

2009年3月期 第2四半期 決算説明会

2008年11月21日

株式会社ダスキン

DUSKIN®

喜びのタネをまこう

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

連結業績	2
売上高の状況	3
営業利益・経常利益の状況	5
四半期純利益の状況	7
連結貸借対照表の状況	9

セグメント別売上高と営業利益

I. セグメント別ハイライト	11
II. 主要事業の概況	
(1) 愛の店関連事業	12
(2) フードサービス事業	18
(3) ケアサービス事業	24
(4) その他事業	28

第2四半期 公表済予想との比較

第2四半期の公表予想と実績との比較	33
-------------------	----

2009年3月期 通期予想について

2009年3月期 通期業績予想（修正）	35
2009年3月期 通期のセグメント別売上高と営業利益予想	38

配当について

2009年3月期 配当について	41
-----------------	----

ご参考

個別決算概況	43
セグメント別お客様売上高	44
セグメント別の事業概要	45
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	47

2009年3月期 第2四半期 決算概況(前年同期対比)

DUSKIN®
喜びのタネをまこう

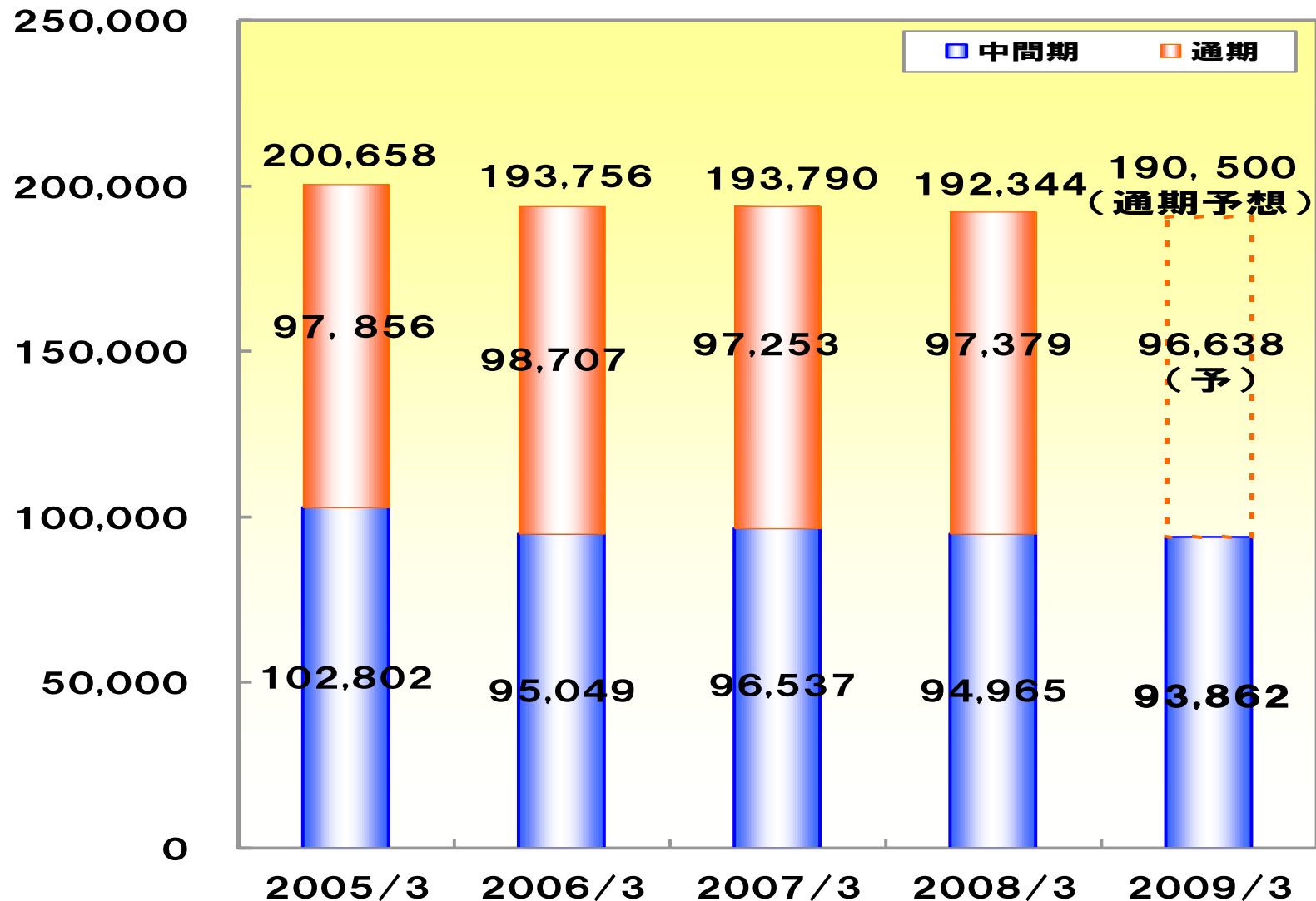
連結業績

(単位：百万円)

	07/9月期 実績	08/9月期 実績	前年同期比増減 (増減率)	(ご参考) 08/3月期
売上高	94,965	93,862	△1,102 (△1.2%)	192,344
営業利益	7,516	6,090	△1,425 (△19.0%)	14,263
売上高営業利益率(%)	7.9	6.5	(△1.4)	7.4
経常利益	7,980	7,304	△675 (△8.5)	15,259
売上高経常利益率(%)	8.4	7.8	(△0.6)	7.9
四半期(当期)純利益	3,956	2,772	△1,183 (△29.9)	7,196
売上高当期純利益率(%)	4.2	3.0	(△1.2)	3.7

● 連結売上高の推移

(単位：百万円)



● 連結売上高のポイント

消費者の生活防衛意識の高まり等による消費低迷の影響を受けて、第2四半期までの累計では、何れのセグメントも前年同期対比では減収となり、連結売上高は前年同期対比で減少。

08/9期の連結売上高
938億62百万円
(前年同期比11億2百万円(1.2%)減)

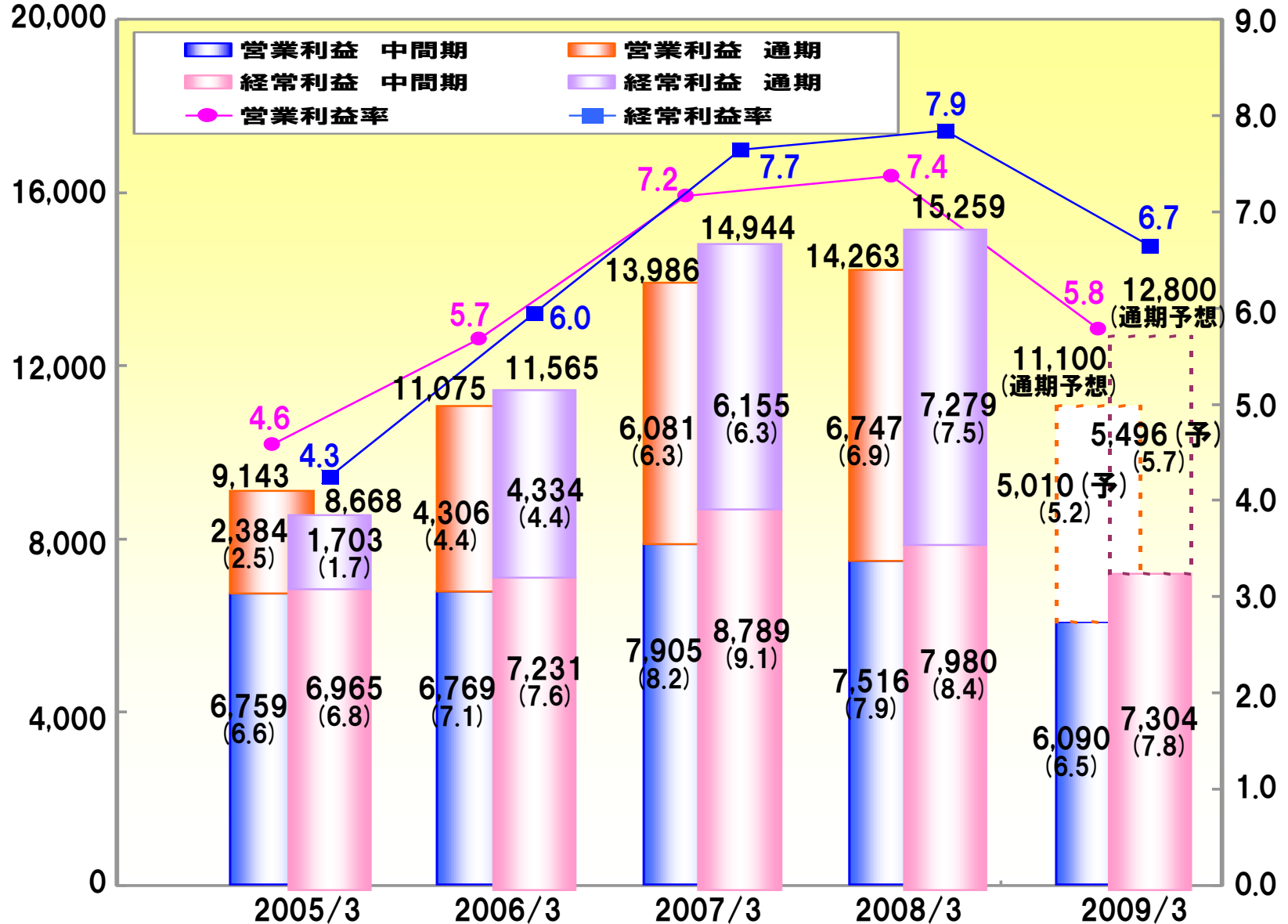


- 特にフードサービス事業セグメントにおいては、ショッピングセンター等の郊外店舗の落ち込みが大きく、全体で前年同期対比1.9%の減収。
- 愛の店関連事業は、第2四半期までの累計では前年同期対比1%の減収となったが、第2四半期のみの3ヶ月間では0.2%の減収にとどまる。
- ケアサービス事業は、第2四半期までの累計では前年同期対比0.7%の減収となったが、第2四半期のみでは0.5%の増収。

● 連結営業利益(率)及び連結経常利益(率)の推移

(単位:百万円)

(単位:%)



● 連結営業利益(率)のポイント

08/9期の連結営業利益

60億90百万円

(前年同期比14億25百万円
(19.0%) 減)



