



こころとからだに、  
おいしいものを。



# 2015年度

## 第2四半期 決算説明会資料

Challenge

Next Stage

2015年8月28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.4~14
- 3. 2015年度 第2四半期 決算概要**  
P.15~24
- 4. 2015年度 通期業績予想**  
P.25~27
- APPENDIX**  
P.28~42

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

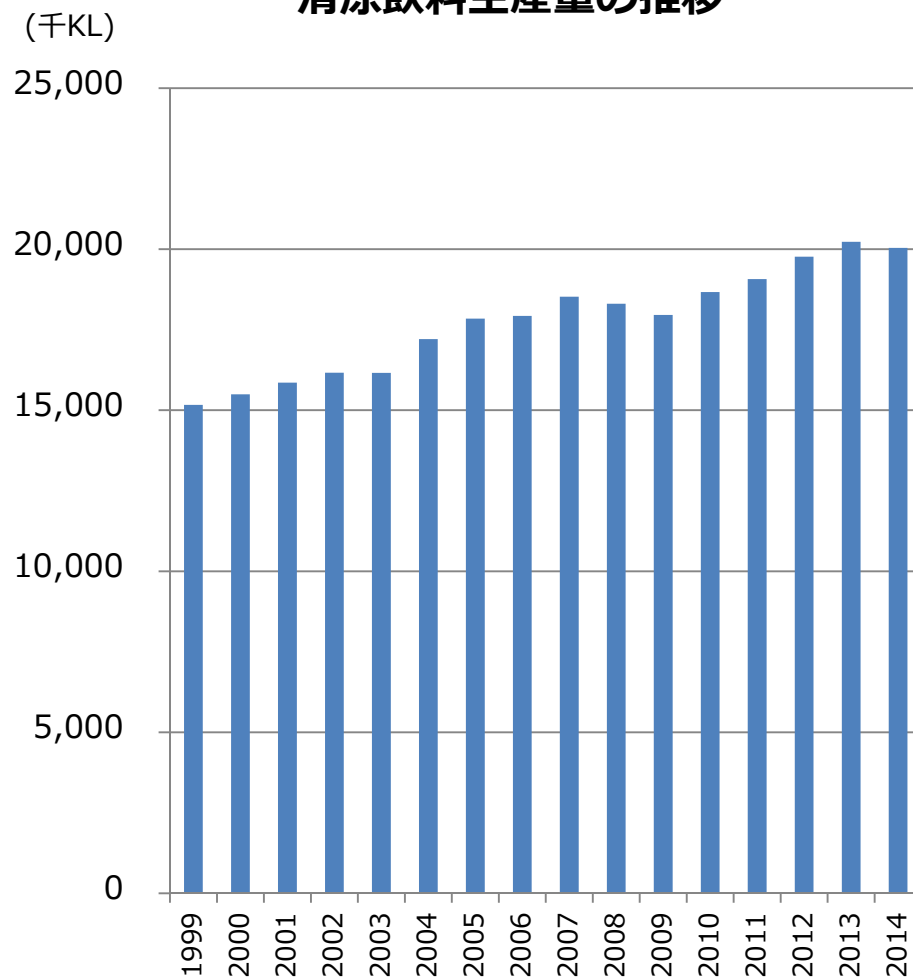
# 飲料業界の動向

Next Stage

こころとからだに、  
おいしいものを。

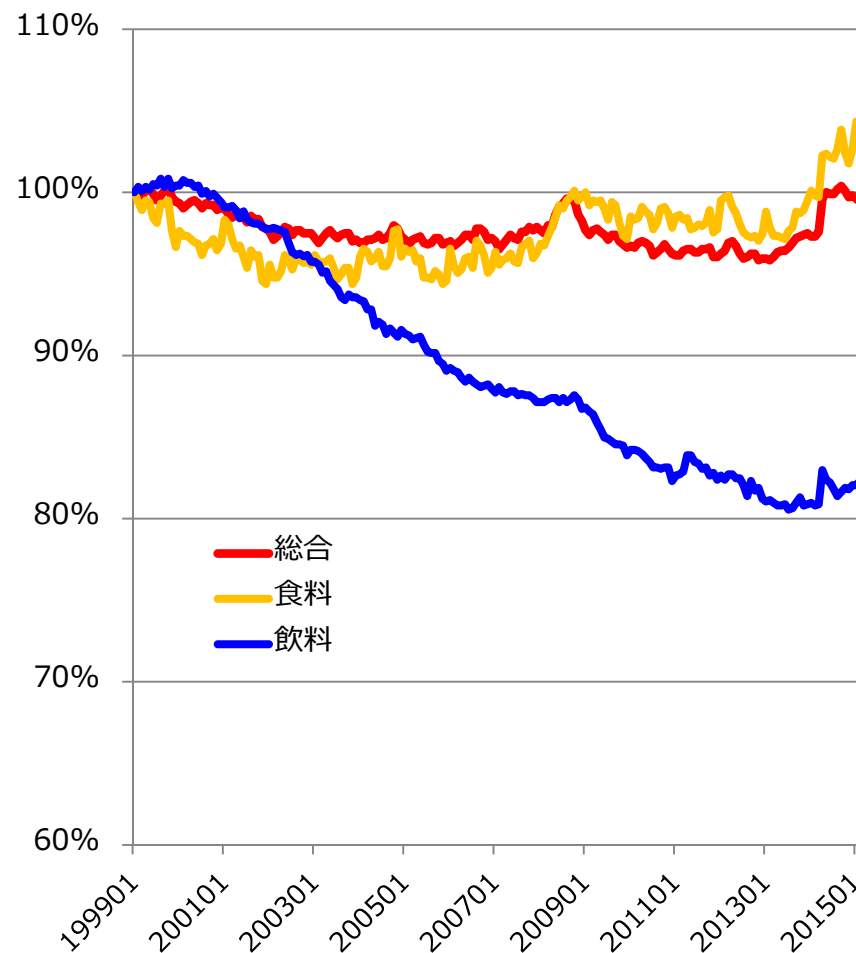


### 清涼飲料生産量の推移



出所：全国清涼飲料工業会「ソフトドリンク統計」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。

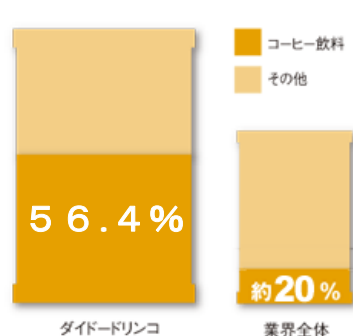
Next Stage



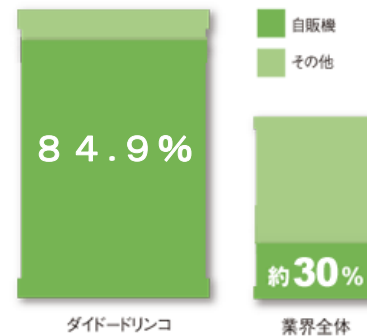
### ◆ コーヒー×自販機による安定した利益の確保

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2Q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)安定的な財務基盤を背景に新たな成長へ

Next Stage

こころとからだに、  
おいしいものを。



## ◆ 連結貸借対照表の状況 (2015.7.20現在)

<b>金融資産</b> <b>712億</b>	<b>有利子負債</b>	<b>285億</b>
	<b>仕入債務</b>	<b>206億</b>
	<b>未払金</b>	<b>141億</b>
	<b>その他負債</b>	<b>73億</b>
<b>売上債権</b> <b>188億</b>	<b>純資産</b>	<b>854億</b>
<b>たな卸資産</b> <b>84億</b>		
<b>その他資産</b> <b>575億</b>		

