

コーポレートファクト (企業実績)

経営における基本的な考え方

日本マクドナルド株式会社は、創業以来、基本理念であるQSC&V (Quality: 品質、Service: サービス、Cleanliness: 清潔さ、Value: 価値) に基づき、お客様に最高の店舗体験を提供することを通じて、お客様にとっての「お気に入りの食事の場とスタイルであり続けること」を基本方針としています。

QSC&Vとは、お客様に提供する4つの価値を表しており、最高のおいしさと品質の商品、スピーディで心地よいサービス、そして清潔で快適な環境により、お客様に最高の店舗体験を提供することを意味しています。最高のQSC&Vをお客様に提供することを通じて、企業価値の向上とステークホルダーの皆様への貢献を追求していきます。

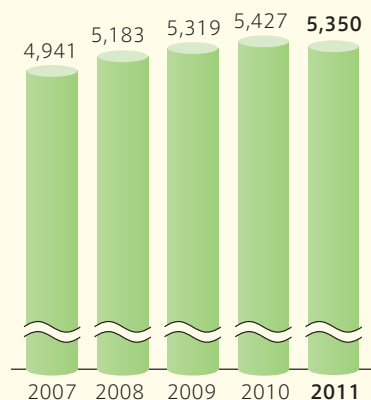
2011年の概要

東日本大震災とその後の連鎖的な環境変化により、厳しいビジネス環境にありました。政府による電力使用制限が解除された9月以降は顕著に業績が回復し、既存店売上高において8年連続で前年を上回ることができました。

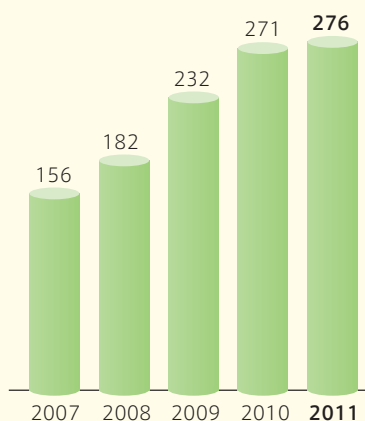
商品戦略としては、「Big America」の展開、アイコンチキンシリーズを提供するとともに、ブレックファストの新メニューやコンビメニューの提供などを行いました。

また、フランチャイズ化の推進を継続的に図るとともに、大型ドライブスルー店舗の拡大、既存店の厨房機器能力の向上を図り、すべての商品を高い品質で提供するための戦略的投資を進めました。

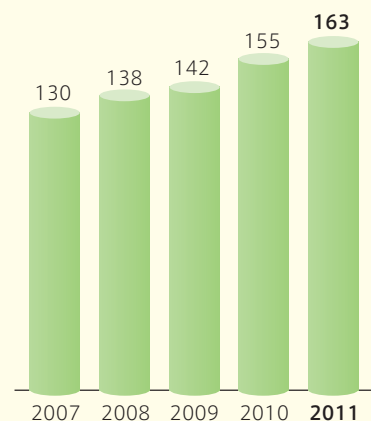
■ 全店売上高の推移
(直営店・フランチャイズ店合計)
(億円)



■ 経常利益の推移
(億円)



■ 一店舗あたりの売上高の推移
(百万円)



2011年の実績

2010年に実施した433店舗の戦略的閉店、フランチャイズ化および東日本大震災などの影響により、厳しい状況ではありましたが、全店売上高は5,350億円となりました。既存店売上高では対前年比で+1.0%となり、8年連続で前年を上回りました。また、既存店来店者数でも対前年比で+2.1%となっています。2011年の連結業績では、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%)となり、営業利益、経常利益、当期純利益とも上場以来最高を更新しました。

業績レコードハイライト

12月 創業以来の「月間全店売上高」の最高記録を達成
(518億9,400万円)

2012年の戦略

2012年のテーマは「革新的な手法でさらなる成長のステージへ」です。今年の主要な戦略は下記の4つになります。

●店舗開発戦略の推進

大型ドライブスルー店舗、新デザイン店舗の拡大

●フランチャイズビジネスのさらなる強化

フランチャイズ比率70%へ拡大を継続

●人材育成の強化

すべてのポジションでの後継者育成の強化

●メニューの強化

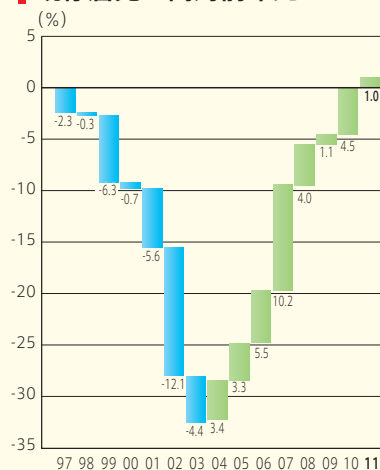
コーヒー戦略の推進

ビーフ、チキンメニューの継続的提供

世界のマクドナルド独自メニューの展開

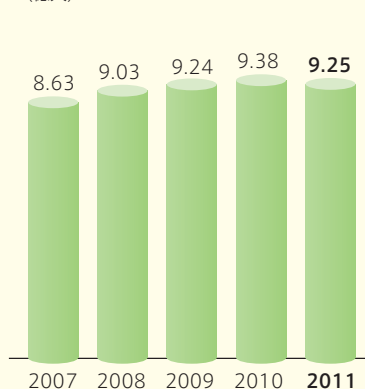
基本理念であるQSC&Vのもと、マクドナルドファミリーがー丸となり、戦略を推進します。

■既存店売上高対前年比



■全店来店者数の推移

(レジカウント数/直営店・
フランチャイズ店合計)
(億人)



■店舗数の推移

(直営店・フランチャイズ店合計)
(店)

