

基于杜邦分析法的星巴克盈利能力评价及建议

魏麒敦

广西财经学院

DOI:10.32629/ej.v9i6.3559

[摘要] 当前全球咖啡连锁行业竞争加剧,成本上行与门店分化对头部企业盈利稳定性形成挑战。本文以杜邦分析体系为研究工具,将盈利能力拆解为销售净利率、总资产周转率与权益乘数三维度,对星巴克 2022—2024 财年的盈利表现展开系统评价。研究发现:星巴克整体盈利基础稳固,但呈现净利率波动下滑、资产周转边际递减、高杠杆结构隐含风险的特征;成本刚性上涨、门店效率分化、资本结构失衡与区域盈利不均制约盈利提升的核心问题。据此从成本管控、资产运营、资本结构与区域策略四个层面提出优化路径,为连锁餐饮企业盈利提质提供理论参考与实践借鉴。

[关键词] 星巴克; 杜邦分析法; 盈利能力; 成本管控; 资本结构

中图分类号: F275.3 **文献标识码:** A

Evaluation of Starbucks' profitability and recommendations based on the DuPont Analysis Method

Qidun Wei

Guangxi University of Finance and Economics

[Abstract] The global coffee chain industry is experiencing intensifying competition, with rising costs and store differentiation posing challenges to the profitability stability of leading enterprises. Using the DuPont analysis framework as a research tool, this study breaks down profitability into three dimensions—net profit margin, total asset turnover ratio, and equity multiplier—to conduct a systematic evaluation of Starbucks' profitability performance during fiscal years 2022–2024. The findings indicate that while Starbucks maintains a solid overall profitability foundation, it exhibits characteristics including declining net profit margins, diminishing asset turnover efficiency, and risks inherent in its high-leverage structure; meanwhile, rigid cost increases, diverging store operational efficiencies, capital structure imbalances, and regional profit disparities constitute key constraints on profitability improvement. Based on these insights, the study proposes optimization strategies across four dimensions—cost control, asset management, capital structure, and regional strategy—providing both theoretical insights and practical recommendations for enhancing profitability in chain catering enterprises.

[Key words] Starbucks; DuPont Analysis Method; Profitability; Cost Control; Capital Structure

引言

咖啡消费是全球餐饮市场的核心赛道,连锁化、品牌化是行业发展的主流趋势。星巴克作为全球咖啡连锁龙头,凭借“第三空间”定位与标准化运营构建了深厚品牌壁垒,但近年来受全球通胀、本土品牌竞争等因素影响,其盈利增长的可持续性受到市场广泛关注。盈利能力是企业经营质量的核心体现,单一盈利指标仅能反映总量结果,无法揭示盈利驱动逻辑与结构缺陷。杜邦分析法通过逐层拆解净资产收益率,能够从盈利水平、资产效率与资本结构三个维度穿透盈利内在动因,是评价企业综合盈利能力的成熟工具。当前针对咖啡连锁企业的盈利研究多聚焦单

维度分析,基于杜邦体系的系统性拆解相对不足。本文以星巴克为研究对象,运用经典杜邦分析框架评价其近三年盈利表现,挖掘盈利短板并提出优化建议,既可为企业经营决策提供参考,也能为国内连锁餐饮企业盈利管理提供对标思路。

1 杜邦分析法的理论基础与适配性

1.1 核心原理

杜邦分析法由美国杜邦公司首创,核心逻辑是将净资产收益率分解为多项财务比率的乘积,追溯盈利变动的深层动因。其中,销售净利率反映单位营收的盈利转化能力,体现产品溢价与成本管控水平;总资产周转率反映资产运营效率,体现门店、存

