

証券コード4653

報 告 書

第40期

2007年4月1日～
2008年3月31日





代表取締役社長

大久保真一

第40期の業績はいかがでしたか？

国内部門では、昨年11月にオフィスコーヒーサービスの大手である(株)マルキンオフィスオールの事業を譲り受けたことにより、オフィスコーヒーサービスのシェア拡大ができました。

米国部門では、シカゴ・デトロイト等の中西部五大湖地区において、付帯事業を売却する一方で、基盤事業であるオフィスコーヒーサービスの追加買収を行い、本業特化の戦略を取った結果、中西部五大湖地区においても営業権償却前ベースで利益体質が固まってまいりました。

以上の結果、連結売上高は167億45百万円(前期比113.3%)となり、3期連続で過去最高を更新、国内、米国ともに2けた成長を達成しました。

第41期の重点政策について お聞かせください。

国内部門では、「飲料サービスの拡充」と「統合効果の最大化」をテーマに、「飲料サービスの拡充」では、ピュアウォーターとコーヒーの組み合わせによる新たな飲料サービスの提案と、顧客単価アップのための「オプション商品」の拡充を推進してまいります。「統合効果の最大化」では、サービス担当者の担当エリア再編による生産性の向上と、機器・商品の品揃え拡充と品質向上に取り組んでまいります。

米国部門では、長期的目標である全米進出へのステップとして、本年4月1日付でコロラド州デンバー、6月1日付でテキサス州ヒューストンに進出しました。重要戦略であるM&Aと必要に応じた自力進出による市場プレゼンスの獲得を目指します。また、積極的な営業職採用を行うとともに、優秀な管理職人材の増員をするべく、人材獲得のルート確保、人材流失をさせないように信頼関係の構築をしてまいります。

株主、投資家の皆様への メッセージをお願いします。

ダイオーズは、個人投資家の方を中心にもっと株主を増やしていきたいと考えております。3年前は株主数が783名でしたが、おかげさまで、今年3月末には3,479名の方に株主になっていただいています。個人投資家の方はダイオーズのサポーターだと思っています。配当金や株主優待の充実だけでなくさまざまなダイオーズの情報を株主、投資家の皆様へ発信していきたいと考えていますので、ぜひ応援してください。



写真提供:ストックウェザー株式会社



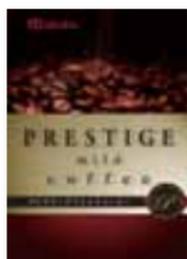
国内部門

〈マルキンオフィスオールとの事業統合〉

ダイオーズサービシーズは、2007年11月1日付で、マルキンオフィスオールの事業を譲り受けました。展開エリアを相互に補完し、取扱商品の増加による大きなシナジー効果が期待されております。

〈新商品の発売〉

レギュラーコーヒーの「プレステージマイルドコーヒー」、オプション商品の「抹茶オレ」を新発売。人気の「クリップバックコーヒー」もリニューアルし、ラインナップの充実を図っております。



〈イベント出展〉

2008年3月期は10月にビジネス・サミット、3月にはフランチャイズ・ショーに出展しました。



飲料サービス

■ オフィスコffeeサービス

自社工場を持ち、生豆から焙煎、包装、全国への配送と、一貫した生産・物流ラインがしかれています。また、コーヒーを焙煎する熱源を二酸化炭素(CO₂)の排出量を抑えるために、水溶性天然ガスに転換するなど、環境に配慮して業界に先駆けたプロジェクトを推進しています。



■ ウォーターサービス

ウォーターサーバーはコンパクト・シンプルなデザインですので、オフィスの“オアシス”として活躍します。2種類のサーバーと、2種類の容量のボトルをご用意しておりますので、ご利用人数や設置場所によってご選択いただけます。

環境サービス

■ ECOトナーカートリッジサービス

信頼に応える高品質、保証体制のリサイクル・トナーカートリッジサービスにより、ランニングコストを大幅に低減でき、「大量消費型から循環型へ」という社会の流れにも対応し、経費と資源のムダを省きます。