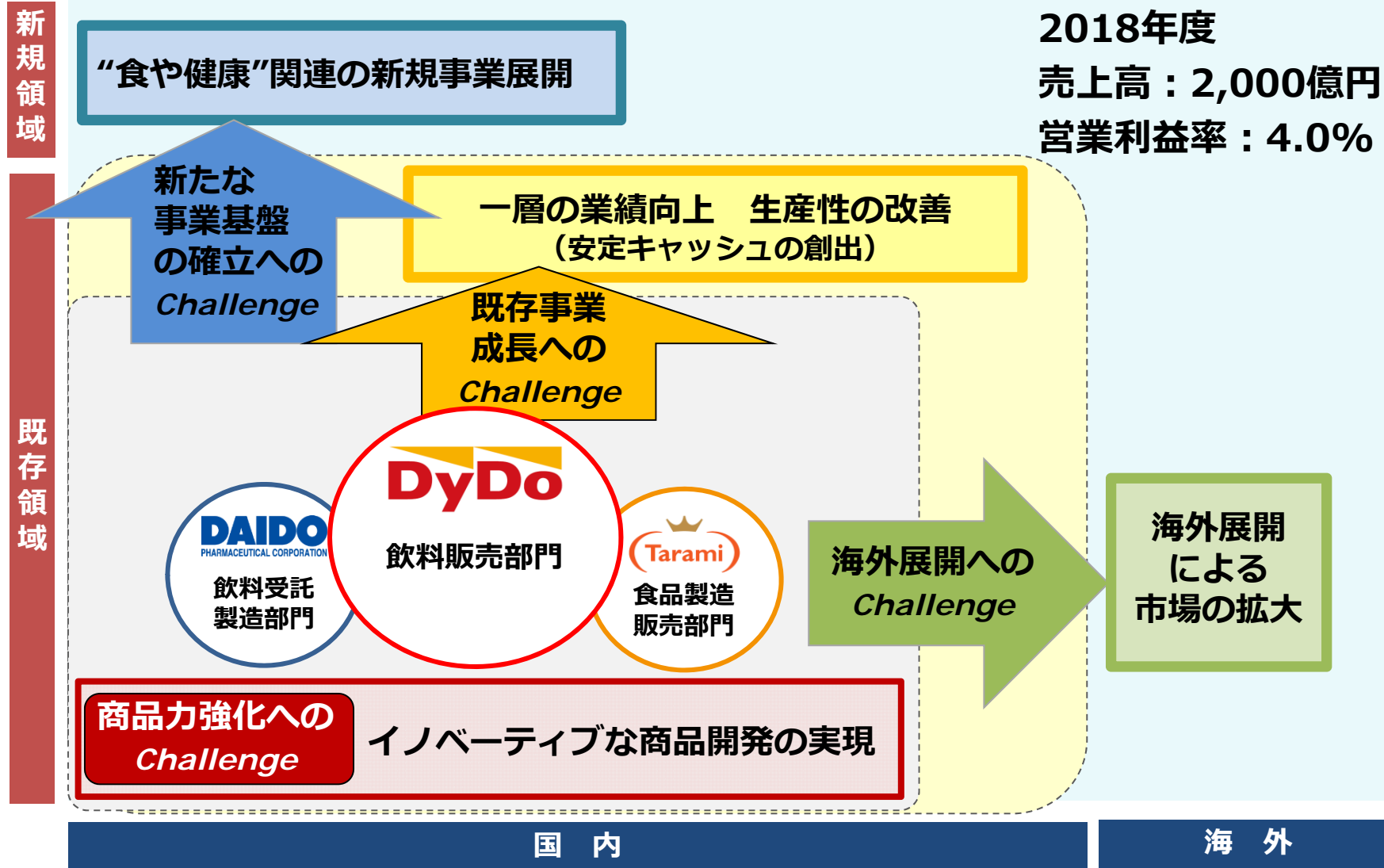


# (4)中期経営計画「Challenge the Next Stage」

－ 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。



# (5)中期経営目標

Next Stage

こころからだに、  
おいしいものを。



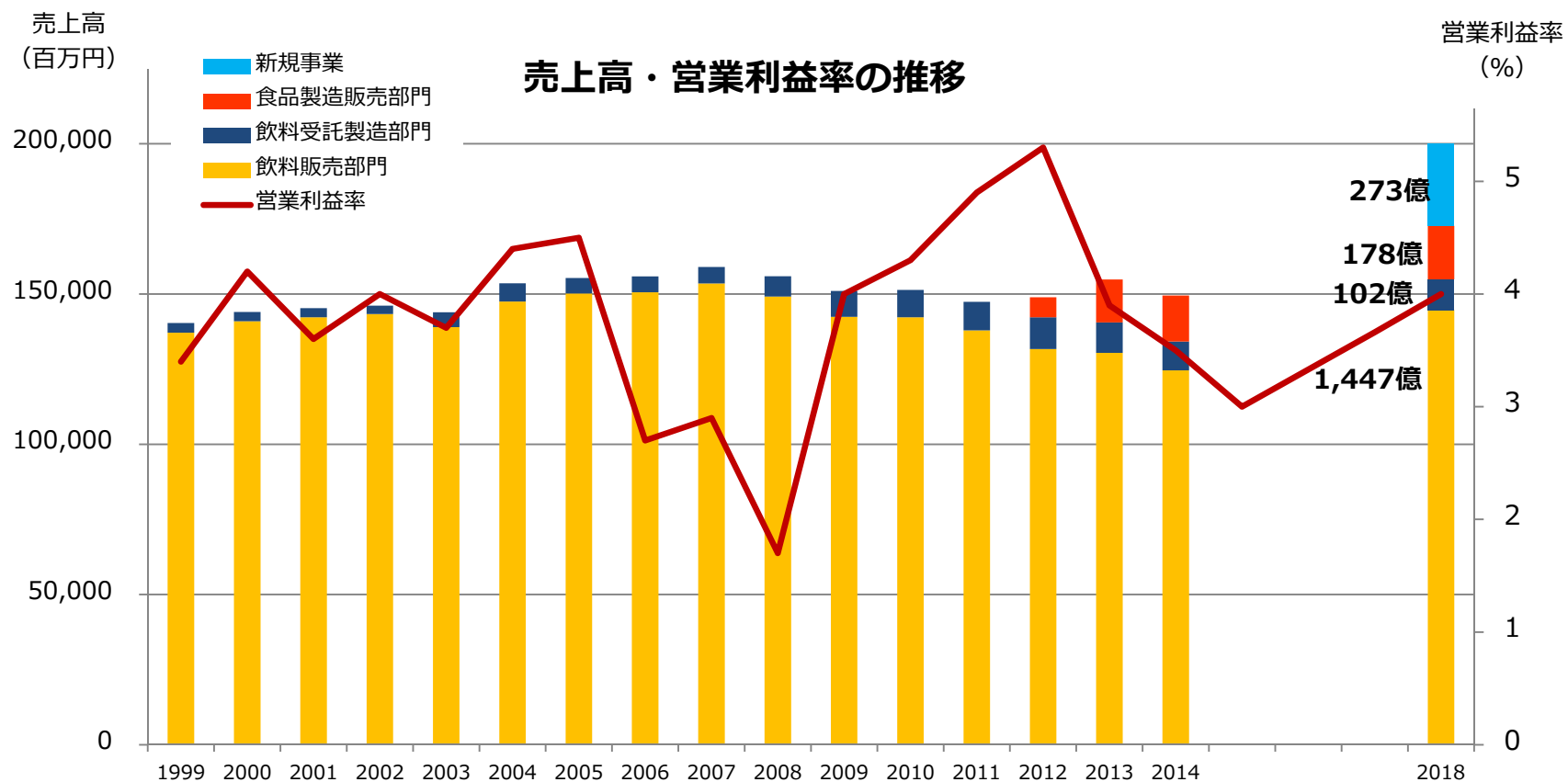
## 2018年度 中期経営目標

売上高

2,000億円

営業利益率

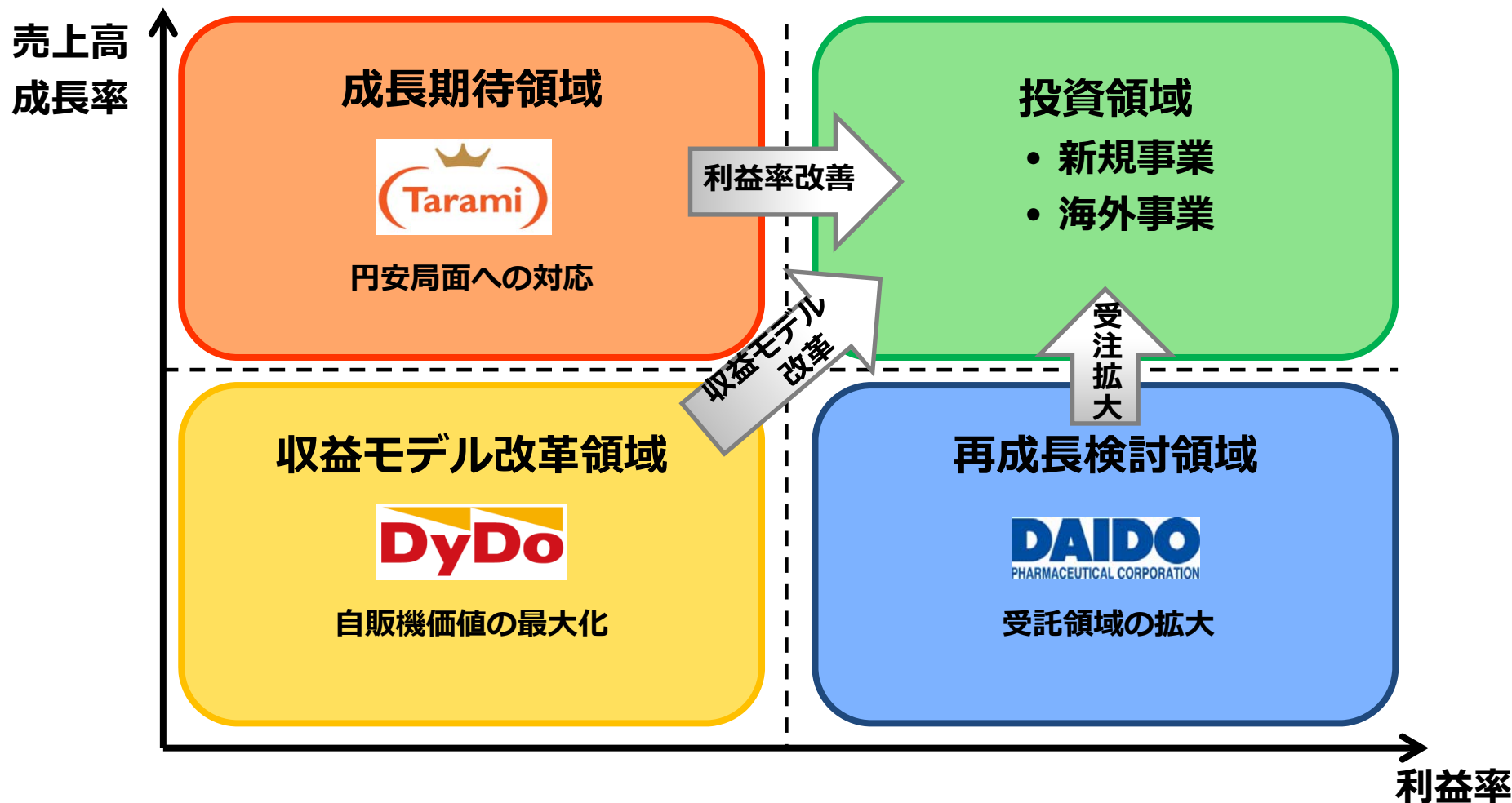
4.0%



# (6)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。



# (7)新たな事業基盤確立に向けて

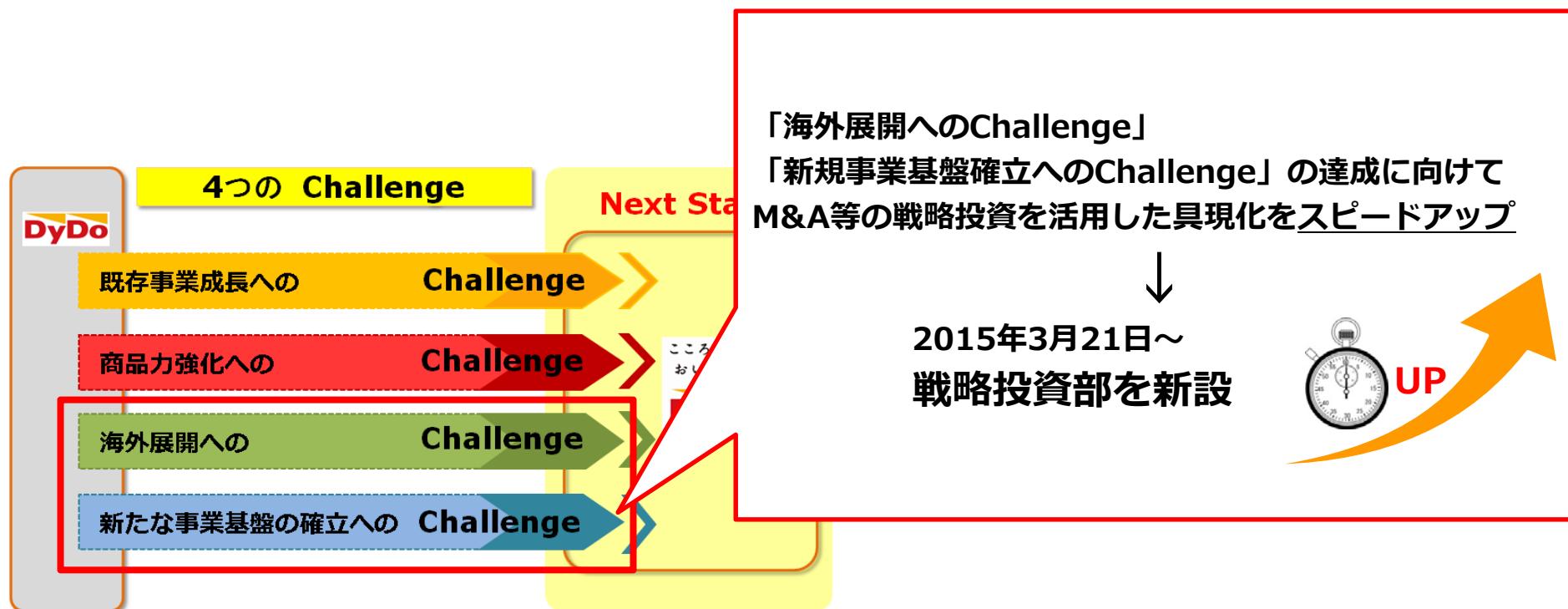
Next Stage

こころからだに、  
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。



# (8)海外展開にむけた新たなChallenge

Next Stage

こころからだに、  
おいしいものを。



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



Mamee-Double  
Decker(M) Sdn.  
Bhd.



事業概要：  
スナック菓子、インスタントヌードル  
清涼飲料、チルド飲料の製造販売業



Pacific Food  
Products Sdn.  
Bhd.

製造会社  
MDD Beverage  
Sdn. Bhd.  
(MDD Bev)

販売会社  
Milk Specialities  
Distribution  
Sdn. Bhd.(MSD)

