

2026年3月期

決算説明会

株式会社 **タスキ**

2026年5月26日

ページ

連結業績ハイライト	2
前期比増減	3
予想比乖離	4
連結貸借対照表の状況	5
連結キャッシュフローの状況	6
訪販グループ 業績概況	7
営業利益	8
フードグループ 業績概況	9
営業利益	10
その他 業績概況	11
2027年3月期 業績予想	12
株主還元	13
中期経営方針2028の取り組み	14
Appendix	23

<前期比> 売上高は全てのセグメントが増収
利益面では、全ての段階で増益

<予想比> 売上高は下振れたものの、利益面は上振れ

(百万円)

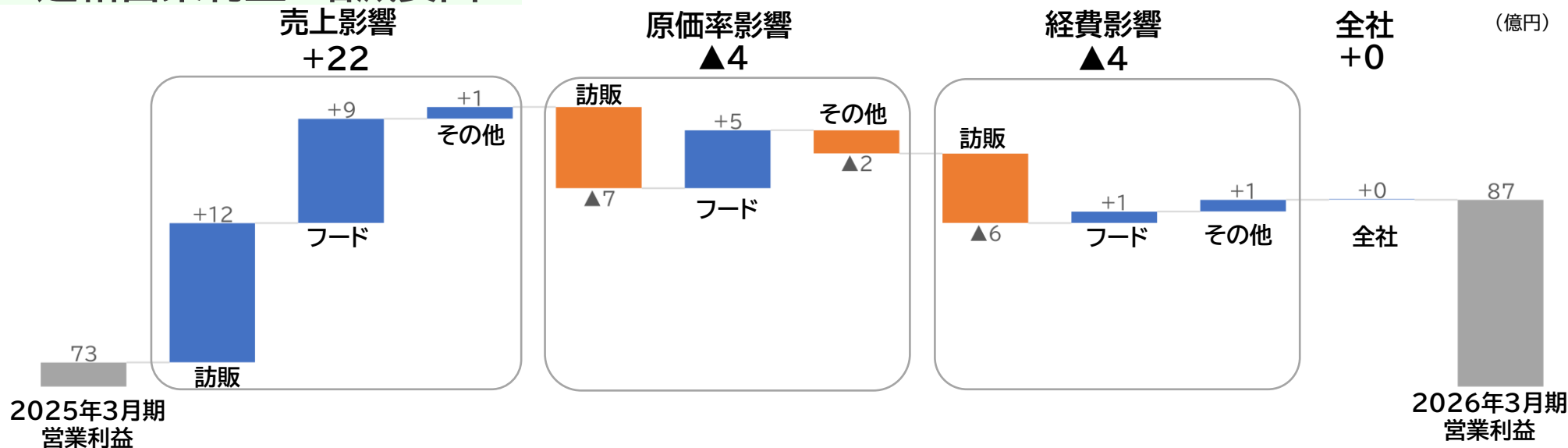
	2025年3月期		公表(2025.5.15) 予想		2026年3月期		2026年3月期		2026年3月期	
	①	利益率	②	利益率	③	利益率	③-①	増減率	③-②	乖離率
売上高	188,791	—	195,000	—	194,554	—	+5,763	+3.1%	△445	△0.2%
営業利益	7,268	3.9%	7,900	4.1%	8,748	4.5%	+1,479	+20.4%	+848	+10.7%
経常利益	10,697	5.7%	11,600	5.9%	12,964	6.7%	+2,267	+21.2%	+1,364	+11.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,808	4.7%	9,000	4.6%	9,180	4.7%	+372	+4.2%	+180	+2.0%
EPS	185.72円	—	189.77円	—	195.31円	—	+9.58円	+5.2%	+5.54円	+2.9%
ROE	5.78%	—	—	—	5.94%	—	+0.16	—	—	—

前期比増減

(百万円)

		2025年3月期		2026年3月期		前年比	
		①	利益率	②	利益率	②-①	増減率
連結	売上高	188,791	—	194,554	—	+5,763	+3.1%
	営業利益	7,268	3.9%	8,748	4.5%	+1,479	+20.4%
訪販グループ	売上高	108,438	—	111,248	—	+2,810	+2.6%
	営業利益	5,721	5.3%	5,639	5.1%	△82	△1.4%
フードグループ	売上高	66,747	—	68,914	—	+2,167	+3.2%
	営業利益	8,556	12.8%	10,023	14.5%	+1,467	+17.1%
その他	売上高	16,486	—	16,971	—	+485	+2.9%
	営業利益	511	3.1%	579	3.4%	+68	+13.4%
全社・消去	売上高	△2,882	—	△2,581	—	+300	—
	営業利益	△7,520	—	△7,494	—	+26	—

