

おいしさの中心、安心の先頭へ。

2025年3月期 決算補足説明資料



LIFEDRINK COMPANY

2025年5月13日



本資料の取扱い上の注意

本資料は、株式会社ライフドリンク カンパニー(以下「当社」といいます。)及び当社グループの企業情報等の提供のために作成されたものであり、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に記載される当社グループの目標、計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社グループの判断又は考えにすぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、国内外の経済情勢、業界の動向、他社との競争、人材の確保、技術革新、その他経営環境等により、本資料記載の内容又はそこから推測される内容と大きく異なる可能性があります。

本資料に記載される業界、市場動向又は経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社グループがその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。また、業界、市場動向又は経済情勢等に関し、当社グループの見立て、予想、又は試算に基づく情報が記載されていることがありますが、これらは、本資料の作成時点における当社グループの判断又は考えにすぎず、実際の数値はこれらと大きく異なる可能性があります。

他社の財務数値その他の指標は、会計基準又は計算方法の違い等の理由により、当社における対応する指標と直接比較することはできません。

今後の状況の変更等が本資料の内容に影響を与える可能性があります。当社は、本資料を更新、修正又は確認する義務を負うものではありません。本資料の内容は事前の通知なく変更されることがあります。

株式会社ライフドリンク カンパニー
2025年5月13日

サマリー

2025/3期

増産・増収
・営業増益

- 御殿場工場の稼働やニッソービバレッジの能力増強、新規M&Aなどが寄与し、生産数量は前期比15%の増加
- 生産数量増に対応した販売先確保により、売上高は前期比16%の増加
- 新規取引の開始遅れやそれに伴う物流効率悪化、その他新規M&A関連費用・損失の発生により、営業利益は期初予想を下回り、微増

2025/3期
取り組み
進捗

概ね順調

- 御殿場工場は2024/4の稼働開始後、上期中に単月フル生産を実現。また、500ml飲料ライン増設に着手(2027/3期稼働予定)
- ニッソービバレッジはフル生産化及びボトル内製化率向上投資が完了。また、水飲料ラインの増設及び倉庫建設に着手(2027/3期稼働予定)
- 生産能力獲得を目的としたM&Aを2件実行。M&A後のボトル内製化率向上投資など、2026/3期の利益貢献に向けた取り組みも順調に進捗

2026/3期
業績予想

- LDC-G各工場のフル生産化などにより、増産(+15%)増収(+17%)営業増益(+37%)を目指す

1. 2025年3月期 業績

2. 2026年3月期 業績予想

(参考) 会社紹介

ハイライト:2025年3月期 通期

生産数量*1

73百万箱*2
(前期比+15%)



売上高

445億円
(前期比+16%)



営業利益

47億円
(前期比+1%)



EBITDA

65億円
(前期比+12%)



ROE

26.5%
(前期比▲5.8pt)



業績:2025年3月期 通期

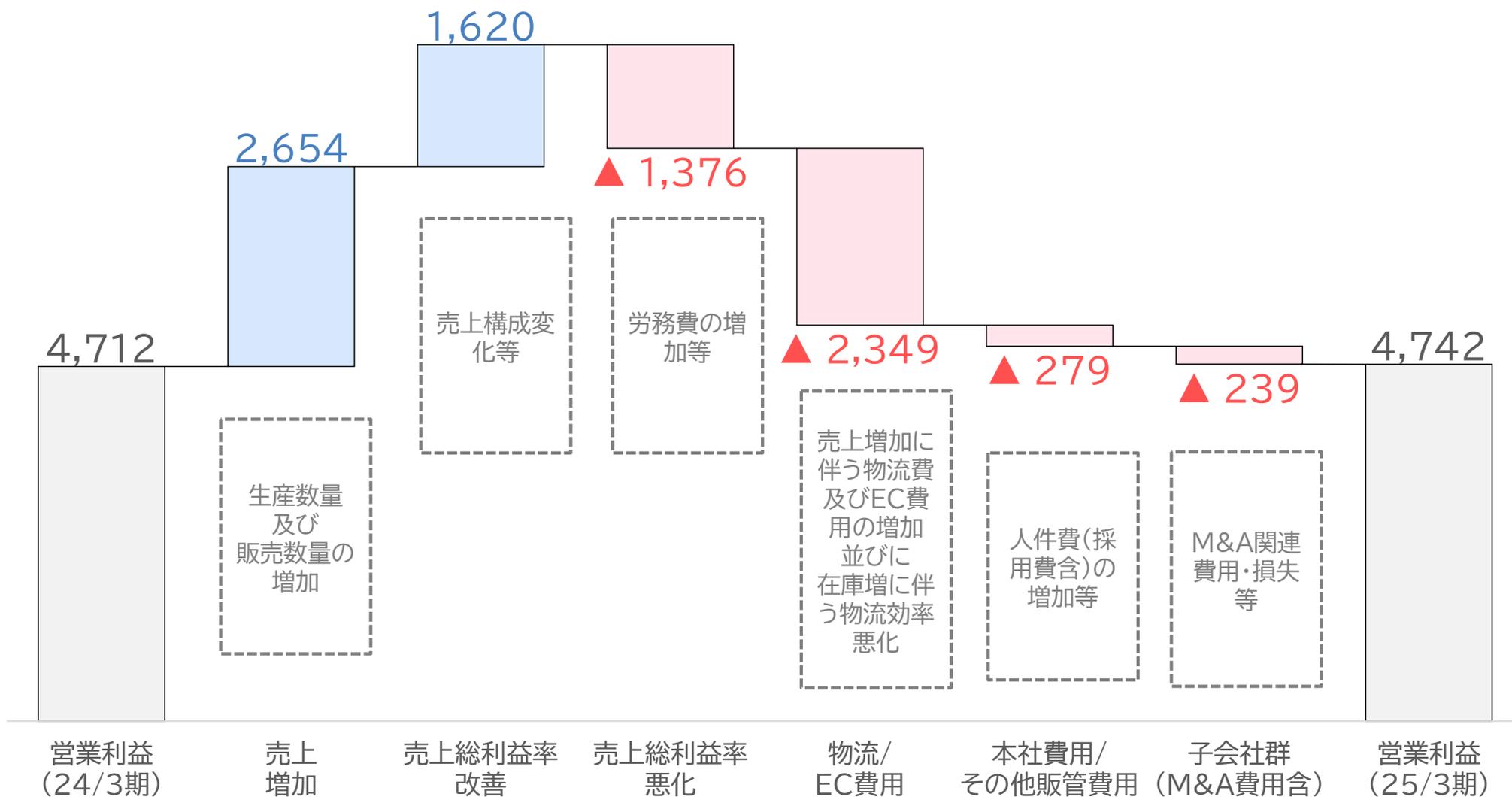
生産数量*1の増加(前期比+15%)が寄与し、63億円の増収(+16%)。営業利益は期初予想を下回り、微増(+1%)となりました

