



2022年7月期 決算説明資料

証券コード : 3172

2022年9月2日(金)

ティーライフ株式会社

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

2022年7月期決算

2022年7月期 連結決算概要



(単位：百万円)

	2021年7月期 実績	構成比	2022年7月期 実績	構成比	前年同期比	
					増減 (参考)	増減率 (参考)
売上高	11,719	100.0%	12,737	100.0%	1,018 ※注	8.7% ※注
売上原価	6,282	53.6%	7,789	61.2%	1,506	24.0%
売上総利益	5,436	46.4%	4,948	38.8%	△488	△9.0%
販売費及び一般管理費	4,534	38.7%	4,139	32.5%	△395	△8.7%
営業利益	901	7.7%	808	6.4%	△92	△10.3%
経常利益	924	7.9%	800	6.3%	△123	△13.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	704	6.0%	566	4.5%	△137	△19.5%

※注 2022年7月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しているため、比較増減、増減率は参考として記載しております。

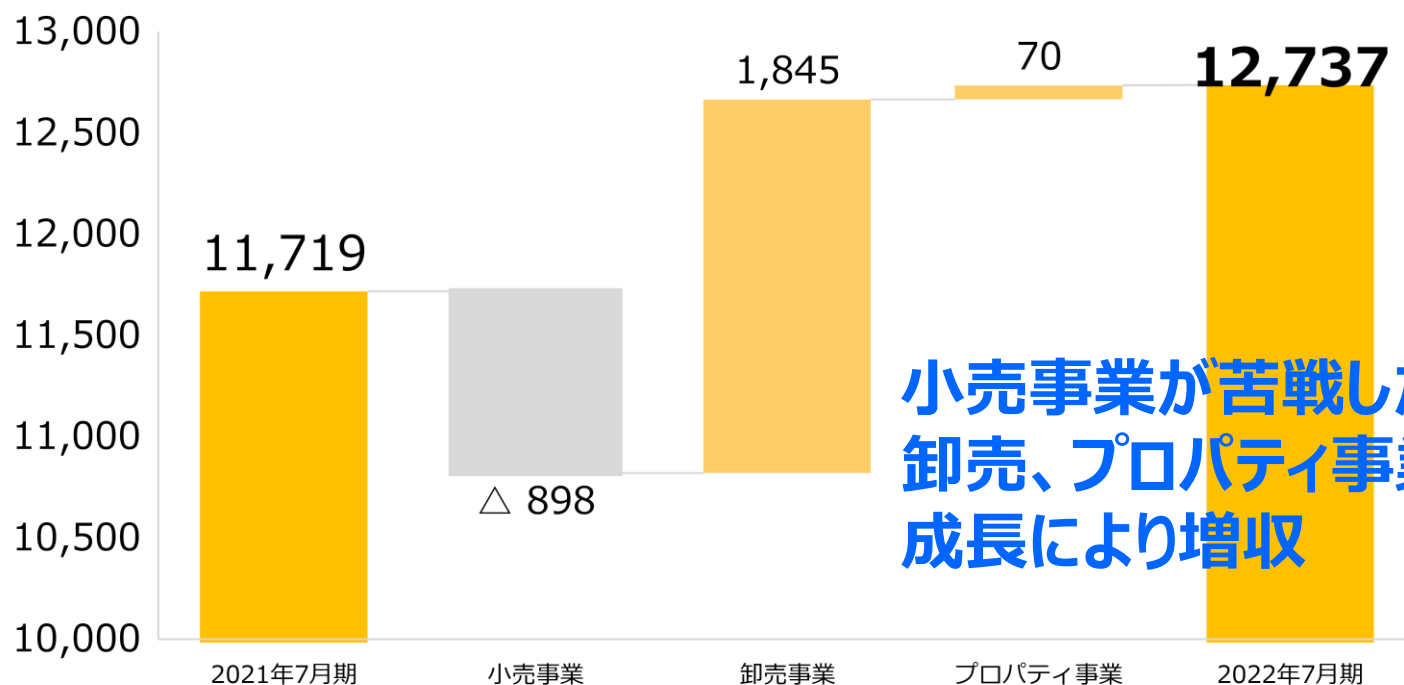
連結売上高は4期連続増収で過去最高を達成

売上高の増減分析

- ・小売事業：コロナの反動減による影響に加え、顧客開拓が低調に推移し、売上が伸び悩んだ
今後はオリジナル商品の開発や新たな販売機会の創出に取り組んでいく
- ・卸売事業：TVショッピングでのサプリメント販売が大きく伸長
- ・プロパティ事業：賃貸稼働率の向上、3PLの受託量拡大に取り組み成長

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位：百万円)



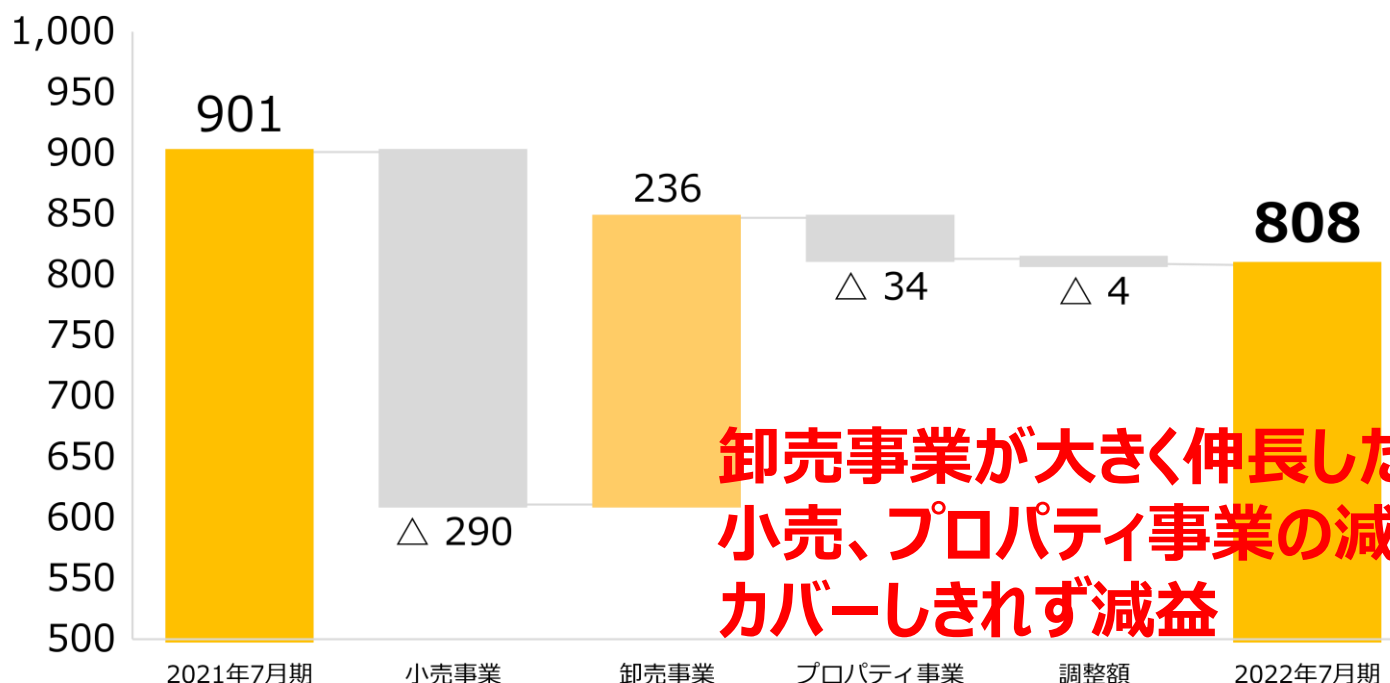
**小売事業が苦戦したものの
卸売、プロパティ事業の
成長により増収**

営業利益の増減分析

- ・小売事業：売上減及び原価高騰に伴う売上総利益の減少、
広告宣伝費の効率悪化
**事業の建て直しに向け、引き続き広告効率の改善や
調達・製造工程の見直しを実施し、収益性の確保に努める**
- ・卸売事業：TVショッピングでの販売拡大に伴う増益
- ・プロパティ事業：設備投資に伴う初期対応のコスト増により、利益を圧迫

