



証券コード：4653

Daiohs®

株式会社 **ダイオース**

第48期 報告書

2015年4月1日 ~ 2016年3月31日



Top Message

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申しあげます。

第48期は、米国部門に次いで国内部門においても、売上高が100億円を突破し、前期に引き続き創業以来最高の連結売上高と過去最高の営業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、日頃から弊社をご支援いただいている皆様のお力添えの賜物と厚く御礼申しあげます。

国内部門では、「エリア担当制営業管理システム」「拠点運営の標準化」「既存顧客別管理システム」といった中心的戦略を拡充した結果、様々な経済環境にも耐えうる成長システムを完成の域にまで近づけることができました。今後の成長を加速させるためには、M&Aや新規事業への積極的投資にも取り組んでまいります。

米国部門では、ペンシルバニア州ピッツバーグ支店をはじめ南東部への進出と共に、既存拠点売上も、国際的な石油価格の大幅下落の影響が大きいテキサス、オクラホマなどの石油産業集積地区を除けば堅調に伸長しました。今後も規模別、拠点別のモデル経営を強力に推進し、成熟拠点の利益を最大化させ、自力成長やM&Aへの積極投資を行うことで、全米展開を着実に構築してまいります。

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。

代表取締役社長 大久保真一



事業の内容



国内部門

TOPICS 1

国内売上高 100 億円達成！

2016年3月期の国内売上高が、創業以来初めて100億円を突破しました。オフィスにおける必需品を取り扱う当社のビジネスモデルは景気の影響を受けにくく、安定的な収益拡大の原動力となっています。

TOPICS 2

ダイオーズサービスズはダイオーズジャパンに！

日本国内のお客様にサービスをお届けする株式会社ダイオーズサービスズは、2016年9月1日より『株式会社ダイオーズジャパン』に社名を変更し、日本のオフィス向けサービスの更なる拡充を図ります。お客様のニーズへ機敏に対応するため、地域に密着したフェイス・トゥ・フェイスのコミュニケーションをこれからも大切にしていまいります。



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

5期連続増収！

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うモデル経営の着実な実践により、5期連続の増収を達成しました。

TOPICS 2

長期的な成長に向けて

将来的な全米展開を視野に入れ、安定して成長するためM&Aと自力出店による規模拡大と、モデル経営に基づく収益のバランス管理を実施してまいりました。今後も長期的に成長し収益最大化を達成するため、積極的な投資を進めてまいります。



アナリスト向け IR ミーティング要旨

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

**5 期連続増収！
過去最高の売上高・営業益を更新！**



◆第 2 期中期経営計画が順調に進捗

2016 年 3 月期の連結売上高は 254 億 4 百万円 (前期比 117.0%) となり、過去最高を達成した。内訳は、国内部門が 101 億 63 百万円、米国部門が 152 億 41 百万円となっている。米国部門の売上高 (前期比) をドルベースで見ると、前期が 107.8%、当期が 112.6% となっており、過去、十数年間、平均 10% 強の成長を実現している。営業利益も過去最高の 17 億 30 百万円 (前期比 113.3%) となっており、内訳は、国内部門が 8 億 96 百万円、米国部門が 8 億 33 百万円であった。経常利益は 16 億 84 百万円 (同 101.5%)、当期純利益は 10 億 51 百万円 (同 99.9%) となっており、為替変動の影響により、営業利益と比較して伸び率が低くなっている。

当期のトピックスとして、国内部門においては第 2 期中期経営計画が順調に進捗した。具体的には、シェア拡大に向けた拡販体制の拡充、運営効率を上げるための拠点運営の標準化促進が図られている。この結果、5 期連続で売上高が増加し、売上・利益ともに過去最高を更新することができた。契約顧客数も過去最高を更新中であり、サービス品質の向上によって、解約率は過去最低の水準となった。

米国部門においては、M&A と自力営業強化により、2 ケタの増収を達成した。これまでは M&A による進出が中心であったが、当期は M&A 進出で 4 拠点、自力進出で 2 拠点、合計 6 拠点を新規に開設している。また、自力成長を実現すべく、営業人員を前期比で 22% 増加させた。自力進出には初期投資が伴うため、既存拠点における収益確保が重要となるが、モデル経営を推し進めた結果、米国部門全体で 3.1% の増益 (ドルベース) を達成している。

◆M&A に加え自力進出も

2017 年 3 月期の連結売上高は、前期比ほぼ横ばいの 252 億 35

百万円を予想している。内訳として、国内部門は 107 億 69 百万円を見込んでおり、順調に伸びると見ている。一方、米国部門は為替の影響で 144 億 65 百万円に減少する見込みだが、ドルベースでは前期比 108.6% を予想している。なお、これは自力成長のみの数値であり、M&A による増加分は含まれていない。

営業利益は 16 億 32 百万円 (前期比 94.4%) を見込んでいる。内訳は、国内部門が 8 億 86 百万円、米国部門が 7 億 46 百万円となっており、国内部門は順調に伸びるが、米国部門は為替の影響で減益となる見込みである。経常利益は 16 億 1 百万円 (同 95.1%)、当期純利益は 9 億 76 百万円 (同 92.9%) を予想している。為替レートは前期の平均が 120 円であったが、今期は 105 円で設定しており、為替レートが前期と同水準であった場合は、今期も増収増益となる。

