

2021年3月期

第2四半期決算及び中期経営計画説明資料

2020年12月4日

【証券コード:9959】

ASEED



アシードホールディングス株式会社

代表取締役社長 河本 大輔

新型コロナウイルス感染拡大の状況を踏まえ、皆様および当社関係者の健康と安全を第一に考慮し、第2四半期決算及び中期経営計画の資料、説明動画の掲載で対応させていただくことにいたしました。

今後もIR活動の充実に努めてまいりますので、何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

新型コロナウイルス感染拡大に対する取り組みについて

当社は、政府および地方自治体の指導のもと『取引先および従業員の皆様の生命、健康、安全』を最優先し、感染リスクの低減する策を実行しつつ、『農林水産省の食品産業事業者への事業継続に関する基本的なガイドライン』に基づき、飲料の安定的な供給と重要な社会インフラである自動販売機の運営継続を維持してまいります。

本日の内容

I. 第2四半期決算概況と通期見込

II. 成長戦略

売上高、経常利益の減少の主な要因は、自販機運営リテイル事業のマイナスによるものです。

	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	増減額／率
売上高	13,869百万円	12,157百万円	△1,711百万円 / △12.3%
営業利益	571百万円	294百万円	△277百万円 / △48.5%
経常利益	582百万円	381百万円	△200百万円 / △34.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	375百万円	229百万円	△145百万円 / △38.8%

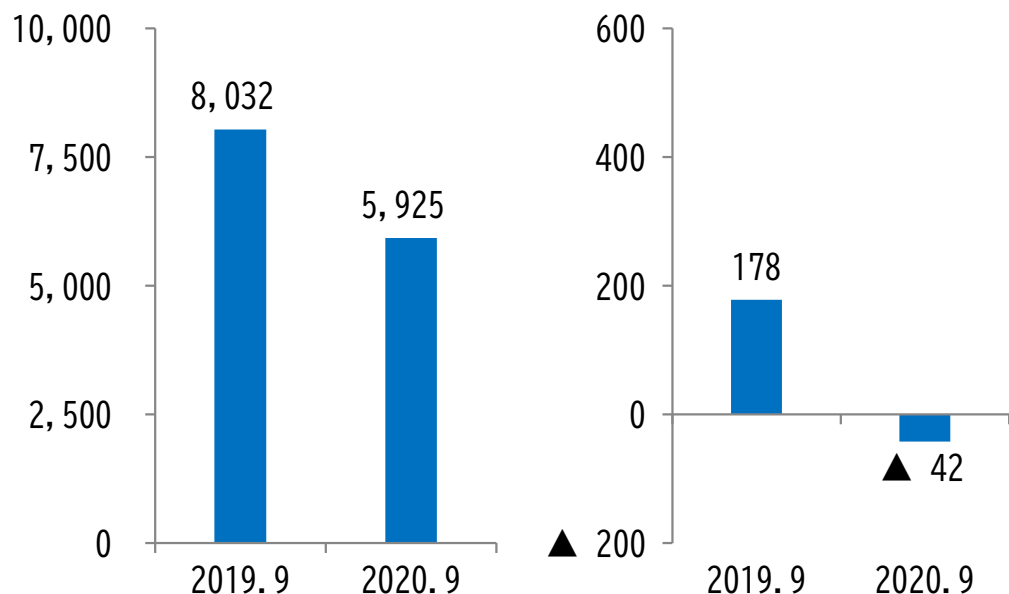
●自販機運営リテイル事業

売上高	5,925百万円 (前年同期比 26.2%減少)
営業利益	▲42百万円 (前年同期は178百万円の利益)

- ・新型コロナウイルス感染拡大の影響による外出自粛やテレワークの定着などで大幅な減収減益。
- ・4月、5月の売り上げ大幅減少から持ち直しの傾向は続いているが、インドアロケーションを中心に厳しい環境が続いている。

売上高 (単位：百万円)

営業利益 (単位：百万円)



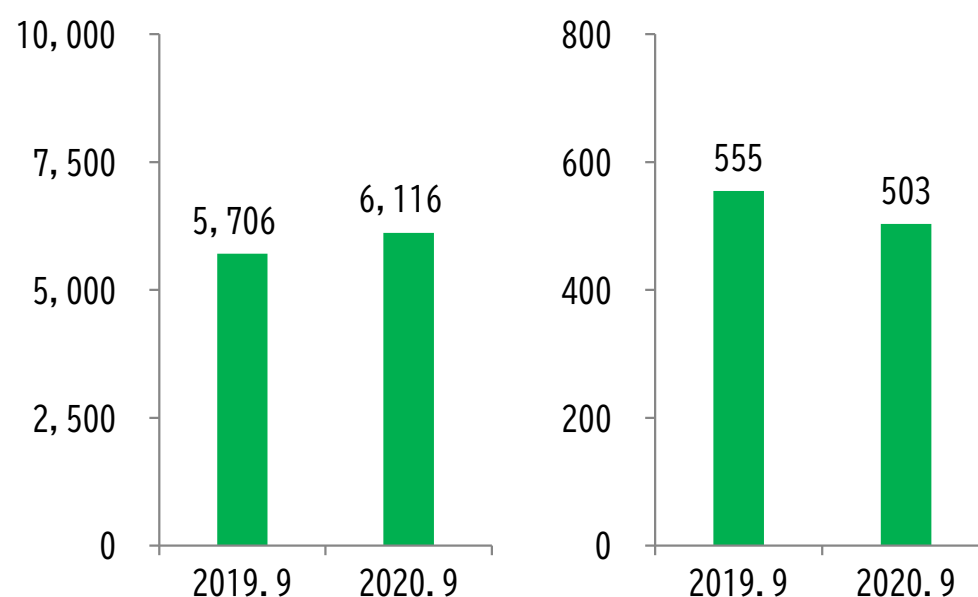
●飲料製造事業

売上高	6,116百万円 (前年同期比 7.2%増加)
営業利益	503百万円 (前年同期比 9.4%減少)

- ・ソフトパウチ飲料などの製造数量が大きく減少
- ・RTD (低アルコール飲料) は家飲み需要を中心に引き続き強い需要があり、堅調に推移

売上高 (単位：百万円)

営業利益 (単位：百万円)

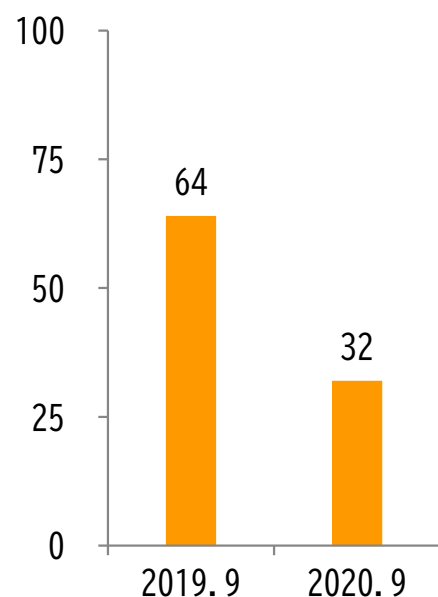


●飲料サービスシステム事業

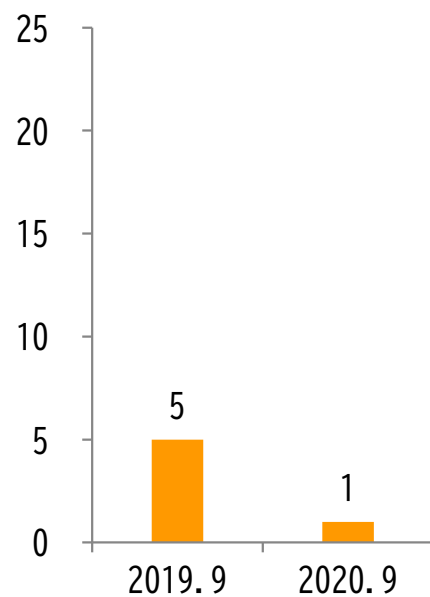
売上高	32百万円 (前年同期比50.0%減少)
営業利益	1百万円 (前年同期比70.4%減少)

