

おいしさの中心、安心の先頭へ。

2025年3月期 第2四半期  
決算補足説明資料



LIFEDRINK COMPANY

2024年11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  
2024年11月13日

## サマリー

2025/3期  
第2四半期

増産・増収  
・営業増益

- LDC既存工場の稼働率向上やニットービバレッジの能力増強、御殿場工場の生産開始等が寄与し、生産数量は前期比13%の増加
- 生産数量増に対応した販売先確保及びコスト増に対応した価格改定により、前期比17%の増収
- 御殿場工場の固定費やM&A費用、人件費・労務費の増加を、増収などでカバーし、5%の営業増益

2025/3期  
取り組み進捗

概ね順調

- 2024年4月稼働開始の御殿場工場は、上期中に月次フル生産を実現
- ニットービバレッジは2025年3月期完了予定の内製化率向上を目的とした設備投資に続き、水飲料ラインの増設を決定
- 2024年6月に稼働を開始したOビバレッジのPMIは順調に進捗
- 新規M&Aとして、2024年11月13日に水製造事業の事業譲受契約を締結

1. 2025年3月期 第2四半期 業績

2. (参考) 会社紹介

# ハイライト:2025年3月期 第2四半期累計

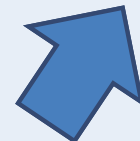
## 生産数量\*1

37百万箱\*2  
(前期比+13%)



## 売上高

240億円  
(前期比+17%)



## 営業利益

30億円  
(前期比+5%)



## EBITDA

39億円  
(前期比+13%)



\*1:グループ会社である生駒名水(株)の生産数量は含めていません

\*2:1箱=12リットルで計算しています

## 業績:2025年3月期 第2四半期累計

生産数量\*1の増加(前期比+13%)が寄与し、36億円の増収(+17%)。御殿場工場稼働に伴う固定費増加を上回る増収を実現したことにより、1.5億円の営業増益(+5%)となりました

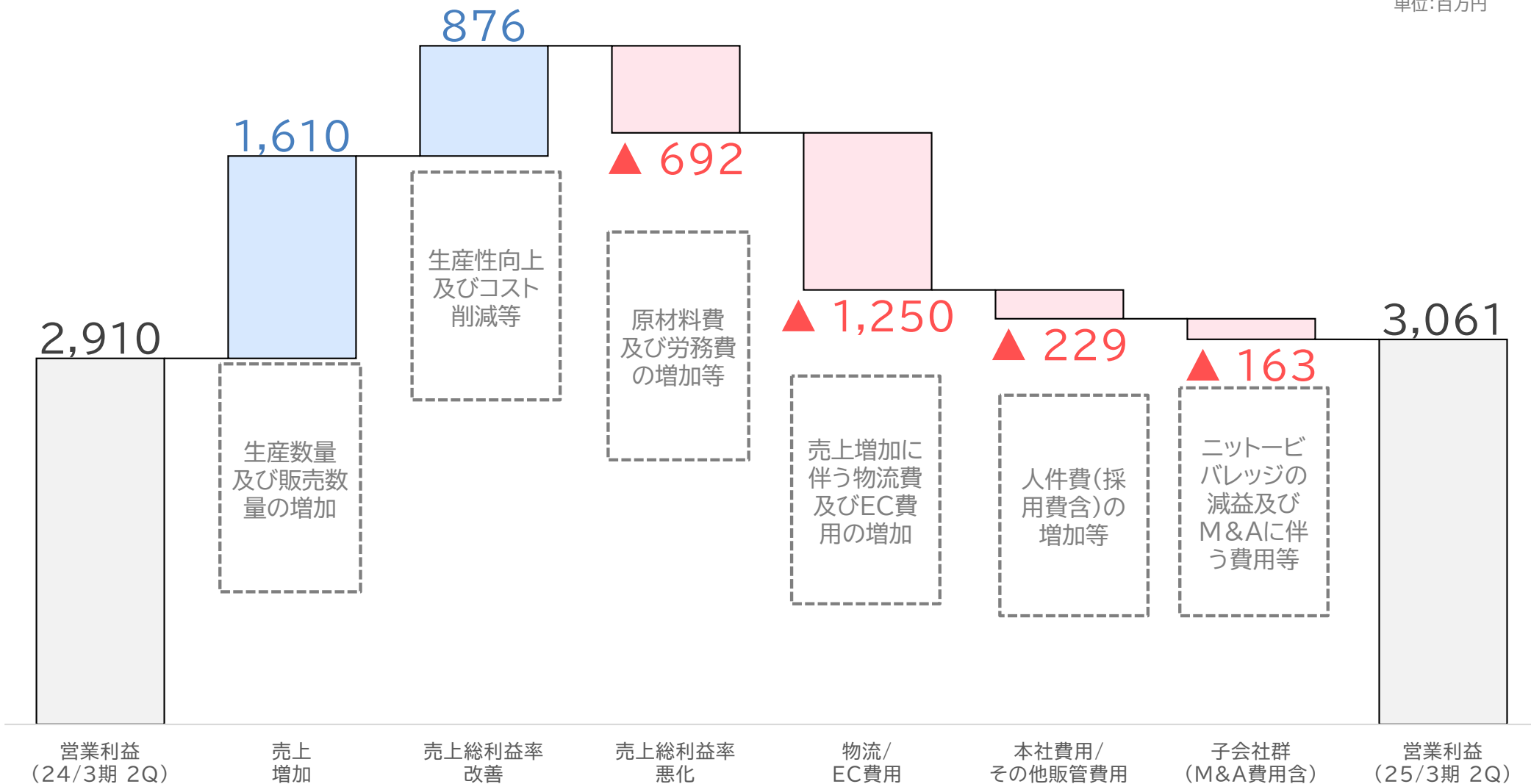
単位:百万円	24年3月期 (第2四半期累計)	25年3月期 (第2四半期累計)	増減 (対前期)	前期比
売上高	20,460	24,087	+3,626	+17%
営業利益 (率)	2,910 (14.2%)	3,061 (12.7%)	+150 (▲1.5pt)	+5%
当期純利益 (率) (EPS*2)	1,973 (9.6%) (37.99)	2,083 (8.6%) (39.89)	+110 (▲1.0pt) (+1.90円)	+5%
EBITDA (率)	3,467 (16.9%)	3,937 (16.3%)	+470 (▲0.6pt)	+13%

