

1) 直営店売上高前年対比伸び率

		当月	2004年3月	2004年2月	2004年1月	2003年12月	#####	#####	2003年9月	2003年8月	2003年7月	2003年6月	2003年5月
新店を含んだ全店ベース	売上	+2.0%	+3.8%	+6.0%	+3.5%	+3.6%	+2.9%	+5.2%	+9.6%	+7.3%	+7.9%	+15.6%	+12.4%
	客数	+3.3%	+5.3%	+6.7%	+3.9%	+4.7%	+2.7%	+6.0%	+9.8%	+5.8%	+7.1%	+16.7%	+13.0%
全業態既存店	売上	+1.0%	0.1%	+3.2%	+0.6%	0.3%	3.3%	1.9%	+0.5%	3.9%	4.3%	+0.9%	1.6%
	客数	+0.7%	+0.9%	+3.4%	+0.8%	+0.6%	3.5%	0.8%	+0.7%	5.1%	4.8%	+2.7%	0.2%
DCSのみ既存店	売上	+0.7%	0.3%	+2.4%	+0.2%	1.6%	4.2%	2.5%	0.6%	5.4%	5.2%	+0.8%	0.7%
	客数	+0.2%	+0.3%	+2.6%	0.4%	0.9%	4.7%	1.2%	0.3%	5.8%	5.6%	+1.4%	0.8%
EXCのみ既存店	売上	+0.9%	+0.2%	+2.7%	+0.4%	+0.6%	3.2%	1.1%	+1.9%	3.1%	5.0%	+0.1%	2.5%
	客数	+0.9%	+1.4%	+3.6%	+1.6%	+2.0%	3.0%	0.8%	+1.0%	5.3%	5.1%	+4.0%	+0.1%

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】

当月は前月に続き天候に恵まれ、また平均気温も高めに推移したことから客数・売上共に昨年を上回りました。DCSにつきましてはアイスドリンク・ホットドリンクの構成比が昨年と比べて2週間以上早く逆転し、月初に発売した、高単価のアイスドリンク新メニューが発売直後より売上の上位にランクされました。同時に既存のドリンクメニュー4品を終売とし、店舗オペレーションの効率化にも努めています。

EXCにつきましては、DCS同様アイスドリンクの指数上昇を受けて、昨年より1ヶ月早くフローズンドリンクの新メニュー2品を発売し、またメニュー表のレイアウト変更を実施して、全体的に高単価のドリンクの売上構成比が上昇しました。これにより昨秋より低下傾向にあったドリンク単価は前年並みまで戻ってきています。

新規出店については直営4店舗、FC4店舗(うちEXC2店舗)をオープンいたしました。これによりDCS業態は日本のコーヒーショップチェーンとしては初めて1000店舗を突破しました。また前期に引き続き、今期も改装を推進する方針です。4月におきましては、営繕・改装あわせて直営5店舗、FC10店舗を実施いたしました。

2) 新規出店状況

		当月	累計	月末店舗数
DCS	FC	2	2	891
	RC	4	4	109
EXC	FC	2	2	23
	RC	0	0	94
MAD	FC	0	0	0
	RC	0	0	3
MAU	FC	0	0	0
	RC	0	0	12
その他	FC	0	0	158
	RC	0	0	12
合計	FC	4	4	1,072
	RC	4	4	230
総計		8	8	1,302

MAD = サロン・ド・テ マドレーヌ MAU = カフェマウカメドウズ

【当月の主な施策】

4/1	DCS「アイスカールーア」
4/8	EXC「アイスメールロイヤルミルクティ」 EXC「チャバツサント(ロイヤルボンレスハム)」
4/14	DCS「ミラサントB(サーモンと子エビ)」
4/23	EXC「フローストライチ」「フロースマンゴー」
4/28	DCS1000店目オープン(函館美原店)

3) 改装の進捗状況-速報レベル-(4月末まで累計)

	営繕	改装	(うち増床)	合計
東日本	0	1	0	1
西日本	0	1	0	1
北日本	3	0	0	3
RC計	3	2	0	5
東日本	7	2	0	9
西日本	0	1	0	1
北日本	0	0	0	0
FC計	7	3	0	10

増床店舗は、既存店売上から除外しています。