

2025年7月期第2四半期(中間期) 決算説明資料

証券コード : 3172

2025年3月4日(火)

ティーライフ株式会社

<https://www.tealifeir.com>

2025年7月期第2四半期(中間期)決算

連結実績ハイライト

売上高

60.2 億円

〔前年同期比 Δ 10.7%〕
業績進捗率 46.8%〕

営業利益

2.2 億円

〔前年同期比 Δ 9.4%〕
業績進捗率 33.1%〕

経常利益

2.2 億円

〔前年同期比 Δ 10.3%〕
業績進捗率 33.9%〕

親会社株主に帰属する当期純利益

1.7 億円

〔前年同期比 +23.1%〕
業績進捗率 40.7%〕

- 売上高では、ロジスティクス事業が前期並みの水準を維持したものの、ECモール内の競合店増加に伴う競争激化等の要因により小売部門が苦戦を強いられたことに加え、他社の紅麹問題が長期化した影響を受けて、卸売部門におけるサプリメント等の販売が伸び悩んだことにより減収となった。
- 利益面では、物流センターの運用改善により、ロジスティクス事業のコスト削減に成功したものの、ウェルネス事業において、原材料費や配送費等の上昇による影響を受けたほか、米国向けEC事業等の成長領域に積極的な投資を実施した結果、営業利益・経常利益ともに減益となった。

連結損益計算書

■売上構成比の変動により、売上総利益率が改善したが、越境EC事業の拡大に伴い、商品発送費及び手数料等が増加した為、販管費率は悪化した。

(単位：百万円)	2024年7月期 第2四半期		2025年7月期 第2四半期		前年同期比		
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	構成比増減
売上高	6,748	100.0%	6,024	100.0%	△723	△10.7%	-
売上原価	4,501	66.7%	3,899	64.7%	△601	△13.4%	△2.0%
売上総利益	2,247	33.3%	2,125	35.3%	△121	△5.4%	+2.0%
販売費及び一般管理費	2,003	29.7%	1,904	31.6%	△98	△4.9%	+1.9%
営業利益	243	3.6%	220	3.7%	△22	△9.4%	+0.1%
経常利益	245	3.6%	220	3.7%	△25	△10.3%	+0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	140	2.1%	172	2.9%	+32	+23.1%	+0.8%

セグメント別業績の概況

(単位：百万円)	売上高	セグメント利益	概況
ウェルネス事業	5,570 (△11.5%)	131 (△23.7%)	・ 他社の紅麹問題が長期化した影響により、サプリメント等の販売が伸び悩んだ。 ・ E Cモールの競争激化により、自社オリジナル商品以外の外部仕入商品の販売が低迷した。 ・ 越境 E C 事業の拡大に伴い、商品発送費及び手数料等が増加した。 ・ 広告宣伝費の適正化を進める一方で、成長領域への投資を積極的に実施した。
ロジスティクス事業	454 (+0.8%)	89 (+16.6%)	・ 新規顧客の開拓により、名古屋センターの空床が解消した。 ・ 各センターの運用改善により、コスト削減に成功した。

