

2024年3月期 会社近況報告会



【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. 前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. 前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	744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。

【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。

- 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
- 1993年 日本証券業協会に株式を店頭登録
- 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・アシードブリュー(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
- 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

			セグメント売上高 連結売上に占める率 (2024年3月期)
自販機運営 リテイル事業	 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	14,003百万円 60.2%
飲料製造事業	 アシードブリュー株式会社	清涼飲料及び酒類の製造販売	8,871百万円 38.1%
	 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	141百万円 0.6%
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	243百万円 1.0%

※不動産運用事業のセグメント売上高・率には、アシードホールディングス(株)等の実績も含む

1. 事業概要
- 2. 前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	2024年3月期	増減率
売上高	21,228百万円	23,260百万円 (2,032百万円増)	9.6%
営業利益	675百万円	767百万円 (91百万円増)	13.6%
経常利益	926百万円	1,038百万円 (111百万円増)	12.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	602百万円	768百万円 (166百万円増)	27.6%

	売上高		営業利益	
	2023年3月期	2024年3月期	2023年3月期	2024年3月期
自販機運営リテイル事業	12,836百万円	14,003百万円	112百万円	192百万円
<ul style="list-style-type: none"> ・ルート業務の見直しによる生産性の向上や売価の適正化により収益性が改善 ・神奈川、東北地区で1,000台以上の自販機営業権の譲り受け ・自社ブランド商品(SU:RESH、家バル、大人のCRAFT無糖サワー)を新発売 ・自社ブランド商品のリニューアルも実施し、ブランド創造企業への取り組み強化 				
飲料製造事業	8,015百万円	8,871百万円	853百万円	845百万円
<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 ・宝積飲料(株)で2023年2月に稼働開始した炭酸缶ラインにより、東西2拠点体制による営業力強化 ・子会社化した静岡ローストシステム株式会社の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	2024年3月期	2023年3月期	2024年3月期
不動産運用事業	137百万円	141百万円	204百万円	208百万円
<ul style="list-style-type: none"> ・当社及びアオンスエステート(株)等が所有する不動産の運営は堅調に推移 				
その他事業	238百万円	243百万円	2百万円	14百万円
<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・グループ内の物流業務の内製化による利益改善 				

2024年3月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

科 目	2023.3	2024.3	増減	科 目	2023.3	2024.3	増減
資産の部				負債の部			
流動資産	5,696	7,062	1,365	流動負債	8,035	8,880	844
固定資産	10,880	11,866	986	固定負債	2,920	3,418	497
有形固定資産	8,771	9,520	749				
無形固定資産	267	270	3	負債合計	10,955	12,298	1,342
投資その他の資産	1,841	2,075	233	純資産の部			
				株主資本	5,957	6,726	768
				その他の			
				包括利益累計額	△336	△96	240
				純資産合計	5,620	6,630	1,009
資産合計	16,576	18,928	2,351	負債純資産合計	16,576	18,928	2,351

流動資産：現金及び預金の増加 492百万円、受取手形及び売掛金の増加 828百万円等

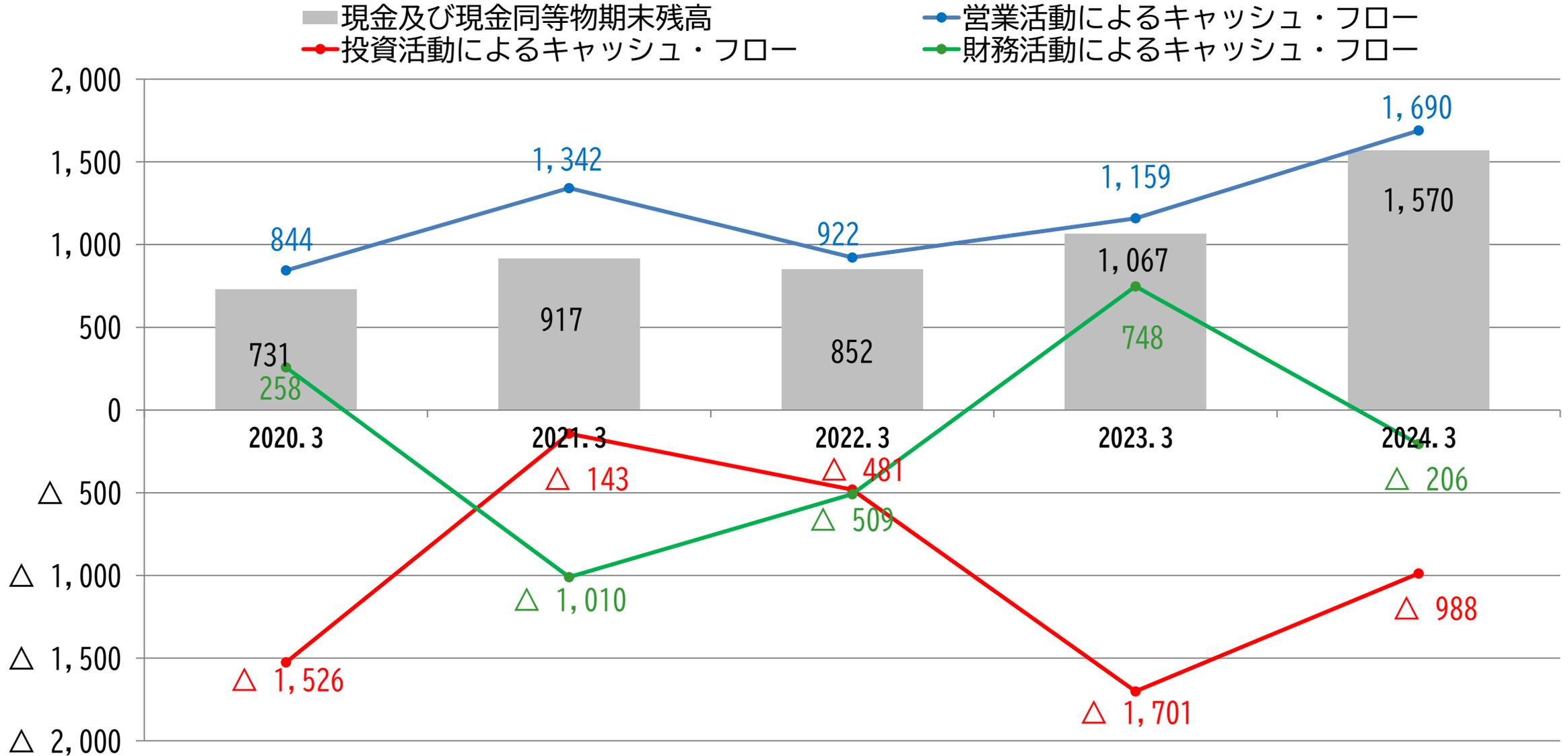
固定資産：建物及び構築物の増加 709百万円、機械装置及び運搬具の増加 159百万円、投資有価証券の増加 251百万円等
 (静岡ローストシステム等の子会社化による固定資産の増加 1,124百万円)

