

2008年度12月期
中間期 決算状況

2008年8月7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

2008年中間期 ハイライト

中間期ハイライト

システムワイドセールス	2,503億円	前年	+4.2 %
売上高	2,028億円	前年	+5.3 %
営業利益	72億円	前年	+2.6 %
経常利益	68億円	前年	+1.1 %
当期純利益	61億円	前年	+95.9 %

既存店売上	前年比	+3.4 %
既存店客数	前年比	+5.7 %

中間期ハイライト

3年連続増収増益

全店売上高対前年比 29ヶ月連続プラス

中間期ハイライト

- 全月月別売上レコード更新
- 月別客数レコード 22ヶ月連続更新
- 日別売上レコード更新(2回)

過去4年の成功要因

1. 継続的投資

〔 人材教育・マネージャーレシオ
インフラシステム・店舗リモデル 〕

2. オペレーションエクセレンス

3. 徹底した顧客拡大

2008年度中間期実績および 2008年度中間期実績の財務分析

日本マクドナルドホールディングス株式会社
今村 朗

3年連続増収増益

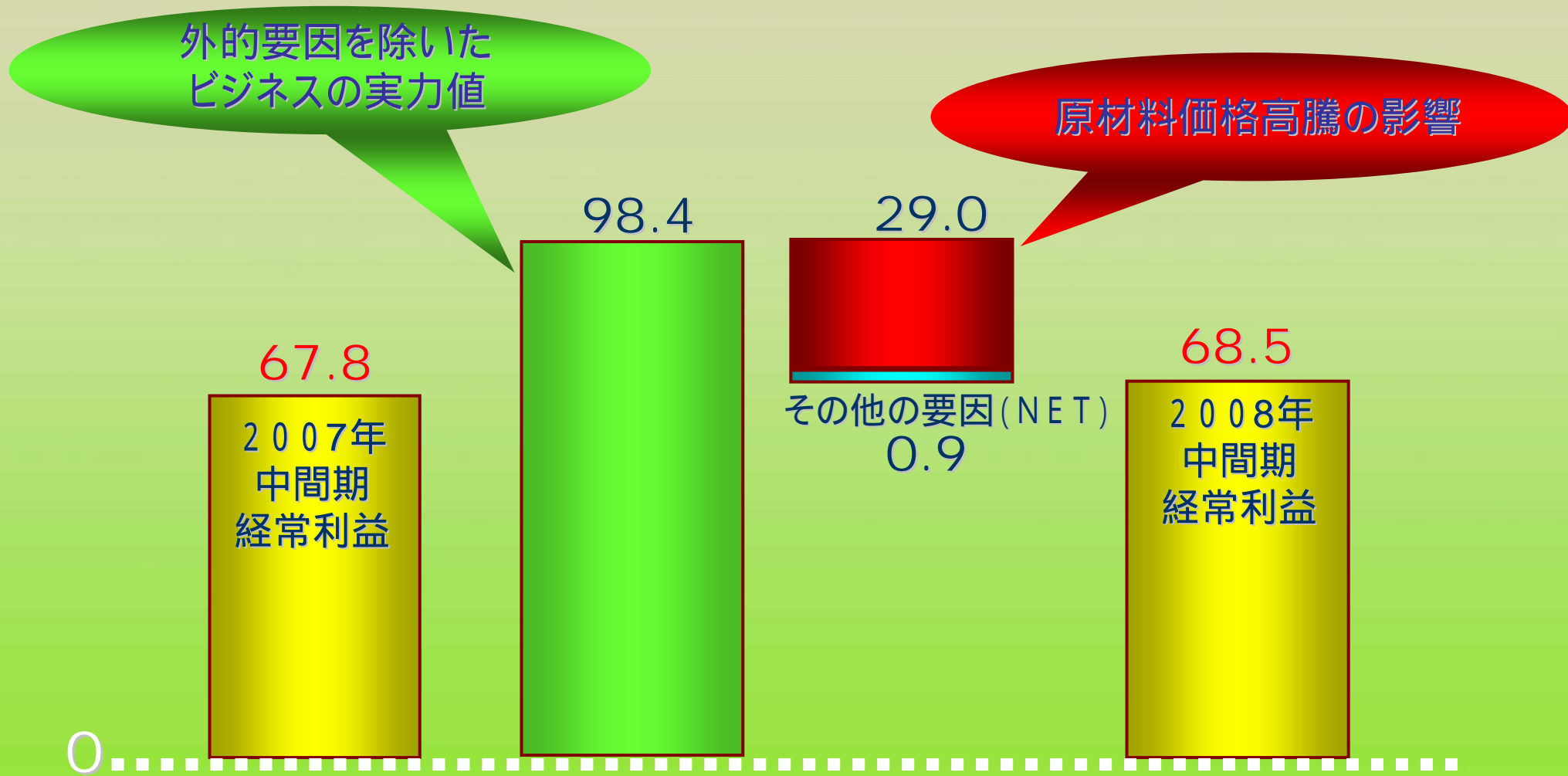
- ✓ システムワイドセールス対前年比4.2%の成長
- ✓ 原材料価格の高騰による粗利率の低下
- ✓ 積極的なマーケティング投資
- ✓ FC化戦略の順調な進捗

中間期 収益状況

(単位:百万円)	2007年 中間期	2008年 中間期	増減	
			%	額
システムワイドセールス	240,232	250,330	+4.2	10,098
既存店売上	+11.1	+3.4	-	-
売上高	192,718	202,891	+5.3	10,172
売上総利益	29,254	32,844	+12.3	3,589
営業利益	7,069	7,254	+2.6	184
経常利益	6,782	6,854	+1.1	72
純利益	3,161	6,192	+95.9	3,031

経常利益前年同期比

(単位:億円)



貸借対照表・キャッシュ・フローの状況

(単位:百万円)

	2007年 期末	2008年 中間期		2007年 中間期	2008年 中間期
流動資産	32,143	27,086	営業活動	12,025	4,418
固定資産	91,401	93,115	投資活動	10,224	5,827
投資その他の 資産	77,758	73,169	財務活動	1,850	3,947
合計	201,303	193,371	合計	55	5,365

	2007年期末	2008年中間期	差額			
流動負債	64,599	56,311	有形固定資産	81,615	79,905	1,710
固定負債	3,455	3,570	無形固定資産	9,785	13,209	3,423
純資産	133,247	133,498	投資有価証券	3,784	498	3,286
合計	201,303	193,371	敷金・保証金	64,064	62,746	1,318
			その他	9,909	9,925	16

