

2007年度12月期 中間期 決算状況



i'm lovin' it



McDonald's

2007年8月2日 日本マクドナルドホールディングス株式会社



**日本マクドナルドホールディングス株式会社
代表取締役会長 兼社長 兼CEO**

原田 泳幸





2007年上半期ハイライト





上半期ハイライト

システムワイドセールス	2,402億円	前年比+ 13.1 %
売上高	1,927億円	前年比+ 13.0 %
営業利益	70億円	前年比+332.5%
経常利益	67億円	前年比+450.4%
当期純利益	31億円	—

既存店売上	前年比+11.1%
既存店客数	前年比+10.9%.
既存店客単価	前年比+ 0.3 %



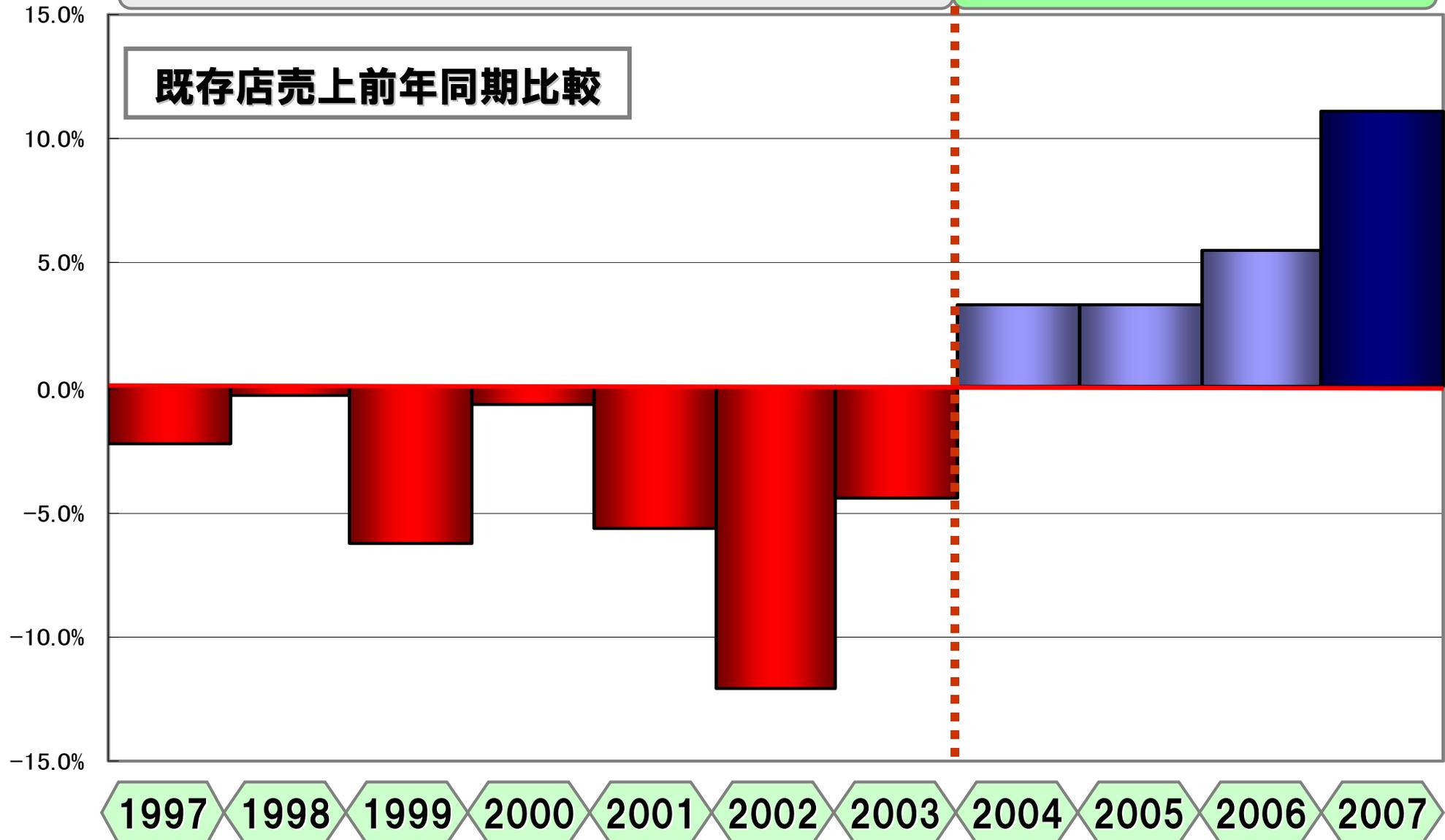


既存店売上の推移

業績不振

回復

既存店売上前年同期比較



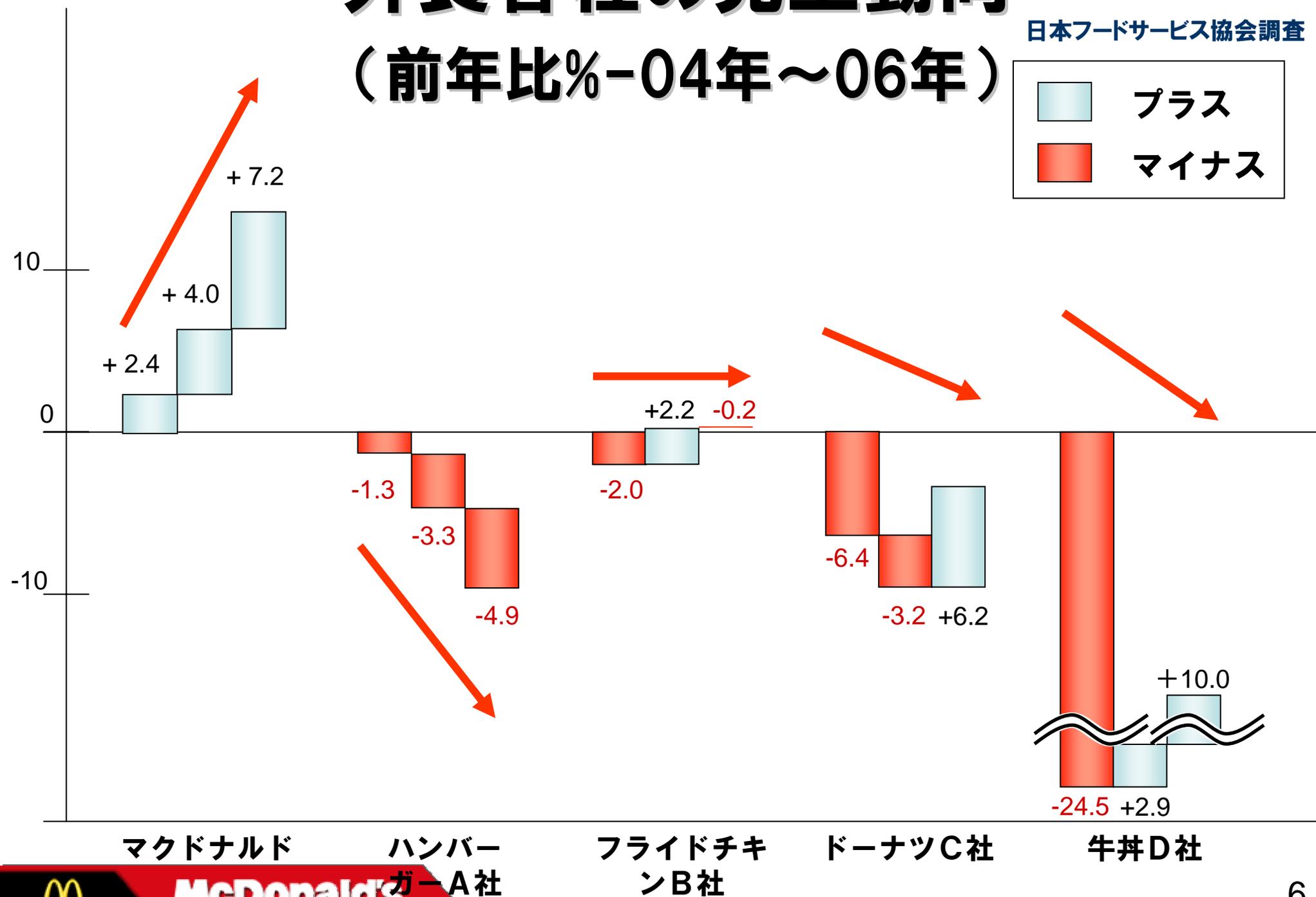
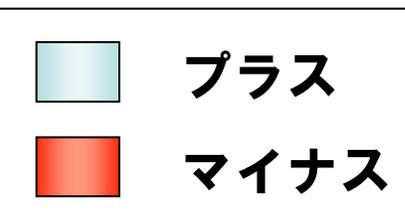


i'm lovin' it

外食各社の売上動向

(前年比%-04年~06年)

