

こころとからだに、
おいしいものを。



**DyDo IR説明会2018 ～株主の皆様と共に～
成長戦略の方向性と健康づくりへの取り組み**

ダイドーグループホールディングス株式会社

2018年10月20日

1. 中期経営計画「Challenge the Next Stage」の 進捗のご報告	P. 2～ 9
2. 今後の成長イメージと成長戦略	P.10～15
3. 健康志向に対応した取り組み	P.16～25
Appendix	P.26～30

こころとからだに、
おいしいものを。



1. 中期経営計画「Challenge the Next Stage」の進捗のご報告

ここからだに、
おいしいものを。

DyDoグループの変遷



「共存共栄」の精神のもと時代のニーズを捉え成長

(億円) 2,000

◆ 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



・(株)たらみ買収

- ・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



- ・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



1,000

清涼飲料販売事業を
分社化

2001年 東証第二部上場
2003年 東証第一部銘柄指定



- ・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



- ・奈良県葛城市に
工場を新築移転



- ・医薬部外品の規制緩和
によりOEMの本格化



- ・美容系ドリンク
の受注拡大



- ・社長に就任
- ・現在の中期経営
計画を策定

※売上イメージ

1950s

1970s

1990s

2010s

2014

2018

0

➡ 社長就任の2014年に新たに制定

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。



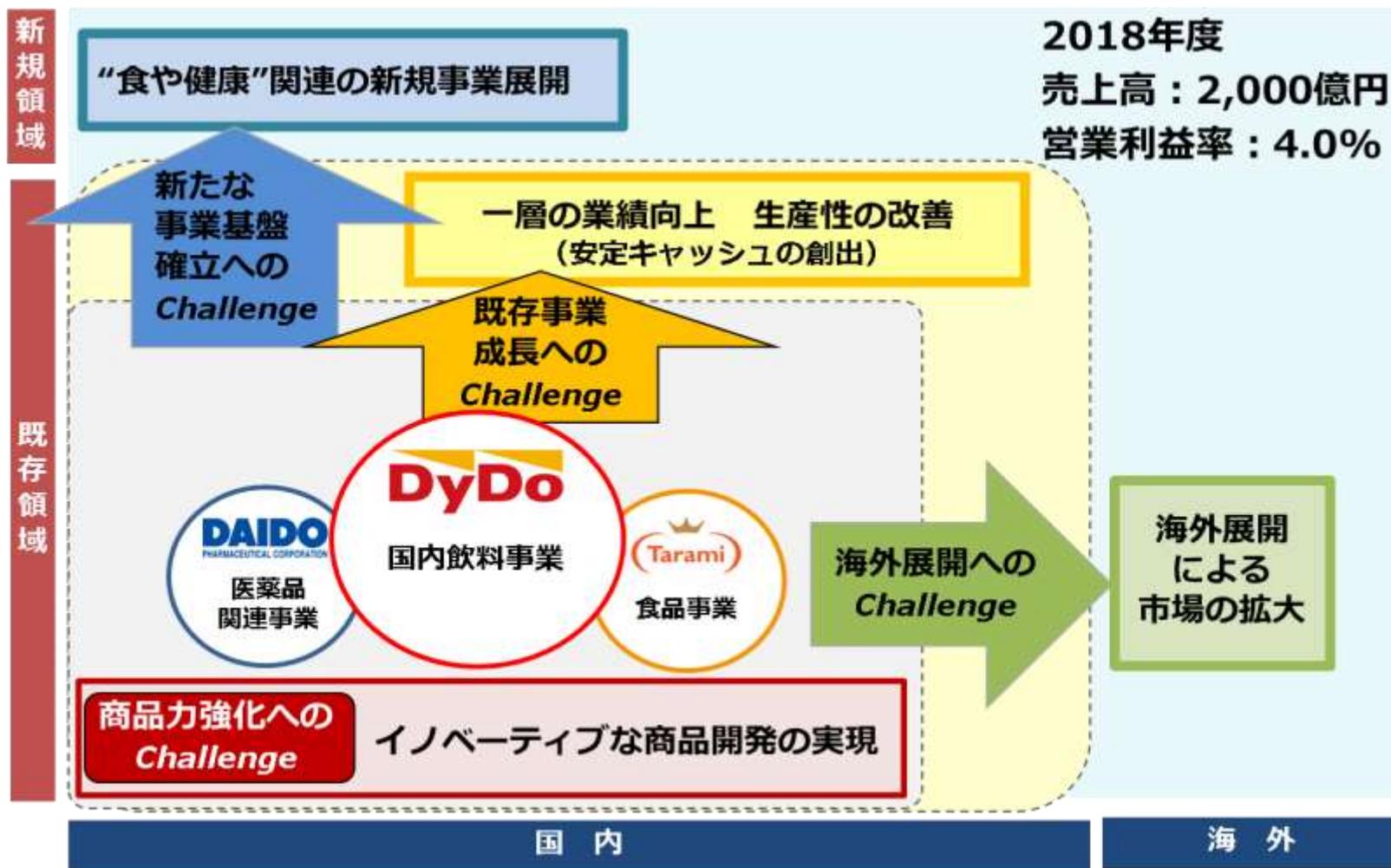
こころとからだに、
おいしいものを。



中期経営計画「Challenge the Next Stage」

－ 4つのチャレンジでNext Stageへ－

➡ 2014年度を初年度に5年間の中期経営計画



