



# 2025年7月期 決算説明資料

証券コード : 3172

2025年9月4日(木)

**ティーライフ株式会社**

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

# 2025年7月期連結実績

売上高

115.0 億円

〔前年同期比▲14.9億円〕  
〔業績予想比+1.8億円〕

営業利益

4.5 億円

〔前年同期比▲0.9億円〕  
〔業績予想比+0.7億円〕

経常利益

4.5 億円

〔前年同期比▲1.1億円〕  
〔業績予想比+0.8億円〕

親会社株主に帰属する当期純利益

3.5 億円

〔前年同期比+0.3億円〕  
〔業績予想比+1.0億円〕

- 売上高は、ロジスティクス事業は前期並みの水準を堅持したものの、ウェルネス事業においてサプリメント販売が低調に推移した事に加え、ECモールの競合店増加に伴う競争激化等の要因により減収となった。
- 利益面は、原材料費及び配送費などのコスト上昇の影響を受けたほか、ウェルネス事業において海外展開に係る先行投資を実行したことにより、減益となった。

- 売上構成比の変動により売上総利益率が改善した一方で、海外展開に係る先行投資を実行した結果、販管費率は悪化した。

(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	構成比	増減額	増減率	構成比増減
売上高	13,001	100.0%	11,502	100.0%	△1,498	△11.5%	-
売上原価	8,551	65.8%	7,380	64.2%	△1,170	△13.7%	△1.6pt
売上総利益	4,449	34.2%	4,121	35.8%	△327	△7.4%	+1.6pt
販売費及び一般管理費	3,898	30.0%	3,665	31.9%	△233	△6.0%	+1.9pt
営業利益	551	4.2%	456	4.0%	△94	△17.2%	△0.3pt
経常利益	564	4.3%	453	3.9%	△110	△19.7%	△0.4pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	319	2.5%	358	3.1%	+38	+12.1%	+0.7pt

(単位：百万円)	売上高	セグメント利益	概況
ウェルネス事業	10,574 (△12.5%)	266 (△29.1%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・TVショッピング向けのサプリメント類の卸売販売が伸び悩んだ。</li> <li>・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。</li> <li>・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。</li> <li>・ルイボスティーやまるごとさんかく茶の販売が回復し、前期を上回る売上となった。</li> </ul>
ロジスティクス事業	927 (+1.3%)	189 (△0.6%)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・袋井センター及び掛川センターはほぼ満床、名古屋センターの稼働率も改善した。</li> <li>・各センターの運用改善により、コスト増加の抑制に成功した。</li> </ul>

※ ( ) 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つに変更いたしました。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。

# 2025年7月期 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 期末実績	構成比	増減額	主要因
資産合計	8,985	8,777	100.0%	△208	
流動資産	5,147	4,970	56.6%	△176	減少：売掛金（△254百万円）
固定資産	3,827	3,797	43.3%	△29	増加：投資その他の資産（+59百万円） 減少：のれん（△52百万円）
繰延資産	11	8	0.1%	△2	
負債合計	2,699	2,344	26.7%	△354	
流動負債	1,305	1,097	12.5%	△207	増加：未払金（+35百万円） 減少：買掛金（△225百万円）
固定負債	1,394	1,247	14.2%	△146	減少：長期借入金（△99百万円）、固定負債のその他（△44百万円）
純資産合計	6,286	6,432	73.3%	+146	自己資本比率 73.3%（+3.3pt）
株主資本	6,248	6,430	73.3%	+182	増加：利益剰余金（+175百万円）
その他の包括利益 累計額	37	1	0.0%	△35	
負債純資産合計	8,985	8,777	100.0%	△208	

# 2025年7月期 連結キャッシュ・フロー計算書



(単位：百万円)	2024年7月期 実績	2025年7月期 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	329	526	+197	<ul style="list-style-type: none"> <li>・税金等調整前当期純利益 (+496百万円)</li> <li>・売上債権の回収による増加 (+260百万円)</li> <li>・仕入債務の支払による減少 (△225百万円)</li> </ul>
投資活動によるキャッシュ・フロー	△139	△544	△404	<ul style="list-style-type: none"> <li>・投資有価証券の売却による収入 (+81百万円)</li> <li>・定期預金の払戻による収入 (+44百万円)</li> <li>・定期預金の預入による支出 (△415百万円)</li> <li>・投資有価証券の取得による支出 (△200百万円)</li> </ul>
財務活動によるキャッシュ・フロー	133	△270	△403	<ul style="list-style-type: none"> <li>・配当金の支払額 (△170百万円)</li> <li>・長期借入金の返済による支出 (△99百万円)</li> </ul>
現金及び現金同等物の期末残高	2,932	2,633	△298	

