

おいしさの中心、安心の先頭へ。

2026年3月期 第1四半期 決算補足説明資料



LIFEDRINK COMPANY

2025年8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、他社との競業、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
2025年8月13日

サマリー

2026/3期
第1四半期

増産・増収
・営業増益

- 御殿場工場及びOビバレッジ(以下「OBK」)の生産寄与、並びにNビバレッジ(以下「NBK」)のフル生産化により、生産数量は前期比16%増加
- 生産数量増に対応した販売先確保により、売上高は前期比19%増加
- 物流費や労務費・人件費などの各種コスト増加を、売上増加やボトル内製化などのコスト削減でカバーし、営業利益は前期比で22%増加

2026/3期
取り組み
進捗

順調

- NBKとOBK日田工場は、ボトル内製化工事が完了
- OBK日田工場と山中湖工場はフル生産化準備が完了(2025年7月より)
- NBKは水飲料ライン増設と倉庫建設が進行中

新中期
経営計画

- 2029/3期までの約4年間で290億円の成長投資を実施
- 2029/3期の経営数値目標は生産数量125百万箱、売上高800億円、営業利益120億円、EBITDA160億円

1. 2026年3月期 第1四半期 業績
2. 中期経営計画(2026年3月期～2029年3月期)
3. (参考) 会社紹介

ハイライト:2026年3月期 第1四半期

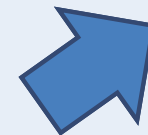
生産数量*1

21百万箱*2
(前期比+16%)



売上高

134億円
(前期比+19%)



営業利益

15億円
(前期比+22%)



EBITDA

20億円
(前期比+25%)



業績:2026年3月期 第1四半期

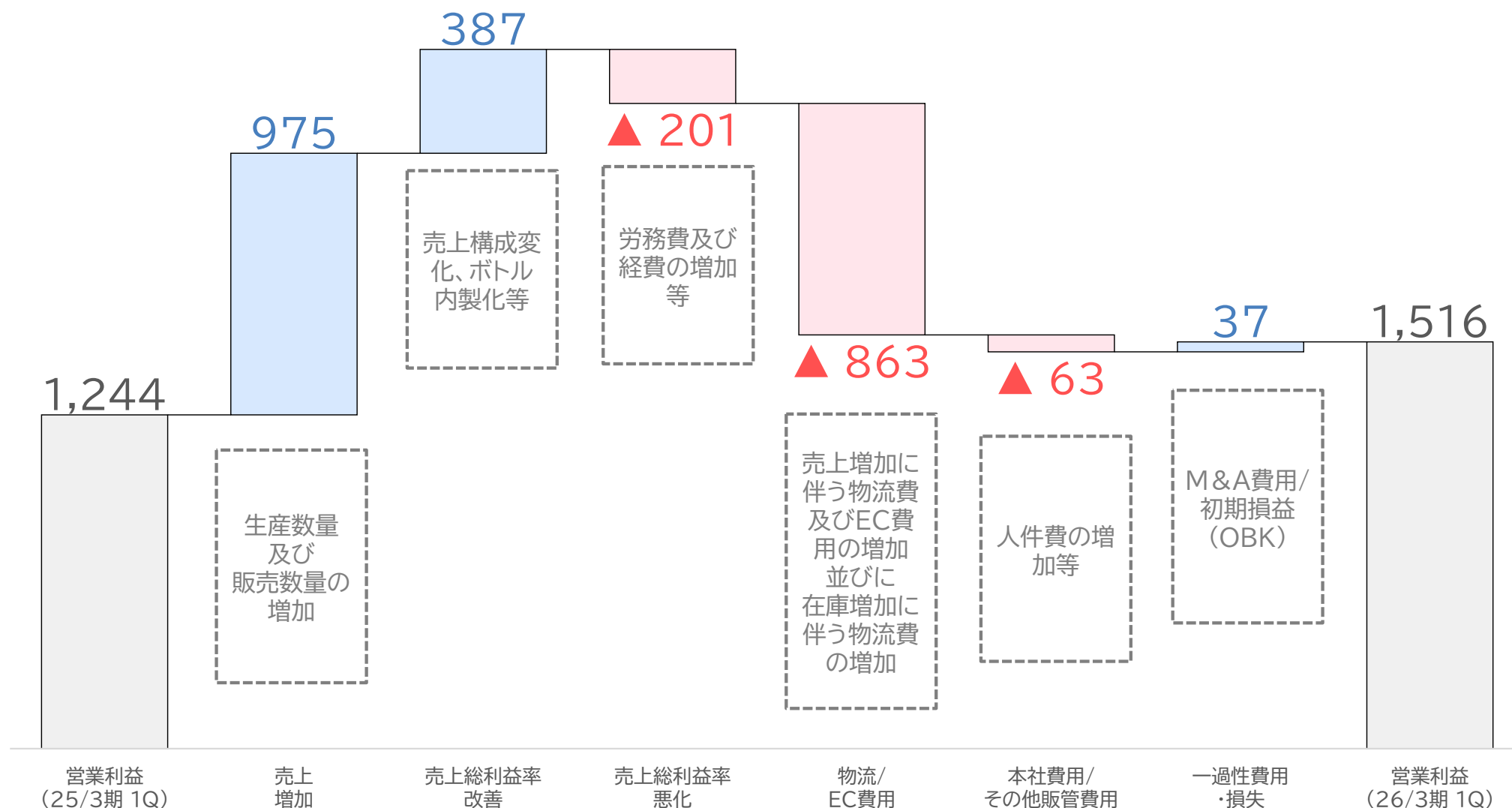
生産数量*¹の増加(前期比+16%)が寄与し、21億円の増収(+19%)。また、各コスト増を増収やコスト削減でカバーし、営業増益(+22%)となりました