DyDoグループの事業セグメント

海外事業を新たな事業ドメインとして確立

ダイドーグループホールディングス

国内飲料事業

- ・ダイドードリンク
- ・ダイドービバレッジ
サービス ほか



73.4%

海外飲料事業

- 【展開国】
- ・トルコ
- ・マレーシア
- ・ロシア ほか



10.7%

医薬品関連事業

- ・大同薬品工業



5.8%

食品事業

- ・たらみ



10.1%

*外部顧客に対する売上高の比率（2017年度実績）

中期経営計画「Challenge the Next Stage」の進捗

	4つのチャレンジの進捗状況		グループビジョン実現 持続的成長への取り組み
	これまでの成果	対処すべき課題	
既存事業 成長への Challenge	<ul style="list-style-type: none"> 固定費構造改革に一定の目途 環境負荷低減とコストダウンを両立した「フロンティアベンダー」の展開 I o T 機能搭載機「Smile STAND」の計画的展開（期末時点で5万台） 	<ul style="list-style-type: none"> 自販機 1 台当り売上高の低下 オフィス内などへの設置促進 商品ラインアップの最適化 「Smile STAND」の利用者拡大 	<p>DyDoは社会とともに</p> <ul style="list-style-type: none"> 自販機を社会のインフラに 自販機の新たな付加価値の創造 人と、社会と、環境に配慮した自販機ビジネスのサステナビリティ
商品力強化 への Challenge	<ul style="list-style-type: none"> 「ダイドーブренд」ブランド購買意向向上、お客様接点拡大 「世界一のバリスタ※監修」「大人のカロリーミット®」茶シリーズが一定のポジションを獲得 	<ul style="list-style-type: none"> お客様の価値観や消費行動の多様化への対応 お客様の求める「おいしさ」「健康」に対するニーズの多様化への対応 お客様の「共感」を得る商品の開発 	<p>DyDoはお客様とともに</p> <ul style="list-style-type: none"> イノベーションを起こす多様な人財の採用・定着・キャリア開発 外部の知見や研究開発力との融合（オープンイノベーション）

