

がんばる人の、 がんばらない時間。

世の中に、がんばっている人がどんなにたくさんいるか。
ドトールは、誰よりもそのことを知っています。
だからこそ、ドトールは思うのです。そんな人たちに、
「がんばらない時間」をあげたい。ずっと肩の力をぬく時間。
ほっと我に返る時間。ぼおと遠くを見つめる時間をあげたい。
なぜなら、それが、次のがんばる時間に必ず役立つことを
知っているからです。そのためには、とびきりおいしいコーヒーが
いる。気軽にすわれる椅子も、ひとりが心地いい空間も、空腹を
しずめるおいしい食べものもいる。思えば私たちが30年間
がんばってきた店づくりは、そんな「がんばらない時間」のため
だったのですね。人々がいそがしく行き交う街に、一軒のドトールを
見つける。それだけで、緊張がやわらぎ、その街が
やさしい街に見えてくる。これからも、そんな店
でありつづけたいと願う、私たちドトールです。

ドトールコーヒーショップ

DOUTOR

株式会社ドトール・日レスホールディングス
URL <http://www.dnh.co.jp>

本社 東京都渋谷区猿樂町10番11号
TEL 03-5459-9178（代表）

DOUTOR
株式会社ドトールコーヒー
www.doutor.co.jp

NRS
日本レストランシステム株式会社
www.n-rs.co.jp



環境保全のため、FSC™認証紙と植物油インキを使用して印刷しています。



DNREPORT Vol.6

株式会社ドトール・日レスホールディングス
2011年2月期 第2四半期報告書

C O N T E N T S

株主の皆様へ	1
経営戦略Q&A	2
連結決算ハイライト	5
事業別状況	6
連結財務諸表	7
ドトール・日レスTOWN訪問記	8
ドトールコーヒーショップ30周年	9
成長加速を目指すグループ新事業	11
新業態・新店舗のご紹介	13
積極展開! D&Nコンフェクショナリー	14
会社概要	15
株式情報	17

株主の皆様へ

株主の皆様方におかれましては、ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。平素は当社事業へのご理解と格別のご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

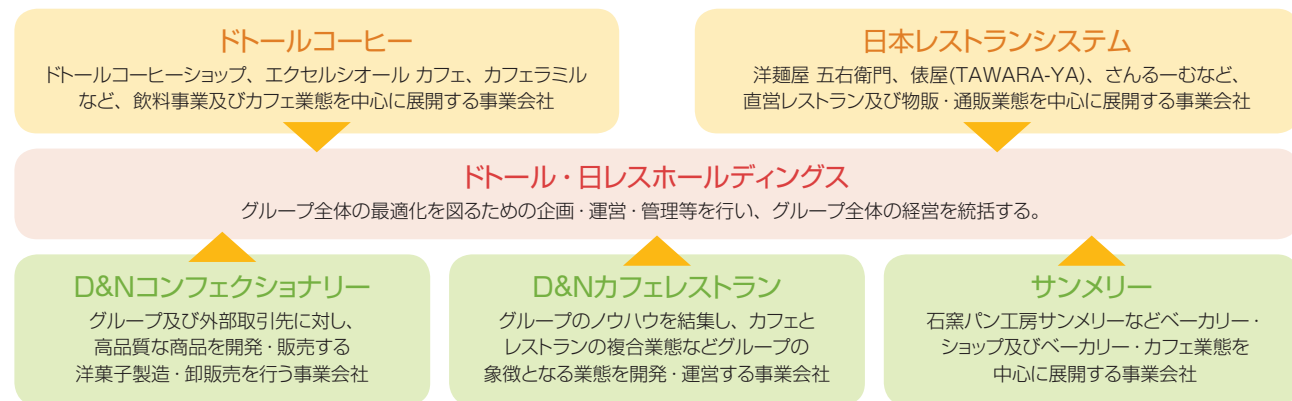
当期における経済環境は、新興国向けの輸出の増加から緩やかに回復しつつあるものの、欧州財政の信用不安や急激な円高から企業業績の下振れ懸念が生じ先行き不透明な状況となりました。外食業界におきましても、雇用不安や個人所得の低迷から消費者の生活防衛意識は高く、またデフレを背景に価格競争が激化し、業態を越えての競合が数多く散見されるなど、外食業界を取り巻く環境は極めて厳しい状況の中で推移しました。

このような状況のもとで、当社グループは、「外食業界における日本一のエクセレント・リーディングカンパニー」の地位確立を目指し、立地を厳選してグループ全体で36店舗

(直営店舗20店舗、加盟店舗16店舗)を新規に出店するとともに、業務の効率化、新規業態の立ち上げ、新メニュー開発、価格の柔軟な見直しなど既存事業の再強化を行いました。新たな取り組みといたしましては、グループのノウハウを結集し新規業態の開発や店舗運営などの事業展開を図る100%子会社「D&Nカフェレストラン」による新業態「ピッツェリア&パール オリーブ・ツリー」などを開発しました。また、国産最高級の大豆を使った高級豆腐製造を開始するなど、新たな事業への布石も打ちました。さらに事業の一層の拡大のために喫茶部門で高級カフェ事業「カフェラミル」、「ニナス」、「オーバカナル」の譲り受けを行い、グループ全体の企業価値の増大を図ることができました。

