

2010年3月期 第2四半期 決算説明会

株式会社ダスキン
2009年11月11日

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
営業利益の状況	5
経常利益の状況	7
当期(四半期)純利益の状況	9
連結貸借対照表の状況	11

セグメント別売上高と営業利益

セグメント別ハイライト	13
主要事業の概況	
(1) 愛の店関連事業	14
(2) フードサービス事業	20
(3) ケアサービス事業	26
(4) その他事業	31

第2四半期 公表予想との比較

第2四半期の公表予想と実績の比較	36
------------------------	----

通期業績予想について

2010年3月期 通期業績予想	38
2010年3月期 セグメント別売上・営業利益予想	39

ご参考

個別決算概況	42
セグメント別お客様売上高	43
セグメント別の事業概要	44
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	46

2010年3月期 第2四半期 決算概況(前年同期対比)

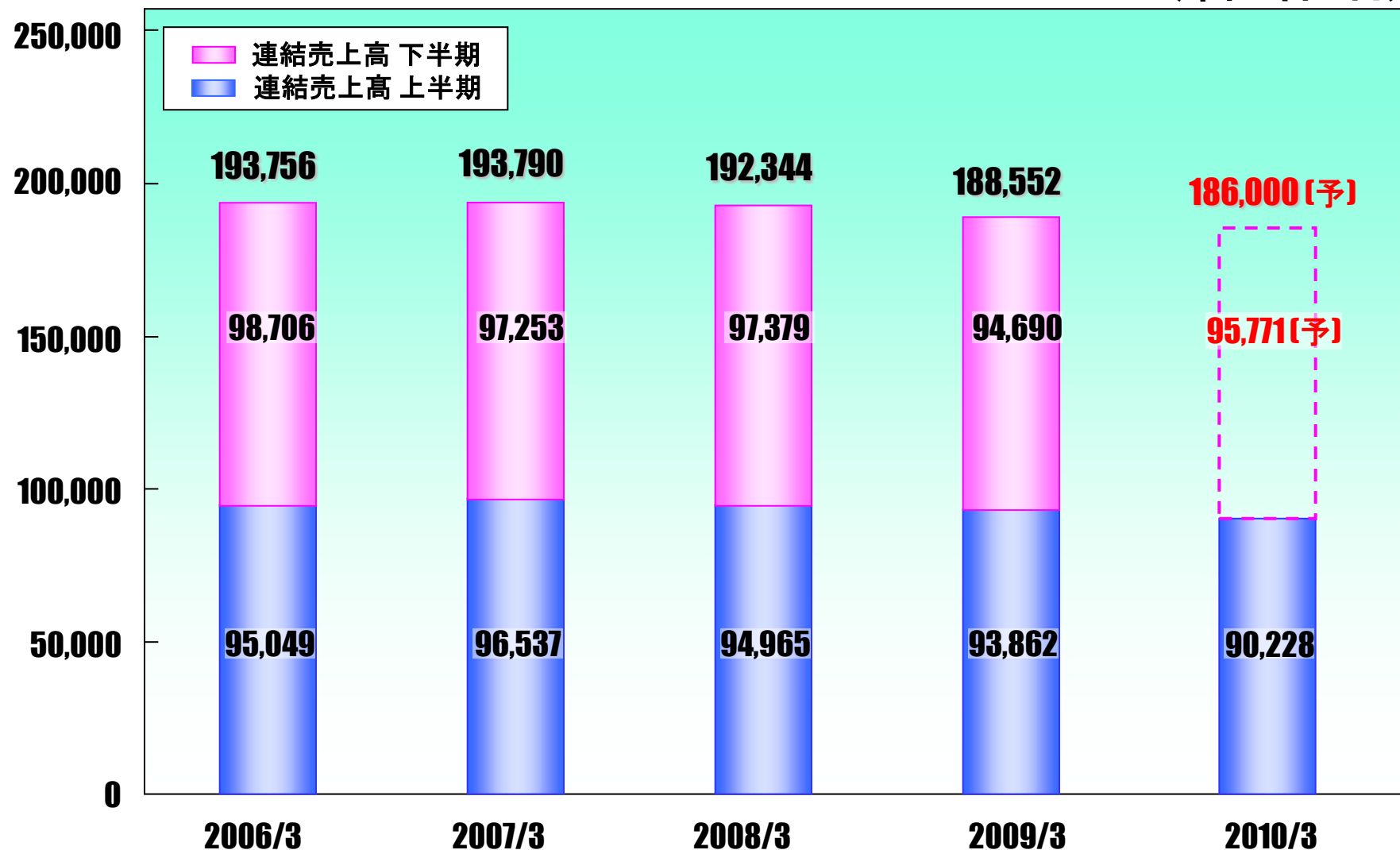
連結業績

(単位:百万円)

	08/9月期 実績	09/9月期 実績	前年同期比増減		(ご参考) 09/3月期
			額又は%	率(%)	
売上高	93,862	90,228	△3,633	△3.9	188,552
営業利益	6,090	6,505	415	6.8	12,307
売上高営業利益率(%)	6.5	7.2	0.7	—	6.5
経常利益	7,304	7,233	△70	△1.0	14,487
売上高経常利益率(%)	7.8	8.0	0.2	—	7.7
四半期(当期)純利益	2,772	3,182	409	14.8	6,460
売上高当期純利益率(%)	3.0	3.5	0.6	—	3.4

■連結売上高の推移

(単位:百万円)



■連結売上高のポイント

前年同期と比較すると、フードサービス事業で増収となったものの、厳しい経済環境の影響を受け、事業所向けサービスが低調であることなどから、他のセグメントで減収。

09/9期の連結売上高

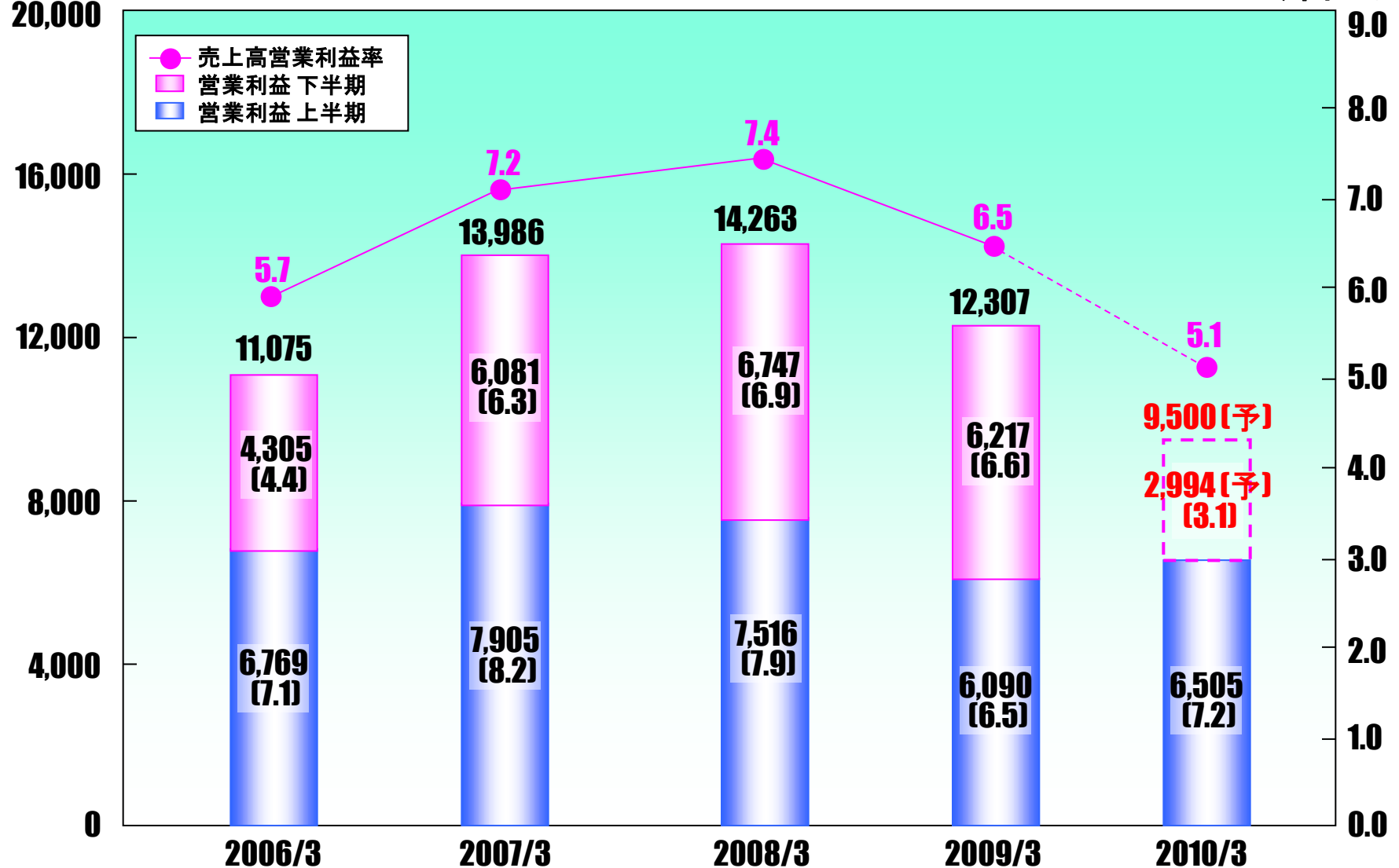
902億28百万円**(前年同期比36億33百万円(3.9%)減)**セグメント別の前年同期比較

	売上高(百万円)	増減額(百万円)	増減率 (%)
・愛の店関連事業	50,431	△2,377	△4.5
・フードサービス事業	25,771	+379	+1.5
・ケアサービス事業	9,239	△1,259	△12.0
・その他事業	4,786	△375	△7.3

■連結営業利益(率)の推移

(単位:百万円)

(単位:%)



■連結営業利益のポイント

09/9期の連結営業利益

65億5百万円

(前年同期比4億15百万円(6.8%)増)

