



平成28年7月期 決算補足説明資料

証券コード：3172



平成28年9月5日(月)

ティーライフ株式会社

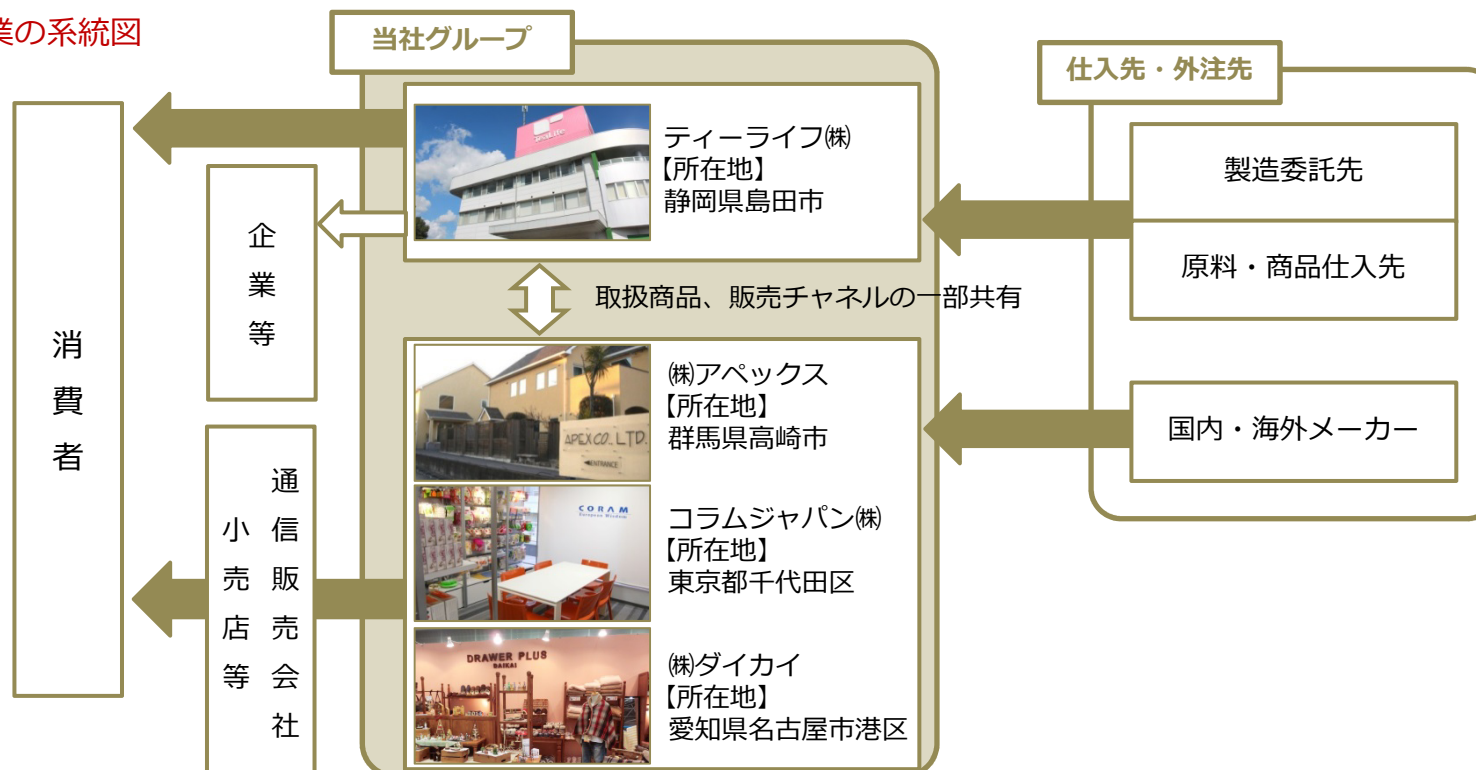
<http://www.tealifeir.com/>

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	株式会社アベックス 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企業等へ賃貸	ティーライフ株式会社

◆事業の系統図



平成28年7月期 連結決算概要



(単位：百万円)

	H26/7月期 実績	構成比	H27/7月期 実績	構成比	H28/7月期 実績	構成比	対H27/7月期	
							増減	増減率
売上高	6,012	100.0%	6,814	100.0%	7,200	100.0%	386	5.7%
売上原価	2,111	35.1%	2,560	37.6%	2,612	36.3%	52	2.0%
売上総利益	3,900	64.9%	4,254	62.4%	4,588	63.7%	334	7.9%
販売費及び一般管理費	3,514	58.4%	3,903	57.3%	4,064	56.4%	160	4.1%
営業利益	386	6.4%	350	5.1%	524	7.3%	173	49.5%
経常利益	385	6.4%	363	5.3%	446	6.2%	83	22.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	224	3.7%	185	2.7%	336	4.7%	151	81.8%

【売上高】

- ・ 7期連続で増収となりました。
- ・ 小売事業において新規顧客開拓が好調に推移しました。
- ・ 安定した売上の基礎となる定期会員数が増加しました。
(定期会員は継続的な購入をお約束いただき定期的に商品をお届けするお客様のことです。)