単位:百万円	24年3月期 (通期)	25年3月期 (通期)	増減 (対前期)	前期比	(参考) 期初予想
売上高	38,236	44,537	+6,301	+16%	44,000
営業利益 (率)	4,712 (12.3%)	4,742 (10.6%)	+30 (▲1.7pt)	+1%	5,750 (13.1%)
当期純利益 (率) (EPS*2)	3,155 (8.3%) (60.68)	3,392 (7.6%) (64.93)	+237 (▲0.7pt) (+4.25円)	+8%	3,850 (8.8%)
EBITDA (率)	5,841 (15.3%)	6,560 (14.7%)	+718 (▲0.6pt)	+12%	7,500 (17.0%)

業績増減要因:2024年3月期との比較

原材料費や労務費/人件費などのコスト増加を増収などでカバーしたものの、新規取引の開始遅延やそれに伴う物流効率悪化、新規M&A関連の費用・損失などにより、微増益に留まりました

単位:百万円

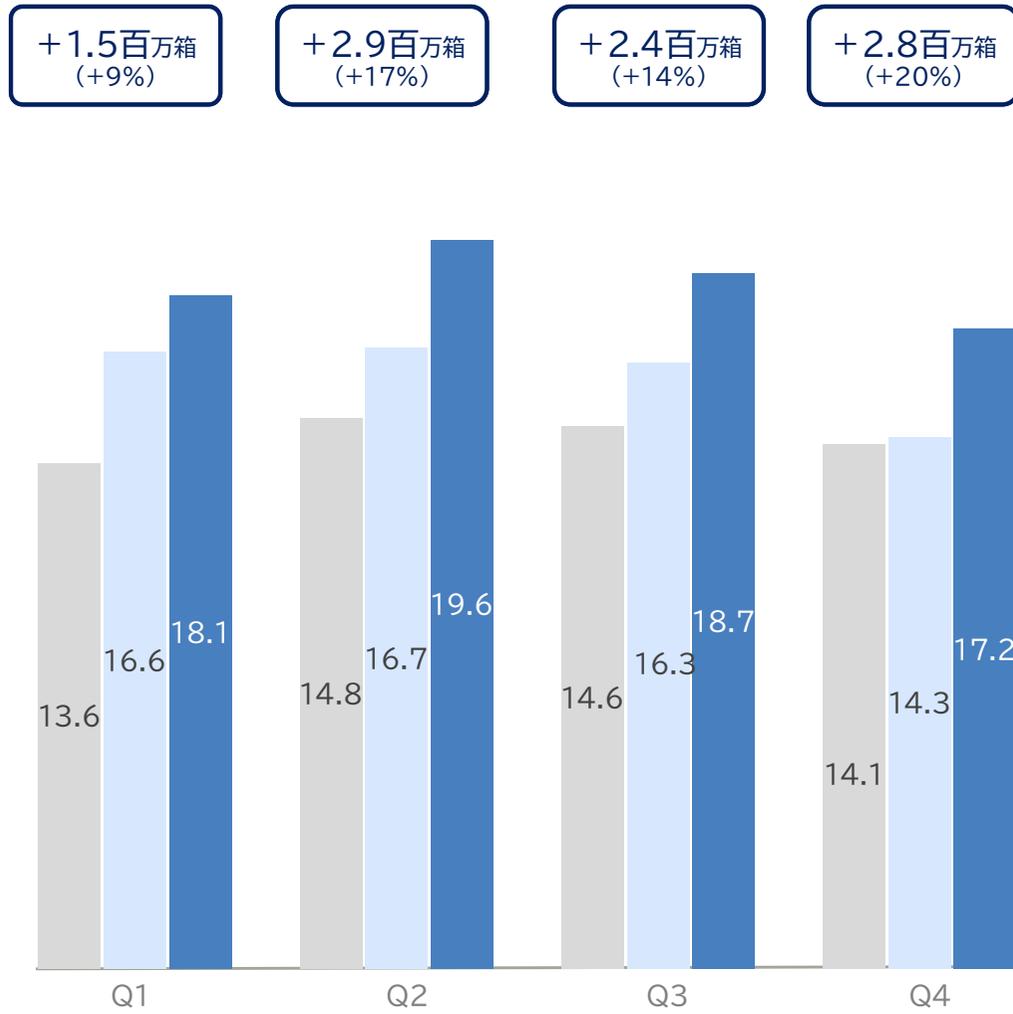