中期経営計画「Challenge the Next Stage」の進捗

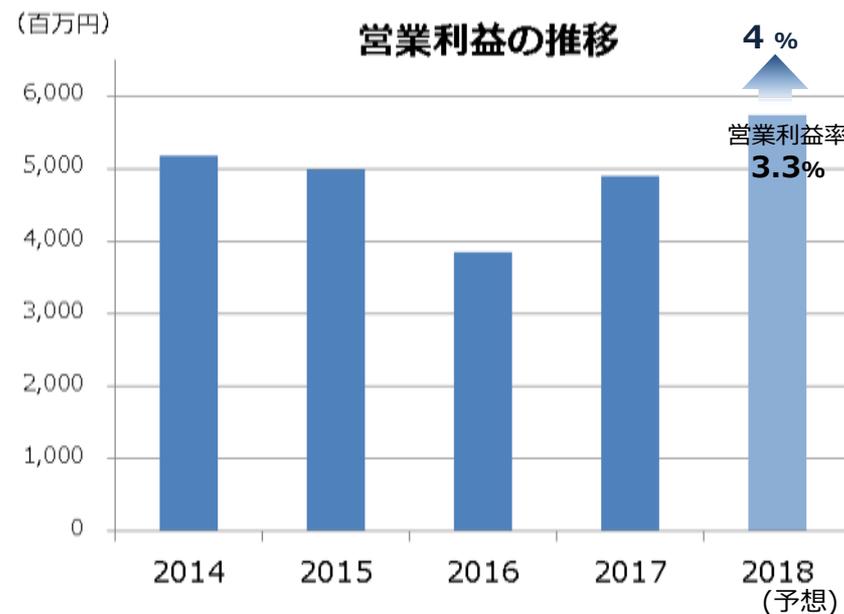
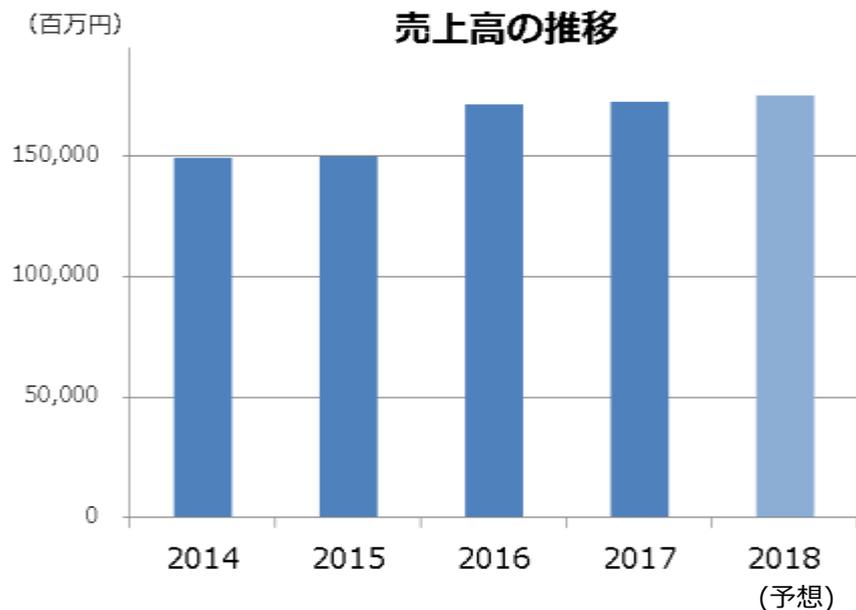
	4つのチャレンジの進捗状況		グループビジョン実現 持続的成長への取り組み
	これまでの成果	対処すべき課題	
海外展開 への Challenge	<ul style="list-style-type: none"> イスラム圏(トルコ・マレーシア)における戦略拠点獲得 トルコにおけるバリューチェーンの強化、ビジネスモデル再構築への取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> マレーシア・ロシア・中国における改革の実行 グローバルで加速する「健康志向」に対応した商品ラインアップの強化拡充 	<p>DyDoは次代とともに</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本のノウハウと現地のノウハウの融合による「高い品質」の商品開発 既存の枠組みを超えた「DyDoスタンダード」の創造
新たな 事業基盤 確立への Challenge	<ul style="list-style-type: none"> 事業領域拡大へ機動的に対応できる体制の整備 ライフサイエンスをはじめとするヘルスケア領域へ絞り込み、専門人財を確保 	<ul style="list-style-type: none"> 「健康」「医薬」に関するさらなる専門人財、知見、ノウハウ、技術の獲得 健康寿命延伸に対応した新たな市場の開拓 	<p>DyDoは人と共に</p> <ul style="list-style-type: none"> 医薬品を通じた価値提供による社会的課題の解決 飲料・食品・医薬品の枠組みを超えて「こころとからだに、おいしいものを」

中期経営計画期間中の連結業績の推移

(単位：百万円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度 (予)
売上高	149,526	149,856	171,401	172,684	175,220
営業利益	5,174	4,988	3,857	4,891	5,740
経常利益	4,470	4,262	3,741	5,382	5,725
当期純利益*	2,322	2,347	3,269	2,504	3,640

