

第34期 (2014年6月期)

決算業績説明資料

2014年 8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.com>

e-mail : ir@donki.co.jp



2014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

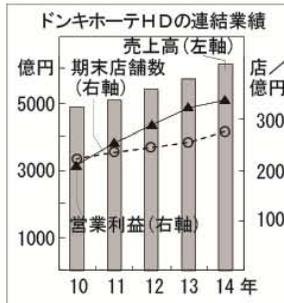
ドン・キホーテグループトピックス

- ✓出店状況&ハイライト情報
- ✓月次販売の状況
- ✓決算レビュー
- ✓最新の小売業ランキング
- ✓消費税増税商戦レビュー
- ✓組織再編の状況
- ✓電子マネー「majica」デビュー
- ✓オリジナル商品の状況

2015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、ドンキホーテHD(7532)は「DQHD」、ドン・キホーテ、または同店舗は「DQ」、アクリーティブ(8423)は「ACR」、日本アセットマーケティング(8922)は「JAM」と表示している箇所があります。

大競争時代は事業拡大の大チャンス!



ファミリー層獲得
ドン・キホーテは、顧客に引き合った営業戦略で徹底的に攻めた。今般の消費税増税商戦を通じて、価格感応度が高い食品などを中心とした日用品に係るファミリー層のリピート率を増加させて、販売高を10%成長させたことが何よりの証左だ。セールのミックスの変化と大胆な在庫処分策は、利益率の押し下げ要因になっ

たが、2期前から周到に準備した対策と対応で、通期ベースでは合格点を獲得している。グループ企業の長崎屋は消費税増税イベントをこなして業績は、ますます拡大し、営業利益は64%増加した。同じくドイトは3倍、ハワイは33%増とリテール事業各社の収益改善は目を見張るものがある。セグメント別では、主力のリテール事業の売上高は7%増の5901億円、セグメント利益は244億円となった。テナント賃貸事業は171億円、同利益は65億円となった。新規出店は、首都圏一等地戦略を促進すると同時に地方都市においては、ファミリー層の獲得を狙って年

間22店を出店した。グループ全体の店舗数は、M&Aによりグループ化されたマルカイ11店を含めて28店舗増の283店となった。財務戦略についても抜かりはない。13年12月に純粋持株会社体制に移行したことと併せて組織再編を実施したが、債権流動化により新たに430億円の資金を調達した。

景気回復の足音が少しずつ聞こえ始めてきたなかで、17年振りに実施された消費税増税。実質可処分所得の増加が充分でないこのタイミングの増税は、不透明感を増すばかりだ。同社は、消費の2極化が進み企業間格差が拡大することを念頭に、さまざまな施策を講じてきた。定評あるローコスト運営をいっそう筋肉質にし、価格競争力に磨きを掛け、何よりも現場力が強い同社の事業拡大の大チャンスが訪れた。

だが、2期前から周到に準備した対策と対応で、通期ベースでは合格点を獲得している。グループ企業の長崎屋は消費税増税イベントをこなして業績は、ますます拡大し、営業利益は64%増加した。同じくドイトは3倍、ハワイは33%増とリテール事業各社の収益改善は目を見張るものがある。セグメント別では、主力のリテール事業の売上高は7%増の5901億円、セグメント利益は244億円となった。テナント賃貸事業は171億円、同利益は65億円となった。新規出店は、首都圏一等地戦略を促進すると同時に地方都市においては、ファミリー層の獲得を狙って年

間22店を出店した。グループ全体の店舗数は、M&Aによりグループ化されたマルカイ11店を含めて28店舗増の283店となった。財務戦略についても抜かりはない。13年12月に純粋持株会社体制に移行したことと併せて組織再編を実施したが、債権流動化により新たに430億円の資金を調達した。

優勝劣敗が鮮明に
流通小売業界にとって14年から16年は、大競争時代に突入する激震期として記憶されるに違いない。消費税増税を契機としたお客さまの選択肢がますます厳しくなっている現実から目を逸らさずに、お客さま志向を徹底できる企業こそが勝ち上がる全国大会の舞台で、優勝劣敗がますます鮮明になっていく。15年6月期の業績予想は、従来からの同社らしく慎重に見ているが、新規出店は加速していく方針だ。首都圏以外の地方都市への展開が多くなるが、主力の「ドン・キホーテ」とファミリー向けの「MEGA」を中心に25店舗を予定している。設備投資は前期と同程度の350億円を見込むが、キヤッシュフローの範囲内で賄える規模で、エクイティファイナンスの予定はない。連結業績の見通しは、売上高は3.5%増の6340億円、営業利益は1.5%増の348億円、純利益は0.1%増の215億円と、顧客最優先主義を徹底追求しながら26期連続増収増益を見込む。【MT記】

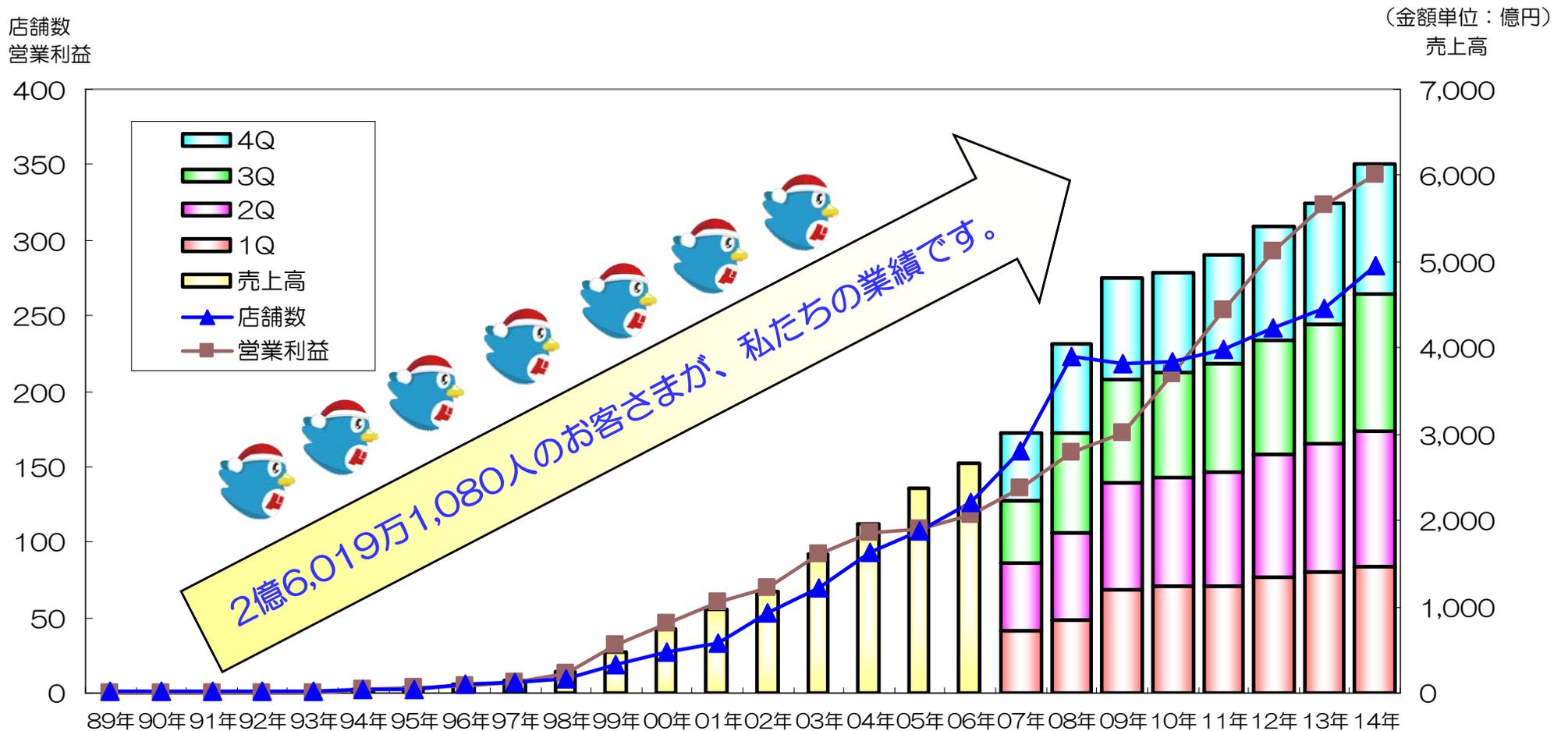
A○B新聞号外

目黒区青葉台2*19+10

1Q89 established

年間業績推移

ドン・キホーテ HLDGS



25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「25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、「18期連続」となります。

1. 2014年6月期連結業績概況

「消費税増税」を梃子に、新たな成長ストーリーをつかむ！

- 消費税増税を契機として、事業規模の拡大及び市場占有率の上昇を実現するための第一歩は、王道の客数増加策からスタート。生活者の現場からダイレクトに伝わってくる生の声や消費行動に対して、真摯に、かつ愚直に対応し続けて、新たな成果を獲得。
- 首都圏一等地戦略をテーマに、面展開を推進。主力のDQと店舗営業力が備わってきたNew MEGAを中心に22店出店し、店舗ネットワークは43都道府県269店に拡大。M&A実施によりMarukai11店を連結子会社化。海外事業展開については、将来を見据えた第一歩を踏み出す。
- 懸念されたコストインフレ要因に対しては増収効果と企業努力で吸収し、増益を達成。健全なキャッシュフローを生み出す好調な事業活動に加えて、既存資産を活用した賃料債権流動化の実施により、430億円のニューマネーを調達。資金調達手段の多様性を実現。設備投資は356億円と当初予算（350億円）を若干上回るが、営業キャッシュフロー（397億円）の範囲内。
- グローバル投資家の支持は高く、同持株比率62.5%で、実質的なガバナンスが形成される経営基盤は健在。事業活動に伴う納税総額は167億円と前期比20億円増加し、社会に貢献。
- これらのことから、連結業績は売上高6,124億円（前期比7.7%増）、営業利益343億円（同5.9%増）、経常利益355億円（同6.9%増）及び当期純利益215億円（同1.6%増）とドン・キホーテ1号店創業以来、25期連続増収営業増益を達成し、過去最高益を更新。

2. 次期（2015年6月期）の業績見通し

引き続き、「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6,340億円（前期比3.5%増）、営業利益348億円（同1.5%増）経常利益356億円（同0.3%増）及び当期純利益215億円（同0.1%増）と、厳しく不透明さが増す消費環境下であっても、引き続き、増収増益決算を見込む。

決算業績サマリー

ドンキホーテ HLDGS

【期間：2013年7月1日～2014年6月30日】

(単位：百万円)

連結実績	当期実績				前期実績		公表予想※1	
	金額	百分比	予想比	前期比	金額	百分比	金額	百分比
売上高	612,424	100.0%	101.2%	107.7%	568,377	100.0%	605,000	100.0%
売上総利益	161,018	26.3%	101.1%	107.5%	149,807	26.4%	159,200	26.3%
販管費	126,726	20.7%	101.4%	107.9%	117,438	20.7%	125,000	20.6%
営業利益	34,292	5.6%	100.3%	105.9%	32,369	5.7%	34,200	5.7%
経常利益	35,487	5.8%	101.4%	106.9%	33,201	5.8%	35,000	5.8%
当期純利益	21,471	3.5%	96.7%	101.6%	21,141	3.7%	22,200	3.7%
1株利益	274.68円		96.9%	100.4%	273.47円		283.36円	

個別実績 ※2	当期実績				前期実績	
	金額	百分比	予想比※3	前期比	金額	百分比
売上高	171,391	100.0%	—	43.5%	394,261	100.0%
売上総利益	48,211	28.1%	—	47.0%	102,520	26.0%
販管費	36,949	21.5%	—	46.7%	79,044	20.0%
営業利益	11,263	6.6%	—	48.0%	23,476	6.0%
経常利益	14,158	8.3%	—	58.0%	24,424	6.2%
当期純利益	10,519	6.1%	—	69.7%	15,088	3.8%
1株配当	36.00円		—	109.1%	33.00円	

※1. 連結業績予想は、2014年5月7日に当初予想（売上高5,963億円、営業利益335億円、経常利益340億円、純利益215億円）を2月5日に次いで再度上方修正したものであります。

※2. 個別実績については、当2Q累計期間から純粋持株会社「ドンキホーテホールディングス」が対象会社になっております。（前期はリテール事業会社「ドン・キホーテ」が対象）

※3. 個別業績予想については、当社は公式開示しておりません。

連結損益業績概況コメント

ドン・キホーテ HLDGS

▶ 連結売上高：6,124億円（前期比7.7%増）

潜在顧客に、より近付きながら、知名度上昇と市場占有率の拡大を目指して、新規出店を促進。既存店は生活必需品を中心に品揃え強化策を進めると同時に、消費税増税後は価格競争を徹底する。一方で、在庫水準の見直しと抑制も進める。

DQは地方都市におけるNew MEGA店が躍進し、都会店はインバウンド需要を確実に取り込んで、6.5%増の4,199億円。

DQ既存店は、増税前の駆け込み特需による押し上げ効果が大きく0.8%増。

長崎屋はファミリー層のリピート率を高めながら、消費税増税も味方にして、5.7%増の1,434億円。

▶ 当期末店舗数：283店（前期末255店）

スクラップ&ビルドを推進。新規出店22店（DQ12店、New MEGA8店、ピカソ1店、ドイト1店：うちソリューション出店4店）、Marukai子会社化11店、改築のための休業中2店、閉鎖3店（DQ2店、ドイト）。

