

# DyDo Challenge 通信

2020年  
春号



ハードルだけを  
数えてね

## QUIZ!

イラストの中にハードル競走のハードルはいくつあるでしょうか？

※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 9匹 正答率86.2% (有効回答数2,593件)

## Contents

|                  |    |                   |    |          |    |
|------------------|----|-------------------|----|----------|----|
| 1 トップインタビュー      | 1  | 2 株主優待品のご案内       | 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 |          |    |

**DyDo**

ダイドー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

## 2019年度の振り返り

DyDoグループは、2030年の当社グループのありたい姿を示す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創出するDyDoグループへ」を掲げ、その実現に向けた2019年度からの3カ年の行動計画「中期経営計画2021」をスタートしています。

### Q. 2019年度の業績はいかがでしたか。

**A. 食品事業の収益改善やトルコ飲料事業の成長などの成果もありましたが、コアビジネスである国内飲料事業の減収による利益面への影響など、厳しい結果となりました。**

国内飲料事業については、量販店やコンビニエンスストアなど流通チャネル向けの売上の伸長、サプリメントや健康食品などの通信販売が好調に推移しました。しかし、7月の低温や10月の台風などの天候要因に加え、お客様の購買行動の変化、自販機市場の縮小が影響し、コア事業である自販機チャネルが減収となったことから、利益面でも厳しい結果となりました。

海外飲料事業については、売上の大きなウェイトを占めるトルコ飲料事業において、収益性の高いミネラルウォーター「Saka(サカ)」が引き続き伸長し、適切な価格政策や製造工場の再編などの効率化効果もあり、現地通貨ベースで増収増益(日本円換算では、為替変動の影響により減収増益)となり海外飲料事業全体における赤字幅が縮小しました。

食品事業では、売上成長を伴う収益改善を実現した一方で、医薬品関連事業については、大同薬品工業の関東工場新設にかかる準備費用の増加により、増収減益となりました。

(2019年度の業績概要、「グループミッション2030」「中期経営計画2021」の詳細については、第45回株主総会招集ご通知をご覧ください)

### Q. 苦戦する国内飲料事業の状況を教えてください。

**A. 業界を取り巻く環境は厳しいですが、当社がやるべき課題にスピード感を持って取り組んでいきます。**

天候による影響もさることながら、縮小する自販機市場の中で、当社においても自販機台数が減少したこと、当社の主力である従来型の缶コーヒーの販売本数の減少トレンドが継続していることが、業績に大きく影響しました。

2020年度も厳しい競争環境が見込まれますが、オフィスや工場などの収益性の高いロケーションへの自販機の設置を促進し、商品面においても消費者

の志向の変化に合わせたごくごく飲めるタイプの止渴系飲料のラインアップを強化することで、増収をめざします。オペレーションの面では、IoTも活用した「スマートオペレーション体制<sup>\*</sup>」の構築に向けた取り組みを拡大していきます。これらの施策により、費用の増加は見込まれるものの、自販機にかかる減価償却費の減少をはじめとするコストコントロールにより増益を計画しています。

<sup>\*</sup>自販機のオペレーション体制を改革することで、労働力が減少する中でも、現状の自販機網を維持するための仕組みを指す、当社の造語

### Q. 海外飲料事業におけるトルコ飲料事業の状況はいかがですか。

**A. ミネラルウォーター「Saka」を中心に着実に成長しています。**

海外飲料事業の収益改善に寄与しているトルコ飲料事業は、2019年度も堅調に推移しました。収益性の高いミネラルウォーター「Saka(サカ)」を中心に、トルコ国民になじみのあるブランドである炭酸飲料「Çamlıca(チャムリジャ)」、特徴ある味わいから高い成長が見られるモルト系飲料「Maltana(モルタナ)」などの主力ブランドへの経営資源を集中による拡販や、生産体制・販売体制の整備による効率化が奏功しています。2020年度は、リラ安を背景に輸出事業の強化を進め、為替耐性を高めることで、事業の安定化を図っていきます。



