

こころとからだに、
おいしいものを。



ダイドードリンコ株式会社 会社説明会

Challenge

Next Stage

ダイドードリンコ株式会社
(東証1部：2590)

1. 会社概要

P.2～8

2. 当社グループのビジネスモデル

P.9～21

3. 中期経営計画の取り組み状況

P.22～36

4. 持続的成長の実現に向けて

P.37～43

■ A P P E N D I X –当社グループの取り組み–

P.44～58

こころとからだに、
おいしいものを。



Challenge

1. 会社概要

Next Stage

(1)会社概要

Next Stage



- ◆商号 ダイドードリンコ株式会社
- ◆本社 大阪市北区中之島二丁目2番7号(〒530-0005)
- ◆代表者 代表取締役社長 高松富也
- ◆設立 1975年1月27日
- ◆事業年度 毎年1月21日から翌年1月20日まで
- ◆資本金 1,924,325,000円
- ◆発行可能株式総数 50,000,000株
- ◆発行済株式総数 16,568,500株
- ◆単元株式数 100株
- ◆株主数 24,980名（2016年1月20日現在）
- ◆従業員数 連結：2,887名 単体：684名（2016年1月20日現在）

(1)会社概要

Next Stage



DyDoグループの変遷



- ・ダイドー(株)設立
ブレンド
コーヒー発売
- ・HOT&
COLD
自販機
- ・デミタス
コーヒー
発売
- ・ポイント
カード機能
- ・おしゃべり
機能
- ・MIU発売



清涼飲料販売事業を
分社化



- ・配置薬業で創業
ドリンク剤の製造開始



- ・ガソリンスタンドで
ドリンク剤と
缶コーヒーを販売
- ・医薬部外品の規制緩和
によりOEMの本格化



- 2001年
・東証第二部上場
- 2003年
・東証第一部銘柄指定



- ・美容系ドリンク
の受注拡大



◆ 海外展開



- ・(株)たらみ買収

- ・モスクワでの自販機
ビジネス展開
- ・トルコ・マレーシア市場
への参入

- ・ダイドー
ブレンド
ブランド
の強化
- ・世界一の
バリスタ
監修シリ
ーズ発売
- ・Smile STAND



※売上イメージ

(億円)
2,000

1,000

0

1950s

1970s

1990s

2010s

2018

(1)会社概要

ここからさらに、
おいしいものを。

DyDo

Next Stage

代表取締役社長 高松 富也



氏 名 (生 年 月 日)	略歴、当社における地位、担当 (重 要 な 兼 職 の 状 況)	所有する当社 の株式数
高松 富也 (昭和51年 6 月26日生)	平成16年 4 月 当社入社 平成20年 3 月 当社営業本部副本部長 兼販売会社統轄部長 平成20年 4 月 当社取締役営業本部副本部長 平成21年 4 月 当社常務取締役営業本部副本部長 平成22年 3 月 当社専務取締役営業本部長 兼人事総務本部長兼人事総務部長 平成23年 1 月 当社専務取締役営業本部長 兼人事総務本部長 平成23年10月 当社専務取締役営業統括本部長 兼人事総務本部長 平成24年 1 月 当社専務取締役営業統括本部長 兼マーケティング本部長 兼人事総務本部長 平成24年 4 月 当社取締役副社長営業統括本部長 兼マーケティング本部長兼人事総 務本部長 平成25年 3 月 当社取締役副社長社長室、事業戦 略本部、マーケティング本部、 人事総務本部、監査部担当 平成26年 1 月 当社取締役副社長コーポレートコ ミュニケーション本部、マーケテ ィング本部、人事総務本部、経営 戦略部、海外事業部、ヘルスケア 事業部、監査部担当 平成26年 4 月 当社代表取締役社長 (現在に至る)	495,000株

(2)グループ理念・ビジョン・スローガン

Next Stage

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

グループ理念



人と、社会と、共に喜び、共に栄える。

その実現のためにDyDoグループは、ダイナミックにチャレンジを続ける。

グループビジョン

DyDoはお客様と共に。

高い品質にいつもサプライズを添えて、
「オンリーDyDo」のおいしさと健康をお客様にお届けします。

DyDoは社会と共に。

グループ全体で生み出す製品・企業活動「オールDyDo」が、
豊かで元気な社会づくりに貢献します。

DyDoは次代と共に。

国境も既存の枠組みも越えて、
次代に向けて「DyDoスタンダード」を創造します。

DyDoは人と共に。

飽くなき「DyDoチャレンジ」で、
DyDoグループに関わるすべての人の幸せを実現します。

グループスローガン

こころとからだに、
おいしいものを。



(3)連結業績の推移

Next Stage

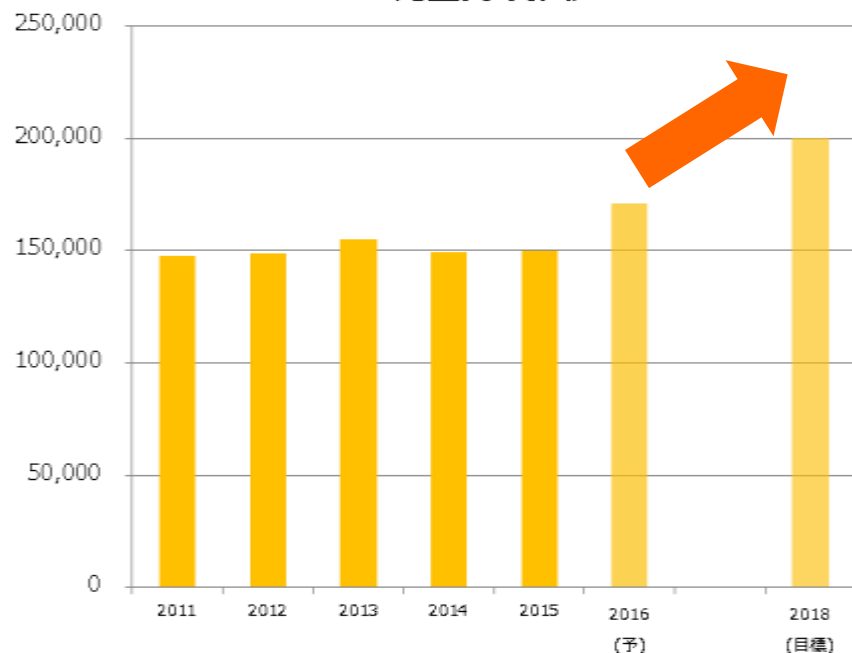


(単位：百万円)

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度 (予)
売上高	148,902	154,828	149,526	149,856	171,000
営業利益	7,934	6,004	5,174	4,988	5,000
経常利益	7,725	5,962	4,470	4,262	4,800
当期純利益	4,410	3,712	2,322	2,347	2,900

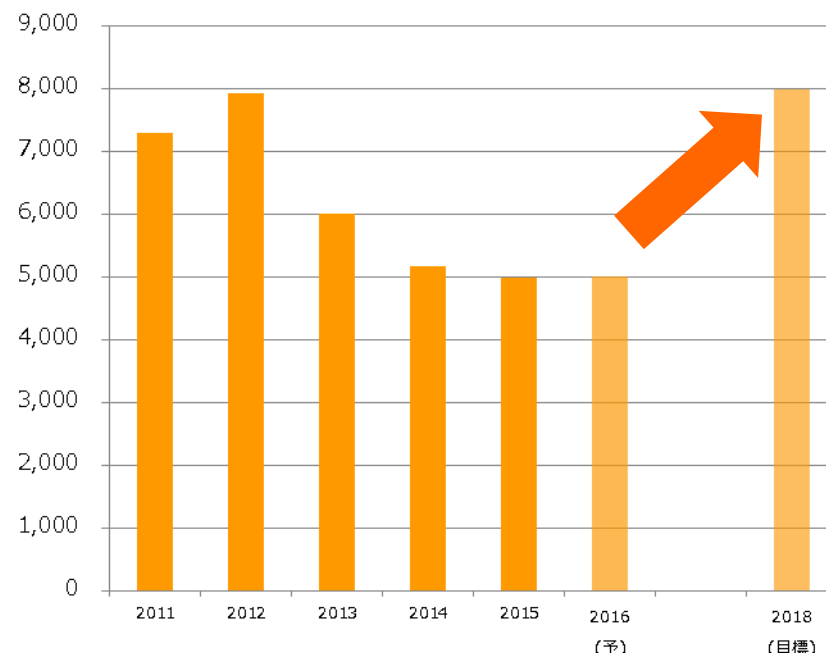
(百万円)

売上高の推移



(百万円)

営業利益の推移



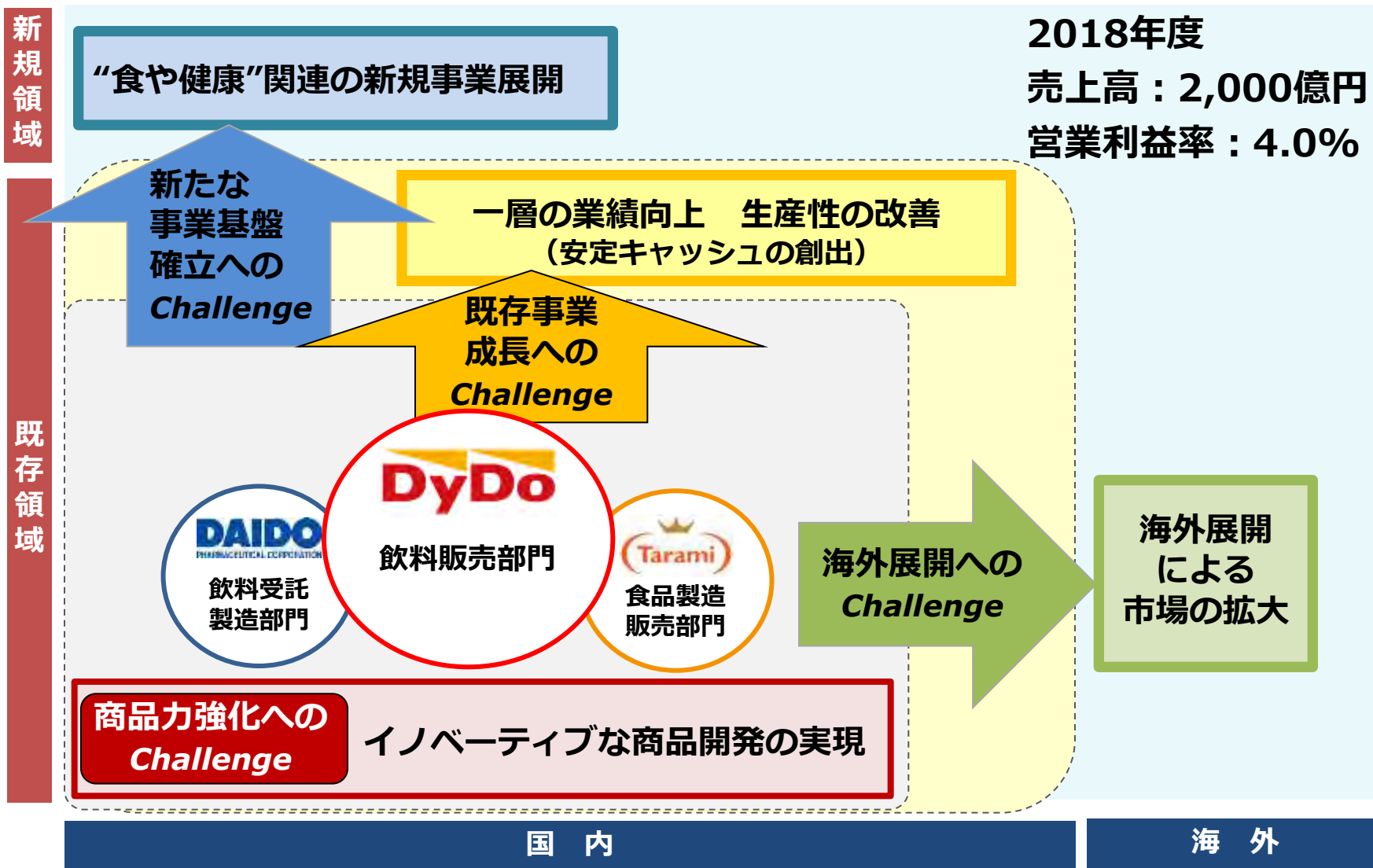
(4)中期経営計画「Challenge the Next Stage」

－ 4つのチャレンジでNext Stageへ－

Next Stage

ここからさらに、
おいしいものを。

DyDo



こころとからだに、
おいしいものを。



2. 当社グループのビジネスモデル

Challenge

Next Stage

(1) DyDoグループのビジネスモデル

Next Stage



◆ DyDoグループの主要3部門 ー独自のビジネスモデルを構築ー

DyDoグループは、「こころとからだに、おいしいものを。」をスローガンに、高い品質にいつもサプライズを添えて、「オンリーDyDo」のおいしさと健康をお客様にお届けします。



