

公益社団法人日本証券アナリスト協会主催

2020年3月期第2四半期決算説明会



[ダイオーズ](#) [検索](#)

[企業名] 株式会社ダイオーズ

[日程] 2019年11月20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)



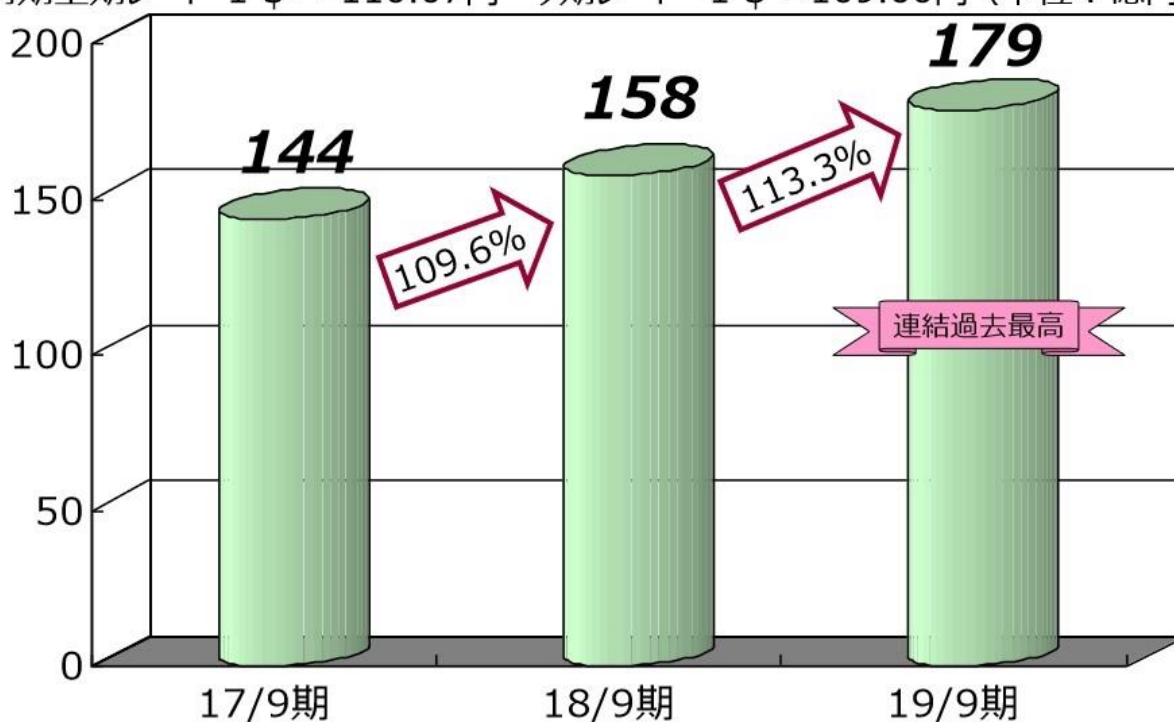
司会：それでは、定刻となりましたので、ただいまから株式会社ダイオーズ様の2020年3月期、第2四半期決算説明会を開催いたします。

まず、同社からお迎えしておりますお二方をご紹介します。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。ご説明いただいたあと、質疑応答の時間をとらせていただきます。それではどうぞよろしくお願い申し上げます。

大久保：皆さんこんにちは。ダイオーズの大久保でございます。よろしくお願いいたします。今日はお忙しい中お越しいただきまして、ありがとうございます。早速でございますが、先週行いました決算発表の内容につきまして、今日これからご説明したいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

Daiohs 連結売上高の推移 <https://www.daiohs.com>

前期上期レート 1 \$ = 110.07円 今期レート 1 \$ = 109.00円 (単位：億円)



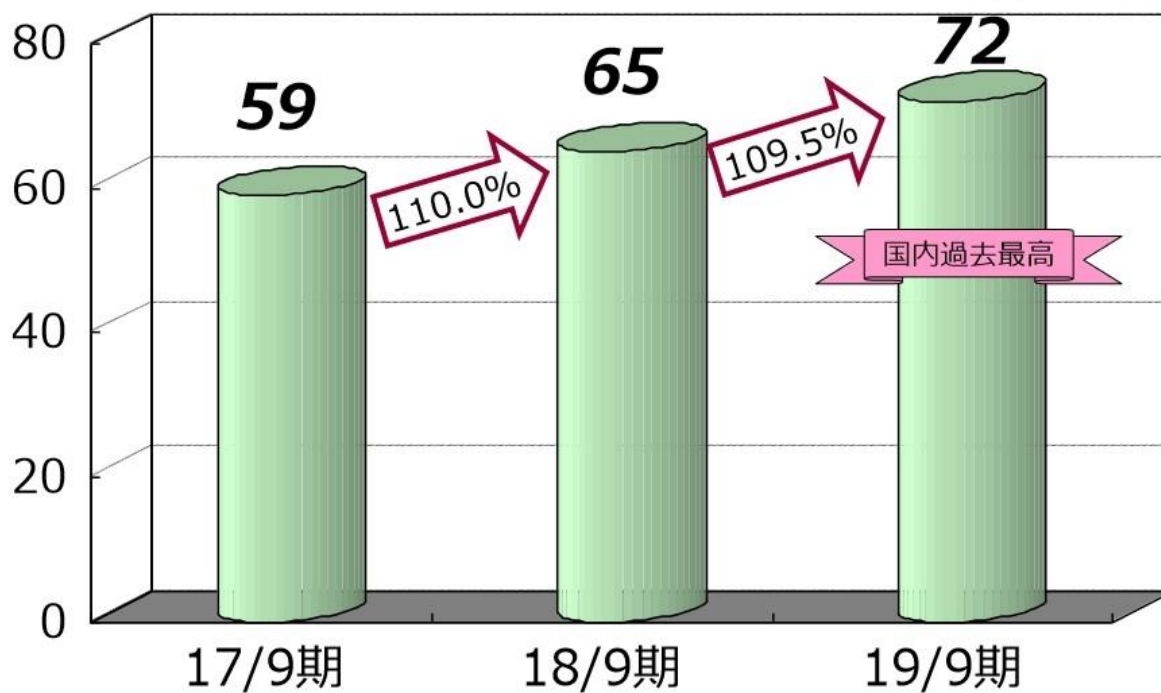
Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

