

2021年12月17日

各位

会社名 株式会社ダイオーズ
 代表者 代表取締役社長 大久保真一
 (コード番号：4653 東証第一部)
 問合せ先 執行役員管理本部長 稲垣賢一
 (TEL：03-5220-1122)
 (E-mail：k.inagaki@daiohs.com)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書及び中期経営計画について

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書及び中期経営計画を作成しましたので、お知らせいたします。

記

当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下および別紙に記載のとおりとなっており流通株式時価総額および1日平均売買代金については基準を充たしておりません。当社は、流通株式時価総額、売買代金ともに2026年までにそれぞれ上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式 比率	1日平均 売買代金
当社の状況	6,025人	50,973単位	51.04億円	37.9%	0.07億円
上場維持 基準	800人以上	20,000単位 以上	100億円以上	35%以上	0.2億円以上
計画書に 記載の項目			○		○

※ 当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

以上

別紙

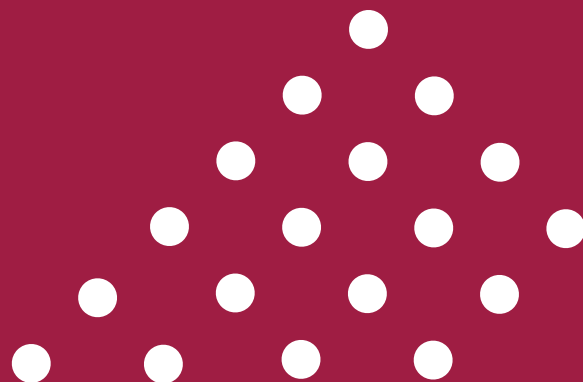
新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書及び中期経営計画



新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書及び中期経営計画

株式会社ダイオーズ（東証1部 4653）

2021年12月17日



「流通株式総額時価」と「売買代金」について、基準を充たしておりません。

➤ 移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への当社の適合状況

判定項目	当社の適合	当社の状況	判定基準
株主数	○	6,025人	800人以上
流通株式数	○	50,973単位	20,000単位以上
流通株式時価総額	×	51.04億円	100億円以上
売買代金 1日平均売買代金	×	0.07億円	0.2億円以上
流通株式比率	○	37.9%	35%以上

流通時価総額に対する取り組み

51.04億円を100億円以上にする

- **中期経営計画に基づく成長**
 - ① 成長と利益のバランス
 - ② 目標管理体制の強化
- **サステナビリティ経営による企業価値向上**

売買代金に対する取り組み

0.07億円を0.2億円以上にする

- **IR活動の積極推進・情報発信の強化**
- **株主還元策の周知**

上記取り組みを、中期経営計画の最終年度となる「**2026年3月期末**」までとし推進してまいります。

中期経営計画に基づく成長

既存顧客の客単価向上と新規顧客開拓の増強により、
5年後の売上高を2021年3月期比165.1%となる385.1億円を目指します。

	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画	増加率
売上高	233.2億円	385.1億円	165.1%
営業利益	▲15.4億円	28.1億円	-
営業利益率	-	7.3%	-
当期純利益	▲22.5億円	19.6億円	-
当期純利益率	-	5.1%	-
ROE	▲17.4%	11.7%	-

当期純利益率を4%※から5.1%への拡大をおこないます。

その結果、2026年3月期も当期純利益は19.6億円を見込み、
流通時価総額100億円の達成をおこなうことを目指します。

※コロナ禍の影響を受けていない当期純利益率の平均は4%

	2021年3月期 実績	2026年3月期 計画
当期純利益	▲22.5億円	19.6億円
EPS(当期純利益/発行済株式総数)	—	146.6円
PER(株価収益率)	—	15倍
目標株価(EPS×PER)	—	2,199円
流通株式数	—	5,097,322株
流通時価総額(予想)	51.04億円	112.10億円

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、それをさらにお客様さまのために、社会のために、そして私たちのために生かします。

