




株式会社ダスキン
会社説明会

2026年3月14日(土)

-  1 株主還元
-  2 ダスキンについて
-  3 中期経営方針 2028



株主還元

株主還元

●株主還元方針

成長への投資を優先した上で、配当に加え、財務の状況等を勘案し、機動的に自己株式の取得を行う

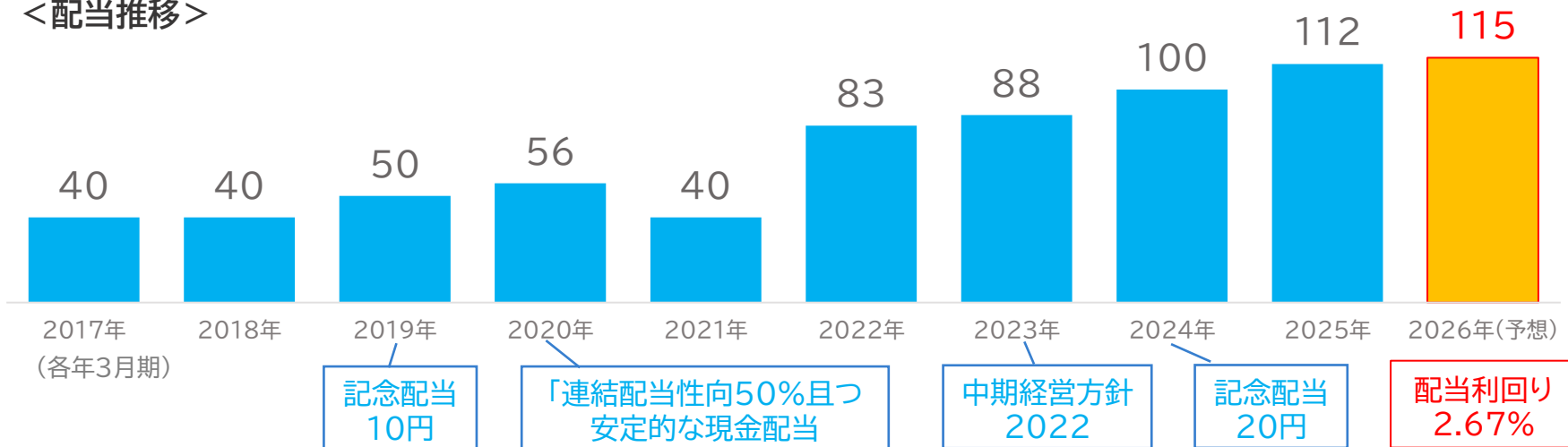
●配当方針

- ・連結配当性向60%
- ・自己資本配当率(DOE)3.0%

※前期のDOE2.5%から引き上げ

のいずれか高い額

<配当推移>



2026年2月13日の終値4,307円

当社の商品・サービスをご体感いただくために



- ➔ 条件を満たした3月末、9月末時点の株主様に
当社の商品やサービスで利用できる株主優待券を贈呈（年2回）

株主優待のご利用先について（一部抜粋）

- ・クリーンサービス（マットやモップのレンタル）
- ・サービスマスター（エアコンクリーニング等のお掃除）
- ・ミスタードーナツ（定番ドーナツや季節のメニュー） など

※モスバーガー  各店舗（一部の店舗を除く）でも利用できます。



株主優待制度の変更について(2026年2月6日公表)

当社株式を長く保有いただけるように、段階的に新たな株主優待制度へと変更。

【変更点まとめ】

- ①保有期間1年以上の株主様を優待対象とする仕組みに変更
- ②保有期間・保有数に応じて優待額が向上するように増額
- ③500株以上保有いただく株主様への優待基準の新設

株主優待制度の変更について(2026年2月6日公表)

