



第38期（2018年6月期）決算説明会

Results briefing for FY June 2018.

肅々と激動の時代をブレークスルーする！

Make a leap forward in ever-changing times!

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

Koji Ohara
President & CEO, Don Quijote Holdings Co., Ltd.

おかげさまで 29期連続増収増益！

Don Quijote Holdings achieved 29th straight year of growth in sales and operating profit.

当社は、29期連続となる増収増益の記録を更新いたしました。

これもひとえに皆さま方のご支援・ご愛顧の賜物と
心より感謝申し上げます。

つきましては、今後も一層の努力をいたす所存でございますので、
なにとぞ倍旧のお引き立てを賜りますようお願い申し上げます。

We proudly announce that our results for FY 2018 hit an another all time high.
We would like to express our heartfelt thanks to your support.
We will make our utmost efforts for further growth.

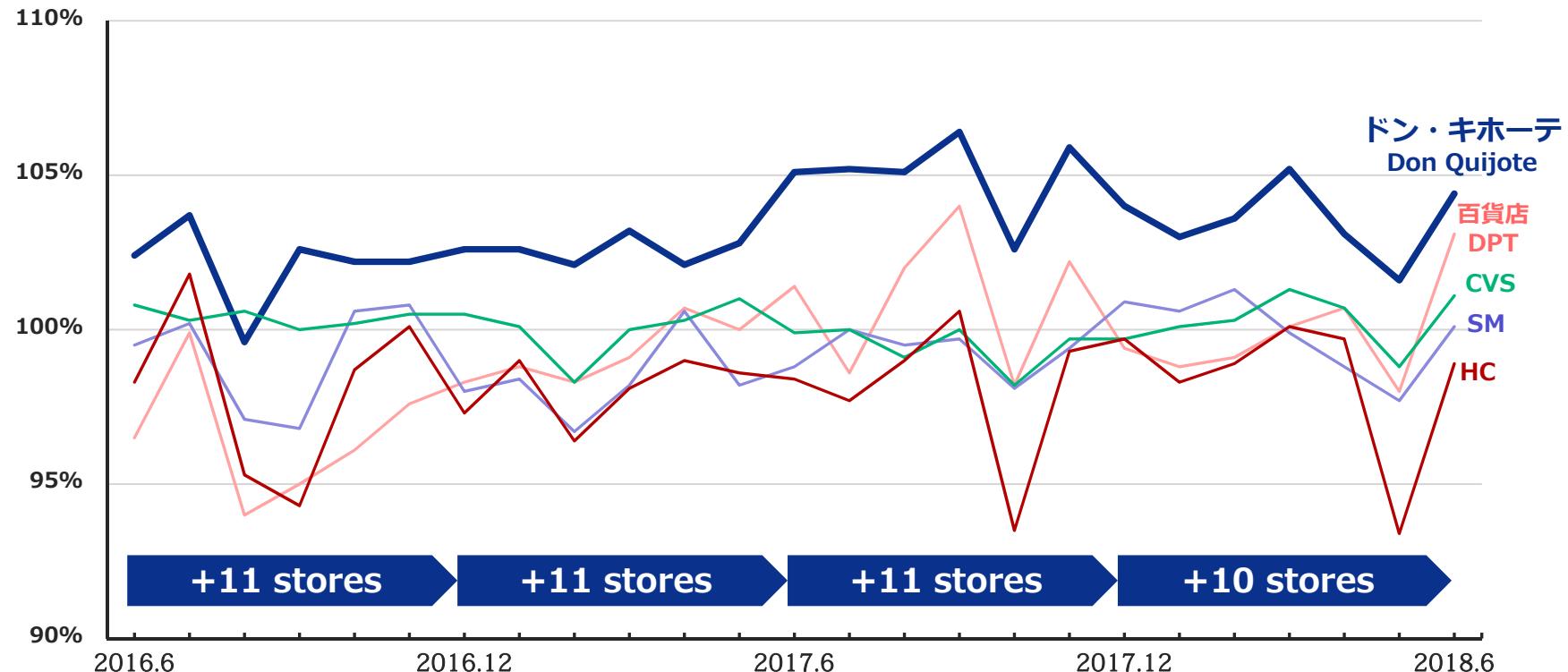
事業概況

Overview

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

Trend in stores* net increase and SSS (YoY) *Every 6 months/ Stores operated by Don Quijote Co., Ltd.



