



2024年度（2025年1月期） 第3四半期決算概要

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）

2024年11月26日

01	2024年度第3四半期決算概要	P.04
02	2024年度業績予想	P.08
03	セグメント別概況	P.12
04	参考資料	P.23

「ガイドグループホールディングス 統合報告書2024」を発行しました

グループミッション2030の実現するための基盤となる当社グループの理念やビジネスモデル、また重要課題として掲げたマテリアリティ、今後取り組んでいくべき戦略などについて、現時点での当社グループの考えを統合的に開示する報告書として編集しております。ぜひご覧ください。

https://www.dydo-ghd.co.jp/ir/data/integrated_report



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ありません。投資に関する決定はご自身の判断でなさるようお願いいたします。

2024年度第3四半期は、売上高1,801億円（9.0%増）、営業利益64億円（10.8%増）

海外飲料事業におけるトルコ飲料事業の躍進とポーランド子会社の増加効果により、連結で増収・増益

主力の国内飲料事業は苦戦するも、中長期に向けた取り組みは着実に進捗

- 国内飲料事業は、昨年11月の当社単独の自販機の価格改定による販売数量減から回復しておらず、減収減収に伴う粗利の減少に加え、サプリメント通販事業における上期の戦略的な広告投資が影響し、減益一方で、スマート・オペレーションの横展開など、中長期的な成長に向けた取り組みは着実に進捗
- 海外飲料事業は、主力のトルコにおいて躍進が続くほか、2月末にポーランド子会社を買収し、大幅な増収・増益ポーランド子会社も当初想定を上回る実績で推移
- 医薬品関連事業はパウチ製品の受注が引き続き好調に推移し、第3四半期として過去最高の売上高営業利益は、原材料価格高騰や人件費増の影響を受けて、減益
- 食品事業は国内の販売は堅調に推移したものの、主要輸出先の中国での景気減速の影響を受けて海外向け輸出が苦戦し、減収。2024年3月に実施した価格改定や原価低減施策による効果などにより増益
- 希少疾病用医薬品事業において、初の希少疾病治療新薬「ファダプス®錠」の製造販売承認を取得引き続き、自社販売に向けた準備を進めていく



01 2024年度第3四半期 決算概要

2024年度第3四半期 連結決算の概要



売上高は、トルコ飲料事業の躍進とポーランド子会社の増加効果により、大幅な増収

営業利益は、海外飲料事業の躍進が国内飲料事業の減益をカバーし、増益

親会社株主に帰属する四半期純利益は、第1四半期の有価証券売却益計上もあり、大幅に増益

単位：百万円

		第3四半期（1/21～10/20）								
		2023年度		2024年度				(ご参考) 超インフレ会計適用前 影響額		
			構成比		構成比	増減率	増減額			
売	上	高	165,278	100.0%	180,172	100.0%	9.0%	14,894	180,389	△216
営	業	利	5,792	3.5%	6,416	3.6%	10.8%	623	7,486	△1,070
経	常	利	5,246	3.2%	5,112	2.8%	△2.6%	△134	6,736	△1,624
親会社株主に帰属する 四半期純利益			4,178	2.5%	7,257	4.0%	73.7%	3,078	8,605	△1,347
E	P	S	※	133.04円	230.26円		97.22円			

※2024年1月21日付けで1:2の株式分割を行っており、2023年度期首に株式分割が行われたと仮定して算出

2024年度第3四半期 連結業績 (セグメント別)



主力の国内飲料事業は、飲料の販売数量減やサプリメント通販の上期の広告投資の増加が影響し、減収減益
海外飲料事業において、トルコ飲料事業の躍進と、2月に買収したポーランド子会社の増加効果で大幅な増収増益

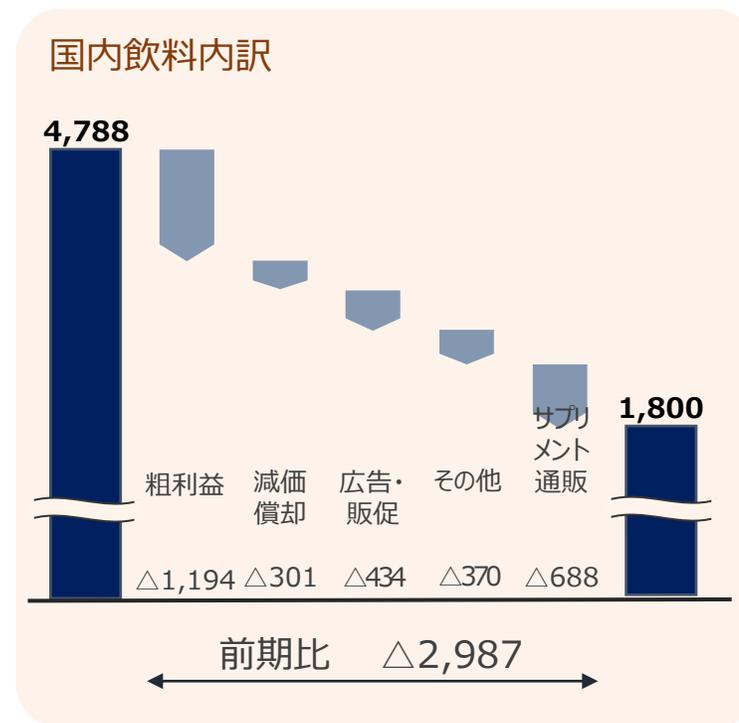
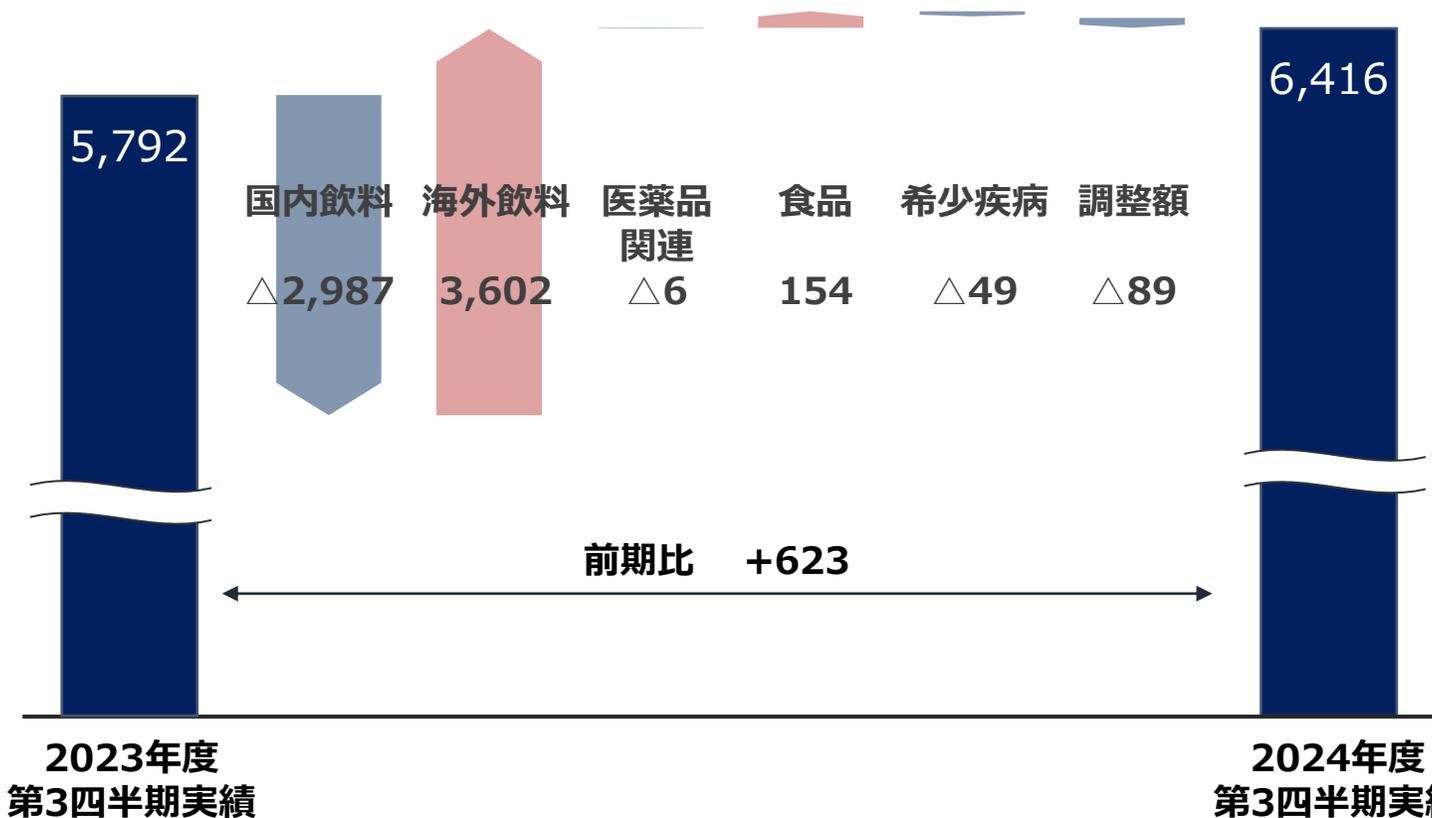
単位：百万円

