



第41期

報告書

2008年4月1日～2009年3月31日



トップインタビュー



代表取締役社長

大久保真一

創業40周年を迎えて

企業寿命は30年と言われるなか、ダイオーズはおかげ様で創業40年目を迎えることができました。これもひとえに皆様からの、お力添えの賜物と感謝申し上げます。

これからも東証一部の上場企業として、「継続取引を前提としたオフィスサービス」という事業コンセプトに沿って前進し、飛躍を目指してまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

第42期の重点政策

<国内部門>

国内部門(ダイオーズサービシーズ)の組織体制については、既存顧客を担当する支店組織と、新規営業を担当する営業所組織を明確に分け、新たに「東京統括営業所」を都内中心部に開設し、新規顧客獲得のための営業組織を拡充させます。

営業体制については、既存顧客を徹底的に守るためのルートサービスと、新規顧客を数多く獲得するための新規



セールスのそれぞれの「人的戦力」を質量共に整え、メリハリのついた「強い営業」を展開していきます。具体的には、これまで進めてきた「パートナー制度」によるルート担当者の「プロ化」の促進、実績比例型報酬の新規セールス担当者の増員、並びに、事業や商品あるいは対象となる顧客の規模等、広範囲な新規営業に対応可能な「タスクフォースチーム」の編成等です。また、従来展開している「コールセンター」の機能拡充にも重点的に取り組みます。

<米国部門>

海外部門(ダイオーズUSA)の中核事業であるオフィスコーヒーサービスは、職場において従業員がどれだけコーヒーを消費するかがその時の市場規模に大きな影響を及ぼします。全米の失業率が2007年の年間平均で4.6%でしたが、2009年3月時点では8.5%まで急上昇しました。その結果、市場規模や顧客当りの販売単価などに収縮圧力があつたことは否定できません。

こういった市場環境では、大胆な営業活動による売上増加のための投資よりも、ある程度マクロ経済がしばらく回復しない可能性を想定して、運営効率や生産性を見直しにより、利益を確保するとともに、同様に厳しい経営環境の置かれる同業他社のM&A案件を吟味しながら取り込んでゆくという戦略が最も効率的なものと考えております。

2009年3月期に進出した4箇所の新規拠点を早期に軌道に乗せ、全体的な経営を固めることを主眼に、2010年3月期は全般的には守りの経営を目指したいと考えております。そのため、既存地区で即時に利益貢献する買収案件や、新規地域のもので、良好なM&A案件があれば、個別に是非を判断して実行して参りたいと思います。



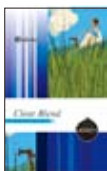
事業の内容

国内部門

TOPICS 1

新商品の発売

レギュラーコーヒーの「クリアブレンド」と「マンデリンブレンド」を新発売するとともに、新たな機器として、コンパクトサイズで中小規模のオフィスにピッタリな「ダイオースティーサーバー」や、最高水準の浄水機能と冷却・温水機能の便利さを兼ね備えた理想的な浄水器の「ピュアウェーブ」をラインナップして、ますます多様化するオフィスニーズにお応えしています。



TOPICS 2

フランチャイズチェーン発足30周年記念大会開催

ダイオースOCSチェーンの発足30周年を記念して、春夏商戦の決起大会を沖縄で開催しました。



TOPICS 3

イベント出展

2009年3月にフランチャイズ・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・物流ラインがしかけています。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。