貸借対照表・キャッシュ・フローの状況

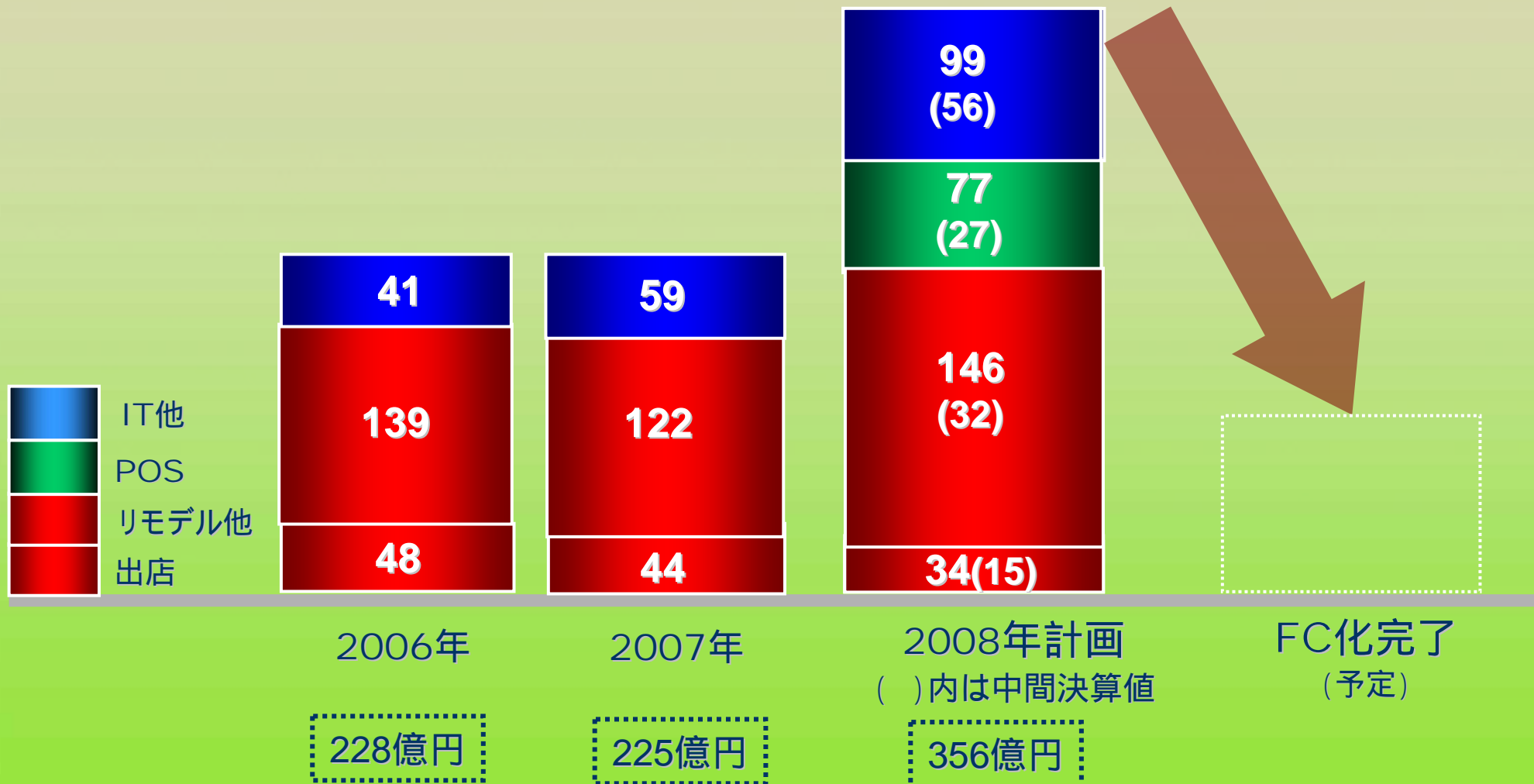
(単位:百万円)

	2007年 期末	2008年 中間期		2007年 中間期	2008年 中間期
流動資産	32,143	27,086	営業活動	12,025	4,418
固定資産	91,401	93,115	投資活動	10,224	5,827
投資その他の 資産	77,758	73,169	財務活動	1,850	3,947
合計	201,303	193,371	合計	55	5,365

流動負債	64,599	56,311
固定負債	3,455	3,570
純資産	133,247	133,489
合計	201,303	193,371

設備投資状況

(単位:億円)



店舗状況

(店舗)

リモデル(フランチャイズを含む)

