



## 2022年1月期 決算短信〔日本基準〕（連結）

2022年3月4日

上場会社名 ダイドグループホールディングス株式会社 上場取引所 東  
 コード番号 2590 URL <https://www.dydo-ghd.co.jp/>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 高松 富也  
 問合せ先責任者 (役職名) 執行役員 コーポレートコミ ユニケーション部長 (氏名) 長谷川 直和 TEL 06-7166-0077  
 定時株主総会開催予定日 2022年4月15日 配当支払開始予定日 2022年4月18日  
 有価証券報告書提出予定日 2022年4月18日  
 決算補足説明資料作成の有無：有  
 決算説明会開催の有無：有（アナリスト・投資家向け、オンライン）

(百万円未満切捨て)

### 1. 2022年1月期の連結業績（2021年1月21日～2022年1月20日）

#### (1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年1月期	162,602	2.8	4,581	△18.2	5,651	△1.3	3,974	24.0
2021年1月期	158,227	△6.0	5,602	93.6	5,727	100.5	3,204	80.1

(注) 包括利益 2022年1月期 2,588百万円 (－%) 2021年1月期 △1,785百万円 (－%)

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2022年1月期	254.20	—	4.8	3.6	2.8
2021年1月期	201.31	—	3.8	3.6	3.5

(参考) 持分法投資損益 2022年1月期 22百万円 2021年1月期 16百万円

#### (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2022年1月期	158,984	83,261	52.1	5,290.73
2021年1月期	157,594	82,609	51.8	5,224.46

(参考) 自己資本 2022年1月期 82,811百万円 2021年1月期 81,604百万円

#### (3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2022年1月期	8,059	△6,464	△3,651	30,072
2021年1月期	12,540	△7,635	△2,329	32,687

### 2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産配当率 (連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2021年1月期	—	30.00	—	30.00	60.00	953	29.8	1.1
2022年1月期	—	30.00	—	30.00	60.00	953	23.6	1.1
2023年1月期(予想)	—	30.00	—	30.00	60.00		36.0	

### 3. 2023年1月期の連結業績予想（2022年1月21日～2023年1月20日）

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	156,000	—	3,300	△28.0	3,700	△34.5	2,200	△44.6	140.56

(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を、2023年1月期より適用し、上記の数値につきましては、当該会計基準等に基づいた予想となります。売上高に大きな影響が生じるため、売上高の増減額は記載していません。なお、2022年1月期と同様の基準で試算した場合、売上高は前連結会計年度比2.4%増の見通しとなります。営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、基準適用前後での影響はございません。

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無  
新規 ー社（社名）ー、除外 ー社（社名）ー

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無  
② ①以外の会計方針の変更：無  
③ 会計上の見積りの変更：無  
④ 修正再表示：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）  
② 期末自己株式数  
③ 期中平均株式数

2022年1月期	16,568,500株	2021年1月期	16,568,500株
2022年1月期	916,282株	2021年1月期	948,882株
2022年1月期	15,633,426株	2021年1月期	15,917,913株

(注) 詳細については、添付資料P.50「6. 連結財務諸表及び主な注記(5) 連結財務諸表に関する注記事項(1株当たり情報)」をご覧ください。

(参考) 個別業績の概要

1. 2022年1月期の個別業績(2021年1月21日～2022年1月20日)

(1) 個別経営成績

(%表示は対前期増減率)

	営業収益		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2022年1月期	4,816	1.3	1,837	7.5	2,381	27.5	1,434	59.5
2021年1月期	4,755	△27.6	1,709	△55.6	1,868	△53.2	899	△63.1

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
2022年1月期	91.77	—
2021年1月期	56.51	—

(2) 個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2022年1月期	122,207	80,114	65.6	5,118.19
2021年1月期	116,817	78,506	67.2	5,025.94

(参考) 自己資本 2022年1月期 80,114百万円 2021年1月期 78,506百万円

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料P.29「4. 今後の見通し」をご覧ください。

(決算補足説明資料の入手方法)

決算補足説明資料はTDnetで同日開示するとともに、当社ウェブサイトにも掲載しております。

(決算説明内容の入手方法)

2022年3月4日(金)15時以降、当社ウェブサイトにて動画配信する予定です。

○添付資料の目次

1. 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等 .....	2
(1) 会社の経営の基本方針 .....	2
(2) 経営戦略等 .....	3
(3) 経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標 .....	4
(4) 経営環境についての経営者の認識 .....	10
(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題 .....	10
2. 事業等のリスク .....	13
3. 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 .....	19
(1) 経営成績等の状況の概要 .....	19
(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容 .....	24
4. 今後の見通し .....	29
(1) 戦略的現状と見通し .....	29
(2) 利益配分の基本方針及び次期の配当 .....	31
5. 会計基準の選択に関する基本的な考え方 .....	32
6. 連結財務諸表及び主な注記 .....	33
(1) 連結貸借対照表 .....	33
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書 .....	35
連結損益計算書 .....	35
連結包括利益計算書 .....	36
(3) 連結株主資本等変動計算書 .....	37
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書 .....	39
(5) 連結財務諸表に関する注記事項 .....	41
(継続企業の前提に関する注記) .....	41
(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項) .....	41
(追加情報) .....	44
(セグメント情報等) .....	45
(1株当たり情報) .....	50
(重要な後発事象) .....	50
7. 個別財務諸表 .....	51
(1) 貸借対照表 .....	51
(2) 損益計算書 .....	53
(3) 株主資本等変動計算書 .....	54
8. 役員の変動 .....	56

1. 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、国内飲料事業を取り巻く経営環境が大きく変化する中、グループ一丸となって将来の持続的成長をめざすべく、2014年に「グループ理念・グループビジョン」「グループスローガン」を制定しております。

「人と、社会と、共に喜び、共に栄える。その実現のためにDyDoグループは、ダイナミックにチャレンジを続ける。」というグループ理念は、創業以来培ってきた「共存共栄」の精神を謳っております。お客様、従業員、取引先、地域社会、株主といったすべてのステークホルダーの皆様との共存共栄を図りながら、企業の成長とともに従業員が成長していくために、チャレンジする企業風土の醸成に取り組み、当社グループの文化である「共存共栄」の精神を未来へとつないでまいります。

<p><b>グループ理念</b></p> <p>人と、社会と、共に喜び、共に栄える。</p> <p>その実現のためにDyDoグループは、ダイナミックにチャレンジを続ける。</p> <p><b>グループビジョン</b></p> <p><b>DyDoはお客様と共に。</b> 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。</p> <p><b>DyDoは社会と共に。</b> グループ全体で生み出す製品・企業活動「オールDyDo」が、豊かで元気な社会づくりに貢献します。</p> <p><b>DyDoは次代と共に。</b> 国境も既存の枠組みも越えて、次代に向けて「DyDoスタンダード」を創造します。</p> <p><b>DyDoは人と共に。</b> 飽くなき「DyDoチャレンジ」で、DyDoグループに関わるすべての人の幸せを実現します。</p>	<p><b>グループスローガン</b></p> <p>こころとからだに、 おいしいものを。</p> 
--	--

また、当社グループのコアビジネスである国内飲料事業は、清涼飲料という消費者の皆様のご日常生活に密着した製品を取り扱っており、部門売上高の80%以上は地域社会に根差した自販機を通じた販売によるものです。また、自社工場を持たず、生産・物流を全国の協力業者に委託するファブレス経営により、当社は製品の企画・開発と自販機オペレーションに経営資源を集中し、業界有数の自販機網は当社グループの従業員と共栄会（当社商品を取り扱う自販機運営業者）により管理しております。

このような当社独自のビジネスモデルは、ステークホルダーの皆様との信頼関係によって成り立っていることから、「人と、社会と、共に喜び、共に栄える。」ことが会社としての責務であり、経営上の最重要課題であると認識しております。そして、その実現のために、「ダイナミックにチャレンジを続けていく」ための基盤として、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うための仕組みであるコーポレート・ガバナンスを継続的に改善していくことが、株主共同の利益に資するものと考えております。

(2) 経営戦略等

当社グループは、「人と、社会と、共に喜び、共に栄える。その実現のためにDyDoグループは、ダイナミックにチャレンジを続ける。」のグループ理念のもと、2030年のありたい姿を示す「グループミッション2030」“世界中の人々の楽しく健やかな暮らしをクリエイトするDyDoグループへ”を定めております。SDGsのめざす未来の実現に、事業を通じて貢献することが私たちのミッションであり、持続可能な社会の実現によって、私たちが持続的に成長することができるとの思いが、その背景にあります。「共存共栄」の精神は、SDGsの原則である「誰一人取り残さない」にも通じるものです。2030年に向け、世界中の人々が楽しく健やかに暮らせる持続可能な社会の実現に貢献し、社会価値・環境価値・経済価値の創出による持続的成長と中長期的な企業価値向上をめざしてまいります。

グループミッション2030

世界中の人々の楽しく健やかな暮らしを  
クリエイトするDyDoグループへ

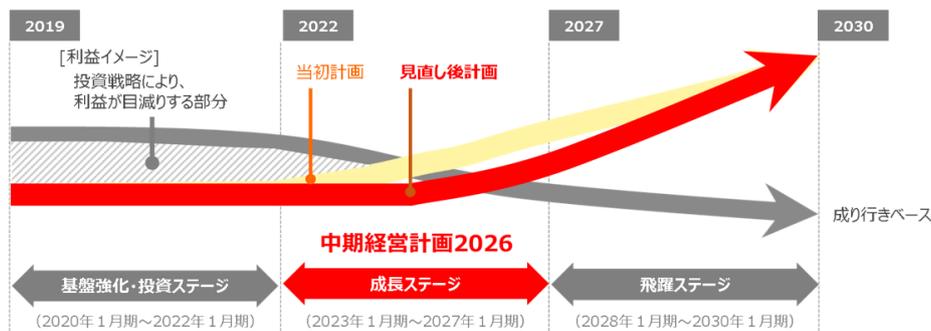


「グループミッション2030」では、グループ理念・グループビジョンのもと、2030年までに成し遂げるべきミッションを4つのテーマごとに示し、その達成に向けたロードマップを描いております。具体的には、2030年までの期間を「基盤強化・投資ステージ」「成長ステージ」「飛躍ステージ」の3つに区分し、それぞれのステージに応じた事業戦略を推進することにより、競争優位性の高いビジネスモデルを構築してまいります。

2019年度からスタートした3カ年の「中期経営計画2021」は、新型コロナウイルスの感染拡大により、一定の影響を受けましたが、2030年のありたい姿の実現に向けた「基盤強化・投資ステージ」として、自販機市場における確固たる優位性の確立に向けた「自販機展開強化拡充」と「スマート・オペレーションの全社展開」に注力するとともに、すべての事業の基盤となる「人財戦略」を継続的に推進するなど、将来への基盤作りを着実に進めてまいりました。

2022年度を初年度とする5カ年の「中期経営計画2026」は、将来の飛躍に向けた「成長ステージ」として、国内飲料事業の再成長に注力しつつ、長期視点での事業育成を図ってまいります。

グループミッション2030のロードマップ



「中期経営計画2026」のスタートにあたり、当社グループは、サステナビリティの観点から、中長期的な経営課題について議論し、「グループミッション2030」の実現に向けた8つのマテリアリティをあらためて特定いたしました。

「グループミッション2030」実現への取り組みを通じて、サステナビリティ経営を推進し、世界中の人々が楽しく健やかに暮らすことのできる持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

### 2030年のありたい姿の実現に向けた8つのマテリアリティ



世界中の人々の楽しく健やかな暮らしを創り出すDyDoグループへ

#### (3) 経営上の目標達成状況を判断するための客観的な指標

当社グループは、「グループミッション2030」の経営指針として、社会価値・環境価値・経済価値の創出に向けた定性的・定量的な指標を以下のとおり定めております。

#### 「グループミッション2030」の経営指針

**社会価値** 世界中の人々が楽しく健やかに暮らすことのできる持続可能な社会の実現に貢献する

世界中の人々の楽しく健やかな暮らしを  
創り出すDyDoグループへ

**環境価値** 2030年までに自販機ビジネスにおける  
カーボンニュートラルをめざす  
(自社排出+自販機の電力消費による排出<sup>※1</sup>)

2030年までに 国内飲料事業<sup>※2</sup>  
**自社排出**  
 (Scope1・Scope2) **カーボンニュートラル**  
 グループ国内主要子会社<sup>※3</sup> CO<sub>2</sub> 50%<sup>※4</sup>削減 (2020年度対比)

※1 ダイドービレッジサービスによるオペレーション自販機のCO<sub>2</sub>排出量 (Scope3)  
 ※2 ダイドードリンク、ダイドービレッジサービス、ダイドービジネスサービス  
 ※3 ダイドードリンク、ダイドービレッジサービス、ダイドービジネスサービス、  
 大同薬品工業、たらみ  
 ※4 売上高原単位 (対象グループ会社の排出量合計÷売上高合計) にて算出

**経済価値** 中長期的な企業価値向上の実現をめざす

2030年1月期 連結ROIC

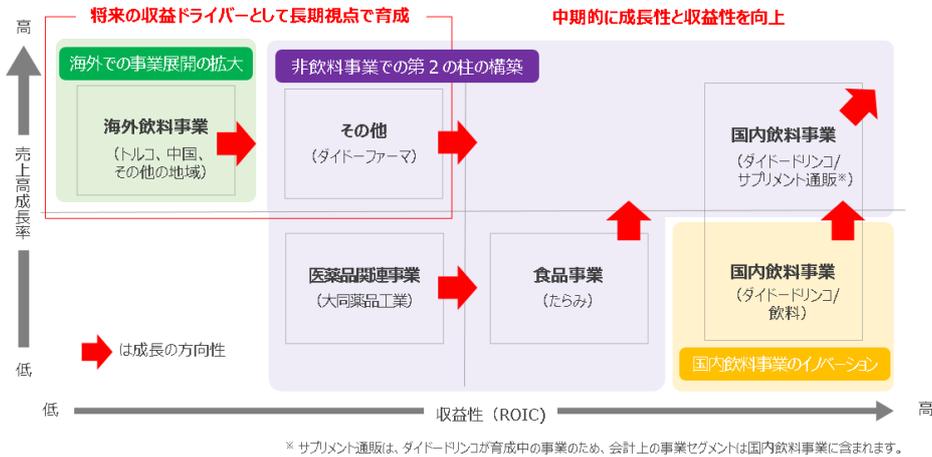
**8%以上**

※投下資本はセグメントへの投下分

① 経済価値創出に向けた財務KPI

当社グループは、「グループミッション2030」における事業ポートフォリオの基本方針として、「国内飲料事業のイノベーション」「海外での事業展開の拡大」「非飲料事業での第2の柱の構築」の3つを掲げております。

事業ポートフォリオの基本方針とマテリアリティ



基本方針とマテリアリティ		国内飲料事業のイノベーション	海外事業の拡大	非飲料事業での第2の柱の構築
		<ul style="list-style-type: none"> <li>ここからさらにおいしい商品の提供</li> <li>自販機ビジネスの進化による社会的価値の創出</li> <li>DX推進とIT基盤の構築</li> <li>品質の追求による安全・安心の提供</li> <li>投資家社会・循環型社会への貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ここからさらにおいしい商品の提供</li> <li>品質の追求による安全・安心の提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ここからさらにおいしい商品の提供</li> <li>社会的意義の深い医療用医薬品の提供</li> <li>品質の追求による安全・安心の提供</li> </ul>
成長ステージ (2023/1期～2027/1期)	利益率改善のための取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>自販機チャネルの成長</li> <li>スマート・オペレーションの継続的進化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>トルコ事業の安定成長</li> <li>原材料価格高騰への対応と輸出事業の拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サブメント通販の利益成長</li> <li>大同薬品工業の利益率改善</li> <li>たらみの製造コスト継続改善</li> </ul>
	資産回転率向上のための取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>1台当たり売上高の維持向上</li> <li>自販機の長期使用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>工場稼働率向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サブメント通販の継続的売上成長</li> <li>工場稼働率向上</li> </ul>
	KPI	ROIC 13%	ROIC 3%	ROIC 8%
飛躍ステージ (2028/1期～2030/1期)	将来の飛躍のための取り組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>自販機市場における優位性確立</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;Aを視野に入れた健康ポートフォリオの構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ダイドーフーマの事業化</li> </ul>
	KPI	ROIC 17%	ROIC 5%	ROIC 17%

2030年のありたい姿の実現に向けて、事業の「稼ぐ力」の強化を図るべく、経済価値創出に向けた財務KPIは、従来の「営業利益率」から、資本生産性指標である「ROIC」に変更いたしました。「成長ステージ」と「飛躍ステージ」における目標数値をそれぞれ設定し、従業員一人ひとりが資本効率を意識した取り組みを推進してまいります。

② 環境価値創出に向けた非財務KPI

近年、気候変動をはじめとする環境問題への企業の取り組み姿勢に対するステークホルダーからの評価や市場の価値観の変化は、消費者の商品・サービスの選択に大きく影響するものとなっており、気候変動抑制のため、世界的規模でのエネルギー使用の合理化や地球温暖化対策などの法令等の規制も強まっております。また、気候変動に起因する水資源の枯渇、コーヒーをはじめとする原材料への影響、大規模な自然災害による製造設備の被害などのサプライチェーンに関わる物理的リスクの高まりなど、グローバル社会が直面する重要課題である気候変動問題への対応は、当社グループの持続的成長の実現に向けた大きな経営課題であると認識しております。