	第3四半期 (1/21~10/20)							
	超インフレ会計適用後				超インフレ会計適用前			
	2023年度	2024年度	増減率	増減額	2023年度	2024年度	増減率	増減額
国内飲料事業	117,957	113,188	△4.0%	△4,768	117,957	113,188	△4.0%	△4,768
海外飲料事業	20,628	39,964	93.7%	19,335	19,816	40,181	102.8%	20,364
医薬品関連事業	9,944	10,305	3.6%	360	9,944	10,305	3.6%	360
食品事業	17,060	16,993	△0.4%	△66	17,060	16,993	△0.4%	△66
希少疾病用医薬品事業	—	—	—	—	—	—	—	—
調整額	△313	△280	—	33	△313	△280	—	33
売上高合計	165,278	180,172	9.0%	14,894	164,465	180,389	9.7%	15,923
国内飲料事業	4,788	1,800	△62.4%	△2,987	4,788	1,800	△62.4%	△2,987
海外飲料事業	694	4,296	518.4%	3,602	1,680	5,367	219.5%	3,687
医薬品関連事業	397	390	△1.7%	△6	397	390	△1.7%	△6
食品事業	1,371	1,526	11.3%	154	1,371	1,526	11.3%	154
希少疾病用医薬品事業	△406	△456	—	△49	△406	△456	—	△49
調整額	△1,053	△1,142	—	△89	△1,053	△1,142	—	△89
営業利益合計	5,792	6,416	10.8%	623	6,777	7,486	10.5%	709

2024年度第3四半期 営業利益の増減要因（前年同期比）

国内飲料事業における減益を、好調な海外飲料事業によって吸収

単位：百万円



※「粗利益」「減価償却」「広告・販促」にはアサヒ飲料旧傘下の子会社3社の実績を含まない。
 「その他」にはアサヒ飲料旧傘下の子会社3社の業績などを計上。



02 2024年度業績予想

売上高と営業利益は、海外飲料事業における好調な業績が牽引し、増収増益を予想

経常利益はリラ安による為替差損等が影響するも、第1四半期の有価証券売却益計上により最終増益を予想

単位：百万円

	通期								
	2023年度		2024年度（予想）				（ご参考） 超インフレ会計適用前 影響額		
		構成比		構成比	増減率	増減額			
売上高	213,370	100.0%	240,000	100.0%	12.5%	26,629	236,500	3,500	
営業利益	3,732	1.7%	4,400	1.8%	17.9%	667	6,100	△1,700	
経常利益	3,115	1.5%	2,600	1.1%	△16.5%	△515	4,700	△2,100	
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,423	2.1%	4,900	2.0%	10.8%	476	6,700	△1,800	
EPS	140.77円		155.48円			14.71円			

2024年度 連結業績予想 (セグメント別)

