

DyDo Challenge

2025年
秋号

通信



クイズのヒントは
P.13-14を見てね!

Q012! いんりょうじょうようトルコ飲料事業において、ねん2023年10月以降に需要が急拡大したしょうひん商品ブランドは?

- ① Saka(サカ) ② Cola Turka(コーラトルカ) ③ Moltana(モルタナ) ④ Çamlıca(チャムリジャ)

※プレゼント応募企画の詳細はP.16をご覧ください。

前号の答え ③ ころとからだに、おいしいものを。 正答率82.1% (有効回答数2,853件)

Contents

1 トップインタビュー	1	2 セグメント別業績	5	3 ころとからだに、おいしいものを。	7
4 DyDoトピックス①	9	5 DyDoトピックス②	11	6 DyDoトピックス③	13
7 DyDoスクエア	15				



ダイドーグループホールディングス株式会社
[証券コード2590]



代表取締役社長

高松 富也

Q. DyDoグループの2025年度上期の業績について振り返りをお願いします。

A. トルコ飲料事業の躍進が続き、連結で増収となりました。

主力の国内飲料事業では、「ハートプライス^{*1}」商品シリーズを新たに展開したほか、アニメ「鬼滅の刃」とコラボした商品を順次発売し、販売数量の回復を図りました。しかし、サプリメント通販チャンネルにおける販売減や海外輸出チャンネルのセグメント変更^{*2}が影響し減収、利益面は原材料価格の高騰や各種コストの増加により減益となりました。

一方、急伸中の海外飲料事業は、主力のトルコ飲料事業が引き続き躍進したことで、増収増益となりました。トルコにおいては、高いインフレ率が続く中、機動的な販売戦略を行うほか、サプライチェーン全体における改善が奏功しています（トルコ飲料事業の詳細はP.13-14をご覧ください）。

以上の結果、グループ連結の売上高は増収、営業利益は減益となりました。また、親会社株主に帰属する中間純損益は、各利益の減少や昨年度に実施した政策保有株式売却による特別利益計上の反動減などにより、減益となりました。

※1 ハートプライスとは？

「どんな時代でも、くらしに近いエッセンシャル（必要不可欠な）ドリンクは、おいしさはそのままに、生活に寄り添った価格でお届けしたい」というコンセプトのもと展開する価格優位性のある商品シリーズ



※2 組織変更に伴い、2024年9月24日以降の海外輸出チャンネルの業績は海外飲料事業に計上

Q. 2025年度の見通しについて教えてください。

A. 海外飲料事業は伸長も、国内飲料事業はコスト増で、連結で増収・減益を見込んでいます。

トルコ飲料事業における超インフレ会計の適用による合理的な影響額の算定が困難であったことから、期初では未公表としていた2025年度通期業績予想に関して、第2四半期決算発表と併せて公表しました。

海外飲料事業は引き続き伸長し、通期でも増収・増益を見込んでいます。しかしながら、国内飲料事業において通期でも減収や原価高の影響による粗利の減少、上期におけるスマート・オペレーション展開^{*}費用の発生により、連結業績に一定の影響を与えることを予想しています。これらの結果、グループ全体では通期で増収・減益を見込んでいます。

