



おいしさで・しあわせをつくる

ダイショー



おいしさで・しあわせをつくる



第58期

株主通信

2023.4.1～2024.3.31

株式会社ダイショー

証券コード：2816

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

このたび、2024年2月2日開催の取締役会において、第59期より代表取締役社長を拝命することとなりました。2022年に取締役副社長に就任以来、阿部孝博前社長が8年間にわたり進めてきた事業・経営改革に伴走させていただきました。この大任への挑戦にあたり、前社長が創りあげた「ともに考え闊達に意見交換できる」社風を継承しつつ、情報収集力や発想力に磨きをかけ、激動の市場環境にチャレンジしていくことをステークホルダーの皆様にお誓い申し上げます。

ここに、当社第58期(2023年4月1日～2024年3月31日)の事業概況をご報告させていただくにあたり、ひと言ご挨拶申し上げます。

食品業界におきましては、企業は上昇の一途を辿る原材料価格や人件費などを吸収しつつ利益を確保するための模索が続く、経営正常化には厳しい環境が続いています。

こうした状況のもと、当社では2025年3月期を最終年度とする中期経営計画に基づき、ダイショーらしさを

確立し企業価値の向上を目指して成長を力強く持続するための各種の施策に取り組みました。同計画では、「『強み』に磨きをかけ、市場・顧客を開拓する」「強い体力づくりへの投資で飛躍の基礎を固める」「社会・社員から信頼される企業体制を構築する」という3つの戦略を柱として、次世代を切り拓くダイショーらしさを追求し、企業価値の向上を目指し、成長の持続に努めました。とりわけ当期においては、「価格改定」を最大のテーマに掲げ、「製品の値上げ」「売上増(販売数量増)」「新製品による原価吸収」に取り組みました。

以上の取り組みの結果、当事業年度における売上高は、253億51百万円(前期比108.5%)となりました。利益につきましては、営業利益は8億90百万円(前期比183.6%)、経常利益は9億1百万円(前期比181.0%)、当期純利益は5億99百万円(前期比192.7%)となりました。