※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
※Data source (DPT: Japan Department Stores Association, SM: Japan Chain Stores Association, CVS: Japan Franchise Association, HC: DIY Industry Association)

既存店売上高：前年比104.1% 22カ月連続増

▶コンスタントな出店を継続しつつ、既存店売上高前年対比伸張を維持

SSS: +4.1% yoy, grew 22 consecutive months. SSS beat last year's results while opening new stores favorably.

資本・業務提携における38期の取り組み

Capital and business alliance in FY 2018.

ユニー・ファミリーマートHDとの小売事業における協働

Alliance in retail business with FamilyMart UNY Holdings.

1

ポストGMS：6店舗の業態転換

Post-GMS: 6 stores conversion

2

NEXTコンビニ：3店舗のプロデュース

Next gen's CVS: 3 stores were produced by Don Quijote

業態転換の進捗

Progress in format conversion



大口店
Oguchi store



東海通店
Tokaidori store



座間店
Zama store



星川店
Hoshikawa store



豊田元町店
Toyotamotomachi store



国府店
Kou store

3-7月実績 進捗状況（転換前対比）

Results for March – July
Progress(Comparison with pre-conversion results)

売上 sales

190%

客数 Traffic

170%

粗利 Gross profit

160%

いずれも好調な滑り出し。今後の展開は鋭意協議中

All stores made good starts. Discussion is ongoing for future conversions.

資本・業務提携における38期の取り組み

Capital and business alliance in FY 2018.

ユニー・ファミリーマートHDとの小売事業における協働

Alliance in retail business with FamilyMart UNY Holdings.

1

ポストGMS：6店舗の業態転換

Post-GMS: 6 stores conversion

2

NEXTコンビニ：3店舗のプロデュース

Next gen's CVS: 3 stores were produced by Don Quijote

NEXTコンビニ構想

Next idea for convenience stores



立川南通り店
Tachikawa minami dori store



大鳥神社前店
Otori jinja store



世田谷鎌田三丁目店
Setagaya kamata store



腹を括ったMDをコンビニに持ち込み、手応えは十二分

Bold merchandizing enabled the stores to make a good starts.

成長戦略を支える“6つの開発”

Six developments that bolster growth strategy



ドンキの「魔境」とは

What's "Magical Space" ?