この上半期、連結の売上高が179億で113%の成長をさせていただきまして、半期としまして、過去最高の売上高を計上させていただきました。

Daiohs (株)ダイオース ジャパン売上高の推移

<https://www.daiohs.com>

(単位：億円)



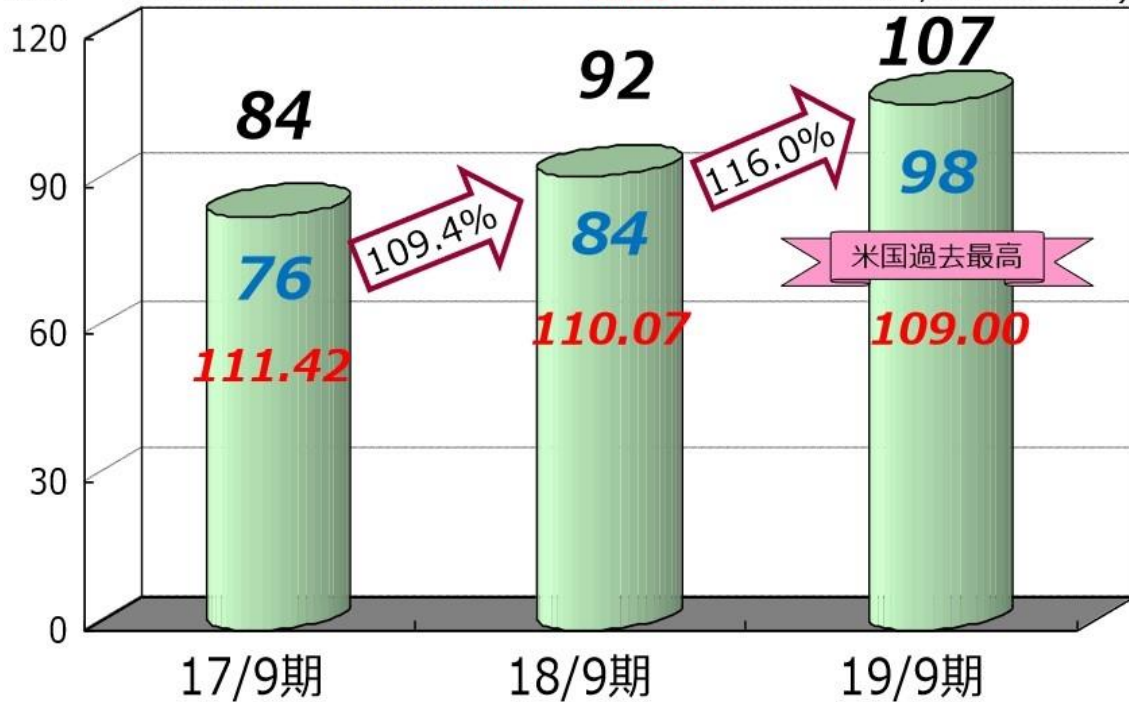
Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

今私どものセグメントがジャパンとアメリカになっておりますが、ジャパンのほうが72億で、これも過去最高の売上高を更新ございました。

Daiohs. Daiohs U.S.A.,Inc.売上高の推移

<https://www.daiohs.com>

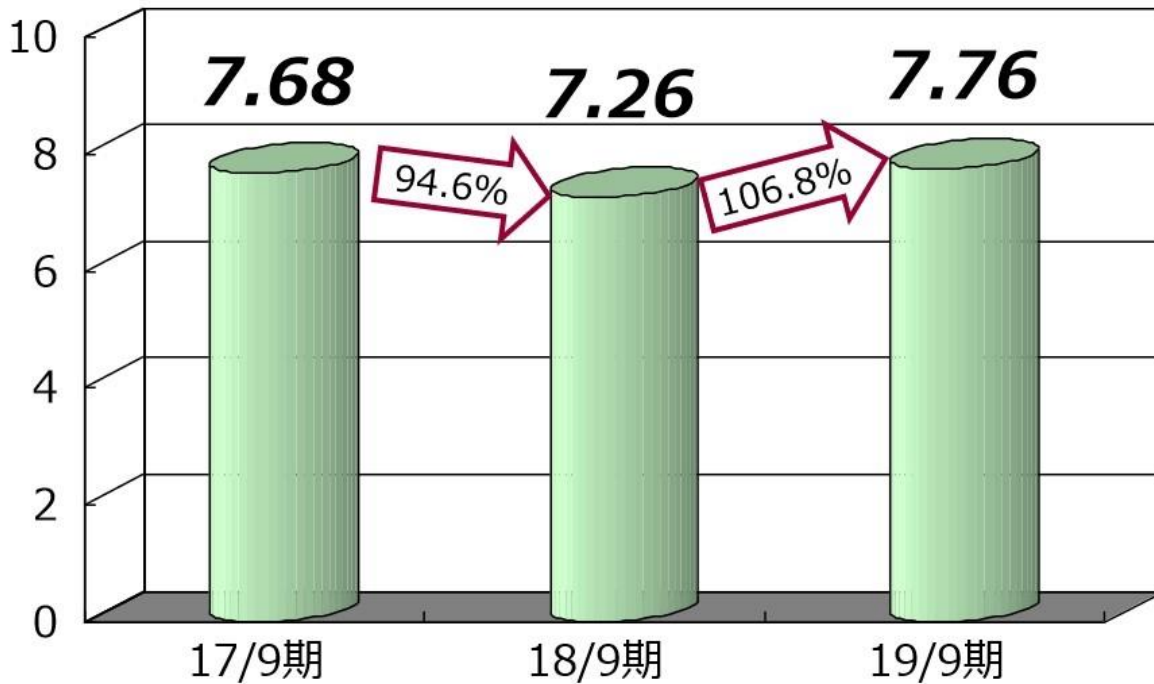
黒字・・・円建て、青字・・・ドル建て 赤字・・・為替レート (単位：億円/Million USD)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

