

**2009年3月期**

**決算説明会**

**株式会社ダスキン**  
**2009年5月29日**



本資料には、当社(連結子会社を含む)の見通し、目標、計画、戦略等の将来に関する記述が含まれております。

これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づく判断及び仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性及び今後の事業運営や、内外の状況変化等による変動可能性に照らし、将来における当社の実際の業績又は展開と大きく異なる可能性があります。

## 決算概況

連結業績	2
売上高の状況	3
営業利益の状況	5
経常利益の状況	7
当期純利益の状況	9
連結貸借対照表の状況	11

## セグメント別売上高と営業利益

セグメント別ハイライト	13
主要事業の概況	
(1) 愛の店関連事業	14
(2) フードサービス事業	17
(3) ケアサービス事業	20
(4) その他事業	22

## 業績予想との比較

2009年3月期 業績予想と実績との比較	25
----------------------	----

## 2010年3月期 通期業績予想について

2010年3月期 通期業績予想	27
セグメント別売上高と営業利益予想	28

## 配当について

2009年3月期 配当について	32
-----------------	----

## ご参考

個別決算概況	34
セグメント別の事業概要	35
クリーンサービス事業における資源循環型ビジネスモデルと強み	37

# 2009年3月期 決算概況(前期対比)

---

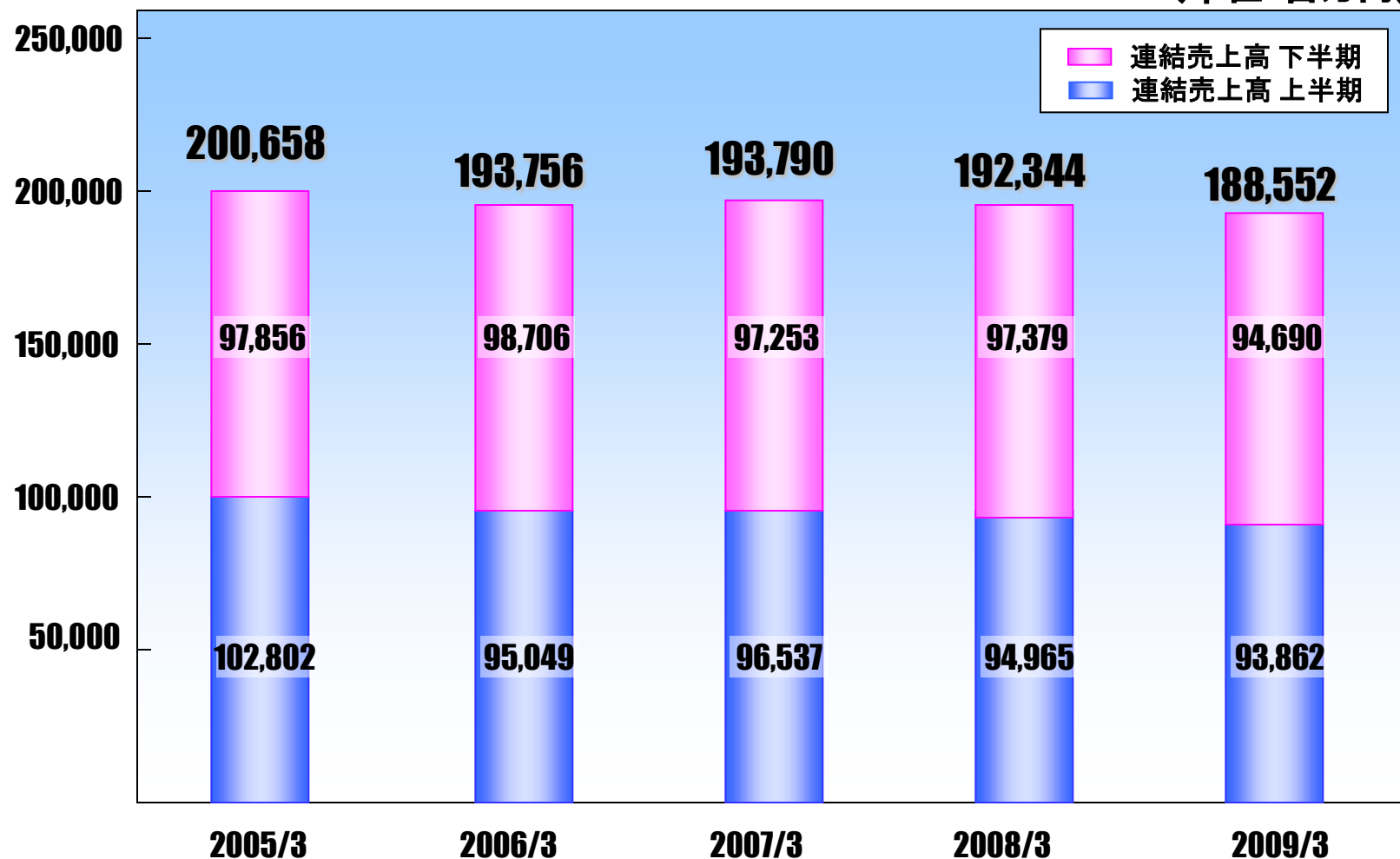
## 連結業績

(単位:百万円)

	08/3月期 実績	09/3月期 実績	前期比増減	
			額又は%	率(%)
<b>売上高</b>	192,344	188,552	△3,792	△2.0
<b>営業利益</b>	14,263	12,307	△1,955	△13.7
売上高営業利益率(%)	(7.4)	(6.5)	(△0.9)	—
<b>経常利益</b>	15,259	14,487	△772	△5.1
売上高経常利益率(%)	(7.9)	(7.7)	(△0.2)	—
<b>当期純利益</b>	7,196	6,460	△736	△10.2
売上高当期純利益率(%)	(3.7)	(3.4)	(△0.3)	—

## ■ 連結売上高の推移

(単位:百万円)



## ■連結売上高のポイント

景気の急速な悪化、消費者の生活防衛意識の高まり等による消費低迷の影響を受けて、何れのセグメントも前期対比では減収。

09/3期の連結売上高

**1,885億52百万円**

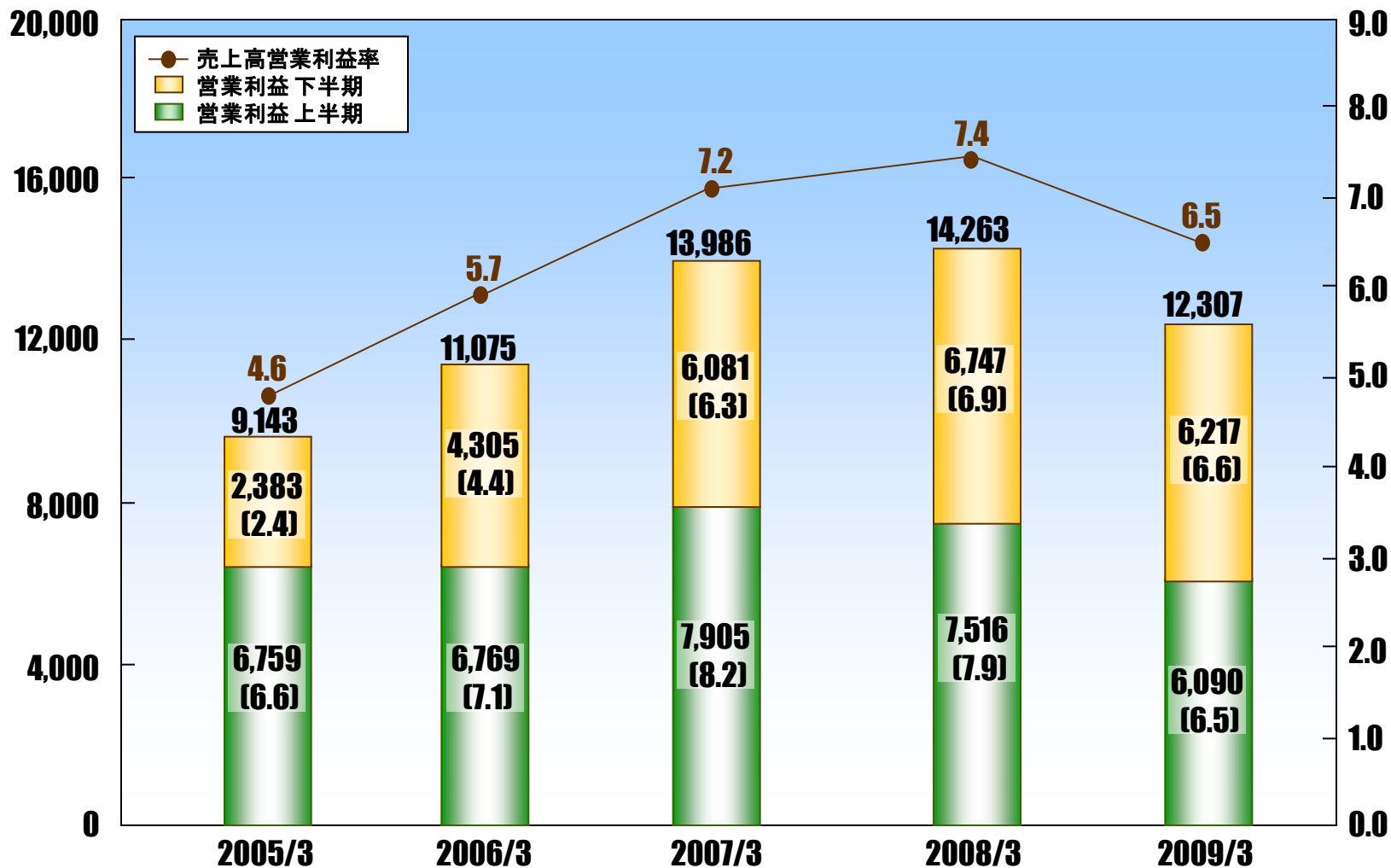
(前期比37億92百万円(2.0%)減)

