



2024年2月期 今後の事業展開について

2023年4月28日

株式会社ツインバード 証券コード：6897

目次

1. 2023年2月期（前期）

- 1) 業績の振り返り
- 2) 下期の収益改善策の実施状況

2. 2024年2月期（進行期）

- 1) 家電製品事業の収益性向上と成長のシナリオ
- 2) FPSC事業の事業展開
- 3) 原価低減および販管費の見直しと戦略的投資

目次

1. 2023年2月期（前期）

1) 業績の振り返り

2) 下期の収益改善策の実施状況

2. 2024年2月期（進行期）

1) 家電製品事業の収益性向上と成長のシナリオ

2) FPSC事業の事業展開

3) 原価低減および販管費の見直しと戦略的投資

2023年2月期 通期（累計）損益概況

<再掲>

新型コロナワクチン接種に伴うワクチン運搬庫の大型案件の需要が一巡、サプライチェーンの脆弱化や原価高騰及び急激な為替変動などの影響で、上期は売上高4,805百万円（前年上期7,080百万円）、営業利益は480百万円の損失となった

下期は販売価格の改定、中型冷蔵庫などの大型新製品の投入及び拡販、大幅な原価低減などを実行した結果、売上高6,124百万円（前年下期5,789百万円）営業利益521百万円を計上して前年同期より増収増益を達成するも、通期業績は当初計画値に届かず前期より減収減益となる

（参考）

| 単位：百万円 | 2022年度 | | 2021年度 | | | 2022年度 |
|-----------------|--------------|--------------|--------------|-----------|------------|-------------|
| | 新基準* 通期実績 | 旧基準* 通期実績 | 旧基準* 通期実績 | 前期比 差額 | 前期比 成長率 | 通期 業績予想* |
| 売上高 | 10,930 | 11,077 | 12,869 | △1,792 | -13.9% | 13,000 |
| 売上総利益 | 3,461 | 3,608 | 4,528 | △920 | -20.3% | |
| 売上高比 | 31.7% | 32.6% | 35.2% | -2.6pt | | |
| 販売費及び一般管理費 | 3,420 | 3,509 | 3,809 | △299 | -7.9% | |
| 売上高比 | 31.3% | 31.7% | 29.6% | 2.1pt | | |
| 営業利益 | 40 | 98 | 719 | △620 | -86.2% | 280 |
| 売上高比 | 0.4% | 0.9% | 5.6% | -4.7pt | | 2.2% |
| 経常利益 | 143 | 107 | 610 | △503 | -82.5% | 240 |
| 当期純利益（親会社株主帰属分） | 69 | 44 | 419 | △375 | -89.4% | 170 |

*新基準：収益認識会計基準適用後 旧基準：収益認識会計基準適用前（前期比は旧基準で計算しております） *業績予想は2022年4月13日公表値を記載

目次

1. 2023年2月期（前期）

- 1) 業績の振り返り
- 2) 下期の収益改善策の実施状況

2. 2024年2月期（進行期）

- 1) 家電製品事業の収益性向上と成長のシナリオ
- 2) FPSC事業の事業展開
- 3) 原価低減および販管費の見直しと戦略的投資

①家電製品の出荷価格改定（2022.9.1より順次改定済）

当社は、家電製品について2022年9月1日より出荷価格を順次改定いたします。

長期化するパンデミックの影響により、原材料や物流コストが高止まりする中、当社は設計や製造工程の見直しによるコストダウンや販管費の圧縮など、ローコストオペレーションを徹底してまいりました。

しかしながら、今年に入り為替相場が急激に円安・ドル高へと振れたことや、ロシアとウクライナの戦争を契機に原油・原材料価格がさらに高騰したことなどから、調達・製造コストの上昇は、自助努力のみでは到底吸収出来ない水準に達しております。

