DOUTOR



株主のみなさまへ

第44期中間事業報告書

2004.4.1-2004.9.30

DOUTOR
café COLORADO
MAUKA
MEADOWS
OLIVE NO KI
Le Café Doutor
EXCELSIOR CAFFÉ

株主のみなさまへ



鳥羽博道

代表取締役社長

株主のみなさまにおかれましては、ますますご清栄のことと存じ上げます。

当社第44期中間期（2004年4月1日～2004年9月30日）の事業報告書をお届けいたします。

当中間期における飲食業界は、雇用情勢にやや回復の兆しが見られたことや猛暑の影響などで、8月半ばまでは個人消費にも若干力強さが見られたものの、8月後半以降は立て続けに台風が上陸するなどの天候不順や五輪開催期間中の売上減少などがあり、変動の激しい経営環境となりました。

このような状況の中、当社は直営店14店舗、加盟店30店舗の計44店舗を新規出店するとともに、店舗の魅力向上のため改装を積極的に実施いたしました。一般卸売事業部門におきましても、引き続き、収益を一層重視した販売戦略の推進、経費削減、ロイヤリティビジネスの強化などを着実に実施してまいりました。

これらの結果、当中間期は前年同期に比べて増収増益となり、売上・利益ともに中間期では過去最高の業績をあげることができました。

当社が展開するドトールコーヒーショップは、2004年4月には国内1,000店舗を突破し、トップチェーンとしての地位をゆるぎないものとしております。また、繁華街や大都市の一等地立地を中心に出店しているエクセルシオール・カフェも100店舗を超えて、一層認知度が高まっております。しかしながら、これらの出店エリアは、約70%が首都圏であり、国内喫茶業の市場を考えれば、より全国を視野に入れた出店をこれまでにも増して積極的に継続する必要があると考えております。

また、店舗数の拡大とともに、商売の原点である店の魅力・商品の魅力・サービスの魅力が低下することのないよう積極的な店舗改装提案の実施やタイムリーな商品開発、店舗スタッフの教育を継続してまいります。

当社を取り巻く経営環境は依然として厳しいものがありますが、これからも業績の向上に全社を挙げて邁進し、株主のみなさまへの利益還元に積極的に取り組んでまいる所存です。

株主のみなさまには変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

営業の報告

小売事業部門

当中間期は、ドトールコーヒーショップ（DCS）9店舗、エクセルシオール・カフェ（EXC）5店舗の合計14店舗の直営店を新規出店いたしました。また、店舗の魅力を向上させ売上増加に結びつけるため、30店舗の改装を実施いたしました。さらに、商品をタイムリーに発売するなど、魅力ある商品開発にも努めました。これらの効果により、8月以降の天候不順などがあったものの、当中間期の直営既存店売上高は、前年同期に比べ0.5%減とほぼ横這いとなりました。

結果、当事業部門の当中間期売上高は125億6百万円（前年同期比0.2%減）、営業利益は8億23百万円（同0.4%減）となりました。

卸売事業部門

当社の卸売上は、加盟店向け卸売上のほか、加盟店からのロイヤリティ収入、加盟金収入、一般の喫茶店・レストラン・ホテルなど外食産業向け卸売上とコンビニエンスストアや量販店への商品売上、および連結子会社2社の売上で構成されます。

当中間期は、加盟店30店舗（DCS27店舗、EXC3店舗）を新規出店し、加盟店向けの当中間期卸売上高は129億94百万円（前年同期比8.0%増）と増加いたしました。

加盟店向け以外の卸売事業につきましては引き続き、収益を重視した販売戦略の推進、経費削減、ロイヤリティビジネスの強化などを着実に実施してまいりました。

連結子会社の株式会社マグナインターナショナルは、新規出店数および改装店舗数が前年同期よりも少なかったため、売上高は減少しましたが、粗利益率の改善と経費削減に努めた結果、利益は増加しました。また、株式会社マドレーヌコンフェクショナリーも、習志野の土地に係る不動産賃貸収入を計上したことなどから利益が増加しました。

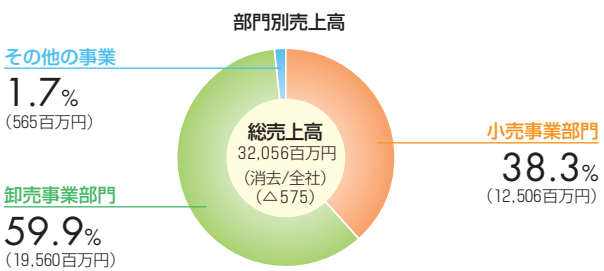
これらの結果、当事業部門の当中間期売上高は、195億60百万円（同3.5%増）、営業利益は27億38百万円（同10.1%増）となりました。

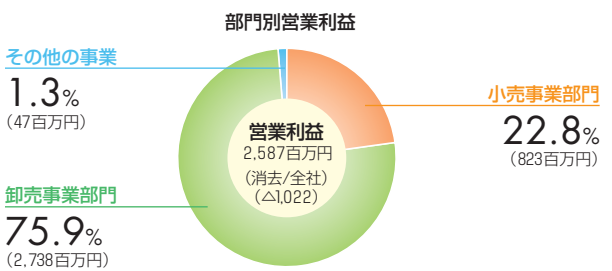
その他の事業

その他の事業は、加盟店からの店舗設計収入などで構成されます。当中間期は、加盟店新規出店数が前年同期比で5店舗減少したことなどから、売上高は5億65百万円（前年同期比20.0%減）と減収となり、営業利益も47百万円（同51.9%減）となりました。

