

ナビダス

ダスキンの株主通信

新経営体制で

さらなる飛躍を目指す

フランチャイズ・パートナーズ

新事業の加盟店募集をスタート

ミスタードーナツが上海市場拡大へ
統一超商(台湾)と合弁契約

「ガールズ・ミスド・プロジェクト」始動



特集

梅雨の季節もなんのその！

カビ知らずな毎日のススメ

「第28回優秀発明賞」を受賞

水まわりのお掃除セット「くらしキレイBOX」発売

日本最大級の環境展示会

「エコプロダクツ2008」に出展



どれが正しい？

ミスド de 子ヨイヌ

合計200名様に
プレゼント！

★のトレイとドーナツの組み合わせが同じなのは、A~Dどのトレイでしょう？
本誌にとじられている専用応募ハガキに
答えを書いて、ご応募ください。
クイズ正解で、ハガキのアンケートにも
ご協力いただいた方の中から、
抽選でダスキン商品をプレゼントします！

100
セット



① ゆったりバスタイムセット
うるおいボディソープ、リラックスアロマ
入浴剤、ボディタオル、その他

100
セット



② キッチンオールスターセット
油污れ用洗剤、台所洗剤、台所用スポンジ
抗菌タイプ、その他

★



A



B



C



D



応募締切：2009年7月31日(金)

◇当選者の発表は、賞品の発送をもってかえさせていただきます。
◇賞品の発送は8月中旬を予定しています。尚、ご応募は株主様ご本人に限らせていただきます。

前号のナビダス「間違いさがしクイズ」の正解 D E I J

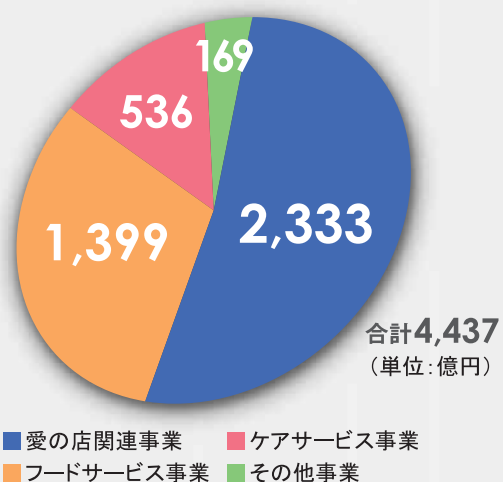
“モノを大切に”環境保全の重要性を 伝えたいと願い、『工場見学』を実施中！

ダスキンでは創業以来、「レンタル」を基本とした循環型ビジネスを展開し、
廃棄物削減や省資源化といった環境保全に努めてきました。
モップやマットなどの商品を100%回収し、
工場できれいに洗浄・修繕してまたお届けします。
寿命が尽きた商品は別の用途に活用し、
有効な資源として最後まで大切に生かし切っています。
こうした取り組みを『工場見学』で紹介し“モノを大切に”こと、
そして環境保全の重要性を伝えたいと願っています。



株式会社 **ダスキン**

〒564-0051 大阪府吹田市豊津町1-33 TEL:06-6387-3411(代表)
www.duskin.co.jp



当社グループ全体

お客様売上高を前期と比べますと、その他事業では増加したものの、主力の愛の店関連事業、フードサービス事業は減少、ケアサービス事業はほぼ前年並みとなりました。その結果、当社グループ全体では前期に比べ約1.9%減少しました。

愛の店関連事業

景気減速、消費低迷の影響を大きく受け、前期から約2.6%減少しました。クリーンサービス事業は、家庭市場において新たなお客様の獲得が期を通して不調であったことに加え、年度後半には事業所市場の売上も低迷しました。主力のモップ商品、マット商品等が不調の中、エコ関連の商品やアレル物質抑制成分を配合した新機能モップは堅調に推移しました。ヘルス&ビューティ事業は、10月に発売した新化粧品「デュープリエ」が好調でお客様売上は増加しました。

フードサービス事業

前期から約1.9%減少しました。ミスタードーナツ事業は、年度前半にショッピングセンター等の郊外店舗で売上が減少したことで、通期でも前期売上を下回りました。しかしながら、11月に値ごろ感のある新商品の発売、既存商品の規格・価格の見直しを実施したこと等で、年度後半は前期売上を上回ることができました。その他のフードサービス事業も、消費低迷の影響等で、お客様売上は減少しました。

