

証券コード:4653

Daiohs®

株式会社 ダイオーズ

第 44 期

報告書

2011年4月1日 ~ 2012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

第44期を振り返って

前期、国内では組織再編やサービス体制の改善に取り組んでまいりました。その一環としてスタートしました「365日サービス体制」も、期末までに首都圏（東京・千葉・神奈川・埼玉）までその範囲を拡大し、お客様から大変ご好評をいただきました。売上面では東日本大震災の落込みをカバーし、前年実績を上回ることができました。

米国では積極的な新規出店や運営効率の見直しを推し進めたことにより、全米50州中、11州32拠点となり、増収増益を達成しております。

東日本大震災後の混乱の中からスタートした1年でしたが、皆様から暖かいご支援をいただきましたことを心より感謝申し上げます。

第45期の重点政策

■国内部門（ダイオースサービスズ）

国内部門は、今期より営業部門と開発部門を再編し、「環境部門」と「飲料部門」に統合します。これにより、営業戦略における



意思決定の迅速化を実現し、同時にオペレーションを簡素化する事で、経営効率の最大化を目指してまいります。

前期においては、販売促進費の積極的投資効果により、東日本大震災の影響を乗り越え、前年売上を上回る業績を残すことができました。この事は着実に契約顧客件数が増加している証であり、今期も、成長に向けての拡販投資を継続し、増収は勿論の事、収益面においても大幅な改善を進めてまいります。又、昨年度スタートさせた首都圏における「年中無休の365日サービス体制」を今期中に全国レベルに拡大し、更なる「お客様満足度の向上」を図り、既存顧客との継続契約率を高め、攻守のバランスの取れた営業体制を確立します。

■米国部門(ダイオースUSA)

米国部門の中核事業であるOCS(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。全米の失業率は緩やかな回復傾向にあり、これが継続すれば当社米国事業にも好ましい影響が続くという見通しです。

この状況を受けて、前期よりM&A戦略を本格的に再開し、前期のアイオワ州に続き米国中央部の市場を中心に複数のM&A新規進出案件を実施する準備をしております。また既存の地域でも即時に利益貢献する案件などを複数行います。一方、現時点の売上で既に十分利益が出せるような拠点については、売上現状維持のまま更に生産性、利益性を向上できるよう、個別に判断して利益管理を行ってまいります。成長を担う米国中央部を中心とした成長市場、利益向上を担う米国西部を主とした既存市場、これらを組み合わせて今期も増収増益を目指してまいります。



事業の内容

国内部門

TOPICS 1

新スローガンがスタート

Tasty for smile Clean for smile

飲料サービスと環境サービスそれぞれに新しいスローガンができました。笑顔を大切にサービスする。お客様からまた笑顔をいただける。そんな笑顔が絶えないサービス向上を目指します。

TOPICS 2

コーヒーリニューアル

ダイオーズコーヒーの全面リニューアルを行いました。今後も皆様が笑顔になれる一杯となるための味を追求してまいります。



TOPICS 3

「365日サービス体制」スタート

お客様のご要望にお応えするため、まずは首都圏から「365日サービス体制」がスタートしました。今後も順次対応エリアを広げていきます。



飲料サービス

■オフィスコーヒーサービス

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・物流ラインが敷かれています。オフィスのニーズに応えるコーヒーサーバーや、こだわりの一杯を楽しめるエスプレッソマシンなど、お客様のご要望に応じたサービスを提供しております。

■ウォーターサービス

当社のウォーターサーバーはオフィスのオアシスとして幅広いお客さまに親しまれています。業界初となる「ボトルウォーター対応ティーサーバー」もラインナップし、お客様へ「安心」「安全」をお届けしてまいります。



環境サービス

■クリーンケアサービス

40年を超える豊富な経験を活かし、スペースや環境に合わせた最適なクリーンケアを行える商品をラインアップ。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。



■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により、ランニングコストを大幅に低減。「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。

■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責任をもって清掃を行います。

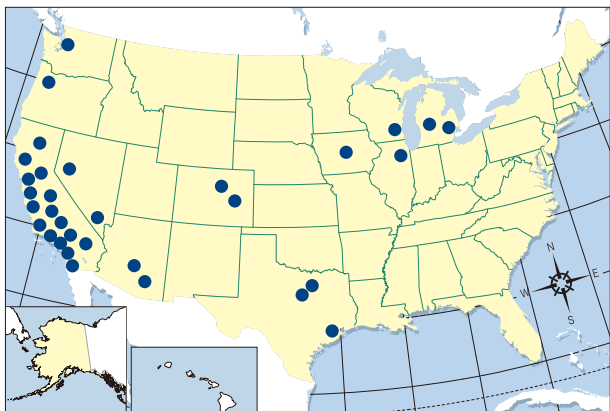


事業の内容

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。

全米50州中11州に進出し、32拠点となりました。今後も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。





