

**日本マクドナルド
ホールディングス株式会社**

2024年通期決算発表



2024年業績概要

2022-2024 中期経営計画

日本マクドナルドホールディングス株式会社
代表取締役社長 兼 CEO

日色 保



2024年通期業績ハイライト

全店売上高

8,291億円

前期比：+6.6%

既存店売上高

前期比：+5.0%

37四半期連続増

営業利益

480億円

営業利益率**11.8%**

店舗数

新店：**106**店舗

店舗数：**2,988**店舗

純増：**+6**店舗

2024年通期業績概要

業績予想(2024年2月公表)に対して全店売上高は概ね計画通り

営業利益は25億円の増益

(億円)

	通期						
	2023年 実績	2024年 業績予想	2024年 実績	前期比		業績予想比	
				増減	%	増減	%
全店売上高	7,777	8,260	8,291	513	+6.6%	31	+0.4%
既存店売上高 対前年比	+7.0%	+5.0%	+5.0%			+0.0pp	
売上高	3,819	4,060	4,054	234	+6.1%	-5	-0.1%
営業利益	408	455	480	71	+17.5%	25	+5.5%
営業利益率	10.7%	11.2%	11.8%	+1.1pp		+0.6pp	
経常利益	407	445	473	66	+16.3%	28	+6.5%
当期純利益	251	270	319	67	+27.0%	49	+18.4%

当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

中期経営計画（2022-2024年）振り返り

「ブランド」「メニューとバリュー」「店舗・デジタル・ピープル」の3つの柱に注力し
2025年以降のさらなる成長に向けた投資も積極的に進めながら、全ての財務目標を達成

2022-2024
中期経営計画

2024年実績

全店売上高(2021年比)	+1,000億円	+1,770億円
全店売上高 年平均成長率	5%前後	+8.3%
営業利益 年平均成長率	+3~+5%	+11.6%
営業利益率	10%以上	11.8%
ROE	10%以上	13.3%
設備投資	每期300億円程度	平均350億円
配当方針	安定的かつ継続的な配当	1株当たり49円（予定）

日本マクドナルドの6年間の歩み

全店売上高

8,291億円
(+58%)
2018 : 5,242億円

営業利益

480億円
(+92%)
2018 : 250億円

配当 (1株当たり)

49円 (予定)
2018 : 30円 (実績)

1店舗当たり売上高

+54%
(2018年比)

設備投資

平均 **350**億円
(2022~2024)
2018 : 129億円

クルー

約 **21**万人
2018 : 約19万人

日本マクドナルドの6年間の歩み

ブランド

1位

日経企業イメージ調査
(2023広告接触度・一般個人)

デリバリー比率

10%以上

(全店売上高に占める割合)
2018 : 1.4%

公式アプリ利用者

約**2,500**万人
(月間ユニークユーザー)