出店

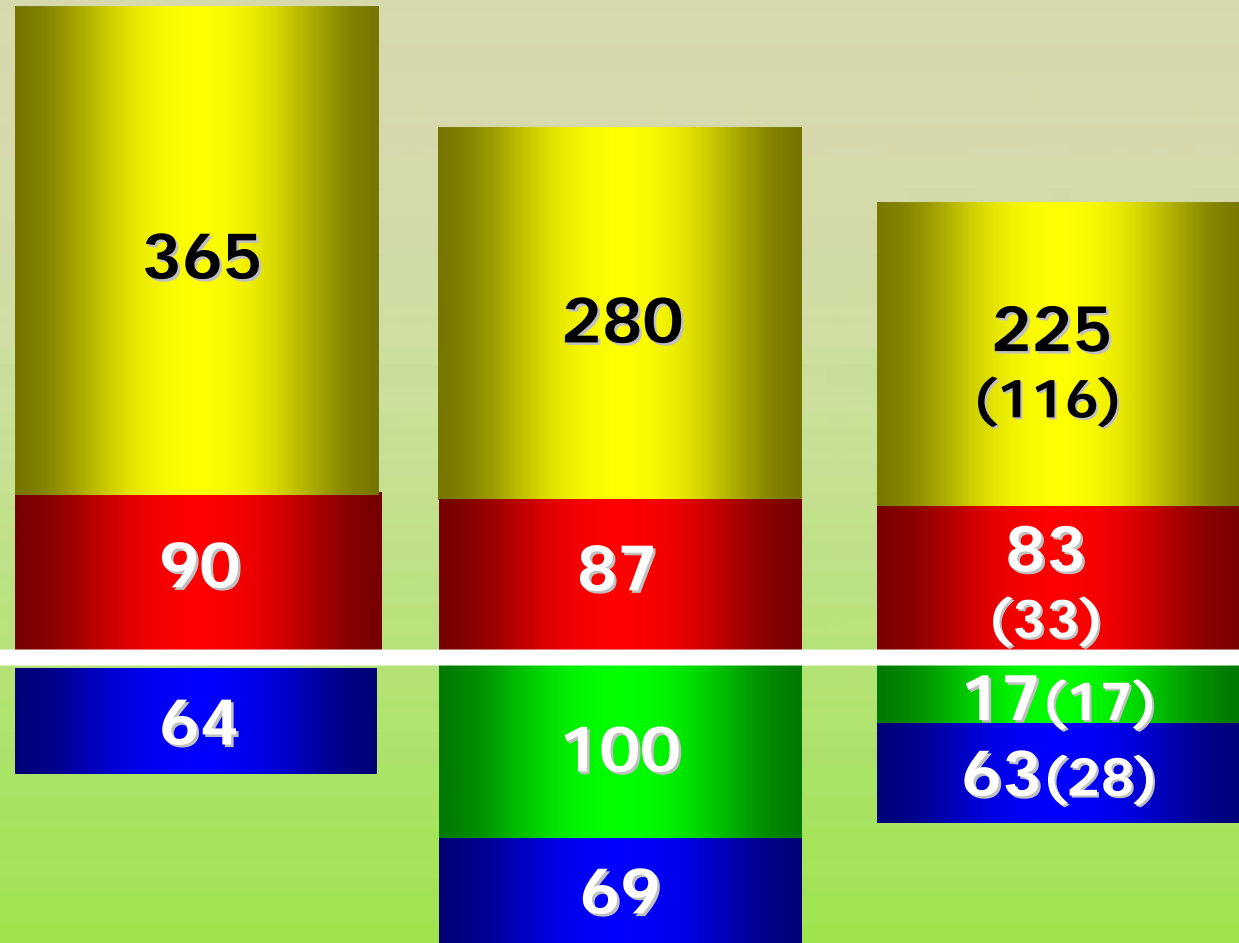
戦略的閉店

閉店

出店
リモデル



閉店



2006年

2007年

2008年計画

()内は中間決算値

2008年 通期業績予想

(単位:百万円)	2007年 通期	2008年 通期予想	増 減	
			%	額
システムワイドセールス	494,149	5,200億円前後	-	-
既存店売上	10.2%	3%~5%	-	-
売上高	395,061	412,000	+4.3%	16,938
営業利益	16,733	19,500	+16.5%	2,766
経常利益	15,616	17,500	+12.1%	6,883
当期純利益	7,819	11,500	+47.1%	3,680

マクドナルドの業績の振り返りと 今後の展望

経営のパラダイムシフト

創立期

1971年～1976年

1971年

銀座第1号店

日本中に

新しい食文化を創造

経営のパラダイムシフト

成長期

1977年～1991年

店舗数約7倍
(126～862店舗へ)

売上9倍強
(225億～2073億へ)

経営のパラダイムシフト

低迷期

1992年～1996年

既存店売上低下

客数減少

投資中断

シェア -3%

事業多様化に失敗

経営のパラダイムシフト

利益低下期
1997年～2003年

急速な店舗展開
(2,437～3,773店舗)

既存店売上減

経常利益率低下
(8% 1%)

投資中断(新規店舗除く)

経営のパラダイムシフト

回復期

2004年～2007年

全店売上高増加

+27.8%

全店客数増加

+33.5%(+4億人)