もう一つのセグメントはアメリカです。アメリカは円に換算いたしまして107億で、これも前期比116%成長で、過去最高の売上でございます。

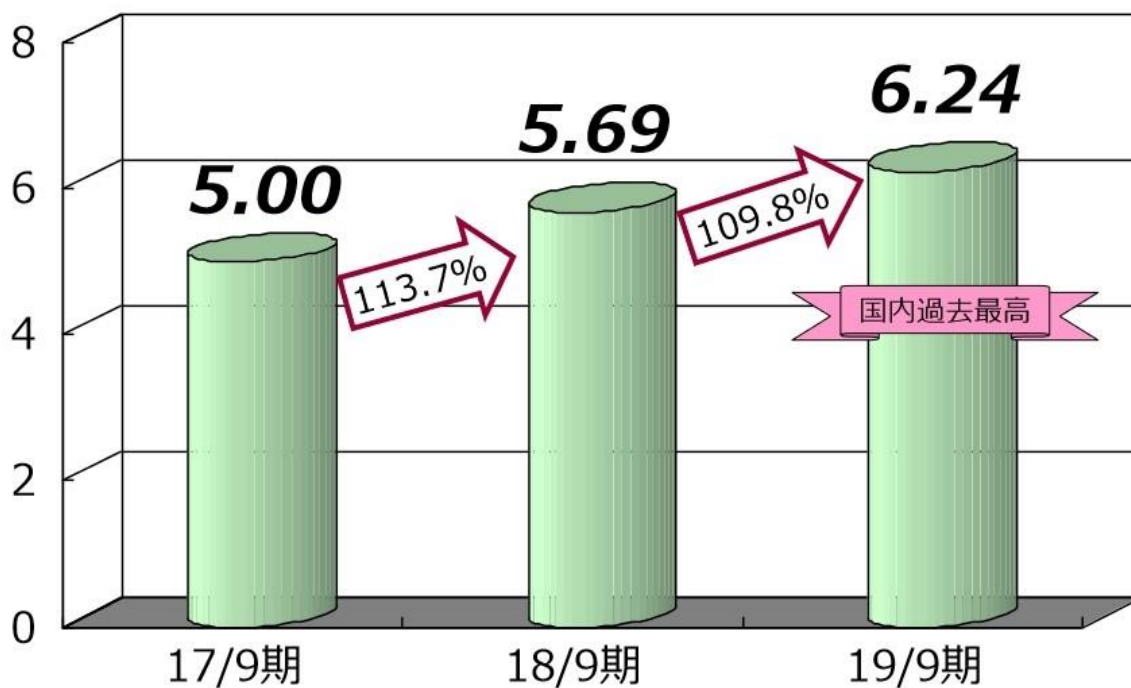
前期上期レート 1 \$ = 110.07円 今期レート 1 \$ = 109.00円 (単位: 億円)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

連結営業利益としましては7億7,600万で、大きく今アメリカに投資をしておりますので、利益そのものは横ばいでございます。

(単位：億円)

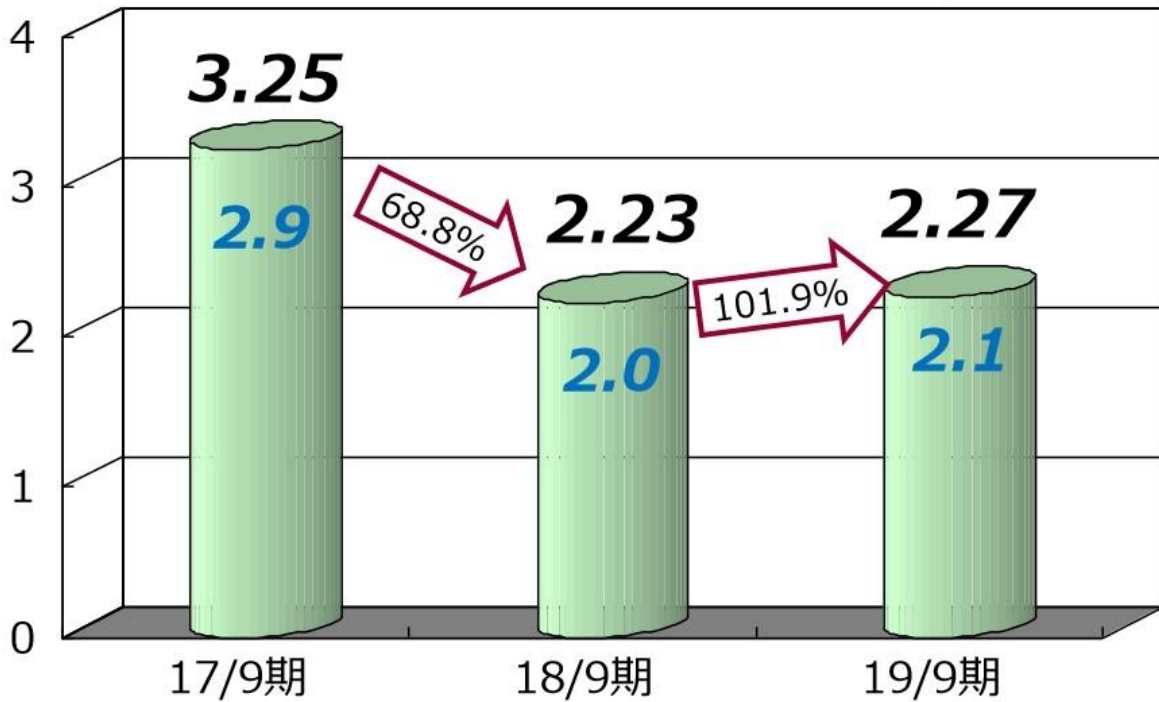


Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

ダイオースジャパンの営業利益に関しましては、今期、上半期で6億2,400万、売上と同時に利益のほうも過去最高を更新させていただきました。

黒字…円建て、青字…ドル建て

(単位：億円/Million USD)



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

U.S.A.に関しましては、2億2,700万で、利益としましては横ばいです。先ほど申しましたように、大きな投資を今アメリカはしております。

- 新規顧客獲得件数が想定を大きく上回る
- 9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.

