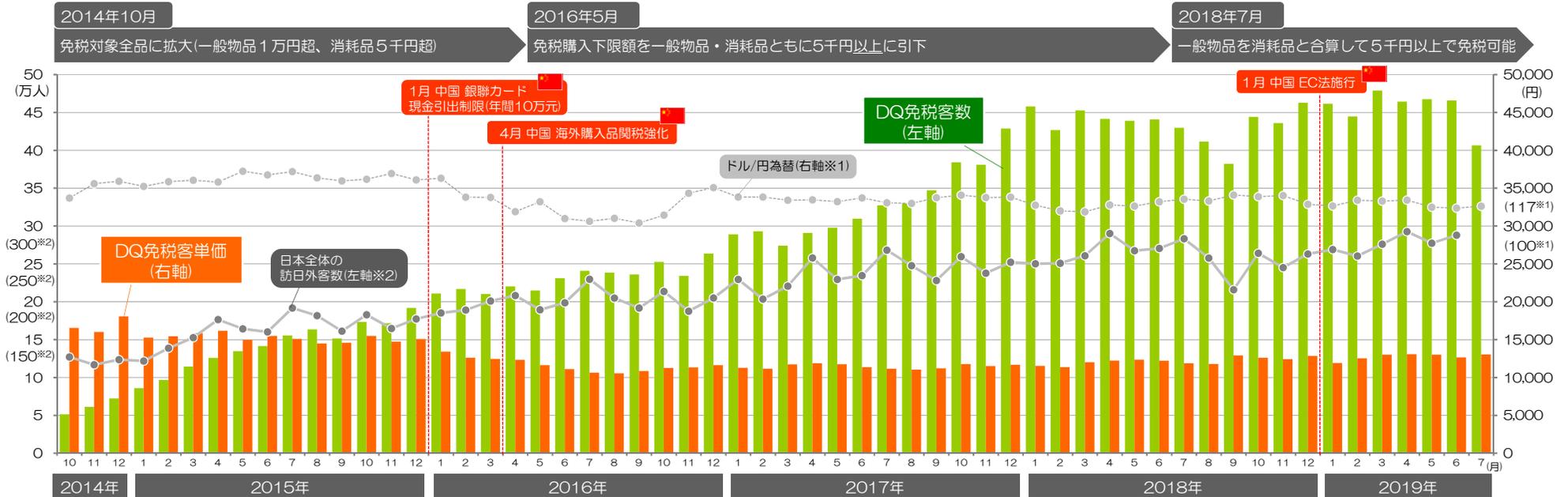
ユニー及びUDリテールの売上高及び営業利益拡大計画



2022年までに100店の業態転換を進めて、営業力・収益力を強化！
同時に消費税増税戦争を勝ち抜いて、営業利益200億円を上積み！

インバウンドの状況

DQ免税客単価と客数の推移



DQ免税客単価

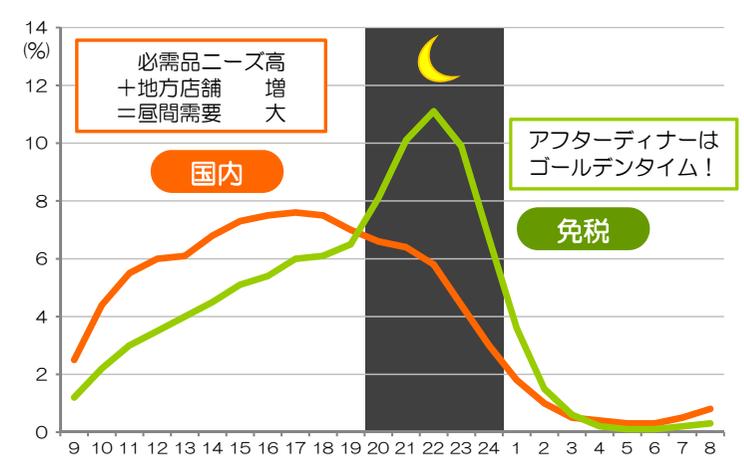


DQ免税売上高構成比 上位10店 ※1

順位	店舗名	免税構成比
1	道頓堀店 (大阪)	71.6%
2	道頓堀御堂筋店 (大阪)	66.5%
3	国際通り店 (沖縄)	56.2%
4	福岡天神本店 (福岡)	55.7%
5	なんば千日前店 (大阪)	55.2%
6	銀座本館 (東京)	53.2%
7	中洲店 (福岡)	52.4%
8	京都アバンティ店 (京都)	48.7%
9	札幌狸小路店 (北海道)	47.2%
10	名古屋栄店 (愛知)	46.5%
全店		9.8%

