

こころとからだに、
おいしいものを。



次代に向けた企業価値創造へのチャレンジ

ダイドーグループホールディングス株式会社 東証1部:2590

(1月21日「ダイードリンク株式会社」より商号変更)

目次

1. 会社概要

P.2～9

2. 当社グループのビジネスモデル

P.10～25

3. 次代に向けた企業価値創造へのチャレンジ

P.26～33

4. 持続的成長の実現に向けて

P.34～40

■ A P P E N D I X –CSRへの取り組み–

P.41～46

こころとからだに、
おいしいものを。



1. 会社概要

会社概要

- ◆商号 **ダイドーグループホールディングス株式会社**
- ◆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 **25,080名（2017年1月20日現在）**
- ◆従業員数 **連結：3,602名 単体：723名（2017年1月20日現在）**

ここからだに、
おいしいものを。



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



◆ 新規事業

(億円)
2,000

1,000

※売上イメージ

0

1950s

1970s

1990s

2010s

2018

こころとからだに、
おいしいものを。



DyDoグループのビジネスモデル

➡ DyDoグループの事業セグメント －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。

ダイドーグループホールディングス

こころとからだに、
おいしいものを。



国内飲料事業



海外飲料事業



医薬品関連事業



食品事業



代表者

代表取締役社長 **高 松 と み や 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

グループ理念



人と、社会と、共に喜び、共に榮える。

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」のおいしさ与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。

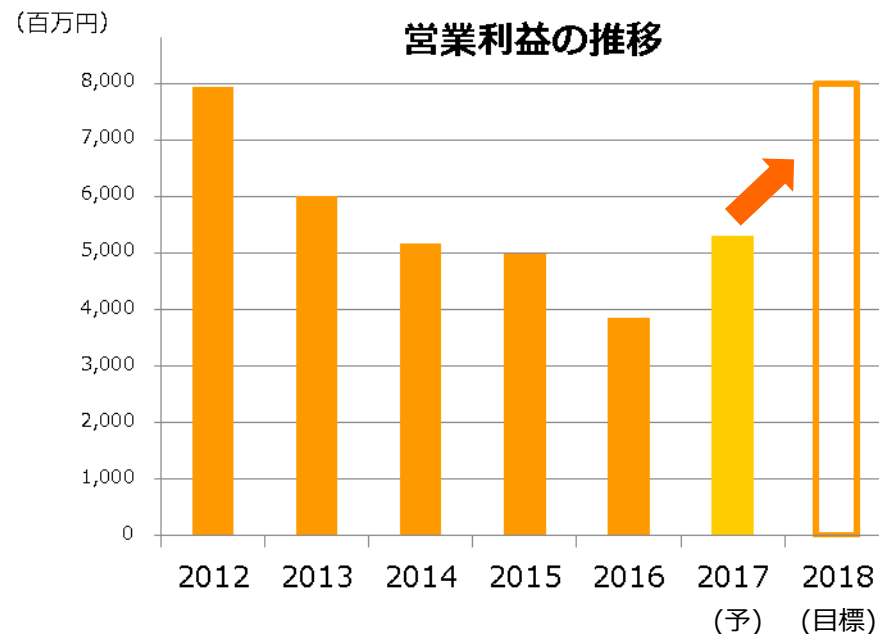
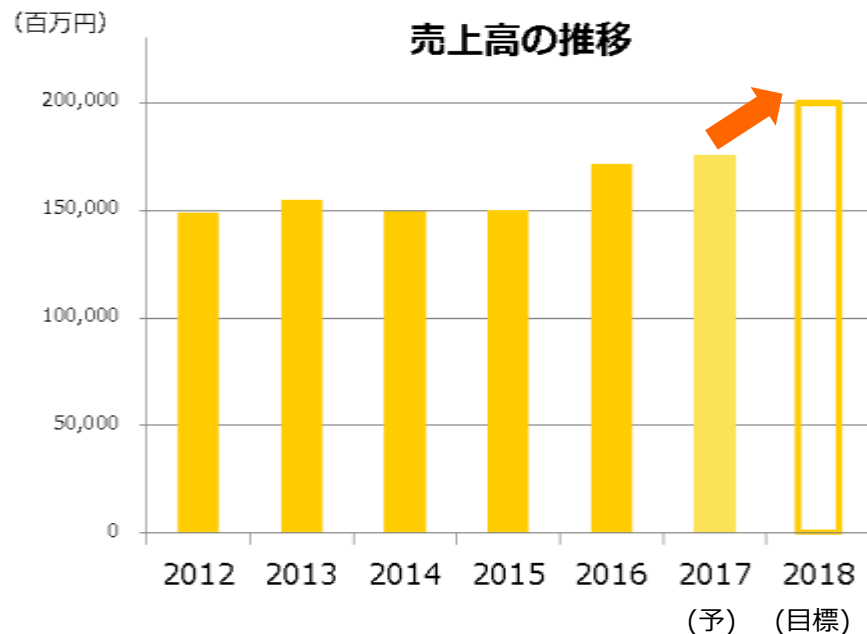


連結業績の推移

(単位：百万円)

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度 (予)
売上高	154,828	149,526	149,856	171,401	175,500
営業利益	6,004	5,174	4,988	3,857	5,300
経常利益	5,962	4,470	4,262	3,741	5,200
当期純利益*	3,712	2,322	2,347	3,269	3,000

*親会社株主に帰属する当期純利益



中期経営計画「Challenge the Next Stage」 － 4つのチャレンジでNext Stageへ－

新規領域

“食や健康”関連の新規事業展開

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

DAIDO
PHARMACEUTICAL CORPORATION

医薬品
事業

DyDo

国内飲料事業

Tarami

食品事業

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

既存領域

2018年度
売上高：2,000億円
営業利益率：4.0%

国 内

海 外

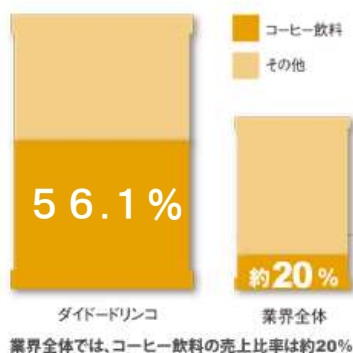
こころとからだに、
おいしいものを。



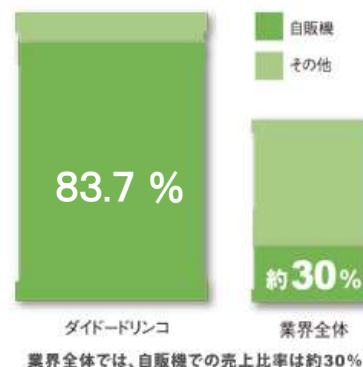
2. 当社グループのビジネスモデル

➡ コーヒー×自販機による安定した利益の確保

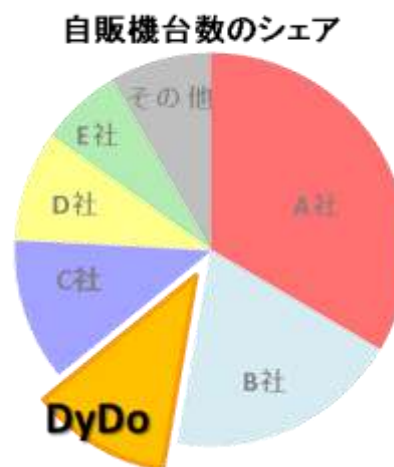
➡ コーヒー飲料の売上が50%以上



➡ 自販機での販売が80%以上



※当社実績：
2016年度期末時点の比率



※業界実績/シェアは当社調べ

➡ Blend is Beautiful.