- フードサービス事業を除く3セグメントは、下半期の売上減少大。
- フードサービス事業は、上半期にショッピングセンター等の郊外店舗の売上が減少。下半期は施策奏功により、店舗売上微増。
- 全体的には、訪問販売グループの下半期の売上減少が影響。

## ■ 連結営業利益(率)の推移

(単位:百万円)

(単位:%)





## ■連結営業利益のポイント

09/3期の連結営業利益  
**123億7百万円** (前期比19億55百万円(13.7%)減)

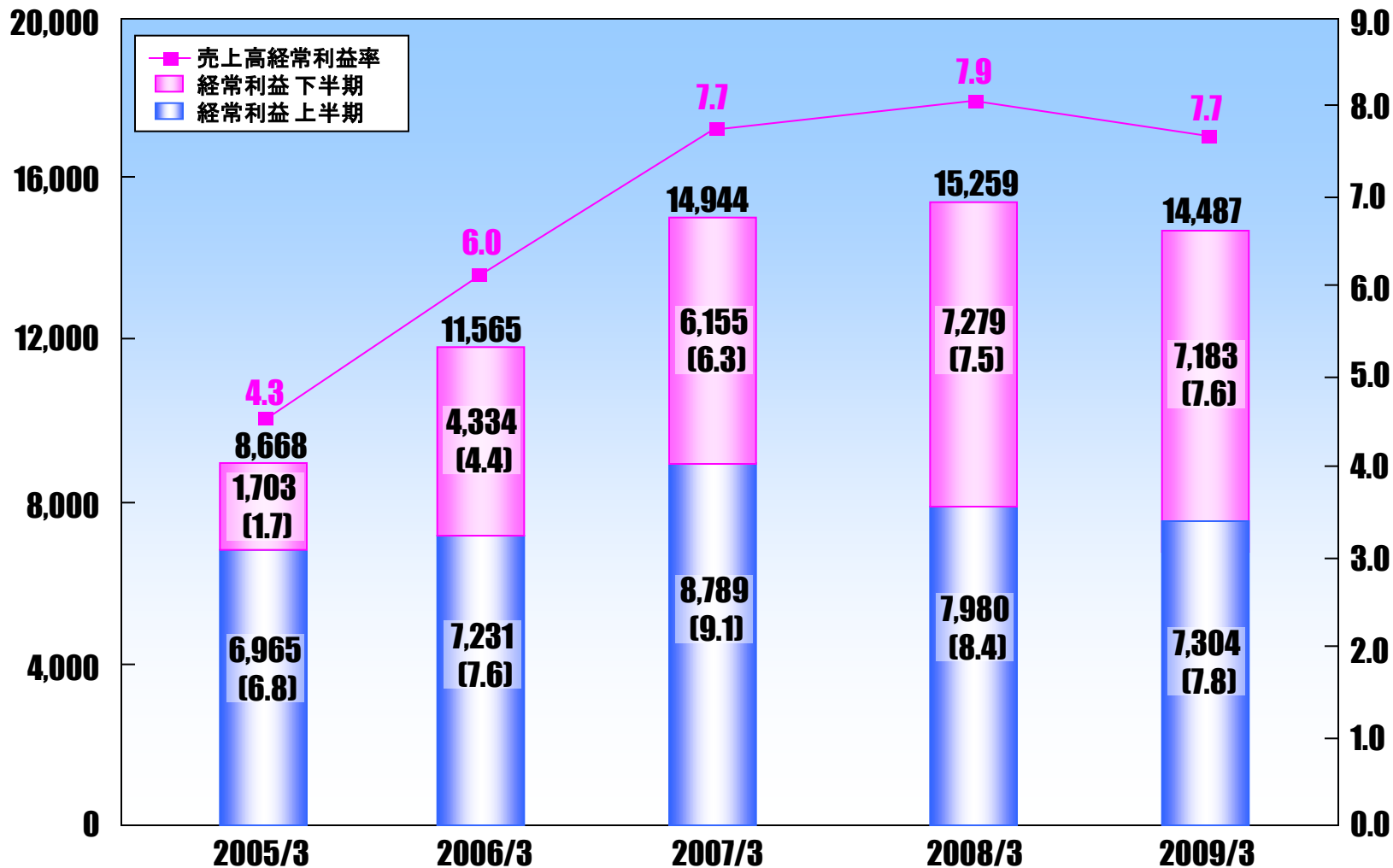
前期比減少の主な要因

- |  |     |
|--|-----|
| ①売上高減少に伴う営業利益の減少                           | 3億円 |
| ②会計制度変更による営業利益の減少                          | 6億円 |
| ・売上原価の増加                                   | 5億円 |
| ・経費の増加                                     | 1億円 |
| ③愛の店関連事業 支払加工料引上げに伴う<br>売上原価アップによる営業利益の減少  | 5億円 |
| ④フードサービス事業 ミスタードーナツの<br>原材料価格アップによる営業利益の減少 | 3億円 |

## ■連結経常利益(率)の推移

(単位:百万円)

(単位:%)



## ■連結経常利益のポイント

09/3期の連結経常利益  
**144億87百万円** (前期比7億72百万円(5.1%)減)