国内部門の重点政策としては、新規事業の育成と事業領域の拡大を図り、新サービスの事業化、大規模事業所へのサービスを開始する。また、将来の利益拡大に向けて積極的に投資を行う方針で、M&A に対して積極的に取り組むほか、新商品、新サービスの開発を促進させる。自力での売上成長率は、2013 年 3 月期が約 4%、2014 年 3 月期が約 7%、前期が約 9% と順調に加速している。今期は約 6% の増収で予算を組んでいるが、上記の取り組みが順調に進捗すれば、二桁成長も予測可能である。

米国部門においては、長期的成長と利益のバランスのための施策を実施する。新規顧客獲得のための営業部隊については、引き続き増強を図り、前期比で 24% 増加させる計画である。また、成熟拠点での利益性を引き続き強化していきたい。

米国部門の事業環境としては、大手による寡占化が進行している。当社は、企業の休憩室を対象としたオフィスコーヒーマシンサービスで全米 3 位のシェアを有しているが、数年前、第 1 位と第 2 位の企業にファンドが入ったことから、買収合戦が激化し、対価が高騰している。そこで、前期より自力進出も考慮し、M&A 案件については厳選することとした。自力での成長を実現するためには、営業組織の強化が必要となる。営業組織を用いた成長は、増収に貢献するものの、費用の大半が人件費であり、全額が今期の経費として計上されるため、今期はドルベースで増収減益となる見込みである。しかし、この減益は売上増強と将来的な収益の最大化を目指すための投資の結果と位置付けており、長期的株主価値はむしろこれにより高まると考える。なお、M&A の場合は、買収価格の大半が顧客関連資産であり、10 年で償却している。

◆B to B に特化してサービスを提供

国内部門の対処すべき課題は、人財の確保である。具体的な施策としては、新卒の定期採用から通年採用へシフトし、積極的に第二新卒、第三新卒を採用している。また、時間帯のフレキシブルな対応、地域限定社員の採用など、働く人のニーズに沿った働き方の選択肢を増やした。

米国部門においては、M&A 案件を厳選し、自力営業組織を強化することが、今期の成長の柱となる。拡大路線を敷く一方で利益の最大化を図るため、拠点ごとの方針設定を個別に行い、成長と利益のバランスを管理していく。長期的な視野で、増収増益できる基礎を今期中に作っていきたいと考えており、2018 年 3 月期には増収増益（ドルベース）基調に戻る計画である。

米国部門の拠点数は、現在、17 州 48 拠点となっており、国内部門については、直営が 55 拠点、FC 特約店が 183 拠点となっている。

当社のビジネスモデルは、売り切りではない、継続反復サービス販売である。同じ B to B ビジネスを展開しているオフィス用品通販会社は、ワンウェイでのビジネスを展開しているが、当社は顧客と 1 年、3 年、5 年の契約を結び、業務用の機械を貸し出して、メンテナンスサービスを提供しながら商材を販売している。顧客数は 20 万軒を超えており、信頼関係に基づく追加販売が強みとなっており、B to B に特化し、複数の商品、事業、サービスを届けている。また、オフィス内の必需品を取り扱うため、大きな景気の影響を受けにくい。さらに、米国市場で成功が実証されたビジネスを本邦にて展開するため、ビジネス展開上のリスクが低い。

当社の経営理念は、下記の 3 つである。

1. 時代の新しいニーズを先取りして、新しいマーケットを創造する。
2. 「最適なサービス」という商品を、最適なコストで、継続的に届ける。
3. 利潤はお客さまの満足から生まれるものであり、それをさらにお客さまのために、社会のために、そして私たちのために生かしていく。

株主還元については、配当性向 30%を前提に、原則として年 15 円を安定的に配当し、業績に連動する部分としては、経常利益に 55%を掛け、その金額の 30%に相当する金額が普通配当の 15 円を上回る場合、これを特別配当として加算する。2016 年 3 月期の年間配当金は 21 円（特別配当 6 円）、2017 年 3 月期は 20 円（同 5 円）を予定している。株主優待としては、300 株以上 1,000 株未満の株

主に対して 100 杯分のコーヒー、1,000 株以上の株主に対して 200 杯分のコーヒーおよび日本茶を贈呈している。

質疑応答

米国の景気後退はビジネスに影響を与えるか。

テキサスやオクラホマなどのエリアは厳しい状態となっているが、その他の地域は景気が良く、数年前に問題となったデトロイトも現在は好調に推移している。なお、業界第 1 位と第 2 位の企業は、ファンドが入ったことでオペレーションが乱れてきており、効率重視のオペレーションによって顧客や従業員の不満が高まってきている。当社としては、高い品質のサービスを提供することで、こうした顧客を獲得するとともに、優秀な人材を確保したいと考えている。

