

2022年2月期 第3四半期

決算説明資料

2022年1月7日

ツインバード工業株式会社

証券コード：6897

2022年2月期 第3四半期決算ハイライト

新型コロナワクチン接種需要に伴う当社FPSC製品の大型受注、追加受注等により、**業績は大きく伸長**

財務体質の改善により投資余力を確保 **大胆な戦略的投資を実行して事業変革を加速し、次の成長ステージへ**

売上高

95.6億円
(前年同期比 **+23.2%**)

親会社株主に帰属する
四半期純利益

3.5億円
(前年同期比 **黒字転換**)

売上総利益率

36.4%
(前年同期比 **+6.4 pt**)

家電製品事業
セグメント利益*

4.9億円
(前年同期比 **+23.3%**)

営業利益

6.0億円
(前年同期比 **黒字転換**)

FPSC事業
セグメント利益*

8.3億円
(前年同期比 **約17倍**)

営業利益率

6.3%
(前年同期比 **黒字転換**)

自己資本比率

74.7%
(前期末比 **+12.5 pt**)

*調整額（全社費用734百万円）を除外

2022年2月期 第3四半期決算のポイント

■ 第3四半期実績（累計）

- 売上高は前年同期比23%の**増収**、売上総利益率は6.4pt改善し、**黒字転換**
 - 家電製品事業は直近2年間で約600SKU（商品点数）から約300SKUにまで半減させながらも売上規模を維持しつつ、売上総利益率を前年同期比1.9pt改善を実現
 - 前期巣ごもり需要等の反動減も、ソリューションビジネスが前期コロナ禍から順調に回復
 - FPSC事業はSC-DF25WL（新型コロナウイルス感染症ワクチン用ディープフリーザー）の武田薬品工業向け大型受注、厚生労働省向け追加受注の出荷が9月迄に完了し、業績に大きく貢献
- 財務体質は大きく改善 **大胆な戦略的投資の実行を開始、事業変革を加速して次の成長ステージへ**

■ 業績予想（2021年7月8日公表の業績予想から変更なし）

- 通期業績：当期約10億円（キャッシュベース）の戦略的投資を下期に集中投下しながらも、家電製品事業は戦略的新商品の投入により、またFPSC事業は新型コロナワクチン接種需要に伴う大型受注により、**両事業ともに増収増益を確保する見込み**
 - 「匠プレミアム」ブランドラインの全自動コーヒーメーカーに次ぎ、独自技術「上下で包み込むWスチーム」を搭載したスチームオープンレンジを「感動シンプル」ブランドラインの戦略的新商品第一弾として2022年1月より販売開始予定

2022年2月期

第3 四半期決算概要

2022年2月期 第3四半期（累計）損益概況

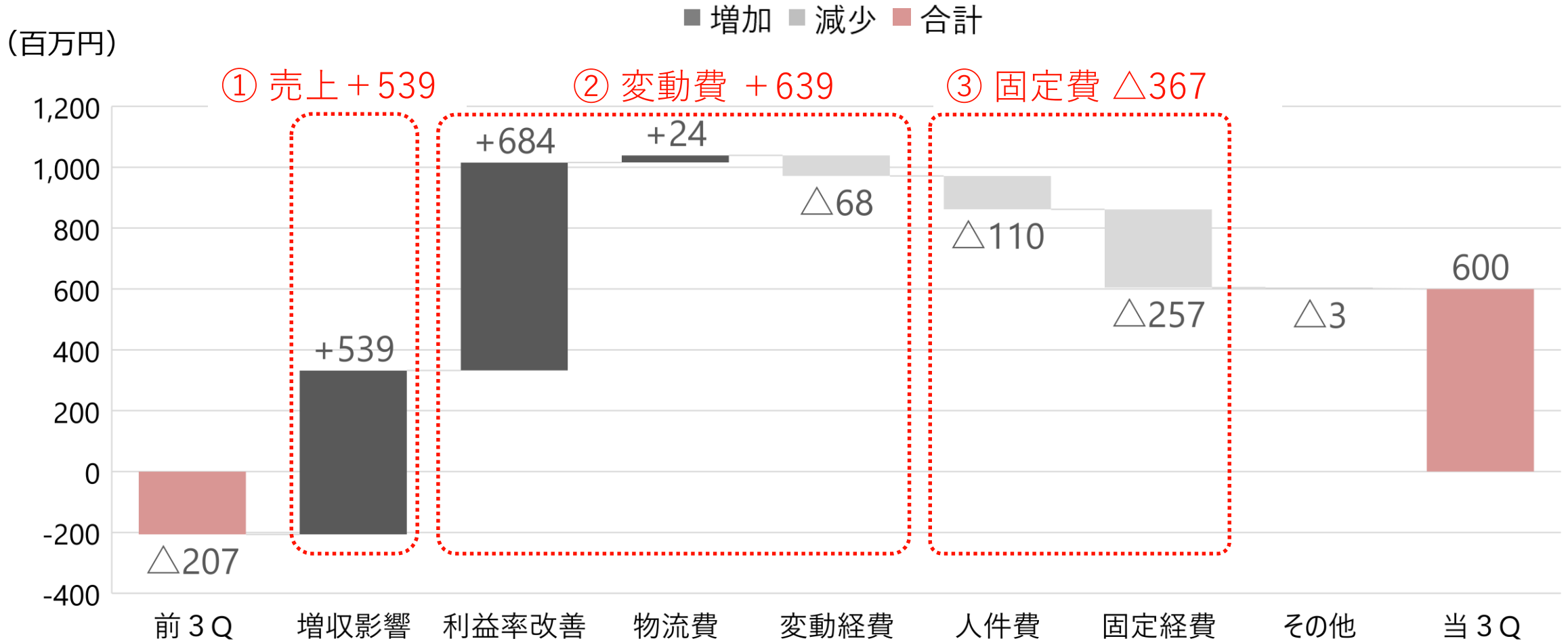
新型コロナワクチン接種需要に伴う当社FPSC製品の大型受注等の出荷が9月迄に完了し業績に大きく貢献
 当期約10億円(キャッシュベース)の戦略的投資を予定通り下期に集中投下しながらも前年同期比増収増益

単位：百万円	2021年度	2020年度			(参考) 2021年度
	3Q累計 実績	3Q累計 実績	前年同期比		通期 業績予想
			差額	成長率	
売上高	9,564	7,762	1,802	23.2%	13,790
売上総利益	3,484	2,328	1,156	49.7%	
売上高比	36.4%	30.0%	6.4pt		
販売費及び一般管理費	2,884	2,536	347	13.7%	
売上高比	30.2%	32.7%	-2.5pt		
営業利益又は営業損失（△）	600	△207	808	-	820
売上高比	6.3%	-2.7%	-		5.9%
経常利益又は経常損失（△）	551	△309	861	-	670
四半期純利益又は四半期純損失（△） （親会社株主帰属分）	357	△232	589	-	470

※ 業績予想は2021年7月8日時点の公表値

第3四半期（累計） 営業利益：前年同期比増減の要因分析

FPSC大型案件等の増収・利益改善が業績に貢献 リブランディングやDX、人材等の戦略的投資で固定費増加



第3四半期（累計）セグメント別業績概況

家電製品事業

- 直近2年間で約600SKU（商品点数）から約300SKUにまで半減させながらも売上規模を維持しつつ、売上総利益率を前年同期比1.9pt改善を実現
- 前期巣ごもり需要等の反動減も、ソリューションビジネスが前期コロナ禍から順調に回復

FPSC事業

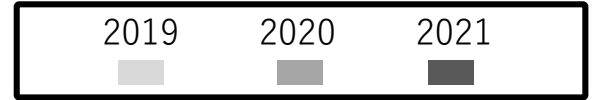
- SC-DF25WLの武田薬品工業向け大型案件及び厚生労働省向け追加受注の出荷が完了し業績に大きく貢献。モデルナ社ワクチンの接種会場等への輸送・保管用に幅広く使用

単位：百万円	売上高				セグメント利益			
	2021年度 3Q実績	2020年度 3Q実績	前年同期比 差額	前年同期比 成長率	2021年度 3Q実績	2020年度 3Q実績	前年同期比 差額	前年同期比 成長率
家電製品事業 売上高比	7,540	7,484	55	0.7%	499 6.6%	404 5.4%	94 +1.2pt	23.3%
FPSC事業 売上高比	2,024	277	1,746	約7倍	836 41.3%	49 17.9%	786 +23.4pt	約17倍
調整額					△734	△662	△72	
全社 計 売上高比	9,564	7,762	1,802	23.2%	600 6.3%	△207 -	808 -	-