6 \*1:グループ会社である生駒名水(株)の生産数量は含めていません \*2:当社は、2024年10月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割をおこなっております。そのため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定してEPSを算出しております

# 業績増減要因:2024年3月期 第2四半期累計との比較

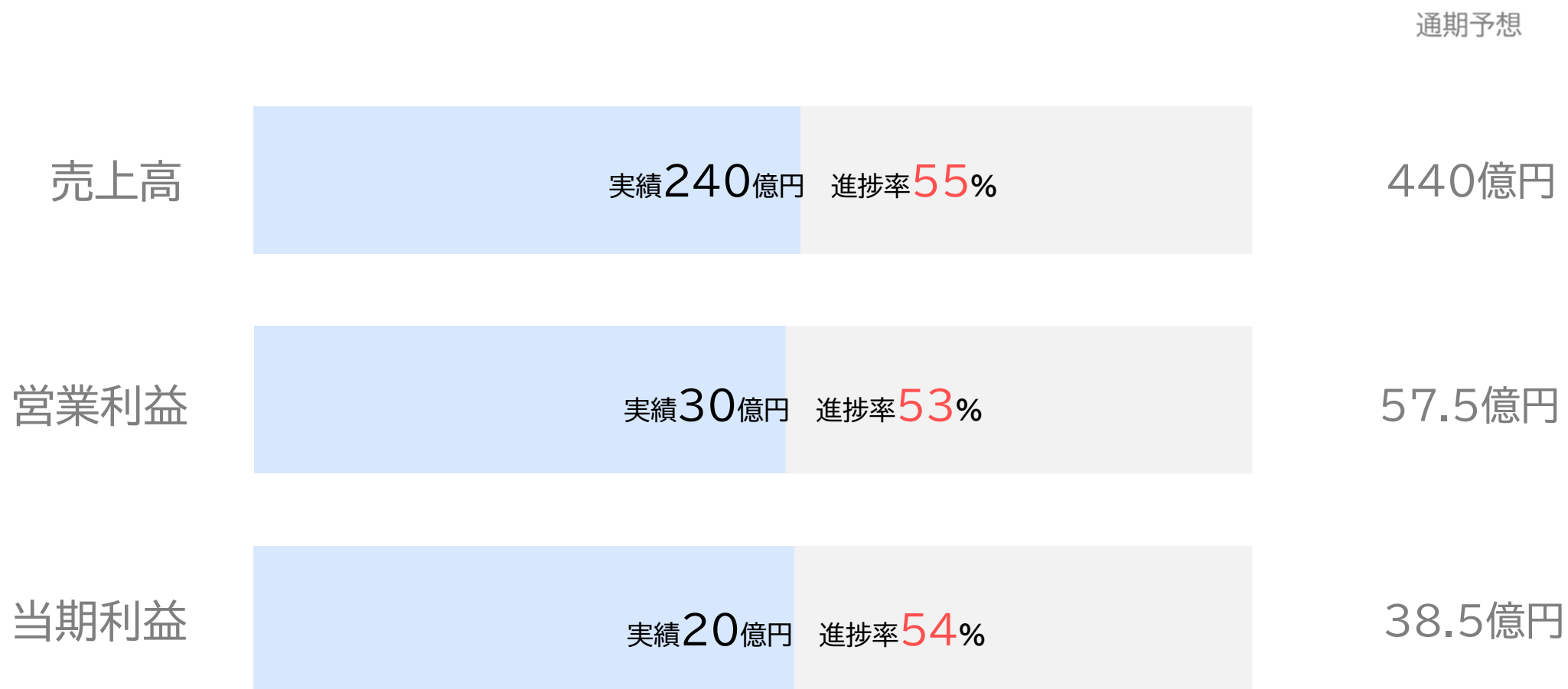
御殿場工場稼働に伴う固定費増やM&A費用の発生、更にはグループ全体の人件費・労務費などの各種コスト増がありました。増収でカバーし、営業利益は前期比1.5億円増加しました

