

DyDo Challenge 通信

2020年
秋号



ねん はつばいらい
1975年の発売以来、
か 変わらないおいしさ

Q&A

こ どもたちがビデオ電話で紹介している
「ダイドブレンドコーヒー」は今年で発売から何周年でしょうか？

※プレゼント応募企画の詳細はP.18をご覧ください。

前号の答え 12個 正答率96.5% (有効回答数3,043件)

Contents

1 トップインタビュー	1	2 セグメント別業績	5	3 お客様と共に	7
4 社会と共に	9	5 次代と共に	11	6 人と共に	13
7 DyDoスクエア(イベント)	15	8 DyDoスクエア(アンケート)	17		



ダイドグループホールディングス株式会社
[証券コード2590]



代表取締役社長

高松 富也

2020年の年明けから始まった、新型コロナウイルスの感染拡大は世界各国に甚大な影響を及ぼしています。お亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りするとともに、罹患されている方々の一日も早いご回復と感染の終息を心より願っています。

当社グループでは、従業員の健康と安全を第一に新型コロナウイルスの感染拡大防止策に努めています。また、お客様へ安全・安心な商品・サービスをお届けし、健やかな社会づくりに貢献するため、国内外拠点において、グループ従業員一丸となって社会的責務を果たしていきます。

Q. 新型コロナウイルスの感染拡大は、上期の業績にどのような影響を与えましたか。

A. 各セグメントの売上に影響しました。利益面においては、販管費の減少により、増益となりました。

2020年度上期の売上高は、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う外出自粛や在宅勤務の拡大が、各事業の販売に影響し、すべてのセグメントで減収(食品事業については微減)となり、777億73百万円(前年同期比9.0%減)となりました。

利益面については、売上総利益が減少する一方で、広告販促にかかる費用が低減したほか、自販機の耐用年数の変更による減価償却費の減少により、営業利益は27億76百万円(前年同期比36.6%増)となりました。

各事業セグメントへの影響についての詳細はP.5をご覧ください。

Q. 通期の業績見通しについて教えてください。

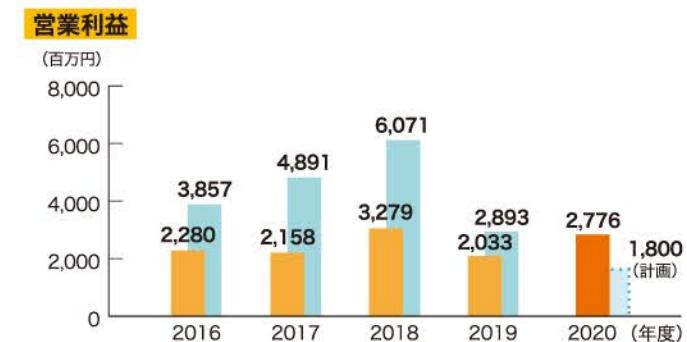
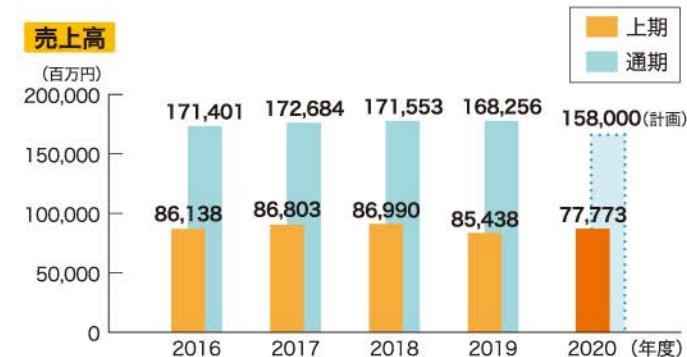
A. 新型コロナウイルスの感染拡大による販売減少を織り込み、期初計画から減収減益となる見込みです。

新型コロナウイルス感染症は、当面は一時的な感染拡大と収束を繰り返しながらも、内外経済は緩やかに回復に向かうことを前提に、上期の決算と業績予想を発表しました。社会経済活動の持ち直しの動きはあるものの、売上面への影響は、一定程度続くことを見込んでいます。なかでも、コア事業である国内飲料事業・医薬品関連事業への影響が大きく、また現地通貨ベースでは堅調な推移を見込むトルコ飲料事業はリラ安の影響により、日本円換算では大きく目減りすることが想定されます。

