



こころとからだに、
おいしいものを。



2015年度

第3四半期 決算概要

Challenge

Next Stage

2015年11月24日

ダイドードリンコ株式会社

(東証1部 : 2590)

1. 飲料業界の動向

P.2~3

2. 当社グループのビジネスモデルと中期経営計画

P.4~18

3. 2015年度 第3四半期 決算概要 / 通期業績予想

P.19~27

□ DyDoグループ Topics

P.28~40

こころとからだに、
おいしいものを。



1. 飲料業界の動向

Challenge

Next Stage

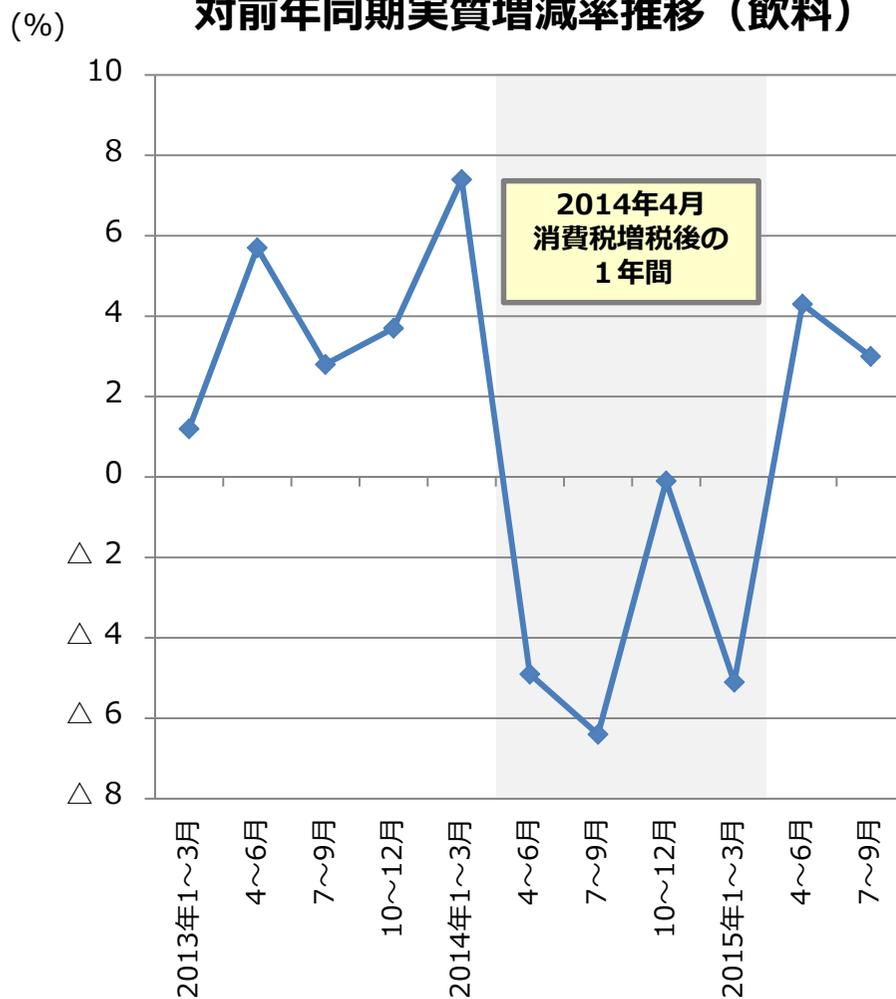
飲料業界の動向

Next Stage

こころとからだに、
おいしいものを。

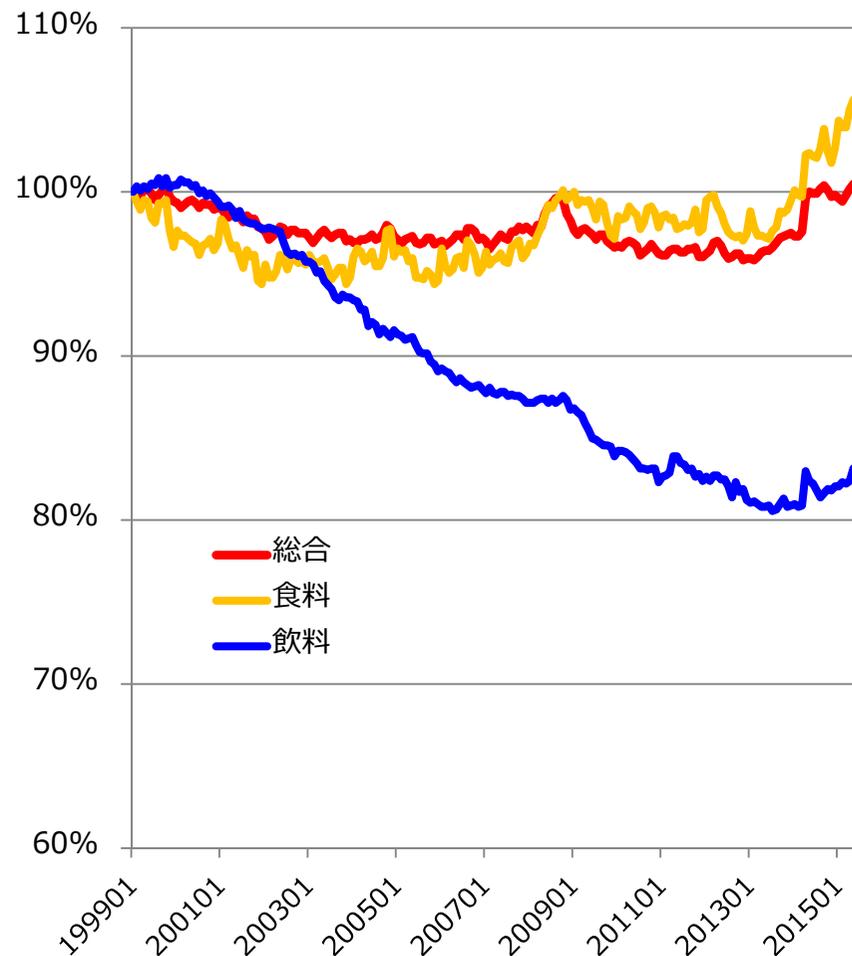


1世帯当たり1か月間の支出の 対前年同期実質増減率推移（飲料）



出所：総務省統計局「家計調査(家計収支編：二人以上の世帯)より当社作成

消費者物価指数の推移



出所：統計局統計データ「消費者物価指数」より当社作成

こころとからだに、
おいしいものを。



2. 当社グループのビジネスモデルと 中期経営計画

Challenge

Next Stage

(1) DyDoグループのビジネスモデル

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



◆ DyDoグループの主要3部門 – 独自のビジネスモデルを構築 –

DyDoグループは、「こころとからだに、おいしいものを。」をスローガンに、高い品質にいつもサプライズを添えて、「オンリーDyDo」のおいしさと健康をお客様にお届けします。



