

2012
冬号
No.11

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



大掃除特集

3時間でここだけ大掃除!

中期経営方針の進捗報告

スピードを持って、実行する。変える。

省エネ効果、防災対策に
「窓用フィルム施工サービス」導入
東京ソラマチに誕生!
ポン・デ・ライオンパーク



※イメージ図 実際のモップサイズは約14.8×36.1cm



モップで集めたホコリをスイイイ吸い取る
ダストクリーナー
4週間標準レンタル料金 **997円**
<収納ケース付き>

フローリングのおそうじがサッと手軽にできる
スタイルフロアララ

4週間標準レンタル料金 **294円**

ダストクリーナー専用
消臭・抗菌紙パック
(5枚入) **472円**

2週間無料お試し実施中!!

- 無料お試しの流れ
- step1 担当者またはフリーダイヤル
0120-100100 にお電話
- step2 お申し込み内容と受取日の確認
- step3 お客様様が商品お届け
お試し期間 **スタート**
- step4 商品返却

※現在ご使用中、または1年以内に無料お試しされたものと同じ商品の無料お試しはご遠慮願います。※お試し期間は数日、前後する場合があります。※ダストクリーナー単体でのお試しはご遠慮願います。

※ダストクリーナー専用 消臭・抗菌紙パックは、無料お試し時に1枚セットでお届けいたします。

※ご満足いただけなかった場合は遠慮なく商品をご返却ください。

広告有効期限:2013年3月31日(日)

株式会社ダスキン

〒564-0051 大阪府吹田市豊津町1-33

www.duskin.co.jp TEL 06-6387-3411 (代表)



一部ハガキを除いて
水無し印刷をしています。

より便利なダスキンを目指し、 様々な改革を進めて います

株主の皆様には、日頃より格別のご高配を賜り、
厚く御礼申し上げます。

今回お報告いたします本年度上半期(2012年4月1日から2012年9月30日)においては、

期首に策定しました「第5期～第53期中期経営方針」に基づいた取り組みに着手しました。

清掃関連用具のレンタルや業務提供サービスを提供するクリーン・ケア事業では、一般のご家庭向にフロアモップ「スタイルフロア ラン」を置き型式掃除機「ダストクリーナー」を使った新しいお掃除スタイルの提案活動に引き続き取り組んでいます。また、様々なシーンで利用できるモップの開発や、直接お会いできないお客様にも商品をお届けできる仕組みづくりを進めています。

ハウスクリーニングを始めとする業務提供

サービスは、全体的に順調に成長しています。

家事お手伝いサービスを中心にお客

様のご利用を促進していくとともに、お客様のサービス申し込みに確実に対応できる体制づくりを進めています。

クリーン・ケア事業の事業所向けでは、清掃用具レンタル、業務提供サービスや害虫駆除、衛生管理サービスなど、総合的にお客様にご提案しております。また、お客様とダスキンの窓口を一本化するなどの体制づくりに着手しております。

ミスター・ドーナツでは、定番商品の「フレンチクルーラー」をリニューアルするなど、「ドーナツのおいしさにこだわるとともに、他企業とのタイアップや魅力あるキャンペーンを実施してお客様の来店を促進しました。また、多様化するニーズに対して柔軟に対応するため、新たな店舗形態の開発を進めています。

当社は来年11月で創業50周年を迎えます。これまでお客様のお役に立てる、様々な商品・サービ

スをお届けしてまいりました。これからもお客様のご要望にお応えする商品・サービスを開発し、中期経営方針で進めていく、「仕組みの改革」をしていただけるように利便性の向上を図ってまいります。株主の皆様には、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしく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



ダスキンの歴史エピソード

「喜びのタネまき」の実現をめざして



ダスキンの歴史エピソード

「喜びのタネまき」の実現をめざして

ダスキン創業者・鈴木清一は、ダストコントロールの技術とともに「フランチャイズ」という新しいビジネスモデルをアメリカから日本に持ち帰り、フランチャイズビジネスを展開していきました。

鈴木清一は加盟説明会で「金儲けだけを考えている方はお引き取りください。ビジネスの成功だけではなく、人生の成功を目指す方に運命共同体としてダスキンの加盟店になつていただきたい。いつしょに喜びのタネまきをしませんか」と呼びかけました。「喜びのタネをまく」というのは、「売るためではなく、「何かお手伝いさせていたくことはございませんか」と問い合わせ、「うしたらダスキンらしくお役立ちができるのかを考え実現していく」と、鈴木清一は考えました。

