

第38期 (2018年6月期)

第1四半期連結業績説明資料

2017年 11月

ドン.キホーテ HLDGS

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

現場力に磨きがかかるドンキホーテHD

17年7～9月期

ドンキホーテHDは、2017年7～9月期の連結決算を6日に発表した。売上高は2,234億円(前期比11.0%増)、本業の儲けを示す営業利益は143億円(同14.1%増)、純利益は84億円(同4.2%増)と、第1四半期としていずれも過去最高を更新した。

業績を牽引したのがコモディティ需要の取り込みだ。食品や日用消耗品などを中心に、ライバル店からのシェア奪取を進めながら、販売高を順調に伸ばした。とりわけ組織改革に基づくきめ細かい現場対応力は、一段と磨きがかかり、デフレマインドが加速している消費環境や天候不順を乗り越えた。主力のドン・キホーテ既存店は5.6%成長、ファミリー向けのMEGA既存店も3.7%成長と絶好調だ。

前期比46.3%増となったインバウンド消費も増勢を強めている。個人訪日客を中心に実用品や消耗品需要は旺盛で、体験消費も呼び込みながら来店客数の増加が止まらない。攻めの経営を行う一方で、人時生産性の向上を企図した業務効率改善策の効果が早くも出現し、販管費は0.6pt抑制できて大幅な増益に寄与した。常に一步先を行く当社が真の実力を発揮するステージは目の前にある。時代はまだ追いついていない。。。



2018年6月期1Q 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

ドン・キホーテグループトピックス

- ✓ 出店状況&ハイライト情報
- ✓ 月次販売の状況
- ✓ 1Q決算レビュー
- ✓ ハワイQSIの状況
- ✓ インバウンドの状況

2018期6月期2Q・通期 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、ドンキホーテHD(7532)は「ドンキホーテHD」または「DQHD」、ドン・キホーテ、または同店舗は「DQ」、日本アセットマーケティング(8922)は「JAM」及び持分適用関連会社のアクリーティブ(8423)は「ACR」と表示している箇所があります。
- ・前期より「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。

1. 1Q業績概況

夏らしい季節は素早く通り過ぎて、長雨や低気温が落ち着き過ぎた夏商戦。
節約志向が続く消費環境を、お客さまと対話し、顧客目線で戦い抜いた1Q業績はロケットスタート！！

- ▶ 緩やかな景気回復を実感できる中で、持ち直しを期待した当該商戦。天候や気温の変動に悩まされる場面が多かったが、お客さまの消費行動やライバル店の動向に素早く対処する”現場対応力”にますます磨きがかかり、好調な販売状況で着地。
- ▶ 直近期における店舗ネットワーク拡大策を振り返り、店齡の若い店を中心に活性化プロジェクトを推進。商圈内リサーチの再徹底、店舗オペレーションの再構築、その上で顧客最優先主義を強烈に推進することなどで、既存店成長を一段と加速。
- ▶ 個人客やリピート客の増加が顕著で、インバウンド消費は成長を加速。ほど良いワンストップショッピングが可能なロケーションで、バラエティに富んだ商品とディスカウント価格。ボリュームゾーンに係る品揃えとプライスリーダーの存在感は群を抜く。
- ▶ 積極的な「攻めの経営」を推進し、客数回転率を高める。市場内シェアを奪取して残存者利益を獲得出来るまで、徹底的に戦い抜く営業施策は、収益力拡大に連動。ブれること無く突き進むその先に広がる巨大市場は、まさに”ブルーオーシャン”。
- ▶ セールスマックス変化やインバウンド対応による人件費増は一巡感が現れたことに加えて、4月より実施した組織大改革の成果が早くも出現。人時生産性は着実に向上し、増収に伴う営業費用や一時費用を除いて販管費は抑制され、営業利益率は改善。
- ▶ これらのことから、1Q連結業績は、売上高2,234億円（前期比11.0%増）、営業利益143億円（同14.1%増）、経常利益143億円（同11.8%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益85億円（同4.2%増）といずれも予想を上回る進捗率で好発進。

2. 業績見通し

1Q決算の進捗状況を踏まえて2Q及び通期業績予想を上方修正！

- ▶ 2Q累計期間の連結業績は、売上高4,550億円（前期比8.9%増、当初予想4,450億円）、営業利益288億円（同9.3%増、同270億円）、経常利益287億円（同6.6%増、同270億円）及び親会社株主に帰属する四半期純利益169億円（同2.7%増、同155億円）に上方修正。
- ▶ 同時に通期業績予想も上方修正し、29期連続増収増益を見込む。

3. 2Q以降の経営施策

- ▶ 「流通の新しいカタチを創る！」を重点施策として、29期連続増収増益を実現！！

1Q決算業績サマリー

ドンキホーテ HLDGS

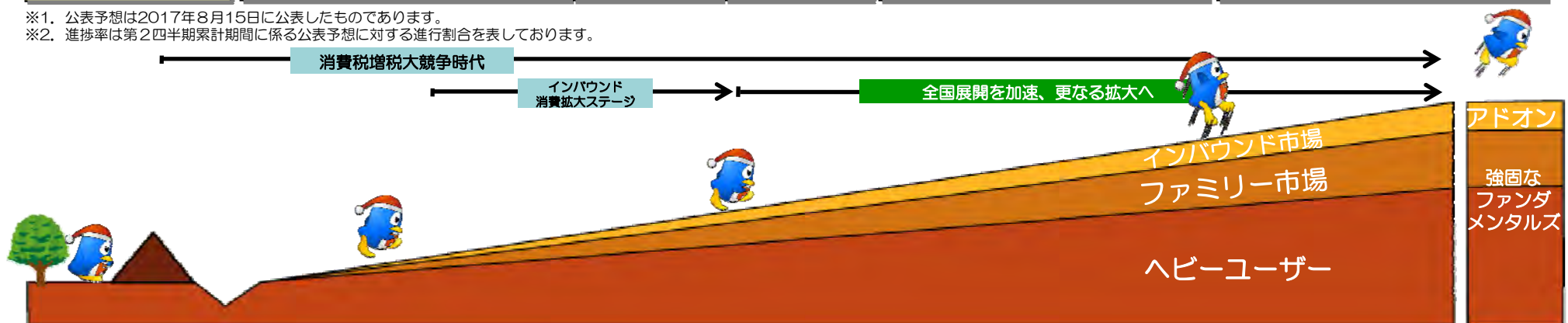
【期間：2017年7月1日～2017年9月30日】

(単位：百万円)

連結実績	当1Q実績				前1Q実績		2Q累計 公表予想 ^{※1}	
	金額	百分比	前期比	進捗率 ^{※2}	金額	百分比	金額	百分比
売上高	223,433	100.0%	111.0%	50.2%	201,327	100.0%	445,000	100.0%
売上総利益	59,268	26.5%	109.3%	50.7%	54,224	26.9%	117,000	26.3%
販管費	44,968	20.1%	107.9%	50.0%	41,692	20.7%	90,000	20.2%
営業利益	14,300	6.4%	114.1%	53.0%	12,532	6.2%	27,000	6.1%
経常利益	14,301	6.4%	111.8%	53.0%	12,788	6.4%	27,000	6.1%
当期純利益	8,465	3.8%	104.2%	54.6%	8,127	4.0%	15,500	3.5%
1株利益		53.52円	104.1%	54.6%		51.40円		97.99円

