

2018年3月期 第2四半期 決算説明会

株式会社 **ダスキン**
2017年11月15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、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。
- セグメント利益の「調整額」には、従来通り「セグメント間取引消去」及び「全社費用」が含まれており、本資料においては「全社・消去」と表示しております。
- 2016年3月期より「企業結合に関する会計基準」（企業会計基準第21号 平成25年9月13日）等を適用し、「当期（四半期）純利益」を「親会社株主に帰属する四半期純利益」としておりますが、本資料上は「当期（四半期）純利益」と表記しております。

■ 決算概況

連結業績 ハイライト	6
売上高の状況	7
営業利益の状況	9
経常利益の状況	11
当期（四半期）純利益の状況	13
連結貸借対照表の状況	15

■ セグメント毎の状況

セグメント別 ハイライト	17
主要事業の概況	
クリーン・ケアグループ	18
フードグループ	22
その他・全社	25
その他（海外）	26

■ 公表業績予想との比較

2018年3月期第2四半期累計 期初予想との比較	28
--------------------------	----

■ 2018年3月期 通期業績予想

2018年3月期 通期業績予想	30
-----------------	----

■ 株主還元

配当	34
----	----

■ 今後の取組み

長期戦略	36
上半期の取組み	37
ホームサービス	38
ビジネスサービス	39
役務提供サービスの強化	40
家事支援サービス	41
ライフケアサービス	42
ミスタードーナツ	43
その他のフード事業	52

■ ご参考

個別決算概況	55
セグメント別事業構成	56
お客様売上高	57
ダストコントロール事業における資源循環型ビジネスモデル	58

2018年3月期 第2四半期 決算概況

連結業績

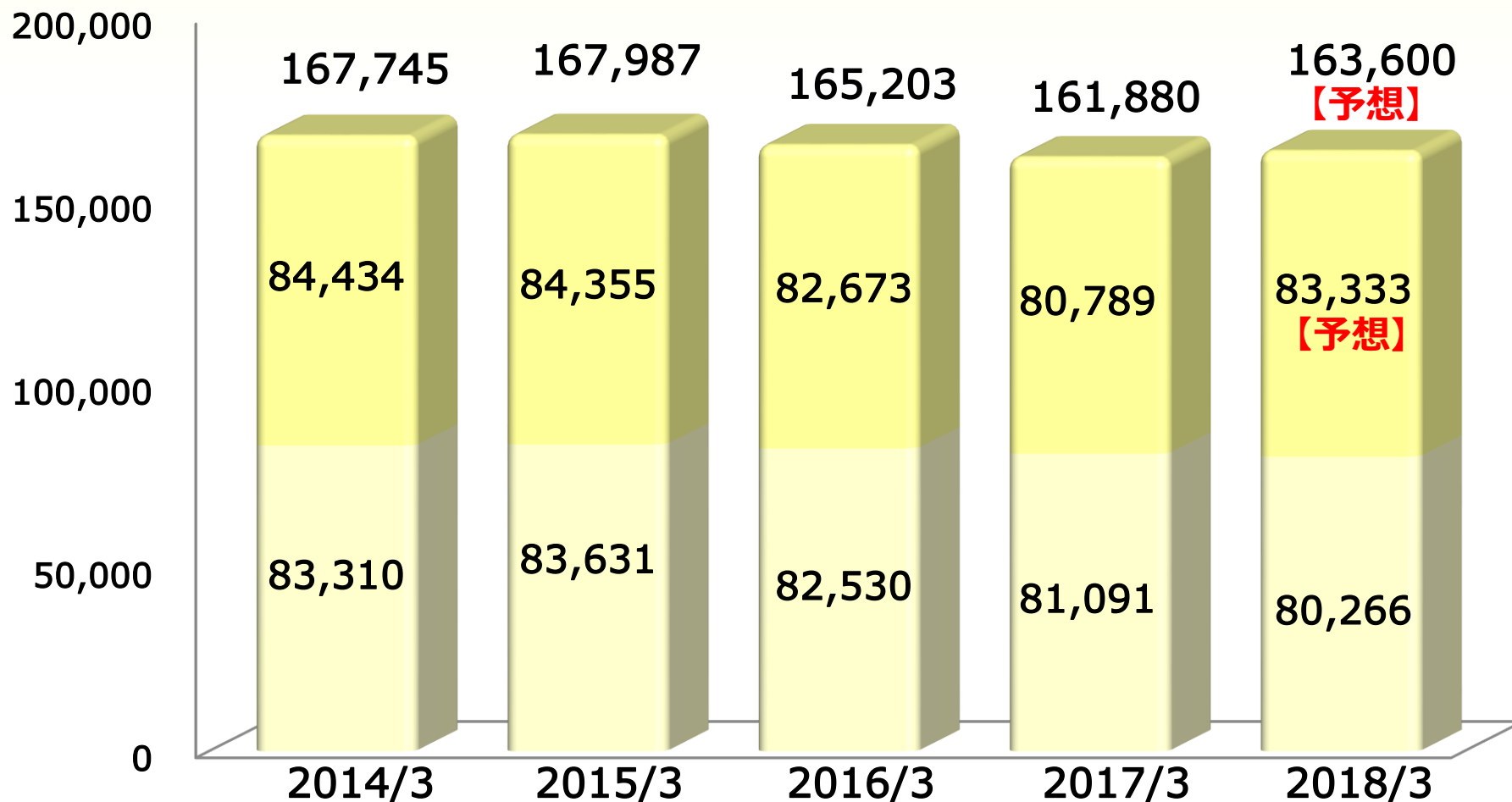
(単位：百万円)

	2017/3月期 2Q累計	2018/3月期 2Q累計	増減		(ご参考) 2017/3月期
			増減額	増減率(%)	
売上高	81,091	80,266	▲824	▲1.0	161,880
営業利益	2,514	4,349	+1,835	+73.0	6,069
(売上高営業利益率)	(3.1%)	(5.4%)	(+2.3)	—	(3.7%)
経常利益	3,406	5,244	+1,838	+54.0	7,554
(売上高経常利益率)	(4.2%)	(6.5%)	(+2.3)	—	(4.7%)
当期(四半期)純利益	2,105	3,570	+1,464	+69.6	4,318
(売上高当期純利益率)	(2.6%)	(4.4%)	(+1.8)	—	(2.7%)

連結売上高の推移

■ 下半期
■ 上半期

(単位：百万円)