● 営業利益減少要因

ケアサービスを除く3セグメントの減益
△1,096百万円

ネットワークシステム費用 △391百万円

会計制度の変更影響 △167百万円

● 営業利益増加要因

ケアサービス事業セグメントの増益84百万円

● 連結経常利益(率)のポイント

08/9期の連結経常利益

73億4百万円

(前年同期比6億75百万円
(8.5%) 減)



● 経常利益減少要因

営業利益の減少 △1,425百万円

● 経常利益増加要因

金融収支の改善 191百万円

〔 受取利息・配当金の増加 144百万円
 支払利息の減少 47百万円 〕

ネットワークシステム稼動に伴う使用料
収入 50百万円

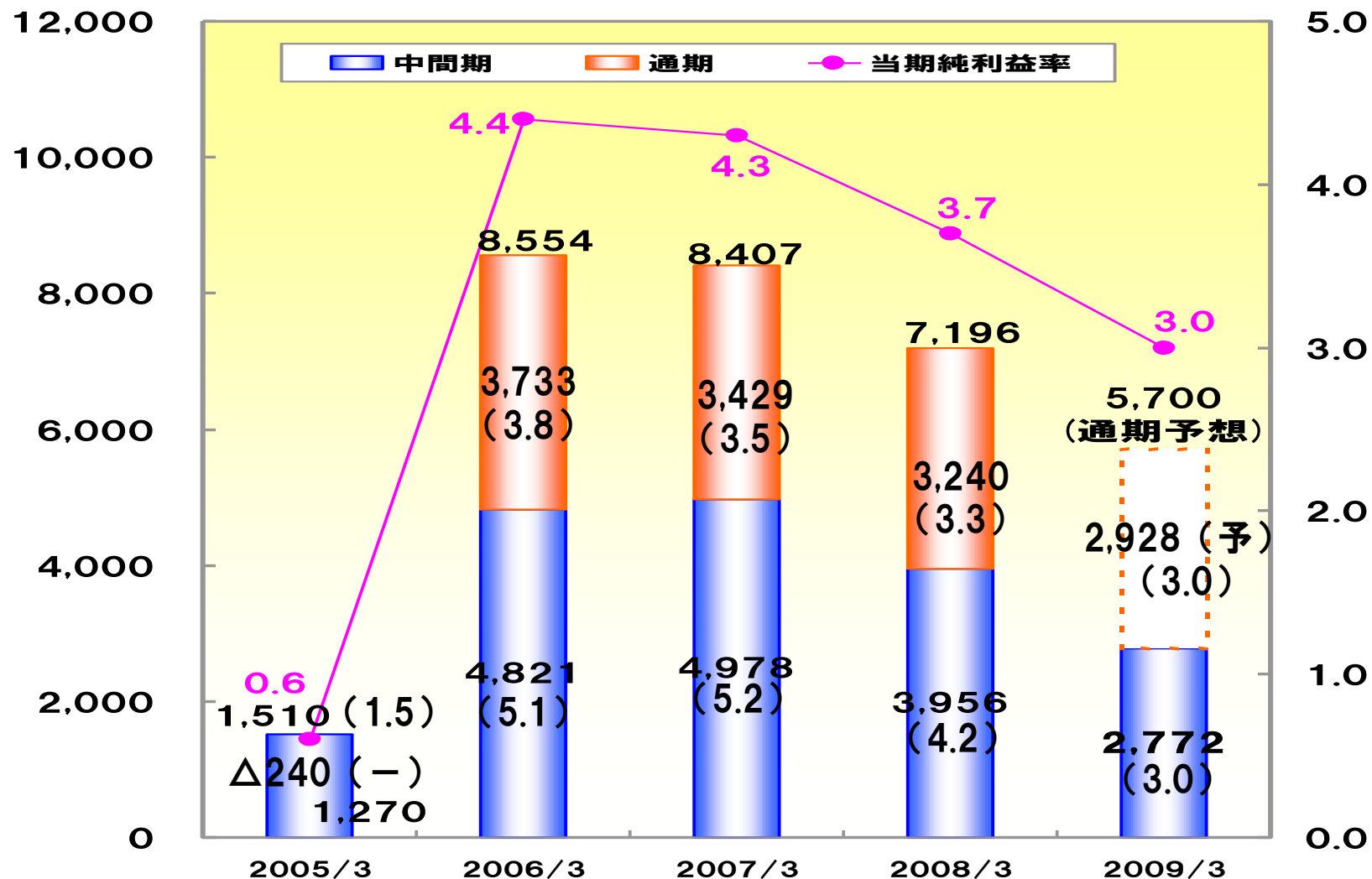
会計制度の変更影響 167百万円

雑収入、雑損失、持分法投資損失 237百万円

● 連結純利益(率)の推移

(単位：百万円)

(単位：%)



● 連結純利益(率)のポイント

08/9期の連結四半期純利益

27億72百万円

(前年同期比11億83百万円(29.9%)減)



● 純利益減少要因

経常利益の減少

△675百万円

投資有価証券評価損の計上

△1,613百万円

投資有価証券売却益の減少

△119百万円

● 純利益増加要因

減損損失の減少

320百万円

介護報酬返還損失の減少

164百万円

法人税等の減少

778百万円

(単位：百万円)

	08/3月期	08/9月期	前期比	主な増減要因
流動資産	53,013	49,793	△3,220	借入金返済等による現預金の減少 30億円 C P の償還等に伴う有価証券の減少 10億円
有形固定資産	55,130	54,998	△132	
無形固定資産	6,000	6,400	399	ネットワークシステム関連増加 4億円
投資その他資産	81,677	82,312	635	投資有価証券の増加 6億円 繰延税金資産の増加 3億円 差入保証金の減少 4億円
資産合計	195,822	193,505	△2,317	—

流動負債	40,500	37,894	△2,606	1年以内返済予定の長期借入金の減少 3億円 未払金の減少 11億円 保険預り金の減少 8億円
固定負債	15,657	15,811	153	長期借入金の減少 1億円 退職給付引当金の増加 2億円
純資産	139,664	139,799	135	投資有価証券評価差額金の増加 4億円 少数株主持分の減少 2億円
負債純資産合計	195,822	193,505	△2,317	—

有利子負債	7,831	7,390	△440	当社の減少 1億円 関係会社の減少 3億円
-------	-------	-------	------	--------------------------

※ 有利子負債＝1年以内返済予定を含む長期借入金（現在、社債及び短期借入金はありません。）

セグメント別売上高と営業利益

DUSKIN®
喜びのタネをまこう

(単位:百万円)

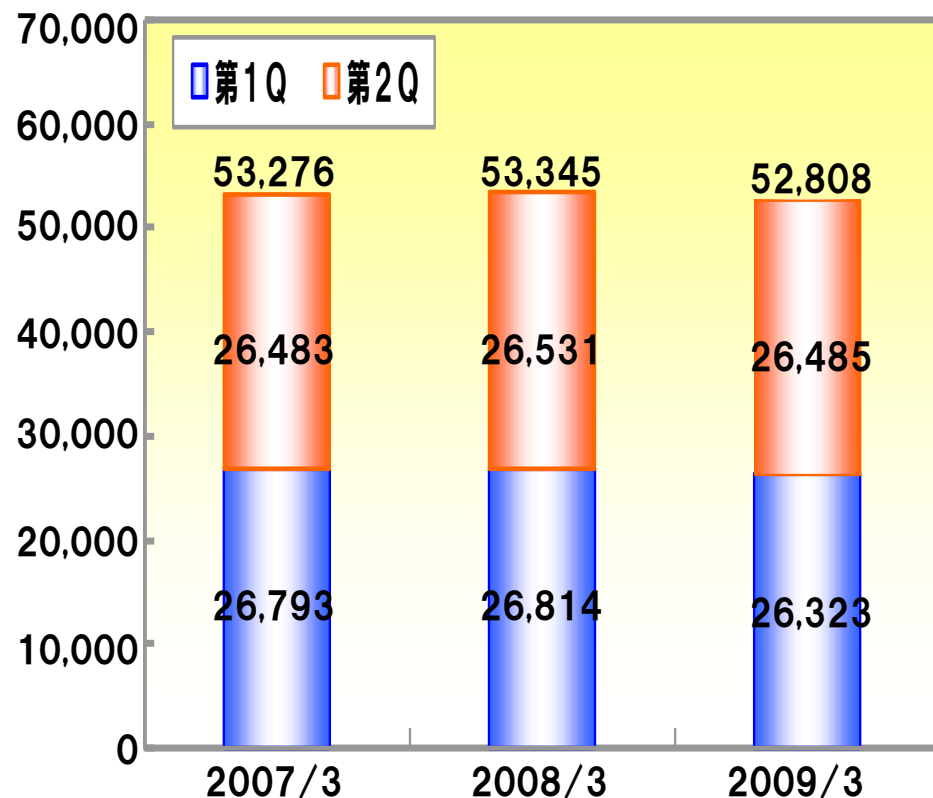
		08/3月期		07/9月		08/9月		前年同期比	
		営業利益率		営業利益率		営業利益率		減少率	
愛の店関連 事業	売上高	107,209	—	53,345	—	52,808	—	△536	△1.0%
	営業利益	19,530	18.2%	10,319	19.3%	9,640	18.3%	△678	△6.6%
フードサービス 事業	売上高	53,863	—	25,881	—	25,392	—	△488	△1.9%
	営業利益	4,405	8.2%	1,626	6.3%	1,403	5.5%	△223	△13.7%
ケアサービス 事業	売上高	21,085	—	10,568	—	10,499	—	△69	△0.7
	営業利益	421	2.0%	△28	△0.3%	56	0.5%	+84	—
その他事業	売上高	10,186	—	5,169	—	5,161	—	△7	△0.1%
	営業利益	441	4.3%	273	5.3%	79	1.5%	△194	△70.9%
消去 又は全社	営業利益	△10,535	—	△4,674	—	△5,089	—	△414	—
連結合計	売上高	192,344	—	94,965	—	93,862	—	△1,102	△1.2%
	営業利益	14,263	7.4%	7,516	7.9%	6,090	6.5%	△1,425	△19.0%