営業利益が増益となった主な要因

①売上高減少に伴う営業利益の減少影響額 **3億円**

売上の減少に伴い、売上総利益、経費が減少し、
営業利益への影響は約3億円

②原価率の改善による営業利益の増加影響額 **12億円**

原価率の前年同期比較

08/9期 56.1% 09/9期 54.8% 1.3%改善

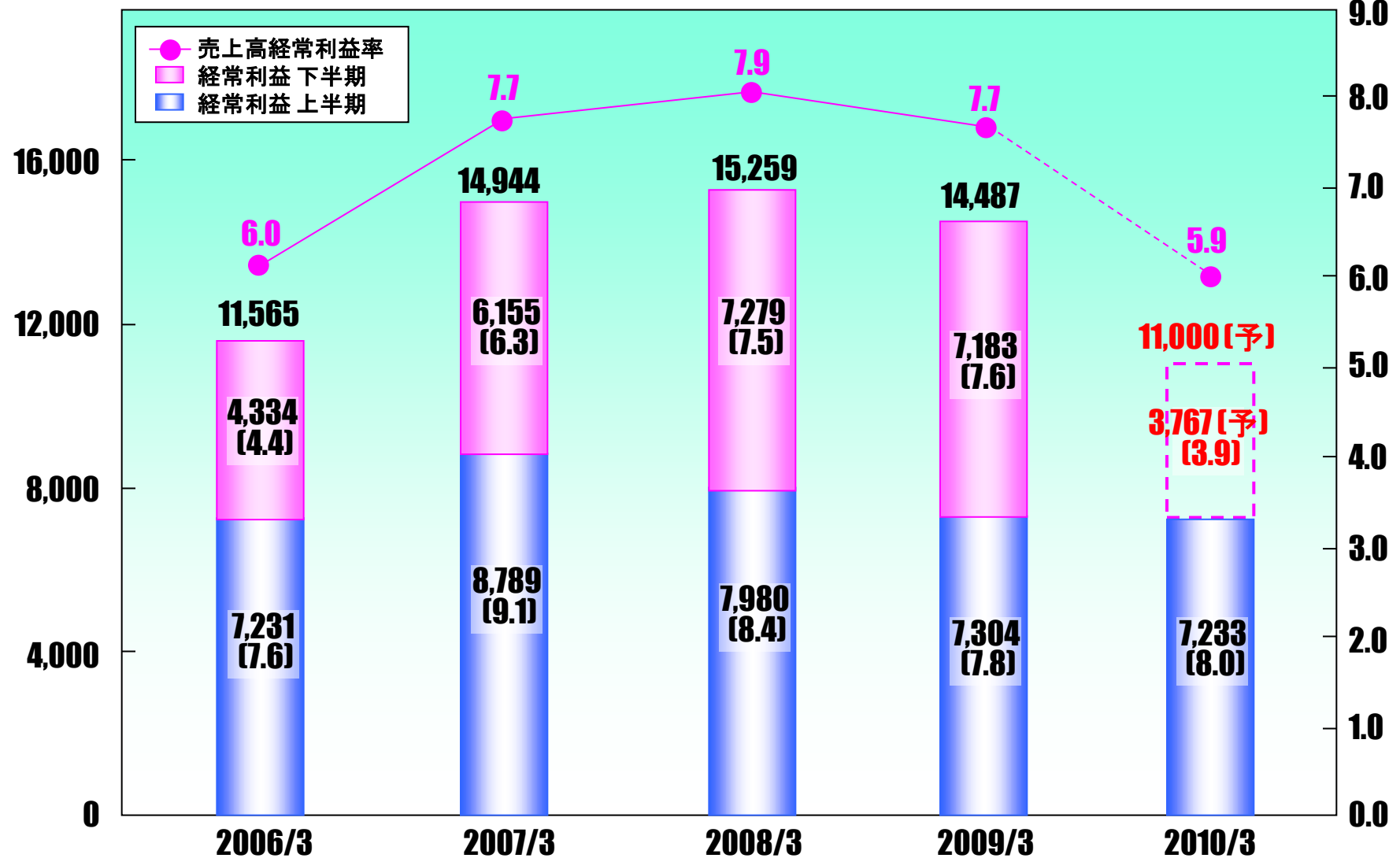
廃棄率の改善と在庫回転率等の向上

③退職給付費用等の増加による営業利益の減少額 **5億円**

■連結経常利益(率)の推移

(単位:百万円)

(単位:%)



■連結経常利益のポイント

09/9期の連結経常利益

72億33百万円

(前年同期比70百万円(1.0%)減)

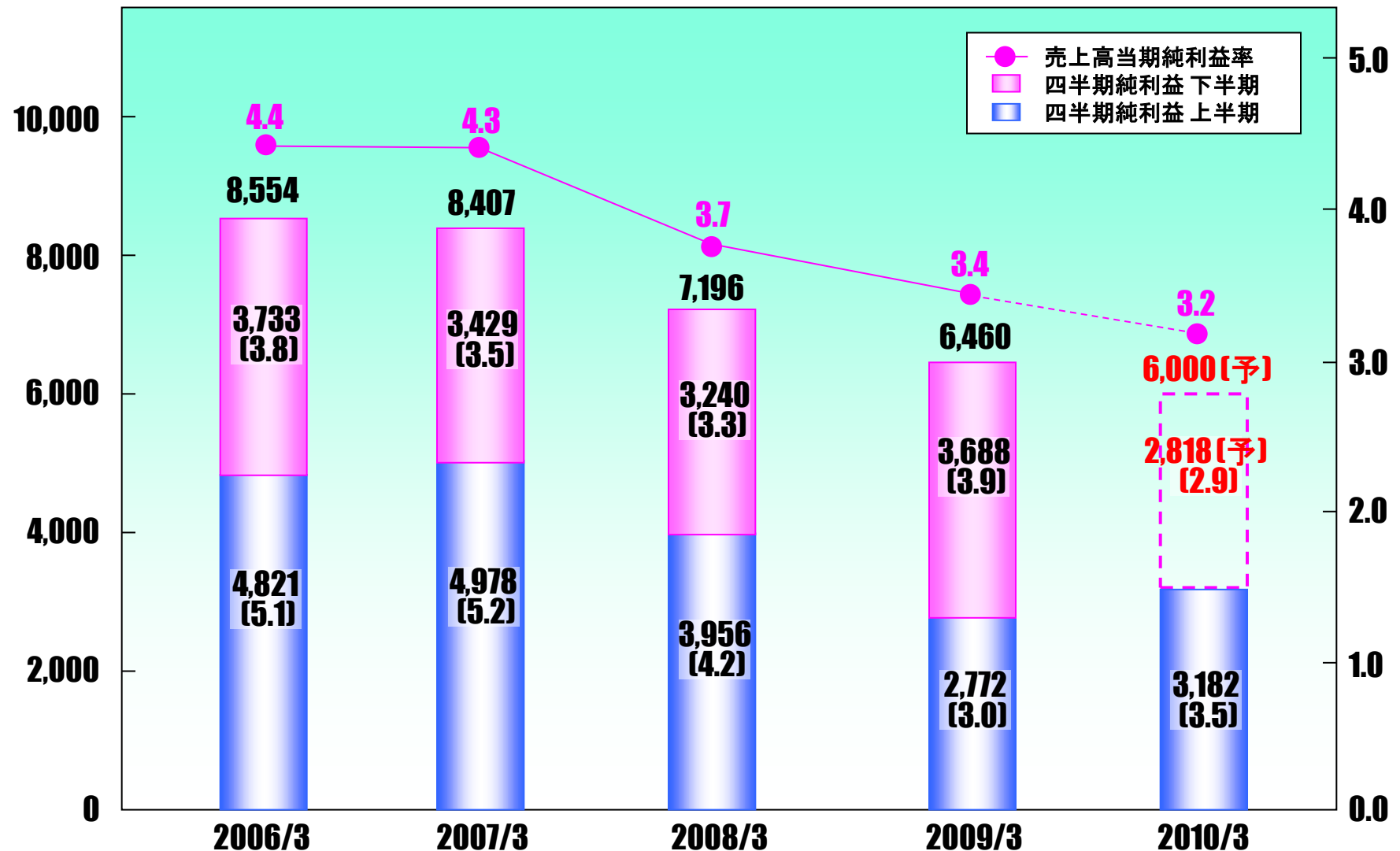
経常利益が減益となった主な要因

①営業利益の増加		4億円
②営業外収益の減少		3億円
・受取利息及び受取配当金の減少	2億円	
・雑収入の減少	1億円	
③営業外費用の増加		1億円
・持分法投資損失等の増加	1億円	

■連結当期(四半期)純利益(率)の推移

(単位:百万円)

(単位:%)



■連結四半期純利益のポイント

09/9期の連結四半期純利益

31億82百万円

(前年同期比4億9百万円(14.8%)増)

四半期純利益が増益となった主な要因

① 税引前四半期純利益の増加

9億円

特別利益の増加

1億円

・固定資産売却益の増加等

特別損失の減少

8億円

・投資有価証券評価損の減少等

※投資有価証券評価損 前年同期16億円に対し当期5億円

② 税金費用の増加

4億円

税引前四半期純利益の増加に伴い、法人税等の増加

これらの要因で、最終的に連結四半期純利益は、前年同期から
4億9百万円増加し、31億82百万円となりました。

(単位:百万円)

	09/3月期	09/9月期	前期末比 増減	主な増減要因
流動資産	55,226	57,881	2,654	現金及び預金の増加 9億円 有価証券の増加 11億円
有形固定資産	53,244	52,920	△323	—
無形固定資産	6,519	6,319	△199	—
投資その他資産	79,663	77,535	△2,128	繰延税金資産の減少 14億円 差入保証金の減少 5億円
資産合計	194,653	194,656	2	—

流動負債	35,447	33,755	△1,691	買掛金の減少 9億円 未払法人税等の増加 20億円 未払金の減少 25億円
固定負債	15,884	16,220	336	長期借入金の減少 1億円 退職給付引当金の増加 5億円
純資産	143,322	144,680	1,358	利益剰余金の増加 5億円 その他有価証券評価差額金の増加 8億円
負債純資産合計	194,653	194,656	2	—

有利子負債	6,241	6,061	△179	関係会社の借入金の減少 2億円
-------	-------	-------	------	-----------------

※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

(単位:百万円)