2024年8月27日公表

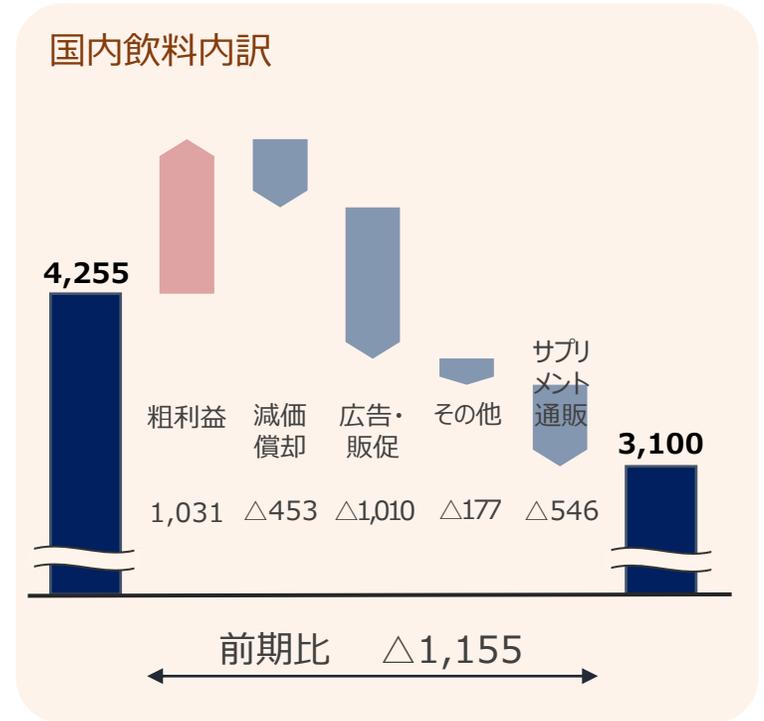
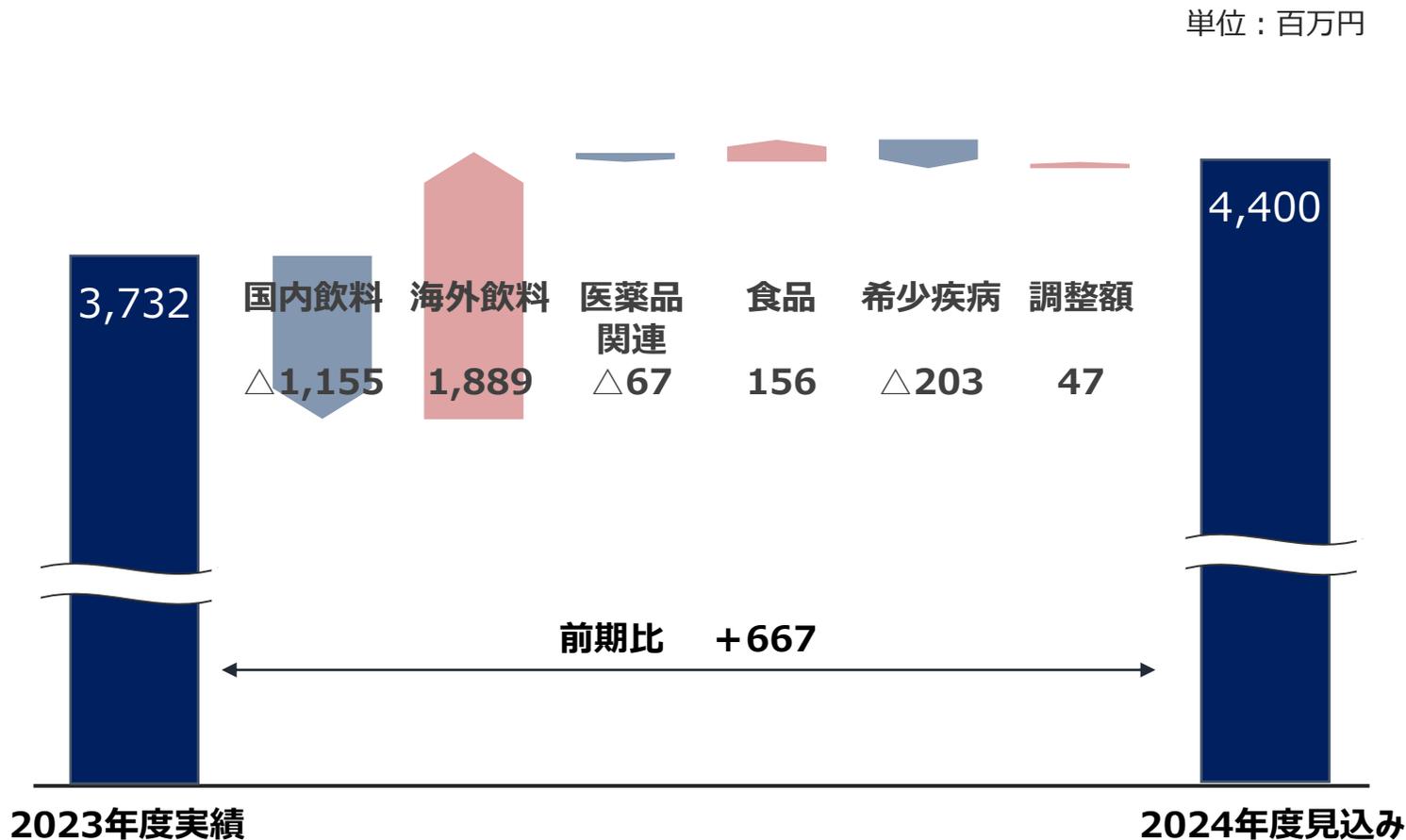


主力の国内飲料事業は、飲料の販売数量減やサプリメント通販の上期の広告投資の増加が影響し、減収減益を予想
海外飲料事業のほか、食品事業においても収益性の向上が寄与し、連結営業利益は増益を予想

単位：百万円

	通期									
	超インフレ会計適用後				超インフレ会計適用前					
	2023年度 通期実績	2024年度 予想	増減率	増減額	2023年度 通期実績	2024年度 予想	増減率	増減額	期初発表	差異
国内飲料事業	153,623	152,400	△0.8%	△1,223	153,623	152,400	△0.8%	△1,223	157,300	△4,900
海外飲料事業	26,444	53,500	102.3%	27,055	26,527	50,000	88.5%	23,472	44,600	5,400
医薬品関連事業	12,963	13,250	2.2%	286	12,963	13,250	2.2%	286	13,600	△350
食品事業	20,705	21,200	2.4%	494	20,705	21,200	2.4%	494	21,200	0
希少疾病用医薬品事業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
調整額	△366	△ 350	—	16	△366	△ 350	—	16	△500	150
売上高合計	213,370	240,000	12.5%	26,629	213,453	236,500	10.8%	23,046	236,200	300
国内飲料事業	4,255	3,100	△27.1%	△1,155	4,255	3,100	△27.1%	△1,155	4,600	△1,500
海外飲料事業	1,110	3,000	170.1%	1,889	2,442	4,700	92.4%	2,257	2,800	1,900
医薬品関連事業	367	300	△18.4%	△67	367	300	△18.4%	△67	300	0
食品事業	993	1,150	15.7%	156	993	1,150	15.7%	156	900	250
希少疾病用医薬品事業	△796	△ 1,000	—	△203	△796	△ 1,000	—	△203	△1,000	0
調整額	△2,197	△ 2,150	—	47	△2,197	△ 2,150	—	47	△2,400	250
営業利益合計	3,732	4,400	17.9%	667	5,065	6,100	20.4%	1,034	5,200	900