※ () 内は前年同期比

※売上高はセグメント間取引の調整後の数値であり、セグメント利益についてはセグメント間取引の調整前の数値であります。

※前連結会計年度まで、3つの報告セグメントにて事業を展開してまいりましたが、グループ経営の効率化を図るため、セグメントの範囲について経営管理区分の見直しを行い、従来、「卸売事業」及び「小売事業」に区分されていた事業を「ウェルネス事業」に統合、従来の「プロパティ事業」の呼称を「ロジスティクス事業」に変更し、報告セグメントを3つから2つに変更することといたします。なお、前連結会計年度のセグメント情報は、変更後の報告セグメントの区分及び呼称に基づいて作成したものを開示しております。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024年7月期 期末 実績	2025年7月期 第2四半期 実績	構成比	増減額	主要因
資産合計	8,985	8,982	100.0%	△3	
流動資産	5,147	5,162	57.5%	+15	その他の減少（△88百万円）、現金及び預金の増加（+98百万円）
固定資産	3,827	3,809	42.4%	△17	投資その他の資産のその他の増加（+22百万円）、のれんの減少（△26百万円） 建物及び構築物（純額）の減少（△20百万円）
繰延資産	11	9	0.1%	△1	創立費及び開業費の償却（△1百万円）
負債合計	2,699	2,639	29.4%	△60	
流動負債	1,305	1,318	14.7%	+13	買掛金の減少（△37百万円）、その他の増加（+57百万円）
固定負債	1,394	1,320	14.7%	△73	長期借入金の減少（△49百万円）、その他の減少（△21百万円）
純資産合計	6,286	6,343	70.6%	+57	自己資本比率 70.6%（+0.7P）
株主資本	6,248	6,342	70.6%	+93	利益剰余金の増加（+86百万円）
その他の包括利益 累計額	37	1	0.0%	△36	その他有価証券評価差額金の減少（△36百万円）
負債純資産合計	8,985	8,982	100.0%	△3	

連結キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)	2024年7月期 第2四半期 実績	2025年7月期 第2四半期 実績	増減額	当期実績の主な内訳
営業活動によるキャッシュ・フロー	133	295	+ 162	・法人税等の支払額 (△64百万円) ・仕入債務の減少額 (△37百万円) ・税金等調整前中間純利益 (+267百万円) ・その他 (+102百万円) ・減価償却費 (+55百万円)
投資活動によるキャッシュ・フロー	△171	△124	+ 47	・定期預金の払戻による収入 (+141百万円) ・投資有価証券の売却による収入 (+81百万円) ・定期預金の預入による支出 (△221百万円) ・投資有価証券の取得による支出 (△101百万円)
財務活動によるキャッシュ・フロー	△206	△135	+ 70	・配当金の支払額 (△85百万円) ・長期借入金の返済による支出 (△49百万円)
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,360	2,965	+ 605	・フリーキャッシュが増加

2025年7月期連結業績予想

連結業績予想



- 当初より下期偏重の計画となっており、概ね想定の範囲内で進捗しているため、2024年9月4日に発表した業績予想を据え置く。

(単位：百万円)	2024年7月期		2025年7月期				前年同期比		
	実績	構成比	実績		通期計画	構成比	増減額	増減率	構成比増減
			1Q	2Q					
売上高	13,001	100.0%	2,683	6,024 (+3,341)	12,882	100.0%	△119	△0.9%	-
営業利益	551	4.2%	15	220 (+204)	667	5.2%	+115	+21.0%	+0.9%
経常利益	564	4.3%	14	220 (+206)	649	5.0%	+85	+15.2%	+0.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	319	2.5%	34	172 (+138)	423	3.3%	+103	+32.5%	+0.8%

※（ ）内は1Qからの増加額

■ 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。

なお、内部留保金につきましては、卸・小売部門における独自商品の研究・開発及び海外市場の販路開拓、ロジスティクス事業における収益不動産の取得、グループシナジーを生み出す戦略的M & Aの実施等、長期的な成長を支える事業拡大や企業価値向上のための投資資金として、適切に活用してまいります。

■ 2025年7月期の1株当たりの配当金（予想）

		2024年7月期 実績	2025年7月期 計画
配当金	中間	26円	20円（実績）
	期末	20円	20円（予想）
	合計	46円	40円（予想）
配当性向		61.3%	40.2%（予想）

