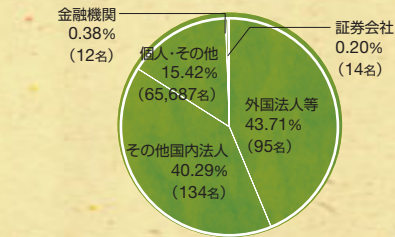


株式データ（平成18年3月31日現在）

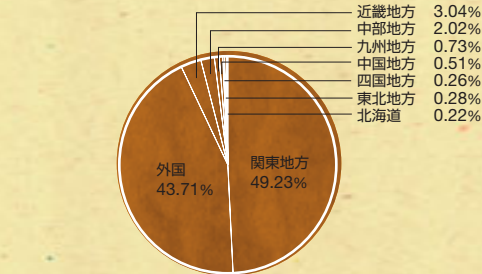
会社が発行する株式の総数	4,800,000株
発行済株式の総数	1,420,999株
株主数	65,942名
大株主（上位10名）	

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
株式会社サザビーリーグ	570,000	40.11
エスシーアイ・ベンチャーズ・エス・エル	570,000	40.11
ステートストリートバンクアンド トラストカンパニー	40,030	2.82
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,983	0.14
山崎理恵	1,856	0.13
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(B口管理信託)	1,825	0.13
シージーエムエル・アイビービー カスタマーコラテラルアカウント	1,780	0.13
日興シティグループ証券株式会社	1,450	0.10
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	1,204	0.08
メロンバンクintreeティー クライアンスツオムニバス	1,062	0.07

所有者別の構成比(株式数比率)



地域別の構成比(株式数比率)



会社概要（平成18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(本部) 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前2丁目22番16号
電 話	03-5412-7031 (代表) 03-5412-7481 (IR)
設 立	1995年10月26日
従 業 員	1,769名
店 舗 数	602店舗 *うちライセンス店舗が6店舗あります。
事 業 内 容	コーヒーストアの経営／ コーヒーおよび関連商品の販売

取締役・監査役・上級執行役員（平成18年6月27日現在）

代表取締役最高経営責任者(CEO) 兼最高執行責任者(COO)	マリア・メルセデス・エム・コラーレス
代 表 取 締 役	角 田 雄二
代 表 取 締 役	マーティン・コールズ
取 締 役	森 正督
取 締 役	クリスティーン・デイ
常 勤 監 査 役	吉村 秀實
監 査 役	榎本 幸雄
監 査 役	マーク・ディー・ストルツマン
監 査 役	石川 順道

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	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒100-8212 東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話お問合せ・ 郵便物送付先	〒171-8508 東京都豊島区西池袋1丁目7番7号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-707-696 (フリーダイヤル)

同 取 次 所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
野村證券株式会社 全国本支店

公 告 掲 載 新 聞 日本経済新聞

お 知 ら せ 住所変更、配当金振込指定・変更に必要な各用紙、
および株式の相続手続依頼書のご請求は、株主名簿管
理人のフリーダイヤル0120-86-4490で24時間承って
おりますので、ご利用下さい。



Starbucks Coffee Japan, Ltd.
FY 2005



スターバックス コーヒー ジャパン 株式会社

第11期 事業報告書

平成17年4月1日から平成18年3月31日まで

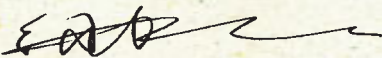
2005

To Our Shareholders

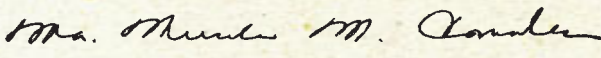
株主の皆さまにおかれましてはますますご清栄のこととお喜び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。ここに当社第11期（平成17年4月1日から平成18年3月31日）の営業概況についてご報告いたします。

競争が激化する小売業界の中、当社はドリンク・フード類などの商品開発や新しい店舗形態、新規事業など、常にチャレンジを続けてまいりました。その結果、当期の業績は売上高・経常利益・当期純利益の3項目全てにおいて過去最高の結果を達成することが出来、配当金を1株につき150円と前期比50円の増配とさせていただくことを心より嬉しく思っております。

