2026年度（2027年1月期）第3四半期決算概要

こころとからだに、
おいしいものを。

2026年11月26日

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）

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

目次

01 2026年度第3四半期決算概要 P.03

02 2026年度業績予想 P.07

03 セグメント別概況 P.12

04 次期中期経営計画の公表予定のご案内 P.28

05 参考資料 P.30

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 © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

エグゼクティブサマリー

第3四半期決算総括

- 2026年度第3四半期は、売上高1,823億円（1.4%減）、営業利益112億円（114.8%増）
  - トルコ飲料事業を中心とした海外飲料事業が好調に推移したものの、国内飲料事業が自販機稼働台数の減少や最盛期における天候不順の影響を受けて減収となり、連結でも減収
  - 国内飲料事業における前年度の減損損失計上に伴う減価償却費の減少や収益改善効果に加え、海外飲料事業における収益拡大などにより、連結で増益

主要な取り組みの状況

- 国内飲料事業では、最盛期における天候不順の影響を受けたものの、収益体質への転換に向け、不採算先の政策引き上げと優良ロケーションへの新規設置を推進し、自販機網の新陳代謝が進展

- トルコ飲料事業では、第3四半期単体での販売ボリュームは、生産能力が上限に近い水準で推移したことなどから微増にとどまったが、炭酸飲料を重点カテゴリーとした拡販に加え、戦略的な価格改定と機動的な販売促進策が奏功し、第3四半期累計では、販売数量・販売金額ともに伸長

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

2026年度第3四半期決算概要

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

2026年度第3四半期 連結決算の概要

トルコ飲料事業を中心とした海外飲料事業が好調に推移したものの、国内飲料事業等が減収となり、連結では減収

国内飲料事業における前年度の減損損失計上に伴う減価償却費の減少や収益改善効果に加え、海外飲料事業の収益拡大などが寄与し、連結で増益

各利益段階における増益により、最終利益は増加

単位：百万円

	第3四半期（1/21～10/20）							
	2025年度		2026年度				(ご参考) 超インフレ会計適用前	
		構成比		構成比	増減率	増減額		影響額
売上高	184,950	－	**182,361**	－	△1.4%	△2,589	182,526	△165
営業利益	5,218	2.8%	**11,207**	6.1%	114.8%	5,989	11,968	△761
経常利益	3,107	1.7%	**8,221**	4.5%	164.6%	5,114	12,279	△4,057
親会社株主に帰属する四半期純利益	468	0.3%	**5,677**	3.1%	－	5,208	9,275	△3,598
EPS	14.80円		**179.07円**			164.27円		

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

2026年度第3四半期 連結業績（セグメント別）

国内飲料事業では、自販機稼働台数の減少や最盛期における天候不順の影響を受けて減収となるも、減価償却費の減少に加え、収益体質への転換に向けた取り組みが進展し、増益

海外飲料事業では、トルコ飲料事業の伸長により、増収増益

単位：百万円

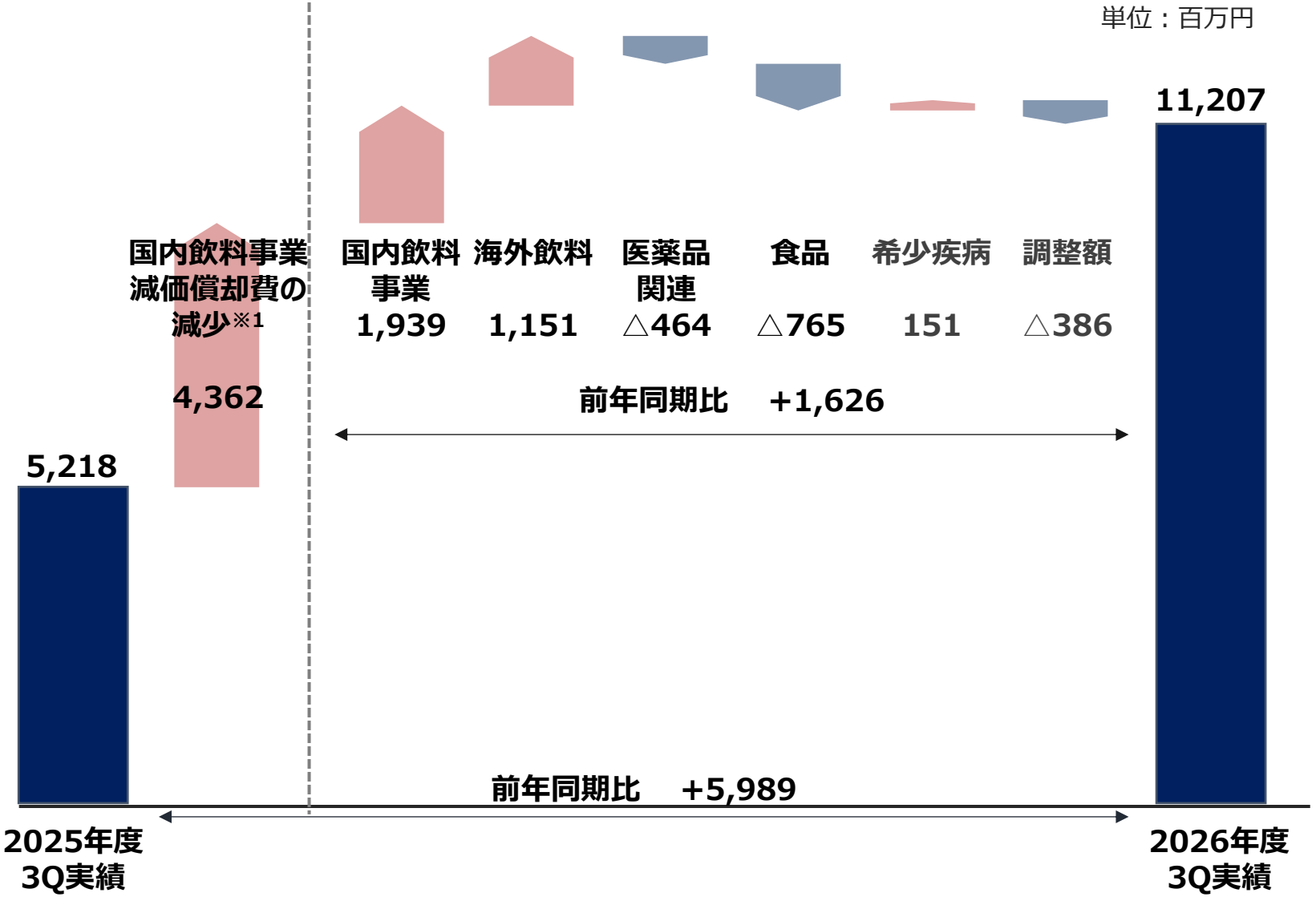
	第3四半期							
	超インフレ会計適用後				超インフレ会計適用前			
	2025年度	2026年度			2025年度	2026年度		
			増減率	増減額			増減率	増減額
国内飲料事業	110,208	**102,881**	△6.6%	△7,327	110,208	**102,881**	△6.6%	△7,327
海外飲料事業	48,339	**54,800**	13.4%	6,461	47,578	**54,965**	15.5%	7,387
医薬品関連事業	10,303	**9,620**	△6.6%	△682	10,303	**9,620**	△6.6%	△682
食品事業	16,013	**14,529**	△9.3%	△1,484	16,013	**14,529**	△9.3%	△1,484
希少疾病用医薬品事業	396	**718**	81.2%	322	396	**718**	81.2%	322
調整額	△310	△**188**	–	121	△310	△**188**	–	121
売上高合計	184,950	**182,361**	△1.4%	△2,589	184,189	**182,526**	△0.9%	△1,663
国内飲料事業	△1,213	**5,088**	–	6,301	△1,213	**5,088**	–	6,301
海外飲料事業	6,090	**7,242**	18.9%	1,151	6,881	**8,003**	16.3%	1,122
医薬品関連事業	726	**261**	△63.9%	△464	726	**261**	△63.9%	△464
食品事業	772	**7**	△99.1%	△765	772	**7**	△99.1%	△765
希少疾病用医薬品事業	△274	△**122**	–	151	△274	△**122**	–	151
調整額	△882	△**1,268**	–	△386	△882	△**1,268**	–	△386
営業利益合計	5,218	**11,207**	114.8%	5,989	6,008	**11,968**	99.2%	5,959

