



株式会社ダイオーズ

日本証券アナリスト協会主催 2019年3月期 決算説明会

---

**[日程]** 2019年5月23日

**[開催場所]** 103-0025 東京都中央区日本橋茅場町2-6-1  
日経茅場町別館 B1

**[登壇者]** 2名  
代表取締役社長 大久保 真一 (以下、大久保)  
執行役員管理本部長 稲垣 賢一 (以下、稲垣)

## 登壇

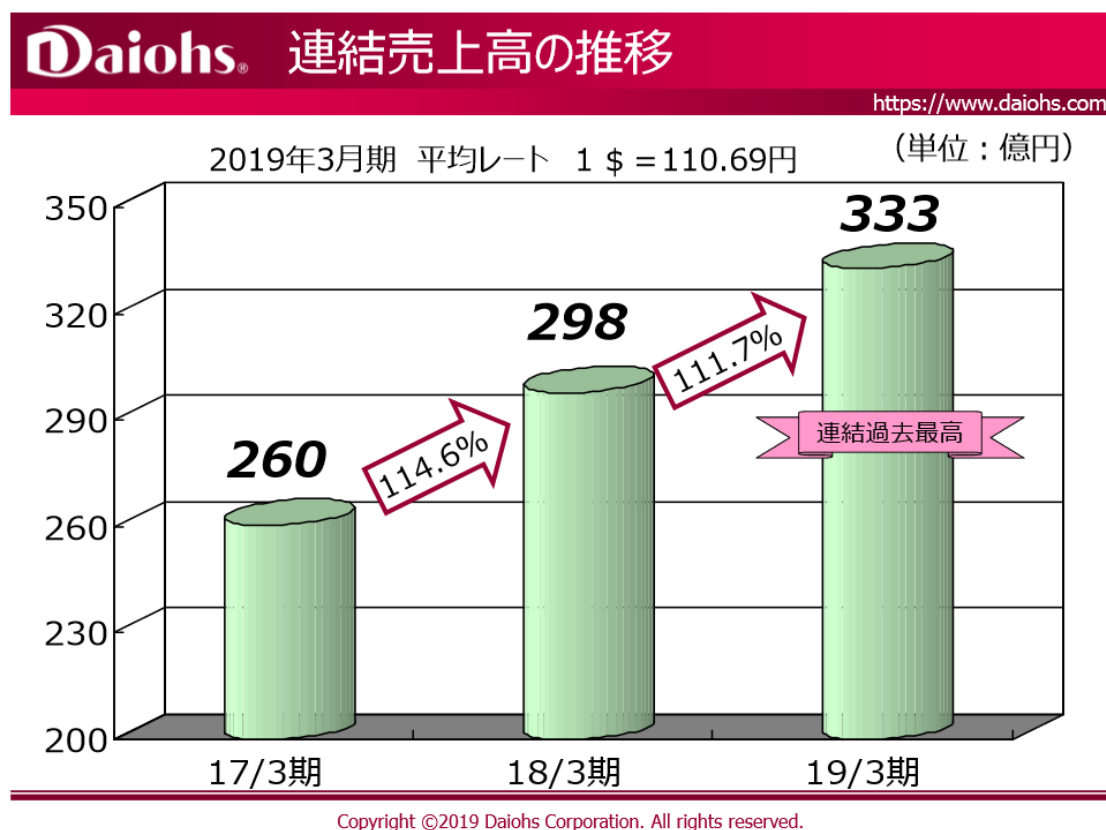
**司会：** それでは定刻となりましたので、ただ今から株式会社ダイオーズ様の 2019 年 3 月期決算説明会を開催いたします。

まず最初に同社からお迎えしております、お二方をご紹介申し上げます。代表取締役社長、大久保真一様。執行役員管理本部長、稲垣賢一様。

本日は代表取締役社長、大久保様からご説明をいただきます。ご説明をいただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

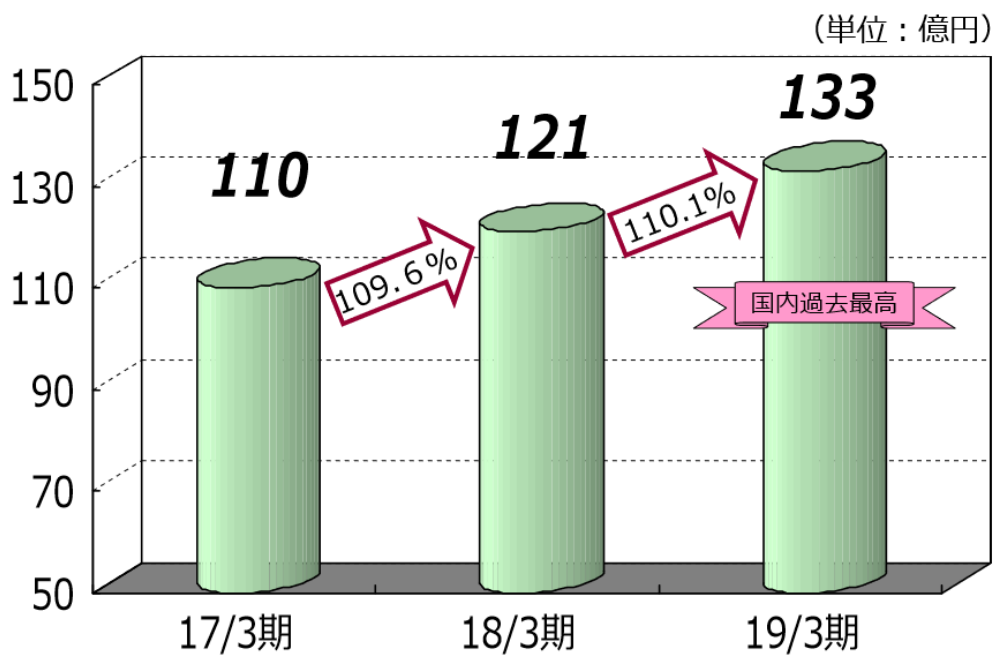
それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

