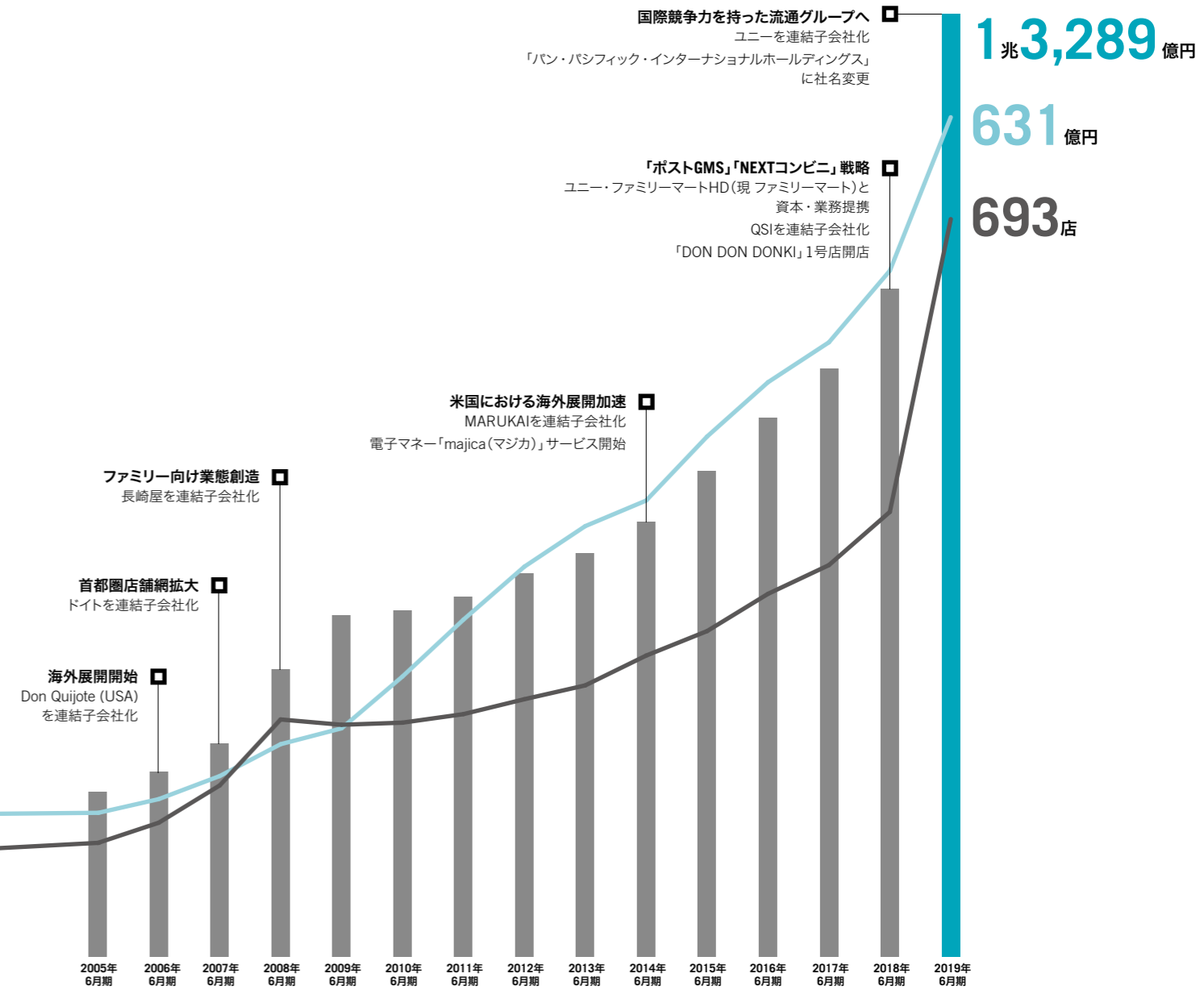
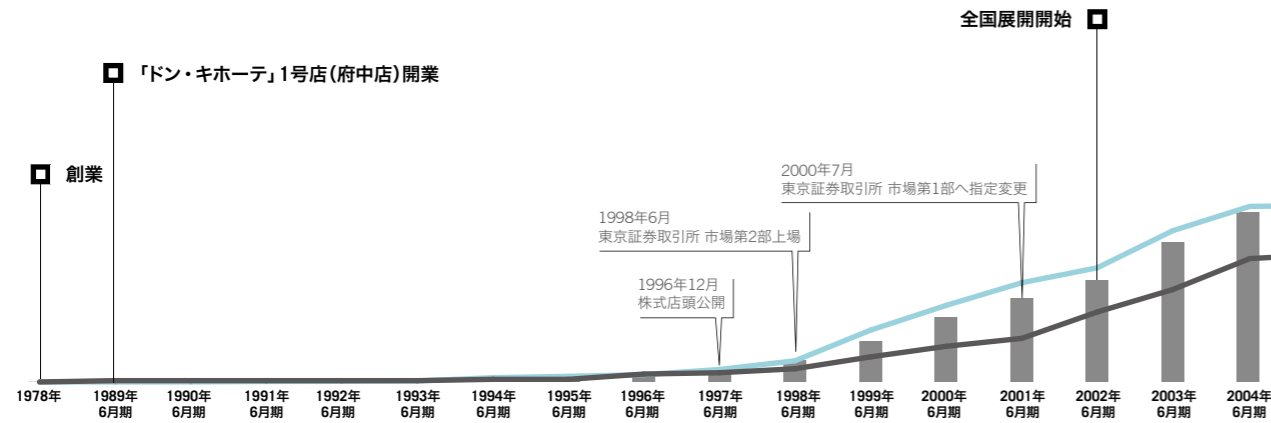