*親会社株主に帰属する当期純利益



こころとからだに、
おいしいものを。

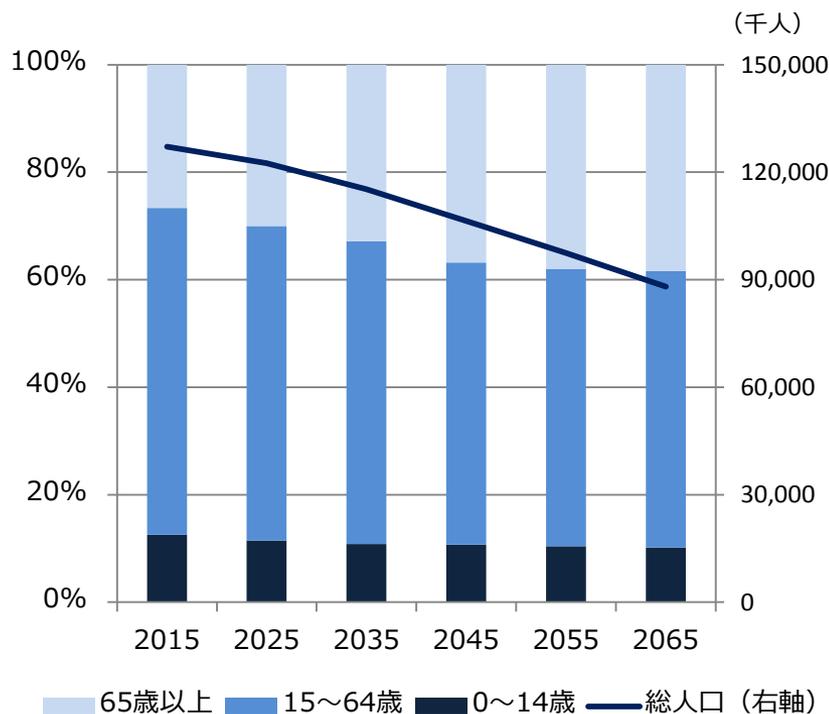


2. 今後の成長イメージと成長戦略

外部環境の変化

➡ヘルスケア関連市場の成長は確実

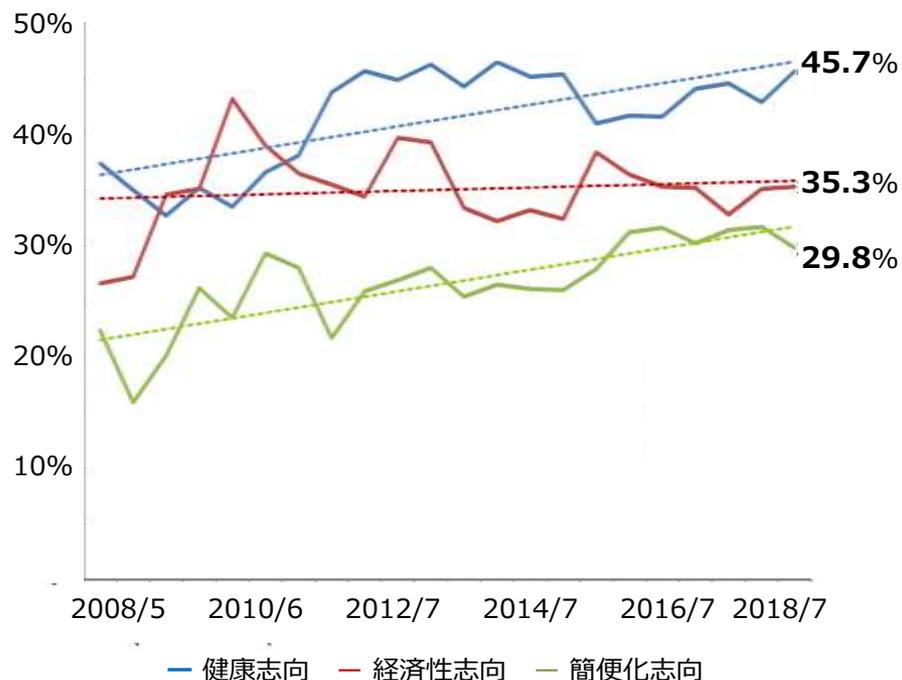
➡日本国内の人口動態の変化



国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口
(平成29年推計) 結果の概要」より当社作成

- 高齢長寿化とともに、健康寿命も延伸

➡「食」に対する志向の推移



日本政策金融公庫「消費者動向調査:食の志向」より当社作成

- 国内のみならず、海外でも健康志向は大きな潮流

将来の成長イメージ

➡ **ヘルスケア関連市場を次なる成長領域と定め、さらなる飛躍へチャレンジ**

持続的な成長

健康トレンドへの対応による新たな価値創造

- ・日本国内の人口動態の変化
- ・グローバルでの健康志向の大きな潮流

「見えない資産」への投資による
中長期的な企業価値創造

【2014－2016年度】
成長に向けた基盤の整備

【2017年度】
飛躍的成長への第1歩
－持株会社体制へ移行－

【2018年度～】
さらなる飛躍へのチャレンジ

グループ理念の浸透

チャレンジする企業風土の醸成

ガバナンス体制の強化

「見えない資産」 = 人財への取り組み

➔ 理念の浸透に向けた取り組み

2014年
理解/浸透期

- 全国116か所の拠点に訪問し、グループ理念・ビジョンの制定の背景と目的を共有

2015年～
実践期

2015年 みんなの4◎チャレンジ
2016年 チャレンジ報告会
2017年 DyDoチャレンジアワード

- 各エリアに訪問し、意見交換会を実施
- チャレンジを後押しする仕組みづくり

➔ 実現事例

- 本社内に各部の情報発信掲示板「アンテナフリーマーケット」を設置



▲DyDoチャレンジアワードの受賞者と（2017年度）





