



# 2012年3月期 上半期決算説明会

<http://www.daiohs.com>

日本証券アナリスト協会  
2011年11月17日





# 上半期の業績とトピックス

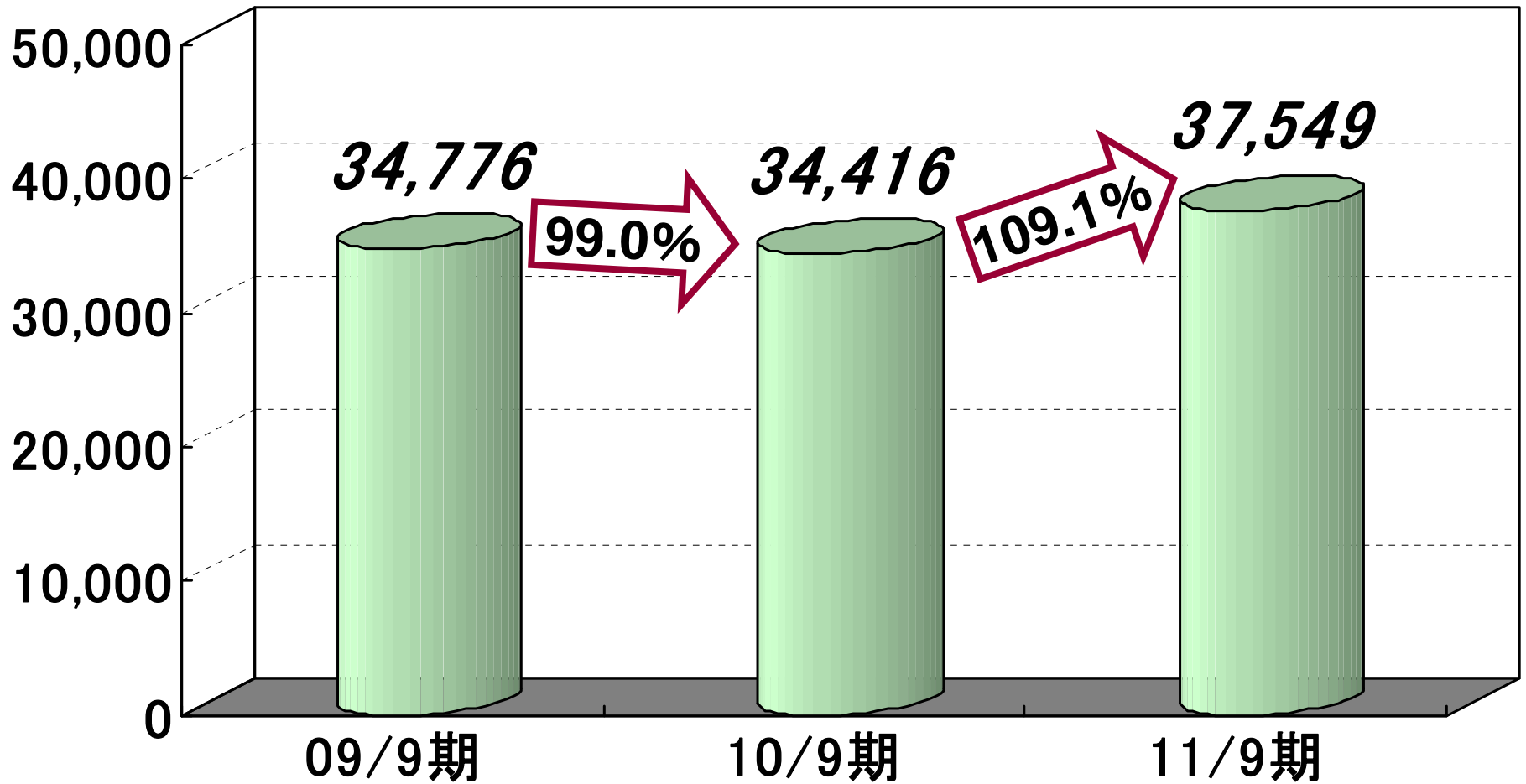
<http://www.daiohs.com>



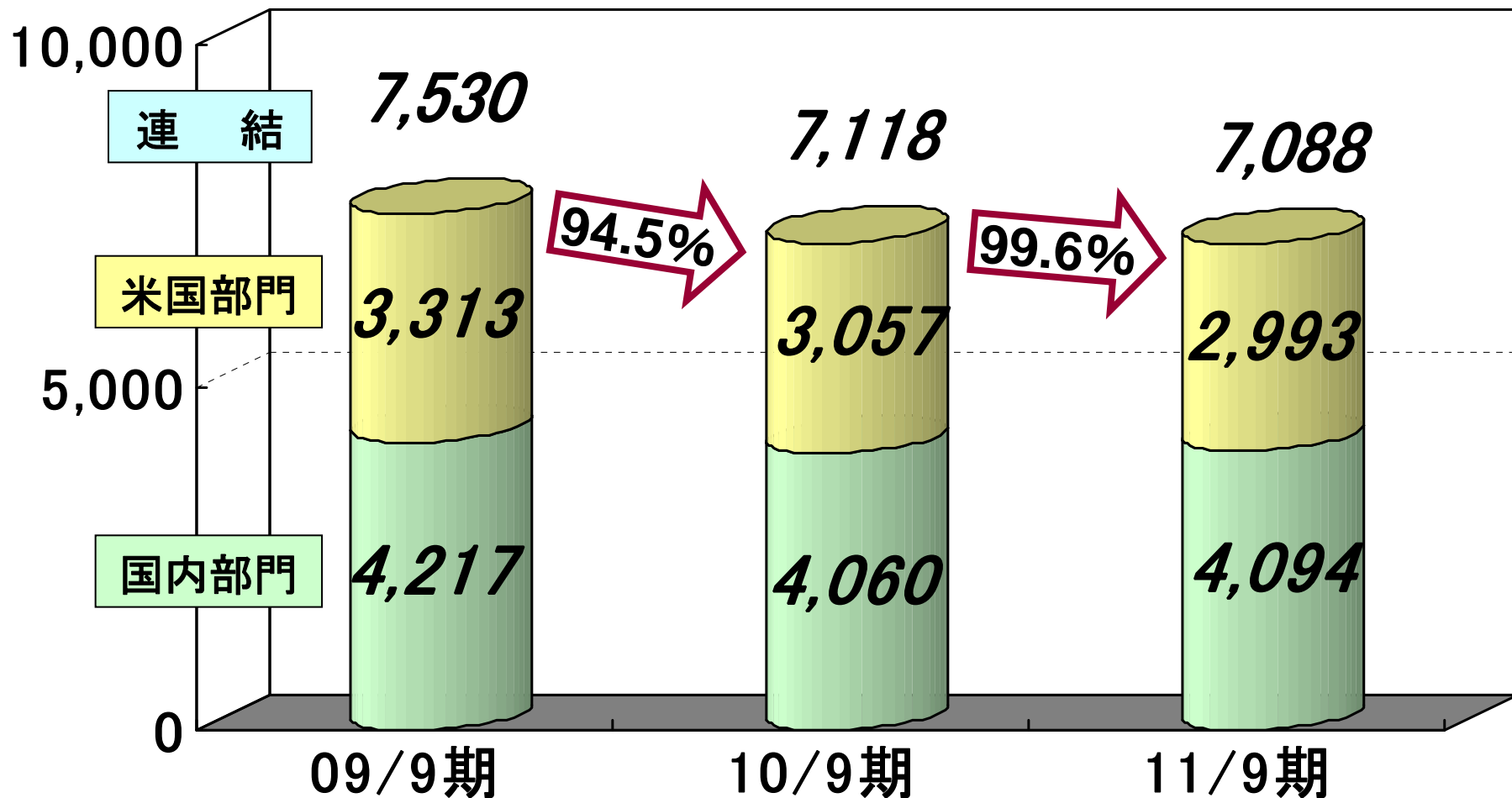
# Daiohs 米国部門売上高の推移(ドルベース)