※1. 公表予想は2017年8月15日に公表したものであります。

※2. 進捗率は第2四半期累計期間に係る公表予想に対する進行割合を表しております。



1Q連結業績概況コメント

▶ 連結売上高：2,234億円（前期比11.0%増）

アンテナを張り巡らせて切磋琢磨しながら戦う個の積み重ねが、現場力を一段と強くしており、同時に顧客親和性を高める不断の努力を継続し、変化対応力に富んだ店舗運営を実現。一方で、店齡が若い店舗を中心にPDCAサイクルを再徹底して、業績の底上げを図る。価格競争の激化や天候不順など、厳しかった夏商戦は総合力で乗り切る。現場力が強化されたDQ既存店は5.6%増（真水4.0pt増、免税1.6pt増）、MEGA店運営の長崎屋は3.7%増（真水3.7pt増）と絶好調！

▶ 当1Q末総店舗数：393店（前期末368店）

新規出店3店（DQ2、New MEGA1）、M&AによりQSI 24店増。地域再開発などによる閉鎖2店（DQ、USA）。

▶ 連結売上総利益：593億円（前期比9.3%増）、総利益率：26.5%（同0.4pt低下）

夏用季節商品の販売は、天候や気温変動の影響に左右されたが、「節約志向」が強い消費マインドに corres 応するため、生活必需品を中心にきめ細やかなプライスコントロールを徹底追求。DQ・長崎屋既存店は、ともに客数増を実現した上で、総利益率は0.1pt改善と順調。（ご参考：連結総利益率はACR非連結化を考慮すると0.2pt低下の水準）

▶ 連結販管費：450億円（同7.9%増）、販管費率：20.1%（同0.6pt改善）

権限委譲制度を強化するなど組織編成大改革を通じて、業務改善を進めたことから人時生産性が向上し、トップラインの上昇も相まって人件費率が抑制される。新規出店数拡大に伴う地代家賃や一過性費用が計上された支払手数料は増加したが、販管費率は0.6pt改善。

▶ これらのことから、営業利益143億円（同14.1%増）、経常利益143億円（同11.8%増）及び親会社株主に帰属する四半期純利益は85億円（同4.2%増）といずれも予想を上回る増収増益決算で **ポジティブ・サプライズ！！**

1Q連結業績概況

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2017年7月1日～2017年9月30日】

(単位：百万円)

	当1Q		前1Q		前期比
	金額	百分比	金額	百分比	
売上高	223,433	100.0%	201,327	100.0%	111.0%
売上総利益	59,268	26.5%	54,224	26.9%	109.3%
販管費	44,968	20.1%	41,692	20.7%	107.9%
給与手当	16,718	7.5%	16,049	8.0%	104.2%
地代家賃	6,602	3.0%	5,638	2.8%	117.1%
支払手数料	5,593	2.5%	4,362	2.2%	128.2%
減価償却費	3,343	1.5%	3,338	1.6%	100.1%
その他	12,712	5.7%	12,305	6.1%	103.3%
営業利益	14,300	6.4%	12,532	6.2%	114.1%
経常利益	14,301	6.4%	12,788	6.4%	111.8%
当期純利益	8,465	3.8%	8,127	4.0%	104.2%
1株当たり純利益	53.52円		51.40円		104.1%

1Q事業別業績概況コメント

ドンキホーテ HLDGS

▶リテール事業2,165億円（前期比11.3%増）

長雨などの天候不順を難なく乗り越えて、生活必需品ニーズが全体を牽引。
他店からのシェア奪取による客数増が著しい国内消費。訪日客のハートを掴んで離さない商品・価格提案が奏功したインバウンド消費。
「好調」「急伸」「強力」—そんな言葉を並べても足りないくらいの「ロケットスタート！」

*「家電製品」184億円（同11.8%増）

4KテレビやフルHDカメラなど、プライベートブランドのヒット商品が大いに貢献。
ゲーム機やソフトの人気の高まり、ヘッドホンが安定的な伸びを示す。

*「日用雑貨品」534億円（同23.7%増）

化粧品及び医薬品は、インバウンド消費が勢いを増したことから、それぞれ2ケタ成長を記録。
日焼け止めや涼感寝具などの「夏物商品」は、気温の上昇に比例して伸長。ラップやステンレスボトルなど台所用品が好調。

*「食品」732億円（同14.7%増）

チョコレートなど「菓子類」及び牛乳や卵などの「日配品」が牽引。「ご当地」をキーワードとした麺類の人气が上昇。
MEGA店は、精肉が伸長して生鮮食品をリード。アウトパック惣菜や店内調理のモバイルフードの支持率も高い。

*「時計・ファッション用品」401億円（同2.0%減）

加熱式タバコなど、「嗜好品雑貨」が急伸して、同部門のMVPとなる。
スポーツウェアなどのカジュアル衣料やプライベートブランド商品が、新しい顧客層を囲い込む。

*「スポーツ・レジャー用品」158億円（同5.2%増）

長雨や低気温がテントなどレジャー用品の販売に水を差す場面があった反面、キャラクター玩具がカバー。
プロテインを始めとするスポーツ用品は堅調なトレンドで推移。

*「DIY用品」40億円（同7.3%増）

お客さまに適した商品提案力の強化を図ったことで、日用消耗品が伸長。屋外作業用のプロ向け用品が好調。

*「海外（アメリカ）」88億円（同2.9%増）

品質と価格のバランスの良さが支持されて順調に推移。寿司などの「モバイルフーズ」は不動の人気を維持。
多様な加工方法の「精肉」が支持率を高めて生鮮食品をリード。
（ご参考：当1Q 1USD=111.4円、前1Q 1USD=108.5円）

▶テナント賃貸事業52億円（同2.3%増）

積極的な新規出店により、商業施設事業及びJAM事業は着実に拡大して、貢献度高まる。

1Q事業別業績概況

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2017年7月1日～2017年9月30日】

(単位：百万円)

	当1Q		前1Q		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
リテール事業 ^{※1}	216,498	96.9%	194,453	96.6%	111.3%
家電製品	18,418	8.2%	16,479	8.2%	111.8%
日用雑貨品	53,356	23.9%	43,148	21.4%	123.7%
食品	73,231	32.8%	63,874	31.7%	114.6%
時計・ファッション用品	40,051	17.9%	40,881	20.3%	98.0%
スポーツ・レジャー用品	15,803	7.1%	15,016	7.5%	105.2%
D I Y 用品	3,992	1.8%	3,721	1.8%	107.3%
海外 ^{※2}	8,817	3.9%	8,565	4.3%	102.9%
その他商品	2,830	1.3%	2,769	1.4%	102.2%
テナント賃貸事業 ^{※1}	5,232	2.3%	5,114	2.5%	102.3%
その他事業	1,703	0.8%	1,760	0.9%	96.8%
合計	223,433	100.0%	201,327	100.0%	111.0%

※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、「リテール事業」と「テナント賃貸事業」としております。

※2. 当1Q 1USD=111.4円、前1Q 1USD=108.5円

主な資産の状況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	17年9月	17年6月	増減額
流動資産	315,303	227,585	87,718
現預金	153,805	76,340	77,465
商品	130,025	123,969	6,056
固定資産	436,910	415,283	21,627
建物等	122,895	118,623	4,272
土地	173,037	171,018	2,019
無形固定資産	29,608	15,888	13,720
敷金保証金	43,544	40,474	3,070
資産合計	752,213	642,868	109,345

主な資産の状況

▶ **総資産：7,522億円**（前期末比1,093億円増）
 主な増加要因は、現預金775億円増、商品61億円増、有形固定資産75億円増及び無形固定資産137億円増など。

▶ **現預金：1,538億円**（同775億円増）
 今後の事業展開に向けて金融機関から長期資金（劣後特約付ローン：1,000億円）を調達したことから大幅増。

▶ **商品：1,300億円**（同61億円増）
 新店3店に加えて、好調な販売動向に備えて積極的な在庫投資を行ったため。

▶ **固定資産：4,369億円**（同216億円増）
 店舗拡大策に伴い、当期中の新規出店に係る有形固定資産（建物43億円増、土地20億円増など）及びQSI連結に伴う無形固定資産（のれん137億円増）など。