当社グループは、環境に関するマテリアリティとして「脱炭素社会・循環型社会への貢献」を掲げ、2022年1月に、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）による提言への賛同を表明するとともに、グループとしてのCO<sub>2</sub>排出削減目標を設定いたしました。TCFD提言では、「ガバナンス」「リスク管理」「戦略」「指標と目標」の4つの項目に基づいて開示することを推奨しております。当社グループのTCFDのフレームワークに基づく気候関連情報は、以下のとおりであります。

i. ガバナンス

(a) 気候関連のリスクと機会についての取締役会による監視体制

当社グループは、事業を通じて社会的課題の解決に貢献すべくサステナビリティ課題への取り組みを強化し、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ます。当社グループのサステナビリティ経営全体の方針の検討及び承認、全社的なサステナビリティプログラムの決定及び改善指示等を行うことにより、当社グループのコーポレートブランドの価値向上を図ることを目的として、「グループサステナビリティ委員会」を年2回開催するほか、必要に応じて都度開催することとしています。取締役会は、「グループサステナビリティ委員会」において検討・協議された内容について報告を受けることにより、当社グループの気候変動リスクと機会への対応方針及び実行計画について監督を行う体制としております。

(b) 気候関連のリスクと機会を評価・管理する上での経営者の役割

代表取締役社長は、当社グループのサステナビリティ経営における最高責任者として、「グループサステナビリティ委員会」の委員長の職務を担っております。

ii. リスク管理

(a) 気候関連リスクの特定・評価プロセス

当社グループは、TCFDが提唱するフレームワークに則り、シナリオ分析の手法を用いて、2050年時点における外部環境の変化を予測し、気候変動が事業に与えるリスクや機会についての分析を実施いたしました。本対応の初年度の取り組みとして、2022年1月期は、当社グループのビジネスにおいて、最も影響度の高い国内飲料事業に絞って分析を行っております。

(b) 気候関連リスクの管理プロセス及びグループリスク管理との統合状況

当社グループでは、企業理念に基づく経営戦略達成において発生する様々な阻害要因をリスクと位置付け「内部統制システムの整備に関する基本方針」に基づき、当社グループにおけるリスク管理体制に関する基本的事項を定め、リスク管理の効率的かつ確実な運用を図っています。常設委員会として、代表取締役社長を委員長とする「グループリスク管理委員会」を年2回開催するほか、必要に応じて都度開催することとしております。「グループリスク管理委員会」は、リスク管理の方針や重要リスクの評価及び対策の承認、統制状況の効果検証・是正指導などの役割を担っております。

2022年1月期下半期からは、「気候変動問題」に関するリスクに対してより掘り下げたリスク評価を行うため、グループリスクとしての「環境問題への対応」を、「気候変動問題」と「それ以外」に分けて管理し、低炭素社会への移行に伴うリスク及び気候変動による物理的変化に伴うリスクを評価する体制の構築に取り組んでおります。

iii. 戦略

(a) 当社グループの気候関連のリスクと機会の概要と事業及び財務への影響

シナリオ分析に基づく気候関連リスク・機会の評価結果は、以下のとおりであります。

(移行リスク)

リスク／機会項目			事業インパクト	↑：非常に大きな影響 ↗：やや大きな影響 →：軽微な影響		現時点で実施している対応策
中分類	小分類	リスク／機会	考察	2℃	4℃	
政策・規制	カーボンプライシング	リスク	炭素税導入に伴う、自販機オペレーションコスト、自販機調達にかかるコスト、配送費の増加	↑	↗	・スマート・オペレーションの推進 ・ルート車両のEV化の導入検討 ・ダイドー・シブサワ・グループロジスティクス株式会社による配送の最適化 ・自販機の長寿命化：2030年までに15年
		リスク	炭素税導入に伴う、自販機設置先の電気代負担によるコスト増、自販機引上げリスク	↑	↗	・省エネ自販機の展開 ・自販機ビジネスのカーボンニュートラルの検討
		機会	炭素税導入に伴う、カーボンゼロ自販機のニーズの上昇	↑	↗	・計画的な新品自販機の展開 ・自販機ビジネスのカーボンニュートラルの検討
		リスク	廃棄処理時に排出するCO <sub>2</sub> への炭素税導入に伴う、廃棄に関わる処理費用（商品・自販機）の増加	↑	↗	・容器のリデュース ・ラベルを極小化した商品展開 ・自販機の長寿命化：2030年までに15年
市場	需要の変化	リスク	消費者や自販機設置先から、環境負荷が高い商品や販売チャネルが選ばれなくなる	↑	↗	・自販機ビジネスのカーボンニュートラルの検討 ・環境配慮型商品の開発 ・「みんなの LOVE the EARTH PROJECT」*の推進
		機会	消費者や自販機設置先から、環境負荷が低い商品や販売チャネルが選ばれるようになる	↑	↗	

\*従業員一人ひとりが事業活動のみならず、自身の日常生活においても環境配慮を意識した行動を促進する取り組み

(物理的リスク)

リスク／機会項目			事業インパクト	↑：非常に大きな影響 ↗：やや大きな影響 →：軽微な影響		現時点で実施している対応策
中分類	小分類	リスク／機会	考察	2℃	4℃	
慢性	平均気温上昇	リスク	コーヒー豆などの原材料において、調達先が限定されることによる調達コスト増、品質の低下	↗	↑	・コーヒー豆の分散調達、生産地に対する情報収集 ・コーヒーのみに依存しない品揃え
		リスク	自販機オペレーション活動が過酷な労働条件になることによる労働者不足	↗	↑	・スマート・オペレーションの推進
	海面の上昇	リスク	・自販機の設置可能エリアの減少 ・販売拠点の減少もしくは見直し ・日本全国で多数の人が浸水や冠水の影響を受け、販売減少	↗	↑	・地域・ロケーションに偏りが少ない自販機網
	熱中症搬送人口の増加	機会	熱中症対策飲料のニーズが高まりによる、自販機設置要望の増加	↗	↑	・トリプルペット自販機*の導入増 *ペットボトル飲料の販売構成比を上げることを可能にする自販機
急性	自然災害の激甚化	リスク	自販機調達先の稼働停止による供給停止	↗	↑	・自販機の長寿命化：2030年までに15年
		リスク	・洪水・台風により自販機の浸水被害が多発し、収益へ影響 ・サプライチェーンが寸断し、お客様へ商品を届けることができなくなり、売上・利益が低減	↗	↑	・スマート・オペレーションの推進 ・拠点別ハザードマップの作成

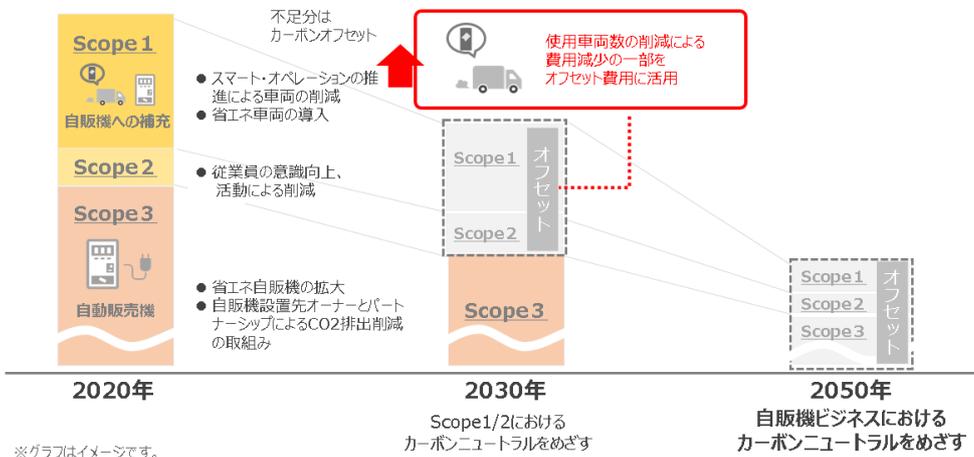
(b) 気候関連リスクと機会への対応・戦略のレジリエンス

当社グループの中核事業である国内飲料事業を担うダイドードリンク株式会社は、製造と物流を全国各地の協力企業に委託するファブレス経営を採用し、商品開発と主力販路である自販機のオペレーションに経営資源を集中しています。2050年の自販機ビジネスにおけるカーボンニュートラル実現をめざして、気候変動への緩和策と適応策を強化し、脱炭素社会・循環型社会の形成に貢献していくことが、当社グループのサステナビリティにかかる重要課題であると認識しております。

2℃シナリオにおいては、炭素税の導入を含む規制強化により、配送コストや自販機オペレーションにかかるコストの増加が見込まれるほか、自販機設置先の電気代負担増による引上げリスクが高まるなど、国内飲料事業の売上構成比のうち80%以上を占める自販機チャンネルの事業運営に多大な影響が出ることが想定されます。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、ルート車両のEV化やスマート・オペレーションの推進による車両台数の削減に取り組むほか、省エネ型自販機の計画的投入や、グリーン電力証書等の取得によるカーボンオフセットも取り入れることにより、お客様とのパートナーシップを推進し、事業機会の創出にもつなげてまいります。

自販機ビジネスでの自社排出相当量の削減イメージ



4℃シナリオにおいては、国内飲料事業の主要原材料であるコーヒー豆などの調達に、特に大きな影響が出るものと認識しています。また、自販機ビジネスは、労働集約型産業の側面を持つことから、夏季の平均気温の上昇が、自販機オペレーションにかかる労働環境に影響を及ぼし、労働力不足のリスクが高まることも懸念されます。一方、熱中症対策のための適切な水分・ミネラル補給の必要性により、自販機に対するニーズが高まることから、事業機会として想定されます。

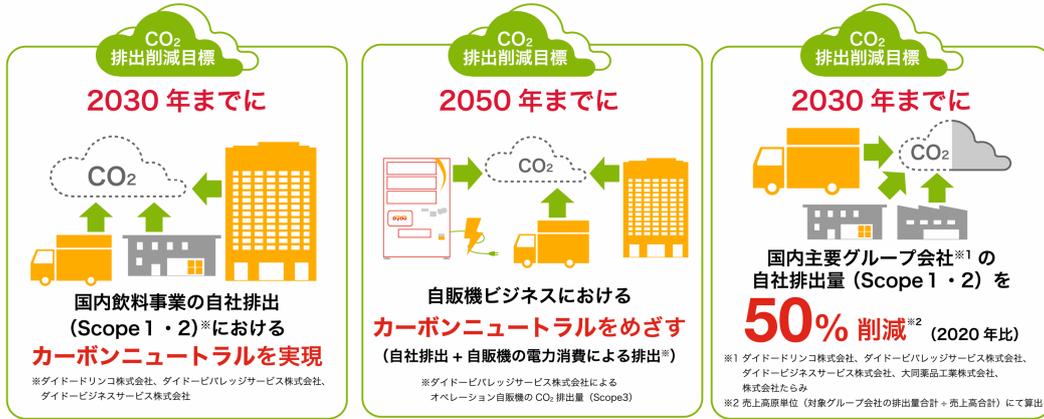
当社グループは、これらのリスクと機会に対応していくために、日頃からコーヒー豆などの生産地に対する情報収集を行い、分散調達できる体制を築き上げるとともに、コーヒーのみに依存しない魅力ある商品ラインアップの拡充に取り組んでおります。また、スマート・オペレーション体制の構築により、現場における働き方の多様化を図るなど、労働力不足の時代への対応を進めるほか、個々のロケーションの特性にあった品揃えの最適化に努めるなど、自販機の店舗としての魅力をより高めてまいります。

なお、自然災害の激甚化により、自販機の浸水等の被害が多発するリスクも想定されますが、全国広範囲に自販機を設置することにより、引き続きリスク分散を図ってまいります。

iv. 指標と目標

(a) 気候関連リスク・機会の管理に用いる指標及び目標

当社グループは、2022年1月、サステナビリティの観点をより一層事業活動に組み込むため、「脱炭素社会・循環型社会への貢献」を環境に関するマテリアリティとして特定し、環境価値創出に向けた非財務KPIとして、当社グループにおけるCO<sub>2</sub>排出削減目標を設定いたしました。



また、国内飲料事業におきましては、循環型社会への貢献に向けて、以下の3つの重点目標を設定しております。



(b) CO<sub>2</sub>排出量

当社グループの国内主要グループ会社におけるScope 1、Scope 2 及び重要なScope 3 (自販機の電力消費による排出) のCO<sub>2</sub>排出量は、以下のとおりであります。

2020年度実績 (2020年4月1日から2021年3月31日)

単位: tCO<sub>2</sub>

	国内飲料事業 <sup>*</sup>	医薬品関連事業	食品事業	合計
Scope 1	8,374	7,603	7,833	25,075
Scope 2	1,265			
小計	9,640	7,603	7,833	25,075
Scope 3 (カテゴリ13)	97,434			97,434

※ ダイドードリンク株式会社、ダイドービバレッジサービス株式会社及びダイドービジネスサービス株式会社  
なお、当該3社の国内103拠点における温室効果ガス排出量情報について第三者検証を受けております。

今後とも、「DyDoグループSDGs宣言」のもと、企業としての持続的成長と持続的社会的実現に向けた取り組みをさらに強化してまいります。

(4) 経営環境についての経営者の認識

ダイドーグループでは、2022年度より新たな中期経営計画がスタートします。「グループミッション2030」に向けたセカンドステップである「成長ステージ」という位置付けです。ファーストステップの「基盤強化・投資ステージ」を経て、既存事業の再成長を確実なものにすることが大きな方針です。また、世の中の変化を受けて、より加速させたい取り組みのキーワードは、昨年から継続して「サステナビリティ」と「デジタルトランスフォーメーション」です。

地球環境を持続可能なものとする取り組みへの注目度は、世界中で益々高まってきています。新たな中期経営計画においても、これまでの循環型社会の実現に向けた取り組みに加えて、CO<sub>2</sub>排出削減に関する新たな目標を設定し、業界を率先して取り組みを進めていきます。

そして、これらの取り組みはビジネスチャンスとしても生かしていきたいと考えています。例えば、エシカル消費といわれるような動向は、Z世代の台頭とともに、今後明らかに一つの潮流になっていくものと思われまます。私たちは、自社だけでなく、消費者や顧客企業をも巻き込んで行動変容を促すことで、社会変革をリードする立場をめざしていきたいと考えています。

このようなチャレンジを実現してこそ、「世界中の人々の楽しく健やかな暮らしを創造するダイドーグループ」このようなチャレンジを実現してこそ、「世界中の人々の楽しく健やかな暮らしを創造するダイドーグループ」という「ありたい姿」に近づいて行けるものと思っています。

一人ひとりが、学び、考え、行動することで、グループの全従業員とともに「グループミッション2030」に向けた歩みを着実に進めていきます。

ダイドーグループホールディングス株式会社  
代表取締役社長 高松 富也

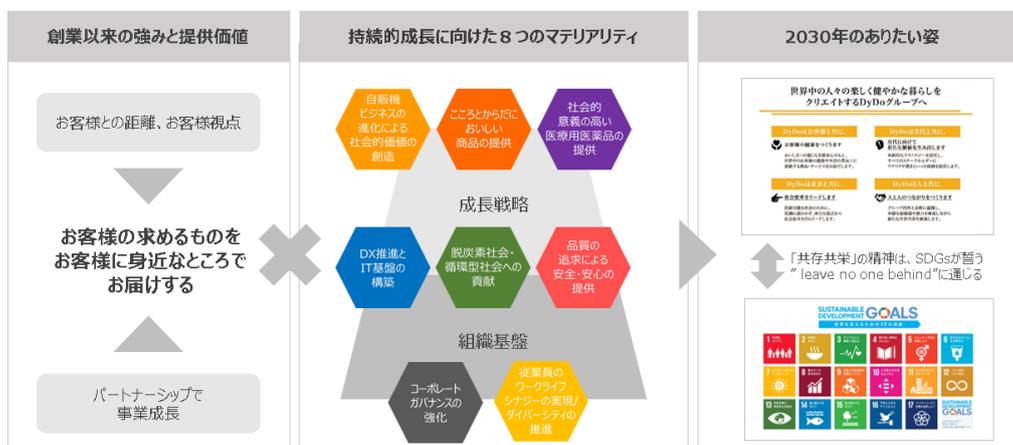
(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当社グループは、2030年のありたい姿を示す「グループミッション2030」の実現に向けた「成長ステージ」として、2022年度を初年度とする5カ年の「中期経営計画2026」を策定いたしました。

「国内飲料事業の再成長」「海外事業戦略の再構築」「非飲料領域の強化・育成」の3つの基本方針のもと、「グループミッション2030」の実現に向けたマテリアリティに対応した成長戦略を推進するとともに、サステナビリティ経営の推進による組織基盤の強化を図り、社会価値・環境価値・経済価値の創出による持続的成長と中長期的な企業価値の向上をめざしてまいります。

2030年のありたい姿の実現に向けたマテリアリティの特定

グループ理念 人と、社会と、共に喜び、共に栄える。その実現のためにDyDoグループは、ダイナミックにチャレンジを続ける

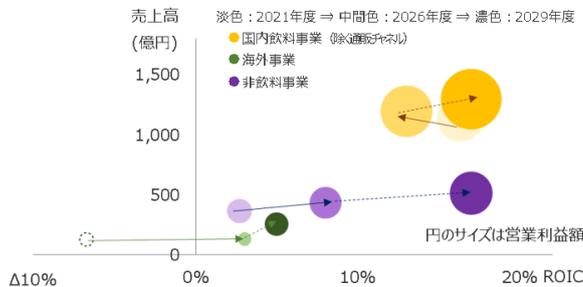


## 中期経営計画2026

### 再成長軌道への道筋をつけ、飛躍ステージへ

- (1) 国内飲料事業の再成長により、キャッシュ・フロー創出力を向上
- (2) 飛躍ステージに向けて、海外事業戦略を再構築
- (3) 非飲料領域では、既存事業の強化に加え、新規事業（ダイドーフーマ）は長期視点での事業育成を図る

