

株主の皆様へ

株式会社ダイイチ  
企画IR部

## 第65期株主様アンケート結果のご報告

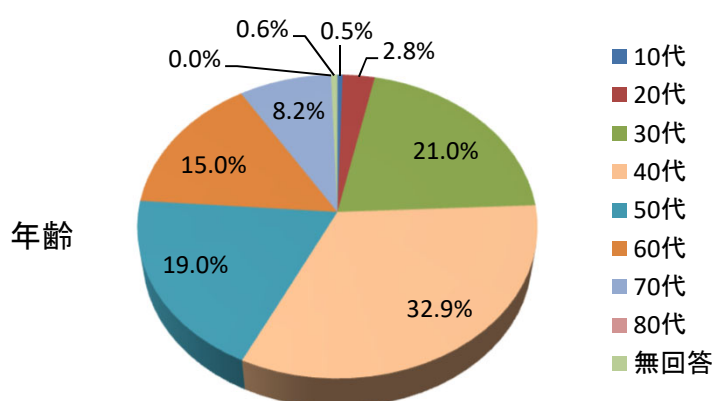
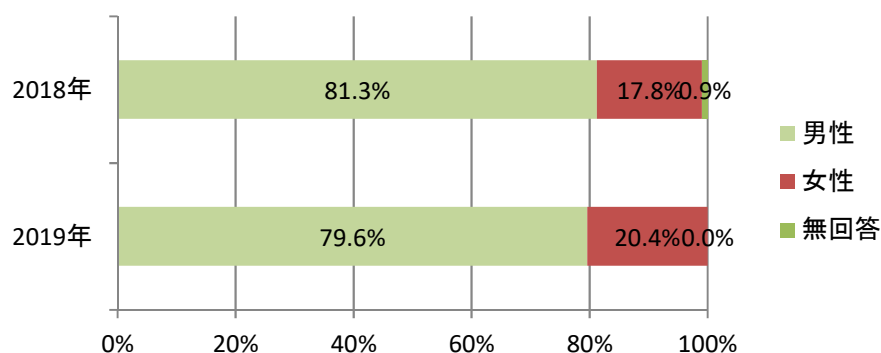
第65期年次報告書に紹介しました、WEBアンケートにご協力いただきありがとうございました。  
2019年12月24日から2020年1月31日まで実施し、今年も多くの回答をいただきました。  
当社のHPを入り口としたWEBアンケートは、今回で11回目となりますが、株主数に比例して回答者が増えてきています。記述する欄には叱咤激励が多く、時間をかけて回答して下さることに改めて深く感謝申し上げます。

