

チャレンジ精神に満ちた パッケージソリューション・プロバイダー



竹本容器株式会社 会社説明会資料

(東証1部 4248)

2017年8月24日

資料構成

1. 2017年12月期第2四半期トピックス
2. 2017年12月期第2四半期業績概要
3. 中長期目標



2017年12月期第2四半期トピックス

東京証券取引所市場第一部に指定されました

当社株式は、2014年12月17日より東京証券取引所市場第二部に上場しておりましたが、このたび、2017年5月29日に東京証券取引所より市場第一部指定の承認をいただき、2017年6月19日付けで東京証券取引所市場第一部銘柄となりました。

また、あわせて2017年6月16日を払込期日とする公募増資500,000株、ならびにオーバーアロットメントによる売出に関連する第三者割当増資82,000株を実施いたしました。

この結果、当社の発行済株式数ならびに資本金は以下の通りとなりました。

発行済株式数 : 6,264,200株

資本金 : 803,144,725円

なお、2017年6月末現在の単元株以上を保有されている当社株主数は以下のとおりです。

5,246名 (2016年12月末比 +1,898名)

資料構成

1. 2017年12月期第2四半期トピックス
2. 2017年12月期第2四半期業績概要
3. 中長期目標



2017年12月期第2四半期業績概要

2017年12月期第2四半期連結決算ハイライト

- ・スタンダードボトル、カスタムボトルとも需要が伸び売上高は続伸
- ・昨年完成の日本国内の二工場と研究開発用の資産に係る減価償却費負担増加し、営業利益・経常利益は前期比減少

	2016年1-6月 ¥17.05/RMB ¥111.70/USD	2017年1-6月 ¥16.39/RMB ¥112.34/USD	前年同期比		2017年計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	百万円 6,455	百万円 6,970	百万円 + 514	+8.0%	百万円 + 404	+6.1%
営業利益	740	713	△ 27	△3.7%	+ 48	+7.3%
売上高営業利益率	11.5%	10.2%	△1.2 P	—	+0.1P	—
経常利益	748	717	△ 31	△4.2%	+ 61	+9.4%
四半期純利益	479	500	+ 20	+4.3%	+ 47	+10.4%
減価償却費	375	462				
設備投資額	1,202	748				
(うち 金型)	192	182				
EBITDA	1,115	1,175				

2017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

	2016第2四半期	2017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	5,103	5,476	+373	+7.3%	+286	+5.5%
営業利益	556	574	+ 18	+3.3%	+ 88	+18.1%

売上変動要因

- ① 顧客企業の業績好調による、化粧品向けを中心とした需要の増加
- ② 開発提案型営業によりスタンダードボトル、カスタムボトルとも売上増加

利益変動要因

- ① 売上高は前期比7.3%増となるも売上総利益率の低い他社製品売上が中心のため、売上総利益率は微減
- ② 昨年稼働の結城事業所印刷棟、岡山事業所の減価償却費負担増
- ③ プラスチック原材料価格は上昇傾向にあり、前年同期比で負担増加要因に（国内は3百万円負担増）

2017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
(百万円)

	2016第2四半期 ¥17.05/RMB	2017第2四半期 ¥16.39/RMB	前年同期比		計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	1,366 (80)	1,468 (89)	+101 (+9)	+7.4% +11.8%	+83 (+ 0)	+ 6.0% + 0.3%
営業利益	189 (11)	154 (9)	△35 (△1)	△18.5% △15.3%	△38 (△3)	△20.1% △24.4%

売上変動要因

- ① 開発提案型営業により人民元ベースではスタンダードボトル、カスタムボトルとも売上増加
- ② 為替変動の影響は前年同期比で円換算額減少 (▲59百万円)、計画比で円換算額増加 (+79百万円)

利益変動要因

- ① 売上高増加したものの、前期末比の在庫減少の影響があり、売上総利益額減少、粗利率も低下
- ② プラスチック原材料価格は前年同期比上昇 (9百万円負担増)
- ③ 為替変動の影響は前年同期比で円換算額減少 (▲6百万円)、計画比で円換算額増加 (+8百万円)

2017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

- ・スタンダードボトルの品揃え強化と開発提案型営業の展開により、全区分で売上は増加

区分	2016第2四半期		2017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	3,963	61.4	4,217	60.5	+254	+6.4
日用・雑貨	301	4.7	334	4.8	+33	+11.0
食品・健康食品	602	9.3	610	8.8	+8	+1.5
化学・医薬	308	4.8	320	4.6	+11	+3.9
卸、その他	1,279	19.8	1,486	21.3	+207	+16.2
合計	6,455	100.0	6,970	100.0	+514	+8.0

