



# 2010年3月期 決算説明会

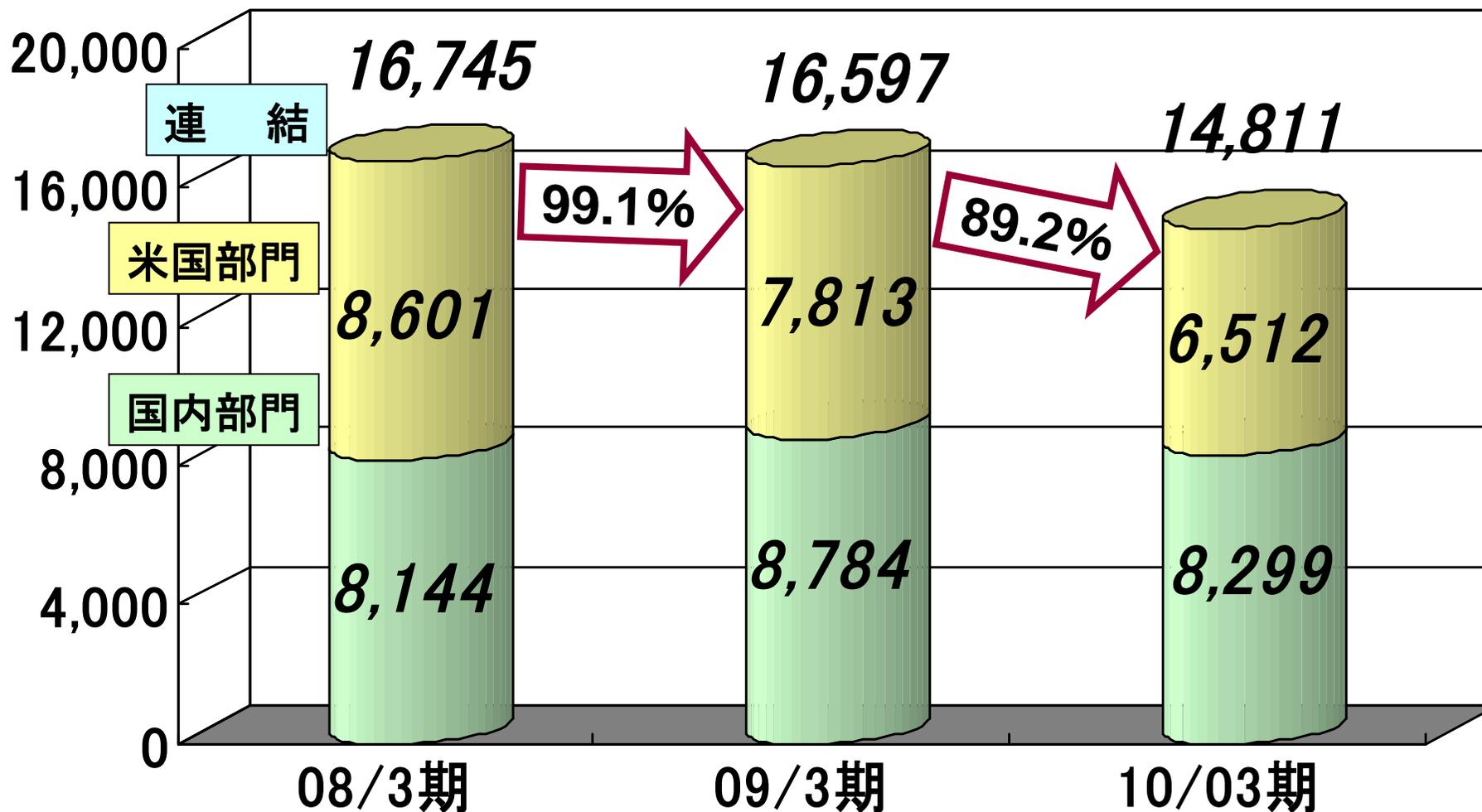
<http://www.daiohs.com>

日本証券アナリスト協会