人事改革

投資再開

グローバル化

経営のパラダイムシフト

構造改革・成長期
2008年～

フランチャイズ戦略

さらなるグローバル化

メニュー戦略

新規ビジネスモデル

地域戦略

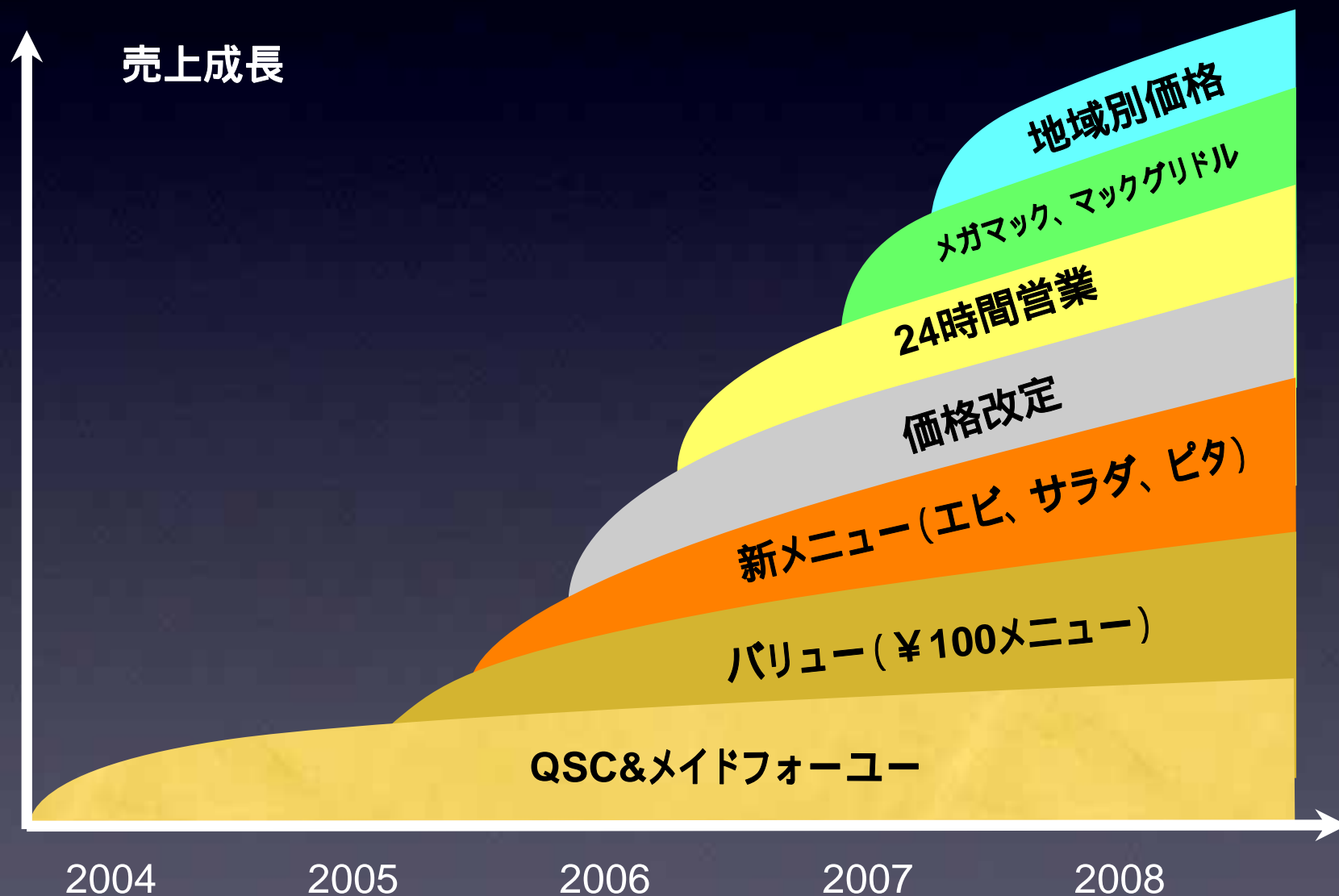
マーケティング
イノベーション

経営のパラダイムシフト

新経営陣 →

創立期 1971年	成長期 1977年～	低迷期 1992年～	利益低下期 1997年～	回復期 2004年～	構造改革 成長期
<p>1971年 銀座第1号店 日本中に新しい 食文化を創造</p>	<p>77年～92年 店舗数約7倍 売上9倍強</p>	<p>既存店売上 マイナス成長 客数減少 投資中断 シェア -3% 事業多様化失敗</p>	<p>急速な店舗展開 既存店売上減 経常利益低下 投資中断(新規 店舗を除く)</p>	<p>全店売上高 +27.8% 全店客数 +33.5% (+4億人) 人事改革 投資再開 グローバル化</p>	<p>FC戦略 グローバル化 メニュー戦略 新規ビジネス モデル 地域戦略 マーケティング イノベーション</p>

