

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



特集
夏の紫外線対策
うっかり日焼けに「注意！」



STYLE ▶ HANDY
shushu
スタイルハンディ シュシュ
アレル物質(ダニ・花粉)抑制成分配合
グッドデザイン賞受賞



ミスタードーナツ
40周年!
好評開催中!

クイズ
ミスタードーナツは?
周年

下の言葉の○にあてはまる数字をお答えください。
本誌にとじられている専用応募ハガキのアンケート
にご協力の上、クイズ正解者の中から抽選でダスキン
商品をプレゼントいたします!

おかげさまでミスタードーナツは○周年



ミスタードーナツ第1号店(大阪・箕面)

合計200名様にプレゼント!

応募締切:2010年7月31日(土)

※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「ダスキンシルエットクイズ」の正解 B



100
セット

① キッチンオールスターセット
レンジまわりふきん、台所用洗剤、
台所用スポンジ抗菌タイプ、その他



100
セット

② ドリップカフェ40袋セット
スペシャルブレンド20袋
ロイヤルブレンド20袋

お湯を注ぐだけ!
1杯取りの本格
レギュラーコーヒー

モップで集めたゴミやホコリ、どうしてますか?

**毎日のおそうじを
ラクに、手軽にする、
新おそうじスタイル誕生!**

モップおそうじに
強い味方登場!

ゴミもホコリも
スイスイ
吸い取る!
ダストクリーナー

レンタル品 4週間標準レンタル料金	① フロアモップF 892円
販売品 お客様標準価格	② ダストクリーナー 294円
	③ モップ収納ケース 105円

※表示価格(料金)は税込です。 イメージ

一人ひとりのお客様に「ダスキンは世界一」と言っていただけけるサービス会社を目指します。



株主の皆様には、ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。また平素は、格別のお引立てを賜り厚く御礼申し上げます。

今回ご報告をいたします前年度下半期(2009年10月1日から2010年3月31日)は2007年策定の中期経営方針「共生と飛躍」の最終年度でした。この3年、当社は「地域ご番信頼され、一番喜んでいただけるお店づくり」実現のために全力で取り組んでまいりました。

当社の主力である訪問販売事業では、お客様一人おひとりに合わせ、ダスキンすべてのサービスを総合的かつスピーディーにご提案するための仕組み「ネットワーク計画」を推進することで、お客様から大きな信頼を得られるよう努めてまいりました。また、中古車販売の株式会社ガリバーインターナショナル様等の数社と業務提携を行うなど、お客

様との接点の多様化にも尽力してまいりました。今年40周年を迎えたミスタードーナツ事業においては、バラエティー感と値ごろ感をテーマとした商品展開や、外部企業との「コラボレーショングッズ」の開発などを行うとともに、「カフェアンドナンド」や「MOSDO」等の展開にも積極的に取り組んでまいりました。

この3年間、生活者の視点でお客様のご要望に耳をすまし、そのご要望にひたすらお応えすることを通じて、変化の激しい社会環境に柔軟に対応できる基盤構築に注力することができたと考えております。

そして2010年からの3カ年、私たちダスキンは新中期経営方針を策定し、これまで構築した基盤を軸とし、新たな成長に向けて、「それぞれの地域で、一人ひとりのお客様に『ダスキンは世界一』

と書いていただけるサービス会社」を目指し、「一人」商品サービス「しくみ」づくりを積極果敢にスピードを持って推進していく所存です。また、循環型社会のさらなる拡大に向け、創業時より実施している「ダスキンのエコ」をさらに追求し、企業成長と環境保全の両立に全力で取り組むとともに、地域社会の一員、企業市民として社会貢献に尽力してまいります。

今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう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

中期経営方針

3カ年の基本方針

地域のお客様にもっと近づき、さらに喜んでいただけるダスキンに変わります。

当社では2011年3月期を初年度とする3カ年の中期経営方針を策定いたしました。

3カ年の基本方針は「地域のお客様にもっと近づき、さらに喜んでいただけるダスキンに変わる」ということです。「親身になってくれて、身近で利用しやすい。欲しい商品・サービスが色々あって便利」と思っていただけるように、お客様本位のサービスを提供できるダスキンに変わっていきます。