デジタル比率

20%以上

(全店売上高に占める割合)
2018 : 0%

女性店長比率

34.2%

2018 : 24.0%

FCオーナー数

232名

2018 : 192名

次の成長フェーズへ



2025-2027中期経営計画

日本マクドナルドホールディングス株式会社 取締役

日本マクドナルド株式会社 代表取締役社長 兼 CEO

トーマス・コウ



中期経営計画（2025-2027年）

これからも「日本で最も愛されるレストランブランド」であり続けるために
地域に根差したフランチャイズビジネスの強化・拡大を通じてさらなる成長を目指します

メニュー・バリュー

店舗ポートフォリオ
・デジタル

サステナビリティ・ピープル



継続的な売上高の成長および店舗収益性の向上

メニュー

お客様のニーズに合わせた魅力的でおいしいメニューを
全ての時間帯で展開し、売上高の成長と収益性の向上を図る

マクドナルド「ならでは」の
美味しさ・定番メニュー



四季折々の季節感や
楽しさを提供する
期間限定メニュー

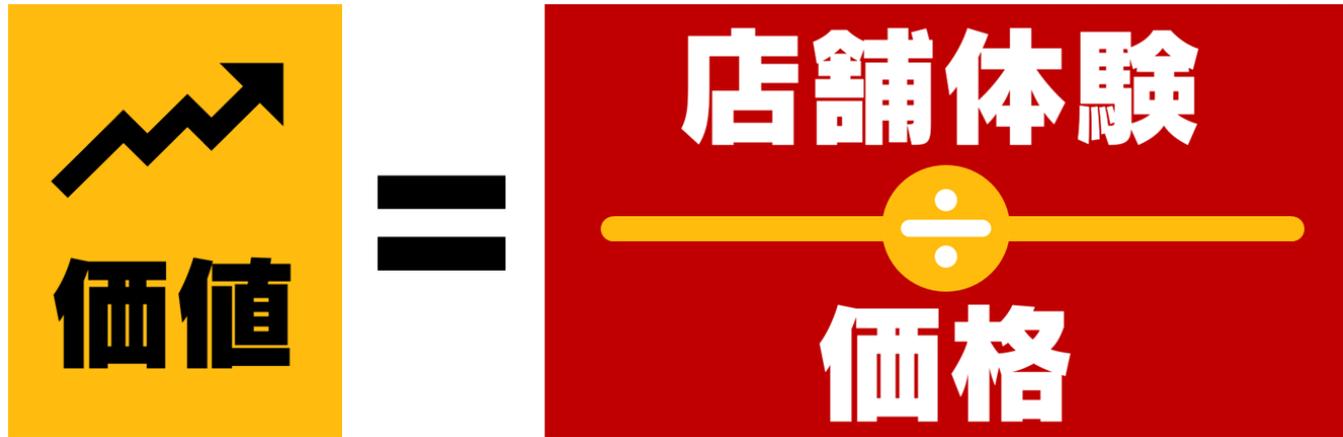


魅力的でおいしいメニューを
全ての時間帯で展開



バリュー

店舗体験向上を通じてお客様にバリュー（価格以上の価値）を提供



積極的な店舗投資や高いQSCを通じた
店舗体験向上

お手頃感のあるメニューやワクワクする
マーケティングプロモーション

- Q** Quality 『品質』
- S** Service 『サービス』
- C** Cleanliness 『清潔さ』

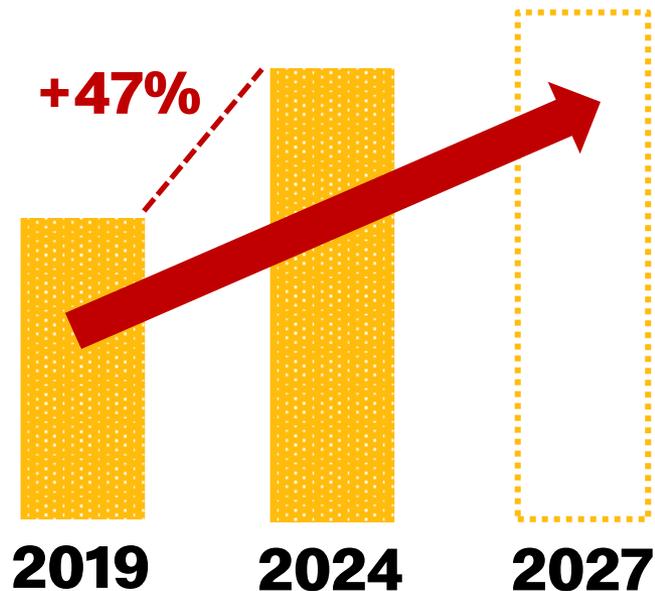


店舗ポートフォリオ最適化

店舗ポートフォリオの最適化とフランチャイズビジネスの強化・拡大を通じた
全店売上高と収益性の向上

新店の加速と閉店により3年間で**100店舗以上の純増**
(2025年：新店110-120店舗、閉店90-100店舗)

