

**DUSKIN**  
喜びのタネをまこう

# 株式会社ダスキン 会社説明会

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

## 存在意義

# 人に、社会に、「喜びのタネまき」を

## 企業目的

1. ダスキンは、「道と経済の合一」を目指します。
2. ダスキンは、人を愛し、人を育てます。
3. ダスキンは、責任をもって、“めい・あい・へるぷ・ゆう？”  
と言えるように研鑽しつづけます。
4. ダスキンは、「喜びのタネまき」をいたします。

## 今も生き続ける創業者の想い



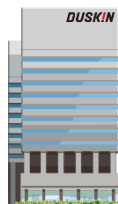
その原点は、「祈りの経営」を生涯追求した  
創業者・鈴木清一の思想にあります。

「利益は喜びの取引から生まれるもの」として、  
お客様の喜びを第一とする創業者の想いは、  
大切に継承され続けています。

## フランチャイズ契約

経営理念  
への賛同

本部



加盟店

お客様



- 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

〈全国営業拠点数〉

**6,742** 拠点  
(2023年3月末現在)

- 訪問販売
- 定期レンタル
- 店舗販売

連結売上高  
(2023年3月期)

**1,704** 億円

お客様売上高  
(2023年3月期)

**4,117** 億円

# セグメント別売上構成

その他

約8%

- ダスキンヘルスケア
- 海外 他

訪販グループ

約63%

- 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29%

- ミスタードーナツ 他



※売上高構成比はセグメント間の内部売上高を除いています。

## 主な事業内容

### クリーンサービス

1,838  
拠点



衛生環境を整える  
**DUSKIN**

清掃・衛生用品の  
レンタルと販売

### シニアケア

2事業計  
276  
拠点



Health  
Rent  
ヘルスレント

LifeCare  
DUSKIN  
タスキライフケア

高齢者の暮らしの  
お手伝い  
介護用品・福祉用具の  
レンタルと販売

### ケアサービス(役務提供サービス)

5事業計  
2,795  
拠点

プロのおそうじ

**ServiceMASTER**

家事の代行

**merry maids**

害虫駆除・総合衛生管理

**TERMINIX**

緑と花のお手入れ

**Total Green**

住まいの補修

**HomeRepair**



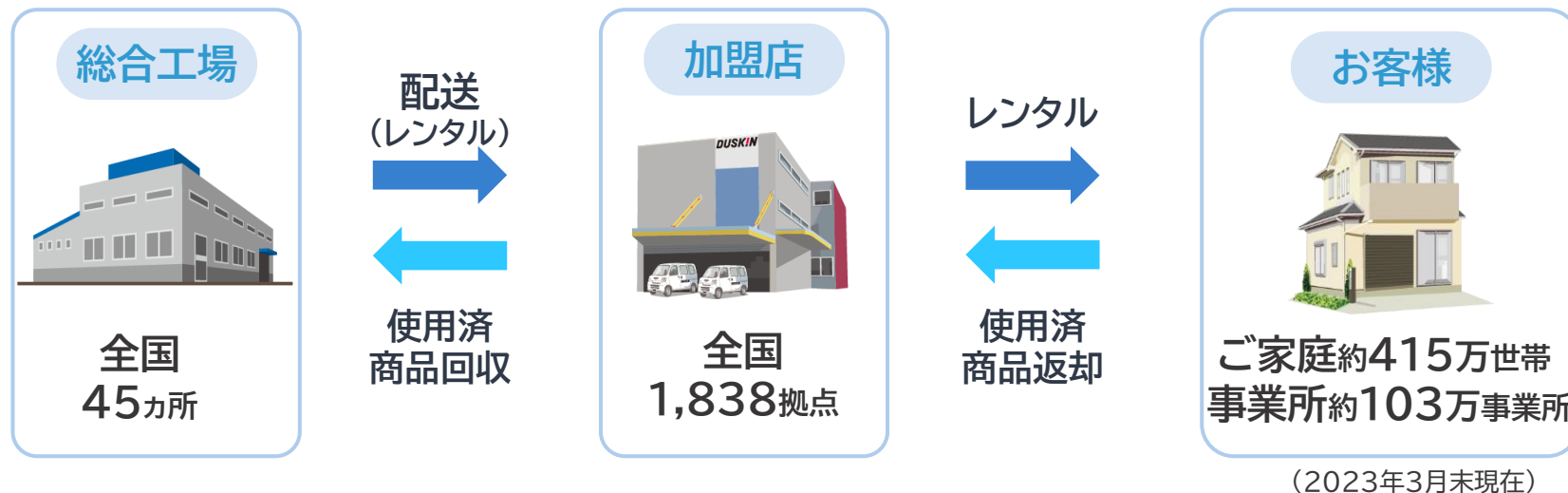
