

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

会社説明資料 – 2018年12月期第2四半期

竹本容器株式会社

(東証1部 4248)

2018年8月23日

資料構成

1. 2018年12月期第2四半期トピックス
2. 2018年12月期第2四半期業績概要
3. 当社の特徴と今後の方針



1. 2018年12月期第2四半期トピックス

2018年12月期 第2四半期の振り返り（1）

中間業績

国内海外ともに、お客様からの引き合い・受注ともに好調。第2四半期は売上76億85百万円（前年同期比10.3%増）。営業利益についても償却負担増を吸収し、8億58百万円（前年同期比20.4%増）。

Standoutラボの着工

2018年4月：Standoutラボの工事着手（来期完成）
Standout（際立つ、優れた）パッケージングソリューション提供の拠点。
研究開発だけでなく、本社近隣の東上野にてお客様に試作提案を行なう場として活用予定。



〔Standoutラボ完成予定図〕

1. 2018年12月期第2四半期トピックス

2018年12月期 第2四半期の振り返り（2）

海外市場対応

インド工場完成 2018年7月より商業生産開始
 世界一の人口となるインド需要の取込みを目的として、インド工場の操業開始。成長が見込めるインド市場への布石であると同時に、増加する欧州需要にも対応。



〔インド サンド工場〕

日本市場対応

2018年2月：岡山事業所の増設工事に着手（8月竣工予定）
 増加する国内需要への対応として、岡山事業所の敷地内に生産棟を増設。大量生産ニーズに対してもソリューションを提供できる生産能力体制へ。



〔増設棟（右側） 工事中の岡山事業所〕

1. 2018年12月期第2四半期トピックス

EUを中心としたプラスチック規制について

2018年5月にEUの欧州委員会が使い捨てプラスチック製品の使用を禁止する方針を発表しています。
※あくまでストローや小型スプーンなどが対象であり、包装容器としてのプラスチック製品は対象ではありません。

これは、包装容器も含めたプラスチック製品の全面廃止を目的とするものではなく、限られた資源を有効活用し、さらに再生産して持続可能な形で循環させて経済成長を目指す「循環型経済」へ移行するための取組の一環とされています。あわせて海洋汚染の一因とされているマイクロプラスチックの削減も企図されており、この点でも注目を集めている取組です。

ヨーロッパにおけるプラスチック製品の処理に関しては20%程度が再生利用されるに留まり、残りは焼却による熱エネルギー化か、埋立による最終処分とされています（Plastics Europe HP Plastics – the Facts 2013）。

このような状況の中でEUは包装廃棄物の再資源化率を2030年までに75%とする目標を立てており、EU市場で流通するプラスチック製包装容器は2030年までに再生利用可能なものに変化していくものと考えています。

具体的には、再生利用するためにより分別しやすい容器の開発や再生後の素材を用いた容器の開発などの動きが起きてくると考えています。今後欧州市場に本格的に進出する当社グループではスタンダードボトル開発で蓄積したノウハウを活かし、EUの取組に貢献していきたいと考えています。

資料構成

1. 2018年12月期第2四半期トピックス
2. 2018年12月期第2四半期業績概要
3. 当社の特徴と今後の方針



2. 2018年12月期第2四半期業績概要

2018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
- ・日本、中国の売上高増による粗利額の増加が販管費の伸びを上回り、営業利益・経常利益はともに増加

	2017年1-6月 ¥16.39/RMB ¥112.34/USD	2018年1-6月 ¥17.08/RMB ¥108.67/USD	前年同期比		2018年計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	百万円 6,970	百万円 7,685	百万円 + 715	+10.3%	百万円 + 392	+5.4%
営業利益	713	858	+ 145	+20.4%	+ 74	+9.5%
売上高営業利益率	10.2%	11.2%	+0.9 P	—	+0.4 P	—
経常利益	717	886	+169	+23.7%	+ 95	+12.1%
四半期純利益	500	600	+ 99	+20.0%	+ 66	+12.5%
減価償却費	462	499				
設備投資額	748	969				
(うち 金型)	182	219				
EBITDA	1,175	1,358				