TOPICS

2期連続増収増益 & 4期ぶりの2ケタ成長

近年取り組んでまいりました利益管理の効果によりリーマンショック以来の不振からV字回復を達成しました。

今後も生産性向上と新規市場の開拓により、バランスの取れた成長と利益の継続を目指してまいります。





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
ダイオースの紹介記事が掲載されました。**

<http://www.daiohs.com>

企業

4653 **ダイオース**

大久保 真一（オオクボ シンイチ）株式会社ダイオース社長

**米国部門がV字回復、
全米50州中12州33拠点に増加**



■ ボトルウォーターの需要が増加

2012年3月期の連結売上高は143億71百万円（前期比101.9%）、営業利益は8億46百万円（同98.8%）、経常利益は8億65百万円（同98.4%）、当期純利益は4億24百万円（同120.7%）となった。

売上高の状況として、国内部門については、東北に強い地盤を持っていることから、東日本大震災による減収が懸念されたが、これを補うため、販促費を増加して拡販に努めた。その結果、国内部門においては、東日本の減少を補って増収となった。

米国部門は好調に推移している。2010年3月期まで減収が続いていたが、2011年3月期は前期比101.5%、当期は同111.3%（ともにドルベース）と、本格的な回復基調に入った。

営業利益については、津波で流されたサーバーの入れ替え、新規サーバーの投入などにより経費が増加し、営業マンの増員も行ったため、国内部門が前期の7億18百万円から4億47百万円に減少した。

米国部門は、前期の1億38百万円から3億98百万円に増加しており、増収に加え、スリム化を図ったことが要因である。

国内部門のトピックスとしては、ボトルウォーターの需要が高まっており、一時期はリターナブルボトルの供給が追いつかない状況となった。営業面では、前期にスタートさせた商品別拡販体制が機能し始めた。現在、マット、モップなど環境部門とコーヒー、ピュアウォーターなど飲料部門を分離し、各拠点に責任者を置いて地域密着営業を展開している。また、特にボトルウォーターはサービス業での需要も多いため、昨年8月から東京23区で本格的な「年中無休の365日サービス体制」をスタートさせたが、今年3月からは首都圏まで範囲を拡大した。



■米国の営業拠点が12州33拠点に増加

米国部門については、ドルベースで4期ぶりに2ケタ成長を達成しており、前期からスタートした新規エリア（テキサス、コロラド）が順調に伸びて全体を底上げした。営業拠点については、M&Aおよび自力での進出により、11州32拠点に増加している。M&Aに頼らず、自力で進出した地域としては、ミルウォーキーがある。通常、損益分岐点に達するまで5年を要するが、ミルウォーキーについては、シカゴのデポとして出店し、固定費の抑制を図った結果、3年目となる2013年3月期には損益分岐点に達する見込みである。なお、今年5月には、オクラホマ州で最大のオペレーターの買収に成功したため、現在の営業拠点は12州33拠点となっている。

利益面では、リーマンショックを機に、思い切ったスリム化を図ったことが奏功し、既存拠点の生産性が全面的に向上した。当期は売上高が増加した一方で、運営人件費が前期比99.1%となり、大幅な利益改善につながっている。また、大型M&A（シカゴ、デトロイト）の営業権償却完了に伴い、減価償却費総額が同79.1%（ドルベース）となった。以上の結果、営業利益は前期比312.1%、税引き前当期純利益は同579.3%（ともにドルベース）となり、リーマンショック以来の不振からV字回復を果たしている。

■年中無休のサービス体制を全国に拡大

2013年3月期の米国部門の売上高については、8,844万5千米ドル（前期比111.8%）を予想している。連結売上高は154億3百万円（同107.2%）を見込んでおり、内訳は、国内部門が82億67百万円、米国部門が71億35百万円となっている。営業利益については、国内部門で5億51百万円、米国部門で4億51百万円を計画しており、合計で10億2百万円（同118.5%）となる見込みである。当期純利益は5億36百万円（同126.4%）を予想している。