Daiohs わたしたちの誓い

日々、積極的にチャレンジすること。
大きな声で発言すること。
スピーディーに行動すること。
お客様に喜ばれること。
常にコストを意識すること。
健全な利益を生み出すこと。
社内外から評価されること。
成功を勝ち取ること。
そのために、ベストを尽くすこと。
これらを継続すること。

事業所を中心としたお客様への定期訪問というビジネスモデルを通じ、常に新しい価値を創造しながらお客様に提供することで、そこから生まれた利潤をさらにお客様、取引先、株主、社会、ともに働く仲間へ還元していきます。この実現に向けて持続可能な成長に取り組んでまいります。



コーヒーサービス

日本国内における
パイオニアとしての
事業所向けコーヒー
サービス事業



ウォーターサービス

世界中で最も安全・安心な水、
「ピュアウォーター」をメイン
としたボトルウォーター
サービス事業



ティーサービス

数種類のお茶やコーヒーや
お水を1台のマシンで提供
できるティーサービス事業



クリーンケアサービス

玄関マット、清掃モップ、A2Careのチカラ
空間除菌、環境衛生 **nanoseed**
商品の定期的な交換及び、
サービスの提供を行う
クリーンケア事業



ダイオーズカバーオール

熟練された技術を持ったFC
オーナー自らが定期清掃
サービスを提供する
ダイオーズカバーオール事業



とことん衛生。
除菌清掃のパイオニア

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. 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
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. 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
5. 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**
6. **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