安定的なキャッシュ・フローを背景として強固な財務基盤を構築

(2)ダイドードリンコの特徴・強み

こころとからだに、
おいしいものを。

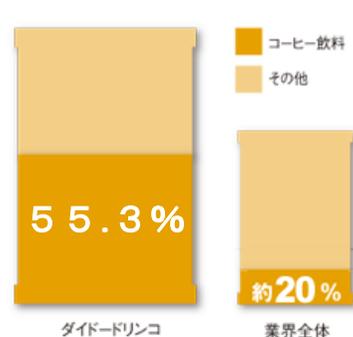
Next Stage



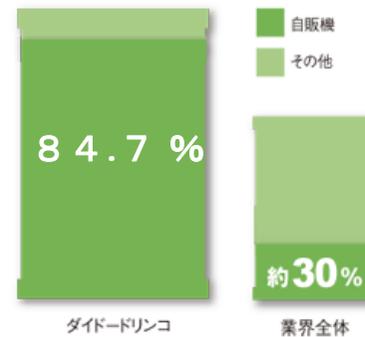
◆ コーヒー×自販機による安定した利益の確保

コーヒー飲料が50%以上

自販機で約85%を販売



業界全体では、コーヒー飲料の売上比率は約20%



業界全体では、自販機での売上比率は約30%

※当社実績：
2015年度第3Q時点の比率

◆ ファブレス経営による効率的な経営資源の活用

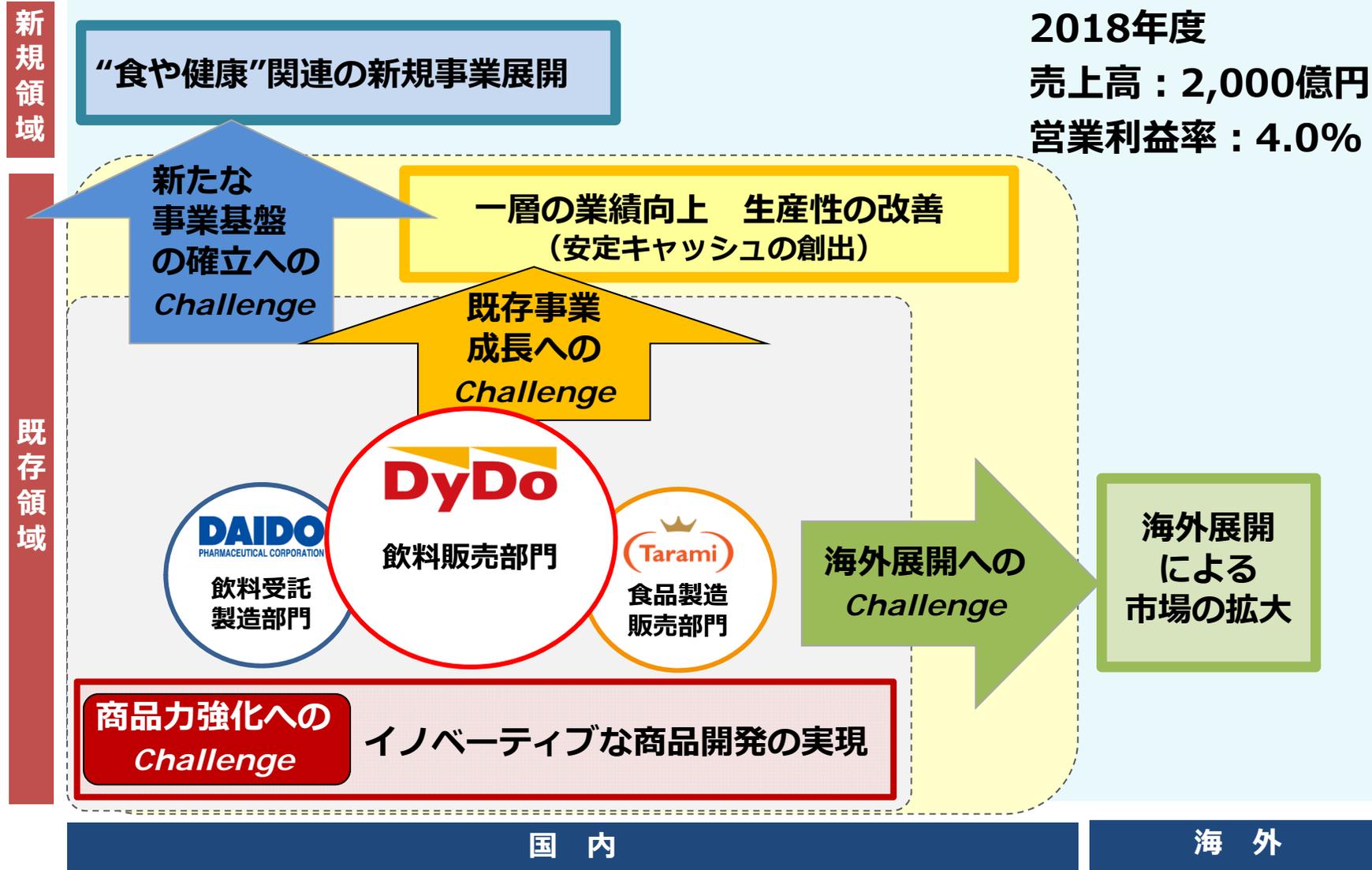


(3) 中期経営計画「Challenge the Next Stage」

－ 4つのチャレンジでNext Stageへ－

Next Stage

こころとからだに、
おいしいものを。



(4) 中期経営目標

Next Stage

こころからだに、
おいしいものを。



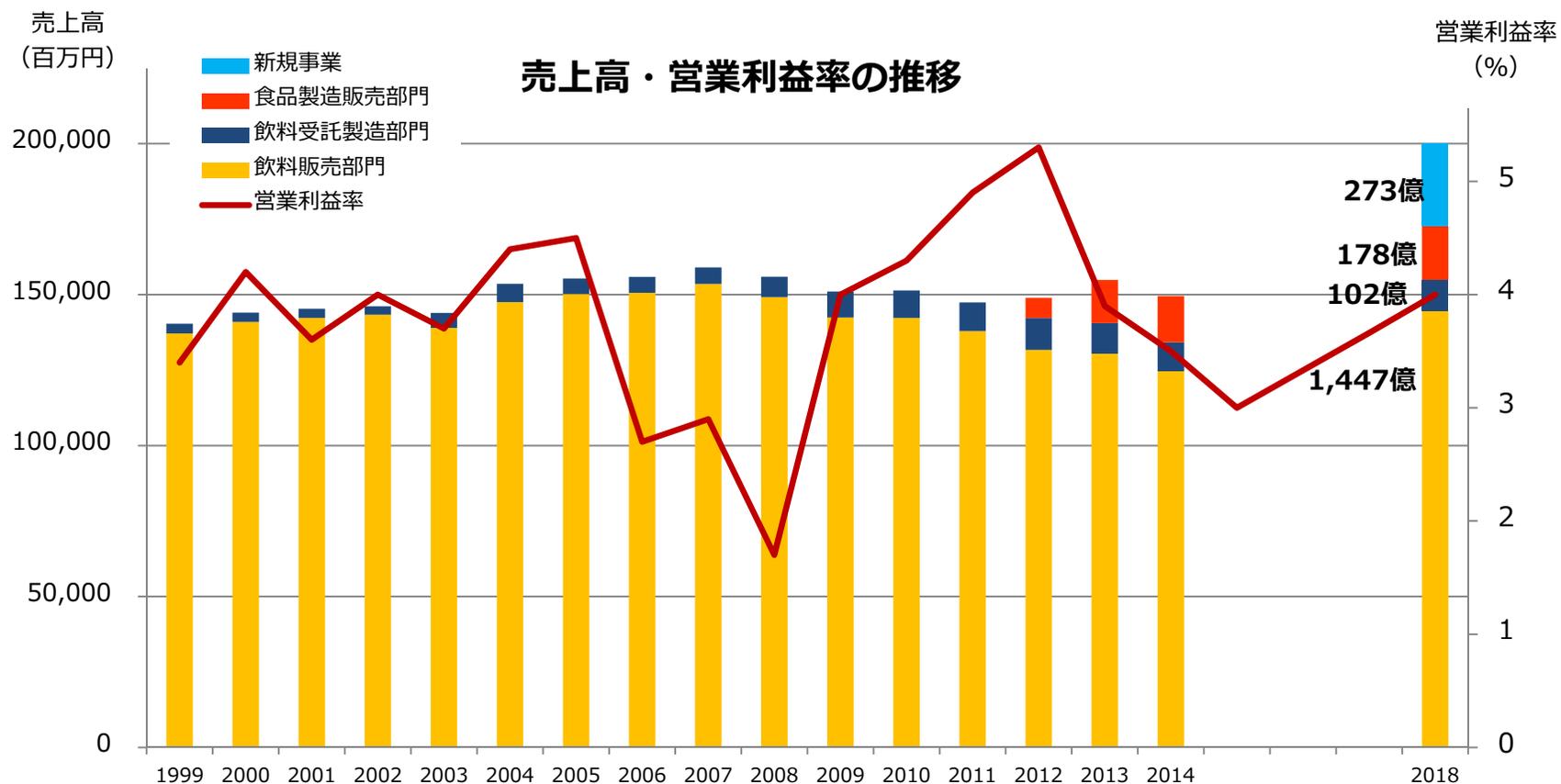
2018年度 中期経営目標

売上高

2,000億円