－ブレンドへのこだわりとあくなき挑戦－



こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

国内飲料事業の特徴・強み

DyDo

➡ おいしさ、ミネラル、いいとこどり！

➡ 旬をしばった果実のおいしさ



➡ ジャスミンで、贅沢時間。

➡ “ゼリーとナタデココ” 2つの食感が同時に楽しめる食感系デザート炭酸飲料

➡ DyDo初の機能性表示食品



➡ 自販機はダイドードリンコ大切な店舗

ルーレット機能



LED照明



おしゃべり機能



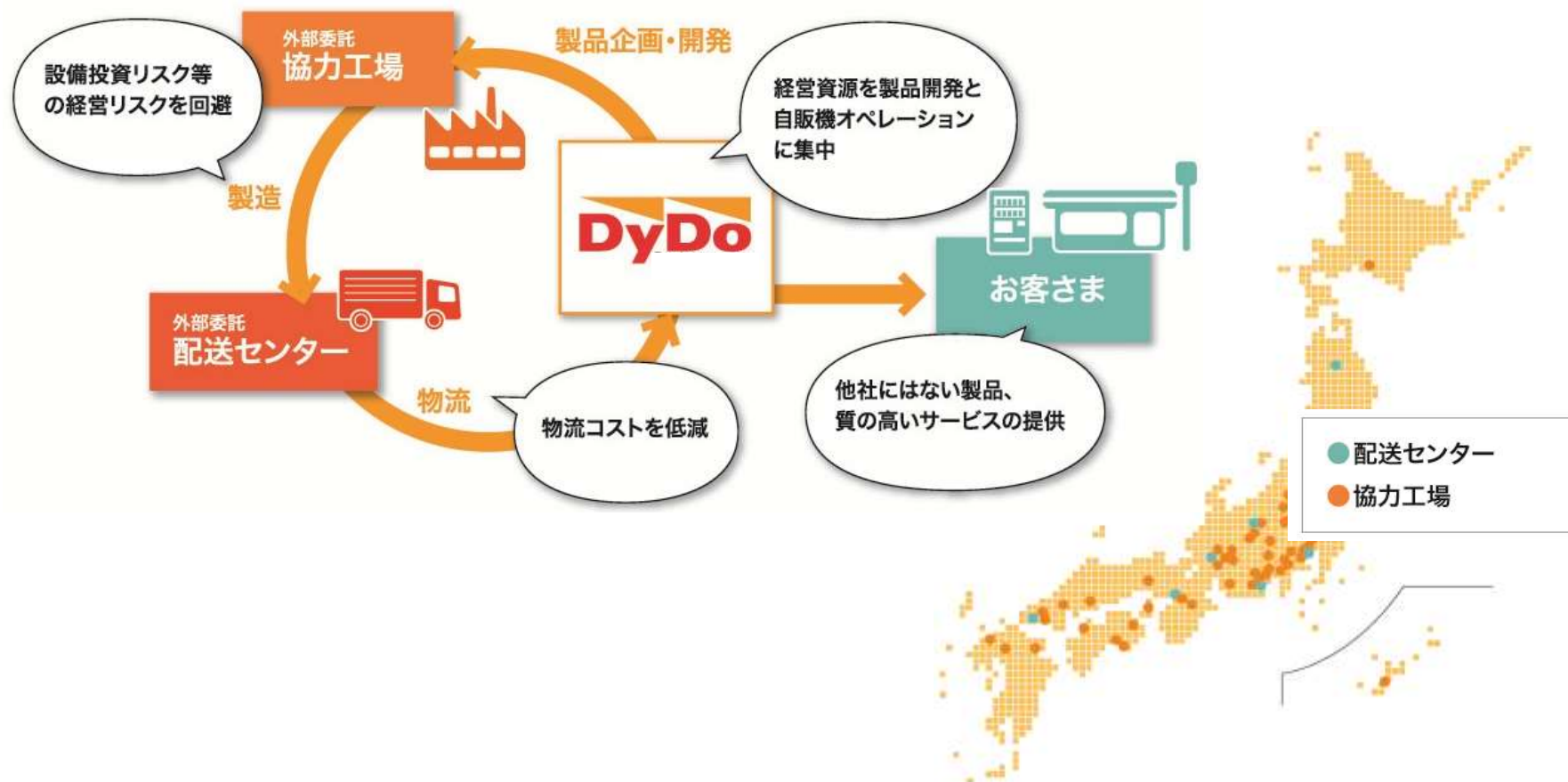
スマートフォン向けアプリ



グリーン電力証書システム



➡ ファブレス経営による効率的な経営資源の活用



- ➡ **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クラスの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、業界トップクラスの受託メーカーとしての飛躍をめざす**



こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

医薬品事業の特徴・強み -大同薬品工業-

DAIDO
PHARMACEUTICAL CORPORATION

➡ 日産 1 7 0 万本の生産能力

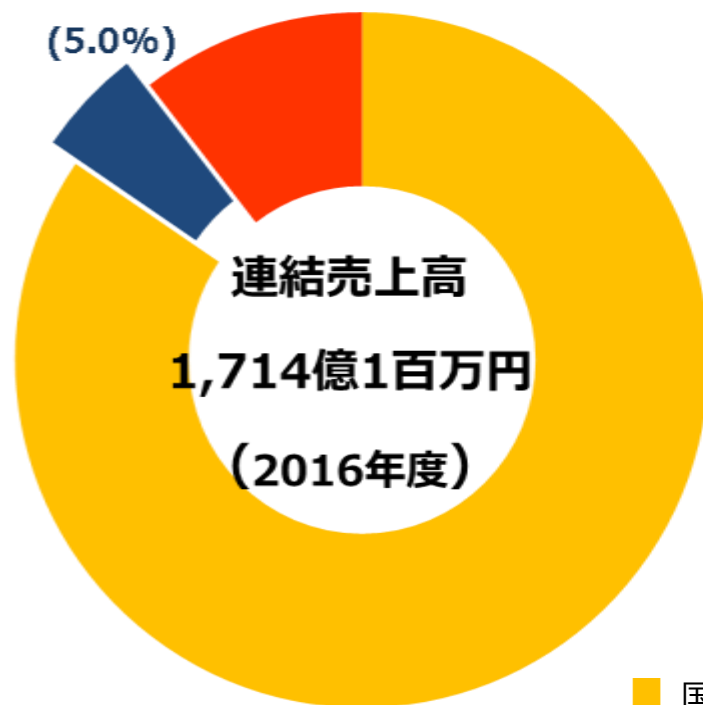
➡ ミニボトル缶やシュリンクびんなど、多様な容器形態に対応



➡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

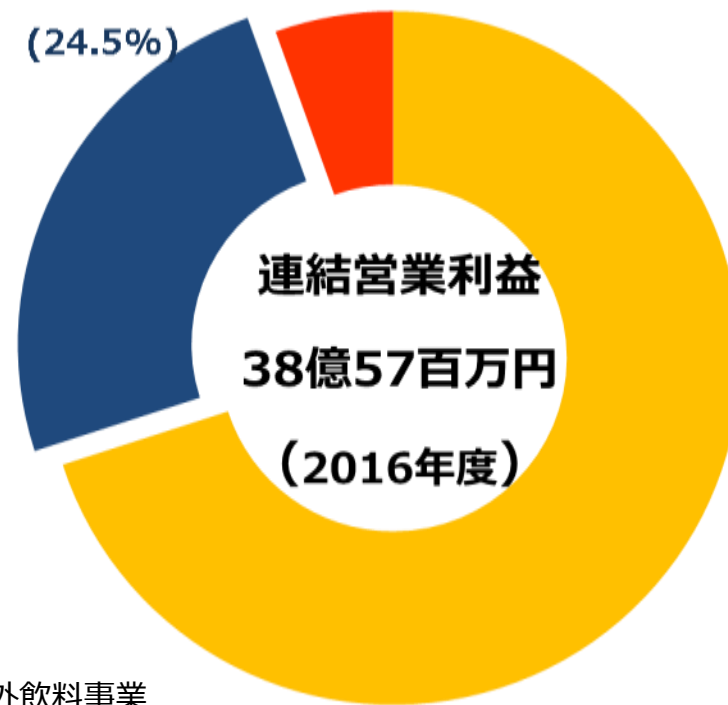
85億26百万円

(5.0%)



9億44百万円

(24.5%)