ケアサービス事業

前期から約0.1%増加しました。ケアサービス4事業においては、サービスマスター、ファンリテイマネジメントの減少をターミックス、メリーメイド、ツールグリーンの増加で補いきれず、僅かに前期を下回りました。病院施設のマネジメントサービスを手掛ける株式会社ダスキンヘルスケアのお客様売上は順調に増加しました。

その他事業

前期から約1.8%増加しました。レントオール事業は、介護関連用品レンタルのヘルスレントが好調に推移し、売上が増加しました。また、当期は新たに3つの事業のフランチャイズを展開したことも加わってお客様売上は増加しました。

※お客様売上高は、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、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。

ダスキンの原点である
喜びのタネまきの「現場」を重視して
改革を進めています。

今年四月から社長に就任しました山村です。私は学生時代から四年間、ミスタードーナツの店でアルバイトをし、社員となってからは直営店で営業・レンタルという訪問販売事業からスタートしました。そんな経験から「現場では失敗も成功も、自分で考え行動した分だけ結果が返ってくる」ことを身をもって知り、営業に関しては「十回断られたら十一回行く」ように心がけておりました。

ダスキンは「現場志向」の会社です。社是「喜びのタネまきの現場はお客様との「出会いの場」であり、そこでの「商品・サービス」にダスキンの良いことのすべてを凝縮させなければならぬ」と思っています。

主力の「訪問販売事業」では、この「商品・サービス」をさらにお客様にとって便利なものにし、「満足」をいただけるものに変えていく改革が、お客様窓口を一本化することを軸に進めている事業基盤の再整備です。ミスタードーナツ事業では、昨秋、値ごろ感のある新商品の発売、既存商品の一部の規格及び

価格の見直し、また提携しているモスフードサービスとのコラボレーション「モスド」等の積極的な活動に取り組んだ結果、お客様の来店頻度は増えてきております。今後も引き続き、商品の安全安心を追求する品質管理を徹底させると共に、ブランドイメージの向上と事業の改革を進めてまいります。

先行き不透明な時期こそ、基本活動に重きを置き、どのような環境変化にも柔軟に対応できる強い体質づくりに力をいれるべきだと考えております。不変の指針は「良い商品・サービスづくり」「良い仕組みづくり」「良い人づくり」の三点です。とりわけ「喜びのタネまき人」は、また萌え出た芽を「育てつづけ、実らせる人」でなければなりません。この「人づくり」が非常に大切だと思っております。

厳しい経済状況の出口はいまなお見えませんが、当社グループの経営状況も必ずしも意のごとくではありませんが、フランチャイズ加盟店との協力連携により、長期的視野に立って「浮利を追わず」汗して働くことの大切さを企業グループの喜びとして着実に歩んでまいりたいと考えております。変わらぬご支援をお願い申し上げます。



株式会社ダスキン
代表取締役社長 山村輝治

ナビダス

ダスキンの「いま」と「これから」が見えてくる、株主様のためのコミュニケーション情報誌

【ナビダス】

■ダスキンの「いま」と「これから」が見えてくる、株主様のためのコミュニケーション情報誌

SUMMER
2009
No.04

INDEX

Topics

2008年10月~2009年1月のできごと 3

2009年2月~3月のできごと 5

Eco Topics

「ダスキンのエコ」の取り組み目標 6

特集 カビ知らずな毎日のススメ 7

2009年3月期業績の概要 9

Information

広げよう愛の輪運動 10

株主の皆様へ 10

(裏表紙)
どれがいつしょ?ミズド de チョイス

ダスキン工場見学



日本最大級の環境展示会「エコプロダクツ2008」に出展

子ども向けホームページ「ダスキンキッズタウン」をブース展示に再現。子どもたちに、ゲームや実験で楽しくエコの大切さを学んでもらいました。

第3回「ダスキン大掃除川柳コンテスト」入賞作品決定!