(参考)四半期業績の推移 ①

■ 2023年3月期
■ 2024年3月期
■ 2025年3月期

単位:百万箱*1

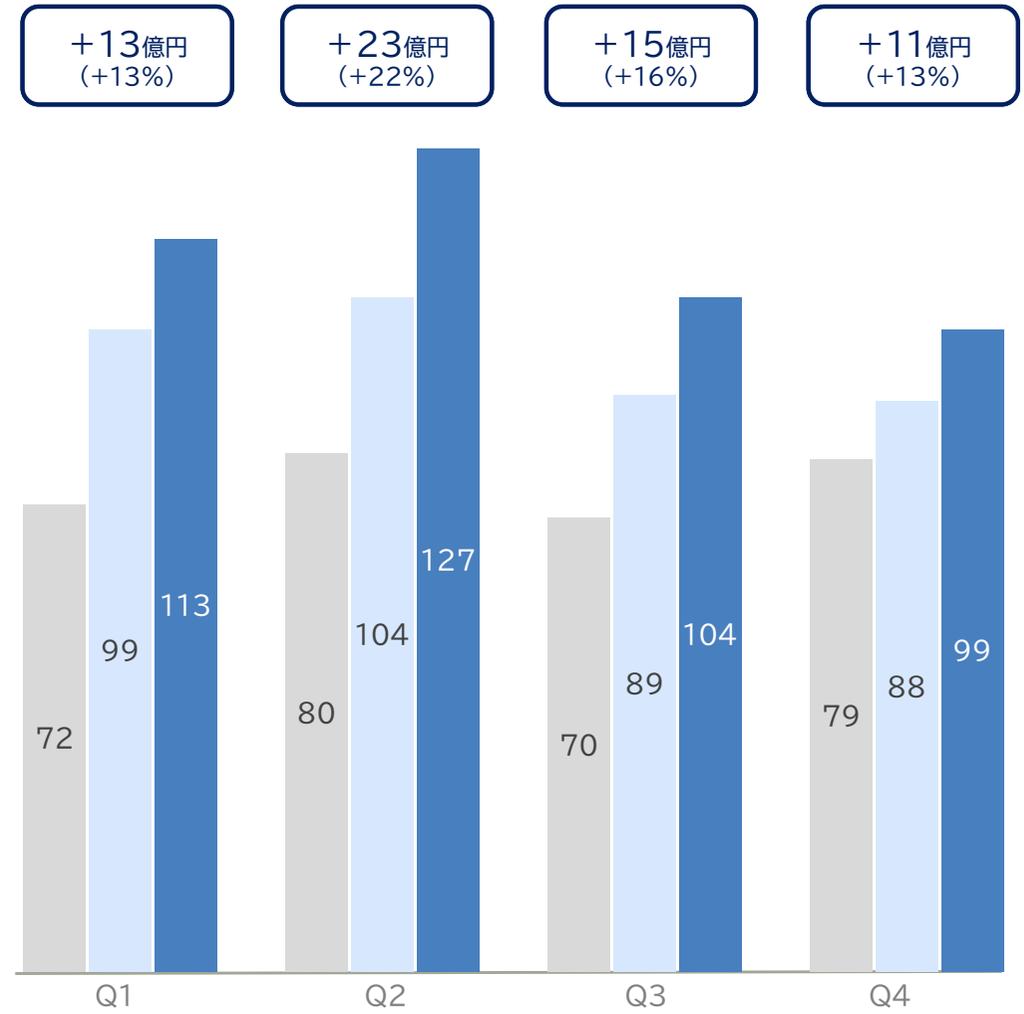
生産数量



■ 2023年3月期
■ 2024年3月期
■ 2025年3月期

単位:億円

売上高

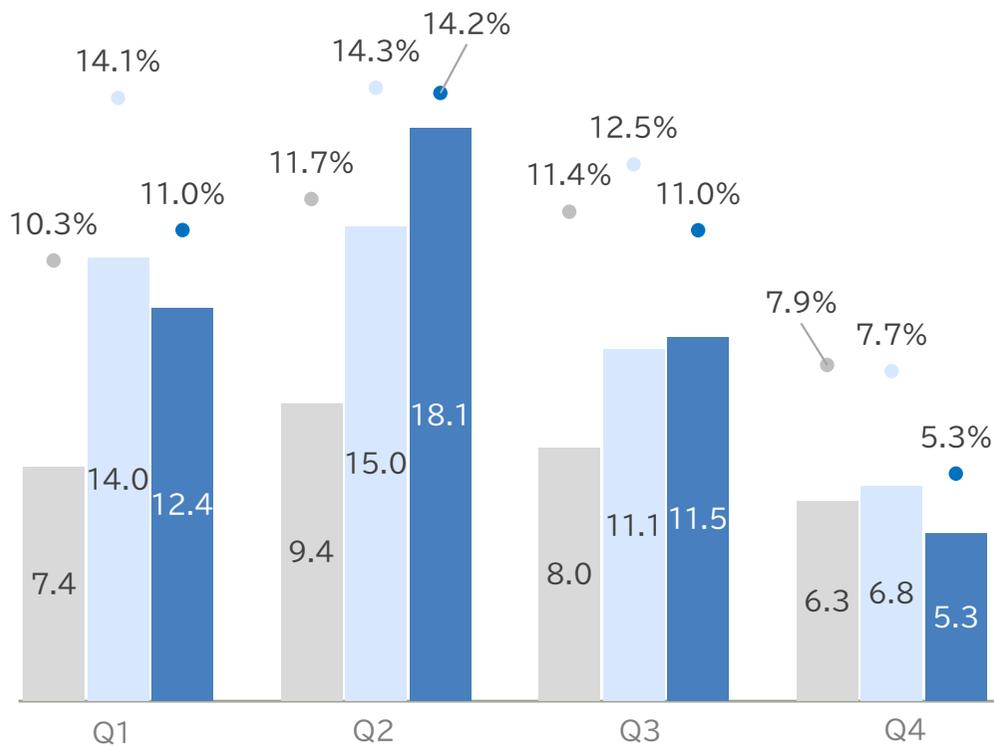


(参考)四半期業績の推移 ②

■ 2023年3月期
■ 2024年3月期
■ 2025年3月期

単位:億円

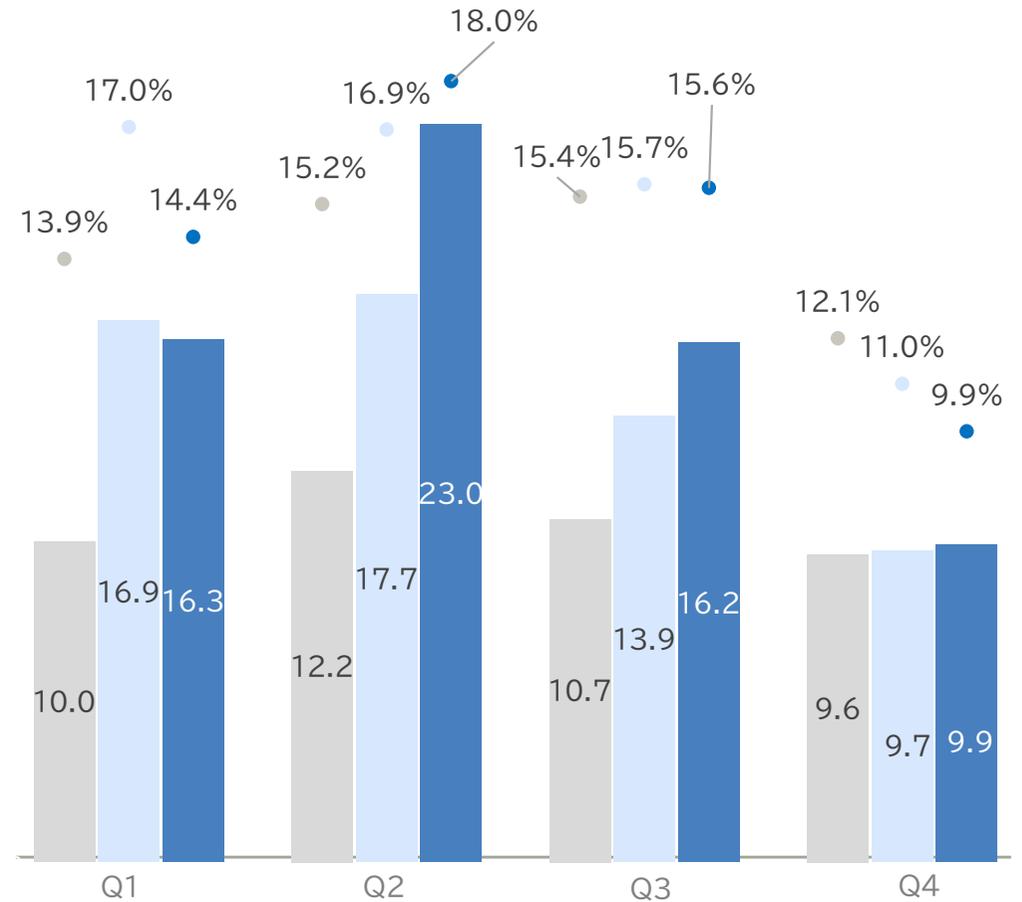
営業利益/営業利益率



■ 2023年3月期
■ 2024年3月期
■ 2025年3月期

単位:億円

EBITDA/EBITDAマージン



財政状態:2025年3月期 通期

御殿場工場の設備投資完了等により固定資産が前期比18億円増加。純有利子負債EBITDA倍率は純有利子負債の減少及びEBITDA増加により、0.3pt改善しています

