

第39回定時株主総会

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最高経営責任者

原田永幸

- **2004年からの6年間の総括**
 - **今後の更なる成長の鍵**
 - **2010年の取り組み**
 - **2010年業績予想**

6年間を振り返って

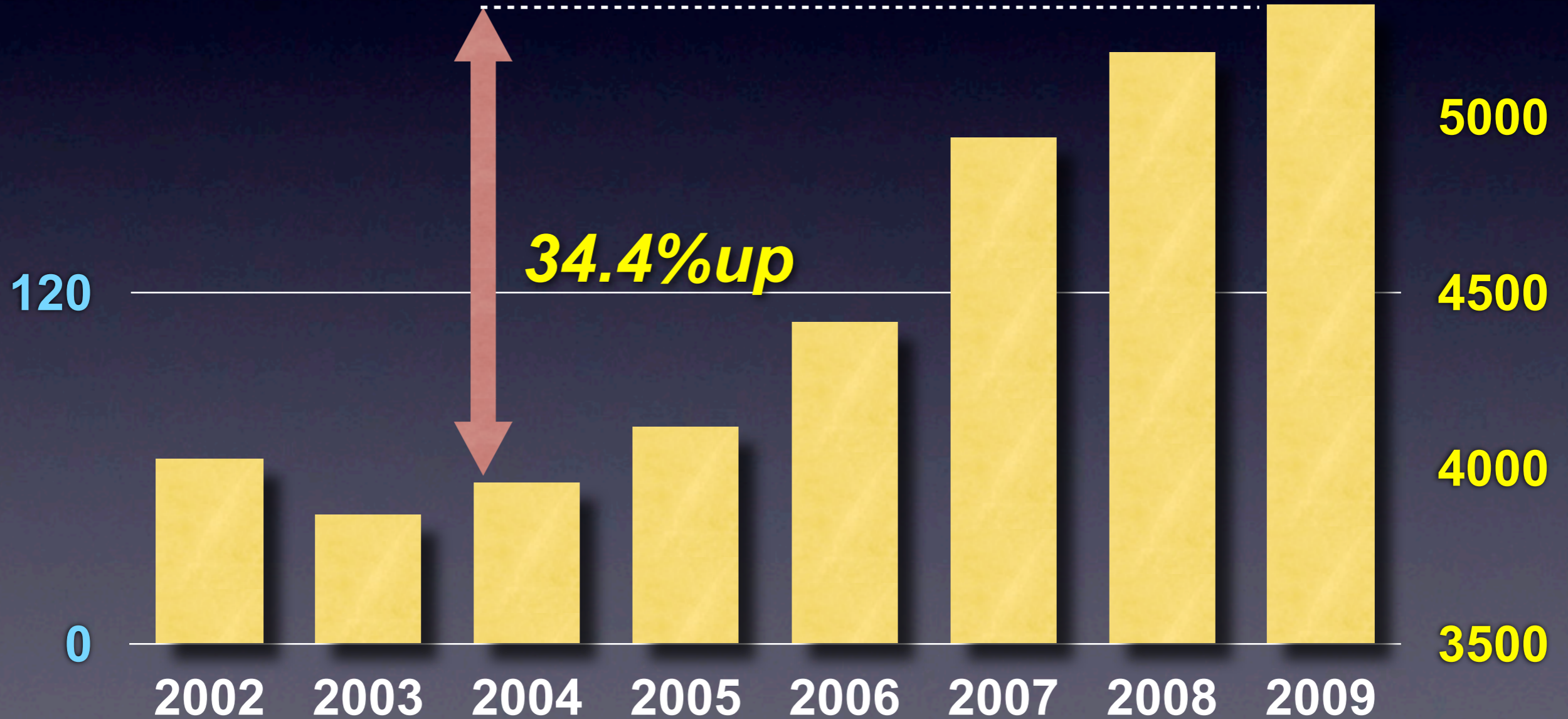
6年連続増収・4年連続増益

○ 経常利益

■ 全店売上

(億円)
240

(億円)
5500



6年連続増収・4年連続増益

○ 経常利益

■ 全店売上

(億円)
240

(億円)
5500

120

34.4% up

0

