

第69期株主様アンケート結果のご報告

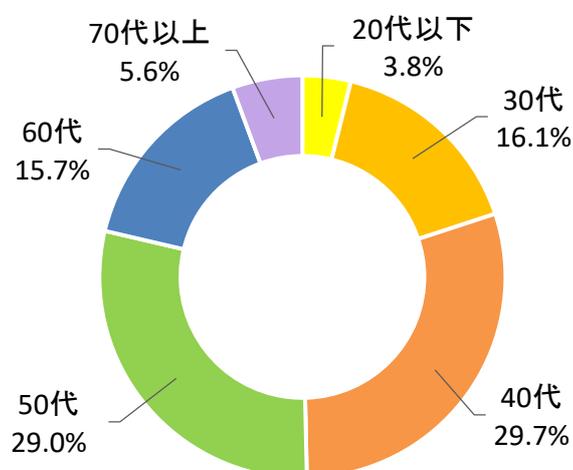
第69期年次報告書に紹介しました、WEBアンケートにご協力いただきありがとうございました。
2023年12月下旬から2024年1月末日までの実施で、多くのご回答をいただきました。たくさんのご意見をいただき、直接株主の方々の声をいただける事を大変ありがたく感じております。

ご指摘やご要望ご意見は真摯に受け止め、また、多くのお褒めの言葉には感謝の気持ちを忘れず今後の活動の糧とし、邁進していかなくてはと感じております。改めて、ご回答いただきました皆様に深く感謝申し上げます。

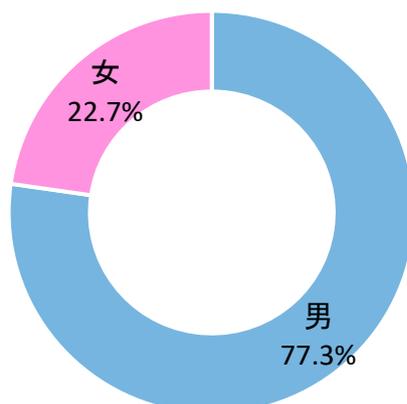
なお、懸賞(Amazonギフトカード)の当選は、コエキク事務局よりメールでお知らせいたします。

