



証券コード：4653

Daiohs®

株式会社 **ダイオース**

第49期 報告書

2016年4月1日 ~ 2017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49期は連結売上高が260億円を突破し、過去最高の売上高を更新することができました。これもひとえに弊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あげます。

国内部門は販売力強化と既存のお客様へのサービス体制充実を促進した結果、全事業において新規契約件数が解約に至った件数を大きく上回り、経営目標を達成することができました。今後も当社のストロングポイントである「エリア担当制拡販システム」と「質の高いルートサービス」を促進し、更なる業績拡大に努めてまいります。

米国部門では当期を投資の一年と位置づけ、新規拠点の開設や新規契約獲得のための営業人員増強など積極的な投資に努めました。この結果、当期は4州8拠点の新規進出を果たし、これは米国進出以来最多ペースになります。米国市場においては景況感の地域格差が広がっているものの全体的に見れば当社事業への需要は堅調であり、今後も全米展開に向けた事業拡大を推し進めてまいります。

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

過去最高の売上高・営業利益を更新！

契約件数の順調な増加により4期連続で過去最高売上高を更新しました。また、ルートサービスの効率化や精算システムの電子化により営業利益も過去最高を更新しています。

TOPICS 2

企画開発部門を拡充！

お客様に満足いただけるサービスを提供するためには今までになかった新しい商品・サービスの開発は避けて通れません。独自開発の商品やサービスに加え、シナジー効果を期待できる企業とのアライアンスを積極的に進めるため、企画開発部門の拡充を実施し社内体制を万全に整えてまいります。



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

積極投資を実施！

当期は投資の年と位置づけ、米国進出以来過去最多である4州8拠点の新規出店を始めとする積極投資を実施しました。引き続き新規顧客獲得のための営業体制強化に努力し売上増加を狙ってまいります。

TOPICS 2

全米展開に向けて

米国におけるオフィスコーヒーサービスの需要は地域差があるものの堅調に推移しております。今後も明確な成長路線に沿った体制を固めるため、売上規模別に利益の最大化を目指す拠点と成長を重視する拠点を分けるモデル経営を更に推し進め、バランスの取れた成長と長期的な利益を目指してまいります。



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

**中長期的成長に向け
積極投資を実施!!**



◆2017 年 3 月期の決算概要

国内で事業を展開する株式会社ダイオーズ ジャパンの売上高は、110 億 38 百万円（前期比 108.5%）となり、過去最高を更新した。米国部門のダイオーズ USA は、過去 10 年間、平均 10%の成長を継続しており、当期も 137,834 千米ドル（同 108.7%）となったが、平均為替レートが前期の 120 円から 109 円に変動したため、円換算の関係で連結売上高は 260 億 57 百万円（同 102.6%）となった。営業利益は、国内部門が 9 億 64 百万円（同 103.3%）となった。一方、米国部門は、敢えて積極的な新規進出を行ったためそのコストが高み、7,017 千米ドル（同 94.0%）となった。以上の結果、連結営業利益は 16 億 8 百万円（同 93.0%）となった。

当期のトピックスとして、国内部門では、過去最高の売上高を達成した。「拡販体制の拡充」が軌道に乗り、「拠点運営の標準化」も着実に進行しており、また、新規顧客が解約顧客を大幅に上回ったことも増収要因となった。さらに、契約顧客件数の増加に伴って地域ごとの顧客密度が高まり、ルートサービスが効率化された。

業務の合理化という点では、タブレットを活用した精算システムの電子化を本格化し生産性向上につながっている。

米国部門については、オフィスコピーサービス（OCS）で全米第3位となっており、当期は過去最多となる新規進出によって拠点数が 22 州・56 拠点となった。新規進出は、5 月のペンシルバニア州フィラデルフィア支店からスタートし、12 月のメリーランド州ボルチモア支店まで、4 州・8 拠点となっている。

従来は M&A による新規進出が多かったが、全米第 1 位および第 2 位の OCS 企業にファンドが入ったことで買収価格が高騰したため、採算に乗りにくい案件から敢えて手を引き、自力での進出を積極化した。当期は 3 拠点で自力進出しており、この経費が営業利益を圧

迫したが、長期的には買収よりも投資効率が良い。既存拠点においては、モデル売上未到達拠点を中心に、営業人員を増強して売上伸長を図ったため、人件費や客先機材購入に伴う減価償却費が増加している。

◆2018 年 3 月期の業績予想

売上高は、国内部門で 118 億 28 百万円（前期比 107.2%）、米国部門で 151,563 千米ドル（同 110.0%）を予想している。為替レートは 105 円を想定しているため、円換算の影響で連結売上高は 277 億 31 百万円（同 106.4%）となる見込みである。

