



証券コード：4653

Daiohs®

株式会社 **ダイオース**

第47期 報告書

2014年4月1日 ~ 2015年3月31日



Top Message

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

第47期は、創業以来最高の連結売上高200億円突破と過去最高益を達成することができました。これもひとえに株主様をはじめ、当社を応援していただいている皆様のお力添えの賜物と厚く御礼申し上げます。

国内部門は、営業人員の増強とプロモーション活動を積極的に進めた結果、過去最高の売上伸長を達成しました。今後生産人口がますます縮小していくなか、人材の育成を重視し、個々の能力が最大限発揮できる環境づくりに注力いたします。そしてより強い営業組織のもと5期連続の増収に向けてチャレンジしてまいります。

米国においては、アトランタ支店をはじめ南東部への進出と共に既存拠点売上も堅調に伸長しました。従来からの規模別、拠点別のモデル経営をさらに強力に推進し、成熟拠点の利益を最大化させ、自力成長やM&Aへの積極投資を行い、全米展開を着実に構築してまいります。

どうか引き続き皆様のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役 大久保真一



事業の内容

Daiohs®

国内部門

TOPICS 1

過去最多の契約顧客件数

国内景気の上昇傾向を逃さぬようセールス社員の増強により、飲料サービス・環境サービスともに過去最多の契約顧客件数を達成しました。

TOPICS 2

食品安全マネジメントシステムの 国際規格「ISO22000:2005」を取得

2011年に取得したISO9001に続き、ISO（国際標準化機構）が定めた、HACCPの食品衛生管理手法をもとに、消費者への安全な食品提供を可能にする食品安全マネジメントシステム（FSMS）の国際規格である「ISO22000」を取得しました。



飲料サービス

- ・ オフィスコffeeサービス
- ・ オフィスティーサービス
- ・ 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
- ・ オフィス清掃サービス
- ・ ECOトナーカートリッジサービス



事業の内容



米国部門

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

今後も全米展開を目指して、リージョナル営業ネットワークの形成を推進します。



TOPICS 1

米国南東部へ進出

ジョージア州アトランタ支店、フロリダ州フォートローダーデール支店をはじめとした南東部に本格進出し、全米展開の布石を打つとともに、既存拠点の売上高も堅調に推移しました。

TOPICS 2

拡大路線の継続

将来的な全米展開を視野に入れ、M&Aを軸とする拡大路線を継続するとともに、既存店については拠点規模に応じて「収益重視拠点」と「成長重視拠点」の方針設定を明確に行い、成長と利益のバランス管理を実行してまいります。



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。

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

4期連続増収増益!!
売上・利益とも過去最高を更新



▶売上・利益ともに過去最高を更新

2015 年 3 月期の連結売上高は 217 億 13 百万円となり、過去最高を更新した。2013 年 3 月期までは、国内の売上高が米国の売上高を上回っていたが、前期に米国が国内を上回り、当期はその差がさらに拡大した。国内も前期比で 7%程度の成長となったが、米国がそれ以上のスピードで伸びている。利益についても、過去最高を更新しており、営業利益が 15 億 27 百万円、当期純利益が 10 億 51 百万円となった。売上高と同様、米国が国内を若干上回る状況にある。配当利回りについては、5月20日の終値ベースで 2%となった。

国内部門のトピックスとしては、第二期中期経営計画が着実に進捗している。景気が上昇していることもあり、「攻め」の経営を行うべく、営業人員を増強し、新規顧客の開拓に力を入れた。予算以上の販促経費をかけて営業を強化した結果、新規顧客の獲得が想定を上回り、4 期連続の増収および過去最高の売上高を達成している。国内部門の飲料と環境いずれも売上・契約件数で過去最高を更新した。

米国部門においては、南東部に本格進出した。2014 年 6 月にジョージア州アトランタ支店、9 月にフロリダ州フォートローダーデール支店を開設し、2015 年 2 月には、バーストン近郊のロードアイランド州にプロビデンス支店を開設した。また、既存拠点においても、売上高が順調に推移しており、カリフォルニア州モデ

スト市場、ネバダ州リノ市場、ミシガン州デトロイト市場では、中規模の M&A を実施した。新規拠点の開設では固定費が発生するが、既存拠点での M&A は変動費のみの負担となり、収益に大きく貢献するため、今後も既存拠点での M&A に力を入れていく。