安定的なキャッシュ・フローを背景として強固な財務基盤を構築

(2)ダイドードリンコの特徴・強み

Next Stage

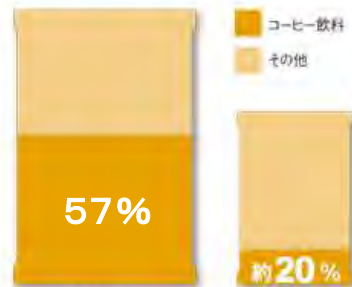
ここからだに、
おいしいものを。

DyDo



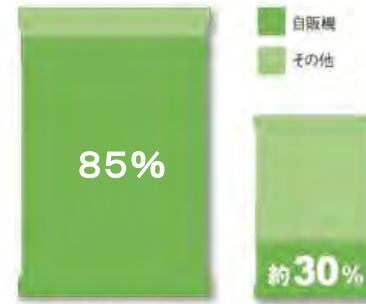
◆ コーヒー×自販機による安定した利益の確保

コーヒー飲料が 50% 以上



ダイドードリンコ
業界全体では、コーヒー飲料の売上比率は約20%。

自販機で約 90% を販売



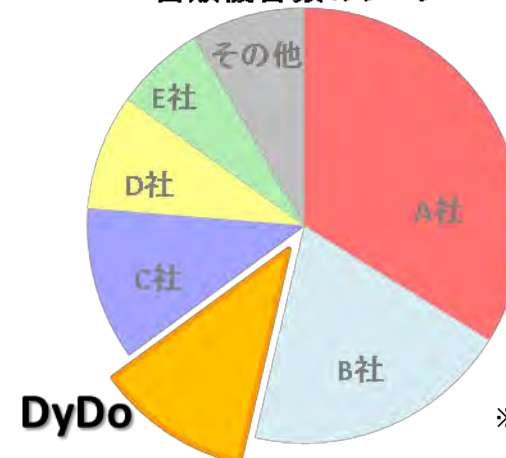
ダイドードリンコ
業界全体では、自販機での売上比率は約30%。

※当社実績:
2015年度期末時点の比率

コーヒー飲料のシェア



自販機台数のシェア



※業界実績/シェアは当社調べ

(2) ダイドードリンコの特徴・強み

Next Stage

ここから新たに、
おいしいものを。

DyDo



◆ Blend is Beautiful.

ーブレンドへのこだわりとあくなき挑戦ー

喜びと感動をお届けしたいと願う、ダイドードリンコの原点。



(2) ダイドードリンコの特徴・強み

Next Stage

ここからさらに、
おいしいものを。

DyDo

◆ おいしさ、ミネラル、いいとこどり！「miu」ブランド



◆ ゼリーとナタデココを “振って飲む”デザート炭酸



◆ 香り豊かに、コク深く。 茶葉を贅沢に味わう。



◆ 果実で愉しむ 良質な和み時間



(2) ダイドードリンコの特徴・強み

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo

DyDo

◆ 自販機はダイドードリンコの大切な店舗

ルーレット機能



おしゃべり機能



グリーン電力証書システム

LED照明



ポイントカード機能



(2) ダイードドリンクの特徴・強み

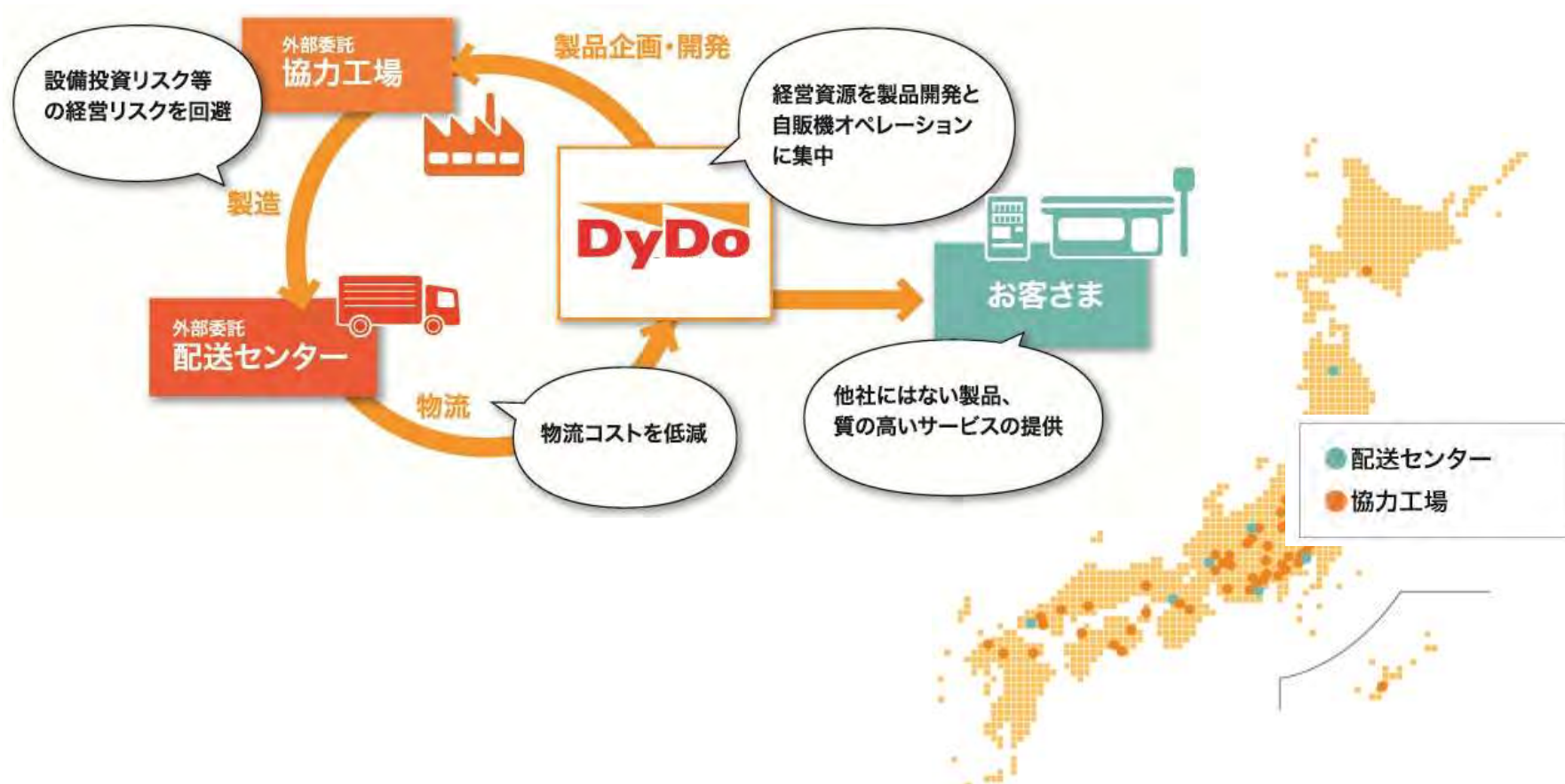
Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo

DyDo

◆ ファブレス経営による効率的な経営資源の活用



(3)大同薬品工業の特徴・強み

Next Stage



- ◆ ドリンク剤の研究、開発、製造に取り組みOEMビジネスを展開
- ◆ 医薬品・医薬部外品から、清涼飲料等、年間約50品目の開発に携わる業界トップシェア企業として高い収益性を維持
- ◆ 安全安心な生産体制の維持強化を図りながら、業界No.1受託メーカーとしての飛躍をめざす



(3)大同薬品工業の特徴・強み

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo

DAIDO
PHARMACEUTICAL CORPORATION

◆ 日産 170万本の生産能力

ー ミニボトル缶やシュリンクびんなど、多様な容器形態に対応



(3)大同薬品工業の特徴・強み

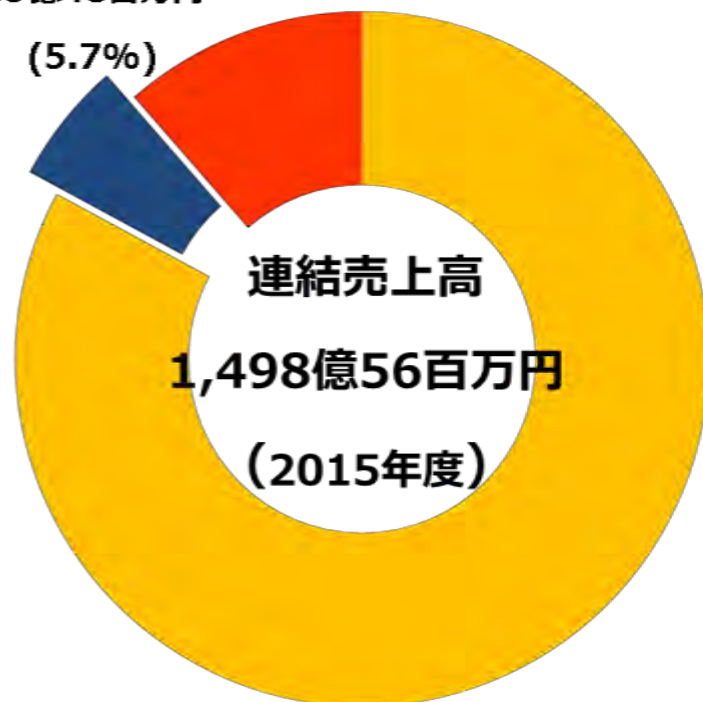
Next Stage



◆ 収益性が高くグループ内で安定収益を確保するセグメント

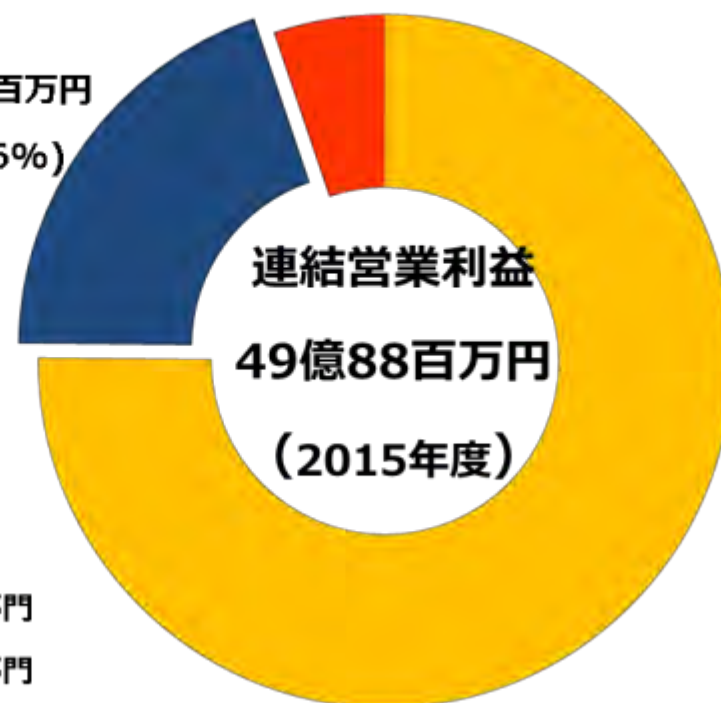
85億48百万円

(5.7%)



9億79百万円

(19.6%)



- 飲料販売部門
- 飲料受託製造部門
- 食品製造販売部門

(4)たaramiの特徴・強み

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo



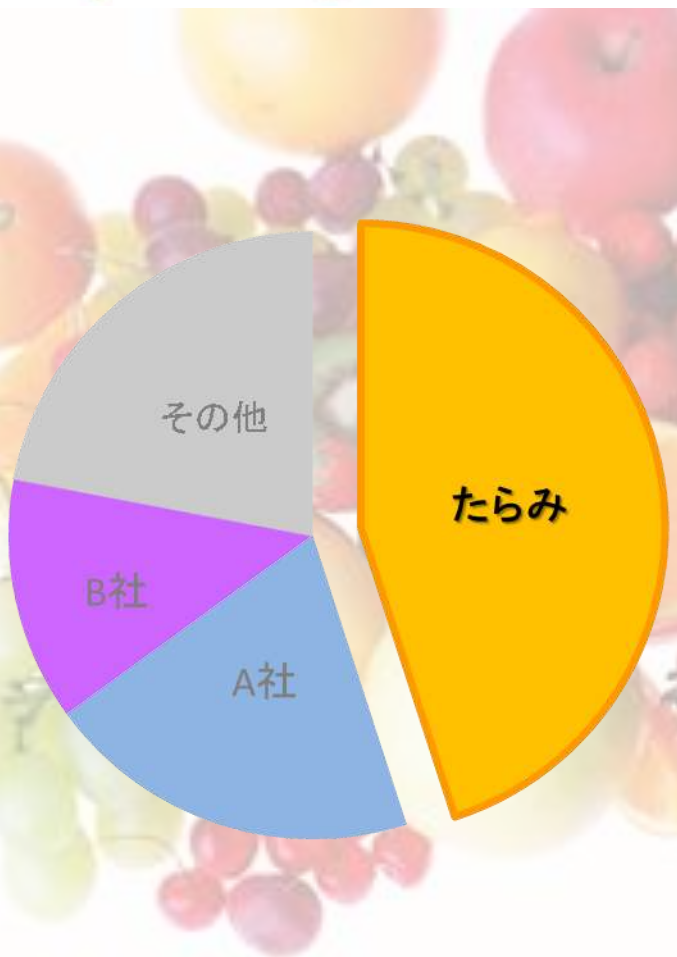
- ◆ 2012年6月に100%子会社となり、グループ第3の柱として連結業績に貢献
- ◆ 高い知名度とブランド力により、フルーツデザートゼリー市場においてトップシェアを維持
- ◆ 今後はフルーツデザートゼリー市場での確固たる地位を築きつつ、より付加価値の高い商品、新たな市場、販売チャネルの開拓を志向