株主の皆様方におかれましては、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

グループ事業の概況



経営戦略Q&A

MANAGEMENT STRATEGY

代表取締役会長 山内 実 代表取締役社長 星野 正則

グループ全体の企業価値増大に向けて さまざまな取り組みを行っております

Q 現在の事業環境と当期の課題、 そして第2四半期までの進捗を お聞かせください

当第2四半期連結累計期間(平成22年3月1日から平成22年8月31日まで)におけるわが国経済は、輸出型の産業を中心に企業業績や景気の悪化に底打ちの兆しが見られるものの、雇用情勢は依然として改善の傾向が見られず、先行きの不透明感から個人消費の低迷が続く厳しい状況が依然として継続しております。

このような状況の中、当社では新メニュー開発や価格の柔軟な見直しなど既存事業の再強化を行うとともに、事業の一層の拡大のために高級カフェ事業「カフェラミル」、「ニナス」、「オーバカナル」の譲り受けを行い、グループ全体の企業価値の増大を図ることができました。しかしながら、直近の月次(売上・客数)は回復傾向にあるものの、レストラン部門を中心とした既存店売上の回復が遅れ、当初計画を下回る見込みです。当期の課題としては、既存事業の再強化を第一とし、更なる対策を打つことで、回復傾向にある売上を着実に増加させていく所存です。

Q 新たな取り組みの内容を お聞かせください

当期の新たな取り組みとしては、「カフェラミル」「ニナス」「オーバカナル」の3つの業態を譲り受け、今年5月から連結

代表取締役社長
星野 正則



化しました。これにより、「ドトールコーヒーショップ」をはじめとした気軽に立ち寄れるセルフサービス店舗から、高級感がありゆっくりと過ごせるフルサービス店舗までカフェ業態を完全網羅することができました。「オーバカナル」では、当社が展開するバール業態との融合化を図ることで、新たな業態の開発を目指しております。

また、昨年10月に連結化したベーカリー事業を行うサンメリーと「洋麺屋 五右衛門」の併設店舗を新規出店し、五右衛門にパンバーを設置、サンメリーの焼きたてパンを食べ放題にしました。グループ内のセントラルキッチンで製造している惣菜をサンメリーのパンに使用して商品をグレードアップさせるなど、これまでの効率化や合理化によるシナジーの創出から、収益力を高めていくシナジー効果の追求に努めております。

このように、グループ化した事業について仕入・物流・管理部門の一体化を行うことでコストシナジーを創出。さらにノウハウを共有化してグループ間の融合を進化させることにより収益シナジーを創出していき、今後更なる事業拡大に努めていく所存です。

Q 韓国、シンガポールなどの海外事業展開についてお聞かせください

昨年スタートした韓国におけるコーヒー飲料事業については、チルドPET飲料を先行投入し、「オールアラビカ豆の高級感」、「新鮮なチルド飲料のおいしさ」、そして「リーズナブルな価格」を消費者に訴求し差別化を図ったことで、順調に売上を

伸ばしております。本年においては、チルドカップコーヒー市場へも参入を果たすとともに、現在ドリップコーヒーなどの販売も検討しております。今後も韓国におけるコーヒー飲料事業の競争力を高め、一層の業容拡大を図ってまいります。

また、「洋麺屋 五右衛門」のシンガポール進出については、11月のオープンが正式に決定となりました。発表からこれまで、シンガポールの外食企業、The Asian Kitchen Food Company社との間で出店立地の検討をはじめ、オペレーションノウハウの伝授など、進出に向けたさまざまな取り組みを行ってまいりました。当面は2店舗程度の出店で海外におけるノウハウを蓄積するためのフィージビリティ・スタディも兼ねた展開となりますが、今後これを皮切りに、シンガポールでの多店舗化や他の国への進出も検討を重ねていきたいと考えております。

Q 通期の見通しはいかがですか

当期につきましては、先行き不透明な環境が一段と高まっており、外食業界においても、依然として節約志向が強く、業態の垣根を越えた低価格競争など一段と厳しい経営環境となっております。

このような環境の中、当社では新業態の立ち上げ、新メニュー開発、価格の柔軟な見直しなど既存事業の強化を行うとともに、M&Aによる事業領域の拡大などに努めましたが、レストラン部門を中心とした既存店売上の回復が遅れ、計画を

下回る見込みです。直近の月次はカフェおよびレストランともに回復傾向にあるものの、第2四半期までの遅れを取り戻すことが厳しいと予想されることから、業績予想の修正を行うこととしました。

	当初計画	修正計画	修正額
売上高	109,897百万円	106,050百万円	△3,847
営業利益	9,972百万円	8,577百万円	△1,395
経常利益	10,299百万円	9,019百万円	△1,280
当期純利益	5,317百万円	4,804百万円	△513

