

平成25年9月5日(木)

ティーライフ株式会社

平成25年7月期 決算補足説明資料



証券コード：3172
(平成24年3月6日ジャスダック上場)



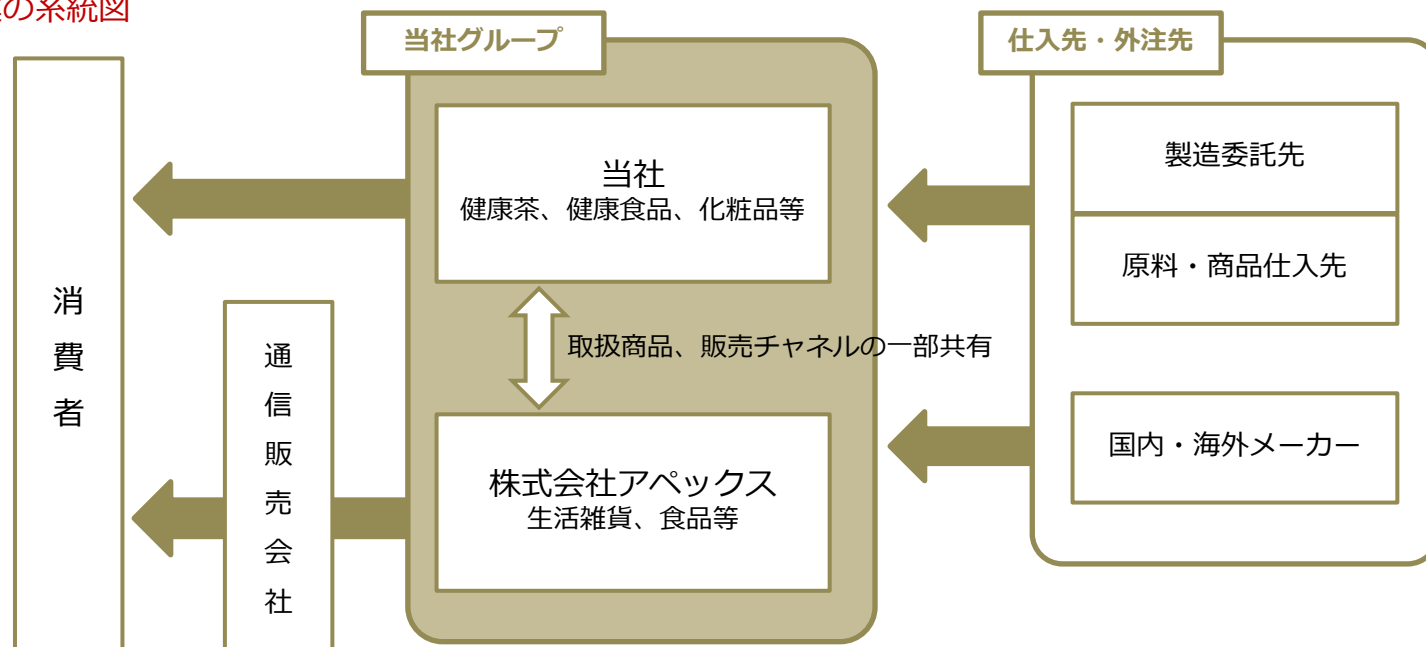
企業集団の状況



◆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	当社
卸売事業	主に生活雑貨、食品を通信販売会社に販売	株式会社アベックス

◆事業の系統図



当社は、平成24年11月に株式会社アベックスの全株式を取得したことにより、当連結会計年度から同社を連結の範囲に含めております。そのため平成25年7月期連結決算における同社の連結の対象期間は平成24年11月～平成25年7月の9か月となります。

平成25年 7 月期 連結決算概要



【単体の経営成績の推移】

リーマンショック以降、**4 期連続増収増益**

(単位：百万円)

