

2027年3月期 第2四半期
決算補足説明資料



LIFEDRINK COMPANY

2026年11月12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、他社との競合、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が、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
2026年11月12日

サマリー

2027/3期 第2四半期

増産・増収・営業増益

- 群馬ビバレッジ(以下「GBK」)の生産寄与、Nビバレッジ(以下「NBK」)の新ラインの稼働などにより、生産数量は前期比21%増加
- 生産数量増に対応した販売先確保などにより、売上高は前期比26%増加
- 中東情勢に起因する原料・資材コスト増やM&Aに伴う一時費用を、売上増加及び物流効率化などのコスト削減でカバーし、営業利益は前期比で12%増加
- なお、第2四半期（7-9月）は営業減益。要因は原油価格高騰によるコスト増に対する価格改定の時期ずれと、9月の天候不良による販売数の伸び鈍化

2027/3期 取組進捗

順調

- 御殿場工場2号ラインが10月に本稼働を開始。11月にフル生産化
- 成長投資のうち、GBKの内製化及び能力増強、岩手工場のライン更新は予定通り進捗。なお、岩手工場のライン更新に補助金を活用予定（最大14億円）
- 原油・茶葉の価格高騰に対する価格改定、茶葉の仕様変更、EC物流拠点の複数化など、コスト増への対応は順調に進捗
- ポッカサッポロの自動販売機事業の承継は10/1に完了

1. 2027年3月期 第2四半期 業績

2. (参考) 会社紹介

ハイライト：2027年3月期　第2四半期累計

売上高

362億円
(前期比+26%)

営業利益

39億円
(前期比+12%)

EBITDA

55億円
(前期比+19%)

生産数量*1

52百万箱*2
(前期比+21%)

生産数量増加要因

- GBKの生産数量寄与
- NBK新ライン稼働及びフル生産化に伴う生産数量増
- OBK2工場（山中湖・日田）のフル生産

*1：関係会社である生駒名水(株)の生産数量は含まず
*2：1箱=12リットルで計算

業績：2027年3月期 第2四半期累計

生産数量*1の増加(前期比+21%)が寄与し、75億円の増収(+26%)。また、各コスト増を増収やコスト削減でカバーし、営業増益(+12%)となりました

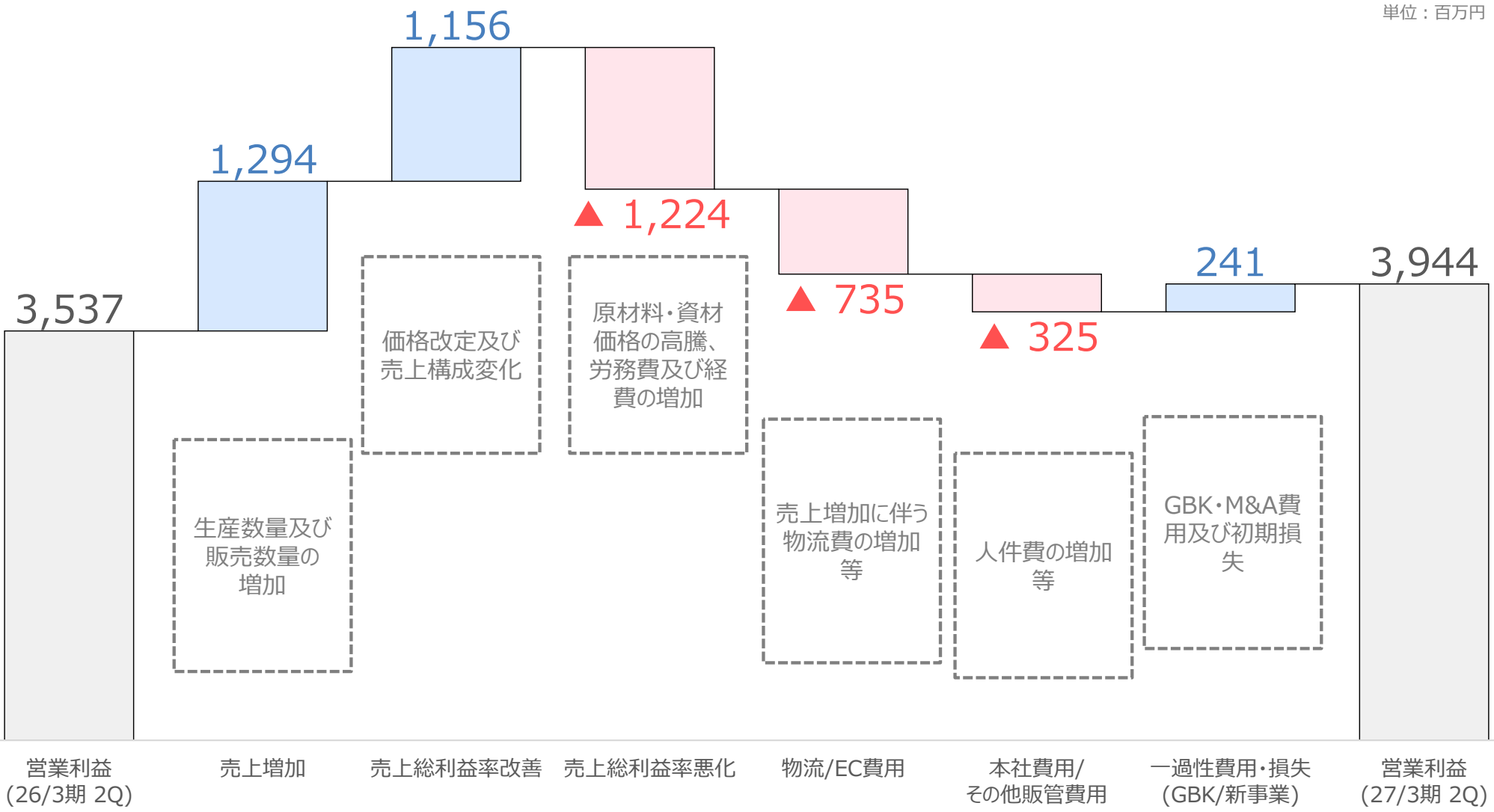
単位：百万円	2026年3月期 (第2四半期)	2027年3月期 (第2四半期)	増減 (対前期)	前期比
生産数量(百万箱)	**43.0**	**52.0**	+8.9	+21%
売上高	**28,668**	**36,234**	+7,565	+26%
営業利益 (率)	**3,537** **(12.3%)**	**3,944** **(10.9%)**	+406 (▲1.5pt)	+12%
当期純利益 (率) (EPS)	**2,365** **(8.3%)** **(45.26円)**	**2,294** **(6.3%)** **(44.20円)**	▲71 (▲1.9pt) (▲1.06円)	▲3%
EBITDA (率)	**4,609** **(16.1%)**	**5,504** **(15.2%)**	+895 (▲0.9pt)	+19%