皆様からいただきましたご意見等は、今後の当社IR活動の活力とさせていただきます。

なお、懸賞(図書カード)の当選発表は、発送を以て代えさせていただきました。

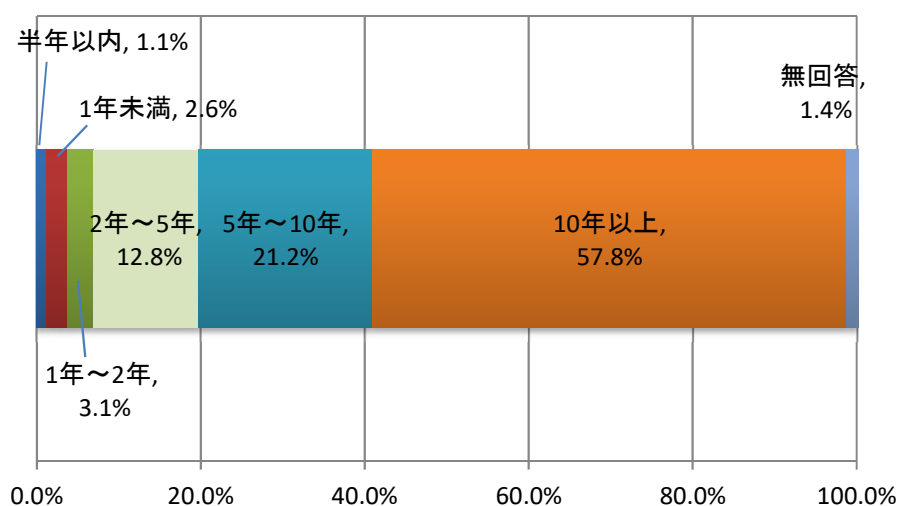
以下、アンケート結果です。

Q 性別、年齢をお知らせください。

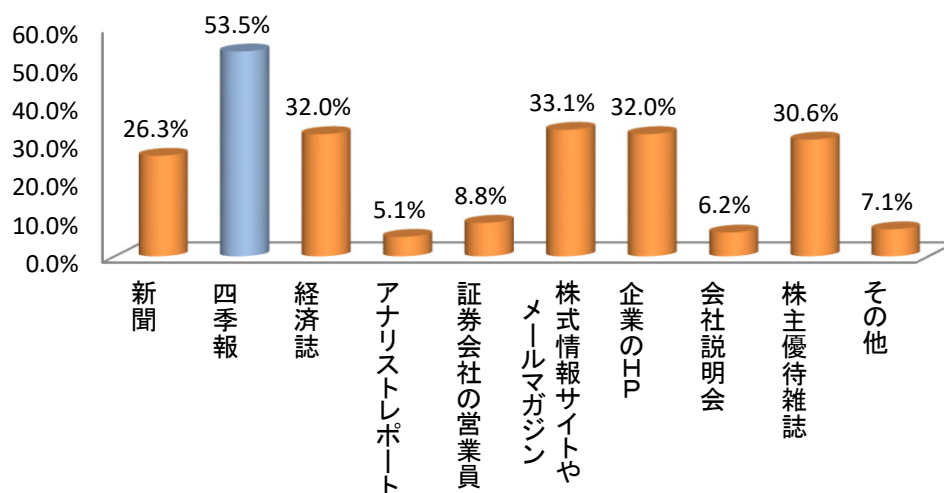


○ 昨年と比べ、30代・40代が増加し、50代、60代が減少しました。

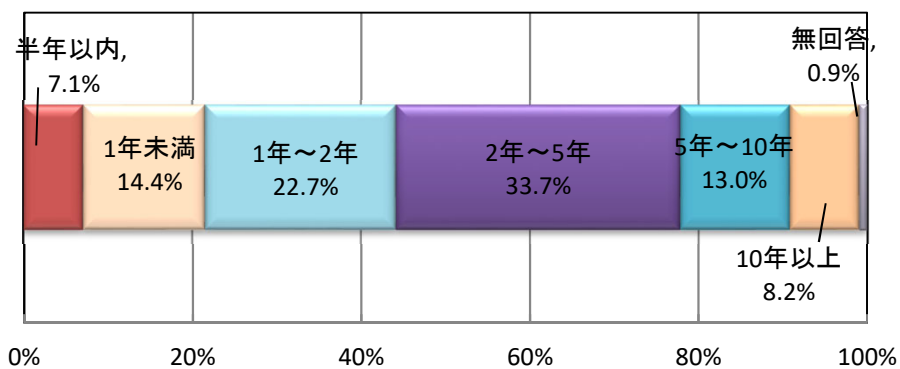
Q 投資歴をお知らせください。



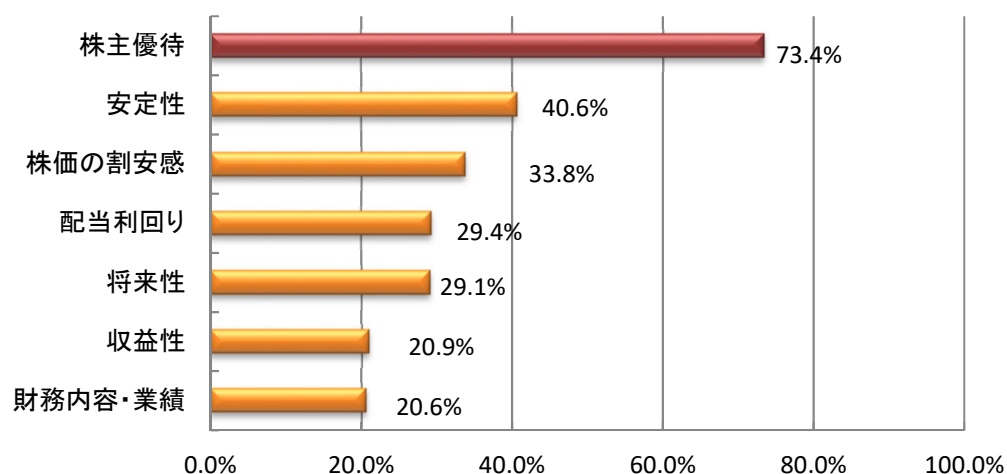
Q 投資先を検討する情報源は何ですか(複数回答)