**Q. 大同薬品工業の設備投資について教えてください。**

**A. 本社工場のパウチライン、新設した関東工場が予定通り竣工しました。**

群馬県館林市に建設を進めていた関東工場が竣工し、2019年10月10日(木)、関係者の列席のもと竣工記念式典を執り行いました。また、本社工場のある奈良に第3工場を建設し、新たにパウチラインを導入しています。2019年度はこれらの立ち上げに向けた準備費用、また今後は減価償却費の負担が増加しますが、新設ラインと既存ラインの効率的な稼働による売上と利益の成長をめざし、受注活動に注力していきます。

**Q. 食品事業はいかがでしたか。**

**A. 中高価格帯のカップゼリーの拡販とパウチゼリーの新商品投入効果により、増収増益となりました。**

供給体制の再構築や設備投資等による生産性向上の取り組みなどの多面的なコストの見直しによる収益力の改善、付加価値の高い商品へのシフトによる収益率の改善に加え、消費者ニーズに合わせた商品開発力の強化を図りました。

また、2019年秋には、たらみ初の機能性食品パウチゼリー「おいしい蒟蒻ゼリー PREMIUM+」シリーズを新発売するなど、伸張余地のあるパウチ市場でのシェア拡大にチャレンジしています。



▲関東工場竣工式の様子

〈大同薬品生産能力〉



おいしい蒟蒻ゼリー PREMIUM+  
ぶどう&マスカット 白桃&黄金桃

**Q. 2020年度はどのような取り組みを実現していきますか。**

**A. 自販機ビジネスの基盤強化が喫緊の課題と考えており、全力で取り組みます。**

まずはコアビジネスである国内飲料事業における収益力回復に向けた自販機ビジネスの基盤強化が喫緊の課題です。新規採用や配置転換を含め、人材投資を積極化し、収益性の高いロケーションへの自販機の設置促進に注力していきます。また、スマートオペレーション体制の構築に向けた取り組みは、2019年度は一部の営業所でテストを実施し、課題の洗い出しと対応・改善を行ってきました。これらのオペレーションの改革への取り組みも一層加速し、自販機市場における確固たる優位性を確立していきます。



**Q. 株主様へメッセージをお願いします。**

**A. グループミッション2030の実現に向けて、投資戦略を実行していきます。**

当社を取り巻く環境は想定以上のスピードで変化しています。今後も当社グループが持続的成長を続けていくためには、それ以上のスピードでビジネスを変革していく必要があります。そのためにも「基盤強化・投資ステージ」と位置づけた中期経営計画2021で掲げた投資戦略をやりきることが必須と考えています。それにより、既存ビジネスの事業基盤を盤石なものとし、さらに今後大きな成長が見込まれるヘルスケアマーケットをターゲットにM&Aなどを通じて事業の幅を広げ、事業ポートフォリオの変革を実現し、2030年には「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」でありたいと考えています。

株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



## 2020年春の株主優待商品をご紹介します!

いつも当社グループ活動への温かいご支援をいただき、誠にありがとうございます。株主の皆様への日頃の感謝の思いを込めて、「オンリーDyDo」のおいしさを盛り込んだ商品の詰め合わせをお届けします。

## 2020年春の株主優待セット



— コーヒー飲料 —



— コーヒーゼリー飲料 —



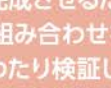
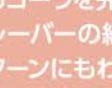
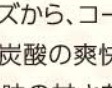
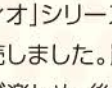
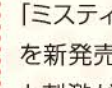
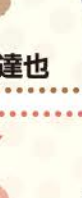
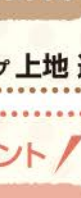
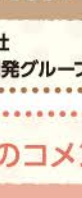
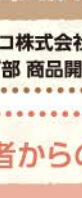
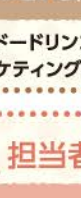
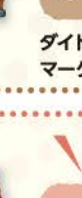
— ミネラルウォーター類 —



— 茶系飲料 —



— 果汁飲料 —



— フルーツゼリー —

今回のセットは、「2020年」という新たな年代のスタートとして、この春に新たに発売する商品を中心に選定しています。ぜひ、お楽しみください。これからも引き続きDyDo商品をご愛顧いただきますようお願いいたします。