単位:百万円	2025年3月期 (第1四半期)	2026年3月期 (第1四半期)	増減 (対前期)	前期比
売上高	11,308	13,444	+2,135	+19%
営業利益 (率)	1,244 (11.0%)	1,516 (11.3%)	+271 (+0.3pt)	+22%
当期純利益 (率) (EPS* ²)	851 (7.5%) (16.30)	998 (7.4%) (19.09)	+146 (▲0.1pt) (+2.79円)	+17%
EBITDA (率)	1,632 (14.4%)	2,047 (15.2%)	+414 (+0.8pt)	+25%

業績増減要因:2025年3月期 第1四半期との比較

売上増加や在庫増加に伴う物流費の増加を増収及び生産性向上/コスト削減でカバーし、営業利益は前期比2.7億円増加しました

単位:百万円



業績の進捗:2026年3月期 第1四半期

通期予想に対する進捗率は、売上高が26%、営業利益が23%と順調に進捗しています

通期予想

売上高

実績134億円 進捗率 26%

520億円

営業利益

実績15億円 進捗率 23%

65億円

当期純利益

実績9億円 進捗率 22%

44.5億円

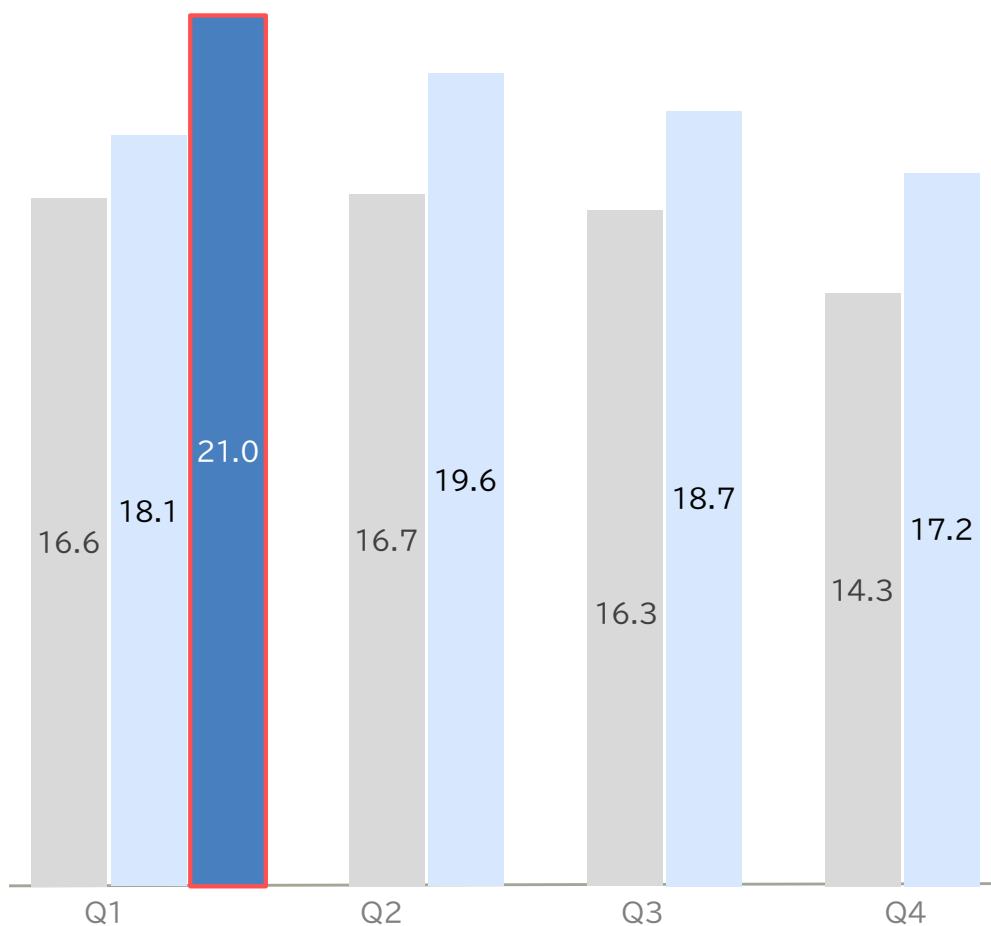
(参考)四半期業績の推移 ①

■ 2024年3月期
■ 2025年3月期
■ 2026年3月期

生産数量

単位:百万箱*1

+2.9百万箱
(+16%)