利益面については、国内飲料事業及び食品事業において増益を見込むものの、海外飲料事業及び医薬品関連事業は、セグメント損失を計上する見通しとなっています。

これらの状況から通期の業績見通しは売上1,580億円(前年同期比6.1%減)、営業利益18億円(前年同期比37.8%減)となります。

なお、株主の皆様への安定配当の方針は変わらず、1株当たり年間60円の配当予想は変更しておりません。





Q. 新型コロナウイルス感染拡大防止に向けた取り組みについて教えてください。

A. 各事業において対応を進めるとともに、この経験をもとに、「新たな働き方」を導入しました。

各事業における取り組みについては、本誌P.7～P.10をお読みいただければと思いますが、従業員の健康・安全を最優先に考えた上、社会のインフラとして安全・安心な商品をお届けするため、事業継続を推進しました。環境が大きく変化する中でも、お取引先や従業員が柔軟に対応してくれたことで、商品の安定供給にかかわる問題は発生しませんでした。

工場に勤務する従業員以外は、原則として在宅勤務としましたが、この経験をもとに6月からはダイドードリンクで、7月からはたらみにおいて、「新たな働き方」を制度として導入しました。各種ITツールを活用することで生産性の向上を図るとともに、ワーク・ライフ・シナジー*を実現していきます。

※「ワーク(仕事)」と「ライフ(生活)」の双方を充実させて、シナジー(相乗効果)を起こそうという、ワーク・ライフ・バランスを発展させた概念

新型コロナウイルス感染拡大による業績への影響について

事業 / 内容	上期実績の状況	今後想定される主な影響
国内飲料事業	<ul style="list-style-type: none"> 外出自粛 / 在宅勤務の長期化が主に自販機チャネルの売上高に影響 広告販促費や自販機にかかる減価償却費等の減少により増益 	<ul style="list-style-type: none"> 販売は緩やかに回復しつつあるものの、消費者の行動変容により、自販機市場は大きく変化することが想定される
海外飲料事業	<p>トルコ</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売機会減少の影響はあるものの、ミネラルウォーターの需要が高く、現地通貨ベースで概ね前年並みの売上を確保 イギリス、ロシアへの輸出取引強化の取り組みが遅延 <p>マレーシア</p> <ul style="list-style-type: none"> 4月～5月の厳しい行動制限により、売上高が大きく減少 	<p>トルコ</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売は回復しつつあるものの、為替変動による原材料高騰の価格転嫁が難しく、利益面への影響を懸念 イギリス、ロシアへの輸出の本格化には、時間を要する状況 <p>マレーシア</p> <ul style="list-style-type: none"> 経済回復に時間を要する状況にあり、売上・利益への影響を懸念
医薬品関連事業	<ul style="list-style-type: none"> 中国向け美容ドリンクの受注減少、国内向けについても外出自粛の動きが顧客企業の販売動向に影響し、受注が減少 関東工場は当初予定より2カ月遅れの7月より本稼働開始 	<ul style="list-style-type: none"> 中国向け美容ドリンクの受注見通しが不透明、国内向けも受注回復に時間を要する可能性
食品事業	<ul style="list-style-type: none"> コンビニエンスストア向けの販売は減少したが、量販店向けの販売は堅調、利益は増加 	<ul style="list-style-type: none"> 量販店向けの販売は堅調ながら、コンビニエンスストアの来店客数減少による影響が続くことを懸念

Q. 今後の事業環境の変化と中長期的な企業価値向上への取り組みについての考えを聞かせてください。

A. 大きな変化を大きなチャンスとして生かしていきます。

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大は、人々の意識・行動に大きな変化を与えました。環境の変化はビジネスを変革させるチャンスでもあると考えています。

緊急事態宣言下において、在宅ワークやオンライン商談を経験したことで、デジタル技術を活用したビジネスの進め方への社内外の抵抗感が減退し、DX*を一気に進めるチャンスだと考えています。コアビジネスの自販機チャネルにおいては、短期的な売上減少は避けられませんが、「売れる場所の変化」に早期に対応していくことで自販機市場における存在感を発揮することができます。2020年度の下期については、2021年度でのV字回復実現に向け、新規設置場所の獲得を最優先課題に営業活動を強化します。また、設置後のオペレーションを効率化する「スマートオペレーション体制」の構築にスピード感を持って取り組んでいきます。そして、これらの取り組みにより、国内飲料事業のキャッシュ・フローを維持・拡大し、第2の柱の構築に向けた投資を行い、グループミッション2030「世界中の人々の楽しく健やかな暮らしをクリエイトするDyDoグループへ」の実現をめざします。

