

DUSKIN
喜びのタネをまこう

株式会社ダスキン 会社説明会

2024年10月9日(水)

プライム市場
証券コード 4665



本日のテーマ概要

①

DUSKINについて

②

中期経営方針 2022

③

株主還元



DUSK!N について

今も生き続ける創業者の想い



創業者 鈴木 清一

祈りの経営「道と経済の合一」

現代のCSV経営

1963年 創立

1964年
化学ぞうきん
「ホームダスキン」
レンタル開始



- ダストコントロール
- レンタル
- フランチャイズ

↳ 経営理念への賛同

全国展開

フランチャイズ契約

経営理念
への賛同

本部



- 商標の供与
- ノウハウの提供
- システムの提供
- 商品/資器材/原材料の提供 他



加盟店

〈全国営業拠点数〉

6,782拠点
(2024年3月末現在)

- 訪問販売
- 定期レンタル
- 店舗販売

お客様



連結売上高
(2024年3月期)

1,787億円

お客様売上高
(2024年3月期)

4,324億円

その他

約7%

- ダスキンヘルスケア
- 海外 他

訪販グループ

約60%

- クリーンサービス
- ケアサービス
- シニアケア 他

フードグループ

約33%

- ミスタードーナツ 他



主な事業内容

クリーンサービス



衛生環境を整える
DUSKIN
清掃・衛生用品の
レンタルと販売
1,823拠点

シニアケア



介護用品・福祉用具の
レンタルと販売

187拠点



高齢者の
暮らしのお手伝い
95拠点

ケアサービス(役務提供サービス)

エアコンクリーニング、家事代行、害虫獣駆除・予防、庭木のお手入れ、お部屋の修繕など、
お家や事業所のお困り事を解決

プロのおそうじ
ServiceMASTER



1,194拠点

家事の代行
merry maids



798拠点

害虫駆除・総合衛生管理
TERMINIX



555拠点

緑と花のお手入れ
Total Green



176拠点

住まいの補修
HomeRepair

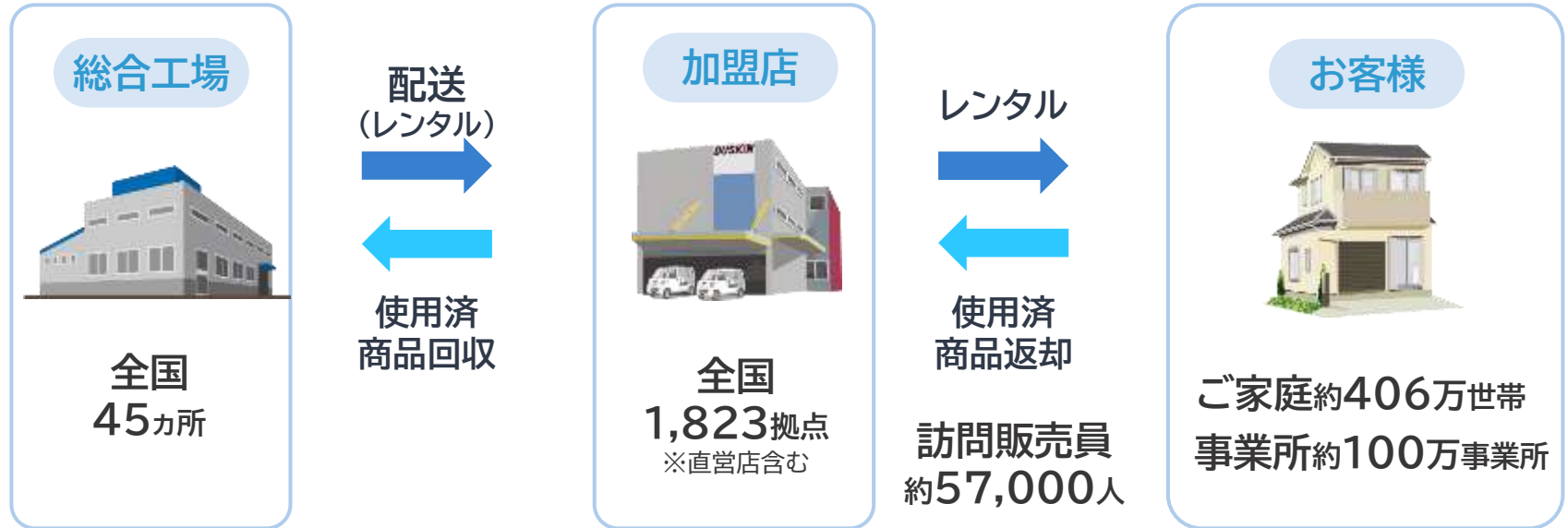


105拠点

クリーンサービス事業(モップ・マット商品)



