

チャレンジ精神に満ちた
パッケージングソリューション・プロバイダー

2019年12月期第2四半期決算説明資料

資料構成

1. 2019年12月期第2四半期トピックス
2. 2019年12月期第2四半期業績概要
3. 参考資料



1. 2019年12月期第2四半期トピックス

2019年12月期 第2四半期の振り返り

中間業績

日本国内は堅調な需要が継続したものの、EC規制による中国需要の減少や米中貿易摩擦などの影響を受け、第2四半期売上高は78億55百万円（前年同期比2.0%増）となる。営業利益は原材料価格負担増が微増にとどまるも、海外市場の費用増により、8億43百万円（前年同期比2.3%減）となった。

Standoutに関する取組み

東上野に建設中のラボは2019年9月中に竣工式、2020年3月に正式稼働を予定。名称はお客様との協働を意味する「TOGETHER LAB」に決定。TOGETHER LABでは、3D模型、解析システム等を駆使したデジタルとリアルとの協働により、新製品開発スピードの向上を図る。

日本市場対応

2019年6月に、岡山事業所の既存棟改修工事が完了。生産機械の搬入を経て、7月より稼働スタート。今後順次生産機械を設置し、需要に対応する供給体制の確保、並びに食品市場の多様なニーズに対応した製品供給力を強化予定。

資料構成

1. 2019年12月期第2四半期トピックス
2. 2019年12月期第2四半期業績概要
3. 参考資料



2. 2019年12月期第2四半期業績概要

2019年12月期第2四半期連結決算ハイライト

- ・国内市場は化粧品向けを中心に堅調な需要が継続したが、インバウンド需要は減少。
- ・中国の法規制強化、米中貿易摩擦、新市場での新製品立上に時間を要したなどの要因あり海外売上は計画比未達。
- ・営業利益は原材料価格上昇は想定内であったが、海外の売上減少、費用増を吸収できず計画比増ながら前期比減。

	2018年第2四半期 (1-6月期) ¥17.08/RMB ¥108.67/USD	2019年第2四半期 (1-6月期) ¥16.20/RMB ¥110.06/USD	前年同期比		2019年計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	百万円 7,685	百万円 7,840	百万円 + 155	+2.0%	百万円 ▲ 480	▲5.8%
営業利益	858	839	▲ 19	▲2.3%	+ 74	+9.7%
売上高営業利益率	11.2%	10.7%	▲0.5P	—	+1.5P	—
経常利益	886	859	▲ 27	▲3.1%	+ 78	+10.1%
四半期純利益	600	565	▲ 35	▲5.8%	+ 34	+6.4%
減価償却費	499	540				
設備投資額	969	938				
(うち 金型)	219	236				
EBITDA	1,358	1,379				

2. 2019年12月期第2四半期業績概要

地域別グループ企業業績

日本

百万円

	2018年第2四半期	2019年第2四半期	前年同期比		計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	5,803	6,131	+327	+5.6%	▲8	▲0.1%
営業利益	605	718	+113	+18.8%	+146	+25.5%

売上変動要因

- ① 化粧品向けを中心に、開発提案型営業を展開してきた顧客からの需要継続し前期比増収。
- ② 中国で施行されたEC規制の影響があり、いわゆるインバウンド向け需要が当第2四半期で減少し計画比では未達に。
- ③ 増産対応投資、自動化投資のほか、高い機能性を備えた製品開発への投資を継続し、供給能力向上。

利益変動要因

- ① スタンダードボトル、カスタムボトルの販売額が伸び、売上総利益額、率とも増加。
- ② プラスチック原材料価格は前年同期比10%増を想定したが、上昇は2.6%にとどまる（11百万円負担増）。
- ③ 売上増加により、物流費増、展示会への出展費用負担増を吸収し営業利益は前期比、計画比とも増加。

2. 2019年12月期第2四半期業績概要

地域別グループ企業業績

中国 ※ () 内はRMBベース

百万円
(百万元)

	2018年第2四半期 ¥17.08/RMB	2019年第2四半期 ¥16.20/RMB	前年同期比		計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	1,872 (109)	1,714 (105)	▲158 (▲3)	▲8.4% ▲3.5%	▲342 (▲22)	▲16.7% ▲17.7%
営業利益	285 (16)	213 (13)	▲72 (▲3)	▲25.3% ▲21.2%	▲45 (▲3)	▲17.7% ▲18.7%