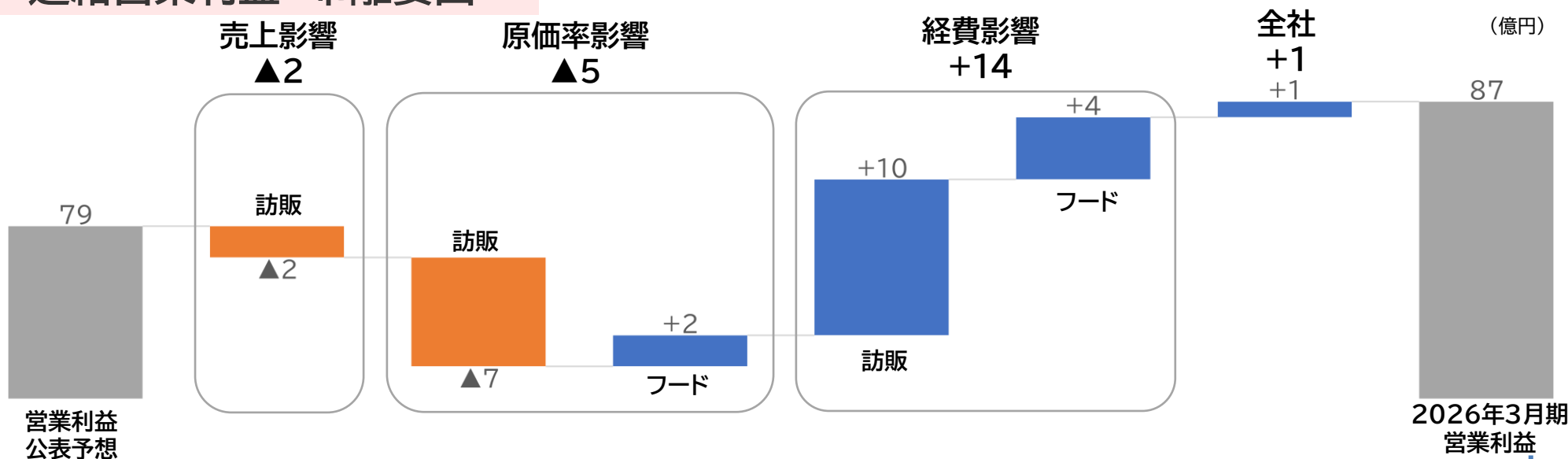
<連結営業利益 増減要因>



(百万円)

		公表(2025.11.7) 予想		2026年3月期			
		①	利益率	②	利益率	②-①	乖離率
連結	売上高	195,000	—	194,554	—	△445	△0.2%
	営業利益	7,900	4.1%	8,748	4.5%	+848	+10.7%
訪販グループ	売上高	111,700	—	111,248	—	△451	△0.4%
	営業利益	5,500	4.9%	5,639	5.1%	+139	+2.5%
フードグループ	売上高	68,900	—	68,914	—	+14	+0.0%
	営業利益	9,400	13.6%	10,023	14.5%	+623	+6.6%
その他	売上高	17,000	—	16,971	—	△28	△0.2%
	営業利益	550	3.2%	579	3.4%	+29	+5.4%
全社・消去	売上高	△2,600	—	△2,581	—	+18	—
	営業利益	△7,550	—	△7,494	—	+55	—

<連結営業利益 乖離要因>



連結貸借対照表の状況

(百万円)

	2025年3月期末	2026年3月期末	
			前期末比増減
資産合計	203,318	210,288	+6,969
流動資産	60,594	66,320	+5,726
現金及び預金	18,096	19,496	+1,400
売上債権	11,370	11,981	+610
棚卸資産	11,863	12,291	+428
有価証券	7,988	11,192	+3,203
その他	11,275	11,358	+82
固定資産	142,724	143,967	+1,242
有形固定資産	50,160	48,412	△1,747
無形固定資産	9,014	11,191	+2,176
投資その他の資産	83,549	84,363	+814
投資有価証券	69,509	67,730	△1,779
その他	14,039	16,633	+2,593
負債・純資産合計	203,318	210,288	+6,969
負債合計	51,776	51,990	+214
流動負債	42,097	41,908	△189
買入債務	8,273	8,594	+321
その他	33,824	33,313	△510
固定負債	9,678	10,082	+403
長期借入金	197	2	△195
その他	9,480	10,080	+599
純資産	151,542	158,297	+6,754
資本金	11,352	11,352	±0
利益剰余金	119,146	123,050	+3,903
自己株式	△3,389	△3,031	+357
その他有価証券評価差額金	8,902	10,427	+1,524
その他	15,529	16,498	+969

