

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3四半期決算説明資料

資料構成

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



1. 2019年12月期第3四半期トピックス

2019年12月期 第3四半期の振り返り

3Q業績

国内売上が堅調に推移した一方で、海外売上は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などで減少したため、当第3四半期売上高は117億60百万円（前年同期比0.9%減）となった。営業利益は原材料価格の影響が軽微だった一方で、海外市場の費用増が響き、12億90百万円（前年同期比4.0%減）となった。

Standoutに関する取組み

本社近隣の東上野に建設を進めていたTOGETHER LABが竣工。2020年3月の正式稼働へ向けて設備、内装の導入作業が進行中。

TOGETHER LAB内に新製品開発部門を配置。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。更に顧客への提案スペースを設置することで営業効率の向上も見込む。



資料構成

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



2. 2019年12月期第3四半期業績概要

2019年12月期第3四半期連結決算ハイライト

- ・国内市場の売上は化粧品向けの需要が継続したため堅調だったがインバウンド需要が減少したことから計画比未達。
- ・E C規制の強化、米中貿易摩擦の影響、新市場での新製品立上に時間を要したため海外売上は前期比、計画比とも未達。
- ・営業利益は転売品の仕入減や原材料価格上昇が想定内に収まるも、海外の売上減少、費用増を吸収できず前期比減。

	2018年第3四半期 (1-9月期) ¥16.84/RMB ¥109.60/USD	2019年第3四半期 (1-9月期) ¥15.89/RMB ¥109.12/USD	前年同期比		2019年計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
	百万円	百万円	百万円		百万円	
売上高	11,871	11,760	▲ 111	▲0.9%	▲ 926	▲7.3%
営業利益	1,344	1,290	▲ 54	▲4.0%	+ 13	+1.0%
売上高営業利益率	11.3%	11.0%	▲0.4P	—	+0.9P	—
経常利益	1,429	1,327	▲ 102	▲7.1%	+ 33	+2.6%
四半期純利益	967	880	▲ 87	▲9.0%	▲ 8	▲0.9%
減価償却費	759	808				
設備投資額	1,521	1,270				
(うち 金型)	323	232				
EBITDA	2,104	2,099				

2. 2019年12月期第3四半期業績概要

地域別グループ企業業績

日本

百万円

	2018年第3四半期	2019年第3四半期	前年同期比		計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	8,842	9,114	+272	+3.1%	▲141	▲1.5%
営業利益	966	1,072	+105	+10.9%	+163	+18.0%

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が継続し前期比増収。
- ② 中国で施行されたEC規制の影響で、インバウンド向け需要が第2～第3四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、供給能力が向上。

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については前年同期比10%増を想定したが、上昇は1.8%にとどまる（11百万円負担増）。
- ③ 売上増加による粗利額の増加が展示会出展費用、研究開発費、物流費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3四半期業績概要

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3四半期 ¥16.84/RMB	2019年第3四半期 ¥15.89/RMB	前年同期比		計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	3,010 (178)	2,638 (166)	▲372 (▲12)	▲12.4% ▲7.1%	▲581 (▲35)	▲18.1% ▲17.5%
営業利益	448 (26)	344 (21)	▲103 (▲4)	▲23.2% ▲18.6%	▲115 (▲7)	▲25.1% ▲24.6%

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たことに加え為替換算の影響により売上減少。
- ② 米国向けの販売額も前期比で39百万円の減少。
- ③ 上記要因により当第3四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、売上総利益額が減少し、営業利益率は1.8ポイント低下し13.1%に。
- ③ プラスチック原材料価格の下落により前期比で31百万円の原材料費負担減。

2. 2019年12月期第3四半期業績概要

地域別グループ企業業績

その他地域

百万円

	2018年第3四半期 ¥109.60/US\$ ¥130.87/€ ¥1.65/INR ¥3.41/TB	2019年第3四半期 ¥109.12/US\$ ¥122.62/€ ¥1.57/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	236	181	▲54	▲23.1%	▲275	▲60.3%
営業利益	▲71	▲129	▲57	－ %	▲37	－ %