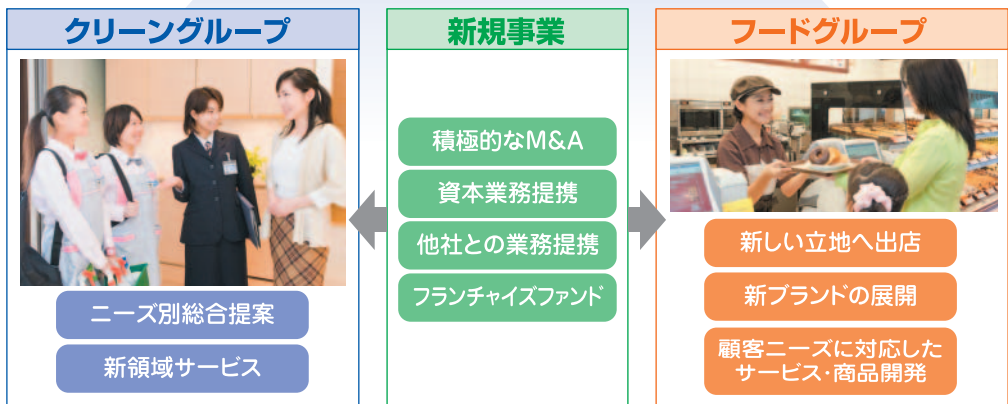
これらを成し遂げるための重点テーマ

- ① 地域の実情に合わせた地域主導による運営
- ② 女性による企画開発・事業運営・教育の強化
- ③ 顧客接点の拡大
- ④ 効率化を追求し、経営体質を強化

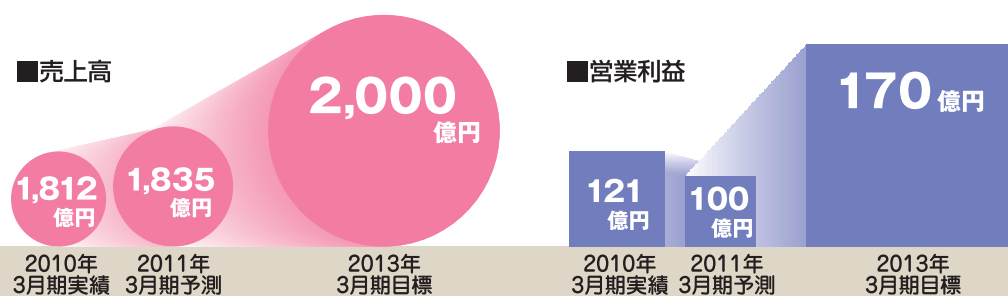


人
商品 サービス
しくみ

地域のお客様にもっと近づき、さらに喜んでいただけるダスキンに!



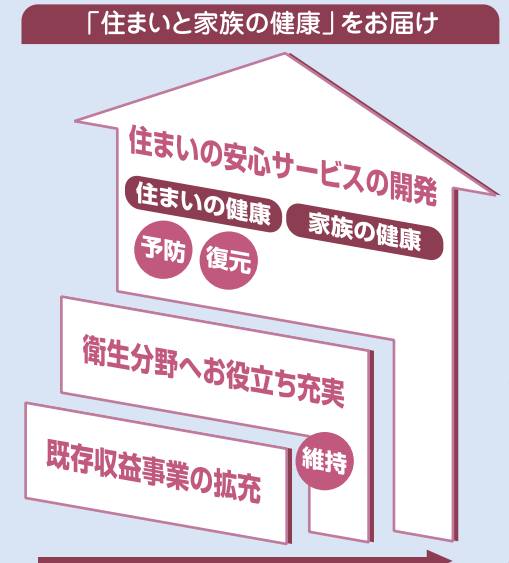
2013年3月期連結数値目標



※2013年3月期は、売上2,000億円、営業利益170億円を目指します。中期経営方針の初年度にあたる2011年3月期は、景気低迷による厳しい状況が続くものと考え、3年後の達成を見据えた投資を進めてまいります。

ホームサービス事業

「住まいと家族の健康」を届けるダスキンへ
 「予防」「維持」「復元」できる商品・サービスをお客様に合わせて提供
 ホームサービスが目指すのは「モップお掃除」のダスキンから「住まいと家族の健康」を実現できるダスキンへの事業領域の拡大です。
 ダスキンでは、これまでに既存商品によってキレイを「維持」したり「復元」することをご提案してまいりましたが、それらに加えて、日常のより幅広いシーンでのお客様の困りごとや不安の解消にお役立ちできるメニューを開発し導入してまいります。

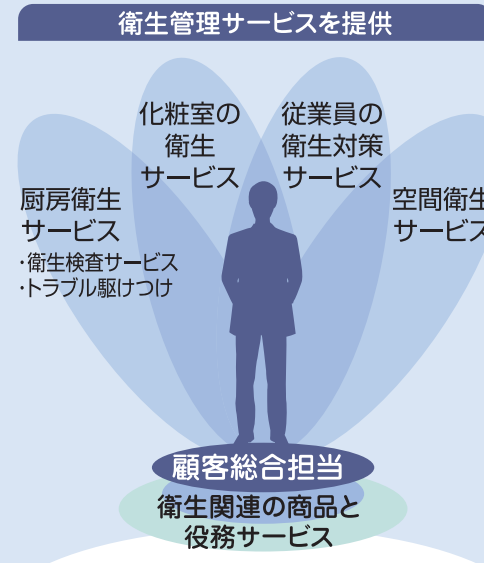


ビジネスサービス事業

総合的に衛生管理サービスを提供

マット・清掃のダスキンから衛生管理サービスをお届けするダスキンへ

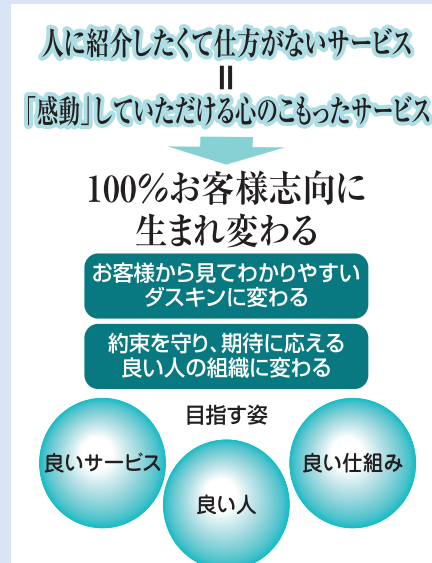
事業所の衛生管理に関わる企業は、検査、掃除、消毒、ダストコントロール業界など多岐に渡っていますが、それらを総合的に提供できる企業は見当たらず、新たな市場ニーズが存在する可能性があります。
 今後3年間で、「厨房衛生」「化粧室の衛生」「従業員の衛生対策」「空間全体の衛生」の4つの分野を総合的に管理できるサービスの確立と人材の育成を目指してまいります。



ケアサービス事業

「人に紹介したくて仕方がないサービス」と感じていただくために!