流動負債：買掛金の増加 438百万円、短期借入金の減少 580百万円、1年内返済予定の長期借入金の増加 460百万円等

固定負債：長期借入金の増加 482百万円等

連結キャッシュフロー推移

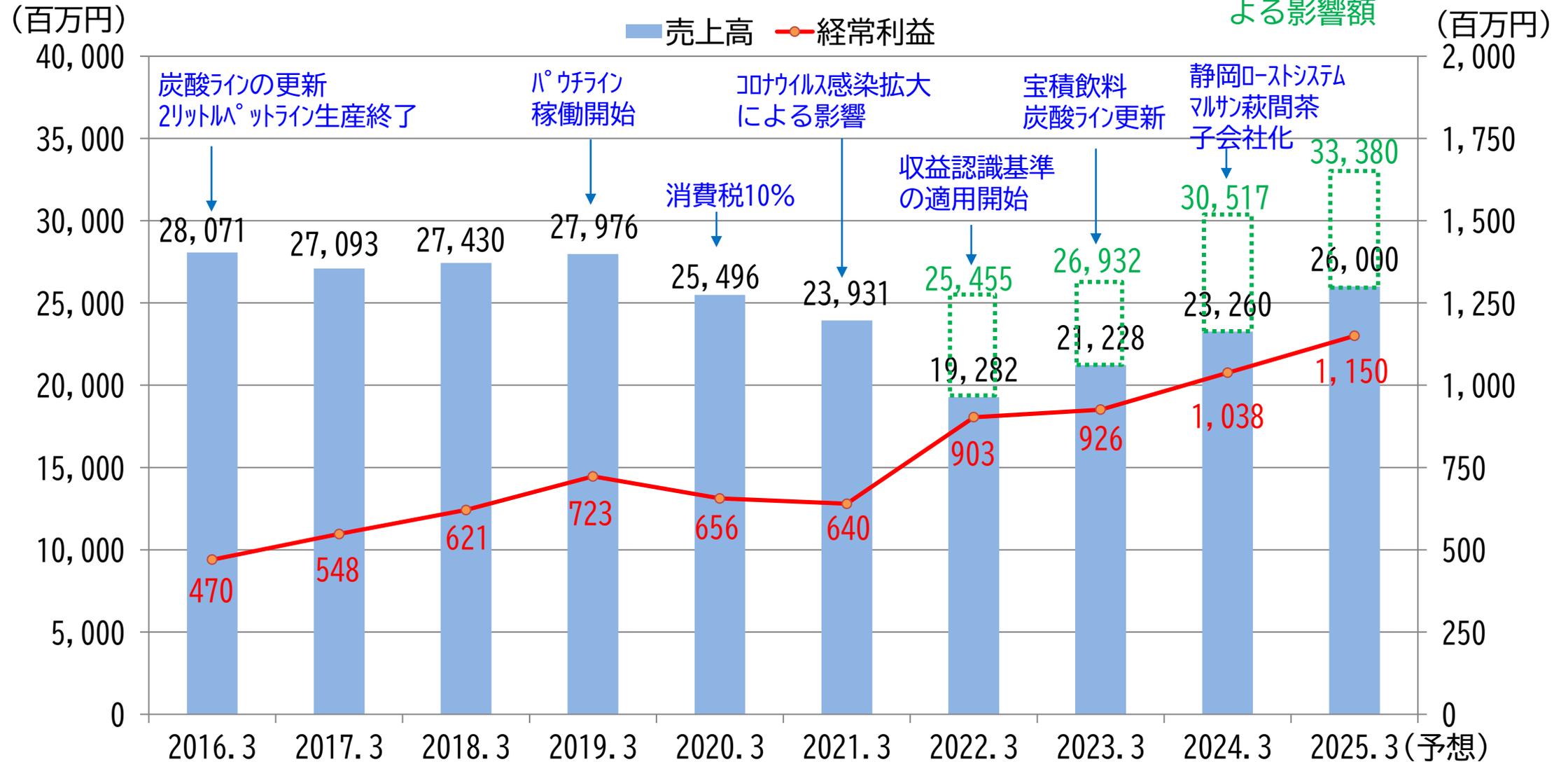
(単位：百万円)



	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予想	増減率
売上高	23,260百万円	26,000百万円 (2,739百万円増)	11.8%
営業利益	767百万円	950百万円 (182百万円増)	23.8%
経常利益	1,038百万円	1,150百万円 (111百万円増)	10.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	768百万円	800百万円 (31百万円増)	4.1%

- ・ブランド価値の創造と生産性の向上、適切な価格改定に取り組み収益性の向上を図る
- ・2024年10月実施予定の組織再編により一時的な費用が発生
- ・前期に発生した静岡ローストシステム(株)、マルサン萩間茶(株)のM&A関連費用57百万円のマイナス要因はなくなる

過去10年の売上高・経常利益推移



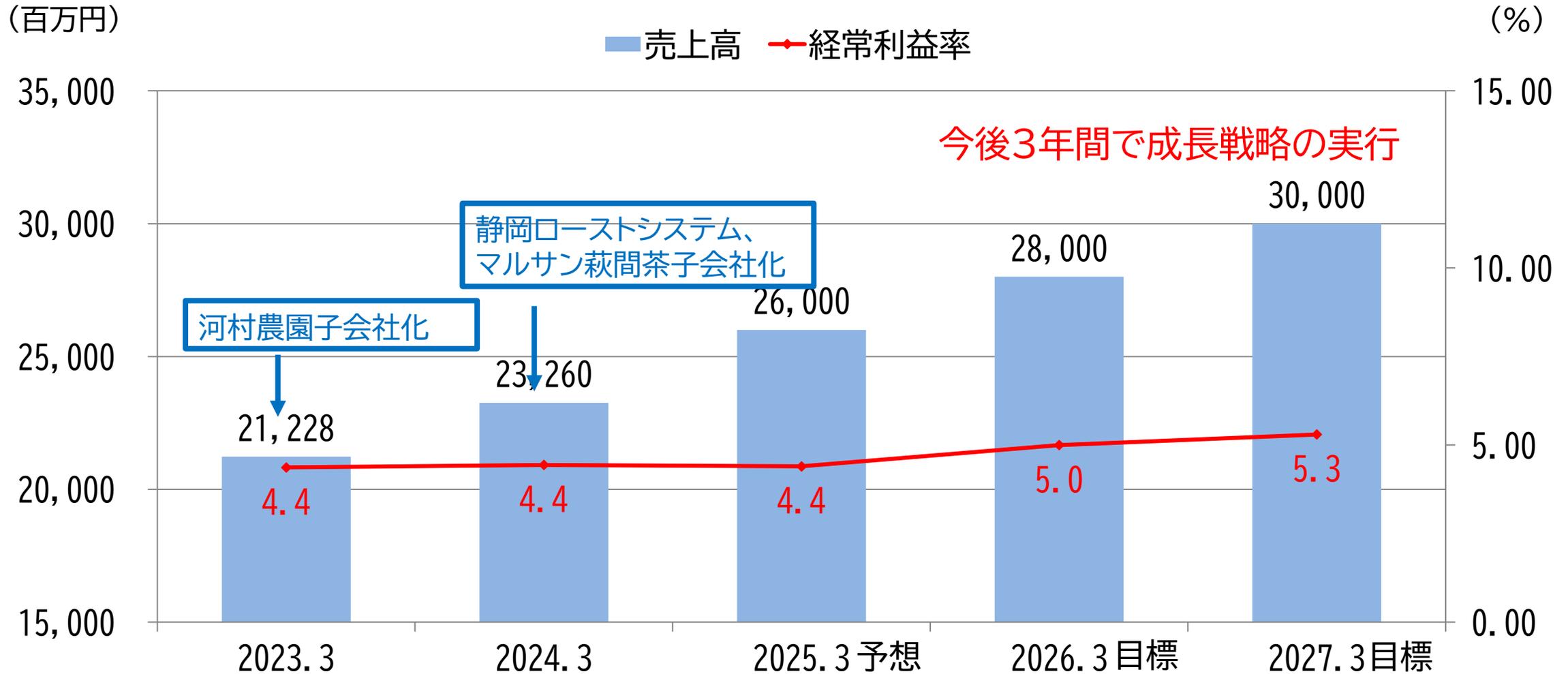
1. 事業概要
2. 前期決算概況と今期通期見込
- 3. 成長戦略**
4. 株主還元
5. 質疑応答