■ クリーンケアサービス

40年に渡る豊富な経験を活かしてスペースや場所に合わせた最適なクリーンケアを行えるような商品をラインナップ。

定期的にお伺いして、清潔なサイクルを維持した高品質な商品をお届けしています。

■ オフィス清掃サービス

清掃員がすべて独立事業主という、画期的な清掃システム。パートやアルバイトによるこれまでの清掃会社と違い、清掃のプロであり、事業責任者であるスタッフが、自らオフィス清掃にあたります。





海外部門（米国）

オフィスコーヒー事業を中核とし、ウォーター事業など関連するオフィスの「従業員休憩室」関連の各種サービスを展開しております。

米国西海岸5州でナンバーワンとなり、2006年7月よりシカゴ、デトロイトなどの中西部五大湖地区にも進出し、トップシェアを獲得しております。長期的な全米展開を目指してリージョナル営業ネットワークを形成してまいります。





日本証券アナリスト協会のホームページに
ダイオーズの紹介記事が掲載されました。

<http://www.daiohs.com>

企業

4653 **ダイオーズ**

大久保 真一 (オオクボ シンイチ)

株式会社ダイオーズ社長

連結売上高3期連続で過去最高、
2期連続で二ケタ成長を達成



◆2期連続で売上高の二ケタ成長を達成

2008年3月期の連結売上高は167億45百万円(前期比113.3%)となり、2期連続の二ケタ成長および3期連続の過去最高を達成した。営業利益は9億18百万円(同77.6%)となった。現在、当社では積極的にM&Aを手掛けており、のれんの償却を5年で行っている。営業権償却前の営業利益は14億65百万円となり、過去最高となった前期と比較して93%となる。

経常利益については、前期の12億33百万円から7億55百万円に減少した。要因としては、国内営業権償却前営業利益が1億56百万円減、国内営業権償却費用が1億27百万円増、米国営業権償却前営業利益が45百万円増、米国営業権償却費用が26百万円増、営業外利益が4百万円減、営業外費用が2億9百万円増となっている。営業外費用については、アメリカの事業に対してドルで資金の貸し付けを行っており、この部分の円評価が、円高の影響を受けた。

当期の減益要因として、国内においては、売上総利益の伸びを上回る販管費の増加が挙げられる。販管費の増加要因は、大型M&Aによる人件費、諸経費の一時的な増加およびのれん償却費の発生、新規開拓のための販売費増加である。米国においては、ドル建て営業利益が前期比109.8%となったものの、大幅なドル安のため、円表示の利益額が減少した。また、前期は土地および事業売却を行い、特別利益を計上したため、当期はこの部分がマイナスとなっている。

以上の結果、当期純利益は2億98百万円となり、配当利回りは5月14日の終値ベースで3.4%となっている。

◆マルキンオフィスオールと事業統合

当期の国内部門のトピックスとしては、一つ目として、オフィスコーヒー業界の大手であるマルキンオフィスオールと11月1日付で事業統合を行った。これにより、東日本エリアにおけるオフィスコーヒーサービスのシェアが拡大し、ピュアウォーター拡販のための顧客基盤を強化することができた。また、同社は歴史のある大手企業であり、経験豊富な人材が多いため、当社の今後の成長への貢献が期待できる。機器・商品



についても拡充されるため、営業チャンスが増大するとみている。

二つ目のトピックスとしては、営業組織の強化と生産性の向上を図った。上半期までは4営業本部であったが、下半期からは6営業本部とし、マルキンオフィスオールがマーケットシェアを持っていた北海道および東北に新たな営業本部を設置している。また、首都圏の拠点統廃合と合わせて、顧客サービス担当者の再編を行う予定となっており、大幅な生産性向上が可能になるとみている。三つ目のトピックスとしては、ピュアウォーターの拡販を図った。最優先拡販商品として引き続き注力し、統合後のマルキンオフィスオール顧客に対して集中的にクロスセリングを行っている。また、首都圏の第2工場を着工しており、6月中には立ち上がる予定である。

米国部門のトピックスとしては、一つ目に五大湖地区における追加買収と拠点変更を行った。ミシガン州の第2の都市であるグランドラピッズ市で中規模な買収を行い、同時に、ミシガン州のリゾート地であるトラヴァースシティの拠点を売却した。2年前に進出したシカゴ、デトロイトにおいても、追加買収を実施している。