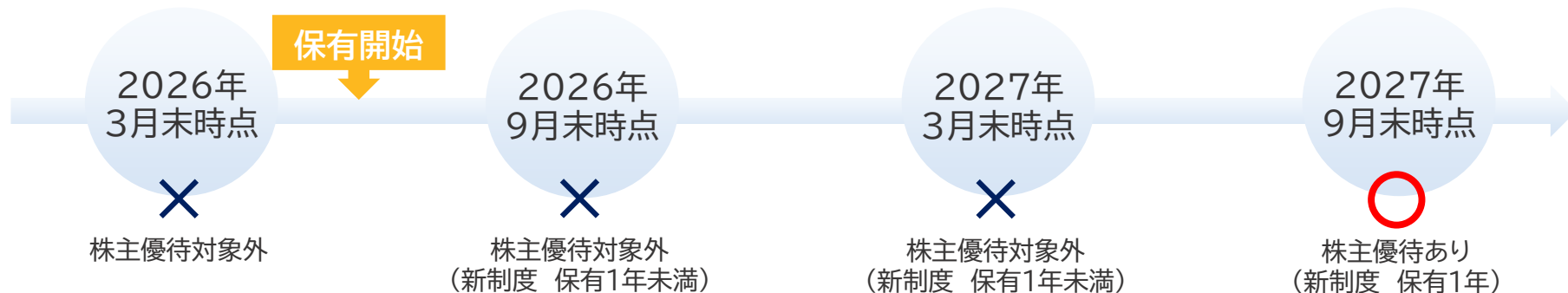
※株主優待は年2回実施

保有株式数	継続保有期間	現行(1回分)	変更後(1回分)	現行との比較
100株～	1年未満	1,000円	0円	対象外
	1年～3年未満	1,000円	1,000円	維持
	3年以上	1,500円	1,500円	維持
300株～	1年未満	2,000円	0円	対象外
	1年～3年未満	2,000円	4,000円	2倍！
	3年以上	2,500円	5,000円	2倍！
500株～	1年未満	2,000円	0円	対象外
	1年～3年未満	2,000円	7,000円	3.5倍！
	3年以上	2,500円	9,000円	3.6倍！

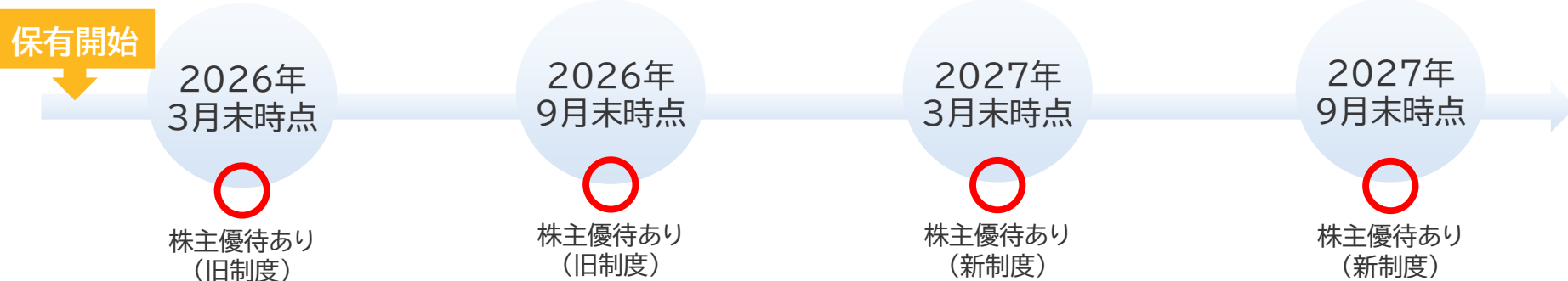
株主優待制度変更に伴う注意事項

制度変更により、保有期間1年未満の株主様は株主優待対象外となりますが、経過措置として2026年3月末までに保有を開始頂いた株主様には旧制度を適用

2026年4月～9月末の期間から保有開始の場合



2026年3月末までに保有開始の場合



優待受け取りまでに、空白の1年半ができてしまうため、もし弊社株式を保有いただける方は、是非3月末までのご購入をご検討ください。



ダスキンについて

(2025年3月期)

会社名(英訳名)	株式会社ダスキン (DUSKIN CO., LTD.)		
業種、特徴	清掃関連用具レンタル、フランチャイズ展開、ミスタードーナツを展開		
本社住所	〒564-0051 大阪府吹田市豊津町1-33		
代表者名	大久保 裕行		
創立年月日	1963年2月4日	上場年月日	2006年12月12日
市場	東証プライム	証券コード	4665
資本金	11,352百万円	セグメント	訪販グループ、フードグループ、その他
決算月	3月		
売上高	【連結】188,791百万円 【単体】151,739百万円		
従業員数	【連結】3,775人 【単体】1,963人		
所属団体	日本フランチャイズチェーン協会(略称:JFA)、一般社団法人 日本ダストコントロール協会		
幹事証券	【主】大和証券 【副】野村証券、SMBC証券		

- 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
- 1971年 ○ ミスタードーナツ事業開始
サービスマスター事業開始



