

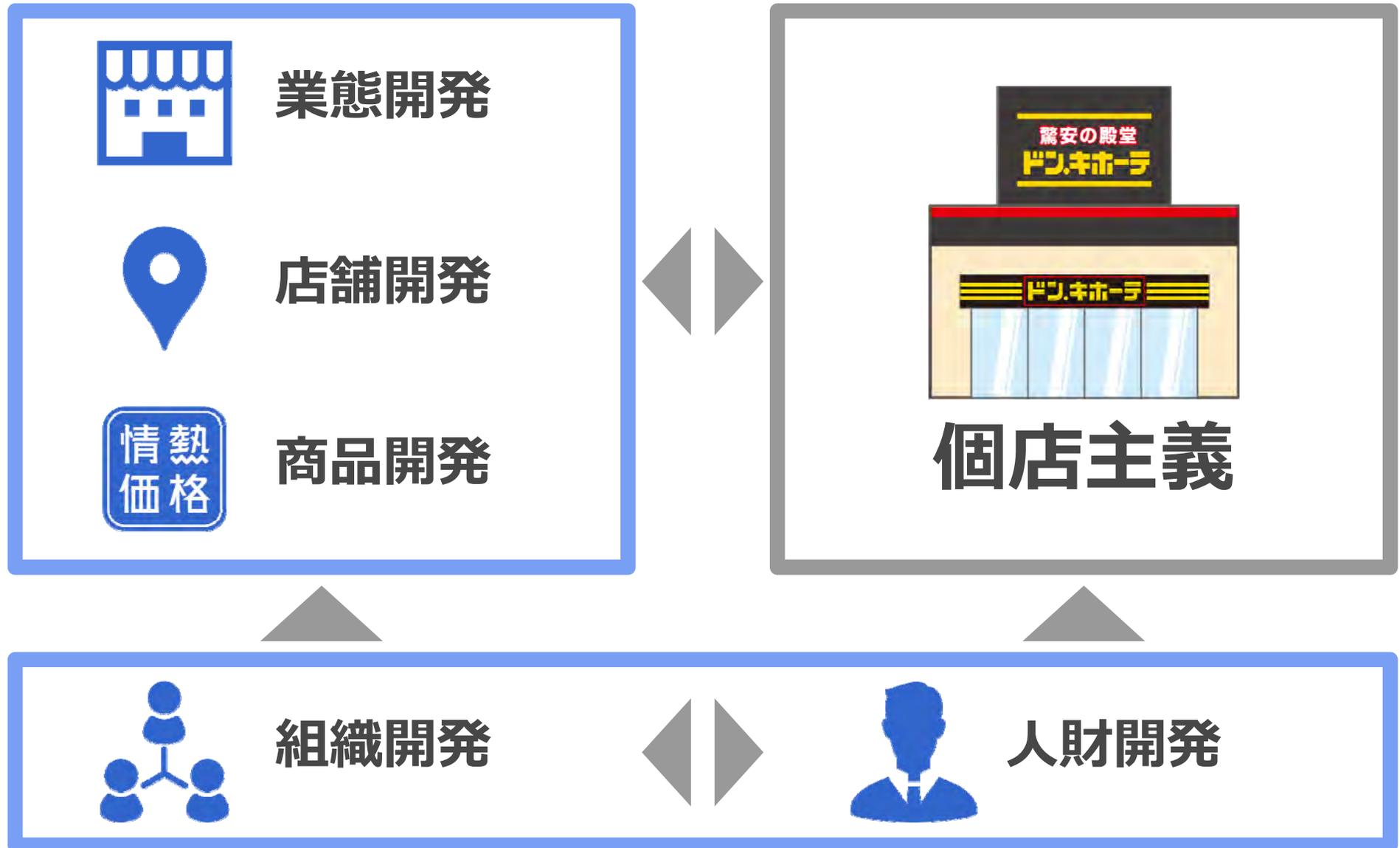
第37期（2017年6月期）第2四半期決算説明会

# 消費大革命時代をどうブレークスルーするか？

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

# 成長戦略を支える5つの“開発”

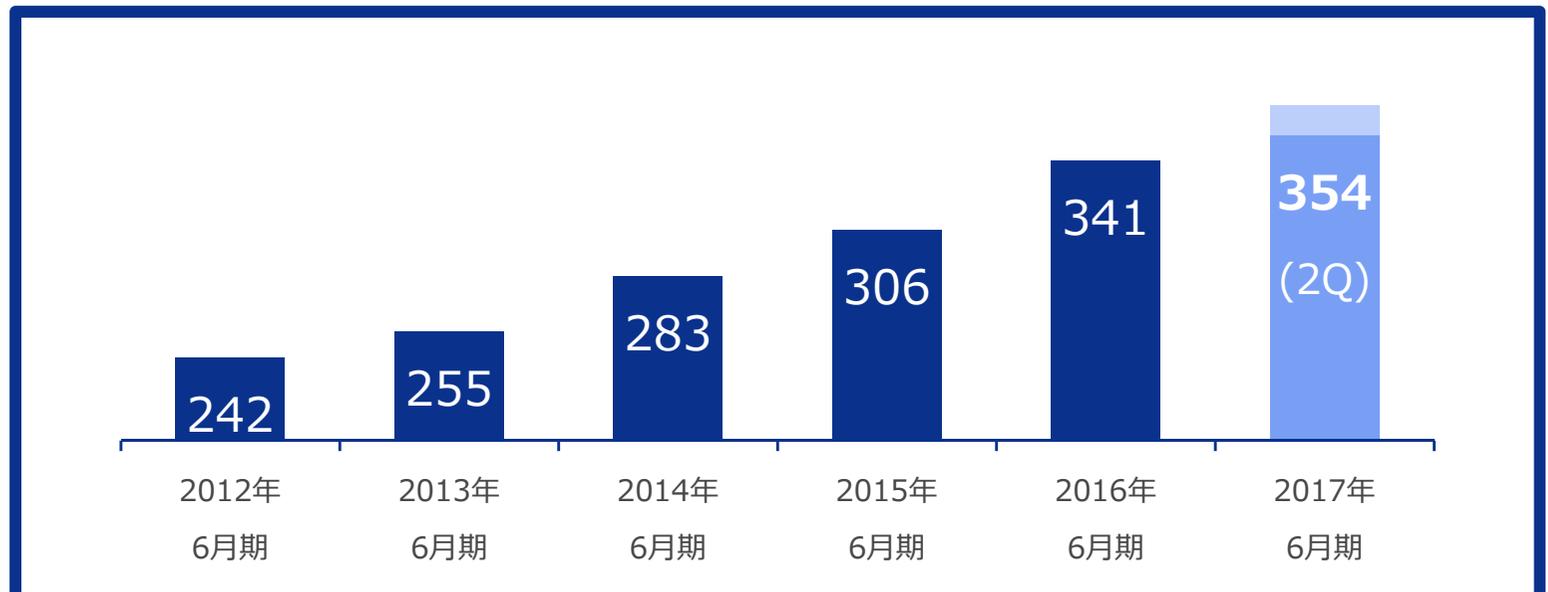


# 施策の進捗 —— 業態開発 店舗開発

## 業態開発状況

	業態	前期出店数	当上半期 出店数	当上半期末 店舗数
ポストGMS	MEGAドン・キホーテ	3	1	40
	New MEGAドン・キホーテ	14	7	64
ポストHC	ドイトプロ	0	0	1
	ドイト ウィズ リホーム	1	2	3
	シティドイト	1	0	1
ポストDS	驚安堂	2	0	3
その他	エキドンキ、ソラドンキ	2	0	2