単位:百万円	2024年3月期		2025年3月期		
	金額	構成比	金額	構成比	増減
流動資産	11,753	38%	12,443	37%	+690
(現預金)	3,736	12%	3,014	9%	▲721
固定資産	18,893	62%	20,763	63%	+1,870
資産合計	30,646	100%	33,207	100%	+2,561
流動負債	7,645	25%	10,811	33%	+3,165
固定負債	11,657	38%	8,165	25%	▲3,492
(有利子負債)	13,740	45%	12,401	37%	▲1,338
負債合計	19,303	63%	18,976	57%	▲326
純資産	11,342	37%	14,230	43%	+2,888
負債及び純資産合計	30,646	100%	33,207	100%	+2,561
【参考情報】					
純有利子負債EBITDA倍率	1.7x	-	1.4x	-	▲0.3pt

キャッシュフロー:2025年3月期 通期

営業キャッシュフローは減価償却費増により前期比5億円増の52億円の収入、投資キャッシュフローは補助金収入などにより前期比46億円減の40億円の支出となりました

単位:百万円	2024年3月期 (通期)	2025年3月期 (通期)	増減
営業活動による キャッシュフロー	4,610	5,204	+594
投資活動による キャッシュフロー	▲ 8,770	▲ 4,099	+4,670
(設備投資)*1	▲8,814	▲3,471	+5,342
フリーキャッシュフロー*2	▲4,159	1,105	+5,265
財務活動による キャッシュフロー	3,553	▲ 1,826	▲5,380
(有利子負債の増減)	3,929	▲1,338	▲5,268
(配当金支払)	▲363	▲483	▲119
現金及び現金同等物の 期末残高	3,736	3,014	▲721

*1:有形固定資産及び無形固定資産の取得による支出の合計で算出しています

*2:フリーキャッシュフロー=営業CF-投資CF

成長投資実績:2025年3月期 通期

2025/3期の成長投資は予定通り進捗。ニッソービバレッジの2号ライン改良投資(内製化率向上)は2026/3期より利益貢献を見込んでいます

(単位:億円)	2024/3期	2025/3期	2025/3期投資コメント
	実績	実績	
LDC			
既存工場	-	-	● 能力増強/生産性向上投資が更新し、25/3期は維持更新中心
御殿場工場	76	13	● 1号ラインの新設に関する支払が1Qに完了
ニッソービバレッジ	1	3	● 1号ラインの能力増強(増産)は前期完了(支払は25/3期) ● 2号ラインの改良工事(内製化率向上)は予定通り完了(支払はその一部が25/4以降に)
M&A他*1	-	16	● 2件のM&Aを実施 ● Oビバレッジ・日田工場の既存ライン改良工事(内製化率向上)を25/3~4に実施
合計	77	32	

*1:炭酸水製造拠点や水製造拠点の譲受など。取得後の追加投資額も含まれます

財務方針・配当還元

成長投資等を優先しつつも、2025年3月期は前期比2.75円増の1株当たり12円の配当(配当総額は6.2億円)を予定しています

方針	内容	2025年3月期
1. 成長投資の強化	<ul style="list-style-type: none">● 成長投資を積極的に実施<ul style="list-style-type: none">- 既存工場の生産能力増強- 新工場建設及びライン増設- M&A(追加投資含む)	成長投資額 32億円 (前期比▲45億円)
2. 財務体質の安定	<ul style="list-style-type: none">● 利益成長及び有利子負債の削減等により、将来の成長投資のための負債調達能力を高める	NET Debt* ¹ /EBITDA 1.4x (前期比▲0.3pt)
3. 株主還元	<ul style="list-style-type: none">● 成長投資/財務体質の安定を優先事項とする● 一方で一定の株主還元として配当性向20%を目指す	1株当たり配当(予定) 12.0円 (前期比+2.75円) 配当額/配当性向(予定) 6.2億円/18.5%

*1:有利子負債から現預金を控除することで算出しています。

2025年3月期 トピックス:PMI進捗

ニッソービバレッジは収益性改善工事が完了し、2026年3月期よりフル生産化。2025年3月期に獲得したOビバレッジ2工場の取り組みも順調に進捗しています

ニッソービバレッジの主な取り組み

- 生産数量拡大及び収益性改善
 - 第1段階(24/5完了)
:既存ライン能力増強+平日フル生産化
 - 第2段階(25/4完了)
:ボトル内製化率向上+土日フル生産化
 - 第3段階(27/3期予定)
:水飲料ライン増設+倉庫建設
- 販売数量拡大
 - LDC取引先へのNBK商品の拡販
 - LDオンラインストアでの販売
(麦茶、機能性烏龍茶等)

Oビバレッジ

日田工場(2024年6月に譲受)

- 資材コストの低減
- ボトル内製化+土日フル生産化(25/4完了)
- LDC販売先へ炭酸500mlの拡販
- LDオンラインストアでの販売
(OZA SODAシリカなど)

山中湖工場(2025年1月に譲受)

- 2L專業化による生産効率化
- ボトル内製化+土日フル生産化(26/3期中)
- LDC取引先への水2Lの拡販

2025年3月期トピックス:ECの取り組み

2025年3月期は「OZA SODAシリカ」など6商品を上市。また、モール各店舗は順調に成長しています

商品展開

2025年3月期上市

OZASODA



彩茶



つづけるプラス



彩水



その他



受賞実績

商品: 「ZAO SODA」(「OZA SODA」)

- 楽天年間ランキング2024*1
:水・ソフトドリンクジャンル賞

店舗: LIFEDRINKオンラインストア

- 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2024*2
:総合賞5位
:水・ソフトドリンクジャンル賞大賞
:ダブルイヤー賞