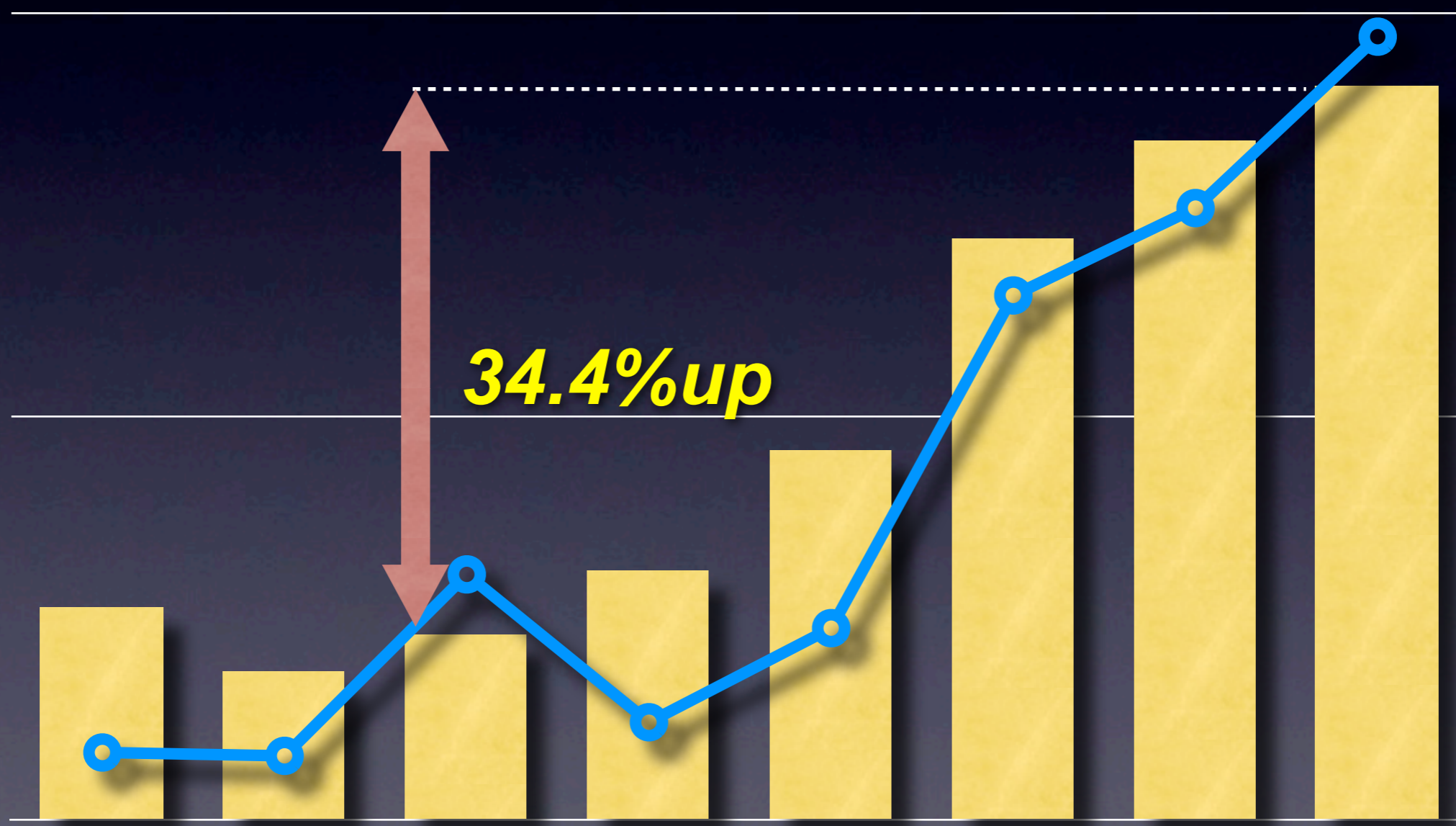
5000

4500

4000

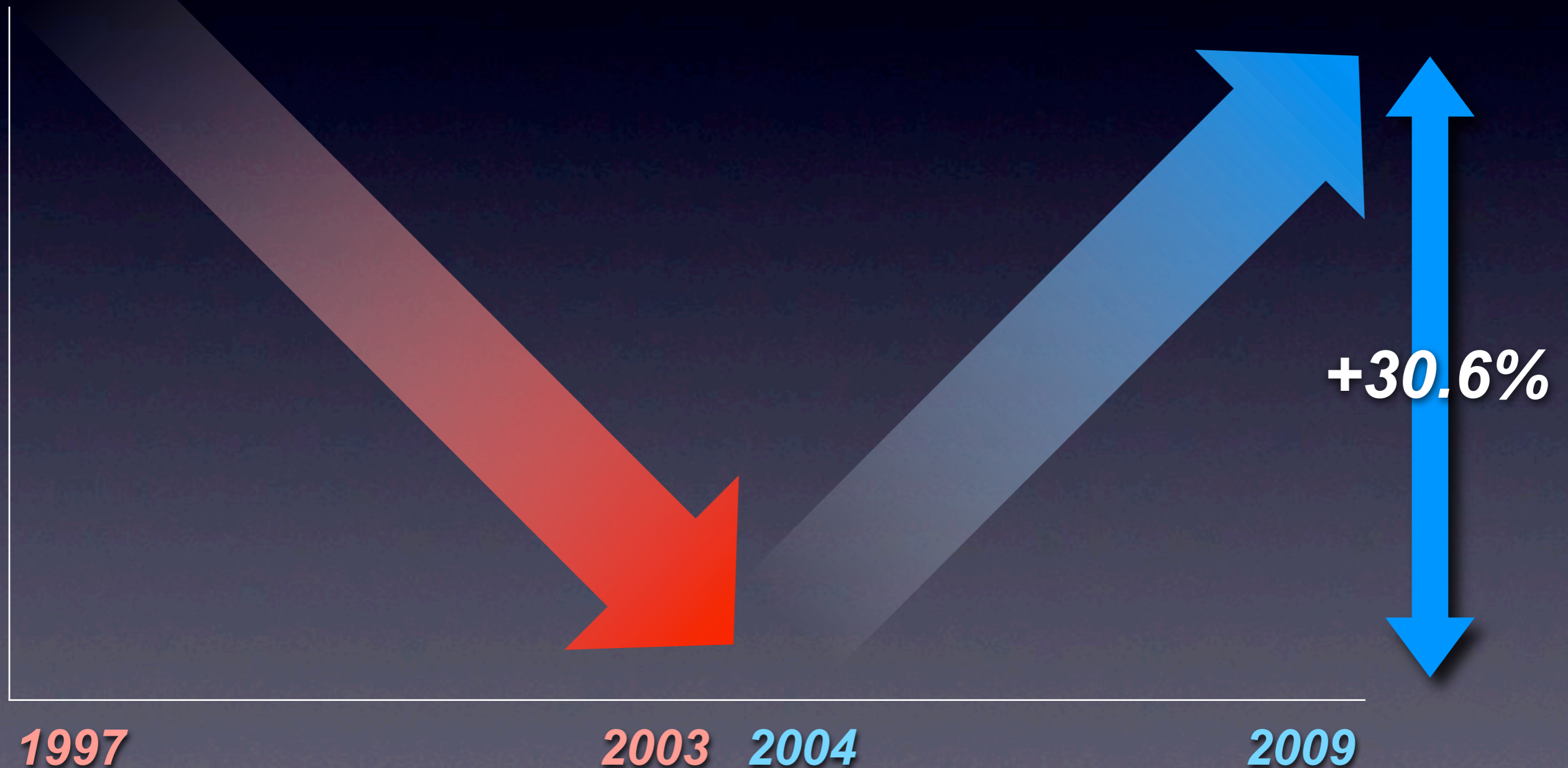
3500

2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009



既存店売上前年対比

7年連続マイナスから6年連続プラスへ



6年間の成長の鍵

6年間の成長の鍵



①店舗開発投資の再開と継続



②人材への投資



③グローバルとの連動



④マクドナルド独自性の復活



⑤一貫した新規顧客獲得

① 店舗開発投資の再開と継続

(億円) ○ 直営店 ○ フランチャイズ ■ 累積 (IT投資含む)