※デジタル・トランスフォーメーションの略。デジタル技術(IT)を活用して、ビジネスモデルや組織を変革すること

Q. 株主様へメッセージをお願いします。

A. ESG経営を推進し、持続可能な社会の実現のために事業を通じて、真摯に取り組んでいきます。

新型コロナウイルスの感染拡大により、企業の持続可能性の観点から、各社のESG経営に対する取り組みについて、一層注目が集まっています。当社ではこれまでも事業活動の各場面において、環境に配慮した取り組みや、地域社会に根差した活動を行ってきました。今後は、資源循環型社会の実現に向け、取り組みを一層加速し、事業を通じて貢献していきたいと考えています。まずは、コア事業である国内飲料事業における目標の設定や活動の体系化が中心となりますが、徐々にグループ全体の活動へと拡大し、ESG経営を推進していきます。

これからも、社会の変化に合わせチャレンジを続けることで、株主の皆様をはじめ、お客様・取引先・地域社会・従業員などすべてのステークホルダーとの共存共栄をめざしていきます。



国内飲料事業

売上高 548億22百万円

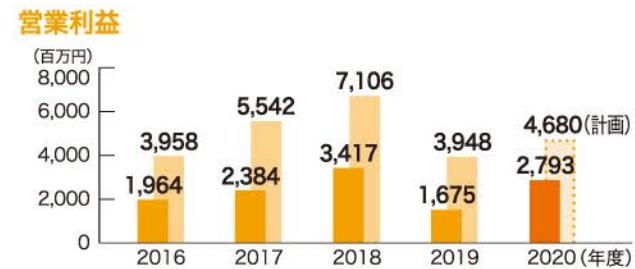
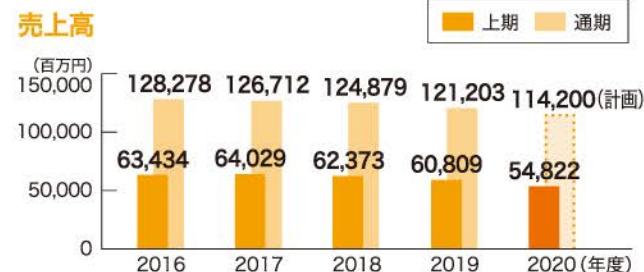
営業利益 27億93百万円 (注)連結調整前の金額

2020年度上期総括

- オフィスや駅、行楽地などの自販機の売上が減少
- 広告・販促にかかる費用や自販機耐用年数の変更に伴う減価償却費の減少により増益
- 減少トレンドだった自販機台数は増加に転じる

課題と今後のアクション

- 売上の基盤となる新規設置場所の獲得を最優先に取り組む
- インサイドセールスの強化により、開発業務の生産性を向上
- DXを推進し、オペレーション業務を革新



海外飲料事業

売上高 67億69百万円

営業利益 48百万円 (注)連結調整前の金額
のれん等償却前の金額

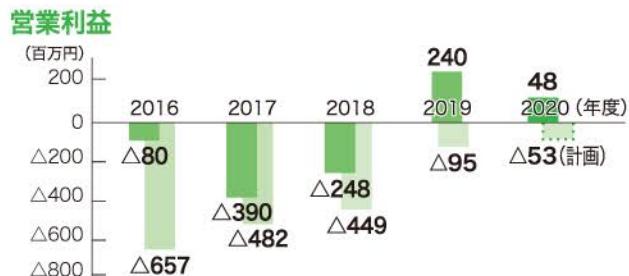
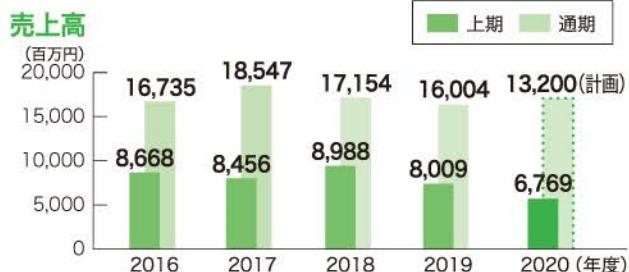
【事業内容】国内飲料事業で培ったノウハウを生かし、トルコ・マレーシア・中国・ロシアで事業を展開。トルコを中心に事業全体での黒字化をめざし、強化を進めています。