今も生き続ける創業者の想い 祈りの経営 「道と経済の合一」

創業者 鈴木 清一



<経営理念>

一日一日と今日こそは
あなたの人生が(わたしの人生が)
新しく生まれ変わるチャンスです

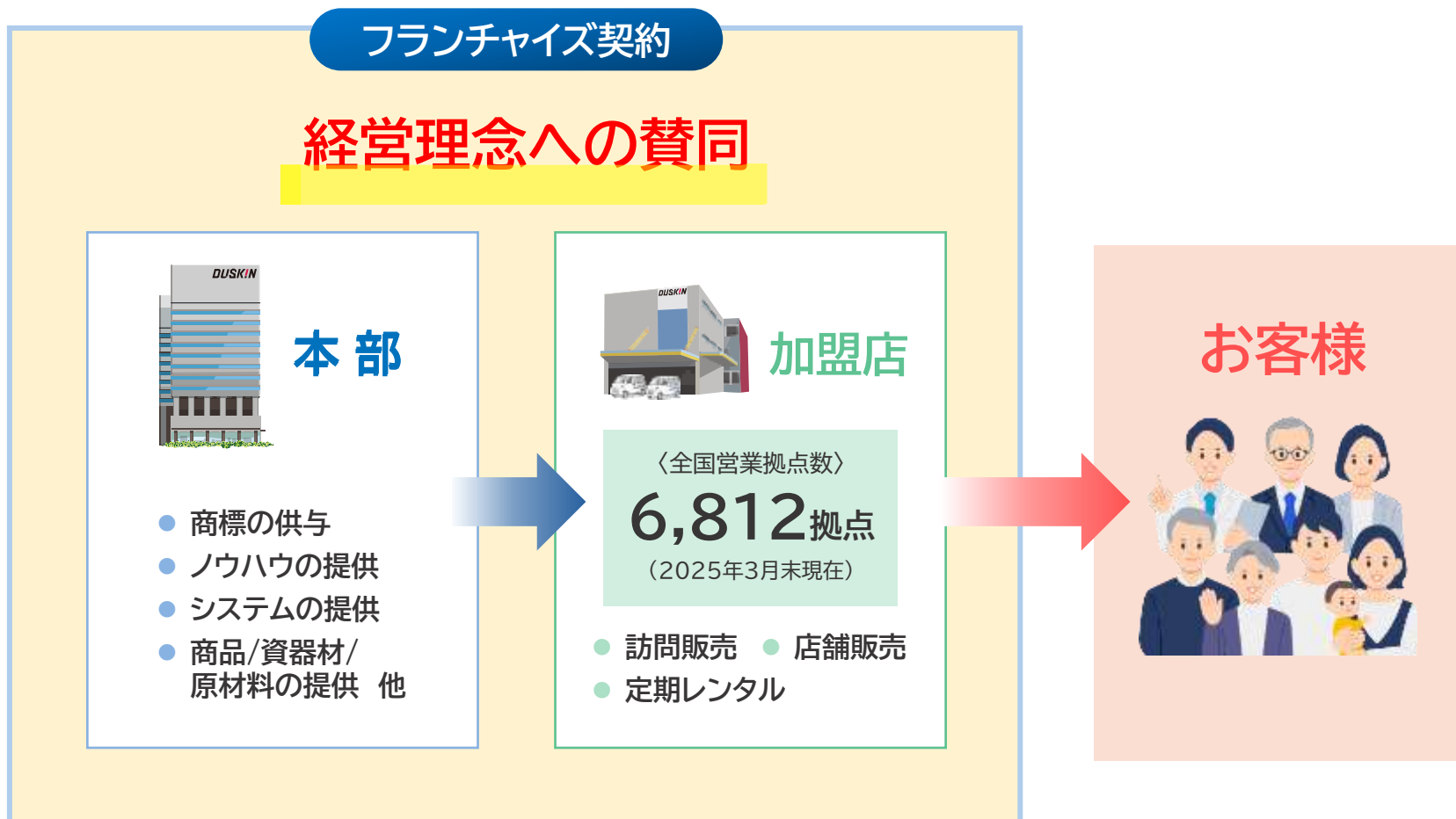