ご家庭から事業所まで  
プロの技術で  
お困りごとを解決



# クリーンサービス事業(モップ・マット商品)

**DUSKIN**  
喜びのタネをまこころ

- 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



## 競争優位

- 強固な顧客基盤
- 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



## 事業内容

### ミスタードーナツ

国内  
998  
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

15  
店舗



とんかつレストラン

(店舗数:2023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



(2023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



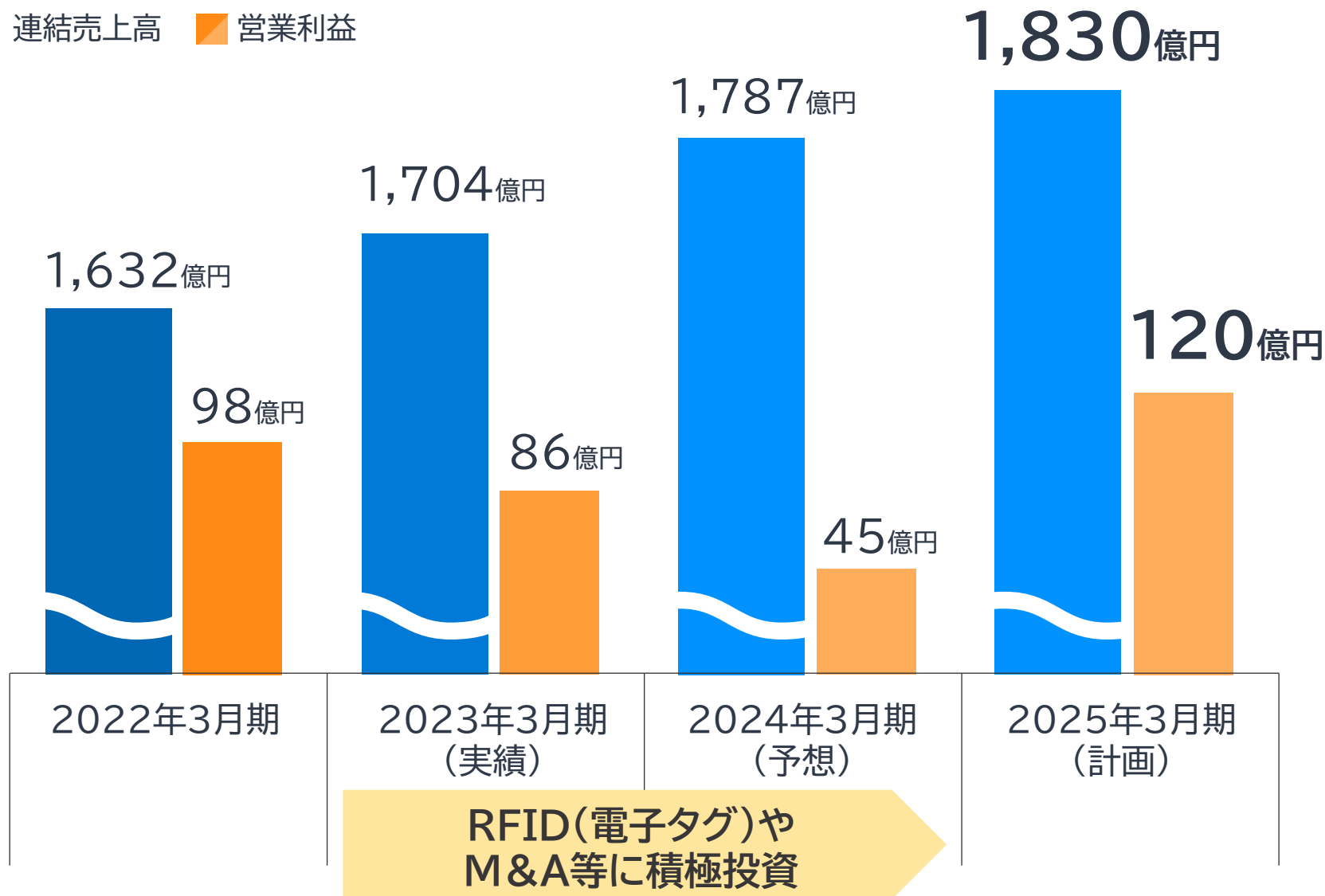
# 中期経営方針2022

**ONE DUSKIN**  
世界一ひとにやさしいダスキン



# 中期経営方針2022 数値目標(連結)

■ 連結売上高 ■ 営業利益



## 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

### 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



#### 組織戦略

家庭用営業専任組織の構築

- 2023年度より加盟店へ展開



#### CX(顧客体験)戦略

デジタルでの情報発信

- EコマースやSNS等による情報発信のチャネル拡大

DDuet会員の活用



- デジタルコミュニケーションの強化

#### 拠店戦略

5事業計  
2,795  
拠点

ケアサービス事業 出店計画

3年間で**367**拠店増

2事業計  
276  
拠点

シニアケア事業 出店計画

3年間で**71**拠店増



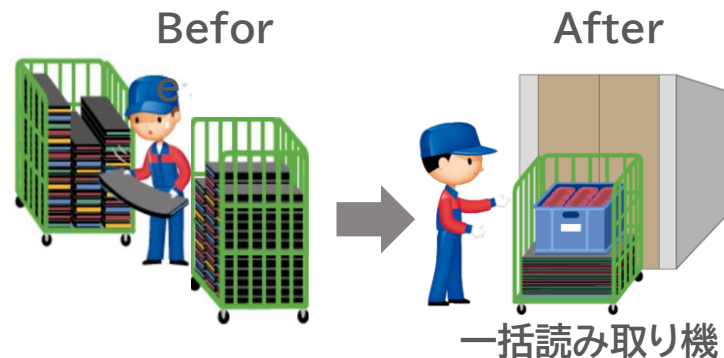


# 訪販グループ 既存事業の変革と発展

## 情報と流通の改革

### RFID (電子タグ)

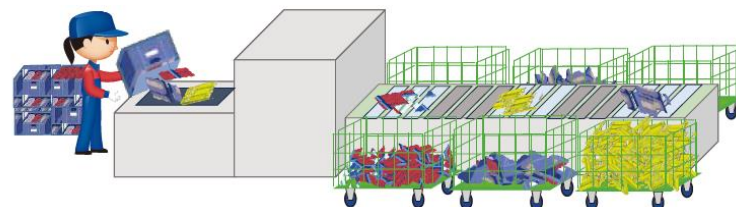
すべてのマット・モップにRFID(電子タグ)を取付け、リーダーの読取により非接触で個別情報を得ることが可能



### 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  
ピックアップドア

