

株式会社ダスキン 会社説明会

2025年3月22日(土)

プライム市場
証券コード 4665



本日のテーマ概要

- ① ***DUSKIN***について
- ② 中期経営方針 2022
- ③ 株主還元



DUSK!N について

今も生き続ける創業者の想い



創業者 鈴木 清一

祈りの経営「道と経済の合一」

現代のCSV経営

1963年 創立

1964年
化学ぞうきん
「ホームダスキン」
レンタル開始



- ダストコントロール
- レンタル
- フランチャイズ

└─ 経営理念への賛同

全国展開

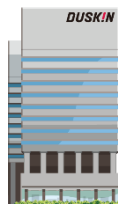
ダスキンのフランチャイズシステム

DUSKIN
喜びのタネをまこう

フランチャイズ契約

経営理念
への賛同

本部



- 商標の供与
- ノウハウの提供
- システムの提供
- 商品/資器材/原材料の提供 他



加盟店

〈全国営業拠点数〉

6,782拠点
(2024年3月末現在)

- 訪問販売
- 定期レンタル
- 店舗販売

お客様



連結売上高
(2024年3月期)

1,787億円

お客様売上高
(2024年3月期)

4,324億円

ダスキン本部と加盟店との共同

- 信頼で結ばれ、一つの目的に向かっていく関係を築き、発展させる

ダスキンフランチャイズチェーン 全国加盟店会

発 足

1966^{※1}年

加入数

1,592店

ダスキン 生産協栄会

発 足

1969^{※2}年

会員数

45事業所

ミスタードーナツ フランチャイズ共同体

発 足

1972年

加入数

1,013店

ダスキン全国ケアサービス 加盟店会

発 足

1977^{※3}年

会員数

1,150店

全国ダスキン レントオール・ ヘルスレントコミュニティ会

発 足

1983^{※4}年

会員数

289店

ダスキン ユニフォームサービス フランチャイズチェーン会

発 足

1985^{※5}年

会員数

215店



加盟店組織
が活動

会員数・加入数等は2024年3月末現在

※1 DFC全国連合会(1966年発足)から変遷を経て、2003年に現在の加盟店組織が発足 ※2 生産懇話会(1969年発足)より1988年に現在の名称に変更

※3 全国サービスマスター会(1977年発足)より2004年に現在の名称へ変更 ※4 ユナイテッドレントオールコミュニティ(1983年発足)より2014年に現在の名称へ変更

※5 ユニケアコミュニティ(1985年発足)より2005年に現在の名称へ変更

セグメント別売上構成

DUSKIN
喜びのタネをまこう

その他

約7%

- ダスキンヘルスケア
- 海外 他

訪販グループ

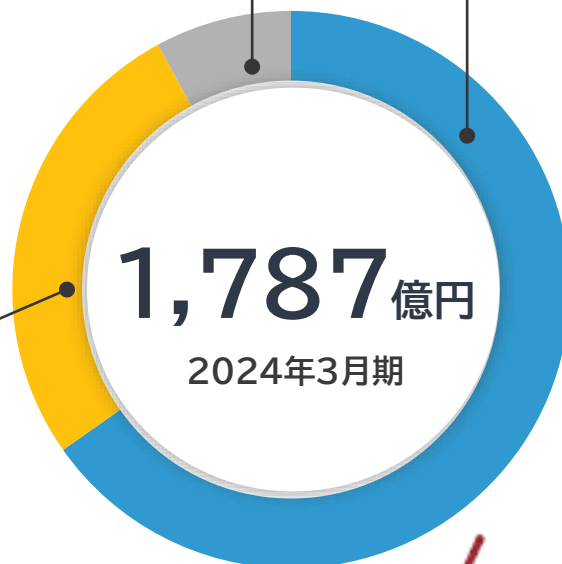
約60%

- クリーンサービス
- ケアサービス
- シニアケア 他

フードグループ

約33%

- ミスタードーナツ 他



※売上高構成比はセグメント間の内部売上高を除いています。

主な事業内容

クリーンサービス



衛生環境を整える
DUSKIN
清掃・衛生用品の
レンタルと販売
1,813拠点

シニアケア



介護用品・福祉用具の
レンタルと販売

187拠点



高齢者の
暮らしのお手伝い
95拠点

ケアサービス(役務提供サービス)