※当期より全社費用を調整額とし、各セグメント利益から除外しています

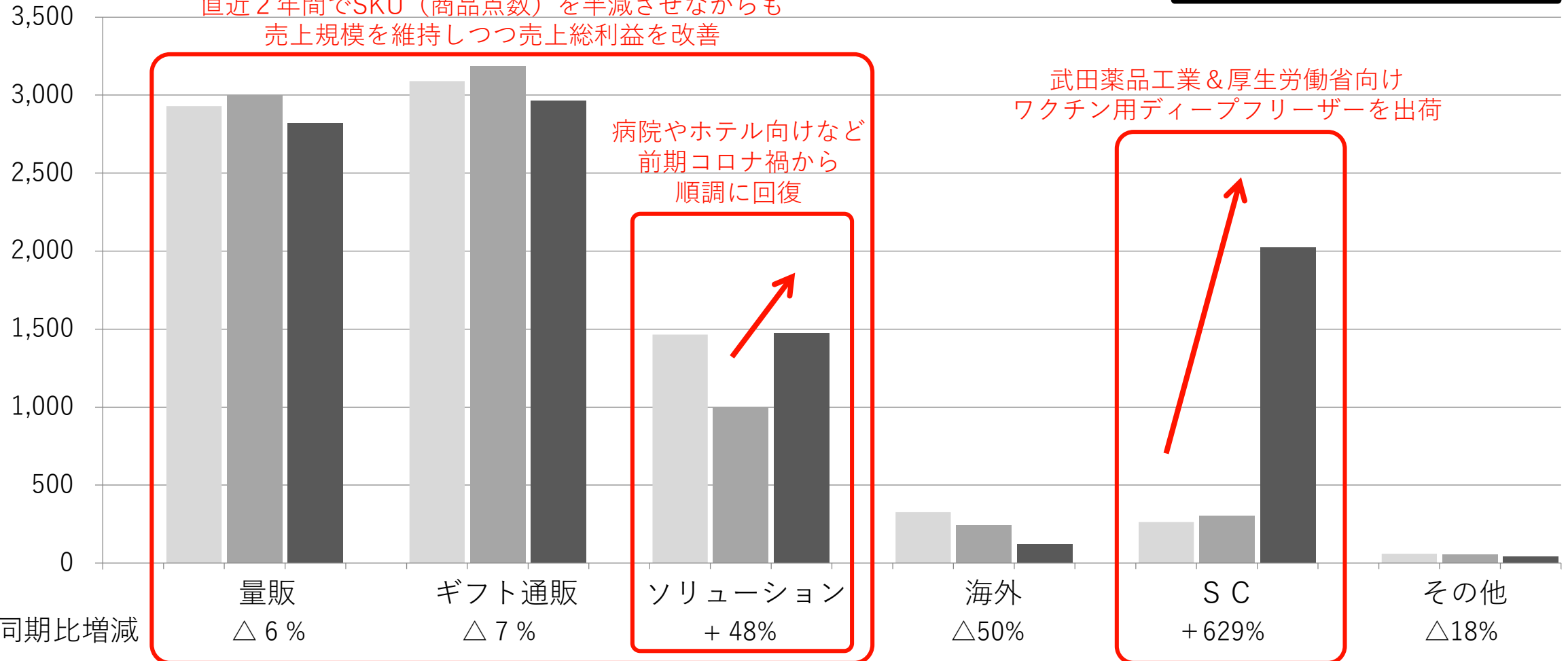
第3四半期（累計）販売チャネル別 売上高の推移

販売チャネル別 売上高



(百万円)

直近2年間でSKU（商品点数）を半減させながらも
売上規模を維持しつつ売上総利益を改善

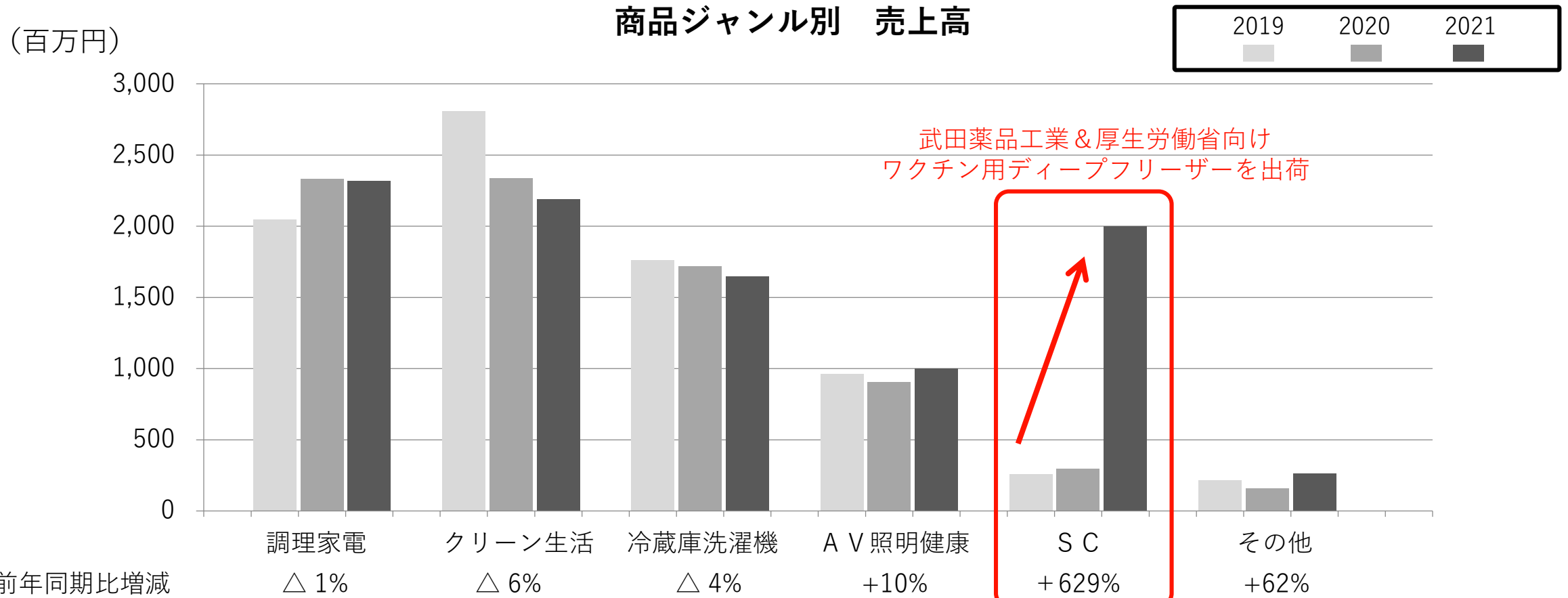


病院やホテル向けなど
前期コロナ禍から
順調に回復

武田薬品工業 & 厚生労働省向け
ワクチン用ディープフリーザーを出荷

前年同期比増減

第3四半期（累計）商品ジャンル別 売上高の推移



温度ロガー付き
ディープフリー
ザー25L
SC-DF25WL



全自動
コーヒー
メーカー
CM-D465B



コードレス
スティック型
クリーナー
TC-E263GY



2ドア冷凍冷蔵庫
HR-F911W



全自動電気洗濯機
7.0kg
WM-EC70W

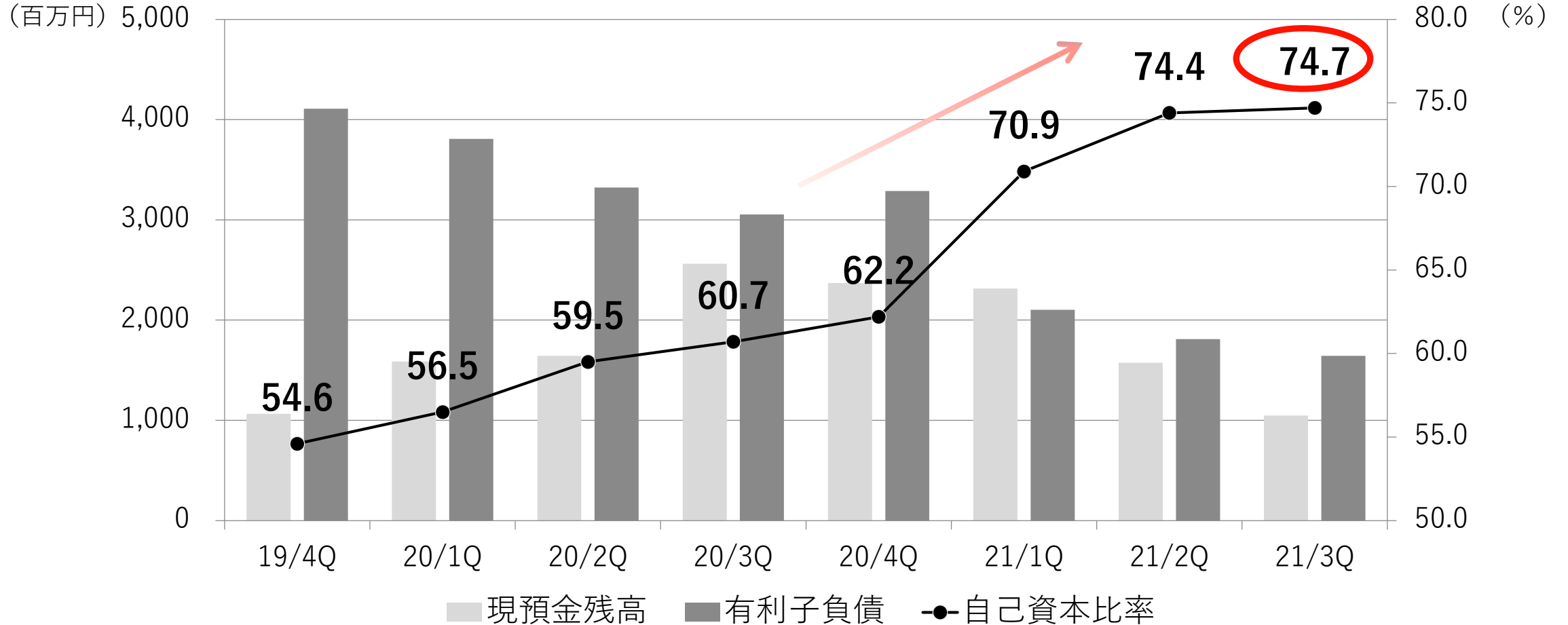
連結貸借対照表

総資産は現金及び預金が1,322百万円の減少、受取手形及び売掛金が1,480百万円の減少等で大きく圧縮
負債も短期借入金が1,050百万円の減少、長期借入金が521百万円の減少等で大きく圧縮