営業利益率

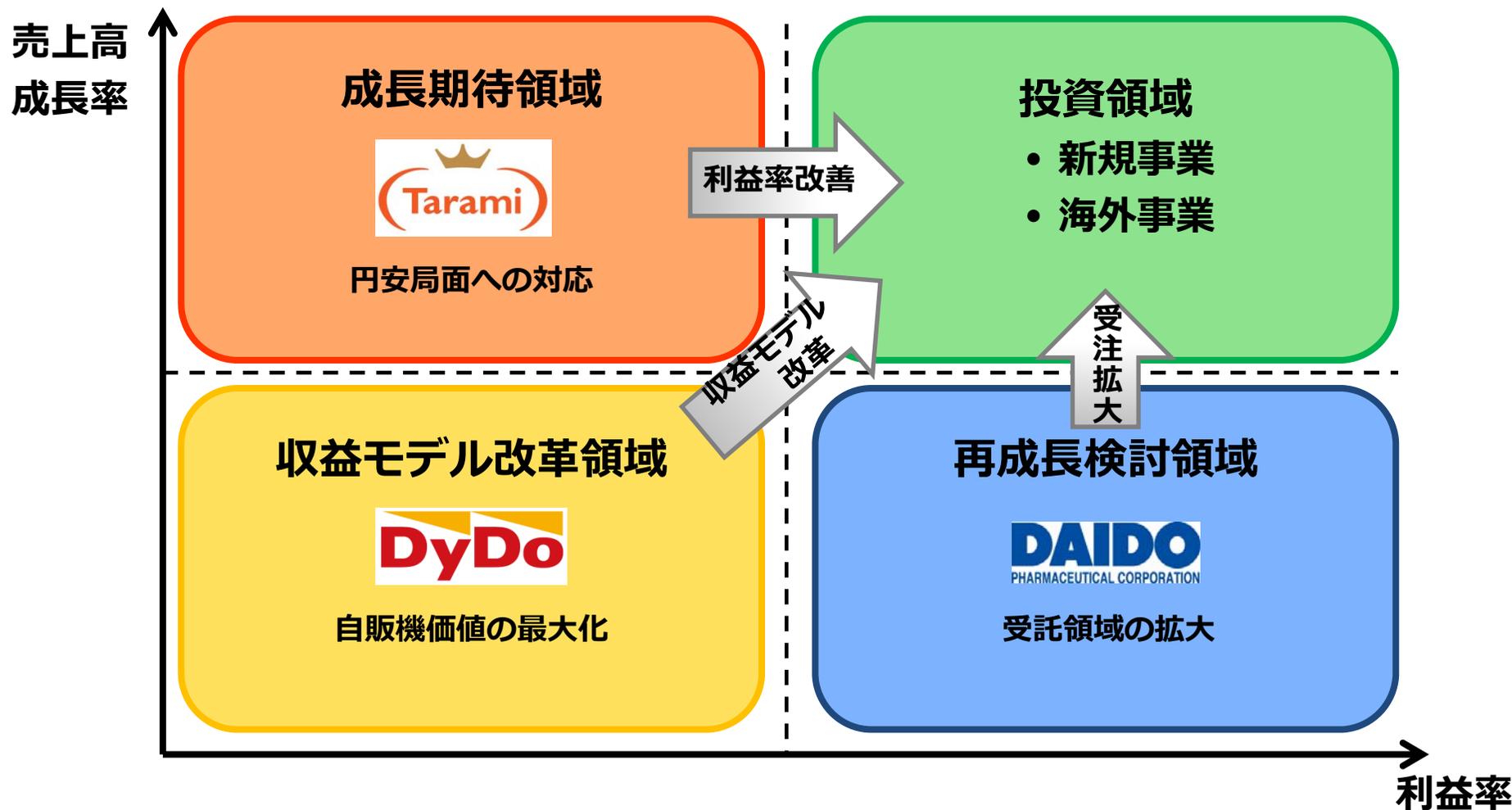
4.0%



(5)ポートフォリオマネジメント

Next Stage

こころからだに、
おいしいものを。



(6) 新たな事業基盤確立に向けて

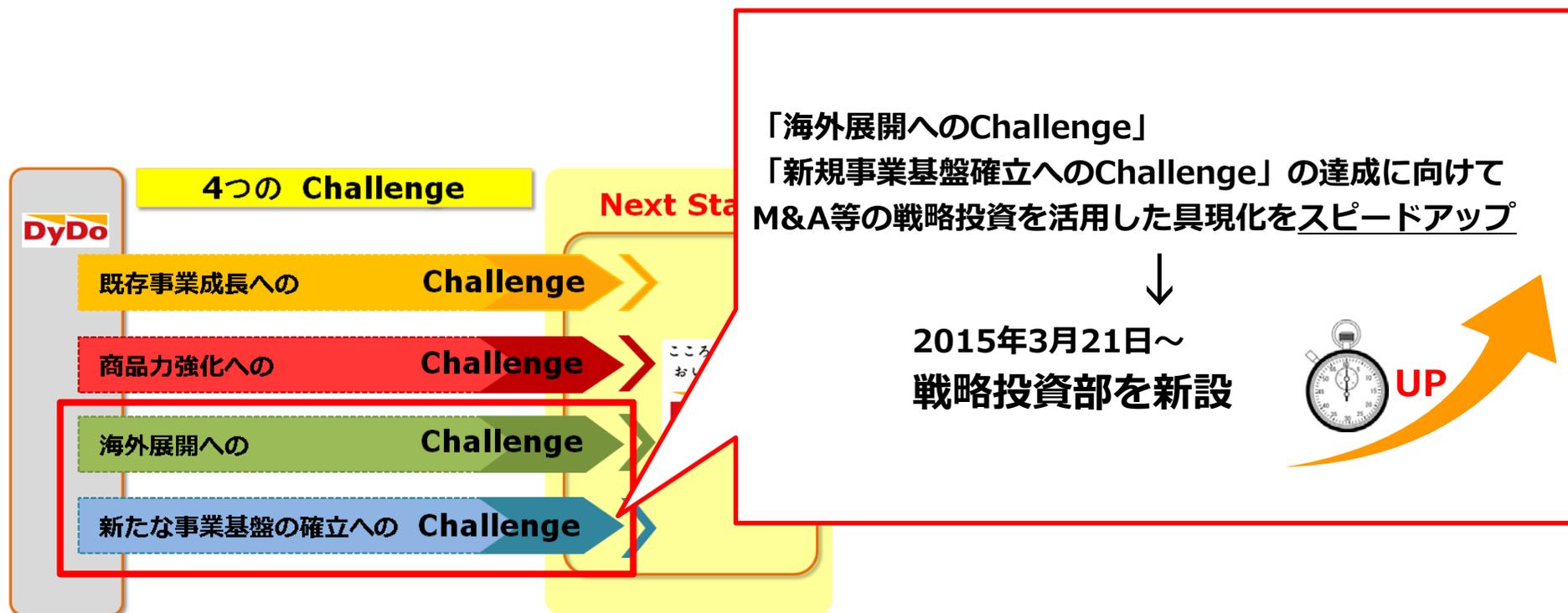
Next Stage

こころとからだに、
おいしいものを。



3月21日より戦略投資部を新設

ビジョン、中期経営計画の達成に向け、事業戦略の迅速な展開をめざす。



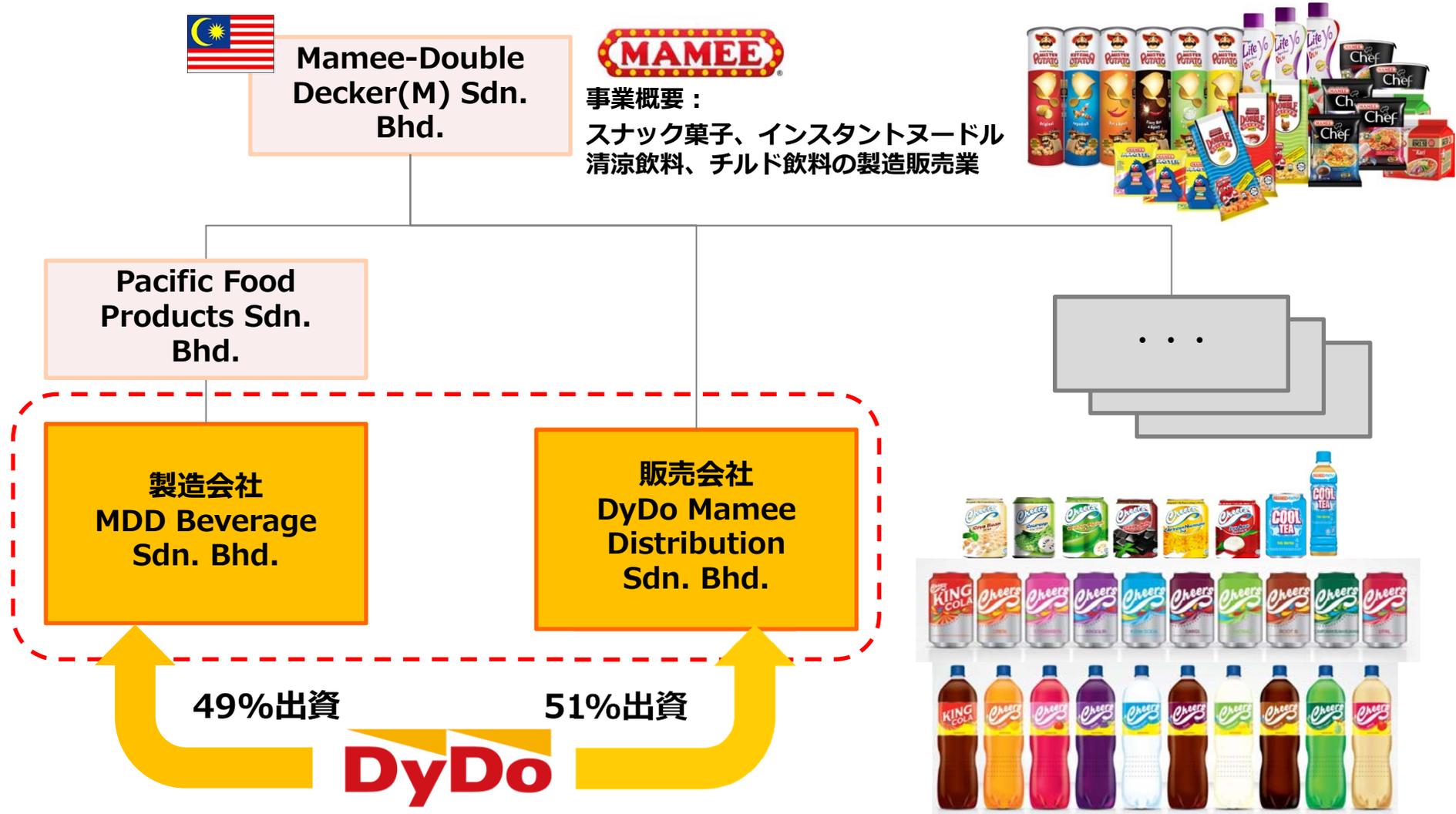
(7) 海外展開にむけた新たなChallenge - マレーシア市場への参入 -

こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage



マレーシアの食品大手「Mamee社」の飲料事業部門に資本参加し、合併会社化



(7) 海外展開にむけた新たなChallenge
- マレーシア市場への参入 -

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage

DyDo

“Lagi Cool, Lagi Best!”



