



個人投資家向け会社説明会



【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

1. 事業概要
2. 第2四半期決算概況と今期通期見込
3. 成長戦略
4. 株主還元
5. 質疑応答

1. 事業概要

2. 第2四半期決算概況と今期通期見込

3. 成長戦略

4. 株主還元

5. 質疑応答

商号	アシードホールディングス株式会社
所在地	広島県福山市船町7番23号
設立	1972年11月20日
代表者	代表取締役社長 河本 大輔
資本金	7億9,847万円
発行済株式数	13,495,248株
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場
証券コード	9959
連結子会社	9社
持分法適用 関連会社	HaLong Beer And Beverage Joint Stock Company(ベトナム)
従業員数	730名(グループ)





「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。

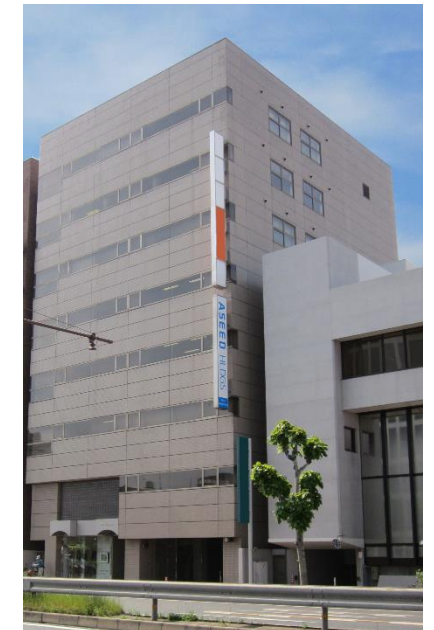
ASEEDING THE FUTURE

人、地球、未来—すべての笑顔と健康のために









アシードグループは、人、地球、未来がもっと笑顔で健康になるために、その思いを込めた種をまき続け、実現に向けて貢献しながら、日々成長を遂げていくことを宣言します。

- ①飲料・食品を通じて、笑顔と潤いに溢れた健康な生活シーンを提供します。
- ②生き生きと笑顔で働き、豊かで健康な人生を送ります。
- ③未来のために地球と調和した持続可能な成長を続けます。

- 1972年 日本バンテン(株)を設立し、食品機器の販売を開始
- 1973年 中国フード機器(株)に商号変更し、自販機によるオペレーター業務を開始
- 1989年 アシード(株)に商号変更
- 1999年 北関東ペプシコーラボトリング(株)(現・アシード(株))の株式を取得し子会社化
- 2000年 (株)三吉酒造場(現・アシードブルー(株))の株式を取得し子会社化
- 2001年 東京証券取引所 市場第二部上場
- 2008年 アオンスエステート(株)を設立
アシード(株)をアシードホールディングス(株)に商号変更し持株会社制へ移行
自販機運営リテイル事業を(株)ベンデックス(現・アシード(株))へ承継
- 2011年 宝積飲料(株)の株式を取得し子会社化
- 2013年 ベトナム・ホーチミンに駐在員事務所を開設
- 2014年 ベトナムのHaLong Beer And Beverage Joint Stock Companyの株式を取得し、持分法適用関連会社とする
- 2021年 連結子会社の北関東ペプシコーラ販売株式会社(現・アシード(株))が(株)いいじまの株式を取得し子会社化
ロジックイノベーション(株)の株式を取得し子会社化
- 2022年 東証の市場区分再編により、スタンダード市場を選択
(株)河村農園の株式を取得し子会社化
- 2023年 静岡ローストシステム(株)、マルサン萩間茶(株)の株式を取得し子会社化



アシード
ホールディングス

自販機運営 リテール事業	 アシード株式会社 (子会社)株式会社いいじま	飲料・食品自動販売システムの運営・販売 飲料の小売店への販売
飲料製造事業	 アシードブルー株式会社	清涼飲料及び酒類の製造販売
	 宝積飲料株式会社	各種ソフトドリンク(清涼飲料水)及び酒類の 企画開発・製造・販売
	 株式会社河村農園	健康茶などの加工商品化・販売
	 静岡ローストシステム株式会社	茶葉の受託加工・製造・販売
	 マルサン萩間茶株式会社	茶の加工及び販売、オンラインストアの経営
不動産運用事業	 アオンズエステート株式会社	不動産の開発・運営・賃貸及び管理
その他事業	 ロジックイノベーション株式会社	納品代行・納品前作業代行・輸送業務・ 海外輸出入業務、廃棄物のリサイクル事業

1. 事業概要
- 2. 第2四半期決算概況と今期通期見込**
3. 成長戦略
4. 株主還元
5. 質疑応答

	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	増減額／率
売上高	11,122百万円	12,114百万円	991百万円 / 8.9%
営業利益	635百万円	765百万円	130百万円 / 20.5%
経常利益	774百万円	858百万円	84百万円 / 10.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	514百万円	636百万円	122百万円 / 23.7%

	売上高		営業利益	
	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期
自販機運営リテイル事業	6,739百万円	7,302百万円	91百万円	217百万円
<ul style="list-style-type: none"> ・コロナ規制緩和による売上の回復、猛暑による売上増加 ・ルート業務の見直しによる生産性の向上や売価のアップにより収益性が改善 ・神奈川、東北地区で自販機営業権の譲り受け 				
飲料製造事業	4,204百万円	4,625百万円	692百万円	687百万円
<ul style="list-style-type: none"> ・原材料・資材・燃料費等の値上がりに対応した価格改定を行い収益性が改善 ・受託数量も堅調に推移したほか、静岡ローストシステム等の買収による売上増加 ・買収にかかる株式取得付随費用57百万円を考慮すると実質的には増益 				

	売上高		営業利益	
	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期
不動産運用事業	68百万円	67百万円	103百万円	101百万円
・保有不動産の運営は堅調に推移				
その他事業	110百万円	119百万円	▲6百万円	0百万円
・アシードロジスティクスセンターの運営が軌道に乗り、収益性が改善				

2024年3月期第2四半期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	2023.3	2023.9	増減	科 目	2023.3	2023.3	増減
資産の部				負債の部			
流動資産	5,696	7,600	1,904	流動負債	8,035	10,310	2,275
固定資産	10,880	11,964	1,084	固定負債	2,920	2,625	△294
有形固定資産	8,771	9,530	759				
無形固定資産	267	278	11	負債合計	10,955	12,936	1,980
投資その他の資産	1,841	2,155	314				
				純資産の部			
				株主資本	5,957	6,699	730
				その他の 包括利益累計額	△336	△69	277
				純資産合計	5,620	6,629	1,008
資産合計	16,576	19,565	2,989	負債純資産合計	16,576	19,565	2,989