2. 2018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

	2017第2四半期	2018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	5,476	5,803	+327	+ 6.0%	+106	+1.8%
営業利益	574	605	+30	+ 5.3%	▲ 16	▲2.6%

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 岡山事業所の生産機械増を初めとした国内生産能力増強に伴い製品供給量が増加

利益変動要因

- ① 設備投資及び生産体制の確保により、製造コストが増加するものの、生産高増加により売上総利益増加
- ② 販売管理費が計画比増となり、前年同期比では営業利益が増加するものの、計画比では営業利益減少

2. 2018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)

	2017第2四半期 ¥16.39/RMB	2018第2四半期 ¥17.08/RMB	前年同期比		計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	1,468 (89)	1,872 (109)	+404 (+20)	+27.5% +22.4%	+303 (+11)	+19.4% +12.1%
営業利益	154 (9)	285 (16)	+131 (+7)	+85.1% +77.6%	+59 (+2)	+26.1% +18.4%

売上変動要因

- ① 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
- ② 為替変動の影響は前年同期比で円換算額増加（+13百万円）、計画比で円換算額増加（+21百万円）

利益変動要因

- ① 好調なりピート品による売上高積増しと固定費の伸びを抑え、売上総利益の増加
- ② プラスチック原材料価格は前年同期比上昇（10百万円負担増）
- ③ 為替変動の影響は前年同期比で円換算額増加（+5百万円）、計画比で円換算額増加（+7百万円）

2. 2018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

	2017第2四半期 ¥112.34/US\$ ¥121.66/€ ¥1.72/INR ¥3.24/TB	2018第2四半期 ¥108.67/US\$ ¥131.55/€ ¥1.67/INR ¥3.43/TB	前年同期比		計画比	
			増減	増減率	増減	増減率
売上高	128	160	+32	+25.3%	▲11	▲7.0%
営業利益	▲17	▲32	▲14	- %	+30	- %

投資の状況（B/S関連）

- ① インドの工場は4月に完成し、7月からの商業生産へ向けて金型製作、製品試作と許可申請手続きを実施
金型、工場の償却は商業生産開始に伴いスタート
- ② オランダでは現地での製品供給へ向けて、生産委託先の選定、交渉を実施

外部環境（需要・引合いの強さ、立ち上がりの見通しなど）

- ① アメリカの売上高が一顧客当たりの販売金額が伸び円高の影響はあるものの135百万円に増加
- ② オランダでは、展示会への出展により引合数は増加するも、売上高は減少
- ③ インドでは商業生産開始前ながら、商談は先行。一方で工場稼働のための人員増により費用増加

2. 2018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、化粧・美容を中心に売上は増加
- ・食品に関しては国内リピート品の出足が鈍く、前2Q比で若干のマイナス

区分	2017第2四半期		2018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	4,217	60.5	4,623	60.2	+405	+9.6
日用・雑貨	334	4.8	341	4.4	+ 7	+2.2
食品・健康食品	610	8.8	598	7.8	▲12	▲2.0
化学・医薬	320	4.6	412	5.4	+91	+28.5
卸、その他	1,486	21.3	1,709	22.2	+223	+15.0
合計	6,970	100.0	7,685	100.0	+715	+10.3

※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. 2018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

- ・開発提案型営業の推進とリピート注文の増加により、日本、中国でスタンダードボトルの売上増加
- ・カスタムボトルの売上はやや減少しているものの、中国のカスタムボトルの売上は比較的まとまったロットの注文により増加

区分	2017第2四半期		2018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)	4,964	71.2	5,632	73.3	+668	+13.5
顧客金型製品 (カスタムボトル)	785	11.3	767	10.0	▲17	▲2.3
他社製品	1,066	15.3	1,141	14.9	+75	+7.1
材料その他	154	2.2	143	1.9	▲10	▲6.9
合計	6,970	100.0	7,685	100.0	+715	+10.3

※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. 2018年12月期第2四半期業績概要

金型（新製品）開発状況

当社はパッケージングソリューションプロバイダーとしてすべて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。