単位：百万円	2021年度			2020年度			
	3Q末	前期末	増減	3Q末	前期末	増減	
現預金	1,047	2,369	△1,322	仕入債務	222	451	△229
売上債権	1,483	2,963	△1,480	短期借入金	0	1,050	△1,050
たな卸資産	3,717	2,899	817	長期借入金	1,335	1,856	△521
その他	447	267	179	その他	1,345	1,544	△198
流動資産 計	6,695	8,501	△1,805	負債 合計	2,903	4,902	△1,998
有形固定資産	3,985	3,862	123	資本金・資本剰余金	5,109	5,093	16
無形固定資産	159	119	39	利益剰余金	3,169	2,942	227
投資その他資産	635	488	146	その他	293	33	259
固定資産 計	4,780	4,470	309	純資産合計	8,572	8,068	503
資産 合計	11,475	12,971	△1,495	負債&純資産合計	11,475	12,971	△1,495

財務安全性の推移（四半期別）

自己資本比率は74.7%（前期末比+12.5pt）と財務体質は大きく改善
今後の事業展開に向けた戦略的な投資余力を十分に確保

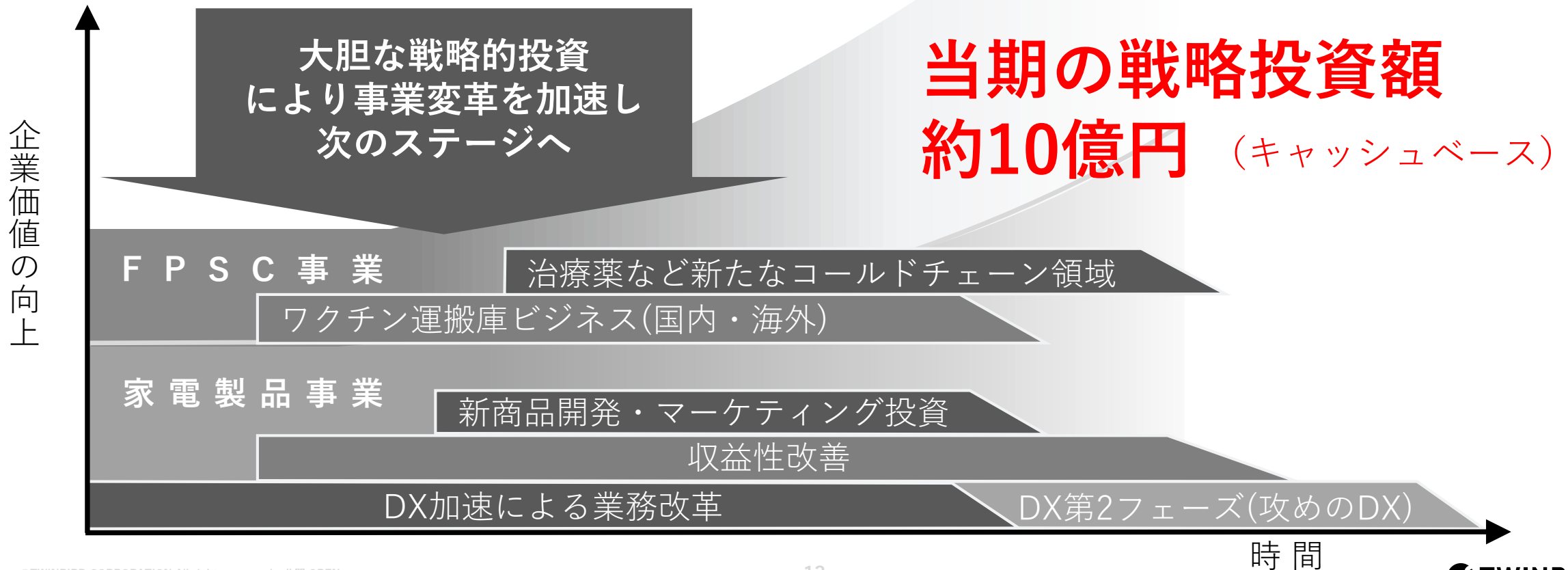


中期経営計画の進捗と今後の事業展開

2022年2月期 通期業績予想

事業シナリオ：家電事業の収益化とFPSC事業の新展開

1. ブランド価値向上
 - ✓ 体験価値を訴求する新商品開発投資
 - ✓ マーケティング投資
2. FPSCのさらなる事業展開
 - ✓ 海外展開
 - ✓ ワクチンに次ぐ医薬品分野への事業拡大を企図
3. DXの加速
 - ✓ DXロードマップに基づく業務領域別投資およびITインフラ強化投資

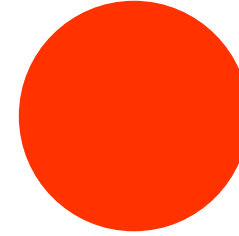


2021年11月～ 創業70周年 リブランディングの投資実行を開始

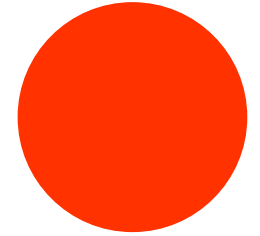
新コーポレートロゴ/ ブランドプロミス発表

2つのブランドラインを立ち上げ

心にささるものだけを。



Takumi Premium



Kando Simple

家電事業の収益性向上と成長のシナリオ

TWINBIRD
ブランド価値向上

① 価値訴求の変革

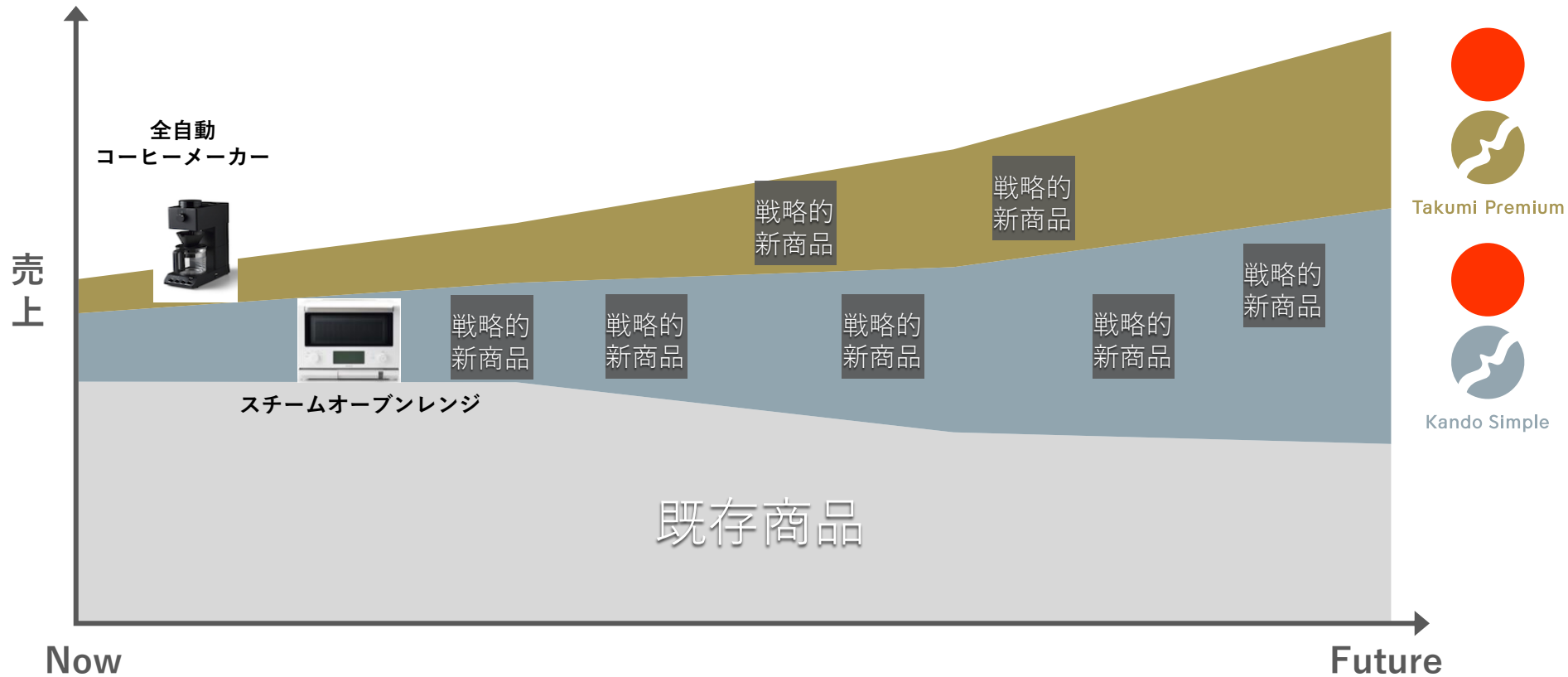
② お客様との
コミュニケーションの変革

③ 販売チャネルの変革

PRICE & PRODUCT

PROMOTION

PLACE



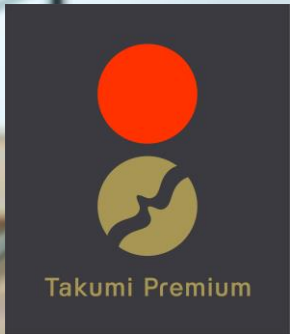
「匠プレミアム」と
「感動シンプル」の
ブランドラインに新市
場を創造する戦略的新
商品を投入し、事業拡
大を図る