愛の店関連事業

売上高

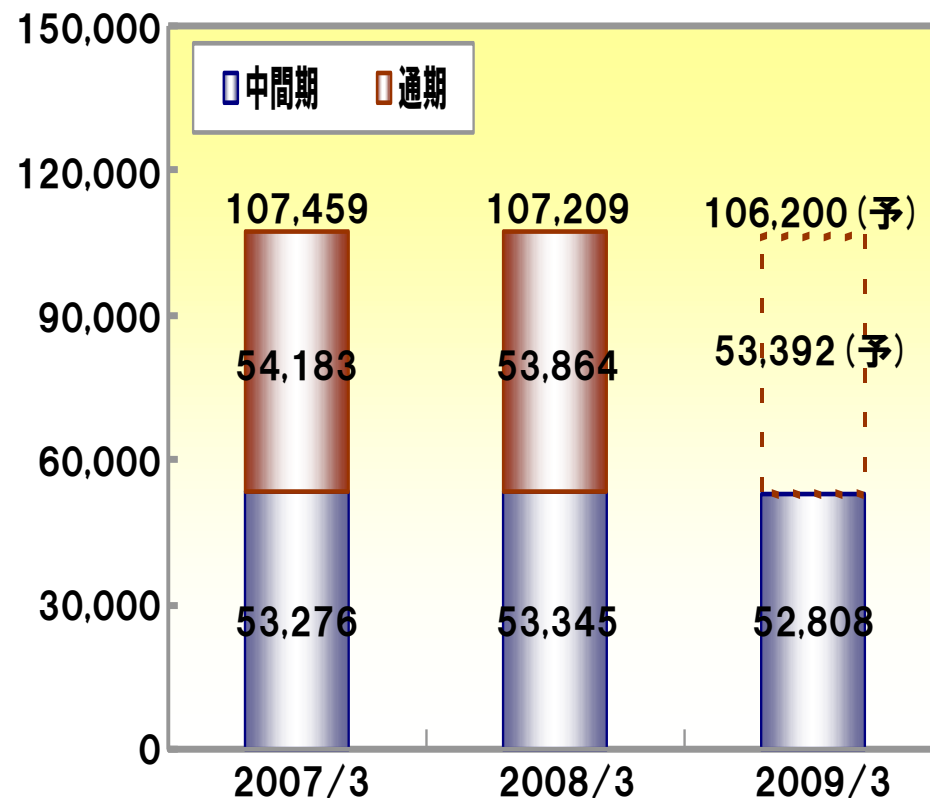
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

(単位:百万円)



6ヵ月(4月～9月、10月～3月)

(単位:百万円)



愛の店関連事業

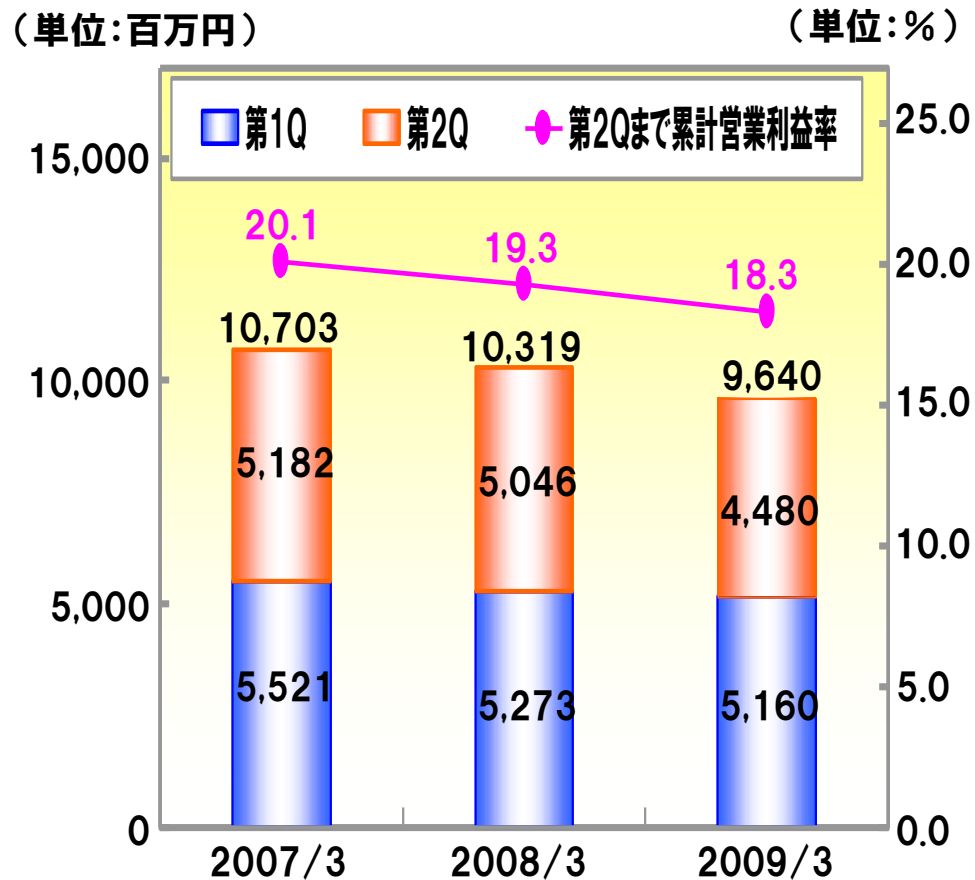
クリーンサービス事業

- **消費者の生活防衛意識の高まりを受け、家庭市場は前年同期対比で約3%の減収**
 - 家庭市場売上の約60%を占めるモップ商品は、約1.7%の減少
 - 家庭用マットは微増
玄関用オーダーメイドマットは堅調に推移（前年同期比 約3.8%増）
 - 前期が5年に1度の交換期に当たった消火器等の売上が減少
 - 寝具丸洗いサービスの売上は順調に増加
- **事業所市場においても景気減速の影響から、前年同期対比で約1%の減収**
 - 事業所市場売上の60%以上を占めるマット商品は、約0.1%の微減となる中、オーダーメイドマットは約0.6%増加
 - キャビネットタオル、ハンドドライヤー等売上の減少傾向は継続
 - 事業所用空気清浄機「クリーン空感」は、本体売上は一巡するも、フィルター売上が増加し、本体・フィルター合計では30%超の伸び
- **健康おそうじ商品群の売上は増加**
 - モップ全体が減少する中、アレル物質抑制成分配合の新機能モップ4種は約7.4%増加
 - アレル物質抑制フィルターを装着した空気清浄機「良質空感」は、本体の売上が一巡し、前年比では微減

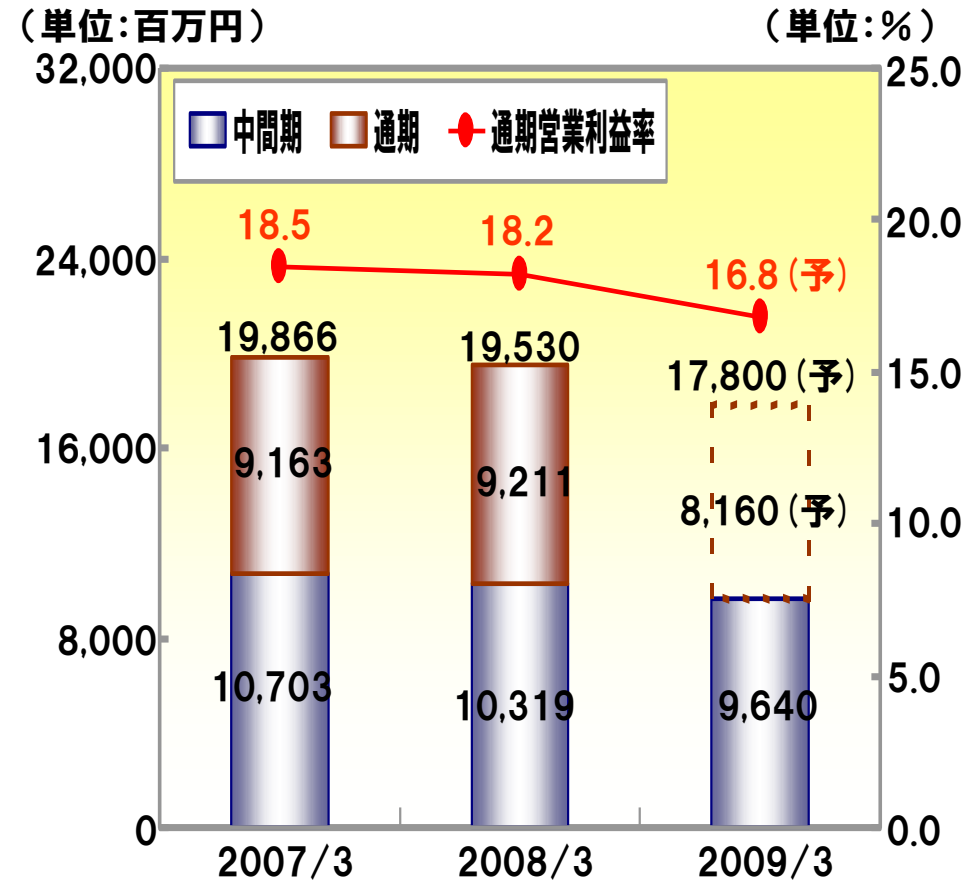
愛の店関連事業

営業利益

3ヵ月(4月～6月、7月～9月)



6ヵ月(4月～9月、10月～3月)



愛の店関連事業

クリーンサービス事業

- 売上減少に伴い、売上総利益が減少
- 原価率が上昇
 - 協力工場に対する支払加工料の引上げ
 - 売上の商品構成の変化等による原価UP
 - ・ 原価率の低いモップ商品売上が減少
 - ・ 資材投入（汎用マット等）の増加に伴う原価増加
 - 従来「営業外費用」処理していた「製品等廃棄損」を、「原価」処理に変更し、営業利益ダウン（経常利益ベースでの影響はなし）
- システム投資の影響で関連経費が増加
 - 店舗業務システム関連費用 等

