

Business Report FY2012

Starbucks Coffee Japan, Ltd.

www.starbucks.co.jp





Profile

江崎 譲二 (えぎき じょうじ)

スターバックス コーヒー ジャパン (株) コーヒー スペシャリスト。日本進出まもない3号店にアルバイトとして入社後、数々の経験を積む。米・シアトルの1号店以来となるホールビーンストア (コーヒー豆専門店の日本での立ち上げや「コーヒーセミナー」プログラムの開発等を経て、現在「コーヒースペシャリスト」として、専門性を活かした活動を行う。

コーヒーにこだわるからこそ、
コーヒーを超えた体験を
生み出すことができる。
そう信じています。

コーヒースペシャリスト 江崎 譲二

スターバックスの原点は、厳選されたアラビカ種のコーヒー豆のみを使用したこだわりのコーヒーです。品質に対する飽くなき追求が、お客様との信頼関係の基盤になっています。だから私たちは、一途にコーヒーにこだわっているのです。

たとえば生産地とのつながり。スターバックスでは農園を直接経営することはほとんどありません。それは生産地と共に成長し、利益を生産地に還元しつつ、多くのお客様においしいコーヒーを安定・継続的に提供したいからです。この信念は同時に、地域や生産者の持続的発展にもつながります。市場を介さず生産者から直接、適正な価格で買い付けるのも、調達のガイドラインを第三者機関と共に定めるのも、技術支援のために「ファーマーサポートセンター」を現地に立ち上げたのも、コーヒーの品質がブランドの原点だから。そして大切に育てられた高品質なコーヒー豆は、カップに注いだときに最高の香り、酸味、コク、風味になるよう、40年もの蓄積された経験と技術を持った職人がローストしています。さらに「カップング」と呼ばれる厳しい風味テストを、年間25万カップ以上繰り返して、ようやくお客様に届く一杯になるのです。

このように品質の高い、おいしいコーヒーがいつでも味わえるという信頼があるからこそ、お客様はスターバックスでの時間を楽しんでくださるのだと思います。コーヒーがくれるくつろぎの時間、コーヒーを媒介とした人と人とのつながり—そんな、コーヒーを超えた目に見えない価値の体験“スターバックス体験”は、ゆるぎない原点があるからこそ、生まれるのです。



Profile

石川 次郎 (いしかわ じろう)

67年平凡出版(現マガジンハウス)入社。「平凡パンチ」の編集に携わった後、「ポバイ」「ターザン」「ガリバー」などを創刊し編集長を歴任。93年同社退社後、企画・編集プロダクションを設立。94年から8年間、テレビ朝日「トゥナイト2」の司会者も務める。Book&Café「TSUTAYA TOKYO ROPPONGI」のプロデュースをはじめ、スターバックス コーヒー ジャパンの店舗プロデュースを複数手掛ける。

人々にとっての
“サードプレイス”が変わった。
そこに対応すること、
変えてはいけないこと。

石川 次郎

日本のスターバックスはもうすぐ1,000店に達しようとしていますが、僕とスターバックス コーヒー ジャパンとは、日本に1号店が誕生する前からの古い付き合いです。振り返ってみると「サードプレイス」の意味も、時代とともに変わってきたように思います。自宅が第一で、職場や学校が第二、そして第三の居場所というのがサードプレイスの意味ですが、いまは昔ほどはっきりした区別はなく、もっとファジーになってきました。自宅の周辺にも会社の周辺にも、個人があちこちにサードプレイスを求める流れがあって、しかもある人にとってはそれが公園だったり、僕にとっては本屋さんだったり、好きな居場所も人それぞれです。だからいかに多くの人に「サードプレイスとして選ばれるか」が、今後のテーマでしょうね。それには、街や人に合わせて店舗も対応を変えていく必要があります。たとえば「TSUTAYA TOKYO ROPPONGI」のBook&Caféもその走り。でもじつはアメリカのスターバックスは当初から、当時まだ目新しかったBook&Caféを手掛けています。スターバックスは非常にイノベティブなブランド。だから日本でも1,000店あったら1,000店を「1,000種類のサードプレイス」に変えていくことだってできると思う。それは大変だけれど、面白いことでもあります。