- 全国の加盟店を通じてご家庭や事業所のお客様に、モップ・マット商品をレンタル
- 地域密着のフランチャイズ加盟店網が、当社の事業資産として大きな強みのひとつ



(2024年3月末現在)

競争優位

- 強固な顧客基盤
〈市場シェア※〉
家庭市場 約90%
事業所市場 約53%
- 地域密着のフランチャイズ加盟店網と商品配送システム
- 60年の歴史に裏打ちされた信頼と安心
- 訪販グループ各事業間でシナジー効果のあるクロスセリングが可能
- 広範な研修カリキュラムや充実した教育設備

※一般社団法人日本ダストコントロール協会データ参考(当社調べ)

事業内容

ミスタードーナツ

国内
1,017
店舗



手づくりドーナツと
多彩なメニュー

かつアンドかつ

16
店舗



とんかつレストラン

(店舗数:2024年3月末現在)

- お客様に「いいこと」を体感いただくため、楽しさ、おいしさの提供を追求
- フランチャイズ店舗網における顧客接点基盤が当社の成長を支える大きな資産



(2024年3月末現在)

競争優位

- 約1,000店のフランチャイズ店舗網でのお客様との接点基盤
- 50年以上の歴史と確立されたドーナツブランド
- テイクアウト需要への対応
- 最高水準の素材と技術を持ったブランドとの共同開発
- 全国統一の品質・サービスをお届けできる独自の研修・教育システム



中期経営方針2022

基本方針に基づく3つのテーマ



テーマ1 | 事業ポートフォリオの変革

事業環境の変化に対応し、社会課題解決に向けた事業ポートフォリオへ変革

- 既存事業の変革・発展
- 新しい成長機会への投資



テーマ2 | 経営基盤の構築

企業価値向上のための経営基盤の強化

- 人材・技術等の経営資本、組織・事業等の管理体制の強化



テーマ3 | 社会との共生

サステナブルな社会と経営の実現に向けた取り組み

- 持続可能な社会づくりへの貢献と、社会にこたえる企業統治体制の構築



訪販グループ 既存事業の変革と発展

領域

衛生領域

ワークライフ
マネジメント領域

高齢者
サポート領域

情報と流通の改革

洗浄・物流戦略

RFID(電子タグ)の導入
スマートファクトリー化による効率化



CX(顧客体験)戦略

デジタルでの情報発信、DDuet会員の活用



拠店戦略

ケアサービス5事業	新規出店	209拠店増
シニアケア2事業	新規出店	27拠店増

組織戦略

家庭用営業専任組織の構築





訪販グループ 既存事業の変革と発展

情報と流通の改革

RFID (電子タグ)

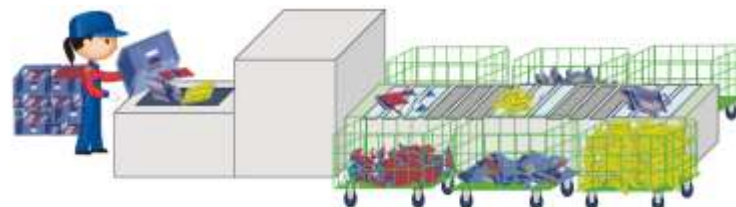
すべてのマット・モップにRFID(電子タグ)を取付け、リーダーの読取により非接触で個別情報を得ることが可能



スマートファクトリー

革新的な設備機器の開発・導入
RFID(電子タグ)と連動した業務フローの自動化により、省人化を図る

総合工場



自動仕分け機

加盟店



- ・自動仕分け機
- ・自動品質検査機
- ・自動梱包機等を開発中



フードグループ 既存事業の変革と発展

100円
セール廃止
出店形態
の見直し



お客様の利用動機拡大

misdo meets

最高水準の素材と技術をもつ
ブランドとの共同開発

ミスドゴハン

朝食・ランチ・軽食メニューの充実

新業態・新サービスの展開

郊外のドライブスルー
駅ナカキッチンレスショップ
ミスドネットオーダー
デリバリーサービス
無人決済システム

定番・期間限定商品

「白いポン・デ・いちごみるく」



「白いポン・デ・リング」のいちごみるく味

2024年8月7日から9月上旬まで数量・期間限定で発売(現在は販売終了)

misdo meets

「misdo meets 祇園辻利」



宇治茶専門店「祇園辻利」と
共同開発

2024年3月27日から4月下旬まで数量・期間限定で発売(現在は販売終了)