・遊技場市場の低迷により減収減益

売上高（単位：百万円）



営業利益（単位：百万円）

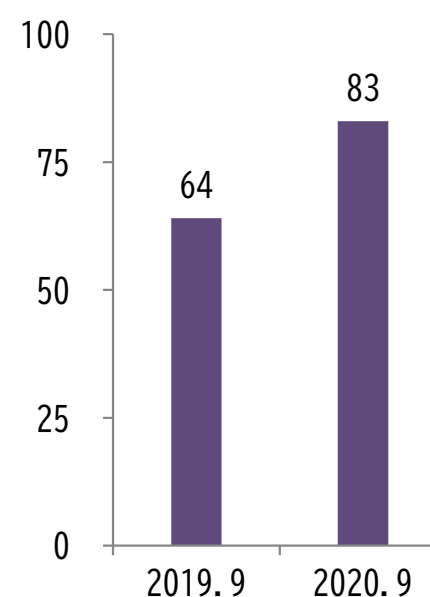


●不動産運用事業

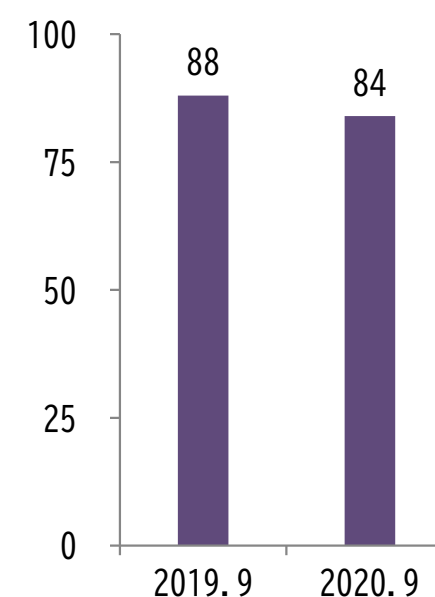
売上高	83百万円 (前年同期比28.1%増加)
営業利益	84百万円 (前年同期比4.9%減少)