部門別構成比率

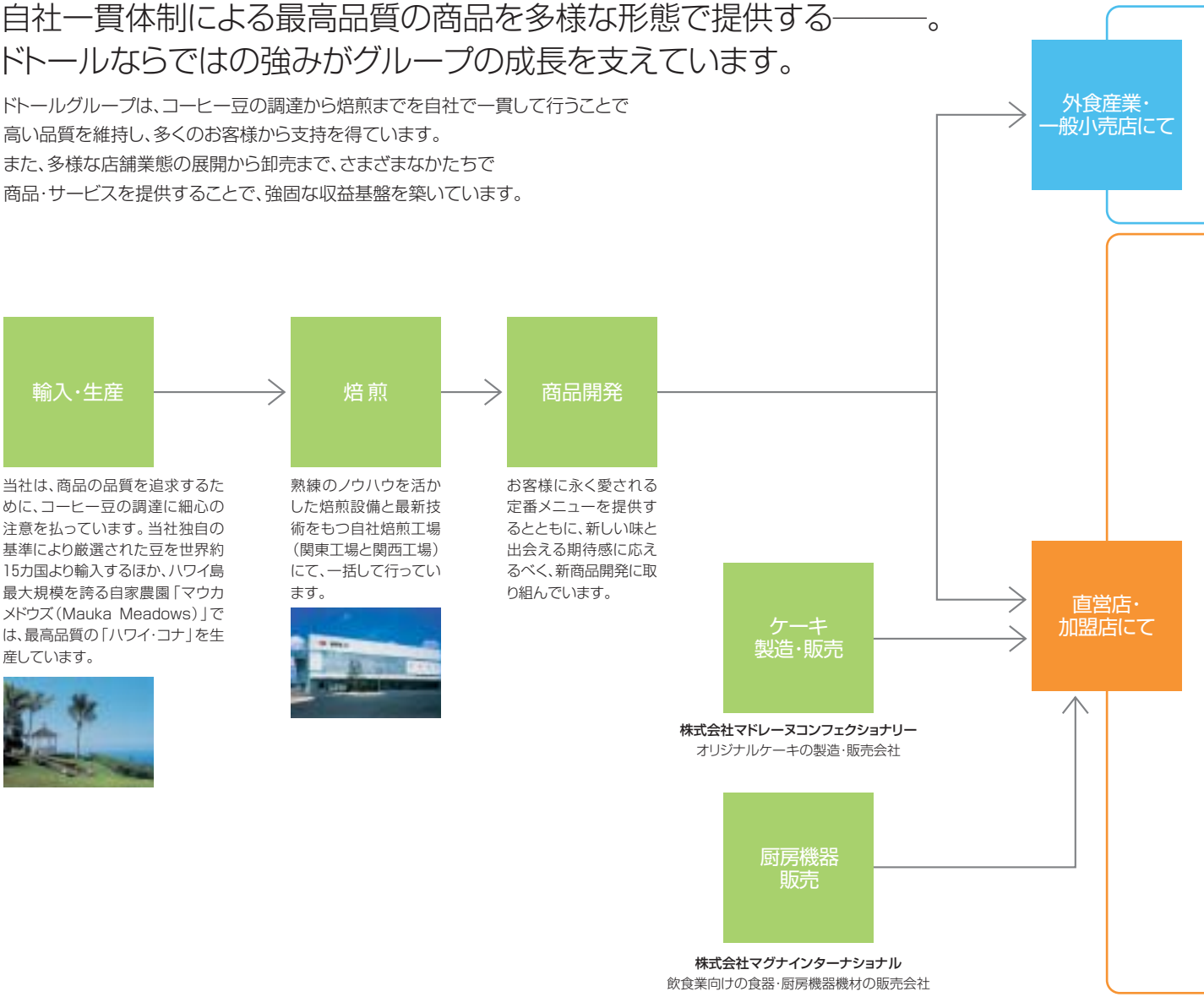
※各事業部門の（　）の金額は売上高・営業利益ともに消去/全社控除前のものです。





自社一貫体制による最高品質の商品を多様な形態で提供する――。ドトールならではの強みがグループの成長を支えています。

ドトールグループは、コーヒー豆の調達から焙煎までを自社で一貫して行うことで
高い品質を維持し、多くのお客様から支持を得ています。
また、多様な店舗業態の展開から卸売まで、さまざまなかたちで
商品・サービスを提供することで、強固な収益基盤を築いています。



当社は、商品の品質を追求するために、コーヒー豆の調達に細心の注意を払っています。当社独自の基準により厳選された豆を世界約15カ国より輸入するほか、ハワイ島最大規模を誇る自家農園「マウカメドウズ（Mauka Meadows）」では、最高品質の「ハワイ・コナ」を生産しています。

熟練のノウハウを活かした焙煎設備と最新技術をもつ自社焙煎工場（関東工場と関西工場）にて、一括して行っています。

お客様に永く愛される定番メニューを提供するとともに、新しい味と出会える期待感に応えるべく、新商品開発に取り組んでいます。

株式会社マドレーヌコンフェクショナリー
オリジナルケーキの製造・販売会社

株式会社マグナインターナショナル
飲食業向けの食器・厨房機器機材の販売会社

多彩なシーンでドトールブランドを楽しめる商品を提供

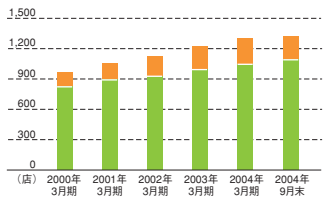
自社の加盟店だけではなく、全国の外食産業向けにコーヒー豆をはじめとする食材や厨房機器などの資機材を提供しています。喫茶店やレストラン、ファストフード店、ホテルといった数多くのお得意様と安定したお取引を続けています。また、コンビニエンスストアに向けたオリジナル商品の開発や、食品メーカーなどへドトールブランドを貸与することによるロイヤリティビジネスも推進。コーヒー飲料およびコーヒーフレーバー食品へのニーズに応えています。