## 店舗数推移



# 施策の進捗 —— 商品開発

## 主旨が明確に伝わるPBに



RESTORATION

ターゲット・MDに合わせたPB群

7事業部制から3カテゴリ160中分類体制に組織変更



PB戦略はターゲットを狭く絞ったSPA方式で展開



“PBを組み込んだMD”を推進

## 仕入れ担当者の役割明確化

当社は**お客さまがバイヤーである**と考えます

お客さまと商品を繋ぐプロの仲介者が仕入れ担当者の本来あるべき姿とし、  
その職責名称を**MDプランナー**として統一

# 施策の進捗 —— 組織開発 人財開発

## スモールメリットとスケールメリット

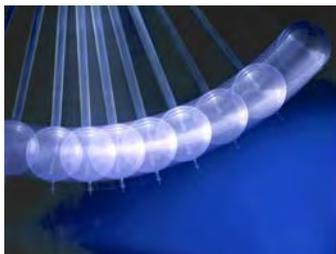
### スモールメリット



### スケールメリット



特徴	<ul style="list-style-type: none"><li>権限委譲</li><li>個店仕入れ</li><li>単品訴求力</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>中央集権</li><li>セントラルバイイング</li></ul>
メリット	<ul style="list-style-type: none"><li>個店競争力の強化</li><li>個店対応</li><li>変化対応</li><li>顧客親和性の高い担当者によるトレンドキャッチ</li><li>店舗従業員のモチベーションアップ</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>管理が標準化される</li><li>ボリュームディスカウント</li><li>ヒット商品で大きな収益獲得</li></ul>
デメリット	<ul style="list-style-type: none"><li>守備力低下</li><li>知識/経験の少ない担当者によるトレンド外し</li><li>取引先の負担増加</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>個店競争力の低下</li><li>本部配荷による品揃えの魅力ダウン</li><li>店舗従業員のモチベーションダウン</li><li>消費者から一番遠い位置に権限</li></ul>

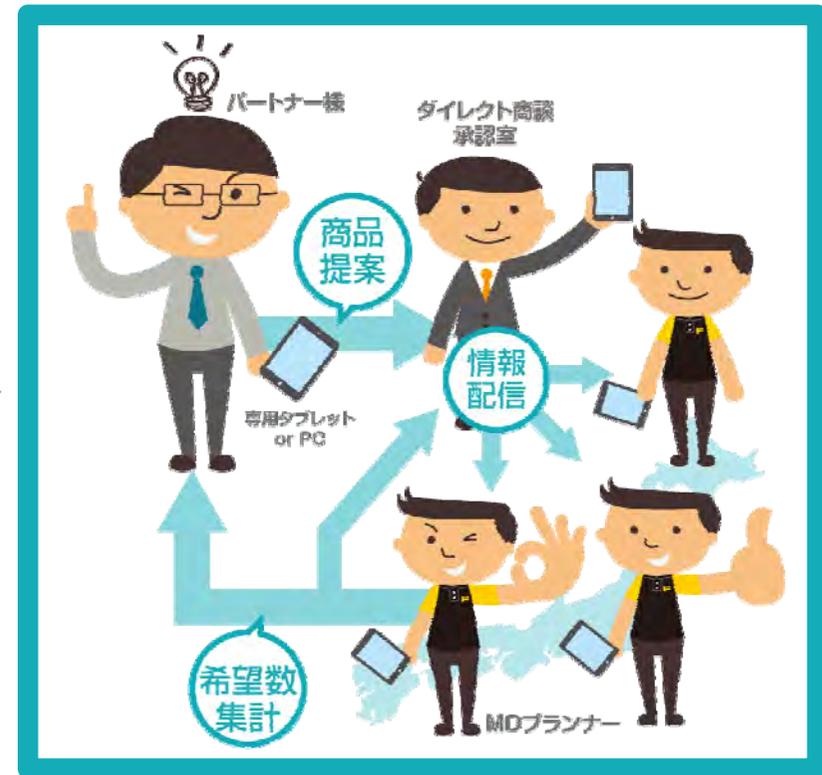
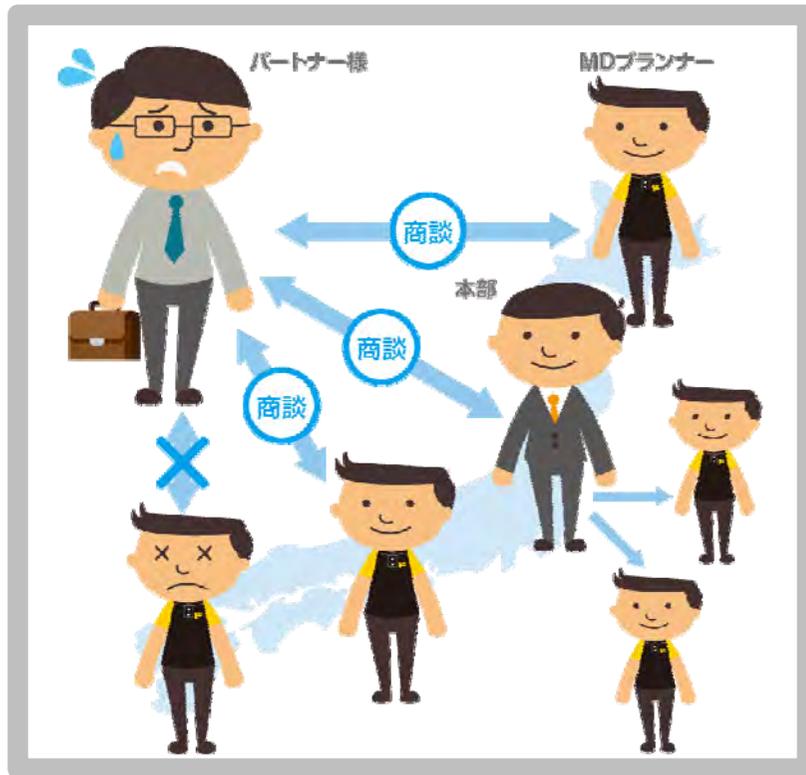