流動資産：現金及び預金の増加948百万円、受取手形及び売掛金の増加882百万円等

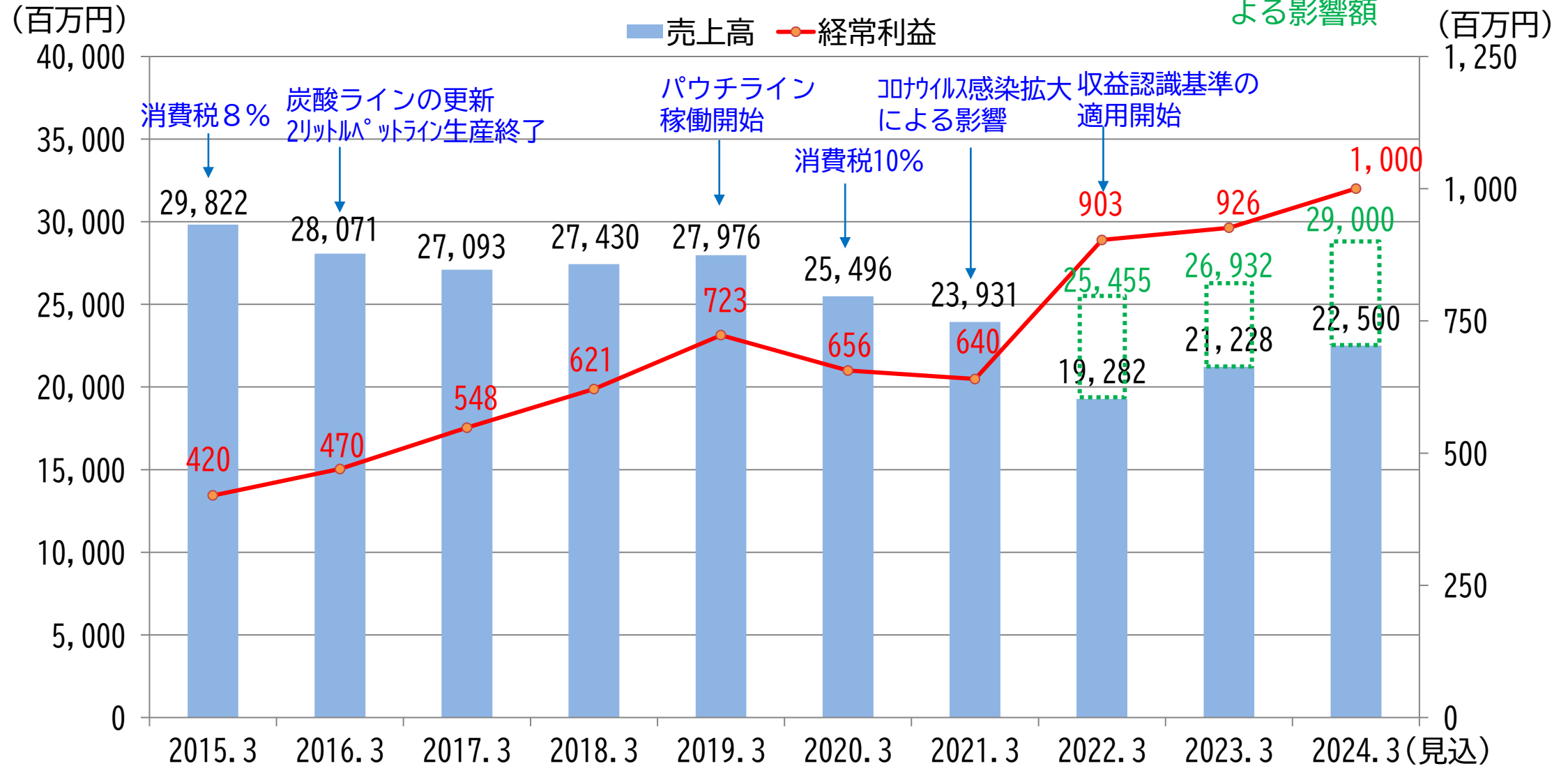
固定資産：建物及び構築物の増加665百万円、投資有価証券の増加260百万円等

(静岡ローストシステム等の子会社化による固定資産の増加1,124百万円)

流動負債：買掛金の増加682百万円、短期借入金の増加710百万円、その他の増加425百万円等

	2023年3月期 実績	2024年3月期 業績予想	第2四半期での 進捗率
売上高	21,228百万円	22,500百万円 (1,271百万円増)	53.8%
営業利益	675百万円	750百万円 (74百万円増)	102.1%
経常利益	926百万円	1,000百万円 (73百万円増)	85.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	602百万円	650百万円 (47百万円増)	98.0%

過去10年の売上高・経常利益推移



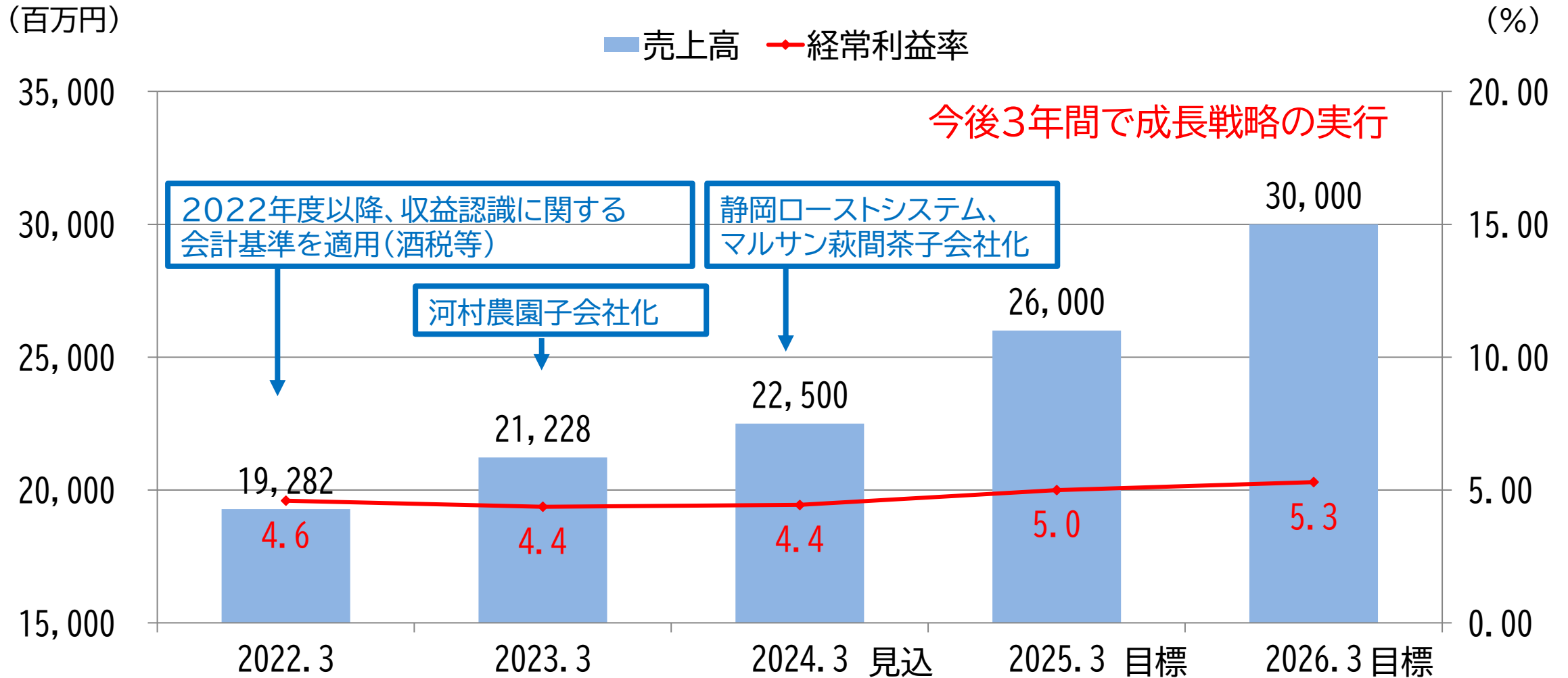
1. 事業概要
2. 第2四半期決算概況と今期通期見込
- 3. 成長戦略**
4. 株主還元
5. 質疑応答