多様な業態展開で、幅広い層のお客様にサービスを提供

直営店および加盟店展開により、全国で合計1,327店舗（2004年9月末現在）を展開しています。その最大の特徴は、多彩な業態展開により、嗜好やライフスタイルの異なる幅広い層のお客様のニーズに応えていることです。コーヒーのさまざまな楽しみ方を提案する各種コーヒーショップやレストランなど、いずれの業態も良質なメニューとサービスにより高い支持をいただいています。市場ニーズを敏感に捉えた戦略的な店舗展開と、食材調達から機器に至る高効率経営を通じて、当社はお客様の満足と収益性を両立させた抜群の安定経営を維持しています。

チェーン店舗数推移 ■直営店 ■加盟店



業態別店舗数 ※2004年9月末現在

業態	直営店	加盟店	合計
ドトールコーヒーショップ	112	912	1,024
エクセルシオール・カフェ	98	24	122
カフェ・マウカメドウズ	12	0	12
カフェ・コロラド	2	143	145
オリーブの木	6	8	14
その他	7	3	10
合計	237	1,090	1,327

セルフサービスショップのパイオニア
ドトールコーヒーショップ

誕生 …… 1980年
ショップコンセプト …… さりげなく小粋
客単価 …… 310円

今や“生活必需品”ともいえるセルフサービスコーヒーショップのパイオニア。広い客層をカバーする業界のトップチェーンとして抜群の集客力と収益性を誇ります。

本格イタリアンエスプレッソカフェ
エクセルシオール・カフェ

誕生 …… 1999年
ショップコンセプト …… イタリアンモダン
客単価 …… 400円

本格的なイタリアンエスプレッソを楽しんでいただけるハイグレードなエスプレッソカフェ。都会的かつ洗練された“上質なくつろぎ”を提供する新業態です。

最高級ハワイ・コナコーヒーショップ
カフェ・マウカメドウズ

誕生 …… 1996年
ショップコンセプト …… ハワイアン・リゾート
客単価 …… 800円

ショッピングビルなど商業施設を出店のターゲットとするカフェ。店名にもなっているハワイ島の自家農園で収穫される最高級のコナコーヒーを提供しています。

地域密着型コーヒー専門店
カフェ・コロラド

誕生 …… 1972年
ショップコンセプト …… 健康的で明るく、老若男女共に親しめる店
客単価 …… 520円

当社が最初にチェーン展開した地域密着型のコーヒー専門店。充実したフードメニューや売店でのコーヒー豆・器具販売などで地域のコーヒーファンに親しまれています。

スパゲティハウスの本格派
オリーブの木

誕生 …… 1985年
ショップコンセプト …… おおらかなスパゲティハウス
客単価 …… 1,000円

気軽にイタリアンテイストを楽しめるスパゲティハウス。独自開発の生麺やコックレスの画期的厨房システムを採用し、季節に応じたきめ細やかな販促活動を展開しています。

セルフ型最高級フレンチカジュアル
ル・カフェ・ドトール

誕生 …… 1998年
ショップコンセプト …… フレンチカジュアル
客単価 …… 540円

銀座4丁目に代表される超一等地に照準を合わせたセルフサービスカフェ。ドトールの最高級セルフ業態として位置付けています。

コーヒーチェーン店No.1
ドトールコーヒーショップが1,000店を突破

国内初のセルフスタイルコーヒーショップとして、1980年に1号店をオープンしたドトールコーヒーショップ（DCS）は、
2004年4月に1,000店舗を突破しました。
セルフスタイルやチェーン展開といった効率的かつ収益性の高い独自のビジネスモデルを確立し、
変化し続ける時代のなかで常に市場の要望に応えるとともに新たなニーズを開拓するなど、積極的な取り組みを進めてきました。
1,000店舗を超えるDCSの規模は、国内コーヒーチェーン店としては最大です。
当社は喫茶市場のリーディングカンパニーとして、これからも多くのお客様の満足に向け、
新たな取り組みを続けながら店舗網を拡大していきます。