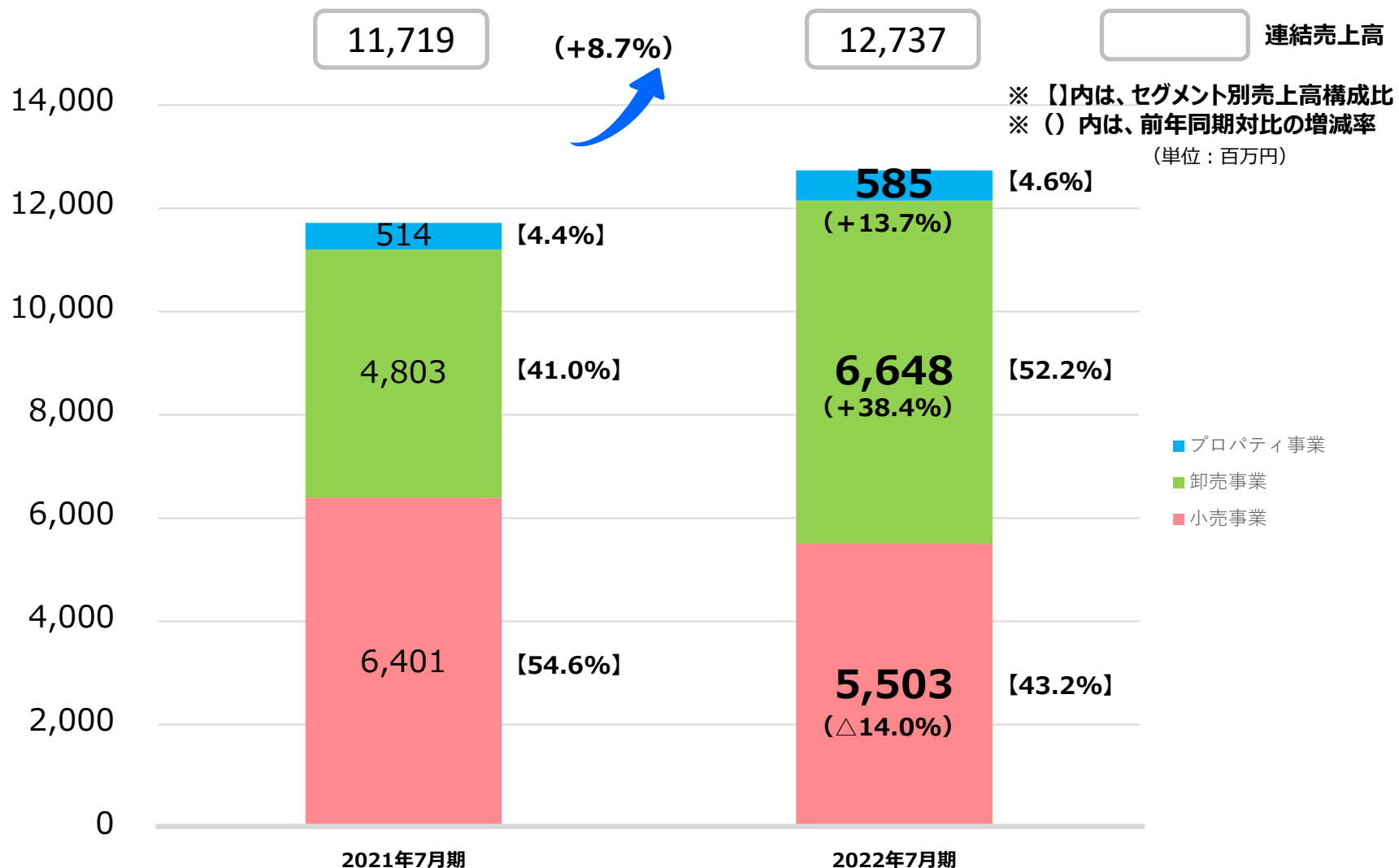
■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