一方で、変えてはいけない原点もあります。大切なのはコーヒーのおいしさだろうし、漂っているコーヒーの香り。それに人の醸し出す空気感。最初にスターバックスに入ったときに感じたのは、店員さんたちの感じのよさと、歓迎されていると思えたこと。それはこれまでのチェーン店とは決定的に違っていました。ホスピタリティの心がなくてはスターバックスではありませんね。

Coffee Passion

こだわりの豆から生まれた、
お好みのスタイルで楽しめる
新しいコーヒーバリエーション。

个性的で希少。ワンランク上のコーヒー体験
「スターバックス リザーブ®」(写真1)

世界中のコーヒー農園を訪れるスターバックスの
バイヤーは、時として、個性豊かで質が高く、限
られた時期だけに、非常に少量しか手に入らない
コーヒーに出会うことがあります。全店で販売で
きるだけの量に満たないながらも、このような素
晴らしいコーヒーをお客様にお楽しみいただきた
いとの思いから、「スターバックス リザーブ®」とい
うラインナップで、世界でも限定された店舗でのみ
お届けしています。

フレーバーコーヒーの世界観を新しく提案
「スターバックス ヴィア® フレーバーコーヒー」(写真2)

スティックコーヒー「スターバックス ヴィア®」に、
豊かな香りとなめらかなコクが特長の、ミルクで
楽しむフレーバーコーヒーが登場。店舗と同じ高
品質なアラビカ種コーヒー豆とリッチなフレーバー
を使用し、ミルクを注ぐだけで家庭やオフィスでも
スターバックスの味が楽しめます。アメリカではポピ
ュラーなフレーバーコーヒーを、日本でも気軽にお楽
しみたいと、日本オリジナルで開発しました。

人気のエスプレッソドリンクをヒントに、
コーヒーと相性のよいケーキが誕生
「コーヒー&エスプレッソケーキ」(写真3)

「コーヒーと相性のよいケーキ」として、スターバックス
の原点とも言えるエスプレッソドリンク「キャラメ
ル マキアート」「カフェ モカ」スターバックス ラテ」
からインスパイアされたケーキを開発。バリスタ
が一杯一杯心を込めた本物感を大切に、厳選した
素材を組み合わせて個性豊かな味わいと様々な食
感を実現。コーヒーの風味を引き立てます。



1



2



3

Coffee Passion

最高の一杯を届けるために、
コーヒーにかける
パートナー(従業員)の情熱。

おいしいれ方からベアリングまで、
コーヒーの魅力を伝える「コーヒーセミナー(写真1)」

「自宅でもおいしいコーヒーを楽しめる方法を教えてほしい」というお客様のご要望にお応えし、スターバックスのパートナーがコーヒーの楽しみ方を紹介するコーヒーセミナーを、全国の店舗で開催しています。4つの基礎講座を受講した方には認定証と記念品をお渡しするほか、季節に合わせた特別講座を開催するなど、1年を通じてお楽しみいただけます。2012年度は3,340回開催されました。申し込みは開催店舗はもちろん、ウェブサイトからも可能です。

コーヒーについての幅広い知識を深める
「コーヒーマスタープログラム」(写真2,3,4)

すべてのパートナーは、コーヒー豆についての知識を学ぶコーヒーマスタープログラムを受けています。スターバックスのエプロンの色は通常グリーンですが、このプログラムを修了したパートナーの中で、コーヒーに関する深い専門知識を持ち、独自に制定する社内試験に合格したパートナーには「ブラックエプロン」が与えられます。2012年度は全パートナーの約7割が受験。その約11%に当たる1,973名が合格しました。日々の業務はもちろん、奥深いコーヒーの世界を自主的に探求しつづけ、コーヒーの専門性を磨いています。さらに、ブラックエプロンを手にしたパートナーの中から、毎年たった1名の頂点を決める「アンバサダーカップ」を実施。各地区からの推薦を受け、地区予選会を通過した13名が、全国大会でコーヒーの知識と接客の対応力を競います。選出された「コーヒアンバサダー」は1年間、スターバックスの顔として活動します。

(写真1/右奥) 2012年度コーヒアンバサダー 河内山 亜弥子



1



2



3



4

Coffee Passion

スターバックスの原点を探る“旅”。
エスプレッソドリンクへのこだわりと
世界観を表現した
期間限定ポップアップストア
「Starbucks Espresso Journey
(スターバックスエスプレッソジャーニー)」をオープン。