国内飲料事業における減益を、好調な海外飲料事業、食品事業によって吸収し、増益を見込む



※「粗利益」「減価償却」「広告・販促」にはアサヒ飲料旧傘下の子会社3社の実績を含まない。
「その他」にはアサヒ飲料旧傘下の子会社3社の業績などを計上。

03 セグメント別概況

昨年11月の当社単独の自販機の価格改定による販売数量減から回復しておらず、減収
売上高減に伴う粗利の減少に加え、サプリメント通販における上期の戦略的な広告投資も影響し、減益

単位：百万円

	第3四半期						通期					
	第3四半期		2024年度				2023年度		2024年度			
	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	117,957	-	113,188	-	△4.0%	△4,768	153,623	-	152,400	-	△0.8%	△1,223
営業利益	4,788	4.1%	1,800	1.6%	△62.4%	△2,987	4,255	2.8%	3,100	2.0%	△27.1%	△1,155
減価償却費	3,818		4,119		7.9%	300	5,147		5,600		8.8%	452
のれん償却額	77		77		0.0%	0	103		100		△3.8%	△3

(対象期間：1月21日～10月20日)

- 自販機チャネルは昨年11月に他社に先行して価格改定を実施したことなどにより、単価は改善したものの、販売数量に一定の影響があり、売上高および粗利が減少
- 自販機新規開拓営業は順調に推移し、自販機台数は計画を上回るペースで増加
- 流通チャネルでは、競合他社の販促投資が激化する中、利益重視の方針のもと、選択と集中による投資効果の発揮と販促費の最適化を実施。市場廉価の影響を受けにくい独自性、付加価値の高い商品を、付加価値の高い場課題解決提案により取り組みを促進
- サプリメント通販は、上期の戦略的な広告投資により、定期顧客に向けた出荷件数が伸長し、増収
- 他社製サプリメントの問題が業界全体に影響。当社も広告効率悪化など一定の影響を受け、広告投資の調整などで、機動的に対応

■ チャンネル別売上高・販売数量

	単位：百万円/千本	2023年度	2024年度第3四半期	
		第3四半期	実績	増減率 増減額
売上高	自販機	104,797	99,622	△4.9% △5,174
	(従来比較可能ベース ^{※1})	73,768	70,780	△4.1% △2,988
	流通・海外 ^{※2}	9,901	10,128	2.3% 226
	サプリメント通販	3,258	3,438	5.5% 180
販売数量	合計	117,957	113,188	△4.0% △4,768
	(従来比較可能ベース ^{※1})	86,928	84,346	△3.0% △2,581
	自販機	1,049,029	963,633	△8.1% △85,395
	(従来比較可能ベース ^{※1})	788,313	714,657	△9.3% △73,655
流通	165,261	154,613	△6.4% △10,647	
合計	1,214,290	1,118,247	△7.9% △96,043	
(従来比較可能ベース ^{※1})	953,574	869,271	△8.8% △84,303	

※1 アサヒ飲料旧傘下子会社3社を除く

※2 組織改編に伴い、9月24日以降の海外向け輸出分の売上高は、海外飲料事業に計上

主力のコーヒーカテゴリーにおいて、味わいや飲料シーン、価格の観点で、あらゆるお客様に寄り添った価値提供を行う

コーヒー飲料における自販機推奨価格一覧

- 「ダイドーブレンド絶品微糖」「ダイドーブレンド絶品ブラック」の2品について、8月より自販機推奨価格を20円値下げし、120円に設定したほか、新商品として小容量PETの「ダイドーブレンド 絶品微糖」を発売し、手に取りやすい価格帯の商品を拡充
- プレミアムラインの「デミタス」シリーズは、メインラインのリニューアルに加え、新商品として「ダイドーブレンドプレミアム デミタス甘さに頼らないラテ」を発売
- 高い品質や味わいを保ちつつ、価格面でもお客様に寄り添ったバリエーションを展開し、魅力ある商品ラインアップによる価値提供を行う

手に取りやすい価格帯の「絶品」シリーズ



プレミアムラインの「デミタス」シリーズ



昨年度反響のあった缶スープ飲料・デザート飲料を進化させ、新規ユーザーを獲得していく

お米入り缶スープ飲料



9/30
新発売

自販機で手軽に美味しく小腹満たしができるお米入りのスープ飲料。昨年好評だった「かに鍋スープ雑炊仕立て」に加え、今年は「鯛茶漬け風スープ」を新発売

デザート飲料



9/9
新発売

昨年反響のあった「さつまいもミルク」が進化。蜜芋※らしい甘い香りとブリュレのほろ苦さによる濃蜜な味わいが特長
※安納芋由来原料使用

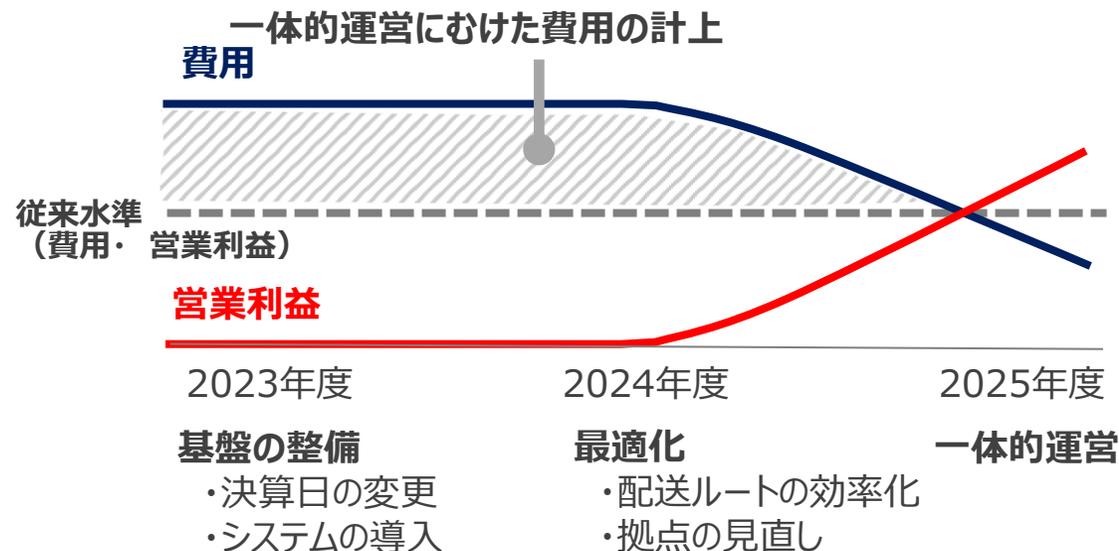
スマート・オペレーションの継続的な改善と展開拡大を行い、利益創出を図る

ダイナミックベンディングネットワークへのスマート・オペレーションの展開

スマート・オペレーション（SM・O）の展開計画

	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年～
ダイードリンコ旧傘下へのSM・Oの展開	■						
SM・OへのAI導入					■		
アサヒ飲料旧傘下へのSM・Oの展開						■	