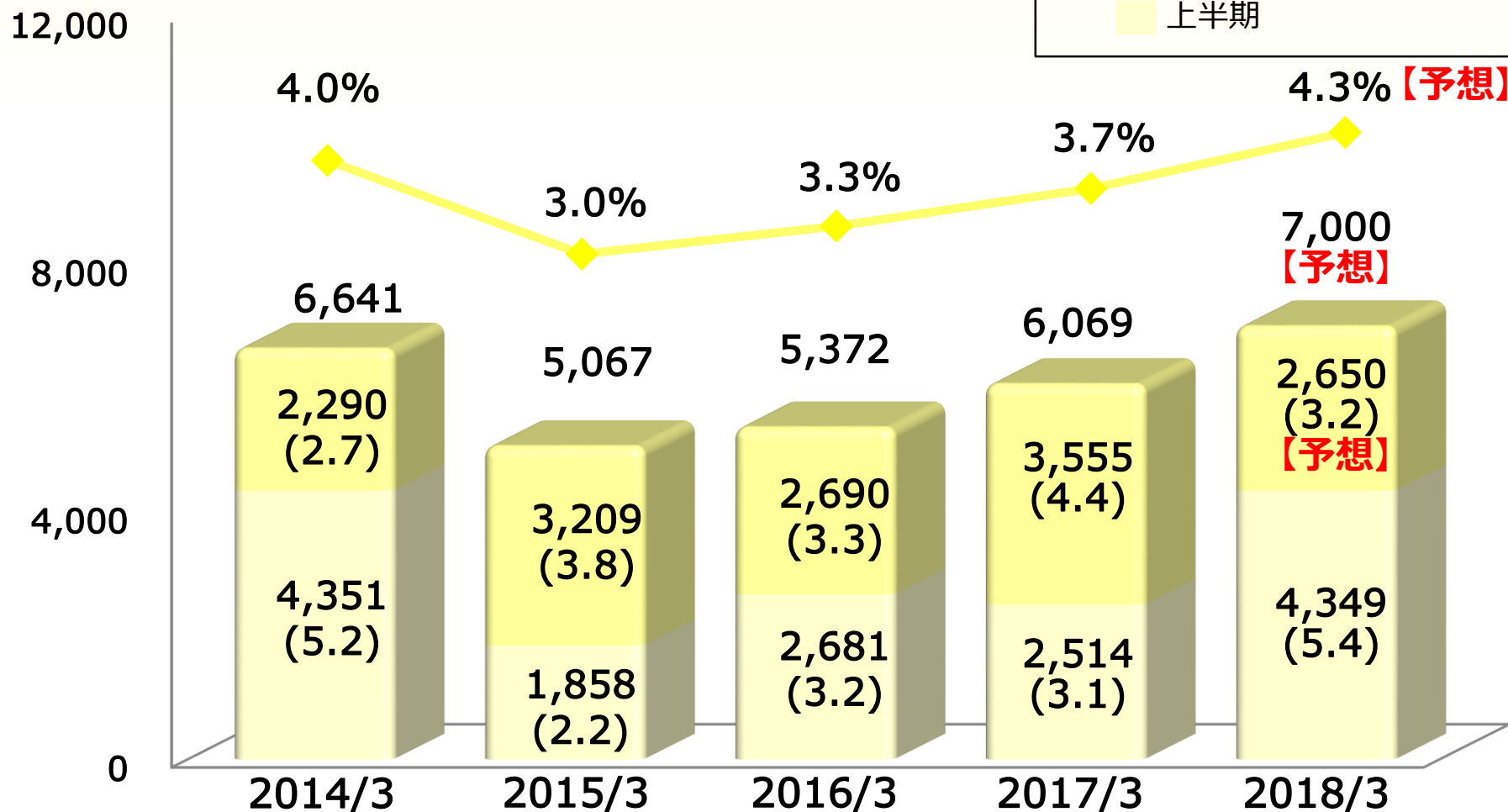
連結売上高

802億66百万円 前年同期比 ▲8億24百万円(▲1.0%)

(単位：百万円)		2017/3月期 2Q累計	2018/3月期 2Q累計	増減	
					増減率 (%)
クリーン・ケア グループ	外部顧客への売上高	55,221	55,899	+677	+1.2
	セグメント間内部売上高	408	379	▲28	▲7.0
	合計	55,629	56,278	+649	+1.2
フード グループ	外部顧客への売上高	20,285	18,335	▲1,949	▲9.6
	セグメント間内部売上高	5	5	▲0	▲1.9
	合計	20,290	18,340	▲1,949	▲9.6
その他	外部顧客への売上高	5,584	6,032	+447	+8.0
	セグメント間内部売上高	1,131	1,106	▲24	▲2.1
	合計	6,715	7,138	+422	+6.3
セグメント間取引消去		1,545	1,492	▲53	▲3.4
連結売上高		81,091	80,266	▲824	▲1.0

連結営業利益 (率) の推移

(単位：百万円)



連結営業利益

43億49百万円 前年同期比 +18億35百万円(+73.0%)

《 増益の主要因 》

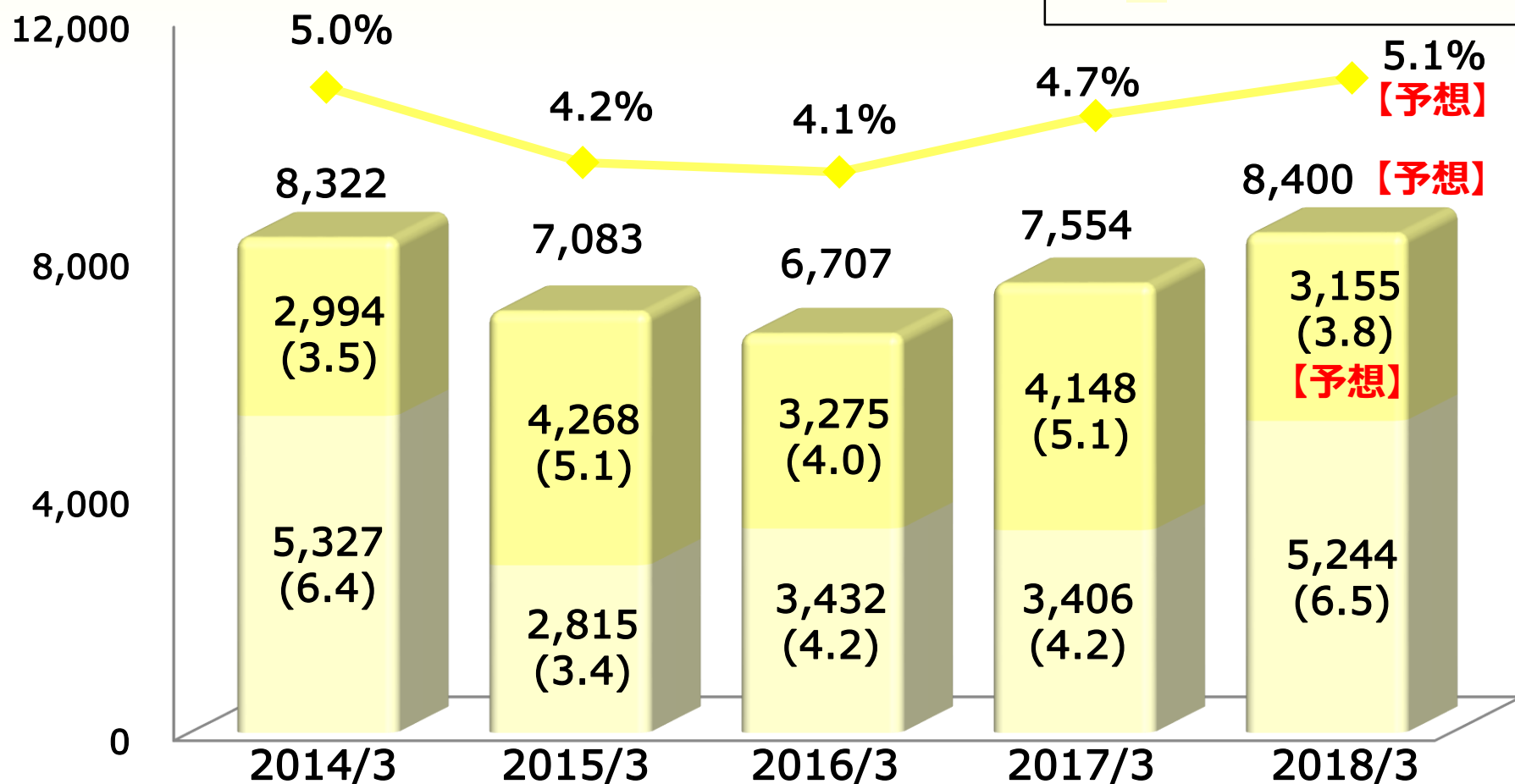
- クリーン・ケアグループ・・・増収効果、レンタル品投入減、販促費・退職給付費用の減
- フードグループ・・・退職給付費用・その他人件費減、配送費減、減価償却費減
- その他・・・海外事業の増益（Big Apple の子会社化影響を含む）
- 全社・消去・・・人件費等の増