戦略的成長のための活動シーケンス



1. FC戦略

2. メニュー戦略

3. ベスト・バリュー・フォーマネー

4. e-マーケティング

5. 24時間営業

FC戦略

フランチャイズ比率のアップ

2007年末

直営	70%
FC	30%



2008年末

直営	約55%
FC	約45%

FC比率を上げるための戦略

フェアな評価基準



撤退

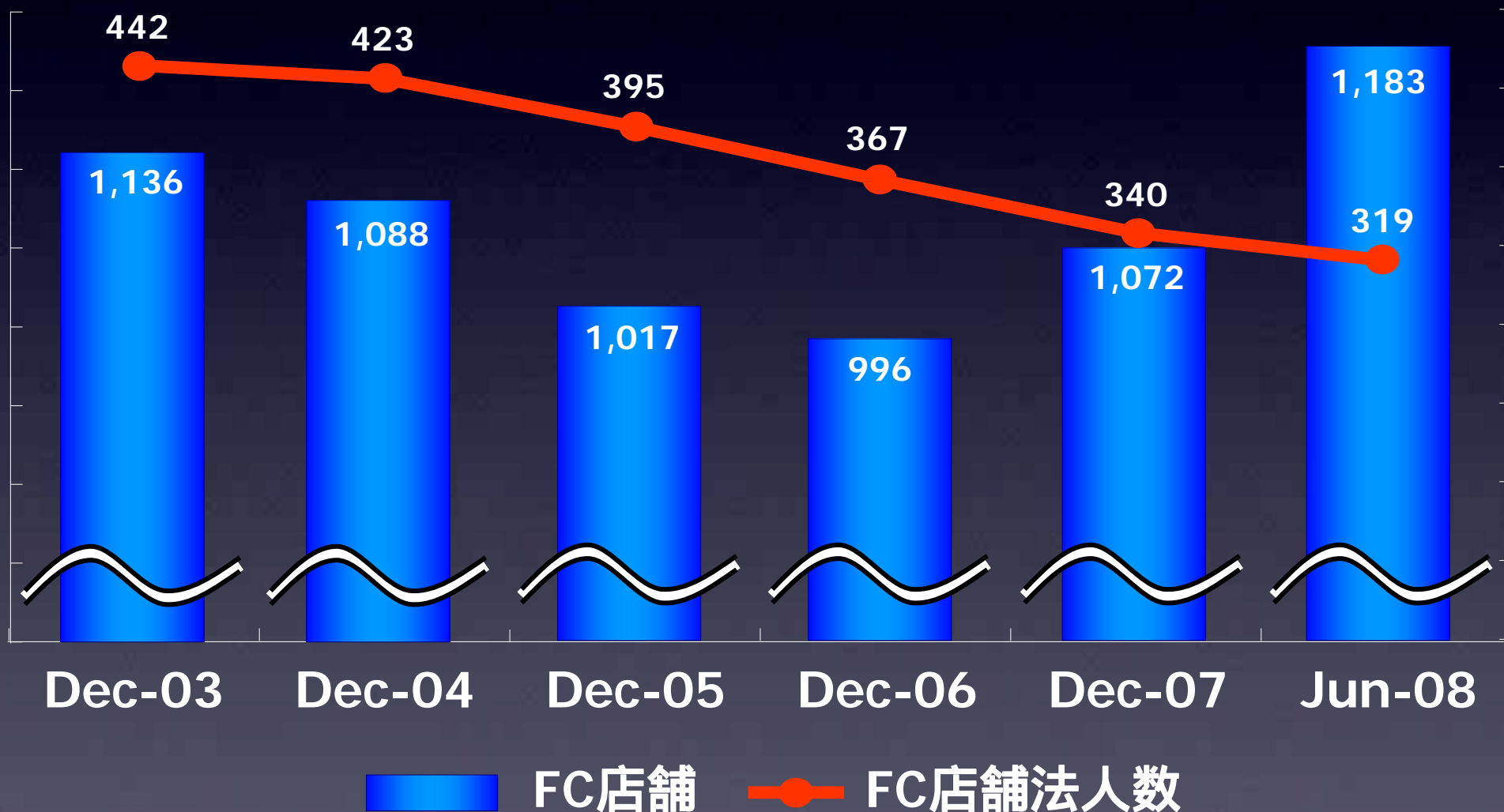


優秀なオーナーオペレーターを
積極的に支援していく

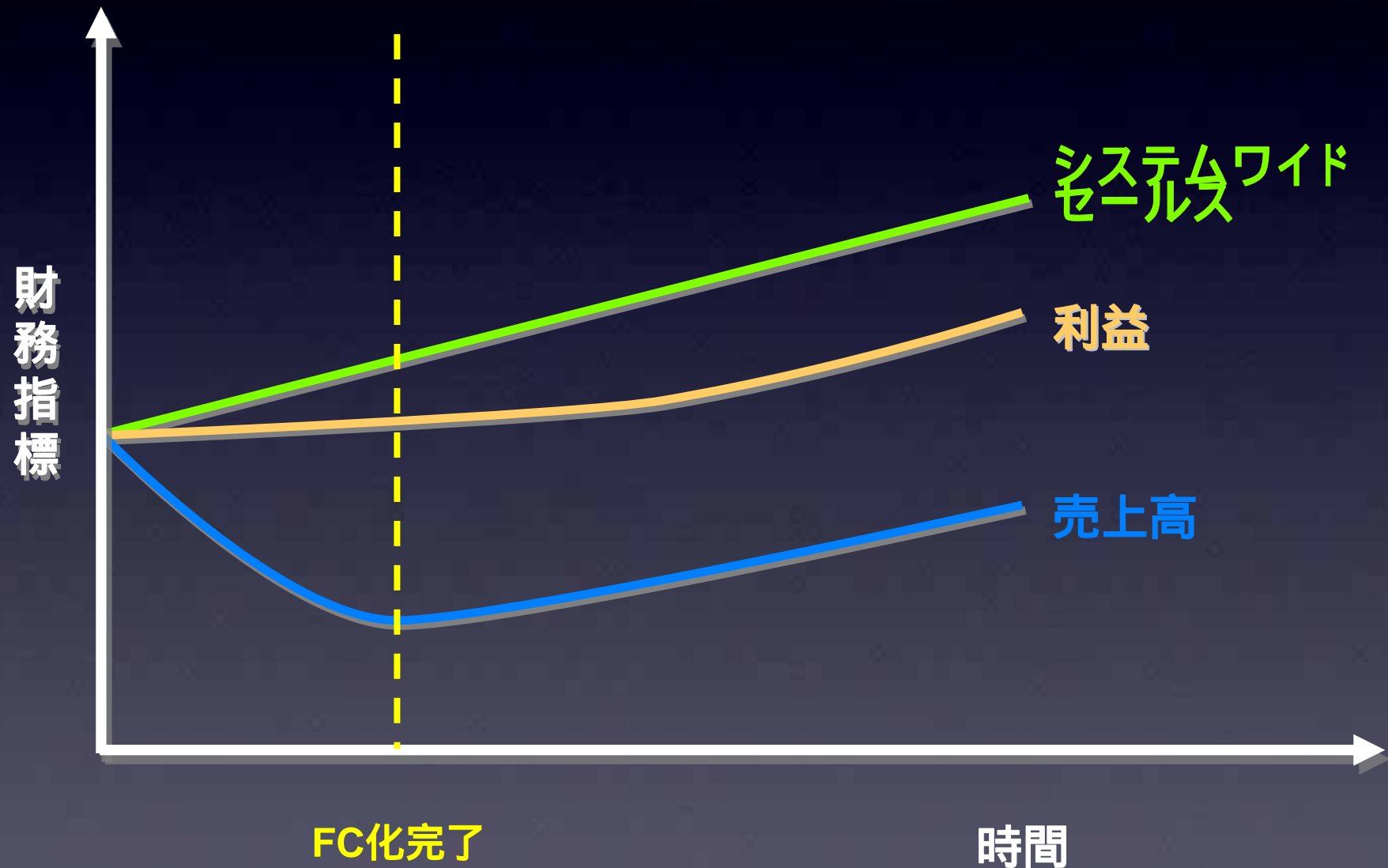


売上増に伴うFCキャッシュフロー改善
投資体力アップ

FC店舗数とオーナー数の推移

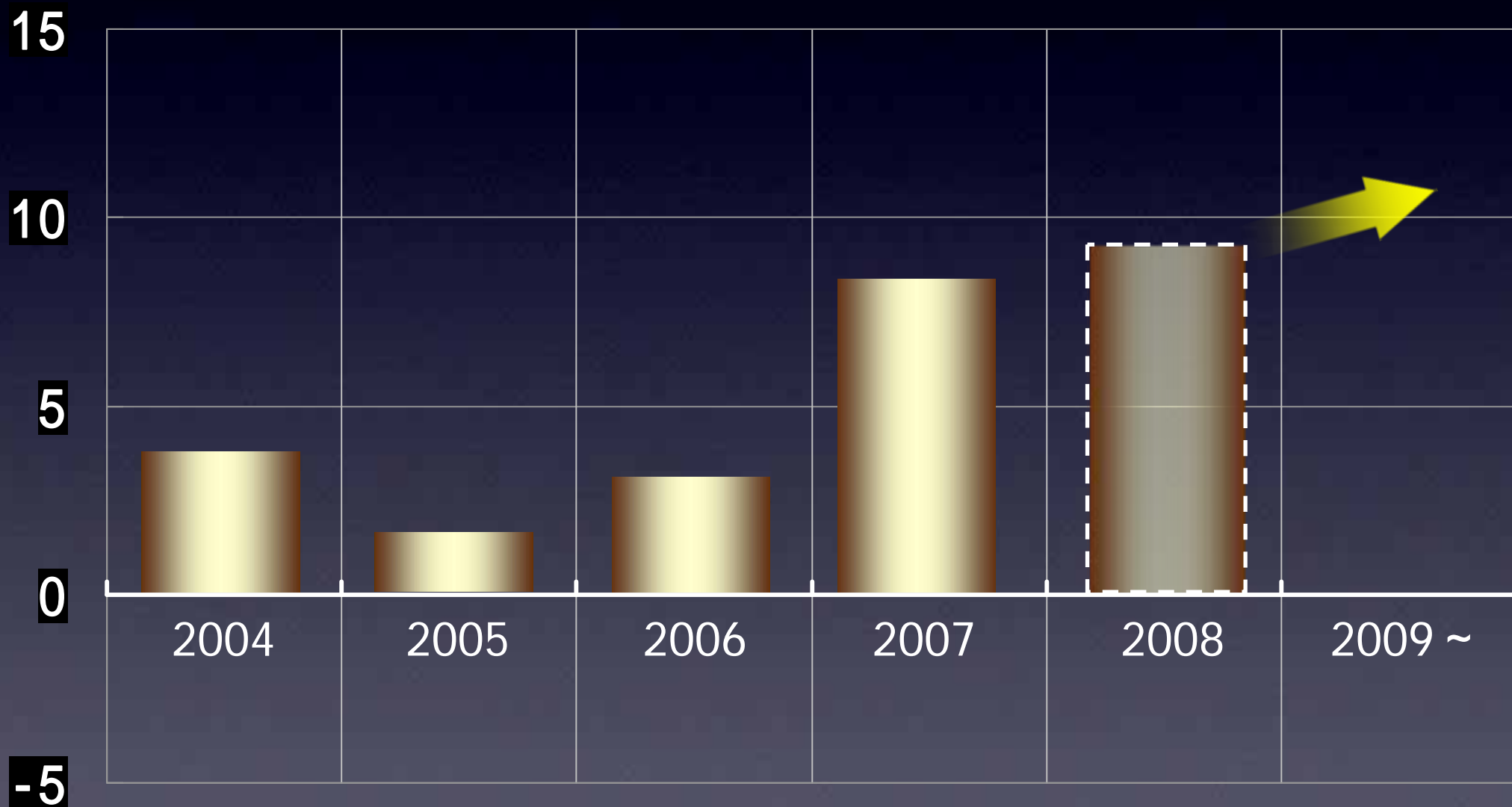


FC比率アップによる財務インパクト



ROTA推移

(単位:%)