単位:百万円



## 業績の進捗:2025年3月期 第2四半期累計

通期予想に対する進捗率は売上高が55%、営業利益が53%。当社想定比で概ね順調な進捗と考えています





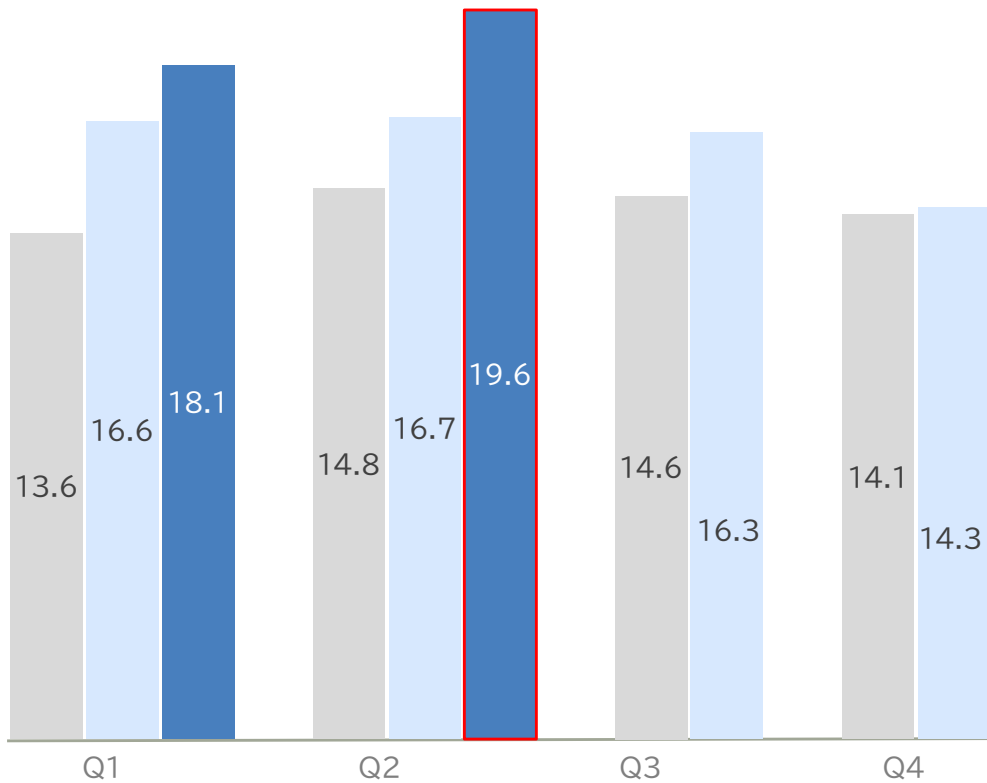
# (参考)四半期業績の推移 ①

■ 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

+2.9百万箱  
(+17%)

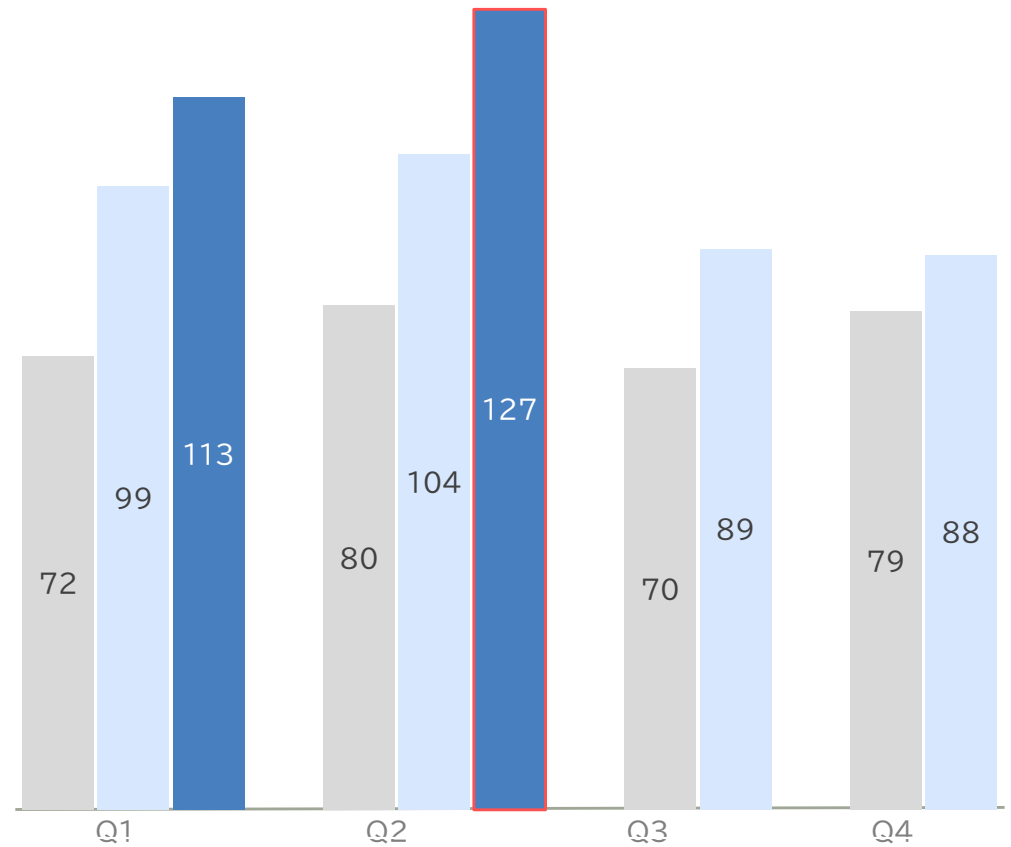


■ 2023年3月期  
■ 2024年3月期  
■ 2025年3月期

単位:億円

## 売上高

+23億円  
(+22%)