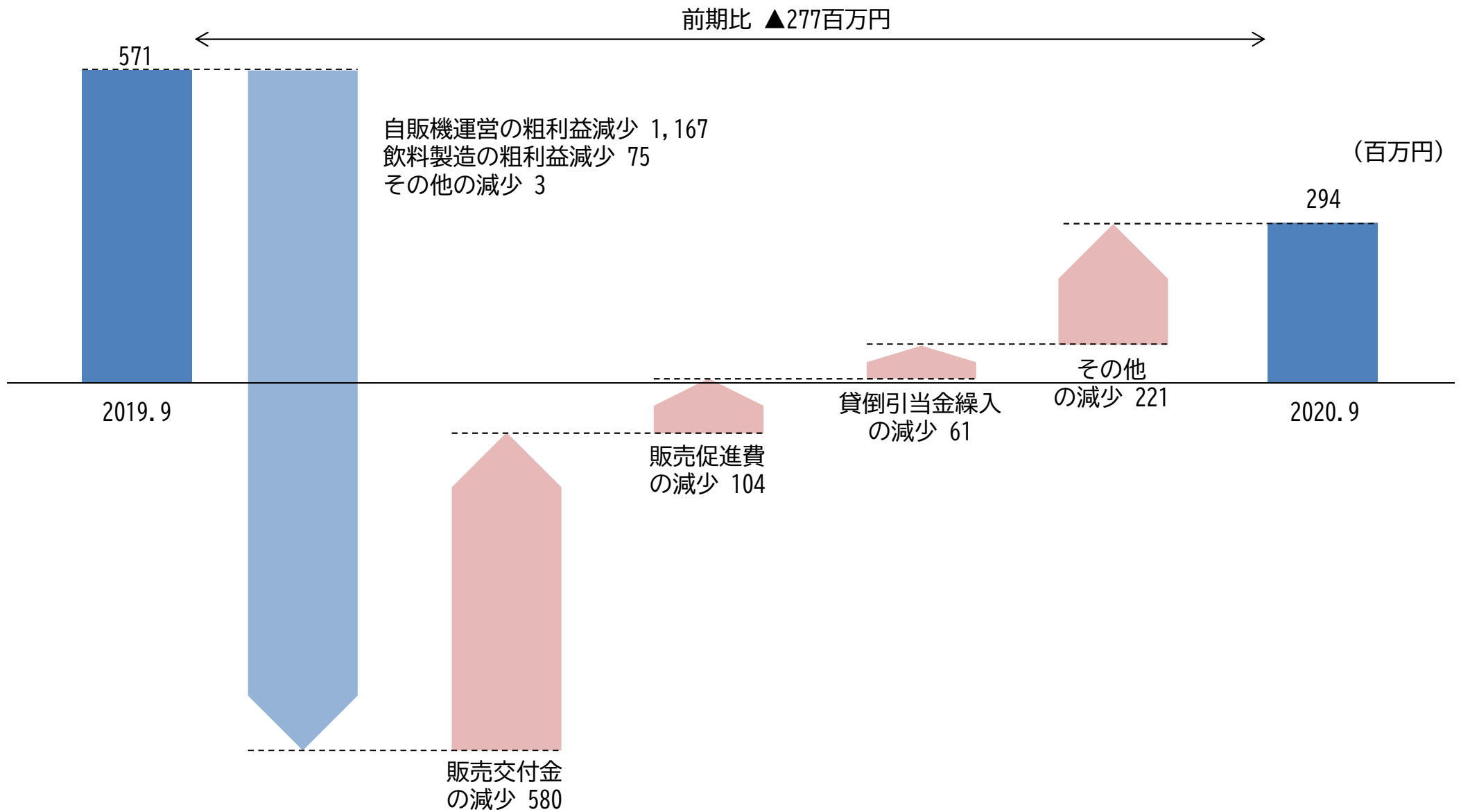
・前期（2019年9月）に物流倉庫を取得

売上高（単位：百万円）



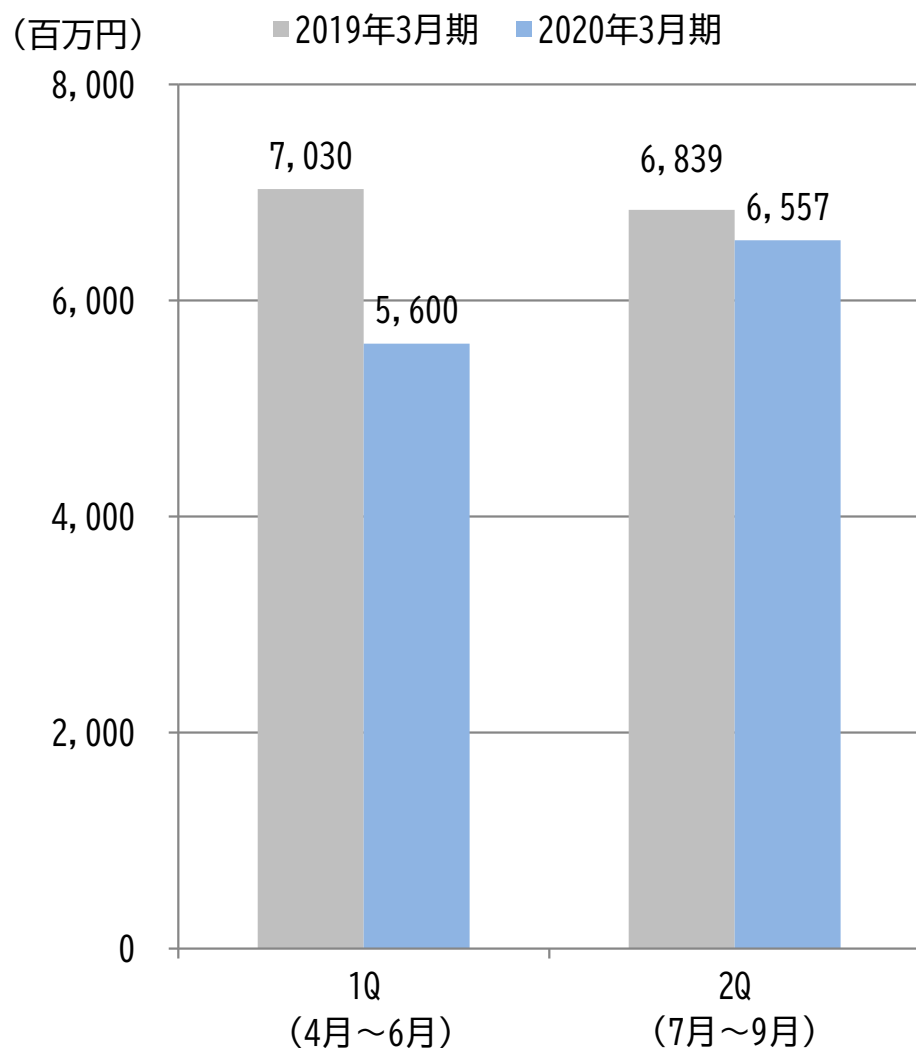
営業利益（単位：百万円）



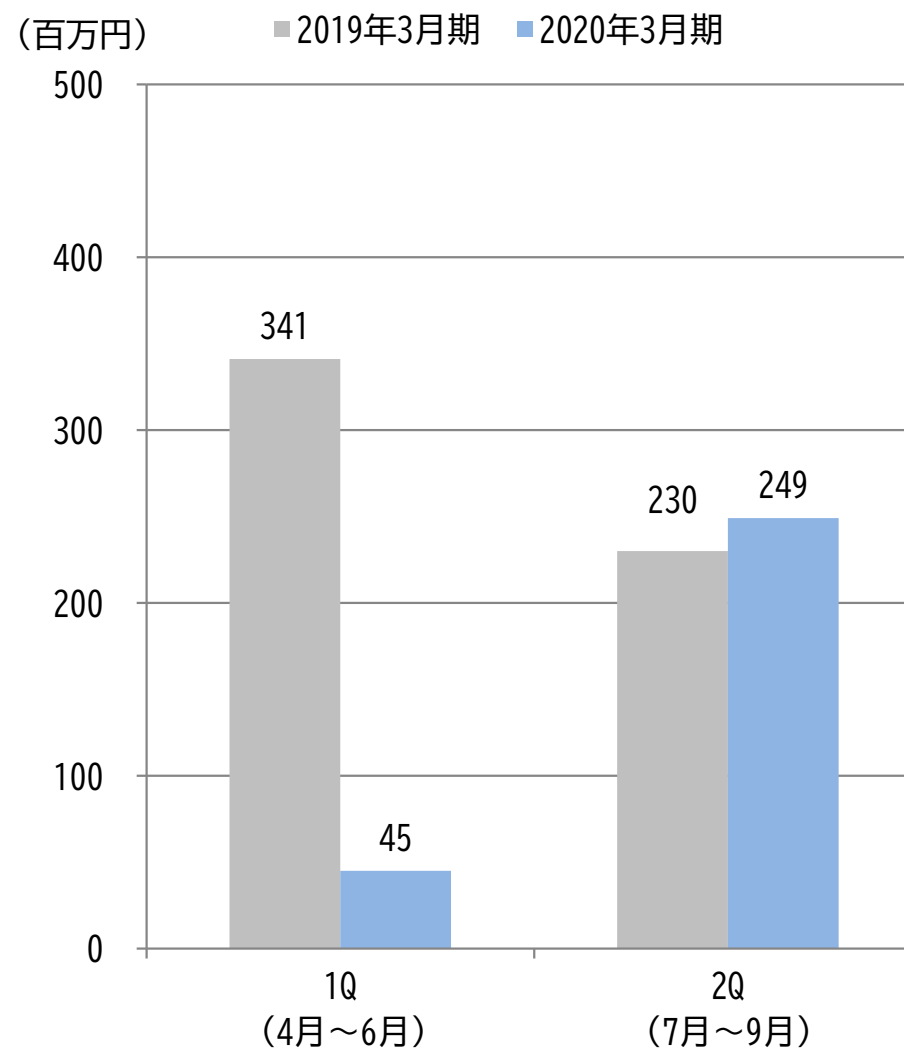


新型コロナウイルス感染拡大の影響により第1四半期は売上・営業利益とも前期比で大幅な減少となりましたが、7月以降は外出自粛緩和等の方針を受け、持ち直しの傾向が続いています。

売上高



営業利益



● 連結貸借対照表 要旨

(単位：百万円)

科 目	2020.3	2020.9	増減	科 目	2020.3	2020.9	増減
資産の部				負債の部			
流動資産	5,166	5,270	103	流動負債	6,943	7,088	145
固定資産	9,811	9,596	△214	固定負債	2,878	2,431	△447
有形固定資産	7,963	7,792	△171				
無形固定資産	171	148	△23				
投資その他の資産	1,676	1,656	△20				
				負債合計	9,822	9,520	△302
				純資産の部			
				株主資本	5,653	5,808	155
				その他の包括利益累計額	△497	△461	36
				新株予約権	0	0	0
				純資産合計	5,156	5,347	191
資産合計	14,978	14,867	△110	負債純資産合計	14,978	14,867	△110