ミスドゴハン

「ザクもっちドッグ」



テイクアウトもできる軽食メニュー

2024年6月5日から発売
ショップにより販売時間・販売個数は異なる



発売中の期間限定商品(2024年10月時点)



『ミスタードーナツ 台湾ゴハン祭り』

10月2日(水)~3月下旬
(順次販売終了予定)



『さつまいもド』『くりド』

8月28日(水)~10月下旬
(順次販売終了予定)



『しっとりマフィン キャラメルアーモンド』

10月2日(水)~2025年3月下旬予定
(順次販売終了)



MISDO HALLOWEEN×ブラックサンダー

9月11日(水)~10月31日(木)



フードグループ 既存事業の変革と発展

情報と流通の改革

出店戦略

新規出店	39店
稼働店舗数	1,017店
うち、改装新型店舗	805店



※各数値は2024/3月末時点の実績を記載

CX(顧客体験)戦略

スマートフォン向けミスタードーナツ
公式アプリをリニューアル



デリバリーサービスの拡充



デリバリーサービス提供数 646店(286店増加)
※デリバリーサービス提供数は各社との契約済店舗数



新しい成長機会への投資

地球環境の保全や少子高齢化対応、地方創生を始めとした社会課題に対応し、既存事業と将来的にシナジーが発揮できる領域において新たな価値を創造

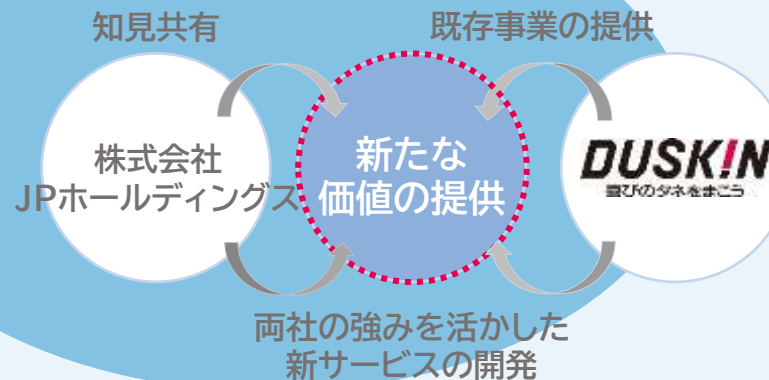
- 株式会社クラシアンと業務提携
- 「ダスキンレスキュー」の事業化



- 子育て支援施設を運営するJPホールディングスへの出資及び業務提携

生涯にわたりダスキンとの関係性を維持するための領域

子育て支援領域





新しい成長機会への投資

健康菜園株式会社の株式取得(子会社化)に伴い株式会社ボストンハウスが展開するイタリアンレストラン『ナポリの食卓』等の外食事業を取得





新しい成長機会への投資

海外戦略

現状の展開国の成長に加えて、市場環境を含めた各国の情勢を見極めた上で、アジアの未展開国等への進出を検討・実行

- 香港においてミスタードーナツ事業を展開することを目的として Dragon Circle Enterprise Limitedとの間でマスターフランチャイズ契約を締結

MFC契約：マスターフランチャイズ契約
CVS：コンビニエンスストア等

香港(MFC契約)10月26日 第1号店オープン



※ 海外事業の決算日は2023年12月31日 ※ 2023年12月末現在の拠点・店舗数





企業価値向上のための経営基盤の強化



人的資本経営の推進

※中期経営方針2022のKPI目標と2024年3月期実績



▶ ダイバーシティマネジメント&インクルージョンの推進

- ・女性管理職比率 11.3%  14.3%
- ・障がい者雇用率 2.8%  3.1%

▶ 社員の成長とキャリア実施支援

- ・一人当り年間受講 20時間以上  19.5時間
- ・働きさん意識調査「キャリア充実度」 80%  73.0%

▶ 働き方改革と健康経営の推進

- ・一人当り年間労働時間 1,800時間  1,804時間
- ・優良法人認定 28法人  25法人

DX推進

- ▶ クラウドシフト専任組織の設置によるDX推進基盤の構築
- ▶ レンタル商品へのRFID(電子タグ)導入と洗浄工場のスマートファクトリー化



サステナブルな社会と経営の実現に向けた取り組み

- 循環型社会の形成に貢献しながら持続的に成長するため3R*1を推進
- 環境負荷が少ない社会づくりや脱炭素社会の実現に向けて積極的に取り組む

～2023年3月期

ダスキンの環境目標2030 (DUSKIN Green Target 2030)

