

2011年度通期決算

及び

2012年戦略説明



2011年度通期決算

及び

2012年度戦略説明

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

原田泳幸

当期のハイライト

- **営業利益、経常利益、当期純利益
すべて上場以来の最高額を更新**
- **8年連続既存店売上高プラス達成**

全店売上高

5,350億円

(前年比 -1.4%)

売上高

3,023億円

(前年比 -6.6%)

利益の状況

営業利益	281億円	+0.2%
経常利益	276億円	+1.7%
当期純利益	132億円	+69.1%

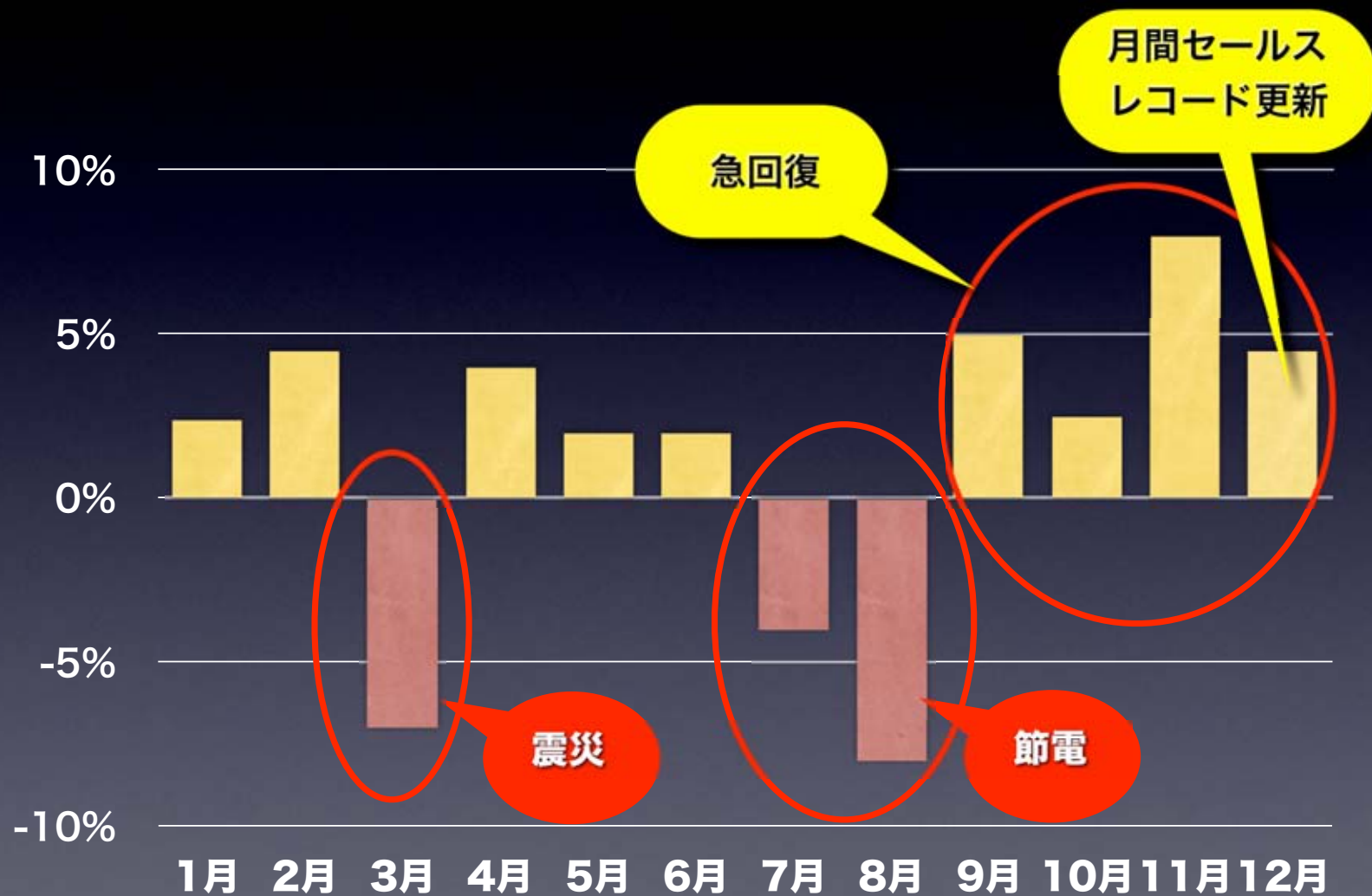
すべて上場以来の最高額

既存店売上高対前年比

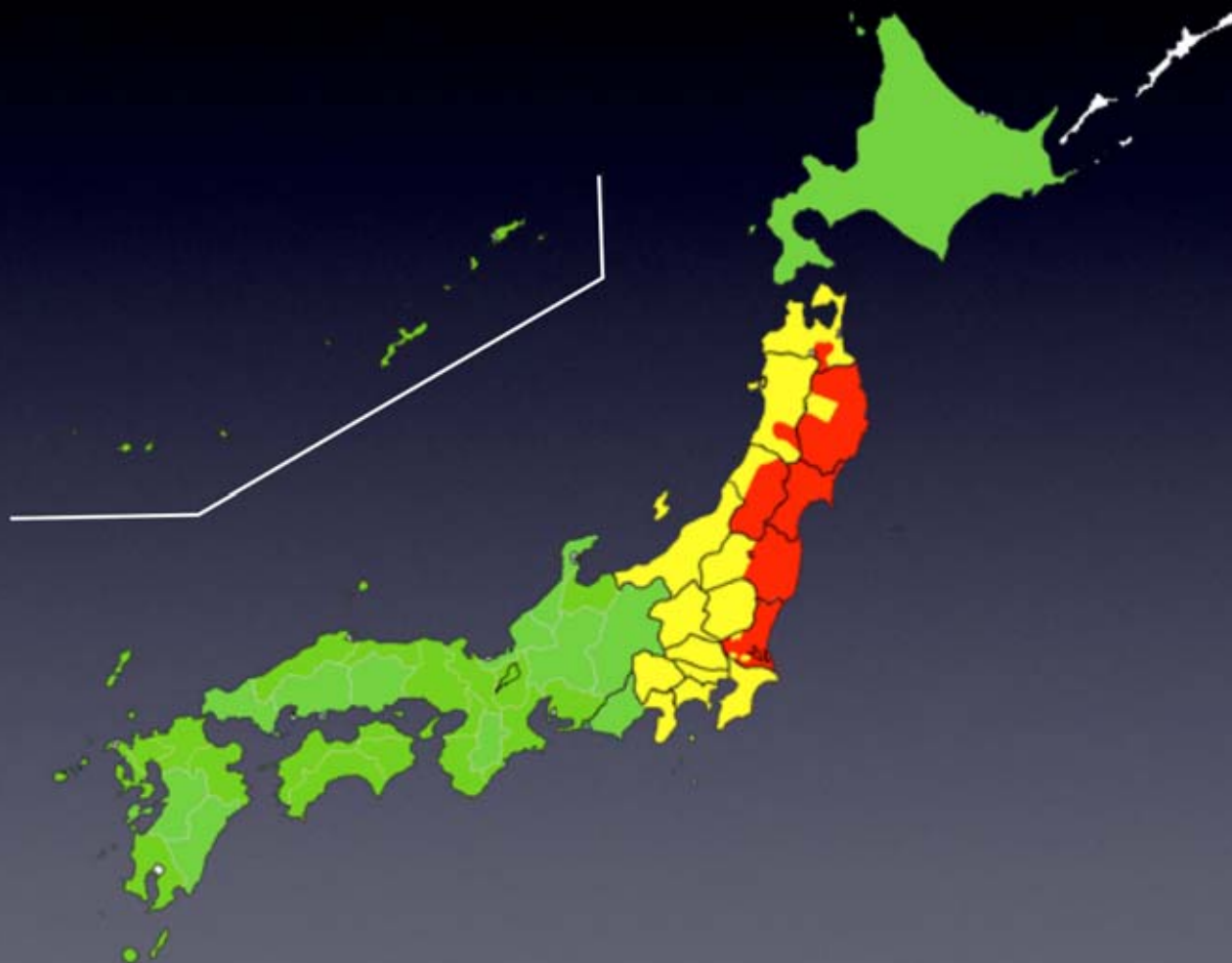
1.0%増

8年連続プラス達成

