



平成 26 年 10 月 7 日

各 位

会社名 日本マクドナルドホールディングス株式会社
 代表者名 代表取締役社長 サラ・エル・カサノバ
 (コード番号：2702 JASDAQ)
 問合せ先 財務本部執行役員 今村 朗
 TEL 03-6911-6000

平成 26 年 12 月期 通期業績予想の修正および特別損失の計上に関するお知らせ

当社は平成 26 年 7 月 29 日の平成 26 年 12 月期第 2 四半期決算公表時に未定としておりました平成 26 年 12 月期（平成 26 年 1 月 1 日～平成 26 年 12 月 31 日）の通期連結業績予想を、下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

また、平成 26 年 12 月期（平成 26 年 1 月 1 日～平成 26 年 12 月 31 日）におきまして、下記のとおり特別損失を計上する見込みとなりましたので、お知らせいたします。

記

1. 平成 26 年 12 月期 通期連結業績予想数値の修正（平成 26 年 1 月 1 日～平成 26 年 12 月 31 日）

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	連結当期純利益	1 株 当 たり 連結当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想 (A)	—	—	—	—	—
今回修正予想 (B)	221,000	△9,400	△10,700	△17,000	△127 86
増 減 額 (B-A)	—	—	—	—	—
増 減 率 (%)	—	—	—	—	—
(参考) 前期連結実績 (平成 25 年 12 月期)	260,441	11,524	10,236	5,138	38 64
(参考) 期首時点業績予想 (平成 26 年 12 月期)	250,000	11,700	10,700	6,000	45 13

<修正の理由>

平成 26 年 12 月期の通期の連結業績予想は、先般の上海福喜問題の影響により合理的に見積もることができなかったことから未定としておりましたが、現時点において入手可能な情報や予測等に基づき、修正することといたしました。

上海福喜問題は、当社の財務状況に大きな影響を及ぼす見込みです。売上高については、期初の想定を大きく下回る水準で推移する可能性があります。利益については、売上高の減少に伴う利益の減少に加え、当問題によって直接的に発生する費用を計上するほか、お客様の当社の商品に対する信頼を取り戻し、事業を迅速に回復させるための投資を積極的に行うため、大幅な経常減益になる見込みです。また、特別損失に、当問題の影響により発生する原材料の廃棄費用や減損損失を見込んでおり、大幅な当期純損失を計上する見込みです。具体的な影響額は以下の通りです。

<上海福喜問題に伴う売上高および利益影響額>

(百万円)

	全店売上高 減少額	経常利益 減少額
売上高に対する影響	45,000	11,600

(百万円)

	経常利益 減少額	特別損失	合計
フランチャイズオーナーに対する財務施策	3,200	-	3,200
品質管理システム強化及び情報開示の透明性強化	2,400	300	2,700
店舗スタッフの積極的な配置	700	-	700
原材料の廃棄	300	2,750	3,050
その他	700	50	750
合計	7,300	3,100	10,400

上記には、当問題によって発生した損失に加え、ビジネスリカバリーを早急に実現するための投資が含まれています。具体的には、日本マクドナルドシステム全体が、継続的にお客様に最高の店舗体験を提供するためのフランチャイズオーナーに対する財務支援及び直営店舗への投資、当社の商品に対するお客様の信頼を取り戻すための、品質管理システムや情報開示の透明性強化への投資等です（詳細は添付の「2014年12月期 通期業績予想に関する記者会見」要旨（抜粋）をご参照ください）。

2. 特別損失の計上について

先般の上海福喜問題等に伴い、下記のとおり特別損失を計上する見込みです。減損損失につきましては、当問題後の現在の売上動向等を勘案し、店舗資産の回収可能性を検討した結果、減損処理を行うものです。

(百万円)

	金額
減損損失	6,200
原材料の廃棄費用等	3,100
計	9,300

(注) 上記の予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は今後の様々な要因により上記の予想数値と異なる可能性があります。