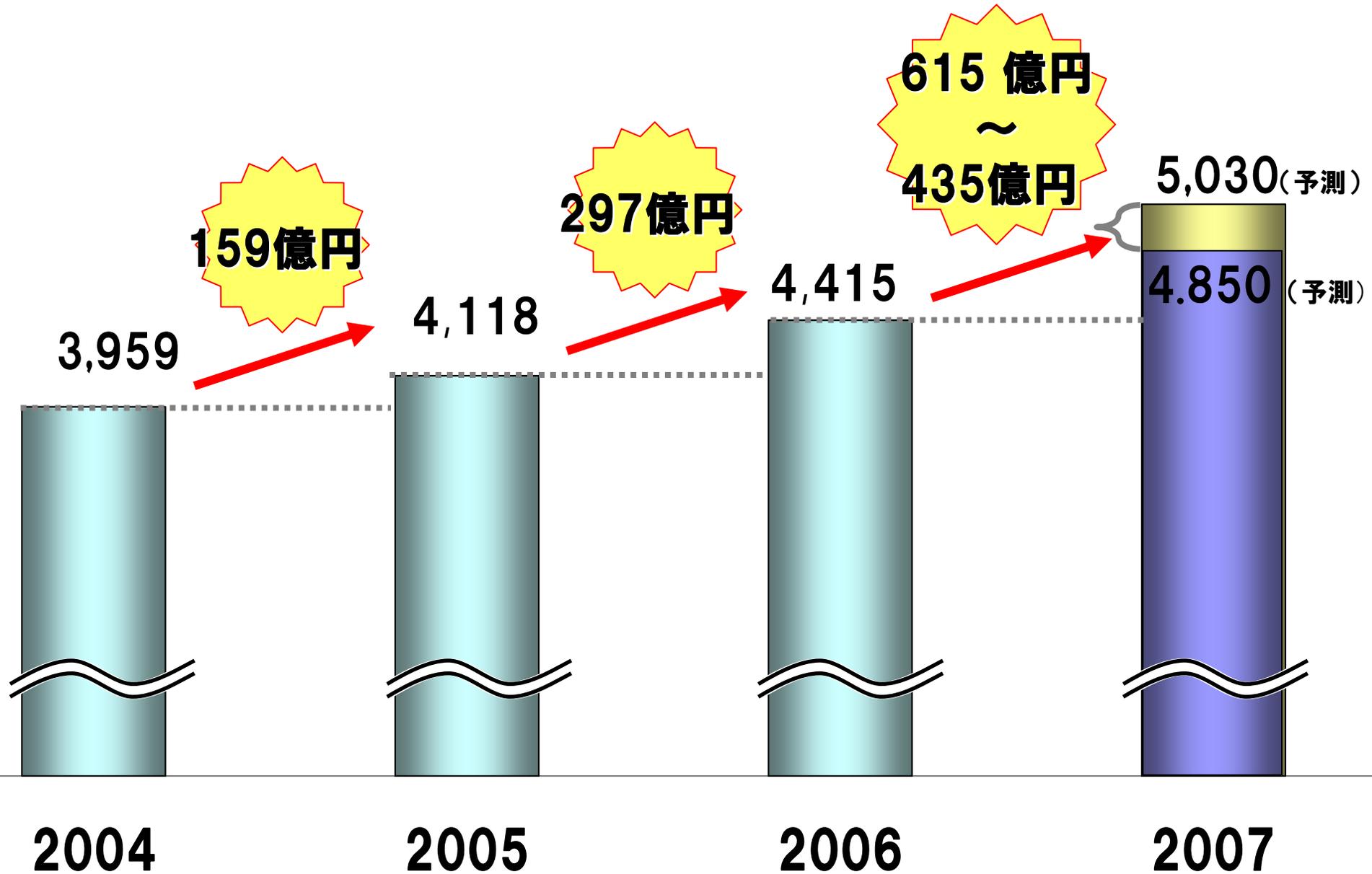
日本フードサービス協会調査



McDonald's

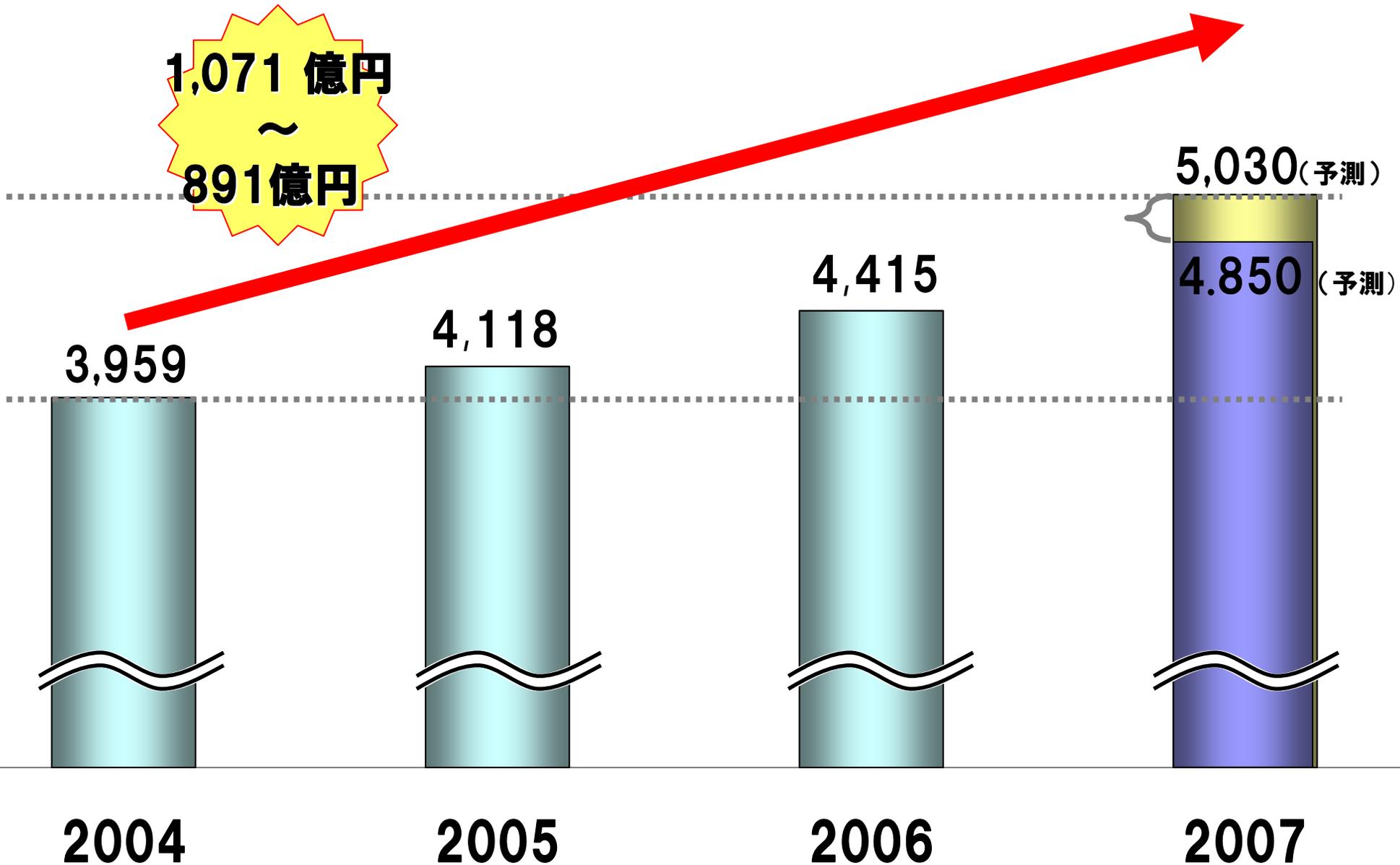


全店売上の推移 (億円)





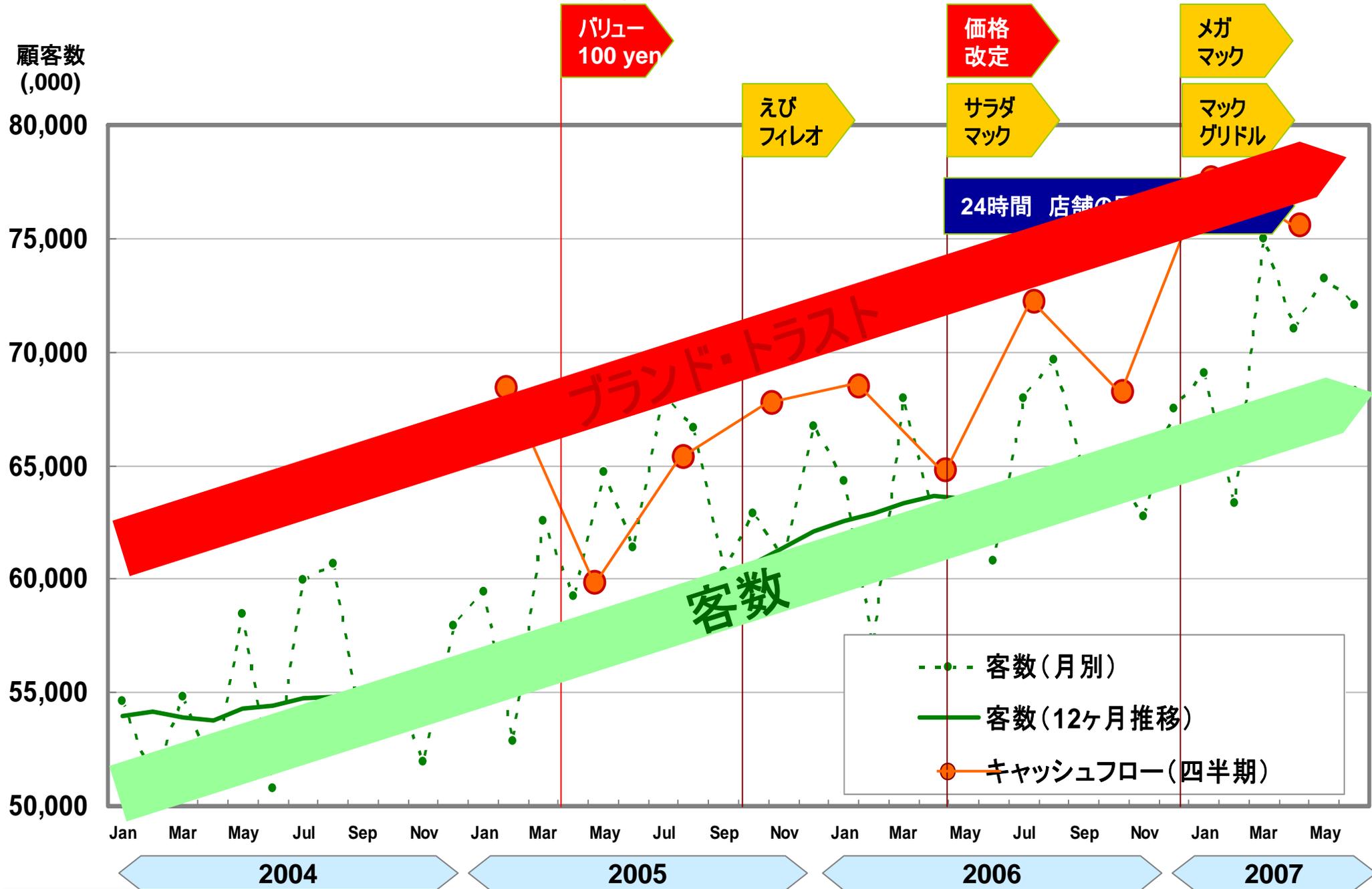
全店売上の推移 (億円)





i'm lovin' it

主な活動と客数増加の関係について



McDonald's

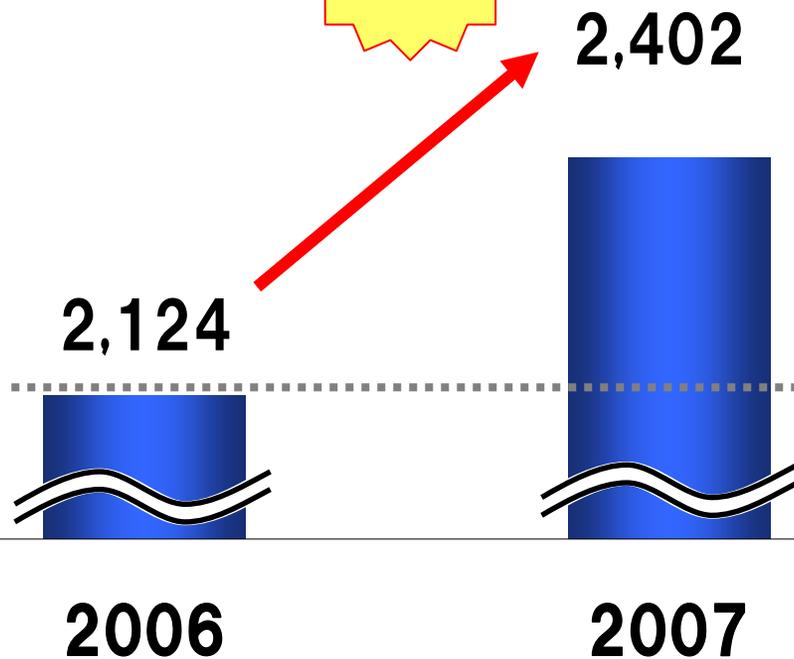


2007年上半期 売上高

システムワイドセールス

(億円)