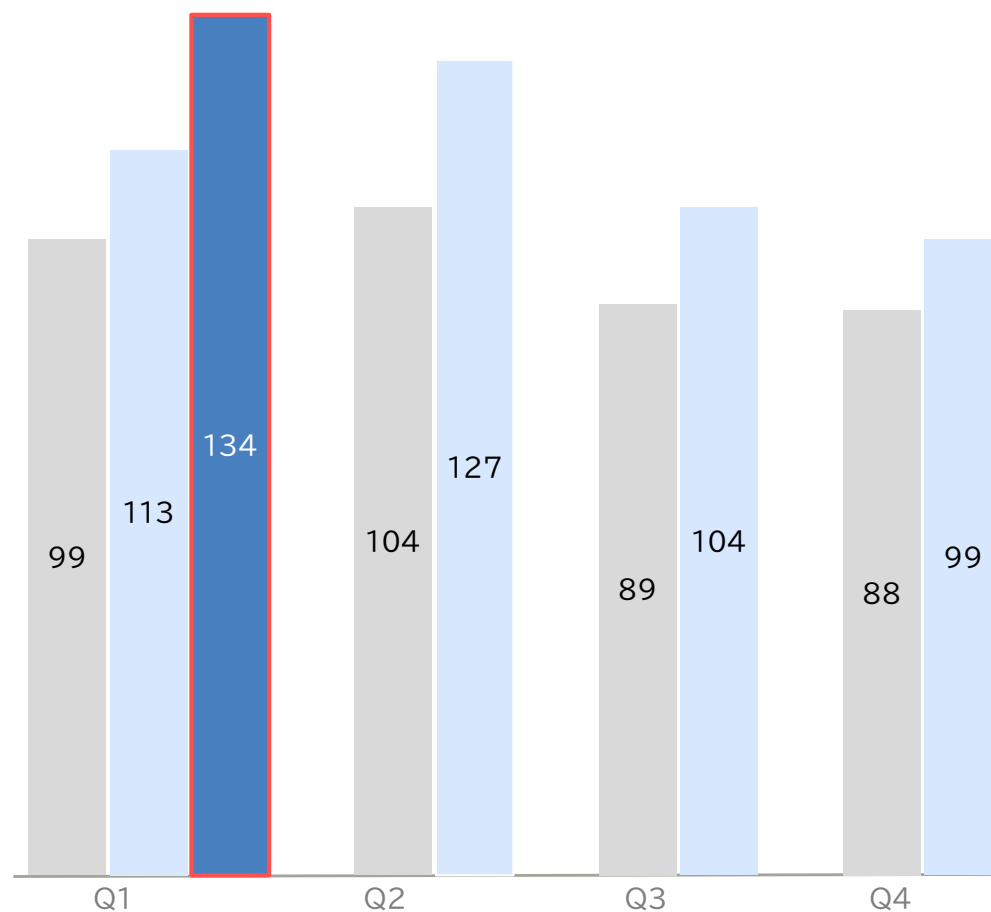


■ 2024年3月期
■ 2025年3月期
■ 2026年3月期

売上高

単位:億円

+21億円
(+19%)

