



Daiohs®

証券コード:4653

Daiohs®

株式会社 **ダイオース**

第45期 **報告書**

2012年4月1日 ~ 2013年3月31日



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

Tel.03-3438-5511(代表)

Fax.03-3438-1788



トップメッセージ



代表取締役社長

大久保真一

▶ 第45期を振り返って

国内部門では重点政策として、「業務効率化」、「人材教育」、「時代の求める商品開発」に取り組んでまいりました。また、売上拡大を目的に販売促進キャンペーンを通期に渡り実施した結果、新規契約件数が堅調に増加し、高品質な清掃サービスを提供するダイオーズカバーオール事業においては、新規フランチャイズオーナーの加盟数が過去最高数を記録しました。一方、営業拠点において、「管理チェックツール」を用いた運営管理の標準化を実現させ、管理コストの無駄を削減し利益の拡大に努めてまいりました。

米国部門では、M&A と自力による新規拠点の進出を行った結果、今期末における米国内拠点数は 14 州 36 拠点となり、3 期連続で増収増益を達成いたしました。

▶ 第46期の重点政策

【国内部門（ダイオーズサービシーズ）】

国内部門は中期計画として「システムベース経営」を推進しております。東日本大震災後、2 期連続での増収を達成し、震災前

を上回る勢いで売上拡大していることは着実にそのシステムが浸透している証と言えます。当社のビジネスの特徴は、一回きりの売り切りとは異なり、反復販売による売上の積み重ねが業績に反映されるところにあります。更に今期は増収を加速させるために、新規開発要員の増員を図る計画で、それに伴う開発コストが増加する見込みではありますが、「システムベース経営」による拠点運営の合理化及び効率化を加速させることにより、増加予定のコストを十分に吸収し、今期同様に増収増益を実現できる見込みです。

【米国部門（ダイオーズ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）では、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 2009 年 10 月に 10.2% とリーマンショック後のピークに達した後、2013 年 3 月時点では 7.6% まで緩やかに低下しております。この傾向が継続すれば当社米国部門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、前々期より M&A 戦略を本格的に再開しており、次期においてもいくつかの案件を交渉中です。また、M&A を伴わない自力出店もいくつか計画を進めております。一方、既存市場における追加 M&A に関しても、生産性、利益性を更に向上できるかどうか、個別に判断して対応しつつ積極的に探してまいります。こういった M&A 案件は実行当初は初期投資で赤字になるか利益貢献実現まで時間がかかるものも多く、米国部門合計で増益を続けるためには、利益捻出の中核を担う米国西部の各拠点、シカゴ、デトロイトなどを主とした既存成熟拠点の一層の効率化、高収益化が不可欠です。これらを組み合わせることで、今期も増収増益を達成してまいります。

事業の内容

国内部門

TOPICS 1

業務効率化の促進と確実な成長を目指して

「システムベース経営」を基に、業務の効率化を促進させ、又、競争が激化する環境下においても、確実な成長を実現する為に、「人材教育」、「時代の求める商品開発」、「売れる仕組み作り」に力を注いでまいりました。

TOPICS 2

過去最高の加盟数を記録したダイオーズカバーオール

高品質な清掃サービスを提供するダイオーズカバーオール事業においては、新規フランチャイズオーナーの加盟数が過去最高数を記録しました。

TOPICS 3

「管理チェックツール」による運営管理の標準化を実現

「管理チェックツール」を用いた運営管理の標準化を実現して、管理コストの無駄を削減し利益の拡大に努めました。



飲料サービス

- 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

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

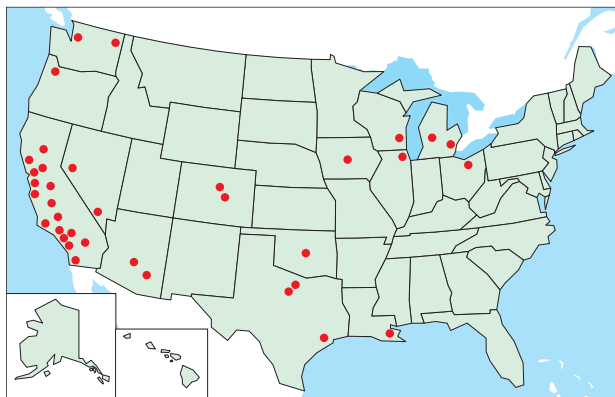


事業の内容

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 14 州に進出し、36 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