このような思いから、様々な事業を次々とフランチャイズシステムで立ち上げ、ダスキンは世界でも例のない複合フランチャイズ企業として成長してきました。

1969年(昭和44年)には、日本の企業として初のIFA(国際フランチャイズ協会)のメンバーになり、1987年(昭和62年)には、鈴木清一にIFA最高の栄誉である「栄誉の殿堂賞」が授与されました。



日本で初めて国際フランチャイズ協会へ入会



第1回加盟説明会 1963年(昭和38年)

もくじ

■ ごあいさつ	1
■ ダスキンの歴史エピソード	2
■ フランチャイズビジネスの展開	
■ トピックス	3
■ 2012年4月～9月までのできごと	
■ 中期経営方針の進歩報告	7
■ スピードを持って、実行する。変える。	
■ 業績レポート	9
■ お客様売上高・連結決算レポート	
■ 特集	11
■ 3時間でここだけ大掃除!	
■ クイズ	14

8月

東京スカイツリータウン®でクリーンアップマイタウン

ダスキンが全国各地で開催しているゴミ拾いを通じて街をキレイにする「クリーンアップマイタウン活動」。8月21日には東武グループの皆さんと人気スポットの東京スカイツリータウンと周辺地域で開催しました。



クリーンケアグループ 東京地域本部 小岩井 聰

7月

クリーン・ケア ポット型浄水器 「おいしい水フィット」導入

水道水からいつでも手軽においしい水がつくれる卓上型の浄水器が新登場。浄水後、ポットと本体を分離でき、ポットを冷蔵庫で冷やせます。オプションの硬度調整カートリッジを使えばお好みに応じたミネラル量の水がつくれます。



クリーン・ケア シリーズ3作目ブランドCM放映

「ダスキン=衛生管理のプロ」をアピールするテレビコマーシャルを8月18日から全国で放映。このCMは俳優の大野拓朗さんを主演に起用したシリーズ3作目。



6月

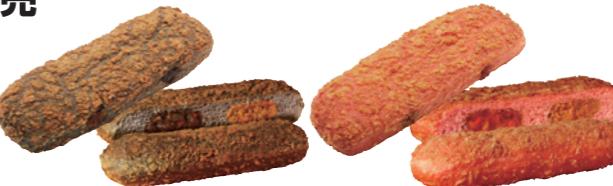
サービスマスター 省エネ効果、防災対策に。 「窓用フィルム施工サービス」導入

省エネ、プライバシー保護、災害時のガラス飛散防止など社会的要望に応える商品として「窓用フィルム施工サービス」を導入。「遮熱・UVカットタイプ」のほか、「飛散防止タイプ」「プライバシー保護タイプ」「防犯タイプ」があります。



ミスターードーナツ 「二度うまカレーパン」販売

“ぐっさん”ことタレントの山口智充さんがプロデュースした「二度うまカレーパン」。食欲をそそるスパイシーなカレーが暑い夏にぴったりと大人気でした!



商品・サービスのお申し込み・お問い合わせは、ダスキンホームページかフリーダイヤルまで

ダスキンホームページ www.duskin.jp

フリーダイヤル 0120-100100

5月

4月

2012

2012年4月~9月までのできごと

ヘルス&ビューティ 「美の生ローヤルゼリー1200」が2012年モンドセレクション金賞受賞

健康・美容を気遣う人のための健康食品部門イチオシ人気商品。ますますの成長が期待されます。



蜂屋乳業株式会社を子会社化

5月17日、ダスキンは主にアイスクリームなどの製造を50年間手がける老舗企業の蜂屋乳業株式会社の全株式を取得し、完全子会社化しました。同社の有する高度な製造技術とダスキンのフード事業の商品開発力および販売チャネルを融合させ、より多くのお客様に高付加価値の商品・サービスを提供してまいります。



Now on sale!

ミスター・ナツ

スヌーピーのモンブランハウス



2012年12月25日(火)まで販売

楽しくておいしいクリスマスに!

人気キャラクターのスヌーピーの家をイメージしたパッケージで、ふんわりソフトなカップケーキに2種類のおいしいクリームをのせたモンブラン風ケーキです。



ミスター・ナツ事業本部
商品開発部
浅野 洋平

ミスター・ナツ

「イーストバラエティ」

さらにソフトな食感にリニューアルして新登場!