(4)たらみの特徴・強み

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。
DyDo



◆ どっさりシリーズ



◆ くだもの屋さんシリーズ



◆ カロリコカロリカシリーズ



◆ ごろっと果実シリーズ



◆ とろける味わいシリーズ



◆ Happiness everyシリーズ



(5) 安定的な財務基盤を背景に新たな成長へ

Next Stage

◆ 連結貸借対照表の状況 (2016.1.20現在)

(百万円)

金融資産 84,251	有利子負債 43,146
	仕入債務 17,664
	未払金 9,852
	その他負債 7,852
売上債権 14,580	純資産 85,181
たな卸資産 6,976	
その他資産 57,888	

こころとからだに、
おいしいものを。



Challenge

3. 中期経営計画の取り組み状況

Next Stage

～Challenge the Next Stage～

(1)2016年度からの事業戦略

Next Stage



既存事業成長への Challenge

自販機ビジネスモデルを革新し、
キャッシュフローの継続的拡大を図る

商品力強化への Challenge

「ダイドーブренд」のブランド力をさらに高め、
トップブランドをめざす

海外展開への Challenge

海外事業展開を加速し、トップラインの飛躍的成長を実現する

新たな事業基盤確立への Challenge

M & A 戦略により、新たな収益の柱を確立する

(2)自販機ビジネスモデルの革新による キャッシュフローの継続的拡大

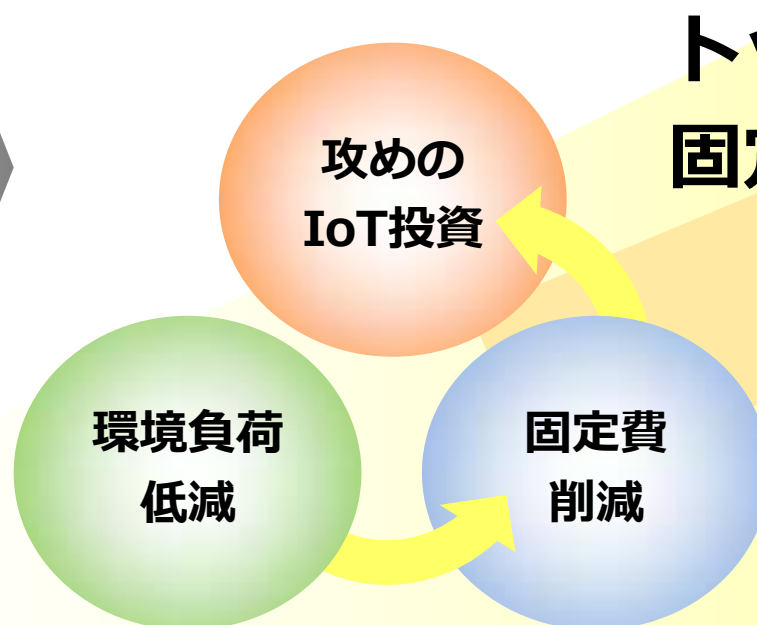
Next Stage



キャッシュフローの継続的拡大

【外部要因】

- ・ CVS
出店加速
- ・ 低価格販売
の広がり
- ・ 1台当り
売上低下



トップラインの成長
固定費構造の抜本的改革

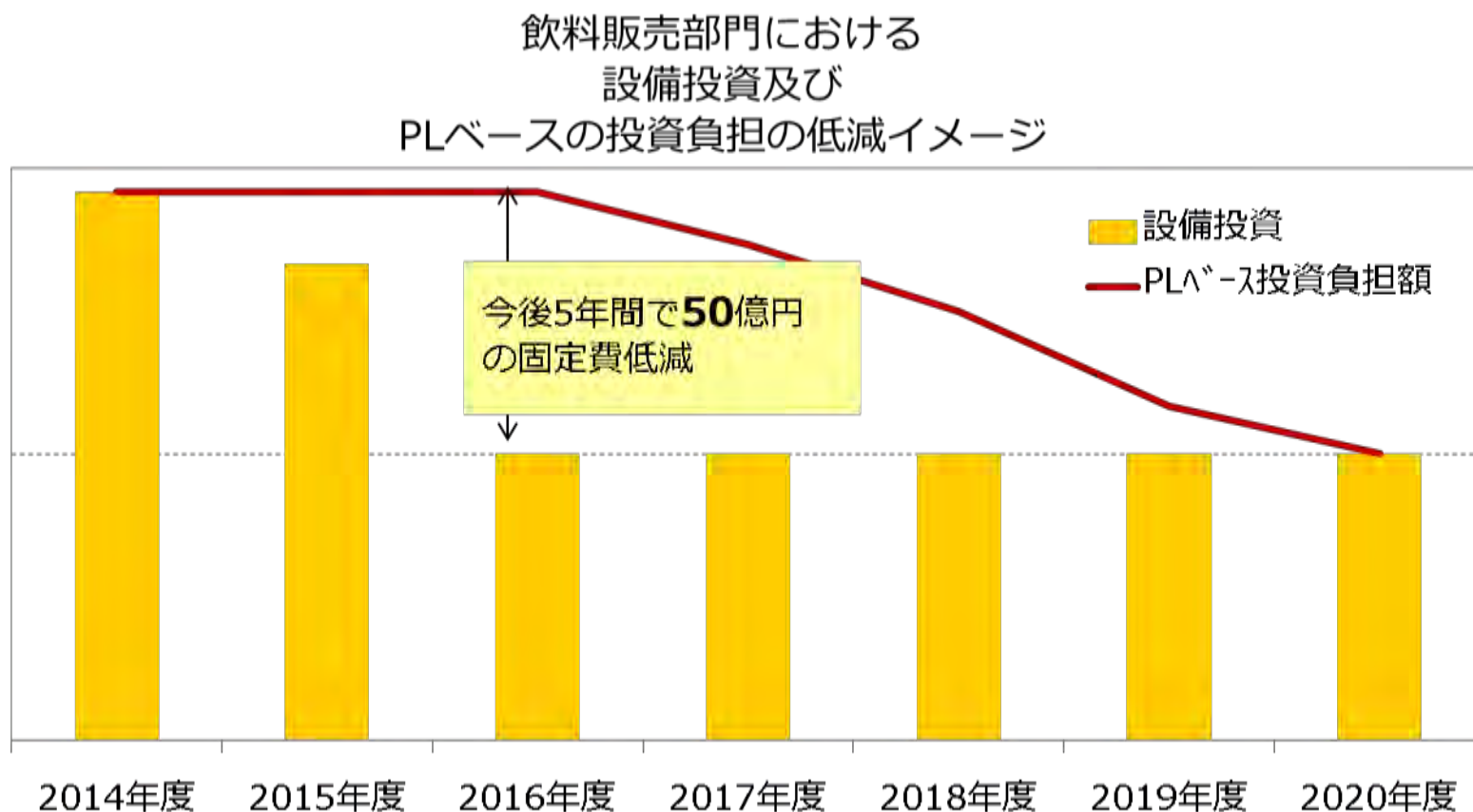
自販機ビジネスをリードするDyDoの技術革新

(3) 自販機チャネルにかかる 固定費構造の抜本的改革へのチャレンジ

Next Stage

◆ 環境負荷低減とコストダウンの両立

- 自販機調達方法の見直しによる1台当り購入コストの低減
- 自販機使用年数の長期化などによる環境面への配慮



(3) 自販機チャネルにかかる 固定費構造の抜本的改革へのチャレンジ

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

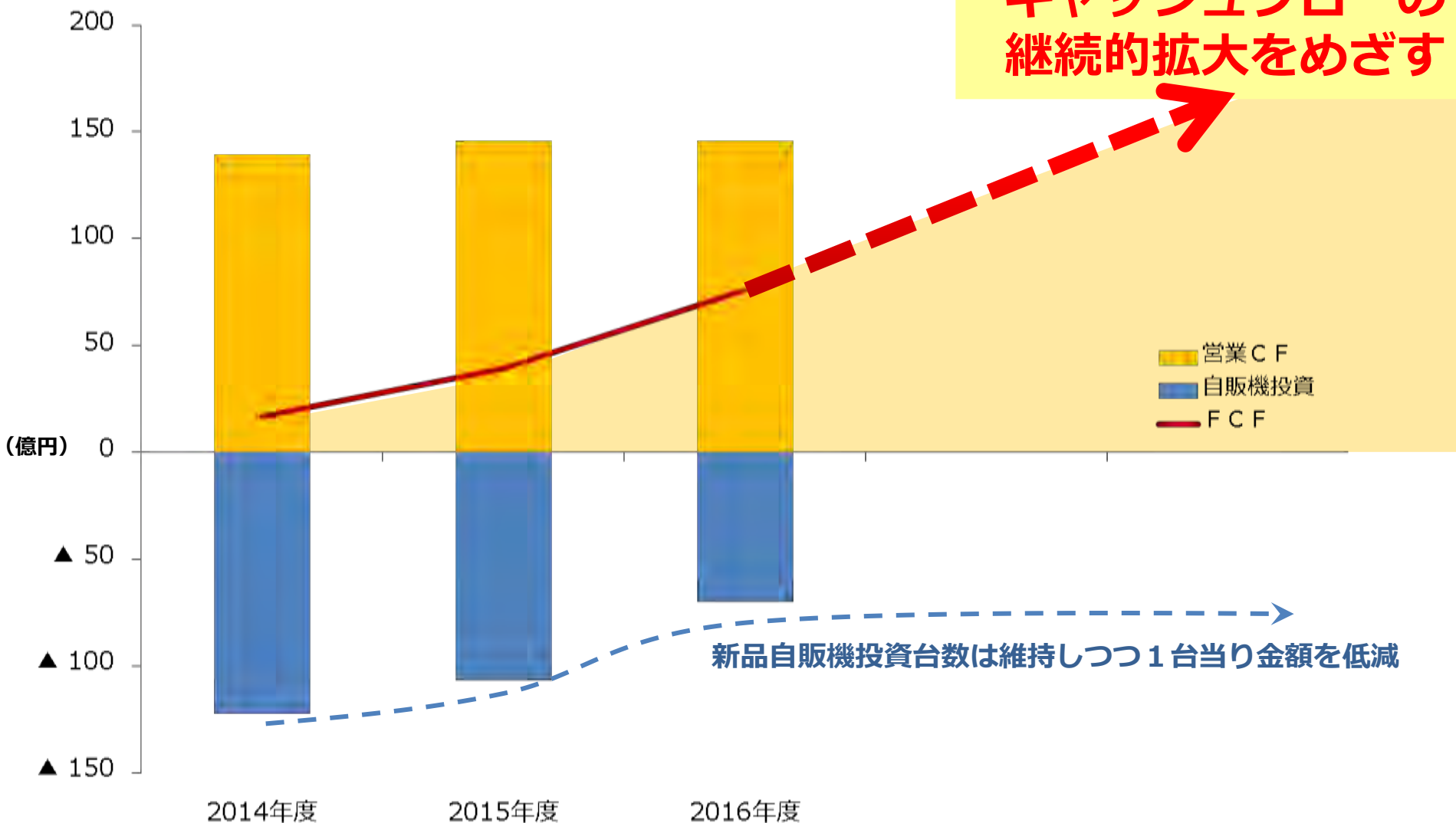
DyDo

◆フリーキャッシュフローの改善イメージ

キャッシュフローの
継続的拡大をめざす

営業CF
自販機投資
FCF

新品自販機投資台数は維持しつつ1台当り金額を低減



(3)自販機チャネルにかかる 固定費構造の抜本的改革へのチャレンジ

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

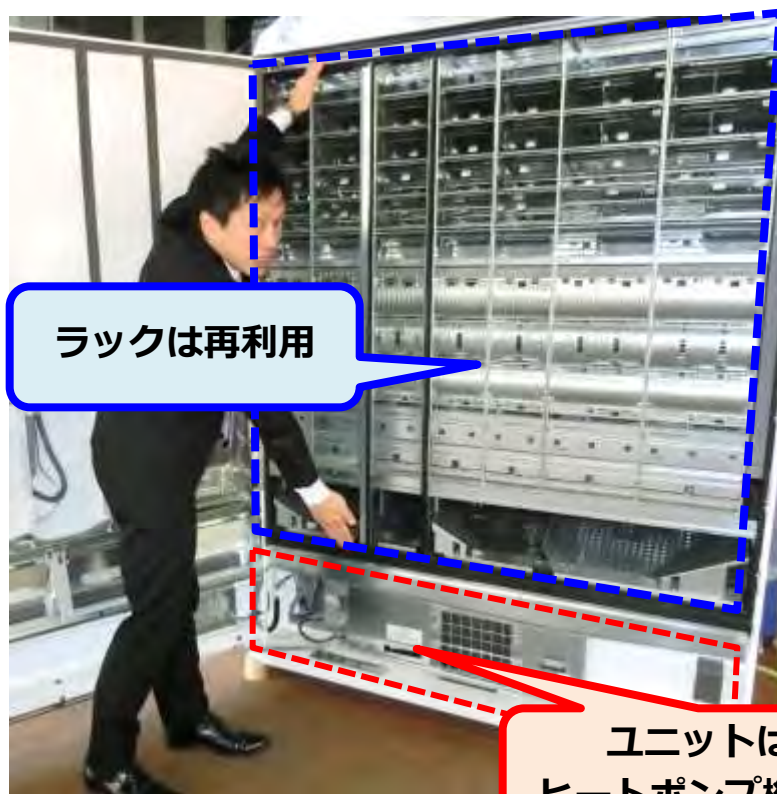
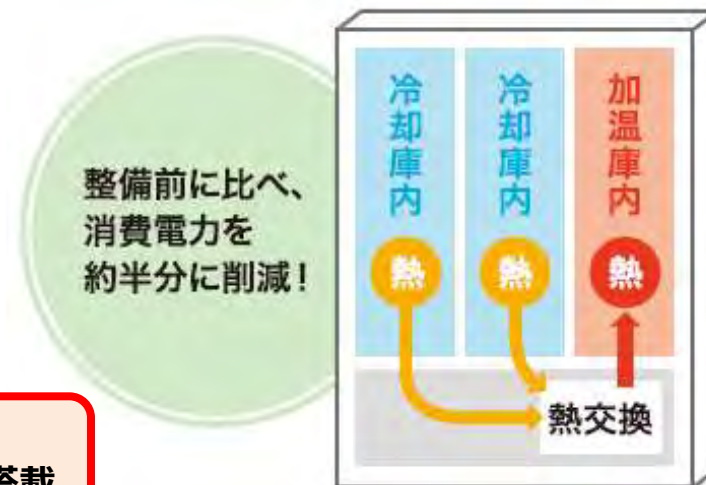
DyDo

