



第38期（2018年6月期）第2四半期決算説明会

2018年6月期第2四半期の振り返りと今後の方針

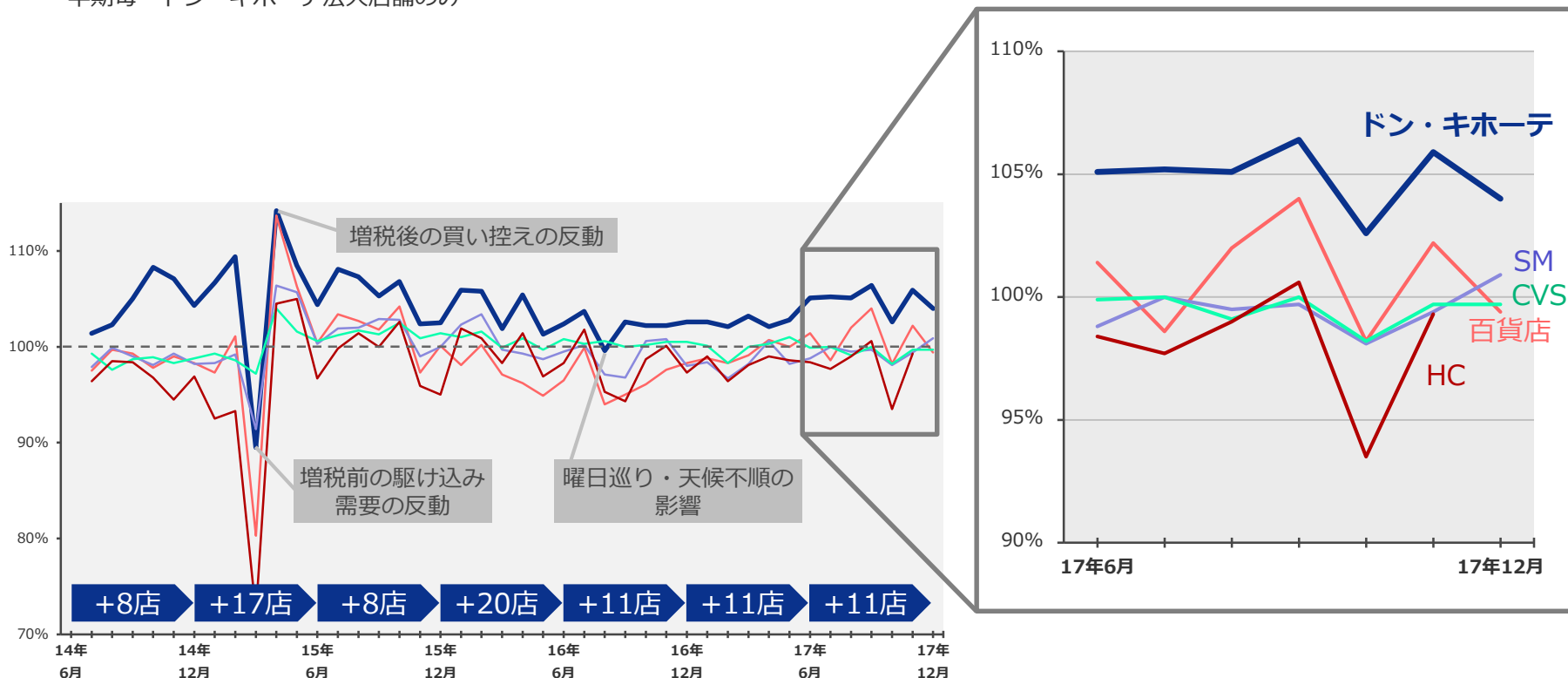
株式会社ドンキホーテホールディングス
代表取締役社長 兼 CEO

大原 孝治

事業概況

当社店舗純増数と既存店売上高前年同月比(当社および他業態平均)推移

半期毎・ドン・キホーテ法人店舗のみ



※百貨店：日本百貨店協会、スーパー(SM)：日本チェーンストア協会、コンビニエンスストア(CVS)：日本フランチャイズチェーン協会、ホームセンター(HC)：日本ドゥ・イット・ユアセルフ協会 調べ