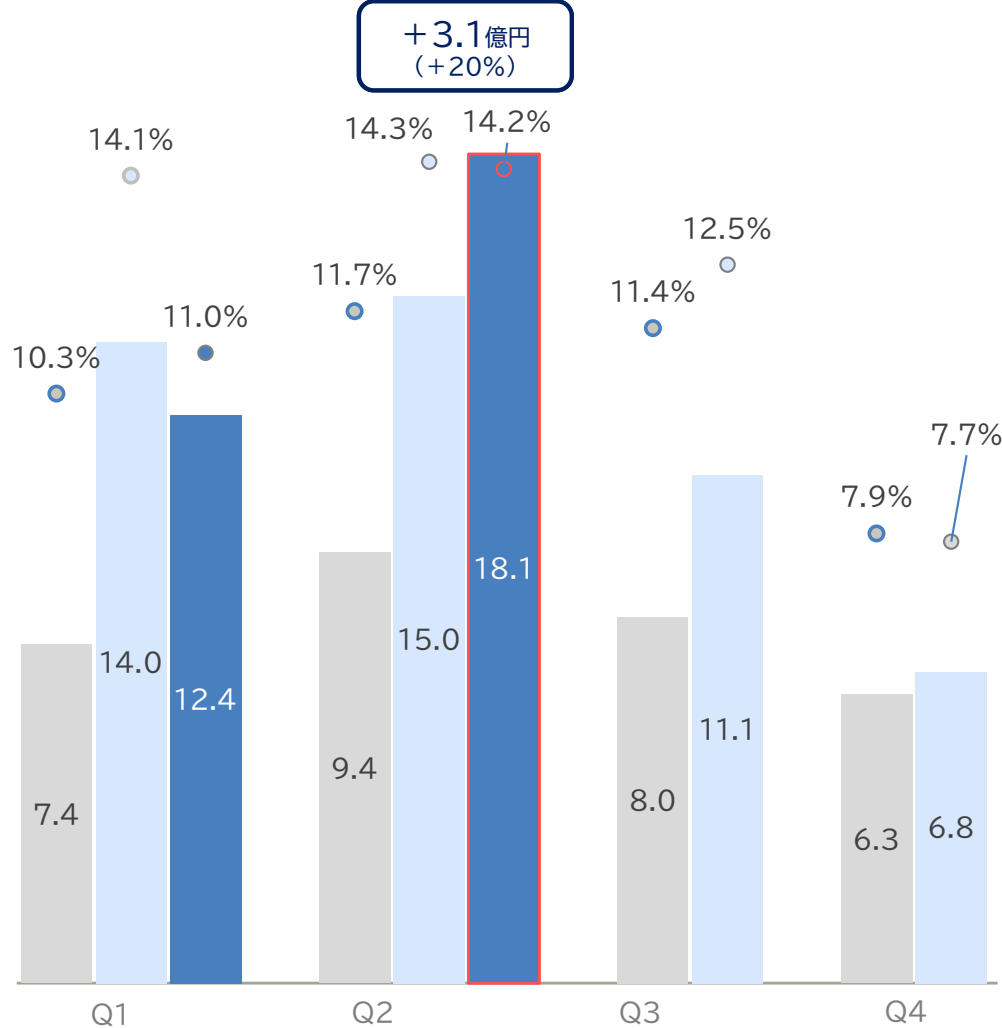


# (参考)四半期業績の推移 ②

■ 2023年3月期  
■ 2024年3月期  
■ 2025年3月期

単位:億円

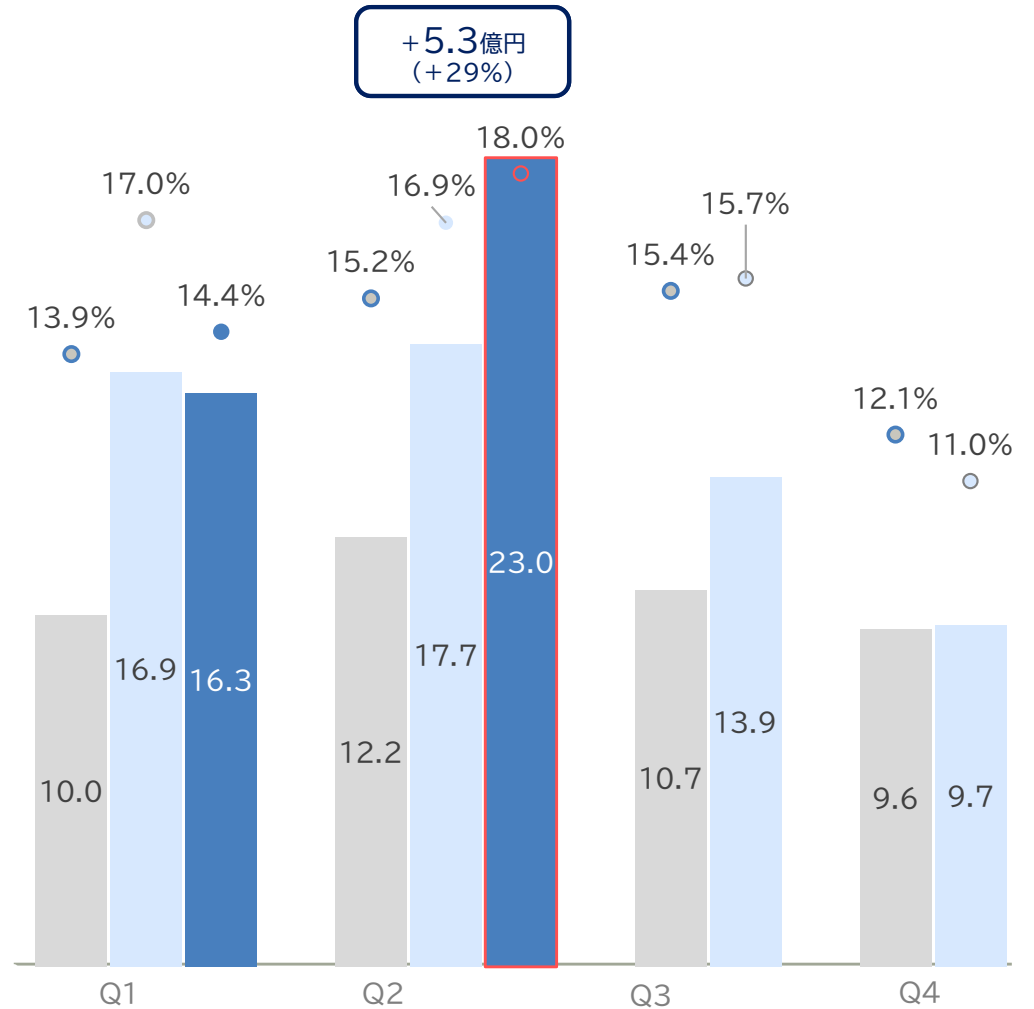
## 営業利益/営業利益率



■ 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 第2四半期

御殿場工場の設備投資完了等により固定資産が11億増加。純有利子負債は増加していますが、EBITDAの伸長もあり、純有利子負債EBITDA倍率は0.1pt改善しています