- ORでなくANDの発想で両方を実現する
- バランスの微調整を繰り返すことが必要

# 施策の進捗 —— 組織開発 人財開発

## Direct商談システムの採用

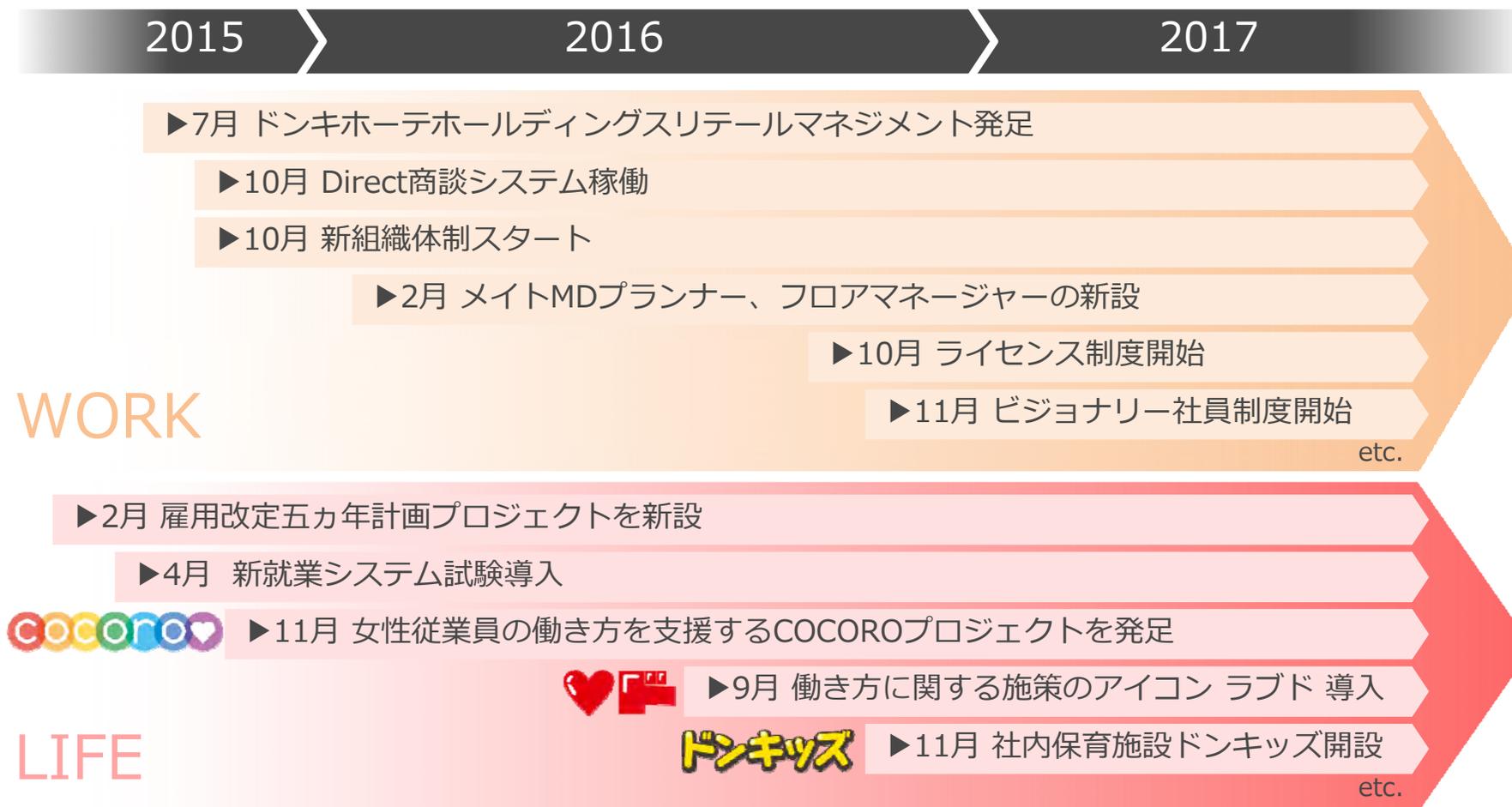
旧来の商談



- スモール&スケールメリット両立のために2015年10月から導入
- 全国販売に伴う仕入パートナー様の負担を軽減
- 個店仕入れを実現した上で、バイイングパワー増加の恩恵を得る

# 施策の進捗 —— 組織開発 人財開発

## ノンストレス型の職場環境づくり



- 権限委譲と労働環境改善をトレードオフでなく両立
- 経営とオペレーションの連携を早期確立

# 消費大革命時代を乗り切るための新たな施策

## majica Premium



サービス名	マジカプレミアム グローバル	マジカプレミアム ナウ	マジカプレミアム デザイン
内容	訪日外国人観光客向けサービス。帰国後も専用サイトからご注文いただいた商品をご自宅へ配送	短時間配達サービス。専用サイトでご注文いただいた商品を配達先の最寄り店舗から最短58分以内配達	商品のカスタマイズサービス。専用サイトでデザイン・仕様を変更したオリジナル商品を購入できる
スケジュール	2016年10月 サービス開始	2017年2月22日 大森山王店で サービス開始予定	2017年夏 サービス開始予定

スマホの中の一等地を獲得し、顧客の囲い込みを狙う

# 消費大革命時代をどうブレークスルーするか

---

## 第3の消費革命：「コスパ」が求められる時代

- 間断のない変化対応と微調整
- たゆまぬ業態開発へのチャレンジ



未来は予測不可能だが、創ることは可能！



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 ——

# おかげさまで株式公開20周年

当社は、2016年12月17日をもって、株式店頭公開より20周年を迎えました。

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。

**ドン.キホーテ HLDGS**