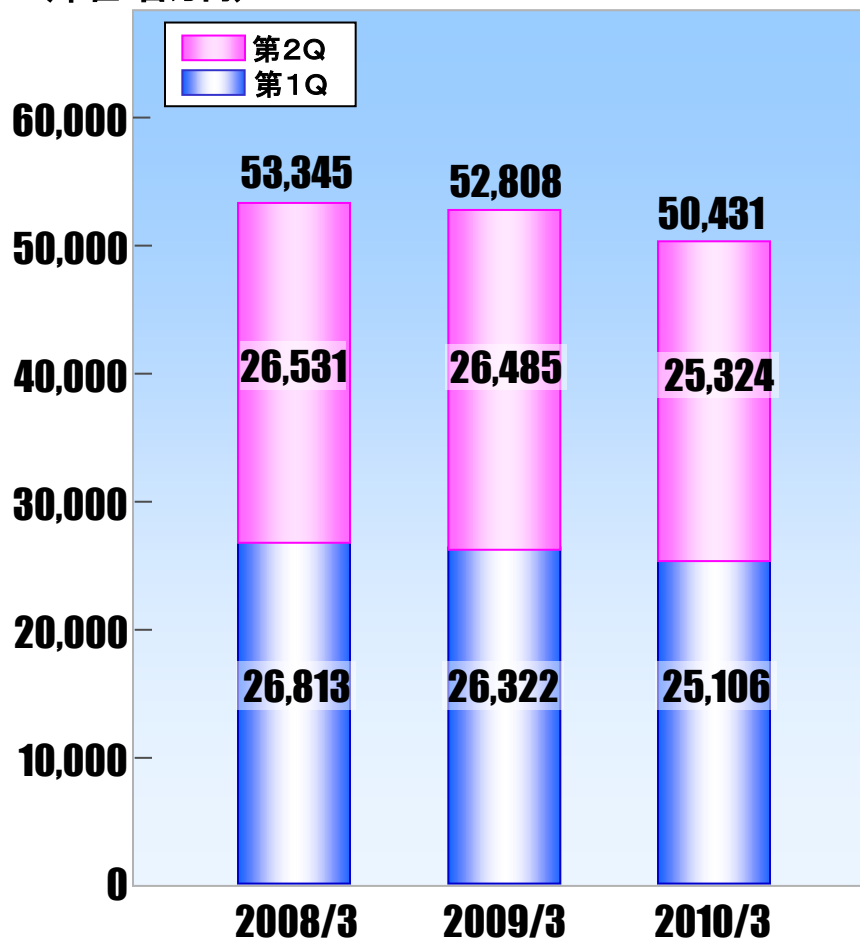
		09/3月期 営業利益率		08/9月期 営業利益率		09/9月期 営業利益率		前期比 増減率	
愛の店関連 事業	売上高	104,582	—	52,808	—	50,431	—	△2,377	△4.5
	営業利益	18,594	17.8%	9,640	18.3%	9,901	19.6%	261	2.7 (1.4)
フードサービス 事業	売上高	53,413	—	25,392	—	25,771	—	379	1.5
	営業利益	4,222	7.9%	1,403	5.5%	2,000	7.7%	596	42.5 (2.2)
ケアサービス 事業	売上高	20,803	—	10,499	—	9,239	—	△1,259	△12.0
	営業利益	485	2.3%	56	0.5%	△320	△3.5%	△376	△670.0 (△4.0)
その他事業	売上高	9,753	—	5,161	—	4,786	—	△375	△7.3
	営業利益	△371	△3.8%	79	1.5%	△100	△2.1%	△179	△225.6 (△3.6)
消去及び全社	営業利益	△10,624	—	△5,089	—	△4,976	—	113	—
連結合計	売上高	188,552	—	93,862	—	90,228	—	△3,633	△3.9
	営業利益	12,307	6.5%	6,090	6.5%	6,505	7.2%	415	6.8 (0.7)

愛の店関連事業

売上高

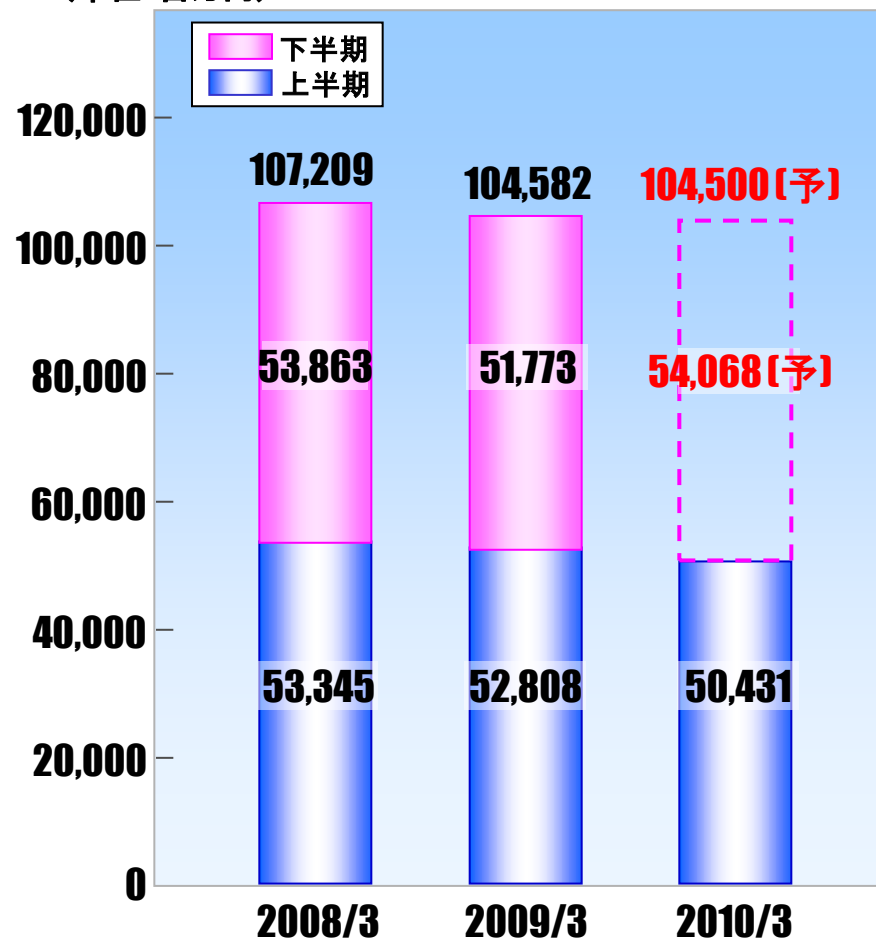
3ヵ月(4月~6月、7月~9月)

(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

愛の店関連事業

売上高 504億31百万円（前年同期528億8百万円）
前年同期比 △23億77百万円（△4.5％）

■ クリーンサービス事業

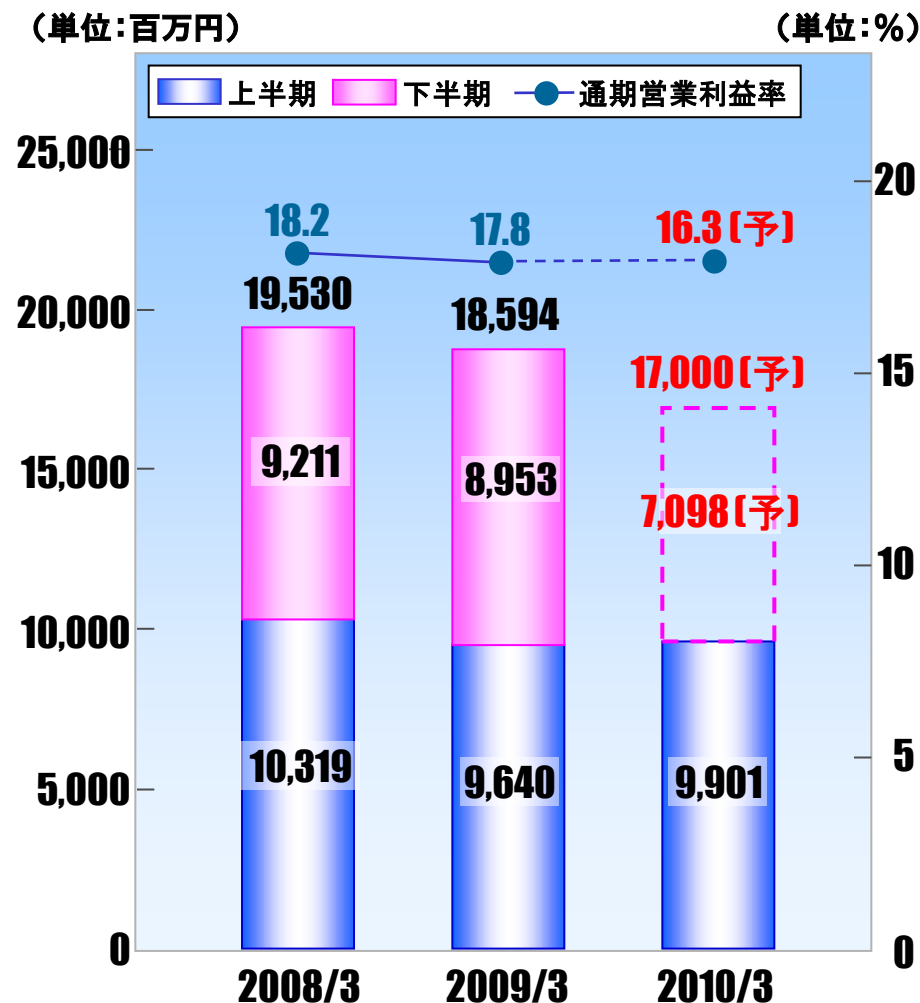
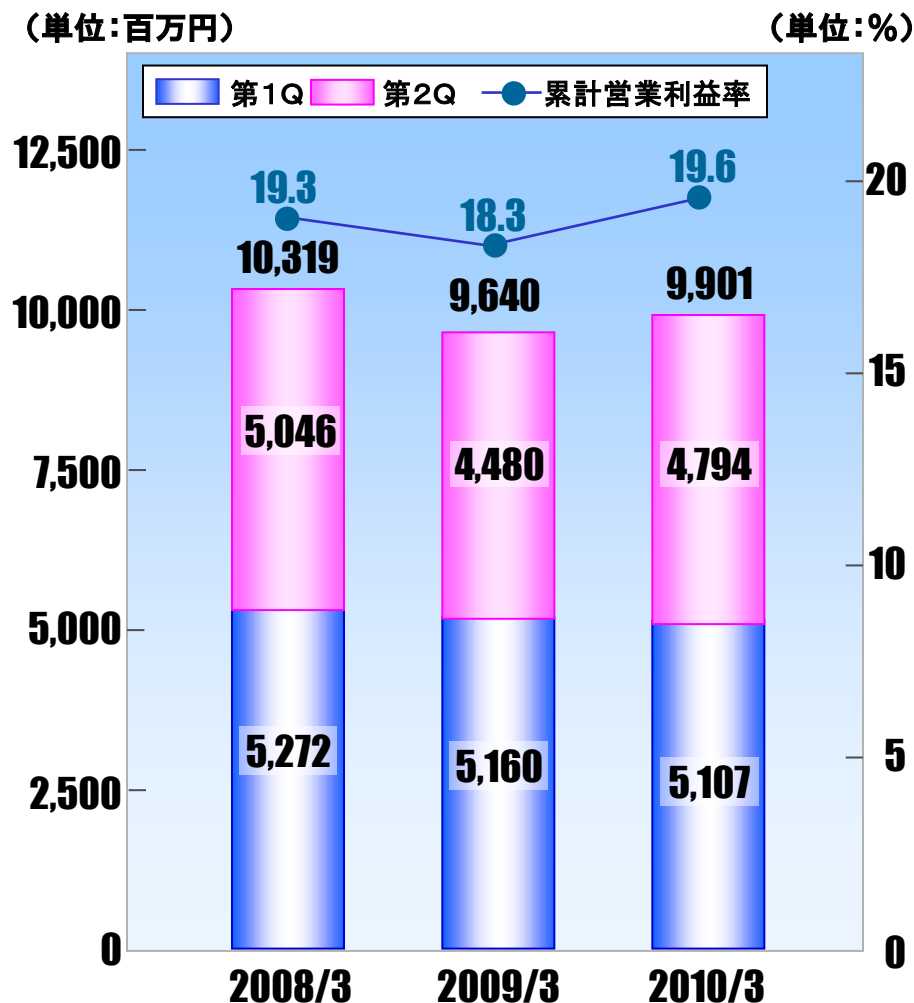
- 家庭市場では、依然として新規顧客の獲得が低水準にとどまり、前年同期対比で約3.3%の減収
 - 家庭市場売上の約60%を占めるモップ商品は、約3.0%の減少
 - 定期顧客の獲得施策として「水周りプラスワン活動」の実施等により、キッチン用品など一部商品群で前年同期を上回ったものの、殆どの商品群で前年同期を下回る
 - 継続利用促進施策としてミスタードーナツパスカード（ミスタードーナツで一定期間使用できる割引カード）を既存顧客に配布したこと等により前年同期と比べ解約件数は下回り、売上の減少幅も縮小している
- 事業所市場においても、昨年の秋以降引き続き売上は減少傾向にあり、前年同期対比で約5.2%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5.2%の減少
 - リサイクルトナーを切り口にした新規顧客獲得活動やオーダーメイドマットの積極的な提案活動の成果として、第2四半期（7～9月）のみでは新規顧客獲得件数が前年同期を上回る
- 健康商品群の売上は増加
 - アレル物質抑制成分配合の新機能モップは約2.4%増加
 - インフルエンザが流行したことで事業所向け衛生除菌関連商品の売上が前年同期を上回る