**大久保：** 皆様、こんにちは。大久保でございます。よろしくお願いいたします。



私どもの前期の決算の発表をさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

前期連結では売上高が 333 億円となり、前期比 111.7% の成長、過去最高の売上高を更新させていただきました。



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

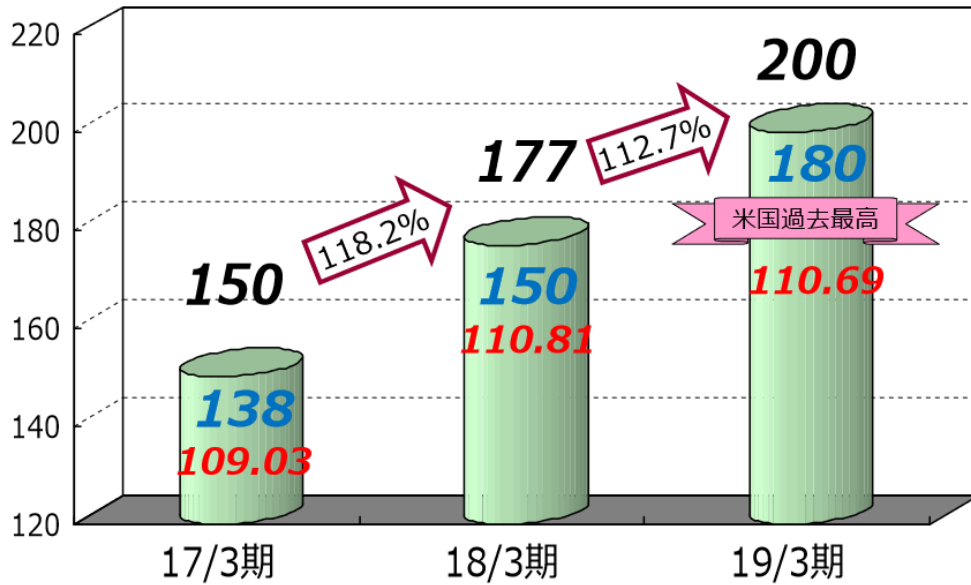
セグメントとしては日本と米国があり、日本に関しましては 133 億円と、前期も 2 桁の成長をさせていただきました。過去最高の売上を更新しております。

# Daiohs® Daiohs U.S.A., Inc. 売上高の推移

<https://www.daiohs.com>

赤字 為替レート

(単位：億円/Million USD)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

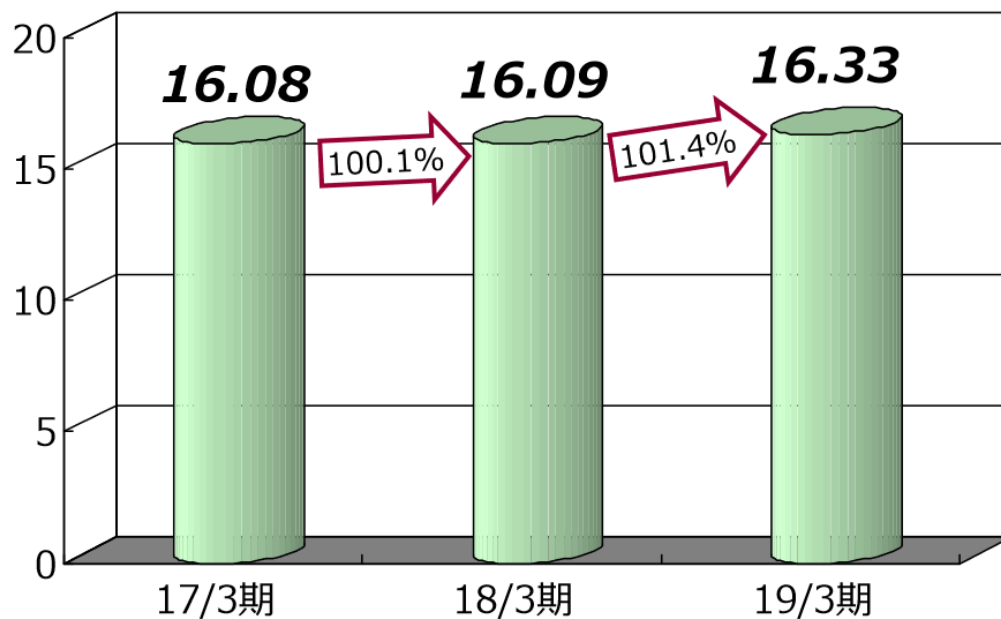
米国は日本円に直しまして 200 億円と、前期 112.7%の成長をさせていただきました。これも過去最高の更新でございます。

# Daiohs 連結営業利益の推移

<https://www.daiohs.com>

2019年3月期 平均レート 1 \$ = 110.69円

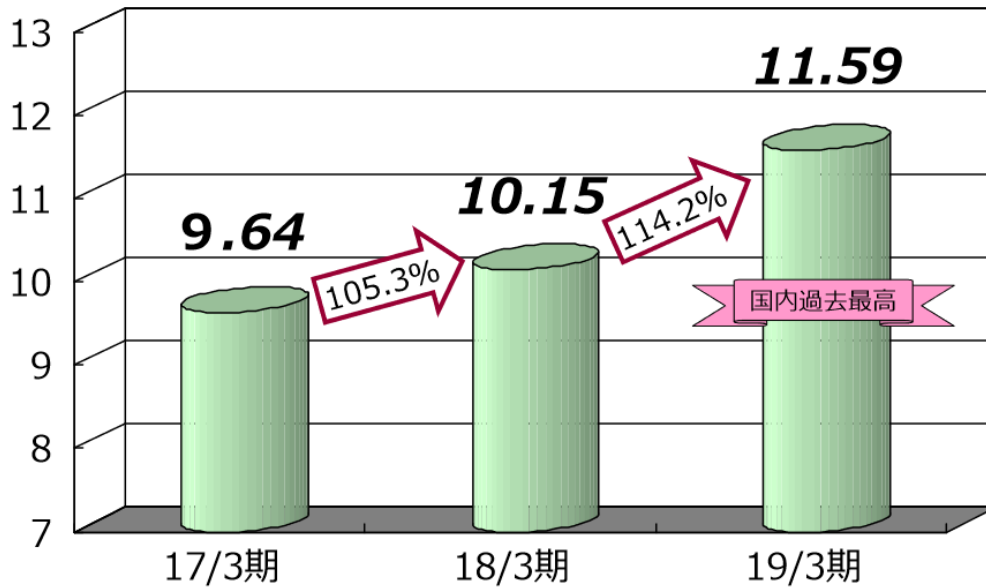
(単位：億円)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