流動資産

「現金及び預金」、「有価証券」等が増加

固定資産

「有形固定資産」が減少する一方、
「無形固定資産」が増加

負債合計

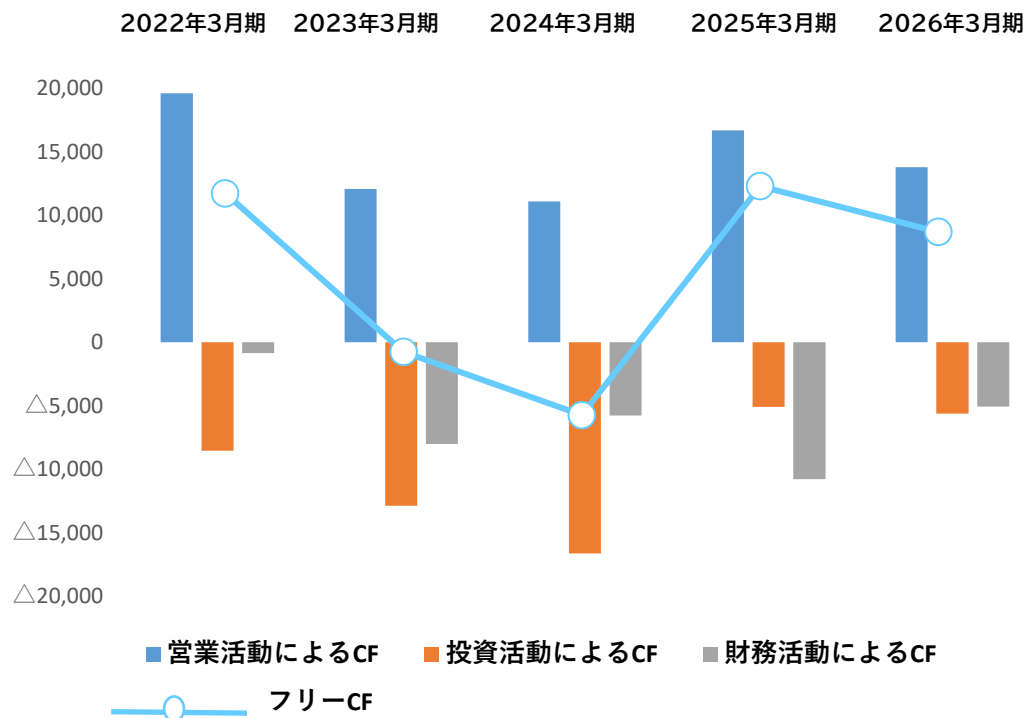
「流動負債」が減少する一方、
「固定負債」が増加

純資産

・「利益剰余金」、
「その他有価証券評価差額金」等が増加

連結キャッシュフローの状況

(百万円)



営業CF：2025年3月期の増益に伴う
支払法人税等の支払額の増加により
営業CFは前期比で減少

投資CF：ナッシュ株式会社の株式取得もあり
投資CFは支出増加

財務CF：2026年3月期は自己株式の取得を
実施していないため支出減少

(百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期	
						前期比増減
営業活動によるCF	19,596	12,061	11,093	16,683	13,792	△2,890
投資活動によるCF	△8,524	△12,844	△16,604	△5,074	△5,608	△534
フリーCF	11,071	△782	△5,510	11,609	8,184	△3,425
財務活動によるCF	△835	△7,992	△5,743	△10,753	△5,042	+5,711
現金及び現金同等物の期末残高	39,963	31,275	20,024	20,985	24,183	+3,197

(百万円)

	2025年3月期		公表(2025.11.7) 予想		2026年3月期		前期比		予想比	
	①	利益率	②	利益率	③	利益率	③-①	増減率	③-②	乖離率
	売上高	108,438	—	111,700	—	111,248	—	+2,810	+2.6%	△451
営業利益	5,721	5.3%	5,500	4.9%	5,639	5.1%	△82	△1.4%	+139	+2.5%