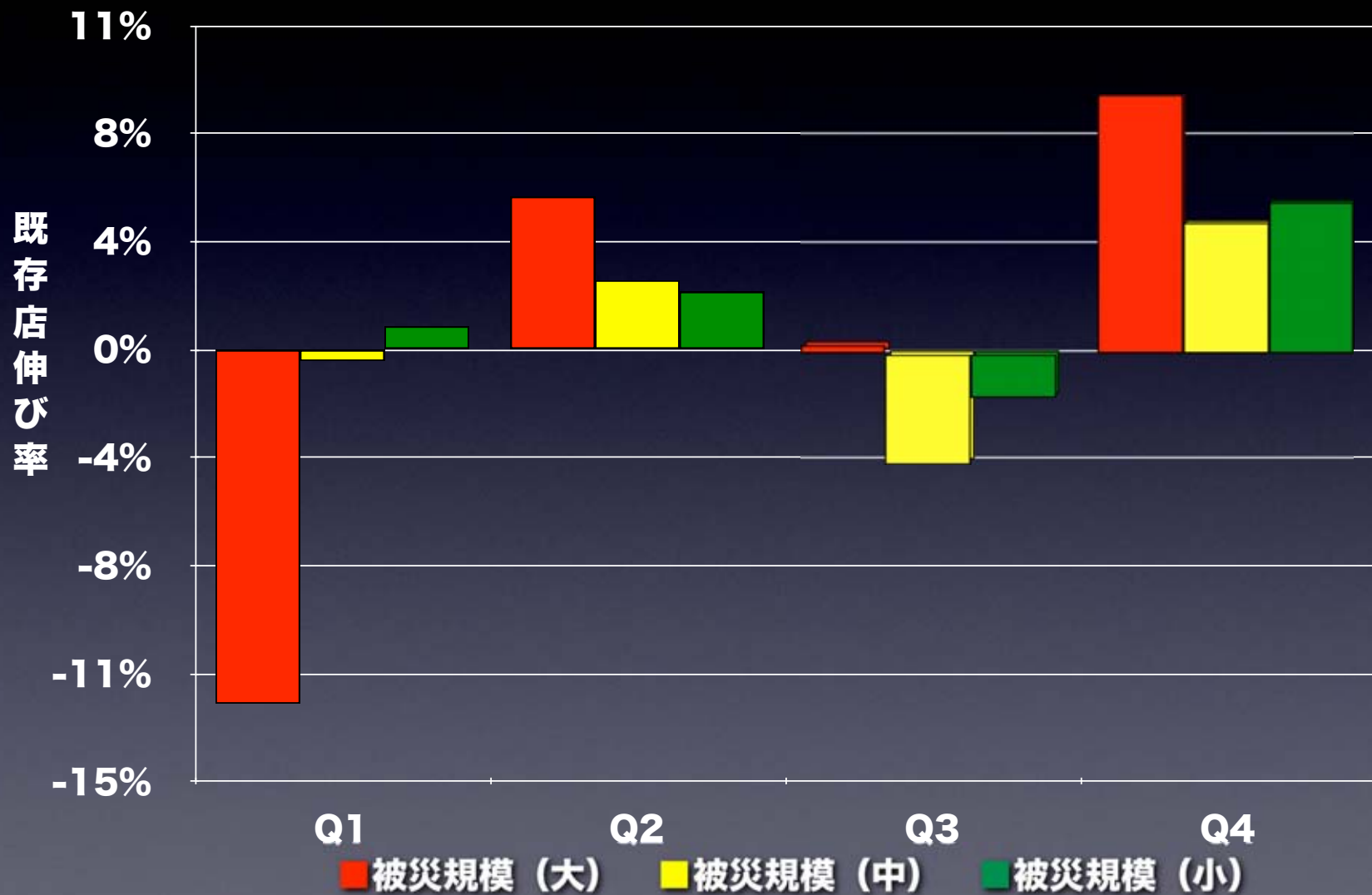
月別既存店売上高対前年比



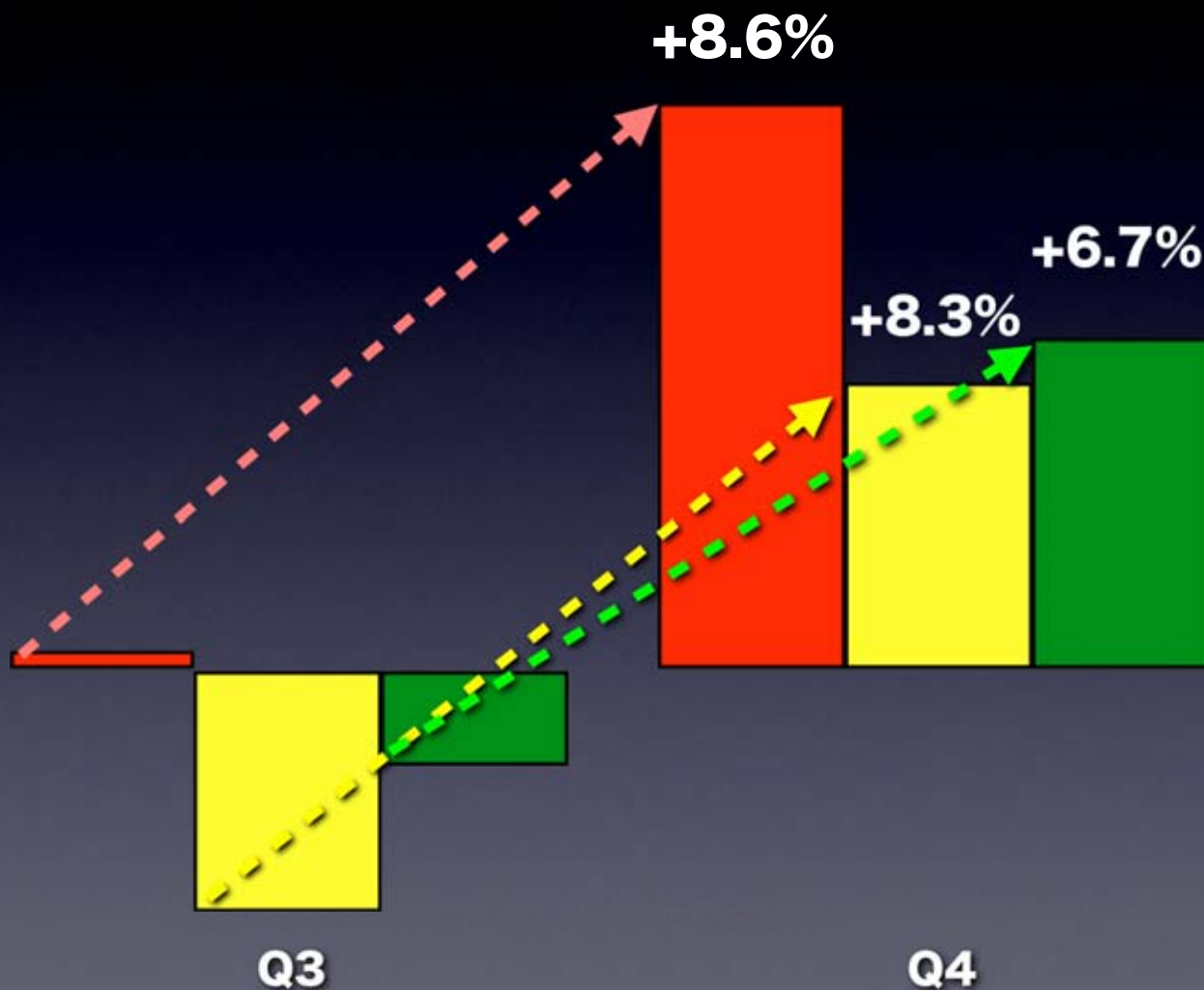
震災対応エリア区分



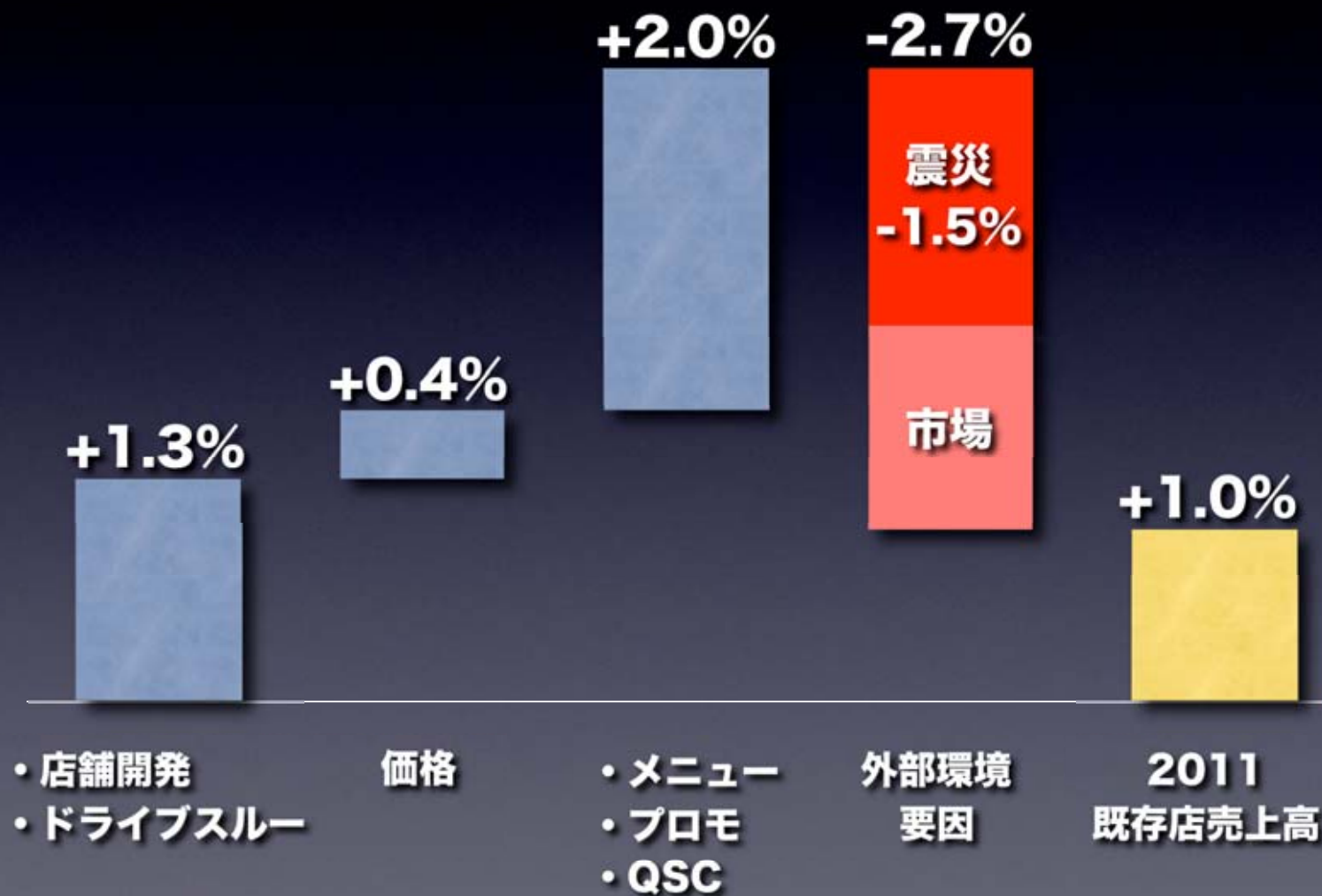
既存店売上高対前年比



既存店売上高対前年比



既存店売上高対前年比



改革による成果 (2011)