450

300

150

0

2004

2005

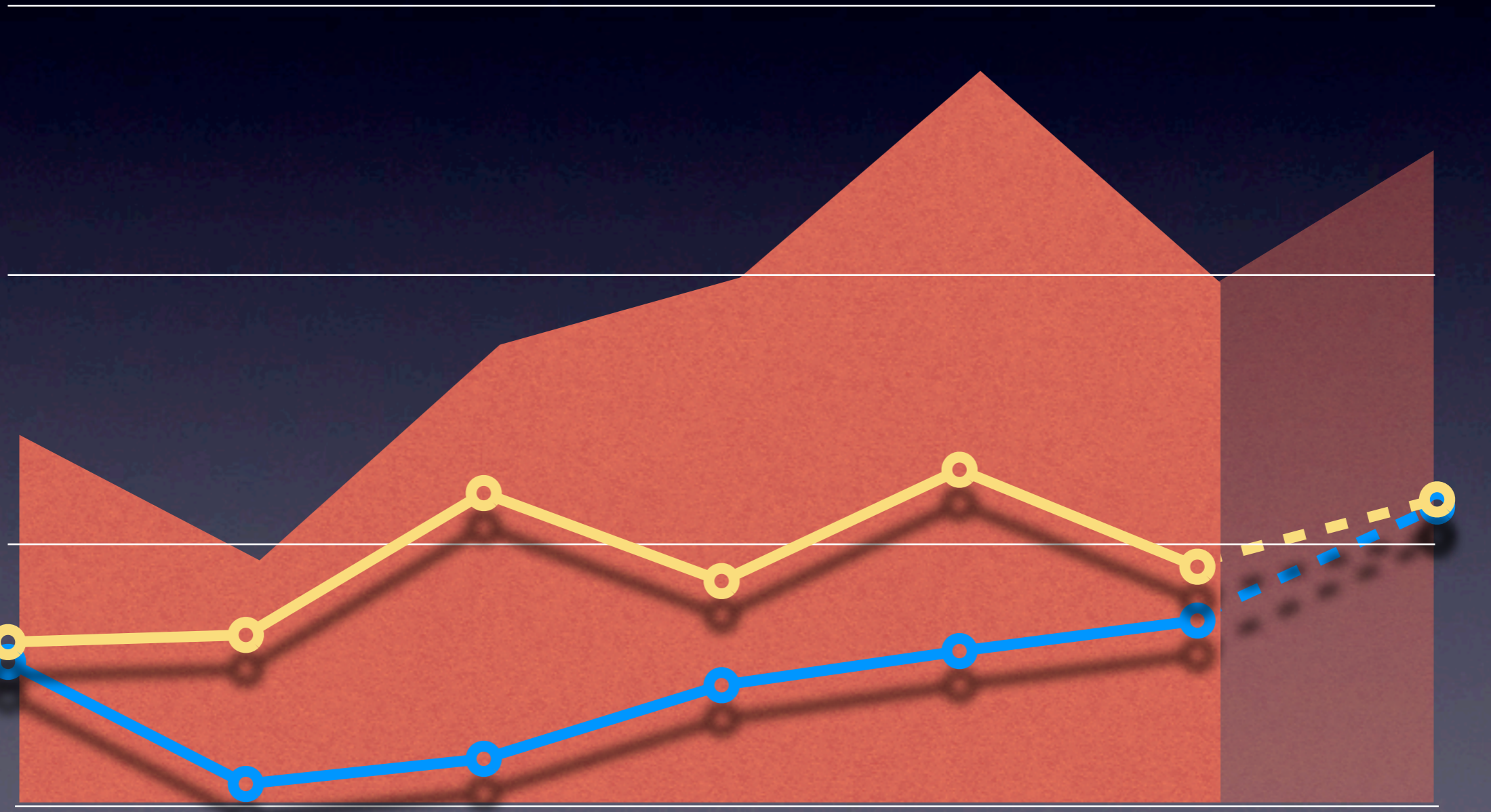
2006

2007

2008

2009

2010



②人材への投資

クルーの増加

13万人

2004年

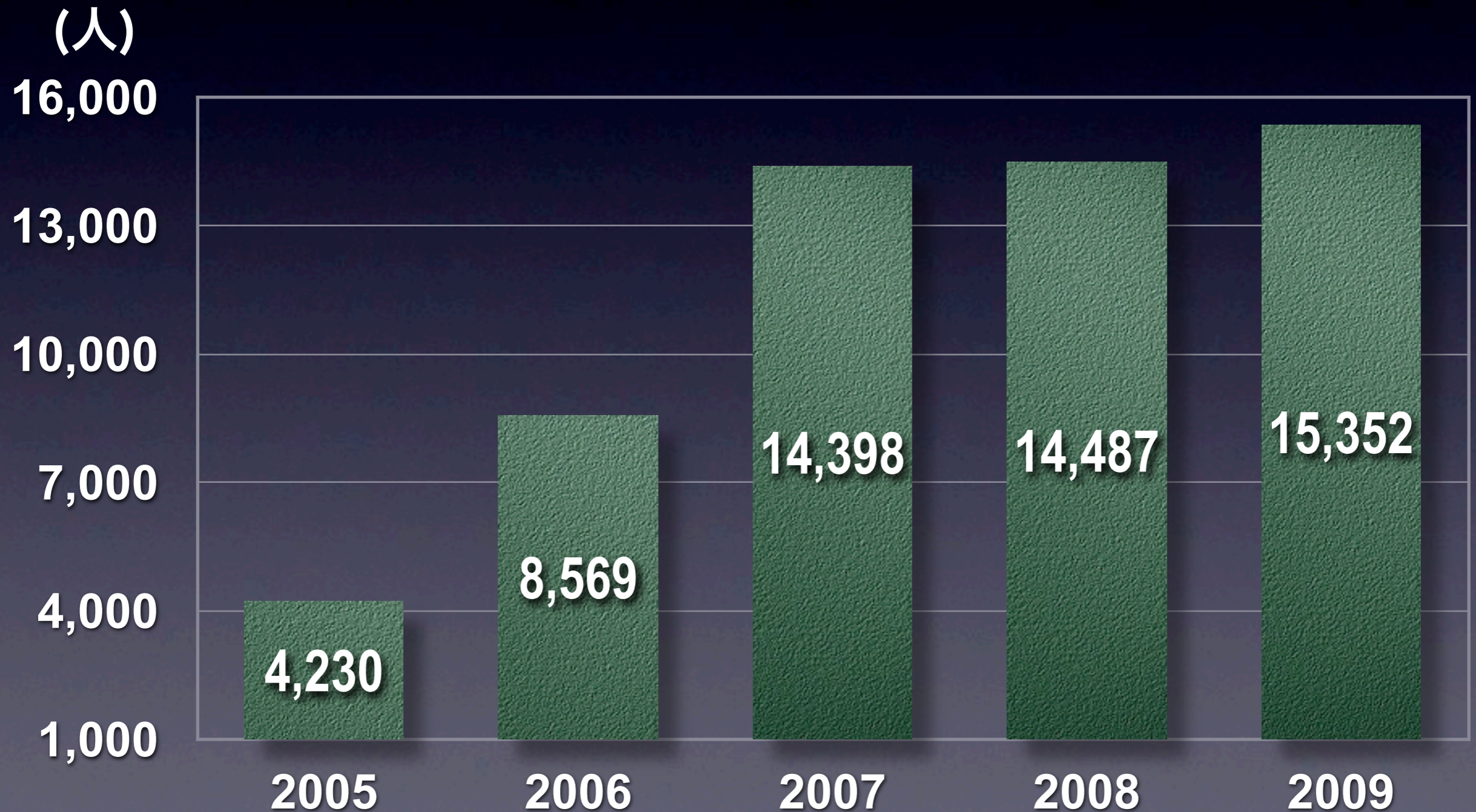


17万人

2009年

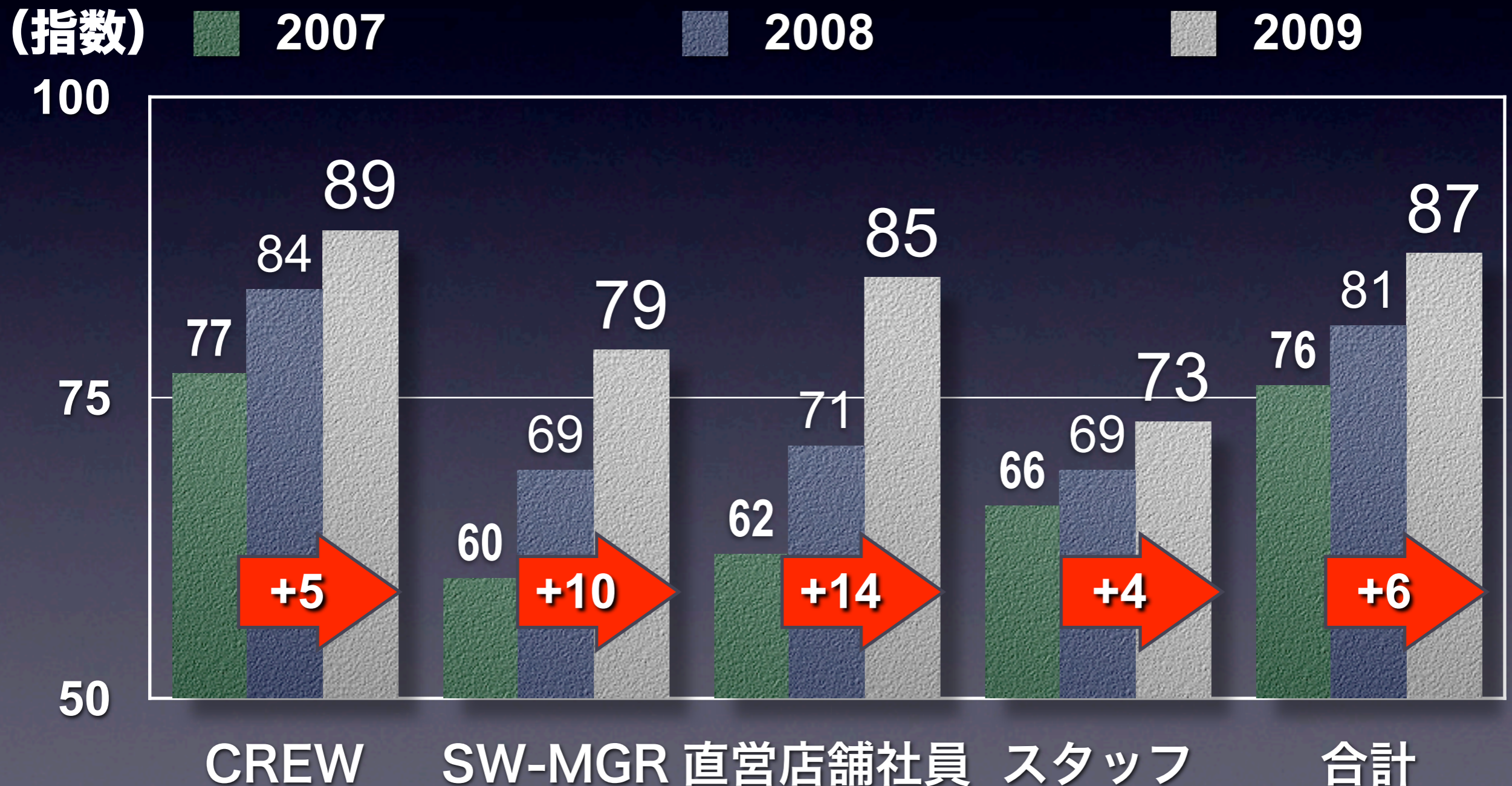
②人材への投資

ハンバーガー大学受講者数推移



②人材への投資

従業員満足度の推移



②人材への投資

ALL JAPAN
CREW  
CONTEST
SINCE 1977

All Japan Crew Contest

②人材への投資



e-SMART

②人材への投資



Voice of McDonald's

②人材への投資

離職率 (2004年～2009年)