(単位：百万円)



**卸売事業が大きく伸長したものの
小売、プロパティ事業の減少分を
カバーしきれず減益**

セグメント別売上高の推移



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年7月期 実績	2022年7月期 実績	構成比	増減額	
資産の部					
流動資産	4,477	4,282	51.8%	△195	←現金及び預金の減少 (△341百万円)
固定資産	3,830	3,991	48.2%	161	←投資その他の資産の その他の増加 (137百万円)
資産合計	8,307	8,274	100.0%	△33	
負債の部					
流動負債	1,639	1,423	17.2%	△216	←未払金の減少 (△102百万円)
固定負債	1,207	1,059	12.8%	△148	←長期借入金の減少 (△196百万円)
負債合計	2,846	2,482	30.0%	△364	
純資産の部					
株主資本	5,452	5,766	69.7%	314	←利益剰余金の増加 (+314百万円)
その他の包括利益累計額	8	24	0.3%	16	
純資産合計	5,460	5,791	70.0%	330	←自己資本比率 70.0%
負債純資産合計	8,307	8,274	100.0%	△33	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2021年7月期 実績	2022年7月期 実績	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	964	380	△583
投資活動によるキャッシュ・フロー	121	△296	△417
財務活動によるキャッシュ・フロー	△349	△438	△88
現金及び現金同等物の期末残高	2,646	2,313	△332

【営業活動によるキャッシュ・フロー】

税金等調整前当期純利益（+817百万円）、法人税等の支払額（△378百万円）、未払金の減少額（△100百万円）があったことによるものです。

【投資活動によるキャッシュ・フロー】

その他（△138百万円）、有形固定資産の取得（△125百万円）があったことによるものです。

【財務活動によるキャッシュ・フロー】

配当金の支払額（△242百万円）、長期借入金の返済による支出（△195百万円）があったことによるものです。

2023年7月期業績予想

(単位：百万円)

	2022年7月期 実績	構成比	2023年7月期 計画	構成比	増減	増減率
売上高	12,737	100.0%	12,718	100.0%	△19	△0.1%
営業利益	808	6.4%	856	6.7%	47	5.8%
経常利益	800	6.3%	857	6.7%	56	7.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	566	4.5%	557	4.4%	△9	△1.7%

年間配当金は、**52円**を予定

		2022年7月期 実績	2023年7月期 計画
配当金	中間	26円	26円 (予定)
	期末	26円	26円 (予定)
	合計	52円	52円 (予定)
配当性向		39.0%	39.7% (予定)

■ 配当方針

当社グループは、株主への利益還元を経営の重要な課題と位置づけており、企業体質の強化及び今後の事業拡大のための内部留保の充実を勘案しつつ、配当性向30%を目途に、每期安定した配当を継続していくことを基本方針としております。

中期経営計画

中期経営計画 (2023年7月期-2025年7月期)



ビジョン

進化するウェルネス&ライフサポート企業

スローガン

Reborn! ver.2

経営目標
(2025年7月期)

連結売上高

150 億円

経常利益率

8.0 %以上

中期経営計画 (2023年7月期-2025年7月期)

(単位：百万円)

	2023年7月期 計画	2024年7月期 計画	増減率	2025年7月期 計画	増減率
売上高	12,718	13,617	7.1%	15,114	11.0%
営業利益	856	1,029	20.2%	1,449	40.8%
経常利益 (経常利益率)	857 (6.7%)	1,029 (7.6%)	20.0%	1,449 (9.6%)	40.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	557	702	26.1%	1,001	42.6%

中期経営方針

差別化戦略の推進

長期的な成長に向けた投資

強固な
経営基盤の構築

重点施策

- 特定市場でのシェアNO.1, オンリーワン商品の開発・育成
- ファンマーケティングでロイヤルユーザーの獲得推進、認知度向上
- 原料調達・製造管理の見直しによる原価上昇の抑制、自社ノウハウの確立