(8)海外展開にむけた新たなChallenge - トルコ市場への参入 -

こころからだに、
おいしいものを。

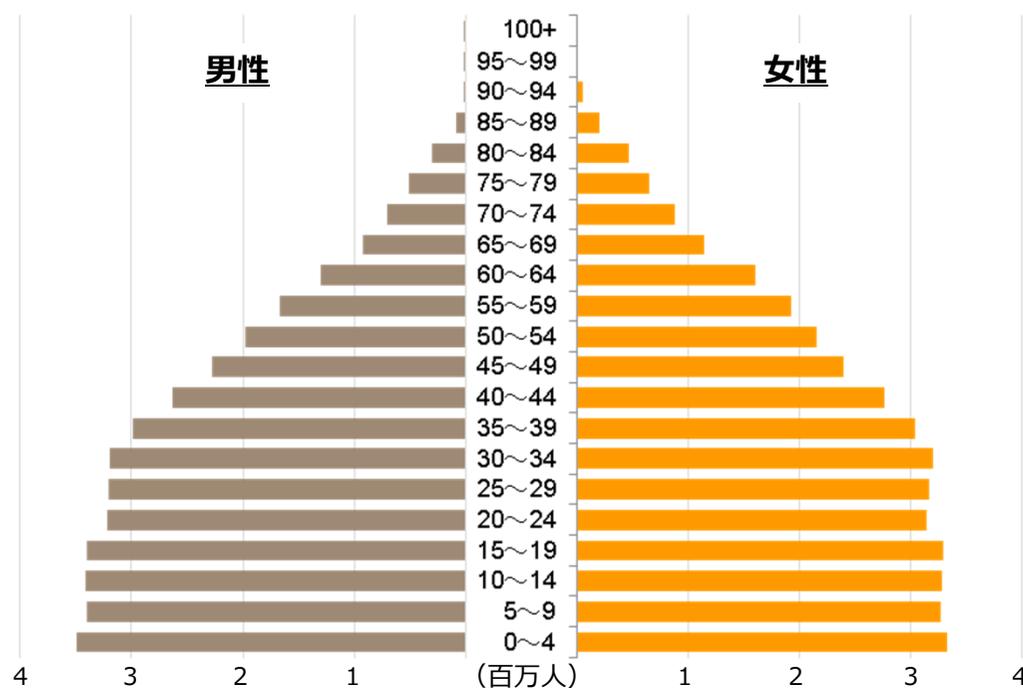
Next Stage



◆ トルコ市場

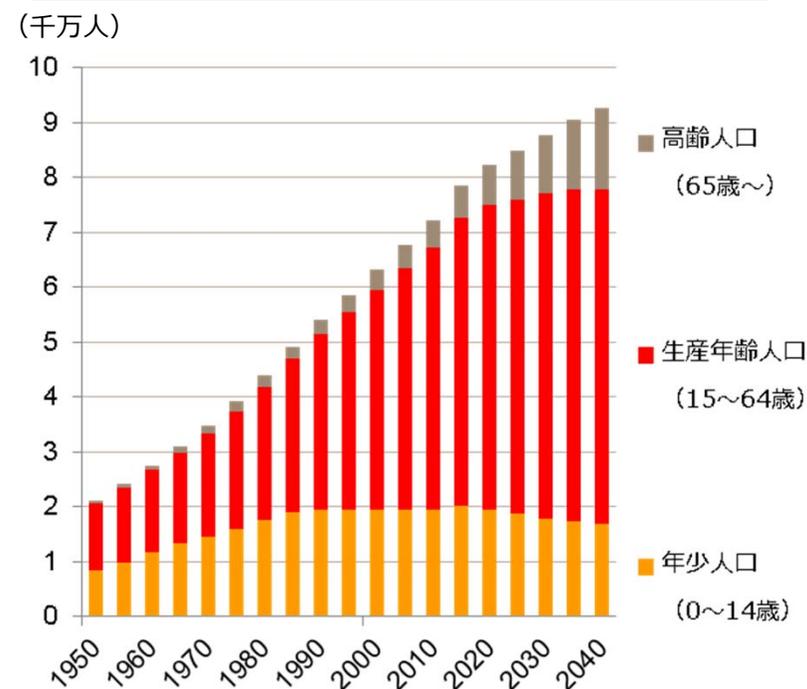
- 若年人口の構成比が多く、将来的にも更なる人口増加が期待できる。
 - トルコの平均年齢 約30歳（日本は約47歳）
 - 年平均50万人以上の人口増加が見込まれる（2015~2040）
 - 全人口に対して、生産年齢人口（15~64歳）の割合が高い
 - 女性の労働参加率も上昇（年率+3.7%＜過去5年平均＞）

2014年 性別・年齢層別人口



出所：国連データに基づき当社作成

年齢層別人口推移（見込み含む）



出所：国連データに基づき当社作成

(8)海外展開にむけた新たなChallenge - トルコ市場への参入 -

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



◆ ユルドゥズ社の概要

YILDIZ ★ HOLDING

トルコ最大手の食品メーカー
ビスケット・チョコレート等の菓子をコア事業とし、
積極的なM&Aによりグローバル展開を推進

GODIVA
Belgium 1926

2007年11月にYildizが買収

ほか、容器・包装、ガム、
不動産、冷凍食品、IT等、
多岐にわたる事業を営む
グループ会社を有する

ÜLKER

トルコ最大のお菓子メーカー
(Istanbul SE 上場)

飲料事業

CSD、Water、ジュース
の幅広いブランド

対象事業

UB
United Biscuits

London SE に上場、FTSE
100 Indexに選定されていた
⇒2014年11月にYildizが買収

*CSD…Carbonated Soft Drinks
(炭酸飲料)