利益に関しましては、連結で16億と、横ばいになります。この内容につきましては、これからご説明いたします。

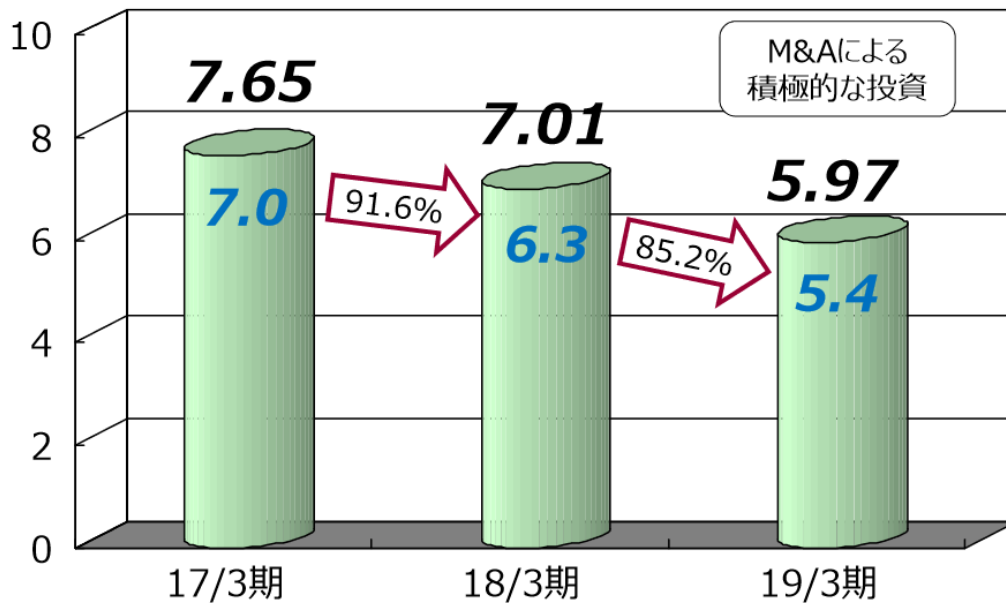
(単位：億円)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

まず国内に関しましては、前期比 114.2%で、11 億 5,900 万円です。売上だけではなく、利益もきちんと出すことができいております。

(単位：億円/Million USD)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

一方米国に関しましては、後程説明する通り、かなり積極的な投資を現在行っております。そのためある程度利益を圧縮してでも、伸ばせるときに伸ばそうという方針のもと、前期は営業利益が約6億円でございます。

- 期末契約既存顧客数が過去最高を更新
- 8期連続で増収、6期連続で「過去最高売上高」を更新



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

前期のトピックスとしては、まず国内部門に関しましては、売上だけではなく、新規のお客様の契約とお客様の契約実績も過去最高を更新させていただきました。国内においては8期連続の増収、6期連続の過去最高売上高の更新ということでございます。



- 自社物流網の拡大と物流拠点立地見直し
- 大口ユーザー用コーヒーマシンの導入



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

また、今、私どものようなビジネスでは、物流が非常に大きな問題になっております。現在私どもはほとんどが自社物流でございまして、社内でもって完結しておりますので、外部委託はほとんどしておりません。その意味ではかなり効率の良い物流をしていると思います。

それから大口ユーザー用のコーヒーマシンを導入いたしました。私どもは今年でちょうど創業50年になります。これまでは中小のお客様が中心でございましたが、最近は中規模から大規模のお客様からのお問合せが増えております。そのために積極的に大きなお客様に対応するような機械を導入しております。

- 2017年6月に買収したBlue Tiger Coffee社の高付加価値型OCS※事業は主に米国西部を中心に展開し売上、拠点数を拡大

※オフィスコーヒーサービスの略称



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

米国部門に関しましてはちょうど2年前に Blue Tiger を買収いたしました。これは私どものようなブレイクルームサービスの中でも、非常に新しい業態でございます。主にアメリカの IT、エンターテインメント、ファイナンス、コンサルといった非常に人材に力を入れている企業さんが、私どものようなビジネスに関しても非常に充実したサービス提供を重要視するようになってきており、そのための高付加価値型に特化した会社を買収させていただきました。現在、この西海岸を中心に積極的に展開をさせていただいております。

●前期も新規市場への積極的展開

|     |                      |       |
|-----|----------------------|-------|
| 5月  | ニューハンプシャー州マンチェスター市場  | M & A |
| 8月  | オクラホマ州タルサ市場          | M & A |
| 8月  | メリーランド州ボルチモア北部地区市場   | M & A |
| 8月  | ミズーリ州カンザスシティ市場       | 自力    |
| 10月 | ニューヨーク州ハドソンバレー市場     | M & A |
| 12月 | マサチューセッツ州ボストン市場      | M & A |
| 1月  | コネチカット州ハートフォード市場     | M & A |
| 2月  | *[カナダ]アルバータ州エドモントン市場 | M & A |

\*カナダにおける事業は、業績への影響が軽微なため現時点では非連結

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

米国部門ではかなり積極的な投資をしておりますが、前期だけでもゼロからのスタートの拠点が8拠点になりました。

このうちこのミズーリ州のカンザスシティを除く、ほかの7つの拠点はM&Aでございます。私どもの同業者である、オフィスに対するコーヒーを中心にした、オフィスブレイクルームサービスの会社を買収いたしました。

私どもは今、アメリカの業界でも第3位ですが、1位と2位の会社はかなりファンドが入っており、かなり積極的な投資をこの業界にしております。同業者の中でも大きな規模の買収になると、どうしても価格競争になってまいりますそこで私どもはあえて価格競争には巻き込まれないため、一定の私どもの考える倍率以上は出さないという方針を持っており、結果的には中小の企業を買収の対象になります。そのような企業を対象に前期は7拠点をスタートさせていただきました。

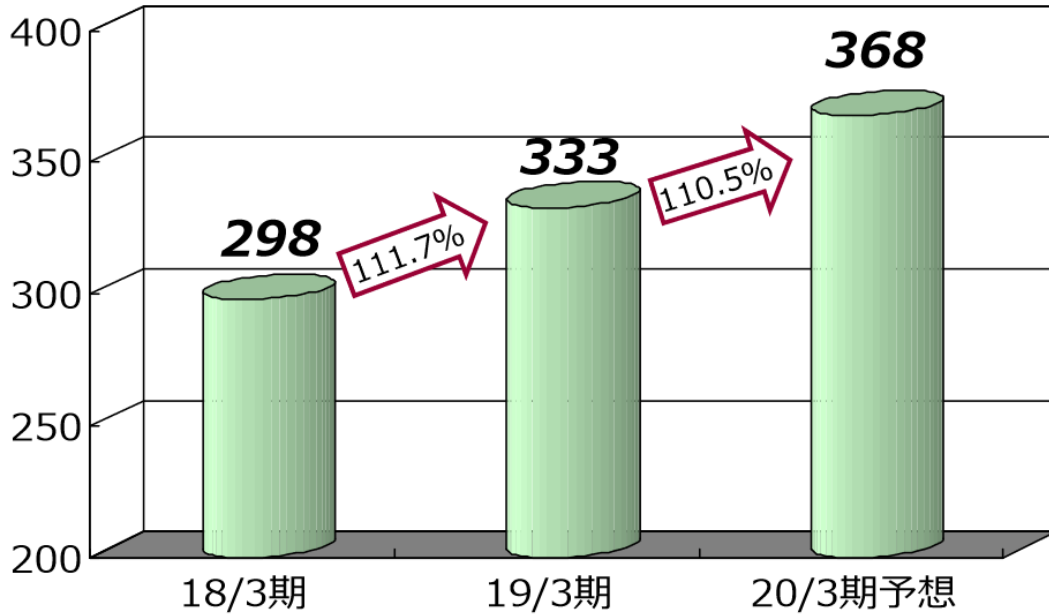
それから、カンザスシティに関しましては前から出たいエリアでしたが、なかなか良いM&Aがなかったために、あえて今回自力で進出させていただきました。