売上高 300億円

経常利益 16億円

経常利益率 5.3%

当期純利益 10億円

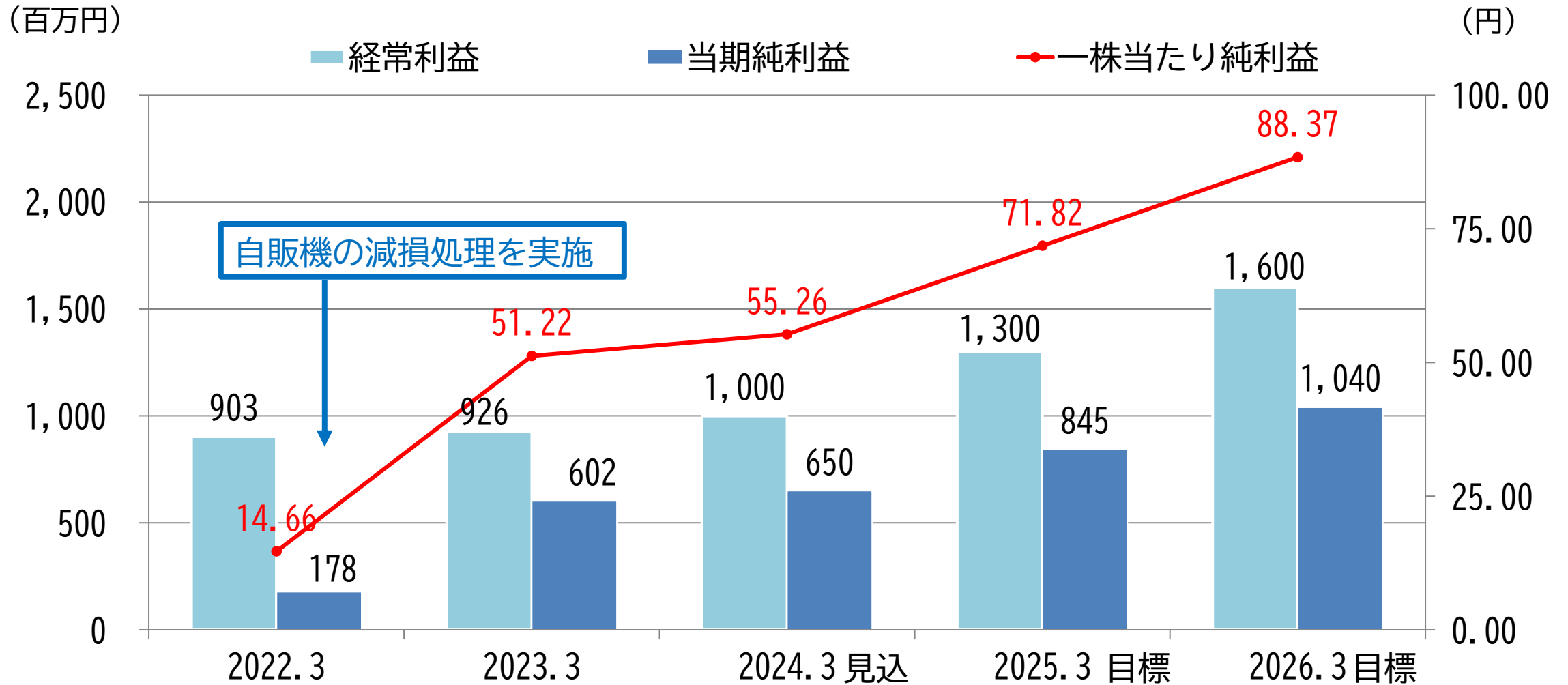


売上高 300億円

経常利益 16億円

経常利益率 5.3%

当期純利益 10億円



PBRは1.05倍(9月末株価)と1倍を上回る水準
成長戦略・株主還元を中心に更なる向上を目指す

※は2023年3月期実績

資本効率
良き投資の対象となる資本効率

ROE
(自己資本当期純利益率)
12%以上
※11.2%

資産効率
同業でトップクラスの資産効率

ROA
(総資産経常利益率)
7%以上
※5.8%

財務健全性
事業投資が可能な財務基盤

自己資本比率
35%程度を維持
※33.9%

株主還元
安定性、継続性を考慮した株主還元

配当性向
30%程度
※31.3%

1. ブランド創造企業への挑戦

- ・自社ブランドの開発・販売強化
- ・健康茶分野での販売強化

2. 既存事業（自販機運営リテイル事業・飲料製造事業）の成長

【自販機運営リテイル事業】

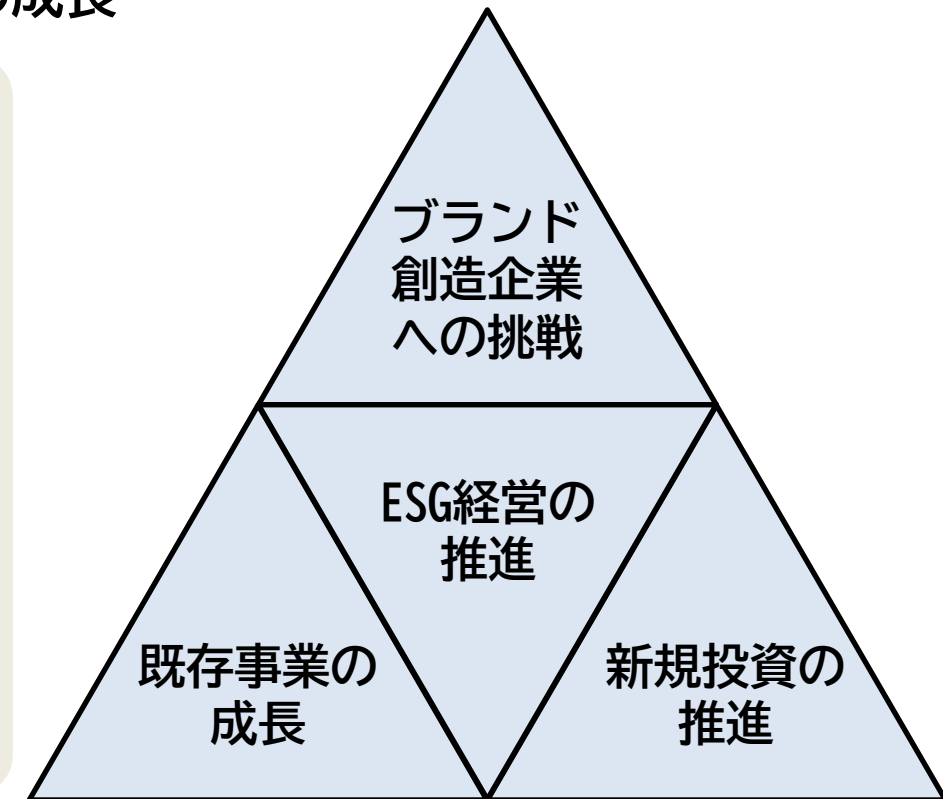
- ・オペレーションの効率化、売価・設置条件の改定による収益性改善
- ・更なる営業権取得、M&Aの推進