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

愛の店関連事業

営業利益 99億 1 百万円（前年同期96億40百万円）
前年同期比 + 2 億61百万円（+2.7%）

■ クリーンサービス事業

➤ 売上減少に伴う営業利益減 4 億円

- 売上の減少に伴い、売上総利益、経費が減少し、
営業利益への影響は 4 億円

➤ マット・モップ等、新品の市場投入が減少したことを主因とする、
売上原価率の低減により営業利益が増加 8 億円

- 商品回転率及び使用済み回収率の向上、商品廃棄率の低減等によって、新品の市場投入額は前年同期対比約 6 億円の減少

- ・ 使用済み回収率の向上 前年同期対比 +0.2ポイント
（お客様から回収し再使用するもの）
- ・ 商品廃棄率の低減 前年同期対比 △1.1ポイント

- その他、生産工場の経費削減効果 2 億円

※石油関連価格の加工原価への影響

前年同期比較では、営業利益に与える影響殆どない
しかしながら、現状の石油関連価格で推移すれば、
第 3 四半期以降の増益要因となり得る

➤ ネットワーク関連費用の増加による経費増 1 億円

愛の店関連事業

■ 今後の取り組み

➤ 新商品の投入

ハンディタイプモップ

『スタイルハンディ シュシュ』

- ・ 極細ナイロンパイルを使用し“手軽に本格おそうじ”をコンセプトに商品開発
- ・ アレル物質(ダニ・花粉)抑制成分配合

→ 下半期から本格的な“無料お試しキャンペーン”の実施により家庭市場若年層主婦を中心に訴求



スタイルハンディ シュシュ

プラズマクラスターイオン発生機

- ・ インフルエンザをはじめ、ウイルス対策として市場ニーズに合った新商品の投入
- ・ 事業所市場を中心に取り扱い地域を拡大中

→ 10月から本格的に展開

※プラズマクラスターイオンはシャープ株式会社の商標です



プラズマクラスターイオン発生機

➤ 事業所市場商品の強化

厳しい市場環境が続いている事業所市場において、企業のコスト削減に対応できる価格訴求可能な戦略商品の導入を検討

愛の店関連事業

■ ネットワーク計画の進捗

➤ 店舗業務システム

当期は期初より「新店舗業務システム」を対象拠点に順次本格導入する予定であったが、一部システムの見直し等が発生し、導入計画が約半年遅れている

現時点では今期中に対象拠点へ導入する予定で進めている

《損益への影響》

通期で18億円（前期比15億円増）の経費発生を計画しており、その内上半期の計画が7億円であったが導入計画全体の遅れから上半期実績は3億円に留まり、差額4億円が下半期に移行する

➤ 営業担当者への教育

全国に設置する予定の研修センター

東海地域に完成した研修センターで研修内容を検証し、今期3月下旬より来期上旬にかけ、順次全国に研修センターをオープンしマネジャー研修に入ります

➤ 郵便局『総合生活取次ぎサービス』

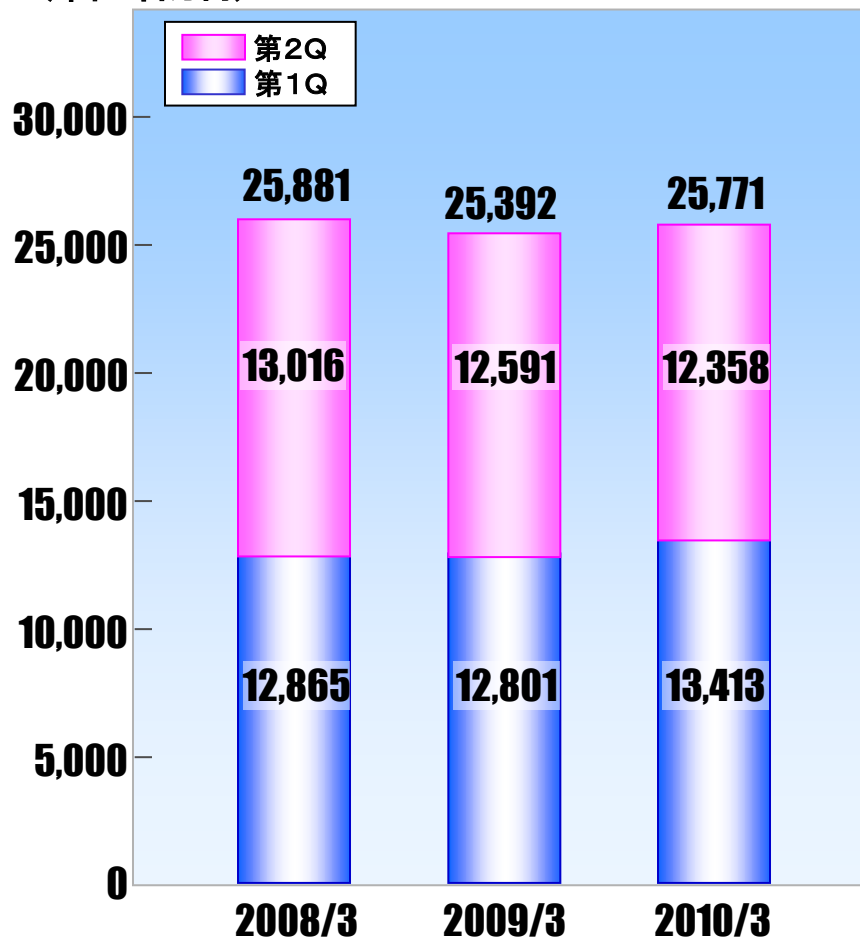
10月より「ロビーセールス」の配置により取次ぎ件数の増加が期待できる

フードサービス事業

売上高

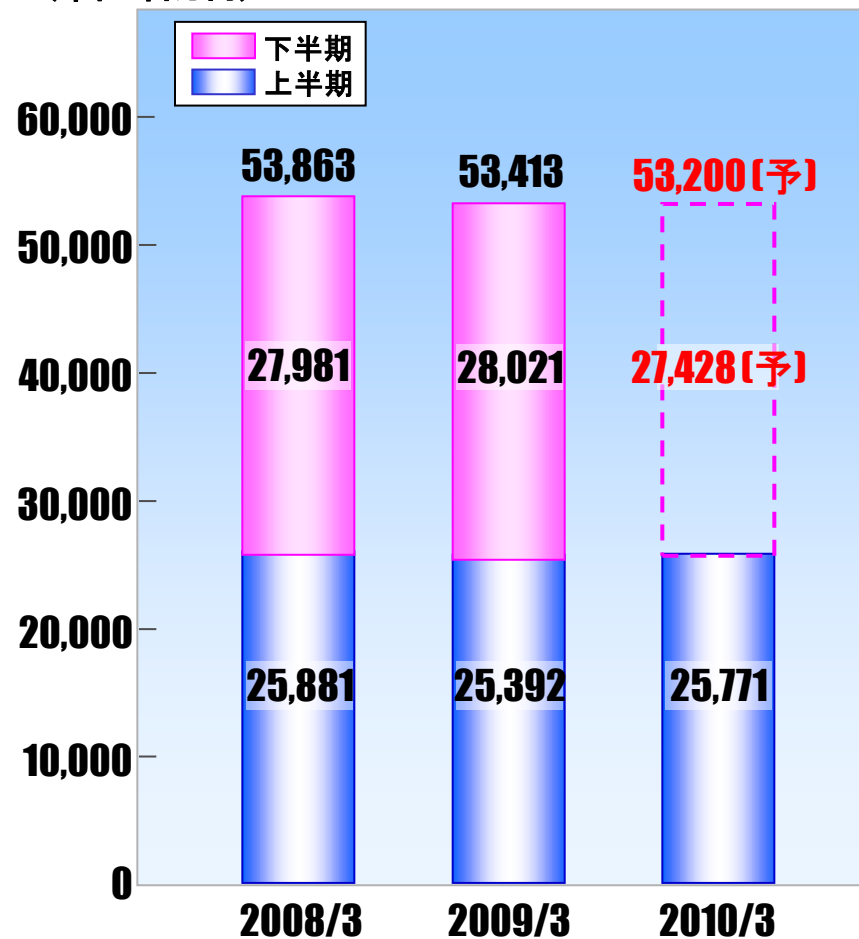
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