2020年度上期総括

- 各国政府によるロックダウンにより売上・利益が減少
- 中核となるトルコは現地通貨ベースで堅調も、リラ安の影響で円ベースで大幅減収

課題と今後のアクション

- 業績予想では為替レートの見直しを実施済み(18円→15円/リラ)
- トルコ市場の需要回復を見込んだ営業活動



医薬品関連事業

売上高 54億9百万円

営業利益 △63百万円 (注)連結調整前の金額

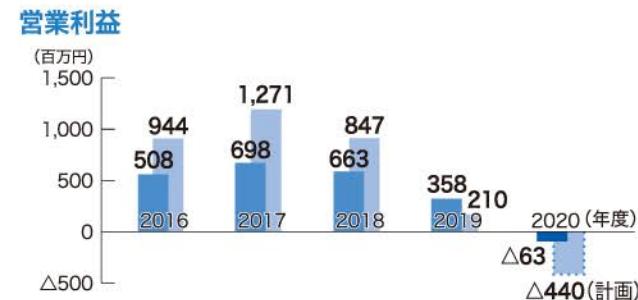
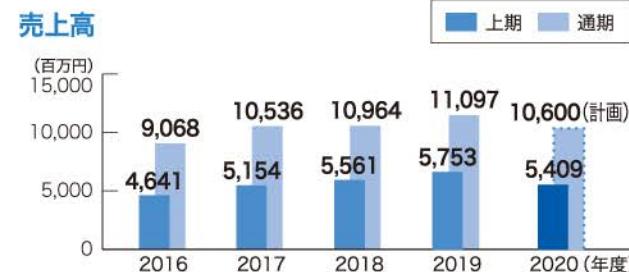
【事業内容】医薬品・医薬部外品のドリンク剤の受託製造事業に特化したビジネスを展開。本年よりパウチ製品の製造ラインを新設したほか、新工場となる関東工場が稼働するなど、トップメーカーとしてさらなる成長に取り組んでいます。

2020年度上期総括

- 中国向け美容ドリンクの受注減少、国内向け製品も低調
- 新工場・新ラインの立ち上げにより、減価償却費が増加

課題と今後のアクション

- 取引先の店舗販売が低調で在庫調整が発生、第3四半期業績へも影響見込み
- 新規受注獲得の営業活動に注力



食品事業

売上高 111億84百万円

営業利益 10億33百万円 (注)連結調整前の金額
のれん等償却前の金額

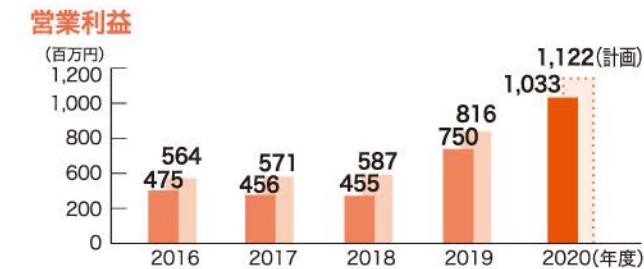
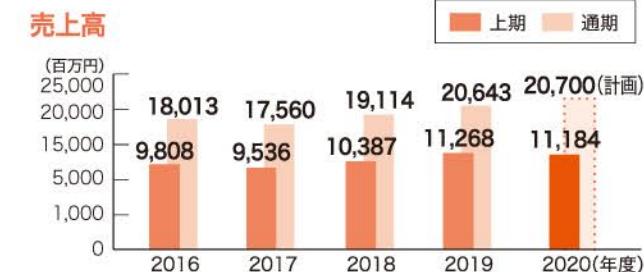
【事業内容】「たらみ」ブランドのカップゼリー・パウチゼリーを製造・販売。市場の成長を上回る成長により、ドライゼリー市場でトップシェアを誇る。ともにパウチゼリーでの販売成長を見込んでいます。