メニュー戦略

上半期のメニュー戦略：プレミアムコーヒー

オリコン
顧客満足度調査

買いたいコーヒー
No.1
同アイスコーヒー
No.1



素肌が自慢。

Premium Roast Coffee プレミアムローストコーヒー

Premium Roast Iced Coffee プレミアムローストアイスコーヒー

[詳しくはこちら](#)

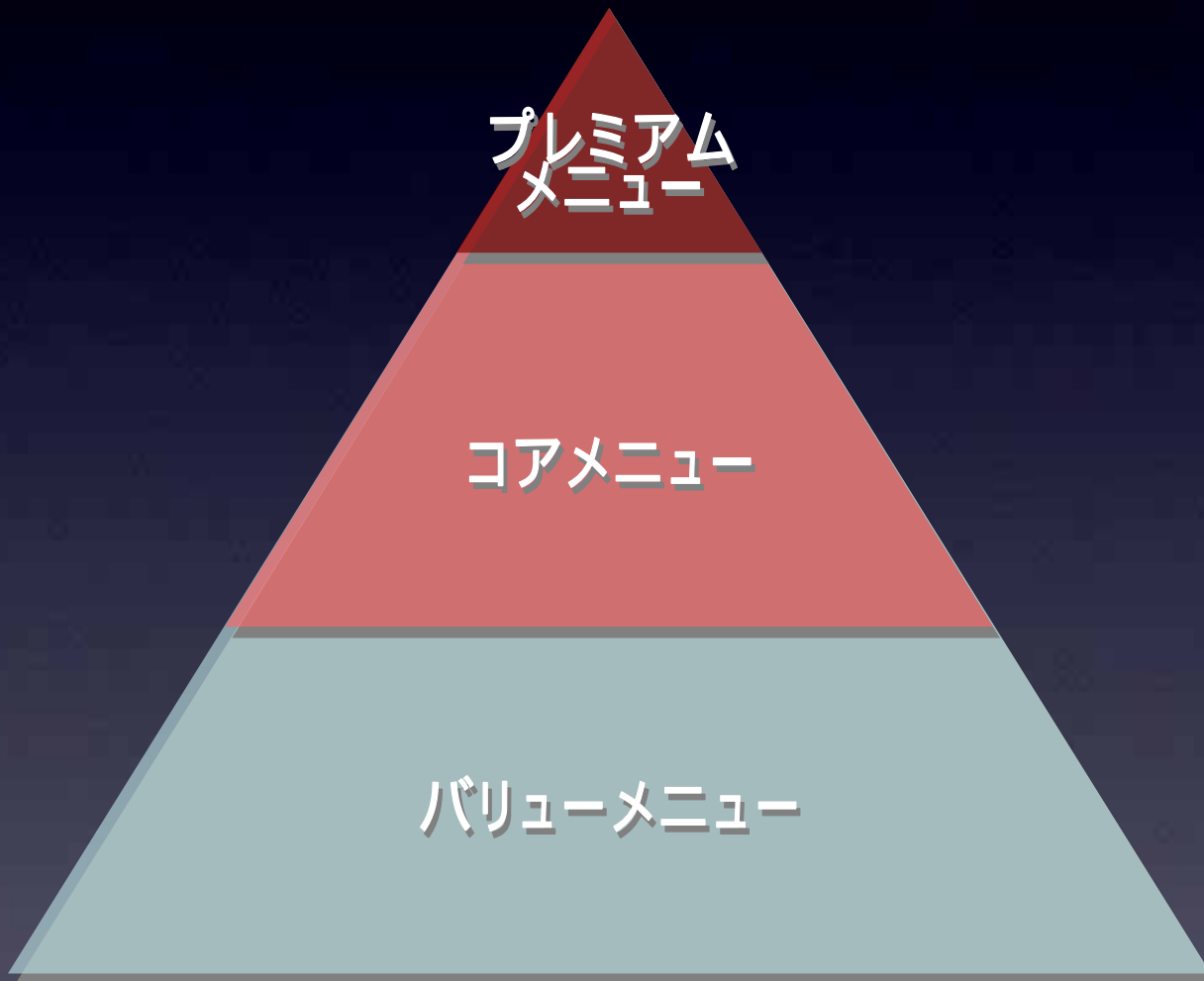
サンプリング
50万杯
GCコンプ：
+2.4%
(Snack時)

上半期のメニュー戦略：シャカシャカチキン

上半期累計販売個数：7,300万個 163UPT
329UPT(プロモ期間)