スターバックスが創業時から大切にしている原点、「スターバックス ラテ」や「キャラメル マキアート」などに代表されるエスプレッソドリンクへのこだわりや世界観を表現するポップアップストアを2012年9月、東京・表参道に期間限定でオープンしました。空間プロデュースは佐藤オオキ氏 (nendo 代表) が手掛け、「書齋」をイメージした空間を演出。ゆっくりと一冊の本を選ぶように、一杯のエスプレッソドリンクを選び、静かに物語の世界に入り込むように堪能する…自分にとって大切な一冊の本に出会うように、大切な一杯と出会ってほしいという思いを込めました。

店内では限定ドリンク「ダブルショートクラシック ラテ」「ダブルショートクラシック カプチーノ」をはじめとした、エスプレッソのおいしさを満喫できるドリンクを、藤原ヒロシ氏デザインの限定ペーパーカップでご提供。マグカップやキャンバストートバッグなどの限定グッズも用意し「エスプレッソ ジャーニー」の世界観を伝えました。

“バリスタ体験コーナー”では、お客様ご自身がスターバックスのグリーンエプロンを身につけ、実際の店舗と同じエスプレッソマシンを使って「スターバックス ラテ」をつくり、その場で味わっていただきました。スターバックスのエスプレッソドリンクへのこだわりを、様々な体験を通じて感じていただくことができました。



Our Partners

ホスピタリティを創意工夫する仲間、それが「パートナー(従業員)」。コーヒー以上の価値を生み出す原動力です。

カップにお名前とイラストを添えて手渡す — お客様の「特別な場所」を目指して。

2012年度カスタマーサービスオブサイヤー受賞「大手町ビル店」
現「丸の内三菱ビル店」ストアマネージャー 中村 裕治 (写真1)

大手町ビル店のストアマネージャーになって3年目のこと。ビジネスマンのお客様が多いこの店を「お客様の日常の中にある"非日常の特別な気分"を味わえる場所にできないだろうか」と考えていた私は、アメリカのスターバックスで、お客様の名前をお聞きし、ドリンクのカップに書いてお渡ししている店があることを知り、さっそく「お名前プロジェクト」と名付けてこの店でもやってみることにしました。すると「名前を呼んでくれるからこのお店に来た」と、わざわざ遠くから足を運んでくださったり、名前入りのカップの写真をSNSに投稿してくださる方なども多数いらっしゃったり、お客様との距離をぐっと縮めることができました。ほかにも、注文の待ち時間にお客様が退屈しないよう、コミュニティボードを使ったアンケートを楽しんでもらったり。日本地図を描き、自分の出身県に自由にシールを貼ってもらう「出身県アンケート」の時は、都心の店ならではの盛り上がりを見せ、そこからたくさんの会話も生まれました。

お買い上げの一部が寄附になる「震災復興支援スターバックスカード」に、たくさんのお客様が賛同してくださったのも忘れられません。2ヶ月間で1,194枚という全国1位の発行数となり、多くの寄附ができたのです。お客様とパートナーがひとつになって復興支援に取り組むことができたことに感動しました。「仕事で嫌なことがあっても、ここに来て、たわいのない話をするのが楽しい」と言ってくださるお客様の声を聞くと嬉しいです。これからもパートナーと一緒に、お客様がホットできる「サードプレイス」をつくることができたらと思っています。



■上野恩賜公園店



1

Local Relevance

地域の持つアイデンティティや、人々のくつろぎ方、ライフスタイルに合わせて店舗は進化しています。

公園内の新たな憩いの場 「上野恩賜公園店」(写真1)

上野恩賜公園内の文化・芸術の中心地である「竹の台広場」に、都内初の公園内店舗をオープン。自然を満喫できる開放的な69席のテラス席をはじめ、公園を訪れる方の様々なニーズに合わせた多様な客席空間です。店内の一部にはサクラ材や、台東区の職人が仕上げた革を採用したり、上野公園をテーマにした友禅染のオリジナルアートワークを配するなど、地域とのつながりのある店舗を目指し、デザインしました。

洗練された人々が集う街のスターバックス 「東急プラザ 表参道原宿店」(写真2)