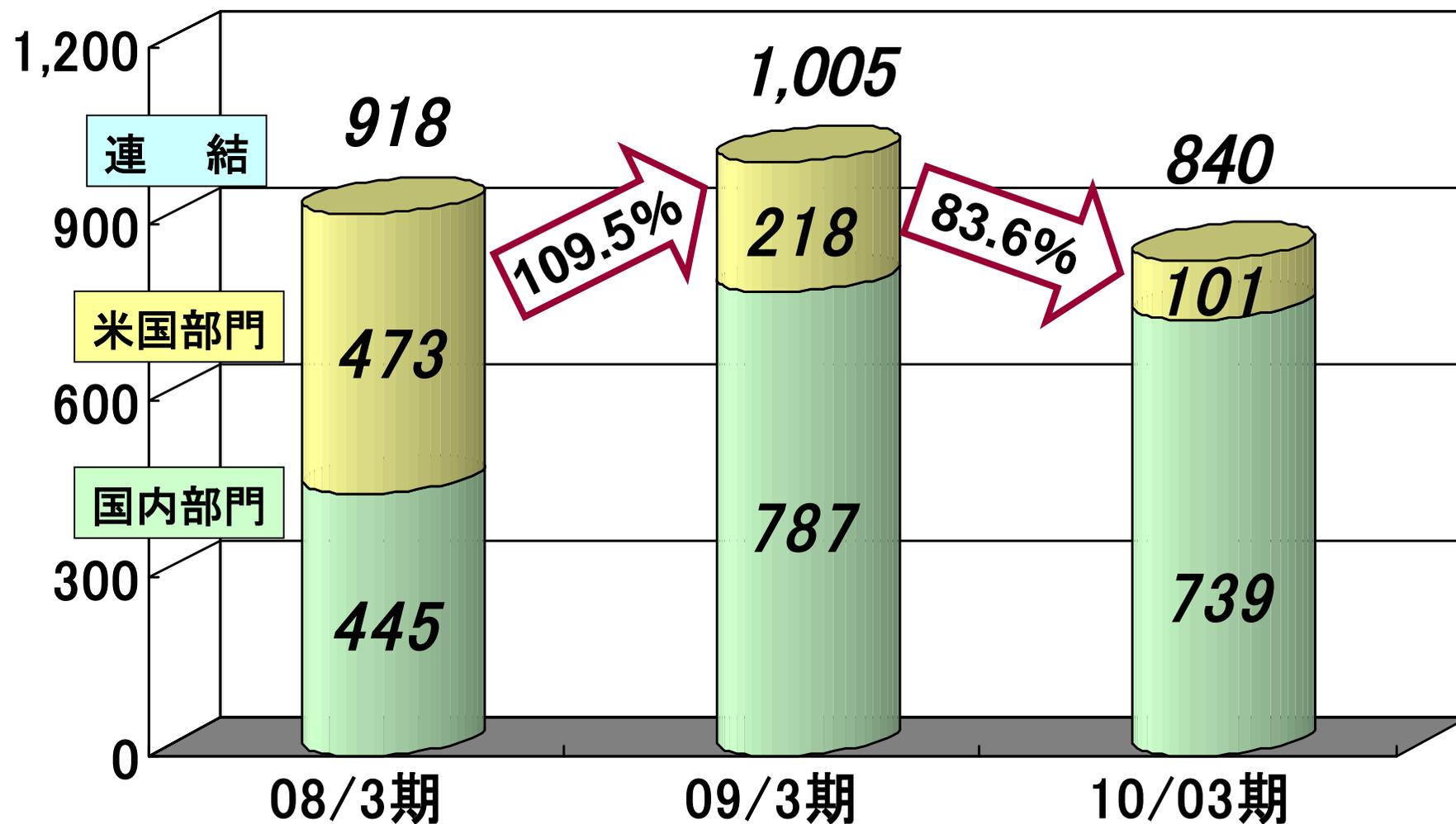
2010年5月17日



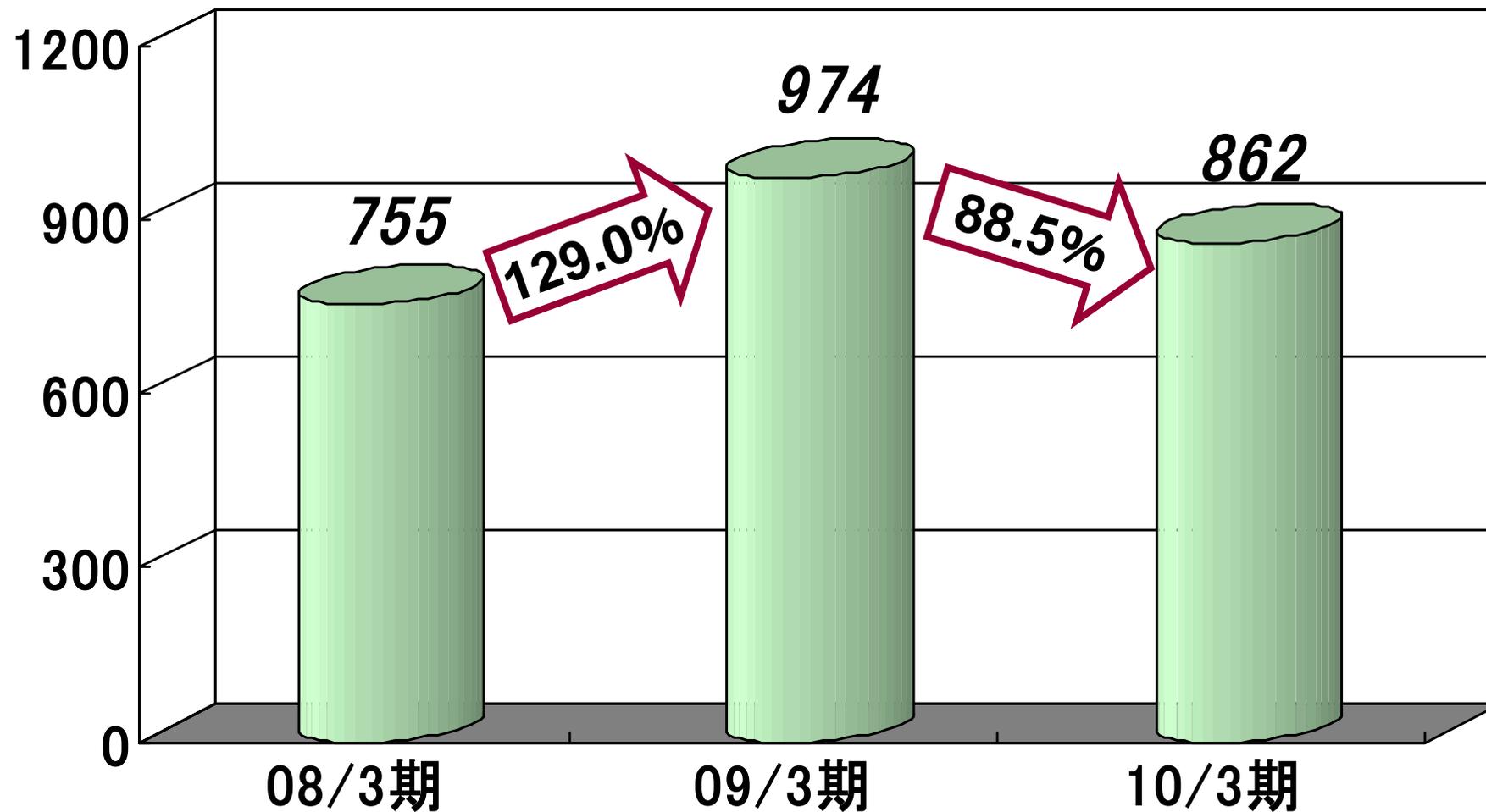
(単位: 百万円)