既存商品はSKU(商品
点数)を削減しながらも
収益性の改善を進める

- 【免責事項】
- 図はイメージを表現しています。
 - 上記記述内容には、将来の見通しや取組み内容に関する記述が含まれています。これらの記述は、当該資料を作成した時点における情報や予測に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は様々な要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

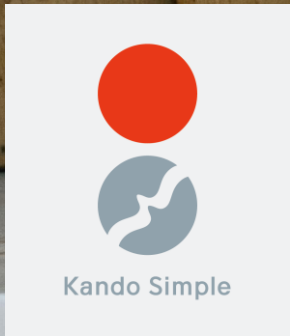
① 価値訴求への変革：体験価値訴求型へのシフト

戦略的新商品「匠プレミアム」：匠の技をおうちで好きなだけ味わえる
プロのハンドドリップを再現した全自動コーヒーメーカー



① 価値訴求への変革：体験価値訴求型へのシフト

戦略的新商品「感動シンプル」：本当に必要なものだけがくれる感動と快適
「上下で包み込むWスチーム」 スチームオーブンレンジ 2022年1月発売



プロモーション投資を実行：アンバサダーの採用



料理家

和田 明日香さん

1987年4月17日生まれ。東京都出身。3児の母

料理愛好家・平野レミの次男と結婚後、修行を重ね、食育インストラクターの資格を取得

各メディアでのオリジナルレシピ紹介、企業へのレシピ提供など、料理家としての活動のほか、各地での講演会、コラム執筆、CM出演など、幅広く活動する

2018年、ベストマザー賞を受賞

著書に『ほったらかしレシピ』、『子どもは相棒 悩まない子育て』など

②お客様とのコミュニケーションの変革

購入前のみならず、ユーザーとの継続的なコミュニケーションへ



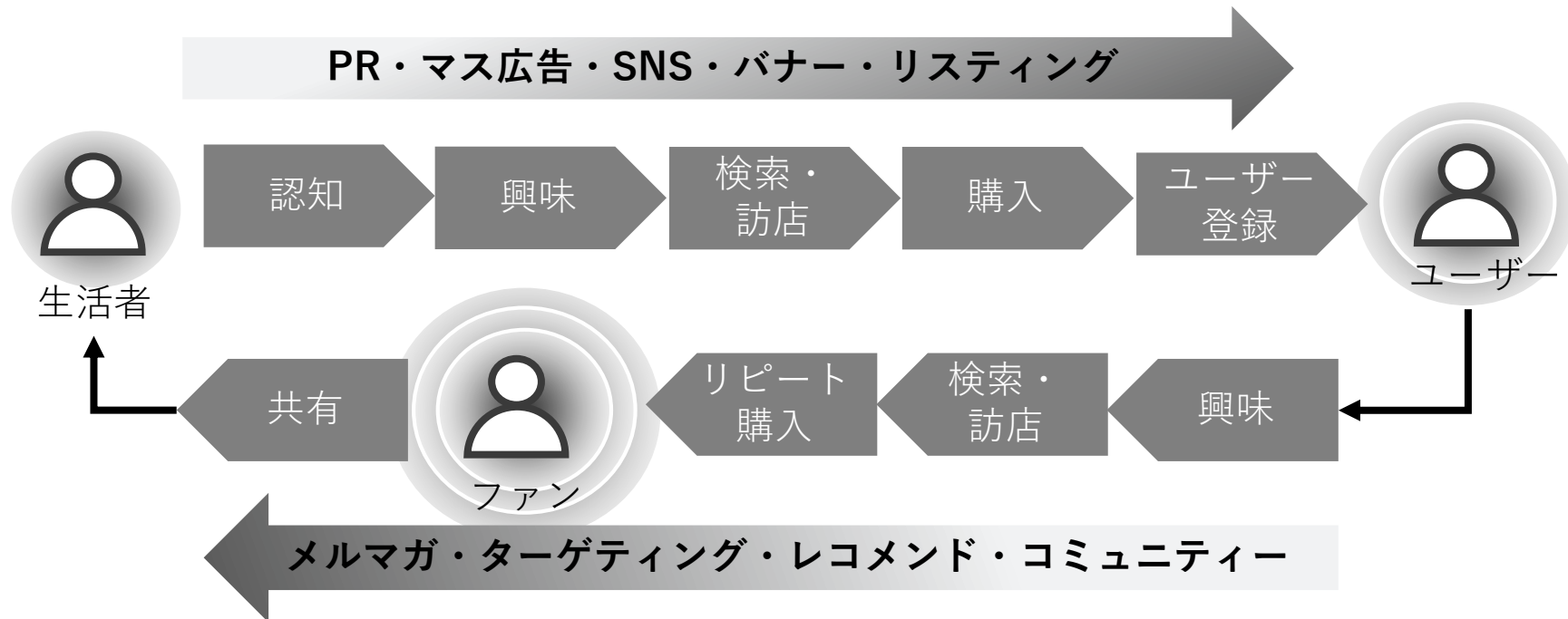
▲ Youtube露出

体験価値訴求(リブランディング)

ブランド世界観と高い気品を表現
戦略的なメディア露出
お客様とのタッチポイントの品質強化
HP・ECサイトリニューアル

継続的なコミュニケーション

ファンづくり
SNS・自社メディア・CRM整備



③販売チャネルの変革

世界観を表現する売場

既存お取引先の展示再構築やツインバードブランドに共感頂く小売店の新規開拓



家電量販店
ECプラットフォーム



自社EC
百貨店
専門店

リアルとデジタルの融合

サイト統合リニューアルにより、ECを訪れるお客様に最高のお買い物物体験を提供



地域創生への貢献（ふるさと納税の返礼品に採用）

返礼品での
地域の魅力発信

納税額向上による
地域貢献



NIIGATA

TSUBAME

 TWINBIRD

ふるさと納税とは

生まれ育ったふるさとや応援したい地域など、納税者が選択したどの自治体にでも納税（寄付）し貢献できる制度。寄付額に応じて地域にまつわる返礼品を受け取ることができる

積極的に新潟県および燕市と取組み、地域貢献へ

ふるさと納税の返礼品として当社製品をご提供しながら、地域の魅力を発信し、納税額向上による地域貢献

8 働きがいも
経済成長も



17 パートナーシップで
目標を達成しよう



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

FPSC事業拡大への取組み：コールドチェーン構築による新たな事業領域への挑戦

遺伝子型ワクチンのコールドチェーン構築実績とFPSC方式の技術優位性で新たな事業展開を企図

遺伝子型ワクチン (mRNA*)での 安全安心なコールドチェーン構築実績

- 厚生労働省が採択した唯一の可搬型武田モデルナ社製ワクチン用低温冷凍庫
- 国内10,000台を超える出荷実績、ワクチン接種現場での安心安全の使用実績



* モデルナワクチン、ファイザーワクチン



FPSC方式の技術的優位性の活用

- コンプレッサー方式や他の冷却方式と比較した技術的優位性を活用して事業開発
 - ① 可搬性に優れ「搬送」「保管」で継続使用可能
 - ② 冷蔵・冷凍・極冷凍で1°C刻みの温度設定可能
 - ③ 家電同様の使い易さ、国内生産で高い信頼性
 - ④ 省電力、家庭用電源 およびシガー電源に対応

【免責事項】

- ・ 上記記述内容には、将来の見通しや取組み内容に関する記述が含まれています。これらの記述は、当該資料を作成した時点における情報や予測に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は様々な要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