なお、修正後の前期比は、売上高で105.2%、営業利益で94.9%、経常利益で95.5%、当期純利益で114.8%となります。

Q 株主の皆様へメッセージ

このたび当社では、機動的な資本政策および総合的な株主還元策の一環として、自己株式の取得を行うことを決定しました。取得する株式の総数は、発行済株式総数の3.55%となる180万株、金額は20億円を上限とし、10月14日から来年1月末までを取得期間としております。

当社の余剰資金の使途については、

- ①将来の成長に向けた設備投資
(新店・改装・不動産・システムなど)
- ②機動的な財務戦略
(将来のグループ成長に向けたM&A～買収資金～)
- ③利益還元(配当、自社株買い)

を考えております。

当期については、キャッシュ・フローに比べ設備投資額が低くなること、また当社の強固な財務基盤や収益力を考慮し、機動的な資本政策の遂行および株主還元策の一環として、今回の自社株買いの実施を決めたものです。今後も状況に応じて設備投資やM&A、そして株主の皆様への利益還元などを積極的に行っていきたいと考えております。



代表取締役会長
山内 実

FINANCIAL HIGHLIGHT

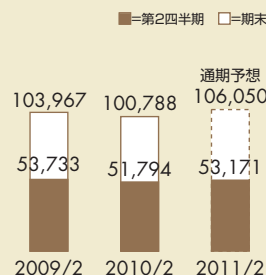
連結決算ハイライト

第2四半期のポイント

- 高級カフェ事業「カフェラミル」「ニナス」「オーバカナル」をグループ化
- グループ間コラボレーションの加速化によるシナジー効果の追求
- レストラン部門を中心に既存店売上が苦戦
- 1株あたり13円の安定した中間配当を実施

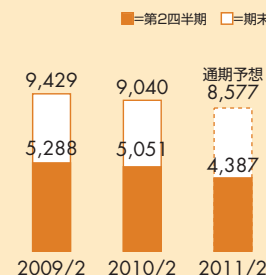
連結売上高

53,171
百万円
(前年同期比)
2.7%増



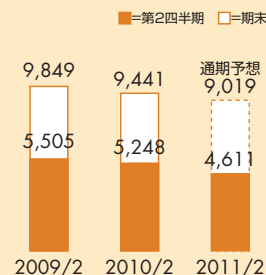
連結営業利益

4,387
百万円
(前年同期比)
13.1%減



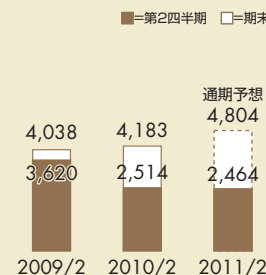
連結経常利益

4,611
百万円
(前年同期比)
12.1%減



連結四半期純利益

2,464
百万円
(前年同期比)
2.0%減



BUSINESS REVIEW

事業別状況

小売事業(レストラン/喫茶)

● レストラン部門

レストラン部門では、デフレに対応して価格を柔軟に見直す他、「洋麺屋 五右衛門」、「麦とオリーブ」、「洋食浅草軒」、「オリーブの木」の新規メニューの開発、サラダバー・パンバー・アイスバーの設置など商品力のアップに努めました。新展開としましては、新業態の「ピッツェリア&バー ル オリーブ・ツリー」を埼玉県朝霞市にオープンする他、名古屋にハンバーグの「フランクス」とパスタとピザの「オリーブの木」の併設店を、また神奈川県辻堂市と埼玉県新座市に「洋麺屋 五右衛門」に併設する形でベーカリーの「石窯パン工房サンメリー」をオープンしました。ベーカリー部門では、レストランへの商品供給を始めたほか、グループ会社で製造した惣菜を使用して商品のグレードアップを図るなどグループシナジーの追求に努めました。

● 喫茶部門

喫茶部門では、フローズンドリンクの「ヨーグルン」や期間限定のミラノサンド「タイ風チキン〜青唐辛子の特製ソース〜」など、美味しさを追求した新商品を開発しました。また、ブランドメッセージである“がんばる人の、がんばらない時間。”を訴求するため、第1弾としてモーニングセットを3月にスタート。第2弾として、ドトールコーヒーショップを“街の避暑地”として見立て、「暑い中がんばるあなたにちょっとした幸せ」をテーマに、サイズアップクーポンの配信などサマーキャンペーンを開催し、多くのお客様にご好評頂きました。さらに、5月からグループ化した高級喫茶業態「カフェラミル」を虎ノ門に新規出店するなど、カフェ事業におけるノウハウの共有化を推進することでシナジー効果を創出し、事業の一層の拡大に努めました。