「東急プラザ 表参道原宿」の屋上庭園「おもはらの森」に隣接。スタイリスト 高橋 靖子氏がアートワークを手がけ、かつて神宮前交差点にあった「原宿セントラルアパート」が最先端の象徴だった70年代から現在、そして未来へ続く「表参道の風」を演出。ファッションやライフスタイルにこだわりを持つ方に、都心の自然の中でコーヒーと一緒に過ごす贅沢な体験をご提供します。

マイカー移動が多いライフスタイルに合わせた ドライブスルー「芦花公園店」(写真3)

郊外のニーズに合わせて増えているドライブスルー型の店舗は、車に乗ったまま注文できるのはもちろん、広々とした店内やテラス席も充実しており、お好みのスタイルでお過ごしいただけます。2012年度は新規出店のうち約半数がドライブスルー型店舗での出店となりました。

■芦花公園店



3

■東急プラザ 表参道原宿店



2



Innovation

**私たちは、いつでも
新しい驚きと楽しさを
追求しています。**

**プディング入りが大好評
「チョコレート クッキー クランブル フラベチーノ®
with ホワイト チョコレート プディング」**

チョコレートシロップとチョコレートチップを加えたミルクベースのフラベチーノ®にホワイトチョコレートプディングを合わせた、デザート感あふれるフラベチーノ®が誕生。日本オリジナルのプディングは、なめらかな喉越しが残るように開発しました。発売から大好評をいただき、第2弾として「マンゴー パッション ティー フラベチーノ® with マンゴー プディング」も販売しました。

**グリーンコーヒーから生まれる新しいリフレッシュ体験
「スターバックス リフレッシュャーズ® ビバレッジ
ベリー ベリー ハイビスカス」、「スターバックス
リフレッシュャーズ® ビバレッジ クール ライム」**

焙煎前のグリーンコーヒーから抽出したカフェイン入りの、新感覚のリフレッシュメントドリンクを夏期限定で販売。パスタがオーダーごとにビバレッジベースと果肉、氷を合わせてシェイカーを振ることで、ドリンクを一気に急冷するだけでなく、果肉の風味を全体に広げてアロマを最大限に引き出しました。清涼感に加え、シェイカーを振るパスタのパフォーマンスも人気を呼びました。

**季節限定ドリンクを次々投入し
一年を通じて楽しみをお届けします。**

スターバックスでは季節に合わせて新作ドリンクを展開しています。初秋には本格エスプレッソとリッチなキャラメルをあしらった「クランチャー キャラメル フラベチーノ®」、冬には日本限定の特別なカフェモカ「チョコレート ブラウンニー モカ」、春には軽やかな味に仕上げたオレンジづくしの「キャンディ オレンジ ラテ」など、ドリンクを通して季節の移り変わりをお楽しみいただけます。



(左端より時計回りに) キャンディ オレンジ ラテ/スターバックス リフレッシュャーズ® ビバレッジ
ベリー ベリー ハイビスカス/スターバックス リフレッシュャーズ® ビバレッジ クール ライム/
チョコレート ブラウンニー モカ/クランチャー キャラメル フラベチーノ®/
チョコレート クッキー クランブル フラベチーノ® with ホワイト チョコレート プディング

Innovation

フードにも四季折々の楽しさを込めて。
期間限定デザインのグッズも
どんどん広がっています。

スターバックス 吉祥の地シアトルを彷彿とさせる
アメリカンスタイルのマフィン3種販売 (写真1/左)

秋には「スターバックス ラテ」などスターバックス
のエスプレッソドリンクに合う、アメリカンタイ
プのマフィン「ブルーベリー&クリームチーズマフィン」
「パンプキンマフィン」「チョコレート&バ
ニラクリームマフィン」を販売。コンセプトは
“American Coffeehouse Experience”。シアトル
の原点を彷彿とさせるフードとドリンクの組み合
わせをお楽しみいただきました。

クリスマス気分を盛り上げる

「ラズベリークリームパイ」(写真1/右)

クリスマスの雪を思わせる真っ白なクリームたっぷ
りの「ラズベリークリームパイ」をホリデーシーズ
ン限定で販売。サクサクのパイ生地にカスタードと
ホイップクリームを重ね、果肉感のあるラズベリ
ーソースを閉じ込めました。クリームの白とラズベ
リーの赤のコントラストがクリスマスらしく、発売
から28年目を迎えたコーヒー豆「スターバックス®
クリスマス ブレンド」とも好相性です。