厳格な温度管理が求められる コールドチェーンへ展開拡大



病院治療

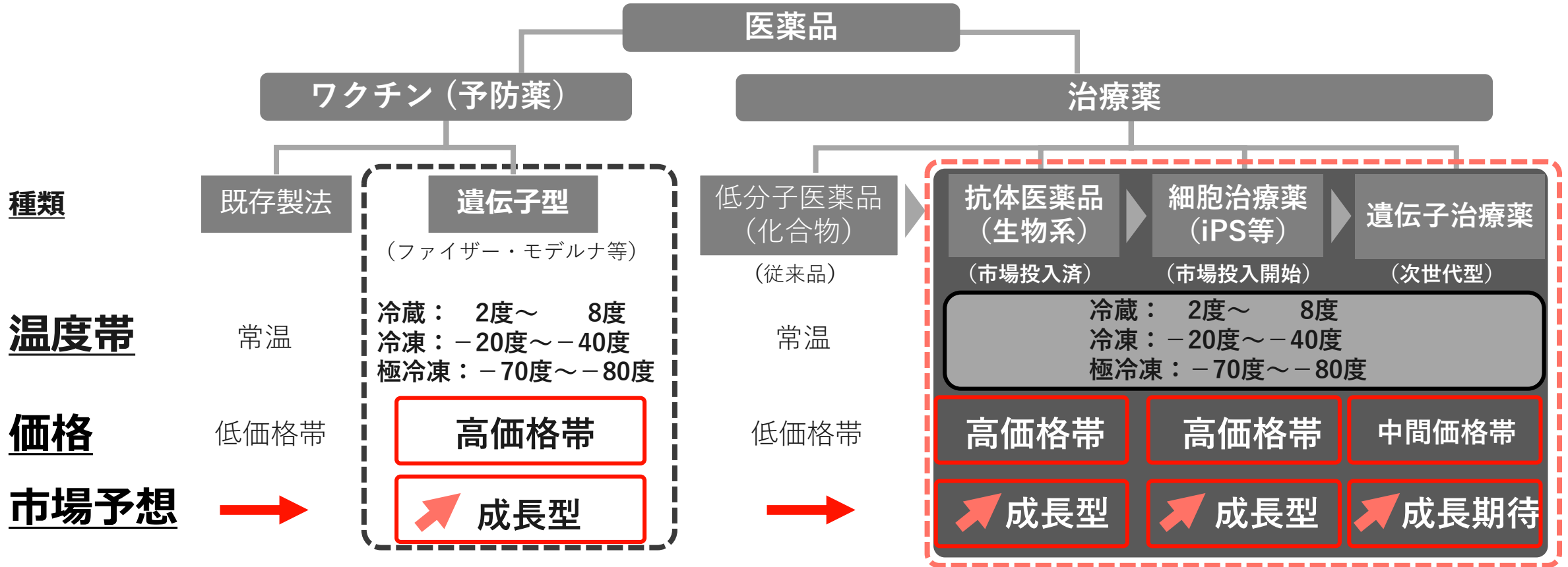
医療研究

治験

先進的治療薬

FPSC事業拡大への取組み：医薬品分野の「コールドチェーン構築」への貢献

ワクチンに加えて、コールドチェーンを必要とする**医薬品のグローバル成長市場**、「抗体医薬品&細胞治療薬&遺伝子治療薬」への事業拡大を企図



【免責事項】

・ 上記記述内容には、将来の見通しや取組み内容に関する記述が含まれています。これらの記述は、当該資料を作成した時点における情報や予測に基づいて作成されたものであり、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は様々な要因により、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

FPSC事業のグローバル展開の拡大

2021年8月、JICAを通じて東ティモールへワクチン運搬庫を出荷
また2021年12月、第二弾としてモザンビークへのワクチン運搬庫の採用が決定
今後さらなるアフリカ地域及びアジア地域への拡大を実行中



3 すべての人に
健康と福祉を



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

写真提供：JICA
私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

DXの加速：ITインフラ強化投資

管理系業務システムやECサイトとコーポレートサイト統合システムが稼働開始
投資効果の最大化に向けて活動を継続するとともに、今後も計画に基づきDX投資を継続

システム	2021年度							2022年度～	投資効果
	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月		
新財務会計システム	★ 11/15稼働				BIツール稼働予定			<ul style="list-style-type: none"> 分析の深化（ダッシュボード、グラフ自動生成） 情報の可視化 資料作成工数の削減 	
新経費精算システム	★ 11/15稼働				Invoice機能追加リリース予定			<ul style="list-style-type: none"> 工数削減（精算書類、法人カード請求との照合など） 利便性向上（外出先から経費申請） 電帳法対応によるペーパーレス 	
新労務管理 （人事/給与/勤怠）	★ 勤怠機能 稼働予定				★ 人事/給与機能 稼働予定			<ul style="list-style-type: none"> 時間外/有休取得状況の情報の見える化 SaaS導入による法改正対応の工数削減 人事ライン内の業務属人化の解消 	
タレントマネジメントシステム	★ 運用開始予定							<ul style="list-style-type: none"> 人事評価運用の効率化 人材育成、人員配置シミュレーション 人材情報の一元管理 	
契約管理システム	★ 11/15稼働							<ul style="list-style-type: none"> 電子契約、ペーパーレス化 属人化の解消（ナレッジの蓄積） 契約書類の一元管理による検索時間短縮 	
ECサイトリニューアル	★ 11/9 新ECサイト/コーポレートサイト公開							<ul style="list-style-type: none"> ECサイトとコーポレートサイト統合により 集客の分散を防ぎ、UX再構築により直販への導線を強化 	
サプライチェーン最適化	★ 導入ベンダー決定				2023年度稼働予定			<ul style="list-style-type: none"> 業務プロセスの標準化 業務効率向上、ペーパーレス化 販売計画から調達実行まで一気通関管理 	

2022年2月期 通期業績予想（2021年7月8日公表の業績予想から変更なし）

単位：百万円	通期			
	2021年度 業績予想	前期 実績	前期比 差額	前期比 成長率
売上高	13,790	12,505	1,284	10.3%
営業利益	820	608	211	34.7%
売上高比	5.9%	4.9%	+1.1pt	
経常利益	670	484	185	38.4%
売上高比	4.9%	3.9%	+1.0pt	
当期純利益*	470	164	305	186.5%
売上高比	3.4%	1.3%	+2.1pt	

* 親会社株主帰属分

当第4四半期は、家電製品事業において既存製品のSKU（商品点数）削減を進めながら波及効果も含めた収益性の改善を図る。さらに、独自技術「上下で包み込むWスチーム」を搭載したスチームオーブンレンジを「感動シンプル」の戦略的新商品の第一弾として2022年1月より販売開始し、全国の家電量販店の約1,500店舗に導入するほか、高級百貨店、専門店などにも展開予定

通期では、当期約10億円（キャッシュベース）の戦略的投資を下期に集中投下しながらも、家電製品事業は戦略的新商品の投入により、またFPSC事業は新型コロナワクチン接種需要に伴う大型受注により、両事業ともに増収増益を確保する見込み

補足資料

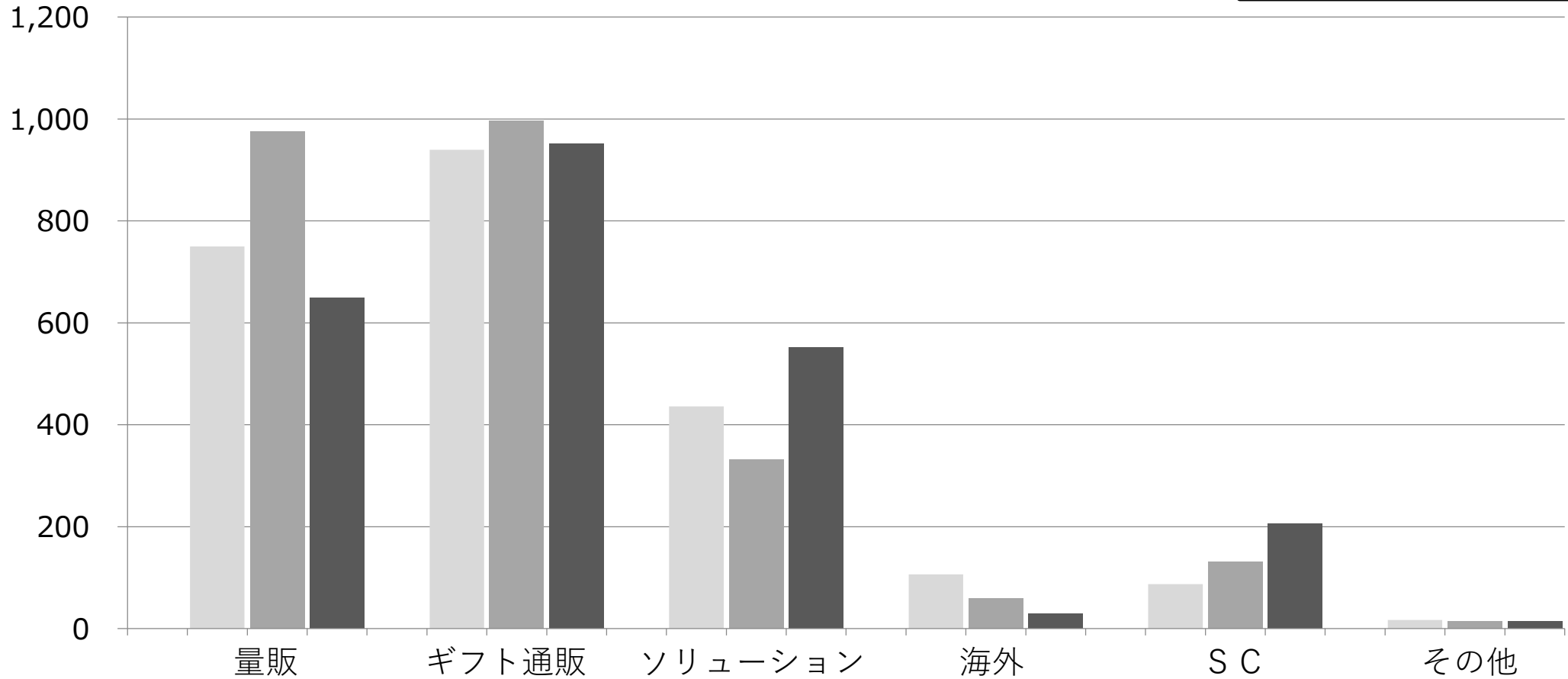
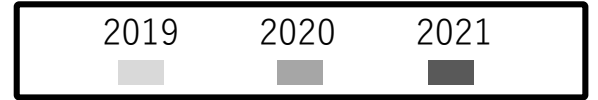
第3四半期（3ヶ月）連結損益計算書