上半期のトピックスでございますが、まず国内部門に関しましては、新規のお客様の獲得が想定を上回り、多くの新規が契約出来ました。結果的に過去9期連続で増収、6期連続で過去最高売上高の更新で、今年は大ダイオース創業50年でございますけれども、50年経ちました日本の事業は売上も利益も過去最高となり順調に成長を続けております。

- 大口ユーザー用コーヒーマシンの品揃え強化
- 物流拠点の見直しにより配送効率が向上
- デジタル化がコスト削減に奏効



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

トピックス 2 番目ですけれども、大口のお客様が最近どんどんとれるようになりました。この写真で右側の 2 台、これがフランケというスイスの機械なんです。世界で一番優秀な機械で。値段も一番高いんですが最優秀な機械といわれております。私どもはこのフランケのスイス本社と直取引を開始いたしました。

それから、左側にある白い三つの機械、これが私どもの中型機械で、メインに使っている機械でございます。

それから特に物流費が今上がっておりますので、物流拠点の見直しを行いまして、極力横もちをしなくていいような仕組みを、どんどん今構築をしております。このおかげでだいぶ経費の削減が進んでおります。それからデジタル化のコスト削減で、デジタル化にどんどん挑戦しております。後ほどまた説明いたします。

- プレミアムOCS事業部門として主に米国西部を中心に展開中
- Blue Tiger Coffee社を4月にDaiohs U.S.A., Inc.に企業合併



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

アメリカ部門につきましては、この Blue Tiger というプレミアム OCS 事業を 3 年前に買収し、今、主に西海岸を中心に展開をしております。買収してから前期までは別会社として管理をしておりましたが、今期に入りましてから Daiohs U.S.A.の中に企業合併をし、現在は Daiohs U.S.A.の中の一事業ということで展開を始めました。

●新規市場への積極的展開

5月	プレミアムOCS事業として デンバー市場に新規進出	自力
8月	テキサス州 ダラス郊外プレーノ市に ダラスノース支店	M & A
8月	テキサス州 ミッドランド支店	M & A

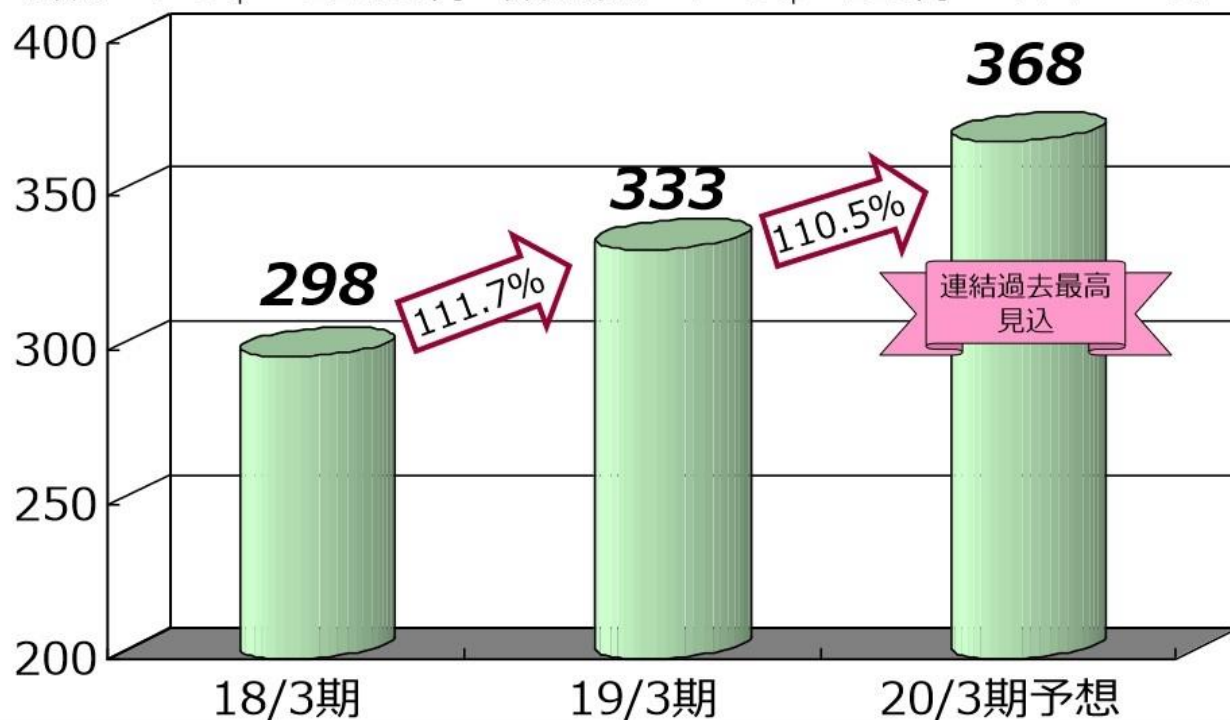
Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

今期に入りましてから、この6カ月間で三つの新しい拠点を作らせていただきました。一つが自力の進出でございます。これは先ほど言いました、Blue Tiger というプレミアム OCS 事業、これが軌道に乗ってきました。今までは過去の買収した会社の足元を固める作業をこの3年間やっておりましたけども、いよいよ今期から新規で、初めてつくりました自力の出店が、デンバーのマーケットでございます。従来のデンバー支店のお客様からプレミアム OCS のお客様をここに移すと同時に、新規のお客様の開発に取り組んでおります。

それから8月に、テキサス州のプレーノとミッドランドに新しい二つの拠点を、M&A をきっかけにしまして作りました。もともとテキサスはたくさんのお客様持っていますので、既存のお客様のプレーノ地区とミッドランド地区のお客様はこちらに移すということで、今テキサス州の中に多数の支店が展開されるようになりました。

以上が上半期の業績とそのご説明でございました。

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.