以上が前期の実績のご報告でございます。これからは今期の予想をさせていただきます。

# Daiohs® 連結予想売上高

<https://www.daiohs.com>

前期レート 1 \$ = 110.69円 今期想定レート 1 \$ = 110円 (単位: 億円)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

今期は売上高が 368 億円で、今期も 2 桁の増収をさせていただく予定でございます。

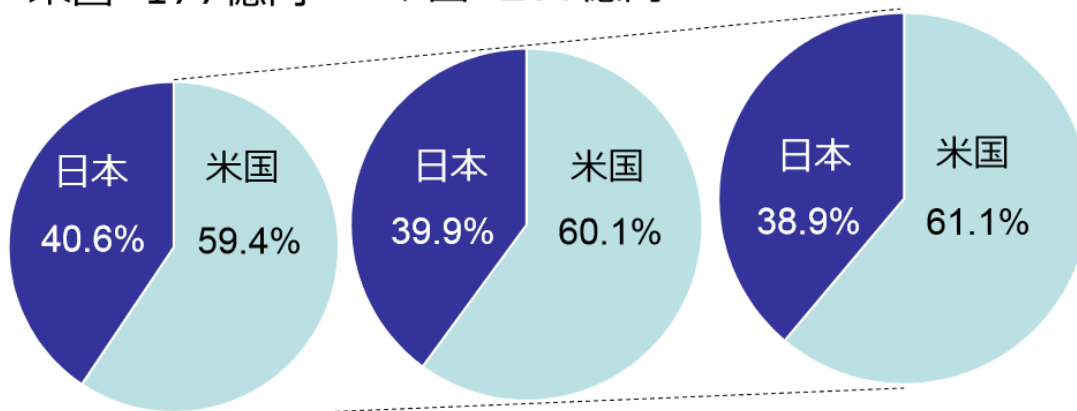
## Daiohs® セグメント別売上高割合の推移

<https://www.daiohs.com>

**2018年3月期**  
連結 298億円  
日本 121億円  
米国 177億円

**2019年3月期**  
連結 333億円  
日本 133億円  
米国 200億円

**2020年3月期**  
連結 368億円  
日本 143億円  
米国 225億円



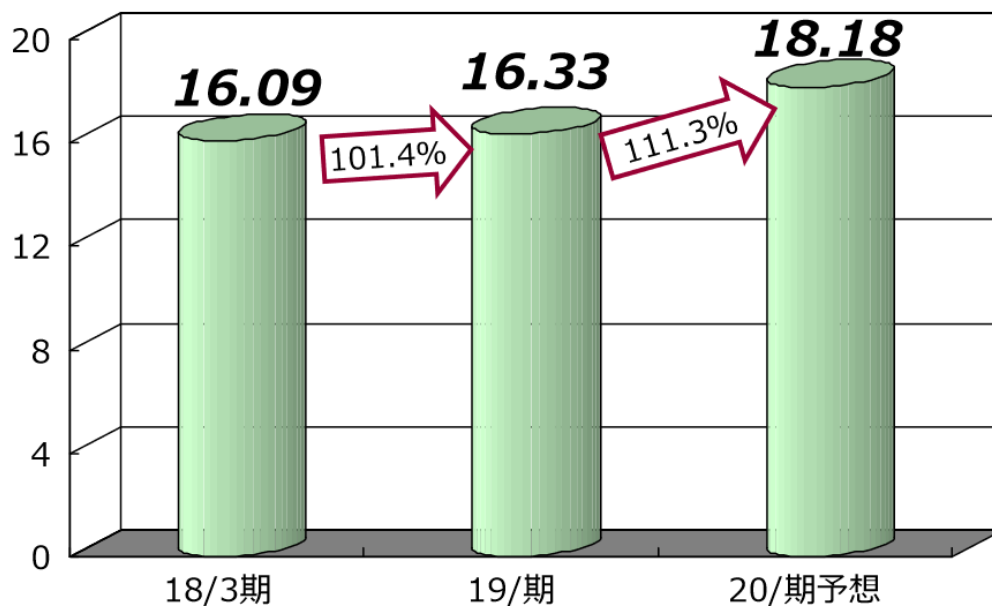
Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

セグメントは米国と日本がございますが、日本も2桁の成長をしております。割合としては米国の方が成長が早いので、その売上がだんだん増えてきております。現在、米国部門の売上高が全売上の中において60%を超えるというところになりました。今期は米国だけでも225億円の売上を予想しております。

# Daiohs 連結予想営業利益

<https://www.daiohs.com>

前期レート 1 \$ = 110.69円 今期想定レート 1 \$ = 110円 (単位: 億円)



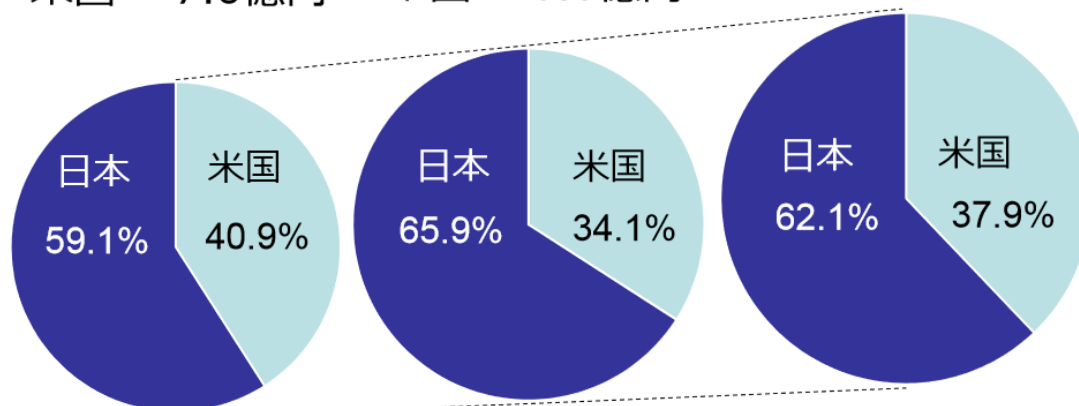
Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

