



第42期

報告書

2009年4月1日 ~ 2010年3月31日



代表取締役社長

大久保真一

第42期を振り返って

厳しい経済情勢下での営業活動を余儀なくされた1年間でしたが、国内部門においては新型オフィス専用小型エスプレッソマシン「DEM-2」やウイルス対応型空気清浄機の集中拡販に取り組みました。また、「お客様センター」の拡充により、お客様のご要望のデータ化、社長までダイレクトに届く仕組みを作ることで、担当者のサービスレベル向上につなげております。

米国部門では経費削減や運営効率の見直しを行い、売上規模に合わせた組織のスリム化を進めることで厳しい状況下においても、営業キャッシュフローは改善傾向となり、過去3期の平均と比較して12.2%増加しております。

第43期の重点政策

<国内部門>

国内部門(ダイオーズサービスズ)では社長直轄部署である「経営サポート室」を開設し、事業開発・顧客管理・品質

管理の3本の柱を軸として、2008年に開設したお客様センターの対応エリアを全国に広げるなど、顧客満足度の向上に向けた体制づくりに努めてまいります。

営業活動においては引き続き厳しい経済情勢下での「逆風」が予想されますが、顧客層の「裾野」を広げるため、「売れる商品」「売れるしかけ」づくりを追求していきたいと思えます。また、魅力ある総合提案ができる「コンサルティングセールス」を育成するための教育体制整備にも取り組み、ハードとソフトのバランスのとれた営業活動を展開していきます。

<米国部門>

海外部門(ダイオーズUSA)においては、米国の景気自体が回復に向かうという観測が出ている一方、当社にとって一番の鍵である雇用の回復が顕著になるまでにはもう少し時間がかかるというのが市場見通しです。景気は厳しいながらも着実に安定軌道に向かうという想定のもと、前期からスタートしたリージョナルセールスマネージャーによる横断的なサポート体制など、新規顧客獲得に向けた営業組織の拡充に注力してまいります。

M&A戦略に関しては統合後すぐに利益貢献する見込みが高い案件に絞って実施してまいります。また、自力出店型の新規進出も計画を進めており、目指すところは長期的な成長と利益のバランス路線への早急な復帰であり、短期的な数字の改善とともに長期的な成長の種蒔きも同時進行で行ってまいります。