エアコンクリーニング

プロのおそうじ
Servicemaster



1,194拠点

家事代行

家事の代行
merry maids



798拠点

害虫獣駆除・予防

害虫駆除・総合衛生管理
TERMINIX 555拠点

庭木のお手入れ

緑と花のお手入れ
Total Green 176拠点

お部屋の修繕などの補修

住まいの補修
HomeRepair 105拠点

その他

イベント総合サポートと
各種用品のレンタル

タスキ
レントオール
DUSKIN RENT-ALL



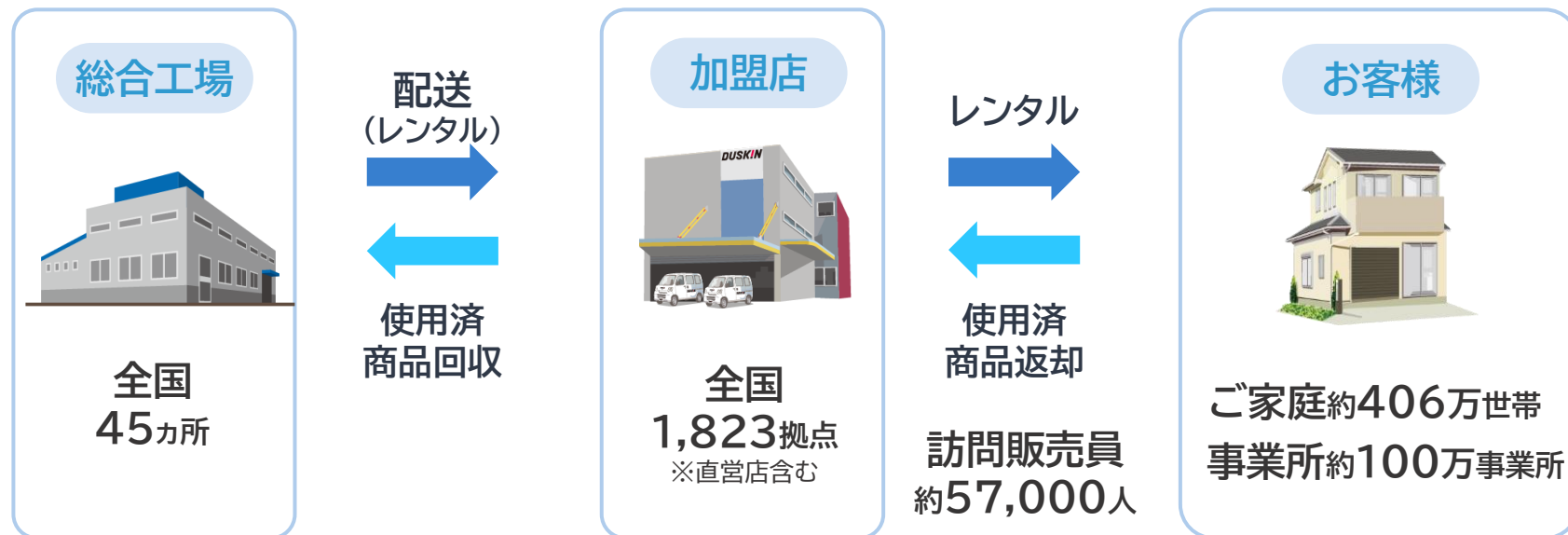
102拠点

(拠点数:2024年3月末現在)

クリーンサービス事業(モップ・マット商品)



- 全国の加盟店を通じてご家庭や事業所のお客様に、モップ・マット商品をレンタル
- 地域密着のフランチャイズ加盟店網が、当社の事業資産として大きな強みのひとつ



(2024年3月末現在)

競争優位

- 強固な顧客基盤
＜市場シェア※＞
家庭市場 約90%
事業所市場 約53%
- 地域密着のフランチャイズ加盟店網と商品配送システム
- 60年の歴史に裏打ちされた信頼と安心
- 訪販グループ各事業間でシナジー効果のあるクロスセリングが可能
- 広範な研修カリキュラムや充実した教育設備