卸売事業

一般卸売事業においては、チルド飲料の新商品を開発・販売するとともに、ドリップやコーヒー原料の販路拡大に努めました。また、昨年スタートした韓国国内におけるコー

ヒー飲料事業も順調に拡大するなど、積極的な販売活動に注力いたしましたが、売上高は前年を若干下回る結果となりました。

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

連結財務諸表

連結貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期 連結会計期間末 2010年8月31日現在	前連結会計年度末 2010年2月28日現在
資産の部		
流動資産	30,320	27,539
固定資産	73,634	72,968
有形固定資産	37,109	36,556
無形固定資産	1,729	1,446
投資その他の資産	34,795	34,965
資産合計	103,955	100,507
負債の部		
流動負債	17,149	15,509
固定負債	5,051	4,780
負債合計	22,201	20,289
純資産の部		
株主資本	82,824	81,015
資本金	1,000	1,000
資本剰余金	25,858	25,858
利益剰余金	56,333	54,525
自己株式	△368	△368
評価・換算差額等	△1,113	△811
その他有価証券評価差額金	△918	△787
繰延ヘッジ損益	△193	△24
為替換算調整勘定	△1	—
少数株主持分	43	14
純資産合計	81,753	80,218
負債及び純資産合計	103,955	100,507

連結損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期 連結累計期間 2010年3月1日から 2010年8月31日まで	前第2四半期 連結累計期間 2009年3月1日から 2009年8月31日まで
売上高	53,171	51,794
売上原価	20,974	21,162
売上総利益	32,196	30,632
販売費及び一般管理費	27,808	25,580
営業利益	4,387	5,051
営業外収益	300	252
営業外費用	76	55
経常利益	4,611	5,248
特別利益	119	57
特別損失	268	869
税金等調整前四半期純利益	4,463	4,436
法人税、住民税及び事業税	1,994	1,917
少数株主利益	4	3
四半期純利益	2,464	2,514

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:百万円)

科 目	当第2四半期 連結累計期間 2010年3月1日から 2010年8月31日まで	前第2四半期 連結累計期間 2009年3月1日から 2009年8月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,860	4,420
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,719	△189
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,294	△767
現金及び現金同等物に係る換算差額	△17	△6
現金及び現金同等物の増加額	1,829	3,456
現金及び現金同等物の期首残高	17,689	15,554
現金及び現金同等物の四半期末残高	19,519	19,010

集中出店
エリアを
チェック!

ドトール・日レスTOWN訪問記
サブカルチャー文化の発信地「秋葉原」

古くから日本一の電気街として買い物客で賑わい、近年ではアニメーションなどマニアックな若者文化の交流地点として知られる秋葉原。当社グループの店舗は、この活気あふれる街に欠かせない快適な飲食空間を提供しています。



洋麺屋五右衛門 秋葉原店
03-5289-9930

イタリア直輸入の高品質の食材を使用した、スパゲッティの代表ブランド。メニューは創作和風と本格派洋風で、麺は大釜でゆであげ当店ならではの食感です。

さんるーむ 秋葉原店
03-5289-7720

有機栽培・無農薬・減農薬の野菜を厳選して使用しております。全てのメニューで発芽玄米入り七穀米か黒米をお選びいただけます。

ドトールコーヒーショップ

お買物の休憩は、リーズナブルなドトールのコーヒーをどうぞ。高品質低価格のコーヒー豆とフードメニューも豊富に取り揃えております。

ドトールコーヒーショップ 神田松永町店
03-3253-1404

エクセルシオール カフェ

本格的なエスプレッソが楽しめるハイグレードカフェ。パニーニの他、立地や客層によって、パスタやジェラートなどメニューの異なる3つの店舗スタイルで展開しています。

エクセルシオール カフェ 秋葉原中央通り店
03-5296-8232

特集 1 ドトールコーヒーショップ30周年

あらためてチェックする、 DOUTOR HISTORY

ドトールコーヒーと言えば、誰もがカフェをイメージされますが、実はコーヒー豆の輸入・焙煎加工、卸売が創業の原点。1962年に24歳だった創業者の鳥羽博道氏が「一杯のコーヒーを通じて、お客様にやすらぎと活力を提供するのが喫茶業の意義である」という使命感を胸に設立。喫茶事業としては、フルサービスのカフェコロラドを経て、1980年に日本初のセルフスタイルのドトールコーヒーショップを出店しました。

それから30年。創業者の熱い思いは引き継がれ、全国のドトールコーヒーショップでは、お客様がホッとする空間を提供しております。



若き日の鳥羽博道氏（創業者）。喫茶店店主や焙煎豆の営業を経て、ブラジルのコーヒー農園でさまざまなノウハウを学びました。帰国後、焙煎卸のドトールコーヒーを立ち上げ、1980年にはドトールコーヒーショップ一号店をオープンしたのです。

DOUTOR を語る



drinker 日に
60万杯

全国のドトールで一日に飲まれるドリンクの数は、ブレンドコーヒーやラテ類、アイスドリンクなど全て合計すると約60万杯！



クレープは一日に
1万7,000枚 も焼いています

お蔭様で、1996年の発売以来、ドトールのミルククレープはロングセラーを続けています。ピーク時には生産体制が追いつかず、24時間体制で焼いていたことも。今も一枚一枚丁寧に焼いた生地に、ごく限られた人数の職人が手作業で均等にクリームを重ねます。まさに手作りのおいしさです。

