2025年度（2025年12月期）通期決算発表

2026年2月6日

日本マクドナルドホールディングス株式会社



2025年度通期 決算ハイライト

- 中期経営計画で推進している取り組みの相乗効果により、全店売上高は過去最高を記録
- 既存店売上高は41四半期連続でプラス成長

全店売上高*1

8,886億円

前期比：+7.2%

既存店売上高*2

前期比：+5.7%

41四半期連続増

営業利益

532億円

（営業利益率 12.8%）

店舗数

新店：120店舗

店舗数：3,025店舗

*金額は表示単位未満を切り捨て、比率は小数第二位を四捨五入して表示しています。
*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　*2 既存店売上高：13ヶ月以上開店している店舗の合計売上高

2025年度 業績概要

© McDonald's

2025年度通期　業績概要

中期経営計画の成長戦略を推進し、より良い店舗体験の提供に努めたことで全店売上高、営業利益は前期および業績予想を上回った。収益性も向上し、営業利益率は前期を上回った。

（億円）

	2024年度	2025年度	2025年度	前期比		業績予想比	
	実績	業績予想*2	実績	増減	%	増減	%
全店売上高	8,291	8,800	8,886	595	+7.2%	86	+1.0%
既存店売上高　前期比	+5.0%	+4.5%	+5.7%	—	—	—	—
売上高	4,054	4,125	4,166	111	+2.7%	41	+1.0%
営業利益	480	510	532	52	+10.9%	22	+4.4%
営業利益率	11.8%	12.4%	12.8%	+1.0pp	—	+0.4pp	—
経常利益	473	495	520	46	+9.8%	25	+5.2%
当期純利益*1	319	310	339	19	+6.1%	29	+9.4%

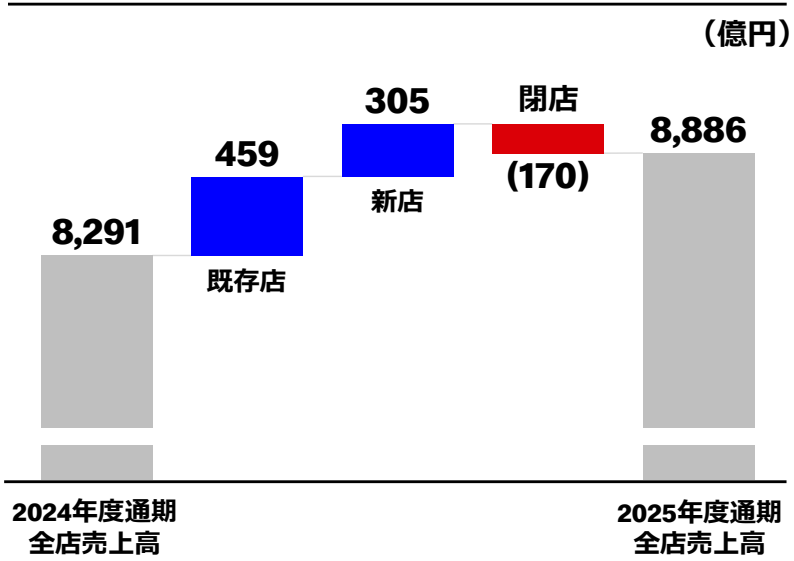
*1　当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益　　*2　2025年8月8日発表の業績予想