▶ 連結売上総利益：1,610億円、同率：26.3%（前期比7.5%増、同0.1pt低下）

上半期は単品商品力の強化を図るため、プライベートブランド商品の拡充と併せて、商品改廃を積極的に推し進めながら、総利益率確保に注力し前期比0.4pt貯金。

消費税増税に翻弄された下半期は、刻々と変化していた消費者ニーズに向き合って、「食品」「日用消耗品」などのコモディティ商品を中心とした積極的な販売促進策を展開したことから、顧客支持率は高くなる一方で、セールスマックスの変化も発生。

滞留在庫の処分を進めたこともあって、総利益率は同0.5pt低下。

▶ 連結販管費：1,267億円（同7.9%増）、販管費率：20.7%（同±0.0pt）

新規店舗数拡大に応じた人件費及び備品消耗品費などが増加。

既存店については、消費税増税に備えた準備と対策及び販売体制強化のための増員に伴って人件費が増加。

さらに、グループ事業再編に伴って支払手数料や租税公課などの一過性費用（11億円）が発生したが、増収効果もあって、販管費率は前期比横バイ水準。

▶ 営業外収支尻：12億円のプラス

受取利息・配当金5.2億円、負ののれん償却3.4億円、受取手数料3.8億円/支払利息・社債利息10.6億円、債権流動化費用2.5億円など。

▶ 特別損益尻：13億円のマイナス

固定資産売却益2.1億円/固定資産売却損2.0億円、固定資産除却損3.9億円、店舗閉鎖損失7.6億円など。

▶ これらのことから、営業利益343億円（同5.9%増）、経常利益355億円（同6.9%増）、当期純利益215億円（同1.6%増）と連続増益を達成し、いずれも過去最高益を更新。

連結損益業績概況

ドン・キホーテ HLDGS

【期間：2013年7月1日～2014年6月30日】

(単位：百万円)

	当期		前期		前期比
	金額	百分比	金額	百分比	
売上高	612,424	100.0%	568,377	100.0%	107.7%
売上総利益	161,018	26.3%	149,807	26.4%	107.5%
販管費	126,726	20.7%	117,438	20.7%	107.9%
給与手当	43,695	7.1%	39,522	7.0%	110.6%
地代家賃	17,855	2.9%	17,211	3.0%	103.7%
支払手数料	15,442	2.5%	13,360	2.3%	115.6%
減価償却費	10,402	1.7%	10,028	1.8%	103.7%
その他	39,332	6.5%	37,317	6.6%	105.4%
営業利益	34,292	5.6%	32,369	5.7%	105.9%
経常利益	35,487	5.8%	33,201	5.8%	106.9%
当期純利益	21,471	3.5%	21,141	3.7%	101.6%
1株当たり純利益	274.68円		273.47円		100.4%

事業別業績概況コメント

ドン・キホーテ HLDGS

➤ リテール事業5,901億円（前期比7.9%増）

カレンダーの巡り合わせや天候不順が「お客さま来店数」にマイナス影響を及ぼす局面があったものの、季節商品は「需要先取り」で一定の成果。消費動向の一步先を読んだ商品ポートフォリオと価格施策で競争優位性を遺憾なく発揮！

* 「家電製品」545億円（同2.3%減）

スマートフォンアクセサリとPOSAカードが力強く牽引し、大型AV家電やゲーム機関連商品の苦戦をカバー。猛暑を追い風に、エアコンなどの「季節家電」の需要が拡大したほか、IH調理器やコーヒーメーカーなどの「調理家電」が貢献。

* 「日用雑貨品」1,362億円（同8.5%増）

洗剤やシャンプーなどの「日用消耗品」が安定感あふれて、高成長を継続。ステンレスボトルなどの「台所用品」や化粧品などの「理美容関連商品」が根強い人気。“高機能” & “高付加価値”をテーマとした商品の人気ますます拡大。

* 「食品」1,806 億円（同11.6%増）

「食品」部門は、消費税増税実施前後から新規顧客を獲得し、さらに成長率が高まるなど、シェア拡大を先導。チョコレートなどの菓子類、卵やヨーグルトなどの日配品を始めとして、多くの商品グループは、高い需要に支えられて軒並み伸長。MEGA店は精肉を中心とした生鮮食品の強化策が成果を現す。

* 「時計・ファッション用品」1,324億円（同1.5%増）

高級腕時計や宝飾品に人気が集まる一方で、一部の輸入ブランド商品は、為替変動や顧客ニーズの変化などの影響を受けて軟調気味。キャリーケースなどのカバン類が順調に推移。機能性下着やサングラス及び手袋などの服飾小物が高い支持率を維持。

* 「スポーツ・レジャー用品」346億円（同4.7%増）

レジャーシートや折りたたみテーブルなどの「アウトドア用品」が堅実な推移。車載用のスマートフォン充電器などの「カー用品」「フィットネス・ダイエット用品」が好調なトレンドを示す。加えて、玩具類や自転車も貢献。

* 「DIY用品」178億円（同3.5%増）

天候不順などで、園芸用品やエクステリア用品は弱含んだ一方で、DIY用品などのプロ向け商品は、お客さまニーズを一步踏み込んだ商品提案を強化。「まさにこれが欲しかった！+α」の付加価値を提供。

* 「海外（アメリカ）」246億円（同79.5%増）

生鮮・惣菜を中心としたオリエンタルフードは、地元客ニーズ。菓子類・雑貨類を中心としたお土産品は観光客ニーズに対応する商品構成で、顧客層双方の需要を獲得。Marukaiを新たに連結し、今後のシナジー効果を見込む。既存3店はUSドルベースで2.7%増。（ご参考：当期 \$1=100.69円、前期 \$1=83.5円）

➤ テナント賃貸事業171億円（同4.4%増）

既存事業が徐々に安定感を増していることに加え、JAM事業が本格稼働開始。

事業別業績概況

ドン・キホーテ HLDGS

【期間：2013年7月1日～2014年6月30日】

(単位：百万円)

	当期		前期		前期比
	金額	構成比	金額	構成比	
リテール事業	590,076	96.3%	546,930	96.2%	107.9%
家電製品	54,469	8.9%	55,773	9.8%	97.7%
日用雑貨品	136,203	22.2%	125,549	22.1%	108.5%
食品	180,619	29.5%	161,871	28.5%	111.6%
時計・ファッション用品	132,395	21.6%	130,476	23.0%	101.5%
スポーツ・レジャー用品	34,588	5.6%	33,022	5.8%	104.7%
D I Y 用品	17,794	2.9%	17,193	3.0%	103.5%
海外	24,645	4.0%	13,731	2.4%	179.5%
その他商品	9,363	1.6%	9,314	1.6%	100.5%
テナント賃貸事業	17,092	2.8%	16,370	2.9%	104.4%
その他事業	5,256	0.9%	5,078	0.9%	103.5%
合計	612,424	100.0%	568,377	100.0%	107.7%

※「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。

主な資産の状況

ドン・キホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	当期末	前期末	増減額
流動資産	158,834	143,391	15,443
現預金	42,690	31,698	10,992
商品	89,105	85,997	3,108
固定資産	273,301	243,231	30,070
建物等	77,078	66,097	10,981
土地	119,680	107,905	11,775
敷金保証金	30,963	31,762	▲799
資産合計	432,135	386,622	45,513

主な資産の状況

- ▶ **総資産：4,321億円**（前期末比455億円増）
主な増加要因は、現預金110億円増、棚卸資産31億円増及び出店に伴う有形固定資産266億円増、無形固定資産34億円増など。
- ▶ **現預金：427億円**（同110億円増）
資産効率の改善に努める一方で、グループ事業再編に併せた資産流動化の実施に伴い、ニューマネーの調達を実行。
- ▶ **商品：891億円**
（同31億円増、3.6%増、参考：売場面積10.5%増）
滞留在庫の販売促進や処分を強化する一方で、消費税増税前後からコモディティ系商品の人気加速しており、地方展開・大型店の成長もあって在庫負担は抑制傾向に。
- ▶ **固定資産：2,733億円**（同301億円増）
新規出店22店及び次期以降の出店物件の獲得により、建物・土地などの有形固定資産266億円増、無形固定資産34億円増。

主な負債・純資産の状況

ドンキホーテ HLDGS

(単位：百万円)

	当期末	前期末	増減額
流動負債	114,444	121,170	▲6,726
買掛金	55,118	48,036	7,082
短期負債 ^{※1}	19,944	46,492	▲26,548
固定負債	124,527	95,274	29,253
社債	44,300	48,640	▲4,340
長期借入金	30,030	31,374	▲1,344
債権流動化に伴う 長期支払債務	34,345	—	34,345
負債合計	238,971	216,444	22,527
純資産合計	193,164	170,178	22,986
負債・純資産合計	432,135	386,622	45,513

主な負債・純資産の状況

- ▶ 負債合計：2,390億円（同225億円増）
 主な増減要因は、買掛金71億円増、債権流動化に伴う支払債務403億円増などの一方で、有利子負債322億円減（短期性負債265億円減、長期性負債57億円減）など。
- ▶ 有利子負債：943億円
 （同322億円減、依存率21.8%、うちACR136億円）
- ▶ 純負債：516億円（同432億円減）
- ▶ 債権流動化に伴う支払債務：403億円はABL（Asset backed loan）により新規に資金調達。
- ▶ D/Eレシオ：0.49倍
 （前期比0.26pt.改善、参考：Net D/Eレシオ：0.27倍）
- ▶ 純資産：1,932億円
 （前期末比230億円増、自己資本比率43.4%）

※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

セグメント情報 (事業別)

ドンキホーテ HLDGS

事業再編に伴い、事業セグメント別収益状況は前期までと異なる。

「リテール事業」のセグメント利益は244億円、「テナント賃貸事業」は65億円！！

当期事業別セグメント概要

(単位：百万円)

	リテール事業	テナント賃貸事業	その他事業	計	消去/全社	連結
外部売上高	590,076	17,092	5,256	612,424	—	612,424
内部取引等	—	8,812	4,195	13,007	▲13,007	—
計	590,076	25,904	9,451	625,431	▲13,007	612,424
セグメント利益	24,381	6,505	3,540	34,426	▲134	34,292

前期事業別セグメント概要

(単位：百万円)

	リテール事業	テナント賃貸事業	その他事業	計	消去/全社	連結
外部売上高	546,930	16,370	5,077	568,377	—	568,377
内部取引等	3	2,721	3,525	6,249	▲6,249	—
計	546,933	19,091	8,602	574,626	▲6,249	568,377
セグメント利益	25,328	4,952	2,024	32,304	65	32,369

※「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。

セグメント情報 (法人別)

ドン・キホーテ HLDGS

ドン・キホーテ (HDと単純合算) は組織再編に伴う一過性の費用発生などで減益。
長崎屋の支持率は上昇し、ドイツ・海外店の収益改善は進む。

当期法人別セグメント概要

(単位：百万円)

	ドンキホーテHD ドン・キホーテ ※1	ドイツ	長崎屋 ※2	海外 ※3	その他	消去/全社	連結
売上高	423,232	19,879	143,449	25,186	27,858	▲27,180	612,424
営業利益	21,167	1,203	2,787	1,449	8,010	▲324	34,292
総資産	347,377	22,572	64,476	16,185	165,495	▲183,970	432,135
純資産	157,193	18,648	37,186	12,078	39,677	▲71,618	193,164

前期法人別セグメント概要

為替
レート
PL/1USD = ¥100.69
BS/1USD = ¥102.06

(単位：百万円)

	ドン・キホーテ	ドイツ	長崎屋 ※2	DQ USA	その他	消去/全社	連結
売上高	394,261	20,048	135,683	13,985	21,697	▲17,297	568,377
営業利益	23,476	393	1,690	778	5,631	401	32,369
総資産	311,262	23,083	58,802	11,845	97,349	▲115,719	386,622
純資産	141,465	17,788	34,478	10,976	27,277	▲61,806	170,178

※1.当期において純粋持株会社体制に移行したため、(株)ドン・キホーテは(株)ドンキホーテHD及び(株)ドン・キホーテに会社分割しているため、両社を単純合計して記載しております。
※2.長崎屋は、「リテール(小売)事業」のみの業績であります。
※3.海外は、DQ USA及びMarukai2社を単純合計して記載しております。

為替
レート
PL/1USD = ¥83.5
BS/1USD = ¥94.1

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

	当期	前期	増減額
期首残高	36,132	29,973	6,159
営業活動CF	39,684	38,270	1,414
投資活動CF	▲36,593	▲23,293	▲13,300
財務活動CF	4,440	▲9,510	13,950
期中増減等	7,973	6,159	1,814
期末残高	44,105	36,132	7,973
営業活動CF+投資活動CF	3,091	14,977	▲11,886

キャッシュフロー

<営業CF>

▶税金等調整前純利益342億円、減価償却費114億円及び仕入債務の増加64億円などが増加要因となる一方で、たな卸資産の増加17億円及び税金支払額120億円などが減少要因となったことから、397億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319億円、無形固定資産の取得20億円、連結範囲の変更を伴う子会社株式取得29億円などにより、366億円がキャッシュアウト

<財務CF>

▶借入金の純減150億円、社債の償還203億円及び配当金支払26億円などが減少要因となる一方で、債権流動化による新規調達428億円が収入となったことから、44億円がキャッシュイン

2. 設備投資の状況

設備投資額	35,563	29,914	5,649
キャッシュフロー [※]	30,944	29,859	1,085
差引	▲4,619	▲55	▲4,564

設備投資

▶当期中の新規出店に加えて、次期以降の出店予定物件を獲得したことなどで、設備投資は356億円（DQHD174億円、DQ64億円、長崎屋22億円、JAM631億円など。うち連結消去573億円：敷金保証金回収などを考慮した純増加額は320億円）。

※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

(単位：千株)