ペーパーカップもさくら模様

日本限定「2013“SAKURA”シリーズ」(写真2,3)

12年目となる“SAKURA”シリーズは、スターバックス
の「各国・地域の文化を尊重する」精神にもとづき、
日本文化への敬意を表現した日本オリジナル商品
です。2012年度は限定ドリンクやフードなどのほ
か、お持ち帰り用のペーパーカップ&バッグにも
桜をデザイン。また、内側に好きなイラストやメッ
セージが書ける「クリエイティブ アタンプラー」が
卒入学シーズンに好評でした。



Loyalty Program

ウェブサイトやカードで広がる
スターバックスとのつながり。
いつもそばにいる友人のように。

新しい“スターバックス体験”ができる ウェブサイト会員サービス「My STARBUCKS」

お客様の多様なライフスタイルに合わせて、店舗の外でも“スターバックス体験”をお楽しみいただけるよう、「フォースプレイス(第四の拠点)」のコンセプトのもと、オンラインでもお客様とのつながりを深めています。ウェブサイト会員サービス「My STARBUCKS」では、新商品やキャンペーン情報のメール配信、会員限定のコンテンツやプレゼントなど、魅力的な体験を常に提供しています。

キャッシュレスで快適。 機能も強化された「スターバックス カード」(写真1)

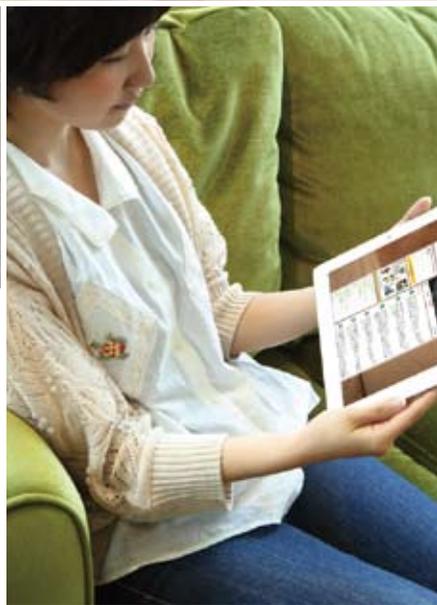
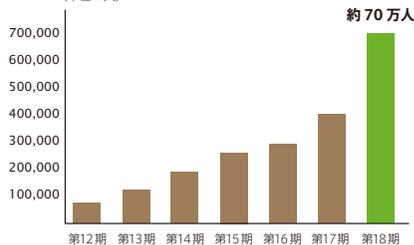
「スターバックス カード」は、キャッシュレスで快適にスターバックスをご利用いただけるプリペイドカード。ウェブサイトの「My STARBUCKS」にカードを登録しておけば、24時間いつでもオンライン入金やオートチャージが可能になり、ますます便利にお使いいただけるようになりました。季節やテーマごとに異なるデザインで、持ち歩くのが楽しくなるカードです。

公式ブログ、フェイスブック…… SNSでもっとスターバックスが身近に。

スターバックスではいま、公式ブログやフェイスブック、ツイッターなどを通じて、お客様との“つながりの瞬間”を増やしています。いつでも新鮮な情報をお伝えするだけでなく、SNSならではのユニークなキャンペーンなども行っています。いつでもお好きな場所でつながることのできるSNSで、スターバックスの世界観を楽しんでいただけます。



My STARBUCKS 会員数
(単位:人)



Environment & Community

**地域に愛され、
人々の日常に潤いを
もたすために。**

**地域社会の一員として、人々のつながりを
大切にする「コミュニティ コネクション」** (写真1)

スターバックスは、店舗のあるコミュニティを知り、それぞれの地域に愛される存在になることを目指しています。日々たくさんのお客様が行き交う中で、そこから生まれるつながりの一つひとつを大切にしているのです。たとえばお子様連れのお客様には絵本の朗読や工作などを親子で一緒に楽しんでいただくキッズパーティーを開催したり、地域の福祉施設におもむき、コーヒーを通じて交流をしたり、地域の方と一緒にクリーンアップ活動をするなど、お客様とのつながりの中から様々なコミュニティ活動が生まれています。

