



第42回 定時株主総会

原田 永幸

代表取締役兼社長兼最高経営責任者

2012年通期決算



2012年通期業績

全店売上高 **5,298億円**

対前年比 -52億円 (-1.0%)

売上高 **2,947億円**

対前年比 -76億円 (-2.5%)

既存店売上高 (対前年比) **-3.3%**

当期純利益 **128億円**

対前年比 -4億円 (-3%)



2013年成長戰略



2013年成長戦略

販売促進活動の選択と集中

大型ドライブスルー店舗の出店

マックデリバリー・マックカフェ

継続的な人材育成

企業ブランド



2013年成長戦略

販売促進活動の選択と集中

大型ドライブスルー店舗の出店

マックデリバリー・マックカフェ

継続的な人材育成

企業ブランド



販売促進活動の選択と集中

- 人気・定番の商品の普及率拡大
- ディスカウントによる売上施策の見直し
- 実績ある季節限定商品の販売強化



人気・定番商品に注力

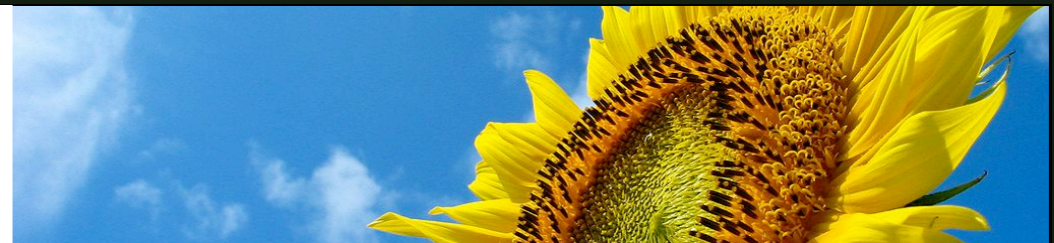


実績ある季節限定商品の販売強化

春 てりたま



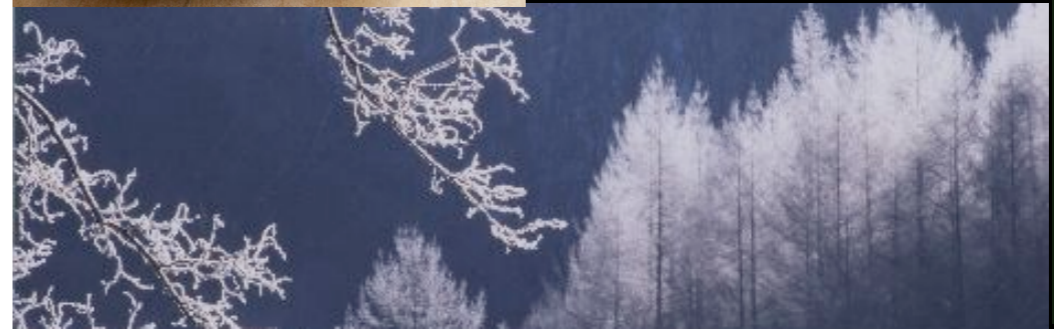
夏 タツタ



冬 グラコロ



秋 月見



フリーマンデー

月曜朝は、無料で

お試しください。

AM 6:00~AM 9:00

ソーセージ
マフィン



プレミアム ロースト
コーヒーホット[S]



ハッシュポテト



60秒サービスキャンペーン

60 
seconds
service

or



FREE!