<http://www.daiohs.com>

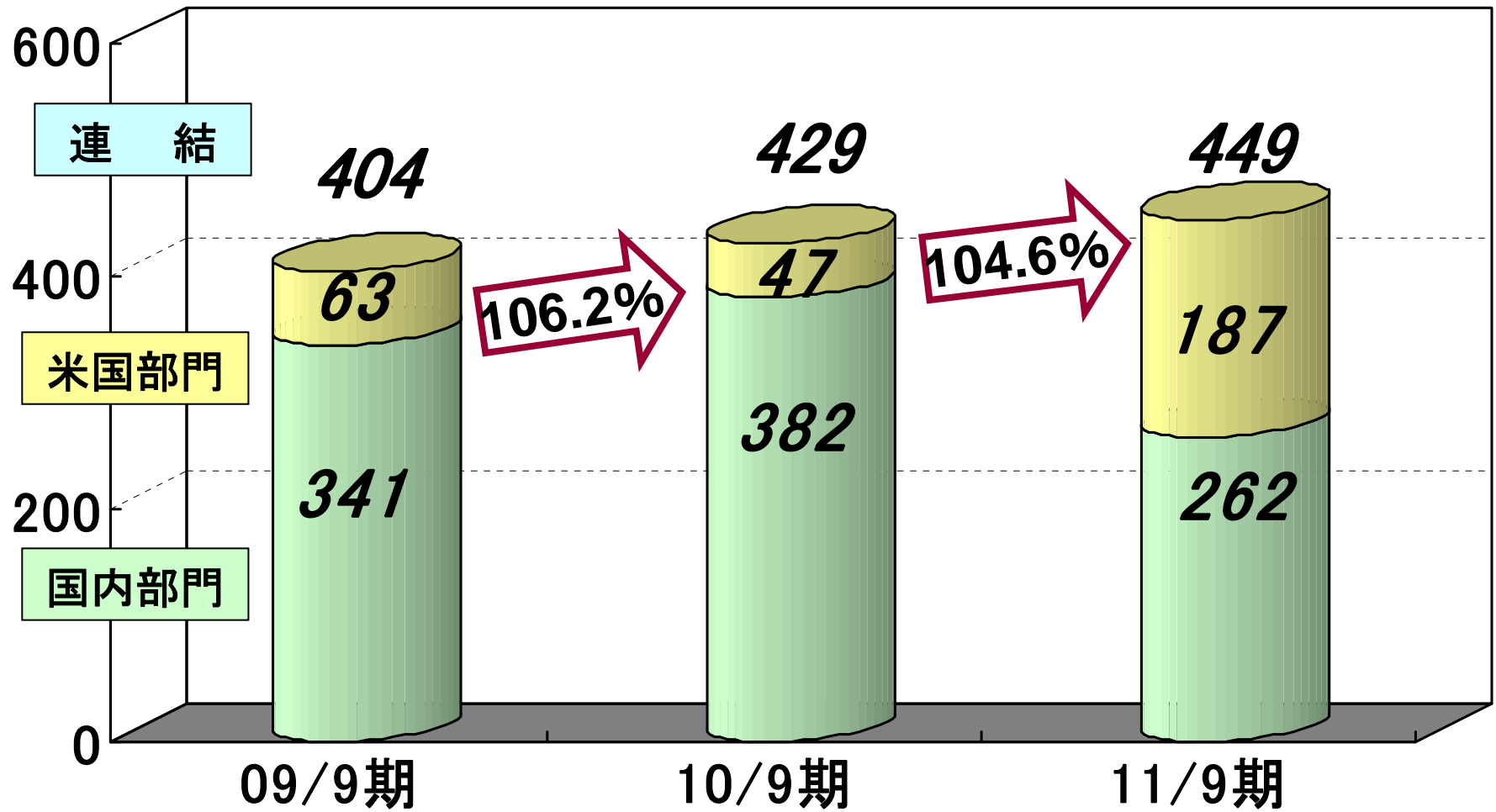
(単位:千米ドル)