通年販売



エンゼルクリーム
136円(税込)

カスタードクリーム
136円(税込)

チョコクリーム
136円(税込)



食感とおいしさにこだわりました

イースト生地にクリームを棲り込み、さらにふんわりとしたソフトな食感になりました。
お店でぜひご賞味ください。

ミスター・ナツ事業本部 商品開発部 吉田 安幸

お店紹介

東京ソラマチに誕生! ポン・デ・ライオンパーク

東京スカイツリーに隣接する東京ソラマチに、ポン・デ・ライオンと仲間たちをテーマにしたミスター・ナツ初のエンターテインメントショップ「ミスター・ナツ東京ソラマチショップ」が5月22日にオープンしました!



緑の床や雲の形をした照明などをあしらい、
見た目も楽しさいっぱいの店内



ショップ限定でデザインされた椅子
子どもたちに大人気



ミスター・ナツ 東京ソラマチショップ
店主 平田 裕智

2012年12月25日(火)まで販売

ヘルス&ビューティ ダスキン ボディミルク

通年販売



ダスキン ボディミルク(ボディ用美容液)
250mL 1,050円(税込)

●ノンパラベン ●合成色素不使用 ●無鉛物油

たっぷり使っていただきたい

変化が気になるボディのためのエイジングケア商品です。乾燥しがちな肌にハリ、ツヤ、うるおいを与えます。お求めやすい価格ですので、たっぷり使っていただけます。



ヘルス&ビューティ
事業部
谷合 江美子

トピックス 2012年4月~9月までのできごと

9月

8月

エコTシャツデザイン大賞 グランプリ発表

ダスキンと雑誌『PEN』がエコをテーマにTシャツデザインを募集した「エコTシャツデザイン大賞」。応募作品1,708点の中から1次審査で40作品を選出し、一般投票(218,528票)でグランプリと入賞10作品が選ばれました。その他各賞も発表されました。



グランプリ
「わたしのお気にいりをあなたにあげる!」



ダスキン特別賞 PEN特別賞 大野拓朗賞
「みんなで育てる未来」「SAVE ENERGY」「英国紳士の休日」

ミスター・ナツ

フレンチクルーがリニューアル

1973年、ふわふわの食感で衝撃デビュー。以来これまでに20億個を販売しました。40年目、たまご增量、バニラ感もアップしてリニューアル。



「ふわふわの軽い食感をお客様におすすめ」

今回のリニューアルで生地が変わり、以前よりももっとふわふわで軽い食感になったことをお客様にアピール。当ショップでは期間限定販売の「チョコバナナフレンチ」が特に人気でした。

ミスター・ナツ
プレ葉ウォーク浜北ショッピング
副店主 平野 真奈美

クリーン・ケア

化粧室・トイレの快適化商品新発売

ビューティークリーン吊り下げ式

薬用泡ハンドソープ(オートタイプ)(医薬部外品)
便座除菌泡クリーナー(オートタイプ)

コンビニや飲食店などでは、お客様が利用する化粧室をより清潔で快適にされる所が増えています。ダスキンでは、センサー式で薬剤が出て悪臭・尿石発生を抑制させる「ビューティークリーン吊り下げ式」と、非接触で感染予防にも役立つ「薬用泡ハンドソープ」、「便座除菌泡クリーナー」で化粧室の新しい快適をご提案。

「日経IRフェア2012 STOCKWORLD」に出演

8月31日・9月1日に東京ビッグサイトで開催された「日経IRフェア2012 STOCKWORLD」に出演。多くの方が当社コーナーにお立ち寄りいただきました。



■ビューティークリーン吊り下げ式

●薬剤/大 利用頻度が多い場所
(1日40~60回)

4週間標準レンタル料金
1,260円(税込)

契約時のみ 洗浄・部材費: 3,150円

●薬剤/小 利用頻度が少ない場所
(1日30~40回)

4週間標準レンタル料金
1,050円(税込)

契約時のみ 洗浄・部材費: 3,150円



■薬用泡ハンドソープ (オートタイプ) 医薬部外品

4週間標準サービス料金
840円(税込)

契約時のみ 洗浄・部材費: 3,150円

■便座除菌泡クリーナー (オートタイプ)

4週間標準サービス料金
1,050円(税込)

