こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

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

目次

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

■ ＡＰＰＥＮＤＩＸ　－当社グループの取り組み－

P.44～58

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

Challenge

1．会社概要

Next Stage

(1)会社概要

◆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　髙松富也

◆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　　25,623名（2016年7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）

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(1)会社概要

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

DyDoグループの変遷

(億円)

2,000

1,000

0

◆ 新規事業

◆ 海外展開

・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

Tarami

・㈱たらみ買収

DyDo

・ダイドー㈱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

・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

清涼飲料販売事業を
分社化

DAIDO PHARMACEUTICAL CORPORATION

・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

※売上イメージ

1950s　1970s　1990s　2010s　2018

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(1)会社概要

代表取締役社長　髙松（たかまつ）　富也（とみや）

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
髙松　富也（たかまつ　とみや） (昭和51年６月26日生)	平成16年４月	当社入社	495,000株
	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）	

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(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。

DyDo

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

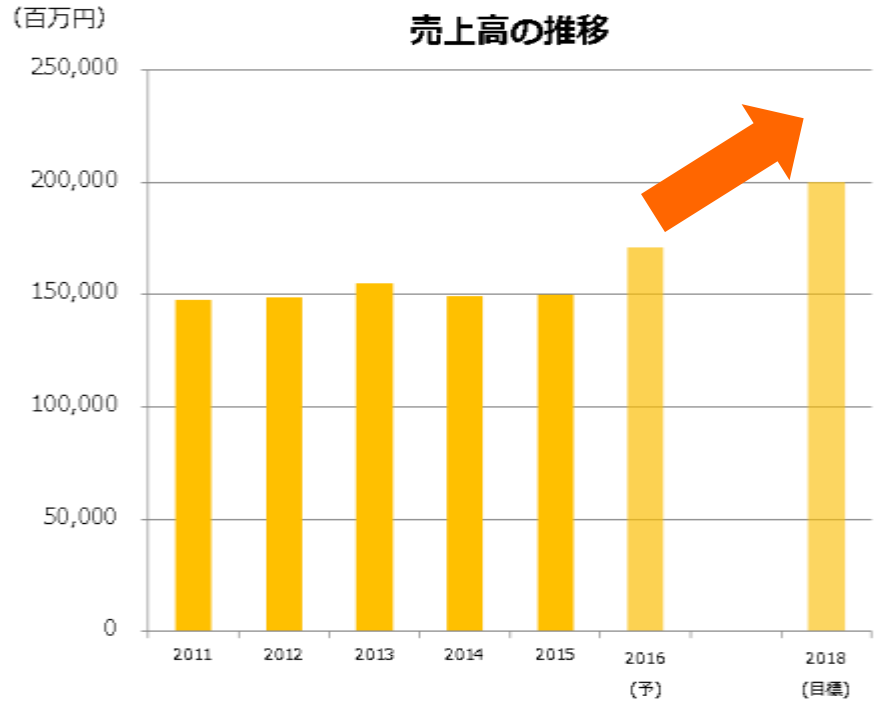
(3)連結業績の推移

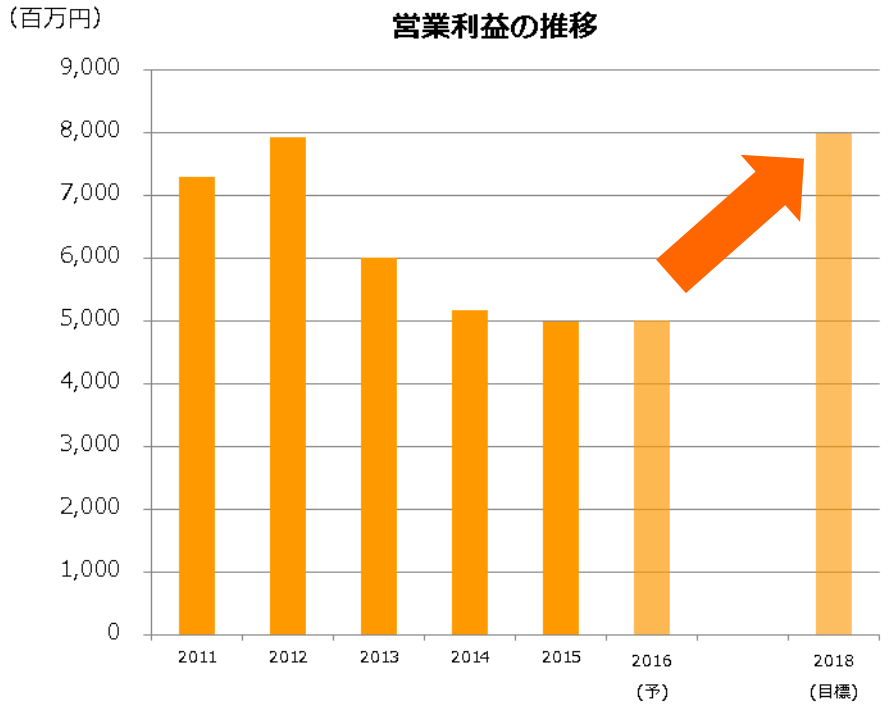
Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

（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	3,500





Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(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

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

新規領域

“食や健康”関連の新規事業展開

2018年度
売上高：2,000億円
営業利益率：4.0%

新たな事業基盤確立への *Challenge*

一層の業績向上　生産性の改善
（安定キャッシュの創出）

既存事業成長への *Challenge*

既存領域

DAIDO PHARMACEUTICAL CORPORATION
飲料受託製造部門

DyDo
飲料販売部門

Tarami
食品製造販売部門

海外展開への *Challenge*

海外展開による市場の拡大

商品力強化への *Challenge*

イノベーティブな商品開発の実現

国　内

海　外

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

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

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

◆ DyDoグループの主要３部門
－独自のビジネスモデルを構築－

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

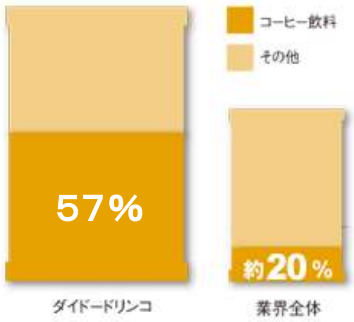
Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(2)ダイドードリンコの特徴・強み

DyDo

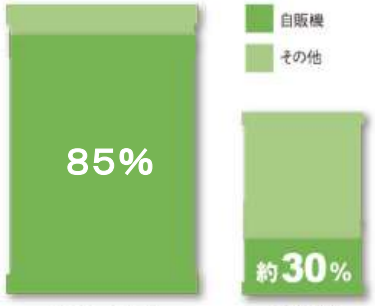
◆ コーヒー×自販機による安定した利益の確保

コーヒー飲料が 50%以上



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

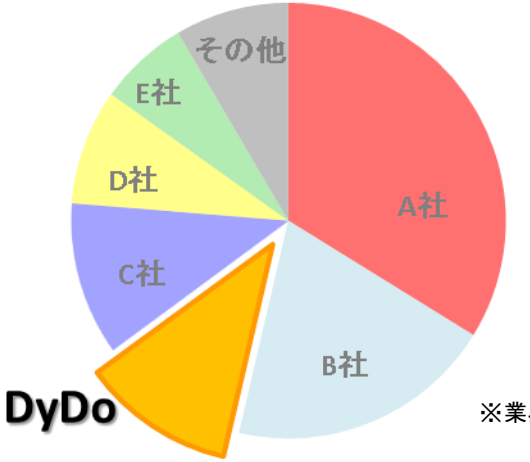


業界全体では、自販機での売上比率は約30%

※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

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(2)ダイドードリンコの特徴・強み

DyDo

◆ Blend is Beautiful.