*1：関係会社である生駒名水(株)の生産数量は含まず

業績増減要因：2026年3月期 第2四半期累計との比較

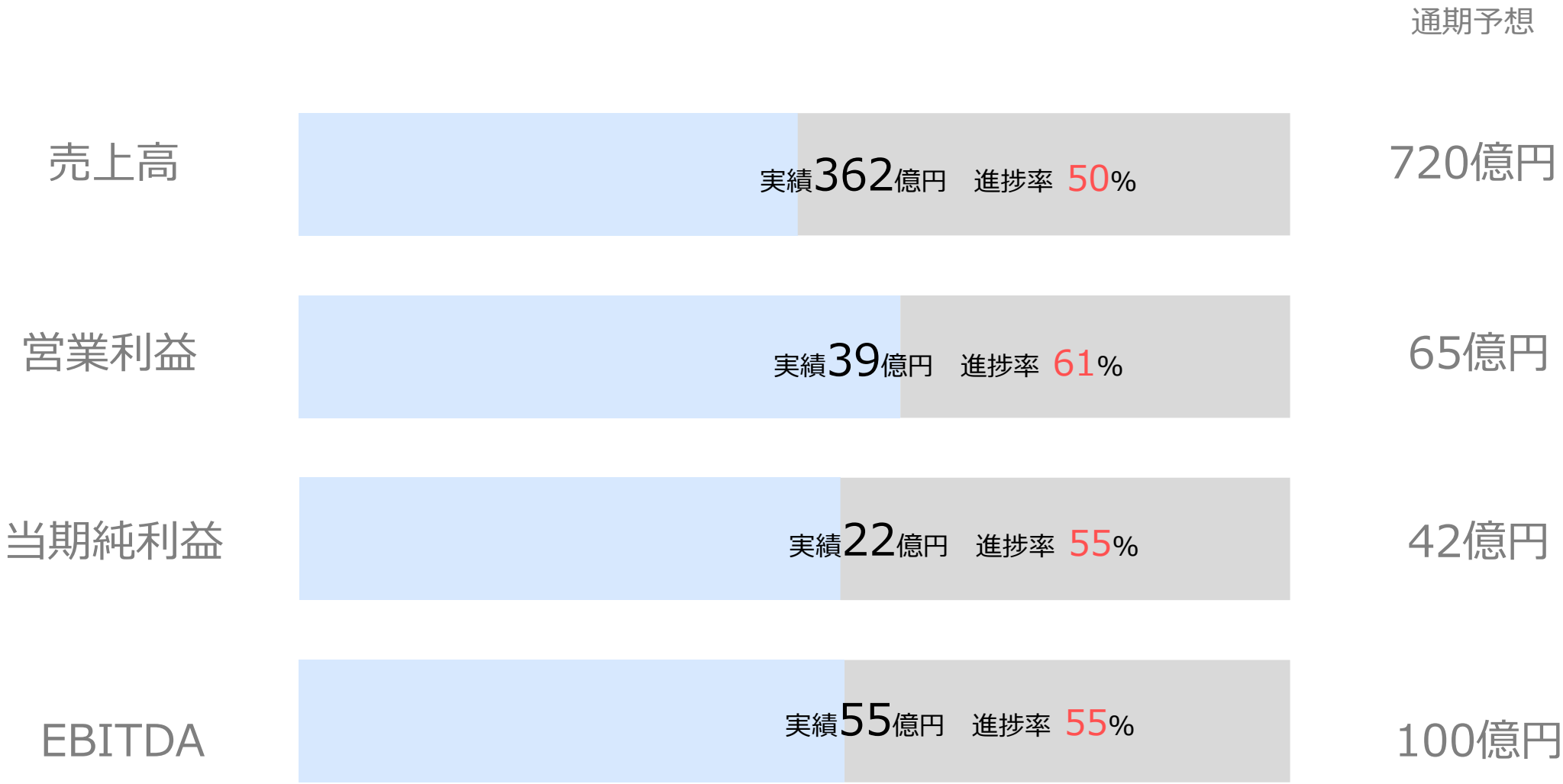
原材料費や労務費・人件費の増加に伴う費用を、増収、生産性向上及びコスト削減でカバーし、営業利益は前期比4.0億円増加しました