#### 成長イメージ



#### KPI

売上高成長率(CAGR)  
※為替中立ベース **+3%**

連結営業利益率 **4%**

連結ROIC  
※投下資本はセグメントへの投下分 **6%**

### ① 国内飲料事業の再成長

当社グループのコアビジネスである国内飲料事業は、創業来、「お客様の求めるものをお客様に身近なところでお届けする」独自のビジネスモデルによって発展してまいりました。業界有数の自販機網と、直販と共栄会によって一体的に運営する品質の高いオペレーション体制は、当社グループの大きな資産であり、キャッシュ・フローの源泉ともなっております。

コロナ禍により、消費者の行動様式は大きく変容し、飲料業界全体の自販機を通じた販売数量は大きく減少しており、業界各社の自販機チャネルに対する取り組み姿勢にも変化が生じております。当社グループは、コロナ禍を契機とした社会変革をビジネスチャンスと捉え、「自販機ビジネスの進化による社会的価値の創造」をマテリアリティに掲げ、持続可能な自販機ビジネスモデルの構築にチャレンジしてまいります。

今後につきましては、国内飲料事業の2030年のありたい姿を「自販機市場において絶え間ない挑戦と共創で新しい価値を提供し、トップランナーとして業界をリードし続けます。」と定め、最新のテクノロジーを活用したスマート・オペレーションのさらなる進化に取り組むとともに、DyDoの店舗である自販機を通じて、お客様の求める価値をお届けすることにより、自販機市場における確固たる優位性を確立してまいります。

### ② 海外事業戦略の再構築

当社グループの海外飲料事業の中で大きなウエイトを占めるトルコ飲料事業は、豊富な若年層人口を背景に高い成長ポテンシャルを有しております。短期的には、コロナ禍による個人消費や経済活動への影響が懸念されるほか、トルコ国内のインフレ率上昇、急激な為替変動による輸入原材料価格高騰など、同事業を取り巻く経営環境は激しく変化しておりますが、主力ブランドであるミネラルウォーター「Saka（サカ）」は、消費者の健康志向を背景に着実な成長を続けており、中長期的な成長が期待できる事業と位置付けております。また、中国飲料事業につきましては、無糖茶ニーズの高まりを背景に、2021年に中国での現地生産を開始したことにより、収益構造の改善を実現することができました。

今後につきましては、海外飲料事業の2030年のありたい姿を「世界中の人々の健康を支えるグローバルブランドを生み出します。」と定め、既存のトルコ・中国飲料事業の基盤を活かしながら、海外事業戦略の再構築を進め、健康・無糖ニーズの高まりに対応したグローバルブランドの育成にチャレンジしてまいります。

### ③ 非飲料領域の強化・育成

超高齢化社会・健康長寿社会が進展する中、コロナ禍を契機とした健康・予防・衛生に対する意識の高まりも相俟って、今後、ヘルスケア関連市場は着実に成長していくことが想定されます。

既存事業におきましては、国内飲料事業を担うダイドードリンク株式会社（以下「ダイドードリンク」）が運営するサプリメント等の通信販売が、主力商品である「ロコモプロ」を中心に高い成長を続けているほか、食品事業を担う株式会社 たらみ（以下「たらみ」）は、様々な食感を自在に実現する「おいしいゼリー」を作る技術力とブランド力を大きな強みとして、着実に収益力を高めております。

また、医薬品関連事業を担う大同薬品工業株式会社（以下「大同薬品工業」）では、関東工場新設や、奈良工場へのパウチ容器入り製品の製造ライン新設など、競争力強化に向けた設備投資を実施したほか、当社グループの新規事業領域拡大への取り組みとして、希少疾病の医療用医薬品事業に参入すべく設立したダイドーフーマ株式会社（以下「ダイドーフーマ」）は、プロフェッショナル人材の採用を含め、組織体制を整備し、2021年にはライセンス契約を締結するなど、マテリアリティに掲げる「社会的意義の高い医療用医薬品の提供」に向けて、着実な歩みを進めております。

今後につきましては、マテリアリティに掲げる「こころとからだに美味しい商品の提供」を通じて、お客様の健康と生活の質の向上に貢献すべく、大きな成長が期待されるヘルスケア領域の事業の強化・育成を図り、非飲料事業での第2の柱の構築にチャレンジしてまいります。

#### ④ グループ理念の浸透を通じたサステナビリティ経営の推進

当社グループは、事業環境の不確実性に柔軟に対応し、中長期的な企業価値向上を実現するためには、社会のサステナビリティと企業のサステナビリティの同期化が必要であるとの認識のもと、グループ理念の浸透を通じたサステナビリティ経営を推進しております。SDGsのめざす持続可能な社会の実現に向け、事業を通じて貢献することが当社グループのミッションであるとの認識のもと、SDGsへの取り組みを本格化すべく2021年1月には、「DyDoグループSDGs宣言」を公表しております。

この取り組みをさらに推進し、次代に向けたイノベーションを創出していくためには、マテリアリティに掲げる「従業員のワークライフシナジーの実現・ダイバーシティの推進」への取り組みを通じて、多様な人材が生き生きと活躍できる環境を整備するとともに、さらなるチャレンジを促す企業風土を醸成し、グループ従業員のエンゲージメントをより一層、高めていく必要があります。

今後とも、従業員一人ひとりが「グループ理念」「グループビジョン」に基づく共通の価値観を持って行動し、様々なステークホルダーの皆様とのパートナーシップを推進することにより、世界中の人々が楽しく健やかに暮らすことのできる持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

## DyDoグループSDGs宣言

私たちのグループ理念は、「人と、社会と、共に喜び、共に栄える。」という考えのもと、創業以来培ってきた「共存共栄の精神」を謳っています。この共存共栄の精神は当社グループの文化そのものであり、SDGsの原則である「誰一人取り残さない」にも通じるものです。

また、私たちは2030年のありたい姿として、グループミッション2030「世界中の人々の楽しく健やかな暮らしを創り出すDyDoグループへ」を定めました。SDGsのめざす未来の実現に向けて、事業を通じて貢献することが私たちのミッションです。

私たちは2030年に向け、SDGsへの貢献を通じ、世界中の人々が楽しく健やかに暮らせる持続可能な社会をめざしていきます。

2021年1月

ダイドーグループホールディングス株式会社  
代表取締役社長 高松 富也

## 2. 事業等のリスク

当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況などに重要な影響を及ぼす可能性のある主要なリスクには、以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

当社グループは、代表取締役社長を委員長とする「グループリスク管理委員会」を設置し、リスクマネジメント体制の運用方針・計画を定めるほか、当社グループに重要な影響を及ぼす可能性のあるリスクを特定し、リスク対策の妥当性を評価しております。

当連結会計年度の「グループリスク管理委員会」においては、気候変動問題の深刻化に対応し、より掘り下げたリスク評価を行うため、グループリスクとしての「環境問題への対応」を「気候変動問題」と「それ以外」に分けて管理し、各事業会社に対し、理解・浸透を図っていくことを確認いたしました。

また、直近の原材料価格高騰や為替の急激な変動など、今後の経営成績等に影響を与えるリスクが顕在化していることから、各事業会社において適切な対応策を講じていくとともに、リスク評価についても見直しを検討することといたしました。

### (1) 人材の確保・育成

- ・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

コロナ禍を契機とした社会変革により事業環境が大きく変化していく中で、お客様や社会に価値を提供し、持続的な成長を実現していくためには、イノベーションの担い手となり得る多様な人材の確保・育成と社内環境の整備が極めて重要な課題であると認識しております。当社グループの各事業は、労働集約型産業の側面を持ち、国内飲料事業では自販機オペレーションを担う人材、医薬品関連事業や食品事業では製造工場のオペレーションを担う人材によって支えられていることから、日本国内の人口動態の変化による労働力不足への対応は、将来の持続可能性にも関わる大きな課題となっております。

また、当社グループの成長戦略を推進していくためには、事業領域の拡大に応じた高度な専門性や経験を有する人材や、イノベーションを創出することのできる多様な知見・スキル・価値観を有する人材を確保・育成していく必要がありますが、今後の社会情勢や雇用環境の変化により、相応しい人材を継続的に採用することが困難になる場合、既存事業における売上確保や成長戦略の推進に支障が生じるなど、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

- ・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

近年、人々のワークスタイルに対する価値観の多様化が進行し、働き方に対するニーズも大きく変化していることから、当該リスクが顕在化する可能性は常に認識しておく必要があります。

当社グループでは、これらのリスクの低減を図るため、「人的資本の確保」「将来を担う人材の育成」「人材の適正配置」の3つの観点から人材マネジメント体制の強化を図っております。また、健康経営の推進により、従業員自身が自らの健康への意識を高め、健康維持・増進に努めることができる環境の整備に取り組むとともに、従業員が自律的に業務を推進する「新たな働き方」への移行や、「副業制度」「副業受入制度」の導入など、ワークスタイルに対する価値観の多様化に対応するとともに、イノベーションの創出につながる多様な知見・価値観・スキルを持つ自律型のプロフェッショナル人材を確保・育成するための取り組みを推進し、従業員のエンゲージメント向上を図ってまいります。

### (2) 海外子会社の管理・統制

- ・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

当社グループは、海外での事業展開の拡大を「グループミッション2030」の基本方針に掲げ、「中期経営計画2026」においては、海外事業戦略の再構築に取り組むこととしております。

海外飲料事業の中で大きなウエイトを占めるトルコ飲料事業は、コロナ禍による個人消費や経済活動への影響が懸念されるほか、トルコ国内のインフレ率上昇、急激な為替変動による輸入原材料価格の高騰など、足元の事業環境は激しく変化しておりますが、主力ブランドであるミネラルウォーター「Saka(サカ)」は、消費者の健康志向を背景に着実に成長を続けており、中長期的にも成長が期待されております。

一方、トルコ飲料事業に係るのれん及び商標権は、当該株式取得に係る取得原価と比較すると相対的に多額となっており、将来の環境変化等により、期待されるメリットをもたらさず著しい企業価値の減価がある場合には、減損損失が計上される可能性があります。

また、海外における事業展開には、各国の法令・制度・、政治・経済・社会情勢、文化・宗教・商習慣の違いや為替レートの変動をはじめとした様々なリスクが存在します。事前に想定できなかった問題の発生やこれらのリスクに対処できないことなどにより、事業展開の継続や投資回収が困難になった場合には、減損損失や事業撤退損失等が発生する可能性があるほか、中長期的な海外事業戦略の推進にも支障が出るなど、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

当社グループは、「グループミッション2030」の達成に向けて、海外での事業展開の拡大に取り組む方針であることから、当該リスクが顕在化する可能性を常に認識しておく必要があります。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、持株会社の海外事業統括部が海外子会社を管理・統括する体制とし、既存のトルコ・中国飲料事業の基盤を活かしながら、海外事業戦略の再構築を進めてまいります。

なお、新型コロナウイルスの感染拡大が続く状況下においては、海外への渡航に一定の制約があり、持株会社の監査部による現地監査の実施が困難であることなど、海外子会社の管理・統制については、工夫の余地があるものと認識しております。当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、持株会社の監査部に対する第三者の評価結果に基づき、優先順位を定めながら、監査体制の強化を図ってまいります。

(3) 企業買収及び事業・資本提携

・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

当社グループは、「グループミッション2030」に掲げた2030年のありたい姿の実現に向けて、企業買収及び事業・資本提携などの戦略的投資も事業拡大を加速するための有効な手段として、その可能性を常に検討しております。しかしながら、有効な投資機会を見出せない場合や、当初期待した戦略的投資効果を得られない場合には、成長戦略の推進に遅れが生じるなど、当社グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、企業買収等により新規事業領域・新規市場へ参入する場合には、その事業・市場固有のリスクが新たに加わる可能性があります。

企業買収等に当たっては、対象企業の事業計画や財務内容、契約関係等についての詳細な調査を行い、十分にリスクを検討することとしておりますが、事前に把握できなかった問題の発生や事業展開が計画どおり進まない場合、のれんなどの固定資産の減損処理を行う必要性が生じる等により、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

当社グループは、「中期経営計画2026」において、営業キャッシュ・フローの2年分を戦略投資枠と定め、新たな成長機会を常に模索する方針としていることから、当該リスクが顕在化する可能性を常に認識しておく必要があります。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、取締役会の実効性評価を毎年1回実施し、その評価結果をふまえて、取締役会のモニタリング機能の実効性をさらに高めるなど、迅速・果敢な意思決定を行うための仕組みであるコーポレート・ガバナンスの継続的改善に向けた取り組みをすすめております。

(4) 自販機チャネルへの集中・依存

・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

当社グループのコアビジネスである国内飲料事業は、日本国内における自販機の普及の歴史とともに発展してまいりました。地域に根差した営業活動を展開することにより、業界有数の自販機網と品質の高いオペレーション体制を構築し、当連結会計年度において、国内飲料事業における自販機チャネルの売上比率は80%超となっており、業界平均を大きく上回っております。

自販機チャネルは、本来、価格安定性・販売安定性が比較的高く、収益性の高い缶コーヒーを主力商材として、安定的なキャッシュ・フローを確保することが可能ですが、近年、自販機オペレーションを担う人手不足の問題などもあり、自販機市場全体の総台数は減少に転じております。また、コロナ禍により、消費者の行動様式は大きく変容し、飲料業界全体の自販機を通じた販売数量は大きく減少するなど、市場環境は大きく変化しており、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

自販機チャネルの収益構造は、限界利益率が高い一方で、売上高に対する固定費の比率も比較的高く、国内飲料事業の中で売上構成比の高い自販機チャネルの減収は、グループ全体の営業利益の減少にもつながりやすいことから、当該リスクが顕在化する可能性を常に認識しておく必要があります。

一方、コロナ禍を契機として、業界各社の自販機チャネルに対する取り組み姿勢には変化が生じていることから、当社グループは、これらのリスクをビジネスチャンスへと転換すべく、売れる場所の変化を的確に捉えた営業活動を推進し、収益性の高い自販機網の拡充を図ってまいります。また、自販機オペレーション現場の働き方においても業界をリードする存在となるべく、最新のテクノロジーを活用したスマートオペレーションのさらなる進化に取り組むとともに、DyDoの店舗である自販機を通じて、お客様の求める価値をお届けすることにより、自販機市場における確固たる優位性を確立してまいります。

(5) 業界における市場競争

・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

日本国内の清涼飲料業界の市場環境は、今後さらに進展する少子高齢化の影響により、中長期的には大きな成長を見込みにくい状況の中、コロナ禍を契機として、自販機やコンビニエンスストアを通じた販売数量が大きく減少しております。

また、足元では原材料価格の高騰が業界各社の収益を大きく圧迫するリスクが高まっておりますが、市場競争の厳しさなどを背景として、販売価格への転嫁は難易度が高いことから、業界各社は、数量確保に向けた価格面・販促面での提案を強化するなど、企業間競争環境はさらに激しさを増しております。

当社グループの商品戦略・販売戦略・価格戦略が、このような市場環境の変化のスピードに対応できなかった場合、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

日本国内の清涼飲料業界の市場環境は、コロナ禍により急速に変化しており、原材料価格高騰リスクとともに、当該リスクが顕在化する可能性は、常にあるものと認識しております。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、当社グループのコアビジネスである「国内飲料事業の再成長」を「中期経営計画2026」の基本方針に掲げ、自販機市場における確固たる優位性の確立してまいります。

市場環境の変化に対応した「おいしさ」と「健康」を追求した商品やサービスの拡大や、自販機ロケーションの特性にあった商品ラインアップの最適化に取り組むとともに、お客様に寄り添った顧客志向の営業活動の強化により、業界における市場競争に対応してまいります。

(6) 原材料・資材の調達

・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

当社グループの商品には、多種多様な原料・資材が使用されておりますが、中でも国内飲料事業の主要原料であるコーヒー豆は国際市況商品であり、その価格は、商品相場だけでなく為替レートの変動の影響を受けます。価格変動の影響を受けることについては、他の原材料・資材についても同様ですが、特に、直近のコーヒー豆価格の高騰は、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

また、海外飲料事業（トルコ飲料事業）においては、一部の資材調達が外貨建てであることから、トルコリラの為替レートの変動によって、その調達価格は大きな影響を受けております。原材料・資材価格の高騰は、製造コストの上昇につながり、市場環境によって販売価格に転嫁できない場合があり、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

コーヒー豆をはじめとする原材料・資材の多くは、商品相場や為替変動の影響を受けるものであり、国内飲料事業の主要原料であるコーヒー豆価格の高騰は、収益を圧迫する大きな要因になるものと認識しております。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、コーヒー豆については、国内焙煎業者との連携による情報収集を強化するとともに、調達先の分散や調達スキーム変更など、調達価格の安定化に向けた取り組みをすすめるほか、コーヒーのみに依存しない魅力ある商品ラインアップの開発を推進しております。

また、トルコ飲料事業におきましては、市場の状況を注視しつつ、販売価格への適切な転嫁を随時実施していくほか、リラ安を利用した輸出入取引の拡大に取り組むことにより、業績の安定を図ってまいります。

(7) 生産・物流体制

・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

当社グループのコアビジネスである国内飲料事業は、生産・物流を外部へ委託するファブレス方式とすることにより、経営資源を商品の企画・開発や自販機のオペレーションといった、お客様と直接関わる分野に集中しております。全国の協力工場へ商品の生産を分散して委託することにより、物流コストの低減や、大規模な自然災害や洪水等により、一部地域での生産が困難になった場合でも柔軟な対応が可能な体制としております。

