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57期 株主通信

2022.4.1～2023.3.31

株式会社ダイショー

証券コード：2816

代表取締役会長 CEO
松本 洋助

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。

ここに、当社第57期（2022年4月1日～2023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、コロナ禍における巣ごもり需要の反動減や、原材料価格の高騰が利益を圧迫し、製品価格の改定に踏み切る食品メーカーが相次ぎました。これにより、消費者の節約志向は一段と強まり、先行き不透明な事業環境のうちに推移しました。

こうした状況のもと、当社では、「『ダイショーらしさ』を追求し、企業価値の向上へ」をテーマに掲げ、2025年3月期を最終年度とする新たな中期経営計画に基づく取り組みを開始しました。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、厳しい経営環境を乗り越え、次世代に向けたさらなる社業の発展を目指します。

以上の取り組みの結果、当事業年度における売上高は、233億74百万円（前期比103.1％）となりました。利益につきましては、増収を達成したものの、原材料価格や燃料価格の上昇の影響が大きく、営業利益は4億84百万円（同56.3％）、経常利益は4億97百万円（同57.2％）、当期純利益は3億10百万円（同55.3％）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した。

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。

取締役社長 COO
阿部 孝博

## Q 第57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。

当事業年度の製品群別概況は、液体調味料群の小売用製品において、「名店監修」シリーズの『名店監修 一風堂赤丸とんこつまぜそばの素』『名店監修 麺屋武蔵だし醤油まぜそばの素』が売上を牽引しました。また、「韓国フェア」などの販促活動が奏功し、『ヤンニョムチキンの素』『サムギョプサルの素』などの精肉向け製品が好調に推移しました。さらには、『すきやきわりした』が国内・海外ともに売上を伸ばしました。鍋スープでは、最需要期である秋冬市場に向け、タレントを起用したCMなどの販売促進に努めましたが、『博多もつ鍋スープ しょうゆ味』などの主力製品については厳しい状況が続きました。こうした中で、「名店監修」シリーズの『名店監修鍋スープ すみれ札幌濃厚みそ味』『名店監修鍋スープ 一風堂博多とんこつ赤丸新味』が好調に推移し、売上を力強く牽引しました。業務用製品では、『にんにく黒胡椒焼ソース』『アヒージョ風ソース』などの主力製品に加え、『お肉やわらかガーリック醤油ソテーソース』などの新製品を投入し、ラインアップの拡充に成功した精肉向けのオイルソースが大きく売上を拡大しました。

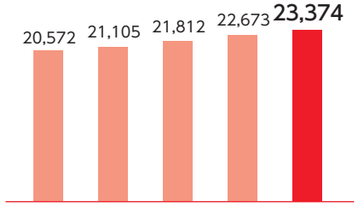
粉体調味料群においては、野菜おつまみメニュー調味料のキャンペーンを展開するなど販売促進に努めましたが、『味・塩こしょう』シリーズなどの小売用製品については、依然として厳しい販売状況が続きました。

その他調味料群においては、多様な嗜好に合わせて選べるようラインアップを充実した即食製品「スープはるさめ」シリーズ、および「オートミールde」シリーズが好調に売上を伸ばしました。

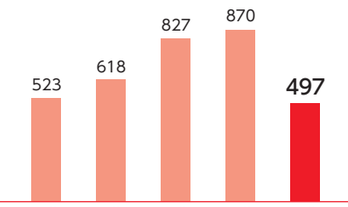
また、2022年12月には九州工場の屋上に太陽光パネルを新設し、環境やSDGsへの対応を強化しました。

さらに、順調な売上拡大に伴うコストの軽減策として、商流・物流の分離をはじめとするプロセス改革による業務の効率化を進めました。

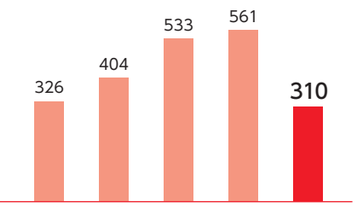
**売上高**（単位：百万円）




**経常利益**（単位：百万円）




**当期純利益**（単位：百万円）




※「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、当該会計基準等を遡って適用した後の数値となっております。第54期以前の各数値については、旧会計基準等を適用したものです。