モデル経営の推進で収益を最大化し、 3期連続の増収増益を達成

経費面では拠点毎に利益を最大化できる「あるべき売上規模」を設定し、その規模に到達するように売上管理をする「モデル経営」を前期に引き続き推進し、売上や経費コントロールを通じて利益増進に尽力いたしました。



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
ダイオーズの記事照会が掲載されました。

企業 4653 **ダイオーズ** <http://www.daiohs.com>

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、米国共に
「過去最高利益」を達成**



営業利益、経常利益で過去最高を更新

2013年3月期の米国部門の売上高（ドルベース）は前期比116%となり、前期の伸び率（111.3%）を上回る大きな成長を遂げている。連結売上高は158億97百万円（前期比110.6%）となった。営業利益については、特に米国部門が飛躍的に成長しており、売上高の成長だけでなく、確実に利益を確保する体質が確立された。国内部門でも増益を達成したため、連結営業利益は12億95百万円（同153%）、経常利益は13億84百万円（同160%）となり、ともに過去最高を更新している。当期純利益は8億60百万円（同202.7%）となった。利益率は、営業利益率が8.1%、経常利益率が8.7%、当期純利益率が5.4%となっている。自己資本比率については、安定して80%台を維持しており、当期は81.5%となった。

国内部門のトピックスとしては、「管理チェックツール」を用いた運営管理の標準化によりコスト削減を実現させ、過去最高益を達成している。また、四半期ごとに販売促進キャンペーンを実施したことで、新規顧客の契約件数が順調に増加した。セールスシステムツールを用いた営業拡販方法が社員のモチベーションをアップさせ、優良顧客の開発が進んでいる。小規模ビルを対象として清掃サービスを提供するダイオーズ・カバーオール事業については、顧客から高い評価を得ており、新規FCオーナー加盟数は過去最大となった。

米国部門については、14州で36カ所の拠点を展開しており、当期は新たにオクラホマシティ、スポケーン、ニューオリンズに

M&Aで進出した。既存の拠点についても、小規模なM&Aや自力出店により成長している。結果として、3期連続の増収増益を達成しており、拠点ごとの利益を最大化する「モデル経営」を実践したことから、ドルベースでの営業利益は前期比145.3%、税引前利益は前期比141.1%となった。

「システムベース経営」を実践

2014年3月期の連結売上高は179億56百万円（前期比112.9%）を予想しており、ドル・円レートを95円で想定した。内訳は、国内部門が85億98百万円、米国部門が93億57百万円となっている。

営業利益は14億円（同108.1%）を予想しており、内訳は、国内部門が7億23百万円、米国部門が6億77百万円となっている。当期純利益は8億73百万円（同101.5%）を予想している。

国内部門の重点政策としては、個人の能力に頼る体制から脱却し、仕組みで動かす体制を構築していく。「システムベース経営」を実践し、人材育成を強化していきたい。また、シェアを伸ばすため、積極的なM&A、新事業の導入、新商品の開発に取り組んでいく。国内では10万件以上の安定した顧客ベースを持っているため、こうした既存顧客に新たな事業や商品を提供することが重要になる。米国部門は、オフィスコーヒーに特化して成長してきたが、国内ではコーヒーや水に限らず、オフィスに対して継続販売できる商品を開発し、売上高を拡大させていきたい。

OCs事業で全米展開を目指す

米国部門の重点政策としては、収益重視型拠点において、売上規模別モデル経営を継続し、さらなる生産性の向上を目指す。M&Aについては、専門会社を使わず、自社で行っているが、今後も利益向上に貢献するM&A案件を選別して実行していく。先行投資を要する新規出店のためにも、成熟拠点の利益増加を継続させることが必要となる。当社は、ロッキー山脈の西側で高いマーケットシェアを有しており、顧客も成熟化しているため、この地域で利益率14%を確保し、利益を東海岸の拠点に投入していきたい。新規の拠点は、営業権の償却により、当初は赤字となるが、既存の拠点でカバーし、全体で利益率10%を目指す。