営業利益は、国内部門で 11 億 48 百万円（前期比 119.1%）を予想している。大幅な増益となる要因としては、環境事業において、前期末に大型洗濯工場の買収に成功した。今期の後半からマットやモップなどのダストコントロール資材を自社で洗浄することが可能となり、この新たな拠点を活用して物流の改革を進めるため、収益に大きく貢献すると見ている。米国部門では 9,186 千米ドル（同 130.9%）を予想しており、出店が従来のペースに戻るため、営業人員の増員による費用増を吸収することができる。以上の結果、連結営業利益は 19 億 94 百万円（同 124.0%）、当期純利益は 11 億 85 百万円（同 114.6%）となる見込みである。

◆重点政策と課題

国内部門の重点政策では、「質の高いルートサービスの強化」として、拡大する顧客のニーズに応えるべく、エリア担当制拡販システム、顧客別担当者専任制度、製販一体の強みを最大限に生かした効率経営に取り組む。製販一体については、創業期からコーヒーや水など飲料事業の強みとなっていたが、環境事業でも工場を買収出来た結果、全事業で製販一体の体制が整った。

「将来の利益拡大に向けた積極投資」としては、M&A に対する積極的な取り組みを開始するほか、新商品・新サービスの開発促進、他企業とのアライアンス強化に取り組む。M&A については、環境事業で大阪の同業者の買収に成功した。これまで環境事業は首都圏のみで展開していたが、今期から大阪に進出し、今後は全国展開を目指す。新商品・新サービスの開発は、解約率の低下、生産性の向上につながる。またアライアンスについては、現在大手企業とタイアップして健康志向の飲料等の開発を進めている。

米国部門の重点政策としては、OCS 事業を中核に全米展開を目



指す。この政策は、米国部門で売上高 100,000 千米ドルを達成した 2015 年 3 月期に打ち出した。10%の成長を継続した場合、10 年後には売上高が 250,000 千米ドルとなるため、この時期に全米展開を完了させる方針である。現状は目標を若干上回るペースで成長しているため、新規出店、営業社員の増員など、成長路線に沿った体制作りを強化するとともに、規模別モデル経営をさらに推進していく。規模別モデル経営は、拠点ごとに利益を最大化するモデル売上を設定し、モデル売上を超えた成熟拠点を分割して更なる成長を図るものである。

2 つめの重点政策では、長期的成長と利益のバランスのために、引き続き新規顧客獲得に向けた営業体制の強化を図るとともに、新規地域への進出、成熟拠点での利益性強化に取り組む。営業体制の強化については、採用環境が厳しくなる中、大幅な増員を実現しており、今期も更なる増員を予定している。

国内部門の対処すべき課題である人財の確保については、新卒の定期採用から通年採用にシフトし、第 2 新卒などの採用を積極的に行っている。

米国部門においては、M&A 案件の厳選、自力営業組織の強化が課題となっている。拡大路線を敷く一方で、利益の最大化を図るべく、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。また、自力成長力を確保するため、営業人員を適正配置していく。

◆最適なサービスを継続的に提供する

米国部門の拠点数は、2015 年 3 月期の時点で 42 拠点であったが、2016 年 3 月期に 6 拠点、2017 年 3 月期に 8 拠点に進出し、現在は 56 拠点となっている。

国内部門は直営が大都市を中心に 48 拠点、FC 特約店が中小都市を中心に 188 拠点となっており、既に全国をカバーしているため、今後は既存の地域で新商品・新サービスを上乘せし、顧客数を増加していきたい。

当社の強みは、売切りのワンウェイではなく、継続反復販売する必然性のあるビジネスだけを積み上げている点である。また、事業所内の必需品を取り扱うため、景気やブームによる大きな影響を受けにくく、創業以来、実質赤字に陥ったことはない。さらに、B to B に特化して複数の商品、事業、サービスを展開しており、20 万軒超の顧客との継続契約（1 年～5 年）に根ざした販売チャネルに商品・

サービスをアドオンすることができる。加えて、米国市場で成功が実証されたビジネスを日本で展開するため、ビジネス展開上のリスクが低い。

配当については、安定配当（年間 15 円）をベースとした業績連動型の方式としており、経常利益に 55%を掛けた金額の 30%に相当する金額が普通配当を上回る場合、これを特別配当として加算している。2017 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、普通配当 15 円に特別配当 5 円を加えた 20 円（配当利回り 1.9%）とした。2018 年 3 月期は、普通配当 15 円に特別配当 9 円を加えた 24 円を予想している。株主優待制度については、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 杯分のコーヒーを贈呈している。

（平成 29 年 5 月 23 日・東京）

*当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。
<http://www.daiohs.com>

※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）

(2017年3月31日現在)

(単位：百万円)