※1. ランキング上位店は、開店後6ヵ月経過店舗

DQ時間帯別客数構成比

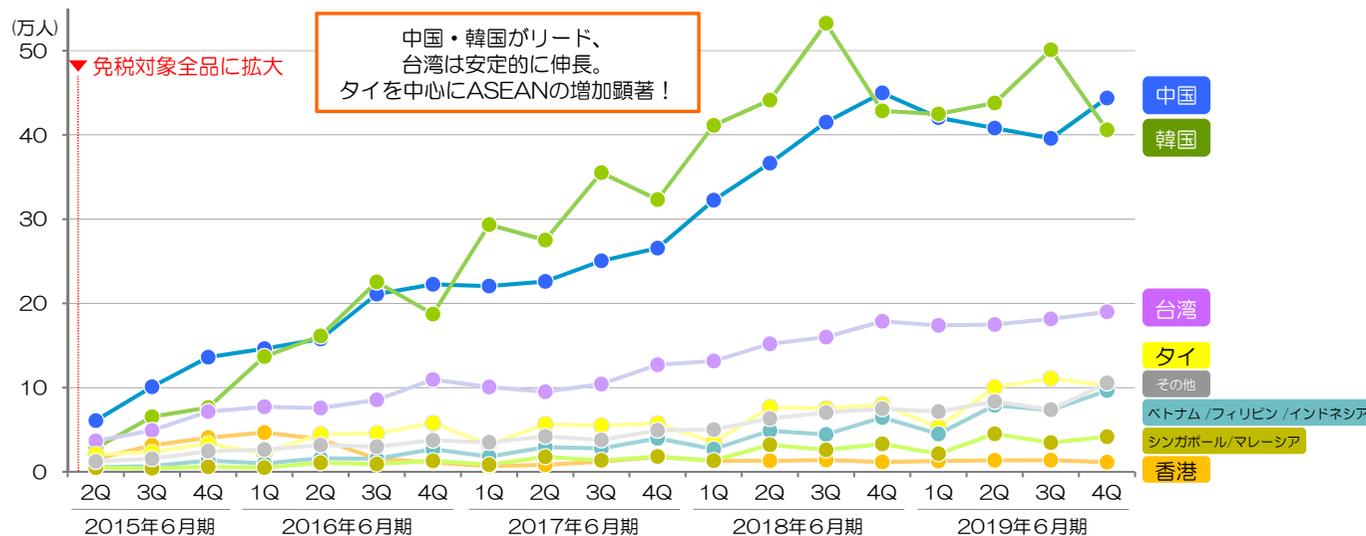


対象データ: (株) ドン・キホーテ

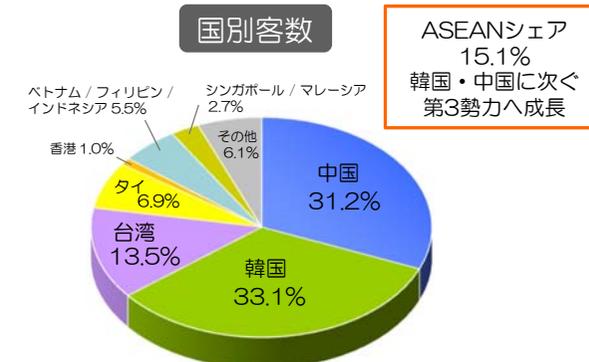
(2018年7月1日~2019年6月30日)