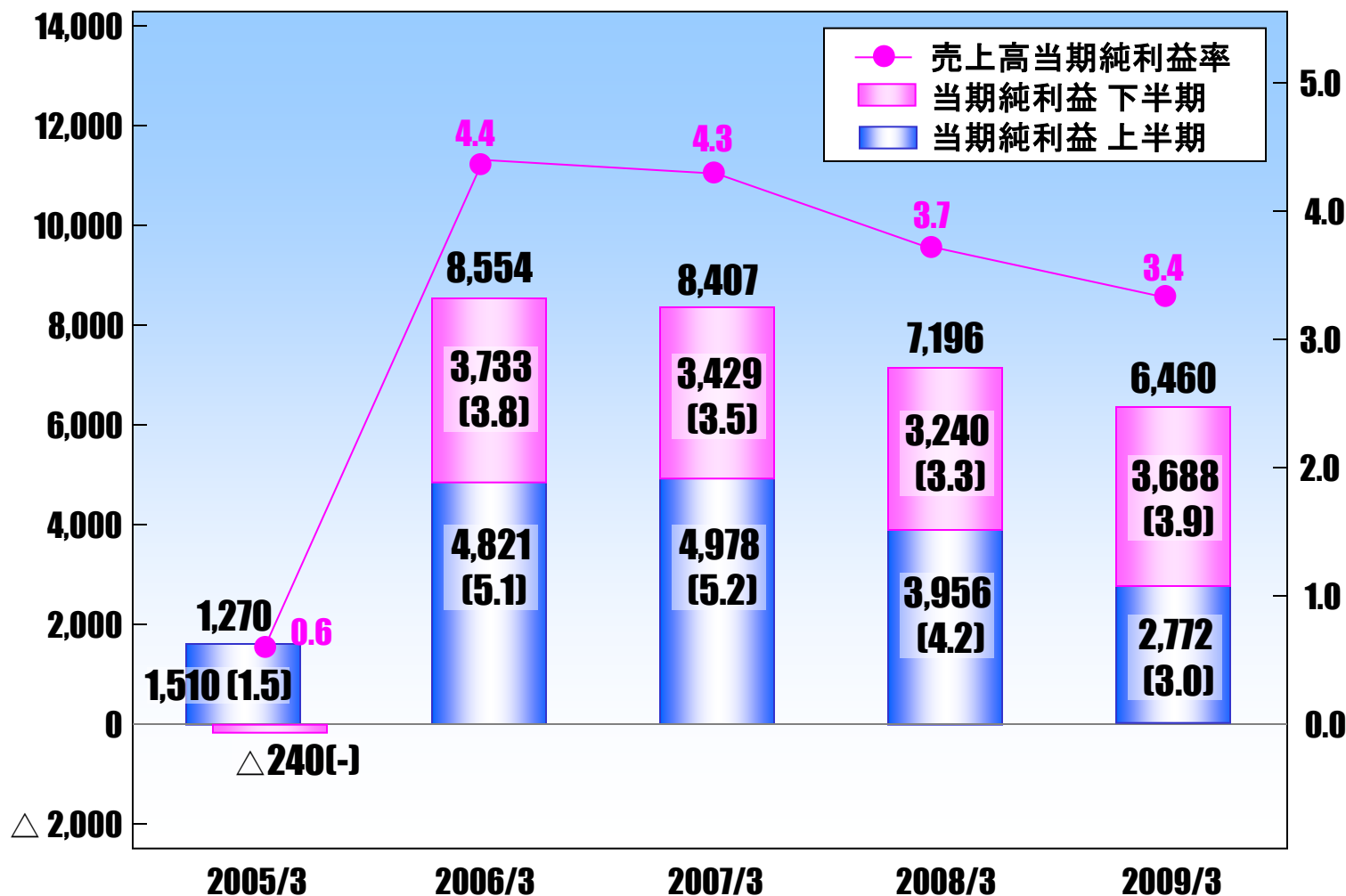
前期比減少の主な要因

①営業利益の減少		20億円
②営業外損益の増加		12億円
会計制度変更の影響		6億円
・売上原価への振替	5億円	
・経費への振替	1億円	
設備賃貸料の増加		1億円
・ネットワークシステム	1億円	
使用料収入の増加		
会計制度変更影響を除くたな卸資産評価損、 廃棄損の減少		1億円
雑損失の減少		2億円

## ■ 連結当期純利益(率)の推移

(単位:百万円)

(単位:%)



## ■連結当期純利益のポイント

09/3期の連結当期純利益

64億60百万円

(前期比7億36百万円(10.2%)減)

## 前期比減少の主な要因

①経常利益の減少		8億円
②特別損益の悪化		43億円
損害賠償金収入(前期のみ発生)		7億円
投資有価証券評価損の増加		41億円
08/3期	8億円	
09/3期	49億円	
事業撤退損の計上		2億円
③税金費用の減少		44億円
法人税、住民税及び事業税の減少		28億円
有価証券評価損の税務上の損金算入認容	19億円	
法人税等調整額の減少		16億円
介護事業の譲渡に伴う出資金等の税効果認容	18億円	

(単位:百万円)

	08/3月末	09/3月末	前期末比 増減	主な増減要因
<b>流動資産</b>	53,013	55,226	2,212	リース投資資産の増加(固定資産から流動資産へ振替) 18億円 有価証券の増加 14億円
<b>有形固定資産</b>	55,130	53,244	△1,886	リース資産(工具器具備品)の減少(流動資産へ振替) 20億円
<b>無形固定資産</b>	6,000	6,519	518	店舗業務システム 8億円
<b>投資その他資産</b>	81,677	79,663	△2,013	投資有価証券の減少 27億円 繰延税金資産の増加 14億円
<b>資産合計</b>	195,822	194,653	△1,169	—
<b>流動負債</b>	40,500	35,447	△5,053	1年以内返済予定の長期借入金の減少 14億円 未払法人税等の減少 29億円 未払金の増加 8億円
<b>固定負債</b>	15,657	15,884	226	長期借入金の減少 2億円 退職給付引当金の増加 6億円
<b>純資産</b>	139,664	143,322	3,657	利益剰余金の増加 37億円 その他有価証券評価差額金の増加 15億円 少数株主持分の減少 3億円
<b>負債純資産合計</b>	195,822	194,653	△1,169	—
<b>有利子負債</b>	7,831	6,241	△1,590	ダスキンの減少 11億円 関係会社の減少 5億円

※有利子負債＝1年以内返済予定を含む長期借入金(現在、社債及び短期借入金はありません。)

# セグメント別売上高と営業利益

---

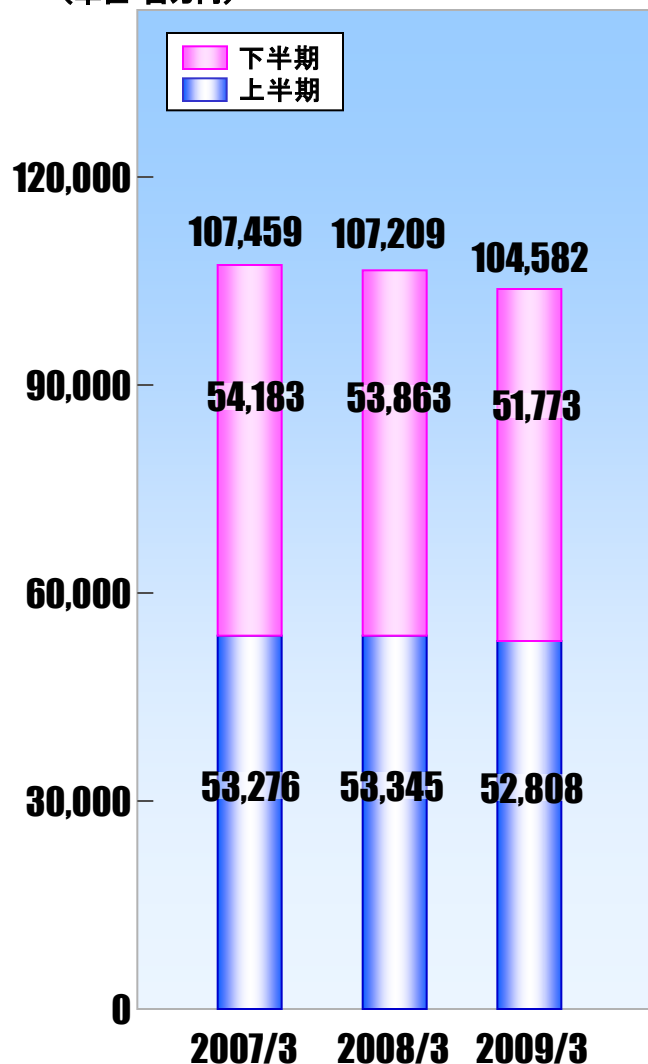
(単位:百万円)

		08/3月期 営業利益率		09/3月期 営業利益率		前期比 増減率	
愛の店関連事業	売上高	107,209	—	104,582	—	△2,627	△2.5
	営業利益	19,530	18.2%	18,594	17.8%	△935	△4.8 (△0.4)
フードサービス事業	売上高	53,863	—	53,413	—	△449	△0.8
	営業利益	4,405	8.2%	4,222	7.9%	△183	△4.2 (△0.3)
ケアサービス事業	売上高	21,085	—	20,803	—	△282	△1.3
	営業利益	421	2.0%	485	2.3%	64	+15.3 (+0.3)
その他事業	売上高	10,186	—	9,753	—	△433	△4.3
	営業利益	441	4.3%	△371	△3.8%	△813	△184.1 (△8.1)
消去及び全社	営業利益	△10,535	—	△10,624	—	△88	—
連結合計	売上高	192,344	—	188,552	—	△3,792	△2.0
	営業利益	14,263	7.4%	12,307	6.5%	△1,955	△13.7 (△0.9)