【飲料製造事業】

- ・原材料・資材、燃料費の高騰に対応した迅速な価格改定
- ・炭酸ラインの営業強化(東西2拠点によるシナジー強化)
- ・飲料製造の同業者ネットワークの推進

【その他事業】

- ・グループ物流の内製化推進により2024年問題に対応

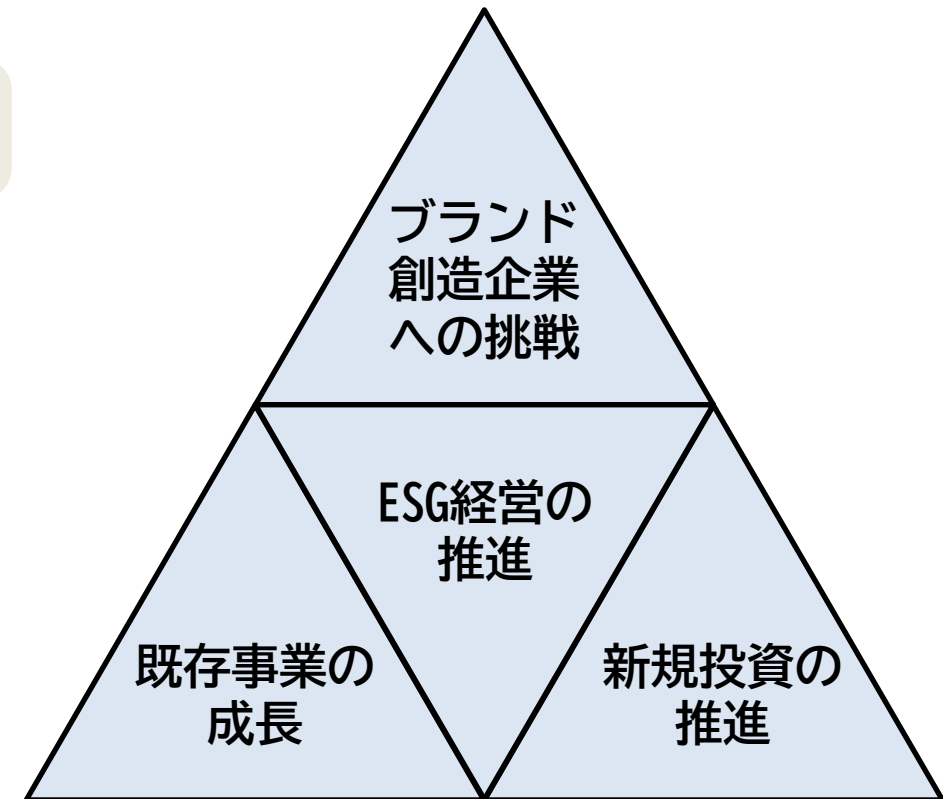


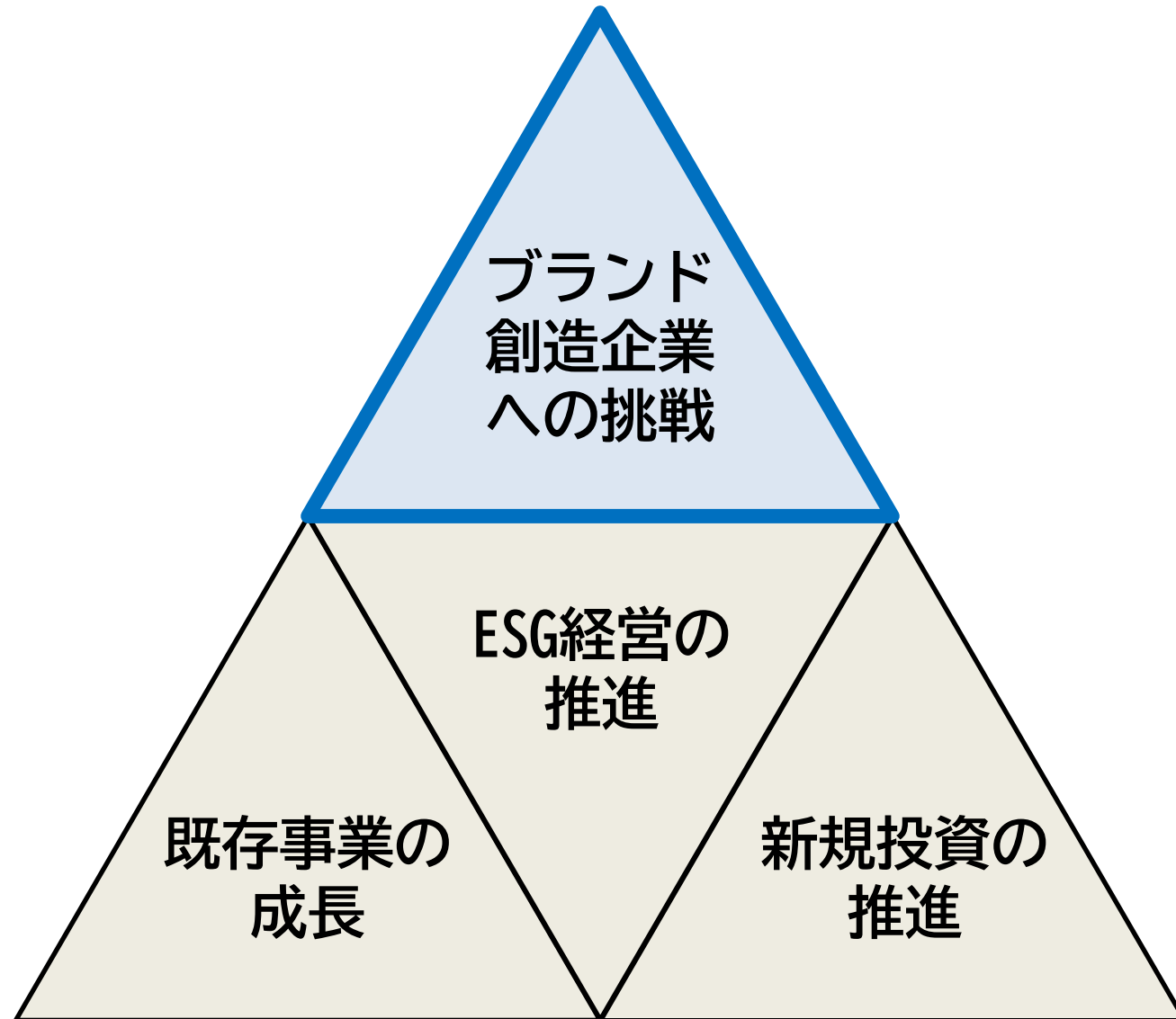
3. 新規事業創出やシナジー創出のためのM&Aの推進

- ・自販機運営リテールや飲料製造に次ぐ第3の柱づくり
- ・食品業界を中心に新規投資の実行、海外事業への投資

4. ESG経営の推進

- ・環境・社会・ガバナンスに対する活動をグループ全体で推進





【開発力の強化】

- ・高付加価値商品の開発
- ・オンリーワン商品の開発
- ・商材の幅の拡大(従来の酒類・清涼飲料からティーバッグなど茶葉関連まで)