20%改善

②人材への投資

顧客満足度（2007年～2009年）

20%改善

過去最高値を更新中

③ グローバルとの連動



④マクドナルド独自性の復活

利便性



Living morning

ここから、いい顔が生まれてる。

④ マクドナルド 独自性の復活

メニュー



⑤ 一貫した新規顧客獲得



新規顧客獲得

+

コアメニュー
売上増

6年間の成長の鍵



①店舗開発投資の再開と継続



②人材への投資



③グローバルとの連動



④マクドナルド独自性の復活



⑤一貫した新規顧客獲得

今後のさらなる成長の鍵

さらなる成長のための新施策

基礎作り

ビジネス構造改革

ビジネス構造改革

～フランチャイズ改革～

ビジネス構造改革

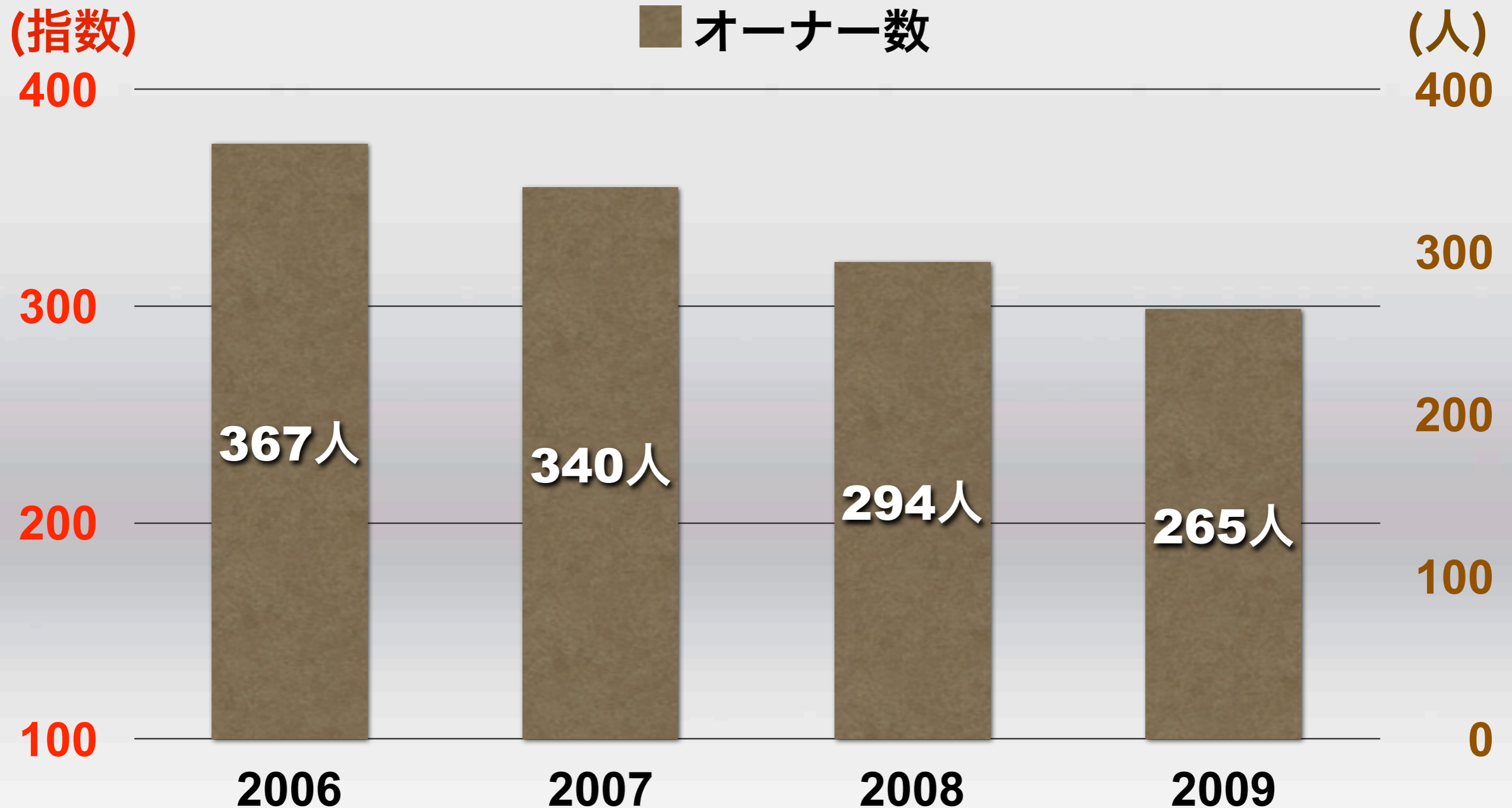
改革の目的

1. 経営の効率化

2. 質の向上

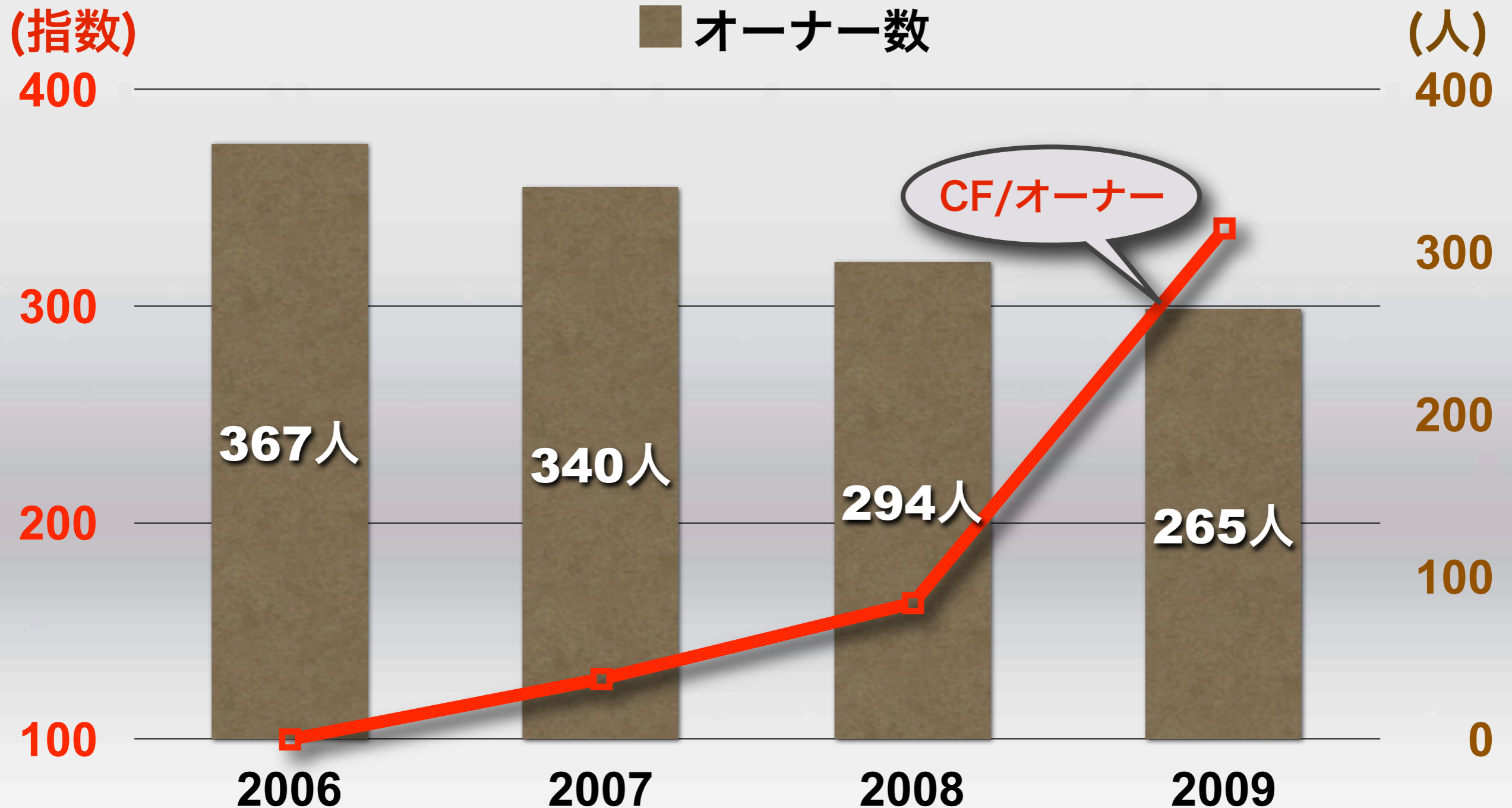