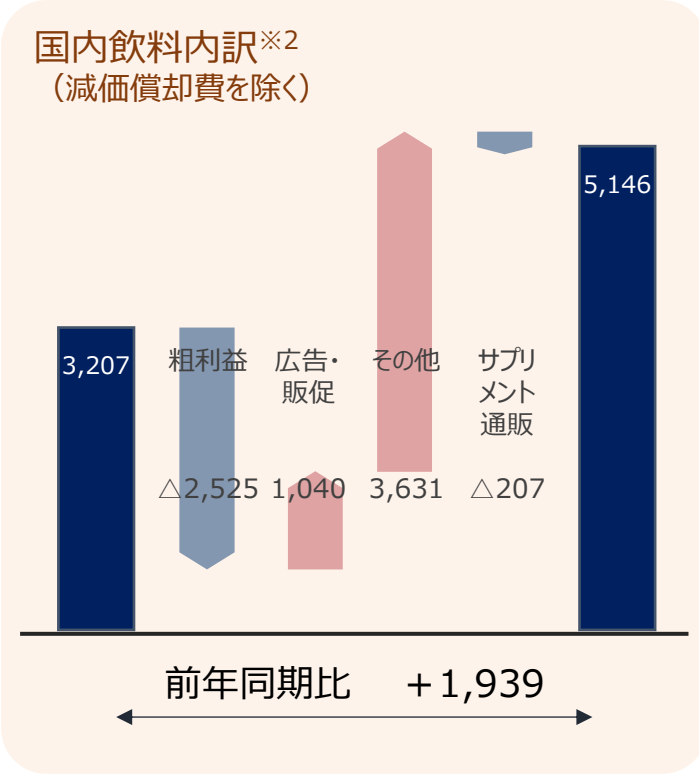
Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

2026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価償却費の減少および収益改善効果に加え、海外飲料事業の収益拡大が寄与し、連結で増益

単位：百万円





※1 主に、2025年度に計上した減損損失に伴う減価償却費の減少が影響（アサヒ飲料旧傘下子会社およびサプリメント通販チャネルを除く。）

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

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

2026年度業績予想

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

2026年度 通期連結業績予想

2026年8月27日公表

国内飲料事業の収益改善およびトルコ飲料事業を中心とした海外飲料事業の伸長により、
売上高は中間期として4年連続で過去最高を更新し、連結営業利益も前年同期比で大幅増益

コスト上昇要因やトルコ飲料事業でのブランド強化に向けたマーケティング投資を織り込む一方、
国内飲料事業の収益改善が継続する見通しから、通期業績予想を修正

単位：百万円

	通期											
	2025年度		2026年度（予想）						（ご参考）超インフレ会計適用前			
		構成比		構成比	増減率	増減額	期初発表	期初発表との差異		影響額	期初発表	期初発表との差異
売上高	241,236	100.0%	**246,300**	100.0%	2.1%	5,063	246,800	△500	244,700	1,600	246,200	△1,500
営業利益	4,163	1.7%	**12,300**	5.0%	195.5%	8,136	10,500	1,800	13,400	△1,100	11,900	1,500
経常利益	1,467	0.6%	**9,400**	3.8%	540.7%	7,932	8,400	1,000	13,200	△3,800	11,200	2,000
親会社株主に帰属する当期純損益	△30,322	△12.6%	**6,000**	2.4%	―	36,322	5,000	1,000	9,500	△3,500	7,700	1,800
EPS	△957.83円		**189.25円**			1147.08円	**157.73円**	31.51円				

※ 2026年度の業績予想には、2025年度に計上した減損損失に伴う減価償却費の減少（5,900百万円）を含む。

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

2026年度 通期連結業績予想（セグメント別）

2026年8月27日公表

国内飲料事業では、収益体質への転換に向けた取り組みの効果が継続する見通し

海外飲料事業では、主力のトルコ飲料事業における中東情勢の影響やブランド強化に向けたマーケティング投資を強化するものの、増収効果が上回る見通し

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					
	2025年度	2026年度					2025年度	2026年度				
	通期実績	予想	増減率	増減額	期初発表	期初発表との差異	通期実績	予想	増減率	増減額	期初発表	期初発表との差異
国内飲料事業	142,651	**138,300**	△3.1%	△4,351	141,500	△3,200	142,651	**138,300**	△3.1%	△4,351	141,500	△3,200
海外飲料事業	65,341	**76,200**	16.6%	10,858	70,000	6,200	62,464	**74,600**	19.4%	12,135	69,400	5,200
医薬品関連事業	13,435	**12,750**	△5.1%	△685	14,100	△1,350	13,435	**12,750**	△5.1%	△685	14,100	△1,350
食品事業	19,570	**18,300**	△6.5%	△1,270	20,500	△2,200	19,570	**18,300**	△6.5%	△1,270	20,500	△2,200
希少疾病用医薬品事業	606	**950**	56.6%	343	900	50	606	**950**	56.6%	343	900	50
調整額	△368	**△200**	–	168	△200	0	△368	**△200**	–	168	△200	0
売上高合計	241,236	**246,300**	2.1%	5,063	246,800	△500	238,360	**244,700**	2.7%	6,339	246,200	△1,500
国内飲料事業	△2,284	**6,250**	–	8,534	5,200	1,050	△2,284	**6,250**	–	8,534	5,200	1,050
海外飲料事業	7,547	**9,200**	21.9%	1,652	7,800	1,400	8,327	**10,300**	23.7%	1,972	9,200	1,100
医薬品関連事業	829	**250**	△69.9%	△579	650	△400	829	**250**	△69.9%	△579	650	△400
食品事業	487	**△300**	–	△787	350	△650	487	**△300**	–	△787	350	△650
希少疾病用医薬品事業	△321	**△300**	–	21	△700	400	△321	**△300**	–	21	△700	400
調整額	△2,095	**△2,800**	–	△704	△2,800	0	△2,095	**△2,800**	–	△704	△2,800	0
営業利益合計	4,163	**12,300**	195.5%	8,136	10,500	1,800	4,942	**13,400**	171.1%	8,457	11,900	1,500

