平成 26 年 2 月 6 日

各　位

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　原田　泳幸
（コード番号：2702　JASDAQ）
問い合わせ先　財務本部執行役員　今村　朗
ＴＥＬ　03-6911-6000

平成 25 年 12 月期通期連結決算状況
及び
平成 26 年度の戦略について

日本マクドナルドホールディングス株式会社の平成 25 年 12 月期（平成 25 年 1 月 1 日～平成 25 年 12 月 31 日）の連結業績及び連結子会社である日本マクドナルド株式会社の平成 26 年度の戦略について下記の通りご報告致します。

ハイライト

- **平成 25 年度は売上高の減少、店舗運営事業売却益の減少、円安の影響および将来に向けた先行投資の影響等により経常減益**
- **平成 26 年度はキッズ＆ファミリーの強化、フードニュースの充実、マックデリバリーの拡大、積極的な店舗改装等を推進し、全店売上高増収、経常増益の見込み**

1.　平成 25 年 12 月期通期連結決算状況

（単位：百万円）

	平成 25 年通期		
	実績	対前年比	
全店売上高*	504,459	−25,361	−4.8%
連結売上高	260,441	−34,269	−11.6%
連結営業利益	11,524	−13,256	−53.5%
連結経常利益	10,236	−13,534	−56.9%
連結当期純利益	5,138	−7,732	−60.1%

*全店売上高：直営店舗とフランチャイズ店舗の合計売上高

	平成 25 年通期
	対前年比
既存店売上高	−6.2%
既存店客数	−7.0%
全店客数	−6.1%

平成 25 年度につきましては、売上高の減少、フランチャイズ契約に伴う店舗運営事業の売却益の減少、および主に円安による原材料価格の高騰等が大きく損益に影響致しました。
また、こうした状況の中においても将来のビジネスを構築するため、店舗環境の改善とお客様サービスの向上への投資を行ってまいりました。その結果、既存店の改装やメンテナンスに関わる支出、店舗スタッフの積極的な投入の費用等を計上いたしました。加えて店舗ポートフォリオの改善のため、継続的に進めている戦略的閉店についても、さらに 74 店舗を閉鎖することを決定し、そのコストを計上致しました。これらの結果、当期は経常減益となりました。

2.　平成 26 年度日本マクドナルド株式会社の戦略

日本マクドナルド株式会社（以下当社）は「すべてを、お客様のために」という理念のもと、下記の分野に重点的に経営資源を投入し、顧客価値、企業価値向上を目指します。

平成 26 年度　戦略

- マクドナルドの独自性強化
- 変化するお客様の需要への対応
- 店舗環境の刷新

■ マクドナルドの独自性強化

当社は、「メイド・フォー・ユー」、「キッズ＆ファミリー」、「ドライブスルー」、「ピープル」などといったマクドナルド独自の強みを持っております。そしてそれらの強みは必ずしも十分にお客様にとっての価値を生み出すには至っておりません。これらの独自性をさらに強化することにより、お客様に優れたバリューフォーマネーを提供し、喜びを感じていただくことができると考えています。中でも当期は下記の４つにフォーカスします。

- キッズ＆ファミリー

  キッズ＆ファミリーは当社にとって非常に重要な分野であり、さらなる強化を図ってまいります。具体的には、ファミリーのお客様向けの設備の充実やお子様向けの様々な企画、ご家族皆様が喜んで頂けるメニューの展開を通じて、より良い店舗体験をお届けしてまいります。

- ブレックファスト

  当社は 2013 年に朝食時間帯で積極的な投資を行い、より多くのお客様にご利用いただけるようになりました。今後もさらにより多くのお客様の期待に応えられるよう、平日、週末を問わずお客様の朝食の需要にお応えするようなメニューの充実を図ってまいります。

- ホスピタリティ

  人材とホスピタリティは当社のビジネスのベースであり、最大の強みです。レストランビジネスとしてホスピタリティを強化することでお客様の店舗体験を向上させるため、2014 年も引き続きクルーに積極的に投資をしてまいります。

- バリュー（お得感）

  2014 年も引き続きお求めやすい価格帯のメニューを展開してまいります。そして、上記の店舗環境やホスピタリティを含めた総合的な店舗体験の向上を図ることにより、バリューフォーマネー（お得感）を高めてまいります。

■ 変化するお客様の需要への対応

2011 年の震災以降、お客様の消費行動の変化に合わせて需要はますます多様化し、マーケット毎の違いが顕著になってきております。それに対応するため魅力的なフードニュースやマックデリバリーを推進してまいります。また、マーケット毎の需要を勘案し、24 時間営業を行っている店舗のうち、一部の店舗の営業時間を最適化いたします。

➢ メニュー

メニューは 2014 年度の当社の最大の優先課題であり、幅広いメニューの展開や期間限定商品による新しいフードニュースの提供により多様化するお客様の需要にお応えしてまいります。

➢ マックデリバリーの拡大

中食へのシフト等、変化するお客様の需要に対応するため、2014 年末までに少なくとも 2013 年末の２倍程度のマックデリバリー実施店舗数の導入を視野にいれ、展開を進めてまいります。

■ 店舗環境の刷新

お客様にとって最高の店舗環境となるよう、昨年末から強化している既存店の改装にかかる投資や店舗ポートフォリオの最適化を 2014 年も継続してまいります。

➢ 積極的な既存店投資

お客様に最高の店舗体験をお届けするために、既存店の改装やメンテナンスを積極的に実施してまいります。マーケット毎のお客様の需要に応じて、上記のマックデリバリーの拡大やファミリーのお客様のためのプレイランド改装等と合わせて、最適な店舗環境の改善を進めてまいります。

➢ 継続的な店舗ポートフォリオの最適化

新店開発については引き続きゴールドスタンダードドライブスルーを中心に行ってまいります。また、2014 年度につきましても 74 店舗の戦略的閉店を実施し、新店やリモデルと合わせて店舗ポートフォリオの最適化を推進し、お客様の店舗体験を向上させてまいります。

平成 26 年 12 月期連結業績予想

（単位：百万円）

	平成 26 年通期	
	業績予想	対前年比
全店売上高	505,000	+0.1%
連結売上高	250,000	−4.0%
連結営業利益	11,700	+1.5%
連結経常利益	10,700	+4.5%
連結当期純利益	6,000	+16.8%

以上

※この資料は兜倶楽部、東京商工会議所記者クラブ、外食産業記者会に配布しております。