売上変動要因

- ① 今年1月施行のEC規制の影響で中国国内顧客の在庫調整が生じ、為替換算の影響も含め売上減少。
- ② 米国向けの販売額も前年同期比で30百万円の減少。
- ③ 上記要因により当第2四半期においてはスタンダードボトル、カスタムボトルとも前期比で売上減少。

利益変動要因

- ① 製品売上の減少により売上総利益額も減少。
- ② 販管費は伸び率を低く抑えたものの、売上総利益額減少の影響大きく、営業利益率は12.5%に低下。
- ③ プラスチック原材料価格は前年同期比では13百万円の減少。

2. 2019年12月期第2四半期業績概要

地域別グループ企業業績

その他地域

百万円

	2018年第2四半期 ¥108.67/US\$ ¥131.55/€ ¥1.67/INR ¥3.43/TB	2019年第2四半期 ¥110.06/US\$ ¥124.32/€ ¥1.58/INR ¥3.49/TB	前年同期比		計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	160	110	▲49	▲31.0%	▲180	▲61.9%
営業利益	▲32	▲94	▲62	－ %	▲27	－ %

投資の状況（B/S関連）

- ① インドの工場は2018年7月より本格稼働開始し、工場、生産機械の償却開始。日本と中国から金型も移動。
- ② オランダでの現地生産委託体制は構築済。既存の金型を移動したほか現地でも新規金型製作中。

外部環境（需要・引合いの強さ、立ち上がりの見通しなど）

- ① インドは昨年から進行している案件が複数進行中。顧客金型による製品化も進むが本格売上に至らず。費用先行。
- ② オランダでは、展示会出展効果で引合い件数は増加中も第2四半期では計画水準の売上には至らず。現地向け金型製作進むも自社型の完成に至らず売上貢献は3Q以降へ持ち越し。
- ③ アメリカは引合いはあるものの、前期貢献した大口案件減少し売上金額は半減。

2. 2019年12月期第2四半期業績概要

区分別販売実績

販売先の主要事業内容ごとの販売実績

- ・開発提案型営業の展開により化粧・美容向けの売上が他区分計上分も含めて続伸。
- ・食品・健康食品区分は実質化粧品用途向けが伸びる。食品向け販促進めるも第2四半期では横ばい水準にとどまる。

区分	2018年第2四半期		2019年第2四半期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	比率
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
化粧・美容	4,623	60.2	4,636	59.1	+13	+0.3
日用・雑貨	341	4.4	357	4.6	+15	+4.7
食品・健康食品	598	7.8	691	8.8	+92	+15.4
化学・医薬	412	5.4	381	4.9	▲30	▲7.4
卸、その他	1,709	22.2	1,773	22.6	+63	+3.7
合計	7,685	100.0	7,840	100.0	+155	+2.0

※上記区分は販売先の主要事業内容により分類したものであり、販売先における実際の用途と上記区分名称は異なる場合があります。

2. 2019年12月期第2四半期業績概要

区分別販売実績

製商品の内訳ごとの販売実績

- ・国内海外ともにスタンダードボトルを軸として化粧品向けを中心に需要が増加し売上は増加。
- ・国内のカスタムボトルは増加するも、大口案件の多い中国でカスタムボトル売上が減少し全体でも減少。

区分	2018年第2四半期		2019年第2四半期		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	比率
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
自社製品 (スタンダードボトル)	5,632	73.3	5,800	74.0	+168	+3.0
顧客金型製品 (カスタムボトル)	767	10.0	743	9.5	▲23	▲3.1
他社製品	1,141	14.9	1,153	14.7	+11	+1.0
材料その他	143	1.9	143	1.8	▲0	▲0.2
合計	7,685	100.0	7,840	100.0	+155	+2.0

※上記区分は以下により分類しています

自社製品：当社所有の金型を用いて生産した製品（スタンダードボトル）

顧客金型製品：顧客が金型費用を負担している製品（カスタムボトル）

他社製品：顧客の要望等により他社から仕入れた品物

材料その他：協力メーカーへの原材料を販売した物等

2. 2019年12月期第2四半期業績概要

金型（新製品）開発状況

当社はパッケージソリューションプロバイダーとしてより多くの顧客に利用いただけるボトルや付属品の品揃えを充実させ、さらに顧客商品の価値を高めるカスタマイズ（着色、印刷などの加飾）を行うことで世界の器文化に貢献しています。このためスタンダードボトル容器の成形に不可欠な総金型数及び年間の金型製作数はKPIの一つとして重要視しています。