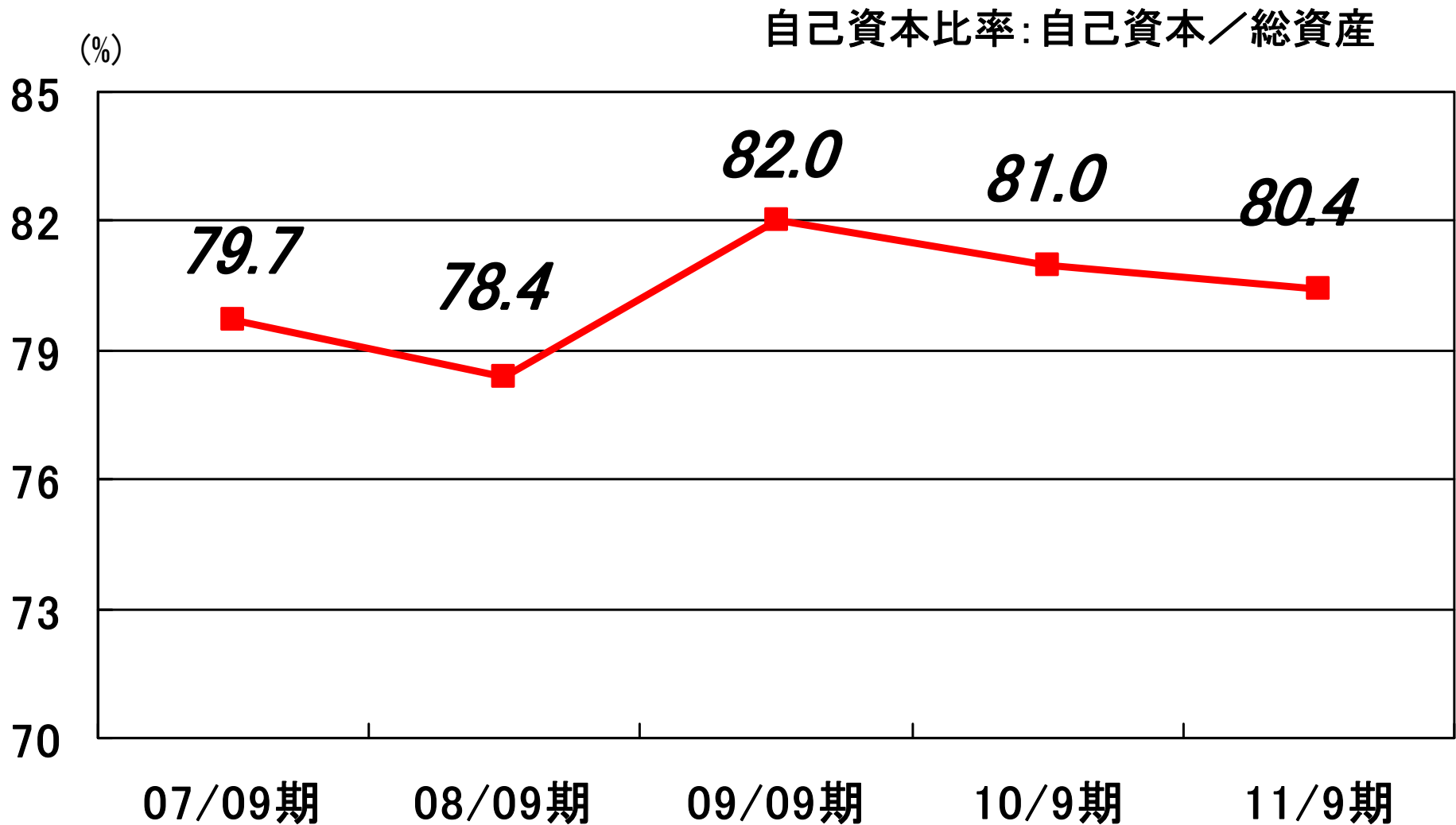


(単位:百万円)



(単位:百万円)





## 順調な新規営業開発



### 飲料部門

- ボトルウォーター、ティーサーバーの売上が伸長

### 環境部門

- エリア担当制の新規開拓で好成績を納める



## 新たな営業体制の構築

- 「東京カスタマーセンター」を開設し、土日祝日のサービスをスタート(東京23区内)
- 首都圏拠点において、事業単位による拠点再編を進行中





## 増収増益路線へ復帰

営業利益 前年比422.3%  
(ドルベース)

- 「売上規模別モデル経営」の導入による経営の効率化



総売上高 前年比109.1% (ドルベース)  
売上総利益 前年比105.0% (ドルベース)