货等资产的创收能力;权益乘数反映资本结构与财务杠杆水平,体现负债经营对股东收益的放大效应。通过三维拆解,管理者可精准定位盈利短板,制定差异化改进策略。

1.2 连锁餐饮场景适配性

对于咖啡连锁企业而言,杜邦分析法具有高度适配性。其一,销售净利率可直观反映产品定价、供应链成本与门店费用效率,契合餐饮企业“成本-定价-利润”的经营逻辑;其二,总资产周转率对应门店坪效、存货周转等核心运营指标,可衡量连锁扩张过程中的资产使用效率;其三,权益乘数可揭示扩张期的融资结构,判断杠杆经营的风险与可持续性。相较于单一利润率指标,杜邦体系能够区分不同盈利模式的内在差异,更适配星巴克这类兼具品牌溢价与规模扩张特征的连锁企业。

2 星巴克经营概况与盈利现状

2.1 经营特征

星巴克成立于1971年,是全球规模最大的咖啡连锁企业,业务覆盖80余个国家和地区,门店形态涵盖直营门店、特许经营门店与臻选门店等。截至2024财年末,全球门店总数突破41000家,其中北美市场占比约46%,中国为第二大核心市场,门店数量超8000家。企业以直营为核心,坚持“第三空间”场景定位,产品覆盖现磨咖啡、茶饮、烘焙食品与周边衍生品,品牌溢价能力突出,近年来加速数字化布局与门店场景细分,挖掘存量市场增长空间。

2.2 2022—2024财年盈利基本表现

受全球消费环境与成本周期影响,星巴克近三年盈利呈波动态势。基于企业年报数据,2022—2024财年核心盈利指标如下:营业收入分别为322.50亿美元、359.76亿美元、361.76亿美元,三年复合增长率约5.9%,增长动力来自门店扩张与客单价调整;净利润分别为32.83亿美元、41.25亿美元、37.62亿美元,2023年受益于疫后客流修复大幅增长,2024年受成本上行影响回落;基本每股收益分别为2.85美元、3.60美元、3.32美元,与净利润变动趋势一致。整体来看,星巴克营收规模保持扩张,但利润波动幅度大于营收,盈利质量受外部成本与内部运营效率影响显著,需进一步拆解驱动因素。

3 基于杜邦分析法的星巴克盈利能力评价

3.1 净资产收益率整体特征与特殊说明

净资产收益率评价是杜邦分析的核心指标,但星巴克存在特殊资本结构:由于持续大规模股票回购与累计分红,企业所有者权益长期为负,导致传统ROE计算结果失真,失去评价意义。2022—2024财年末,星巴克所有者权益分别为-86.99亿美元、-79.88亿美元、-74.42亿美元,均处于净负债状态。因此本文调整分析重心,以总资产收益率(ROA)为中间核心指标,重点拆解销售净利率与总资产周转率对资产盈利的驱动作用,同时单独分析权益乘数的结构特征与财务影响。经计算,2022—2024财年星巴克总资产收益率分别为11.06%、14.37%、12.38%,整体呈先升后降趋势,2023年达到盈利高点,2024年明显回落。

3.2 销售净利率:盈利空间承压波动

销售净利率反映营收向净利润的转化能力,是盈利质量的直接体现。经计算,2022—2024财年星巴克销售净利率分别为10.18%、11.47%、10.40%。2023年净利率同比提升1.29个百分点,核心驱动是疫后全球客流修复,门店产能利用率提升形成规模效应,固定成本被摊薄,同时产品结构优化与会员体系提升了单客消费额。2024年净利率回落1.07个百分点,主要受成本端多重压力影响:全球咖啡生豆价格高位运行推高原料成本,北美劳动力紧缺抬升人工薪酬,叠加门店服务升级与数字化建设支出增加,费用率上升侵蚀利润空间。整体来看,星巴克净利率在餐饮行业仍处于较高水平,体现了其品牌溢价能力,但成本刚性上涨已成为制约盈利空间的核心因素。

