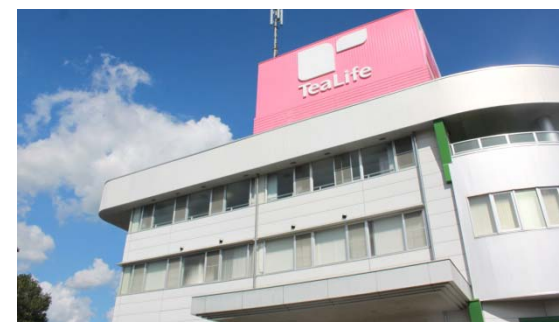




平成27年7月期 決算補足説明資料

証券コード：3172



平成27年9月4日(金)

ティーライフ株式会社

<http://www.tealifeir.com/>

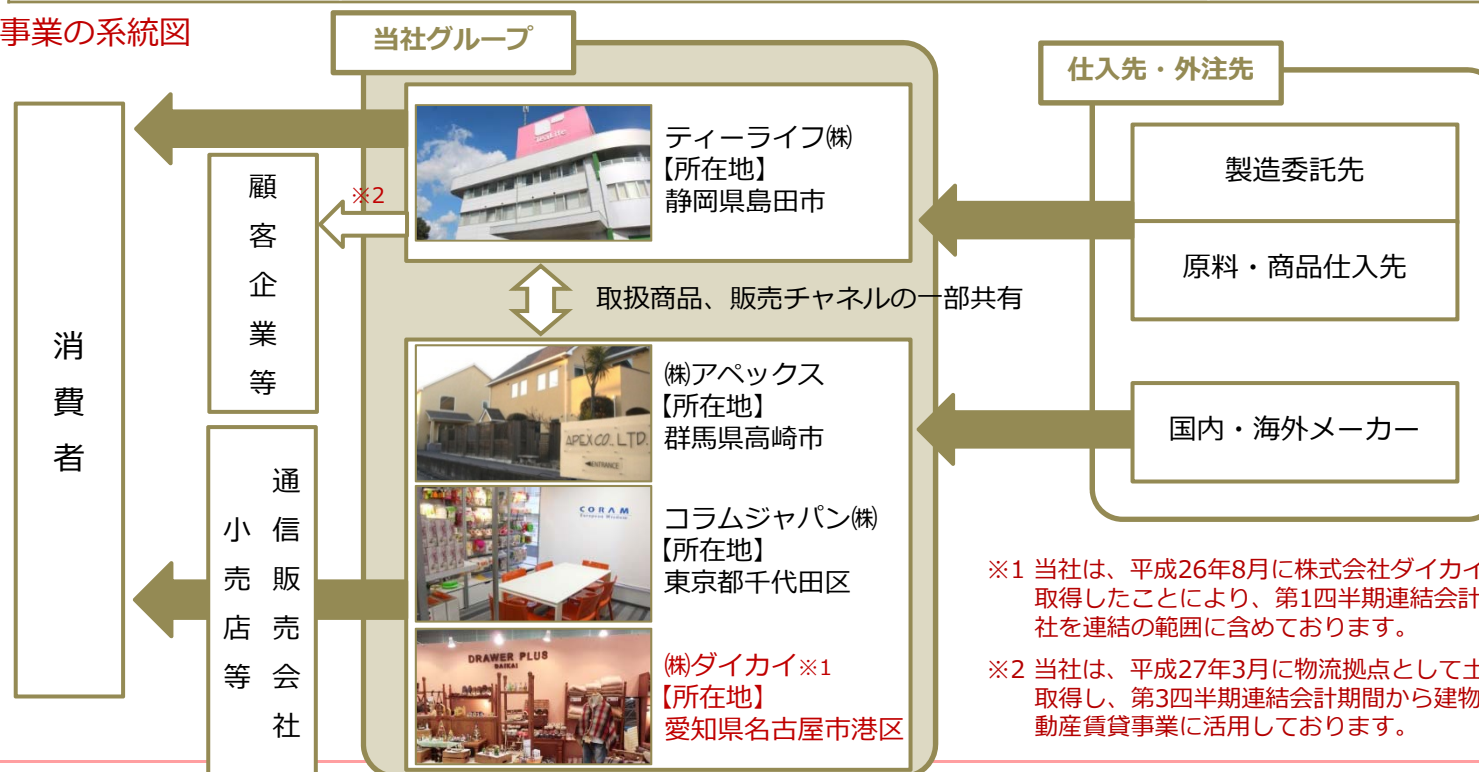
企業集団の状況



◆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
その他	不動産賃貸事業：物流センターとして取得した建物の一部を顧客企業等へ賃貸	ティーライフ株式会社