(8)海外展開にむけた新たなChallenge - トルコ市場への参入 -

こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage

DyDo

◆ ユルドゥズ社の飲料事業の主要ブランド製品



(9)海外展開にむけた継続的なChallenge - ロシア市場への展開 -

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



◆ ロシア・モスクワ市における自販機設置を推進



ロシアで2番目に大きい空港
「シレメチエボ国際空港」
から市内へ向かう「アエロエ
クスプレス」の駅構内に設置
している当社自販機



地下道



バスターミナル



ガソリンスタンド



鉄道駅

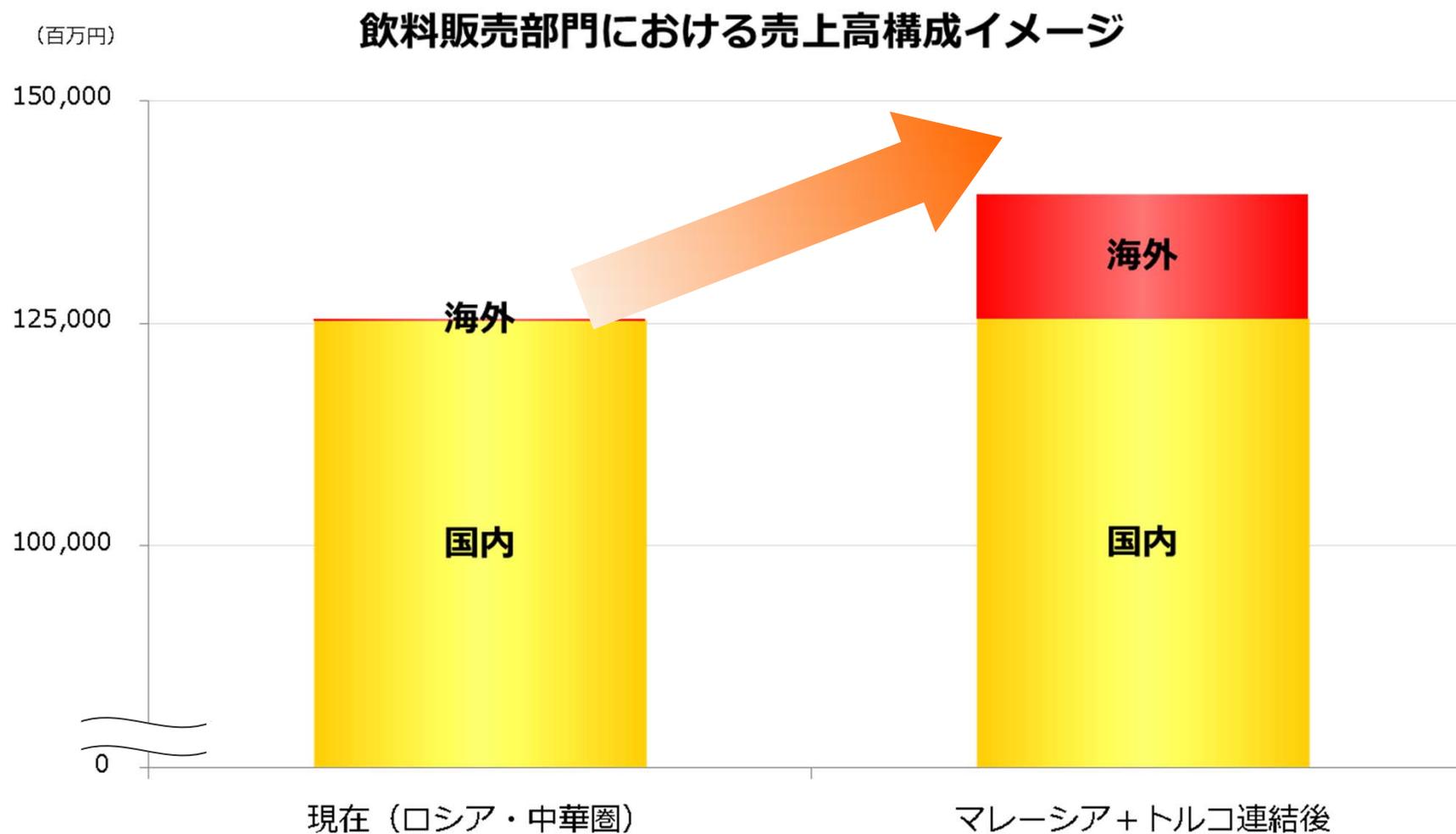


シネマ

(10)海外展開へのChallenge - 飲料販売部門の売上高構成イメージ -

Next Stage

こころとからだに、
おいしいものを。



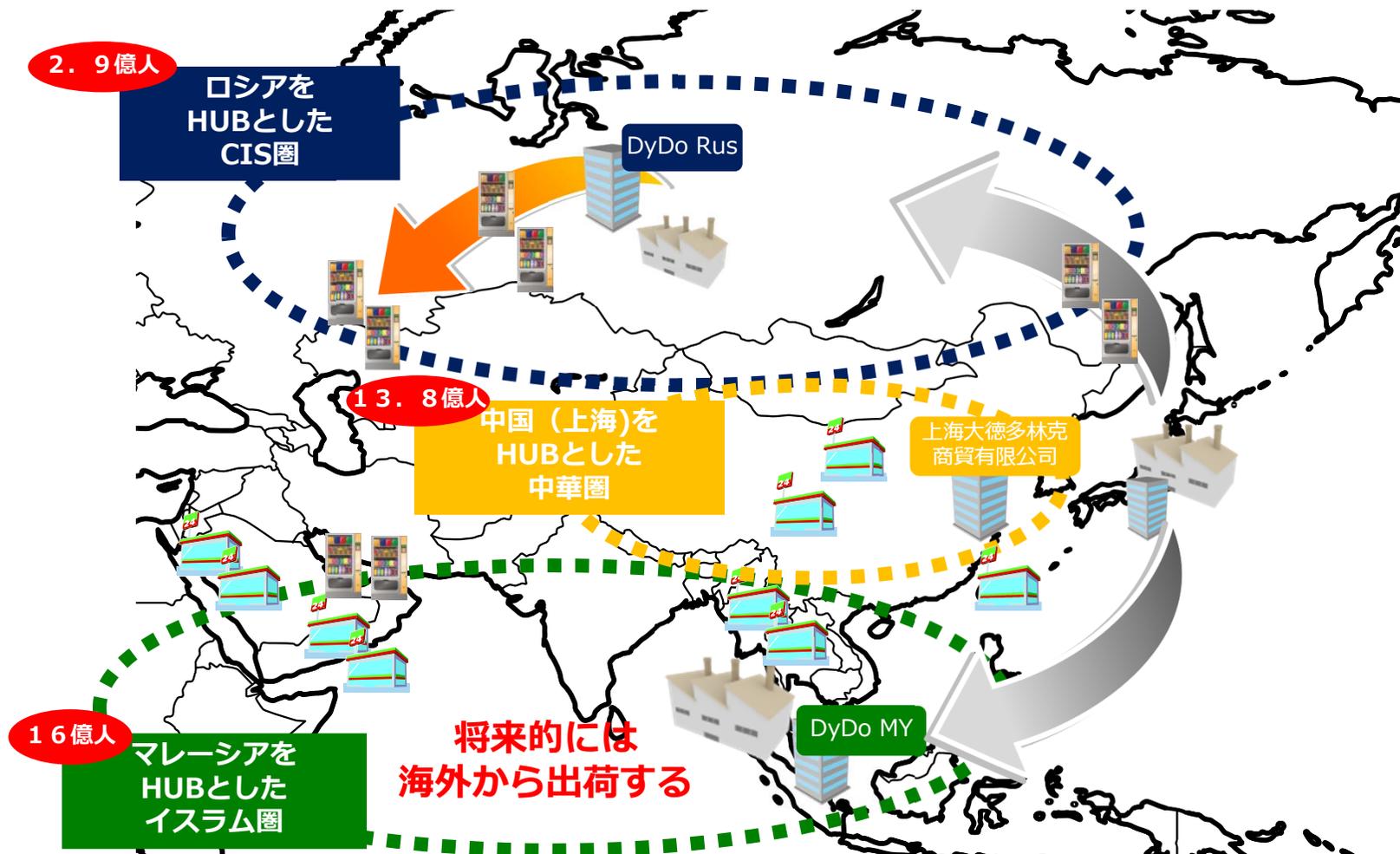
(11)海外展開の将来像

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



ロシアをHUBとしたCIS圏、マレーシアをHUBとしたイスラム圏、上海をHUBとした中華圏に展開していく。



こころとからだに、
おいしいものを。



3. 2015年度 第3四半期 決算概要／通期業績予想

Challenge

Next Stage

(1)2015年度 第3四半期 連結決算の概要

こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage



-  売上面は消費増税一巡後回復基調となり、減収幅が縮小
-  利益面は減益ながら計画線の推移
-  通期業績予想は期初(2015年2月27日発表)から変更なし

単位:百万円

	第3四半期 (1/21~10/20)					通期				
	2014年度実績		2015年度実績			2014年度実績		2015年度業績予想		
		構成比		構成比	増減率		構成比		構成比	増減率
売上高	115,687	100.0%	114,755	100.0%	▲0.8%	149,526	100.0%	151,000	100.0%	1.0%
営業利益	5,216	4.5%	3,996	3.5%	▲23.4%	5,174	3.5%	4,500	3.0%	▲13.0%
経常利益	5,129	4.4%	3,655	3.2%	▲28.7%	4,470	3.0%	4,400	2.9%	▲1.6%
四半期純利益	3,105	2.7%	1,920	1.7%	▲38.2%	2,322	1.6%	2,700	1.8%	16.3%
EPS	187.46円		115.93円		-	140.16円		162.98円		16.3%
1株当たり配当金	-		-		-	60		60		-

(2) 2015年度 飲料販売部門 カテゴリ別四半期別販売状況

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



- ➡ 第2四半期以降の販売数量実績は堅調
- ➡ 「世界一のバリスタ」シリーズや「デミタスコーヒー」シリーズの
リニューアルによりコーヒー飲料は好調に推移
- ➡ miuシリーズの好調な推移によりミネラルウォーター類の販売増

単位：千ケース

	第1四半期 (1/21~4/20)		第2四半期 (4/21~7/20)		第3四半期 (7/21~10/20)	
	販売実績	増減率	販売実績	増減率	販売実績	増減率
コーヒー飲料	7,529	▲9.4%	7,927	2.6%	7,868	1.7%
ミネラルウォーター類	590	26.5%	1,156	32.3%	1,167	41.7%
その他飲料	4,348	▲13.1%	6,099	▲4.7%	5,652	▲5.0%
合計	12,468	▲9.5%	15,183	1.2%	14,688	1.2%

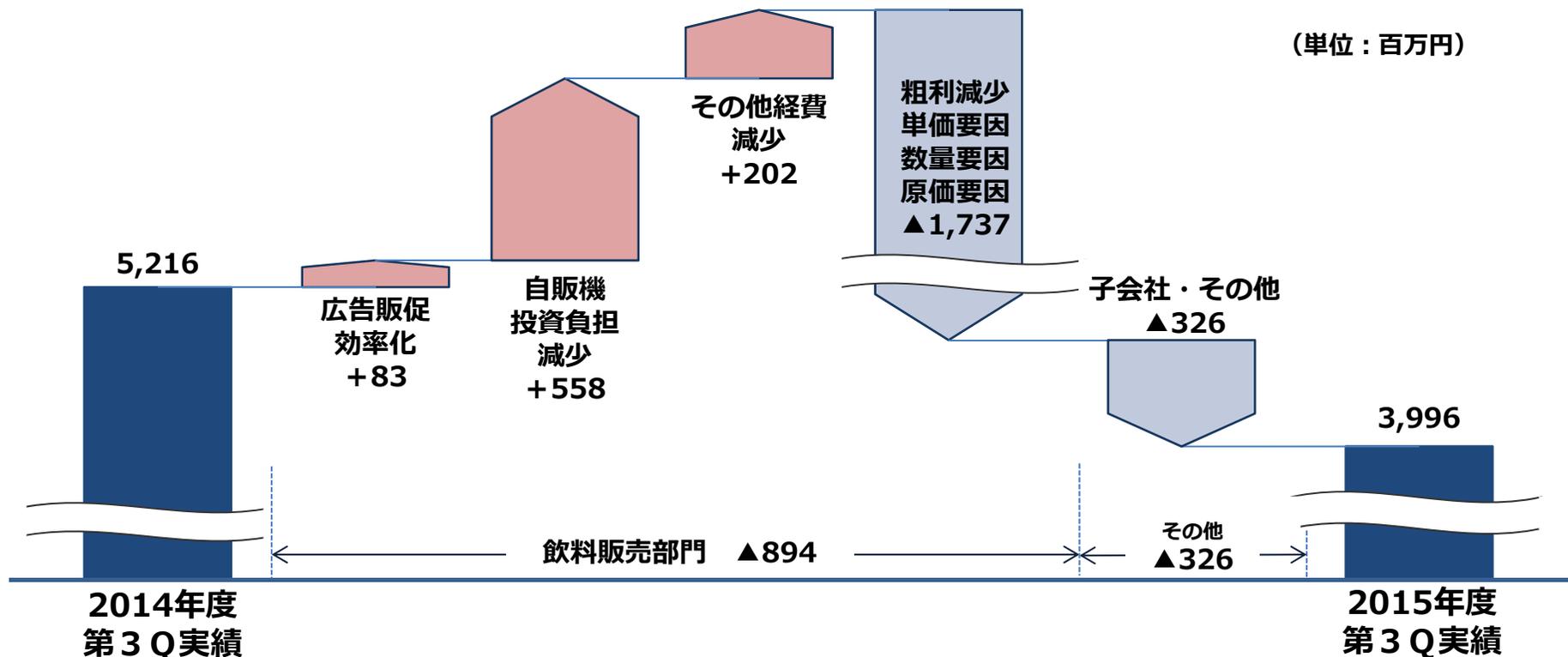
(3)2015年度 第3四半期 営業利益の増減要因 – 前年同期比 –

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



- ▶ 飲料販売部門は消費増税一巡後、販売が持ち直し、粗利の減少幅が縮小。
- ▶ 投資対効果を意識した自販機展開により自販機投資負担が減少
- ▶ 飲料受託製造部門は受注減、食品製造販売部門は円安影響により減益



(4) 2015年度 第3四半期 連結貸借対照表の概要

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



資産合計 : 167,750 百万円
(前期末比 19,856百万円増)

単位：百万円

【資産の部】

金融資産 70,259	金融資産 89,056
売上債権 13,707 たな卸資産 7,323 その他資産 56,603	売上債権 15,773 たな卸資産 7,365 その他資産 55,555

2014年度期末実績
(147,894百万円)

2015年度3Q実績
(167,750百万円)

【負債の部／純資産の部】

有利子負債 27,867	有利子負債 45,088
仕入債務 16,286 未払金 11,052 その他負債 7,953	仕入債務 19,367 未払金 10,634 その他負債 7,380
純資産 84,734	純資産 85,279

2014年度期末実績
(147,894百万円)

2015年度3Q実績
(167,750百万円)

(5)無担保社債の発行

Next Stage

こころとからだに、
おいしいものを。



◆ 当社第1回無担保社債(社債間限定同順位特約付)を発行

- ✓ 社債総額 : 金150億円
- ✓ 利率 : 年0.341%
- ✓ 期限及び償還方法 : 5年 満期一括償還
最終償還 : 平成32年10月16日
- ✓ 払込期日 : 平成27年10月16日
- ✓ 取得格付 : A - (株式会社日本格付研究所)
- ✓ 資金使途 : 設備投資資金 (自動販売機)

(6)セグメント別概況

こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage



飲料販売部門

※記載値は連結調整前の数値
単位：百万円

	第3四半期 (1/21~10/20)			
	2014年度 実績	2015年度実績		
		増減率	増減額	
売上高	95,411	94,220	▲1.2%	▲ 1,190
営業利益	3,652	2,757	▲24.5%	▲ 894