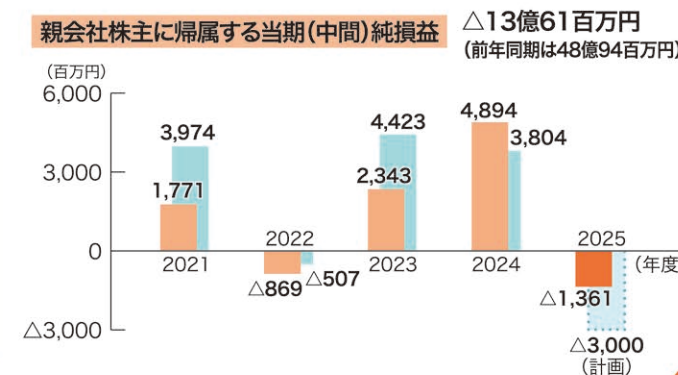
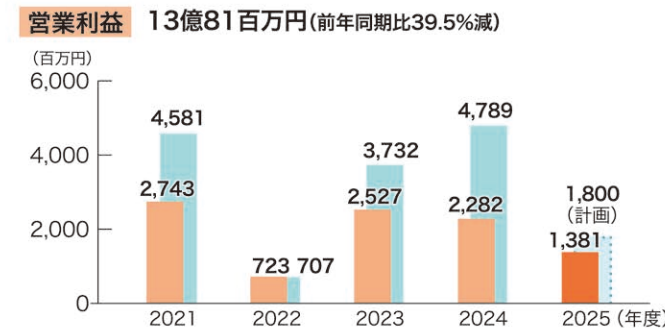
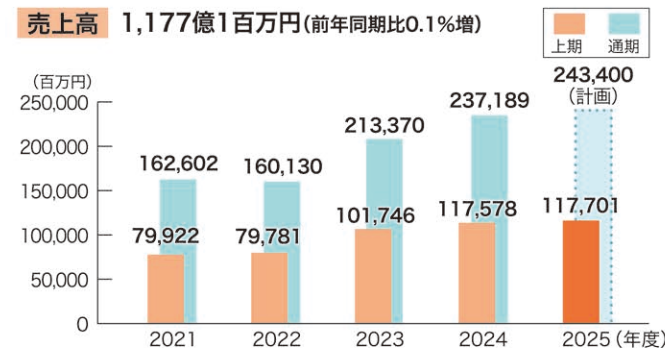
※デジタル技術を活用し効率化を実現した当社独自の自販機オペレーション体制を、当社連結子会社が管理・運営をするアサヒ自販機などに横展開していく取り組み

2022年度より企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」、IAS29号「超インフレ経済下における財務報告」が適用されています。

「超インフレ経済下における財務報告」適用に関する詳細については、当社ウェブサイトに掲載されている「2025年度（2026年1月期）第2四半期決算概要」をご覧ください。

ダイドグループホールディングス株式会社 決算関連資料

<https://www.dydo-ghd.co.jp/ir/data/earnings>



Q. マテリアリティに対する取り組みについて状況を教えてください。

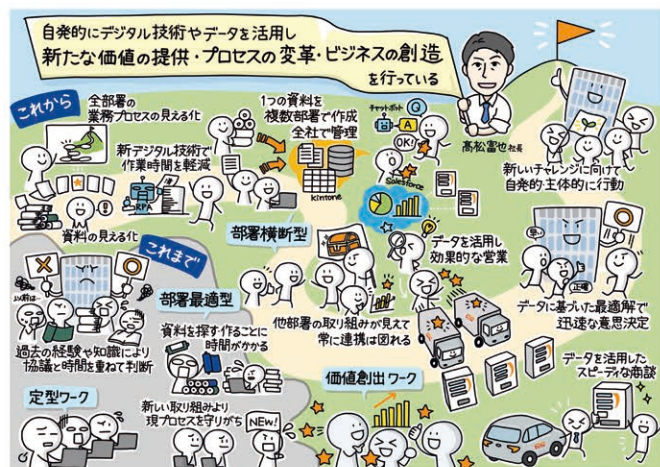
A. 特に、成長戦略にかかるいくつかの項目で、着実に進捗がありました。

当社グループは、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」の実現に向けた重要な経営課題として、8つのマテリアリティを特定しています。

そのうち「こことからだにおいしい商品の提供」に向けた取り組みとして、2025年3月に「ダイドーグループ未来共創研究所」を持株会社内に設置しました。目先の商品開発だけでなく、将来に向けた新たな価値提供の礎となる研究開発体制を築けたことは、私たちにとって確かな一歩になると考えています(ダイドーグループ未来共創研究所の詳細はP.9-10をご覧ください)。



また、「DX推進とIT基盤の構築」は当社グループの成長において重要なテーマとなります。そこで、当社グループでは2030年までのDXのゴールを設定し、そこに向けて様々な施策に取り組んでいます。例えば、国内飲料事業の本社各部署には、私が任命したDXエバンジェリストが配置されており、部署ごとの業務改善やプロセス改善をリードしてくれています。また、生成AI技術を活用した当社グループの大きな頭脳「D-Brain」も構築しており、すでに実務に取り入れています。こうした取り組みの成果として、DX活動の開始前と比べ、2025年7月期には月間で640時間分の業務を削減する効果が得られました。将来的には特定の人財だけが