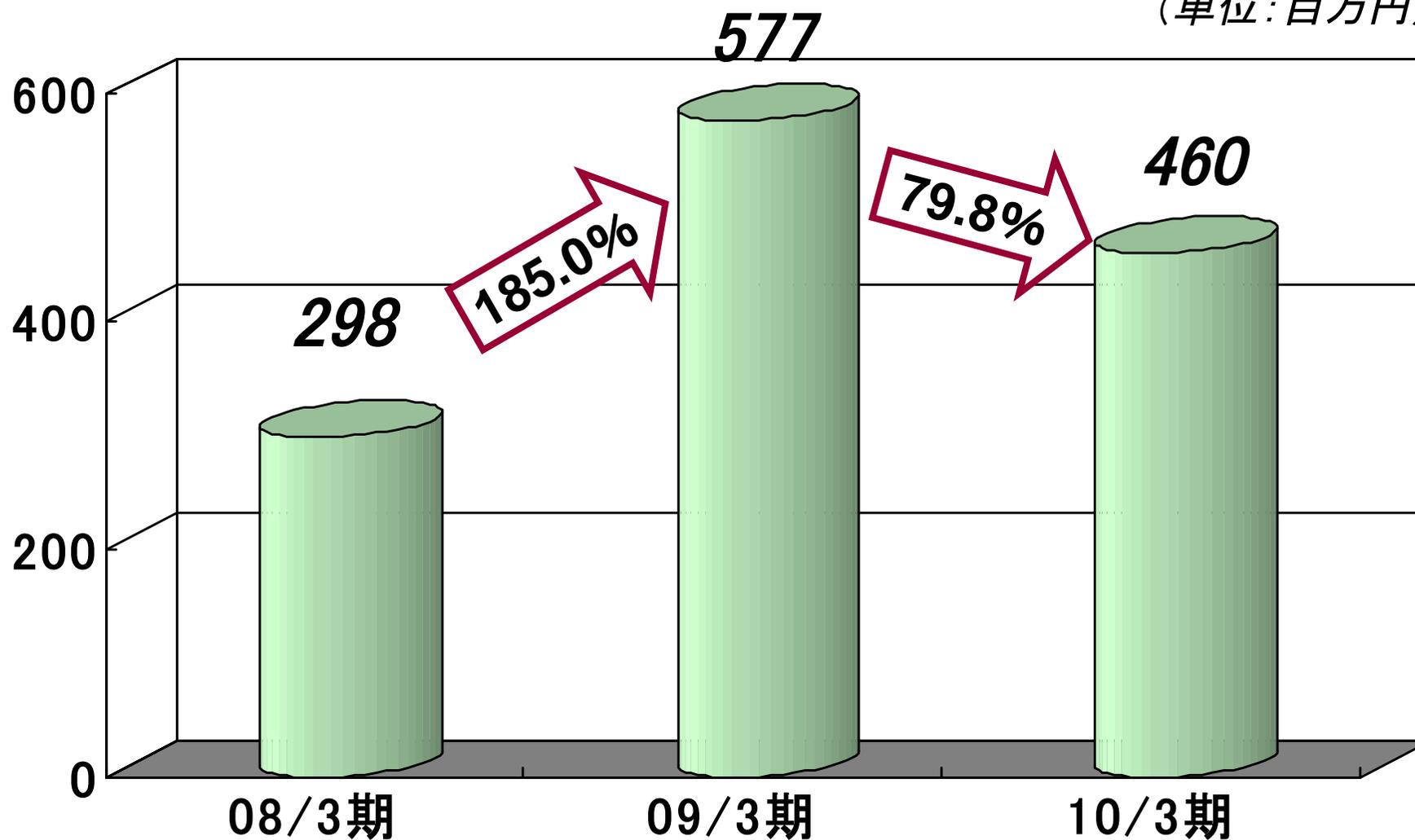
(単位: 百万円)