	第49期	第48期	増減
資産の部			
流動資産	7,742	7,474	267
現金及び預金	3,031	3,156	△ 124
売掛金	2,780	2,517	262
リース投資資産	325	325	△ 0
商品及び製品	1,062	912	150
仕掛品	4	4	△ 0
原材料及び貯蔵品	121	108	12
繰延税金資産	122	130	△ 7
その他	314	338	△ 23
貸倒引当金	△ 21	△ 19	△ 1
固定資産	8,488	8,190	297
有形固定資産	5,173	5,023	150
無形固定資産	2,616	2,483	132
投資その他の資産	698	684	14
資産合計	16,230	15,665	565
負債の部			
流動負債	3,420	3,318	101
買掛金	554	531	22
短期借入金	1,035	1,207	△ 172
1年内返済予定の長期借入金	242	243	△ 1
未払法人税等	142	144	△ 1
未払費用	425	387	37
賞与引当金	207	188	18
その他	813	616	196
固定負債	836	1,108	△ 271
負債合計	4,257	4,427	△ 170
純資産の部			
株主資本	11,635	10,883	752
資本金	1,051	1,051	0
資本剰余金	1,129	1,129	0
利益剰余金	9,454	8,702	752
自己株式	△ 0	△ 0	0
その他の包括利益累計額	338	354	△ 16
純資産合計	11,973	11,238	735
負債・純資産合計	16,230	15,665	565

(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）

(2016年4月1日から2017年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第49期	第48期	増減
売上高	26,057	25,404	652
売上原価	11,203	10,960	243
売上総利益	14,854	14,444	409
販売費及び一般管理費	13,245	12,714	531
営業利益	1,608	1,730	△ 121
営業外収益	68	65	3
営業外費用	56	110	△ 54
経常利益	1,621	1,684	△ 63
特別利益	91	10	80
特別損失	121	2	118
税金等調整前当期純利益	1,590	1,692	△ 101
法人税・住民税及び事業税	557	539	17
法人税等調整額	△ 1	101	△ 102
当期純利益	1,034	1,051	△ 16
親会社株主に帰属する当期純利益	1,034	1,051	△ 16
その他の包括利益	△ 16	△ 370	353
包括利益	1,017	681	336

(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）

(2016年4月1日から2017年3月31日まで)

(単位：百万円)

	第49期	第48期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,926	2,998	△ 72
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,367	△ 2,896	529
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 681	552	△ 1,234
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 2	△ 56	54
現金及び現金同等物の増減額	△ 124	598	△ 722
現金及び現金同等物の期首残高	3,156	2,557	598
現金及び現金同等物の期末残高	3,031	3,156	△ 124

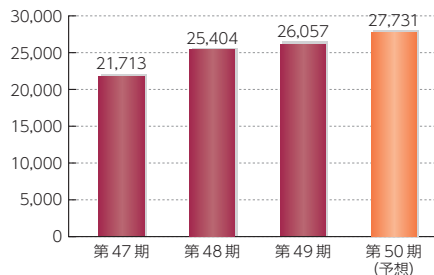
(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

連結業績の推移

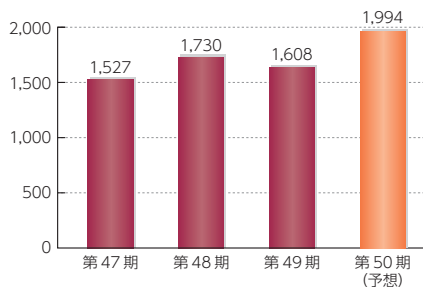


売上高 (単位：百万円)

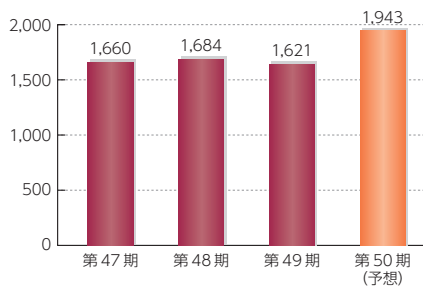
【為替レート】
第48期 1ドル109.03円
第49期 1ドル105円(予想)



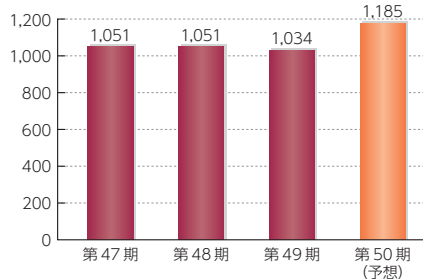
営業利益 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)



親会社株式に帰属する 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

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 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

同連絡先(注)：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)

(注)株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関の事務拠点の移転に伴い、平成29年8月14日以降の連絡先は以下となります。

三菱 UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1 TEL 0120-232-711(通話料無料)
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱29号
三菱 UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部

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

Tel.03-3438-5511(代表)

Fax.03-3438-1788

