2022年度（2023年1月期） 決算概要

ダイドーグループホールディングス株式会社
（東証プライム：2590）

2023年3月3日

目次

01	2022年度決算概要	P.07
02	2023年度セグメント別計画	P.11
03	グループミッション2030への道筋	P.14

参考資料：セグメント別概況　P.32

本資料内で記載する計数は百万円未満を切り捨て表示しているため、内訳と合計が合わない場合があります。なお、増減比等は、小数点第１位未満を四捨五入の上、表示しております。
本資料に記載されている、当社グループの計画・将来の見通し・戦略などのうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の業績に関する見通しであり、これらは当社において現時点で入手可能な情報による当社経営陣の判断および仮定に基づいています。従って、実際の業績は、不確定要素や経済情勢その他リスク要因により、大きく異なる可能性があります。また、本資料は投資勧誘を目的としたものではございません。投資に関する決定はご自身の判断でなさるようにお願いいたします。

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

収益認識基準の適用について

DyDo

「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月期より適用しております。そのため、本資料においては、以下に基づき、記載するとともに、**「収益認識基準」**と表記します。

対象セグメント
国内飲料事業
医薬品関連事業
食品事業

記載のポイント

- 適用により、大きな影響が生じる売上高については増減率を記載しておりません。
- 必要に応じ、従来基準（2021年度との比較可能ベース）での売上高の参考値を記載しております。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いては、影響が軽微なため、記載しておりません。

適用に伴う業績への主な影響

従来基準

売上高
売上総利益
販売費及び一般管理費 　販売手数料 　**流通リベート**
営業利益
経常利益
親会社株主に帰属する当期純利益

売上から控除

適用後基準

売上高　Δ流通リベート
売上総利益
販売費及び一般管理費 　販売手数料
営業利益
経常利益
親会社株主に帰属する当期純利益

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

「超インフレ経済下における財務報告」に規定される修正再表示アプローチの適用

DyDo

海外飲料事業の主要国であるトルコの子会社の財務諸表について、IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」に定められる要件に従い、第２四半期連結会計期間より、会計上の調整を加えております。本資料内では 「超インフレ会計」と表記します。

対象セグメント
海外飲料事業

記載のポイント

必要に応じ、超インフレ会計適用前の参考値を記載しております。

IAS第29号「超インフレ経済下における財務報告」の概要

①超インフレ経済下とは、3年間の累積インフレ率が、100%に近づいているかまたは100%を超えている状態
（トルコは2022年３月期に100%超）

②日本円換算時、**資産・負債及び収益・費用項目を決算日レートで換算**しなければならない。

	従来基準	IAS第29号適用後
BS科目	決算日レート	決算日レート
PL科目	期中平均レート	決算日レート

③**物価指数の変動を財務諸表に反映**する必要がある

■バランスシートへの影響

・棚卸資産、有形・無形固定資産等の**非貨幣性項目は取得日・取引日から**、**資本金は出資時点から**、それぞれ**期末時点までの物価変動に応じて修正**再表示

・利益剰余金は期末時点までの累積的な影響を反映

■損益計算書への影響

・すべての科目を、原則取引ごとに取引時点から期末時点までの物価変動に応じて修正再表示

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

超インフレ会計適用による主な影響

本ページは、超インフレ会計の会計処理の一部を簡易的に示したものです。

DyDo

貸借対照表への主な影響

金融資産	有利子負債
売上債権	仕入債務
棚卸資産 ①	その他
有形固定資産	純資産
・無形固定資産	資本金 ②
その他	利益剰余金 ③

① 取得日・取引日から期末時点の物価変動に応じて修正再表示

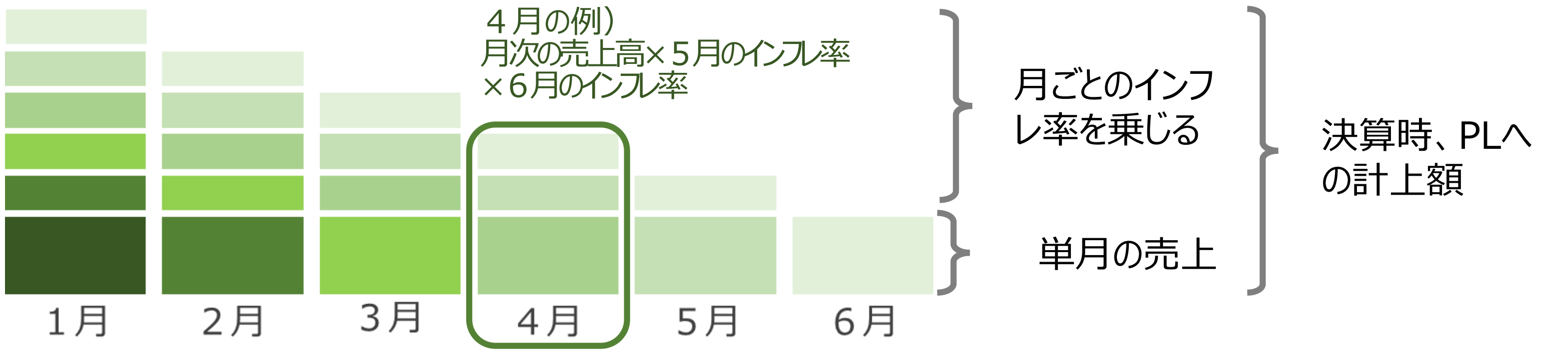
② 出資時点から期末時点の物価変動に応じて修正再表示

③ 期末時点までの累積的な影響を反映

損益計算書への主な影響

（百万円）	連結PLへの影響額（従来基準との差異）	
売上高	569	単月ごとにインフレ率を乗じ、現地の財務諸表を作成
売上原価		修正再表示後の資産をベースに、 減価償却費（製造原価/販管費）等を再計算
売上総利益		
販管費		
減価償却費		
営業利益	△1,144	
営業外費用	272	正味貨幣持高に関するインフレの影響を損失として計上
経常利益	△1,423	
法人税等		法人税等調整額の増加
当期純利益	△1,784	

売上高・コストの計上イメージ（円換算前）



Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

エグゼクティブサマリー

- **2022年度は、原材料価格の高騰を受け、利益面は厳しい実績となったものの、オペレーションベース※では売上1,705億円（4.9%増）。自販機市場における優位性確立に向けた取り組みは着実に進捗**
  - ✓ スマート・オペレーション体制の全社展開完了
  - ✓ 自販機設置台数は増加傾向を維持
  - ✓ 今後もコスト上昇が続くと想定し、10月以降順次価格改定を実施
  - ✓ アサヒ飲料と自販機事業に関する包括的業務提携契約を締結
- **2023年度は、引き続き自販機チャネルの再成長に向けた取り組みを推進し、オペレーションベース※で売上 2,128億円（33.4%増）、営業利益27億円（45.8%増）を計画**
  - ✓ 追加値上げ（一部再値上げ含む）による収益構造の適正化
  - ✓ 経済条件に頼らない自販機展開の推進
  - ✓ ダイナミックベンディングネットワークの体制整備
  - ✓ 非飲料事業で着実な利益を創出

※収益認識基準、超インフレ会計の会計基準の適用の影響を除いた前期比較可能ベース

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

01 2022年度 決算概要

2022年度　連結決算の概要

コスト高による影響は受けるものの、各セグメントともに増収で着地

自販機市場における優位性確立に向けた取り組みは着実に進捗

- スマート･オペレーション体制の全社展開完了
- 自販機設置台数は増加傾向を維持
- 今後もコスト上昇が続くと想定し、10月以降順次価格改定を実施
- アサヒ飲料と自販機事業に関する包括的業務提携契約を締結

単位：百万円

	通期									
	2021年度 実績		ご参考：従来基準ベース			影響額		実績		
		構成比		構成比	前年比増減率	収益認識基準	超インフレ会計		構成比	増減率
売上高	162,602	100.0%	170,531	100.0%	4.9%	△10,969	569	**160,130**	100.0%	－
営業利益	4,581	2.8%	1,851	1.1%	△59.6%	-	△1,144	**707**	0.4%	△84.6%
経常利益	5,651	3.5%	2,015	1.2%	△64.3%	-	△1,423	**591**	0.4%	△89.5%
親会社株主に帰属する当期純損益	3,974	2.4%	1,276	0.7%	△67.9%	-	△1,784	**△507**	△0.3%	－
EPS	254.20円							**△32.40円**		
1株当たり配当金	60円							**60円**		