100%お客様志向に生まれ変わるために、お客様から見てわかりやすいダスキン、約束を守り期待にこたえる「良い人」の組織に変革します。
 技術力と誠実さを持つ「良い人」を育成し、その「良い人」がお客様のお困りごとを解決するための「良いサービス」を提案。さらにお困りごとを解決するための「良い仕組み」を構築してまいります。



ミスタードーナツ事業

これからもお客様の心を豊かに、ワクワクさせるミスタードーナツを創造!

街一番のショップになることを目指し中期経営計画を策定。具体的には、お客様の満足度を高めるため、働くスタッフに「自らが考え行動できる」ように新しい行動指針を浸透させます。また、新しい人材教育の実施とともに、環境に配慮した機器を開発し、スタッフが働きやすい職場環境を創り、お客様へのサービスに「層注力」をしていきます。そして、成長戦略としては、地域特性を考慮した商品・サービス・プロモーションの実施、今までミスタードーナツの出店が難しかった地方や都心にも出店。新ブランド「カフェアン

街一番のショップを実現するための要素

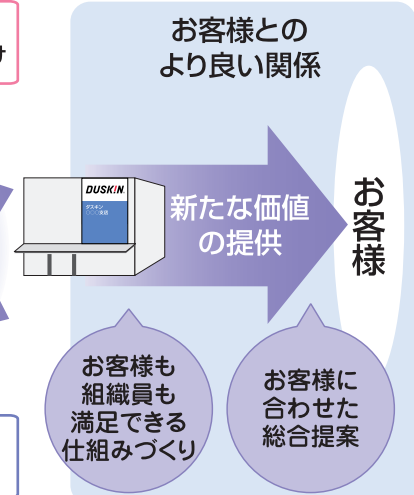
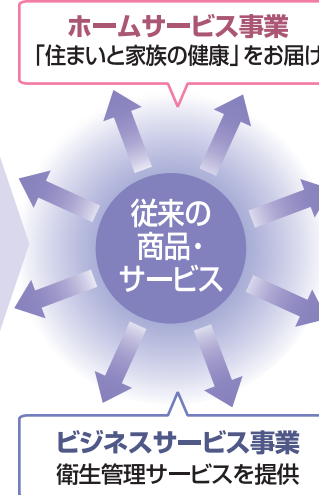
- ① お客様の満足度を自ら考え行動するスタッフ
- ② お客様の満足度を高める店舗を開発
- ③ 作業効率を高め、環境に配慮した機器の開発
- ④ 今までにない素材、製法の商品
- ⑤ 出店の難しかったエリアに出店

ドナンド」や株式会社モスフードサービスとの「コラボレーション」も進めてまいります。

お客様と強く結ばれるネットワークの完成へ

事業領域を拡げ、さらに深化する。

ダスキン本来の活動の姿である訪問販売を行っていきながら、お客様との接点プロセスを現代に合った形へと磨き上げ、お客様との関係をより太い絆で結んでまいります。



全国9地域に

「地域研修センター」を

順次開設

お客様とのネットワークづくりを実現するために、重要なことは、実際に商品サービスをお客様に紹介、説明し、行き届いたサービスを提供する「人材育成」です。そこで各地域ごとに訴求する商品やサービスの知識と技術を磨き、地域に密着した人材の育成を推進してまいります。



2009

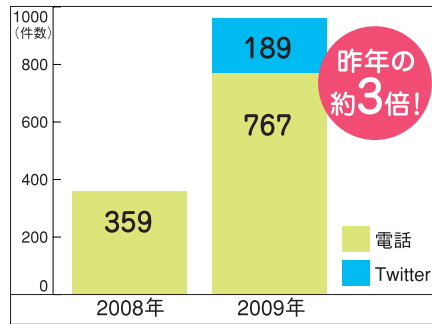
12月

11月

10月

「年末おそうじ相談室」
Twitter相談受付導入で問い合わせ殺到!

12月17日から19日まで開催された「年末おそうじ相談室」では、Twitterと電話による総問い合わせ数が956件。昨年度の約3倍になりました。



担当者メッセージ



「お掃除のことならダスキン!」とお客様に好評です

「年末おそうじ相談室」では、電話に加えてTwitterでの受付を導入したことがマスコミで話題となり、相談件数が前年の約3倍になりました。「無料でお掃除のことを教えてくれるのがうれしい」という消費者の声に答えていきたいと思っています。また、お掃除相談は年末に限らず受け付けておりますのでお気軽にご利用ください。

クリーニンググループ ダスキンコールセンター
米田 渉

ダスキンコールセンター お掃除相談受付時間
(平日9時～17時 0120-100100)



- ホームサービス関連
- フードサービス関連
- ビジネスサービス関連
- その他全社関連

スキンケアシリーズ「カルディ」
全国販売開始

30代半ばからの肌の変化を実感し始めた、忙しく美しく生きる女性のための肌本来が持つ美しさを引き出すスキンケアシリーズ。



担当者メッセージ



「素肌の“美しさ”を引き出し高める基礎化粧品です」

ヘルス&ビューティでは1分間のマッサージとクレンジングを同時に行う「蘇生(そせい)洗顔」をおすすめしています。私もアラフォー世代になりましたが、カルディを使ってから肌の悩みが少なくなりました。

ヘルス&ビューティ事業部 山中典子

「スタイルハンディshushu」
全国でレンタル開始

細かいすき間や狭い奥にもスイスイ入る。スマートでコンパクトなデザインのハンディモップ。



「スタイルハンディshushu」
2009年度
グッドデザイン賞受賞

いつもそばに置いて思わず手にとって使いたくなる日常ハンディモップを目指したデザインが高く評価されました。



担当者メッセージ



「お客様目線で開発に取り組みました」

30代主婦をメインターゲットとして、リビングなどに置いて違和感のない形、大きさ、デザイン。そして機能面にこだわって開発をしました。お客様から「シュシュとお掃除できる」と好評をいただき、計画を大幅に上回る実績を上げています。

クリーニンググループ 商品開発部 大藤正恵

「くらしキレイBOX」数量限定発売

便利でおトクで使いやすいダスキンのおそうじグッズセット。「使いこなしガイド」のほかミスタードーナツなど7種の割引クーポン券がついた毎年人気の商品!