循環型社会に貢献し成長

クリーンサービス事業

レンタル循環システム

モップ・マットレンタル回収率

100%



再生97.6% 新品2.4%

ミスタードーナツ事業

1974年からくり返し使える陶器・ガラス製食器を使用

環境負荷が少ない社会づくり

廃棄物削減、資源の有効活用



食品ロス量
(2000年比)

半減

化石資源由来
プラスチック
(2000年比)

25%
排出抑制

容器包装
プラスチック
リサイクル率

60%

脱炭素社会の実現

気候変動への対応



再生可能エネルギー
利用率

50%

ダスキングループ
拠点CO₂排出量
(2013年比) スコープ1,2

46%減

サプライチェーン
CO₂排出量
(2013年比) スコープ3

26%減

*1 Reduce(リデュース)、Reuse(リユース)、Recycle(リサイクル)の3つのRの総称



サステナブルな社会と経営の実現に向けた取り組み

CO2削減

ダスキン営業車両EV化の実証実験を開始

<検証内容>

1. 環境負荷軽減(CO2排出量削減)効果
2. 季節変動要因による航続可能距離、ランニングコスト
3. EV運用における各種基礎データの取得
4. 業務における実用性・車両性能検証



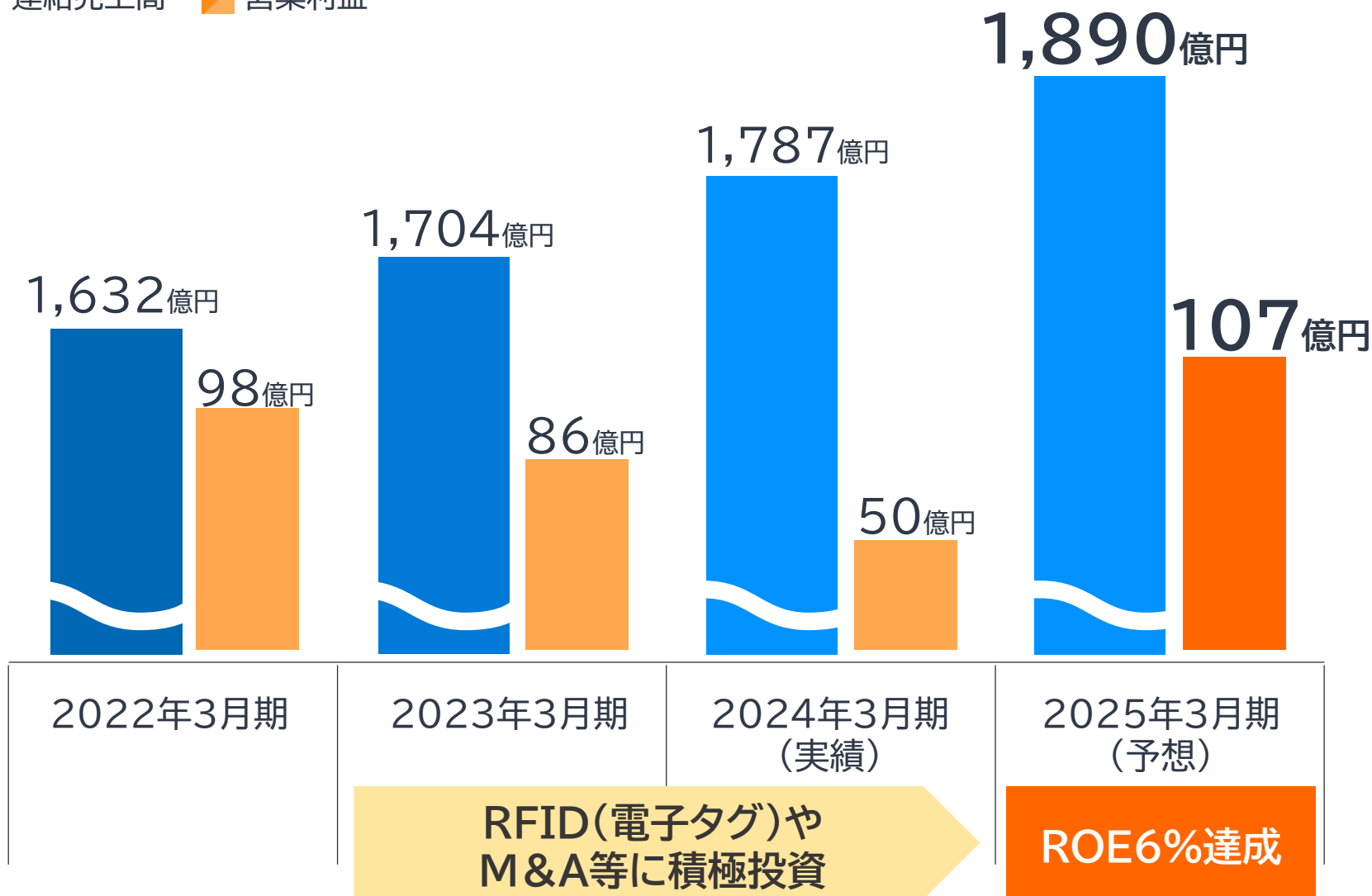
再生可能エネルギー利用

本社ビルを含む周辺施設5拠点全ての電力を
実質再生可能エネルギー100%に
4月1日より切り替え



中期経営方針2022 数値目標(連結)

■ 連結売上高 ■ 営業利益



[連結]

(単位:百万円)

訪販グループ	売上高	26,801
	営業利益	1,660
フードグループ	売上高	15,017
	営業利益	1,699
その他	売上高	4,112
	営業利益	180
セグメント間取引消去 及び全社費用	売上高	△715
	営業利益	△1,671
合計	売上高	45,216
	営業利益	1,869



株主還元

■ 株主還元方針

「2023年3月期より、**連結配当性向**を50%から**60%**に変更
下限指標となる**自己資本配当率(DOE)2.5%**のいずれか高い額で
配当額を決定

「中期経営方針2022」の3年間は、
機動的で弾力的な自己株式の取得を積極的に実施
3年間累計の**総還元性向100%以上**を目標に利益還元する方針

< 配当予想 >



< 自己株式取得 >