※　収益認識基準の変更による営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する四半期純利益への影響は軽微なため、記載しておりせん。

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

2022年度 連結業績 (セグメント別)

単位：百万円

	通期						
	2021年度	2022年度					
	実績	ご参考：従来基準ベース			実績		
			増減率	影響額※		増減率	増減額
国内飲料事業	118,080	118,467	0.3%	△8,696	**109,770**	–	–
海外飲料事業	12,777	18,339	43.5%	569	**18,909**	–	–
医薬品関連事業	11,133	12,696	14.0%	△173	**12,522**	–	–
食品事業	21,165	21,664	2.4%	△2,098	**19,565**	–	–
希少疾病用医薬品事業	–	–	–	–	**–**	–	–
調整額	△553	△636	–	–	**△636**	–	–
売上高合計	162,602	170,531	4.9%	△10,400	**160,130**	–	–
国内飲料事業	6,267				**2,758**	△56.0%	△3,509
海外飲料事業	△528	52	–	△1,144	**△1,091**	–	△562
医薬品関連事業	△19				**347**	–	367
食品事業	959				**765**	△20.2%	△193
希少疾病用医薬品事業	△573				**△499**	–	73
調整額	△1,524				**△1,573**	–	△49
営業利益合計	4,581	1,851	△59.6%	△1,144	**707**	△84.6%	△3,873

※海外飲料事業は、超インフレ会計適用前、
その他の事業は収益認識基準適用前

国内飲料
- 平均単価の改善・サプリメント通販の伸長により増収。コーヒー豆の高騰等、原価高騰が影響
- 10月より価格改定を順次実施、第4四半期は販売単価が改善

海外飲料
- トルコにおいてコスト高に先行して、販売価格の改定を実施。オペレーションベースのセグメント利益は黒字転換
- 超インフレ会計の適用が影響

医薬品関連
- パウチ・ドリンク剤ともに受注が好調、過去最高の売上を計上
- 原材料高の高騰は、納入価格の改定や受注増加により吸収

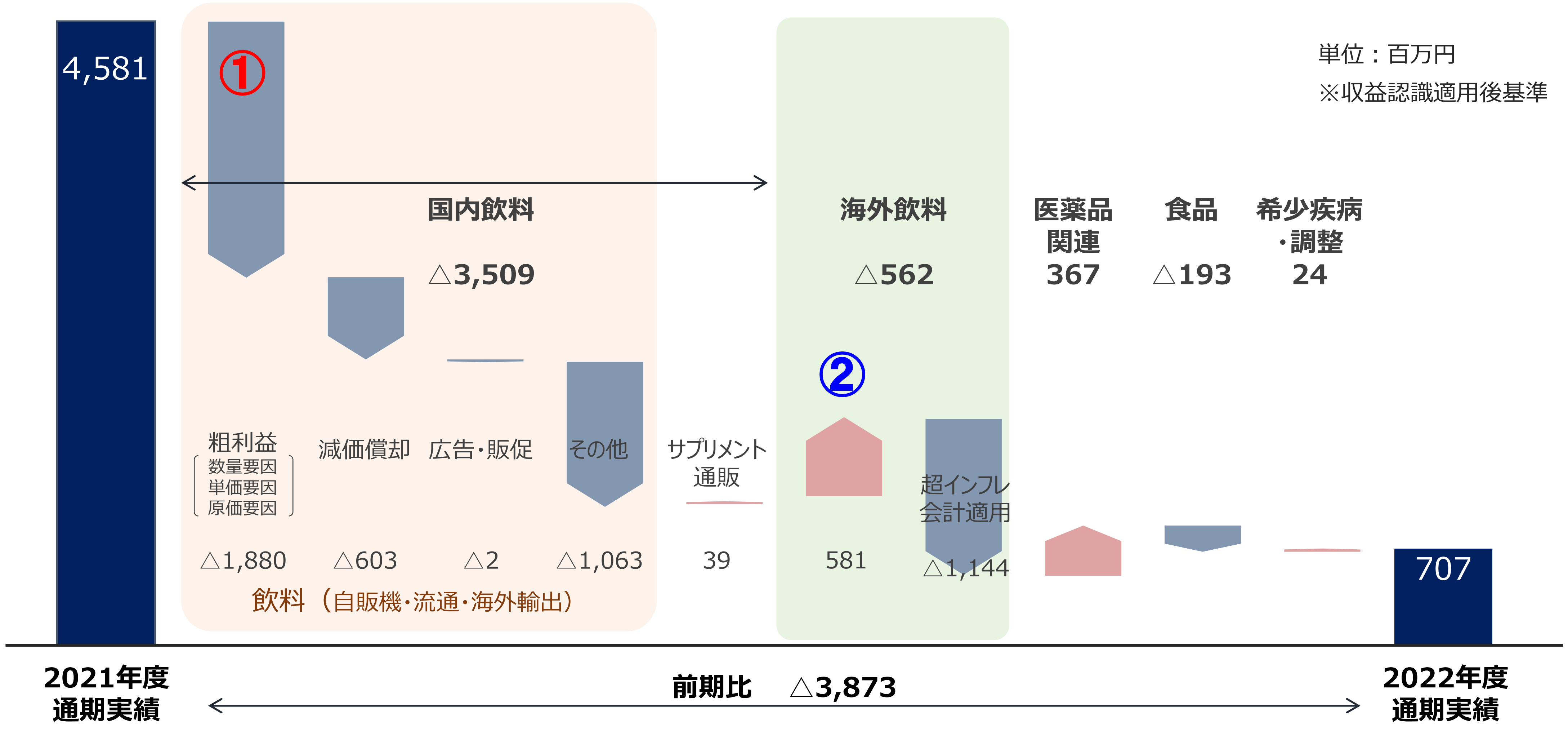
食品
- 上期は在宅療養需要、他食品値上げの代替え需要、早期の梅雨明けにより、販売が好調で増収
- コスト高（原材料・光熱費）が利益面に影響

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

2022年度 営業利益の増減要因（前期比）

国内飲料事業では、原材料の高騰が影響。第4四半期は、価格改定に一定の成果 ①

海外飲料事業では、超インフレ会計適用により影響も、継続的な価格改定やコスト増加抑制策により収益性が大きく改善 ②



Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

02 2023年度セグメント別計画

（ご参考）超インフレ会計適用前　2023年度セグメント別計画

国内飲料事業は、ダイナミックベンディングネットワークの設立により大幅増収、価格改定効果により増益
海外飲料事業は、オペレーションベース（超インフレ会計適用前）では収益を大幅に改善