なお、当期の配当につきましては、前期と同額の1株当たり18円とさせていただきます。

株主の皆様におかれましては、何卒一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役会長
松本 洋助



代表取締役社長
松本 俊一

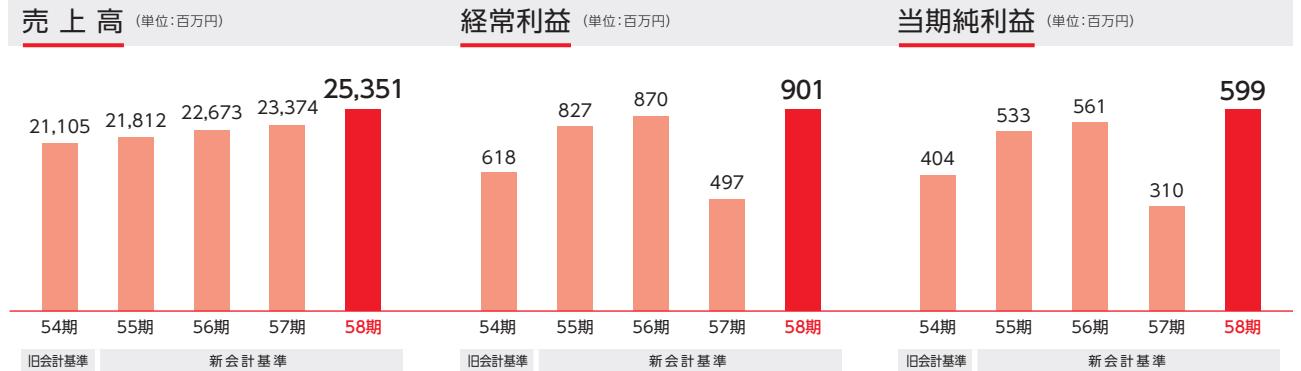
Q 第58期の業績および期中の取り組みへの評価をお聞かせください。

A 当期の製品群別概況では、液体調味料群の小売用製品においては、「おうち焼肉」や「レジャーシーンでの焼肉」の根強いニーズを取り込むべく、認知度の向上に努めました。『秘伝 焼肉のたれ』を中心とする焼肉のたれ類においては、インフルエンサーを起用した企画やSNS等を活用した情報発信により、従来の焼肉以外のあらたな調理用の多彩なアレンジメニューを提案しました。あらたに投入した「名店監修 すみれ味噌仕立て油そばの素」の好調な売れ行きも相まって、売上を力強く牽引しました。鍋スープでは、最需要期である秋冬市場において、昨年に引き続き「鍋スープ」全品を対象にクローズドキャンペーンを実施するなど、積極的な販促活動を展開し売上を伸ばしました。好調な売上を継続している「名店監修」シリーズでは、人気ラーメン店

の味の再現性をさらに高め、新製品の投入やリニューアルを実施しました。とりわけ、国内での認知度がきわめて高い「天下一品」の濃厚な味わいを鍋スープで再現した新製品『名店監修鍋スープ 天下一品京都鶏白湯味』は当初の販売計画を大きく上回り、売上の伸長に寄与しました。業務用製品では、多彩なフレーバーで展開中のオイルソースが精肉向け製品を中心に引き続き好調に推移しました。

粉体調味料群では、小売用製品において、ロングセラー製品『味・塩こしょう』が発売55周年を迎え、有名アニメーションとのコラボレーション製品を期間限定で発売するとともに、販促キャンペーンを展開するなど、主力製品を中心に販売促進に努めました。業務用製品では、惣菜向けを中心に売上を伸ばしました。

その他調味料群においては、即食製品「スープはるさめ」などの小売用製品がコロナ禍特需の反動減となりました。



※「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号2020年3月31日)等を第56期の期首から適用しており、第55期に係る各数値については、当該会計基準等を選べて適用した後の数値となっております。第54期に係る数値については、旧会計基準等を適用したものです。

Q

第59期(来期)の見通しについて
お聞かせください。

A

世界経済はいま、高インフレかつ高金利という
足踏み状態が続いており、来期においても同様の
状況が続くものと予想されます。世界各地で発生している
戦争や国際関係の緊張による地政学的リスクや、地球規模で
発生している天候不順により国際製品の価格は高い状態で
停滞しており、世界経済と金融市場を大きく揺るがすリスク
となっております。

一方、国内経済においては、コロナ禍を経て回復を見せる
なか、国際的な原材料価格の上昇や、円安進行にともなう
輸入コストの増加により、デフレ経済の長いトンネルから
インフレ経済へと視界が一変し、30年ぶりの転換期を迎え
ています。これまで日本企業はコストを切り詰め、低価格で
製品やサービスを提供することで競争力を維持する事業
モデルの構築に努めてきました。しかし、この転換期におい
ては、日本企業の強みである創造性を発揮し、価値ある製品
やサービスを提供していくことで、競争優位性を発揮できる
チャンスです。

このような状況のなか、来期は「ビジョンの追求」「ベース
アップ実施」「体制変更」「予算達成」の4項目を重点課題と
し、当社固有の存在価値を磨きあげ、さらなる飛躍に向かう
1年にしてまいります。

「ビジョンの追求」につきましては、当期に取り組んだダイ
ショーの未来価値向上に向けた「D-Branding(ダイショー・
ブランディング・プロジェクト)」にて、今後の活動指針となる

ビジョン「“楽しい味”で 世界にプラスを。」を策定し、ダイ
ショーのFAN(ファン)とFUN(食の楽しみ)を重視する企業
像を実現するというゴールを全社で共有しています。

「ベースアップ実施」につきましては、物価の高騰をうけ、
社員の皆様に、より高いモチベーションとやりがいのなかで
同じ目標を共有しながら社業に取り組んでいただけますよう、
平均6%超の賃上げ(定期昇給含む)を実行します。