挽きたて淹れたてに
ファン多し
ブレンドコーヒーの
賞味期限は

30分

お客様には、ドトールの最高の一杯を飲んで頂きたい。だから、ドトールは、挽きたて淹れたてが鉄則なのです。抽出後30分経過すると、マシンが自動的にコーヒーを廃棄。コーヒーは開店前に必ず「試飲」を行い、豆を挽く細かさや、蒸らし時間を調整。やはり機械だけに頼らない、一店毎のスタッフのこまやかな手間が加わってこそその味なのです。

数字たち

一日に売れる
ジャーマンドックの
本数 **6万本**

創業以来、グラントメニューから消えたことのない、不動のメニュー。2008年に行われたリニューアルでは、本場ドイツのソーセージマイスターを招き、細かな指導を仰ぎました。

お客様の
男女比率 **4:6**

ドトールはサラリーマンの憩いの場というイメージを強く持たれていますが、男女比率は意外にも4:6。朝方はサラリーマンが多いのですが、昼を境に女性同士のカフェタイムのお客様のシェアが増加。こうしたデータより朝時間強化の施策を実施し、潜在的にリーズナブルで栄養価の高い朝セットを望まれていたお客様から好評を博しました。今後もお客様の心の奥底のニーズに応える商品開発や販促を展開していきます。

ドトールコーヒーショップの店舗数

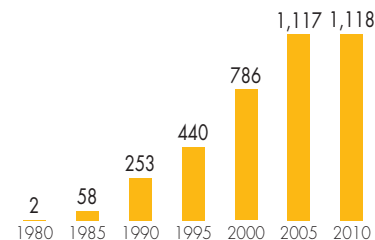
1,118店

ご存じでしたか？
数に表れるドトールのスゴさを
ここに紹介。



ミラノサンド
ご提供まで **70秒**

お店に来てくださるお客様を極力お待たせしないよう、例えばミラノサンドAのご提供までの基準時間は70秒。フードのおいしさはもちろん、手作り感のあるおいしさをスタッフが手間かけてお届けします。



一号店は1980年にオープンした原宿店。当時日本になかったセルフスタイルの低価格のカフェは瞬く間に全国に広がりました。外食業界でも数少ない千店規模を誇る日本随一のカフェチェーンに成長しています。

生産統括担当役員が語る
ドトールコーヒーのおいしさ
その秘密とこだわり

千店規模のチェーンで、等しくおいしいものを提供するには、基本に忠実にならなければなりません。例えば、工場では毎日温度や湿度に合わせ、ローストマシンを焙煎師の手で調整しています。全てを機械まかせにはしない。こまやかな人の手が入ってこそ、ドトールの味が保たれる——。おいしい一杯のコーヒーを提供するという使命感を風化させず保ち続けているからこそ、できることです。お店でも毎日働いている人たちが、おいしいものを提供するために、チェーンで決められた基準を確認、試飲して実践しています。我々は、原料、焙煎、抽出すべてにこだわり、人質を磨き、最高の味と品質を高めるために立ち止まることはありません。コーヒーは文化です。全国に展開するドトールコーヒーショップ各店を通じて、お客様の感動と笑顔を喚起するコーヒー文化の発信元になるために進化し続けたいと考えております。

(株)ドトールコーヒー
上席執行役員
生産統括本部長
菅野 眞博



成長加速を目指すグループ新事業

石窯パン工房サンメリー

ベーカリー事業の拡大に着手！ ロードサイドに「辻堂店」「新座店」をオープン

ドトール・日レスグループにおけるベーカリー業態として初出店

2010年6月、サンメリーの新店、石窯パン工房サンメリー辻堂店と新座店を出店しました。同業態は、天然酵母や国産小麦など職人が吟味した材料や製法にこだわったパンを100%店内で焼成するベーカリーです。

スペインから耐火煉瓦を取り寄せ、本国の職人が日本で1ヶ月以上費やして組み立てた本場の石窯で焼成するパンが自慢。遠赤外線効果で外がかりっと、中がしっとりとした味わいの商品が並びます。

今回の新規出店では、カフェエリアを充実させ、持ち帰りだけでなく、その場で楽しんでいただくテラス席を用意するなど、グループのノウハウを導入しました。様々な試みを行いながら、お客様に愛される業態として更なる進化を今後も遂げてまいります。

グループ化後の初出店ながら、併設業態へのパンの供給やカフェ充実などにより、地元のお客様からの注目度も高く、相乗効果を上げています。

洋麺屋 五右衛門と併設、本格的な業態間コラボレーションの幕開け

今回の新規出店は、共にロードサイドの郊外店となり、グループ業態の一つである洋麺屋 五右衛門との複合店舗(辻堂店)、併設店舗(新座店)です。

サンメリーにおいては、ベーカリー業態としての単独出店だけでなく、グループ業態との併設出店が成長を加速させ、シナジー効果を創出すると考えております。

またグループ内でパンの供給なども徐々に検討してまいります。まずは同事業モデルを軸に、グループ業態との併設を進め、ノウハウの導入と集約を促進し、相乗効果を創出する新事業形態を確立してまいります。