主な負債・純資産の状況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	17年9月	17年6月	増減額
流動負債	168,323	164,825	3,498
買掛金	93,591	85,661	7,930
短期負債 ^{※1}	24,408	25,022	▲614
固定負債	297,980	198,113	99,867
社債	73,782	74,890	▲1,108
長期借入金	187,173	84,638	102,535
債権流動化に伴う 長期支払債務	17,561	19,366	▲1,805
負債合計	466,303	362,938	103,365
純資産合計	285,910	279,930	5,980
負債・純資産合計	752,213	642,868	109,345

主な負債・純資産の状況

- ▶ **負債合計：4,663億円** (同1,034億円増)
 主な増減要因は、買掛金79億円増、有利子負債1,008億円増(短期性負債6億円減、長期性負債1,014億円増)の一方で、未払法人税等33億円減及び債権流動化に伴う支払債務18億円減など
- ▶ **有利子負債：2,854億円**
 (同1,008億円増、依存率37.9%)
 低金利時代にレバレッジを効かせた「攻めの経営」を推進
- ▶ **純負債：1,316億円** (同75億円減)
- ▶ **債権流動化に伴う支払債務：247億円**
 (同18億円減)
 ABL (Asset backed loan) による調達残高
- ▶ **D/Eレシオ：1.00倍、**
ネットD/Eレシオ：0.46倍
- ▶ **インタレスト・カバレッジ・レシオ：16.4倍**
- ▶ **純資産：2,859億円** (前期末比60億円増)
- ▶ **自己資本：2,652億円** (自己資本比率35.2%)

※1. 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

1Qセグメント情報

ドンキホーテ HLDGS

「リテール事業」におけるセグメント利益は88億円、
「テナント賃貸事業」は43億円、「その他の事業」は11億円！！

当1Qセグメント概要^{※1}

(単位：百万円)

	リテール事業	テナント賃貸事業	その他事業 ^{※2}	計	調整	連結
外部売上高	216,498	5,232	1,703	223,433	—	223,433
内部取引等	245	5,295	2,256	7,796	▲7,796	—
計	216,743	10,527	3,959	231,229	▲7,796	223,433
セグメント利益	8,847	4,321	1,067	14,235	65	14,300

前1Qセグメント概要^{※1}

(単位：百万円)

	リテール事業	テナント賃貸事業	その他事業 ^{※2}	計	調整	連結
外部売上高	194,453	5,114	1,760	201,327	—	201,327
内部取引等	136	4,873	2,512	7,521	▲7,521	—
計	194,589	9,987	4,272	208,848	▲7,521	201,327
セグメント利益	6,784	4,001	1,753	12,538	▲6	12,532

※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、「リテール事業」と「テナント賃貸事業」としております。

※2. 「その他事業」は「不動産事業」「マーケティング事業」「金融サービス事業（当期より連結対象外）」などであります。

キャッシュフロー&設備投資の状況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

1. キャッシュフローの状況

	当1Q	前1Q	増減額
期首残高	78,094	44,496	33,598
営業活動CF	12,385	9,378	3,007
投資活動CF	▲28,267	▲31,344	3,077
財務活動CF	94,726	23,383	▲71,343
期中増減等	79,268	1,021	78,247
期末残高	157,362	45,517	111,845
営業活動CF+投資活動CF	▲15,882	▲21,966	6,084

キャッシュフロー

<営業CF>

▶ 税金等調整前純利益142億円、減価償却費38億円及び仕入債務の増加49億円などが増加要因となる一方で、棚卸資産の増加32億円及び法人税等支払額81億円が減少要因となり、124億円がキャッシュイン

<投資CF>

▶ 出店に伴う有形固定資産の取得113億円及び子会社株式の取得163億円などで283億円がキャッシュアウト

<財務CF>

▶ 長期借入金純増額1,023億円の一方で、社債償還16億円、債権流動化の返済19億円及び配当金支払33億円などで、947億円がキャッシュイン

2. 設備投資の状況

設備投資額	11,837	12,580	▲743
キャッシュフロー ^{※1}	8,555	8,856	▲301
差引	▲3,283	▲3,725	442

設備投資

▶ 設備投資は118億円（DQ53億円、長崎屋7億円、JAM26億円など。敷金保証金回収などを考慮した純増加額は115億円）、キャッシュフロー（※1）は86億円獲得したが、フリーキャッシュフローは▲33億円。

※1. キャッシュフロー = 純利益 + 減価償却費 + 特別損失 - 配当金

当期出店状況

フォーマット別店舗数

	2016年 6月期	2017年 6月期	2018年 6月期1Q
ドン・キホーテ ※1	194	198	199
M E G A ※2	39	40	40
New M E G A	55	72	73
ピカソ ※3	20	21	21
蔭安堂	3	4	4
ドイト	14	17	17
長崎屋	2	2	2
海外(アメリカ)	14	14	37

法人別店舗数

ドン・キホーテ	270	292	294
長崎屋	39	40	40
ドイト	14	17	17
ライラック	3	4	4
ダイシン百貨店	1	1	1
国内合計	327	354	356
D Q U S A	3	3	※4 4
M A R U K A I	11	11	※4 9
Q S I	-	-	24
海外合計	14	14	37
合計	341	368	393

- ※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. 「ピカソ」には、「ピカソ」「エッセンス」「エキドンキ」及び「ソラドンキ」が含まれております。
- ※4. MARUKAIハワイ2店をDQ USAの子会社に改組しております。
(うち1店は地域再開発のため閉鎖しております)
- ※5. 当1Qは、地域再開発により1店、区画整理事業により1店閉鎖しております。
- ※6. 上記の他に、1店が店舗建替えのため休業しております。
- ※7. *は、ソリューション出店であります。