【販路の拡大】

- ・自販機の販路から、小売店舗(コンビニ、スーパー、ドラッグストアなど)への販路拡大
- ・プロモーションの強化
- ・輸出の強化

厳選した地域で育った国産のストレート混濁果汁使用

沖縄シークワサーのチューハイは2023年度
第61回ジャパンフードセレクションでグランプリを受賞



瀬戸内レモンのチューハイ



愛南ゴールドのチューハイ

沖縄シークワサーのチューハイ



有田みかんのチューハイ



福島もものチューハイ



太陽すもものチューハイ

●オンリーワン商品の開発

ためして寒天やワイン用果汁を使った女王のノンアルなど独自の商品を開発しています。

また、アシードブランド商品はASTERを中心に台湾や香港など海外へも輸出しています。



河村農園 九州産ごぼう茶

●自販機以外への販路拡大

スーパー、ドラッグストア、ホームセンターなどでアシードブランド商品が採用され、販売店舗数も増加しています。



● インスタ等SNSでの発信、ECの運営

Instagram

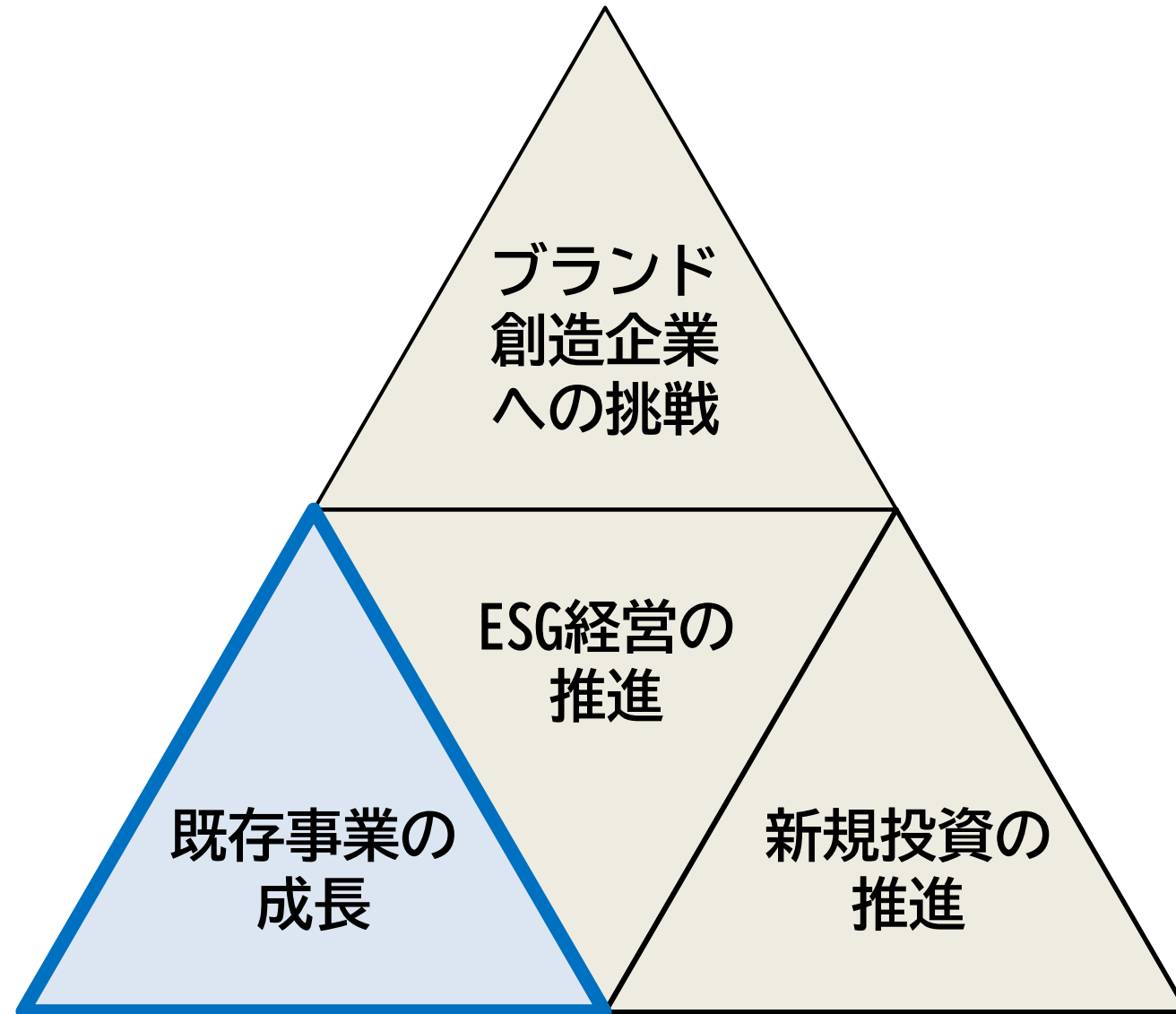


X (旧Twitter)



Rakuten 楽天市場





●収益性の改善

飲料製造原価の高騰などの影響で、大手飲料メーカーの希望小売価格の値上げに合わせて当社も飲料の販売価格の改定を実施し、収益改善を実施しました。

	改定価格
小ペットボトル(280mlなど)	130円 → 140円
大ペットボトル(430ml、500mlなど)	130円～160円 → 140円～170円
大型缶、ペットボトル(水、430ml、500mlなど)	110円～150円 → 130円～170円
小型缶(190ml、250ml、350mlなど)	130円 → 140円

●キャッシュレス対応

約1,200台の自販機に対応機材を取り付け済み

2024年7月の新紙幣流通開始に向け、ビルバリ（紙幣識別機）の交換もすすめていく

- ・缶・ペット・紙コップ・食品など幅広い自販機ラインナップ
- ・独立系オペレーターとして自販機を集約し、Co2削減に貢献
- ・独立系オペレーターでは唯一の上場企業として、飲料メーカーとのWin-Winの関係を構築
- ・業界再編のリーダー的な立場で、更なるM&Aによってオペレーションの効率を上げ、収益性を改革



	自販機市場動向	飲料メーカー系 オペレーター	独立系 オペレーター
過去	<ul style="list-style-type: none"> ・飲料販売の最大の販路(40%) ・設置先増加による売上拡大 ・定価販売が基本 	<ul style="list-style-type: none"> ・売場として設置台数拡大推進 ・飲料メーカーによる独立系オペレーターの買収(シェア拡大) 	<ul style="list-style-type: none"> ・飲料メーカー代理店として拡大 ・事業者数:全国500社以上 ・飲料メーカー無償貸与機でP/Mを無視した設置競争
新型 30ヶ前	<ul style="list-style-type: none"> ・手売市場に逆転される(25%) ・コンビニとの競合、缶コーヒーの低下 ・ロケーションフィの高止まり ・労働環境悪化の是正 	<ul style="list-style-type: none"> ・飲料メーカー同士の商品を自販機で相互販売 ・直営一部エリアを独立系へ委託 	<ul style="list-style-type: none"> ・零細オペレーターの限界 ・人手不足による継続困難 ・創業者世代の事業継承が課題 ・事業者数:約125社
新型 30ヶ後	<ul style="list-style-type: none"> ・経済合理性のない自販機撤去 ・ロケーションフィの適正化 ・無人店舗の自販機ニーズ上昇 ・食品・物販など飲料以外の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・直営オペレーター事業の見直し ・地域の独立系オペレータと連携 ・飲料メーカー同士の自販機事業再編 	<ul style="list-style-type: none"> ・同業のアライアンス加速 ・中堅事業者が全国30~50社に集約 ・飲料メーカー系列オペレーターとの提携

●2000年以降のM&A実績(自販機台数100台以上の実績)

買収年月	地域	自販機台数	買収形態	現在	買収年月	地域	自販機台数	買収形態	現在
2000. 2	東 京	896	株式取得	合併	2010. 8	大 阪	459	営業権譲受	
2002. 3	京 都	250	営業権譲受		2011. 4	広 島	383	株式交換	グループ会社
2002. 7	宮 城	1.993	株式取得	合併	2012. 6	静 岡	204	株式取得	合併
2003. 10	愛 知	1.700	営業権譲受		2018. 12	大 分	135	営業権譲受	
2004. 4	青 森	420	株式取得	合併	2019. 3	和歌山	203	営業権譲受	
2005. 9	石 川	750	株式取得	合併	2020. 10	福 島	212	株式取得	2021. 12 合併
2008. 11	青 森	289	営業権譲受		2021. 6	茨 城	493	株式取得	グループ孫会社
2009. 7	広 島	240	株式取得	合併	2022. 4	佐 賀	301	営業権譲受	
2010. 1	青 森	107	営業権譲受		2023. 2	神奈川	392	営業権譲受	
2010. 6	東 京	389	営業権譲受		2023. 9	宮 城	750	営業権譲受	
2010. 7	青 森	376	営業権譲受		2023. 11	栃 木	456	営業権譲受	

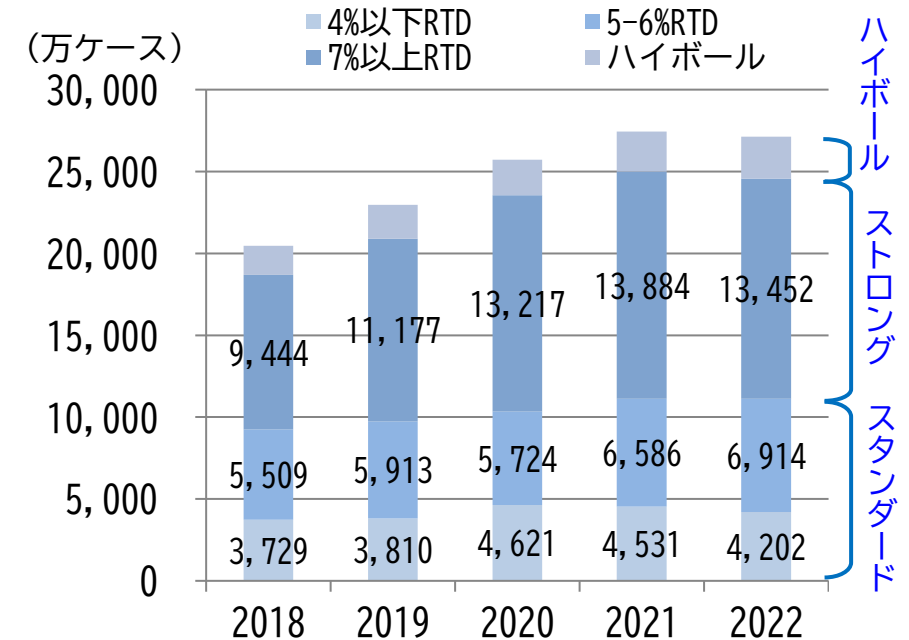
自販機業界においてリーディングカンパニーになるべくM&Aを推進

- 宝積飲料(株)志和飲料工場の製造設備更新(2023年2月稼働)
設備投資額 約12億円
従来の250ml缶に加え、190ml缶・350ml缶・500ml缶の
充填も可能となる
缶・ビンの製造能力は年間200万箱から400万箱に向上
RTD市場の西日本での受注拡大を目指す