<売上高 前期比>

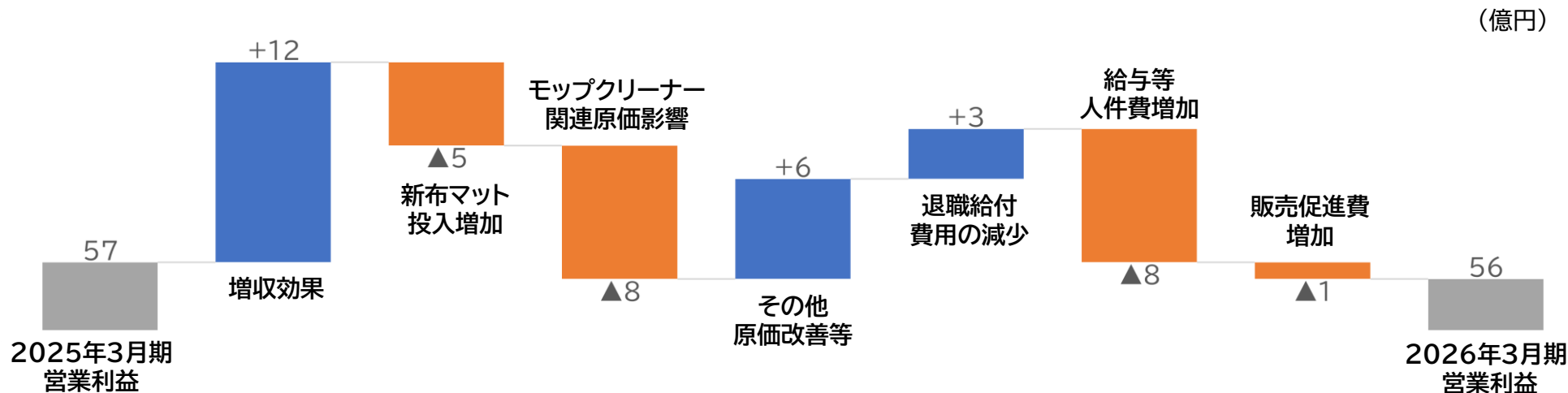
- 主力のクリーンサービス事業は、家庭向け、事業所向けともに減収
 - ・家庭用営業専任組織活動やデジタル施策の推進により新規獲得軒数は増加しているもののお客様軒数の増加までは至らず
 - ・「ケース付きモップクリーナー」「ファインバブル浄水シャワー」等の家庭向け新商品が好調に推移しており、家庭向け売上全体の減収幅は前期に比べて縮小
- サービスマスター事業やレントオール事業を中心に好調を維持した結果、訪販グループ全体では増収
- 「2025年日本国際博覧会(大阪・関西万博)」の会場内清掃等の提供により業績に寄与

<売上高 予想比>

- エアコンクリーニングや日常清掃が好調なサービスマスター事業に加えて、防災や減災での価値創造に挑戦しているレントオール事業が特に好調
- 主力クリーンサービス事業は家庭向け事業所向け共に下振れ

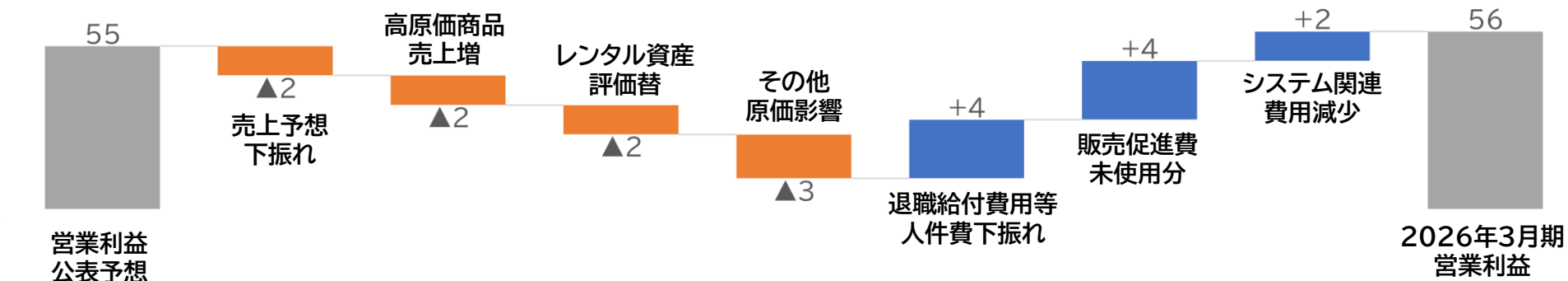
<営業利益 前期比>

増収効果があったものの、ケース付きモップクリーナー関連の原価先行計上の影響が大きく減益
デジタル施策強化に伴い、販売促進費が増加



<営業利益 予想比>

売上下振れに加えて、原価率上昇影響があったものの、経費の減少により全体では上振れ



(百万円)

	2025年3月期		公表(2025.11.7) 予想		2026年3月期					
	①	利益率	②	利益率	③		前期比		予想比	
					③	利益率	③-①	増減率	③-②	乖離率
売上高	66,747	—	68,900	—	68,914	—	+2,167	+3.2%	+14	+0.0%
営業利益	8,556	12.8%	9,400	13.6%	10,023	14.5%	+1,467	+17.1%	+623	+6.6%

<売上高 前期比>

➤ 主力のミスタードーナツは引き続き好調を維持

- ・全店合計お客様売上 前期比 +4.2%
- ・既存店ベースお客様売上 前期比 +1.5%
- ・来店お客様数(1店舗当たり) 前期比 ▲2.0%
- ・平均お客様単価 前期比 +3.5% (価格改定効果等)
- ・契約店舗数増減 前期末比 +25店 (前期末時点:1,042店)

➤ 前期は株式会社ボストンハウスの損益を15か月分計上(子会社化に伴う決算期調整のため)