1店舗当たりの売上高

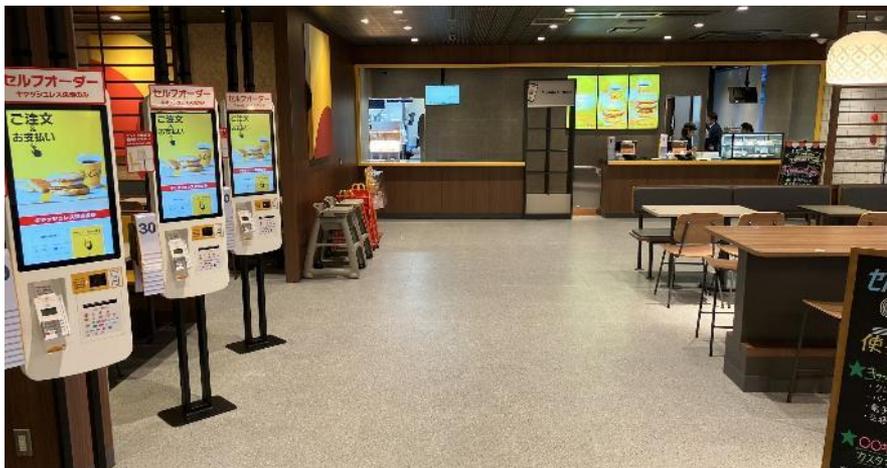


より良い店舗体験をお届けできる店舗開発



店舗のリモデルとデジタル化の加速

デジタルとピープルのさらなる融合によりお客様や従業員の店舗体験を進化
3年間で1,000店舗以上のリモデル（2025年：300店舗程度）



サステナビリティ

おいさと笑顔を地域の皆さまにお届けするために
引き続き4つの重点領域にフォーカス

安心でおいしいお食事を



- ✓ 「食の安全」をすべてに優先
- ✓ 持続可能な食材・資源の調達

地球環境のために



- ✓ 2050年ネット・ゼロ・エミッション達成に向けた活動
 - ・プラスチック削減
 - ・再エネ調達・省エネ

地域の仲間にサポートを



- ✓ ドナルド・マクドナルド・ハウス支援活動
- ✓ キッズスポーツ支援

働きがいю全てのの人に



- ✓ 多様な人材の採用と育成
- ✓ 働きやすい職場環境

ピープル —働きがいをもての人—

マクドナルドは“ピープルビジネス”であり、引き続きマクドナルドシステムのエンゲージメントを高める人材投資を積極的に行っていく

ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン

- ✓ 多様な人材が働きやすい職場環境
- ✓ 地域社員制度
- ✓ ワークライフバランスを実現する勤務制度



採用・育成

- ✓ クルー体験会や友人紹介制度
- ✓ ハンバーガー大学の授業
- ✓ デジタルを活用したトレーニングツール
- ✓ キャリアチャレンジ制度



中期経営計画：財務目標

お客様により良い店舗体験をお届けすることで売上高をさらに伸ばし、
店舗運営コストの上昇が見込まれるビジネス環境においても収益性向上を目指す

(億円)

	2022 実績	2023 実績	2024 実績	2025-2027 中期経営計画
全店売上高	7,175	7,777	8,291	年平均成長率 +4%～+6%
営業利益	338	408	480	年平均成長率 +4%～+6%
営業利益率	9.6%	10.7%	11.8%	13.0%
ROE	9.9%	11.6%	13.3%	11%以上

2025-2027 中期経営計画 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

日本マクドナルド株式会社
取締役・執行役員 兼 最高財務責任者

吉田 修子



株価と資本収益性に対する現状分析

PBRと 株価

PBRは直近5年間は3~4倍で推移しており、株価も売上高や利益の成長に比例して上昇してきており、当社の成長性も含めて一定の評価をいただいていると考察

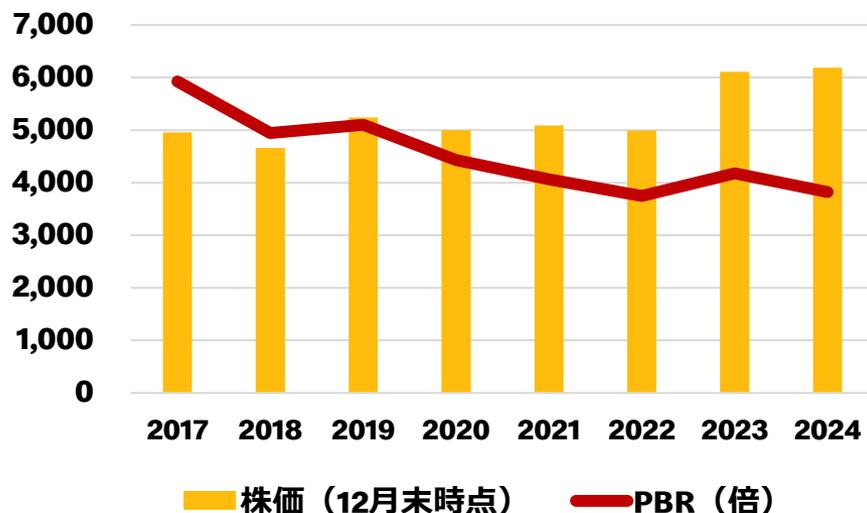
ROE

ROEは継続して10%以上を維持しており、CAPMベースの資本コスト(4%-5%)や1つの水準とされている8%を上回っているが、今後のROEの維持、向上が重要と認識

