

株式会社ダスキン 第62回定時株主総会 質疑応答概要

当日総会での質疑応答の概要です。(ウェブサイトを受付した事前質問の一部を含んでおります)

事前質問1	今後、社内の取締役女性に女性を登用する予定はありますか。
回答 (大久保議長)	取締役は、経営環境の変化に迅速かつ的確に対応でき、会社の業務に精通した人材を選任することを基本的な方針としており、2020年より次世代経営幹部の後継者を育成するためのサクセッションプランを運用しております。取締役に求める要件に合致した者がいれば、性別にとらわれることなく取締役候補として検討いたします。 なお現在、当社出身の女性を1名執行役員に任命しております。
事前質問2	2021年に赤字だった株式会社EDISTを子会社化し本年1月に解散したと思うが、累積赤字が2億3425万8千円に増えた挙句、買収後わずか3年で解散したことについて、赤字拡大の原因と責任は誰が取ったのか。
回答 (大久保議長)	「所有する」から「借りる」といった暮らし方の意識が一層高まるものと考え、生活者の「ワークライフマネジメントのお手伝い」という新しい暮らしのテーマに積極的に取り組むことを目的とした、新たな成長手段として、ベンチャー投資として株式会社EDISTの株式を取得し運営してまいりました。 しかしながら、新型コロナウイルス感染症拡大を機に在宅勤務が定着化し、その終息後においても利用者の増加が見込めず、赤字の状態を継続する事はできないとの判断から、撤収基準に沿って解散を決め、事業から撤退いたしました。 将来に亘って成長への見通しがつきづらい事業から、成長の可能性が高い事業に経営資源を振り向けて行くことが経営責任であると考えている一方、創業時に魔法の雑巾と言われたレンタル化学雑巾「ホームダスキン」が大きなチャレンジであったように、様々なチャレンジ無くして成長は得られないとも考えております。 今後も、撤収基準は設けつつ、新たなチャレンジを継続していく事が創業者の想いをつなぐ事になると考えております。
事前質問3	株主還元の拡充を検討していますか。 株主優待を増額して欲しい。
回答 (大久保議長)	当社は、「中期経営方針2022」の3年間においては、成長投資を最優先としつつ、株主価値向上に向けて、バランスシートをベースとした資本収益性も考慮して、配当に加えて、機動的で弾力的な自己株式の取得を積極的に実施していくことで、3年間累計の総還元性向100%以上を目標においた株主還元を行う方針としており、去る5月23日に50億円を上限とする自己株式取得を開示し、実行しているところです。 進行中の2025年3月期が「中期経営方針2022」の最終期であり、それ以降の株主還元については、改めて検討し、公表する予定としておりますが、株主還元策は株価に大きな影響を与える重要事実であり、この場で公表できないことをご理解いただきたい。 また、株主優待の増額については、会社の業績、社会の情勢等に鑑みて検討、決定してまいります。 引き続き「中期経営方針2022」に全社をあげて取り組み、今後も持続的成長と中長期的な企業価値向上に努め、株主の皆様の期待に応えていく所存です。
事前質問4	訪問販売の売上げ減少が気になる。確度の高い今後の見通しと、売上げ向上策を示していただきたい。
回答 (大久保議長)	事業別の売上が公表することは差し控えさせていただきますが、2025年3月期 訪販グループの売上高は、前期比25億円の増加を見込んでおり、売上向上策は次のとおりです。 (1) クリーンサービス事業家庭市場では、従来、レンタル品をお届けするお客様係が新規営業も兼任する販売形態を取っておりましたが、新規営業専門の家庭用営業専任組織の導入により、前期、直営・関係会社での契約軒数の増加という実績を得ました。2025年3月期は、家庭用営業専任組織の更なる加盟店展開による営業量の拡大及びデジタル接点の強化による新規顧客軒数の増加を図ります。 (2) 事業所市場におけるエリア別での営業活動による売上増加を図ります。 (3) 成長市場であるケアサービスやシニアケアサービスの出店強化及びサービス提供体制の拡充などにより売上増加を図ってまいります。