利益につきましては今期は 111.3%で、18 億の利益の予想をしております。

## Daiohs セグメント別営業利益割合の推移

<https://www.daiohs.com>

| 2018年3月期  | 2019年3月期  | 2020年3月期  |
|-----------|-----------|-----------|
| 連結 16.1億円 | 連結 16.3億円 | 連結 18.2億円 |
| 日本 10.2億円 | 日本 11.6億円 | 日本 12.3億円 |
| 米国 7.0億円  | 米国 6.0億円  | 米国 7.5億円  |



連結合計と子会社合計の差額は連結調整額があります

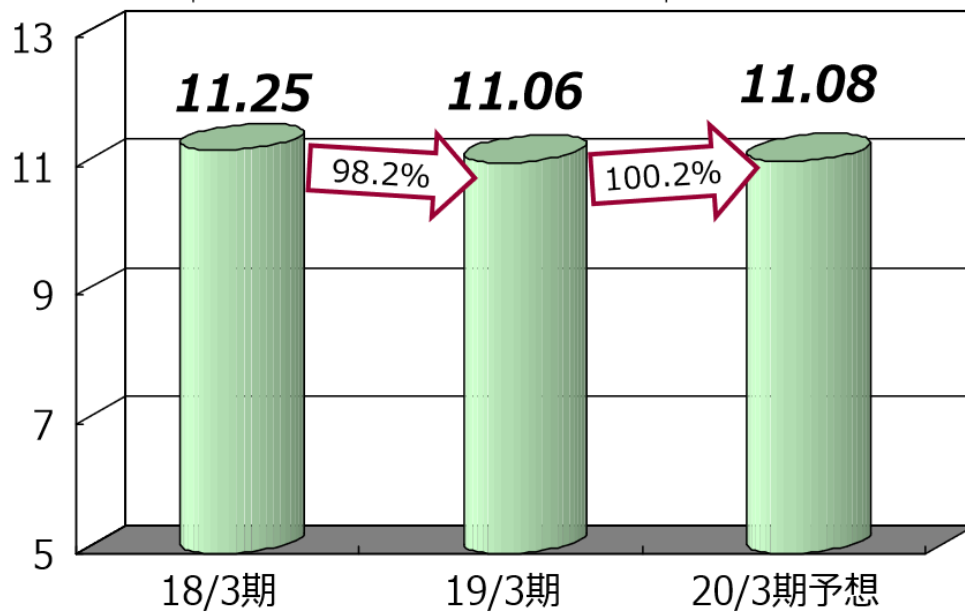
Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

セグメントにおける利益に関しては売上の逆で、日本がきちんと足元を固めて経営しているために、日本の利益が60%を超えます。米国がその利益に支えられて、大きな投資をどんどん続けているのが実際でございます。その結果、全体の60%が日本、そして約40%弱が米国という状態でございます。

# Daiohs 連結予想当期純利益

<https://www.daiohs.com>

前期レート 1 \$ = 110.69円 今期想定レート 1 \$ = 110円 (単位: 億円)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

当期純利益につきましては、横ばいの 11 億を予想させていただきます。



- 効率的な経営を目指して
  - ① 社内帳票類を見直しペーパーレス化へ
  - ② 営業部門の顧客プレゼン用営業ツール、申請書類の電子化促進



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

重点政策としては、まず国内では、効率的な経営を目指すため社内の帳票類のペーパーレス化に取り組み、営業部門においても各種営業ツールの電子化を進めております。

具体的にはお客様の請求書の電子化を進め、また、営業に使うプレゼンテーション資料も従来のような紙媒体ではなく、タブレットを使い、動画を盛り込んだプレゼンテーションツールを開発しております。

## ●業績拡大に向けた積極投資

- ① 開発部門の組織拡充と新商品、新サービスの開発
- ② シナジーが期待できるM&A案件への投資
- ③ 成功事例を全社で共有するための定期勉強会開催の充実



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

国内部門の重点政策の二つ目は、業績拡大に向けた積極的な投資で、まずは開発部門の組織拡充と新商品、新サービスの開発です。

私どもは今年でちょうど創業 50 年になります。全国のネットワークは完備しており、新しい拠点を出すということはほとんどございませんので、既存の拠点の上でいかに新しい商品、新しいサービスを導入できるか、上乗せできるかということが大事です。このようなことに対して積極的に取り組んでおります。

二つ目がシナジーが期待できる M&A 案件への投資です。日本の場合、アメリカほどには M&A がありませんけども、良い案件があれば、積極的に投資をしていくことは考えております。

アメリカと違ってゼロからのスタートではなく、既存の拠点の中に上乗せできる M&A が中心になりますので。M&A の償却を含めてもすぐに収益に貢献できるのが、日本における M&A でございます。ですから極力、M&A の良い案件があれば取り組んでいくということでございます。

それから 3 番目は成功事例を全社で共有するための定期的な勉強会の開催です。私たちは創業以来ずっと全社勉強会を毎年、定期的に行っております。春と秋には東京へ全社員集まっております。前年に活躍していただいた方々の表彰や、成功した方々のノウハウの共有。あるいは会社の経営方針や業績の発表とかいうことを行い、情報の共有と同時に社員の方々のモチベーションを上げるための施策としての勉強会を年に 2 回、開催しております。

今年は創業 50 年を記念し、その勉強会のあとに飛鳥 II というクルーズ船を 2 日間チャーターし、そこでパーティーもやろうという計画を進めております。

## **Daiohs** 米国部門重点政策①

<https://www.daiohs.com>

- 2024年3月期、年商2億5千万ドル  
従来型OCS事業で目標とするモデル売上に未  
到達の既存拠点や高付加価値型OCS事業で  
の拡大を狙った営業活動に注力



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

米国部門に関しましては 2024 年 3 月期に年商 2 億 5,000 万ドルを達成するという目標を掲げております。ちょうど日本円に直して 110 円で考えて、約 275 億円になりますでしょうか。

