

2008年3月期 決算説明会

DUSK!N[®]
喜びのタネをまこう

2008年5月21日

株式会社ダスキン

本資料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、計画、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に基づく判断及び仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性及び今後の事業運営や、内外の状況変化等による変動可能性に照らし、将来における当社の実際の業績又は展開と大きく異なる可能性があります。

目次

決算概況

I. 2008年3月期 決算概況①	2
売上高の状況	3
営業利益・経常利益の状況	4
当期純利益の状況	5
連結貸借対照表の状況	6
II. 2008年3月期 決算概況②	
セグメント別売上高・営業利益ハイライト	7
2008年3月期 主要事業の概況	
(1) 愛の店関連事業	8
(2) フードサービス事業	10
(3) ケアサービス事業	12
(4) その他事業	14

2009年3月期 通期予想について

2009年3月期 通期業績予想	16
2009年3月期 通期のセグメント別売上高と営業利益予想	17

2008年3月期 決算概況

DUSKIN[®]
喜びのタネをまこう

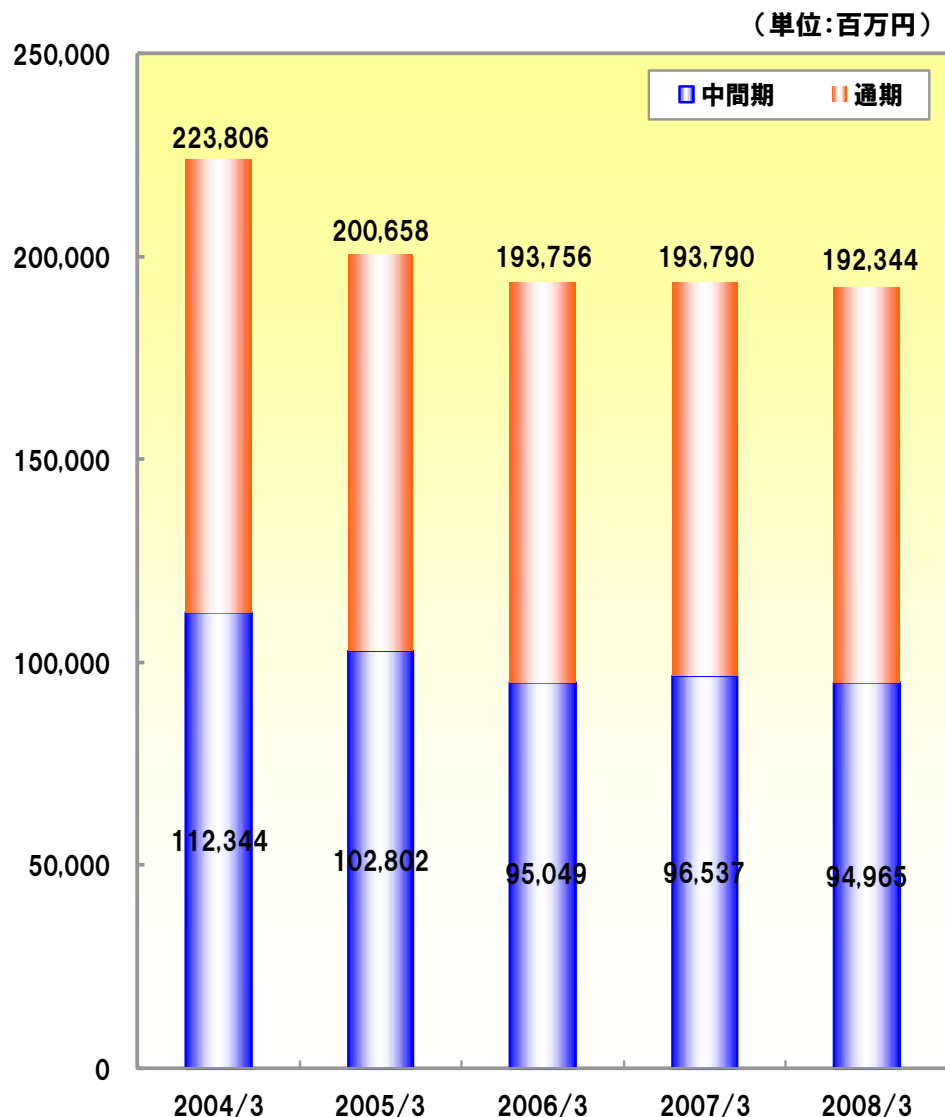
決算概況①

連結業績

(単位:百万円)

	公表予想額	08/3月期 実績	乖離額	07/3月期 実績	前期からの増減	
					額	率(%)
売上高	195,700	192,344	△3,356	193,790	△1,445	△0.7
営業利益	12,000	14,263	2,263	13,986	276	2.0
売上高営業利益率(%)	6.1	7.4	1.3	7.2	0.2	—
経常利益	13,300	15,259	1,959	14,944	314	2.1
売上高経常利益率(%)	6.8	7.9	1.1	7.7	0.2	—
当期純利益	7,100	7,196	96	8,407	△1,211	△14.4
売上高当期純利益率(%)	3.6	3.7	0.1	4.3	△0.6	—