# 2026年7月期業績予想

- サプリメント市場の成長鈍化とECモールの競争激化に加え、米国関税政策の影響も勘案した保守的な見積りにより、売上・利益ともに微増を見込む。

(単位：百万円)	2025年7月期		2026年7月期		前年同期比		
	実績	構成比	計画	構成比	増減額	増減率	構成比増減
売上高	11,502	100.0%	11,983	100.0%	+480	+4.2%	-
営業利益	456	4.0%	533	4.5%	+77	+16.9%	+0.5pt
経常利益	453	3.9%	529	4.4%	+76	+16.9%	+0.5pt
親会社株主に帰属する 当期純利益	358	3.1%	356	3.0%	△2	△0.7%	△0.1pt

## ■ 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、毎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、ウェルネス事業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。

## ■ 2026年7月期の1株当たりの配当金（予想）

		2025年7月期	2026年7月期(予想)
配当金	中間	20円	15円
	期末	20円	15円
	合計	40円	30円
配当性向		47.6%	35.9%

## ■株主優待制度の変更（拡充）

当社株式の投資魅力を高め、中長期的にご支援いただける株主様の一層の拡大を図るため、株主優待制度を拡充することといたしました。

### 【変更の内容】

「株主様ご優待券」の進呈回数を年1回（基準日：7月末日）から**年2回（基準日：1月末日及び7月末日）**に拡充いたします。

### 【変更の時期】

2026年1月末日現在の当社株主名簿に記載又は記録された株主様より適用いたします。

### 【優待の内容】

従来通り、対象となる株主様の保有株式数に応じて、下記のとおり当社商品のお買い物にご利用いただける「株主様ご優待券」を進呈いたします。

保有株式数	株主様ご優待券		年間
	基準日	基準日	
	1月末日(新設)	7月末日	
100株以上 500株未満	<b>1,000円分</b>	1,000円分	2,000円分
500株以上 1,000株未満	<b>2,000円分</b>	2,000円分	4,000円分
1,000株以上	<b>3,000円分</b>	3,000円分	6,000円分