現在進行中の中期経営計画においては、内容物の価値と個性化を高めるデザイン、優れた機能性、技術、そして高い信頼性を備えたボトルパッケージを顧客に提供していく「Standoutな価値創造」を目指した開発にも注力することとしています。

2019年第2四半期の金型製作の進捗状況（新規製品の増加の状況）は下表のとおりです。
インド、オランダの自社金型は日本基準で品質管理し慎重に製作を進めています。

	金型数		
	2019年第2四半期 完成金型数	2019年第2四半期 保有金型累計数	製作中
日本	45 (7)	2,366	32 (18)
中国	27 (10)	1,142	37 (7)
インド	6 (-)	37	27 (2)
オランダ	- (2)	6	22 (-)
合計	78 (19)	3,551	118 (27)

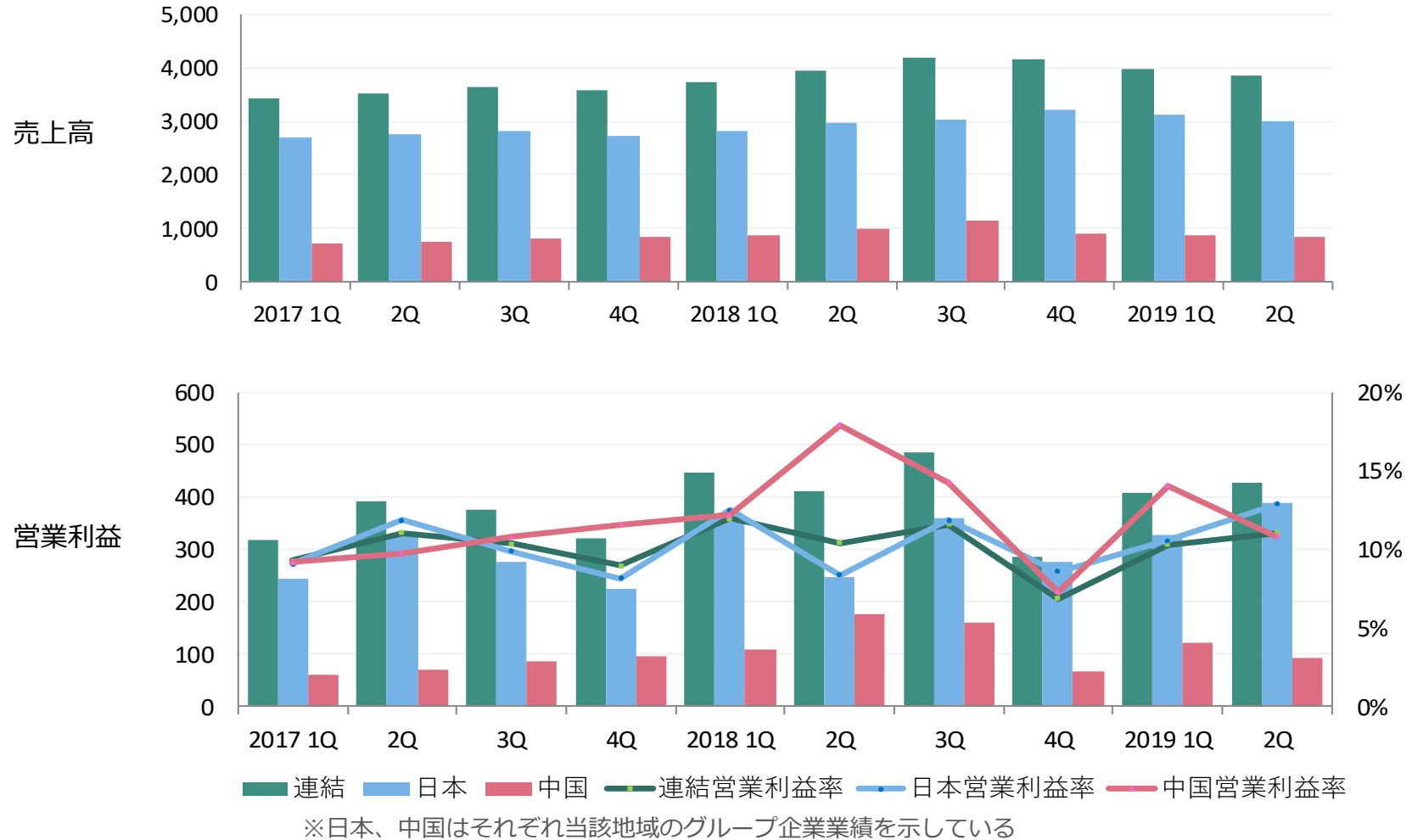
※表の（ ）はカスタムボトル用金型（外数表示）

2019年6月末時点での自社金型数は**3,551型**となっている。

2. 2019年12月期第2四半期業績概要

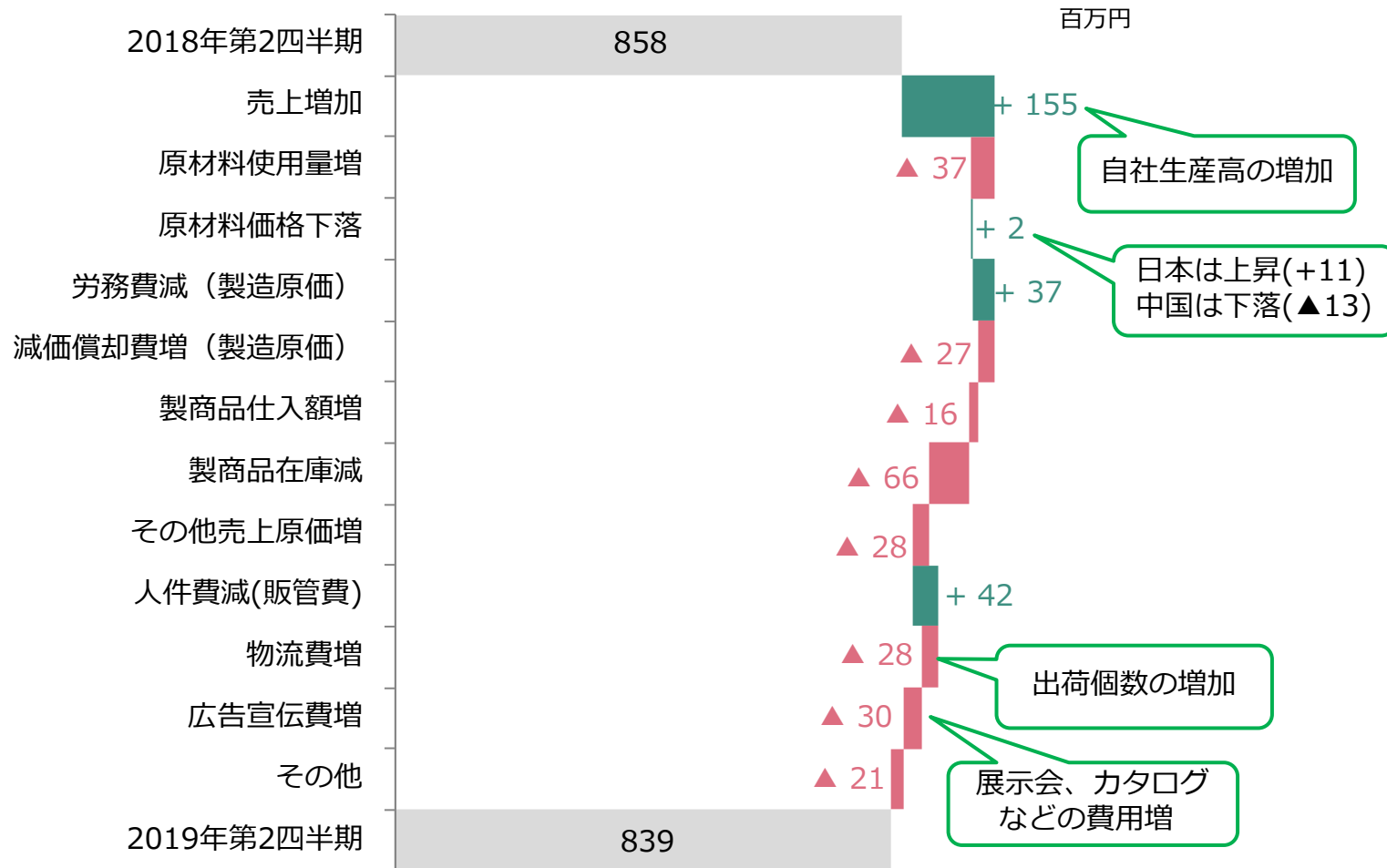
2017年以降の四半期業績の推移

単位：百万円



2. 2019年12月期第2四半期業績概要

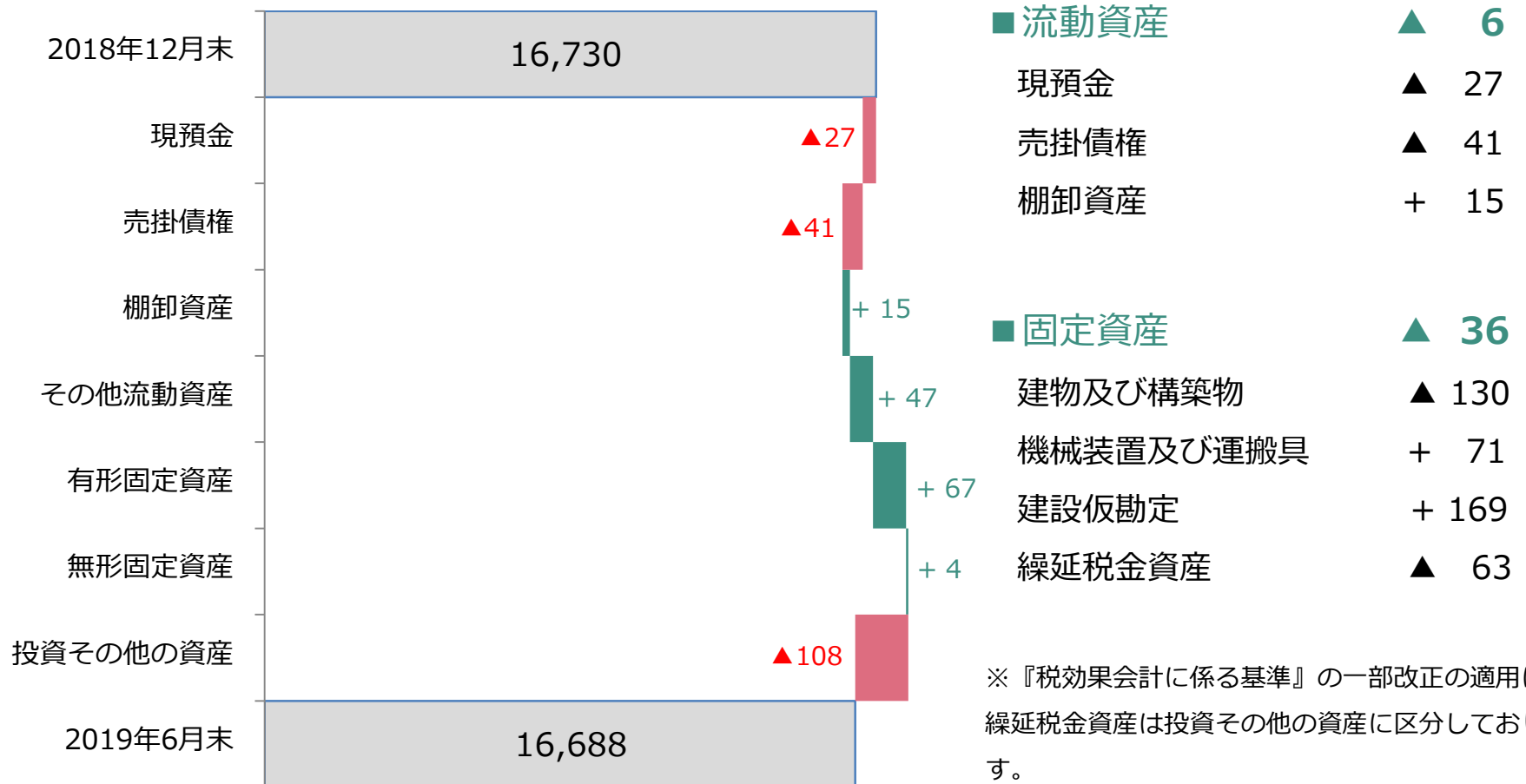
2019年12月期第2四半期 営業利益の変動分析



2. 2019年12月期第2四半期業績概要

2019年12月期第2四半期 連結貸借対照表 資産の部

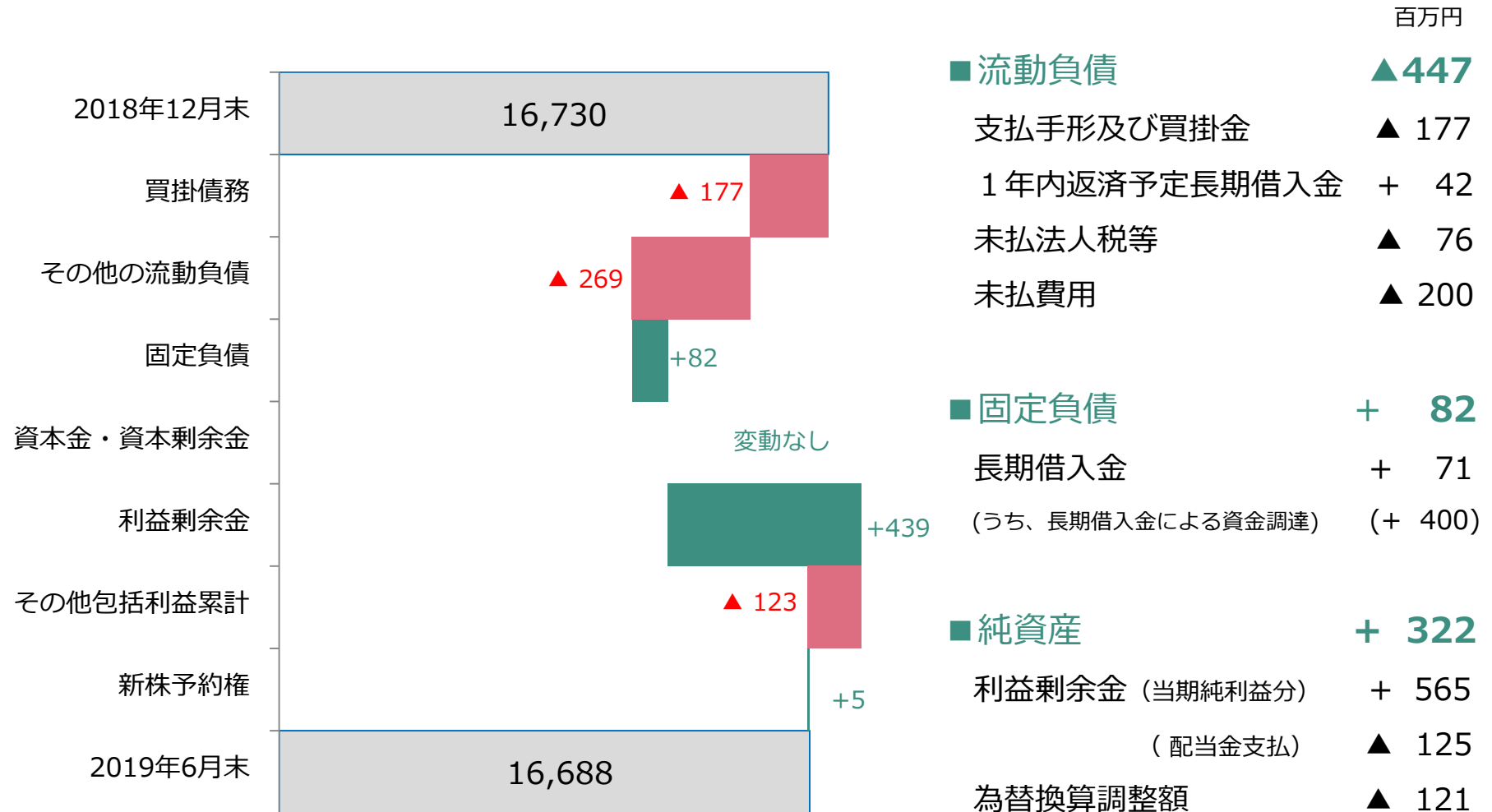