*金額は表示単位未満を切り捨て、比率は小数第二位を四捨五入して表示しています。

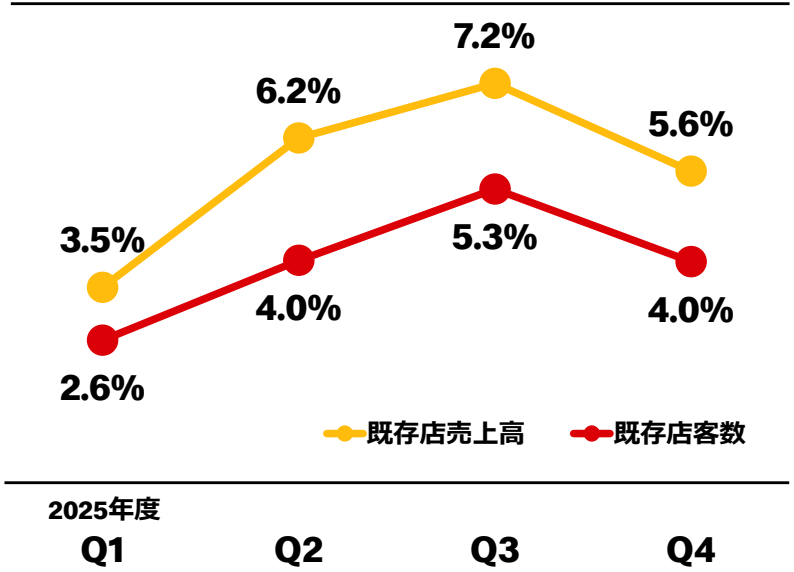
2025年度通期 全店売上高の増減要因（前期比）

- 全店売上高は、既存店売上高の増加に加えて店舗ポートフォリオの最適化により増収
- 既存店売上高・客数はすべての四半期で安定して成長

全店売上高　増減

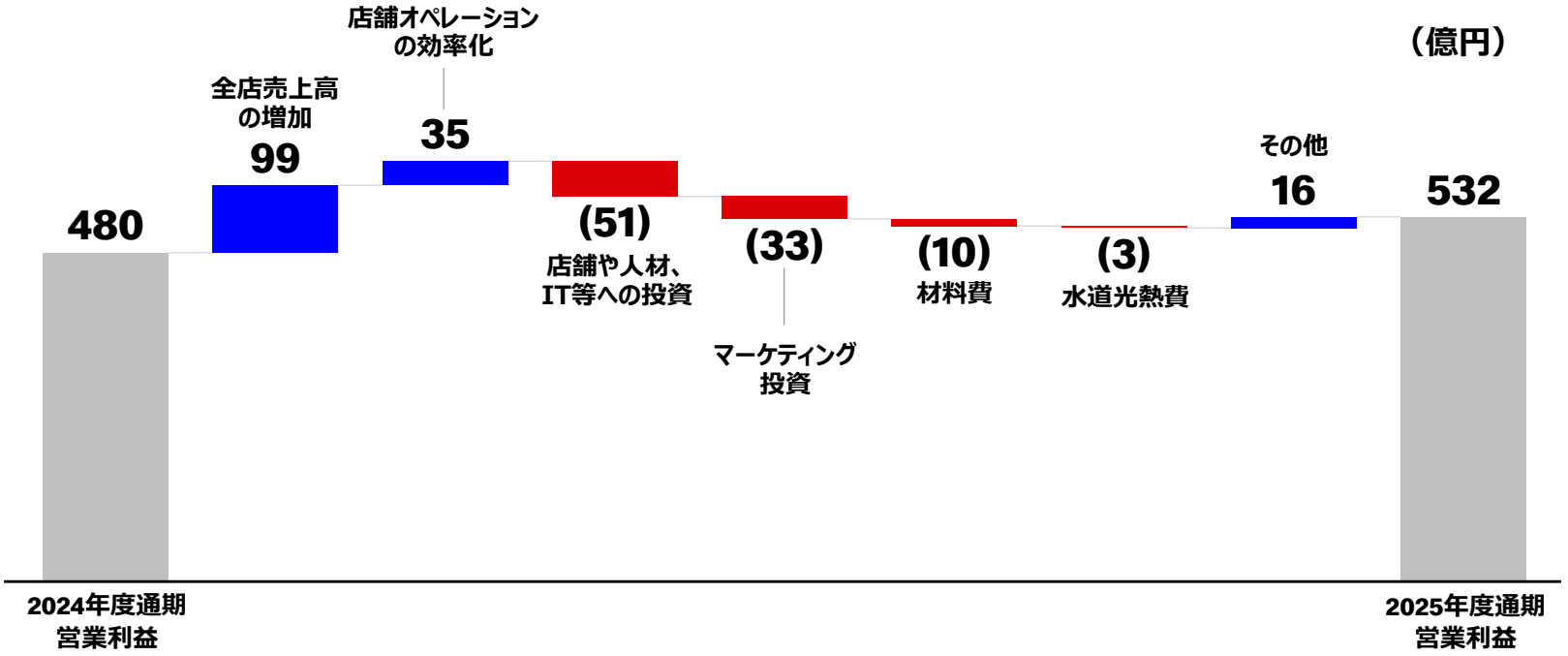


既存店売上高・客数　前年同期比



2025年度通期 営業利益増減要因（前期比）

全店売上高の増加と店舗オペレーションの効率化等により営業増益



中期経営計画 (2025-2027年度)

