

会社名 株式会社すかいらく  
 (コード番号: 3197 東証一部)  
 問合せ先 広報グループ  
 (TEL. 0422-37-5310)

## 2015年2月度 すかいらくグループIRレポート (速報値ベース)

### ～2月速報値：既存店売上高111.4%を達成～

毎月10日に既存店売上高データ(確定値)を公表しておりましたが、迅速に開示を行うことでデータの有用性を高めたいと考え、速報値を公表することといたしました。なお、確定値は10日頃に公表する予定です。

#### 2015年(既存店)

(%)

グループ合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	累計
売上高	103.0%	111.4%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	106.7%
客数	97.4%	106.1%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	101.3%
客単価	105.7%	105.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	105.4%
ガスト	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	累計
売上高	104.6%	111.7%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	107.8%
客数	97.6%	105.6%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	101.2%
客単価	107.2%	105.7%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	106.5%

#### 2014年(既存店)

(%)

グループ合計	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	累計
売上高	102.7%	95.5%	101.9%	105.6%	106.0%	100.2%	100.3%	102.4%	99.0%	101.6%	105.3%	101.5%	101.9%
客数	101.6%	94.4%	99.7%	103.6%	102.3%	97.6%	96.2%	98.4%	94.9%	97.6%	100.9%	95.8%	98.6%
客単価	101.0%	101.2%	102.2%	102.0%	103.6%	102.7%	104.3%	104.1%	104.4%	104.1%	104.4%	105.9%	103.3%
ガスト	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	累計
売上高	100.9%	95.3%	99.7%	106.8%	106.1%	100.1%	99.1%	100.7%	98.1%	102.4%	107.7%	103.6%	101.7%
客数	101.2%	95.1%	98.4%	105.0%	101.9%	97.8%	95.1%	97.3%	93.5%	98.1%	103.0%	95.9%	98.5%
客単価	99.7%	100.2%	101.3%	101.7%	104.2%	102.4%	104.2%	103.5%	105.0%	104.4%	104.5%	108.0%	103.3%

(注1) 本レポートに記載した2015年2月の数値は、子会社の売上を含まない速報値ベースの数値です。子会社売上高を含めた数値は、3月10日頃に公表する予定です。

(注2) グループ合計の売上高は国内連結ベースの数値であり、海外店舗の売上高は含んでおりません。既存店の定義については、下記をご覧ください。

#### (2015年2月度ハイライト)

2015年2月度の既存店売上速報値は前年比で11.4%増加しました。既存店売上高前年比が2桁を超えたのは過去10年間で3度目であり、非常に好調な結果となりました。既存店売上高成長のうち、6.1%が客数増加によるものであり、5.0%が客単価の増加によるものです。

2月度は、高単価商品の販売が好調だったこと、サイドメニュー/デザート/ドリンクバーの利用増加などから、前月に引き続き単価が上がっております。また、冬鍋フェアや広島産牡蠣フェアなどのメニューが好評だったことなどから、売上高は堅調に推移いたしました。積極的なメニュー改革と販促の実施が当社の差別化要因のひとつとなっています。

今後も、店舗内外装の刷新(リモデル)、従業員のサービス向上、メニュー改革といった施策を継続し、お客様の総合的な満足度を高められるよう取り組んでまいります。

#### ※既存店の定義変更について

2015年1月度のレポートより、既存店の集計定義を以下の通り変更しております。

- ・18カ月以上稼働店舗を既存店として集計していましたが、他社の動向を鑑み、業界一般である13カ月以上稼働店舗に変更しております。
- ・客数について、従来はデータ集計上の問題からデリバリーを含めておりませんでした。売上・客数に対する影響度が増してきたことを踏まえ、以下の定義(※)に基づき算出した客数をデリバリーによる客数として加味しています。

(※) デリバリー客数 = デリバリー売上高 ÷ 平均客単価

- ・業態転換を実施した店舗は既存店の集計から除外していましたが、既存店の客数増加施策の一つであることから、転換店舗についても含めることといたしました。