単位:百万円	2024年3月期		2025年3月期 第2四半期		
	金額	構成比	金額	構成比	増減
流動資産	11,753	38%	<b>12,239</b>	38%	+486
(現預金)	3,736	12%	<b>3,429</b>	11%	▲307
固定資産	18,893	62%	<b>20,061</b>	62%	+1,167
資産合計	30,646	100%	<b>32,300</b>	100%	+1,654
流動負債	7,645	25%	<b>7,884</b>	24%	+238
固定負債	11,657	38%	<b>11,619</b>	36%	▲38
(有利子負債)	13,740	45%	<b>14,112</b>	44%	+372
負債合計	19,303	63%	<b>19,503</b>	60%	+200
純資産	11,342	37%	<b>12,796</b>	40%	+1,454
負債及び純資産合計	30,646	100%	<b>32,300</b>	100%	+1,654
【参考情報】					
純有利子負債EBITDA倍率*1	1.7x	-	<b>1.6x</b>	-	▲0.1pt

\*1:EBITDAは直近12か月の実績にもとづきます

## キャッシュフロー：2025年3月期 第2四半期

営業キャッシュフローは御殿場工場稼働などにより前期比11億円の収入増。また、御殿場工場の設備投資や炭酸水製造拠点の獲得などの成長投資を実行しました

単位:百万円	24年3月期 (第2四半期累計)	25年3月期 (第2四半期累計)	増減
営業活動による キャッシュフロー	2,183	3,375	+1,192
投資活動による キャッシュフロー	▲ 3,301	▲ 3,570	▲ 269
(設備投資)*1	▲ 3,302	▲ 2,880	+422
フリーキャッシュフロー*2	▲ 1,118	▲ 194	+923
財務活動による キャッシュフロー	▲ 695	▲ 112	+582
(有利子負債の増減)	▲ 318	374	+690
(配当金支払)	▲ 363	▲ 483	▲ 119
現金及び現金同等物の 期末残高	2,529	3,429	+899

## 成長投資実績及び今後の計画:2025年3月期 第2四半期累計及び通期見込

ニッソービバレッジの水飲料ライン増設を決定。また、2025年1月に水製造事業を譲り受ける予定です

(単位:億円)	2024/3期 以前*1	2025/3期		コメント
		2Q実績	通期見込	
LDC				
既存工場	34	-	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 能力増強/生産性向上投資は一巡</li> <li>● 今後は設備の維持更新(約10億円/年)及び物流費削減(倉庫等)が中心</li> </ul>
御殿場工場	84	10	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1号ラインの新設に関する支払は1Qに完了</li> <li>● 2号ラインの増設を検討中</li> </ul>
ニッソービバレッジ*2	24	2	16	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2号ラインの改良投資(内製化率向上)を今期実施</li> <li>● 水飲料ラインの増設を決定(2026年完了予定)</li> </ul>
M&A他*3	-	6	24	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Oビバレッジ・日田工場の既存ラインの改良投資(内製化率向上)は2026/3期1Qに完了予定</li> <li>● 2025年1月に水製造拠点を獲得予定(P14参照)</li> </ul>
合計	142	18	50	

## 2025年3月期 第2四半期 トピックス:M&A他

生産数拡大を目的として、2024年11月13日に水製造事業の事業譲受契約を締結しました。また、2023年以降に実施したM&AのPMIも順調に進捗しています

### 新規案件:水製造拠点の譲受

譲受会社	Oビバレッジ株式会社 (当社100%子会社)
所在地	山梨県南都留郡山中湖村山中993-2
生產品目	ペットボトル飲料製品 (ミネラルウォーター)
敷地/延床面積	9,258.5m <sup>2</sup> /1,778.1m <sup>2</sup>

### PMIの進捗

#### ニットービバレッジ

2023/1に株式取得

- 原材料の共同購買によるコスト削減(完了)
- 人員採用及び育成によりフル生産化に目処
- 生産能力増強投資(24/3)や収益性改善投資(25/3予定)に続き、水飲料ライン増設決定
- 営業面の協業も進捗(B2BやEC)

#### Oビバレッジ・日田工場

2024/6に事業譲受

- 原材料の共同購買によるコスト削減(完了)
- 人員採用及び育成によりフル生産化に目処
- 収益性改善投資は26/3期1Qに完了予定
- 営業面の協業も進捗(B2BやEC)

# 2025年3月期 第2四半期 トピックス:新商品の販売

第2四半期は、新商品として「彩茶-ジャスミン茶」と「2025大阪・関西万博公式ライセンス商品 EXPO2025 ミヤクミヤク天然水」の販売を開始しました

## 彩茶(あやちゃ)- ジャスミン茶

- 2024年7月販売開始
- 販売店舗:LDオンラインストア各店舗
- 製造所:ニッポービバレッジ



## EXPO2025ミヤクミヤク天然水

- 2024年8月販売開始
- 販売店舗:全国の小売店舗及びLDオンラインストア各店舗
- 2025大阪・関西万博公式ライセンス商品
- 製造所:当社・御殿場工場