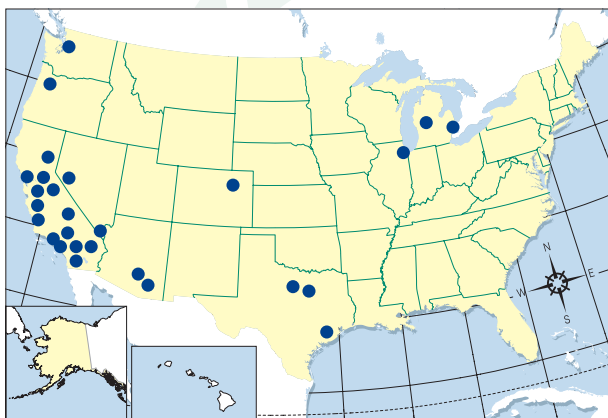


事業の内容

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。





アナリストジャーナル記事掲載



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

国内部門で過去最高の
営業利益を達成



◆円高ドル安の影響で米国部門の売上が減少

2009年3月期の連結売上高は165億97百万円(前期比99.1%)となり、若干ではあるものの、前年実績を下回った。国内部門は87億84百万円と堅調に伸びたが、米国部門が円換算で78億13百万円となり、前期実績を下回っている。ドル換算では前期比100%を超えており、円高ドル安の影響を大きく受けた。営業利益は10億5百万円となっており、国内部門では過去最高の7億87百万円を達成することができた。一方、米国部門は2億18百万円となり、前期比で半減している。米国経済が悪化し、人員削減が進む中、オフィスのコーヒーサービス事業が低迷したが、既存店で売上の減少に対応する形で固定費を縮小することが遅れたことに加え、コロラド、テキサス両州4拠点出店に伴う初年度の先行投資が響いた。なお、積極的に買収による成長を図っているため、当期も約5億円ののれん償却費が発生している。連結営業権償却前利益は15億9百万円となり、前期比で若干増加した。当社では、のれんの償却を5年で行っており、5年後には売上高比9%程度の収益が上がる体質になっている。経常利益については、前期の7億55百万円から9億74百万円に増加した。当期純利益は5億77百万円となり、配当利回りは3.9%(5月14日終値ベース)となっている。

◆全米第2位のマーケットであるテキサス州に進出

国内部門のトピックスとしては、まず統合効果の最大化が挙げられる。2007年11月に大型の企業買収を行い、前期は



統合のための経費が発生したが、当期は統合が軌道に乗り、過去最高の営業利益を達成する大きな要因となった。同業他社との統合効果を最大限に発揮すべく、地域ごとに重複しているルート担当者の担当エリアを編成替えし、生産性の向上を実現している。二つ目のトピックスとしては、「お客様センター」を発足した。これまでは支店ごとに問い合わせに答えていたが、当期から「東京本部」が担当する顧客からの問い合わせなどを「お客様センター」に一元化している。これにより、事務機能の集約だけではなく、顧客の情報を的確に上層部に届けることが可能となり、さまざまな施策に反映させるための体制が整った。今期は、さらに範囲を拡大させていく予定である。三つ目のトピックスとしては、春夏にピュアウォーター、秋冬に1杯取りエスプレッソコーヒーマシン「DEM-1」のキャンペーンを展開し、新たな顧客を増加させることができた。

米国部門のトピックスとしては、新たなエリアへ進出した。3年前に進出したシカゴ、デトロイトが軌道に乗ってきたため、次の大きなマーケットとして、昨年はテキサス州のヒューストン、フォートワース、ダラスに進出している。テキサス州は、カリフォルニア州に次ぐ全米第2位のマーケット規模となっており、今後の成長が期待される。二つ目のトピックスとしては、ロサンゼルス支店を3拠点に分店することを決定した。ロサンゼルス支店は正社員だけで150名を超える当社最大規模の拠点であり、小回りが利きにくかったため、顧客の立場に立った支店運営を行い、きめ細かいマネジメントを行うためには、分店が必要だと考えた。具体的には、まず2009年3月にサンフェルナンドバレー（西エリア）支店を分離出店した。今後は顧客に対するきめ細かなサービス提供と、効率的な組織づくりを目指していく。

◆東京統括営業所を開設

2010年3月期の連結売上高は162億99百万円（前期比98.2%）を見込んでいる。国内部門は88億23百万円（同100.4%）と横ばいで推移するが、米国部門が74億76百万円（同95.7%）となる見込みである。米国部門の売上高推移をドルベースで見ると、当期は103%の伸びを示しているが、



アナリストジャーナル記事掲載

今期は99.1%を予想している。ただし、米国経済全体の落ち込みと比較すると、減少幅は抑えられるとみている。営業利益は9億82百万円(同97.6%)を予想しており、米国部門は増益となるが、国内部門は減益となる見込みである。営業権償却前利益は15億1百万円を見込んでいる。経常利益は9億50百万円(同97.5%)、当期純利益は5億32百万円(同92%)を予想している。なお、以上の業績予想には、M&Aによる影響を織り込んでいない。引き続き、国内外のM&Aに力を入れていくため、案件が成功した場合は業績が上乘せされる。