–ブレンドへのこだわりとあくなき挑戦 –

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。

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(2)ダイドードリンコの特徴・強み

Next Stage

こころとからだに、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

◆ 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

◆ ゼリーとナタデココを
“振って飲む”デザート炭酸

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(2)ダイドードリンコの特徴・強み

Next Stage

DyDo

◆ 自販機はダイドードリンコの大切な店舗

ＬＥＤ照明

ルーレット機能

ポイントカード機能

おしゃべり機能

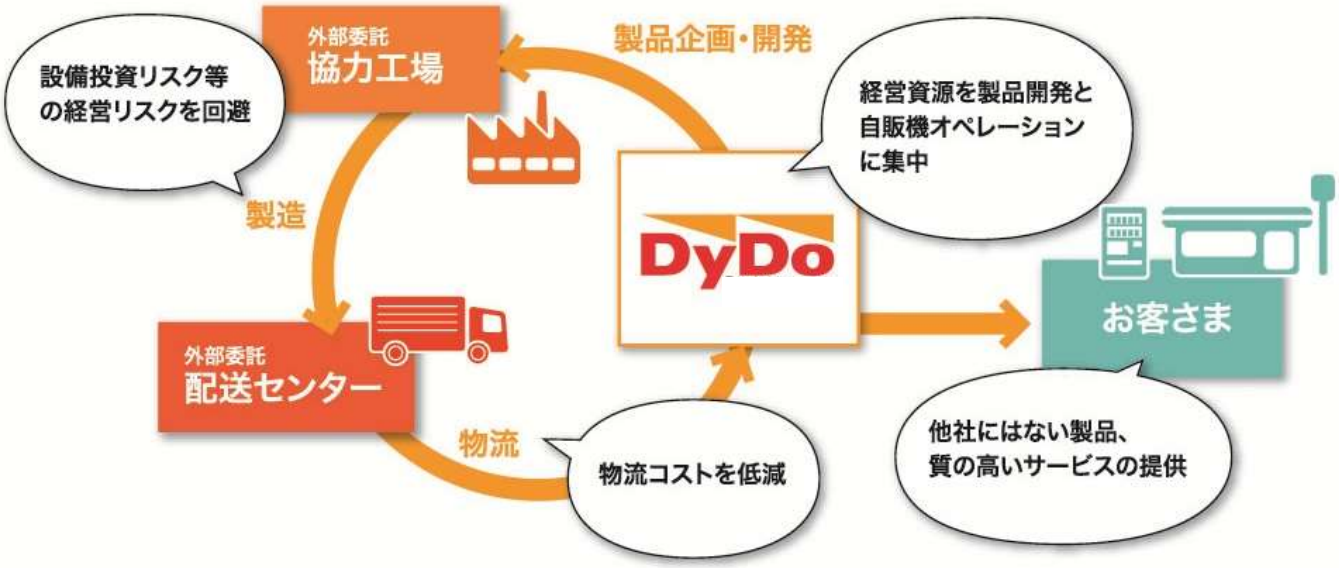
Green Power WIND

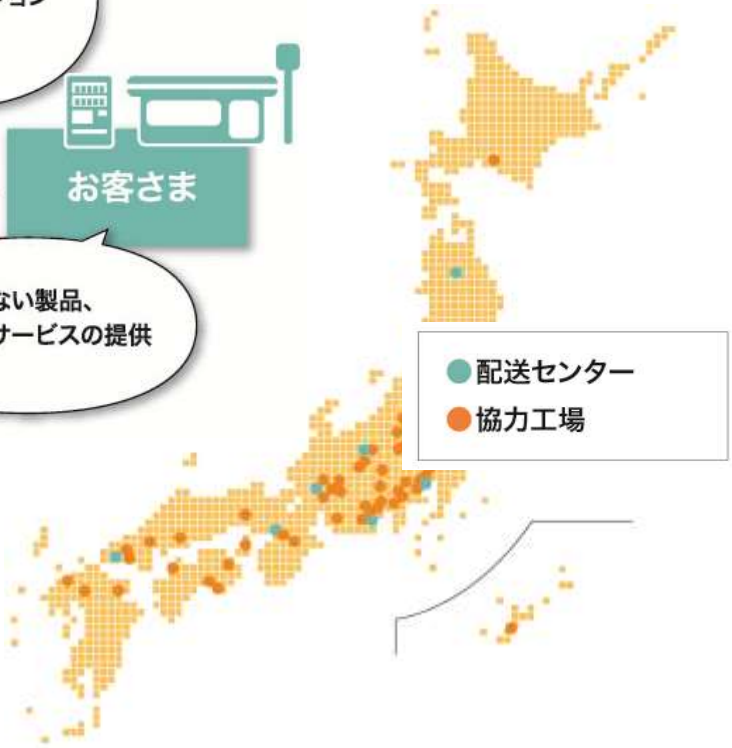
グリーン電力証書システム

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(2)ダイドードリンコの特徴・強み

◆ ファブレス経営による効率的な経営資源の活用





Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(3)大同薬品工業の特徴・強み

DAIDO PHARMACEUTICAL CORPORATION

- 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

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(3)大同薬品工業の特徴・強み

DAIDO PHARMACEUTICAL CORPORATION

◆ 日産１７０万本の生産能力

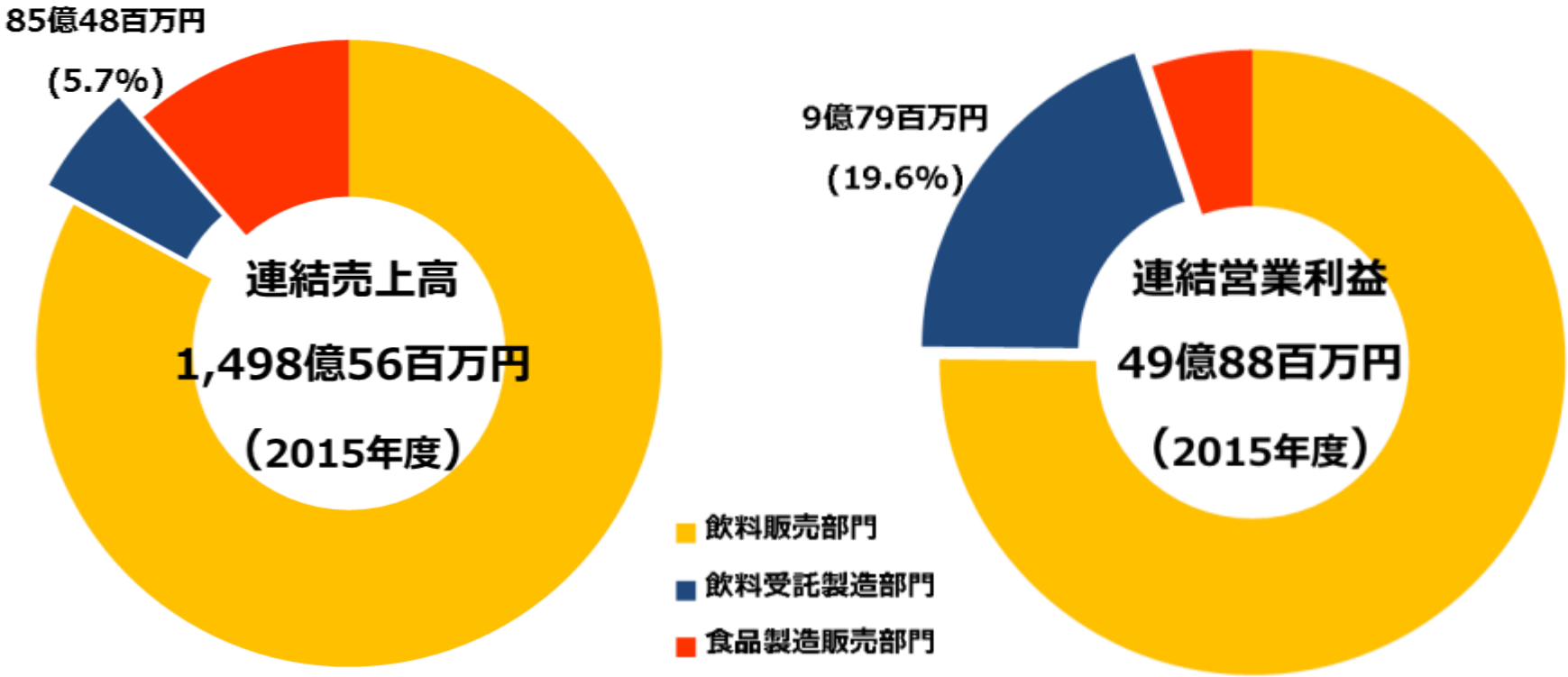
－ミニボトル缶やシュリンクびんなど、多様な容器形態に対応

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(3)大同薬品工業の特徴・強み

DAIDO PHARMACEUTICAL CORPORATION

◆ 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



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(4)たらみの特徴・強み

- 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カにより、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

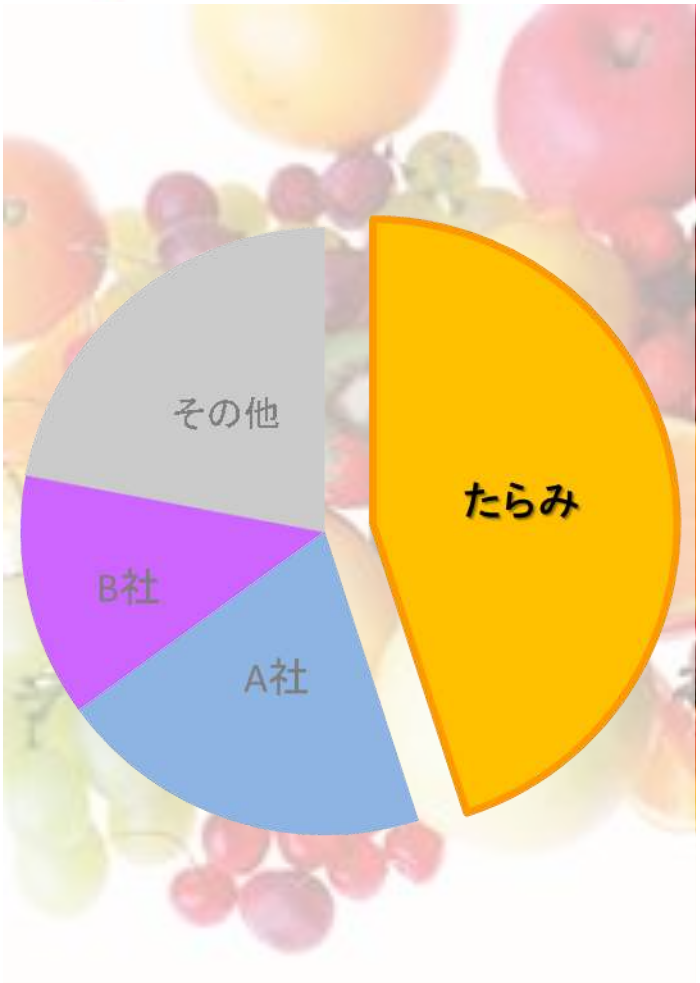
Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(4)たらみの特徴・強み

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

Tarami



◆ どっさりシリーズ

◆ ごろっと果実シリーズ

◆ くだもの屋さんシリーズ

◆ とろける味わいシリーズ

◆ カロリコカロリカシリーズ

◆ Happiness everyシリーズ

オレンジジュレ＆ラズベリーソース
9/1新発売

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(5)安定的な財務基盤を背景に新たな成長へ Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

◆ 連結貸借対照表の状況 （2016.7.20現在）

（百万円）

<table>
<tr><td rowspan="2">金融資産　68,866</td><td>有利子負債　42,151</td></tr>
<tr><td>仕入債務　25,849</td></tr>
<tr><td rowspan="2">売上債権　23,604</td><td>未払金　11,325</td></tr>
<tr><td>その他負債　8,239</td></tr>
<tr><td>たな卸資産　10,391</td><td rowspan="2">純資産　84,480</td></tr>
<tr><td>その他資産　69,183</td></tr>
</table>