国内飲料事業・海外飲料事業

医薬品関連事業

食品事業

- ➡ 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



こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

食品関連事業の特徴・強み -たらみ-



→ とろける味わいシリーズ



→ Fruits & Beauty ビタミンC inシリーズ



→ フルーツの絆シリーズ



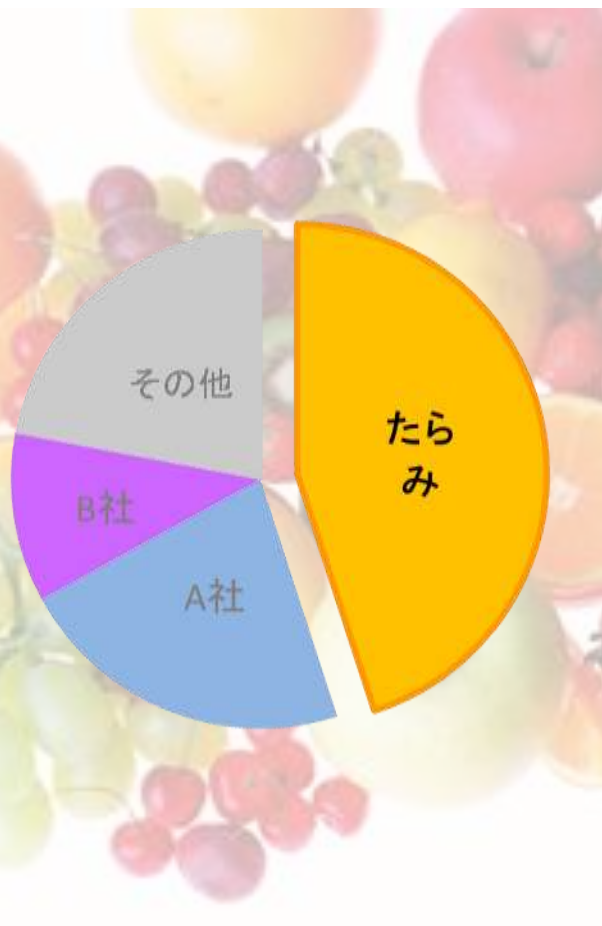
→ くだもの屋さんシリーズ



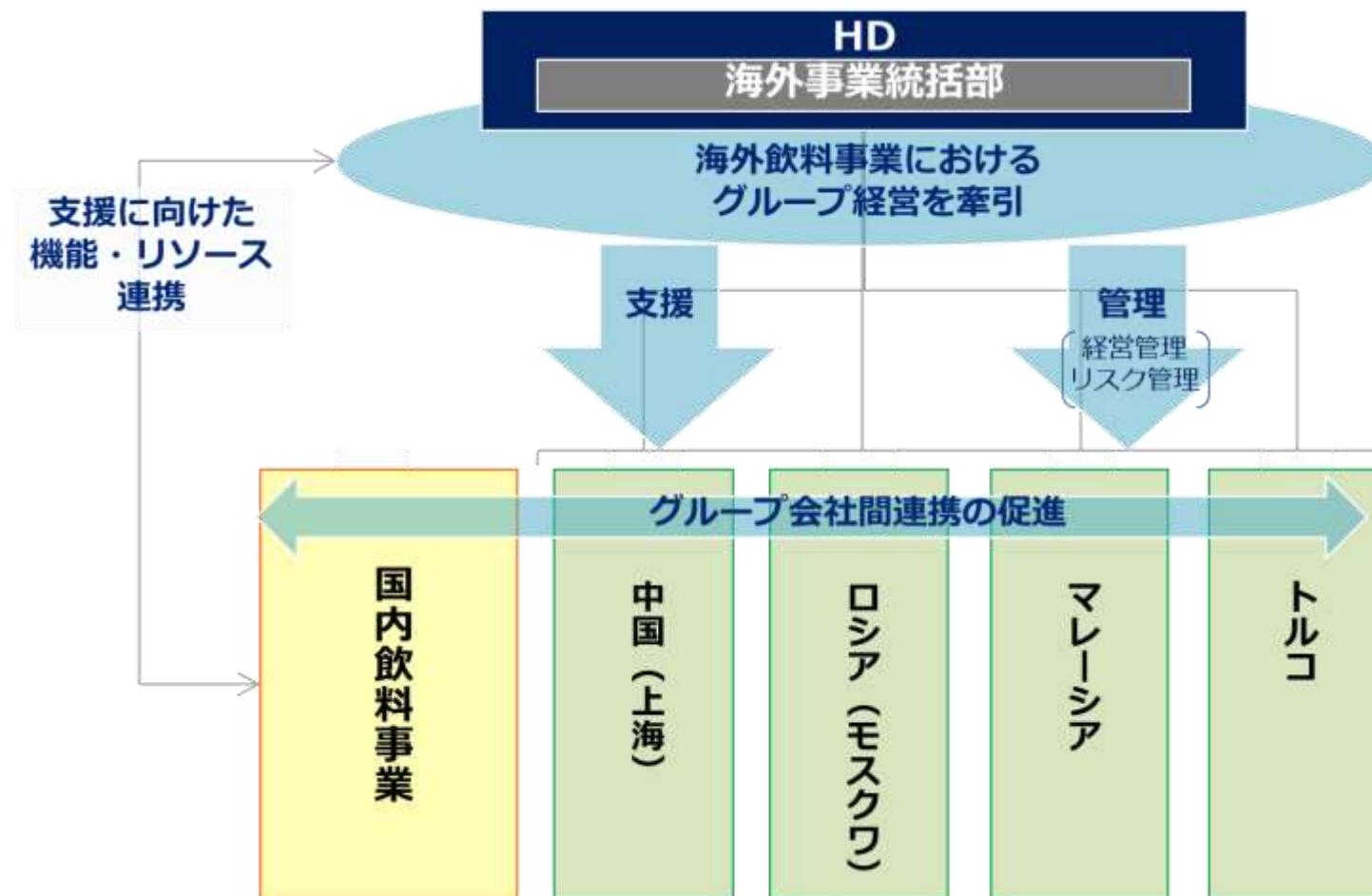
→ PURE PREMIUMシリーズ



→ たらみのどっさりシリーズ

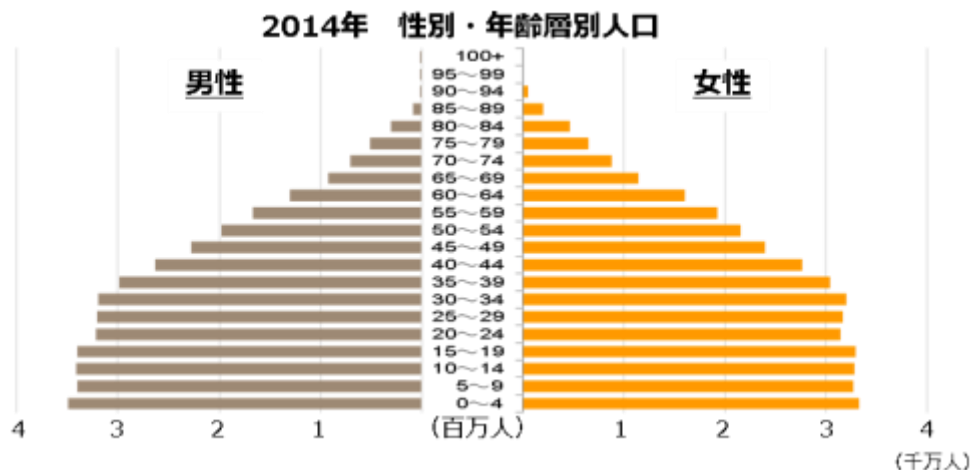


- ➡ 持株会社に海外事業統括部を設置し海外飲料事業の強化・育成を図る



➡ 2016年、現地企業のM&Aにより進出

➡ トルコ市場の人口



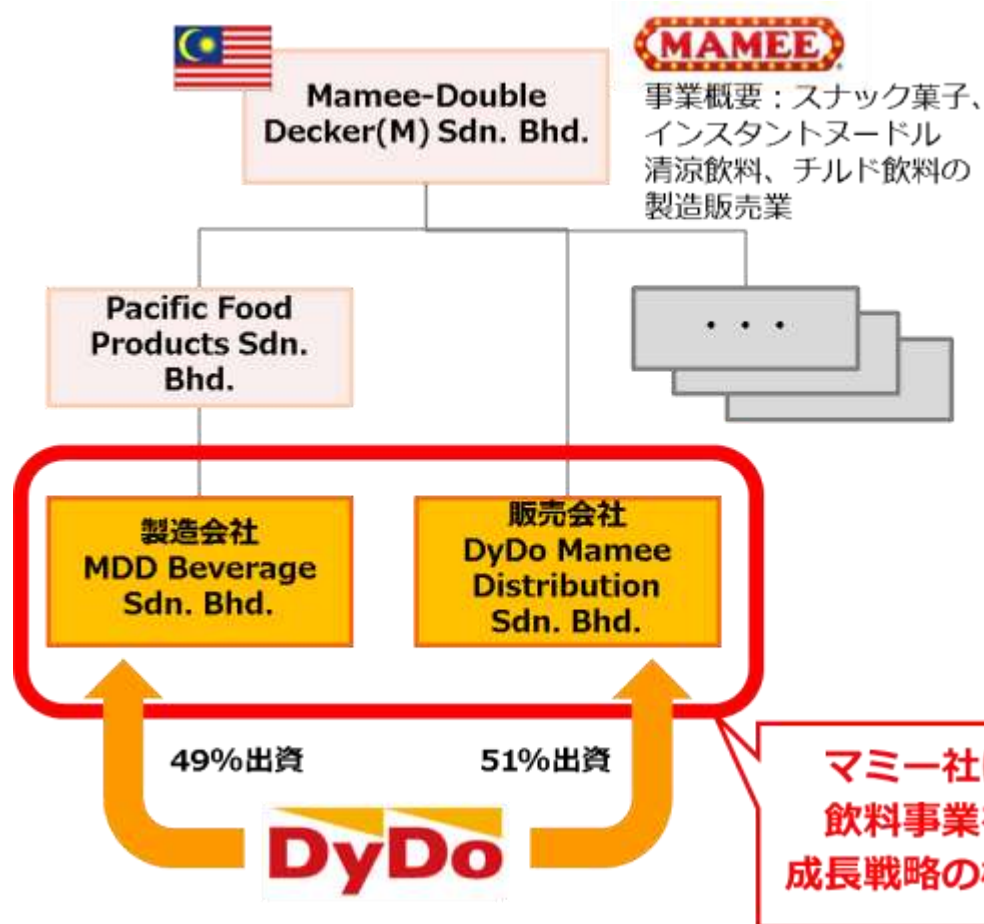
➡ 2017年度の取り組み

- ・ 販売体制の内製化
- ・ コアブランドへの集中・販促の効率化
- ・ 製造ラインの移設による効率化
- ・ 日本のノウハウを活用した新カテゴリ創出へのチャレンジ

➡ トルコ事業の主要ブランド製品



➡ 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



➡ 2017年度の取り組み

- ・ チルドへの注力、ブランド育成
- ・ 飲料（ドライ）の安定販売、販促の効果的活用
- ・ 日本のノウハウを活用した新商品の発売

➡ マレーシアにおける主要ブランド

nutrigen
NUTRISUSU KULTUR



マミー社は
飲料事業を
成長戦略の核に

➡ 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

安定的な財務基盤を背景に新たな成長へ

➡ 連結貸借対照表の状況 (2017.1.20現在)

(百万円)

金融資産 73,466	有利子負債	37,738
	仕入債務	19,908
	未払金	11,158
	その他負債	9,373
売上債権	17,955	純資産 85,693
たな卸資産	8,470	
その他資産	63,979	