※ 2026年度の業績予想には、2025年度に計上した減損損失に伴う減価償却費の減少（5,900百万円）を含む。

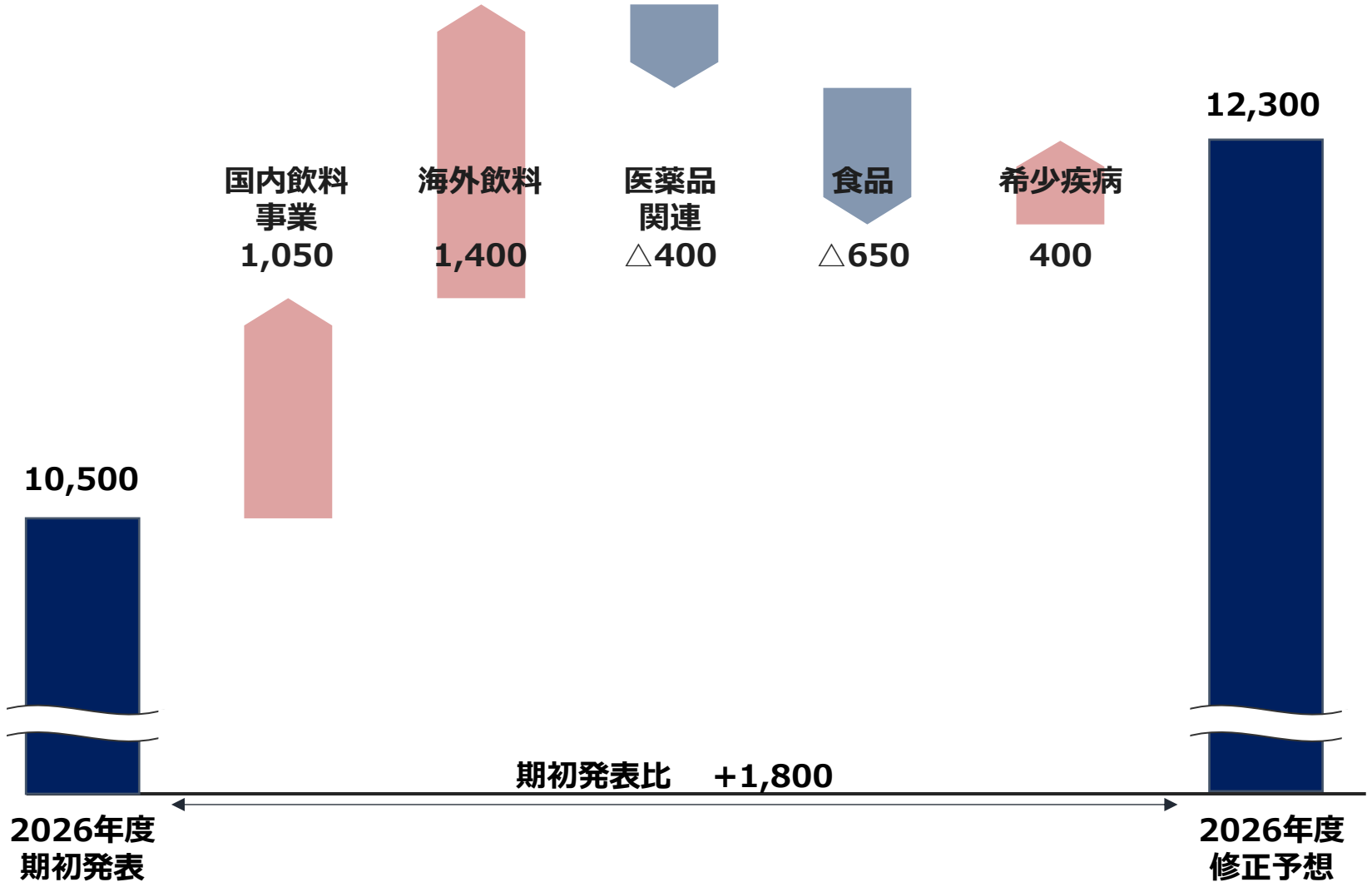
Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

2026年度予想 営業利益の増減要因予想（期初発表比）

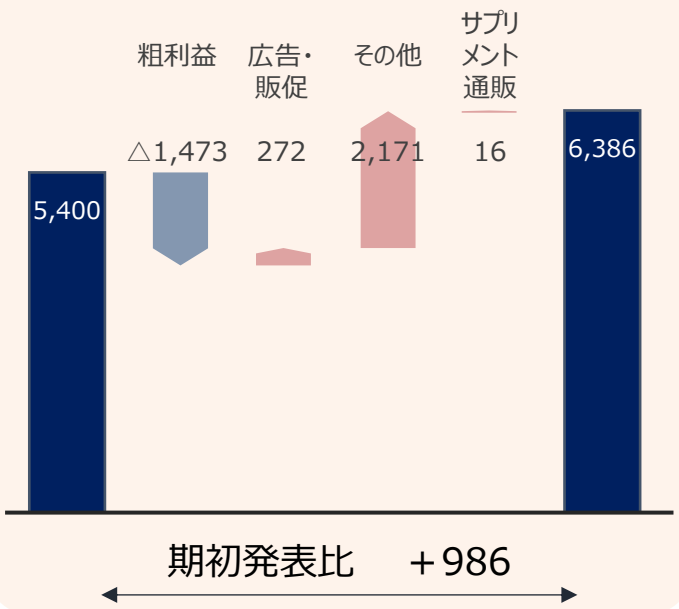
2026年8月27日公表

国内飲料事業における収益改善効果の継続に加え、海外飲料事業の収益拡大が寄与し、連結で期初発表を上回る営業利益を見込む

単位：百万円



国内飲料内訳※
（減価償却費を除く）



※　2025年度に計上した減損損失に伴う減価償却費の減少（5,900百万円）を含む
「粗利益」「広告・販促」にはアサヒ飲料旧傘下子会社の実績を含まない。
「その他」にはアサヒ飲料旧傘下子会社の業績などを計上

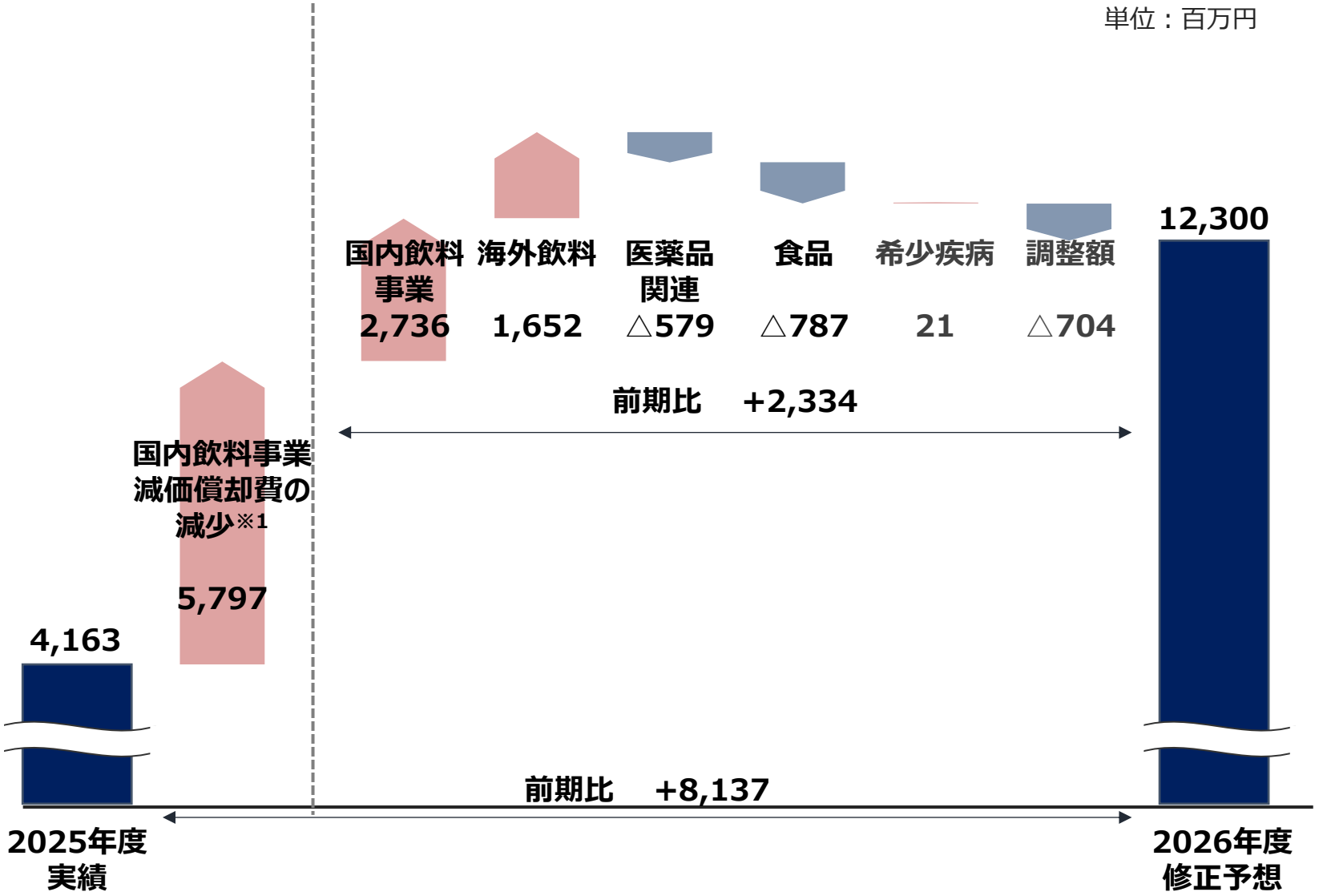
Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