## Q 第58期の見通しについてお聞かせください。

新型コロナウイルス感染症の位置づけが、2023年5月8日より感染症分類の2類から5類に変更となりましたが、人混みや室内でのマスク着用など、新たなガイドラインの模索や生活習慣によるウイルスとの共存が求められます。また、長引くウクライナ危機と円安基調にともなう原材料および光熱費の高騰などの厳しい経営環境は今後も続くものと予想されます。さらには、少子化も政府予測を上回るペースで進展しており、社会や市場の不透明な先行きに対し、柔軟かつ合理的な対応が求められます。

当社では、前中期経営計画の3か年を通じ収益改善に取り組んでまいりましたが、取り組みを上回る経営環境の激変により、さらなる改善が求められています。製品アイテム数の飽和、工場の稼働率や管理コストなど経営の効率化に取り組みつつ、激化の一途をたどる商品の競争のなかで的確に自社の方向性やポジションを見定めながら一層の売上拡大を図るべく、当社は「『ダイショーらしさ』を追求し、企業価値の向上へ」をテーマに掲げる新中期経営計画の3本の戦略的柱の取り組みを加速してまいります。

まず、「『強み』に磨きをかけ、市場・顧客を開拓する」では、高付加価値の製品開発による売上拡大でコストの増加を吸収するとともに、既存ラインアップの収益力を見極める選択と集中により、適正な利益を確保してまいります。

次に、「強い体力づくりへの投資で飛躍の基礎を固める」では、商流・物流の分離などのプロセス改革による業務効率化を進めつつ、ITの活用による業務デジタル化も推進してまいります。また、円安局面のなか、東アジアを中心に着実に売上が拡大している海外市場への取り組みをさらに加速します。今後は中国や香港、東南アジア向けの販売に注力するとともに、宗教上の戒律があるイスラム教徒向けの食事やサービス提供を拡充すべく、原材料調達・生産・倉庫などの全ラインで対策を検討してまいります。設備投資につきましても、建設資材の高騰や建設従事者の人手不足といった昨今の投資環境を考慮し、着手のタイミングを見極めつつ、フル稼働を続けている関東工場の生産設備増強を早期に計画の俎上に載せていきたいと考えています。

さらに、「社会・社員から信頼される企業体制を構築する」につきましては、「会社の成長の基盤は人である」という当社の信条を念頭に、制度面、環境面から多様な人材が活躍できる仕組みを創出します。また、社会からの信頼は、企業の持続的な成長に不可欠な環境やSDGsへの対応の一環として、2022年12月に九州工場の屋上約3,300平米のスペースに1,500枚の太陽光パネルを設置しました。

以上の施策により、新中期経営計画の2年目となる第58期通期の業績見通しにつきましては、売上高は243億円、営業利益7億40百万円、経常利益7億40百万円、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研ぎ澄まし、お客様・お取引先各位との信頼関係を大切に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。

環境配慮への取り組みによる社会貢献と経済的メリットの同時実現へ

## 九州工場に太陽光発電設備を設置

**導入の目的**

当社は、自家消費を目的とした太陽光発電を九州工場に設置し、2023年1月より稼働を開始しました。全世界で、環境配慮への取り組みが避けては通れない社会課題となってきております。電力分野では、再生可能エネルギーを由来とした電源供給のニーズが高くなってきています。また、近年ではパネル性能が向上し、かつ価格も下がったことにより、自家消費目的での設置において経済的メリットが期待できるようになってきており、今回の導入に至りました。

