

1) 直営店売上高前年対比伸び率

		当月	2003年9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
新店を含んだ全店ベース	売上	+5.2%	+9.6%	+7.3%	+7.9%	+15.6%	+12.4%	+11.6%	+12.9%	+16.2%	+14.2%	+14.7%	+16.0%
	客数	+6.0%	+9.8%	+5.8%	+7.1%	+16.7%	+13.0%	+11.8%	+14.8%	+16.9%	+15.4%	+16.1%	+17.0%
全業態既存店	売上	1.9%	+0.5%	3.9%	4.3%	+0.9%	1.6%	2.2%	3.7%	2.2%	3.6%	4.5%	4.1%
	客数	0.8%	+0.7%	5.1%	4.8%	+2.7%	0.2%	0.9%	1.9%	0.7%	1.3%	3.4%	2.0%
DCSのみ既存店	売上	2.5%	0.6%	5.4%	5.2%	+0.8%	0.7%	2.5%	3.8%	1.6%	3.1%	3.4%	2.8%
	客数	1.2%	0.3%	5.8%	5.6%	+1.4%	0.8%	2.3%	2.9%	1.3%	1.5%	2.2%	2.0%
EXCのみ既存店	売上	1.1%	+1.9%	3.1%	5.0%	+0.1%	2.5%	1.5%	2.6%	1.2%	2.5%	3.6%	3.1%
	客数	0.8%	+1.0%	5.3%	5.1%	+4.0%	+0.1%	+1.1%	0.6%	+0.8%	0.3%	1.5%	0.4%

DCS = ド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、全体を通して平年より気温が低めだったこと、また中旬の大雨・強風などの影響もあって客数・売上げ共に前年を下回りました。

DCSについては、レギュラーフードの品目数が前年より1品少ないこと、さらにそのうちミラノサンドのリニューアルの実施が1品だけだったこと(昨年は2品リニューアル)により、フード売上げが下がりました。売店については、秋のコーヒーフェアを通じて、リニューアルした簡易型抽出コーヒー「ドリップカフェ」が好調で大きく伸ばし、この効果で売店売上げ全体も上昇基調にあります。EXCについては、フードメニューで高単価のサルティンボッカ(480円)2品を発売した効果で、一時期低下傾向にあった飲食単価は前年並みの水準に戻ってきました。

新規出店はDCS業態のFC店舗を7店出店いたしました(うちSS併設は3店舗)。COLのFC1店舗を直営に名義変更しています。DCSの改装は、FC7店舗を実施いたしました。

【当月の主な施策】

10/2	DCSミラノサンドC
10/8～	DCS秋のコーヒーフェア
10/10	EXCサルティンボッカ2品

2) 新規出店状況

		当月	累計	月末店舗数
DCS	FC	7	38	848
	RC	0	4	108
EXC	FC	0	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	162
	RC	0	0	14
合計	FC	7	42	1,029
	RC	0	14	231
総計		7	56	1,260

MAD = サロン・ド・テ マドレーヌ MAU = カフェマウカメドウス
COL = カフェ・コロラド

3) 改装の進捗状況-速報レベル-(10月末まで累計)

	営繕	改装	(内増床)	合計
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)
東日本	26	38	4	64(4)
西日本	6	5	3	11(3)
北日本	1	2	1	3(1)
FC計	33	45	8	78(8)

増床店舗は、既存店売上から除外しています。

COLのFC1店を直営に名義変更いたしました。