49%出資

51%出資

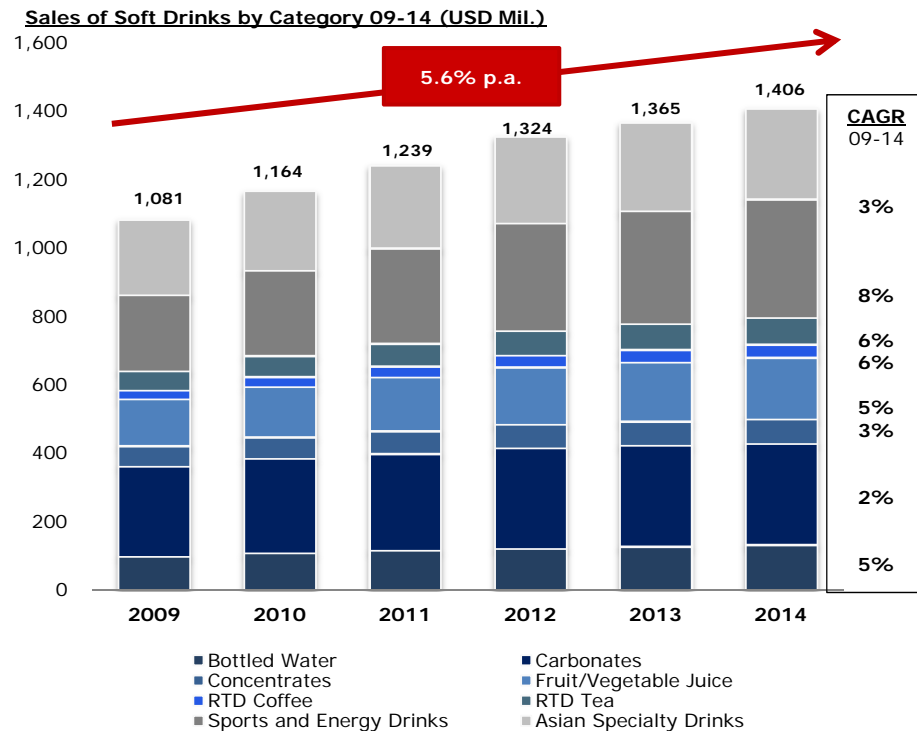


# (8)海外展開にむけた新たなChallenge

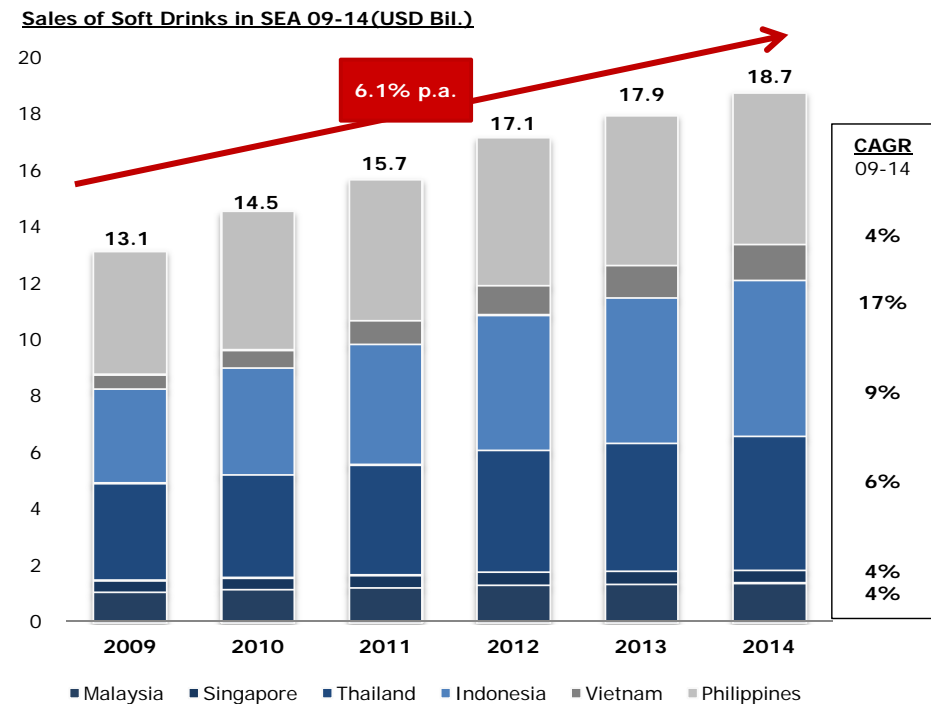
Next Stage



## マレーシアにおける飲料市場規模



## 東南アジアにおける飲料市場規模



出所：Euromonitor データより当社作成

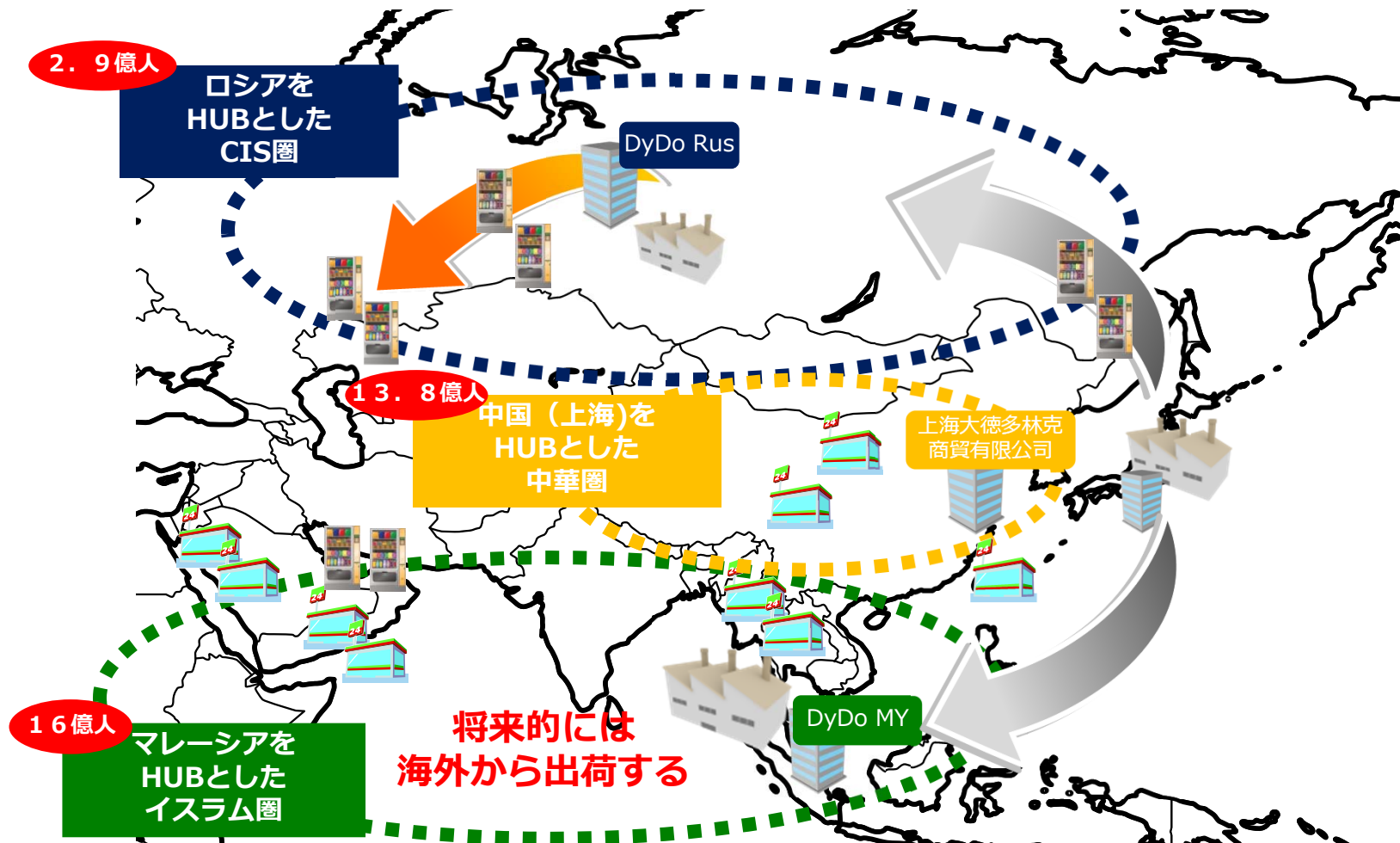
# (9)海外展開の将来像

こころからだに、  
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。



Challenge

## 3. 2015年度 第2四半期 決算概要

Next Stage






# (1)2015年度 第2四半期 連結決算の概要

こころからだに、  
おいしいものを。

Next Stage



-  売上面は前年消費税増税前の駆け込み需要の反動減の影響
-  利益面では原材料価格高騰の影響を受ける
-  コストコントロールに取り組み期初計画を若干上回る利益を確保

単位：百万円

	第2四半期（1/21~7/20）									
	2014年度実績		2015年度期初予想		2015年度実績					
		構成比		構成比		構成比	前期比		期初予想比	
							増減率	増減額	増減率	増減額
売上高	75,759	100.0%	75,700	100.0%	74,375	100.0%	▲1.8%	▲1,383	▲1.7%	▲1,324
営業利益	2,471	3.3%	1,450	1.9%	1,715	2.3%	▲30.6%	▲756	18.3%	265
経常利益	2,383	3.1%	1,350	1.8%	1,545	2.1%	▲35.1%	▲837	14.5%	195
四半期純利益	1,174	1.6%	700	0.9%	779	1.0%	▲33.6%	▲394	11.4%	79

E P S	70.89円	42.25円	47.08円	▲33.6%	▲23.81円	11.4%	4.83円
1株当たり配当金	30円	30円	30円	0.0%	-	0.0%	-