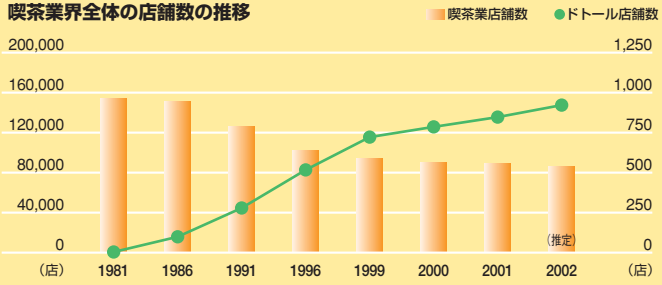
1980年

喫茶の新たな時代を拓く、本格的なセルフ＆チェーンの「ドトールコーヒーショップ」第1号店舗オープン

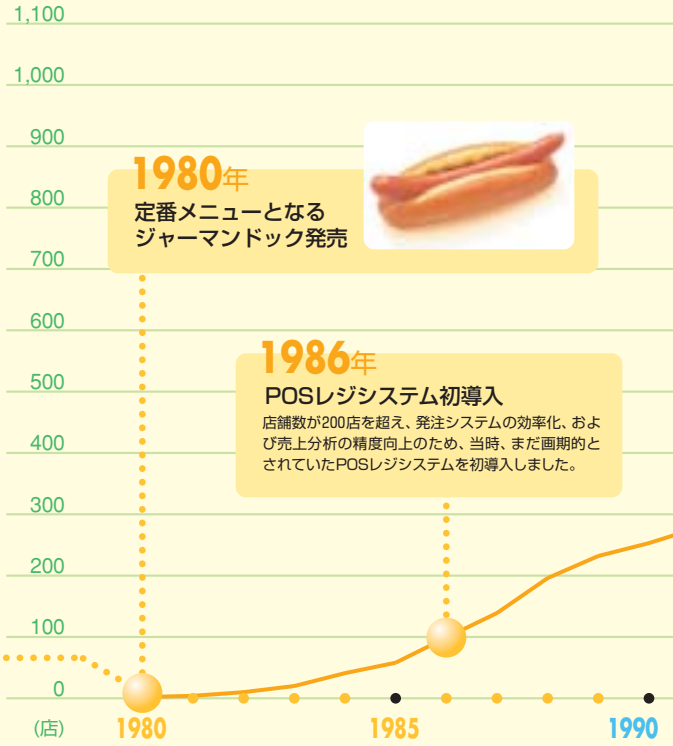

DCS第1号店

1970年代に急拡大した喫茶市場は1980年代初めにピークを迎えました。まさにその1980年、DCS第1号店が東京都の原宿にオープン。大衆消費社会のニーズに合致した、手軽で経済性の高いショップコンセプトが喫茶の新しいスタイルを確立しました。以来、経営者の高齢化や消費者の志向変化を背景として個人経営の喫茶店が緩やかに減少していくなかで、DCSをはじめとするセルフスタイルのチェーン店は着実に市場を拡大しています。

喫茶業界全体の店舗数の推移



ドトールコーヒーショップの軌跡



1991年
ブレンドコーヒーを150円から180円に値上げ

消費税の導入や、家賃・人件費などのコストアップのため、180円(税込)に改定いたしました。当時、お客様から「10年間よく150円という価格で頑張った」と好評価をいただきました。また、以降10年以上、180円という価格を守り続けています。

1993年
定番メニューとなるミラノサンド発売



1996年
DCS500店達成

1998年
新VIを導入してブランド力を強化

DOUTOR ▶ DOUTOR

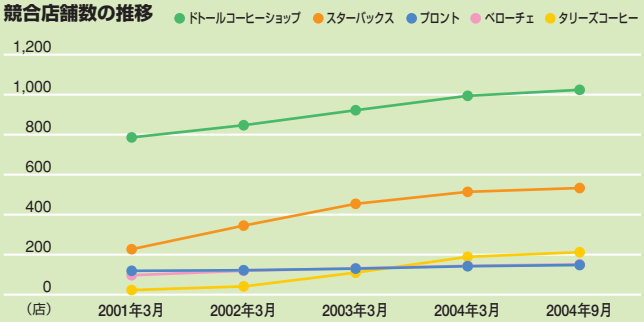
1995　2000

2004年
コーヒーチェーン店では初の1,000店出店

2004年4月28日、1,000店舗目となる「DCS函館美原店」を北海道函館市に開業しました。1,000店舗出店はコーヒーチェーン店としては初で、他社を圧倒しています。

1980年以来、24年間のDCS利用者数は約19億9,000万人。現在では1日に約61万人のお客様にご利用いただいています。

競合店舗数の推移



1998年
ガソリンスタンド併設店を初出店、特殊立地で新たなニーズを開拓



お客様の新たなニーズを開拓するために、従来の路面店に加えて、新たな立地への出店を開始しました。その第一歩がエクソンモービル社との提携によるセルフスタイルのガソリンスタンドに併設した店舗です。開業以来、ご好評をいただき、順調に店舗数を拡大しています。

このほかにも、高速道路のサービスエリアや、官公庁、病院、駅構内などさまざまな立地への出店を進め、潜在的な需要に応えて多くのお客様を店舗に迎えています。こうした取り組みは、エクセルシオール・カフェ業態にも拡大しています。

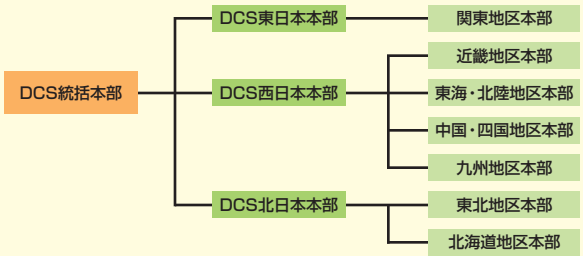
今後のさらなる成長に向けた基盤整備を推進しています

当中間期は、前期から取り組んできた収益性改善のための施策で一定の成果をあげました。
あわせて、さらなる成長に向けた事業基盤の整備を着実に進めています。

取り組み Ⅱ ● 地区本部体制の構築

全国での店舗展開を加速する体制を確立

全国での店舗開発・営業体制を強化するため、組織を改編して全国7地区本部体制を整えました。各本部が担当地区での事業活動を統括することで、効率的できめ細かな不動産物件情報の収集や、加盟店の募集などを進めることを可能にしました。同時に、店舗運営をサポートする地区ごとの支援体制も強化しました。
この新体制のもと、首都圏に加えて全国各地での出店をさらに加速していきます。