※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。

2017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

- ・日本国内で他社製品を使用した売上が継続して増加
- ・開発提案型営業の推進により、日本、中国でカスタムボトル売上増加

区分	2016第2四半期		2017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)	4,807	74.5	4,964	71.2	+156	+3.3
顧客金型製品 (カスタムボトル)	691	10.7	785	11.3	+93	+13.6
他社製品	803	12.4	1,066	15.3	+262	+32.7
材料その他	152	2.4	154	2.2	+1	+1.0
合計	6,455	100.0	6,970	100.0	+514	+8.0

※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

2017年12月期第2四半期業績概要

金型（新製品）開発状況

当社グループでは、日本と中国の生産拠点用に金型の開発を行っており、日本では外部メーカーに金型製作を発注していますが、中国子会社では自社による金型製作も行っています。現在、日本と中国の金型開発部門では人員増加や金型設計標準化を進めており、より機能性の高い金型開発にも取り組んでいます。

また、来年初めに工場が完成予定のインド向けの金型開発にもすでに着手しております。

2017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。

			金型数
	2017年第2四半期 完成金型数	製作中	合計
日本	86 (19)	39 (7)	125 (26)
中国	59 (15)	103 (4)	162 (19)
合計	145 (34)	142 (11)	287 (39)

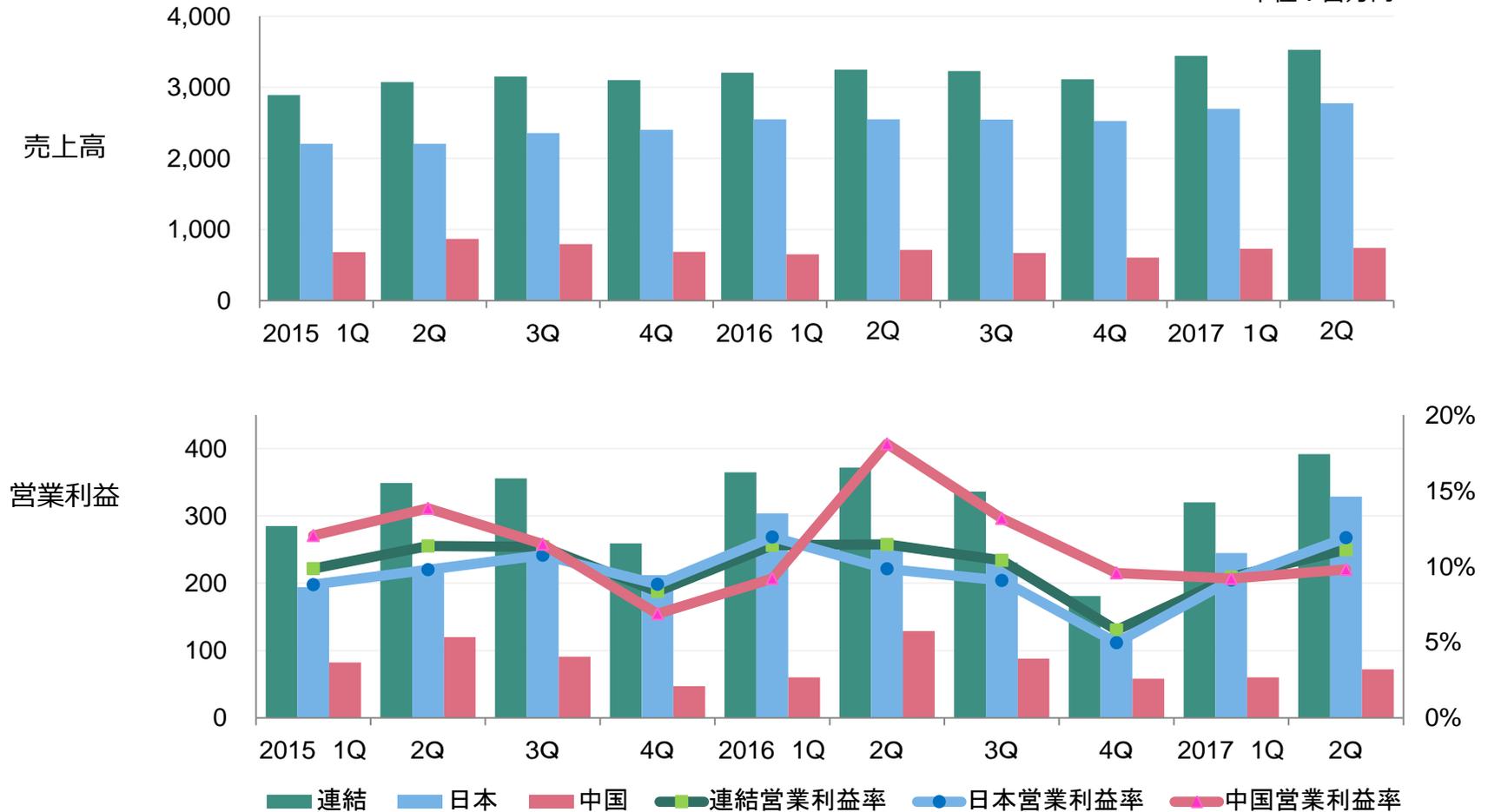
※表の（ ）は内数でカスタムボトル用金型

2017年6月末時点での自社金型数は**3,160型**となっている。

2017年12月期第2四半期業績概要

2015年以降の各四半期業績の推移

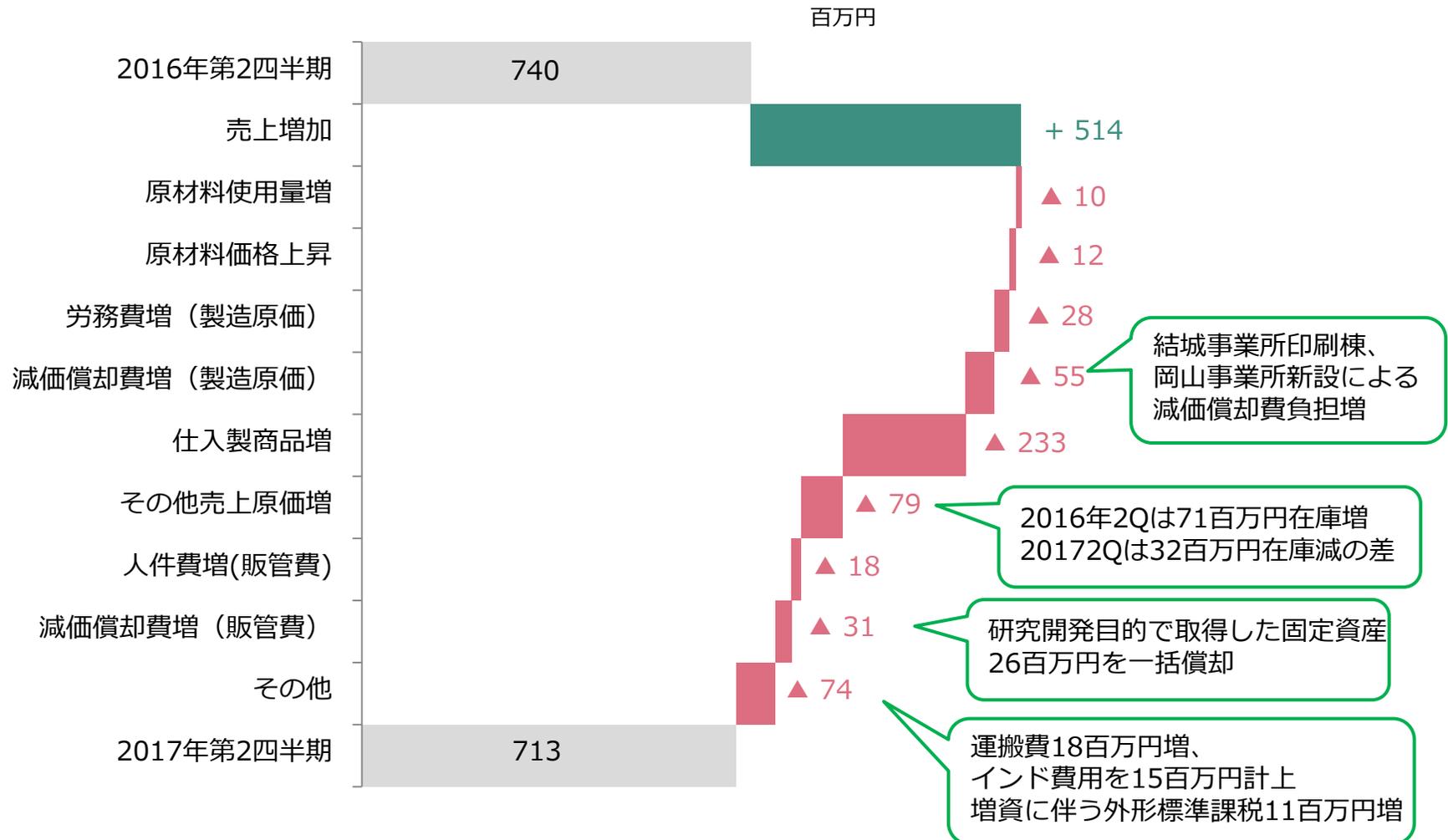