以下、アンケート結果をご報告いたします。

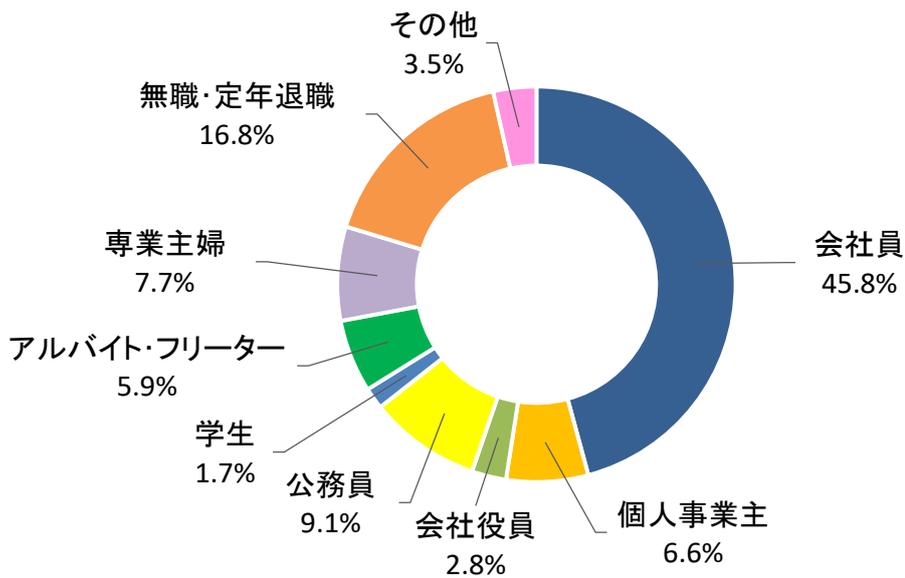
Q01 あなたの年齢をお知らせください。



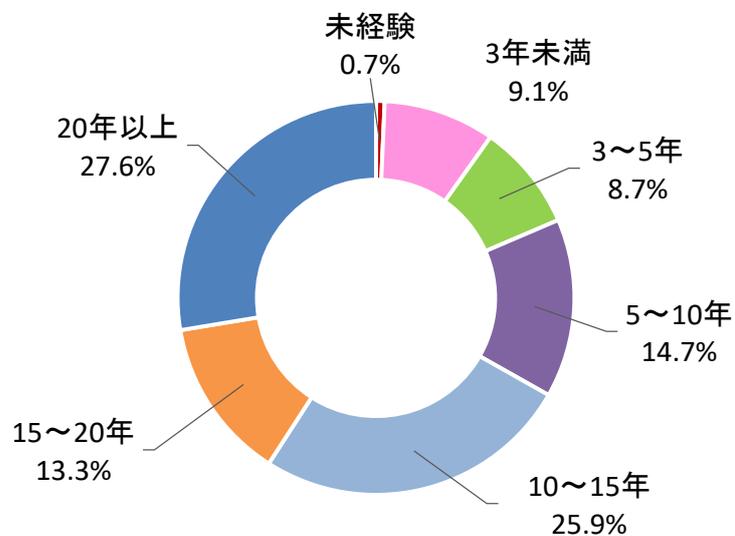
Q02 あなたの性別をお知らせください。



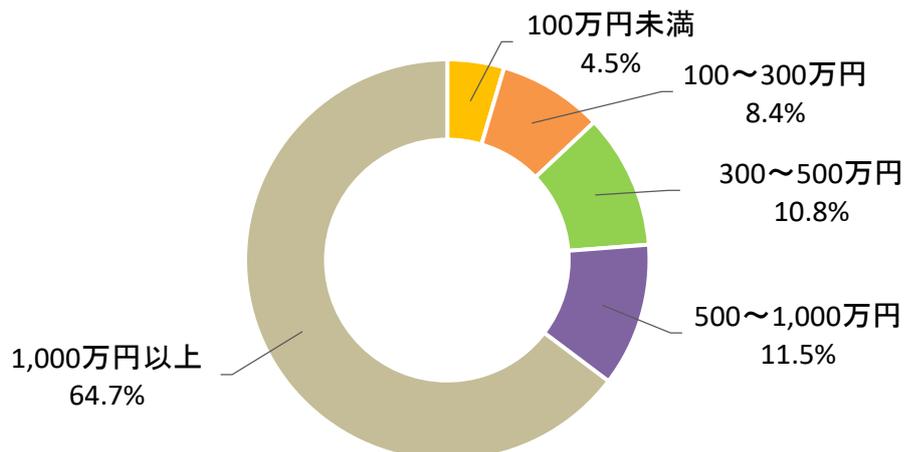
Q03 あなたのご職業をお知らせください。



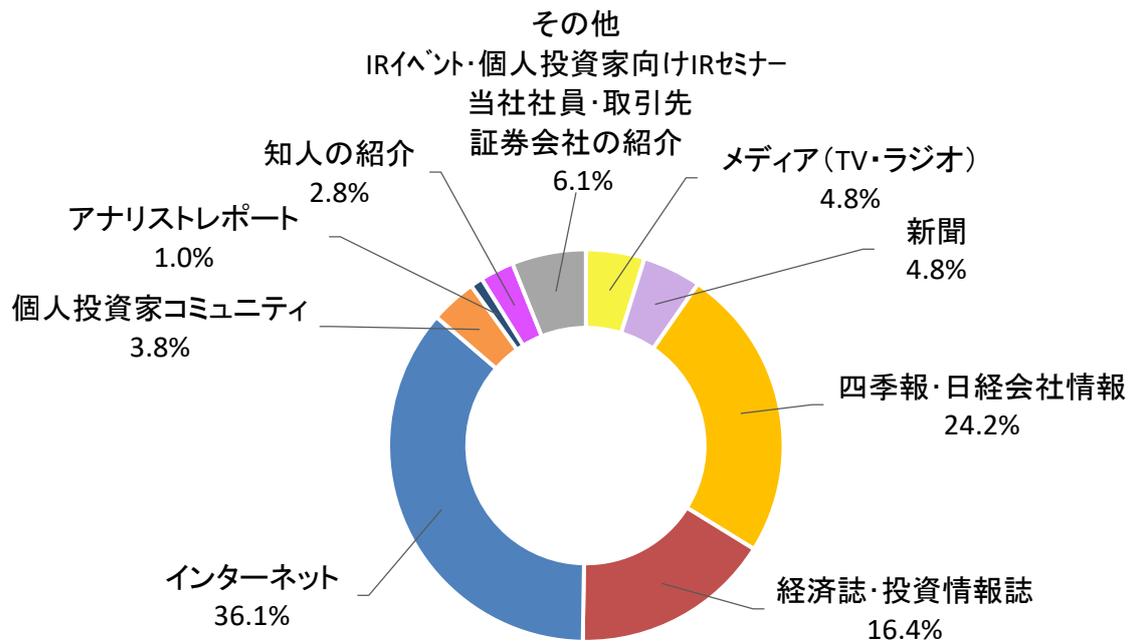
Q04 あなたは株式投資を始めてどのくらいになりますか。



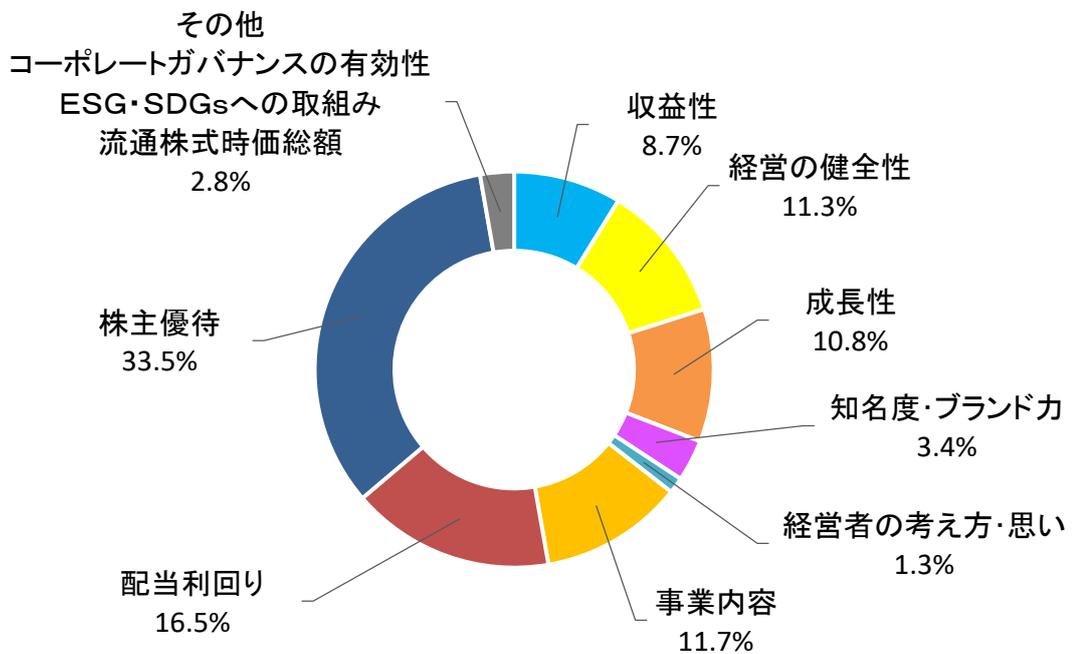
Q05 あなたの金融資産額はどのくらいになりますか。