+13.1%

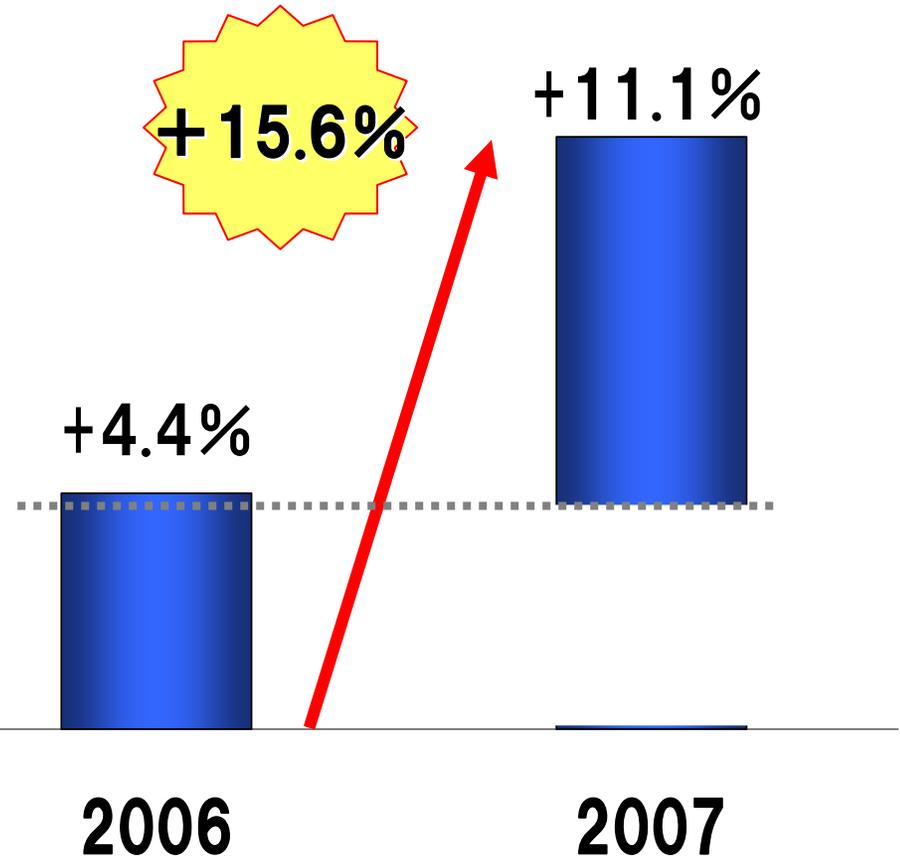


既存店売上
対前年同期比較セールス

+15.6%

+4.4%

+11.1%





2007年上半年期 利益

営業利益

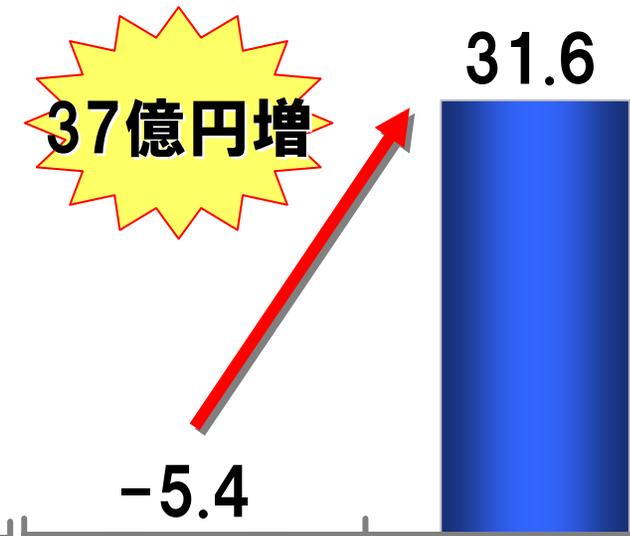
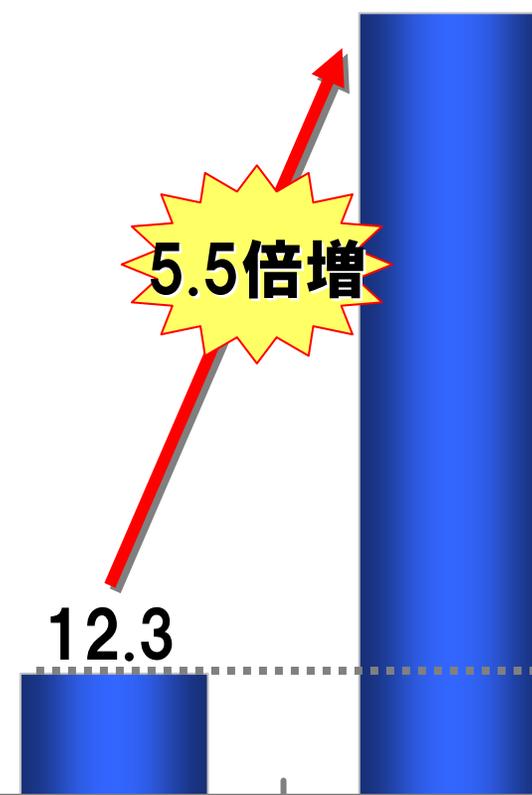
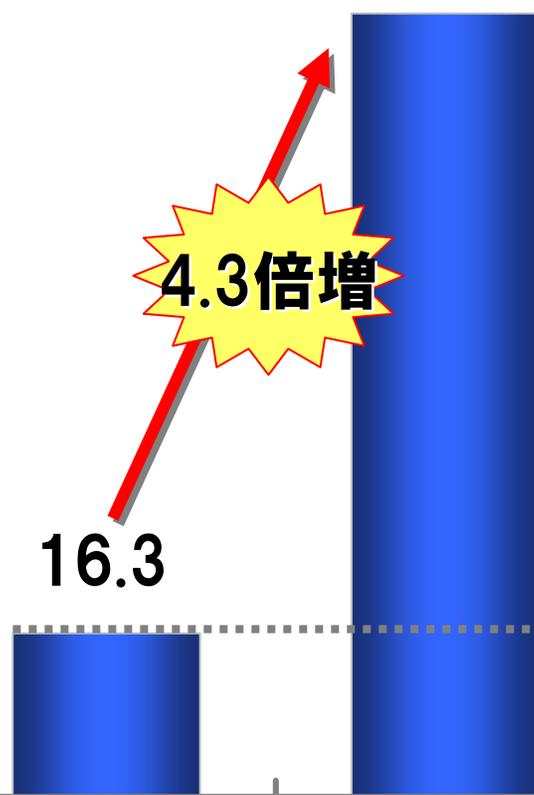
(億円) 70.6

経常利益

(億円) 67.8

当期純利益

(億円)



業績好調の要因

- 継続的な投資の再開（2004年～）
- 顧客数拡大戦略の徹底
- 実行の質とスピード



**システムワイドセールス
対前年比6ヶ月連続二桁伸び**

**既存店売上高
対前年比17ヶ月連続プラス**





デイリー売上レコード 更新

2006年12月23日 **21億53百万円**

更新

2007年 1月14日 **23億47百万円**





デイリー売上ランキング

- **1位 2007年1月14日 23億47百万円**
- **2位 2007年6月10日 23億09百万円**
- **3位 2007年7月 1日 22億53百万円**
- **4位 2007年7月 8日 22億25百万円**
- **5位 2007年5月13日 21億99百万円**

ランキング1位から9位まで2007年に達成





デイリー客数レコード更新

2007年6月23日 325万人 客数レコード更新

デイリー客数ランキング

1位から18位まで2007年に達成





マンスリー売上レコード 更新

2007年3月 430億47百万円





各月売上 レコード更新

1月	403億86百万円	1月度レコード達成
2月	362億77百万円	2月度レコード達成
3月	430億47百万円	マンスリーレコード
4月	405億53百万円	4月度レコード達成
5月	403億38百万円	5月度レコード達成
6月	396億27百万円	6月度レコード達成

6ヶ月連続更新





2007年通期業績予測





2007年 通期業績予想の上方修正

(単位:億円)

	2004	2005	2006	2007
システムワイド セールス	3,959	4,118	4,415	4,850-5,030
売上高	3,080	3,256	3,556	3,860-4,010
営業利益	72	32	73	110-155
経常利益	72	28	57	100-140
当期純利益	36	0	15	45-70





2007年度中間期実績および 2007年度計画の財務分析

日本マクドナルドホールディングス株式会社
上席執行役員 最高財務責任者 (CFO)

大岡 吉一郎





上半期 収益状況

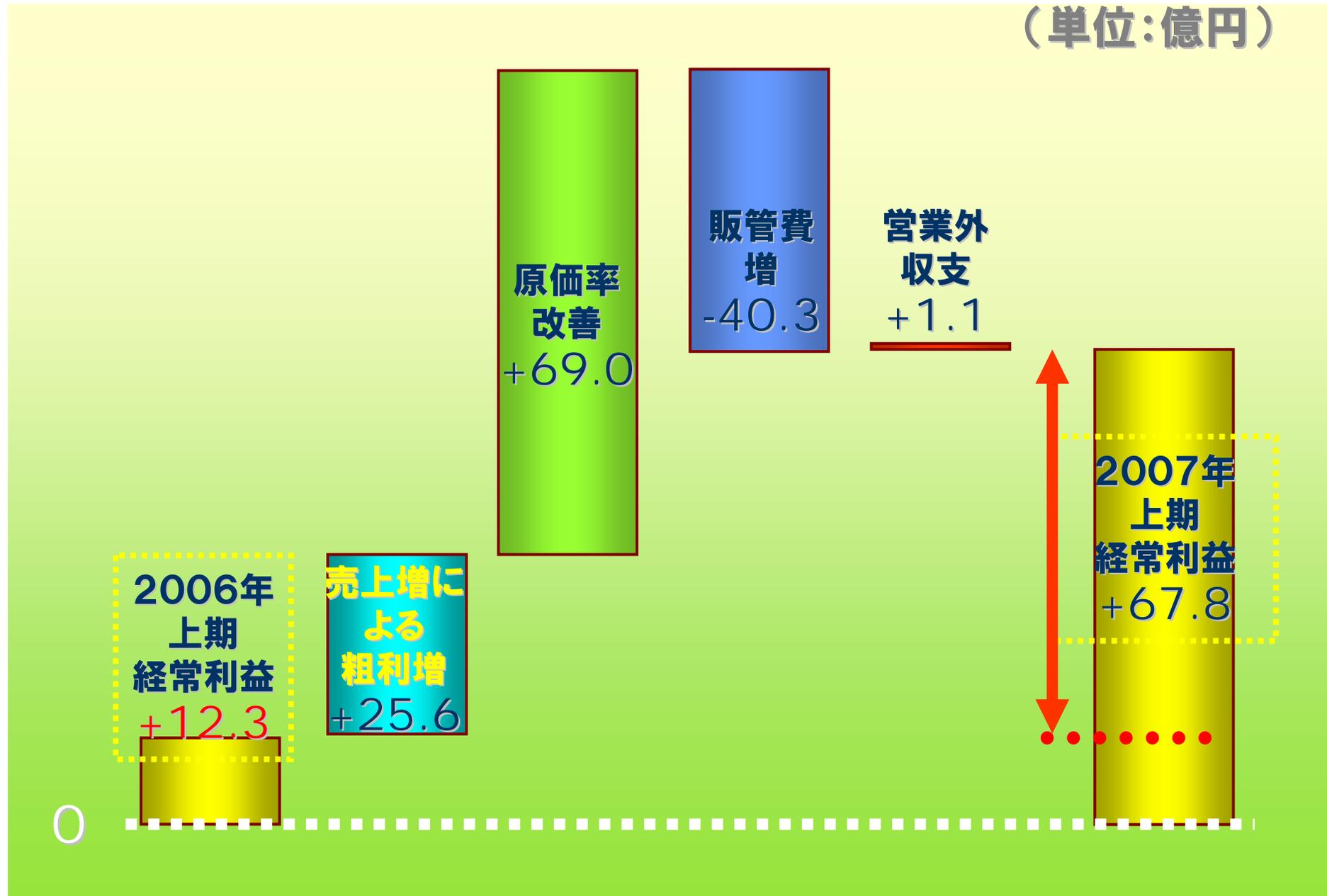
(単位:百万円)	2006年 上半期	2007年 上半期	増減	
			%	額
システムワイドセールス	212,495	240,232	+13.1	27,736
既存店売上	+4.4	+11.1	-	-
売上高	170,598	192,718	+13.0	22,120
売上総利益	19,787	29,254	+47.8	9,467
営業利益	1,634	7,069	+332.5	5,435
経常利益	1,232	6,782	+450.4	5,549
純利益	-545	3,161	-	3,706