	通期			
	2014年度 実績	2015年度業績予想		
		増減率	増減額	
売上高	124,597	125,500	0.7%	902
営業利益	3,839	3,300	▲14.0%	▲ 539



飲料受託製造部門

	第3四半期 (1/21~10/20)			
	2014年度 実績	2015年度実績		
		増減率	増減額	
売上高	8,052	6,881	▲14.5%	▲ 1,171
営業利益	963	727	▲24.5%	▲ 235

	通期			
	2014年度 実績	2015年度業績予想		
		増減率	増減額	
売上高	10,220	10,100	▲1.2%	▲ 120
営業利益	1,135	1,000	▲12.0%	▲ 135



食品製造販売部門

	第3四半期 (1/21~10/20)			
	2014年度 実績	2015年度実績		
		増減率	増減額	
売上高	12,751	14,151	11.0%	1,399
営業利益	896	781	▲12.8%	▲ 114

	通期			
	2014年度 実績	2015年度業績予想		
		増減率	増減額	
売上高	15,360	16,100	4.8%	739
営業利益	614	620	0.9%	5

(7) 季節変動 - 売上高 -

こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage



※セグメント別の記載値は連結調整前の数値
単位：百万円

【連 結】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
2014年度	35,401	40,358	39,927	33,839	149,526
通期に占める割合 (%)	23.7%	27.0%	26.7%	22.6%	100.0%
2015年度	33,331	41,044	40,379	-	-



飲料販売部門

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
2014年度	30,083	32,602	32,726	29,185	124,597
通期に占める割合 (%)	24.1%	26.2%	26.3%	23.4%	100.0%
2015年度	27,863	33,196	33,160	-	-



飲料受託製造部門

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
2014年度	2,724	2,807	2,521	2,168	10,220
通期に占める割合 (%)	26.6%	27.5%	24.7%	21.2%	100.0%
2015年度	2,256	2,292	2,332	-	-



食品製造販売部門

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
2014年度	2,756	5,172	4,822	2,609	15,360
通期に占める割合 (%)	17.9%	33.7%	31.4%	17.0%	100.0%
2015年度	3,369	5,735	5,046	-	-

(7) 季節変動 - 営業利益 -

こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage



※セグメント別の記載値は連結調整前の数値
単位：百万円

【連 結】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
2014年度	518	1,953	2,744	▲ 41	5,174
通期に占める割合 (%)	10.0%	37.8%	53.0%	-	100.0%
2015年度	▲ 596	2,311	2,281	-	-



	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
2014年度	200	1,222	2,229	186	3,839
通期に占める割合 (%)	5.2%	31.8%	58.1%	4.9%	100.0%
2015年度	▲ 819	1,711	1,865	-	-



	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
2014年度	398	312	252	172	1,135
通期に占める割合 (%)	35.0%	27.6%	22.2%	15.2%	100.0%
2015年度	254	233	239	-	-



	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	計
2014年度	38	518	339	▲ 282	614
通期に占める割合 (%)	6.2%	84.4%	55.3%	-	100.0%
2015年度	64	459	257	-	-

こころとからだに、
おいしいものを。



DyDoグループ Topics

Challenge

Next Stage

【参考（2015年2月27日発表資料再掲）：期初計画】

2015年度業績予想 営業利益の増減要因

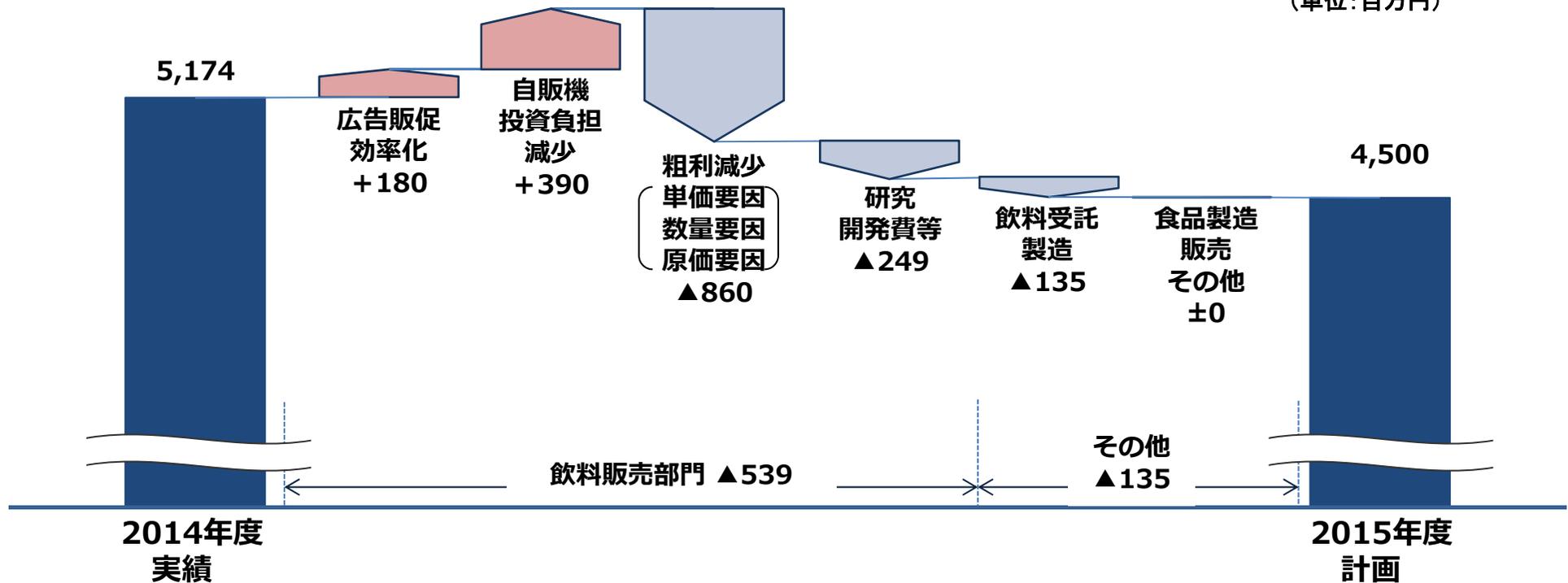
Next Stage

こころからだに、
おいしいものを。



- ➡ 飲料販売部門は、原価高騰により約8億6千万円の粗利減（通期の販売数量は前期比0.5%減を想定）
- ➡ 飲料受託製造部門の受託状況は厳しい推移を想定
- ➡ 食品製造販売部門は、増収による営業利益の確保をめざす

(単位:百万円)



