



2007年9月中間期 決算説明会

2007年11月20日
株式会社 ダスキン

・本資料に関するご注意事項	3
・決算概況	
2007年9月 中間決算概況	5
2007年9月 セグメント別売上と営業利益	7
2007年9月 セグメント別概況	8
2007年9月 主要事業の概況	
1 愛の店関連事業	9
2 フードサービス事業	11
3 ケアサービス事業	13
4 その他事業	15
中間期予想値(公表済数値)と実績の乖離について	16
・中期戦略の進捗について	17
・中間期 セグメント別お客様売上高	21
・2008年3月期通期予想について	
2008年3月 通期業績予想	23
2008年3月 通期のセグメント別売上高と営業利益	24
・2008年3月期 株主還元について	25
・【参考】	27

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。

DUSK!N®

喜びのタネをまこう

決算概況

2007年 9月中間期

中間決算概況①

(金額単位:百万円)

	06/9月中間期	07/9月中間期(当期)	前年同期比	07/3月期
売上高	96,537	94,965	△1,572	193,790
営業利益	7,905	7,516	△389	13,986
売上高営業利益率(%)	8.2	7.9	△0.3	7.2
経常利益	8,789	7,980	△809	14,944
売上高経常利益率(%)	9.1	8.4	△0.7	7.7
中期(当期)純利益	4,978	3,956	△1,022	8,407
売上高中期(当期)純利益率(%)	5.2	4.2	△1.0	4.3
流動資産	62,455	57,902	△4,553	67,861
有形固定資産	54,464	55,818	1,354	57,095
無形固定資産	5,321	6,214	893	5,362
投資その他資産	68,146	80,607	12,461	74,874
繰延資産	-	-	-	-
流動負債	48,980	44,386	△4,594	48,114
固定負債	22,542	16,604	△5,938	17,314
純資産	118,863	139,552	20,689	139,763
有利子負債	22,161	12,943	△9,218	15,561

※ 有利子負債＝短期借入金、長期借入金、社債

総評

- 07/9月中間期の連結売上高は、前年同期と比べて減収となりましたが、その最大要因は、「フードサービス事業」におけるミスタードーナツ事業において、昨年12月に新たなポイントカード制度を導入したことに伴って、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す。
- その他「愛の店関連事業」「ケアサービス事業」「その他事業」の3セグメントの売上高については、概ね前年同期を上回る(3セグメント合計では前年比+0.5%)ことができました。
- 連結営業利益については、「ケアサービス事業」の赤字が大きく改善した他、「その他事業」も前年同期に比べて増益となりましたが、主力の「愛の店関連事業」「フードサービス事業」が前年同期を下回り、全体では減益となりました。
株式会社ダスキン単体では、経費削減(販管費△2億59百万円)に努めたものの、「フードサービス事業」の売上高減少を吸収しきれず、売上高営業利益率が0.5ポイント低下しました。
連結ベースで見ますと、クリーンサービス事業、ミスタードーナツ事業の海外展開に注力し、海外子会社の経費が増加しております。(連結ベースの販管費増 +1億72百万円)
- 営業利益の減益に加えて、前期に出資した関連会社の投資消去差額の償却(3億84百万円)を主因に、持分法投資損益が損失に転じたことで営業外損益が悪化し、連結経常利益も大きく悪化しました。
- 当中間期において、介護保険適用の高齢者介護サービスを事業とする子会社・株式会社ダスキンゼロケアが、東京都より行政処分を受けたことに伴い、4事業所について開設時から当中間期末までの売上額に加算金を加えた介護報酬返還損失(1億64百万円)を計上しております。
また、当社及び子会社の一部固定資産で減損損失(4億9百万円)を計上し、税引前中間純利益は前年と比べ悪化しました。

中間決算概況③

【セグメント別売上と営業利益】

(金額単位:百万円)