■ ネットワーク計画の進捗

【投資】 当期（09/3月期）は、クリーンサービス事業の「店舗業務システム」投資に37億円を計画

1. 「店舗業務システム」に係る08/3月期までの投資額は約2億円、総投資額は39億円の計画

「支店」へのシステム導入を09/1月にスタートし、09/9月までに完了する計画。
その他の拠点は09/10月～10/3月にシステム導入の予定

2. ネットワーク計画「情報連携システム」開発等に係る総投資額は約22億円

＜損益インパクト＞ 08/3月期 10億円（減価償却費及びランニングコストを含む）
 09/3月期 10億円（同上）

【教育】 組織販売力を強化し、顧客開拓・売上拡大につなげるべくお客様系の育成に注力

1. まずはマネジャークラスを対象にクロスセリングの基礎研修

全国の9地域に“研修センター”を開設し、マネジャーは地域トレーナーとして各地域で研修を実施

2. 10/3月期より順次開始予定

09年1月迄に研修内容の検証を終了し、10/3月期上期より順次開始、本格稼動は下期

■ 原油価格高騰の影響

08年9月より、協力工場への支払加工料を改定

- ・ 原油価格高騰を背景とする、これまでの重油、工場資材等価格の上昇に対しては、設備改良、工程改良等によるコストダウンで吸収
- ・ 07年12月に重油価格が1L当たり76円に高騰して以降は、コストダウンでの吸収が困難に

→ 08/9月から09/3月迄、加工料を引上げ

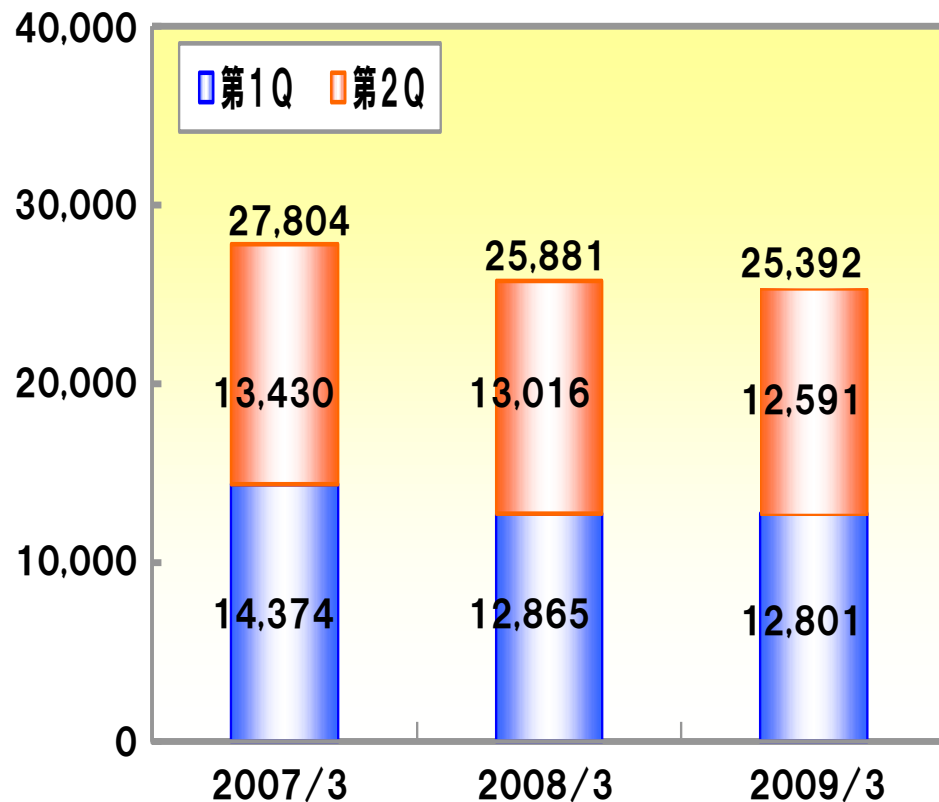
- ・ 当第2四半期の原価への影響（当社利益押下げ要因） 約1億円
- ・ 下半期への原価への影響（当社利益押下げ要因） 約5億円

フードサービス事業

売上高

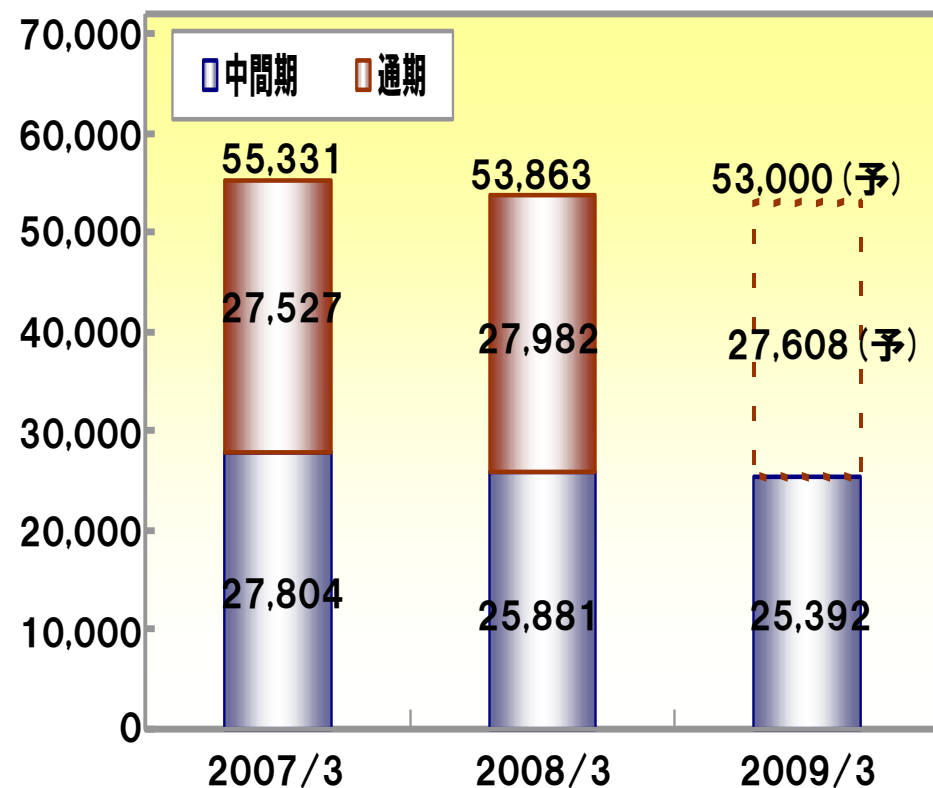
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

(単位:百万円)



6ヵ月(4月～9月、10月～3月)

(単位:百万円)



フードサービス事業

ミスタードーナツ事業

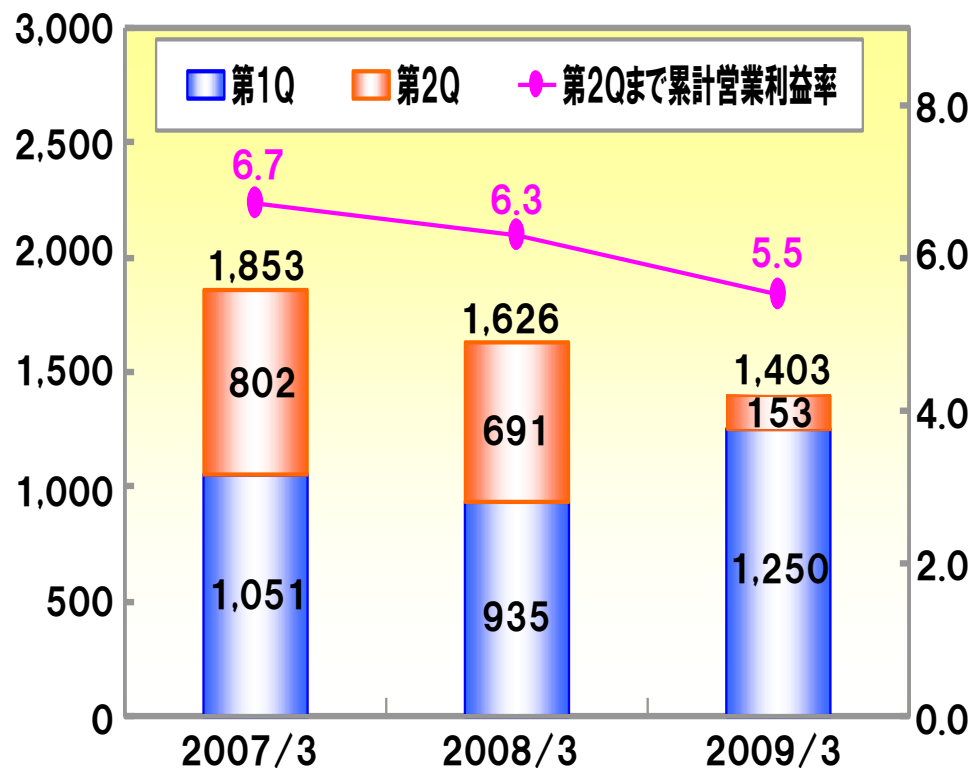
- 消費者の生活防衛意識の高まりを受け、国内お客様売上は、前年同期対比約4%減少
 - お客様売上の減少に伴い、ロイヤルティ売上が減少
 - 立地タイプ別で比較すると、ショッピングセンター等の郊外店舗のお客様売上の減少が大きい。
- 原材料等の購買売上は、08年2月の価格改定の影響で、前年同期比増加
 - 価格改定を実施したドーナツの購買売上は増加一方で、飲茶は依然として不調
- 国内直営店の期中平均稼動店舗数が減少し、直営店売上が減少
 - 直営稼動平均店舗数が、前年同期に比べ3店減少