単位：百万円

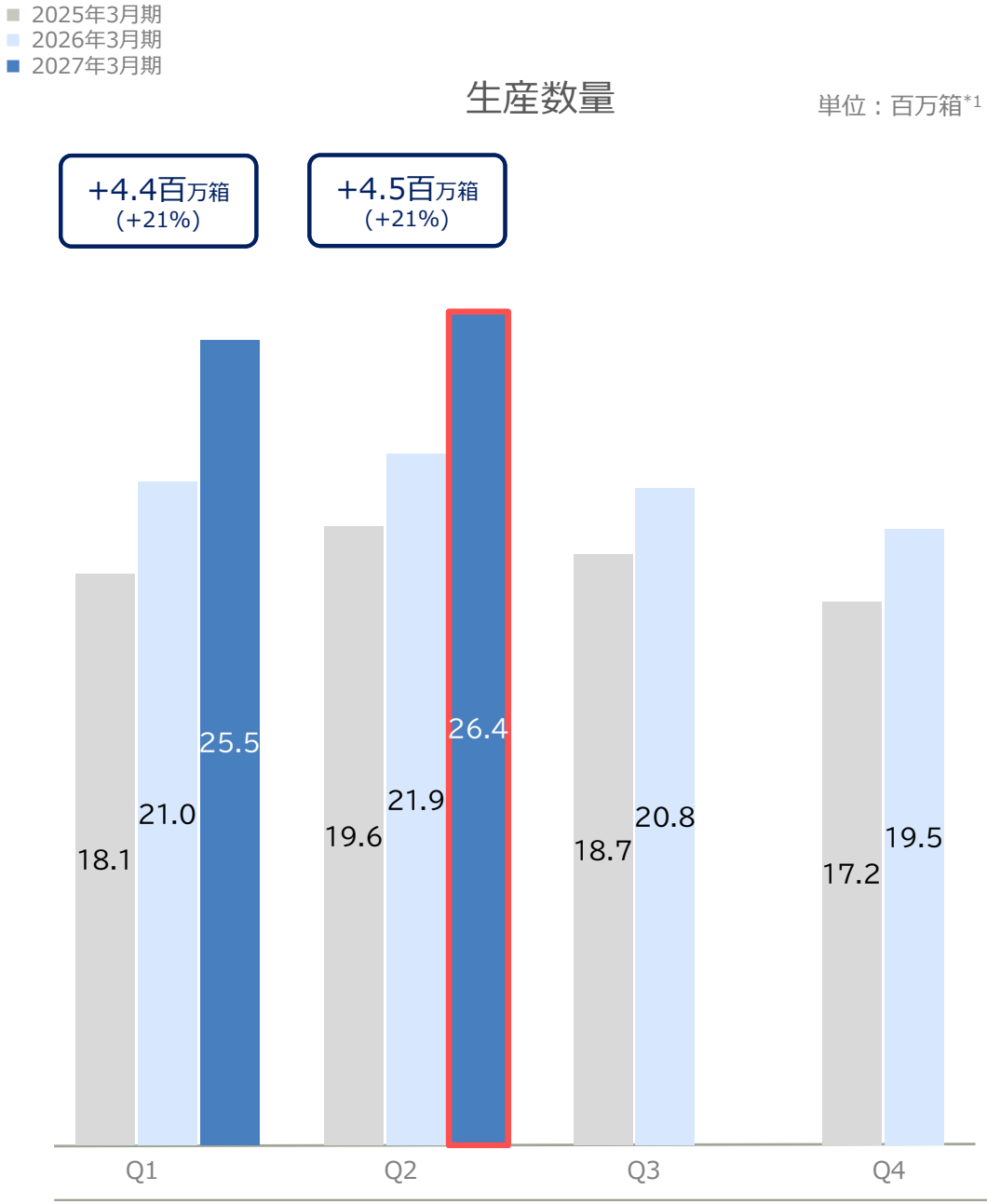


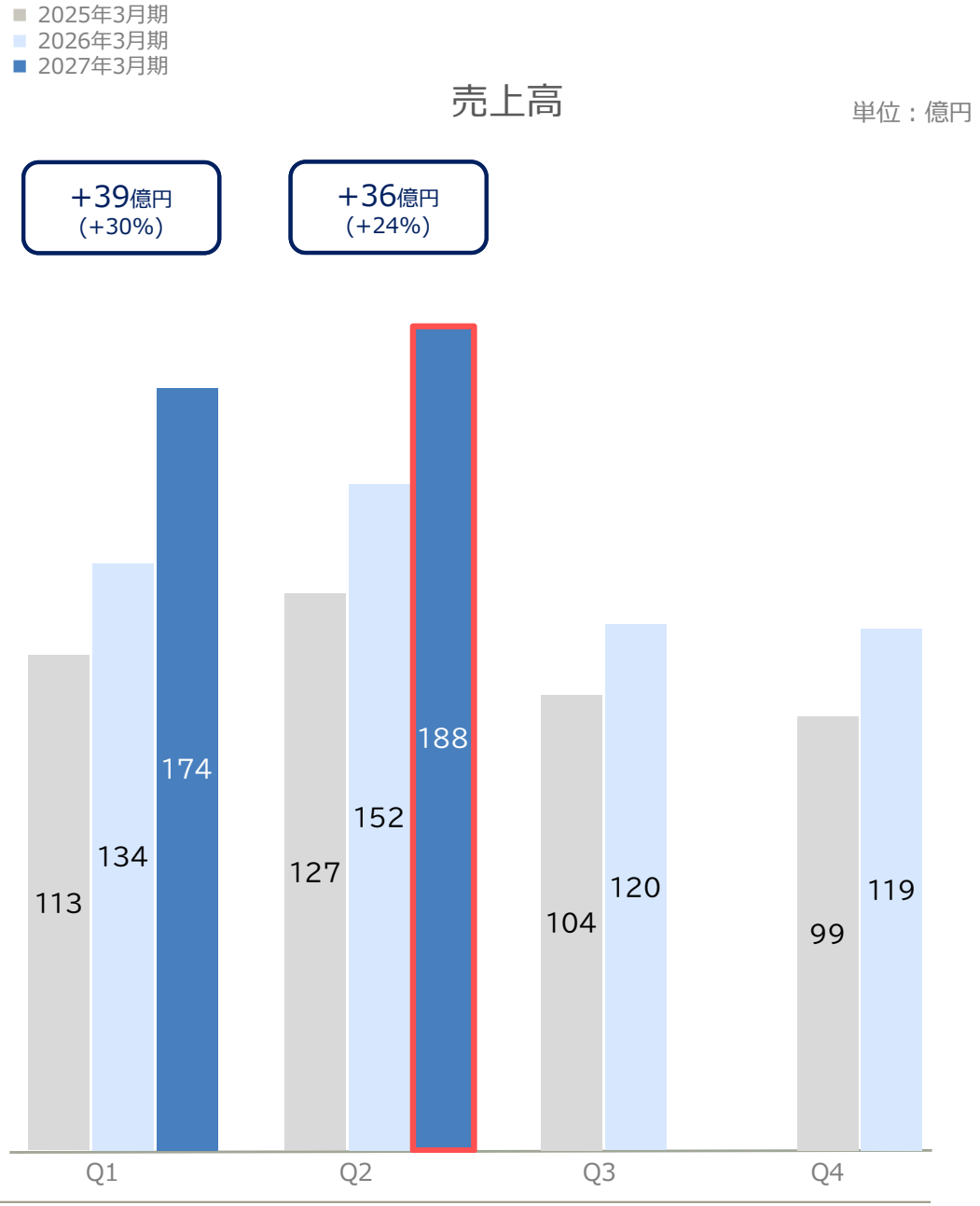
業績の進捗：2027年3月期　第2四半期累計

通期予想に対する進捗率は、売上高が50%、営業利益が61%となっています



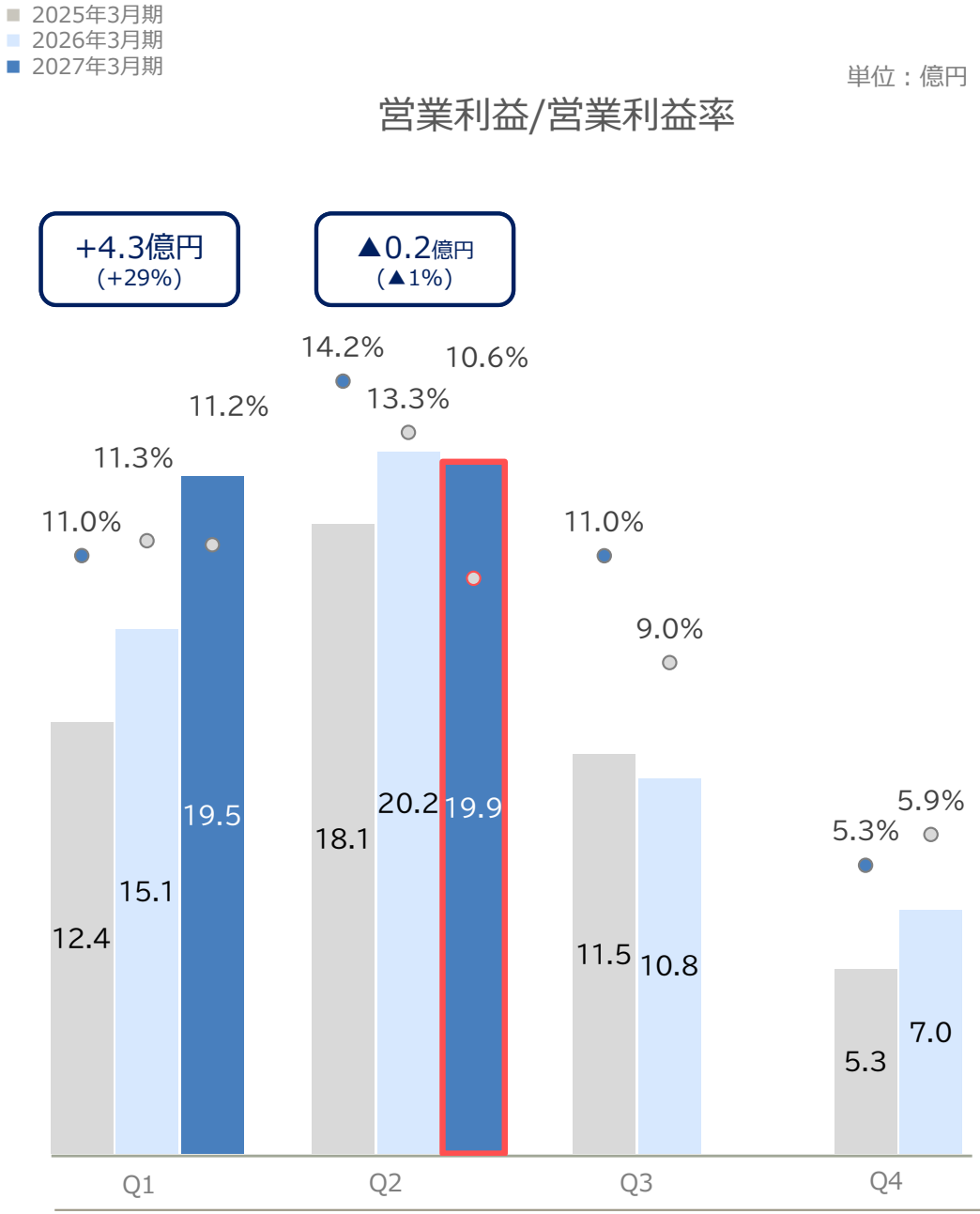
(参考)四半期業績の推移 ①

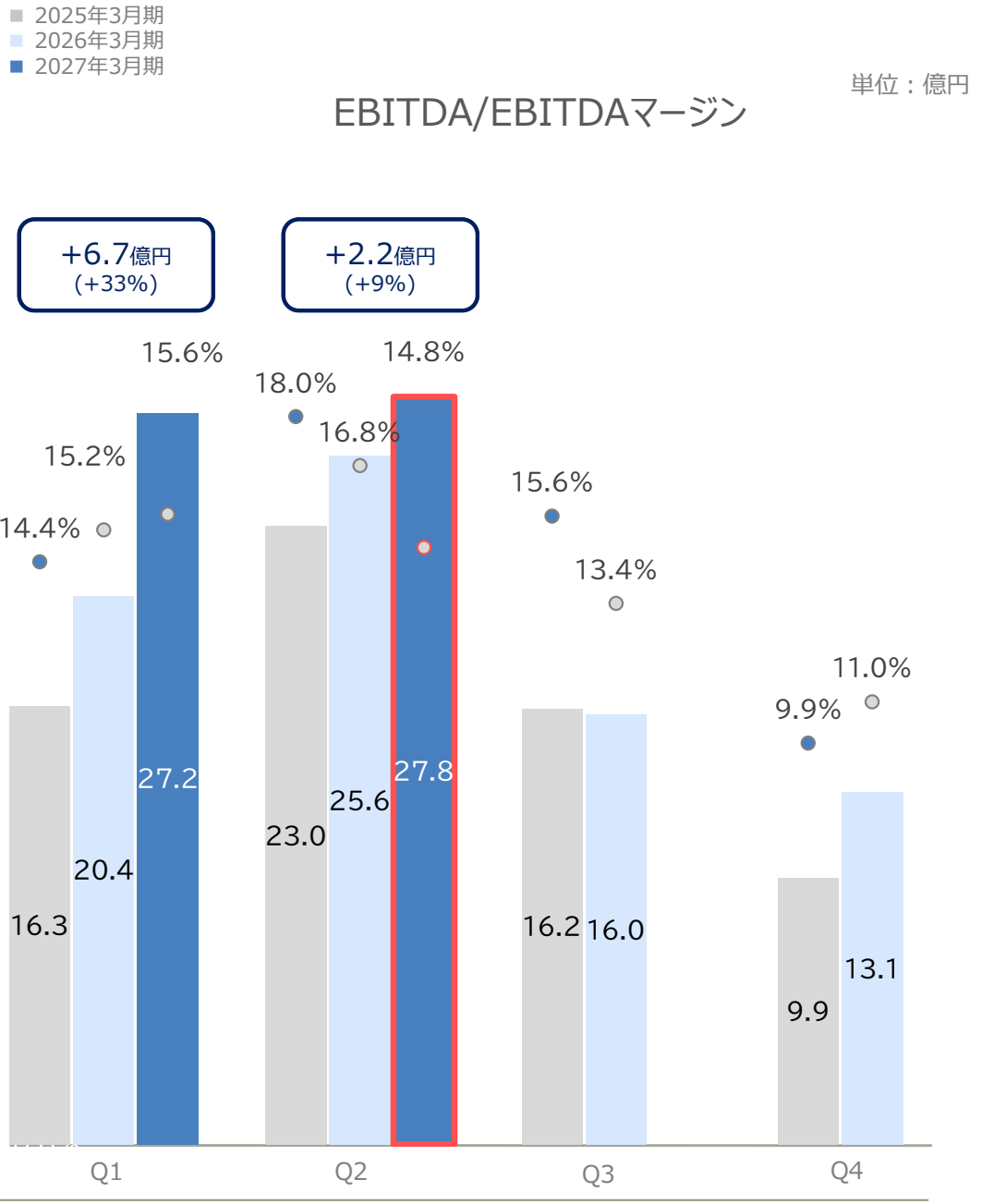




*1：1箱=12リットルで計算

(参考)四半期業績の推移 ②





財政状態：2027年3月期　第2四半期

御殿場工場2号ライン設備投資や自動販売機チャネル参入に伴うのれん計上などにより、固定資産が前期末比86億円増加。また、投資資金を借入で賄ったことにより、純有利子負債が80億円増加しました

単位：百万円	2026年3月期		2027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	15,817	34%	**19,281**	33%	+3,463
(現預金)	3,561	8%	**5,343**	9%	+1,781
固定資産	31,246	66%	**39,939**	67%	+8,693
資産合計	47,063	100%	**59,220**	100%	+12,156
流動負債	19,284	41%	**22,088**	37%	+2,804
固定負債	11,330	24%	**19,280**	33%	+7,950
(有利子負債)	22,920	49%	**32,766**	55%	+9,846
負債合計	30,614	65%	**41,369**	70%	+10,754
純資産	16,449	35%	**17,851**	30%	+1,401
負債及び純資産合計	47,063	100%	**59,220**	100%	+12,156