インバウンドの状況

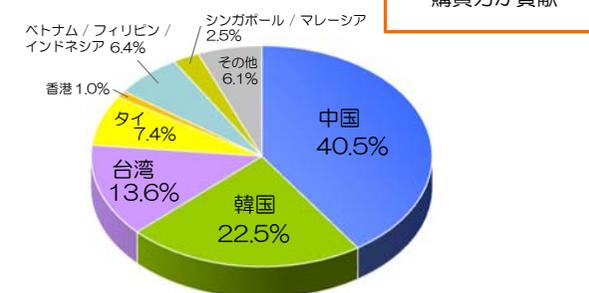
国別DQ免税客数の推移



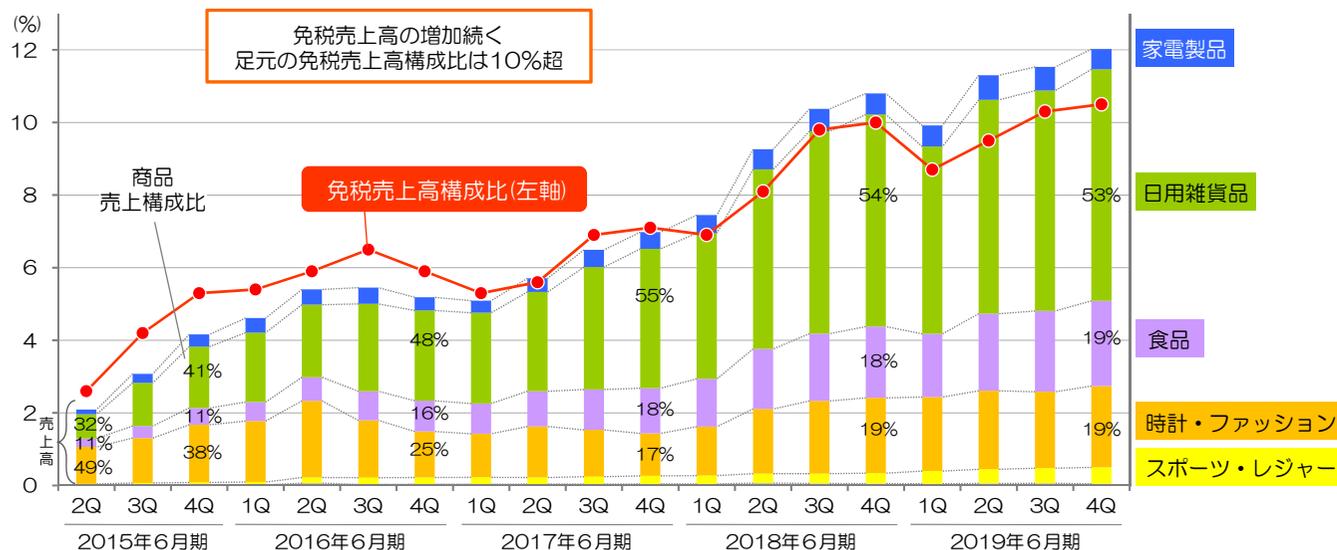
DQ免税内訳



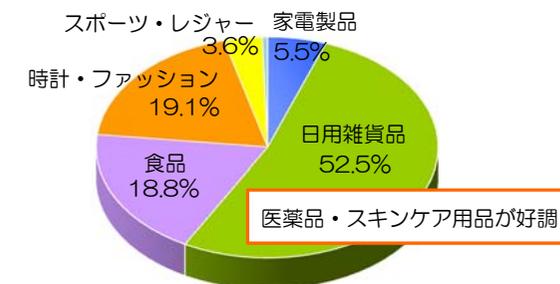
国別免税売上高



商品別DQ免税売上高の推移



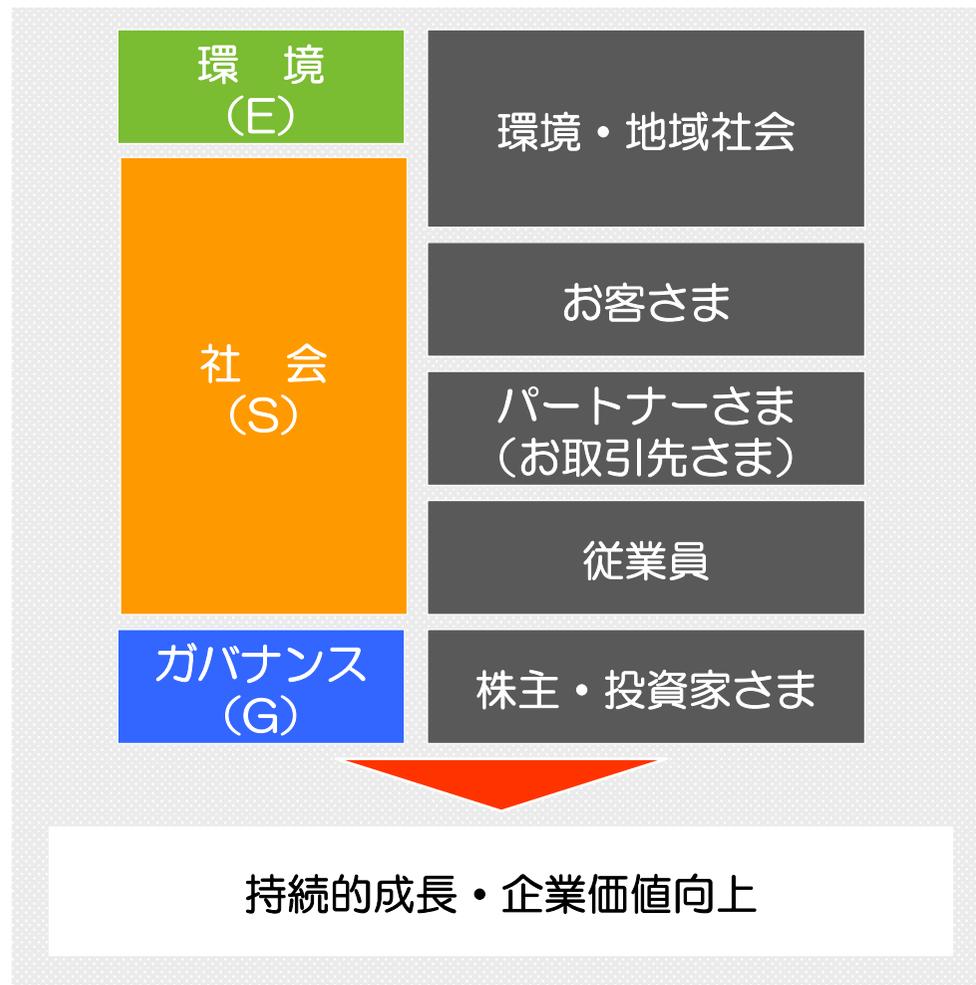
商品別免税売上高



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。



ESGデータブック

ESGデータブックを作成し、当社ホームページに掲載しました。



<https://ppi-hd.co.jp/csr/esgdatabook/>

		2016年 (2015年4月~2016年3月)	2017年 (2016年4月~2017年3月)	2018年 (2017年4月~2018年3月)	
E	エネルギー使用量 (GJ) ^{※1}	5,141,716	5,083,574	5,366,193 ^{※2}	
	エネルギー原単位 ^{※3}	6.8	6.1	5.7	
		2016年 6月期	2017年 6月期	2018年 6月期	
S	従業員数 (連結)	女性	1,662	1,581	2,163
		男性	5,195	5,127	5,713
	障がい者雇用率 ((株)ドン・キホーテ)	2.30	2.58	3.11	
	育児休職取得者数 (連結/パート/アルバイト含)	350	376	578	
G	取締役 (監査等委員除く) ^{※4}	人数	5	3	10
		平均年齢	61.8	55.7	47.1
	取締役 (監査等委員) ^{※4}	人数	4	4	5
		平均年齢	67.3	71.5	67.2