**読み終わった本をオーディオブック製作支援に
「Book For Two」** (写真2)

「Book For Two」は、お客様が読み終えた本をお譲りいただき、集まった本の対価を日本点字図書館に寄附し、目の不自由な方々のための録音図書製作に役立てていただくプログラムです。クリスマスシーズンの12月に全国502店舗で実施したところ、45,000冊を超える本が集まり、1,520,616円を寄附することができました。

**環境負荷を低減する店舗づくりは、
居心地のよい空間づくりにつながります。**

スターバックスでは店舗あたりのエネルギー使用量の削減、リサイクルやゴミの減量など、環境にやさしい店づくりに取り組んでいます。店舗開発においては、「福岡大濠公園店」をはじめとする7店舗が、環境性能に優れた建物を証明する第三者認証「LEED 認証」(写真4)を取得しています。

(写真3.4) LEED 認証店舗 福岡大濠公園店



1



2



3



4

for TOHOKU,
YOU AND STARBUCKS®



YOU

+

AND



STARBUCKS



FOR TOHOKU

1

With A Cup of Coffee

一杯のコーヒーにできること。
被災地の復興を願う輪は、
全国に広がりました。

あなた一杯が東北の未来に

「震災復興支援スターバックス カード プログラム」(図1 写真2,3)

「毎日楽しむ一杯のコーヒーからでも、できることがある」スターバックスでは2012年9月から12月まで、特別にデザインしたスターバックス カードを使った復興支援プログラムを全国の店舗で実施しました。カード発行時にお客様より寄附金として100円をお預かりし、さらにこのカードでお支払いいただいた金額の1%相当をスターバックスが拋出。これらを東日本大震災で遺児となった子どもたちの、大学や専門学校などへの進学を応援する奨学基金「公益財団法人みちのく未来基金」に寄附する仕組みで、全国で97,132名のお客様にご参加いただき、合計19,426,600円を寄附することができました。カードデザインのモチーフである、南米アンデス地方の民話「ハチドリのひとつずつ」は、山火事で燃えている森に一滴ずつ水を運んで火を消そうとするハチドリを描いた、小さな力の大切さを教えてくれるお話です。小さな思いが積み重なれば大きな力になる。そんな思いを形にしたプログラムに多くのご支援をいただきました。

被災地の生活にくつろぎと

語らいのひとつときを「道のカフェ」(写真4)

キャンオン、松下政経塾、フォトジャーナリストの皆様と連携した東日本大震災の復興支援プロジェクト。2年目の2012年度は、宮城県石巻市雄勝町の「おがつ花火まつり」や、岩手県陸前高田市の米崎中学校仮設住宅で開催しました。今なお続く仮設住宅での生活にコーヒーを通じて笑顔と対話の場をつくり出して、地域コミュニティの再構築のきっかけとなることを願い、継続的に開催しています。



2



3



4



皆様の日頃のご支援に感謝申し上げます。

当事業年度は、革新的な季節限定ドリンクの投入や、ドライブスルーを中心とした新規出店・既存店への積極投資などにより、売上高及び各利益指標において過去最高を達成することができました。皆様の日頃のご厚情の賜物と存じ、心より御礼申し上げます。

当社はこの一年を、1,000店舗へのさらなる飛躍に向けた前向きな「原点回帰」の年と位置付け、パートナー（従業員）のホスピタリティ、コーヒーやエスプレッソといった代表商品、よりよいサードプレイスづくりなど“スターバックスの原点”を見直す取り組みをしてまいりました。また、お客様のライフスタイルに合わせ、柔軟に既存店の見直しを行ってまいりました。

2013年度は、原点を見つめることで顕在化した課題を解決するイノベーションの年として、“人々の心を豊かで活力あるものにする”というミッション実現のためにも、商品・サービス・空間をあらゆる側面から強化してまいります。愛されるサードプレイスにとって大切なのは、何よりパートナーによるホスピタリティと、お客様とのつながりであると考えております。時代の変化に対応しつつ、この原点を見失わない姿勢を貫き、1,000店舗以降も、健全で持続的な成長を継続していけるよう、邁進してまいります。引き続き皆様よりご支援とご指導を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

関根 純

代表取締役最高経営責任者 (CEO)