● 連結売上高の推移



● 連結売上高のポイント

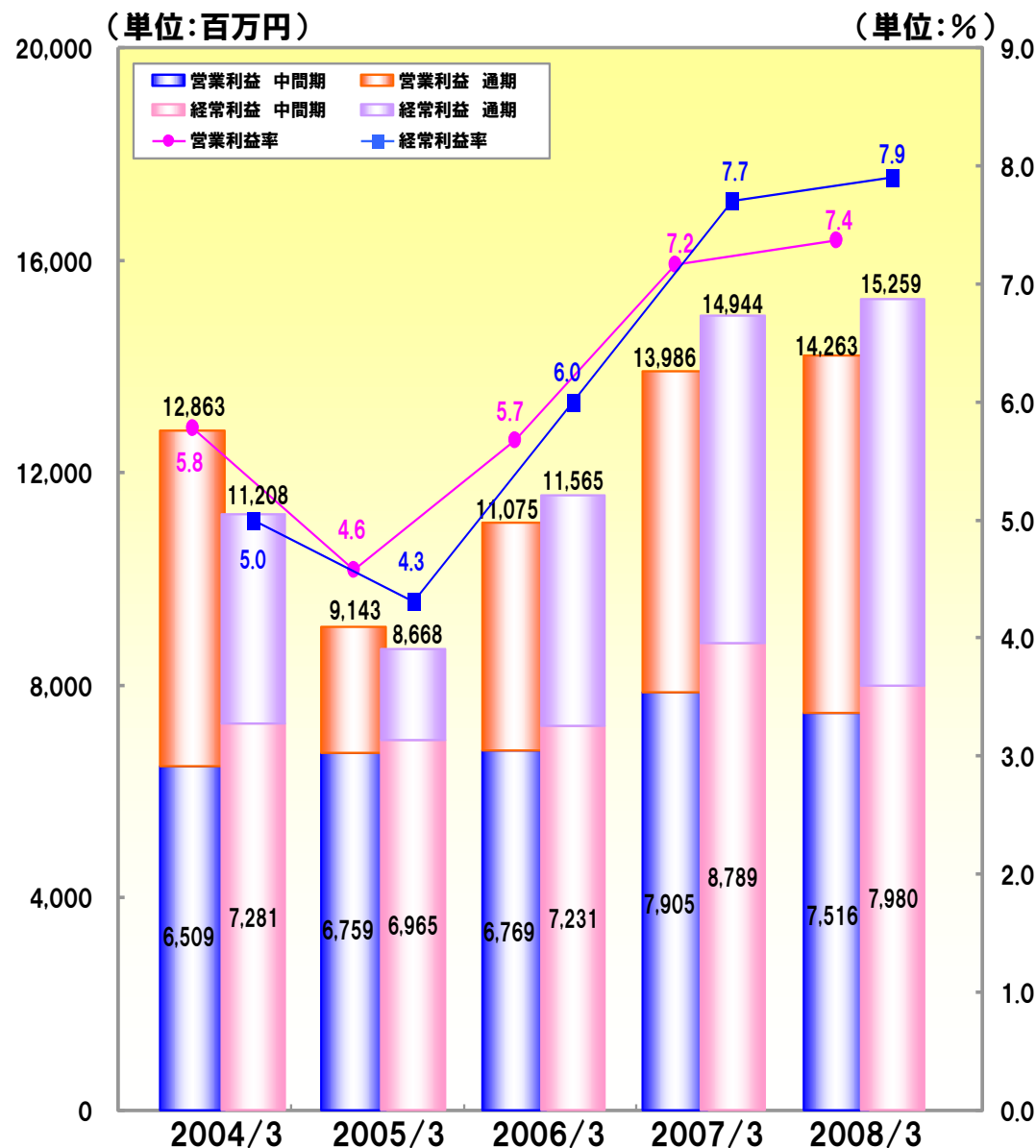
● ケアサービス事業売上高は前期を上回ったものの、他の3つのセグメントはいずれも前期を下回り、連結売上高は前期対比で減少。

● 特に、フードサービス事業においては、2006年12月、ミスタードーナツ事業で新たなポイントカード制度を導入。それに伴い、本部(当社)と加盟店間の取引方法を変更し、加盟店への景品(プレミアムグッズ)の販売を廃止したことで前期比2.6%(14億67百万円)の減収。