二つ目に、本業特化の戦略を取った。シカゴ、デトロイトでは付帯事業（コンビニへのコーヒー販売、ベンディング事業等）を売却し、カリフォルニア州においては、ファーストエイド（救急医療品）事業を好条件で売却している。今後、米国においては、オフィスコーヒーサービス事業やウォーター事業を中核としたサービスに特化していきたいと考えており、選択と集中を行っていく。三つ目としては、リージョナル営業ネットワークを構築した。従来からの地盤であるロッキー西側5州（ワシントン、オレゴン、カリフォルニア、ネバダ、アリゾナ）で堅調な利益成長を実現し、五大湖地区においても、シカゴ、デトロイトの両拠点が利益軌道に乗った。

◆M&A への積極的な取り組みで、国内100億円の達成を目指す

2009年3月期の連結売上高は、175億51百万円（前期比104.8%）を見込んでおり、米国部門は円表示で若干のマイナスとなるが、国内では二ケタ成長を予想している。米国部門の売上高をドルベースで見ると、前期は114.5%の成長となったが、今期は108.6%の成長を予想している。なお、M&Aについては、予想に織り込んでいない。営業利益は11億円（前期比119.8%）を予想している。営業権償却前の営業利益は16億11百万円となり、過去最高益を達成する見込みである。経常利益は10億49百万円（同139%）、当期純利益は6億23百万円（同208.7%）を予想している。

国内部門の重点政策としては、マルキンオフィスオールとの統合効果を最大化する。拠点の統廃合とサービス担当者の担当エリア再編により生産性の向上を図り、機器・商品の継続した統廃合により品ぞろえ拡充と品質向上を図る。飲料サービス事業の拡充については、基幹商品



であるピュアウォーターとコーヒーに続く、客単価アップのための「オプション商品」(ワンカップ・コーヒー、日本茶等)を拡充する。

米国部門の重点政策としては、4月1日付でコロラド州デンバー、6月1日付でテキサス州ヒューストンへ進出する予定となっており、全米進出へのステップとしていく。重要戦略であるM&Aと必要に応じた自力進出により、市場プレゼンスを獲得していきたい。一例として、デンバーについては、かねてから進出を計画していたが、条件の合うM&A案件がなかった。今期に入って自力で進出したところ、地元企業からM&Aが持ちかけられ、結果としてM&Aに成功している。ヒューストンについては、地区におけるナンバーワン企業のプレミアが高く、採算が合わないため、中規模の買収から進めていく予定である。全米展開に当たって、最も重要となるのは人材の確保である。今期は、営業人員の大幅増加を目指し、積極的な営業職の採用を実施する。また、人材獲得のルート確保、信頼関係の構築により、優秀な管理職人材の増員を図っていく。

中長期的な経営戦略として、国内部門においては、従来型の営業活動に加えてM&Aへの積極的な取り組みを行い、早期に国内100億円の達成・突破を実現したい。同時に、新規顧客の増加と既存顧客へのサービス充実のために不可欠な生産性を向上させ、高収益体制をつくっていく。米国部門においては、全米展開を目指し、高収益体制の確立により、その収益を再投資や新規地域開拓の原資として「成長と収益のバランス」をとっていく。

◆質疑応答◆

▶ **米国のM&Aはコーヒーと水に特化するということだが、国内のM&A戦略も同様なのか。オフィスサービス全体でM&Aを実施するのか。**

米国はコーヒーや水の文化が長く、マーケットが大きいので、コーヒーと水だけに特化しても相当の成長が期待できるが、日本はまだマーケットが小さいため、国内10数万件の顧客基盤を生かし、オフィスに必要な継続性のある各種サービスを展開していきたい。

▶ **コーヒー文化が長い米国において、なぜマーケットを広げることができたのか。**

当社が日本で初めてコーヒーサービスを開始したのは30年前であり、まだ日本にコーヒー文化がない時期であった。米国からビジネスを導入するにあたり、当初、10年間程度は、毎年2~3回米国へ出向き、オフィスコーヒーサービスで成功している企業を訪問したが、そこでつくった人脈が、当社の財産になっている。米国へ進出する際、製造業の場合、日本のノウハウを米国に持ち込むが、サービス業の場合は、その国の