近年、生産・物流を取り巻く経営環境は、コロナ禍も相俟って大きく変化しており、人手不足やコンプライアンスの厳格化を背景とした物流コストの大幅な上昇や、物流の逼迫による供給リスクが高まっております。また、海外事業におきましては、特に、トルコ国内の物流コストの上昇や、世界的なコンテナ不足を背景とした海上運賃の上昇が大きな経営課題となるなど、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

また、医薬品関連事業を担う大同薬品工業においては、将来の成長に向けた設備投資を積極化しておりますが、コロナ禍により顧客企業の販売動向は厳しい推移となっております。足元では、受注回復の兆しが見えはじめておりますが、将来の環境変化等により、回収可能価額が帳簿価額を下回るようになった場合には、固定資産の減損処理が必要となる可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

社会情勢の変化を背景とした物流コストの上昇リスクは、当面続くことが想定されます。当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、澁澤倉庫株式会社との合併によるダイドー・シブサワ・グループロジスティクス株式会社を2018年6月に設立し、物流業界との連携強化を推進しております。

トルコ飲料事業におきましては、トルコ南西部に所在する工場の製造キャパシティを高めることにより、主力商品であるミネラルウォーターの製造分散による物流コスト上昇リスクの低減を図ってまいります。

また、医薬品関連事業におきましては、2拠点4工場での効率的な生産の実現に向けた社内体制の整備と収益改善に向けた業務内容の見直しを推進してまいります。

(8) 品質管理体制

・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

当社グループは、安全で高品質な商品の提供のため、品質管理、鮮度管理を徹底し、万全の体制で臨んでおります。国内飲料事業においては、当社が商品企画までを行い、その仕様に基づきグループ外の協力工場に製造を委託する生産体制をとっておりますが、自社と協力工場双方での厳格な管理・検査体制で常に安全安心な製造・出荷体制を維持しております。また、自社工場を有する医薬品関連事業・食品事業では、品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」、食品安全マネジメントシステムの国際規格「FSSC22000」の認証を取得し、さらなる品質向上に向けた取り組みを継続しておりますが、今後、異物混入及び品質・表示不良品の流通等が発生した場合、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

当社グループは、品質管理体制には万全を期しており、当該リスクが顕在化する可能性は低いものの、万が一、重大な事故が発生した場合には、極めて大きな問題に発展する可能性のある重要リスクであると認識しております。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、国内飲料事業では、製造を委託している協力工場に対して、毎年、品質保証監査を実施し、製造における安全性・品質の向上と信頼関係の構築を図っております。また、医薬品関連事業を担う大同薬品工業におきましては、関東工場の新設等の設備増強とともに、品質管理体制の強化を図っております。

(9) 環境問題への対応

・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

気候変動をはじめとする環境問題への企業の取り組み姿勢に対するステークホルダーからの評価や市場の価値観の変化は、消費者の商品・サービスの選択に大きく影響するものとなっており、気候変動抑制のため、世界的規模でのエネルギー使用の合理化や地球温暖化対策などの法令等の規制も強まっております。

また、海洋プラスチック問題は世界的な共通課題であるとの認識のもと、容器包装における対応は、飲料・食品業界共通の大きな経営課題ともなっております。

これらの規制強化や、容器包装等に対する取り組みへの対応費用の増加等により、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

また、気候変動に起因する水資源の枯渇、コーヒーをはじめとする原材料への影響、大規模な自然災害による製造設備の被害などのサプライチェーンに関わる物理的リスクが顕在化した場合、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

海洋プラスチック問題をはじめとする地球環境に対する問題意識の高まりは、世界的な潮流であり、気候変動を契機に起因した自然災害の激甚化傾向も高まっていることから、当該リスクが顕在化する可能性は、常にあるものと認識しております。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、グループとしてのCO<sub>2</sub>排出削減目標を設定し、2050年の自販機ビジネスにおけるカーボンニュートラルをめざすとともに、国内飲料事業では、循環型社会への貢献に向けた3つの環境目標を設定し、事業を通じた環境問題への取り組みを推進しております。

また、従来の「グループESG委員会」を「グループサステナビリティ委員会」に改称し、「グループリスク管理委員会」との連携のもと、中長期的な気候変動リスクと機会に対して、より掘り下げた分析と対応策の検討をすすめてまいります。

(10) 希少疾病の医療用医薬品事業への参入

・リスクが顕在化した場合に経営成績等に与える影響の内容等

当社グループは、成長性の高いライフサイエンス分野をはじめとするヘルスケア関連市場を次なる成長領域と定め、その中でも希少疾病と呼ばれる国内患者数が5万人未満の難病に着目し、2019年1月に、ダイドーフーマを設立いたしました。希少疾病の医療用医薬品事業のビジネスモデルは、さまざまなフィールドのパートナーとの協業、提携をベースとしており、希少疾病治療に関わる創薬シーズに関する提携や開発候補品のライセンスイン、特に日本における独占的な製造販売権の獲得によって、開発・承認取得を行います。臨床開発業務に関してはCRO (Contract Research Organization)、医薬品製造に関してはCMO (Contract Manufacturing Organization) などの外部機関を活用いたします。

2021年には、ダイドーフーマとして初めてのライセンス契約を締結するなど、着実な歩みを進めており、会社設立時の事業計画との大きな乖離は発生しておりません。希少疾病の医療用医薬品の開発には不確実性を伴うことから、開発候補品への投資にあたっては、発生する研究開発費総額の見積り、開発品の上市時期、上市後の薬価の推移、潜在的な患者数及び将来の年平均増加数などの前提条件について、十分な検討を行った上で、経営判断を行っております。

世界のバイオベンチャーが開発した新薬候補を、導入・開発・承認取得して、一刻も早く患者様にお届けすべく事業展開をすすめてまいります。事業基盤が安定するまでの先行投資期間においては、継続的に営業損失を計上し、キャッシュ・フローはマイナスが続くことから、当社グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

また、国内臨床開発の過程において予見できない事由により医療用医薬品の開発を中止した場合や、わが国の医療保険制度における薬価基準が想定を超えて大幅に引き下げられた場合には、投資コストの回収が困難となり、当社グループの経営成績等に重要な影響を及ぼす可能性があります。

・リスクが顕在化する可能性の程度や時期、当該リスクへの対応策

希少疾病の医療用医薬品事業は、一定の先行投資が必要な事業であることから、当面の間、営業損失の計上が続くことを想定しております。ライセンス契約に伴う一時金や開発マイルストーンに応じた費用及び開発にかかる研究開発費等を販売費一般管理費として計上することにより、開発中止に伴う多額の減損損失が発生するリスクの低減を図っておりますが、費用計上の時期や金額の規模によっては、当社グループの期間損益の変動要因となる可能性があります。

また、新薬開発には不確実性が伴うことから、開発の延長や中止の判断を行う可能性や、想定どおりの内容で薬事承認がおりない又は薬事承認に想定以上の時間を要する可能性も否定できません。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、医薬品業界における豊富な知識と経験を有する独立社外取締役を選任し、個々の開発プロジェクトに基づくダイドーフーマの事業計画に対するモニタリングの強化を図っております。

また、希少疾病の医療用医薬品事業における投資対象については、すでに相応の開発が進行している案件に絞り込むとともに、複数のパイプラインの開発を手掛けていくことにより、事業基盤の構築を図っていく方針であります。

なお、希少疾病の医療用医薬品事業には、医薬品医療用機器法等の関連法規による厳格な規制があります。また、知的財産権や研究開発にかかるリスクのほか、製造物責任や副作用などのリスクがあることを常に認識しておく必要があります。

当社グループは、これらのリスクの低減を図るため、医薬品業界の経験を長く積んだ、事業開発、新薬開発、薬事、メディカルアフェアーズ、そして承認取得後の体制を含めたエキスパート人材を整えとともに、外部の有識者、機関、企業等の協力や支援を仰ぎながら、事業運営を推進してまいります。

(11) その他のリスク

上記以外にも事業活動をすすめていく上において、経済情勢の変化、法規制等の外部要因によるリスクのほか、顧客情報管理やコンプライアンスに関するリスクなど、様々なリスクが当社グループの経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、こうしたリスクを回避、またはその影響を最小限に抑えるため、リスク管理体制の強化に取り組んでおります。当社グループを取り巻くリスクを可視化し、発生時の影響を最小限に抑えるための対策を強化すべく、毎年、リスクの影響度・発生可能性を分析した「リスクマップ」を作成し、環境の変化に応じた重要リスクを決定・対策を講じることにより、リスクマネジメントを推進しております。

なお、直近では、新型コロナウイルスの感染再拡大によるリスクに十分注意が必要な状況にあります。新型コロナウイルス感染症の終息時期の見通しは不透明であり、当社グループの経営成績等へ重要な影響を与える可能性があります。

当連結会計年度末時点において、新型コロナウイルス感染拡大により想定される主な影響と対応策は以下のとおりであります。

	想定される主な影響	今後の対応策
国内飲料事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2022年度の飲料業界全体の販売数量は、人流の戻りによる回復が期待されるが、コロナ禍前の水準には達しないことが想定される。</li> <li>・在宅勤務の定着や消費者の行動変容により、自販機市場は大きく変化し、競合他社の自販機に対する取り組み姿勢には、変化がみられる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「自販機ビジネスの進化による社会価値の創造」をマテリアリティに掲げ、市場の変化に柔軟に対応できる持続可能な自販機ビジネスモデルの確立をめざす。</li> </ul>
海外飲料事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・トルコ飲料事業においては、感染の再拡大による生産活動・経済活動への影響が懸念される。</li> <li>・経済活動の制約により、海上輸送の遅延やトルコ国内のトラック不足が発生しており、配送コストは大幅に上昇している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・トルコ飲料事業の業績安定化に向けた取り組みを進めるとともに、既存の事業基盤を活かしながら、海外事業戦略の再構築を進めていく。</li> </ul>
医薬品関連事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客企業の販売動向は、足元では、受注回復の兆しも見えつつあるが、感染再拡大による受注への影響には、引き続き留意が必要な状況にある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・2拠点4工場での効率的な生産の実現に向けた社内体制の整備と収益改善に向けた業務内容の見直しを推進する。</li> </ul>
食品事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・消費者の行動変容により、コンビニエンスストア向けの販売は、引き続き苦戦することが想定される。</li> <li>・果肉原料の生産現場におけるコロナ対策や、労働者不足による海上運賃上昇等により、原材料価格が高騰傾向にある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ニューノーマルの時代に求められる付加価値商品の開発を進めるとともに、多面的なコスト見直しの継続により、収益力強化を図る。</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・希少疾病の医療用医薬品事業における治験に遅れが生じる可能性がある。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・感染再拡大による治験への影響予測は困難であるが、引き続き情報収集につとめていく。</li> </ul>

3. 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

(1) 経営成績等の状況の概要

当連結会計年度における当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況（以下、「経営成績等」という。）の概要は、以下のとおりであります。

〈連結経営成績〉

(単位：百万円)

	前連結会計年度	当連結会計年度		
		実績	増減率 (%)	増減額
売上高	158,227	162,602	2.8	4,375
営業利益	5,602	4,581	△18.2	△1,021
経常利益	5,727	5,651	△1.3	△76
親会社株主に帰属する当期純利益	3,204	3,974	24.0	769

〈セグメント別概況〉

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益又は損失 (△)		
	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額
国内飲料事業	115,536	118,080	2,543	7,110	6,267	△843
海外飲料事業	12,191	12,777	585	△175	△528	△353
医薬品関連事業	10,324	11,133	808	△425	△19	406
食品事業	20,900	21,165	265	946	959	13
その他	—	—	—	△317	△573	△256
調整額	△725	△553	172	△1,536	△1,524	11
合計	158,227	162,602	4,375	5,602	4,581	△1,021

(注) 報告セグメントごとの売上高は、セグメント間の内部売上高を含んでおります。

(単位：%)

	セグメント利益率			セグメントROA		
	前連結会計年度	当連結会計年度	増減	前連結会計年度	当連結会計年度	増減
国内飲料事業	6.2	5.3	△0.9	14.0	11.5	△2.5
海外飲料事業	△1.4	△4.1	△2.7	△1.4	△5.3	△3.9
医薬品関連事業	△4.1	△0.2	3.9	△2.0	△0.1	1.9
食品事業	4.5	4.5	—	5.0	4.8	△0.2

当連結会計年度のわが国経済は、新型コロナウイルス感染症による厳しい状況が徐々に緩和される中で、持ち直しの動きもみられます。先行きについては、感染対策に万全を期し、経済社会活動を継続していく中で、各種政策の効果や海外経済の改善もあって、景気が持ち直していくことが期待されているものの、感染症による影響や供給面での制約、原材料価格の動向による下振れリスクや、金融資本市場の変動等の影響を注視する必要があるなど、不透明な状況が続いております。

このような状況の中、当社グループは、2030年のありたい姿を示す「グループミッション2030」の実現に向けた3カ年の行動計画「中期経営計画2021」の最終年度として、自販機市場における確固たる優位性の確立に向け、自販機展開強化拡充とスマート・オペレーションの全社展開に注力するとともに、すべての事業の基盤となる人財戦略を継続的に推進してまいりました。

当連結会計年度の経営成績は、新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言の発出や需要最盛期である夏場の天候不順などの外部要因による影響を受けましたが、自販機設置台数の増加等を背景に国内飲料事業の売上高が伸長したほか、厳しい経営環境の中、海外飲料事業、医薬品関連事業及び食品事業についても増収を確保することができました。

利益面につきましては、国内飲料事業におけるスマート・オペレーション体制構築や、希少疾病の医療用医薬品事業におけるライセンス契約などの将来の基盤作りのための費用が増加したことにより、営業利益は減少しましたが、為替差益の計上などによる営業外損益の改善や投資有価証券評価損の減少などによる特別損益の改善により、親会社株主に帰属する当期純利益は、増益となりました。

なお、連結損益計算書の主要項目ごとの前連結会計年度との主な増減要因は、次のとおりであります。

①売上高

当連結会計年度の売上高は、断続的に緊急事態宣言が発出される厳しい状況の中、1,626億2百万円（前連結会計年度比2.8%増）となりました。

国内飲料事業は、夏場の天候不順などの外部要因の影響を受けましたが、自販機設置台数の増加を背景に自販機チャンネルが増収となったほか、サプリメントなどの通信販売が大きく伸長いたしました。また、海外飲料事業においてはトルコ飲料事業における現地通貨ベースでの大幅な売上成長、医薬品関連事業ではパウチ製品の受注拡大、食品事業では中高価格帯商品の伸長が増収に貢献しております。

売上高の主な内訳は、以下のとおりであります。

(単位：百万円)

	前連結会計年度		当連結会計年度	
	売上高	構成比 (%)	売上高	構成比 (%)
コ ー ヒ ー 飲 料	59,829	37.8	57,109	35.1
茶 系 飲 料	18,554	11.7	18,286	11.2
炭 酸 飲 料	10,570	6.7	10,935	6.7
ミネラルウォーター類	6,410	4.1	6,367	3.9
果 汁 飲 料	6,300	4.0	6,712	4.1
スポーツドリンク類	1,925	1.2	2,149	1.3
ド リ ン ク 類	1,074	0.7	2,389	1.5
そ の 他 飲 料	10,869	6.9	14,128	8.7
国 内 飲 料 事 業 計	115,536	73.0	118,080	72.6
海 外 飲 料 事 業 計	12,191	7.7	12,777	7.9
医 薬 品 関 連 事 業 計	10,324	6.5	11,133	6.8
食 品 事 業 計	20,900	13.2	21,165	13.0
調 整 額	△725	△0.5	△553	△0.3
合 計	158,227	100.0	162,602	100.0

(注) 報告セグメントごとの売上高は、セグメント間の内部売上高を含んでおります。

②営業利益

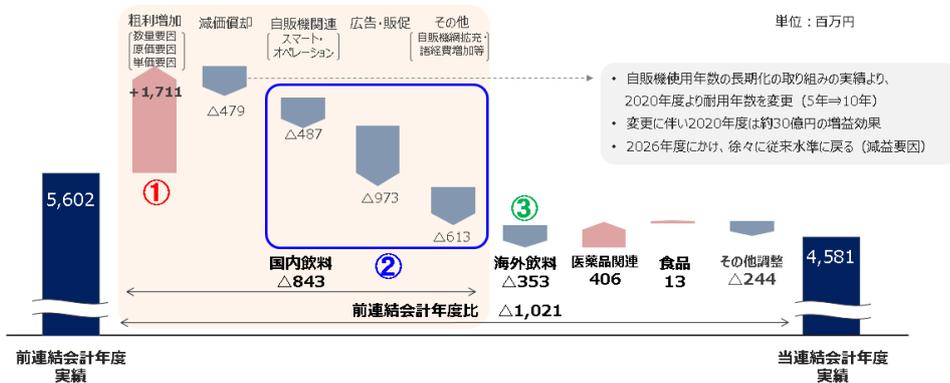
当連結会計年度の売上総利益は、前連結会計年度と比較して1.4%増加し、847億6百万円となりましたが、売上総利益率は、海外飲料事業における原材料価格高騰の影響などにより、前連結会計年度の52.8%を下回り、52.1%となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、国内飲料事業における自販機にかかる減価償却費の増加のほか、自販機設置台数の増加や売上に連動した販売促進費等の増加、スマート・オペレーション展開に伴う費用の発生、サプリメント通販（国内飲料事業）の売上増に伴う広告宣伝費の増加、また、海外飲料事業における物流コスト上昇や、希少疾病の医療用医薬品事業におけるライセンス契約に伴う費用の発生などにより、前連結会計年度と比較して22億9百万円増加し、801億25百万円となり、販売費及び一般管理費の売上高に対する比率は、前連結会計年度の49.2%を上回り、49.3%となりました。