単位：百万円

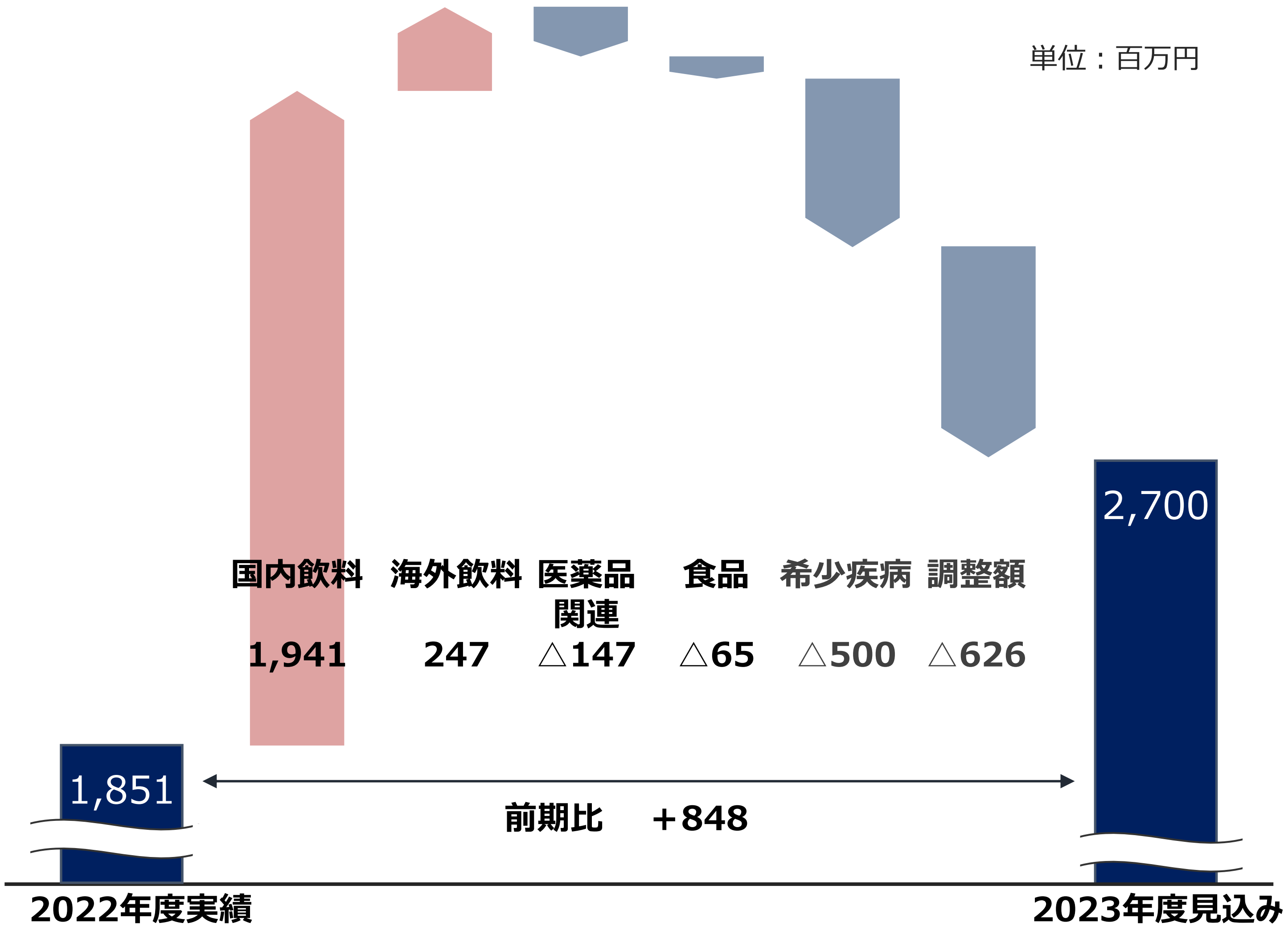
	超インフレ会計適用後	（ご参考）超インフレ会計適用前			
	通期	通期			
	2022年度実績	2022年度実績	2023年度見込み		
				増減率	増減額
国内飲料事業	109,770	109,770	154,400	40.7%	44,629
海外飲料事業	18,909	18,339	26,700	45.6%	8,360
医薬品関連事業	12,522	12,522	13,000	3.8%	477
食品事業	19,565	19,565	19,300	△1.4%	△265
希少疾病用医薬品事業	–	–	–	–	0
調整額	△636	△636	△600	–	36
売上高合計	160,130	159,561	212,800	33.4%	53,238
国内飲料事業	2,758	2,758	4,700	70.4%	1,941
海外飲料事業	△1,091	52	300	466.6%	247
医薬品関連事業	347	347	200	△42.5%	△147
食品事業	765	765	700	△8.6%	△65
希少疾病用医薬品事業	△499	△499	△1,000	–	△500
調整額	△1,573	△1,573	△2,200	–	△626
営業利益合計	707	1,851	2,700	45.8%	848

※国内飲料事業には、連結子会社の増加に伴う売上増約390億円を含みます。

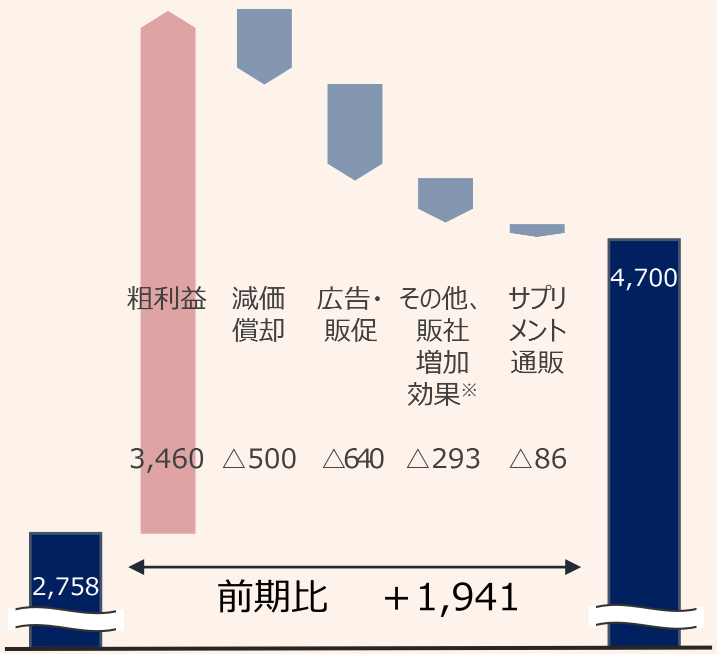
Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

（ご参考）超インフレ会計適用前　2023年度計画：営業利益の増減要因

国内飲料事業と海外飲料事業の収益改善



国内飲料内訳



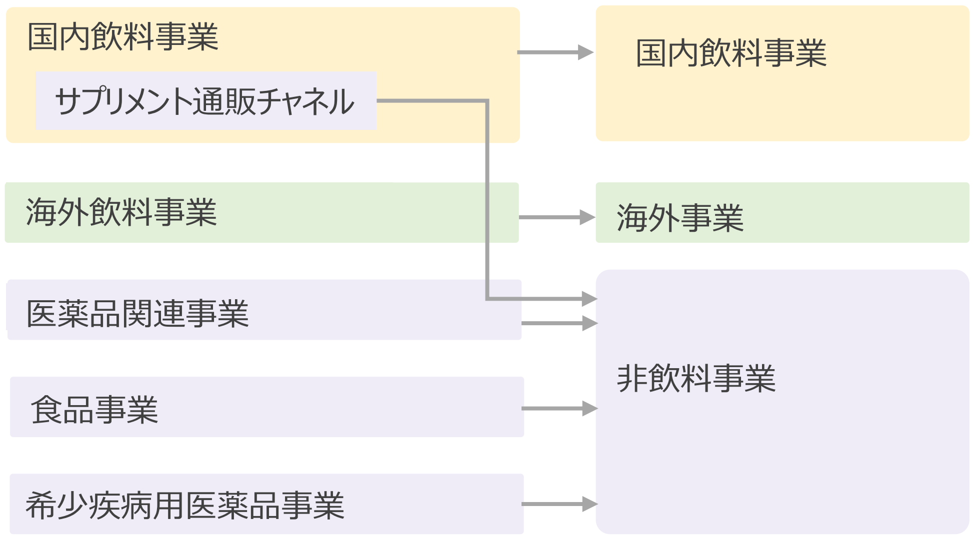
※アサヒ飲料販売、ミチノク、九州アサヒ飲料販売の連結子会社化

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

03 グループミッション2030／中期経営計画2026

事業区分

- 報告セグメント
- グループミッション2030基本方針の区分（本項における区分）



DyDoグループの存在意義

「こころとからだに、おいしいものを。」を皆様にお届けする

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。

グループビジョン

DyDoはお客様と共に。	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。
DyDoは社会と共に。	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。
DyDoは次代と共に。	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。
DyDoは人と共に。	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。