2018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。

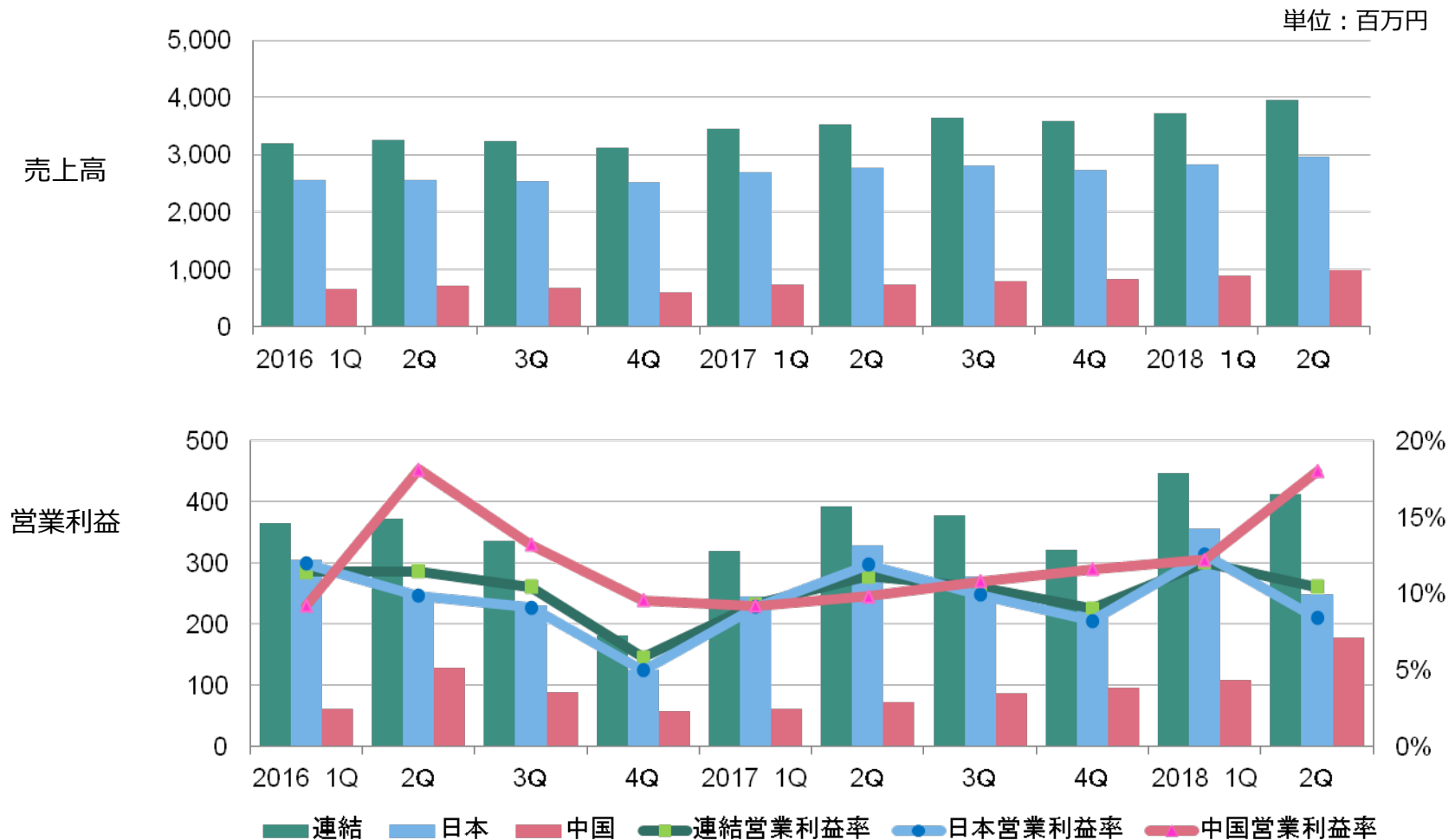
	金型数		
	2018年第2四半期 完成金型数	製作中	合計
日本	68 (14)	91 (15)	159 (29)
中国	71 (20)	51 (12)	122 (32)
インド	3	33	36
合計	142 (34)	175 (27)	317 (61)

