

ドンキホーテ HD 2016年6月期決算 ～ 個店力・現場力を駆使して27期増収増益～

【2016年6月期連結業績】

(百万円、%は対前期増減)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
2016年6月期	759,592	11.1	43,185	10.4	43,797	9.1	24,938	7.7
2015年6月期	683,981	11.7	39,103	14.0	40,160	13.2	23,148	7.8
2017年6月期	820,000	8.0	45,000	4.2	45,500	3.9	26,800	7.5

■ 2016年6月期

ドンキホーテホールディングスは8月18日(木)、2016年6月期の連結決算を発表した。売上高前期比11.1%増、営業利益10.4%増、経常利益9.1%増、当期純利益7.7%増といずれも過去最高実績を更新し、27期連続の増収増益となった。

同社では2015年9月頃から消費者マインドの変化を観取し、生活必需品を中心に価格訴求を強化。値入率を引き下げ、集客数や買上点数増加の工夫を実施した。さらに商品在庫を積み増し、店舗人員を厚くし、チャンスロスを抑制。セールスマックスは最寄り品に変化した。ドン・キホーテ既存店は4.5%の増収、粗利率は3.7%の増加となった。

経済環境は円高基調に加え、中国は輸入関税引き上げ策を採った。これによりインバウンド客などによる高級時計を中心としたいわゆる「爆買い」が急減速したが、同社の強みである商品品揃えの豊かさやディスカウント力が効果を発揮し、化粧品や雑貨品などで高単価商品の落ち込みをほとんど吸収し、客数・売上高・粗利率を改善した。

主力のドン・キホーテは大都市圏だけでなく地方店も好調に推移。MEGAドン・キホーテ店を展開する長崎屋は、ファミリー層の支持が高く4.3%成長した。

新規出店は全国展開を加速し、新業態店も含めて40店の出店。グループ全体の店舗数は35店純増の341店舗となった。

■ 2017年6月期

2017年6月期の新規出店はドン・キホーテとファ

ミリー向けのMEGAドン・キホーテを中心に30店強を計画。また、新規開店2年以内の店舗の活性化や海外事業にも注力し、新サービスの導入も計画する。設備投資は450億円を計画。



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 大原孝治氏

同社では東京オリンピック開催年を達成年度とする経営目標「ビジョン2020」を策定。2020年度に売上高1兆円、店舗数500店舗、ROE(株主資本利益率)15.0%を目指す。なお、2016年6月期末時点のROEは11.2%。

連結決算発表同日、同社大原孝治代表取締役社長兼CEOは会見で次のようにコメントした。

■ 個店主義と責任の明確化

以前は本社事業部の力が非常に強く、スケールメリット有りきで商品を店に送り込んでいた。そうすると「この商品が売れないのは誰の責任だ?」となると、店舗は「送り込んできたのは本部だ!」、本部は「売らないのは店舗だ!」ということになり、責任の所在が不明確になる。「権限移譲とは責任の所在を明確にす(…続きは正規版をご覧ください。)