© McDonald's

中期経営計画（2025-2027年度）

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

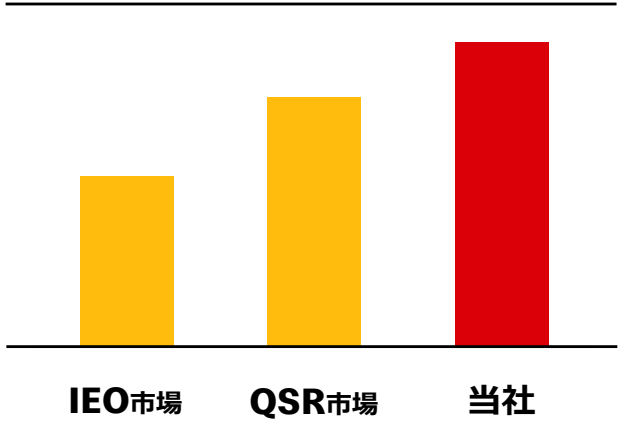


継続的な売上高の成長および店舗収益性の向上

当社の市場シェア

当社の成長率はマーケットよりも高いレベルで推移している
引き続きお客様により良い店舗体験をお届けすることで、当社シェアのさらなる拡大を目指す

年平均成長率* (2023年-2025年)



当社が属するマーケット



* IEO市場とQSR市場は市場規模の年平均成長率、当社は全店売上高の年平均成長率を示している

* 出典　サカーナ・ジャパン, CREST, McDonald's IEO市場, QSR市場, 金額/食機会数, 2019年12月-2025年11月, 12か月計
IEO市場：日本における中食・外食業態のうち、「Informal Eating Out＝気軽な中食・外食」として、アルコール中心のお店や一部の業態（洋菓子店）などを除いて当社独自に集計した市場

メニュー・バリュー

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すべ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」のおいしさ・定番メニュー



魅力的でおいしいメニューを全ての時間帯で展開



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



2025年

- ✓「おいしいお食事」のスコアは過去最高レベル*
- ✓ すべての時間帯の売上が伸長

* 当社調べ

メニュー・バリュー

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）を提供する

価値 ＝ 店舗体験 ÷ 価格

積極的な店舗投資や高いQSC、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』

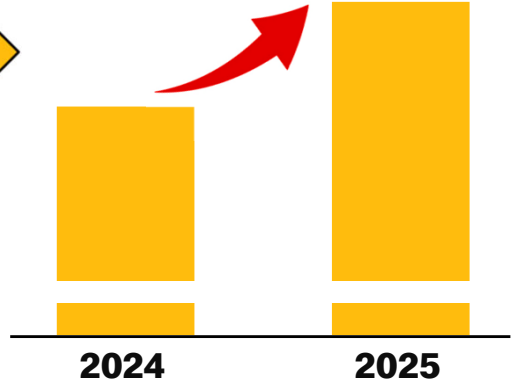


お手頃感のあるメニューやキャンペーン



お客様が感じる「バリューフォーマネー*」のスコアは上昇

*バリューフォーマネー：この価格で満足以上の価値がある



＊当社調べ

店舗ポートフォリオ・デジタル

店舗ポートフォリオの最適化

- 出店の加速と閉店により、2025-2027年度で100店舗以上の純増を目指す
- 店舗ポートフォリオ最適化によるお客様の店舗体験向上で、1店舗当たりの売上高は上昇