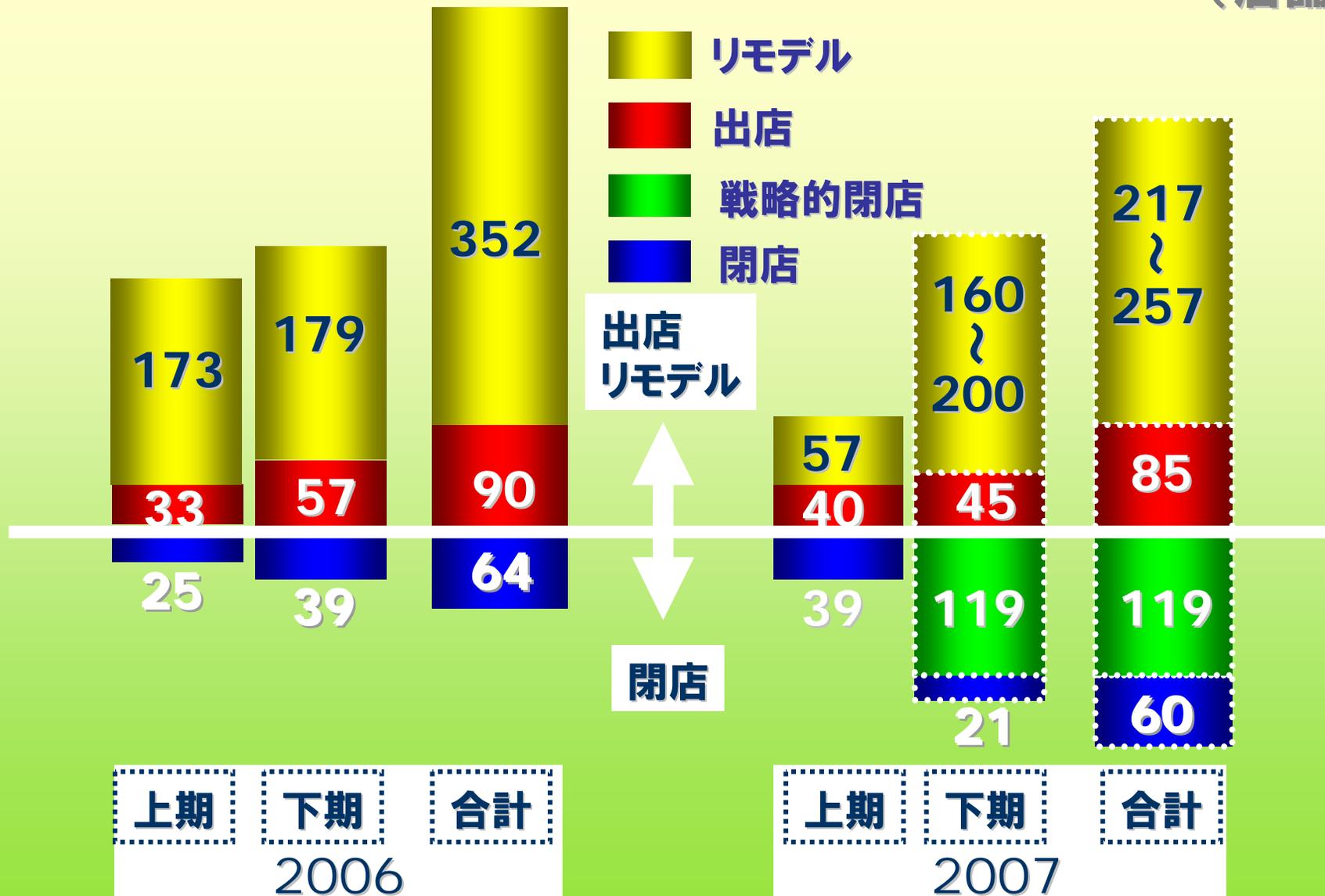
經常利益前年同期比

(單位: 億圓)



店舗状況

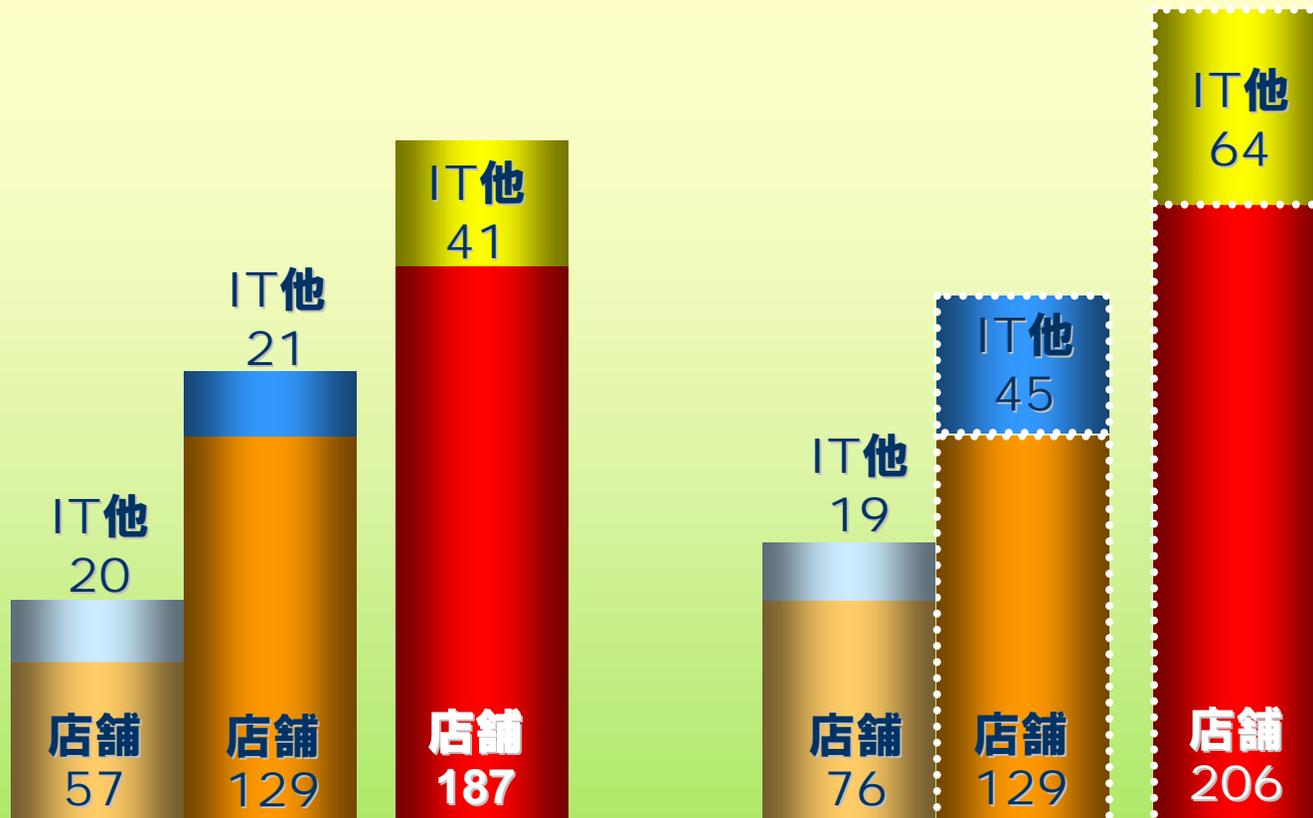
(店舗)





設備投資狀況

(單位: 億円)



上期	下期	計
77	150	228
2006		

上期	下期	計
95	175	270
2007		





貸借対照表・キャッシュフローの状況

(単位:百万円)

	2006年 中間期	2007年 中間期	2006年 年度末
流動資産	22,908	29,624	30,115
固定資産	74,452	84,125	81,873
投資等	83,812	79,276	81,217
総資産	181,173	193,026	193,206
流動負債	49,243	60,948	59,979
固定負債	3,733	3,329	3,158
純資産の部計	128,197	128,748	130,067
負債・純資産計	181,173	193,026	193,206
営業活動	3,248	12,025	
投資活動	▲5,363	▲10,224	
財務活動	▲1,378	▲1,850	
合計	▲3,493	▲49	





2007年 通期見込の上方修正

(単位:百万円)

	2006年	2007年 5月修正	2007年 今回修正	差*
システムワイドセールス	441,516	471,000-489,000	485,000-503,000	14,000
既存店売上	5.5%	5.0% ~9.0%	7.0% ~11.0%	—
売上高	355,696	373,000-388,000	386,000-401,000	13,000
営業利益	7,380	10,000-14,000	11,000-15,500	1,250
経常利益	5,708	9,000-13,000	10,000-14,000	1,000
当期純利益	1,549	4,000-6,500	4,500-7,000	500