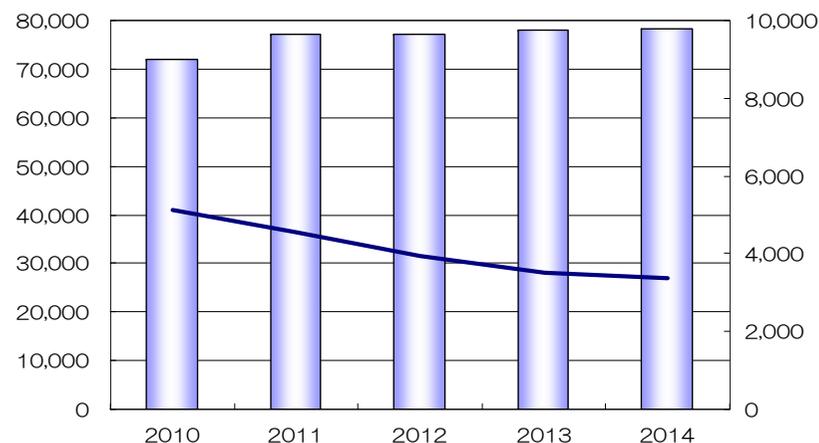
		当 期		前 期	
期 末 株 主 数		3,369人		3,518人	
発 行 済 株 式 数 合 計		78,394	100.0%	77,864	100.0%
所 有 者 別	金 融 機 関	13,703	17.5%	11,735	15.1%
	金 融 商 品 取 引 業 者	614	0.8%	391	0.5%
	そ の 他 の 法 人	6,037	7.7%	6,070	7.8%
	外 国 人	49,012	62.5%	50,270	64.6%
	個 人 そ の 他	9,027	11.5%	9,398	12.0%

(注) 1. 期末株主数は、3,369人（前期末比149人減、中間期末比246人増）となっております。

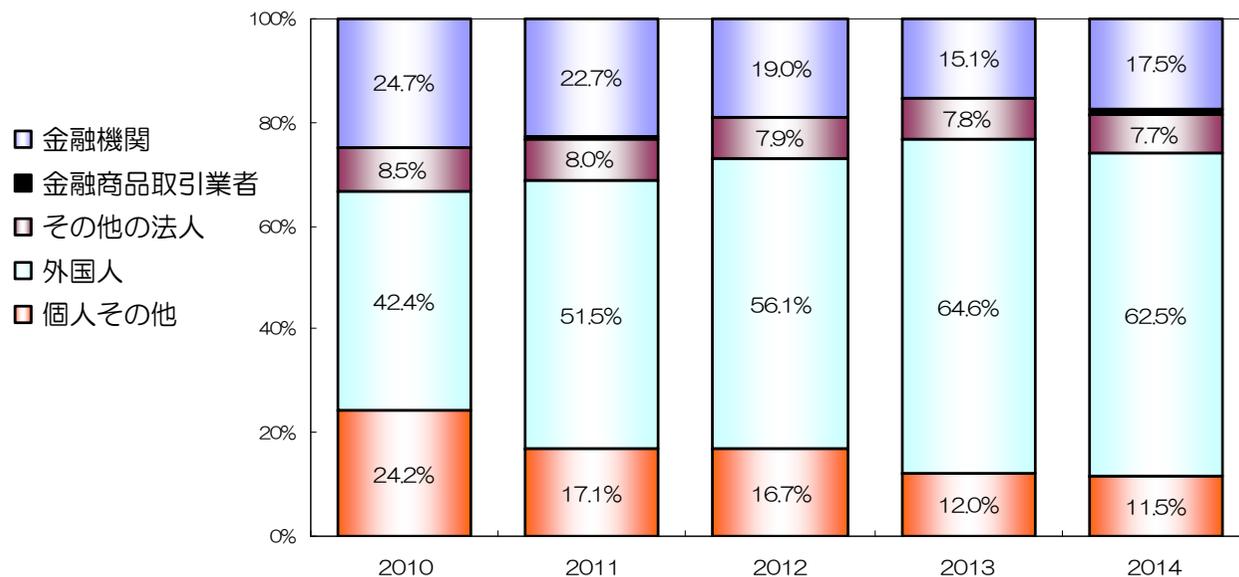
2. 外国人持株比率は62.5%となっております。

3. 自己株式（1,244株）は、個人その他に含んでおります。

発行済株式数(左軸・千株) 株主数(右軸・人)



所有者別持株構成比推移



外国人持株比率ランキング※

順位	社名	外国人比率(%)
1	ネクソン	91.2
2	日本オラクル	85.6
3	リーバイス	84.0
4	MonotaRO	78.3
5	中外製薬	76.0
6	日産自動車	73.3
7	いちごグループHD	72.1
8	日本ライトン	67.5
9	ラオックス	67.1
10	昭和シェル石油	65.9
11	アサツディ・ケイ	65.6
12	トレンドマイクロ	65.4
13	オリックス	64.1
14	アゴーラホスピG	63.5
15	ナブテスコ	62.9
16	ドンキホーテHD	62.5
17	HOYA	61.4
18	ミスミグループ本社	59.0
19	SMC	58.4
20	アデランス	58.0

当期出店状況

ドン・キホーテ HLDGS

フォーマット別店舗数

	2012年 6月期	2013年 6月期	2014年6月期			
			1Q	2Q	3Q	4Q
ドン・キホーテ ^{※1}	157	165	165	172	172	174
ピカソ ^{※2}	14	14	14	15	15	15
M E G A ^{※3}	40	39	40	41	41	41
New M E G A	9	17	17	21	23	24
海外(アメリカ)	3	3	14	14	14	14
ドイト	14	13	13	12	12	12
長崎屋	5	4	3	3	3	3

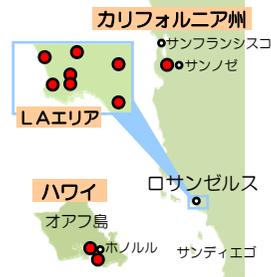
法人別店舗数

ドン・キホーテ	185	200	200	212	214	217
長崎屋	40	39	39	40	40	40
ドイト	14	13	13	12	12	12
国内合計	239	252	252	264	266	269
D Q U S A	3	3	3	3	3	3
Marukai	-	-	11 ^{※4}	11	11	11
海外合計	3	3	14	14	14	14
合計	242	255	266	278	280	283

- ※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. 「ピカソ」には、「ピカソ」「エッセンス」及び「驚安堂」が含まれております。
- ※3. (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。
- ※4. Marukaiが、当1Qから連結されています。
- ※5. 上記の他に、2店が移転または改築のため休業しております。
- ※6. 当期中の閉鎖店は3店(DQ2店、ドイト1店)であります。
- ※7. *は、ソリューション出店であります。

8月 ドン・キホーテ 丸亀店*

9月 Marukai買収
ハワイ2店舗・
カリフォルニア9店舗



10月 ドン・キホーテ 弘前店

10月 ドン・キホーテ 日吉店

10月 MEGAドン・キホーテ 狩場インター店

11月 MEGAドン・キホーテ うるま店

11月 ドン・キホーテ 国際通り店*

11月 MEGAドン・キホーテ 富田林店

11月 ドン・キホーテ 東雲店

11月 ドン・キホーテ 吉祥寺駅前店

12月 MEGAドン・キホーテ 新川店

12月 MEGAドン・キホーテ 東久留米店

12月 ドン・キホーテ 浅草店

12月 ピカソ 小岩駅前店

4月 ドン・キホーテ 三田店



5月 ドン・キホーテ 名古屋今池店



4月 ドイト 東向島店



6月 ドン・キホーテ 大宮東口店*

1月 MEGAドン・キホーテ 熊本菊陽店

2月 MEGAドン・キホーテ 岡崎店

4月 MEGAドン・キホーテ 長崎時津店



4月 ドン・キホーテ 北上尾店*

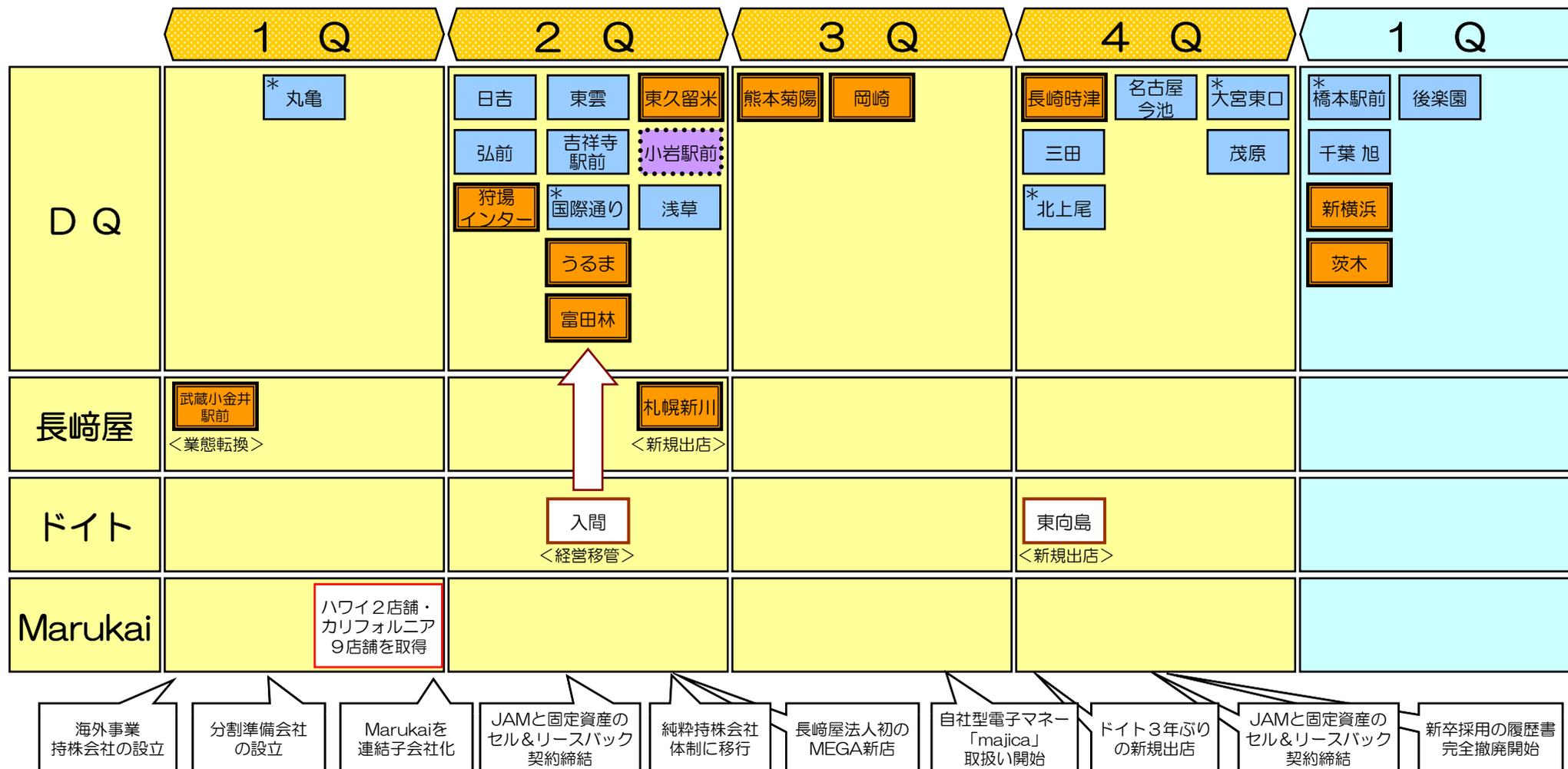


6月 ドン・キホーテ 茂原店



当期ハイライト情報

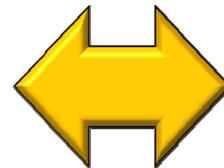
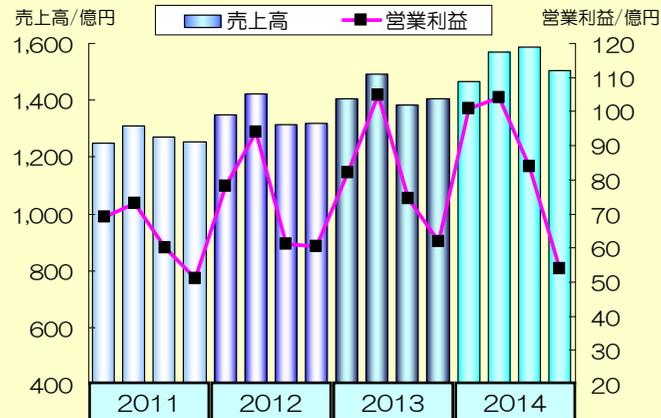
首都圏一等地戦略を進める一方で、地方都市のネットワーク拡大も強化。
 既存店は消費税増税に向けた準備と対策を施しながら堅実な成長。
 国内店舗ネットワークは43都道府県に拡大。海外はMarukai11店を連結。



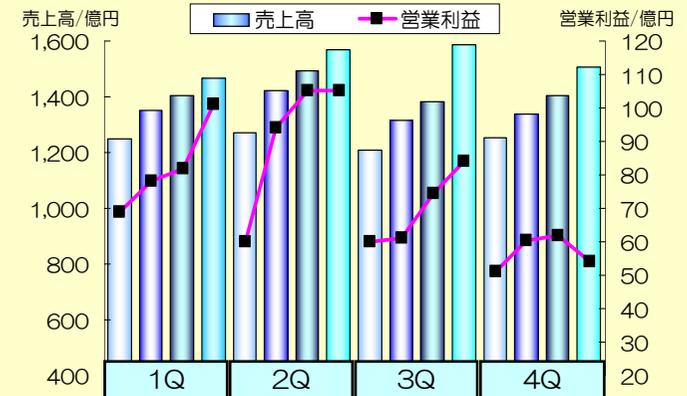
= DQ
 = MEGA
 = ドイツ
 = ピカソ
 * = ソリューション出店