◆フロンティアベンダーによる自販機の長寿命化

➤ フロンティアベンダー下部に貼付けしているシール



➤ ヒートポンプ機能*イメージ



*商品冷却時に発生した熱を商品を加熱する熱として有効利用する機能。

(4)自販機を活用した プラットフォームビジネスへのチャレンジ

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo

◆攻めのI o T投資「Smile STAND」



(4)自販機を活用した プラットフォームビジネスへのチャレンジ

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo

Next Stage

◆順次サービスを展開

Smile SLOT（懸賞サービス）



DyDoお仕事体験（職業体験アプリ）



(4) 自販機を活用した プラットフォームビジネスへのチャレンジ

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo

DyDo

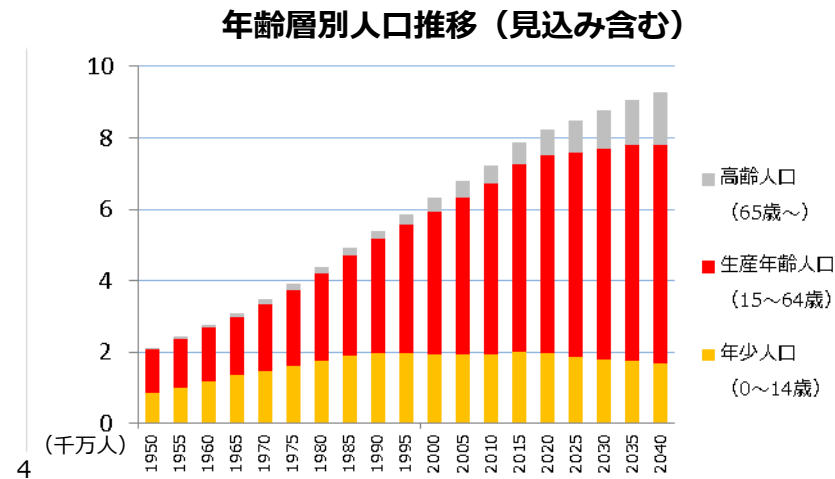
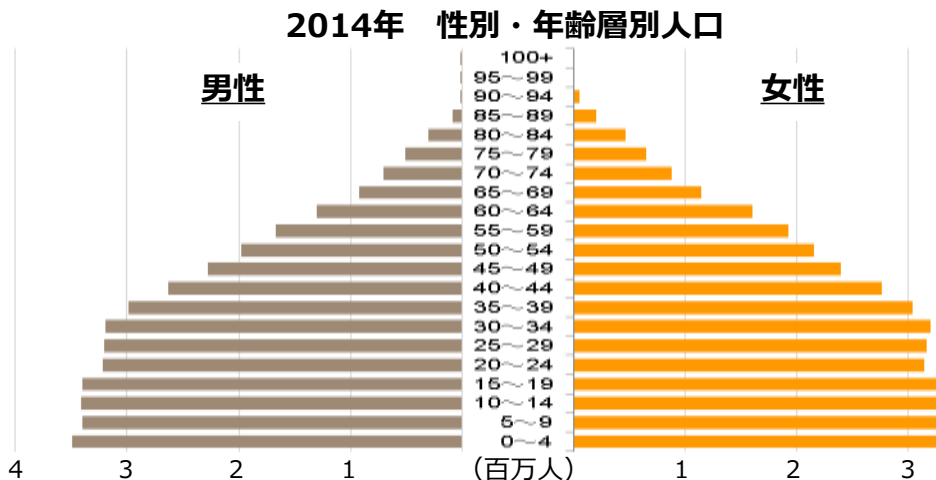
- ◆ 2018年までに全国15万台の自販機をIoTプラットフォーム化
- ◆ 人と自販機の新たな関わり方の創造
 - 自販機を軸としたあらゆるサービスの展開
 - 飲料を買うだけの自販機から情報発信基地への変革