こころとからだに、
おいしいものを。



3. 次代に向けた 企業価値創造へのチャレンジ

2016年度からの事業戦略

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

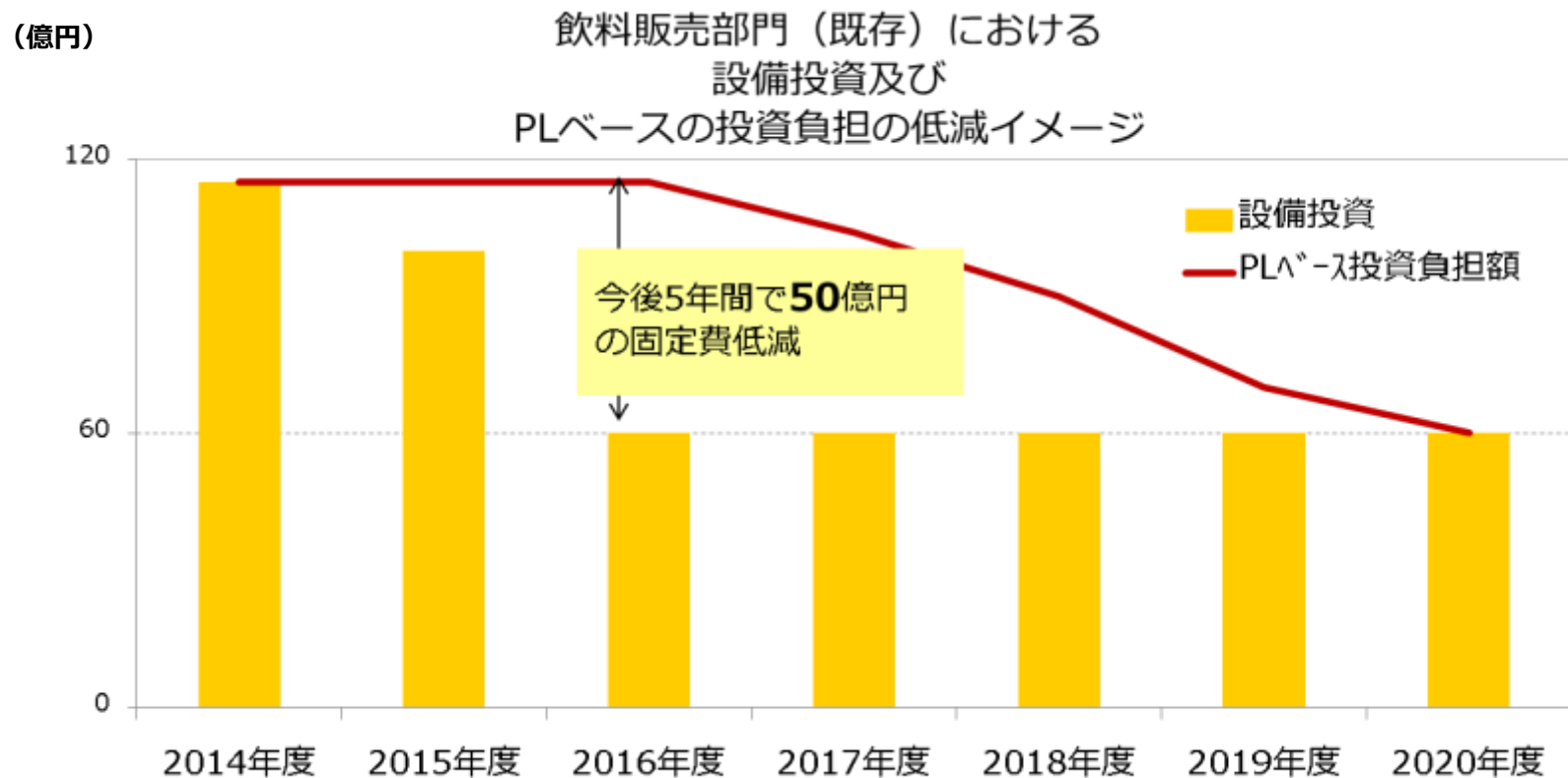
Challenge

M & A 戦略により、新たな収益の柱を確立する

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

➡ 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



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

➡ 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



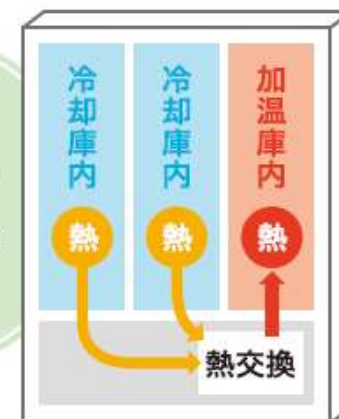
- ➡ ヒートポンプ機能*イメージ



ラックは再利用

ユニットは新品
ヒートポンプ機能*搭載

整備前に比べ、
消費電力を
約半分に削減！



*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

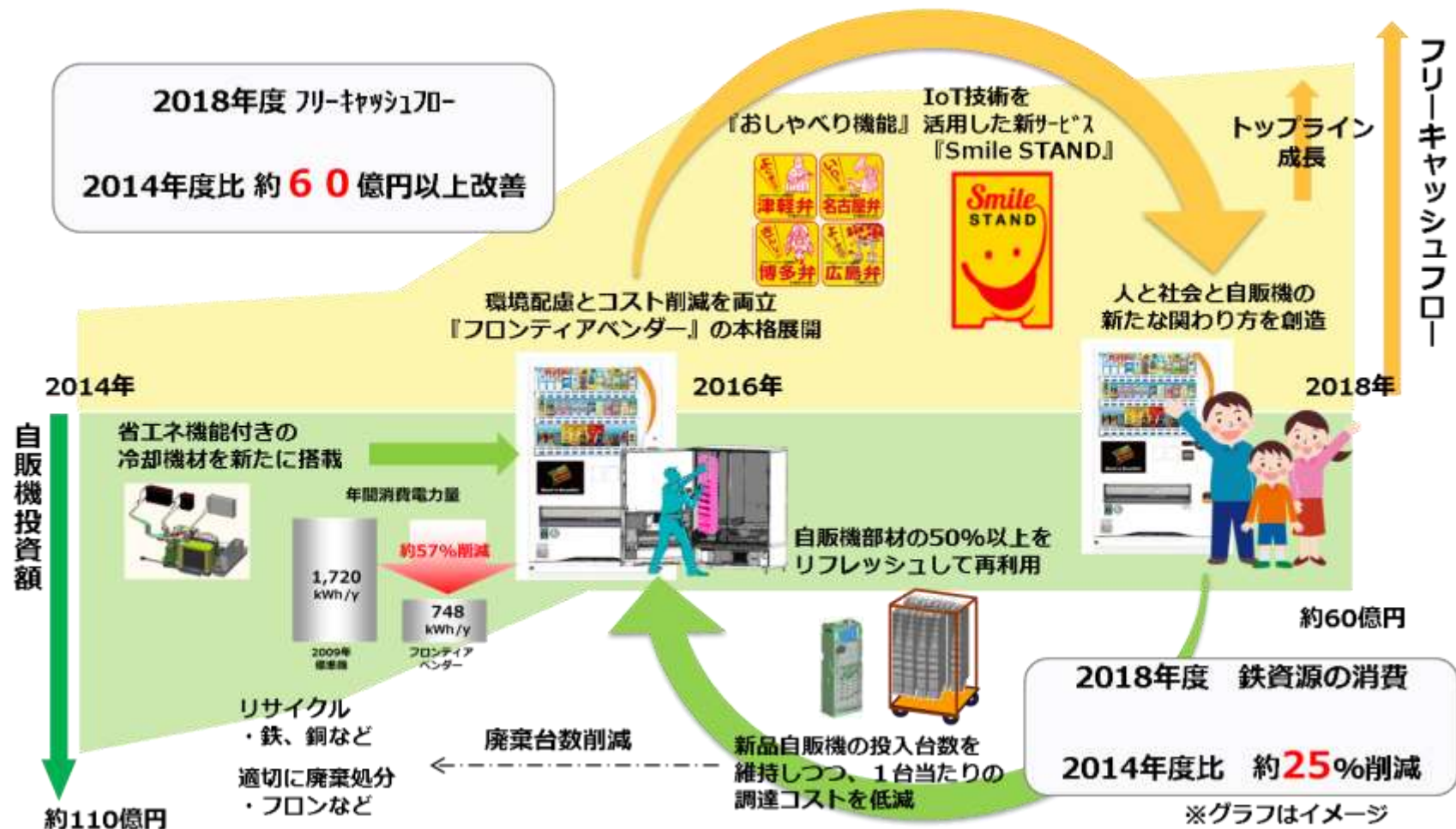
自販機を活用した プラットフォームビジネスへのチャレンジ

- ➡ 今後、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



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