	06/9月中間期(前期) 営業利益率		07/9月中間期(当期) 営業利益率		前年同期比		(参考)07/3月期 営業利益率		
愛の店関連事業									
売上高	53,276	—	53,345	—	69	—	107,459	—	
営業利益	10,703	20.1%	10,319	19.3%	△384	△0.8p	19,866	18.5%	
フードサービス事業									
売上高	27,804	—	25,881	—	△1,923	—	55,331	—	
営業利益	1,853	6.7%	1,626	6.3%	△227	△0.4p	3,103	5.6%	
ケアサービス事業									
売上高	10,238	—	10,568	—	330	—	20,678	—	
営業利益	△202	—	△28	—	174	—	1	0.0%	
その他事業									
売上高	5,218	—	5,169	—	△49	—	10,321	—	
営業利益	125	2.4%	273	5.3%	148	2.9p	228	2.2%	
消去又は全社									
売上高	—	—	—	—	—	—	—	—	
営業利益	△4,574	—	△4,674	—	△100	—	△9,213	—	
連結合計									
売上高	96,537	—	94,965	—	△1,572	—	193,790	—	
営業利益	7,905	8.2%	7,516	7.9%	△389	△0.3p	13,986	7.2%	

【セグメント別概況】

売上高

- ・07/9月中間期の連結売上高は、949億65百万円となり、前年同期対比15億72百万円の減収(Δ1.6%)となりました。
- ・「愛の店関連事業」は、主力事業であるクリーンサービス事業において、家庭市場、事業所市場とも前年同期の売上を上回り、セグメント全体でも僅かながら前年同期を上回りました。(増加額69百万円、増加率0.1%)
- ・「フードサービス事業」は、昨年12月の新たなポイントカード制度の導入に伴って、本部(当社)と加盟店間の取引方法を変更し、加盟店への景品等の販売を廃止した影響で、前年同期を大きく下回りました。(減少額19億23百万円、減少率6.9%)
- ・「ケアサービス事業」は、主力のサービスマスターの売上は前年同期を下回りましたが、メリーメイド及び介護事業の株式会社ダスキンゼロケアの売上が増加し、セグメント全体では前年同期比増収となりました。(増加額3億30百万円、増加率3.2%)
- ・「その他事業」は、レントオール事業の不採算直営店の統廃合等で前年同期比減収となりました。(減少額49百万円、減少率0.9%)

営業利益

- ・連結営業利益は、75億16百万円となり、前年同期対比では3億89百万円の減益(Δ4.9%)となりました。
- ・「愛の店関連事業」及び「フードサービス事業」は、計画通り海外展開に注力中であり、経費先行となった結果、減益となりました。

愛の店関連事業	前年同期対比減益額3億84百万円(減少率3.6%)
フードサービス事業	同 2億27百万円(減少率12.3%)
- ・「ケアサービス事業」は、株式会社ダスキンゼロケアの赤字額減少に伴い、1億74百万円の増益となりました。
- ・「その他事業」は、ユニフォームサービス事業の大口顧客に対する商品投入の減少及びリース原価の減少により、原価率の改善が主因となり増益となっております。

(金額単位:百万円)

	06/9月中間期		07/9月中間期(当期)		前年同期比		07/3月期(参考)	
愛の店関連事業								
売上高	53,276		53,345		69		107,459	
営業利益	10,703	20.1%	10,319	19.3%	△384	△0.8p	19,866	18.5%

07年9月中間期のクリーンサービス事業

- ・「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、概ね計画通り推移し、前年対比微増となりました。
 - ・市場別では、家庭市場、事業所市場とも前年同期比では増加
 - ・家庭市場の主力であるモップ商品は、全体の売上は減少しましたが、健康おそうじキャンペーンに注力し、新機能モップ(アレル物質抑制成分配合)は前年同期比増加
 - ・家庭市場では、消火器が5年に1回の交換期に当たり、前年同期比では大きく伸長
 - ・家庭市場、事業所市場とも、マット商品は好調に推移し、特にオーダーメイドマットが伸長
 - ・事業所市場は、前年同期比では、キャビネットタオル等のクリーンサービス商品の売上が減少しましたが、「クリーン空感」の好調で、エアークリーン商品が伸長
- ・営業利益は、新聞、雑誌等掲載料等の宣伝広告費が増加、海外への注力に伴う経費増加(海外子会社・樂清(上海)清潔用具租賃有限公司の販管費増加)で、前年同期対比では減少しました。
計画対比では、製造経費の減少等を要因として上回りました。

ネットワーク計画の推進による新たな価値の提供

お客様総合窓口一本化に向けて

当社の主力訪問販売事業である「愛の店関連事業」と「ケアサービス事業」における各種サービスが総合的にお届けできる『お客様総合窓口』の構築に向け、拠点単位の「責任ユニット制度」を導入致しました。