(5)海外展開への新たなチャレンジ —トルコ市場への参入—

Next Stage

◆ トルコ市場の人口



2グラフデータの出所：国連データに基づき当社作成

◆ トルコ事業の主要ブランド製品

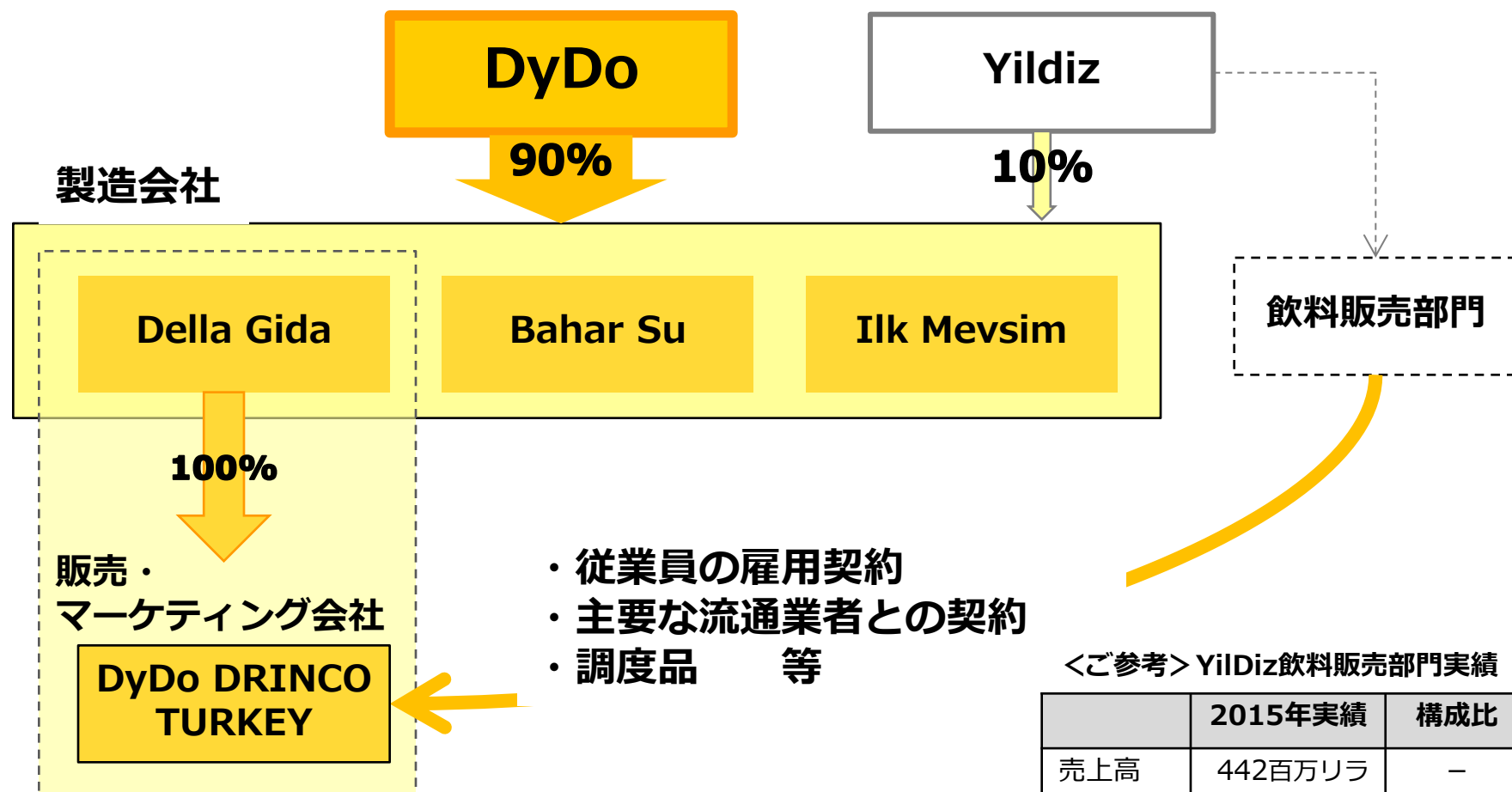


(5)海外展開への新たなチャレンジ ートルコ市場への参入ー

Next Stage



◆ トルコの飲料事業の体制イメージ



＜ご参考＞ Yildiz飲料販売部門実績

	2015年実績	構成比
売上高	442百万リラ	ー
営業利益	14百万リラ	3.2%

※トルコ会計基準に基づき算出

(6)海外展開への継続的なチャレンジ ーロシア市場への参入ー

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

DyDo



◆ ロシア・モスクワ市における自販機設置を推進



ロシアで2番目に大きい空港
「シェレメチェボ国際空港」
から市内へ向かう「アエロエ
クスプレス」の駅構内に設置
している当社自販機



地下道



バスターミナル



ガソリンスタンド



鉄道駅

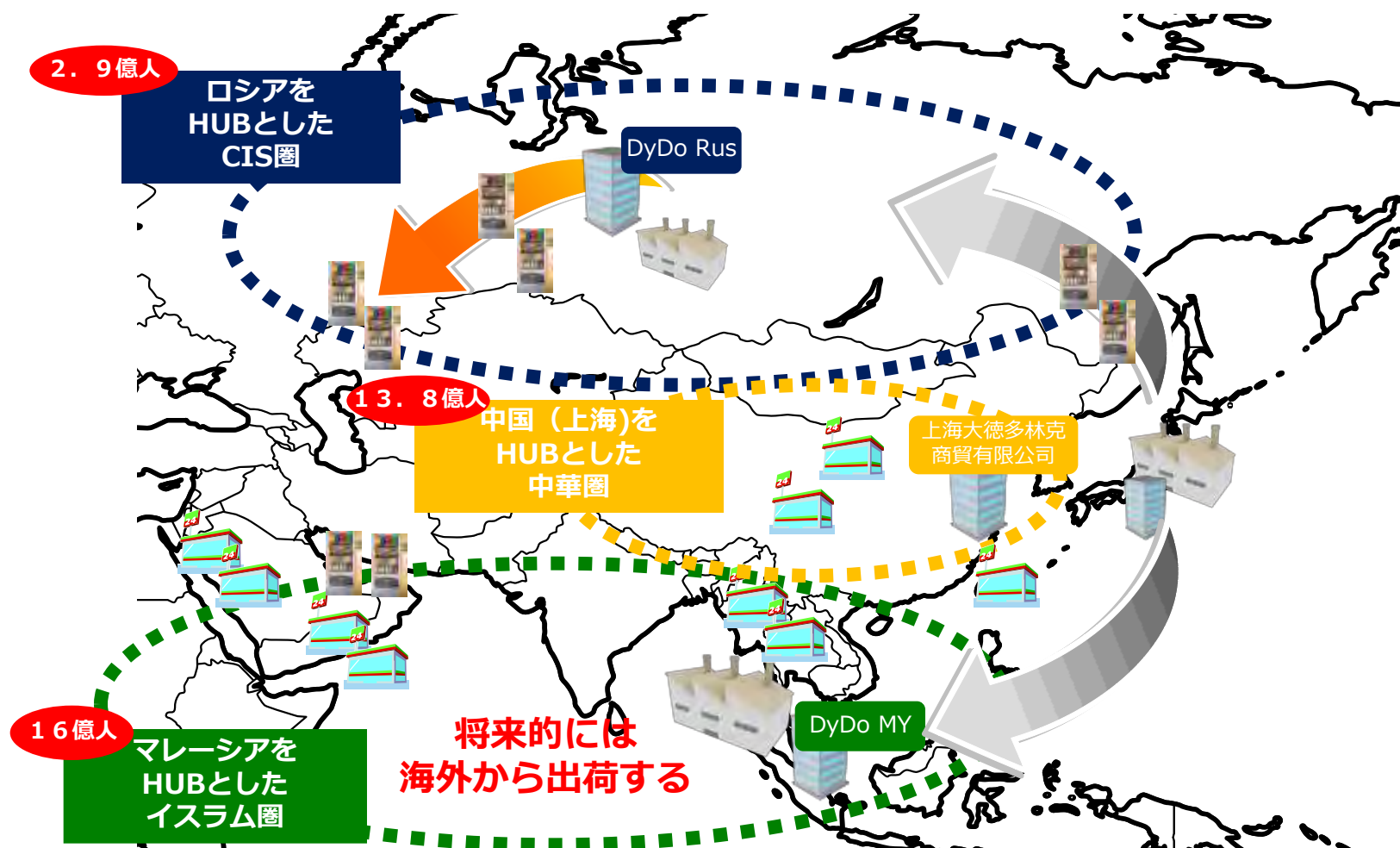


シネマ

(7)海外展開の将来像

Next Stage

ロシアをHUBとしたCIS圏、マレーシアをHUBとしたイスラム圏、上海をHUBとした中華圏に展開していく。



(8)2016-2018年度 中期経営目標達成ストーリー

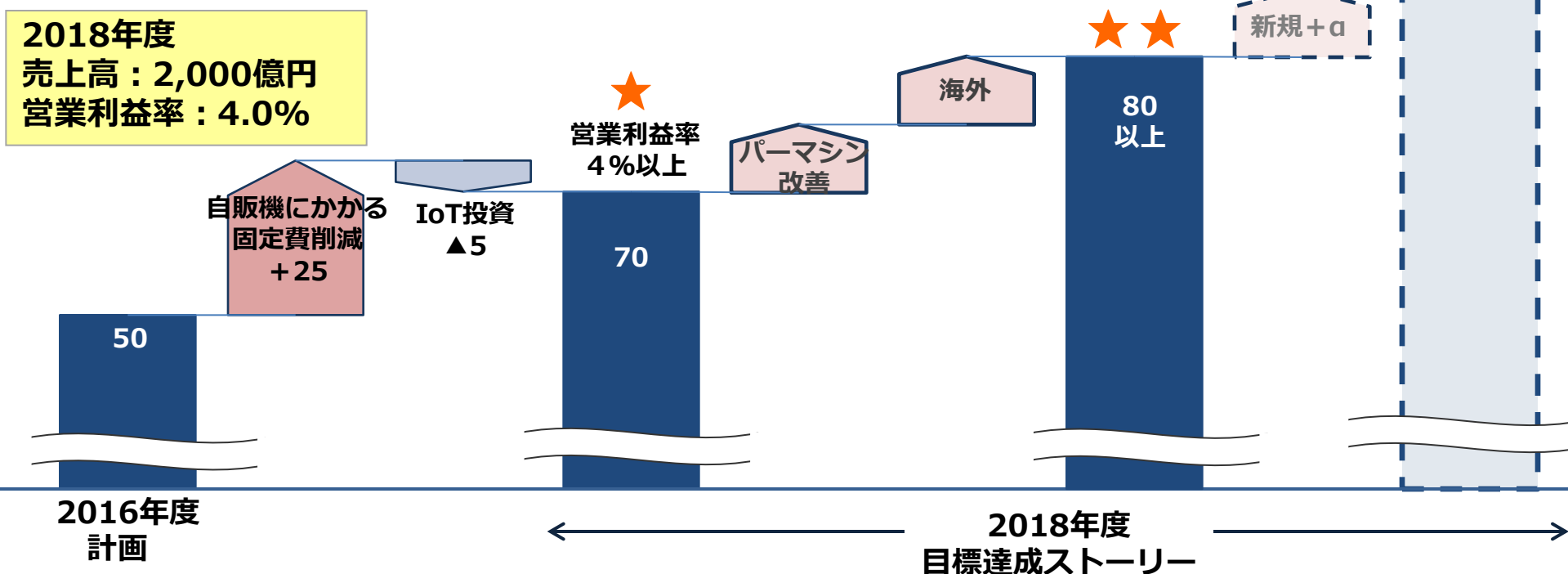
Next Stage

★ 自販機チャネルにかかる固定費構造の抜本的改革により4%以上の営業利益率を確保する

★★ 攻めのIoT投資によるパーマシン改善効果と連結対象となる海外事業の利益貢献により営業利益80億円以上をめざす

★★★ M & A等の戦略的事業投資によりさらなる上乗せを狙う

(単位：億円)



(9)持株会社体制への移行

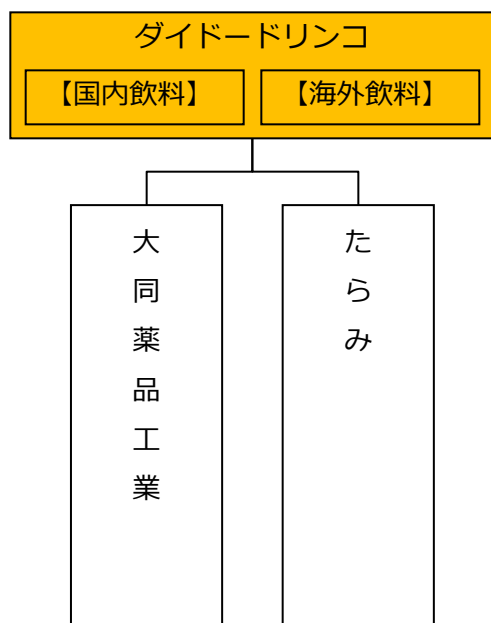
Next Stage

◆目的

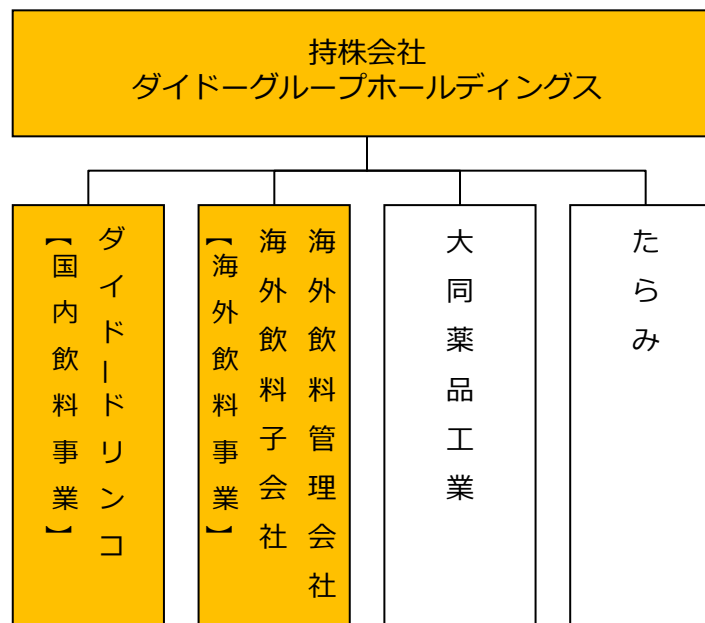
中期経営計画達成と次代に向けた企業価値創造へのチャレンジ

◆持株会社体制移行後のイメージ図

【現状】



【持株会社体制移行後】



◆持株会社体制への移行日程

➤ 2017年1月21日（予定）持株会社体制への移行

こころとからだに、
おいしいものを。



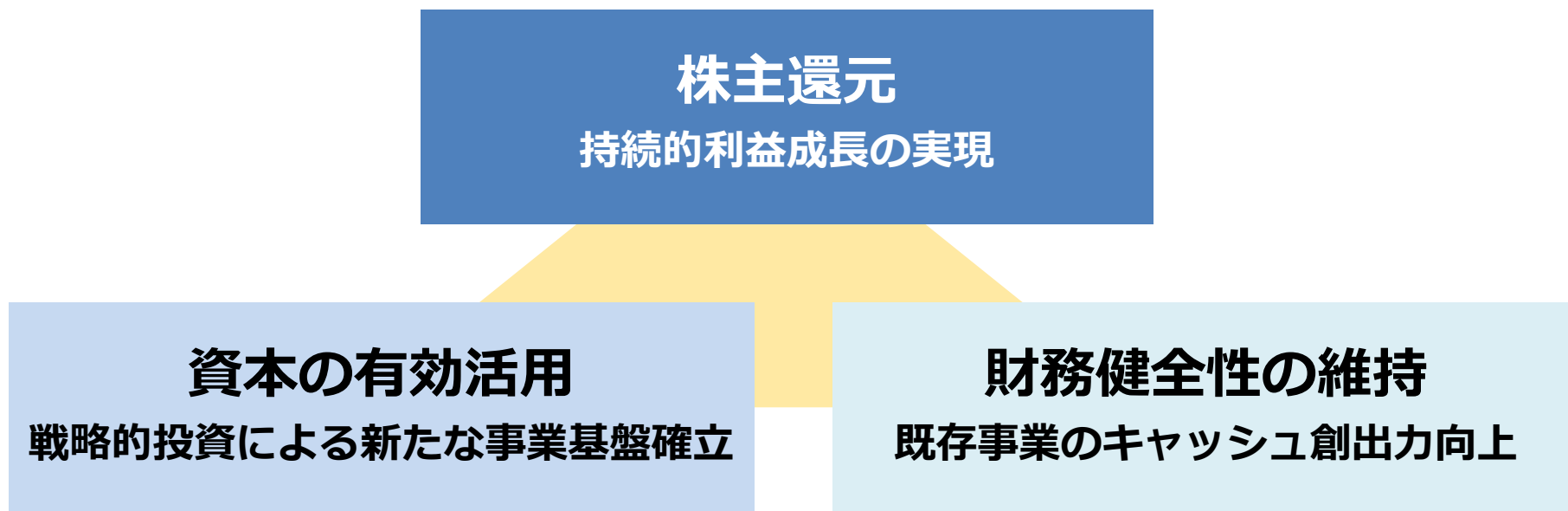
4. 持続的成長の実現に向けて

Challenge

Next Stage

(1)資本政策と株主還元について

Next Stage

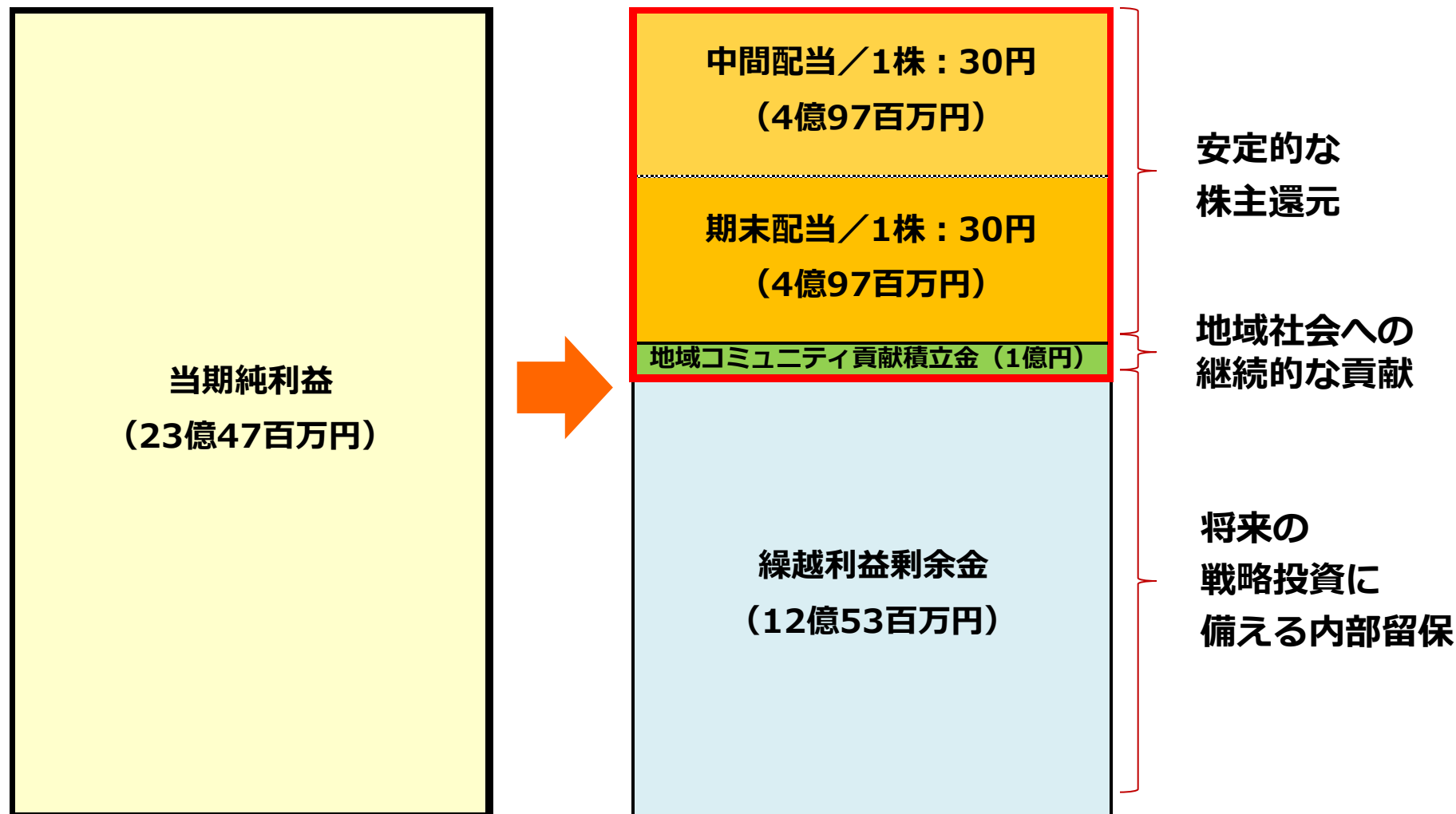


	基本的考え方
資本の有効活用	・ 内部留保は、持続的利益成長・資本効率向上につながる戦略的事業投資に優先的に充当
財務健全性の維持	・ 既存事業による安定的なキャッシュの創出力の向上 ・ 継続的な戦略的事業投資を可能にする財務基盤の維持
株主還元	・ 厳しい収益環境下においても、安定配当維持継続 ・ 持続的利益成長の実現により中期的な増配基調をめざす