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を移動。
- 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（現状、今後の見通しなど）

- ① インドは顧客金型による製品化も進むが売上は計画比未達。費用先行も、複数の営業案件が進行し新規取引先も増加。
- ② オランダは、当第3四半期で売上計画未達。展示会出展効果で増加した引合いを受注に繋げていく予定。環境問題に関する情報収集を継続し、グループの製品開発への貢献めざす。
- 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。インターネットを活用した新規案件獲得への取組を実施中。

2. 2019年12月期第3四半期業績概要

区分別販売実績

販売先の主要事業内容ごとの販売実績

- ・食品・健康食品区分を除く全区分で売上が減少。国内は化粧・美容区分は続伸も海外では減少。
- ・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3四半期では横ばい水準。

区分	2018年第3四半期		2019年第3四半期		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	7,071	59.6	6,916	58.8	▲154	▲2.2
日用・雑貨	538	4.5	533	4.5	▲5	▲1.0
食品・健康食品	936	7.9	1,032	8.8	+96	+10.3
化学・医薬	635	5.4	602	5.1	▲32	▲5.2
卸、その他	2,690	22.7	2,675	22.7	▲14	▲0.5
合計	11,871	100.0	11,760	100.0	▲111	▲0.9

※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3四半期業績概要

区分別販売実績

製商品の内訳ごとの販売実績

- ・スタンダードボトルは化粧品向けを中心に需要が増加し、売上が増加。
- ・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3四半期		2019年第3四半期		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)	8,559	72.1	8,734	74.3	+174	+2.0
顧客金型製品 (カスタムボトル)	1,254	10.6	1,109	9.4	▲144	▲11.5
他社製品	1,809	15.2	1,690	14.4	▲118	▲6.6
材料その他	248	2.1	225	1.9	▲22	▲9.0
合計	11,871	100.0	11,760	100.0	▲111	▲0.9

※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3四半期業績概要

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3四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3四半期 完成金型数	2019年第3四半期 保有金型累計数	製作中
日本	59 (17)	2,349	32 (11)
中国	48 (11)	1,158	32 (9)
インド	11 (1)	43	25 (13)
オランダ	- (2)	11	25 (-)
合計	118 (31)	3,561	114 (33)