- Amazon.co.jpマーケットプレイスアワード2024*3
:カテゴリー賞(食品・飲料部門)

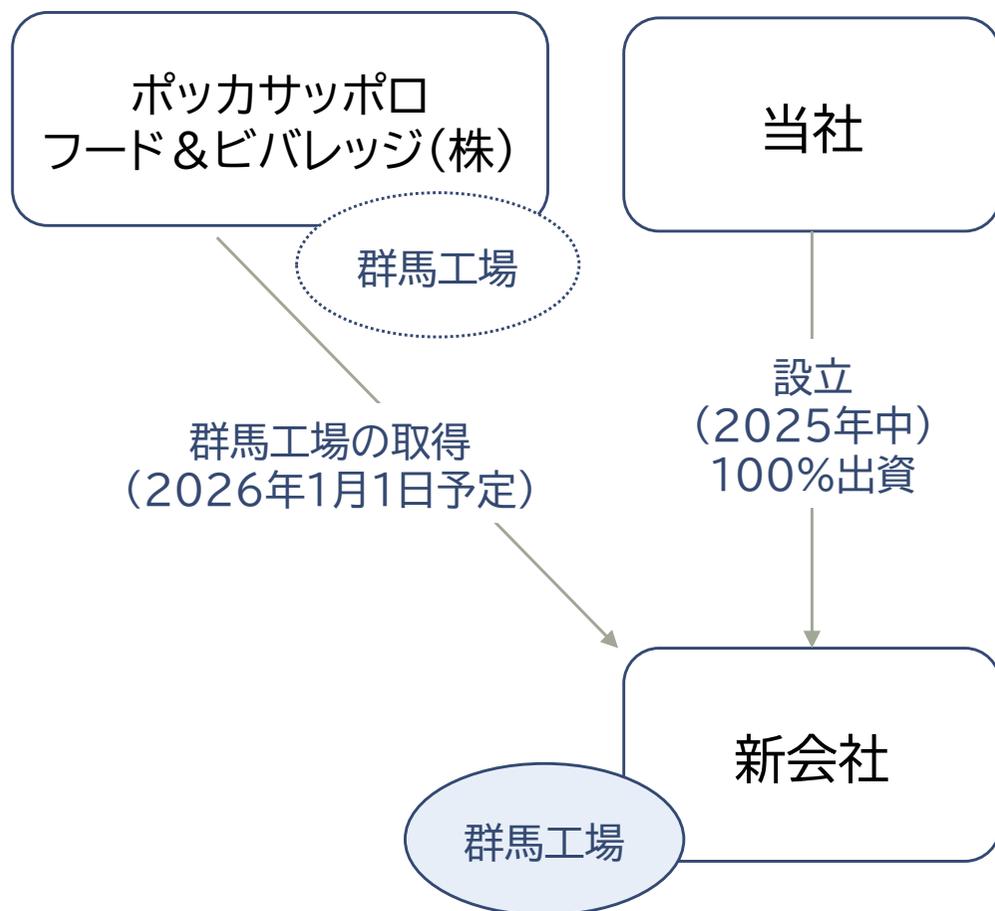
- Qoo10AWARDS2024
:最優秀賞

*1:集計期間:2023/8/17~2024/8/16 集計方法:楽天市場内の売上高、売上個数、取扱い店舗数等のデータ、トレンド情報などを参考に楽天市場ランキングチームが独自に順位を作成 *2:集計方法:「楽天市場」に出店する全国5万店舗以上(2024年11月時点)の中から、ユーザーによる人気投票および店舗の売上などを総合的に評価し、年間ベストショップを選出するもの *3:参照リンク:<https://www.amazon.co.jp/b/?ie=UTF8&node=26809570051&ref=asa24spr>

その他トピックス:生産拠点の獲得

生産数量の拡大を目的として、生産拠点の取得を決定。2026年1月の取得完了後に、生産能力増強や収益性改善を目的とした追加設備投資に着手する予定です

■ ストラクチャー



■ 取得する生産拠点の概要

所在地	群馬県伊勢崎市境東新井1301-1 境北部工業団地
生産品目	ペットボトル飲料製品 (お茶・炭酸飲料他)
生産能力	600BPM(2025年5月時点)

■ 取得後の主な取り組み

- 追加の設備投資による生産能力の増強及び収益性の改善(3年間で順次実施)
- 生産数量増に対応した販売先の確保

1. 2025年3月期 業績

2. 2026年3月期 業績予想

(参考) 会社紹介

2026年3月期の取り組み

当社は生産能力の増強・獲得やEC/D2Cモデルへのチャレンジ、生産性の向上により、企業価値向上を図ります

Max生産Max販売のしんか(進化/深化) =生産能力の増強・獲得

- 既存工場*1の改善活動による稼働率向上
- 既存工場*1の生産能力の増強
- M&Aによる生産能力の獲得

生産性の向上

- 倉庫新設など物流拠点の見直し
- ITを活用した業務効率化

EC/D2Cモデルへのチャレンジ

- LDオンラインストアでの販売商品・サービスの拡充
- 広告宣伝費投下による集客

業績予想:2026年3月期

御殿場工場やニッソービバレッジのフル生産化に加えて、前期獲得した生産拠点(Oビバレッジ2工場)の通年寄与などによる増産・増収・増益を見込んでいます

単位:百万円	25年3月期 (実績)	26年3月期 (予想)	増減	増減率	2026年3月期ポイント
生産数量*1 (百万ケース)	73	84	+10	+15%	●生産数量増 :御殿場工場の通年フル生産 :ニッソービバレッジのフル生産 :Oビバレッジの通年寄与
売上高	44,537	52,000	+7,462	+17%	●売上高 :上記生産数量増に対応した販売先確保
営業利益 (率)	4,742 (10.6%)	6,500 (12.5%)	+1,757 (+1.9pt)	+37% -	●営業利益 :上記増収に加えて、ボトル内製化投資によるコスト低減
当期純利益 (率) (EPS)	3,392 (7.6%) (64.93円)	4,450 (8.6%) (85.14円)	+1,057 (+1.0pt) (20.21円)	+31% - -	
EBITDA (率)	6,560 (14.7%)	8,600 (16.5%)	+2,039 (+1.8pt)	+31% -	
配当額*2 (DPS)	627 12.0円	731 14.0円	+104 +2.0円	+17% -	