応募総数は、前回の倍以上となる41,585作品! 優秀な作品がひしめく中、3作品が栄えある大賞に輝きました。

大賞
 ノーメイク 妻の気合いが伺える
 酒井 具視 東京都
 おばあちゃん 指示するはずが主戦力
 こころりん 福岡県
 粗大ごみ 今日あなたは貴重品
 床拭きカーチャン 北海道



「第18回年末おそうじ相談室」開催
 全国から電話で寄せられた、たくさんの年末お掃除のご相談にお答えしました。



2008年も街のキレイに貢献!
 「クリーンアップマイタウン」

水まわりのお掃除セット「くらしキレイBOX」限定発売!



「第28回優秀発明賞」を受賞

担当者メッセージ
 「アレル物質抑制成分配合のモップの開発が評価されました」

ダスキンの主力商品であるモップの根幹ともいえる、吸着剤の改良に携わっている責任と緊張感を改めて感じました。ホコリに有害なアレル物質が含まれていることを、商品を通じてより多くの方に知っていただきたいです。

開発研究所 桂 禎邦

ダスキン提供の環境テレビ番組「ザ・仰天! エドロジー3」放送



市民発明家の発掘活動に貢献
 「大阪府商工関係者表彰」を受賞



「企業グループ感謝デー」を全国の拠点で順次開催



ミスタードーナツ
 商品平均単価を引き下げ、売上げアップ!

フランチャイズ・パートナーズが新事業「シーズン」の加盟店募集をスタート



高く評価されました。

「第28回優秀発明賞」を受賞

アレル物質抑制成分配合のモップ、おいしい水アルファの浄水装置、揮発性の少ない接着剤を使用したマット修理方法で、開発スタッフ3名が受賞。顧客志向の発明が社会から

市民発明家の発掘活動に貢献
 「大阪府商工関係者表彰」を受賞

小野ダスキン代表取締役社長の森康幸氏が、市民発明家の発掘活動を推進し、大阪の産業発展に貢献してきた功績を称えられ受賞。橋下徹大阪府知事から賞状を授与されました。

ダスキン提供の環境テレビ番組「ザ・仰天! エドロジー3」放送

江戸時代の「もったいない精神」をドラマ仕立てで伝える教養バラエティ第3弾。今回も仰天のエピソードがたくさん紹介され、大反響でした。

「統一超商(台湾)と合弁契約」

中国における外食事業の展開ノウハウを持つ「統一超商」と合弁契約。これにより2009年から5ヶ年の事業計画で、上海市を中心に66店舗の展開を予定。売上高54億8700万円を目指します。

清掃活動を通じて、ダスキン企業グループの発展の感謝を地域へと伝えるため、10月上旬から12月下旬にかけ全国の拠点で開催。各事業の加盟店の皆さんと本部の社員延べ1万2050人が、地元の公園や道路などを清掃しました。今後も社会貢献活動の一環として、毎年実施してまいります。

「企業グループ感謝デー」を全国の拠点で順次開催

2008年も街のキレイに貢献!
 「クリーンアップマイタウン」

10月から12月は、神奈川県、鹿児島、東京、香川などのイベント会場で「ゴミ拾い」を呼びかけました。2008年の一年間では2万人近くの方々にご協力いただき、約2万2500kgのゴミを回収することができました。

「お手軽・お手頃、フレンドリー」をテーマに、一部商品の規格・価格を改定、新たな低価格の商品も発売しました。お客様によりお買い求めやすく感じていただき、売上げは堅調に推移しております。

「ミスタードーナツ商品平均単価を引き下げ、売上げアップ!」

フランチャイズ・パートナーズが新事業「シーズン」の加盟店募集をスタート

靴やバッグなどのクリーニングと修理を行う新事業「シーズン」の説明会に、加盟店オーナーなど101人が参加。競合他社の参入が少なく、環境に負担をかけないリサイクル事業ということで、参加者は一様に高い関心を寄せていました。

水まわりのお掃除に最適な洗剤をプロが選定、便利な使い切りサイズでセットにしました。新商品の「カビガード」で、カビ予防にも対応し、お客様に大好評でした。

「くらしキレイBOX」限定発売!