中期経営計画【2023-2025】

中期経営方針

差別化戦略の推進

将来の成長に
向けた挑戦

強固な
経営基盤の構築

重点施策

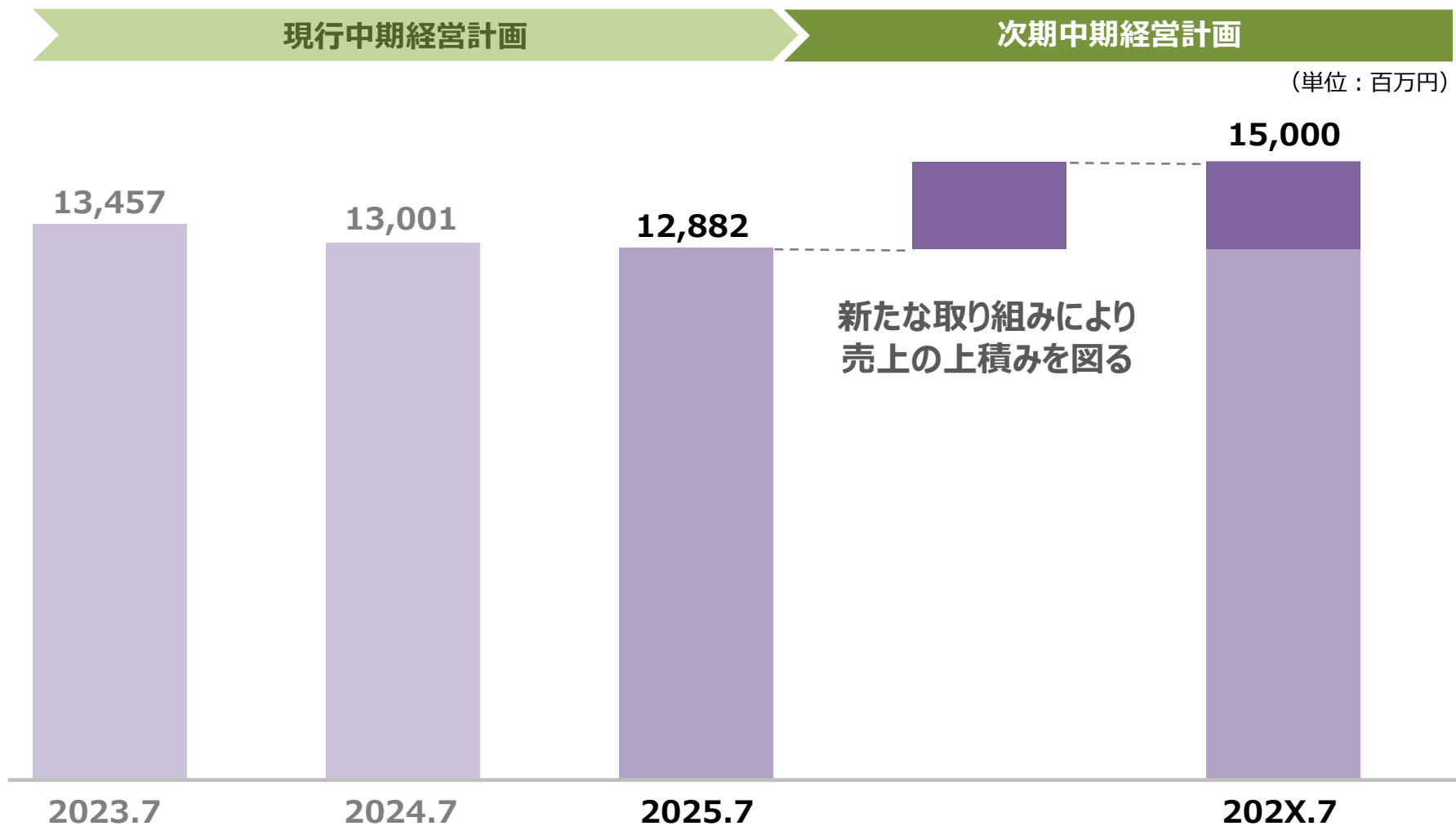
- 特定市場でのシェアNO.1、
オンリーワン商品の
開発・育成
- ファンマーケティングで
ロイヤルユーザーの獲得
推進、認知度向上
- ブランディングによる
商品価値向上・価格戦略