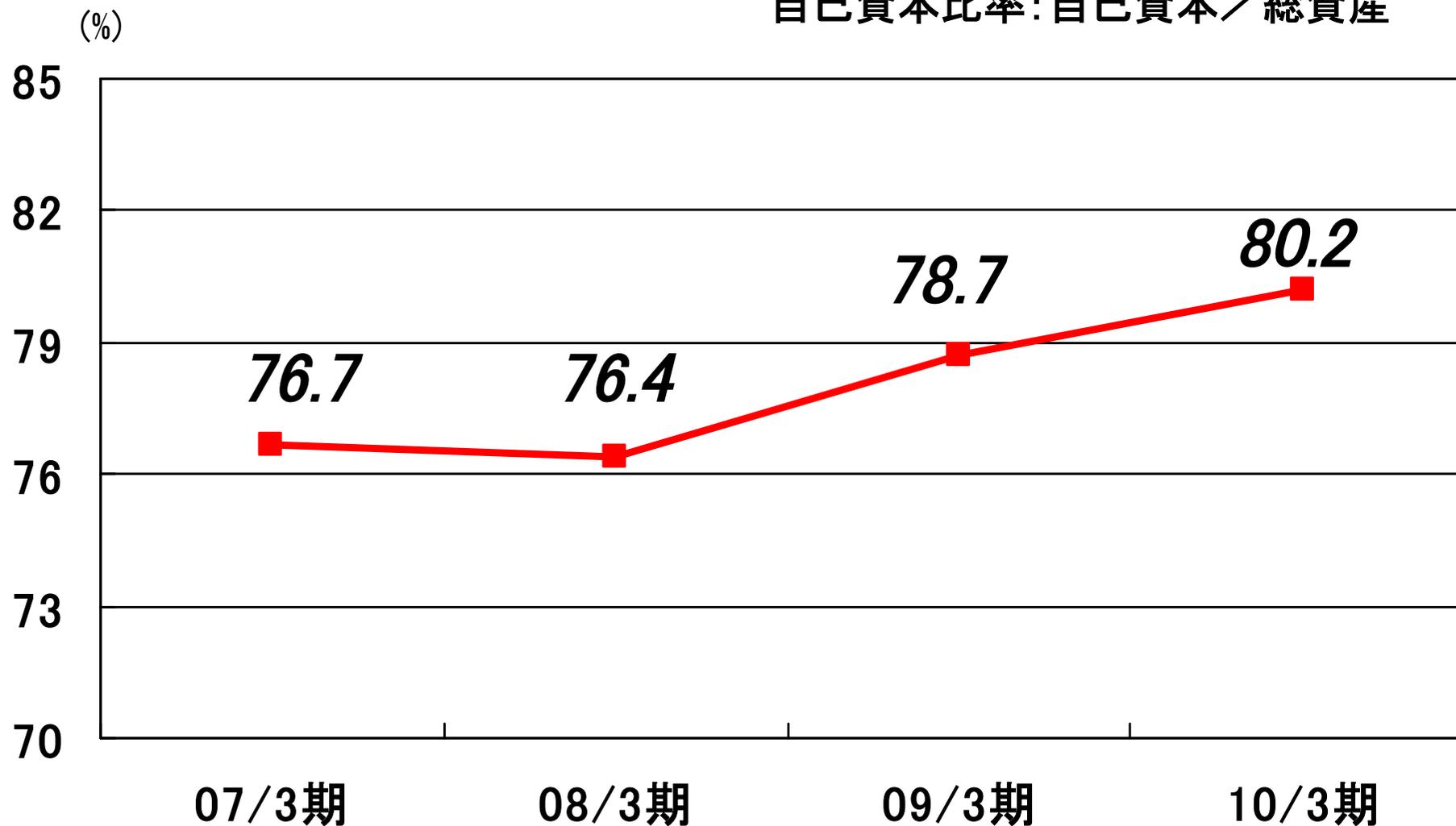
(単位: 百万円)



(単位: 百万円)



自己資本比率：自己資本／総資産



(単位:百万円)

|       | 実績     | 前期比          |
|-------|--------|--------------|
| 売上高   | 14,811 | 89.2%        |
|       |        | 売上比          |
| 営業利益  | 840    | 5.7%         |
| 経常利益  | 862    | 5.8%         |
| 当期純利益 | 460    | 3.1%         |
| 配当利回り | 3.1%   | (5月14日終値ベース) |



# 2010年(平成22年)3月期の 業績とトピックス

<http://www.daiohs.com>



## 時代のニーズに合った新商品の提案

- 高機能エスプレッソマシン「DEM-2」出荷開始
- ウイルス対応型空気清浄機の集中拡販



## 「お客様センター」の拡充

- 「お客様の声」を迅速に施策に反映させるための体制を充実
- 営業担当者のサービスレベル向上にも大きな貢献



## 「管理本部」のグループ再編と業務標準化

- 「7グループ」を「4グループ」に集約  
(人事・総務・経理・監査)
- 業務の「標準化」促進のためのスタッフ入替と補強



## 米国部門の経営は引き続き堅調

- 売上規模に合わせた組織見直し・スリム化実行
- 営業キャッシュフローは改善傾向  
(対過去3期平均：12.2%増加)



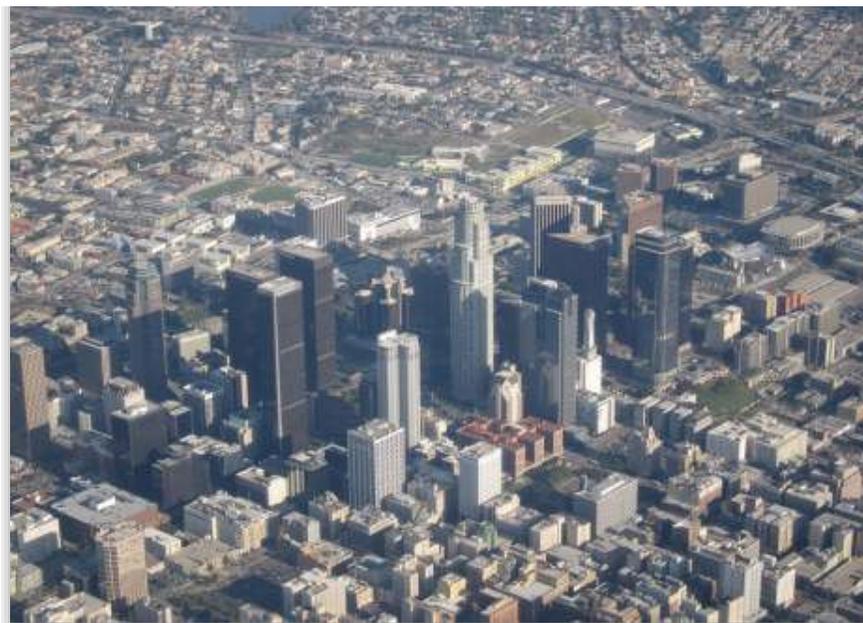
## 売上、営業利益の減少の要因

- 失業率の急増に伴う既存顧客からの売上減少
- 固定費（のれん償却費など）の相対的な負担増（2期以内に償却完了分が約1億8,800万円）
- 進出間もないコロラド州やテキサス州各拠点での先行投資