【参考情報】 純有利子負債EBITDA倍率*1	2.5x	-	**3.2x**	-	+0.7x

*1：EBITDA倍率は直近12か月の実績に基づく

キャッシュフロー：2027年3月期　第2四半期

営業キャッシュフローは前期比6億円増の39億円の収入、投資キャッシュフローは設備投資及び自動販売機事業取得に伴う子会社株式の取得により前期比39億円増の94億円の支出となりました

単位：百万円	2026年3月期 (第2四半期累計)	2027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	**3,337**	**3,958**	+621
投資活動によるキャッシュフロー	**▲5,460**	**▲9,416**	▲3,956
(設備投資)*1	**▲5,466**	**▲7,375**	▲1,909
【フリーキャッシュフロー*2】	**▲2,123**	**▲5,458**	▲3,335
財務活動によるキャッシュフロー	**3,122**	**7,210**	+4,087
(有利子負債の増減)	**4,254**	**7,937**	+3,682
(配当金支払)	**▲627**	**▲726**	▲99
現金及び現金同等物の期末残高	**4,013**	**5,313**	+1,300

*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

成長投資の進捗

御殿場工場の2号ライン投資が完了。その他の成長投資も順調に進捗しています

単位：億円	成長投資計画*1		27/3期		PJ進捗
	総額	既支払額	計画	2Q実績	
岩手工場	82 (68)*2	6	23	9	● ライン更新(+8百万箱/年。28/3期下期稼働予定) **順調に進捗**：設備選定が完了。新建屋の工事も予定通り進行 ● 最大14億円の補助金交付を受ける予定