Q4の頑張り

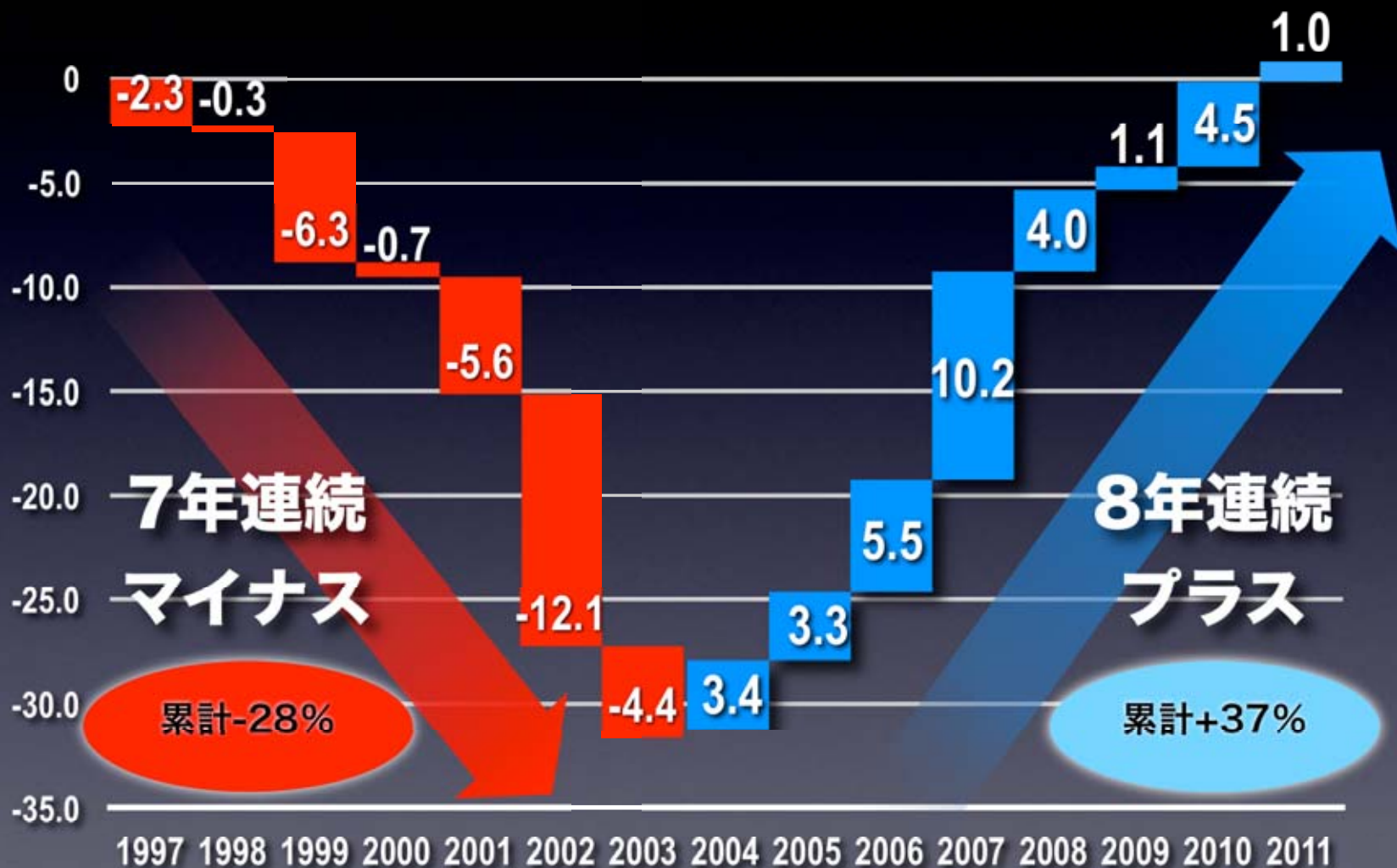
震災後のG&A削減

フランチャイズ改革

大型ドライブスルー店推進

戦略的閉店効果

既存店売上高対前年比



成長戦略推移

単位 (百万円)	1997年	2003年	2011年
全店売上高	333,133	386,703	535,088
1店舗当たり年商	150	101	163
総店舗数	2,437	3,773	3,298