- 戦略的M&A・収益不動産・
海外進出への投資
- 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
- IT・デジタル戦略の強化

- 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

中期経営計画（2023年7月期-2025年7月期）

- 売上高150億円の早期実現に向けて、今期から新たな取り組みを開始する。



中期経営計画（2023年7月期-2025年7月期）

■ 5つのテーマについてプロジェクトを立ち上げ、経営リソースを投入して推進する。

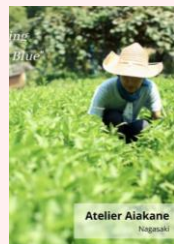
新たな顧客層の開拓

体にやさしい商品の拡充



越境ECの拡大

BtoC + BtoBに事業を拡大



遊休スペースの収益化

既存物流センターの改修



新規収益不動産の取得

新たな物流センターの取得



名古屋センター

グループシナジーの創出

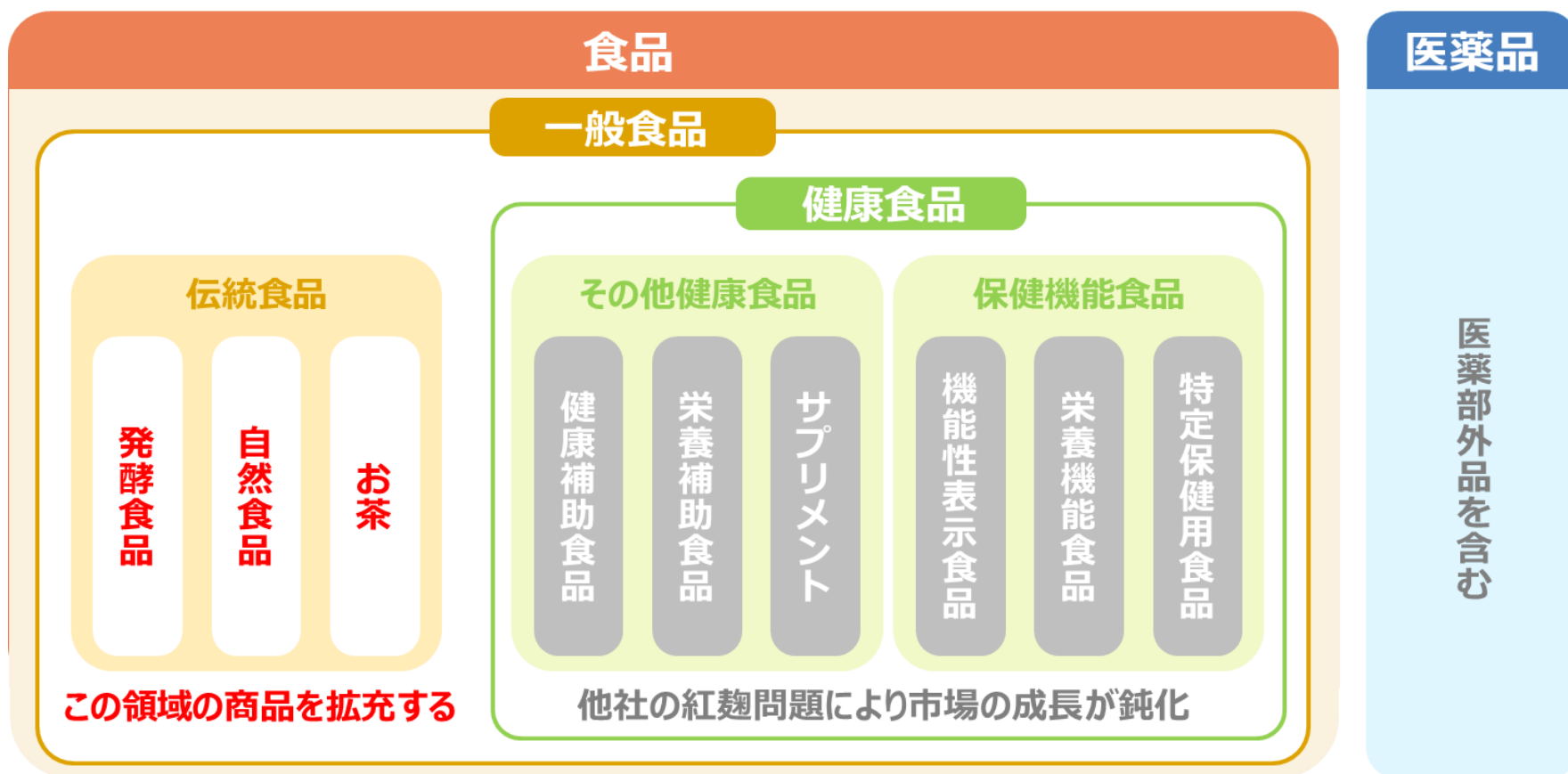