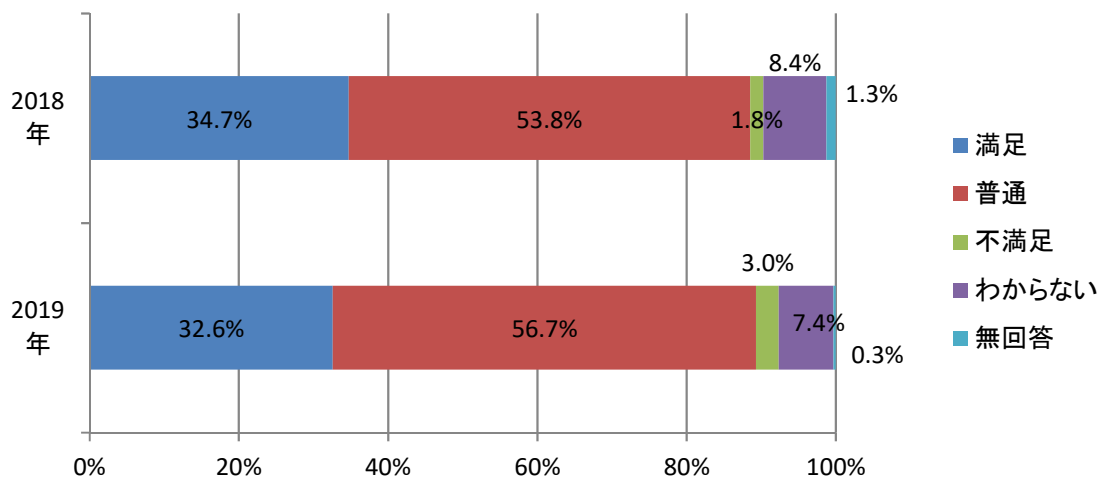
Q 当社の株式を購入してからどれくらいになりますか。



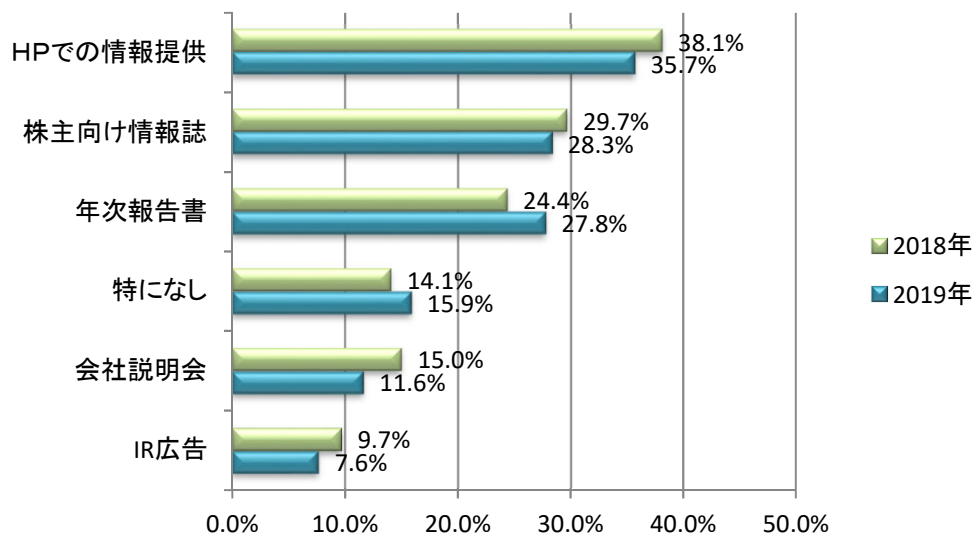
Q 当社の株式を購入された理由をお聞かせください。(上位7項目)