グループスローガン

こころとからだに、
おいしいものを。

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

グループミッション2030

2030年のありたい姿として、2019年１月に策定

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

DyDoはお客様と共に。

お客様の健康をつくります

おいしさへの飽くなき探求心のもと、
世界中のお客様の健康や生活の質向上に
貢献する商品・サービスをお届けします。

DyDoは社会と共に。

社会変革をリードします

持続可能な社会のために、
常識に捉われず、 新たな視点から
社会変革を自らリードします。

DyDoは次代と共に。

次代に向けて新たな価値を生み出します

革新的なテクノロジーを活用し、
すべてのステークホルダーに
ワクワクや驚きといった体験を提供します。

DyDoは人と共に。

人と人のつながりをつくります

グループ内外と柔軟に連携し、
多様な価値観や能力を尊重しながら
新たな共存共栄を推進します。

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

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

創業以来の強みと提供価値

お客様との距離、お客様視点

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

パートナーシップで
事業成長

持続的成長に向けた８つのマテリアリティ

成長戦略

- 自販機ビジネスの進化による社会的価値の創造
- こころとからだにおいしい商品の提供
- 社会的意義の高い医療用医薬品の提供
- DX推進とIT基盤の構築
- 脱炭素社会・循環型社会への貢献
- 品質の追求による安全・安心の提供

組織基盤

- コーポレートガバナンスの強化
- 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

2030年のありたい姿

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

DyDoはお客様と共に。
お客様の健康をつくります
おいしさへの飽くなき探求心のもと、
世界中のお客様の健康や生活の質向上に
貢献する商品・サービスをお届けします。

DyDoは次代と共に。
次代に向けて
新たな価値を生み出します
革新的なテクノロジーを活用し、
すべてのステークホルダーに
ワクワクや驚きといった体験を提供します。

DyDoは社会と共に。
社会変革をリードします
持続可能な社会のために、
常識に捉われず、新たな視点から
社会変革を自らリードします。

DyDoは人と共に。
人と人のつながりをつくります
グループ内外と柔軟に連携し、
多様な価値観や能力を尊重しながら
新たな共存共栄を推進します。

「共存共栄」の精神は、SDGsが誓う
” leave no one behind”に通じる

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

社会価値、環境価値、経済価値を高め、持続的成長を実現する

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
クリエイトするDyDoグループへ

環境価値　2050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※1）

2030年までに

国内飲料事業 自社排出（Scope1・Scope2）※2	**カーボンニュートラル**
国内主要グループ会社※3 自社排出量（Scope1・Scope2）	**50%削減※4**（2020年比）

※1 ダイドービバレッジサービスによるオペレーション自販機のCO_2排出量（Scope3）
※2 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
※3 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
※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