取り組み Ⅰ ● 情報システムを一新

店舗と本部間の連携を強化して業務効率を向上

1995年に構築した情報システムを全てリニューアルし、本部と店舗POSとの双方向通信が可能な情報システム「BeANS」の導入を進めています。これにより、店舗での作業負担を軽減するとともに発注精度が向上します。また、リアルタイムで売上・来客データや在庫状況の情報把握が可能になり、従来以上に効率的な店舗運営が可能になります。
「BeANS」は拡張性にも優れたシステムであり、今後、3,000店舗までの事業規模拡大に対応することができます。

取り組み Ⅲ ● 物流システムの改革

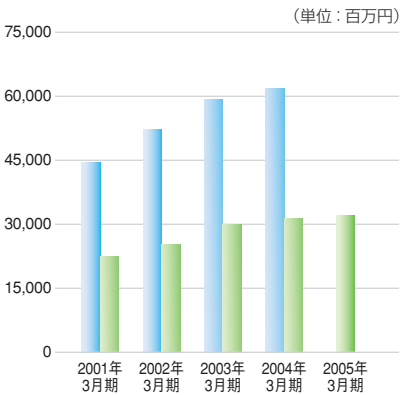
全国展開に対応する高度な物流基盤を整備

これまで業態ごとに異なっていた店舗への食材・資材配送システムを集約・合理化するため、2004年11月から物流業務を(株)日本アクセスに一括委託することにしました。これにより、従来は個別に納品されていた3温度帯(常温・冷蔵・冷凍)の貨物を一括配送できるほか、発注から納品までのリードタイム短縮、発注業務の簡素化、在庫の一元化や定時配送などが実現します。業務効率向上はもとより、いっそう鮮度の高い商品をご提供できることから、お客様の満足向上と売上拡大にも寄与すると期待できます。
さらに、日本アクセスの全国拠点網を活用し、高度にシステム化された物流基盤を整えることで、さらなる店舗数拡大にも対応することができます。

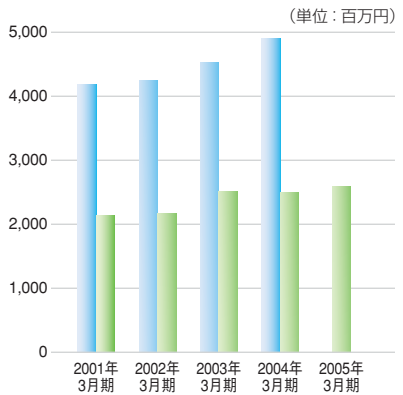
財務ハイライト（連結）

通期　中間期

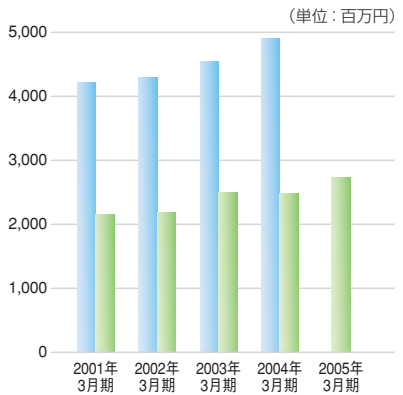
売上高



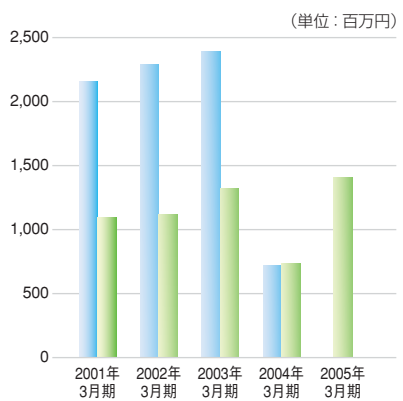
営業利益



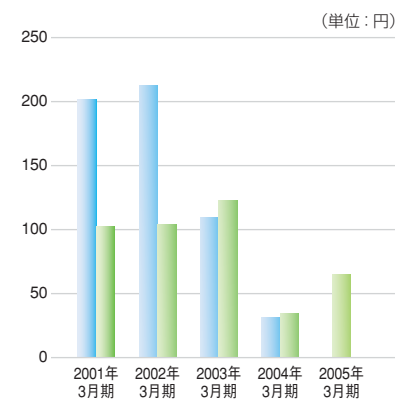
経常利益



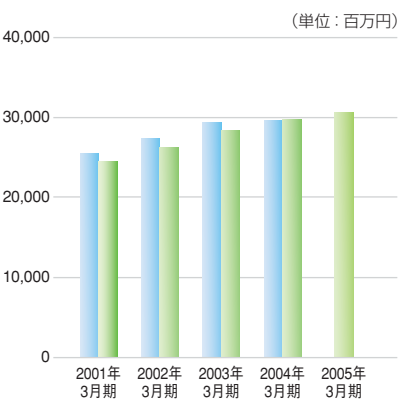
中間（当期）純利益



一株当たり中間（当期）純利益



株主資本（期末）



※ 2002年11月に1対2の株式無償分割を実施しています。

財務諸表（連結）

中間貸借対照表（連結）

（単位：百万円）

科目	当中間期 2004年9月30日現在	前中間期 2003年9月30日現在
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	10,446	8,487
受取手形及び売掛金	4,342	4,525
❶有価証券	1,899	999
たな卸資産	1,199	1,500
前払費用	567	580
繰延税金資産	399	247
その他	512	245
貸倒引当金	△ 39	△ 35
流動資産合計	19,328	16,552
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	10,860	10,974
機械装置及び運搬具	2,019	1,945
工具器具及び備品	521	641
❷ 土地	4,041	4,880
建設仮勘定	137	93
有形固定資産合計	17,580	18,535
無形固定資産	2,062	1,733
投資その他の資産		
投資有価証券	1,778	1,778
繰延税金資産	797	946
長期前払費用	404	498
差入保証金	9,848	10,289
その他	495	456
投資その他の資産合計	13,324	13,968
固定資産合計	32,968	34,237
資産合計	**52,296**	**50,789**