また、ネットワーク計画のインフラとなる基幹システムおよび情報ネットワークシステムの開発にも着手致しました。

『健康』を切り口とした新商品群の開発による顧客層の拡大

モップ商品群は微減傾向ではあるものの、新機能モップ(アレル物質抑制成分配合)は、前年に比べ大幅増で推移しております。
今後とも20~30歳代の主婦を対象に『健康おそうじキャンペーン』等の販促活動の強化で、モップ商品群及び家庭市場の顧客層拡大を図ります。

海外展開の強化

従来より展開しております「台湾」市場に関しましては順調に推移しております。

また、今期より本格的に展開を開始致しました「上海」市場におきましては事業所市場の開拓を中心に営業活動が活発化しております。
現状は経費が先行しておりますが、有望なマーケットが存在し、ほぼ国内と同様のビジネスモデルで運用、拡大できるものと見込んでおります。

(金額単位:百万円)

	06/9月中間期		07/9月中間期(当期)		前年同期比		07/3月期(参考)	
フードサービス事業								
売上高	27,804		25,881		△1,923		55,331	
営業利益	1,853	6.7%	1,626	6.3%	△227	△0.4p	3,103	5.6%

07年9月中間期のミスタードーナツ事業

・「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の売上高は、計画との乖離は僅かでした。

一方、前年同期と比較しますと、昨年12月に従来の「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制度」へ変更したことに伴い、FC本部である当社と加盟店間の取引方法を変更し、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により、前年同期との対比では約7%減少しました。

- ・お客様売上は、前年同期対比ではほぼ横這い
- ・ロイヤルティは微減
原材料の購買売上は、トータルでは増加(ドーナツが好調であったのに対し、飲茶が不調)
- ・直営店については、不採算店の統廃合を進め稼働店舗数が減少(△7店舗)した結果、直営店売上は減少

・営業利益は、韓国への進出、上海のテコ入れ等海外展開に注力し、海外子会社の経費が増加した結果、前年同期対比では減少しました。

一方、上半期に計画していた費用の一部が下半期に計上されることとなったため、計画対比では計画値を上回っております。

ミスドクラブポイントカードの定着化によるお客様層の拡大

昨年12月より本格的に全国導入し、お客様からは好評を得ております。発行枚数も現在約35百万枚となっており、マスコミ等にも取り上げられ、概ね高い評価をいただいております。

このキャンペーンの仕組み変更により、従来の販促物売上は大幅に減ったものの、販促物廃棄損の減少や物流費の削減等の効果が出ております。

新規出店による市場拡大戦略

新高級ブランド『アンドナンド』による都心型店舗の展開

ビジネスパーソンをターゲットとし、「大人のドーナツカフェ」をコンセプトに、現状は店舗が少ない都心部への進出を目指しております。

現在は渋谷と神保町の2店舗を実験店舗として、都心部での多店舗展開を目指し、検証活動を行っておりますが、お客様の反応もよく、売上等も当初計画を上回って推移しております。

地方の空白商圏への出店

小商圏に対応できる軽装備店舗の開発により、地方の空白商圏への積極的な出店を目指し、1号店を鹿児島県に出店し検証を始めました。

積極的な海外展開

4年目を迎える「台湾」に関しましては9月末時点で29店舗まで拡大しております。また、今期進出しました「韓国」に関しましては、現在6店舗目を準備中です。

(金額単位:百万円)

	06/9月中間期		07/9月中間期(当期)		前年同期比		07/3月期(参考)	
ケアサービス事業								
売上高	10,238		10,568		330		20,678	
営業利益	△202	—	△28	—	174	—	1	0.0%

07年9月中間期のケアサービス事業

- ・本セグメントは、介護事業の売上増加で、前年同期対比では伸長しております。しかしながら、主力のサービスマスターで、エアコンクリーニングサービスの不調が響き、計画値に対しては未達成となりました。
 - ・ケアサービス4事業(サービスマスター、メリーメイド、ターミニックス、トゥルグリーン)のお客様売上は、トータルではほぼ前年並で、ロイヤルティ収入はほぼ前年並
 - サービスマスター……「エアコンクリーニングサービス」の不調、「ファシリティマネジメントサービス」で期初に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」が引続き好調
 - ターミニックス……「白蟻駆除」は減収となったものの、「ゴキブリ駆除サービス」が好調でほぼ前年並
 - トゥルグリーン……定期売上が伸長し、またスポットの受注はそれ以上に好調
 - ・介護関連事業は、ダスキンゼロケア、ホームインステッドとも、利用者が増加し、順調に伸長
- ・本セグメントの営業利益は、前年同様赤字となったものの、ダスキンゼロケアの赤字幅が改善したこと等で、セグメント全体の赤字も縮小しました。