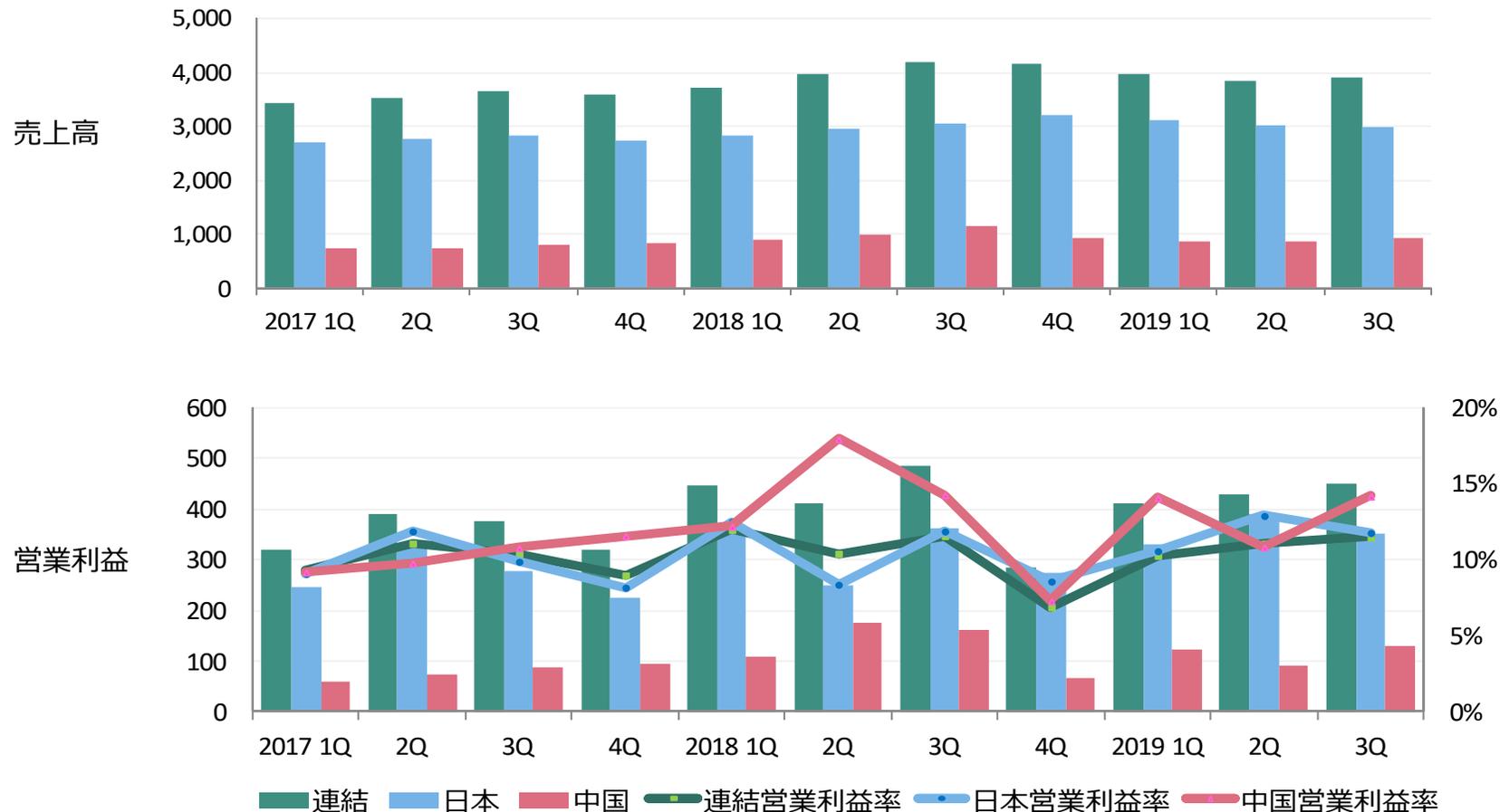
※表の（ ）はカスタムボトル用金型（外数表示）

2019年9月末時点での自社金型数は**3,561型**となっている。

2. 2019年12月期第3四半期業績概要

2017年以降の四半期業績の推移

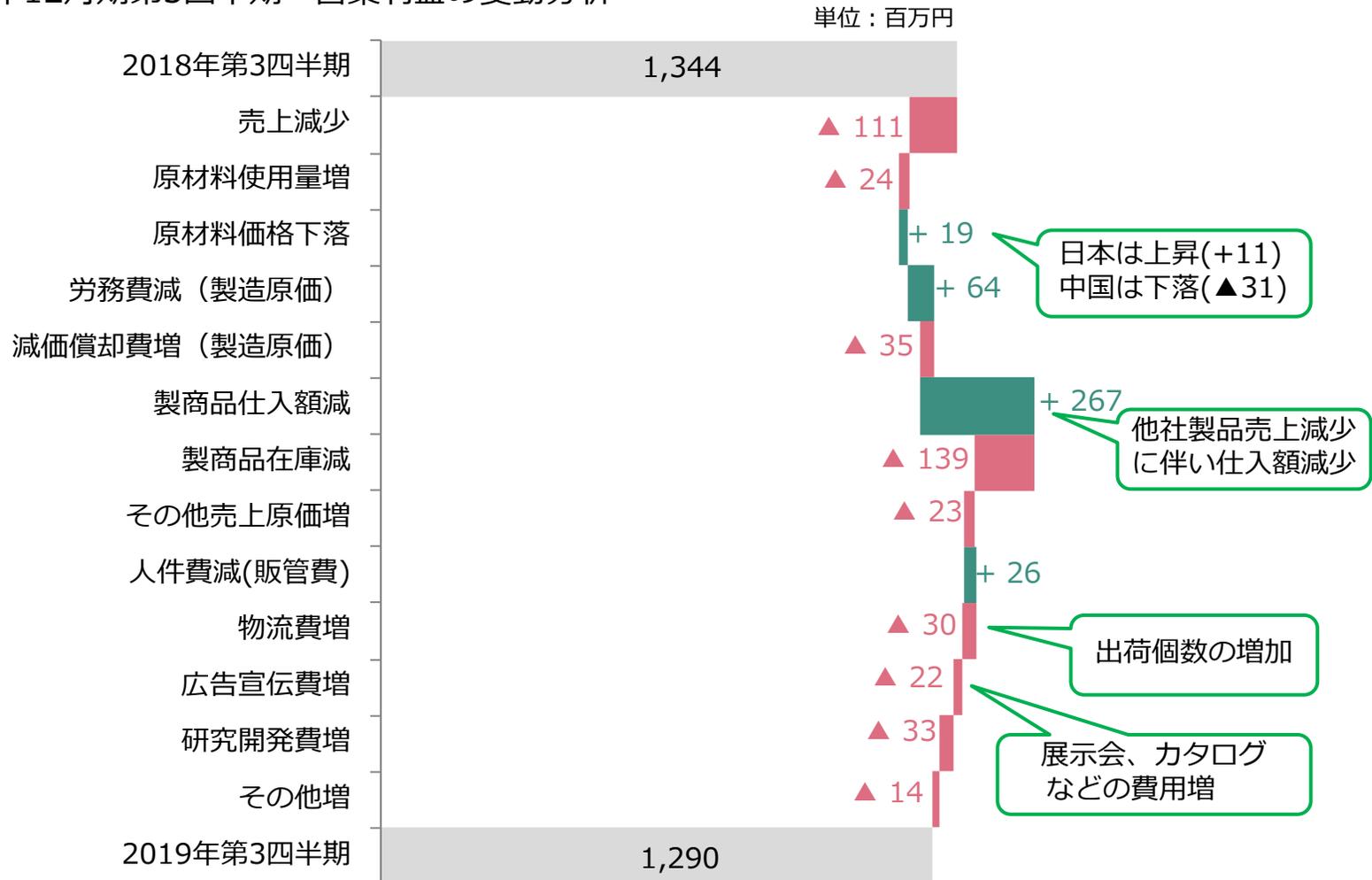