フードサービス事業

営業利益

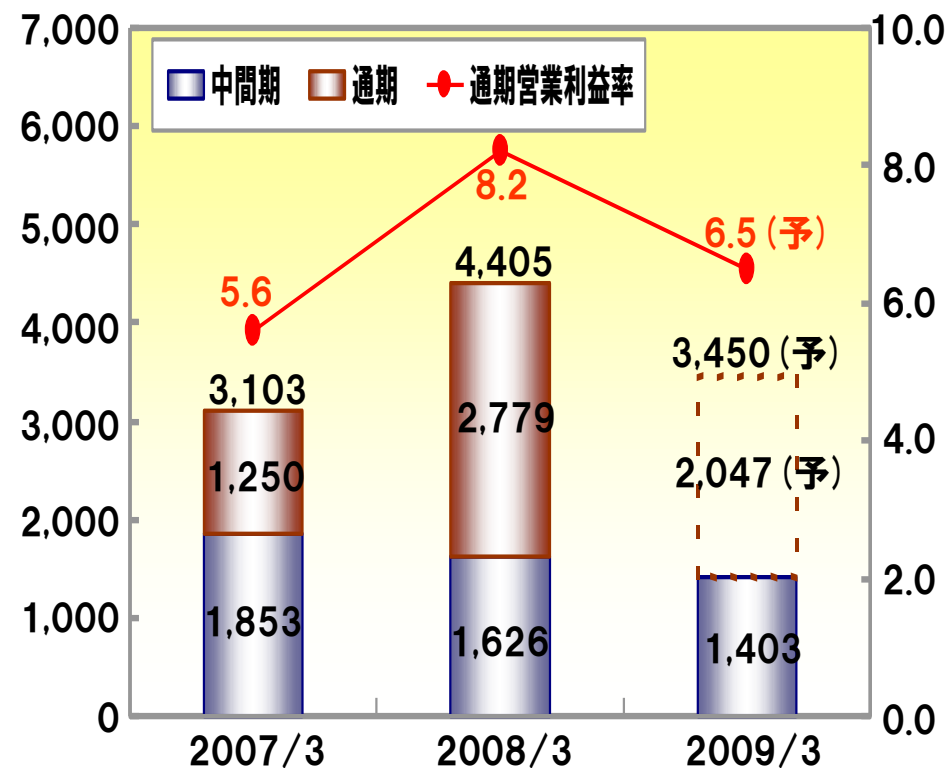
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

(単位:百万円)



6ヵ月(4月～9月、10月～3月)

(単位:%) (単位:百万円)



フードサービス事業

ミスタードーナツ事業

➤ **ロイヤルティ売上の減少で売上総利益が減少**

- ドーナツの購買売上増加による粗利増加があったものの、お客様売上の減少に伴うロイヤルティ売上の減少で粗利全体では減少

➤ **4月の麦価改定、期中の原油価格の高止まりの影響**

- ドーナツ原材料、油脂類、包装資材等の仕入れ価格が上昇し、原価率が悪化
→ 影響は第2Qのみで約2億円

➤ **会計制度の変更影響**

- 従来「営業外費用」処理していた「プレミアム商品評価損」を、「経費」処理に変更し、営業利益ダウン（経常利益ベースでの影響はなし）

“お手軽・お手頃、フレンドリー”をテーマに、バリエーション豊かな品揃えと値ごろ感（商品平均単価125円を119円に引き下げる）の訴求で、来店頻度UPを目指す

■ 新商品の開発・販売

お客様の要望に応える商品開発

10月 27日 「ショコラフレンチ」3種 147円

20～30歳代女性をターゲットにした商品開発

11月 1日 「フロッキーシュー」3種 136円

100～110円商品を投入し値ごろ感を訴求

11月 1日 「揚げパンドーナツ」2種 115円

「エンゼルエッグ」3種 105円

ケーキタイプドーナツ3種 115円

■ 既存商品のプライスラインの見直し

好評の「リッチドーナツ」シリーズの価格引下げ

11月 1日 「リッチドーナツ」7種

10～11円引下げ



「リッチドーナツ」の価格引下げ



お客様の復活要望第1位「ショコラフレンチ」



20～30歳代女性に好評「フロッキーシュー」



100円～110円代の新商品

■ 積極的な改装及び移転の実施

- 上半期中の改装店舗数計画46店舗に対し、計画を上回る60店舗の改装を実施

大規模な改装を実施した店舗のお客様売上は、前年を大幅に上回る実績となっている

- 上半期中の移転店舗数計画10店舗に対し、計画通りの10店舗の移転を実施

移転を実施した店舗のお客様売上は、前年を50%以上上回る実績となっている

■ 新型店舗及び海外展開

- ・ 小商圏対応型店舗「ミスタードーナツベーシック」

上半期中の出店は計画通りの4店舗で、9月末現在の店舗数は6店舗

今後も計画（下半期の出店計画＝12店）に沿って出店

- ・ 都心型新業態店舗「アンドナンド」

上半期中の出店は計画通りの1店舗で、9月末現在の店舗数は3店舗

フランチャイズ展開に向けて、今後も検証継続

- ・ 上海、台湾、韓国

9月末現在、上海は5店舗、台湾は47店舗、韓国は12店舗

今後、上海は立て直しを図る

台湾は店舗当たりの売上増加に取り組む

韓国は積極出店を継続

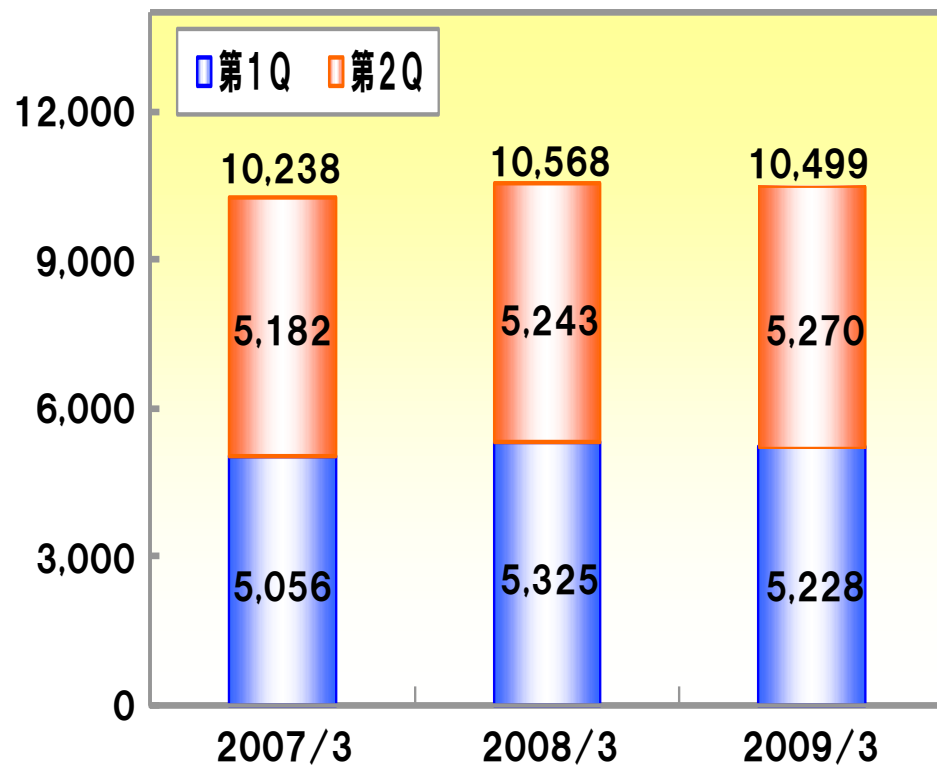
	店舗の増減		
	前期末 店舗数	出店数	9月末 店舗数
ベーシック	2	4	6
アンドナンド	2	1	3
上海	3	2	5
台湾	39	8	47
韓国	7	5	12

ケアサービス事業

売上高

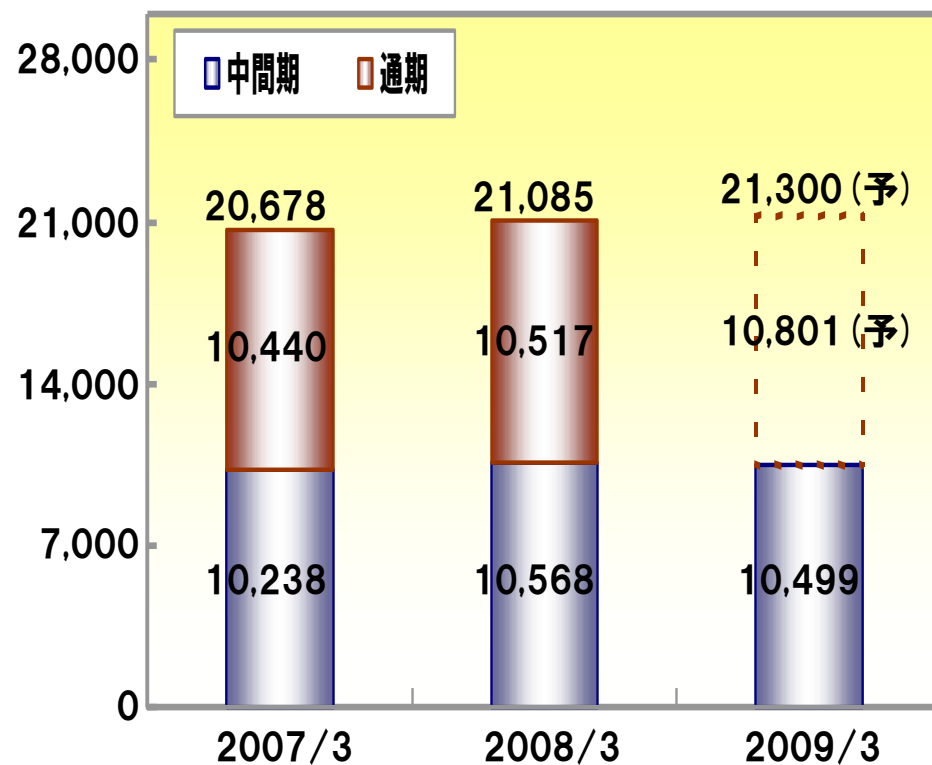
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

(単位:百万円)



6ヵ月(4月～9月、10月～3月)

(単位:百万円)



ケアサービス事業

ケアサービス4事業

- 大口値引顧客の解約による売上減少
- サービスマスターは事業所向けサービスが低迷し売上減少
 - 「ハードフロアサービス」「ハウスワイドサービス」が不調
 - ご家庭向けサービス「エアコンクリーニング」は前期並
- 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増加し、ロイヤルティ売上は微増