1996年、東京・銀座に1号店をオープンして以来、当社は今年で丸10年を迎えます。これまでスターバックス ブランドは皆さまに支えられ、順調に成長してまいりました。この節目の年に、マリア・メルセデス・エム・コラーレスを代表取締役最高経営責任者（CEO）に迎え、今後さらなる飛躍を目指してまいります。今後も皆さまのご期待に沿うよう、努力を重ねてまいりますので、皆さまの変わらぬご支援とご指導を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



角田 雄二
代表取締役



マリア・メルセデス・エム・コラーレス
代表取締役最高経営責任者（CEO）兼最高執行責任者（COO）

ミッション宣言および行動指針

当社の原則を一貫して守りつつ事業を拡大し、世界の最高級コーヒーの加工から小売りまで一貫して扱う一流コーヒー専門会社としてのスターバックスを築いていく。

- お互いに尊敬と威厳をもって接し、働きやすい環境をつくる
- 事業運営上での不可欠な要素として多様性を積極的に受け入れる
- コーヒーの調達や焙煎、新鮮なコーヒーの販売において、常に最高級のレベルを目指す
- お客さまが心から満足するサービスを常に提供する
- 地域社会や環境保護に積極的に貢献する
- 将来の繁栄には利益性が不可欠であることを認識する

10年の沿革 ～10 Years of Good Taste～

1995 10月 スターバックス コーヒー インターナショナル社と株式会社サザビー（現：株式会社サザビーリーグ）が合併事業で提携を結び、スターバックス コーヒー ジャパン株式会社を設立。	1996 8月 東京・銀座に1号店「銀座松屋通り店」をオープン。 	1999 11月 キャラメル マキアート発売開始。 	2000 2月 100号店「山王パークタワー店」（東京都港区）をオープン。	2001 10月 大証ナスダックジャパン市場（現：ヘラクレス）に上場。300号店「新大阪ニッセイビル店」（大阪市淀川区）をオープン。	2002 3月 抹茶 クリームフラベチーノ®発売開始。  12月 プリペイド式磁気カード「スターバックス カード」を導入開始。 	2003 11月 500号店「名古屋 伏見 ATビル店」（名古屋市中栄区）の出店をもって店舗数500を達成。	2004 12月 ライセンス店舗1号店「羽田空港第2ターミナルゲートエリア店」をオープン。 	2005 9月 世界初のスターバックス ブランドチルドカップコーヒー「スターバックス ディスカバリーズ」を1都3県のコンビニエンスストアで販売開始。 	2006 3月 店舗数：602（うちライセンス店舗6）（2006年3月31日現在）
--	--	---	--	---	---	---	---	--	--

Looking Back, Looking Ahead

スタートから10年で店舗数600店以上、売上高670億円を超える企業に成長したスターバックス コーヒー ジャパン株式会社(SBJ)。2006年6月のCEO交代で経営のバトンを受け渡した二人に、SBJの今までと今後について語りあってもらいました。

絶え間ない革新により

10年で600店、670億円

角田 この10年を振り返ってとくに記憶に残るのは、やはり1号店のオープンです。それと、2001年の株式上場も忘れられません。上場予定を1カ月後に控えた9月11日にニューヨークでテロが起き、株式市場が大混乱する中での上場でした。

この10年の急成長の中でさまざまな変化がありましたが、
結局はひとつひとつにこだわりを持つという

原点に戻りました。(角田)

コラーレス 私が記憶していることは、以前、SBJの1号店を訪れた時の印象です。そのときはごく少数の商品しかありませんでしたが、今は心がわくわくするような品揃えになっています。単にコーヒーを売るだけでなく、ライフスタイルを提案するブランドに成長しました。