1. 2025年3月期 第2四半期 業績
2. (参考) 会社紹介



## 会社概要

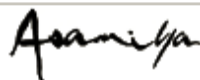
当社は大阪を本社所在地とし、「水」「お茶」「炭酸飲料」の製造販売を行うドリンク・リーフ事業を主たる事業としています

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)、Oビバレッジ株式会社(大分)
従業員数*1	663名 (168名) 2024年9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

## 当社は会社設立52年。2023年6月にプライム市場に上場しました

- 1950年に田中たねが創業した緑香園(茶卸業)を田中綜治が法人化し、1972年にあさみやを設立



2015年	<ul style="list-style-type: none"> <li>CLSA Capital Partners Japanがサブアドバイザーを務めるSunrise Capitalと資本業務提携</li> </ul>
2016年	<ul style="list-style-type: none"> <li>富士名水 足利工場(現栃木工場)を設立</li> </ul>
2017年	<ul style="list-style-type: none"> <li>社名をライフドリンク カンパニーに変更 <b>LIFEDRINK COMPANY</b></li> </ul>
2019年	<ul style="list-style-type: none"> <li>アクアピア(氷事業)を売却</li> <li>太陽光発電事業を売却</li> </ul>
2020年	<ul style="list-style-type: none"> <li>楽天市場にオンラインストアを開設。「ZAO SODA」を販売開始</li> <li>北勢麵粉(乾麵・インスタントラーメン)を清算</li> </ul>
2021年	<ul style="list-style-type: none"> <li>東京証券取引所市場第二部に上場</li> </ul>
2023年	<ul style="list-style-type: none"> <li>ニッソービバレッジを買収</li> <li>ソース事業を売却</li> <li>東京証券取引所プライム市場に市場変更</li> </ul>
2024年	<ul style="list-style-type: none"> <li>御殿場工場を設立</li> <li>Oビバレッジを新設し、炭酸水製造事業を譲受</li> </ul>

創業  
(1950年)

ドリンク事業への進出・事業の多角化

Sunrise Capital  
の資本参加

ドリンク事業への集中

再成長へ

2001年	<ul style="list-style-type: none"> <li>青峰ビバレッジ(現耳納工場)を買収。茶系飲料の製造・販売を開始</li> </ul>
2002年	<ul style="list-style-type: none"> <li>美山名水(現美山工場)を買収</li> </ul>
2004年	<ul style="list-style-type: none"> <li>いわて醤油(現岩手工場)を買収(2018年に醤油事業撤退)</li> <li>大黒屋を買収。せんべいの製造・販売を開始</li> <li>静岡工場を新設。缶コーヒーの製造を開始</li> </ul>
2005年	<ul style="list-style-type: none"> <li>アクアピアを買収。氷の製造・販売を開始</li> </ul>
2006年	<ul style="list-style-type: none"> <li>尾鷲名水(現尾鷲工場)を設立</li> </ul>

2008年	<ul style="list-style-type: none"> <li>湯浅名水(現湯浅工場)を設立</li> <li>東チョコを買収。チョコレート製品の製造・販売を開始(2015年にチョコレートの製造・販売から撤退、2017年に解散)</li> </ul>
2010年	<ul style="list-style-type: none"> <li>富士名水(現富士工場)を設立</li> <li>ポパイ食品工業(現茨城工場)を買収。調味料の製造・販売を開始</li> </ul>
2011年	<ul style="list-style-type: none"> <li>北勢麵粉を買収。乾麵及びインスタントラーメンの製造・販売を開始</li> <li>藤洗を買収。冷凍麵の製造・販売を開始(2014年にアクアピアと合併)</li> </ul>
2012年	<ul style="list-style-type: none"> <li>山忠運輸を買収。運送業を開始(2017年に売却)</li> </ul>
2013年	<ul style="list-style-type: none"> <li>東北ビバレッジ(現蔵王工場)を買収。炭酸水の製造・販売を開始</li> </ul>