▶フレキシブルな就労体制を構築

2016 年 3 月期の連結売上高は 241 億 99 百万円（前期比 111.4%）を見込んでいる。内訳は、米国部門が 144 億 4 百万円、国内部門が 97 億 94 百万円となっており、特に米国では、自力成長と M&A で大幅な伸びを達成したいと考えている。営業利益は 18 億 63 百万円（同 122%）を見込んでおり、米国部門で 9 億 76 百万円、国内部門で 8 億 86 百万円を想定した。当期純利益は 11 億 48 百万円（同 109.1%）を予想している。年間配当金については、株式分割後の最高配当が 1 株当たり 20 円であったが、今期は 23 円を予想している。

国内部門の重点政策としては、就労者が楽しく意欲的に働ける環境を整備する。当社のビジネスは労働集約型であるため、優秀な社員の確保が重要となるが、フルタイムの社員だけでなく、パートタイムの活用にも力を入れており、フルタイムの社員でも、地域限定のリージョナル社員、全国での活動を前提としたナショナル社員など、フレキシブルな就労体制を構築している。2 つめの重点政策としては、5 期連続の増収および過去最高売上高を達成すると同時に、過去最高益を達成すべく、経営の合理化を図る。

米国部門においては、収益重視型拠点の生産性向上を図る。最も歴史のあるロッキー山脈西側で確実に利益を確保し、その利益を東海岸に投資する方針であり、営業権償却前で 10%以上の利益を出すことを前提に、経営に取り組んでいる。また、新規地域への進出、既存地域でのモデル売上到達に向けた営業活動に注力する。モデル売上を上回った地域では、分店を行っている。現在、17 の州に進出しているが、今後9年で全米展開を実現したいと考えており、具体的な取り組みとして、成熟拠点では、規模別の組織モデル経営を強化し、売上未到達拠点では、営業活



動と M&A のバランスを重視していく。

▶積極的に M&A を実施

国内部門の対処すべき課題としては、新規顧客獲得に加え、M&A と新規事業の開発に積極的に取り組む。M&A の実績として、前期は、ビル空調の清掃を展開する企業を買収した。同社は、大手業務用エアコンメーカーの下請けであったが、今後は当社の顧客基盤を生かしてビジネスを展開していく。2 つめの課題は、人財確保のための通期採用と社内環境の整備である。新卒だけに頼るのではなく、中途採用にも力を入れ、優秀な営業社員、専門的な知識を持つスタッフを確保していきたい。

米国部門では、全体としての成長と利益のバランス管理を実行する。既存市場においても、自力営業と追加 M&A によるモデル売上到達を狙う。また、積極的な M&A と自力による新規地域出店を効率よく実施していく。

米国の拠点は、前期末時点で 42 拠点であったが、今期に入って M&A で 2 カ所（ピッツバーグ、コロンバス）に進出したため、現在は 44 拠点となっている。なお、この 2 拠点は、今期の計画策定時に契約が確定していなかったため、業績予想には織り込まれていない。国内の拠点は、直営が 49 拠点、FC 特約店が 183 拠点となっている。

質疑応答

成長余力について伺いたい。

国内は自力成長で 7%の増収を達成した。米国は自力成長が 3%程度だが、M&A による成長が大きく、過去 10 年間の平均で 10%を超えている。米国については、今後もオフィスコーヒーのみでも持続成長が可能だ。

国内については、M&A や新規事業の開発によってトータルオフィスサービスを展開し、2 ケタ成長を実現したいと考えている。

コーヒーの品質について伺いたい。

国内は、自社で生豆を買い付け、自社で焙煎したプライベートブランドが大半である。米国は、3 カ所のロースターに委託焙煎したプライベートブランドが 3 分の 2 を占めており、残りの 3 分の 1 は、スターバックスなどのナショナルブランドである。

今期の利益率が向上する理由を教えてください。

前期は先行投資として営業人員を大幅に増強したが、その教育期間が終了し、1 人当たりの生産性が向上すると見ている。

配当の方針を伺いたい。

業績連動型となっており、経常利益に 55%を掛け、その 30%を持株数で割った金額が 15 円を超えた分を、特別配当金として追加還元している。

経営上、重視している指標を教えてください。

開発コスト倍率、既存顧客のリテンション率を重視している。また、売上成長 10%、売上高利益率 10%を目標としている。

（平成 27 年 5 月 21 日・東京）

*当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るすることができます。

http://www.daiohs.com/info/pdf/kessan/2015_03_setsumeikai.pdf

※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（要旨）

(2015年3月31日現在)

(単位：百万円)