## ■ 愛の店関連事業 売上高の推移

(単位:百万円)



愛の店関連事業は、上半期こそ前期対比1%の減収にとどまったが、下半期は家庭市場に加えて事業所市場も苦戦。通期で2.5%の減収

### クリーンサービス事業

#### 売上面の概況

#### 家庭市場、事業所市場とも減収

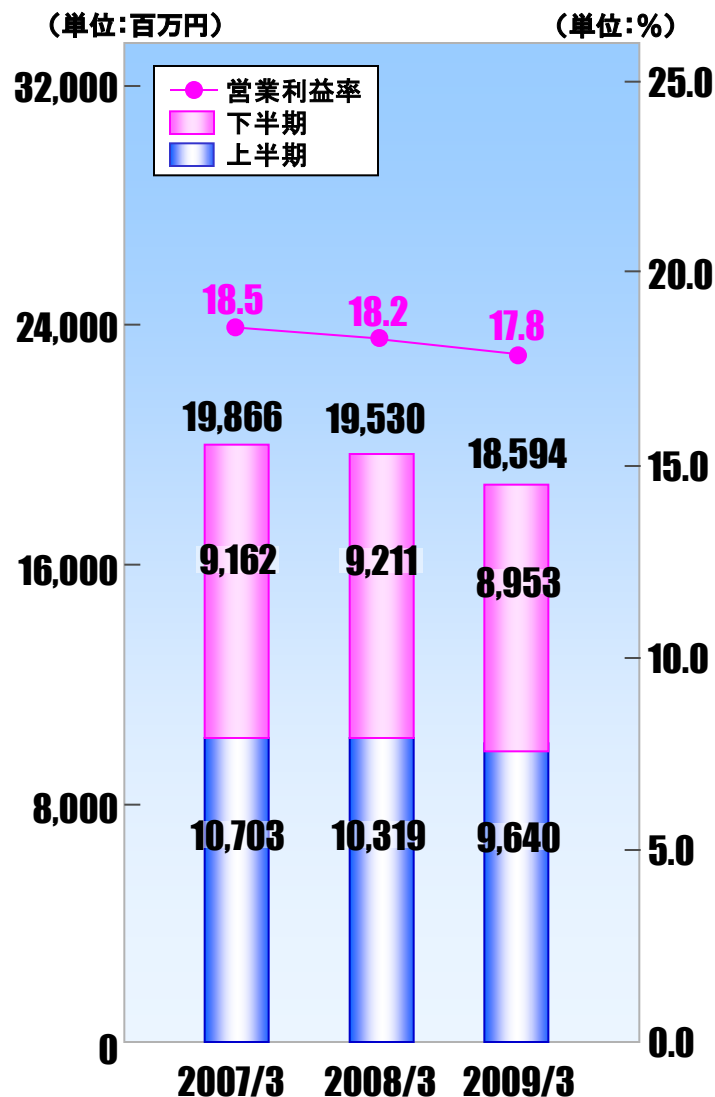
##### ● 家庭市場

- ・消費低迷の影響を受け、年間を通して主力商品であるモップの新規顧客獲得が進まず減収
- ・新機能モップ4商品(アレル物質抑制成分配合)の合計は前期と比べ増加

##### ● 事業所市場

- ・上半期は微減にとどまっていたものの、下半期は景気減速の影響が顕著となり、工場の閉鎖や稼働率の低下、小規模事業所の閉鎖、経費削減意識の浸透等で大幅な減少
- ・マット商品群をはじめ、トイレ関連商品、空気清浄機関連の減少が顕著

■愛の店関連事業 営業利益の推移



売上の減少に伴う売上総利益の減少を主因として、前期比9億円(4.8%)の減少。

クリーンサービス事業

利益面の概況

➤ 売上の減少に伴い売上総利益が減少

➤ 原価率の上昇

会計制度変更に伴う原価UP 5億円

協力工場への支払加工料引上げによる原価UP 5億円

## ● ネットワーク計画の進捗

「店舗業務システム」

- ・ 総額39億円予定の投資は、10/3月期の13億円で完了予定
- ・ 09/3月期は一部拠点へのテスト導入であったが、10/3期は752拠点に導入予定

「情報連携システム」

- ・ 投資は09/3月期で完了、10/3月期より本格運用

郵便局の「総合生活取次ぎサービス」に参加

- ・ 5月11日より全国約2万局の郵便局で、当社のハウスクリーニングサービス情報が紹介され、郵便局利用者から希望するメニューの注文を受け付けるサービスを開始

小商圈で信頼を築く活動に注力

既存顧客の解約防止と紹介件数の増加、新規顧客の獲得

営業担当者への教育

全国9箇所に教育施設を設置し、10/3期中に各拠点マネジャーへの教育を実施

## ● 解約防止施策

既存顧客への「ミスタードーナツパスカード」配布

- 09/5月より10月までの期間、ミスタードーナツのドーナツ、パイを10個まで20%割引で購入できるカード(一部対象外商品あり)を既存顧客へ配布

## ● 「健康」を切り口とした商品群の状況

アレル物質抑制成分配合の新機能モップ

- ・ 売上は順調に増加しており、09/3月期は、モップ全体の売上が約3%減少する中、約5%増加
- ・ モップ全体に占める構成比も30%を超える

## ● 海外の状況

台湾 増収増益基調

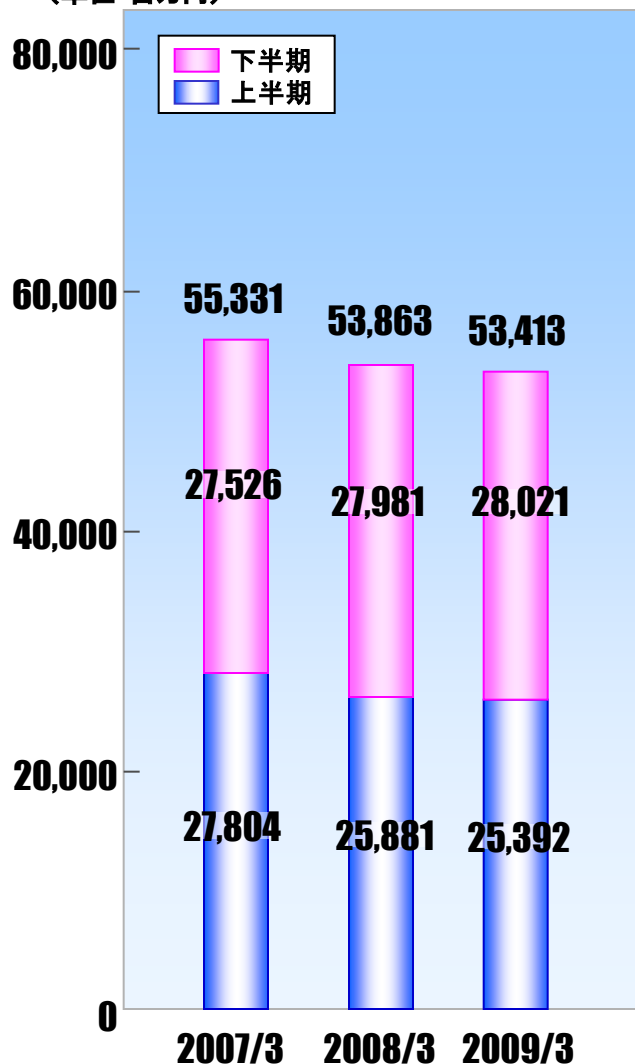
しかしながら、09/3月期は円高の影響で、円換算では減収減益

上海 現状は未だ赤字計上ではあるが、増収増益基調

円換算では、増収減益

## ■フードサービス事業 売上高の推移

(単位:百万円)