## 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

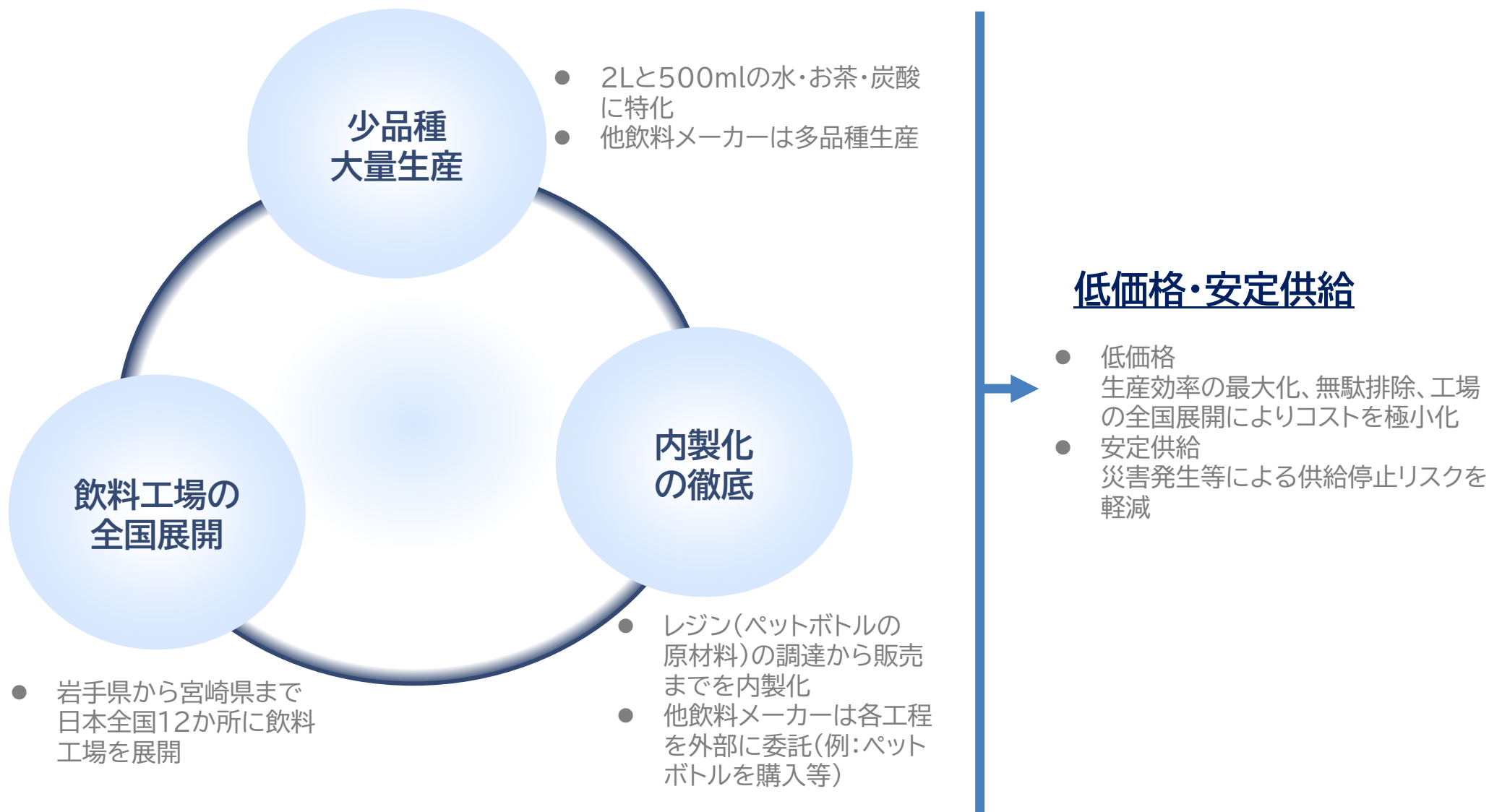
おいしさの中心、安心の先頭へ。

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 ZAO 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