介護関連事業

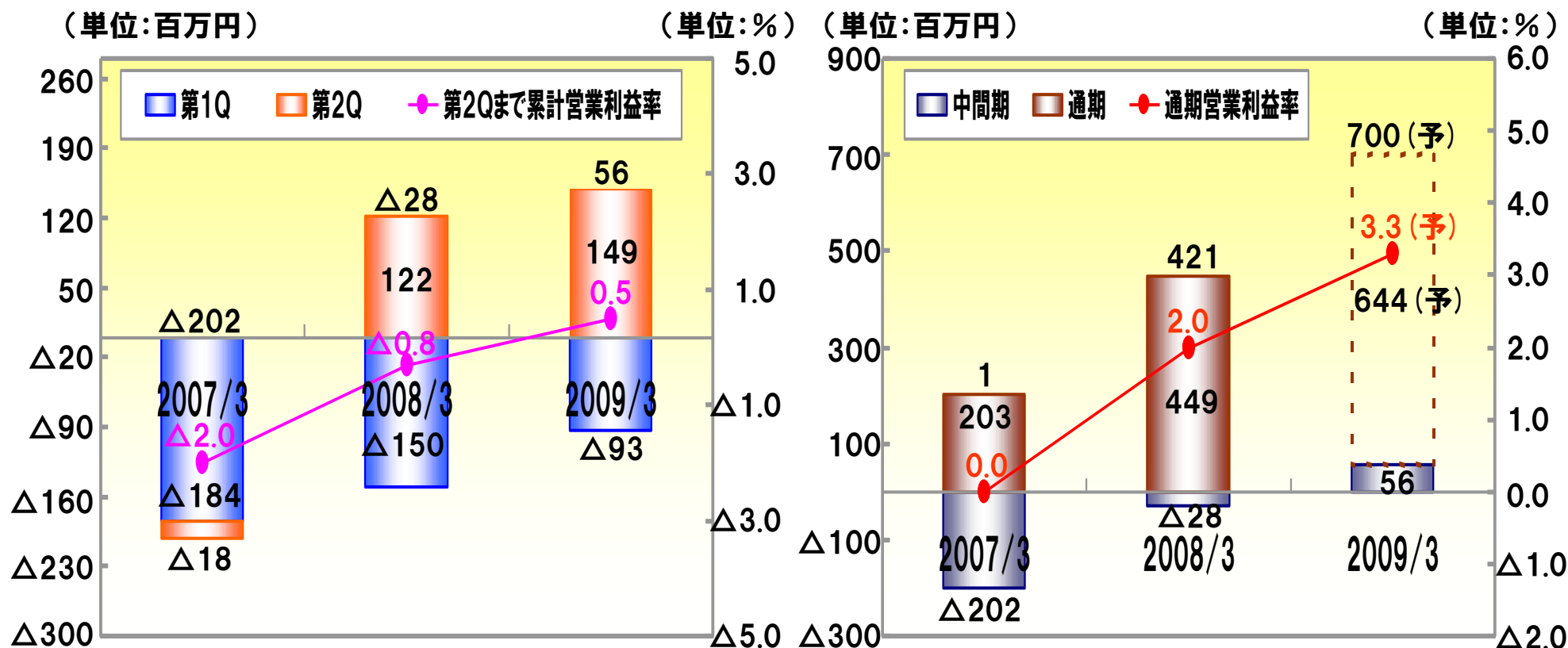
- ダスキンゼロケアは減収
 - 前期に不採算拠点の整理を進め、拠点数が15店減少

ケアサービス事業

営業利益

3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

6ヵ月(4月～9月、10月～3月)



ケアサービス事業

ケアサービス4事業

➤ **ロイヤルティ売上が増加**

- 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増加に伴いロイヤルティ売上は微増

➤ **ファシリティマネジメントにおける大口値引顧客の解約**

- 不採算先との契約未更新で売上は減少するも利益率は向上

介護関連事業

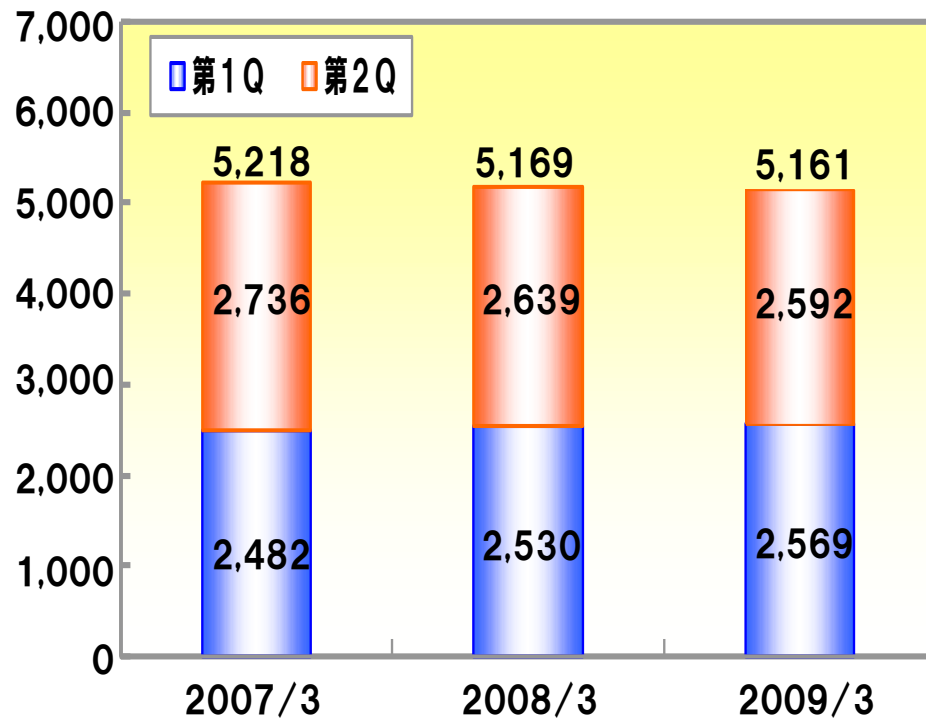
- 前期に減損を計上したことで、減価償却費負担が減少し増益要因に

その他事業

売上高

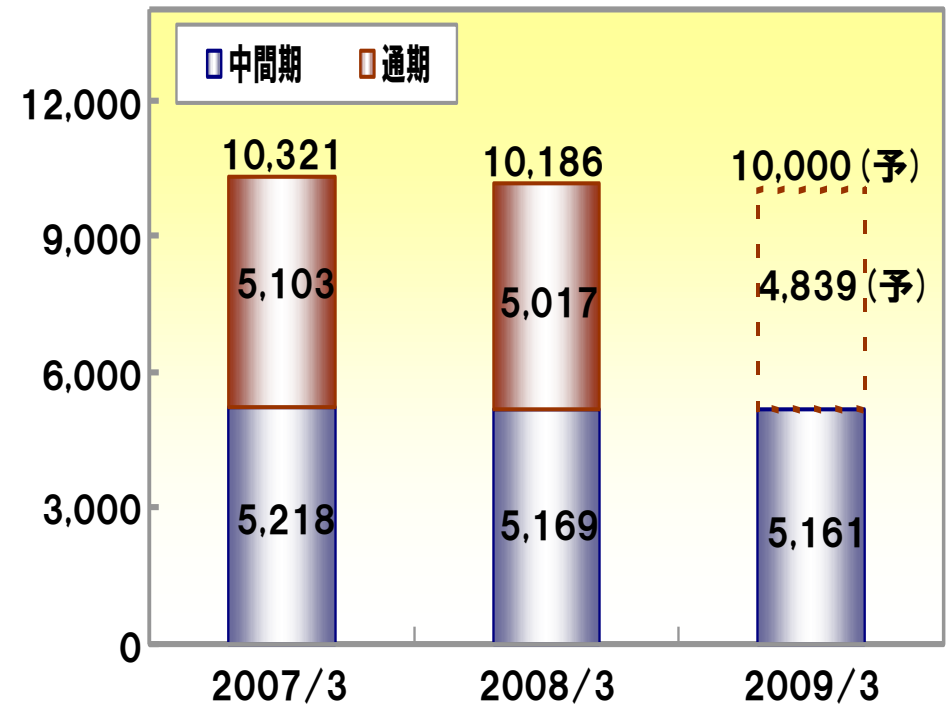
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

(単位:百万円)



6ヵ月(4月～9月、10月～3月)

(単位:百万円)