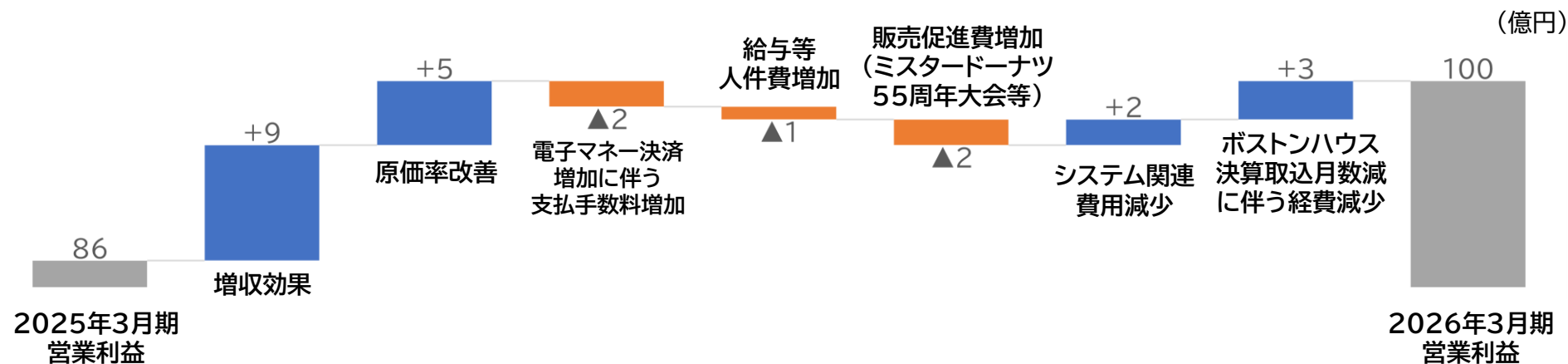
<売上高 予想比>

- 55周年記念商品として、お客様からご要望が多かった復刻商品やコラボ商品等を展開し、概ね予想通りの水準で着地

※ミスタードーナツの店舗数算出基準は2026年3月期より稼働店から契約店に変更

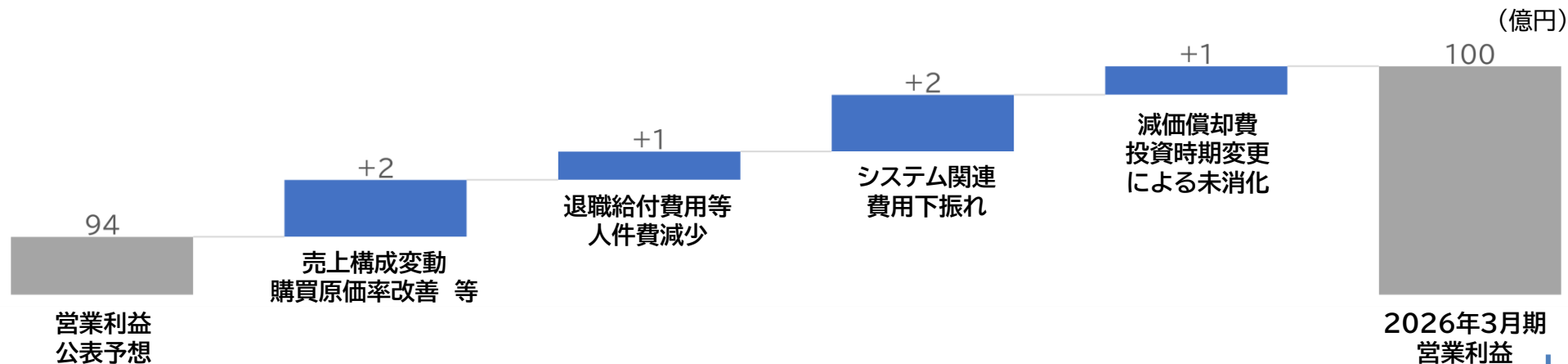
<営業利益 前期比>

増収効果に加えて、価格改定による原価率の改善等により大幅な増益



<営業利益 予想比>

高付加価値商品が好調に推移したことで原価率が改善、経費の減少や未消化もあり、全体では上振れ



(百万円)

	2025年3月期		公表(2025.11.7) 予想		2026年3月期					
	①	利益率	②	利益率	③		前期比		予想比	
					利益率	利益率	③-①	増減率	③-②	乖離率
売上高	16,486	—	17,000	—	16,971	—	+485	+2.9%	△28	△0.2%
営業利益	511	3.1%	550	3.2%	579	3.4%	+68	+13.4%	+29	+5.4%

<売上高・営業利益 前期比>

- ダスキン共益は減収ながら増益、ダスキンヘルスケアは増収増益
- 海外事業は減収減益
 - 台湾向けのマット売上は前期の大口出荷の反動もあり減少
 - 香港向けのドーナツ原材料売上は好調を維持
 - 店舗数の増加等でビッグアップルは増収

<売上高・営業利益 予想比>

- ダスキン共益、ダスキンヘルスケアは売上高、営業利益共に上振れ
- 海外事業は売上、営業利益共に下振れ

2027年3月期 業績予想（2026年3月期対比）

(百万円)