新製品戦略



- ・ビーフ
- ・チキン
- ・ポーク
- ・えび



- ・朝食
- ・スナックタイム
- ・24H

ブレックファースト戦略



スナックタイム戦略

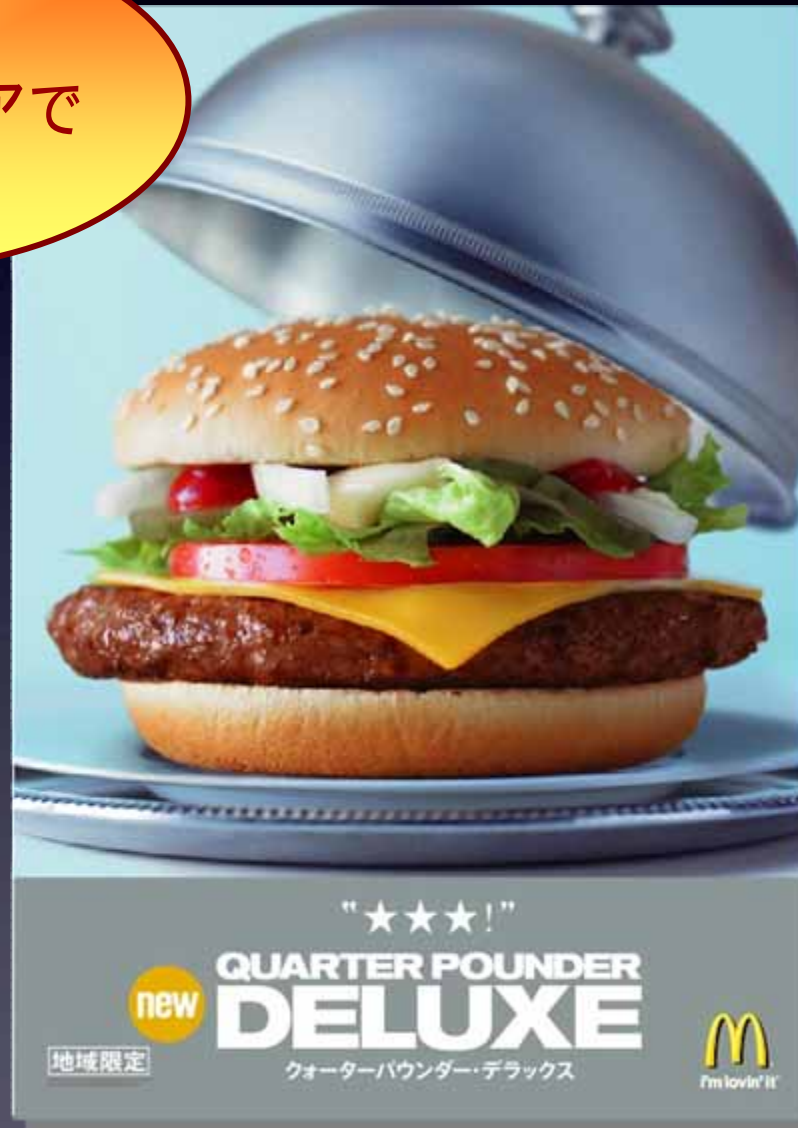


 <p>アップルパイヘア</p>	 <p>シャカチキヘア</p>	 <p>サンデー</p>
 <p>ハンバーガーヘア</p>	 <p>チョコパイヘア</p>	

new 2時から **スナック ライム SNACK TIME ¥150**
ヘアは、お好きなドリンク①(¥100 マック)が選べます。

ビーフ戦略

12月より
東京TVエリアで
新発売！



チキン戦略



new

Juicy Chicken ジューシーチキン
赤とうがらし

7/24(木)から

※一部店舗を除く。詳細は各店舗のメニューをご覧ください。
※アレルギー表示は各店舗のメニューをご覧ください。
※お肉の調理は油を揚げたままです。油を揚げたままです。