四半期業績推移

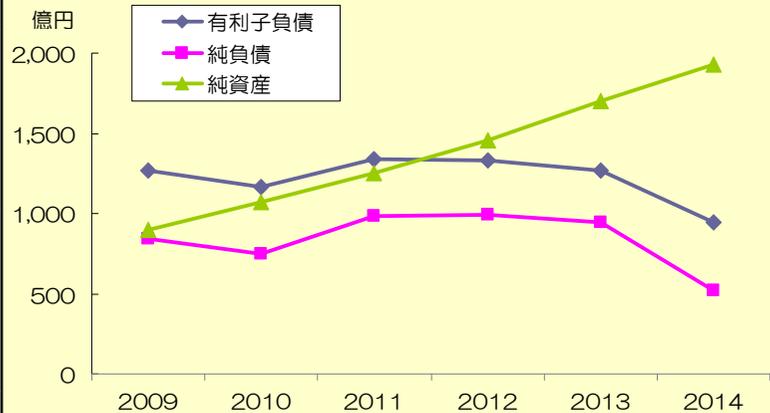
四半期業績推移の状況 (A)



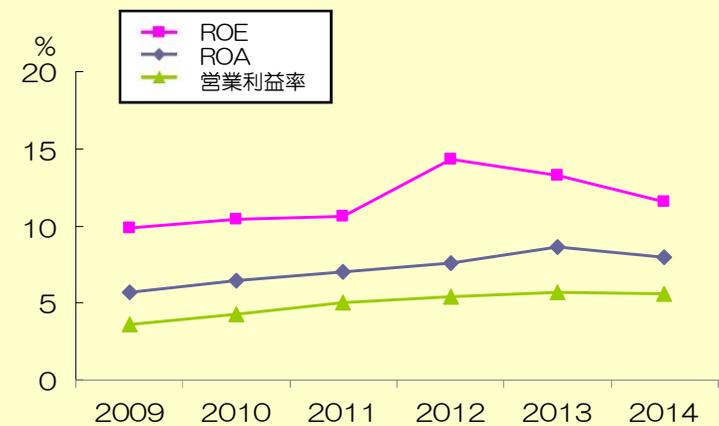
四半期業績推移の状況 (B)



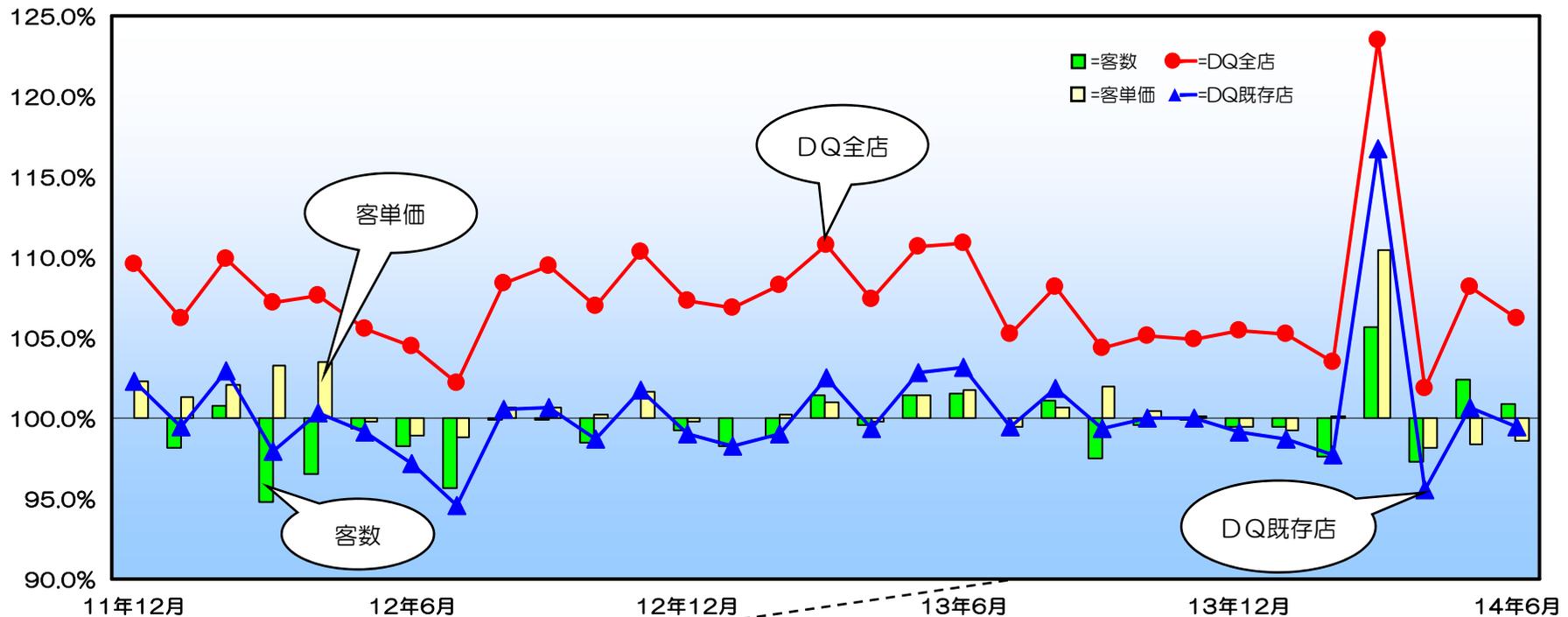
純資産・純負債・有利子負債の状況



営業利益率・ROA・ROEの状況



DQ 月次販売高の状況



既存店	13年5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	14年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
売上高	102.8%	103.2%	99.5%	101.8%	99.4%	100.0%	100.0%	99.1%	98.7%	97.7%	116.7%	95.5%	100.7%	99.5%	101.4%
・客数	101.4%	101.5%	100.0%	101.1%	97.5%	99.6%	99.9%	99.5%	99.5%	97.6%	105.7%	97.3%	102.4%	100.9%	101.7%
・客単価	101.4%	101.7%	99.5%	100.6%	102.0%	100.4%	100.1%	99.5%	99.2%	100.1%	110.4%	98.2%	98.4%	98.6%	99.8%
対象店舗数	178店	179店	184店	185店	185店	186店	187店	189店	192店	191店	193店	195店	195店	194店	196店

消費税増税の実施に向けた準備と対策と対応に傾注した1年。
 上半期は0.1%減と前年並みのトレンドも下半期は事前予想以上の販売状況で進捗。
 通期ベースは駆け込み特需による底上げ効果が大きく0.8%増（客数0.1%増、客単価0.7%増）。

四半期別損益業績概況

ドン・キホーテ HLDGS

(単位：百万円・%)

	1Q (7月-9月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	146,514	100.0	140,379	100.0	104.4
売上総利益	39,880	27.2	37,010	26.4	107.8
販管費	29,740	20.3	28,766	20.5	103.4
営業利益	10,140	6.9	8,244	5.9	123.0
経常利益	10,433	7.1	8,366	6.0	124.7
当期純利益	6,416	4.4	5,069	3.6	126.6

	2Q (10月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	156,808	100.0	149,265	100.0	105.1
売上総利益	41,195	26.3	39,176	26.2	105.2
販管費	30,831	19.7	28,746	19.2	107.3
営業利益	10,364	6.6	10,430	7.0	99.4
経常利益	10,701	6.8	10,710	7.2	99.9
当期純利益	6,608	4.2	6,708	4.5	98.5

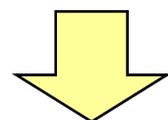
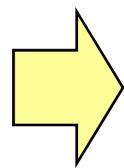
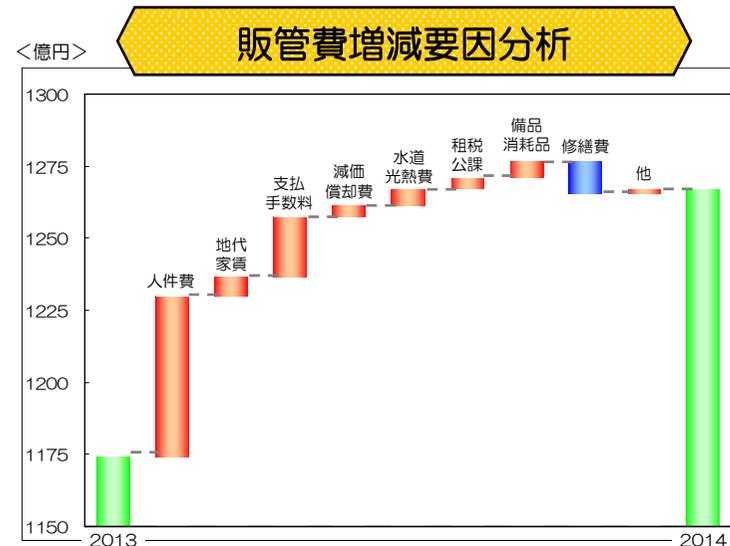
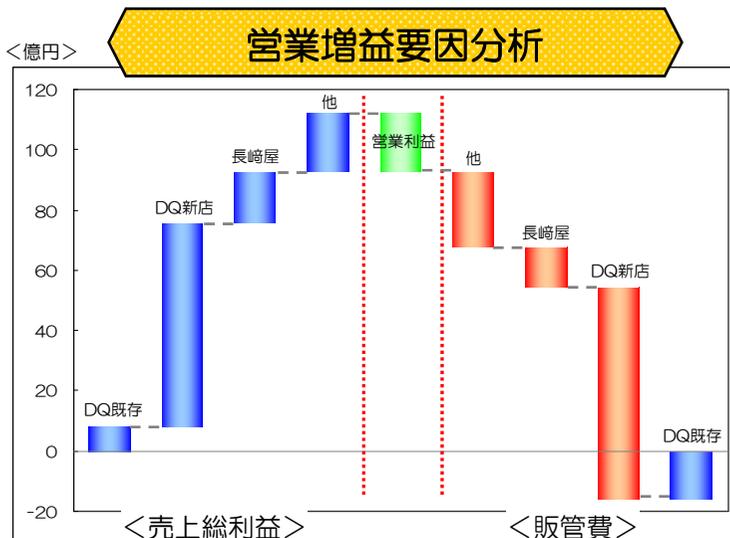
	上半期 (7月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	303,322	100.0	289,644	100.0	104.7
売上総利益	81,075	26.7	76,186	26.3	106.4
販管費	60,571	20.0	57,513	19.9	105.3
営業利益	20,504	6.7	18,673	6.4	109.8
経常利益	21,135	7.0	19,075	6.6	110.8
当期純利益	13,024	4.3	11,777	4.1	110.6

	3Q (1月-3月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	158,454	100.0	138,426	100.0	114.5
売上総利益	40,627	25.6	36,888	26.6	110.1
販管費	32,193	20.3	29,423	21.2	109.4
営業利益	8,434	5.3	7,465	5.4	113.0
経常利益	8,681	5.5	7,654	5.5	113.4
当期純利益	5,740	3.6	4,556	3.3	126.0

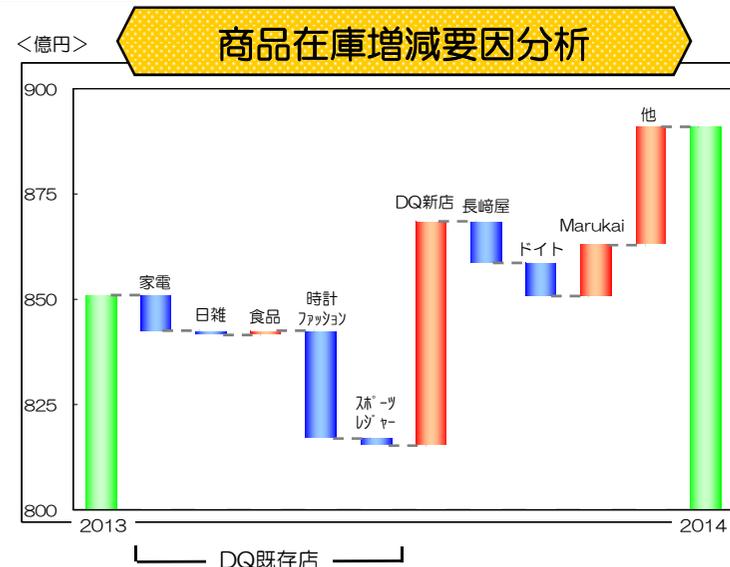
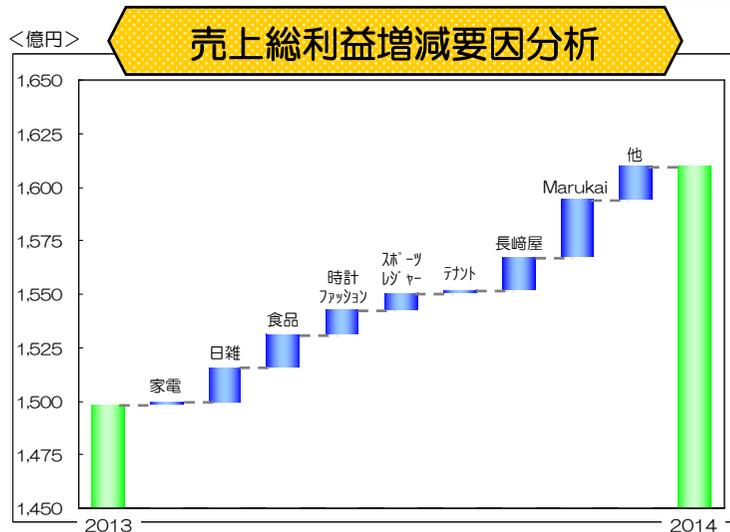
	4Q (4月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	150,648	100.0	140,307	100.0	107.4
売上総利益	39,316	26.1	36,733	26.2	107.0
販管費	33,962	22.5	30,502	21.8	111.3
営業利益	5,354	3.6	6,231	4.4	85.9
経常利益	5,671	3.8	6,472	4.6	87.6
当期純利益	2,706	1.8	4,808	3.4	56.3