12月

11月

10月

「大江戸エコシティ」



「HPIプロダクツ2009」に出品
2009年12月10日から3日間、東京ビッグサイトで開催された日本最大級の環境展示会に出品。「江戸時代からエコを学ぼう」をテーマにダスキンのエコをアピールしました。



カフェデュモンド
クリスマス限定商品が好評!
クリスマスにマスカルポーネチーズやフランボワーズ(木イチゴ)ソースなど贅沢な素材を使ったクリスマスベニエを限定販売しクリスマスを演出しました。



「クリーニングアップマイタウン」各地で開催

ダスキンが日本全国のイベント会場などで来場者の皆様にゴミ拾いを呼びかける「クリーニングアップマイタウン」活動。10月は熊本県阿蘇市、愛媛県松山市、神奈川県横浜市、11月は鹿児島県鹿児島市で開催しました。



株式会社ガリバーインターナショナルと業務提携

中古車販売トップのガリバーと業務提携契約を締結。全国のガリバー店舗で販売される中古車内のおそうじ・除菌・脱臭サービスやダスキンのケアサービス加盟店が実施することになりました。



「スタイルハンディshushu」グッドデザイン賞受賞

「くらしキレイBOX」数量限定発売

ヘルス&ビューティスキンケアシリーズ「CULDEE(カルディ)」全国発売

3月

「シャープ プラズマクラスターイオン発生機」全国でレンタル開始

空気中の浮遊ウイルスの作用を抑制*し、タバコなどの染み付いた臭いも分解・除去します。

※(1m³ボックス内での実験で実証)



プラズマクラスターマーク及びプラズマクラスター、Plasmaclusterは、シャープ株式会社の商標です。

担当者メッセージ



「空間の衛生を、お客様にご提案しています」

空気中に浮遊するウイルスを抑制し、浮遊カビ菌、アレル物質、染み付いたタバコの臭い成分も分解・除去する「シャープ プラズマクラスターイオン発生機」にダスキンオリジナルの「ホコリ吸着剤加工フィルター」を搭載しました。分煙やインフルエンザなど空気の衛生についてお客様の関心が高まる中、人の集まる場所に快適な空間をつくるご提案をしています。

ビジネスサービス事業本部 販売企画部 牧 洋光

2月

野菜・ほ乳瓶・食器用洗剤「ナチュ」新発売!



食品にも使われる乳化剤と同じ成分を使用していますので、手肌にやさしく、野菜やほ乳瓶にも安心して使えます。



お客様標準価格 300ml **714円**(税込)
※補充用:280ml 609円(税込)

担当者メッセージ



「安全、安心、やさしさを込めた台所用洗剤」

洗剤による手荒れに悩んでいる方のため「もっと安心、もっとやさしく」をコンセプトに開発しました。原料のすべてが食品に使えるものと同じ成分で作られているので、手肌にやさしく、野菜やほ乳瓶にも安心して使えます。

ホームサービス事業本部 販売企画部 水原優子

1月

「ボン・デ・リング バラエティ」発売

ミスタードーナツ40周年記念商品として人気No.1ドーナツ「ボン・デ・リング」シリーズ7種類を復刻版も含み一斉発売。



担当者メッセージ



「みんなが笑顔になるような商品をつくりたい」

「ドーナツに新しい風を吹かせたい」という思いでダスキンに入社しました。新商品開発でいつも心がけているのはお客様視点を忘れずに、自分の世代感覚や女性としての感性を活かした商品を作り出すことです。

ミスタードーナツ事業本部 商品開発部 西 美樹

ミスタードーナツ「オールドファッションバラエティ」発売

ミスタードーナツ40周年記念商品として、人気のオールドファッション8種類を復刻版も含み一斉発売。



「床用バイオ洗剤」新発売

バイオ(微生物)の力で油汚れを分解・除去。厨房床のヌメリが取れてスリップ事故防止!



お客様標準価格 900ml **4,987円**(税込)



ミスタードーナツ40周年

ミスタードーナツは2010年1月27日で創業40周年を迎えました。40年前、創業者・鈴木清一がミスタードーナツ事業を日本で展開することを決意したのがこの日。40周年を記念し、お客様への感謝をこめた「40th Thanks Mister Donut」を1年間実施しています。

3月

「シャープ プラズマクラスターイオン発生機」全国でレンタル開始

カフェアンドナンド 第5号札幌ポールタウンショップオープン



2月

「ボン・デ・リング バラエティ」発売

野菜・ほ乳瓶・食器用洗剤「ナチュ」新発売

「床用バイオ洗剤」新発売

環境テレビ番組を提供
エコについてお伝えしている特別番組「ダスキンスペシャル」第4弾は、幕末の京都を舞台に「モッタイナイ精神」を学んでいただく内容で、1月30日(土)に日本テレビ系列で放映されました。