2008年9月 エコの取り組みのさらなる強化へ向けて、
ダスキン「環境宣言」と「環境シンボルマーク」を制定しました。

エコのタネ

〈環境シンボルマーク〉

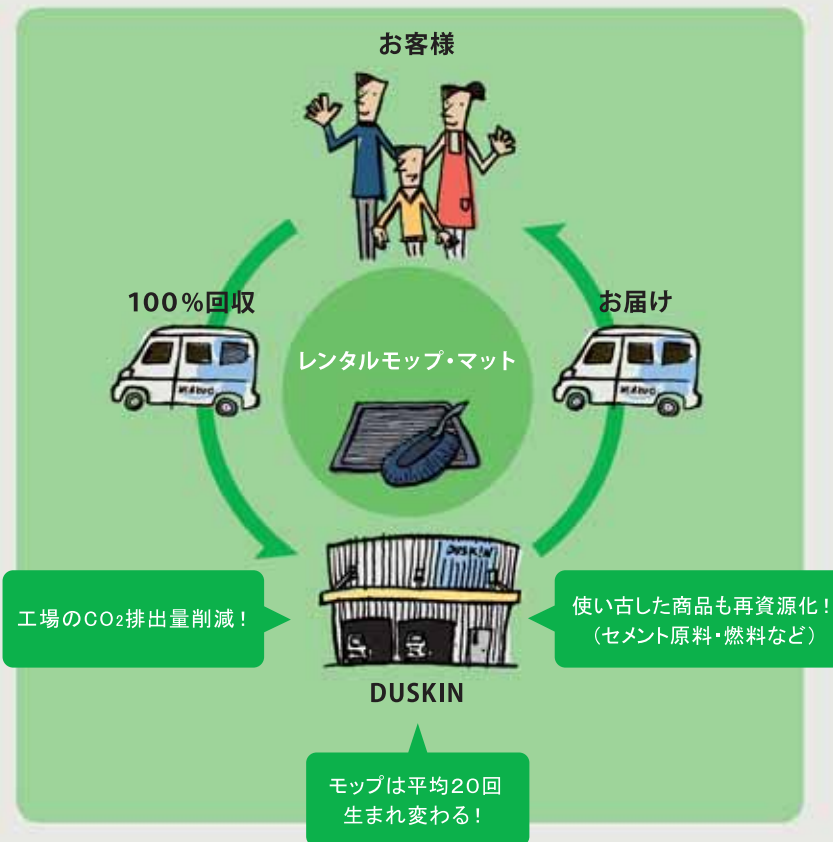
ダスキンの環境への取り組み方針

廃棄物及びCO₂の削減を重点テーマとして、「商品・サービスのエコ」を中心とした取り組みを行っていきます。

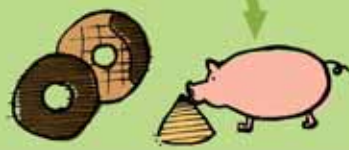
「ダスキンのエコ」の取り組み目標を設定

1. 商品・サービスのエコ

- ① エコを前提とした商品開発
- ② レンタル品の販売によるエコの拡大
- ③ 取り組みの継続と強化
 - ・生産工場でのエネルギー削減
 - ・ドーナツ廃棄の削減等



飼料原料としてリサイクル!



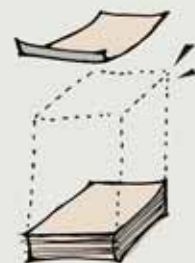
工場のCO₂排出量削減!

使い古した商品も再資源化!
(セメント原料・燃料など)

モップは平均20回
生まれ変わる!

2. 社員意識向上によるエコ

- ① 紙の削減
- ② 事業所エネルギーの削減



大橋のぞみさんを起用した ダスキンのエコ広告がスタート



「フランチャイズ・ショー2009」に出展



「ガールズ・ミスド・プロジェクト」始動

担当者メッセージ
「GIRLS' MISDO PROJECTの第一弾 “シェイキーポップ”です。」

20代女性のニーズを取り入れ、ドーナツの新しい食べ方を提案しました。カップに入った一口サイズのボール型オールドファッションに好みのパウダーをふりかけ、シェイクして食べる商品にすることで、味と濃さが選べる楽しさをプラスしました。

ミスタードーナツ事業本部 開発部 商品開発室 金山 佑子

ダスキンの掃除関連サービスを全国の郵便局で紹介・取次ぎ開始へ



大橋のぞみさんを起用したダスキンのエコ広告がスタート

暮らしの身近な視点でダスキンの「エコのタネ」を紹介する広告シリーズに、大橋のぞみさんを起用。テレビコマーシャルや新聞広告などを通じて、ダスキンの環境への取り組みを幅広く訴求していきます。