（単位：百万円）

セグメント毎の営業利益	2017/3月期 2Q（営業利益率）	2018/3月期 2Q（営業利益率）	前年同期比増減	
				増減率
クリーン・ケアグループ	6,360 (11.5%)	7,439 (13.3%)	+1,078	+17.0% (+1.8)
フードグループ	▲565 (▲2.8%)	211 (1.2%)	+777	－ (+4.0)
その他	143 (2.6%)	167 (2.8%)	+24	+17.0% (+0.2)
全社・消去	▲3,423	▲3,468	▲45	－
連結合計	2,514 (3.1%)	4,349 (5.4%)	+1,835	+73.0% (+2.3)

連結経常利益 (率) の推移

(単位：百万円)



連結経常利益

52億44百万円 前年同期比 +18億38百万円(+54.0%)

《 主な増減要因 》

① 営業利益 +18億円

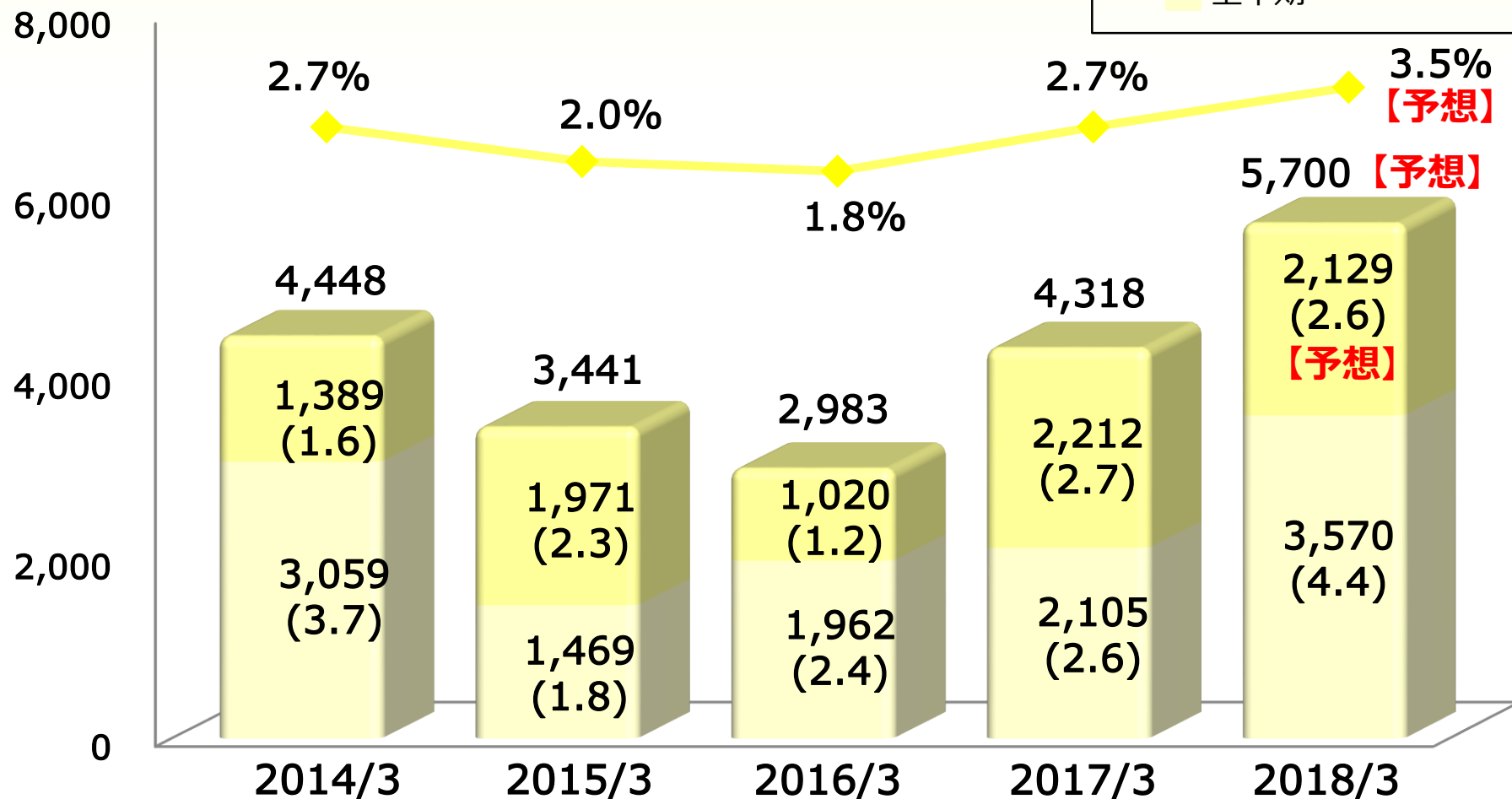
② 営業外損益 +0億円

- | | |
|----------------|--------|
| ➢ 受取利息減少 | ▲0.3億円 |
| ➢ 雑収入減少 | ▲0.8億円 |
| ➢ 持分法による投資利益増加 | +0.5億円 |
| ➢ 為替差損減少 | +0.5億円 |

増益要因を+、減益要因を▲で表示

連結当期（四半期）純利益（率）の推移

（単位：百万円）



連結四半期純利益

35億70百万円 前年同期比 +14億64百万円(+69.6%)

《 主な増減要因 》

① 経常利益 +18億円

② 特別損益 ▲0億円

➢ 投資有価証券清算益減少 ▲1億円

➢ 災害による損失の減少 +1.5億円

2016.4月の熊本地震に伴う支援費用 +1.5億円

➢ その他 ▲0.6億円

③ 税金費用等 ▲4億円（費用の増加）

➢ 税引前利益の増加に伴うもの ▲5億円

➢ その他 +1億円

増益要因を+、減益要因を▲で表示

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017/3月末	2017/9月末	増減	主な増減要因
流動資産	62,021	62,760	+ 739	「現金及び預金」 ▲20億円 「受取手形及び売掛金」 ▲1億円 「有価証券」 + 19億円 「繰延税金資産」 ▲2億円
有形・無形固定資産	58,953	58,403	▲549	「建物及び構築物」(純額) ▲1億円 「建設仮勘定」 ▲2億円
投資その他の資産	69,142	71,164	+ 2,021	「投資有価証券」 + 32億円 「繰延税金資産」 ▲10億円
資産合計	190,116	192,328	+ 2,211	—
流動・固定負債	48,007	45,244	▲2,763	「未払法人税等」 ▲9億円 「賞与引当金」 ▲3億円 「未払金」 ▲15億円 「その他流動負債」 ▲5億円 「退職給付に係る負債」 + 5億円
純資産	142,108	147,083	+ 4,974	「利益剰余金」 + 25億円 「その他有価証券評価差額金」 + 23億円
負債・純資産合計	190,116	192,328	+ 2,211	—
有利子負債	88	169	+ 80	