グループリソースの最適化



新たな顧客層の開拓

■ 体にやさしい商品の拡充

他社の紅麹問題により、機能性表示食品やサプリメントを中心とした健康食品市場の成長が鈍化しているため、古くから健康に良いものとして日本人に親しまれてきた、お茶や自然食品、発酵食品といったジャンルの商品を拡充する。



新たな顧客層の開拓

■ CHA + OCO [ちゃとこ]

子育て世代を中心にSNSフォロワー数約180万人の人気クリエイター「つむぱぱ」とコラボして、こどもの健康をサポートする体に優しいノンカフェインのブレンド茶の販売を開始。

こどもの健康応援ブレンド茶



食物繊維を摂りたい



よく出るごぼう麦茶

春をスツキリ迎えたい



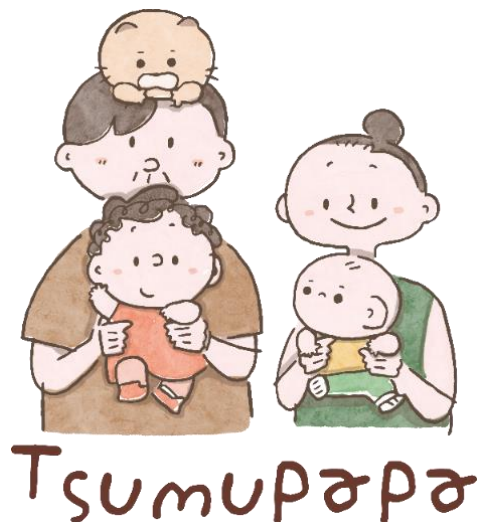
春スツキリ麦茶

カルシウムを摂りたい



すくすく麦茶

2025年
4月頃
発売開始
予定



つむぱぱ

8歳の娘の「つむぎ」と4歳の息子の「なお」、そしてママの4人家族の父。ほっこりとしたイラストで、家族の何気ない日常を漫画で描き、子育て世代を中心にSNSフォロワー数約180万人の人気クリエイター。