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。

【ご参考】「2014年12月期 通期業績予想に関する記者会見」要旨（抜粋）

平成26年10月7日の「平成26年12月期 通期業績予想に関する記者会見」にて、業績予想に関する説明に加え、当社代表取締役社長兼CEOのサラ・エル・カサノバよりご説明させていただいた、企業戦略の要旨(抜粋)は下記の通りです。

＜今後の重点施策（より高い顧客価値へ ～徹底したフォーカス～）＞

当社はこれまでも「すべてを、お客様のために」という理念のもと、ビジネスプランを構築しており、様々なお客様の声を伺い、ビジネスプランを構築してきました。そこで、聞こえた声、現在も聞こえ続けている意見は、

「マクドナルドは高くなった。価格が良くわからない」

「メニューが以前に比べ魅力的じゃない」

「店が老朽化して時代遅れになってきた」

マクドナルドがより高い顧客価値を実現するために、「価格」、「メニュー」、「店舗」の領域で、迅速な対応を推進していくことが不可欠です。今年5月に現在のビジネスプランを検証しはじめた時に、こうしたお客様の基本的なニーズに迅速にお応えすることに、徹底したフォーカスを当てることを決定いたしました。

これらの課題を真摯に捉え、お客様がお求めの基本的なニーズにお応えするため、この3つの重要分野に焦点を絞って、早急な改善に取り組んでまいります。

■価格政策

お客様に、これまで以上のお得感（バリュー・フォー・マネー）を感じていただくべく、お得で明瞭なランチメニューの実施や、わかりやすい価格体系、ロイヤルカスタマーをより重視したクーポン戦略などに着手してまいります。

▶ 「昼マック」の導入

10月8日(水)より、「昼マック」がスタートします。平日のランチタイムに、人気メニュー10種類のバリューセットを「350円」「450円」「550円」の3つの価格帯で、さらにお得にご提供するものです。

▶ 全体的な価格体系の見直し

全体的な価格体系の見直しにも着手いたします。お客様にとって価値ある価格体系は何かを精査し、「一貫性のある価格体系」「わかりやすい価格の表示」を通じて、お客様にとっての価値をさらに高めることにつなげてまいります。

▶ クーポン戦略の変更

クーポン戦略も抜本的に見直します。ロイヤルカスタマーが、より価値を感じていただけるように、クーポン戦略を再構築し、同時にレギュラー価格との一貫性が実現できるよう目指してまいります。

■メニュー改革

メニュー開発においても、お客様からのご期待を超える商品をご提供できるよう、大胆かつ革新的なアプローチで、チャレンジしてまいります。

- 新たな日本のレギュラーメニュー「とんかつマックバーガー」
10月下旬より、新たなレギュラーメニュー「とんかつマックバーガー」を販売いたします。今回初めてお客様にメニュー開発の現場へ参加いただき、新たなソースを“お客様とともに”共同開発いたしました。
- サプライヤーとの協力強化
サプライヤー各社からも協力を仰ぎ、彼らの国内、海外の豊富な経験を活用して、新しいアイデアを取り込みます。
- お子様向けのメニューチョイスの拡充
お子様向けに、よりバランスの取れたメニューの選択肢の拡充に着手してまいります。

■既存店への投資

これまで店舗開発においては、新規顧客獲得率の向上のため、「ゴールド・スタンダード・ドライブスルー」と呼んでいる大型店舗の新規出店と、既存店の改装の両方にフォーカスしておりましたが、老朽化店舗もまだまだ多く存在するのが現状です。今後は、既存店の改装・改築に、より焦点を絞って注力することで、お客様に“より快適な食事体験”を提供してまいります。

- 既存店投資にフォーカス
店舗投資戦略を根本的に見直し、今後4年間のあいだに、既存店舗の改装・改築による老朽化店舗の刷新を実現いたします。現状、全店のうち約25%が近代的な店舗になっておりますが、これを平成30年までに85%~90%まで引き上げる計画です。
- 「単一フォーマット展開」から、「地域ごとの最適なフォーマット展開」へ
これまで画一的だった店舗開発のフォーマット展開を見直し、各地域のマーケットの特性に合わせた最適なフォーマットで展開することで、お客様の真のニーズにあった店舗づくりを目指してまいります。

以上