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

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

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

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

「ダイドーブレンド」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

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

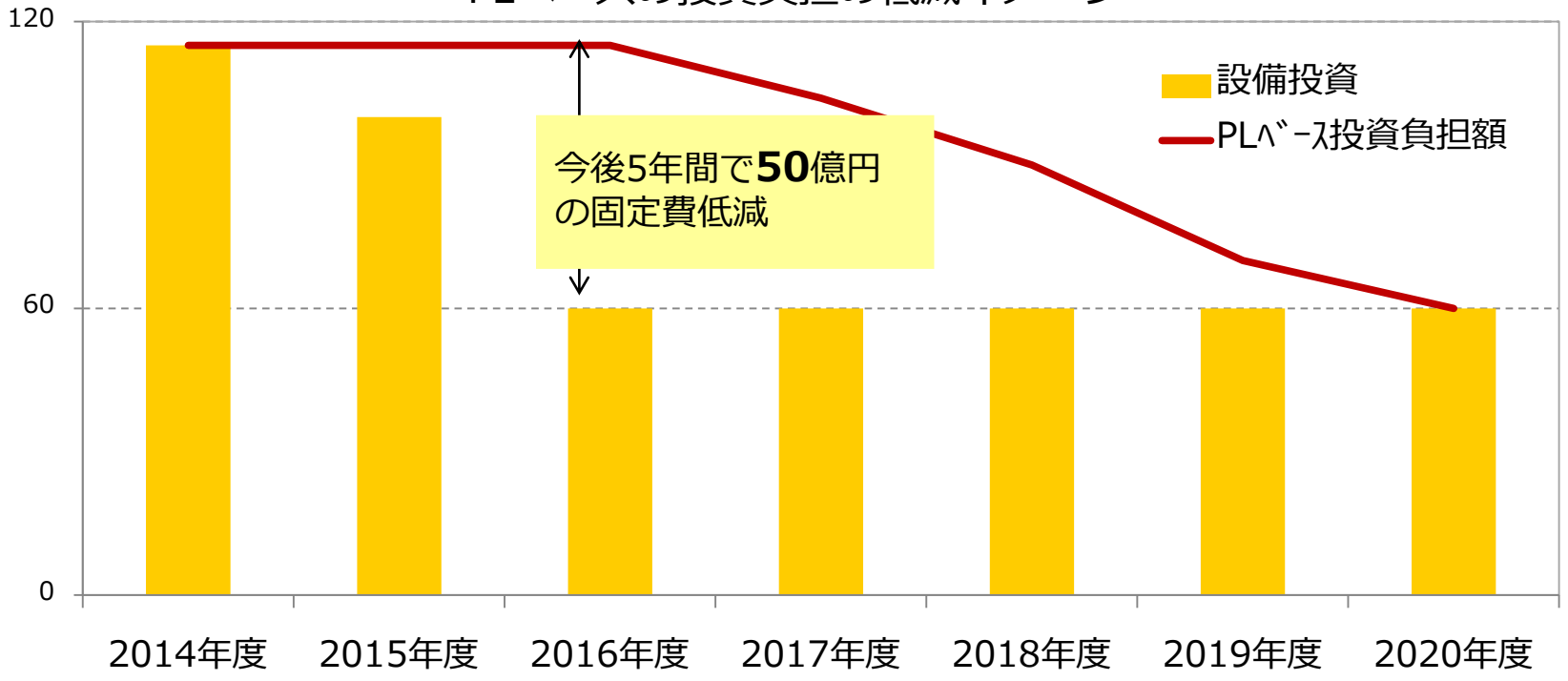
(2)自販機チャネルにかかる固定費構造の抜本的改革へのチャレンジ Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

◆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

飲料販売部門（既存）における
設備投資及び
PLベースの投資負担の低減イメージ

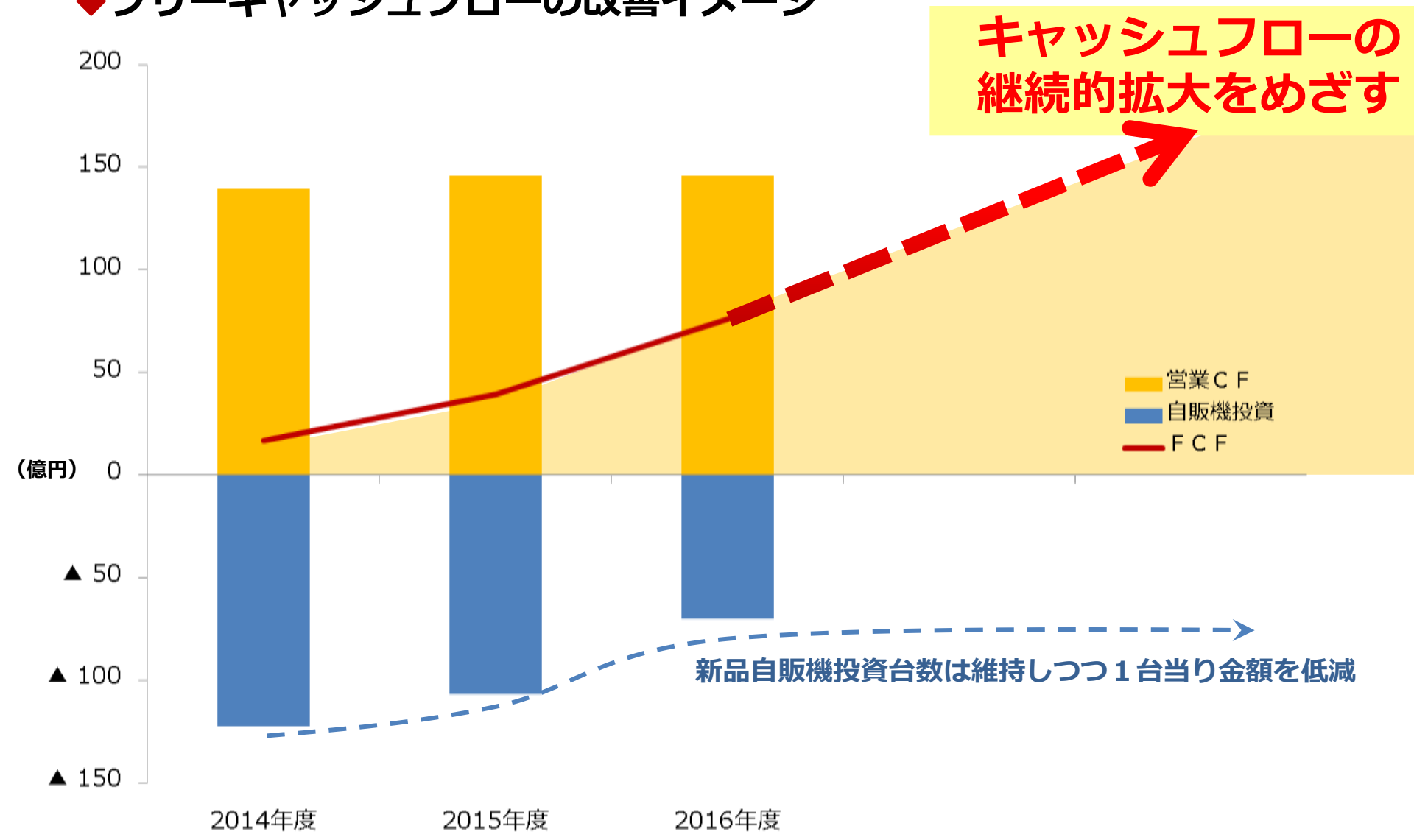


Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(2)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

こころとからだに、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



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

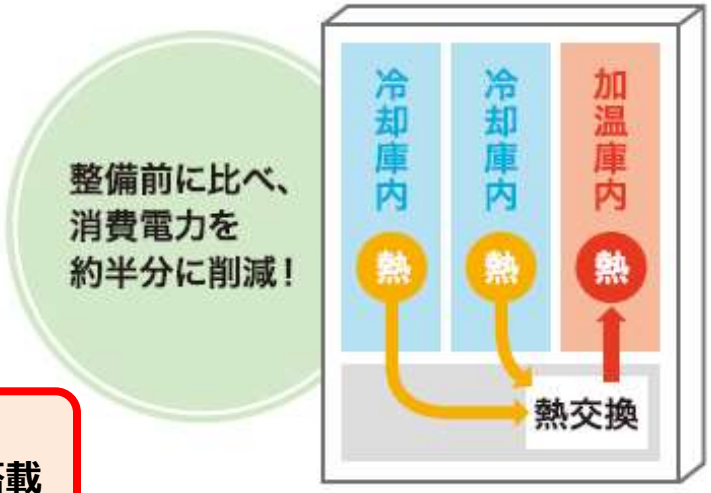
(2)自販機チャネルにかかる固定費構造の抜本的改革へのチャレンジ Next Stage

こころとからだに、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

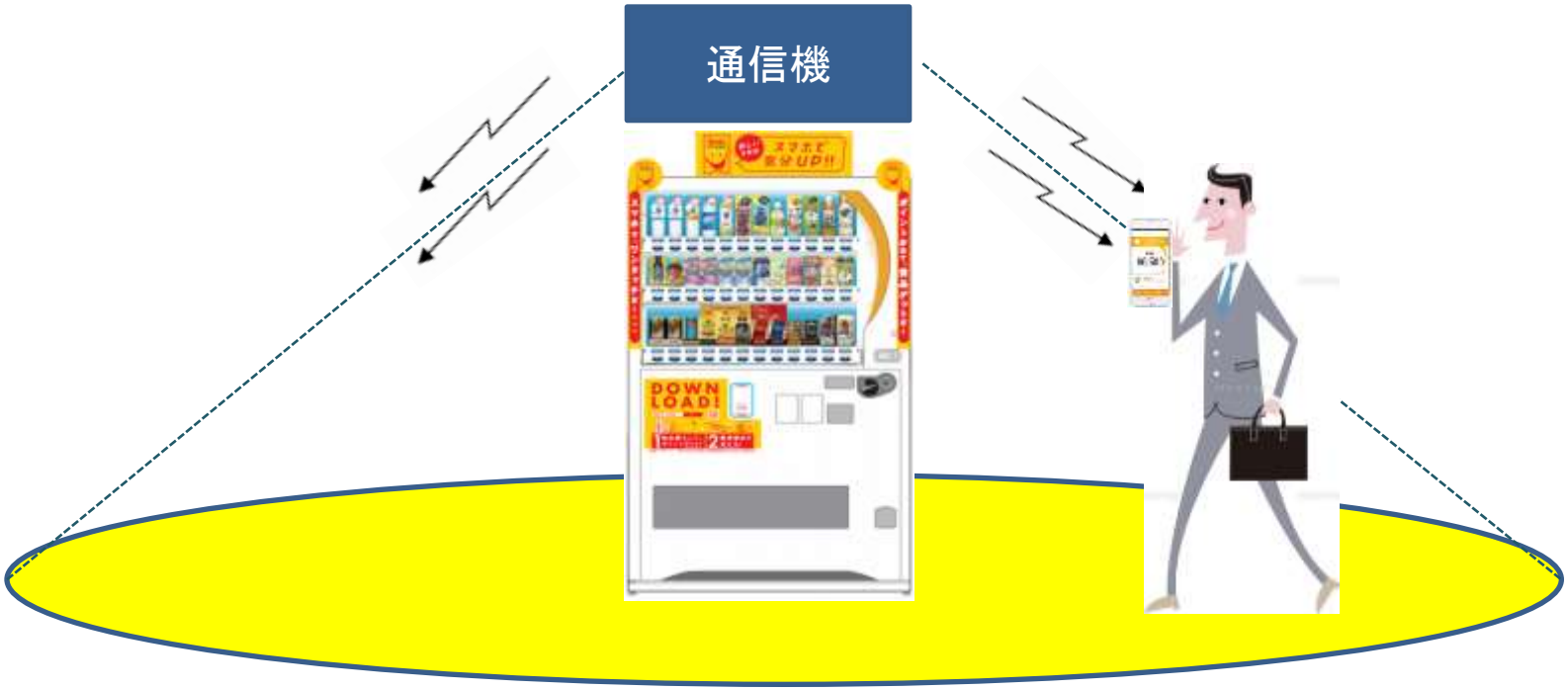


*商品冷却時に発生した熱を商品を加熱する熱として有効利用する機能。

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(3)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