※表の（ ）は内数でカスタムボトル用金型

2018年6月末時点での自社金型数は**3,390型**となっている。

2. 2018年12月期第2四半期業績概要

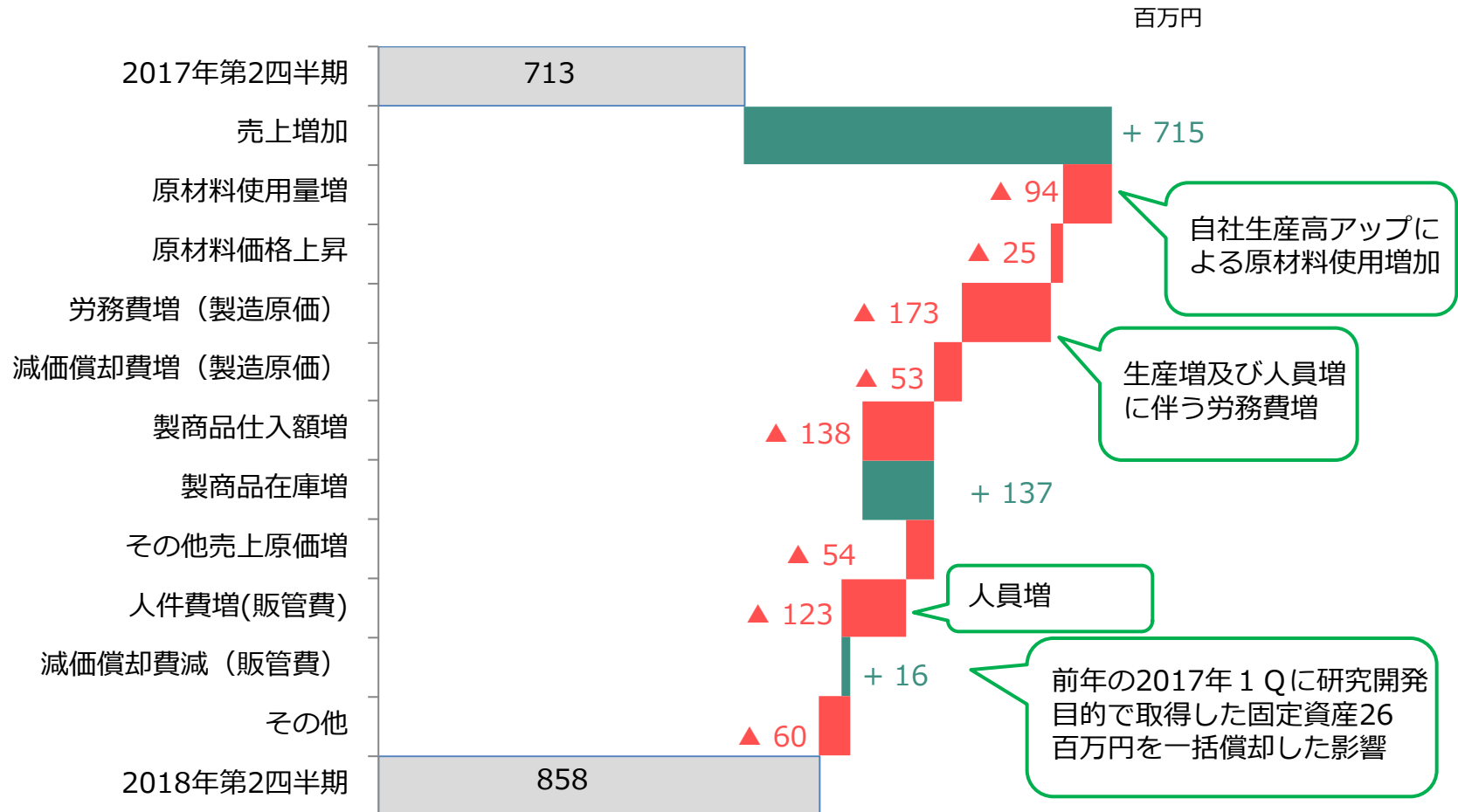
2016年以降の四半期業績の推移