どうしてこのような目標ができたかということですが、2014 年 3 月期に米国部門の売上が 1 億ドルを突破いたしました。そのときにアメリカのマネジメントの方々が、過去のアメリカの実績を見ると毎年、平均すると年率 10%以上の成長をしてきたと。当時私どものビジネスの大半がアメリカのロッキー山脈から西側のエリアで展開しており、ロッキーから東側の大きなマーケットがまだガラガラなので、これからは 10%以上の成長ができます、10 年後はぜひ 2 億 5,000 万ドルに挑戦させてほしいという話がありまして。それに基づいていろいろボーナスプランをつくったりして進めてまいりました。現在はこれを上回るペースでもって進捗しております。

それから従来型 OCS 事業で、目標とするモデル売上に未到達の既存拠点や、高付加価値型 OCS 事業の拡大をねらった営業活動に注力しております。ちょうど今から 30 年前に米国事業がスタートいたしました。

最初の 20 年間はアメリカのロッキー山脈から西でしかやっていませんでした。現在はここがきちんと収益を上げ、日本よりもはるかに高い収益率をアメリカの西海岸で上げてくれています。

ただし今現在、アメリカのセグメント利益率がちょうど3%ぐらいですが、これは西海岸の利益をきちんと東海岸のほうへ投入して、今は伸びるときに伸ばしておこうという方針で、どんどん投資をしている結果です。

昨年だけでも8拠点を作っているように積極的な投資をしているために、今は収益性が、下がっていますが、2024年3月期ぐらいにはきちんとそれが軌道に乗ってきて、日本を上回る利益を出すことができると考えております。

- 長期的な経営戦略
  - ① OCS事業を中核に全米展開を目指し、既存店の長期的収益最大化に注力
  - ② 高付加価値型OCS事業部門は、拠点毎の運営手法の統一化、効率化を目指す



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

米国部門重点政策の2番目は、長期的な経緯戦略としてOCS事業を中核に全米展開を目指し、既存店の長期的な収益拡大に注力いたします。2024年までにアメリカにおいて2億5,000万ドルの売上。基本的に全米展開を完了させる目標のもと、取り組んでおります。

また、高付加価値型OCS事業は、拠点ごとの運営手法の統一化を行って、効率化を目指します。Blue Tigerという高付加価値型のOCS事業は、アメリカでもまだ非常に新しい業態のために、きちんと今は足元を固める必要がありますので、そのための投資を積極的に行っております。

## ● 人手不足解消の為に

- ① 若年層に限らず、主婦や元気なシニアも積極採用
- ② AI、ロボット技術の導入を検討
- ③ アジア圏の語学力を備えた外国籍社員の採用をさらに強化



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

国内部門の対処すべき課題は人手不足の解消です。若年層に限らないで、主婦とか元気なシニアの積極的な活用を進めており、弊社には非常に優秀な方々がたくさん集まっています。私どものビジネスを支えていただいています。特に例えばコーヒーのビジネスなどでは、こういう方々のサービスが本当にきめ細かくて素晴らしいということで、お客様から高い評価をいただいているところでございます。

それから AI、ロボット技術の導入をどんどん行っていき、さらにアジア圏のビジネスをこれから考えていくにあたり、語学力を備えた外国籍社員の採用も積極的に行っております。

## ●成長と利益のバランス管理

- ① 利益を上げ続けるために拠点毎の方針設定
- ② 最適な営業人員数の配置管理を徹底
- ③ 買収評価価格の高止まり状況下、  
M & Aだけに頼らない自力出店の実行



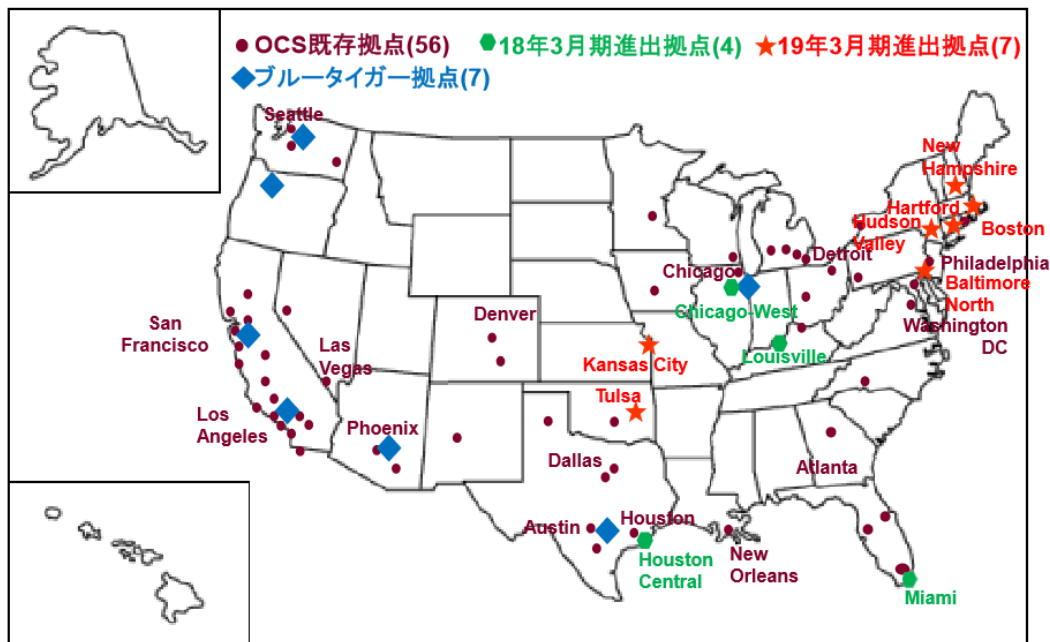
Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

アメリカの対処すべき課題といたしましては、成長と利益のバランスの管理です。まずは利益を上げ続けるために拠点ごとの方針の設定で、あるべき売上の数字に達している拠点では売上を維持できるぐらいの営業力にして、きちんと利益を、高い収益を上げていく。

逆にまだ買収したばかりの小さい拠点は、どんどん投資をして、赤字でもいいからまずは売上を伸ばしていくというように、基本的に拠点ごとの方針を決めております。

そしてそのためにはどのような人員を配置するかという基準に基づいて、人員配置を行っています。

それから買収評価価額の高止まりの状況下、M&Aに頼らない自力の出店も行いますと。カンザスシティのようにアメリカでも非常に魅力的なマーケットではどうしても買収評価が高くなります。そこではあえて高い買収を行うのではなく、ゼロからでも自力で進出していくという考え方でございます。



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

これが Daiohs U.S.A の拠点の分布でございます。今から 30 年前、進出いたしましたロッキーから西側のところはこういうことで、今新しい拠点はほとんど東海岸になります。昨年出した拠点は、ほとんどが東海岸でございます。

