



月次動向 2017年度(前年同月比)

		(月)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
全店	売上高(%)		11.5	17.3	16.0									
既存店	売上高(%)		12.3	17.9	16.5									
	客数(%)		11.0	10.5	12.2									
	客単価(%)		1.2	6.7	3.8									

四半期動向 2017年度(前年同期比)

		第1四半期 (1月~3月)	第2四半期 (4月~6月)	第3四半期 (7月~9月)	第4四半期 (10月~12月)
全店	売上高(%)	14.9			
既存店	売上高(%)	15.5			
	客数(%)	11.3			
	客単価(%)	3.8			

*既存店売上高は、少なくとも13ヶ月以上開店している店舗を対象店舗として、その店舗の売上高を当年と前年それぞれ合計して比較したものです。

サマリー

3月は、既存店売上高が対前年同月比16.5%の増加となり、全店売上高でも対前年同月比16.0%の増加となりました。

3月は毎年春に登場している「てりたま」および「チーズてりたま」に加え、今年は「ギガベーコンてりたま」と朝マックの「てりたまマフィン」を初めて発売し、これらは大変ご好評いただきました。併せて「シャカシャカポテト さくらえびしお」と「マックフィズ/マックフロート さくらんぼ」を発売し、春らしい商品をお楽しみいただきました。ハッピーセットには大人気の「ドラえもん」が登場し、ファミリーのお客様を中心に多くのお客様にお喜びいただきました。

又、お客様の利便性向上のために全店舗で「dポイント」の取り扱いを開始し、多くのお客様にご利用いただいております。

さらに、今後のビジネスの成長に向けた基盤強化の一環として実施している「クルーになろう。キャンペーン2017」のハイライトとして、「クルー体験会」を実施し、大変多くの方々にマクドナルドの仕事を体験していただきました。今後もお客様に最高の店舗体験をご提供するために、最も大切な人材への投資を一層加速してまいります。

マクドナルドでは安全で安心な美味しいメニューのご提供だけでなく、バリューの拡充、お客様にもご参加いただける楽しいプロモーションの企画、店舗改装、人材への投資によるおもてなしサービスの向上など、お客様を第一に考えて、お客様とつながる様々な活動を継続的に実施しています。現在のビジネスの状況は、このような活動に加え月々の施策の相乗効果によるものと考えております。

これからも、「お客様と心でつながる、モダン・バーガー・レストラン」をビジョンに、モダンで心地よい店舗環境と最高のQSC(Quality, Service, Cleanliness)そしてValueの提供に努めてまいります。