## 組織・体制の変更

- 米国最大拠点のロサンゼルス支店を3分割
- 営業組織のサポート強化のため、リージョナルセールスマネジャーを米国の東西で2名配置





# 2011年(平成23年)3月期の 業績予想と重点政策

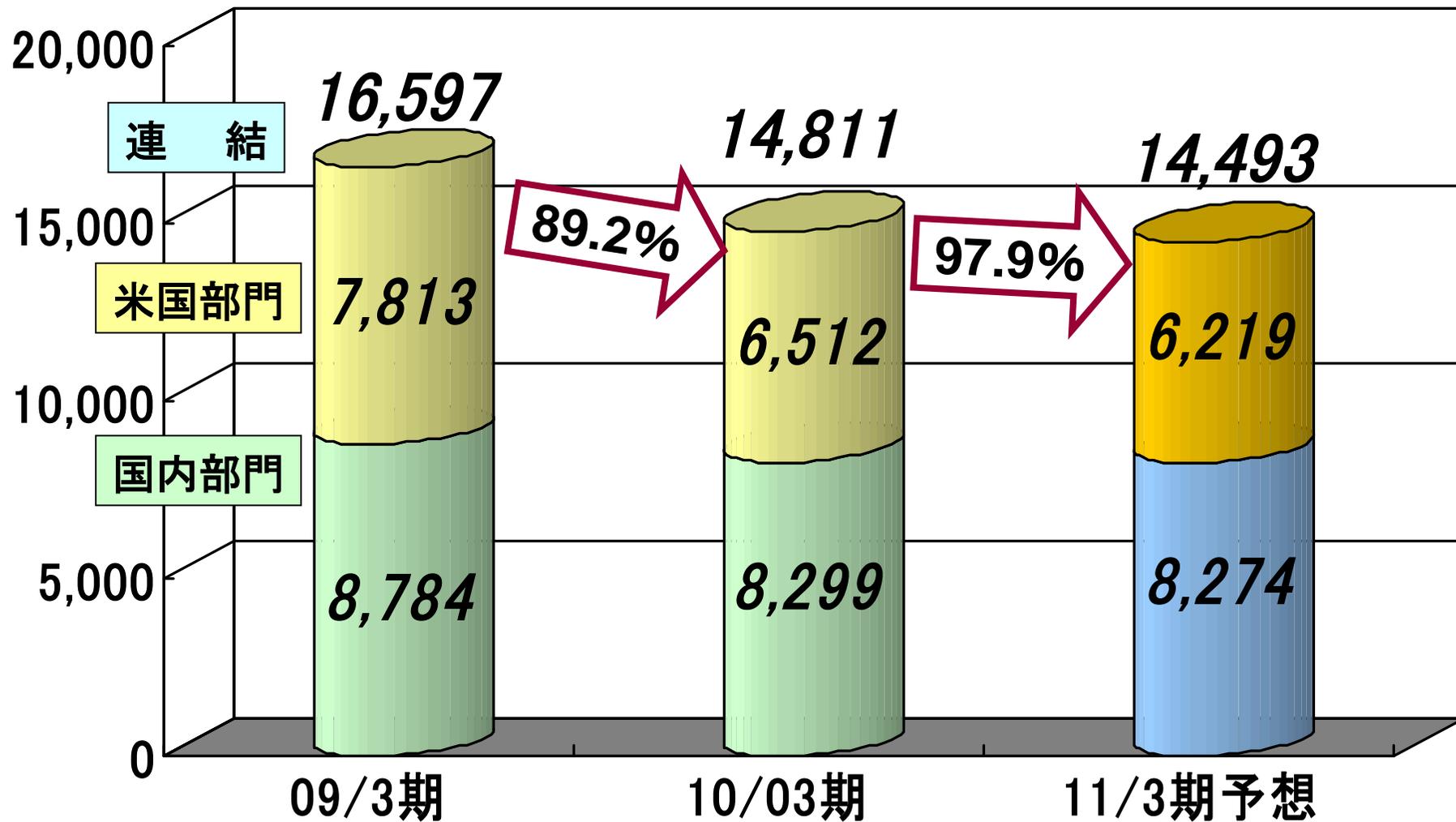
<http://www.daiohs.com>