国内部門

TOPICS 1

感謝感謝の40周年

おかげさまでダイオーズは創業40周年を迎えることができました。これからも皆様のご期待に沿えるよう全力を尽くしてまいります。



TOPICS 2

海外研修

年2回、アメリカでの海外研修を実施しております。支店での研修をはじめ、最先端の流通施設の視察をしております。



新商品のご紹介

ワンタッチで本格的なカプチーノコーヒーが楽しめる新型・エスプレッソマシン「DEM-2」など、新たな機器の品揃えが充実しました。

また、世界緑茶コンテスト最高金賞の茶師と共同開発したオリジナルな「日本茶」の取扱いも始め、お客様のニーズに応じたラインナップの拡充を行っております。



飲料サービス事業

- オフィスコーヒーサービス
- ウォーターサービス



環境サービス事業



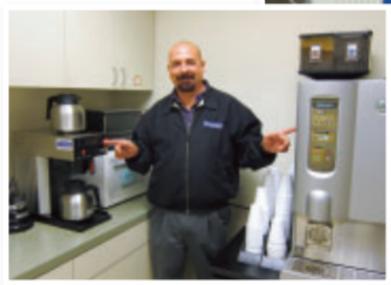
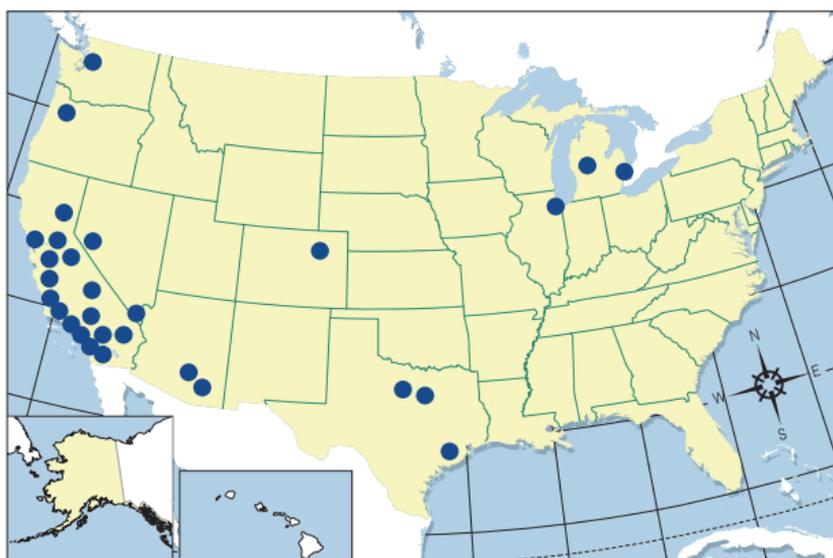
- クリーンケアサービス
- オフィス清掃サービス
- ECOトナーカートリッジサービス



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、2008年よりテキサス州にも出店しております。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おります。





Maio's
firstCHOICE
coffee services

Doing our part to be green.

Luc Drouin, Operations Supervisor
2909 Croddy Way
Santa Ana, CA 92704
Tel: 949.265.3636
www.firstchoiceservices.com



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

利益を確保し、
新規顧客拡大に努める



◆高性能エスプレッソマシンを市場投入

2010年3月期の連結売上高は148億11百万円(前期比89.2%)となった。米国部門の売上高が落ち込んでおり、為替レートの影響も受けている。営業利益は8億40百万円(同83.6%)となり、国内部門では7億39百万円の利益を確保することができたが、米国部門は前期の2億18百万円から1億1百万円に減少している。経常利益は8億62百万円(同88.5%)、当期純利益は4億60百万円(同79.8%)となった。自己資本比率については、着実に積み上がっており、前期の78.7%から80.2%に上昇している。

当期(2010年3月期)の国内部門のトピックスとしては、2つの新商品を市場へ投入した。ひとつは、オフィス専用開発した高性能エスプレッソマシン「DEM-2」である。従来のエスプレッソマシンは、「カプチーノ」を作るために手間がかかったが、「DEM-2」は、専用のカートリッジに入れた牛乳をセットすることで、ボタンひとつで本格的なカプチーノを作ることができる。世界で初のオフィス専用小型機のマシンとなっている。もうひとつの新商品としては、シャープと提携して投入したウィルス対応型空気清浄機「プラズマクラスター」である。

また、「お客様センター」の拡充も図った。従来は各支店で顧客からの問い合わせ電話を受けていたが、2年前に「お客様センター」を新設し、都内5支店の電話を一括して受ける体制をスタートさせている。これにより、現場のさまざまな苦情や要望を即データ化することができ、案件の内容に応じて、社長まで即時に届くようになった。結果として、担当営業のサービスレベル向上につながり、当期からは関東一円を対象を拡大している。今期(2011年3月期)からは、更なる拡充を図り、全国の電話を一括して受け、フィードバックする体制を整えていく。管理本部では、管理体制の確立およびコストの削減に取り組んでおり、業務の標準化を促進するために当期から、従来の7グループを4グループに集約した。

◆米国の失業率急増により売上高が減少

米国部門については、売上規模に合わせて組織のスリム化を進めた。結果として、営業キャッシュフローは改善傾向となっており、過去3期の平均と比較して12.2%増加している。