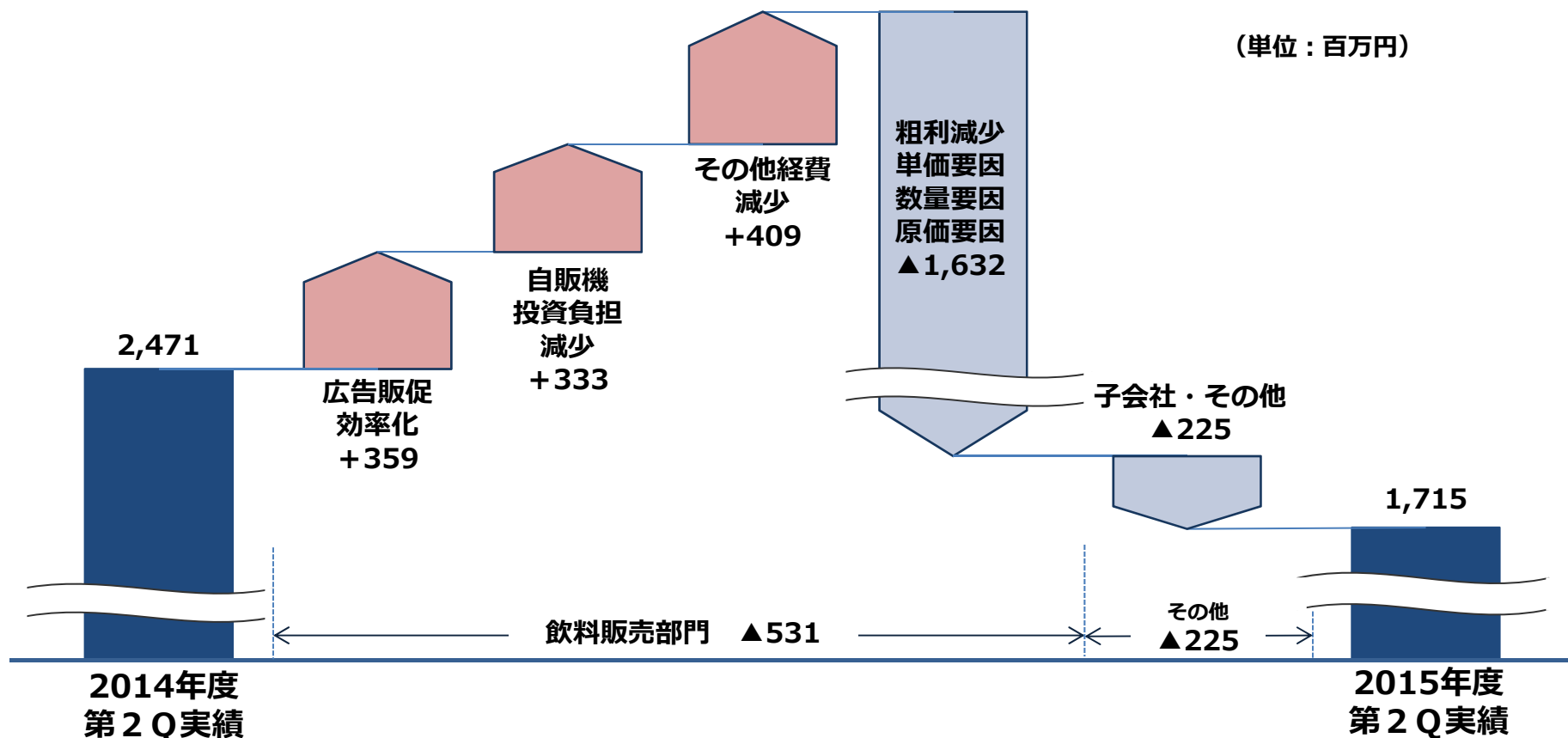
## (2)2015年度 第2四半期 営業利益の増減要因 – 前年同期比 –

こころとからだに、  
おいしいものを。

Next Stage

DyDo

- ➡ 飲料販売部門は販売数量減少と原価高騰が収益に影響。販売単価は改善
- ➡ 飲料受託製造部門は前年消費税増税前の駆込み需要の反動減の影響
- ➡ 食品製造販売部門は大幅増収により、円安による原価高騰の影響を吸収



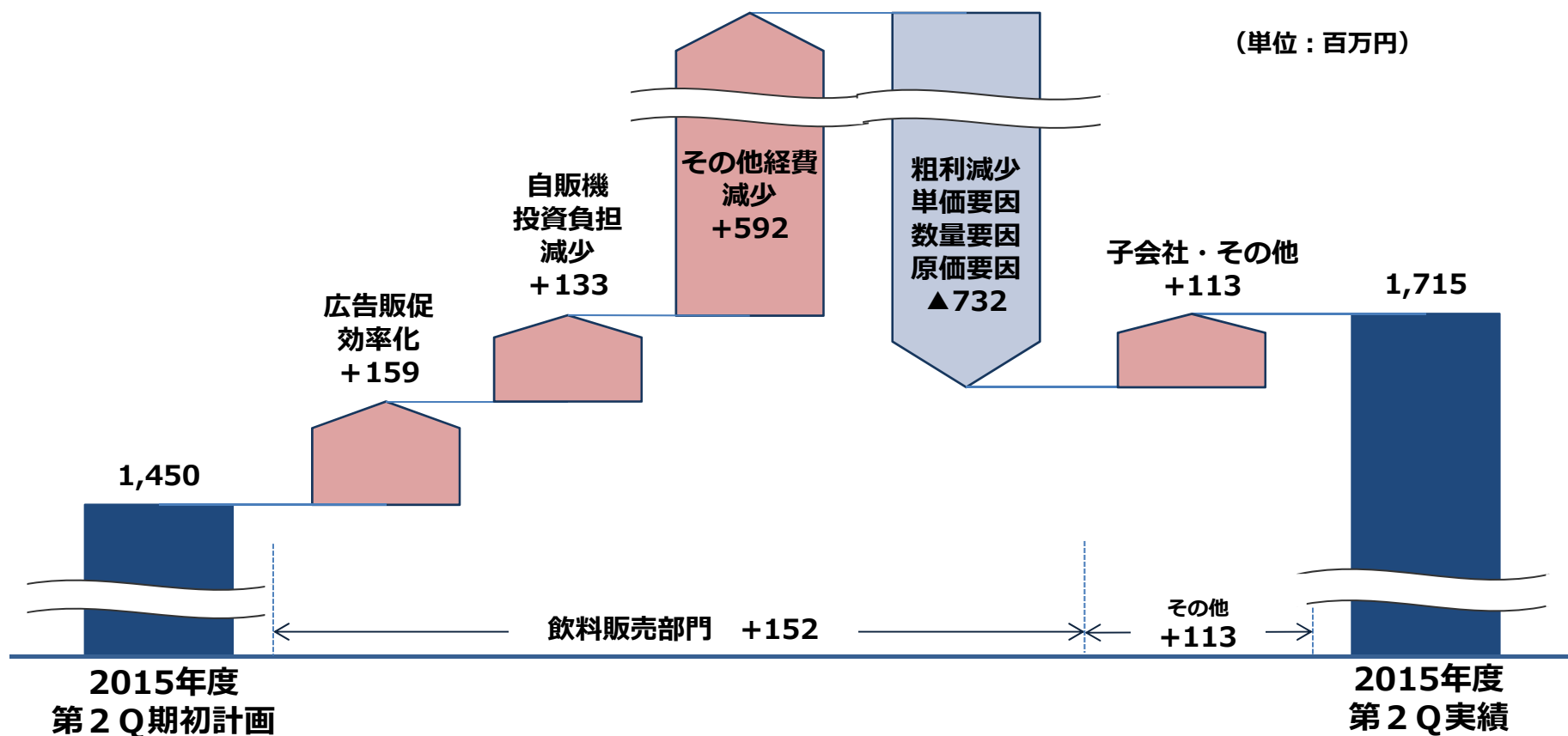
# (3)2015年度 第2四半期 営業利益の増減要因 – 期初計画比 –

こころとからだに、  
おいしいものを。

Next Stage



- ➡ 飲料販売部門の販売数量は計画を下回る
- ➡ 飲料販売部門の利益はコストコントロール等により計画を上回る
- ➡ 子会社では食品製造販売部門が計画を上回る利益を確保



# (4) 事業部門別概況 – 飲料販売部門 –

こころからだに、  
おいしいものを。

Next Stage



## DyDo 飲料販売部門

※連結調整前の数値 単位：百万円

第2四半期 (1/21~7/20)										
	2014年度実績		2015年度期初予想		2015年度実績		前期比		期初予想比	
	売上高	構成比	売上高	構成比	売上高	構成比	増減率	増減額	増減率	増減額
							増減率	増減額	増減率	増減額
売上高	62,685	100.0%	62,400	100.0%	61,060	100.0%	▲2.6%	▲1,625	▲2.1%	▲1,339
営業利益	1,423	2.3%	740	1.2%	891	1.5%	▲37.3%	▲531	20.5%	151

### 2015年度上期総括

- ◆ 第1四半期は反動減も、第2四半期は販売持ち直し
- ◆ 世界一のバリスタ\*シリーズ、miuシリーズが堅調に推移
- ◆ 新規ロケーション獲得台数が計画上回る推移