単位：百万円



※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

2017年12月期第2四半期業績概要

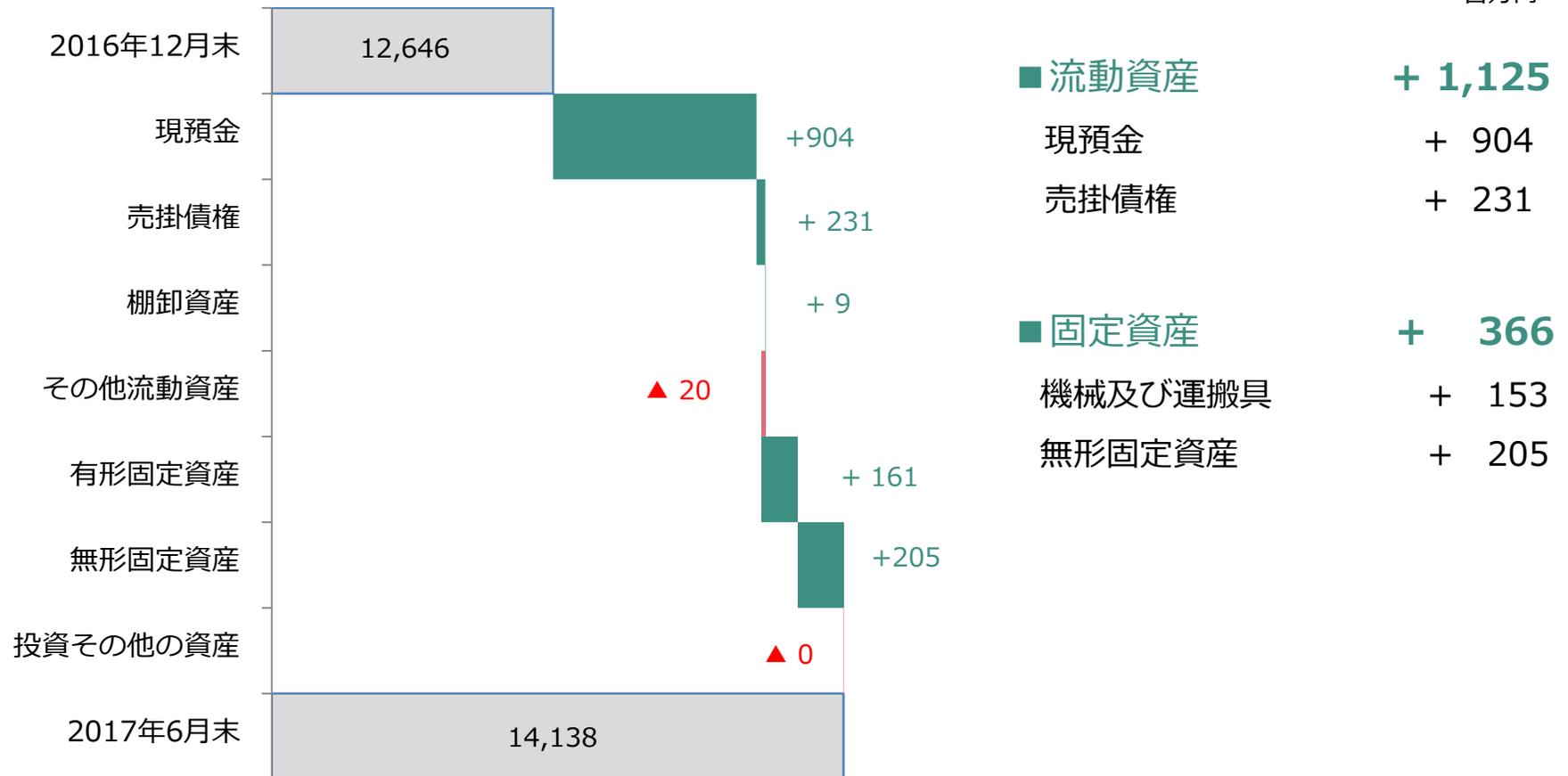
2017年第2四半期 営業利益の変動分析



2017年12月期第2四半期業績概要

2017年12月期第2四半期 連結貸借対照表 資産の部

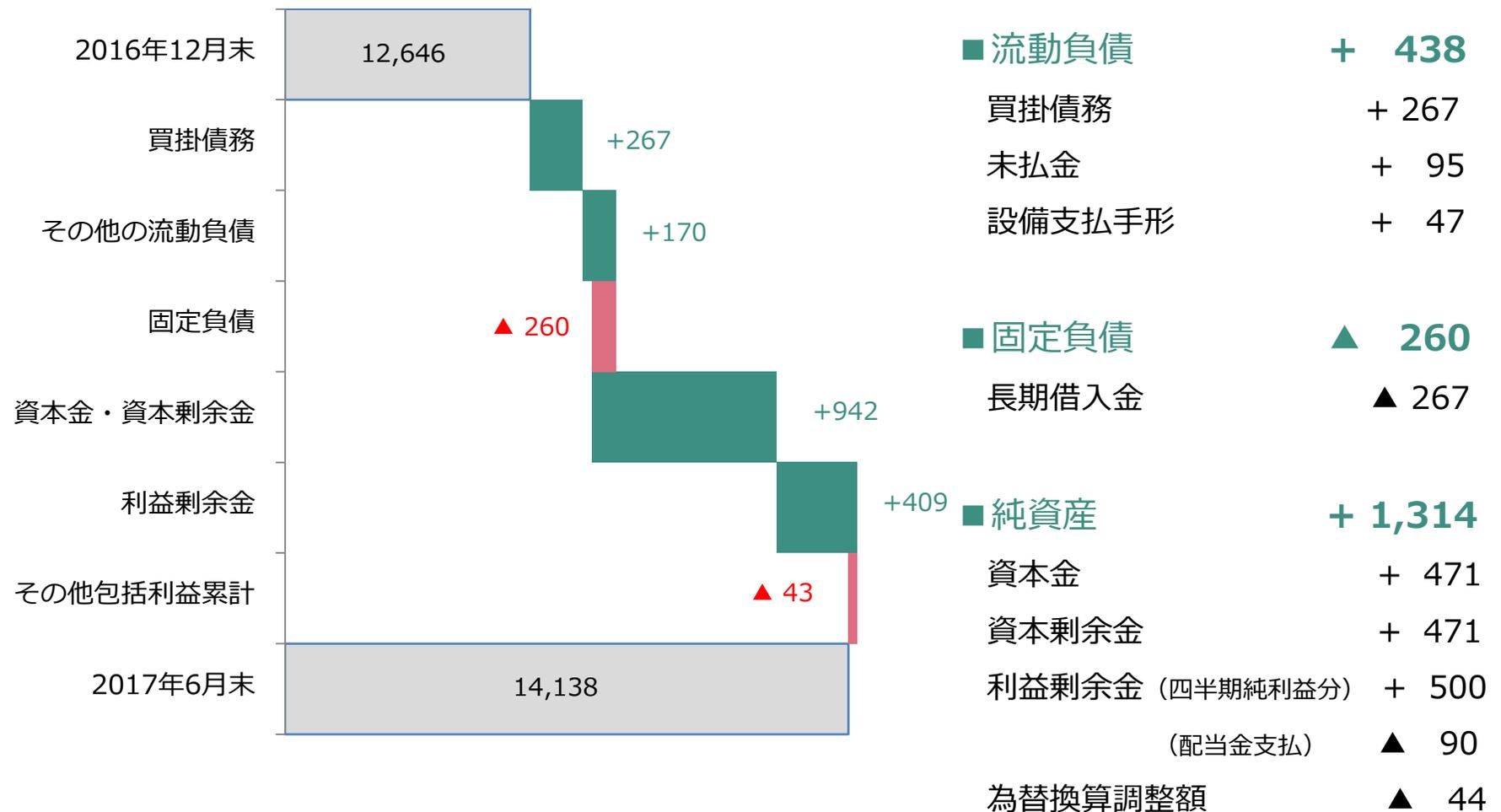
百万円



2017年12月期第2四半期業績概要

2017年12月期第2四半期 連結貸借対照表 負債・純資産の部

百万円



資料構成

1. 2017年12月期第2四半期トピックス