角田 そう言ってもらえると嬉しいですね。10年の間にはさまざまな変化があって、一時は店舗数の拡大や、そのための仕組みづくり

に最も力を注いだ時期もありました。しかし結局、今はそれぞれの店舗や商品、パートナー一人ひとりの笑顔にこだわるという原点に戻りました。変えるべきところは変えつつ、一方で起業当時を持っていたこだわりも忘れないことが重要だと考えています。

コラーレス 北米以外で初めてスターバックスが進出した日本において600店、670億円という大きな成功がなければ、今日のように世界37カ国に展開するほどの規模にはならなかったかもしれません。その点でもSBJのこの10年は大きな意味を持っていると思います。

経営トップの自分が率先して

SBJが目指す先を示していく

コラーレス スターバックスは正しいことをきちんと実践することでビジネスを構築しており、その姿勢がパートナーやコミュニティに対して一貫しています。その姿勢は私個人の価値観とも一致していました。また、角田さんからCEO就任の打診を受けてからSBJや米国スターバックス社の方々とお会いして、誰もが「人」の価値を重視していることにとても感銘を受けました。そしてSBJの可能性やビジョンを聞き、自分の気持ちを固めました。でも最後の後押しとなったのは、角田さんの愛らしい笑顔だったかもしれません(笑)。

角田 自分自身が明るくというのは、経営者としての僕のポリシーですから(笑)。もちろん経営上のビジョンや戦略もありますが、最も基本的で大切なのは、経営者が率先して明るく元気であることだと思ってきました。

コラーレス パートナー(従業員)に何かを期待するのであれば、経営者自身が率先して模範を示すことが大切です。経営者は常に周囲から注目されるだけに、会社の雰囲気には大きな影響を与える存在だと思います。

角田 実を言うと僕は、SBJがスタートして4年目頃から、早く次にバトンタッチしたいと考え、いろいろな方にお会いしてきました。あなたにお会いして直感したのは、お客さまをよく理解しているということ。チャレンジャーであるのは間違いないし、リーダーシップも備えている。そして直接お話しする中で、ビッグハートの持ち主であることもわかりました。もちろん笑顔も魅力的です(笑)。

起業時の精神を守りつつ

どこにも負けない業績を目指す

コラーレス SBJを世界一流の力を持った、そしてどこにも負けない業績を達成することのできる会社にしていきたいと思います。価値観を忘れることなく、語り継がれるようなサービスを提供し、店内のサードプレイスを演出し、そしてコミュニティに貢献していくことができ



角田 雄二 マリア・メルセデス・エム・コラーレス

ばこの目標はきっと達成できます。会社が大きくなっても、「小さかったころ」の気持ちを忘れないことが大切です。

「人」の価値を大切にするスターバックスの企業文化には
とても感銘を受けたし、

これからも守りたいと考えています。(コラーレス)

角田 企業規模を拡大しつつ、小さな頃の精神も守る。私の思いと全く同じですね。

コラーレス 私は素晴らしい組織の一員になれたことを誇りに思っています。角田さんには今後ともさまざまなことを教わりながら、さらに良い組織を作り、SBJをこれまで以上に成長させていきたいと考えています。



スタートから10年を迎えたスターバックス コーヒー ジャパン。
創業のリーダーから新CEOへ、
引き継がれる「革新の精神」と「ヒューマンコネクション」。

<新CEOプロフィール>

Maria Mercedes M. Corrales (マリア・メルセデス・エム・コラーレス)

フィリピン、マニラ市生まれ。1974年にリーバイ・ストラウス フィリピンに入社し、アジア各地域や南アメリカでゼネラルマネージャーなどの要職を歴任。2001年～2005年にはリーバイ・ストラウス ジャパンの代表取締役を務める。お気に入りのドリンクは、キャラメル マキアート。