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 11億円

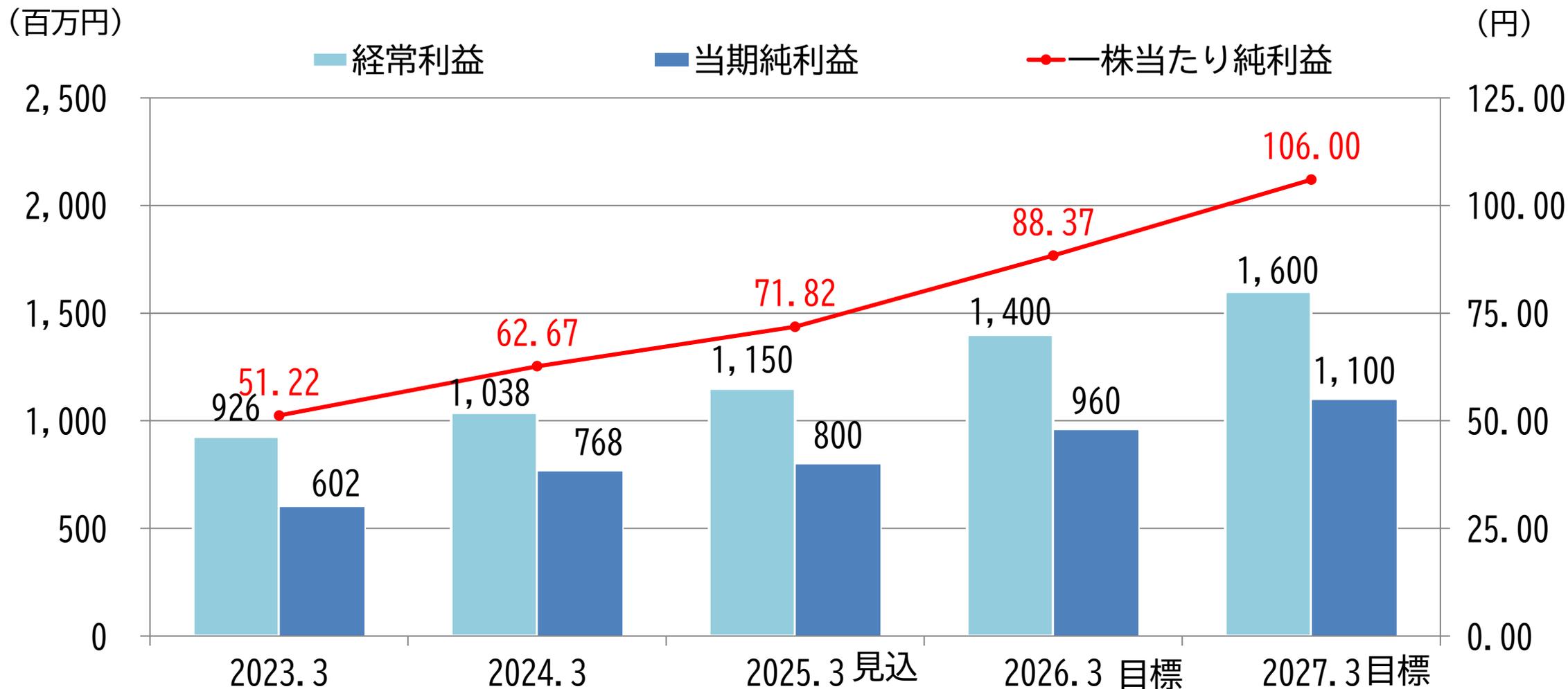


売上高 300億円

経常利益 16億円

経常利益率 5.3%

当期純利益 11億円



PBRは1.15倍(3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2024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
※12.5%

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
※35.0%

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
※27.1%

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、輸出の強化
- ・製造2社の組織再編を実施し、開発・営業の専門会社を発足
- ・プロモーション・マーケティング機能の強化

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】

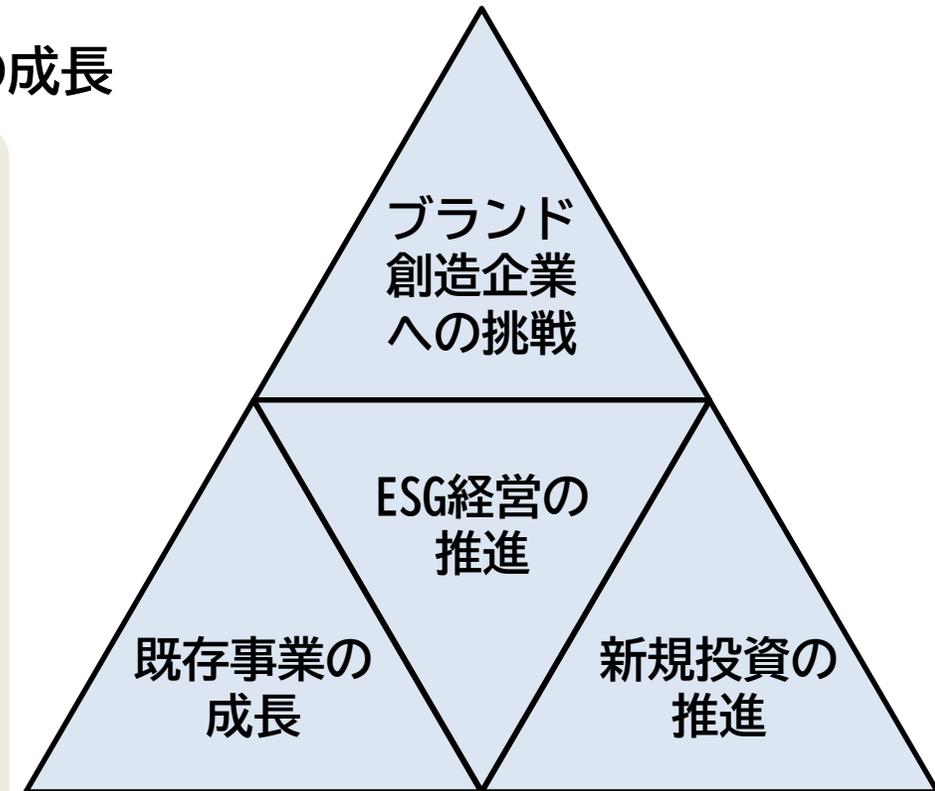
- ・オペレーションの効率化、売価・設置条件の改定による収益性改善
- ・更なる営業権取得、M&Aの推進