<p>当日質問1</p>	<p>「対処すべき課題」の社長説明において、訪販グループの売上向上は、これまで関係会社等で取り組んだ実績に鑑み、リアル訪問販売を新規顧客獲得の軸とし、今後、加盟店展開を広げていくとのことであったが、加盟店の足並みを揃えて展開していくためにどのような方法を考えていますか。</p>
<p>回答 (福島執行役員) (大久保議長)</p>	<p>家庭市場では、前期から加盟店へ拡大展開している家庭用営業専任組織の活動による新規顧客の獲得に注力し、また、既存顧客向けにはデジタルアプリによりお客様接点を強化しております。事業所市場では、ウェブサイトやアプリを通じて、お客様の職場の衛生的な環境づくりを行う商品・サービスに関する情報や管理ツールを提供し、事業者の課題解決への対応力を高めることで、新規顧客の獲得につなげております。加盟店展開については、全国9地域本部で加盟店への説明を行い、ご理解をいただけるよう努めております。</p> <p>加盟店に対しては、地域本部で家庭用営業専任組織活動の説明を行い、参加加盟店を募っておりますが、加盟店の足並みを揃えるための方策として、ウェブミーティングを活用しております。参加いただいた加盟店と地域本部は、毎朝ウェブミーティングを行い、前日の成果や反省、当日の目標などを共有し、営業活動後には、加盟店の店内でミーティングを実施していただいております。また、マニュアルだけでは伝わりにくい部分は、実際のロールプレイングを通じたトレーニングを行っております。</p>

<p>当日質問2</p>	<p>2024年3月期の訪販グループは売上が10億円ほど減少しているのに対して利益は40億円も減少している。今後も費用、原価は下がらないと思うが、利益を上げるための具体策を教えてください。</p>
<p>回答 (大久保議長)</p>	<p>前期はマット・モップへのRFID(電子タグ)取り付け費用32億円、インボイス制度対応のためのシステム関連費用が9億円などの一過性の費用発生があったため大きな減益となりました。2025年3月期は、売上増に伴う粗利の増加に加えて、一過性費用の減少及びRFIDの導入効果で増益を見込んでおります。RFIDの導入効果は、年間約8億円のコスト削減を見込んでおりますが、本年1月に発生した能登半島地震の影響を受け、RFID導入が4月から7月にずれ込んだため、今期のコスト削減は約4億円に留まる見込みです。</p>

<p>当日質問3</p>	<p>訪販グループについて、新しい魅力的な商品の開発に注力すべきであるし、テレビコマーシャル等の広告にもっと資金投下して欲しい。</p>
<p>回答 (大工原執行役員) (大久保議長)</p>	<p>事業所市場向け商品の開発では、衛生領域の拡充と働き手不足解消に寄与する商品・サービスの開発を進めております。2024年3月期には業務用食洗機洗剤をリニューアルし、収益向上に貢献しております。家庭市場向けでは、衛生ニーズやワークライフマネジメントに対応した商品・サービスの開発を進めており、2024年3月期はペットモップを導入いたしました。今後も多様な商品開発を進めてまいります。</p> <p>具体的な商品開発については、企業秘密のため回答をご容赦いただきたいが、資金の投下を含めて、お客様に価値を感じとっていただける商品開発に注力してまいります。</p>

<p>当日質問4</p>	<p>本総会の全議案の決議に必要な定足数を満たしているとの報告があったが、具体的に教えてください。</p>
<p>回答 (大久保議長)</p>	<p>インターネットによる事前行使の集計により、本総会各議案の可決、否決を判断できる状況にあるため、議場での投票や集計は行いません。採決の方法については、議長にお任せいただきたい。</p>

<p>当日質問5</p>	<p>ミスタードーナツでは、陶器の皿が使用されておらずトレーに紙シートが敷かれている。使用されなくなった陶器を、ミスタードーナツファンの方々からの要望があれば販売してはどうか。</p>
<p>回答 (根本執行役員)</p>	<p>ミスタードーナツでは、創業当時より陶器の皿を使っておりました。現在もそのまま陶器を使っているお店もあるが、使っていないお店もあります。ミスタードーナツの陶器は以前から人気があり、販売やキャンペーンのグッズとしていたこともありましたが、現在は、陶器を販売する計画はありません。貴重なご意見として今後の参考にさせていただきます。</p>