

1) 直営店売上高前年対比伸び率

		当月	2003年12月	2003年11月	2003年10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
新店を含んだ全店ベース	売上	+3.5%	+3.6%	+2.9%	+5.2%	+9.6%	+7.3%	+7.9%	+15.6%	+12.4%	+11.6%	+12.9%	+16.2%
	客数	+3.9%	+4.7%	+2.7%	+6.0%	+9.8%	+5.8%	+7.1%	+16.7%	+13.0%	+11.8%	+14.8%	+16.9%
全業態既存店	売上	+0.6%	0.3%	3.3%	1.9%	+0.5%	3.9%	4.3%	+0.9%	1.6%	2.2%	3.7%	2.2%
	客数	+0.8%	+0.6%	3.5%	0.8%	+0.7%	5.1%	4.8%	+2.7%	0.2%	0.9%	1.9%	0.7%
DCSのみ既存店	売上	+0.2%	1.6%	4.2%	2.5%	0.6%	5.4%	5.2%	+0.8%	0.7%	2.5%	3.8%	1.6%
	客数	0.4%	0.9%	4.7%	1.2%	0.3%	5.8%	5.6%	+1.4%	0.8%	2.3%	2.9%	1.3%
EXCのみ既存店	売上	+0.4%	+0.6%	3.2%	1.1%	+1.9%	3.1%	5.0%	+0.1%	2.5%	1.5%	2.6%	1.2%
	客数	+1.6%	+2.0%	3.0%	0.8%	+1.0%	5.3%	5.1%	+4.0%	+0.1%	+1.1%	0.6%	+0.8%

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】

当月は中旬に降雪もあるなど平年並みの低気温で推移したため、高単価のバリエーションドリンクの動きが活発化し、既存店売上げもわずかですが増加しました。

DCSにおいては、中旬にカフェラテのバリエーションとして「モカ・カルーアラテ」を発売し、飲食単価がわずかながら上昇しました。EXCにおいては、客数を順調に伸ばすことができました。飲食単価については、秋からのフードメニュー強化に伴い、ドリンクはむしろ本日コーヒーや、アイスコーヒーなどシンプルなものにシフトしており、昨年を若干下回っております。

新規出店はDCS業態で直営1店舗、FC3店舗を出店いたしました。また、DCSのFC店改装については、着実に進捗しており、2月末までで98店を実施することができました。

【当月の主な施策】

1/21 DCS「モカ・カルーアラテ」
1/25 DCSバレンタインチョコ

2) 新規出店状況

		当月	累計	月末店舗数
DCS	FC	3	65	873
	RC	1	6	108
EXC	FC	0	7	22
	RC	0	11	92
MAD	FC	0	0	0
	RC	0	0	5
MAU	FC	0	0	0
	RC	0	0	12
その他	FC	0	0	159
	RC	0	1	14
合計	FC	3	72	1,054
	RC	1	18	231
総計		4	90	1,285

業態変更により12月に「ル・カフェドール」を1店新規出店いたしました。

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-速報レベル-(1月末まで累計)

	営繕	改装	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	4	29(3)
東日本	37	47	4	84(4)
西日本	6	5	3	11(3)
北日本	1	2	1	3(1)
FC計	44	54	8	98(8)

増床店舗は、既存店売上から除外しています。