【飲料製造事業】

- ・製造2社の組織再編による生産性の向上
- ・東西2工場体制による受注増加・物流コスト削減

【その他事業】

- ・グループ物流の内製化の拡大
- ・グループ外物流・保管業務の受託拡大

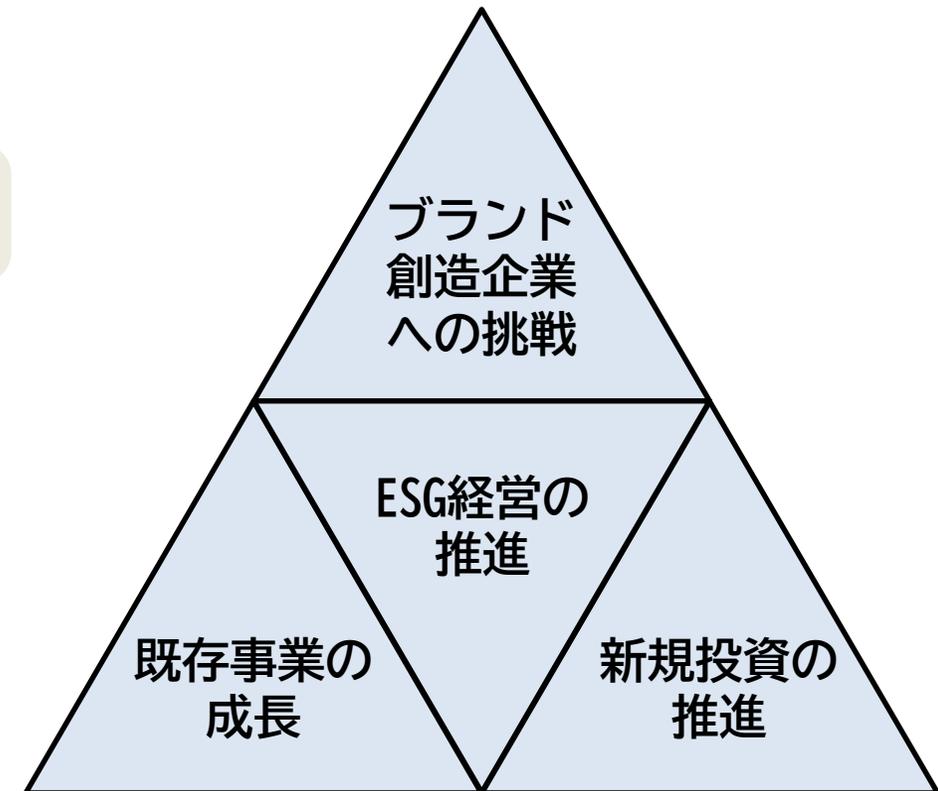


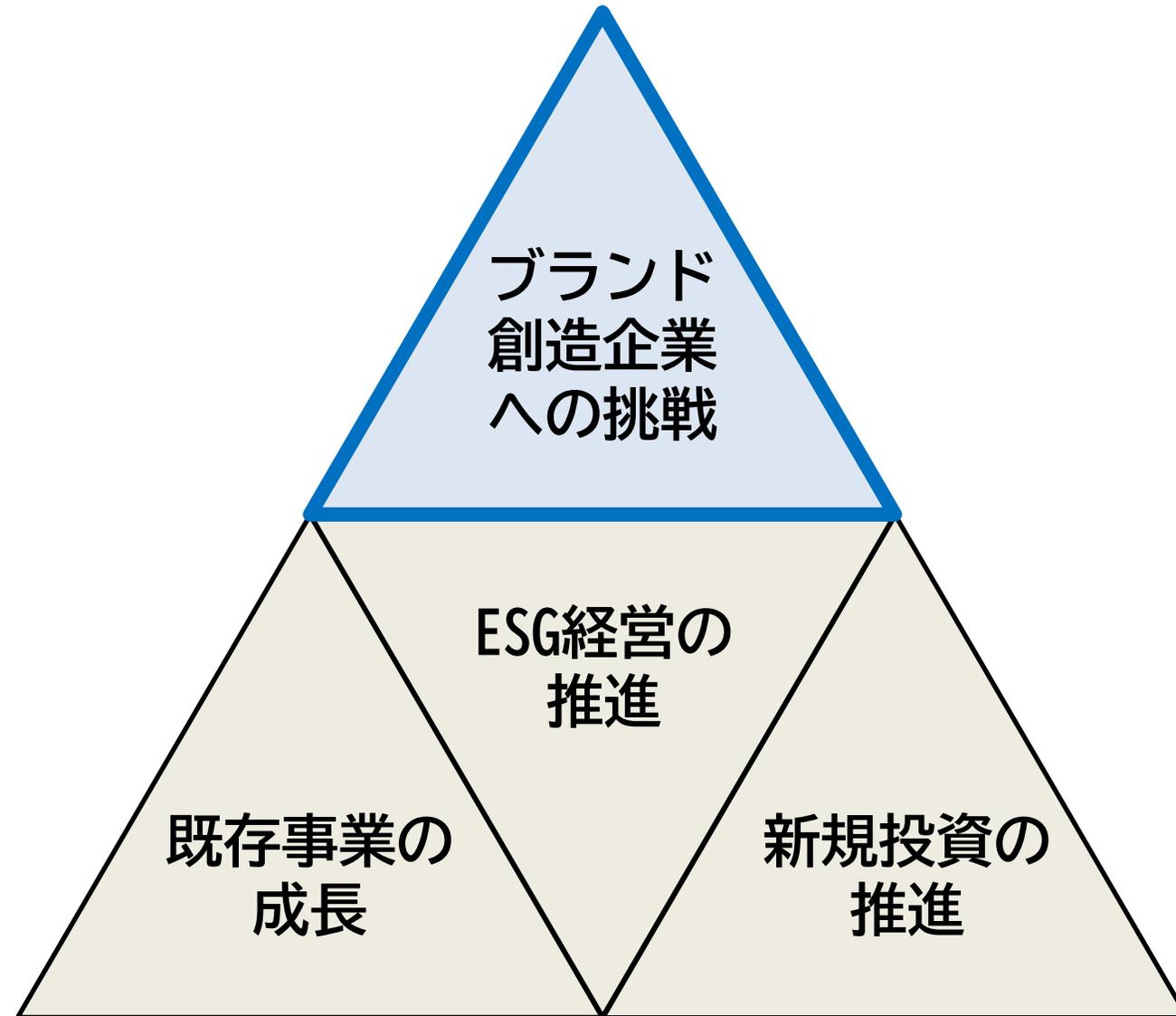
3. 新規事業創出やシナジー創出のためのM&Aの推進

- ・自販機運営リテイ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
- ・広島オープンアクセラレーター2023への参加

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
- ・新商品の投入、リニューアル
- ・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

【組織再編】

- ・10月1日付予定の組織再編で開発・マーケティングを強化 (「既存事業の成長」欄で説明)

「ASTERチューハイ」 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
2023年9月新発売

● 2024年2月 「SU:RESH(スレッシュ)」新発売

- ・カシス・ざくろでフルーティーな味わいに仕上げた「黒酢」のドリンク
- ・隠し味のミントエキスと炭酸で爽快感あふれる一本
- ・もうひと頑張りしたいときや気分の切り替え、リフレッシュしたいときに
- ・甘味料・着色料不使用でノンカフェイン

広島県が主催したビジネスDASH部2022での新規事業・商品開発プロセスから生まれた商品です。



● 2024年3月 「家バル」「大人のCRAFT 無糖サワー」新発売

「家バル」

- ・日本各地の魅力的なストレート果汁をブレンドした創作カクテル
- ・低アルコールの3%に仕上げています

「大人のCRAFT 無糖サワー」

- ・ストレート果汁を使用し、果汁感をしっかり感じられる無糖チューハイ
- ・アルコール度数は7%でしっかりした飲みごたえ



- 2024年3月 「深蒸し茶」新発売
 - ・高柳製茶監修の深蒸し茶葉を使用し、低温で抽出し旨味を引き出しました
 - ・静岡県産抹茶を加え、香り高い本格的な味わい
- 2024年3月 「スポリカ」「あま酒」リニューアル
 - 「スポリカ」
 - ・運動による発汗で体液が薄くなった際の迅速な水分補給に適したハイポトニック飲料で5種類のアミノ酸配合
 - 「あま酒」
 - ・広島県東広島市西条の酒蔵の酒粕を使用した華やかな香りと米麴の発酵による優しい甘さを活かした伝統的な製法の味わい
- 2024年4月 「ためして寒天」リニューアル
 - ・とろぷるっとした食感が特徴の発売19年目を迎えるロングラン商品
 - ・食物繊維を取りたい方や、お食事前に一杯お飲みいただくことで食べ過ぎを抑え、体重コントロールをサポート