ダスキンの掃除関連サービスを全国の郵便局で紹介・取次ぎ開始へ

全国約2万局の郵便局において「サービスマスター」「メリーメイド」「お掃除用品のレンタル」の注文を受け付けるサービスを2009年5月11日より開始し、ダスキンを利用する間口を広げ、さらなるニーズを拓いていきます。

「フランチャイズ・ショー2009」に出展

フランチャイズビジネスの日本最大級の展示会にダスキンブースを出展。既存事業に加え「ステイック・スイーツ・ファクトリー」や「シーズン」などの新事業を紹介。独自の教育研修プログラムやサポート体制などの説明に、多くの方が興味深く聞き入っていました。

「ガールズ・ミスド・プロジェクト」始動

20代女性に向けたミスドの販売促進活動として、この層に絶大な人気のファッションフェスタ「東京ガールズコレクション」とのコラボレーションを実施。価値観を共有する商品やグッズを販売するなど、新しいアプローチで市場の活性化を図ります。

梅雨の季節もなんのその！

カビ知らずな毎日のススメ

今年もやってきました梅雨のジメジメ…。この季節になると頭を悩ますカビ対策。カビは生えてしまうと落とすのが大変、できれば生えないようにしたいですね。カビ予防で大切なのは、ふだんからのちょっとした心がけ。さあ、今あるカビはせーの！落とすぞ！カビ知らずな毎日をはじめましょう。



今あるカビを除去！

おフロのカビ掃除

「準備しましょう」

ドアや窓を開け、換気扇をまわして換気をよくします。ゴム手袋をはめ、液がたれないよう端の部分の部分を少し折り返して手肌をしっかりと保護しましょう。



「注意すること」

素材のテスト

カビ取り剤(塩素系漂白剤)は、浴室の素材によっては変色することがありますので、目立たないところで試してから使用します。

まぜるな危険について

「まぜるな危険」と表示されている塩素系タイプと酸性タイプの洗剤をまぜると、有毒な塩素ガスが発生して、とても危険です。注意事項をよく読んで正しく使いましょう。
※水アカや石けんカスなどの汚れに効果のある、クエン酸や酢は酸性ですが、洗剤のように「まぜるな危険」の表示がありません。カビ取り剤と一緒に使わないようにしましょう。

カビの基礎知識

そもそもカビとは？

カビとは微生物の一種。カビの胞子はホコリに乗って室内を移動し、定着→発芽→成長→新たな胞子を飛ばして増殖していきます。カビの胞子は、肺や気管に入り込むと、アレルギーやさまざまな病気を引き起こす原因に。また、カビの生えた食物は、食中毒を起こすこともあります。

どうしてカビはできるの？

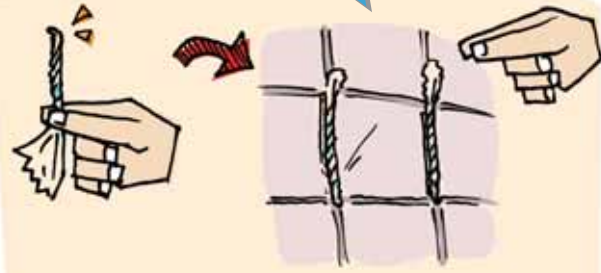
カビの発生条件は、酸素・栄養・温度・湿度の4つ。湿度以外は、人間が快適と思う環境と同じです。予防のためには、湿度をカットするのがいちばん効果的！栄養になる汚れを取り除くことも忘れずに。



「お掃除手順」

- 壁全体にシャワーでお湯をかけ、汚れを取っておきます。水ではなくお湯をかけると乾きが早く、水切りの手間がはぶけます。
- ナイロンのハケに、カビ取り剤(塩素系漂白剤)をつけ、カビの生えているところに塗り、5〜10分ほどそのままにします。目線より高い所に塗る場合は、頭上に垂れてこないように注意しましょう。