ビジネス構造改革

FCオーナー指標の推移



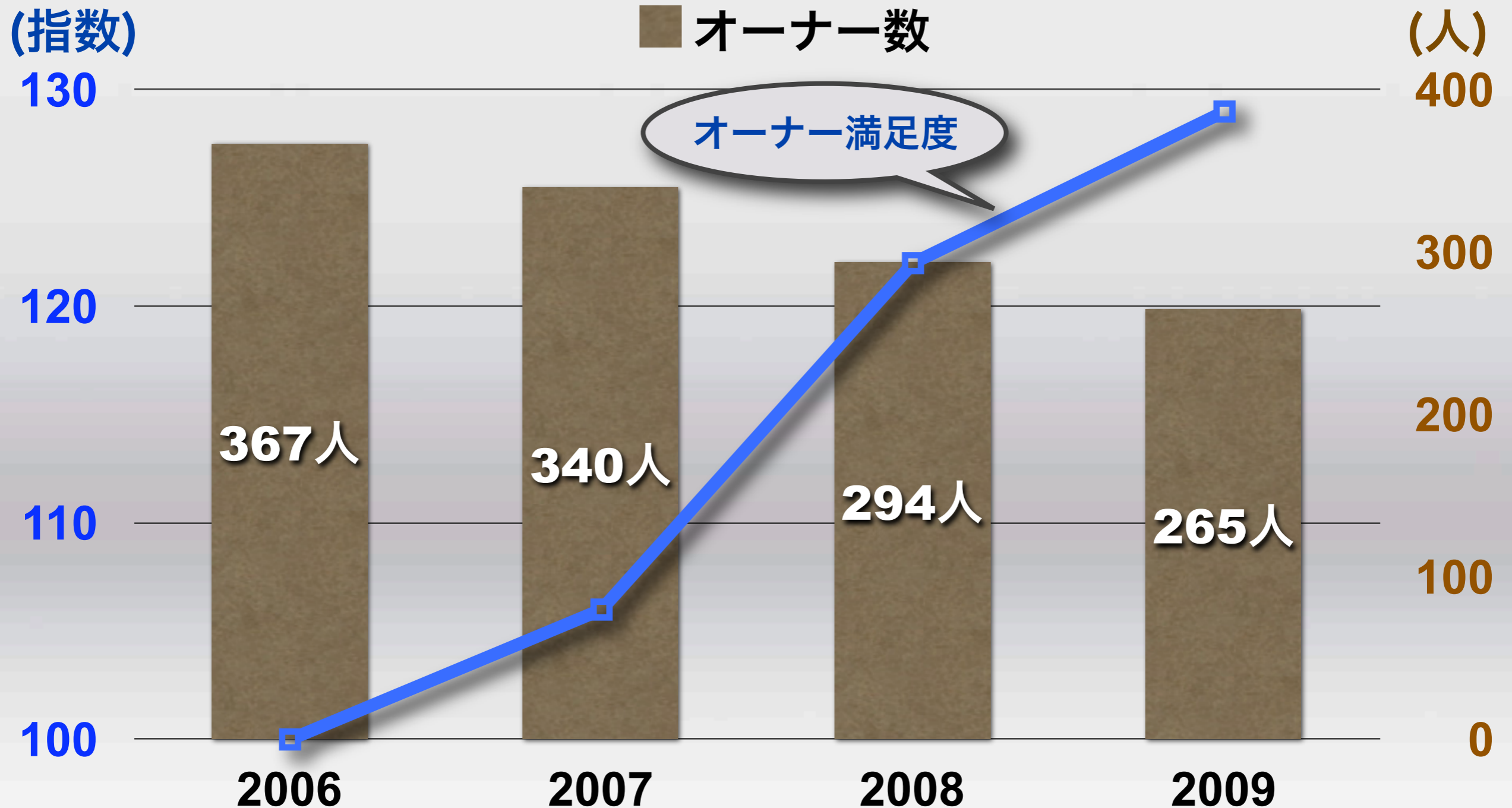
ビジネス構造改革

FCオーナー指標の推移



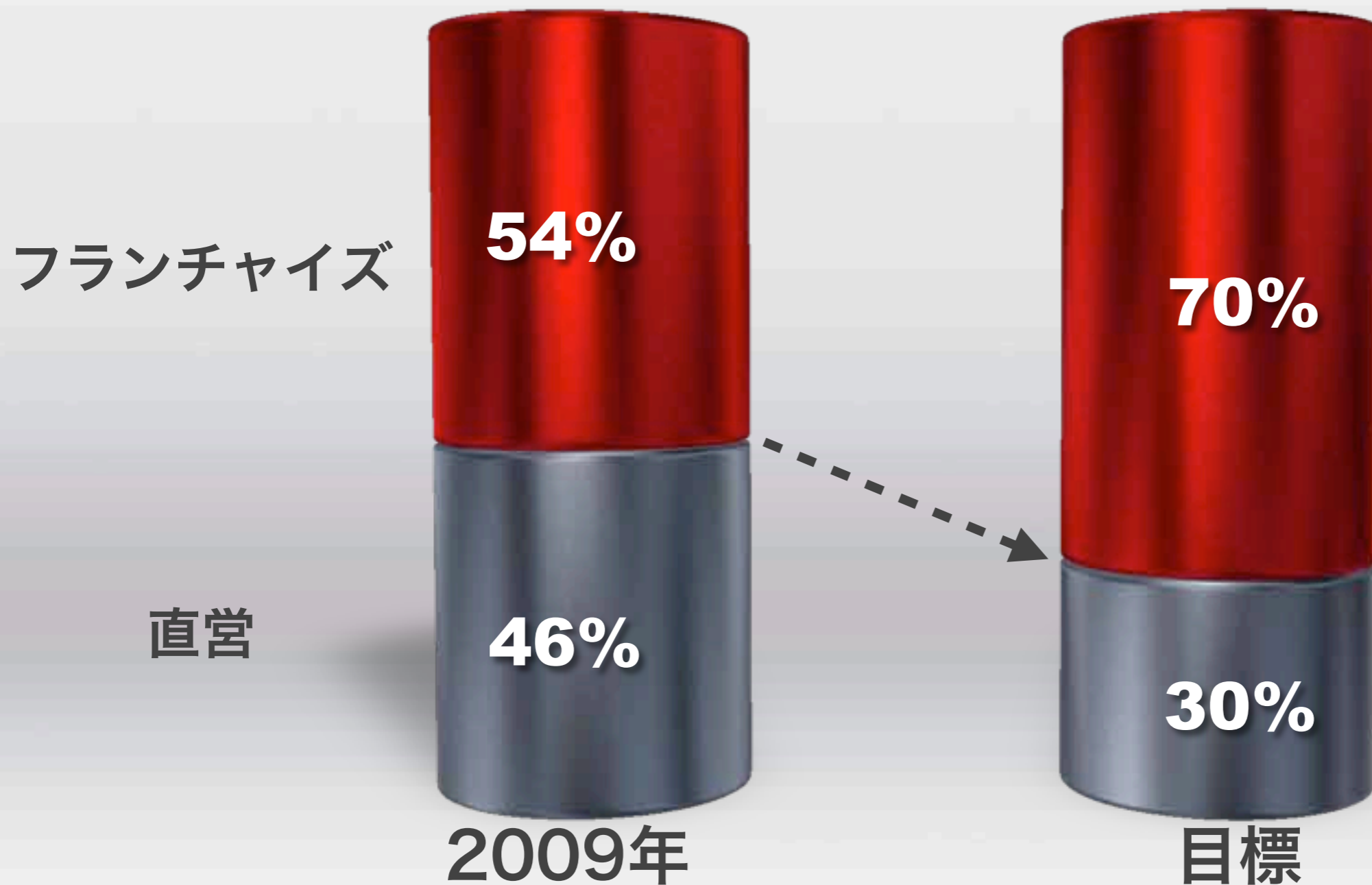
ビジネス構造改革

FCオーナー指標の推移



ビジネス構造改革

フランチャイズ化の促進



ビジネス構造改革

～店舗開発の改革～

ビジネス構造改革

今後の成長戦略の鍵は「店舗開発」



店舗開発がフランチャイズ化をリードする



新しい店舗展開

1. 新設計店舗基準
2. 厨房調理能力の強化
3. ドライブスルー店舗の拡充
4. 地域別の店舗タイプ最適化
5. 新世代デザイン店舗

新世代店舗モデル



新世代デザイン店舗

4月25日以降都内13店舗オープン



戰略的閉店數

433 店舖

12ヶ月以内

2010年3月25日現在予測

戦略的閉店 選出の理由

