

## 株主さま向けアンケートご協力をお願い

当社では、株主の皆さまとのコミュニケーション強化を目的に、アンケート調査を実施しています。お手数ではございますが、右記ホームページにアクセスしていただき、アクセスナンバー入力後に表示されるアンケートへのご協力をお願いいたします。

■アンケートに関するお問い合わせ先：ir@donki.co.jp

※ご回答内容は、統計資料としてのみ使用いたします。

アンケートホームページ

<https://www.donkigroup.com/sh/>

アクセスナンバー

753215

※アンケート実施期間は、本株主通信がお手元に到着してから約3か月間（2015年12月25日まで）です。



なお、アンケートは携帯電話からもアクセスできます。QRコード読み取り機能の付いた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



パソコンでは、当社ホームページ「IR情報」内のバナーからもアクセスできます。



## 株主メモ

**事業年度** 毎年7月1日から翌年6月30日まで  
**定時株主総会** 毎年9月  
**定時株主総会基準日** 6月30日  
※その他必要があるときは、あらかじめ公告して定めます。  
**剰余金の配当の基準日** 6月30日（中間配当を実施する場合の基準日は12月31日）  
**単元株式数** 100株  
**公告の方法** 電子公告により行います。（<http://www.donki.com/b/ir/>）ただし、事故その他やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができないときは、官報に掲載して行います。  
**上場証券取引所** 東京証券取引所（市場第一部）  
**株主名簿管理人** 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
みずほ信託銀行株式会社  
※2015年3月25日より、株主名簿管理人をみずほ信託銀行株式会社に変更いたしました。つきましては、連絡先が右記連絡先のとおり変更となります。

**同連絡先** 〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部  
電話 0120-288-324（フリーダイヤル）  
**特別口座の口座管理機関** 三菱UFJ信託銀行株式会社  
**同連絡先** 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
電話 0120-232-711（フリーダイヤル）

## 株式に関する各種手続き

- 未受領の配当金のご請求、支払明細等の発行については、株主名簿管理人にお問い合わせください。
- 住所変更、配当金受領方法の指定及び単元未満株式の買取・買増などの各種手続きについては、証券会社等に口座をお持ちの株主さまはお取引のある証券会社等にお問い合わせください。なお、証券会社等に口座がなく、特別口座で管理されている株主さまは、特別口座の口座管理機関（三菱UFJ信託銀行株式会社）にお問い合わせください。

## 株主総会決議及び議決権行使結果について

- 当社は、株主総会における決議内容及び議決権行使の結果について、当社ホームページでお知らせしております。  
URL：<http://www.donki-hd.co.jp/ir/meeting/>

当社ではIR情報をホームページにて開示しています。ぜひご利用ください。



株式会社  
**ドンキホールディングス** HLDGS

〒153-0042 東京都目黒区青葉台2-19-10  
TEL.03-5725-7532 FAX.03-5725-7322  
<http://www.donki-hd.co.jp/>

IR情報ホームページ

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

すべては  
お客さまの  
ために

株主・投資家の皆さまへ

# 第35期 株主通信

2014年7月1日～2015年6月30日

株式会社  
**ドンキホールディングス** HLDGS

# 株主・投資家の皆さまへ

株主の皆さまには、平素より格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。  
ここに株主の皆さまへのご挨拶と、2015年6月期（2014年7月1日～2015年6月30日）の業績に関するご報告をいたします。

## ご挨拶

当期における日本経済は、政府による景気対策「三本の矢」の一体的推進に加えて、円安や原油価格の下落等によって、景気は緩やかな回復基調となっているものの、個人消費においては、消費税率引き上げ後の消費者心理の悪化や、物価の上昇などによって依然として不透明な状況が続いています。

このような厳しい環境下で、小売業界では、お客さまの節約志向に機敏に対応し、魅力的な商品提案や価格設定を可能にすることができる「変化対応力」の有無による企業間格差がますます広がる時代になりました。

こうした中、ドン・キホーテグループは、お客さまの行動やニーズの変化に適応するため、現場への権限委譲という企業文化を最大限に活用し、店舗ごとに商品ポートフォリオの見直しと価格戦略をきめ細かく実施しました。その結果、当期も増収増益を達成することができました。これもひとえに株主の皆さまのご支援のおかげと、心より感謝申し上げます。

株主の皆さまにおかれましては、今後も引き続き変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長 兼 CEO  
大原 孝治