既存店売上高：前中間期比104.8% 17ヵ月連続増

▶コンスタントな出店を継続しつつ、既存店売上高昨年対比伸張を維持

個店主義の徹底強化施策

勲章制度



コミットした競合店に
打ち勝った数だけ特注勲章と
ジャケットを授与する制度

個店ごとの必勝パターンを確立し、その集合体であることが強さの源泉

競争力強化と生産性向上

競争力強化

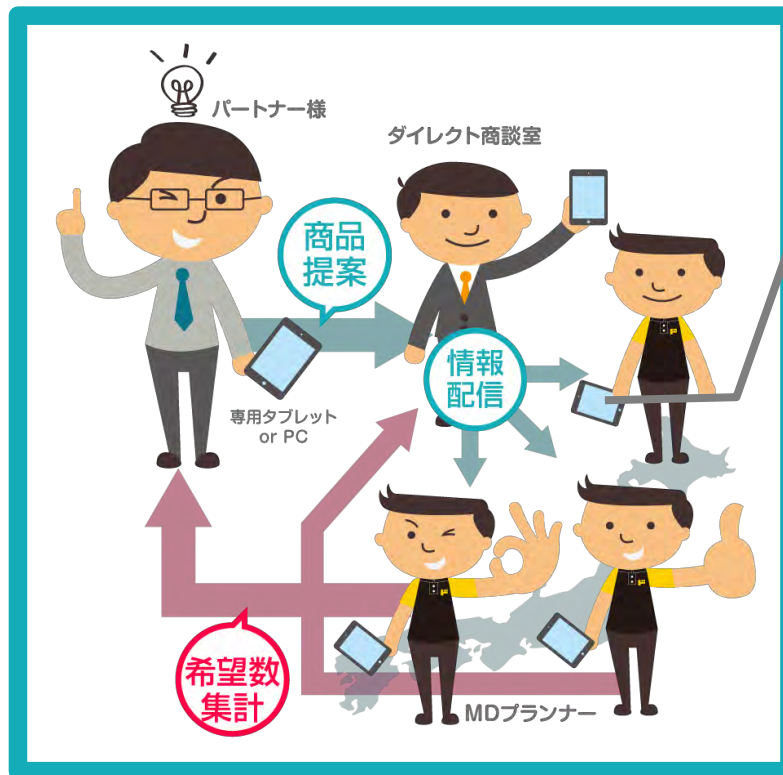
政策的に価格競争を徹底し
ディスカウント力りょくをさらに強化

生産性向上

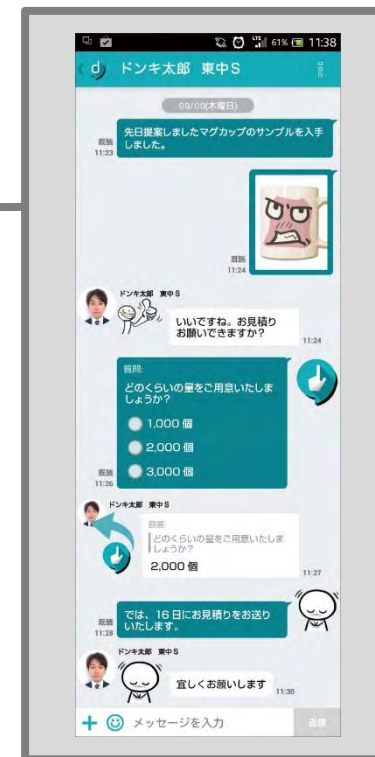
個店強化に伴う思い切った権限委譲で
現場のモチベーションをアップ

生産性向上施策

direct商談システム



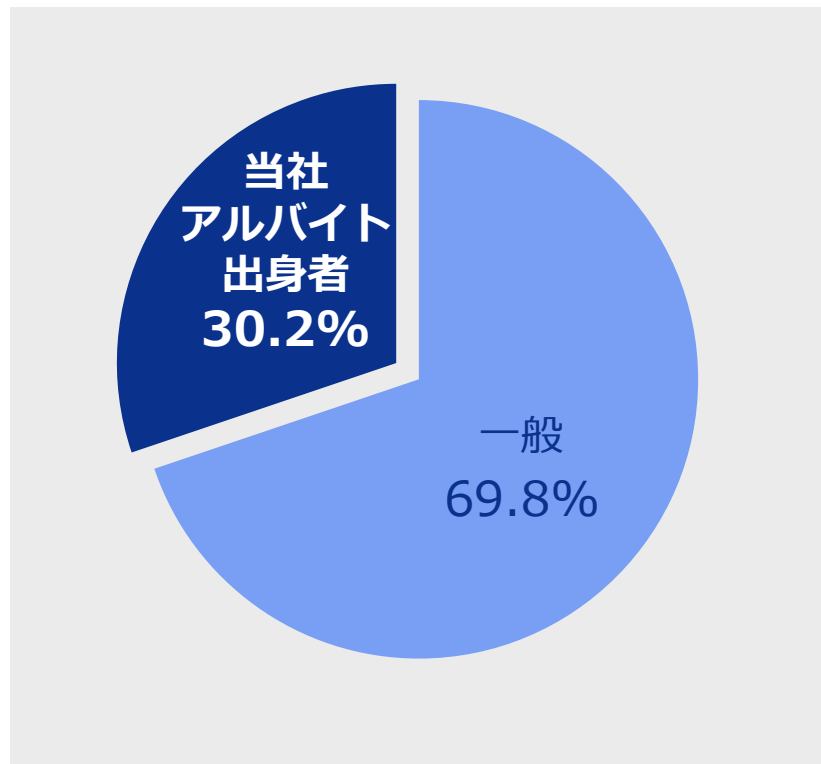
商談画面イメージ



社内外SNSにより会議や商談のムダを削減することで、
パートナー様の負荷軽減と合わせて、個店仕入れ力を強化。
就業時間を濃密でやりがいある時間に

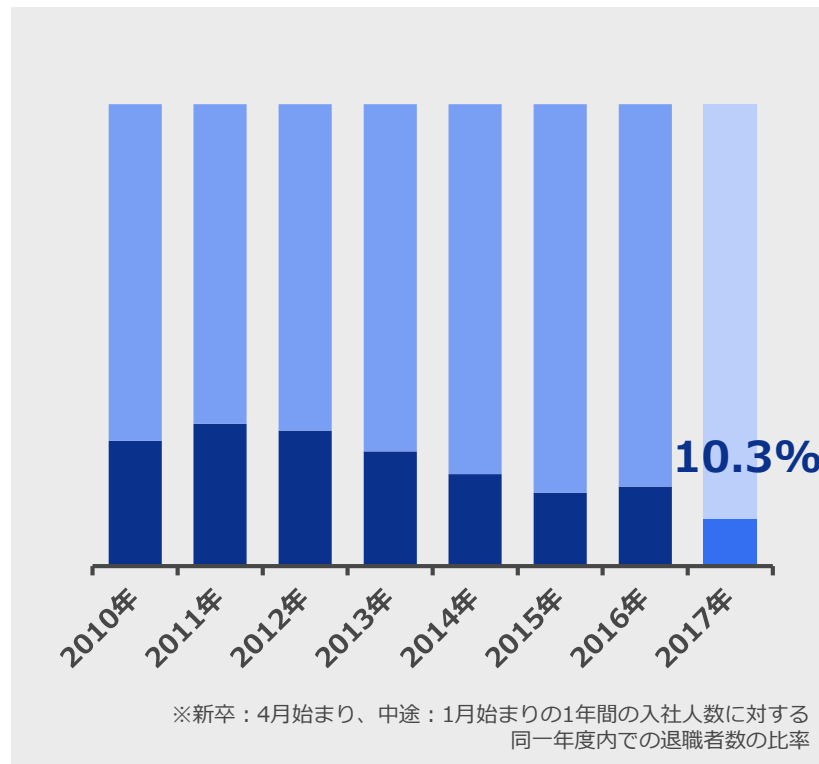
働き方改革の効果