自分に対しては
損と得とあらば損の道をゆくこと

他人に対しては
喜びのタネまきをすること

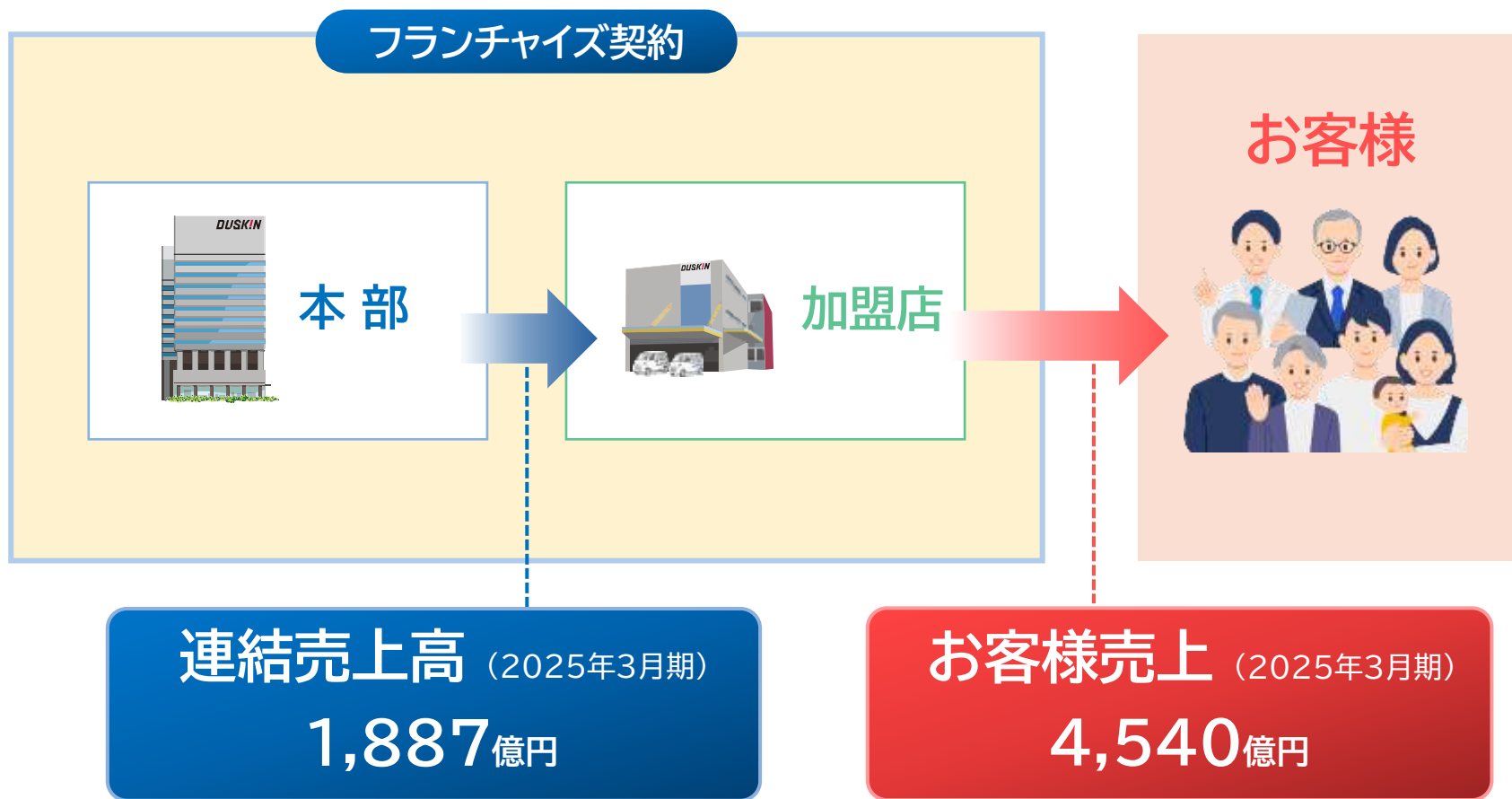
我も他も(わたしもあなたも)
物心共に豊かになり(物も心も豊かになり)
生きがいのある世の中にすること

