平成24年３月22日

各　　位

会社名　　株式会社ダスキン
代表者名　　代表取締役社長　山村　輝治
(コード番号：4665　東証第一部・大証第一部)
問合せ先　　常務取締役　鶴見　明久
電話　06-6821-5071

中期経営方針策定に関するお知らせ

当社は、平成25年３月期を初年度とする３ヵ年（平成25年３月期～平成27年３月期）の中期経営方針を策定致しましたので、その概要についてお知らせ致します。

記

１．新中期経営方針策定の背景

当社は、平成22年１月29日付で公表した平成23年３月期を初年度とする３ヵ年の中期経営方針に沿って、「それぞれの地域で、一人ひとりのお客様に『ダスキンのサービスは世界一』と言っていただけるサービス会社」を目指して、この２年間全社一丸で取り組んで参りました。

しかしながら、昨年３月の東日本大震災の発生とそれに伴う原発問題、海外情勢の大きな変化等、計画策定時に想定していなかった事態が発生したことや原油・穀物等の原材料価格が想定以上に高騰したこと等を受けて、再度課題を抽出し直し、その対応や解決策を策定する必要があると判断しました。

現行の中期経営方針の終期は未だ到来してはおりませんが、過去２年間で積み上げた成果の上に、上記の対応策、解決策を盛り込んだ新たな中期経営方針を策定することが、今後の新たな成長に必要不可欠と判断したものであります。

２．平成23年３月期～平成24年３月期　中期経営方針の総括

（１）地域主導（地域本部による事業運営）

お客様に一番近い所の「地域本部」に、事業運営権限の大幅な移譲を進め、当社が事業展開しているそれぞれの地域特性に応じた施策がスピーディに実行できる体制を構築しました。また、本社の「事業（本）部」は商品・サービスの開発、販売チャネルの開発、教育等に特化する体制としました。

（２）女性の感性（女性による商品やサービスの企画開発・事業運営・教育の強化）

「地域本部」では、女性のエリアマネジャー（加盟店指導等を行うスーパーバイザー）の拡充を進めました。

また、当社の主要顧客である女性の目線、感性を活かして、女性が中心となった商品開発や広告展開を積極的に行いました。

（３）顧客接点の拡大

クリーングループでは、街頭や郵便局でのデモンストレーションの積極的な実施、Webを通じた受注・宅配によるお届けのテスト検証を行う等、時代の要請に応じたチャネル開発に注力すると共に、サービススタッフの増員にも注力しました。

ミスタードーナツでは、省スペース店舗や新業態の出店、検証を行いました。また、焼きドーナツという新たなカテゴリーに積極的にチャレンジしました。

（４）効率化の追求

上記（１）に合わせて「地域本部」に重点的な人員配置を行いました。また、業務内容やプロセスの見直し等、地道な効率化を進めました。

３．中期経営方針（平成25年３月期～平成27年３月期）の概要

（１）３ヵ年で目指す姿

「親身になってくれて、身近で利用しやすいダスキン」

経営理念の実践を通じて、すべてのお客様に「親身になってくれて、身近で利用しやすいダスキン」と実感いただけるよう、商品開発から販売チャネルまでの仕組みの改革、改善を進め、更に“お客様から支持されるブランド”になることを目指します。

（２）取組方針

「スピードを持って、実行する。変える。」

中期経営方針の目的を達成するためには、急激に変貌する市場や社会に迅速に対応し、早くニーズをくみ取り、早く対応し、今やるべきことを100％やり切ることが何より重要であると認識しております。

過去の成功体験等にとらわれることなく、早く大きな時代の潮流の一歩先を行くことができる改革を断行します。

（３）定量（数値）目標

本中期経営方針の最終年度である平成27年３月期の目標を以下の通りとします。

①連結売上高	1,820億円
②連結売上高営業利益率	7.0％

（４）戦略骨子

本中期経営方針においては、商品・サービスの開発に徹する本社「事業（本）部」と、それぞれの地域でお客様の要望に100％応える「地域本部」が両輪となって、サービスを全面的に見直すことに注力し、「お客様目線」を徹底して参ります。