※ただし、ダスキンゼロケアは、9月に東京都より行政処分を受けたことで、介護報酬返還損失を特別損失に計上しております。

定期顧客の獲得による事業安定性と成長性の拡大

サービスマスター、トゥルグリーンに関しては、事業所市場において定期受注（以下、定期）の伸びが顕著であり、一方、ターミニックスに関しては家庭市場での定期の伸びに取り組みの成果が見られます。

4事業トータルでは、当初の目標通りスポットの受注に比べ、定期の構成比が伸長しており、定期の売上構成比は全体の55%を超える結果となりました。

市場別に見ると、家庭市場での定期顧客の獲得は計画を上回るものの、事業所市場では若干計画を下回り、今後一層の強化を図ります。

新サービスの開発

積極的な新サービスの開発を行うなか、特に抗菌やダニ・害虫駆除等に対する『健康』『快適』に注力した取り組みを行っております。

なかでも、「エアコン抗菌コート」等は人気が高く、新規顧客の獲得や単価的な面からも売上等に貢献しております。

下期以降も引き続き、この『健康』『快適』をキーワードにサービスメニューを拡大することにより、メニュー間の相乗効果も期待でき、一層、お客様から期待される事業になるものと考えます。

加盟契約数の拡大

ケアサービス4事業で、上期中に加盟契約数が30増えております。なかでもメリーメイドが最も増えており、市場のニーズと合致するものと思われれます。

(金額単位:百万円)

	06/9月中間期		07/9月中間期(当期)		前年同期比		07/3月期(参考)	
その他事業								
売上高	5,218		5,169		△49		10,321	
営業利益	125	2.4%	273	5.3%	148	2.9p	228	2.2%

07年9月中間期のその他事業

- ・本セグメントの売上は、レントオール事業で、不採算直営店の統廃合を進めた結果、稼働店舗数が減少したことにより直営店売上が減少しました。その結果、前年同期対比では事業全体の売上は減少しておりますが、概ね計画通りに推移しております。
- ・営業利益は、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しており、前年同期対比では増益となっております。

中間期予想値(公表済数値)と実績の乖離について

(金額単位:百万円)

連結	売上高	営業利益	経常利益	中間純利益
公表済予想値	95,500	6,500	7,100	3,400
中間決算実績	94,965	7,516	7,980	3,956
乖離額	△535	+1,016	+880	+556
乖離率(%)	△0.6%	+15.6%	+12.4%	+16.4%

- ・売上高は、計画を僅かに下回りました。
- ・洗浄水の水質改善による洗剤使用量の削減、省エネ乾燥機導入による燃料使用量の削減、洗浄水の再利用等により製造経費(売上原価)が減少したこと等で売上の下振れをカバーし、売上総利益が約3億円計画を上回ったことに加えて、上期に発生を見込んでいた経費約5億円が下期にずれ込んだこと、及び経費の見直しで約4億円の経費を削減したこと等により、営業利益は計画を約10億円上回りました。
- ・持分法投資損益が、計画に比べて1億円程度下回ったために経常利益の計画との乖離は、約9億円となりました。
- ・中間純利益は、計画外で減損損失を約4億円計上、子会社(ダスキンゼロケア)が東京都より行政処分を受けたことによる介護報酬返還損失約1.6億円計上等がありました。計画を約5.5億円上回りました。

既存事業の強化

1. ネットワーク計画の推進

10月からクリーンサービス事業、ケアサービス事業に関して、お客様の窓口一本化に向け、ネットワーク計画の「紹介制度」「サポート店制度」「ユニット制度」がスタートしました。