管理・拠点サポート体制としては、これまでロサンゼルス、米国本社で全米をカバーしてきたが、全米展開を見据え、シカゴに中・東部の管理拠点を設置した。今後も新規出店による成長路線を継続し、未進出市場において M&A 案件を実施していく。

テキサス州やオハイオ州などの既存拠点においては、周辺都市での自力出店も準備している。テキサス州では、ヒューストン、ダラス、フォートワースに拠点を置いているが、オースティンやサンアントニオといった中堅のマーケットがある。近々、オースティンに進出する予定だが、まずヒューストンのデポとして出店し、固定費を抑えながら販促を行っていききたい。オハイオ州では、クリーブランドに拠点を置いているが、シンシナティでの自力出店が決定している。なお、自力で出店した場合、販促費などの経費はすべて期中に計上され、営業権の償却は発生しない。

国内部門の対処すべき課題としては、既存顧客の新たなニーズに応える新事業・新商品の開発が挙げられる。また、人材の確保と人を育てる仕組みづくりにも取り組んでいきたい。

米国部門については、OCS 事業で全米展開を目指す。国内部門では、10 万件以上の顧客をベースに多数のサービスの事業を展開しているが、米国部門はオフィスコーヒーに特化し、効率の良い経営を行っていく。

今後も拠点別の利益管理を着実に先行、新たなマーケットに進出していきたいと考えている。

質疑応答

**為替が 1 ドル 100 円で推移した場合、
米国部門の売上・利益はどの程度になるか伺いたい。**

売上高は約 100 億円となり、営業利益も同様に 5%アップする。売上高は 1 ドル 95 円でも国内部門を上回るが、営業利益については、まだ国内部門の方が大きい。ただし、米国部門の営業利益には、営業権の償却が含まれており、償却が終了すると、利益が大幅に増加する。なお、営業権の償却を除くと、米国部門の営業利益率は 10% となっている。

**米国部門の利益率が大幅に改善しているが、
特別な要因があったのか。**

6 年前に進出したシカゴ、デトロイトの営業権償却が終了したことが大きな要因である。また、リーマンショック後、売上高が減少し、赤字にはならなかったものの、収益的に厳しい状況となったが、これにより、体質改善が進んだ。

クリーンケア事業の状況を教えてほしい。

クリーンケア事業では、マットやモップをオフィスに貸し出しているが、大きな顧客基盤を持っている。ただし、この事業は成熟化しており、現在は、顧客基盤を利用したダイオーズ・カバーオール事業が伸びている。ビルメンテナンスの上場企業は多いが、こうした企業は大規模なビルを対象としており、1～2 名の正社員を派遣し、多くのパート・アルバイトを使ってビジネスを展開している。当社のダイオーズ・カバーオール事業は、小規模ビルに特化しており、当社が開発した顧客をフランチャイズオーナーに売却し、実際の掃除サービスはオーナーが自ら行う。

クオリティコントロールは当社の専門部署が行い、管理業務も当社が行う。こうしたことから顧客満足が高く、解約がほとんどなく、中高年の安定したビジネスとして注目を集めている。

**今期の配当予想は 15 円となっており、前期の 17 円から
減配となっているが、配当についての考え方を教えてほしい。**

当社は、安定配当 15 円を約束しているが、業績に応じて特別配当を出しており、2013 年 3 月期は特別配当が 2 円となった。

なお、当社の特別配当は以下のように算出する。

(1 株当たり経常利益 × 5.5% × 3.0% - 1.5 円) ※端数は四捨五入
(平成 25 年 5 月 23 日・東京)

※本著作物の著作権は、公益社団法人日本証券アナリスト協会に属します。
本稿は公益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

(2013年3月31日現在)

(単位：百万円)