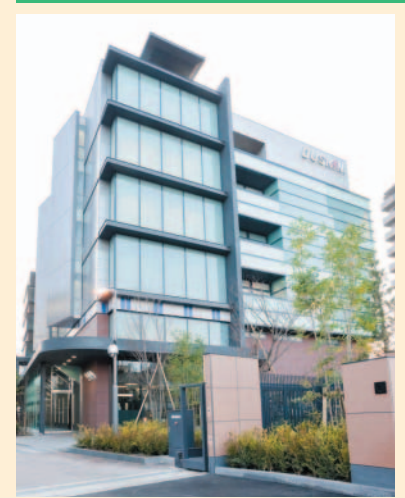
ダスキンスペシャル「～MOTTAINAIは京に学べ～京都びっくり幕末ツアー」の出演者

1月

「オールドファッションバラエティ」発売

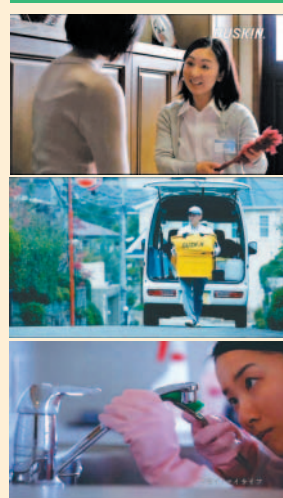
「ダスキンスクール」開設

ダスキン創業の地(大阪府吹田市芳野町)に「人づくり」の礎となる、加盟店を対象とした教育施設「ダスキンスクール」が誕生。



企業CM新バージョンオンエア

「喜びのタネをまこう。みんなであいっばいまこう。」をテーマに、笑顔で一生懸命にサービスするスタッフの姿をお伝えしています。CMソングは人気デュオ「ゆず」のオリジナル曲です。

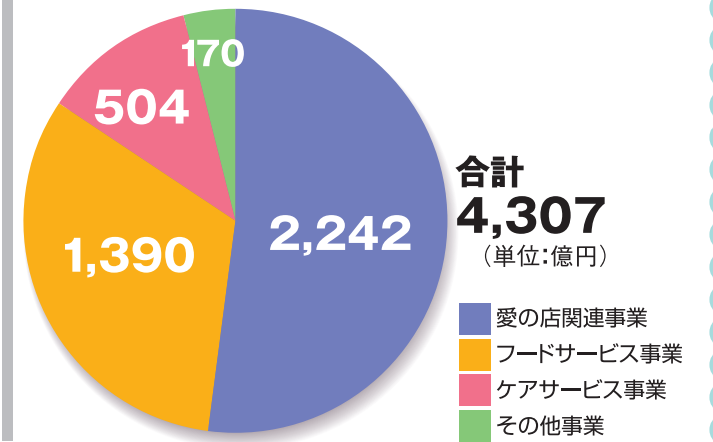


中期経営方針発表

ミスタードーナツ40周年!

*2~4ページをご参照ください。

2010年3月期通期
お客様売上高



当社グループ全体

お客様売上高を前期と比べますと、その他事業以外のセグメントで減少しており、当社グループ全体で前期に比べ2.9%減少しました。

愛の店関連事業

景気回復の兆しは見られるものの、個人消費の低迷の影響を受け、前期に比べ3.9%減少しました。クリーンサービス事業は、家庭用では「スタイルハンディッシュ」、事業所用では「シャープ株式会社製プラズマクラスターイオン発生機」を新商品として導入しましたが、前期を上回るまでには至りませんでした。

ヘルス&ビューティ事業はリニューアルした化粧品と健康食品が好調に推移し、前期と比べるとお客様売上が増加しました。

フードサービス事業

前期に比べ0.6%減少しました。

ミスタードーナツ事業は、株式会社モスフードサービスとの共同キャンペーンや、ミスタードーナツ創業40周年をテーマとした商品の投入を行いました。お客様売上は前期に比べ若干下回りましたが、昨年度からフランチャイズ展開しております「スティック・スイーツ・ファクトリー」は順調に推移しております。

しかし、その他のフード事業が低迷した結果、フードサービス事業全体では、お客様売上は減少しました。

ケアサービス事業

前期に比べ5.9%減少しました。

ケアサービス4事業の内、メイメイド、ターミネックス、トゥルグリーンは前期並みのお客様売上となりましたが、事業所を中心とするサービスマスターのお客様売上が低迷したため、全体では前期を下回る結果となりました。

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は順調に推移しました。

その他事業

前期に比べ0.5%増加しました。

ユニフォームサービス事業は、部ユニフォームデザイン変更等の買い替えがあり、前期を上回りました。またレントオール事業は、介護用品のレンタルが好調に推移し、こちらも、前期を上回りました。

*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。

2010年3月期
業績の概要

連結決算レポート

連結比較貸借対照表(要約)

	前期末 (2009年3月)	当期末 (2010年3月)	前期末比増減
流動資産	552	664	① 112
固定資産	1,394	1,344	② △49
有形固定資産	532	531	△0
無形固定資産	65	67	2
投資その他の資産	796	745	△51
資産合計	1,946	2,008	62

POINT ① 流動資産

前期末と比較しますと、「現金及び預金」が約9億円、「受取手形及び売掛金」が約6億円減少しています。また、短期資金運用等の増加により「有価証券」が約116億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、株式会社ダスキンゼロケアの特別清算に伴う貸倒引当金に係る「繰延税金資産」が約17億円減少しております。