ダイナミックベンディングネットワークにおける費用と営業利益のイメージ



2024年3Q

- アサヒ飲料販売が運営する自販機にIoT部材を取付（オンライン化）
- 一部営業所にて、ダイード機とアサヒ機の混載オペレーションのテストスタート

2024年4Q

- アサヒ飲料販売におけるSM・Oの稼働を一部の営業所より順次開始（AI機能も同時展開）

2025年1Q

- ダイードビバレッジサービスとアサヒ飲料販売を統合し、「ダイードアサヒベンディング」として運営スタート（P28）

自販機市場での確固たる優位性の確保に向け、営業体制を強化。収益性の高い自販機の設置を進めていく

自販機営業強化に向けた取り組み

近年の営業体制強化に向けた取り組み

2020年

インサイドセールス
チームの立ち上げ

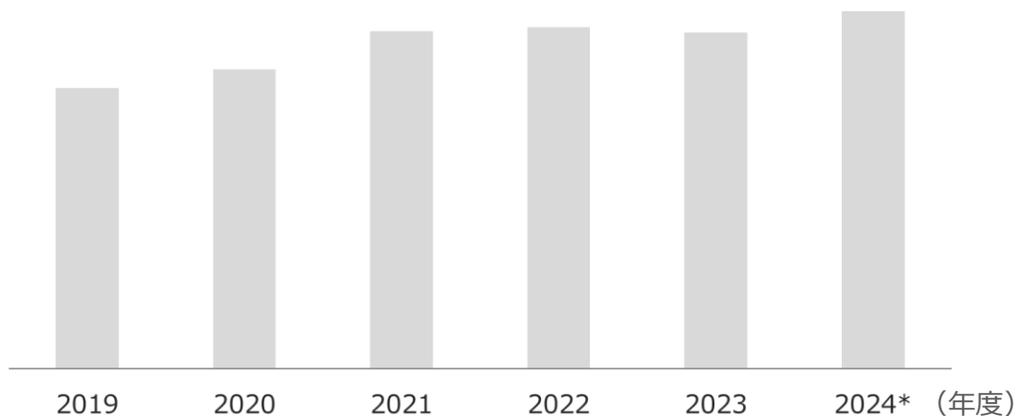
2023年

ダイバーシティ推進
グループの立ち上げ

2024年

営業担当者を100
人規模で女性中心
に積極採用

【自販機稼働台数推移】



*2024年度は第3四半期時点での稼働台数

営業スキル強化に向けた取り組み

- 自販機を通じてロケーションオーナーの抱える課題を解決する「顧客志向営業」を推進
- その実現に向けて「ガイドー塾[※]」をクラス別に実施
- 2024年は入社間もないキャリア採用者向けにも実施し、即戦力として活躍するための支援を行う

※2013年より毎年定期的にも実施している
当社独自の自販機営業職向けの研修会



主力であるトルコ飲料事業の躍進とポーランド子会社の増加により、大幅な増収増益

単位：百万円

	第3四半期							通期						
	2023年度		2024年度					2023年度		2024年度				
	実績	構成比	実績	構成比	増減率	増減額	実績	影響額	実績	構成比	見込み	構成比	増減率	増減額
売上高	20,628	—	39,964	—	93.7%	19,335	40,181	△216	26,444	—	53,500	—	102.3%	27,055
のれん償却前営業利益	694	3.4%	4,459	11.2%	541.7%	3,764	5,547	△1,087	1,110	4.2%	3,470	6.5%	212.4%	2,359
のれん償却費*1	—	—	162	0.4%	—	162	179	△17	—	—	470	0.9%	—	470
営業利益	694	3.4%	4,296	10.8%	518.4%	3,602	5,367	△1,070	1,110	4.2%	3,000	5.6%	170.1%	1,889
減価償却費	645		1,292		100.3%	647	885	407	859		1,800		109.5%	940
トルコリラ*2	5.45円		4.18円		△1.27円		4.67円	△0.49円	4.82円		4.20円		△0.62円	
ポーランドズロチ	—		38.29円		—		—	—	—		37.00円		—	
中国元	19.72円		21.06円		1.34円		—	—	19.87円		21.10円		1.23円	

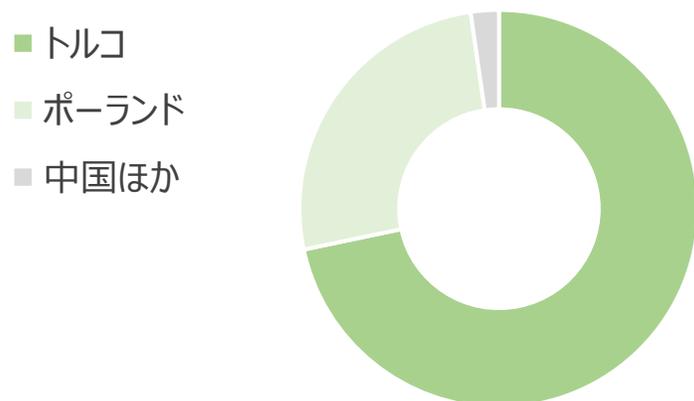
(対象期間：1月1日~9月30日)

*1 ポーランド子会社の買収にかかるのれん償却費。ただし取得原価の配分が完了していないため、現時点において入手可能な合理的情報に基づき、暫定的に算定

*2 トルコリラは超インフレ会計適用前は期中平均レート、適用後は期末レートを適用

主力であるトルコ飲料事業の躍進とポーランド子会社の増加により、大幅な増収増益

海外主要エリア別売上高比率イメージ



ポーランド

- 2月に買収が完了。当初想定を上回るペースでの売上拡大と、商品ミックスの改善やズロチ高による原材料調達コスト減少により、計画以上に利益が進捗

中国

- 現地生産品の「おいしい麦茶」「おいしい紅茶」などの販売が堅調だったほか、新たに上市した「おいしい烏龍茶」「おいしい緑茶」の配荷が好調に推移するなど、中国飲料市場の無糖茶カテゴリーにて一定のポジションを確立