- 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



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(3)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

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

◆攻めのＩｏＴ投資「Smile STAND」

STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4	STEP 5
DL	検索	購入	取得	利用
DyDo Smile STAND アプリをダウンロード	近くの Smile STAND を検索	アプリを立ち上げ、商品購入	パネルにスマホをタッチして、ポイント獲得	貯めたポイントで、サービス利用

1円
＝1ポイント

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(3)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

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

◆順次サービスを展開

「LINE ギフトコード」交換サービス

9/1 サービス開始

Smile STANDポイントを「LINE STORE」で有料アイテムを購入できる「LINE ギフトコード」に交換

Smile STANDポイント	1,800 P	3,500 P	10,400 P	17,100 P
LINE ギフトコード	¥120	¥240	¥720	¥1,200

Smile SLOT（懸賞サービス）

*表示は商品の一例。諸事情により、一部商品の内容が変わる場合があります。

DyDoのお仕事体験（職業体験アプリ）

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(4)自販機循環型ビジネスモデルの実現による キャッシュフローの継続的拡大

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

①省資源・省エネを実現し、②アイディアとテクノロジーで付加価値を創造する。

2018年度 フリーキャッシュフロー

2014年度比 約６０億円以上改善

フリーキャッシュフロー

『おしゃべり機能』 IoT技術を活用した新サービス『Smile STAND』

トップライン成長

環境配慮とコスト削減を両立
『フロンティアベンダー』の本格展開

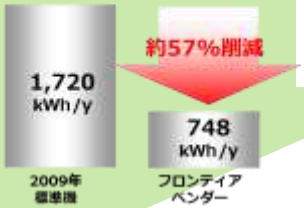
人と社会と自販機の新たな関わり方を創造

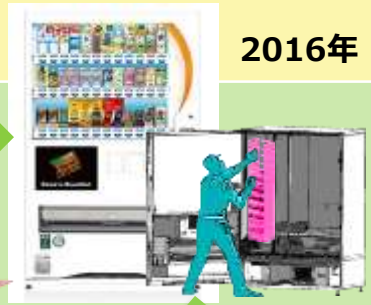
2014年　2016年　2018年

自販機投資額

省エネ機能付きの冷却機材を新たに搭載

年間消費電力量





自販機部材の50%以上をリフレッシュして再利用

約60億円

2018年度　鉄資源の消費

2014年度比　約25%削減

新品自販機の投入台数を維持しつつ、１台当たりの調達コストを低減

廃棄台数削減

リサイクル
・鉄、銅など

適切に廃棄処分
・フロンなど

約110億円

※グラフはイメージ

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

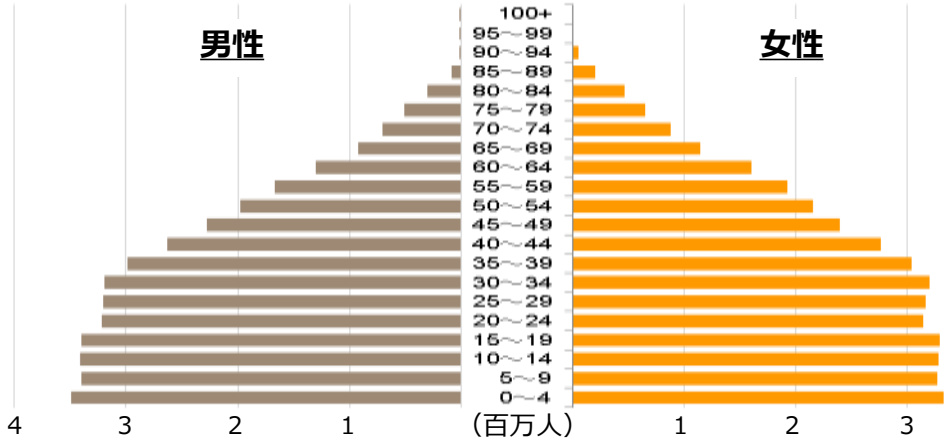
(5)海外展開への新たなチャレンジ
－トルコ市場への参入－

Next Stage

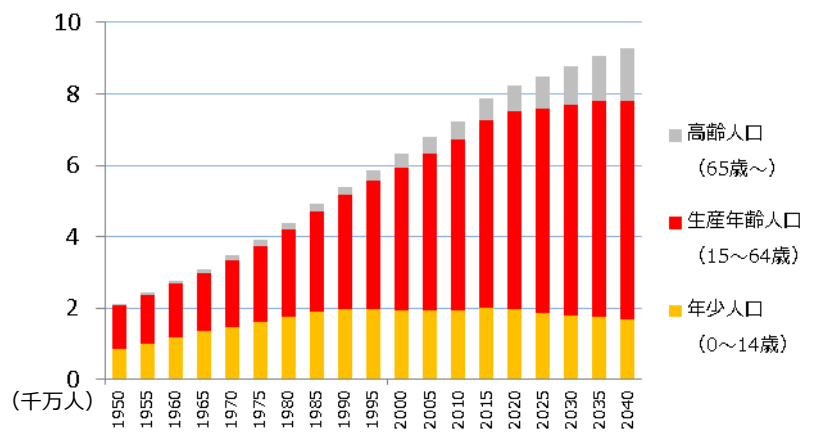
こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

◆ トルコ市場の人口

2014年　性別・年齢層別人口



年齢層別人口推移（見込み含む）



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

CAMLICA（チャムリジャ）　Cola turka（コーラ トゥルカ）　Sunny（サニー）　Saka（サカ）　Maltana（モルタナ）

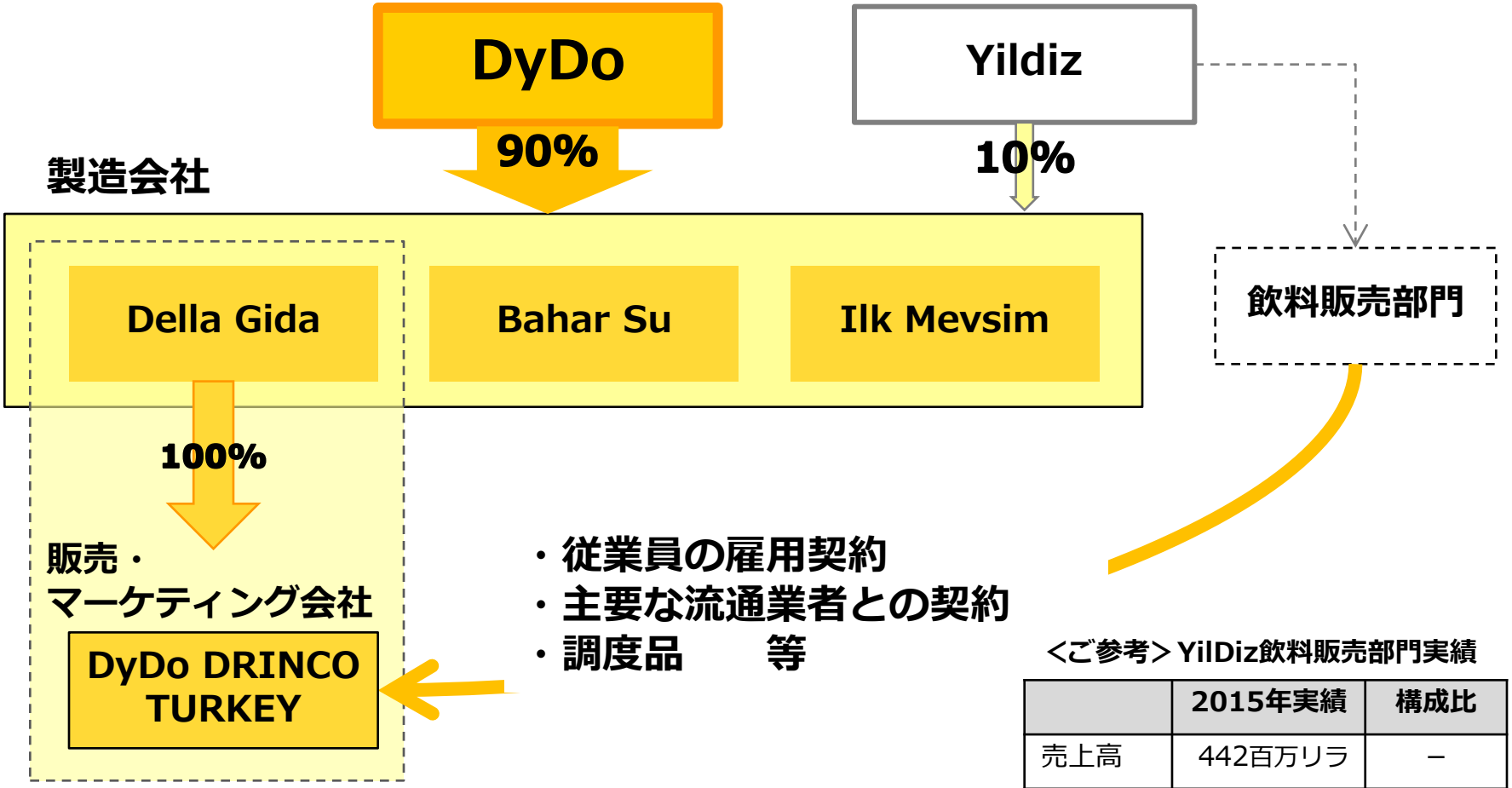
Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(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

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

◆ 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	－
営業利益	14百万リラ	3.2%

※トルコ会計基準に基づき算出

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(6)海外展開への継続的なチャレンジ
－ロシア市場への参入－