当社が強みとしている営業力や技術力を発揮することで、お客様にとって価値の高い製品やサービスを生み出し、事業の拡大を進めてまいります。

強み

継続反復販売によるお客様との絆づくりこそ当社グループの財産であり最大の強み。

市場

コロナ禍の影響により、働き方が変化し「福利厚生」の充実や「衛生意識」の高まりから飲料サービスおよび環境衛生サービスのニーズは高くなりました。

成長

20万軒以上の顧客を販路として保有し、その販路に対して、売り切りではない、継続反復して販売できる商品やサービスを次々とアドオンして行くことで成長を持続。

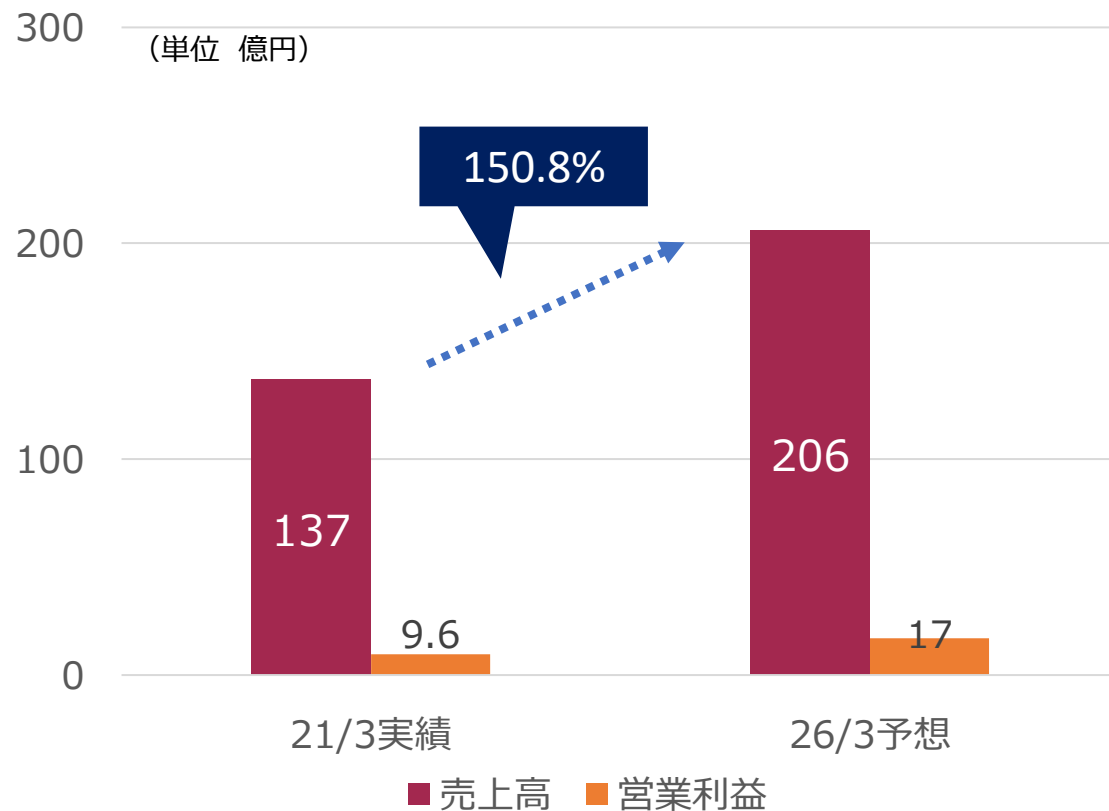


サブスクリプションモデルの強みを最大限に活かすとともに、市場の変化に合わせて事業を展開し、グループ全体で持続的に成長してまいります。

2022年3月期から、これまでに積み上げて来た営業戦略を継続実践させることにより、コロナ問題発生前の実績ペースである年度純増13～14億円に戻すことで、2026年3月期の計画値達成は実現できる見込みです。更に計画値を確実に達成させる為に、次の戦略をプラスします。

戦略

- ✓ 既存顧客の契約単価アップ
- ✓ 新たなサービスの開始と未進出地域への進出
- ✓ 新規開拓営業手法の転換による生産性向上
- ✓ 拠点構想を適正に計画し、収益改革を実施



▶ 既存顧客の契約単価アップ

- ✓ 2022年3月期より、環境衛生サービス、飲料サービス、それぞれ単体での契約顧客に対し、当社が扱う全てのサービスの紹介を行う社内プロモーションを実施します。
- ✓ 仕掛案件も含め、既存の事業とのシナジー効果が高く収益に直結するM&Aを更に促進させます。

▶ 新たなサービスの開始と未進出地域への進出

- ✓ 2026年3月期の売上目標を20億円と定め、2021年3月期より、福利厚生を拡充を狙ったB to B to E向けサービスを開始しました。
- ✓ 飲料サービスの加盟店部門に於いては、中期経営計画として進めている「地区本部制度」を2025年末までに完成させ、各地域に密着した営業活動を実行し販売代理店数を2025年3月期末までに20店純増させます。
- ✓ 環境衛生サービスでは、業界屈指の競争力を持つ浄水サーバーと新たな日常生活に不可欠となる除菌システム、ナノシードαを扱うことが可能になるメリットを前面に押し出し、2026年3月期末までに販売代理店数を50店純増させる計画です。
- ✓ コロナ禍中に於いても、年間二桁成長を続けている定期清掃サービス(DCA)については、2026年3月期迄に東日本エリアへ新たに進出します。

➤ 新規開拓営業手法の転換による生産性向上

- ✓ 2021年3月期からスタートしたWebを使った新規開拓はこれまで計画以上の成果を上げています。
- ✓ 各種イベント展示会へも積極的に出展していることから、当社の知名度も上昇し、当期はこれまでに、過去最高額の新規獲得実績となっております。
- ✓ 今後も、従来からの営業スタイルの中心にあった訪問営業の比率を下げ、SNS、LP等、主にWebを媒体としたネットによる営業展開を強化させます。更に各種イベント展示会への出展を増加させることによって成長に伴う必要経費である、新規獲得営業社員の更なる生産性の向上を実現させます。