- IT・デジタル戦略の強化
- グループ全体最適に向けた資産再配分・事業再編・シナジーの拡大
- 戦略的M&Aへの投資

- DX推進による業務改善・生産性向上
- リスク管理・コンプライアンス体制の強化
- 組織再編に向けた人材育成・外部活用の推進

オリジナル商品の開発

- ・新ブランドの立ち上げ
- ・新規顧客の創造

収益性の確保

- ・商品数の最適化
- ・調達や製造工程の見直し

広告効率の改善

- ・既存顧客へのDM配布方法の見直し
- ・EC広告分析機能の改修による販促強化

新たな販売機会の創出

- ・新たなECモールへの出店
- ・新チャネルでの開拓（タレントコラボ商品等の展開）

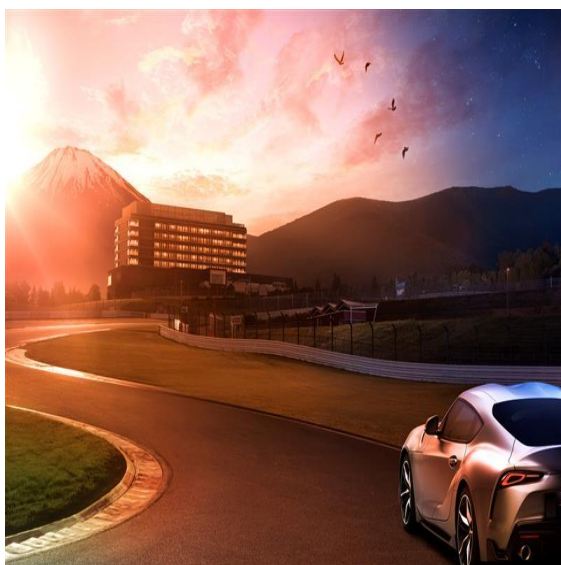


RIKACOさんとのコラボ企画を始動

事業環境の変化に対応し、通信販売の再構築に注力

2022年秋開業予定の富士スピードウェイホテルで ハグムナチュラルシャンプー、トリートメントの採用が決定

弊社は通信販売がメインであるが、
ブランディング向上のための卸販売も実施していく。



通信販売以外の新たな販路開拓にも取り組む

TV通販への注力

- ・ カテゴリー別新商品開発促進
- ・ 価格戦略による高粗利確保



J's kami 高麗



TV通販の様子

オリジナル商品の開発強化

- ・ 協力メーカーとの取り組み拡大
- ・ 新ジャンルへの挑戦

コントラクト事業の拡大

- ・ 家具を中心とした空間プロデュース提案
- ・ インテリアの開発展開



展示会の様子

堅実な成長に向けた収益の柱の育成

多くの通販会社が抱える問題

- ・ 物流費の高騰
- ・ 翌日配達（顧客ニーズ）

当社の物流センターで解決

- ・ 日本の真ん中に位置（通販拠点に最適な立地）
- ・ 配送コストの削減、翌日配達の実現
- ・ ティーライフの物流ノウハウでの3PL運営



・ 袋井物流センター



・ 掛川物流センター


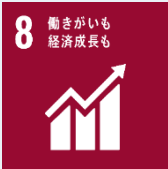



・ 名古屋物流センター

詳細は、ロジスティクス事業HPへ
<https://logi.tealife.co.jp/>

日本の中心に位置するメリットを最大限に活用していく

当社の事業活動に関わりが深い項目から、**3つの重要課題**を定め、ESGの取り組みを強化することにより安定的な持続的成長を目指します。

重要課題	2030年の目指す姿	主な取り組み内容
 <p>3 すべての人に健康と福祉を</p>	<p>●健康価値を提供し続ける ウェルネス& ライフサポート企業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・オリジナル食品の開発 ・大学等とお茶の研究開発 ・QOL向上への取り組み
 <p>8 働きがいの経済成長も</p>	<p>●従業員一人ひとりがいきいきと働ける企業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・人材の育成 ・女性の活躍推進 ・ガバナンスの強化
 <p>12 つくる責任 つかう責任</p>	<p>●地球環境に配慮し、社会に必要とされる企業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルシフトの推進 ・賞味期限の延長 ・包装資材の見直し