頑固なカビには湿布法！



ティッシュを「こより」のように細く巻き、カビ取り剤をスプレーした目地に貼り付け湿布して時間を置きます。

- シャワーで水をかけ、汚れとカビ取り剤をしっかり洗い流します。
- 乾いたぞうきんで全体を拭き、風通しをよくして、しっかりと乾燥させます。

さあカビ知らずな毎日へ！

「ついで掃除」でカビ予防

すっきりカビを落としたり、毎日の「ついで掃除」で手軽にカビを予防しましょう。

栄養対策 石けんカスなどを残さない

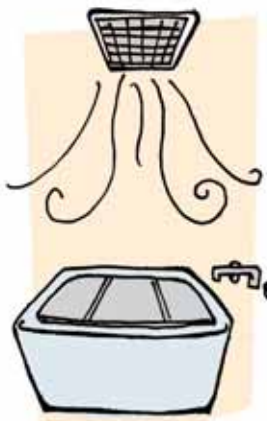
カビの栄養になる水アカ、湯アカ、石けんカスを、掃除用ブラシでこすり取り除きます。浴室の隅や、体を洗うときの汚れがつきやすい、床から10センチまでの場所は、カビが生えやすいので重点的に。

温度対策 シャワーで水をかける

お風呂から上がるときに、浴室の床や壁全体にシャワーで水をかけ、湿度を下げておきましょう。

湿度対策 よく乾燥させる

タオル(吸水クロス)やスクイジーで水気を拭き取り、完全に乾ききるまで換気扇をまわします。浴槽のお湯を抜かない場合は、フタをしておきましょう。



カビ対策お役立ちアイテム

お掃除に……



浴槽用スポンジ
浴槽を傷つけにくく、しつこい湯アカや汚れも軽くこするだけで落とします。

お客様標準価格
577円(税込)



風呂・化粧室用洗剤
手肌や環境に優しい天然成分配合。汚れに吹きつけて流すだけなので、毎日のお手入れに便利です。

お客様標準価格
315円(税込)
内容量: 500ml
液性: 中性
※スプレーは別売です。
※詰替用(450ml)もあります。

予防に……



吸水用ふきとりクロス
吸水力はタオルの約2.5倍。浴室やキッチン、ガラスなど様々な場所のお掃除に活躍します。

お客様標準価格
399円(税込)
※表示価格は1枚入りの価格です。



浴室用防カビ剤「カビガード」
お掃除の後にスプレーしておくで、浴室のカビやピンクヌメリの発生を8週間抑制します。

8週間定期補充料金
630円(税込)
内容量: 260ml
液性: 弱アルカリ性
※スプレーは別売です。

愛の輪運動は、みんなのやさしさとちょっとした勇気をもって「障害者の自立と社会との共生」を応援しています。

「広げよう愛の輪運動」は1981年に、障害がありながら地域社会のリーダーを目指す若者を福祉の先進国に研修派遣する事業として発足しました。既に、386名の方が海外での研修を受け、障害者のリーダーとして各方面で活躍されています。この運動は、ダスキン企業グループの社会貢献活動として、愛の輪会員様の会費とミスタードーナツやレントオールなどの店頭に置かせていただいている募金箱、愛の輪運動に共鳴された方々からの献金によって支えられ、29年間続けてまいりました。「障害者の自立と社会との共生」を願い、障害のある人もない人も、すべての人々が心豊かに暮らせる社会作りを目指す愛の輪運動を更に大きな輪にしていくために、ダスキン企業グループの方はもとより一般のお客様にも、もっともってご理解いただき、愛の輪会員が増えていくことを願っております。



愛の輪募金箱



JR大阪駅での認知拡大活動

「広げよう愛の輪運動」に参加しませんか。

詳しくは、ホームページをご覧ください。 www.ainowa.jp

お申し込み、お問い合わせ先

財団法人 広げよう愛の輪運動基金
TEL: 06-6821-5270 FAX: 06-6821-5271



株主の皆様へ

諸手続メモ

各種お手続きについて

お届出住所、氏名、配当金の振込口座等の登録・変更、単元未満株式の買取請求等の各種お手続きについては、株主様の口座のある証券会社にお申し出ください。なお、当社の株式を特別口座にのみご所有の株主様は、特別口座の口座管理機関である中央三井信託銀行株式会社にお申し出ください。