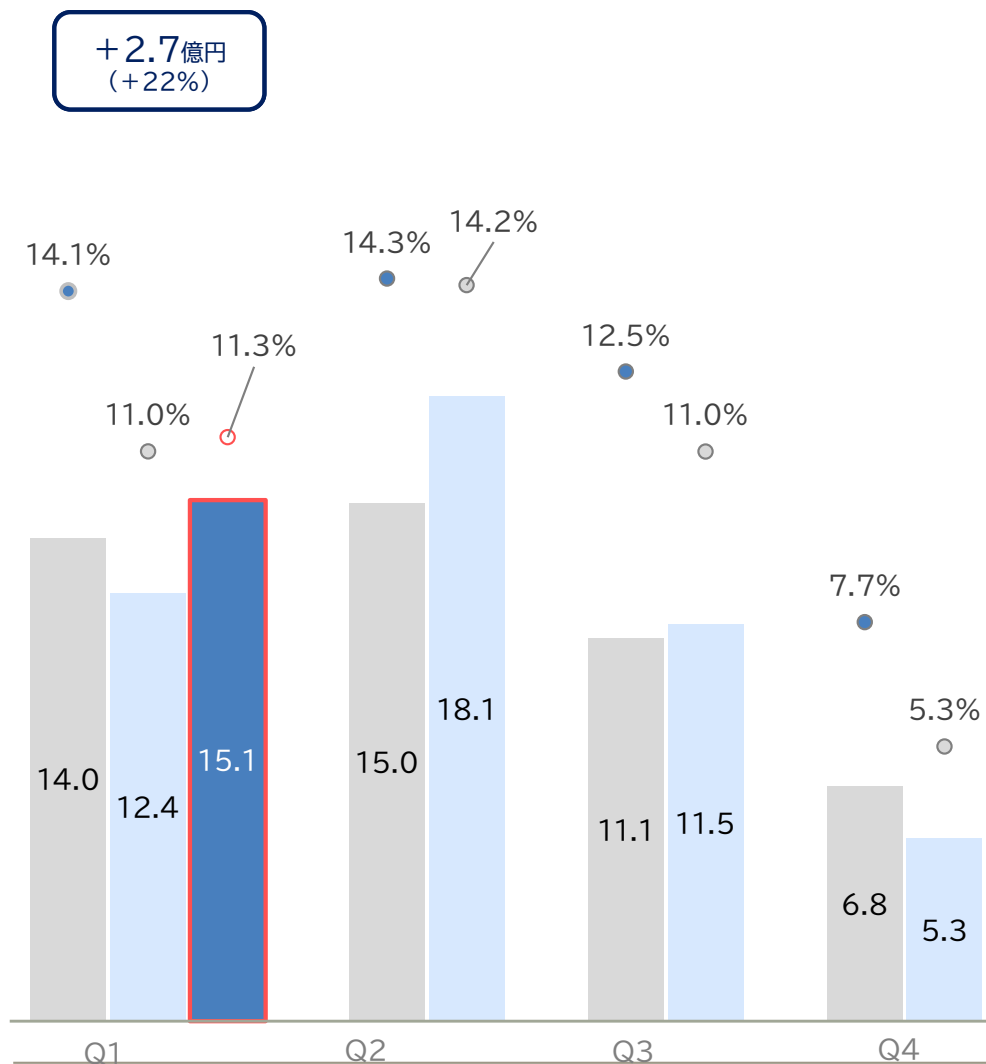


(参考)四半期業績の推移 ②

■ 2024年3月期
■ 2025年3月期
■ 2026年3月期

単位:億円

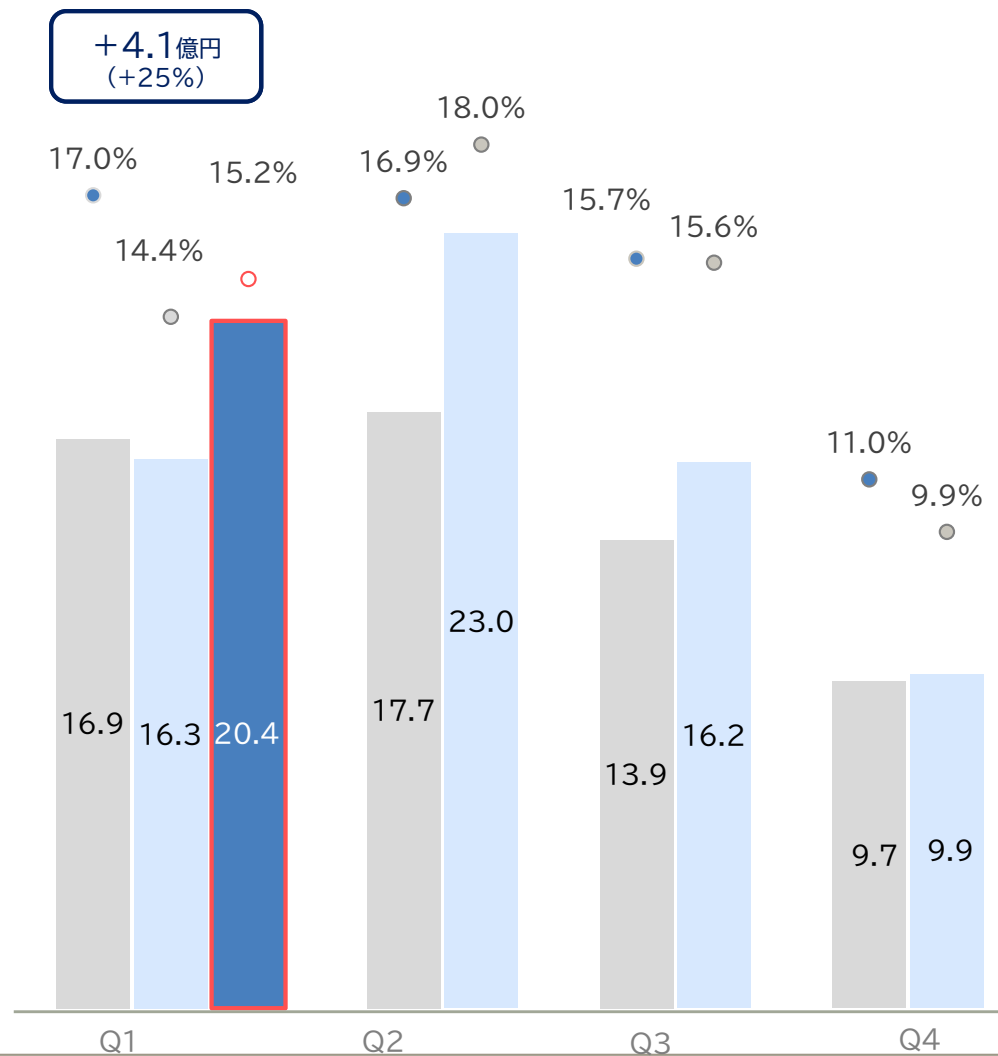
営業利益/営業利益率



■ 2024年3月期
■ 2025年3月期
■ 2026年3月期

単位:億円

EBITDA/EBITDAマージン



財政状態:2026年3月期 第1四半期

Nビバレッジ及びOビバレッジの設備投資により、固定資産が前期比17億円増加。また、設備投資資金を借入で賄ったことにより、純有利子負債が23億円増加しました

単位:百万円	2025年3月期		2026年3月期 第1四半期		
	金額	構成比	金額	構成比	増減
流動資産	12,443	37%	14,570	39%	+2,126
(現預金)	3,014	9%	3,439	9%	+425
固定資産	20,763	63%	22,533	61%	+1,769
資産合計	33,207	100%	37,104	100%	+3,896
流動負債	10,811	33%	12,962	35%	+2,151
固定負債	8,165	25%	9,583	26%	+1,418
(有利子負債)	12,401	37%	15,201	41%	+2,799
負債合計	18,976	57%	22,546	61%	+3,569
純資産	14,230	43%	14,558	39%	+327
負債及び純資産合計	33,207	100%	37,104	100%	+3,896
【参考情報】					
純有利子負債EBITDA倍率*1	1.4x	-	1.6x	-	+0.2pt

*1:EBITDA倍率は直近12か月の実績にもとづきます

2026年3月期トピックス①:PMIの進捗

Nビバレッジ及びOビバレッジ日田工場のボトル内製化が完了。また、グループすべての飲料工場のフル生産化が完了しました

Nビバレッジ

「Max生産Max販売」を実現し、進化への取り組みも順調に進捗

- 生産数量拡大及び収益性改善
 - ボトル内製化率向上工事が完了
 - 25/4より土日フル生産化
 - 水飲料ライン増設(26/4～)、倉庫建設(27/3上期)が順調に進捗
- その他
 - ニットービバレッジ→Nビバレッジに商号変更(Nはニットービバレッジより)

Oビバレッジ

各工場の「Max生産Max販売」を実現

日田工場(24年6月譲受)(炭酸500ml)

- ボトル内製化工事が完了
- 25/7より土日フル生産化
- LDC取引先を中心に販売先を確保

山中湖工場(25年1月譲受)(水2L)

- 25/7より土日フル生産化
- LDC取引先を中心に販売先を確保
- ボトル内製化工事(26/3下期)の準備が順調に進捗

2026年3月期トピックス②:ECビジネス

新たに「OZA SODAエナジードリンク風味」と「彩茶-ほうじ茶」を上市。また、「強炭酸水 OZA SODA」が楽天上半期ランキング2025「水・ソフトドリンクジャンル賞第1位」を受賞しました

新商品の販売(LDオンラインストア各店舗)

OZA SODA エナジードリンク風味

- 2025年4月発売

彩茶-あやちゃー ほうじ茶

- 2025年6月発売

AQUA FIT(スポーツドリンク)

- 2025年7月発売



受賞実績

「強炭酸水 OZA SODA 500ml 48本」

「楽天上半期ランキング2025*1」

水・ソフトドリンク ジャンル賞 第1位



*1:集計期間:2024/9/30~2025/3/31 集計方法:楽天市場内の売上高、売上個数、取扱い店舗数等のデータ、トレンド情報などを参考に、楽天市場ランキングチームにて独自にランキング順位を作成