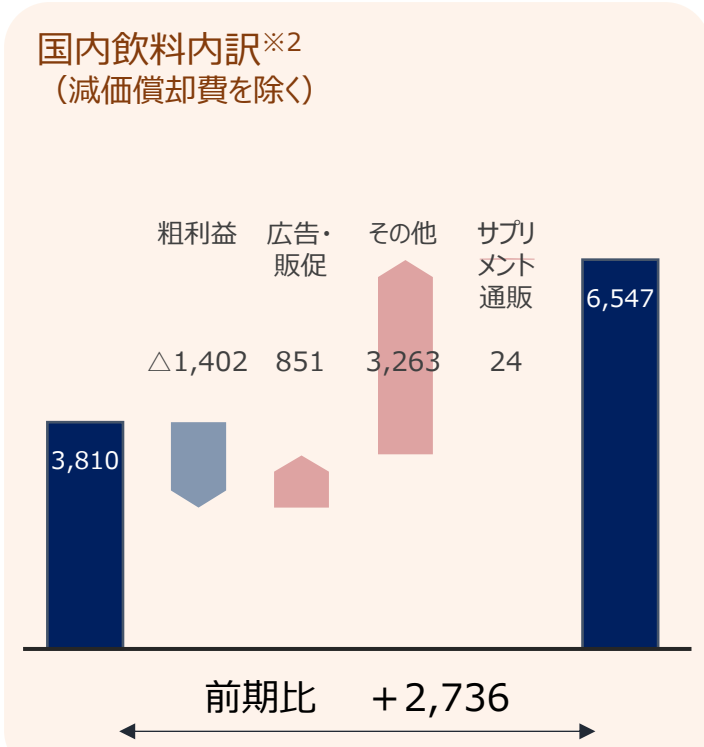
2026年度予想 営業利益の増減要因予想（前期比）

2026年8月27日公表

国内飲料事業における減価償却費の減少および収益改善効果に加え、海外飲料事業の収益拡大が寄与し、連結で増益

単位：百万円





※1 主に、2025年度に計上した減損損失に伴う減価償却費の減少による影響

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

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

セグメント別概況

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

セグメント別概況

国内飲料事業

収益体質への転換に向け、不採算先の自販機引き上げを進めたことに加え、最盛期における天候不順の影響を受けた結果、販売数量が減少し、減収

前年度の減損損失計上に伴う減価償却費の減少に加え、収益改善の効果が寄与し、増益

単位：百万円

	第3四半期						通期					
	2025年度		2026年度				2025年度		2026年度			
	実績	構成比	実績	構成比	増減率	増減額	実績	構成比	予想	構成比	増減率	増減額
売上高	110,208	－	**102,881**	－	△6.6%	△7,327	142,651	－	**138,300**	－	△3.1%	△4,351
営業利益	△1,213	△1.1%	**5,088**	4.9%	－	6,301	△2,284	△1.6%	**6,250**	4.5%	－	8,534
減価償却費	4,458		**95**		△97.9%	△4,363	5,990		**200**		△96.7%	△5,790
のれん償却額	77		**77**		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、収益体質への転換に向け不採算先の自販機引き上げを進めたことに加え、最盛期における天候不順の影響を受けた結果、販売数量が減少し、売上高および売上総利益が減少。一方、前年度の減損損失計上に伴う減価償却費の減少に加え、収益改善施策の効果も寄与し、増益
- 流通チャネルでは、付加価値の高い売場課題解決提案活動を推進。天候不順の影響を受け、販売数量は減少したものの、昨年10月に実施した価格改定効果が発現したことで増収
- サプリメント通販は、新規顧客の獲得および定期継続促進策が奏功し、定期出荷件数が順調に推移したことから、増収。一方、将来の成長に向け、広告投資を強化したことにより、減益

チャネル別売上高・販売数量

	単位：百万円／百万本	2025年度第3四半期	2026年度第3四半期		
				増減率	増減額
売上高	自販機	98,391	**90,784**	△7.7%	△7,607
	（従来比較可能ベース※）	69,778	**62,925**	△9.8%	△6,853
	流通・海外	9,296	**9,371**	0.8%	74
	サプリメント通販	2,519	**2,725**	8.1%	205
	合計	110,208	**102,881**	△6.6%	△7,327
	（従来比較可能ベース※）	81,595	**75,022**	△8.1%	△6,572
販売数量	自販機	945	**853**	△9.8%	△92
	（従来比較可能ベース※）	720	**634**	△11.9%	△85
	流通	146	**136**	△6.7%	△9
	合計	1,092	**990**	△9.3%	△102
	（従来比較可能ベース※）	866	**771**	△11.0%	△95

※ アサヒ飲料旧傘下子会社3社を除く

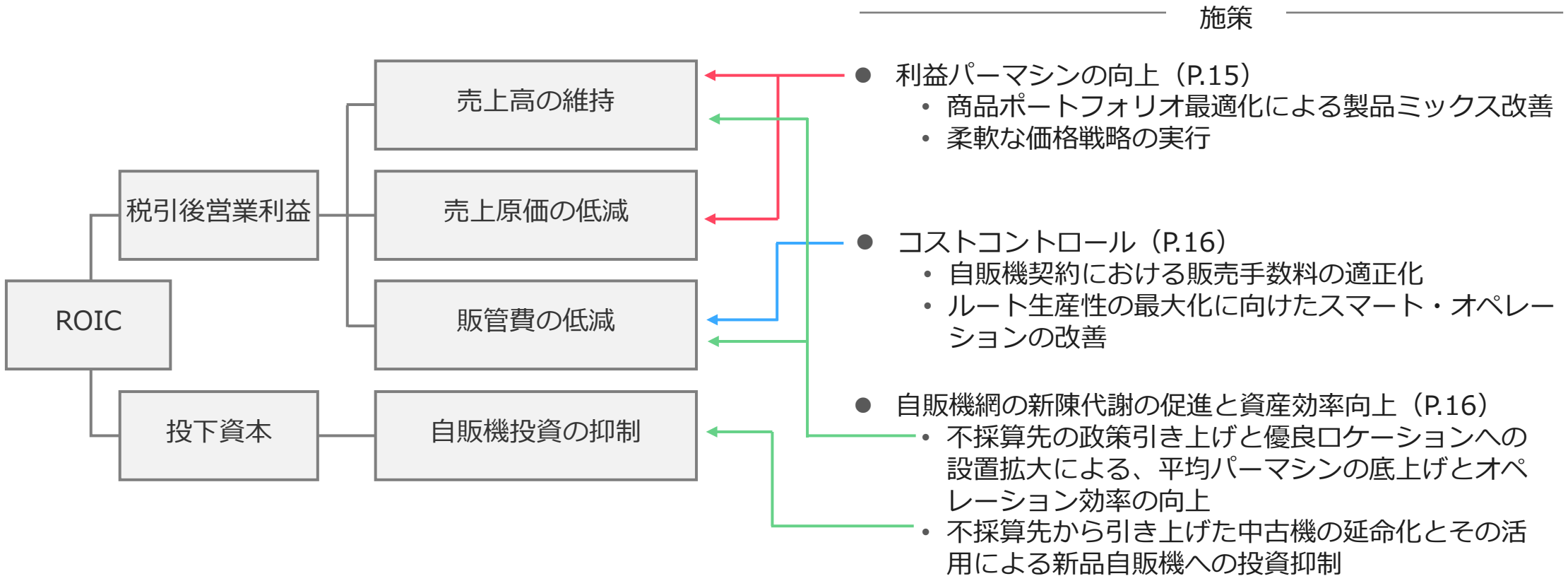
Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