株主還元（株主優待制度）

より多くの株主の皆さまにティーライフの魅力を知っていただくため、当社商品のお買物にご利用ができる「株主様ご優待券」を進呈しております。また、「株主様ご優待券」でご購入いただける商品も併せてご用意しております。

■対象株主様

7月末現在の株主名簿に記載された当社株式1単元（100株）以上保有の株主様。

■優待内容（株主様ご優待券）

保有株式数100株以上500株未満	当社商品券 1,000円券
保有株式数500株以上1000株未満	当社商品券 2,000円券
保有株式数1000株以上	当社商品券 3,000円券



見本

「株主様ご優待券」でのみご購入いただける商品は
全て1,000円(税込)、送料無料でご用意しております。

当社カタログに掲載されている商品を「株主様ご優待券」で、
ご購入いただいた場合も**送料無料**となります。

「株主様ご優待券」でご購入いただける商品（例）※(注) 第38期分になります。

A 優待特選商品 1,000円(税込) 申込番号| K210A (送料別)

●ルイボスティー101個入 (2g×101個入)



ノンカフェインで、ミネラルが補給できるとして美容に關心の高い方に人気の健康茶です。

B 優待特選商品 1,000円(税込) 申込番号| K210B (送料別)

●あさみずか (100g)



静岡県の茶農家グループが丹精込めて栽培したお茶を使用した、甘みと香りのバランスがとれた自信作の緑茶です。

C 優待特選商品 1,000円(税込) 申込番号| K210C (送料別)

●茶羊かん (30g×10個入)



優待特選商品で毎年人気の、緑茶を練り込んだ羊かんです。一口サイズで食べやすく、緑茶の渋みと甘みをお楽しみいただけます。

D 優待特選商品 1,000円(税込) 申込番号| K210D (送料別)

●まるごとさんかく茶ポット用40個入 (5g×40個入)



鮮やかな緑色と香ばしさでティーライフ糖茶部門人気No.1のお茶です。

E 優待特選商品 1,000円(税込) 申込番号| K210E (送料別)

●ほし黒豆 (150g×1袋) ※1



素材を活かしたシンプルな製法で、黒豆の味がしっかりと残っています。甘さは控えめで、一度食べた後やみつき的美味しさです。

※1 アレルギー物質：大豆

F 優待特選商品 1,000円(税込) 申込番号| K210F (送料別)

●アレンジルイボスティーはちみつカップ用30個入り (2g×30個入) ※2



「ルイボスティー」をベースに国産はちみつパウダーと甘さが特徴のハーブ・ステビアをプラスしており、はちみつのほのり豊しく甘い味わいと風味に仕上がっています。

※2 はちみつを使用しておりますので、糖尿病の患者にはお控えください。

当社は、株主や投資家、お客さまをはじめとする
ステークホルダーの皆さまに対し、透明性、公平性、継続性を
基本に対話を積極的に行っております。

スモールミーティング、個別IRミーティングは
随時受け付けておりますので、お気軽にお問合せください。

【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 コーポレート部
T E L (0547) 46-3459
U R L <https://www.tealifeir.com/>

參考資料

TeaLife

事業内容

通信販売・プロパティ事業(賃貸・3PL)

取り扱い商品

健康茶・健康食品・サプリメント・化粧品・ウィッグ

販売チャネル

自社ECサイト(BtoC)・ECモール(BtoC)・カタログ通販(BtoC)



事業内容 通信販売会社向け卸売

取り扱い商品 健康食品・サプリメント・化粧品・寝具・雑貨

販売チャネル テレビショッピング(BtoB)・自社ECサイト(BtoC)

健康食品
(黒にんにくゼリー)



サプリメント
(J's kami 高麗)



輸入雑貨
(MENU他)



寝具
(フィバールピロー)



番組の様子



取り扱いブランド

danish design
Danfill®



meori.