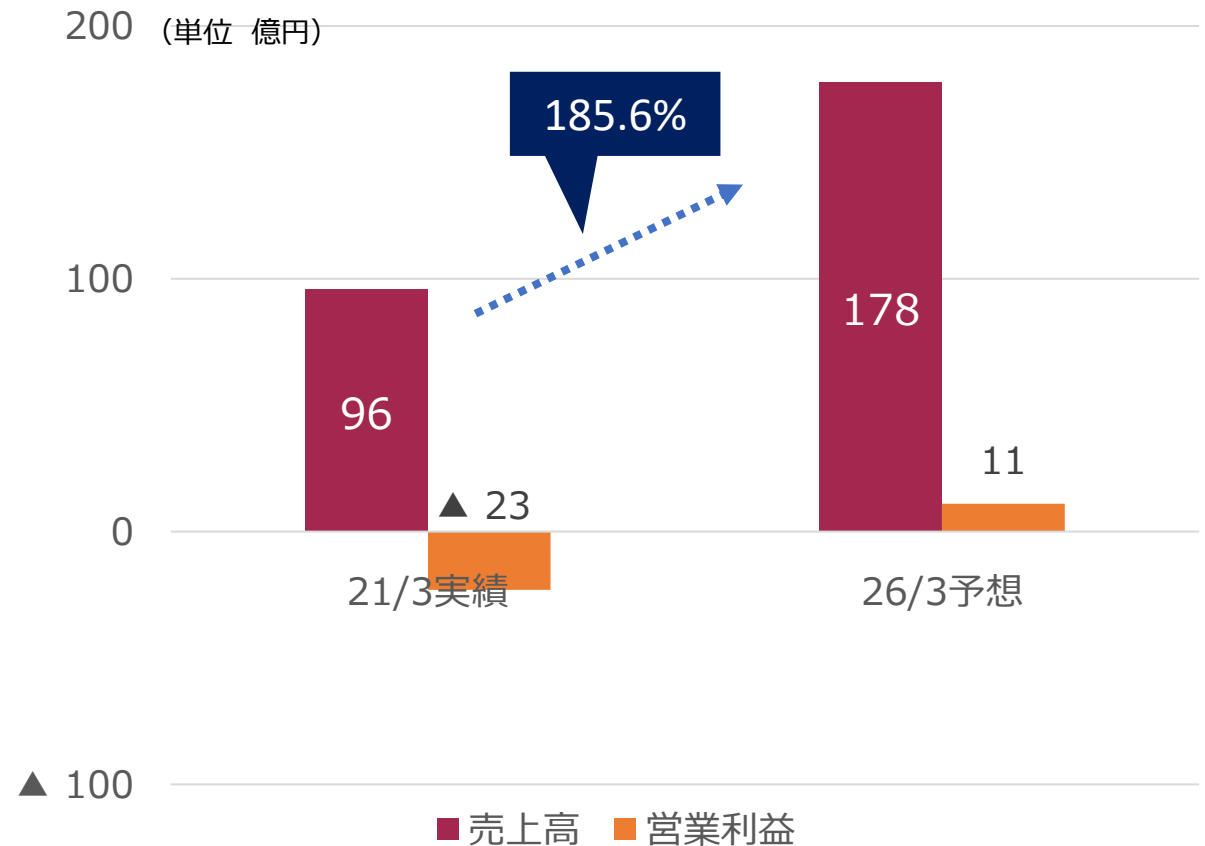
➤ 拠点構想を適正に計画し、収益改革を実施

- ✓ 首都圏および北海道、名古屋、大阪、福岡エリアに於いては、定期サービスを実施するメンバーは原則、生産工場から出発し直帰できるシステムを導入していることで物流コストを最小に抑え込んでいます。この方式を2022年3月期までに建設される大阪エリアの新工場でも導入する計画が順調に進んでいます。
- ✓ また、今後、飲料サービスの加盟店部門の中期経営計画である「地区本部制度」の進捗に合わせて、2025年末までに当該方式を全国に広げて行きます。

新型コロナウイルス感染症の状況を見据えながら、事業規模に合わせた収益体質に改善し
 基盤の強化を図ったのち成長路線に切り替えます。

戦略

- ✓ 収益体質に改善後、成長路線へ
- ✓ 既存拠点の収益最大化



➤ 収益体質に改善後、成長路線へ

- ✓ コロナ禍中にありながらも収益を下支えし、ロックダウンに耐えたレンタル収入を今後も収益の柱として再認識し営業を強化します。
- ✓ 2025年3月期までを収益拡大期とし、拠点別の売上高目標を定め自力成長と収益の最大化を図ります。
- ✓ 売上減少による収益体質の完全回復に目途が付く2026年3月期以降、収益を維持しつつ着実なペースでの成長路線に復帰し、新規市場への進出を再開します。