	下半期 (1月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
売上高	309,101	100.0	278,733	100.0	110.9
売上総利益	79,943	25.9	73,621	26.4	108.6
販管費	66,155	21.4	59,925	21.5	110.4
営業利益	13,788	4.5	13,696	4.9	100.7
経常利益	14,352	4.6	14,126	5.1	101.6
当期純利益	8,447	2.7	9,364	3.4	90.2

決算状況差異分析



- * 既存店は堅実な成長の一方で販管費抑制効果による利益改善
- * 販管費は新店増に係る諸費用及び組織再編に伴う費用が増加
- * 滞留及び重在庫品を中心に商品在庫の削減を徹底し効率改善



四半期別事業別業績概況

ドン・キホーテ HLDGS

(単位：百万円・%)

	1Q (7月-9月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	141,100	96.3	135,221	96.3	104.4
家電製品	12,816	8.7	13,142	9.3	97.5
日用雑貨品	32,872	22.4	30,862	22.0	106.5
食品	40,998	28.0	39,009	27.8	105.1
時計・ファッション用品	32,632	22.3	31,812	22.6	102.6
スポーツ・レジャー用品	10,685	7.3	10,206	7.3	104.7
D I Y 用品	4,828	3.3	4,582	3.3	105.4
海外	3,927	2.7	3,113	2.2	126.1
その他商品	2,342	1.6	2,495	1.8	93.9
テナント賃貸事業	4,086	2.8	3,950	2.8	103.4
その他事業	1,328	0.9	1,208	0.9	109.9
合計	146,514	100.0	140,379	100.0	104.4

	2Q (10月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	151,223	96.4	143,767	96.3	105.2
家電製品	15,279	9.7	15,901	10.7	96.1
日用雑貨品	35,990	23.0	33,256	22.3	108.2
食品	44,723	28.5	41,430	27.8	108.0
時計・ファッション用品	36,649	23.4	36,013	24.1	101.8
スポーツ・レジャー用品	7,982	5.1	7,584	5.1	105.3
D I Y 用品	4,212	2.7	4,112	2.7	102.4
海外	4,105	2.6	3,201	2.1	128.2
その他商品	2,284	1.5	2,270	1.5	100.6
テナント賃貸事業	4,262	2.7	4,204	2.8	101.4
その他事業	1,323	0.8	1,294	0.9	102.3
合計	156,808	100.0	149,265	100.0	105.1

	上半期 (7月-12月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	292,323	96.4	278,988	96.3	104.8
家電製品	28,095	9.3	29,043	10.0	96.7
日用雑貨品	68,861	22.7	64,117	22.1	107.4
食品	85,721	28.3	80,440	27.8	106.6
時計・ファッション用品	69,281	22.8	67,825	23.4	102.2
スポーツ・レジャー用品	18,666	6.1	17,790	6.1	104.9
D I Y 用品	9,040	3.0	8,694	3.0	104.0
海外	8,032	2.7	6,314	2.2	127.2
その他商品	4,626	1.5	4,765	1.7	97.1
テナント賃貸事業	8,348	2.8	8,154	2.8	102.4
その他事業	2,651	0.8	2,502	0.9	106.0
合計	303,322	100.0	289,644	100.0	104.7

	3Q (1月-3月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	152,831	96.4	133,043	96.1	114.9
家電製品	14,737	9.3	14,123	10.2	104.4
日用雑貨品	34,912	22.0	30,204	21.8	115.6
食品	47,974	30.3	40,592	29.3	118.2
時計・ファッション用品	32,303	20.4	30,908	22.3	104.5
スポーツ・レジャー用品	7,356	4.6	6,885	5.0	106.8
D I Y 用品	4,532	2.9	4,458	3.2	101.7
海外	8,703	5.5	3,609	2.6	241.2
その他商品	2,314	1.4	2,264	1.7	102.2
テナント賃貸事業	4,250	2.7	4,076	2.9	104.3
その他事業	1,373	0.9	1,307	1.0	105.0
合計	158,454	100.0	138,426	100.0	114.5

	4Q (4月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	144,921	96.2	134,899	96.2	107.4
家電製品	11,637	7.7	12,607	9.0	92.3
日用雑貨品	32,429	21.5	31,227	22.3	103.8
食品	46,924	31.1	40,839	29.1	114.9
時計・ファッション用品	30,810	20.5	31,744	22.6	97.1
スポーツ・レジャー用品	8,566	5.7	8,348	6.0	102.6
D I Y 用品	4,223	2.8	4,042	2.9	104.5
海外	7,910	5.3	3,808	2.7	207.7
その他商品	2,423	1.6	2,284	1.6	106.1
テナント賃貸事業	4,493	3.0	4,140	3.0	108.5
その他事業	1,233	0.8	1,269	0.9	97.2
合計	150,648	100.0	140,307	100.0	107.4

	下半期 (1月-6月期)				
	当期	百分比	前期	百分比	前期比
リテール事業	297,752	96.3	267,942	96.1	111.1
家電製品	26,374	8.5	26,730	9.6	98.7
日用雑貨品	67,341	21.8	61,431	22.0	109.6
食品	94,898	30.7	81,431	29.2	116.5
時計・ファッション用品	63,113	20.4	62,652	22.5	100.7
スポーツ・レジャー用品	15,922	5.2	15,233	5.5	104.5
D I Y 用品	8,755	2.8	8,500	3.0	103.0
海外	16,613	5.4	7,417	2.7	224.0
その他商品	4,737	1.5	4,548	1.6	104.2
テナント賃貸事業	8,743	2.8	8,216	3.0	106.4
その他事業	2,606	0.8	2,576	0.9	101.2
合計	309,102	100.0	278,733	100.0	110.9

四半期決算レビュー

ドン・キホーテ HLDGS

高粗利率と天候不順

「記録的猛暑」「局地的豪雨」「台風襲来」——。
毎日の気象報道を案じた7-9月期。

天候面のマイナス要因が「お客さま来店数」に影響を及ぼした。

「単品力強化」をキーワードとした戦略的な商品構成、値入れの改善、PBの拡充などによって、粗利率は過去最高水準を記録。

消費マインドの改善基調を受けて、「トクホ飲料」や「ホワイトニング歯磨き粉」など、高機能・高付加価値商品に加えて、花火・バーベキュー用品を始めとした「アウトドア用品」など趣味嗜好品が好調。

猛暑を味方につけ、エアコンなどの季節家電や機能性下着など、夏物商品の早期展開が大成功。好調部門を拡大し、1Q最高実績を更新した。

<主なできごと>

- ✓2020年オリンピック開催地が東京に決定（9月8日）
- ✓マルカイを連結子会社化（9月30日）

1Q

2Q

最深積雪と駆け込み需要

「初売り日数減」「記録的な積雪」「空前の駆け込み需要」——。
激動の商況となった1-3月期。

カーテンを開けた瞬間、一面の銀世界に思わず息を呑んだ2月の週末。

カレンダー周りの不運や積雪のマイナス影響を受けた1・2月から一転、消費税増税直前の3月は「駆け込み」が週を追うごとに加速。

売上高・客単価及び各商品カテゴリーの成長率は軒並み2ケタ増。
紙製品や麺類など、「日々の生活で必ず消費し」かつ「長期保存可能な商品」ほど、伸び率は高くなった。

総力あげての事前準備と店舗対応が奏功し、「地球33周分のトイレットペーパー販売」など数々のギネス級新記録とドラマが生まれた。

- ✓東京都心で記録的な降雪（2月上旬）
- ✓電子マネー「majica」始動（3月18日）

3Q

4Q

寒暖差大と集中出店

「ハロウィン」「ポジョレー」「クリスマス」——。
楽しいイベント目白押しの10-12月期。

「ワイン」や「おつまみ」などのパーティー用の酒類・菓子類に加えて、コスチューム・バラエティ雑貨が好調なトレンドを描いた。

寒暖差に波があったことで、季節商品の販売が苦戦する場面もあった一方で、ギフト需要を確実に捉えて「舶来時計」や「玩具」などが伸長。

食品や日用雑貨品などのコモディティ商品が全体のけん引役となる中、新機種発売に後押しされ、スマートフォンアクセサリーの高い伸びが貢献。

東京オリンピック開催決定の興奮高めやらぬ当四半期に、吉祥寺・浅草など「首都圏一等地」を中心に12店舗の新規出店を実施した。

- ✓純粋持株会社体制発足（12月2日）
- ✓㈱長崎屋 9年ぶりの新規出店（12月5日）

回復力強と成果出現

「反動減」「急回復」「戦略奏功」——。
勝ち戦へ着々と駒を進める4-6月期

「まとめ買いの反動減」から、売上高・お客さま来店数ともに、弱含んだ4月初め。

お花見や歓送迎会、好天に恵まれたゴールデンウィークなどに備えて、「ステンレスボトル」などの行楽用品や「炭酸飲料」などのドリンク類が実績を作っていた中で、日用品を中心に力強い回復力を実感し始めていても、お客さまの価格感度はより鋭く、微妙な変化が……。

価格競争力を武器にトップラインを確保する戦略にシフトした効果が徐々に出現。

増加の一途をたどる訪日観光客の需要獲得という新たな強みを従えて、小売業界の来たるべき熾烈な戦いに向けて、いざ出陣——。

- ✓17年ぶりの消費税増税（4月1日）
- ✓ドイツ㈱ 3年ぶりの新規出店（4月4日）

最新の小売業ランキング

ドンキホーテ HLDGS

小売業売上高ランキング

2013 年度 順位	2012 年度 順位	社名	連 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)	時価総額 (百万円)
1	1	イオン	HD	千葉	2	6,395,142	12.5	176,854	▲16.8	45,600	994,516
2	2	セブン&アイ・ホールディングス	HD	東京	2	5,631,820	12.8	339,083	14.6	175,691	3,874,195
3	3	ヤマダ電機	家電	群馬	3	1,893,971	11.3	50,187	4.8	18,666	341,171
4	4	三越伊勢丹ホールディングス	DP	東京	3	1,321,512	6.9	38,440	12.3	21,166	509,395
5	5	J.フロントリテイリング	DP	東京	2	1,146,319	4.9	40,502	25.8	31,568	371,613
6	7	ファーストリテイリング	AP	山口	8	1,143,003	23.1	148,979	19.0	90,377	3,503,613
7	6	ユニークグループ・ホールディングス	GMS	愛知	2	1,032,125	-	25,066	-	7,440	145,611
8	8	高島屋	DP	大阪	2	904,179	3.9	33,350	11.7	18,716	311,309
9	17	ビックカメラ	家電	東京	8	805,378	55.5	15,346	148.4	2,436	153,221
10	10	エディオン	家電	大阪	3	766,699	11.9	14,883	908.3	5,149	75,940
11	11	ケースホールディングス	家電	茨城	3	701,198	10.0	31,494	34.6	17,493	183,080
12	12	ヨドバシカメラ	単 家電	東京	3	690,814	8.4	53,182	13.3	30,849	-
13	13	ドンキホーテホールディングス	DS	東京	6	612,424	7.7	35,487	6.9	21,471	453,117
14	15	エイチ・ツー・オー リテイリング	DP	大阪	3	576,852	9.8	18,160	60.2	295	213,093
15	14	イズミ	GMS	広島	2	556,852	4.0	28,446	5.0	17,384	242,106
16	16	ライフコーポレーション	SM	大阪	2	534,923	2.9	7,702	5.4	3,798	83,864
17	18	しまむら	AP	埼玉	2	502,901	2.2	44,016	▲7.6	26,583	365,073
18	20	マツモトキヨシホールディングス	DgS	千葉	3	495,385	8.6	24,514	13.1	13,355	186,855
19	19	ローソン	CVS	東京	2	485,247	▲0.5	68,880	4.5	37,965	812,430
20	22	アークス	SM	北海道	2	454,391	4.7	14,688	1.2	6,375	125,915
21	23	パロー	SM	岐阜	3	454,179	5.3	15,311	▲9.1	9,162	94,317
22	24	サンドラッグ	DgS	東京	3	447,819	9.9	28,781	13.8	15,754	334,820
23	21	DCMホールディングス	HC	東京	2	434,190	▲0.0	16,526	▲12.4	10,216	98,705
24	25	丸井グループ	DP	東京	3	416,460	2.2	27,698	13.3	15,409	302,727
25	26	平和堂	GMS	滋賀	2	404,596	3.1	13,806	7.4	7,799	100,817
26	27	上新電機	家電	大阪	3	401,798	9.8	7,237	36.0	3,037	51,351
27	28	ニトリホールディングス	家具	北海道	2	387,605	11.1	63,474	2.1	38,425	670,639
28	31	カインズ	HC	埼玉	2	369,592	8.3	27,591	8.3	15,893	-
29	30	スキホールディングス	DgS	愛知	2	365,200	6.3	21,865	▲3.7	12,820	286,255
30	-	コープみらい	単 牛協	埼玉	3	362,969	-	6,296	-	1,797	-

※ 時価総額：2014年8月15日の東証終値

当社の変遷

(単位：億円) ※予想

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
売上高	4,876	5,078	5,403	5,684	6,124
順位	15位	14位	14位	13位	13位※