## Pick up 商品

ダイドーブренд  
クリーミーカフェゼリー

「ダイドーブренд」から、スイーツのように楽しめるカフェオレタイプのゼリーを新発売しました。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。



## 担当者からのコメント

味にも食感にも遊び心とこだわりが詰まった、オンリーDyDoのカフェゼリーです。深煎りブレンドとクリーミーなミルクがマッチした美味しいカフェオレに、香りのアクセントにある隠し味を入れることで、味わいに抑揚をつけました(それが何かは缶の裏面で!)。あっという間に飲んでしまいますよ。

10回以上振って  
お飲みください。



ダイドードリンク株式会社  
マーケティング部 商品開発グループ 上地 達也

## ミスティオ コーラ

「ミスティオ」シリーズから、コーラを新発売しました。炭酸の爽快感と刺激が楽しめ、後味の甘さをキレよく味わえるようにしました。



## 担当者からのコメント

定番のフレーバーでシンプルな味だからこそ、お客様のイメージするコーラを完成させるために、フレーバーの組み合わせを何十パターンにもわたり検証し、作り上げました。コーラ特有の甘味と酸味を、炭酸からくる後味のキレとともに楽しみてください。

振らずに  
お飲みください。



ダイドードリンク株式会社  
マーケティング部 商品開発グループ 川北 庸平

4月6日  
発売



ダイドーブренд  
パラスタスクラフト ラテ  
世界一のパラスタ



## 株主優待制度の変更について

DyDoグループにおいて個人株主の皆様は、「ファン」としての目線から当社の持続的成長に向けて貴重な意見をいただける存在であると考えています。そうした考えのもと、当社グループの商品へのご理解を深めていただくため、100株以上保有の株主様に株主優待として商品の詰め合わせをお届けしています。この度、株主優待制度を変更することとなりましたのでお知らせします。

### 1年1回6,000円相当の株主優待品をお届け

これまで、3,000円相当の当社グループ商品詰め合わせを年に2回お届けしてまいりましたが、近年の宅配コストの上昇を鑑み、半年以上継続して株式を保有していただいた株主様※1に限り、6,000円相当の株主優待品を年に1回お届けします。

※1 保有期間半年以上の株主様とは、株主優待割当基準日となる毎年1月20日とその前年の7月20日の当社株主名簿に100株以上の保有が、同一株主番号で連続して記載または記録された株主様となります。

〈現行制度〉

| 保有株式数  | 割当基準日 | お届け月 | 内容                     |
|--------|-------|------|------------------------|
| 100株以上 | 1月20日 | 4月   | 3,000円相当の当社グループ商品詰め合わせ |
|        | 7月20日 | 10月  | 3,000円相当の当社グループ商品詰め合わせ |

〈新制度〉

| 保有株式数  | 割当基準日 | 継続保有期間 | お届け月 | 優待内容           |
|--------|-------|--------|------|----------------|
| 100株以上 | 1月20日 | 半年以上※1 | 4月   | 6,000円相当の株主優待品 |

### 1長年支えてくださっている皆様へ感謝の想いを込めて

長きにわたってご支援いただいている皆様への感謝の想いから、当社株式を5年以上保有していただいた株主様※2に記念品を贈呈することを決定しました（保有年数が5年を迎えた年に1回限り）。

※2 5年以上保有となる株主様とは、株主名簿上の登録日から割当基準日まで、当社株主名簿に100株以上の保有が、同一株主番号にて、毎年1月20日および7月20日に連続して11回以上12回以下、記載または記録された株主様となります。ただし、初年度のみ2020年7月20日基準株主様のうち5年以上保有の株主様全員に記念品を贈呈いたします。