## ● トップインタビュー

**Q.** 当期を振り返って  
どのような1年でしたか。

一言で申し上げれば、まさに「激動・激戦の1年」でした。月を追うごとに加速するインバウンド需要の対応と、前年の消費税率引き上げに伴う「駆け込み特需」への対応の中で、食品カテゴリーの競争激化が、日々顕著になっていきました。また、2015年6月は創業者である安田隆夫代表取締役会長（現：創業会長兼最高顧問）の「勇退」という大きなイベントがありました。こうして見ると、10年後に振り返ったときには、この1年間はドン・キホーテグループにとって大きな転換点だったと言えると思います。

**Q.** 2015年6月期の取り組みと業績、  
配当についてお聞かせください。

このような「激動・激戦の1年」の中で、ドン・キホーテグループは、「顧客最優先主義」のもと、柔軟で機動的な現場対応を徹底し、「消費税増税商戦」はファミリー層、「新免税制度」下は外国人観光客と、新たな顧客層の囲い込みを実現することができました。その結果、当期の連結業績は、売上高6,840億円（前期比11.7%増）、営業利益391億円（同14.0%増）、経常利益402億円（同13.2%増）、当期純利益231億円（同7.8%増）となり、26期連続増収営業増益を達成しました。経常利益ベースで400億円を突破したことは、さらなる成長に向けた大きな一歩であったと言えます。

なお、当期の配当につきましては、前期から4円増配し、1株当たり年間40円とさせていただきます。今後も積極的な事業展開のもと、経営基盤の強化、事業改革及び財務体質の強化を図ることにより、株主の皆さまに対する安定的な株主還元を努めてまいります。

### 業績ハイライト

売上高	6,840億円
営業利益	391億円
当期純利益	231億円
総資産	5,057億円
純資産	2,214億円
1株当たり当期純利益*	147.09円

\*2015年7月1日付で、普通株式1株につき2株の株式分割を行っています。前期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益を算定しています。



名古屋栄店



伊勢佐木町店

## Q. 今後の取り組みについて教えてください。

### インバウンドについて

今後のインバウンド事業は店舗間競争へシフトしていくと見込んでいます。現在は、ツアーバスなどのインフラを押さえた店舗が、商品価格やサービスにかかわらず繁盛店となっている、という状況です。そのような中、元来価格競争力を有しているドン・キホーテグループは、他社に先駆けてインバウンド事業に本格的に取り組み、かつインバウンドに係る集客コストをかけていないため、圧倒的に優位な立場にあると考えています。今後も、SNSなどを通じて訪日外国人に対するアピールを積極的に行い、さらなるインバウンドメリットの享受に向け、さまざまな施策にスピード感をもって取り組んでまいります。

### 出店戦略と業態開発について

当期に引き続き、2016年6月期も他社店舗の撤退物件への居抜き出店には、強い追い風が吹き続けると見込んでいます。主力の「ドン・キホーテ」、ファミリー向けの「MEGAドン・キホーテ」を中心に、新業態創造へのチャレンジも含めて、年間30店舗程度を実現可能な目標として新規出店を進めてまいります。

## Q. 2016年6月期の業績予想をお聞かせください。

ドン・キホーテグループは、2016年6月期においても、刻々と変化するお客さまのニーズを敏感に汲み取り、「顧客最優先主義」と「企業価値の拡大」を目指します。そのために、商圏内競争を勝ち抜き、収益拡大とブランド力の底上げを図ります。また、素早く柔軟な体制を強化するため、一層狭くて深い権限委譲を徹底するとともに、インバウンド消費の需要獲得と創造に注力してまいります。

2016年6月期の連結業績予想は、売上高7,300億円（前期比6.7%増）、営業利益398億円（同1.8%増）、経常利益408億円（同1.6%増）、当期純利益233億円（同0.7%増）を見込んでいます。

### 2020年を見据えて

私は、従業員一人ひとりが持つ知恵の総量によって本質的な企業規模が決まると考えています。ドン・キホーテグループにとって一番大切なのは、すべての従業員が「顧客最優先主義」に基づき、お客さまのために何ができるか、各々が知恵を絞りあって店舗運営をしていくことだと考えています。

そのために私は、従業員がより知恵の出しやすい職場環境づくりや組織構築に向けてリーダーシップを発揮し、本質的な企業規模拡大に努めてまいります。株主の皆さまには、これからも挑戦し続けるドン・キホーテグループを末永くご支援いただきますよう心よりお願い申し上げます。



### 業績予想ハイライト

売上高 …… **7,300億円** (前期比**6.7%**増)

営業利益 …… **398億円** (前期比**1.8%**増)

親会社株主に帰属する  
当期純利益 …… **233億円** (前期比**0.7%**増)