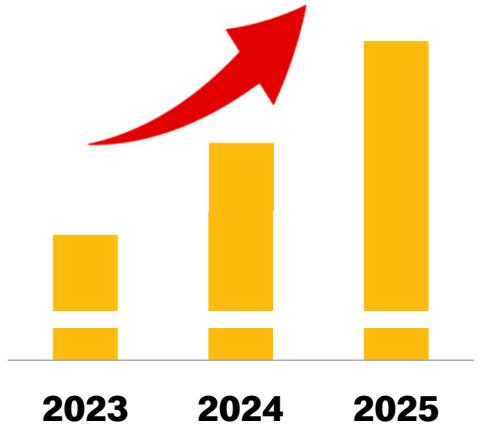






	2023年	2024年	2025年	2026年 計画
新店	86	106	120	130～150
閉店	71	100	83	70～90
純増	15	6	37	40～80
期末店舗数	2,982	2,988	3,025	—

1店舗当たり年間売上高



店舗ポートフォリオ・デジタル

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
- 2025-2027年度で1,000店舗以上のリモデルを計画

	2023年	2024年	2025年	2026年計画
リモデル数	43	161	220	350～400

リモデルの戦略的プライオリティ

- キャパシティ強化
- 十分な台数のタッチパネル式オーダー端末
- 効率的なレイアウトへの変更



お客様の便利でスムーズな店舗体験
来客数と売上の増加 ・ 収益性向上

サステナビリティ・ピープル

サステナビリティ　**おいし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

安全安心で高品質な食事を提供し続けます

- ✓ 「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

地球のため、将来のため、気候変動対策に真摯に向き合います

- ✓ 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

地域に暮らしているすべての人の毎日を支援します

- ✓ 「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



働きがいをすべての人に

あらゆる人がイキイキと働き成長できる機会を増やします

- ✓ 多様な人材の採用と育成
- ✓ 働きやすい職場環境



サステナビリティ・ピープル

ピープル

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

インクルージョン

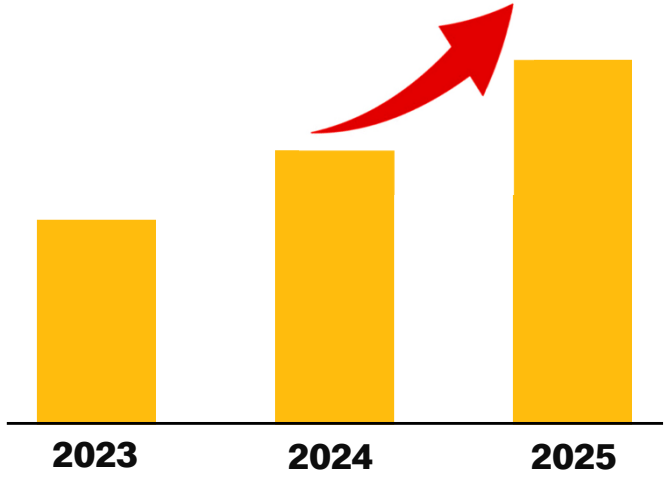
- ✓ 多様な人材が働きやすい職場環境
- ✓ 地域社員制度
- ✓ ワークライフバランスを実現する勤務制度

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

クルー応募数

クルーの応募数は年々増加している



中期経営計画の目標と進捗

- 中期経営計画は順調に進捗している
- 成長戦略を着実に実行し、お客様の店舗体験向上を図ることが中期経営計画の達成につながる

	2025-2027年度 中期経営計画	2025年度 実績	2026年度 計画
全店売上高	年平均成長率 +4%～+6%	8,886億円 (vs 2024年度 +7.2%)	9,420億円 (vs 2025年度 +6.0%)
営業利益	年平均成長率 +4%～+6%	532億円 (vs 2024年度 +10.9%)	545億円 (vs 2025年度 +2.3%)
営業利益率	13%	12.8%	13.4%
ROE	11%以上	12.7%	11.7%
純増店舗数	100店舗以上	37店舗	40～80店舗
リモデル数	1,000店舗以上	220店舗	350～400店舗

資本収益性・企業価値向上に向けて

PBRと株価

PBRは直近5年間は3~4倍で推移し、株価も売上高や利益の成長に比例して堅調に推移しており、
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