- ODM営業の強化
大手飲料メーカー商品の小売価格の上昇によって、量販店
でのPB戦略が強化される中、高い商品提案開発力を生か
し、商品の開発から製造に至るまですべてを当社グループ
で実施する
ODM(PB商品)営業を強化する
- 適正な価格改定
資材・燃料費等の値上がりに対し、取引先に対して適正な
価格改定を実施

RTD市場の推移



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2023 250ml*24本換算

●物流2024年問題への対応

2024年問題に対応するため、これまで外部企業に委託していた物流業務を、ロジックイノベーション(株)を中心として内製化。

物流コストの削減・需要変動に柔軟に対応できる体制とし、競争力の強化を図る。



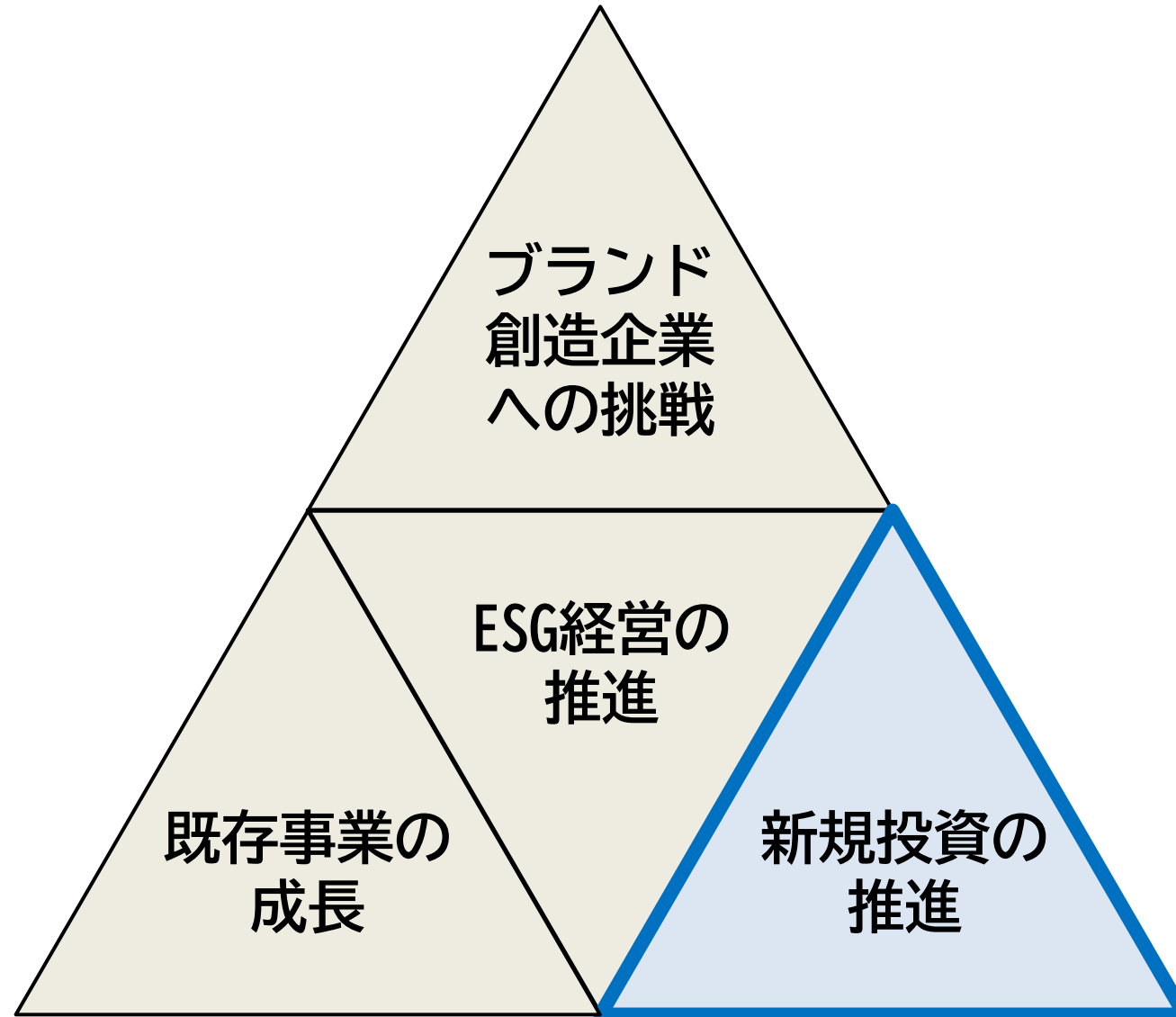
●3PL事業の強化

アシードロジスティクスセンターを中心に3PL事業の強化を図る。

※Third(3rd)Party Logistics(略して3PL)」とは、荷主に対して物流改革を提案し、包括して物流業務を受託し遂行すること



アシードロジスティクスセンター





株式会社河村農園(2022年8月子会社化)
「世界一美味しい健康茶をつくる」という想いととも健康茶を製造

機能性表示食品の認証を得た「ごぼう茶」を始めとした健康茶の販路の拡大を目指す。健康茶製造のノウハウを活かしてアシード商品の健康・ヘルスケア分野の強化を目指す。



オンラインショップ
<https://www.kwfa.gr.jp/online-shopping/>





S.R.S

静岡ローストシステム株式会社(2023年4月子会社化)
各種茶葉の粉碎・焙煎・ブレンド・異物除去などの受託加工



マルサン萩間茶株式会社(2023年4月子会社化)
1000種以上の茶葉のオンライン販売

オンラインショップ
<https://www.chaoroshisonpo.net/>

茶卸総本舗 

HaLong Beer And Beverage Joint Stock Companyに株式投資(出資比率は30.42%)
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
ベトナム以外のASEAN諸国も含め、更なる投資先の獲得を目指す

今期は、Halong Beer販売エリアで市場動向調査のため
チューハイのテスト販売を実施

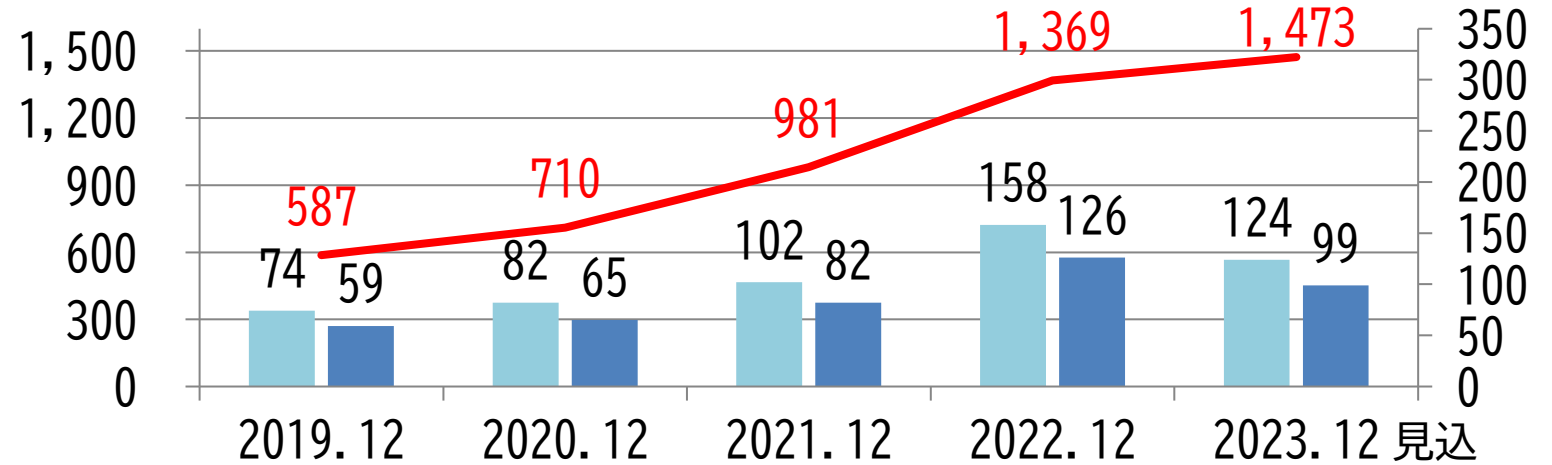


ハロンビールの業績推移

(10億VND)