# 新店舗出店加速

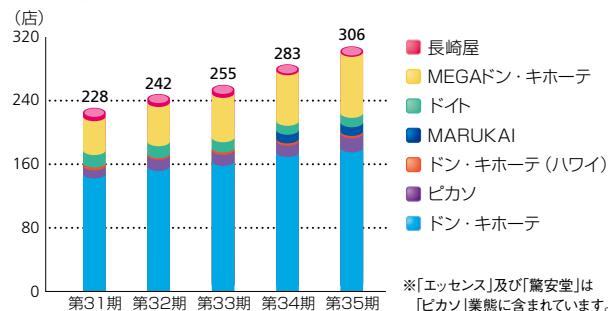
首都圏・関西エリアを中心に、過去最高の33店を新規出店。

当期におきましては、ドン・キホーテ17店舗、MEGAドン・キホーテ12店舗、驚安堂2店舗及びドイト2店舗の合計33店舗を新たにオープンしました。

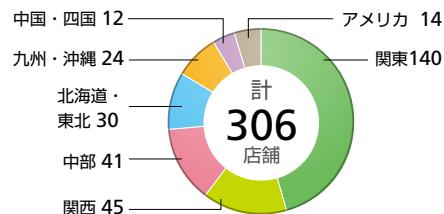
一方で、業態転換や業務効率改善のために10店舗を閉鎖し、その結果、当社グループの店舗ネットワークは国内292店舗、海外（米国）14店舗となり、合計306店舗体制となりました。

今後も商圈規模、立地特性に合わせた店舗フォーマットで、都心だけでなく、地方への出店も強化してまいります。シングル層はもちろん、ファミリーやシニアのお客さまにもお買い物を楽しんでいただける、ドン・キホーテグループらしいアミューズメント性あふれるお買い物空間を創造してまいります。