末端でのドーナツ売上は、リッチドーナツの好評、ポイントカード制度の定着、価格改定等で大きく増加

これらの結果、08/3期の連結売上高は、前期比0.7%減の1,923億44百万円となった。

● 連結営業利益(率)及び連結経常利益(率)の推移



● 連結営業利益(率)のポイント

● 営業利益増加要因

愛の店関連を除く3セグメントの増益 1,934百万円

● 営業利益減少要因

愛の店関連事業セグメントの減益 △336百万円

ネットワークシステム費用 △1,177百万円

J-SOX関連費用 △225百万円

これらの結果、08/3期の連結営業利益は、
前期比2.0%増の14,263百万円となった。

● 連結経常利益(率)のポイント

● 経常利益増加要因

金融収支の改善 728百万円

受取利息・配当金の増加 583百万円
支払利息の減少 145百万円

上場費用の負担減 246百万円

● 経常利益減少要因

持分法投資損失の増加 △557百万円

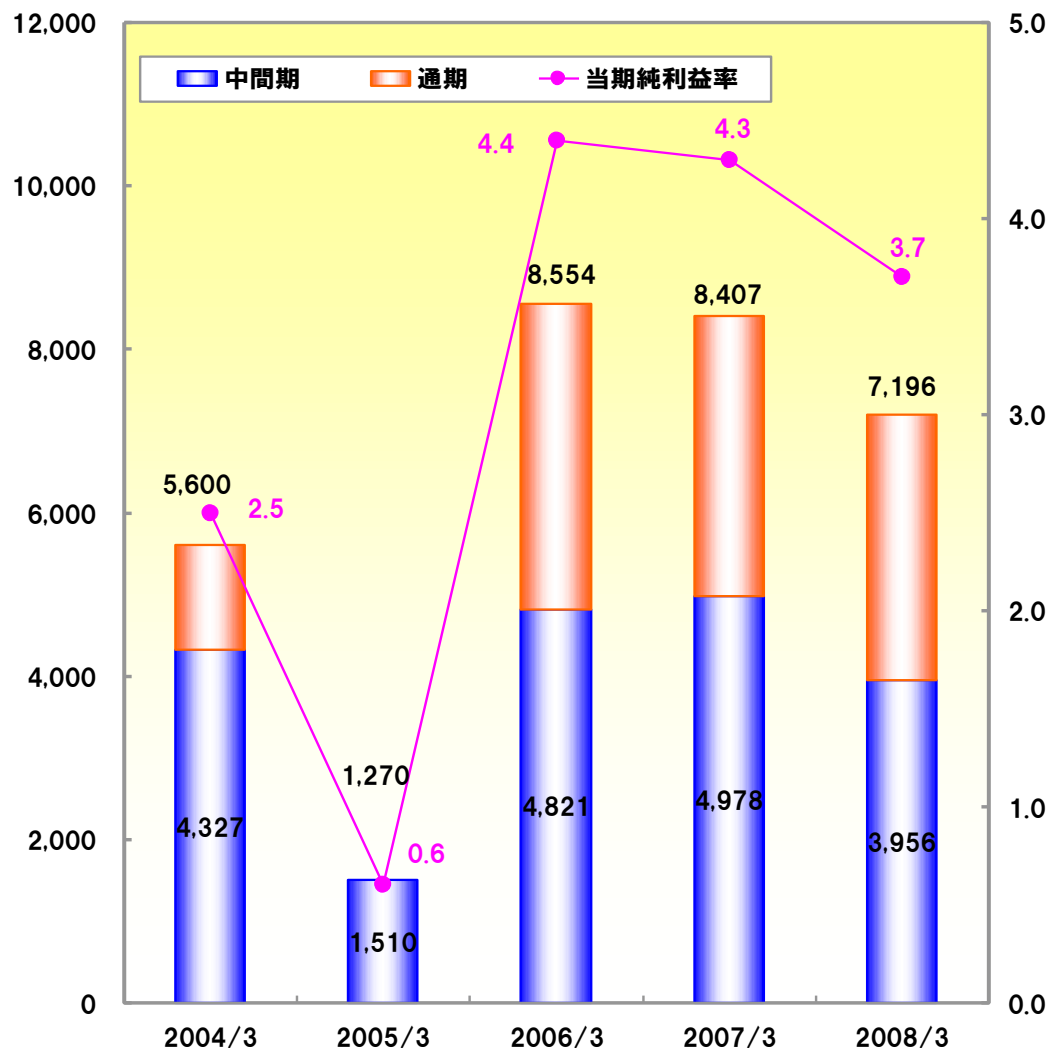
これらの結果、08/3期の連結経常利益は、
前期比2.1%増の15,259百万円となった。

● 連結当期純利益(率)の推移

● 連結当期純利益(率)のポイント

(単位:百万円)

(単位:%)



● 当期純利益増加要因

株主代表訴訟の結審
損害賠償金収入 690百万円

● 当期純利益減少要因

投資有価証券評価損 △845百万円
 減損損失の発生 △507百万円
 固定資産等の廃棄損 △506百万円
 介護報酬返還損失の発生 △167百万円
 その他 △484百万円



これらの結果、08/3期の連結当期純利益は、前期比14.4%減の7,196百万円となった。

(単位:百万円)

	07/3月期	08/3月期	前期比	主な増減要因
流動資産	67,861	53,013	△14,847	借入金返済、納税等に伴う現預金の減少 110億円 CPの償還等に伴う有価証券の減少 50億円
有形固定資産	57,095	55,130	△1,964	減損 当社3億円 ダスキンゼロケア2億円
無形固定資産	5,362	6,000	638	ネットワークシステム関連 13億円
投資その他資産	74,874	81,677	6,802	投資有価証券の増加 47億円 繰延税金資産の増加 32億円 (=投資有価証券評価差額による増加)
資産合計	205,193	195,822	△9,370	—

流動負債	48,114	40,500	△7,613	短期借入金(含、1年以内長期)の減少 56億円 法人税等支払による未払法人税等の減少 29億円
固定負債	17,314	15,657	△1,657	長期借入金の減少 21億円
純資産	139,763	139,664	△99	利益剰余金の増加(当期純利益-配当支払額) 45億円 投資有価証券評価差額金の減少 44億円
負債純資産合計	205,193	195,822	△9,370	—