	前期末 (2009年3月)	当期末 (2010年3月)	前期末比増減
流動負債	354	412	57
固定負債	158	113	△45
負債合計	513	525	③ 12
株主資本	1,454	1,496	41
評価・換算差額等	△30	△21	9
少数株主持分	9	8	△1
純資産合計	1,433	1,483	④ 49
負債純資産合計	1,946	2,008	62

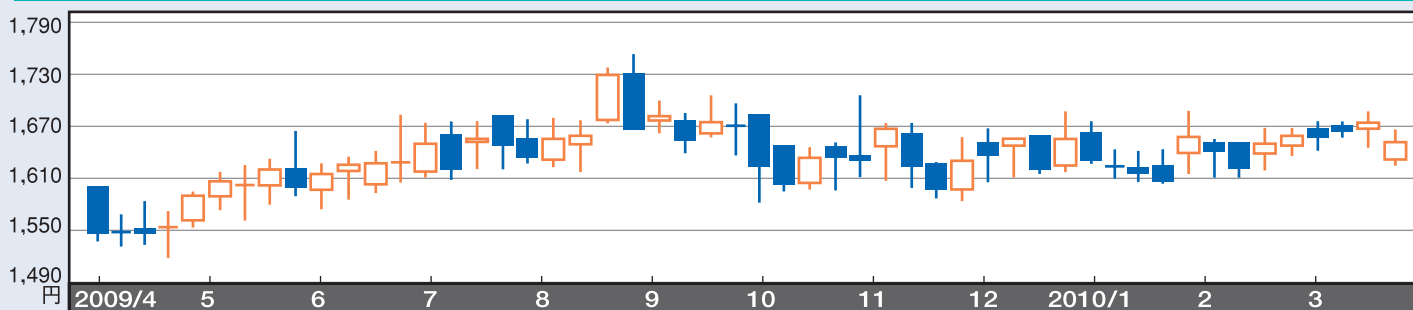
POINT ③ 負債合計

前期末と比較しますと、「未払法人税等」が約17億円増加しております。

POINT ④ 純資産合計

前期末と比較しますと、利益剰余金が約51億円増加した他、投資有価証券の評価額の変動に伴い、「その他有価証券評価差額金」が約8億円増加しております。

2009年4月～2010年3月 株価推移(週足)



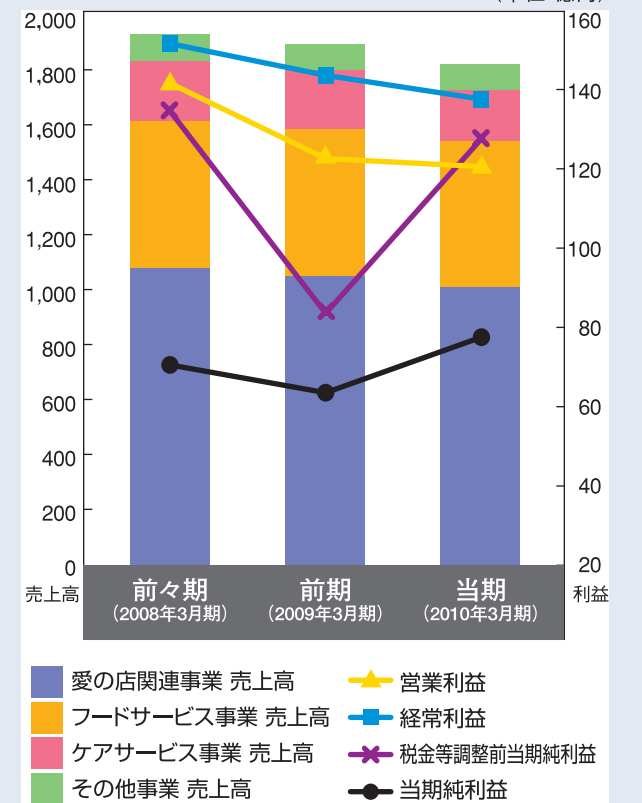
連結比較損益計算書(要約)

	前期 (2009年3月期)	当期 (2010年3月期)	前期比増減
売上高	1,885	1,812	△72
営業利益	123	121	△1
経常利益	144	138	△6
税金等調整前当期純利益	84	128	43
当期純利益	64	78	13

2010年3月期(2009.4.1～2010.3.31)の売上高は、雇用情勢、所得環境の改善はゆるやかで、本格的な景気回復には至らず、依然として厳しい状況の中、全てのセグメントで前期を下回り、連結売上高では、前期から3.9%減少しました。

しかしながら、コスト削減に注力した結果、当期純利益においては前期を上回りました。

過去3年間の売上高及び利益の推移



うっかり日焼けに注意しましょう!

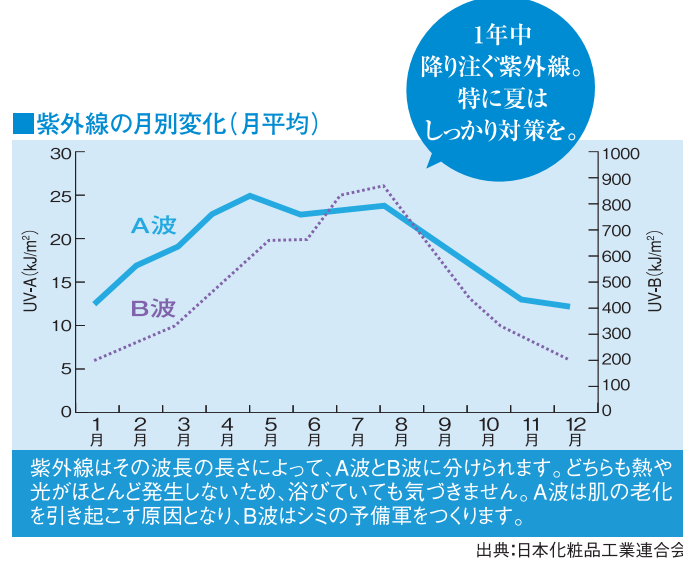
1 曇っている時
曇っていても、紫外線は雲を透過して降り注いでいることを忘れてはいけません。