- 厨房生産能力に拡大可能性がない店舗
- ブランドを毀損する店舗
- 不適切な立地にある店舗
- 新店舗デザインコンセプトに対応できない店舗
- 店舗改装の投資効果が得られない店舗

さらなる戦略的リロケーション

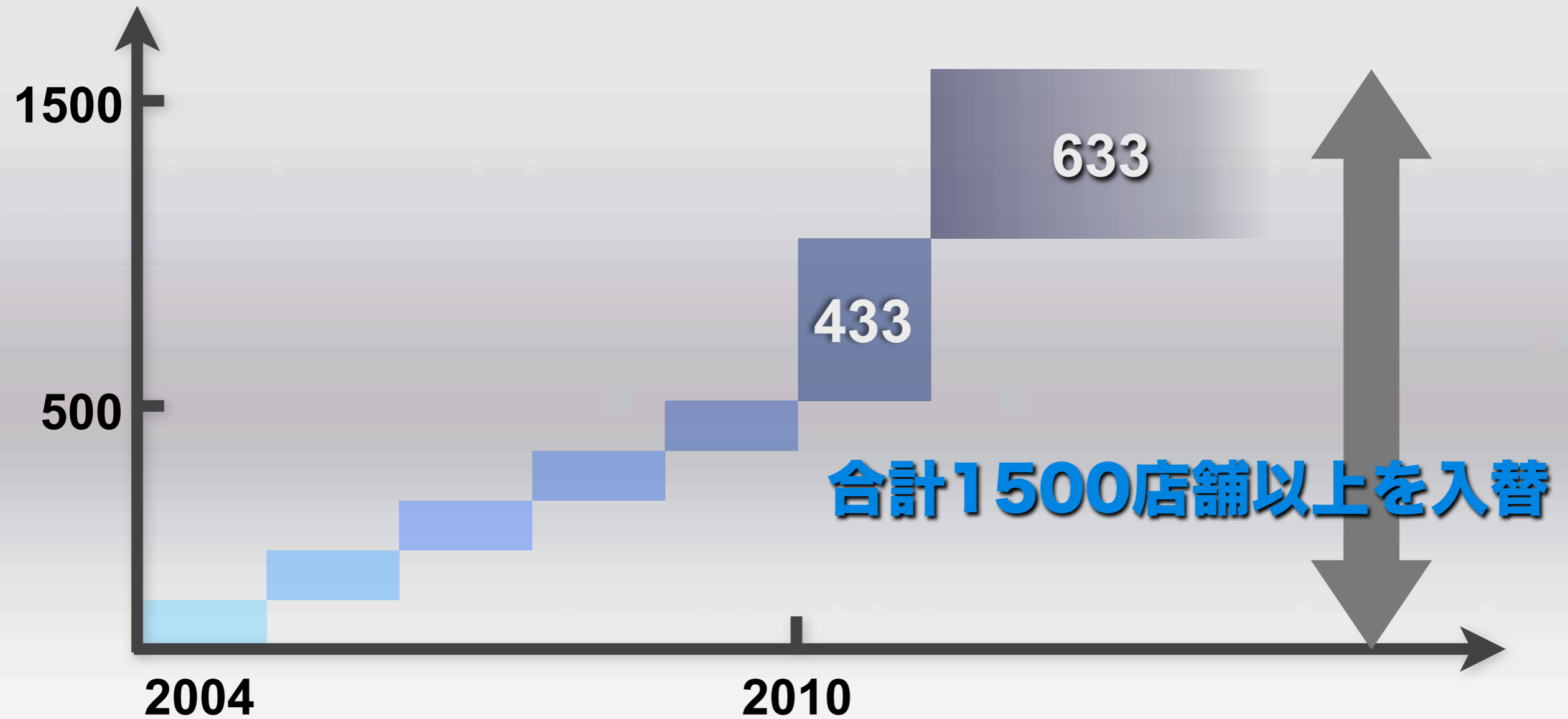
633店舗

3～5年間で

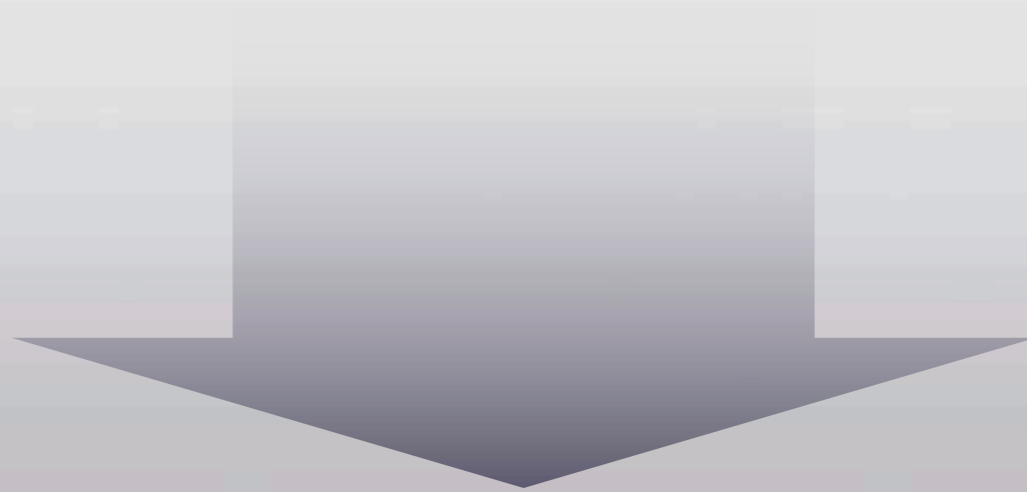
2010年3月25日現在予測



閉店店舗数



- **フランチャイズ化の促進**
- **戦略的店舗閉鎖**
- **新デザイン店舗**



株主価値の向上

株主価値の向上

「ROA、14%になる見通し」

日本経済新聞

2010年3月2日（朝刊）

FC化進めROA14%に

【新興】日本マクドナルドホールディングスの2010年12月期の経営成績利益率（ROA、連結ベース）は前期より1.5ポイント高い14%になる見通しだ。直営店をフランチャイズチェーン（FC）