※一般社団法人日本ダストコントロール協会データ参考(当社調べ)

事業内容

ミスタードーナツ

国内
1,017
店舗



手づくりドーナツと
多彩なメニュー

かつアンドかつ

16
店舗



とんかつレストラン

- お客様に「いいこと」を体感いただくため、楽しさ、おいしさの提供を追求
- フランチャイズ店舗網における顧客接点基盤が当社の成長を支える大きな資産



(2024年3月末現在)

競争優位

- 約1,000店のフランチャイズ店舗網でのお客様との接点基盤
- 50年以上の歴史と確立されたドーナツブランド
- テイクアウト需要への対応
- 最高水準の素材と技術を持ったブランドとの共同開発
- 全国統一の品質・サービスをお届けできる独自の研修・教育システム



中期経営方針2022

基本方針に基づく3つのテーマ



テーマ1 | 事業ポートフォリオの変革

事業環境の変化に対応し、社会課題解決に向けた事業ポートフォリオへ変革

- 既存事業の変革・発展
- 新しい成長機会への投資



テーマ2 | 経営基盤の構築

企業価値向上のための経営基盤の強化

- 人材・技術等の経営資本、組織・事業等の管理体制の強化



テーマ3 | 社会との共生

サステナブルな社会と経営の実現に向けた取り組み

- 持続可能な社会づくりへの貢献と、社会にこたえる企業統治体制の構築



訪販グループ 既存事業の変革と発展

領域

衛生領域

ワークライフ
マネジメント領域

高齢者
サポート領域

情報と流通の改革

洗浄・物流戦略

RFID(電子タグ)の導入
スマートファクトリー化による効率化



CX(顧客体験)戦略

デジタルでの情報発信、DDuet会員の活用



拠店戦略

ケアサービス5事業 新規出店 276拠店増(内2024年4月~12月 67拠店)
シニアケア2事業 新規出店 29拠店増(内2024年4月~12月 2拠店)

組織戦略

家庭用営業専任組織の構築



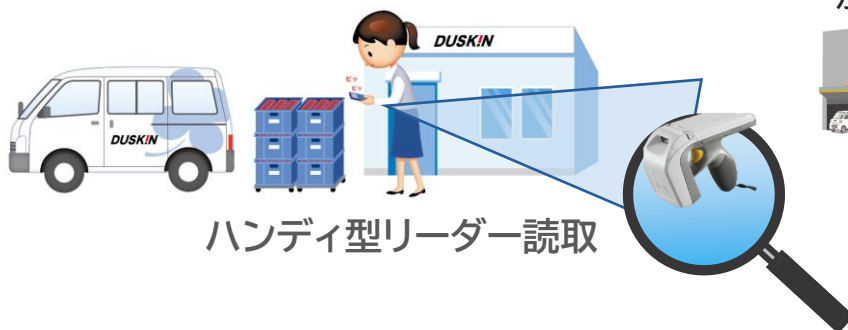
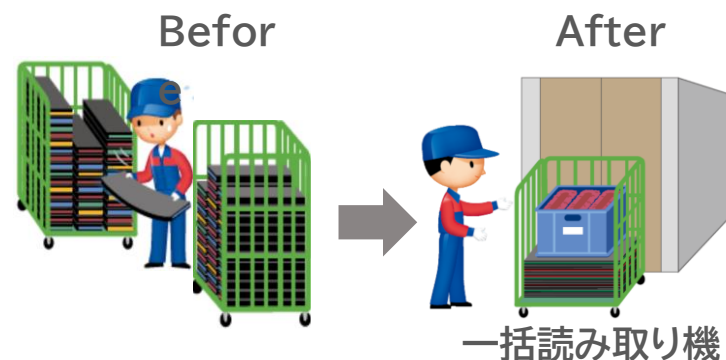