● 自販機以外の小売店舗等へ販路拡大

スーパー、ドラッグストア、ホームセンターなどで採用され、販売店舗数も増加。店頭POP制作や専用コーナーの設置などプロモーション活動も強化



● 販売数量の増加

ASTERシリーズ



前期比 43.2%増

女王のノンアル



前期比 336.0%増

ためして寒天



前期比 45.9%増

●インスタ等SNSでの発信、ECの運営、プレゼントキャンペーンの実施



●イベント出店

【フェミナーレ in Hiroshima】

2024年3月30日-31日



●協賛・メディア掲載

【静岡レディース選手権2023 チャリティーゴルフトーナメント】

2024年3月30日-31日



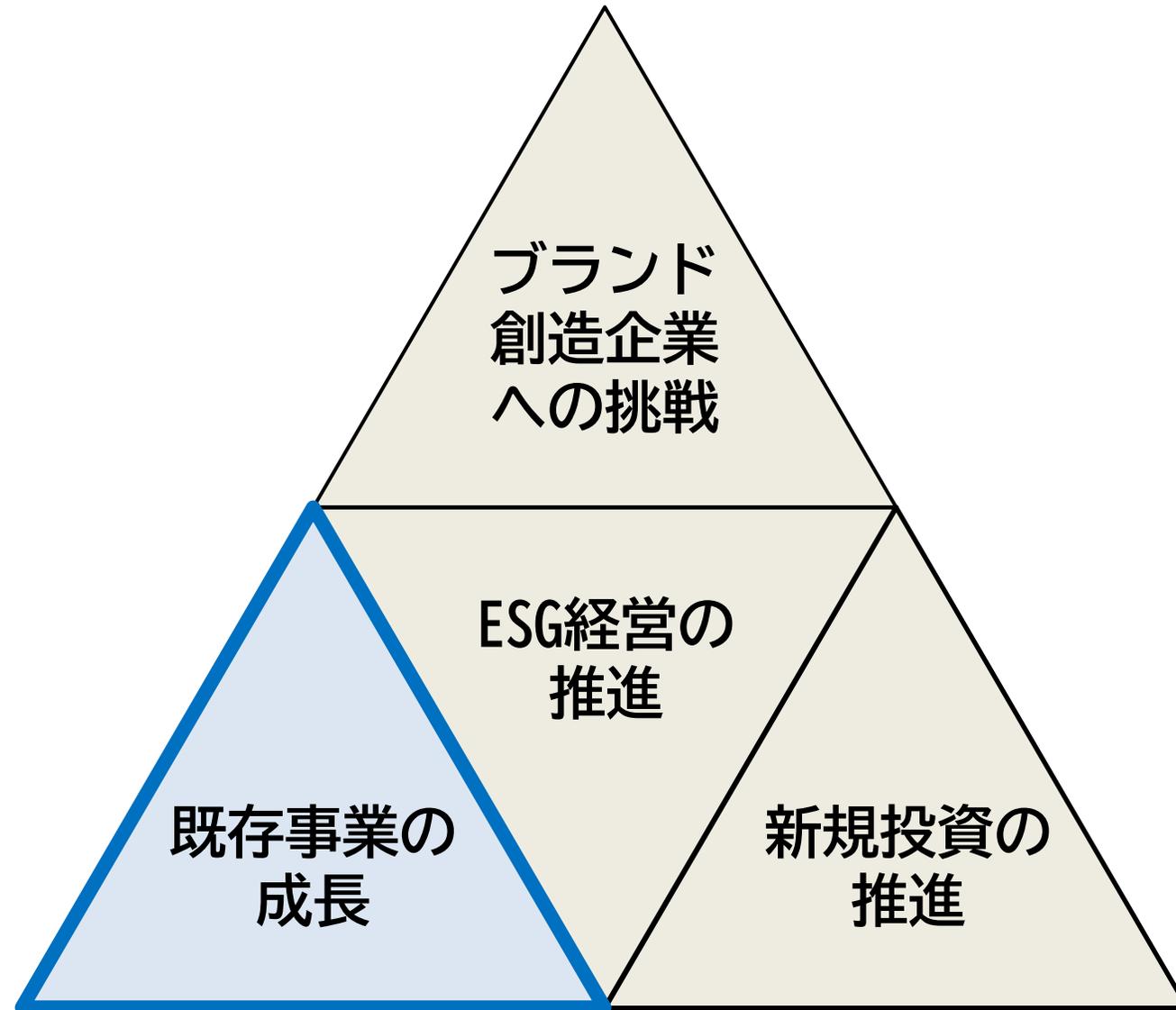
【福山ばら祭り】

2024年5月18日-19日



【日経トレンドィ 2024年6月号】

SU:RESH(カシス黒酢ソーダ)が「新年度トレンド最前線」の
ドリンク部門で掲載されました。



●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（2022年10月・2023年5月改定）

	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

さらに2024年10月1日には、一部メーカーが更なる値上げを予定しており、当社も検討予定

●キャッシュレス・新紙幣対応

- ・キャッシュレス対応機材は、1,280台の自販機に取り付け済み
- ・2024年7月の新紙幣流通開始に向け、ビルバリ（紙幣識別機）設定変更をすすめています。

※現在の対応比率約40%

- 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



●ODM営業の強化

- ・大手飲料メーカー商品の小売価格上昇によって、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

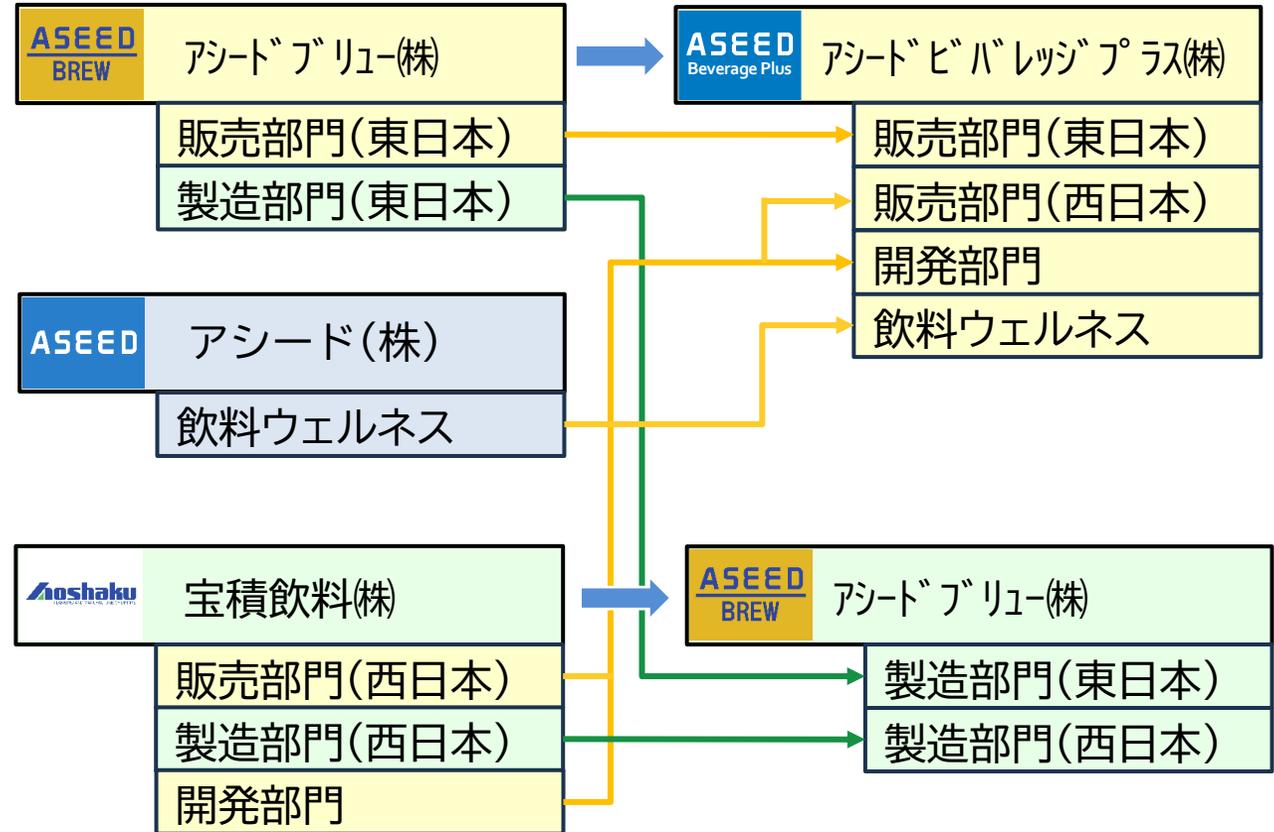
●適正な価格改定

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

連結子会社であるアシードブリュー(株)と宝積飲料(株)を2024年10月1日を効力発生日として会社分割(吸収分割)し、販売会社と製造会社に機能別に再編を予定

【販売会社】
 アシードビバレッジプラス(株) (旧 アシードブリュー(株))
 営業一本化によりODM及び大手量販店への卸売りやEC、海外顧客へのグループ商品の輸出・OEM獲得など営業力の強化を図る。
 自社ブランドの開発・マーケティング機能の強化