➡ ベストコンディションで仕事にのぞむために、 健康を維持し、学習を続ける人財

個々人がすべき 取り組み

- 知識・スキルの向上
- 仕事の生産性の向上
- 生活の質の改善

仕事にベストを尽くす人財
生活にもベストを尽くす人財

会社が サポートする 取り組み

- 学習支援
- 制度・仕組みの改善
- 健康支援など

従業員が生きいきと働ける人事制度の構築

Memo

こころとからだに、
おいしいものを。



3. 健康志向に対応した取り組み

国内飲料事業での取り組み

➡ 設置先企業様の「健康経営」をサポートする提案営業を推進

- 自販機を通じた利用者への啓蒙



▲ お菓子を併売
できる自販機



コーヒー（カフェイン）
+ 短時間睡眠で
生産性を向上



ナッツなどの
こまめな間食で
集中カアッ！

- 企業内での「健康セミナー」の実施



「水飲み健康法」の
ご紹介など



- 「ヘルスサーバー」のご提案



安定的な販売が見込めるオフィス内などへの設置を拡大

国内飲料事業での取り組み

👉 お客様の「健康」をサポートする商品の開発

- (株)ファンケルとの共同開発による機能性表示食品「大人のカロリーミット」茶シリーズ
- 「世界一のバリスタ監修*」シリーズから機能性表示食品のコーヒー



「DyDo = 健康」のイメージを訴求

*ワールドバリスタチャンピオンシップ 14代チャンピオン ピート・リカータ氏（監修の範囲に、機能性表示食品の届出表示は含まれていません。）

【届出表示】本品には難消化性デキストリン（食物繊維として）が含まれます。難消化性デキストリン（食物繊維として）は、食事から摂取した糖や脂肪の吸収を抑えるので、食後の血糖値や血中中性脂肪の上昇を抑える機能があることが報告されています。

■本品は、事業者の責任において特定の保健の目的が期待できる旨を表示するものとして、消費者庁長官に届出されたものです。ただし、特定保健用食品と異なり、消費者庁長官による個別審査を受けたものではありません。■本品は、疾病の診断、治療、予防を目的としたものではありません。■食生活は、主食、主菜、副菜を基本に、食事のバランスを。