公式Instagram： <https://www.instagram.com/tsumugitopan/>

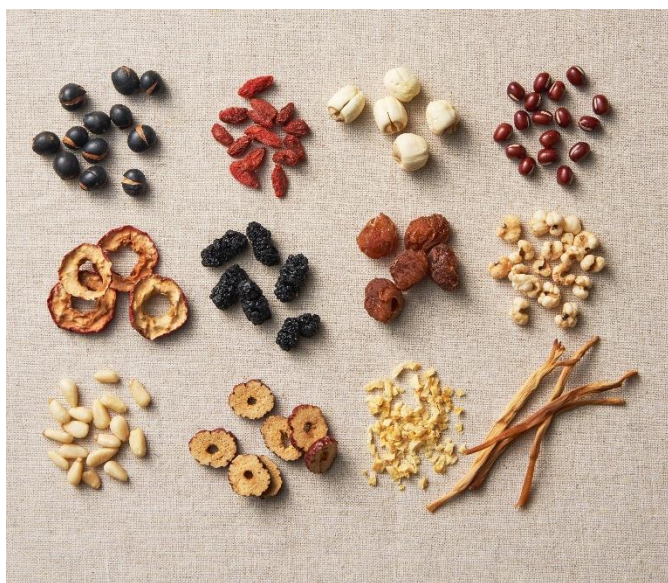
公式ホームページ： <https://tsumupapa.tokyo/>

新たな顧客層の開拓

■めた褒め茶ハレ

主力商品であるメタボメ茶シリーズに、家事や仕事に追われ、毎日を頑張り過ぎてしまっている女性たちに寄り添いたいという想いをコンセプトにして開発された新商品を追加。

400年の歴史を持つ日本古来の乳酸菌発酵茶「碁石茶®」を主役に据えてブレンドした和漢の茶と、厳選した和漢の実をセットにした「食べる和漢茶」という新しいジャンルの商品で顧客層の拡大を目指す。



新たな顧客層の開拓

■ 泉州特産の水なす漬

長年にわたりロングセラーを続ける「紀州の梅 みつまる」に次ぐ、漬物ジャンルの新たな柱を育成すべく、大阪府貝塚市に製造所を構え、多くのファンに惜しまれつつ廃業した名店の味を継承し、「泉州特産の水なす漬」として製造を開始。2025年3月から本格的に販売を開始する。