Delightful Tastes

日々の生活にうるおいをもたらし、
「わくわく感」を演出する商品の一部をご紹介します。



クリーム ブリュレ ラテ

シェイクン レモン
パッション ティー



シェイクン レモン
グリーン ティー



期間限定の人気ドリンク

あざやかな色のハーブティー「パッション」にレモネード、氷を合わせてシェイクした「シェイクン レモン パッション ティー」。ハーブと緑茶をブレンドしたお茶「タゾゼン」に、レモネード、氷を合わせてシェイクした「シェイクン レモン グリーン ティー」。共に暑い季節に合うさわやかな風味が特長。
フランスのデザート菓子里にちなんだ「クリーム ブリュレ ラテ」。やさしい甘さとクリーミーな風味で、クリスマスシーズンを温かく演出しました。

日本初上陸のコーヒー「グアテマラ カシ シエロ」を冬季限定で販売

スペイン語で“Almost heaven”の意味を持つコーヒーは、スターバックスが、シアトルの高級レストラン・Canlisのシェフと協力して作り上げた上質なブレンドです。フローラルな香りとレモンのような爽やかな酸味、程よいコクとカカオを思わせる上品な口当たりが、食後のデザートタイムに、至福のひとつときをもたらします。



フードメニューの充実

ホットサンドイッチ

イタリアで人気の高い「チャバタ」というパンを使用したホットサンドイッチ。外側はカリッと香ばしく、内側は柔らかくしっとりしたボリューム感のある生地が特徴です。とろけるチーズの食感が楽しめる「ハム&チーズ」や、秋季限定の「きのこ&チキン」など、多彩な商品を取り揃えました。



デザート

バレンタインに向けたプロモーションでは、コーヒーの風味に非常に良く合う、上質なチョコレートを贅沢に使った「ザッハトルテ」を販売しました。



コーヒーを楽しむライフスタイルの提案

SUGIマグ

“My Starbucks”をテーマに、お客さま一人ひとりが、自分なりのコーヒーの楽しみ方を演出できるマグカップやタンブラーを販売しました。秋のプロモーションでは、「和と洋の融合」をテーマに、リサイクル陶土を使用して、職人がひとつひとつ丁寧に釉薬をかけて焼き上げた素朴な風合いの「SUGIマグ」が好評を博しました。



Café & Music

音楽を聴きながらコーヒーを楽しむライフスタイルを提案しました。一部の店舗に試聴用の什器を導入し、クリスマスやバレンタインなど、季節のイベントを楽しく演出する、スターバックスならではのオリジナリティ溢れるセレクトを揃えました。



Third Place

店舗展開については、資本収益性を重視しつつ、立地特性やお客さまの生活シーンに合わせた店舗形態での出店を強化し、

58店舗(うちライセンス3店舗)の新規出店を行いました。

既存店舗については、不採算店舗を中心に7店舗の退店を実施し、

既存店舗の活性化・収益力の強化を図りました。

その結果、当期末における店舗数は602店舗(うちライセンス6店舗、前期末比51店舗増)となりました。



ドライブスルー型店舗

東京都、愛知県、福岡県などの大都市圏近郊を中心に店舗を拡大しました。都心部で初の店舗となる「用賀店」や



沖縄県への初出店など7店舗を加え、当期末におけるドライブスルー型の店舗数は15店舗となりました。

新たなコンセプトでの出店

鎌倉御成町店

「フクちゃん」で有名な漫画家、故横山隆一氏の跡地に「鎌倉御成町店」(神奈川県)を昨年10月にオープンしました。鎌倉という地域に

溶け込んだ温かな雰囲気のお店で、ご自宅の庭にあったプールや桜、藤棚などを原型のまま残し、季節折々の花などを楽しむことができます。



鶴川店

株式会社 アンデルセンベーカリーパートナーズとの提携により、ベーカリー機能を併設したベイクインタイプ(店内焼成型)の「鶴川店」(東京都・町田市)を12月にオープンしました。店内では、美味しいコーヒーと共に焼き立てのパンをご提供しています。



小面積対応型店舗

前期より開発を進めている小面積対応型店舗を岡山大学病院(岡山県)、日本大学板橋病院内(東京都)の2つの病院内に新たにオープンし、新しいマーケット開拓を目指していきます。