単位：百万円



※日本、中国はそれぞれ当該地域のグループ企業業績を示している

2. 2019年12月期第3四半期業績概要

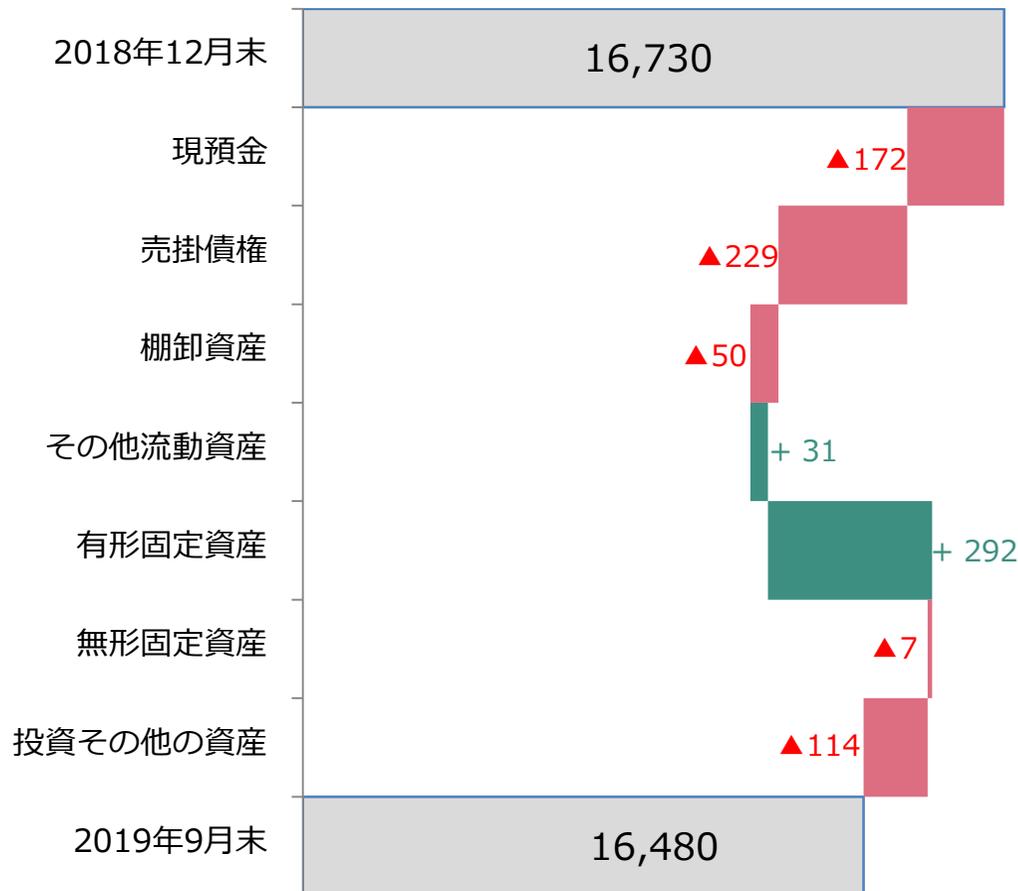
2019年12月期第3四半期 営業利益の変動分析



2. 2019年12月期第3四半期業績概要