ゴールドスタンダード ドライブスルーの優位性



ドライブスルー機能強化への投資



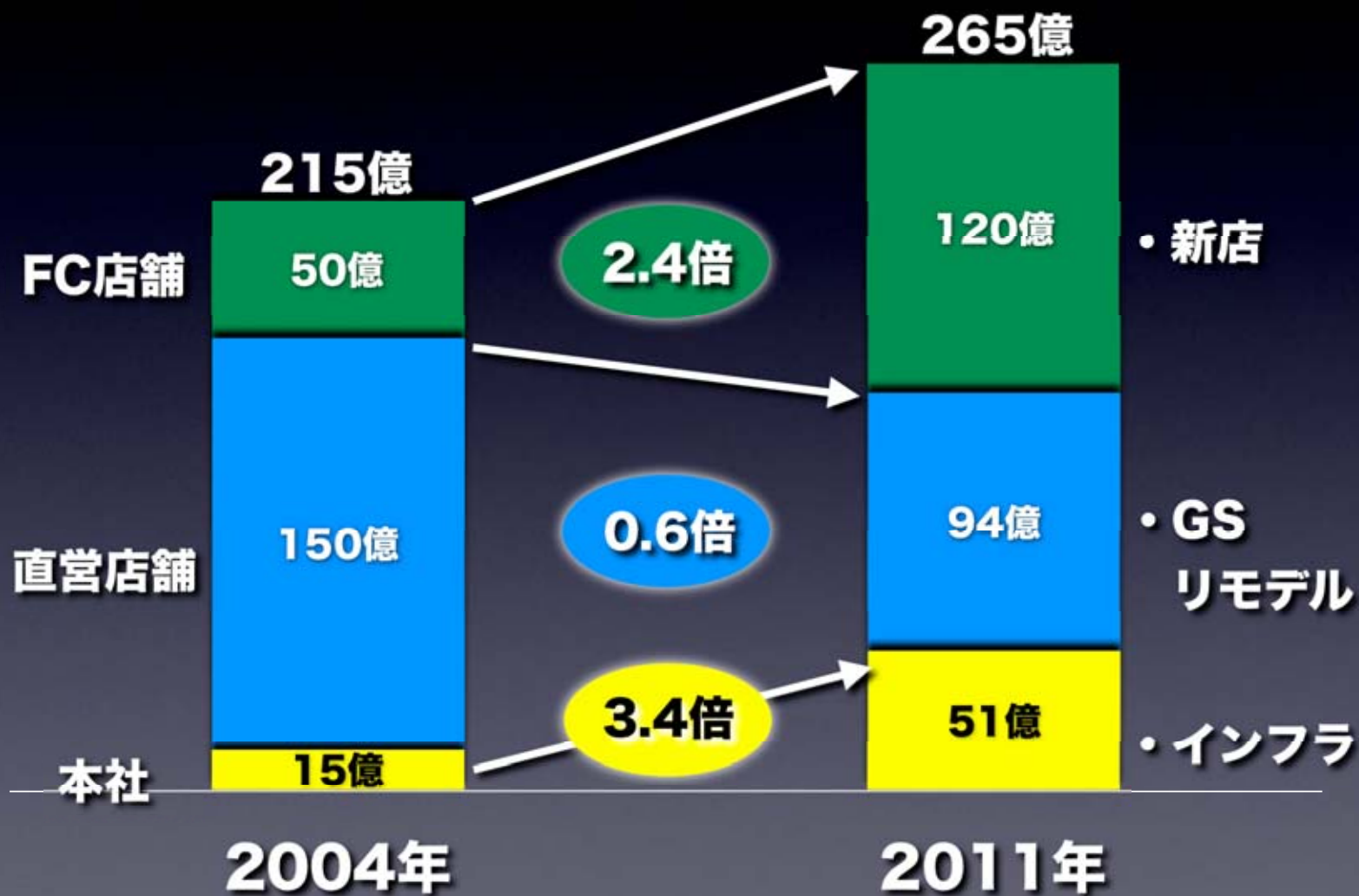
カスタマーオーダーディスプレイ
184店に導入

フランチャイズ改革

店舗比率 62%

投資のレバレッジ

設備投資推移



2011年度 12月期 財務の状況

日本マクドナルドホールディングス株式会社

財務本部 上席部長

今村 朗

2011年収益状況

単位：百万円

	2010年	2011年	増減	
			%	額
全店売上高	542,710	535,088	-1.4%	-7,621
既存店売上	+4.5%	+1.0%	-	-
売上高	323,799	302,339	-6.6%	-21,459
売上総利益	67,686	63,629	-6.0%	-4,056
営業利益	28,135	28,182	+0.2%	+46
経常利益	27,161	27,612	+1.7%	+451
当期純利益	7,864	13,298	+69.1%	+5,433

全店売上高 (前年比)

(単位：億円)