Book & Café

株式会社TSUTAYA STORES東京(現:株式会社TSUTAYA STORES)とのライセンス契約に基づき展開している「Book & Café」コンセプトの店舗を、当期は大阪府に2店舗、福岡県に1店舗新たに出店しました。店内では、スターバックスのコーヒーを楽しみながら、ゆっくりと書籍をお選びいただけます。今後も全国各地で「Book & Café」というライフスタイルを提案してまいります。



Corporate Social Responsibility

イチロー・スターバックス カードを通じて

将来を担う子供たちを応援

米国スターバックス社、メジャーリーグ・ベースボールおよびシアトルマリナーズの協力のもと、「イチロー・スターバックスカード」を活用した社会貢献プログラムを実施しました。お客さまがこのプリペイドカード(1枚1000円)をご購入いただく度にスターバックスおよびメジャーリーグ・ベースボールが200円の寄付を行うこのプログラムは、多くのお客さまにご賛同いただいた結果、総額約2,870万円を集めることができ、国内の4つのNGO/NPO団体に全額を寄付しました。寄付先の一つであるNGO団体「ケア・インターナショナル ジャパン」を通して、コーヒー生産国の一つ、インドネシアマドゥララ避難民の



©Harsha De Silva

衛生・栄養・教育改善の支援に役立てられ、現地の支援風景を一部の店舗および当社のホームページにおいて、写真展という形でお伝えいたしました。

また、今回の活動から新たなプロジェクトも生まれました。2005年12月に難病に立ち向かう子供たちの夢をかなえるボランティア団体「メイク・ア・ウィッシュ オブ ジャパン」が支援する子供たちにクリスマスプレゼントを届ける「プレイサンタ プロジェクト」を実施し、全国のスターバックス コーヒーの店舗のパートナーから集まった500個以上のプレゼントが同団体を通じて子供

たちの手元に届けられました。



環境保全への取り組み

当社は「地域社会や環境保護に積極的に貢献する」というミッションに基づき、環境保全に向けた取り組みを継続的に行っています。地域・季節を問わず店舗周辺の積極的なクリーンアップ活動を展開し、全社的な取り組みとしては当期で4年目となった4月のアースデイ週間には、全国から延べ885名のボランティアパートナーが参加しました。また、全国の店舗へ商材を輸送する際に利用していたダンボールの使用を取りやめ、再利用が可能なリターナブルコンテナへと切り替えることにより、環境への負荷軽減を図りました。



New Challenges

物流業務プロセスの改革

今後の成長に向けた経営基盤の確立を目指し、前期より業務プロセス、インフラの見直しを継続的に行っています。当期は、競争力あるコスト構造の確立に向けて、物流業務プロセスの改革に着手しました。コーヒー豆や紙カップ等を扱う物流倉庫をワンフロア構造の新倉庫に移転して作業効率の改善を図るとともに、情報システムを刷新し、在庫の可視化を推進しました。また、店舗からの発注頻度の見直しも行い、物流業務の平準化に取り組んでいます。今後は、販売管理システムとも統合し、店舗から取引先に至るまで、全ての業務プロセスを包括的に見直すことにより、さらなる効率化を目指していきます。

コンビニエンスストアにあるスターバックス「スターバックス ディスカバリーズ」を新発売

米国スターバックス社とサントリー株式会社が共同開発した、スターバックスブランドとしては世界初のチルドカップコーヒー「スターバックス ディスカバリーズ シアトル(ラテ)」[同 ミラノ(エスプレッソ)]が1都3県のコンビニエンスストアで発売されました。原料には店舗と同様の厳選された高品質のアラビカ種コーヒー豆のみを使用し、濃厚で贅沢な味わいに仕上がっており、大変ご好評いただきました。販売数量が当初の予測を大きく上回ったため、「同 ミラノ(エスプレッソ)」を一時販売休止していましたが、増産体制が整ったため、2006年4月25日より販売