**導入後の効果**

社会的貢献度の向上

**約270.0t-$CO_2$/年のCO₂削減に貢献**

あらたにパネルを設置することで、発電出力が最大の時間帯は夏季で約37%、冬季で約56%を太陽光でまかなうことができます。

これにより、約270.0t-$CO_2$/年のCO₂削減が見込まれております。

**設備の概要**

●モジュール（パネル）
455W×1,500枚=682.5kW

●パワーコンディショナー（変換器）
計509kW「発電設備出力」
（一般家庭の100軒以上分に相当）

●蓄電池（BCP対応）
30kWh

●発電量
九州工場年間電気使用量の約14%

『名店監修鍋スープ すみれ札幌濃厚みそ味』が日本食糧新聞社制定、令和4年度

## 第41回「食品ヒット大賞」優秀ヒット賞を受賞

授賞式の様子

「名店監修鍋スープ」シリーズ第3弾として「すみれ」とコラボレーションし、北海道味噌のコクと、とんこつのうまみで、名店の味を楽しめる鍋スープ。

外食が難しかったコロナ禍で、「本物」に近い味を追求し、消費者の豊かな食生活に寄与できる鍋スープとして、自宅で気軽に食べられるところを評価いただきました。

今後も、「おうちでご当地ラーメンの味わいを楽しみたい」というニーズを鍋スープで提供していきたいと考えております。

おかげさまで 55周年

サッと振れば味が決まる万能調味料一。

# 『味・塩こしょう』

ダイショーの『味・塩こしょう』は、日本初の塩とこしょうをブレンドした調合調味料として1968年に発売され、さまざまな家庭料理の万能調味料として、半世紀以上にわたり台所で活躍しています。
『味・塩こしょう』こそ、今日の当社の礎を築いた製品と言えます。

## だから味付けがうまくいく『味・塩こしょう』4つのポイント

**1 味のバラつきが少ない!**

粒子の大きさを均一にすることで最後まで安定した味付けが可能に。

**2 「サッ」と出るのに「ピタッ」と止まる!**

配合原料を工夫することで思ったように振り出せるように。

**3 塩分控えめで味がマイルド。少々かけ過ぎても大丈夫!**

塩分濃度を低くすることで味付けのブレを低減。

**4 産地にこだわったこしょうを使用!**

産地の違うこしょうをブレンドすることで風味の向上に。

## 1968年5月『味・塩こしょう』発売!

### 最後のひと振りまで変わらぬおいしさを求めて

塩とこしょうを混ぜ合わせ、同じ容器に入れる。単純なようですが、実は、これを製品化するにあたり、多くのハードルを乗り越えなければなりませんでした。塩とこしょうの割合や、どのようなうま味調味料を加えればおいしいのか。先行する製品はなく、科学的なデータや研究施設もない時代のため、実際にトンカツの下味として振りかけ、「これはしょっぱい、これはこしょう辛い」といった試行錯誤を繰り返し、舌と感覚で素材配合の“黄金比率”にたどり着いたわけです。しかし、黄金比率が決まっても、原料の粒の大きさや重さが違うので、振るたびにそれぞれの材料の出る量が変わり、味もばらついてしまう。さらに、一般的な食塩は、湿気を含むと固まってしまうこともありました。これらの課題を克服するため、使用する素材を厳選しブレンド方法を工夫することで、最後のひと振りまで変わらぬおいしさで使える『味・塩こしょう』が誕生しました。

## 1960年代 汗を流しリヤカーで売り歩いた日々 ～『味・塩こしょう』誕生秘話～

ダイショー創業者・金澤俊輔は1960年ころから「大昌園（だいしょうえん）」という小さな焼き肉店を妻と二人で営んでいました。そして、同店で出していた自家製の焼き肉のたれが近所で評判になり、来店者から「分けてくれないか」と言われるようになります。「これは商売になるのではないか」と考えた金澤は、たれを瓶につめてリヤカーを押して販売を始め、商店街の精肉店を一軒一軒、売りまわる地道な営業をしました。