* 差は、レンジの各中間値の差額を示しております。





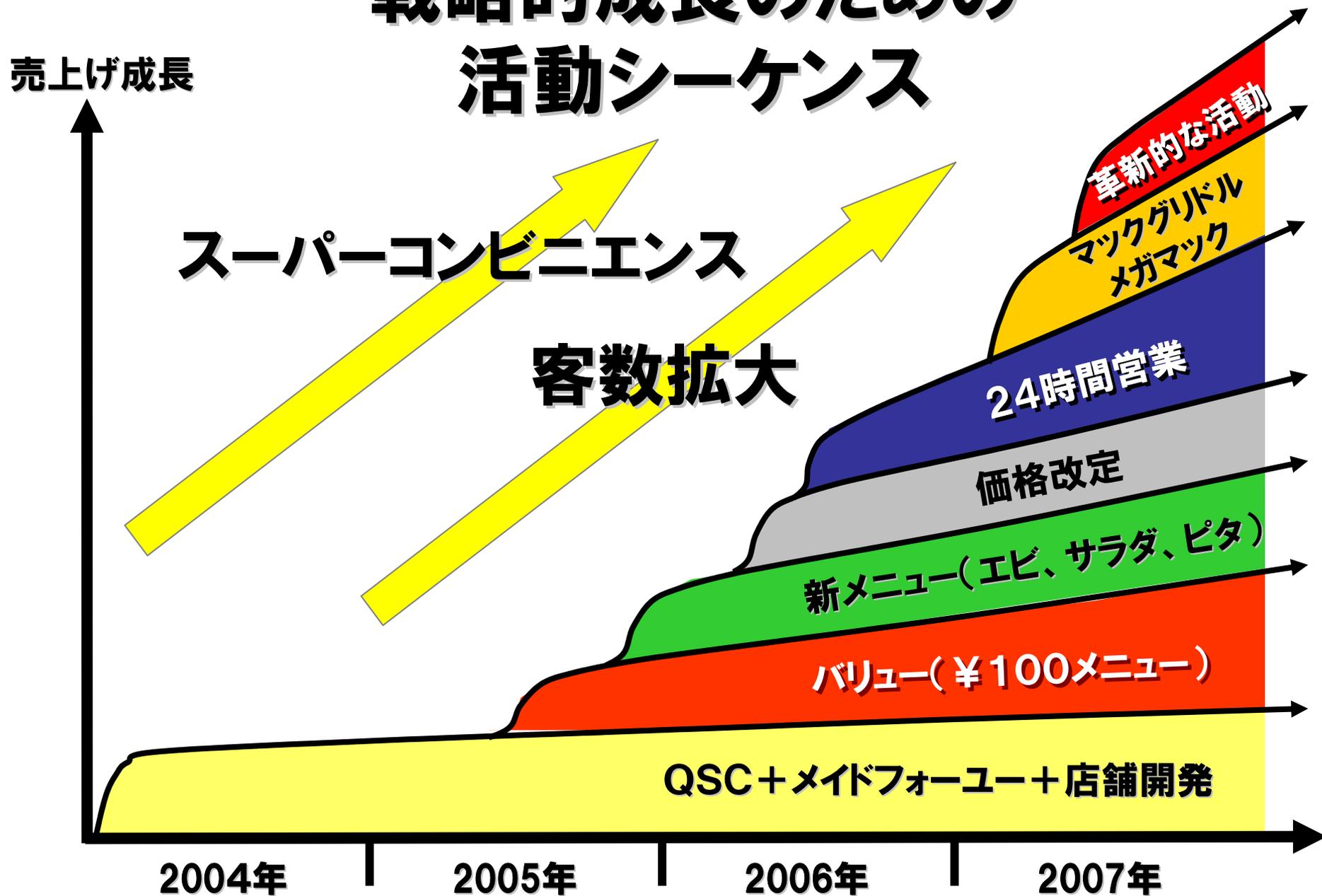
2007年上半期の活動と 下半期の成長戦略





戦略的成長のための 活動シーケンス

売上げ成長

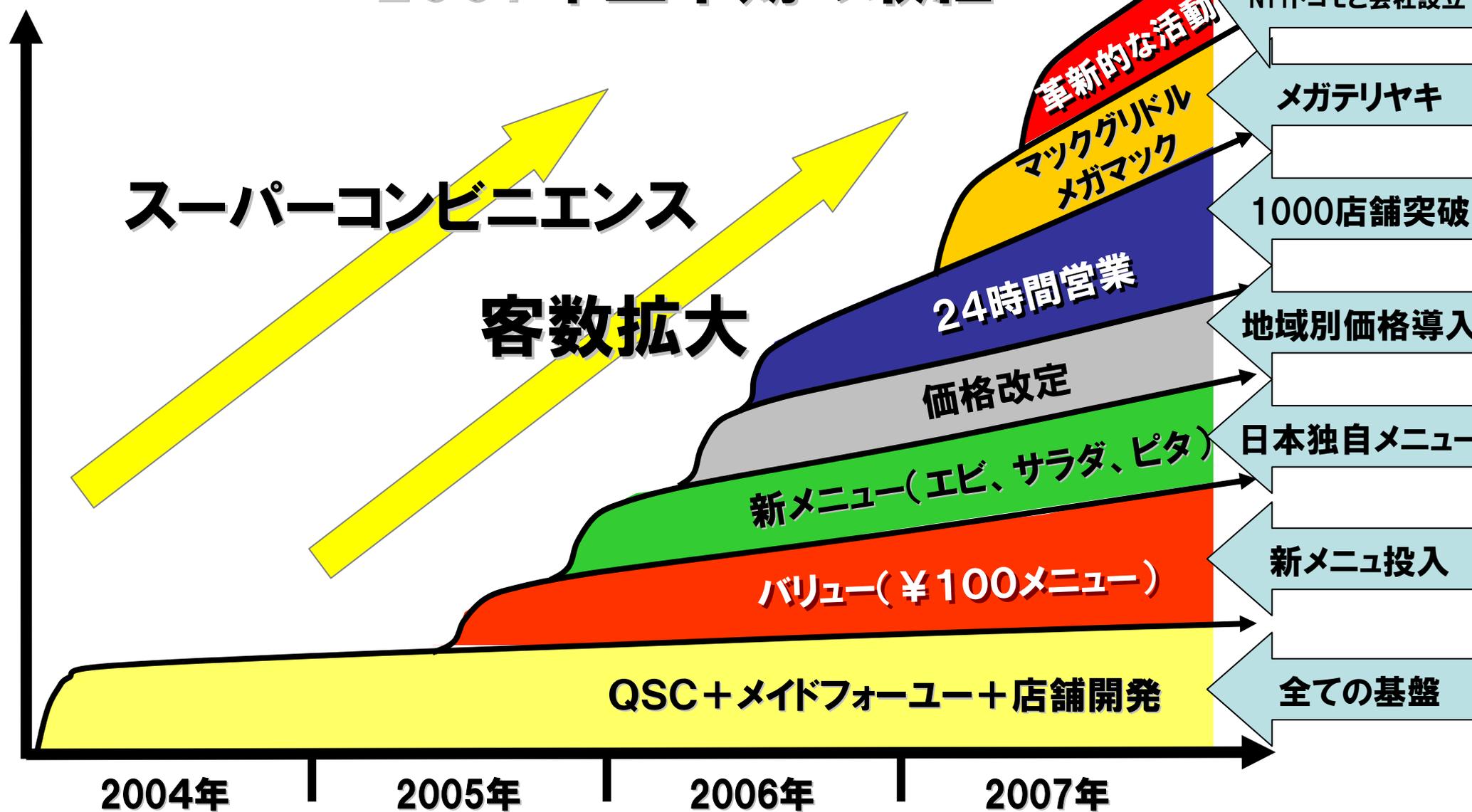




i'm lovin' it

戦略的成長のための活動シーケンスと 2007年上半期の取組

売上げ成長

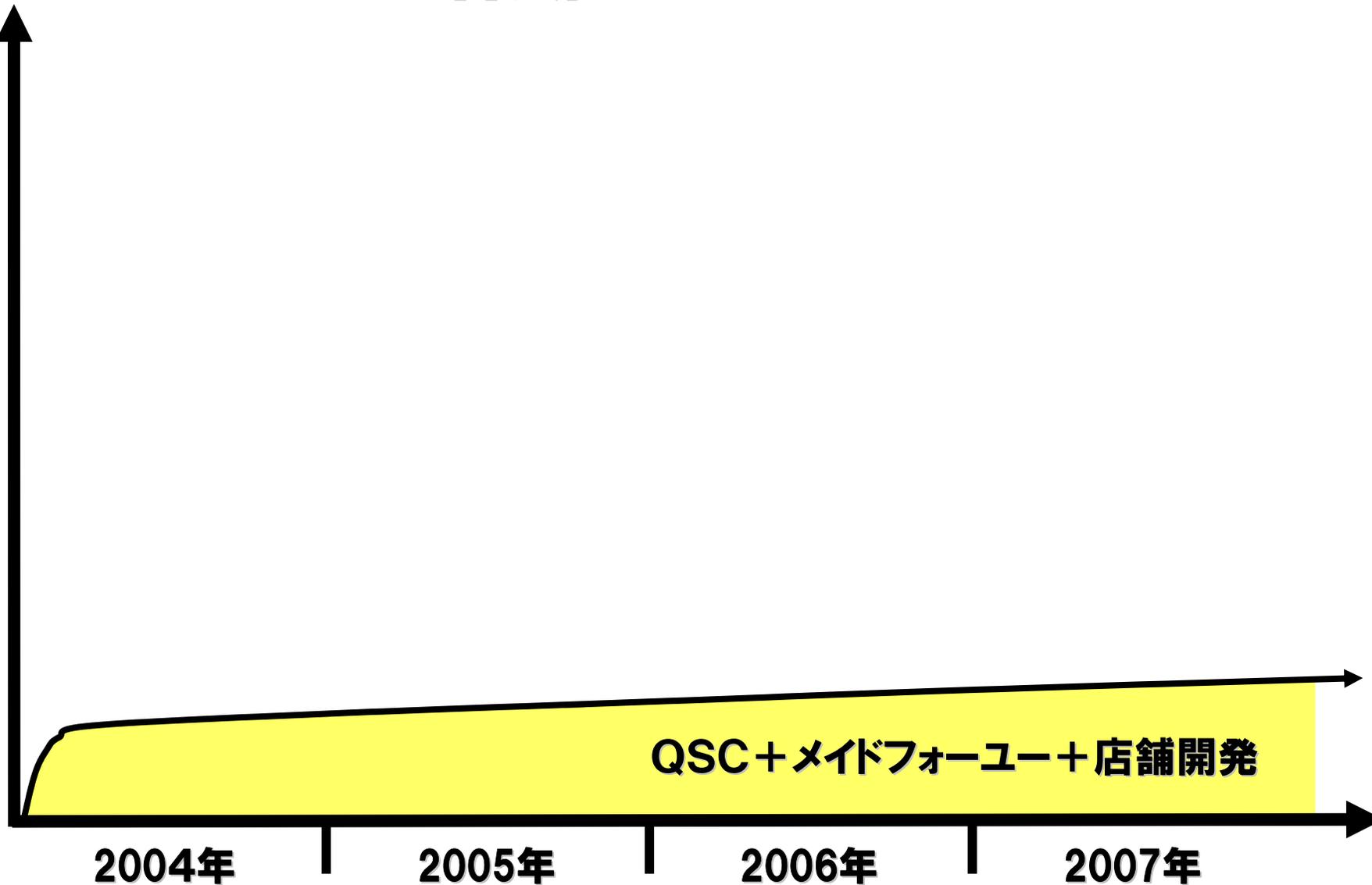


McDonald's



戦略的成長のための 活動シーケンス

売上げ成長





i'm lovin' it

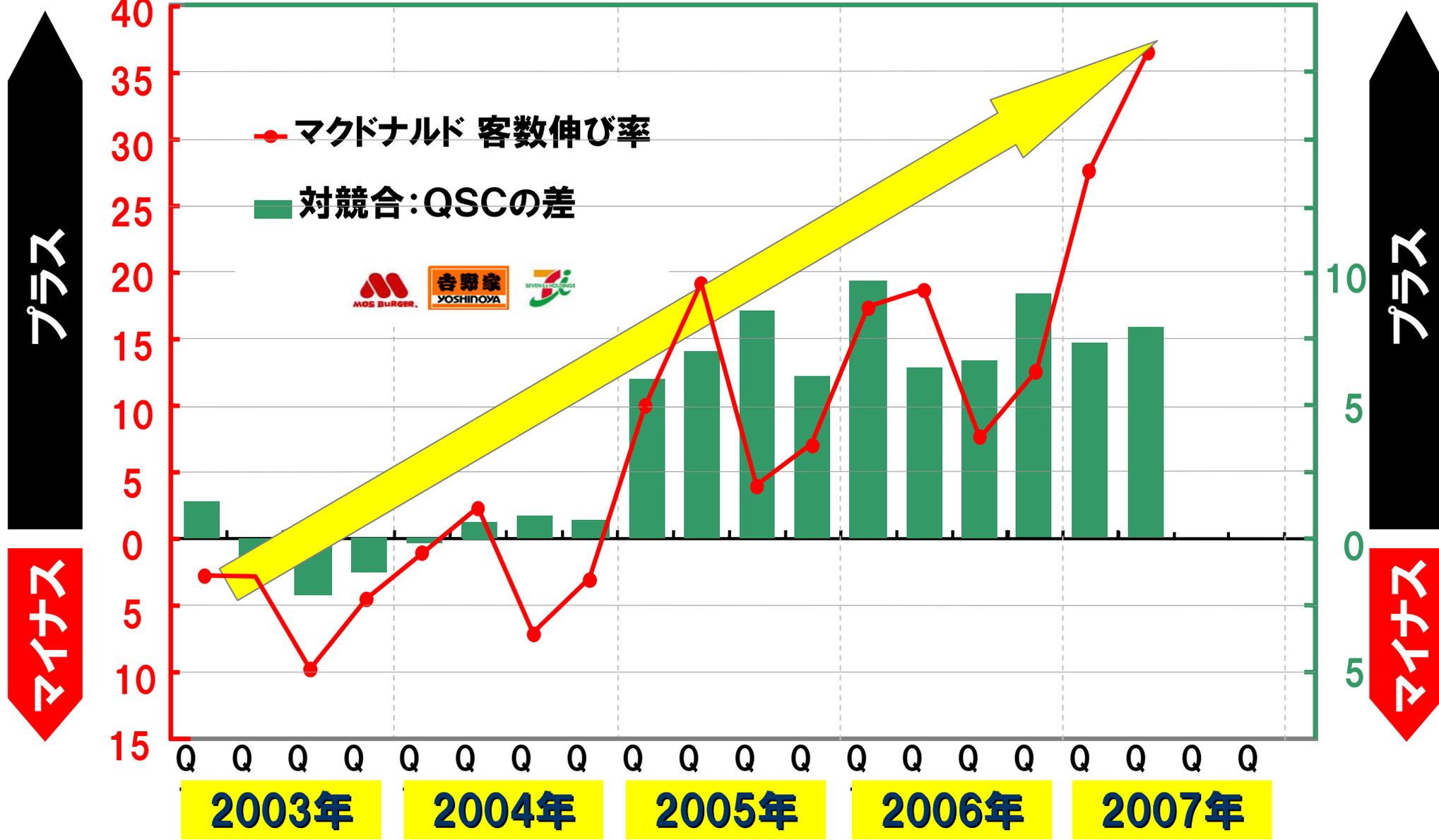
QSCの向上

競合とのQSC差と客数の相関関係

ファストラック調査

(客数伸び率)
2002年対比

(QSC総合満足度の差)