「体制変更」では、固定観念に囚われることのない組織づく
り、縦割り組織に横串を刺し、部門の垣根を越えたコミュニ
ケーションの活発化を加速します。

「予算達成」につきましては、当社が企業価値を高め、持続的
に成長していくための戦略投資の継続に不可欠な来期目標
を売上高262億円、経常利益7億30百万円と設定し、各本部、
各部署で目標を共有し必達に向け取り組んでまいります。

以上により、新中計の最終年度となる第59期通期の業績
見通しにつきましては、売上高は262億円、営業利益7億40
百万円、経常利益7億30百万円、当期純利益4億60百万円
を予想しております。

今後もダイショーの経営理念である「おいしさで・しあわ
せをつくる」を価値創造の基本としつつ、当社の強みである
開発力と提案力をブラッシュアップし、お客様・お取引先
各位との信頼関係を宝としながら全社一丸となり、事業の
さらなる成長と業務の一層の効率化に努めてまいります。

ダイショーを支える営業の取り組み

常識に囚われない ダイショーだからできる提案 自分だからこそできる提案

仙台営業所

販促担当
小野 優哉
(入社8年目)



親子でお取引先様の
広告へ登場

01 今担当している業務内容を教えてください

担当は精肉部門、鮮魚部門、青果部門の生鮮3部門です。
宮城県、山形県を中心に各量販店様、問屋様へ様々なデー
タや資料を用いて月次の企画提案を日々行っています。

02 ここは誰にも負けない!ことや 自慢できることを教えてください

客観力がある(俯瞰できる)ところかなと思っています。
他人の主張と自分の主張も組み合わせたりすることで、最
適解を導き出すことができると考えています。例えば商談時、
上長に同行していただいた際には、何かしらのレベルアップ
できるヒントがあると思っているので、上長の発言等々には
常にアンテナを張っており、良かったものを自分のなかには
常にアンテナを張っており、良かったものを自分のなかには
取り入れ、自分の考えと組み合わせることで、あらたな引き
出しを生み出せています。先輩後輩関係なく盗めるものは
盗めればと思っています。それにより様々な視点からダイ
ショーだからできる提案、自分だからこそできる独自性
のある提案が多少なりともできているかなと感じています。

03 OUR VISION「“楽しい味”で 世界にプラスを。」 というビジョンのもと、あなたはダイショーでどん なチャレンジをしていきたいですか?

その時期、タイミング、市場、そしてその時代に沿った
提案を行い、素材に合ったより良い提案を行い提供する。
そのためには、常識に囚われず常に挑戦する気持ちを持ち
続け、日々前進していくことが必要かと思います。仮に売上
が好調でも、現状に甘んじず常に上を見ていくことも必要
です。もし失敗をしてもその失敗をしっかりと反省し見つめ
直しそこから学び、それを次のパフォーマンスに活かして
いきたいです。常識に囚われず、時には破天荒な提案も
行い、お客様にも面白いと思ってもらえるような商品づくり
ができればと考えております。そうして試行錯誤してでき
た味、提案が、最終的にお客様の食卓を彩り、一人一人の
満足する食卓の1つのピースとなれば本望です。最後
にはwin-winの関係になり、自分自身も人としての成長に
繋がれば良いですね。その他、社内、社外含め色々な方々との
関係を深め、高いモチベーションのもと楽しく日々の業務を
行っていければと思います。



あらたな「創造」へ。あらたな「信頼」へ。
そして、さらなる「躍進」へ。

“楽しい味”で 世界にプラスを。

「楽しさ」は大好きな食を増やし、家族が笑顔で語らう時間や、「もったいない」を減らすことにもつながります。ダイショーは、「楽しく」食べることが、健康のために、食育のために、時短のために、そして、明日の暮らしや社会のためになると信じています。常識をはみだす冒険的発想で、暮らしにあらたな価値をプラス。一人ひとり、家族、業界、社会、あらゆるボーダーを越えて、食の世界をもっと楽しく豊かに彩っていく。それがダイショーの「OUR NEW VISION」です。