訪販グループ 既存事業の変革と発展

情報と流通の改革

RFID（電子タグ）

すべてのマット・モップにRFID(電子タグ)を取付け、リーダーの読取により非接触で個別情報を得ることが可能



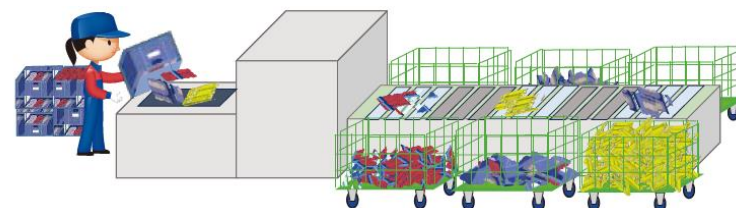
スマートファクトリー

革新的な設備機器の開発・導入
RFID(電子タグ)と連動した業務フロー
の自動化により、省人化を図る

総合工場



加盟店



自動仕分け機

- ・自動仕分け機
- ・自動品質検査機
- ・自動梱包機等を開発中



フードグループ 既存事業の変革と発展

100円
セール廃止



出店形態
の見直し

お客様の利用動機拡大

misdo meets

最高水準の素材と技術をもつ

ブランドとの共同開発

ミスドゴハン

朝食・ランチ・軽食メニューの充実

新業態・新サービスの展開

郊外のドライブスルー

テイクアウト専門店

ミスドネットオーダー

デリバリーサービス

無人決済システム

misdo meets

「misdo meets 祇園辻利」



2024年3月27日～2024年5月上旬まで数量・期間限定で発売
(現在は販売終了)

定番・期間限定商品

パン・デ・ショコラシリーズ



2024年11月1日～2025年2月下旬まで数量・期間限定で発売
(現在は販売終了)

ミスドゴハン

ミスタードーナツ
台湾ゴハン祭り



2024年10月2日～2025年3月下旬
(順次販売終了予定)



フードグループ 既存事業の変革と発展

情報と流通の改革

出店戦略

新規出店 **33店**

稼働店舗数 **1,036店**

うち、改装新型店舗 **918店**



CX(顧客体験)戦略

無人決済システムの導入
テイクアウト専門店「アトレ信濃町ショップ」



デリバリーサービスの拡充





新しい成長機会への投資

地球環境の保全や少子高齢化対応、地方創生を始めとした社会課題に対応し、既存事業と将来的にシナジーが発揮できる領域において新たな価値を創造

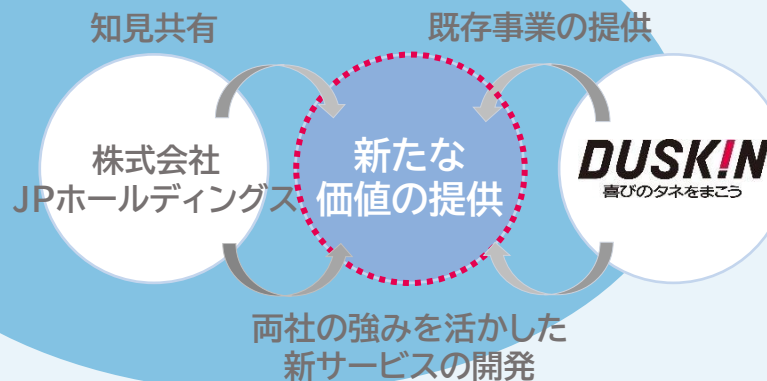
- 株式会社クラシアンと業務提携
- 「ダスキンレスキュー」の事業化



- 子育て支援施設を運営するJPホールディングスへの出資及び業務提携

生涯にわたりダスキンとの関係性を維持するための領域

子育て支援領域





新しい成長機会への投資

健康菜園株式会社の株式取得(子会社化)に伴い株式会社ボストンハウスが展開するイタリアンレストラン『ナポリの食卓』等の外食事業を取得





新しい成長機会への投資

海外戦略

現状の展開国の成長に加えて、市場環境を含めた各国の情勢を見極めた上で、アジアの未展開国等への進出を検討・実行

- 香港においてミスタードーナツ事業を展開することを目的として Dragon Circle Enterprise Limitedとの間でマスターフランチャイズ契約を締結