- コーヒー原価上昇分は販売価格に転嫁
- テキサスやコロラドで販売数量が堅調に増加



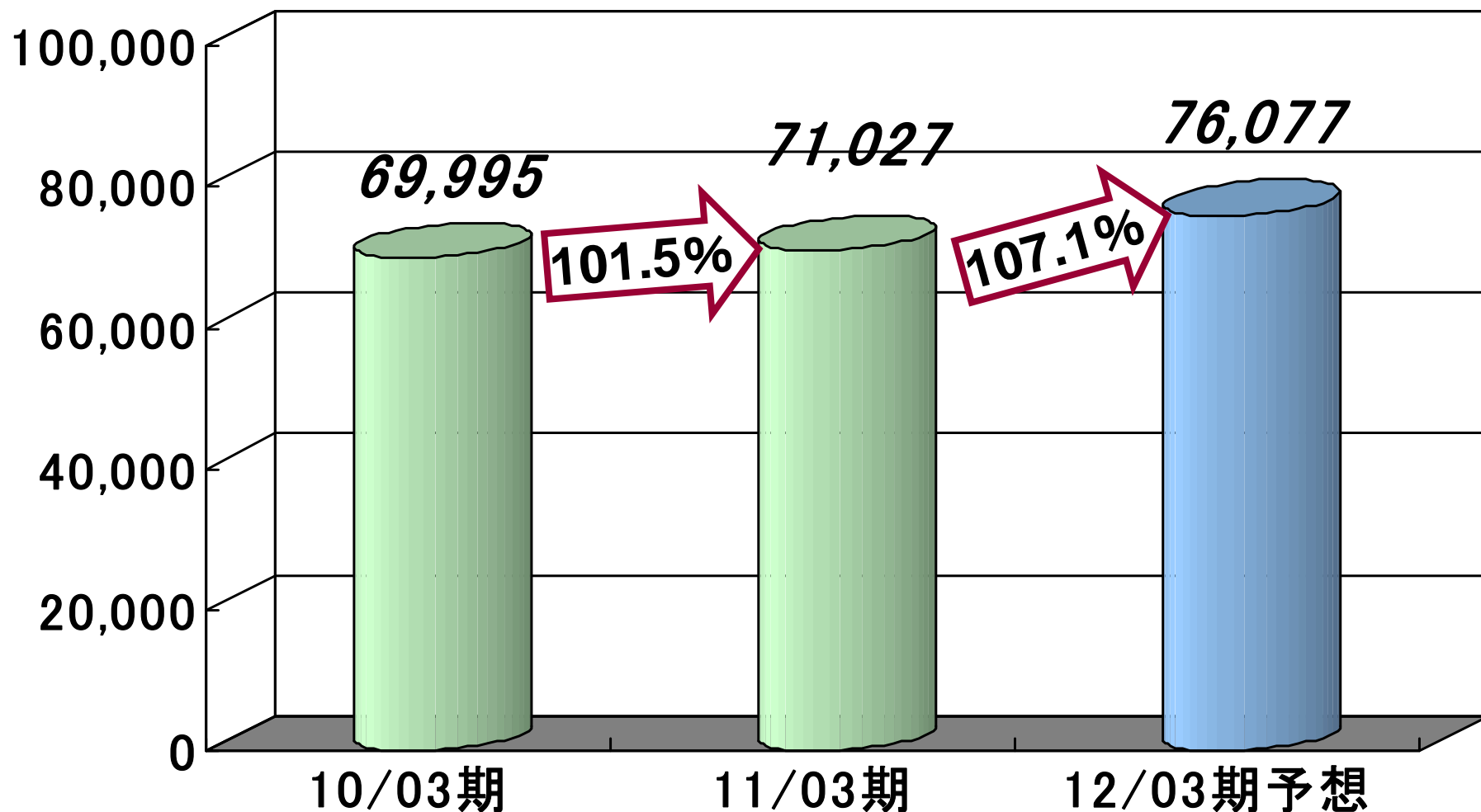