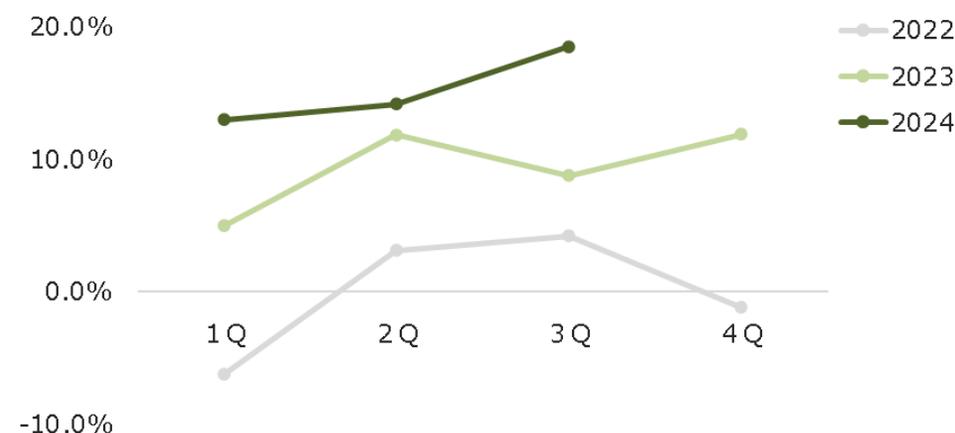
トルコ

- 戦略的な価格改定と機動的な販売促進活動を実施したほか、中東問題を受けた一部商品への受注急増により、販売ボリューム・金額ともに増加し、現地通貨ベースの売上高は前年の約2倍
- 増収と、コスト削減施策の効果により、大幅増益

トルコ飲料事業の現地会計ベース実績

2024年度前年同期比	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	累計
売上高	+137%	+107%	+83%		+103%
販売ボリューム	+16.5%	+18.7%	+10.9%		+15.0%

トルコ飲料事業の営業利益率推移（現地会計ベース）



医薬部外品のパウチ製品の好調な受注が牽引し、第3四半期として過去最高の売上高を達成

単位：百万円

	第3四半期						通期					
	2023年度		2024年度				2023年度		2024年度			
	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	9,944	-	10,305	-	3.6%	360	12,963	-	13,250	-	2.2%	286
営業利益	397	4.0%	390	3.8%	△1.7%	△6	367	2.8%	300	2.3%	△18.4%	△67
減価償却費	864		870		0.7%	6	1,160		1,200		3.4%	39

(対象期間：1月21日～10月20日)

- ドリンク剤市場は縮小傾向にあるものの、パウチ製品は引き続き旺盛な需要により市場が拡大
- 指定医薬部外品のパウチ製品の好調な受注により、第3四半期として過去最高の売上高を達成
- 原材料価格の上昇や人件費増により、減益
- 事業環境の変化を受け、人員配置転換など、パウチ製品の生産体制強化を進めていく

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	40百万袋
関東工場 (群馬)	びん	1ライン	150百万本



大同薬品工業で
受託製造可能な容器形態

海外向け輸出で苦戦し減収も、価格改定や原価低減施策、工場の生産性改善などが寄与し、増益

単位：百万円

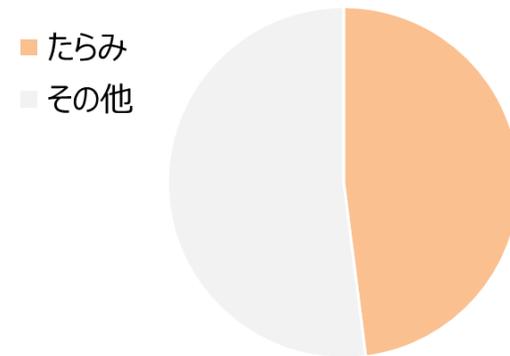
	第3四半期						通期					
	2023年度		2024年度		増減率	増減額	2023年度		2024年度		増減率	増減額
	実績	構成比	実績	構成比			見込み	構成比				
売上高	17,060	-	16,993	-	△0.4%	△66	20,705	-	21,200	-	2.4%	494
のれん等償却前営業利益	1,635	9.6%	1,787	10.5%	9.3%	152	1,345	6.5%	1,500	7.1%	11.5%	154
のれん等償却額	263	1.5%	260	1.5%	△1.1%	△2	351	1.7%	350	1.7%	△0.5%	△1
営業利益	1,371	8.0%	1,526	9.0%	11.3%	154	993	4.8%	1,150	5.4%	15.7%	156
減価償却費*	663		625		△5.7%	△37	848		600		△29.3%	△248

*減価償却費には、一部、のれん等償却額に該当する費目を含む

(対象期間：1月1日~9月30日)

- 販売単価の上昇や好天による需要拡大などにより、ドライゼリー市場・パウチゼリー市場は伸長。蒟蒻ゼリー市場は軟調に推移
- 2024年3月に実施した価格改定による単価上昇のほか、年間を通じた温暖な気候の継続や営業活動の奏功により国内の販売は堅調に推移するも、主要輸出先である中国での景気減速の影響を受けて海外向け輸出が苦戦し、減収
- 費用面では円安やインフレに起因する各種コストの上昇圧力はあったものの、価格改定や原価低減施策による売上総利益の増加、また、工場の生産性改善などが進んだことを背景に増益