1. 2026年3月期 第1四半期 業績
2. 中期経営計画(2026年3月期～2029年3月期)
3. (参考) 会社紹介

中期経営計画骨子

「Max生産Max販売」の更なるしんか(進化/深化)への取り組みを進めます

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の設備更新やライン増設による生産能力の増強
- M&Aによる生産能力の獲得及び追加投資による生産能力増強

生産性の向上

- ペットボトルの内製化
- 倉庫新設による物流効率の向上
- 倉庫内業務の自動化
- 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

Max生産のしんか(進化/深化)に向けた成長投資

2026年3月期～2029年3月期に、生産数量拡大・収益性改善を目的とした成長投資(総額290億円)を実施する予定です

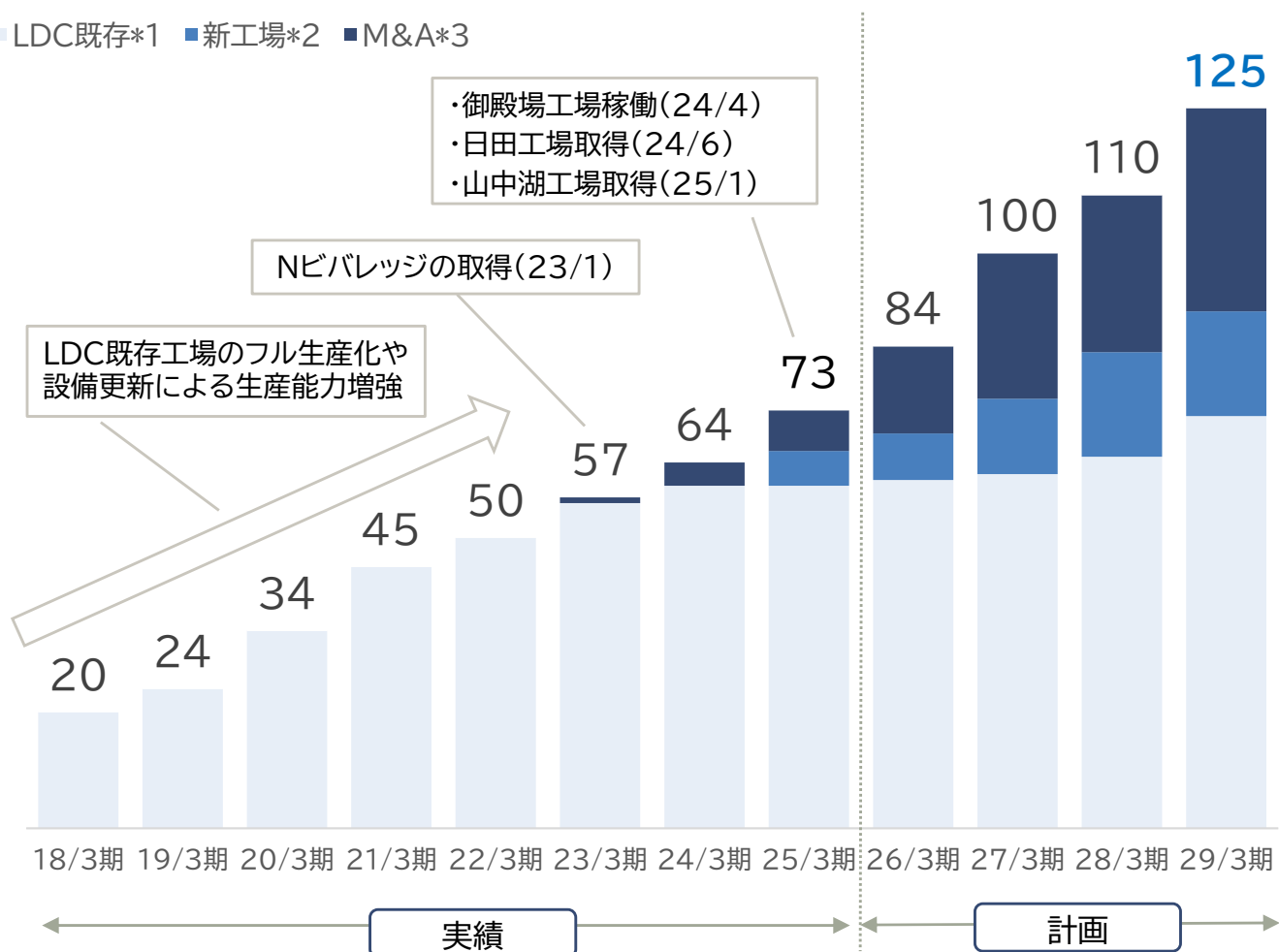
(単位:億円)	2026/3期～ 2029/3期 見込	コメント
LDC		
既存工場	82	● 岩手工場のライン更新(+8百万箱/年。28/3期下期工事完了予定) ● なお、通常の設備維持更新は約10億円/年を予定
御殿場工場	66	● 500ml飲料ラインの増設(8百万箱/年。27/3期下期稼働開始予定) ● 倉庫内業務の省人化
子会社/M&A		
Nビバレッジ	59	● ボトル内製化(工事完了済。26/3期支払完了) ● 500ml水飲料ラインの増設(3百万箱/年。26年4月稼働開始予定) ● 生産数量増に対応した倉庫の建設
Oビバレッジ・ 群馬ビバレッジ	83	● Oビバレッジ・日田工場:ボトル内製化(工事完了済。26/3期支払完了) ● Oビバレッジ・山中湖工場:のボトル内製化(26/3期下期工事完了予定) ● 群馬ビバレッジ:26年1月にポッカサッポロフード&ビバレッジの群馬工場を取得予定。生産能力増強や収益性改善(ボトル内製化)などの成長投資を含めて投資総額は約77億円
合計	290	

経営計画目標: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)