契約時のみ 洗浄・部材費: 3,150円

「訪問先の多くのお客様に
大変好評です」



1日中たくさんのお客様が来店する飲食店やコンビニ、パチンコ店などは化粧室・トイレの快適化に積極的に取り組まれています。新発売されたこれらの商品はコスト面、衛生面でお客様のニーズに応えるものとして喜ばれています。

ダスキン九条支店 守田 清志

ミスター
ドーナツ

笑顔あふれるブランドであり続けるために、
基本価値の強化と脱・画一化による
成長を目指しています

基本価値(クオリティ/品質、サービス、クレンリネス/清潔さ)の強化

●商品価値の向上(クオリティ)

- 基幹商品である「フレンチクルーラー」「イーストドーナツ」をブラッシュアップしました。



●快適な空間づくりの徹底(クレンリネス)

- より安全・安心で快適な空間を提供するために、全店でクレンリネス(清潔さ)を強化しています。

●お客様とのコミュニケーション(サービス)

- ポイントカードの仕組みの改善を検討しています。
- 各地の幼稚園・保育園・学校116カ所(10月25日現在)を訪問し、地域のお子様とふれあいました。



脱・画一化

●多様化するニーズへの柔軟な対応

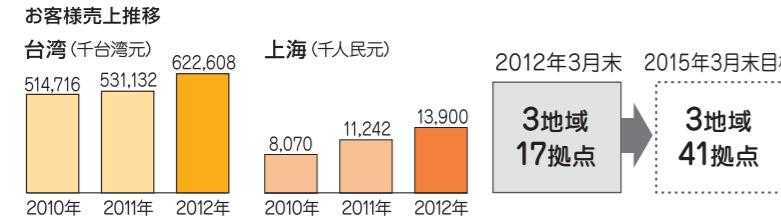
- 新たな取り組みとして、駅ナカ、オフィス立地の店舗を東京にオープンしました。
- 現在、お客様の利用特性(客層や利用動機)に合わせた新たな店舗フォーマットを開発中です。



海外展開

日本で完成されたビジネスモデルを
東アジア、東南アジアで積極的に展開

台湾、中国、韓国で展開中



台湾、中国、韓国、タイ、フィリピン、マレーシアで展開中 今後インドネシア、シンガポール、オーストラリアへ



スピードを持って実行する。変える。

お客様にとって親身、身近、便利なダスキンを目指し、
改革・改善をすすめています

ダスキンでは急激に変貌する市場や社会に迅速に対応し、開発から販売チャネルまでの仕組みの改革、改善を着実にすすめています。お客様のもっと近くで、便利で役に立つダスキンを目指しています。

事業所向け
サービス

衛生管理市場でのNo.1ブランドを
目指し、競争力を強化していきます

大口のお客様への専門対応

●業種、業態、規模に応じた商品の提供

- 従来よりも薄型の吸塵・吸水マットを導入します。
- 生産から営業まで一貫して行える仕組みの検証を準備しています。
- 地域全体で営業活動を展開する拠点・体制づくりを進めています。



お客様の利便性向上

●業務効率向上によるお客様との
コミュニケーション強化

- レンタルの集約やサービス代行制度導入により、お客様とダスキンの窓口を一本化する取り組みを進めています。



業種に合ったサービスの提供

- 衛生管理分野での定期化サービスメニューの開発を進めています。

役務提供サービスにおける
利用機会の拡大

- 他社とのタイアップなどを含めたお客様との接点拡大を進めています。

家庭向け
サービス

直接お会いできないお客様にも
快適な家事スタイルの提供を目指しています

お客様ニーズへの対応

●「土日」「時間指定」等を希望されるお客様に、
お届け・交換ができるシステムの導入

- 現在、東京都の一部で、お客様に直接商品をお届けする仕組みのテストを実施しています。



●役務提供サービスの申し込みに確実に対応できる体制の構築

- 受注できるお店を増やすために、家事お手伝いサービスを中心に事業加盟を推進しています。
- 加盟店が研修を受けやすいライセンス制度に見直しています。
- 女性スタッフを増やすため、女性にも扱いやすい資器材を現在開発しています。