※1. 対象：国内主要法人 ※2. 車両燃料を含む ※3. エネルギー使用量÷連結売上高(百万円) ※4. 対象：PPIH

株主の皆さまとともに

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。

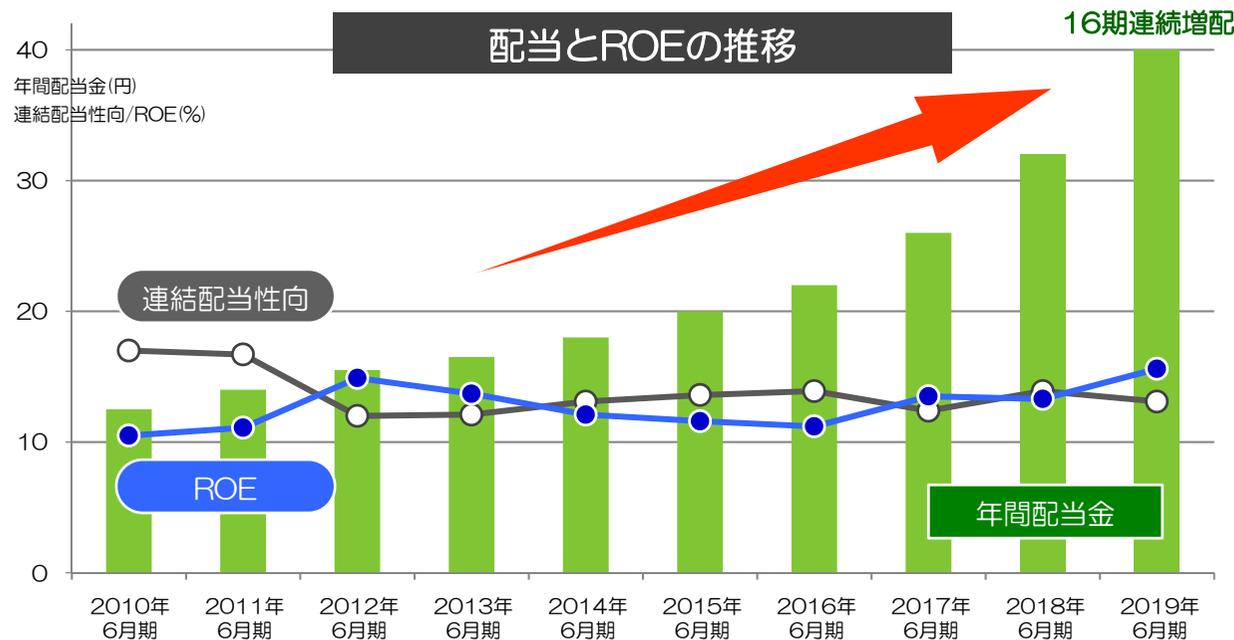
4. 資本政策

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。



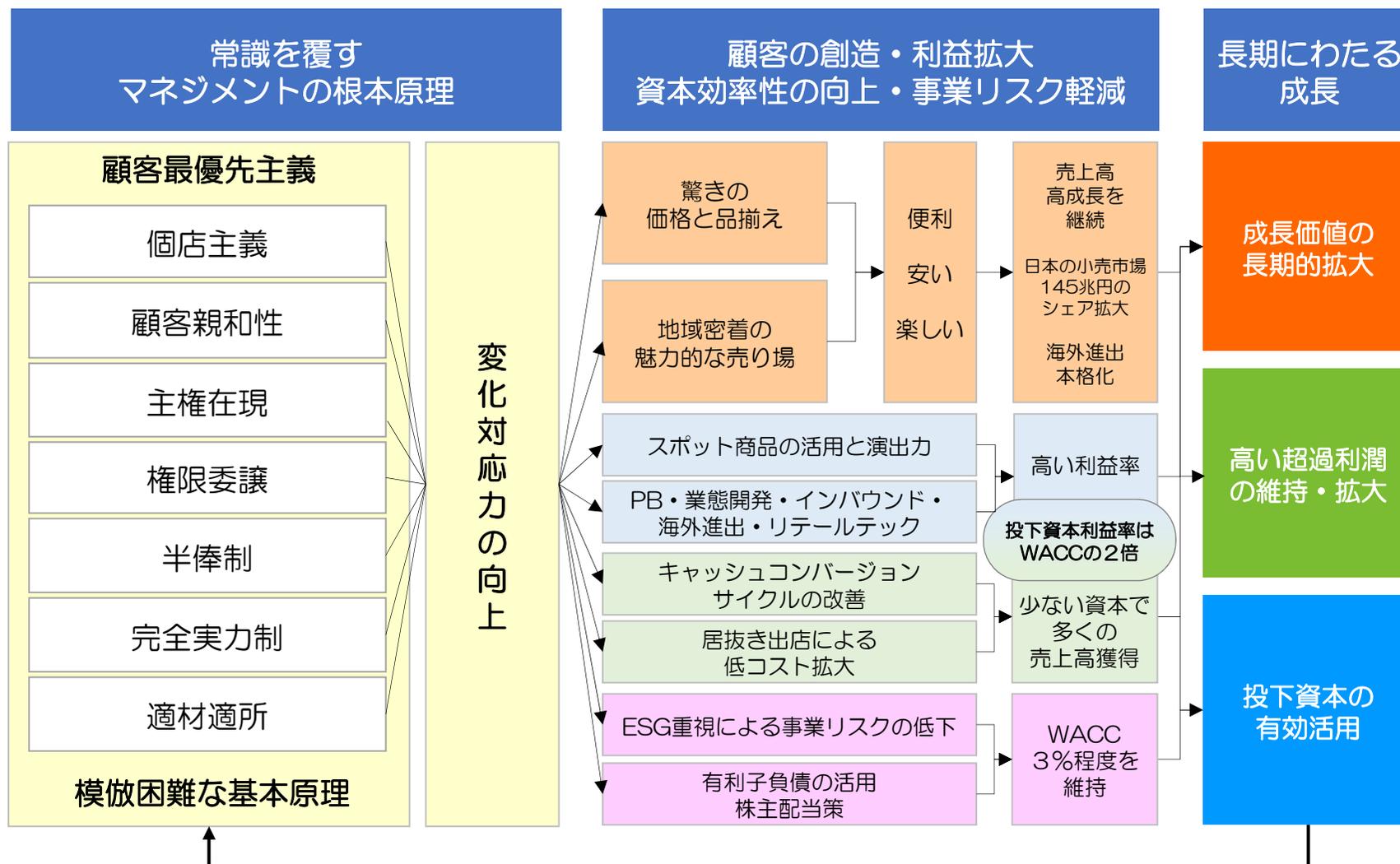
高ROI出店による
持続的成長

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
→ ③少ない資本で多くの売上高獲得

税引後営業利益率
(NOPATマージン)

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

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16.8%	業界平均を上回る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2.8%	ユニー統合効果の発揮による収益性向上で拡大方向へ
投下資本利益率=A÷B （ROIC）	約4.7%	現状よりも拡大方向
投下資本売上高比※ ³ B	約58.5%	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. 2014年6月期売上高6,124億円～2019年6月期売上高1兆3,289億円の年率平均成長率
- ※2. 2020年6月期計画営業利益660億円×（1－実効税率：30.62%）÷2020年6月期会社計画売上高1兆6,500億円＝2.8%、30.62%は、2019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. 2019年6月末投下資本＝総資産1兆2,786億円－有価証券167億円－為替換算勘定6億円－有利子負債以外の流動負債2,953億円＝9,660億円、投下資本売上高比＝投下資本÷2020年6月期会社計画売上高1兆6,500億円
- ※4. β（ベータ）は2014年7月から2019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2019年6月末10年物国債過去5年平均利回り0.14%、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

2020年6月期に生み出すEVAの試算

税引後営業利益 (NOPAT)
458億円
(2020年6月期の推計値)