2018年新卒内定者内訳



1年内離職率の推移

新卒・中途合算



社風を理解したアルバイト出身者の積極採用により
即戦力化と離職率の低下を実現

中期経営目標

ビジョン2020

- 売上高1兆円
- 店舗数500店
- ROE 15%

未来は予測不可能だが、創ることは可能！



未来創造からの逆算による大原流経営で
2020年のその先へ ——

GMSの劇的再生

新川店



綾瀬店



立川店



大森山王店



八千代16号
バイパス店



豊橋店



直近GMS居抜6店舗の概況

居抜前後の売上変化

2.3倍

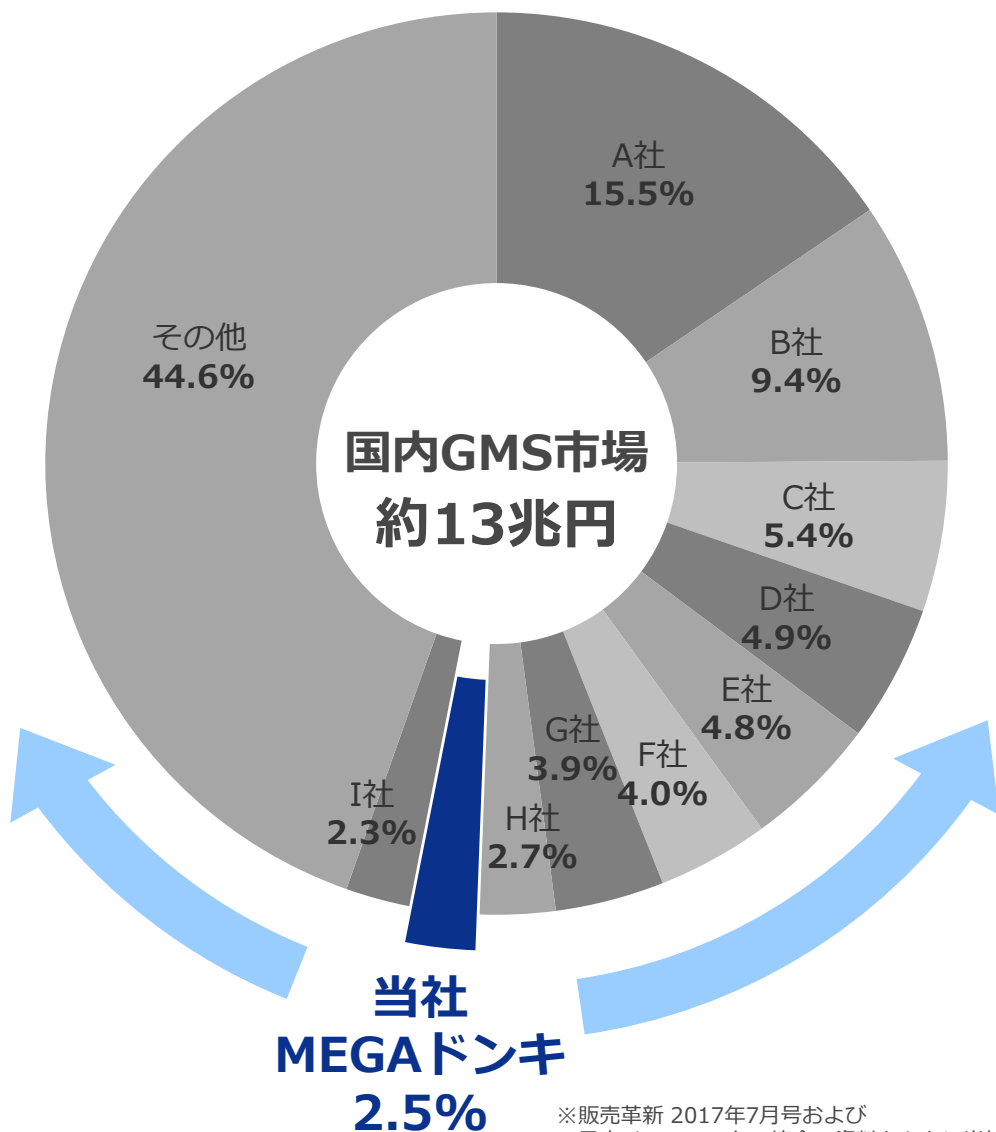
食品売上構成比

55.1%

※売上変化は当社独自調査および推計によります
※食品売上構成比は、当中間期のものです

長崎屋再生のノウハウを活用し、GMSの居抜店舗を再生

国内GMS市場



国内GMS市場=約13兆円

当社シェアは約2.5%
拡大余地は大きい

ユニー6店舗業態転換を
はずみに
シェア拡大を狙う

※販売革新 2017年7月号および
日本チェーンストア協会の資料をもとに当社で集計

シンガポール・DON DON DONKI の概況



2017年12月実績

坪売上	120.9万円/坪 当社内4位
売上高	5億551万円 当社内32位
客数	252,580人 当社内8位

※ 1S\$=84円換算

1号店は予想を上回る絶好調な滑り出し。
続く2号店、タイ出店にも期待

成長戦略を支える“6つの開発”



新たな購買体験のためのデジタルソリューション



※画像はイメージです。開発中のものを含み、実際と異なる場合があります。

and more!

現代のライフスタイルに入り込む、時代リテラシー強化のための開発

深化するオリジナル商品ブランド

アクティブギア

アクティブシーン×ファッション×機能性



アクティブギア売上高前年同期間比

2016年		2017年	
1~6月	7~12月	1~6月	7~12月
183.4%	374.2%	309.8%	241.2%

※全店合計

レストレーション

上質×値ごろ感×ほどよいトレンド



レストレーション売上高前年同期間比

2016年		2017年	
1~6月	7~12月	1~6月	7~12月
362.0%	283.1%	181.1%	172.5%

※全店合計

ドン.キホーテ HLDGS