お客様の満足度向上

●お客様への情報提供のスピード化を図る仕組みの導入

- お客様との接点を強化する新しい仕組みを現在開発しています。



●お客様ニーズを反映した商品開発

- モップとダストクリーナーを使用した新しいお掃除スタイルをお客様に提案しています。
- 様々なシーンで利用できるモップを現在開発しています。

お役立ちメニューの拡大

●安全で安心できるおいしい水の提供

- ポット型浄水器「おいしい水フィット」のレンタルを開始しました。



●気軽に利用できる家事サービスの提供強化

- 市場規模の大きい大都市での活動を強化しています。

連結比較貸借対照表(要約)

	前期末 (平成24年3月末)	当第2四半期末 (平成24年9月末)	前期末比増減
流動資産	59,401	57,100	①△2,301
固定資産	137,915	138,993	② 1,078
有形固定資産	51,809	53,258	1,448
無形固定資産	9,126	8,924	△202
投資その他の資産	76,979	76,811	△167
資産合計	197,316	196,094	△1,222

POINT 1 流動資産

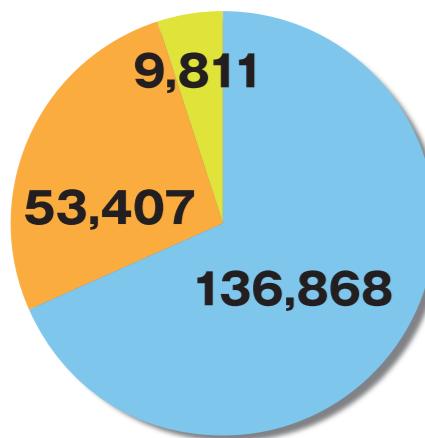
前期末と比較しますと、「現金及び預金」が946百万円増加した一方、「有価証券」が1年以内満期償還等で4,087百万円減少しました。

POINT 2 固定資産

前期末と比較しますと、ミスタークーナツのPOS等のリース資産が増加し、有形固定資産が1,448百万円増加しました。また、「投資有価証券」も381百万円増加しました。

平成25年3月期第2四半期累計期間 お客様売上高

合計
200,087
(単位:百万円)



全国チェーン店お客様売上高

クリーンケアグループのお客様売上高は微減に留まつたものの、フードグループの落ち込みが大きく、全体のお客様売上高は前年同期に比べて1.8%減少しました。

クリーンケアグループ

クリーンケアグループのお客様売上高は前年同期と比べて0.5%減少しました。

ホームサービス(一般ご家庭向けサービス)においては、ダストコントロール事業の主力商品であるモップ商品売上が減少したため、全体でも前年同期を下回りました。「スタイルフロアララ」「ダストクリーナー」の売上は順調に増加しましたが、ハンディモップなどが低調でした。家事代行などの役務提供サービスは順調でした。

ビジネスサービス(事業所向けサービス)においては、一昨年発売した「空間清浄機 デオ」や「薬用泡ハンドソープ(オートタイプ)」の売上が順調に増加しましたが、主力商品であるマット商品の売上が減少し、ダストコントロール事業全体では前年同期を下回る結果となりました。しかしながら、その売上減少額は縮小しました。事業所に対する役務提供サービスは、大型商業施設の清掃管理サービス、エアコンクリーニングサービスが低調でした。

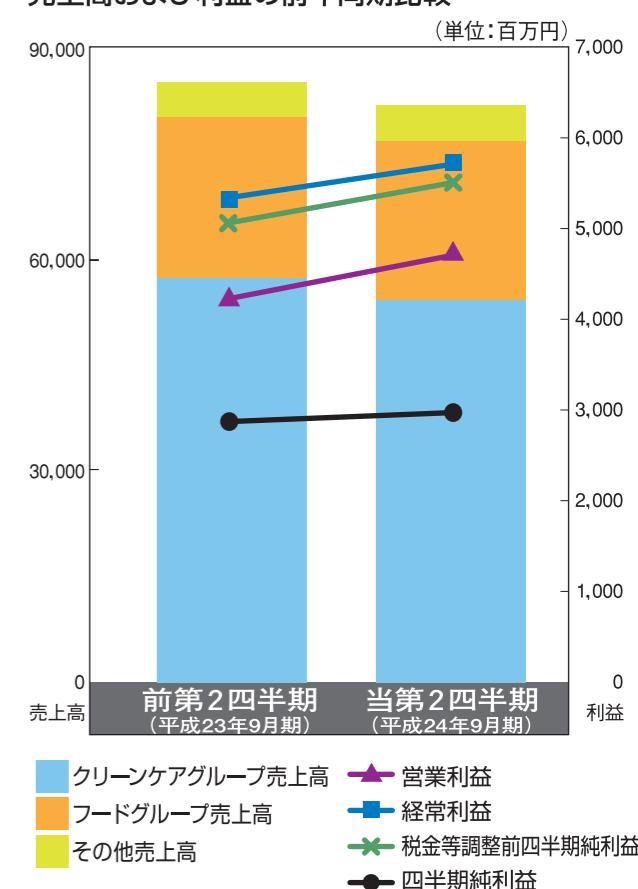
*お客様売上高は、国内外の直営店、子会社売上高および加盟店推定売上高の合計を参考数値として記載しております。