今期の重点政策として、国内部門においては、「年中無休の365日サービス体制」を全国レベルに拡大する。増収に向けた施策としては、拡販体制の更なる強化を図るとともに、M&Aを積極的に推進するため、社長直轄のM&A専門部署を新設する。



アナリストジャーナル記事掲載

また、商品別拡販体制により、既存顧客との継続契約を守り抜く仕組みを完成させたいと考えている。利益面では、事業単位ごとのオペレーションを確立し、最大利益を確保していく。

米国部門においては、引き続き売上規模別モデル経営を実施し、米国西部各拠点の生産性向上を目指す。先行投資を要する新規出店を行うためにも、既存拠点の増益を継続させていきたい。シカゴなど進出後5年以上を経過した拠点では収益の継続的な向上を目指し、新規進出地域や目標売上未達の拠点では売上高の拡大に注力して、結果としてバランスの取れた成長と利益を達成していく。

新規出店については、米国中央部の市場を中心に、複数のM&Aを実施する予定である。また、既存拠点の周辺都市において、自力出店も行い、OCS事業での全米展開を目指す。一例として、テキサスでは、現在、ヒューストン、ダラス、フォートワースの3拠点を展開しているが、その周辺には、オースティン、サンアントニオなどのマーケットが存在するため、M&Aもしくは自力出店で進出したいと考えている。

対処すべき課題として、国内部門においては、戦略的M&Aの推進、既存顧客との取引を維持する手法の明確化、生産性向上と労務管理問題を解決する仕組みの構築・推進に取り組んでいる。

米国部門では、拠点ごとの利益管理を着実にやっていく。また、新規市場、既存市場のそれぞれで、M&A活動を継続していく。加えて、M&Aを補完する自力出店型市場進出のノウハウを蓄積していきたい。

質 疑 応 答

米国の売上成長は今後も継続できるのか。

当社の売上は、オフィスの従業員数に比例して伸びるため、リーマンショック後は、各企業がリストラを実施し、売上高が減少した。また、グルメコーヒーを使っていた企業がコスト抑制を進めたことも影響し、厳しい状況となったが、現在はリストラが一段落し、必要に応じて採用を増加させる企業も出てきている。特に大きなマーケットであるカリフォルニアでは、IT産業が好調であり、



多くの企業が従業員の福利厚生に力を入れている。したがって、アメリカ経済が今の状態を継続するという前提で考えると、M&Aで新たな地域に進出し、既存地域での拡販を図ることで、今後も2ケタ成長は可能である。

連結営業利益率がここ2年間で改善してきているが、今後の見通しを伺いたい。

一時期、米国部門の利益が大きく減少し、国内部門でカバーする状況となったが、米国部門の利益が改善してきたため、国内部門でも成長に向けた投資を行うことが可能となった。今後は、2ケタの売上成長と10%の利益成長という目標に向けて、事業を展開していきたいと考えている。

M&Aについては、今後も積極的に実施していくのか。

自己資本比率が80%を超えているため、良い案件があれば積極的に進めていきたい。

国内のM&Aについて、ターゲットとする業種、想定規模を伺いたい。

これまでのM&Aは、数億円の案件が多く、経営者が後継者問題で手放すケースが多かった。大企業が事業のリストラクチャーに伴って分離する場合もある。業種については、事業所に機材を貸し出し、継続的なメンテナンスを行う事業を対象としており、さまざまな商品が考えられる。

(平成24年5月22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。



決算概要(連結)

連結貸借対照表

(2012年3月31日現在)

(単位：百万円)

	第44期	第43期	増減
資産の部			
流動資産	5,025	4,470	554
現金及び預金	2,527	2,119	408
売掛金	1,370	1,278	91
リース投資資産	223	240	△ 17
商品及び製品	488	439	48
仕掛品	1	4	△ 2
原材料及び貯蔵品	82	63	18
繰延税金資産	104	215	△ 111
その他	271	167	103
貸倒引当金	△ 43	△ 59	15
固定資産	3,863	3,991	△ 127
有形固定資産	2,243	2,193	49
無形固定資産	848	1,014	△ 165
投資その他の資産	771	783	△ 12
資産合計	8,888	8,461	426
負債の部			
流動負債	1,630	1,413	216
買掛金	360	353	7
短期借入金	311	212	99
未払法人税等	118	69	49
未払費用	271	266	4
賞与引当金	127	99	27
その他	441	412	29
固定負債	91	85	5
負債合計	1,722	1,499	222
純資産の部			
株主資本	7,980	7,757	223
資本金	1,051	1,051	0
資本剰余金	1,119	1,119	0
利益剰余金	5,817	5,594	223
自己株式	△ 7	△ 7	0
その他包括利益累計額	△ 813	△ 795	△ 18
純資産合計	7,166	6,961	204
負債・純資産合計	8,888	8,461	426