フードサービス事業は、上半期 1.9%の減収  
下半期は施策奏功により回復(0.1%増)、  
通期では0.8%の減収

### ミスタードーナツ事業

#### 売上面の概況

- 上半期はショッピングセンター等の郊外店舗売上が減少

お客様売上高増減 (上半期)▲22億円

- 下半期は値ごろ感のある新商品発売、既存商品の価格・規格見直し等が奏功

お客様売上高増減 (下半期)+5億円

- 積極的に改装を進め、直営店の稼働店舗数減少  
それに伴い直営店売上減少

既存店の期中改装店舗数 114店舗(うち、直営22店舗)

直営店売上高増減率(通期) ▲9.9%

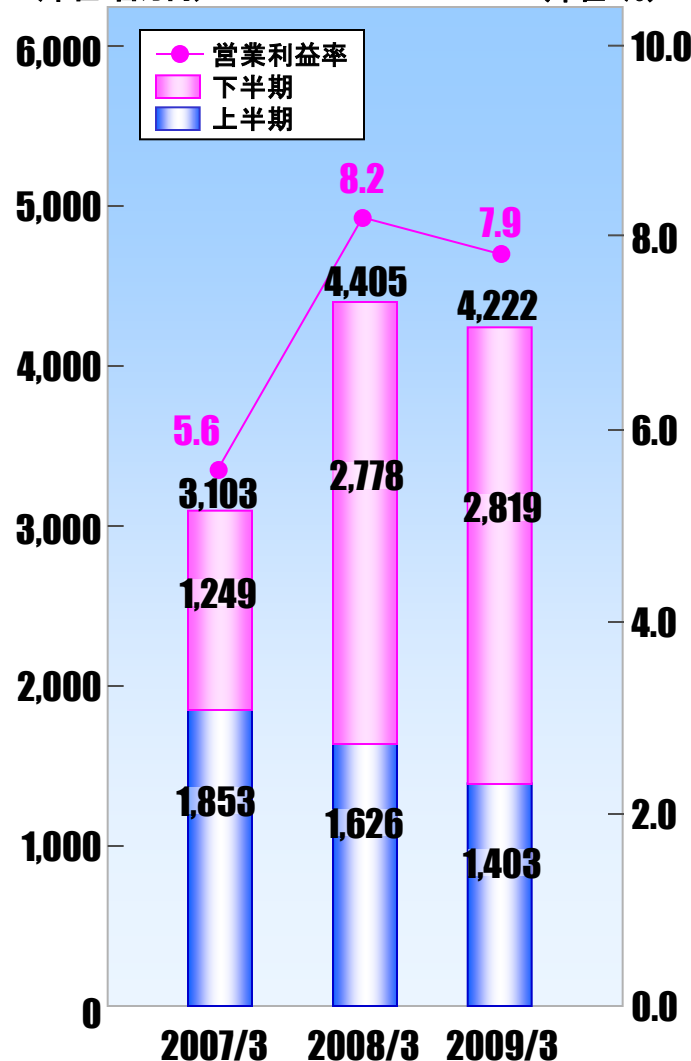
- ドーナツ原材料等売上は上半期、下半期とも増加

上期増減率 +1.7%(08/2月の価格改定効果)

下期増減率 +2.9%(08/11月の価格・規格見直し効果)

■フードサービス事業 営業利益の推移

(単位:百万円) (単位:%)



原材料価格の高騰に伴う仕入れ価格の上昇が利益圧迫。  
前期比約2億円(4.2%)の減益に。

ミスタードーナツ事業

利益面の概況

- お客様売上の減少で、ロイヤルティ減少
- 麦価上昇、年度前半の原油価格上昇が利益圧迫  
通期で3億円の原価UP
  - ・小麦の政府売渡価格が、期中二回にわたり引上げられた(08/4月に30%、08/10月に10%)ことで、ドーナツ原材料の仕入れ価格が上昇
  - ・年度前半の原油高により、油脂類、包装資材等の仕入れ価格が上昇
- 会計制度変更の影響 1億円
  - ・たな卸資産(プレミアム商品)評価損が当期より経費処理に

● 08/11月 “お手軽・お手頃、フレンドリー” をテーマにした  
新商品の投入、既存商品の規格・価格の見直しが奏功

- ・ 国内既存店のお客様数(レジ客数)は、上半期の前期割れから一転して下半期は増加に転じる
- ・ それに伴って、お客様売上は下半期は増加



● 09/2月 “GIRLS' MISDO PROJECT”を展開  
最大級のファッションフェスタ「東京ガールズコレクション」との  
コラボレーション

- ・ 東京ガールズコレクション公認ドーナツ「シェイキーポップ」

● 09/3月 コーヒーのリニューアルを実施  
従来のアメリカンコーヒーから “プレミアムコーヒー” へ

- ・ 代表的なコーヒー豆生産国から最高グレードの豆だけを集めてオリジナルでブレンドした「プレミアムコーヒー」へ
- ・ 第2弾として、09/5月 アイスコーヒー、アイスカフェオレもリニューアルし高品質化



ミスドプレミアム  
アイスコーヒー

● 09/5月 MOSDO! 第2弾

- ・ モスフードサービスとのコラボ商品第2弾「ドーナツバーガー」「ポテド」を新発売
- ・ 5/12の発売以降、お客様の支持を獲得



プチぱふ

● 09/5月 “ミスド大改革”と題し、バラエティ感とお手ごろ感を追求

- ・ ドーナツ17種類、ドリンク2種類(上記、アイスコーヒー及びアイスカフェオレ)を一斉発売
- ・ 選ぶ楽しさとお求めやすさでお客様数増加を目指す



ストロベリーチョコレート



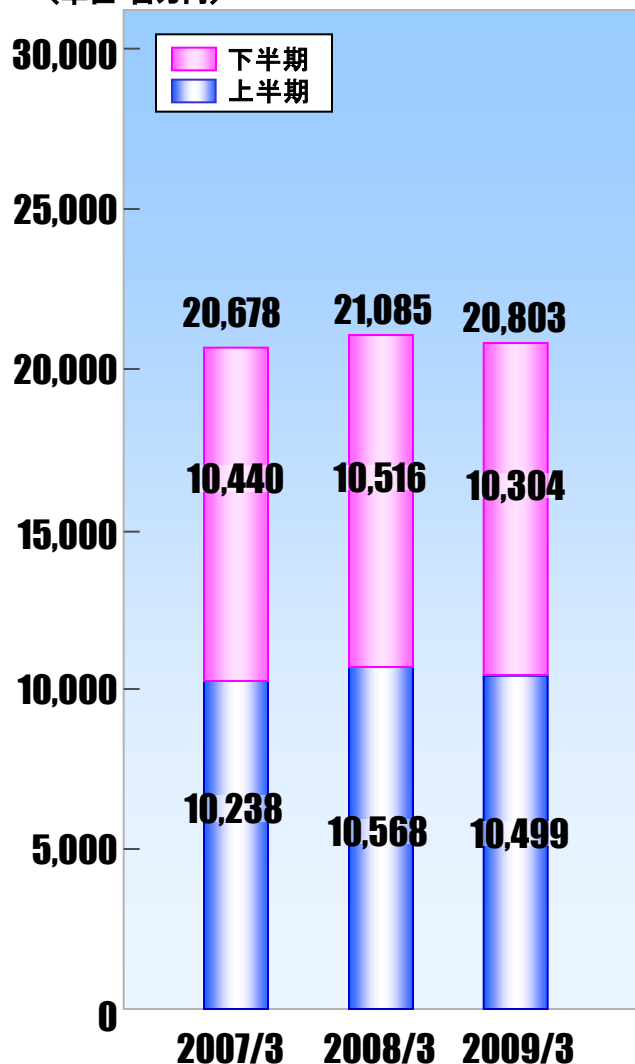
クッキークルーラー



ポン・デ・とうふ

## ■ケアサービス事業 売上高の推移

(単位:百万円)



セグメント全体では、上半期、下半期とも減収  
下半期の減少幅が大きく、通期で1.3%の減収

### 売上面の概況

#### ケアサービス4事業

- ・お客様売上は、メリーメイド、ターミニックス、トウルグリーンは増加したが、サービスマスターが減少
- ・サービスマスターは、事業所向けのサービスが低迷。特に下半期の落ち込みが大きい。
- ・ファシリティマネジメント(大型商業施設の清掃等管理)は、大口値引顧客との契約未更新により減収