今後の成長投資

今後3年間で、御殿場工場及びニッソービバレッジの増設、M&A(追加投資含む)などの成長投資を予定しています

(単位:億円)	2026/3期~ 2028/3期 見込	コメント
LDC		
既存工場	-	<ul style="list-style-type: none"> ● 27/3期までは設備の維持(約10億円/年)及び物流費削減(倉庫等)が中心 ● 将来の生産能力増強(設備更新)の検討に着手
御殿場工場	60	<ul style="list-style-type: none"> ● 500ml飲料ラインの増設(8百万箱/年。27/3期下期稼働目標)
ニッソービバレッジ	56	<ul style="list-style-type: none"> ● 飲料2号ラインの改良工事に伴う支払が26/3期に発生 ● 500ml水飲料ラインの増設(3百万箱/年。27/3期上期稼働目標)。また、生産数量増に対応した倉庫を建設
M&A他	56	<ul style="list-style-type: none"> ● Oビバレッジ・日田工場/山中湖工場の改良投資(内製化率向上) ● 2026年1月に飲料製造拠点を取得予定。追加投資含めて総額約50億円の投資を予定
合計	172	

1. 2025年3月期 業績
 2. 2026年3月期 業績予想
- (参考) 会社紹介**

会社概要

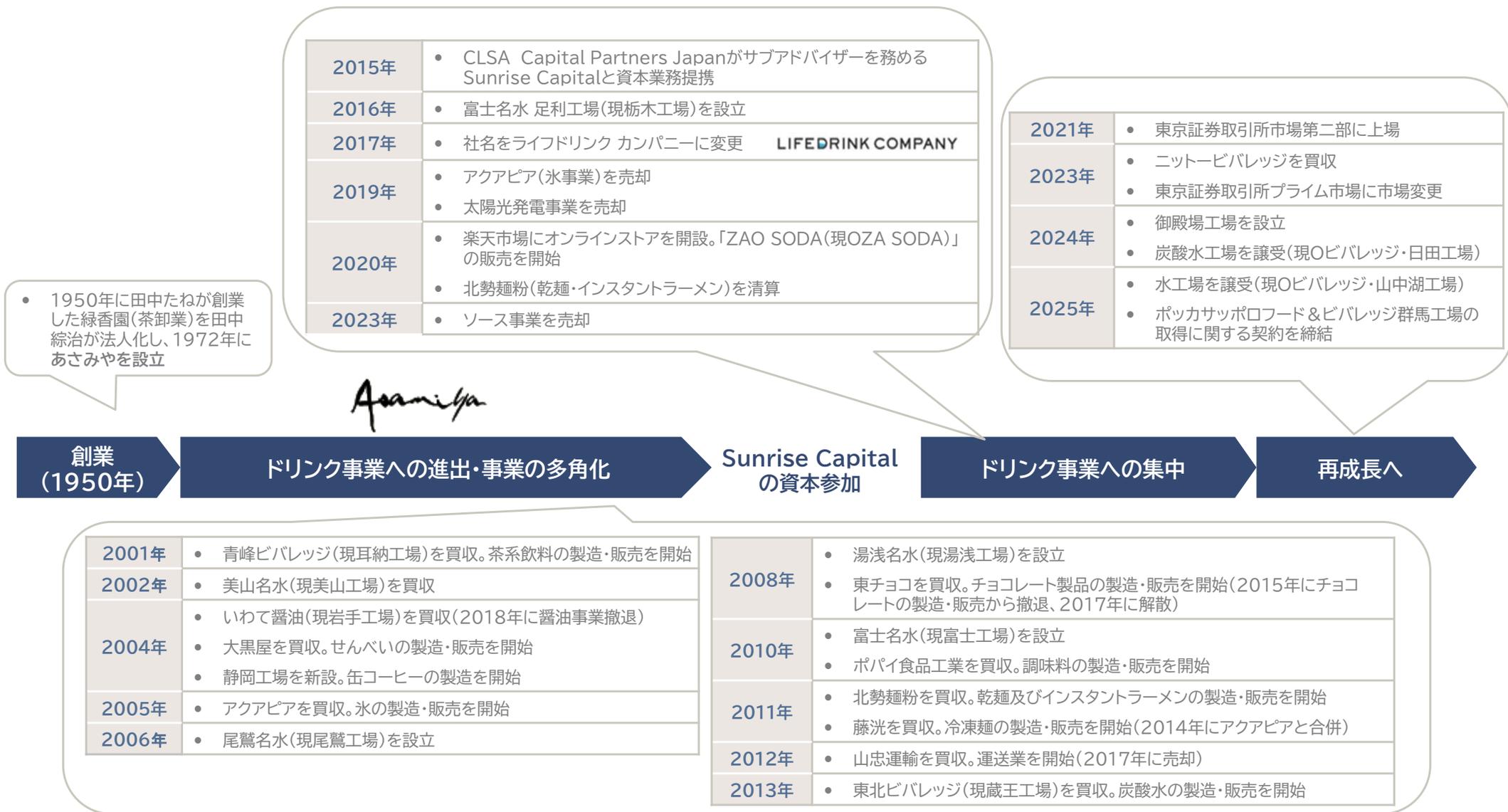
当社は大阪を本社所在地とし、「水」「お茶」「炭酸飲料」の製造販売を行うドリンク・リーフ事業を主たる事業としています

会社名	株式会社ライフドリンク カンパニー(英:LIFEDRINK COMPANY, INC.)
代表者	岡野 邦昭
創業	1950年(設立:1972年)
本社所在地	大阪府大阪市
事業内容	● ドリンク・リーフ事業－水飲料/茶系飲料/炭酸飲料・茶葉製品の製造・販売
事業所一覧	● 大阪本社・東京支社 ● 工場10カ所(飲料＝岩手、蔵王(山形)、栃木、富士(山梨)、御殿場(静岡)、尾鷲(三重)、美山(京都)、湯浅(和歌山)、耳納(福岡)、他＝知覧(鹿児島)) ● 連結子会社:ニッソービバレッジ株式会社(富山県朝日町)、Oビバレッジ株式会社(大分県日田市/山梨県山中湖村)
従業員数*1	672名 (155名) 2025年3月末時点
備考	東京証券取引所プライム市場(証券コード:2585)

*1:連結の従業員数。従業員数は、末日時点の就業人員(社外から当社への出向者を含む。)であり、臨時雇用者数(パートタイマー、人材派遣会社含む。)は、()外数で記載しております