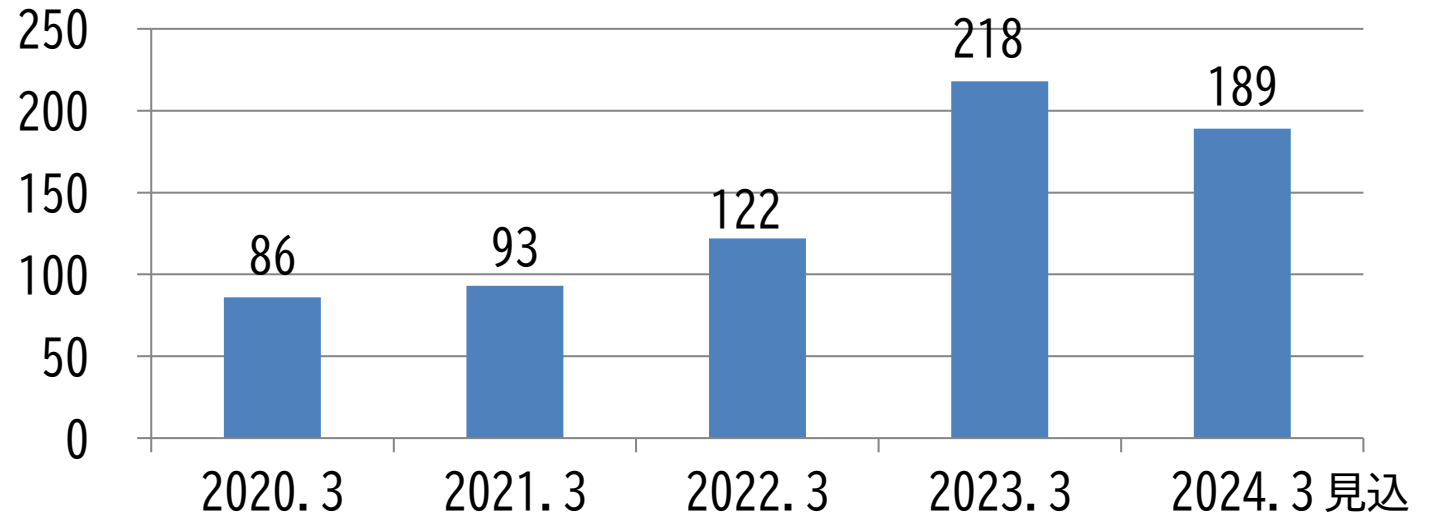
※10億VND = 約6.2百万円

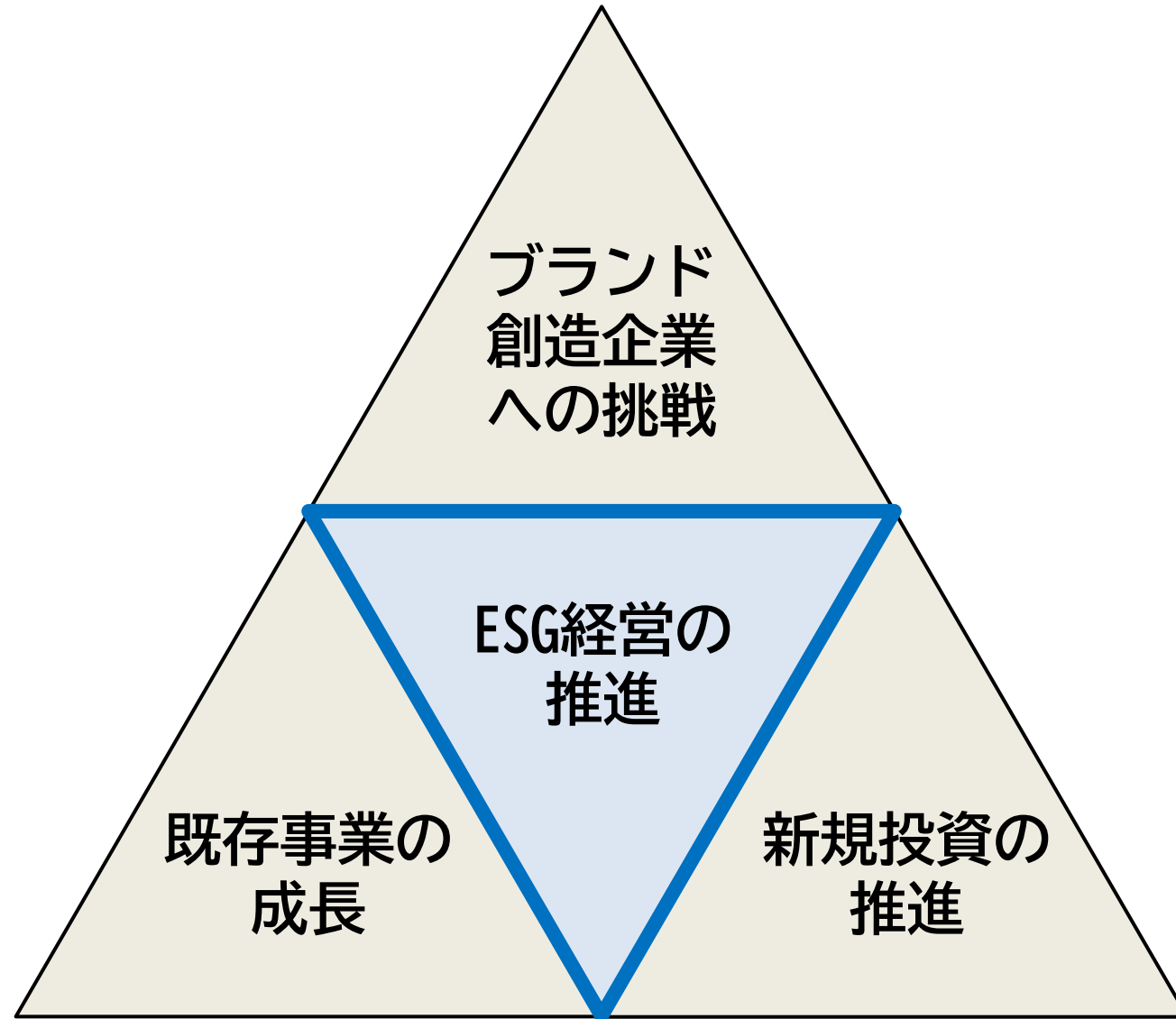
- 売上高
- 経常利益
- 税引後利益



ハロンビールの 持分法投資利益の推移

(百万円)





● 自販機台数削減の取り組みと省エネ自販機の設置推進

- ・複数飲料メーカーの自販機を並べて設置するのではなく、複数メーカーの商品セットが可能な当社自販機1台に集約することで、消費電力の削減や景観に配慮する取り組みを進めています。
- ・最新式の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しています。