■ LDC既存*1 ■ 新工場*2 ■ M&A*3



今後の増産の取り組み

- 26/3期**
 - 26年1月: 群馬工場取得
 - 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

経営数値目標

2029年3月期に売上高800億円(25年3月期比+80%)、営業利益120億円(+72億円／+153%)、EBITDA160億円(+144%)を目指します

単位:億円	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (業績予想)	2027年3月期 (計画)	2028年3月期 (計画)	2029年3月期 (計画)	2025年3月期 比増減
生産数量 (百万箱)	73	84	100	110	125	+51 ／+70%
売上高	445	520	610	690	800	+354 ／+80%
営業利益 (率)	47 (10.6%)	65 (12.5%)	76 (12.5%)	93 (13.5%)	120 (15.0%)	+72 ／+153% (+4.4pt)
EBITDA (率)	65 (14.7%)	86 (16.5%)	105 (17.2%)	122 (17.7%)	160 (20.0%)	+94 ／+144% (+5.3pt)

*1:関係会社である生駒名水(株)の生産数量は含みません

1. 2026年3月期 第1四半期 業績
2. 中期経営計画(2026年3月期～2029年3月期)
- 3. (参考) 会社紹介**

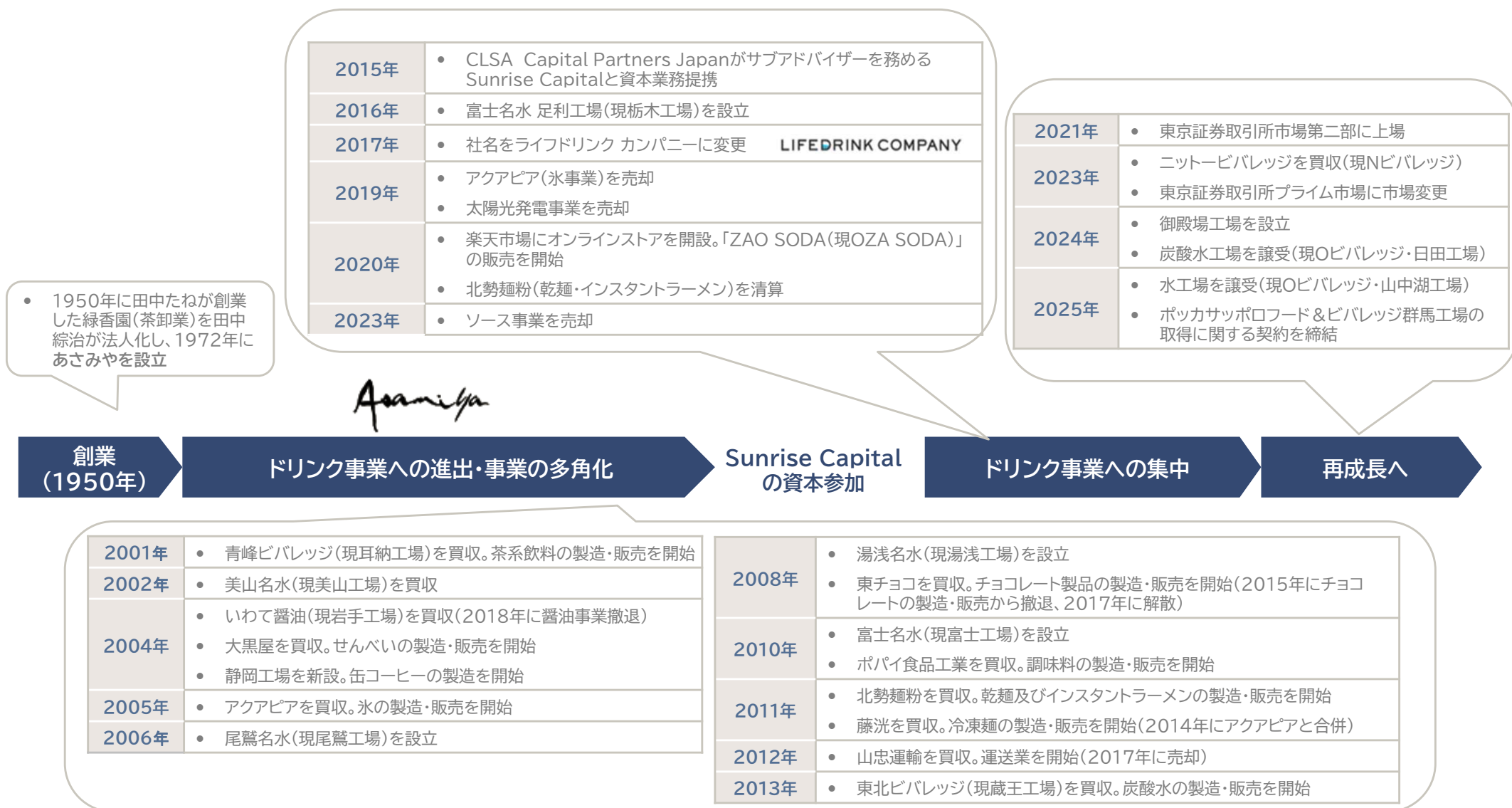
会社概要

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: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)
従業員数*1	730名(152名) 2025年6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53年。2023年6月にプライム市場に上場しました