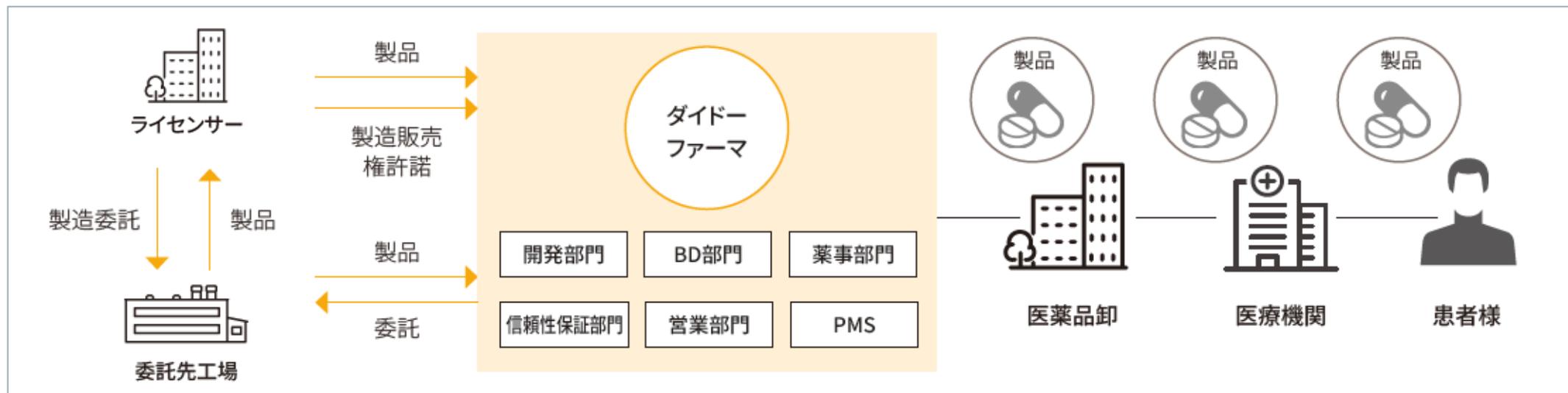
■ たらみのドライゼリー市場シェア



※当社調べ、PB含む

社会的意義の高い医療用医薬品の提供をめざし、「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



希少疾病治療薬

- ランバート・イートン筋無力症候群治療剤「ファダプス®錠10mg」
(一般名：アミファンプリジンリン酸塩)

2024年9月に、ランバート・イートン筋無力症候群の筋力低下の改善を適応症として、厚生労働省より製造販売承認を取得。10月20日時点では、薬価収載後に自社販売するための発売準備と、医療従事者と患者様への疾病情報の提供を進めている

(参考) 開発中

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」

家族性LCAT欠損症患者を対象に
千葉大学が医師主導治験を実施中



04 參考資料

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、2022年度第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」と表記しています。

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	

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

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

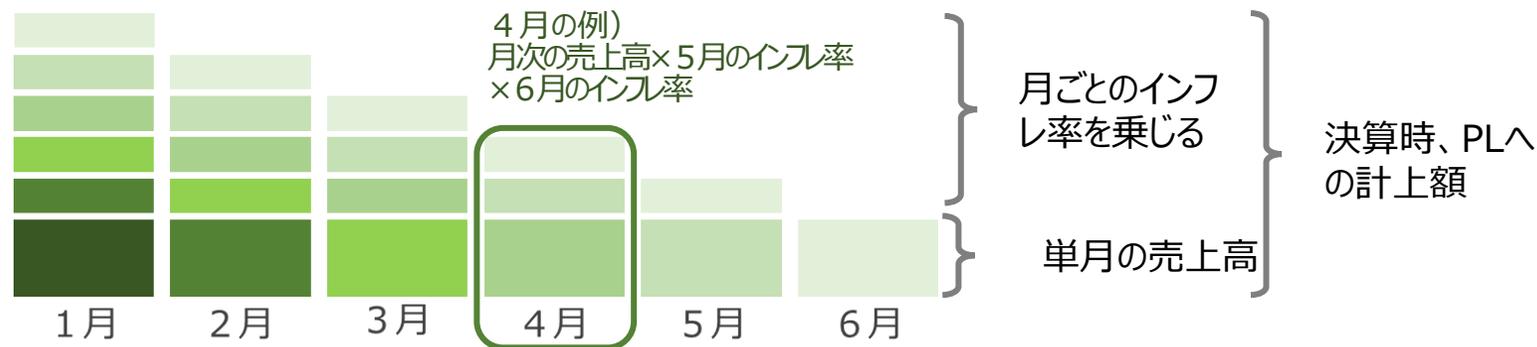
(百万円)	連結PLへの影響額 (従来基準との差異)
売上高	△216
売上原価	
売上総利益	
販管費	
減価償却費	
営業利益	△1,070
営業外損益	△553
経常利益	△1,624
法人税等	△383
当期純利益	△1,347

単月ごとにインフレ率を乗じ、現地の財務諸表を作成
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

→ 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

→ 法人税等調整額の増加

売上高・コストの計上イメージ (円換算前)



デジタル技術を活用した自販機オペレーション体制を展開し、業務効率化とオペレーションの省人化を実現

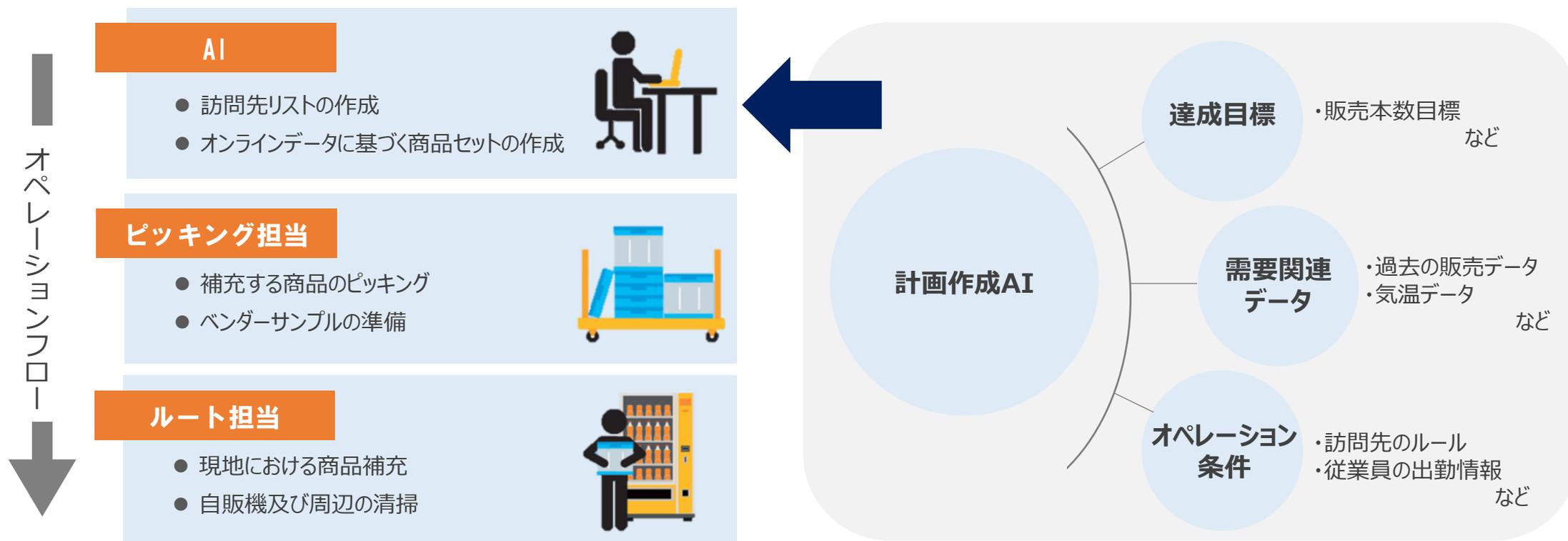
スマート・オペレーション体制の概要



自販機オペレーションの計画作成にAIを活用し、さらなる効率化を進める

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

- 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に刷新
- 訪問先リストや補充商品を計画立案するAI機能を導入し、オペレーションのさらなる効率化と売上向上をめざす