辻堂店



新座店

店 名 石窯パン工房サンメリー辻堂店
所 在 地 神奈川県藤沢市辻堂6-27-13
店舗面積 43.46坪 / 客席数 24席(テラス席)
営業時間 8:00～19:00

店 名 石窯パン工房サンメリー新座店
所 在 地 埼玉県新座市堀ノ内1-11-18
店舗面積 44.7坪 / 客席数 28席(テラス席)
営業時間 8:00～19:00

当社グループは、仕入・物流・管理部門の一体化によるコストシナジーの創出から、ノウハウ共有化・融合による収益シナジー(グループ間コラボレーション)追求の段階に移行しつつあります。ここに挙げるサンメリーの展開は、その第1弾となる新たなチャレンジです。

併設の洋麺屋五右衛門にサラダバー&パンバーを設置し、 焼きたてパンの食べ放題を展開

サンメリーで焼成したパンを、洋麺屋五右衛門でパンバーとして提供するなど、今までになかった試みを行い、グループ業態同士で相乗効果を上げる施策を実施しています。

ランチやディナーの主力であるセットメニューに、サンメリーのパンバーを盛り込み、ベーカリーからプチパンなど日に数回デリバリーしています。バリエーション豊富で焼きたてのおいしさが味わえるパンバーのご提供は、洋麺屋五右衛門の新たなファンを獲得し、お客様から非常に好評を頂いております。



代表メニュー例



石窯食パン

ルヴァンサンド
パストラミ

パン・オ・ルヴァン
石窯コロッケ
バーガー

グランブール

環境負荷を低減するエコ店舗第1号として 新座店に太陽光発電とLED照明器具を導入

今回、グループ初の試みとして、店舗における環境対策がトピックスとして挙げられます。新座店においては、環境負荷の低減と持続可能な社会の構築に向け、グループ内で初めて太陽光発電を採用(屋根に太陽光パネルを設置)したり、CO₂削減に効果的なLED照明器具を導入するなど、省エネルギー、クリーンエネルギーの使用を推進しております。

ご来店されるお客様はもちろん、お子様にも関心を頂いております。当社グループでは、今後もエコ型店舗の出店を視野に出店を図ってまいります。



太陽光発電システム



LED照明器具

新業態・新店舗のご紹介

D&Nカフェレストラン

PIZZERIA & BAR
Olive Tree

ピッツェリア & バール オリーブ・ツリー

朝霞駅構内に「飲」「食」のノウハウを
一体化した新業態が誕生

グループのノウハウを重ね合わせた新コンセプト
の業態、「PIZZERIA & BAR OLIVE TREE」を4
月にオープンしました。

石窯で一枚一枚焼き上げるあつあつのピッツァ
が自慢。パスタ、カフェやドルチェ、夜はアンティパ
ストやアルコール類をご提供。気軽に楽しんでいた
だくピッツェリア&バールです。バリスタが淹れる本
格エスプレッソやカプチーノも自慢です。

D&Nカフェレストランでは、今後も、グループ各
社がもつ業態ノウハウを結集し、魅力ある業態開発
を行ってまいります。



店 名 PIZZERIA & BAR Olive Tree 朝霞駅店
所 在 地 埼玉県朝霞市本町2-13-1
EQUIA(エキア)朝霞2F
店舗面積 店内 37.4 坪
客 席 数 50席(全席禁煙)
営業時間 11:00~23:00 ※年中無休 L.O.は22:30

ドトールコーヒー



カフェラミル

虎ノ門オフィスビルにフルサービスの
高級喫茶業態を新規出店

今年5月にグループ化した高級喫茶業態「カフェラミル」
の虎ノ門店が6月、同業態初のオフィスビルエントランスに
出店しました。

寛ぎのマ・メゾン(我が家)をコンセプトに設計された店
内は、しっとり落ち着いた大人の空間。ドトールによる自社
焙煎コーヒーを丁寧にハンドドリップで提供し、パーティム
まで対応する豊富なメニューを展開しています。

高級喫茶業態は、今後の高齢化社会を踏まえ需要が高ま
ると考えております。定評ある大人の寛ぎの空間をさらに
磨き上げ、高級喫茶業態の市場の需要や、お客様のニーズ
を深耕し、グループノウハウを注入しつつブランド力を高め
てまいります。



店 名 カフェラミル虎ノ門店
所 在 地 東京都港区虎ノ門1-21-19 東急虎ノ門ビル1F
店舗面積 店内 47.08坪
客 席 数 82席(店内74席、テラス8席)(喫煙席30席)
営業時間 平日 7:30~23:00、土日祝 11:00~19:00
(モーニング 7:30-11:00、ランチ 11:00-14:00)