# 通期業績予想と 下半期重点政策

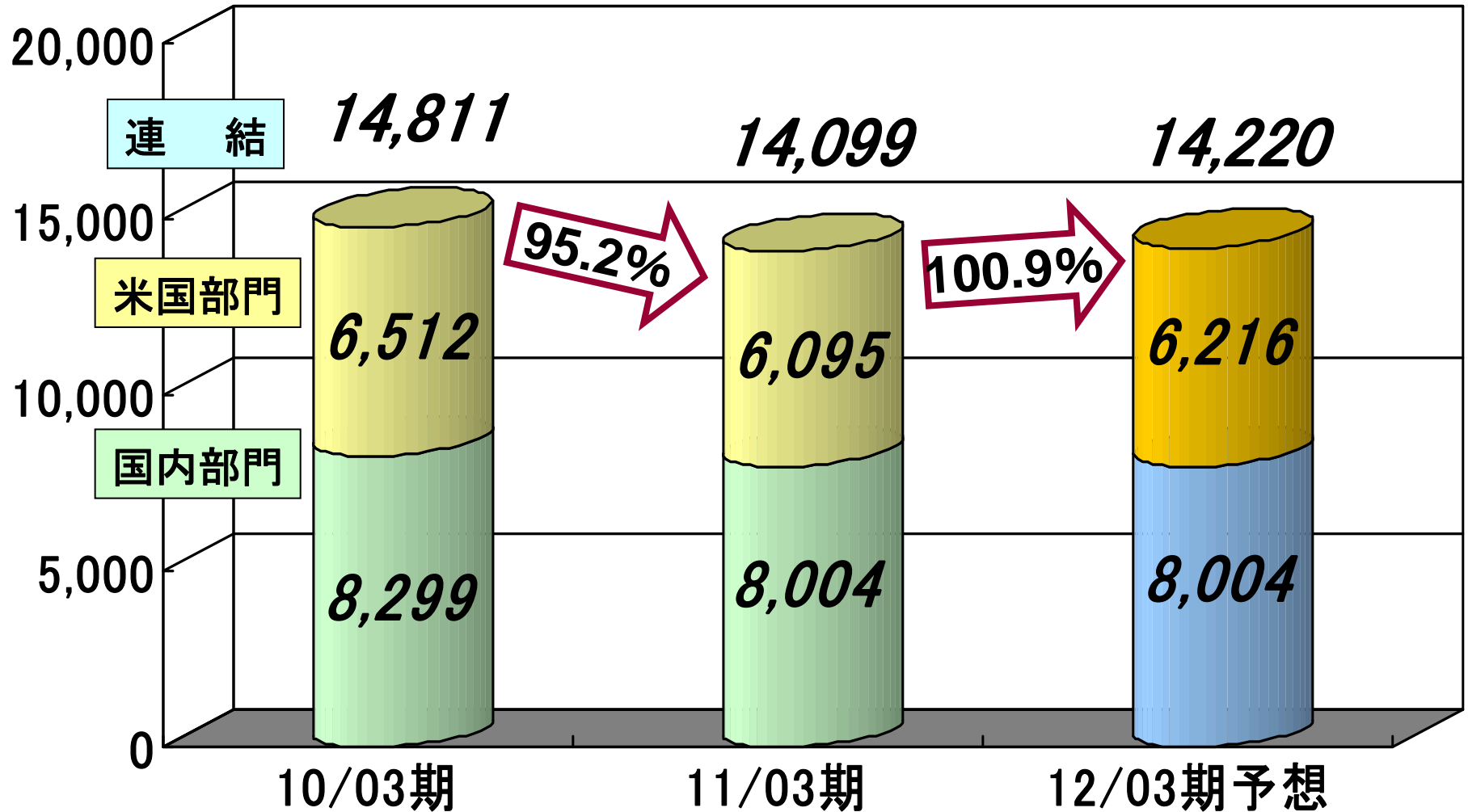
<http://www.daiohs.com>



(単位:千米ドル)



