

1) 直営店売上高前年対比伸び率

		当月	2003年8月	2003年7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
新店を含んだ全店ベース	売上	+9.6%	+7.3%	+7.9%	+15.6%	+12.4%	+11.6%	+12.9%	+16.2%	+14.2%	+14.7%	+16.0%	+17.9%
	客数	+9.8%	+5.8%	+7.1%	+16.7%	+13.0%	+11.8%	+14.8%	+16.9%	+15.4%	+16.1%	+17.0%	+18.7%
全業態既存店	売上	+0.5%	3.9%	4.3%	+0.9%	1.6%	2.2%	3.7%	2.2%	3.6%	4.5%	4.1%	2.4%
	客数	+0.7%	5.1%	4.8%	+2.7%	0.2%	0.9%	1.9%	0.7%	1.3%	3.4%	2.0%	0.9%
DCSのみ既存店	売上	0.6%	5.4%	5.2%	+0.8%	0.7%	2.5%	3.8%	1.6%	3.1%	3.4%	2.8%	1.4%
	客数	0.3%	5.8%	5.6%	+1.4%	0.8%	2.3%	2.9%	1.3%	1.5%	2.2%	2.0%	1.7%
EXCのみ既存店	売上	+1.9%	3.1%	5.0%	+0.1%	2.5%	1.5%	2.6%	1.2%	2.5%	3.6%	3.1%	0.7%
	客数	+1.0%	5.3%	5.1%	+4.0%	+0.1%	+1.1%	0.6%	+0.8%	0.3%	1.5%	0.4%	+2.6%

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】

当月は台風があったにもかかわらず、休日が1日少なかったことと月初の残暑が追い風となっており、全体では売上・客数ともに増加しました。DCSについては、残暑の影響で、ドリンクは好調だったもののフードの注文率が若干下がったことと、2回にわたって西日本エリアに台風が接近した影響もあって、飲食単価、客数ともに若干減少しました。EXCについてはDCS同様、残暑によりフード注文率が若干下がりましたが、6月からのメニュー政策により飲食単価は昨年を上回り、かつ客数も伸ばすことができました。

DCSの改装については当月はFC店で14店を実施し、累計で71店舗を実施いたしました。

新規出店についてはDCSで直営1店とFC5店を、EXCでFC1店を出店いたしました。中間期までの新規出店の累計は、直営14店舗、FC35店舗の合計49店舗で、期首計画に対して8店となりました。これは、SS併設店が、設計見直しにより一時期新規出店を見合わせていた関係で当初計画より16店となったためです。一方一般のFC店は計画を上回る出店を行うことができました。

【当月の主な施策】

9/8 DCSソイテ(ホット・アイス)発売
9/10 DCSフルツルグループ発売
9/21 DCSプレミアムアイス発売

2) 新規出店状況

		当月	累計	月末店舗数
DCS	FC	5	31	841
	RC	1	4	108
EXC	FC	1	4	19
	RC	0	10	91
MAD	FC	0	0	0
	RC	0	0	6
MAU	FC	0	0	0
	RC	0	0	12
その他	FC	0	0	163
	RC	0	0	13
合計	FC	0	35	1,023
	RC	0	14	230
総計		7	49	1,253

MAD = サロン・ド・テ マドレーヌ MAU = カフェマウカメドウス

3) 改装の進捗状況-速報レポート-(9月末まで累計)

				合計
		営繕	改装	(内増床)
東日本		2	16	0
西日本		0	10	2
北日本		0	1	1
RC計		2	27	3
東日本		25	33	4
西日本		5	5	3
北日本		1	2	1
FC計		31	40	8

増床店舗は、既存店売上から除外しています。

4) 中間期累計実績(2003/4~2003/9)

		累計
新店を含んだ全店ベース	売上	+10.6%
	客数	+10.5%
全業態既存店	売上	1.9%
	客数	1.5%
DCSのみ既存店	売上	2.4%
	客数	2.4%
EXCのみ既存店	売上	1.8%
	客数	0.9%