Born in Sweden.

magisso.



Silkeborg
Uldspinderi

WOUD

事業内容

ECサイト運営・ECソリューション

取り扱い商品

インテリア・雑貨・生活用品・食品

販売チャネル

自社ECサイト(BtoC)・ECモール(BtoC)



I love baby (アイラブベビー) [ベビー用品]

ママの笑顔が赤ちゃんをHAPPYにさせる。をテーマに子どもと一緒に過ごす時間をより楽しめるようなアイテムを揃えています。かわいくて安心だと思えるものを選ぶことで、1つでも多くの“幸せな瞬間”を作るお手伝いをさせていただきたいと思っています。



こどもと暮らし [インテリア・雑貨]

こどもが生まれてかぞくになって。赤ちゃんのときに欲しい家具、絵本を読みた頃欲しい家具、そしてランドセルを背負うようになった時に欲しい家具がそろうお店です。



cullent (カレン) [オリジナルジュエリー]

cullentが作っているのは人生と一緒に紡いでいくジュエリー。永くご愛用いただき共に過ごすことで、かけがえのないパートナーのようなジュエリーになれることを願い、ひとつひとつ心を込めてお作りしています。



紳士の持ち物 [メンズバッグ]

「上司や部下、友人から一目置かれる」あなたの好みに合ったこだわりの逸品を見つける事をお手伝いする。メンズバッグ・小物の専門店。



ガーデン用品屋さん [ガーデン資材]

お庭作りのひと時やお庭で過ごすひと時を自分流に創出する、そんなDIYガーデンに動じむ方々をサポートするガーデン・エクステリア用品を販売しているお店です。



ビーズマニア [ビーズキット・パーツ]

国内外からセレクトした珍しいパーツを使用した「テディベア」「スイーツ」モチーフなどここでしか手に入らないオリジナルのビーズキットが充実!ハンドメイド初心者〜上級者まで楽しめる手作りキットでご家族やお友達との楽しいひと時をご提案いたします。



uminecco (ウミネッコ) [インテリア・雑貨]

おうち時間をステキに快適に過ごしたい女性に。一人暮らし・二人暮らし向けの家具や雑貨を中心に、スタイルのあるお部屋をコーディネートで提案いたします。



natu&robe (ナチュアンドロップ) [お茶・雑貨]

忙しい毎日の中ですっと溶け込む、遊び心あるヘルシーアイテム。ココロもカラダもうるおう、笑顔に包まれたひととき。楽しむことがキレイに繋がる。natu&robeはうるおいのあるひとときをシェアするブランドです。



rooming (ルーミング) [DIY・インテリア雑貨]

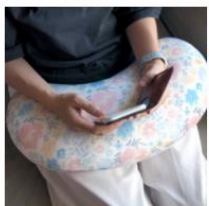
日々の暮らしを過ごすお部屋を自分好みにアレンジして楽しさを増やすことで「好き」が広がっていく。そんなささやかな楽しみや幸せが感じられるお部屋作りに必要なDIY用品やインテリア・雑貨をご紹介します。

事業内容 天然素材を使用した生活雑貨等の卸売

取り扱い商品 生活雑貨・衣料・フィギュア

販売チャネル 小売店(BtoB)・ECモール(BtoC)

Sommer



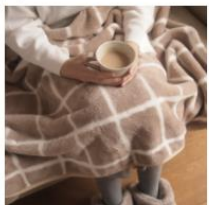
Kago Bag



SS Slippers



Lebois



Calida & 3way



AW Slippers



Dr.Kukey



Copeau&Charmmy



Home & Interior



特莱芙（上海）貿易有限公司

事業内容

健康食品や化粧品の通信販売・卸売

取り扱い商品

健康茶・健康食品・化粧品

販売チャネル

ECモール(BtoB)・小売店(BtoB)



WEB露出