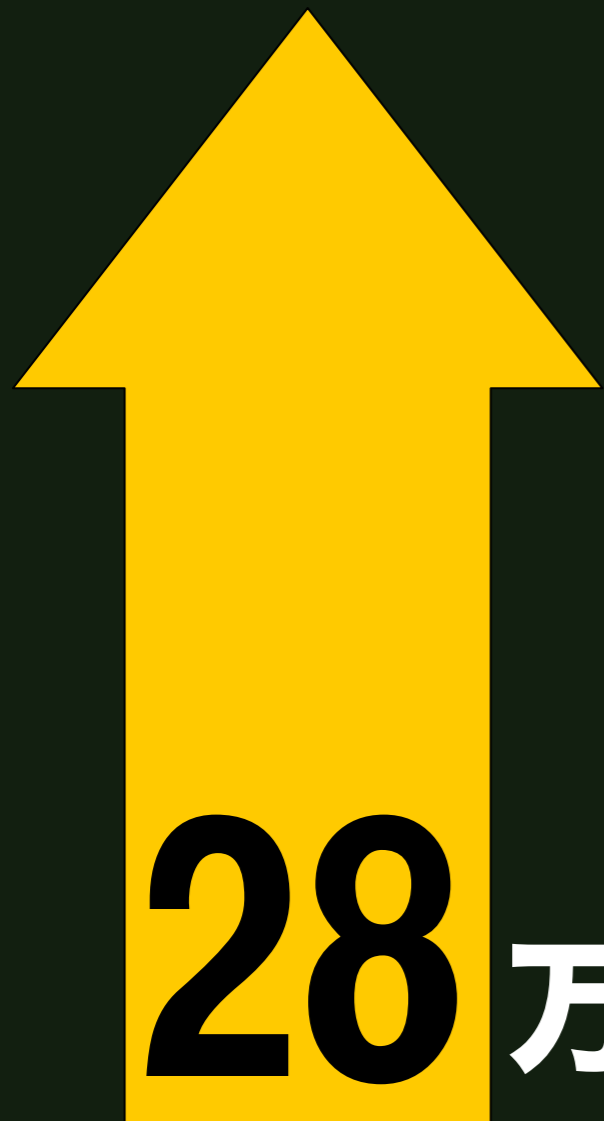
お会計後、60秒超えたら「ビッグマックなどバーガー類 無料券」プレゼント

期間限定 1/4(金)～1/31(木) 11:00～14:00

※バーガー類無料券は、クォーターパウンダー・チーズ、ダブルクォーターパウンダー・チーズ、メガマック、テキサスバーガーを除く。
※一部店舗では実施していません。



成人の日キャンペーン



28万人



23%の新成人に無償提供



平日ランチ時間帯の強化

マックランチ

マックランチに
登場



えびフィレオ



2013年成長戦略

販売促進活動の選択と集中

大型ドライブスルー店舗の出店

マックデリバリー・マックカフェ

継続的な人材育成

企業ブランド



効果の高い大型ドライブスルー店舗の出店

2,900店舗

400店舗

全メニューを
販売できない店舗
旧タイプの店舗



売上伸び率・利益率に大きな優位性



2013年成長戦略

販売促進活動の選択と集中

大型ドライブスルー店舗の出店

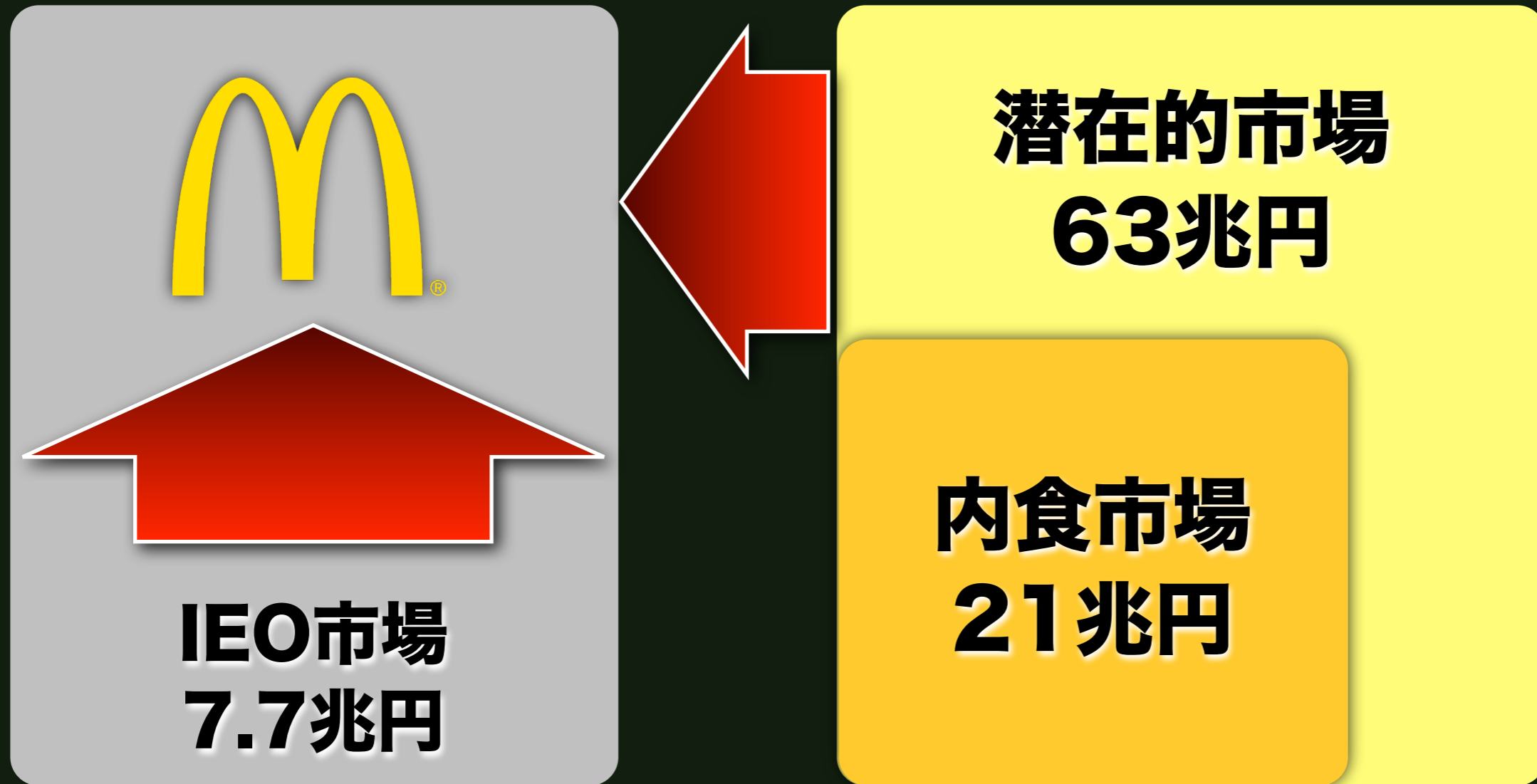
マックデリバリー・マックカフェ

継続的な人材育成

企業ブランド



マックデリバリー・マックカフェによる
新しい市場の創造



IEO市場:気軽に食べられる外食市場





2013年成長戦略

販売促進活動の選択と集中

大型ドライブスルー店舗の出店

マックデリバリー・マックカフェ

継続的な人材育成

企業ブランド



2013年成長戦略

販売促進活動の選択と集中

大型ドライブスルー店舗の出店

マックデリバリー・マックカフェ

継続的な人材育成

企業ブランド



マクドナルドの強み



出来立てのおいしさ
安心の品質

クルーのおもてなし

優れた利便性

お得感、納得感



2013年業績予想



2013年業績予想

	2013年予想	前年同期比
全店売上高	5,330億円	+0.6%
經常利益	240億円	+1.0%
当期純利益	141億円	+9.6%
設備投資額	185億円	+20.1%





第42回 定時株主総会