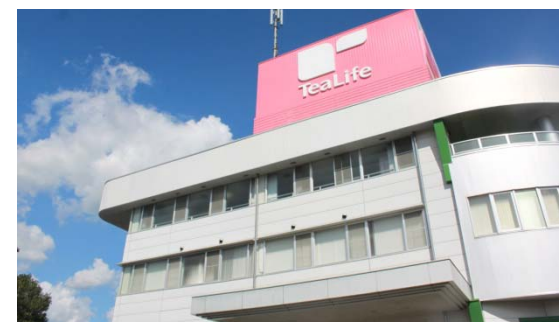




平成27年7月期 第2四半期決算補足説明資料

証券コード：3172



平成27年3月5日(木)

ティーライフ株式会社

<http://www.tealife.co.jp>

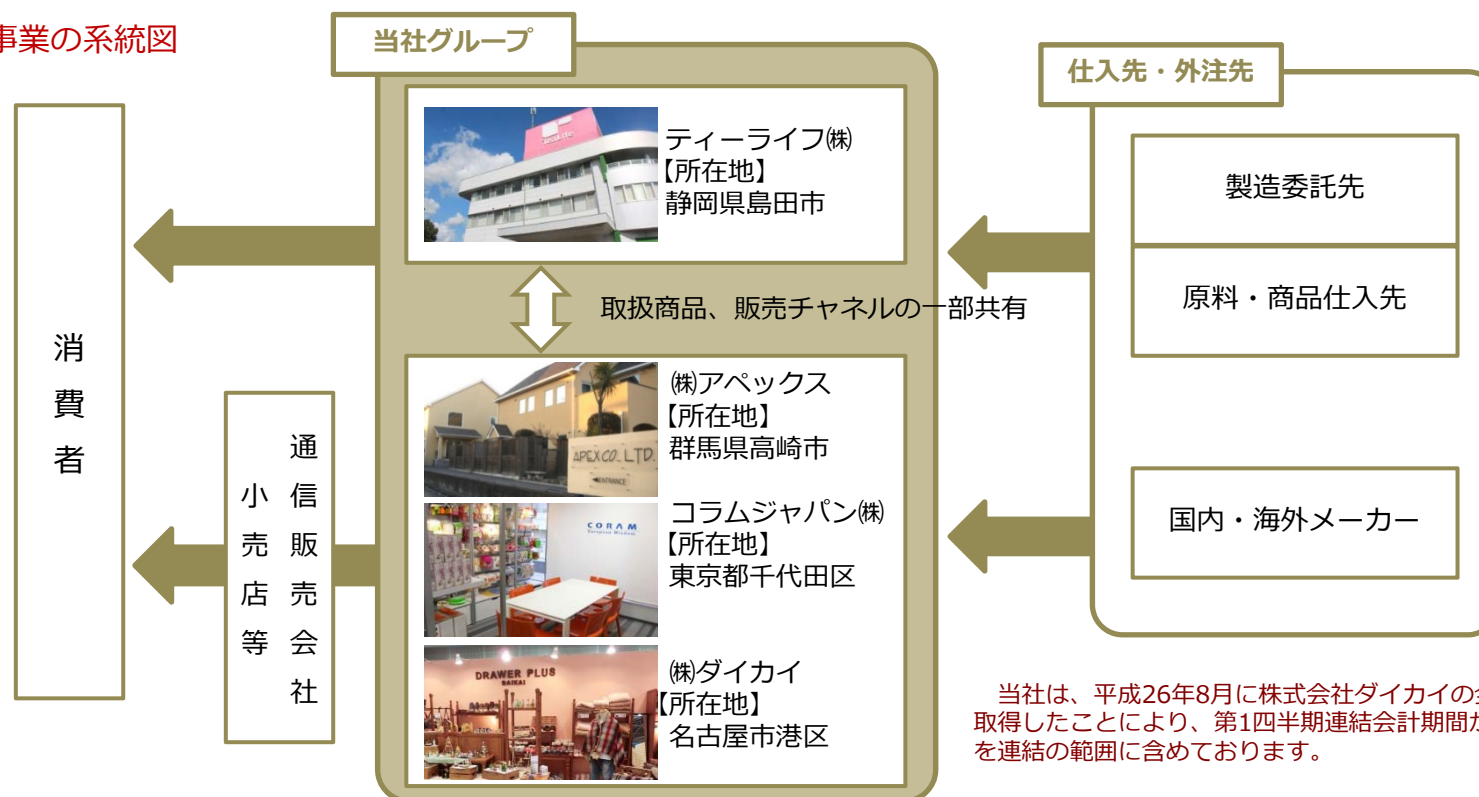
企業集団の状況



◆セグメント情報

セグメント区分	事業区分	主たる会社
小売事業	主に健康茶、健康食品、化粧品を一般消費者に通信販売	ティーライフ株式会社
卸売事業	主に生活雑貨、食品を通信販売会社や小売店等に販売	株式会社アペックス コラムジャパン株式会社 株式会社ダイカイ