## 業態別店舗数推移

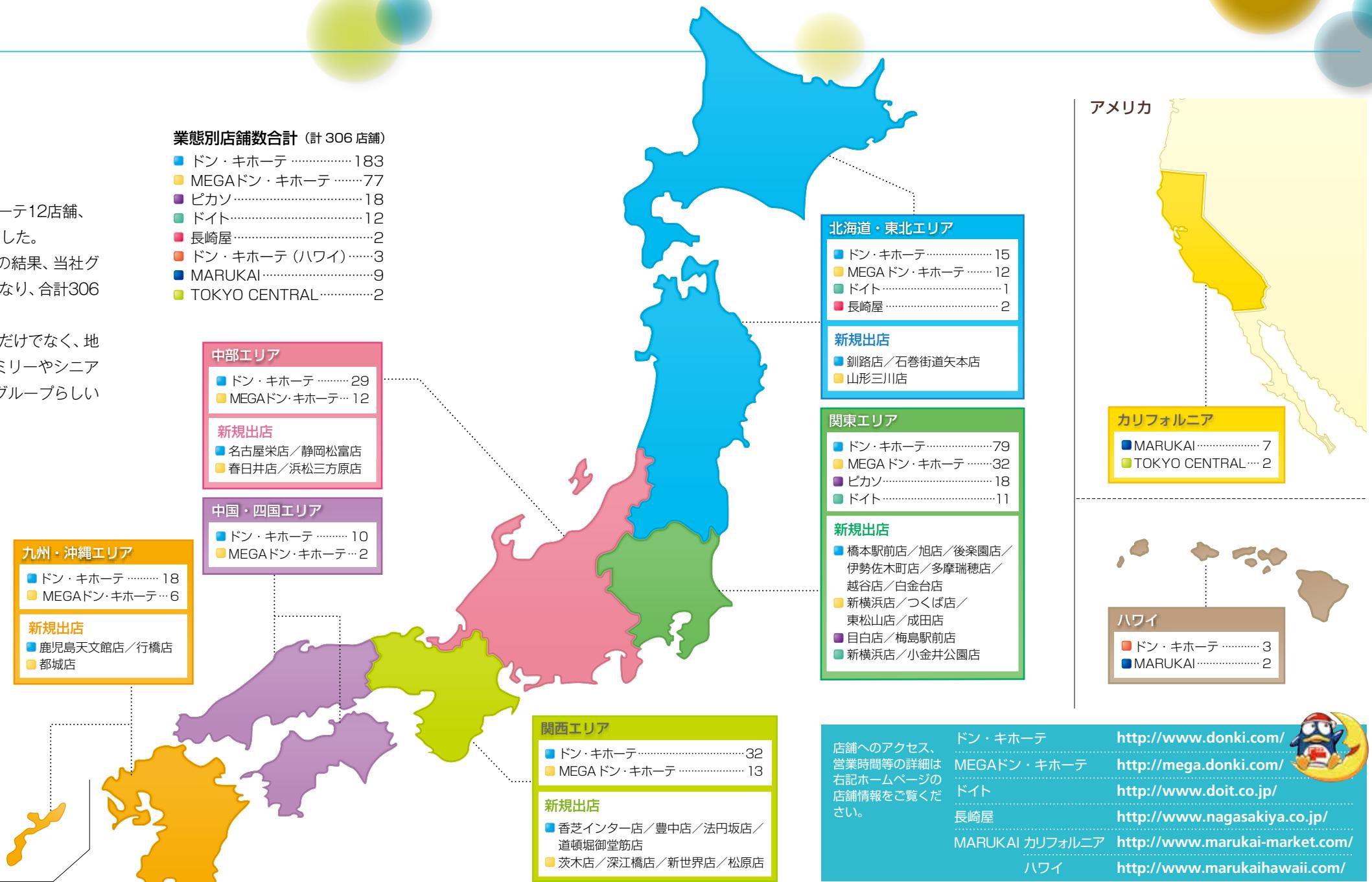


## エリア別店舗数



## 業態別店舗数合計 (計 306 店舗)

- ドン・キホーテ ..... 183
- MEGAドン・キホーテ ..... 77
- ピカソ ..... 18
- ドイト ..... 12
- 長崎屋 ..... 2
- ドン・キホーテ(ハワイ) ..... 3
- MARUKAI ..... 9
- TOKYO CENTRAL ..... 2



店舗へのアクセス、営業時間等の詳細は右記ホームページの店舗情報をご覧ください。

ドン・キホーテ	<a href="http://www.donki.com/">http://www.donki.com/</a>
MEGAドン・キホーテ	<a href="http://mega.donki.com/">http://mega.donki.com/</a>
ドイト	<a href="http://www.doit.co.jp/">http://www.doit.co.jp/</a>
長崎屋	<a href="http://www.nagasakiya.co.jp/">http://www.nagasakiya.co.jp/</a>
MARUKAI カリフォルニア	<a href="http://www.marukai-market.com/">http://www.marukai-market.com/</a>
ハワイ	<a href="http://www.marukaihawaii.com/">http://www.marukaihawaii.com/</a>



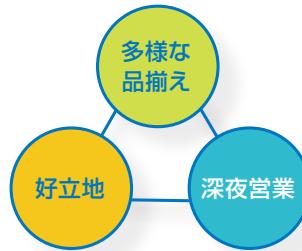
# インバウンド消費が急伸する ドン・キホーテ



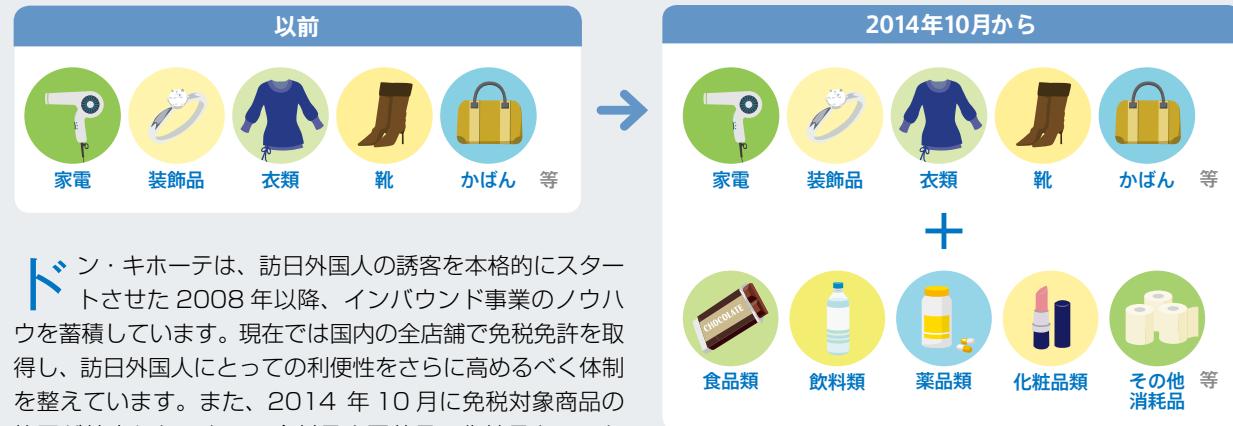
円安や消費税免税制度の拡大により、訪日外国人が増加する日本。  
インバウンド(訪日外国人の誘客)需要はますます注目されています。

## 安い・便利・楽しい 3 拍子揃った店舗の魅力

日本で有名な人気の高いお店でショッピングをすることは、訪日外国人にとってひとつの観光体験となっています。なかでもドン・キホーテは、食品や日用品からブランド品まで品揃えが幅広く、外国にはないエンターテインメント性あふれる売り場によって、海外からのお客さまを引きつけています。また、繁華街に立地する店舗のほとんどが深夜まで営業していることから、昼間は観光をし、夕食後にゆっくりショッピングを楽しみたい、という訪日外国人のニーズと上手く合致しています。