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。

◆ 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

ガソリンスタンド

バスターミナル

鉄道駅

シネマ

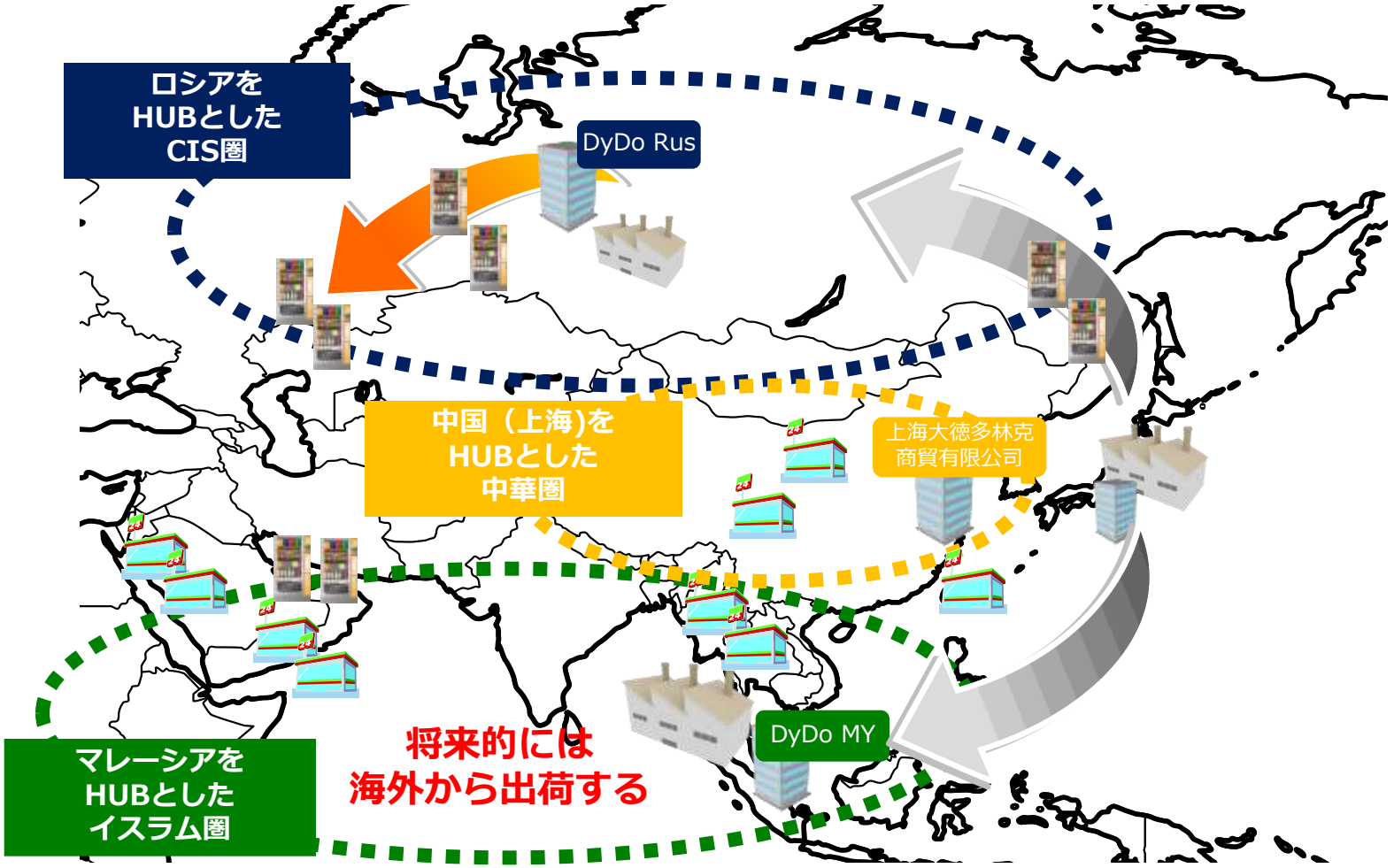
Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(7)海外展開の将来像

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

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。



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(8)2016-2018年度 中期経営目標達成ストーリー

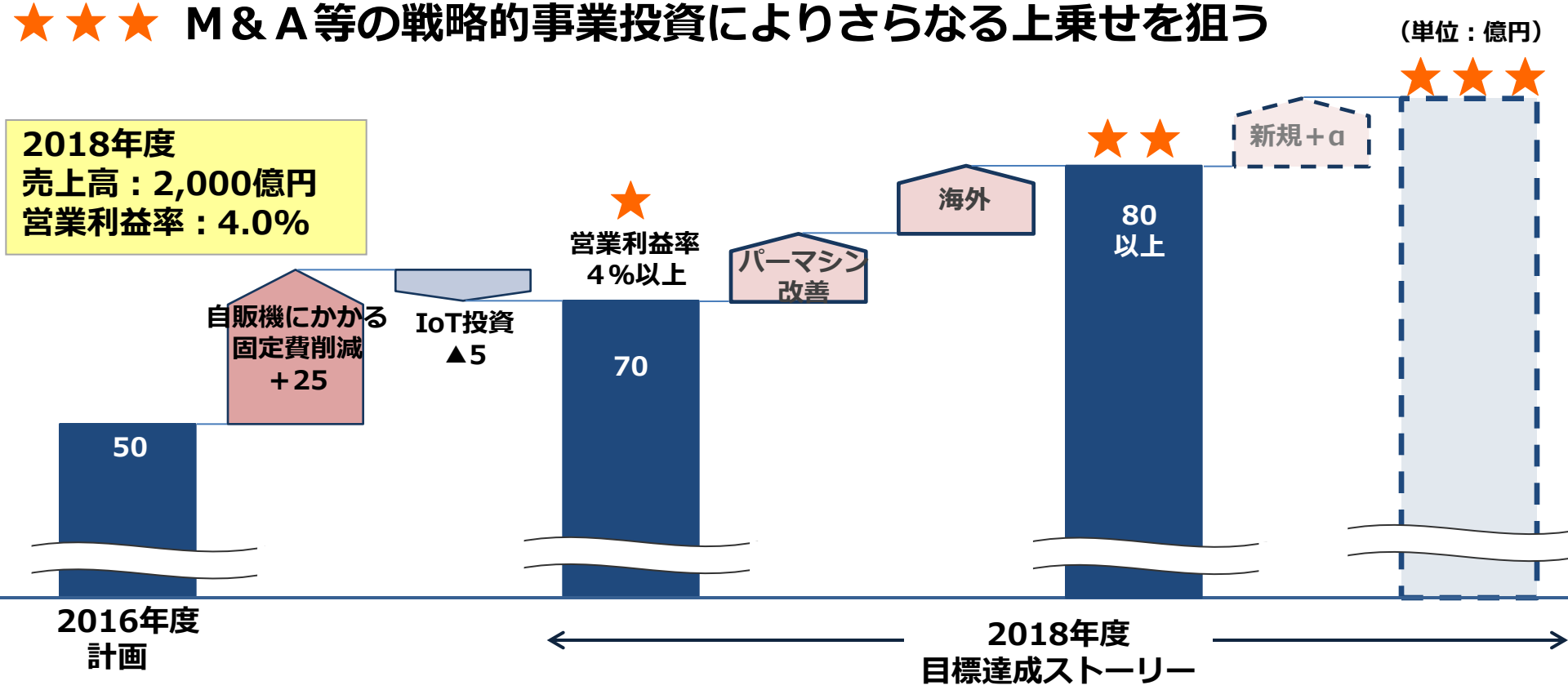
Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

★ 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



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

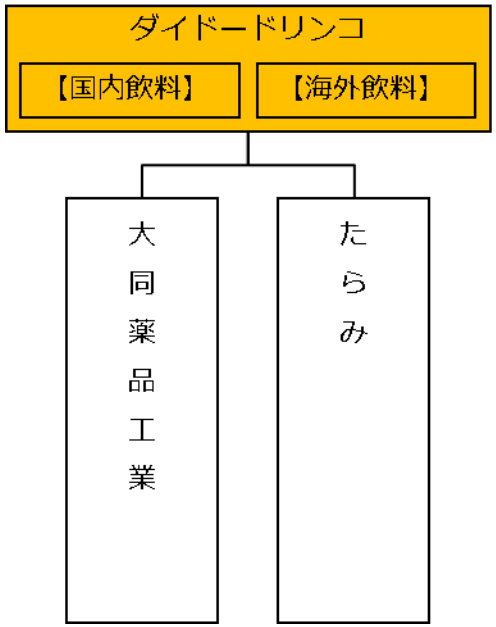
(9)持株会社体制への移行

◆目的

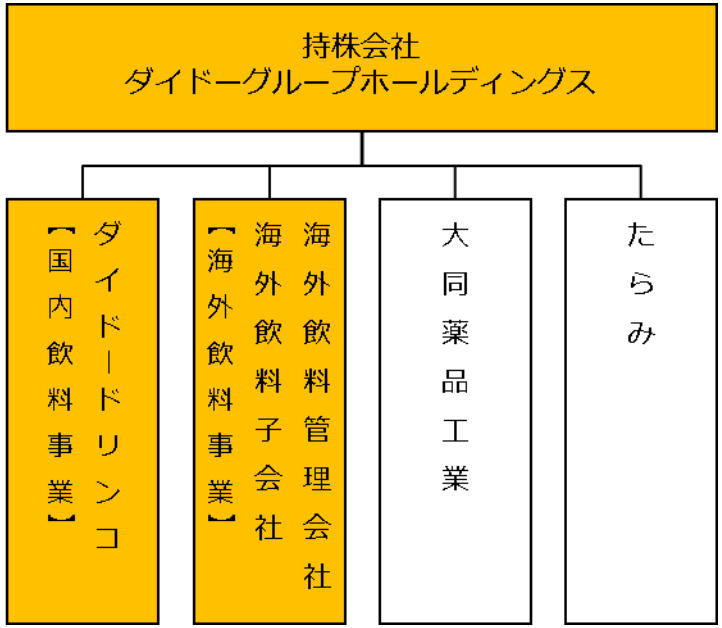
中期経営計画達成と次代に向けた企業価値創造へのチャレンジ

◆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

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

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

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

株主還元
持続的利益成長の実現

資本の有効活用
戦略的投資による新たな事業基盤確立

財務健全性の維持
既存事業のキャッシュ創出力向上

	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

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(2)株主還元　－配当金－

◆ 安定的な株主還元

2016年1月期
当期純利益
（23億47百万円）

中間配当／1株：30円
（4億97百万円）

期末配当／1株：30円
（4億97百万円）

地域コミュニティ貢献積立金（1億円）

繰越利益剰余金
（12億53百万円）

安定的な
株主還元

地域社会への
継続的な貢献

将来の
戦略投資に
備える内部留保

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(3)地域・社会への還元

こころとからだに、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。

NPO(特定非営利活動法人)
日本の祭りネットワーク
Nippon Matsuri Network

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(3)地域・社会への還元

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

◆ ダイドードリンコ「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。

4/3：宮城県栗原市金成小迫
白山神社「小迫の延年」
おばさまのえんねん

7/17～18：福島県いわき市錦町御宝殿
熊野神社「御宝殿熊野神社の祭礼」
ごほうでんくまのじんじゃのさいれい

5/4：滋賀県東近江市伊庭町
繖峰三神社「伊庭の坂下し祭り」
いばのさかくだしまつり

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

(4)株主還元　－株主優待－

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

１００株以上保有の株主の皆様に
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7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ＩＲ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

