

2026年7月期第2四半期(中間期) 決算説明資料

証券コード : 3172

2026年3月5日(木)

ティーライフ株式会社

<https://www.tealifeir.com>

2026年7月期第2四半期(中間期)決算

売上高

53.2 億円

〔 前年同期比 Δ 11.5%
業績進捗率 44.5% 〕

営業利益

1.5 億円

〔 前年同期比 Δ 28.3%
業績進捗率 29.6% 〕

経常利益

1.6 億円

〔 前年同期比 Δ 23.6%
業績進捗率 31.8% 〕

親会社株主に帰属する当期純利益

1.6 億円

〔 前年同期比 Δ 7.3%
業績進捗率 44.9% 〕

- 売上高では、ロジスティクス事業が堅調を維持した一方で、ウェルネス事業においては、海外販売が伸長し、国内販売でも健康茶の売上が回復傾向にあるものの、テレビショッピング向けの卸売販売が低迷したことに加え、カタログ通販市場全般の縮小やECモールの競争激化などの要因により減収となった。
- 利益面では、物流センターの運用効率の改善により、ロジスティクス事業のコスト削減に成功したものの、原材料費や配送費等の上昇により、ウェルネス事業のコストが増加した結果、営業利益・経常利益ともに減益となった。

連結損益計算書

- 小売関連の売上構成比が高まったことにより、売上原価率が改善したが、輸出の拡大に伴い、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)	2025年7月期 第2四半期		2026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	6,024	100.0%	5,329	100.0%	△695	△11.5%	-
売上原価	3,899	64.7%	3,283	61.6%	△615	△15.8%	△3.1%
売上総利益	2,125	35.3%	2,045	38.4%	△79	△3.8%	+3.1%
販売費及び一般管理費	1,904	31.6%	1,887	35.4%	△17	△0.9%	+3.8%
営業利益	220	3.7%	158	3.0%	△62	△28.3%	△0.7%
経常利益	220	3.7%	168	3.2%	△52	△23.6%	△0.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	172	2.9%	160	3.0%	△12	△7.3%	+0.1%

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

4,857

(△12.8%)

55

(△57.3%)

- ・ テレビショッピング向けの卸売販売が低迷した。
- ・ EC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。
- ・ ルイボスティー関連商品の売上が大きく伸長した。
- ・ 越境ECの売上が大きく伸長した。

ロジスティクス
事業

471

(+3.8%)

102

(+14.1%)

- ・ 新規顧客の開拓により、名古屋センターの稼働率が改善した。
- ・ 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)	2025年7月期 期末 実績	2026年7月期 第2四半期 実績	構成比	増減額	主要因
資産合計	8,777	8,740	100.0%	△37	
流動資産	4,970	5,007	57.3%	+36	現金及び預金の減少（△175百万円）、有価証券の増加（+98百万円） 商品及び製品の増加（+82百万円）
固定資産	3,797	3,725	42.6%	△72	投資その他の資産のその他の増加（+43百万円）、投資有価証券の減少（△72百万円） のれんの減少（△16百万円）
繰延資産	8	7	0.1%	△1	創立費及び開業費の償却（△1百万円）
負債合計	2,344	2,228	25.5%	△116	
流動負債	1,097	1,178	13.5%	+81	未払法人税等の減少（△17百万円）、その他の増加（+128百万円）
固定負債	1,247	1,050	12.0%	△197	その他の減少（△159百万円）、長期借入金の減少（△41百万円）
純資産合計	6,432	6,511	74.5%	+79	自己資本比率 74.5%（+1.2P）
株主資本	6,430	6,512	74.5%	+81	利益剰余金の増加（+74百万円）
その他の包括利益 累計額	1	△0	0.0%	△2	その他有価証券評価差額金の減少（△1百万円）
負債純資産合計	8,777	8,740	100.0%	△37	

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2025年7月期 第2四半期 実績	2026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	295	31	△264	<ul style="list-style-type: none"> ・税金等調整前中間純利益 (+175百万円) ・棚卸資産の増加 (△83百万円) ・法人税等の支払額 (△76百万円)
投資活動によるキャッシュ・フロー	△124	△479	△355	<ul style="list-style-type: none"> ・定期預金の払戻による収入 (+700百万円) ・定期預金の預入による支出 (△1,100百万円)
財務活動によるキャッシュ・フロー	△135	△127	+8	<ul style="list-style-type: none"> ・配当金の支払額 (△85百万円) ・長期借入金の返済による支出 (△41百万円)
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2	5	+8	
現金及び現金同等物の増減額	32	△570	△602	
現金及び現金同等物の期首残高	2,932	2,633	△298	
現金及び現金同等物の期末残高	2,965	2,063	△901	