プラス

マイナス

プラス

マイナス

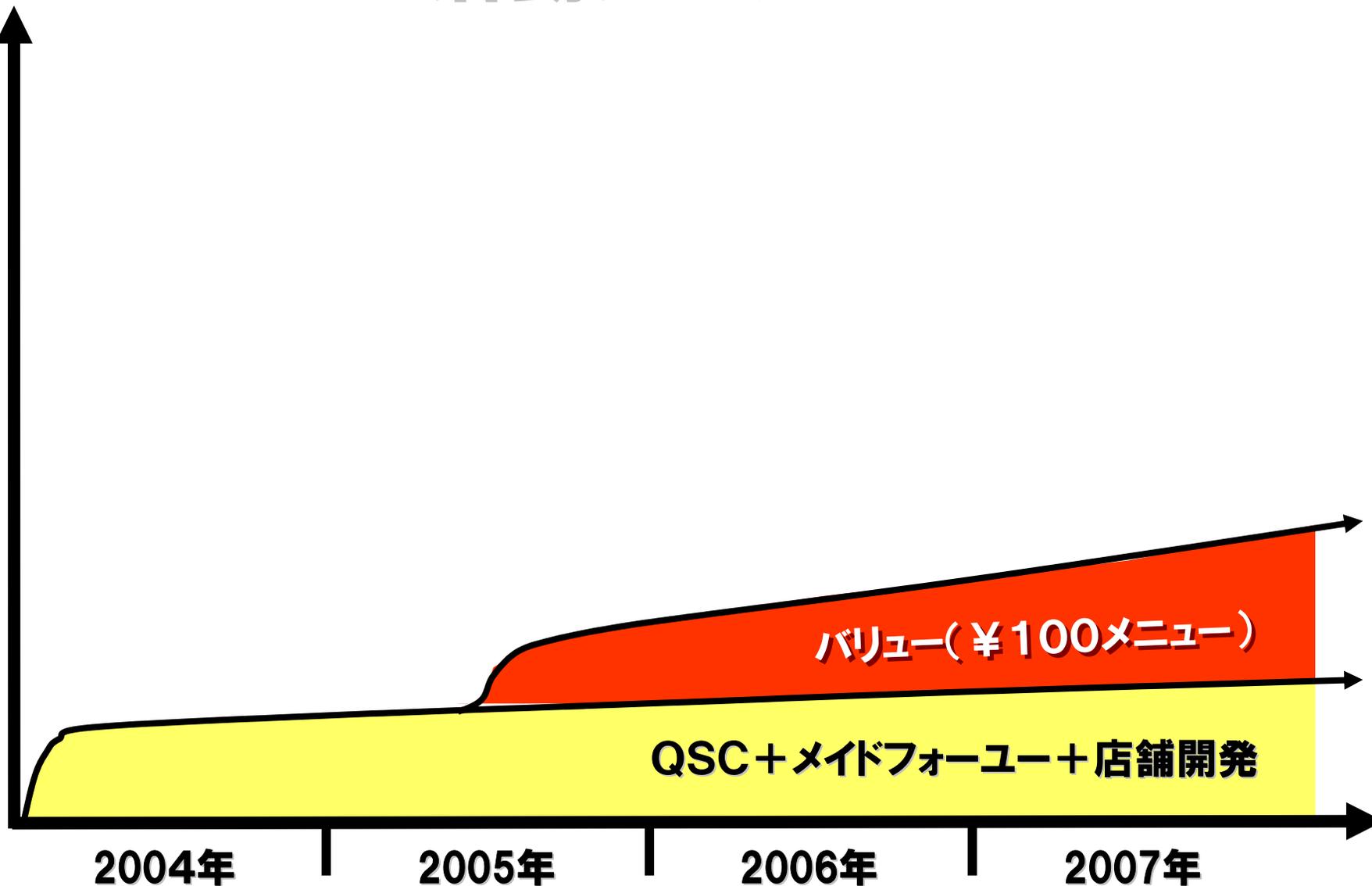


McDonald's



戦略的成長のための 活動シーケンス

売上げ成長





i'm lovin' it™

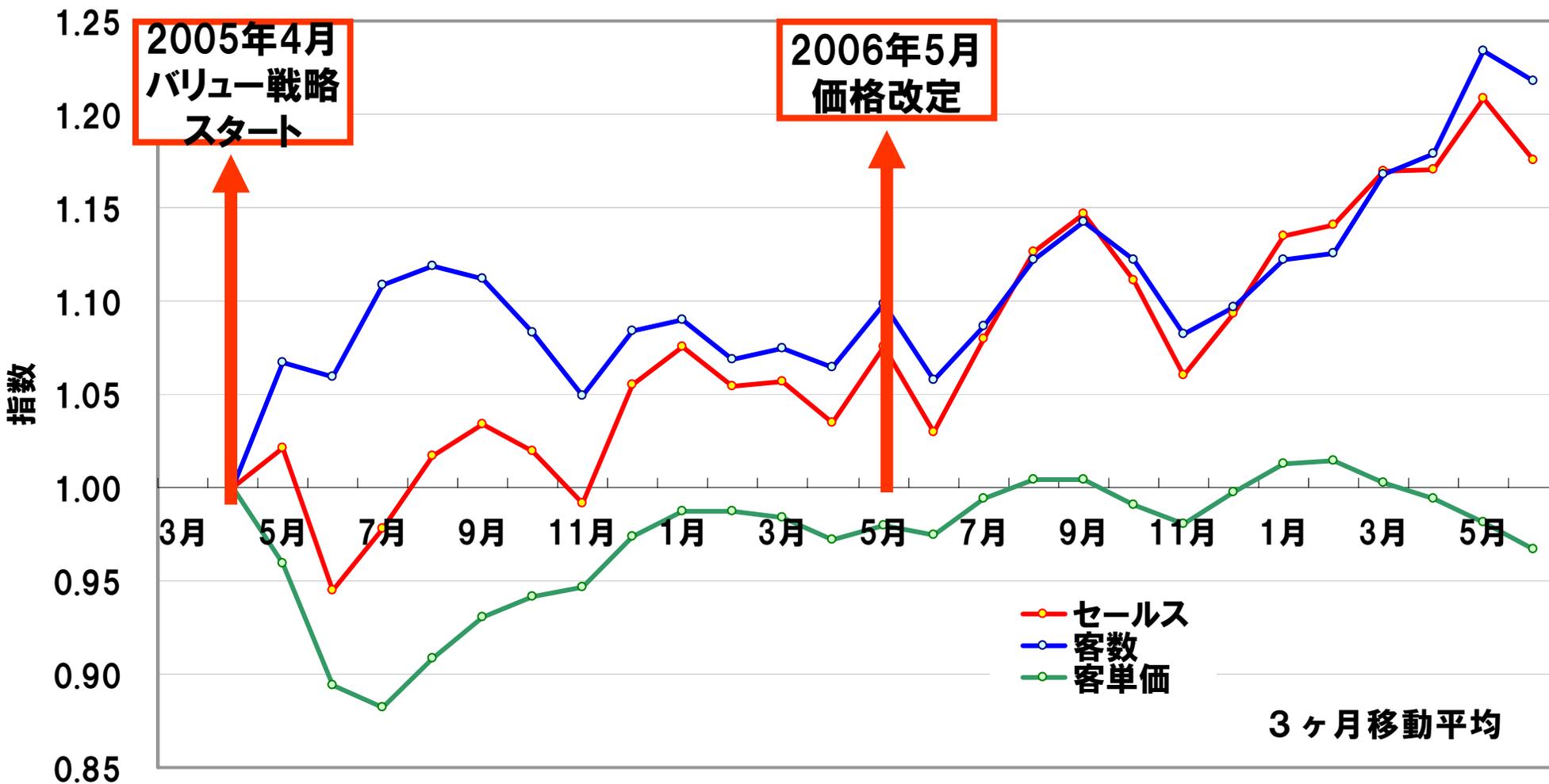
¥100メニュー強化



McDonald's



客数の順調な推移が売上高を牽引



2005

2006

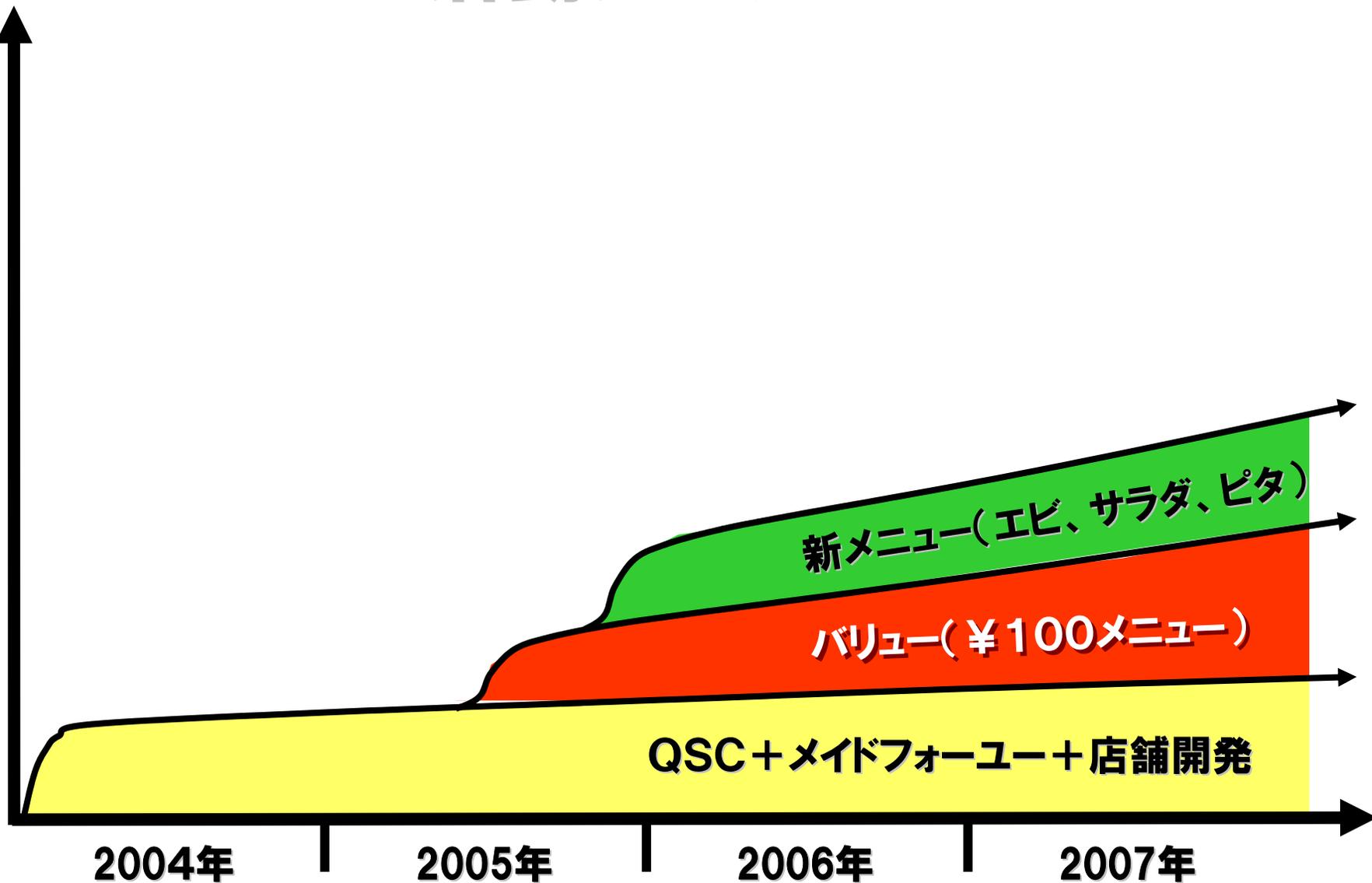
2007





戦略的成長のための 活動シーケンス

売上げ成長