商品の安定供給およびサービスの向上を図るため、下記の通り出荷価格の改定をさせていただきます。

記

1. 対象カテゴリー

キッチン家電製品（電子レンジ、調理家電、冷蔵庫など）

リビング家電製品（掃除機、照明、空気清浄機、扇風機、浴室TVなど）

2. 価格改定率

現行出荷価格の10%以上

3. 価格改定日

2022年9月1日出荷分より順次

②戦略的新製品の投入 (中身が見える冷蔵庫が家電批評Bestbuyを獲得)

背伸びせず使える冷蔵庫
WIDE & SHORT REFRIGERATOR



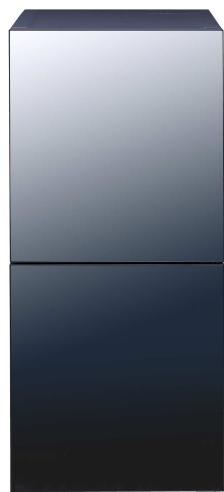
中身が見える冷蔵庫
TOUCH & VIEW REFRIGERATOR



②戦略的新製品の投入 / ③販売店舗数の拡大



TC-E264B
コードレススティック型
クリーナー
2022年10月発売



HR-GJ12B
2ドア冷凍冷蔵庫
2022年10月発売



DR-F282B
センサー付フラット
電子レンジ
2022年10月発売



DR-FH71B
スチームオーブンレンジ
ブラック
販売店舗数を拡大



CM-D457/D465
全自動コーヒーマーカー
販売店舗数を拡大

2023年2月期 下期 損益概況

<再掲>

昨年9月より販売価格の改定、中型冷蔵庫など大型新製品の投入及び拡販、大幅な原価低減を実施、さらにローコストオペレーション徹底による経費削減を実行

売上総利益率は大幅に改善し、上期の営業損失480百万円から下期は営業利益521百万円と大きく業績が回復

| 単位：百万円 | 2022年度* | | | | | | 2021年度* | |
|-------------------------------|---------|--------|---------------|-------|-------|--------------|--------------|--------------|
| | | | 上期 | | | 下期 | 上期 | 下期 |
| | 1Q | 2Q | 実績 | 3Q | 4Q | 実績 | 実績 | 実績 |
| 売上高 | 2,519 | 2,286 | 4,805 | 2,515 | 3,609 | 6,124 | 7,080 | 5,789 |
| 売上総利益 | 670 | 601 | 1,271 | 864 | 1,325 | 2,189 | 2,679 | 1,848 |
| 売上高比 | 26.6% | 26.3% | 26.5% | 34.4% | 36.7% | 35.8% | 37.8% | 31.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 872 | 879 | 1,752 | 820 | 847 | 1,668 | 1,875 | 1,934 |
| 売上高比 | 34.6% | 38.5% | 36.5% | 32.6% | 23.5% | 27.2% | 26.5% | 33.4% |
| 営業利益又は営業損失 (△) | △202 | △278 | △480 | 44 | 477 | 521 | 804 | △85 |
| 売上高比 | -8.0% | -12.2% | -10.0% | 1.8% | 13.2% | 8.5% | 11.4% | -1.5% |
| 経常利益又は経常損失 (△) | △167 | △233 | △400 | 76 | 467 | 544 | 754 | △144 |
| 四半期純利益又は四半期純損失 (△) (親会社株主帰属分) | △131 | △168 | △299 | 49 | 319 | 369 | 492 | △73 |