ネットワーク計画の推進

既存の商品・サービス



新たな役務サービス

- ・メンテナンス
- ・取付
- ・施工
- ・検査
- ・保守
- ・緊急対応

②
新しい事業
新しい商品・サービス開発で
新事業へチャレンジ

③
新しい組織
新事業のサービスを実施できる
新しい組織づくり

ネットワーク連携制度
加盟店それぞれの強みを活かす連携強化



ダスキニユニット制度
お客様からの注文を確実に
対応する責任ユニット



①
事業基盤の整備
お客様のご要望に
すべて対応する
顧客総合窓口の
実現

情報システム構築
管理システムから
マーケティングシステムへ



2. 「健康」を切り口にした商品群

「健康おそうじキャンペーン」に注力し、新機能モップ(アレル物質抑制成分配合)の売上は伸長。

空気清浄機「クリーン空感」の街頭デモンストレーションを実施。

天然由来成分と食品添加が認められている成分を使った消臭剤「リフレッシュャワー」を発売。

既存事業の強化

3. 海外展開

■クリーンサービス事業

- ①4月より上海での事業展開を本格的に稼働させております。
- ②現在、顧客の確保は家庭市場、事業所市場とも順調に進んでおり、両市場の割合はほぼ50%ずつの構成となっております。
- ③今期(12月決算)売上は、円換算で約20百万円を見込み、来期は約80百万円を見込んでいます。
- ④現状は経費先行で赤字計上となっておりますが、5年後の単年度黒字転換を目指しています。

■ミスタードーナツ事業

- ①4月に第1号店舗をオープンさせた韓国では、上期中にソウル市内(明洞、弘大、九里)に合計3店舗をオープン、いずれの店舗も売上が好調です。
(12月末 6店舗、3月末 8店舗を計画)
- ②既に展開している台湾は、上半期中に11店舗増加しました。1店舗当たりの売上は、国内店舗同等若しくはそれ以上であり、順調に伸長しています。
(12月末 34店舗、3月末 41店舗を計画)



ダスキン上海

既存事業の強化

4. ミスタードーナツの業態開発

- ①既存店のモデルでは出店が困難であったローカル地域への出店を可能とするモデル「ミスタードーナツベーシック」の第1号店が、9月28日に鹿児島県指宿市にオープンしました。
- ②指宿ショップオープンから10月末日までの1日平均売上高は、約250千円となり、計画を大幅に上回っております。
- ③この「ミスタードーナツベーシック」については、今期中に2～3店舗の出店を計画しています。



- ④都心型の高級店舗「アンドナンド」の出店は、上期中は1店舗のみにとどまりましたが、10月に第2号店「神保町ショップ」がオープンしました。
- ⑤第2号店「神保町ショップ」オープンから11月15日までの1日平均売上高は、約850千円となり、計画を大きく上回っております。

次世代事業の開発

フランチャイズファンドの活用

ブランド力・販売チャネル・人材が未整備な初期段階の企業若しくは、事業モデルを投資対象とし、新規性・意外性のあるフランチャイズ事業のシーズを発掘して参ります。

M&Aの活用

当社の成長戦略の中で不足しているノウハウ・ブランド・人材等を他社資産で補完しスピーディに成長戦略を実現していきます。

新規事業の 開発

他社との業務提携の活用

当社にない強みを持つ企業と業務提携を結ぶことにより、多様化するお客様のニーズに幅広く応えて参ります。

ITを利用したネットワークサービスの活用

ユビキタスネットワーク時代を迎えインターネット等を利用することにより当社の商品・サービスに付加価値を加えお客様に提供して参ります。

フランチャイズ展開会社の新設

フランチャイズファンド(以下、FCファンド)組成から約1年半が経過しました。

FCファンドでは、中間期末までに100件を超える案件について検討、審議し、うち約10件の投資を実行しました。

その一部対象事業について、フランチャイズ展開に向け、具体的な準備作業を進めております。

(金額単位:百万円)

	06/9月中間期		07/9月中間期(当期)		前年同期比		07/3月期(参考)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率	金額	構成比
愛の店関連事業	119,236	54.0%	119,526	53.5%	289	0.2%	239,997	53.5%
フードサービス事業	67,764	30.7%	68,868	30.8%	1,104	1.6%	140,372	31.3%
ケアサービス事業	25,991	11.8%	26,586	11.9%	595	2.3%	52,372	11.7%
その他事業	7,969	3.6%	8,320	3.7%	351	4.4%	15,864	3.5%
総合計	220,961	100%	223,302	100%	2,341	1.1%	448,607	100%

(注) ダスキン全国チェーン店お客様売上高(本資料におきましては「お客様売上高」と記載します。)は、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。

なお、上記金額には、SEED RESTAURANT GROUP,INC 及び株式会社ヒガ・インダストリーズに係るお客様売上高は含んでおりません。

DUSK!N[®]

喜びのタネをまこう

2008年3月期通期予想について

(金額単位:百万円)