を再開しています。当社はこの新ビジネスで中長期的な収益性を目指していきます。

コーヒー生産地への貢献

当社は最高級のコーヒーを提供することをミッションとし、品質基準を満たすコーヒー豆を長期的に確保しつつ、環境・社会・経済すべての面において、生産地への貢献を持続的に行っています。当期は、前期に引き続き、小規模生産者に対して公正な価格での取引を保証するフェアトレード認証のコーヒー豆「カフェ エスティマ ブレンド」や、熱帯林の保全を目的とした日陰栽培のコーヒー豆「シェイド グロウン メキシコ」を販売しました。



Future Tasks

対処すべき課題

お客さまの嗜好、消費購買行動、そして当社および店舗への期待や要望は常に変化しています。また、業界の競争環境も一段と厳しくなっております。当社はこれらの変化動向を見据え、的確なタイミングやスピードをもって挑戦していくことがますます重要と認識しております。このような観点から、以下の取り組みを実施してまいります。

① 既存店を中心とした売上高の拡大

当社の強みである「サードプレイス」の質をより高めるために、以下の施策を実行します。

- 季節に合わせた斬新な商品展開
- コーヒー豆を中心とした商品の品質管理の徹底
- 積極的な店舗改装
- 店内の清潔感の維持
- 店舗パートナーのサービス力向上
- 積極的な販売促進活動

また、地域・立地にあった店舗の積極的な展開、ライセンス事業の一層の推進などを通じて出店を増やし、売上高の拡大を目指していきます。

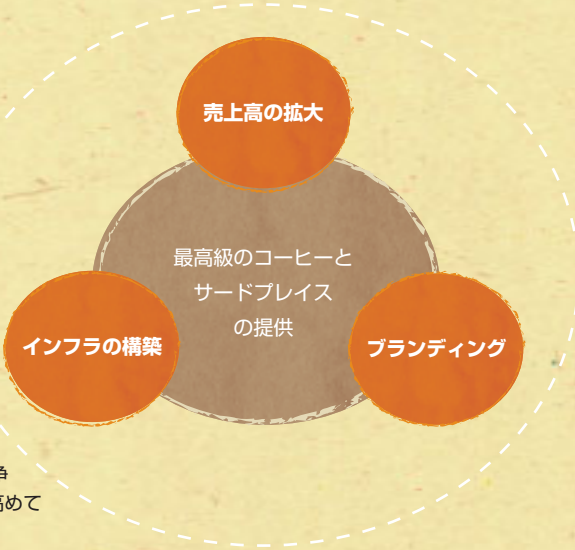
② 事業規模に見合った積極的なインフラ構築

今後の成長をサポートすべく業務プロセスの変革およびインフラ整備を推進していきます。前期は物流業務プロセスを大きく変更し、作業効率の改善、情報システムの刷新、輸送の効率化・平準化などに取り組みましたが、今後はこの物流業務も含めた販売管理システムを統合し、業務プロセスを包括的に見直すことにより、競争力のあるコスト構造の確立に向けて生産性および効率性を高めてまいります。

③ スターバックス ブランドのさらなる強化

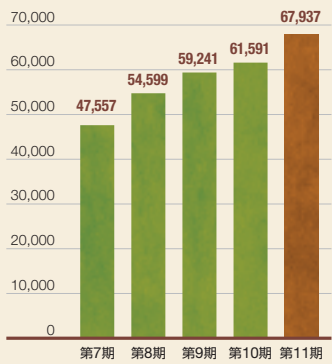
当社はブランドの源泉は人・店舗にあるという認識のもと、サービスレベルの向上、オペレーションの改善などを含めたパートナー教育やお客さまへのサービスなどソフト面の質を高め、CSR活動等を通じて地域社会とのつながりを強化していきます。また、コーヒーカンパニーとしての専門性の追求、RTD (Ready To Drink) 事業を通じたブランドコミュニケーションの強化を実践していきます。