国内飲料事業の収益体質への転換に向けた全体像

国内飲料事業の収益性改善には、利益率向上と投下資本圧縮の両面が必要

自販機台数の絞り込みによる筋肉質な自販機網形成と共に、各コストの低減を図ることでROIC向上をめざす

収益体質への転換に向けたプロジェクトの全体像



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

商品ポートフォリオの最適化と柔軟な価格戦略の実行

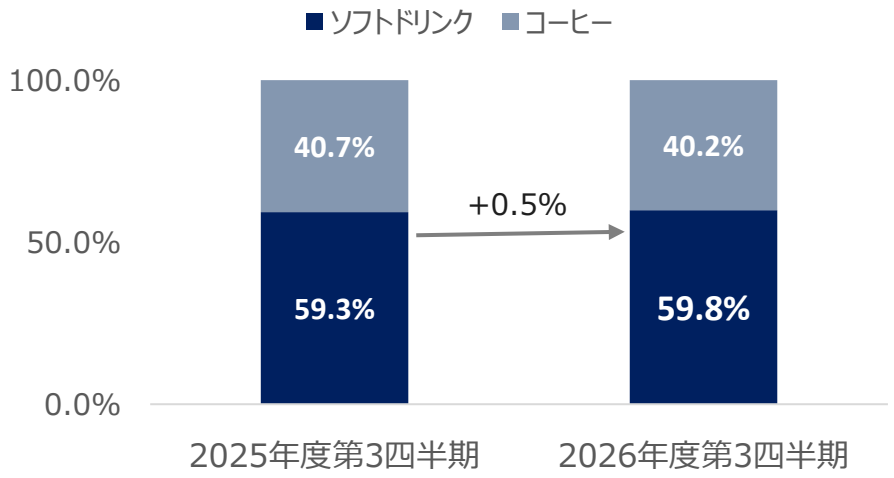
ソフトドリンクのラインアップ強化による商品ポートフォリオの最適化を推進

適切な利益水準の確保に向け、一部商品の自販機推奨価格改定を計画

商品ポートフォリオ最適化

- 最盛期における天候不順の影響を受けた結果、ソフトドリンクの販売構成比は微増
- 自販機オペレーションにおいて、各商品のセット率をコントロールし、商品ポートフォリオの最適化を図る

カテゴリー別売上構成比



※ アサヒ飲料旧傘下子会社3社、流通等除く

柔軟な価格戦略の実行

- 原材料価格の上昇などを受けて、自販機チャネルで一部商品の価格改定を計画
- 中東情勢をはじめとする国際情勢やコスト環境の変化に対応し、適正な販売価格を設定することで、収益性の改善を図る

価格改定の概要

対象	自販機チャネル
開始時期	12月1日
対象商品	SOTコーヒー・ソフトドリンクの一部
改定額	自販機推奨価格を＋10円

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

販売手数料の適正化とスマート・オペレーションによる収益性向上

販売手数料の適正化とスマート･オペレーションの推進により、収益性向上に向けた取り組みが進展

自販機ロケーションの最適化を進め、高収益が見込める優良ロケーションへの再配置により、投下資本を抑制しながらキャッシュフローを改善

自販機契約における販売手数料の適正化

- 契約先との丁寧な交渉を継続し、販売手数料の適正化を推進
- 継続的な取り組みの成果として、販売手数料の適正化が着実に進捗

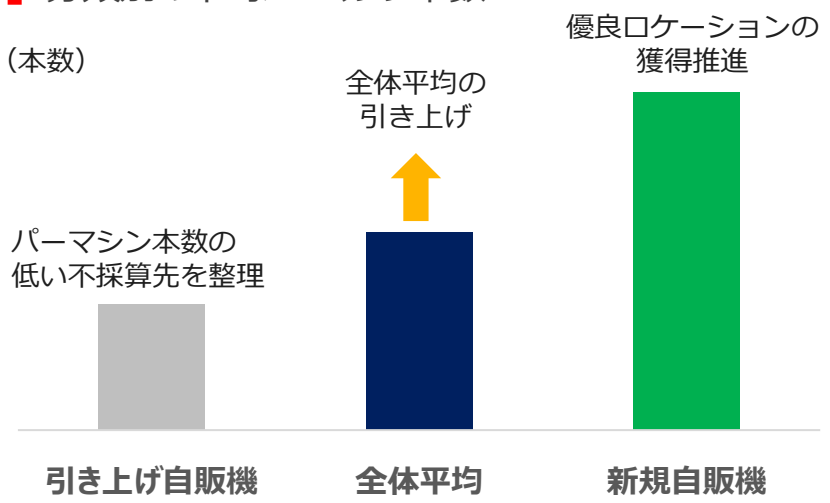
スマート・オペレーション導入による効果

- スマート・オペレーションの推進により、ルート担当者一人当たりの生産性向上を推進
- 横浜BAY営業所に続き、三重エリアの3営業所で新たに混載オペレーションを開始し、さらなる生産性の向上を図る

自販機網の新陳代謝の促進と資産効率向上

- 不採算先を政策引き上げ、新規優良ロケーションを獲得することで自販機ロケーションの最適化を推進
- 引き上げた自販機のリフレッシュ・再活用により、新品自販機への投資を大幅に抑制

分類別の平均パーマシン本数



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

商品ブランドの全面刷新を通じた中長期的な成長基盤の構築

収益体質への転換に向けた取り組みを着実に進める一方、創業以来初となる商品ブランドの全面刷新を推進

商品ブランド価値の向上を通じ、中長期的な成長基盤の構築を図る

創業以来初の商品ブランド全面刷新

新商品ブランドロゴおよびスローガン

- 水・お茶・コーヒーなど、様々な飲料カテゴリに自然に調和するデザイン
- “「あ、うれしい！」を、一緒に。”を商品ブランドスローガンとし、オープンなモノづくりにこだわる姿勢を表現

「あ、うれしい！」を、一緒に。

dydo

新デザインパッケージ



新デザイン自販機



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

商品ブランドの全面刷新を通じた中長期的な成長基盤の構築

共創SPAモデルのもと、生産者・自治体・コンテンツホルダー・生活者など多様なステークホルダーとの共創を通じ、自販機と飲料の新たな価値創造を推進



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

商品ブランドの全面刷新を通じた中長期的な成長基盤の構築

新商品ブランド「dydo」のCMを公開し、品質へのこだわりと「あ、うれしい！」を生み出す姿勢を発信

共創から生まれた商品で新たな商品価値・体験価値を創出

新商品ブランドCM

- 新商品ブランド「dydo」のブランドコンセプトを伝えるCMを公開
- 品質へのこだわりと、多様なステークホルダーとの関わりを通じて、日常に「あ、うれしい！」瞬間を生み出すブランドの姿勢を発信



タイトル　「新dydo登場」篇

U　R　L　30秒　https://youtu.be/rPdOk_c8w7Q

15秒　https://youtu.be/KgnNNPmPx40

共創から生まれた商品

- 原料メーカーや製造パートナーとの共創により、コーヒー豆や香料を使用せずにコーヒーらしい香りと味わいを実現した「ダイドー グッドラテ2050」を開発（下画像左）
- 株式会社Mizkanとの共創により、人気シリーズ「〆鍋™」と当社の飲料開発技術を掛け合わせた、「鍋の〆」ならではのおいしさを手軽に楽しめる缶スープ飲料を開発（下画像中央・右）


dydo
GOOD LATTE 2050
コーヒー豆を使わない、未来へ美味しさつなぐラテ
dydo×mizkan
〆鍋
ごま豆乳鍋スープ
雑炊仕立て
はまぐり
はまぐり
はまぐり