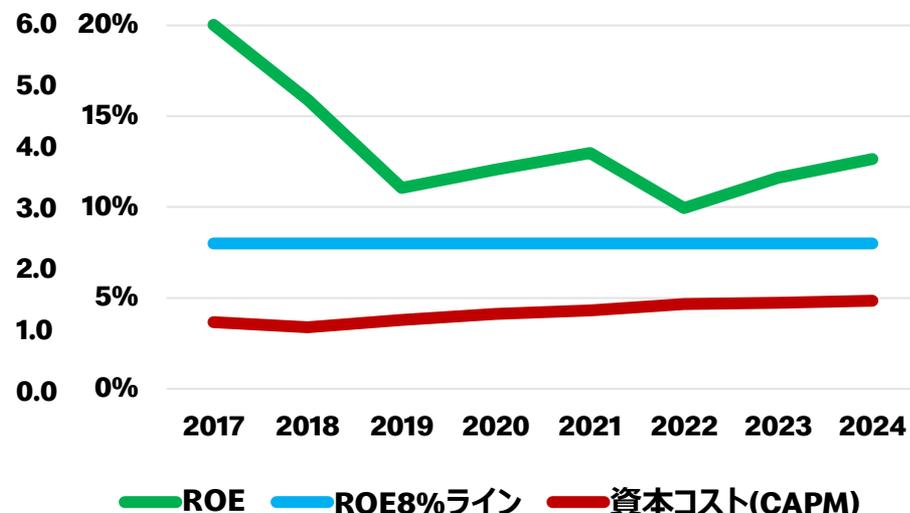


引き続きビジネスの成長とともに株価と資本コストを意識した経営を強化

株価とPBRの推移



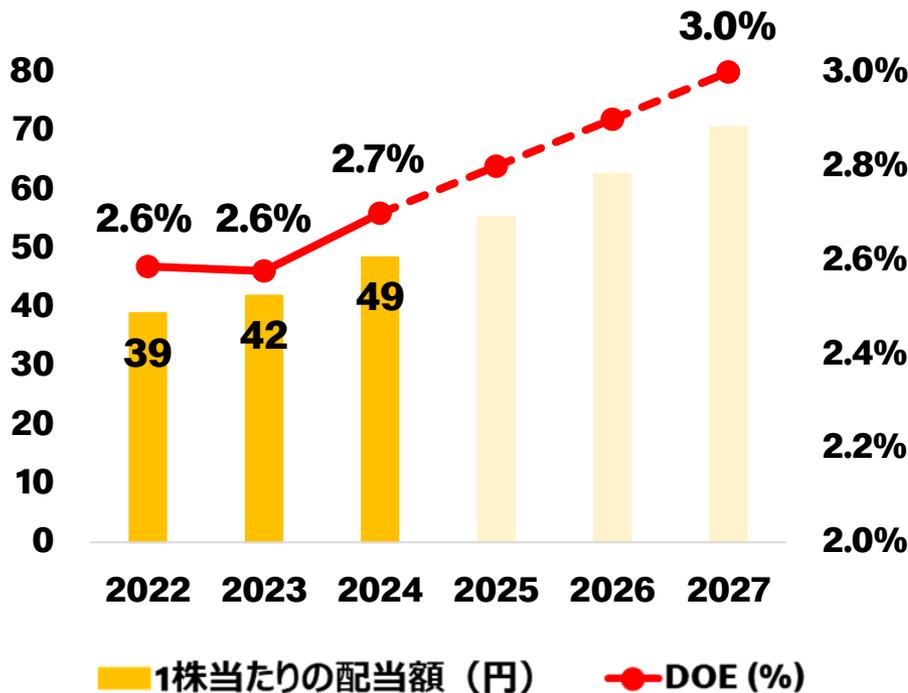
ROEと資本コストの推移



株主還元方針

資本収益性を踏まえた株主還元指標としてDOEを新たに採用し、
2027年度の目標値を3%に設定
さらなる成長に向けた投資を積極的に行うとともに、
従来の安定配当の方針を重視しながら、段階的な株主還元の強化に努める

1株当たり配当推移



3年後に向けたキャッシュ・アロケーション目標



2025年業績予想

日本マクドナルド株式会社
取締役・執行役員 兼 最高財務責任者

吉田 修子



2025年通期業績予想

引き続き店舗運営コストの上昇が見込まれるが、積極的に投資を進めお客様により良い店舗体験をお届けすることで増収と営業増益を目指す
(億円)