ダスキンのフランチャイズ

実はダスキンは「フランチャイズシステム」を日本に導入した先駆者的存在
現在も事業のほとんどをフランチャイズで展開



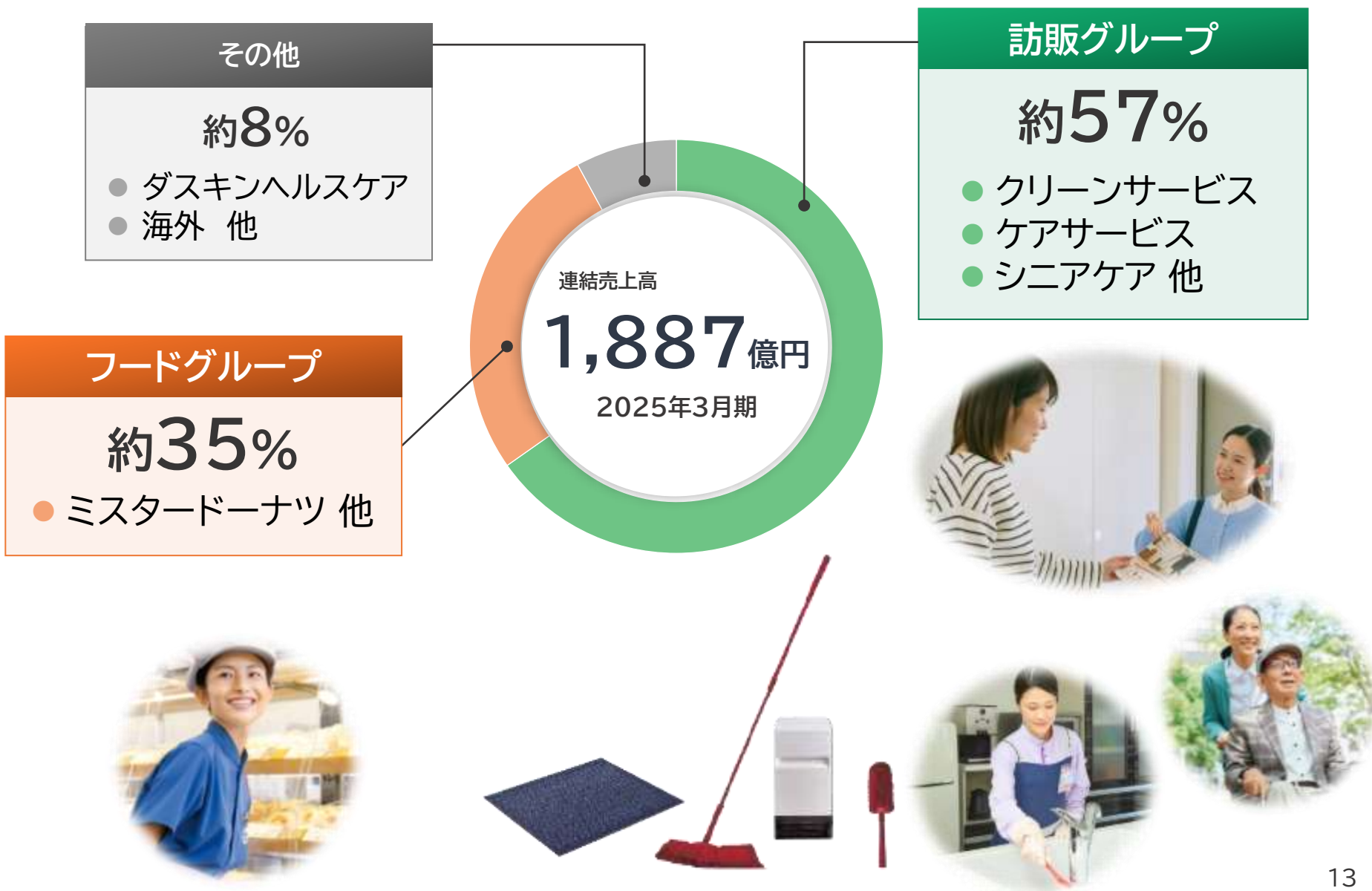
連結売上高とお客様売上



加盟店への商品の販売・レンタル、
資器材・薬剤の販売、原材料の販売
加盟店からのロイヤルティ など

加盟店からお客様への商品の販売・
レンタル、サービス提供 など

セグメントと売上構成



訪販グループ 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
1,802拠点

シニアケア



Health Rent
ヘルスレント

介護用品・福祉用具
のレンタルと販売
189拠点

LifeCare
DUSKIN
タスキンのケア

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)

プロのおそうじ
ServiceMASTER.

エアコンクリーニング等
のお掃除

家事の代行
merry maids.

家事代行等



1,210拠点



801拠点

害虫駆除・総合衛生管理
TERMINIX.

害虫獣駆除・予防

544拠点

緑と花のお手入れ
Total Green 185拠点
庭木のお手入れ

住まいの補修
HomeRepair 101拠点
お部屋の修繕などの補修

その他

**タスキ
レントオール**
DUSKIN RENT-ALL

イベント総合サポートと
各種用品のレンタル



98拠点

(拠点数:2025年3月末現在) 14

フードグループの事業内容

ミスタードーナツ



手づくりドーナツと
多彩なメニュー

1,041拠点

かつアンドかつ



とんかつレストラン

16拠点



ナポリの食卓



イタリアンレストラン

14拠点



(拠点数: 2025年3月末現在)