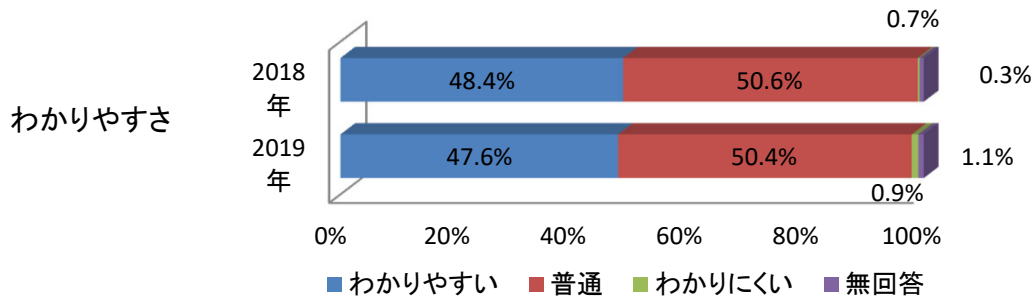
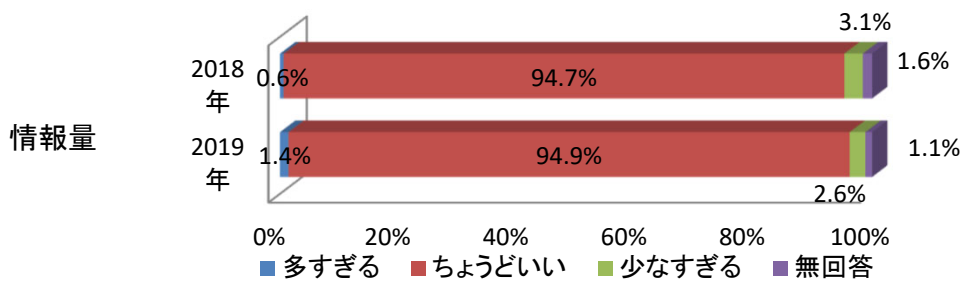
Q 当社のIR活動に満足していますか。



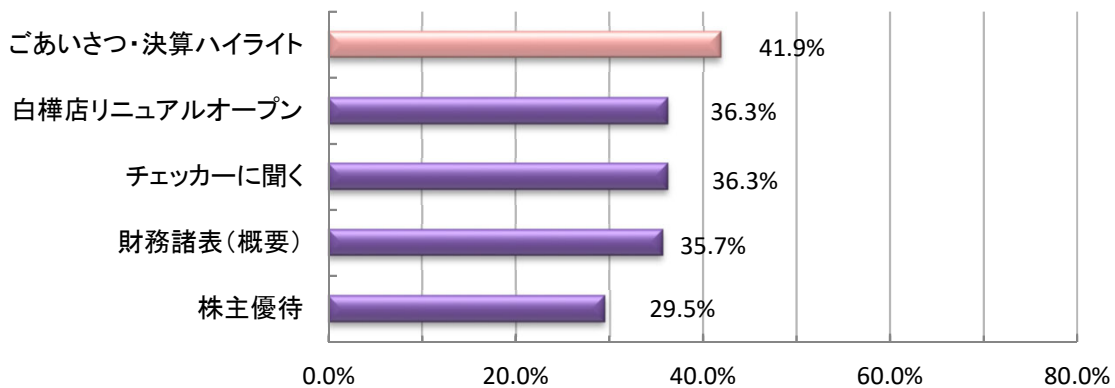
Q IR活動の中で、特に充実を希望することは何ですか。(上位6項目)