### 2015年度下期方針

- ◆ デミタスシリーズのリニューアルによるコーヒー強化
- ◆ 継続的なコストコントロールへの取り組み
- ◆ ロシアにおける自販機展開を継続的に推進



\*ワールドバリスタチャンピオンシップ 2013年チャンピオン ピート・リカータ氏

## (4) 事業部門別概況 – 飲料販売部門 –

Next Stage

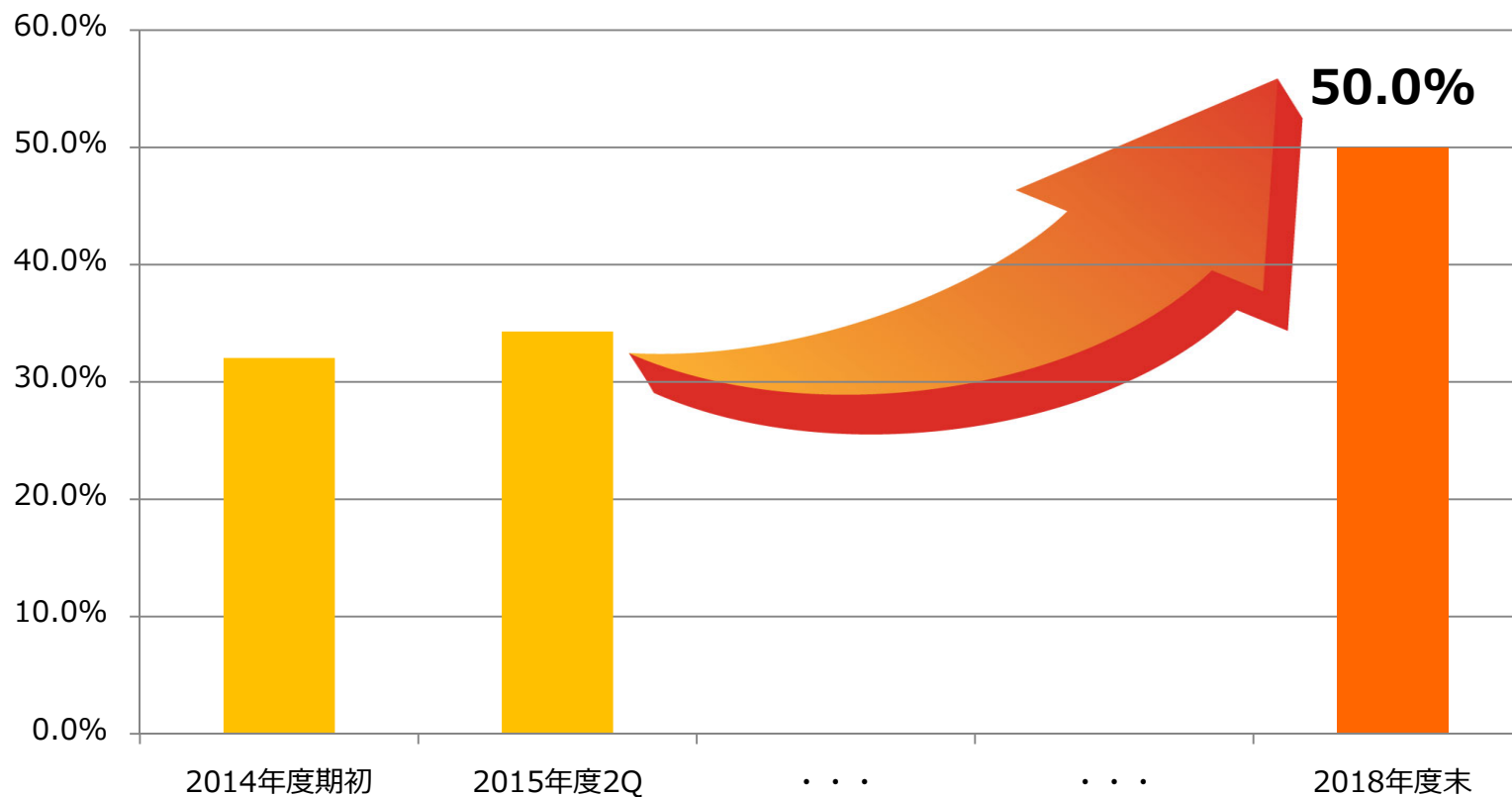
こころとからだに、  
おいしいものを。



### ◆ 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



# (4) 事業部門別概況 – 飲料販売部門 –

こころとからだに、  
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

飲料販売部門における自販機に関連する費用  
(減価償却費 + 自販機関連費)



※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

# (4) 事業部門別概況 – 飲料販売部門 –

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

# (5) 事業部門別概況 – 飲料受託製造部門 –

こころとからだに、  
おいしいものを。

Next Stage



## 飲料受託製造部門

※連結調整前の数値 単位：百万円

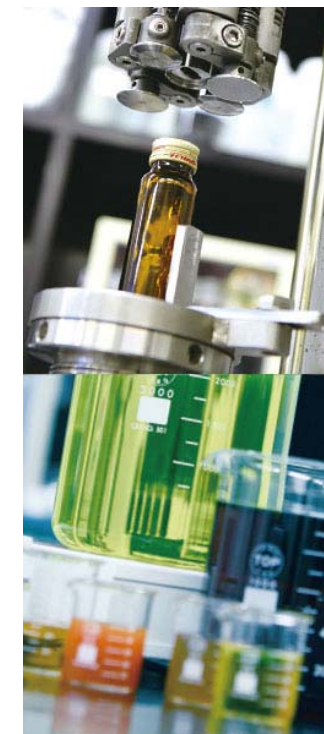
	第2四半期 (1/21~7/20)									
	2014年度実績		2015年度期初予想		2015年度実績					
		構成比		構成比		構成比	前期比		期初予想比	
							増減率	増減額	増減率	増減額
売上高	5,531	100.0%	5,050	100.0%	4,548	100.0%	▲17.8%	▲982	▲9.9%	▲501
営業利益	711	12.9%	480	9.5%	487	10.7%	▲31.4%	▲223	1.6%	7

### 2015年度上期総括

- ◆前年消費税増税前の駆込需要反動減
- ◆第2四半期においても受注状況は厳しい推移
- ◆継続的に製造コスト低減への取り組み実施

### 2015年度下期方針

- ◆安全、安心な生産体制の維持強化
- ◆効率化の推進によるコスト削減
- ◆開発・提案力の強化による将来に向けた基盤の構築





# (6) 事業部門別概況 – 食品製造販売部門 –

こころとからだに、  
おいしいものを。

Next Stage



## 食品製造販売部門

※連結調整前の数値 単位：百万円

第2四半期 (1/21~7/20)										
	2014年度実績		2015年度期初予想		2015年度実績					
		構成比		構成比		構成比	前期比		期初予想比	
							増減率	増減額	増減率	増減額
売上高	7,929	100.0%	8,500	100.0%	9,104	100.0%	14.8%	1,175	7.1%	604
営業利益	556	7.0%	390	4.6%	524	5.8%	▲5.9%	▲32	34.4%	134

### 2015年度上期総括

- ◆ コンビニエンスストアへの更なる浸透
- ◆ 新しい分野の高付加価値商品の発売
- ◆ 円安による原材料高騰の影響

### 2015年度下期方針

- ◆ 円安局面でも安定的に利益を生むビジネスモデルへの転換
- ◆ 消費者の多面的なニーズに対応した商品の開発
- ◆ インドネシア市場への継続的な取り組み



こころとからだに、  
おいしいものを。



Challenge

## 4. 2015年度 通期業績予想

Next Stage

# (1)2015年度 通期業績予想

Next Stage

こころとからだに、  
おいしいものを。



- ➡ 2015年2月27日発表の業績予想に変更なし
- ➡ 下期の飲料販売部門は前期比1.5%増の販売計画
- ➡ 販売増とコストコントロールで利益計画を達成

単位:百万円

	2014年度実績		2015年度業績予想			
		構成比		構成比	増減率	増減額
売上高	149,526	100.0%	151,000	100.0%	1.0%	1,474
営業利益	5,174	3.5%	4,500	3.0%	▲13.0%	▲674
経常利益	4,470	3.0%	4,400	2.9%	▲1.6%	▲70
当期純利益	2,322	1.6%	2,700	1.8%	16.3%	378
EPS	140.16円		162.98円		16.3%	22.82円
1株当たり配当金	60円		60円		0.0%	-