7月 MEGAドン・キホーテ 名護店



9月 ドン・キホーテ * 長野駅前店



7月 ドン・キホーテ 新宿東南口店



ハワイ州

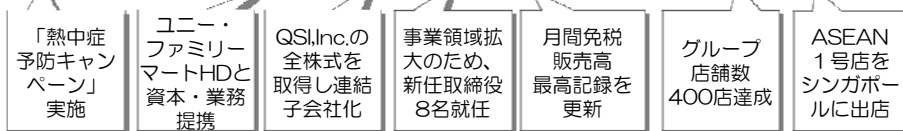
9月 QSI 買収 24店舗取得



当期ハイライト情報

個店力・現場力を発揮しながら、居抜き出店を中心に店舗ネットワークとシェアを拡大！
 QS | 24店に加えて、通期の新規出店は30店+αを予定。

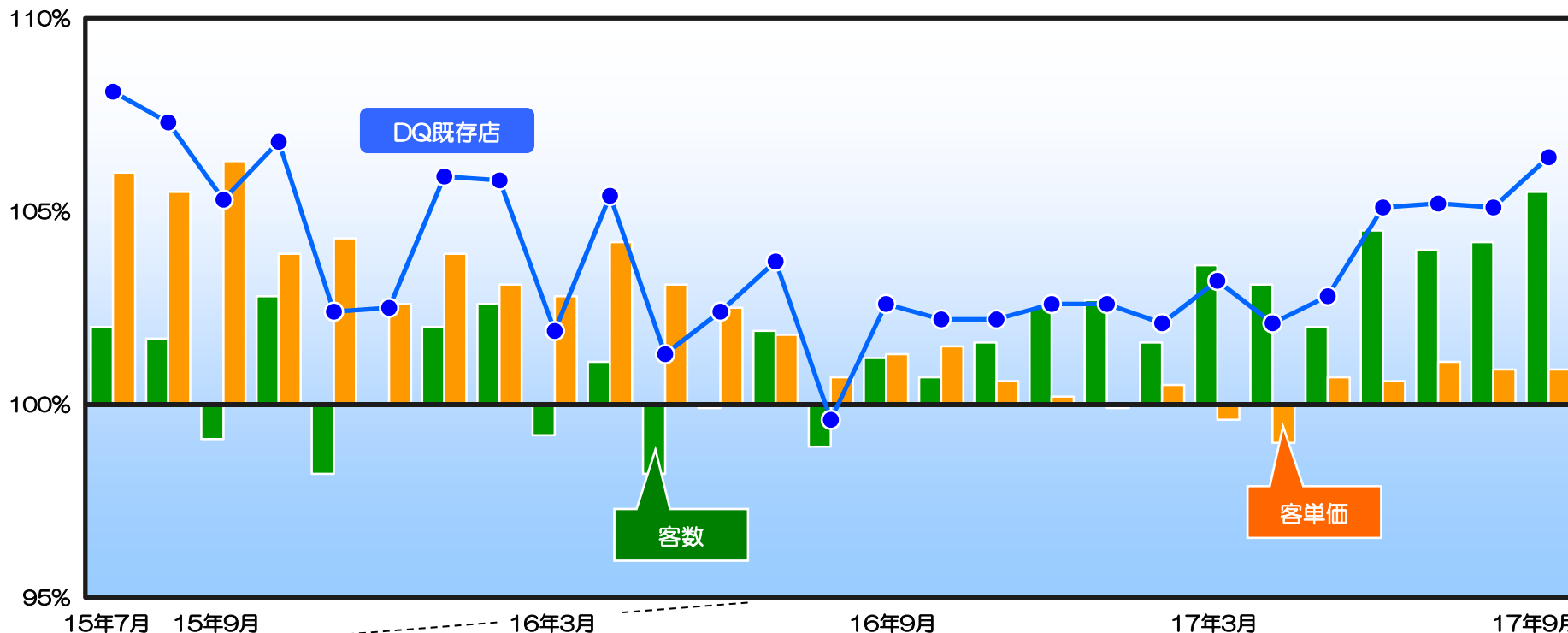
法人	業態	1 Q			2 Q			3 Q			4 Q		
		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月
DQ	DQ	新宿東南口 (東京)		長野駅前 (長野) *	長岡川崎 (新潟) *	世田谷若林 (東京)							
					八女店 (福岡)	福岡天神 (福岡)							
	MEGA	名護 (沖縄)			関マーゴ (岐阜) *	クラスポ蒲郡 (愛知) *							
						京都山科 (京都)							
	ピカソ エキドンキ ソラドンキ												
	業態転換												
長崎屋					豊橋 (愛知) *								
ダイシン百貨店													
ライラック													
ドイト													
海外				ハワイ州 24店舗取得			シンガポール *						



= DQ
 = MEGA
 = ドイト
 = ピカソエキドンキソラドンキ
 = 驚安堂
 = 海外
 = 業態転換

* = ソリューション出店
 ✓ = (スクラップ) & ビルド店

DQ 月次販売高の状況



既存店	16年7月	8月	9月	10月	11月	12月	17年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上高	103.7%	99.6%	102.6%	102.2%	102.2%	102.6%	102.6%	102.1%	103.2%	102.1%	102.8%	105.1%	105.2%	105.1%	106.4%
・客数	101.9%	98.9%	101.2%	100.7%	101.6%	102.5%	102.7%	101.6%	103.6%	103.1%	102.0%	104.5%	104.0%	104.2%	105.5%
・客単価	101.8%	100.7%	101.3%	101.5%	100.6%	100.2%	99.9%	100.5%	99.6%	99.0%	100.7%	100.6%	101.1%	100.9%	100.9%
対象店舗数	236店	239店	236店	238店	239店	240店	244店	244店	245店	247店	258店	258店	265店	269店	271店
土日休日数差	+2日	-1日	-1日	+1日	-1日	+1日	-1日	-2日	±0日	±0日	-1日	±0日	±0日	±0日	±0日

景気回復途上の足音が、雨模様の天気にも流されるも、持続する高い人気で客数増。
 強気で攻めた品揃えと価格提案が本気で支持され、インバウンド消費は活気にあふれ、ドンキは元気いっぱい！
 DQ既存店は5.6%増（客数4.6%増、客単価0.9%増：真水4.0pt増、免税1.6pt増）。

1Q決算レビュー

天候不順を跳ね除けて1Q商戦を戦った！「勝利の女神」は微笑んだ！！
 「国内客の生活必需品ニーズ」を牽引役に、「訪日客の化粧品・医薬品ニーズ」は勢いが増す。
 リピート率を高める商品・価格戦略が奏効して、シェア拡大に貢献。

<夏商戦 盛り上がった 7月>

既存店売上高：5.2%増 客数：4.0%増 客単価：1.1%増

- 😊 ●早い梅雨明けで夏物販売機会が増加
- 😊 ●気温上昇が季節雑貨の需要喚起
- 😊 ●複数のヒット商品が寄与

<雨続く それでも強い 8月>

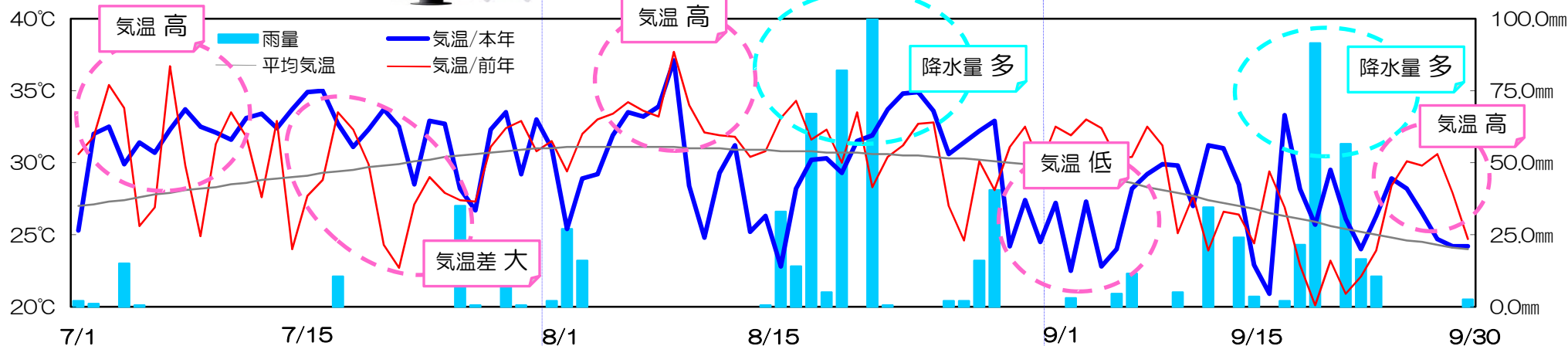
既存店売上高：5.1%増 客数：4.2%増 客単価：0.9%増

- 😬 ●東京で21日連続降雨（40年ぶりの記録）
- 😊 ●生活必需品の支持率高まる
- 😊 ●雑貨や衣料品が夏物商品をカバー

<必需品 ファン層拡大 9月>

既存店売上高：6.4%増 客数：5.5%増 客単価：0.9%増

- 😬 ●3連休に台風が上陸
- 😊 ●価格優位性で客数が急伸
- 😊 ●過去最高の免税売上高を記録



<主な出来事>

今年	主な出来事	出店数
✓九州北部豪雨発生（7月5日）	✓第3次 安倍内閣発足（8月3日）	2
✓梅雨明け（7月19日）	✓GDP速報値 6四半期連続プラス成長	0
✓1~6月の訪日客消費 初の2兆円越え	✓北朝鮮ミサイルが北海道上空を通過（8月29日）	1
✓梅雨明け（7月28日）	✓リオオリンピック開幕（8月5日）	5
✓東京都知事選（7月31日）	✓新たな祝日「山の日」が制定（8月11日）	2
	✓観測史上月間最多（4個）の台風が上陸	3
	✓秋篠宮眞子さまご婚約発表（9月3日）	
	✓米トイザラスが破綻（9月18日）	
	✓大型の台風18号が日本列島を縦断	
	✓ユニー・ファミリーマートHD発足（9月1日）	
	✓リオパラリンピック開幕（9月7日）	
	✓iPhone 7が発売（9月16日）	