# Daiohs 2011年3月期連結予想売上高

<http://www.daiohs.com>

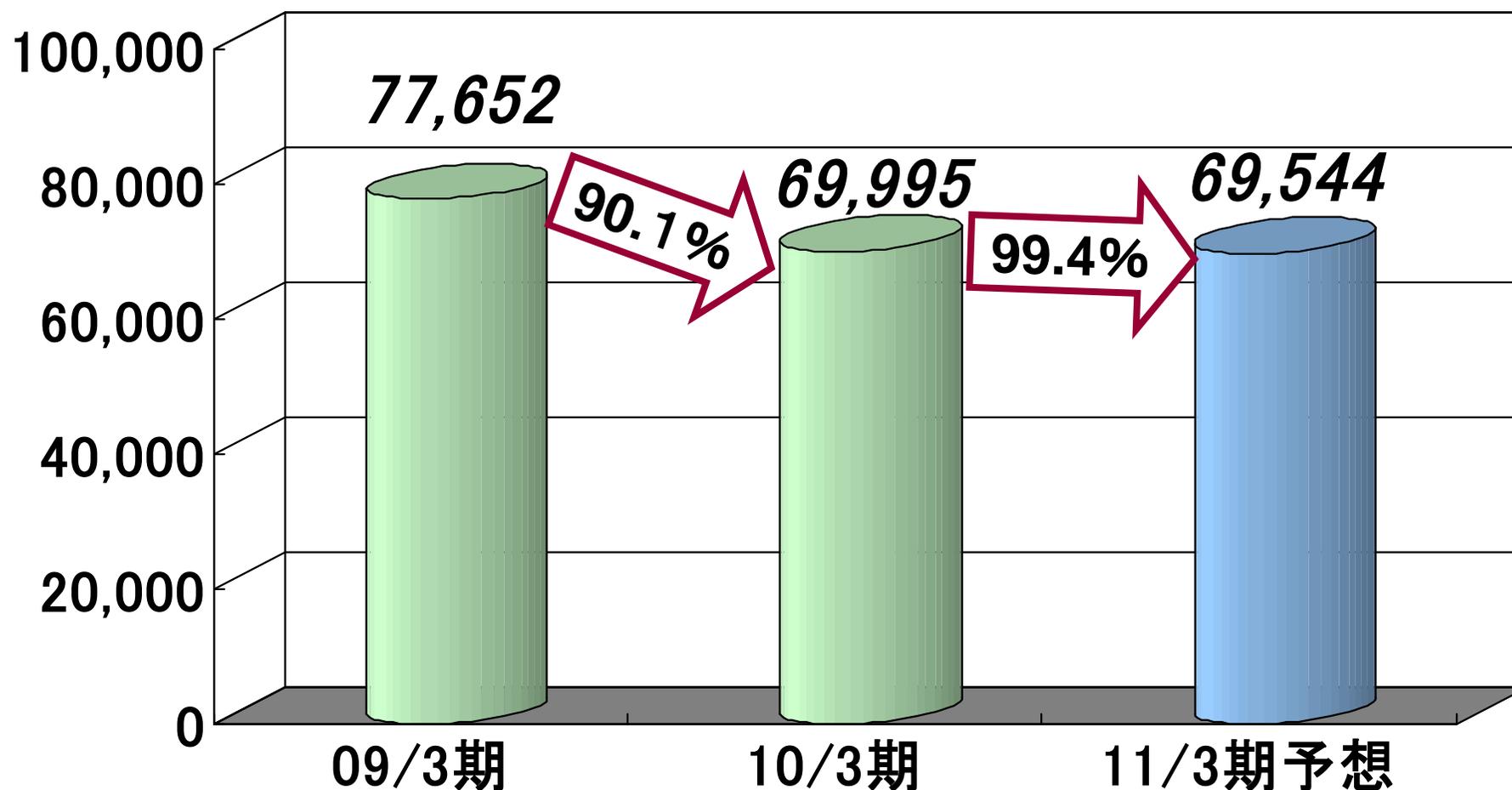
(単位: 百万円)



# Daiohs 2011年3月期米国部門予想売上高(ドルベース)

<http://www.daiohs.com>

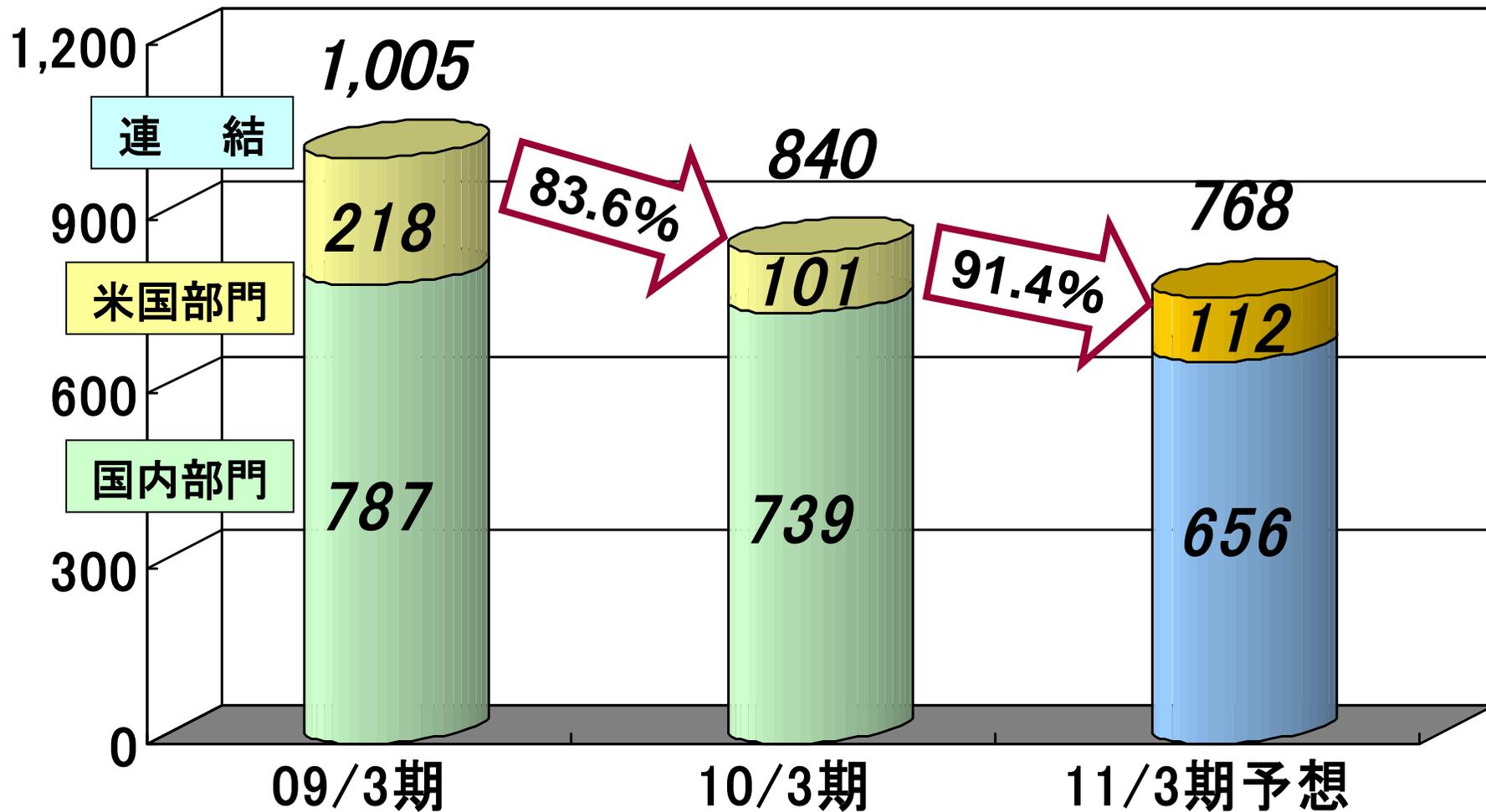
(単位:千米ドル)