		2027年3月期(予想)												
		上期			下期			通期			前期比増減			
		売上高	利益率		売上高	利益率		売上高	利益率		上期	下期	通期	増減率
訪販グループ	売上高	57,600	—	58,200	—	115,800	—	+1,990	+3.6%	+2,560	+4.6%	+4,551	+4.1%	
	営業利益	3,100	5.4%	3,700	6.4%	6,800	5.9%	+527	+20.5%	+633	+20.7%	+1,160	+20.6%	
フードグループ	売上高	33,100	—	37,700	—	70,800	—	+679	+2.1%	+1,205	+3.3%	+1,885	+2.7%	
	営業利益	4,800	14.5%	5,000	13.3%	9,800	13.8%	△429	△8.2%	+205	+4.3%	△223	△2.2%	
その他	売上高	8,600	—	8,900	—	17,500	—	+179	+2.1%	+348	+4.1%	+528	+3.1%	
	営業利益	300	3.5%	300	3.4%	600	3.4%	△68	△18.6%	+88	+42.0%	+20	+3.5%	
全社・消去	売上高	△1,300	—	△1,300	—	△2,600	—	+71	—	△90	—	△18	—	
	営業利益	△4,100	—	△4,100	—	△8,200	—	△620	—	△84	—	△705	—	
連結	売上高	98,000	—	103,500	—	201,500	—	+2,921	+3.1%	+4,023	+4.0%	+6,945	+3.6%	
	営業利益	4,100	4.2%	4,900	4.7%	9,000	4.5%	△591	△12.6%	+843	+20.8%	+251	+2.9%	
連結経常利益		5,900	6.0%	7,000	6.8%	12,900	6.4%	△669	△10.2%	+604	+9.5%	△64	△0.5%	
親会社株主に帰属する当期純利益		3,700	3.8%	6,100	5.9%	9,800	4.9%	△548	△12.9%	+1,168	+23.7%	+619	+6.7%	

※業績予想には、先行き不透明な中東情勢の影響については織り込んでおりません。

<訪販グループ>

2025年日本国際博覧会(大阪・関西万博)の反動影響を見込むものの、ケアサービス事業中心に好調傾向を維持することで増収を見込む
営業利益に関しては、ケース付きモップクリーナーの原価先行計上影響が軽微になることから増益を見込む

<フードグループ>

主力のミスタードーナツが引き続き好調傾向を維持し増収予想。

営業利益については、上期においては、前期に「もっちゅりん」の反響に伴い販売促進費が減少していたことの反動影響が出ることに加え、
当期は新たなシステム導入に伴う費用の発生を予定しており、通期においても減益予想

<その他>

売上高については国内海外共に増収を見込む一方で、営業利益については人件費等の経費の増加により横這いの計画

<全社・消去>

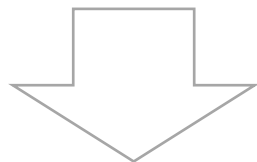
人件費の上昇に加え、株主優待見直しに伴う費用増加やDX推進に伴う経費、本社ビルの修繕費等により費用増を見込む

<特別損益>

政策保有株式の売却に伴う有価証券売却益の計上を織り込む

「中期経営方針2028」期間中の株主還元方針

- 財務健全性とのバランスを考慮した上で、業績に応じた利益配分を行うことを基本方針とし、毎期の配当額は、連結配当性向60%または自己資本配当率(DOE)3.0%のいずれか高い額とする。



		2024年3月期 (前々期)	2025年3月期 (前期)	2026年3月期 (当期)	2027年3月期 (予想)
	中間配当	35円	50円	50円	55円
	期末配当	65円 <small>※創業60周年記念配当20円含む</small>	62円	68円	70円
年間配当(1株当たり)		100円	112円	118円	125円
自己株式取得	額(百万円)	1,696	4,999	0	-
	株数(千株)	527	1,328	0	-

株式会社ダスキン
中期経営方針2028の取り組み



中期経営方針2028で目指すこと<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の両面において価値向上を目指し、「人に社会に寄り添い、安心と喜びのある豊かな明日の創造」を進めます。そのために、お客様との対面での関係性を大切にすると共に、それを支えるデジタル技術の向上にも努めてまいります。



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

当社のビジョン(担うべき役割)

人と人、人と社会、人と明日をつなぐ 笑顔の環を届けます。

訪販グループ

新しいつながりで、暮らしに喜びを。

グループの存在意義を果たすために、訪販グループは新たにハウスマンテナンスを加えた4つの領域(ハウスマンテナンス※、衛生、ワークライフサポート、シニアサポート)に注力し、各戦略に取り組めます。

フードグループ

この世界に新しい食文化を。

食べたその時だけではなく、食べ終わった後も、そのおいさと喜びが、心に残り続けるような「おいしい思い出」をより多くのお客様に届けたい。そのため、挑戦を積み重ねます。