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

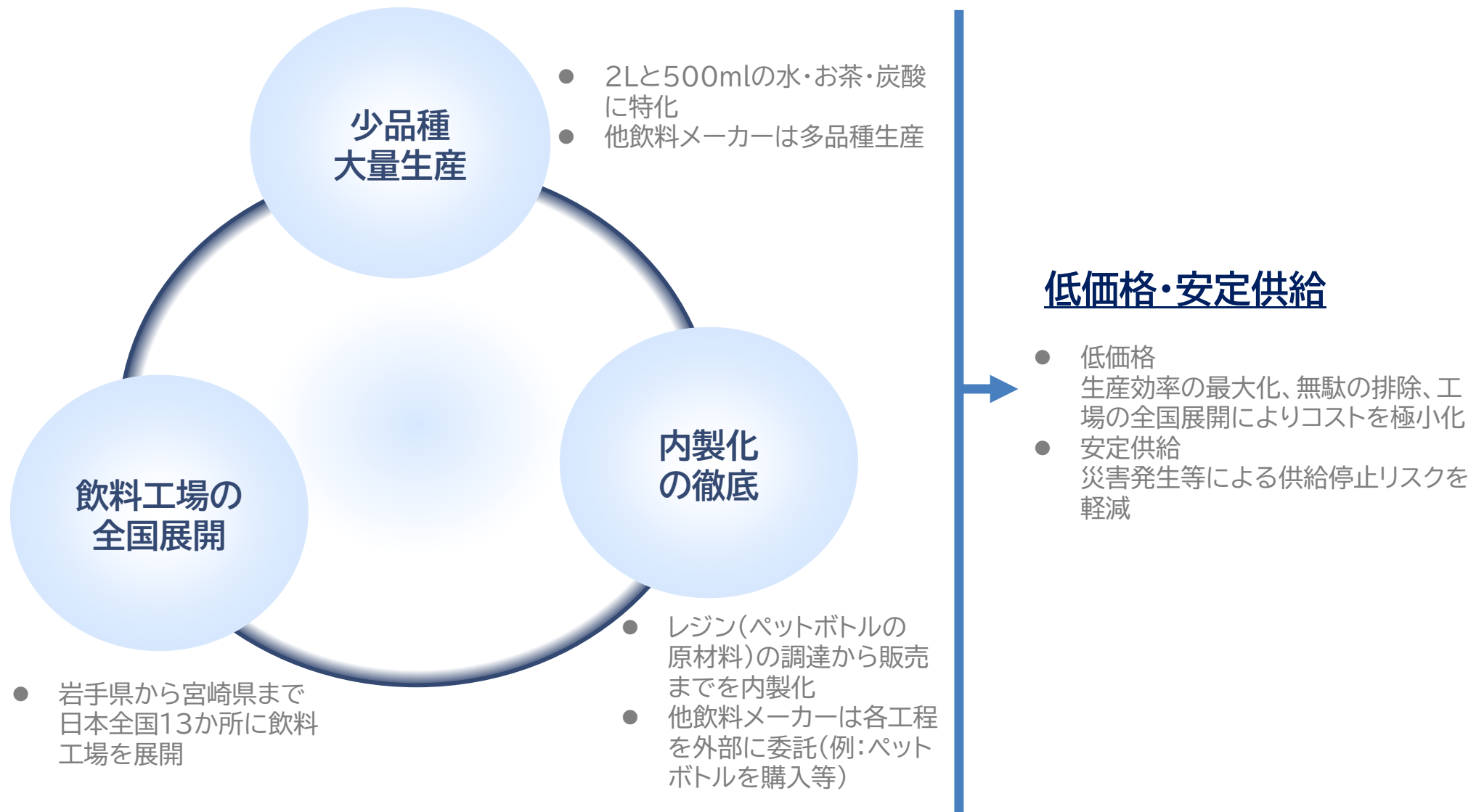
おいしさの中心、安心の先頭へ。

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

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

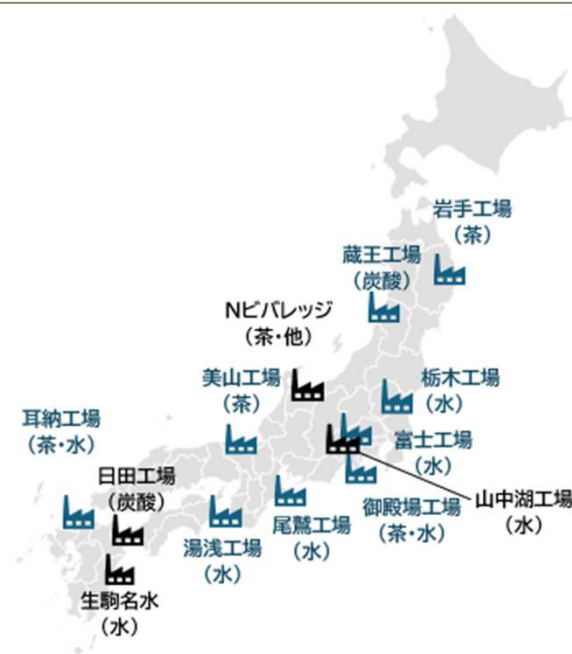
特徴と強み:内製化、工場の全国展開

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

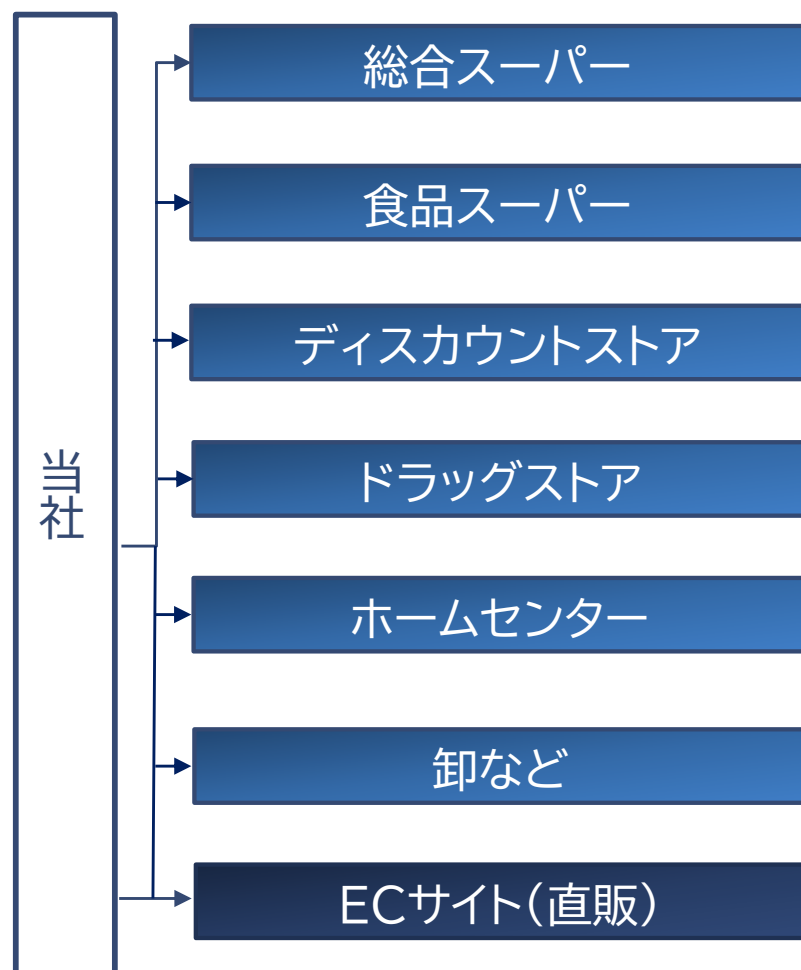


- 岩手工場(岩手県)
 - 蔵王工場(山形県)
 - 栃木工場(栃木県)
 - 富士工場(山梨県)
 - 御殿場工場(静岡県)
 - 美山工場(京都府)
 - 尾鷲工場(三重県)
 - 湯浅工場(和歌山県)