	第47期	第46期	増減
資産の部			
流動資産	6,825	6,117	707
現金及び預金	2,557	2,703	△ 145
売掛金	2,348	1,902	445
リース投資資産	295	242	52
商品及び製品	1,052	797	254
仕掛品	5	3	1
原材料及び貯蔵品	99	106	△ 6
繰延税金資産	166	150	15
その他	322	240	82
貸倒引当金	△ 21	△ 28	6
固定資産	7,731	5,556	2,174
有形固定資産	4,471	3,425	1,046
無形固定資産	2,438	1,579	858
投資その他の資産	821	551	270
資産合計	14,556	11,674	2,882
負債の部			
流動負債	3,421	2,250	1,171
買掛金	556	420	136
短期借入金	1,547	790	757
未払法人税等	139	130	9
未払費用	383	335	47
賞与引当金	175	181	△ 5
その他	619	393	226
固定負債	308	152	156
負債合計	3,730	2,402	1,327
純資産の部			
株主資本	10,100	9,299	801
資本金	1,051	1,051	—
資本剰余金	1,129	1,119	9
利益剰余金	7,920	7,136	783
自己株式	—	△ 7	7
その他の包括利益累計額	724	△ 27	752
純資産合計	10,825	9,271	1,554
負債・純資産合計	14,556	11,674	2,882

(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。

連結損益計算書及び連結包括利益計算書（要旨）

(2014年4月1日から2015年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第47期	第46期	増減
売上高	21,713	19,155	2,557
売上原価	9,297	8,180	1,116
売上総利益	12,416	10,974	1,441
販売費及び一般管理費	10,889	9,482	1,406
営業利益	1,527	1,492	35
営業外収益	150	102	48
営業外費用	17	6	11
経常利益	1,660	1,588	72
特別利益	3	12	△ 9
特別損失	17	2	14
税金等調整前当期純利益	1,646	1,598	48
法人税、住民税及び事業税	582	622	△ 40
法人税等調整額	12	87	△ 75
少数株主損益調整前当期純利益	1,051	887	164
当期純利益	1,051	887	164
その他の包括利益	752	348	403
包括利益	1,804	1,236	567

(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（要旨）

(2014年4月1日から2015年3月31日まで)

(単位：百万円)

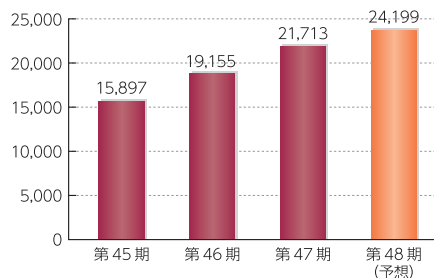
	第47期	第46期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,061	1,861	200
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,664	△ 1,918	△ 745
財務活動によるキャッシュ・フロー	359	221	138
現金及び現金同等物に係る換算差額	97	43	53
現金及び現金同等物の増減額	△ 145	207	△ 353
現金及び現金同等物の期首残高	2,703	2,495	207
現金及び現金同等物の期末残高	2,557	2,703	△ 145

(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。

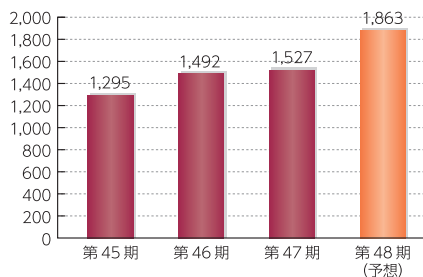
連結業績の推移



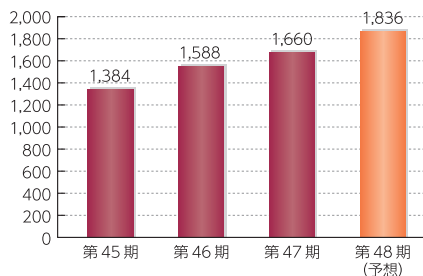
売上高 (単位：百万円)



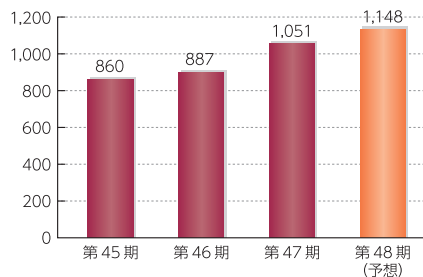
営業利益 (単位：百万円)



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日現在の株主の皆様

優待内容：■ 300株以上 1,000株未満

100杯分のコーヒー

■ 1,000株以上

200杯分のコーヒーおよび日本茶

発送時期：12月上旬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：3月31日

株主確定日

中間配当金受領：9月30日

株主確定日

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

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。
- 特別口座に登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。



Daiohs®



株式会社 **ダイオーズ**

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