注力する取り組み

領域拡張戦略

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のサポート
(ハウスマンテナンス領域※)

事業深化戦略

衛生環境を整えるとともに、シニア・子育て共働き世帯の生活を支えるソリューションの提供
(衛生領域、ワークライフサポート領域、シニアサポート領域)

チャネル戦略

リアル接点とデジタル接点の両輪による新規契約の獲得と既存顧客との関係性強化

DX戦略

顧客体験における新たな価値の創造を目指し、本部・加盟店・生産事業所の業務改革と生産性の向上

新業態開発

自社開発およびM&Aの活用により、事業ポートフォリオを拡張し、収益基盤を構築

バリューチェーンの強化

チェーン全体の最適化にむけて、内製化工場設立の実現を目指す

マーチャンダイジング

ブランドを活用した、新商品・販売機会を創出し、お客様との接点を拡大

新たな成長への挑戦

ミスタードーナツ
・新店舗形態により、未出店地域への出店に挑戦
かつアンドかつ/ナポリの食卓
・フランチャイズ展開への挑戦

新たな事業への「新化」の取り組み

ナッシュ株式会社と資本業務提携契約を締結

- ・両社のメンバーで協業検討委員会を組成
- ・相互送客を開始

子育て支援領域におけるサービスの検証開始

- ・一部地域でシッターサービスのテスト検証を開始

ミスタードーナツ事業 中国華東地区への展開に向けたマスターフランチャイズ契約の締結

- ・中国華東地区(上海市、浙江省、江蘇省、山東省)へのマスターフランチャイズ方式による進出を決定
- ・2027年3月期中に1号店のオープンを目指す



調印式式典

訪販グループ

「2025年日本国際博覧会(大阪・関西万博)」において快適な会場環境づくりに貢献

- ・複数の事業を横断した、総合的サービス提供
- ・IT技術を活用した来場者利便性向上と、
スタッフの安全・効率的作業を実現する新たな取組み



くらしに、新しいつながりを。
DUSKIN

プロのおそうじ
ServicEMASTER

害虫駆除・総合衛生管理
TERMINIX

タスキ
レントオール
DUSKIN RENT-ALL

ユニフォームのトータルサポート
UNIFORM SERVICE

レスキューサービス事業(鍵の駆けつけサービス) 加盟展開の開始

- ・売上 2025年3月期比 +35%
- ・加盟契約数 17店 (2026年3月末時点)
2027年3月期中に46店舗の新規出店を目指す

暮らしの安心駆けつけ

DUSKIN RESCUE



訪販グループ

地域社会への参画と貢献(当社のCSV)



契約自治体数:104自治体 ※2026年3月末時点

有事

避難所開設・運営サポート

① レンタル商品供給

避難所開設に必要な約100種の商品供給

② 避難所衛生サポート

感染対策商品供給・巡回清掃サービス実施

③ 敏速な供給体制

全国の拠点網で、敏速に供給対応を実施

平時

減災トレーニングパッケージ

① 地域減災パッケージ

命を守る行動力を

② 災害対策本部運営パッケージ

中枢機能の統率力を

③ 避難所運営パッケージ

くらしを守る基盤を



倒壊した建物を想定した設備

NEW

周辺事業への「進化」と既存事業の「深化」の取り組み

フードグループ

既存飲食ブランド(業態)の展開



ミスタードーナツの取り組み

・55周年記念商品



【もっちゅりん】



【ショコラフレンチシリーズ】

・各オペレーション支援機器の導入



【AIスキャン(レジ)】



【AIスキャン(仕上登録)】

■人的資本経営の推進

- ・経営(事業)戦略と人材戦略の連動を目的とした新たな人事制度の運用開始を決定
→2027年3月期より管理職から先行して導入済み

■DXの推進

- ・デジタルを活用した業務改善を牽引する人材の要件と育成計画を策定し、活動の土台を整備



【中期経営方針2028より抜粋】

サステナブルの取り組み

■企業の持続可能性の追求

- ・役員によるオフサイトミーティングを実施し、「稼ぐ力の強化に向けたコーポレートガバナンスガイドンス」に基づき、当社の在りたい姿と価値創造プロセスについて討議
- ・取締役会の大局的・戦略的意思決定の更なる強化に向けて、意思決定プロセスの見直しと権限委譲を進め、監督と執行の役割分担を明確化

■社会の持続可能性の追求

- ・訪販グループにおける営業車両のEV化推進の一環として、直営店に55台の充電器を設置

「ダスキ環境目標2030」

廃棄物削減、資源の有効活用により

循環型社会づくりに貢献します。

2030 年度目標

- ・食品ロス量 **半減** (2000 年度比)
- ・化石資源由来プラスチック
25% 排出抑制 (2020 年度比)
- ・容器包装プラスチックリサイクル率 **60%**