いつものように商店街に足を運び焼き肉のたれの売り込みをしていると、ある光景が金澤の目に飛び込んできます。それは精肉店で行われていたトンカツづくりでした。トンカツの注文を受けてから肉に下味として塩とこしょうを別々に振りかけているのを目にした金澤は、「別々に振りかけるなんて効率が悪い。一緒にできたらいいのに」と思ったのと同時に、商品構想がひらめきました。66年に焼き肉のたれを元に開発された『焼肉一番』を製造販売する大昌食品を興していた金澤が、“次の武器”をつくるためにアンテナを張り商品の種を探し出す日々を過ごしていた結果、誕生したのが『味・塩こしょう』だったのです。

## 1970年代

### 全国の台所で愛される商品に

福岡市周辺から発売を始めた『味・塩こしょう』は、味のバランスの良さと手軽さが評判を呼びました。当初は精肉店への業務用として売り出しをしましたが、それまで取引のなかったスーパーなどの小売店にも販路を拡大しました。1970年には名古屋地区に支店を設け中部地区に進出したのに続き、1973年には大阪、1974年に仙台、1975年には東京進出を果たし、多くのご家庭にお届けできるに至りました。

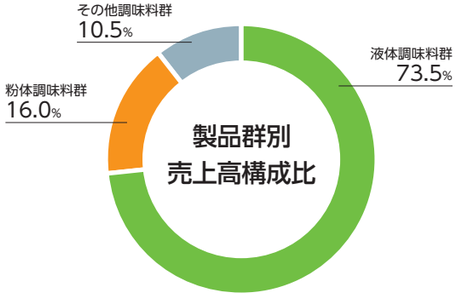
## 現 代

### 「おいしさで・しあわせをつくる」

ダイショーは消費者のニーズに合わせ、スパイシーな粗びき黒こしょうを使った商品や、5つのハーブをブレンドした商品も展開しています。ひと振りで味が決まる便利な調味料としてご家庭で親しまれるように、これからも「おいしさで・しあわせをつくる」を企業理念に、豊かな「食文化」の創造を目指してまいります。

おいしい!はつづく…

最新ラインアップ




| | | | |
|---|---|---|---|
| 売上高 | 233億74百万円 | 前期比 | 3.1% 増 |
| 営業利益 | 4億84百万円 | 前期比 | 43.7% 減 |
| 経常利益 | 4億97百万円 | 前期比 | 42.8% 減 |
| 当期純利益 | 3億10百万円 | 前期比 | 44.7% 減 |

## 品目別売上状況

### 液体調味料群

**たれ**

小売用では、「名店監修」シリーズの『名店監修 一風堂赤丸とんこつまぜそばの素』『名店監修 すみれ味噌仕立て油そばの素』『名店監修 麺屋武蔵だし醤油まぜそばの素』が売上を牽引するなか、「韓国フェア」などの販促活動が奏功し『ヤンニョムチキンの素』『サムギョプサルの素』などの精肉向けの製品が好調に推移しました。さらに『すきやきわりした』が国内向けのみならず海外向けにおいても売上を伸ばしました。

**スープ**

最需要期である秋冬市場においてタレントを使用したCMなどにより販売促進に努めましたが『博多もつ鍋スープ しょうゆ味』などの主力商品については厳しい状況が続きました。このようななか、新しく投入した製品が売上を伸ばし、そのなかでも「名店監修」シリーズの『名店監修鍋スープ すみれ札幌濃厚みそ味』『名店監修鍋スープ 一風堂博多とんこつ赤丸新味』が好調に推移し、大きく売上を牽引しました。

**ソース**

業務用では、『にんにく黒胡椒焼ソース』『アヒージョ風ソース』などの主力製品に加え、『お肉やわらかガーリック醤油ソテーソース』などの新製品を投入し、さらにラインアップが充実した精肉向けのオイルソースが好調に推移し、大きく売上を伸ばしました。

### 粉体調味料群

小売用では、野菜おつまみメニュー調味料のキャンペーンを展開するなど販売促進に努めましたが、「味・塩こしょう」シリーズなどの販売環境は依然厳しい状況が続きました。業務用もスパイス類全般で苦戦が続き売上は減少しました。