以上の諸施策を通じて、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企業を目指し最高級のコーヒーとサードプレイスを提供してまいります。

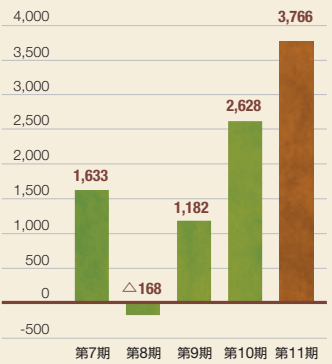


Financial Highlights

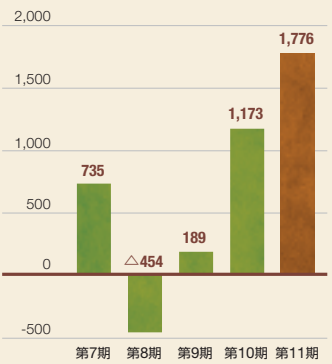
売上高 (単位: 百万円)



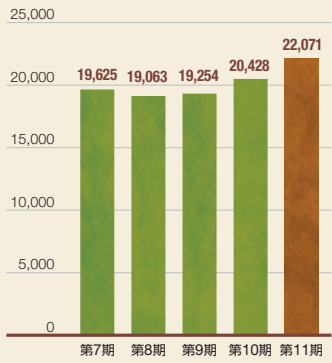
経常損益 (単位: 百万円)



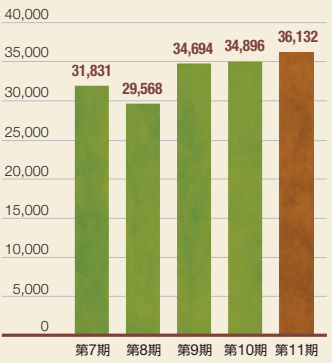
当期純損益 (単位: 百万円)



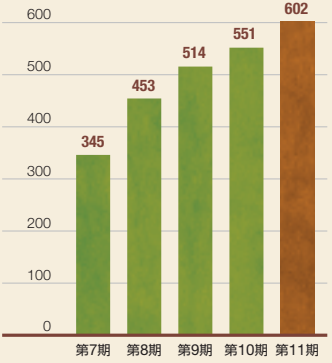
純資産額 (単位: 百万円)



総資産額 (単位: 百万円)



期末店舗数 (単位: 店)



財務データ

損益計算書		
(単位：百万円)		
科 目	第 10 期 (平成16年4月 1日から 平成17年3月31日まで)	第 11 期 (平成17年4月 1日から 平成18年3月31日まで)
売上高	61,591	67,937
売上原価	17,439	19,651
販売費及び一般管理費	41,560	44,648
営業利益	2,591	3,637
営業外収益	137	211
受取利息	1	3
その他	135	208
営業外費用	101	82
支払利息	92	77
その他	9	4
経常利益	2,628	3,766
特別利益		
退店補償金	—	307
特別損失	318	757
固定資産除却損	41	37
店舗等閉鎖損	267	36
減損損失	—	662
その他	9	20
税引前当期純利益	2,309	3,316
法人税、住民税及び事業税	1,476	1,927
法人税等調整額	△ 340	△387
当期純利益	1,173	1,776
前期繰越利益	16	1,047
当期末処分利益	1,189	2,824