単位：百万円	2021年度	2020年度		
	3Q 実績	3Q 実績	前年同期比 差額	成長率
売上高	2,484	2,525	△40	-1.6%
売上総利益	804	753	51	6.8%
売上高比	32.4%	29.8%	2.6pt	
販売費及び一般管理費	1,009	864	144	16.8%
売上高比	40.6%	34.2%	6.4pt	
営業利益又は営業損失（△）	△204	△110	△93	-
売上高比	-8.2%	-4.4%	-	
経常利益又は経常損失（△）	△203	△148	△54	-
四半期純利益又は四半期純損失（△） （親会社株主帰属分）	△135	△111	△23	-

第3四半期（3ヶ月）販売チャネル別 売上高

販売チャネル別 売上高

(百万円)



前年同期比増減

△33%

△4%

+66%

△50%

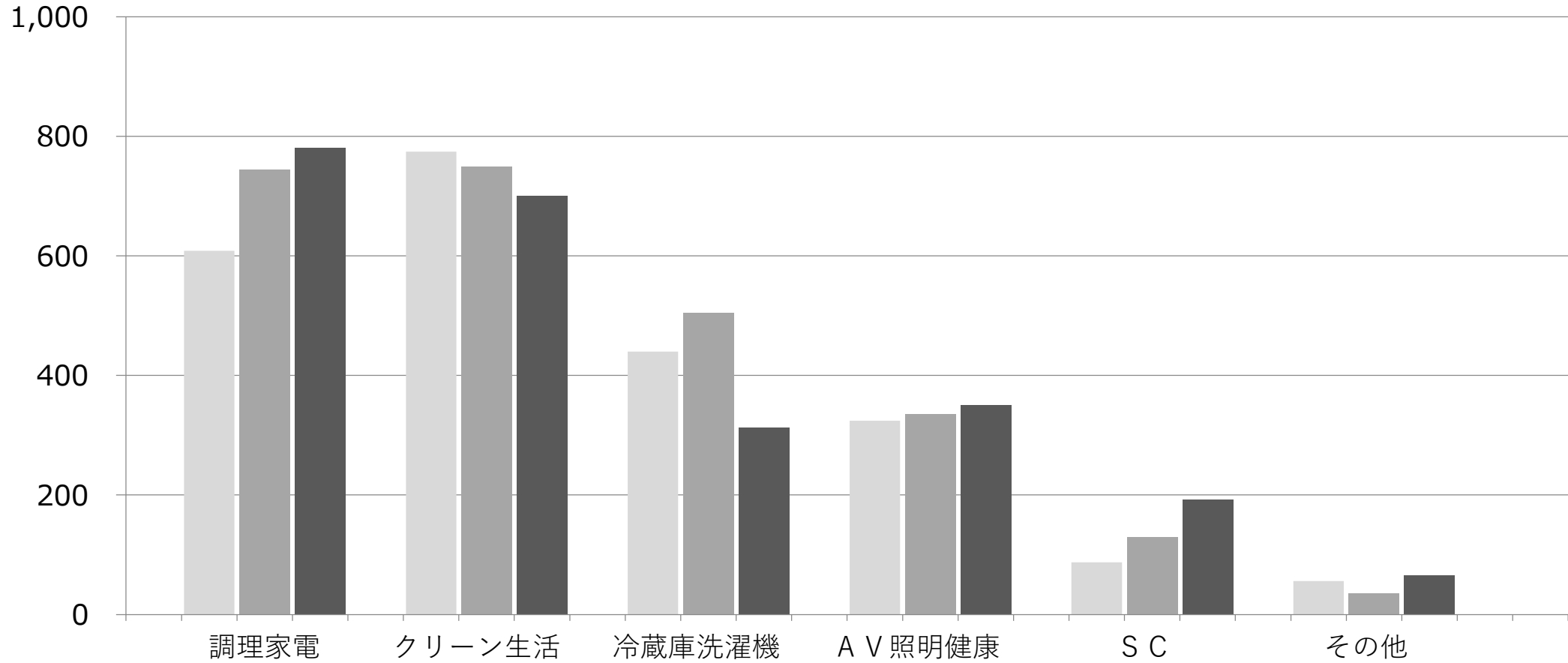
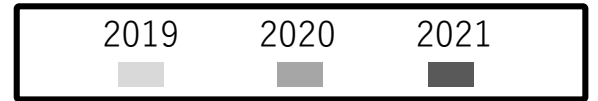
+57%

+3%

第3四半期（3ヶ月）商品ジャンル別 売上高

商品ジャンル別 売上高

(百万円)