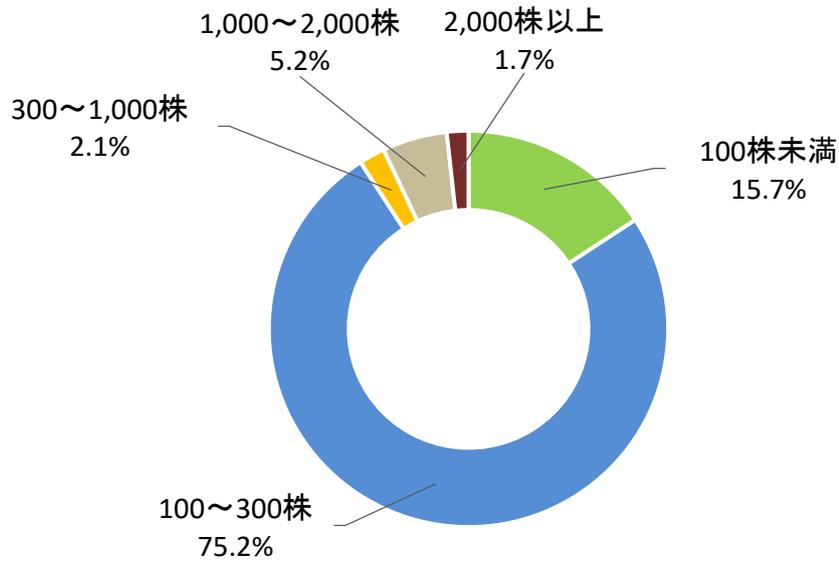
Q06 あなたは当社をどこで知りましたか？（複数選択）



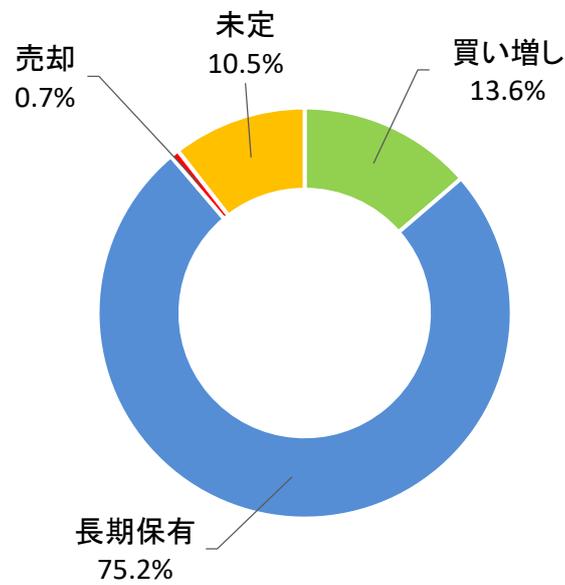
Q07 当社に投資する決め手となったポイントは何ですか？（複数選択）



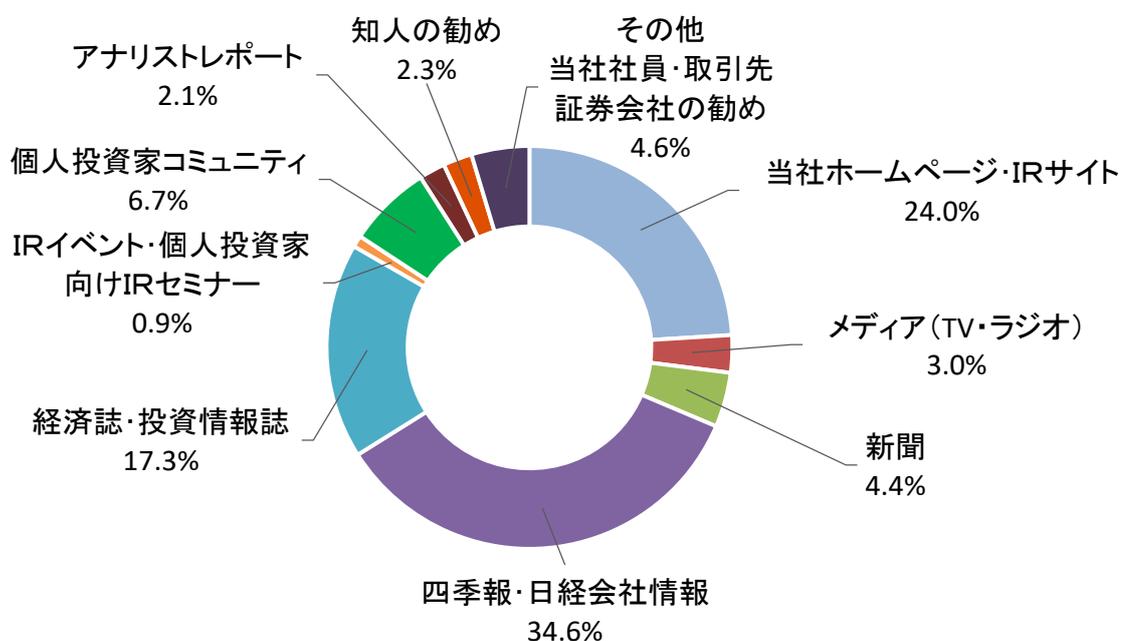
Q08 当社の保有株式数について教えてください。



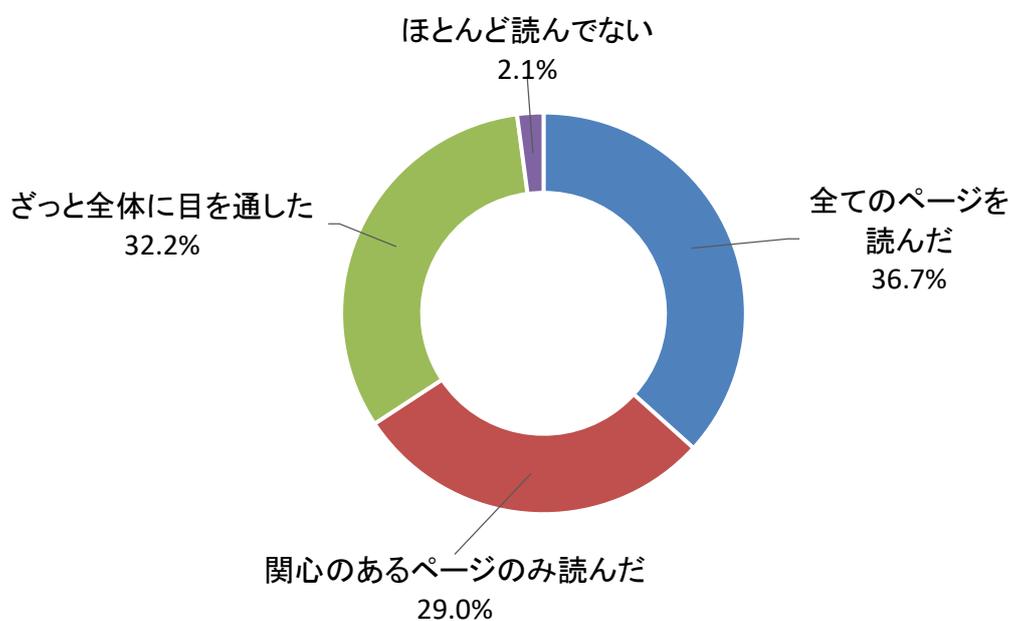
Q09 当社の株式に対してどのような方針ですか？



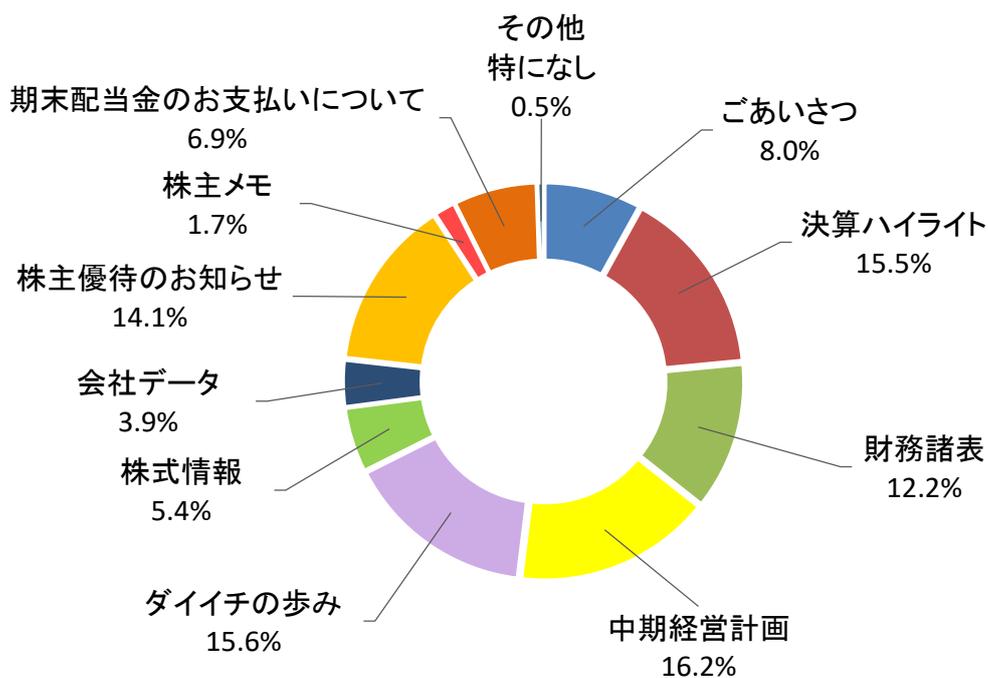
Q10 当社への投資を決める際に参考にした情報源は何ですか？（複数選択）