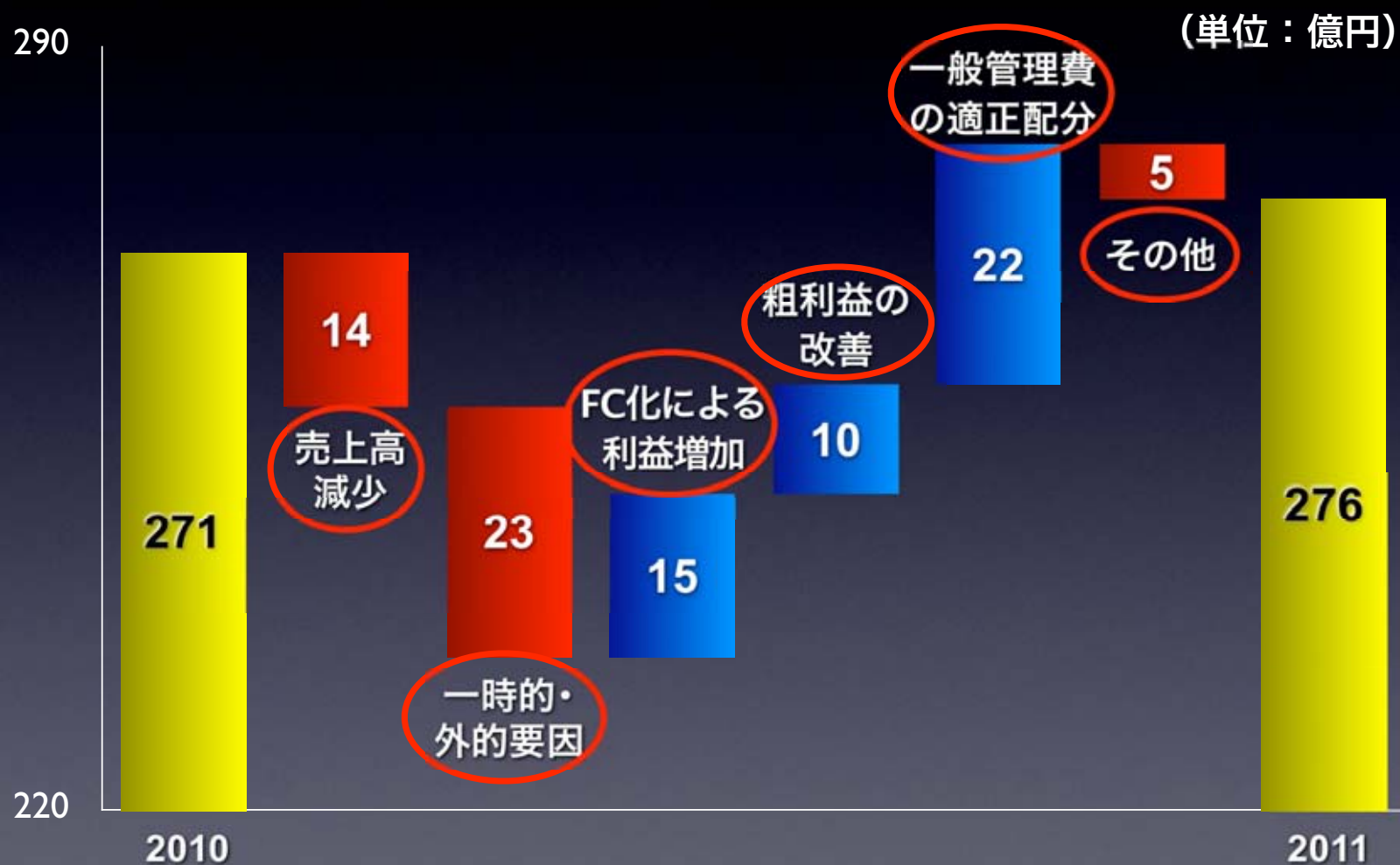


売上高（前年比）

（単位：億円）

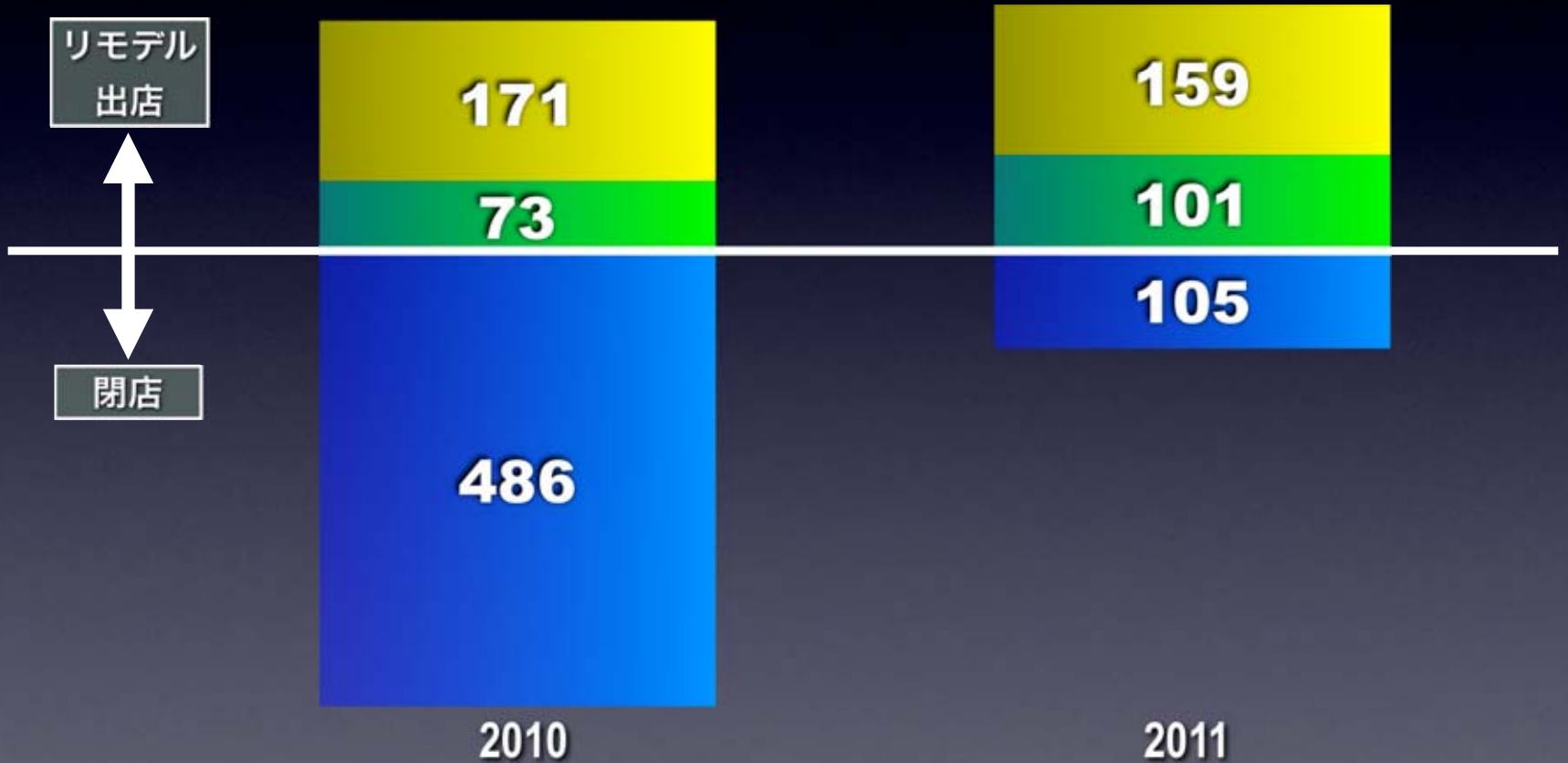


経常利益（前年比）



店舗投資実績

■ 閉店 ■ 出店 ■ リモデル



店舗数にはフランチャイズ店舗も含んでおります

貸借対照表・キャッシュフローの状況

貸借対照表

(単位：百万円)

	2011年 期末	増減		2011年 期末	増減
流動資産	81,307	26,418	流動負債	49,064	7,718
固定資産	80,359	-1,454	固定負債	11,178	4,757
投資その他の資産	60,362	-3,163	純資産	161,787	9,324
合計	222,029	21,800	合計	222,029	21,800

キャッシュ・フロー計算書

	2010年	2011年
営業活動C/F	20,075	41,152
投資活動C/F	-3,337	-7,215
財務活動C/F	-3,922	-4,757
合計増加額	12,805	29,177

2012年度戰略說明

2012年通期業績予想

既存店売上 +1~2%

経常利益 284億円 (+2.9%)