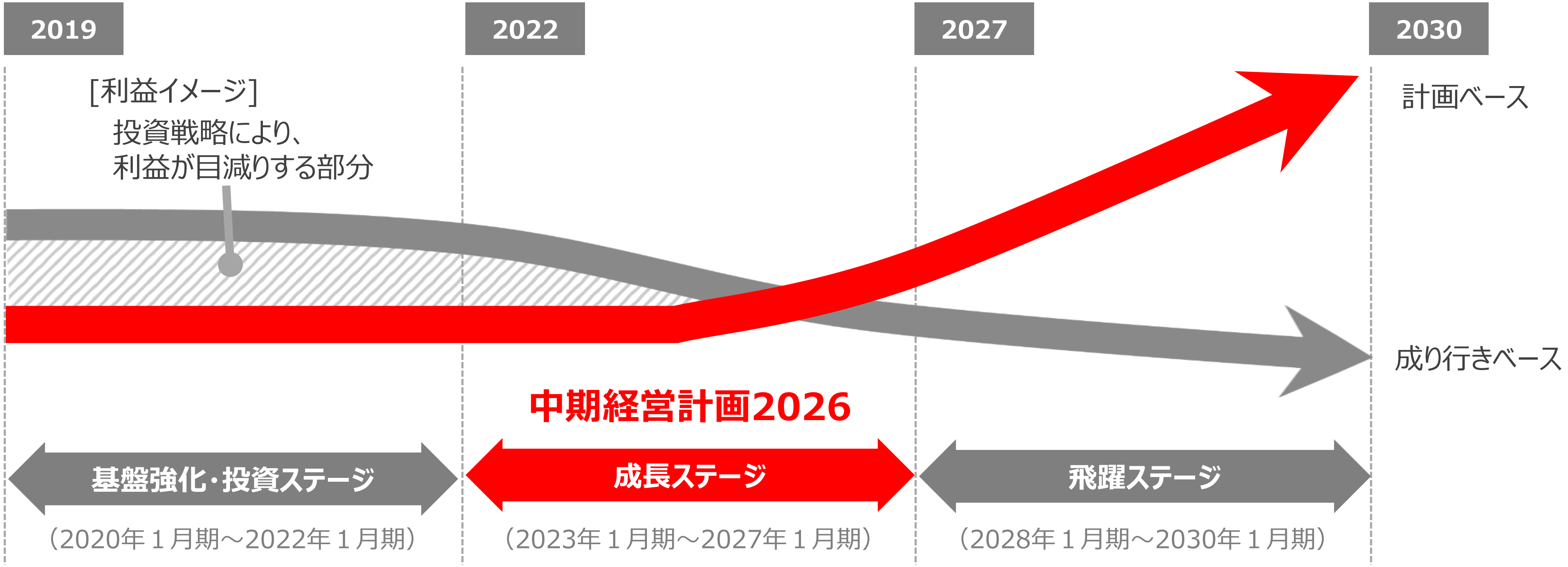
８%以上

※投下資本はセグメントへの投下分

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

「グループミッション2030」 のロードマップ

グループミッション2030の実現に向け、3つのステージに分け、中期経営計画を推進



Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

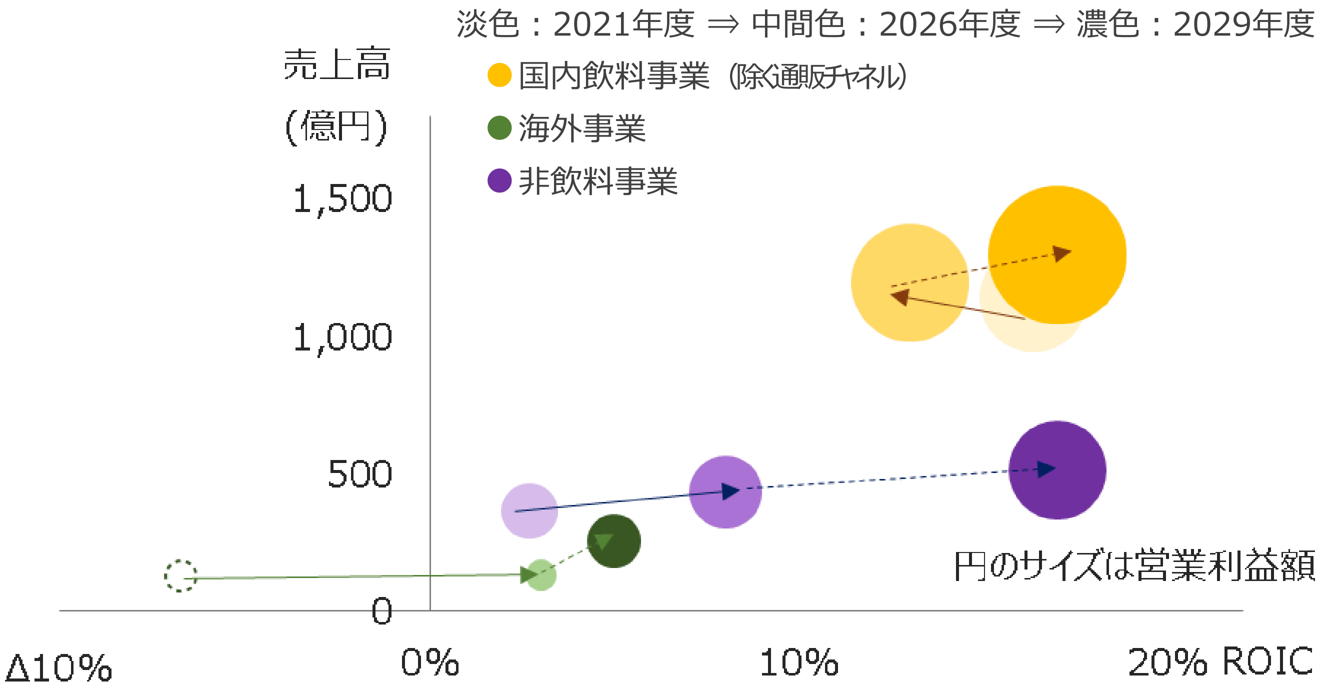
再成長軌道への道筋をつけ、飛躍ステージへ

(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（ダイドーファーマ）は長期視点での事業育成を図る

成長イメージ



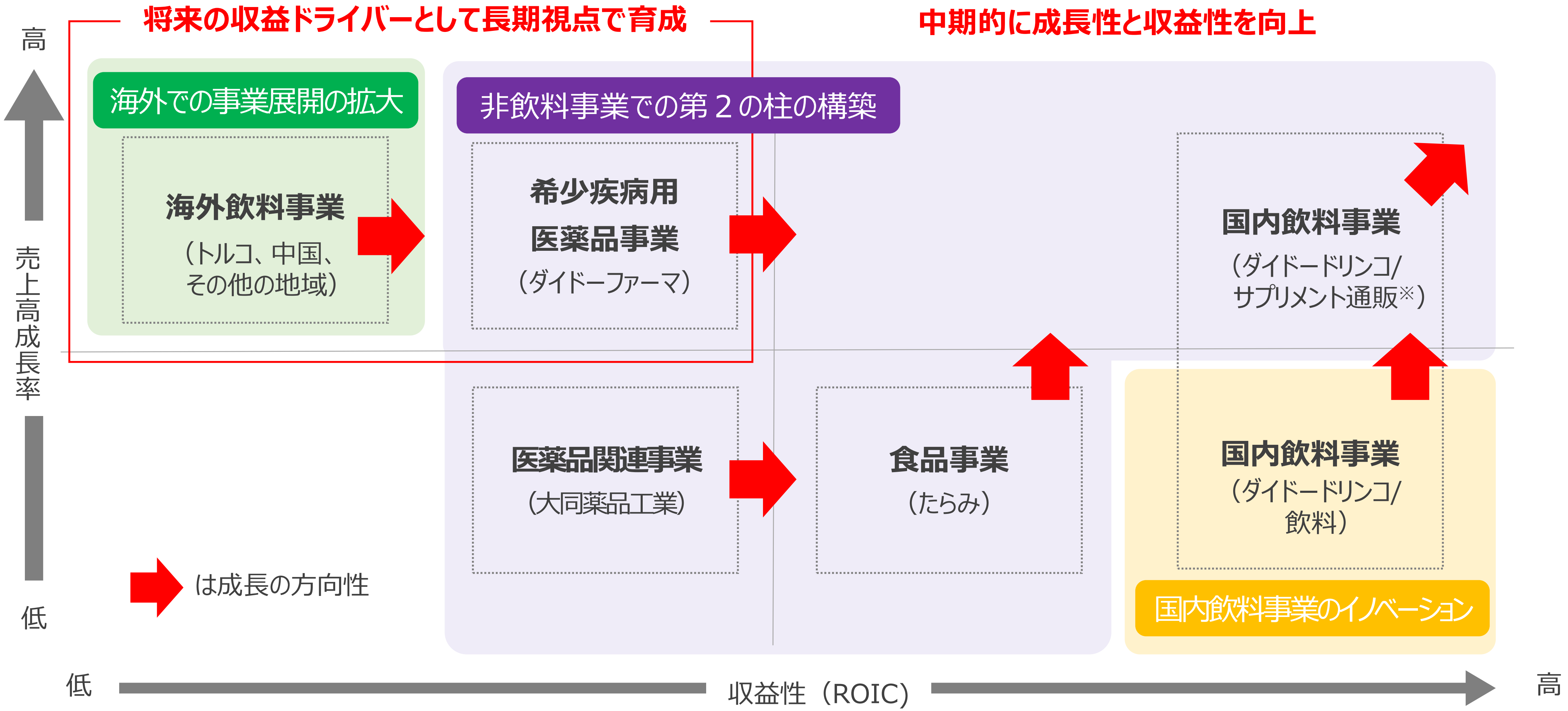
KPI

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%

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

事業ポートフォリオ

「2030年のありたい姿」の実現に向けて、事業ポートフォリオ戦略を推進



※ サプリメント通販は、ダイドードリンコが育成中の事業のため、会計上の事業セグメントは国内飲料事業に含まれます。

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

自販機チャネルの収益構造の適正化

2022年10月に一部商品の価格改定を実施。2023年5月に追加の価格改定を実施予定

さらなるコスト削減に努め、利益率の改善に努める

※1台当たり売上高

販売単価の適正化

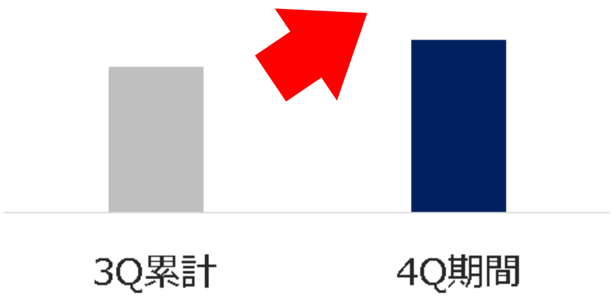
- 2022年10月より一部商品を対象に順次価格改定を実施、2022年度末までに概ね完了。2023年5月に缶コーヒーを中心に価格改定を実施予定（一部商品は再値上げ）
- 自販機の「利便性」への支持を背景に販売数量への影響は軽微

スマート・オペレーションのさらなる進化（P.24）

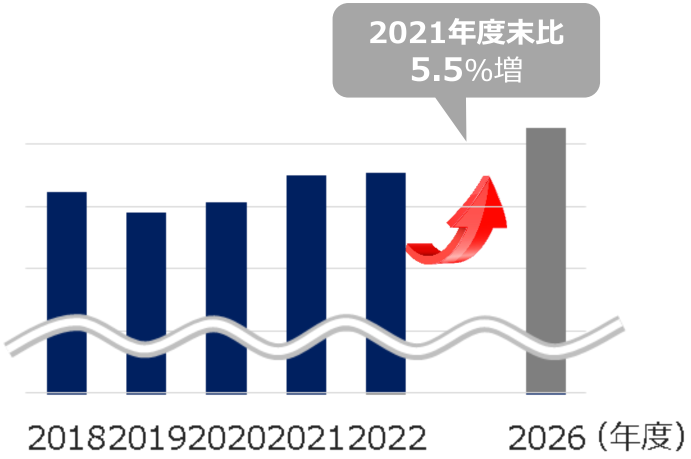
高PM※の見込める自販機ネットワークの構築

- 不採算機の見直しを強化しつつ、稼働台数は引き続き増加
- 新規設置自販機のPMが改善傾向も、全自販機のPMの改善が課題
- 経済条件に頼らない質の高い営業活動により、高PM先を獲得する（P.23）
- 品揃えの強化によりPMの改善をめざす