◆事業の系統図



当社は、平成26年8月に株式会社ダイカイの全株式を取得したことにより、第1四半期連結会計期間から同社を連結の範囲に含めております。

平成26年7月期第2四半期 連結決算概要



(単位：百万円)

	H26/7月期 第2四半期 実績	構成比	H27/7月期 第2四半期 実績	構成比	増減	前期比
売上高	3,008	—	3,396	—	387	12.9%
小売事業	2,210	73.5%	2,267	66.8%	57	2.6%
卸売事業	798	26.5%	1,128	33.2%	330	41.3%
営業利益	185	6.2%	104	3.1%	△81	△43.9%
小売事業	123		117		△6	△5.1%
卸売事業	62		△15		△77	—
経常利益	195	6.5%	111	3.3%	△83	△42.8%
当期純利益	116	3.9%	62	1.8%	△53	△46.0%

・ 売上高は、3,396百万円（前期比12.9%増）と増収になりましたが、利益面では、小売事業での顧客開拓への先行投資や小口化に伴う荷造運賃の増加、卸売事業での販管費の増加などにより減益となりました。

平成26年7月期第2四半期 連結決算の分析



売 上 高	【小売事業】 2,267百万円（前期比2.6%増） <ul style="list-style-type: none">・ネット広告をはじめ折込チラシや全国紙など、効率のよい媒体に適時、集中的に投資を行うとともに、広告表現や購入プロセスの改良を進め、顧客数の増加を図りました。・新規顧客に対し、定期お届けの利用促進を実施し、定期会員数が8万人を突破しました。
	【卸売事業】 1,128百万円（前期比41.3%増） <ul style="list-style-type: none">・(株)ダイカイの加入により生活雑貨の品揃えが飛躍的に拡大しました。・展示会への出展により新たな取引先の開拓に注力するとともに、海外のテレビ通販番組へ商品供給を開始するなど、販売チャネルの拡大に努めました。

セ グ メ ン ト 利 益 (損 失)	【小売事業】 セグメント利益117百万円（前期比5.1%減） <ul style="list-style-type: none">・定期会員の確保に向けた各種費用への先行投資を行いました。・小口化に伴う荷造運賃が増加しました。
	【卸売事業】 セグメント損失15百万円（前期は62百万円のセグメント利益） <ul style="list-style-type: none">・キッチン雑貨の販売が低調に推移したことに加え、販売費及び一般管理費が増加しました。

平成27年7月期 連結業績予想



(単位：百万円)

	前期実績	構成比	H27/7月期 業績予想 (2/26公表)	構成比	増減	増減比率
売上高	6,012	—	6,886	—	873	14.5%
営業利益	386	6.4%	404	5.9%	18	4.8%
経常利益	385	6.4%	430	6.3%	45	11.8%
当期純利益	224	3.7%	235	3.4%	11	4.9%
1株当たり 当期純利益	52円88銭		55円49銭		2円61銭	4.9%
配当金	25円		27円 (予定)			

※平成27年2月26日に業績予想の修正を行っております。

小売事業において安定した売上に貢献する定期会員が順調に増加しているものの、卸売事業においてキッチン雑貨の低迷に加え、円安に伴う売上原価の上昇による利益の圧迫が予想されることから、平成27年7月期の通期の連結業績予想を修正いたしました。



1. 定期会員の加入促進と継続率の強化

定期会員は顧客からストップといわれたい限り、定期的に商品をお届けする優良顧客のことです。

定期会員数を期首から5%増やす計画を上期時点で達成しました。

下期においても定期会員の加入促進を継続し、継続率の向上を図ります。

2. 高付加価値商品の開発と拡充

他社にはない付加価値を持った商品の開発・販売を強化していきます。

- ・主力商品であるダイエットプーアール茶のフレーバーシリーズを拡充します。
- ・ロングセラー商品の夏向けの新品を投入します。
- ・グループ各社が取扱う独自の特色ある商品を各社の販売チャネルを相互に利用し販売力を強化します。
- ・卸売事業において、新品を積極的に投入し、粗利益率の改善を図ります。



3. グループ全体の物流業務マネジメントの推進

当社は静岡県袋井市の物流拠点を取得することを決議しました。

平成28年7月期（来期）の稼働に向けて、必要な設備投資を進めていきます。

新物流センターの稼働により、今後のグループの事業拡大への対応のほか、当社を含めたグループ4社にてそれぞれにおいて発生している物流拠点の賃料の削減、物流業務の効率化を図ります。

【本資料に関する注意事項】

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

【お問合せ先】

ティーライフ株式会社 管理部
TEL (0547) 46-3459
URL <http://www.tealifeir.com/>