	第45期	第44期	増減
資産の部			
流動資産	5,541	5,025	516
現金及び預金	2,495	2,527	△ 32
売掛金	1,605	1,370	235
リース投資資産	209	223	△ 13
商品及び製品	640	488	152
仕掛品	3	1	2
原材料及び貯蔵品	88	82	6
繰延税金資産	174	104	70
その他	364	271	93
貸倒引当金	△ 40	△ 43	3
固定資産	4,598	3,863	735
有形固定資産	2,387	2,243	143
無形固定資産	1,293	848	444
投資その他の資産	917	771	146
資産合計	10,140	8,888	1,252
負債の部			
流動負債	1,771	1,630	141
買掛金	364	360	4
短期借入金	320	311	8
未払法人税等	209	118	91
未払費用	299	271	28
賞与引当金	163	127	36
その他	414	441	△ 27
固定負債	105	91	14
負債合計	1,877	1,722	155
純資産の部			
株主資本	8,639	7,980	659
資本金	1,051	1,051	0
資本剰余金	1,119	1,119	0
利益剰余金	6,476	5,817	659
自己株式	△ 7	△ 7	0
その他の包括利益累計額	△ 376	△ 813	436
純資産合計	8,262	7,166	1,096
負債・純資産合計	10,140	8,888	1,252

(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

(2012年4月1日から2013年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第45期	第44期	増減
売上高	15,897	14,371	1,526
売上原価	6,617	6,120	496
売上総利益	9,280	8,251	1,029
販売費及び一般管理費	7,985	7,404	580
営業利益	1,295	846	448
営業外収益	97	45	52
営業外費用	8	26	△ 17
経常利益	1,384	865	519
特別利益	7	1	5
特別損失	25	41	△ 15
税金等調整前当期純利益	1,365	825	540
法人税、住民税及び事業税	552	257	295
法人税等調整額	△ 47	143	△ 191
少数株主損益調整前当期純利益	860	424	435
当期純利益	860	424	435

(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

(2012年4月1日から2013年3月31日まで)

(単位：百万円)

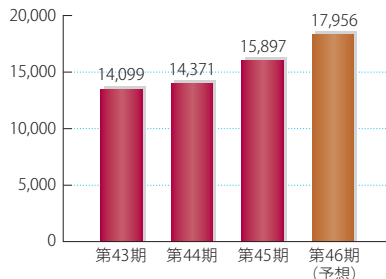
	第45期	第44期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,606	1,339	267
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,483	△ 818	△ 664
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 201	△ 101	△ 99
現金及び現金同等物に係る換算差額	45	△ 11	56
現金及び現金同等物の増減額	△ 32	408	△ 440
現金及び現金同等物の期首残高	2,527	2,119	408
現金及び現金同等物の期末残高	2,495	2,527	△ 32

(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

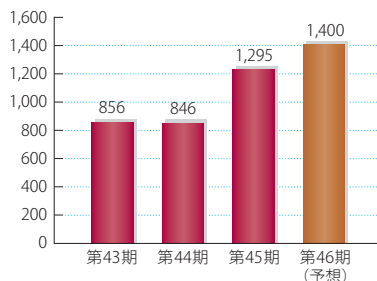
売上高

(単位：百万円)



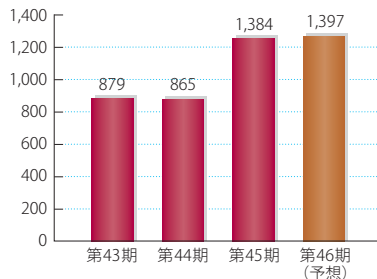
営業利益

(単位：百万円)



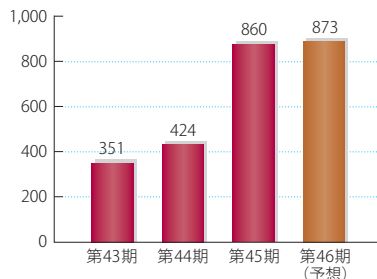
経常利益

(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： 三菱UFJ信託銀行株式会社
管理機関： 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先： 〒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で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信託銀行本支店でお支払いいたします。