2019年12月期第3四半期 連結貸借対照表 資産の部

単位：百万円



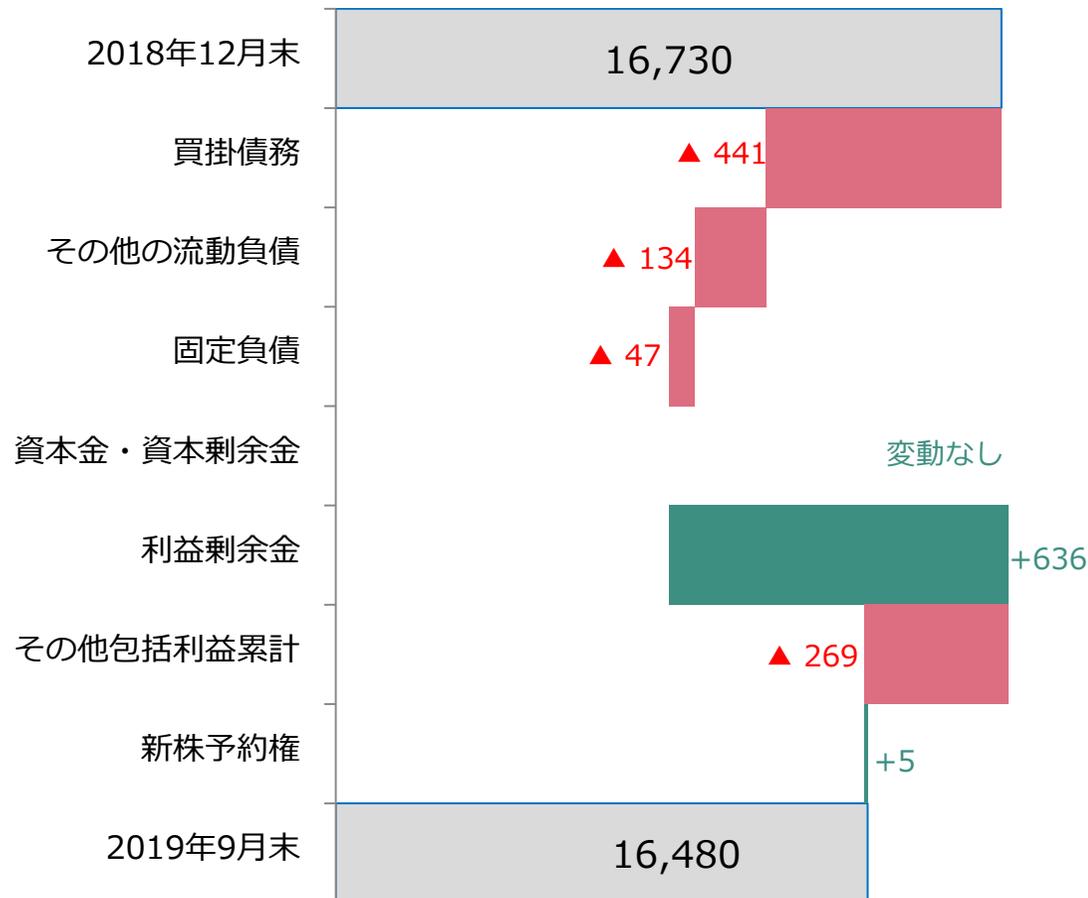
■ 流動資産	▲ 420
現預金	▲ 172
売掛債権	▲ 229
■ 固定資産	+ 170
機械装置及び運搬具	+ 139
建設仮勘定	+ 271
繰延税金資産	▲ 72