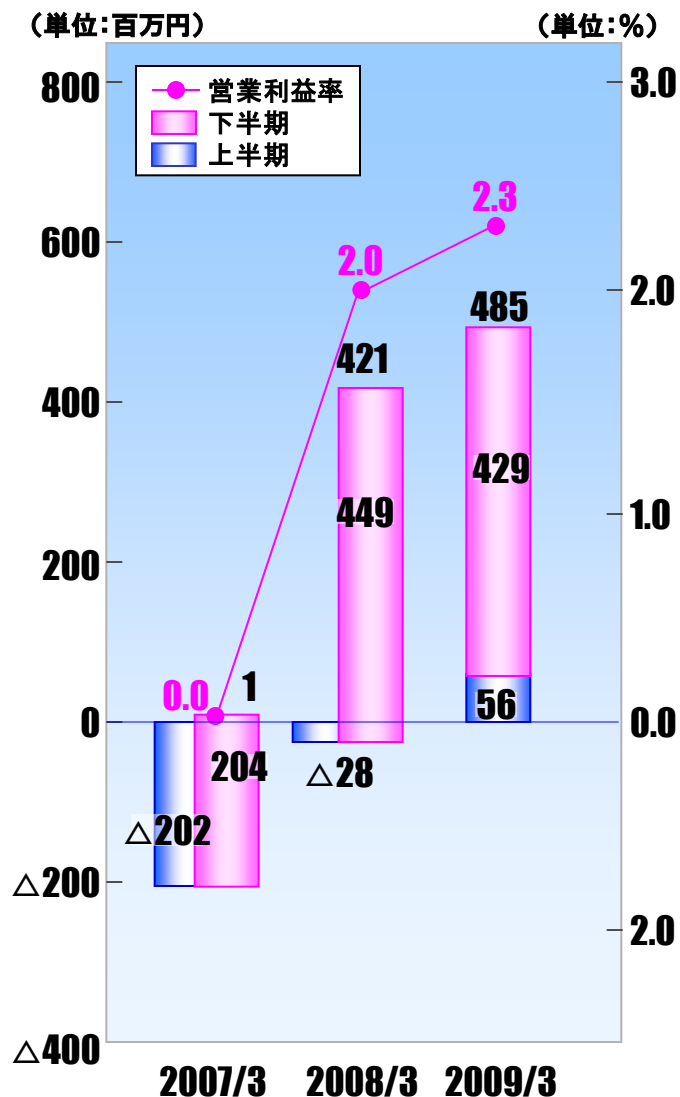
#### ダスキンヘルスケア

- ・子会社・株式会社ダスキンヘルスケアで展開している病院施設のマネジメントサービスは、順調に顧客数が増加し増収
- ・サービスメニュー別では、手術室の衛生管理業務が特に好調

#### 介護関連事業

- ・子会社・株式会社ダスキンゼロケアで展開していた公的介護保険による介護事業は、前期中に不採算拠点の整理を進めたことで減収
- ・公的介護保険によらないプライベートサービス(ホームインステッド事業)は、お客様売上は順調に増加しているものの、前期末に直営店を1店クローズした影響で減収

## ■ケアサービス事業 営業利益の推移



唯一の増益セグメントとなった(前期比64百万円、15.3%)が、下半期のみでは、サービスマスターの事業所向け売上の低迷を主因に減益に(前期比▲20百万円、▲4.5%)

### ケアサービス事業

#### 利益面の概況

➤ ファシリティマネジメント(大型商業施設の清掃等管理)の大口値引顧客との契約未更新は増益に寄与

- ・ 原価及び経費を併せて、約3億円の増益要因に

➤ ロイヤルティは微減

- ・ メリーメイド、ターミニックス、トウルグリーン及びホームインステッド事業ではお客様売上の増加でロイヤルティも増加したが、サービスマスターの売上減少をカバーできず、セグメント全体では、ロイヤルティは微減

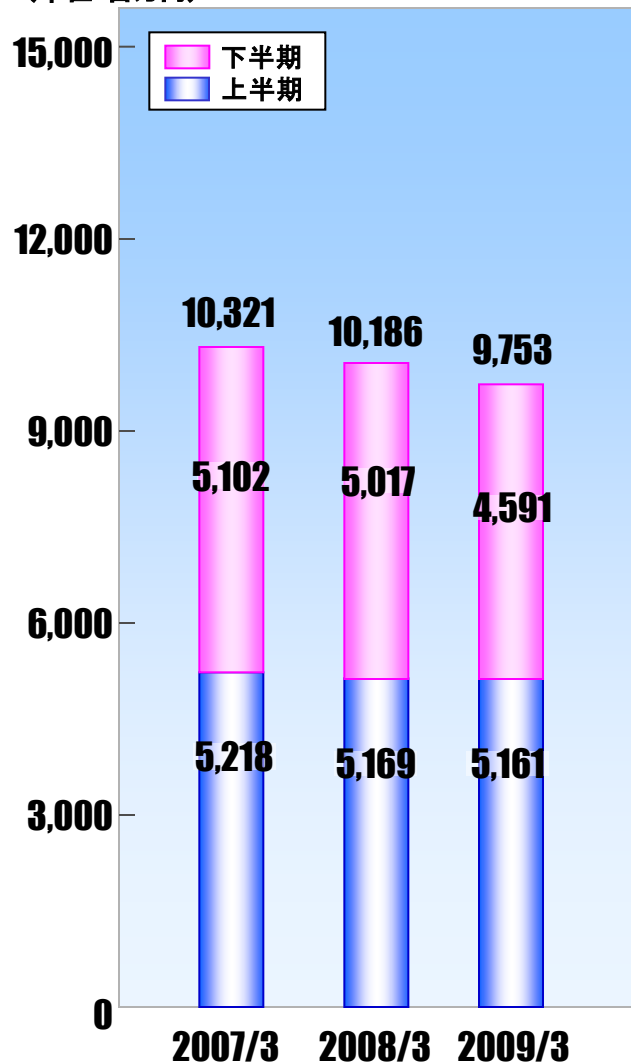
➤ ダスキンゼロケアは赤字幅縮小

- ・ 前期に減損計上したことで減価償却費負担が減少したこと及び人件費の減少で、赤字幅縮小 約1億円
- ・ 4月1日付で株式会社ニチイ学館へ介護事業を譲渡。10/3月期はケアサービスセグメントの増益要因に。



■その他事業 売上高の推移

(単位:百万円)



レントオールの直営店統廃合を主因として減収一方で、新たに3事業でFC展開を開始

その他事業

売上面の概況

➤ レントオール事業は直営店売上が減少

- ・ 前期に直営店の統廃合を進めたことで直営店売上が減少
- ・ 一般日用品やイベント関連商品をレンタルする「レントオール店」は、イベント開催件数の減少等でお客様売上は減少したが、介護用品をレンタルする「ヘルスレント店」は好調に推移。

レントオール店	前期比増減率 ▲4.8%
ヘルスレント店	同 +20.8%

➤ フランチャイズパートナーズが3事業でFC展開開始

スティック型ケーキショップ「スティック・スイーツ・ファクトリー」

→ 加盟契約社数5社(3月末現在6店)