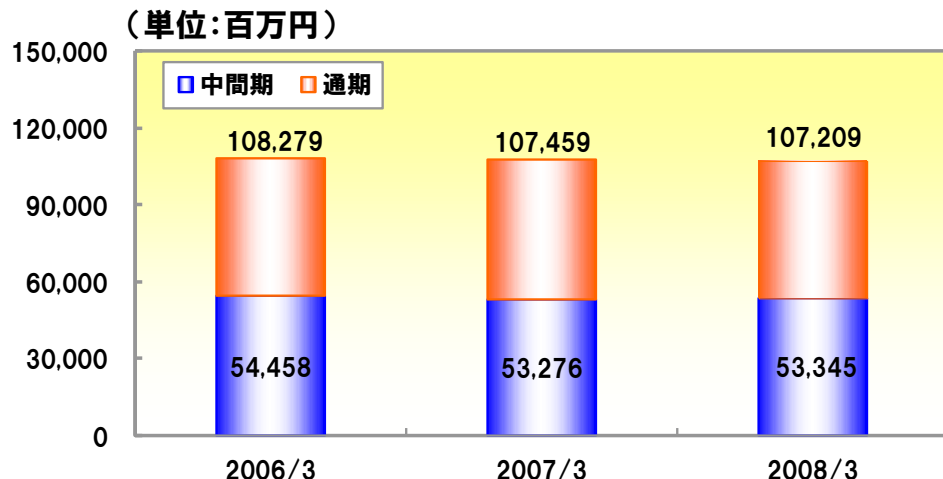
有利子負債	15,561	7,831	△7,729	—
-------	--------	-------	--------	---

※ 有利子負債＝短期借入金、長期借入金（現在、社債等はありません。）

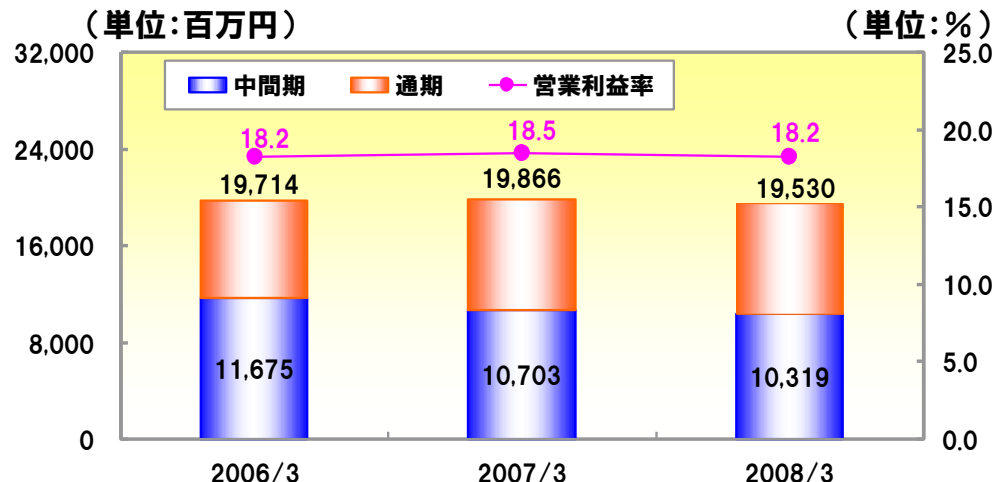
(単位:百万円)

		07/3月期 営業利益率		08/3月期 営業利益率		前期比	
愛の店 関連事業	売上高	107,459	—	107,209	—	△250	—
	営業利益	19,866	18.5%	19,530	18.2%	△336	△0.3
フードサービス 事業	売上高	55,331	—	53,863	—	△1,467	—
	営業利益	3,103	5.6%	4,405	8.2%	1,302	2.6
ケアサービス 事業	売上高	20,678	—	21,085	—	406	—
	営業利益	1	0.0%	421	2.0%	419	2.0
その他事業	売上高	10,321	—	10,186	—	△134	—
	営業利益	228	2.2%	441	4.3%	213	2.1
消去 又は全社	売上高	—	—	—	—	—	—
	営業利益	△9,213	—	△10,535	—	△1,321	—
連結合計	売上高	193,790	—	192,344	—	△1,445	—
	営業利益	13,986	7.2%	14,263	7.4%	276	0.2

● 愛の店関連事業 売上高の推移



● 愛の店関連事業 営業利益の推移



愛の店関連事業の中核

● クリーンサービス事業 売上面の概況

「愛の店関連事業」の主力であるクリーンサービス事業の売上高は、前期比微減

- **家庭市場** : 主力のモップ商品は、ハンディモップの落ち込みで減少。
健康おそうじキャンペーンが奏功し、新機能モップ(アレル物質抑制成分配合)は増加。
: 空気清浄機関連は、フィルターが伸びるも本体売上が減少。
: 火災警報機等のセキュリティ商品は増加。
- **事業所市場** : 主力のマット商品は増加。
: キャビネットタオル等のクリーンサービス商品は減少。
: 空気清浄機「クリーン空感」の好調で、エアークリーン商品が増加。

● クリーンサービス事業 収益面の概況

前期比ではわずかながら減益

- **売上総利益** : 売上の減少に伴い売上総利益が減少。
- **海外子会社** : 海外子会社(上海)の販管費増加。

● クリーンサービス事業 原油価格高騰の影響

- 07/2月時点と08/3月時点で、円ベースで原油価格を比べると、概ね1.5倍となっている。
- 現在までは、洗浄工場においては洗浄、乾燥工程において、水のリサイクル、洗剤使用量の削減等のコストダウンで吸収。
- 現在以上に原油価格が高騰する場合、利益に影響することも想定され、一層のコストダウンを図っていく計画。