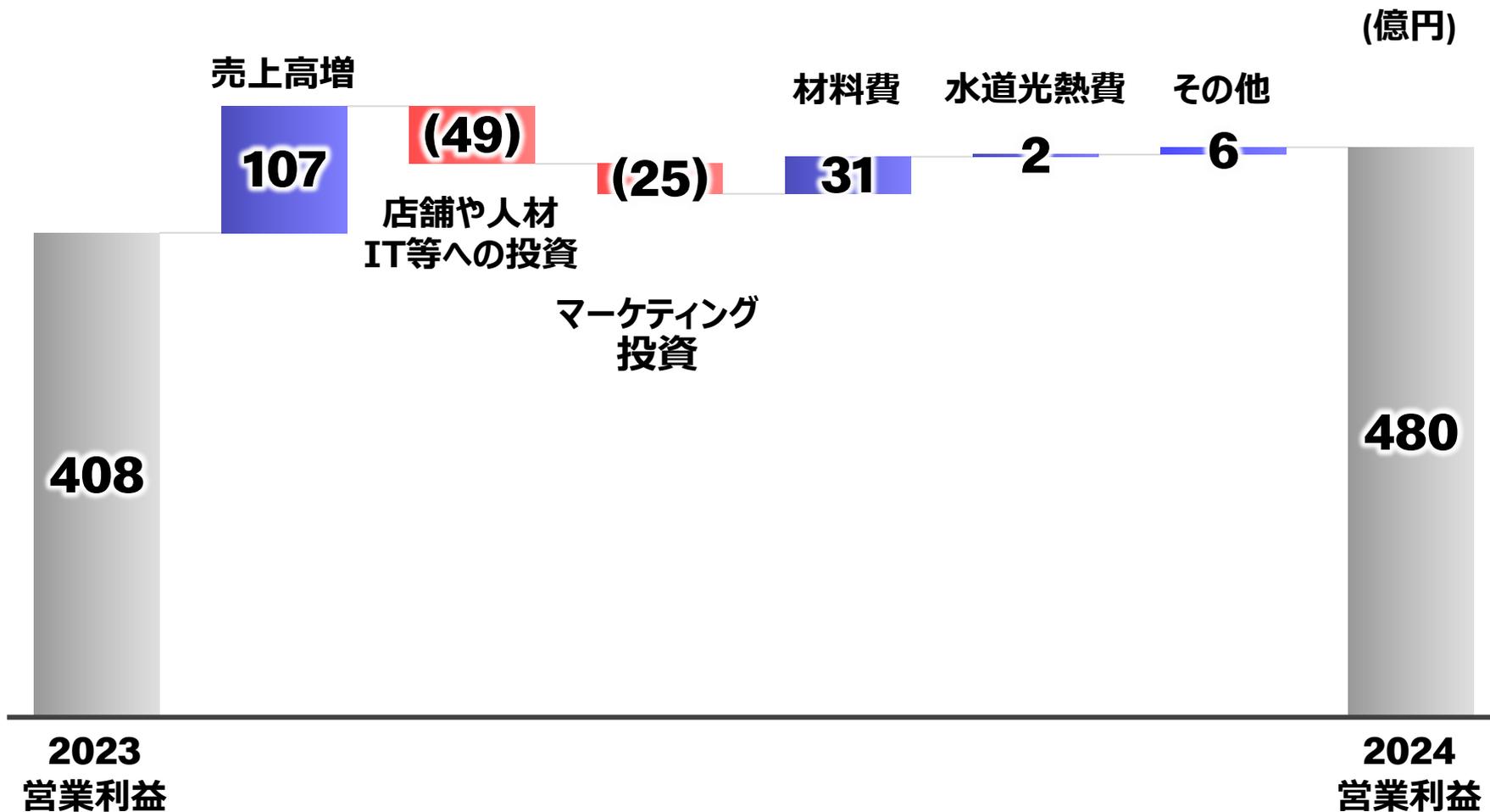
	通期			
	2024年 実績	2025年 業績予想	前期比	
			増減	%
全店売上高	8,291	8,800	508	+6.1%
既存店売上高 対前年比	+5.0%	+4.5%		
売上高	4,054	4,125	70	+1.7%
営業利益	480	495	14	+3.1%
営業利益率	11.8%	12.0%	+0.2pp	
経常利益	473	485	11	+2.3%
当期純利益	319	305	-14	-4.6%