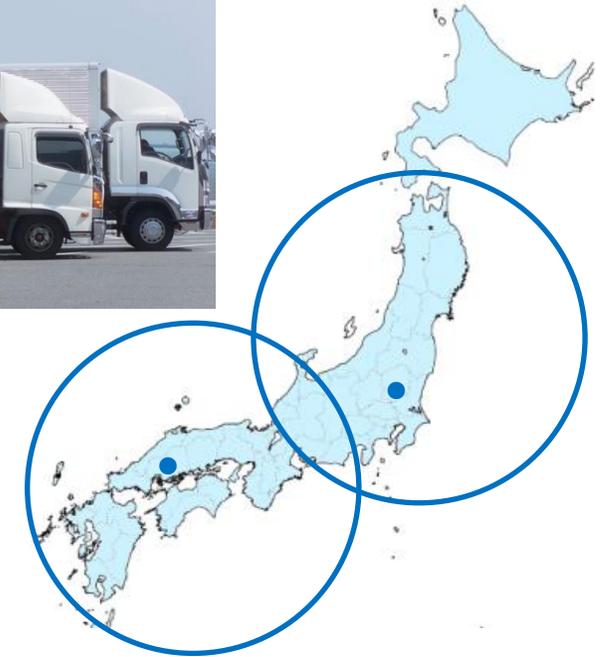
【製造会社】
 アシードブリュー(株) (旧 宝積飲料(株))
 OEM及び販売会社からの受託生産を担うとともに、納品先や稼働状況による工場選択、両工場で重複する機能の統一や資材の共通化などによるコスト削減や品質管理の向上により企業価値の向上を図る。



●物流2024年問題への対応

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。



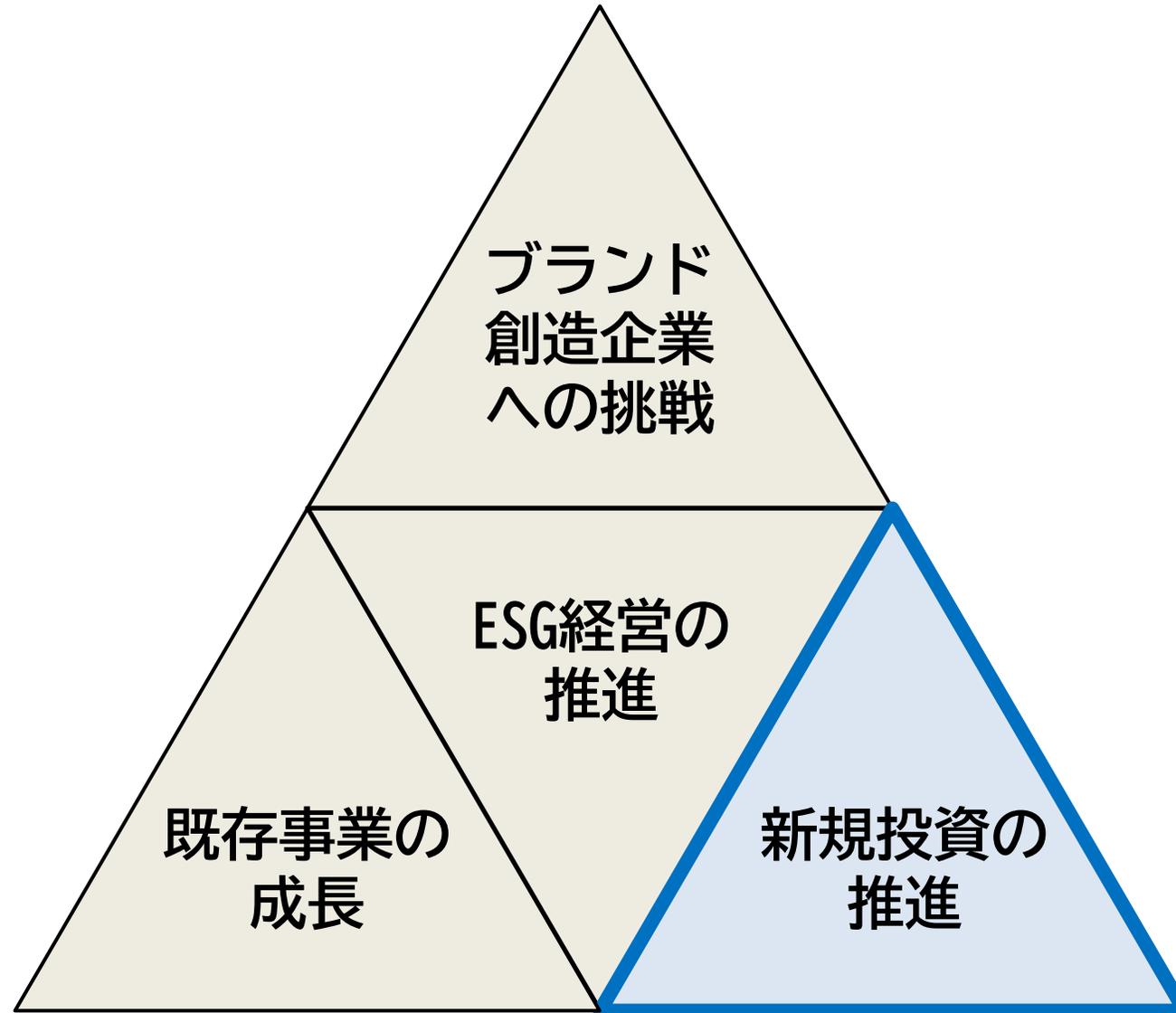
●3PL事業の強化

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

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



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/>



●茶葉加工事業の事業規模

売上高:約1,083百万円	営業利益:約44百万円 (仲介手数料57百万円を除く)
---------------	-----------------------------

飲料という生活に必要不可欠な商品をテーマに、スタートアップの最先端のIT技術やマーケット知識で新しいサービスや商品の開発を進めたい。



採択スタートアップ・協業内容の紹介①

AICE株式会社

事業紹介：データ分析・機械学習を活用したオーダーメイド型AIの開発

協業内容：売上データ分析と商品開発を基軸にした生成AIによる全社DX支援
ChatGPT・APIを活用し、社内システムへの応用・共同開発を目指します。

実証実験：

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
生成AI活用 研修会 4/25(木) 13:00~ 20名参加			生成AI活用動画学習			
	SNSを活用した アンケート調査		アンケート調査 結果の分析		商品開発 (商品名 デザイン)	
社内システムへの応用へ向けて課題抽出・解決策案作成						



10

採択スタートアップ・協業内容の紹介②

株式会社SEAM

事業紹介：低アルコール飲料の自社ブランド「koyoi」のE C販売

協業内容：「お茶ハイ」新ブランドの共同開発・販売
商品の企画・製造で強みのあるアシードとユーザー共創による商品開発・販促マーケティング・ブランド展開ノウハウのあるSEAMの協業で、新しいコンセプトのお茶ハイの開発・販売を目指します。

実証実験：

4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月
マーケティング戦略			販売・PR戦略			販売PR実行
	商品設計		処方開発			
		ブランドコンセプト				
		クリエイティブ				