➤ 既存拠点の収益最大化

- ✓ コロナ禍以前に78拠点であった拠点を16店閉鎖・統合したことに続き、ポストコロナの勤務実態に沿って市場別の目標売上規模を再設定し、収益を最大化できる組織モデルにします。

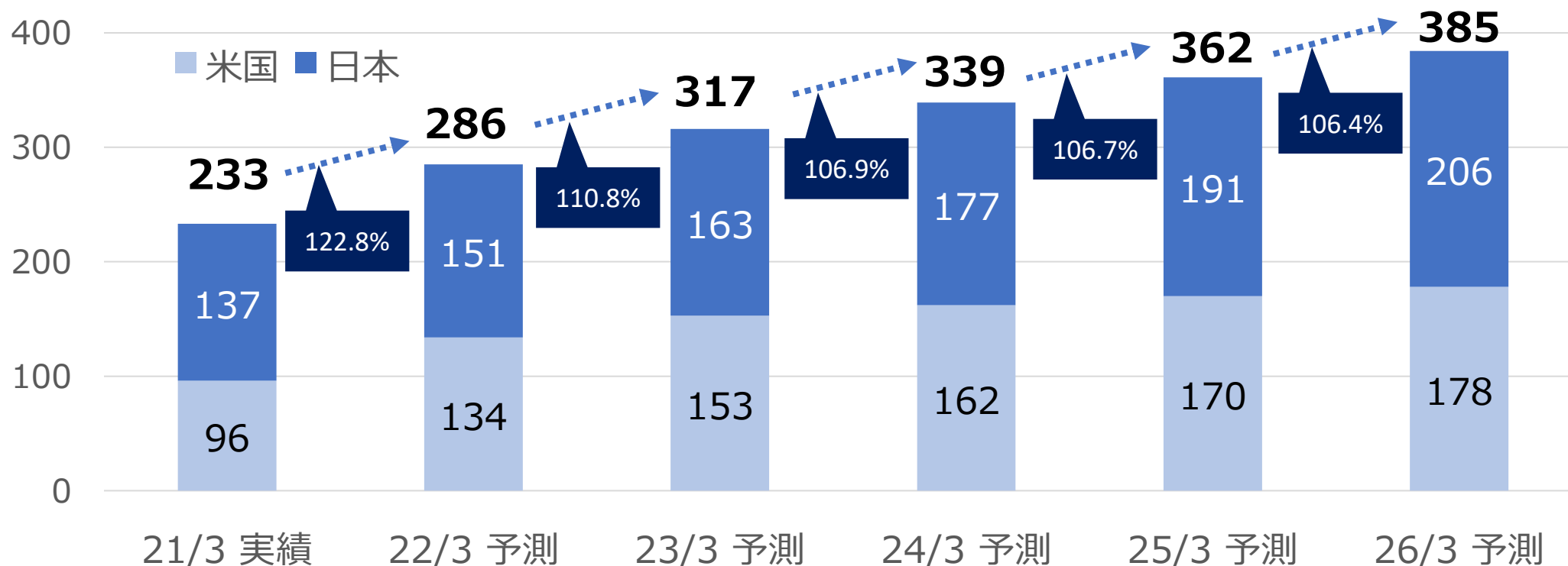
中期経営計画の定量目標

2021年3月期は新型コロナウイルス感染拡大の影響により減少となりましたが、
経済回復とともに中期経営計画の基本戦略に取り組むことで事業の成長を実現します。

単位/百万円	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	2023年3月期 計画	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画	2026年3月期 計画最終期
売上高	23,323	28,651	31,748	33,949	36,213	38,515
営業利益	▲1,545	1,123	1,610	2,009	2,524	2,818
経常利益	▲1,592	1,122	1,571	1,973	2,511	2,814
当期純利益	▲2,254	729	1,100	1,381	1,757	1,968
当期純利益率	-	2.5%	3.5%	4.1%	4.9%	5.1%
有利子負債	6,692	5,775	6,045	4,453	4,036	3,583
ROE	▲17.4%	6.1%	8.6%	9.9%	11.5%	11.7%
自己資本比率(%)	54.4	56.8	57.9	64.5	68.2	71.4
EPS	▲167.9	54.3	81.9	102.9	130.9	146.6

