



i'm lovin' it



i'm lovin' it

平成19年度

第37回定時株主総会

平成20年 3月 27日

日本マクドナルドホールディングス株式会社



McDonald's



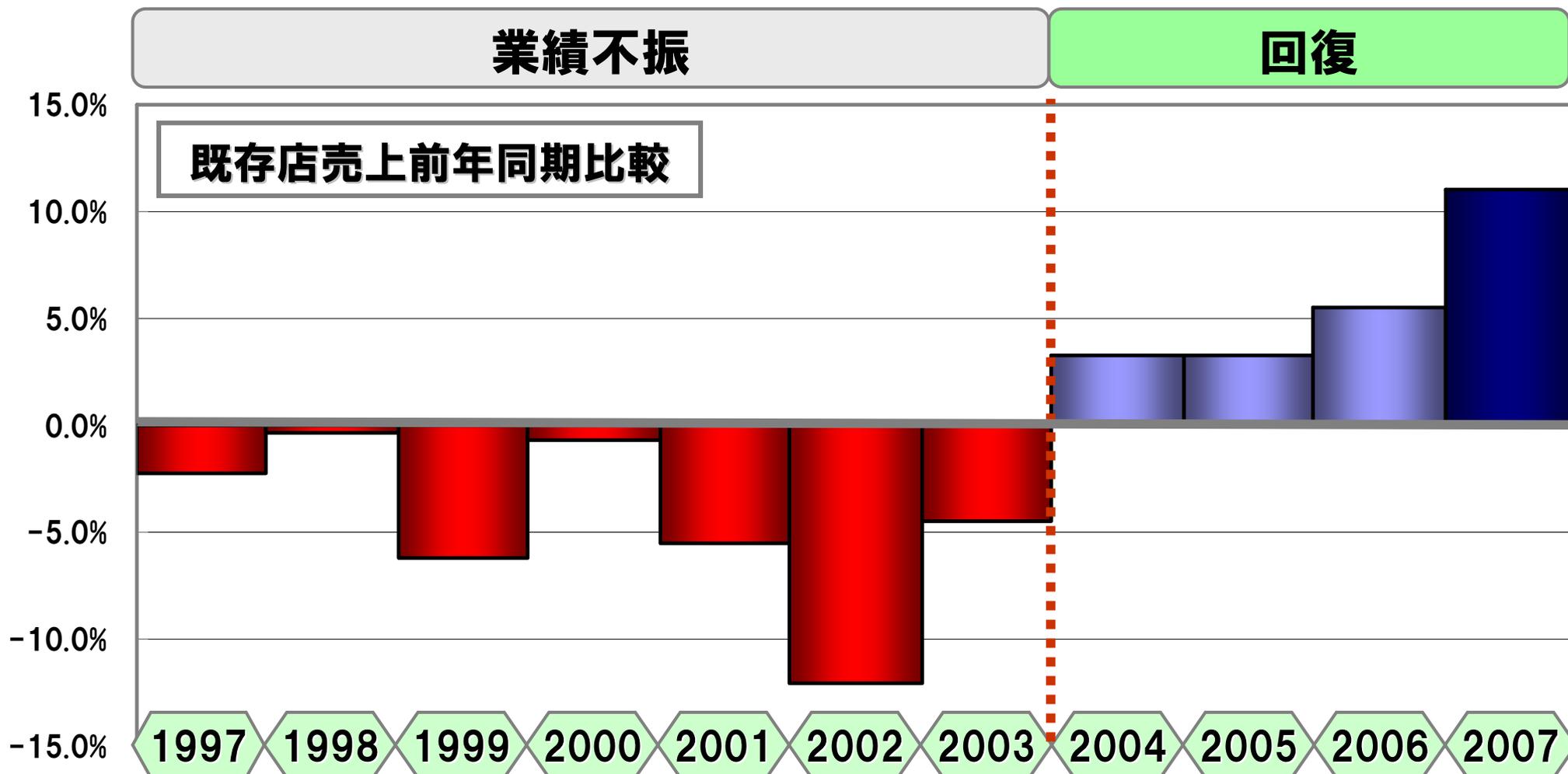
マクドナルドの事業展開と業績





既存店売上の推移

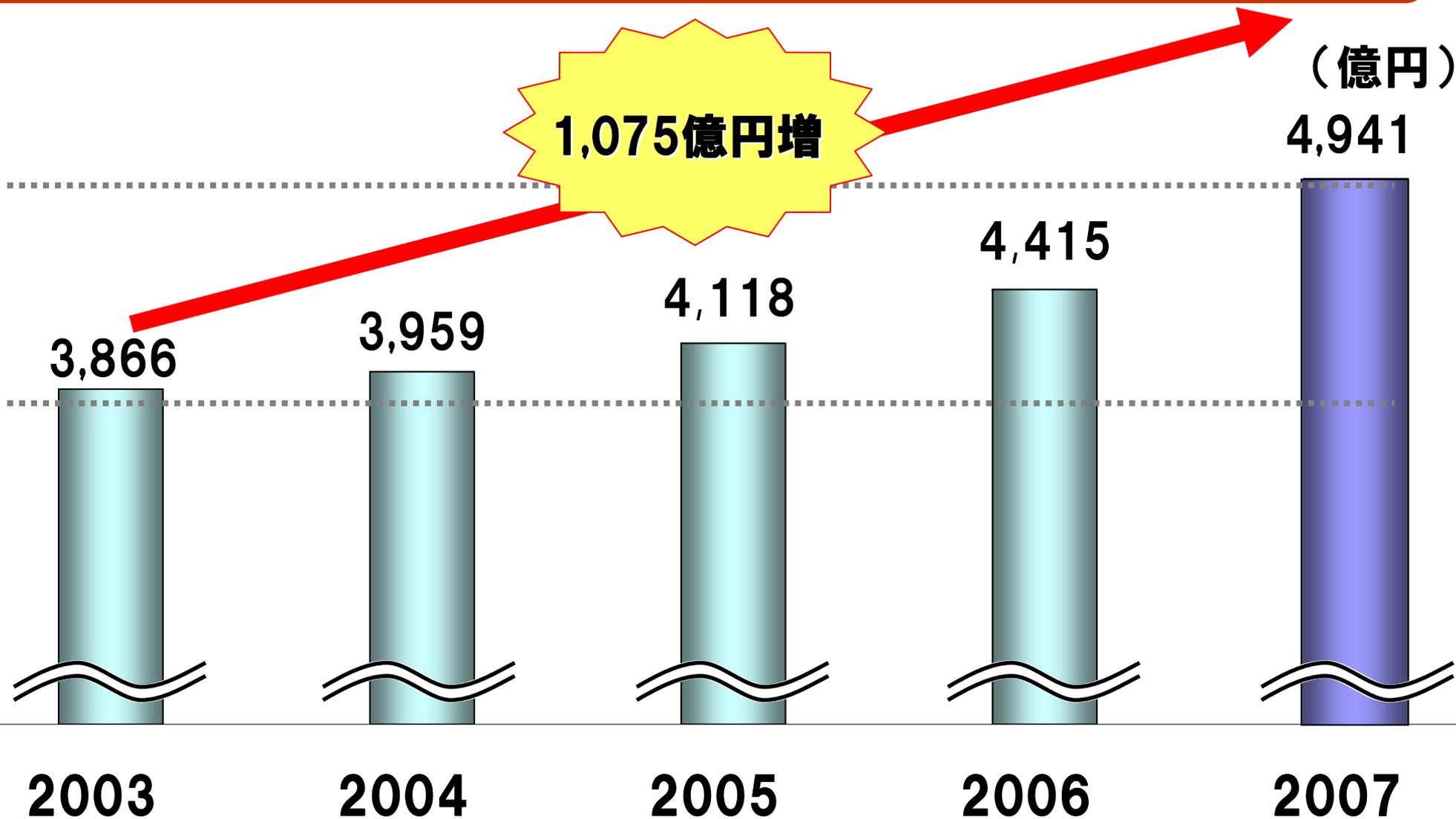
既存店売上は回復基調を維持しています





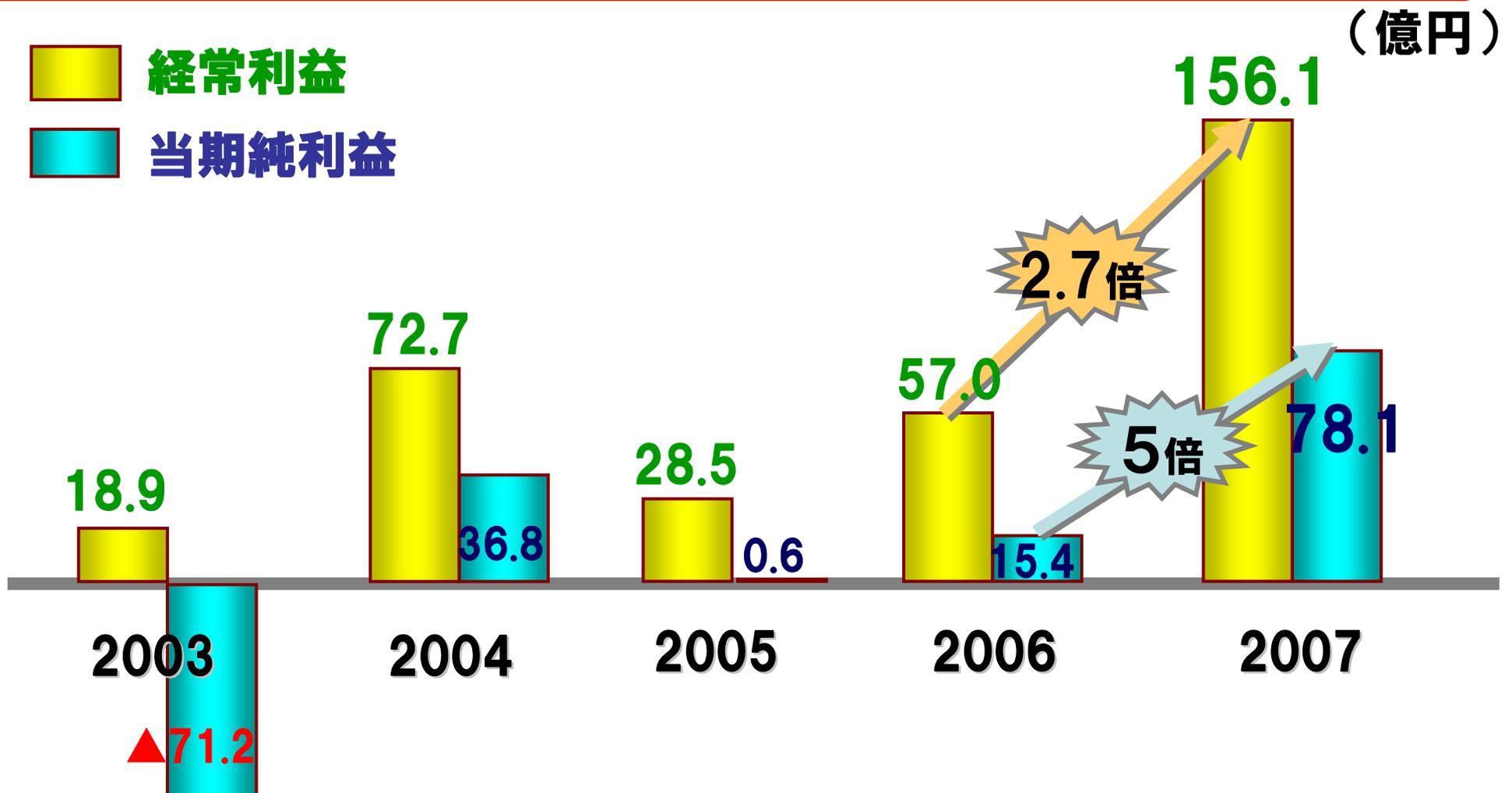
システムワイドセールスの推移

システムワイドセールスは、この4年間で大幅に伸びました



利益の推移

経常利益・純利益も飛躍的に向上しました





2007年通期業績

あらゆる業績指標は改善されています

	金額(億円)	前年同期比較
システムワイドセールス	4,941	+ 11.9%
売上高	3,950	+ 11.1%
営業利益	167	+ 126.7%
経常利益	156	+ 173.5%
当期純利益	78	+ 404.9%
既存店前年同期比較	売上	+ 10.2%
	客数	+ 10.1%
	客単価	+ 0.0%



成長戦略

以下の4点により急成長を可能にしました

- ① グローバリゼーション
- ② 積極的な投資の継続
- ③ 顧客拡大戦略の徹底
- ④ 人材の意識向上による企業改革

戦略①： グローバリゼーション

全世界の
成功事例



日本にて展開

グローバル基準のシステム導入により
効果・効率のアップ



i'm lovin' it

戦略①：グローバルゼーション

新商品(メガマック・マックグリドル等)