国内飲料事業での取り組み



👉 お客様の「健康」をサポートする商品の開発

- 健康補助食品「ロコモプロ」



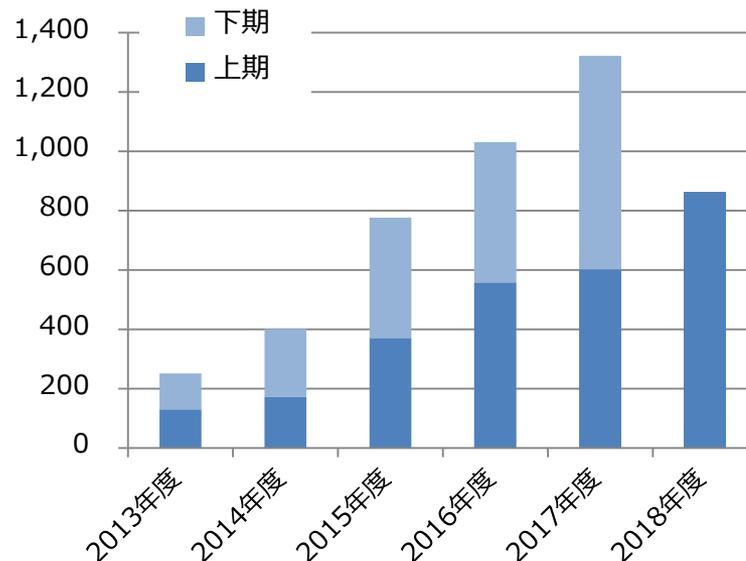
人気商品



「いつまでも自分の力で歩き続けたい」
「軽快に活動したい」というニーズをサポート

定期購入いただくお客様が着実に増加

(百万円) 通信販売チャネルの売上推移





➡ 健康志向に対応した商品の強化

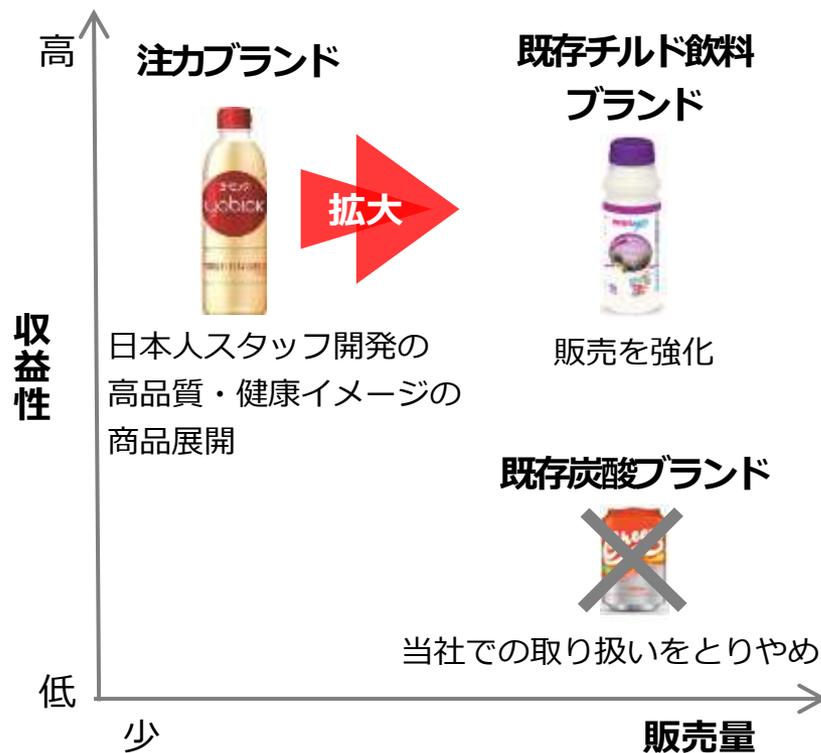
➡ トルコにおけるミネラルウォーターの需要拡大への対応



- 2017年11月に現地企業のM&Aにより新工場を取得



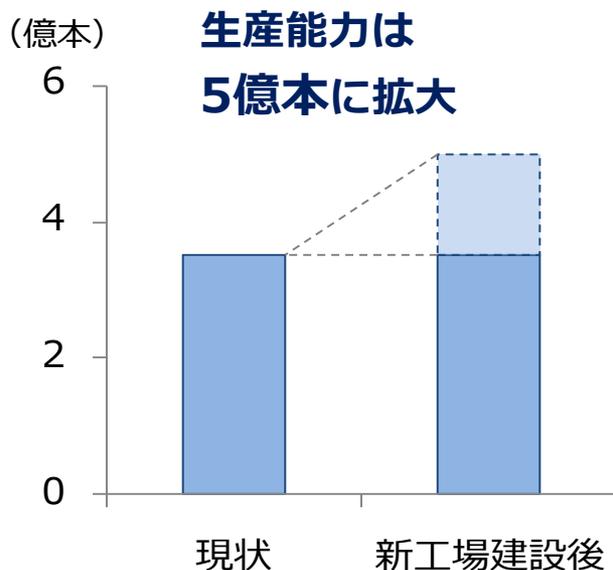
➡ マレーシアでは、商品ポートフォリオを変革





➡ 大同薬品が2020年に 関東に新工場を設立

- 受託ニーズの取り込み
- 海外向け美容ドリンク需要への対応



➡ たらみは健康志向の 商品を強化

- 2018年3月、新シリーズ「乳酸菌スマートゼリー」を発売



乳酸菌100億個入りで
毎日の健康力をサポート

➡ 参入の目的（2019年7月事業開始予定）

- **社会的な課題への対応**

希少疾病用医薬品は疾患人口規模が小さいことから、未だに十分な開発が行われず、有効な治療薬が存在しない疾患も多数存在

- **グループ理念の実現**

希少疾病で苦しむ患者様に医薬品を通じた価値を提供し、事業を通じて社会的課題の解決を図る