当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

補足資料

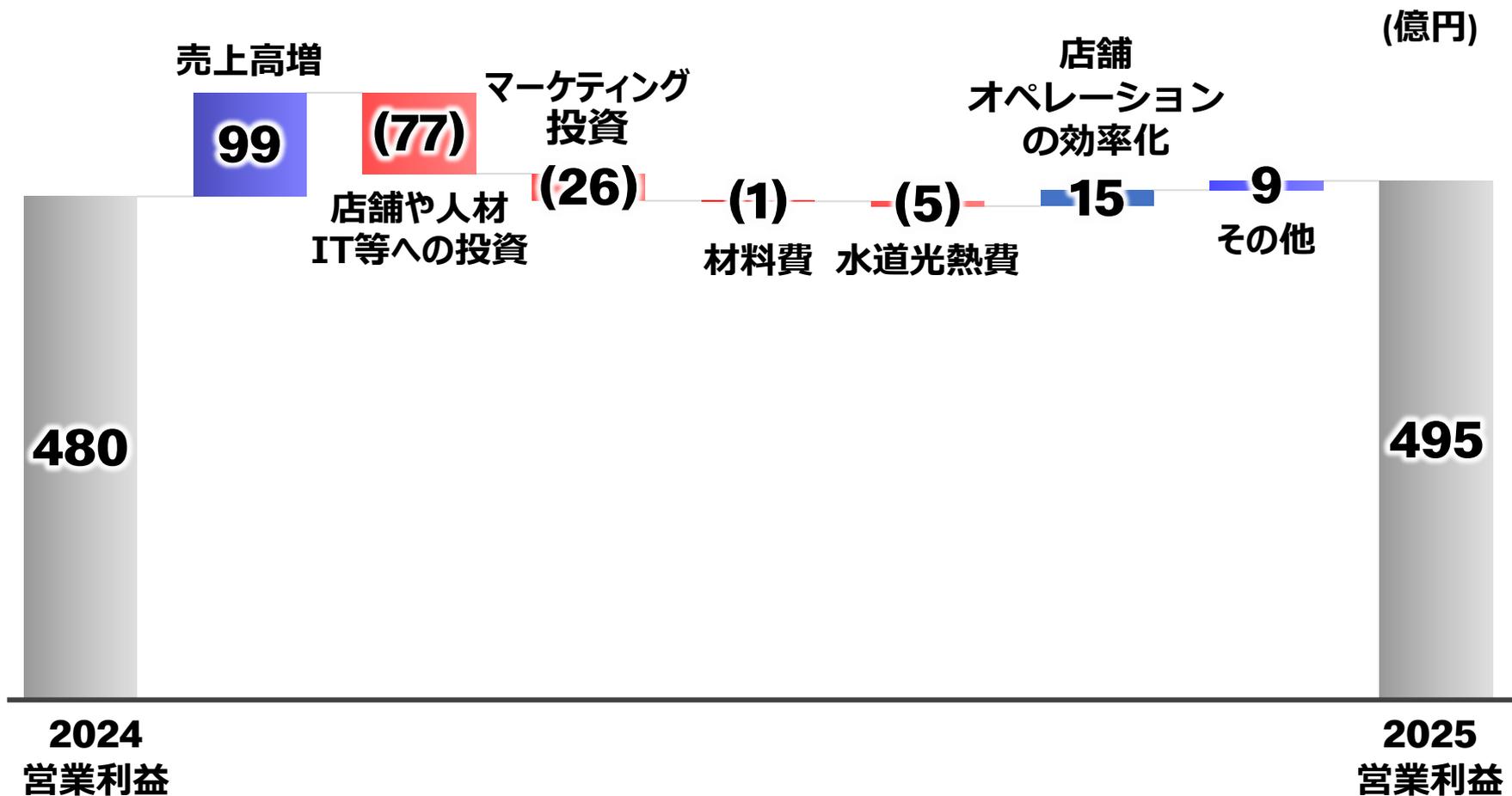
2024年通期営業利益変動要因

積極的な投資による売上高増加および前年上半期の材料費高騰の相対的な緩和等により前期比71億円の営業増益



2025年営業利益変動要因

店舗運営コストの上昇が見込まれるが、積極的な投資を継続し
売上高増加や店舗オペレーションの効率化等により14億円の営業増益を目指す





本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。今後、様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。本資料は、投資勧誘を目的にしたものではありません。投資に関するご決定は、ご自身の判断にてお願いいたします。