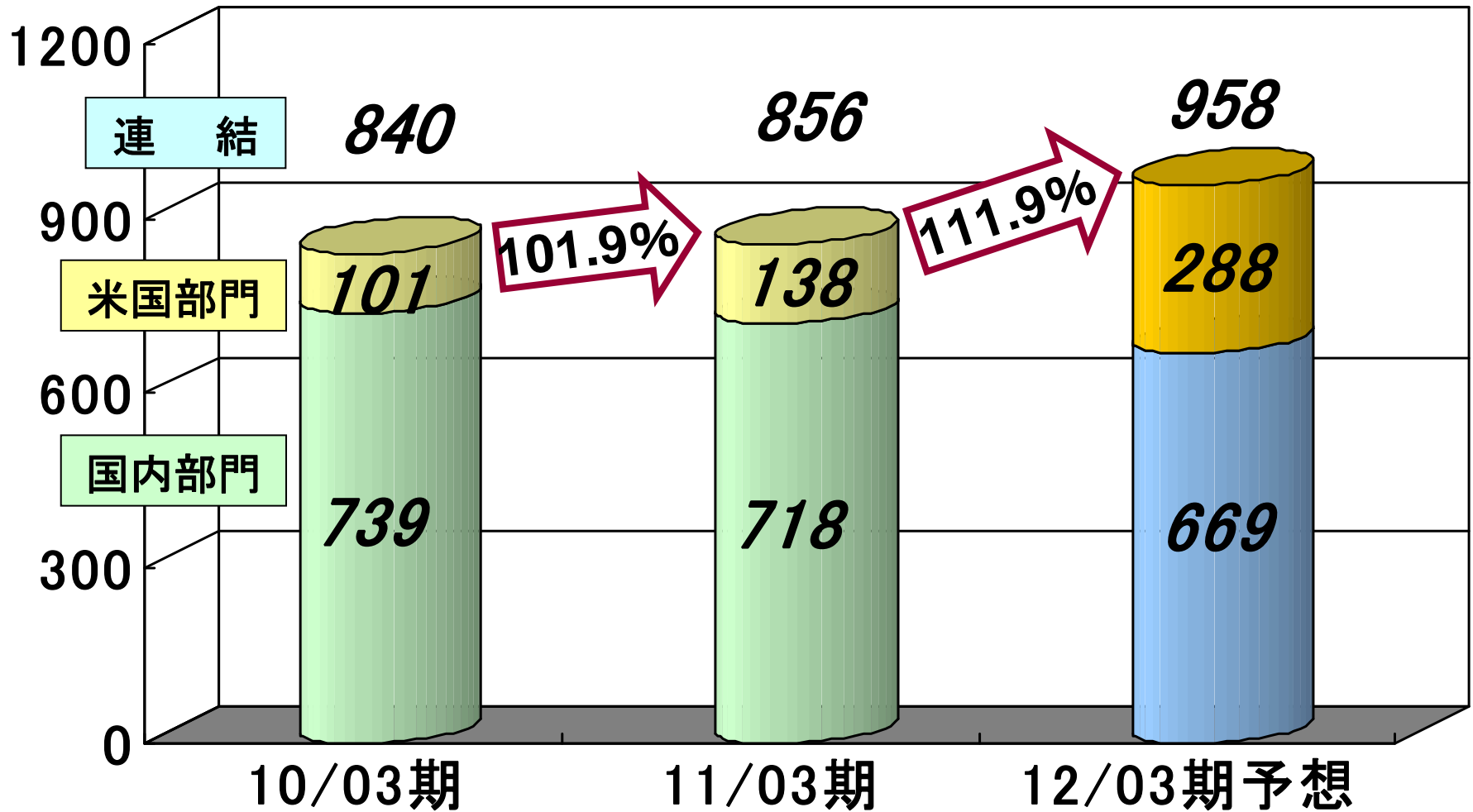
(単位:百万円)