戦略的な商品開発



2007年4-5月
えびフィレオ
期間限定販売



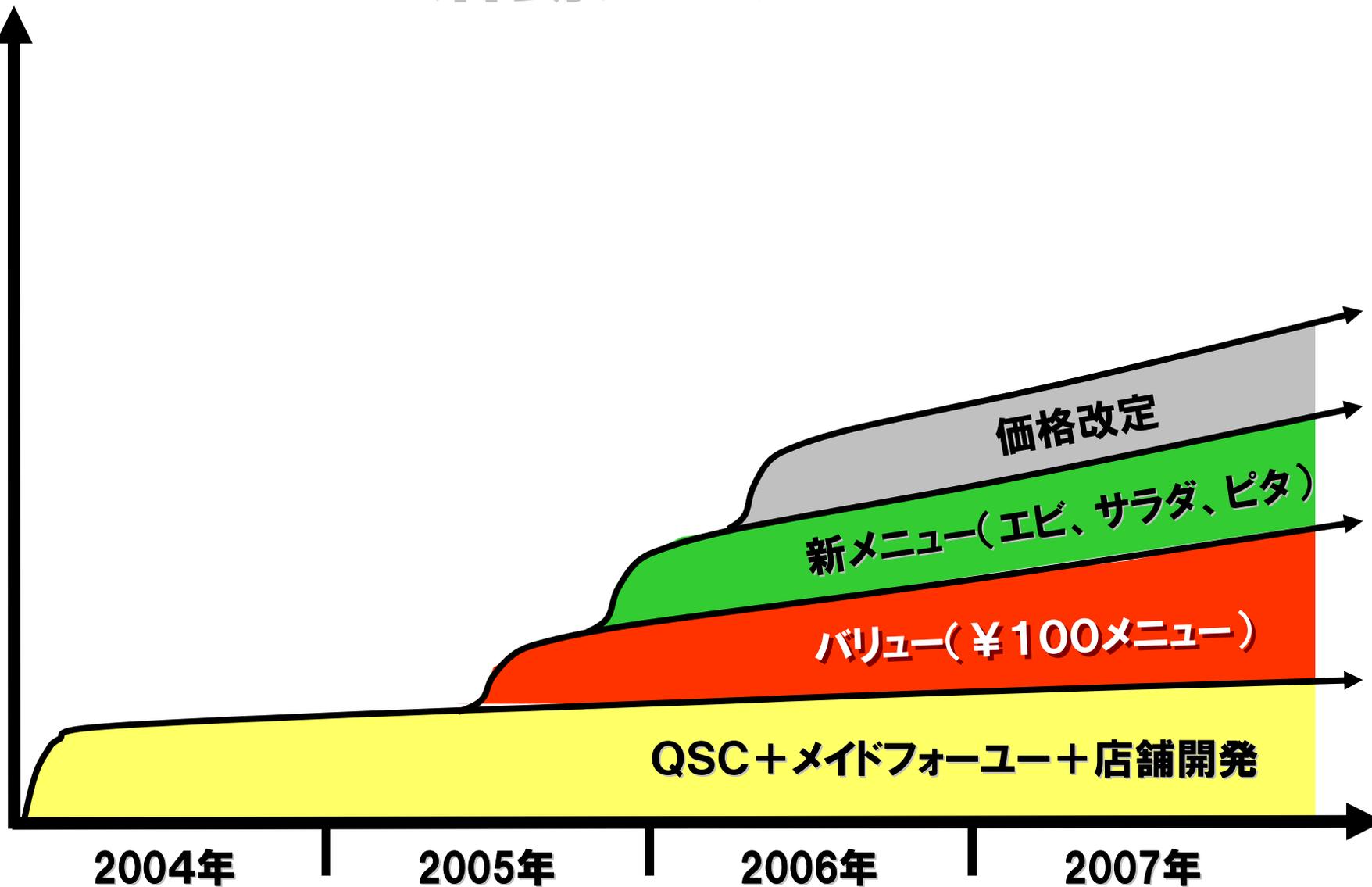
2007年6-7月
サラダディッシュ
えびフリッター
期間限定販売





戦略的成長のための 活動シーケンス

売上げ成長





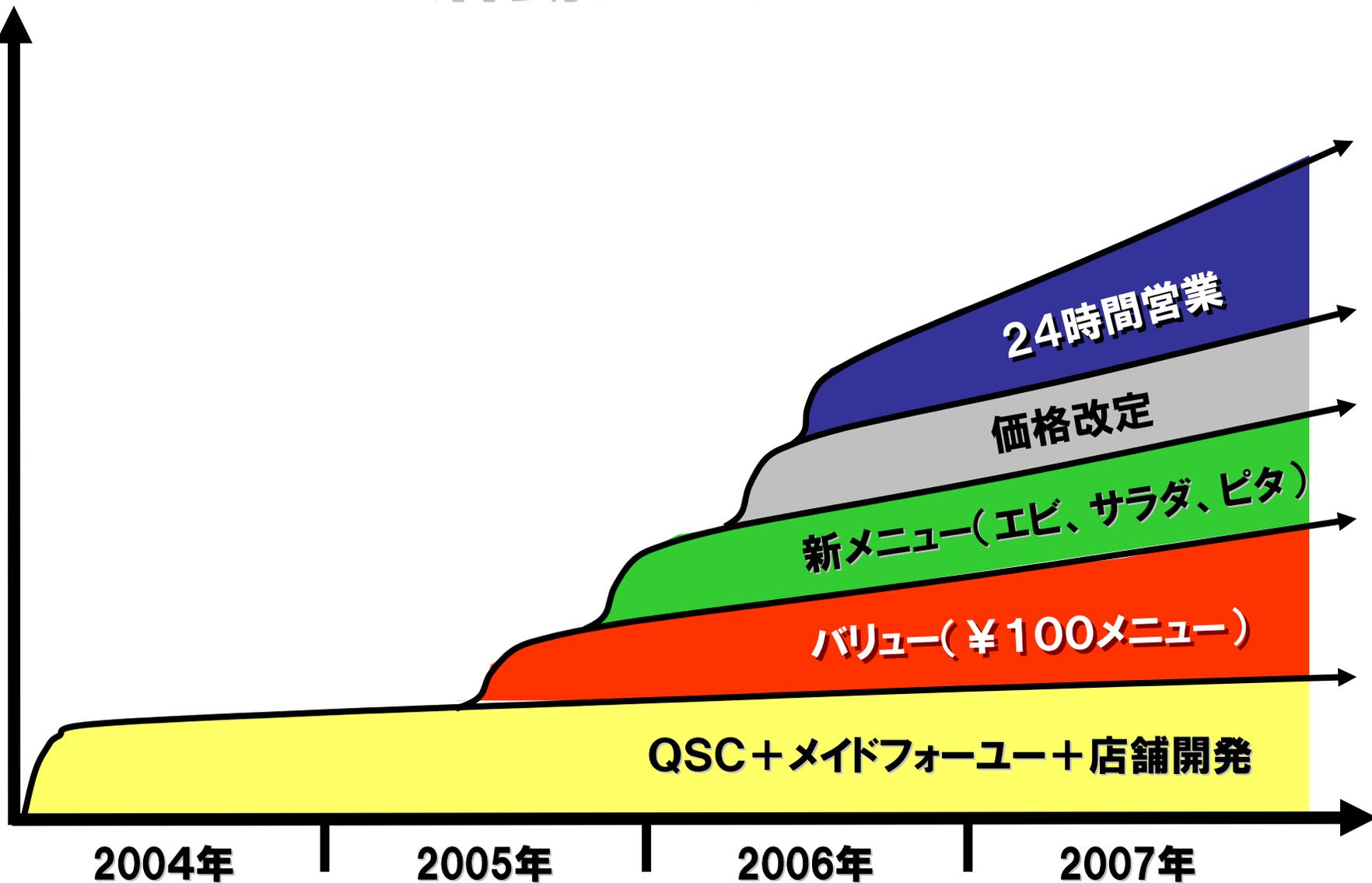
地域別価格スタート





戦略的成長のための 活動シーケンス

売上げ成長





i'm lovin' it

24時間営業店舗の拡大



24時間営業店舗

1, 224店

(07年6月末現在)



