

## 1) 直営店売上高前年対比伸び率

		当月	2003年6月	2003年5月	2003年4月	2003年3月	2003年2月	2003年1月	2002年12月	2002年11月	2002年10月	2002年9月	2002年8月
新店を含んだ全店ベース	売上	+7.9%	+15.6%	+12.4%	+11.6%	+12.9%	+16.2%	+14.2%	+14.7%	+16.0%	+17.9%	+22.3%	+22.7%
	客数	+7.1%	+16.7%	+13.0%	+11.8%	+14.8%	+16.9%	+15.4%	+16.1%	+17.0%	+18.7%	+22.7%	+22.7%
全業態既存店	売上	4.3%	+0.9%	1.6%	2.2%	3.7%	2.2%	3.6%	4.5%	4.1%	2.4%	1.7%	0.5%
	客数	4.8%	+2.7%	0.2%	0.9%	1.9%	0.7%	1.3%	3.4%	2.0%	0.9%	+0.2%	+0.5%
DCSのみ既存店	売上	5.2%	+0.8%	0.7%	2.5%	3.8%	1.6%	3.1%	3.4%	2.8%	1.4%	1.2%	0.5%
	客数	5.6%	+1.4%	0.8%	2.3%	2.9%	1.3%	1.5%	2.2%	2.0%	1.7%	0.9%	0.9%
EXCのみ既存店	売上	5.0%	+0.1%	2.5%	1.5%	2.6%	1.2%	2.5%	3.6%	3.1%	0.7%	+1.2%	+2.0%
	客数	5.1%	+4.0%	+0.1%	+1.1%	0.6%	+0.8%	0.3%	1.5%	0.4%	+2.6%	+4.4%	+4.9%

DCS = ドトールコーヒーショップ EXC = エクセルシオール・カフェ

## 【コメント】

当月は前年と比べ平日が1日少なく、また平均気温・降水量ともに悪条件であったことから、既存店の業績は売上・客数ともに前年を下回りました。新店を含んだ全店ベースでも1ケタ台の伸びにとどまりました。

DCSについては、レギュラーフードの売れ行きが引き続き好調で、フードの売上・単価ともに前年と比べて増加していますが、客数減と冷夏による高単価アイスドリンクの不振により、総売上は減少しました。8月はドリンクMサイズやバリエーションアイスドリンクの店内表示を強化し、ドリンク単価の上昇を狙います。

EXCについては、当月にホットサンド3品をリニューアルしたことにより、フード単価や注文率などに改善がみられるものの、DCS同様天候要因により客数・売上高ともに減少しました。当月中旬に発売した高単価のパールアイスラテが好調で、8月も引き続きフードと高単価ドリンクの販促を強化し、飲食単価の増加につなげます。

DCSの改装については当月はFC店で12店を実施し、累計で46店舗を実施しています。

新規出店についてはDCSの直営2店、FC6店の計8店舗を出店いたしました。

## 【当月の主な施策】

7/4 DCS「フローズンカラメルラテ」発売  
 7/14 EXC「ホットサンド」3品リニューアル  
 7/19 EXC「パールアイスラテ」新発売

## 2) 新規出店状況

		当月	累計	月末店舗数
DCS	FC	6	20	828
	RC	2	3	114
EXC	FC	0	3	18
	RC	0	9	90
MAD	FC	0	0	0
	RC	0	0	7
MAU	FC	0	0	0
	RC	0	0	12
その他	FC	0	0	164
	RC	0	0	15
合計	FC	0	23	1,010
	RC	0	12	238
総計		8	35	1,248

## 3) 改装の進捗状況-速報レベル-(7月末まで累計)

		営繕	改装	(うち増床)	合計
RC	東日本	2	16	0	18
	西日本	0	10	2	10(2)
	北日本	0	1	1	1(1)
	RC計	2	27	3	29(3)
FC	東日本	19	16	4	35(4)
	西日本	4	4	3	8(3)
	北日本	1	2	1	3(1)
	FC計	24	22	8	46(8)

増床店舗は、既存店から除外しています。