沿革

当社は会社設立53年。2023年6月にプライム市場に上場しました



企業理念

当社は「おいしさの中心、安心の先頭へ」を企業理念として、「大切な人に、飲ませたいものだけを」を行動指針として活動しています

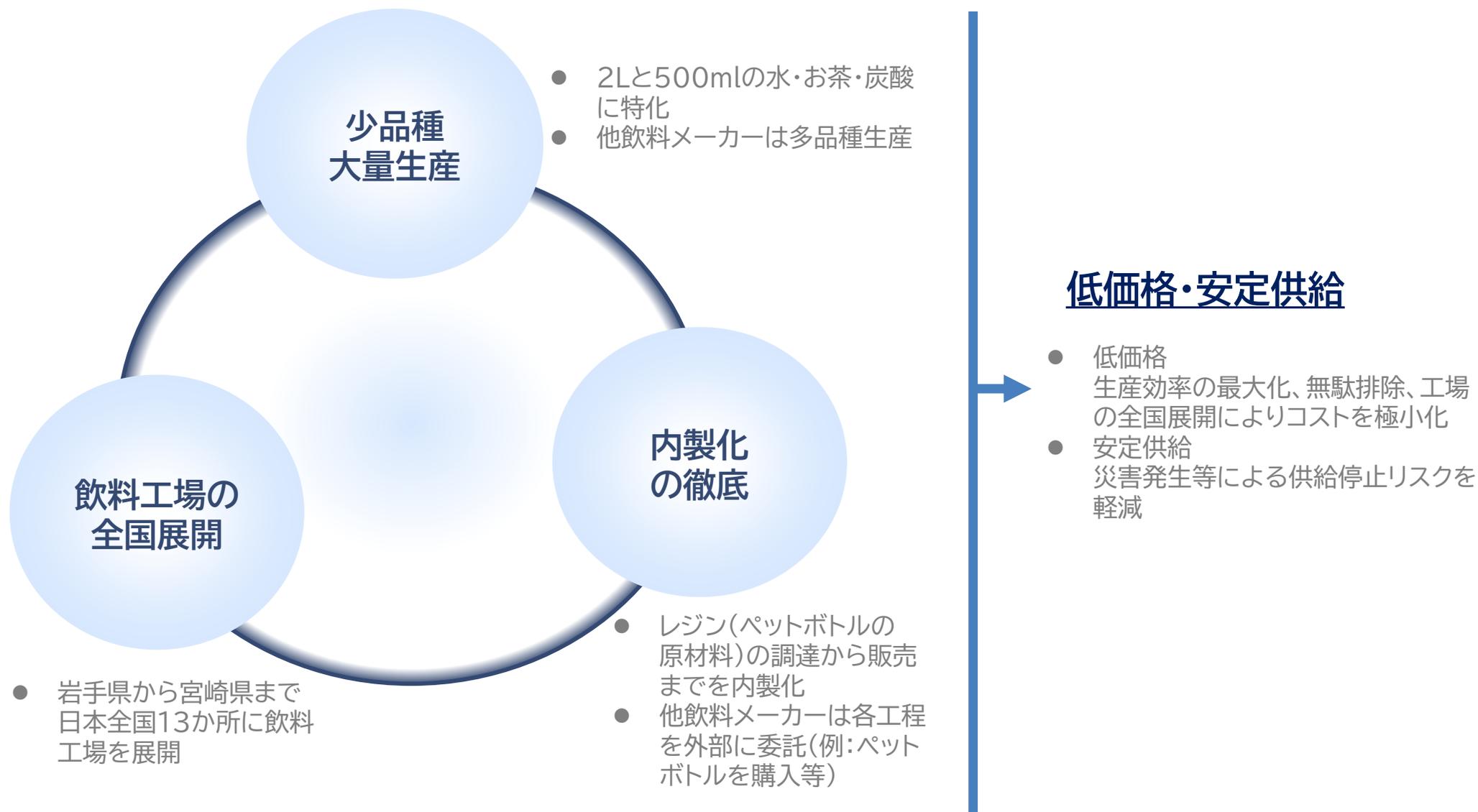
おいしさの中心、安心の先頭へ。

赤ちゃんからご高齢の方まで、
すべての人の“いつも”に寄り添える会社であるために。

株式会社ライフドリンク カンパニーは、
“おいしさのスタンダード”と“確かな安全性”を追求し、
朝起きてから夜眠るまで、毎日のあらゆるシーンで
選んでいただける味と品質を持った商品をお届けしていきます。