● クリーンサービス事業 中期戦略

ネットワーク計画の進捗

- 07年10月「ネットワーク連携制度」「責任ユニット制度」「情報連携システム」導入
 - 08年3月顧客接点強化を目的に会員制度開発に着手
 - ネットワーク計画へのFC加盟店の参画状況
 - クリーンサービスの参画率 約85%
 - ケアサービスの参画率 約90%
- ※09/3期 ヘルス&ビューティ事業、ユニフォームサービス事業、ドリンクサービス事業もネットワーク計画へ参加

「健康」切り口の新商品群開発と顧客層の拡大

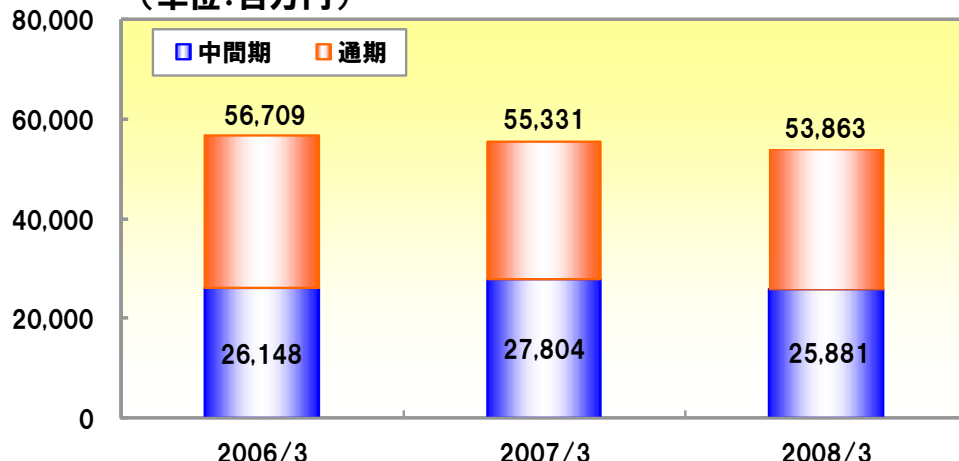
- アレル物質抑制成分配合の新機能モップは、前期に比べ10%以上の売上増加

海外の状況

- 06年11月 楽清(上海)清潔用具租賃有限公司 設立
- 08年4月 クリーンサービスだけではなく、事業間を超えて全社的な海外戦略を構築するために「国際部」を新設。

● フードサービス事業 売上高の推移

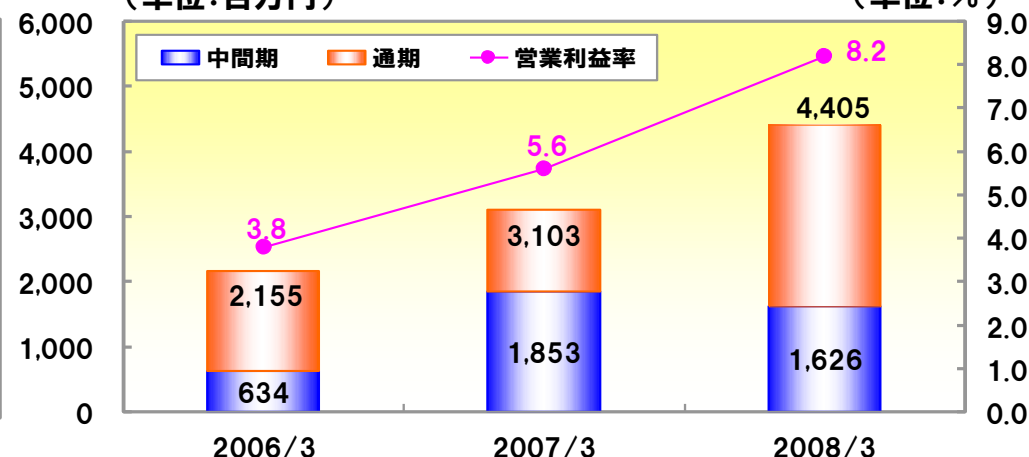
(単位:百万円)



● フードサービス事業 営業利益の推移

(単位:百万円)

(単位:%)



フードサービス事業の中核

● ミスタードーナツ事業 売上面の概況

「フードサービス事業」の主力であるミスタードーナツ事業は、加盟店を含めた店頭での売上(お客様売上高)は前期比増加

- ミスドクラブポイントカードの定着で来店お客様数増加。
2月の価格改定が寄与し、平均お客様単価も上昇。

:ロイヤルティ収入は、ほぼ前期並

:原材料の購買売上は、ドーナツの好調に対し、飲茶が不調で、トータルでは増加。

:不採算店舗の統廃合で直営店の期中平均稼働店舗数が減少し、直営店売上は減少。

ミスドカードキャンペーンからミスドクラブポイントカードへの切替えて、加盟店への販促品売上を廃止

- 一昨年12月の「ミスドクラブポイントカード」制度への変更に伴い、FC本部である当社と加盟店間の取引方法を変更し、プレミアムグッズの販売を廃止し、販促品売上が28億円減少。

● ミスタードーナツ事業 収益面の概況

08年2月に18年ぶりの価格改定を実施、利益率改善に寄与。併せて、以下の品質向上の施策を実施。

- イーストドーナツを上質化した「リッチドーナツ」を発売。(07年9月及び08年1月)
- トランス脂肪酸を低減したオイルを業界に先駆けて導入。(07年12月)