3.3 总资产周转率:运营效率边际递减

总资产周转率反映资产创收效率,是衡量连锁企业运营能力的关键指标。经计算,2022—2024财年星巴克总资产周转率分别为1.086次、1.253次、1.190次。2023年周转率大幅提升,原因是疫情管控放开后全球门店客流快速恢复,存量门店资产利用效率充分释放,存货与应收账款周转同步改善。2024年周转率略有回落,一方面是持续门店扩张,新增门店处于爬坡期,短期产能利用率不足;另一方面是部分区域市场竞争加剧,单店营收增长放缓,存量门店坪效边际下滑。整体而言,星巴克资产周转效率在连锁餐饮中处于中上水平,标准化运营能力突出,但随着门店密度提升,单店分流效应逐步显现,周转效率进一步提升的难度加大。

3.4 权益乘数:高杠杆结构的双重影响

权益乘数反映财务杠杆水平,由于星巴克所有者权益为负,2022—2024财年权益乘数分别约为-4.24、-3.44、-3.94,绝对值处于较高水平。这种负权益高杠杆结构是企业主动资本运作的结果:长期通过债务融资筹集资金,用于股票回购与股东分红,推高负债规模的同时,持续回购注销股份导致所有者权益由正转负。从积极层面看,该模式提升了每股收益,向市场传递盈利信心;但从风险层面看,企业资产负债率长期高于100%,偿债压力集中于经营现金流,一旦盈利持续下滑,债务履约风险将显著上升,财务弹性不足。从盈利视角看,高杠杆并未直接推动ROE正向提升,反而因权益为负导致指标失真,且利息费用增加会进一步挤压利润空间,资本结构对盈利的支撑具有较脆弱性。

4 星巴克盈利能力存在的核心问题

4.1 成本刚性上涨,盈利空间收窄

当前星巴克盈利面临的首要压力来自成本端系统性上涨。原料端,咖啡生豆价格受气候、供应链波动影响维持高位,包装、物流成本随通胀持续上行;人力端,北美与中国市场人工成本均呈上涨趋势,门店一线薪酬福利投入持续增加;运营端,数字化升级、门店改造与服务体验提升带来额外费用支出。与本土平价咖啡品牌相比,星巴克单店租金、人工成本占比更高,成本结构刚性更强,在定价空间受竞争约束的背景下,成本上涨无法完全通过提价传导,利润空间持续承压。

4.2 资产运营效率进入瓶颈期

随着全球门店规模突破4万家, 星巴克资产周转效率进入增长瓶颈。核心商圈门店密度过高, 门店间客流分流明显, 存量门店坪效增长乏力; 下沉市场与新兴区域新店培育周期拉长, 短期难以贡献足额营收, 拉低整体资产周转水平。同时, 不同形态门店效率分化显著: 臻选店与旗舰店投入大、客单价高, 但客流受商务消费波动影响大; 社区店与快取店投入低、周转快, 但产品溢价空间有限。若资源配置不合理, 将进一步拉低整体资产盈利效率。

4.3 资本结构失衡, 财务韧性不足

星巴克长期维持高负债、负权益的资本结构, 虽在盈利稳定期可通过经营现金流覆盖债务本息, 但显著降低了企业抗风险能力。一旦宏观经济下行或行业竞争加剧导致盈利下滑, 企业将面临较大偿债压力, 甚至被迫削减门店投入与研发支出, 削弱长期盈利能力。此外, 大规模股票回购占用大量经营现金流, 一定程度上挤占了供应链升级、数字化建设与门店创新的投入, 不利于盈利长期增长。

4.4 区域盈利分化, 新兴市场增长承压

区域市场发展不均衡制约了整体盈利提升。北美市场作为基本盘, 门店成熟度高、盈利稳定, 但增长空间有限, 且成本压力最为突出; 中国市场曾是核心增长引擎, 但近年来受本土咖啡品牌低价竞争冲击, 客单价下滑, 同店增长承压, 盈利贡献能力减弱。不同区域消费习惯、竞争格局与成本结构差异显著, 星巴克统一化运营模式难以适配所有市场, 部分区域本土化不足导致盈利效率偏低。