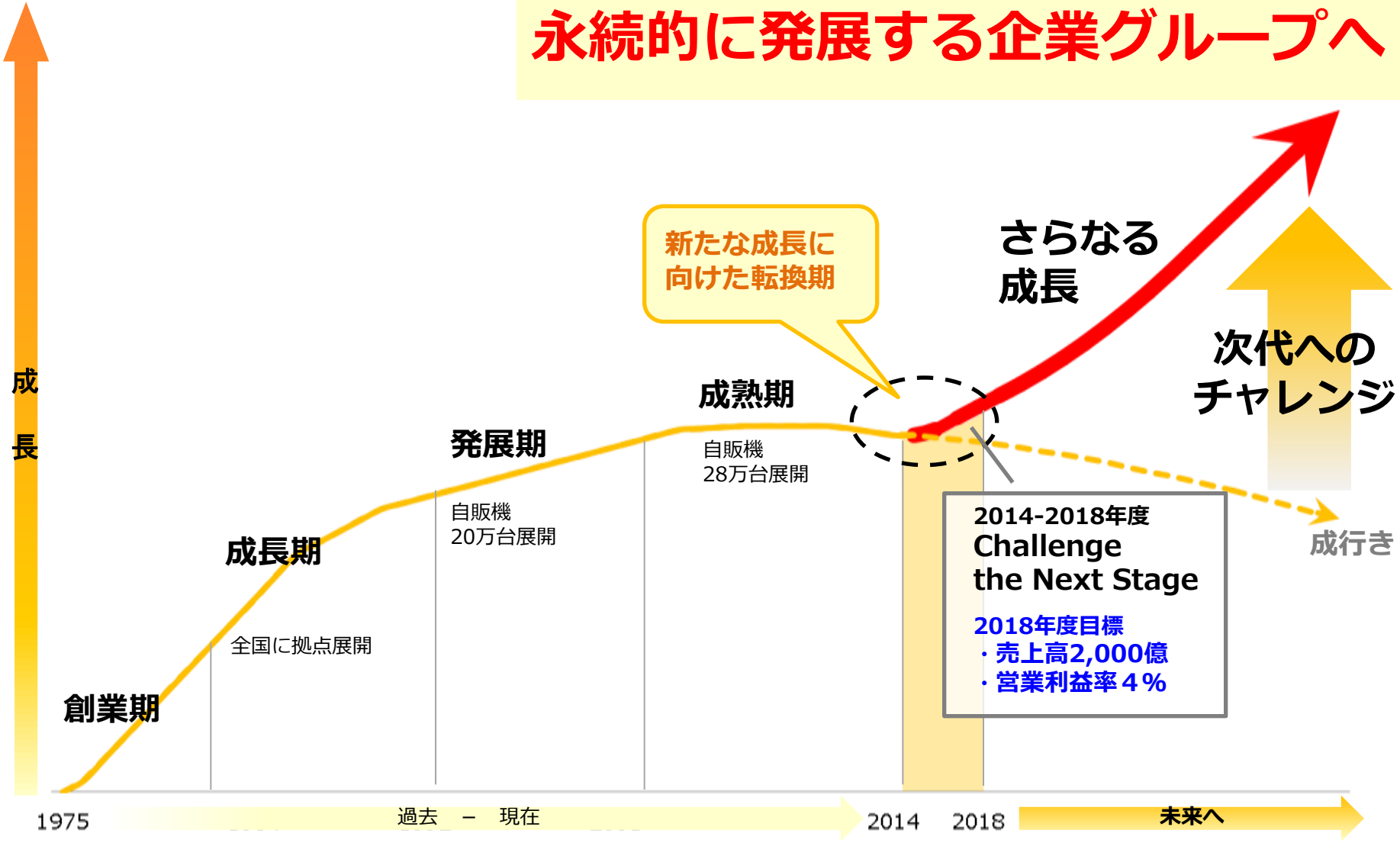
Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

（5）永続的に発展する企業グループへ

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

永続的に発展する企業グループへ



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

■ＡＰＰＥＮＤＩＸ
－当社グループの取り組み－

Challenge

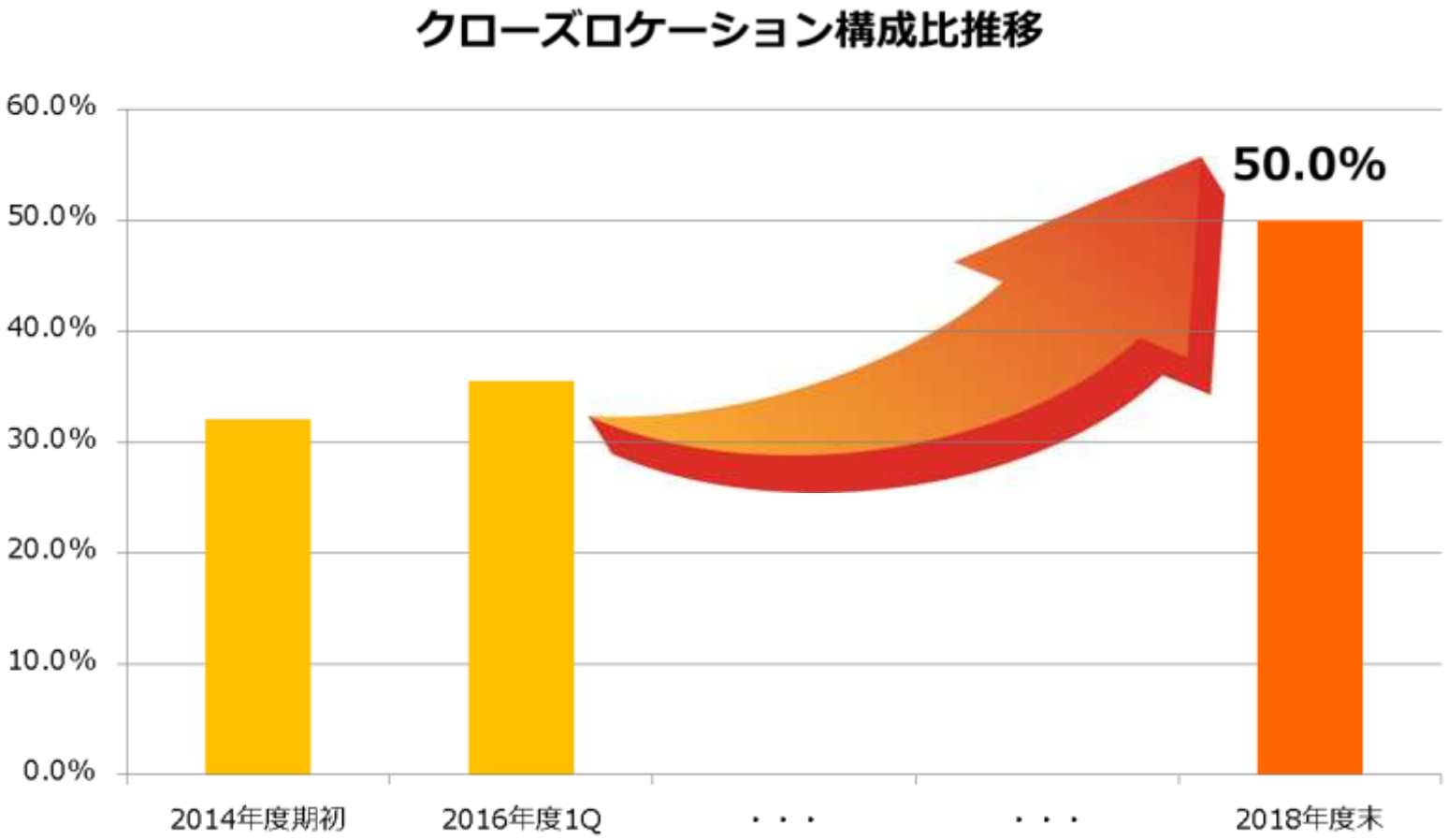
Next Stage

(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

◆ 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



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

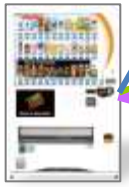
こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