毎日の食を、楽しく作る、楽しく食べる

特設ページ及び、VISION MOVIEを作成しました。VISIONに込めた想いや新しいMISSION STATEMENTについてはこちらをご覧ください。

OUR NEW VISION VISION MOVIE

特設
サイト



「未来を描く力、一人ひとりが主役のプロジェクト。」

あらたなビジョンを創造したこのプロジェクトメンバー自らが語るその言葉が

トは、現場社員から経営層までが一丸となり当社の未来を考え抜いたものです。ら新しい時代への決意と希望が溢れ出しています。



松本 俊一 代表取締役社長

食べる楽しさや料理を作る楽しさ、仲間との楽しい食卓、食の楽しさは人の数だけあるので、その楽しさを私たちの手で増やしていきたいと思っています。

まずは、私たちがモノづくりを楽しみ、変化を恐れない冒険的な発想で楽しい味への挑戦を続けて、食の世界を楽しく豊かに彩っていきたくと思っています。

“楽しい味”を創造し、世界にプラスを提供し続けてまいります。



池端 夕佳里 商品企画部

創業当初からたくさんの方の「食」に関わってきたダイショーなら、「食」を楽しく作り、楽しく食べるというあらたな価値を提供できる自信があります。

社員一丸となって多種多様な“楽しい味”を追い求め、世界に提供することで一人でも多くの方をしあわせにしたいという思いを込めました。



佐久間 一華 商品開発部

私は、親から子、子から孫へと代々受け継がれるような、人と人とのつながりを感じられる味づくりにチャレンジしていきたいです。

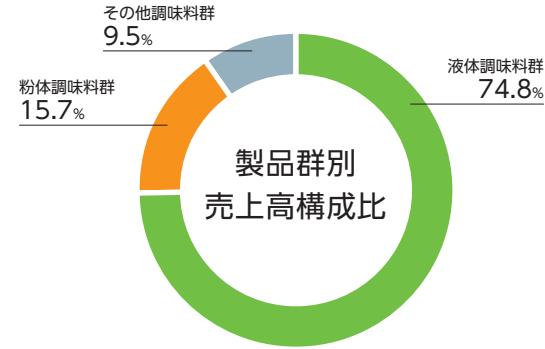
また、自分なりの「楽しい」という思いを「味」で表現していくことを常に心がけて日々の開発業務に励みたいと思います。



吉村 陽平 品質管理部

「おいしい」のプラスアルファは何だろうとメンバーで考えた結果、「楽しい」にたどり着きました。食卓のシーンに対してだけでなく、我々があらたな製品やニーズを創り出す楽しさ、当社の製品を通じてお客様があらたな発見を得る楽しさ、何より関わる全ての人が笑顔でしあわせになる未来をイメージしました。

売上高	253億51百万円	前期比	8.5% 増
営業利益	8億90百万円	前期比	83.6% 増
経常利益	9億 1百万円	前期比	81.0% 増
当期純利益	5億99百万円	前期比	92.7% 増



品目別売上状況

液体調味料群



たれ

小売用製品では、「おうち焼肉」や「レジャーシーンでの焼肉」の根強いニーズを取り込むべく、『秘伝 焼肉のたれ』を中心とした焼肉のたれ類において、インフルエンサーを活用した企画やSNS等での情報発信に努め、調理用として多彩なアレンジメニューを提案するなど、認知度を高める施策を実施いたしました。また、「名店監修」シリーズのまぜそばの素においては、販促キャンペーンの実施や新製品を継続的に投入するなど積極的な動きを見せるなか、『名店監修 すみれ味噌仕立て油そばの素』の好調な売れ行きも重なり、売上は大きく伸ばいたしました。