(2)株主還元　－配当金－

Next Stage

◆ 安定的な株主還元



(3)地域・社会への還元

Next Stage

ここからさらに、
おいしいものを。

DyDo



◆ 「地域コミュニティ貢献積立金」を活用した社会貢献活動

➤ 東日本大震災への継続支援

1千万円



➤ 東北復興“絆”義援金自販機による支援



➤ 学校教育における ストリートダンス等の文化支援



➤ 福島県の子供たちに対する 運動不足解消に向けた支援



➤ NPO日本の祭りネットワーク への支援

ダイドードリンコは
「NPO(特定非営利活動法人)
日本の祭りネットワーク」に加盟しています。



(3)地域・社会への還元

Next Stage



◆ ダイードリンコ「日本の祭り」



全国各地に伝わるお祭りを応援。
祭りを通じて地域の絆作り、活性化に役
立つために、2016年は全国35箇所の祭り
を応援。この活動も14年目を迎え、
累計344件を数えるにいたりました。



9/1～3：富山市八尾町
おわら風の盆



10/7～9：観音寺市豊浜町
さぬき豊浜ちょうさ祭り



9/21～25：太宰府天満宮 神幸式大祭

(4)株主還元 – 株主優待 –

Next Stage



100株以上保有の株主の皆様
3,000円相当の
自社製品詰め合わせを進呈

年2回

(割当基準日：1月20日、7月20日)



2016年1月20日現在の株主の皆様に進呈した株主優待品

2016年版
知って得する株主優待*で
読者が選ぶ株主優待「人気ランキング」
上位ランクイン！



* 2015年11月
野村 I R 発行

株主優待総合ランキング

6年連続 総合第2位

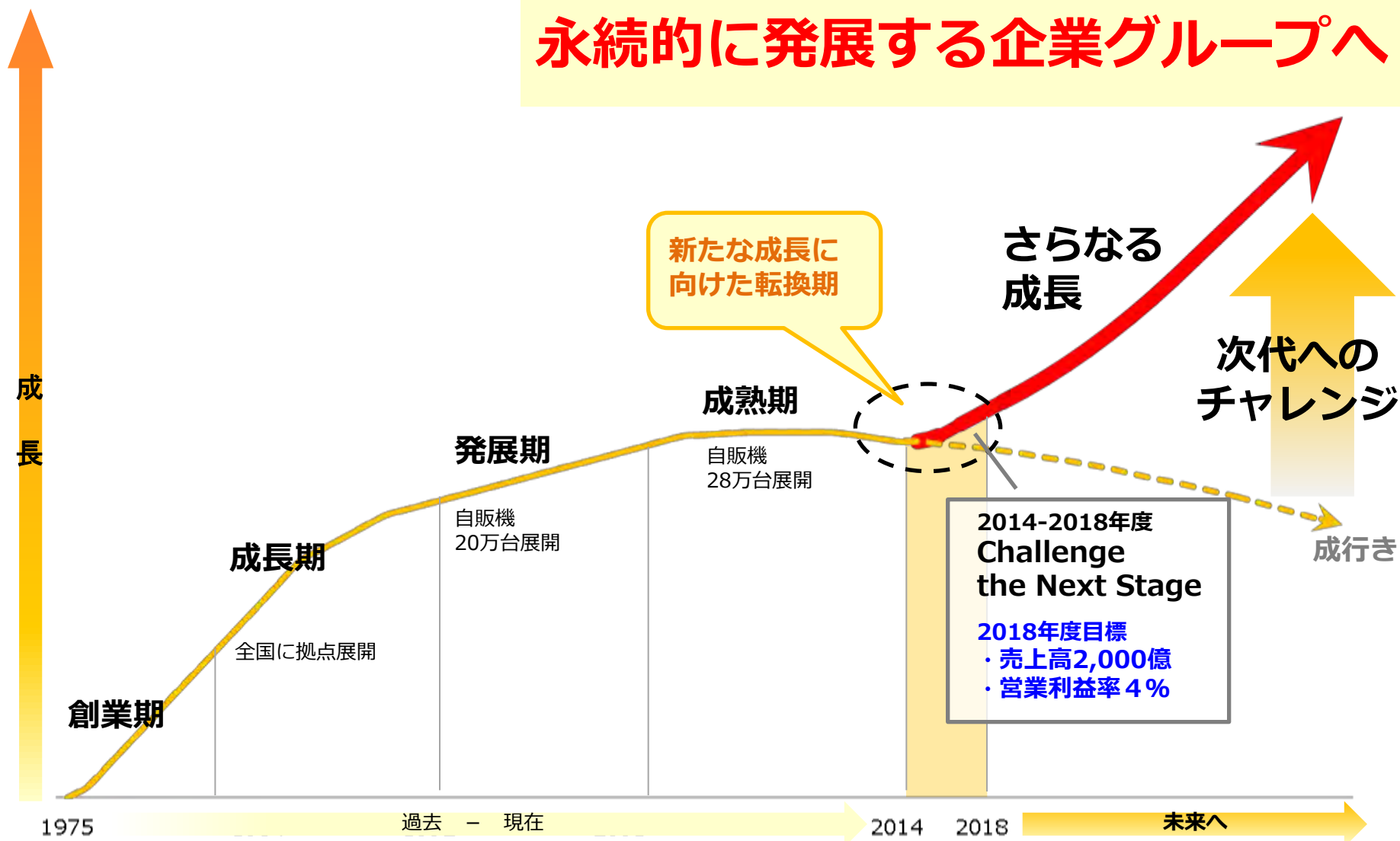
順位	社名
1	日清ホールディングス
2	ダイドードリンコ
3	日本マクドナルドホールディングス

(5) 永続的に発展する企業グループへ

Next Stage



永続的に発展する企業グループへ



■ A P P E N D I X

－当社グループの取り組み－

Challenge

Next Stage

(1) 中期経営計画の取り組み状況（補足）

P.45～52

(2) CSRへの取り組み

P.53～58

安定的な販売基盤の強化に向けて

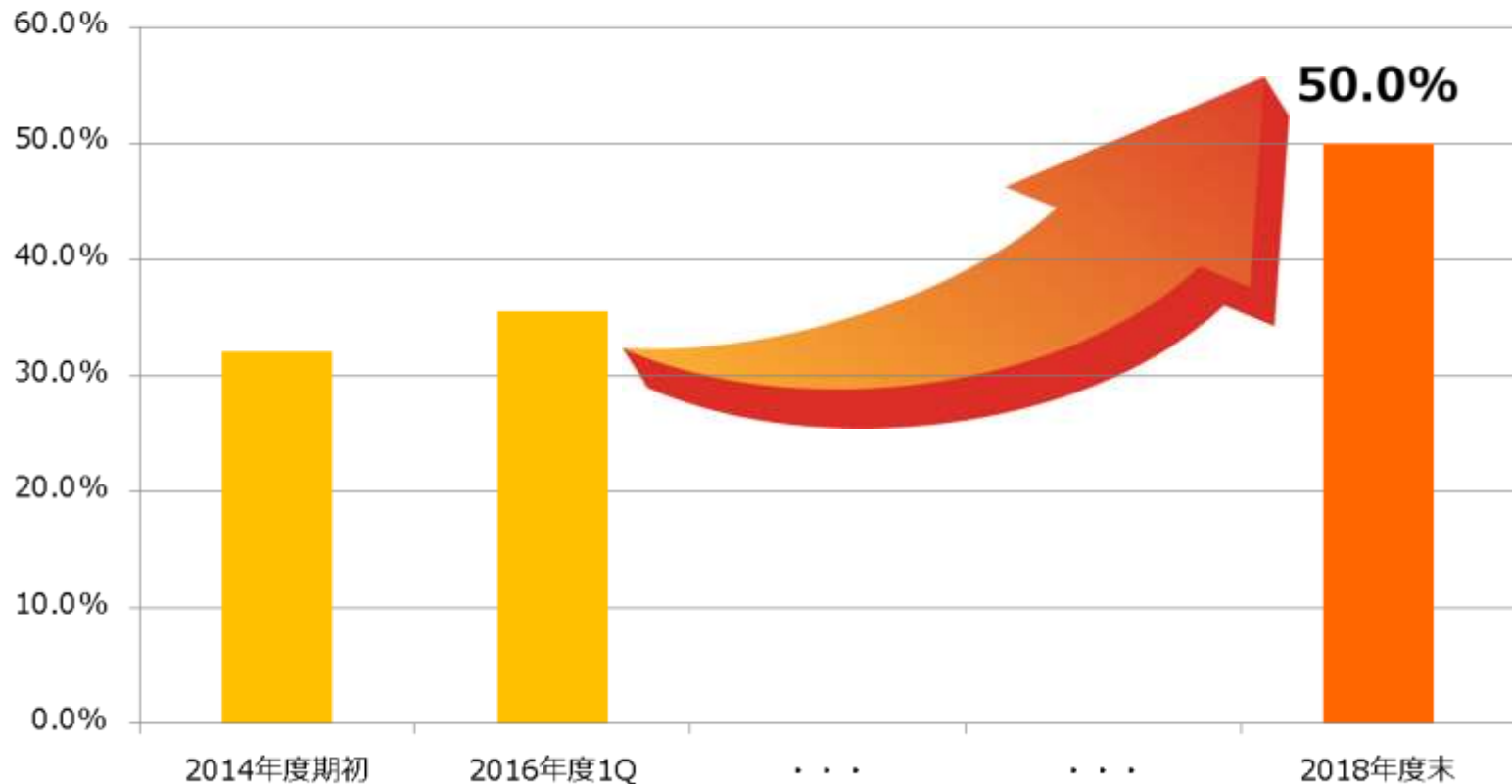
Next Stage



◆ クローズロケーション獲得への取り組み

- 2018年度末にはクローズ比率50%をめざす

クローズロケーション構成比推移



◆ 自販機における購入者の把握と最適なコラムセッティングの実現



一般店 A
(駅近)



一般店 A
(オフィス街)



一般店 A
(工事現場近く)