2 山の上など 標高が高い所
標高が高いところは気温が低く涼しく感じますが、紫外線は平地よりも多くなります。

3 日陰にいる時
紫外線には、まっすぐ地表に届く「直射光」と空中で四方八方に広がる「散乱光」があります。日陰にいても、散乱光を浴びてしまいます。

4 部屋や車の中にいる時
紫外線A波は窓ガラスを通過します。部屋や車の中にも紫外線対策が必要です。

うっかり日焼けをしやすいのはこんな時や場所



夏の紫外線対策

うっかり日焼けにご注意!

レジャーにスポーツに、夏はアウトドアで過ごす時間が多くなる季節。日焼けの原因となる紫外線には注意が必要です。この季節、女性だけでなく男性にも必見の肌トラブルを防ぐ紫外線対策のポイントをご紹介します。

日中の紫外線対策と日焼け後の美白ケアで秋の肌に出ます

紫外線がもっとも強くなる夏に対策を怠ると、シミやシワの原因になるだけでなく、発疹などのトラブルを起こすこともあります。「うっかり日焼け」をしないように、外出の際は日焼け止めクリームを塗るほか、帽子や日傘などで紫外線を防ぎましょう。また、肌トラブルを秋に持ち越さないために、毎日、美白美容液でのお手入れをおすすめします。



目

- ・炎症を起こす
- ・白内障の原因になる
- ・目がにぼる

髪の毛

- ・ツヤがなくなる
- ・枝毛・切れ毛が増える
- ・灼けて変色する

肌

- ・シミ・そばかすが増える
- ・濃くなる
- ・シワができる
- ・赤くなりヒリヒリする
- ・乾燥肌になる
- ・刺激に敏感になる

紫外線が与えるダメージ

女性はもちろん男性やお子様にも必要な紫外線対策

ゴルフやキャンプ、海水浴など日差しに肌をさらす機会の多い夏。

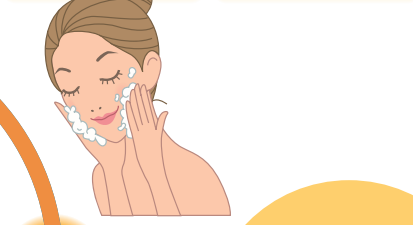
年齢、性別に関係なく紫外線対策が必要です。顔だけでなく、首筋や手足にも使える「ダスキンUVケアミルク」で、ご家族そろって紫外線を防ぎましょう。

夏のスキンケア 紫外線対策のポイント

紫外線予防

朝のお手入れステップ

洗顔 → 整肌(化粧液) → 紫外線対策(昼用美容液・日焼け止めクリームなど)



夏場のアウトドアスポーツには・・・

顔、腕、首筋、手足にもUVケアを!



食事

緑黄色野菜などを食べる

シミ対策として、メラニン色素の生成を抑える抗酸化栄養素、ビタミンC、ビタミンD、β-カロテンが豊富な、ほうれん草やピーマン、トマト、鮭などを食べるように心がけましょう。

睡眠

睡眠不足は美肌の大敵、深い眠りでお肌も快調に!

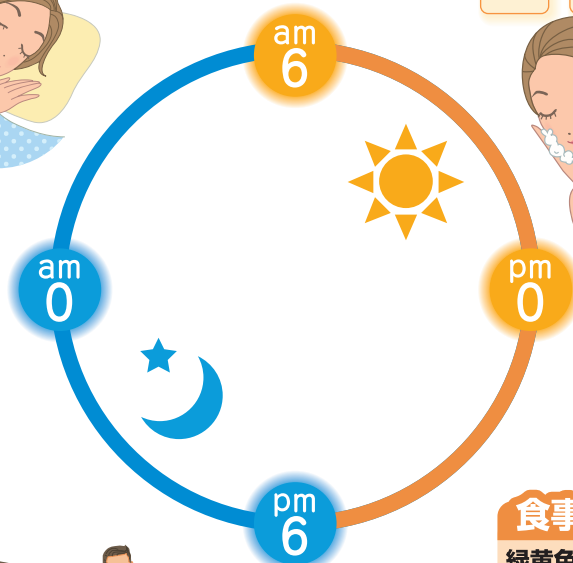
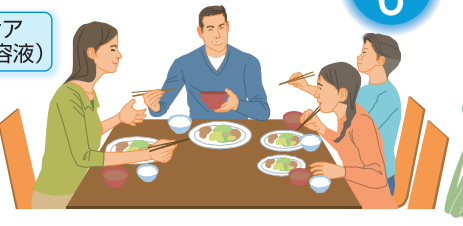


お休み前のアフターケア

夜は紫外線ダメージから肌を守る美白液でお手入れを

夜のお手入れステップ

洗顔 → 整肌(化粧液) → 美白ケア(美白美容液)



肌に白さと透明感を与える 薬用美白美容液

アニーヴェネス 医薬部外品
ホワイトニングエッセンス
30ml 10,500円(税込)



紫外線・乾燥から素肌を守り、日焼けを防ぎます。

ダスキン
UVケア ミルク
30g 1,260円(税込)