連結

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前期発表予想	195,700	11,800	12,300	6,100
今回発表予想	195,700	12,000	13,300	7,100
増減額	—	+200	+1,000	+1,000
増減率(%)	—	+1.7%	+8.1%	+16.4%
前期実績	193,790	13,986	14,944	8,407

個別

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前期発表予想	169,000	9,200	11,700	6,700
今回発表予想	169,000	9,500	12,900	7,000
増減額	—	+300	+1,200	+300
増減率(%)	—	+3.3%	+10.3%	+4.5%
前期実績	169,205	11,384	13,474	7,759

- ・売上高は、概ね計画通りに推移しており、前回公表数値から変更ありません。
- ・営業利益は、経費の削減等により販管費が計画よりも削減できることで、2億円上方修正致しました。
- ・経常利益は、営業利益の上方修正に加えて、資金の効率的運用に伴う金融収支の向上を見込んでおり、10億円上方修正致しました。

2008年3月期 通期のセグメント別売上高と営業利益

(金額単位:百万円)

	前回発表予想		今回発表予想		増減		(参考)07/3月期		
	営業利益率		営業利益率						営業利益率
愛の店関連事業									
売上高	109,200	—	109,200	—	—	—	107,459	—	
営業利益	19,200	17.6%	19,200	17.6%	—	—	19,866	18.5%	
フードサービス事業									
売上高	54,300	—	54,300	—	—	—	55,331	—	
営業利益	3,400	6.3%	3,100	5.7%	△300	△0.6%	3,103	5.6%	
ケアサービス事業									
売上高	22,000	—	22,000	—	—	—	20,678	—	
営業利益	600	2.7%	400	1.8%	△200	△0.9%	1	0.0%	
その他事業									
売上高	10,200	—	10,200	—	—	—	10,321	—	
営業利益	400	3.9%	400	3.9%	—	—	228	2.2%	
消去又は全社									
売上高	—	—	—	—	—	—	—	—	
営業利益	△11,800	—	△11,100	—	700	—	△9,213	—	
連結合計									
売上高	195,700	—	195,700	—	—	—	193,790	—	
営業利益	11,800	6.0%	12,000	6.1%	200	0.1%	13,986	7.2%	

- ・フードサービス事業は、原油や穀物価格の高騰を背景とした、原材料価格の上昇を見込み、営業利益を3億円下方に修正しております。
- ・ケアサービス事業は、ダスキンゼロケアの行政処分の影響等を見込み、営業利益を2億円下方に修正しております。
- ・発生を見込んでいた経費から、7億円程度削減し、連結合計の営業利益は、2億円上方修正しております。

DUSK!N®

喜びのタネをまこう

2008年3月期 株主還元について

配当

- ・当社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題と位置付け、安定した配当を毎期継続的に行うことを基本方針としており、更に、経営成績及び今後の事業展開、健全な経営体質維持のために必要な内部保留の確保等を勘案の上、当期の配当額を決定しております。
- ・2008年3月期の期末配当につきましては、普通配当を5円増額し、1株につき35円とさせていただきます。

	07/3月期実績	08/3月期見込	増減
1株当たり年間配当金(円)	40	35	△5
うち、普通配当(円)	30	35	+5
うち、記念配当(円)	10	—	△10
配当総額(百万円)	2,695	2,358	△337

株主優待

当社は、株主優待制度の充実を図り、当社への投資魅力を更に高めると共に、当社グループが提案する商品・サービスを幅広くご利用いただくことで、株主の皆様にご利益をより深く理解いただくことを目的として、平成19年9月30日基準の株主様より株主優待制度の変更、介護保険の対象となる商品・サービスを除くほぼすべての商品・サービスにご利用いただけるようにしました。

	従来	平成19年9月30日基準以降の株主様
ご利用いただける 店舗・サービス	ミスタードーナツ	ミスタードーナツ、クリーンサービス、ヘルス&ビューティ、アンドナンド、カフェデュモンド、かつアンドかつ、クワクワザ・どん、サービスマスター、メリーメイド、ターミックス、トウルグリーン、ホームインステッド、レントオール、ヘルスレント(※)、ユニフォームサービス、ドリンクサービス