女性専用簡易フィットネスクラブ「バタフライライフ」

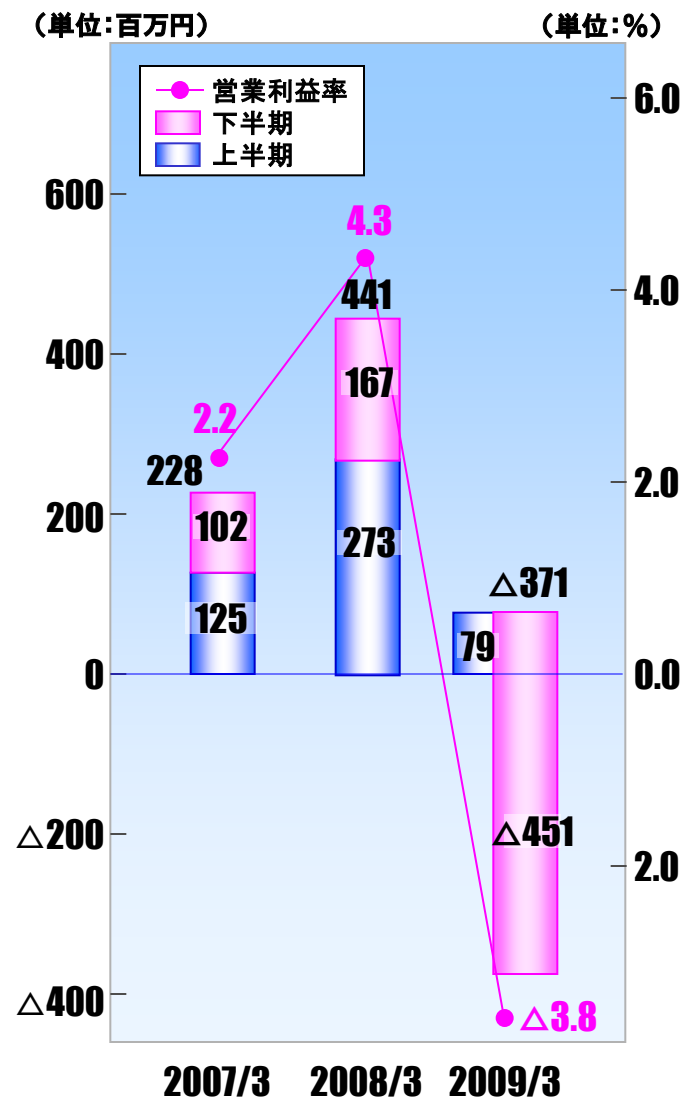
→ 加盟契約社数3社(3月末現在3店)

靴のクリーニング、リペア事業「シーズン」

→ 加盟契約社数2社

(5/16に第1号店を岡山にオープン)

■その他事業 営業利益の推移



レントオール事業、リース事業が大幅な減益となり、セグメント全体でも赤字計上

その他事業

利益面の概況

- > レントオール事業で売上減少に伴い売上総利益減少
- > リース事業のダスキン共益が減益  
貸倒引当金繰入が増加したことを主因として減益に
- > フランチャイズパートナーズは経費先行  
当期よりフランチャイズ展開を開始したフランチャイズパートナーズは、人件費、政策費等の経費が先行し赤字

# **2009年3月期 業績予想との比較**

---

(単位:百万円)

連結	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
実績	188,552	12,307	14,487	6,460
公表予想	190,500	11,100	12,800	4,810
乖離額	△1,948	1,207	1,687	1,650
乖離率(%)	△1.0	10.9	13.2	34.3

## 営業利益

売上の計画からの下振れの影響

売上総利益 約8億円減  
経費 約7億円減

汎用マットの新布投入等による原価率UPの影響

売上原価 約2億円増

経費の次期へのズレ(経费率DOWN)の影響

経費 約4億円減

経費削減

経費 約11億円減

## 経常利益

金融収支、持分法損益等の計画からの上振れ

営業外損益 約4億円増

## 当期純利益

投資有価証券評価損の増加、前期損益修正損等

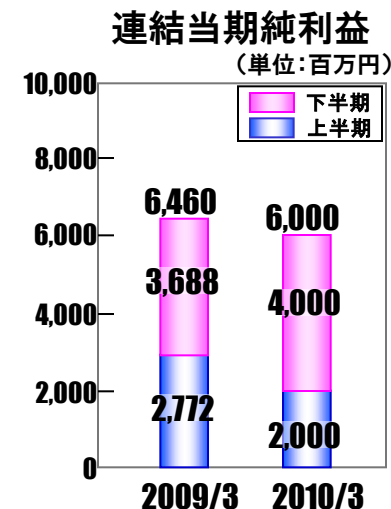
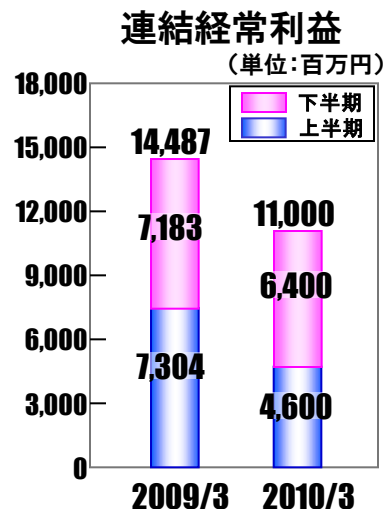
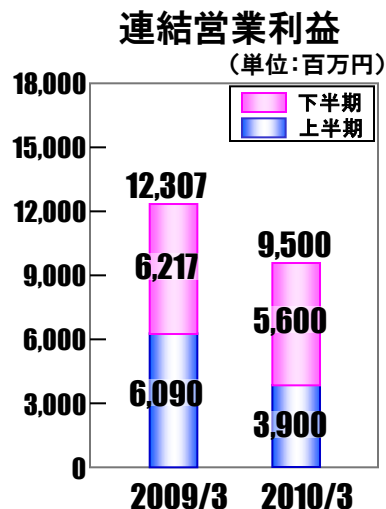
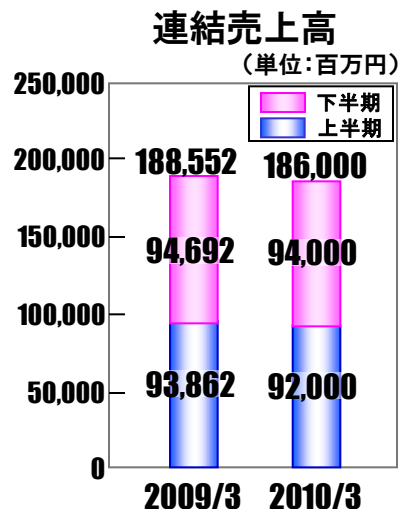
特別損失 約16億円増

投資有価証券評価損の税務上の損金算入

税金費用 約16億円減

**2010年3月期  
通期業績予想について**

---



(単位:百万円)

連結

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
09/3月期実績	188,552	12,307	14,487	6,460
10/3月期予想	186,000	9,500	11,000	6,000
増減額	△2,552	△2,807	△3,487	△460
増減率(%)	△1.4	△22.8	△24.1	△7.1

(単位:百万円)

個別

	売上高	営業利益	経常利益	当期利益
09/3月期実績	162,880	9,785	14,030	7,388
10/3月期予想	163,000	7,000	10,500	6,500
増減額	120	△2,785	△3,530	△888
増減率(%)	0.1	△28.5	△25.2	△12.0

(単位:百万円)

		09/3月期		10/3月期		前期比	
		売上高	営業利益率	売上高	営業利益率	増減額	増減率
愛の店関連事業	売上高	104,582	—	104,500	—	△82	△0.1
	営業利益	18,594	17.8%	17,000	16.3%	△1,594	△8.6 (△1.8)
フードサービス事業	売上高	53,413	—	53,200	—	△213	△0.4
	営業利益	4,222	7.9%	3,400	6.4%	△822	△19.5 (△1.5)
ケアサービス事業	売上高	20,803	—	18,500	—	△2,303	△11.1
	営業利益	485	2.3%	100	0.5%	△385	△79.4 (△1.8)
その他事業	売上高	9,753	—	9,800	—	47	+0.5
	営業利益	△371	△3.8%	△100	△1.0%	271	— (+2.8)
消去及び全社	営業利益	△10,624	—	△10,900	—	△276	—
連結合計	売上高	188,552	—	186,000	—	△2,552	△1.4
	営業利益	12,307	6.5%	9,500	5.1%	△2,807	△22.8 (△1.4)

厳しい市場環境が継続する中、既存事業においては、介護事業の譲渡の影響を除いて、09/3期並みの売上確保を計画

## 愛の店関連事業

協力工場への支払加工料見直しによる売上原価の減少

売上原価 13億円減

店舗業務システム導入費用増加

経費 15億円増

人件費の増加

経費 6億円増

商品の投入増加による売上原価の増加

売上原価 4億円増

情報連携システム費用の増加(全社費用からの振替)

経費 2億円増

## フードサービス事業

人件費の増加

経費 3億円増

ポイントカード関連費用増加

経費 4億円増

POSシステム更新費用増加

経費 2億円増



## ケアサービス事業

介護事業の事業譲渡に伴う売上高の減少

売上高 22億円減

同上理由による営業利益の増加

営業利益 3億円増

情報連携システム費用の増加(全社費用からの振替)