気候変動への対応により

脱炭素社会の実現に貢献します。

2030 年度目標

- ・再生可能エネルギー利用率 **50%**
- ・ダスキグループ拠点の CO2 排出量
46%減 (2013 年度比)

Appendix

(百万円)

	2025年3月期		2026年3月期			
	①	利益率	②	利益率	前期比	
					②-①	増減率
売上高	151,739	—	155,328	—	+3,589	+2.4%
営業利益	4,713	3.1%	6,011	3.9%	+1,298	+27.5%
経常利益	9,222	6.1%	10,876	7.0%	+1,654	+17.9%
当期純利益	8,341	5.5%	7,886	5.1%	△454	△5.5%

(百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	2026年3月期	
			増減	増減率
訪販グループ	269,555	273,273	+3,717	+1.4%
クリーンサービス合計	166,495	163,831	△2,664	△1.6%
クリーンサービス(家庭向け)	77,019	75,221	△1,797	△2.3%
クリーンサービス(事業所向け)	89,476	88,609	△867	△1.0%
ケアサービス合計	62,319	64,893	+2,574	+4.1%
サービスマスター	35,381	37,159	+1,777	+5.0%
メリーメイド	9,505	9,775	+270	+2.8%
ターミニックス	12,863	13,076	+213	+1.7%
トータルグリーン	4,332	4,638	+305	+7.1%
ホームリペア	237	243	+6	+2.7%
レントオール	15,628	17,296	+1,668	+10.7%
ヘルスレント	14,796	15,738	+941	+6.4%
ユニフォームサービス	3,095	3,550	+455	+14.7%
アザレプロダクト	2,832	3,549	+717	+25.3%
ライフケア	2,185	2,234	+49	+2.2%
ヘルス&ビューティ	1,818	1,646	△171	△9.4%
レスキューサービス	384	533	+148	+38.7%
フードグループ	141,908	147,114	+5,205	+3.7%
ミスタードーナツ	136,516	142,281	+5,764	+4.2%
かつアンドかつ	1,902	1,858	△44	△2.3%
ナポリの食卓等	3,489	2,974	△514	△14.8%
その他フード	0	0	+0	-
その他	42,590	46,408	+3,817	+9.0%
クリーン・ケア(海外)	9,196	9,878	+682	+7.4%
ミスタードーナツ(海外)	22,140	24,278	+2,137	+9.7%
Big Apple	2,110	2,413	+302	+14.4%
ダスキンヘルスケア	9,143	9,838	+694	+7.6%
合計	454,055	466,795	+12,740	+2.8%

※国内外の直営店・子会社売上高及び加盟店推定売上高の合計を参考数値として記載しております。

※海外のお客様売上高は、連結財務諸表に含まれる海外子会社の決算期に揃える為、1~12月の合計値を掲載しております。

※MOSDOはミスタードーナツに含まれております。※(株)ポストンハウスが運営する拠点はナポリの食卓等に含まれております。

	2025年3月期末	2026年3月期末	
			増減
訪販グループ	5,732	5,741	+9
クリーンサービス	1,802	1,777	△25
サービスマスター	1,210	1,222	+12
メリーメイド	801	799	△2
ターミックス	544	554	+10
トータルグリーン	185	192	+7
ホームリペア	101	101	±0
レントオール	98	97	△1
ヘルスレント	189	189	±0
ユニフォームサービス	213	209	△4
アザレプロダクツ	43	42	△1
ライフケア	95	98	+3
ヘルス&ビューティ	447	445	△2
レスキューサービス	4	16	+12
フードグループ	1,080	1,106	+26
ミスタードーナツ (2025年3月期末の契約店舗数は1,042)	1,041	1,067	+26
かつアンドかつ	16	16	±0
ナポリの食卓等	23	23	±0
その他	10,015	11,339	+1,324
クリーン・ケア(海外)	25	25	±0
ミスタードーナツ(海外)	9,686	11,004	+1,318
Big Apple	96	109	+13
ダスキんヘルスケア	208	201	△7
合計	16,827	18,186	+1,359

※拠点には複数の事業を兼業する店舗があるため、全事業拠点数の合計は実際の店舗数とは異なっております。

※拠点数は、当社運営の拠点、子会社が運営する拠点及びフランチャイズ加盟店が運営する拠点の合計です。

※拠点数は稼働店舗数で掲載しております。 ※ミスタードーナツの国内拠点数については、2026年3月期より契約店舗で記載しております。

※海外の拠点数は12月末現在で掲載しております。 ※ダスキんヘルスケアは、契約施設数を掲載しております。 ※MOSDOはミスタードーナツに含まれております。

※(株)ボストンハウスが運営する拠点はナポリの食卓等に含まれております。 ※Big Appleの拠点数は、2026年3月期よりポップアップストアを含んでおります。



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。