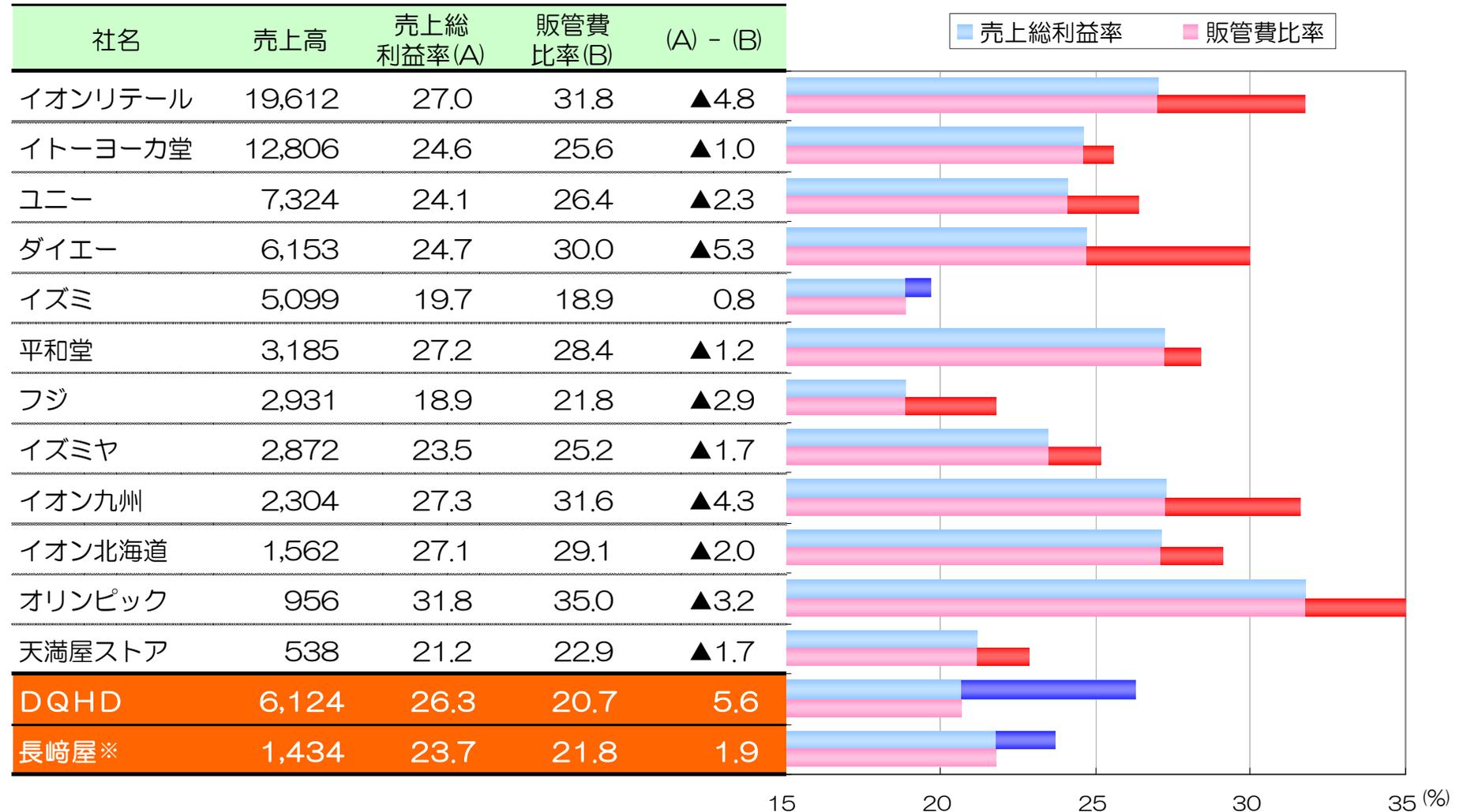
このページは、第47回日本の小売業調査（2014年6月25日、日経流通新聞）に掲載のランキングに、当社の2014年6月期の業績指標を置き換えて作成したものであります。多くの企業は2月・3月が決算月であり、その時点の数値で集計されておりますが、当社の業界内での最新のポジションをご理解ください。

総合型小売業ランキング

ドン・キホーテ HLDGS

◆ 営業効率比較

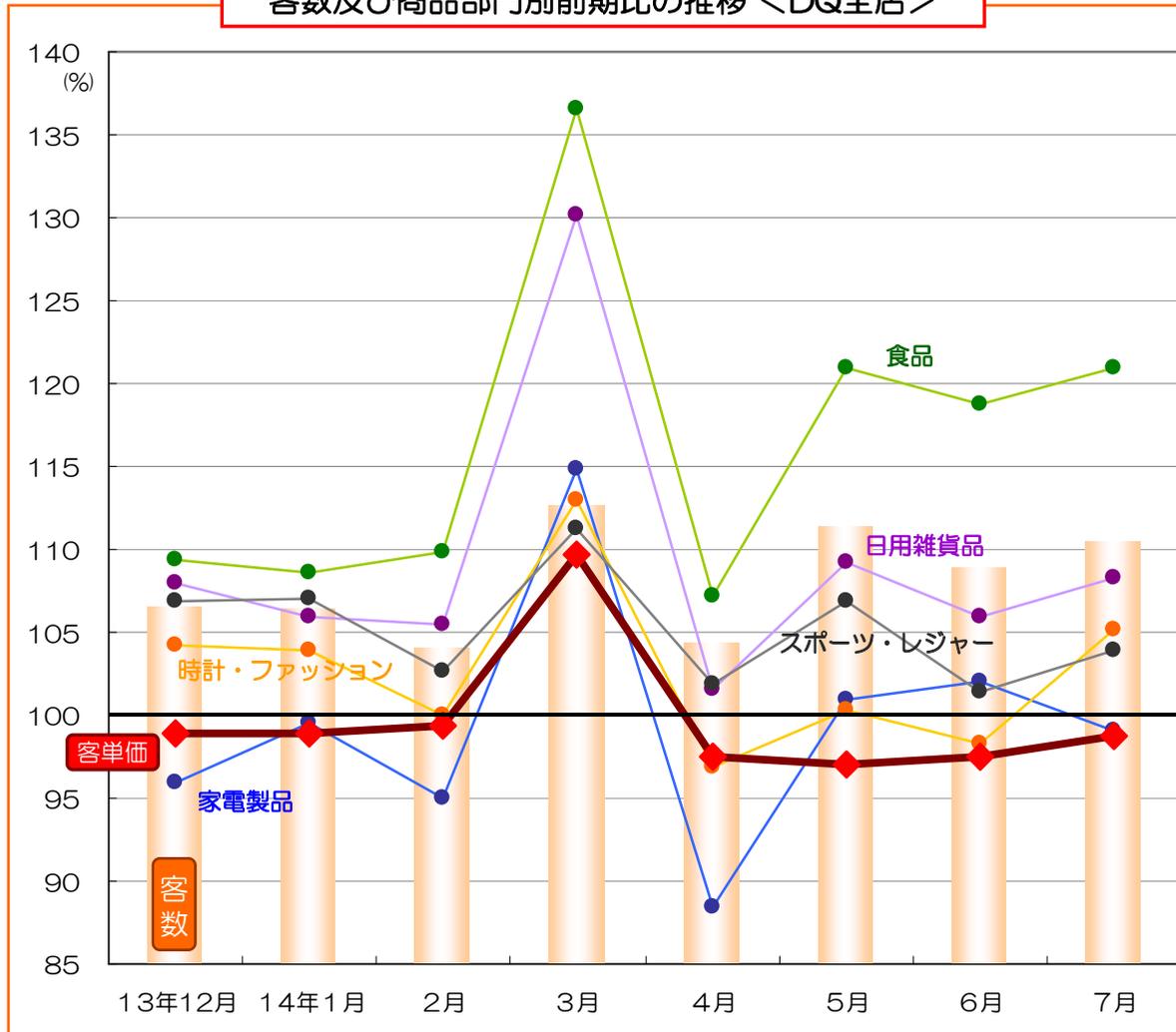
(単位：億円、%)



このページは、総合小売業チェーン各社の2013年度決算データから経営効率を見るためにランキング化したものです。出所：販売革新 2014年7月号
 ※長崎屋は個別決算実績を用いています。

消費税増税商戦レビュー

客数及び商品部門別前期比の推移 <DQ全店>



- ✓ メディア報道ほど実態消費は改善していない。
むしろ・・・
- ✓ 増税後の消費支出先は生活必需品を中心に変動し、
セールスマックスも変化
(耐久消費財・趣味嗜好品・高単価商品などが停滞し、
生活必需品・付加価値商品・ニーズに合致した商品
などは好調)
- ✓ 先ずは客数及び販売点数増加策を取りながら
シェアアップを確実に進める
- ✓ 商品提案力を強化し、価格訴求とのバランスを取る
- ✓ **客数** 増加率に遅行して **客単価** も改善傾向



消費環境と総利益率

◆ 前回増税時との比較

2人以上の世帯	1997年	2014年	差異
世帯主年齢	51.6歳	58.0歳 (14年3月)	+6.4歳
世帯人数	3.34人	3.03人 (14年3月)	▲0.31人
65歳以上人口	15.0%	25.0% (14年3月)	+10.0%
世帯当り消費支出額 (月間平均)	33万3,300円	28万9,000円 (13年実績)	▲13.3%
消費者物価上昇率 (総合)	1.8%	3.4% (14年6月)	+1.6%
消費税率 (増税幅)	5% (+2%)	8% (+3%)	+3% (+1%)

※出典：各種統計資料より抜粋

◆ 売上総利益率の推移

	2012年	2013年	2014年
1Q	25.8%	26.4%	27.2%
2Q	26.0%	26.2%	26.3%
3Q	25.5%	26.6%	25.6%
4Q	26.0%	26.2%	26.2%
年間	25.8%	26.4%	26.3%

消費税増税に備えて
商品ポートフォリオの
改廃と単品力強化策

消費税増税商戦

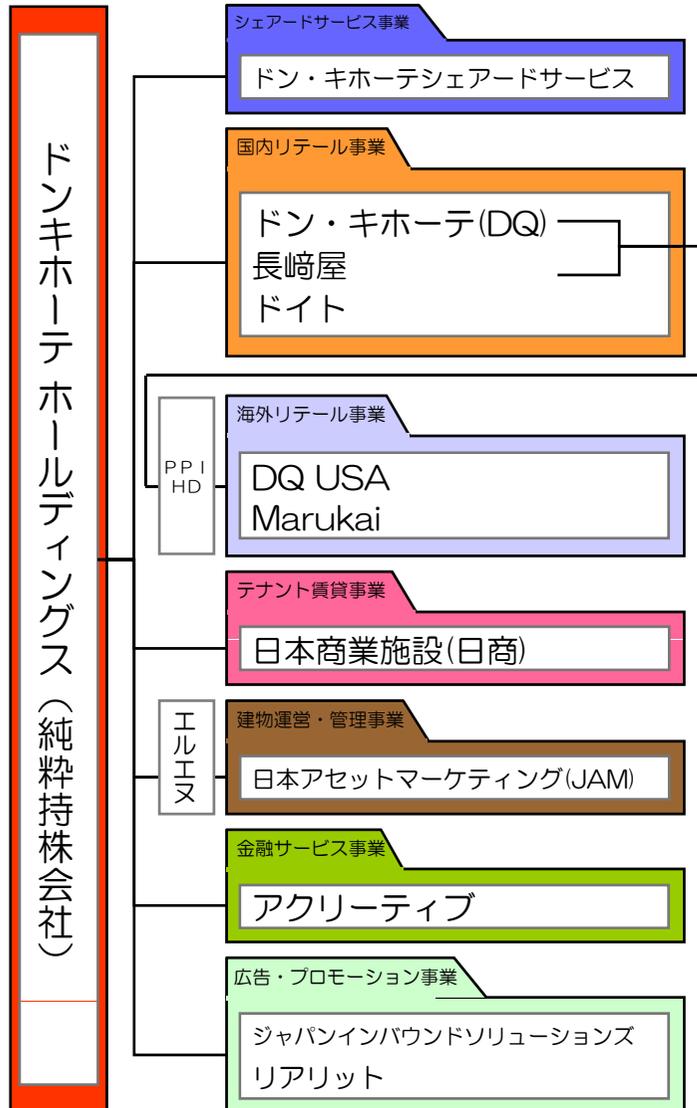
総利益率の推移を比較してみると、増税前の期間は「最適なセールスマックス」と「売上総利益の増大策」を進めており、その成果は時系列で見ると、より鮮明に判ります。増税後は「駆け込み需要で得た利益を吐き出す覚悟で価格競争の主導権を握る」方針を展開中ですが、巷間で取りざたされるほどのことではなさそうです。