日本部門は平均8.56%の成長、米国部門はコロナ後の回復を2023年3月期と推測し、以降5.1%の成長を目指します。

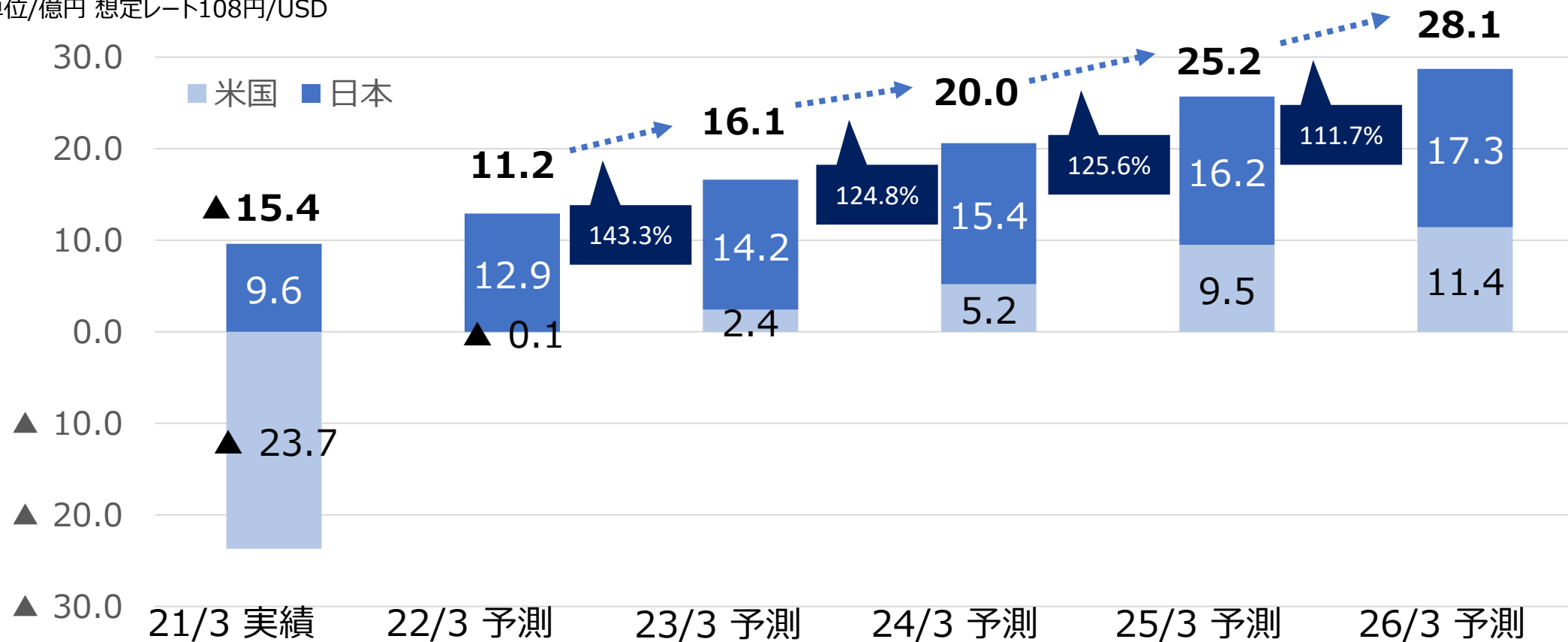
単位/億円 想定レート108円/USD



連結合計と子会社合計の差額は連結調整額です。

日本部門は安定的に利益を積み上げ、米国部門は収益体質に改善することで、
2026年3月期に営業利益28億円を目指します。

単位/億円 想定レート108円/USD



連結合計と子会社合計の差額は連結調整額です。

サステナビリティ経営による 企業価値向上

私たちダイオーズグループは、ダイオーズ企業理念、ダイオーズ倫理規程、企業倫理基準に基づき、お客さま、取引先、従業員、社会、地球環境、株主・投資家など全てのステークホルダーとの関係を尊重し、持続可能な社会の構築に積極的に役割を果たすとともに、企業価値の向上に努めます。