DXスキルを持つのではなく、全従業員が「どうすれば仕事を効率化できるか」を意識し、デジタル技術の活用で解決を図れるようになればと考えています。

最後に、「社会的意義の高い医療用医薬品の提供」についても、大きな進捗がありました。ガイドーファーマ株式会社が手がける希少疾病用医薬品事業において、2025年1月に当社初の新薬ファダプス®を発売しました。海外で開発が進んでいるまたは承認されている

医薬品を日本に導入するビジネスモデルではあるものの、ゼロから事業を立ち上げてから5年半という期間で上市に至ったのは、医薬品業界の中でも異例のスピードです。不確実性の高い領域でありながら、計画通りに進捗し、希少疾病で苦しむ患者様に新薬をお届けできたことは大きな成果です。今後はさらに2品目、3品目の承認取得にチャレンジして、一事業としての基盤確立をめざしていきます。

Q. 株主の皆様へメッセージをお願いします。

A. 国内飲料事業が苦戦する中でも、将来に向けた投資を実行し、企業価値向上をめざします。

市場環境が変化する中、国内飲料事業は苦戦していますが、グループのめざす姿の実現に向けて、収益性の改善と将来の成長を見据えた投資を続けていく予定です。引き続き、事業環境の変化に柔軟に対応しつつ、遂行中の中期経営計画2026で掲げる「国内飲料事業の再成長」「海外飲料事業戦略の再構築」「非飲料領域の強化・育成」の三つの基本方針に沿って、着実に取り組みを進めていきます。

株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



セグメント別業績

国内飲料事業

売上高 715億23百万円
営業利益 △20億31百万円

2025年度上期総括

- 「ハートプライス(詳細はP.1)」商品シリーズの販売好調
- サプリメント通販の販売減などにより減収
- 減収に伴う粗利の減少に加え、アサヒ自販機へのスマート・オペレーション導入に係る費用の増加などにより、減益

課題と今後のアクション

- 優良先への自販機設置と不採算先の撤去を進め、自販機1台当たりの収益最大化をめざす

海外飲料事業

売上高 287億56百万円
営業利益 31億11百万円

【事業内容】中核となるのはM&Aにより進出したトルコ。トルコ傘下の輸出拠点となる英国に加え、中国で事業を展開。2024年度にはポーランドにも進出し、海外飲料事業全体の利益基盤の強化を進めています。

2025年度上期総括

- 主力のトルコ飲料事業は継続した戦略的な価格改定が奏功し、販売量を増やしながら増収増益を記録
- 2024年に買収したポーランド飲料事業も着実に業績に貢献

課題と今後のアクション

- トルコ飲料事業における需要増加に対応する生産体制の強化

医薬品関連事業

売上高 69億90百万円
営業利益 4億63百万円

【事業内容】大同薬品工業にて、医薬品・医薬部外品のドリンク剤・パウチ製品の受託製造に特化したビジネスを展開。2拠点4工場生産体制で、受託製造企業No.1をめざし、さらなる成長に取り組んでいます。

2025年度上期総括

- 好調なパウチ製品の受注拡大がドリンク剤の需要減退をカバーし、増収
- 商品ミックスの改善により粗利が改善し、営業利益も増益

課題と今後のアクション

- 生産体制の再編(ドリンク剤ラインの縮小と、パウチラインの増設)