カンザスシティは真ん中にありますけれども、前から出たかったけどなかなか良い M&A 案件がちょうど価格的にも見つからなかったという中で、自力で出しました。

それからオクラホマのタルサに新しい拠点がございます。このタルサはたまたま、オクラホマでも非常に有名なコーヒーの焙煎会社、なおかつ OCS の業態もやっております非常に有名なブランドも手に入るということで、工場ごと買収させていただきました。

Daiohs U.S.A は現在、自社の焙煎工場が 2 カ所になりました。もともとアトランタに私どもの焙煎工場があり、今回オクラホマに新しい焙煎工場ができましたので、オクラホマとアトランタ、この二つが自社の焙煎工場です。

アメリカはちょうど 30 年経ちましたけども、今年の 2 月にいよいよカナダに進出いたしました。アメリカはまだまだ大きなマーケットが残っておりますが、これからはカナダでも良い案件があればどんどん買収していくつもりです。



★ 19年3月期進出拠点(1)

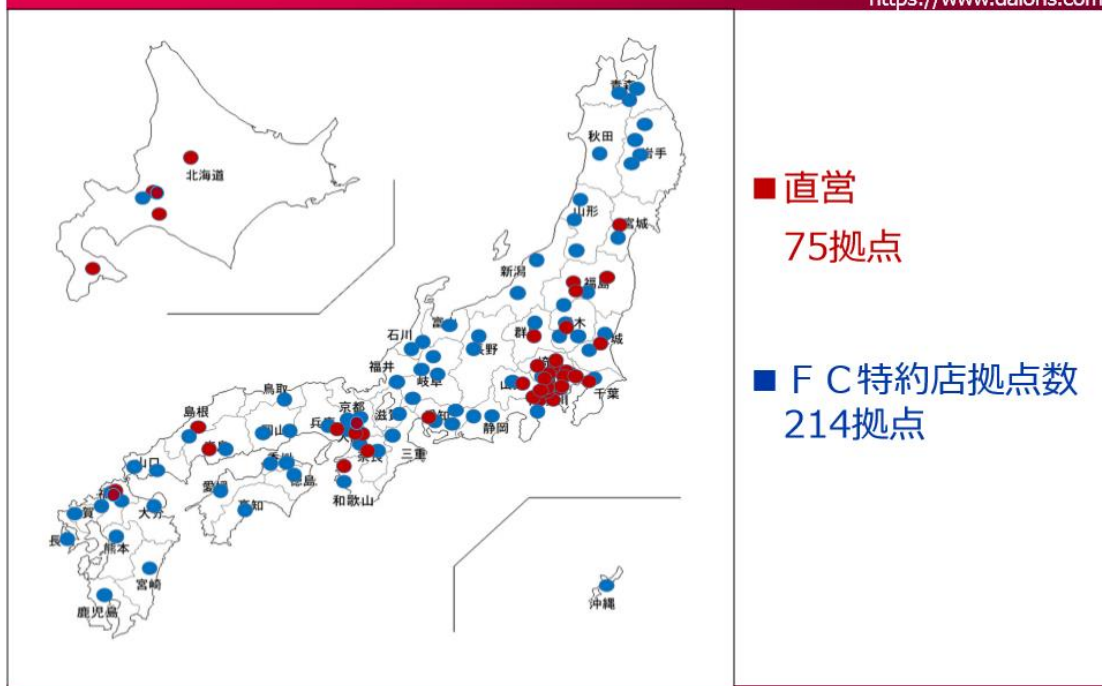


Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

今年の2月にエドモントンに進出いたしました。今、エドモントン以外のところにおいても、いろいろと話が進んでおりますので、これから良い案件があればカナダにおいても M&A を進めていくことによって、米国だけではなくてノースアメリカということでビジネスを展開できると思います。アメリカはかなり速いスピードで売上が上がっていくのではないかと期待しております。

# Daiohs® 国内部門 直営・F C特約店拠点数

<https://www.daiohs.com>



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

国内はちょうど創業 50 年を迎え、全国のネットワークが完備しております。直営だけでも 75 の拠点になりました。それから中小の都市を中心にして FC 特約店さんが 214 で、日本国内くまなくネットワークができております。

ですから先ほど申しましたように、いかに新しい商品、新しいサービスをアドオンできるか。これが、ダイオーズがこれから国内が成長できる鍵になると思っております。と同時に M&A をやってもその中に吸収できますので、損益分岐点が非常に早く超えられるということでございます。

## **Daiohs** ダイオーズのビジネスモデル・強み

<https://www.daiohs.com>

- ① 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る
- ② オフィス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い
- ③ B to Bに特化することにより、複数の商品、事業、サービスをお届けできる
- ④ 20万軒超のお客様との継続契約に根差した販売チャンネルに商品・サービスをアドオンできる
- ⑤ 米国市場で成功を実証済みの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

---

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

## **Daiohs** ダイオーズのビジネスモデル・強み

<https://www.daiohs.com>

- ⑥ サブスクリプションモデルに加え、アップセルによる積上げビジネスで安定成長
- ⑦ 創業以来49年間、赤字なし（営業利益）
- ⑧ 2024年3月期、グループトータルの年商売上高目標500億円

---

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

これからダイオーズのビジネスモデルについての説明をさせていただきたいと思います。

まず1番目がダイオーズのビジネスというのは、売り切りのビジネスはやりません。これが一つの大きな特色です。例えば同じB to Bでもアスクルさんのようにワンウェイのビジネスはやりません。

例えばアスクルさんであれば、水であればペットボトルのワンウェイ、500ミリリットルとか2リットルのボトルはたくさん売っていらっしゃいますけども、ダイオーズはそういうペットボトルのワンウェイのビジネスは全くやりません。

その代わり、逆に業務用のコーヒーのサーバーなり、あるいは水のサーバーなりお茶のサーバーなりをお客様にお貸出しして、そしてその機械のメンテナンスをしながら、例えば水であればガロンボトルという、使い捨てじゃなくてリサイクル、リユースするガロンボトルをお客様にお届けしています。

空になったら引き揚げて、またリサイクル、リユースすることで、非常にエコロジカルなビジネスを展開しております。

二つ目はオフィス内の必需品を取り扱うために、景気やブームによる大きな影響があまりありません。具体的には例えばアメリカにおいてリーマンショックがありまして、アメリカの企業はみんなかなり厳しくなって、たくさんの企業が赤字経営をされたときでも、Daiohs U.S.A はきちんと利益を出し続けてくれました。国内はもちろんずっと利益を出し続けております。

それから3番目がB to Bに特化することによって、複数の商品、事業、サービスをお届けすることができます。私どもは基本的にB to Bに特化して、なおかつリサイクル、リユースできて、継続するビジネスを全部積み上げています。複数の商品を積み上げることによって、お客様とのパイプがたくさんできるわけです。