文化に合わせたビジネスを展開する必要がある。そこで、当社では、米国でナンバーワンの企業を買収し、その企業を核に事業を拡大する戦略を取った。この戦略が現在の成長につながっている。

▶**米国における優位性は何か。**

品ぞろえが同業他社よりも充実している。また、機器を開発する企業、商品を提供する企業から信頼を得ており、良い機器や商品の優先権を有している。

▶**コーヒー豆の市況が上がってきているが、
どのような対策を取っているのか。**

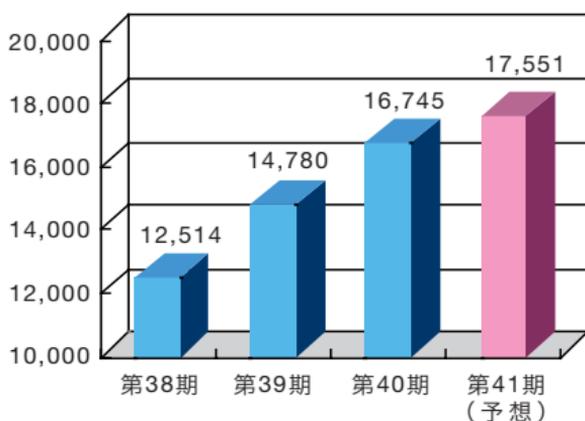
ここ数年、コーヒーの価格が急上昇しているが、日本ではグルメコーヒーが伸びており、価格が高くても良いコーヒーを飲みたいというニーズが高まったため、当社でも、良いコーヒーの提案を行った。また、豆から1杯取りをするエスプレッソの機械に営業をシフトさせることで、粗利益を確保している。

(平成20年5月15日・東京)

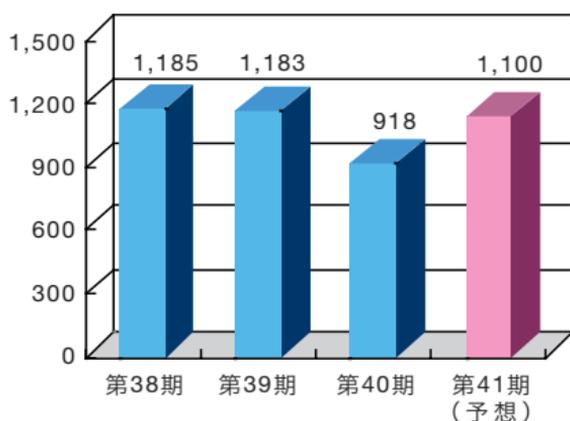
※本著作物の著作権は、社団法人 日本証券アナリスト協会に属します。本稿は社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものです。



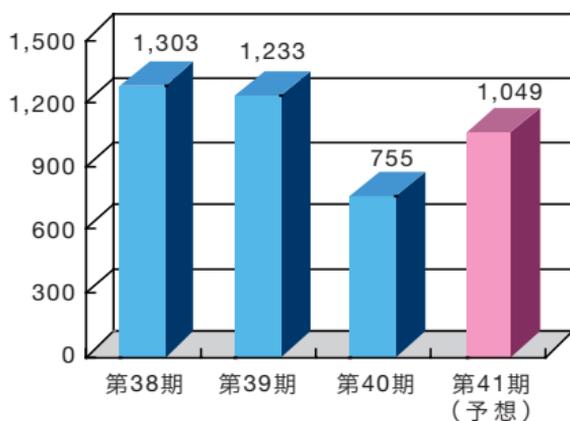
売上高 (単位:百万円)