（単位：百万円）

科目	当中間期 2004年9月30日現在	前中間期 2003年9月30日現在
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,348	4,658
短期借入金	642	713
未払法人税等	1,173	775
未払費用	658	575
賞与引当金	440	338
その他	877	952
流動負債合計	8,140	8,012
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	10,000	10,000
長期借入金	111	108
退職給付引当金	518	530
役員退職慰労引当金	803	814
その他	2,058	1,614
固定負債合計	13,491	13,068
負債合計	**21,631**	**21,080**
少数株主持分	**—**	**—**
資本の部		
資本金	**6,072**	**6,072**
資本剰余金	**6,712**	**6,712**
利益剰余金	**17,880**	**16,924**
その他有価証券評価差額金	**1**	**2**
自己株式	**△ 2**	**△ 2**
資本合計	**30,664**	**29,708**
負債、少数株主持分及び資本合計	**52,296**	**50,789**

中間貸借対照表（連結）のポイント

❶ 有価証券

安全性の高いコマーシャルペーパーにて一部資金を運用しております。

❷ 土地

前期に、当社が所有していた千葉県習志野市の土地を連結子会社へ時価で売却したことに伴い、帳簿価格が下がっております。

中間損益計算書（連結）

（単位：百万円）

科目	当中間期 2004年4月1日～ 2004年9月30日	前中間期 2003年4月1日～ 2003年9月30日
❶ **売上高**	**32,056**	**31,311**
売上原価	16,347	16,027
売上総利益	15,709	15,283
❷ 販売費及び一般管理費	13,122	12,794
❶ **営業利益**	**2,587**	**2,489**
営業外収益	163	39
営業外費用	23	46
❶ **経常利益**	**2,726**	**2,482**
特別利益	6	24
❸ 特別損失	265	1,121
税金等調整前中間純利益	**2,467**	**1,385**
法人税、住民税及び事業税	1,124	791
法人税等調整額	△ 60	△ 140
中間純利益	**1,404**	**735**

中間キャッシュフロー計算書（連結）

（単位：百万円）

科目	当中間期 2004年4月1日～ 2004年9月30日	前中間期 2003年4月1日～ 2003年9月30日
営業活動によるキャッシュフロー	**3,119**	**2,985**
投資活動によるキャッシュフロー	**△ 2,242**	**△ 2,649**
財務活動によるキャッシュフロー	**△ 475**	**△ 1,598**
現金及び現金同等物に係る換算差額	61	△ 33
現金及び現金同等物の増加額（又は減少額（△））	463	△ 1,294
現金及び現金同等物の期首残高	9,982	9,782
現金及び現金同等物の期末残高	**10,446**	**8,487**

中間損益計算書（連結）のポイント

❶ 売上高、営業利益、経常利益

前年同期比7億45百万円（2.4%）の増収で、部門別では直営店売上0.2%減、加盟店向け卸売上8.0%増、一般卸売上4.5%減、その他の営業収入3.1%増となっております。

連結子会社マグナインターナショナルの売上高は、13億51百万円（前年同期比15.5%減）、マドレーヌコンフェクショナリーの売上高は、4億9百万円（同42.3%減）と減収となっておりますが、両社とも粗利益率の改善、経費削減に努めた結果、経常増益となりました。

❷ 販売費及び一般管理費

新規出店（直営店14店舗）や改装（直営店30店舗）に伴う修繕費、リース料などが増加した一方、前年度に不採算店を閉鎖したことなどから減価償却費、地代家賃が減少しました。これらの結果、売上高対販売費及び一般管理費率は、40.9%と前年同期と同率となりました。

❸ 特別損失

店舗改装に伴う固定資産除却損（1億97百万円）、店舗閉鎖損（27百万円）などを計上しております。

連結子会社の状況

株式会社マグナインターナショナル（厨房機器機材等の販売）

ドトールグループの出店数が前年同期に比べ少なかったことなどから減収となりましたが、粗利益率の改善や経費削減に努めた結果、利益が増加し、黒字化しております。今後はドトールグループの新規出店に依存しない経営体質の構築を目指してまいります。

株式会社マドレーヌコンフェクショナリー（ケーキ類の製造・販売）

売上の計上基準を変更したことから、減収となっておりますが、不動産賃貸収入を計上したことなどから利益が増加しております。今後はこれまで以上に品質の追及に注力し、ドトールグループ向け中心に売上を確保してまいります。

財務諸表（個別）

中間貸借対照表（個別）

（単位：百万円）

科目	当中間期 2004年9月30日現在	前中間期 2003年9月30日現在
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	10,260	8,363
受取手形	48	28
売掛金	4,048	4,120
有価証券	1,899	999
たな卸資産	778	1,011
前払費用	554	564
繰延税金資産	389	235
その他	657	368
貸倒引当金	△ 38	△ 34
流動資産合計	18,598	15,657
固定資産		
有形固定資産		
建物	10,299	10,376
土地	3,045	4,610
建設仮勘定	137	93
その他	2,604	2,655
有形固定資産合計	16,087	17,735
無形固定資産	2,046	1,711
投資その他の資産		
投資有価証券	2,678	2,017
繰延税金資産	731	819
長期前払費用	382	473
差入保証金	9,814	10,255
その他	889	939
投資その他の資産合計	14,496	14,506
固定資産合計	32,629	33,954
資産合計	**51,228**	**49,612**