御殿場工場	66	24	42	24	● 500ml飲料ライン増設(8百万箱/年。26/10本稼働済) **成長投資完了**：26/9のテスト稼働を経て、26/10に本稼働
Nビバレッジ	59	39	20	19	● 500ml水飲料ライン増設(3百万箱/年。26/4稼働済) **垂直立ち上げを実現**：既にフル生産。販売も順調 ● 自動倉庫建設(27/3期下期稼働予定) **順調に進捗**：建屋完成、設備搬入済
Oビバレッジ	7	7	-	-	
群馬ビバレッジ (GBK)	139 (110)	34	55	0	● ポッカサッポロより群馬工場取得(2026/1) ● 投資第1弾：能力増強/ボトル内製化(27/3期下期稼働予定) **順調に進捗**：PF成型機導入工事が年内に完了予定 ● 投資第2弾：ライン増設(6百万箱/年)と自動倉庫建設(保管能力約102万箱)(28/3期下期稼働予定) ● 最大29億円の補助金交付を受ける予定
合計	353	110	140	52	● 中期経営計画290億円と353億円の差異(①＋②) ①26/5に開示したGBKの自動倉庫建設　+30億円 ②GBK2号ラインの設備投資内容変更　+33億円
補助金控除後	310	-	-	-	

*1：2026年3月期～2029年3月期の成長投資計画。既支払額は2026年3月期末までの累計額
*2：()内は補助金控除後の金額

2027年3月期 トピックス：御殿場工場2号ラインの稼働開始

御殿場工場2号ラインが2026年10月より本稼働。11月にフル生産を実現しています

御殿場工場2号ラインの概要

生産品目	ペットボトル飲料製品 (500mlミネラルウォーター)
生産能力	約8百万箱/年
設備投資金額	66億円(建物、設備費等)
操業時期	2026年10月1日～本稼働

特徴

- **省人化**
  - ✓ キャップの自動供給
  - ✓ インライン成型による工程数の削減
    ※2号ラインは1号ラインより約30%少ない人数で運営
- **省エネ**
  - ✓ アセプティック充填設備導入による環境負荷・エネルギーコストの低減