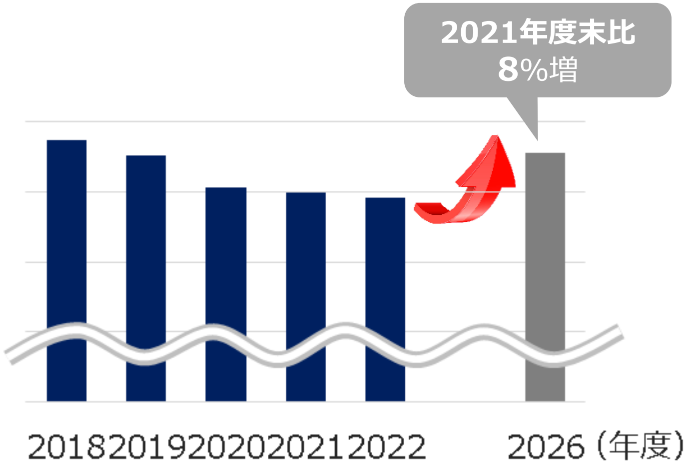
販売単価の状況



当社の期末稼働台数の推移



PMの推移



Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

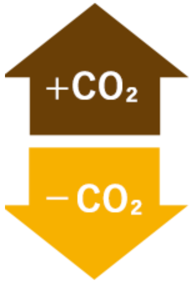
顧客に寄りそう自販機の展開

DyDo

「選ばれる自販機」の開発を強化し、経済条件に頼らない自販機の提案を進める

LOVE the EARTHベンダー

自販機の年間消費電力量に相当する「再エネ指定の非化石証書」により、自販機稼働時のCO2排出量を実質ゼロへ



自販機の年間消費電力量に相当する CO_2 排出量

「再エネ指定の非化石証書」の購入

自販機設置先オーナーの要望に応える
オプションプランも用意

① カーボンニュートラル証書の発行
② 植林プロジェクト
③ アルミボトル缶ラインアップ

約 **700** 台以上

植林プロジェクトで植えた樹木の数
（2022年９月21日～2023年１月20日）

約 **200** 本

SDGs自販機

「子育て」「森づくり」「町おこし」など、顧客の課題にカスタマイズした
オンリーワン提案

ベビー用紙おむつ自動販売機

道の駅やショッピングセンターなど、
ファミリー需要が多いロケーションに
おむつを併売する自販機を設置

約 **350** 台以上

子ども食堂応援自動販売機

売上の一部を寄付する自販機。
寄付の内容は、ロケーションごとに
提案

寄付付自販機

約 **7,700** 台以上

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

スマート・オペレーションのさらなる進化

ダイドービバレッジサービスへの全社展開が完了
自販機オペレーションのさらなる進化により、自販機市場における確固たる地位を確立する

スマート・オペレーションによる提供価値拡大に向けた取り組み

- 全営業所への展開、各営業所で標準化に向けた改善を実施
- オペレーション担当者一人あたりの生産性は着実に向上
- 営業所内の作業改善も順次進む
- スマート・オペレーションに対応した新たな基幹システムを導入
- オペレーション担当者の知見とデータを融合、ブラッシュアップにより品ぞろえの最適化を進める

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

ダイナミックベンディングネットワークの設立

アサヒ飲料との共同株式移転により、ダイナミックベンディングネットワークを設立
協業によるスケールメリットにより、さらに効率的かつ高品質なオペレーションを追求

直販事業の一体的運営によるオペレーションシナジーの追求

- ■ダイドーグループホールディングス → ■ダイドードリンコ（66.6%）
- ■アサヒグループホールディングス → ■アサヒ飲料（33.4%）

→ ダイナミックベンディングネットワーク（2023年1月設立）

- ■ダイドービバレッジサービス
- ■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
- ■アサヒ飲料販売
- ■ミチノク
- ■九州アサヒ飲料販売

数値は出資比率、記載なしはすべて100%

従業員数	3,000 人以上
自販機ネットワーク	約 20万台

※対象6社の管理する自販機

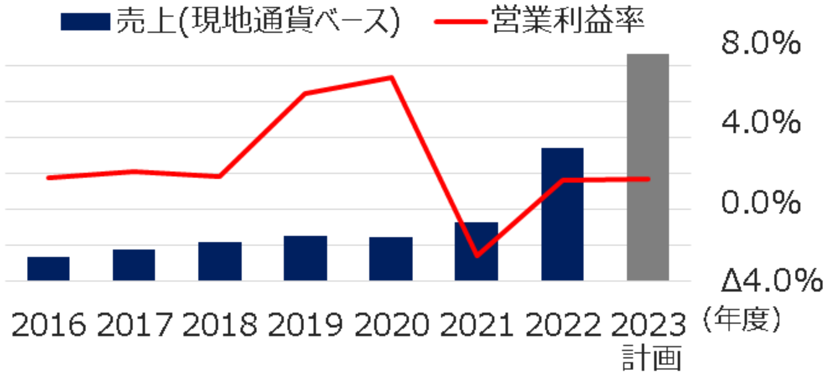
Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

トルコ飲料事業を中心とした海外飲料事業

超インフレ下でも、オペレーションベースでは収益を改善

既進出エリアでの事業の安定化と着実な成長

トルコ飲料事業の現地通貨ベース実績



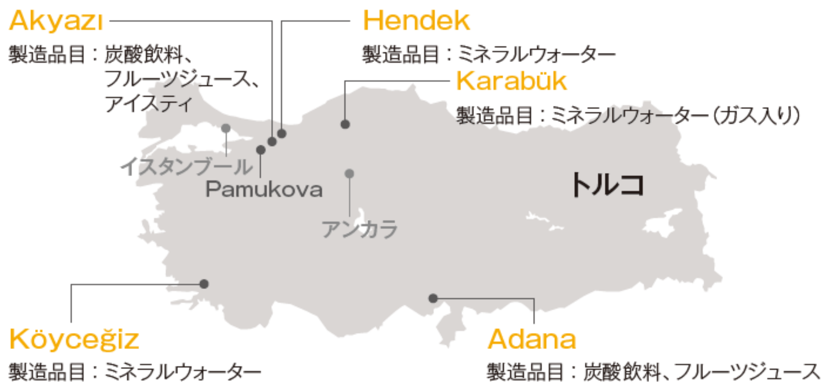
（トルコ）

- コスト高を見越した価格改定を継続し、現地通貨ベースでの売上は拡大
- 超インフレ会計の適用は当面続くも、現地会計ベースでの収益改善に取り組む
- トルコから欧州各国への輸出事業を拡大。2019年に現地法人を設立したUKでは、順調に配荷が拡大。事業の安定度を高める。

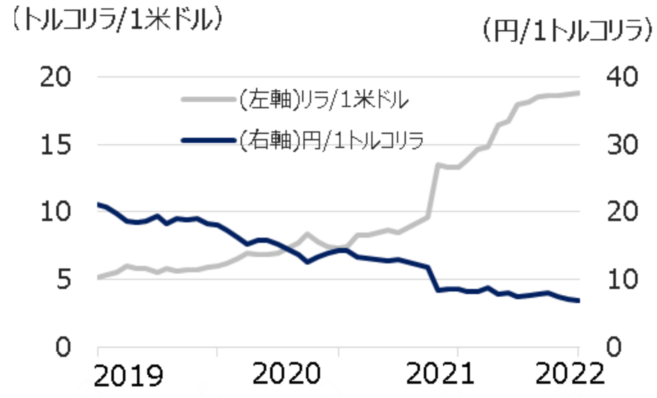
（中国）

- 2021年から開始した現地生産品目を増やし、着実な利益の積み上げをめざす

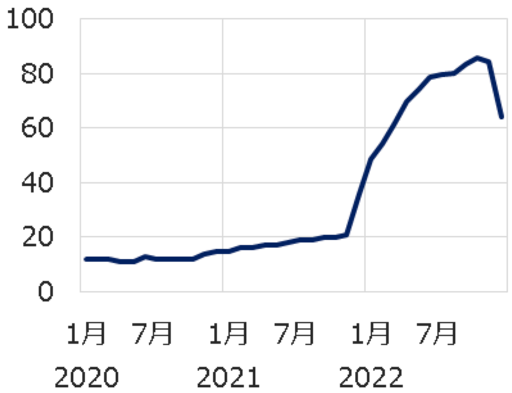
トルコにおける工場所在地と生産品目



トルコリラの推移



インフレ率



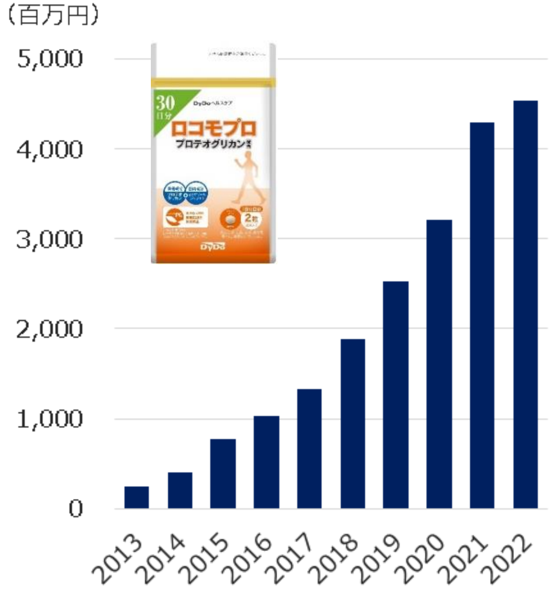
Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