マクドナルド今期

店に転換し資産効率を高められていることや、今期進める小型店や不採算店の大規模閉鎖が寄与する。

約300店の直営店をFCオーナーに売却し、今期末には全店舗に対するFC店の比率が64%（前期は54

不採算店の閉鎖も寄与

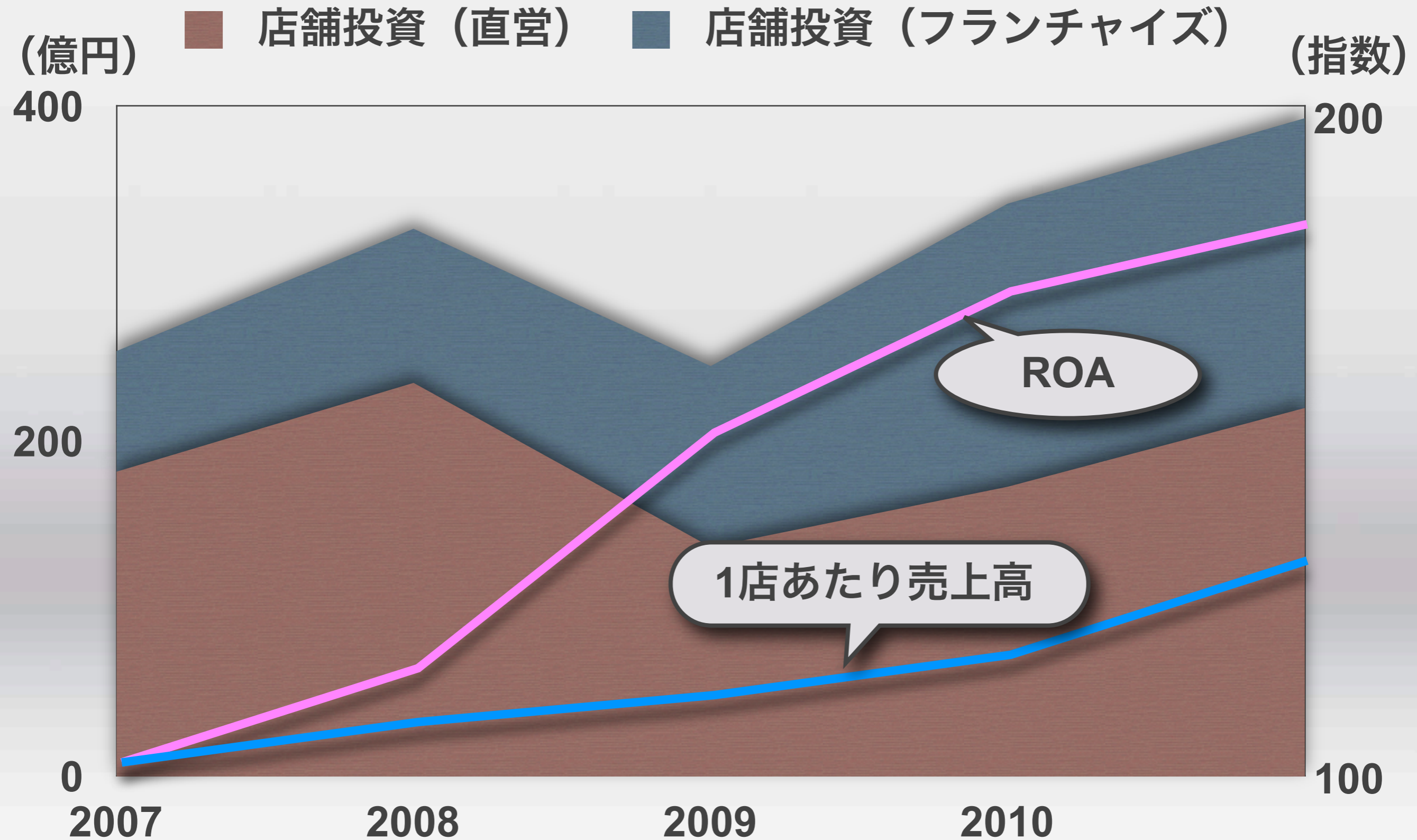
%)になる見込み。前期から本格的にFC転換を進めており、213年以内に全店の7割をFC店に切り替える。FC店が増えることで、オーナーが店舗投資や材料費などを担うため、本部の負担が減る。

「貸の遺産を排除する」（原田泳幸会長兼社長）ため今期中に433店を閉鎖することも、収益性の改善につながる。386店をFC化した前期と比べると、売上高に計上する店舗売却益は30億円弱と約15億円減るが、今期の経常利益は前期比5%増の244億円と増益を確保する見通しだ。

「FC化を進め、ROAを14%にする見込み」という見通しだ。前期から本格的にFC転換を進めており、213年以内に全店の7割をFC店に切り替える。FC店が増えることで、オーナーが店舗投資や材料費などを担うため、本部の負担が減る。

「貸の遺産を排除する」（原田泳幸会長兼社長）ため今期中に433店を閉鎖することも、収益性の改善につながる。386店をFC化した前期と比べると、売上高に計上する店舗売却益は30億円弱と約15億円減るが、今期の経常利益は前期比5%増の244億円と増益を確保する見通しだ。

財務諸表の推移



2010年1月業績

既存店売上高 +10.0%

2010年2月業績

既存店売上高 +9.1%

2010年1月～2月累計

既存店売上高 +9.5%

Big America



1月17日 (日)

1日全店売上28億1180万円

創業以来最高

創業以来最高

1日全店売上28億1180万円

1月17日 (日)

2010年業績予想

全店売上高

5,340 億円

前年比0.4%(21億円)増

既存店売上高対前年比

1~3%増

7年連続増を目指す

經常利益

244億圓

前年比4.9%(11億圓)增

当期純利益

58億円

前年比54.7%(70億円)減

(戦略的閉店に伴う特別損失120億円含む)



®