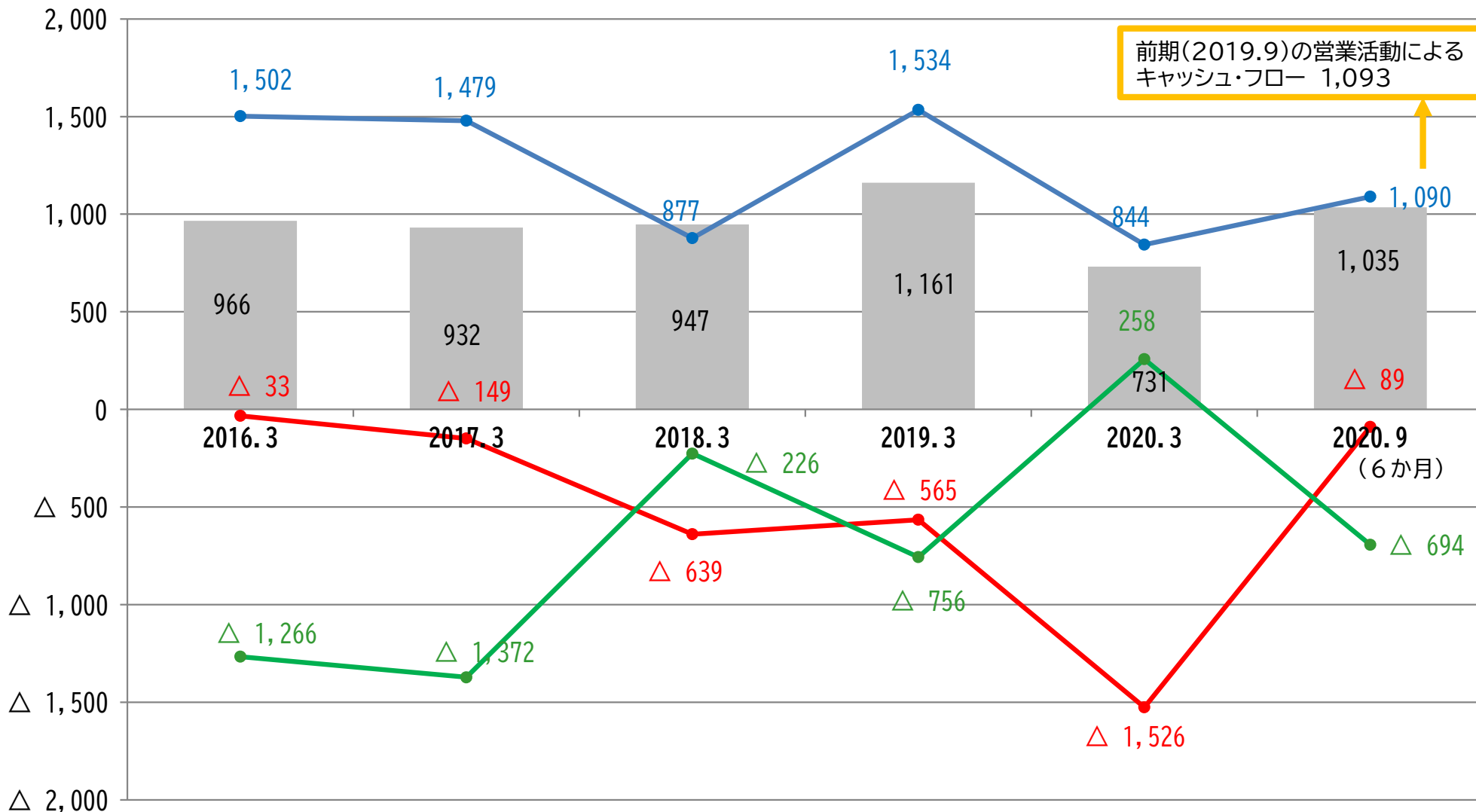
■ 現金及び現金同等物期末残高

● 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

(単位：百万円)



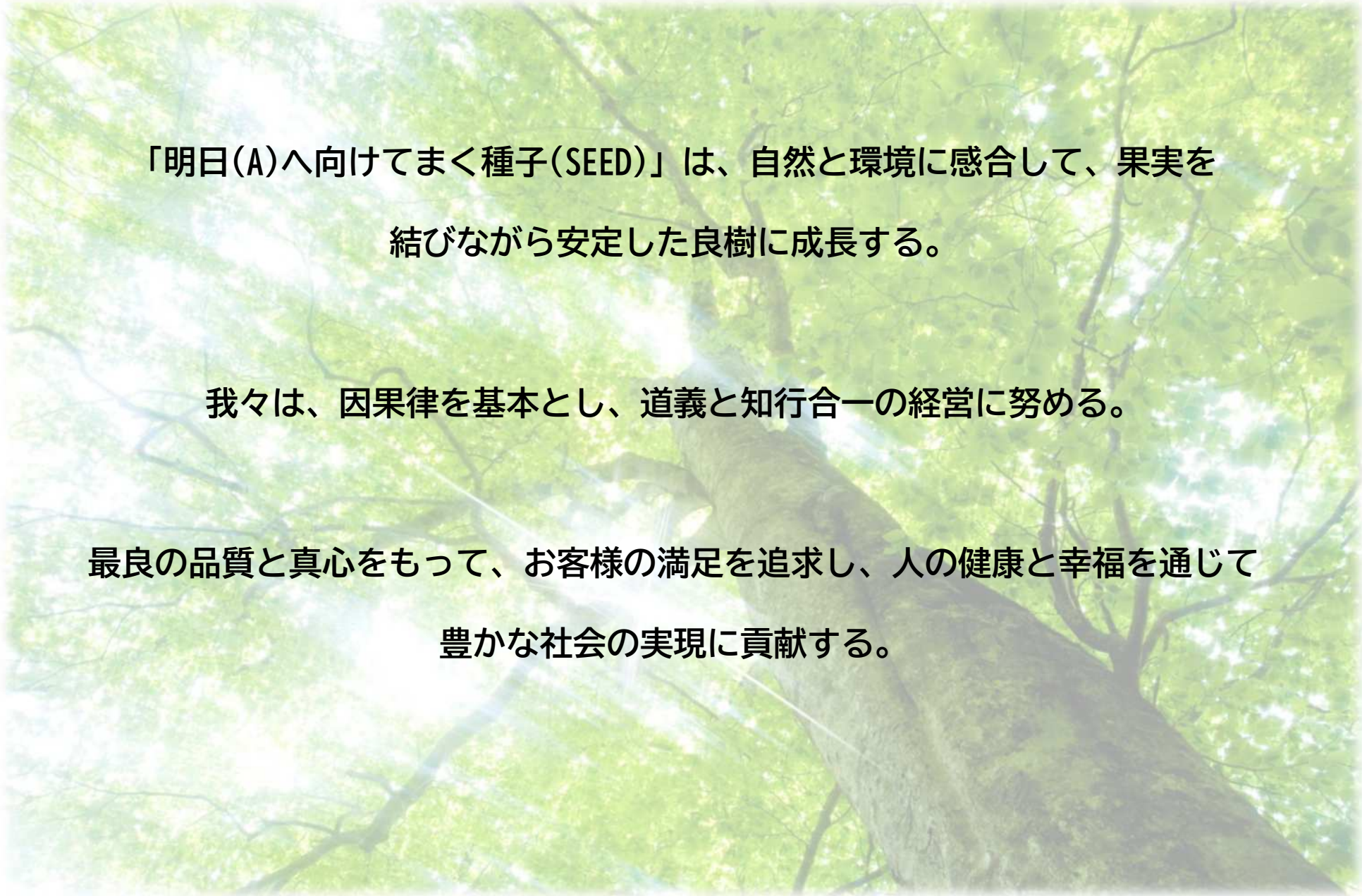
レジャー施設などを中心に今後も自販機の売上低迷が予想されることや、自販機市場での飲料の需要減少の影響やソフトパウチ飲料製造数量の減少が予想されます。営業拠点の統廃合、オペレーション効率の改善、管理コストの削減を行うことで、当期純利益は210百万円を見込んでおります。