米国部門の売上・営業利益が減少した要因としては、失業率の急増に伴う既存顧客からの売上減少が挙げられる。3年前に進出したデトロイト、シカゴを中心としたエリアでは、最も失業率が高くなり、特に、ミシガン州は20%近くまで高騰した。当社の場合、オフィスで働く従業員の数がコーヒーを飲む杯数と連動するが、厳しい環境の中、企業が従業員の削減を進めた。また、景気の良い時期は、企業も質の高いグルメコーヒーを導入するが、景気の悪化に伴い、コスト削減を図るため、単価の低いベーシックなものに切り替えるケースが増加した。顧客数に変化は少ないが、杯数の減少および単価低下が売上の減少につながっている。

利益面では、売上の減少に伴い、のれん償却費などの固定費負担が増加した。また、進出間もないコロラド州やテキサス州の各拠点での先行投資も利益を圧迫している。なお、のれん償却(約2億円)については、2年以内で完了し、コロラド州およびテキサス州の各拠点についても、来期には黒字転換する見込みとなっている。

組織・体制の変更については、米国最大拠点のロサンゼルス支店を3分割し、ガソリン代の削減、サービスの向上を図った。今後はM&Aだけではなく、自力での進出にも力を入れていきたいと考えており、営業組織のサポートを強化するため、セールスマネジャーを米国の東西に2名配置した。

◆経営サポート室を新設

2011年3月期の連結売上高は144億93百万円(前期比97.9%)を予想しており、国内部門では横ばいを見込んでいる。米国部門では若干のマイナスを見込んでいるが、ドルベースでは前期比99.4%とほぼ横ばいとなる。なお、計画の策定は2月末時点での為替レート(1ドル89円)を前提としており、今後の変動によって業績は変化する。

営業利益は7億68百万円(前期比91.4%)を予想している。米国部門ではほぼ横ばいとなるが、国内部門では新規顧客拡大に向けた営業費用の増加のため、若干の減益を見込んでいる。経常利益は7億65百万円(同88.7%)、当期純利益は4億34百万円(同94.3%)を見込んでいる。

今期の重点施策として、国内部門については、「生産性」を向上



させながら新規顧客の拡大を図る。きめ細かなルートサービスを再点検し、顧客満足度の向上に努めていきたい。また、「コンサルティングセールス」を育成し、ハードとソフトのバランスの取れた営業活動を推進していく。加えて、開発生産本部の再編も行い、売れる商品の開発と売れる仕組み・しかけづくりに向けて企画開発部門である「開発グループ」を拡充する。特にベーシックな商品の拡充を図る予定となっており、春先から夏にかけて「日本茶」のキャンペーンを実施していく。

経営サポート室については、事業開発、顧客管理、品質管理を担当する部署として新設した。新たな事業の開発により拡大を図り、徹底した管理により企業の信頼性の向上を目指していく。

米国部門では、引き続き生産性や売上規模に見合った経営規模にスリム化していく。米国の状況として、前期の失業率は10%を超えていたが、今年3月末には9.7%まで回復しており、2010年は景気自体が回復に向かうと予想されている。したがって、今期は売上減少に歯止めがかかり、下半期には、多くの拠点で前年を上回る売上を達成できるとみている。M&A戦略については、原則として早期に利益貢献する案件(既進出地域)を最優先していく。未進出地域については、数年間の先行投資が必要となるため、慎重に案件を吟味し、長期・短期的な影響を勘案して実施していきたい。

◆売れる商品と売れる仕組みを開発

中長期的な経営戦略として、国内部門においては、売れる商品と売れる仕組みの開発が最重要テーマとなる。また、売上が減少しても利益を確保できる企業体質を確立していきたい。M&Aについては、3年前に東日本地区でNo.1のコーヒーサービス企業、前期にはダストコントロールの企業を買収しており、ともに収益に貢献しているため、今後も積極的に推進し、新規市場へ進出していく。なお、ダストコントロールについては、これまで工場を持たず、外注での洗濯加工を行ってきたが、今回、買収した企業は自社工場を持っているため、このノウハウを生かし、新たな洗濯加工工場の建築に着手する予定である。