### その他調味料群

多様な好みに合わせて選べるように充実したラインアップが揃う即食製品の「スープはるさめ」シリーズと「オートミールde」シリーズが、好調に売上を伸ばしました。業務用製品では、コンビニエンスストア向けの製品が堅調に推移しました。





## 貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

| 科目 | 前期末 2022年3月31日現在 | 当期末 2023年3月31日現在 |
|---|---|---|
| **資産の部** | | |
| 流動資産 | 7,252 | 6,916 |
| 固定資産 | 8,412 | 8,436 |
| 有形固定資産 | 7,029 | 7,068 |
| 無形固定資産 | 117 | 85 |
| 投資その他の資産 | 1,265 | 1,282 |
| 資産合計 | 15,664 | 15,352 |
| **負債の部** | | |
| 流動負債 | 4,791 | 4,302 |
| 固定負債 | 1,923 | 1,959 |
| 負債合計 | 6,715 | 6,262 |
| **純資産の部** | | |
| 株主資本 | 8,878 | 9,015 |
| 資本金 | 870 | 870 |
| 資本剰余金 | 379 | 379 |
| 利益剰余金 | 7,742 | 7,879 |
| 自己株式 | △114 | △114 |
| 評価・換算差額等 | 70 | 75 |
| 純資産合計 | 8,949 | 9,090 |
| 負債純資産合計 | 15,664 | 15,352 |

- 流動比率は160.8%と前期末より9.4%向上し、返済能力がアップしております。
- 有形固定資産は九州工場における設備購入のため増加しております。
- 負債の減少は買掛金増加と未払金と未払法人税等の減少によるものであります。
- 自己資本比率は59.2%と前期末より2.1ポイント向上し、さらに充実しております。

## 損益計算書(要旨)

(単位:百万円)

| 科目 | 前期 自 2021年4月 1日 至 2022年3月31日 | 当期 自 2022年4月 1日 至 2023年3月31日 |
|---|---|---|
| 売上高 | 22,673 | 23,374 |
| 売上原価 | 13,405 | 14,394 |
| 売上総利益 | 9,267 | 8,979 |
| 販売費及び一般管理費 | 8,406 | 8,494 |
| 営業利益 | 861 | 484 |
| 営業外収益 | 24 | 28 |
| 営業外費用 | 14 | 15 |
| 経常利益 | 870 | 497 |
| 特別利益 | — | 36 |
| 特別損失 | 10 | 26 |
| 税引前当期純利益 | 860 | 507 |
| 法人税等 | 298 | 196 |
| 当期純利益 | 561 | 310 |

- 売上高は、前期を3.1%上回り21期連続の増収となりました。
- 営業利益は増収のなか原材料価格や燃料価格の上昇の影響が大きく減益となりました。
- 経常利益および当期純利益も営業利益と同様、減益となりました。