i'm lovin' it

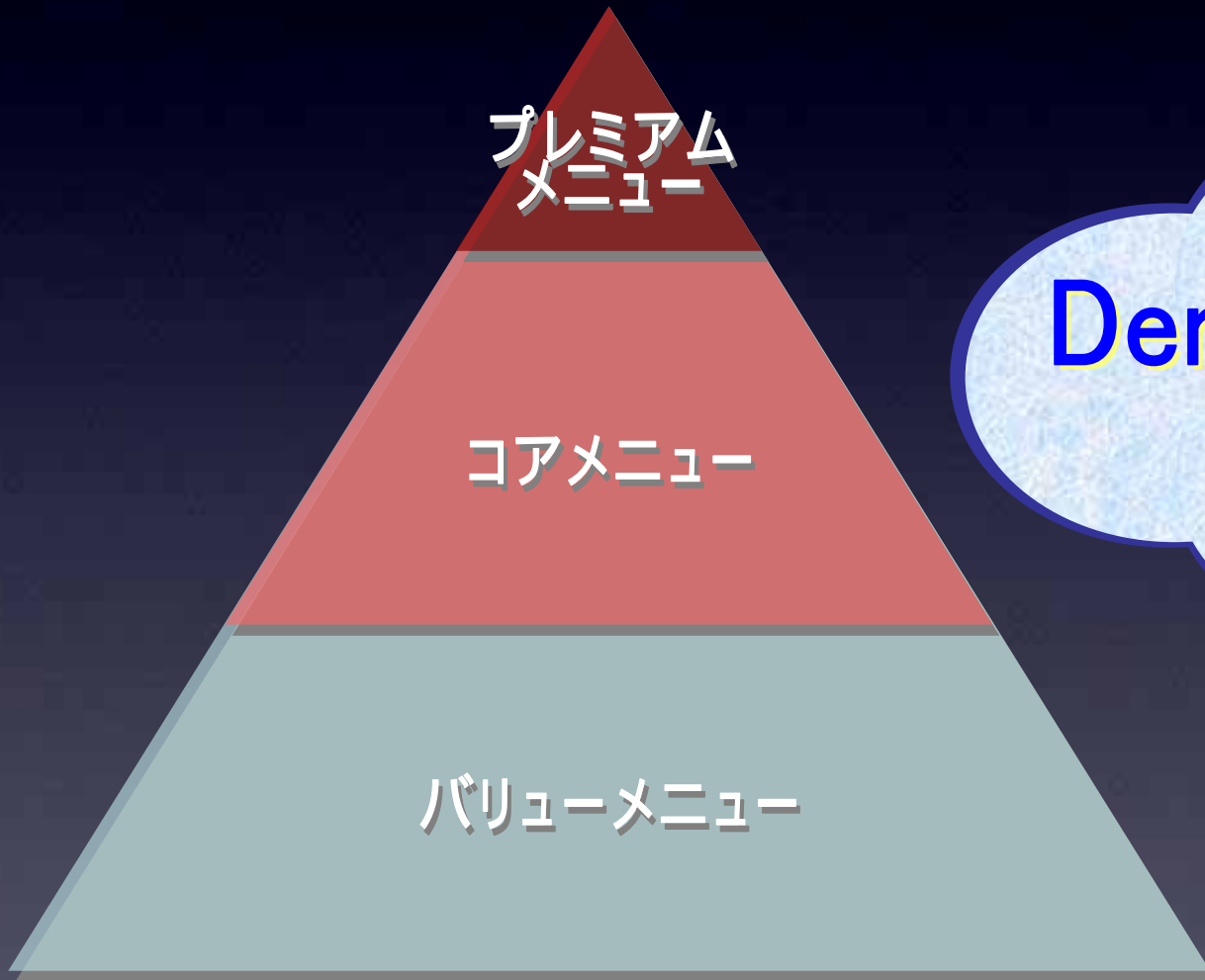
コーヒー戦略： 市場規模

大きな市場： 3,700億円



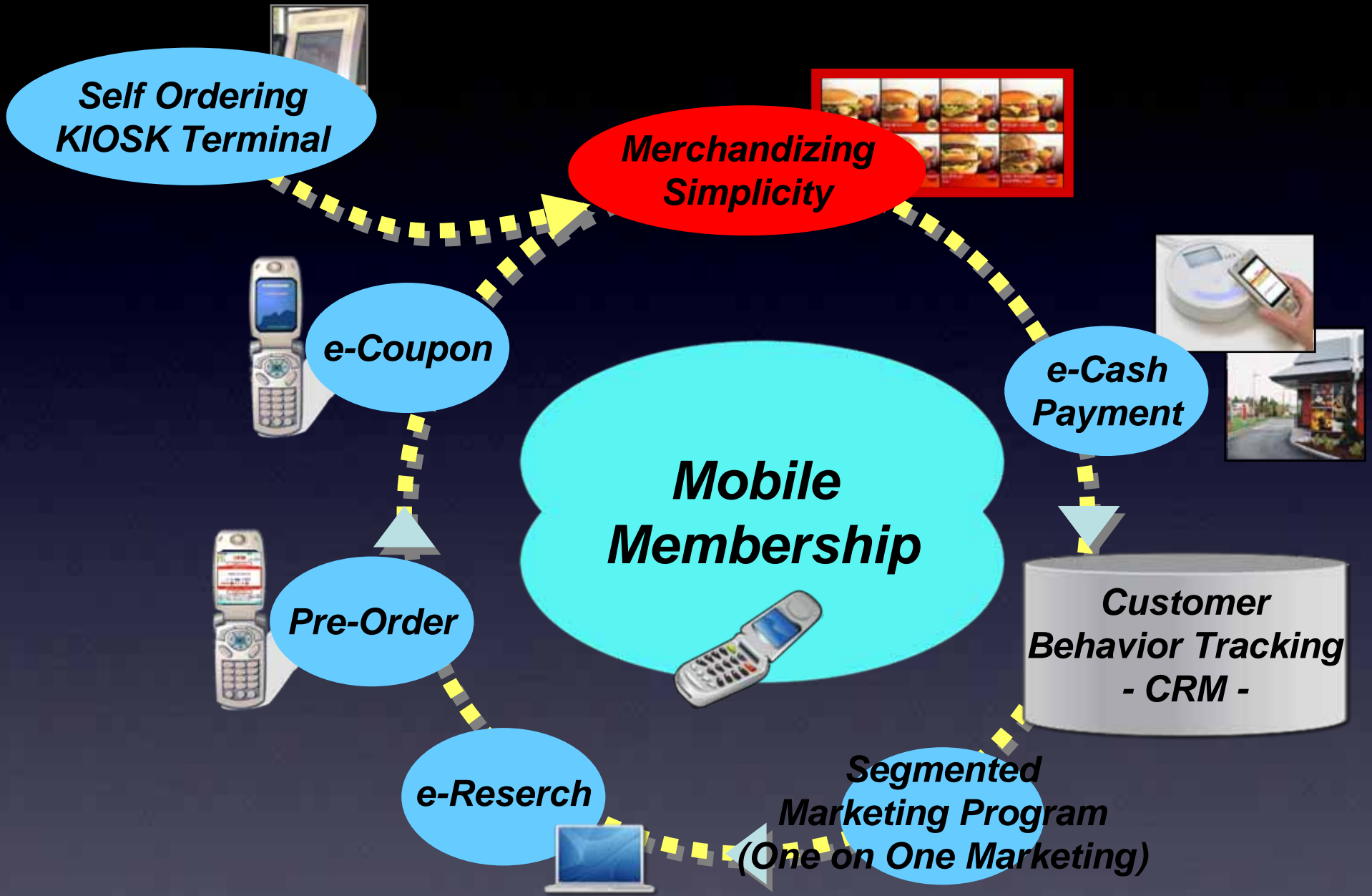
ベスト・バリュー・フォーマネー

すべてのメニューでベストバリュー

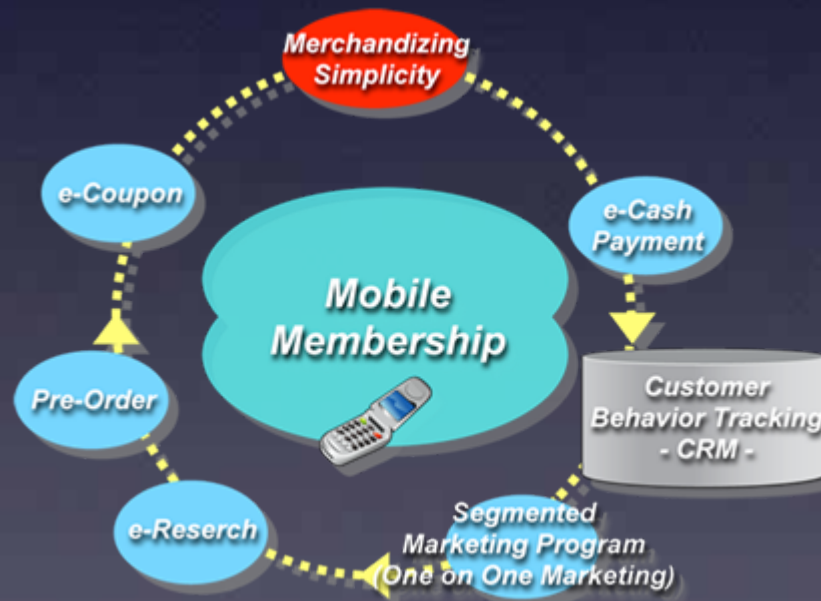


**Demand Base
Pricing**

e - マーケティング戦略



- ・ P-D-C-Aマネジメントをリアルタイム・ビジネス
トラッキング/ナビゲーションへシフト
- ・ 双方向コミュニケーションを可能にする
- ・ マーケティング投資効果を最大に
- ・ デジタル・ハッピーセット



見せるクーポン
(会員数 約1,000万人)

(+)



かざすクーポン

24時間営業

24時間営業

	07年末		08年6月末
D/T(ドライブスルー)	1,110店舗	➡	1,134店舗
D/T客席オープン店舗	(412店舗)	➡	(939店舗)
インストア店舗	202店舗	➡	309店舗

2008年度計画

(単位:百万円)

	2008年 通期予想	増減率 %
システムワイドセールス	5,200億円前後	-
既存店売上対前年比	+3.0%~+5.0%	-
経常利益	17,500	+12.1%
当期純利益	11,500	+47.1%