為替のヘッジについて伺いたい。

米国部門は、コーヒー豆の焙煎を米国内の企業に委託するなど、ビジネスが米国のみで完結しており、輸出入を行っていないため、特にヘッジは行っていない。なお、コーヒー豆の価格は変動が大きいが、仕入価格が高騰した場合、顧客への販売価格を変更することが契約書に記載されている。

米国市場における強みを教えてほしい。

得意な分野に絞って展開していることが強みである。買収した会社が自動販売機やコンビニ向けコーヒーのビジネスを展開しているケースもあるが、買収後は当社の得意な分野だけを残し、その他の事業を売却している。

（平成 28 年 5 月 19 日・東京）

*当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。
https://www.daiohs.com/info/pdf/kessan/2016_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IRミーティング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）

(2016年3月31日現在)

(単位：百万円)

	第48期	第47期	増減
資産の部			
流動資産	7,474	6,825	649
現金及び預金	3,156	2,557	598
売掛金	2,517	2,348	169
リース投資資産	325	295	30
商品及び製品	912	1,052	△ 139
仕掛品	4	5	△ 1
原材料及び貯蔵品	108	99	8
繰延税金資産	130	166	△ 35
その他	338	322	16
貸倒引当金	△ 19	△ 21	2
固定資産	8,190	7,731	459
有形固定資産	5,023	4,471	551
無形固定資産	2,483	2,438	45
投資その他の資産	684	821	△ 136
資産合計	15,665	14,556	1,108
負債の部			
流動負債	3,318	3,421	△ 103
買掛金	531	556	△ 25
短期借入金	1,207	1,547	△ 340
1年内返済予定の長期借入金	243	—	243
未払法人税等	144	139	4
未払費用	387	383	4
賞与引当金	188	175	13
その他	616	619	△ 2
固定負債	1,108	308	799
負債合計	4,427	3,730	696
純資産の部			
株主資本	10,883	10,100	782
資本金	1,051	1,051	0
資本剰余金	1,129	1,129	0
利益剰余金	8,702	7,920	782
自己株式	△ 0	—	△ 0
その他の包括利益累計額	354	724	△ 370
純資産合計	11,238	10,825	412
負債・純資産合計	15,665	14,556	1,108

(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）

(2015年4月1日から2016年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第48期	第47期	増減
売上高	25,404	21,713	3,691
売上原価	10,960	9,297	1,662
売上総利益	14,444	12,416	2,028
販売費及び一般管理費	12,714	10,889	1,825
営業利益	1,730	1,527	202
営業外収益	65	150	△ 85
営業外費用	110	17	93
経常利益	1,684	1,660	24
特別利益	10	3	7
特別損失	2	17	△ 14
税金等調整前当期純利益	1,692	1,646	45
法人税、住民税及び事業税	539	582	△ 42
法人税等調整額	101	12	88
当期純利益	1,051	1,051	△ 0
親会社株主に帰属する当期純利益	1,051	1,051	△ 0
その他の包括利益	△ 370	752	△ 1,122
包括利益	681	1,804	△ 1,123

(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）

(2015年4月1日から2016年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第48期	第47期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,998	2,061	936
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,896	△ 2,664	△ 232
財務活動によるキャッシュ・フロー	552	359	192
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 56	97	△ 153
現金及び現金同等物の増減額	598	△ 145	743
現金及び現金同等物の期首残高	2,557	2,703	△ 145
現金及び現金同等物の期末残高	3,156	2,557	598

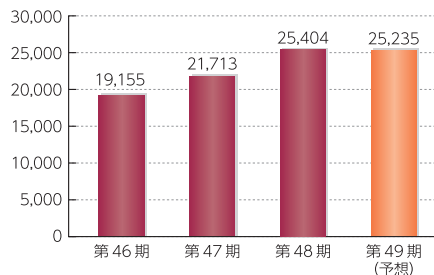
(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

連結業績の推移

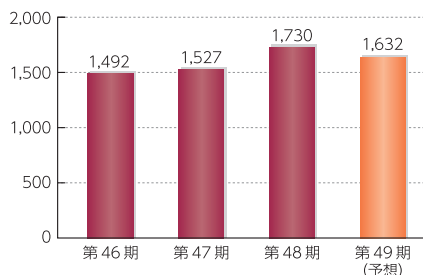


売上高 (単位：百万円)

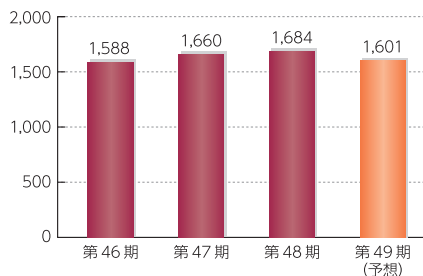
【為替レート】
第48期 1ドル120円
第49期 1ドル105円(予想)



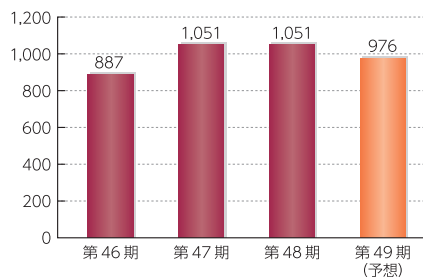
営業利益 (単位：百万円)



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)

1. 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。

2. 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。

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

