

株式会社ダスキン 第63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。(ウェブサイトで受付した事前質問の一部を含んでおります)

事前質問1	ミスタードーナツの福袋について、近年はポケモンとのコラボが続いているが、コラボ先に関心が低ければ購入をためらうこともあると思う。自社キャラクターのグッズを採用することは検討していないか。
回答 (大久保議長)	福袋については、「ワクワク感」や「お得感」を重視し、お客様からの支持率が高いポケモンとのコラボを継続しておりますが、ポケモンに関心が低い方への配慮も必要と認識しております。今後はコラボの幅やグッズの選択肢を柔軟に見直し、自社キャラクターなどを活かした展開も検討してまいります。
事前質問2	ミスド、モスとも家族で利用しています。今後も食の安全と安心を提供し続けていただけることを願っている。
回答 (大久保議長)	ミスタードーナツでは、商品の開発段階から、店舗でお客様の手に渡るまでの全ての段階でおいしさへのこだわりと厳しい衛生管理及びそのチェック体制を整えており、これからもお客様の安全安心を第一に事業運営を行ってまいります。
事前質問3	開発研究所で行った学会発表や論文はHPで公開されており優秀性をアピールしているが、ターミニックス事業でも学会発表や論文投稿を多く行っているのHPなどに公開し、優秀性をアピールすべきではないか。
回答 (大久保議長)	ターミニックス事業の方向性や価値向上への寄与の観点も踏まえて適宜検討してまいります。
事前質問4	私は株主であり生産事業所の代表である。本部を信頼してお仕事をさせていただいている。現在、生産事業所では手数料改定(値下げ)が7月から予定されているが、昨今の経済状況を踏まえて再考できないか。下請法や2023年4月27日に社長自ら宣言している「パートナーシップ構築宣言」に抵触するのではないか。
回答 (大久保議長)	全国に32カ所あるマット・モップの洗浄を委託している工場の代表者からの質問と認識しております。手数料改定は、RFID(電子タグ)の運用を2024年7月に開始したことに伴う作業効率の向上を反映するもので、このRFID導入は、サステナブルな洗浄・物流体制を構築すると共に、マット・モップの入・出庫時の検数作業の負荷軽減を目的としたプロジェクトであり、株主の皆様にも費用と効果を公開しつつ進めてきた経緯であって、また、委託先工場の皆様にも、随時説明、お諮りしながら進めてまいりました。RFID(電子タグ)の取付作業においては、その作業費用も手数料として加算してお支払いし、また、RFID(電子タグ)の読み取りに必要な機器に関しても、当社(本部)負担ですべての工場に設置しており、下請法や「パートナーシップ構築宣言」には抵触しないと考えております。

当日質問1	招集通知(交付書面)36頁に記載されている従業員状況に関して、「その他」セグメントのみが前連結会計年度末比で増加となっているのはなぜか。
回答 (松重執行役員) (大久保議長)	事業戦略の詳細につきましては、この場での回答は差し控えるが、現在、事業の「シン化」に向けた取り組みを進めているところ、人事部では必要な人材の確保に向けた人員計画を策定し、採用・配置を進めており、今後も適切な人材配分を行っていく予定です。 「その他」セグメントには、保険代理業・リース業を営むダスキン共益や病院の衛生管理を担うダスキンヘルスケア、海外事業などが含まれているが、今回の増加は、ダスキンヘルスケアの人員増加によるものです。

当日質問2	ダスキンの事業構成において売上の約35%が飲食事業で占められており、規模的にも今後の事業成長の観点でもミスタードーナツをダスキン本体からスピンアウトさせて独立した会社とすることを考えてもいいのではないか。
回答 (大久保議長)	ダスキンは清掃用品のイメージが強く、ミスタードーナツは異なる事業領域に見えるかもしれないが、創業60年の当社において、ミスタードーナツは事業開始から55年の歴史があり、創業初期から両事業を展開しております。企業理念として「祈りの経営」を掲げ、感謝の心を大切にする姿勢は両事業に共通しており、ミスタードーナツを別会社運営することは考えておらず、今後も一つの企業として運営していくことが当社の使命だと考えております。

当日質問3	「もっちゅりん」を買いたくて並んだが、30分待ちは負担に感じた。他社のように事前決済で商品を受け取れる仕組みがあると便利だと思う。ミスタードーナツでも、アプリなどを活用した事前決済サービスの導入を検討してほしい。
回答 (和田COO)	「もっちゅりん」が当初の計画を大きく上回り、購入を希望するお客様にご迷惑をお掛けしていることをお詫び申し上げます。 事前決済の仕組みは既に導入しており、ミスタードーナツアプリ、ウェブサイトからも、事前にご注文をいただけるようになっているのでご利用いただきたい。 お客様への報知・広報が不足していると思うので、今後、一層の広報活動を行ってまいります。