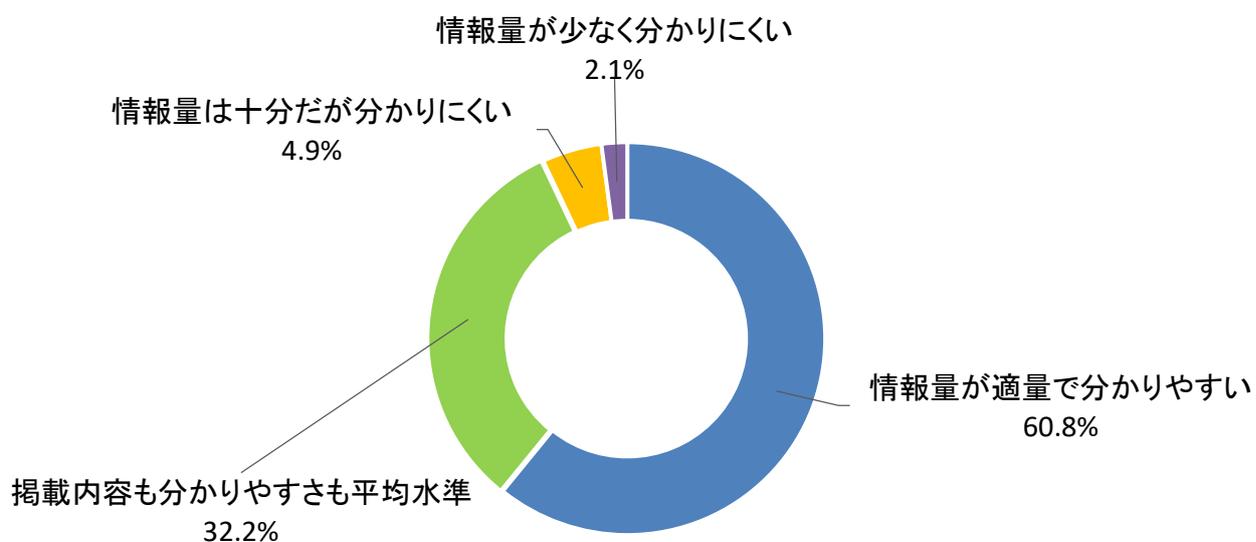
Q11 年次報告書はどの程度読んでいただきましたか？



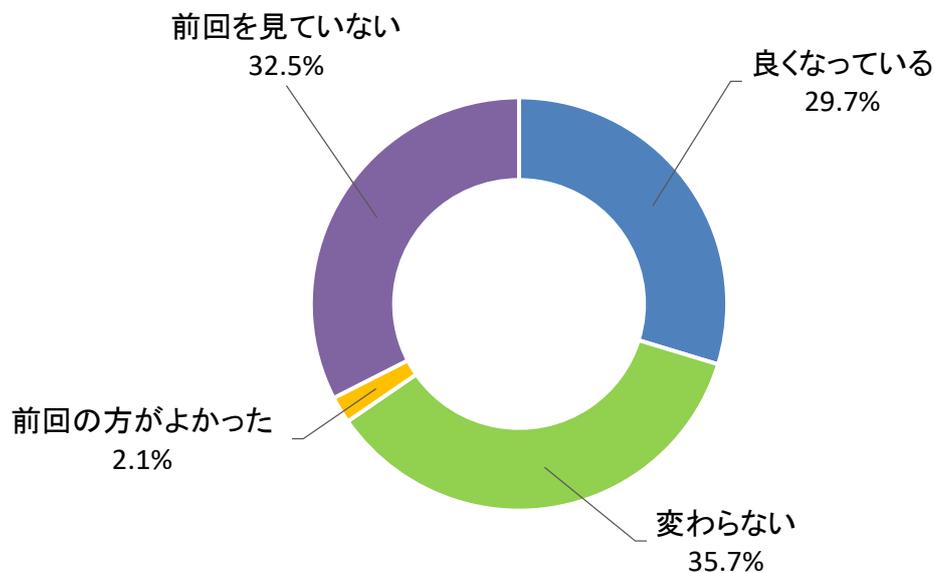
Q12 年次報告書で関心があったページはどこですか？（複数選択）



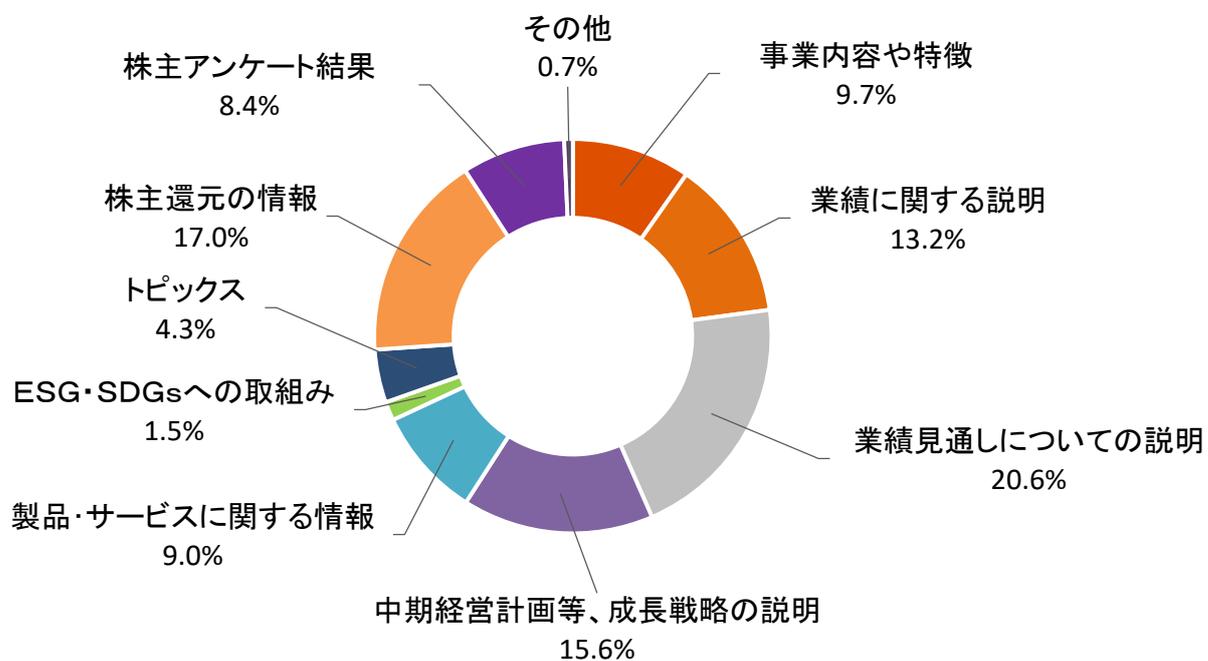
Q13 年次報告書の掲載内容についてどう思われますか？



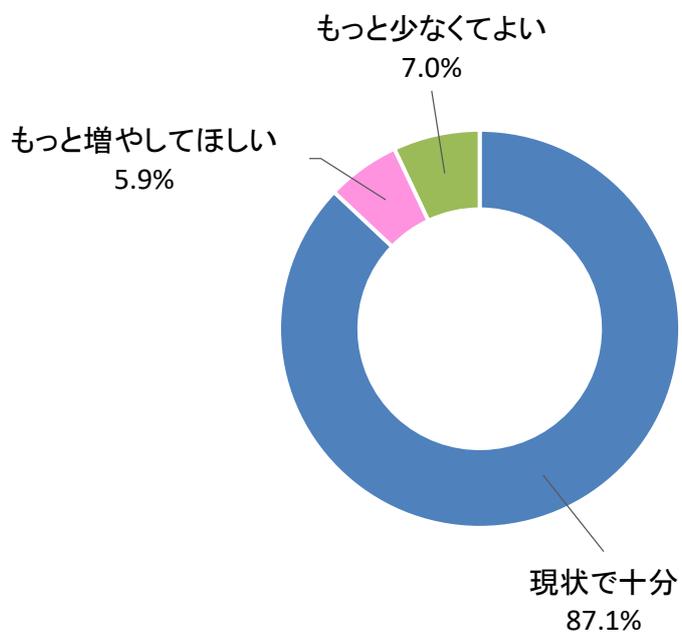
Q14 年次報告書は前回と比較していかがですか？



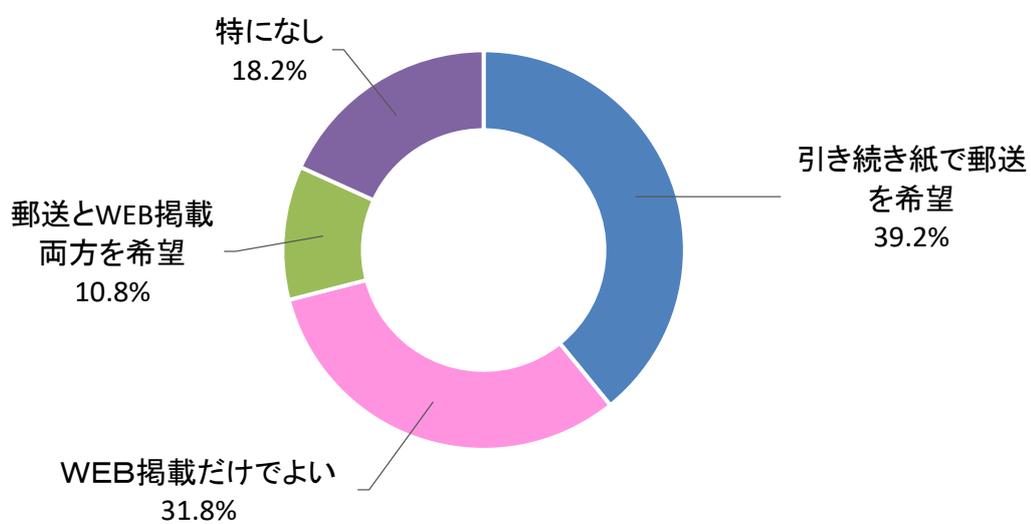