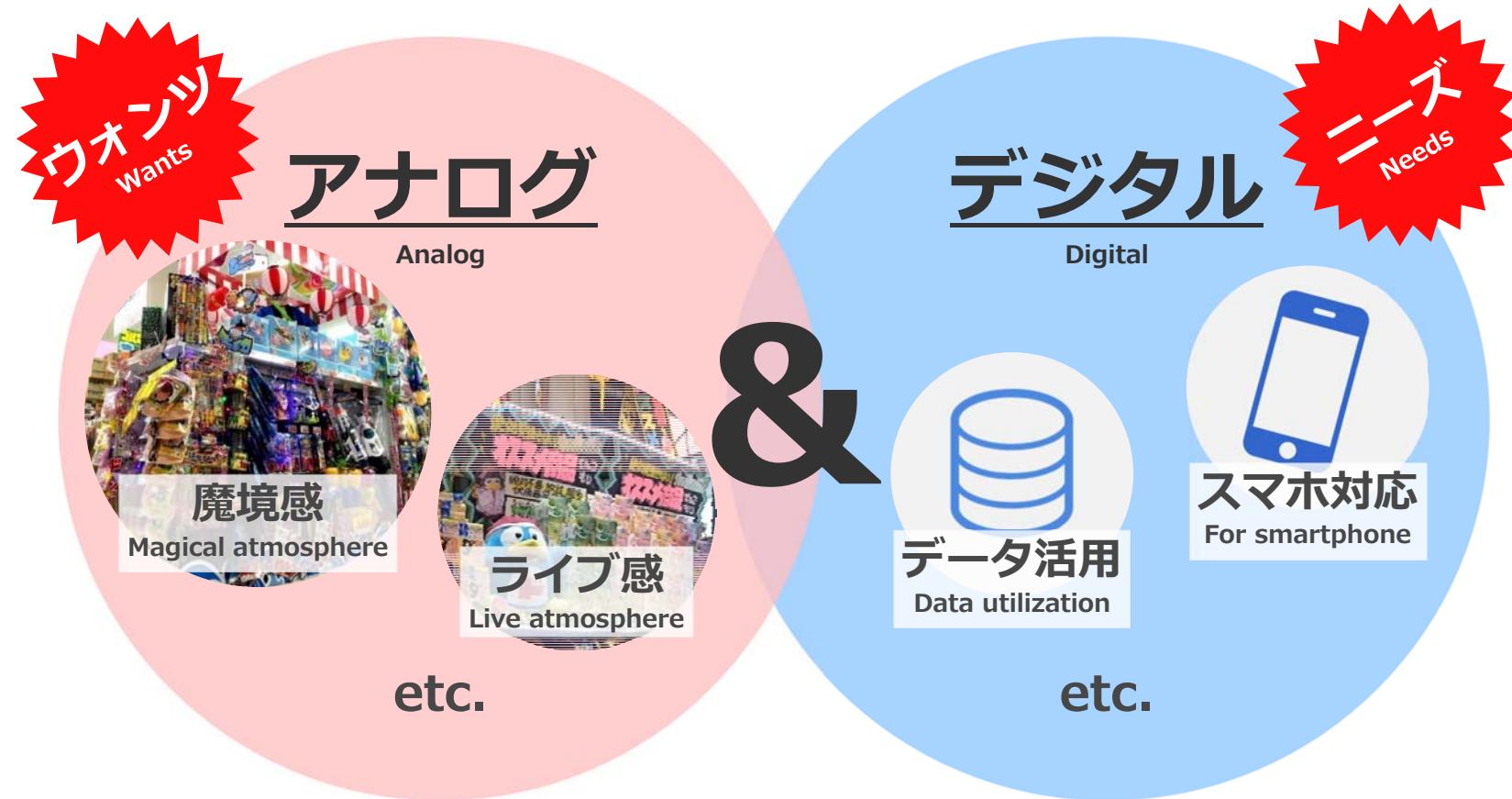


非合理でアナログの極致とも言える、当社独自のワクワク・ドキドキする買い場

Our unique exciting and heart-pounding sales space. It is an extreme example of irrational and analog space.