資本コスト (額)
(投下資本×WACC)
289億円

EVA^{※1}
169億円

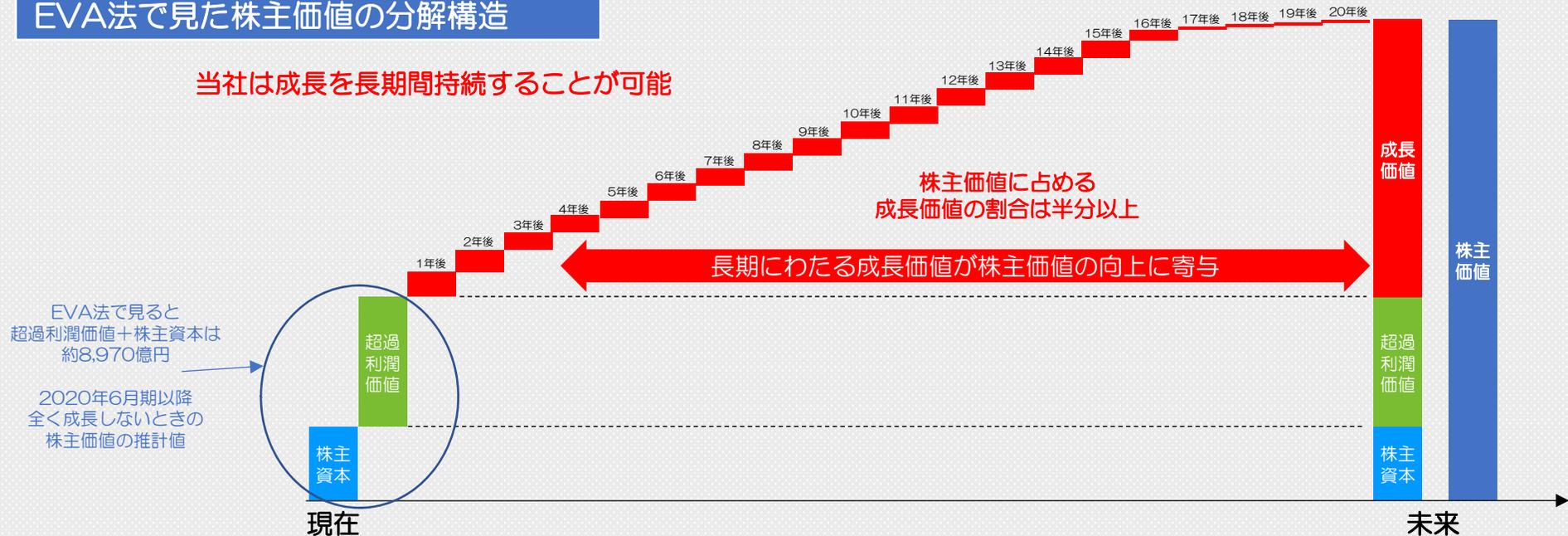
EVAの永久価値 (超過利潤価値) : 169億円 ÷ WACC = 5,677億円
+ 株主資本 = 3,293億円 合計約8,970億円

合計約8,970億円 = 2020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

新中期経営計画は、売上高2兆円、営業利益1,000億円達成を基軸に
2020年2月に公表予定

— 2020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

- 消費増税大戦争を勝ち抜き、客数増による圧倒的なシェアを獲得する
- 素早く柔軟な体制強化のため、狭くて深い権限委譲を徹底
- インバウンド消費の需要創造と獲得
- スケールメリットとスモールメリットを両立し、スケールデメリットを排除

2. 商品戦略

- 付加価値の高いディスカウント体制の強化推進
- 儲ける力を発揮し、スピード感ある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
- 海外含む新規出店20店+α
- ダブルネーム業態転換店25+α
- 既存店売上高予想：DQ=0.0%増、ユニー=0.0%増

4. 人事戦略

- 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
- 膨張したバランスシートを適正化。エクィティ調達は予定なし。
- 1USD=105円、1SGD=80円
- 年間配当金予想=11円00銭
(株式分割(1:4)を考慮し17期連続増配予定！)

(単位：百万円・%)

2019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	1,328,874	100.0	141.1	132.9	1,000,000	100.0	106.2
営業利益	63,110	4.7	122.4	119.1	53,000	5.3	102.8
経常利益	68,240	5.1	119.3	117.7	58,000	5.8	101.4
当期純利益	48,253	3.6	132.5	130.4	37,000	3.7	101.6

2018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	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

連結業績予想

(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	1,650,000	100.0%	124.2%	830,000	100.0%	161.7%
売 上 総 利 益	466,000	28.2%	125.8%	234,000	28.2%	172.6%
販 管 費	400,000	24.2%	130.1%	200,000	24.1%	189.4%
営 業 利 益	66,000	4.0%	104.6%	34,000	4.1%	113.3%
経 常 利 益	66,000	4.0%	96.7%	34,000	4.1%	96.2%
当 期 純 利 益	45,000	2.7%	93.3%	21,000	2.5%	98.9%
1株当たり純利益 ^{※1}	71.06円	—	93.2%	33.16円	—	88.9%
1株当たり配当金 ^{※1}	11.00円	—	110.0%	2.50円	—	100.0%
設 備 投 資 額	40,000	—	80.1%	—	—	—
減 価 償 却 費	25,000	1.5%	124.9%	—	—	—