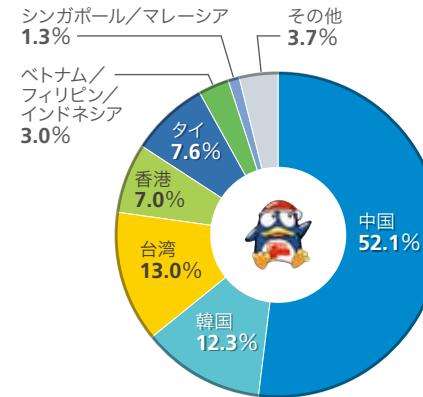
## 免税対象品の拡大が業績向上の追い風に



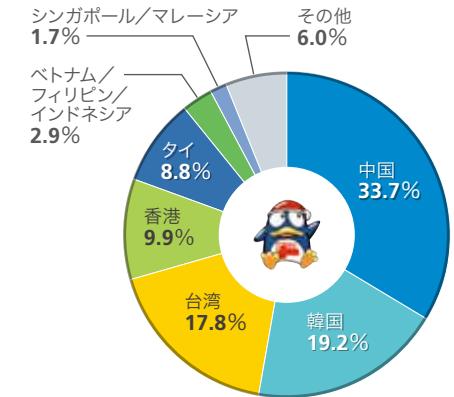
ドン・キホーテは、訪日外国人の誘客を本格的にスタートさせた 2008 年以降、インバウンド事業のノウハウを蓄積しています。現在では国内の全店舗で免税免許を取得し、訪日外国人にとっての利便性をさらに高めるべく体制を整えています。また、2014 年 10 月に免税対象商品の範囲が拡大したことで、食料品や医薬品、化粧品といった消耗品を含めたすべての品目が免税対象となりました。今後は、都心に限らず地方にある店舗でも需要を開拓し、2020 年には総売上高に占める訪日外国人の売上高比率を 10% まで引き上げるべく、取り組みを進めてまいります。

## データで見るインバウンド

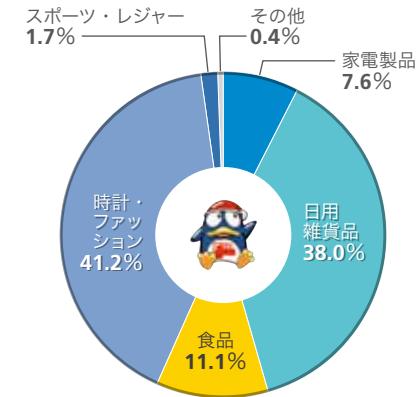
### 国別免税売上高



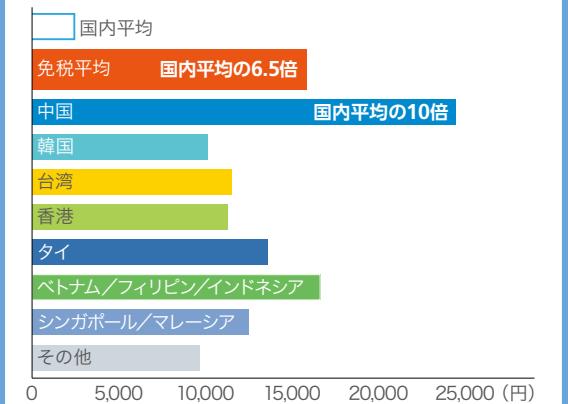
### 国別客数



### 商品別免税売上高



### 免税客単価



対象データ：(株) ドン・キホーテ (2014年10月1日～2015年6月30日)

## 特集 2：インバウンド強化型店舗のご紹介

ドン・キホーテでは、訪日外国人の来店数が多い全国20店舗を「インバウンド強化型店舗」と位置づけ、外国語を話せるスタッフや免税カウンターを設け、インバウンド施策を強化しています。

成田空港まで  
車で約**20**分



### ● MEGAドン・キホーテ成田店

MEGA業態としては千葉県内6店舗目の出店となるMEGAドン・キホーテ成田店。周辺には宿泊施設が多く、成田空港まで車で約20分の距離にあることから、訪日外国人にとって利便性の高い店舗となっています。内装には日本の玄関口を意識した飛行機や空のイメージと和のテイストを融合した装飾を施すなど、国内外のお客さまにお買い物のワクワク・ドキドキを提供する店舗を目指しています。