“大変”こそわが好機！と、事業拡大の大チャンスに向かいます！

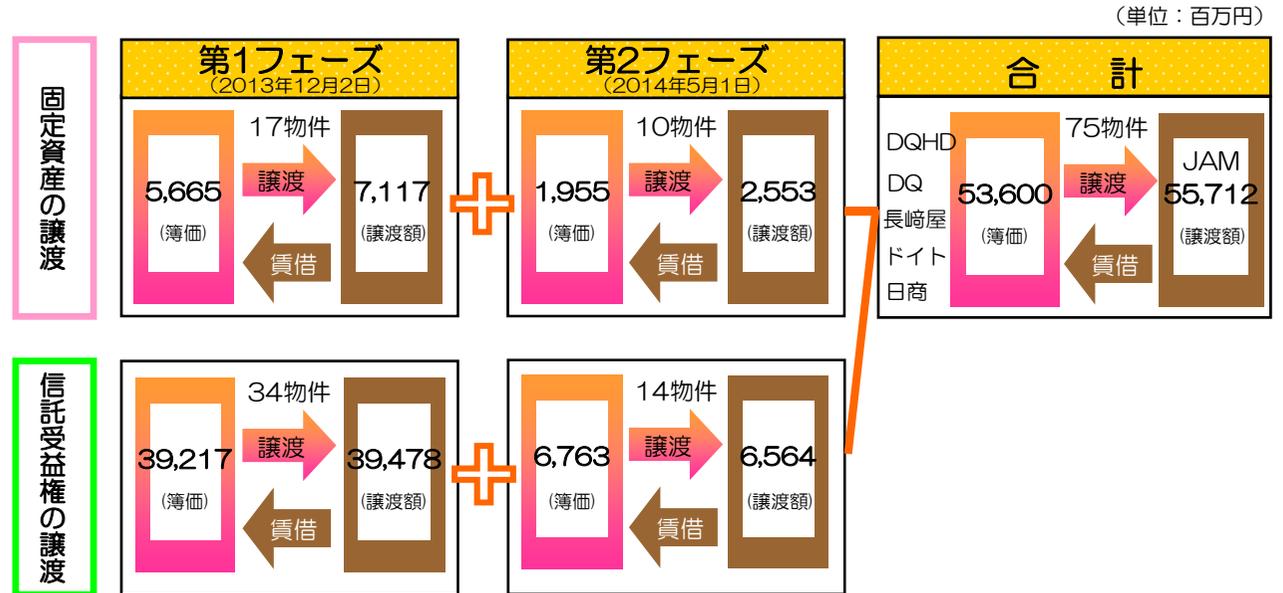


組織再編 & JAMの状況

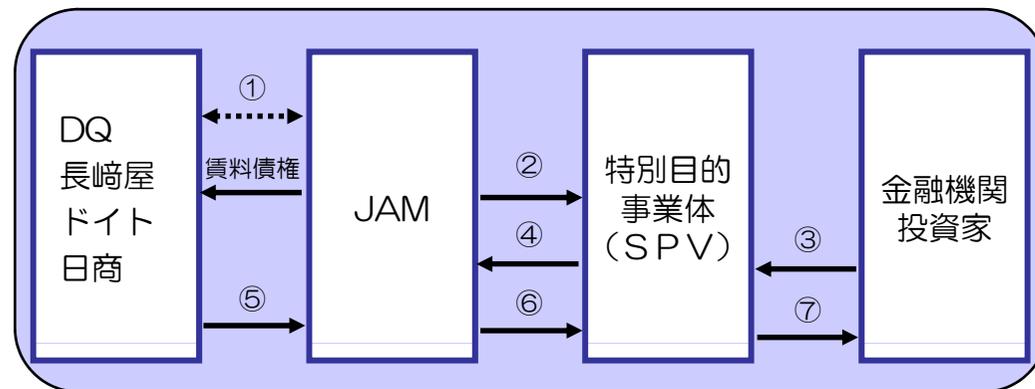
◆ ドンキホーテホールディングス組織体制



◆ 不動産の効率活用及び管理



◆ 賃料債権流動化と資金調達



①建物賃貸借契約 ②賃料債権信託譲渡 ③ABL ④譲渡代金 ⑤賃料支払 ⑥回収金(立替払) ⑦ABL返済

※当該スキームによる資金調達額は、B/S上「債権流動化に伴う支払債務」として計上されます。

Donki Records 2014

ドンキホーテ HLDGS

消費マインド改善ムード・天候不順・消費税増税 ――。

2013年7月からの1年間を振り返ると、本当に色んなことがありました。晴れの日も雨の日も風の日も、たくさんのお店の中から当店をお選びいただいたお客さまは2億6,000万人。365日を振り返ってみると、笑いあり感動の涙ありのドラマが、毎日生まれていました。今すぐ周りに自慢できるかもしれない、とっておきのエピソードをご紹介します。

卵9,481万個でプリンを作ると？

オムレツや親子丼などレシピが無数に存在する食卓の王様、卵。総販売個数は、**9,481万個**に。にわとりさんありがとう!! 全部使ってプリンを作ったら、直径**36m**×高さ**25m**、野球場のホームベースから2塁までをすっぽり包むことができるジャイアントプリンが完成しました。

たこ焼き器13万台で、ぎょうさん焼きまっせ!

関西ではポピュラーな「タコバ」。パーティーの主役、たこ焼き器無しには始まりません。総販売点数は**13万8,680台**。全てのたこ焼き器を使ったら、1台あたり**18個**焼けるので、同時に約250万個も作ることが出来て、大阪駅の1日の乗降客全員が1個ずつ食べられる量になりました。

記録メディア114万点を使って、弥生時代の稲作風景を撮影!

スマートフォンやデジタルカメラの「脳」として、今や欠かせない存在の記録メディア。東京オリンピック開催決定などあらゆる「感動の瞬間」を収めるお役に立ちたくて、**114万7,599点**を販売。その容量は、弥生時代の稲作風景から、先般のブラジルワールドカップまで、**約4,090年**ずっと録画し続けられる容量になりました。

衣料用洗剤3,354万点で世界のTシャツをお洗濯!

いつも清潔感あふれるようにと、衣料用洗剤は**3,354万9,921点**お買い求めいただきました。なんと**141億枚**のTシャツを洗える量に相当。中国の王さんのボーダー柄も、フランスのシャガールさんのおしゃれ柄も、アメリカのスミスさんのI♥NY柄も、世界人口全員のTシャツが1人2枚ずつ洗えました。

POSAカード58万枚でミリオンソングス熱唱!

革新的な初代ウォークマンが発売されてから35年。音楽はデジタルプレイヤーやスマホで聴くのが、当たり前となった今の時代に重宝するのがプリペイド式のPOSAカード。**58万7,207枚**に達した当期は、家電製品部門の稼ぎ頭に君臨。**約100万曲**ダウンロードできる枚数となったので、Happyな時間をEnjoyしましょう♪#

納豆892万点で東京の食卓を応援!

ひきわり・黒豆・小粒。朝の食卓に欠かせない健康食＝納豆は、**892万8,255点**、約2,678万パックになりました。東京にお住いの方全員が2パックずつ食することができます。あなたも朝晩の食卓にいかがですか？

傘122万本を広げると皇居の広さに!

突然の夕立に困った。そういう時に便利な「ビニ傘」を中心とした傘の総販売本数は、**122万9,222本**。全て広げて並べたら皇居(1.4 km²)と同じくらいの面積になりました。

ペン507万本で地球と月に何を描こう?

ボールペンやマジックなどのペン類の総販売点数は**507万9,080本**。1本のペンで描ける線の長さは平均442mなので、総線画距離は**約224万5千km**。地球と月をキャンバスに3往復も線を引ける量に相当します。

食品用ラップ629万点で日本の鮮度を保つ!

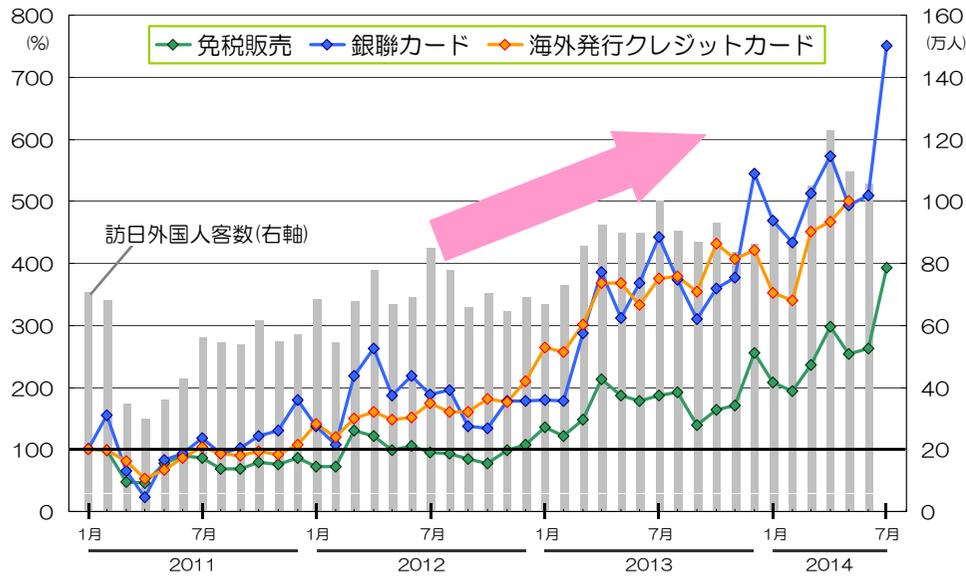
キッチンのお役立ちグッズ、ラップの総販売点数は、**629万5,462点**。合計の長さは、**12万6千km**と地球約3周分に相当。合計の面積は、**37万km²**と、日本列島全部を包むことができました。

粘着クリーナー131万点で世界遺産富士山をお掃除!

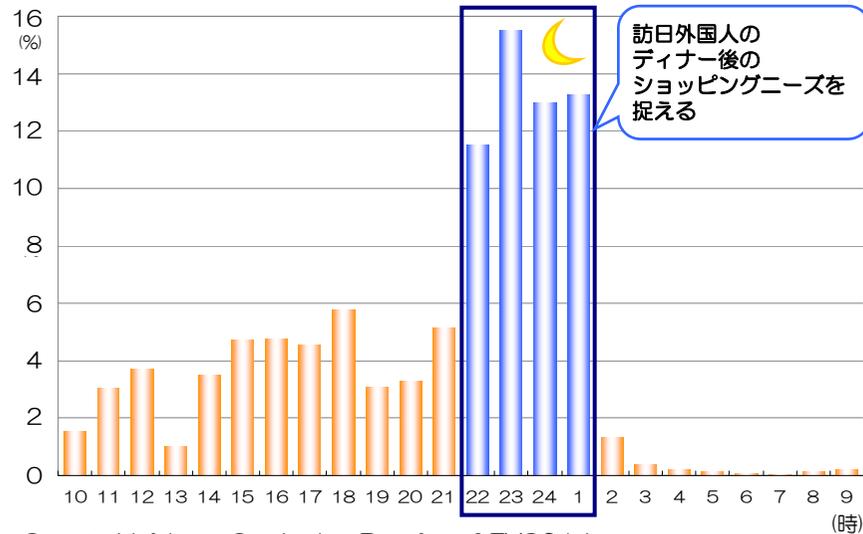
「コロコロ」の愛称で親しまれている粘着カーペットクリーナーの総販売点数は、**131万1,937点**。合計392万ロールで富士山の表面(274km²)を、毛玉ひとつ残らずキレイにお掃除することができました。

Welcome to Donki

◆ 訪日外国人売上のトレンド ※2011年1月の実績を100%としたときの推移



◆ 訪日外国人の時間帯別売上割合



◆ 2014年10月からの新免税制度に向けて

全商品へ免税対象品目拡大

現在	2014年10月
<ul style="list-style-type: none"> 家電 装飾品 衣類 靴 かばん等 	<ul style="list-style-type: none"> 家電 装飾品 衣類 靴 かばん等

+

- 食品類
- 飲料類
- たばこ
- 薬品類
- 化粧品類等

新免税制度への取り組み

- 免税対応オペレーション構築
- レジシステム開発
- 訪日外国人対応強化
- 「YOKOSO! JAPAN PASS」
10月1日から運用開始!

従来から運用の訪日客向け特典カード「ようこそ!カード」に、**購入額に応じて商品券や現金と交換可能なポイント付与機能**を追加!





自社型電子マネー「majica」Debut

◆ 電子マネー majica

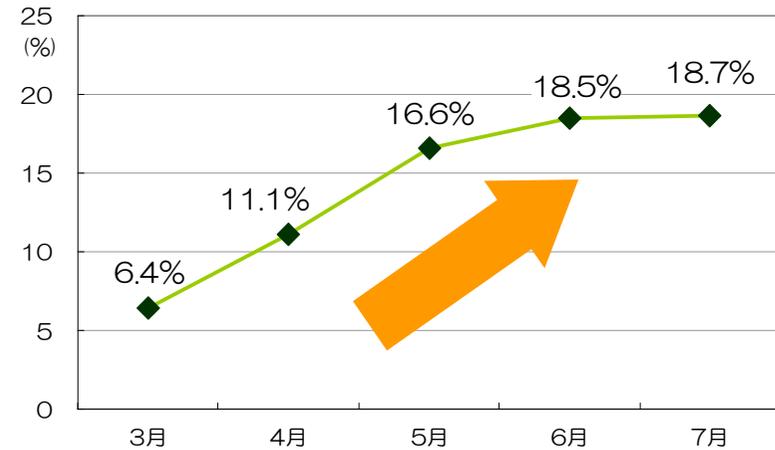
「マジか!?!」と言いたくなる

🎀 様々な特典 🎀

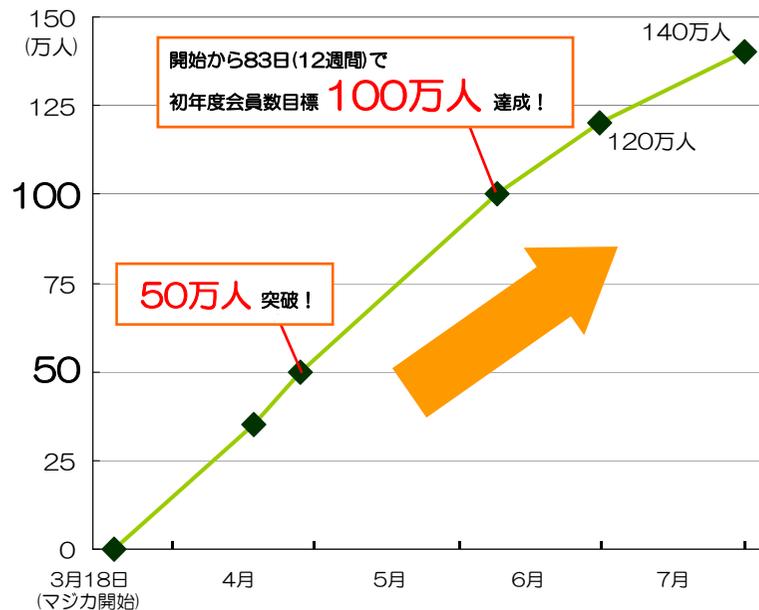
- ポイントが貯まる!
- お得に買える会員価格!
- 「円満快計」で1円いらす!
- 年間購入金額に応じたランク特典あり!