工場配置イメージ



2027年3月期 トピックス：ポッカサッポロ自動販売機事業の承継

ポッカサッポロの自動販売機事業は10月1日に承継が完了。今後3年間はポッカサッポロの商品を継続して販売し、段階的に当社グループ商品の比率を上げる予定です

ポッカサッポロ自動販売機事業

【事業の概要】

- 営業拠点：20拠点(首都圏、中部、関西)
- 自動販売機台数：約4万台(ロケ数約1.8万件)

【各社の事業内容】

- PSボトラーズ
  ：自動販売機の保守管理及び商品販売
- PSビバレッジ・沖縄サンポッカ
  ：自動販売機オペレーター業務
- スタービバレッジサービス
  ：自動販売機設置契約の管理

【今後の方針】3か年の取り組み

- ポッカサッポロ専用機からミックス機に転換
- 承継自動販売機にてポッカサッポロ商品を継続販売
- LDC商品も順次投入。段階的に比率を上げる
- オペレーターのM&Aによるロケ・人員獲得

2026年10月1日



2026年10月1日にポッカサッポロから承継した自動販売機事業

1. 2027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、農作物の生産・加工及び販売
事業所一覧	● 大阪本社・東京支社 ● 工場：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：N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)、群馬ビバレッジ株式会社(群馬県伊勢崎市)、LDアグリ株式会社(鹿児島県南九州市)、株式会社LDベンディング(大阪府大阪市)、株式会社SDボトラーズ(大阪府東大阪市)、株式会社PSボトラーズ(東京都港区)他
従業員数*1	980名　(163名)　2026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)。臨時雇用者数(パートタイマー、人材派遣会社からの派遣社員を含む)は、()外数で記載

沿革

当社は会社設立54年。2021年の上場以降、M&Aなどを通じて事業規模の拡大を実現しています

- 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

Asamiya

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	• 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
2002年	• 美山名水(現美山工場)を買収
2004年	• いわて醤油(現岩手工場)を買収(2018年に醤油事業撤退) • 大黒屋を買収。せんべいの製造・販売を開始 • 静岡工場を新設。缶コーヒーの製造を開始
2005年	• アクアピアを買収。氷の製造・販売を開始
2006年	• 尾鷲名水(現尾鷲工場)を設立
2008年	• 湯浅名水(現湯浅工場)を設立 • 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)
2010年	• 富士名水(現富士工場)を設立 • ポパイ食品工業を買収。調味料の製造・販売を開始
2011年	• 北勢麺粉を買収。乾麺及びインスタントラーメンの製造・販売を開始 • 藤洸を買収。冷凍麺の製造・販売を開始(2014年にアクアピアと合併)
2012年	• 山忠運輸を買収。運送業を開始(2017年に売却)
2013年	• 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
2015年	• 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
2016年	• 富士名水 足利工場(現栃木工場)を設立
2017年	• 社名をライフドリンク カンパニーに変更 LIFEDRINK COMPANY
2019年	• アクアピア(氷事業)を売却 • 太陽光発電事業を売却
2020年	• 楽天市場にオンラインストアを開設。「ZAO SODA(現OZA SODA)」の販売を開始 • 北勢麺粉(乾麺・インスタントラーメン)を清算
2023年	• ソース事業を売却
2021年	• 東京証券取引所市場第二部に上場
2023年	• ニットービバレッジを買収(現Nビバレッジ) • 東京証券取引所プライム市場に市場変更
2024年	• 御殿場工場の稼働開始 • 炭酸水工場を譲受(現Oビバレッジ・日田工場)
2025年	• 水工場を譲受(現Oビバレッジ・山中湖工場)
2026年	• 飲料工場を取得(現群馬ビバレッジ) • スキマデパートの自動販売機事業を譲受 • ポッカサッポロの自動販売機事業を譲受