MFC契約：マスターフランチャイズ契約
CVS：コンビニエンスストア等

香港(MFC契約)
2024年10月26日
第1号店オープン

子会社	DUSKIN
拠点	3

合併会社	DUSKIN	Mister Donut
拠点・店舗	22	98
CVS	0	276

MFC契約	Mister Donut
店舗	768
CVS	3,654

MFC契約	Mister Donut
店舗	461

子会社	7-Eleven
店舗	86

子会社による MFC契約	7-Eleven
店舗	8

MFC契約	Mister Donut
店舗	22
CVS	4,966

MFC契約	Mister Donut
店舗	7

インドネシア



人材・技術等の経営資本、組織・事業等の管理体制の強化

DX推進、人材育成

- ▶ データ分析体制の確立、および早期PoC(価値検証)に向けた決裁プロセスの見直し
- ▶ 自律的に学べる教育ツールを導入 利用者1.2倍、学習時間が1.6倍に伸長
- ▶ デジタル技術の理解深耕を目的に全社DX必須教育の継続実施
- ▶ 業務のデジタル化による生産性向上を目的とした、社内ペーパーレス化の加速





人材・技術等の経営資本、組織・事業等の管理体制の強化

■ 採用活動や事業内容について理解を深めるためのブランドコミュニケーション



新卒採用を啓く
DUSKIN

ServiceMASTER

TERMINIX

merry maids

Total Green

HomeRepair

DUSKIN RESCUE

UNIFORM SERVICE



Health & Beauty

ダスキン
レンタルツール

Health
Rent

LifeCare

4
HEALTH CARE

Mister Donut

かっ
かっ

ナベ
ナベ



サステナブルな社会と経営の実現に向けた取り組み

- 循環型社会の形成に貢献しながら持続的に成長するため3R^{*1}を推進
- 環境負荷が少ない社会づくりや脱炭素社会の実現に向けて積極的に取り組む

～2023年3月期

循環型社会に貢献し成長

クリーンサービス事業

レンタル循環システム

モップ・マットレンタル回収率

100%



再生97.6% 新品2.4%

ミスタードーナツ事業

1974年からくり返し使える
陶器・ガラス製食器を使用

ダスキンの環境目標2030 (DUSKIN Green Target 2030)

環境負荷が少ない社会づくり

廃棄物削減、資源の有効活用



食品ロス量
(2000年比)

半減

化石資源由来
プラスチック
(2000年比)