### ● 免税カウンター

店内中央の目立つ場所に免税対応専用レジカウンター「ウェルカムカウンター」を設置しています。その周辺には人気の高い日本製品やお土産を集めたコーナーをつくり、訪日外国人にアピールしています。



### ● ウェルカム予約サイト

旅行前に当社専用サイトで商品をご予約いただくことで、商品を事前に準備し、お客さま指定のドン・キホーテ各店舗でお渡しするサービスです。人気商品の在庫切れを防ぐだけでなく、お客さまの買い物の時間短縮も図っています。中国語版、韓国語版、英語版、タイ語版、日本語版を開設しています。



### ● フロア別にテーマを設定



### ● 7種の通貨対応の外貨精算サービス

従来のクレジットカード決済や日本円によるお支払いだけでなく、外貨（中国元・台湾ドル・韓国ウォン・タイバーツ・香港ドル・米国ドル・ユーロ）による精算サービスも実施しています。これは、当社グループ会社のアクリーティブ株式会社が開発した、国内初の決済サービスです。

### ● ドン・キホーテ道頓堀店

当社グループにおいて免税売上高全国ナンバー1になった道頓堀店では、留学生を早くから積極採用して簡易ウェルカムクルーを結成。訪日外国人へアンケートを行い「生の声」を拾い上げるなど、訪日外国人が買い物しやすい店舗について徹底追究しました。店舗入口を広げ、外からすぐ免税店とわかるような間口へ改装も行いました。今後もさらにインバウンド向けの品揃えを充実させ、ドン・キホーテのナンバー1から、日本のナンバー1を目指します。

### ● ドン・キホーテ道頓堀御堂筋店

ドン・キホーテ道頓堀御堂筋店の最大の特徴は、フロア別にテーマを設定し、目的型のお買い物を提供できる構成です。1階は道頓堀店でも外国からのお客さまに人気の高いお菓子や医薬品を中心に取り揃えると同時に、国内のお客さまも楽しめる全国のお土産を集めたコーナーを展開しています。2階は食品や生活日用品を揃えた「生活フロア」、3階は化粧品などをメインに扱う「レディースフロア」、4階は「家電・ホビーフロア」、5階は「セレクトファッションフロア」、6階は「ラグジュアリーブランドフロア」と目的別に利用でき、インバウンド需要とドン・キホーテならではの感性豊かなラインナップを豊富に取り扱います。

免税売上高  
トップ



### ● ウェルカムクルー

専任の訪日外国人対応担当の多国籍スタッフが常駐しています。



近年、国内外からの観光客で賑わいを見せる大阪ミナミの変遷に合わせ、  
今後は「道頓堀店」「道頓堀御堂筋店」の2店舗体制で、お客さま満足の最大化を追求してまいります。

## 連結財務ハイライト

### 売上高

■ 売上高 6,840 億円



地域に根ざした品揃えと価格戦略が奏功し、ファミリー層のリピート率が上昇。新免税制度が始まってからはインバウンド需要も確実にとらえ、売上高は6,840億円(前期比11.7%増)となりました。

### 売上総利益／売上総利益率

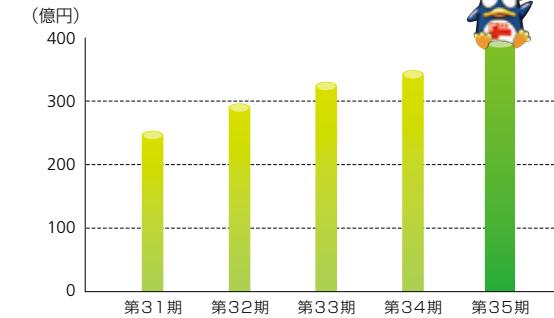
■ 売上総利益 1,817億円 (左軸)  
● 売上総利益率 26.6% (右軸)



食品や日用雑貨品などを徹底的に価格訴求しお客さまの人気を獲得する一方、スポット商品の有効活用や、インバウンド消費の獲得などにより、売上総利益を着実に積み重ね、1,817億円(前期比12.9%増)となりました。

### 営業利益

■ 営業利益 391億円



新規出店に伴う人員の確保や販売好調に伴い作業工数が増加したことなどにより、一部において販管費が増加したものの、増収効果と粗利益率改善により吸収し、営業利益は391億円(前期比14.0%増)となりました。