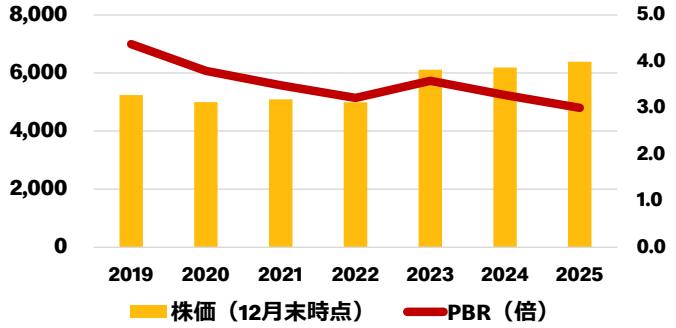
CAPMベースの資本コスト(5%程度)に対してROEは継続して10%以上を維持しており、
安定的にエクイティ・スプレッドを確保できている。今後もROEの維持、向上が重要と認識

IR活動の強化

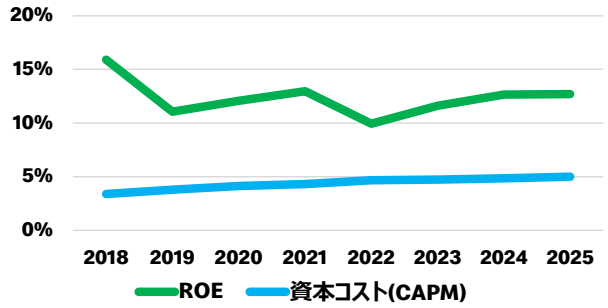
資本市場への情報開示の拡充や積極的な対話を通じて、情報の非対称性を縮小しつつ
成長戦略の理解を促進することで、期待成長率の向上を図る

引き続きビジネスの成長とともに資本コストを意識した経営を推進

株価とPBRの推移



ROEと資本コストの推移

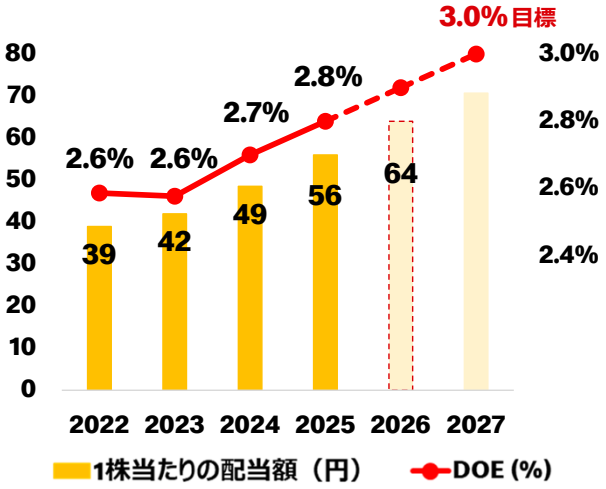


成長投資と株主還元

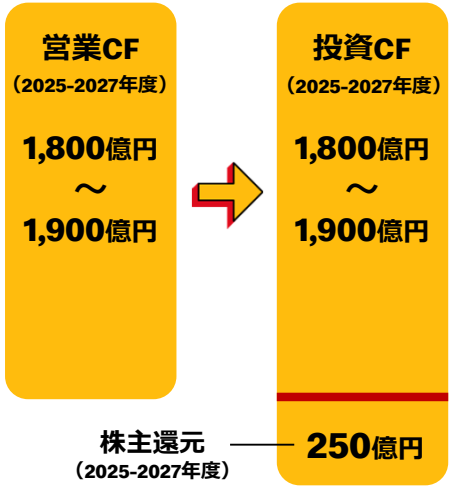
株主還元方針

資本収益性を踏まえた株主還元指標としてDOEを採用し、2027年度の目標値を3%に設定。安定的かつ継続的な配当を基本方針とし、さらなる成長に向けた投資を積極的に行うとともに、段階的な株主還元の強化に努める