米国部門では、OCS(オフィス・コーヒー・サービス)事業を中核とした全米展開戦略を継続する。現在、9州29拠点に進出しているが、自力で進出しても3年間で損益分岐点を超える見通しが立ってきたため、景気の回復を見ながら積極的に全米50州への展開を図っていきたい。また、新規営業体制など、自力成長のための体質を強化し、手持ちキャッシュフローをM&Aに有効に活用していく。

国内部門の対処すべき課題としては、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が挙げられる。今期は販促予算を増加させているため、これを早期に回収するべく、営業の仕組みづくりと商品の開発を進めていく。米国部門においては、成長路線への復帰を目指す。再び環境が悪化した場合には、経費削減路線にも柔軟に対応していく。また、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を蓄積していきたい。

◆質疑応答

日本において今後、どのような分野に力を入れていくのか。

当社では、オフィスを対象として、継続取引の必然性がある事業を展開している。今後もコーヒー、水、ECOトナー、空気清浄機、マット、モップなど定期的なメンテナンスやリ・ユース、リサイクルを通じて、継続取引の必然性がある事業、商品を拡大していきたい。

米国事業のシェアとM&A戦略について教えてほしい。

当社は、現在、全米で市場シェア第3位となっているが、1位と2位の企業も当社が進出している地区では当社よりも売上が低い。最初に進出したのはロサンゼルスだが、現地で市場シェアNo.1となった後、カリフォルニア全体でNo.1となった。その後、西海岸のワシントン、オレゴン、ネバダ、アリゾナにも進出し、現在、ロッキー山脈西側ではNo.1のシェアを有している。シカゴ、デトロイトについても、それぞれNo.1の企業を買収した。コロラド、テキサスについては、ゼロからスタートしたため、まだ売上規模が小さいが、機会があればM&Aを実施し、地域No.1を目指していく。

(平成22年5月17日・東京)



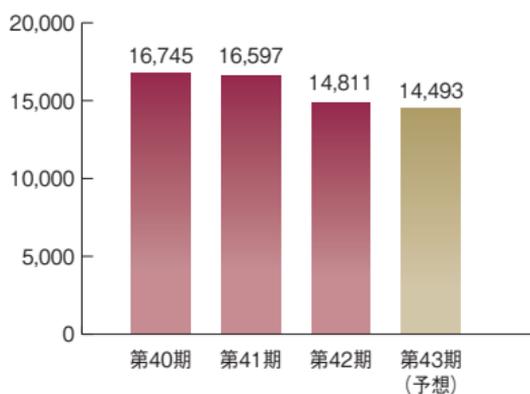
※本著作物の著作権は、社団法人日本証券アナリスト協会に属します。本稿は社団法人日本証券アナリスト協会のホームページに掲載された会社説明会要旨を同協会の許可を得て転載するものです。

業績の推移



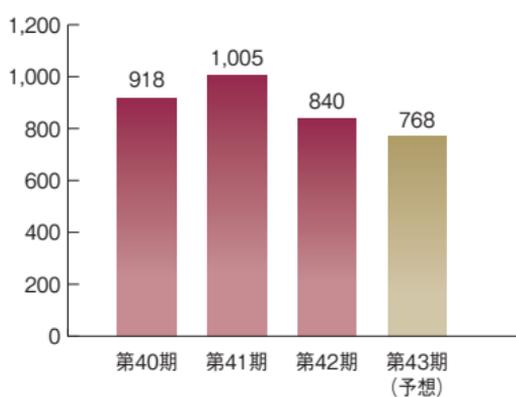
売上高

(単位：百万円)



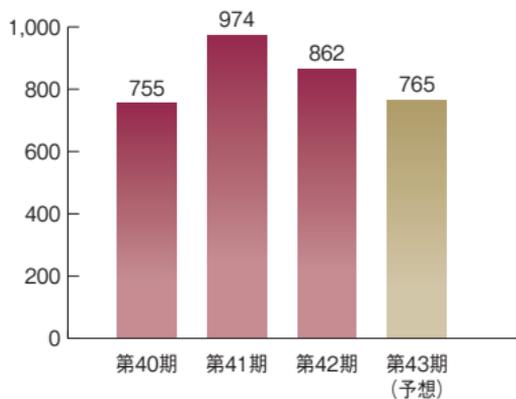
営業利益

(単位：百万円)