既存事業の収益性の向上

各事業ともにグループの売上・収益を支え、好調に推移

サプリメント通販（国内飲料事業）

- 市場は引き続き拡大、競争環境は激化する中でも高収益を維持
- 主力商品の価値強化に加え、第２の柱となる商品の開発を進める



医薬品関連事業

- パウチライン（2020年に新設）は、高付加価値の医薬部外品商品受注が好調
- 関東工場（2020年に新設、ドリンク剤製造）の稼働率向上をめざす

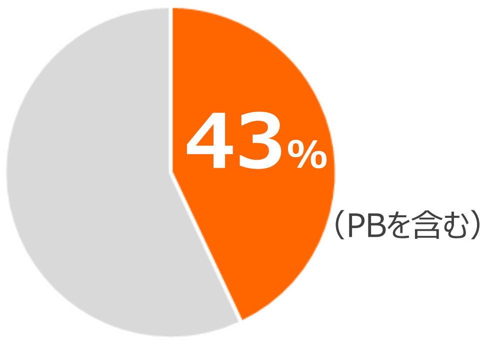
大同薬品工業の工場の概要

	製造品目	年間生産能力	
本社工場（奈良）	びん	４ライン	350百万本
	パウチ	１ライン	30百万袋
関東工場（群馬）	びん	１ライン	150百万本

食品事業

- マーケットにアウトパフォームした成長により、シェアが拡大
- フルーツとゼリーの周辺領域で新たな需要を創造

ドライゼリー市場におけるたらみのマーケットシェア



（2022年10月～12月）
出典：Intage SRI

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

理念浸透への取り組み

従業員に向けた施策を各種実施し、グループ理念の要であるチャレンジする風土づくりを促進

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。

グループ理念・ビジョン浸透活動

2022年度 実施事業所
大同薬品工業
本社工場・関東工場
たらみ
長崎本社、東京本社、小長井工場

HD社長が事業会社の各拠点を巡回し、従業員との座談会を実施。ありたい姿の共有のほか、各社に対する役割や期待を伝達

チャレンジアワード

年度内の従業員の挑戦を表彰

「今後、実現したいアイデア」を募集

2021年度 応募件数
チャレンジ部門：54件
アイデア部門：53件

理念に掲げる「チャレンジ」を後押しするため、直近１年間の従業員の取り組みや挑戦を「チャレンジ部門」と「アイデア部門」で表彰。

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

多様な働き方への対応

従業員のニーズをもとに、従業員が自身に合った働き方を選択できる制度へと改善
多様な人材の活躍推進、従業員エンゲージメントの向上をめざす

個人で働き方を選択できる制度

テレワークをベースとした働き方

従業員それぞれが業務内容や住環境に合わせ、自由に選択

毎日の出社を前提とする働き方

スーパーフレックス勤務制度

１日３時間以上の勤務を条件に、コアタイムを設けず、ライフステージへも柔軟に対応

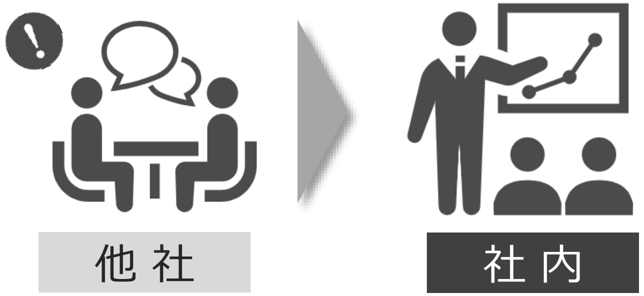
休憩

6:00　12:00　13:00　21:00

勤務時間は月間所定時間の中で従業員それぞれが自由に設定

副業制度/副業受入制度

当社以外の業務への従事を通じ、多様な知見・価値観を獲得、イノベーションの創出につなげる



従来では交わる機会が得られなかった人材とともに、イノベーションの創出をめざす

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

ダイバーシティ＆インクルージョンへの取り組み

主軸の自販機ビジネスは、歴史的・構造的に男性の多い業界で、グループとして女性比率の低さが課題
女性の活躍推進に向けた制度導入や環境整備に努める

持株会社での取り組み

制度や働き方の改革により、女性も働きやすい職場づくりを推進。
さらにスピード感をもってダイバーシティの促進をはかる。

グループ連結

女性比率：22%、女性管理職比率：10%

コア事業における取り組み

新卒やキャリア採用の強化により、企画管理部門での女性比率が高まる一方で、自販機ビジネスにおいては低い水準。
自販機営業本部内にダイバーシティ推進グループを設け、改革を促進

国内飲料※

女性比率：13%、女性管理職比率：6%

※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

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

2030年の社会において当社グループが果たすべき役割

「こころとからだに、おいしいものを。」お届けし、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。

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

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

治療選択肢のない
希少疾病に苦しむ患者様へ
治療薬を提供します

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

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

「健康・美容」分野での
製造受託企業NO.1になります

フルーツとゼリーを通して
「おいしさ」と「健康」を追求し、
すべての人々を幸せにします

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

参考資料：セグメント別概況

国内飲料事業

自販機市場における確固たる競争優位性確立に向けた取り組みを推進

単位：百万円

	通期 従来基準 2021年度 実績	構成比	通期 従来基準 2022年度（ご参考） 実績	構成比	増減率	増減額	適用による影響額	通期 収益認識基準適用後 2022年度 実績	構成比	2023年度（ご参考） 見込み	構成比	増減率	増減額
売上高	118,080	–	118,467	–	0.3%	387	△8,696	**109,770**	**–**	**154,400**	–	40.7%	44,629
セグメント利益	6,267	5.3%	2,758	2.3%	△56.0%	△3,509		**2,758**	**2.5%**	**4,700**	3.0%	70.4%	1,941
減価償却費	4,028		4,632		15.0%	603		**4,632**		**5,100**		10.1%	467

（対象期間：１月21日~翌１月20日）

2022年度の総括

- 自販機チャネルにおける、自販機台数の着実な増加。スマート・オペレーションの展開により、ルート担当者一人あたりの生産性が向上
- 流通チャネルでは、競争環境がさらに悪化する中、セカンドオピニオンメーカーとしての取り組みを推進
- サプリメント通販は、競争環境が厳しくなる中で引き続き成長、収益へ貢献

2023年度の方針

- ダイナミックベンディングネットワークの設立により、大幅増収
- 5月に値上げ（一部商品は再値上げ）を実施、原材料費の上昇をカバーする
- サプリメント通販は、高収益体制を維持

チャネル別売上・販売数量

単位：百万円／千箱

		2021年度	2022年度	増減率	増減額
売上高※1	自販機	93,347	**94,085**	0.8%	737
	流通・海外※2	20,437	**19,851**	△2.9%	△585
	サプリメント通販	4,295	**4,530**	5.5%	235
	合計	118,080	**118,467**	0.3%	387
販売数量	自販機	41,016	**40,422**	△1.4%	△594
	流通・海外※	8,953	**8,409**	△6.1%	△543
	合計	49,969	**48,832**	△2.3%	△1,137

※１ 従来基準 、※２ 「海外」には海外向け輸出分を計上。

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

海外飲料事業

トルコにおいては、急速なインフレに対応し、オペレーションベースでは収益性を改善

単位：百万円

	通期										通期	
	超インフレ会計適用前										超インフレ会計適用後	
	2021年度		2022年度（ご参考）				2023年度（ご参考）				2022年度	
	実績	構成比	実績	構成比	増減率	増減額	見込み	構成比	増減率	増減額	実績	構成比
売上高	12,777	−	**18,339**	−	43.5%	5,562	**26,700**	−	45.6%	8,360	18,909	−
セグメント利益	△528	△4.1%	**52**	0.3%	−	581	**300**	1.1%	466.6%	247	△1,091	△5.8%
減価償却費	496		**384**		△22.6%	△112	**500**		30.2%	115	718	
トルコリラ	12.44円		**7.95円**		△4.49円		**7.00円**		△0.95円		7.09円	
中国元	17.13円		**19.52円**		2.39円		**19.50円**		△0.02円		19.52円	