● 飲料容器(缶・ペットボトル)のリサイクル

回収した缶・ペットボトルは、専門業者に依頼しリサイクルを進める取り組みを行っています。



●太陽光発電設備の導入

製造工程で使用する電気の一部や売電として使用しています。



アシード(株) 福山支店



宝積飲料(株) 志和飲料工場

●フードロス対策自販機の設置

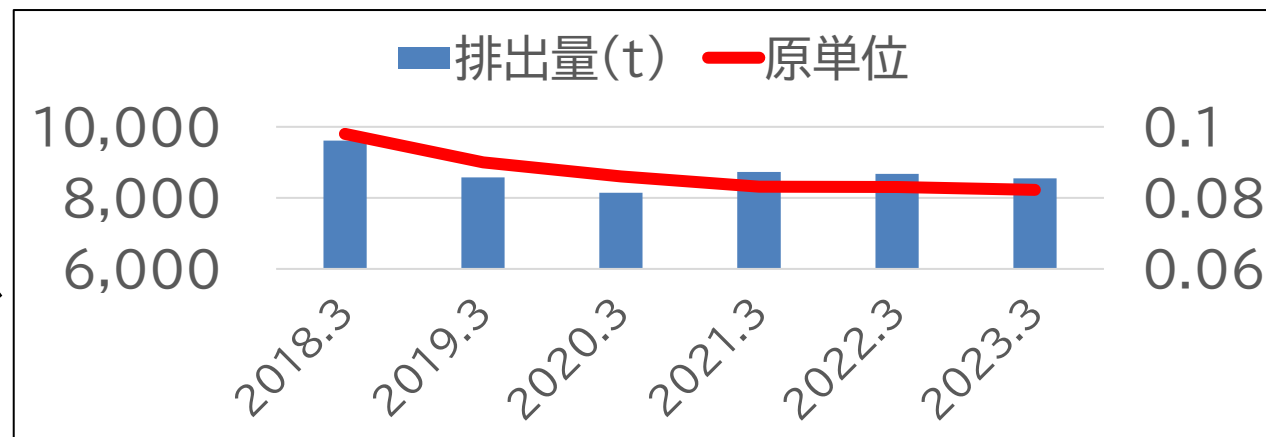
群馬県渋川市の市有施設に賞味期限が近くなった飲料や余剰在庫となった飲料を、通常価格より安価で販売する自販機を設置しています。



Scope1,2のCO2排出量は2013年度比 22%削減

●飲料製造事業 (CO₂排出量の削減)

製造数量により排出量の増減はあるが、
原単位では減少を続けている



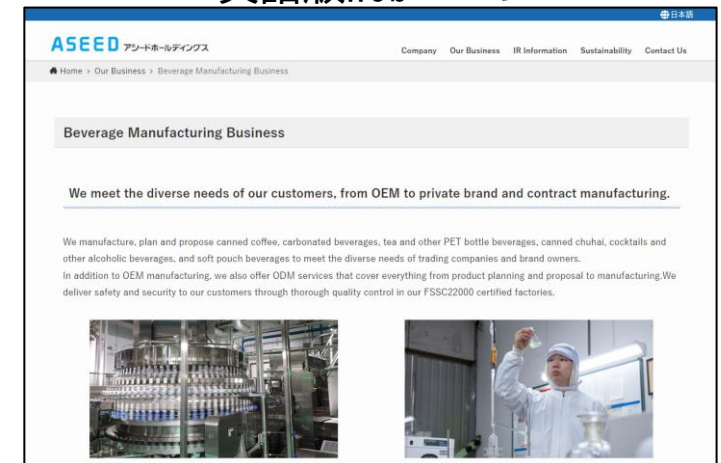
設備更新の状況

2021年	宝積飲料(株)	倉庫屋根に太陽光パネルを設置
2021年	アシードブリュウ(株)	コンプレッサーの高効率化
2022年	アシードブリュウ(株)	照明のLED化
2023年	アシードブリュウ(株)	パストライザーの更新
2023年	宝積飲料(株)	新炭酸ラインの導入
2024年	アシードブリュウ(株)	倉庫屋根に太陽光パネルを設置(予定)

コーポレート・ガバナンスに関する取組み

- 2021年1月
 - ・取締役会の任意の諮問機関として、指名報酬委員会を設置
 - ・社外取締役が指名報酬委員会の委員長に就任
- 2021年2月
 - ・取締役の選任に関する方針の決定
 - ・取締役の報酬決定に関する方針の決定
- 2021年5月
 - ・取締役会実効性評価を実施
 - ・政策保有株式の保有の適否検討
- 2021年6月
 - ・譲渡制限付株式報酬制度（RS）を導入
 - ・取締役8名のうち独立社外取締役3名の体制を継続
- 2021年6月
 - ・サステナビリティ委員会の設置
- 2022年4月
 - ・アシードHD Webページの英語版公開開始
- 2022年5月
 - ・議決権電子行使プラットフォームの利用開始
- 2023年6月
 - ・有価証券報告書にサステナビリティの記載開始

英語版Webページ



1. 事業概要
2. 第2四半期決算概況と今期通期見込
3. 成長戦略
- 4. 株主還元**
5. 質疑応答



自社株取得・分売等

2021年12月

- ・自己株式の取得を実施
- ・自己株式立会外買付取引を実施

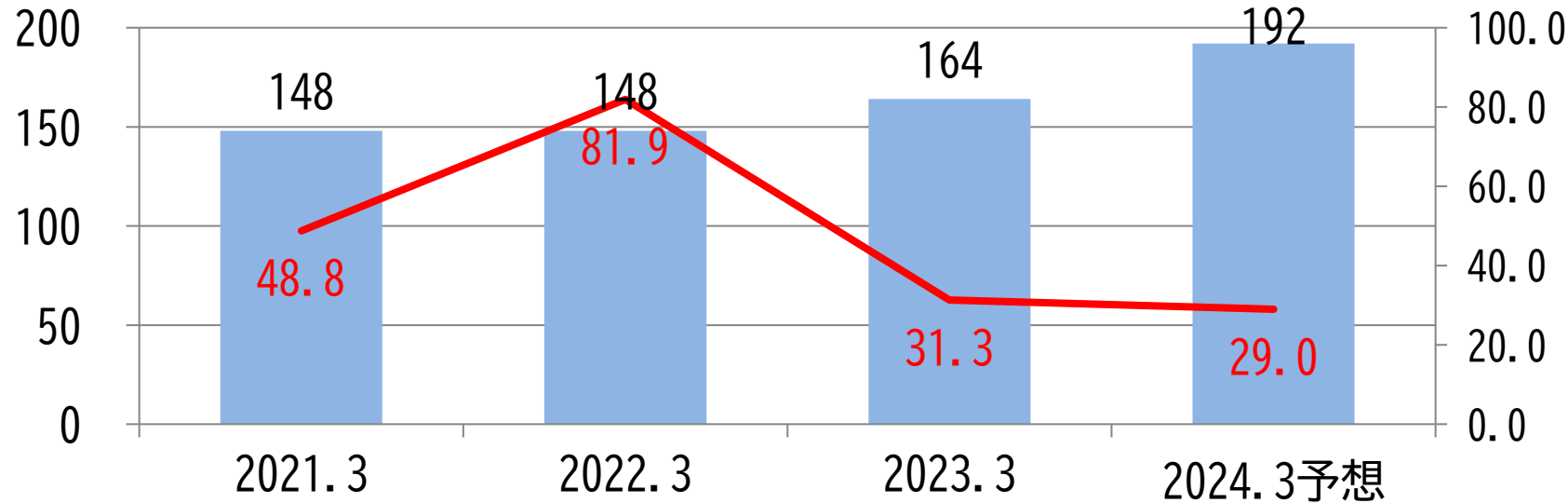
2023年7月

- ・立会外分売を実施

- ① 今期は1株当たり年16円普通配当を予想
(配当利回り 2.8% 株価580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

	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3 予想
1株当たり 配当金	12円	12円	16円 <small>普通配当14円 記念配当2円</small>	16円
配当性向	48.8%	81.9%	31.3%	29.0%

配当総額の推移



従来

保有する株式数に応じてクオカード500円～3,000円



見直し後

従来通りのクオカードの選択肢を残しつつ、新たに自社商品(低アルコール飲料、清涼飲料、お茶)のコースを追加



or



or



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基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。

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

T E L : 084-923-5552

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

U R L : <https://www.aseed-hd.co.jp/>