既存事業成長へのChallenge - 飲料販売部門 -

こころからだに、
おいしいものを。

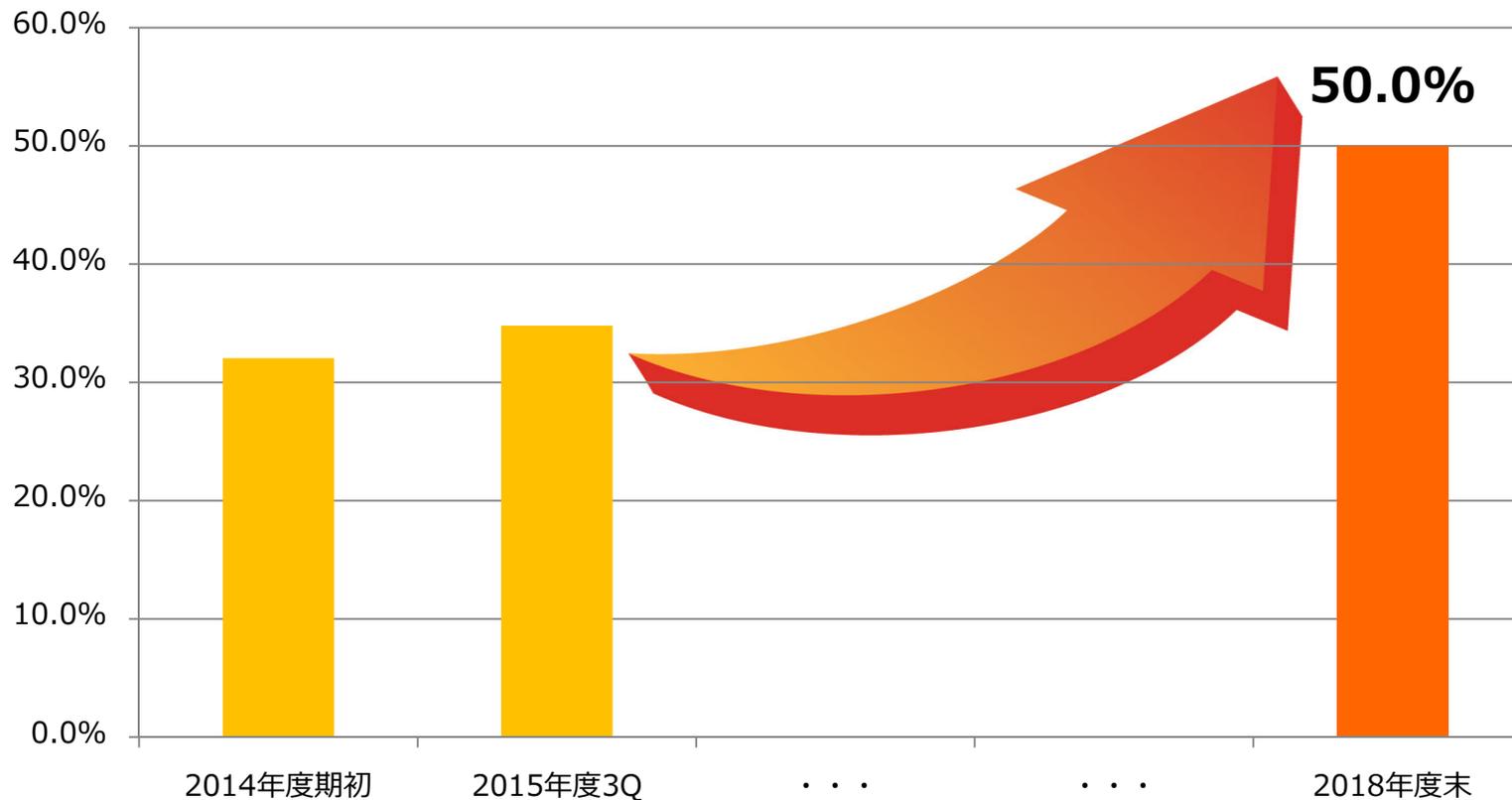
Next Stage



◆ クローズロケーション*獲得への取り組み

- 2018年度末にはクローズ比率50%をめざす

クローズロケーション構成比推移



*消費者の囲い込みが見込まれるロケーションの

既存事業成長へのChallenge - 飲料販売部門 -

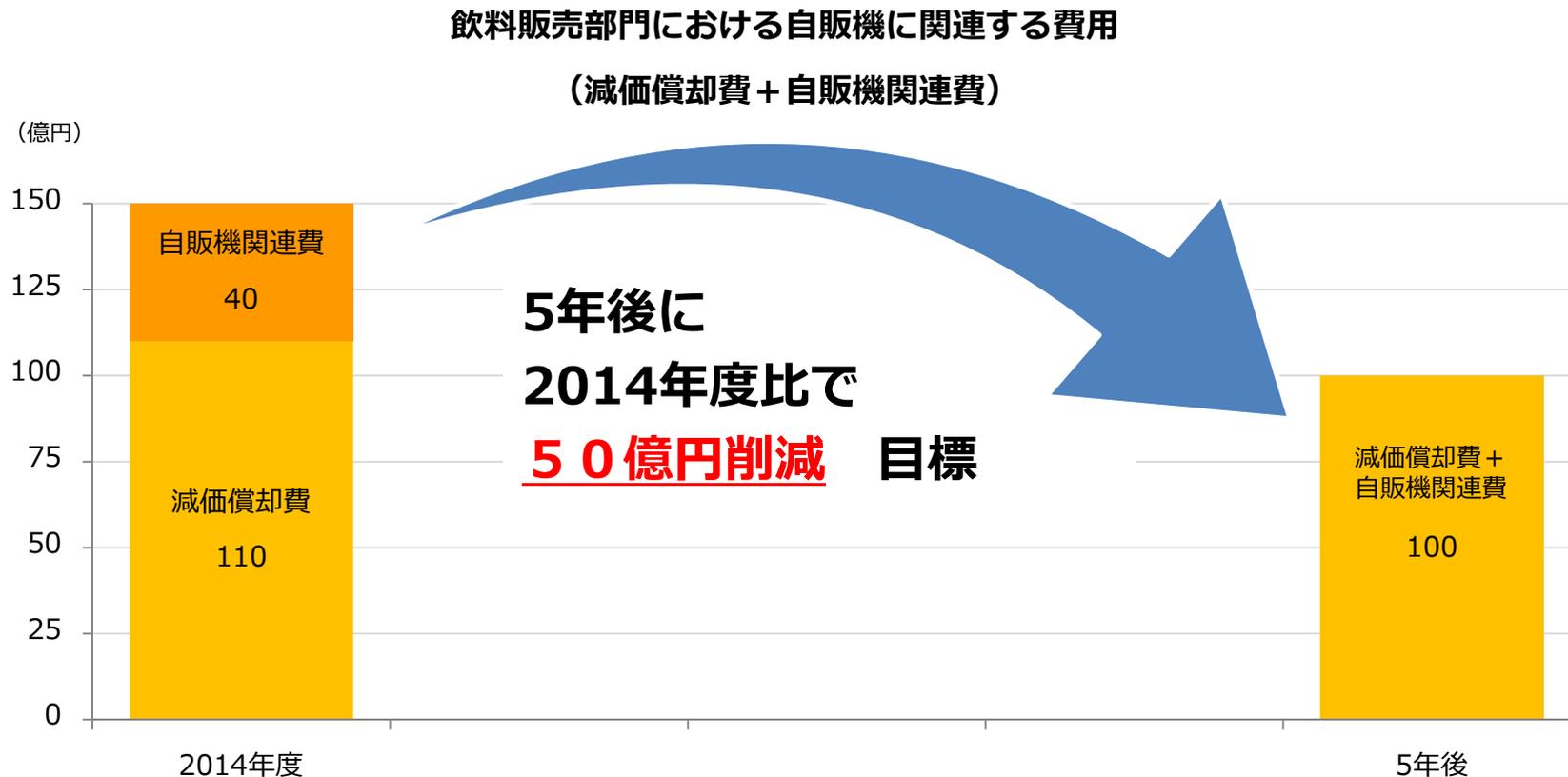
こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage



◆ 自販機調達コスト削減への取り組み

- 自販機調達方法の工夫による1台当り購入コストの低減
- 自販機使用年数の長期化への取り組み



※自販機関連費とは…自販機設置・修理や、自販機に使用する消耗品 (POP・蛍光灯etc) 等の費用

商品力強化へのChallenge

－ 飲料販売部門 －

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



DyDo ◆ 小容量缶コーヒー※1売上No.1※2で圧倒的シェアを誇るデミタスシリーズ3品がさらにおいしく進化して、リニューアル発売！

- コーヒー規格※の 1.5倍の豆量使用 ※コーヒー規格下限値(5g/100g)
- デミタスこだわりの プレミアム豆を従来品より増量して凝縮
- プレミアム感のあるデザイン

デミタスシリーズは小容量缶
コーヒー※1におけるシェアが
63%と圧倒的シェア※2を維持！



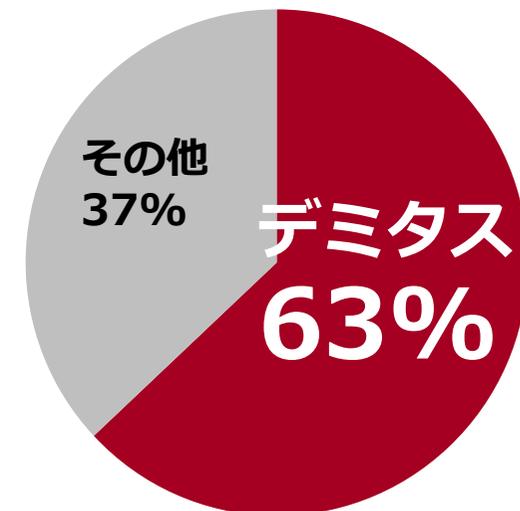
デミタスコーヒー



デミタス微糖



デミタスBLACK



※1：180ml以下缶・ボトル缶コーヒー

※2インテージSRI 180ml以下缶・ボトル缶コーヒー市場 2014年3月～2015年5月 デミタスシリーズ累計販売金額



10月1日に新発売！「Tarami Premiere」

濃厚な味わいと華やかなフルーツテイストを重ねた、
とろける美味しさが楽しめる、フランス菓子のパティシエ監修の
本格フルーツデザート。食事や気分で選べるふたつの味をご用意！