リッチドーナツ等の高価格帯商品の販売好調

- 「リッチドーナツ」のシリーズが売上好調。
- ポン・デ・抹茶、パフリング等の新商品の販売も好調に推移。

前期は、新ポイントカード制度の初期コスト発生

- 07年3月期に発生した初期コストは08/3期は発生せず、経費減少。

● ミスタードーナツ事業 小麦価格高騰の影響

- 今後上昇した場合は、その影響を十分に検証、更なる価格への転嫁も視野に入れて検討。

● ミスタードーナツ事業 新型店舗と海外展開

都心型新業態店舗「アンドナンド」

- 08/3期中の出店計画6店舗に対し、2店舗(渋谷公園通り店、神保町店)のみの出店にとどまった。
- 早期のフランチャイズ展開に向けて、検証を進める。

小商圏対応型店舗「ミスタードーナツベーシック」

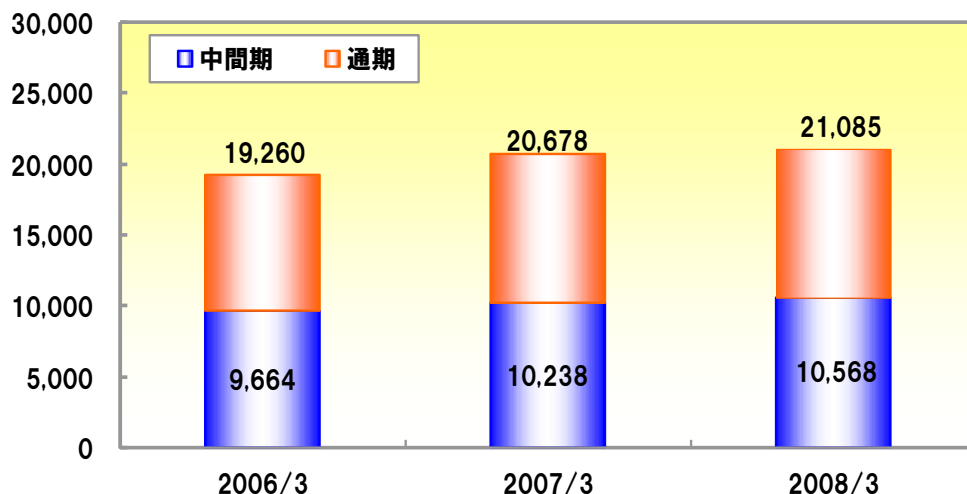
- 08/3期中の出店計画6店舗に対し、2店舗(指宿店、和田山店)のみの出店にとどまった。
- 「アンドナンド」同様に、早期のフランチャイズ展開に向けて、検証を進める。

順調な海外展開

- 台湾、韓国順調 ≪店舗数≫(台湾)07/3期末 18店 → 08年/3期末 39店
(韓国)08/3期より展開 → 08年/3期末 7店

● ケアサービス事業 売上高の推移

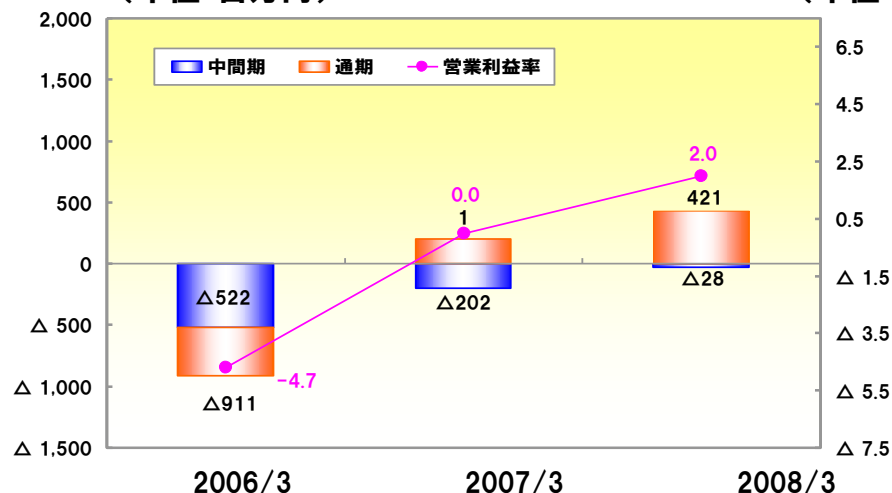
(単位:百万円)



● ケアサービス事業 営業利益の推移

(単位:百万円)

(単位:%)



● ケアサービス事業 売上面の概況

ケアサービス4事業のお客様売上高0.5%減少

- サービスマスター : エアコンクリーニング低調、ファシリティマネジメントサービス大口解約等により減収
- メリーメイド : お掃除おまかせサービス、家事おてつだいサービスが引き続き好調
- ターミニックス : 事業所向けゴキブリ駆除サービスの好調、全体として微増
- トウルグリーン : 定期、スポットとも好調

介護関連事業は利用者数が伸長

- ホームインステッド : 加盟店のお客様売上が前期を上回ったことでロイヤルティ収入が増加。直営店売上も増加。
- ダスキンゼロケア : グループホーム、デイサービスの利用者数が増加。