これから通期の予想についての説明をさせていただきます。

通期に関しましては、まず連結の予想売上高が今期 368 億円を予想しております。これが達成できますと、過去最高の売上高の更新になりまして、コンスタントに 2 桁の成長を続けさせていただいております。

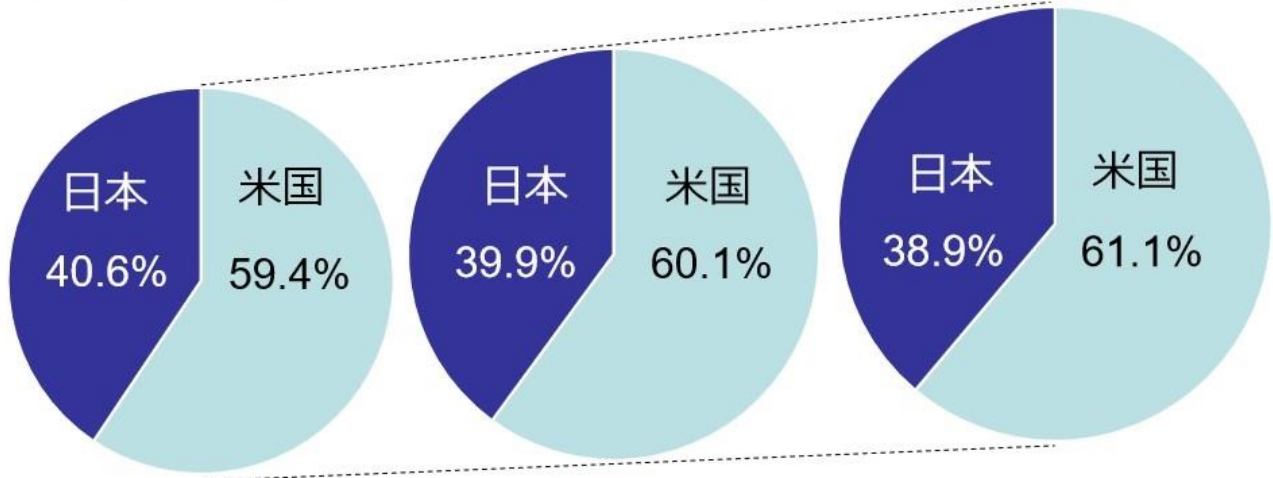
Daiohs セグメント別売上高割合の推移

<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.

セグメントの売上高です。売上高におきましては、今アメリカ部門の売上が徐々に増えておりまして、今期を見ますと61%ぐらいがアメリカの売上になります。

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



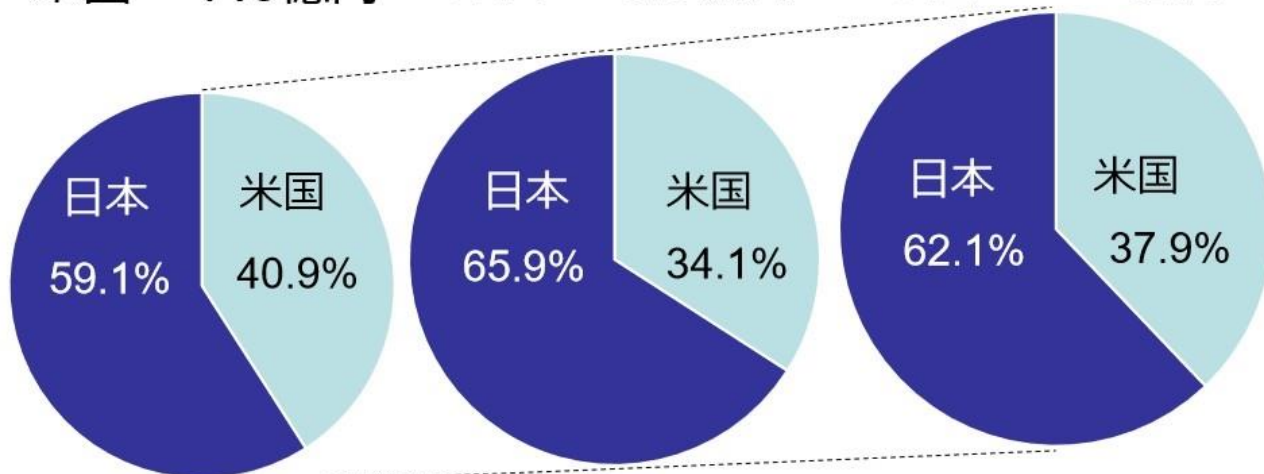
Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

それから利益に関しましては、通期で18億円を予想しており、これができますと過去最高の利益の更新でございます。実は、上半期だけで予想の利益を30%超えましたが通期のこの予想の数字に関しましては修正をしておりません。ですから、実際にはこれ以上の数字になる可能性が大かと思えますが、現在のところまだ修正をしておりません。