セグメント毎の状況

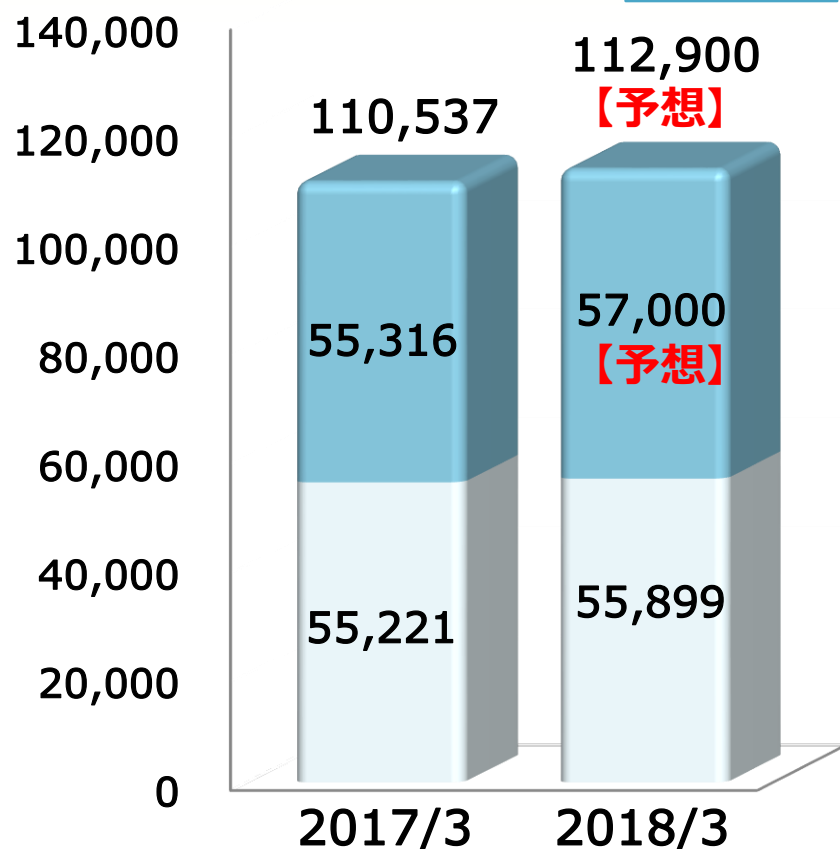
(単位：百万円)

		2017/3月期 営業利益率 (%)		2017/3月期 2Q累計 営業利益率 (%)		2018/3月期 2Q累計 営業利益率 (%)		増 減 増減率 (%)	
クリーン・ケア グループ	売上高	110,537	—	55,221	—	55,899	—	+677	+1.2
	営業利益	13,671	12.4	6,360	11.5	7,439	13.3	+1,078	+17.0
フード グループ	売上高	40,151	—	20,285	—	18,335	—	▲1,949	▲9.6
	営業利益	▲684	▲1.7	▲565	▲2.8	211	1.2	+777	—
その他	売上高	11,192	—	5,584	—	6,032	—	+447	+8.0
	営業利益	114	1.0	143	2.6	167	2.8	+24	+17.0
全社・消去	営業利益	▲7,031	—	▲3,423	—	▲3,468	—	▲45	—
連結	売上高	161,880	—	81,091	—	80,266	—	▲824	▲1.0
	営業利益	6,069	3.7	2,514	3.1	4,349	5.4	+1,835	+73.0

※ セグメント別の売上高は、セグメント間の内部売上高を除く外部顧客への売上高を示しております。

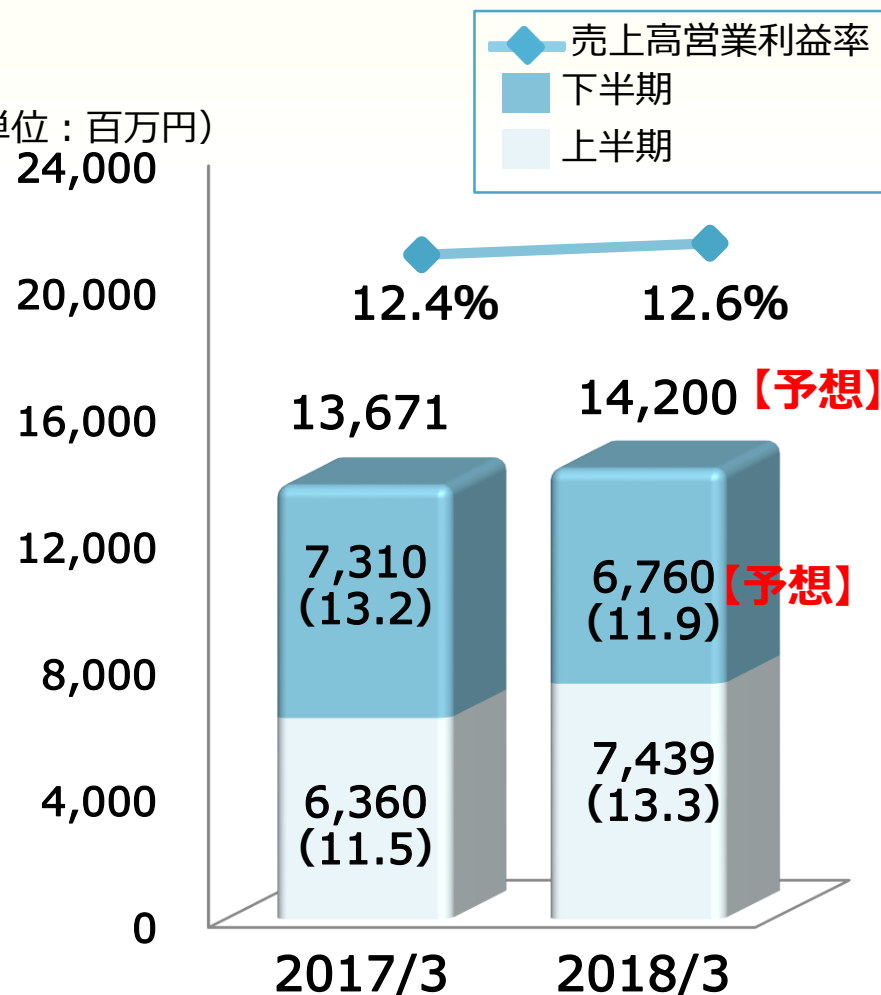
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



※ 売上高は、セグメント間の内部売上高を除く
外部顧客への売上高を示しております。

売上高

(単位：百万円)	前2Q	当2Q	増減	
				増減率 (%)
外部顧客への売上高	55,221	55,899	+ 677	+ 1.2
セグメント間の内部売上高	408	379	▲ 28	▲ 7.0
合計	55,629	56,278	+ 649	+ 1.2

●ダストコントロール商品売上は増加。SiRoの寄与が大きい。

- ダストコントロール商品（全体）の増減率 +1.8% (1Q：+4.1%、2Q：▲0.4%)
※ 1日当たり比較 増減率 +2.6% (∵2Qの営業日数が前期よりも1日少ない)
- モップ商品（全体）の増減率 +4.0% (1Q：+6.3%、2Q：+1.7%)
 - ・ベーシック3 (LaLa、shushu、ｽﾀｲﾙｸﾘｰﾅｰ個別売上も含む) +1.3%
 - ・その他のハンディ、フロアモップ ▲6.7%
 - ・ロボットクリーナーSiRo +789百万円
- 台所用スポンジ +121百万円

●役務提供サービスは依然好調

- お客様売上高合計 +4.0% (1Q：+3.6%、2Q：+4.5%)
 - ・ハウスクリーニング（サービスマスター）+4.9% (1Q：+4.2%、2Q：+5.5%)
 - ・家事代行等（メリーメイド）+3.2% (1Q：+3.6%、2Q：+2.8%)
 - ・シロアリ防除等（ターミニックス）+2.1% (1Q：▲0.4%、2Q：+4.8%)
 - ・緑と花のお手入れ（トータルグリーン）+4.5% (1Q：+3.7%、2Q：+5.1%)
 - ・住まいの補修サービス（ホームリペア）・・・当期より本格導入

●介護関連用品のレンタル（ヘルスレント）は依然好調

- ヘルスレント お客様売上高 +7.0% (1Q：+6.8%、2Q：+7.3%)

●新商品効果で化粧品が好調

- 化粧品事業売上 +5.7% (1Q：+19.1%、2Q：▲7.0%)