連結比較損益計算書(要約)

	前第2四半期 (平成23年9月期)	当第2四半期 (平成24年9月期)	前年同期比 増減
売上高	85,399	82,088	△3,311
営業利益	4,238	4,751	512
経常利益	5,332	5,746	414
税金等調整前 四半期純利益	5,061	5,517	455
四半期純利益	2,866	2,967	101

平成25年3月期第2四半期累計期間(平成24年4月1日～平成24年9月30日)の連結売上高は前年同期に比べ33億円(3.9%)減りました。前期中にクリーンケアグループの“支店で営業活動に従事する個人事業主”との契約形態を変更したことによる当期の売上減少影響が約17億円ありますので、実質的な売上減少額は約16億円となります。また、5月に連結子会社となった蜂屋乳業株式会社の売上高は約4億円でした。利益面につきましては、前期は家庭用モップ新商品「スタイルフロアララ」の市場投入が先行し原価高となっていたことで、当期は原価率が改善し、増益となりました。

売上高および利益の前年同期比較



平成24年4月～平成24年9月 株価推移(週足)



フードグループ

フードグループのお客様売上高は前年同期と比べて5.3%減少しました。

ミスタークーナツ事業は、年初に更新したブランドスローガン「こころをまるごく」の浸透を図り、ブランド力再強化の様々な施策に取り組みました。

商品面においては、定番主力商品のブラッシュアップ、季節催事に合わせた商品の発売などバラエティ豊かな商品展開を行いました。プロモーション面では、日本航空株式会社やユニバーサル・スタジオ・ジャパンとのタイアップキャンペーンや「ラッキーカードキャンペーン」の復活など、話題性豊かな施策を実施しました。出店においては、JR西国分寺駅(東京都国分寺市)構内に新設された商業施設「nonowa西国分寺」の中央線ホームにJR西国分寺ショップをオープンするなど、新たな取り組みにチャレンジしました。しかしながら前年同期と比べますと客単価が低下し、売上高は減少しました。

その他

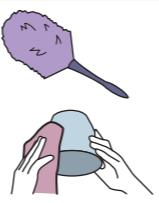
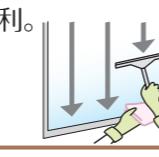
その他のお客様売上高は前年同期と比べ0.5%減少しました。海外で展開するダストコントロール事業は順調に推移しました。一方、海外のミスタークーナツ事業は、昨年進出したマレーシアの売上は概ね順調に推移しましたが、台湾、韓国が前年同期を下回ったため売上高は、減少しました。