➤ 事業を通じた環境問題への取り組み

私たちは「持続可能な社会をつくる」という企業の使命を実践するため、環境関連法規等の国際基準を遵守し、公害防止、廃棄物の再資源化、省エネルギー等に積極的に取り組みます。

➤ 人権の尊重

私たちは、グローバル・コンパクトの原則に従って社員の基本的な人権を尊重し、人種、国籍、思想信条、宗教、身体障害、年齢、性別、性的嗜好その他の業務遂行と関係のない理由による社員の処遇の差別は一切行いません。「男女雇用機会均等法」を遵守し、男女間の不合理な一切の差別を排除します。また特にセクシュアル・ハラスメントの発生を防ぐ措置を講じ、発生した場合には毅然とした態度で臨みます。

➤ 公正で透明な人事考課・処遇、能力開発

人事考課・処遇においては不透明・恣意的な要素を排し、公正かつ客観的に行います。社員が持てる能力を充分発揮し、また潜在的な可能性を発掘することができるよう、能力開発の機会を提供します。

➤ 地域社会への参画と貢献

私たちは、企業市民としての義務を自覚し、企業が国家や地域社会に対して負っている責任を積極的に果たして行きます。

➤ 社会からの信頼の確立

あらゆる法令や規則を厳格に遵守し、公正な競争、高品質な製品の供給、製品や企業情報の適切な開示など誠実かつ公正な企業活動を遂行するとともに、経営基盤の強化を図ることで、社会から高い信頼を得る経営を実現します。

持続可能な社会を実現するため、事業所向けビジネスモデルを通じて以下の取り組みを推進します。

方針	具体的取り組み	関連するSDGs
定期訪問ビジネスを通じたリユースの推進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ マット、モップ、タオルや空気清浄機フィルターなどのリユース ✓ ウォーターサービスにリターナブルボトルを採用 ✓ 浄水サーバーでのマイボトル利用推奨によるペットボトルごみの削減 	
環境と生産者に配慮した商品製造	<ul style="list-style-type: none"> ✓ コーヒー商品の一部にレインフォレスト認証を受けた農園の生豆を使用 ✓ コーヒー焙煎に二酸化炭素排出の少ない天然ガスを使用 ✓ ピュアウォーター製造工場排水の一部を再生水として利用 	
多様な働き方の推進	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 労働時間に拘束されない働き方を可能にする就業制度 ✓ 積極的なペーパーレス化で柔軟な働き方と環境負荷軽減を促進 	
グローバルパートナーシップの促進	積極的な合併事業展開によるアジアASEAN地域との連携	