下期は
収益性を
大きく改善

*2022年度：新基準（収益認識会計基準適用後） *2021年度：旧基準（収益認識会計基準適用前）

目次

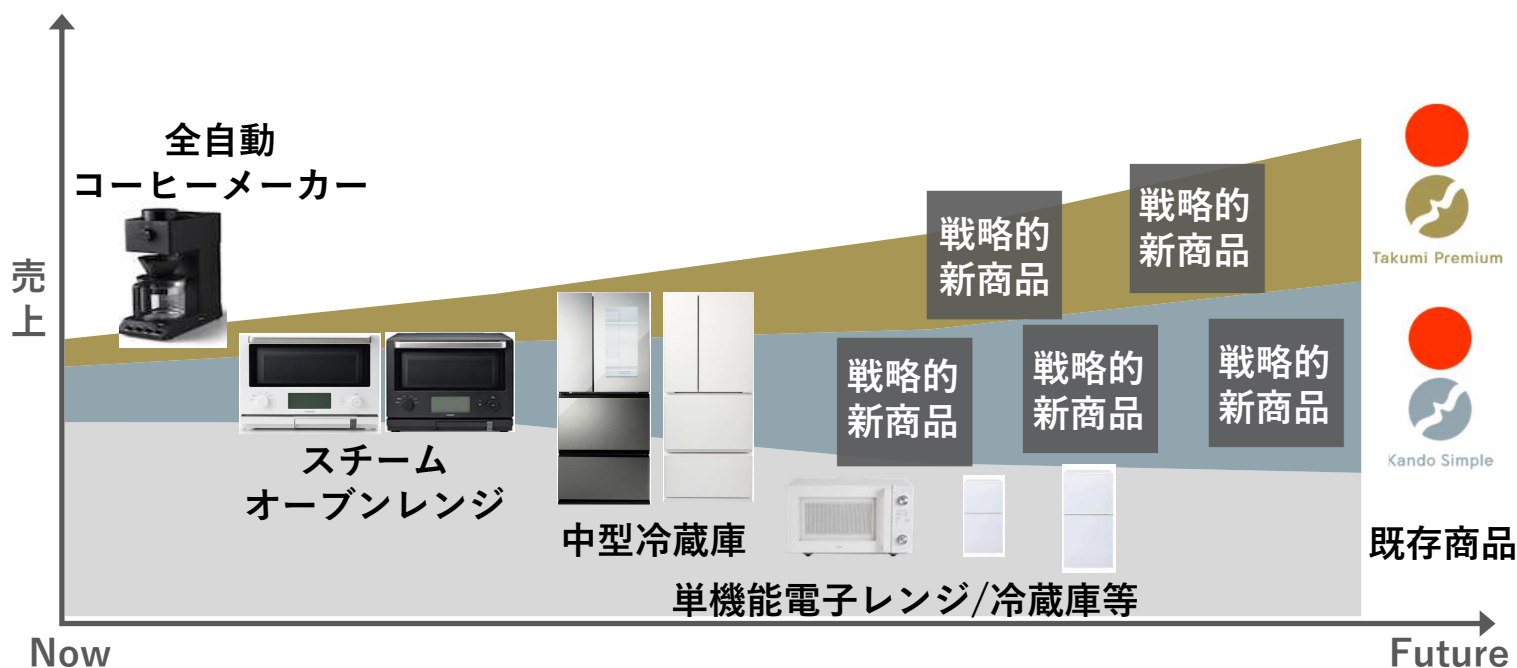
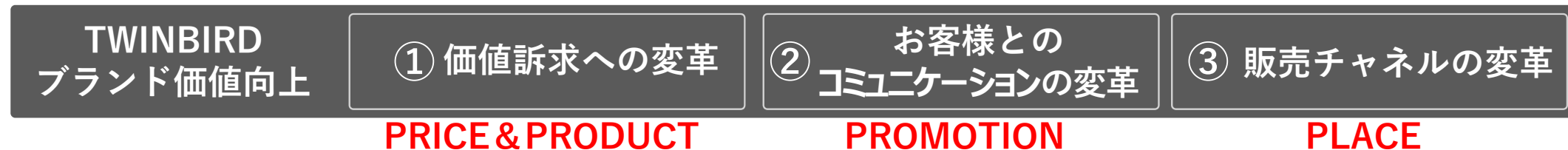
1. 2023年2月期（前期）