【希少疾病用医薬品等の指定条件】

対象患者	国内患者数5万人未満 又は指定難病に指定されている
医療上の必要性	代替する適切な医薬品や治療方法がない 又は既存の医薬品と比較して、著しく高い有効性、または安全性が期待される
開発の可能性	対象疾病に対して、当該医薬品等を使用する根拠があり、開発計画が妥当である

希少疾病用医薬品事業への参入

希少疾病用医薬品の市場規模

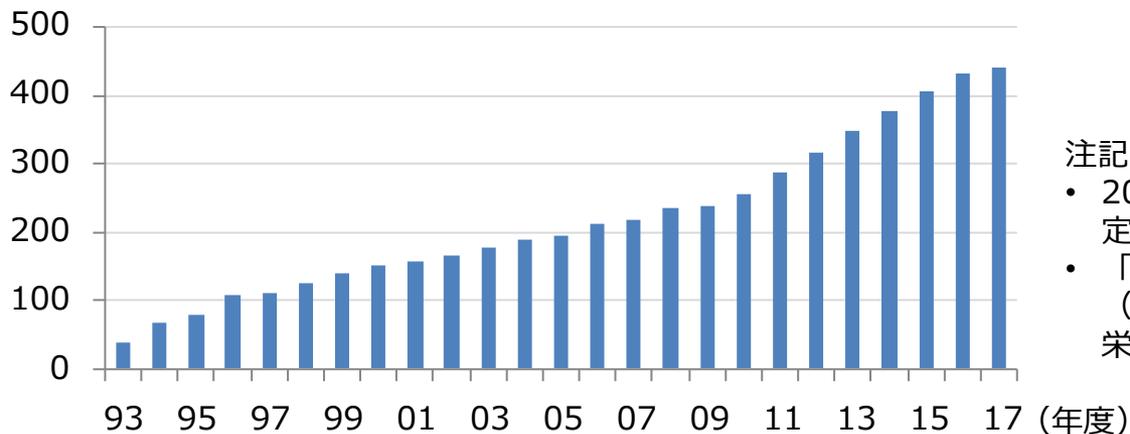


希少疾病領域 市場：数千億円

国の支援内容

- 優先的な治験相談及び優先審査の実施
- 申請手数料の減額
- 試験研究費への助成金交付
- 税制措置上の優遇措置
- 研究開発に関する指導・助言

希少疾病用医薬品の指定数推移



注記：

- 2017.12.21までの指定医薬品数。指定取消医薬品も含む
- 「希少疾病用医薬品指定品目一覧表」(国立研究開発法人医療基盤・健康・栄養研究所) より当社作成

将来の事業領域イメージと人材投資

➡ ケアサイクルのより深い「治療」の段階まで顧客に寄り添うことで企業理念であるお客様との「共存共栄」を具現化



既存ビジネスのキャッシュフロー創出に貢献する人材	イノベーションを起こす多様な人材	専門の知見・技術・ノウハウ等を有する人材
--------------------------	------------------	----------------------