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

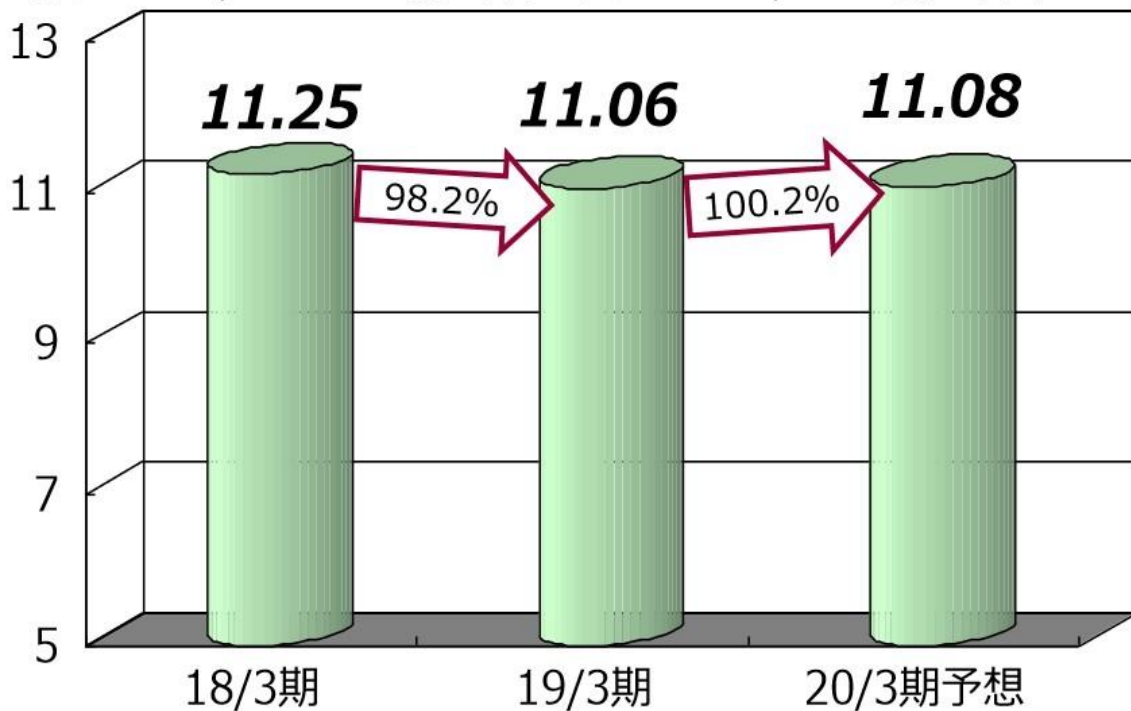


連結合計と子会社合計の差額は連結調整額があります

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

セグメントの利益です。売上のほうはアメリカが全体の6割を占めておりますけども、利益に関しましては今日本がきちっと支える。創業50年経った日本がきちっと売上も利益も支え、これを成長市場であるアメリカにどんどん投資をしているというのが、今のダイオーズの実態でございます。利益におきましては、6割強が日本の利益でございます。

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.

それから、当期純利益に関しましては11億で、アメリカの投資を入れますと横ばいなのでございます。

●効率的な経営を目指して

- ① 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
- ② 社内帳票類を見直しペーパーレス化へ



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

国内部門重点政策としましては、効率的な経営を目指して、営業部門ではお客様向けの色々なツールの電子化をどんどん図っております。この写真の左側にありますように、お客様に対するプレゼンテーションに動画を使ったり、お客様に対する見積もりに関しても、従来の紙ベースではなくて電子媒体の見積もりを、お客様のパソコンにお送りするというのを、今やっております。営業の仕組み、あるいはお客様に対する資料提供をどんどん電子化しております。

それから、社内の帳票のペーパーレス化です。特に今、お客様の請求関係に関しましては極力お客様にご了解いただいて、紙ベースでの請求書をなくして、電子媒体で請求を行うことを進めております。このようなことが実際、いろいろと経費節減に多くに役立っていると思います。同時に私ども第一線で活躍していただいている営業の方も、実際のルートサービスの方も、今まで帰ってきてから1時間ぐらいかかっていた事務作業が、ほとんど10分位で納まっておりかなり省力化に役立っております。

●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.

国内部門重点政策の2番目です。業績拡大に向け、開発部門の組織の拡充と新商品、新サービスで積極的な投資をします。特にダイオーズは、後ほど説明いたしますけども、この創業50年の中で全国にネットワークが完成しておりますので、既存の組織あるいは既存お客様にいかにも上乗せできるような事業、商品を開発できるか、これがダイオーズの成長に大きく貢献してまいります。そのために、新商品、新事業の開発に大きな投資をしております。

それから、先ほどお話ししました大型の機械の開発とか、いろいろなことをやっております。また、シナジーが期待できるM&A案件の投資ということで、私どもアメリカはM&Aを中心に大きくなってきましたけども、国内もぜひ大きなM&Aがあれば取り組んでいきたいと、いろいろと情報を調べております。今日お越しの中でも、M&A案件ありましたらぜひご紹介いただきたいと思います。

基本的にダイオーズのM&Aは、B to Bで、継続する必然性があるものに限っての事業の拡大ということで考えております。ですから、同じB to Bでも、アスクルさんの場合は1wayを中心にしたビジネスを展開していますが、ダイオーズは1wayはやりません。基本的には何かお客様にフックがあって、その事業なり、商品なり、機械を、メンテナンスをしながら継続的に取引できる、

基本的に3年あるいは5年、一番短くても1年間の契約を行います。長期の契約をしていただけるような事業の積み重ねが、ダイオーズの事業とお考えいただければと思います。

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.

アメリカ部門の政策でございますけども、アメリカに関しては、2024年3月期に年商2億5,000万ドルという目標を2014年につくりました。2014年に1億ドルを突破しましたので、そのときに過去10年は平均10%の成長をしてきたので、今後も10%の成長をして2億5,000万ドルにしようというアメリカのマネジメントの方々から提案があり設定いたしました、これは数年早く出来そうな状態でございます。

アメリカに関しては、従来型のOCS事業の目標売上に達成していないところと、プレミアムOCSのBlue Tigerの事業に積極的な投資を行っていくという方針でございます。

● 長期的な経営戦略

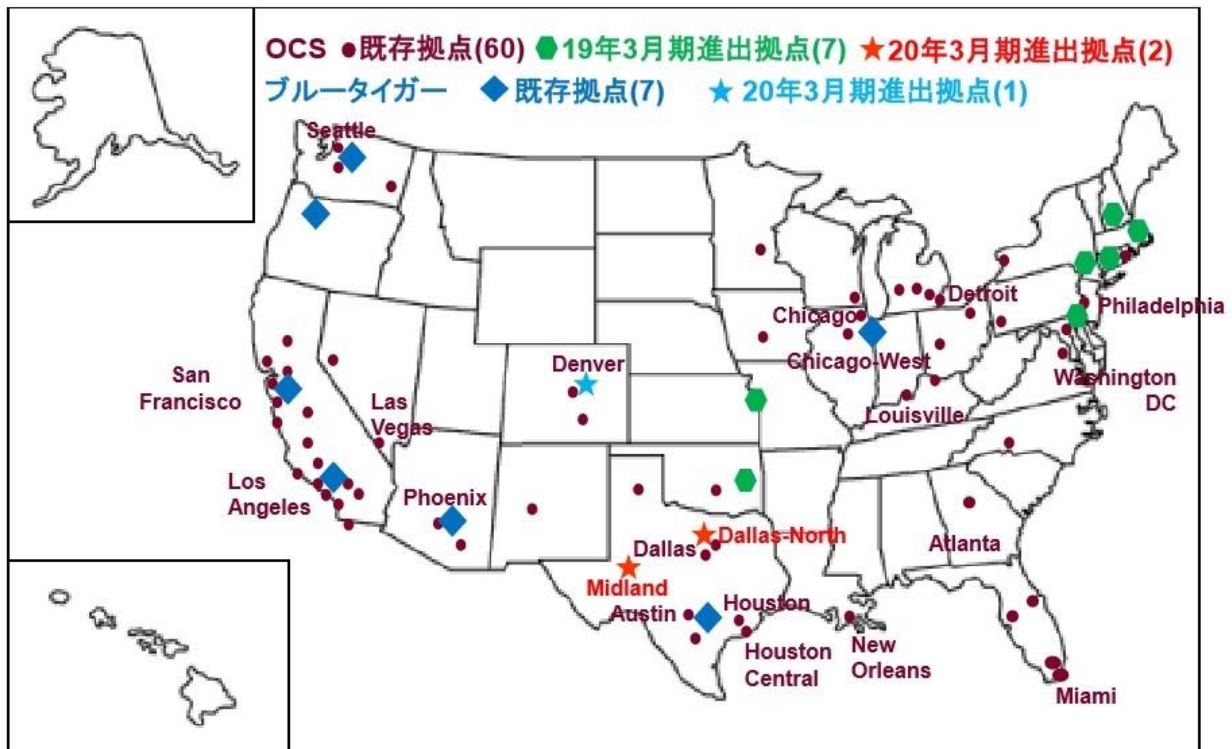
- ① OCS事業を中核に全米展開を目指し、既存店の長期的収益最大化に注力
- ② 高付加価値型OCS事業部門は、拠点毎の運営手法の統一化、効率化を目指す