売上高

(単位：百万円)	前2Q	当2Q	増減	
				増減率 (%)
外部顧客への売上高	55,221	55,899	+ 677	+ 1.2
セグメント間の内部売上高	408	379	▲28	▲7.0
合計	55,629	56,278	+ 649	+ 1.2

事業所向けサービス（ビジネスサービス）

●ダストコントロール商品売上は微減。

- ダストコントロール商品（全体）の増減率 ▲0.7%（1Q：+0.1%、2Q：▲1.5%）

※ 1日当たり比較 増減率 +0.04%

- マット商品（全体）の増減率 ▲0.3%（1Q：+0.3%、2Q：▲0.9%）

- ・ うす型吸塵吸水マット +0.3%
- ・ インサイド（屋内専用オーダーメイドマット） +19.5%
- ・ その他のマット ▲0.7%
- （ ※ ベーシックマット ▲1.0% ）
- （ ※ オーダーメイドマット ▲0.5% ）

●役務提供サービスは微増に留まる

- お客様売上高合計 +2.0%（1Q：+2.0%、2Q：+2.0%）
- ・ サービスマスター（含 ファシリティ） +1.5%（1Q：+1.7%、2Q：+1.4%）
- ※ 「レゴランド」清掃業務受注による増加 +47百万円
- ・ 害虫獣駆除（ターミニックス） +3.0%（1Q：+2.5%、2Q：+3.5%）
- ・ 緑と花のお手入れ（トータルグリーン） +10.8%（1Q：+17.4%、2Q：+5.8%）

●イベント運営・関連用品レンタル（レントオール）は依然好調

- レントオール お客様売上高 +3.1%（1Q：+5.5%、2Q：+1.4%）

営業利益

(単位：百万円)

	前2Q	当2Q	増減額	率(%)
セグメント利益	6,360	7,439	+1,078	+17.0

point 原価率の改善に加えて経費も大きく減少

➤ 売上増加に伴う売上総利益の増加 + 3億円

➤ 原価率改善に伴う売上総利益の増加 + 2億円

- スタイルクリーナー原価減少 + 3億円
- マット等の新布投入の減少 + 1億円
- その他 ▲2億円

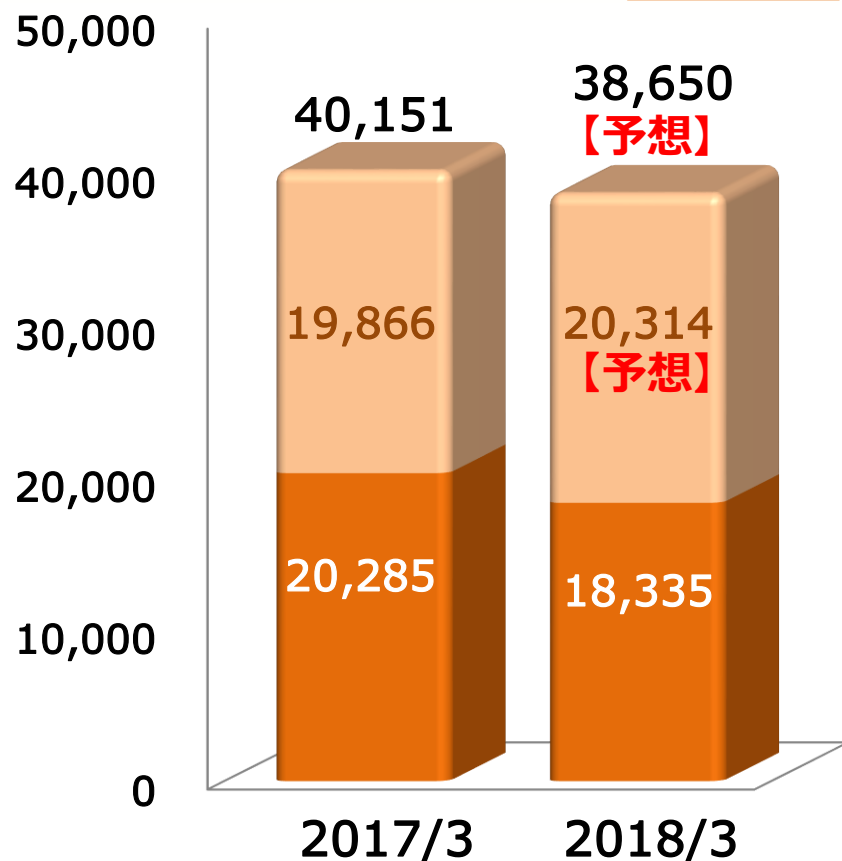
➤ 経費減少の営業利益への影響 + 6億円

- 宣伝広告費等販売促進関連費用の減少 + 5億円
- 退職給付費用の減少 + 2億円
- その他 ▲1億円

増益要因を+、減益要因を▲で表示

売上高

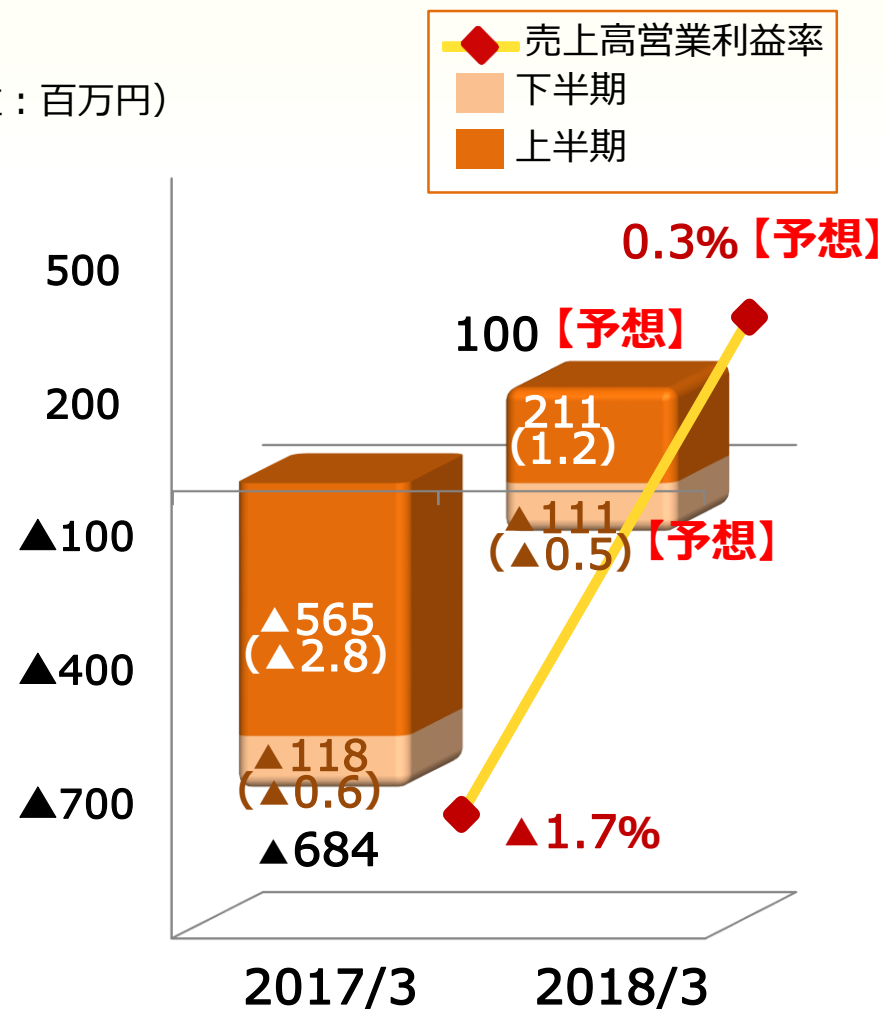
(単位：百万円)