スープ

最需要期である秋冬市場において昨年に引き続き「鍋スープ」全品を対象としたクローズドキャンペーンを実施するなど積極的な販促活動を展開し、好調な売上を継続している「名店監修」シリーズでは、人気ラーメン店の味の再現度を一層追求し、新製品の投入やリニューアルを実施いたしました。このなかでも、国内での認知度も非常に高い「天下一品」の濃厚な味わいを鍋スープで再現した新製品『名店監修鍋スープ 天下一品京都鶏白湯味』は当初の発売計画を大きく超えて好調に推移し、売上の伸長に寄与いたしました。



ソース

業務用製品において、多彩なフレーバーで展開しているオイルソースが精肉向けの製品を中心に引き続き好調に推移いたしました。

粉体調味料群

小売用製品では、ロングセラー製品『味・塩こしょう』が発売55周年を迎え、有名アニメーションとのコラボレーション製品を期間限定で発売するとともに、販促キャンペーンを展開するなど、主力製品を中心に販売促進に努めました。業務用製品では、惣菜向けを中心に売上を伸ばしました。

その他調味料群

コロナ禍における需要の反動減で「スープはるさめ」などの小売用製品の販売環境は厳しく苦戦しましたが、業務用製品は堅調に推移いたしました。

貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	前期末 2023年3月31日現在	当期末 2024年3月31日現在
資産の部		
流動資産	6,916	8,277
固定資産	8,436	8,115
有形固定資産	7,068	6,765
無形固定資産	85	53
投資その他の資産	1,282	1,296
資産合計	15,352	16,393
負債の部		
流動負債	4,302	5,008
固定負債	1,959	1,846
負債合計	6,262	6,855
純資産の部		
株主資本	9,015	9,440
資本金	870	870
資本剰余金	379	379
利益剰余金	7,879	8,304
自己株式	△114	△114
評価・換算差額等	75	97
純資産合計	9,090	9,538
負債純資産合計	15,352	16,393

- 流動比率は165.3%と前期末より4.5%向上し、返済能力がアップしております。
- 有形固定資産の減少は減価償却によるものであります。
- 負債の増加は未払金、未払法人税等、買掛金の増加によるものであります。
- 自己資本比率は58.2%と前期末より若干低下しております。

損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

科目	前期 自 2022年4月 1日 至 2023年3月31日	当期 自 2023年4月 1日 至 2024年3月31日
売上高	23,374	25,351
売上原価	14,394	15,648
売上総利益	8,979	9,703
販売費及び一般管理費	8,494	8,813
営業利益	484	890
営業外収益	28	28
営業外費用	15	17
経常利益	497	901
特別利益	36	—
特別損失	26	3
税引前当期純利益	507	897
法人税等	196	298
当期純利益	310	599

- 売上高は、前期を8.5%上回り22期連続の増収となりました。
- 営業利益は増収のなかコストの効率化や価格改定もあり、増益となりました。
- 経常利益および当期純利益も営業利益と同様、増益となりました。



[590g]
秘伝 焼肉のたれ
にんにく5倍



[240g]
ガツッと辛旨だれ



[80g]
レンジで簡単
ガパオライス用ソース



[84g]
キーマカレーの素



[93g]
豚からの素



[100g]
棒々鶏のたれ



[60g]
海鮮中華 イカの塩炒めの素
海鮮中華 ホタテの塩炒めの素



[100g]
[25g×4袋]
鮮魚亭 海鮮丼のたれ
鮮魚亭 まぐろ丼のたれ



[87g]
本格中華シェフ 安川哲二監修
回鍋肉の素



[88g]
本格中華シェフ 安川哲二監修
麻婆茄子の素



[90g]
本格中華シェフ 安川哲二監修
青椒肉絲の素



[46g]
[23g×2袋]
沖縄の家庭料理
にんじんしりしりのたれ



[111g]
[37g×3袋]
八幡屋磯五郎七味唐からし使用
豆乳担々めんつゆ



[90g]
[2回分]
名店監修
一風堂極からか油そばの素

会社概要

(2024年3月31日現在)