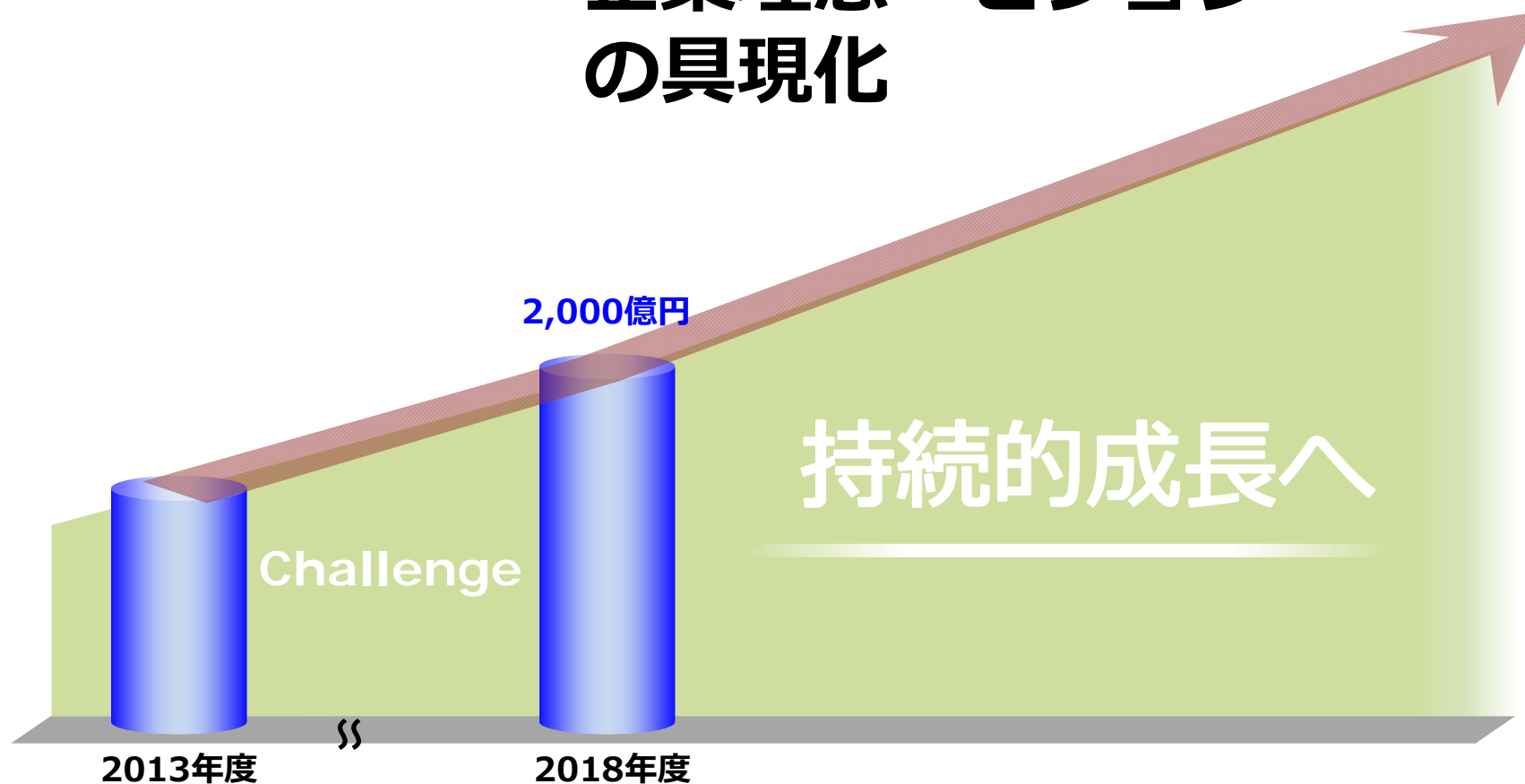
## (2) 持続的成長の実現

Next Stage

こころとからだに、  
おいしいものを。



### 企業理念・ビジョン の具現化



こころとからだに、  
おいしいものを。



# APPENDIX

Challenge

Next Stage

# セグメント別通期業績予想

こころからだに、  
おいしいものを。

Next Stage



## DyDo 飲料販売部門

※連結調整前の数値 単位：百万円

	2013年度 実績	2014年度実績		2015年度期初予想			
		増減率	増減額	増減率	増減額		
売上高	130,400	124,597	▲4.4%	▲5,802	125,500	0.7%	902
営業利益	4,578	3,839	▲16.2%	▲739	3,300	▲14.0%	▲539

## DAIDO PHARMACEUTICAL CORPORATION 飲料受託製造部門

※連結調整前の数値 単位：百万円

	2013年度 実績	2014年度実績		2015年度期初予想			
		増減率	増減額	増減率	増減額		
売上高	10,857	10,220	▲5.9%	▲636	10,100	▲1.2%	▲120
営業利益	1,227	1,135	▲7.5%	▲91	1,000	▲12.0%	▲135

## (Tarami) 食品製造販売部門

※連結調整前の数値 単位：百万円

	2013年度 実績	2014年度実績		2015年度期初予想			
		増減率	増減額	増減率	増減額		
売上高	14,299	15,360	7.4%	1,060	16,100	4.8%	739
営業利益	609	614	0.9%	5	620	0.9%	5

# 【参考資料：期初計画】

## 2015年度業績予想 営業利益の増減要因

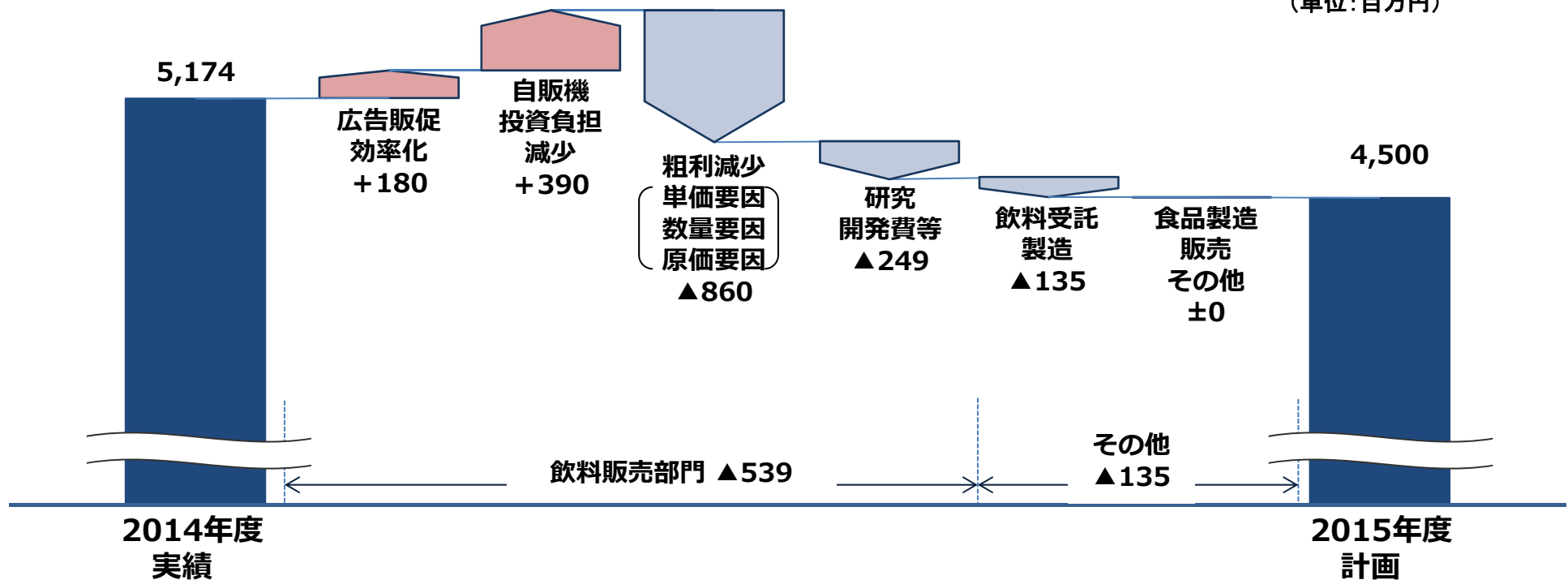
Next Stage

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)



# 季節変動 - 売上高 -

Next Stage

こころからだに、  
おいしいものを。



※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	-	-	-



	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	-	-	-

	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	-	-	-



	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	-	-	-



# 季節変動 – 営業利益（損失） –

Next Stage

こころからだに、  
おいしいものを。



※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】



飲料販売部門



飲料受託製造部門



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	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	–	–	–
	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	–	–	–
	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	–	–	–
	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	–	–	–