	2020年3月期 実績	2021年3月期 業績予想	増減額／率
売上高	25,496百万円	22,870百万円	△2,626百万円 / △10.3%
営業利益	558百万円	260百万円	△298百万円 / △53.5%
経常利益	656百万円	320百万円	△336百万円 / △51.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	353百万円	210百万円	△143百万円 / △40.6%

本日の内容

I. 第2四半期決算概況と通期見込

II. 成長戦略



「明日(A)へ向けてまく種子(SEED)」は、自然と環境に感合して、果実を
結びながら安定した良樹に成長する。

我々は、因果律を基本とし、道義と知行合一の経営に努める。

最良の品質と真心をもって、お客様の満足を追求し、人の健康と幸福を通じて
豊かな社会の実現に貢献する。

●グループ・メッセージ

「良質の選択 – 人、環境、未来に。」
調和を求めて生き生きと

消費者、生活者起点のマーケティング活動に徹し、長期にわたって消費者の信頼と支持が得られるように、人、環境、未来社会に対して「ためになるかどうか」に照らして、常に「良質の選択」を実行します。企業のレゾン・デートル（存在意義）を高めるため「調和を求めて生き生きと（VIVID INTO HARMONY）」の躍動的なメッセージを広く継続して発信しています。いつもお客様の笑顔のそばにあって、生き生きとした生活シーンを提供する企業グループのイメージ（品質）を高めてまいります。



●グループ・ミッション

バランスある企業価値の最大化

事業価値

時代の要請と顧客ニーズにあった、すぐれた技術、製品及びサービスを提供し、社会の便益を図り、生活者とともに真の豊かさを実現する。

人間価値

人間尊重と人材育成を基本とし、社員の福祉向上と能力開発に努力し、働く個人に自己実現の場を提供する。

社会価値

自然、人類や社会の持続的・調和的な発展に貢献するため、市民社会のよき一員として積極的にその役割を果たす。

資本価値

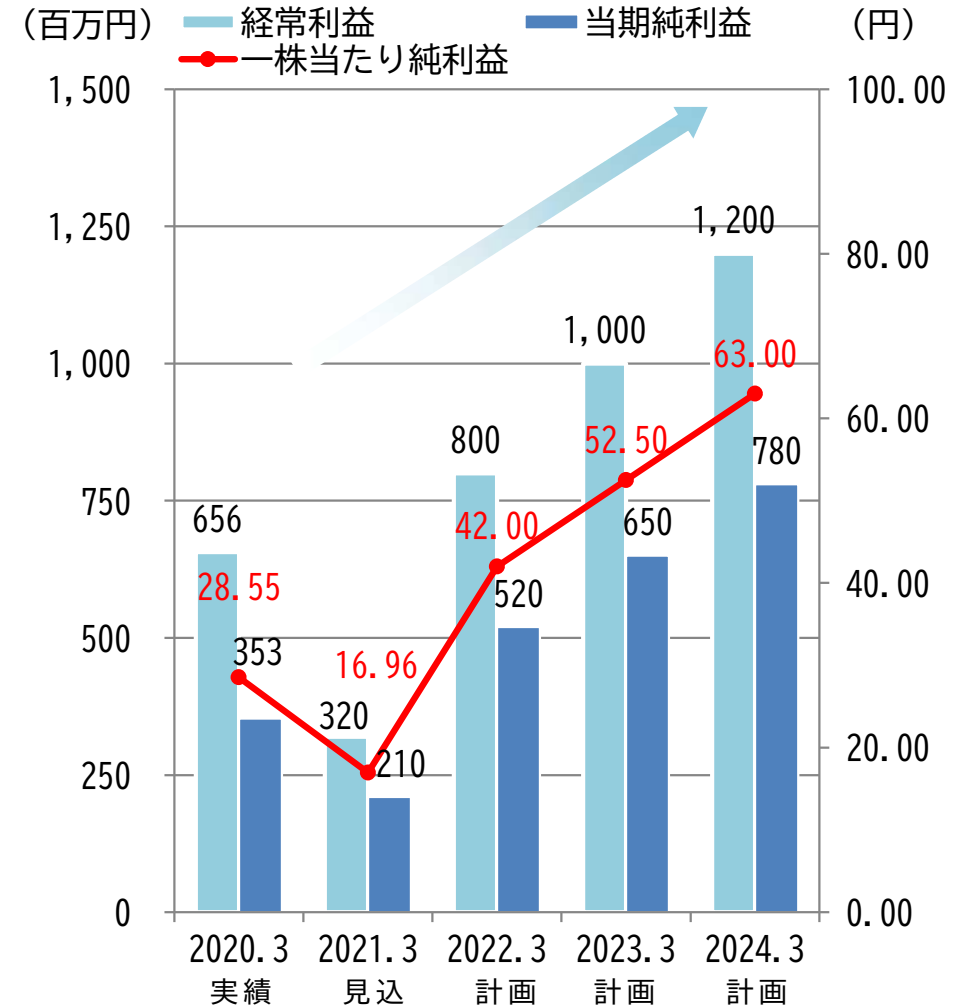
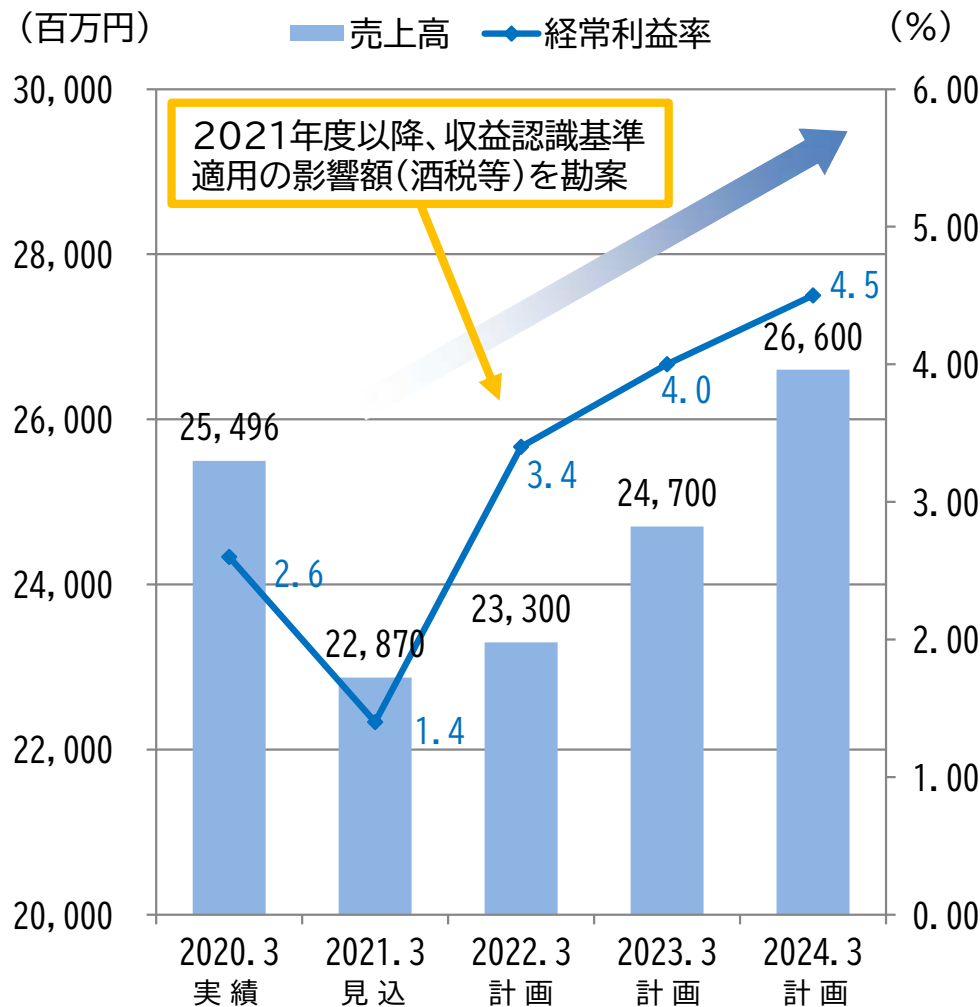
組織の総力を結集して行動し、明日の事業活動（収穫）のための利益（種子）を確保し、企業存続と変革に要する未来費用として必要な付加価値の増大に努力する。