以上の結果、当連結会計年度の営業利益は、45億81百万円（前連結会計年度比18.2%減）となりました。

営業利益の増減要因（前連結会計年度比）

- 国内飲料事業は自販機チャネルとサプリメント通販の増収により、売上総利益が増加 ①
- 自販機網拡充、スマート・オペレーション構築、サプリメント通販の顧客獲得に向けた費用が増加 ②
- 海外飲料事業は原材料価格や物流費の高騰による費用が増加 ③



③経常利益

当連結会計年度の営業外収益は、為替差益を3億62百万円計上したことなどにより、前連結会計年度と比較して5億4百万円増加し、15億88百万円となりました。また、営業外費用は、前連結会計年度に計上した為替差損や社債発行費がなくなったことにより、前連結会計年度と比較して4億40百万円減少し、5億17百万円となりました。

以上の結果、当連結会計年度の経常利益は、56億51百万円（前連結会計年度比1.3%減）となりました。

④親会社株主に帰属する当期純利益

当連結会計年度の特別利益は、海外飲料事業（トルコ飲料事業）及び食品事業の遊休施設にかかる固定資産売却益を計上したことなどから、1億69百万円となりました。特別損失は、投資有価証券評価損が減少したことに加え、前連結会計年度は、マレーシア飲料事業からの撤退に伴う関係会社整理損、新型コロナウイルス感染症による損失を特別損失として計上していたことから、前連結会計年度と比較して4億69百万円減少し、97百万円となりました。また、当連結会計年度の法人税等は、前連結会計年度と比較して3億12百万円減少し、17億88百万円となりました。

以上の結果、当連結会計年度の親会社株主に帰属する当期純利益は、39億74百万円（前連結会計年度比24.0%増）となりました。

また、1株当たり当期純利益は、前連結会計年度の201.31円に対し、当連結会計年度は254.20円となりました。

なお、当連結会計年度における収益及び費用の主な為替換算レートは、1トルコリラ=12.44円（前連結会計年度は15.18円）、1中国元=17.13円（前連結会計年度は15.45円）となっております。

〈財政状態〉

(単位：百万円)

		前連結会計年度末	当連結会計年度末	増減額
	流動資産	80,336	78,546	△1,790
	固定資産	77,258	80,438	3,180
資産合計		157,594	158,984	1,390
	流動負債	38,166	38,764	597
	固定負債	36,818	36,958	140
負債合計		74,984	75,722	737
純資産合計		82,609	83,261	652

当連結会計年度末の総資産は、前連結会計年度末と比較して13億90百万円増加し、1,589億84百万円となりました。

当連結会計年度末の自己資本比率は、前連結会計年度末の51.8%に対し52.1%、流動比率は前連結会計年度末の210.5%に対し202.6%、固定比率は前連結会計年度末の94.7%に対し97.1%となり、財務健全性を引き続き維持しております。

当社グループの連結財政状態の前連結会計年度末と比較した主な増減要因等は、次のとおりであります。

①ネットキャッシュ

当連結会計年度末の金融資産は、前連結会計年度末と比較して32億94百万円減少し、671億20百万円となりました。また、当連結会計年度末の有利子負債は、前連結会計年度と比較して14億67百万円減少し、354億82百万円となりました。

以上の結果、当連結会計年度末のネットキャッシュ（金融資産－有利子負債）は、前連結会計年度末と比較して18億26百万円減少し、316億38百万円となりました。

②運転資本

当連結会計年度末の売上債権は、前連結会計年度末と比較して16億80百万円増加し、176億91百万円となりました。また、当連結会計年度末のたな卸資産は、前連結会計年度末と比較して6億60百万円増加し、87億63百万円となりました。一方、当連結会計年度末の仕入債務は、前連結会計年度末と比較して9億74百万円増加し、171億48百万円となりました。この主な要因は、第4四半期において、医薬品関連事業、トルコ飲料事業（海外飲料事業）における売上が伸長したことによります。

以上の結果、当連結会計年度末の運転資本（売上債権＋たな卸資産－仕入債務）は、前連結会計年度末と比較して13億66百万円増加し、93億6百万円となりました。

③有形固定資産・無形固定資産

当連結会計年度末の有形固定資産・無形固定資産は、前連結会計年度末と比較して12億74百万円増加し、523億67百万円となりました。この主な要因は、国内飲料事業における自販機の未償却残高の増加によるものであります。

④純資産

当連結会計年度末の株主資本は、利益剰余金の増加により、前連結会計年度末と比較して25億26百万円増加し、887億81百万円となりました。

当連結会計年度末のその他有価証券評価差額金は、政策保有株式の時価変動により、前連結会計年度末と比較して13億20百万円増加し、67億98百万円となりました。また、当連結会計年度末の為替換算調整勘定は、主にトルコリラの為替変動により、前連結会計年度末と比較して31億46百万円減少し、△135億43百万円となりました。

以上の結果、当連結会計年度末の純資産は、前連結会計年度末と比較して6億52百万円増加し、832億61百万円となりました。

財政状態 - 連結貸借対照表の主な増減 -

第4四半期に海外飲料事業（トルコ事業）、医薬品関連事業の売上が伸長し、売上債権・たな卸資産が増加①  
 自販機の未償却残高の増加により、有形固定資産が増加②

(単位：百万円)		(単位：百万円)	
前連結会計年度末		当連結会計年度末	
金融資産※1	70,415	金融資産※1	67,120 △3,294
有利子負債※2	36,949	有利子負債※2	35,482 △1,467
仕入債務	16,174	仕入債務	17,148 974
その他	21,860	その他	23,091 1,231
売上債権	16,010	売上債権	17,691 1,680
たな卸資産	8,103	たな卸資産	8,763 660
有形固定資産・無形固定資産	51,093	有形固定資産・無形固定資産	52,367 1,274
純資産	82,609	純資産	83,261 652
その他	11,970	その他	13,040 1,069
資産合計	157,594	資産合計	158,984 1,390
負債純資産合計	157,594	負債純資産合計	158,984 1,390

※1：現金及び預金、有価証券、投資有価証券（関係会社株式を除く）、長期性預金 ※2：短期/長期借入金、短期/長期リース負債・債務、社債、長期預り保証金

〈キャッシュ・フローの状況〉

(単位：百万円)

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,540	8,059	△4,481
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,635	△6,464	1,170
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,329	△3,651	△1,322
現金及び現金同等物に係る換算差額	△141	△557	△415
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	2,433	△2,614	△5,048
現金及び現金同等物の期首残高	30,253	32,687	2,433
現金及び現金同等物の期末残高	32,687	30,072	△2,614

当連結会計年度末における現金及び現金同等物の残高は、前連結会計年度末と比較して26億14百万円減少し、300億72百万円となりました。

この主な要因は、第4四半期において、医薬品関連事業、トルコ飲料事業（海外飲料事業）における売上が伸長し、運転資本が増加したことによります。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社グループの経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は、以下のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであります。

①当連結会計年度の財政状態及び経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容

当連結会計年度は、新型コロナウイルス感染症の拡大によって生じた環境変化に柔軟に対応し、事業基盤・投資ステージと位置付けた「中期経営計画2021」の最終年度として、将来への基盤作りを着実に実行いたしました。具体的には、自販機台数の増加やオペレーション改革など、コアビジネスの基盤強化に取り組むとともに、サプリメント通販（事業セグメントは、「国内飲料事業」）の成長や医療用医薬品事業（事業セグメントは「その他」）の事業開始など、ヘルスケア領域での第2の柱の育成を着実に行いました。

また、コロナ禍を契機とした社会変革により、事業環境が大きく変化していく中で、お客様や社会に価値を提供し、持続的成長を実現していくためには、イノベーションの担い手となる多様な人材の確保・育成と社内環境の整備が極めて重要な課題であるとの認識のもと、従業員ひとりひとりが健康で、最大限の力を発揮できる「ワークライフ・シナジー」を実現すべく、テレワークをベースとした「新たな働き方」などの制度拡充に努めるとともに、イノベーションの創出につながる多様な知見・価値観・スキルを持つ自律型のプロフェッショナル人材の確保・育成への取り組みを推進し、組織基盤の強化を図りました。

「中期経営計画2021」の主な成果は次のとおりであります。

**中期経営計画2021の主な成果**

**自販機台数の増加やオペレーション改革など、コアビジネスの基盤強化に取り組む**  
**サプリメント通販の成長や医療用医薬品事業の事業開始など、ヘルスケア領域での第2の柱を着実に育成**

**既存事業の収益力改善**

- 自販機ビジネス（国内飲料事業）では、収益性改善と競争力強化に向けた取り組みを実行
- サプリメント通販（国内飲料事業）を成長性・収益性の高いビジネスへと育成
- 多面的な取り組みにより、食品事業の利益率を改善



自販機台数増加  
 自販機市場での優位性確立に向けた取り組みが進捗

**海外飲料事業の選択と集中**

- 2019 トルコ、マレーシア、ロシア、中国
- 2022 トルコ（UK、ロシア）、中国
- トルコ事業は現地通貨ベースで、135%の売上成長（2018年度（前社最終年度）比2021年度実績、第3四半期累計での比較）
- マレーシア事業から撤退



トルコを中心とする事業展開に集中

**投資戦略の実施**

- 国内飲料事業でオペレーション改革に向けた投資を実行中
- 大同薬品工業（医薬品関連事業）で製造受託体制を拡大する設備投資を実行
- 希少疾病用の医療用医薬品事業へ参入、ライセンス2件を獲得
- ヘルスケア領域でのM&Aは未実現（複数の案件を検討、実行せず）



既存/新規ともに着実に実行  
 コロナ禍影響により一部遅延

なお、「中期経営計画2021」の成果についての詳細及び、成長ステージと位置付ける「中期経営計画2026」に向けた課題等については、2022年1月14日公表の「経営方針説明会～グループミッション2030実現への道筋～中期経営計画2026<sup>\*</sup>」をご参照ください。

※[https://www.dydo-ghd.co.jp/ir/event/investor\\_meetings.html](https://www.dydo-ghd.co.jp/ir/event/investor_meetings.html)

当社グループの経営成績等に重要な影響を与える要因につきましては、「1. 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」「2. 事業等のリスク」に記載のとおりであります。新型コロナウイルス感染症の拡大を契機とした大きな社会変革に柔軟に対応し、2030年のありたい姿を示す「グループミッション2030」のもと、社会価値、環境価値、経済価値を高め、持続的成長を実現してまいります。

セグメントごとの財政状態及び経営成績の状況に関する認識及び分析・検討内容は、次のとおりであります。

i. 国内飲料事業

2021年の国内飲料市場の販売数量は、2020年対比では1%程度の伸びとなったものの、2019年との対比では6%程度の減少で着地し、コロナ禍発生前の水準には及ばない実績となっております。在宅勤務の定着や消費者の行動変容により、コンビニエンスストアや量販店などの流通市場における販売競争が激化する一方で、自販機に対する業界各社の取り組み姿勢には変化が生じております。

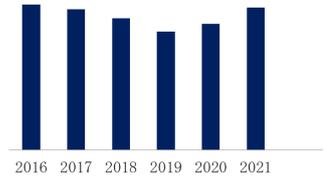
当社グループは、このような状況の中、自販機市場における確固たる優位性の確立に向けて、自販機網の強化拡充に注力するとともに、最新のテクノロジーを活用したスマート・オペレーション体制の構築に向けた取り組みを進めております。新規設置促進と引上げ抑止の営業活動により、自販機設置台数は増加傾向が続くとともに、スマート・オペレーションの展開拠点も概ね計画どおりに進捗しており、自販機ビジネスの基盤強化に向けた取り組みは着実に進んでおります。

商品戦略といたしましては、ダイドーブрендシリーズのプレミアムラインである「ダイドーブрендプレミアム デミタスシリーズ」を8月30日にリニューアル発売したほか、人気TVアニメ「呪術廻戦」とコラボした「ダイドーブрендコーヒーオリジナル」「ダイドーブренд絶品微糖」「ダイドーブренд絶品カフェオレ」を10月4日に発売し、缶コーヒー市場の活性化を図りました。

当連結会計年度は、自販機設置台数の増加を背景に自販機チャネルの売上高が増収となったほか、健康志向の高まりに対応したサプリメントなどの通信販売は、主力商品である「ロコモプロ」を中心に高い成長を続け、業績に大きく貢献いたしました。

一方、自販機にかかる減価償却費の増加や、自販機設置台数の増加や売上に連動した販売促進費等の増加、通信販売の成長に伴う広告宣伝費の増加などに加えて、スマート・オペレーション体制の全社展開などの将来に向けた基盤作りのための費用が増加し、利益面に影響を与えました。

以上の結果、当連結会計年度の国内飲料事業の売上高は、1,180億80百万円（前連結会計年度比2.2%増）、セグメント利益は、62億67百万円（前連結会計年度比11.9%減）となりました。



各年度末時点の自販機設置台数の推移イメージ

※グラフは年度で表示 例：2021＝2022年1月期



「ダイドーブренд」シリーズの3品でコラボ缶を展開

※画像は対象商品の通常缶

ii. 海外飲料事業

海外飲料事業の中で大きなウエイトを占めるトルコ飲料事業は、トルコ国内に良質な水源と広い国土をカバーする5つの製造拠点を保有しており、ミネラルウォーター「Saka（サカ）」、炭酸飲料「Çamlıca（チャムリジャ）」「Maltana（モルタナ）」などのトルコ国民に認知度の高い主力ブランドを強みとして、高い成長ポテンシャルを有し、豊富な若年層人口を背景に中期的にも成長が見込める有望市場と位置付けております。

直近では、新型コロナウイルスの感染再拡大やトルコリラの急速な為替変動による輸入原材料価格高騰が利益面に大きな影響を与えておりますが、足元では段階的に単価の値上げを行うなど、収益力の回復に努めるとともに、リラ安を背景とした英国などへの輸出取引の拡大にも取り組んでおります。



トルコ飲料事業で着実に販売が伸長するミネラルウォーター「Saka（サカ）」  
(上記はオフィス・家庭への宅配用の19リットル商品)

当連結会計年度においては、販売数量の増加・平均販売単価の上昇により、現地通貨ベースでの売上高は大きく伸長したものの、国内外の物流費、原材料価格の高騰に加え、トルコリラの急速な為替変動による影響のほか、英国への輸出取引関連の一時的な費用の発生が利益面に大きな影響を与えております。昨秋以降、段階的に単価の値上げを行い、現地通貨ベースでの売上をさらに拡大させるとともに、物流費をはじめとするコスト改革など、収益力の回復に努めております。

中国飲料事業は、これまで日本からの輸入商品の配荷拡大によるブランド認知度向上を図ってまいりましたが、2021年度より、「おいしい麦茶」などの中国現地での生産を開始し、単年度での黒字を確保いたしました。

以上の結果、当連結会計年度の海外飲料事業の売上高は、127億77百万円（前連結会計年度比4.8%増）、セグメント損失は、5億28百万円（前連結会計年度は1億75百万円のセグメント損失）となりました。

iii. 医薬品関連事業

医薬品関連事業を担う大同薬品工業は、医薬品・指定医薬部外品をはじめとする数多くの健康・美容等のドリンク剤等の受託製造に特化したビジネスを展開し、お客様ニーズにあった製品の創造と充実した生産体制・品質管理体制を強みとして、医薬品メーカーから化粧品メーカーまでの幅広い顧客基盤を有しております。近年は、受託製造企業としての圧倒的なポジションを確立すべく、2020年2月の奈良工場におけるパウチ容器入りの指定医薬部外品の製造ができるラインの稼働開始に続き、2020年7月には、群馬県館林市の関東工場が稼働を開始するなど、2拠点4工場体制での効率的な生産体制の整備に注力しております。



大同薬品工業で  
受託製造可能な容器形態

当連結会計年度は、顧客企業のドリンク剤などの販売動向は、コロナ禍の影響を強く受けたものの、第4四半期には需要回復の兆しが出ております。また、パウチ容器入り製品の新規受注は着実に獲得しており、増収を確保するとともに、諸経費の見直しによる収益改善に努めました。

以上の結果、当連結会計年度の医薬品関連事業の売上高は、111億33百万円（前連結会計年度比7.8%増）、セグメント損失は、19百万円（前連結会計年度は4億25百万円のセグメント損失）となりました。

iv. 食品事業

食品事業を担うたらみは、様々な食感を自在に実現する「おいしいゼリー」を作る技術力とブランド力を大きな強みとして、フルーツゼリー市場においてトップシェアを有し、成熟する市場の中、成長を続け、収益構造の改善も着実に進捗しております。

近年、カップゼリー市場は横ばいで推移し、パウチゼリー市場が継続的に成長してきましたが、コロナ禍を契機とした低価格志向の高まりや消費者の行動変容により、足元の消費動向に変化が生じております。

このような状況の中、たらみでは、持続的に成長し続けるために目標とする将来像を「フルーツとゼリーを通して、おいしさと健康を追求し、すべての人を幸せにします。」と定め、「たらみブランドの価値向上」「社員の成長による収益力強化」「カテゴリーの垣根を超えたビジネスモデル創出へのチャレンジ」の3つのテーマのもと、ライフスタイルの変化に対応した商品開発や、生産性向上への取り組みを引き続き進めております。



デザート系、健康志向の  
新たな商品開発に注力

当連結会計年度は、コンビニエンスストアではデザートの多様化が進んだことからカップゼリーの販売が減少いたしましたが、ドライゼリー市場全体が縮小する中でもシェアを拡大し、量販店での販売を維持、また海外向けの輸出取引の拡大や通信販売の伸長などにより、増収増益を確保することができました。