国内部門の重点政策としては、まず東京統括営業所を開設した。この影響で国内部門の営業利益は減益となるが、重点エリアの支店組織と営業所組織を明確に区分し、新規顧客獲得のための営業組織を拡充していきたい。また、「パートナー制度」により、ルート担当者の「スペシャリスト化」を促進する。「パートナー制度」は、生産性に応じて給与を支払うものである。営業部門では、実績比例型報酬の新規セールス担当者を増員する。加えて、事業、商品、顧客の規模など、広範囲な新規営業に対応可能な「タスクフォースチーム」を編成し、企業とのタイアップによる顧客開発に力を入れていく。コールセンターにおいては、データベースを使ってアポイントを取る機能を拡充する。

米国部門では、効率の良い自力出店のノウハウを獲得していく。米国に進出してから20年が経過し、ロッキー山脈の西側では、かなりの数の買収を行ってきたため、今後は自力出店を進めることで拡大を図っていく。今期の米国部門の最大のテーマとなっている利益の確保については、運営効率や生産性を見直しに取り組んでいく。M&A戦略としては、既存地区で即時に利益貢献する買収案件や、新規地域のもので良好な案件があれば、個別に是非を判断して実行していく。

当社は今年6月1日で創業40周年を迎える。そこで、感謝の気持ちを込めて、顧客や取引先を巻き込んだ一大記念キャンペーンを展開する予定である。配当についても、普通配当15円に創業40周年の記念配当2円を加え、1株当たり17円の配当を行うことを取締役会で決議した。



◆質疑応答

▶ 今期の米国部門の重点政策として、運営効率や生産性の見直しにより利益を確保するということだが、具体的な内容を教えてほしい。

まず、生産性の低い営業社員を入れ替える。米国では、実績に応じた人員のリストラが比較的容易なため、これまでのように無理をして人員を増やすのではなく、生産性の高い営業社員に絞り込んでいきたい。また、ルートサービスの人員も生産性に合わせて再編成していく。

▶ 今期の配当予想は、記念配当の2円がなくなるため、1株当たり15円となっているが、個人株主へのアピールという意味も含めて、17円配当を維持することは考えていないのか。

配当利回りも3.4%となっているため、今期は1株当たり15円配当とする予定である。

▶ 国内の景気が悪化し、残業が減る中、既存顧客において、コーヒーの消費量は減っているのか。また、回復の見込みについてもうかがいたい。

米国では、昨年後半から厳しい状況となっており、国内も厳しい状態ではあるが、米国と比較すると人員の整理を行う企業が少ないため、米国ほど急激に落ち込むことはないとみている。なお、当社のビジネスは、景気に大きく左右されず、収益を出す方法も確立しているため、現在のような経済状況においても、利益を確保することができる。顧客数も10数万件となっており、不特定多数を対象とした継続的なビジネスが、当社のビジネスモデルの特徴となっている。

(平成21年5月15日・東京)

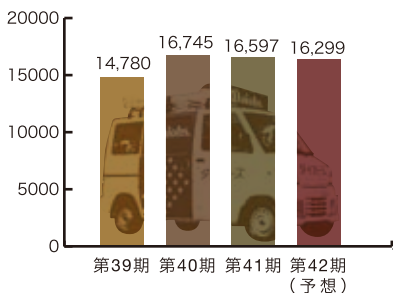


※本著作物の著作権は、社団法人 日本証券アナリスト協会に属します。本稿は社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものです。

業績の推移

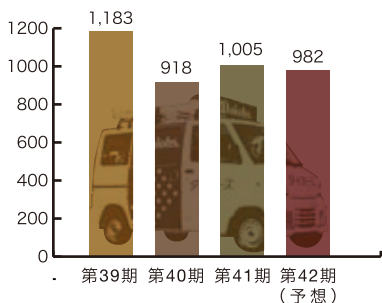
売上高

(単位:百万円)