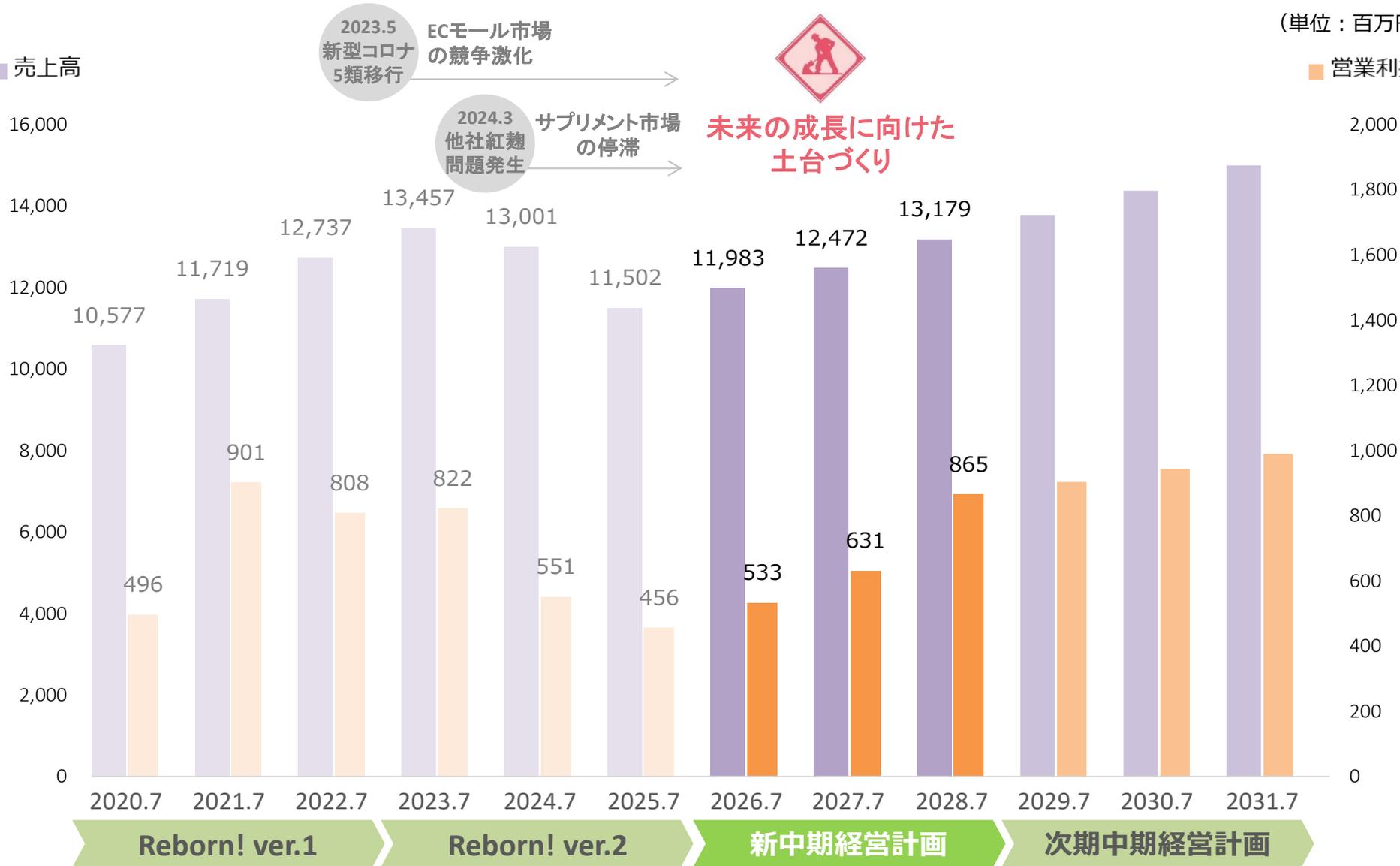
# 中期経営計画

(2026年7月期 - 2028年7月期)

# 中期経営計画 (2026年7月期-2028年7月期)

(単位：百万円)

■ 売上高  
■ 営業利益



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

Mastering Today, Shaping Our Future !  
今日を極め、未来を創る

経営方針

既存事業の進化

新収益モデルの  
構築

強固な経営基盤  
の構築

経営目標  
(2028年7月期)

連結売上高  
**131** 億円

営業利益率  
**6.6** %

ROE  
**10.1** %

# 中期経営計画 (2026年7月期-2028年7月期)

経営目標  
(2028年7月期)

連結売上高  
**131 億円**

営業利益率  
**6.6 %**

ROE  
**10.1 %**

(単位：百万円)	2026年7月期 計画	2027年7月期 計画	増減率 (構成比増減)	2028年7月期 計画	増減率 (構成比増減)
売上高	11,983 (100.0%)	12,472 (100.0%)	+4.1% (-)	13,179 (100.0%)	5.7% (-)
営業利益	533 (4.5%)	631 (5.1%)	+18.4% (+0.6pt)	865 (6.6%)	36.9% (+1.5pt)
経常利益	529 (4.4%)	631 (5.1%)	+19.3% (+0.6pt)	865 (6.6%)	36.9% (+1.5pt)
親会社株主に帰属する 当期純利益	356 (3.0%)	425 (3.4%)	+19.3% (+0.4pt)	582 (4.4%)	36.9% (+1.0pt)

## 商品戦略

- リニューアルした機能性表示食品「ヘルシーボ」をメイン商品として新規開拓を強化する。
- 子育て世代を応援する「CHA+OCO」と働く女性に寄り添う「メタボメ茶ハレ」の販売を強化することによって、幅広い年齢層のファン獲得を目指す。