(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

フードサービス事業

売上高 257億71百万円（前年同期253億92百万円）
前年同期比 +3億79百万円（+1.5%）

➤ フードサービス事業は、主力のミスタードーナツ事業が第1四半期好調に推移したことにより上半期は増収となる

● 四半期単位売上比較

第1四半期（単位：百万円）

	第1四半期
前年同期	12,801
当期	13,413
増減	611
（増減率）	（4.8%）

- ・ バラエティ感の訴求や、モスバーガーとの共同キャンペーンが成功
- ・ 顧客数が前年同期比 約14%増

第2四半期（単位：百万円）

	第2四半期
前年同期	12,591
当期	12,358
増減	△233
（増減率）	（△1.8%）

- ・ 顧客数は前年同期より伸びているものの、第1四半期ほどは伸びていない
- ・ 第2四半期に入り、単価の低下傾向に加え、買上個数も低下した

● ミスタードーナツ国内既存店売上

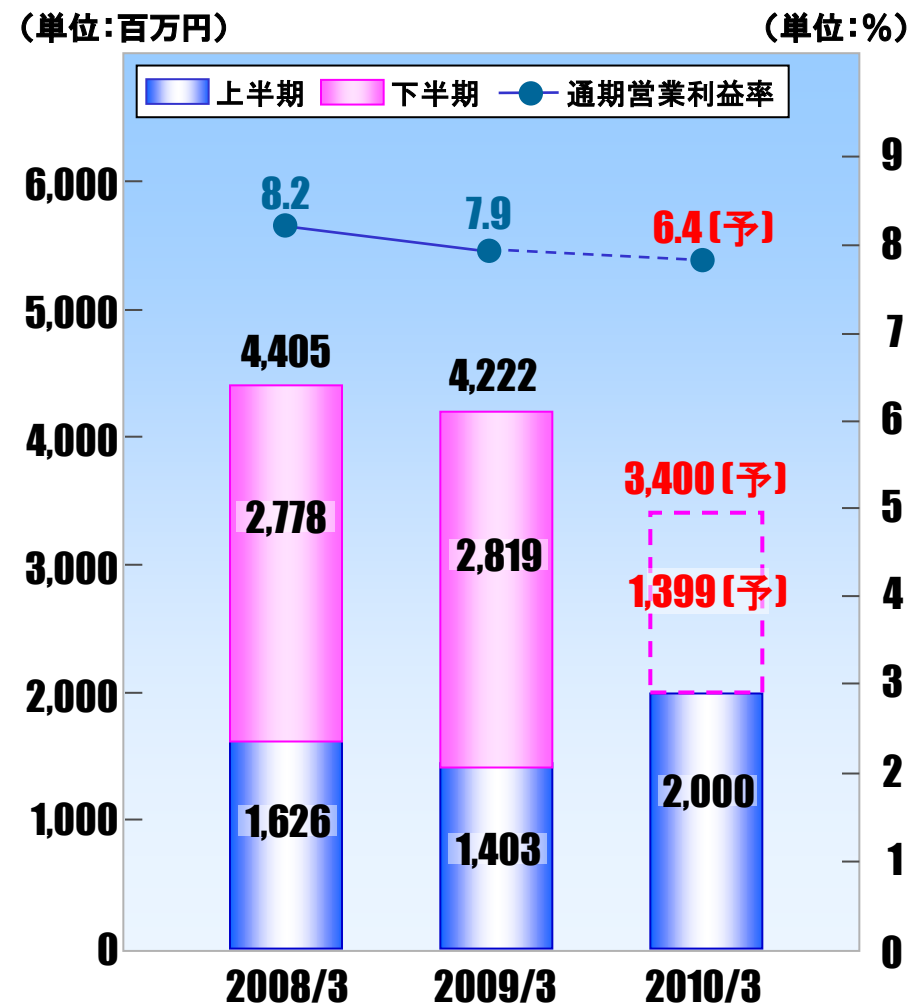
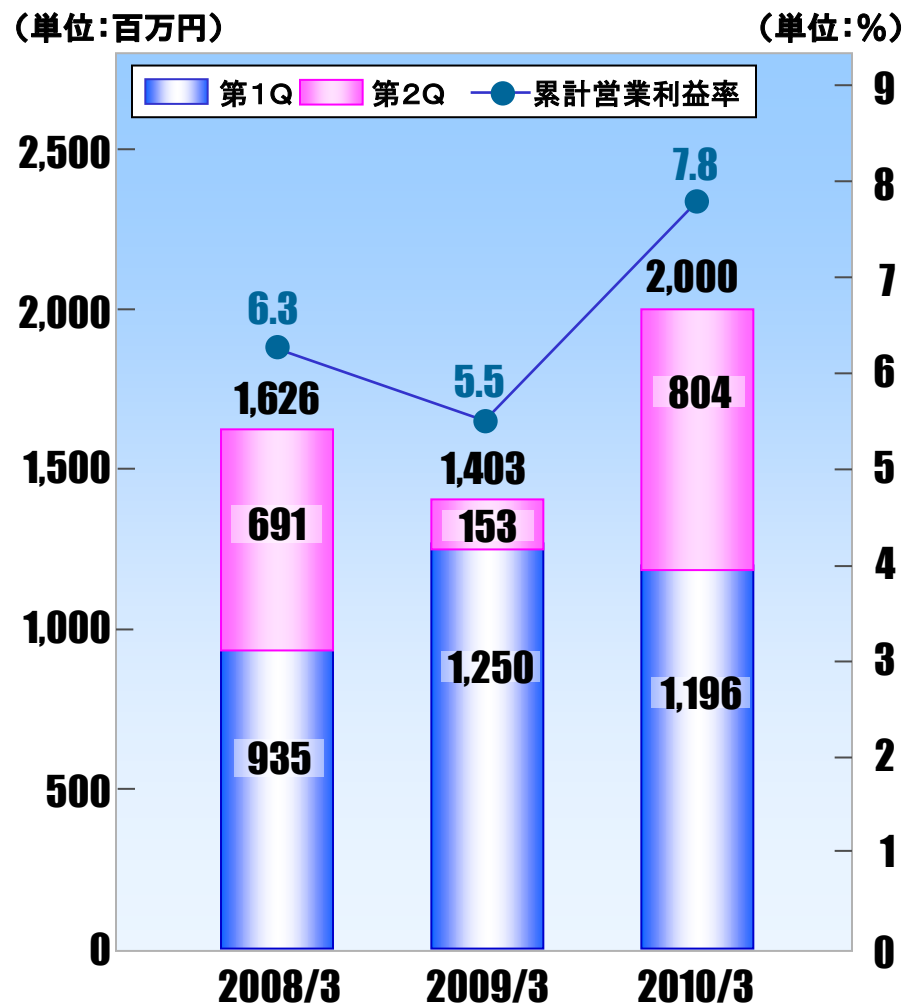
	第1四半期	第2四半期	上半期
お客様売上前年同期対比	+3.6%	△2.0%	+1.0%

フードサービス事業

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)



フードサービス事業

フードサービス事業

営業利益 20億円（前年同期14億3百万円）
前年同期比 +5億96百万円（+42.5%）

➤ 営業利益は前年同期と比べ約6億円の増益

- フードサービス事業の中心であるミスタードーナツ事業の前年同期は、郊外店を中心に売上が低迷し、ロイヤルティ収入が減少していたことや、昨年4月の麦価改定、原油価格高止まりの影響から、原価高となっていたが、当期はそれらの影響が無かったことが主な要因

➤ 第1四半期と第2四半期の比較

- 営業利益は、売上の動向とは逆に、第1四半期が減益、第2四半期が大幅増益となる

・ フードサービス事業 四半期単位営業利益比較 （単位：百万円）

	第1四半期	第2四半期	上半期
前年同期	1,250	153	1,403
当期	1,196	804	2,000
増減	△54	651	596
(増減率)	(△4.3%)	(425.2%)	(42.5%)

フードサービス事業

■ ミスタードーナツ事業

➤ 今後の取り組み

“来店するきっかけ”づくりの強化

11月度新商品導入

- 新商品の導入により商品バラエティ感の全面訴求
- 3,200万世帯への新聞折込チラシを中心とした販促面の強化



お手頃価格新商品を毎月投入し買上個数のアップを図る

- 11月以降もお手頃価格新商品を月度単位で導入し来店促進を図る

ミスタードーナツ40周年プレキャンペーン

- 来期に40周年を迎えるミスタードーナツの先取りキャンペーンを計画

セールの強化

- 来店頻度向上策としてセールを強化

フードサービス事業

■ **ミスタードーナツ事業**

➤ **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」

上半期は店舗増がなかったが、今後とも積極的に店舗増を目指す方向

- ・ 都心型新業態店舗「アンドナンド」

コンセプトの見直し中であり、今後はカフェイメージとミスタードーナツロゴの使用により『ドーナツカフェ』のキーワードで展開

11月に横浜で1店舗、既存型店舗を業態変更し合計4店舗で検証



『アンドナンド』新ロゴ

- ・ 上海、台湾、韓国 の合計店舗数

3地域とも着実に店舗数を増やしている

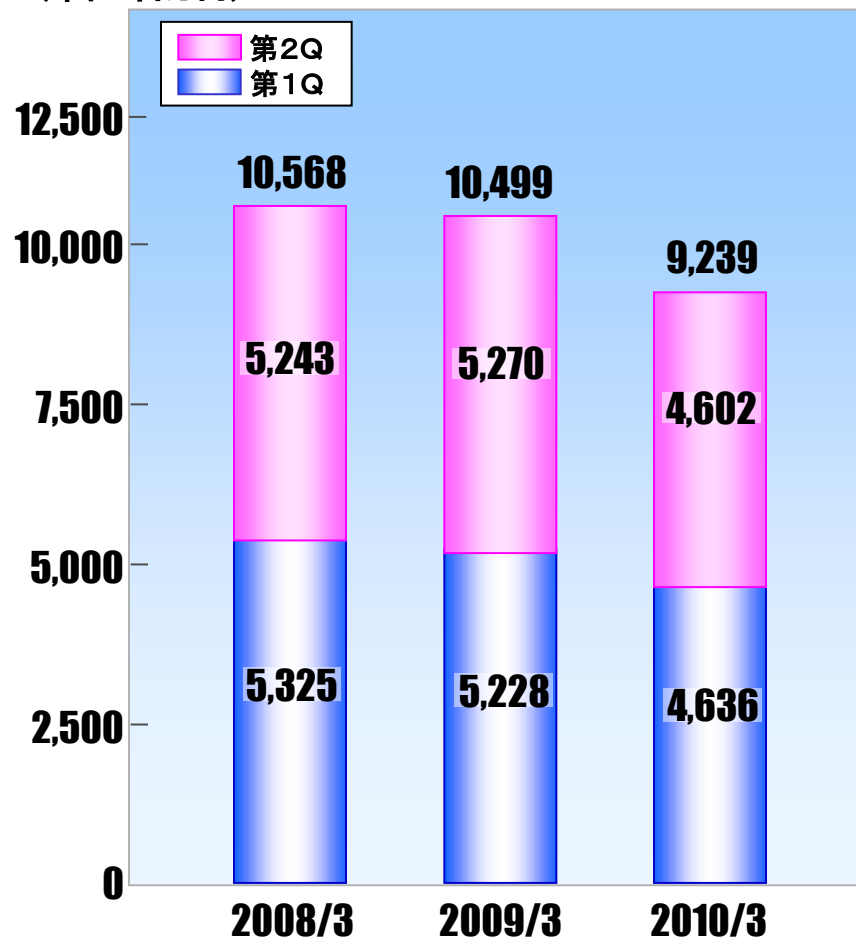
9月末時点	前期末 店舗数	増減数	9月末 店舗数
上海・台湾・韓国 合計	68	13	81