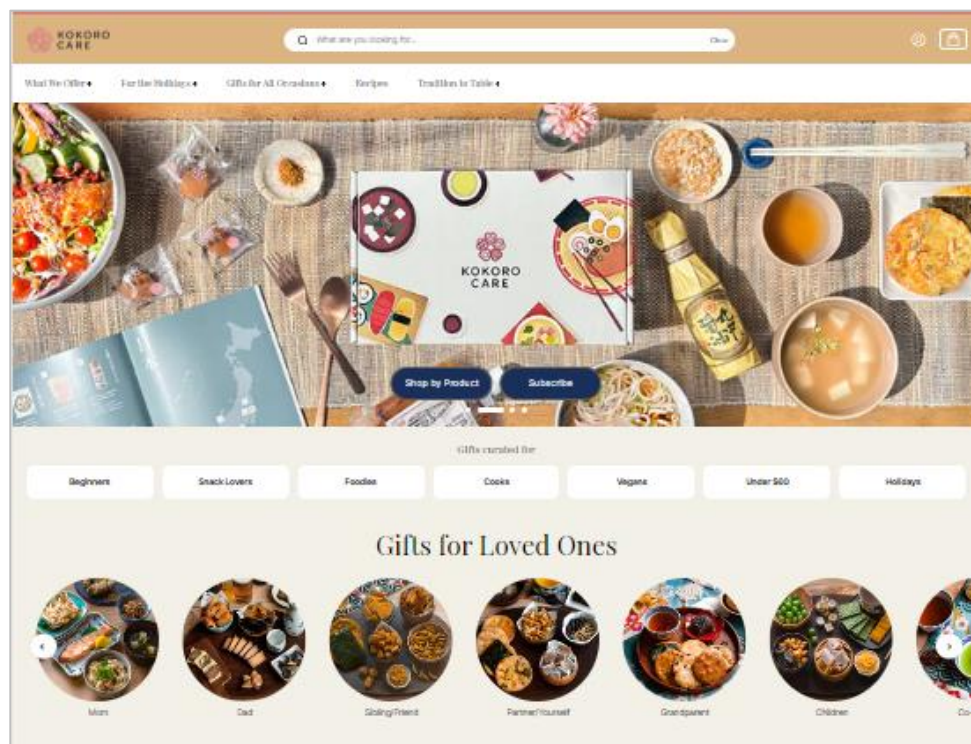


越境ECの拡大

■ KOKORO CARE (コロケア) KOKORO CARE

2024年10月にWEBサイトとパッケージデザインのリニューアルを実施。

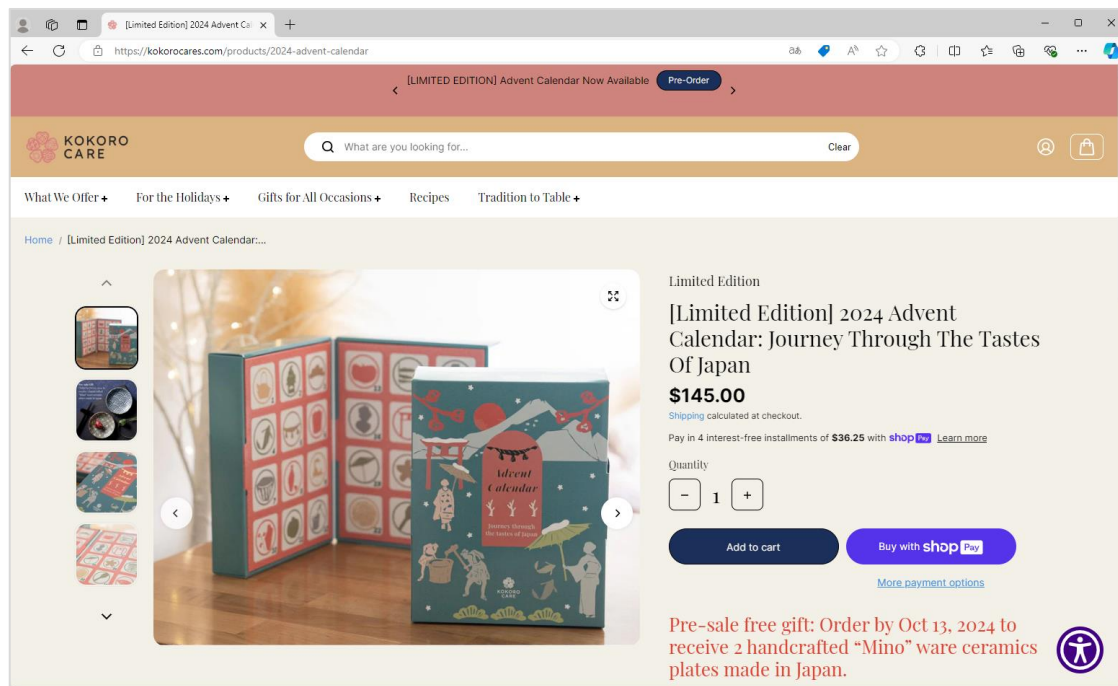
今後は更なる品揃えの強化と、人気YouTuberとのタイアップ企画で認知度向上を目指す。



越境ECの拡大

■ KOKORO CARE (コロケア) KOKORO CARE

2024年のホリデーシーズンに限定500セットが完売した「アドベントカレンダー」に続いて、春のお花見シーズン限定「桜ボックス」の販売を開始。
ギフト商品の強化によって、既存顧客のネットワークからのファン拡大を狙う。



越境ECの拡大

■ GLOCAL DEPOT (グローカルデポ)