2012年 1月セールス

既存店売上 +1.3%

全店売上前年比 +3.5%

1月セールスのハイライト

全店売上

前年比+3.5%



既存店売上

前年比+1.3%

新店舗の高い売上が貢献

2012年の主要戦略

- 店舗開発戦略の推進
- フランチャイズビジネスの強化
- 人材パイプラインの強化
- メニューの強化

店舗開発戦略の推進

- ゴールドスタンダード ドライブスルー
- 新デザイン
- 自社保有不動産



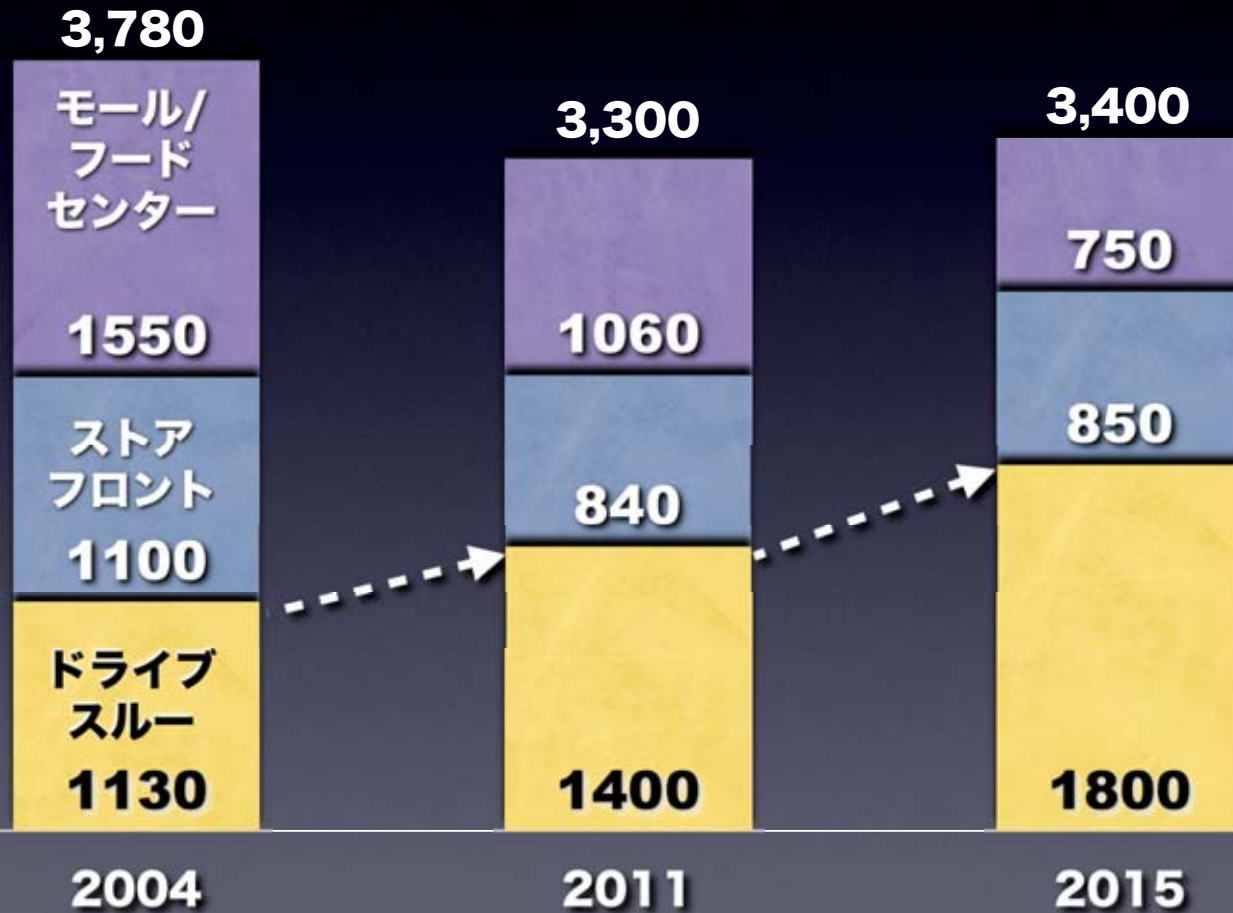
都心型新世代デザイン店舗

～交通機関への出店～



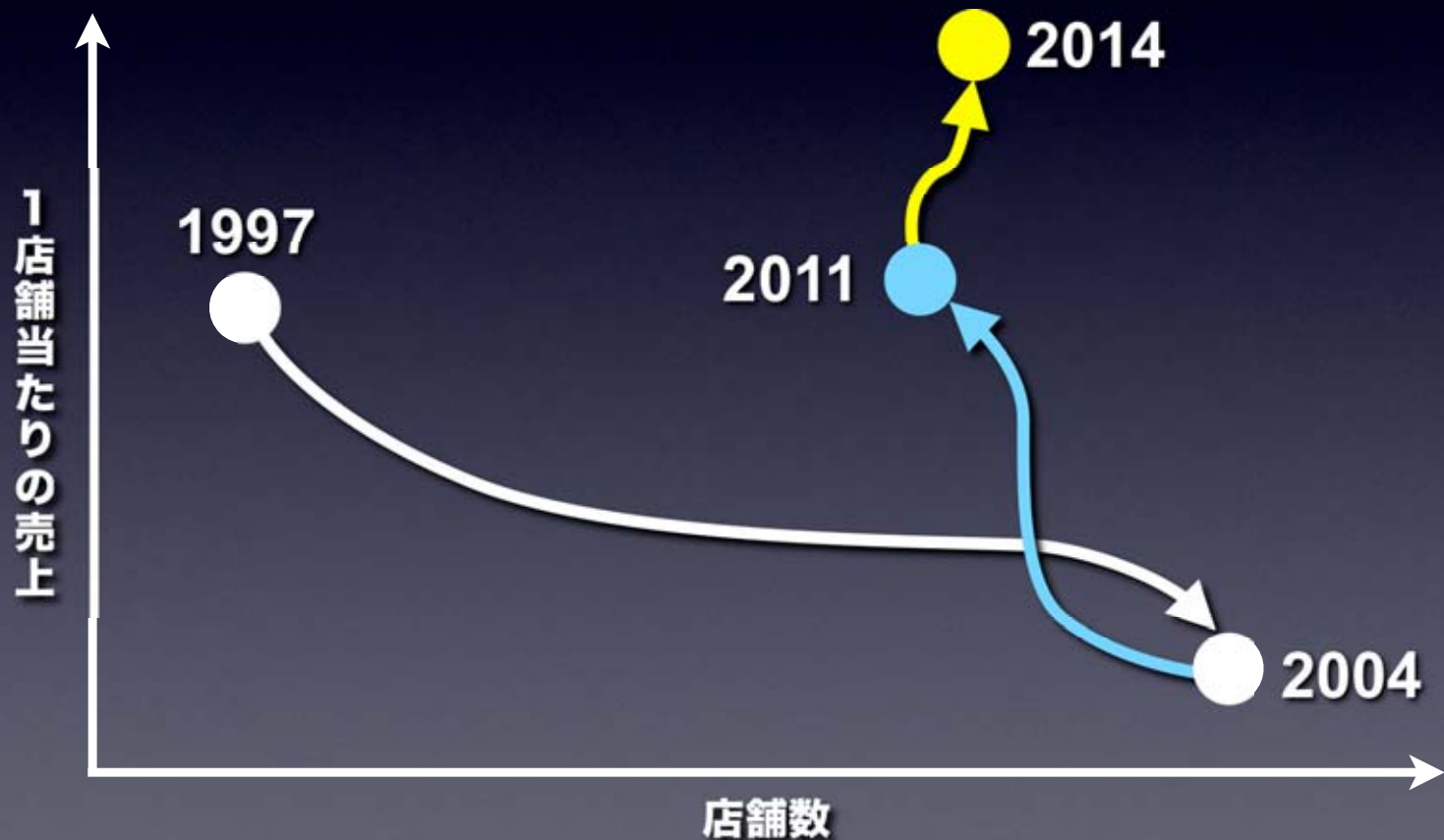
東京駅店 (2月1日オープン)