※1. 2019年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき4株の割合で株式分割を実施することから、1株当たり純利益及び1株当たり配当金は当該株式分割を考慮した額を記載しております。

「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



日本アセット
マーケティング
(8922)

【PL概況】

	前1Q (18年4月1日～6月30日)		当1Q (19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	5,197	100.0%	5,599	100.0%	107.7%
売上総利益	2,258	43.4%	2,360	42.2%	104.5%
販管費	249	4.8%	263	4.7%	105.6%
営業利益	2,008	38.6%	2,096	37.4%	104.4%
経常利益	1,920	36.9%	2,037	36.4%	106.1%
当期純利益	1,293	24.9%	2,616	46.7%	202.3%

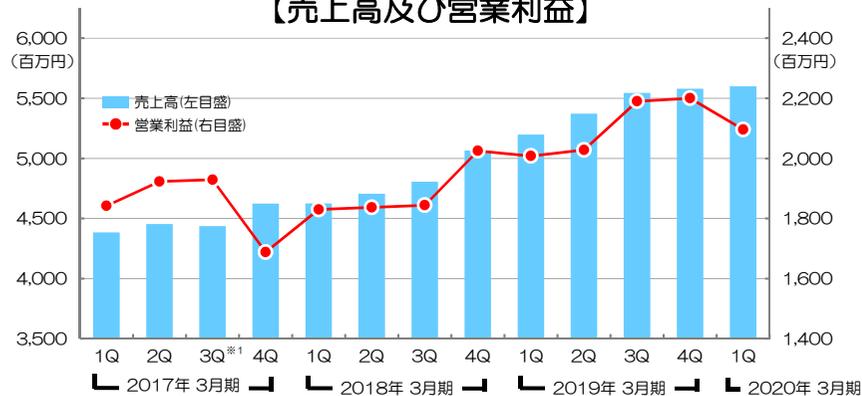
(単位：百万円)

【BS概況】

	前期末	当1Q末	増減額
流動資産	17,850	19,137	1,287
固定資産	163,947	161,649	▲2,298
資産合計	181,798	180,787	▲1,011
流動負債	14,965	13,371	▲1,594
固定負債	56,829	54,795	▲2,034
負債合計	71,794	68,166	▲3,628
純資産合計	110,003	112,620	2,617

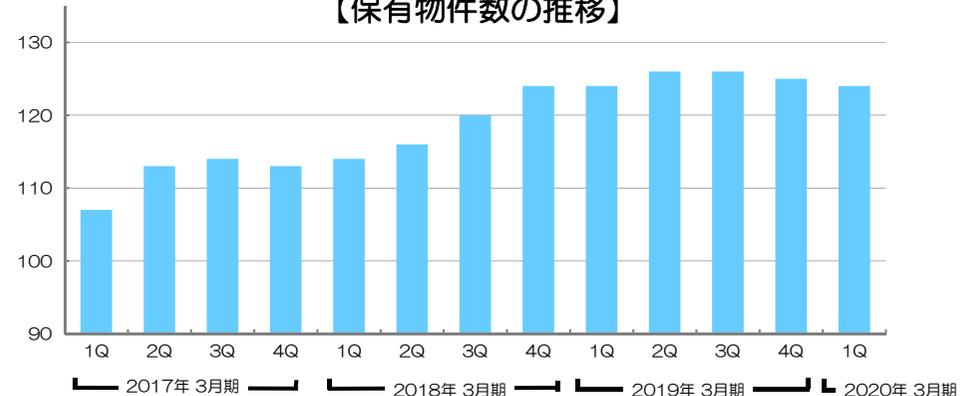
(単位：百万円)

【売上高及び営業利益】



※1. 2017年3月期3Qより連結決算となっております。

【保有物件数の推移】



グループ総合力を発揮して収益力はますます上昇！

本日はありがとうございました



IRに関するお問い合わせ先

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス IR部

(旧 株式会社ドンキホーテホールディングス)

〒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@ppi-hd.co.jp

IRカレンダー

第40期（2020年6月期）第1四半期決算発表（予定）

決算発表日：2019年11月6日（水）

説明会会場：ステーションコンファレンス東京（東京都千代田区丸の内1-7-12 サピアタワー）

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。