社名 株式会社ダイショー (英訳名)DAISHO CO., LTD.
本社 東京 〒130-0014 東京都墨田区亀沢1丁目17-3
 TEL: 03-3626-9321 FAX: 03-3626-9393
 福岡 〒812-0064 福岡市東区松田1丁目11-17
 TEL: 092-611-9321 FAX: 092-611-8288
ホームページアドレス <https://www.daisho.co.jp>
設立 1966年12月19日
資本金 870百万円
事業内容 たれ、スープ、粉末調味料など製造販売
従業員数 688名

役員

(2024年6月27日現在)

取締役 代表取締役会長 松本 洋助
 代表取締役社長 松本 俊一
 専務取締役 坂田 恵補
 取締役 矢野 宏一
 取締役 根岸 宏樹
 取締役 三浦 和信
社外取締役 本郷 伸介
常勤監査役 牛塚 良信
社外監査役 成清 一郎
 社外監査役 中野 宏治

株主優待ご案内



写真は3,000円相当の製品例

株式の状況

(2024年3月31日現在)

発行可能株式総数 …………… 24,000,000株
発行済株式の総数 …………… 9,868,800株 (自己株式216,088株を含む)
株主数 …………… 20,731名

大株主

株主名	持株数(単位:千株)	持株比率(単位:%)
有限会社山田興産	2,442	25.30
一般財団法人金澤記念育英財団	1,488	15.41
松本賢子	853	8.84
ダイショー従業員持株会	266	2.75
松本洋助	206	2.13
株式会社西日本シティ銀行	180	1.86
松本俊一	96	0.99

(注)当社は自己株式216,088株を所有しておりますが、上記の表には記載しておりません。

株式分布状況

(2024年3月31日現在)



株主優待制度の内容

- 対象となる株主様**
毎年3月31日、9月30日現在の株主名簿に記載された**100株以上**ご所有の株主の皆様を対象といたします。
- 贈呈品** 自社製品詰め合わせ
● 1,000円相当…100株以上
● 2,000円相当…500株以上
● 3,000円相当…1,000株以上
● 6,000円相当…5,000株以上

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで	郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
定時株主総会	毎年6月開催	電話照会先	TEL 0120-782-031 (フリーダイヤル) 受付時間 9:00～17:00(土日休日を除く)
剰余金の配当基準日	期末配当…3月31日 中間配当…9月30日 その他必要がある場合は、 あらかじめ公告して定めます。	公告方法	当社のホームページに掲載。 https://www.daisho.co.jp ただし、電子公告によることができない事故 その他やむを得ない事由が生じた場合には、 日本経済新聞に掲載して行います。
単元株式数	100株	上場金融商品取引所	東京証券取引所 スタンダード市場(証券コード 2816)
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社		

●住所変更、単元未満株式の買い取りのお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

株主様アンケートご協力をお願い

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。
(所要時間は5分程度です)

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(QUOカードPay500円)を呈呈させていただきます

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です



本アンケートは、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。 <https://www.link-cc.co.jp>

①下記URLにアクセス ②アクセスコード入力後にアンケートサイトが表示



<https://www.e-kabunushi.com>

アクセスコード **2816**

……………以下の方法でもアンケートにアクセスできます……………



検索窓から



kabu@wjm.jp ←こちらへ空メールを送信
「件名」「本文」は無記入。アンケートのURLが直ちに自動返信されます。



スマートフォンから
カメラ機能でQRコード読み取り→
QRコードは株式会社デンソーウェブの登録商標です。



「e-株主リサーチ事務局」(2201)
アンケートのお問い合わせ MAIL: info@e-kabunushi.com



〒130-0014 東京都墨田区亀沢1丁目17-3
TEL:03-3626-9321(代)
<https://www.daisho.co.jp>



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。



ミックス
紙 | 責任ある森林
管理を支えています
FSC® C013080