2. 2017年12月期第2四半期業績概要
3. 中長期目標



- 以下に掲げるお客様ニーズの変化を踏まえ、中期計画を策定しております。

お客様ニーズの変化

パッケージで
個性化・差別化を
図りたい

付加価値向上に
繋がる機能的な
容器が欲しい

開発リスクを
抑えたい

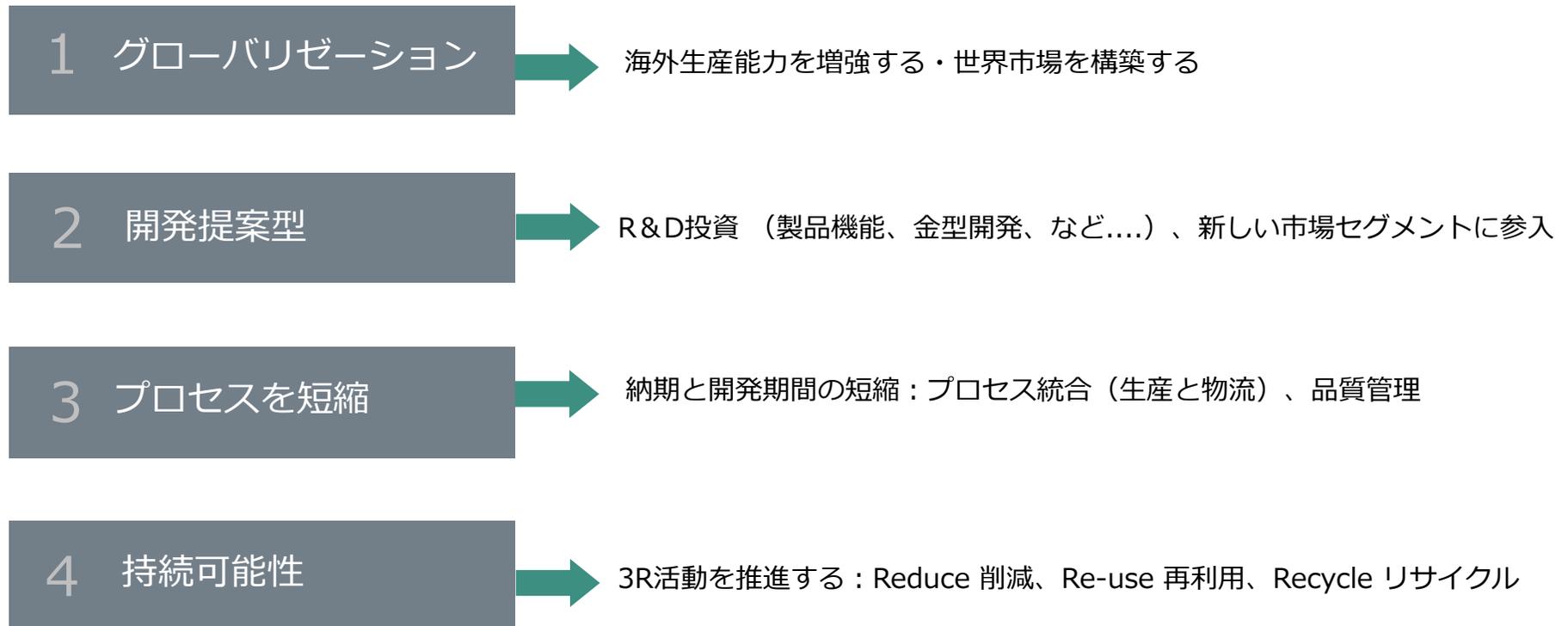
開発期間を
短くしたい

- ・デザイン強化
- ・付属機能強化
- ・カスタマイズ提案力の強化

- ・金型開発体制の強化
- ・開発及び納期の短縮化
- ・強みである品揃えを更に拡大

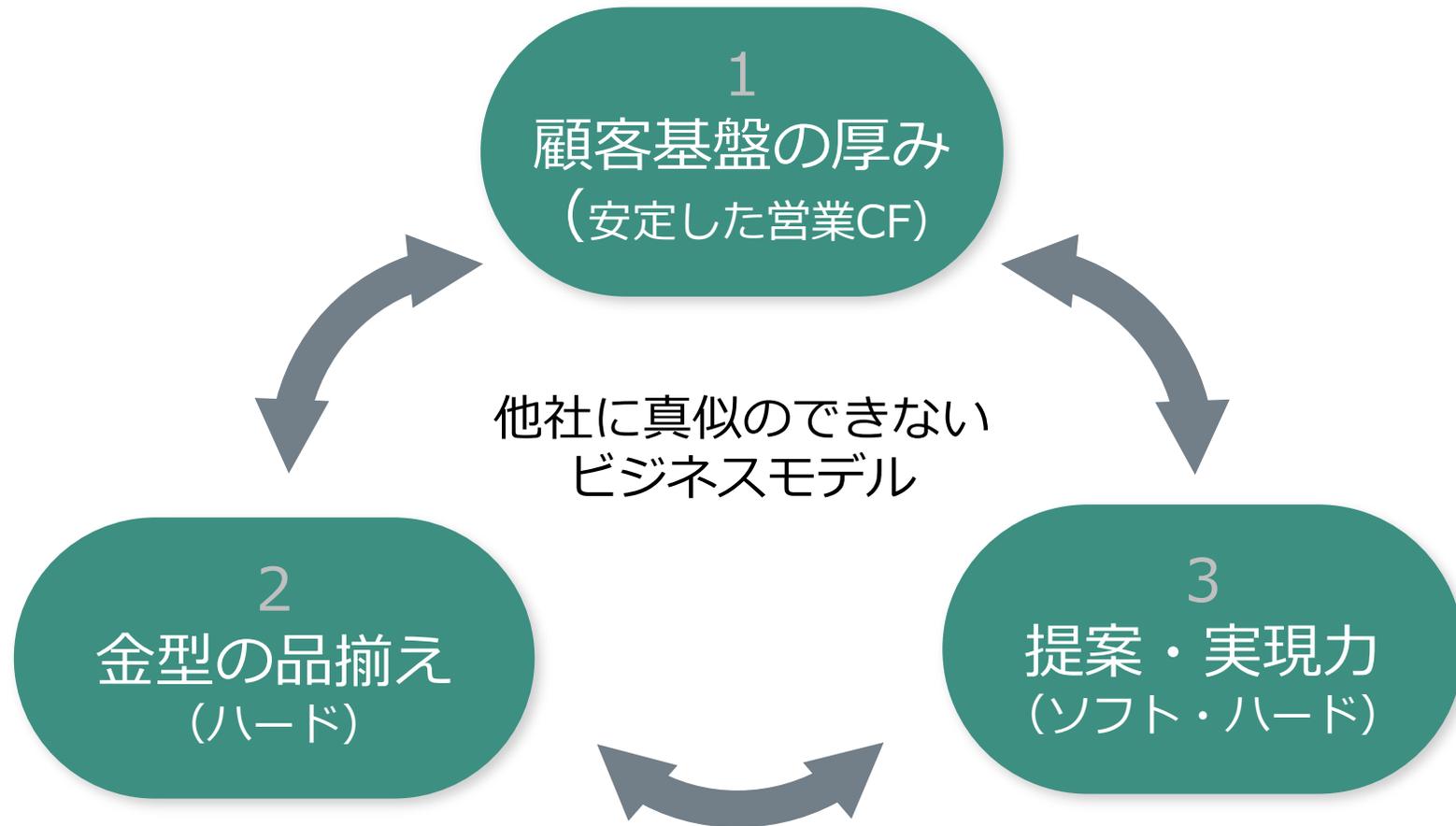
上記各項目に取り組むことを中期計画の柱と設定
(品質確保を大前提として)