※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

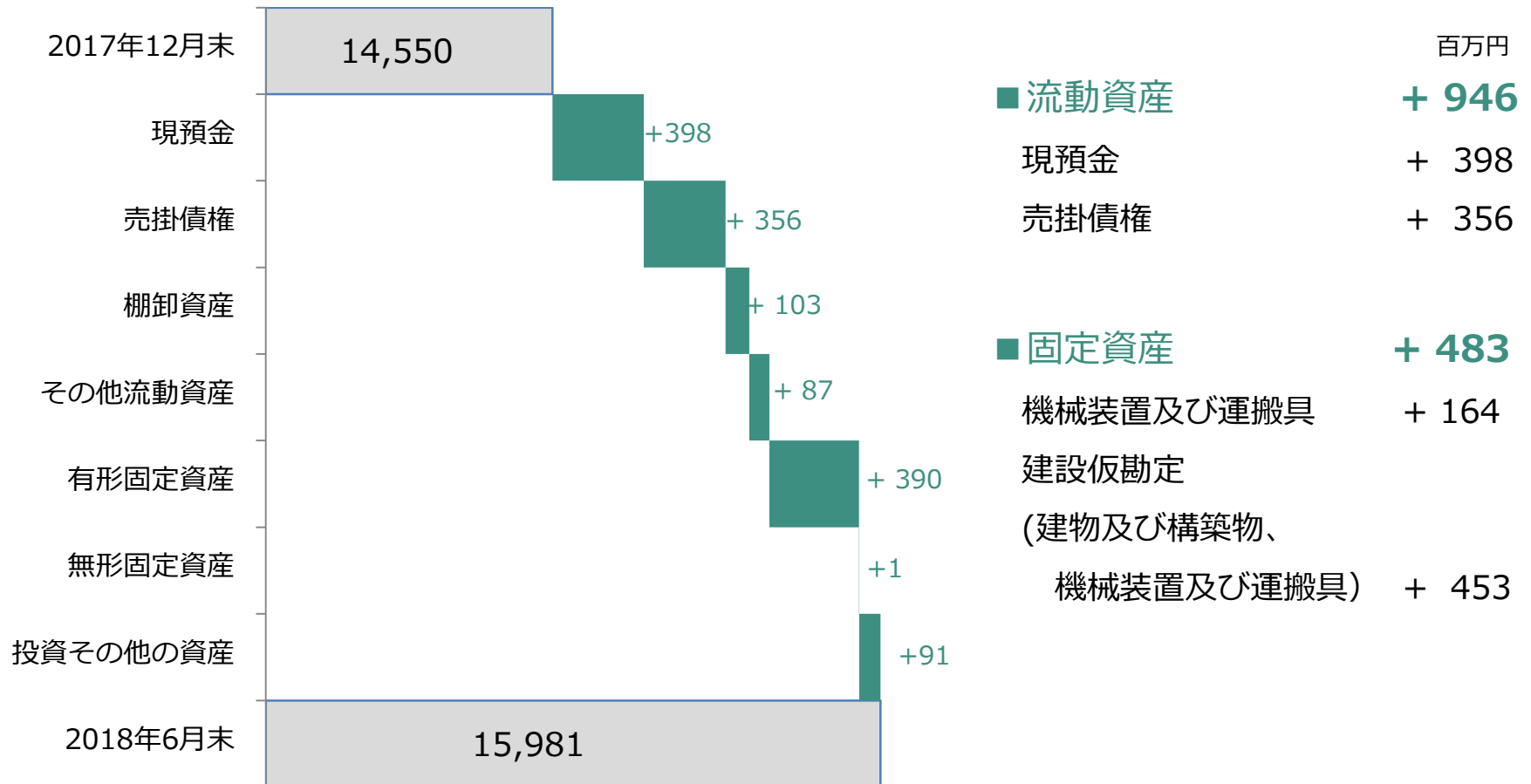
2. 2018年12月期第2四半期業績概要

2018年第2四半期 営業利益の変動分析