11

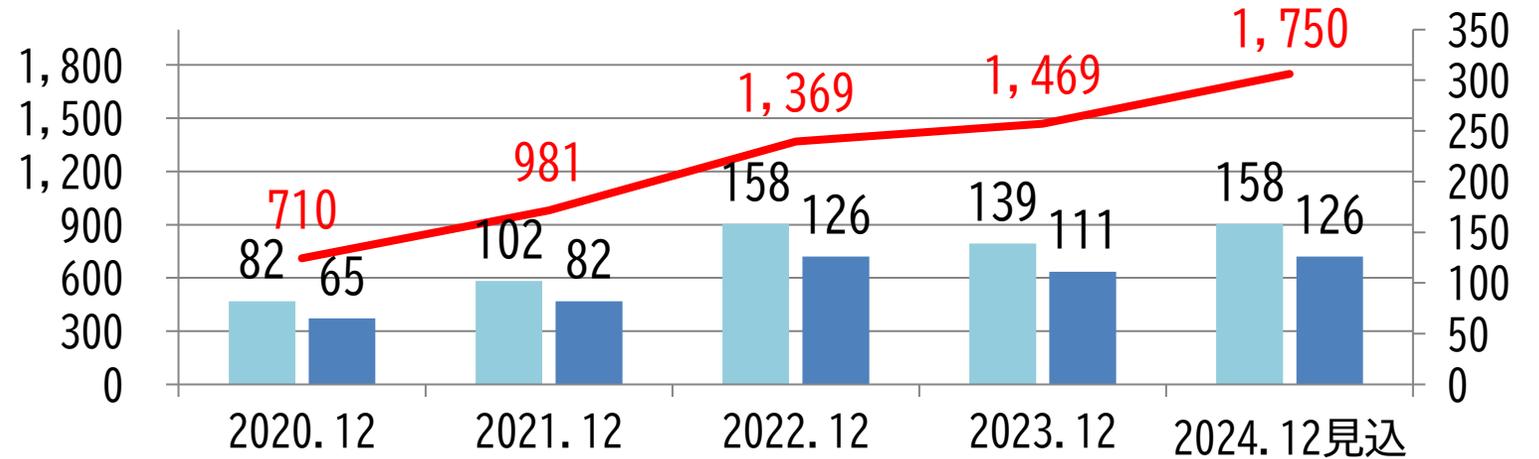
HaLong Beer And Beverage Joint Stock Companyに株式投資(出資比率は30.42%)
飲料製造のノウハウと、ハロンビールの販売チャネルを相互利用し、ベトナム国内はもとよりASEAN諸国で
ビール・酒類及び清涼飲料市場を開拓
ベトナム以外のASEAN諸国も含め、更なる投資先の獲得を目指す



ハロンビールの業績推移 (10億VND)

※10億VND = 約6.1百万円

- 売上高
- 経常利益
- 税引後利益

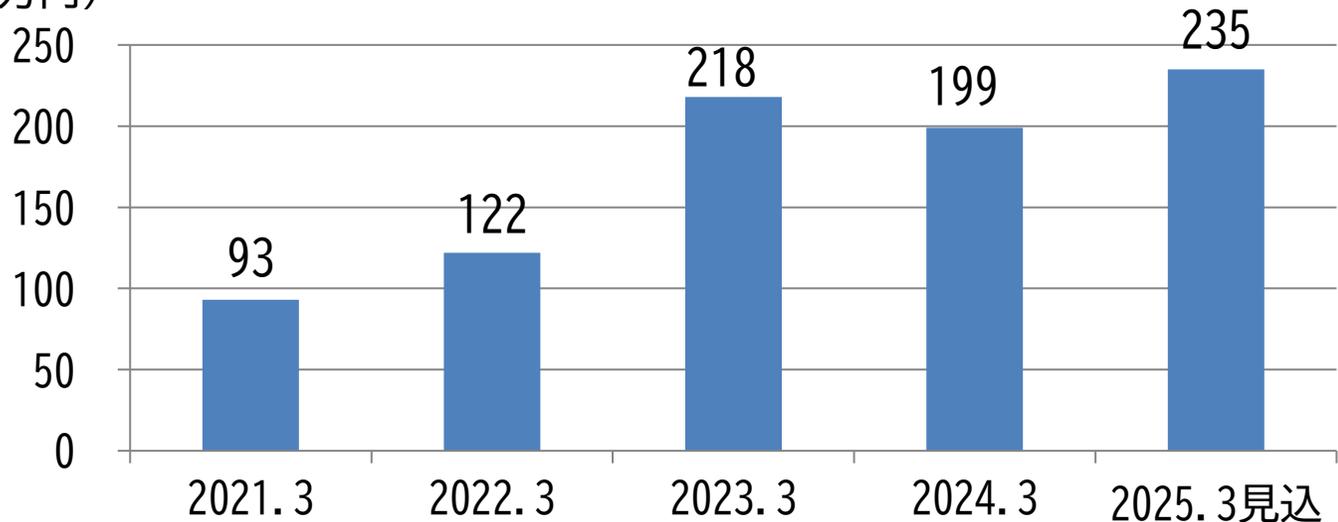


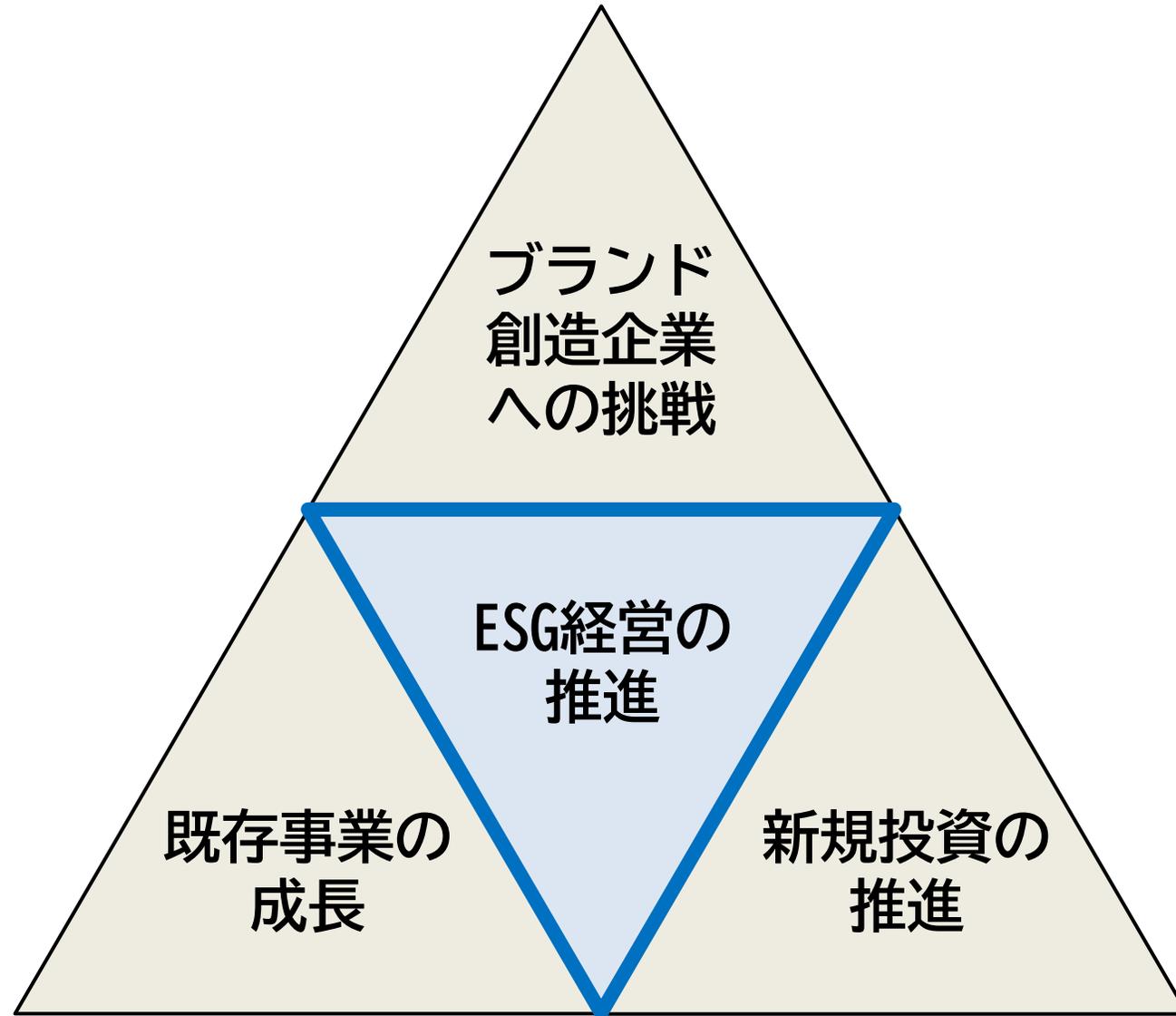
ハロンビールの持分法投資利益の推移

(百万円)