〈新制度〉

| 保有株式数  | 割当基準日 | 継続保有期間 | お届け月 | 優待内容 |
|--------|-------|--------|------|------|
| 100株以上 | 7月20日 | 5年以上※2 | 10月  | 記念品  |

| 株主名簿上の登録日       | 割当基準日   | 記念品お届け年月 |
|-----------------|---------|----------|
| 2015年7月～2020年7月 | 2020年7月 | 2020年10月 |
| 2016年7月～2021年7月 | 2021年7月 | 2021年10月 |
| 2017年7月～2022年7月 | 2022年7月 | 2022年10月 |
| 2018年7月～2023年7月 | 2023年7月 | 2023年10月 |
| 2019年7月～2024年7月 | 2024年7月 | 2024年10月 |

配当金の基準日は引き続き、1月20日および7月20日の年2回となります。

### 1直近の株主優待品のお届け時期について

|               | 2020年度             |   |      |   | 2021年度                                 |   |      |   |
|---------------|--------------------|---|------|---|----------------------------------------|---|------|---|
| 割当基準日         | 1/20               | ← | 7/20 | ← | 1/20                                   | ← | 7/20 | ← |
| 株主優待品         |                    |   |      |   |                                        |   |      |   |
| 長期株式保有記念品     |                    |   |      |   |                                        |   |      |   |
| お届け時期<br>(内容) | 4月発送<br>(3,000円相当) |   |      |   | 10月発送<br>(2015年7月から100株以上継続して保有の方に記念品) |   |      |   |
|               |                    |   |      |   | 半年以上継続保有の方に4月発送<br>(6,000円相当)          |   |      |   |
|               |                    |   |      |   | 10月発送<br>(2016年7月から100株以上継続して保有の方に記念品) |   |      |   |

### ■ 株主優待品

|        | 現行制度              | 新制度            |             |
|--------|-------------------|----------------|-------------|
| 割当基準日  | 2020年1月20日        | 2020年7月20日*    | 2021年1月20日* |
| お届け時期  | 2020年4月           | 2021年4月(予定)    |             |
| 優待品の内容 | 3,000円相当の当社グループ商品 | 6,000円相当の株主優待品 |             |

※2回連続で同一の株主番号で株主名簿に記載がある方

### ■ 5年以上継続保有記念品

|       | 現行制度   | 新制度          |
|-------|--------|--------------|
| 割当基準日 | (制度なし) | 2020年7月20日   |
| お届け時期 | (制度なし) | 2020年10月(予定) |

新制度の株主優待品および記念品の内容について検討を進めています。  
より満足度の高いものとすべく、株主の皆様からご意見をうかがいたいと考えています。  
ぜひ、巻末のアンケートにて皆様の声をお聞かせください。





## 地域社会にもっと笑顔と元気をお届けします!

私たちは「人と、社会と、共に喜び、共に栄える。」というグループ理念のもと、ステークホルダーの皆様の声を経営に生かし、豊かで元気な社会づくりをめざしています。今回は、地域社会への貢献活動についてご紹介します。

### DyDoグループが地域社会を応援する理由

当社グループのコアビジネスである国内飲料事業。その中で重要な役割を果たす自販機を、私たちは設置地域に結び付いた大切な店舗と考えており、「地域密着型」の事業活動を展開しています。そこで、日頃から自販機を利用してくださる地域の皆様へ恩返しをしたいという気持ちから、当社のCSR活動では地域社会活性化を1つのキーワードとして取り組んでいます。

#### 【ダイドーグループ日本の祭り】

祭りを通じて地域の元気を応援したい。貴重な日本の伝統や文化を後世に残したい。そんな思いを胸に、全国各地の皆様が丹念に紡いでこられた祭りの魅力を発信し続けています。

また、少子高齢化の影響から各地域では祭りの担い手不足が深刻化しており、祭りの継続について話し合うこともあると聞きます。魅力を発信することで、知っていただくと同時に祭りを続けていくきっかけとなったとのお声もいただいています。

#### ●2020年に応援する祭り(一部)



あしづつげんかやまがさ  
北海道「戸別健夏山笠」



ささはまはちまんぐう れいたいさい  
高知「佐喜浜八幡宮 例大祭」



ほうようさい  
長崎「法養祭」



活動年数 応援した祭り  
**18年** 累計 **482件**

(2020年末時点)