25%
排出抑制

容器包装
プラスチック
リサイクル率

60%

脱炭素社会の実現

気候変動への対応



再生可能エネルギー
利用比率

50%

ダスキングループ
拠点CO₂排出量
(2013年比) スコープ1,2

46%減

サプライチェーン
CO₂排出量
(2013年比) スコープ3

26%減

^{*1} Reduce(リデュース)、Reuse(リユース)、Recycle(リサイクル)の3つのRの総称



サステナブルな社会と経営の実現に向けた取り組み

■ 再生可能エネルギーの利用、CO₂削減に関する取り組み

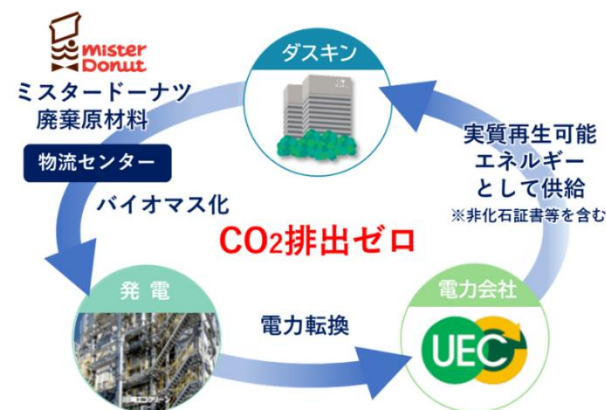
EV車の導入

- ▶ ダスキン営業車両EV化に向け、実証実験を実施し、導入に向けた計画を策定中



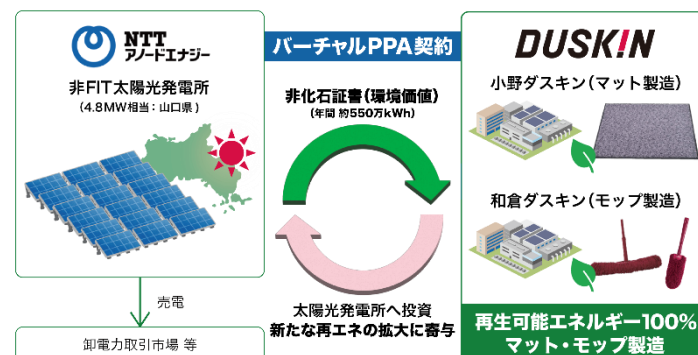
再生可能エネルギー利用

- ▶ 本社ビルを含む周辺施設5拠点全ての電力を実質再生可能エネルギー100%に2024年4月1日より切り替え



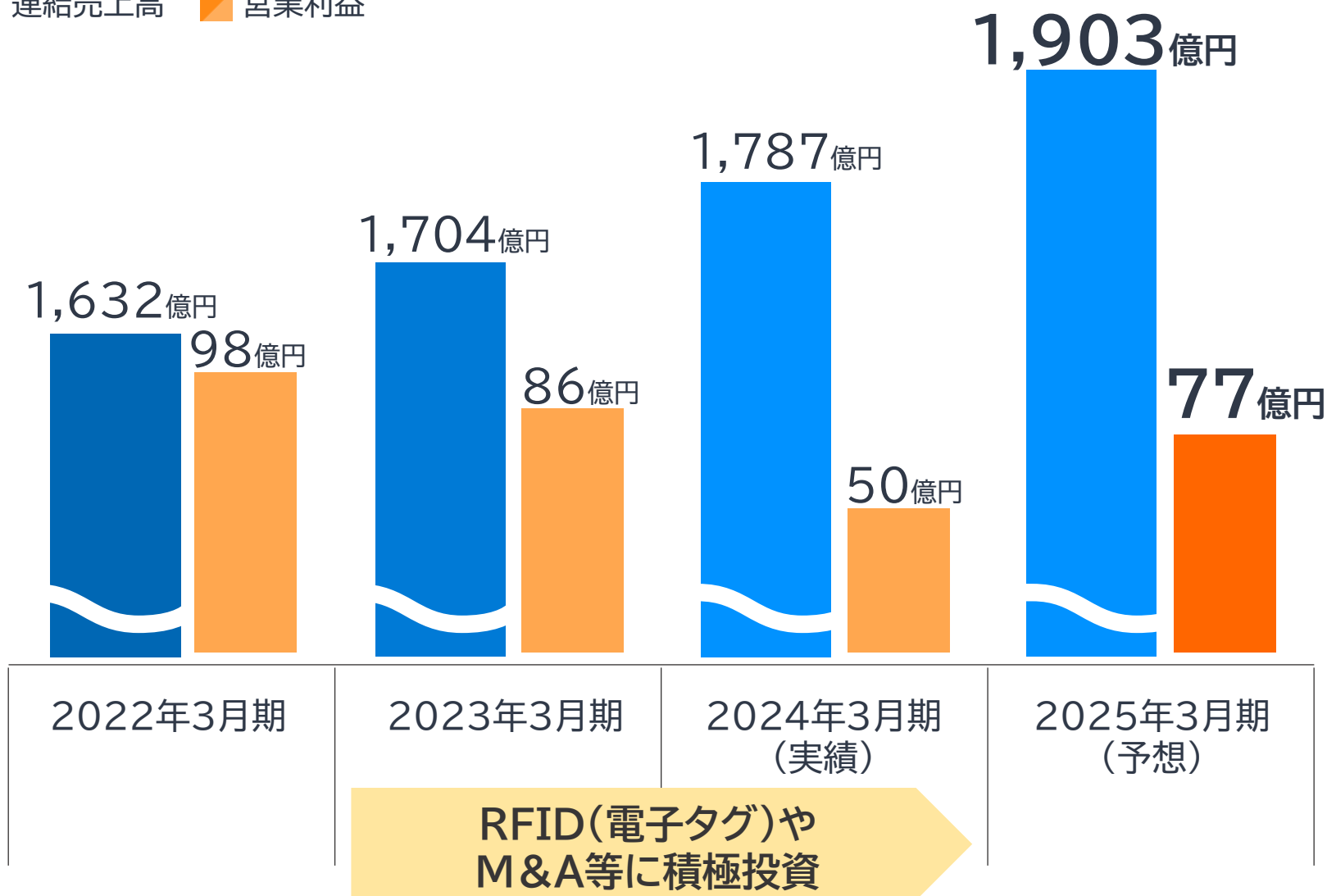
バーチャルPPAを締結

- ▶ ダスキンマット・モップの製造工場における使用電力の再生可能エネルギー導入100%達成



中期経営方針2022 実績と予測

■ 連結売上高 ■ 営業利益



目指すこと

パーパス・ビジョンを実現するために、長期経営戦略「Do-Connect」を着実に実行。人と人・人と社会・人と明日をつなぐ、これら3つのつながりで、「喜びのタネまき」を実践する。