McDonald's



i'm lovin' it

戦略①: グローバリゼーション

キッチンシステム



トレーニングシステム



McDonald's

戦略②：積極的な投資の継続

負の資産処理



利益を生む投資

- 新規店舗開発と店舗改装
- 不採算店舗閉鎖
- 新商品投入のための設備投資
- 情報インフラシステムの構築



戦略②：積極的な投資の継続

新商品投入のための設備投資



戦略③：顧客拡大戦略に徹底

メニュー開発



¥100マック



チョコがとろ～り
三角チョコパイ



ふれば私の味!
シャカシャカ
new チキン

24時間営業の拡大



地域別価格 導入

戦略④：人材の意識向上による企業改革

従業員の
意識向上



業績向上

戦略④：人材の意識向上による企業改革

マクドナルドの店長の役割

- 成長戦略の最も重要な原動力
- 高レベルのスキル・知識
- リーダーとしての指導力

戦略④： 人材の意識向上による企業改革

ワークライフバランスの
充実に全社で取り組み

強力なサポートと指導で改善

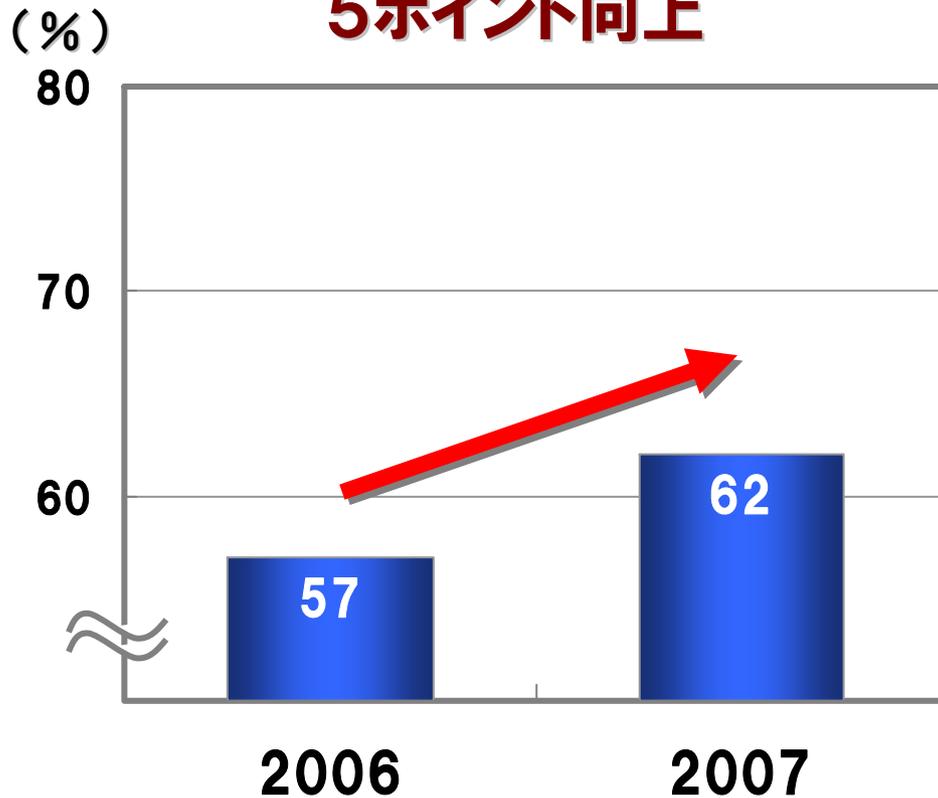
一部の店長の
長時間労働



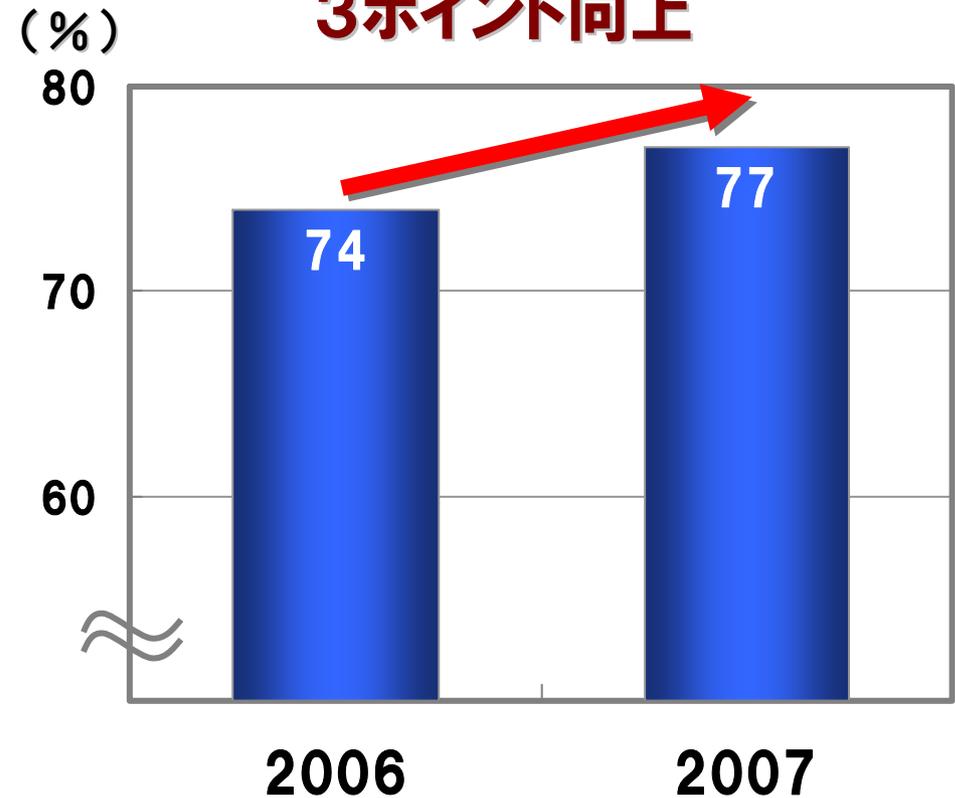