①仕組みの変革

商品・サービスをお客様にお届けする“仕組み”を、時代の要請に応じたお客様本位の“仕組み”へと変革します。現状維持から脱却し、10年先を見据えた新たなビジネスモデルの構築を目指します。

②企業体質の改革

商品・技術開発力の強化を進めると共に、効率的な生産・物流体制への改革によるコストダウンを断行します。

③創意工夫による「今」の改善

それぞれの地域で、お客様の要望を先取りし、地域の特性に合わせた施策を立案し、加盟店と共に地域単位で確実に実施できるように改善します。

④新たなる成長

将来の柱となる新たな事業の開発に注力すると共に、ダストコントロール事業及びミスタードーナツ事業の海外展開の拡大を目指します。

（５）主たる事業の重点施策

①既存事業

ａ．クリーン・ケア事業

事業横断的な商品・サービスの開発や仕組みの構築を可能とするため、ダストコントロール事業、ケアサービス事業、ドリンクサービス事業を統合し「クリーン・ケア事業本部」を設置します。

一方、営業現場を受け持つ「地域本部」は、家庭・事業所の市場別に、それぞれの展開地域の実情・特性に合わせた独自の販売促進施策を企画・立案の上、推進していくこととします。また、それらを推進していく上で、迅速な意思決定を行い、責任体制を明確化するため、全国９地域本部を東日本と西日本に分割し、それぞれに担当取締役を配置します。

（ａ）家庭向け商品・サービス

祝祭日や指定時間に当社サービス（商品のお届け・交換）を希望されるお客様に対応できる体制・仕組みを構築する等、ライフスタイルの変化、多様化するニーズに柔軟に対応することで新たなお客様の獲得を目指します。

（ｂ）事業所向け商品・サービス

衛生管理市場での№1ブランドを目指します。“生産”から“レンタル”までの製販一体型サービス拠点を新設する等で競争力を高め、官公庁や大規模チェーン等への営業力を強化します。

（ｃ）役務提供サービス

家事代行サービス等アウトソーシングニーズの高まりに対応できるサービス供給体制を構築します。サービス拠点数、サービススタッフを拡大し、繁忙期であってもニーズにお応えでき、且つ、高品質できめ細やかなサービス提供を続けていくために、教育・研修体制を強化しお客様満足度向上につなげます。

ｂ．ミスタードーナツ事業

ミスタードーナツが本来持っている強みである「商品価値」「コミュニケーション」「Q.S.C」を強化します。また、ショップ毎にお客様の利用状況に応じて品ぞろえの最適化を図ると共に、お客様の利用目的に合わせた店舗デザインや販売方式を複数展開するといった“脱・画一化”を図ります。更には、引続きイニシャルコストを押さえた店舗の空白商圏への出店に注力します。

ｃ．海外展開

ダストコントロール事業とミスタードーナツ事業は、東アジアを日本市場の延長ととらえ、展開地域の拡大を目指すと共に、既存展開国においては、更なる市場拡大に注力します。

ダストコントロール事業では、中国、韓国でのフランチャイズ展開に向けて準備に着手し、ミスタードーナツ事業では、現地に合う販売方法やチャネル開発で海外における事業成長を目指します。現地市場に合った商品開発と販売価格を実現し、収益性を高めて参ります。

また、原材料の現地調達を積極化する等コストダウンにも注力します。

②新規事業

M&Aや資本提携、業務提携等の手法も使って、将来の柱となる新たな事業開発に注力します。既存事業の周辺事業等既存事業の競争力強化につながる事業開発に取り組む一方、当社の強みを活かした事業の開発にも積極的に取り組みます。

以上

本件に関する報道機関からのご照会は、以下へお願い申し上げます。
株式会社ダスキン　広報室　電話06-6821-5006