競争力の源泉となる人材投資



こころとからだに、おいしいものを。

マーケットにおける
ヘルスケア関連市場の成長

機会

外部環境の変化

- 日本国内の人口動態の変化
- 健康寿命の延伸
- グローバルでの健康志向の大きな潮流

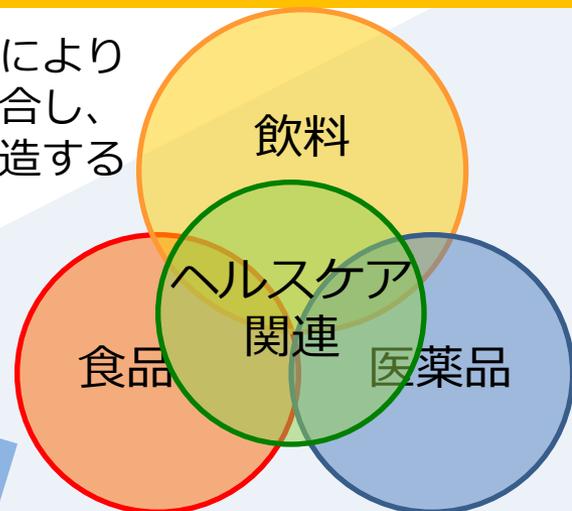
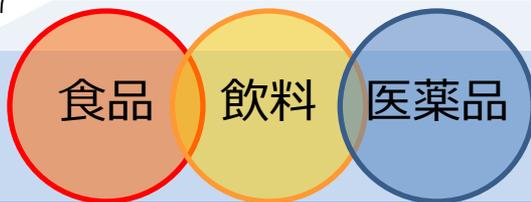
リスク

自販機コアユーザーの離脱
労働人口の不足

ヘルスケア領域獲得により
各事業を融合し、
新たな市場を創造する

ライフサイエンス
分野

+



- 本物のおいしさの創造技術
- 薬をルーツとした高い品質
- ユニークな商品開発力

人財投資による「目に見えない資産」の蓄積

グループ理念

チャレンジする企業風土

お客様本位の精神（共存共栄）

こころとからだに、
おいしいものを。

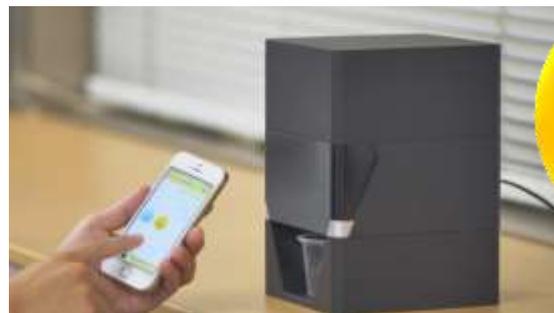


Appendix

従業員の提案により実現した事例

➡ 2016年度新入社員のアイデアから実現した「ヘルスサーバ事業」

新入社員のチームが、企業の健康経営をサポートするサプリサーバ事業への参入を提案
→利用者の健康状態に応じたオーダーメイドサプリを抽出する「ヘルスサーバ」を開発したドリコス株式会社への出資に繋がる



ロビーに
展示中

➡ 自販機のオペレーションを行う社員の提案により実現した貸し傘サービス「レンタルアンブレラ」

自販機のオペレーション（飲料の補充や自販機および周辺の清掃など）を行う担当者が、急な雨に困られているお客様を見たことをきっかけに発案
→レンタル傘には鉄道会社ご協力のもと、電車内での忘れ物傘も活用
→**16都道府県/約500台に拡大**（2018年度）



地域コミュニティ貢献積立金活用事例

➡ 利益剰余金の一部を「地域コミュニティ貢献積立金」として地域へ還元

- 東日本大震災への継続支援



- 「日本の祭り」の支援



12月8日・9日：埼玉県

小鹿野町飯田の鉄砲まつり

(おがのまちいだのてっぽうまつり)



- 学校教育におけるストリートダンス等の文化支援



- 職業体験イベント「自動販売機体験授業」を実施



- 自販機による社会貢献「レンタルアンブレラ」を実施



個人投資家向け説明会の開催について

➡ 全国の証券会社の支店で個人投資家向け説明会を開催

- 2017年度の実績



- IR担当者が最新のトピックスも交えながら、企業紹介をしています。近くで開催の際はぜひご参加ください。

- 最新の開催情報はホームページから

<https://www.dydo-ghd.co.jp/>

ご案内場所：

個人投資家の皆様へ> 個人投資家向け説明会

※申込みについては各証券会社が窓口となります。該当証券会社とお取引がある投資家様に限られる場合もありますので、予めご了承ください。

株主優待のご案内

➔ 100株以上保有の株主の皆様へ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)



2018年7月20日現在の株主の皆様に進呈した株主優待品

➔ **すべての株主の皆様**

「株主様専用WEBサイト」にて、グループ企業の商品をご優待価格で販売

「知って得する株主優待（2018年度版）*」
家族みんなで楽しめる株主優待ランキング



第2位



*2017年11月 野村 I R 発行

順位	社名
1	日本マクドナルドホールディングス
2	ダイドーグループ ホールディングス
3	日清食品ホールディングス

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。