

こころとからだに、
おいしいものを。



2018年9月5日

ダイドーグループホールディングス株式会社
2018年度（2019年1月期）第2四半期決算説明会 主な質疑応答（要約）

<国内飲料事業>

Q1. ペットコーヒー市場の伸びや自販機専用商品の100円販売は、来期以降、どのようになると見込んでいるか。そのうえでDyDoとしてはどう対応していく考えか。

A1. ペットコーヒー市場は、各社からの積極展開な新商品により大きく伸長してきた。しかしながら、直近では上位2ブランドは店頭に残っているものの、ブランド毎の勝敗がつきつつあり、全体の伸びは一巡した感がある。一度ペットコーヒーを手にとったお客様も本格的なコーヒーを求めてボトル缶コーヒーや缶コーヒーに戻る動きもある。当社は収益改善に向けて缶コーヒーの販売比率を上げるべく、「ダイドーブレンドコーヒー」のパッケージリニューアルや「ダイドーブレンドコーヒーギンレイ」の投入により、缶コーヒーのテコ入れを図る。また、ペットコーヒーについては、伸びが一巡しつつあるものの、ある程度の市場規模が確立されていることから、当社としては、来春に向けて自販機にラインアップできるよう商品開発を進めている。自販機チャンネルにおいては各社が小売りチャンネルの価格戦略に対抗するために低価格販売を進めているが、当社としては、収益源である缶コーヒーのテコ入れなどにより、低価格販売でも収益を得られるラインアップを揃えていく。

Q2. 第2四半期は自販機チャンネルやコーヒーカテゴリーの販売数量が大きく減少したが、ペットコーヒーの影響が一巡した場合、どの程度まで回復する見込みか。

A2. コーヒーカテゴリーは競合各社のペットコーヒーによる影響を受けて苦戦しているが、猛暑の影響もあり、足元ではソフトドリンクカテゴリーが堅調に推移している。下期以降は缶コーヒーの新商品に加え、ソフトドリンクカテゴリーでカバーすることで挽回を図り、前年並みの販売数量の維持をめざす。自販機1台当たりの売上高の維持に向けては優良ロケーションの獲得による質の改善を図る。オフィスや工場内などのインドアロケーションへの設置比率を現在の40%から50%程度に高めることを目標に、企業への提案営業に注力しており、インドアロケーション比率は毎年3~4%伸長している。

Q3. 通信販売チャンネルが好調な要因と当該チャンネルにおける強みは何か。また、中長期的な成長性はどの程度見込んでいるか。

A3. 通信販売チャンネルは一定程度の事業規模になりつつあり、上期で黒字転換した。従来から当社飲料をご愛飲くださっていた方が年齢を重ねることでサプリメントもご購入いただいていることから、飲料事業で培ってきたブランド力や信頼感が強みになっている。好調の要因は事業開始から5年以上経過し、ノウハウが蓄積されてきたことだと考えている。当面は現状レベルの販管費を維持しつつ、着実にトップラインを伸ばし安定的な利益をめざしていく。次期中期経営計画においても、安定的な収益を獲得し、新たな顧客層の獲得をめざすチャンネルとして位置づけていく。

こころとからだに、
おいしいものを。



<海外飲料事業>

Q4. トルコリラ安や今年から導入された特別消費税などの外部環境の変化に対し、競合の価格動向とDyDoの対策について教えてほしい。

A4. 競合各社は値上げしており、当社も競合の状況をみつつ細かく価格転嫁していることから、売上高は着実に成長を続けている。しかし、トルコリラ安の急伸が原材料価格の高騰につながるなどから、短期的にはトルコ国内の事業のみでは利益を改善しづらい状況にあるため、周辺国への輸出に注力している。現在は輸出による売上高が全体の1割程度を占めているが、今後については早い段階で2割、できれば3割まで引き上げることを目標に拡大を図っている。特にヨーロッパでは、イギリスやドイツなどトルコ系の移民が多い国でミネラルウォーター「Saka」が好調に伸びている。中東圏では炭酸飲料が足元で伸び始めているため強化を図っている。

Q5. トルコにおいて値上げの寛容度は十分あると考えてよいか。

A5. 現時点において値上げによる目立った買い控えは見られず、消費は活発である。私自身も7月に現地を訪れ、店頭の状態を確認したが、販売は好調で価格寛容度は高いと見ている。

<新規事業>

Q6. ヘルスケア領域のM&Aに関する最新の状況について教えてほしい。

A6. 現中期経営計画で残っている最大の課題のひとつである。ロングリストから絞り込みを進め、次期中期経営計画においても継続して検討を進めていきたい。

【注意事項】

本資料に記載の内容は、フェアディスクロージャの観点から、ダイドグループホールディングス株式会社 2018年度(2019年1月期)第2四半期決算説明会の質疑をもとに、当社の文責により趣旨を要約(順序不同・補足・補正)したものであり、その情報の正確性・完全性を保証するものではなく、今後予告なく変更される可能性があります。なお、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。