当日質問4	株価の上昇に伴い、株式分割を検討してはどうか。
回答 (江村取締役)	現在の株価水準では1単元の購入に30万円以上かかることになるので、当社の株主構成上、その割合が最も高い個人株主・投資家が新たに購入するには相当に高額な印象があることは認識しており、株式分割の要望があることについても承知しております。今後、種々適宜判断をしていきます。

当日質問5	顧客と直接つながっているフランチャイズ加盟店から社外取締役登用をする考えはあるか。
回答 (大久保議長)	そのお考えは理解するし、創業者の「加盟店と本部は運命共同体」という考え方は今も継承しているが、一方で、当社(本部)と取引関係にある加盟店からの社外取締役登用は、ガバナンス観点から難しいと考えております。加盟店とは、他の機会でのコミュニケーション、対話を図り、商品やサービスに関する意見を積極的に取り入れていきたいと考えております。

当日質問6	「もっちゅりん」が人気で、朝8時半でも売り切れていて買えない。どこで確実に買えるのか知りたい。また、電子決済が進むことで、かえって買いづらくなるのではないか。今後も誰でも気軽に買える仕組みは維持されるのか。
回答 (叶執行役員)	「もっちゅりん」の販売量を十分用意できずご迷惑をおかけしていることに対して重ねてお詫び申し上げます。店舗ごとに販売状況が異なっており、それに応じて製造数や在庫は店舗単位で管理されているので、どの店舗で購入できるのかという情報を当社が提供することは難しい状況で、当社としては各店舗に対して、販売時間や数量をお客様に案内するよう指導を強化しているが、今後は販売予測の精度向上に努めてまいります。

当日質問7	ミスタードーナツで販売している年末の福袋について、昨年末の福袋に入っていた商品カードは購入できるドーナツ商品が187円以下の商品に限定されていて、福袋としての魅力が乏しく感じたので、購入価格制限を撤廃してほしい。
回答 (和田COO)	商品引換券の上限価格撤廃や差額支払いのご要望については多くの声をいただいております、検討を行っているが、現在のPOSシステムは、引換券に追加料金を加える処理ができない仕組みで、すぐには対応できない状況なので、今後、システム改修を進める中で、より柔軟な対応ができるよう検討してまいります。

当日質問8	昨年末のミスタードーナツ福袋に入っていた引換券の使用可能期間内に商品価格の改定があったことについて、店舗での告知がなく不信感を持った人が多くいたので、今後は明確に告知してほしい。 また、ネット予約中心の福袋の購入方法では、仕組みを知らない人の購入が難しいので、誰でも購入しやすい仕組みに改善してほしい。
回答 (吉田執行役員) (大久保議長)	商品価格の改定の報知について、行き届かない点がありましたこととお詫び申し上げます。 今後は、価格改定の告知を強化し、店頭でもより分かりやすく案内できるよう改善してまいります。 少しでもお客様に不安を与えないような形で進めてまいります。

当日質問9	訪販グループのクリーンサービスにおける営業専任活動について、参加店舗数及び参加店舗の損益状況、並びに活動による業績改善状況について教えてほしい。
回答 (福島執行役員)	営業専任活動は2021年10月に開始し、現在の参加店舗数は238店、活動人数は805名、そのうち加盟店は140店、327名です。 2025年3月期の成果について、新規獲得軒数は、前年より7,178軒増加し37,032軒で2期連続して新規契約数が解約数を上回りました。 損益の状況については回答を控えますが、現在、投資回収期間は約4年10ヶ月と推定しており、人件費の上昇により当初の計画時から若干長期化しているものの、新商品の提案追加等で契約単価は2%程度上昇しており、今後も加盟店と連携しながら投資回収期間の短縮化を目指してまいります。

当日質問10	JPホールディングスに出資をした経緯について教えてほしい。
回答 (大久保議長)	JPホールディングスは全国に300を超える保育園・学童保育施設等の子育て支援施設を運営しており、当社は同社の企業理念に共感し、また、当社も子育て支援という社会課題に取り組む中で、同社の実績を評価し出資を決定したものです。現在、両社で新たなメニュー開発のプロジェクトを進めているが、子育て中の社員がプロジェクトに参画し前向きに取り組んでおり、株主の皆様にもぜひご支援いただきたい。

当日質問11	ダスキンとモスフードサービスが協働して展開している「モスド」について、現在1店舗しかないが、今後のモスフードサービスとの提携、モスドの方向性について教えてほしい。
回答 (和田COO)	協働業態「モスド」は現在、広島と関東にそれぞれ1店舗ずつ展開しており、好評ではあるものの、両社の店舗が全国に広く展開されているため、モスドの新規出店は限定的にならざるを得ない状況です。 モスフードサービスとの提携については、dポイントを活用したキャンペーンや両社間の人材交流、情報交換による無形資産の活用が進んでおり、目に見える形での成果は示せないが、人的・知的資産の面で大きな効果を感じているため提携は今後も継続する方針です。