店舗ポートフォリオ



1店舗当たりセールスの更なる拡大

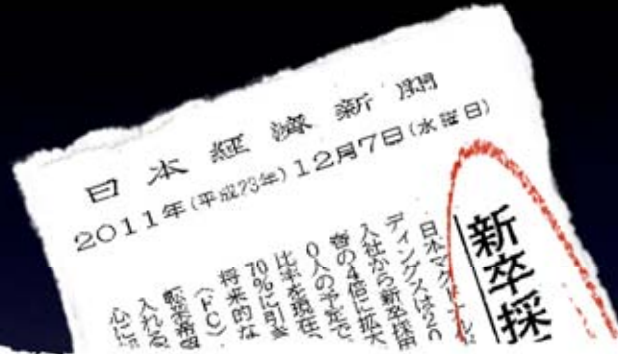
フルキャパシティ店舗の増加→1店舗当たりのセールス拡大



フランチャイズビジネスの強化

- **店舗比率 62%→70%**
- **戦略投資の連動**
- **人材パイプライン強化**

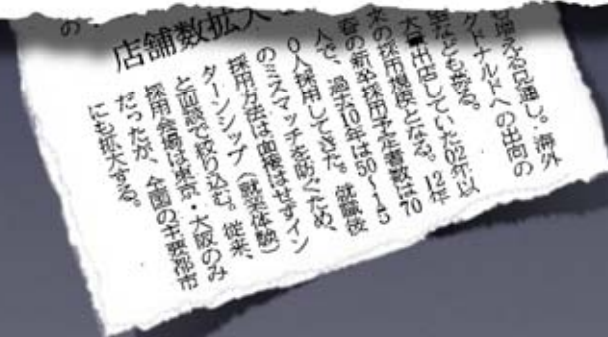
新卒採用枠の拡大



日本マクドナルド

新卒採用、13年春4倍に

日本経済新聞2011年12月7日



クルー採用の強化



メニューの強化

○客数向上

コーヒー戦略

- ①味、質の向上
- ②サンプリングキャンペーン強化

○プラットフォーム戦略

- ・ビーフ
- ・チキン
- ・世界のマクドナルドの独自メニュー

e-マーケティングへの投資拡大

スーパー
コンビニエンスの
強化

新しい
マーケティング
手法

効果的な
ビジネス
ビルディング



モバイルオーダー



プレデマンド



CRM

2012年の主要戦略

- 店舗開発戦略の推進
- フランチャイズビジネスの強化
- 人材パイプラインの強化
- メニューの強化

2012年度 12月期 業績予想

日本マクドナルドホールディングス株式会社

財務本部 上席部長

今村 朗

通期業績予想

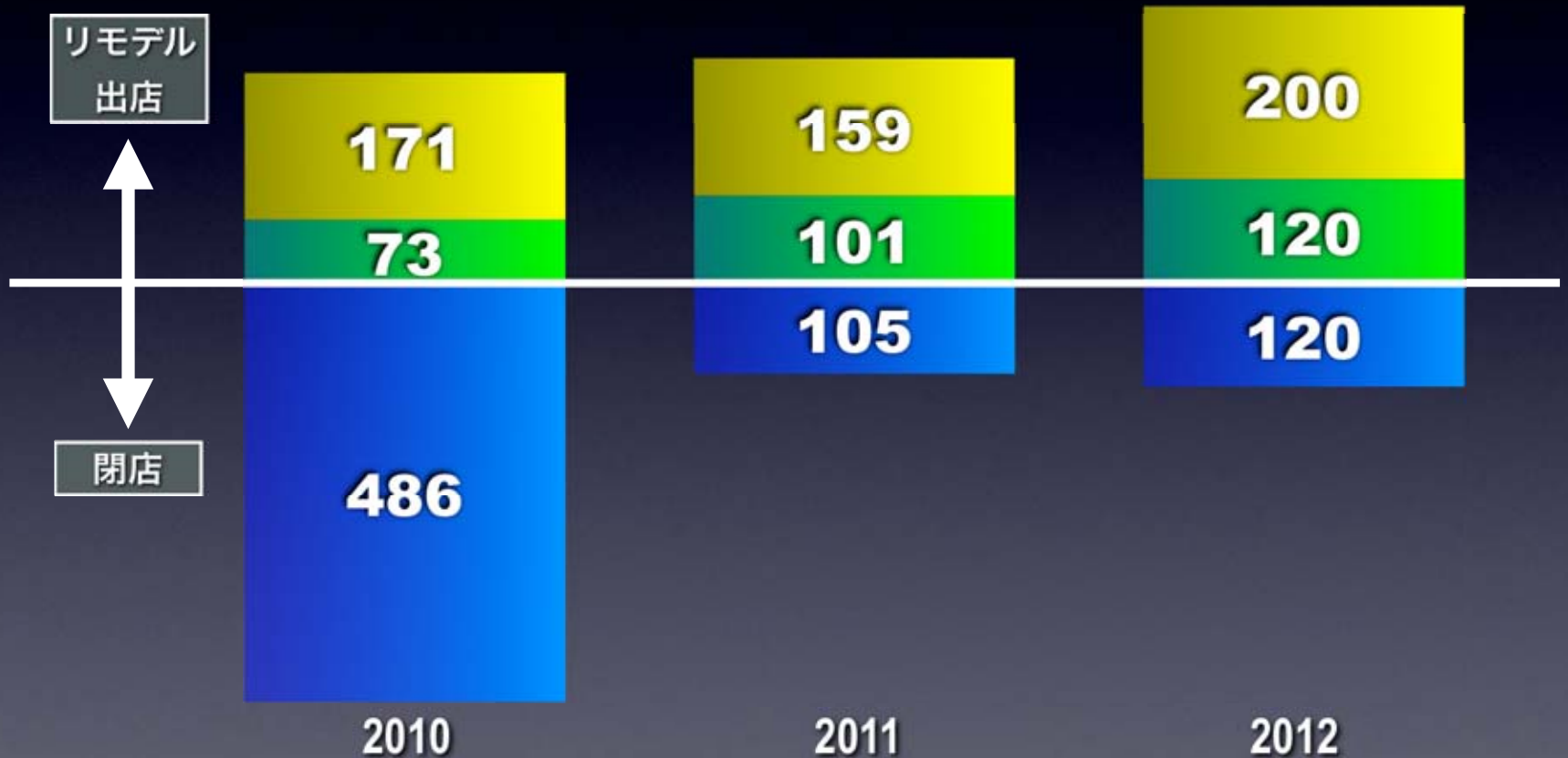
(単位：百万円)

増 減

	2011年通期	2012年通期予想	%	額
全店売上高	535,088	556,000	3.9%	20,911
既存店売上	1.0%	1.0 ~ 2.0%		
売上高	302,339	305,000	0.9%	2,660
営業利益	28,182	29,400	4.3%	1,217
経常利益	27,612	28,400	2.9%	787
当期純利益	13,298	16,000	20.3%	2,701

店舗計画

■ 閉店 ■ 出店 ■ リモデル



店舗数にはフランチャイズ店舗も含んでおります

設備投資計画

■ 出店・リモデル ■ 店舗設備 ■ ビジネスインフラ

(単位：億円)

*フランチャイジーの投資は含まない