※ 売上高は、セグメント間の内部売上高を除く
外部顧客への売上高を示しております。

営業利益

(単位：百万円)



売上高

(単位：百万円)	前2Q	当2Q	増減	
				増減率 (%)
外部顧客への売上高	20,285	18,335	▲1,949	▲9.6
セグメント間の内部売上高	5	5	▲0	▲1.9
合計	20,290	18,340	▲1,949	▲9.6

●ミスタードーナツ事業

- 総お客様売上高 ▲7.5% (1Q：▲9.2%、2Q：▲5.7%)
- 既存店ベースお客様売上高 ▲3.6% (1Q：▲5.0%、2Q：▲2.1%)
 - ・ 客単価、客数とも減少 客単価 (全店ベース) ▲5.9%、客数 (全店ベース) ▲1.7%
 - ・ 稼働店舗数減少 稼働店舗数 前2Q単純平均 1,214店、当2Q単純平均 1,138店 (増減 ▲76店)
- ※総稼働日数 ▲6.3%

➢ misdo meets

・ 宇治茶「祇園辻利」・人気ラーメン店「ソラノイロ」・ハウス食品株式会社・株式会社タニタ

➢ 来店誘因の取り組み

・ 大王製紙株式会社とのコラボ企画・KDDI株式会社「auエブリデイ」「au三太郎の日」

※「au三太郎の日」に参加した8月 既存店ベースお客様売上高 +8.4%

●その他のフード事業

- お客様売上高
 - かつアンドかつ +15.6%
 - カフェデュモンド ▲33.4%
 - ベーカリーファクトリー ▲2.8%
 - ザ・シフォン&スプーン ▲30.6%
 - パイフェイス ▲21.4%
- 株式会社どん 売却の影響 ▲3億円

営業利益

(単位：百万円)	前2Q	当2Q	増減額	率(%)
セグメント営業利益	▲565	211	+777	-

point 原価率の改善に加えて経費も大きく減少

➤ 売上減少に伴う売上総利益の減少 ▲7億円

➤ 原価率改善に伴う売上総利益の増加 +2億円

➤ ミスタードーナツ経費減少 +13億円

●原材料配送費の減少 +3億円

※ 毎日配送から、週5日配送への変更

●店舗システム等減価償却費の減少 +3億円

●人件費の減少 +4億円

※ うち、1億円は退職給付費用

●その他経費の減少 +3億円

※ 店舗数減少に伴う「地代・家賃」、店舗システムのリースUPに伴う費用減 他

増益要因を+、減益要因を▲で表示

その他

(単位：百万円)	前2Q	当2Q	増減	
				増減率 (%)
外部顧客への売上高	5,584	6,032	+ 447	+ 8.0
セグメント間の内部売上高	1,131	1,106	▲ 24	▲ 2.1
合計	6,715	7,138	+ 422	+ 6.3
営業利益	143	167	+ 24	+ 17.0

●海外（連結子会社）

- ・ Big Apple グループ
 - 売上高 379百万円
 - 営業利益 12百万円（のれん償却後）
- ・ ダスキン香港（原材料の調達・供給）はペーパータオルの取扱量増加

●ダスキンヘルスケア（病院施設のマネジメントサービス） 増収減益

- ・ 顧客数増で増収ながら、サービス人員 確保費用等、経費増加により減益

●ダスキン共益（リース及び保険代理業） 減収減益

- ・ 大口契約の再リース移行で減収減益

全社・消去

(単位：百万円)	前2Q	当2Q	増減額	率(%)
セグメント営業利益	▲3,423	▲3,468	▲45	－

●本社部門

- ・ 退職給付費用の減少 1億円
- ・ フードグループからの人員異動等による人件費増 2億円

海外事業

➤ 海外のお客様売上高

	(単位：現地通貨)	2016.1～6月	2017.1～6月	前年同期増減	
				増減率	
クリーン・ケア	台湾 (百万NTドル)	509	566	+57	+11.2%
	上海 (百万人民元)	10	11	+1	+10.2%
	韓国 (百万ウォン)	555	474	▲ 80	▲ 14.5%
ミスタードーナツ	台湾 (百万NTドル)	483	557	+73	+15.3%
	上海 (百万人民元)	11	10	▲ 1	▲ 12.4%
ビッグアップル	マレーシア (百万リンギット)	---	28	+28	---

※ 台湾は国として記載しています。

公表業績予想との比較

連結

※ 期初(2017.5.15)公表値との比較

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
予想(5/15)	81,600	1,900	2,600	1,400
実績	80,266	4,349	5,244	3,570
乖離額(率%)	▲1,333(▲1.6)	+2,449(+128.9)	+2,644(+101.7)	+2,170(+155.1)

売上高 乖離の主たる要因

・クリーン・ケアグループ	〔ダストコントロール ▲3億円〕	▲3億円
・フードグループ	〔ミスタードーナツ事業 ▲10億円〕	▲10億円
・その他		+0億円

営業利益 乖離の主たる要因

・クリーン・ケアグループ	売上下振れに伴う粗利下振れ ▲1億円 マット等投入減少 +4億円 スタイルクリーナー商品原価下振れ +2億円 原価率好転 +1億円 その他(経費未消化、使用時期のズレ等) +11億円	+17億円
・フードグループ	売上下振れに伴う粗利下振れ ▲4億円 原価率好転 +4億円 経費使用時期のズレ +5億円	+5億円
・その他		+0億円
・全社・消去	〔経費未使用 +2億円〕	+2億円

2018年 3月期 通期 業績予想

2017.10.12 業績予想の修正概要

連結

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2017/3月期(前期)実績	161,880	6,069	7,554	4,318
2018/3月期 期初公表予想	165,000	6,600	8,000	4,700
2018/3月期 10/12修正予想	163,600	7,000	8,400	5,700
前期 対 修正予想 (増減率)	+1,719 (+1.1%)	+930 (+15.3%)	+845 (+11.2%)	+1,381(+32.0%)
期初予想 対 修正予想 (増減率)	▲1,400 (▲0.8%)	+400 (+6.1%)	+400 (+5.0%)	+1,000(+21.3%)

個別

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2017/3月期(前期)実績	134,245	4,069	6,478	3,723
2018/3月期 期初公表予想	137,000	4,500	6,800	4,200
2018/3月期 10/12修正予想	135,300	4,600	7,100	4,800
前期 対 修正予想 (増減率)	+1,054 (+0.8%)	+530 (13.0%)	+621 (+9.6%)	+1,076 (+28.9%)
期初予想 対 修正予想 (増減率)	▲1,700 (▲1.2%)	+100 (+2.2%)	+300 (+4.4%)	+600(+14.3%)

セグメント別修正内容

※ 期初公表値対比

(単位：百万円)

		期初公表 通期予想 営業利益率 (%)		修正点	2018/3月期 通期修正予想 営業利益率 (%)	
クリーン・ケア グループ	売上高	112,700	—	ダストコントロール+200	112,900	—
	営業利益	13,800	12.2	スタイルクリーナー原価下振れ+200、 経費未使用+200	14,200	12.6
フード グループ	売上高	40,200	—	ミスタート・ナツ▲1,550	38,650	—
	営業利益	300	0.7	売上下方修正影響▲500、原価率好転+200、 経費未使用+100	100	0.3
その他	売上高	12,100	—	海外▲50	12,050	—
	営業利益	200	1.7	海外▲50、ダスキンヘルスケア▲50	100	0.8
全社・消去	営業利益	▲7,700	—	経費未使用 +300	▲7,400	—
連結	売上高	165,000	—	▲1,400	163,600	—
	営業利益	6,600	4.0	+400	7,000	4.3