消費者



購入商品



追加の
アイデア

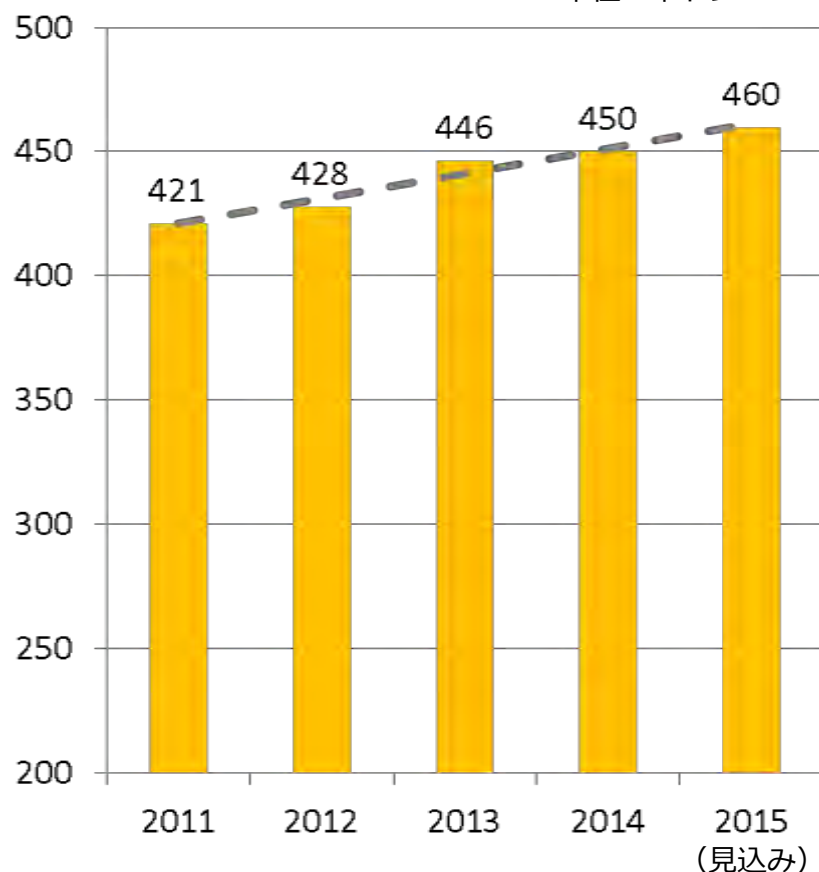


コーヒーの市場動向

Next Stage

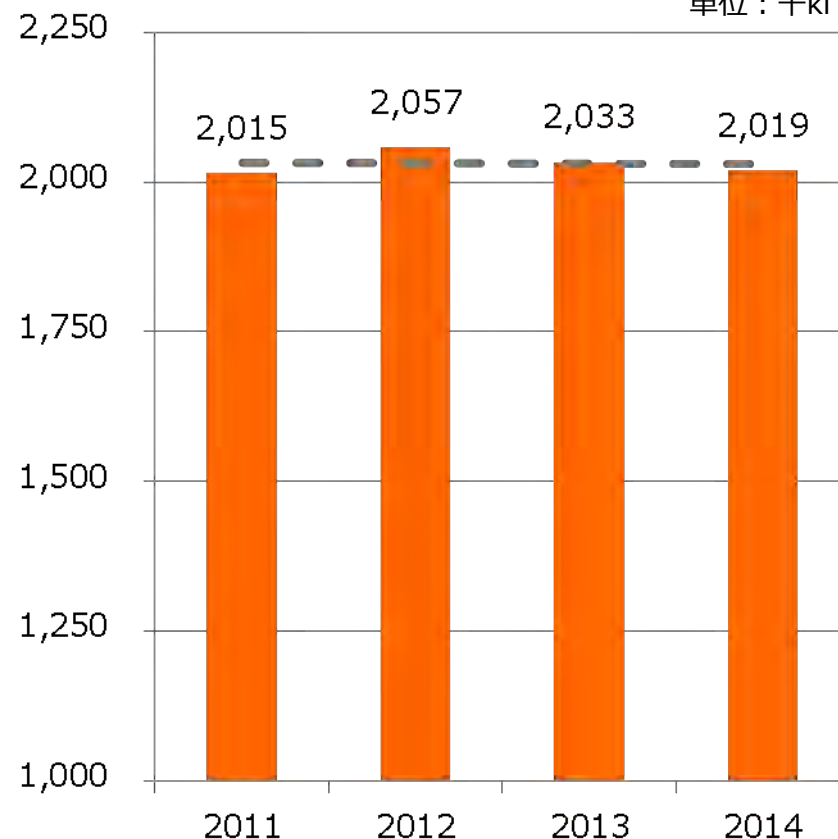
日本国内のコーヒー消費量

単位：千トン



日本国内の缶コーヒー消費量

単位：千kl



出所：一般社団法人全日本コーヒー協会「コーヒー関係統計」より当社作成

缶コーヒーの新たな顧客獲得へのチャレンジ Next Stage

■ 缶コーヒー エントリー層のニーズを満たす新規商品上市

「うまみ」という新提案。



ダイドーブренд
うまみブレンド

2月29日
発売

今まで逃していた果肉まで、まるごと使用。

ほのかな甘みと華やかな香りが特徴の
コーヒーチェリーの果肉とこだわりの豆を
ブレンドすることで生まれた、コーヒー本来の“うまみ”。
今までにない新しい美味しさを
実現しました。