Q15 今後、年次報告書への記載を希望または充実してほしい情報は何ですか？（複数選択）



Q16 報告書の発行頻度についてどう思われますか？



Q17 年次報告書の発行形態についてどのようにお考えですか？



株主様からのご意見・ご要望(抜粋)

<年次報告書>

- 文字が大きく、グラフの色遣いがきれいで見やすい。お客様、従業員、株主を大切に考えている姿勢を感じました。
- 会社のカラーが全面に出ていてよい資料だと思いました。
- A4横で大変見やすい。紙質も良い。
- 初めて株を買いましたが、報告書をみて応援したいと思いました。
- とても見やすい年次報告書で驚きました。次も楽しみにしています。
- 中期経営計画のページについて、文字量も多くカラーデザインが少しくつく感じられました。
- 中期経営計画を詳しく載せてほしい。
- 株主優待の案内の用紙は立派ですが、そこまでお経費を掛けなくても良いと思う。

<情報発信全般>

- 近くにお店が無いので店舗の写真をもっと見たい。ほかのスーパーと違いを知りたい。
- すずきの店の情報、客層など載せて欲しい。
- ココノスキノはメディアにも露出され注目されておりますが、すずきの店と他店との違いが知りたかったです(近隣の飲食店が業務用購入でも来店している?)
すずきのに行った際は是非買い物してみようと思います。がんばってください!
- 紙媒体は送られてくると読みますが、コストがかかると思います。
内容を簡略化することで郵送コストを削減できると思います(不足情報はホームページに記載)
- 紙媒体は経費削減のために廃止すべき。最低でも定型料金に収まる重量に。
- 郵送書類は最低限で良い。

<株主への還元>

- 更なる配当性向の向上を希望致します。
- 配当金の増配をお願い致します。
- 総資産額の増加率に比べ、配当金増加率が少ない。自社株買いによる株価対策をお願い致します。
- 株主優待クロス対策をしてほしい。
- 株主優待の継続・拡充を希望(多数)
- 長期保有株主への優遇優待制度の導入を希望(多数)
- 株主優待は継続保有条件を付けた方が良いと思います。
- 株主優待“お買い物カード”を検討して欲しい
- メロン・でんすけ西瓜を選んでうれしい。継続してほしい。
- 個人投資家向けに300株位から選べるギフト(六花亭など)があると嬉しい。
- プレゼント企画を増やしてほしいです。
- 配当利回り、株主優待共に満足しています。
- 紙媒体はWEB化し、浮いた費用を配当に反映してはどうか