- 1) 業績の振り返り
- 2) 下期の収益改善策の実施状況

2. 2024年2月期（進行期）

- 1) 家電製品事業の収益性向上と成長のシナリオ
- 2) FPSC事業の事業展開
- 3) 原価低減および販管費の見直しと戦略的投資

①家電製品事業の収益性向上と成長のシナリオ



- ① 匠・感動ブランドラインの高付加価値型製品の開発と拡販
- ② 重点商品カテゴリのラインナップ拡充とシリーズ化
- ③ 単機能電子レンジ、冷蔵庫の円滑な供給

・ 図はイメージを表現しています。

【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。

②アサヒビール株式会社様より「THE DRAFTERS」サーバーを製造受託



THE DRAFTERS

WOODY SERVER

ホームサーバーは
ラグジュアリーに。

ウッディサーバー

登場



氷点下のスーパードライが自宅で楽しめる「THE DRAFTERS」の人気を受け、今期も好調に推移

目次

1. 2023年2月期（前期）

- 1) 業績の振り返り
- 2) 下期の収益改善策の実施状況

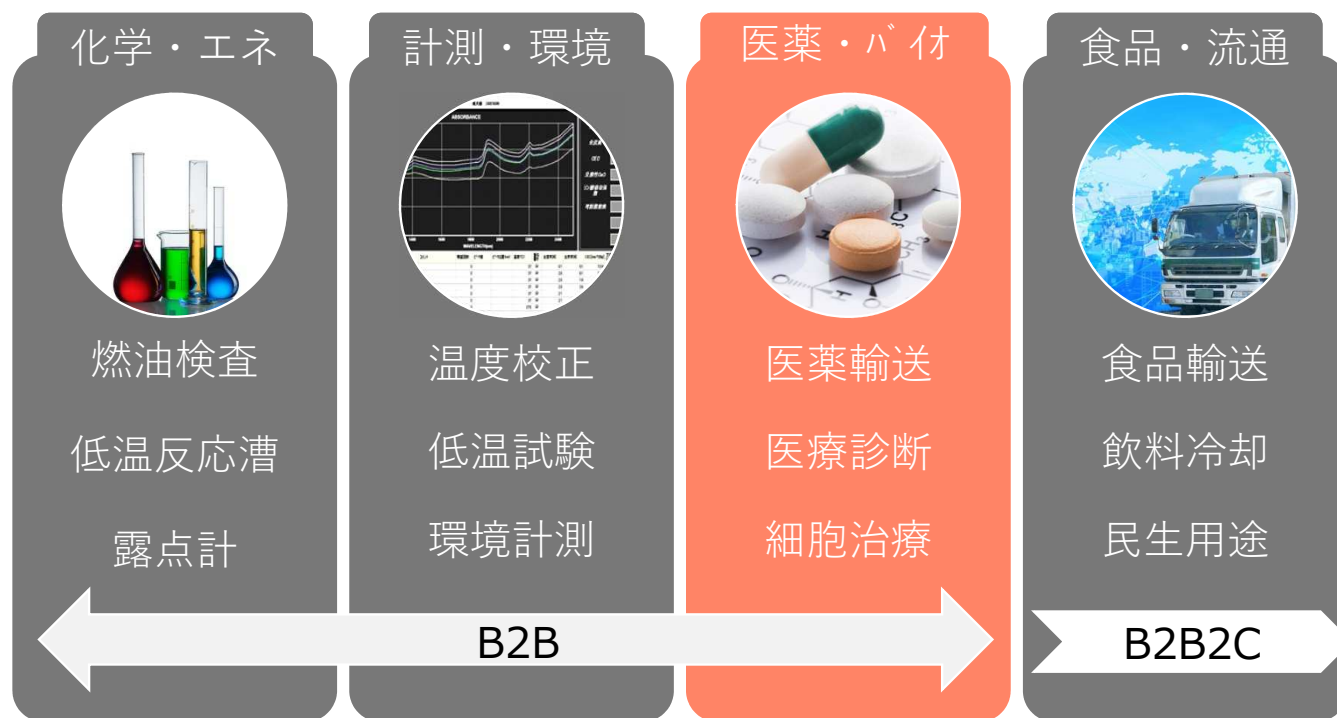
2. 2024年2月期（進行期）

- 1) 家電製品事業の収益性向上と成長のシナリオ
- 2) **FPSC事業の事業展開**
- 3) 原価低減および販管費の見直しと戦略的投資

①FPSC製品の注力4分野と主要な地域

- 4分野に注力し、重点顧客との取引深耕と成功事例の横展開により、事業規模の拡大を図る。

注力4分野



※新冷却技術 FPSC (フリー・ピストン・スターリング・クーラー)

主要な地域

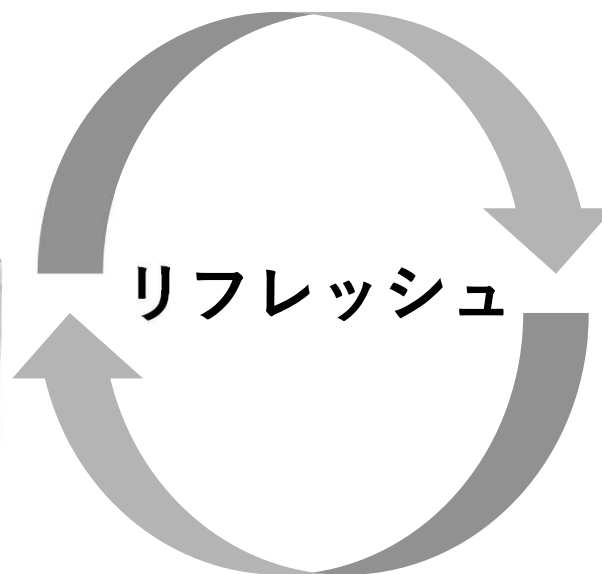
北米および欧州



②ワクチン運搬庫のリフレッシュサービスを追加受注

高い信頼性が求められるため定期的なメンテナンス（リフレッシュサービス）が必要
2023年5月からの高齢者/基礎疾患向け新型コロナウイルスワクチン配送対応として
新たに5千台の追加受注を獲得（累計1万4千台）