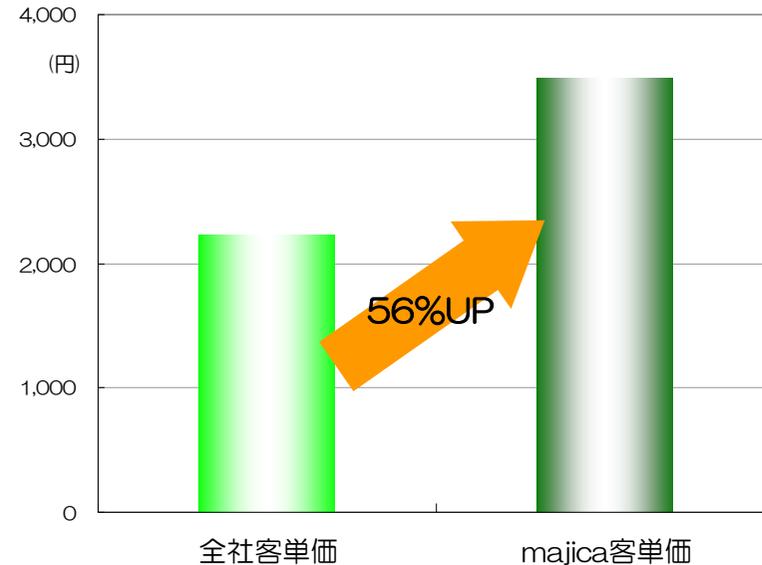
◆ 売上高構成比 ※月別累計の全社売上に対するmajica会員売上比



◆ 会員数の推移

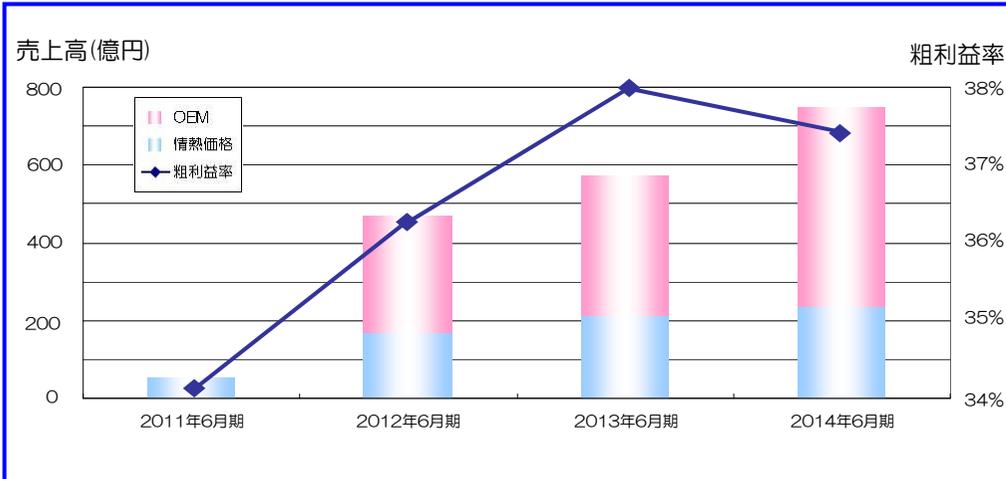


◆ 客単価 ※期間：2014年3月18日(majica開始)～7月31日

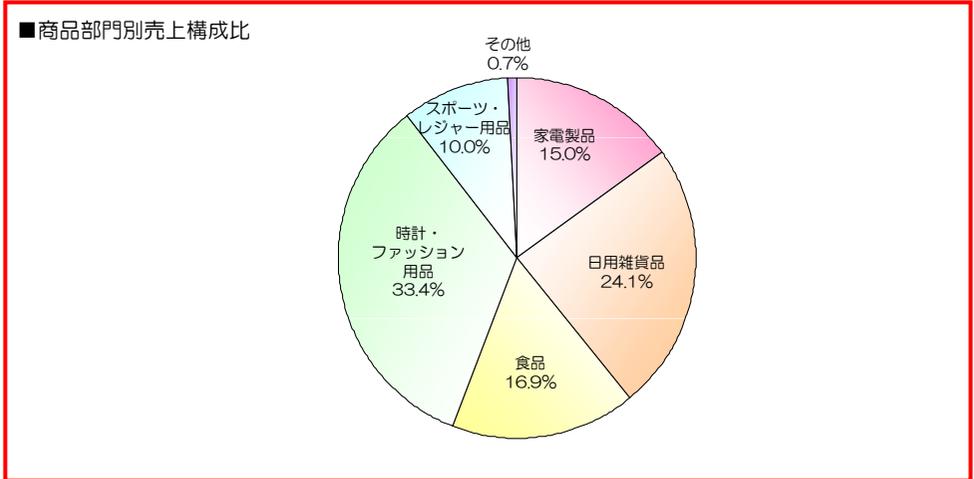


プライベートブランドInfo.

■プライベートブランド商品 実績推移 (2010年10月~2014年6月)



■プライベートブランド商品 商品セグメント別売上構成比 (14年6月期)



プライベートブランド祭

ドン・キホーテ HLDGS

家電

USB式ハンディー
マッサージャー
「タッチスティック」

ホットビューラー
マイク付き
イヤホン
鼻毛カッター
LED電球型
Bluetoothスピーカー
ジューサー
ミキサー

日用雑貨

低反発前折れ肘付き座椅子
LEDランタン DX
刃牙シリーズ
健康器具
パステルタイマー
低反発もちもち
アニマルクッション

日用消耗品

スキンソリューション
ハイドロゲルアイパッチ
情熱フローリングシート
オシャリエ
おしゃれ着洗剤
吸水力がすぐれたシャワー用
トイレトーパー

食品

芋けんぴ
職人の逸品
純米酒パック
おいしさに感動する
黄金さきいか
ソフトパン粉
サクッと仕上がる
山芳製菓コラボ
ポテトチップス
激辛ビーフ
プレミアム
黒ごまきな粉



当期の施策及び業績予想の変遷

—中長期重点戦略—

1. 30期連続増収増益を目指す
2. PB強化による利益率アップ
3. ソリューション出店を含めた多彩な店舗開発

—2015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. グループ：組織・事業再編を通じて、経営構造の変革に柔軟に対応
2. 営業方針：消費環境の変化に機敏、かつ柔軟な対応力を発揮
商圏内競争力をいっそう高めて、ブランド力の底上げを図る
インバウンド需要を積極的に取り込む
3. 商品戦略：消費マインドの変化に適應する商品ポートフォリオの改廃と
進化の繰り返し
生活必需品の品揃え強化と徹底したEDLPの推進
付加価値の高いディスカウント体制の一層の強化
4. 店舗戦略：設備投資額350億円
新規出店25店+α、都市型店の開発強化、
MEGA店の収益力強化、小商圏店の実験
DQ既存店売上高の予想：
上半期=+1.0%、下半期=▲1.1%、通期=±0.0%
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
デットによる資金調達を優先し、エクイティ調達は予定無し
年間配当金予想=36円00銭（前期まで11期連続増配継続中！）

(単位：百万円・%)

	2014年6月期					2013年6月期					2012年6月期										
	実績				当初予想	実績				当初予想	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	金額	百分比	前期比	公表比	金額	百分比	前期比	公表比						
売上高	612,424	100.0	107.7	102.7	596,300	100.0	104.9	568,377	100.0	105.2	101.5	560,000	100.0	103.7	528,900	100.0	104.2				
営業利益	34,292	5.6	105.9	102.4	33,500	5.6	103.5	32,369	5.7	110.4	106.1	30,500	5.4	104.0	29,320	5.4	115.7	108.6	27,000	5.1	106.6
経常利益	35,487	5.8	106.9	104.4	34,000	5.7	102.4	33,201	5.8	113.4	109.6	30,300	5.4	103.5	29,283	5.4	116.5	109.3	26,800	5.1	106.6
当期純利益	21,471	3.5	101.6	99.9	21,500	3.6	101.7	21,141	3.7	106.5	105.7	20,000	3.6	100.8	19,845	3.7	156.7	141.7	14,000	2.6	110.6

連結業績予想

ドンキホーテ HLDGS

(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	634,000	100.0%	103.5%	323,000	100.0%	106.5%
売 上 総 利 益	167,800	26.5%	104.2%	85,300	26.4%	105.2%
販 管 費	133,000	21.0%	105.0%	65,500	20.3%	108.1%
営 業 利 益	34,800	5.5%	101.5%	19,800	6.1%	96.6%
経 常 利 益	35,600	5.6%	100.3%	20,200	6.3%	95.6%
当 期 純 利 益	21,500	3.4%	100.1%	12,400	3.8%	95.2%
1 株 当 たり 純 利 益	274.26円	—	99.8%	158.18円	—	94.8%
設 備 投 資 額	35,000	—	98.4%	—	—	—
減 価 償 却 費	10,500	1.7%	101.0%	—	—	—

「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。

アクリーティブ/JAM決算業績概況

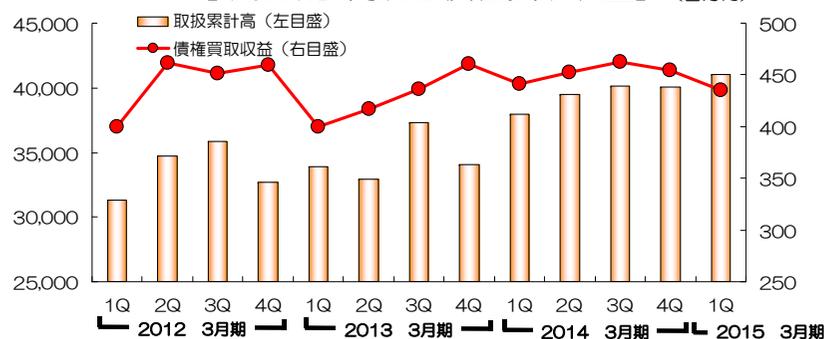
ドン・キホーテ HLDGS

<アクリーティブ：8423>

(単位：百万円)

【PL概況】	当1Q (14年4月1日～6月30日)			前1Q (13年4月1日～6月30日)	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比
取扱累計高	40,996	—	108.0%	37,975	—
営業収益	726	100.0%	102.0%	712	100.0%
債権買取収益	435	59.9%	98.6%	441	61.9%
業務受託収益	268	36.9%	110.9%	242	34.0%
その他収益	23	3.2%	79.3%	29	4.1%
金融費用	43	5.9%	79.9%	53	7.5%
販売管理費	373	51.3%	96.2%	387	54.4%
営業利益	311	42.8%	114.5%	272	38.1%
経常利益	308	42.4%	112.5%	274	38.5%
当期純利益	270	37.2%	110.6%	244	34.3%

【取扱累計高及び債権買取収益】 (百万円)



【BS概況】

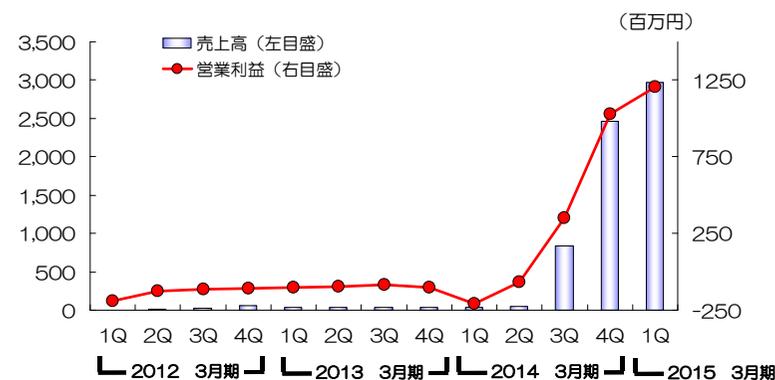
	当1Q末		前期末
	金額	増減	金額
総資産	18,369	▲1,275	19,644
負債	14,136	▲1,545	15,681
純資産	4,233	270	3,963

<日本アセットマーケティング：8922>

(単位：百万円)

【PL概況】	当1Q (13年4月1日～6月30日)			前1Q (12年4月1日～6月30日)	
	金額	百分比	前期比	金額	百分比
売上高	2,967	100.0%	8,241.7%	36	100.0%
売上総利益	1,276	43.0%	—%	▲15	▲41.7%
販売管理費	70	2.4%	35.9%	195	541.7%
営業利益	1,206	40.6%	—%	▲210	▲583.3%
経常利益	990	33.4%	—%	▲219	▲608.3%
当期純利益	625	21.1%	—%	▲219	▲608.3%

【売上高及び営業利益】



【BS概況】

	当1Q末		前期末
	金額	増減	金額
総資産	75,784	17,008	58,776
負債	71,433	16,382	55,051
純資産	4,350	625	3,725

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35期（2015年6月期）第1四半期決算発表（予定）

決算発表日：2014年11月5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。

ドン.キホーテ HLDGS