### 地域社会を応援する仕組み

当社グループでは、継続的な社会貢献活動の実現を目的とした「地域コミュニティ貢献積立金」を設けており、毎期1億円を積立しています。本積立金は一時的な支援にとどまらず、単年度の業績に左右されることなく中長期的な視点で活動を行うために2012年より毎期積立してしています。

#### ■利益剰余金の処分内容(2019年度予定)



### 「地域コミュニティ貢献積立金」を活用した取り組みのなかで、継続的な活動が認められたものをご紹介します。

#### ◆踊育-キャリア教育プログラム-

“子どもたちに地元への愛着と誇りをさらに持ってほしい”との思いから、2012年より東北復興支援としてダンスによる社会貢献活動「踊育(だんいく)-東北ダンスプロジェクト-」を行ってきました。この活動を基盤に、2017年からは「地域の踊り」と「リズムダンス」をミックスすることで、子どもたちが地域の文化・歴史を学びつつ、地域の方々と交流などにより社会性を育む機会を提供する「踊育-キャリア教育プログラム-」を実施しています。この活動は、産業界による優れた教育支援活動を表彰する経済産業省主催「第10回 キャリア教育アワード」(大企業の部)において、奨励賞\*を受賞しました。



\*奨励賞は、企画性や教育効果に卓越した点があり、今後の継続的な取り組みにより一層の発展が期待される取り組みを対象として大企業の部では2団体が受賞します

#### ◆東北復興絆義援金自販機

東日本大震災によって大きな被害に見舞われた東北三県(岩手県・福島県・宮城県)の漁業の復興・活性化を目的に、2013年3月より、売上の一部を東北三県の漁業協同組合連合会へ寄付する「東北復興絆義援金自販機」を展開しています。この度、岩手県漁業協同組合



連合会より、これまでの募金による漁業振興への貢献を高く評価いただき、10月3日(木)に開催された同連合会の創立70周年式典において“漁業振興等功労感謝状”を拝受しました。

3月16日  
発売





## トルコ発海外へ、輸出事業を強化!

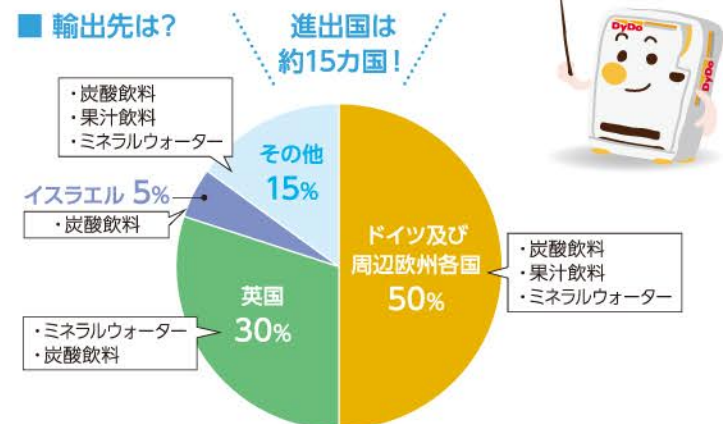
2016年に現地企業のM&Aにより進出したトルコ事業は、現地での販売体制の整備が進み、順調に売上を伸ばしています。今回は、今後強化していくトルコ発の輸出事業についてご紹介します。

## 輸出事業への取り組みについて

トルコ共和国の国内経済は停滞局面に入っており、当社のトルコ事業も、このような経済情勢に対応していく必要があります。国外に目を向けるとEU諸国を中心に当社の商品の販売機会は拡大しています。

従来からターゲットとしてきたEU域内に居住する、トルコや中東・アフリカからのムスリム（イスラム教徒）の移民向けに広がるエスニックマーケットに加え、自社商品のブランド力の向上により、各国の大手スーパーなどでの販売も増えてきています。

また、輸出を拡大することで、ユーロやポンドなどの安定通貨を獲得でき、トルコ事業の安定成長につながります。トルコから海外への輸出事業を強化し、売上に占める割合を現在の10%程度から20～30%へ育成していきます。