百万円



※『税効果会計に係る基準』の一部改正の適用により繰延税金資産は投資その他の資産に区分しております。

2. 2019年12月期第2四半期業績概要

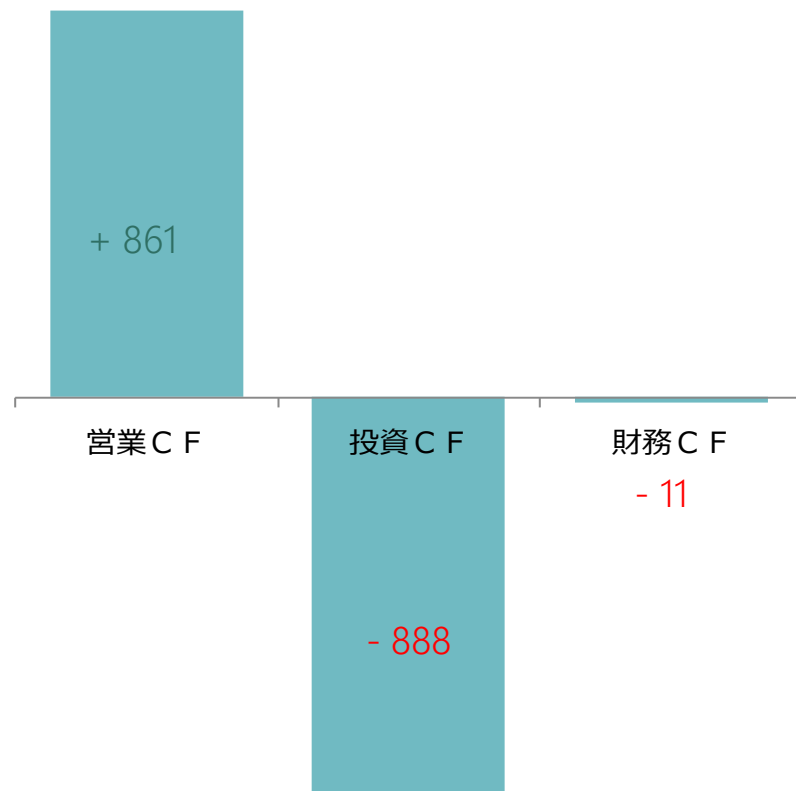
2019年12月期第2四半期 連結貸借対照表 負債・純資産の部



2. 2019年12月期第2四半期業績概要

2019年12月期第2四半期 連結キャッシュ・フローの増減

換算差額は▲43百万円
現金及び現金同等物は▲82百万円



項目	増減 (百万円)
■ 営業活動によるキャッシュ・フロー	+ 861
税金等調整前四半期純利益	+ 856
減価償却費	+ 540
法人税等の支払額	▲ 302
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 888