（単位：百万円）

科目	当中間期 2004年9月30日現在	前中間期 2003年9月30日現在
負債の部		
流動負債		
支払手形	377	382
買掛金	3,582	3,747
短期借入金	618	713
未払法人税等	1,158	770
未払費用	636	554
賞与引当金	410	311
その他	829	883
流動負債合計	7,613	7,362
固定負債		
転換社債型新株予約権付社債	10,000	10,000
長期借入金	80	108
退職給付引当金	481	493
役員退職慰労引当金	794	802
その他	2,048	1,614
固定負債合計	13,404	13,019
負債合計	**21,018**	**20,381**
資本の部		
資本金	**6,072**	**6,072**
資本剰余金	**6,712**	**6,712**
利益剰余金	**17,426**	**16,445**
その他有価証券評価差額金	**1**	**2**
自己株式	**△ 2**	**△ 2**
資本合計	**30,210**	**29,230**
負債・資本合計	**51,228**	**49,612**

中間損益計算書（個別）

（単位：百万円）

科目	当中間期 2004年4月1日～ 2004年9月30日	前中間期 2003年4月1日～ 2003年9月30日
売上高	**30,969**	**29,935**
売上原価	15,619	14,997
売上総利益	15,349	14,937
販売費及び一般管理費	12,805	12,470
営業利益	**2,544**	**2,467**
営業外収益	139	44
営業外費用	19	47
経常利益	**2,664**	**2,463**
特別利益	6	24
特別損失	265	1,112
税引前中間純利益	**2,405**	**1,375**
法人税、住民税及び事業税	1,111	787
法人税等調整額	△ 63	△ 139
中間純利益	**1,358**	**728**
前期繰越利益	487	436
中間未処分利益	**1,846**	**1,165**

株主優待制度のお知らせ

株主優待制度についてご説明いたします。

対象株主

毎年3月31日現在の株主名簿および
実質株主名簿に記載された
一単元（100株）以上保有の株主様を
対象とさせていただきます。

優待制度の内容

● 100株以上500株未満の株主様に
2,500円相当のコーヒーギフトセット贈呈

● 500株以上の株主様に
4,500円相当のコーヒーギフトセット贈呈

贈呈時期

毎年7月から8月の贈呈を予定しております。

■ 株主優待アンケートの結果報告

7月に実施した株主アンケートにおきましては、多数ご協力いただきありがとうございました。
各質問の主なご回答は以下のとおりです。
その他のご意見として多かったのは、本年より開始した株主優待の内容・株主還元、出店拡大などについてでした。

【株主優待・株主還元について】

導入を歓迎いただくお声を多数いただきましたが、一方で、その内容について、ギフト商品ではなく飲食券へのご要望が多数寄せられました。当社のチェーンは大半が加盟店であり個店ごとに会計処理を行っております。

こうした会計システム上、全国どの店舗でもご利用いただける飲食券の導入が困難な状況です。

しかし、一般のお客様からも飲食券共通化のご要望は高く、実現に向けて現在検討中です。システム改定には大掛かりな投資も必要となるため、まだしばらく時間がかかるかとは思いますが、何卒ご理解くださいますようお願い申し上げます。

また、増配などその他の株主さまへの還元につきましても、着実な利益を生み出し、積極的に還元できるよう経営努力を継続していきたいと考えています。

【出店拡大について】

全国より「家の近くに出店してほしい」というご要望を多数いただきました。今期は特に、本格的な地方への出店に向けて開発拠点を増設する組織改定を行い（7月）、全国の出店可能立地をよりきめ細かく開発していく計画です。今後皆様のお宅の近くに当社の店舗がオープンした際は、是非ご愛顧くださいますようお願い申し上げます。

このほかにもお寄せいただきましたさまざまなご意見は、今後の会社経営に役立ててまいります。

ご回答数	2,069（男性67%　女性33%）
ご回答者の年齢別割合	①30代（25.3%）　②50代（22.5%）　③40代（20.7%） ④60代（16.8%）　⑤その他の年代（14.7%）

ドトールコーヒーについてどのようなイメージをお持ちですか

1	値段がリーズナブルである	83.4%
2	親しみやすい	82.9%
3	便利である	82.2%
4	コーヒーがおいしい	76.7%
5	堅実経営である	72.8%
6	国内最大のコーヒーチェーン	71.8%
7	元気がある会社である	58.2%
8	時代を先取りしている	45.9%
9	注目されている	35.3%
10	際立った個性がある	19.4%

株式を購入された理由をお聞かせください

1	株主優待ができたから	44.1%
2	将来性	40.5%
3	安定性	20.5%
4	株価の割安感	20.4%
5	事業内容	15.9%
6	収益性	15.4%
7	経営方針・理念	6.2%
8	財務内容	4.7%
9	証券会社に勧められて	3.1%
10	その他	8.2%

今後の株式保有についてどのようにお考えですか

1	長期保有	48.2%
2	差益が出れば売却	15.8%
3	今後買い増す	13.4%
4	短期保有	4.0%
5	差損が出れば売却	2.3%
6	その他	16.3%

店舗・商品をご利用いただいた経験があればお聞かせください

1	ドトールコーヒーショップ	92.7%
2	エクセルシオール・カフェ	32.0%
3	コンビニエンスストア向け商品	25.9%
4	カフェ・コロラド	12.0%
5	オリーブの木	11.0%
6	カフェ・マウカメドウズ	2.9%
7	その他	4.0%