以上の結果、当連結会計年度の食品事業の売上高は、211億65百万円（前連結会計年度比1.3%増）、セグメント利益は、9億59百万円（前連結会計年度比1.4%増）となりました。

v. その他

当社グループは、成長性の高いライフサイエンス分野をはじめとするヘルスケア関連市場を次なる成長領域と定め、ダイドーファーマを2019年1月21日に設立し、希少疾病の医療用医薬品事業へ参入いたしました。2021年1月には、希少疾病の医療用医薬品事業として初めてのライセンス契約を締結し、将来に向けた新たな一歩を踏み出しております。希少疾病で苦しむ患者様に、医薬品による価値提供をすることで社会的課題の解決を図るべく、優良なパイプライン獲得に向けた活動を続けてまいります。なお、2021年6月にランバート・イトン筋無力症候群への効果が期待される医療用医薬品に関する日本国内におけるライセンス契約を締結したことから、前連結会計年度との比較では費用が増加しております。

②キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容並びに資本の財源及び資金の流動性に係る情報

当社グループのキャッシュ・フローの源泉である自販機ビジネスを取り巻く市場環境は、コロナ禍を契機として大きく変化しております。この変化をビジネスチャンスへと転換し、自販機市場における確固たる優位性を確立すべく、収益性の高い新たな自販機設置先の開拓を進めるとともに、最新のテクノロジーを活用したスマート・オペレーション体制の構築に向けた投資を着実に推進することにより、国内飲料事業の再成長によるキャッシュ・フロー創出力の回復を図ってまいります。

当連結会計年度の営業活動によるキャッシュ・フローの主な増減要因及びセグメント別の設備投資額等の内訳は、以下のとおりであります。

**フリー・キャッシュ・フローの主な増減**

**第4四半期に、海外飲料事業（トルコ事業）、医薬品関連事業において売上が伸長、期末の運転資本が増加  
国内飲料事業において、自販機設置台数の増加に伴い、新台投資が増加**

フリー・キャッシュ・フローの主な増減 単位：百万円

	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額
EBITDA（営業利益+減価償却費+のれん償却額）	12,357	11,858	△499
運転資本のキャッシュ・フロー増減額	△312	△2,008	△1,695
その他	495	△1,790	△2,286
営業キャッシュ・フロー（a）	12,540	8,059	△4,481
有形及び無形固定資産の取得による支出（b）	△8,130	△9,398	△1,268
フリー・キャッシュ・フロー（a-b）	4,410	△1,339	△5,749

	設備投資額 <span style="float: right;">単位：百万円</span>			減価償却費 <span style="float: right;">単位：百万円</span>		
	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額	前連結会計年度	当連結会計年度	増減額
国内飲料事業	5,949	7,219	1,269	3,548	4,028	479
海外飲料事業	1,009	995	△13	517	496	△21
医薬品関連事業	439	223	△216	1,122	1,190	67
食品事業	864	755	△109	810	815	4
全社（その他含む）	257	870	612	383	388	4
合計	8,520	10,064	1,543	6,383	6,918	535

また、当社グループの資本生産性の改善に向けましては、従業員一人ひとりが資本効率性を意識することが肝要と考えております。そこで、グループミッション2030の最終年度のKPIのひとつとして掲げていた営業利益率の目標をROICに変更するとともに、成長ステージである「中期経営計画2026」と最終ステージである「飛躍ステージ」目標数値をそれぞれ設定いたしました。各セグメントにおいて、それぞれの事業特性に合わせた、利益率改善、資産回転率向上に向けたKPIを設定し、従業員それぞれが資本効率を意識した取り組みを進めることで、当社グループ全体の「稼ぐ力」を高めてまいります。

	国内飲料事業 (除く通販チャンネル)	海外事業 <sup>※1</sup>	非飲料事業 <sup>※2</sup>
基盤強化・投資ステージ（実績） (2020年1月期～2022年1月期)	16.3%	△6.7%	2.7%
成長ステージ (2023年1月期～2027年1月期)	13%	3%	8%
飛躍ステージ (2028年1月期～2030年1月期)	17%	5%	17%

※1 現行セグメントにおいては、海外飲料事業

※2 現行セグメントにおいては、国内飲料事業のうち通販チャンネル、医薬品関連事業、食品事業、その他

なお、各セグメントにおける取り組みの詳細については、「1. 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」をご参照ください。

また、自販機市場での確固たる優位性の確立に向け、自販機網の拡充、労働力が不足する中でも人員を増やさずにその自販機網を維持することが重要であると認識しております。国内飲料事業の再成長を確実なものとするため、既存事業から創出されるキャッシュ・フローは自販機関連資産への再投資に振り向けていきます。

新たな事業領域への投資については、目標への織りこみは行わず、営業キャッシュ・フローの2年分を戦略投資枠として設定し、当社グループの経営成績及び財政状態等への影響に十分注意を払いながら、定性的・定量的な投資基準をもとに、将来の成長に向けて投資すべき案件について適切な投資判断を実行してまいります。

## 財務規律と投資戦略／資金配分



当社グループは、中長期的な持続的成長の実現を可能とすべく、安定収益の確保及びさらなる企業価値の向上に向けて、安定的且つ健全な財務運営を行うことを基本方針としております。グループの資金は持株会社に集中させ、適切な資金配分を行うことにより、財務健全性の維持と安定経営に努めてまいります。

将来の成長に向けた戦略的事業投資の実行の他、突発的なリスク等をカバーし得る十分な自己資本の積上げを図りつつ、株主の皆様に対しては中長期的に適正な利益還元をめざすなど、バランスのとれた健全な財務基盤の維持・構築に努めることとしております。

当社グループは、安定的且つ健全な財務運営を行うという「財務運営の基本方針」に則し、資金調達が多様化・機動性・柔軟性の確保、及び効率化実現に向け、安定した高格付けの維持・向上を経営上の重要課題として位置付けており、長期社債に関する格付を取得しております。

なお、当連結会計年度末時点の格付の状況は以下のとおりであります。

格付機関	長期発行体格付	見通し
日本格付研究所 (JCR)	A-	安定的

#### 4. 今後の見通し

##### (1) 戦略的現状と見通し

2023年1月期は、新たに策定した5か年の中期経営計画「中期経営計画2026」の初年度となります。「グループミッション2030」の2つ目のステージである成長ステージと位置づけたこの計画は、前の基盤強化・投資ステージで改革の流れを確かなものにした自販機ビジネスの再成長に向けた取り組みを加速していきます。自販機市場における確固たる優位性の確立に向け、2023年1月期は、顧客志向営業の推進により質と量を追求した新たな自販機設置場所の獲得に努めるとともに、直販におけるスマート・オペレーションの全社展開を完了させます。

通期業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響については、緩やかに回復に向かうことを前提としておりますが、上期については一定程度が継続することも想定される状況にあります。

2023年1月期の売上高は、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用（以下「新基準」）することから、1,560億円を見込んでおります。なお、従来基準と比較すると、1,665億円（前連結会計年度比2.4%増）の見通しとなります。この背景は、前連結会計年度（2022年1月期）に自販機稼働台数の増加により売上の基盤が拡充していることから、国内飲料事業の増収を計画していることによります。

利益面につきましては、原材料価格の高騰による各種コストの増加に加え、引き続きスマート・オペレーション体制の構築や、キャッシュレス対応自販機の拡充など、自販機関連資産への投資を続けることから、営業利益33億円（前連結会計年度比28.0%減）、経常利益37億円（前連結会計年度比34.5%減）、親会社株主に帰属する当期純利益22億円（前連結会計年度比44.6%減）を見込んでおります。なお、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、基準適用前後での影響はございません。

〈連結通期業績予想〉

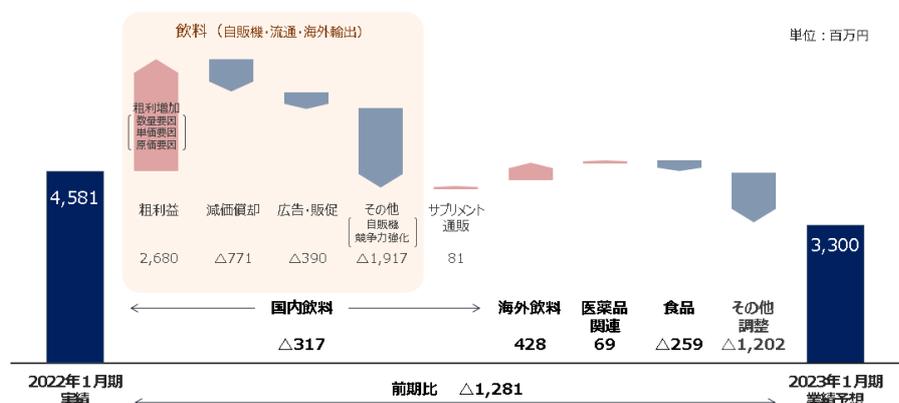
(単位：百万円)

	2022年1月期 実績	2023年1月期 業績予想		
		業績予想	増減率 (%)	増減額
売上高	162,602	156,000	—	—
営業利益	4,581	3,300	△28.0	△1,281
経常利益	5,651	3,700	△34.5	△1,951
親会社株主に帰属する当期純利益	3,974	2,200	△44.6	△1,774

#### 営業利益の増減要因（2022年1月期実績比：従来基準ベース）

国内飲料事業は、自販機チャネルを中心とした増収をもとに原価高騰を吸収

海外飲料事業は、現地通貨ベースでの売上成長と一時費用の解消による収益改善を見込む



〈セグメント別の見通し〉

(単位：百万円)

	売上高			セグメント利益又は損失(△)		
	2022年1月期 実績	2023年1月期 予想	増減額	2022年1月期 実績	2023年1月期 予想	増減額
国内飲料事業	118,080	116,900	—	6,267	5,950	△317
海外飲料事業	12,777	9,200	—	△528	△100	428
医薬品関連事業	11,133	11,500	—	△19	50	69
食品事業	21,165	19,000	—	959	700	△259
その他	—	—	—	△573	△1,000	△426
調整額	△553	△600	—	△1,524	△2,300	△775
合計	162,602	156,000	—	4,581	3,300	△1,281

通期業績予想においては、年間の主な為替レートを、1トルコリラ6円（前連結会計年度は12.44円）、1中国元16.5円（前連結会計年度は17.13円）として、計画を策定しております。

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を、2023年1月期より適用し、上記の数値につきましては、当該会計基準等に基づいた予想となります。売上高に大きな影響が生じるため、売上高の増減額は記載しておりません。なお、2022年1月期と同様の基準で試算した場合、売上高は前連結会計年度比2.4%増となります。

#### ①国内飲料事業

国内飲料事業につきましては、2022年1月期において、自販機稼働台数が増加したことサプリメントなどの通信販売も引き続き高い成長が期待できることから、従来基準では5.9%の増収、新基準での売上高は前連結会計年度比1.0%減の1,169億円を見込んでおります。利益面につきましては、自販機関連資産への投資や、売上の増加に伴いサプリメントなどの通信販売における広告販促費等が増加することから、セグメント利益は、59億500万円（前連結会計年度比5.1%減）を見込んでおります。

#### ②海外飲料事業

海外飲料事業の売上高は、前連結会計年度比28.0%減の92億円を見込んでおります。海外飲料事業の中で大きなウエイトを占めるトルコ飲料事業は、ミネラルウォーター「Saka（サカ）」を中心に着実な成長に成長を続けておりますが、年間の為替レートを保守的に設定したことから、日本円換算では減収となるためです。

利益面につきましては、トルコ飲料事業において、リラ安の急進による容器など輸入原材料のコスト増加に加え、国内外の物流費、電力・ガソリンなどの高騰しているほか、トルコ政府によるインフレ率に応じた従業員への給与手当の増額規定などの影響も受けることが想定されます。販売価格への転嫁を行うものの、消費減退の懸念から、コストの上昇スピードと比べると運行せざるを得ない状況が続いております。物流コスト、電力負担軽減に向けた取り組みに加えて、英国への輸出取引に伴う一時的な費用の発生がなくなることもあり、のれん等償却前のセグメント利益は黒字を確保する見込みであるものの、のれん等償却後のセグメント損失は、1億円（前連結会計年度は5億2800万円のセグメント損失）を見込んでおります。

#### ③医薬品関連事業

医薬品関連事業の売上高は、パウチ容器入り製品の受注拡大などにより、前連結会計年度比3.3%増の115億円を見込んでおります。原料などコストの増加要因はあるものの、増収による売上総利益の改善に加え、コストの削減に努め、セグメント利益は、500万円（前連結会計年度は190万円のセグメント損失）を見込んでおります。

#### ④食品事業

食品事業の売上高は、ドライゼリー市場の縮小等によりカップゼリーの販売数量は減少するものの、パウチゼリーの伸長、また海外輸出販路の拡大によりカバーし、従来基準では前年並み、新基準では前連結会計年度比10.2%減の190億円を見込んでおります。セグメント利益につきましては、原材料価格の高騰により、7億円（前連結会計年度比27.0%減）を見込んでおります。

⑤その他及び調整額

希少疾病の医療用医薬品事業における研究開発費の増加や、新たなシーズの獲得にかかる費用等を見込んでおります。また、調整額につきましては、純粋持株会社である当社におけるグループ共通費の増加を見込んでおります。

(2) 利益配分の基本方針及び次期の配当

当社は、株主の皆様への利益還元を経営上の重要な課題のひとつと認識しております。利益配分につきましては、持続的成長に必要となる内部留保と株主還元のバランスを考慮し、安定的な配当を継続することを基本方針に、業績の進展とともに増配基調への転換をめざしております。

次期の配当金につきましては、コロナ禍による影響が不透明ではあるものの、安定配当の維持継続の方針に沿って、1株につき中間配当30円、期末配当30円、年間配当金60円を予定しております。

5. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、連結財務諸表の期間比較可能性及び企業間の比較可能性を考慮し、当面は、日本基準で連結財務諸表を作成する方針であります。

なお、国際財務報告基準（I F R S）の適用につきましては、国内外の諸情勢を考慮の上、適切に対応していく方針であります。

6. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年1月20日)	当連結会計年度 (2022年1月20日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	32,569	27,583
受取手形及び売掛金	16,010	17,691
有価証券	19,000	19,703
商品及び製品	5,921	6,367
仕掛品	12	25
原材料及び貯蔵品	2,170	2,370
前払費用	756	869
未収入金	3,633	3,432
その他	331	543
貸倒引当金	△69	△41
流動資産合計	80,336	78,546
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物(純額)	10,485	10,444
機械装置及び運搬具(純額)	5,832	5,392
工具、器具及び備品(純額)	18,638	21,401
土地	4,369	4,075
リース資産(純額)	2,746	2,522
建設仮勘定	260	274
有形固定資産合計	42,333	44,110
無形固定資産		
のれん	4,117	3,532
その他	4,642	4,724
無形固定資産合計	8,759	8,257
投資その他の資産		
投資有価証券	19,364	20,349
長期前払費用	714	1,063
敷金及び保証金	1,919	2,077
退職給付に係る資産	2,781	3,081
繰延税金資産	341	420
その他	1,094	1,113
貸倒引当金	△51	△34
投資その他の資産合計	26,164	28,070
固定資産合計	77,258	80,438
資産合計	157,594	158,984

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2021年1月20日)	当連結会計年度 (2022年1月20日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
支払手形及び買掛金	16,174	17,148
1年内返済予定の長期借入金	4,626	3,748
リース債務	688	620
未払金	10,209	10,919
未払法人税等	1,767	1,796
未払費用	2,123	2,078
賞与引当金	1,208	1,230
その他	1,367	1,221
流動負債合計	38,166	38,764
固定負債		
社債	20,000	20,000
長期借入金	7,343	7,265
リース債務	2,227	2,052
長期預り保証金	2,062	1,795
役員退職慰労引当金	180	169
役員株式給付引当金	86	131
退職給付に係る負債	538	558
資産除去債務	635	639
繰延税金負債	3,460	3,989
その他	282	356
固定負債合計	36,818	36,958
負債合計	74,984	75,722
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	1,924	1,924
資本剰余金	1,024	374
利益剰余金	87,694	90,715
自己株式	△4,387	△4,231
株主資本合計	86,255	88,781
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	5,477	6,798
繰延ヘッジ損益	116	484
為替換算調整勘定	△10,396	△13,543
退職給付に係る調整累計額	150	289
その他の包括利益累計額合計	△4,651	△5,970
非支配株主持分	1,005	450
純資産合計	82,609	83,261
負債純資産合計	157,594	158,984

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書  
(連結損益計算書)

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)	当連結会計年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)
売上高	158,227	162,602
売上原価	74,708	77,895
売上総利益	83,518	84,706
販売費及び一般管理費	77,916	80,125
営業利益	5,602	4,581
営業外収益		
受取利息	180	150
受取配当金	486	529
持分法による投資利益	16	22
為替差益	—	362
その他	400	523
営業外収益合計	1,084	1,588
営業外費用		
支払利息	200	267
社債発行費	105	—
為替差損	319	—
固定資産除却損	111	133
その他	221	117
営業外費用合計	958	517
経常利益	5,727	5,651
特別利益		
固定資産売却益	70	164
投資有価証券売却益	20	5
特別利益合計	91	169
特別損失		
災害による損失	2	20
投資有価証券評価損	332	76
関係会社整理損	136	—
新型コロナウイルス感染症による損失	94	—
特別損失合計	566	97
税金等調整前当期純利益	5,252	5,723
法人税、住民税及び事業税	1,912	2,228
法人税等調整額	188	△440
法人税等合計	2,100	1,788
当期純利益	3,151	3,935
非支配株主に帰属する当期純損失 (△)	△52	△38
親会社株主に帰属する当期純利益	3,204	3,974