2020年度上期総括

- コロナ影響ではコンビニエンスストアでの売上減少も、内食需要の増加からスーパーでの売上でカバー
- 原材料費や販促費の低減により増益

課題と今後のアクション

- 生産性向上への取り組みを引き続き進め、さらなる収益力強化をめざす



従業員の健康・安全を最優先に、安全・安心な商品の供給を続ける

DyDoグループでは、新型コロナウイルスが感染拡大する中、飲料・食品を安定してお届けする社会的役割を果たすためには、従業員の健康と安全が最優先であるという考えのもと、様々な対策を実施しました。



		共通の取り組み	国内飲料事業	海外飲料事業	医薬品関連事業	食品事業
従業員の健康と安全のための取り組み	安全管理	<ul style="list-style-type: none"> ●営業担当・内務担当を対象とした在宅勤務 ●出勤時の時差出勤の推奨 	<ul style="list-style-type: none"> ●出社時の飛沫感染予防のため、事務所内にアクリル板等を設置 ●自販機横に設置しているリサイクルボックスの空缶回収では、必ずマスク着用の上、ビニール手袋を着用して作業を実施するようルールを徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ●駐在員は原則として、一時帰国帰国後は2週間の自宅待機 	<ul style="list-style-type: none"> ●食堂使用後のテーブルの消毒の徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ●食堂や事務所はテーブルごとに飛沫防止シートを設置 ●工場内で人の接触・飛沫が想定される箇所を定期的にアルコール消毒
	健康管理	<ul style="list-style-type: none"> ●毎朝の検温/工場入館時の検温による体調管理 		<ul style="list-style-type: none"> ●工場には看護師が常駐、従業員の健康管理を徹底 	<ul style="list-style-type: none"> ●工場への入館時のマスク着用・手洗いの徹底 ●従業員へマスクを支給 	<ul style="list-style-type: none"> ●出社時の手洗い・うがい・アルコール消毒、マスク着用 ●工場への入場時は、2重チェックによる検温を実施(非接触型体温計による測定とサーモグラフィカメラによるチェック)
	三密防止	<ul style="list-style-type: none"> ●社内会議のオンライン化 	<ul style="list-style-type: none"> ●応接室・会議室の使用時間・人数制限 		<ul style="list-style-type: none"> ●時間差シフトによる昼食休憩時間の分散 ●昼食時の空き会議室の開放 	<ul style="list-style-type: none"> ●昼食時の空き会議室の開放
お客様とのコミュニケーションの継続と安全安心な商品供給のための取り組み	 <p>ダイドードリンクの2020年度新入社員は研修もオンラインで実施</p>	<p>営業</p> <ul style="list-style-type: none"> ●WEB商談の実施 ●メールによるコロナ関連情報の提供や電話による状況伺いでコミュニケーションを維持 <p>オペレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ●自販機の押しボタンや商品取り出し口などお客様が触れる場所の消毒清掃を徹底 ●担当者の万一の感染に備え、チーム制の交代シフトを導入 <p>採用活動</p> <ul style="list-style-type: none"> ●他社に先駆け、オンライン面接を導入 	<p>トルコ</p> <p>生活に不可欠な産業として特別な許可を得て、工場は操業を継続</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●訪問者の入館前の検温とマスク・手洗いの徹底 	<p>営業</p> <ul style="list-style-type: none"> ●取引先との商談等は、電子メール・オンライン会議システムなどを活用 <p>仕入・調達等</p> <ul style="list-style-type: none"> ●設備や資材調達先との対面商談は原則禁止 ●物流センターでは運送業者(ドライバー)の方のマスク着用や消毒など感染防止対策を依頼 	