セグメント別概況

海外飲料事業

主力のトルコ飲料事業では、販売価格や販売促進に関する戦略的かつ機動的な施策が奏功し、増収

リラ安や高インフレに伴うコスト上昇の影響を受ける中、ブランド力向上に向けたマーケティング投資を強化したものの、売上成長に加え、商品ミックスの改善などにより、増益

単位：百万円

	第3四半期								通期					
	2025年度		2026年度				（ご参考）超インフレ会計適用前		2025年度		2026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	予想	構成比	増減率	増減額
売上高	48,339	－	**54,800**	－	13.4%	6,461	54,965	△165	65,341	－	76,200	－	16.6%	10,858
のれん等償却前営業利益	6,464	13.4%	**7,668**	14.0%	18.6%	1,203	8,458	△789	8,063	12.3%	9,800	12.9%	21.5%	1,736
のれん等償却費	374	0.8%	**426**	0.8%	13.9%	52	454	△28	515	0.8%	600	0.8%	16.4%	84
営業利益	6,090	12.6%	**7,242**	13.2%	18.9%	1,151	8,003	△761	7,547	11.6%	9,200	12.1%	21.9%	1,652
減価償却費＊1	1,521		**1,816**		19.4%	294	1,343	473	2,136		1,900		△11.1%	△236
トルコリラ＊2	3.58円		**3.21円**		△0.37円		**3.46円**	△0.25円	3.64円		3.20円		△0.44円	
ポーランドズロチ	39.14円		**43.08円**		3.94円		**－**	－	40.07円		42.85円		2.78円	
中国元	20.48円		**23.31円**		2.83円		**－**	－	20.88円		23.26円		2.38円	

（対象期間：1月1日～9月30日）

＊1 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

＊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

海外主要エリア別売上高比率イメージ全体（100%）



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

トルコ飲料事業の事業環境と業績推移

炭酸飲料を中心とした販売数量の拡大に加え、戦略的な価格改定や機動的な販売促進策が奏功し、増収

リラ安や高インフレに伴うコスト上昇の影響を受ける中、ブランド力向上に向けたマーケティング投資を強化したものの、売上成長に加え、商品ミックスの改善などにより、増益

トルコ子会社を取り巻く事業環境

経済状況

- 継続するリラ安や世界的なインフレを背景に、各種コストは上昇基調が継続
- 23年6月以降の政策金利の引き上げにより、インフレ率はやや鈍化傾向

飲料市場

- ノンアルコール飲料市場は、販売ボリュームベースで前年を上回って推移
- インフレの継続や中東情勢の影響によるガソリン価格の高騰等を背景に節約志向が高まり、低価格帯商品の需要拡大が継続

トルコにおける当社実績

- 第3四半期単体の販売ボリュームは、インフレによる消費の弱含みや生産能力が上限に近い水準で推移したことなどから微増となったものの、第3四半期累計では4.7%増
- 炭酸飲料を重点カテゴリーとして拡販に注力したことに加え、機動的な販売促進策の遂行と戦略的な価格改定の効果も寄与し、増収
- ブランド力向上に向けたマーケティング投資を強化したものの、売上成長に加え、商品ミックスの改善や生産効率の向上などにより、増益

トルコ飲料事業における主力商品



トルコ飲料事業の現地会計ベース実績

2026年度前年同期比	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	累計
売上高	+45.3%	+34.2%	+30.1%		+35.4%
販売ボリューム	+11.8%	+3.4%	+0.3%		+4.7%

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

トルコ飲料事業の成長に向けた取り組み

生産能力が上限に近い水準になる中、需要の拡大に対応するとともに、将来の成長を見据えた生産能力の強化を目的として、製造ラインの増設を推進

トルコ飲料事業における生産体制の強化

設備投資の概要

項目	内容		
投資内容	炭酸飲料の製造ラインの増設	水の製造ラインの増設	炭酸飲料の製造ラインの増設
生産能力 （金額換算）	既存設備＋350% （約110億円）	既存設備＋40% （約16億円）	既存設備＋80% （約100億円）
設備投資額	約13億円	約16億円	約20～25億円
稼働時期（予定）	2027年半ば	2027年半ば	2027年初頭

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

ポーランド飲料事業の事業環境と業績推移

デポジットシステムの影響を受け、ミネラルウォーターを中心に販売ボリュームが減少し、減収

減収による売上総利益の減少に加え、製造数量の減少に伴う生産効率の低下、オイル価格の高騰を背景とした各種コストの上昇などにより、減益

ポーランド子会社（ヴォサナ社）を取り巻く事業環境

経済状況

- 2026年のGDP成長率は3%台の成長が見込まれ、経済成長が継続する一方、大手小売業者間の競争激化や、物価上昇を背景とした消費者の節約志向の高まりにより、食品・飲料市場では厳しい競争環境が続く

飲料市場

- 本年1月からのデポジットシステム本格導入に伴う消費者の購買行動の変化や価格競争の激化が見られる

ポーランドにおける当社実績

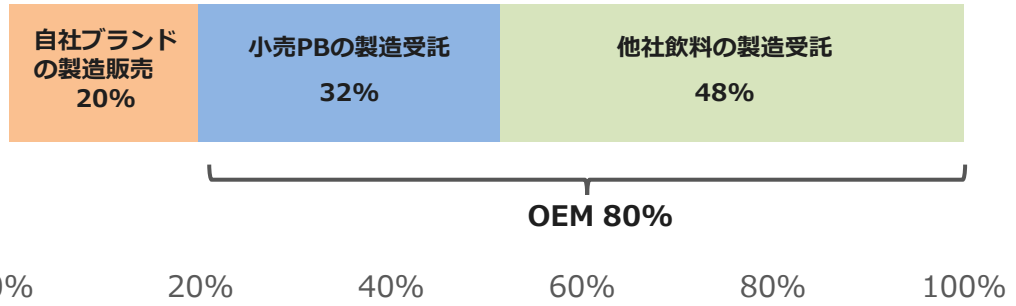
- デポジットシステムに加え、天候不順の影響を受けたことなどにより、ミネラルウォーターを中心に販売ボリュームが減少し、減収
- 商品ミックスの改善が進んだものの、製造数量の減少に伴う生産効率の低下、オイル価格の高騰を背景とした各種コストの上昇などにより、減益

ポーランド飲料事業の現地会計ベース実績

2026年度前年同期比	第1Q	第2Q	第3Q	第4Q	累計
売上高	+12.0%	△9.3%	△27.1%		△10.6%
販売ボリューム	+8.0%	△3.2%	△19.9%		△6.5%

ポーランド子会社のビジネス概況

業態別売上高比率の推移



カテゴリー別売上比率



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

ポーランド飲料事業の成長に向けた取り組み

自社ブランドおよび受託製造の需要拡大に対応するため、製造ラインの増設・更新による供給体制の強化を推進

ポーランド飲料事業における生産体制の強化

設備投資の概要

項目	内容		
投資内容	水の製造ラインの更新	水の製造ラインの増設	倉庫・建屋の改修
生産能力 （金額換算）	既存設備＋100% （約24億円）	既存設備＋100% （約25億円）	-
設備投資額	約13億円	約15億円	約7億円
稼働時期 （予定を含む）	2028年前半	2026年4月中旬	2027年前半

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

セグメント別概況

医薬品関連事業

ドリンク剤は堅調に推移したものの、パウチ製品の受注減少により、減収

減収に伴う売上総利益の減少に加え、2026年12月の本格稼働に向けて試運転中の新たな製造ラインにかかる減価償却費が増加し、減益

単位：百万円

	第3四半期						通期					
	2025年度		2026年度				2025年度		2026年度			
	実績	構成比	実績	構成比	増減率	増減額	実績	構成比	予想	構成比	増減率	増減額
売上高	10,303	–	**9,620**	–	△6.6%	△682	13,435	–	**12,750**	–	△5.1%	△685
営業利益	726	7.0%	**261**	2.7%	△63.9%	△464	829	6.2%	**250**	2.0%	△69.9%	△579
減価償却費	825		**855**		3.7%	30	1,089		**1,200**		10.1%	110