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

2番目としましては、OCS事業を中核に全米展開を目指すということです。現在私どもは全米の中で50州中28州しか展開していません。アメリカはまだまだマーケットがございますので、全米展開をしようと今進めており、そのため既存店の収益の最大化に注力しております。アメリカに進出しまして今年で30年になり、進出してから20年、30年経ったロッキー山脈から西側のところは、今きちっと利益を上げてくれています。アメリカ全体では約2%強の営業利益率が出ておりますけれども、西海岸だけ見ますと2桁以上の利益を出してくれています。私どもの場合は、きちっと西海岸で稼いだ利益を東海岸に投資することによって、トータルとして利益を出し、さらに銀行さんからのサポートをいただきながら、積極的な拡大ができるような会社を目指しております。

それから、プレミアムOCS事業は、拠点毎の運営手法の統一、あるいは効率化を目指しております。ちょうど3年前に買収いたしましたBlue Tigerに関しましては、もともと個人経営でしたので、非常にオペレーションがバラバラでございました。私どもが全国展開するために、その組織の統一化を行ったのがこの3年間の取り組みでした。これがやっとできましたので、先ほどのデンバーのように、新しい市場にもどんどん出ていきたいと思います。



Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

これが今、ダイオーズのアメリカ事業の進出です。このように今から30年前に進出して、20年間はロッキー山脈から西側だけで事業をやっておりましたが、10年前からシカゴ、デトロイトを中心に東に出てきて、今はどんどん東海岸にも進出をしております。

2020年3月期、今期進出したのが赤の星が従来型のOCS、それからブルーの星がこの高付加価値型の進出で、ここに拠点が出ています。新しい拠点が赤とブルーの星でございます。

★ 19年3月期進出拠点(1)

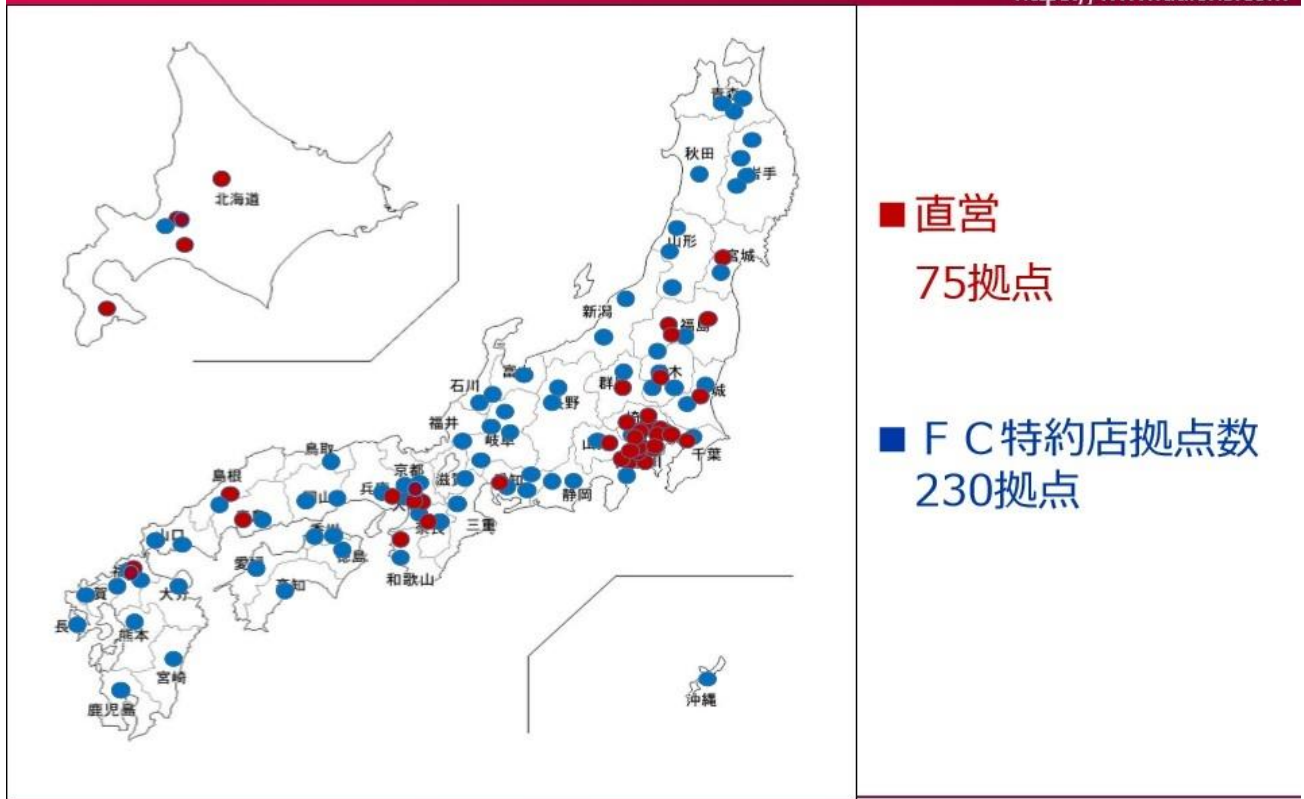


Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

それから、今年の3月にカナダにも進出いたしました。ですからアメリカ進出は30年経ちましたけども、いよいよ30年を期してカナダにも出しましたので、これからアメリカだけじゃなくて北米マーケットということで、カナダを含めたマーケットで成長させていく予定でございます。

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.