貸借対照表		
(単位：百万円)		
科 目	第 10 期 (平成17年3月31日現在)	第 11 期 (平成18年3月31日現在)
資産の部		
流動資産	11,443	11,630
現金及び預金	5,123	4,999
売掛金	1,885	2,254
有価証券	—	914
たな卸資産	1,196	1,188
預け金	304	208
その他	2,951	2,084
貸倒引当金	△ 17	△19
固定資産	23,453	24,502
有形固定資産	9,916	9,550
建物	7,120	6,621
その他	2,795	2,928
無形固定資産	317	743
投資その他の資産	13,218	14,208
差入保証金	12,240	12,816
その他	1,079	1,464
貸倒引当金	△ 100	△72
資産合計	34,896	36,132
負債の部		
流動負債	8,721	10,124
買掛金	1,287	1,429
一年内返済予定長期借入金	1,001	1,001
未払金・未払費用	3,477	4,203
未払法人税等	1,213	1,315
その他	1,741	2,174
固定負債	5,745	3,936
長期借入金	5,062	3,741
役員退職慰労引当金	109	111
その他	574	83
負債合計	14,467	14,061
資本の部		
資本金	8,331	8,335
資本剰余金	10,906	10,910
利益剰余金	1,189	2,824
資本合計	20,428	22,071
負債・資本合計	34,896	36,132

キャッシュ・フロー計算書		
(単位：百万円)		
科 目	第 10 期 (平成16年4月 1日から 平成17年3月31日まで)	第 11 期 (平成17年4月 1日から 平成18年3月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,773	5,593
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,159	△3,322
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,374	△1,455
現金及び現金同等物に係る換算差額	13	△24
現金及び現金同等物の期首残高	3,869	5,123
現金及び現金同等物の期末残高	5,123	5,913

売上高のポイント
売上高は前期比10.3％増の67,937百万円となりました。この増収は、既存店売上高が好調に推移したことで継続的な新規出店によるものです。既存店売上高前年同月比は8月度に49カ月ぶりに100％を超えて以来、期中を通じて好調に推移し、通期の既存店売上高は前期比102％となりました。新店については、ライセンス店舗3店舗を含め58店舗の出店を行いました。

経常利益・当期純利益のポイント
経常利益は、前期比43.3％増の3,766百万円となりました。商品の売上構成比の変化や積極的なサンプリング活動等によるコスト増加要因もありましたが、店舗経費の削減や減価償却費の低減等により、販売費及び一般管理費率が低下したことが主な要因です。 当期純利益は、減損損失等の特別損失を757百万円計上した結果、前期比51.4％増の1,776百万円となりました。経常利益、当期純利益共に過去最高益を更新いたしました。

資産のポイント
新店やシステムへの投資、増収による売掛金の増加等により、資産合計は前期比1,236百万円増の36,132百万円となりました。流動資産は、コマーシャルペーパーの取得等により、前期比187百万円増加し11,630百万円となりました。固定資産は、減価償却の進行および減損損失等により有形固定資産が前期比366百万円の減少となりましたが、システム投資等により無形固定資産が425百万円増えたこと、および新店投資等による差入保証金が576百万円増えたこと等により、前期比1,049百万円増の24,502百万円となりました。

利益処分	
(単位：百万円)	
科 目	金 額
当期末処分利益	2,824
配当金(1株につき150円)	213
次期繰越利益	2,611

負債・資本のポイント
流動負債は、未払金や前受金の増加等により、前期比1,403百万円増加し10,124百万円となりました。固定負債は長期借入金の返済等により前期比1,809百万円減少し3,936百万円となりました。 純資産(資本の部)については、1,776百万円の当期純利益を計上したこと等により、前期比1,642百万円増加し22,071百万円となりました。

キャッシュ・フローのポイント
当期末における現金及び現金同等物(以下、「資金」という)は、前期末より790百万円増加し、5,913百万円となりました。 (営業活動によるキャッシュ・フロー) 当期における営業活動による資金の増加は5,593百万円(前期比17.2％増)となりました。これは、主として税引前当期純利益3,316百万円に減価償却費2,248百万円をはじめとする資金の流出を伴わない項目を計上したことによります。 (投資活動によるキャッシュ・フロー) 当期における投資活動による資金の減少は3,322百万円(同53.9％増)となりました。これは主に、新規出店に伴う有形固定資産の取得および保証金等の差入によるものです。 (財務活動によるキャッシュ・フロー) 当期における財務活動による資金の減少は1,455百万円(同5.9％増)となりました。これは主に、長期借入金の返済によるものです。