その他事業

レントオール事業

- 前期に直営店の戦略的統廃合を進め、前年同期に比べて店舗数が減少し、直営店売上が減少

レントオール直営店数 △3店舗
ヘルスレント直営店 △3店舗

※レントオール・・・イベント用品等のレンタル
ヘルスレント・・・介護用品のレンタル

- お客様売上は増加し、ロイヤルティ売上は増加

- レントオールのお客様売上は減少したものの、ヘルスレントで20%超の伸び

その他

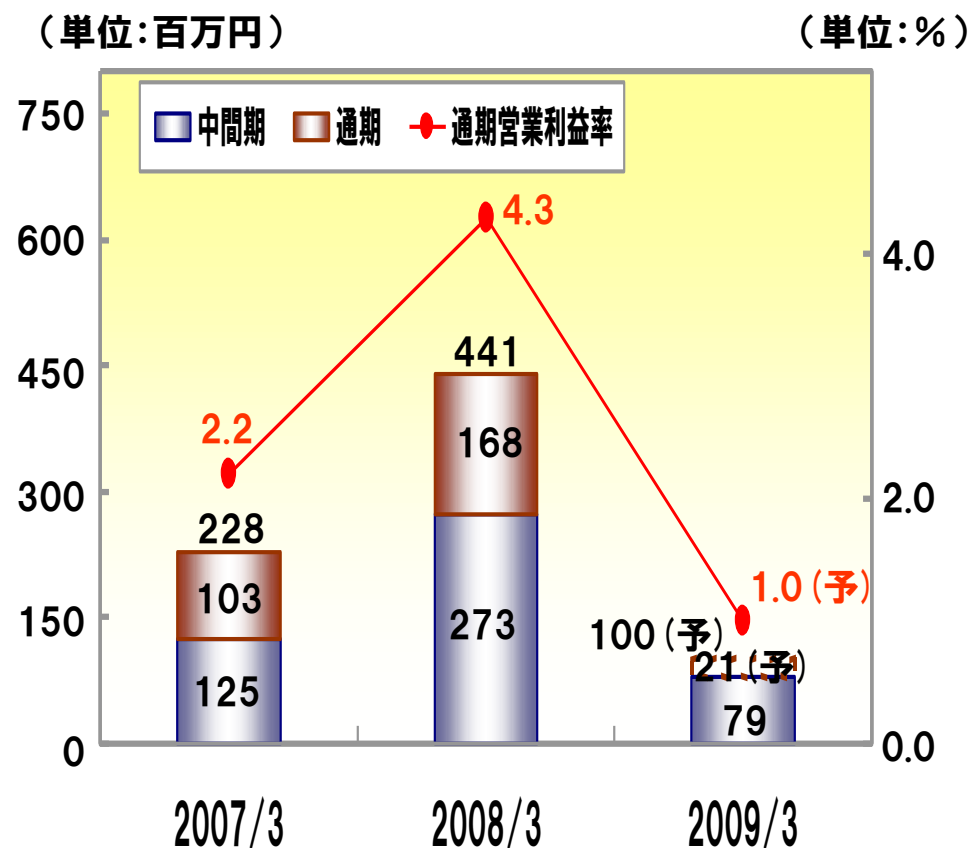
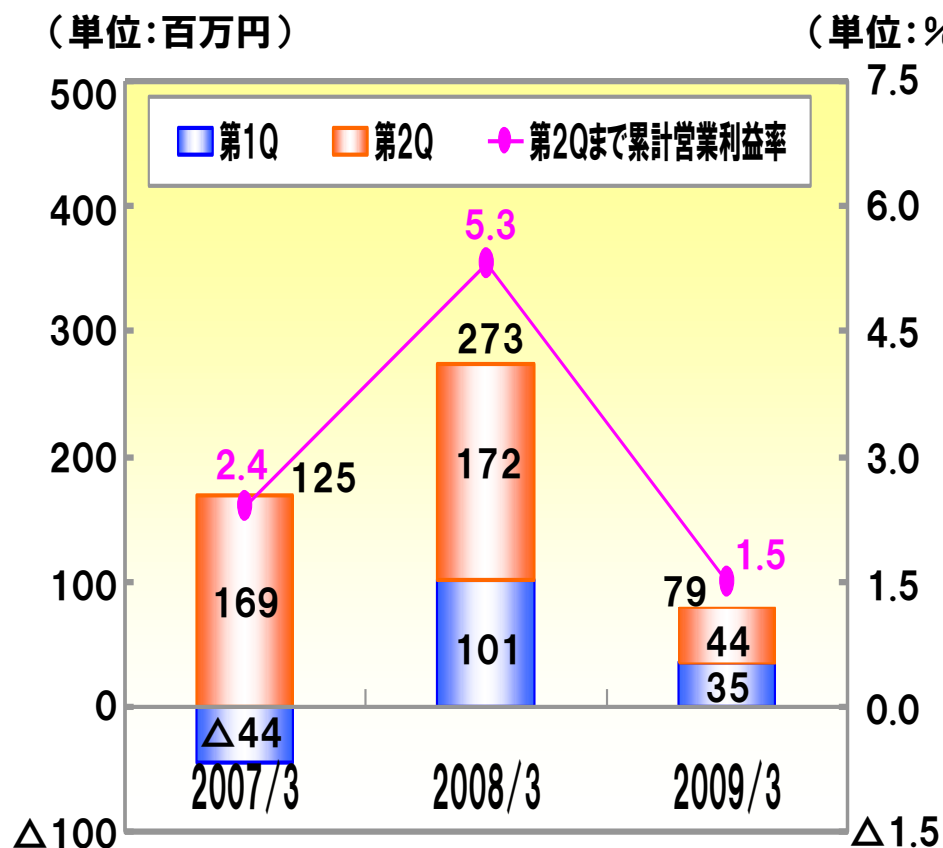
- ユニフォームサービス、ドリンクサービスは前年同期比微減
- 保険代理事業の売上が増加

その他事業

営業利益

3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

6ヵ月(4月～9月、10月～3月)



その他事業

レントオール事業

➤ 売上減少に伴い売上総利益減少

➤ レンタル商品の仕入れ

- “レンタル＝エコ” キャンペーンを展開している中、“かしてネット”を中心に、需要の高い家庭用（個人向け）商品の品揃えを強化

➤ 物流センターの移転実施による経費等の増加

- 移転費用負担

その他

➤ フランチャイズ・パートナーズの経費先行

- フランチャイズファンドで投資した企業を迅速にフランチャイズ展開する目的で、08年1月20日に「株式会社フランチャイズ・パートナーズ」を設立。
当上半期には、2社の事業説明会、フランチャイズ募集を行う等で、現状は経費先行となっている。

2009年3月期 第2四半期 公表予想との比較

DUSKIN®
喜びのタネをまこう

連結

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
実績	93,862	6,090	7,304	2,772
公表済予想	96,000	6,200	6,900	3,600
乖離額	△2,138	△110	+404	△828
乖離率(%)	△2.2	△1.8	+5.9	△23.0

営業利益

原油、穀物価格高騰の影響からくる原価率UPの影響

売上原価 約3億円増

会計制度の変更による影響

売上原価 約1億円増
経費 約1億円増

売上の計画からの乖離(下振れ)影響

売上総利益 約9億円減
経費 約8億円減

コスト削減及び下期へのズレ

経費 約5億円減

経常利益

会計制度の変更による影響

営業外費用 約2億円減

金融収支、持分法損益の計画からの上振れ

営業外損益 約4億円増

当期純利益

投資有価証券評価損の発生

特別損失 約17億円増

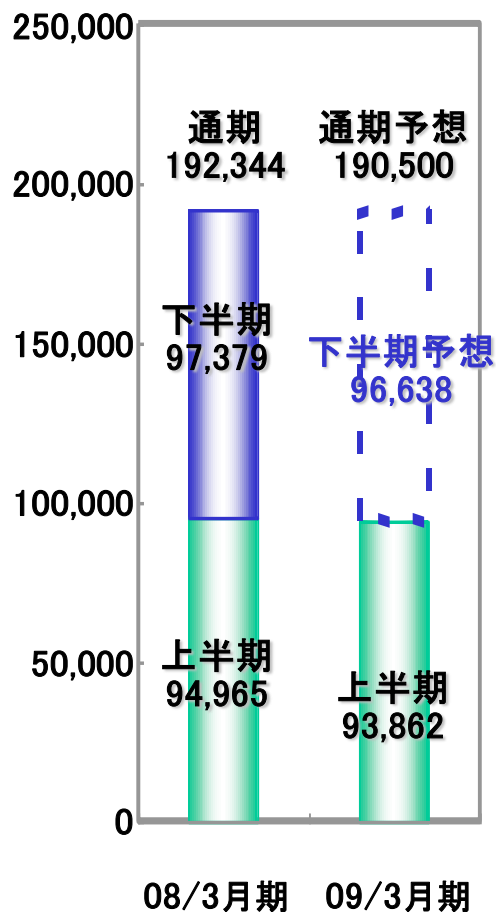
2009年3月期 通期予想について

DUSKIN®
喜びのタネをまこう

《前期との比較》

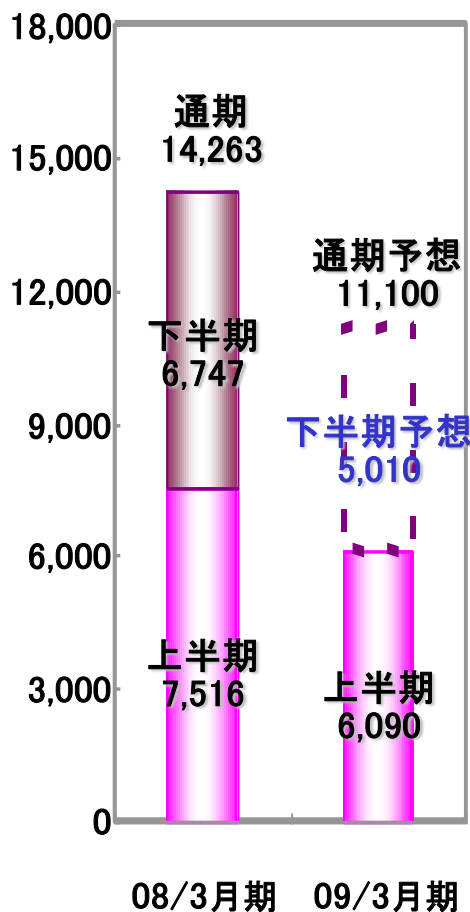
連結売上高

(単位:百万円)



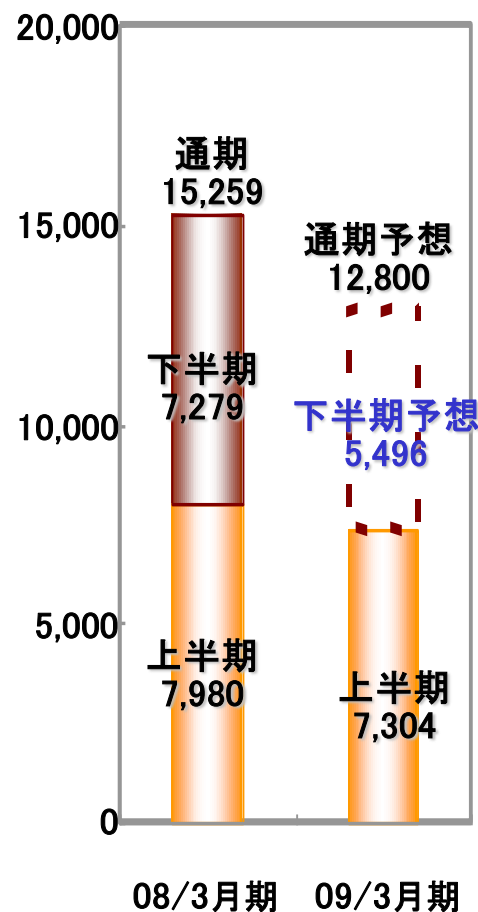
連結営業利益

(単位:百万円)



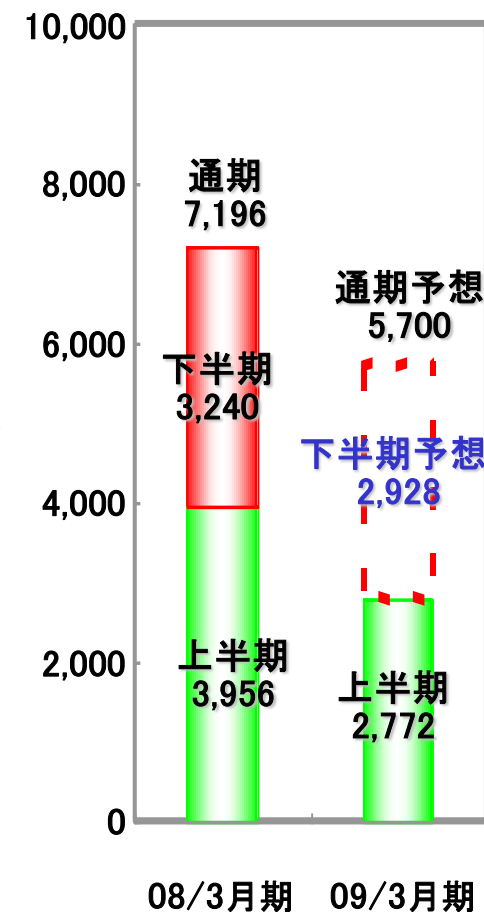
連結経常利益

(単位:百万円)