◆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

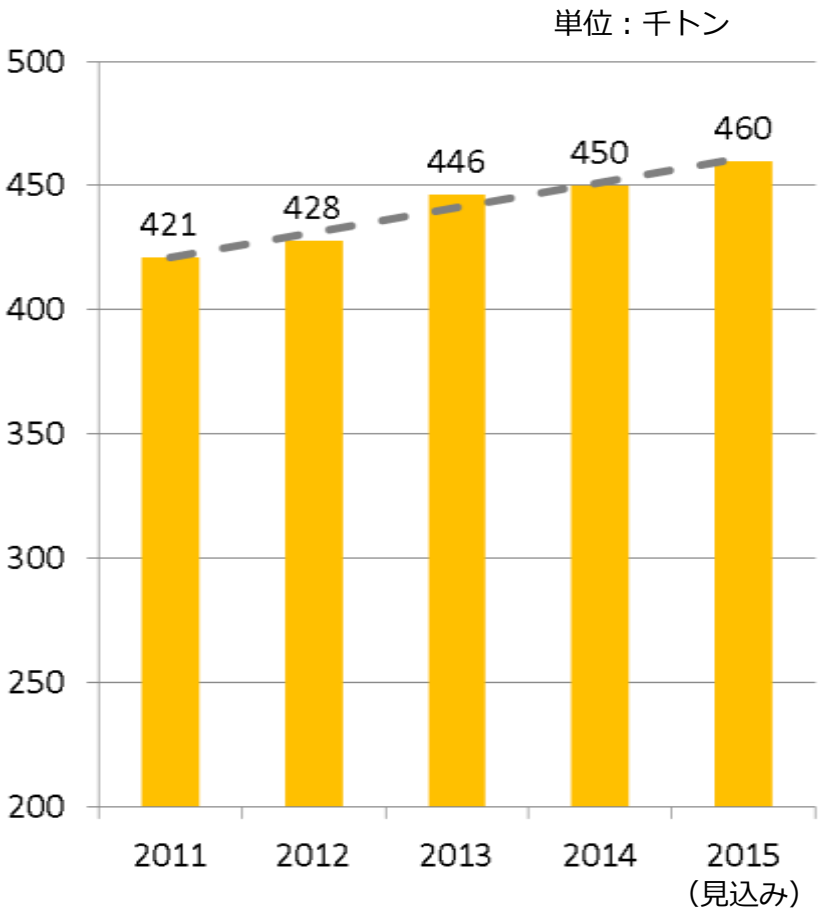
購入商品

追加のアイデア

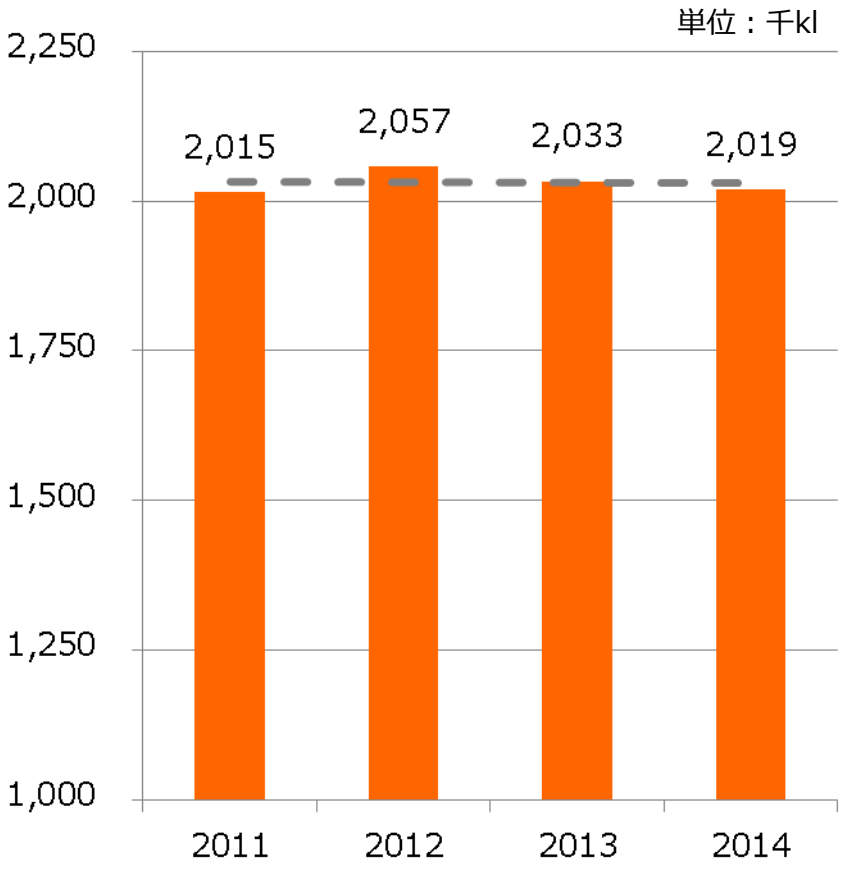
Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

コーヒーの市場動向

日本国内のコーヒー消費量



日本国内の缶コーヒー消費量



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

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

缶コーヒーの新たな顧客獲得へのチャレンジ Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

■ 新商品「うまみブレンド」は、若年層の顧客を開拓

◆秋冬に向け、パッケージ変更

8/22 発売

特許技術「まるごとドリップ」で引き出したコーヒー本来の“うまみ”

- 豆だけでなくコーヒー果肉までまるごとドリップ
- “うまみ”引き立つこだわりのブレンド
- “うまみ雫”を配したNewパッケージ

※Coffeeberry®Brandのコーヒーチェリー抽出物

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

缶コーヒーの新たな顧客獲得へのチャレンジ Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

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

＊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

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

マレーシア市場への参入

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、合弁会社化

Mamee-Double Decker(M) Sdn. Bhd.

事業概要：
スナック菓子、インスタントヌードル
清涼飲料、チルド飲料の製造販売業

Pacific Food Products Sdn. Bhd.

・・・

製造会社
MDD Beverage Sdn. Bhd.

販売会社
DyDo Mamee Distribution Sdn. Bhd.

49%出資　51%出資

DyDo

マミー社は飲料事業を成長戦略の核に

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

マレーシア市場への参入

こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

MAMEE COOL TEA
LAGI COOL, LAGI BEST!

nutrigen™
MINUMAN SUSU KULTUR

nutrigen Lite Yo

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

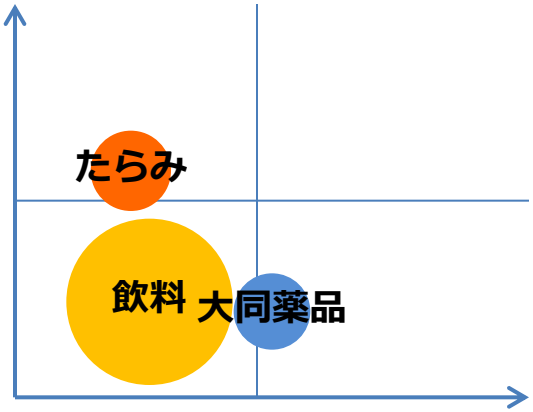
M＆A戦略による新たな収益の柱の確立

Next Stage

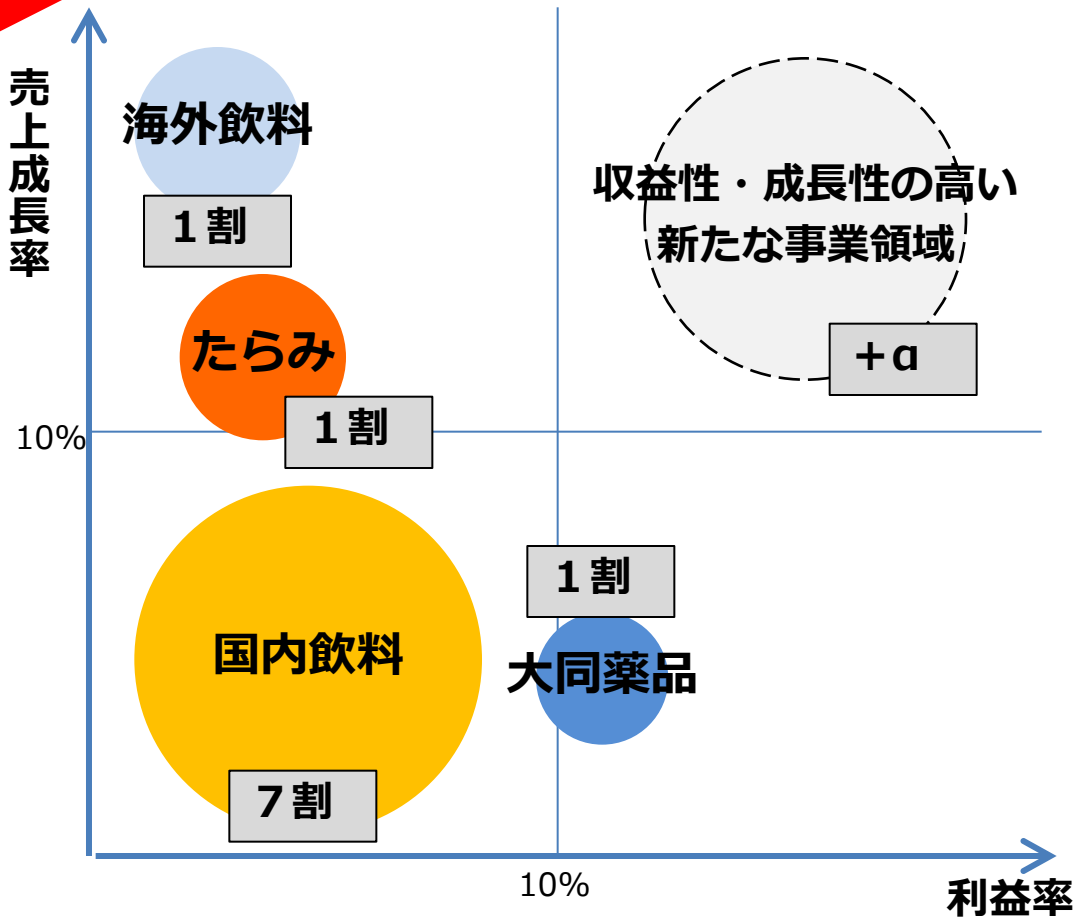
こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