積極展開! D&Nコンフェクショナリー

当社グループにおいて、高品質な洋菓子の製造・供給を担う
D&Nコンフェクショナリー。
専門事業会社ならではのクオリティを武器に、ビジネスをさらに拡げています。

DELICIOUS & NATURAL
D&N
CONFECTIONERY

美味しく、自然を大切にした
スイーツを笑顔とともに。

空港でナショナルブランド商品を販売

「東京ぼーの」

株式会社ドトール・日レスホールディン
グスの洋菓子製造卸部門を担う100%
子会社D&Nコンフェクショナリー株式会
社(代表取締役社長:稲森六郎)では、今、
注目の羽田空港の「ANA FESTA」にお
いて、ナショナルブランドの商品を販売
することとなりました。

D&Nコンフェクショナリーでは設立以
来、グループの強みを活かし経営資源を
集約化することにより高品質の商品を開
発するとともに、事務管理や製造管理を
見直し合理化を図ってまいりました。こ
のたびのナショナルブランドの販売は、
設立当初の目的であった「グループ内だ
けでなく外部取引先様への販売も強化
することで更なる発展を遂げる」ための
ものです。今後も外部取引を徐々に引き
上げていくことで、日本における洋菓子
製造卸企業のエクセレント・リーディング
カンパニーを目指してまいります。



「いつでも、どこでも、棒のぼーの! 東京生まれの新チーズケーキ・スタイル」
スティックタイプのチーズケーキという新しいスタイル。



D&Nコンフェクショナリーは、美味しさの追求こそが、お菓子への愛情の証
と考え、ひとつひとつの商品に惜しみない努力と温かな愛情を注ぎ込み、
すべての人々に最高の笑顔をお届けいたします。

株式会社ドトール・日レスホールディングス

商号 株式会社ドトール・日レスホールディングス
設立 2007年10月1日
資本金 10億円
従業員数 2,341名(連結)
本社 東京都渋谷区猿楽町10番11号
03-5459-9178(代表)
事務所 東京都渋谷区神南一丁目10番1号
03-5459-9178(代表)
URL http://www.dnh.co.jp

●取締役
代表取締役会長 山内 実 代表取締役社長 星野 正則
常務取締役 木高 毅史 取締役 大林 毅史
取締役 鳥羽 豊 取締役 稲森 六郎
取締役 青木 幸隆 取締役 津田 庄三
(社外)取締役 財前 宏 (社外)取締役 五味 淳吾
●監査役
監査役 郷井 義郎 監査役 宮林 哲夫
(社外)監査役 梶川 浩 (社外)監査役 吉島 重鐵

株式会社ドトールコーヒー

商号 株式会社ドトールコーヒー
設立 1962年4月
資本金 111億41百万円
本社 東京都渋谷区神南一丁目10番1号
03-5459-9008
URL http://www.doutor.co.jp

日本レストランシステム株式会社

商号 日本レストランシステム株式会社
設立 1973年6月
資本金 35億5百万円
本社 東京都渋谷区猿楽町10番11号
03-6743-7010
URL http://www.n-rs.co.jp