売上高 266億円

経常利益 12億円

経常利益率 4.5%

当期純利益 7.8億円



●グループ

1. ASEAN諸国で現地飲料メーカーと資本業務提携を推進。アシードブランドのグローバル展開
2. 食品・飲料企業とのアライアンスで事業再編・構築
3. ワーク・ライフ・バランスの実現。自主自立の精神を持った人材の採用と育成を図る
4. ESG/SDGsを重視した経営

●飲料製造

8. 受託生産(OEM)中心から企画提案型(ODM)営業を強化
9. 成長市場である低アルコール飲料(RTD)のODM受託拡大とパウチ飲料の強化

●自販機運営リテイル

5. 持株会社の優位性をもって企業再編をリード。M&Aによりビジネスネットワーク化を進める
6. 業界全体が厳しい中、スマートストアへの集約を進めるとともに、オペレーションコストの削減を行うことで、自販機の価値を「利便性」から「機能性」へ転換する
7. 「ASEED」ブランド製品の手売り市場(スーパー、ドラッグストア等)への販売を強化するとともに、ウェルネス(パウチ)製品を中心にD2C販売モデルの立ち上げ

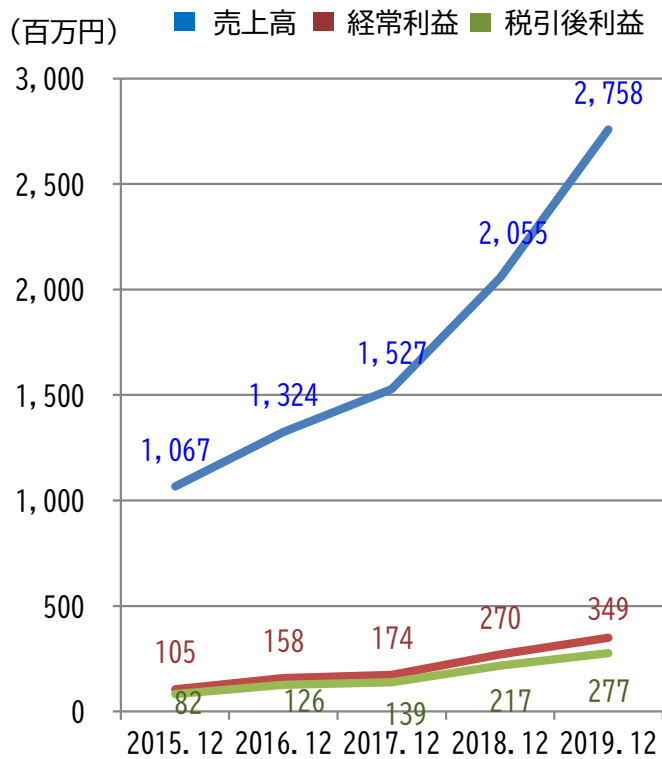
●不動産運営

10. グループ保有不動産の活用・投資による収益の獲得
11. アシードロジスティクスセンターの稼働により、倉庫保管・管理を外部委託から自社運営へ

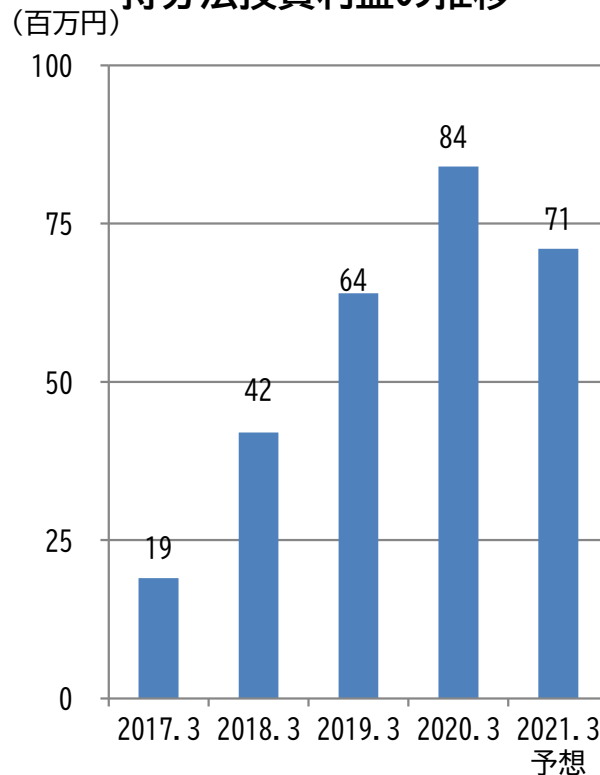
[ベトナム]

HaLong Beer And Beverage Joint Stock Company に株式投資（出資比率は31.3%）
 飲料製造のノウハウと、ハロンビールの販売チャネルを相互利用し、ベトナム国内はもとよりASEAN諸国で
 ビール・酒類及び清涼飲料市場を開拓

ハロンビールの業績推移



ハロンビールの持分法投資利益の推移



[タイ]

新型コロナウイルスの感染症拡大もあり、ベトナムの駐在員事務所に機能集約

持続可能な開発目標（SDGs）とは、「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。持続可能な世界を実現するための17の目標から構成されています。