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

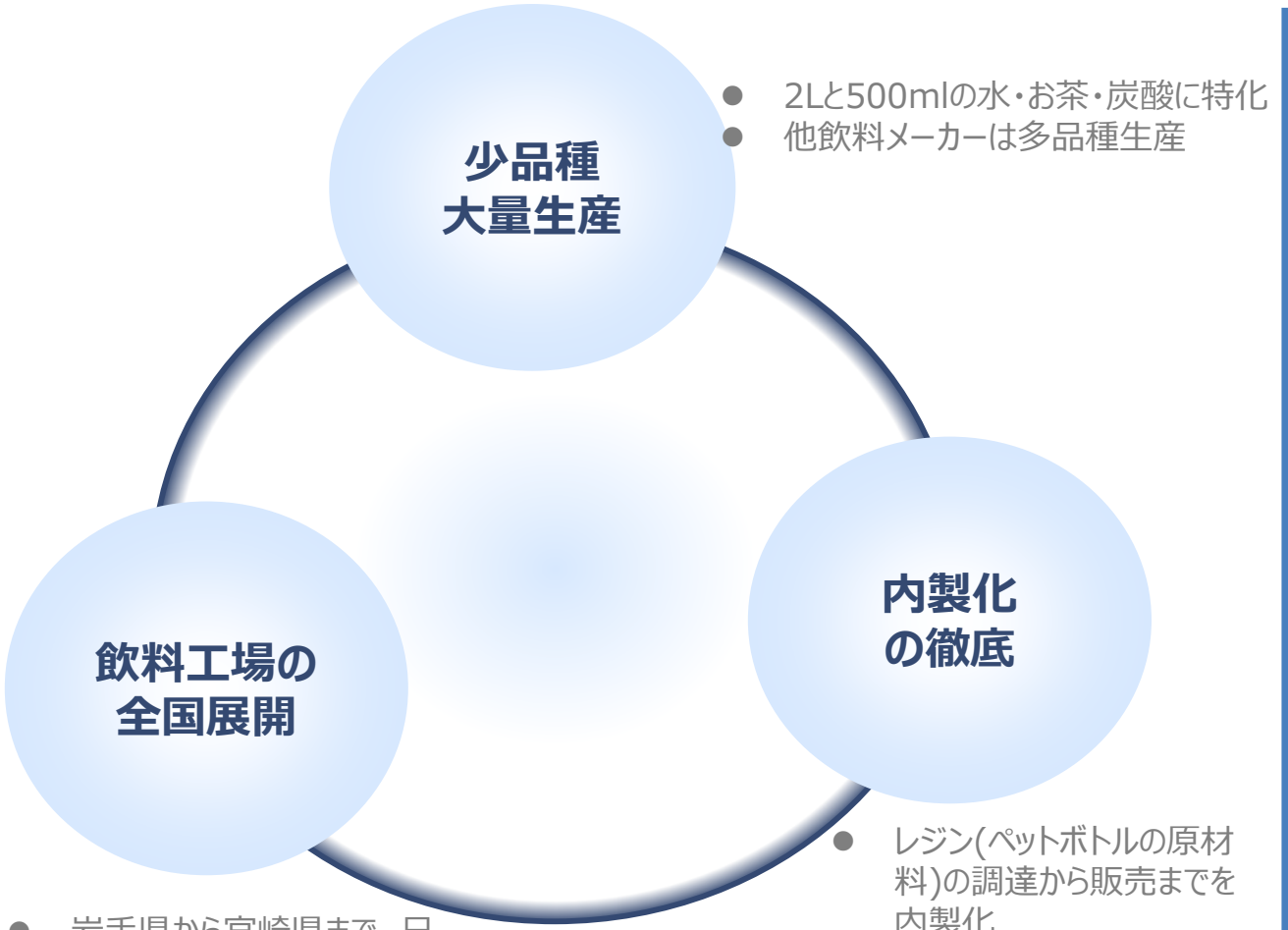
おいしさの中心、安心の先頭へ。

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



- 2Lと500mlの水・お茶・炭酸に特化
- 他飲料メーカーは多品種生産

- レジン(ペットボトルの原材料)の調達から販売までを内製化
- 他飲料メーカーは各工程を外部に委託(例：ペットボトルを購入等)

- 岩手県から宮崎県まで　日本全国14か所に飲料工場を展開

低価格・安定供給

- 低価格
  生産効率の最大化、無駄の排除、工場の全国展開によりコストを極小化
- 安定供給
  災害発生等による供給停止リスクを軽減

特徴と強み：少品種化

当社は液種を水･お茶･炭酸飲料、容量を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

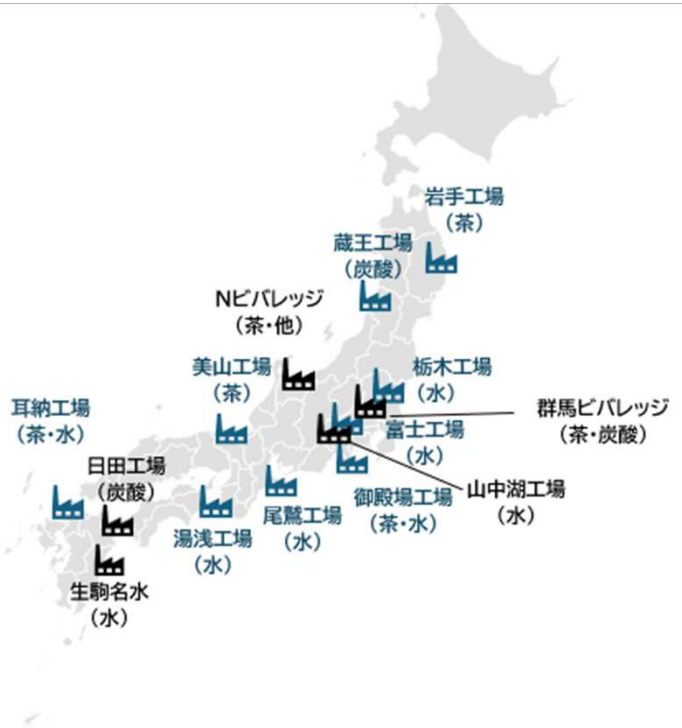
当社グループは各工程の内製化により主に製造コストを低減。また、工場の全国展開により、物流費の抑制及び安定供給を実現しています

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)

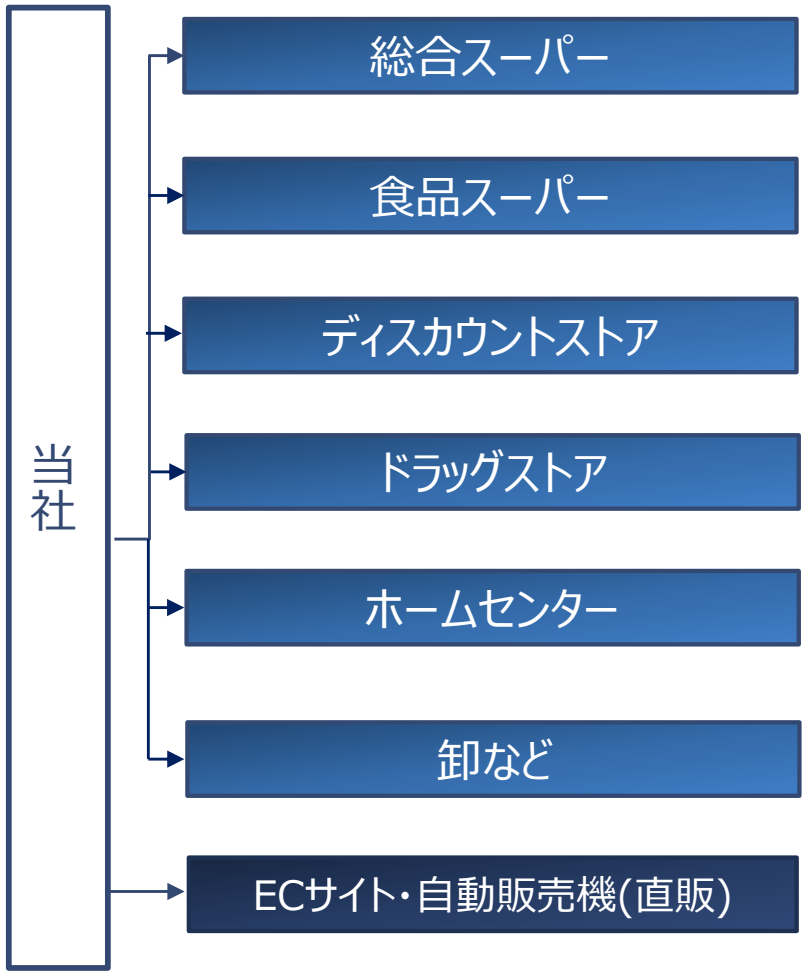
子会社／関連会社

- Nビバレッジ(富山県)
- Oビバレッジ(大分県・山梨県)
- 群馬ビバレッジ(群馬県)
- 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」