ダスキン
ヘルス&ビューティの
紫外線対策アイテム

株主の皆様へ

諸手続メモ

各種お手続きはお取引の証券会社へ申し出ください。お届出住所・氏名の変更、配当金の振込口座や受取方法の登録・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へ申し出ください。
 なお、未受領の配当金のお支払いについては、株主名簿管理人である中央三井信託銀行株式会社へ申し出ください。

株式を特別口座にのみご所有の株主様の各種お手続き
 当社の株式を特別口座にのみご所有の株主様の各種お手続きにつきましては、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。

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

特別口座の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
 該当ページ:「サービスメニュー」→「証券代行サービス」→「手続用紙のご請求」
 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
 租税特別措置法の改正により、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「支払通知書」を送付することが義務付けられました。

◇口座振込を指定されている株主様は、配当金支払の際にお送りしている「配当金計算書」が「支払通知書」となります。
 ◇配当金領収証にてお受取の株主様には、本年から「支払通知書」に替えて「配当金計算書」を配当金支払の際にお送りいたしますので、ご確認ください。

なお、両書類は確定申告を行う際、その添付書類としてご使用いただくことができますので、大切に保管ください。

特別口座で株式をご所有の株主様へ

当社の株式上場以前より株式をご所有の株主様の株式の内、株券電子化に伴い証券会社の口座へ振替をされていない株式につきましては、特別口座にて管理をさせていただいております。

特別口座の株式は、そのままでは売買や贈与の手続きが行えませんので、証券会社の口座へ振替されることをお勧めいたします。ただし、単元未満(100株未満)の株式につきましては、「買取請求」を行っていただくことにより、売却することもできますので、ご希望によりお手続きください。

なお、株式の振替手続きにつきましては、お取引の証券会社または中央三井信託銀行株式会社へ、特別口座に関するご確認、単元未満株式の買取請求手続きにつきましては中央三井信託銀行株式会社へお問い合わせください。

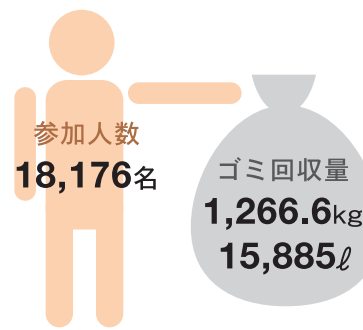
株式会社ダスキン 会社情報
www.duskin.co.jp



「ゴミ拾いを通じて、地域に貢献してまいります。」
 クリーンアップマイタウンは、全国のイベントやお祭り会場で、来場者にゴミ拾いを呼びかけ、ダスキンと一緒に身近な街をキレイにする活動です。ダスキン環境スローガン「身近に、未来に、エコのタネまき」のもと行われる社会貢献活動のひとつとして、今までに約7万人の方々にご参加いただいております。今年も全国各地で開催を予定しております。お近くで開催の際は、是非ご参加ください。



2009年 活動実績



2010年 スケジュール

都道府県名	イベント名	開催予定日
兵庫	神戸まつり	5月16日
東京	エコライフ・フェア	6月5日・6日
神奈川	2010tvk収穫祭	6月5日・6日
北海道	YOSAKOI ソーラン祭り	6月12日・13日
栃木	ふるさと宮まつり	8月上旬
宮城	仙台放送祭り	9月下旬
愛知	メ〜テレ秋祭り2010	9月下旬
広島	ひろしまフードフェスティバル	10月下旬
愛媛	まつやま2dayウォーク	10月下旬
鹿児島	おはら祭	11月3日

6月15日現在 ※開催日程や実施イベントは変更になる場合があります。



楽しみながら、あなたの街をみんなでキレイにしませんか?



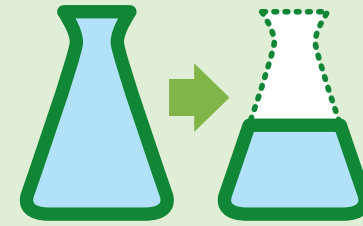
環境への負担を減らす

技術・安全・エコロジーをテーマに、私たちはお客様のお役に立てるプロを目指しています。



薬剤を減らす

必要になった時、必要な部分だけに薬剤を「塗る」「しかける」「注入する」。ダスキンでは薬剤を減らす施工方法を推進しています。2002年度に比べ2008年度には約46%使用量を減らすことができました。



シロアリ駆除用
 土壌散布薬剤使用量

約46%
 削減

※複数の土壌散布薬剤使用実績を合計した単純計算量です。

資材容器を減らす

ダスキンのお掃除サービスで使用している薬剤のポリ容器や金属缶を、リサイクルしやすい段ボール箱などに切替を進めています。取り組みを始めた1999年度に比べ2008年度には約76%使用量を減らすことができました。



ポリ容器・金属缶

約76%
 削減

合成洗剤を減らすエコお掃除

家庭用のお掃除サービスでは、合成洗剤を使わずに、身近で安全な材料を使ってお掃除をする。エコお掃除は、環境にやさしいお掃除方法です。



ダスキンの「環境への負担を減らすエコ商品」

天ぷら油ろ過器「油っりん ナイス」

天ぷら油を活性炭フィルターでニオイ、ニゴリまでしっかりろ過し、長持ちさせます。くり返し使えるので廃油の量も減らせます。



詰替パウチ

洗剤類は詰替えてご使用いただけるようパウチタイプを用意しています。省資源となります。



スポンジ・ふきん商品

洗剤に頼らなくても、水にぬらして使うだけで汚れを落とすことができます。



※財団法人日本環境協会からエコマークの認定も受けています。