### 当期純利益

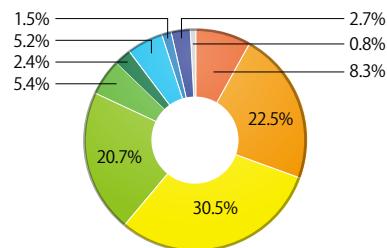
■ 当期純利益 231億円



当期純利益は231億円(前期比7.8%増)となり、営業利益・経常利益とともに過去最高益を更新しました。

### 商品分類別売上高構成比

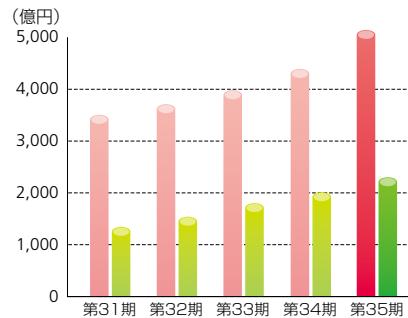
- 家電製品
- 日用雑貨品
- 食品
- 時計・ファッション用品
- スポーツ・レジャー用品
- DIY用品
- 海外
- その他
- テナント賃貸事業
- その他事業



ファミリー層の支持を受けた「食品」「日用雑貨品」、インバウンド需要を取り込んだ「時計・ファッション用品」などが全体をけん引しました。

### 総資産／純資産

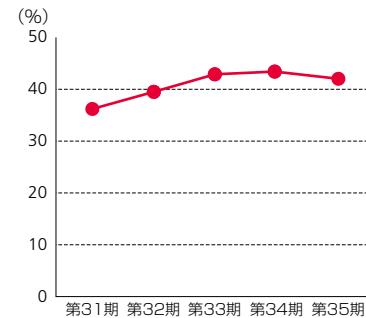
■ 総資産 5,057億円  
■ 純資産 2,214億円



総資産は過去最多の新規出店に伴う棚卸資産や有形固定資産の増加などにより、前期末比735億円増の5,057億円、純資産は同282億円増の2,214億円となりました。

### 自己資本比率

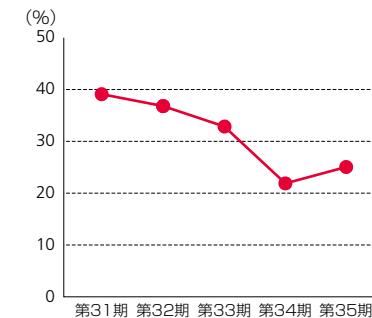
● 自己資本比率 42.0%



積極的な店舗拡大大策により、固定資産が増加したことから前期末比1.4ポイント低下し、42.0%となりましたが、財務面の安定性や健全性は引き続き確保されています。

### 有利子負債依存率

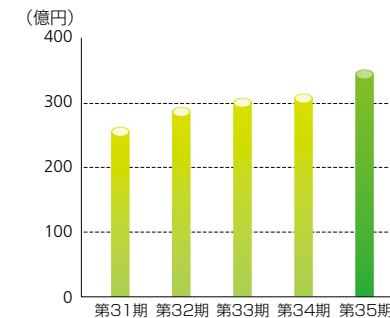
● 有利子負債依存率 25.0%



有利子負債は前期末から322億円増加し1,264億円、有利子負債依存率は同3.2ポイント上昇し25.0%となりました。

### キャッシュ・フロー

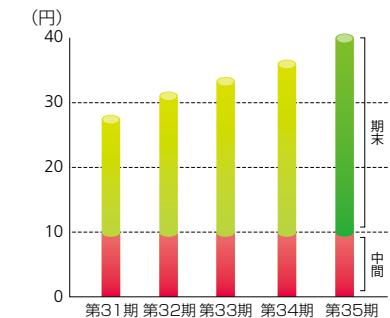
■ キャッシュ・フロー 346億円



好調な事業活動を背景に純利益及び減価償却費の増加が主なプラス要因となり、当期のCFは346億円となりました。  
※キャッシュ・フロー＝純利益＋減価償却費＋特別損失－配当金

### 1株当たり年間配当金

■ 1株当たり年間配当金 40円



当期の中間配当金は1株当たり10円、期末配当金は前期の1株当たり26円から30円に増配し、年間40円の配当となり、12期連続の年額増配とさせていただきます。

連結財務諸表・その他データ

連結損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	前期 (2013.7.1～2014.6.30)	当期 (2014.7.1～2015.6.30)	増減率
売上高	612,424	<b>683,981</b>	11.7%
売上総利益	161,018	<b>181,741</b>	12.9%
販売費及び一般管理費	126,726	<b>142,638</b>	12.6%
営業利益	34,292	<b>39,103</b>	14.0%
経常利益	35,487	<b>40,160</b>	13.2%
当期純利益	21,471	<b>23,148</b>	7.8%

連結貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)

	前期末 (2014.6.30)	当期末 (2015.6.30)	増減額
流動資産	158,834	<b>175,981</b>	17,147
固定資産	273,301	<b>329,685</b>	56,384
資産合計	432,135	<b>505,666</b>	73,531
流動負債	114,444	<b>144,576</b>	30,132
固定負債	124,527	<b>139,723</b>	15,196
負債合計	238,971	<b>284,299</b>	45,328
純資産合計	193,164	<b>221,367</b>	28,203