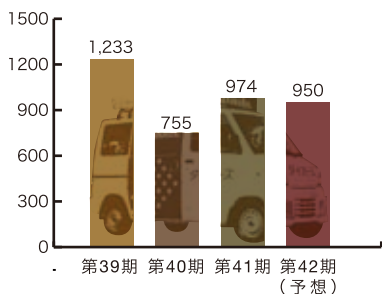
営業利益

(単位:百万円)



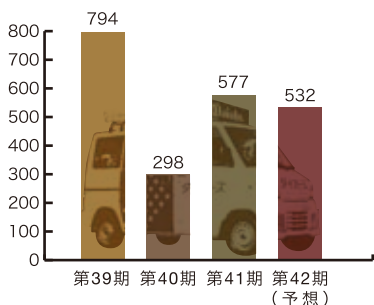
経常利益

(単位:百万円)



当期純利益

(単位:百万円)





連結貸借対照表

(2009年3月31日現在)

(単位：百万円)

	第41期	第40期	増 減
資産の部			
流動資産	4,130	3,473	657
現金及び預金	1,545	1,098	446
売掛金	1,521	1,507	14
たな卸資産	—	546	△ 546
商品及び製品	514	—	514
仕掛品	2	—	2
原材料及び貯蔵品	63	—	63
繰延税金資産	220	222	△ 2
リース投資資産	180	—	180
その他	246	119	126
貸倒引当金	△ 164	△ 21	△ 142
固定資産	4,824	5,352	△ 528
有形固定資産	1,946	2,005	△ 59
無形固定資産	1,737	1,953	△ 215
投資その他の資産	1,140	1,393	△ 253
資産合計	8,954	8,826	128
負債の部			
流動負債	1,882	2,059	△ 177
買掛金	346	435	△ 89
短期借入金	446	625	△ 178
未払法人税等	184	85	98
未払費用	265	284	△ 19
賞与引当金	189	242	△ 52
訴訟損失引当金	78	91	△ 12
その他	371	296	75
固定負債	21	23	△ 2
負債合計	1,903	2,083	△ 179
純資産の部			
株主資本	7,374	6,997	376
資本金	1,051	1,051	—
資本剰余金	1,119	1,119	—
利益剰余金	5,211	4,834	376
自己株式	△ 7	△ 7	—
評価・換算差額等	△ 322	△ 254	△ 68
純資産合計	7,051	6,743	307
負債・純資産合計	8,954	8,826	128

(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。

決算概要（連結）

連結損益計算書

（2008年4月1日から2009年3月31日まで）

（単位：百万円）

	第41期	第40期	増 減
売上高	16,597	16,745	△ 147
売上原価	6,887	7,036	△ 149
売上総利益	9,710	9,708	1
販売費及び一般管理費	8,704	8,790	△ 85
営業利益	1,005	918	87
営業外収益	107	72	34
営業外費用	139	236	△ 97
経常利益	974	755	219
特別利益	22	56	△ 33
特別損失	25	147	△ 122
税金等調整前当期純利益	971	663	307
法人税、住民税及び事業税	480	535	△ 54
法人税等還付税額	△ 44	—	△ 44
法人税等調整額	△ 42	△ 170	127
当期純利益	577	298	279

（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

（2008年4月1日から2009年3月31日まで）

（単位：百万円）

	第41期	第40期	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,828	1,700	127
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,001	△ 2,221	1,220
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 375	△ 179	△ 195
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 4	△ 29	24
現金及び現金同等物の増減額	446	△ 730	1,176
現金及び現金同等物の期首残高	1,098	1,829	△ 730
現金及び現金同等物の期末残高	1,545	1,098	446

（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：4月1日～翌年3月31日

期末配当金受領株主確定日：3月31日

中間配当金受領株主確定日：9月30日

定時株主総会：毎年6月

**株主名簿管理人
特別口座の口座管理機関：**三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先：三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081
東京都江東区東砂7丁目10番11号
TEL 0120-232-711 (通話料無料)

上場証券取引所：東京証券取引所

公告の方法：電子公告により行います。
公告掲載URL <http://www.daiohs.com>
(ただし、電子公告によることが出来ない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

(ご注意)

1.株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。

2.特別口座に登録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてお取次ぎいたします。

3.未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

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.daiohs.com>