戦略④： 人材の意識向上による企業改革

従業員意識調査

社員満足度
5ポイント向上



クルー満足度
3ポイント向上



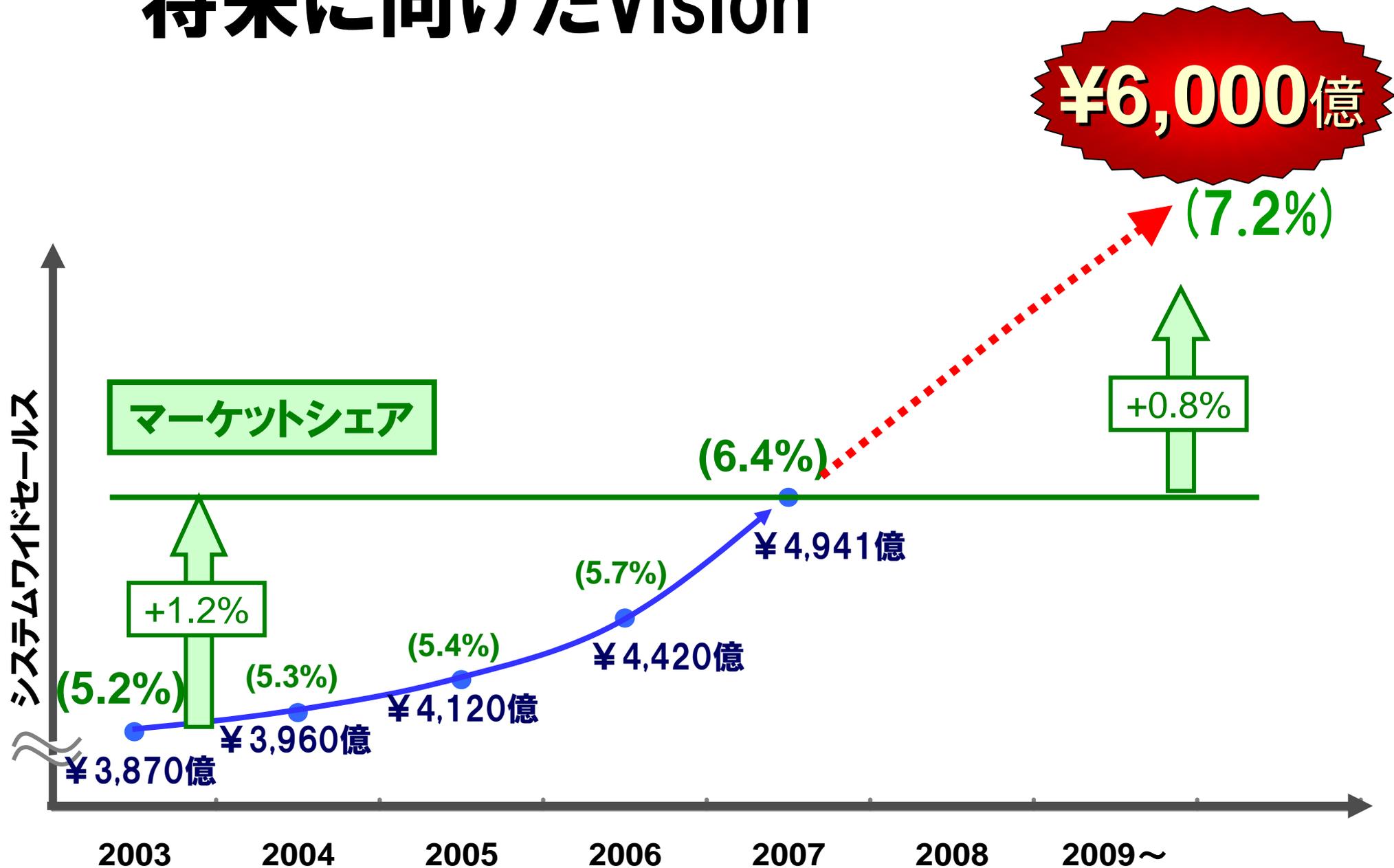


2008年の戦略

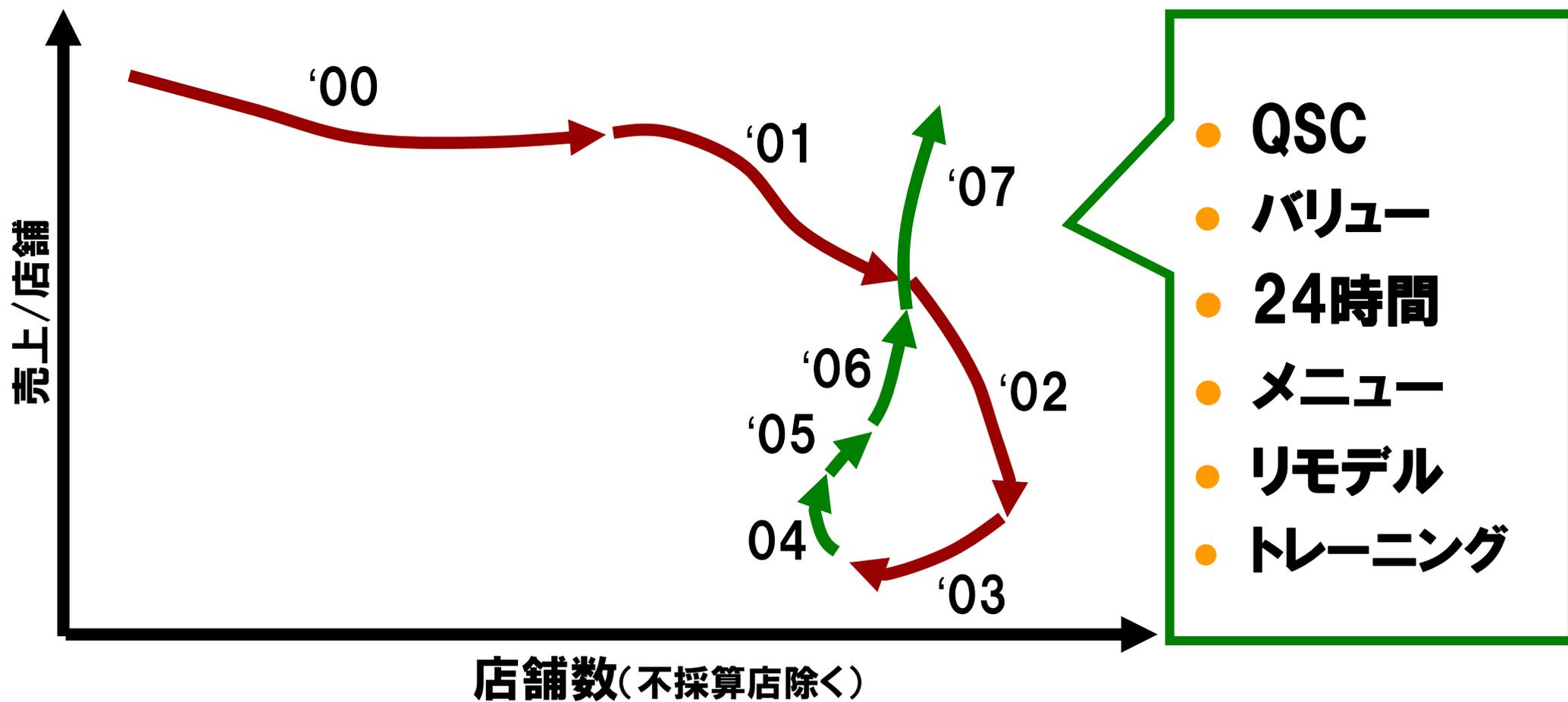




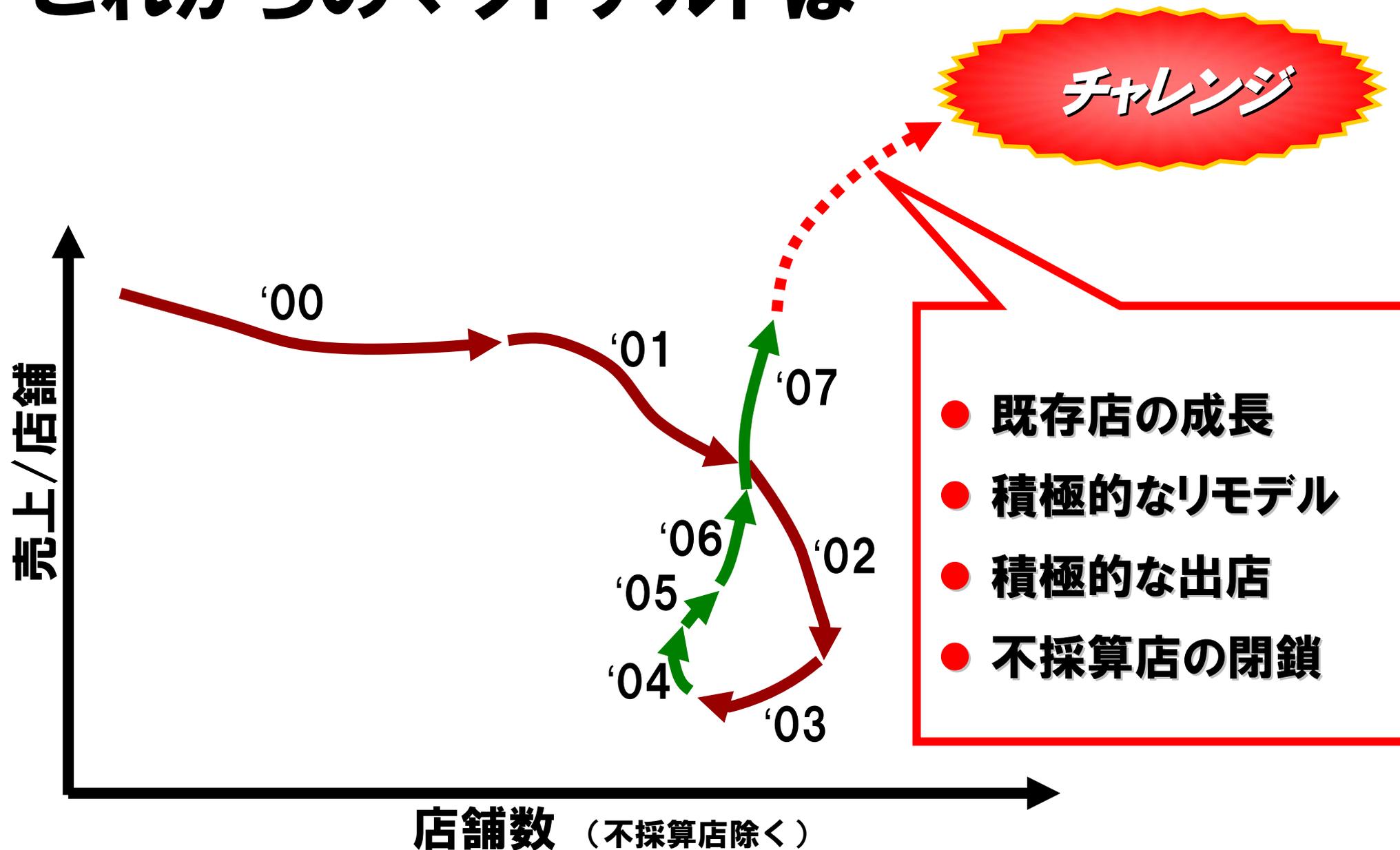
将来に向けたVision



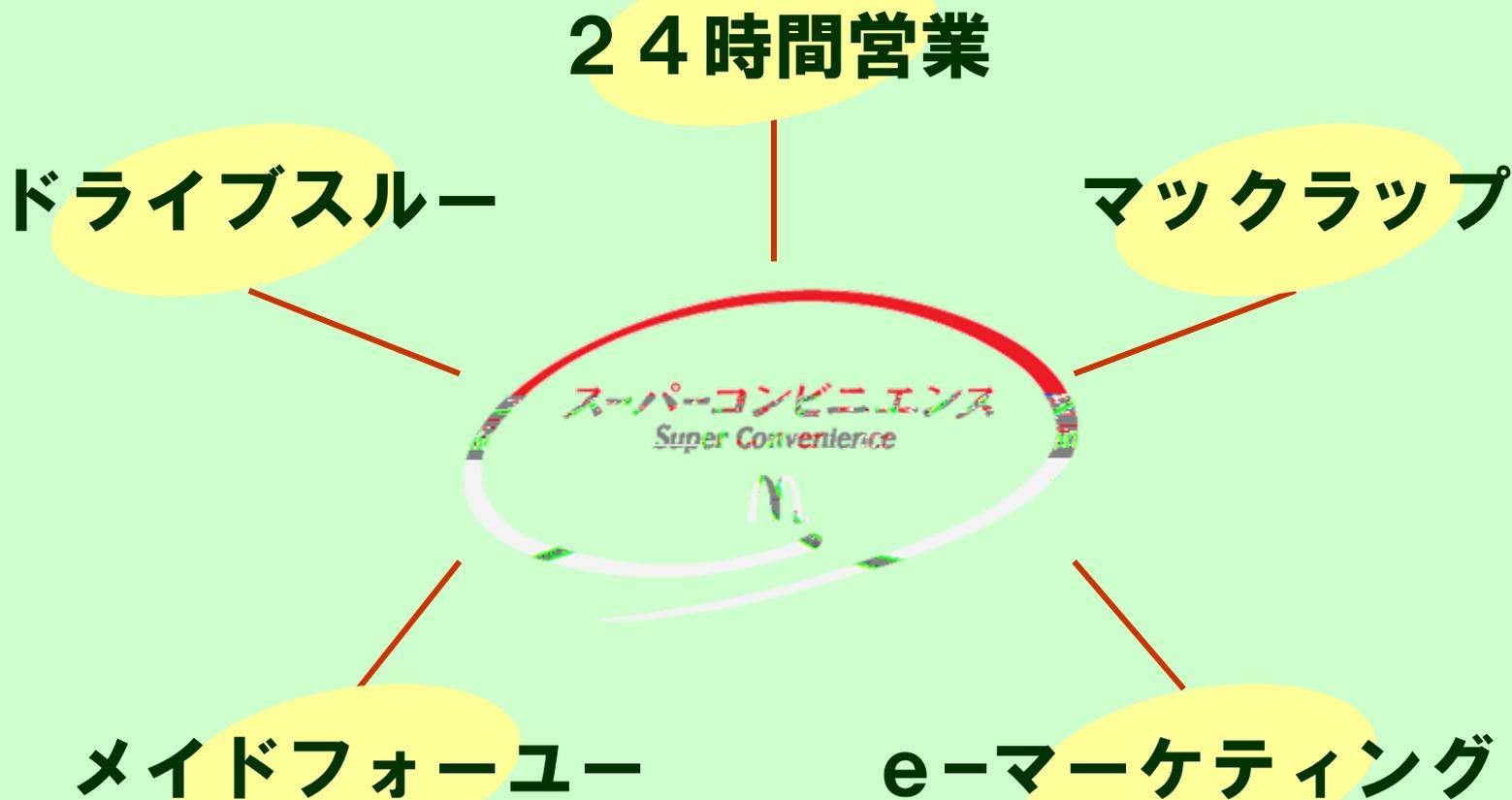
今までのマクドナルドは・・・



これからのマクドナルドは・・・



スーパーコンビニエンス



お客様の期待に応えてきました

食品管理システム

最高の食品管理を目指すための3つの基本

◇ホールディングタイムから見る「味の管理」

◇賞味期限・消費期限から見る「品質の管理」

◇食品衛生法の遵守から見る「安全の管理」



メニューポートフォリオラインの発展

¥100メニュー

+

コアメニュー

+

プレミアムライン





i'm lovin' it

プレミアムライン



1/4 ポンドビーフを楽しもう。

new **QUARTER POUNDER**

地域限定

クォーターパウンダー シリーズ



"☆☆☆!"