精肉 … 鮮魚 … 青果 … 日配 … 食品

[ 110g (2回分) ]
から揚げの素 香味醤油味

[ 110g (2回分) ]
から揚げの素 旨だし塩味

[84.5g]
プルコギキンパの素

[ 76g (2回分) ]
ガーリックチキンソテーの素

[ 90g (2回分) ]
レモンチキンソテーの素

[65g]
肉しゃぶサラダの素 ゆず香るごまだれ

リニューアル
[235g]
冷しゃぶ 焙煎ごまだれ

リニューアル
[230g]
冷しゃぶ 玉ねぎ醤油だれ

リニューアル
[240g]
焼肉一番 甘口

リニューアル
[235g]
焼肉一番 中辛

[ 60g (30g×2袋) ]
シーフードソムリエ監修 大葉ジェノベーゼ風ソース

リニューアル
[121g]
海鮮中華 エビチリソース

リニューアル
[120g]
海鮮中華 エビマヨソース

[ 14g (7g×2袋) ]
小松菜・ほうれん草がおいしい! 青菜炒めの素

[53.5g]
おいしくお野菜♪カプレーゼ風トマトサラダ用セット

リニューアル
[147g]
ねぎチヂミの素

リニューアル
[95g]
レタスがおいしい パリ麺サラダ用セット

リニューアル
[67g]
ばくばくキャベツ用セット

リニューアル
[24g]
ぱぱっと逸品 ピーナッツ和えの素

[ 14g (7g×2袋) ]
枝豆がおいしい! ペペロンチーノ風スパイス

[80g]
さつま揚げで作る オデンボックムのたれ

リニューアル
[80g]
しらたき・糸こんにゃくで作る 宮崎辛麺風スープの素

[ 116g (2回分) ]
名店監修 すみれ味噌仕立て 油そばの素

[ 120g (40g×3袋) ]
柚子こしょうめんつゆ

[ 120g (40g×3袋) ]
黒こしょうまぜめんつゆ

[225g]
味・塩こしょう 麹入り





## 会社概要

(2023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 | 東京本社 〒130-0014 東京都墨田区亀沢1丁目17-3 TEL:03-3626-9321 FAX:03-3626-9393 |
| | 福岡本社 〒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 | 707名 |

## 役員

(2023年6月29日現在)

| | | |
|---|---|---|
| 取締役 | 代表取締役会長CEO | 松本洋助 |
| | 取締役社長COO | 阿部孝博 |
| | 取締役副社長 | 松本俊一 |
| | 専務取締役 | 中西昌至 |
| | 常務取締役 | 坂田恵補 |
| | 取締役 | 矢野宏一 |
| | 取締役 | 根岸宏樹 |
| | 社外取締役 | 本夛伸介 |
| 監査役 | 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 |

## 株式の状況

(2023年3月31日現在)

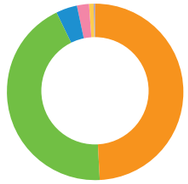
発行可能株式総数 …… 24,000,000株
発行済株式の総数 …… 9,868,800株 (自己株式216,088株を含む)
株主数 …… 20,093名
大株主

| 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 | 269 | 2.79 |
| 松本洋助 | 206 | 2.13 |
| 株式会社西日本シティ銀行 | 180 | 1.86 |
| 株式会社福岡銀行 | 101 | 1.05 |

(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

(2023年3月31日現在)



- 個人・その他 …… 49.32%
- その他国内法人 …… 43.53%
- 金融機関 …… 4.09%
- 自己名義株式 …… 2.19%
- 外国人 …… 0.84%
- 証券会社 …… 0.03%

## 株主優待ご案内

写真は3,000円相当の製品例

### 株主優待制度の内容

**1 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。

**2 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 |
| 定時株主総会 | 毎年6月開催 |
| 剰余金の配当基準日 | 期末配当…3月31日<br>中間配当…9月30日<br>その他必要がある場合は、<br>あらかじめ公告して定めます。 |
| 単元株式数 | 100株 |
| 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<br>三井住友信託銀行株式会社 |
| 郵便物送付先 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号<br>三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 |
| 電話照会先 | TEL 0120-782-031（フリーダイヤル）<br>受付時間 9:00～17:00（土日休日除く） |
| 公告方法 | 当社のホームページに掲載。<br>https://www.daisho.co.jp<br>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。 |
| 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） |

**●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のお願い

**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）を進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

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　いいかぶ　検索

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ーブの登録商標です。

e-株主リサーチ

本アンケートは、株式会社リンクコーポレイ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

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

(2201)

おいしさで・しあわせをつくる
ダイショー

〒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

UD FONT 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。

PRO-WE PROJECT-With the Earth
この冊子の印刷・製本に係るCO₂は PROJECT- With the Earth を通じてオフセット（相殺）しています。

VEGETABLE OIL INK

FSC www.fsc.org ミックス 責任ある木質資源を使用した紙 FSC® C013080