持分法利益減少の要因

- ・ 原材料価格の上昇による粗利益率の低下
- ・ プロモーション実施による販売費用の増加





● 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



アシードブリュー(株)
宇都宮飲料工場
2024年1月稼働開始



宝積飲料(株)
志和飲料工場

●フードロス対策自販機の設置

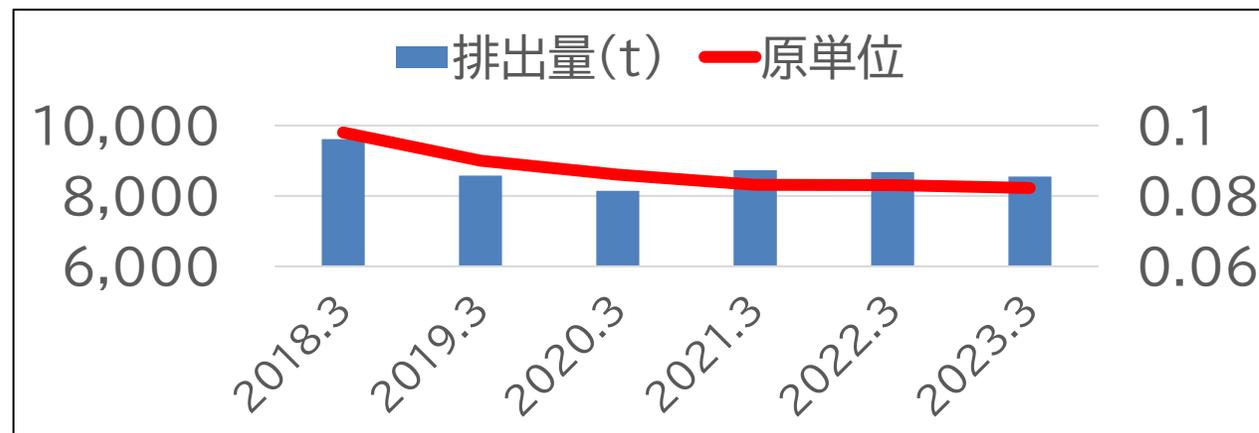
群馬県渋川市の市有施設など数カ所に賞味期限が近くなった飲料や余剰在庫となった飲料を、通常価格より安価で販売する自販機を設置しています。



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



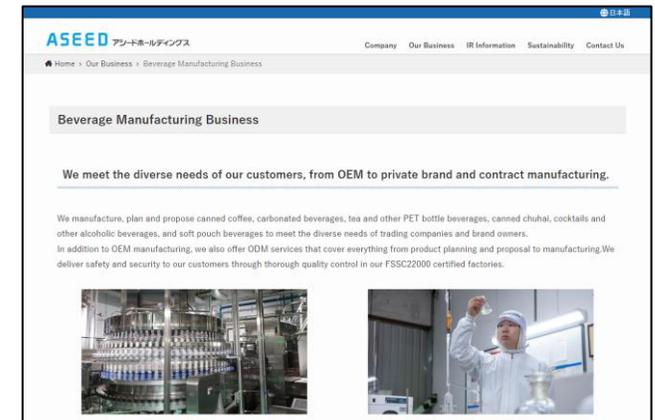
設備更新の状況

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

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
- 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
- 2024年6月 ・ 女性社外取締役の選任(予定)による取締役会の多様性向上

英語版Webページ



1. 事業概要
2. 前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



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

2024年1月
 ・貸借銘柄選定

2024年2月
 ・立会外分売を実施

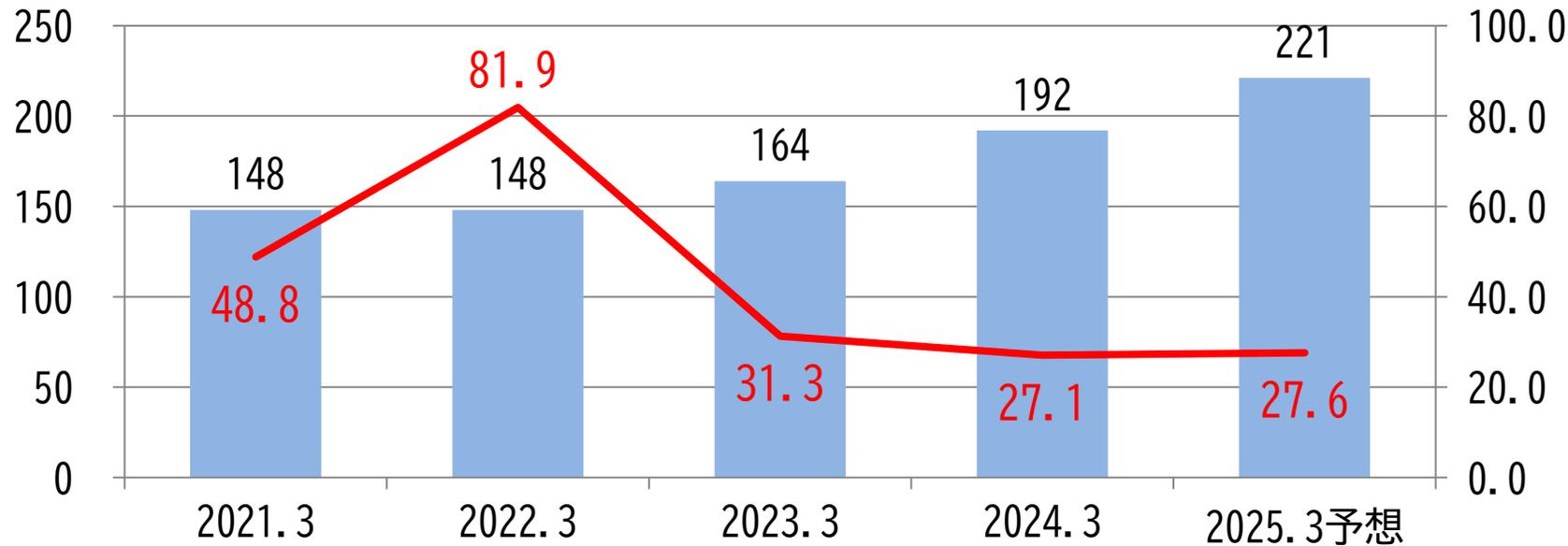
株券等の分布状況

	2023.3	2024.3
1単元以上株主数	2,906人	6,499人
流通株式数	35,119単位	35,198単位
流通株式時価総額	1,981百万円	2,241百万円
流通株式数比率	26.02%	26.08%

- ①今期は1株当たり年18円普通配当を予想
(配当利回り 2.9% 株価618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

	2023.3	2024.3	2025.3 予想
1株当たり 配当金	16円 <small>普通配当14円 記念配当2円</small>	17円	18円
配当性向	31.3%	27.1%	27.6%

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

	QUOカードまたは デジタルギフト 	自社商品（アルコール飲料） 詰め合わせ 	自社商品（清涼飲料・お茶） 詰め合わせ 
保有株式 100株以上	500円相当	1,000円相当	1,000円相当
保有株式 500株以上	1,000円相当	1,500円相当	1,500円相当
保有株式 1,000株以上	2,000円相当	2,500円相当	2,500円相当
保有株式 2,000株以上	3,000円相当	3,500円相当	3,500円相当

※ いずれか一点

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/>