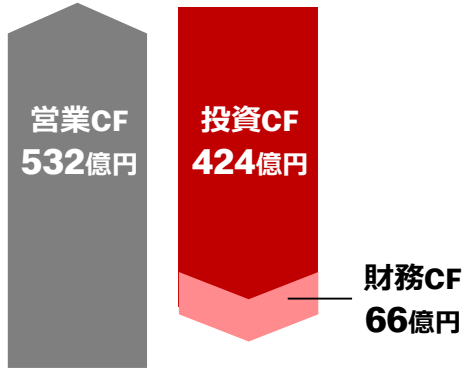
配当金の推移



2025-2027年度 キャッシュ・アロケーション目標

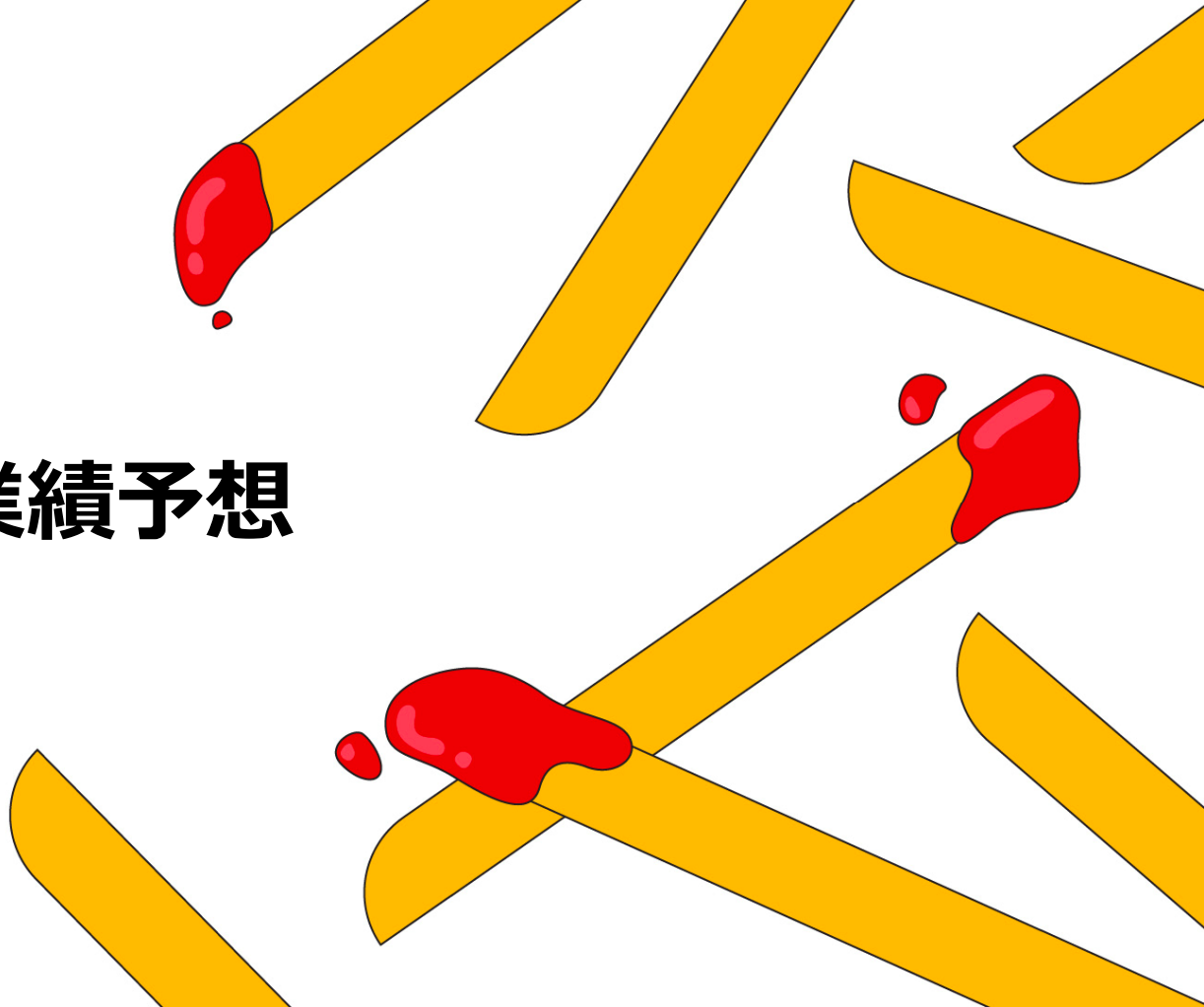


2025年度 実績



設備投資額	2025 実績	450億円 前後
	2026 計画	700億円

2026年度 業績予想



© McDonald's

2026年度 通期業績予想

材料費を中心に引き続き店舗運営コストの上昇が見込まれるが、
中期経営計画を着実に実行し、2026年度も全店売上高増加・営業増益を目指す

（億円）

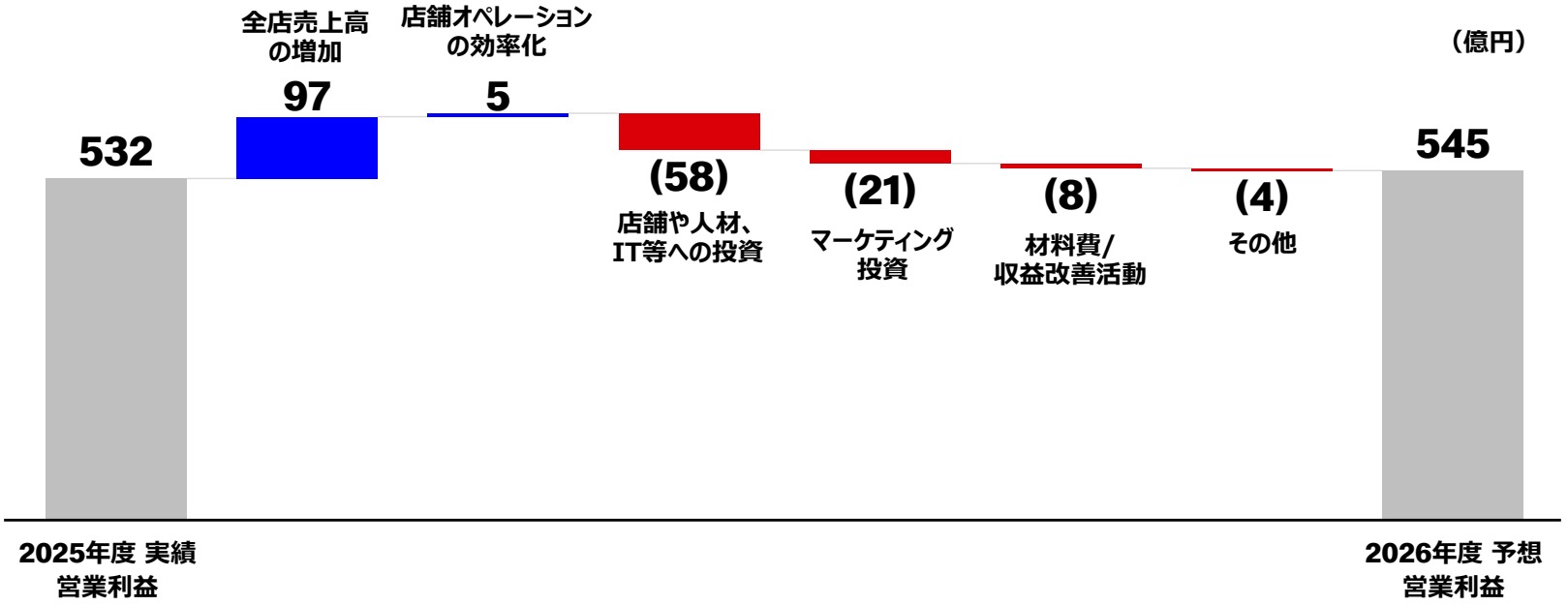
	通期			
	2025年度 実績	2026年度 予想	増減	増減率
全店売上高	8,886	9,420	533	+6.0%
既存店売上高　前期比	+5.7%	+4.0%	—	—
売上高	4,166	4,055	-111	-2.7%
営業利益	532	545	12	+2.3%
営業利益率	12.8%	13.4%	+0.6pp	—
経常利益	520	545	24	+4.7%
当期純利益*	339	345	5	+1.7%

*当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

*金額は表示単位未満を切り捨て、比率は小数第二位を四捨五入して表示しています。

2026年度 通期業績予想　営業利益増減要因（vs 2025年度実績）

材料費を中心とした店舗運営コストを収益改善活動でオフセットし、売上成長とともに営業増益を図る



Thank you!



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。