ダスキンの強み

国内拠点6,812拠点 訪問販売員(お客様係)約5万5000人
全国に広がる地域密着型の加盟店網及び本部と加盟店の信頼関係

家庭 約396万世帯 事業所 約98万事業所の顧客基盤
レンタル契約を通じた2週間、4週間に1度の定期的なリアル接点

長年で蓄積したフランチャイズ展開ノウハウと確立されたブランド

※各種数値は2025年3月末時点

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年 加入数 1,574店

ダスキン
生産協栄会

発足 1969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 1,034店



加盟店組織
が活動

ダスキン全国ケアサービス
加盟店会

発足 1977年 会員数 1,165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年 会員数 287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年 会員数 213店

会員数・加入数等は2025年3月末時点

※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

お客様と直接対面で会うからこそ生まれる信頼

お客様毎に決まったレンタル担当者が定期的にご自宅や事業所にお伺いし、直接レンタル商品をお取替え

家庭向け 標準4週間ごと



事業所向け 標準2週間ごと



最近ではネットでの交流が増加する中で、対面するからこそ生み出せる価値や人と人のつながりを大切にしております。

リアル接点が生み出すクロスセリングの強み

定期的に直接対面するからこそ、気付くことができるお客様のお困り事や変化
潜在ニーズに応える多種多様な取扱い事業はダスキンの強みの1つです

家事の代行

merry maids.

家事代行等



衛生環境を整える

DUSKIN

クリーンサービス事業
ペット用モップ



緑と花のお手入れ

Total Green

庭木のお手入れ



プロのおそうじ

ServiceMASTER.