ケアサービス事業

売上高

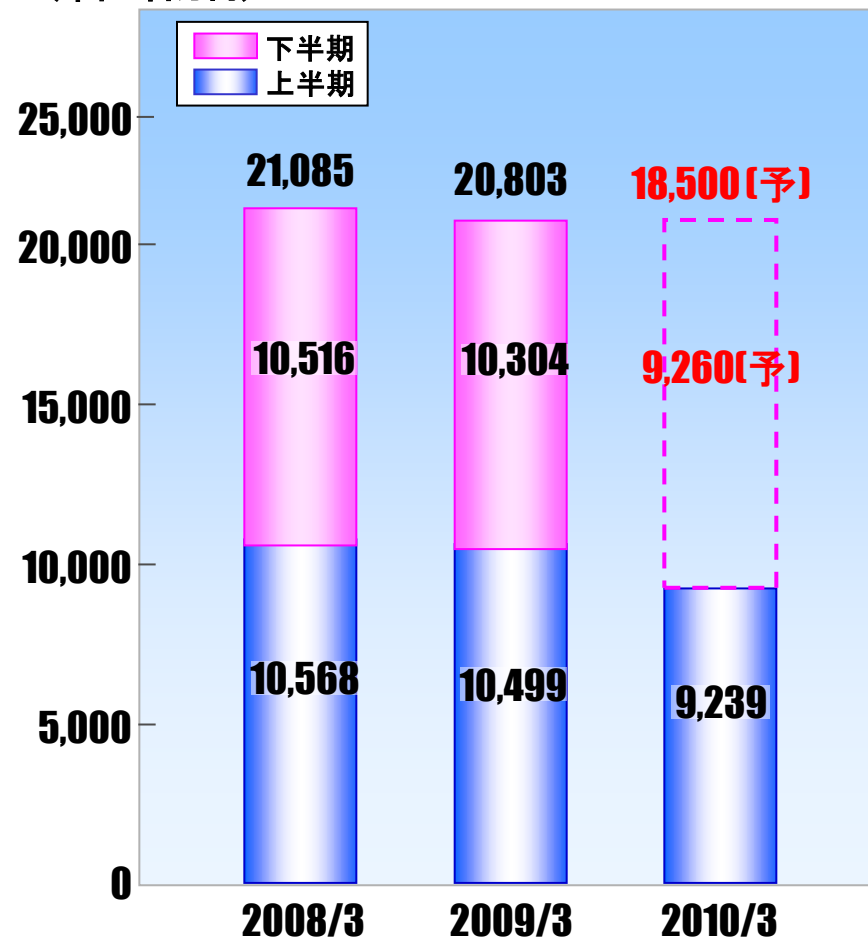
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

(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

ケアサービス事業

売上高 92億39百万円（前年同期104億99百万円）
前年同期比 △12億59百万円（△12.0％）

- 今年の4月1日に関係会社で行っていた介護事業をニチイ学館へ事業譲渡したことによる売上高減少額が約11億円

■ ケア4事業

- 主力事業であるサービスマスターは、家庭市場、事業所市場とも前年同期を大きく下回るが、特に景気悪化の影響を受け、事業所向けサービスが低迷した
 - 事業所向け「ハードフロアサービス」「ハウスワイドサービス」が不振
 - ご家庭向けサービスにおいても「エアコンクリーニング」が不振
- メリーメイド、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であるが、第1四半期と比べると第2四半期は低迷

ケアサービス事業

営業利益

3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

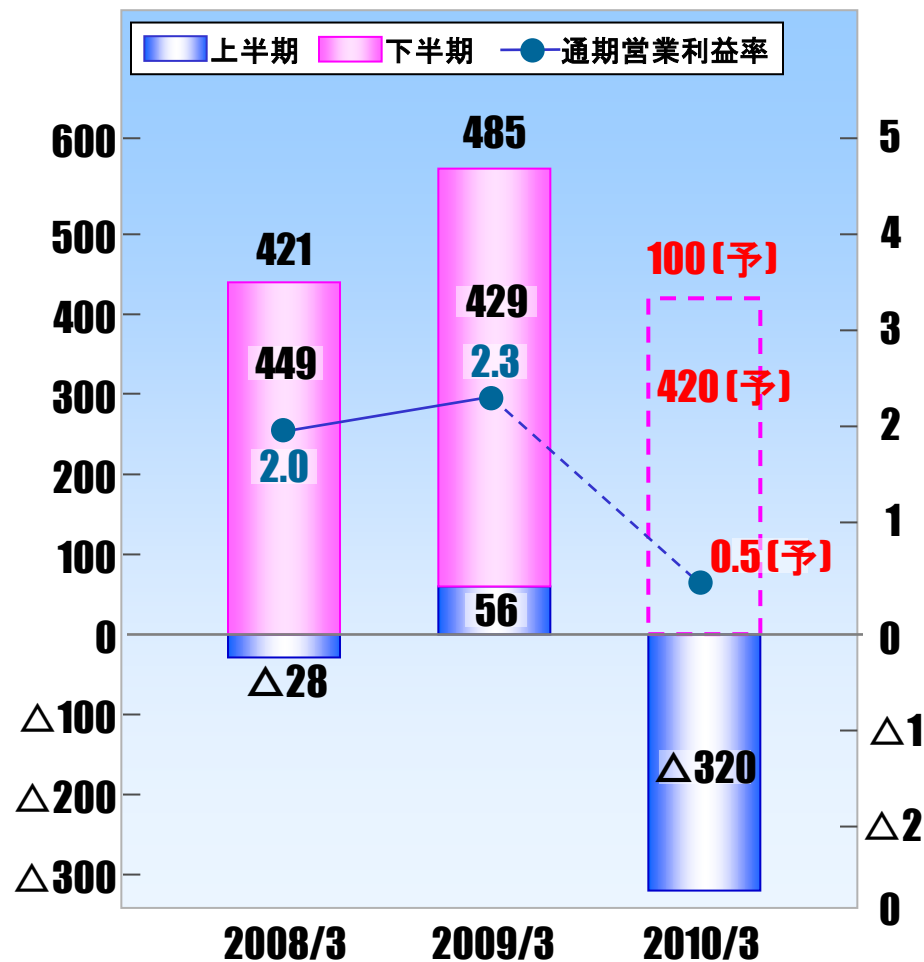
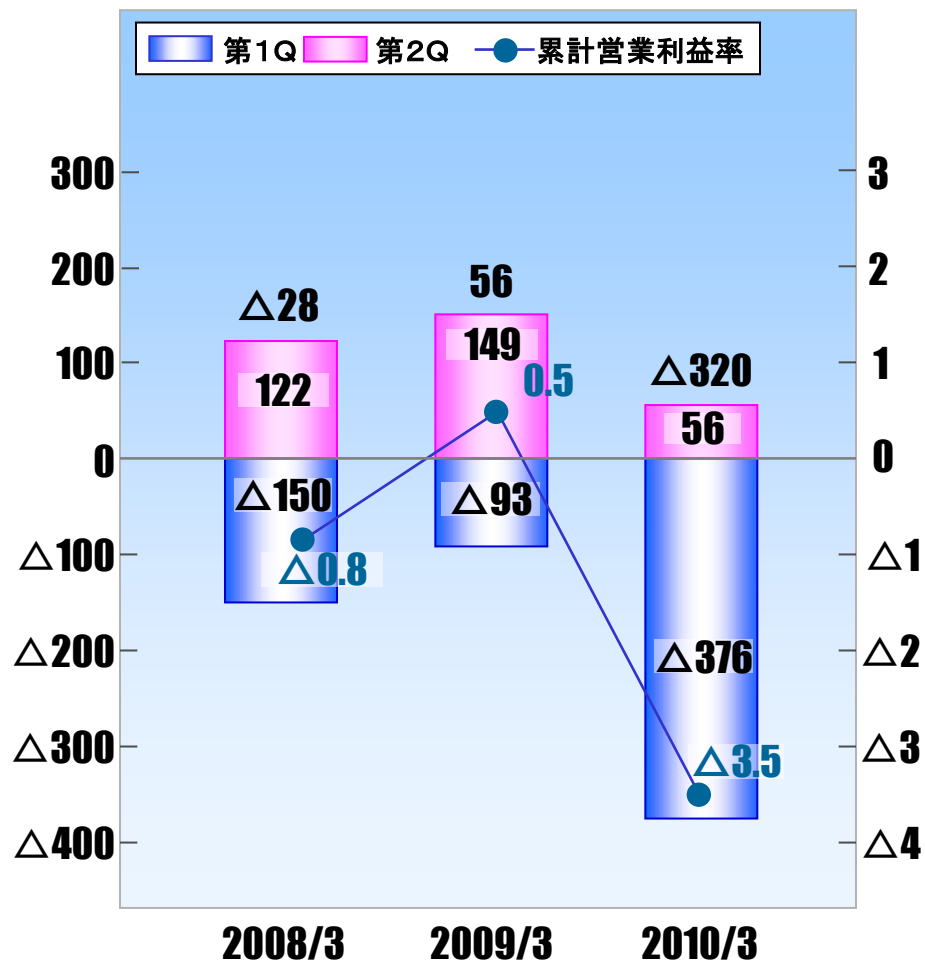
6ヵ月(4月～9月、10月～3月)

(単位:百万円)

(単位:%)

(単位:百万円)

(単位:%)



ケアサービス事業

ケアサービス事業

営業利益 △3億20百万円（前年同期56百万円）
前年同期比 △3億76百万円

- 営業損失となった要因は、当期より訪問販売事業における「情報連携システム」関連費用が、本社費用から各セグメントに振り替えられていることによるものであり、このセグメントへの上半期の影響額は約3億円

■ケア4事業

➤ ロイヤルティ売上が減少

- メリーメイド、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したものの、サービスマスターの不振によるロイヤルティ売上の減少が大きい

ケアサービス事業

■ケア4事業

➤ ガリバーインターナショナルとの提携

- ガリバーが一般顧客向けに販売する中古車の清掃サービス
清掃業務（清掃、除菌、消臭）
サービスの共同開発（洗車、コーティング、外装、タイヤ、ガラス等）

➤ オゾン脱臭・除菌機サービス

- 事業所においてニオイでお困りの現場の解決手段として
お掃除サービス+脱臭で中規模施設中心に提案
- 一般家庭や車内の脱臭・除菌サービス ⇒ ガリバー向けサービスにおいても使用

➤ 「無料お試しクーポン券」配布による販売テスト実施

- クリーンサービス既存顧客へ「無料お試しクーポン券」を配布し、「人に紹介してみよう」という女性の口コミ効果による売上増を図る

➤ 年末大掃除キャンペーン

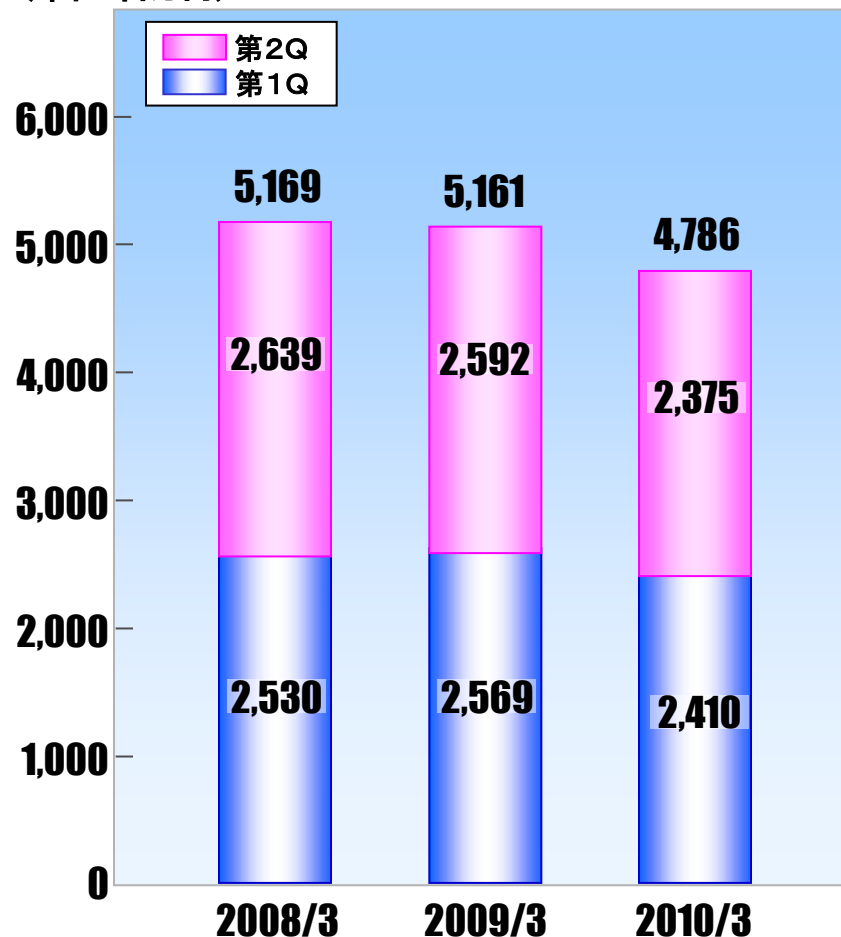
- 12月に集中する需要を11月（早期定額料金）と1月・2月（年明け割引定額料金）に分散させる事で、他社への流出を防止し売上増を図る