※セグメント別の売上高は、セグメント間の内部売上高を除く外部顧客への売上高を示しております。

下半期 セグメント別予想

※ 前年同期間対比

(単位：百万円)

		2018/3月期 通期修正予想 営業利益率 (%)		2017/3月期 下半期実績 営業利益率 (%)		2018/3月期 下半期予想 (通期予想-上半期実績) 営業利益率 (%)		増 減 増減率 (%)	
クリーン・ケア グループ	売上高	112,900	—	55,316	—	57,000	—	+1,684	+3.0
	営業利益	14,200	12.6	7,310	13.2	6,760	11.9	▲549	▲7.5
フード グループ	売上高	38,650	—	19,866	—	20,314	—	+448	+2.3
	営業利益	100	0.3	▲118	▲0.6	▲111	▲0.5	+6	—
その他	売上高	12,050	—	5,607	—	6,017	—	+410	+7.3
	営業利益	100	0.8	▲28	▲0.5	▲67	▲1.1	▲39	—
全社・消去	営業利益	▲7,400	—	▲3,608	—	▲3,931	—	▲322	—
連結	売上高	163,600	—	80,789	—	83,333	—	+2,543	+3.1
	営業利益	7,000	4.3	3,555	4.4	2,650	3.2	▲905	▲25.5

※セグメント別の売上高は、セグメント間の内部売上高を除く外部顧客への売上高を示しております。

株主還元

配 当

基本方針通り安定配当継続（1株当たり年間40円）

« 1株当たり配当金実績 及び 予想 »

(単位：円)

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期（予想）
第2四半期末	20	20	20
期末	20	20	20
年間合計	40	40	40
配当総額 (百万円)	2,221	2,162	2,138
連結配当性向 (%)	76.7	50.7	37.5

※ 連結配当性向 = 1株当たり計算

今後の取組み

ONE DUSK!N

ONLY ONE

理念を共有するフランチャイズチェーン

NUMBER ONE

信頼を積み重ねた地域ナンバーワンの加盟店

ALL FOR ONE

すべての事業・サービスが一つになって
ご要望にお応えする

【テーマ】 事業モデルの改革

ホームサービス

- 顧客接点の多様化
➡ 会員サイトDDuet会員数44万人（10万人増）※
- 総合提案の推進
➡ お客様係へのタブレット端末3,500台導入（700台増）※
- 顧客情報の一元化によるマーケティング機能強化
➡ 2017年4月より加盟店の顧客データ連携作業開始

ビジネスサービス

- 衛生マネジメント強化
➡ 専門性を有する人材育成773名育成（269名増）※

ミスタードーナツ

- 立地、利用動機にあわせた、新コンセプト店舗への改装・出店
➡ 改装・新規出店累計82店（32店増）※

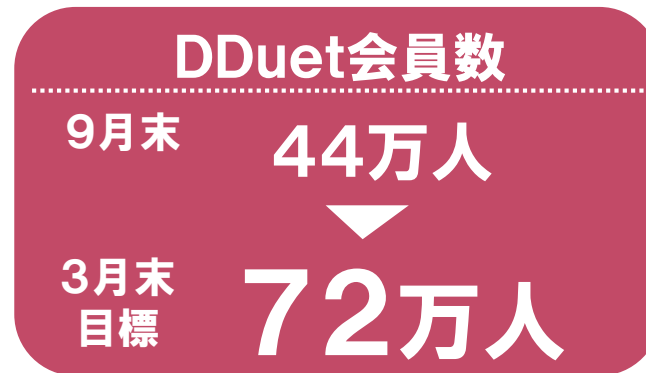
全社の 利益構造の改革

- 原価低減
➡ 売上原価率（連結）3.6ポイント削減（2015年3月期比較）

※ 2017年4月～2017年9月の純増数

顧客接点を強化し、家事に関する総合サポートを実現するため、
事業モデル構築を更に推進

- ▶ 会員サイト「DDuet」の浸透 → 非対面顧客への接点強化
- ▶ お客様系のタブレット活用 → 総合提案力強化
- ▶ 加盟店の顧客情報の一元化 → マーケティング機能強化



衛生環境を総合的にマネジメントするための体制拡充

衛生マネジメントの強化

- ▶ 衛生管理に関する高いスキルを習得したハイジーンマスターの増加
- ▶ 各自治体が策定する『HACCPに準じた』衛生管理への対応



役務提供サービスの強化

DUSKIN
喜びのタネをまこう

プロのおそうじ

ServiceMASTER®



家事の代行

merry maids®



害虫駆除

TERMINIX®



緑と花のお手入れ

Total Green



■ 役務提供サービスお客様売上

(単位：億円)

	第2四半期実績	前期比
サービスマスター	143	2.6%
メリーメイド	52	3.2%
ターミニックス	44	2.8%
トータルグリーン	14	5.0%
ホームリペア	0.2	42.2%
合計	253	2.9%

新規事業導入

住まいの補修

HomeRepair



▶ 国家戦略特区での 家事支援外国人受入事業 の拡大

配属先
(3年間の有期雇用)

大阪	4名 (2017年4月16日入社)
神奈川	4名 (2017年4月16日入社)
東京	4名 (2017年10月1日入社)



大阪・神奈川で第1期8名活躍中

東京へ拡大

高齢者向けサービスの拡充

① **元気なシニア**

② **サポートの必要なシニア**

③ **要介護シニア**

※わこう暮らしの生き活きプラザの検証

メリーメイド（家事代行・保険外）
758拠点

ホームインステッド（介護・保険外）
107拠点

事業間の連携強化

ヘルスレント（介護用品レンタル）
144拠点

ダストコントロール事業： 定期利用のお客様 515万軒



シニアとその家族のご要望への対応

ミスタードーナツ

いいことあるぞ
Mister Donut

ミスタードーナツ ~商品戦略~

DUSKIN
喜びのタネをまこう

「いいことあるぞ」 実現に向けて

人気定番商品の
価格見直し



ミスタードーナツ

ポン・デ・リング チョコファンタジー

¥108 (税別¥100) **¥129** (税別¥120)

そろってます! もそろってます!

おいしい
いいこと
バラエティドーナツ

ハニーデューツ ショコレーズドーナツ チョコレート
ポン・デ・リング オールドファッション フレンチクルーラー
エンゼルクリーム チョコリング ゴールドファンタジー
ストロベリーリング カスタードクリーム チョコリング
ミスタードーナツ