ここにあげるお掃除プランは大人2人子ども2人の例です。ご自身に合った場所、時間を決めましょう。

ここだけプランシート

汚れが落ちるまでではなく
時間が来たら終了！

12月△日 大掃除

おそうじ場所	担当する人	おそうじのポイント
高いところ(天井・壁) 照明器具	お父さん 子どもA	<ul style="list-style-type: none"> ①高いところは、柄の長いモップや帶電タイプのはたきで。 ②照明器具は、外せるものは取り外して、洗ったり拭いたりしましょう。 
	お母さん 子どもB	<ul style="list-style-type: none"> ①湿度の多い朝の内にする方が汚れが落ちやすい。 ②外せる網戸は、外して水の使えるところで洗うと便利。 ③ガラスは、スキーイージを使うと効率アップ。 ④凹凸のガラスは、ブラシで円を描くように使う。 
窓ガラス 網戸・雨戸	お母さん 子どもB	<ul style="list-style-type: none"> ①換気扇は、外せるものは、つけ置き洗い。 ②外せない所のひどい汚れは、洗剤をつけてラップで被うラップ法。 ③塗装のものとアルミの材質には注意しましょう。 
	お母さん	<ul style="list-style-type: none"> ①茶殻や新聞紙などを水で濡らして固く絞り、まくとホコリを立てず便利です。 
お風呂・洗面所 トイレ	子どもAB	<ul style="list-style-type: none"> ①浴槽、洗面所は、メラミンフォームのスポンジで石けんカスを落としましょう。 ②トイレのひどい汚れは、トイレ用酸性洗剤をトイレットペーパーで湿布して。 
	お父さん	<ul style="list-style-type: none"> ①モップでホコリを取ります。家具のすき間やコンセントのホコリも忘れずに。 ②床全体に掃除機をかけ、必要に応じて水拭きもしましょう。 
棚・家具・ 電化製品の上 全体の床	お父さん 子どもA	<ul style="list-style-type: none"> ①流し、ガスレンジ、蛇口など、ステンレスを光らせると全体がきれいに見えます。 ②ステンレスの目は、流しに向かって左右に流れています。目に沿って磨きましょう。 
	お母さん 子どもB	<ul style="list-style-type: none"> ①モップでホコリを取ります。家具のすき間やコンセントのホコリも忘れずに。 ②床全体に掃除機をかけ、必要に応じて水拭きもしましょう。 

「ここだけプランシート」は
ホームページからダウンロードできます。

www.duskin.jp/oosouji/

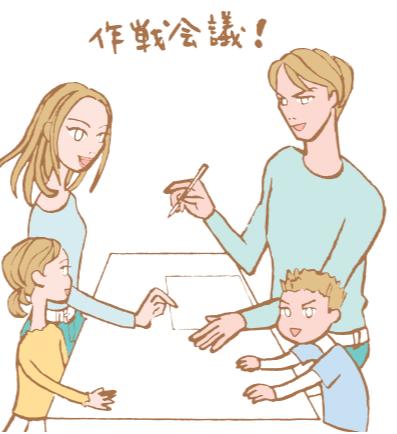
12月に入つてもなかなか掃除ができない！
そんな時は家族の力を合わせて集中的にキレイにしましよう。
事前にきちんとプランを立てて準備をすれば効率がぐんとアップし
短時間で終わらせる事ができます。ちょっとしたアイデアで、
年末大掃除が楽しいイベントに。みんなのやる気がアップする工夫を！

3時間でここだけ大掃除！

大掃除はまず段取りから

1 計画を立てる

お掃除する場所と
しない場所を決める



どれくらいの時間を大掃除にかけられるかによって、絶対にお掃除したい場所、まあしなくとも大丈夫かな？という場所を決めます。

場所ごとのお掃除方法を考える

水拭きだけの所もあれば、洗剤を使つ所もあると思います。
場所ごとにどのようなお掃除をするか決めます。

誰がどこを担当するかを決める

脚立を使う高い場所は大人が担当し、洗剤を使わなくていい場所は子どもが担当するなど、家族で話し合いながら決めます。

2 準備をする

日にちを決めてカレンダーに書き込みましょう。急に予定が入ることも考えて、少し早めの日に決めていいでしょう。

「ここだけプランシート」を作成

次ページの「ここだけプランシート」を見本に、ご自身に合ったお掃除場所や時間を決めましょう。

このプランの特徴は、お掃除する時間をお時間ずつ区切り、3時間で終了することです。

お掃除中に買い物に出ることがないように、計画を立てたら洗剤や用具が揃っているか事前に確認し準備をしておきましょう。古い布や歯ブラシなどもあるか確認しておきましょう。

また、お掃除後に取り替えるシートなども準備しておきましょう。



当日は、時間を決めて大掃除！

当日の確認事項

当日、スタートする前に、お掃除方法や段取りを確認します。また、洗剤や用具をお掃除する場所に置いておきます。時間通り進められるように、みんなで力を合わせて取り組むことが大切です。楽しみながら取り組める大掃除にしましょう。

特集 3時間でここだけ大掃除！

株主の皆様へ

お知らせ

中間配当ならびに配当金計算書について

平成24年9月30日基準の株主様より中間配当を実施しております。配当の額等につきましては、同封の「配当金計算書」にてご確認ください。

未受領の配当金について

未受領の配当金のお支払いにつきましては、三井住友信託銀行へお申し出ください。

諸手続メモ

各種お手続きはお取引の証券会社へお申し出ください

お届出住所・氏名、配当金の振込口座や受取方法の登録・変更、特別口座からの株式振替、単元未満株式の買取請求等の各種お手続きについては、お取引の証券会社へお申し出ください。