プロのお掃除サービス

55周年を迎えたミスタードーナツ



ミスタードーナツビジョン
「いつもあるのに、いつもあたららしい。」



・楽しさ、おいしさを追求した商品開発

・全国統一の品質・サービスをお届けできる
独自のノウハウ



・培われたテイクアウト販売実績



中期經營方針2028

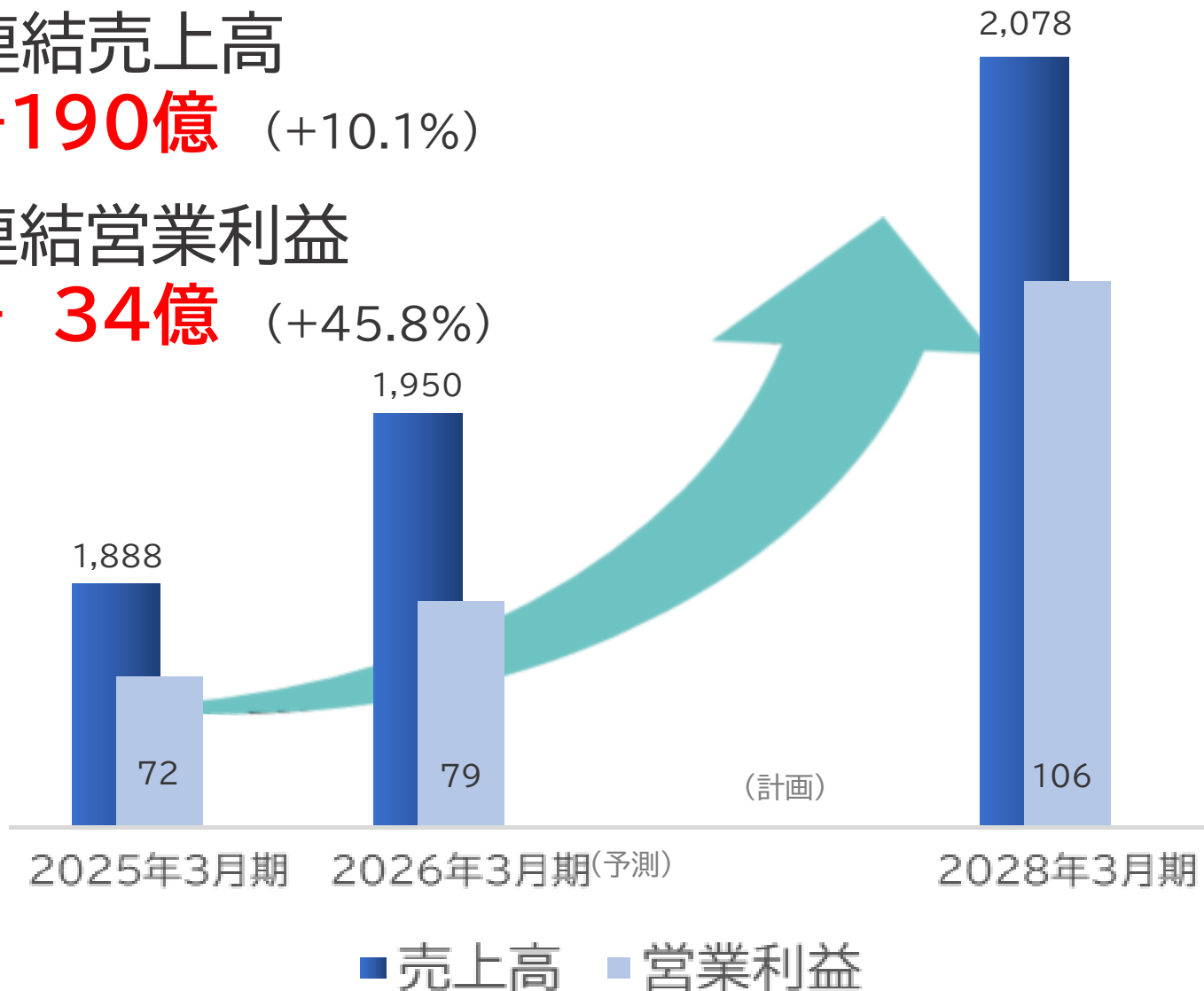
中期経営方針2028 の連結業績目標

※2025年3月期比

単位:億円

連結売上高
+190億 (+10.1%)

連結営業利益
+ 34億 (+45.8%)



中期経営方針2028 基本方針

4つの経営テーマのもと、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、両面での価値向上を目指してまいります。