D&Nコンフェクショナリー株式会社

商号 D&Nコンフェクショナリー株式会社
設立 2008年8月
資本金 4億80百万円

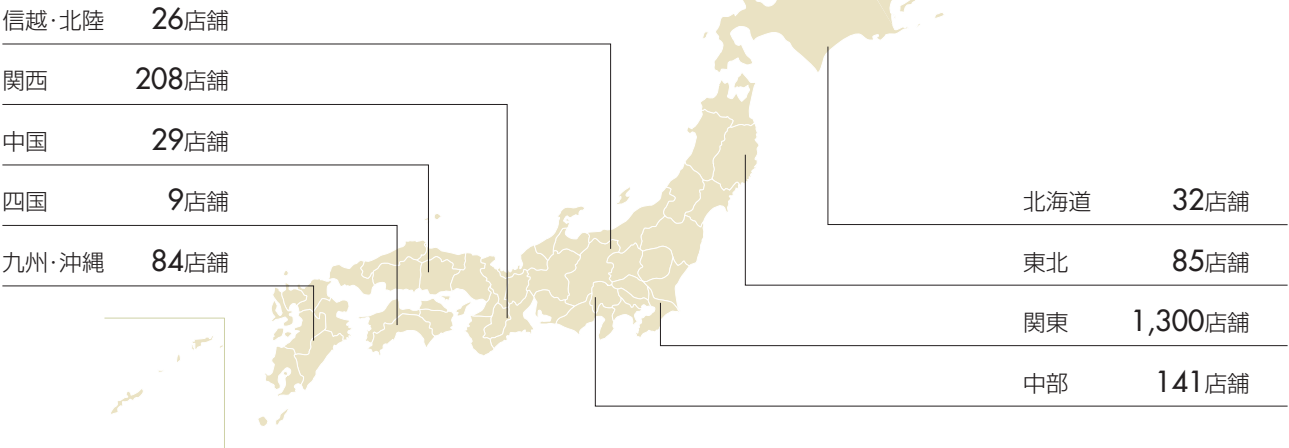
D&Nカフェレストラン株式会社

商号 D&Nカフェレストラン株式会社
設立 2008年12月
資本金 2億円

株式会社サンメリー

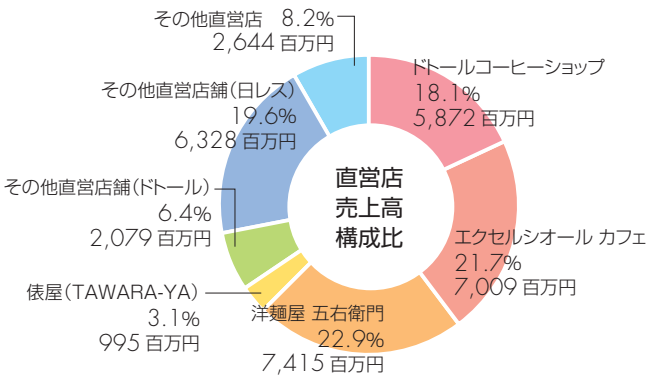
商号 株式会社サンメリー
設立 1969年7月
資本金 50百万円

地域別店舗数



業態別店舗数

業 態 名	2010年8月末	
	全店	うちFC
ドトールコーヒーショップ	1,118	975
エクセルシオール カフェ	174	41
カフェ コロラド	92	90
洋麺屋 五右衛門	196	—
さんるーむ	30	—
俵屋 (TAWARA-YA)	36	—
サンメリー	36	—
その他	232	5
合計	1,914	1,111



※直営店の売上高は総売上高の60.8%を占めます。

株式の状況

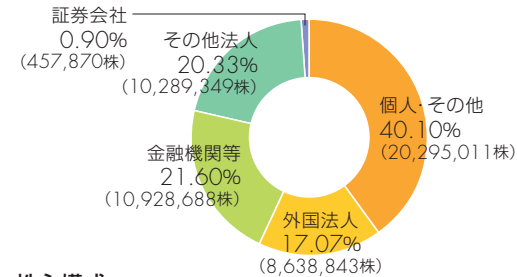
発行可能株式総数	200,000,000株
発行済株式の総数	50,609,761株
株主数	30,551名

大株主

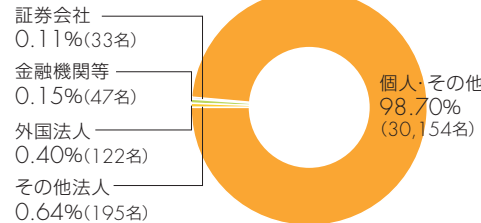
	持株数(千株)	持株比率(%)
大林 裕史	6,748	13.33
株式会社マダム・ヒロ	3,728	7.36
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,727	5.38
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,534	5.00
鳥羽 博道	2,430	4.80
株式会社バードフェザーリンク	2,300	4.54
日本たばこ産業株式会社	1,320	2.60
山内 実	924	1.82
鳥羽 豊	828	1.63
野村信託銀行株式会社(投信口)	716	1.41

株式・株主分布

所有者別株式分布



株主構成



株主優待のご案内

対象株主と贈呈時期

毎年2月末日現在の株主名簿に記載された1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。毎年6月の贈呈を予定しております。

優待制度の内容

- 100株以上500株未満保有
2,500円相当の商品
- 500株以上
4,500円相当の商品



贈呈品の梱包材には店舗から排出される牛乳パックをリサイクルしています。



株式に関するお知らせ

単元未満株式の買取・買増について

単元未満株式(100株に満たない株式)の買取・買増を請求することができます。

当社では単元未満株式を買い取らせていただく「買取制度」と、不足分を買い増していただき単元株式(100株)にまとめる単元未満株式の「買増制度」をご利用いただけます。

配当金計算書について

配当金支払の際に送付している「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」を兼ねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。

なお、配当金領収証にて配当金をお受取りの株主様につきましても、本年より配当支払の都度「配当金計算書」を同封させていただいております。

確定申告をなされる株主様は、大切に保管ください。

株式に関する手続き等について

お 手 続 き	お問い合わせ先	
	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
●株主名簿記載事項の変更 商号・氏名、住所、代理人選任、変更など ●単元未満株式の買取請求 ●単元未満株式の買増請求 その他手続きに関する事項	口座を開設した証券会社にお問い合わせください。	みずほ信託銀行 〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 TEL:0120-288-324
●未払い配当金	みずほ信託銀行 〒168-8507東京都杉並区和泉2-8-4 TEL:0120-288-324	

お問い合わせ先(株主名簿管理人) 取次所 **みずほ信託銀行株式会社 証券代行部** **フリーダイヤル 0120-288-324**
みずほ信託銀行株式会社 みずほインベスターズ証券株式会社 本店および全国各支店

株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎年5月に開催します。
基準日	定時株主総会 2月末日 期末配当金 2月末日 中間配当金 8月31日 そのほか株主総会を開催する必要がある場合は、あらかじめ公告して基準日を定めます。

1単元の株式数	100株
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	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

事務取扱場所	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	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324 (フリーダイヤル)
公告掲載方法	電子公告により行います。(ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載して行います。)
電子公告アドレス	http://www.dnh.co.jp/ir/koukoku/index.html