	第29期 (H24/7) 単体	第30期 (H25/7) 連結	増減	前期比	第30期 (H25/7) 単体	増減	前期比
売上高	4,740	5,629	889	18.8%	4,753	12	0.3%
小売事業	—	4,752	—	—	—	—	—
卸売事業	—	877	—	—	—	—	—
営業利益 (利益率)	425 (9.0%)	439 (7.8%)	13	3.1%	414 (8.7%)	△11	△2.6%
小売事業	—	414	—	—	—	—	—
卸売事業	—	24	—	—	—	—	—
経常利益 (利益率)	417 (8.8%)	455 (8.1%)	37	9.0%	426 (9.0%)	8	2.1%
当期純利益 (利益率)	233 (4.9%)	283 (5.0%)	50	21.5%	278 (5.9%)	44	19.2%

・ 第30期に連結決算に移行したため、前期(単体)とは単純比較できませんが、売上高は5,629百万円、経常利益は455百万円となり、増収増益となりました。

平成25年7月期 連結決算概要の分析



◆ 売上高 ◆

連結決算に移行し、単体の前期と比べ18.8%の大幅増となりました。

・小売事業

ネットによる新規開拓に注力するとともに、今後のネット利用顧客に対応すべく、専門部署を設置いたしました。また「濃いメタボメ茶」「濃効ダイエットプーアル茶」「黒茶のチカラ」等、主力商品のラインナップを充実させました。

・卸売事業

主力商品の北欧寝具「ダンフィル」シリーズに、これまでの白一色の展開から、色や柄を取入れ、提案をいたしました。食品系では「参鶏湯」「柚子茶」等が売上に貢献いたしました。

◆ 営業利益 ◆

品揃えを拡充したことに伴い、原価率が上昇いたしました。広告宣伝費に関する費用の効率化を実施し、販管費を抑えたことで、439百万円となりました。

◆ 経常利益 ◆

営業外収益に、受取利息4百万円や為替差益2百万円を計上いたしました。営業外支出では、前期上場費用を計上しましたが、これら支出がなくなり、その結果、単体の前期と比べ9.0%増の455百万円となりました。

◆ 当期純利益 ◆

経常利益の増加に加え、有価証券の売却益もあり、当期純利益が大きく伸びました。その結果、単体の前期と比べ21.5%増の283百万円となりました。

平成26年7月期 連結業績の見通し



(単位：百万円)

	第30期 (H25/7) 連結	構成比	第31期 (H26/7) 連結	構成比	増減	前期比
売上高	5,629	100.0%	6,300	100.0%	670	11.9%
営業利益	439	7.8%	529	8.4%	90	20.7%
経常利益	455	8.1%	514	8.2%	59	13.0%
当期純利益	283	5.0%	287	4.6%	3	1.4%
配当金	(予定) 23円	—	(予定) 25円	—		

売上原価	1,871	33.2%	第31期の売上原価は、原料高による仕入価格のアップ、品揃え強化に伴う売上構成比の変更などから、上昇を予想しています。
広告宣伝費	1,427	25.4%	第31期の広告宣伝費は、カタログの発行数や発送先を見直す等のコストコントロールを実施することにより、売上成長率以下の伸長率になると見込んでいます。

- ・ 第31期も増収増益を計画しております。
- ・ 配当金も3期連続増となる2円増の25円予定しています（配当性向36.9%）。

平成26年7月期 連結業績の見通しについて



1. 独自の商品やサービスの差別化を図る

当社グループの強みである独自の特色ある商品の販促に注力することで、差別化を打ち出していきます。あわせて、商品券セールや下取りセール等の独自サービスを実施し、不透明な景気動向の中で消費行動へつなげていきます。

また、当社グループのシナジーによる新たな展開を計画しており、売上に貢献いたします。

2. ネットを活用した効率的な顧客開拓の促進

スマートフォンの普及等で、通信販売業界を牽引しているネット分野において、当社も引き続き積極的な顧客開拓を実施していきます。

ネットショップの機能の充実やショップ内の導線を見直すことで利便性を図り、効率的な運営を行っていきます。

3. コストコントロールの徹底

消費税率の引き上げによる景気の押し下げリスクや不安的に上下する為替などの外的要因が、思わぬ失速への引き金にならぬよう、販売促進費や広告宣伝費を常に見直すことで、コストコントロールを実施し、骨太の企業体を目指します。

売上の拡大と利益の確保を図るとともに、持続的な成長への足固めを進めます。

【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

T E L (0547) 46-3459

U R L <http://www.tealifeir.com/>