ドトールコーヒーについてどのような情報を収集したいですか

1	株主還元策	59.6%
2	事業戦略	43.0%
3	業績	35.1%
4	新規事業	23.1%
5	出店戦略	22.2%
6	中期計画	14.8%
7	店舗運営	13.9%
8	社会貢献	8.4%
9	環境対策	7.3%
10	コーポレートガバナンス	3.3%
11	その他	1.5%

データ

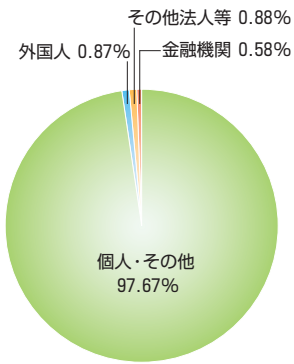
※2004年9月30日現在

会社概要

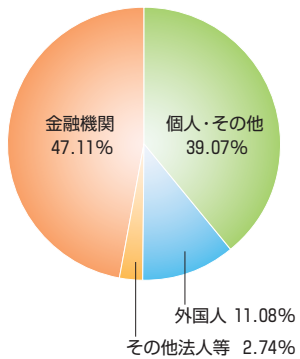
商号	株式会社ドトールコーヒー
設立年月	1962年4月
資本金	60億7,243万円
事業所	1. 本社　東京都渋谷区神南一丁目10番1号 2. 工場　関東工場（千葉県船橋市） 関西工場（兵庫県加東郡東条町） 3. 支店等　DCS西日本本部（大阪市中央区） DCS北日本本部（仙台市青葉区） 直営店 237店舗
主要な事業内容	1. コーヒーの焙煎加工並びに販売 2. 食品の仕入、販売及び輸出入 3. 飲食店の経営 4. フランチャイズチェーンシステムによる飲食店の募集及び加盟店の指導
従業員数	830名
子会社	株式会社マグナインターナショナル（連結子会社） ●資本金／100百万円　●当社の出資比率／100% ●主要な事業内容／食器及び厨房機器の販売 株式会社マドレーヌコンフェクショナリー（連結子会社） ●資本金／430百万円　●当社の出資比率／100% ●主要な事業内容／ケーキ類の製造・販売 株式会社ドトールコーヒーハワイ（非連結子会社） ●資本金／1,604百万円　●当社の出資比率／100% ●主要な事業内容／コーヒー農園の管理、運営 株式会社ジャマイカコーヒー（非連結子会社） ●資本金／10百万円　●当社の出資比率／100% ●主要な事業内容／コーヒー豆の販売 （注）非連結子会社は、持分法非適用会社であります。
取締役及び監査役	代表取締役社長　鳥羽　博道 専務取締役　鳥羽　豊（営業統括本部長） 専務取締役　星野　正則（店舗開発統括本部長） 常務取締役　大坪　剛（生産管理統括本部長） 常務取締役　黒川　敏彦（設計管理統括本部長） 常務取締役　足立　荒男（管理統括本部長兼経営戦略室長） 常勤監査役　宮林　哲夫 監査役　山本　幸市 監査役　財前　宏（三菱商事株式会社顧問） 監査役　梶川　浩（丸紅食料株式会社顧問） 監査役　竹本　繁

株式データ

所有株主数別の構成比



所有株式数別の構成比



会社が発行する株式の総数	35,000,000株
発行済株式総数	21,516,864株
株主数	8,514名

大株主

株主名	当社への出資状況 持株数（千株）	持株比率（%）
鳥羽博道	6,000	27.88
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	4,143	19.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,859	8.64
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505025	470	2.18
日興シティ信託銀行株式会社（投信口）	446	2.07
住友信託銀行株式会社（信託B口）	411	1.91
ミックス	330	1.53
株式会社みずほ銀行	318	1.48
日本生命保険相互会社	250	1.16
資産管理サービス信託銀行株式会社（信託B口）	247	1.14

株主メモ

決算期	3月31日
定時株主総会	毎年6月に開催します。
基準日	3月31日 そのほか必要がある場合は、あらかじめ公告して基準日を定めます。
名義書換代理人	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
同事務取扱所	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　本店証券代行部
郵便物送付先／お問い合わせ先	〒135-8722　東京都江東区佐賀1-17-7 みずほ信託銀行株式会社　証券代行部 Tel. 03-5213-5213（代表）
同取次所	みずほ信託銀行株式会社　全国各支店 みずほインベスターズ証券株式会社 本店及び全国各支店
公告掲載新聞	東京都において発行される日本経済新聞 当社の決算公告に代えて、 貸借対照表及び損益計算書を当社ホームページ（http://www.doutor.co.jp/ir/jp/report/announcement.html）に掲載しております。

株式会社ドトールコーヒーでは、株主・投資家のみなさまの利便性や情報提供の即効性を考慮し、財務データや決算資料の詳細をホームページ上で公開しております。本誌と合わせてご参照ください。

http://www.doutor.co.jp/profile/index.htm

見通しに関する注意事項

本誌の記載内容のうち、歴史的事実でないものは、ドトールコーヒーの将来に関する見通し及び計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素などの要因が含まれており、実際の成果や業績などは、記載の見通しとは大きく異なる場合があります。

株式会社ドトールコーヒー

本社　〒150-8412 東京都渋谷区神南一丁目10番1号
Tel. 03-5459-9008（代表）　http://www.doutor.co.jp

この印刷物は、再生紙を使用しております。