<経営について>

- 今後も消費者目線の経営をお願いします。
- 利益率が低下しているので、規模拡大だけでなく収益率の向上に積極的に取り組んでもらいたい。
- PBR1倍割れの改善を期待しています。
- 株価を上げる努力をしてほしい。
- 配当性向を目標値として設定して欲しい。
- 時価総額の向上に何よりもこだわってほしい。引き続き応援しております。
- 利益剰余金がたっぷりあって、業種の割に現金も沢山ある。持ち過ぎで、バランスシートが重たいです。自社株買い、償却して、バランスシートを軽くしてください。ROEを高めることも、上場企業として、必要なことだと思います。よろしくをお願いします。
- 売上げは上がっているが、年々営業利益が下がっている。イトーヨーカ堂が親会社になったが、うまくいっていないのかと思う。イトーヨーカ堂は、利益がほとんど出ていないので、相乗効果があるとは思えない。逆に古い体質や組織が邪魔をしてしまい、自由にできなっていないか心配です。
- 出店計画につきまして、ご提案です。江別、大麻、野幌、新札幌のエリアに是非、出店してほしいです。御社のような常に鮮度の良い商品を販売しているスーパーマーケットは、地域住民の支持を得ることが可能であると思います。ご検討頂ければ幸いです。
- 良い人材の確保が会社の成長につながります。人材に対する投資をお願いします。

<売場・商品について>

- 地域密着型を利点に、自社ブランドのさらなる挑戦に期待したい。
- レジの労災予防のカゴ移動の表示も納得で、今後も労働者に優しい環境づくりをしてください。
- これからは健康志向の高まりがますます重要視されていくと思います。扱う商品はより健康的な質の良いものを扱ってほしいです。特に食品添加物の扱いには気をつけていただきたい。消費者として思うのはヨーカ堂のプライベートブランドは利益率を高めるために質が劣っていると感じます。食品添加物の使用量が多い商品が多いからです。是非とも健康面を重視して引き続きよろしくをお願いします。
- 消費者は「できるだけ安く」を望んでおります。買物の際私はまず「傷みもの」コーナーに行きます。状態の良いものを見つけると得た気分になり、購買意欲が上がっている気がします。一方、野菜コーナーで傷んでいるものがあると、気分が下がります。定期的に鮮度を確認し「傷みもの」コーナーを活用すると良いと思います。

<応援・お褒めのお言葉>

- 家族がファンで店舗を利用しています。とくし丸も母がお世話になっています。ダイイチさんには頑張ってもらっています！！
- いつも駐車場が混んでいるし品質も良いという声も多く聞きます。株主としても帯広出身としてもうれしいです。
- いつもダイイチ啓北店か白樺店を利用しています。どなたもとても快くさわやかに接して下さり安心して買い物をしています。
- 御社は私の「応援銘柄」ですので長期保有予定。いつまでも応援し続けたい地元密着のスーパーであって欲しいです。
- 安全安心でフレッシュな食材の安定供給で地域貢献頑張ってください。
- 十勝住民です。他のスーパーよりも海鮮の質が良く利用しています。
- 北海道出身です。これからも地元根付いて頑張ってもらいたいです！

- 人口減少が進むなか、北海道で頑張っしてほしいです。
- 八軒店を利用しています。近くのスーパー(アークス)より物が良くて店に活気があると評判です。地域を盛り上げる良いスーパーとして引き続き期待しています。
- 北海道旅行の際にダイイチ平岸店に行きましたが、活気があつて良かったです。今後も素晴らしいサービスを期待しています。
- 実際に店舗がある地域に住んでいませんが、評判が良く今後も期待しています。
- 道外在住です。年次報告書では良い雰囲気が伝わりました。機会があつたらぜひ寄りたいです。
- 競合がたくさんある中、御社らしさを出して頑張ってください。
- 厳しい経営環境下ですが、更なる発展を期待しています。
- 普段からスーパーを利用しています。今後も今まで通りがんばってください(多数)
- すすきに行った際は是非買い物してみようと思います。開店おめでとございます。
- イトーヨーカドーの撤退が相次ぐ中ですが、新鮮で安心できる野菜を強みに頑張っしてほしいです。応援しています。
- これからも応援してます(多数)

<その他のご意見>

- とくし丸は地域の方々に愛されるサービスだと思うので是非継続して頂きたいです。
- 保有し始めて1年です。北海道の土地勘がなく分かりにくいところはあるのですが、好財務と強力な株主優待なので、大満足で保有継続です。
- 首都圏在住なので、御社を知りませんでしたが、掲示板などを見てお惣菜が充実しているスーパーだとわかりました。株を購入する決め手になったのは、ココノスキノに出店するというニュースを見たことです。地元の人の「あの辺は飲食店が多いのに大型スーパーがなかったからとても助かる」という声があり業績が上がるのではと期待しています。
- 札幌圏の売上が十勝圏にせまっていますが、今後も本社は帯広に置き、十勝の企業として邁進してほしいです。
- 札幌圏にもっとたくさんのお店を出店して欲しい(複数)
- 業績が好調なので私の住んでいる福島県にも進出してほしいと思う。
- 北海道以外の都府県にも出店をお願いします。
- 今後も株主アンケートの実施と紙媒体での情報発信をお願い致します。

以上

多数の助言や応援のメッセージをいただきました。
さらにわかりやすい年次報告書を目指します。ありがとうございました。

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 担当岡山
電話番号 0155-38-3456(代)
または、kikaku-irbu@daiichi-email.com