

平成28年1月25日

各 位

会 社 名 **ダ イ ド ー ド リ ン コ 株 式 会 社**
 代表者の役職氏名 代表取締役社長 **高 松 富 也**
 (コード番号 : 2590 東証第1部)
 問い合わせ先 執行役員
コーポレートコミュニケーション本部長 **長 谷 川 直 和**
 電 話 番 号 06-6222-2621

平成28年1月期 1月度販売状況のお知らせ
 (自:平成27年12月21日 至:平成28年1月20日)

下記のとおり、月次販売状況(単体/函数ベース前期比・速報値)をお知らせいたします。

記

	2月度	3月度	4月度	第1Q	5月度	6月度	7月度	第2Q
営業日								
営業日数	23	20	21	64	21	22	21	64
前期比	+1	±0	△1	±0	△1	△1	+1	△1
販売函数								
コーヒー飲料	100.1%	85.1%	87.7%	90.6%	108.8%	91.6%	110.0%	102.6%
茶系飲料	86.3%	77.1%	77.1%	80.1%	98.9%	84.4%	99.4%	93.5%
炭酸飲料	127.0%	102.2%	87.1%	98.3%	118.5%	86.4%	99.5%	100.0%
果汁飲料	66.8%	82.2%	93.1%	80.5%	113.6%	88.1%	99.1%	99.4%
ミネラルウォーター類	209.6%	117.0%	103.7%	126.5%	147.8%	119.8%	134.0%	132.3%
機能性飲料	106.1%	81.3%	75.6%	83.4%	118.0%	81.9%	91.3%	94.0%
ドリンク剤	86.8%	83.5%	72.2%	79.8%	101.3%	78.3%	103.8%	92.7%
その他飲料	117.4%	101.9%	71.9%	97.9%	85.6%	71.0%	85.2%	79.7%
飲料事業計	100.0%	86.7%	86.3%	90.5%	110.4%	90.0%	106.2%	101.2%


	8月度	9月度	10月度	第3Q	11月度	12月度	1月度	第4Q	累計
営業日									
営業日数	21	21	22	64	23	20	20	63	255
前期比	±0	△1	+1	±0	±0	±0	+1	+1	±0
販売函数									
コーヒー飲料	98.7%	101.6%	104.4%	101.7%	102.1%	98.4%	112.1%	103.9%	99.5%
茶系飲料	102.3%	91.8%	103.5%	99.3%	104.2%	94.3%	105.9%	101.5%	93.2%
炭酸飲料	106.4%	81.7%	98.8%	97.6%	122.1%	107.2%	97.5%	110.5%	100.2%
果汁飲料	100.6%	74.2%	87.4%	89.2%	84.2%	81.2%	95.8%	86.6%	89.6%
ミネラルウォーター類	155.9%	118.4%	142.5%	141.7%	151.4%	136.5%	189.9%	155.6%	137.8%
機能性飲料	111.0%	70.8%	107.3%	99.9%	125.0%	108.2%	113.1%	116.7%	96.6%
ドリンク剤	99.4%	89.5%	98.5%	95.8%	100.4%	100.5%	109.0%	102.8%	92.5%
その他飲料	86.6%	82.3%	80.6%	82.6%	80.3%	83.1%	87.2%	83.2%	85.0%
飲料事業計	104.9%	95.6%	102.7%	101.2%	102.4%	96.8%	108.9%	102.5%	98.9%

※ 最新データにつきましては速報値となっております。
 速報数値と確定数値に差異が生じた場合は、翌月の速報発表時に修正して記載いたします。


以 上


Topics:

◆ 経営・IR関連

12月29日(火)	マレーシア Mamee Double Decker(M)Sdn.Bhd.の飲料事業部門への資本参加に伴う株式取得完了のお知らせ
1月15日(金)	中期経営計画「Challenge the Next Stage」の達成に向けた今後の経営方針の発表 当社グループは、中期経営計画の折り返し地点となる2016年度を、中期経営計画目標達成に向けた最重要年度と位置付け、改革への取り組みを加速させることにより、将来にわたる持続的成長の実現と中長期的な企業価値向上をめざしていきます。 <次代に向けた企業価値創造へのチャレンジ> I. 事業戦略 1. 自販機ビジネスモデルを革新し、キャッシュフローの継続的拡大を図る 2. 「ダイドーブレンド」のブランド力をさらに高め、カテゴリートップブランドをめざす 3. 海外事業展開を加速し、トップラインの飛躍的成長を実現する 4. M&A戦略により、新たな収益の柱を確立する II. ガバナンス改革 1. 持株会社体制への移行
	キリンビバレッジ株式会社との自動販売機における相互製品販売の業務提携に関するお知らせ 当社の主力ブランドである「ダイドーブレンド」シリーズの販路拡大、自販機の売上増および収益向上、お客様との接点拡大による商品ブランド力の向上をめざし、2016年4月より、キリンビバレッジ株式会社(以下、キリンビバレッジ)と自販機コラムの相互交換を実施し、「ダイドーブレンド」シリーズ2品をキリンビバレッジの自販機で販売開始します。 今後も、「ダイドーブレンド」のブランド力強化に向けて、既存の枠組みを越えた販路拡大の可能性を更に模索していきます。
	 <p>左:「ダイドーブレンド ブレンドコーヒー」 右:「ダイドーブレンド 微糖 世界一のバリスタ監修 ～最後の一口までおいしい～」 ※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 ビート・リカー氏</p>
	持株会社体制への移行方針決定に関するお知らせ 経営環境の変化に対応し、将来にわたる持続的成長の実現と中長期的な企業価値向上をめざすために、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を実現するグループガバナンス改革が必要であると判断し、平成29年1月21日を目処に持株会社体制に移行する方針を決定しました。

◆ 商品・自販機・海外事業・CSR関連

商品関連	
北陸限定のおもてなし「葉の茶 ほうじ茶」 2016年の新商品として、「葉の茶 ほうじ茶」を1月8日(月)より、富山県、石川県、福井県の3県限定で販売しております。 北陸3県では、来客時のおもてなしに「ほうじ茶」を振る舞うなど、古くから「ほうじ茶」が親しまれています。本商品では、国産茶葉を100%使用し、北陸で親しまれる香ばしい味わいを再現しました。	 <p>500ml/130円(税抜)</p>

CSR関連	
ロコモティブシンドロームへの対策を強化した「踊育(だんいく)-親子ヒップホップ教室@ふくしま-」について 厚生労働省とかしきなおみ副大臣を表敬訪問 当社では、福島県において未就学児童とその親を対象に「踊育-親子ヒップホップ教室-@ふくしま」を実施しています。本活動では、運動不足解消やストレス解消を図るとともに、2015年11月からは、若年化が進み社会問題になりつつあるロコモティブシンドローム予防に効果が期待できる「ロコモ予防ダンス-親子ヒップホップバージョン-」をスタートしました。 1月20日(水)、当社執行役員 コーポレートコミュニケーション本部長 長谷川直和がとかしきなおみ厚生労働副大臣を表敬訪問し、本活動についてご報告しました。とかしき副大臣からは、これまでの活動実績をご評価いただき、今後の継続的な活動実施に対する期待の言葉をいただきました。	
 <p>▼とかしきなおみ厚生労働副大臣(左)と当社執行役員 長谷川直和(右)</p>	

◆ 説明会開催情報

1月19日(火)	個人投資家向け会社説明会の開催(福岡:野村証券様)
----------	---------------------------

* 次回、「平成29年1月期 2月度販売状況のお知らせ」は2016年2月25日(木)に開示予定です。