◆ ポートフォリオマネジメント

飲料事業中心の
ポートフォリオ管理



グループ業績へ
インパクトのある単位での管理



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

ＣＳＲ基本方針

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。
DyDo

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。

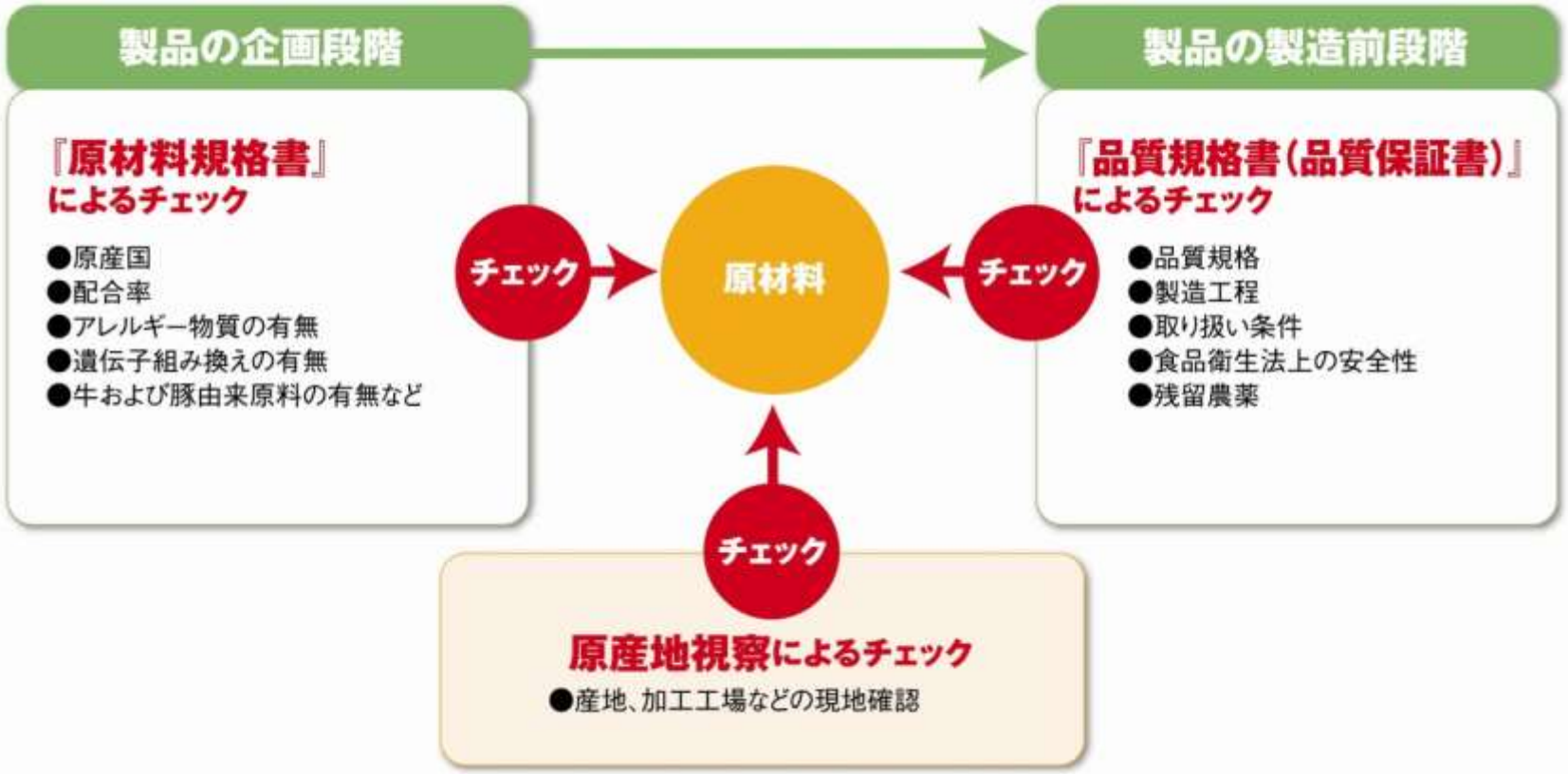
株主には 「継続的な企業価値向上を！」

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。

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

DyDo

◆ 製造前におけるチェック

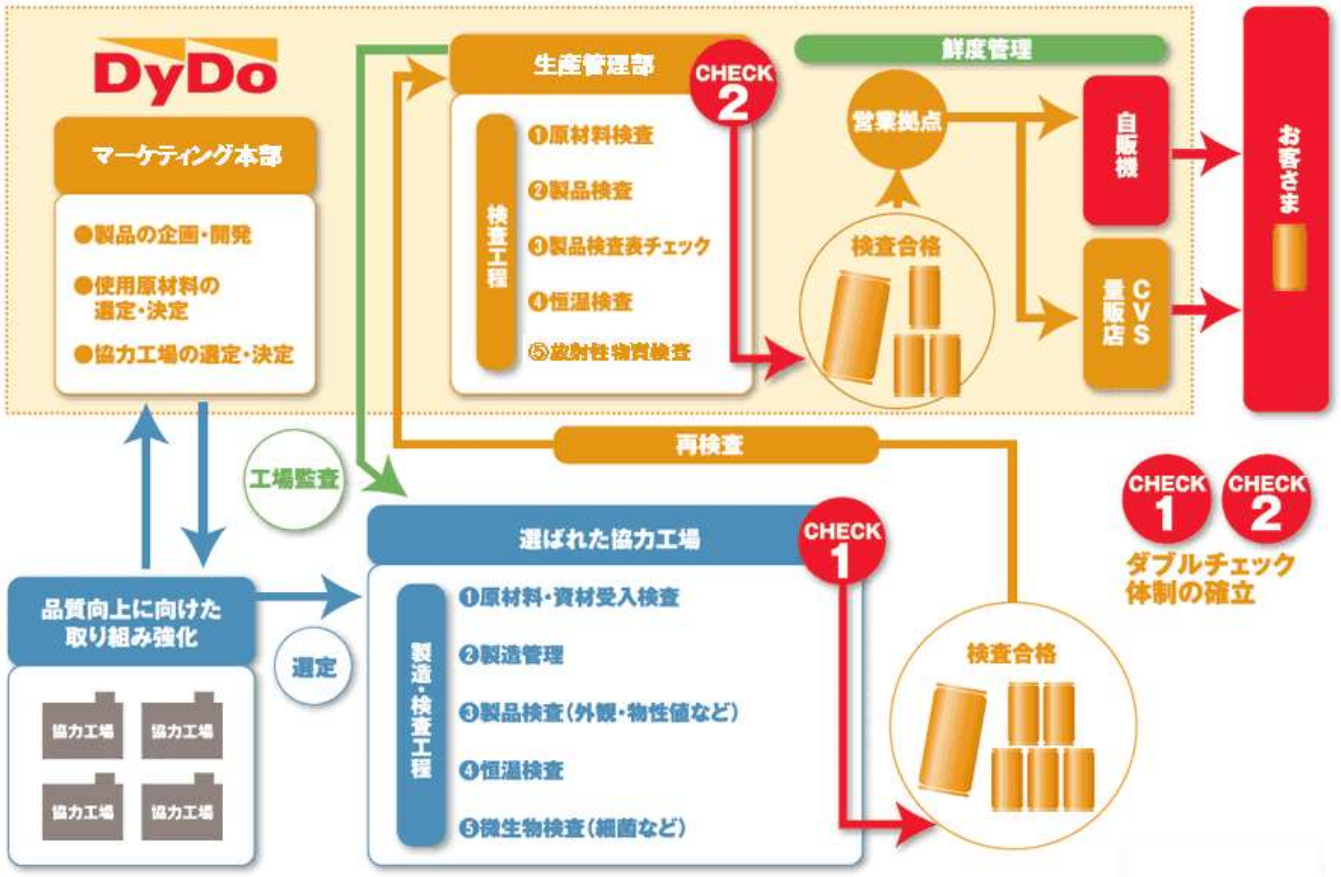


Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

お客様への取り組み

◆ 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）



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

環境への取り組み

Next Stage

こころとからだに、おいしいものを。 DyDo

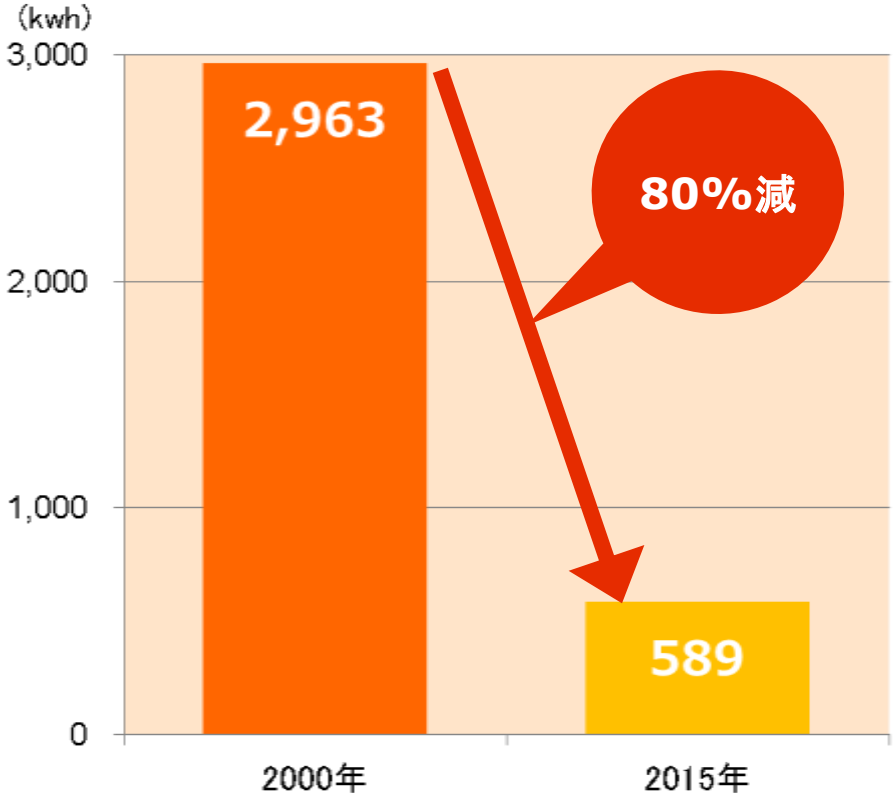
◆ 環境への取り組み　エコ自販機を積極的に投入

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



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

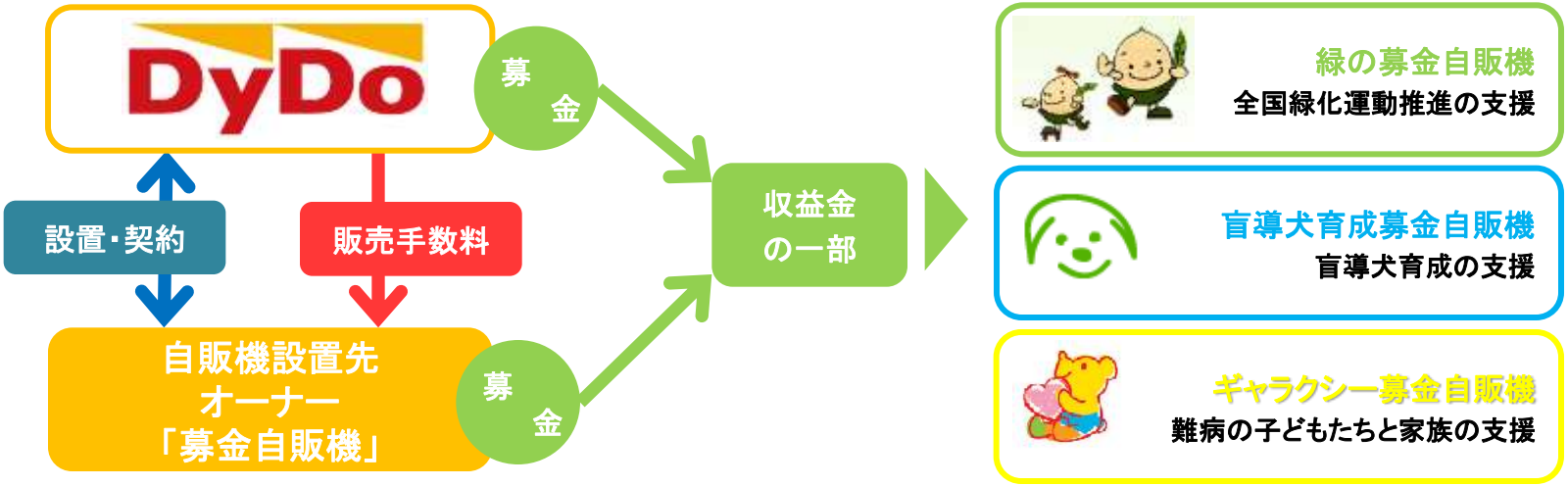
地域・社会への取り組み

Next Stage

こころとからだに、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



Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

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

◆ 直近の取り組みをご紹介

◆ 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従業員の取り組みをご紹介

Copyright (C) DyDo DRINCO. All Rights Reserved.

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

Challenge

Next Stage

本資料には、将来の業績に関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。