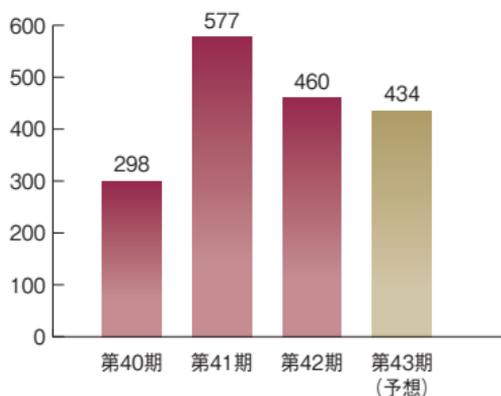
経常利益

(単位：百万円)



当期純利益

(単位：百万円)



連結貸借対照表

(2010年3月31日現在)

(単位：百万円)

	第42期	第41期	増減
資産の部			
流動資産	4,845	4,130	714
現金及び預金	2,416	1,545	871
売掛金	1,390	1,521	△ 131
商品及び製品	476	514	△ 37
仕掛品	2	2	0
原材料及び貯蔵品	63	63	0
繰延税金資産	175	220	△ 44
リース投資資産	212	180	31
その他	158	246	△ 88
貸倒引当金	△ 50	△ 164	113
固定資産	3,929	4,824	△ 894
有形固定資産	1,701	1,946	△ 245
無形固定資産	1,359	1,737	△ 378
投資その他の資産	868	1,140	△ 271
資産合計	8,774	8,954	△ 179
負債の部			
流動負債	1,638	1,882	△ 244
買掛金	364	346	18
短期借入金	343	446	△ 103
未払法人税等	161	184	△ 23
未払費用	259	265	△ 5
賞与引当金	148	189	△ 40
訴訟損失引当金	74	78	△ 4
その他	286	371	△ 85
固定負債	18	21	△ 2
負債合計	1,657	1,903	△ 246
純資産の部			
株主資本	7,606	7,374	232
資本金	1,051	1,051	—
資本剰余金	1,119	1,119	—
利益剰余金	5,444	5,211	232
自己株式	△ 7	△ 7	0
評価・換算差額等	△ 489	△ 322	△ 166
純資産合計	7,117	7,051	66
負債・純資産合計	8,774	8,954	△ 179

(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

(2009年4月1日から2010年3月31日まで)
(単位: 百万円)

	第42期	第41期	増減
売上高	14,811	16,597	△ 1,786
売上原価	6,091	6,887	△ 796
売上総利益	8,720	9,710	△ 990
販売費及び一般管理費	7,879	8,704	△ 825
営業利益	840	1,005	△ 165
営業外収益	49	107	△ 58
営業外費用	27	139	△ 111
経常利益	862	974	△ 112
特別利益	0	22	△ 21
特別損失	11	25	△ 13
税金等調整前当期純利益	850	971	△ 120
法人税、住民税及び事業税	427	480	△ 52
法人税等還付税額	△ 0	△ 44	44
法人税等調整額	△ 37	△ 42	4
当期純利益	460	577	△ 117

(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

(2009年4月1日から2010年3月31日まで)
(単位: 百万円)

	第42期	第41期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,700	1,828	△ 128
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 496	△ 1,001	504
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 320	△ 375	55
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 11	△ 4	△ 6
現金及び現金同等物の増減額	871	446	425
現金及び現金同等物の期首残高	1,545	1,098	446
現金及び現金同等物の期末残高	2,416	1,545	871

(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できない事故、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)

- 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お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。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お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もお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本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>