業績概要

平成25年3月期の業績は、売上高 116,525百万円（前事業年度比 8.1%増）、営業利益 9,715百万円（同 24.6%増）、当期純利益 5,317百万円（同 38.3%増）となりました。次期につきましては、国内景気は、政権交代による政策への期待感を背景に円高の是正や株価回復が相まって、個人消費も底堅く推移し、本格的な回復に向けて期待が増しております。しかしながら、将来的な消費税率引き上げによる消費マインドの低下等、景気の先行きは依然として不透明感が払拭できない状況が続くと予想されます。当社はこのような環境及びその変化に対しても柔軟に対応しつつ、ブランドやお客様の満足度向上のための取り組みを継続してまいります。今後とも、当社の対処すべき課題を以下の通り認識し、更なる成長を目指してまいります。

会社の対処すべき課題

1. 既存店舗の収益性を伴う成長

「最高のコーヒー」を機軸としたビバレッジやフード類を強化するとともに、お客様の視点に立って新しい商品の開発・投入を継続し、店舗内外でのコミュニケーションを通じてその魅力を訴求してまいります。また、サードプレイス環境を更に高める店舗改装、店内サービスや商品の質をより向上させるための設備・機器類の導入及び教育プログラムの充実を戦略的かつ計画的に進めてまいります。このような取り組みにより「スターバックス体験」を強化し、ブランド価値をより高めていくことで、差別化を図ってまいります。

2. 魅力的な店舗開発の継続

より多くのお客様に「スターバックス体験」を提供しつつ、利便性をより高めることを目的といたします。多様なニーズを的確に捉えたうえで、ポर्टフォリオのバランスを勘案しつつ、様々な形態の魅力的な店舗の開発を進めてまいります。

3. イノベーションを加速する組織基盤の強化

中長期的な安定成長を目指し、革新性を持って市場をリードしてまいります。そのために、店舗・商品・サービスそれぞれの側面において日本オリジナルのイノベーションを創出する組織機能を総合的に強化してまいります。

4. 戦略的な支出と収益体質の維持

「スターバックス体験」の質を更に高めるための戦略的な支出を加速いたします。また同時に、将来に向けた継続的な投資・支出を可能にするため、更なる効率化の取り組みを推進し、安定的な利益性の確保を図ります。

以上の施策を通じて、日本におけるスペシャルティコーヒー市場のリーディングカンパニーを目指します。

財務データ

損益計算書 (要約)

(単位：百万円)

科目	第17期	第18期
	平成23年4月1日から 平成24年3月31日まで	平成24年4月1日から 平成25年3月31日まで
売上高	107,754	116,525
売上原価	28,474	30,663
売上総利益	79,280	85,861
販売費及び一般管理費	71,484	76,145
営業利益	7,796	9,715
営業外収益	294	106
営業外費用	32	79
経常利益	8,057	9,742
税引前当期純利益	7,813	9,270
当期純利益	3,844	5,317

キャッシュ・フロー計算書 (要約)

(単位：百万円)

科目	第17期	第18期
	平成23年4月1日から 平成24年3月31日まで	平成24年4月1日から 平成25年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,922	9,565
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,763	△6,233
財務活動によるキャッシュ・フロー	△784	△1,021
現金及び現金同等物の増減額	5,374	2,310
現金及び現金同等物の期首残高	9,427	14,801
現金及び現金同等物の期末残高	14,801	17,112

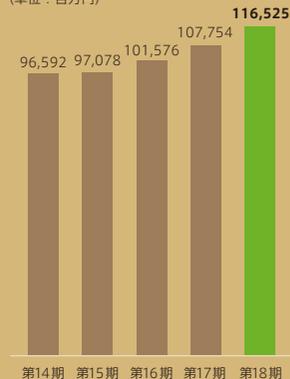
貸借対照表 (要約)

(単位：百万円)

科目	第17期	第18期	
	平成24年3月31日現在	平成25年3月31日現在	
資産の部	流動資産	24,727	28,755
	固定資産	33,167	36,089
	資産合計	57,894	64,845
負債の部	流動負債	16,772	18,311
	固定負債	4,010	4,445
	負債合計	20,783	22,756
純資産の部	株主資本	37,093	41,647
	資本金	8,471	8,521
	資本剰余金	11,047	11,096
	利益剰余金	17,574	22,030
	評価・換算差額等	18	441
	純資産合計	37,111	42,088
負債・純資産合計	57,894	64,845	