【営業利益】

自社製造商品の売上構成比の上昇などによる売上原価率の低減、販売費及び一般管理費の効率的運用を進め、利益率の向上に努めました。

平成28年7月期 小売事業の概況

(単位：百万円)

	H27/7月期 実績	H28/7月期 実績	対H27/7月期	
			増減	増減率
売上高	4,712	5,124	411	8.7%
セグメント利益	402	505	103	25.7%

【売上高】

- ・新規顧客開拓が好調に推移しました。
- ・主力商品での新規開拓が好調に進み、特に「メタボメ茶」の売上が伸長しました。
- ・大手オンラインモールにおいて、オンラインモールのイベントに合わせ広告を集中展開するとともに、「ルイボスティー」を重点的に拡販することにより、効率的な集客に加え、モール内でのカテゴリーシェアを拡大しました。
- ・6月にルイボスティーがテレビ番組で取り上げられ、当社の「ルイボスティー」の注文数が増え、売上が伸長しました。

【セグメント利益】

- ・自社製造商品の売上構成比が上がり、利益面に貢献しました。
- ・1月より主力商品の一部にて価格改定を行い、利益の確保に努めました。

平成28年7月期 卸売事業の概況



(単位：百万円)

	H27/7月期 実績	H28/7月期 実績	対H27/7月期	
			増減	増減率
売上高	2,086	2,032	△53	△2.6%
セグメント利益 又は損失(△)	△67	△23	43	-

【売上高】

- ・ テレビ、雑誌等を活用し、北欧寝具「Danfill（ダンフィル）」、キッチン雑貨「moha（モハ）」等、取り扱いブランドの認知度向上に注力しました。
- ・ インテリア雑貨「コポーシリーズ」のラインナップ拡充に取り組んでまいりました。
- ・ 展示会への出展により新たな販売チャネルの拡大に努めました。
- ・ スーパーフード等の健康食品の展開や化粧品の開発に取り組み、新たな分野の開拓を進めました。
- ・ 暖冬傾向により防寒グッズや寝具等の秋冬商品が伸び悩んだことや、キッチン雑貨の販売の動きが鈍いことが、売上高に影響しました。

【セグメント利益又は損失(△)】

- ・ 生産国での人件費高騰などに対応するため、主要商品の一部を価格改定し、利益の確保を図りました。
- ・ 広告宣伝の効率化、在庫管理の合理化などを推進し、販売費及び一般管理費の低減を進めました。

平成29年7月期 連結業績予想



(単位：百万円)

	H28/7月期 実績	構成比	H29/7月期 計画	構成比	増減	増減率
売上高	7,200	100.0%	7,667	100.0%	466	6.5%
営業利益	524	7.3%	630	8.2%	105	20.2%
経常利益	446	6.2%	632	8.3%	186	41.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	336	4.7%	485	6.3%	148	44.1%

配当金	中間	0円	15円 (予定)	初の実施
	期末	28円	15円 (予定)	
	合計	28円	30円 (予定)	7期連続増配

※ H29/7月期の配当につきましては、これまで剰余金の配当は、年1回の期末配当のみ実施してまいりましたが、株主の皆様への利益還元のための機会を充実させるため、H29/7月期より中間配当を実施することといたしました。

1. 新たな主力商品の開発・育成

腸内環境に着目した「麹・茶・乳酸菌」を組み合わせたサプリメント「チョウ活宣言・活性フローラ」の本格販売を9月より開始します。

主力客層である40代以上の生活感覚に沿った商品や拡大するシニア層向けの商品の開発を中心に、特定の市場でシェアNO.1となれる差別化された商品の開発・育成を推進します。



2. ネット通販への注力

ネット通販の注文手段の主流であるスマートフォンの利便性を高めるとともに、楽天、アマゾンに加えヤフーショッピングへ注力し、ネット通販での収益性の向上に取り組みます。さらに、急成長しているアジア市場を中心にECでの海外展開を推進します。

3. お客様とのより深い関係づくり

一人ひとりのお客様のお悩みや要望に合わせたご提案や対応ができるよう、オペレーターや営業スタッフの専門知識を深め、コミュニケーションレベルのアップに取り組みます。ダイエットに関する適切なアドバイスができるよう、ダイエットアドバイザーの育成を図ります。

4. 販売チャネルの拡大

卸売事業において、新たに代理店契約を締結した海外ブランドの商品の展開や人気商品であるインテリア雑貨「コポーシリーズ」の拡充を図ります。また、化粧品の開発など新たな分野の開拓に取り組むとともに、販路拡大のため、展示会への出展に注力します。

5. グループ全体の経営基盤の整備

物流センターの有効活用による物流業務の効率化などコストコントロールを徹底し、高収益体制の基礎作りに努めます。また、「ウェルネス&ライフサポート事業」にシナジーの見込めるM&Aを積極的に活用し、成長を加速させるための投資を推進します。

【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/>