必要な容器パッケージを必要な時に必要なだけ：顧客への提供を強化するための4つのチャレンジ

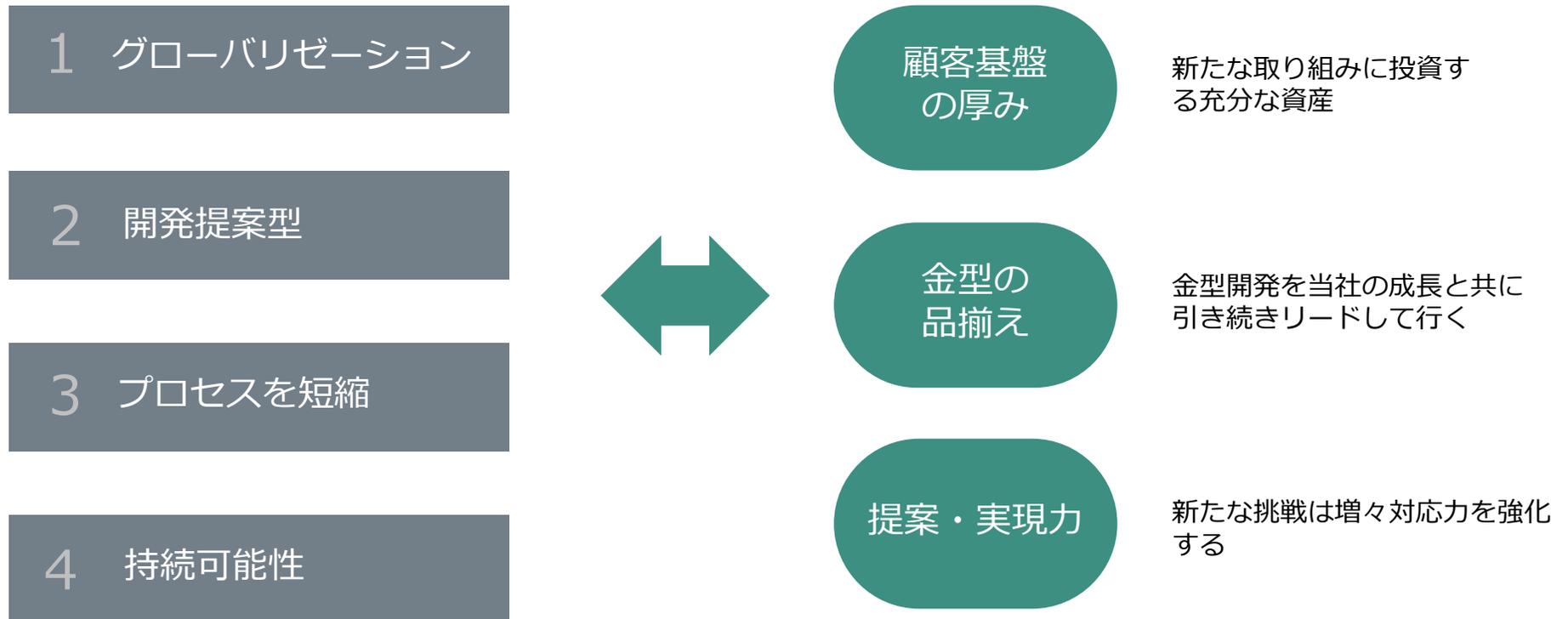


優位性 1 + 2 + 3

優位性の相乗効果



当社独自のビジネスモデルは将来の成長を支援していきます



- 「金型品揃え」「提案力」の各指標に拘わることで、お客様ニーズにお応えし、共に成長することで「取引基盤」を拡大させて参ります。

	前期までの累計	直近2年間（実績）	今後3年（計画）
<金型品揃え>			
スタンダードボトルの投資額	4, 5 3 6 百万円	7 1 9 百万円	2, 0 9 0 百万円
<提案力>			
I P 件数（※）	7 6 件	2 1 件	1 8 0 件
<取引基盤>			
	2 0 1 5 年度	2 0 1 6 年度	2 0 1 9 年度
1社当り取引金額	2, 6 2 9 千円	2, 7 9 5 千円	3, 2 1 5 千円
取引社数	4, 6 4 8 社	4, 5 7 8 社	4, 7 5 0 社
（日本国内）	4, 0 9 0	4, 0 4 8	4, 0 5 0
（中国・その他）	5 5 8	5 3 0	7 0 0

（※） I P 件数とは、特許・意匠登録などの知財関係の申請件数のこと

- 今後の海外展開を見据え、3年を目途にグローバルな生産体制を構築していくことを計画しています



	北米	欧州	インド	中国
製造	中国工場/協力先	中国工場/協力先	付属品	容器/金型
2017年	} 最適な体制の検討	}	工場の建設開始	工場の増設等
2018年			工場の稼働	工場の増設等
2019年			生産委託体制等の開始	

インドにおける工場建設

当社グループでは、2016年8月にインド国グジャラート州アーメダバード市に TAKEMOTO YOHKI INDIA PRIVATE LIMITEDを設立、2020年台に世界一の人口国となるインドでの生産拠点設置へ向けて、グジャラート州サナンド市の工業団地内において新工場を建設中です。