■ 輸出している商品は？



ミネラルウォーター  
「Saka (サカ)」

モルト系炭酸飲料  
「Maltana (モルタナ)」

## 輸出拡大に向け、英国に現地法人を設立

英国では約15年前からミネラルウォーター「Saka(サカ)」の輸出を行っており、ミネラル豊富でpH\*レベルがやや高めであることから、トルコ産の商品というよりも、「健康的なおいしい水」として知名度があります。これまでは代理店を経由した販売でしたが、2019年には英国内に新たに現地法人を設立し、直販体制のもと、さらなる事業拡大に努めていきます。

※pHは、0～14までの数字で表され、pH7が中性、pH7より数値が小さいと酸性、大きくなるとアルカリ性となります。私たちの体液はpH7.4前後の弱アルカリ性に保たれているため、pHレベルがやや高い水は体に優しいともいえます。

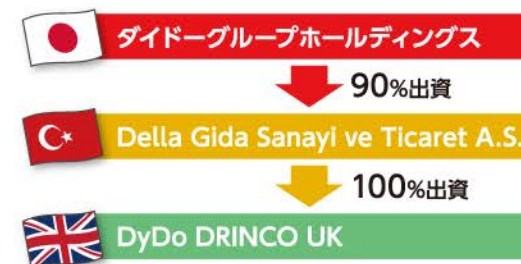
### ●担当者から

トルコ発の商品は、15年以上前から欧州各国でも販売活動に取り組み、ブランド力を高めてきました。欧州では健康志向の高まりを背景に、消費者の品質要求は高いですが、私たちの商品はそれに見合うものとして支持されています。

また、トルコからの輸出商品は製造コスト面の優位性に加え、近年のリラ安を背景に、事業を拡大するチャンスとも言えます。トルコの現地スタッフとともに、既存進出国における拡大と新規エリアの開拓に注力しています。

これまで、輸出事業の課題は、売上や利益が現地の代理店の意向や資金力に大きく左右される点でしたが、現地法人を設立したことにより、今後は自社のコントロールのもと事業を拡大することができます。また、それにとどまらず、将来の展開に向けたノウハウも獲得できると考えています。

初めてのチャレンジで手探りの部分もありますが、現地スタッフやパートナー企業と強い協力関係を築き、より多くのお客様に私たちの商品をお届けしたいと思っています。



DyDo DRINCO TURKEY  
(左) 小牧 利行 (右) Yasemin Güctekin



## DyDoグループでのカジュアルワークを導入

DyDoグループでは、2019年10月1日より業務中の服装を自由化する“カジュアルワーク<sup>\*1</sup>”を導入しました。  
導入に至る背景から導入後の反応までを、発案者である人事労務担当者に聞きました。

※1 業務中の服装を自由化し、ビジネスウェアよりもリラックスでき、自然体でいられる服装で働く仕組みを指す当社の造語

**Q.** まずは担当している業務について教えてください。

**A.** 私は人事労務担当として、働き方改革や女性活躍推進、健康経営に関わる企画の立案と実行、運用を行っています。具体的には、新たな勤務制度の導入、休暇制度の改訂、安全衛生の体制整備などに取り組んでいます。自社グループをさらに楽しく働きやすい会社にするために何ができるか、日々思いを巡らせて業務にあたっています。



ダイドードリンコ株式会社  
人事総務部 人事グループ 真野 祐子

**Q. カジュアルワーク導入の背景について教えてください。**

**A.** 当社では、仕事と私生活双方の充実が相乗効果を生む“ワーク・ライフ・シナジー<sup>※2</sup>”の実現をめざしています。「カジュアルワーク」により、仕事面では既成の枠組みにとらわれない自由な発想や、職場でのコミュニケーションの活性化につながることを期待しています。「ライフ」の面では服装を選ぶ楽しみや家族とのコミュニケーションなどを通じて、一人ひとりの従業員の生活がより充実したものになることを願っています。