未受領の配当金のお支払いについて

株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社にお申し出ください。

株主名簿管理人・特別口座管理機関

東京都港区芝3丁目33番1号
中央三井信託銀行株式会社

◇事務取扱場所

大阪市中央区北浜2丁目2番21号
中央三井信託銀行株式会社 大阪支店証券代行部

◇郵便物送付先

〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号
中央三井信託銀行証券代行事務センター

◇電話照会先

(フリーダイヤル)0120-78-2031
<ご利用時間 9:00~17:00(銀行休業日を除く)>

各種手続用紙のご請求は以下のフリーダイヤル、またはホームページから「サービスメニュー」→「証券代行サービス」→「手続用紙のご請求」をご利用ください。

(フリーダイヤル)0120-87-2031 <24時間受付:自動音声案内>
(インターネット/ホームページアドレス)
www.chuomitsui.co.jp/person/p_06.html

取次事務は中央三井信託銀行株式会社の本店および全国各支店
ならびに日本証券代行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

お知らせ

上場株式配当等の支払いに関する通知書について

租税特別措置法の平成20年改正(平成20年4月30日法律第23号)により、平成21年1月以降にお支払いする配当金について、株主様あてに配当金額や源泉徴収税額等を記載した「支払通知書」を送付することが義務付けられました。◇配当金額収証にてお受取の株主様には、年末または翌年初に「支払通知書」をお送りいたしますのでご覧ください。◇口座振込を指定されている株主様は、配当金支払の際お送りしている「配当金計算書」が「支払通知書」となります。なお、両書類は確定申告を行う際、その添付資料としてご使用いただくことができます。

株主様のご住所・お名前に関する文字に関してのご案内

株券電子化実施に伴い、株主様のご住所・お名前の文字に、株式会社証券保管振替機構(ほふり)が振替制度で指定していない漢字等が含まれている場合は、その全部または一部を、ほふりが指定した文字またはカタカナに変換して、株主名簿にご登録いたしております。このため、株主様にご送付する通知物の宛先が、ほふりが指定した文字に置換えられる場合がありますのでご了承ください。株主様のご住所・お名前として登録されている文字につきましては、お取引の証券会社にお問い合わせください。

◎株式会社ダスキン 会社情報

www.duskin.co.jp



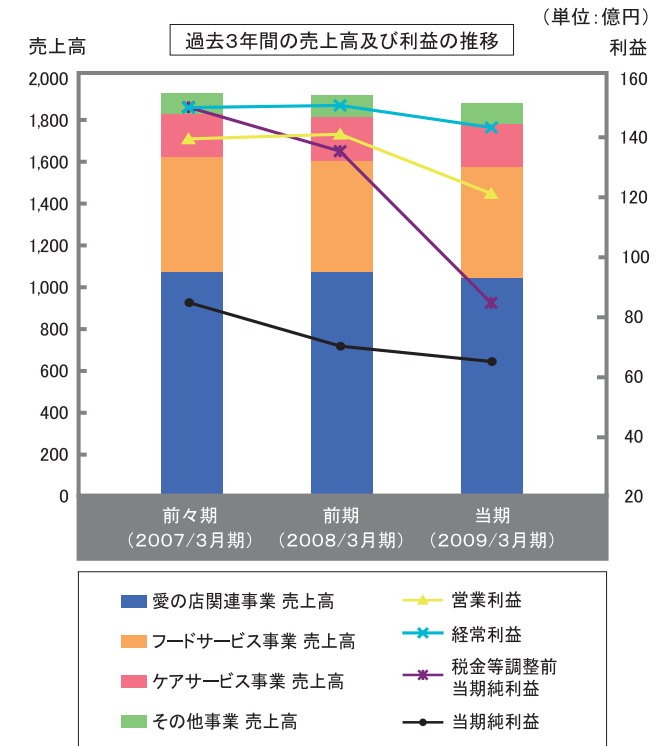
2009年3月期 業績の概要

連結比較損益計算書(要約)

(単位:億円)

	前期 (2008年3月期)	当期 (2009年3月期)	前期比増減
売上高	1,923	1,885	△37
営業利益	142	123	△19
経常利益	152	144	△7
税金等調整前 当期純利益	135	84	△50
当期純利益	71	64	△7