これは国内です。ちょうど創業50年経ちましたダイオーズが、国内展開、直営だけで今全国に、大都市を中心にして75の拠点をもっております。このほかにFC特約店さんが230で、全国にサービスネットワークがありますので、いかにお客様のニーズに合ったB to Bで、継続する必然性のある事業とか、サービスをオンできるかが、これからの私どもの課題かと思えます。

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.

これはダイオーズの経営理念です。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ということで、新しいマーケットを創造することに注力しながら事業をずっと進めてまいりました。

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.

これは配当性向です。基本的に30%になるような配当性向で株主様に還元をさせていただきます。

配当の状況

年間配当	
2019年3月期	1株当たり配当金 21円 (普通配当金 15円 特別配当金6円) 配当利回り 1.5% (2019年3月31日終値) 期中平均レート 1ドル=110円69銭
2020年3月期 (予想)	1株当たり配当金 23円 (普通配当金 15円 特別配当金6円 記念配当金2円) 配当利回り 1.7% (2019年11月19日終値) 予測レート 1ドル=110円

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

これは、株主様に対する配当利回りでございます。

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 1,000株未満	100杯分のコーヒー
1,000株以上	400杯分のコーヒー

Copyright ©2019 Daiohs Corporation. All rights reserved.

最後に、この株主の還元です。私どもはずっと長い間、300株以上お持ちいただいている株主様に対しては100杯分のコーヒー、それから1,000株以上の株主様に対しては200杯分のコーヒーをお送りしてまいりました。私どもの場合は個人株主様がほとんどで、個人株主様のロイヤリティをもっともっと高めていくためには、1,000株以上の株主様をもっと増やしたいなということで。従来1,000株以上の株主様は200杯のコーヒーでしたけども、今期からいよいよ1,000株以上の株主様に対しては、400杯に上げさせていただきました。そのおかげで現実には、今期の第2四半期の終わった段階の株主様を見ますと、1,000株以上の株主様が増えてまいりました。

ということで、特に個人株主様を大事にしながら、特に1,000株以上の株主様をもっともっと増やす政策をとっていきたいと考えております。

以上が、上半期の業績の発表と通期の予想でございました。どうぞよろしく願いいたします。これからご質問を受けたいと思います。

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。なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。したがって、質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいて結構です。

それではどうぞよろしくをお願いいたします。いかがでしょうか。せっかくの機会でございますので。

質問者：ご説明ありがとうございました。米国の事業についてちょっとお聞きしたいんですが、利益率が現在 2%ぐらいというお話で、西海岸に限るとその利益率が 10%超あるということなんですが、これは、西海岸は競合の状況が相対的に緩やかなのか、それとも競合があってもこれぐらいで、通常の巡航速度で可能なレベルの利益率なのか、その辺教えていただけないでしょうか。

大久保：東海岸の中でも、私ども出まして 10 年経ちますシカゴとか、デトロイトは西海岸並みの利益率を出しております。それから私どもの場合は、進出してからきちっと体制をつくるために 5 年あるいは 5 年ちょっと日がかかるので、基本的には、長期的に見ますと全体的に 10%強の利益率は間違いなくできると思います。

質問者：ありがとうございます。そうすると米国事業全体も現在投資フェーズですけども、最終的には 10%ぐらいの利益が出る事業という理解で。

大久保：その通りです。

司会：ありがとうございました。続いてご質問どうぞ。

質問者：ご説明ありがとうございました。プレミアム OCS、アメリカの Blue Tiger のところを伺いたいんですが、買収されて軌道に乗って出店が始まったということなんですけども、今期自力でデンバーに出されて、だいたいどれぐらいのペースで出店をしていきたいとお考えなのか。合わせて Daiohs U.S.A.に合併吸収されたということなんですけども、これはいろんな重複コストを、無駄なコストを削減して、Blue Tiger としての収益性を上げるという趣旨でされたのか、その合併の背景を教えてください。

大久保：プレミアムOCSのBlue Tigerはもっともっと出したいと思います。特に既存のお客様の中でも、Blue Tigerのような高付加価値型のOCS事業のお客様がたくさんあり、これは分離したほうが非常にいいことがわかりましたので、これからやりたいと思います。現実にはデンバーの場合も、最初の段階で自力出店ですけども、既存のデンバー支店の中の、そういうBlue Tigerの事業に合うお客様は移行いたしました。なおかつどんどん成長もしています。Blue Tigerは買収をしていませんけども今期自力で大きく成長をしています。

それから合併した背景について、基本的にはこれまでは、まずはオペレーションの統一化を進めるため分離していました。これがやっと整理ができましたので、一本化したほうがスムーズに運営できるということでございます。

質問者：最初の出店はDaiohs U.S.A.で出されているところに、プレミアムを進出して出店をされている、そういうイメージですか。

大久保：そうです。特に、今ありましたように、テキサスのような大きなマーケットシェアをもっているところに関しては、逆にこれからプレミアムOCSのBlue Tigerのものをプレーノとかに出していきたいと思っています。

質問者：わかりました。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。続いてご質問どうぞ。

質問者：50周年おめでとうございます。質問1点あるんですけども、御社のウォーターサーバービジネスで、主に2wayになっていると思うんですけど、それって今後もその2wayの戦略を続けられるんですか。それとも例えば新しく1wayとか、それも始める計画とかがございますか。

大久保：日本国内においては1wayの会社さんが非常に今伸びております。基本的に家庭用、B to Cをターゲットにした会社さんだと思いますが、私どもの場合はB to Bに特化しておりますので1wayにすることはありません。逆にオフィスに関しては、環境問題を考えて1wayは非常に避けようということでございますので、私どものような2wayのものが支持されているということです。現実には今迄、大量のペットボトルを買ったお客様が、私どものところに切り替えていただいているという現実もございます、ですから私どもが1wayをやることは考えておりません。

質問者：ありがとうございます。

司会：それでは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。