その他事業

売上高

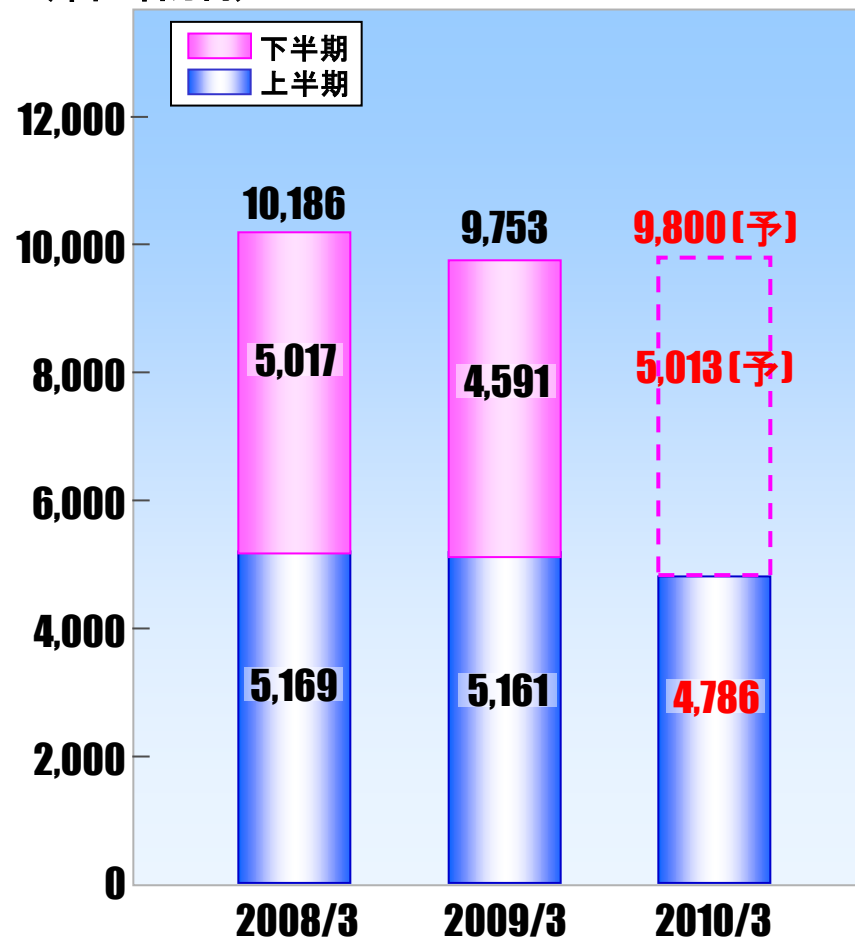
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

(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

その他事業

売上高 47億86百万円（前年同期51億61百万円）
前年同期比 △3億75百万円（△7.3％）

■ レントオール事業

- 介護関連用品のヘルスレント商品は順調に推移したものの、景気低迷からくる法人顧客の経費削減やイベント数の減少で主力商品であるイベント用品や日常品等のレンタルが低調であった

● お客様売上 内訳

レントオール	4,214百万円（前年同期比 △226百万円、△5.1％）
ヘルスレント	2,127百万円（前年同期比 +287百万円、+15.6％）

■ ユニフォーム事業

- 売上の現状

● ほぼ前年並み

■ リース事業

- 子会社であるダスキン共益の減収

- 主力のリース事業のうち、カーリースはほぼ前年同期並みであったものの、一般リースの新規獲得が不調であった

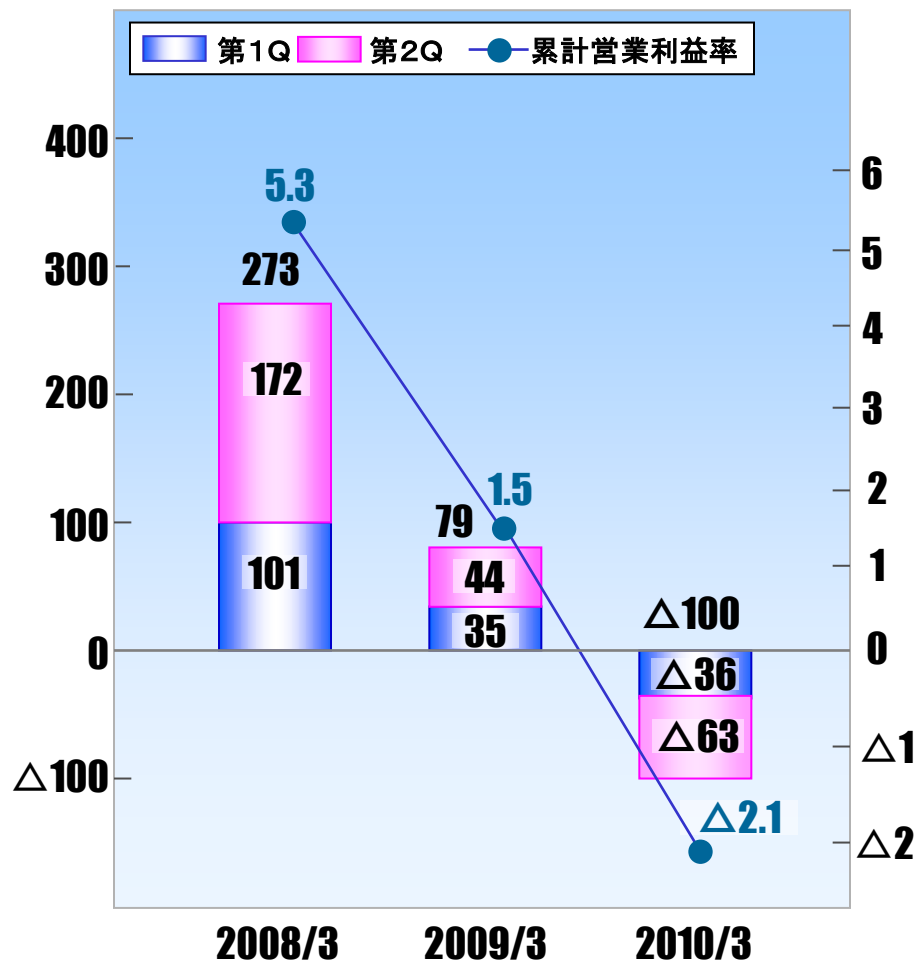
その他事業

営業利益

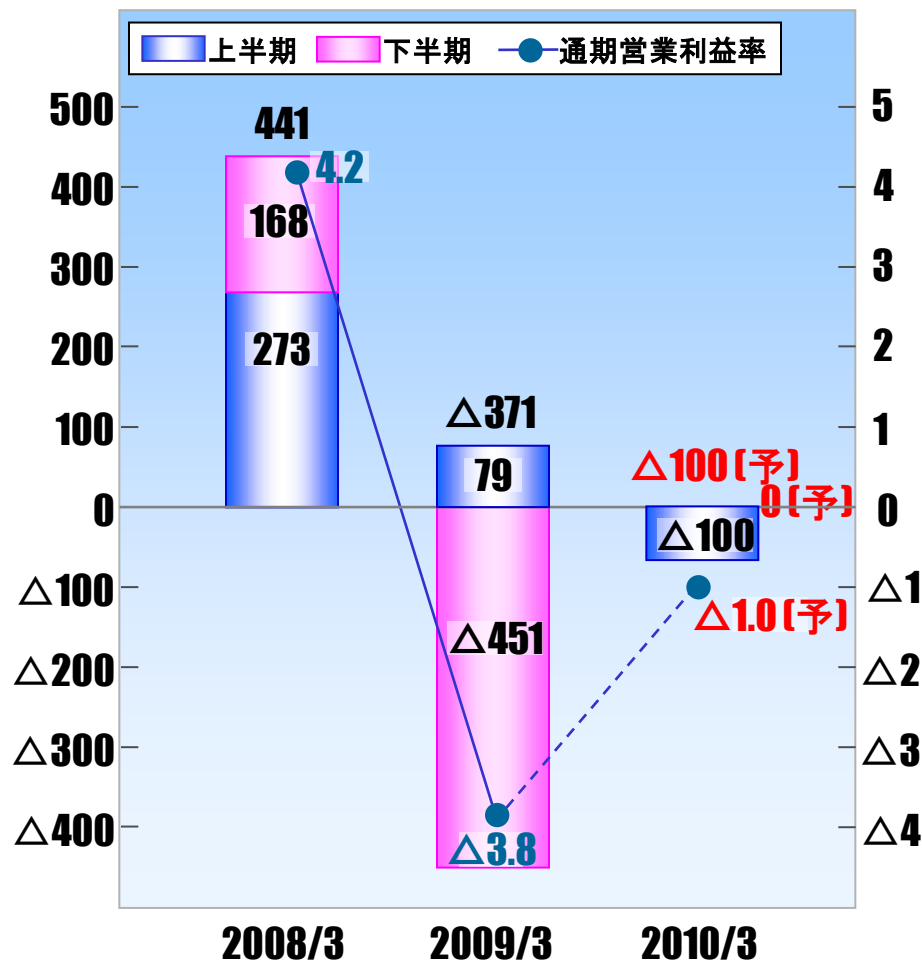
3ヵ月(4月～6月、7月～9月)

6ヵ月(4月～9月、10月～3月)

(単位:百万円) (単位:%)



(単位:百万円) (単位:%)