2009年3月期(2008.4.1~2009.3.31)は、景気の減速、消費低迷の影響を受けて、すべてのセグメントで売上高は前期に比べて減少しました。特に年度後半にその影響は顕著で、事業所市場向けの商品、サービス売上が低迷しました。利益面におきましては、売上減少に加えて、年度前半の原材料価格の高騰や金融市場の混乱に伴う株式市場の低迷で、保有投資有価証券の評価損を計上したこと等により、各段階の利益で前期に比べて減少しました。



連結比較貸借対照表(要約)

(単位:億円)

	前期末 (2008/3月)	当期末 (2009/3月)	前期末比増減
流動資産	530	552	① 22
固定資産	1,428	1,394	② △33
有形固定資産	551	532	△18
無形固定資産	60	65	5
投資その他の資産	816	796	△20
資産合計	1,958	1,946	△11

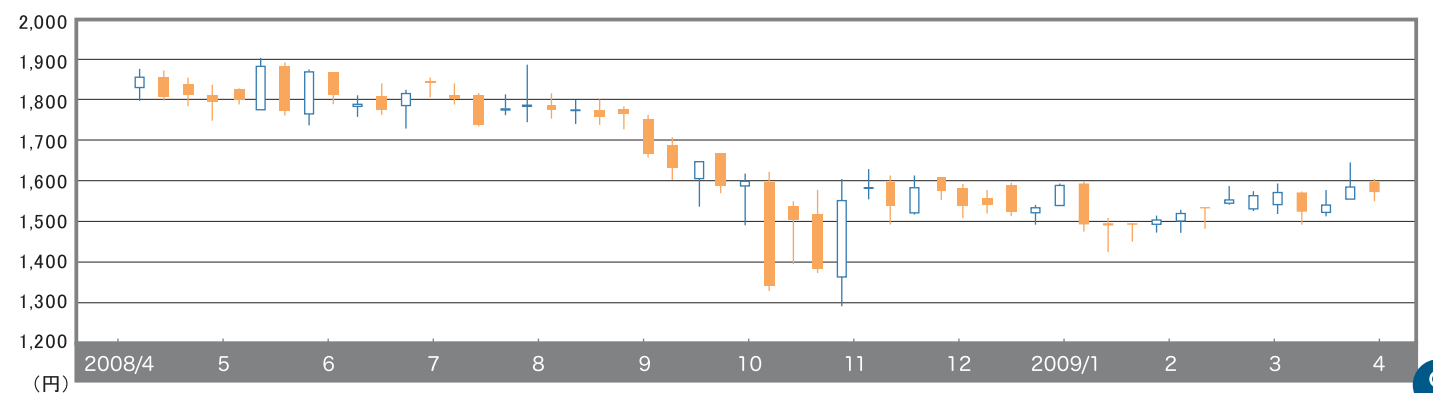
Point ① 流動資産

前期末と比較しますと、リース会計基準の適用に伴い、子会社のリース資産を「リース投資資産」として固定資産から流動資産に振り替えたことにより約18億円、短期の資金運用の増加により「有価証券」が約13億円増加しております。

Point ② 固定資産

前期末と比較しますと、上記①と同様リース会計基準の適用に伴い、有形固定資産が約18億円減少しております。また、投資有価証券評価損を計上したことを主因として「投資その他の資産」が約20億円減少しております。

2008年4月~2009年3月 株価推移(週足)



(単位:億円)

	前期末 (2008/3月)	当期末 (2009/3月)	前期末比増減
流動負債	405	354	△50
固定負債	156	158	2
負債合計	561	513	③ △48
株主資本	1,425	1,454	28
評価・換算差額等	△41	△30	10
少数株主持分	12	9	△3
純資産合計	1,396	1,433	④ 36
負債純資産合計	1,958	1,946	△11

Point ③ 負債合計

前期末と比較しますと、返済により「借入金」が約14億円減少しております。また法人税等の支払いにより「未払法人税等」が約28億円減少しております。

Point ④ 純資産合計

前期末と比較しますと、当期純利益と配当支払額等との差引により、「利益剰余金」が約37億円増加、また、投資有価証券の評価損を計上したことに伴い「その他有価証券評価差額金」が約14億円増加しております。一方、主な純資産の減少要因としては、自己株式の取得、円高影響による「為替換算調整勘定」の減少があり、それぞれ約8億円、約3億円純資産が減少しました。