(連結包括利益計算書)

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)	当連結会計年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)
当期純利益	3,151	3,935
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	△3,029	1,318
繰延ヘッジ損益	△165	368
為替換算調整勘定	△1,850	△3,175
退職給付に係る調整額	109	138
持分法適用会社に対する持分相当額	△1	1
その他の包括利益合計	△4,937	△1,346
包括利益	△1,785	2,588
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△1,567	2,655
非支配株主に係る包括利益	△218	△66

(3) 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)

(単位: 百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	1,924	1,024	85,463	△549	87,862
当期変動額					
剰余金の配当			△973		△973
親会社株主に帰属する当期純利益			3,204		3,204
自己株式の取得				△3,911	△3,911
自己株式の処分				73	73
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					-
当期変動額合計	-	-	2,230	△3,837	△1,607
当期末残高	1,924	1,024	87,694	△4,387	86,255

	その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	8,509	281	△8,711	41	120	1,227	89,210
当期変動額							
剰余金の配当							△973
親会社株主に帰属する当期純利益							3,204
自己株式の取得							△3,911
自己株式の処分							73
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△3,031	△165	△1,684	109	△4,771	△221	△4,993
当期変動額合計	△3,031	△165	△1,684	109	△4,771	△221	△6,600
当期末残高	5,477	116	△10,396	150	△4,651	1,005	82,609

当連結会計年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)

(単位: 百万円)

	株主資本				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	1,924	1,024	87,694	△4,387	86,255
当期変動額					
剰余金の配当			△953		△953
親会社株主に帰属する当期純利益			3,974		3,974
自己株式の取得					—
自己株式の処分				155	155
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動		△650			△650
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)					—
当期変動額合計	—	△650	3,020	155	2,526
当期末残高	1,924	374	90,715	△4,231	88,781

	その他の包括利益累計額					非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	5,477	116	△10,396	150	△4,651	1,005	82,609
当期変動額							
剰余金の配当							△953
親会社株主に帰属する当期純利益							3,974
自己株式の取得							—
自己株式の処分							155
非支配株主との取引に係る親会社の持分変動							△650
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)	1,320	368	△3,146	138	△1,318	△555	△1,874
当期変動額合計	1,320	368	△3,146	138	△1,318	△555	652
当期末残高	6,798	484	△13,543	289	△5,970	450	83,261

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)	当連結会計年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前当期純利益	5,252	5,723
減価償却費	6,383	6,918
のれん償却額	372	358
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	13	△10
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△11	△34
賞与引当金の増減額 (△は減少)	36	36
役員株式給付引当金の増減額 (△は減少)	44	45
受取利息及び受取配当金	△666	△680
支払利息	200	267
持分法による投資損益 (△は益)	△16	△22
災害損失	2	20
新型コロナウイルス感染症による損失	94	—
投資有価証券評価損益 (△は益)	332	76
売上債権の増減額 (△は増加)	1,380	△2,782
たな卸資産の増減額 (△は増加)	53	△1,152
仕入債務の増減額 (△は減少)	△1,746	1,926
未払金の増減額 (△は減少)	650	259
その他の資産の増減額 (△は増加)	154	△968
その他の負債の増減額 (△は減少)	370	△160
小計	12,901	9,820
利息及び配当金の受取額	666	690
利息の支払額	△179	△266
災害損失の支払額	△2	△9
新型コロナウイルス感染症による損失の支払額	△13	—
法人税等の支払額	△832	△2,175
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,540	8,059
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の預入による支出	△9,368	△7,016
定期預金の払戻による収入	9,902	9,458
有価証券の取得による支出	△16,400	△12,500
有価証券の売却及び償還による収入	16,800	14,200
有形及び無形固定資産の取得による支出	△8,130	△9,398
有形固定資産の売却による収入	154	452
投資有価証券の取得による支出	△1,155	△2,414
投資有価証券の売却及び償還による収入	721	809
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による支出	△145	—
その他	△14	△55
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,635	△6,464

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)	当連結会計年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入れによる収入	5,052	4,698
長期借入金の返済による支出	△6,732	△5,681
リース債務の返済による支出	△831	△731
社債の発行による収入	20,000	—
社債の償還による支出	△15,000	—
配当金の支払額	△973	△953
非支配株主への配当金の支払額	△2	—
連結子会社設立に伴う非支配株主からの払込による収入	—	24
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	—	△1,163
自己株式の取得による支出	△3,911	—
自己株式の売却による収入	69	155
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△2,329</b>	<b>△3,651</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	△141	△557
<b>現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)</b>	<b>2,433</b>	<b>△2,614</b>
現金及び現金同等物の期首残高	30,253	32,687
現金及び現金同等物の期末残高	32,687	30,072

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)

1. 連結の範囲に関する事項

連結子会社はダイドードリンコ㈱、ダイドービバレッジサービス㈱、ダイドービジネスサービス㈱、大同薬品工業㈱、㈱たらみ、㈱旬の季、㈱ダイドービバレッジ静岡、ダイドーベンディングジャパン㈱、㈱ダイドードリンコサービス関東、ダイドー光藤ビバレッジ㈱、上海大徳多林克商貿有限公司、DyDo DRINCO RUS, LLC、Della Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.、Bahar Su Sanayi ve Ticaret A.Ş.、DyDo DRINCO TURKEY İçecek Satış ve Pazarlama A.Ş.、Mavidağ Gıda Pazarlama Sanayi ve Ticaret İthalat İhracat A.Ş.、DyDo DRINCO UK Ltd及びダイドーフーマ㈱の18社であります。

ダイドーベンディングジャパン㈱は、当連結会計年度にダイドーウエストベンディング㈱から商号変更しております。

なお、PT.Tarami Aeternit Foodは、総資産、売上高、当期純損益（持分に見合う額）及び利益剰余金（持分に見合う額）等は、いずれも連結財務諸表に重要な影響を及ぼしていないため連結の範囲から除外しております。

2. 持分法の適用に関する事項

持分法適用の関連会社はダイドー・タケナカビバレッジ㈱、ダイドー・タケナカベンディング㈱、㈱秋田ダイドー、㈱群馬ダイドー、ダイドー・シブサワ・グループロジスティクス㈱及びダイドーベンディング近畿㈱の6社であります。

持分法適用会社のうち、決算日が連結決算日と異なる会社については、各社の事業年度に係る財務諸表を使用しております。

持分法を適用していない非連結子会社（PT.Tarami Aeternit Food）及び持分法を適用していない関連会社（塔啦蜜（青島）食品有限公司）は、当期純損益（持分に見合う額）及び利益剰余金（持分に見合う額）等からみて、持分法の対象から除いても連結財務諸表に及ぼす影響が軽微であり、かつ、全体としても重要性がないため持分法適用の範囲から除外しております。

3. 連結子会社の事業年度等に関する事項

連結子会社のうち、㈱ダイドービバレッジ静岡及び㈱ダイドードリンコサービス関東の決算日は11月20日であります。

また、ダイドーベンディングジャパン㈱及びダイドー光藤ビバレッジ㈱の決算日は10月31日であります。

なお、㈱たらみ、㈱旬の季、上海大徳多林克商貿有限公司、DyDo DRINCO RUS, LLC、Della Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.、Bahar Su Sanayi ve Ticaret A.Ş.、DyDo DRINCO TURKEY İçecek Satış ve Pazarlama A.Ş.、Mavidağ Gıda Pazarlama Sanayi ve Ticaret İthalat İhracat A.Ş.及びDyDo DRINCO UK Ltdの決算日は12月31日であります。

連結財務諸表の作成に当たっては、同決算日現在の各社の財務諸表を使用しております。ただし、連結決算日との間に生じた重要な取引については、連結上必要な調整を行っております。

4. 会計方針に関する事項

(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法

① 有価証券

その他有価証券

時価のあるもの

決算日の市場価格等に基づく時価法（評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定）

時価のないもの

移動平均法による原価法

② デリバティブ

時価法

- ③ たな卸資産  
 評価基準は原価法（貸借対照表価額については収益性の低下に基づく簿価切下げの方法）  
     商品  
         移動平均法  
         製品・原材料  
             総平均法  
                 ただし、一部の連結子会社については移動平均法  
     貯蔵品  
         最終仕入原価法
- (2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法
- ① 有形固定資産（リース資産を除く）  
 定額法  
 なお、耐用年数及び残存価額については、主として法人税法に規定する方法と同一の基準によっております。  
 ただし、工具、器具及び備品のうち、自動販売機については、経済的使用可能予測期間を勘案した期間（10年）を耐用年数としております。
- ② 無形固定資産（リース資産を除く）  
 定額法  
 商標権及び顧客関連資産は経済的耐用年数に基づいて償却しております。  
 ただし、ソフトウェア（自社利用分）については、社内における利用可能期間（5年）に基づく定額法
- ③ リース資産  
 所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産については、リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法
- (3) 重要な引当金の計上基準
- ① 貸倒引当金  
 債権の貸倒による損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については、個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。
- ② 賞与引当金  
 従業員に対する賞与の支給に備えるため、将来の支給見込額のうち、当連結会計年度対応分相当額を計上しております。
- ③ 役員退職慰労引当金  
 一部の連結子会社は、役員退職慰労金の支給に備えるため、内規に基づく期末要支給額を計上しております。
- ④ 役員株式給付引当金  
 株式給付規程に基づく当社の取締役（社外取締役及び非業務執行取締役を含みません。）及び執行役員並びに当社の100%子会社の取締役（社外取締役及び非業務執行取締役を含みません。）及び執行役員（以下、「取締役等」といいます。）に対する将来の当社株式の交付に備えるため、当連結会計年度末における株式給付債務の見込額を計上しております。
- (4) 退職給付に係る会計処理の方法
- ① 退職給付見込額の期間帰属方法  
 退職給付債務の算定にあたり、退職給付見込額を当連結会計年度末までの期間に帰属させる方法については、給付算定式基準によっております。
- ② 数理計算上の差異及び過去勤務費用の費用処理方法  
 過去勤務費用は、主としてその発生時の従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（10年）による定額法により費用処理しております。  
 数理計算上の差異については、各連結会計年度の発生時における従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（5年）による定額法により按分した額をそれぞれ発生の際連結会計年度より費用処理することとしております。  
 また、一部の連結子会社については、数理計算上の差異及び過去勤務費用は、発生の連結会計年度に一括処理しております。
- ③ 未認識数理計算上の差異及び未認識過去勤務費用の処理方法  
 未認識数理計算上の差異及び未認識過去勤務費用の処理方法については、税効果を調整の上、純資産の部におけるその他の包括利益累計額の退職給付に係る調整累計額に計上しております。

(5) 重要な外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準

外貨建金銭債権債務は、連結決算日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。なお、在外子会社等の資産及び負債は、各社決算日の直物為替相場により円貨に換算し、収益及び費用は、期中平均相場により円貨に換算し、換算差額は純資産の部における為替換算調整勘定及び非支配株主持分に含めております。

(6) 重要なヘッジ会計の方法

① ヘッジ会計の方法

為替予約取引につきましては、繰延ヘッジ処理によっております。なお、為替予約取引については、振当処理の要件を満たしている場合は振当処理を採用しております。

② ヘッジ手段とヘッジ対象

ヘッジ手段・・・為替予約取引

ヘッジ対象・・・外貨建買入債務及び外貨建予定取引

③ ヘッジ方針

当社グループではデリバティブ取引に関するリスク管理体制に基づき、為替変動リスクをヘッジしております。なお、投機目的による取引は行わない方針であります。

④ ヘッジ有効性評価の方法

為替予約取引の締結時に実需への振当を行っているため、その対応関係の判定をもって有効性の判定に代えております。

(7) のれんの償却に関する事項

のれんの償却については、その効果の発現する期間を合理的に見積り、当該期間において均等償却しております。ただし、その金額が僅少な場合は発生年度に全額償却しております。

(8) 繰延資産の処理方法

社債発行費

支出時に全額費用として処理しております。

(9) 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

連結キャッシュ・フロー計算書における資金（現金及び現金同等物）は、手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3か月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

(10) その他連結財務諸表作成のための重要な事項

消費税等の会計処理

税抜方式によっております。

(追加情報)

(役員向け株式給付信託)

当社は、取締役等に信託を通じて自社の株式を交付する取引を行っております。

(1) 取引の概要

当社は、取締役等を対象に、中長期的な業績の向上と企業価値の増大への貢献意識を高めることを目的として、当社グループの業績との連動性が高く、かつ透明性・客観性の高いインセンティブ制度（以下、「本制度」といいます。）を導入しております。

本制度は、当社が信託に対して金銭を拠出し、当該信託が当該金銭を原資として当社株式を取得し、当該信託を通じて取締役等に対して、当社及び各対象子会社がそれぞれ定める株式給付規程に従って、業績達成度に応じて当社株式を給付します。なお、取締役等が当社株式の給付を受ける時期は、原則として当該取締役等の退任時となります。

(2) 信託を通じて自社の株式を交付する取引に関する会計処理

当該信託契約に係る会計処理については、「従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引に関する実務上の取扱い」（実務対応報告第30号 2015年3月26日）に準じて、総額法を適用しております。

株式給付規程に基づく取締役への株式の給付に備えるため、当連結会計年度末における株式給付債務の見込額に基づき役員株式給付引当金を計上しております。

(3) 信託に残存する自社の株式

信託に残存する当社株式を、信託における帳簿価額（付随費用の金額を除きます。）により、純資産の部に自己株式として計上しております。当該自己株式の帳簿価額及び株式数は、前連結会計年度末においては541百万円、94,100株、当連結会計年度末においては541百万円、94,100株であります。

(従業員等に信託を通じて自社の株式を交付する取引)

当社は、従業員に対して中長期的な企業価値向上のインセンティブを付与すると同時に、福利厚生 の増進策として、持株会の拡充を通じて従業員の株式取得及び保有を促進することにより従業員の財産形成を支援することを目的として、「信託型従業員持株インセンティブ・プラン (E-Ship®)」（以下、「本プラン」といいます。）を導入しております。

(1) 取引の概要

本プランは、「ダイドーグループホールディングス社員持株会」（以下、「本持株会」といいます。）に加入するすべての従業員を対象とするインセンティブ・プランです。本プランでは、当社が信託銀行にダイドーグループホールディングス社員持株会専用信託口（以下、「従持信託」といいます。）を設定し、その設定後5年間にわたり本持株会が取得すると見込まれる数の当社株式を予め取得します。その後は、従持信託から本持株会に対して継続的に当社株式の売却が行われるとともに、信託終了時点で従持信託内に株式売却益相当額が累積した場合には、当該株式売却益相当額が残余財産として受益者適格要件を満たす者に分配されます。なお、当社は、従持信託が当社株式を取得するための借入に対し保証することになるため、当社株価の下落により従持信託内に株式売却損相当額が累積し、信託終了時点において従持信託内に当該株式売却損相当の借入金残債がある場合には、当社が当該残債を弁済することになります。

(2) 信託に残存する自社の株式

従持信託に残存する当社株式を、従持信託における帳簿価額（付随費用の金額を除きます。）により純資産の部に自己株式として計上しております。当該自己株式の帳簿価額及び株式数は、前連結会計年度末においては840百万円、175,900株、当連結会計年度末においては684百万円、143,300株であります。

(3) 総額法の適用により計上された借入金の帳簿価額

前連結会計年度末 834百万円

当連結会計年度末 657百万円

(会計上の見積りを行う上での新型コロナウイルス感染症の影響)

新型コロナウイルス感染症の感染対策に万全を期し、経済社会活動を継続していく中で、各種政策の効果や海外経済の改善もあって、景気が持ち直していくことが期待されているものの、感染症による影響や供給面での制約、原材料価格の動向による下振れリスクなど、不透明な状況が続いております。当連結会計年度においては、新型コロナウイルス感染拡大により断続的に緊急事態宣言が発出される厳しい状況の中、各セグメントにおいて増収を確保しております。

当社グループでは、連結財務諸表作成日において入手可能な情報に基づき、重要な会計上の見積りとして、のれん等の評価を実施しておりますが、新型コロナウイルス感染症による影響については緩やかに回復に向かうことを前提として、会計上の見積り評価を行っております。

当該勘定は、現時点における最善の見積りであると判断していますが、想定以上に影響が長期化あるいは拡大した場合には、重要な会計上の見積り及び判断に影響を及ぼす可能性があります。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

1. 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは、主に飲料事業、医薬品関連事業及び食品事業を展開しております。したがって当社の報告セグメントは「国内飲料事業」、「海外飲料事業」、「医薬品関連事業」及び「食品事業」から構成されております。

「国内飲料事業」及び「海外飲料事業」は飲料（コーヒー、茶系、果汁、炭酸、ミネラルウォーター、スポーツドリンク、ドリンク剤等の飲料製品）等の製造委託・仕入・販売を行っております。

「医薬品関連事業」はドリンク剤の受託製造を行っております。

「食品事業」はフルーツゼリーの製造販売を行っております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理方法は、連結財務諸表「注記事項（連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項）」における記載と同一であります。

報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

セグメント間の内部収益及び振替高は市場実勢価格に基づいております。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、その他の項目の金額に関する情報  
前連結会計年度 (自2020年1月21日 至2021年1月20日)

(単位: 百万円)