## ブランディング戦略

- TVCMの放映や、地元FM局の人気番組とのタイアップ企画で知名度向上を図る。



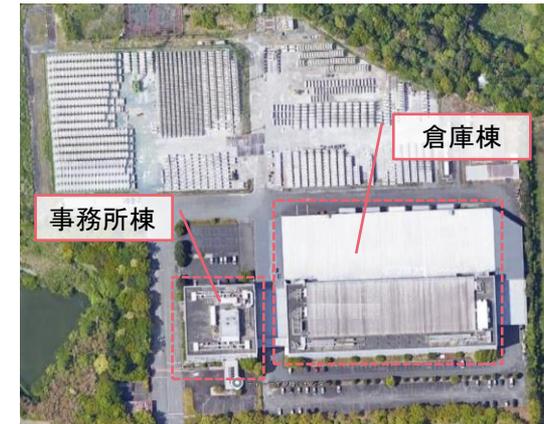
## ギフト戦略

- 吸収合併した子会社のリソースを活用して独自性の高いギフト商品を開発する。



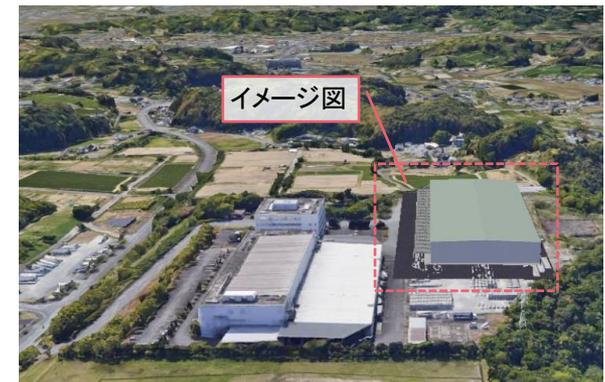
## 既存物流センターの高収益化

- 新規テナント企業の獲得により、掛川物流センターの倉庫棟及び駐車場の賃貸収入が増加する見通し。事務所棟についても、自社及びグループ会社の物流機能集約によって稼働率の改善を図る。



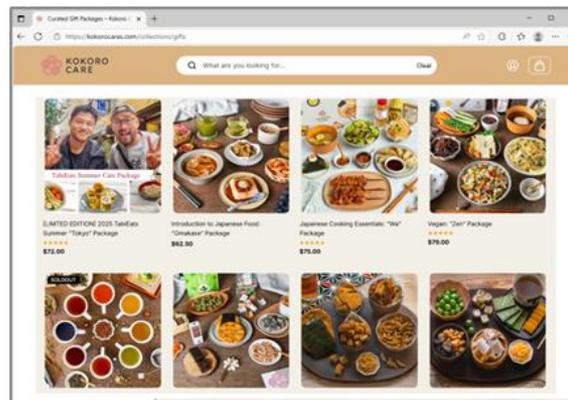
## 新たな物流センター建設の検討

- 新たな収益の柱となる物流センターの建設に向けて、テナント企業の誘致を開始。掛川物流センター内の遊休地を最大限に活用した場合、延床面積6,000坪クラスの物流センターの建設が可能。



## Kokoro Care (B2C)

- 期間限定のスペシャルBOXを用意するなど、品揃えを強化することによってリピート率の向上を図る。
- 人気YouTuberとのコラボ企画により知名度向上を目指す。



**YouTube TabiEats**  
チャンネル登録者数60.1万人

## SENN JAPAN (B2B)

- 日本食の飲食チェーン店をメインターゲットとして大口顧客の開拓を強化する。

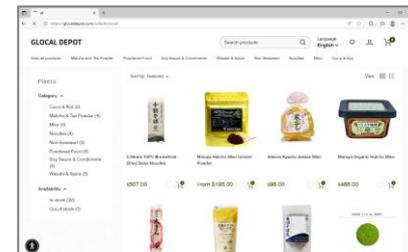


ルイ波士ティー 抹茶パウダー 赤酢



## Glocal Depot (B2B)

- こだわりの逸品が小ロットから購入できる「Glocal Depot」を通じて海外のバイヤーと日本の生産者を繋ぐ。



## E

### 環境

- 植物由来ティーバッグの採用 (生分解性フィルター)
- 環境に配慮した資材の採用 (再生紙・バイオマスインキ)
- レインフォレスト・アライアンス 認証商品の販売
- マイボトル用商品の販売
- 下取りセールの実施
- フードロス削減セールの実施



## S

### 社会

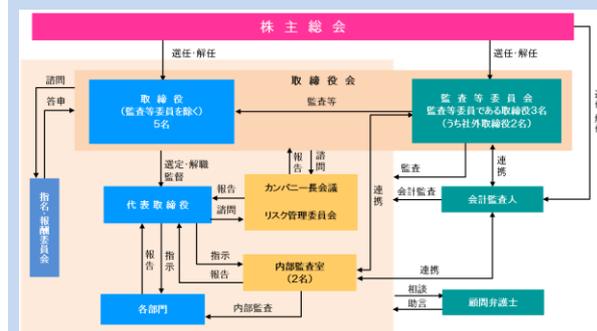
- 健康茶・健康食品の販売
- 日本の食文化を海外に発信
- ナチュラル食材の販売
- 医療用ウィッグの販売
- 子育てサポート企業認定 (くるみんマークの取得)
- 女性の活躍推進 (えるぼし認定の取得)
- 災害義援金募金活動の実施



## G

### 企業統治

- 指名・報酬委員会の設置
- 社外取締役の選任
- 経営理念の共有
- 次世代経営幹部の育成
- コンプライアンスの徹底
- プライバシーマークの取得
- リスク管理委員会の設置



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 経営戦略部**

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

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