前年同期比増減

+ 5%

△ 7%

△38%

+ 5%

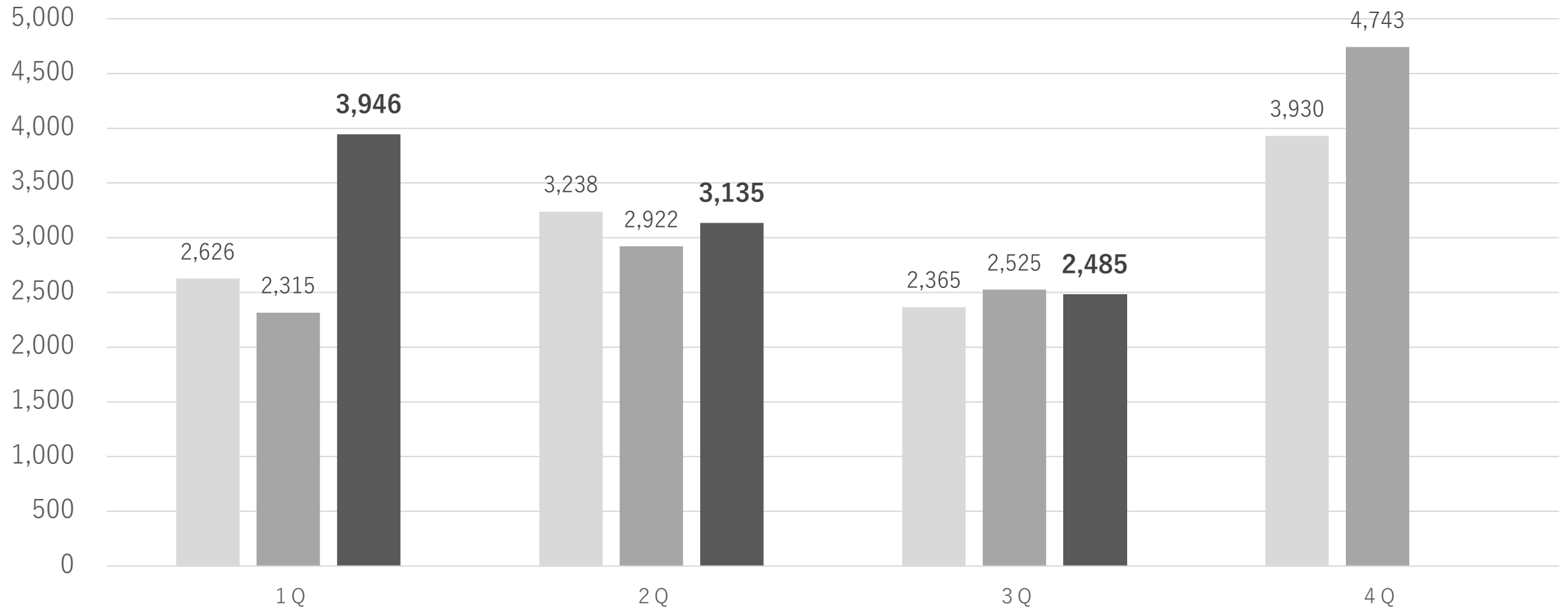
+57%

+ 87%

四半期別業績数値 純売上高（連結）

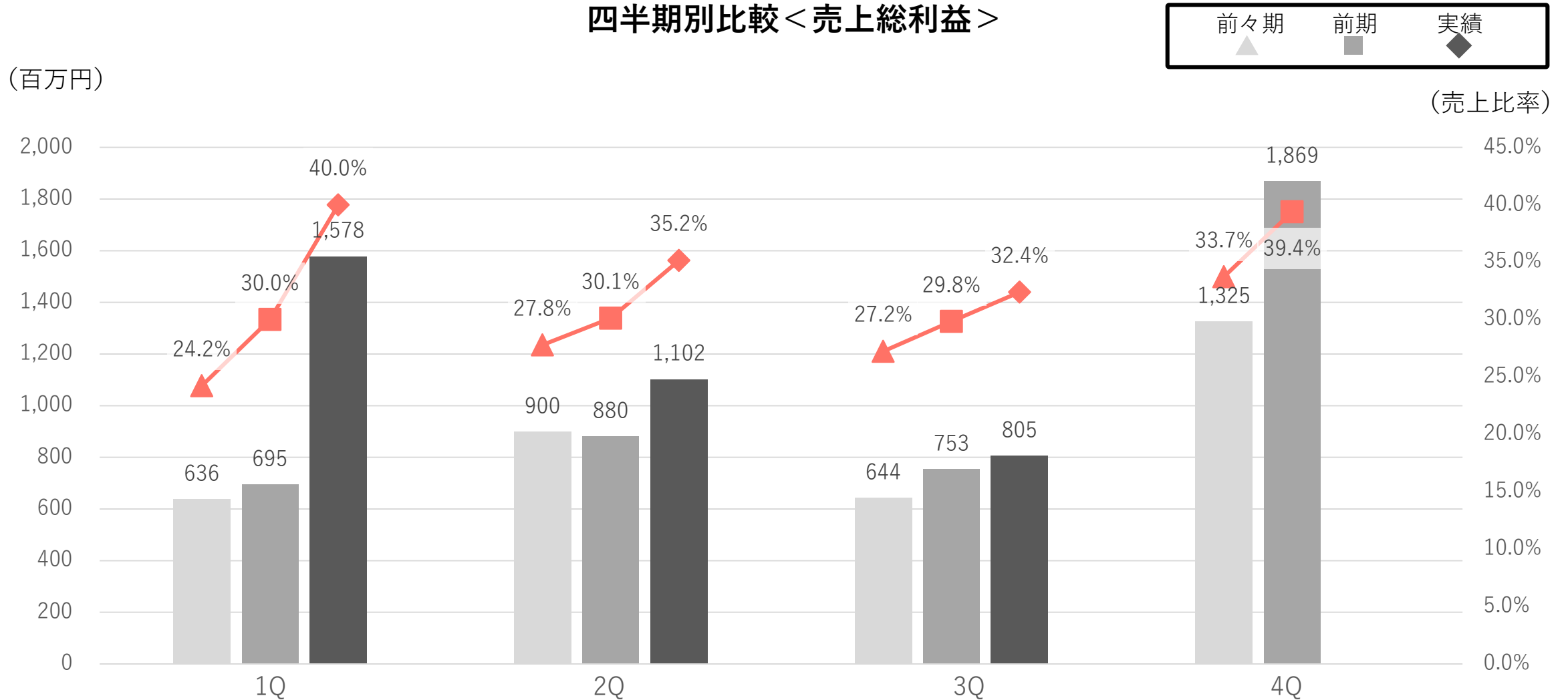
(百万円)

四半期別比較<純売上高>



四半期別業績数値 売上総利益（連結）

四半期別比較＜売上総利益＞



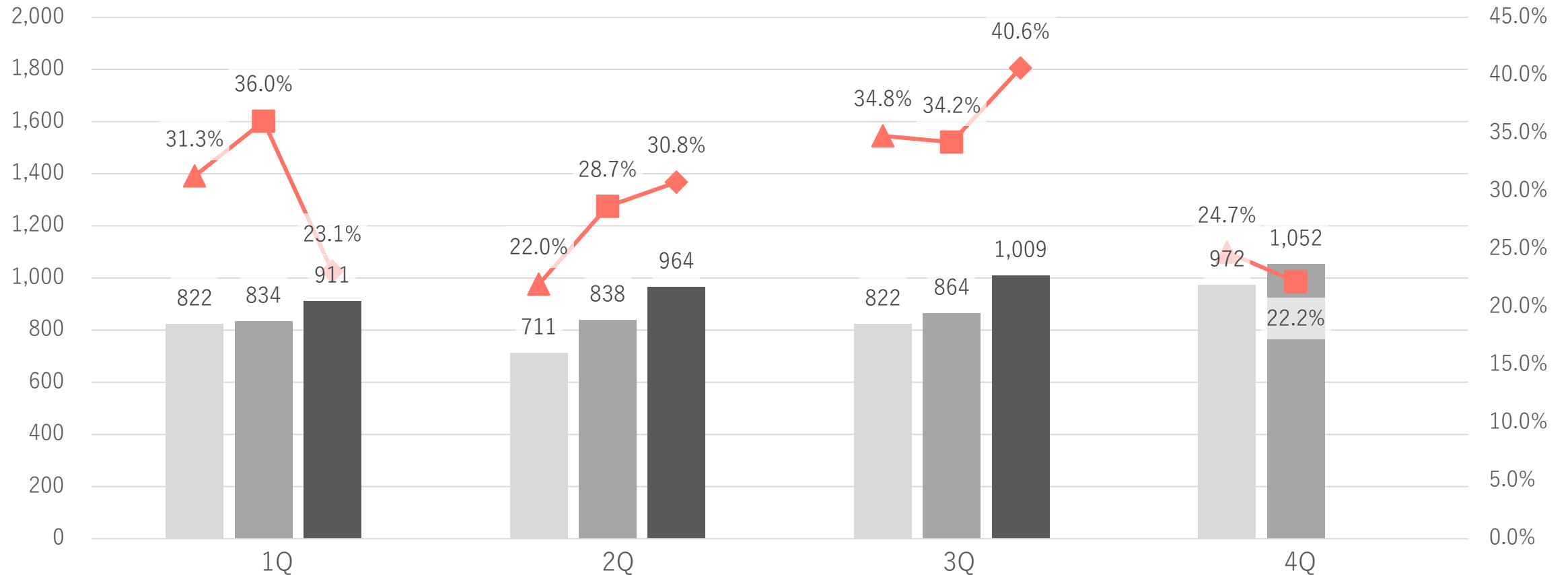
四半期別業績数値 販売費及び一般管理費（連結）

四半期別比較＜販売費及び一般管理費＞



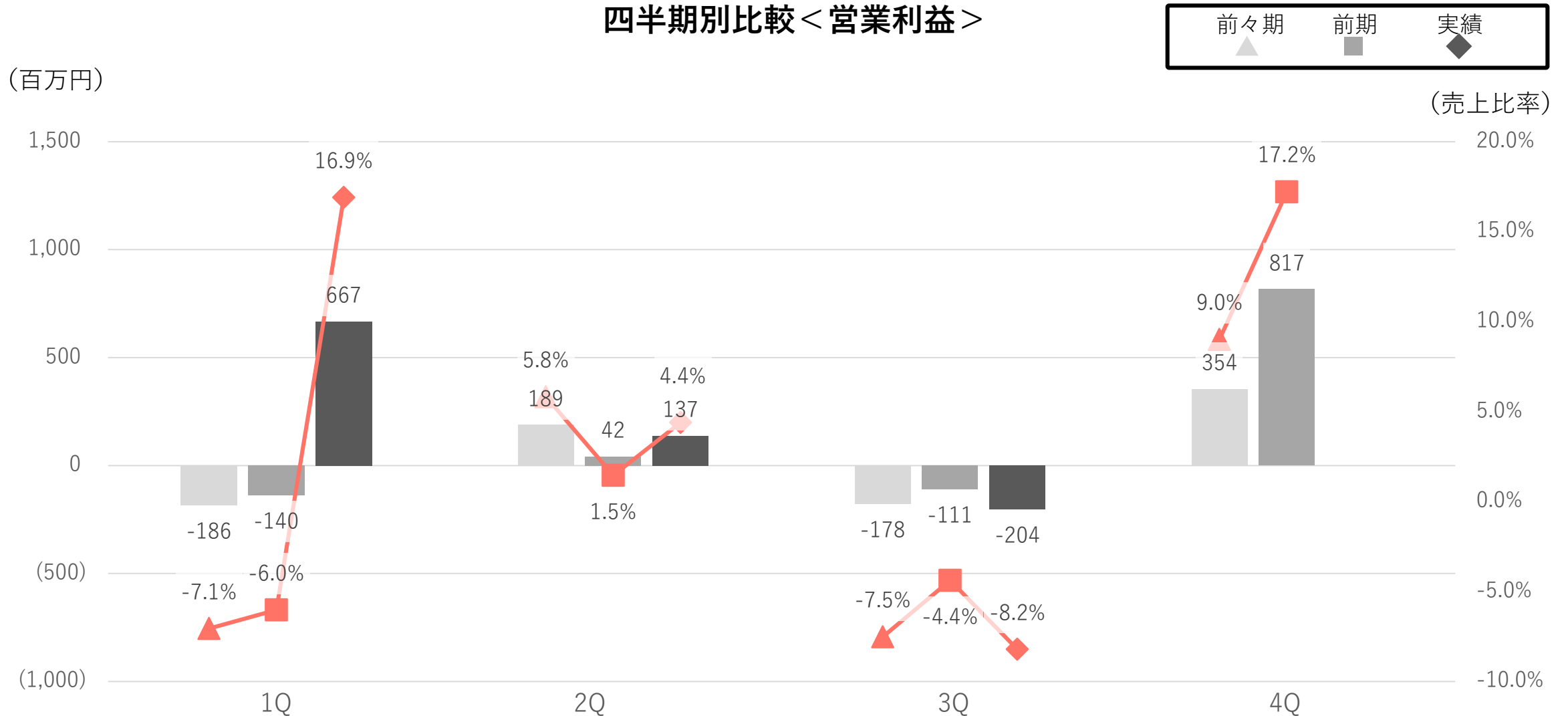
(百万円)