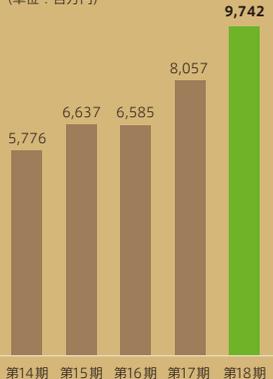
売上高

(単位：百万円)



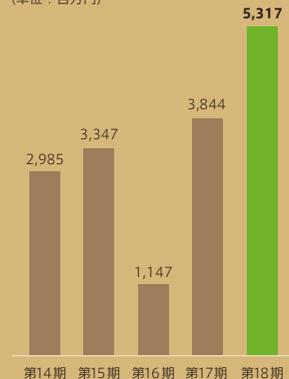
経常利益

(単位：百万円)



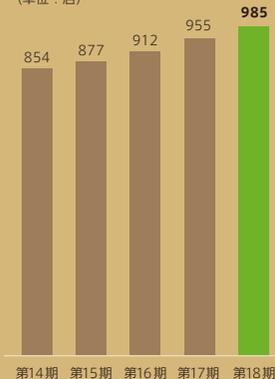
当期純利益

(単位：百万円)



期末店舗数

(単位：店)



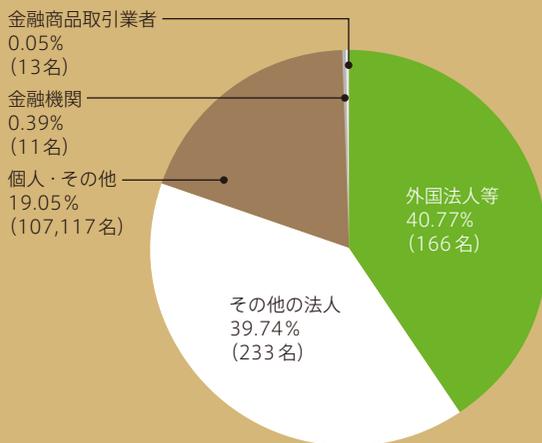
株式データ (平成 25 年 3 月 31 日現在)

発行可能株式総数	4,800,000 株
発行済株式総数	1,439,491 株
株主数	107,540 名

大株主 (上位 10 名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社サザビーリーグ	570,000	39.59
エスシーアイ・ベンチャーズ・エス・エル	570,000	39.59
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,067	0.14
ジェービー・モルガン・チェース・バンク 385151	1,659	0.11
角田 雄二	1,520	0.10
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,249	0.08
ノーザントラスト カンパニー (エイブイエフシー) サブアカウント カナデアクライアント	1,177	0.08
ステート ストリート バンク ウェスト ペンション ファンド クライアント エグゼンプト	1,000	0.06
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー レギュラーアカウント	869	0.06
シンディ	858	0.05

所有者別の構成比 (株式数比率)



会社概要 (平成 25 年 3 月 31 日現在)

会社名 スターバックス コーヒー ジャパン 株式会社
所在地 サポートセンター (本社)
〒141-0021 東京都品川区上大崎二丁目25番2号
電話 03-5745-5510 (代表)
03-5745-5577 (IR)
設立 1995年10月26日
従業員数 1,821名
店舗数 985 店舗 ※うちライセンス店舗が43 店舗あります。
事業内容 コーヒーストアの経営/コーヒー及び関連商品の販売

取締役・監査役 (平成 25 年 6 月 21 日現在)

代表取締役最高経営責任者(CEO)	関根 純
取締役	角田 雄二
取締役	森 正督
取締役	ジョン・カルバー
取締役	ジェフ・ハンズベリー
常勤監査役	吉村 秀貴
監査役	榎本 幸雄
監査役	石川 順道
監査役	チャールズ・ジェムリー

株主メモ

事業年度 4月1日～翌年3月31日
定時株主総会 毎年6月下旬
同総会議決権行使株主確定日 毎年3月31日
剰余金の配当受領株主確定日 毎年3月31日 (中間配当を行う場合は、毎年9月30日)
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関 〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
電話お問合せ・郵便物送付先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (通話料無料)

公告掲載 電子公告とします。
公告掲載 URL <http://www.starbucks.co.jp/>
ただし、やむを得ない事由により電子公告ができないときは、日本経済新聞に掲載いたします。

お知らせ 1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。