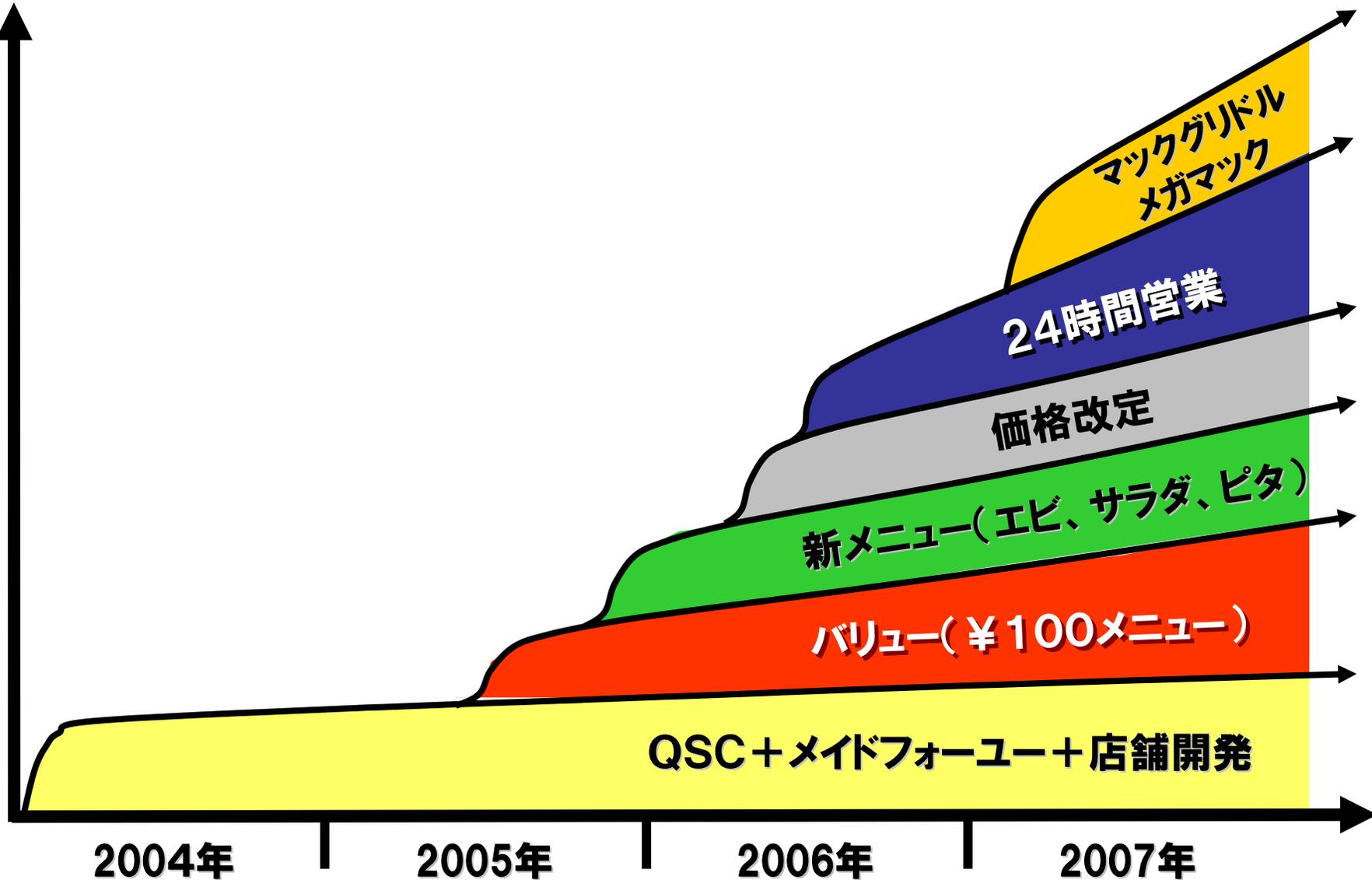
McDonald's



i'm lovin' it

戦略的成長のための 活動シーケンス

売上げ成長



McDonald's



メニュー戦略・デイパート戦略による客数の最大化

ブレックファスト

だれも知らない
朝ごはん



13%の新規顧客獲得

ランチタイム

さらにおいしい
ビーフバーガー



メガヒット商品!
(あのえびフィレオを超える)

10%の新規顧客獲得

メガシリーズ
第2弾



クチコミ効果
6月の全店売上
対前年比 +15%を牽引





下半期の成長戦略

¥100メニュー強化



(期間限定フレーバー)

期間限定メニュー

ピタマック
タンドリーチキン

月見バーガー

グラコロ

ばいせん
焙煎
ごま
えびフィレオ

EBI Filet-O
Roasted Sesame





下半期の成長戦略

新商品

**Mc
Wrap!!**

マックラップ

メガシリーズ
第3弾!

いつでもどこでも
気軽に片手で
食べられます





i'm lovin' it

下半期の成長戦略

クルー・マネージャー新ユニフォーム



2007. 10月より



McDonald's



更なる継続的成長へ向けて 今後の戦略フォーカス





長期戦略の方向性

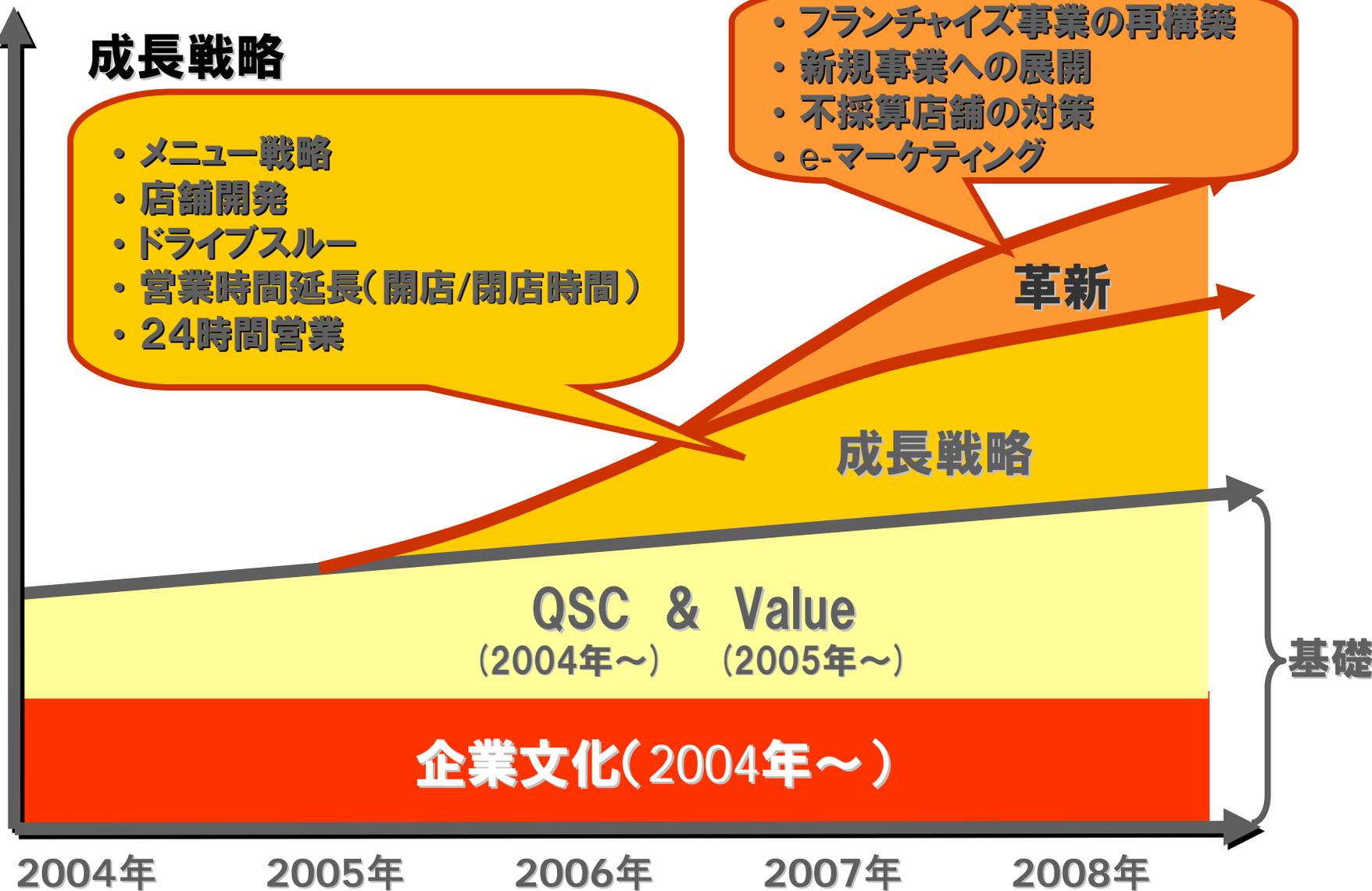
セールス

成長戦略

- ・メニュー戦略
- ・店舗開発
- ・ドライブスルー
- ・営業時間延長(開店/閉店時間)
- ・24時間営業

革新戦略

- ・フランチャイズ事業の再構築
- ・新規事業への展開
- ・不採算店舗の対策
- ・e-マーケティング





新規事業への展開

「マックカフェ」
8月29日
15店舗同時オープン



McCaféTM

マクドナルドから、カフェ誕生。

ここでしか味わえない、こだわりのフードの数々

オープン初日「記念イベント」開催

初日の購入者には、記念グッズをプレゼント

オープンまであと **27** 日

マックカフェ情報は7月20日から続々掲載予定です。 exit X





同時オープンの15店舗

- 恵比寿ガーデンプレイス店
(東京都渋谷区)
- 新宿ハイジア店
(東京都新宿区)
- 新宿歌舞伎町店
(東京都新宿区)
- 東京海上ビルディング店
(東京都千代田区)
- 大鳥居駅前店
(東京都大田区)
- 立川駅南口店
(東京都立川市)
- 新馬場店
(東京都品川区)
- 常陸太田フェスタ店
(茨城県常陸太田市)
- 四街道長崎屋店
(千葉県四街道市)
- しいの木台リブレ京成店
(千葉県柏市)
- 毛呂山ライフ店
(埼玉県入間郡)
- 南古谷ベルク店
(埼玉県川越市)
- 戸田ライフ店
(埼玉県戸田市)
- 相模原トイザラス店
(神奈川県相模原市)
- 三宮センター街店
(兵庫県神戸市)





i'm lovin' it

e-マーケティング



トクするケータイサイト会員
350万人突破!!

⇒2,000万人目標

NTTドコモと新会社設立
新会社名「The JV」
e-マーケティングを共同で推進



McDonald's



i'm lovin' it



スーパーコンビニエンス
Super Convenience



マクドナルドの スーパーコンビニエンスは、 止まらない。

新しいペンリと、新しいおいしさと、新しい楽しさで、
新しいSmileをつくりたい。

たとえば、お待たせしないのに、またたての常をお出しすること、デキパンと揚げがないのに、
美味しいスマイルでおたすすること、カラダに安心な品質で、24時間、人の手も手まで満たすこと。
マクドナルドは誕生以来、レストランの常業を拡大する「スーパーコンビニエンス」で、新しい
おいしさや、今までにないライフスタイルをご提案してきました。そして、これからも、新しいこと
たとえば、よりアクティブなスタイルを提案する「マクカフェ」の新メニューや、他にも、
本店にいらした方に「ちょっといいこと」を提案してお待ちしています。すべては、お客様のため、もっと
おいしいSmileに繋がります。マクドナルドのスーパーコンビニエンスは、これからも盛り続けます。



お待たせしない クイックサービス

お待たせしないクイックサービス
お待たせしないクイックサービス
お待たせしないクイックサービス
お待たせしないクイックサービス



おいしさできたて Made for You

おいしさできたて Made for You
おいしさできたて Made for You
おいしさできたて Made for You
おいしさできたて Made for You



新しいスタイルの マックカフェ誕生

新しいスタイルの マックカフェ誕生
新しいスタイルの マックカフェ誕生
新しいスタイルの マックカフェ誕生
新しいスタイルの マックカフェ誕生



マックカフェ オープン 記念キャンペーン

マックカフェ オープン 記念キャンペーン
マックカフェ オープン 記念キャンペーン
マックカフェ オープン 記念キャンペーン
マックカフェ オープン 記念キャンペーン

24時間うれしい ドライブスルー

24時間うれしい ドライブスルー
24時間うれしい ドライブスルー
24時間うれしい ドライブスルー
24時間うれしい ドライブスルー



日本マクドナルド株式会社
http://www.mcdonalds.co.jp



McDonald's