人と
人をつなぐ

一人ひとりの生活者の「想い」に、更にその人が「想う人」にも想いをはせる。誰もが誰かに想われる、そんな優しさのつながりを広げていく

人と
社会をつなぐ

何世代にわたっても豊かで安心な地域づくりのため、皆の想いがつながってできた「笑顔の環」を、更に大きく太く強くしていく

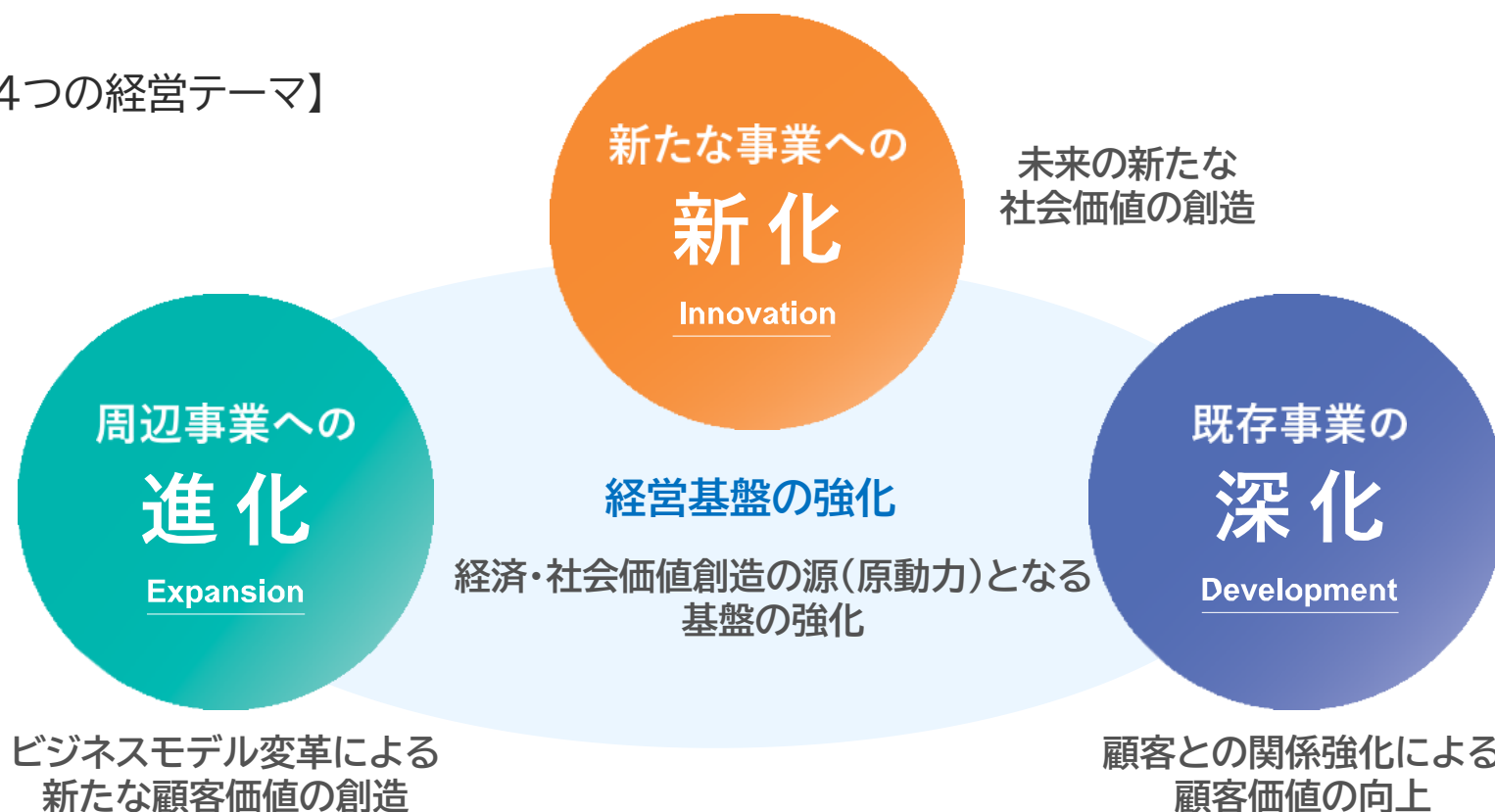
人と
明日をつなぐ

今日よりすてきな明日のため、一人ひとりの「明日への想い」に寄り添い、支えることで、自らの可能性にチャレンジできる環境づくりに貢献する

基本方針

4つの経営テーマのもと、要となるリアル接点を支えるデジタル活用により、経営の根幹である道と経済の合一、すなわち社会価値と経済価値の両面において価値向上を目指し、「人と社会に寄り添い、安心と喜びのある豊かな明日の創造」を進めます。

【4つの経営テーマ】





株主還元

■ 株主還元方針

「2023年3月期より、**連結配当性向**を50%から**60%**に変更
下限指標となる**自己資本配当率(DOE)2.5%**のいずれか高い額で
配当額を決定

「中期経営方針2022」の3年間は、
機動的で弾力的な自己株式の取得を積極的に実施
3年間累計の**総還元性向100%以上**を目標に利益還元する方針

< 配当予想 >



< 自己株式取得 >

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	3期合計
取得株数(千株)	1,094	527	1,328	2,972
取得価格の総額(百万円)	3,303	1,696	4,999	9,999

2023年3月期～2025年3月期 **3年間累計の総還元性向 119.5%予測**

当社の商品・サービスをご利用いただくために



➡ 9月末、3月末時点の株主様に対して

- 100株以上300株未満の株主様 ご優待券 1,000円分(500円券×2枚)