経営テーマ4

経営基盤の強化

経済・社会価値創造の源(原動力)となる基盤の強化

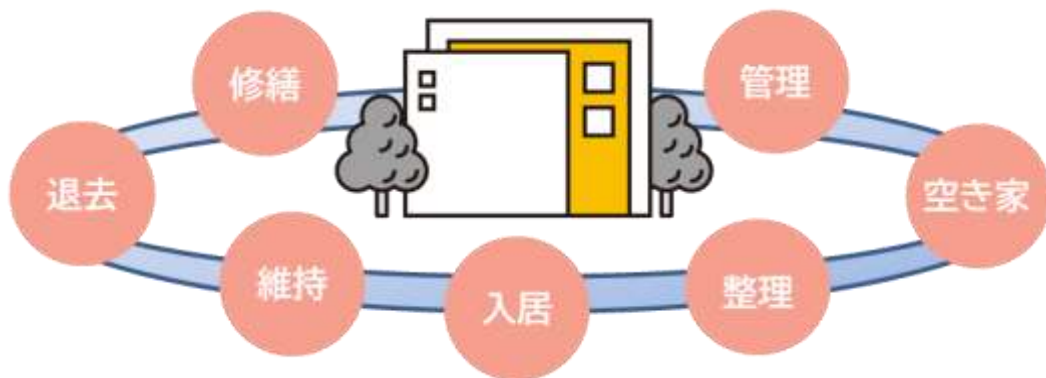
訪販グループ 新しい領域への進出



ハウスマンテナンス領域

展開目的

お客様への更なるお役立ちを目指し、住まいの快適化と、暮らす人がより安心して時間を過ごせる環境づくりをサポート



緊急トラブル対応
サービス

原状回復
サービス※

空き家管理
サービス※

住設機器交換
サービス※

・既存事業

衛生環境を駆使する
DUSKIN

プロのお掃除
ServiceMASTER

害虫駆除 総合害虫管理
TERMINIX

家事代行
merry maids

緑と空のお手入れ
TotalGreen

住まいの補修
HomeRepair

- ・加盟店ネットワーク
- ・家庭顧客基盤

アライアンス企業



子育て支援領域※

※実証実験中

ダスキンレスキュー事業

暮らしの安心駆けつけ



確かな技術力と適正価格を軸に、鍵トラブルへの迅速な対応に加え、防犯の専門知識を活かした提案を行うことで、「安心して依頼できる駆けつけサービス」を提供

2026年3月期 1月より
フランチャイズ展開を開始

2028年3月期までに
全国100拠点以上の展開を目指す



ナッシュ株式会社と資本業務提携契約を締結

DUSKIN
喜びのタネをまこごう



訪問販売で
培ったノウハウ



両社の強みを掛け合わせ
新たな価値の創造

nosh ナッシュ



冷凍宅配弁当分野で
培ったノウハウ

両社のメンバーでプロジェクトを組成し、
新サービスの展開を目指して検討を開始

フードグループ

■新たな飲食ブランド(業態)の展開



■ミスタードーナツの取り組み

・多様な店舗形態での展開



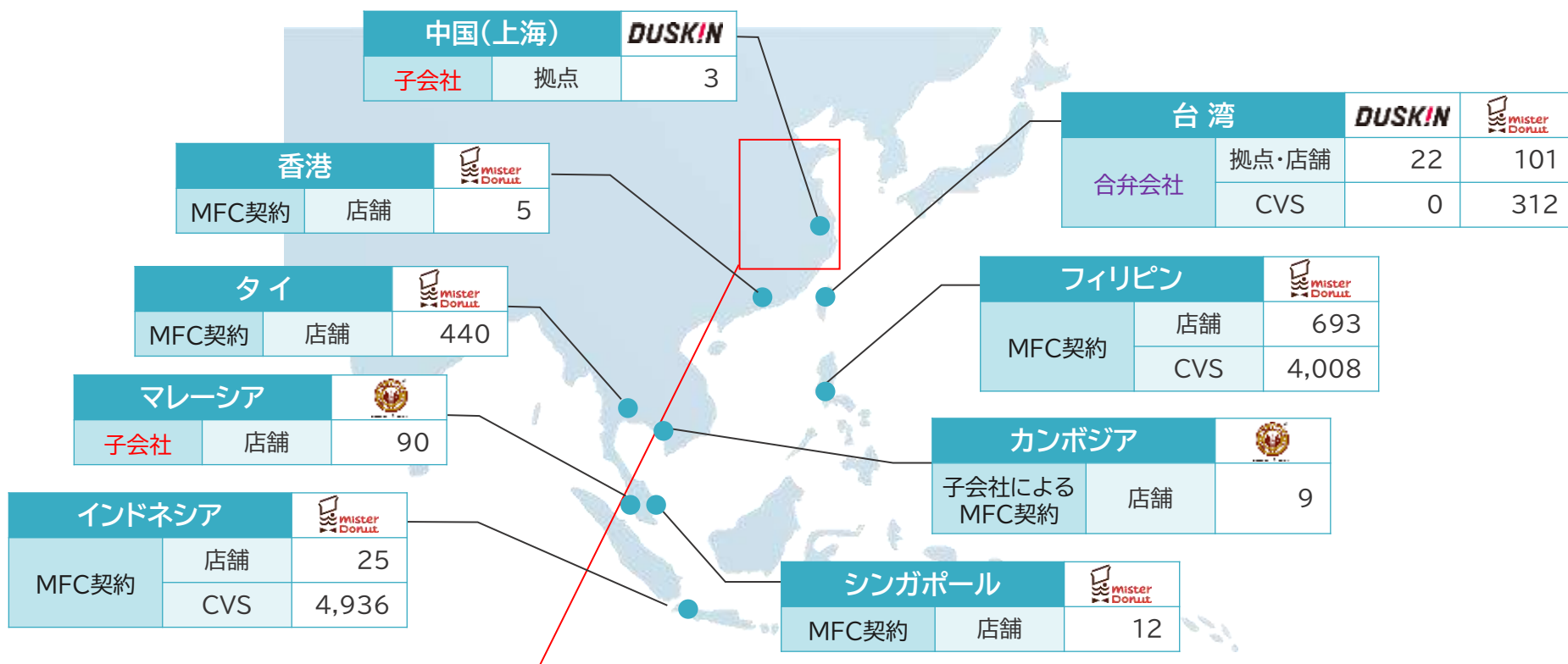
【キッチンレス店舗】

空白商圏への出店を目指し
多彩な店舗業態の開発を進める

楽しさ・おいしさを追及した商品の開発

アジア未展開国への進出

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



中国(華東地区:上海市、浙江省、江蘇省、山東省)へのMFC契約による進出を決定
(2026年1月29日公表)

※ 2025年9月末現在の拠点・店舗数
※ CVS = コンビニエンスストア等



連結数値目標

単位:百万円

		2025年3月期 実績(基準期)	2028年3月期 目標	増減(増減率)	
訪販グループ	売上高	108,438	118,200	9,761	(9.0%)
	営業利益	5,721	9,100	3,378	(59.0%)
フードグループ	売上高	66,747	73,900	7,152	(10.7%)
	営業利益	8,556	9,000	443	(5.2%)
その他	売上高	16,486	18,600	2,113	(12.8%)
	営業利益	511	700	188	(37.0%)
セグメント間取引 消去及び全社費用	売上高	▲2,882	▲2,900	▲17	—
	営業利益	▲7,520	▲8,200	▲679	—
連結	売上高	188,791	207,800	19,008	(10.1%)
	営業利益	7,268	10,600	3,331	(45.8%)
	営業利益率	3.9%	5.1%	—	(1.2p)
連結経常利益		10,697	14,300	3,602	(33.7%)
親会社株主に帰属する当期純利益		8,808	10,600	1,791	(20.3%)
ROE		5.8%	7.0%以上	—	(1.2p)
参考)お客様売上		454,055	491,000	36,944	(8.1%)



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。