接種会場



 TWINBIRD

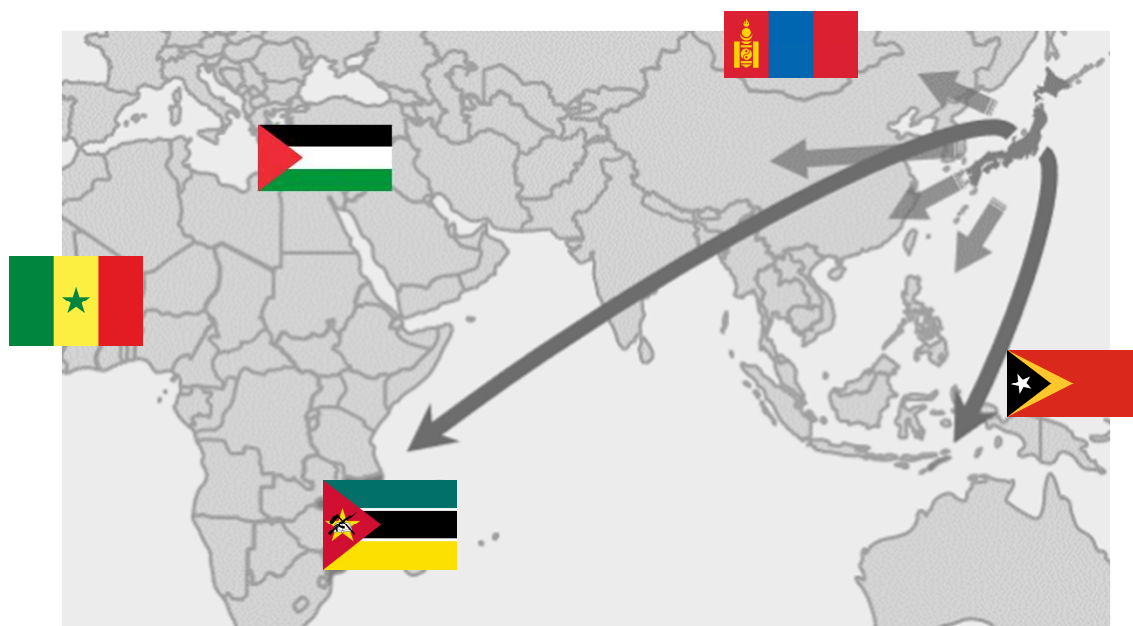


※最終性能検査

③ 「ラスト・ワン・マイル支援」を通じた海外展開

新型コロナウイルス感染症対策への国内貢献実績をアフリカ・アジア各国に展開中

2021年度よりJICAと連携し「ラスト・ワン・マイル支援」を通じて、東ティモール、モザンビーク、セネガル、モンゴルにワクチン運搬庫を納入いたしました。2023年度は、中東パレスチナの他、各国へ国際貢献活動の拡大を継続してまいります。



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

写真は提供：JICA
私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

④FPSC事業のグローバル展開：「国際認証取得」

「国際認証取得」に向けた活動

ワクチン運搬庫[SC-DF25WL]の国内での実績より、「国際認証取得」を推進中
国際認証はWHO認可による医療機材の認証制度であるWHOのPQS(Performance, Quality and Safety)認証、
国連関係機関をはじめ、大手NGOや慈善団体の機材選定基準にもなります。

<国際認証>

- ①事業所の認証 ISO 9001/ISO 14001
- ②製品の認証 IEC規格(欧州)



<PQS認証>

ワクチン運搬庫
SC-DF25 ディープフリーザー
PQSカテゴリー：E003(Refrigerators and freezers)