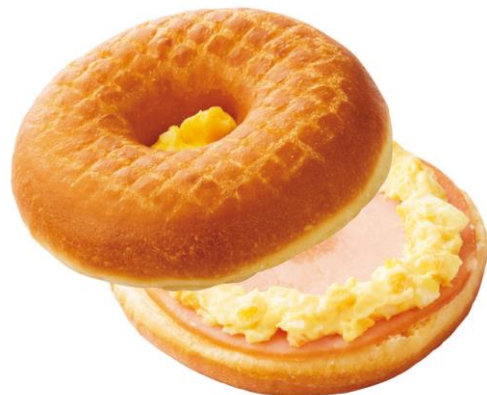


ミスタードーナツで気軽に食事を楽しむ文化



ミスタードーナツ ～ミストゴハン第1弾～ DUSK!N 喜びのタネをまこう

【第1弾】 11月17日(金) 発売



セイボリーサンド・ドーナツ ハムタマゴ
他2種類



トッピング・ホットトースト たまごマヨ
他1種類



ホット・セイボリーパイ エビのビスク
他3種類



ホット・スイーツパイ りんごとカスタード
他1種類

ミスタードーナツ ～ミスドゴハン第2弾～ **DUSK!N** 喜びのタネをまこう

【第2弾】 2018年2月導入予定



パスタ



ホットドッグ



マフィン



サンドイッチ

当社からの無償貸与による 新型オーブンの全店導入

軽食事メニューをサクサク・アツアツで提供することが可能



ミスタードーナツ ～ピッツァ導入～

DUSKIN
喜びのタネをまこう

株式会社ストロベリーコーンズとの業務提携

も ナポリの窯
PIZZERIA



ミスタードーナツ ～改装と出店～

DUSKIN
喜びのタネをまこう

「いいことあるぞ」実現に向けて
改装・出店促進



ミスタードーナツ ～改装と出店～

DUSK!N
喜びのタネをまこう

「いいことあるぞ」の実現

既存店の改装 テコ入れ

空白商圈への出店促進

V/21

V/21
テイクアウト

ミスタードーナツ
カフェ

ミスタードーナツ
to go

マスター
ショップ

サテライト
ショップ

サテライト
ショップ

サテライト
ショップ

サテライト
ショップ



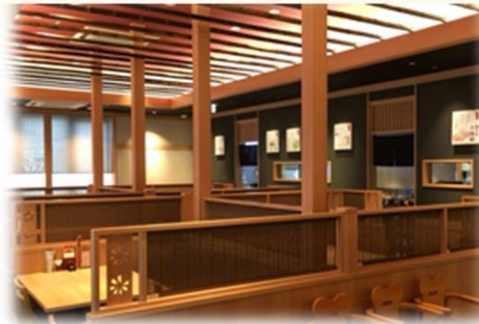
居心地よく、ゆっくりと楽しい時間
気軽に立ち寄れる場所

改装・出店数 9月末累計実績 **82店** ▶ 3月末累計目標 **121店**

その他のフード事業（1）

▶ かつアンドかつ

店舗投資を約15%低減した出店モデル
を投入



▶ パイフェイス

8月30日「エキマルシェ大阪」に4号店
をオープン

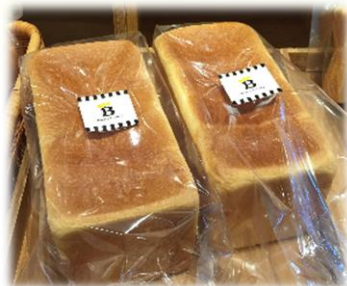


pie face
HAPPY PIE HOME

その他のフード事業 (2)

▶ ベーカリーファクトリー

自社工場を譲渡し、その機能を外注化



▶ ザ・シフォン&スプーン

季節に合わせた新商品の連続投入



▶ その他

「アイス・デ・ライオン」 はミスタードーナツのオプションメニューとして展開

ご 参 考

ダスキン単体

(単位：百万円)

	2017/3月期 2Q累計	2018/3月期 2Q累計	増減		(ご参考) 2017/3月期
			増減額	増減率(%)	
売上高	67,051	65,889	▲ 1,161	▲1.7	134,245
営業利益	1,274	2,974	+1,700	+133.4	4,069
(売上高営業利益率)	(1.9%)	(4.5%)	(+2.6)	—	(3.0%)
経常利益	2,967	4,767	+1,800	+60.7	6,478
(売上高経常利益率)	(4.4%)	(7.2%)	(+2.8)	—	(4.8%)
当期(四半期)純利益	2,098	3,435	+1,336	+63.7	3,723
(売上高当期純利益率)	(3.1%)	(5.2%)	(+2.1)	—	(2.8%)

クリーン・ケアグループ

※売上内訳・・・①以外売上 ②商品売上 ③ロイヤリティ(定期以外はロイヤリティなし) ④直営店

訪問販売

ご家庭向け

定期レンタル

ダストコントロール・・・モップ、マット等
エアークリーン・・・空気清浄機
ウォータークリーン・・・浄水器

役務提供サービス

サービスマスター・・・ハウスクリーニング
メリーメイド・・・家事代行
ターミニックス・・・害虫獣駆除・予防
トータルグリーン・・・緑と花の手入れ
ホームリペア・・・壁・床等の傷の補修

ドリンクサービス・・・ボトルドウォーター

ヘルス&ビューティ他・・・化粧品、健康食品

ホームインステッド・・・高齢者生活支援

事業所向け

定期レンタル

ダストコントロール・・・モップ、マット等
クリーンサービス・・・化粧室周り関連商品
エアークリーン・・・空気清浄機
ウォータークリーン・・・浄水器
ワイプフルサービス・・・ウェス

役務提供サービス

サービスマスター・・・オフィスクリーニング
ターミニックス・・・害虫獣駆除・予防
トータルグリーン・・・緑と花の手入れ
ホームリペア・・・壁・床等の傷の補修

ユニフォームサービス・・・リース、販売、クリーニング

ドリンクサービス・・・オフィスコーヒー

店舗

レントオール・・・イベント企画・運営
日用品レンタル

ヘルスレント・・・介護用品レンタル

フードグループ

※売上内訳・・・①加盟店への原材料売上
②ロイヤリティ ③直営店

ミスタードーナツ・・・手作りドーナツ専門店

MOSDO・・・モスバーガーコラボ

かつアンドかつ・・・とんかつレストラン

カフェデュモンド・・・カフェオレとベニエ

ベーカリーファクトリー・・・郊外型大型ベーカリー

アイス・デ・ライオン・・・アイスクリーム専門店

ザ・シフォン&スプーン・・・シフォンケーキ

パイフェイス・・・パイ専門店

その他

(株)ダスキンヘルスケア

・・・病院の衛生管理サービス

ダスキン共益(株)

・・・リース事業、保険代理業

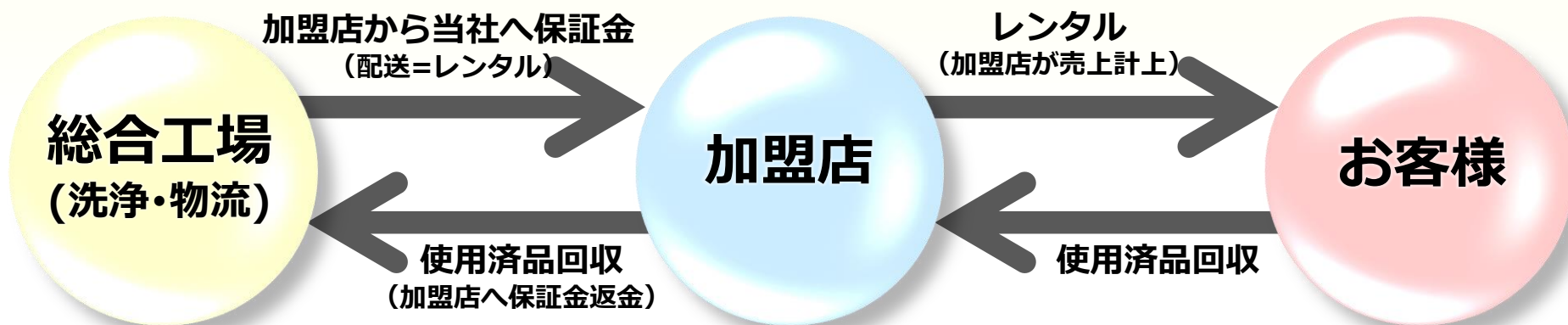
海外・・・ダストコントロール
ミスタードーナツ
Big Apple
ダスキン香港

(単位:百万円)

※ MOSDOについては、ミスター・ナツ（国内）に含めて記載しております。

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	13工場
協力会社	31工場
合計	44工場

直営・子会社拠点	90拠点
FC拠点	約1,900拠点
営業拠点	約2,000拠点

訪問販売員
約66,500人

家庭市場のお客様
約515万軒

事業所市場のお客様
約120万軒

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多額の投資には、工場体制の整備、レンタル用商品の資材購入が必要であり、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、競争は少ない。

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。