※2 「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

## 0. カジュアルワーク導入後の反応はいかがでしょう？

**A.** 導入当初は、どの程度のカジュアルさが適切かと社内で戸惑う声もありましたが、「スーツ着用時とのメリハリができる」、「ストレスが減った」と効果を実感される声をいただきました。

また、「同僚の個性が分かって会話が増えた」、「会社に着ていく服を一緒に選ぶなど、家族との会話が増えた」といった喜びの声もたくさん聞かれます。ただ、ご来社される取引先への理解も必要ですので、カジュアルワークの取り組みは受付や応接室内にポスターを掲示するなどで周知徹底に努めています。



## 0. その他に取り組まれている制度はありますか？

**A.** 「カジュアルワーク」導入と同時期には「リカバリー(回復)タイム」を設けました。これは、毎日15時～15時5分までの間、肩こり・腰痛防止運動となる簡易体操を自席などで行うよう推奨したものです。他にも、ストレス軽減を目的とした就業中のBGM導入や、私生活の充実を促進する会社公認のクラブ活動の認定、健康講座の開催といった取り組みを行っています。



.....  
 “ワーク・ライフ・シナジー”の実現をめざして、  
 さらなるチャレンジを!

働き方改革の一環として、社長から社員に向けてメッセージを送るなどビジョンの共有を図ったうえで、次々と施策を導入しました。このような意識の改革から取り組み、2018年と比べて従業員の月平均の残業時間が2019年に10時間以上減少しました。2021年までにさらに2割の減少をめざしています。これらの取り組みもあり、ダイドードリンコでは健康経営優良法人2020(大規模法人部門)の認定<sup>\*3</sup>をいただきました。“ワーク・ライフ・シナジー”の実現に向けて、これからもチャレンジを続けていきます。

※3 経済産業省が地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度



ダイドードリンコ株式会社  
取締役執行役員 人事総務本部長 濱中 昭一



「DyDo IR説明会2019～株主の皆様と共に～」を開催しました。

2019年10月26日(土)に東京・JPタワーホール&カンファレンスにて株主の皆様をお招きし、「DyDo IR説明会 2019～株主の皆様と共に～」を開催しました。当日は約550名の株主の皆様とご同伴者様に出席いただき、盛況のうちに終了しました。

## 1 当日の様子をレポート

第1部では、高松社長より「グループミッション2030」でめざす姿やその実現に向けて現在取り組んでいる「中期経営計画2021」についてなど、DyDoグループの成長戦略についてお話をしました。第2部では、ダイードリンコ株式会社の中島取締役執行役員より、「自販機市場での優位性の確立」について取り組み事例を交えながら自販機ビジネスの説明を行いました。第3部の「ご意見・ご質問紹介コーナー」では、会場で事前にいただいた「自販機のキャッシュレス化の対応は」などの質問について、高松・中島両名がその場で答えるというライブ感のある質疑応答を実施しました。



▶ 当日の説明資料はウェブサイトでご確認いただけます。



## 会場ロビー也大盛況

会場ロビーでは、新商品や海外での販売商品のご案内のほか、社会貢献活動についてご紹介を行いました。また、「グループミッション2030」で最も期待する内容についてアンケートを行うことでさまざまなご意見をいただきました。



## 参加者の声

- めざす姿や方向性を知る貴重な機会となりました。
- 自販機市場の将来に不安をもっていましたが、今回の説明で払拭されました。
- 会場が東京なので参加することができました。つながりを持てる良い催しでした。

株式会社たらみの工場見学会を開催しました。

2019年12月4日(水)に株式会社たらみの工場見学会を小長井工場(長崎県諫早市)にて開催し、株主様とご同伴者を合わせて17名の方にご参加いただきました。当日は、当社グループの食品事業を担うたらみの位置づけや事業内容についてご説明した後、製造工程をご見学いただき、最後にゼリーをご試食いただきました。



■ たらみのゼリーができるまで

果肉は個体によって形状や重さがまちまちであることや、崩れないよう丁寧な取り扱いが求められることから、一部を除いて人の手で充填しています。充填後、殺菌を行うことで常温・長期保存を可能にしています。