◆事業の系統図



※1 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から、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。

※2 当社は、平成27年3月に物流拠点として土地・建物を取得し、第3四半期連結会計期間から建物の一部を不動産賃貸事業に活用しております。

平成27年7月期 連結決算概要



(単位：百万円)

	【連結】 H25/7月期 実績	【連結】 H26/7月期 実績	【連結】 H27/7月期 実績	対H26/7月期	
				増減	前期比
売上高	5,629	6,012	6,814	801	13.3%
小売事業	4,752	4,659	4,712	53	1.2%
卸売事業	877	1,353	2,086	733	54.2%
その他	-	-	14	14	-
営業利益 (利益率)	439 (7.8%)	386 (6.4%)	350 (5.1%)	△35	△9.2%
小売事業	414	413	402	△10	△2.6%
卸売事業	24	△25	△67	△41	-
その他	-	-	13	13	-
経常利益 (利益率)	455 (8.1%)	385 (6.4%)	363 (5.3%)	△22	△5.7%
当期純利益 (利益率)	283 (5.0%)	224 (3.7%)	185 (2.7%)	△39	△17.6%

売上高は、6,814百万円（前期比13.3%増）と6期連続増収になりましたが、円安による売上原価率の上昇が利益を圧迫し、経常利益は、363百万円（前期比5.7%減）となりました。

平成27年7月期 連結決算の分析



売

【小売事業】 4,712百万円（前期比1.2%増）

- ・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9万人を突破しました。定期会員になっていただくことで年間のお買上げ金額がアップしました。
- ・主力商品「メタボメ茶」での新規開拓が好調に進みました。
- ・大手オンラインモールにおいて、「レイボスティー」を重点的に拡販することにより、成長を続けるネット市場での集客に加え、モール内でのカテゴリーシェアを拡大しました。

上

【卸売事業】 2,086百万円（前期比54.2%増）

- ・(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。特にインテリア雑貨「コポーシリーズ」の販売が好調に推移しました。
- ・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。

高

セグメント利益(損失)

【小売事業】 セグメント利益402百万円（前期比2.6%減）

- ・定期会員の確保に向けた各種費用（広告宣伝費、受注費等）への投資を行いました。
- ・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67百万円（前期は25百万円のセグメント損失）

- ・円安により仕入価格が上昇したことに加え、販売費及び一般管理費が増加しました。

平成28年7月期 連結業績予想



(単位：百万円)

		【連結】 H27/7月期 実績	構成比	【連結】 H28/7月期 計画	構成比	増減	増減比率
第2 四半期	売上高	3,396	100.0%	3,597	100.0%	201	5.9%
	営業利益	104	3.1%	147	4.1%	43	41.8%
	経常利益	111	3.3%	152	4.2%	40	36.3%
	当期純利益	62	1.8%	85	2.4%	22	36.2%
通期	売上高	6,814	100.0%	7,300	100.0%	485	7.1%
	営業利益	350	5.1%	472	6.5%	122	34.8%
	経常利益	363	5.3%	472	6.5%	108	29.9%
	当期純利益	185	2.7%	276	3.8%	91	49.4%
配当金		27円 (期末)		28円 (予定) (期末)		6期連続で増配	



1. ネット通販の利便性向上

拡大するインターネット・モバイル通販市場において、お客様の利便性に直結するEC基盤システムへ投資を行い、スマートフォンをはじめ、さらなるネット利便性の改善を図るとともに、ネット独自の販促を展開します。

2. 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継続的な購入をお約束いただいております。定期的に商品をお届けする優良顧客のことであります。

現在、9万人の定期会員を有し、今期は10万人突破を計画しています。商品の先にあるライフスタイルの提案力やコミュニケーションスキルを磨き上げ、当社のファンを増やします。

3. 独自性のある商品・サービスの開発

ニッチ市場でシェアNO.1となれる差別化された商品の開発・育成を最優先とするほか、お客様によるこんでもらえる商品・サービスを徹底的に追求するとともに、シニア対応商品の開発を推進します。

4. 販売チャネルの拡大

卸売事業において、新商品を積極的に投入し、粗利益率の改善を図るとともに、展示会への出展により、新たな販売先の開拓に注力します。さらに、グループ各社の販売チャネルを活用（シナジー）した新規販売先の拡大を図ります。

5. グループ全体の物流業務の効率化

当社は静岡県袋井市の物流拠点を平成27年3月に取得し、同年8月より物流センターとして稼働しております。物流センターの有効活用を進め、物流業務の効率化による物流コストの抑制や今後のグループの事業拡大への対応を推進します。

【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/>