ドン・キホーテのデジタル戦略

Digital strategy at Don Quijote

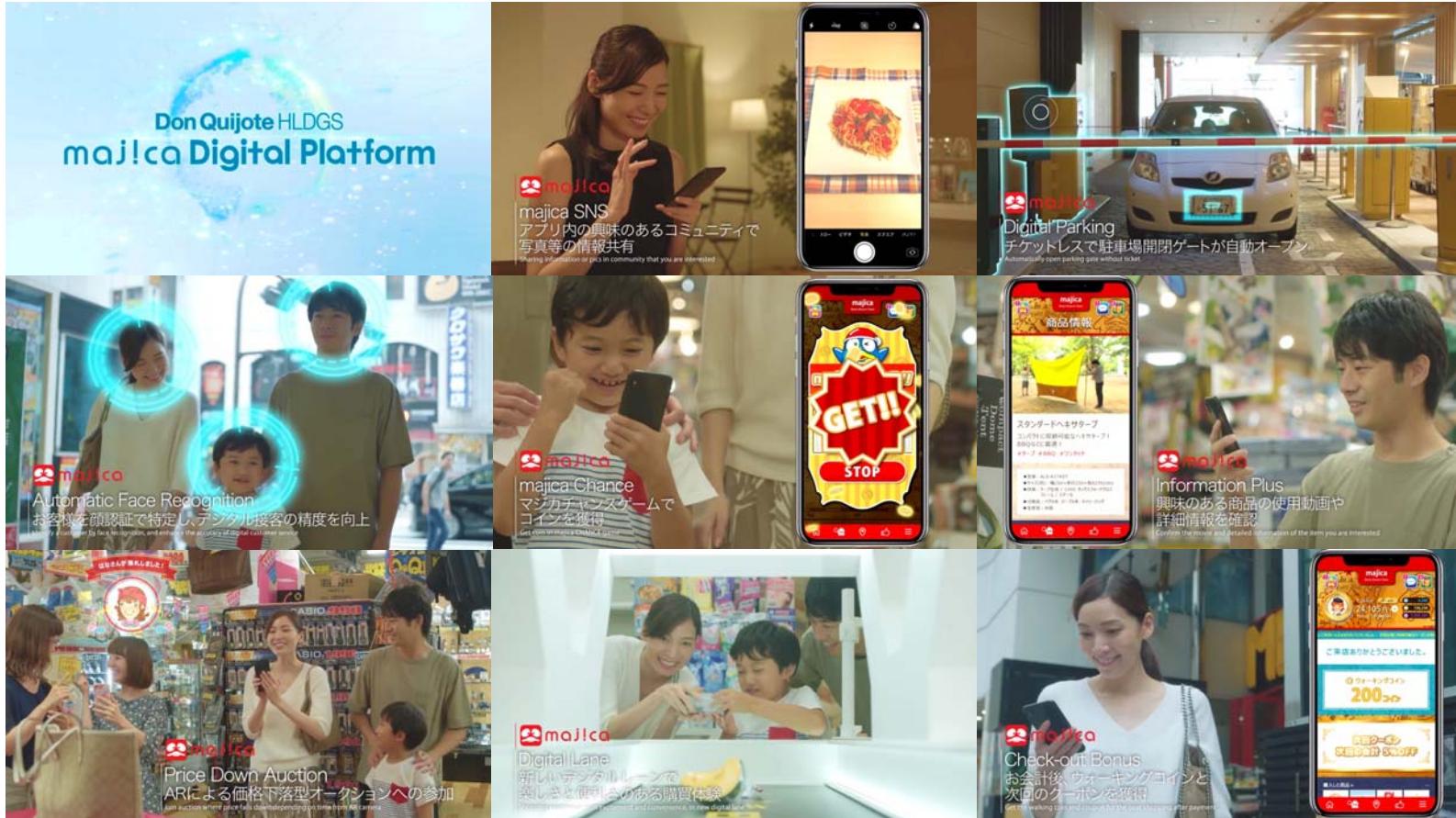


アナログとデジタルの両立

We would like to be compatible with both analog and digital.

ドン・キホーテのデジタル戦略

Digital strategy at Don Quijote



※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。

※The above image is for illustrative purposes only.

and more!

シンガポール2店舗の概況

Progress in 2 stores in Singapore



■ Orchard Central 店 7月実績 Orchard Central Store Results for July



坪売上
sales/tsubo

当社内11位
Ranking 11th

79.8万円/坪
798,457 yen/tsubo

■ 100AM 店 7月実績 100AM Store Results for July



坪売上
sales/tsubo

当社内22位
Ranking 22th

61.1万円/坪
610,962 yen/tsubo

※ 1S\$=82.14円換算 1SGD=82.14JPY
※ 1tsubo=3.3m²

今後の海外戦略

Overseas strategy



Japan

Hawaii

Singapore

California

Thailand

&

日本と世界に軸足を置く両輪戦略

Two wheels strategy to focus on Japan and the world.

中期経営目標

Medium term goals

当期の状況

Results for FY 2018.

- 売上高 : 9,415億円
- 店舗数 : 418店舗
- ROE : 13.3%

● Sales: 941.5 billion yen
● Store count: 418
● ROE: 13.3%

ビジョン2020

Vision 2020

- 売上高 : 1兆円
- 店舗数 : 500店舗
- ROE : 15%

● Sales: 1 trillion yen
● Store count: 500
● ROE: 15%

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 —

“Ohara style management” is creating future and achieving goals in 2020 and beyond.

2020年のその先へ —

2020 and beyond



ステークホルダーとの関係強化、ESGの取り組み推進により
持続的成長・中長期的な企業価値向上へ

We will achieve sustainable growth and mid-term corporate value improvement
by strengthening the relationship with stakeholders and working on ESG issues.

ドン・キホーテ HLDGS