※ヘルスレントの取扱商品のうち、介護保険対象商品は、株主優待制度の対象外です。

セグメント別概要

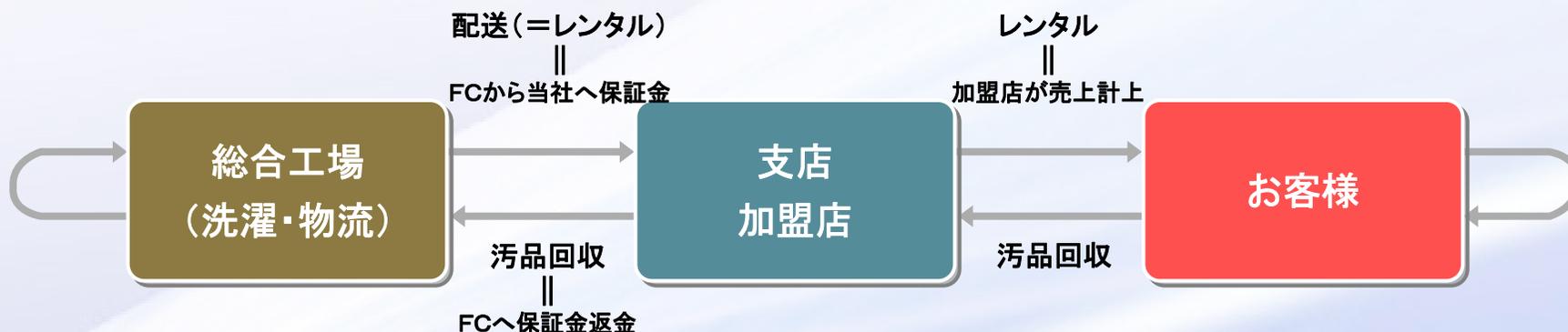
2007年3月期連結：売上高1,937億円、営業利益139億円

愛の店関連事業		フードサービス事業		ケアサービス事業		その他事業	
売上高	1,074億円	売上高	553億円	売上高	206億円	売上高	103億円
営業利益	198億円	営業利益	31億円	営業利益	0億円	営業利益	2億円
<h3>クリーンサービス事業</h3> <p>モップ、マット等のダストコントロール商品をはじめ、レンジフードフィルターや浄水器、空気清浄機、化粧品まわり商品等、暮らしやビジネス環境を便利に快適にする商品群を提供</p>		<h3>ミスタードーナツ事業</h3> <p>手づくりのフレッシュなドーナツを提供するミスタードーナツ業態を展開</p>		<h3>ケアサービス事業</h3> <p>ハウスクリーニング、家事代行サービス、害虫獣駆除サービス、庭木のお手入れサービスを提供</p>		<h3>レントオール事業</h3>	
<h3>ヘルス&ビューティ事業</h3> <p>スキンケア化粧品や健康食品の開発、カウンセリング販売とサービスの提供</p>		<h3>フードチェーン事業</h3> <p>カフェ「カフェデュモンド」、かつ専門店「かつアンドかつ」等を展開</p>		<h3>ホームインステッド事業</h3> <p>高齢者の身の回りのお世話や家事のお手伝いサービスを提供</p>		<h3>ユニフォームサービス事業</h3>	
		<h3>(株)どん</h3> <p>海鮮丼を中心に新鮮な海の幸や旬の素材を使った丼等を提供</p>		<h3>(株)ダスキンヘルスケア</h3> <p>病院に対して衛生管理、診療材料の滅菌等のサービスを提供</p>		<h3>ドリンクサービス事業</h3>	
				<h3>(株)ダスキンゼロケア</h3> <p>在宅介護を支援する公的介護保険適用のサービスを提供</p>		<h3>ダスキン共益株式会社</h3>	
						<h3>ダスキン保険サービス株式会社</h3>	

クリーンサービス事業における資源循環型ビジネスモデルと強み

モップ、マット等のレンタル

商品を繰り返し使い、寿命が尽きるまで使い切るという発想が根幹



直営及び子会社 14工場
協力会社 33工場

合計 47工場

直営及び子会社支店 78店
FC拠点 約2,100拠点

営業拠点約2,200拠点

訪問販売員
約75,000人

家庭市場の
お客様

約750万軒

事業所市場の
お客様

約150万軒

①全国を網羅する充実した生産・販売体制

- この資源循環型ビジネスモデルを全国規模で確立するには、工場体制の整備、レンタル用商品の資材購入に多額の投資が必要であり、加えて全国的な訪問販売員の組織構築に時間と費用を要するため、競合は少ない。

②強固な顧客基盤

- 対面販売できる広範な顧客基盤を有している点が強み。特に家庭市場における顧客基盤が強固である。