大同薬品工業では、ご訪問者に入館前の検温とマスク・手洗いを依頼

9月7日
発売

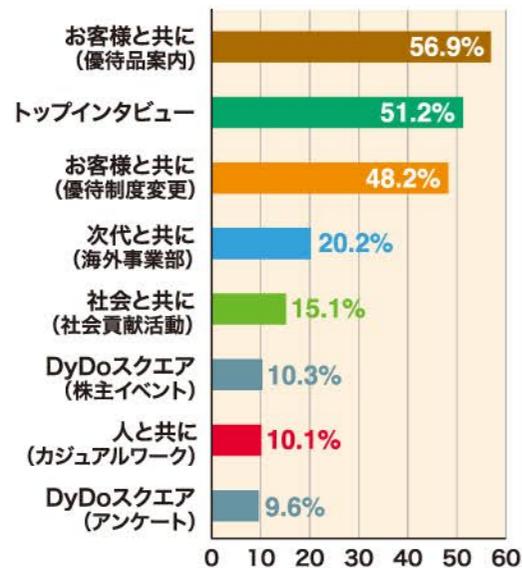


コクランタイム
キャラメルミルク

DyDo Challenge 通信2020年春号のアンケートに 数多くのご意見をお寄せいただき、ありがとうございました。

当社が実施したアンケートに対して、今回も非常に多くのご回答をいただき、誠にありがとうございました。当社のIR活動において、個人株主・個人投資家の皆様とのコミュニケーションの充実は、重要なテーマであると考えています。今後も、株主の皆様との「双方向コミュニケーション」のさらなる充実をめざしていきます。

Q DyDo Challenge 通信で
興味を持たれた記事は
どれでしょうか。(複数回答可)
回答率: 10.1%(3,716名)



アンケート結果をより早く、より詳しくご覧いただくために、当社ホームページでアンケート結果を掲載しています。
<https://www.dydo-ghd.co.jp/ir/data/report>

Q 今回株主優待品にセットされた商品の中で、
お気に召された商品はありましたか。

No.1



ダイドーブレンド クリーミーカフェゼリー

スイーツのように楽しめるカフェオレタイプのゼリー飲料です。この春に新発売した商品でミルク感と甘さがリラックスタイムにぴったりの味わいとなっています。今回、圧倒的にご支持をいただきました。

Q 新制度の株主優待品として
どのような内容をご希望されますか？



従来商品詰合せのご支持が非常に高い結果となりました。また、フリーコメントでは多くのご意見をお寄せいただきました。新しい優待制度となっても、変わらずご満足いただけるようにいただいたご意見をふまえて検討を進めていきます。

Pick up商品



ダイドーブレンド 絶品微糖/絶品カフェオレ

3種の高級豆、3段火入れ、3段ろ過と素材と製法にこだわり、香り、コク、キレを極めた微糖と、国産のこだわり牛乳、北海道産生クリーム、コクのある練乳と3種の厳選ミルク素材を使用したカフェオレです。

ダイドーブレンドコーヒーオリジナルが誕生してから45年目の2020年、「絶品」シリーズが完成しました。シリーズ名にふさわしい「絶品」の味わいを追求しています。こだわったのは、これまで培ったブレンド技術や素材、豆の焼き方、ミルクです。ブレンドコーヒーの誕生から変わらない、香料無添加で素材のおいしさを生かした、当社の集大成の微糖とカフェオレをお楽しみください。微糖はキレの良さ、カフェオレはミルクのおいしさがお楽しみいただけると思います。

ダイドードリンク株式会社
マーケティング部
松島 淳



ほっと一息 ~株主様のDyDoにまつわるエピソード~

新型コロナウイルスの影響により外出自粛中のため、家で過ごしていたところに優待品が届きました。家族でトランプ大会をして、勝った順にジュースを選んだり、ゼリーを選んだりして楽しみました。(千葉県 Y.Y様)



当社の優待品が届いた際のエピソードをいただき、ありがとうございます。おうち時間を楽しく過ごされる様子が伝わってきました。これからも商品やサービスを通して皆様のコミュニケーションにお役立ちできるよう努めていきます。



IR担当者

株主様と当社に
まつわるエピソード
を募集します！

日常生活での出来事、商品にまつわる思い出など、他の株主様と共有しませんか？本誌付属アンケートハガキにある「※その他ご意見・ご希望、当社にまつわるエピソードがございましたらお聞かせください。」の欄にエピソードをご記入の上、アンケートハガキをご返送ください。

プレゼント応募企画

今号のアンケートにお答えいただき、表紙クイズの正解を回答いただいた方から、抽選で20名の方に当社グループ商品詰合せ3,000円相当をお送りします。ぜひ、ご応募ください。
(ご応募期間: 2020年11月30日(月)消印分、FAX受信分まで)

※当選者の発表は、発送をもってかえさせていただきます
※プレゼント企画へのご応募の方は「お名前」「ご住所」「お電話番号」を必ずご記入ください