当社グループでは、次のSDGs目標への取り組みを行っております。

●自販機の省エネ、太陽光発電



・複数メーカーの自販機が並ぶ状態から、ワンストップで機能する当社自販機1台に集約することで、消費電力の削減や景観に配慮

・ハイブリッドヒートポンプ式自販機を採用し、消費電力の大幅削減を実現



・アシード株式会社 本社/福山支店に太陽光パネルを設置し、自販機100台相当の電力を発電



●ヘルスケア商品の開発



高齢者や嚥下（飲み込み）困難者に対応した、低カロリーで美味しい水分補給用飲料などのヘルスケア商品を積極的に開発



●茶殻を肥料の原料として有効活用



緑茶などの飲料を製造する過程で大量に発生する茶殻を、委託先企業で肥料の原料として有効活用
ジャガイモなどの生産に利用

●ふくやまアートサロンを運営



地元在住の多くの美術愛好家・コレクター及び作者からご好意により、寄託を受けた個人所蔵作品を中心に美術品を展示・公開

●スマートストアの推進

飲料メーカー系：自社の限定商品の提供であり、多様な消費者ニーズには対応が困難で複数メーカーの自販機が乱立
価格競争や条件競争の激化により1台当たりの売上や利益率も減少

当 社：消費者起点のマーケットイン型であり、戦略は次のとおり

- ①複数サービスをワンストップで提供
- ②ニーズに沿ったカスタマイズを実施
- ③主要ターゲットは屋内ロケーション
- ④スナック・食品・物品などの販売
- ⑤OCS事業（オフィスコーヒー）と自販機事業の両立



<スマートストア>



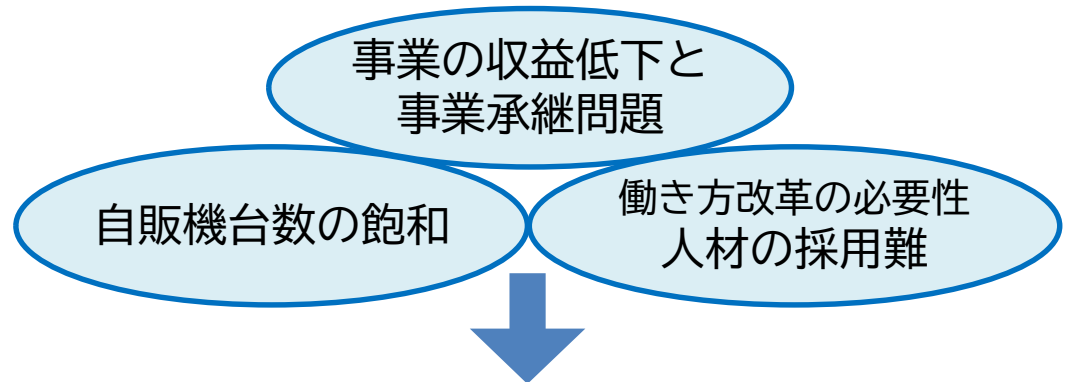
<オフィスコーヒー>

サービス比較	当社	特徴	A社 飲料メーカー系列 オペレーター	B社 独立系 オペレーター	C社 OCS
缶・ペットボトル	○	飲料メーカーの売れ筋商品とアシードブランドのセット	○ 自社ブランド が中心	○ 飲料メーカー機 が中心	
カップコーヒー	○	カップ機の運営は全国でも数十社		△	
スナック・食品・ 物品	○	スマートストアの展開			
オフィスコーヒー	○	一杯挽きに特化			○

●これまでのM&A実績(自販機運営は100台以上のみ)

買収年月	地域	自販機台数	買収形態	現在
1999年 2月	群馬	11,816	株式取得	グループ会社
10月	福岡	639	株式取得	合併
2000年 2月	東京	896	株式取得	合併
11月	広島	-	株式取得	グループ会社
2002年 3月	京都	250	営業権譲受	
7月	宮城	1,993	株式取得	合併
2003年10月	愛知	1,700	営業権譲受	
2004年 4月	青森	420	株式取得	合併
2005年 9月	石川	750	株式取得	合併
2008年11月	青森	289	営業権譲受	
2009年7月	広島	240	株式取得	合併
2010年1月	青森	107	営業権譲受	
6月	東京	389	営業権譲受	
7月	青森	376	営業権譲受	
9月	大阪	459	営業権譲受	
2011年4月	広島	383	株式交換	グループ会社
2012年6月	静岡	204	株式取得	合併
2018年12月	大分	135	営業権譲受	
2019年3月	和歌山	203	営業権譲受	
2020年10月	福島	270	株式取得	

●M&Aの意義



- ①持株会社体制により、優位な経営統合の実現
- ②持株会社を介して自社の経営に継続して関与
- ③M&Aや業務提携に対するノウハウの蓄積
- ④製造小売業（SPA）のビジネスモデルの確立
及び事業バリューチェーン強化で収益性向上
- ⑤オーバーストアの解消と次世代ビジネス確立

●ASEED ASTERチューハイ

「アシードアスター」シリーズを一層多くのお客様に楽しんでいただけるよう販売店舗の拡大に取り組む



厳選した産地で育てられた特産果実を使用し、旬のおいしさを逃がさないよう素早く丁寧に搾汁したストレート混濁果汁で作った缶チューハイです。手搾り果実のような、素材ありのままの自然な味わいと上質な香りで、プレミアムなひとときをお届けします。