1Q業績分析と展望

前期における以下の特殊要因の影響を調整した場合の簡易試算をご参照下さい。
 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。

- ※1. DQHD ACRを連結対象会社から持分法適用関連会社に変更（実施は前3Q）
- ※2. DQHD ACR子会社ストアクルーズ株式取得（実施は前3Q）
- ※3. JAM 所有固定資産売却（実施は前3Q）及び持分比率増加
- ※4. その他 上記1～3に係る関連事項の調整
 税率は当期税率を、非支配株主利益は当期持分比率を適用

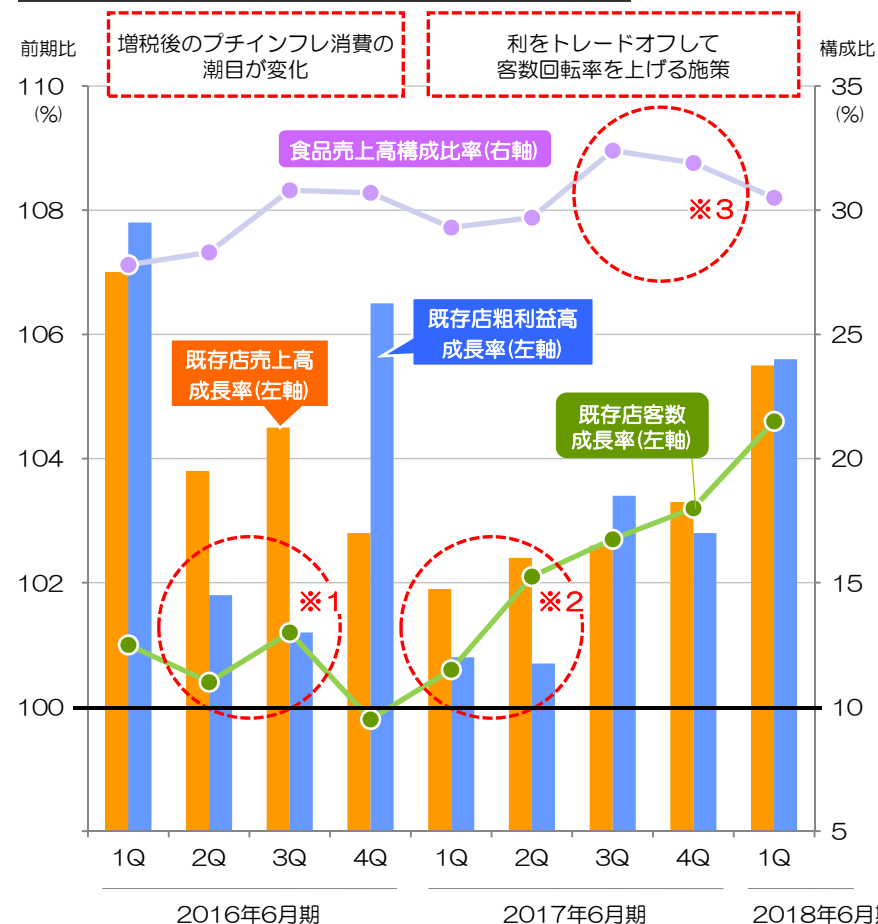
	当1Q			前1Q				
	開示実績			当期同一基準（※1～4）		開示実績		
	金額	百分比	前期比	前期比	金額	百分比	金額	百分比
(単位：億円)								
売上高	2,234	100.0%	111.0%	111.3%	※1 2,008	100.0%	2,013	100.0%
売上総利益	593	26.5%	109.3%	110.4%	※1 537	26.7%	542	26.9%
販管費	450	20.1%	107.9%	108.3%	※1 415	20.7%	417	20.7%
営業利益	143	6.4%	114.1%	117.3%	※1 122	6.1%	125	5.2%
営業外損益	0	0.0%	0.4%	0.2%	※1 5	0.2%	3	0.1%
経常利益	143	6.4%	111.8%	113.0%	127	6.3%	128	6.4%
特別損益	▲1	▲0.0%	40.9%	218.3%	▲0	▲0.0%	2	0.1%
税調整前利益	142	6.4%	109.9%	112.7%	126	6.3%	130	6.4%
法人税等	51	2.3%	162.5%	115.1%	※3 ※4 44	2.2%	31	1.6%
非支配株主利益	7	0.3%	39.9%	123.6%	※1 ※3 ※4 5	0.3%	17	0.8%
当期純利益	85	3.8%	104.2%	110.6%	77	3.8%	81	4.0%

既存店粗利高は常に増益をキープ！

- ※1 消費マインドの変化を先取りして、価格訴求を徹底強化。
- ※2 来店客数及び購入点数増加策を講じて、他社シェア奪取。
- ※3 ニーズに応え、集客マグネットとして食品構成比率上昇。



◆ 既存店売上高・粗利益高成長率の推移



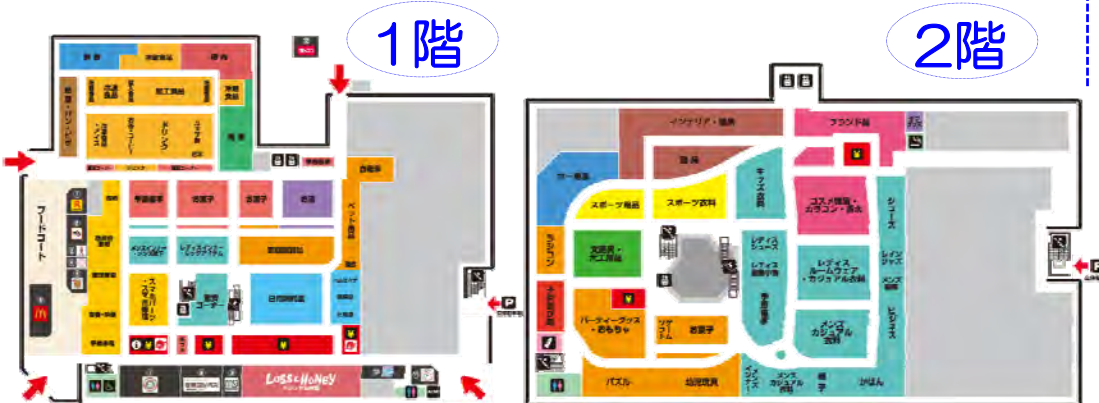
GMS新ステージ始動

New Open!