5 星巴克盈利能力优化建议

5.1 推进全链路成本管控, 守住盈利空间

针对成本端压力, 构建全链路精细化管控体系。供应链层面, 推进原料采购全球化与本地化结合, 加大核心产区长期订单锁定力度, 平滑原料价格波动; 优化物流仓储布局, 降低跨区域配送成本。产品层面, 精简长尾SKU, 聚焦核心爆款, 降低原料采购与门店制作复杂度, 提升标准化程度与出品效率, 间接压缩人工成本。费用层面, 推行门店分级预算管理, 根据门店营收水平动态配置人力与运营资源; 通过数字化排班、智能库存管理等工具提升门店运营效率, 降低单位营收费用消耗。

5.2 实施分层资产运营, 提升周转效率

针对资产效率瓶颈, 实施门店分层分类运营策略。核心成熟门店重点挖掘非高峰时段客流, 推出下午茶、轻食等适配产品, 提升全天产能利用率; 下沉市场新店优化门店模型, 采用小型化、快取化轻资产模式, 降低单店投入, 缩短盈利爬坡周期。同时优化资产结构, 及时关停或调整长期亏损门店, 盘活低效资产; 通过需求预测优化库存水平, 减少资金占用, 进一步提升总

资产周转效率。

5.3 优化资本结构, 增强财务韧性

针对高杠杆结构风险, 适度调整资本运作节奏。短期放缓股票回购规模, 将更多经营现金流投入供应链升级、门店创新与数字化建设, 夯实盈利增长基本面; 优化债务期限结构, 增加长期债务占比, 降低短期偿债压力。长期通过盈利积累逐步改善所有者权益结构, 降低资产负债率, 使财务杠杆回归合理区间, 避免资本结构对盈利形成反噬。

5.4 推行区域差异化策略, 激活增长潜力

针对区域分化问题, 推行“全球标准+本土适配”的区域运营策略。北美市场聚焦效率提升, 通过数字化与服务优化巩固基本盘盈利; 中国市场强化本土化创新, 推出适配本土口味的产品与价格带, 布局下沉市场与办公场景, 应对本土品牌竞争, 重塑增长动力。同时建立区域盈利评价体系, 针对不同市场制定差异化盈利目标与资源配置方案, 重点扶持高潜力区域, 提升整体区域盈利均衡性。

6 结论

本文基于杜邦分析体系对星巴克2022—2024财年盈利能力展开系统评价, 研究表明: 星巴克具备较强的品牌盈利基础与资产运营能力, 但受成本上行、规模瓶颈、资本结构与区域分化等因素影响, 盈利增长进入承压期。销售净利率波动、资产周转率边际下滑与高杠杆结构风险, 共同构成当前盈利能力提升的核心制约。对于星巴克而言, 未来盈利提升的关键在于从“规模扩张”转向“质量提升”, 通过精细化成本管控守住盈利空间, 通过分层资产运营提升周转效率, 通过优化资本结构增强财务韧性, 通过区域差异化策略激活增长潜力, 实现盈利驱动因素的协同升级, 保持盈利的稳定性与可持续性。本研究的分析框架与优化思路, 也可为国内连锁餐饮企业的盈利管理提供参考。

【参考文献】

- [1]李梦琪. 连锁餐饮企业盈利能力评价研究——基于杜邦分析体系[J]. 中国集体经济, 2024(12): 145-148.
- [2]王佳悦. 咖啡连锁企业成本管控与盈利模式分析[J]. 商业会计, 2023(18): 89-92.
- [3]张宇. 高杠杆下企业盈利质量与财务风险研究[J]. 财会通讯, 2024(05): 112-116.
- [4]刘畅. 中国咖啡市场竞争格局与头部品牌策略分析[J]. 市场周刊, 2025(03): 67-70.
- [5]星巴克公司. 2022—2024财年年度报告[EB/OL]. 2024-11-15.

作者简介:

魏麒麟(2001--), 男, 汉族, 山西晋中人, 硕士研究生在读, 研究方向: 企业财务分析与评价、内部控制优化。