# Daiohs 2011年3月期連結予想営業利益

<http://www.daiohs.com>

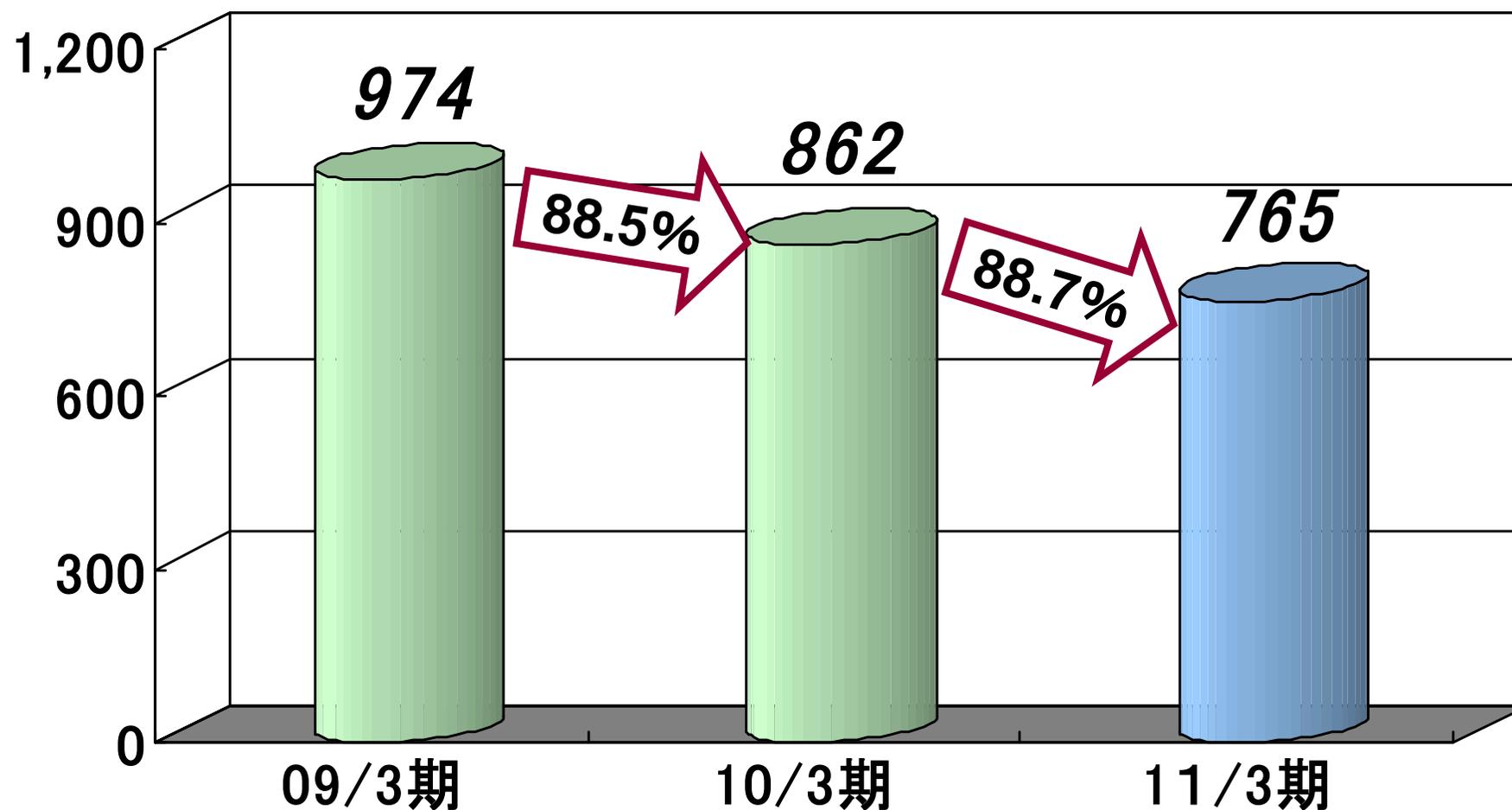
(単位:百万円)