### 定番ドーナツ周年企画

### 「白いポン・デ・リング」



20周年を記念したポン・デ・リング  
2023年6月14日から8月下旬まで数量・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  
2023年4月26日から5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

### 「ザクもっちリング」



テイクアウトもできる軽食メニュー  
2023年6月2日から発売  
ショップにより販売時間・販売個数は異なる



# 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

**32実績**  
(2023/12月末現在)

稼働店舗数 (2023/3月期)

**998店**

うち、改装新型店舗

**702店**



### CX(顧客体験)戦略



ゆっくり選べるド!  
**misdo**  
ネットオーダー

『ミスドネットオーダー  
限定ドーナツ』

**979店導入**  
(2023/12月末現在)

2024年2月7日(水)から  
期間限定発売



デリバリー導入店舗  
**360店**(2023/3月期)



2023年7月追加導入

楽天ペイ・メルペイなど  
キャッシュレス決済

**20ブランド**

# 2024年3月期予想(連結)



(単位:百万円)

		2024年3月期予想	
連結	訪販グループ	売上高	109,200
		営業利益	4,100
	フードグループ	売上高	56,700
		営業利益	6,300
	その他	売上高	15,300
		営業利益	600
	セグメント間取引消去 及び全社費用	売上高	△2,500
		営業利益	△6,500
		売上高	178,700
		営業利益	4,500



## 新しい成長機会への投資

### M&A,R&D投資等の積極化

- ▶ 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
- ご家庭の水まわり緊急駆けつけサービス等、水回りのトータルアドバイザーとしてサービスを展開している株式会社クラシアンと業務提携
- 子育て支援施設を運営するJPホールディングスと業務提携
- イタリアンレストランをはじめとする飲食事業を展開する健康菜園株式会社の子会社化

### 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
- シンガポールにおいてミスタドーナツ事業を展開することを目的とし、RE&S Enterprises Pte. Ltd. との間でマスターフランチャイズ契約を締結。