	報告セグメント					その他 (注) 1	調整額 (注) 2	連結 財務諸表 計上額 (注) 3
	国内 飲料事業	海外 飲料事業	医薬品 関連事業	食品事業	計			
売上高								
外部顧客への売上高	115,179	12,191	9,963	20,892	158,227	—	—	158,227
セグメント間の内部 売上高又は振替高	356	—	361	7	725	—	△725	—
計	115,536	12,191	10,324	20,900	158,952	—	△725	158,227
セグメント利益又は損 失 (△)	7,110	△175	△425	946	7,455	△317	△1,536	5,602
セグメント資産	51,152	10,532	20,124	19,404	101,214	721	55,658	157,594
その他の項目								
減価償却費	3,548	517	1,204	810	6,081	0	383	6,464
のれん償却額	—	74	—	298	372	—	—	372
持分法適用会社への 投資額	634	—	—	—	634	—	—	634
有形固定資産及び無 形固定資産の増加額	5,951	1,009	439	875	8,275	2	255	8,533

- (注) 1. 「その他」区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、希少疾病用医薬品事業であります。
2. セグメント利益又は損失の調整額△1,536百万円には、各報告セグメントに配分していない全社費用△3,046百万円、セグメント間取引消去1,501百万円及び棚卸資産の調整額8百万円が含まれております。全社費用は、主に純粋持株会社である当社において発生するグループ管理費用であります。
- セグメント資産の調整額55,658百万円には、各報告セグメントに配分していない全社資産121,352百万円、セグメント間取引消去△33,180百万円、投資と資本の相殺消去△32,453百万円、棚卸資産の調整額△20百万円及び固定資産の調整額△39百万円が含まれております。全社資産は、主に純粋持株会社である当社に係る資産であります。
- 減価償却費の調整額383百万円には、全社費用383百万円が含まれております。全社費用は、主に純粋持株会社である当社において発生するグループ管理費用であります。
- 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額255百万円には、全社資産255百万円が含まれております。全社資産は、主に純粋持株会社である当社に係る資産であります。
3. セグメント利益又は損失は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。
4. 減価償却費には、特別損失「新型コロナウイルス感染症による損失」として計上した償却費が含まれております。

当連結会計年度 (自2021年1月21日 至2022年1月20日)

(単位: 百万円)

	報告セグメント					その他 (注) 1	調整額 (注) 2	連結 財務諸表 計上額 (注) 3
	国内 飲料事業	海外 飲料事業	医薬品 関連事業	食品事業	計			
売上高								
外部顧客への売上高	118,039	12,777	10,638	21,148	162,602	—	—	162,602
セグメント間の内部 売上高又は振替高	40	—	494	17	553	—	△553	—
計	118,080	12,777	11,133	21,165	163,155	—	△553	162,602
セグメント利益又は損 失 (△)	6,267	△528	△19	959	6,678	△573	△1,524	4,581
セグメント資産	57,798	9,599	20,430	20,599	108,428	27	50,528	158,984
その他の項目								
減価償却費	4,028	496	1,190	815	6,530	1	386	6,918
のれん償却額	—	60	—	298	358	—	—	358
持分法適用会社への 投資額	660	—	—	—	660	—	—	660
有形固定資産及び無 形固定資産の増加額	7,433	995	223	755	9,408	6	864	10,279

(注) 1. 「その他」区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、希少疾病用医薬品事業であります。

2. セグメント利益又は損失の調整額△1,524百万円には、各報告セグメントに配分していない全社費用△2,978百万円、セグメント間取引消去1,452百万円及び棚卸資産の調整額1百万円が含まれております。全社費用は、主に純粋持株会社である当社において発生するグループ管理費用であります。

セグメント資産の調整額50,528百万円には、各報告セグメントに配分していない全社資産124,896百万円、セグメント間取引消去△37,363百万円、投資と資本の相殺消去△36,946百万円、棚卸資産の調整額△18百万円及び固定資産の調整額△39百万円が含まれております。全社資産は、主に純粋持株会社である当社に係る資産であります。

減価償却費の調整額386百万円には、全社費用386百万円が含まれております。全社費用は、主に純粋持株会社である当社において発生するグループ管理費用であります。

有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額864百万円には、全社資産864百万円が含まれております。全社資産は、主に純粋持株会社である当社に係る資産であります。

3. セグメント利益又は損失は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

【関連情報】

前連結会計年度（自2020年1月21日 至2021年1月20日）

1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

(単位：百万円)

日本	トルコ	その他	合計
145,843	10,222	2,161	158,227

(注) 売上高は顧客の所在地を基礎とし、国又は地域に分類しております。

(2) 有形固定資産

(単位：百万円)

日本	トルコ	その他	合計
39,428	2,898	6	42,333

3. 主要な顧客ごとの情報

連結損益計算書の売上高の10%以上を占める顧客が存在しないため、記載を省略しております。

当連結会計年度（自2021年1月21日 至2022年1月20日）

1. 製品及びサービスごとの情報

セグメント情報に同様の情報を開示しているため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

(単位：百万円)

日本	トルコ	その他	合計
149,177	11,064	2,360	162,602

(注) 売上高は顧客の所在地を基礎とし、国又は地域に分類しております。

(2) 有形固定資産

(単位：百万円)

日本	トルコ	その他	合計
41,514	2,575	20	44,110

3. 主要な顧客ごとの情報

連結損益計算書の売上高の10%以上を占める顧客が存在しないため、記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

前連結会計年度（自2020年1月21日 至2021年1月20日）

該当事項はありません。

当連結会計年度（自2021年1月21日 至2022年1月20日）

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

前連結会計年度（自2020年1月21日 至2021年1月20日）

(単位：百万円)

	国内 飲料事業	海外 飲料事業	医薬品 関連事業	食品事業	全社・消去	合計
当期償却額	—	74	—	298	—	372
当期末残高	—	690	—	3,427	—	4,117

当連結会計年度（自2021年1月21日 至2022年1月20日）

(単位：百万円)

	国内 飲料事業	海外 飲料事業	医薬品 関連事業	食品事業	全社・消去	合計
当期償却額	—	60	—	298	—	358
当期末残高	—	403	—	3,129	—	3,532

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

前連結会計年度（自2020年1月21日 至2021年1月20日）

該当事項はありません。

当連結会計年度（自2021年1月21日 至2022年1月20日）

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前連結会計年度 (自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)	当連結会計年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)
1株当たり純資産額	5,224.46円	5,290.73円
1株当たり当期純利益	201.31円	254.20円

(注) 1. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

2. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 (2021年1月20日)	当連結会計年度 (2022年1月20日)
純資産の部の合計額(百万円)	82,609	83,261
純資産の部の合計額から控除する金額 (百万円)	1,005	450
(うち非支配株主持分(百万円))	(1,005)	(450)
普通株式に係る期末の純資産額(百万円)	81,604	82,811
1株当たり純資産額の算定に用いられた 期末の普通株式の数(株) (※1)	15,619,618	15,652,218

(※1) 役員向け株式給付信託及び信託型従業員持株インセンティブ・プラン(E-Ship®)の従持信託が保有する当社株式を、1株当たり純資産額の算定上、期末の普通株式の数から控除する自己株式に含めております。

役員向け株式給付信託が保有する当社株式の株式数は、前連結会計年度末、当連結会計年度末それぞれ94,100株であり、従持信託が保有する当社株式の株式数は、前連結会計年度末175,900株、当連結会計年度末143,300株であります。

3. 1株当たり当期純利益及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 (自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)	当連結会計年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	3,204	3,974
普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
普通株式に係る親会社株主に帰属する 当期純利益(百万円)	3,204	3,974
普通株式の期中平均株式数(株) (※2)	15,917,913	15,633,426

(※2) 役員向け株式給付信託及び従持信託が保有する当社株式を、1株当たり当期純利益の算定上、普通株式の期中平均株式数の計算において控除する自己株式に含めております。

役員向け株式給付信託が保有する当社株式の期中平均株式数は、前連結会計年度94,238株、当連結会計年度94,100株であり、従持信託が保有する当社株式の期中平均株式数は、前連結会計年度83,015株、当連結会計年度162,092株であります。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

7. 個別財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：百万円)

	前事業年度 (2021年1月20日)	当事業年度 (2022年1月20日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	24,941	21,347
営業未収入金	454	735
有価証券	19,000	19,703
関係会社短期貸付金	5,200	4,300
預け金	12,057	17,980
その他	205	28
流動資産合計	61,859	64,096
固定資産		
有形固定資産		
建物	0	0
工具、器具及び備品	48	34
土地	57	57
有形固定資産合計	106	92
無形固定資産		
商標権	16	13
ソフトウェア	975	1,470
無形固定資産合計	992	1,483
投資その他の資産		
投資有価証券	15,536	15,990
関係会社株式	29,631	33,901
関係会社出資金	467	350
関係会社長期貸付金	8,155	6,225
その他	68	68
投資その他の資産合計	53,859	56,535
固定資産合計	54,958	58,111
資産合計	116,817	122,207

(単位：百万円)

	前事業年度 (2021年1月20日)	当事業年度 (2022年1月20日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
1年内返済予定の長期借入金	4,406	3,687
未払金	661	939
未払法人税等	1	812
未払消費税等	44	—
未払費用	16	15
預り金	5,170	8,107
流動負債合計	10,300	13,562
固定負債		
社債	20,000	20,000
長期借入金	6,927	7,039
役員株式給付引当金	86	131
繰延税金負債	952	1,316
その他	43	43
固定負債合計	28,010	28,530
負債合計	38,310	42,092
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	1,924	1,924
資本剰余金		
資本準備金	1,464	1,464
資本剰余金合計	1,464	1,464
利益剰余金		
利益準備金	137	137
その他利益剰余金		
別途積立金	55,650	55,650
地域コミュニティ貢献積立金	130	187
繰越利益剰余金	19,815	20,239
利益剰余金合計	75,733	76,214
自己株式	△4,386	△4,230
株主資本合計	74,735	75,373
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	3,770	4,741
評価・換算差額等合計	3,770	4,741
純資産合計	78,506	80,114
負債純資産合計	116,817	122,207

(2) 損益計算書

(単位：百万円)

	前事業年度 (自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)	当事業年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)
営業収益		
ロイヤリティー収入	3,322	3,374
システム料収入	1,433	1,442
営業収益合計	4,755	4,816
営業費用	3,046	2,978
営業利益	1,709	1,837
営業外収益		
受取利息及び配当金	453	446
為替差益	—	132
その他	50	67
営業外収益合計	504	646
営業外費用		
支払利息	12	10
社債利息	78	81
社債発行費	105	—
為替差損	72	—
その他	76	10
営業外費用合計	345	102
経常利益	1,868	2,381
特別利益		
投資有価証券売却益	14	5
特別利益合計	14	5
特別損失		
投資有価証券評価損	326	76
関係会社出資金評価損	198	117
関係会社整理損	508	—
特別損失合計	1,032	194
税引前当期純利益	850	2,192
法人税、住民税及び事業税	5	812
法人税等調整額	△54	△54
法人税等合計	△49	757
当期純利益	899	1,434

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 2020年1月21日 至 2021年1月20日)

(単位: 百万円)

	株主資本									
	資本金	資本剰余金		利益剰余金					自己株式	株主資本合計
		資本準備金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金			利益剰余金合計		
					別途積立金	地域コミュニティ貢献積立金	繰越利益剰余金			
当期首残高	1,924	1,464	1,464	137	55,650	84	19,936	75,807	△548	78,648
当期変動額										
地域コミュニティ貢献積立金の積立						100	△100	—		—
地域コミュニティ貢献積立金の取崩						△53	53	—		—
剰余金の配当							△973	△973		△973
当期純利益							899	899		899
自己株式の取得									△3,911	△3,911
自己株式の処分									73	73
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)										
当期変動額合計	—	—	—	—	—	46	△120	△74	△3,837	△3,912
当期末残高	1,924	1,464	1,464	137	55,650	130	19,815	75,733	△4,386	74,735

	評価・換算差額等		純資産合計
	その他有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計	
当期首残高	6,048	6,048	84,696
当期変動額			
地域コミュニティ貢献積立金の積立			—
地域コミュニティ貢献積立金の取崩			—
剰余金の配当			△973
当期純利益			899
自己株式の取得			△3,911
自己株式の処分			73
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△2,277	△2,277	△2,277
当期変動額合計	△2,277	△2,277	△6,189
当期末残高	3,770	3,770	78,506

当事業年度 (自 2021年1月21日 至 2022年1月20日)

(単位: 百万円)

	株主資本									
	資本金	資本剰余金		利益剰余金					自己株式	株主資本合計
		資本準備金	資本剰余金合計	利益準備金	その他利益剰余金			利益剰余金合計		
					別途積立金	地域コミュニティ貢献積立金	繰越利益剰余金			
当期首残高	1,924	1,464	1,464	137	55,650	130	19,815	75,733	△4,386	74,735
当期変動額										
地域コミュニティ貢献積立金の積立						100	△100	—		—
地域コミュニティ貢献積立金の取崩						△43	43	—		—
剰余金の配当							△953	△953		△953
当期純利益							1,434	1,434		1,434
自己株式の取得										—
自己株式の処分									155	155
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)										
当期変動額合計	—	—	—	—	—	56	424	481	155	637
当期末残高	1,924	1,464	1,464	137	55,650	187	20,239	76,214	△4,230	75,373

	評価・換算差額等		純資産合計
	その他有価証券評価差額金	評価・換算差額等合計	
当期首残高	3,770	3,770	78,506
当期変動額			
地域コミュニティ貢献積立金の積立			—
地域コミュニティ貢献積立金の取崩			—
剰余金の配当			△953
当期純利益			1,434
自己株式の取得			—
自己株式の処分			155
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)	970	970	970
当期変動額合計	970	970	1,607
当期末残高	4,741	4,741	80,114

8. 役員の異動

(1) 重任取締役候補者 (2022年4月15日付予定)

氏名	現役職	選任理由
(たかまつ とみや) 高松 富也	代表取締役社長	2014年4月の社長就任以来、新たに制定したグループ理念、グループビジョンのもと、ステークホルダーの皆様の立場を踏まえた中長期視点の経営スタンスと迅速・果断な意思決定をもって経営の舵取りを行い、強いリーダーシップを発揮しています。グループ経営を強化し、将来の成長に向けた基盤作りを着実に進めています。これらの実績を踏まえて、引き続き取締役候補者となりました。
(とのかつ なおき) 殿勝 直樹	取締役執行役員 財務部長	入社以来、長きにわたり財務に携わり、豊富な経験と実績を有しています。現在も、取締役執行役員財務部長としてグループ全体の財務基盤を盤石な体制に構築するなど、健全な会社運営に尽力し、収益性の改善に貢献しています。これらの実績を踏まえて、引き続き取締役候補者となりました。
(にしやま なおゆき) 西山 直行	取締役執行役員 経営戦略部長	経営戦略、戦略投資、海外事業、ITなどの経営全般にわたる幅広い業務に携わり、豊富な経験と実績を有しています。現在は、取締役執行役員経営戦略部長としてグループ会社を牽引し、新たな事業領域拡大への取り組みを推進しています。これらの実績を踏まえて、引き続き取締役候補者となりました。
(もり しんじ) 森 真二	社外取締役	弁護士としての豊富な経験と高度な専門知識を有しており、これまで当社社外監査役及び社外取締役としての職務経験をもとに、全社的なリスクマネジメントのあり方について発言するなど、独立した立場から当社経営に対する助言・提言をいただいております。取締役会の監督機能強化に適切な役割を果たしています。これらの実績を踏まえて、引き続き社外取締役候補者となりました。 なお、同氏は過去に当社及び他社の社外役員となる以外の方法で会社経営に関与しておりませんが、上記の理由により社外取締役としての職務を適切に遂行していただけのものと判断しました。
(いとうえ まさたか) 井上 正隆	社外取締役	食品業界における豊富な知識や海外経験を有しており、海外でのM&Aによる事業展開や海外子会社などの監査経験をもとに、当社の経営課題である海外における事業展開の加速や新規事業領域の拡大の審議において、リスクとリターンの観点について発言するなど、独立した立場から助言・提言をいただいております。取締役会の監督機能強化に適切な役割を果たしています。これらの実績を踏まえて、引き続き社外取締役候補者となりました。
(くりはら みちあき) 栗原 道明	社外取締役	医薬品業界における豊富な知識と経験を有しており、国内における医薬品事業での業務経験や海外現地子会社での経営経験などをもとに、当社の経営課題である海外での事業展開やヘルスケア領域における第2の柱の構築に対して、独立した立場から助言・提言をいただいております。取締役会の監督機能強化に適切な役割を果たしています。これらの実績を踏まえて、引き続き社外取締役候補者となりました。

(2) 新任取締役候補者 (2022年4月15日付予定)

氏名	現役職	選任理由
(かわの じゅんこ) 河野 純子	—	<p>カスタマー価値重視の組織風土改革や、女性の活躍推進に一貫して携わるなど、人財開発に関する豊富な知識と経験を有しております。当社グループにおけるサステナビリティ経営の基盤となる人財戦略・ダイバーシティの推進に対して、独立した立場から助言・提言をいただくことで、取締役会の監督機能をさらに強化できるものと判断いたしました。</p>

(3) 重任監査役候補者 (2022年4月15日付予定)

氏名	現役職	選任理由
(かとう さちえ) 加藤 幸江	社外監査役	<p>弁護士としての長年の経験、法律の専門家として高い見識を有していることや、複数の企業の法律問題に関与し会社経営に対し深い見識があることから、高い独立性と大所高所からの観点をもって、当社の監査業務を担っています。これらの実績を踏まえて、引き続き社外監査役候補者としてしました。</p> <p>なお、同氏は過去に当社及び他社の社外役員となる以外の方法で会社経営に関与しておりませんが、上記の理由により社外監査役としての職務を適切に遂行していただけるものと判断しました。</p>

以上