

# 日本零售巨擘分享成功之道

**DON DON DONKI 香港分店旗開得勝，營業額領先全球分店網絡。**



“

日本生產商能以香港市場為指標，我們認為這裡是推動日本投資或合資新項目的理想城市。”

**泛亞零售管理(香港)有限公司  
總裁兼董事  
竹內三善**

經營日本折扣零售連鎖店唐吉訶德 (Don Quijote) 的 Pan Pacific International Holdings Corporation 旗下的泛亞零售管理(香港)有限公司於2019年首度進駐香港，受到市場熱烈歡迎。同年於荃灣開設第二間更大的分店，面積超過27,000平方呎。這間分店提供商品多達15,000種，除新鮮食品、包裝食品、家庭用品、化妝品、玩具及寵物用品之外，更設有美食廣場為顧客帶來各式美饌。

泛亞零售管理(香港)有限公司總裁兼董事竹內三善表示，香港區分店在全球唐吉訶德 (Don Quijote) 分店之中業績領先，反映出香港龐大的零售消費市場。

「很高興得到香港消費者的鼎力支持。我們的第一間分店位於尖沙咀，顧客主要為上班族；至於荃灣分店的顧客主要是在附近居住的家庭。」竹內又補充道，日本和牛、吞拿魚、三文魚及化妝品特別受香港顧客歡迎。

## 海外擴充的理想基地

DON DON DONKI 得以在港迅速擴張，市場需求只是其中一項因素。竹內解釋

道：「香港是全球最大的日本食品進口地；而由於這裡的零關稅及自由港貿易政策，香港亦是重要貨品分銷中心。香港消費者非常熟悉和了解日本貨品。換句話說，日本生產商能以香港市場為指標，我們認為這裡是推動日本投資或合資新項目的理想城市。」

DON DON DONKI 在香港僱用的大部分都是本地員工。竹內認為本地員工在公司的營運及策略制定中發揮重要作用。他補充道：「採用本地化策略是我們成功的關鍵。即使我們有駐港日本員工，我們的管理信念是給予本地員工高度決策權，讓他們作出重要決定，並主導店鋪的營運以及理念發展。給予前線員工決策權十分重要，這是我們成功的秘訣。」

竹內提到他非常欣賞香港員工的主動性及敬業精神，往往在不同事情上都能制定出色的方案。他認為這是在香港開設分店或創業的最大優勢之一。

竹內亦感激投資推廣署對 DON DON DONKI 給予的支援：「我們在香港開設新分店時，投資推廣署為我們提供了不

少協助，他們擁有豐富的經驗和知識。我還記得他們協助我們申請簽證，更熱心支持及關切，並提供實用的提示。我們衷心感謝他們。」

## 泛亞零售管理(香港)有限公司 / Pan Pacific International Holdings Corporation (PPIH)

- PPIH 經營超過 600 間店鋪包括泰國、新加坡、香港共 12 間 DON DON DONKI
- 2019 年在香港開設兩間 DON DON DONKI 分店，第三間於 2020 年 7 月開幕

[dondondonki.com/hk](http://dondondonki.com/hk)