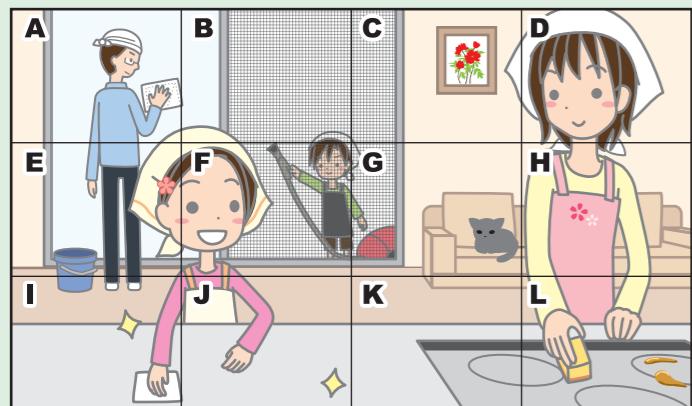
特別口座で株式をご所有の株主様へ

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、株主様の権利を保全するため、当社が三井住友信託銀行に開設した「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。

まちがいさがし クイズ

下の2つの絵の中に間違いが3つあります。
正解をアルファベット3つでお答えください。

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いただいた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！



合計200名様にプレゼント！

応募締切:2013年1月16日(水)

※当選者の発表は、商品の発送をもってかえさせていただきます
※商品の発送は2月中旬を予定しています
なお、ご応募は株主様ご本人に限られています
※ご用意した商品は、今回のプレゼント用にセットしたもので

前号のナビダス「まちがいさがしクイズ」の正解 K・L・M



① 「くらしキレイBOX」株主様セット
くらしキレイBOX、S.O.S.、レンジまわりふきん、浴室用スポンジ、風呂化粧室用洗剤
※くらしキレイBOXについては13ページをご覧ください



② ボディミルク&ハンドクリームセット
ボディミルク:2本
ピュアホワイト(ハンドクリーム):1本
合計3本のセット
※ボディミルクについては6ページをご覧ください

日覚まし時計で よいスタート！

1ヵ所のお掃除が終了する間にベルが鳴るように設定します。「あと10分だよ！」の声で作業がスピードアップ。



おやつや軽食を用意

お掃除の途中に食事の用意をしなくていいように、おやつや軽食を用意しておきましょう。飲み物をポットや水筒に入れておくのもおすすめ！



BGMで 楽しみながら！

お気に入りの曲をかけて、楽しみながらお掃除しましょう。



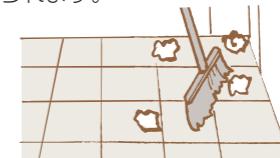
お掃除アイデア

これで子どもたちも楽しめる！

子どもたちが楽しく参加できるお掃除アイデアをご紹介。

水遊び感覚の玄関掃除

水で濡らした新聞紙を丸めて玄関にまき、それをホウキで集めれば玄関がキレイに。小さなお子様にも任せられます。



網戸のお掃除で共同作業

網戸に掃除機をかける時に、網戸の反対側を新聞紙で押さえると、吸引力がアップします。

子どもに手伝ってもらうことで、参加意識が高まります。

便利でおトクなお掃除セット くらしキレイBOX



オタメシジャクシくん

大掃除に
オタメシジャクシ！
オタメシジャクシくんをあしらった
かわいい箱は
便利な収納
ケースに変身！



うれしい特典

ダスキンならではのおそうじテクニックを
楽しく紹介する
「くらしキレイBOX100%活用BOOK」

人気の洗剤3種類を割引価格で購入できる
「くらしキレイお得クーポン」付

※通常販売のガラス用洗剤、油汚れ用洗剤、
カビ取り剤が通常価格の10%OFFで購入
できるクーポン



大掃除に役立つ
お掃除グッズ

セット内容

- ガラス用洗剤
- 油汚れ用洗剤
- カビ取り剤
- オタメシジャクシスポンジ
(台所用スponジ)
- 天然ゴム手袋(ピンク)

お客様標準価格 1,050円(税込)

※詳しくはダスキンホームページまたは
0120-100100にお問い合わせください