連結当期純利益

(単位:百万円)



≪5月公表数値との比較≫

連結

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
5月公表の予想	196,000	13,200	14,000	7,500
今回修正予想	190,500	11,100	12,800	5,700
増減額	△5,500	△2,100	△1,200	△1,800
増減率(%)	△2.8	△15.9	△8.6	△24.0

個別

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
5月公表の予想	169,400	10,700	13,600	8,000
今回修正予想	165,000	8,400	12,100	5,800
増減額	△4,400	△2,300	△1,500	△2,200
増減率(%)	△2.6	△21.5	△11.0	△27.5

売上高

景気減速、消費低迷等による売上の減少

売上高 5月公表対比 約55億円減

営業利益

売上減少に伴う利益影響

売上総利益 5月 " 約24億円減
経費 5月 " 約21億円減

原油、穀物価格等高騰の影響からくる原価率UPの影響

売上原価 5月 " 約11億円増

会計制度の変更による影響

売上原価 5月 " 約2.5億円増
経費 5月 " 約3.5億円増

経常利益

金融収支の改善他

営業外損益 5月 " 約2億円増

会計制度の変更による影響

営業外費用 5月 " 約6億円減

当期純利益

投資有価証券評価損

特別損失 5月 " 約17億円増

(単位:百万円)

		08/3月期		5月公表予想		変更後の予想		差異	
		営業利益率		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	107,209	—	108,200	—	106,200	—	△2,000	—
	営業利益	19,530	18.2%	19,000	17.6%	17,800	16.8%	△1,200	△0.8
フードサービス 事業	売上高	53,863	—	54,900	—	53,000	—	△1,900	—
	営業利益	4,405	8.2%	3,800	6.9%	3,450	6.5%	△350	△0.4
ケアサービス 事業	売上高	21,085	—	21,600	—	21,300	—	△300	—
	営業利益	421	2.0%	900	4.2%	700	3.3%	△200	△0.9
その他事業	売上高	10,186	—	11,300	—	10,000	—	△1,300	—
	営業利益	441	4.3%	450	4.0%	100	1.0%	△350	△3.0
消去 又は全社	営業利益	△10,535	—	△10,950	—	△10,950	—	—	—
連結合計	売上高	192,344	—	196,000	—	190,500	—	△5,500	—
	営業利益	14,263	7.4%	13,200	6.7%	11,100	5.8%	△2,100	△0.9

愛の店関連事業

- ・ 景気減速、消費低迷等による売上の減少を20億円程度と見込み、それに伴う営業利益の減少を約3億円と見込んでいる。
- ・ 協力工場への支払加工料引上げによる粗利減少及び原価率の低いモップ商品のレンタル売上が減少することによる原価率UPで、売上原価の増加を約10億円と見込む。
- ・ 経費の効率的使用による削減を4億円程度と見込む。
- ・ 会計制度変更の通期影響額を2.5億円程度と見込む。

フードサービス事業

- ・ 景気減速、消費低迷等による売上の減少を19億円程度と見込み、それに伴う営業利益の減少を約1億円と見込んでいる。
- ・ 会計制度変更の通期影響額を3.5億円程度と見込む。

ケアサービス事業

- ・ 景気減速、消費低迷等による売上の減少を3億円程度と見込み、利益への影響を2億円と見込む。

その他事業

- ・ 景気減速、消費低迷等による売上の減少を13億円程度と見込み、利益への影響を3.5億円と見込む。

配当について

DUSKIN®
喜びのタネをまこう

配 当

2009年3月期の期末配当につきましては、
従来からの当社の配当政策に従い、
前期と同様の1株につき40円とさせて
いただく予定です。

	07/3月期実績	08/3月期実績	09/3月期(予想)
1株当たり年間配当金(円)	40	40	40
うち、普通配当(円)	30	40	40
うち、記念配当(円)	10	—	—
配当総額(百万円)	2,696	2,695	2,694
連結配当性向(%)	32.1	37.5	47.3

ご参考

DUSKIN®
喜びのタネをまこう

(単位：百万円)

	07/9月期 実績	08/9月期 実績	前年同期比増減 (増減率)	(ご参考) 08/3月期
売上高	82,277	80,798	△1,478 (△1.8%)	167,067
営業利益	6,174	4,792	△1,382 (△22.4%)	11,710
売上高営業利益率(%)	7.5	5.9	(△1.6)	7.0
経常利益	8,435	7,714	△721 (△8.6)	14,797
売上高経常利益率(%)	10.3	9.5	(△0.8)	8.9
四半期(当期)純利益	5,405	3,687	△1,718 (△31.8)	7,020
売上高当期純利益率(%)	6.6	4.6	(△2.0)	4.2

セグメント別お客様売上高

(単位：百万円)

	07/9月		08/9月		前年同期比		08/3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	119,526	53.5%	118,125	53.6%	△1,400	△1.2%	239,580	53.0%
フードサービス事業	68,868	30.8%	66,704	30.3%	△2,164	△3.1%	142,608	31.5%
ケアサービス事業	26,586	11.9%	26,922	12.2%	+335	+1.3%	53,567	11.8%
その他事業	8,320	3.7%	8,588	3.9%	+268	+3.2%	16,666	3.7%
総 合 計	223,302	100%	220,341	100%	△2,961	△1.3%	452,422	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。

セグメント別概要

2008年3月期連結：売上高1,923億円、営業利益142億円

愛の店関連事業

売上高	1,072億円
営業利益	195億円

クリーンサービス事業

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、化粧室まわり商品等、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

ヘルス&ビューティ事業

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

フードサービス事業

売上高	538億円
営業利益	44億円

ミスタードーナツ事業

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

フードチェーン事業

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

(株)どん

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

ケアサービス事業

売上高	210億円
営業利益	4億円

ケアサービス事業

ハウスクリーニング、家事代行サービス、害虫駆除サービス、庭木のお手入れサービスを提供

ホームインステッド事業

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

(株)ダスキンヘルスケア

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

(株)ダスキンゼロケア

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

その他

売上高	101億円
営業利益	4億円

レントオール事業

ユニフォームサービス事業

ドリンクサービス事業

ダスキン共益株式会社

ダスキン保険サービス株式会社

環境・衛生・美化 関連

愛の店関連事業セグメント 連結売上割合 約55%

クリーンサービス	FC展開:ロイヤルティ無
・モップ、マット等の定期訪問レンタル	
ダストコントロール……	モップ、マット等
クリーンサービス……	キャビネットタオル等
エアーコントロール……	空気清浄機
ウォーターコントロール……	浄水器
ワイプフルサービス……	レンタルウエス

ヘルス&ビューティ

・自然派化粧品、健康食品

FC展開

ケアサービス事業セグメント 連結売上割合 約10%

役務提供

・ケアサービス

サービスマスター……	プロのお掃除	FC展開
メリーメイド……	家事代行	〃
ターミニックス……	害虫獣駆除・予防	〃
トウルグリーン……	庭木手入れ	〃

・ダスキンヘルスケア・病院の清掃等

自社展開

介護関連

・ホームインステッド……	介護保険適用外介護	FC展開
・ダスキンゼロケア……	介護保険適用の介護	自社展開

メイン事業を補完

訪問販売

その他事業セグメント 連結売上割合 約5%

・メイン事業の補完

FC展開

ユニフォームサービス……	レンタル、クリーニング
ドリンクサービス……	コーヒー、ウォーター

・FCを含むグループ内への販売

自社展開

ダスキン共益……	リース事業
ダスキン保険サービス……	保険代理事業

・その他 レントオール事業

FC展開

レントオール……	イベント用品等レンタル
ヘルスレント……	介護用品レンタル

フードサービス事業セグメント 連結売上割合 約30%

・ミスタードーナツ事業・

ミスタードーナツ、
アンドナンド

FC展開

・フードチェーン事業

カフェデュモンド……	カフェオレとベニエ	FC展開
かつアンドかつ……	とんかつレストラン	〃
クワクワ……	イタリアンレストラン	直営のみ

・ザ・どん……

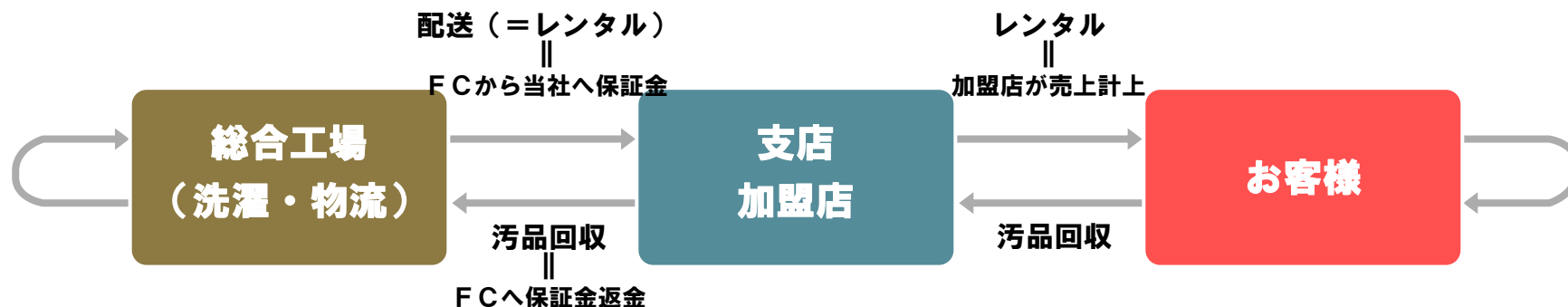
海鮮どんぶり

FC展開

有店舗販売

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 協力会社	14工場 33工場
合計	47工場

直営及び子会社支店	78店
F C 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。