所在地：Sanand- II industrial estate, Sanand, Gujarat, India

工場敷地面積：23,395㎡

着手年月：2017年4月

操業開始：2018年3月（予定）

【インド新工場イメージ】



中期計画における数値計画

■ 中期計画においては、以下の数値計画を設定しています

単位：百万円

	2017年 (予)	2018年 (予)	2019年 (予)
売上高	13,236	14,166	15,271
日本	10,515	11,000	11,700
中国	2,697	2,893	3,093
インド他	226	489	711
営業利益	1,252	1,231	1,465
当期利益	870	835	1,018
減価償却費	952	1,122	1,369
EBITDA	2,204	2,353	2,834
EBITDA利益率	16.7%	16.6%	18.6%
ROE	13.7%	11.9%	13.1%
投資額	2,758	1,970	1,452
日本	1,360	1,000	900
中国	873	476	336
インド他	525	494	216

※ 所在地別の売上高は連結消去前の数値であり、合計額は連結売上金額と合致しない

前提条件

- プラスチック原材料: 2017年は前期並み、以降は2015年水準まで上昇すると想定
- 為替レート: 15.5円/元、105円/ドルで推移すると想定
- 設備投資: 2017年はインドで工場建設に着手し、2018年からの稼働を計画

参考資料

会社概要

会社名	竹本容器株式会社
事業内容	プラスチック製容器等の製造・販売
設立年月日	1953年(昭和28年)5月19日
代表者名	代表取締役社長 竹本 笑子
本社所在地	東京都台東区松が谷二丁目21-5
資本金	8億314万円
発行済株式数	6,264,200株 (1単元の株式数 100株)
株主数	5,246名(1単元以上保有)
グループ従業員数	926名

※ 数字はいずれも2017年6月末時点

「挑戦」なくして進化なし