濃厚クリーム
&ブラッドオレンジゼリー



濃厚ミルクプディング
&マンゴーソース

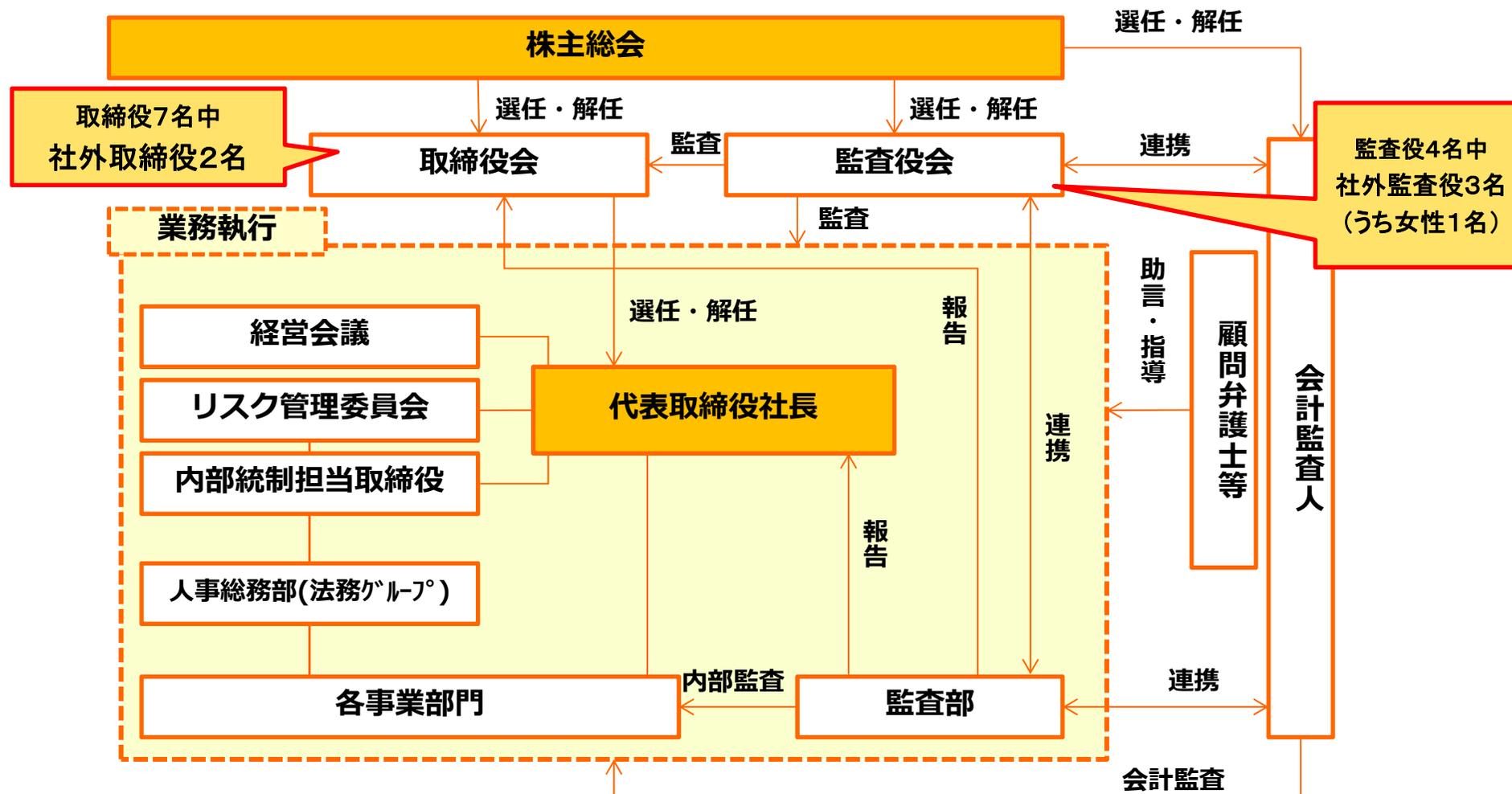
コーポレートガバナンス

こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



当社は、健全な企業活動とコンプライアンスを徹底し、経営の透明性と効率性を高めることによりお客様、従業員、お取引先様、地域社会、株主の皆様など、当社を巡るステークホルダーとの円滑な関係を構築し、企業価値の増大に努めることをコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方としています。



株主還元 持続的利益成長の実現

資本の有効活用

戦略的投資による新たな事業基盤確立

財務健全性の維持

既存事業のキャッシュ創出力向上

	基本的考え方
資本の有効活用	<ul style="list-style-type: none">内部留保は、持続的利益成長・資本効率向上につながる戦略的事業投資に優先的に充当
財務健全性の維持	<ul style="list-style-type: none">既存事業による安定的なキャッシュの創出力の向上継続的な戦略的事業投資を可能にする財務基盤の維持
株主還元	<ul style="list-style-type: none">厳しい収益環境下においても、安定配当維持継続持続的利益成長の実現により中期的な増配基調を目指す

株主還元

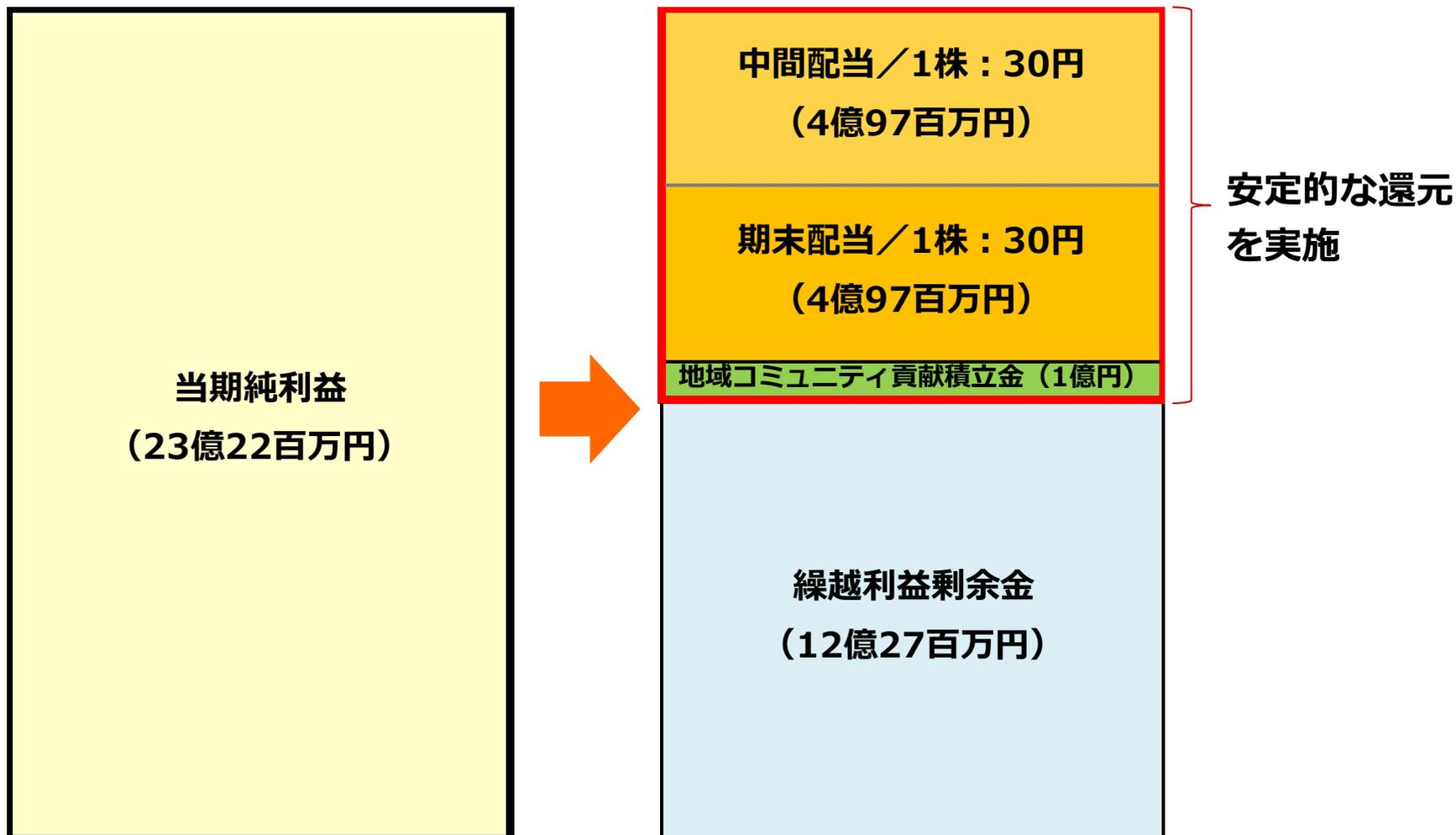
こころとからだに、
おいしいものを。

Next Stage



毎期安定的な還元を実施

(以下、第40期実績)



地域コミュニティ貢献積立金の活用

こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage



ー地域コミュニティ貢献積立金を活用した社会貢献活動ー

東日本大震災への継続支援



東北復興“絆”義援金自販機による支援



東北復興絆義援金自販機

東北3県(岩手・宮城・福島)は、東日本大震災により、
主産業である漁業に深刻な打撃を受けました。
この自販機の収益金の一部は東北の復興・漁業再建に
役立てられます。



学校教育における ストリートダンス等の文化支援



福島県の子供たちに対する 運動不足解消に向けた支援



NPO日本の祭りネットワーク への支援

ダイドードリンクは
「NPO(特定非営利活動法人)
日本の祭りネットワーク」に加盟しています。



NPO(特定非営利活動法人)
日本の祭りネットワーク
Nippon Matsuri Network

株主優待品

こころからだに、
おいしいものを。

Next Stage



100株以上保有の株主の皆様
3,000円相当の
自社製品詰め合わせを進呈

年2回

(割当基準日：1月20日、7月20日)



2015年7月20日現在の株主の皆様に進呈した株主優待品

2016年版
知って得する株主優待*で
読者が選ぶ株主優待「人気ランキング」
上位ランキン！



* 2015年11月
野村 I R 発行

株主優待総合ランキング
6年連続 総合第2位

順位	社名
1	日清ホールディングス
2	ダイドードリンコ
3	日本マクドナルドホールディングス

グループビジョンの実現に向けて

Next Stage

こころとからだに、
おいしいものを。



グループ理念のキーワードである「チャレンジ」をコンセプトに、DyDoグループ全社員からビジョンや中期経営計画を達成するための「チャレンジ企画」を募集。

*40 (ヨンマル)

4つのビジョン(お客様と共に/社会と共に/次代と共に/人と共に)を達成する(◎(マル)にする)

「お客様と共に」
部門

お客様へのサービスや、
サプライズを通して、
新たな顧客開拓・顧客
満足をめざすチャレンジ

「社会と共に」
部門

豊かで元気な社会づくり
に貢献するチャレンジ

「次代と共に」
部門

国境や既存の枠組みを
越える新たな
「DyDoスタンダード」
となるチャレンジ

「人と共に」
部門

社内外のDyDoに関わる
すべての人の幸せを実現
するためのチャレンジ

個人投資家向け説明会の開催

Next Stage

こころとからだに、
おいしいものを。



個人投資家向け会社説明会を定期的を開催

日時	場所
3月20日（金）	東京（SMBC日興証券様）
4月22日（水）	東京（SMBC日興証券 株式会社アドバイスセンター様向け）
6月17日（水）	札幌（野村証券様）
7月16日（木）	名古屋（野村証券様）
9月 5日（土）	東京（ハルサール東京日本橋：女性のための投資フォーラム）
9月10日（木）	東京（三菱ビル コンファレンススクエアM+）
9月25日（金）	名古屋（SMBC日興証券様）
9月29日（火）	仙台（野村証券様）
10月 6日（火）	神戸（SMBC日興証券様）
10月14日（水）	埼玉県川口市（野村証券様）
10月21日（水）	大阪（みずほ証券様）
11月28日（土） 予定	大阪（心斎橋モノリス:めざせ知的美人！女性限定IRセミナー）
12月15日（火） 予定	奈良（SMBC日興証券様）
12月17日（木） 予定	広島（野村証券様）
1月19日（火） 予定	福岡（野村証券様）

注：今後の予定は変更となる可能性があります。
今後の開催内容は詳細決定後、ホームページのIRサイトに更新いたします。

こころとからだに、
おいしいものを。



Challenge

Next Stage

本資料には、将来の業績に関する記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。