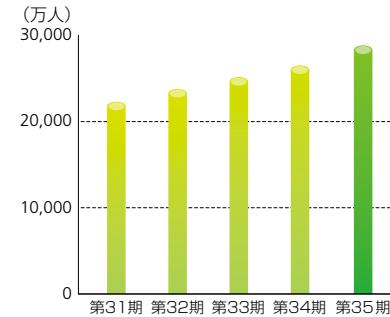
連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)

	前期 (2013.7.1～2014.6.30)	当期 (2014.7.1～2015.6.30)
営業活動によるキャッシュ・フロー	39,684	<b>42,520</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 36,593	<b>▲ 52,641</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,440	<b>16,176</b>
現金及び現金同等物の期末残高	44,105	<b>51,292</b>

お買い上げ客数

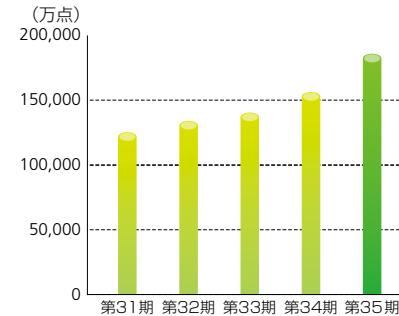
■ お買い上げ客数 2億8,304万人



当社グループ店において、2015年6月期にご利用いただいた総客数は2億8,304万人を数えました。

販売商品点数 (国内)

■ 販売商品点数 18億2,445万点



当社グループが2015年6月期にお客さまにお届けした商品点数は18億2,445万点となりました。

会社・株式データ

会社の概況

商号 株式会社ドンキホーテホールディングス (英文名：Don Quijote Holdings Co., Ltd.)  
 事業内容 グループ会社株式保有によるグループ経営企画・管理、子会社の管理業務受託、不動産管理等  
 本店所在地 東京都目黒区青葉台二丁目19番10号 (〒153-0042)  
 TEL. 03-5725-7532 FAX. 03-5725-7322  
 設立年月日 1980年9月5日  
 資本金 222億27百万円  
 従業員数 52名 (連結：6,029名)

役員

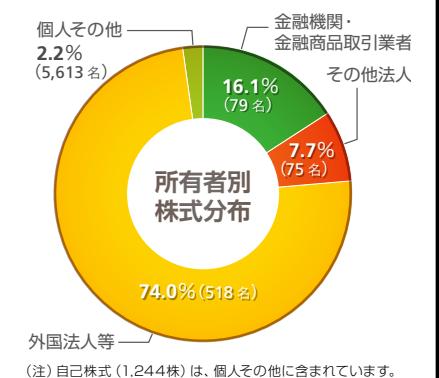
代表取締役社長 兼 CEO	大原 孝治
専務取締役 兼 CFO	高橋 光夫
専務取締役 兼 CCO	吉田 直樹
取締役 (注1)	井上 幸彦
取締役 (注1)	吉村 泰典
常勤監査役	大年 康一
常勤監査役	和田 尚二
監査役 (注2)	福田 富昭
監査役 (注2)	本郷 孔洋

(注) 1. 会社法第2条第15号に定める社外取締役です。  
 2. 会社法第2条第16号及び第335条第3項に定める社外監査役です。  
 3. 2015年9月25日現在

株式の状況

発行可能株式総数	234,000,000株
発行済株式の総数	78,959,480株
自己株式の総数	1,244株
株主総数	6,285名

(注) 株主総数は前期末に比較して2,916名増加しています。



大株主

株主名	持株数 (株)	出資比率 (%)
LA MANCHA	9,000,000	11.40
CREDIT SUISSE AG HONG KONG TRUST A/C CLIENTS FOR TAKAO YASUDA	7,746,000	9.81
株式会社安隆商事	4,140,000	5.24
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	3,164,848	4.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口) *	2,588,000	3.28
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口) *	2,405,900	3.05
公益財団法人安田奨学財団	1,800,000	2.28
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505225	1,797,025	2.28
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY	1,743,898	2.21
THE CHASE MANHATTAN BANK 385036	1,705,100	2.16

(注) 出資比率は自己株式 (1,244株) を控除して計算しています。\*の持株数には、信託業務に係る株式数が含まれています。当社が実質所有株式数を確認できる株主については、その実質所有株式数を上記大株主の状況に反映させています。

(2015年6月30日現在)



詳細は当社ホームページをご覧ください。

ドンキ IR

検索