

ダイドーグループホールディングス株式会社  
2019年度（2020年1月期）第2四半期 決算説明会 主な質疑応答（要約）

**Q1. 自販機ビジネスにおいて、競合他社が販売数量の拡大を掲げることによって競争環境はどのように変化すると見込んでいるのか。また、それに対する貴社の対策はどのようなことを考えているか。**

A1. 大きく2つの方針を掲げている。まずは、競争環境が厳しい中でも優良ロケーションの獲得により稼働台数の増加をめざす。そのために、営業体制の刷新や、社内での配置転換などによる営業人員を強化してきた。しかし、その進捗は遅れており、下期は中途採用も含めて積極的に営業人員を強化していく。2点目は自販機オペレーションの生産性を向上し、自販機ネットワークを維持する。具体的には、オンライン化した自販機から送信される販売・在庫データをもとに、補充すべき商品の事前ピッキングを行うことで、自販機前での作業を簡略化する。また、販売データは商品ラインアップの最適化にも生かし、売上向上を図っていく。生産性向上の目標は現状から+30~50%で、現在実施中の3営業所でのテスト検証の成果を見定めて、来期以降のオンライン投資額を決定する。このように稼働台数増による売上向上とオペレーションの生産性向上によって、自販機ビジネスが継続してキャッシュを生み出せるよう立て直していく。

**Q2. 海外飲料事業と食品事業の業績は順調に進捗しており、事業ポートフォリオの変革が進んでいるが、子会社のガバナンスにおいて強化した点はあるか。**

A2. 海外飲料事業の中でもトルコ飲料事業が順調な要因は、以前は現地人が努めていた CEO のポストに日本 DyDo のスタッフを派遣し、当社方針のもと経営し始めたことが大きい。食品事業においては、たらみ社の社長交代後に事業会社と持株会社で目標や課題の認識をすり合わせた。収益改善が最大の課題であることを共通認識としてもったことで、取り組みが一層加速したと考えている。

**Q3. キリン HD によるファンケル社への出資について、貴社は両社と取引があるが、インプリケーションがあれば教えてほしい。また、今回の出資はヘルスケア領域の拡大を狙う貴社にとってのもめざす方向性に近かったように思うが、貴社がヘルスケア領域に参入する意義と強みを教えてほしい。**

A3. 当社としては、今後も両社との提携関係を継続していく方針であり、両社からも現在の良好な関係を維持していきたいとの意向を承っている。ヘルスケア領域の拡大に向けて、ファンケル社のような事業の獲得も一つのターゲットであるが、主には大同薬品工業のような医薬品・ヘルスケア関連の製造を中心とする事業を M&A のターゲットとしており、その実現に向けて継続して取り組んでいく。

**Q4. 「中期経営計画 2021」で掲げる成長投資に関して、投資の成果と来期に見込んでいる投資額について教えてほしい。**

A4. 今期の投資としては大同薬品工業の新工場稼働に向けたものが大きいですが、その成果が出るのは来年の本稼働以降になる。自販機のオンライン化に向けた投資はテスト段階であることや当初計画より若干の遅れが出ているため、成果はまだ出ていないが、下期でテスト検証の成果を見極め、来期の投資額を決めていく。

こころとからだに、  
おいしいものを。



**【注意事項】**

本資料に記載の内容は、フェアディスクローズの観点から、ダイドグループホールディングス株式会社 2019年度（2020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ございません。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。