有形固定資産の取得による支出	▲ 791
■ 財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 11
長期借入れによる収入	+ 400
長期借入金の返済による支出	▲ 285
配当金の支払額	▲ 125

資料構成

1. 2019年12月期第2四半期トピックス
2. 2019年12月期第2四半期業績概要
3. 参考資料





竹本容器株式会社
代表取締役社長

竹本 笑子



会社名

竹本容器株式会社

Takemoto Yohki Co., Ltd.

設立年月

1953年5月19日（昭和28年）

代表者

代表取締役社長 竹本 笑子

所在地

東京都台東区松が谷2丁目21番5号

事業内容

プラスチック製等の包装容器の製造及び販売

資本金

8億314万4,725円

発行済株式数

12,528,400株（2019年6月30日現在）

株主数

4,152名（2019年6月30日現在）

グループ従業員数

970名（2019年6月30日現在）

上場市場

東京証券取引所市場第一部

[証券コード：4248]

ホームページ

<http://www.takemotokk.co.jp>



JQA-FC0115
結城事業所
食品用プラスチック
包装容器の製造
(印刷製品は除く)



本社



合羽橋ショールーム



大阪営業所・ショールーム



福岡営業所・ショールーム



名古屋営業所・ショールーム



北海道営業所



TOGETHER LAB(建設中)

“Standout”な価値創造

Standoutな価値創造