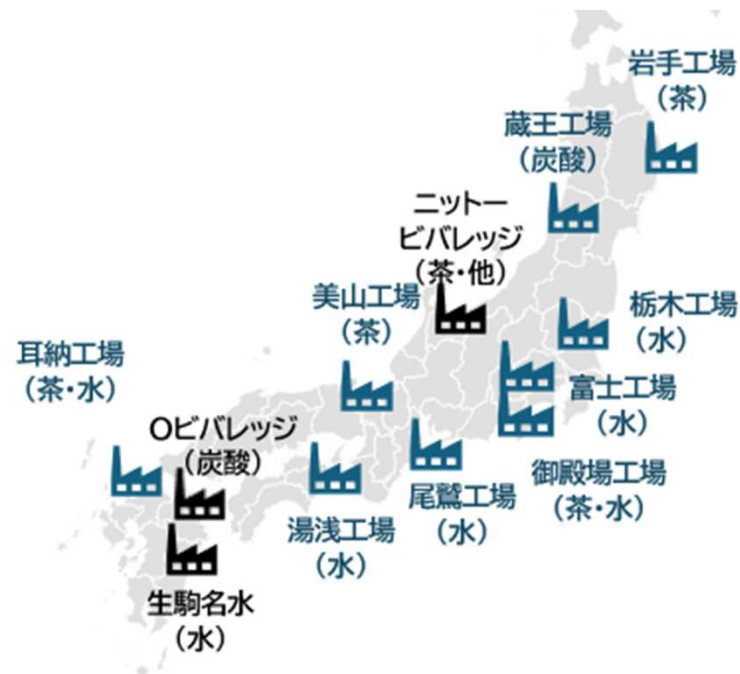
## 特徴と強み:内製化、工場の全国展開

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

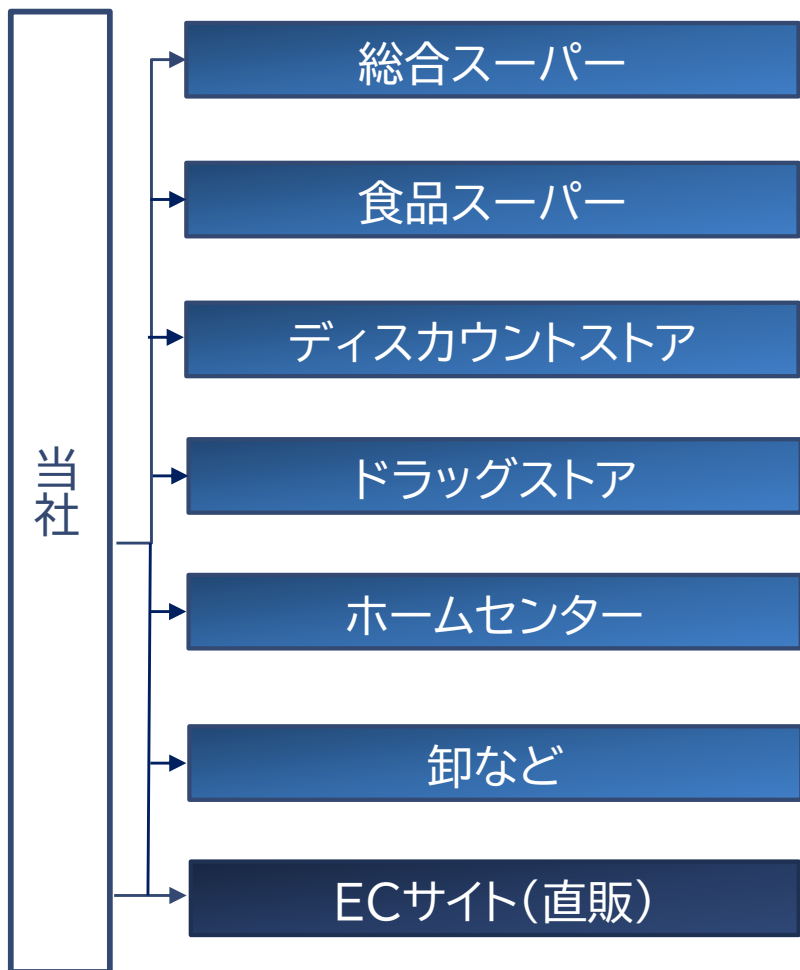


- 岩手工場(岩手県)
  - 蔵王工場(山形県)
  - 栃木工場(栃木県)
  - 富士工場(山梨県)
  - 美山工場(京都府)
  - 尾鷲工場(三重)
  - 湯浅工場(和歌山県)
  - 耳納工場(福岡県)
- 子会社/関連会社
- ニットービバレッジ(富山県)
  - Oビバレッジ(大分県)
  - 生駒名水(宮崎県)

# 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それぞれ楽天ランキングの大賞を受賞するなど、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「ZAO 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2023\*2

水・ソフトドリンクジャンル賞 大賞初受賞



\*1:年間(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です

\*2:集計期間:「楽天市場」に出店する全国約57,000店舗(2023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り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

## 2025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

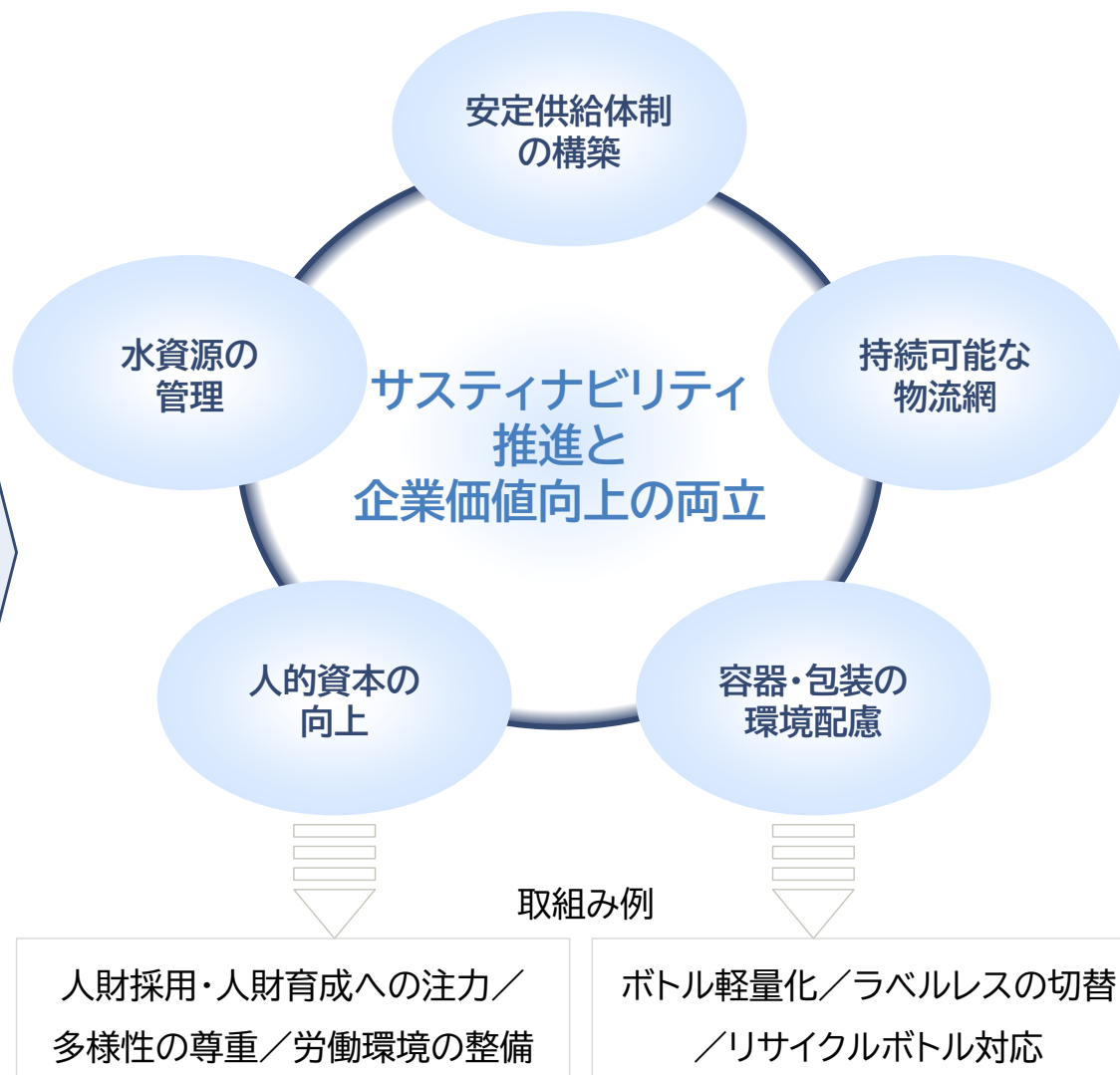


# サステナビリティに関する考え方及びマテリアリティ

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