変革を起こし続けた歴史と 培った独自の強み

PPIHグループは、30年という歴史のなかで、さまざまな業界常識を覆すビジネス革新を起こしながら、「お客さまの笑顔が見たい」という想いで成長を続けてきました。当社グループの誇れる独自の強みは、この変革の歴史のなかで培われたものです。

創業者である安田隆夫は、誰よりも情熱を持って商売を追求してきました。「どうしたらお客さまに喜んでいただけるか」と、常にお客さまを最優先としながら、「ほかの大手小売企業のような真似は絶対にしない」という逆張りの発想を貫きました。そうした創業の精神が次世代へと継承され、今の当社グループがあります。

■ 売上高
— 営業利益
— 店舗数



創業当時から息づくDNA「業界常識を覆す革新を起こす」

当社グループの前身は、1978年に東京都杉並区に開店した18坪の雑貨店「泥棒市場」です。その後、1989年3月のドン・キホーテ1号店の開業を皮切りに、グループは驚異的な成長を遂げました。創業当時から常識にとらわれない発想で革新を起こし続け、そのDNAは現在の当社グループに脈々と受け継がれています。

ナイトマーケット 需要の発見

「泥棒市場」閉店後の深夜に明かりを付けて陳列作業をしていたところ、営業中と間違えて店舗を訪れるお客さまがいらっしまったことから、夜間に需要があることを発見。これが、「深夜営業」の始まりでした。

独特な お買い物空間の創造

「泥棒市場」は店内スペースが狭く、倉庫スペースも限られていたため、床から天井まで商品を積み上げて、大量の手書きPOP(商品紹介カード)を付けて陳列しました。これが、「圧縮陳列」「宝探し空間のような買い場*」の始まりでした。

信じて頼む 「権限委譲」の開始

ドン・キホーテ1号店開業後、創業者は従業員に自分のノウハウを教えようと試みましたが、思い通りにいきませんでした。そこで、思い切って店舗運営における業務のほとんどを任せただのが「権限委譲」の始まりでした。

*お客さまを主語に転換しているため、店舗の「売り場」を「買い場」と称しています。

形成されたコアバリュー「権限委譲×変化対応」

私たちが誇る最大の強みは、「権限委譲×変化対応」です。権限委譲によって発揮される変化対応力こそが、他社に模倣できない当社グループのコアバリュー(独自の価値)となっています。

権限委譲

店舗のスタッフが商品仕入、価格設定、陳列及び販売に至るまで、あらゆる自由裁量権を持つ「権限委譲」というシステムを構築しています。

変化対応

お客さまに最も近い存在の店舗スタッフが柔軟に判断を行う「個店経営」を徹底し、お客さまのニーズや外部環境の変化にスピーディーに対応しています。