WHO認可の医療機材

社会課題解決に向けた活動

グローバル展開の加速

⑤医薬品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検討

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

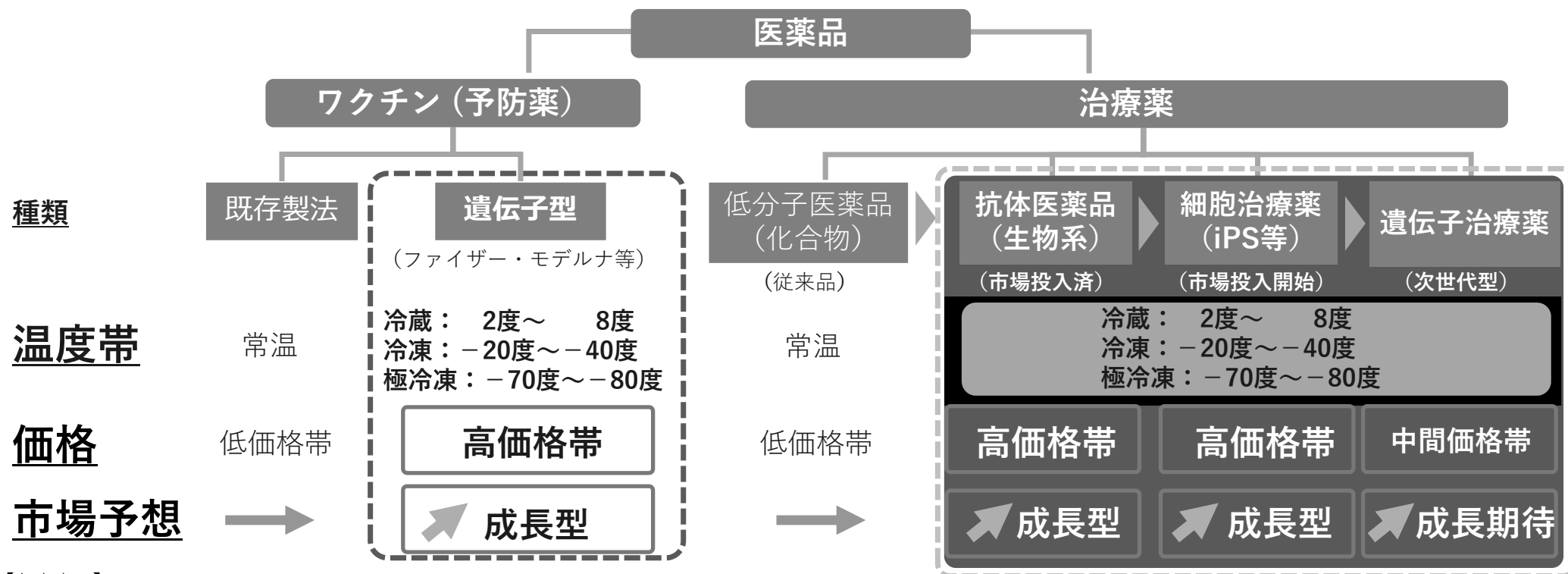
医療研究

治験

先進的治療薬

⑤ 医薬品コールドチェーン構築による新たな事業領域への挑戦

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」への事業拡大を検討



【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。

⑥ グローバルコールドチェーンのスタンダード技術をめざして



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

当社は SDGsの一つである「すべての人に健康と福祉を」の達成に向けて、国内外のネットワークを通じ、グローバル規模での最新技術に基づくコールドチェーンの構築や医療サービスの拡充に参画し、当社スターリング冷凍技術が医療分野でスタンダードの一つとなるよう取り組んでまいります。