2026年7月期連結業績予想

連結業績予想



- 当社は下期業績が伸びる収益構造となっていることに加え、卸売関連の売上が回復傾向にあるため、2025年9月4日に発表した業績予想を据え置く。

(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	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	11,502	100.0%	2,396	5,329 (+2,932)	11,983	100.0%	+480	+4.2%	-
営業利益	456	4.0%	22	158 (+135)	533	4.5%	+77	+16.9%	+0.5pt
経常利益	453	3.9%	30	168 (+137)	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%	12	160 (+147)	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、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。

■ 2026年7月期の1株当たりの配当金（予想）

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

■株主優待制度の拡充（2025年9月4日公表）

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	1,000円分	1,000円分	2,000円分
500株以上 1,000株未満	2,000円分	2,000円分	4,000円分
1,000株以上	3,000円分	3,000円分	6,000円分

今後の施策

ウェルネス事業

■ 新規顧客開拓の強化

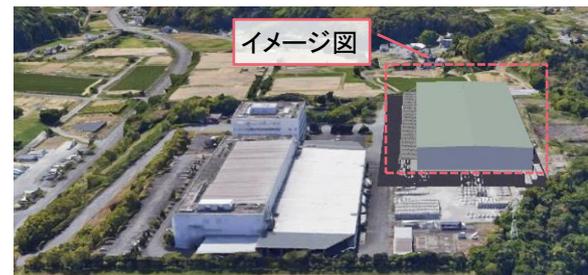
生活習慣の見直しを応援する「ヘルシーボ」に加え、「まるごとさんかく茶」や「メタボメ茶ハレ」でファミリー層や若年層へのアプローチも強化する。



ロジスティクス事業

■ 新たな物流センターの獲得

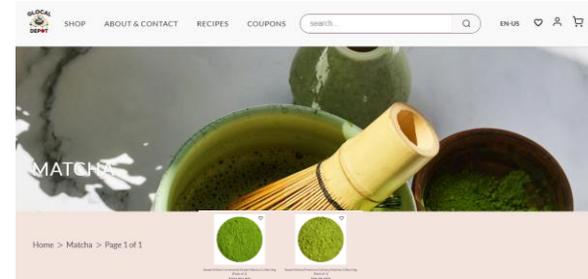
掛川物流センター内の遊休地を活用した新倉庫の建設に向けたテナント企業の誘致を進めつつ、中古物件の開拓にも注力する。



海外事業

■ GLOCAL DEPOTを通じた輸出の拡大

アメリカだけでなく、中東・ヨーロッパ諸国からも抹茶の引き合いが増加。顧客のニーズに合わせたきめ細やかな対応で大手商社と差別化を図る。



中期経営計画【2026-2028】

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 %

新たな取り組み

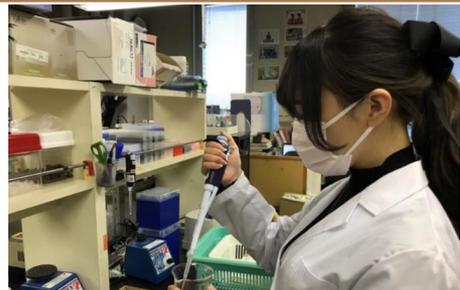
グローバルブランディング

「食のハーバード大学」と呼ばれる名門料理学校、カリナリー・インスティテュート・オブ・アメリカ（CIA）とプレミアムメンバー契約を締結。日本の食文化を伝える講座の支援を通じて、日本の良い品物を海外に発信する。



産学共同研究

2021年に静岡県立大学と共同研究契約を締結し、プーアル茶の効果を明らかにするための研究を開始。4年の歳月を経て、プーアル茶の抗肥満効果に関する動物試験に関する論文を発表。今後は臨床試験結果を論文化して、機能性表示食品の届出を目指す。



実店舗販売の強化

水なす漬のKokoro貝塚店に続いて、2025年10月31日に新たな実店舗を神奈川県茅ヶ崎市にオープン。ルイボスワインと本マグロのサクをメイン商品に据えて、ルイボスティーやKokoro Careの商品なども販売し、フラッグシップ店として『TEA LIFE +』の知名度向上を図る。



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

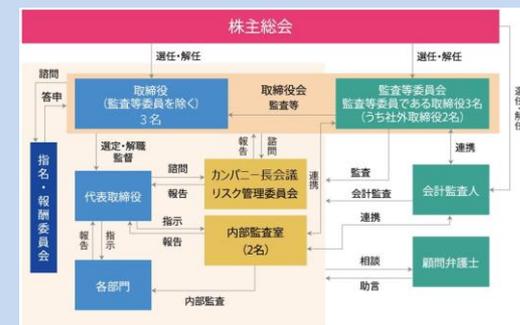
- 健康茶・健康食品の販売
- 日本の食文化を海外に発信
- ナチュラル食材の販売
- 医療用ウィッグの販売
- 子育てサポート企業認定 (くるみんマークの取得)
- 女性の活躍推進 (えるぼし認定の取得)
- 災害義援金募金活動の実施



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



【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/>