IR活動の積極推進・情報発信の強化・株主還元策

➤ IR活動

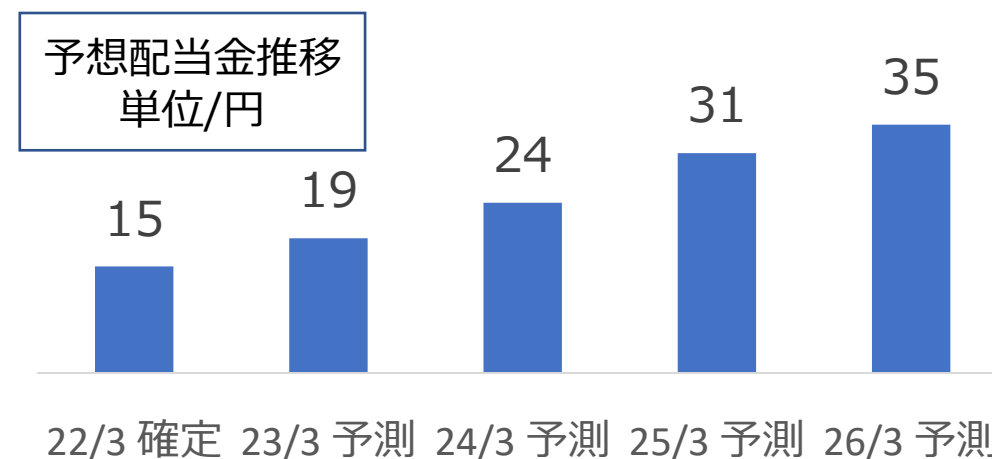
IR活動を積極的に推進してまいります。

具体的には、ニュースリリース等の配信を強化し、投資家向けに情報発信いたします。
同時に広報活動を強化し、商品やサービスのPRを積極的に行ってまいります。

➤ 配当方針

原則として急激な変化に伴う業績悪化時を除いて、年15円の普通配当を安定的に行います。

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。得られた金額の30%相当額が普通配当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いたします。



➤ 株主優待制度

300株以上1,000株未満の株主の皆様には100杯分のコーヒーを、1,000株以上の株主の皆様には400杯分のコーヒーを贈呈しています。

会社情報

商号	株式会社ダイオーズ	資本金	10億51百万円
設立	1969年6月2日	従業員数	1,258名 (2021年3月 連結)
本社所在地	東京都千代田区丸の内 1-7-12 丸の内サピアタワー14階	代表者	代表取締役社長 大久保 真一
営業拠点	営業所： 【国内】東京都、北海道、宮城県、福島県、群馬県、埼玉県、千葉県、神奈川県、愛知県、大阪府、兵庫県、広島県、福岡県 【米国】25州 工場：東京都、北海道、福島県、埼玉県、千葉県、神奈川県、愛知県、大阪府、福岡県	役員	取締役副社長 大久保 洋 取締役 萩原 守 社外取締役 佐藤 雅敏 社外取締役 西澤 宏繁 常勤監査役 中川 諭 社外監査役 深山 小兵衛 社外監査役 青嶋 潤一
事業内容	【国内部門】 ・事業所向けコーヒーサービス事業 ・ティーサービス事業 ・ボトルウォーターサービス事業 ・クリーンケアサービス事業 ・ダイオーズカバーオール事業 【米国部門】 ・オフィスサービス事業 【アジア部門】 ・飲料サービス事業	連結子会社	株式会社ダイオーズ ジャパン(100%) Daiohs U.S.A.,Inc.(100%)

会計年度	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
売上高	26,057	29,869	33,354	36,336	23,323
売上総利益	14,854	17,036	18,984	20,858	14,113
売上総利益率	57.0%	57.0%	56.9%	57.4%	60.5%
販売費及び一般管理費	13,245	15,426	17,351	19,343	15,659
売上販管費率	50.8%	51.6%	52.0%	53.2%	67.1%
営業利益	1,608	1,609	1,633	1,514	▲1,545
営業利益率	6.2%	5.4%	4.9%	4.2%	—
経常利益	1,621	1,587	1,700	1,480	▲1,592
経常利益率	6.2%	5.3%	5.1%	4.1%	—
当期純利益	1,034	1,125	1,106	1,013	▲2,254
当期純利益率	4.0%	3.8%	3.3%	2.8%	—
総資産	16,230	18,647	22,078	23,168	21,496
純資産	11,973	12,498	13,603	14,216	11,686
純有利子負債	▲1,213	▲77	1,729	2,970	2,726
自己資本比率	73.8%	67.0%	61.6%	61.4%	54.4%
ROE	8.9%	9.2%	8.5%	7.3%	▲17.4%
ROA	6.5%	6.5%	5.4%	4.5%	▲10.1
EPS	76.96	83.79	82.30	75.45	▲167.93

純有利子負債：有利子負債－現金及び現金同等物

ROE：当期利益／期首期末平均自己資本

ROA：当期利益／期首期末平均総資産

EPS：当期利益／期中平均発行済株式数

Daiohs®

<https://www.daiohs.com>