(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

(2011年4月1日から2012年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第44期	第43期	増減
売上高	14,371	14,099	271
売上原価	6,120	5,813	307
売上総利益	8,251	8,286	△ 35
販売費及び一般管理費	7,404	7,429	△ 25
営業利益	846	856	△ 10
営業外収益	45	44	1
営業外費用	26	21	5
経常利益	865	879	△ 14
特別利益	1	7	△ 6
特別損失	41	196	△ 154
税金等調整前当期純利益	825	690	134
法人税、住民税及び事業税	257	292	△ 35
法人税等調整額	143	46	97
当期純利益	424	351	72

(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

(2011年4月1日から2012年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第44期	第43期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,339	1,451	△ 112
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 818	△ 1,358	540
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 101	△ 322	220
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 11	△ 68	56
現金及び現金同等物の増減額	408	△ 297	705
現金及び現金同等物の期首残高	2,119	2,416	△ 297
現金及び現金同等物の期末残高	2,527	2,119	408

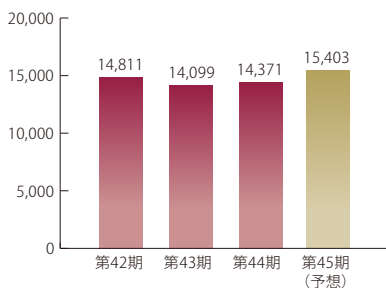
(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。



業績の推移

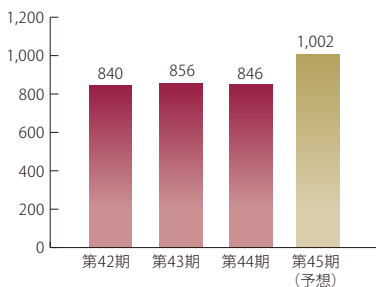
売上高

(単位：百万円)



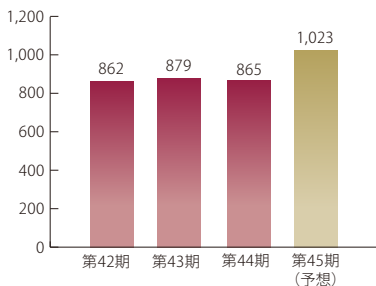
営業利益

(単位：百万円)



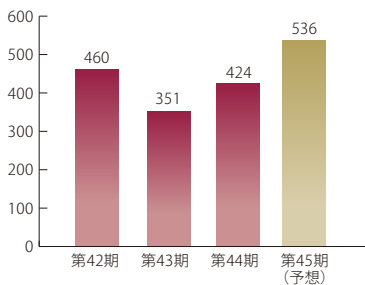
経常利益

(単位：百万円)



当期純利益

(単位：百万円)





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杯分のコーヒー
■1000株以上
200杯分のコーヒーおよび日本茶
- 発 送 時 期** : 12月中旬頃を予定しております。

株主メモ

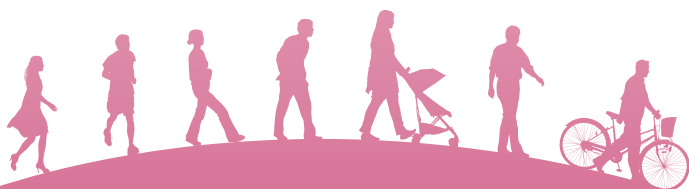
- 事 業 年 度** : 4月1日～翌年3月31日
- 期末配当金受領
株 主 確 定 日** : 3月31日
- 中間配当金受領
株 主 確 定 日** : 9月30日
- 定時株主総会** : 毎年6月
- 株主名簿管理人
特別口座の口座
管 理 機 関** : 三菱UFJ信託銀行株式会社
- 同 連 絡 先** : 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081
東京都江東区東砂7丁目10番11号
TEL 0120-232-711 (通話料無料)
- 上場証券取引所** : 東京証券取引所
- 公 告 の 方 法** : 電子公告により行います。
公告掲載URL <http://www.daiohs.com>

(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)

- 1.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。
- 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。

Daiohs®



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

U R L：http://www.daiohs.com