new **QUARTER POUNDER DELUXE**

地域限定

クォーターパウンダー デラックス

クォーターパウンダー シリーズ

テスト中



McDonald's



プレミアムローストコーヒー

¥100
マック

新しいはじまり。
**Premium
Roast
Coffee**
プレミアムローストコーヒー®

Premium
Roast
Coffee

McDonald's





i'm lovin' it

出店戦略

新規オープン店



130店舗実施予定
3～5年
300店舗純増

リモデル店

300店舗
実施予定



McDonald's

FC比率アップ

2007年末

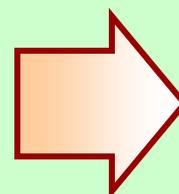
2009年末

直営 70%

直営 50%

FC 30%

FC 50%



FC比率を上げるための戦略

フェアな評価基準

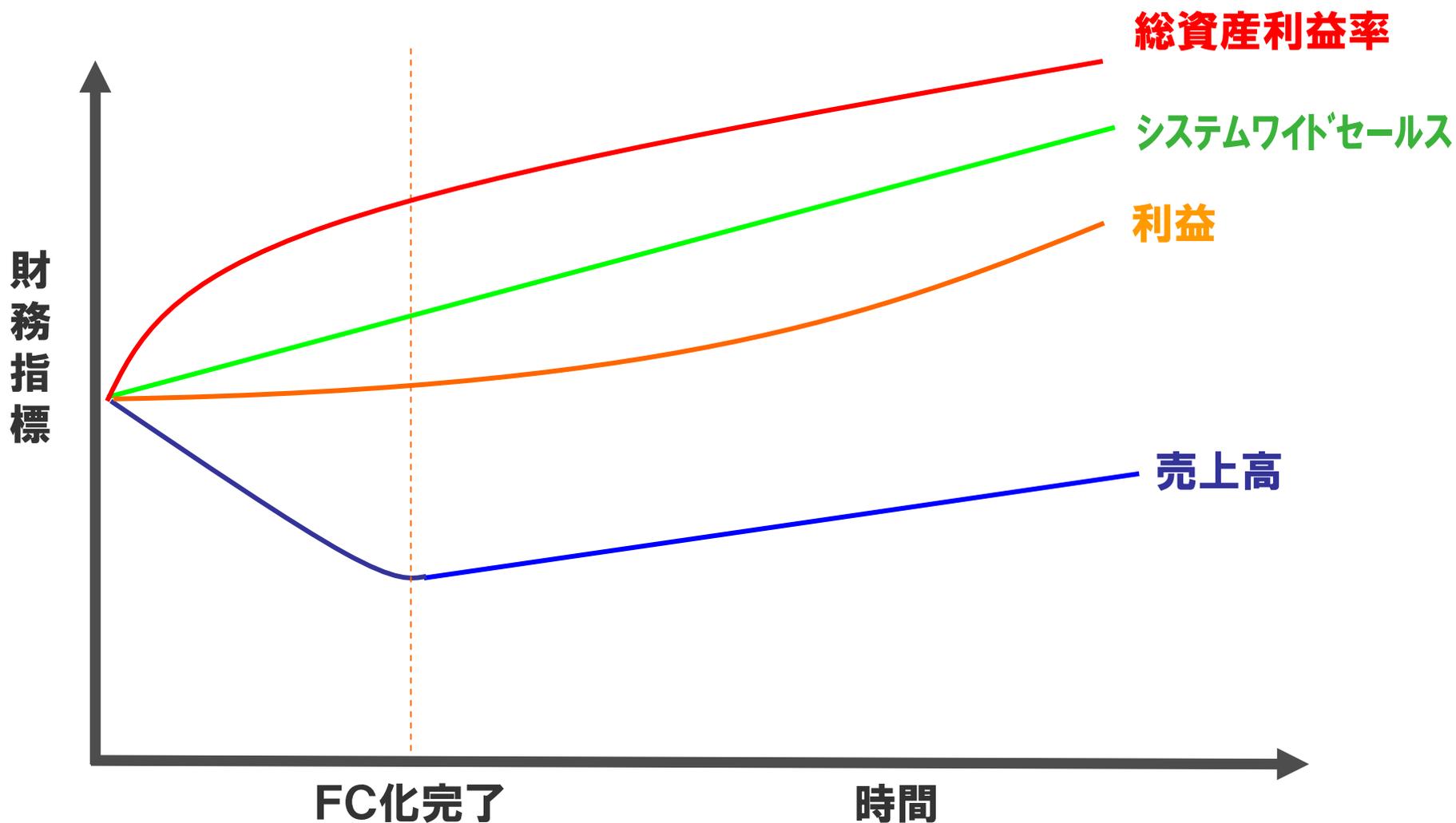


**優秀なオーナーオペレーターを
積極的に支援していく**



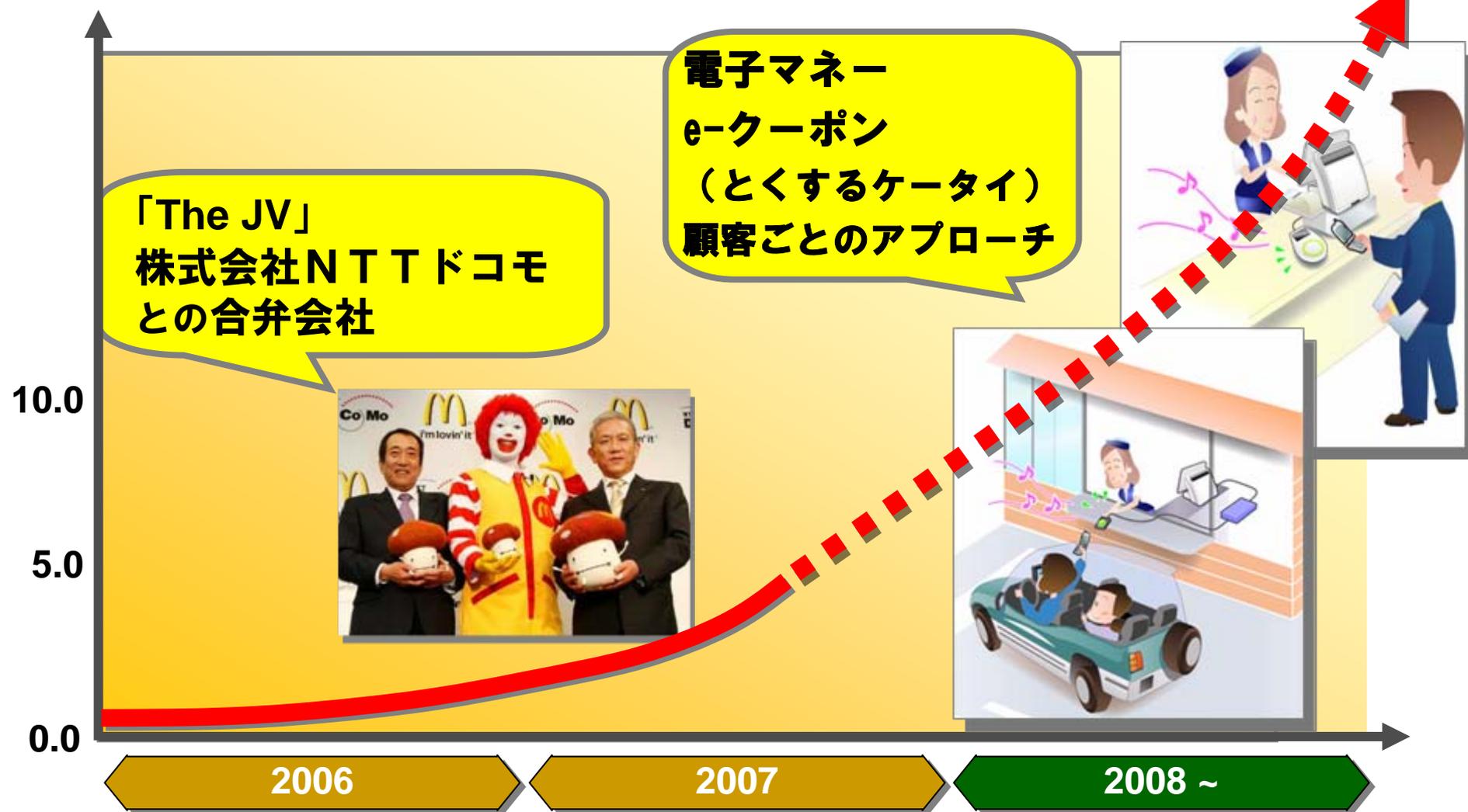
**売上増に伴うキャッシュフロー改善
投資体力アップ**

FC比率アップによる財務インパクト



e-マーケティング

とくするケータイ
会員数 (百万)



「The JV」
株式会社NTTドコモ
との合併会社

電子マネー
e-クーポン
(とくするケータイ)
顧客ごとのアプローチ



2006

2007

2008 ~



i'm lovin' it

ブランドトラス

環境



みんなで止めよう温暖化

「マクドナルド」チーム・マイナス6%



Our Pride

最高の食品管理システムを目指して

マクドナルドビジネスの最前線は現場です。かつ信頼される存在であることです。私たちは、「食の安全をすべてに優先させます」それが私たちの誇りです。



品質管理

食育



McDonald's



マクドナルド単独スポンサー番組

毎週土曜日 18:30～ 日本テレビ系列

4月5日よりスタート

“**全力！チェーンズ**”





2008年度計画

	2008年 通期予想	増減率(%)
システムワイドセールス	5,200億円程度	+5.2
既存店売上対前年比	+4.0% ~ +6.0%	-
経常利益	17,500	+12.1%
当期純利益	10,000	+27.9%

(単位:百万円)