※トルコリラは超インフレ会計適用前は期中平均（想定）レート、適用後は期末レート

（対象期間：１月１日~12月31日）

2022年度の総括

- トルコ
  - 価格改定の断行により、現地通貨ベースの売上は前年の約2.3倍（基準変更適用前）
  - インフレが継続する中、先を見据えた価格改定を進め、現地通貨ベースでは、４月~11月は単月黒字を維持
  - 超インフレ会計の適用がセグメント利益へ影響
- その他のエリア
  - 中国においては、断続的にロックダウンが起こる中、現地製造品を含め販売が好調に推移
  - ロシアにおいては清算申請が当局に受理、閉鎖に向けた手続が進む

2023年度の方針

- トルコ
  - インフレが継続する中で、賃金アップも含め、コストは引き続き増加。適切な価格政策により利益確保をめざす
  - 継続するインフレで数量の伸びが鈍化、対応策を検討
  - 2月に発生した地震による工場設備等へ影響はないものの、経済情勢・消費動向を注視しながら対応していく
- 中国
  - 現地製造品の拡大によるセグメント利益への貢献

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

医薬品関連事業

パウチ製品の好調な受注が継続、ドリンク剤の需要も回復し、過去最高売上を達成

単位：百万円

	通期						適用による影響額	通期					
	従来基準							収益認識基準適用後					
	2021年度		2022年度（ご参考）					2022年度		2023年度（ご参考）			
	実績	構成比	実績	構成比	増減率	増減額		実績	構成比	見込み	構成比	増減率	増減額
売上高	11,133	–	12,696	–	14.0%	1,563	△173	**12,522**	**–**	**13,000**	–	3.8%	477
セグメント利益	△19	△0.2%	347	2.7%	–	367		**347**	**2.8%**	**200**	1.5%	△42.5%	△147
減価償却費	1,190		1,170		△1.7%	△19		**1,170**		**1,200**		2.5%	29

（対象期間：１月21日~翌１月20日）

2022年度の総括

- ドリンク剤の販売が回復、パウチ製品の受注は医薬部外品新商品の好調により大きく伸長し、セグメント売上高・製造本数は過去最高
- パウチライン・関東工場ともに、稼働率が改善し、社内目標をクリア。関東工場設立後、初の黒字
- 原材料価格の高騰は、納入価格の改定や受注増加により吸収

2023年度の方針

- 好調なパウチは戦略的な受注と、人員増強によりフル稼働を維持
- 工場操業にかかる光熱費など製造経費は上昇が続き、コスト吸収に向け、引き続き取り組みを進める
- 関東工場の生産性向上に向け、大口受注営業を強化
- 人材の育成を通じて、製品の品質を追求する

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

食品事業

需要の拡大により第３四半期に一部商品の緊急休売も前年並みの売上を確保

単位：百万円

	通期 従来基準 2021年度 実績	構成比	2022年度（ご参考） 実績	構成比	増減率	増減額	適用による影響額	通期 収益認識基準適用後 2022年度 実績	構成比	2023年度（ご参考） 見込み	構成比	増減率	増減額
売上高	21,165	–	21,664	–	2.4%	498	△2,098	19,565	–	19,300	–	△1.4%	△265
のれん等償却前営業利益	1,311	6.2%	1,117	5.2%	△14.8%	△193		1,117	5.7%	1,051	5.4%	△5.9%	△65
のれん等償却額	351	1.7%	351	1.6%	0.0%	0		351	1.8%	351	1.8%	0.0%	0
セグメント利益	959	4.5%	765	3.5%	△20.2%	△193		765	3.9%	700	3.6%	△8.6%	△65
減価償却費	815		848		4.0%	32		848		1,000		17.8%	151

（対象期間：１月１日~12月31日）

2022年度の総括

- 上期は在宅療養需要、他食品値上げの代替え需要、早期の梅雨明けにより、販売が好調で増収
- 下期は夏の需要の急拡大により主力商品を緊急休売、コスト高もあり、利益へ影響
- 原材料価格の高騰に対応し、10月１日より価格改定を実施

2023年度の方針

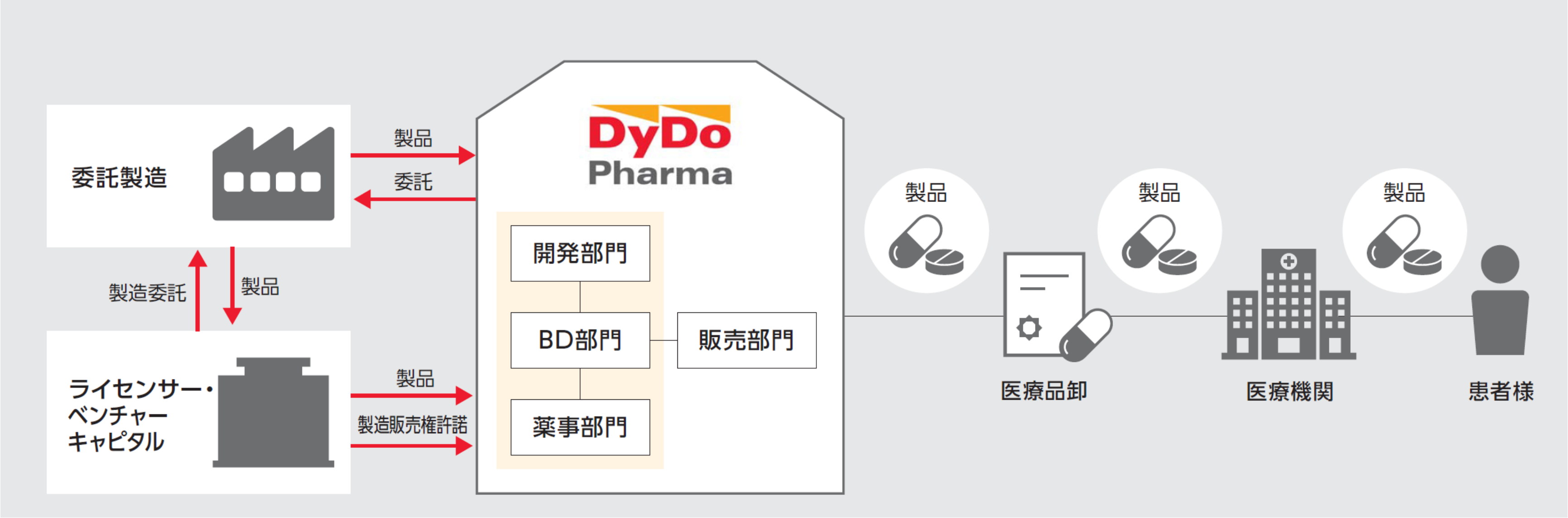
- 年間生産計画の見直しによる販売機会ロスの最小化
- 商品開発・営業・製造の連携を強化し、製造効率を改善
- 省人化を推進し、人員不足へ対応するとともに生産性を向上

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.

希少疾病用医薬品事業

将来の収益ドライバーとして、「希少疾病用医薬品事業」を育成

希少疾病用医薬品事業のビジネスモデル



パイプライン（2023年1月現在）

- DYD-701 (LCAT遺伝子導入前脂肪細胞)

  予定適応症：「家族性LCAT欠損症」

  千葉大学にて家族性LCAT欠損症患者を対象に医師主導治験を実施中

- DYD-301 (amifampridine)

  予定適応症：「ランバート・イートン筋無力症候群」

  厚生労働省から希少疾病用医薬品の指定を受けており、現在、日本における薬事承認取得をめざして臨床開発中

Copyright(C)DyDo Group Holdings. All Right Reserved.