もちろんサービスごとの担当者は違い、例えばコーヒーをサービスする人はコーヒー専門、水の人は水専門。それからダストコントロール、マット、モップ専門。お掃除はお掃除専門、それぞれの専門の人がお客様にサービスに行きますけど、複数の商材を、あるいは複数のサービスを使っているお客様はたくさんいらっしゃるわけですね。

同業他社様はかなり専門的にやっっているのに対して、当社は複数の取引をたくさんやっていますので、例えば同業他社様からこういう安い値段でもって入れますよという売込みがあっても、ほとんどのお客様からダイオーズさん、こういう話が来たんだけど、何とかならないのと相談していただきます。

ダイオーズとしてはトータルのサービスをしており、できるものはどんどんしていきますので、ほとんど解約にならないというのが、ダイオーズがいろんなビジネスをつながっている特色かと思えます。

それから4番目、20万軒超のお客様と継続契約によって根差した販売チャネルを使い、商品、サービスをアドオンできます。基本的にダイオーズのビジネスというのは、全て継続契約に基づいてお客様と取引をいたします。一番短い契約で1年契約、あるいは3年契約、5年契約というところでございます。そのように契約したお客様に商品をどんどんアドオンしていきます。最初に入った商品にどんどん新しい商材が上乘せされていくのが特色でございます。

それから5番目は、アメリカ市場で成功実証済みのビジネスを日本において展開するために、ビジネス展開上のリスクが少ないことです。ダイオーズの場合、全く世界中にないものをやることはほとんどありません。ダイオーズのほとんどの事業はアメリカで実際に成功して、アメリカで本当に受け入れられているビジネスをいち早く日本に持ってくることを繰り返しております。

例えば最近であれば Blue Tiger という新しい業態のビジネス。これは日本においてどうやって導入するかということを積極的に今、取り組んでおります。

それから6番目が創業以来49年間、今年でもって50年になりますけども、赤字を出したことはありません。これもダイオーズの大きな特色だと思うんです。一つの商品が当たったから急に大きな利益を出すこともない代わりに、厳しい状況の中においてもきちんと利益を出し続けることができるのが、ダイオーズの大きな特色かと思えます。

それから7番目は、サブスクリプションのビジネスモデルということが今、注目されていますけれども、ダイオーズは創業以来、このサブスクリプションビジネスをずっとやってきております。基本的には例えば一つの機械を、コーヒーならコーヒーの業務用の機械をお貸出しします。その代わり月1万円なら1万円の基本料金はいただきます。

そしてお客様が一定量以上のコーヒーを飲んだ場合は、追加料金でもってアドオンのアップセルをさせていただきますという契約を結びます。最近話題になっているこういうビジネスモデルは、ダイオーズは創業からずっとやってきたものでございます。ですから安定して成長することができております。

それから最後に、2024年3月期にグループトータルの売上高500億ということを目指して掲げております。

日本において前期は133億円でございましたけども、日本も年10%成長で計算しますと210億円になります。米国部門は前期200億円でしたので、仮に為替が同じとすれば、残り290億円に届けば良いので、これは8%複利での成長を続ければ良いということになります。これは十分に可能と考えています。

## Daiohs 企業理念

Daiohsは、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します。

●  
Daiohsは「最適なサービス」という商品を最適なコストで、継続的にお届けします。

●  
Daiohsの利潤は、お客さまの満足から生まれるもので、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ます。

ありがとうございました。

---

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

ダイオーズの企業理念は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しますということです。ダイオーズはいろんな事業をやっていますけれども、この考え方に基づいて、事業をどんどん増やしております。

### 配当政策

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の1つとして認識しております。安定的な経営基盤の確保と株主資本利益率の向上に努めるとともに、配当につきましては、以下のとおり安定配当をベースとした業績連動型の方式にしております。

#### 利益還元方針

|       |   |
|-------|---|
| 普通配当金 | 原則として急激な変化に伴う業績悪化時を除いて、年15円を安定的にお支払いたします。   |
| 特別配当金 | 業績に連動する部分として、経常利益に一定の乗率（55%）を掛けて、求めることとします。これにより求められた金額の30%に相当する金額が普通配当15円を上回る場合に、これを特別配当として加算してお支払いたします。 |

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

それから株主の還元に関しましては基本的に配当性向 30%という前提でやっております。ですから計算式としてはこのような計算式ですけども、基本的に 30%の配当性向でやらせていただいております。

## 配当の状況

| 年間配当             |  |
|------------------|--|
| 2019年3月期         | 1株当たり配当金 <b>21円</b><br>(普通配当金 15円 特別配当金6円)<br>配当利回り <b>1.5%</b><br>(2019年3月31日終値)<br>期中平均レート 1ドル=110円69銭 |
| 2020年3月期<br>(予想) | 1株当たり配当金 <b>21円</b><br>(普通配当金 15円 特別配当金6円)<br>配当利回り <b>1.6%</b><br>(2019年5月21日終値)<br>予測レート 1ドル=110円      |

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

配当金は前期、今期予想ともに21円でございます。

3月期の株主の皆様に関しては配当をもって還元させていただきます。



### 株主優待制度

毎年9月30日現在の株主の皆様に対して、以下の基準により当社製品を贈呈しております。

| 優待内容               |            |
|--------------------|------------|
| 300株以上<br>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 |

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

それから9月期の株主の皆様に関しては株主優待で、コーヒーを100杯分、あるいは200杯分お送りするというようにしております。

以上が前期のご報告と、今期の予算ということでございますので、どうぞよろしくお願いいたします。以上です。

## 質疑応答

---

**司会**：ありがとうございました。それでは質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は挙手をお願いいたします。スタッフがマイクを持ってまいります。

せっかくの機会でございますので、どなたかご質問どうぞ。

**フカワ**：大和証券のフカワと申します。先ほどアメリカへの進出を積極的にされているというお話だったと思うんですけども、今非常に成長著しい例えば東南アジアであるとか、中国、そういった地域に対しては例えば M&A 等を含めて、海外進出はどのようにお考えなのかなと。

**大久保**：もちろん、私どもの中期計画の中においては十分、アメリカと日本だけでも目標は達成するという予算でございます。おっしゃるようにアジアにおいても、良い案件があれば積極的に取り組んでいきたいと考えております。基本的には B to B で継続できるビジネスの M&A があればということですね。よろしくをお願いいたします。

**司会**：ありがとうございました。

以上をもちまして本日の説明会を終了いたします。どうもありがとうございました。

[了]