コーヒーチェリー（コーヒーの実）



コーヒーの果肉

缶コーヒーの新たな顧客獲得へのチャレンジ Next Stage

- 飲むシーンにピッタリな味わいを考え抜いた
「ダイドーブレンダー 世界一のバリスタ*¹監修」シリーズ

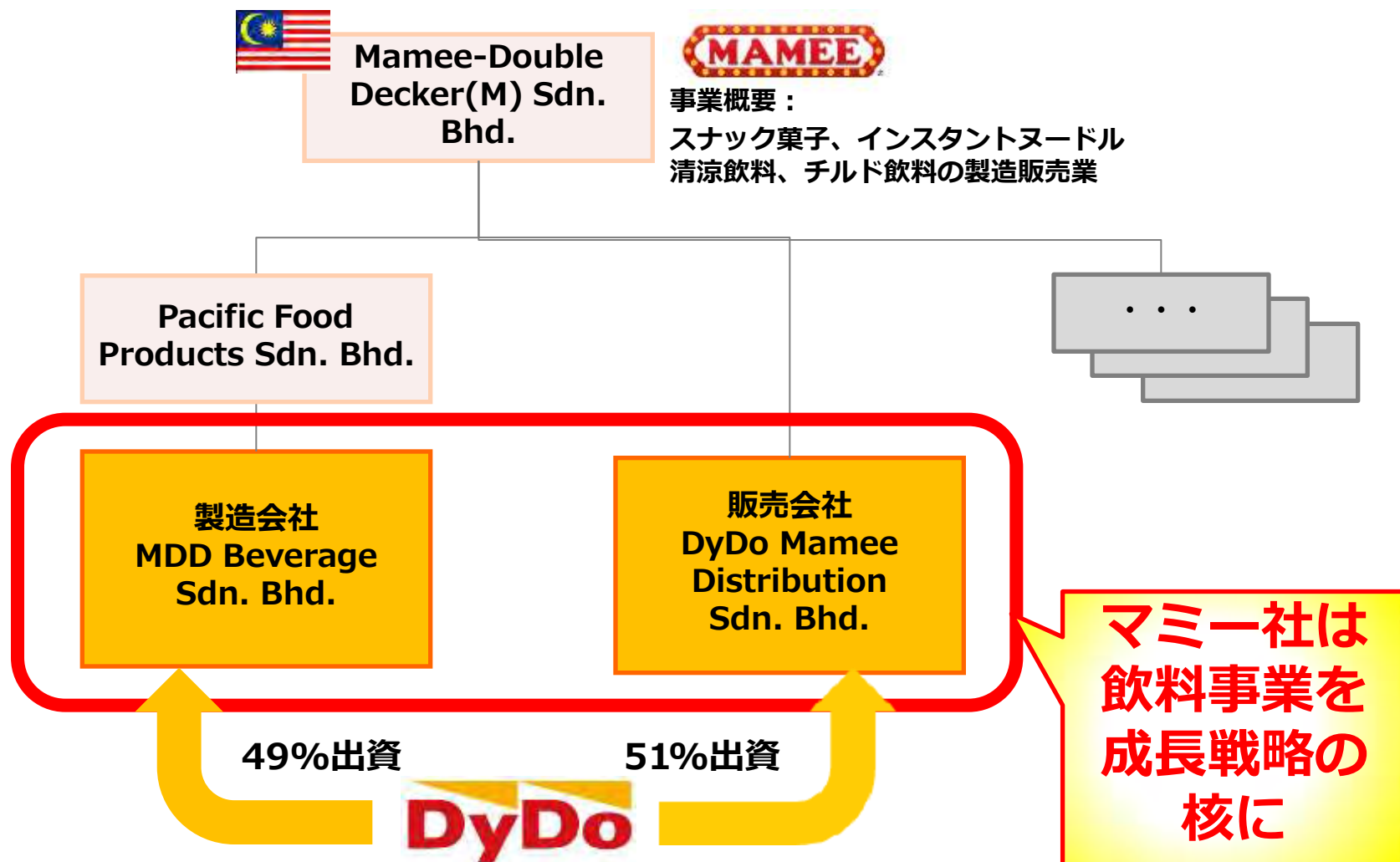


*1: ワールドバリスタチャンピオンシップ 2013年チャンピオン ピート・リカータ氏

マレーシア市場への参入

Next Stage

マレーシアの食品大手「Mamee社」の飲料事業部門に資本参加し、合併会社化



マレーシア市場への参入

Next Stage

ここからさらに、
おいしいものを。

DyDo



nutrigenTM
MINUMAN SUSU KULTUR



nutrigen
Lite Yo



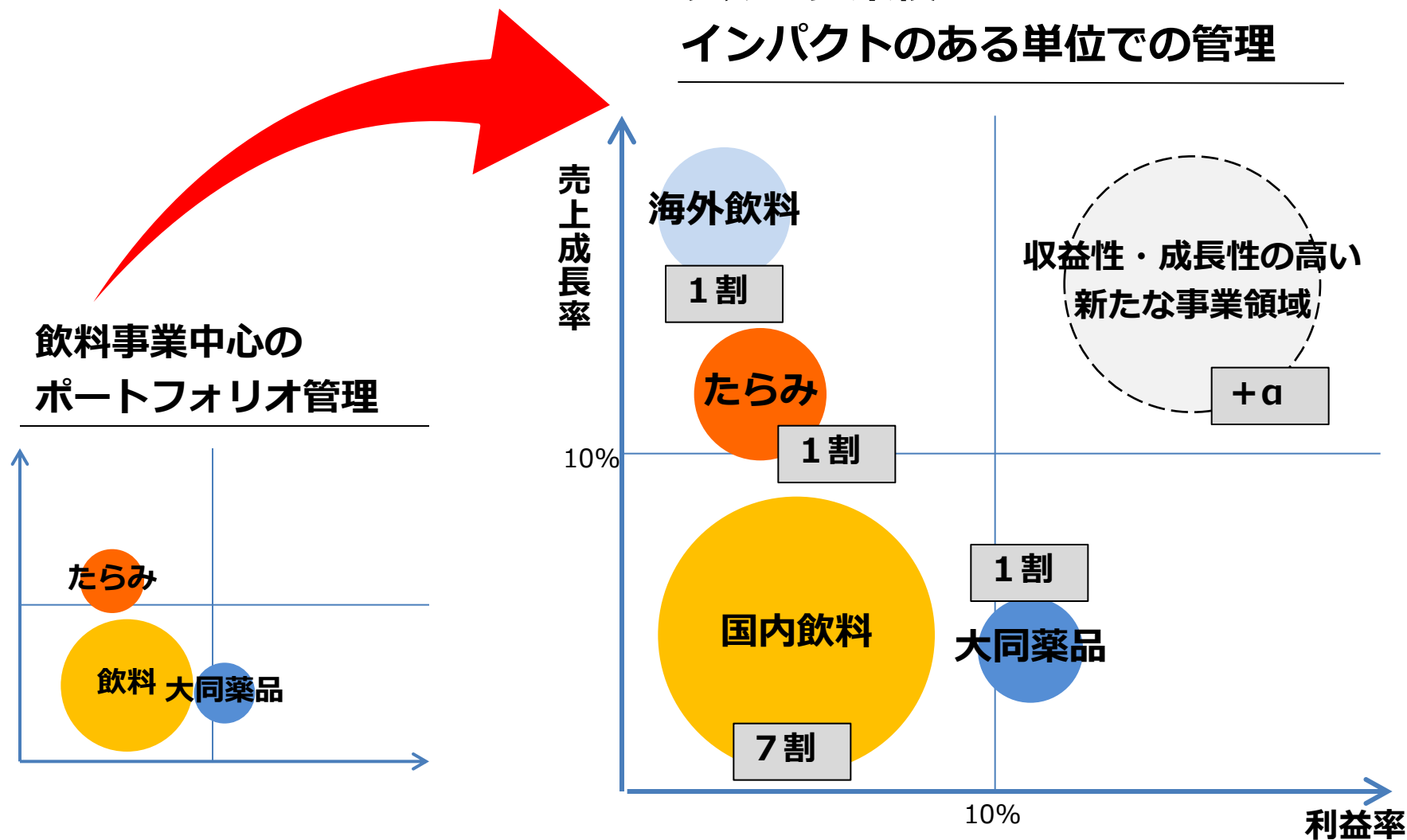
M & A 戦略による新たな収益の柱の確立

Next Stage

DyDo

◆ ポートフォリオマネジメント

グループ業績へ
インパクトのある単位での管理



私たちは「人と、社会と、共に喜び、共に栄える。」というグループ企業理念に則り、ステークホルダーの皆さまの声を経営に生かし、豊かで元気な社会づくりに貢献します。

お客様には ➤ 「高い品質にいつもサプライズを添えて！」

安全安心はもちろん、喜びと感動をお届けします。

従業員には ➤ 「ダイナミックに働き、達成する喜びを！」

社内コミュニケーションを促進し、チャレンジする人材を育成します。

取引先には ➤ 「次の成長ステージへ共にチャレンジ！」

経営ビジョン・経営戦略を共有し、ビジネスパートナーとの信頼関係を深めます。

社会には ➤ 「人や社会との絆を大切に！」

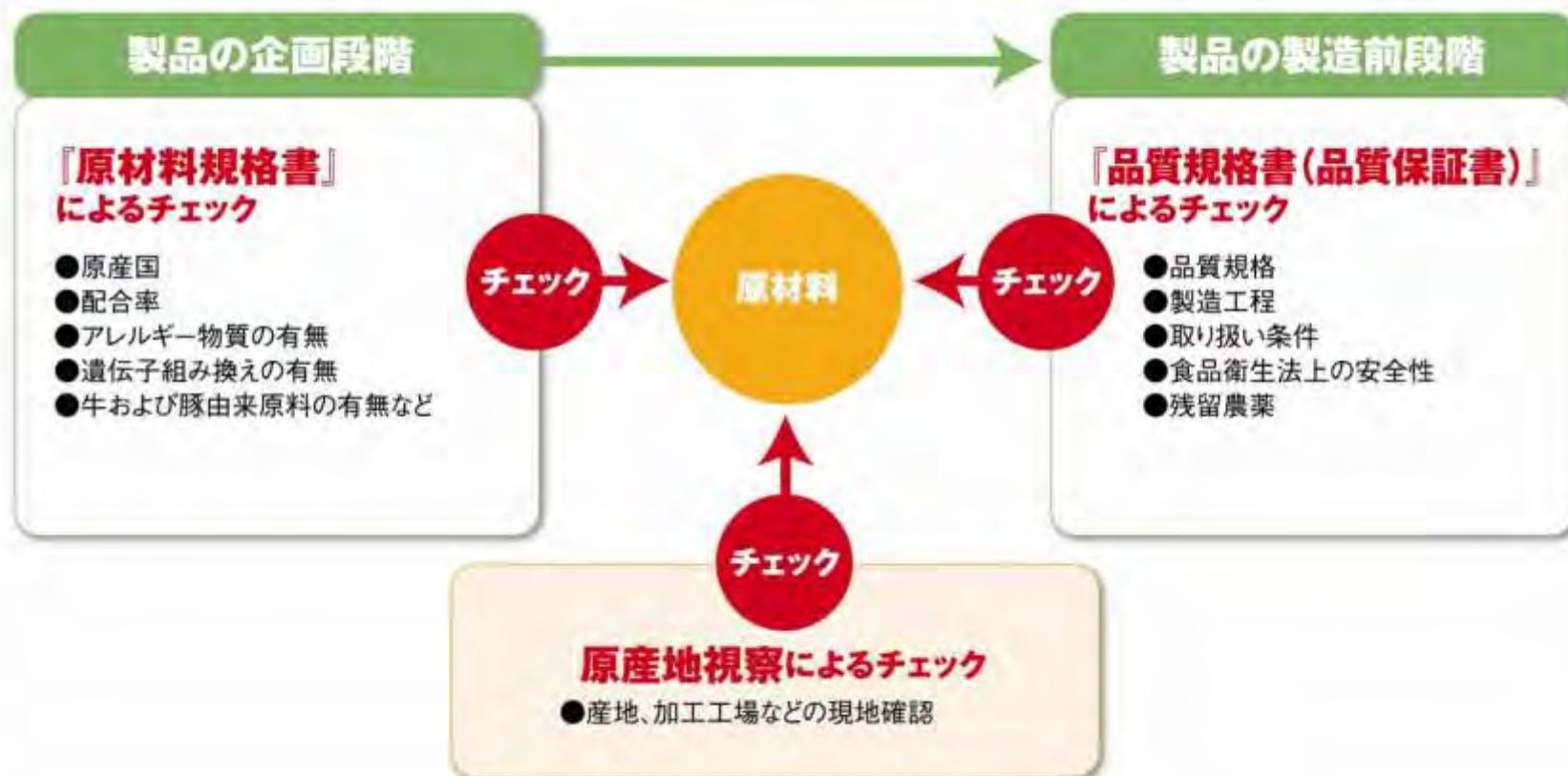
事業活動やコミュニティ活動を通じて、地域社会の活性化に貢献します。

株主には ➤ 「継続的な企業価値向上を！」

健全なガバナンス体制により、安定的な還元を実現します。



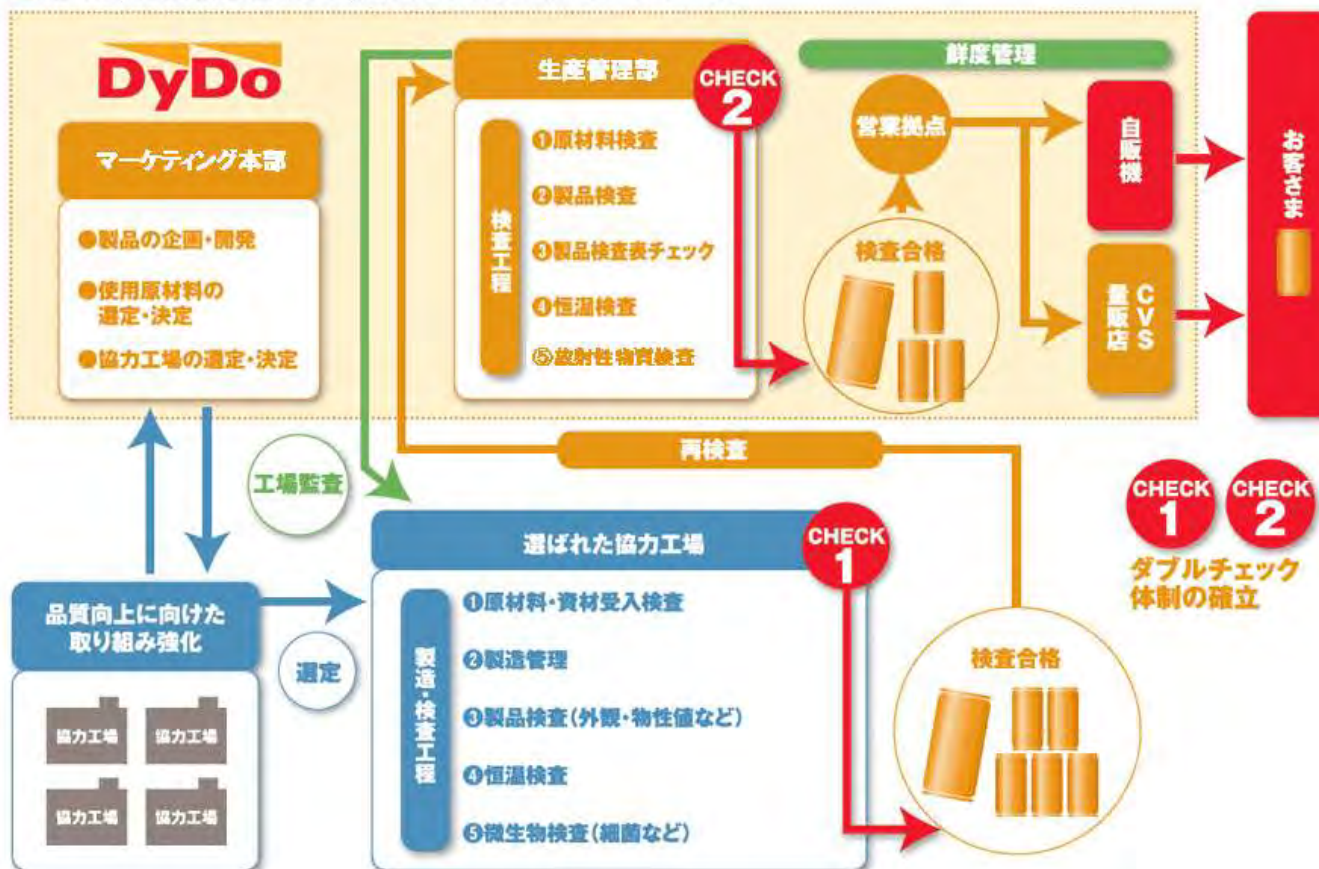
◆ 製造前におけるチェック





◆ 製造段階におけるダブルチェック体制

■「食の安全」確保のためのダブルチェック体制(フローチャート)





◆ 環境への取り組み エコ自販機を積極的に投入

地球環境に優しく節電効果の高い
「エコ自販機」を積極投入し、
地域社会やお客様に支持される
自販機網の拡充に注力



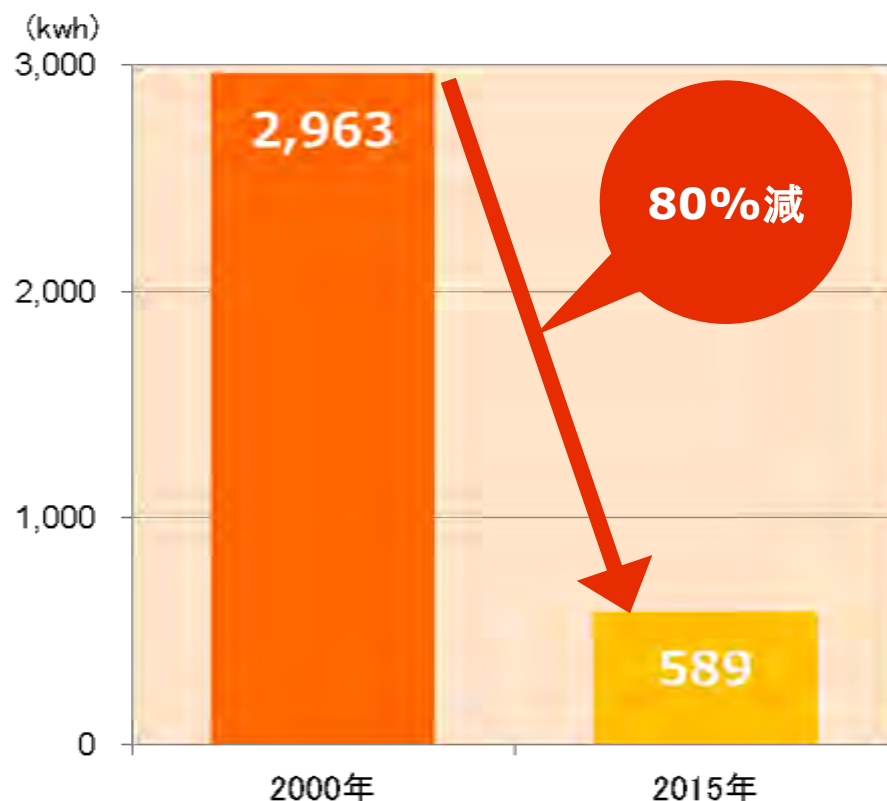
LED照明



ヒートポンプ自販機



● DyDo自販機 1台当りの年間消費電力量推移



地域・社会への取り組み

Next Stage

ここからだに、
おいしいものを。

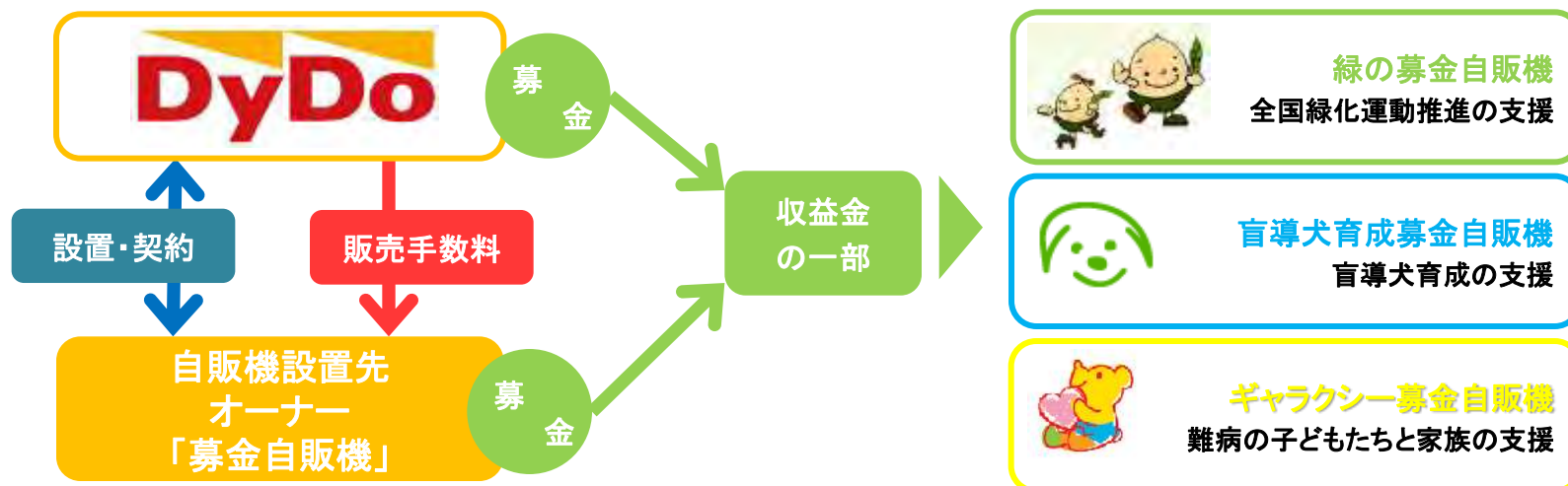
DyDo



◆ 地方自治体と災害時における支援協定



◆ 社会への取り組み – 自販機を通じた募金活動



株主様への取り組み



◆ 年2回株主様向け通信誌「DyDo Challenge通信」を発行
－株主様との「双方向コミュニケーション」充実

◆ クイズもお楽しみいただける「DyDo Challenge通信」の表紙



◆ 2016年度の事業戦略をご説明



◆ 株主様のアンケート結果を毎回フィードバック



◆ 株主様からの関心が高い商品開発秘話を従業員が対談形式でご紹介



こころとからだに、
おいしいものを。



Challenge

Next Stage

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。