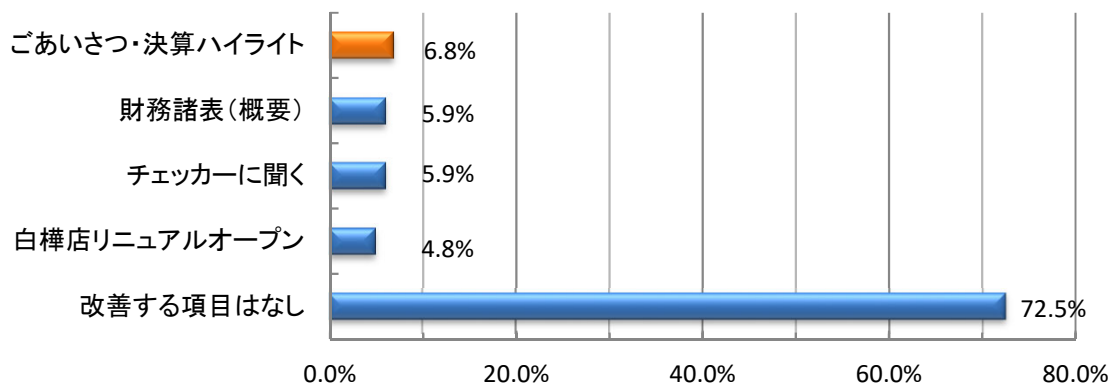
Q 年次報告書の情報量、わかりやすさはいかがですか。



Q 年次報告書で興味をひいた項目はどれですか。(上位5項目)



Q 年次報告書で改善した方がよい項目はどれですか。(上位5項目)