(売上比率)



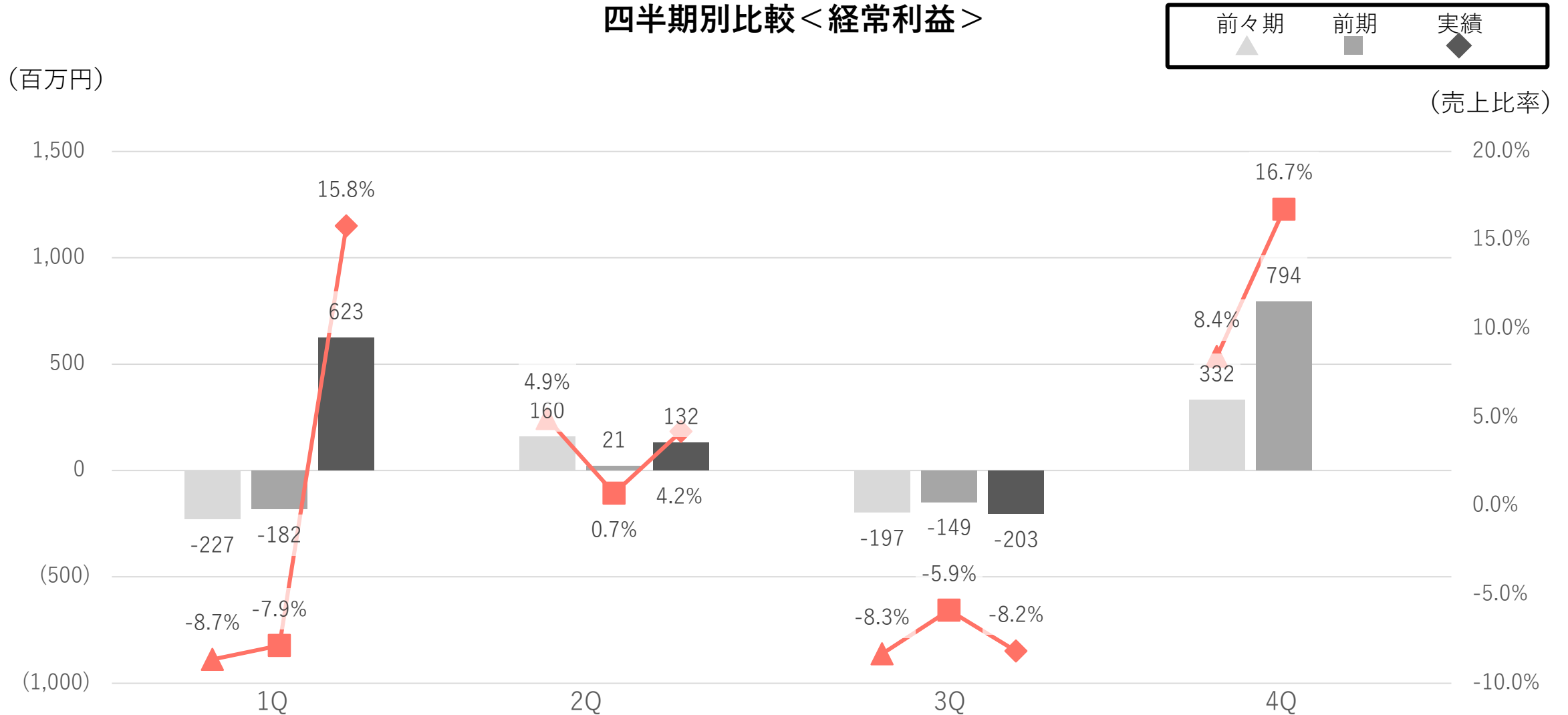
四半期別業績数値 営業利益（連結）

四半期別比較＜営業利益＞



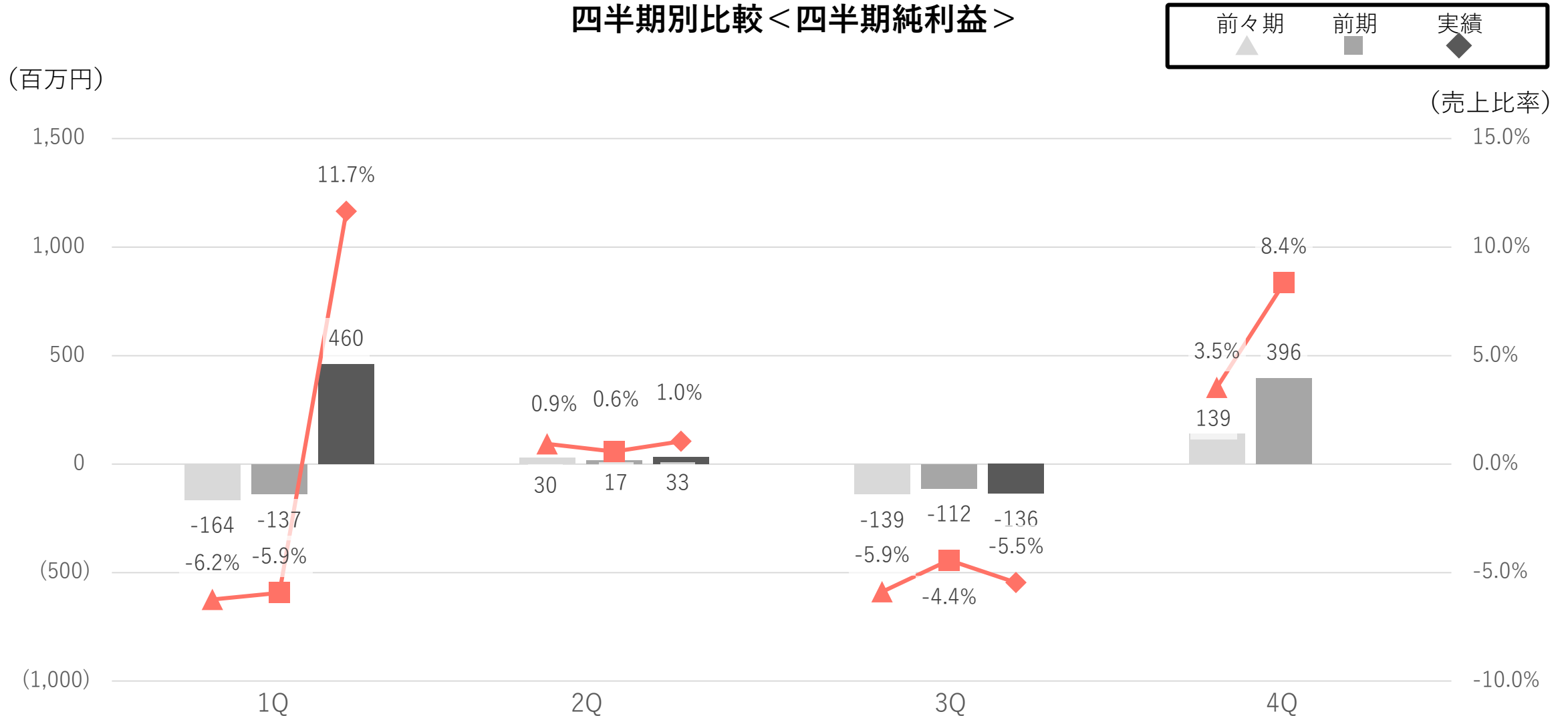
四半期別業績数値 経常利益（連結）

四半期別比較＜経常利益＞



四半期別業績数値 四半期純利益（連結）

四半期別比較＜四半期純利益＞





IRに関するお問い合わせ先

ツインバード工業株式会社 執行役員 経営企画本部 本部長 小林 和則 (TEL : 0256-92-6111)

決算に関するお問い合わせ先

ツインバード工業株式会社 最高財務責任者 執行役員 管理本部 本部長 渡邊 桂三 (TEL : 0256-92-6111)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する意見や予測等は、資料作成時点で一般に認識されている経済・社会等の情勢及び、当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されており、その情報の正確性を保証するものではなく、今後予告なしに変更される可能性があります。万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いませんのでご承知おきください。