※『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3四半期業績概要

2019年12月期第3四半期 連結貸借対照表 負債・純資産の部

単位：百万円



■ 流動負債	▲ 575
支払手形及び買掛金	▲ 441
短期借入金	+ 400
1年内返済予定長期借入金	+ 31
未払法人税等	▲ 194
未払費用	▲ 251
■ 固定負債	▲ 47
長期借入金	▲ 65
(うち、長期借入金による資金調達)	(+ 400)
■ 純資産	+ 372
利益剰余金 (当期純利益分)	+ 880
(配当金支払)	▲ 244
為替換算調整額	▲ 267

資料構成

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

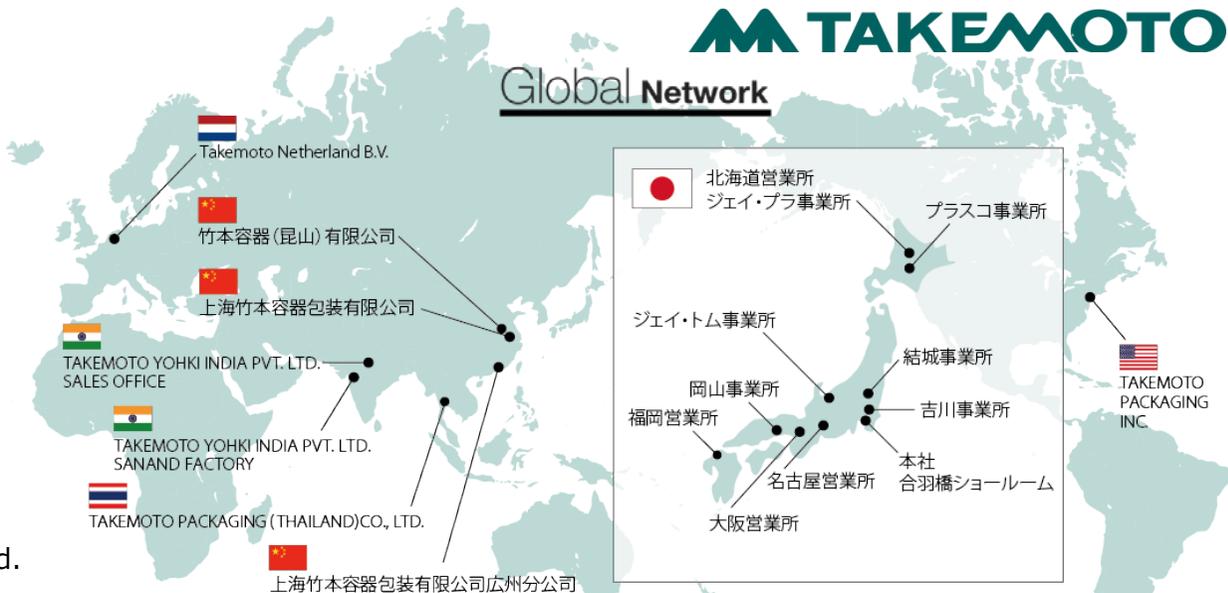
上場市場

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>



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



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)

“Standout”な価値創造

Standoutな価値創造