食品事業

売上高 103億95百万円
営業利益 5億30百万円

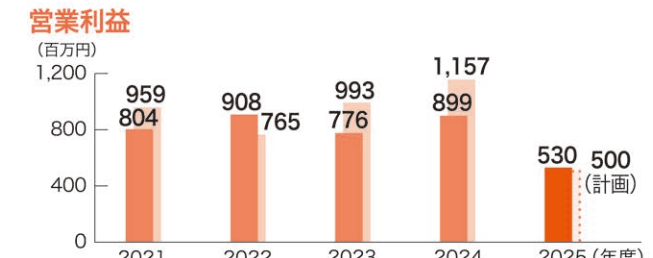
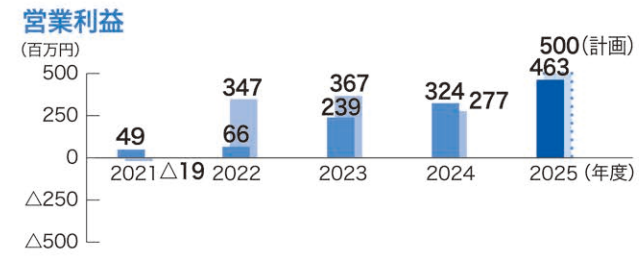
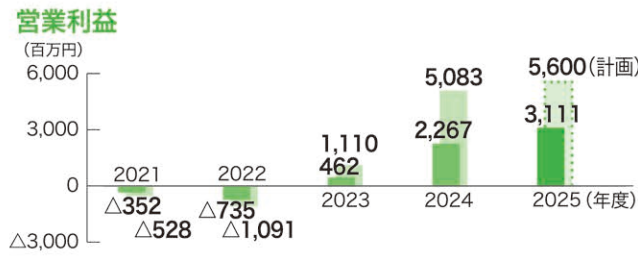
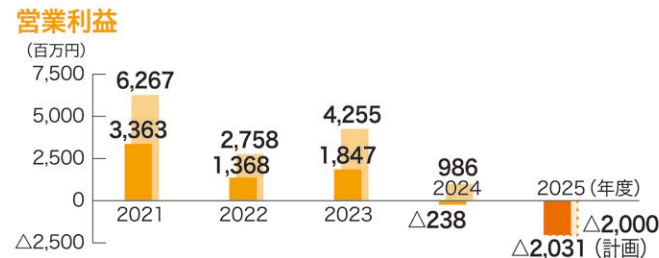
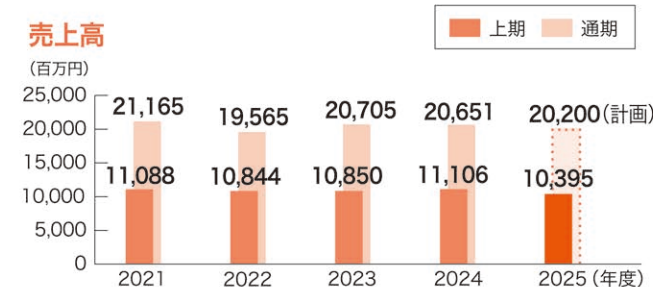
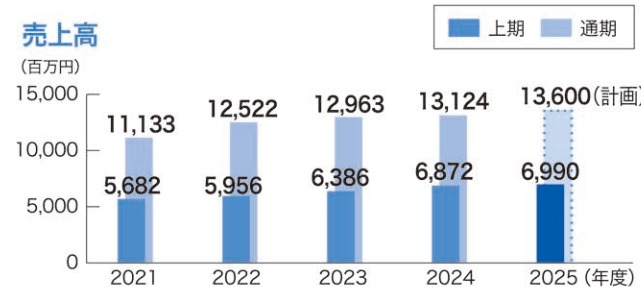
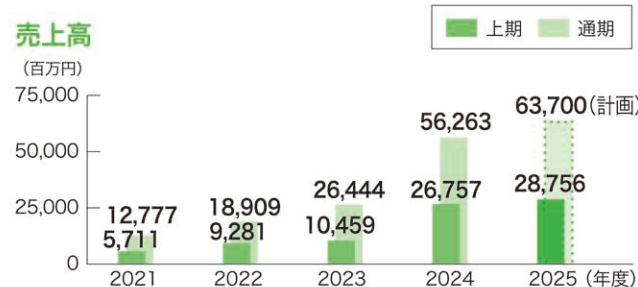
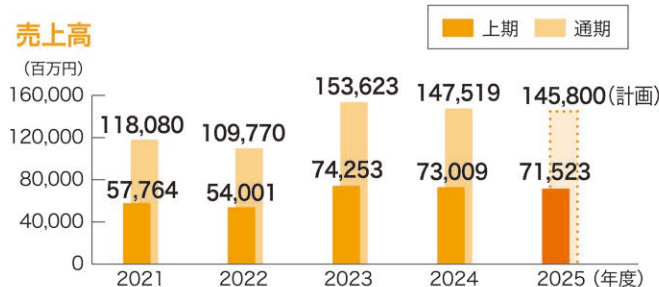
【事業内容】「たらみ」ブランドのカップゼリー・パウチゼリーを製造・販売。おいしいゼリーをつくる高いノウハウを持ち、ドライゼリー市場でトップシェアを誇ります。