私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

⑦脱炭素需要の開拓

産業分野におけるCO₂削減等「カーボンニュートラル政策」に向けた新たな活用提案

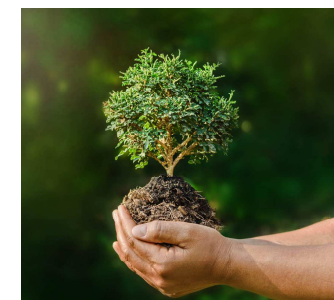
冷却工程を必要とする製造ライン

排熱による温度上昇を抑えるため、大規模なエアコンが必要

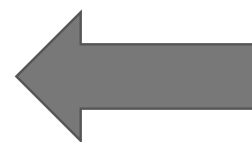


FPSC技術の特徴

・省電力 ・低排熱 ・フロン不使用



ご提案



使用電力量の大幅な削減
「CO₂削減/脱炭素」に貢献可能

当社は日本政府が進める2050年カーボンニュートラルに寄与すべく、今後もFPSC技術の普及に取り組んでまいります



目次

1. 2023年2月期（前期）

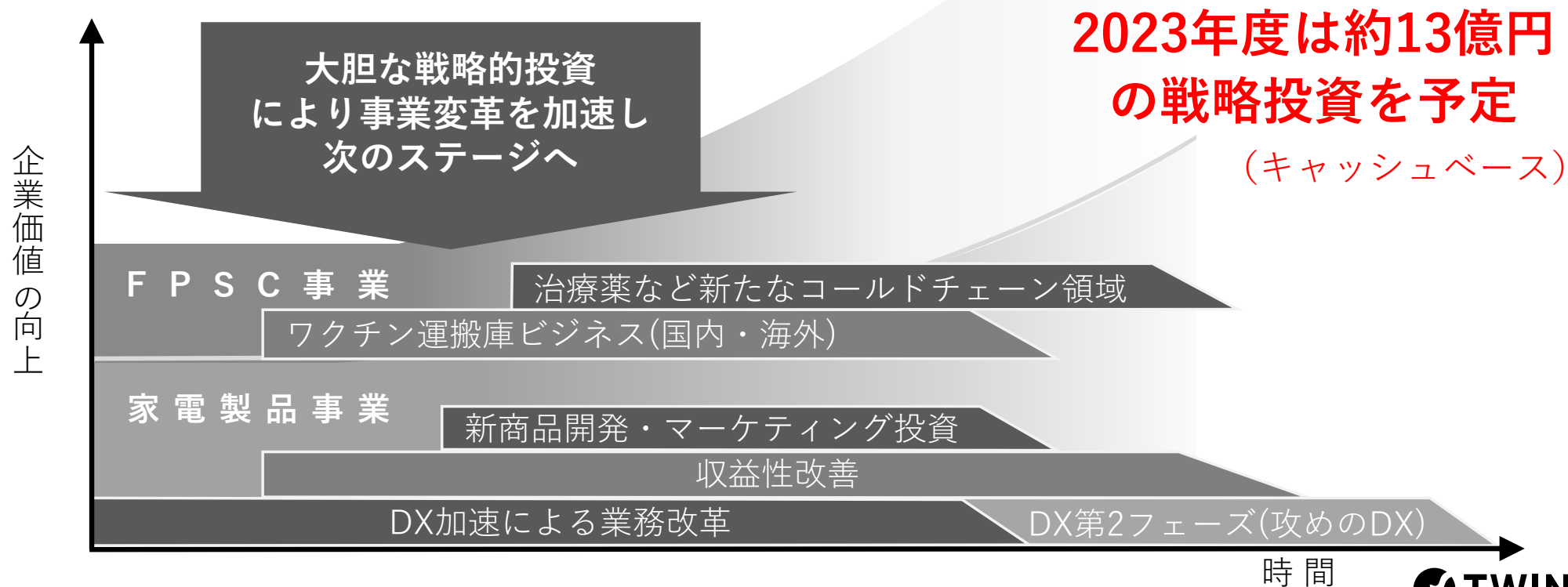
- 1) 業績の振り返り
- 2) 下期の収益改善策の実施状況

2. 2024年2月期（進行期）

- 1) 家電製品事業の収益性向上と成長のシナリオ
- 2) FPSC事業の事業展開
- 3) 原価低減および販管費の見直しと戦略的投資

原価低減および販管費の見直しと戦略的投資

- VA/VE活動を含む原価低減を継続的に実施
 - 創意工夫により経費節減を推進
- 戦略的投資は計画通り継続し、事業の拡大を目指す



【再掲】 2024年2月期 通期個別業績予想

一昨年来の原価高騰及び昨年3月からの急激な為替変動に対して、昨年度下期に実施した販売価格の改定と原価低減の効果により収益性が改善 進行期は通年で収益性改善効果が継続する見込み

またここ数年で高止まりした販売費及び一般管理費の見直しを図り、ローコストオペレーションを徹底する一方で、新製品開発やリブランディング活動などの大胆な戦略的投資を実行し、事業のサステナビリティ向上を目指す

| 単位：百万円 | 2023年度（個別） | 2022年度（個別） | |
|--------|------------|------------|---------------|
| | 通期 業績予想 | 前期 実績 | 前期比 差額 変動率 |
| 売上高 | 11,000 | 10,838 | 161 1.5% |
| 営業利益 | 300 | 42 | 257 598.8% |
| 売上高比 | 2.7% | 0.4% | 2.3pt |
| 経常利益 | 260 | 147 | 112 76.8% |
| 当期純利益 | 180 | 57 | 122 213.1% |

※ 連結子会社の解散・休眠化に伴い、2023年度は非連結決算への移行を予定しております。

※ 新中期経営計画（2023-2025）については、2023年上期を目途に発表予定



IRに関するお問い合わせ先

株式会社ツインバード 執行役員 企画管理本部 副本部長 井上 淳也 (TEL : 0256-92-6111)

決算に関するお問い合わせ先

株式会社ツインバード 最高財務責任者 執行役員 企画管理本部 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。