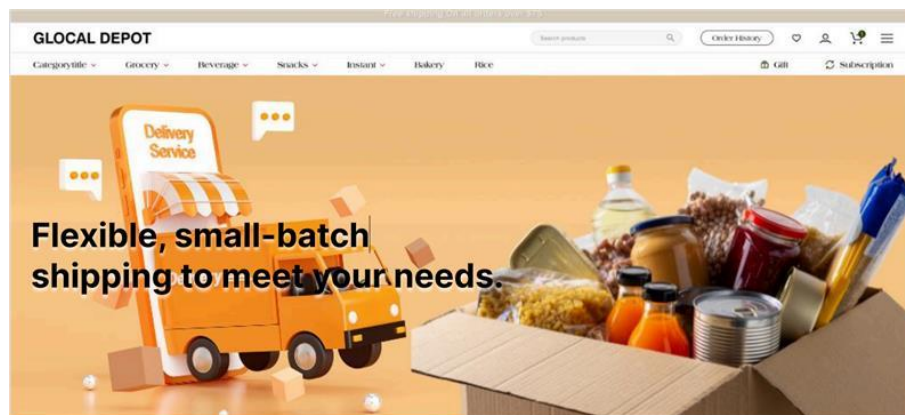
米国で日本食を求める「バイヤー」と
日本の「メーカー」をつなぐサービスです。

(サービスイメージ図)



サプライヤー
(国内メーカー)

②
←
→
③



①
←
→
④



バイヤー
(海外飲食店など)

2025年5月にサービス開始予定

①受注

海外のバイヤー様から注文を受ける

②購入

海外のバイヤー様に代わり
サプライヤー様から商品を購入

③国内出荷

サプライヤー様は商品を
TeaLife倉庫に向け出荷手配

④海外出荷

TeaLife倉庫から海外へ出荷

サプライヤー様のメリット

- ・自社製品の魅力やこだわりのポイントを海外のバイヤー様に向けて発信できる。
- ・外国語でのコミュニケーションや輸出にまつわる煩雑な手続きが不要となる。

バイヤー様のメリット

- ・海外で流通していない日本のナチュラル系食品が購入できる。
- ・小ロットから直接卸価格で購入できる。

環境

- Three icons representing the Sustainable Development Goals (SDGs) are displayed in a row. The first icon is orange and features the number '12' and the text 'つくる責任 つかう責任' (Responsibility to create, responsibility to use) above a circular arrow symbol. The second icon is green and features the number '13' and the text '気候変動に 具体的な対策を' (Take action on climate change) above a symbol of an eye with the Earth as the pupil. The third icon is blue and features the number '14' and the text '海の豊かさを守ろう' (Protect the abundance of the seas) above a symbol of a fish and waves.

社会

-

企業統治

- 株主総会**
-
- ```
graph TD
 Shareholders[株主総会] -->|選任・解任| Board[取締役会
(監査等委員を除く)
4名]
 Shareholders -->|選任・解任| Auditors[監査等委員会
監査等委員である取締役3名
(うち社外取締役2名)]

 Board -->|選定・解職
監督| RepDirector[代表取締役]
 RepDirector -->|報告| Board

 RepDirector -->|報告| RiskCommittee[カンパニー長会議
リスク管理委員会]
 RiskCommittee -->|諮問| RepDirector
 RiskCommittee -->|報告| InternalAudit[内部監査室
(2名)]

 InternalAudit -->|指示| RepDirector
 InternalAudit -->|報告| RepDirector
 InternalAudit -->|内部監査| Departments[各部門]

 Auditors -->|連携| RepDirector
 Auditors -->|連携| InternalAudit
 Auditors -->|連携| Auditor[会計監査人]

 Auditor -->|監査
会計監査| Auditors
 Auditor -->|相談
助言| ExternalLawyer[顧問弁護士]
 ExternalLawyer -->|相談
助言| Auditor
```

# 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単位（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 <b>1,000円券</b> |
| 保有株式数500株以上1000株未満 | 当社商品券 <b>2,000円券</b> |
| 保有株式数1000株以上       | 当社商品券 <b>3,000円券</b> |

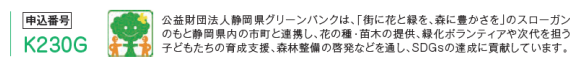
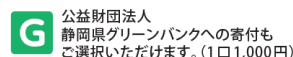


見本

「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）※公益財団法人静岡県グリーンバンクへの寄付もご選択いただけます。



# IR活動について

---

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 管理部**

**T E L (0547) 46-3459**

**U R L <https://www.tealifeir.com/>**