<MEGAドン・キホーテ 豊橋店>

10月13日(金) オープン

住所：愛知県豊橋市藤沢町141
 アクセス：JR豊橋駅から2.5km
 売場面積：11,169㎡(直営)
 営業時間：AM9時～翌AM2時
 アイテム：食品、雑貨など7万点
 建物構造：地上2階 駐車場別棟5階
 テナント：映画館、ボーリング、
 飲食、サービスなど13



<ユニー・ファミリーマートHDとの資本・業務提携>

提携概要とスケジュール

ユニー・ファミリーマートHDとドンキホーテHDは、多方面において協働を実施するため、資本・業務提携契約を締結しました。

GMS事業を力強く成長させるために、当社がユニー(株)の株式40%を保有することで、緊密な連携を行うことで合意しました。

【主なスケジュール】

2017年8月24日	資本・業務提携を発表
11月(予定)	株式譲渡の完了
2018年春(予定)	ダブルネーム6店 順次オープン
2019年以降	ダブルネーム店の拡大(15~20店/年)

業務提携の内容

- ①小売事業における協働
 - ・ユニー店舗のダブルネーム店への転換(2018年春~)
 - ・ユニー閉鎖予定店舗のドンキホーテHDブランドへの展開
 - ・ファミリーマートのドン・キホーテへの展開
 - ・デジタルソリューションの共同開発とビッグデータ活用
- ②商品の共同開発・共同仕入れ・共同販促
- ③物流機能の合理化
- ④海外市場及び新業態開発での協働
- ⑤人事交流
- ⑥金融等のサービス
 - ・電子マネー、ポイントカード及び顧客IDの共通化等の金融サービス導入の検討

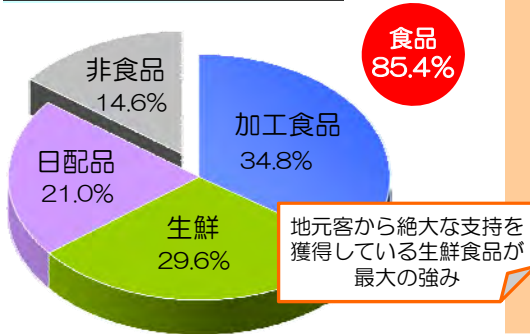
QSI デビュー

2017年9月に米国ハワイ州にてスーパーマーケットを展開する「QSI, Inc.」の株式を取得し、新たに24店舗をグループ化。
既存のハワイ4店舗とのシナジー発揮で、ハワイ州でのローカル支持基盤をますます拡大。

QSI	
売上高 (百万ドル)	436.3
売場面積 (㎡)	38,090
店舗数	24

対象データ：2016年9月期

◆ 商品別売上構成比



店舗フォーマット



ハワイ州

カウアイ島 6店



オアフ島

16店



マウイ島 2店



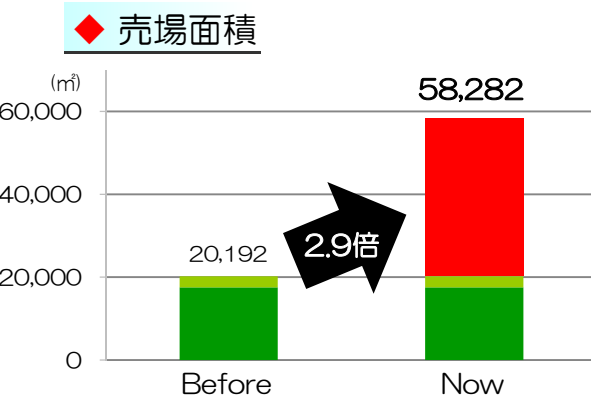
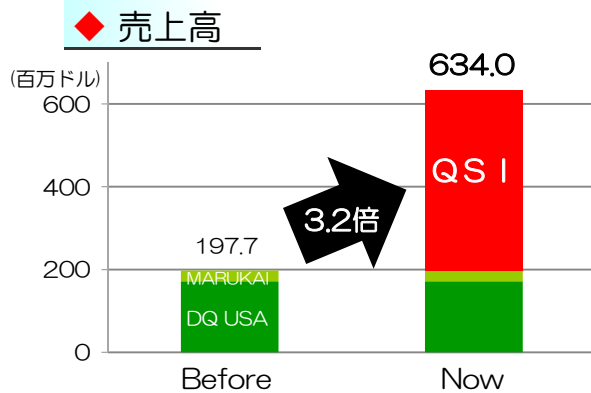
- Times
- Big Save
- Shima's Supermarket
- Fujioka's Wine Times



ハワイ市場で圧倒的な存在感

	既存店		QS I	ハワイ州 合計
	ドン・キホーテ USA	MARUKAI HAWAII		
売上高 (百万ドル)	171.8	25.9	436.3	634.0
売場面積 (㎡)	17,519	2,673	38,090	58,282
店舗数	3	1	24	28