➡ ①省資源・省エネを実現し、②アイデアとテクノロジーで
付加価値を創造する。



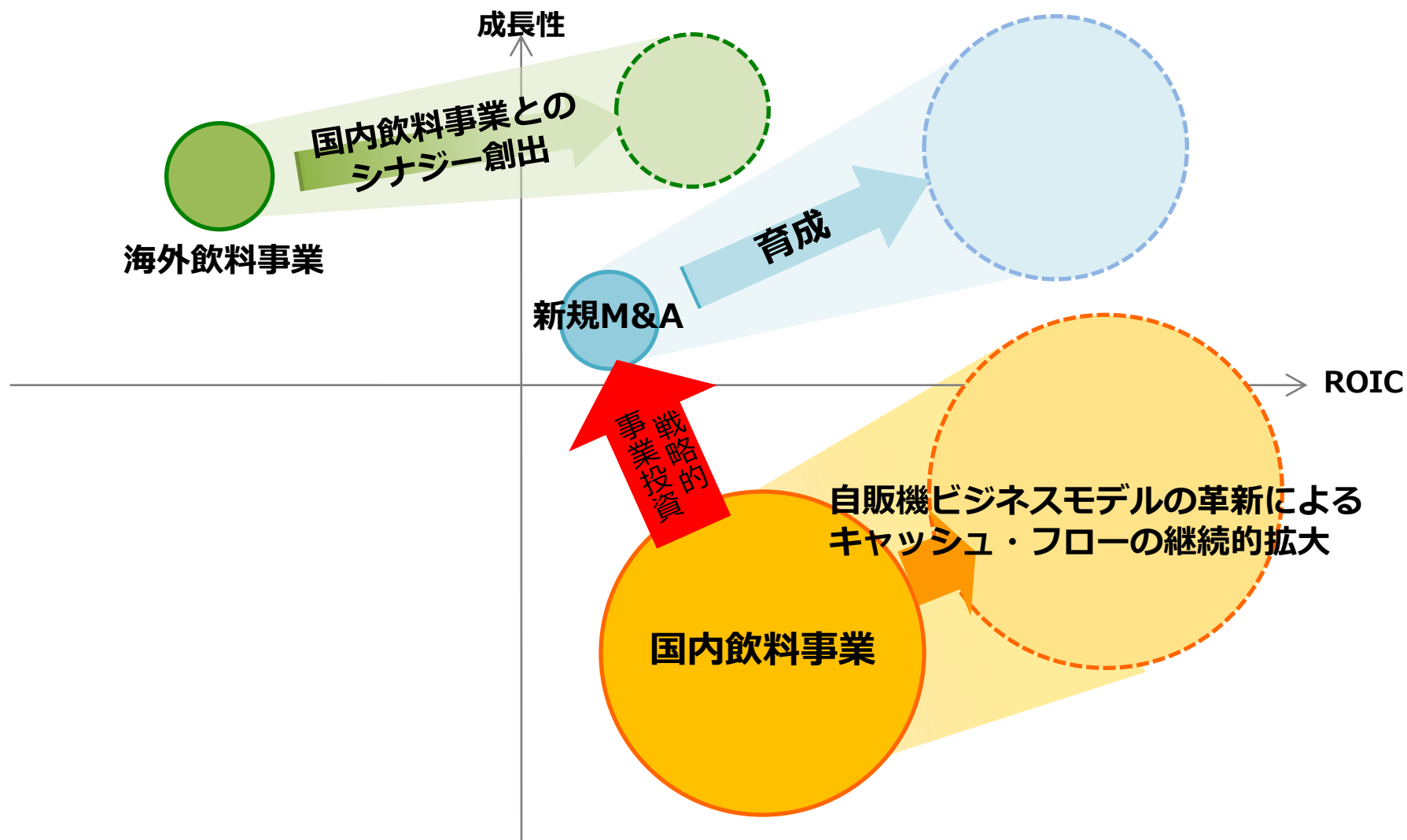
海外展開の将来像

➡ 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。



成長戦略の方向性

➡ 事業ポートフォリオの強化・拡充

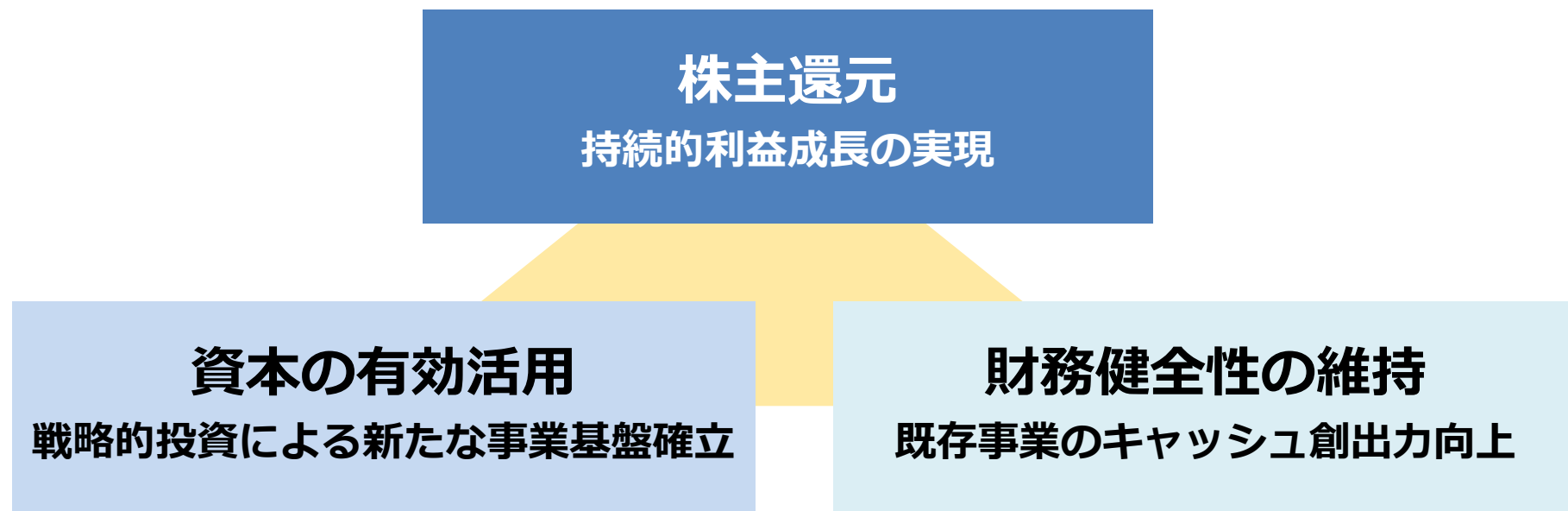


こころとからだに、
おいしいものを。



4. 持続的成長の実現に向けて

資本政策と株主還元について



	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

株主還元 – 配当金 –

➡ 安定的な株主還元



地域・社会への還元

➡ 「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



➡ 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

ガイドードリンコは
「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。





➡ **ダイードリンク「日本の祭り」**



A group of people in traditional Vietnamese attire are on a boat on a river. The scene is peaceful, with lush greenery on the banks and a small boat visible in the distance.