特徴と強み

当社は「少品種大量生産」「内製化」「工場の全国展開」により、「低価格」な飲料を全国に「安定的に」提供するという強みを有しています



特徴と強み:少品種化

液種は水・お茶・炭酸飲料、容量は2L・500mlに集中。各工程で発生する無駄の極小化を実現しています



LDC 自然の恵み天然水
500ml/ 2L



強炭酸水 OZA SODA
500ml



LDC お茶屋さんの緑茶
500ml/ 2L



LDC お茶屋さんの烏龍茶
500ml/ 2L



彩水-あやみず-
500ml/ 2L



彩茶-あやちゃ-
500ml

特徴と強み:内製化、工場の全国展開

各工程の内製化により主に製造コストを低減しています。また、工場の全国展開により、物流費の抑制及び安定供給を実現しています

調達から販売までの内製化



飲料工場の全国展開

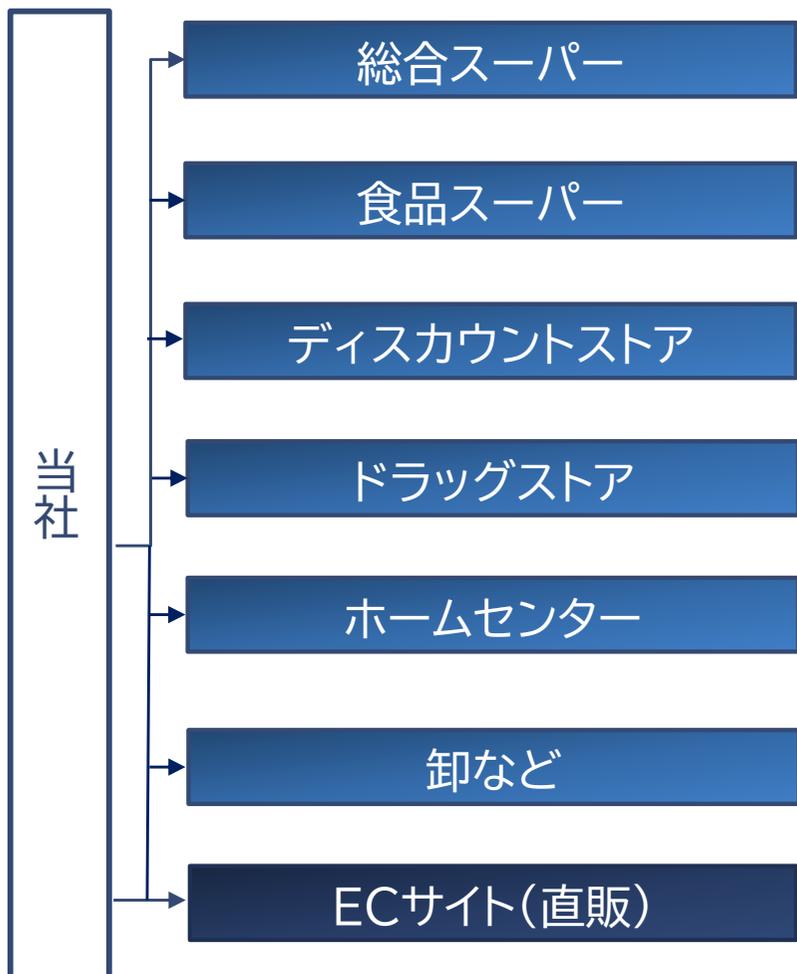


- 岩手工場(岩手県)
 - 蔵王工場(山形県)
 - 栃木工場(栃木県)
 - 富士工場(山梨県)
 - 御殿場工場(静岡県)
 - 美山工場(京都府)
 - 尾鷲工場(三重県)
 - 湯浅工場(和歌山県)
 - 耳納工場(福岡県)
- 子会社/関連会社
- ニットービバレッジ(富山県)
 - Oビバレッジ(大分県・山梨県)
 - 生駒名水(宮崎県)

当社の販路:小売企業との関係、EC展開

各業態における主要な小売企業との関係を構築。EC事業は、主力商品や直営店舗が各モールの賞を受賞するなど、順調に拡大しています

小売企業との強固なパートナーシップ



EC展開によるダイレクトチャネルの拡大

主力商品

強炭酸水「OZA SODA」



楽天年間ランキング 2021*1
総合**1**位



店舗

- 自社EC
- 楽天市場
- Amazon
- Yahoo! ショッピング
- Qoo10
- au PAY
- dショッピング

● 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2024*2
✓ 総合賞 5位
✓ 水・ソフトドリンクジャンル大賞 (2年連続)

● Amazon.co.jpマーケットプレイスアワード2024*3 カテゴリー賞

● Qoo10AWARDS2024 最優秀賞

*1:集計期間(2020年9月25日~2021年9月24日)における楽天市場に出品する全商品を対象とした売上ランキング

*2:集計期間:「楽天市場」に出店する全国約57,000店舗(2024年11月時点)の中から、ユーザーによる人気投票および店舗の

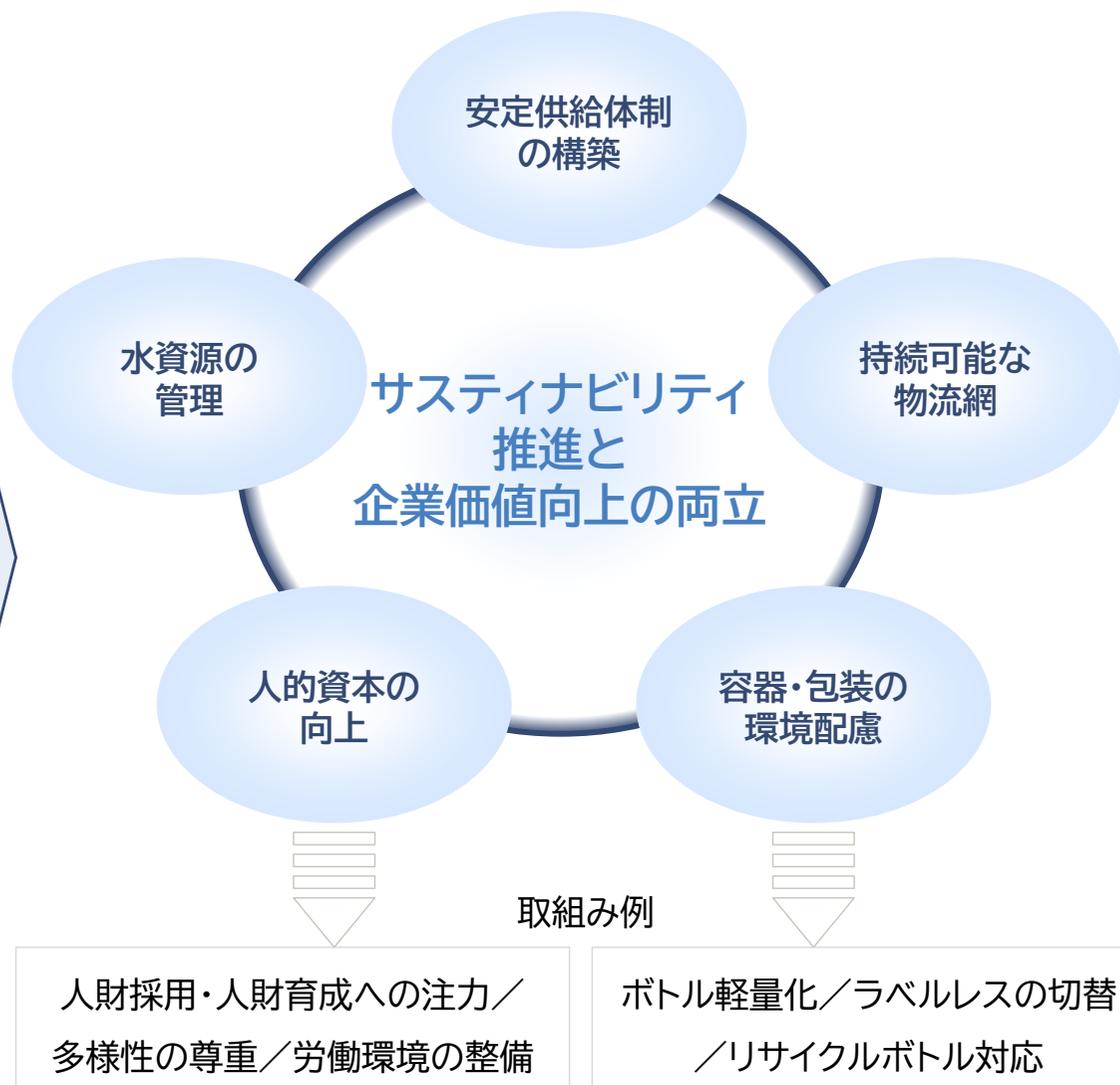
売上げなどを総合的に評価し年間ベストショップを選出するもの*3:参照リンク<https://www.amazon.co.jp/b/?ie=UTF8&node=26809570051&ref=asa24spr>

サステナビリティに関する考え方及びマテリアリティ

基本方針に基づき、より長期的な視点から「サステナビリティ推進と企業価値向上の両立」を目指します

基本方針

高品質で安全・安心な
飲料・食品を安定的に供給する
ことを通じて、消費者の生活
インフラを継続的に支える
社会的責任を果たす



LIFEDRINK COMPANY