（対象期間：1月21日～10月20日）

- ドリンク剤市場が縮小傾向にある中、これまで拡大を続けてきたパウチ製品（指定医薬部外品）市場においても、成長に一服感が見られる
- ドリンク剤は市場が縮小する中、前年同期を上回って堅調に推移。一方、パウチ製品は市場成長の鈍化を背景に受注が減少し、減収
- 販売数量減少に伴う売上総利益の減少に加え、2026年12月の本格稼働に向けて試運転中の新たな製造ラインにかかる減価償却費の増加により、減益

大同薬品工業の工場見直しの概要

	見直し前			見直し後		
	製造品目	年間生産能力		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	びん	3ライン	330百万本
	パウチ	1ライン	40百万袋	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	パウチ	1ライン	50百万袋

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

セグメント別概況

食品事業

消費者の節約志向の高まりに加え、天候不順の影響を受けたことで販売数量が減少し、減収
減収に加え、製造数量の減少に伴う生産効率の低下などにより、減益

単位：百万円

	第3四半期						通期					
	2025年度		2026年度				2025年度		2026年度			
	実績	構成比	実績	構成比	増減率	増減額	実績	構成比	予想	構成比	増減率	増減額
売上高	16,013	–	**14,529**	–	△9.3%	△1,484	19,570	–	**18,300**	–	△6.5%	△1,270
のれん等償却前営業利益	1,033	6.5%	**267**	1.8%	△74.1%	△765	834	4.3%	**50**	0.3%	△94.0%	△784
のれん等償却額	260	1.6%	**260**	1.8%	0.0%	0	347	1.8%	**350**	1.9%	0.6%	2
営業利益	772	4.8%	**7**	0.0%	△99.1%	△765	487	2.5%	**△300**	△1.6%	–	△787
減価償却費 *	652		**687**		5.5%	35	878		**1,000**		13.9%	121

（対象期間：1月1日～9月30日）

*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

- 競合カテゴリーへの需要シフトや天候不順の影響を受け、ドライゼリーおよびパウチゼリー市場は前年を下回って推移
- 主力のドライゼリー市場が縮小する中、主力ブランド「くだもの屋さん」シリーズや「おいしい蒟蒻ゼリー」のリニューアルなどによる拡販に努めたものの、厳しい市況の影響により販売数量が減少し、減収
- 利益面では、減収や製造数量の減少に伴う生産効率の低下などにより、減益

たらみのドライゼリー市場シェア



※当社調べ、PB含む

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

セグメント別概況

希少疾病用医薬品事業

ランバート・イートン筋無力症候群治療剤ファダプス®を2025年1月より販売

新たな治療薬候補となる有望なパイプラインの獲得に向けて活動中

単位：百万円

	第3四半期						通期					
	2025年度		2026年度				2025年度		2026年度			
	実績	構成比	実績	構成比	増減率	増減額	実績	構成比	予想	構成比	増減率	増減額
売上高	396	–	**718**	–	81.2%	322	606	–	**950**	–	56.6%	343
営業利益	△274	△69.3%	△**122**	△17.1%	–	151	△321	△52.9%	△**300**	△31.6%	–	21
減価償却費	45		**46**		1.8%	0	61		**100**		62.9%	38

（対象期間：1月21日～10月20日）

- 2025年1月に販売を開始したファダプス®の適正使用に係る情報提供、ならびに疾患啓発活動により、ファダプス®による治療を選択する患者さんが順調に増加し、増収
- 引き続き、新たな導入開発品の獲得に向けた取り組みを進める

ダイドーファーマの希少疾病用治療薬

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



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

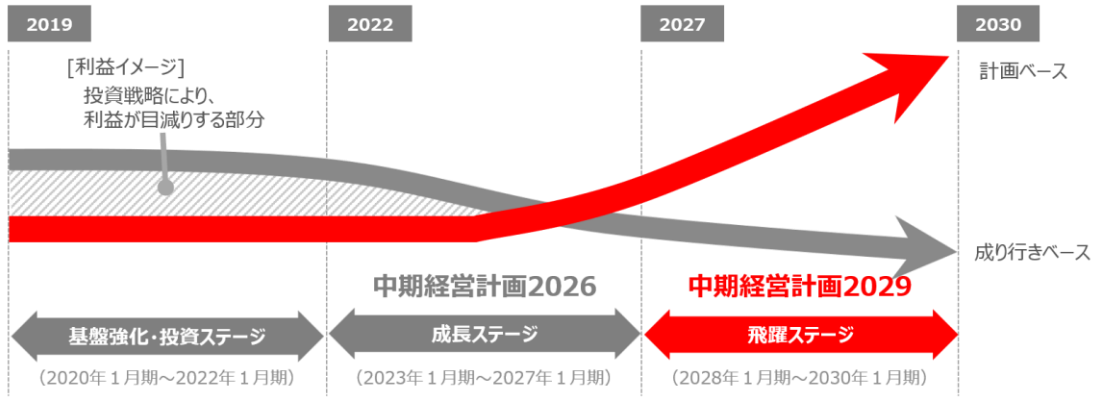
次期中期経営計画の公表予定のご案内

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

次期中期経営計画の公表予定のご案内

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」の「飛躍ステージ」にあたる2027年度から2029年度までの次期中期経営計画を、以下のとおり公表予定

グループミッション2030のロードマップ



連結ROIC※1	1.4%（実績）	4%（目標）	8%以上（目標）
基本方針	● 既存事業の収益力改善 ● 海外飲料事業の選択と集中 ● 投資戦略の実施	● 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※2の強化・育成	

※1 超インフレ会計適用前の数値、2025年3月に見直し
※2 国内飲料事業内のサプリメント通販チャネルを含む

公表予定

項目	内容
日 時	2026年12月15日（火）15:30

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

参考資料

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights 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

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	

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 © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights 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。

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	△165
売上原価	
売上総利益	
販管費	
減価償却費	
営業利益	△761
営業外損益	△3,296
経常利益	△4,057
法人税等	△459
四半期純利益	△3,598

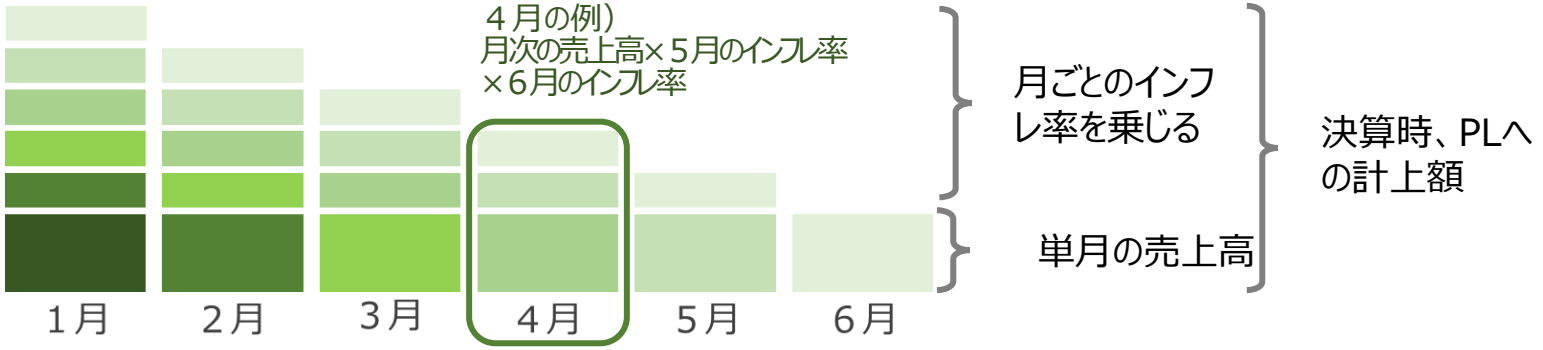
単月ごとにインフレ率を乗じ、現地の財務諸表を作成

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）



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

コスト上昇環境下における適正な販売単価の設定

継続するコスト上昇に対応し、販売数量を鑑みた価格戦略を展開

2026年12月からは自販機チャネルで一部商品の価格改定を実施予定

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、機動的な価格戦略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※1