38

株主還元 – 株主優待 –

100株以上保有の株主の皆様
3,000円相当の自社商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)

株主優待情報誌や、雑誌等の優待特集などで
高い評価をいただいています。



2017年1月20日現在の株主の皆様に進呈した株主優待品

株主様からの声

(株主様アンケートより)

重量感のある
大きい箱が届くので、
「もらった！」感が
あります。

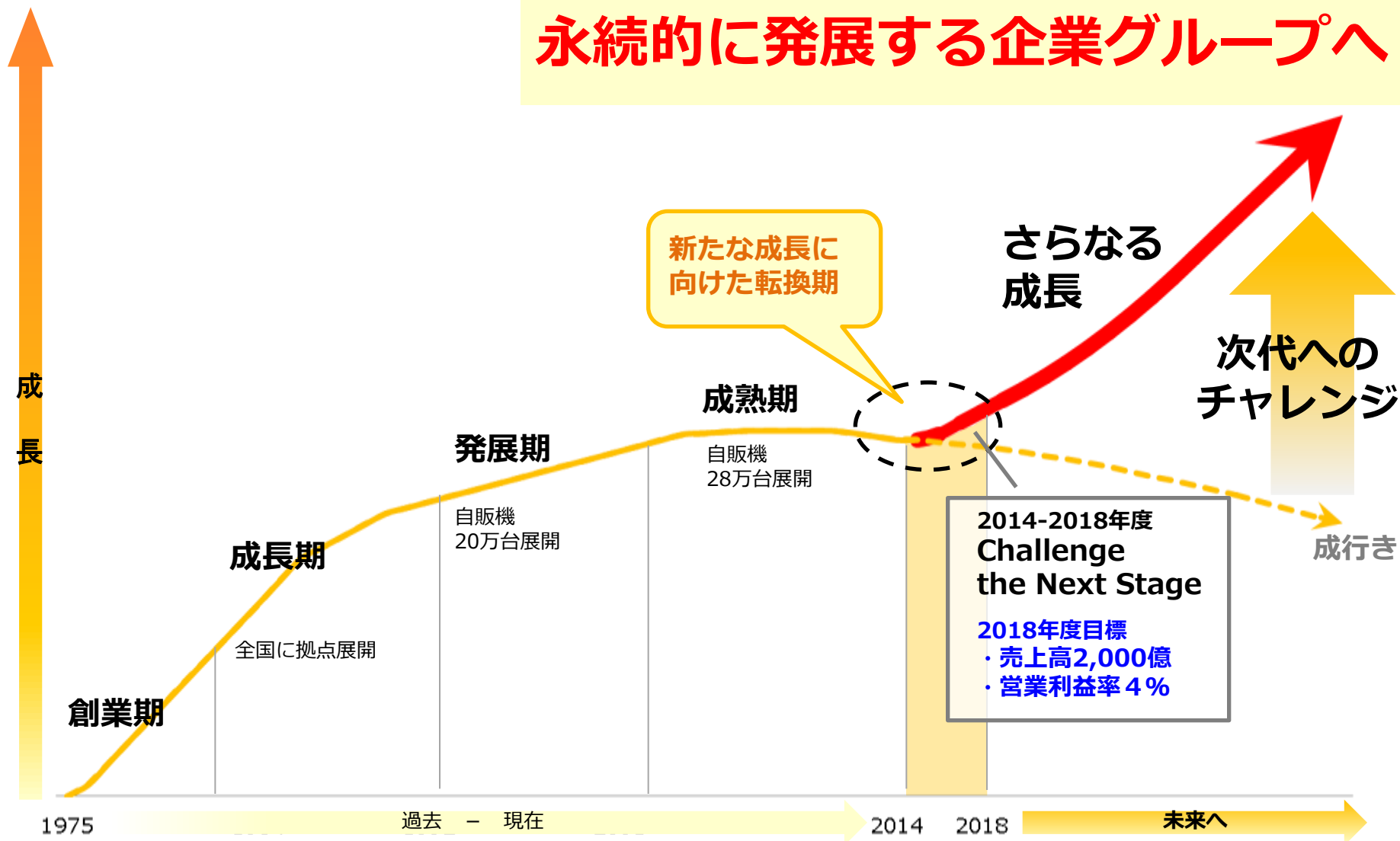
孫たちも楽しみに
しています。

飲料だけでなく
ゼリーも入っているのが
うれしいです！



永続的に発展する企業グループへ

永続的に発展する企業グループへ



こころとからだに、
おいしいものを。



■ A P P E N D I X

－CSRへの取り組み－

CSRへの取り組み -CSR基本方針-

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。

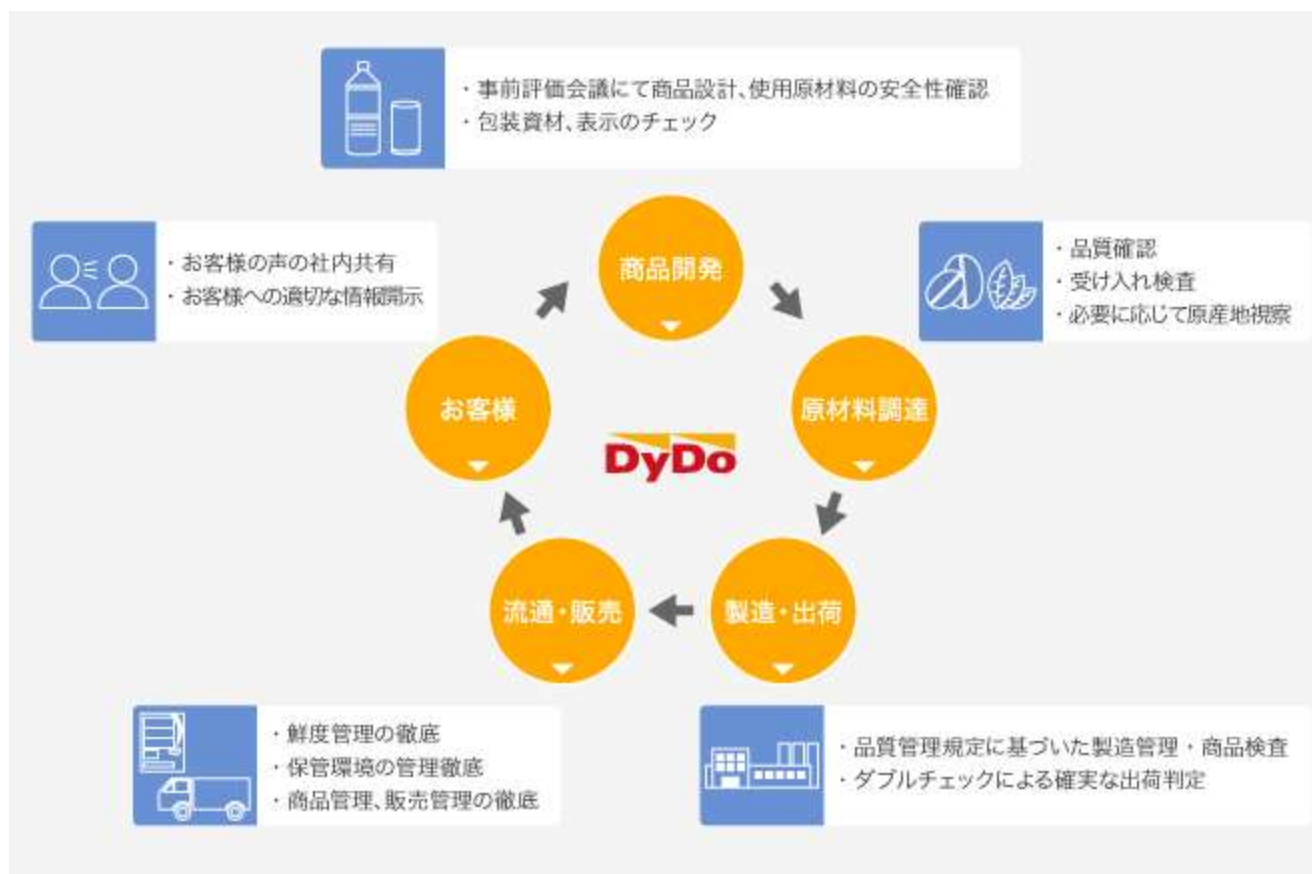
株主には ➤ 「継続的な企業価値向上を！」

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。

CSRへの取り組み -お客様への取り組み-

➡安全・安心な商品・サービスをお届けするための体制

- ➡自社内での徹底した品質チェックに加え、各協力工場における
厳しい品質チェックにより、安全・安心な商品をお客様へお届け



