

日本零售巨擘分享成功之道

DON DON DONKI 香港分店旗开得胜，营业额领先全球分店网络。



“

日本生产商能以香港市场为指标，我们认为这里是推动日本投资或合资新项目的理想城市。”

泛亚零售管理(香港)有限公司
总裁兼董事
竹内三善

经营日本折扣零售连锁店唐吉诃德 (Don Quijote) 的 Pan Pacific International Holdings Corporation 旗下的泛亚零售管理(香港)有限公司于2019年首度进驻香港，受到市场热烈欢迎。同年于荃湾开设第二间更大的分店，面积超过27,000平方尺。这间分店提供商品多达15,000种，除新鲜食品、包装食品、家庭用品、化妆品、玩具及宠物用品之外，更设有美食广场为顾客带来各式美馔。

泛亚零售管理(香港)有限公司总裁兼董事竹内三善表示，香港区分店在全球唐吉诃德 (Don Quijote) 分店之中业绩领先，反映出香港庞大的零售消费市场。

“很高兴得到香港消费者的鼎力支持。我们的第一间分店位于尖沙咀，顾客主要为上班族；至于荃湾分店的顾客主要是在附近居住的家庭。”竹内又补充道，日本和牛、吞拿鱼、三文鱼及化妆品特别受香港顾客欢迎。

海外扩充的理想基地

DON DON DONKI 得以在港迅速扩张，市场需求只是其中一项因素。竹内解释

道：“香港是全球最大的日本食品进口地；而由于这里的零关税及自由港贸易政策，香港亦是重要货品分销中心。香港消费者非常熟悉和了解日本货品。换句话说，日本生产商能以香港市场为指标，我们认为这里是推动日本投资或合资新项目的理想城市。”

DON DON DONKI 在香港雇用的大部分都是本地员工。竹内认为本地员工在公司的营运及策略制定中发挥重要作用。他补充道：“采用本地化策略是我们成功的关键。即使我们有驻港日本员工，我们的管理信念是给予本地员工高度决策权，让他们作出重要决定，并主导店铺的营运以及理念发展。给予前线员工决策权十分重要，这是我们成功的秘诀。”

竹内提到他非常欣赏香港员工的主动性及敬业精神，往往在不同事情上都能制定出色的方案。他认为这是在香港开设分店或创业的最大优势之一。

竹内亦感激投资推广署对 DON DON DONKI 给予的支援：“我们在香港开设新分店时，投资推广署为我们提供了不

少协助，他们拥有丰富的经验和知识。我还记得他们协助我们申请签证，更热心支持及关切，并提供实用的提示。我们衷心感谢他们。”

泛亚零售管理(香港)有限公司 / Pan Pacific International Holdings Corporation (PPIH)

- PPIH 经营超过600间店铺包括泰国、新加坡、香港共12间 DON DON DONKI
- 2019年在香港开设两间 DON DON DONKI 分店，第三间于2020年7月开幕

dondondonki.com/hk