経費 5億円増

人件費の増加

経費 2億円増

## その他事業

のれん償却の完了による経費減少

経費 3億円減

貸倒引当金繰入の減少

経費 2億円減

ユニフォームサービス事業の投入増加による売上原価の増加

売上原価 3億円増

人件費の増加

経費 1億円増

## 全社

情報連携システム費用の減少(各セグメントへの振替)

経費 7億円減

人件費の増加

経費 3億円増

教育研修センター費用の増加

経費 2億円増

訪問販売代行サービスシステム費用の増加

経費 2億円増

# 配当について

---

DUSKIN®

## 配当

2009年3月期の期末配当につきましては、従来からの当社の配当政策に従い、2008年3月期と同様の1株につき40円を予定しております。

なお、2010年3月期につきましても、1株につき40円を予定しております。

	07/3月期実績	08/3月期実績	09/3月期予想	10/3月期予想
1株あたり年間配当金(円)	40	40	40	40
うち、普通配当(円)	30	40	40	40
うち、上場記念配当(円)	10	-	-	-
配当総額(百万円)	2,695	2,695	2,673	2,673
連結配当性向(%)	28.0	37.5	41.6	44.6

ご参考

DUSKIN®

## 個別

(単位:百万円)

	08/3月期 実績	09/3月期 実績	前期比増減	
			額又は%	率(%)
<b>売上高</b>	167,067	162,880	△4,187	△2.5
<b>営業利益</b>	11,710	9,785	△1,924	△16.4
売上高営業利益率(%)	(7.0)	(6.0)	(△1.0)	—
<b>経常利益</b>	14,797	14,030	△767	△5.2
売上高経常利益率(%)	(8.9)	(8.6)	(△0.3)	—
<b>当期純利益</b>	7,020	7,388	368	5.2
売上高当期純利益率(%)	(4.2)	(4.5)	(0.3)	—

## セグメント別概要

2009年3月期連結：売上高1,885億円、営業利益123億円

### 愛の店関連事業

売上高	1,045億円
営業利益	185億円

※売上は、①加盟店へのレンタル及び商品売上  
②直営店売上

### クリーンサービス事業

モップ、マット等のダストコントロール商品をはじめ、レンジフードフィルターや浄水器、空気清浄機、化粧室まわり商品等、暮らしやビジネス環境を便利に快適にする商品群を提供

### ヘルス&ビューティ事業

スキンケア化粧品や健康食品の開発、カウンセリング販売とサービスの提供

### フードサービス事業

売上高	534億円
営業利益	42億円

※売上は、①加盟店への原材料売上  
②ロイヤルティ  
③直営店売上

### ミスタードーナツ事業

手づくりのフレッシュなドーナツを提供するミスタードーナツ業態を展開

### フードチェーン事業

カフェ「カフェデュモンド」、かつ専門店「かつアンドかつ」等を展開

### (株)どん

海鮮丼を中心に新鮮な海の幸や旬の素材を使った丼等を提供

### ケアサービス事業

売上高	208億円
営業利益	4億円

※売上は、①ロイヤルティ  
②加盟店への資器材・薬剤売上  
③直営店売上

### ケア4事業

ハウスクリーニング、家事代行サービス、害虫獣駆除サービス、庭木のお手入れサービスを提供

### (株)ダスキンヘルスケア

病院に対して衛生管理、診療材料の滅菌等のサービスを提供

### ホームインステッド事業

高齢者の身の回りのお世話や家事のお手伝いサービスを提供

### (株)ダスキンゼロケア

公的介護保険適用のサービスを提供(4/1で事業譲渡)

### その他

売上高	97億円
営業利益	△3億円

※売上は、①ロイヤルティ  
②加盟店への売上  
③直営店売上

### レントオール事業

ユニフォームサービス事業

ドリンクサービス事業

ダスキン共益株式会社  
(リース事業)

ダスキン保険サービス株式会社

## 環境・衛生・美化 関連

<b>愛の店関連事業セグメント</b> 連結売上割合 約55%	
クリーンサービス	FC展開:ロイヤルティ無
・モップ、マット等の定期訪問レンタル	
ダストコントロール……	モップ、マット等
クリーンサービス……	キャビネットタオル等
エアークontrol……	空気清浄機
ウォーターコントロール……	浄水器
ワイプフルサービス……	レンタルウエス
ヘルス&ビューティ	
・自然派化粧品、健康食品	FC展開

<b>ケアサービス事業セグメント</b> 連結売上割合 約10%		
役務提供		
・ケア4事業		
サービスマスター……	プロのお掃除	FC展開
メリーメイド……	家事代行	〃
ターミニックス……	害虫駆除・予防	〃
トウルグリーン……	庭木手入れ	〃
・ダスキンヘルスケア・病院の清掃等		自社展開
介護関連		
・ホームインステッド……	介護保険適用外介護	FC展開
・ダスキンゼロケア……	介護保険適用の介護	自社展開

メイン事業を補完

## 訪問販売

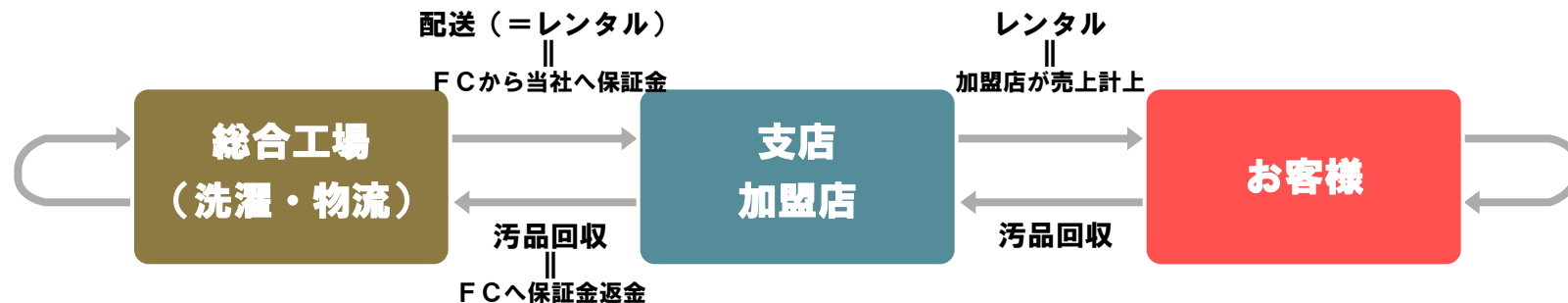
<b>その他事業セグメント</b> 連結売上割合 約5%	
・メイン事業の補完	
ユニフォームサービス……	FC展開
ドリンクサービス……	レンタル、クリーニング
	コーヒー、ウォーター
・FCを含むグループ内への販売	
ダスキン共益……	自社展開
ダスキン保険サービス……	リース事業
	保険代理事業
・その他 レントール事業	
レントール……	FC展開
ヘルスレント……	イベント用品等レンタル
	介護用品レンタル

<b>フードサービス事業セグメント</b> 連結売上割合 約30%		
・ミスタードーナツ事業……	ミスタードーナツ、	FC展開
	アンドナド	
・フードチェーン事業		
カフェデュモンド……	カフェオレとベニエ	FC展開
かつアンドかつ……	とんかつレストラン	〃
クワクワ……	イタリアンレストラン	直営のみ
・ザ・どん……		FC展開
	海鮮どんぶり	

## 有店舗販売

モップ、マット等のレンタル

商品を繰り返し使い、寿命が尽きるまで使い切るという発想が根幹



直営及び子会社 協力会社	14工場 33工場	直営及び子会社支店 FC拠点	78店 約2,100拠点	訪問販売員	約75,000人	家庭市場の お客様	約750万軒	事業所市場の お客様	約150万軒
合計	47工場	営業拠点	約2,200拠点						

①全国を網羅する充実した生産・販売体制

- この資源循環型ビジネスモデルを全国規模で確立するには、工場体制の整備、レンタル用商品の資材購入に多額の投資が必要であり、加えて全国的な訪問販売員の組織構築に時間と費用を要するため、競合は少ない。

②強固な顧客基盤

- 対面販売できる広範な顧客基盤を有している点が強み。特に家庭市場における顧客基盤が強固である。