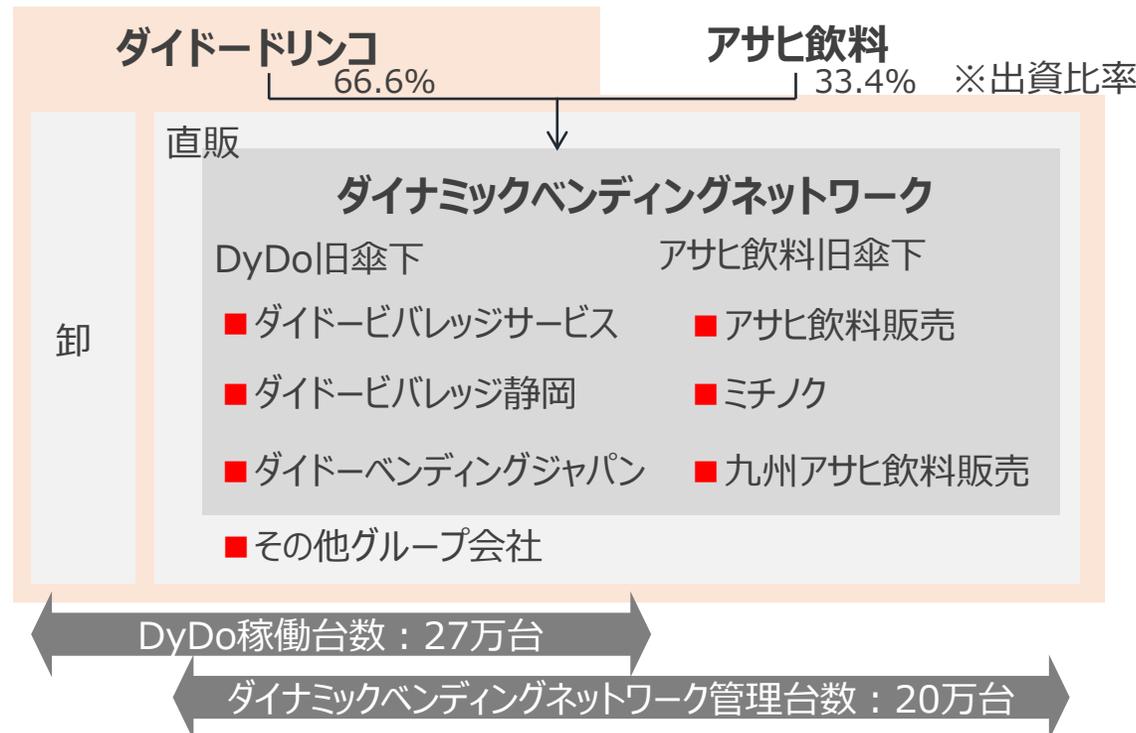


直販事業の一体的運営によるオペレーションシナジーを追求していく

ダイナミックベンディングネットワーク

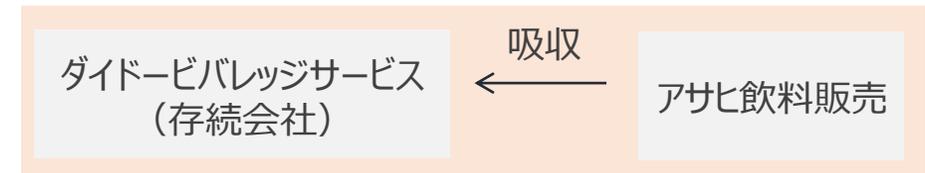
- 2023年1月23日に、直販事業の一体的運営を目的に合併会社として設立
- ダイドーのスマート・オペレーションを展開し、オペレーションスピードと品質管理能力、生産性を向上する
- 将来的な人手不足、雇用確保という課題を解決する

ダイナミックベンディングネットワークの位置づけ



傘下子会社の統合（ダイドーアサヒベンディング株式会社）

- 2025年1月21日付でダイドービバレッジサービスがアサヒ飲料販売を吸収合併予定
- 同時に「ダイドーアサヒベンディング株式会社」へと社名変更を行う
- 一体的運営を加速し、オペレーションシナジーの創出をめざす



▼ 社名変更

ダイドーアサヒベンディング

継続するコスト上昇に対応し、断続的に価格改定を実施

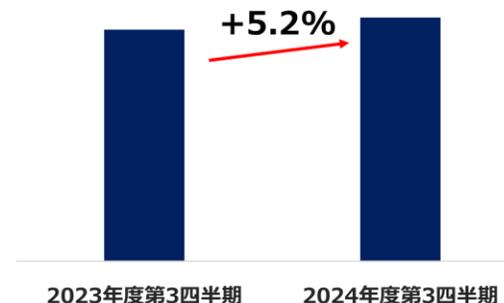
2024年10月からは流通チャネルにおける一部商品の価格改定を実施

適正な利益水準の確保に向けた価格改定の実施

- 2022年度以降、原材料、資材・包材、加工賃、配送費などのコストは、上昇傾向が継続
- 事業全般を通じたコスト削減に取り組むとともに、価格改定を通じて数量の確保と適切な利益水準の維持をめざす

販売単価の状況

※アサヒ飲料旧傘下子会社3社及びヘルスケア通販チャネルを除く



2022年度以降の価格改定の概要

	2022年10月1日～	2023年5月1日～	2023年11月1日～	2024年8月21日～	2024年10月1日～
商品	ボトル缶・PETコーヒーとソフトドリンク※を中心	SOTコーヒーを中心	ボトル缶・PETコーヒーとソフトドリンク※を中心	ガイドブレンド絶品微糖/絶品ブラックの2品	ボトル缶・PETコーヒーとソフトドリンク※を中心
チャネル					
自販機	●	●	●	●	—
流通	●	●	—	—	●
改定額	希望小売価格(税抜)を+9～25%	希望小売価格(税抜)を+7～22%	自販機推奨価格を+10～30円	自販機推奨価格を-20円(値下げ)	希望小売価格(税抜)を+12～20%

※一部対象外の商品あり