対象データ（ドン・キホーテUSA及びMARUKAI HAWAII）：2017年3月期



オアフ島



グループ合計
20店

- ドン・キホーテUSA
- MARUKAI HAWAII
- QS I



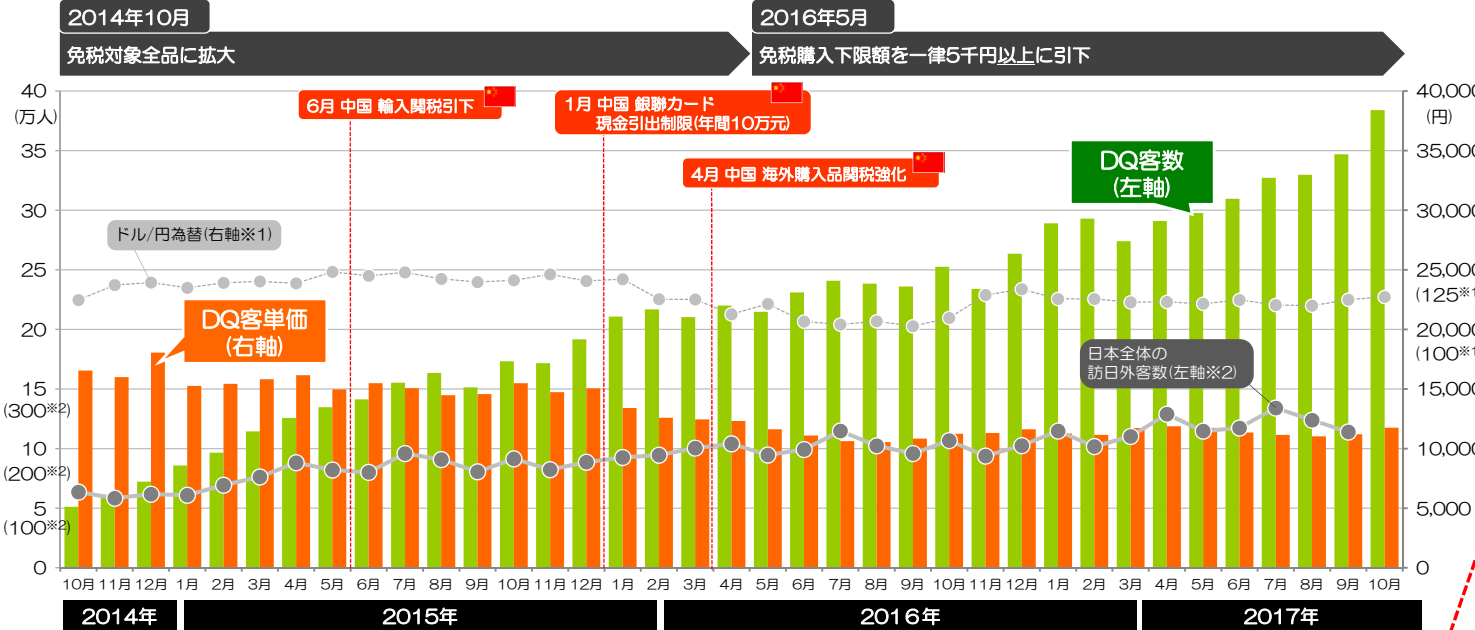
シナジー発揮

- ✓ 共同仕入・共同販促
- ✓ 店舗間の人事交流
- ✓ 物流機能の合理化

ローカル支持基盤を拡大して、
収益力を一段と向上へ

インバウンドの状況

◆ 免税客単価と客数の推移

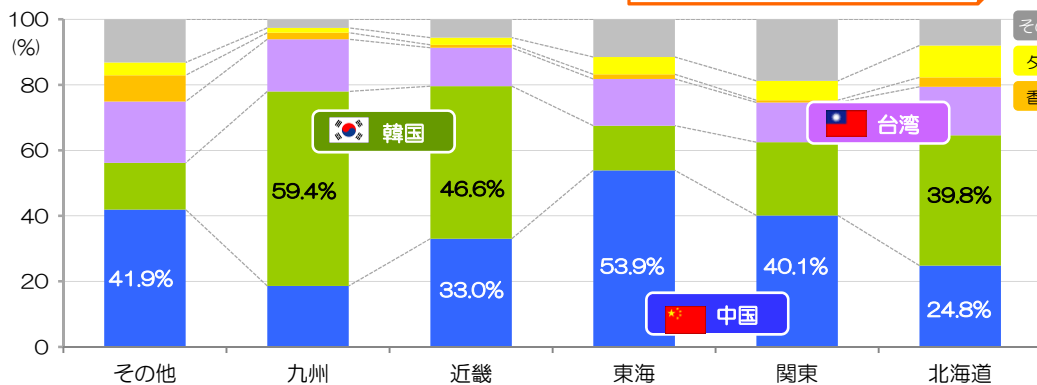


◆ 免税売上高構成比 上位20店

順位	店舗名	免税構成比
1	道頓堀御堂筋店 (大阪)	61.9%
2	道頓堀店 (大阪)	60.5%
3	中洲店 (福岡)	51.2%
4	国際通り店 (沖縄)	49.7%
5	なんば千日前店 (大阪)	46.7%
6	銀座本館 (東京)	42.2%
7	京都アバンティ店 (京都)	40.8%
8	新宿歌舞伎町店 (東京)	38.0%
9	新宿東南口店 (東京)	33.0%
10	札幌店 (北海道)	31.7%
全店		6.9%

対象データ：
(株)ドン・キホーテ (2017年7月1日～2017年9月30日)

◆ 地域別国別免税客数構成比

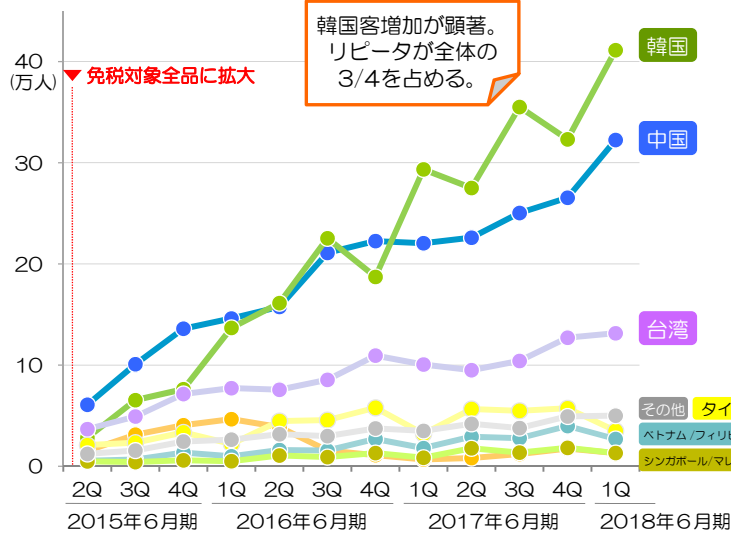


対象データ：(株)ドン・キホーテ (2017年7月1日～2017年9月30日)