ASEED ASTER 紹介・販売サイト
<https://aseed-aster.com/>

●清涼飲料水等

製品のリニューアル・新商品の投入を進めるプロモーションを強化しブランドの知名度と認知度を上げていく



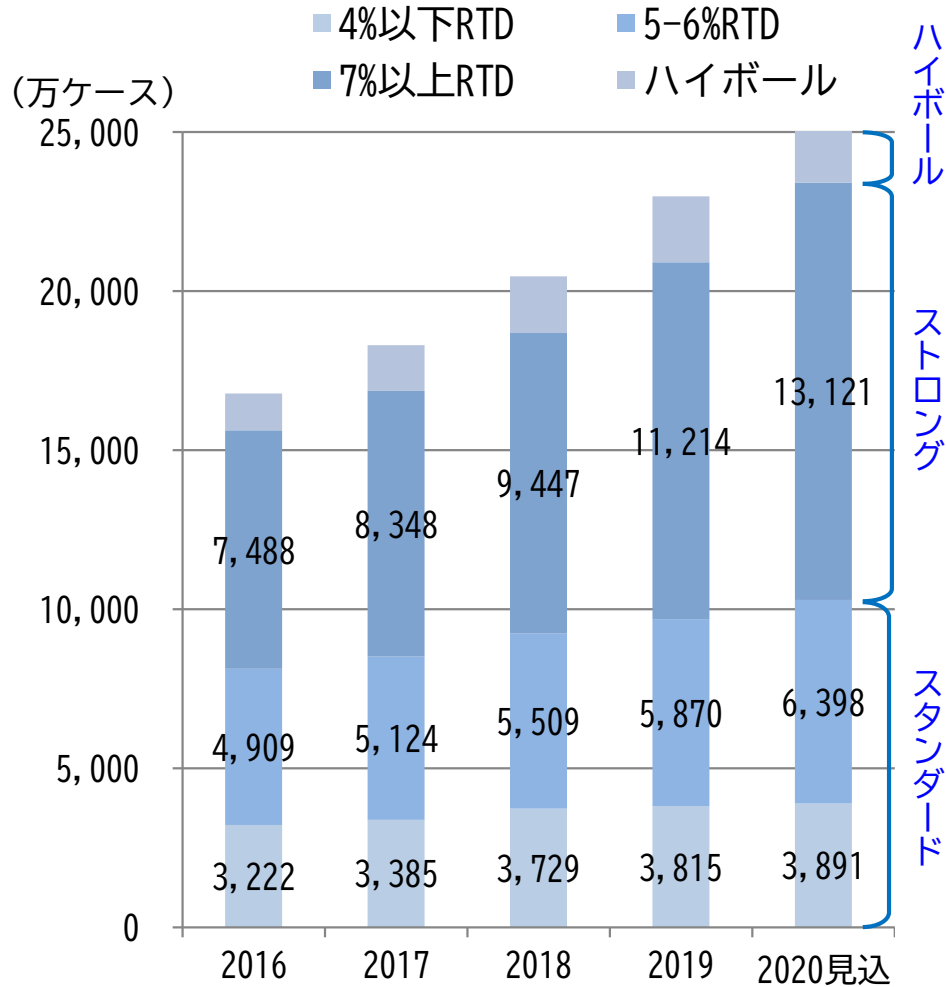
●健康・ヘルスケア分野の商品開発

寒天や青汁など健康・ヘルスケア分野の自社商品の開発を進め、Eコマースなどのダイレクト販売モデルを強化



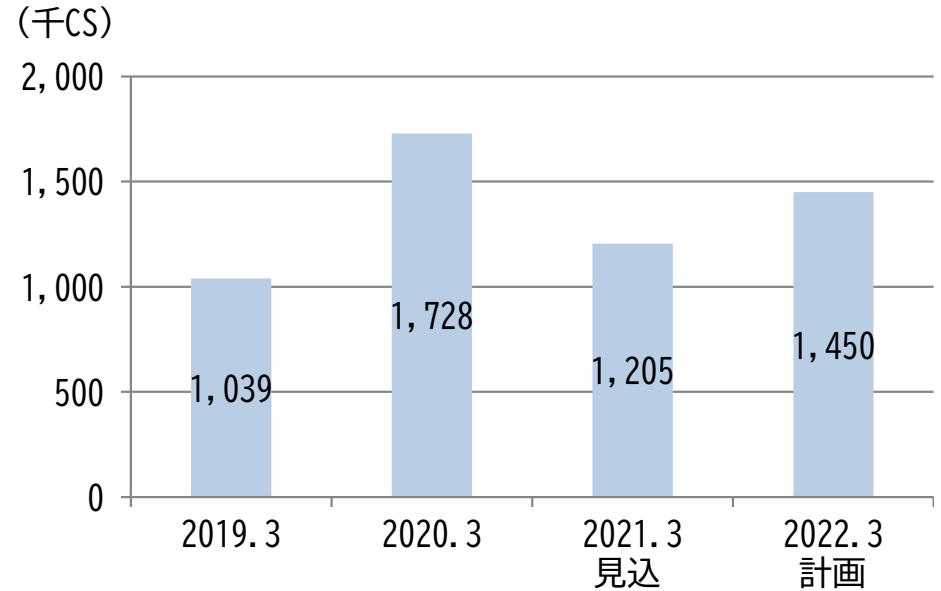
- ・大手ブランドのOEMを取得し、大ロット製造で効率化を図る
- ・流通チェーン向け高付加価値ODMを開発し、売り場確保と拡大を目指す

●RTD市場推移



出典：RTDに関する消費者飲用実態調査 サントリーRTDレポート2020
250ml*24本換算

●ソフトパウチ飲料製造の強化



OEM (Original Equipment Manufacturing)

主にNBメーカーの製造受託。厳しい品質基準をクリアした安心・安全な製造を追求

ODM (Original Design Manufacturing)

コンビニ、量販店などの大手流通チェーンのPBが中心顧客ニーズに応じた商品企画力と確かな品質保証で、PBの分野で競争力を追求

物流ニーズの増加への対応や新たな付加価値の創造を目指し、栃木県下野市にロジスティクスセンターを開設しています。

当施設は子会社のアシードブリュー株式会社 宇都宮飲料工場から10kmの西坪山工業団地内に位置しており、新4号国道へ直結し、関東エリアへ85kmと利便性の高い好立地にあります。

グループ製造の商品保管のみではなく、寄託を受けた物品を倉庫において補完する倉庫業としての運営を行っています。



<施設概要>

所在地：栃木県下野市下坪山1714-2

稼働開始：2020年10月

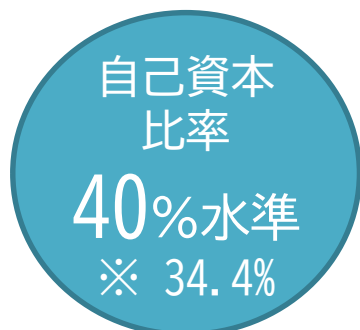
敷地面積：14,579 平方メートル（4,410 坪）

延床面積：9,058 平方メートル（2,740 坪）

建物：鉄骨造2階建て（倉庫・事務所）

財務健全性

事業投資が可能な
財務基盤



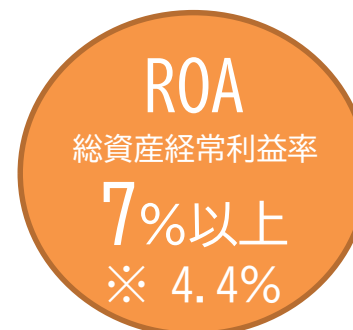
資本効率

良き投資の対象と
なる資本効率



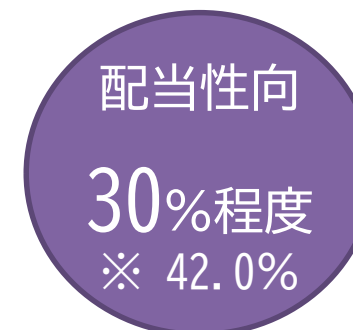
資産効率

同業でトップクラスの
資産効率



株主還元

安定性、継続性を
考慮した株主還元



※2020年3月期実績

● 配当政策

- ① 今期は1株当たり年12円配当を予想
(配当利回り 2.4% 株価500円の場合)
- ② 内部留保はM&A、海外投資、飲料設備等に優先的に充当
- ③ 配当性向30%程度を基準に中長期的な増配基調を目指す

	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3予想
1株当たり 配当金	8円	10円	12円	12円
配当性向	25.9%	24.7%	42.0%	70.8%

● 株主優待



100株以上保有の株主様に
クオカードを贈呈

- 100株以上： 500円相当クオカード
- 500株以上： 1,000円相当クオカード
- 1,000株以上： 2,000円相当クオカード
- 2,000株以上： 3,000円相当クオカード

本資料・IRに関するお問い合わせ先

アシードホールディングス株式会社

経営企画グループ 担当：川崎、宇田、右佐林

電話 : 084-923-5552

E-mail : kikaku@aseed-hd.co.jp

URL : <https://www.aseed-hd.co.jp>

【本資料の取扱上のご注意】

本資料に記載されている、当社又は当社グループに関連する業績予想・計画・経営戦略・方針などは、将来の見通しに関する記述であり、これらは、現在入手可能な情報にもとづく経営者の判断などを基礎としています。これらの将来の見通しに関する記述は、様々なリスクや不確定要因の影響を受けるため、現実の結果が想定から著しく乖離する可能性がある事をご承知おきください。

また、当資料はあくまで当社を理解していただくためのものであり、必ずしも投資をお勧めするものではありません。さらに将来の予測のみならず、過去の部分も含めて見直し等により予告なしに変更することがありますのでご注意ください。