- 300株以上の株主様 ご優待券 2,000円分(500円券×4枚)

※モスバーガー  各店舗でも使用できます。



長く保有していただくために

➡ 「長期保有株主優遇制度」(9月末・3月末)

- 3年以上継続保有の株主様 ご優待券 500円分(500円券×1枚)

■ 当社ホームページで様々なIR情報を掲載しています。是非ご覧ください。

URL: <https://www.duskin.co.jp/ir/>

ダスキン IR 検索



会社情報

サステナビリティ

研究開発

株主・投資家情報

商品・サービス

ニュース

採用情報

加盟店募集

Aa ㊚ ㊚

ホーム > 株主・投資家情報 > 個人投資家の皆様へ

株主・投資家情報

▶ 個人投資家の皆様へ

- ▶ よくわかるダスキン
- ▶ これまでの歩み
- ▶ 事業内容
- ▶ ダスキンの強み
- ▶ 業績推移
- ▶ 株主優待
- ▶ 個人投資家向け説明会

▶ 経営方針 >

▶ 財務・業績情報 >

▶ 株主・株式情報 >

▶ IR資料室 >

▶ IRカレンダー >

▶ IRニュース（適時開示情報） >

▶ その他 >

個人投資家の皆様へ



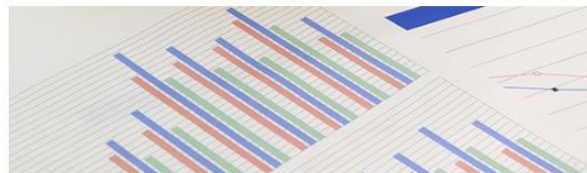
よくわかるダスキン

より一層ダスキンを知っていただくための情報をピックアップしています。



これまでの歩み

ダスキンのこれまでの歩みについて掲載しています。



事業内容

ダスキンの事業内容について掲載しています。



ダスキンの強み

ダスキンの強みについて掲載しています。



将来見通しに関するご注意事項

本資料には、当社(連結子会社を含む)の見通し、目標、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及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。