 - 耳納工場(福岡県)
- 子会社/関連会社
- Nビバレッジ(富山県)
 - Oビバレッジ(大分県・山梨県)
 - 生駒名水(宮崎県)

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



*1: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

*2:集計期間:「楽天市場」に出店する全国約57,000店舗(2024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

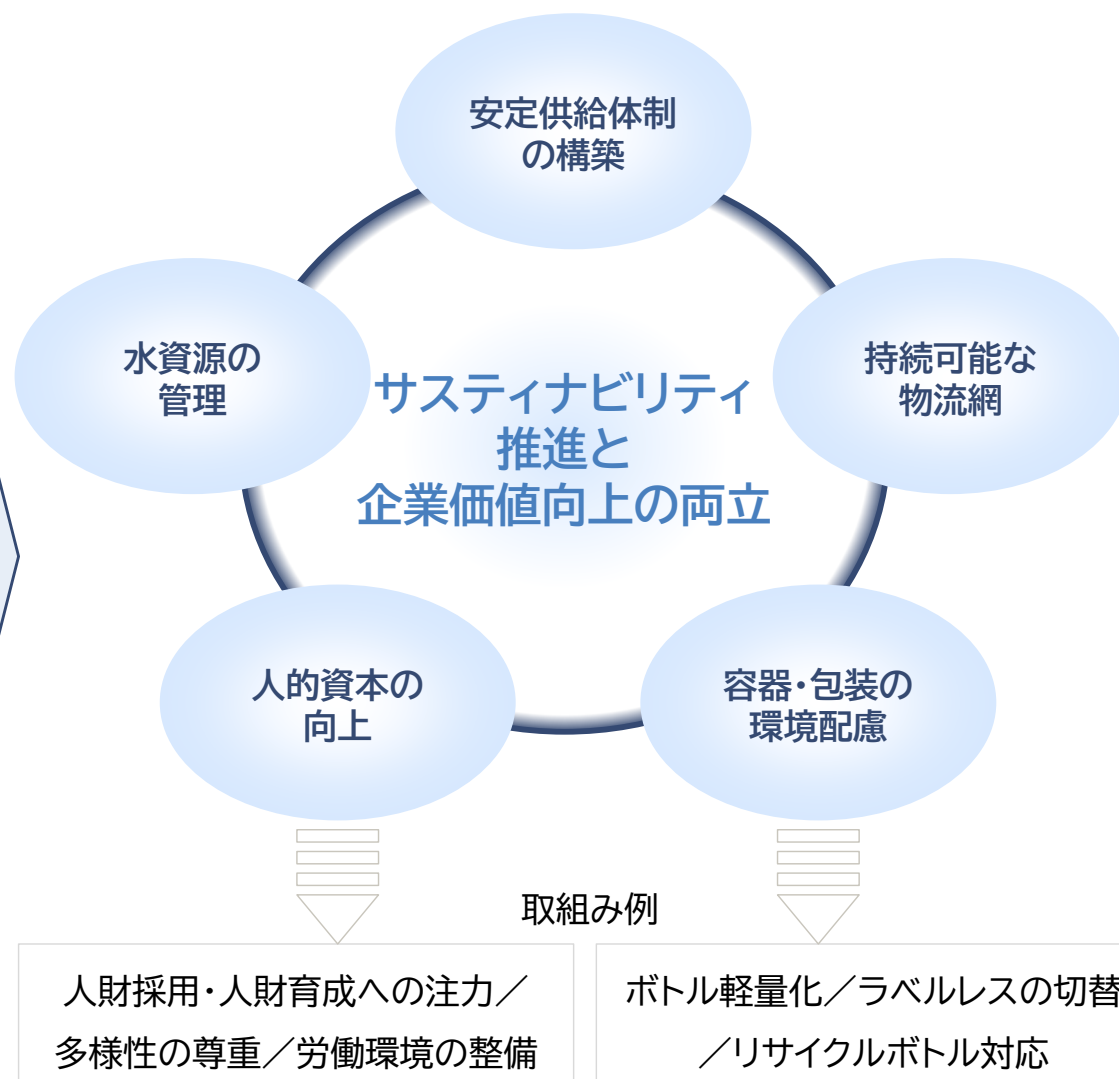
売上げなどを総合的に評価し年間ベストショップを選出するもの*3:参照リンクhttps://www.amazon.co.jp/b/?ie=UTF8&node=26809570051&ref_asa24spr

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