# Daiohs 2011年3月期連結予想經常利益

<http://www.daiohs.com>

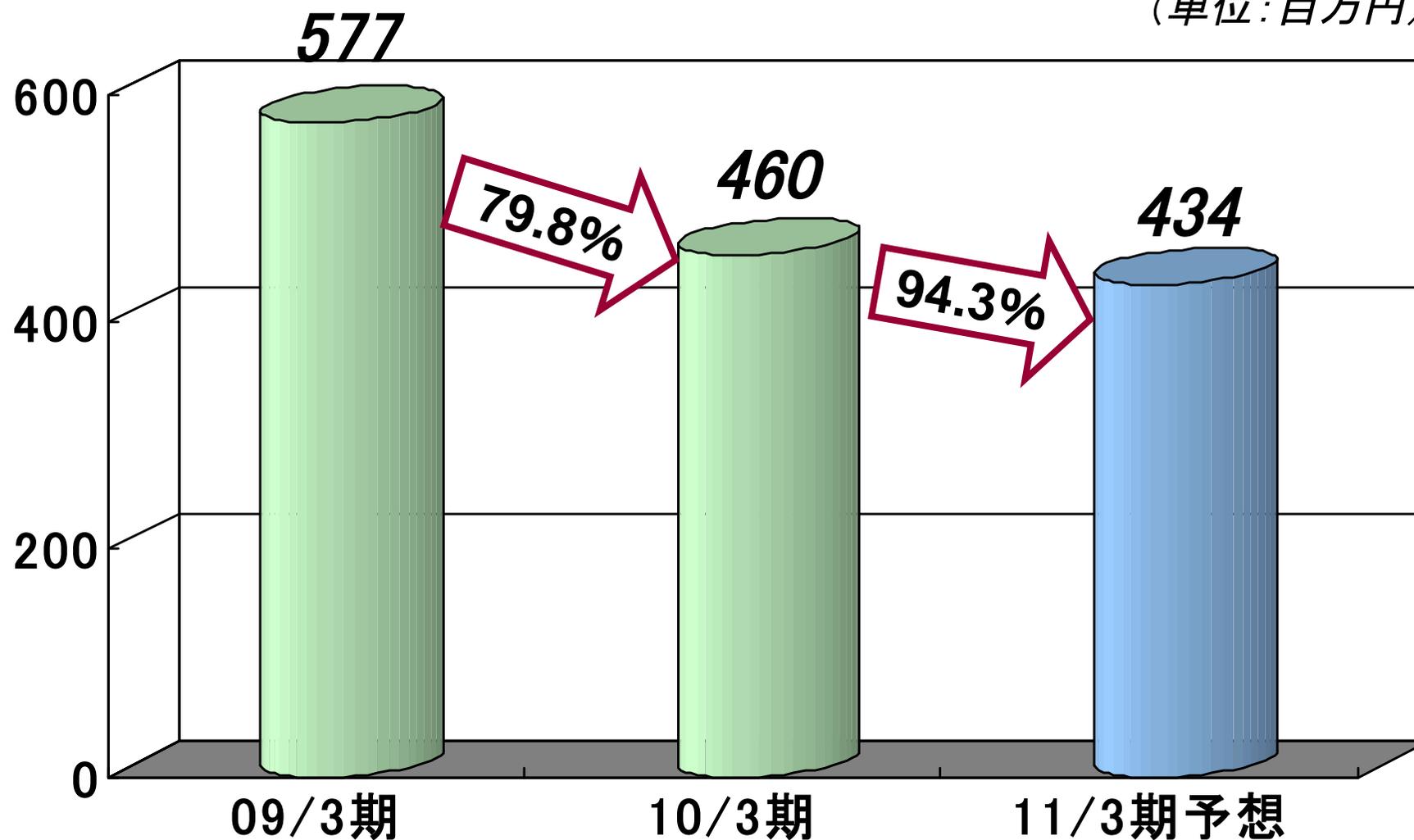
(單位: 百万円)



# Daiohs 2011年3月期連結予想当期純利益

<http://www.daiohs.com>

(単位: 百万円)



## 重点課題は「生産性」を確保した顧客拡大

- 生産性を確保しながら新規顧客の拡大に努力
- きめ細かなルートサービスを再点検



## ハードとソフトのバランスの取れた営業活動

- 「コンサルティングセールス」を育成するためのクオリティアップ教育



## 「開発生産本部」の再編と営業サポート強化

- 売れる商品の開発と売れる仕組み・しかけづくりのために「開発グループ」を拡充



## 「経営サポート室」による拡大と管理

- 事業開発・顧客管理・品質管理を担当する部署として新設
- 新たな事業の開発による拡大と徹底した管理による企業の信頼性向上を目指す



## 現実の経済環境を踏まえた経営

- 「経費節減志向型」見込客をターゲットに置いた新規顧客営業の展開
- 生産性や売上規模に見合った経営規模に、スリム化の継続
- 売上減少に歯止めがかかり、今期下半期には多くの拠点で売上が前年実績を上回る見通し



## M & A戦略

- 原則として、早期に利益貢献する案件に絞る
- 未進出地域の好案件は、長期・短期的な影響を勘案して実施



## 米国経営状況の見通し

- 失業率低下の底つき(2010年3月時点 9.7%)
- 2010年は米国景気自体が回復に向かう観測



- 売れる商品と売れる仕組みの開発
- 売上が減少しても利益を確保できる企業体質
- 戦略的M&Aによる新規市場への進出



- OCS事業を中核とした全米展開戦略を継続
- 新規営業体制など自力成長のための体質強化
- 手持ちキャッシュ・フローを活用し、M&Aに有効に活用



- 市場のセグメンテーションとターゲティング
- 営業部門における採算の合う先行投資の実現



- 成長路線復帰を目指すが、再び環境悪化した場合には経費削減路線にも柔軟に対応
- M & A型市場進出に加え、自力出店型の市場進出のノウハウ蓄積



|       |                                 |
|-------|---------------------------------|
| 商号    | 株式会社ダイオーズ                       |
| 証券コード | 4653                            |
| 創業    | 1969年6月                         |
| 代表者   | 代表取締役社長 大久保 真一                  |
| 本社    | 東京都港区浜松町二丁目4番1号 世界貿易センタービル23階   |
| 資本金   | 10億51百万円(2010年3月31日現在)          |
| 事業内容  | トータルオフィスサービス事業を営む連結子会社2社の純粋持株会社 |
| 売上高   | 148億11百万円(2010年3月期 連結)          |
| 経常利益  | 8億62百万円(2010年3月期 連結)            |
| 従業員数  | 880名(2010年3月期 連結 フルタイムー換算)      |
| 決算期   | 3月31日                           |



**Daiohs**  
株式会社 **ダイオーズ**