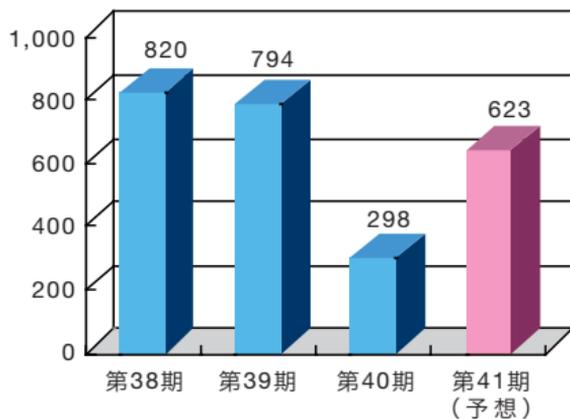
営業利益 (単位:百万円)



経常利益 (単位:百万円)



当期純利益 (単位:百万円)





連結貸借対照表

(2008年3月31日現在)

(単位：百万円)

	第40期	第39期	増減
資産の部			
流動資産	3,473	4,241	△ 768
現金及び預金	1,098	1,829	△ 730
売掛金	1,507	1,433	74
たな卸資産	546	616	△ 70
その他	342	384	△ 42
貸倒引当金	△ 21	△ 22	0
固定資産	5,352	5,091	261
有形固定資産	2,005	2,016	△ 11
無形固定資産	1,953	1,674	278
投資その他の資産	1,393	1,399	△ 5
資産合計	8,826	9,332	△ 506
負債の部			
流動負債	2,059	2,139	△ 79
買掛金	435	401	34
短期借入金	625	633	△ 8
未払法人税等	81	369	△ 288
未払費用	284	251	32
その他	633	484	149
固定負債	23	32	△ 9
負債合計	2,083	2,172	△ 89
純資産の部			
株主資本	6,997	7,016	△ 18
資本金	1,051	1,048	2
資本剰余金	1,119	1,117	2
利益剰余金	4,834	4,857	△ 23
自己株式	△ 7	△ 7	—
評価・換算差額等	△ 254	144	△ 398
純資産合計	6,743	7,160	△ 417
負債・純資産合計	8,826	9,332	△ 506

(注)記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。



連結損益計算書

(2007年4月1日から2008年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第40期	第39期	増減
売上高	16,745	14,780	1,965
売上原価	7,036	6,123	913
売上総利益	9,708	8,656	1,052
販売費及び一般管理費	8,790	7,473	1,317
営業利益	918	1,183	△ 264
営業外収益	72	76	△ 4
営業外費用	236	26	209
経常利益	755	1,233	△ 478
特別利益	56	134	△ 78
特別損失	147	2	145
税金等調整前当期純利益	663	1,365	△ 701
法人税、住民税及び事業税	535	693	△ 157
法人税等調整額	△ 170	△ 122	△ 48
当期純利益	298	794	△ 495

(注)記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(2007年4月1日から2008年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第40期	第39期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,619	1,497	122
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,140	△ 2,596	455
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 179	467	△ 647
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 29	△ 2	△ 27
現金及び現金同等物の増減額	△ 730	△ 633	△ 97
現金及び現金同等物の期首残高	1,829	2,462	△ 633
現金及び現金同等物の期末残高	1,098	1,829	△ 730

(注)記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

株主優待のご案内

贈呈基準：毎年9月30日現在の株主様

優待内容：■ 300株～1000株未満
100杯分のレギュラーコーヒー
■ 1000株以上
200杯分のレギュラーコーヒー

発送時期：12月中旬頃を予定しております。



株主メモ

事業年度 毎年4月1日～3月31日まで

定時株主総会 毎年6月

配当株主確定日 期末配当金 3月31日

基準日 3月31日

その他必要があるときは、あらかじめ公告した日。

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

同事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先 〒171-8081

東京都江東区東砂七丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120-232-7111(フリーダイヤル)

同取次所 三菱UFJ信託銀行株式会社全国各支店
野村證券株式会社全国本支店

公告掲載 電子公告により、当社ホームページ
(<http://www.daiohs.com>)に掲載いたします。

なお、やむを得ない事由により、電子公告
によることができない場合は、日本経済新聞
に掲載いたします。



株式会社ダイオース

[本社] 〒105-6123 東京都港区浜松町 2-4-1 世界貿易センタービル 23 階
[代表電話] 03-3438-5511 [URL] <http://www.daijohs.com>