計画 上限：**156万2千500株、50億円**（発行済株式総数の3.23%（自己株式を除く））
取得期間：2024年5月24日～2025年4月30日

2023年3月期～2025年3月期 **3年間累計の総還元性向 115%予測**

当社の商品・サービスをご利用いただくために



➔ 9月末、3月末時点の株主様に対して

- 100株以上300株未満の株主様 ご優待券 1,000円分(500円券×2枚)
 - 300株以上の株主様 ご優待券 2,000円分(500円券×4枚)
- ※モスバーガー  各店舗でも使用できます。



長く保有していただくために

➔ 「長期保有株主優遇制度」(9月末・3月末)

- 3年以上継続保有の株主様 ご優待券 500円分(500円券×1枚)

PER *1
(2024年3月期)

40.63倍

PBR *2
(2024年3月期)

1.21倍

予想配当利回り*3

3.26%

2024/9/30 終値3,860円

— ダスキン株価(左軸) — 日経平均(右軸)



*1 終値3,860円/EPS (前期末) 95.01円

*2 終値3,860円/BPS(前期末)3,202.54円

*3 年間配当(予想)126円/終値3,860円(2024/9/30)

■ 当社ホームページで様々なIR情報を掲載しています。是非ご覧ください。

URL: <https://www.duskin.co.jp/ir/>

ダスキンの IR 検索

ホーム > 株主・投資家情報 > 個人投資家の皆様へ

株主・投資家情報

- 個人投資家の皆様へ
 - よくわかるダスキンの
 - これまでの歩み
 - 事業内容
 - ダスキンの強み
 - 業績推移
 - 株主優待
 - 個人投資家向け説明会
- 経営方針 >
- 財務・業績情報 >
- 株主・株式情報 >
- IR資料室 >
- IRカレンダー
- IRニュース（通時開示情報） >
- その他 >

個人投資家の皆様へ

よくわかるダスキンの

より一層ダスキンの知っていただくための情報をピックアップしています。

これまでの歩み

ダスキンのこれまでの歩みについて掲載しています。

事業内容

ダスキンの事業内容について掲載しています。

ダスキンの強み

ダスキンの強みについて掲載しています。



将来見通し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及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。