シンガポール店

2023年5月に1号店、2023年7月に2号店を出店





## 新しい成長機会への投資

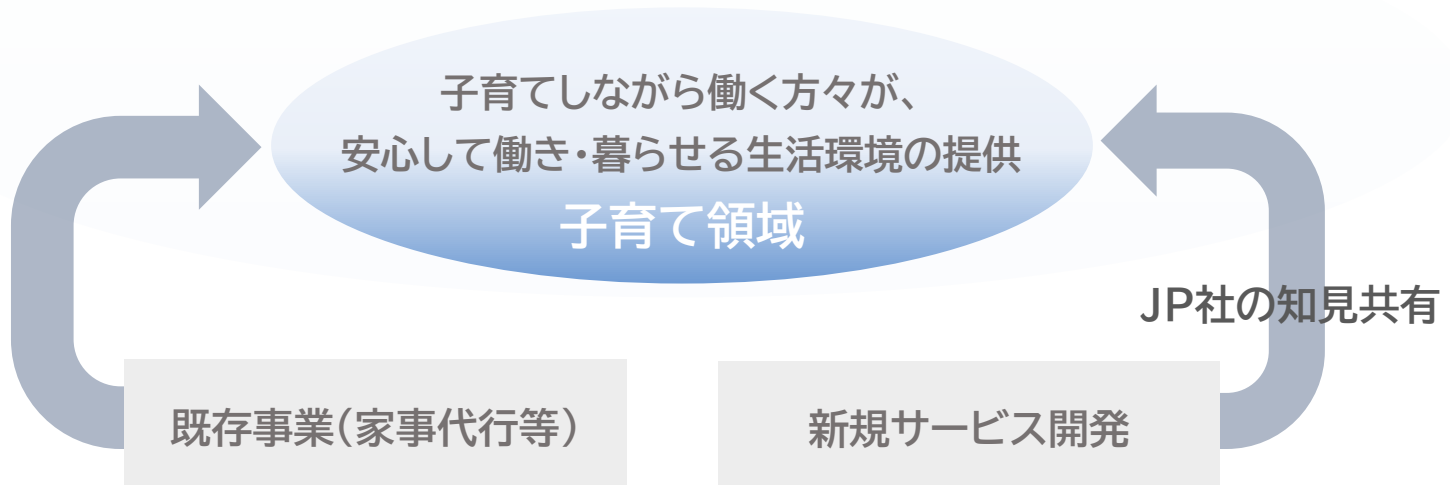
今後取り組むべき社会課題の解決への貢献による社会的価値創造の実現

M&A、ベンチャー出資、R&D投資、産学連携等の手法を活用した積極投資

- ▶ 東京・関東を中心に300を超える子育て支援施設(保育園・学童クラブ・児童館)を運営する子育て支援のリーディングカンパニーである株式会社JPホールディングスへの出資 及び業務提携契約を締結