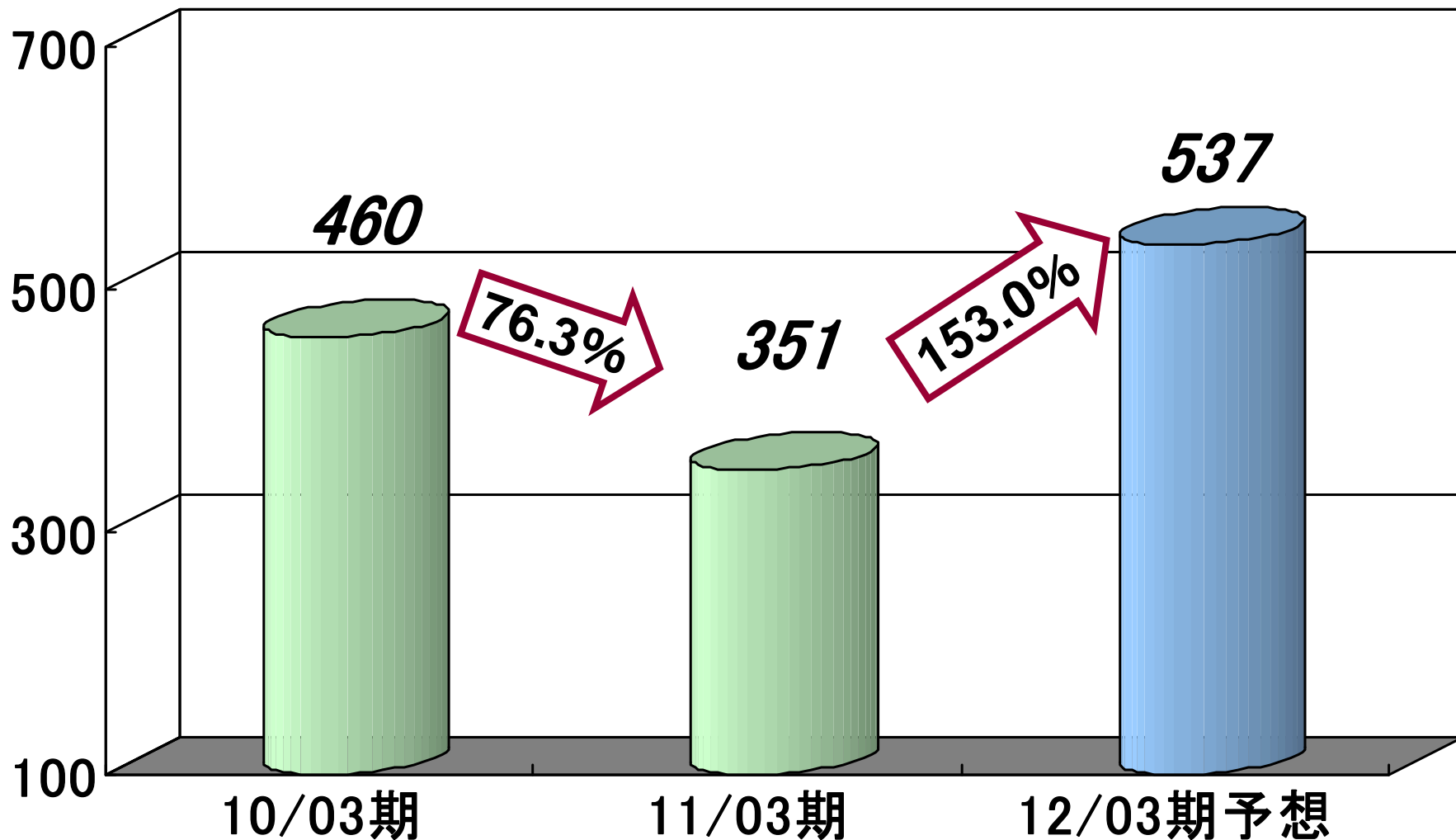
# Daiohs 2012年3月期連結予想営業利益

<http://www.daiohs.com>

(単位:百万円)



(単位:百万円)



## 都内大型店及び首都圏拠点の再編

- 事業単位での営業体制確立に向けた拠点編成





## 事業別地域密着型営業の推進

- 環境事業と飲料事業の専門セールスの育成
- エリア担当制の導入



## 365日サービス体制の拡充

- 首都圏及び全国にサービス対応範囲を拡大



## 既存拠点経営方針

- 米国雇用者数減少は底を打ったことを前提とし、自力営業力増強に注力
- 規模別モデル経営  
拠点別に採算、生産性効率を最大化するよう  
売上規模調整、人員体制整備、利益管理



## M & A戦略

- 既存拠点到統合可能で、即時利益増加になる案件を中心に実行
- 未進出地域では、既存の管理体制で対応可能な地区での案件に着手



## 出店計画

- 8月にウィスコンシン州ミルウォーキーに自力出店
- 10月に下記2箇所にM & A出店  
コロラド州コロラド・スプリングス  
アイオワ州デモイン
- 更に来期初めに向けて新規市場で複数のM & A  
案件交渉、および新規出店の準備

- 採算ベースに合わせた新規拡販組織の拡充
- 拠点管理の合理化によるロスの減少
- 生産部門における品質管理の更なる強化



- ・ 拠点毎の利益管理を着実に行う(モデル経営)
- ・ M & Aの積極的な実行に加え、自力出店型の市場進出のノウハウを蓄積
- ・ 米国中央部・東部での新規出店、規模拡大に伴う管理組織の対応と整備



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(2011年9月30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	140億99百万円(2011年3月期 連結)
経常利益	8億79百万円(2011年3月期 連結)
従業員数	860名(2011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**