楽天市場　年間ランキング
水・ソフトドリンクジャンル賞
3年連続1位

店舗

- 自社EC
- 楽天市場
- Amazon
- Yahoo! ショッピング
- Qoo10
- au PAY マーケット
- dショッピング
- メルカリShops

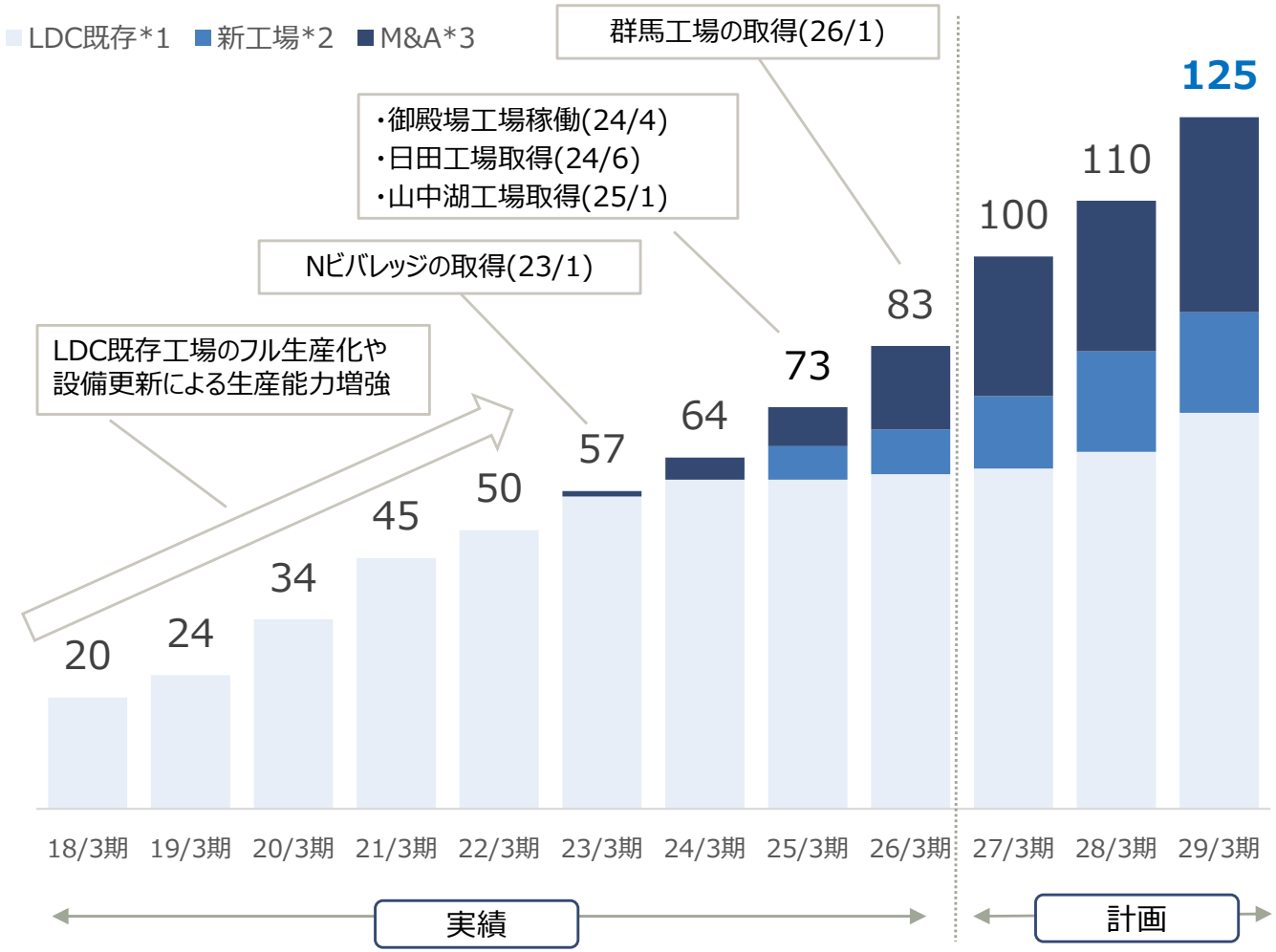
- 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー2025*1
  - ✓ 総合賞 6位
  - ✓ 水・ソフトドリンクジャンル大賞（3年連続）
- Amazon.co.jpマーケットプレイスアワード2025*2　カテゴリー賞
- Qoo10 AWARDS 2025 最優秀賞
- au PAY マーケット「BEST SHOP AWARD 2025」カテゴリー賞

*1：集計方法：「楽天市場」に出店する全国5万店舗以上(2025年11月時点)の中から、ユーザーによる人気投票及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
*2：参照リンク：https://www.amazon.co.jp/b/?ie=UTF8&node=206875745051&ref_=spr26

中期経営計画：生産数量

増産への取り組みを着実に実行し、2029年3月期の生産数量125百万箱(25年3月期比+51百万箱)を目指します

生産数量の推移(単位：百万箱)



今後の増産の取り組み

27/3期
- 26年4月
  ：Nビバレッジ新ライン稼働
- 27年3月期下期
  ：御殿場工場 新ライン稼働
  ：群馬工場 能力増強①

28/3期
- 28年3月期下期
  ：岩手工場ライン更新
  ：群馬工場 能力増強②

＋

計画未反映
- M&Aによる生産能力獲得

*1：当社の御殿場工場を除く飲料工場　*2：御殿場工場
*3：2021年の上場以降に当社がM&A等により外部から取得した生産拠点(Nビバレッジ、Oビバレッジ、群馬ビバレッジ)

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



取組例

人財採用・人財育成への注力／
多様性の尊重／労働環境の整備

ボトル軽量化／ラベルレスへの切替
／リサイクルボトル対応


LIFEDRINK COMPANY