その他事業

その他事業

営業利益 $\Delta 1$ 億円（前年同期79百万円）
前年同期比 $\Delta 1$ 億79百万円

■ ユニフォームサービス事業

- ユニフォームのレンタルサービスにおいて、デザイン変更に伴う初期投資が発生したこと

■ 子会社の減益

- ダスキン共益が、売上減少及びシステム投資に伴い営業利益減少

2010年3月期 第2四半期

公表予想との比較

連結

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
5/15公表予想	92,900	3,900	4,600	2,000
実績	90,228	6,505	7,233	3,182
乖離額	△2,671	2,605	2,633	1,182
乖離率(%)	△2.9	66.8	57.3	59.1

営業利益

原価率改善(1.3%ダウン)の影響

売上原価 約12億円減

売上減少による売上総利益への影響

売上総利益 約12億円減

売上減少による経費への影響

経費 約11億円減

コスト削減及び下期へのズレ

経費 約15億円減

経常利益

営業利益の増加によるもの(営業外損益はほぼ計画通り)

経常利益 約26億円増

特別損益

特別損益の悪化

特別損失 約7億円増

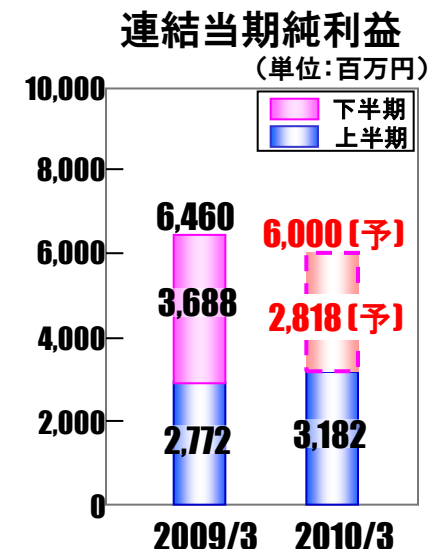
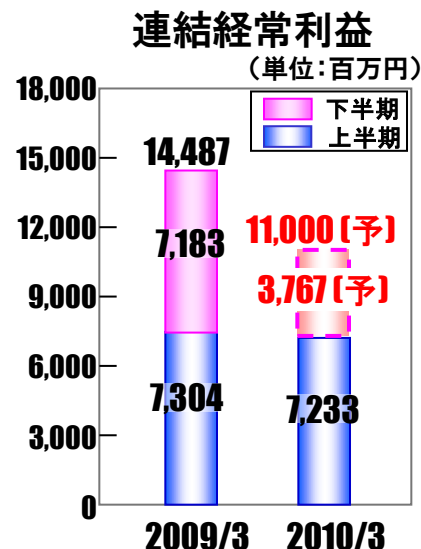
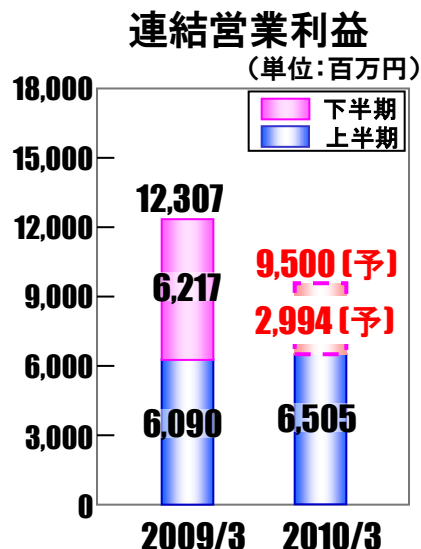
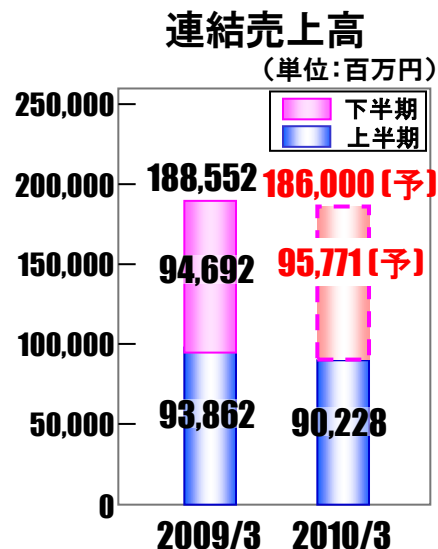
四半期純利益

税前利益の増加による税金費用の増加

税金費用 約7億円増

2010年3月期 通期業績予想について

<<平成21年5月15日公表数値>>



連結

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
09/3月期実績	188,552	12,307	14,487	6,460
10/3月期予想	186,000	9,500	11,000	6,000
増減額	△2,552	△2,807	△3,487	△460
増減率(%)	△1.4	△22.8	△24.1	△7.1

個別

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
09/3月期実績	162,880	9,785	14,030	7,388
10/3月期予想	163,000	7,000	10,500	6,500
増減額	120	△2,785	△3,530	△888
増減率(%)	0.1	△28.5	△25.2	△12.0

(単位:百万円)

		09/3月期 (実績) 営業利益率		① 09/9月期 (実績) 営業利益率		②-① 下半期 (予測) 営業利益率		② 10/3月期予想 (当初公表通り) 営業利益率	
愛の店関連 事業	売上高	104,582	—	50,431	—	54,069	—	104,500	—
	営業利益	18,594	17.8%	9,901	19.6%	7,098	13.1%	17,000	16.3%
フードサービス 事業	売上高	53,413	—	25,771	—	27,428	—	53,200	—
	営業利益	4,222	7.9%	2,000	7.7%	1,400	5.1%	3,400	6.4%
ケアサービス 事業	売上高	20,803	—	9,239	—	9,260	—	18,500	—
	営業利益	485	2.3%	△320	△3.5%	420	4.5%	100	0.5%
その他事業	売上高	9,753	—	4,786	—	5,014	—	9,800	—
	営業利益	△371	△3.8%	△100	△2.1%	0	0.0%	△100	△1.0%
消去及び全社	営業利益	△10,624	—	△4,976	—	△5,924	—	△10,900	—
連結合計	売上高	188,552	—	90,228	—	95,771	—	186,000	—
	営業利益	12,307	6.5%	6,505	7.2%	2,994	3.1%	9,500	5.1%

■愛の店関連事業

- ・ 上半期の売上は計画を下回るものであったが、下半期はハンディタイプモップ『スタイルハンディ シュシュ』やプラスマクラスターイオン発生機などの新商品が本格的に展開されることなどから売上増を計画している。
- ・ 店舗業務システムの拠点導入が遅れているが、今期中に全対象店へ導入予定。このため、上半期予定していた経費の内、約4億円が下半期に移行する。
- ・ 協力工場への加工賃の見直しによる下半期原価減少影響13億円は計画通り。

■フードサービス事業

- ・ 下半期の重点戦略である“来店するきっかけ”づくりの各施策に対し、上半期予定していた販売促進費用を下半期に重点的に投入し、売上の確保を目指す。

■ケアサービス事業

- ・ 介護保険適用事業のダスキンゼロケアは、今期4月1日よりニチイ学館に事業譲渡したものの、上半期で計画外の事業清算費用等の経費が約1億円発生した。

■その他事業

- ・ ユニフォームサービスにおけるデザイン変更に伴う通期の初期投資額約3億円は、上半期でその内1億円分を投資し、残りは下半期の予定。

■全社

- ・ 10月からの人事制度変更に伴い、下半期に与える人件費増加約4億円が見込まれるが、本社経費の削減で吸収する予定。

ご参考

DUSKIN®

個別

(単位:百万円)

	08/9月期 実績	09/9月期 実績	前年同期比増減 (増減率%)	(ご参考) 09/3月期
売上高	80,798	78,798	△2,000 (△2.5)	162,880
営業利益	4,792	5,299	507 (10.6)	9,785
売上高営業利益率(%)	5.9	6.7	0.8	△6.0
経常利益	7,714	7,890	176 (2.3)	14,030
売上高経常利益率(%)	9.5	10.0	0.5	8.6
当期純利益	3,687	4,394	707 (19.2)	7,388
売上高当期純利益率(%)	4.6	5.6	1.0	4.5

(単位：百万円)

	08/9月		09/9月		前年同期比		09/3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	118,125	53.6%	112,982	53.0%	△5,142	△4.4%	233,311	52.6%
フードサービス事業	66,729	30.3%	66,478	31.2%	△250	△0.4%	139,905	31.5%
ケアサービス事業	26,922	12.2%	25,312	11.9%	△1,609	△6.0%	53,610	12.1%
その他事業	8,564	3.9%	8,539	4.0%	△25	△0.3%	16,959	3.8%
総 合 計	220,341	100%	213,313	100%	△7,027	△3.2%	443,786	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」と記載しております)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

2009年3月期連結：売上高1,885億円、営業利益123億円

愛の店関連事業

売上高	1,045億円
営業利益	185億円

※売上は、①加盟店へのレンタル及び商品売上
②直営店売上

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	534億円
営業利益	42億円

※売上は、①加盟店への原材料売上
②ロイヤルティ
③直営店売上

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	208億円
営業利益	4億円

※売上は、①ロイヤルティ
②加盟店への資器材・薬剤売上
③直営店売上

ケア4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

(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

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)ダスキンゼロケア

公的介護保険適用のサービスを提供
【09/4/1で事業譲渡】

その他

売上高	97億円
営業利益	△3億円

※売上は、①ロイヤルティ
②加盟店への売上
③直営店売上

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
(リース事業)

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

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……
かつアンドかつ……
クワクワ……

カフェオレとベニエ
とんかつレストラン
イタリアンレストラン

FC展開

〃
直営のみ

・ザ・どん……

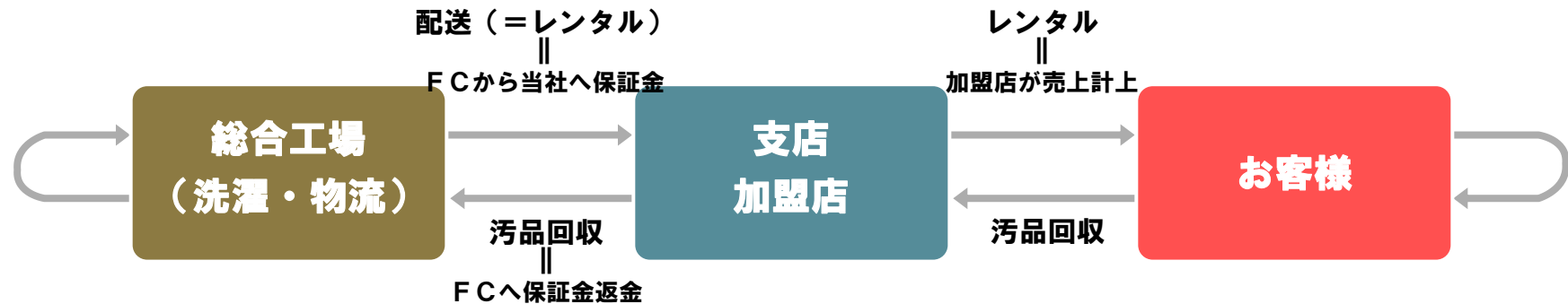
海鮮どんぶり

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 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
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。