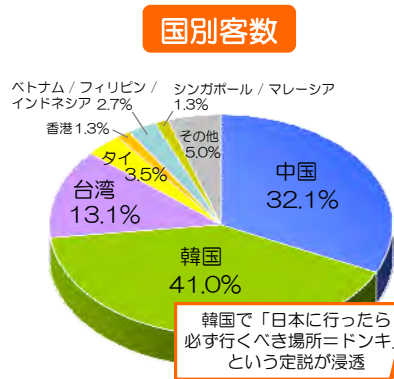


インバウンドの状況

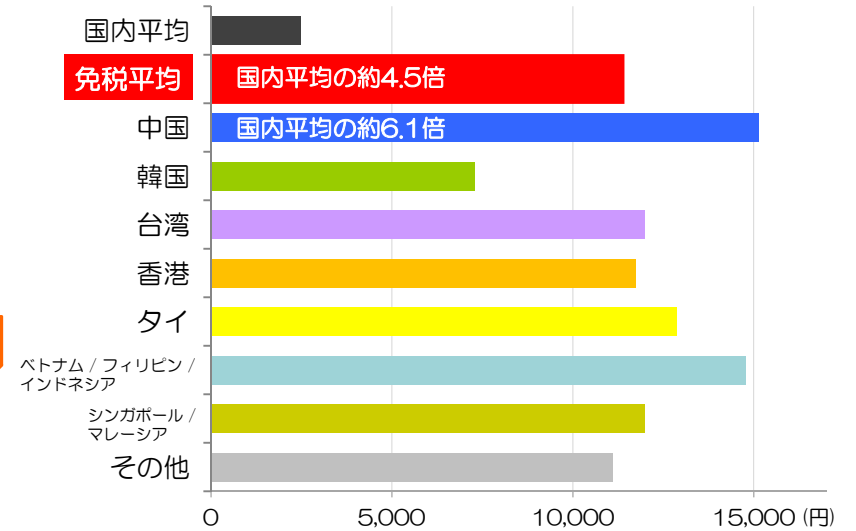
◆ 訪日外国人客数の推移



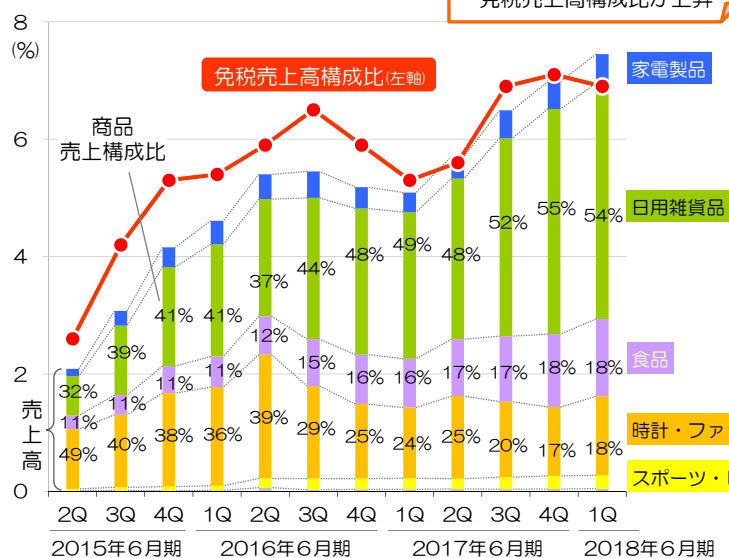
◆ 免税構成比



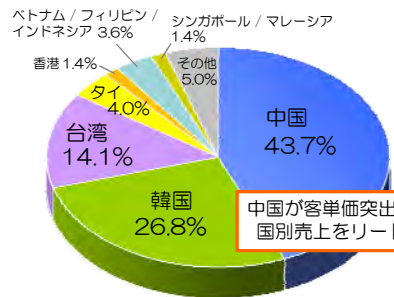
◆ 免税客単価



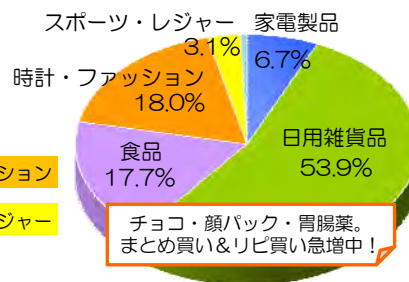
◆ 商品別免税売上高の推移



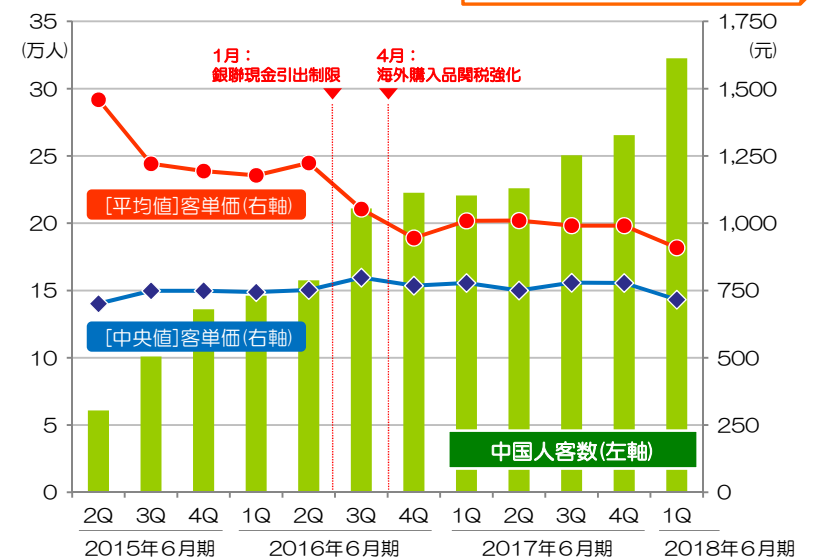
◆ 国別免税売上高



◆ 商品別免税売上高



◆ 中国人客単価推移：元換算



ビジョン2020と当期の施策

ドンキホーテ HLDGS

— ビジョン2020 —

1. 売上高 1兆円
2. 店舗数 500店
3. ROE 15.0%

Sustainable Value Creators!

—2018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：

- ・ 商圏内競争を勝ち上がり、収益力拡大とブランド力の底上げを図る
- ・ 素早く柔軟な体制強化のため、いっそう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
- ・ スモールメリットとスケールメリットの両立

2. 商品戦略：

- ・ 付加価値の高いディスカウント体制の一層の強化
- ・ 儲ける力を持ち、スピード感のある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：

- ・ ユニー・ファミリーマートHDとの提携業務の推進
- ・ 設備投資額450億円
- ・ 新規出店30店+α、DQ・MEGA店とも個店力を強化し全国ネットワーク形成
- ・ DQ既存店売上高予想：上半期=3.0%増、下半期=0.6%増、通期=1.8%増

4. 人事戦略(雇用改定5ヵ年計画の推進)：

- ・ 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：

- ・ 資金効率及び収益力を高めてバランスシートを改善、1USD=105円
- ・ デットによる資金調達を優先（エクイティ調達はしません）
- ・ 年間配当金予想=27円00銭
（「累進的配当政策」を基本方針とし、15期連続増配予定！）

2Q・通期連結業績予想

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	当2Q修正予想			当初予想		前2Q実績	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	455,000	100.0%	108.9%	445,000	100.0%	417,694	100.0%
売上総利益	119,200	26.2%	107.7%	117,000	26.3%	110,640	26.5%
販管費	90,400	19.9%	107.2%	90,000	20.2%	84,297	20.2%
営業利益	28,800	6.3%	109.3%	27,000	6.1%	26,343	6.3%
経常利益	28,700	6.3%	106.6%	27,000	6.1%	26,928	6.4%
当期純利益	16,900	3.7%	102.7%	15,500	3.5%	16,459	3.9%
1株当たり純利益	106.83円	—	102.6%	97.99円	—	104.09円	—
減価償却費	7,200	1.6%	106.0%	7,200	1.6%	6,793	1.6%

通期業績予想についても、当初予想を上方修正しております。

- ・売上高 : 8,900億円 (当初予想8,800億円)
- ・営業利益 : 498億円 (同480億円)
- ・経常利益 : 498億円 (同480億円)
- ・当期純利益 : 295億円 (同280億円)
- ・1株当たり純利益 : 186.49円 (同177.02円)

上場子会社決算業績

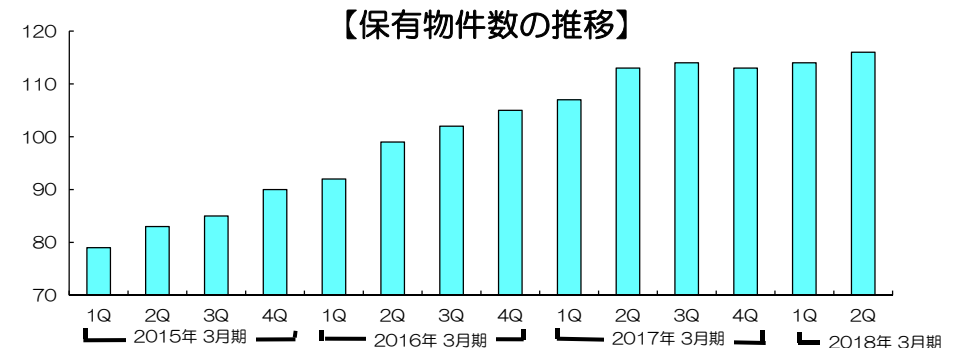
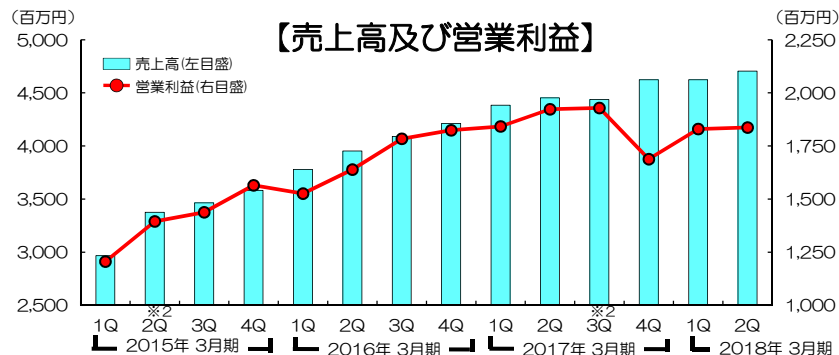
日本アセット
マーケティング
(8922)

(単位：百万円)

【PL概況】	当2Q (17年4月1日～9月30日)			前2Q ※1 (16年4月1日～9月30日)	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比
売上高	9,329	100.0%	105.6%	8,837	100.0%
売上総利益	4,063	43.6%	103.2%	3,936	44.5%
販管費	396	4.2%	232.9%	170	1.9%
営業利益	3,667	39.3%	97.4%	3,765	42.6%
経常利益	3,522	37.8%	100.5%	3,504	39.7%
当期純利益	3,818	40.9%	105.2%	3,630	41.1%

(単位：百万円)

【BS概況】	当2Q末		前期末
	金額	増減	金額
流動資産	18,895	▲9,736	28,631
固定資産	123,351	6,540	116,811
資産合計	142,246	▲3,196	145,442
流動負債	13,676	▲2,146	15,822
固定負債	59,991	▲4,869	64,860
負債合計	73,667	▲7,015	80,682
純資産合計	68,578	3,819	64,759



※1. JAMIは子会社の取得に伴い、2017年3月期3Qより連結決算に移行しております。なお、前期とのPL比較については非連結決算数値との単純比較になっております。

※2. 2015年3月期2Qより非連結決算、2017年3月期3Qより連結決算となっております。

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

ドンキホーテ HLDGS

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ドンキホーテホールディングス IR部

〒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@donki.co.jp

IRカレンダー

第38期（2018年6月期）第2四半期決算発表（予定）

決算発表日：2018年2月6日（火）

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。

ドン.キホーテ HLDGS