● ケアサービス事業 収益面の概況

- ダスキンゼロケアは、赤字幅が縮小。
- 一方で08/3期は、東京都から行政処分を受け、介護報酬の一部を返還し、特別損失167百万円を計上。

● ケアサービス事業 中期戦略

お客様の定期化促進

- 家庭市場、事業所市場とも、スポットのメニューに比べ、「定期おそうじサービス」「コントラクトサービス」等の定期メニューが伸長。

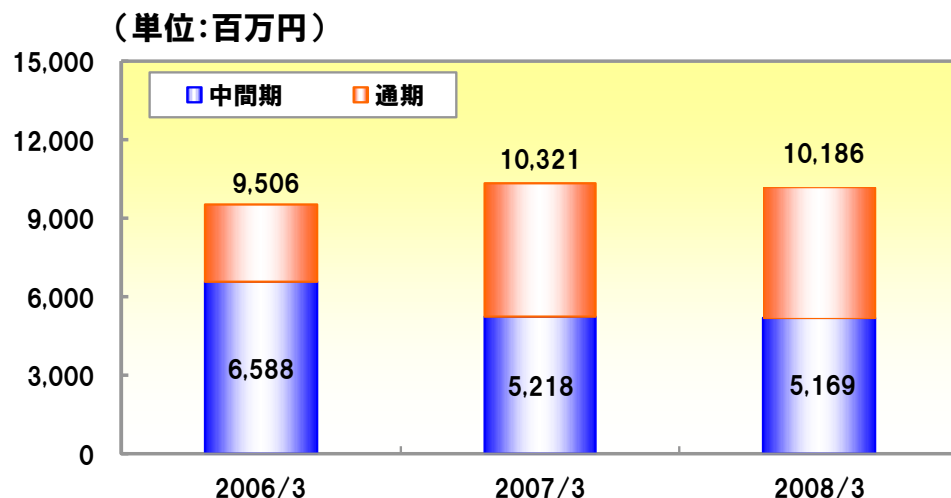
※コントラクトサービス(日常定期清掃サービス)

オフィスや店舗等事業所の各種施設をトータルにお引受けする日常清掃サービス。

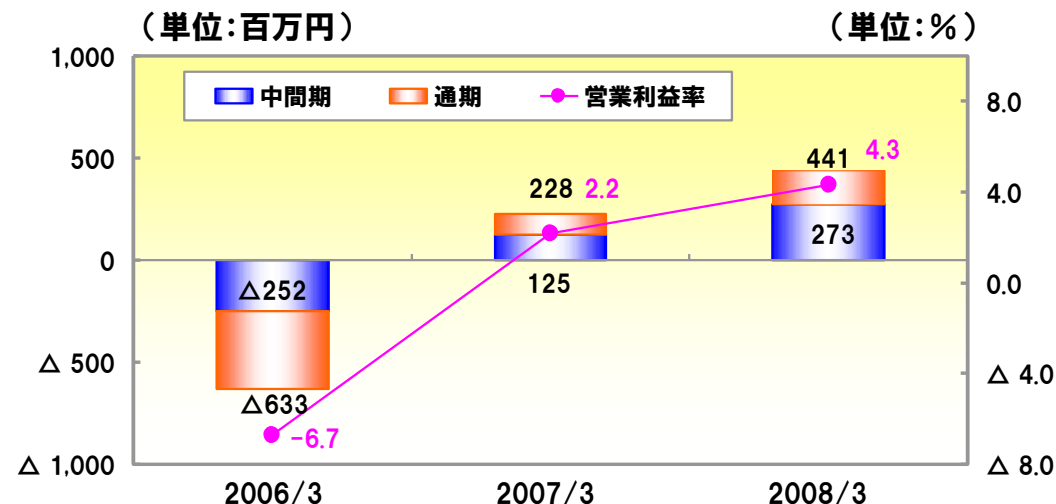
加盟契約数の拡大

- ケアサービス4事業の加盟契約数は拡大(+2.5%)。
特に、メリーメイドが増加(+5.5%)。

● その他事業 売上高の推移



● その他事業 営業利益の推移



● その他事業 売上面の概況

レントオール事業における直営不採算店の統廃合促進により減収

- レントオール事業は、不採算直営店の戦略的統廃合の推進により、直営店の売上は減少。

レントオール直営店数 16店舗 → 12店舗 (△4店舗)
ヘルスレント直営店数 13店舗 → 5店舗 (△8店舗)

● その他事業 収益面の概況

利益率は改善

- レントオール事業における不採算直営店の統廃合
- ユニフォームサービス事業において、大口顧客に対する商品投入が減少したことで原価率が改善。

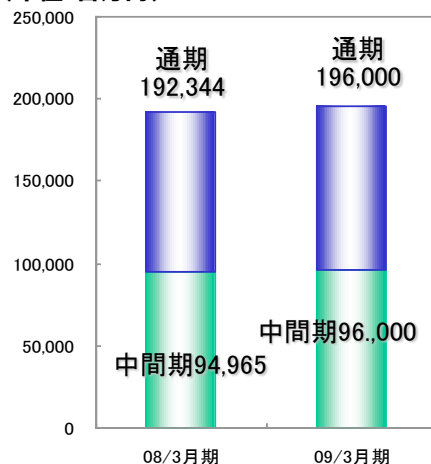
2009年3月期 通期予想について

DUSKIN
喜びのタネをまこう

2009年3月期 通期業績予想

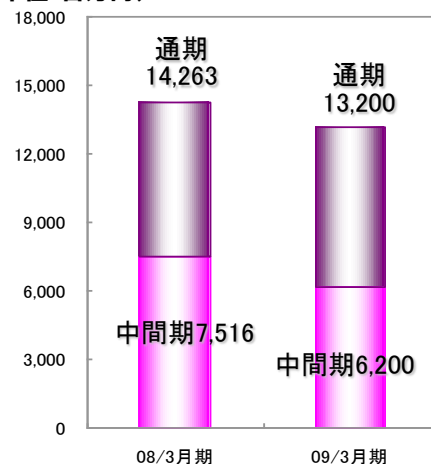
連結売上高

(単位:百万円)