2025年度上期総括

- 物価高騰による消費者の節約志向などにより販売数量が減少して減収
- 売上高減少や各種原価高騰の影響で減益

課題と今後のアクション

- 価値ある商品の開発と販売数量回復に向けた販促施策の推進



(注)各事業の売上高・営業利益は連結調整前の金額です。2022年度より「収益認識に関する会計基準」「超インフレ経済下における財務報告」を適用しています。

(注)希少疾病用医薬品事業は育成中の事業であるため、掲載しておりません。

DyDoファンです。DyDo Challenge通信の記事も時々まで読みました。事業や商品への理解が深まり、いち消費者として飲料やゼリーを飲食することが楽しみになりました。

ありがとうございます!株主の皆様にごそ、当社グループのファンになっていただけるよう、これからもDyDo Challenge通信を通じて情報発信を行っていきます!



3 こころとからだに、おいしいものを。

DyDoグループの新商品をご紹介します!

DyDoグループでは、ブランドメッセージ「こころとからだに、おいしいものを。」を掲げ、皆様の楽しく健やかな暮らしをクリエイトする商品をお届けしています。今回は、この夏から秋にかけて発売した飲料とゼリーをご紹介します!

ダイドードリンク

コーヒー ワンランク上のカフェ体験をお届けする「DyDo CAFÉ Lab.」へとリニューアル!

皆様からご愛顧いただいている「世界一のバリスタ監修*」シリーズ。この秋、まるでカフェで飲めるような味わいと、ワンランク上のトレンドカフェ空間を演出するパッケージにリニューアルしました。お近くの自販機で、ぜひお試しください!

*ワールドバリスタチャンピオンシップ 第14代チャンピオン ピート・リカータ氏監修



こだわりの焙煎豆ブレンドで、まるでカフェで飲むかのような香りと苦みが楽しめるブラックとラテ

9月8日発売
自販機推奨価格
ブラック:170円 ラテ:180円



世界一のバリスタこだわりのエスプレッソ仕立て華やかな香りと深いコクをお楽しみください

9月15日発売
自販機推奨価格
ブラック:150円 微糖:160円

ソフトドリンク 人気シリーズ「復刻堂」からココアとミルクセーキが登場!



復刻堂 ココア
カカオと生クリームが織りなす、マイルドながらもコクのある味わい

9月8日発売
自販機推奨価格150円



復刻堂 ミルクセーキ
ミルク由来のコクとしっかりとした甘さを感じられるミルクセーキ

9月8日発売
自販機推奨価格150円

「復刻堂」シリーズとは
懐かしいけどどこか新しい、時代・世代を超えてみんなに愛されるおいしさのブランド

たらみ

たらみのごろっと梨／とろける味わい ご褒美黄金桃

たらみの人気シリーズより、秋を彩る2つの新商品をご紹介します。ぜひ、店頭で見かけたらお手に取ってみてください。



8月25日発売
希望小売価格
238円(税抜)

ごろっと梨果肉がたっぷりの、豊潤な秋のゼリーです。ゼリーのぷるんとした食感とスッパリとした甘さ、ジューシーでシャキシャキの果肉をお楽しみください!



9月15日発売
希望小売価格
225円(税抜)

黄金桃の程よい酸味と芳醇な甘さのジュレが、黄桃果肉と溶けあう、癒しのとろけるご褒美デザートです。凍らせると新感覚の“シャリとろ”食感を楽しめます

自販機の取り組み



ラッピング自販機で地域貢献! ~歴史人物編~

全国各地にユニークな自販機を展開するダイドードリンク。今回は、観光促進を目的とした特別なデザインのラッピング自販機について、各地の歴史的な人物をテーマとしたものをご紹介します。皆様も、ぜひ探してみてください!

聖徳太子ラッピング自販機



東近江地域は
聖徳太子と
とっても
関わり深いんだ

設置場所

滋賀県東近江地域2市2町
(東近江市、近江八幡市、日野町、竜王町)

明智光秀ラッピング自販機



ときは今!
明智光秀、
ここに見参!

設置場所

京都府福知山市

ダイドードリンクは自販機を通じて、「新しさ」「社会課題の解決」「利便性」「楽しさ」をお届けしています。