※1 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

2024年度以降の価格改定の概要

開始時期		2024年 8月21日	2024年 10月1日	2025年 10月1日	2025年 11月1日	2026年 5月1日	2026年 10月1日	2026年 12月1日
主な 対象商品		ダイドーブレンド絶品 微糖/絶品ブラックの 2品	ボトル缶・PETコーヒー・ソフトドリンク※	コーヒー	コーヒー	SOTコーヒー・ ソフトドリンク※	コーヒー・ ソフトドリンク※	コーヒー・ ソフトドリンク※
チャネル	自販機	●	—	—	●	●	—	●
	流通	—	●	●	—	—	●	—
改定額		自販機推奨価格 －20円(値下げ)	希望小売価格(税抜)＋12～20%	希望小売価格(税抜)＋10～15%	自販機推奨価格 ＋10円	自販機推奨価格 ＋10～20円	希望小売価格(税抜)＋10～15%	自販機推奨価格 ＋10円

※一部対象外の商品あり

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

スマート・オペレーションの取り組み

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



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

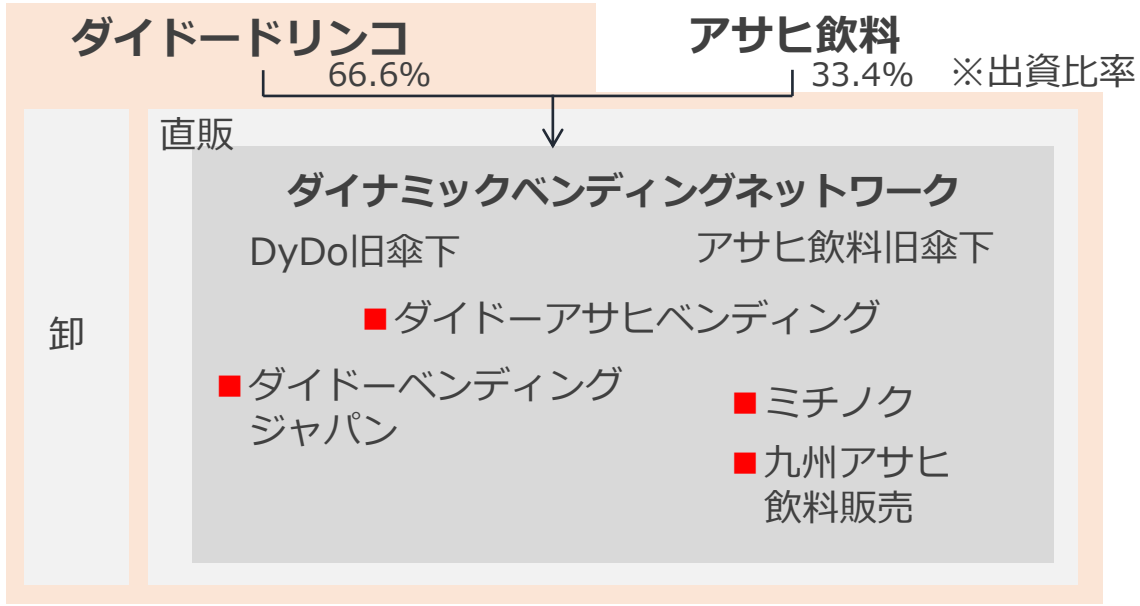
ダイナミックベンディングネットワークの運営

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弁会社として設立
- 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し「ダイドーアサヒベンディング株式会社」に商号変更
- 2026年11月21日付でダイドーアサヒベンディングがダイドービバレッジ静岡を吸収合併し、営業開始
- ダイドー・アサヒ飲料、2メーカーの自販機を1台の車両（トラック）でオペレーションする混載オペレーションの実施や拠点の最適化（詳細はP.36）などにより、オペレーションシナジーの創出をめざす

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

ダイドーアサヒベンディング株式会社における営業所の統廃合

2025年5月21日に、ダイドーアサヒベンディングにおいて4営業所を統合し、国内最大規模の営業所として「横浜BAY営業所」を開設。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をめざす

ダイドーアサヒベンディング横浜BAY営業所

統合の概要

- ■旭営業所
- ■港北営業所
- ■横浜北営業所
- ■大田南営業所

横浜BAY営業所

スマート・オペレーション体制下で混載オペレーションを実施し、効率化による生産性の最大化を狙う

※赤字は旧ダイドービバレッジサービス、青字は旧アサヒ飲料販売の営業所



オペレーション
自販機台数

約7,000台





Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

スマート・オペレーションの導入効果

各種取り組みによりオペレーションの改善を進め、自販機ビジネスにおける確固たる優位性の確立に努める

スマート・オペレーション導入による効果※

- スマート・オペレーションの導入により、ルート担当者一人当たりの生産性が大幅に向上
- 2019年度の約70%のルート担当者数で、オペレーションを実施。人手不足下での自販機ネットワーク維持を実現
- 引き続き、AI導入による機能の進化や、アサヒ飲料旧傘下子会社および共栄会への導入を進めていく

ルート担当者1人あたりの生産性指標（2025年度実績）

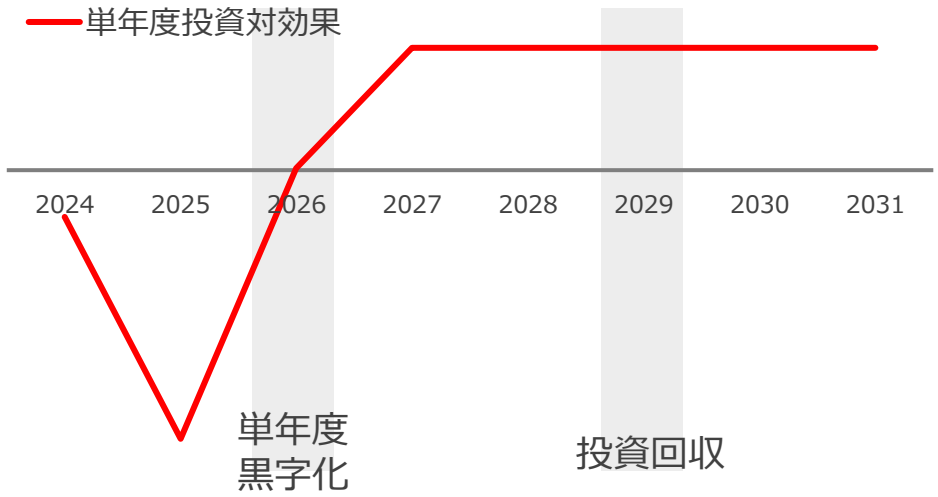
生産性指標	2019年度比
販売本数	約120%
販売金額	約140%
担当自販機台数	約170%

※ダイドービバレッジサービス（現・ダイドーアサヒベンディング）における効果

ダイナミックベンディングネットワークによる統合効果

- アサヒ飲料旧傘下子会社へのスマート・オペレーションの導入や、混載オペレーションの実施により利益創出を狙う
- スマート・オペレーション導入は投資が先行。2026年度に単年度黒字を見込み、その後、毎期数億円規模の改善効果を見込む

アサヒ飲料旧傘下子会社へのスマート・オペレーション導入効果



Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.

こころとからだに、
おいしいものを。

DyDo

Copyright © DyDo GROUP HOLDINGS, INC. ALL rights reserved.