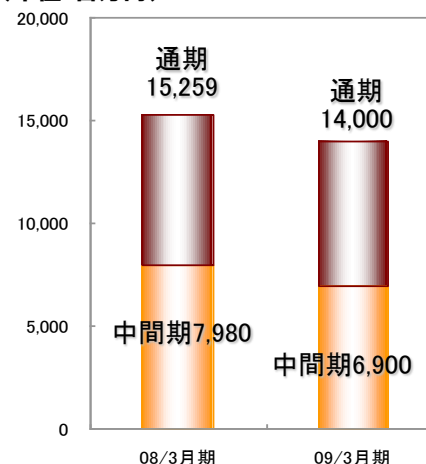
連結営業利益

(単位:百万円)



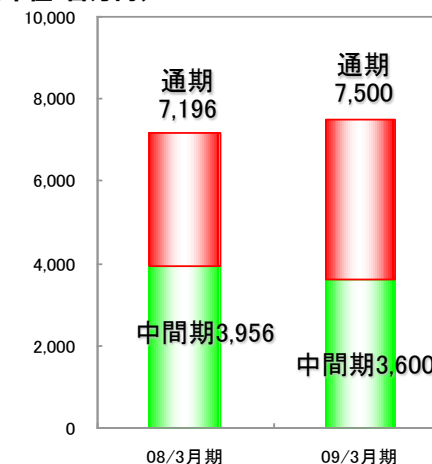
連結経常利益

(単位:百万円)



連結当期純利益

(単位:百万円)



連結

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
08/3期実績	192,344	14,263	15,259	7,196
09/3期予想	196,000	13,200	14,000	7,500
増減額	+3,656	△1,063	△1,259	+304
増減率(%)	+1.9	△7.4	△8.3	+4.2

個別

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
08/3期実績	167,067	11,710	14,797	7,020
09/3期予想	169,400	10,700	13,600	8,000
増減額	+2,333	△1,010	△1,197	+980
増減率(%)	+1.4	△8.6	△8.1	+14.0

2009年3月期 通期のセグメント別売上高と営業利益 予想

(単位:百万円)

		08/3月期 営業利益率		09/3月期 営業利益率		前期比	
愛の店 関連事業	売上高	107,209	—	108,200	—	+990	—
	営業利益	19,530	18.2%	19,000	17.6%	△530	△0.6
フードサービス 事業	売上高	53,863	—	54,900	—	+1,036	—
	営業利益	4,405	8.2%	3,800	6.9%	△605	△1.3
ケアサービス 事業	売上高	21,085	—	21,600	—	+514	—
	営業利益	421	2.0%	900	4.2%	+478	2.2
その他事業	売上高	10,186	—	11,300	—	+1,114	—
	営業利益	441	4.3%	450	4.0%	+8	△0.3
消去 又は全社	売上高	—	—	—	—	—	—
	営業利益	△10,535	—	△10,950	—	△415	—
連結合計	売上高	192,344	—	196,000	—	+3,655	—
	営業利益	14,263	7.4%	13,200	6.7%	△1,063	△0.7

愛の店関連事業

売上高108,200百万円、営業利益19,000百万円

- ・クリーンサービス事業で、850百万円の増収を見込む。
 - ・ネットワーク計画の稼働
(紹介件数及び加盟事業数の増加)
- ・クリーンサービス事業で、「店舗管理システム」導入を計画、初期費用として1,100百万円を見込む。

フードサービス事業

売上高54,900百万円、営業利益3,800百万円

- ・ミスタードーナツ事業で、国内500百万円、海外500百万円の増収を見込む。
 - ・新業態店(ベーシック)の出店
 - ・ポイントカードの定着による顧客数増加
 - ・新商品の発売
 - ・海外出店
- ・賞味期限管理、既存システムの機能追加・改善(POSレジ等)等のシステム開発、導入費用として680百万円を見込む。
- ・今後、小麦等の価格が上昇した場合は、その影響を十分に検証し、更なる価格への転嫁も視野に入れて検討。

2009年3月期 通期のセグメント別売上高と営業利益 予想

ケアサービス事業

売上高21,600百万円 、 営業利益900百万円

- ・ネットワーク計画の稼動に伴う増収を見込む。
 - ・加盟店数の増加(企業グループ外からも新規加盟募集開始)
 - ・加盟事業数の増加
- ・ダスキンヘルスケア(契約先の増加)で増収を見込む。

その他事業

売上高11,300百万円 、 営業利益450百万円

- ・フランチャイズ・パートナーズ
 - ・08/1月設立。08/4月下旬2社の事業説明会実施。08/7月頃FC展開開始を予定。
 - インスマート(株)・・・09/3期中 15店を計画
 - N. A. Gene(株)・・・09/3期中 20店を計画

全社費用

営業利益△10,950百万円(セグメント間費用消去を含む)

- ・広告費用増加を計画
 - TV生コマーシャル費用 150百万円
 - 環境・社会貢献活動訴求 160百万円