## 参加者の声

- 工場内の見学では、工場長の説明が分かりやすく良かったです。
- 試食では、同じ果実の異なるゼリーを食べ比べたことで、違いがわかりました。
- 質疑応答では活発な意見交換ができ、理解が進みました。

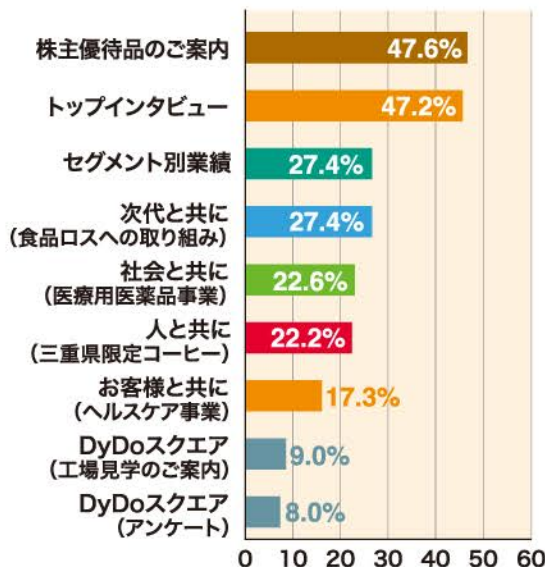


## DyDo Challenge 通信2019年秋号のアンケートに 数多くのご意見をお寄せいただき、ありがとうございました。

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:8.5%(2,989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>

### ほっと一息 ～株主様のDyDoにまつわるエピソード～

結婚前に妻と出会った学校にあった自販機がDyDoでした。さらっとしぼったオレンジやミウをよく買って飲んでいました。まさに青春の味!自販機でのポイントカードやおしゃべり機能には新しさと楽しさを覚えました。これからも、他とは違う自販機であってください。(滋賀県 D.M様)



IR担当者

青春が思い浮かぶようなエピソードをいただき、ありがとうございます。これからも皆様の思い出の1ページに登場するような商品やサービスをお届けするために、グループ丸となって取り組んでいきます。  
今回より新しく担当となりました私も全力で頑張ります!

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。

## 株主優待へのご意見を募集します!

2020年7月の割当基準日より株主優待制度が変更になります(詳細はP.7～8をご参照)。  
具体的な内容については検討をすすめており、株主の皆様から広くご意見を頂戴して、より満足度の高いものをめざしたいと考えています。巻末のアンケートにて、ぜひとも皆様のお声をお聞かせください。

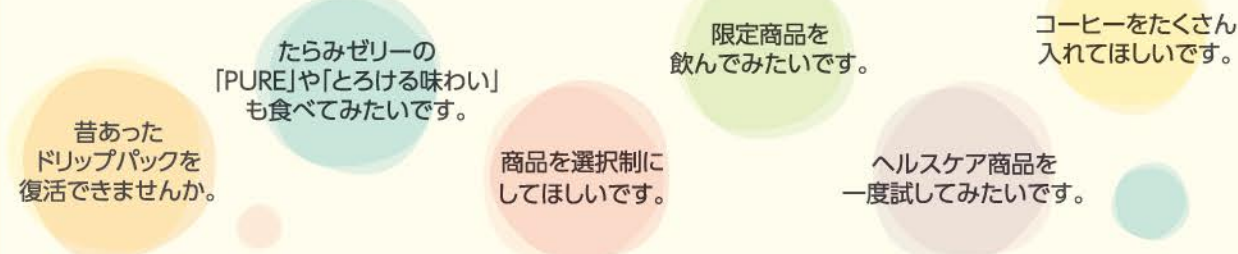


### アンケートについてのご説明

巻末の「株主の皆様へアンケートのお願い」のQ6～7において、株主優待品についての設問を設けています。忌憚のないご意見をぜひお寄せください。これまで、DyDoChallenge通信のアンケートを通じて、様々なご意見を頂戴しています。記載のものはもちろん、他にもご意見がございましたら、Q7の欄にぜひご記入ください。



### これまで寄せられたご意見について



### プレゼント応募企画



巻末のアンケートにお答えいただき、表紙クイズの正解を解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6月1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