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開発







## 新しい成長機会への投資

### ダスキンレスキュー

暮らしの安心駆けつけ

**DUSKIN RESCUE**



#### 【事業コンセプト】

暮らしのトラブルに迅速に駆けつけ、確かな技術と安心のサービスで暮らしのお困りごとを解決。

- ・2022年2月から近畿圏で検証開始。
- ・今期より東京・名古屋・神戸と検証エリアを拡大。

### クラシアン

大阪府内の検証店で相互送客検証を実施

**DUSKIN**  
喜びのタネをまこう

クラシアン4拠点



暮らし安心-クラシアン  
**RACAN**

クラシアン4拠点



# 海外展開(拠点)

## タイ:MFC契約

	
店舗	464

## 上海(中国):子会社


	<b>DUSKIN</b>
拠点	3

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  
その他：催事出店等


## 台湾:合併会社

	<b>DUSKIN</b>	
拠点・店舗	22	96
CVS		311


## カンボジア:子会社

	
店舗	9

## マレーシア:子会社

	
店舗	81

## シンガポール:MFC契約

	
店舗	2



## フィリピン:MFC契約

	
店舗	1,210
CVS	3,453
その他	1,088

## インドネシア:MFC契約

	
店舗	24
CVS	5,478

※ 海外事業の決算日は2023年12月31日  
※ 2023年9月末現在の拠点・店舗数



## 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

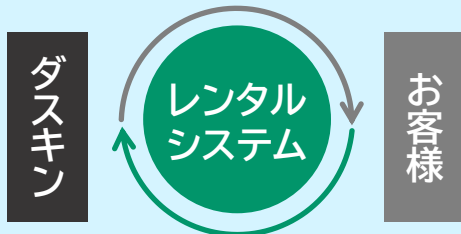
### 循環型社会に貢献し成長

#### 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

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

### 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CO<sub>2</sub>排出量  
(2013年比) スコープ1,2

**46%減**

サプライチェーン  
CO<sub>2</sub>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



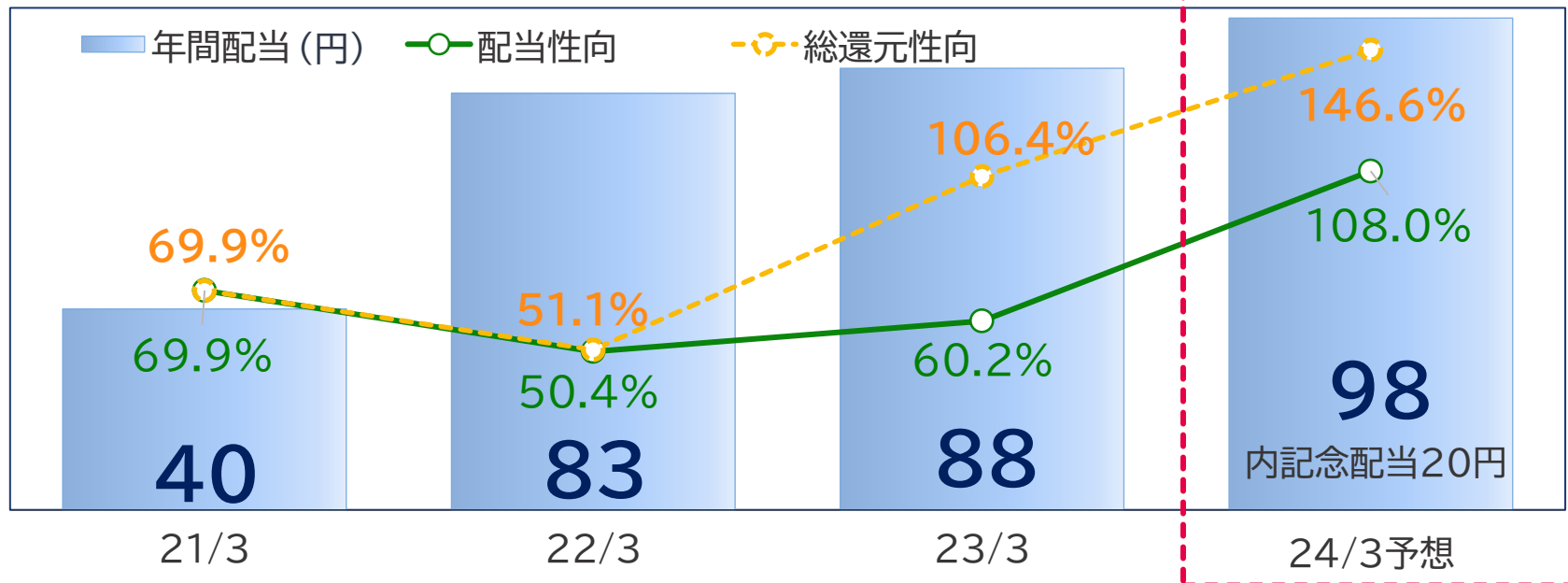
株主還元

## ■ 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：1,786千株、50億円（発行済株式総数の3.57%（自己株式を除く））  
取得期間：2022年11月9日～2023年9月22日

**実行** 取得した株式の総数：1,621千株、49億99百万円  
取得終了日：2023年7月14日

## 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)

予想PER \*1

36.5倍

PBR \*2  
(2023年3月期)

1.06倍

予想配当利回り\*3

3.0%

2024/3/6 終値3,314円

— ダスキン株価(左軸) — 日経平均(右軸)



\*1 終値3,314円/EPS(予想)90.72円

\*2 終値3,314円/BPS(前期末)3120.70円

\*3 年間配当(予想)98円/終値3,314円



■ 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 IR 検索



会社情報

サステナビリティ

研究開発

株主・投資家情報

商品・サービス

ニュース

採用情報

加盟店募集



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
- ▶ 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（適時開示情報） >

▶ その他 >

## 個人投資家の皆様へ



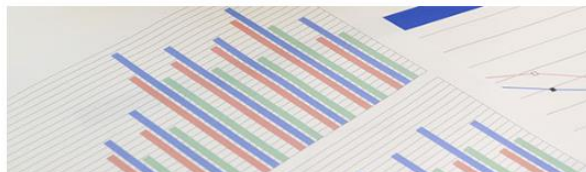
### よくわかるダスキン

より一層ダスキンを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。