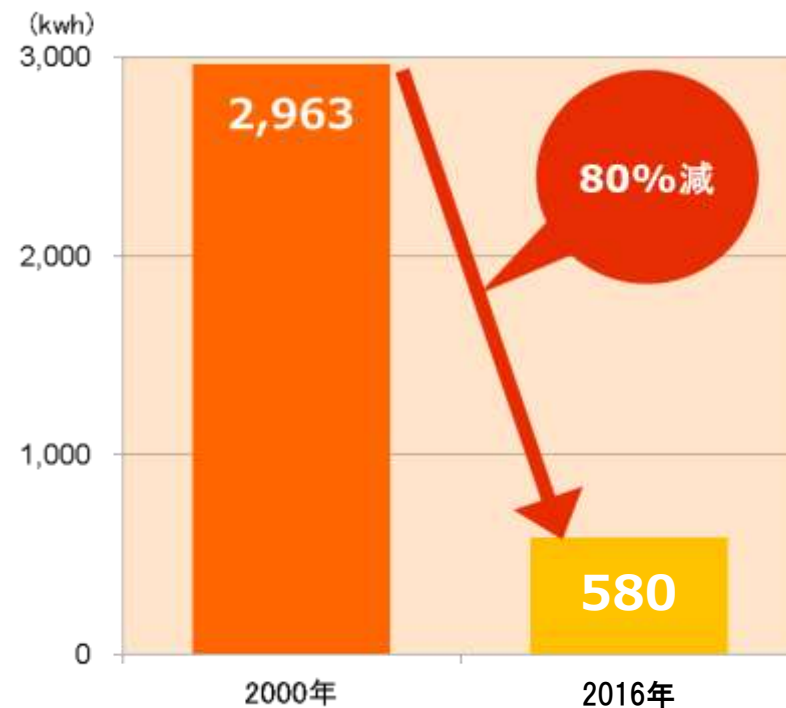
CSRへの取り組み -環境への取り組み-

➡ 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



➡ DyDo自販機 1 台当りの年間消費電力量推移

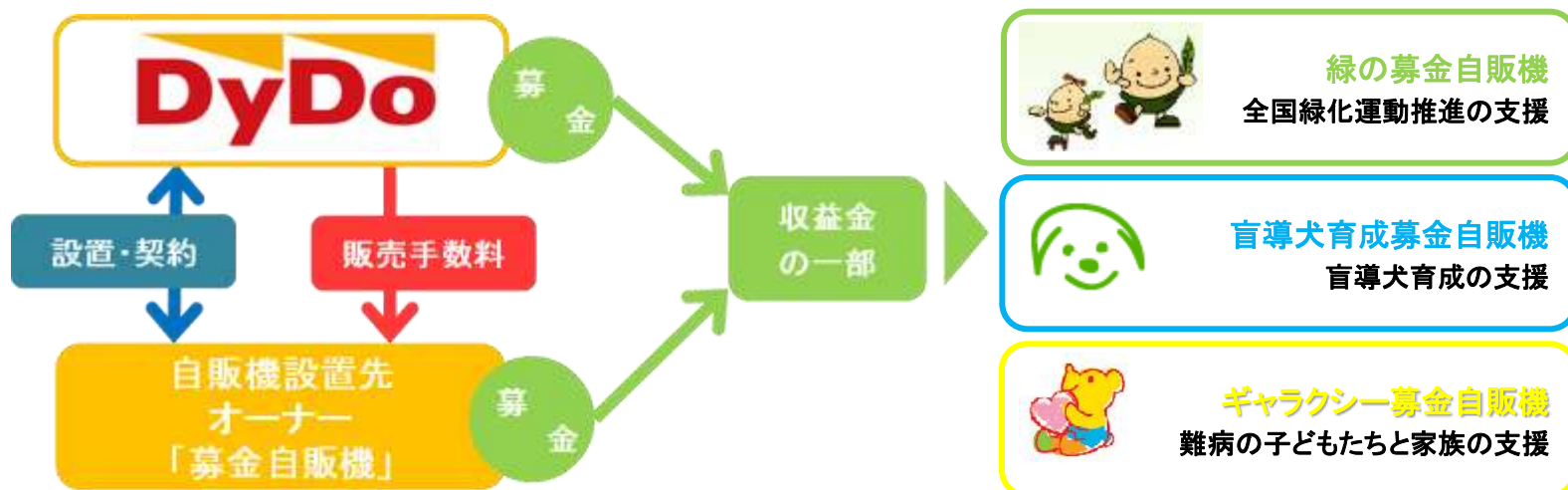


CSRへの取り組み -地域・社会への取り組み-

➡ 地方自治体と災害時における支援協定



➡ 自販機を通じた募金活動



など

➡ 株主様との「双方向コミュニケーション」充実

➡ 年2回株主様向け通信誌「DyDo Challenge通信」を発行

- ◆ クイズも楽しみいただける
「DyDo Challenge通信」の表紙



- ◆ 直近の取り組みをご紹介



➡ 全国で会社説明会を実施

2016年度の個人投資家向け
会社説明会実績



こころとからだに、
おいしいものを。



本資料に記載されている、当社グループの計画・将来の見通し・戦略などのうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の業績に関する見通しであり、これらは当社において現時点で入手可能な情報による当社経営陣の判断および仮定に基づいています。従って、実際の業績は、不確定要素や経済情勢その他リスク要因により、大きく異なる可能性があります。また、本資料は投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。