## 株主様からのご意見・ご要望（抜粋）

（年次報告書）

### 表紙

○ドローンなどでもう少し上空から撮影したほうが全景がわかり、良かったのでは。

**回答** 地上から写すことばかり考えていました。

### ごあいさつ・決算ハイライト

○今後のリスクや取組みなど、もう少し詳しく書いてほしい。

**回答** ありきたりな言葉となり、うまく記載できず申し訳ありません。

○特別損失の内訳が知りたい。

**回答** 減損損失です。札幌地区の不採算店舗を減損いたしました。

### 白樺店増床リニューアル

○株主の立場から社内の行事関連は興味が薄いと感じる。

○文字が少なく写真、図なので非常に見やすい。

**回答** 両意見がありました。どちらも参考にさせていただきます。

### 財務諸表（概要）

○色合いや文字の大きさを工夫してほしい。

○グラフも見やすいが、数字の財務諸表も載せてほしい。

○一目ではわかりづらい。情報量が多いのでは。

**回答** わかりやすい財務諸表を目指します。

### レジ係に聞く、チェックフェスティバルに参加して

○興味がない。必要な情報ではない。○長い文章で読みにくい。

○優れた企画だ。現場で働く社員を評価する会社の姿勢を感じた。

**回答** 「バイヤー、店長」に続く企画でした。欲張りすぎて、文章を盛り込んでしまいました。次回は短文を意識して進めます。

### 株式情報

○アンケートをQRコードからのアクセスにしてほしい。

**回答** ご迷惑をおかけしました。前回からの要望でした。次回は形にしたいです。

○棒グラフと円グラフでわかりやすい。株主数の前年比があれば完璧では。

**回答** ありがとうございます。前向きに検討させていただきます。

### 株主優待のお知らせ

○Fの農産物セットが、写真だけだとわかりにくく選択しにくい。

**回答** ご不便をおかけしました。次回から改善いたします。

### 全般的

○見やすいけれど、カラー写真は経費節約で不要、紙質も薄くしてもいい。

**回答** お気遣いありがとうございます。印刷会社と話し合いをして、標準タイプを選んでいきます。

## 株主様からのご意見・ご要望（抜粋）

（全般的）

○いつも利用しています。惣菜もおいしくつい買ってしまいます。レジの方々の仕事ぶりには感謝しかありません。

○北海道は遠すぎて、実店舗で買い物をすることはないですが、応援しています。

○これからも長期的に応援したいと思いますので頑張ってください。

○地元根付いた企業で独自性があり大好きです。既存店が頑張れば大化けする企業と思います。

**回答** いつも励ましていただきありがとうございます。

○よく利用するスーパーで、連続増配をしていると知り購入しました。年次報告書が見やすくわかりやすいのでとても良いと思います。応援しています。

○地域一番店を目指してください。

**回答** いつもご利用ありがとうございます。地域密着が当社の強みです。

○保守的な業績予想は、好感が持てますが少し保守的すぎる気がします。

**回答** 地道に無理せず、決して浮かれず、堅実であることがIRだと思っています。

○企業名だけでは何をしている会社なのかわかりにくいので、もっとアピールしてほしい。

○札幌、旭川地区の知名度向上に取り組んでほしい。

**回答** ご意見ありがとうございます。

○長期保有者に対して、ギフトカードの贈呈枚数を増やしてほしい。

○1,500株や2,000株保有者の優遇も新設してください。

○株主優待は廃止して、配当に回してほしい。

○株主優待を楽しみに保有しているので止めないでほしい。

**回答** 株主優待は、株数に捉われない株主還元の一つとして考えております。引き続き検討を重ねてまいります。

○安定配当と株価上昇を期待します。

○配当性向についても財務情報と合わせて具体的な数字目標がほしい。

**回答** 当社は、安定配当を基本としております。少しずつ配当性向を上げていきたいと思っております。

○安定株主増加に寄与するため、中間配当を実施してください。

**回答** 100株所有の株主が多いため、事務費用が嵩むことを鑑み、継続検討となっております。

○まだまだ割安な株価だと思っているので、正当な評価がされることを期待します。

**回答** 株価はなかなか上がりませんが私も忸怩たる思いです。

○早期に札幌地区の店舗出店をしてください。

**回答** 鋭意努力いたします。

○既存店舗の改装を行っているが、新規出店がなく売上の伸びがあまりない。売上を上げないと利益を大きく伸ばすことができない。また、利益剰余金が年々増えていっているので、新規出店などしないのであれば株主に還元すべき。

**回答** 貴重なご意見ありがとうございます。人口の多い札幌地区への新規出店を考えていますが、競合他社も同じように出店を考えているため、なかなか実現には至っていません。設備投資がいつでもできるように資金を内部留保している状態です。

○全国にお店を出店してほしい。

**回答** 当社の強みは、地域密着型だと思っております。地道に前へ進みます。

○イトーヨーカ堂との連携を活かしさらなる利益向上を目指してほしい。

**回答** PBのセブンプレミアムなど高品質高利益の商品を取り扱い、おかげさまで利益率が向上しております。

○白樺店のレイアウトを見て、自分が住んでいる所との違いがわかり、興味深かったです。商品の構成も店舗の写真から垣間見ることができました。ラム、マトンが好きなので、さすが北海道と感心しました。

**回答** ありがとうございます。お問い合わせいただければ注文も可能です。

○株主総会に出席したいのですが、年の瀬や連休等で都合がいつも合わなくて残念です。

○株主総会で年々出席者が増えているのは良いことです。これからも保有し続けます。

**回答** 9月決算なのでどうしても年の瀬になってしまい申し訳ございません。

○アンケートは実施している会社が少ないので、ぜひ継続してもらいたい。

**回答** 株主とのコミュニケーションと思っておりますので継続いたします。

○年次報告書は、全体的にカラーで明るく文字も大きいので、高齢者の株主にも大変見やすいです。少しでも読みやすくされており、興味を持ってほしいということが報告書から伝わってきます。次回の報告書も楽しみにしております。

**回答** 励ましのお言葉ありがとうございます。意図が伝わり心強いです。

○業績が少しでも良くなると浮かれて一気に前年の2倍にもなるようなペースで増配し、逆に業績が少しでも悪くなると、平気で減配、無配にする、行き当たりばったりの企業、経営者が日本にはとても多いです。しかし、貴社は無理なく着実に増配を続け、株主優待も充実し、業績も安定して黒字を続けており、「とても株主思いの経営陣が運営している企業」だと感じています。

**回答** お世辞だと思いつつも大変嬉しく思います。厳しいご意見もありますが、これからも株主の皆様の声に耳を傾けてまいります。

以上

お問い合わせ等は、下記の企画IR部までご連絡ください。

株式会社ダイイチ 企画IR部

電話番号 0155-38-3456 (代) または [kikaku-irbu@daiichi-email.com](mailto:kikaku-irbu@daiichi-email.com)