# デミタスコーヒーシリーズがリニューアル

Next Stage

こころからだに、  
おいしいものを。

DyDo

**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！



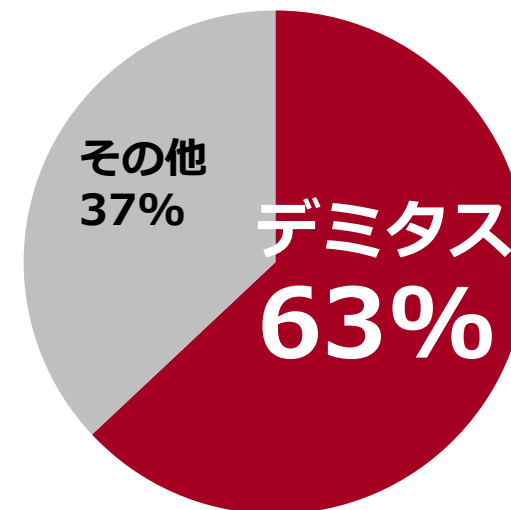
デミタスコーヒー



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



## 新しい分野の高付加価値商品のラインアップ拡充

### WITH HAPPINESS

#### いちごジュレ&練乳ミルクソース



フルーツをさらに美味しく  
する濃厚ソースとみずみず  
しいふるふる食感のフルー  
ツジュレと一緒に味わえる  
フルーツデザート。

#### 果の恵 ぶどう



秋の旬のフルーツ“ぶどう”  
のフレッシュでみずみずし  
い美味しさが楽しめる  
カットフルーツジュレ

# たらみ：インドネシア市場への参入ー

こころとからだに、  
おいしいものを。

Next Stage

DyDo



4月上旬

## インドネシアで果実ゼリー「たらみフルーツマーケット」 3種を発売

- 海外進出の第1弾として、地元の提携企業の工場を活用して生産
- 初年度1億円の売上高をめざす



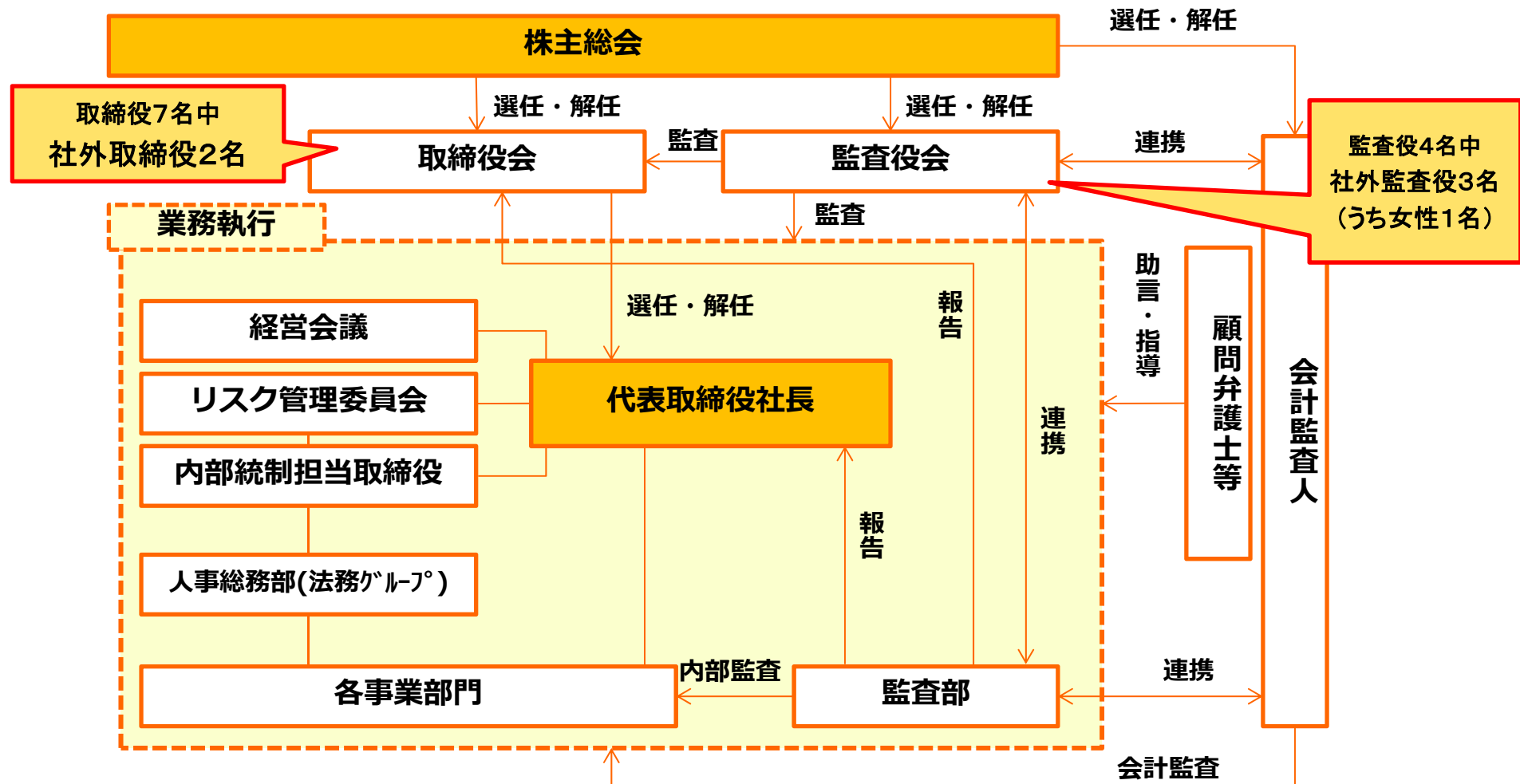
# コーポレートガバナンス

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"><li>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</li></ul>
財務健全性の維持	<ul style="list-style-type: none"><li>既存事業による安定的なキャッシュの創出力の向上</li><li>継続的な戦略的事業投資を可能にする財務基盤の維持</li></ul>
株主還元	<ul style="list-style-type: none"><li>厳しい収益環境下においても、安定配当維持継続</li><li>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</li></ul>

# 株主還元

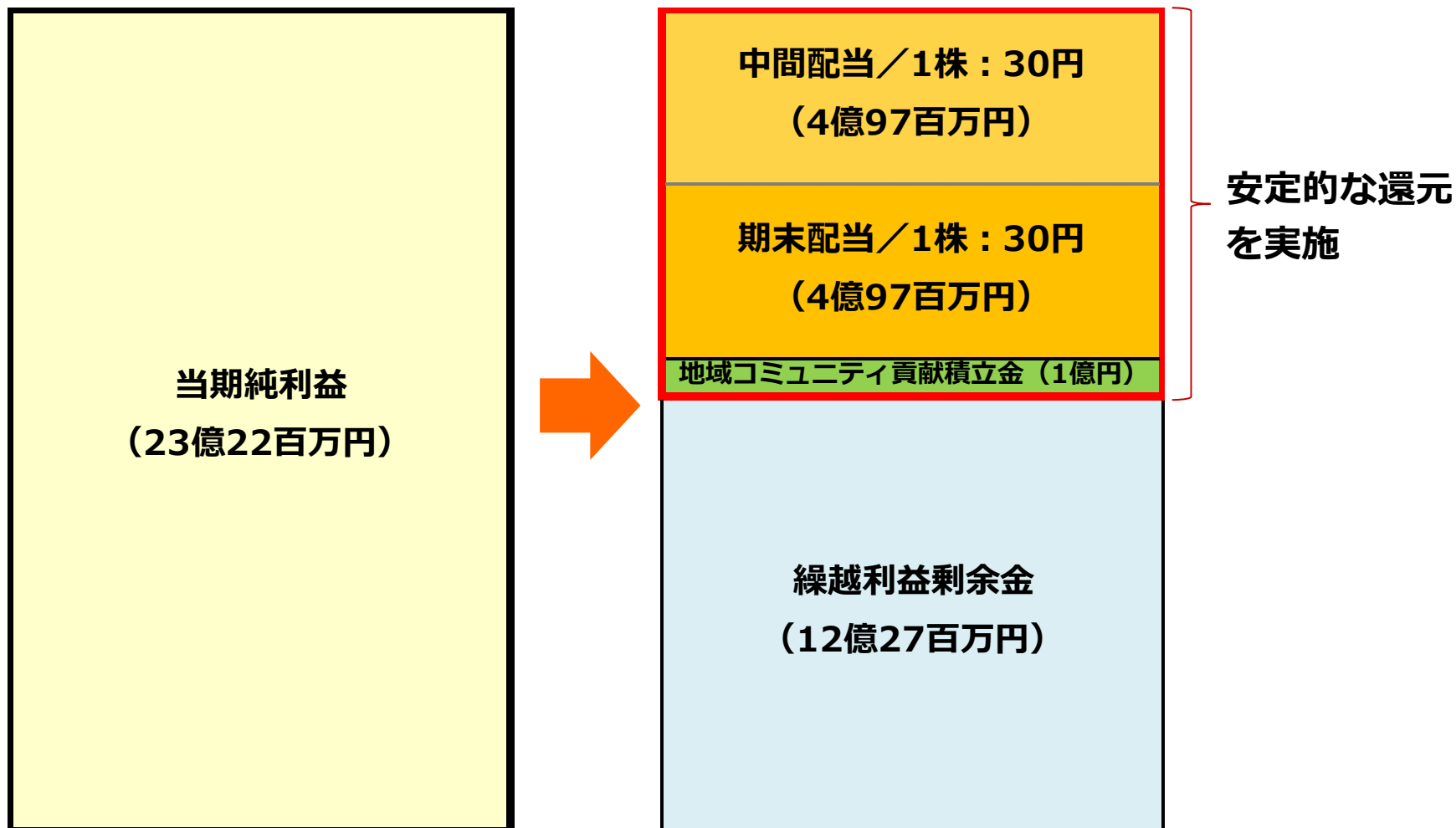
こころからだに、  
おいしいものを。

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

ダイドードリンコは  
「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

こころとからだに、  
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1月20日現在の株主の皆様に進呈した株主優待品

2015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」  
上位ランクイン!



\* 2014年11月  
野村 I R 発行

株主優待総合ランキング  
5年連続 総合第2位

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

# 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） 予定	東京（ハルサル東京日本橋：女性のための投資フォーラム）
9月10日（木） 予定	東京（三菱ビル コンファレンススクエアM+）
9月29日（火） 予定	仙台（野村証券様）
10月 6日（火） 予定	神戸（SMBC日興証券様）
10月14日（水） 予定	埼玉県川口市（野村証券様）
10月21日（水） 予定	大阪（みずほ証券様）

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。