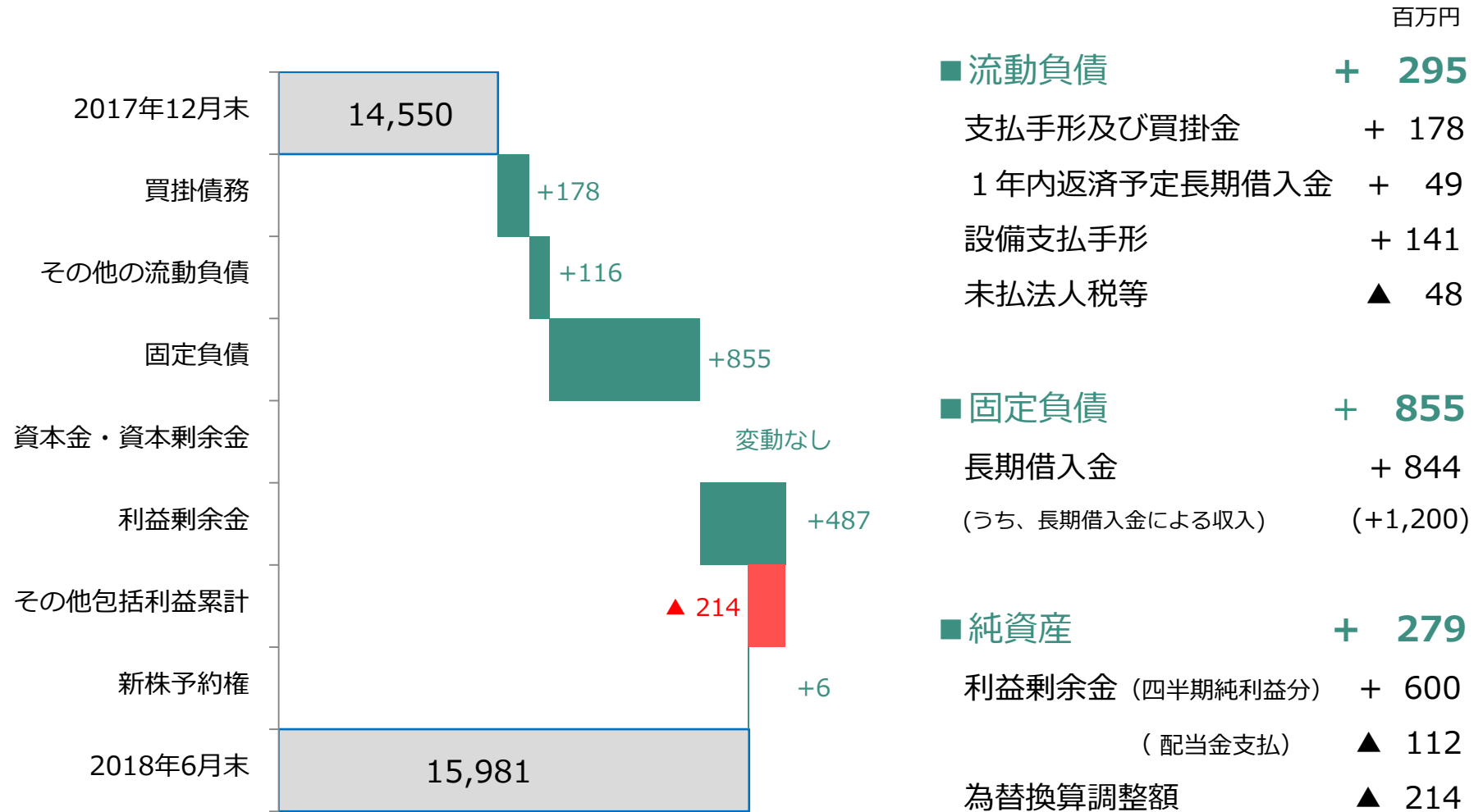
2. 2018年12月期第2四半期業績概要

2018年12月期第2四半期 連結貸借対照表 資産の部



2. 2018年12月期第2四半期業績概要

2018年12月期第2四半期 連結貸借対照表 負債・純資産の部



資料構成

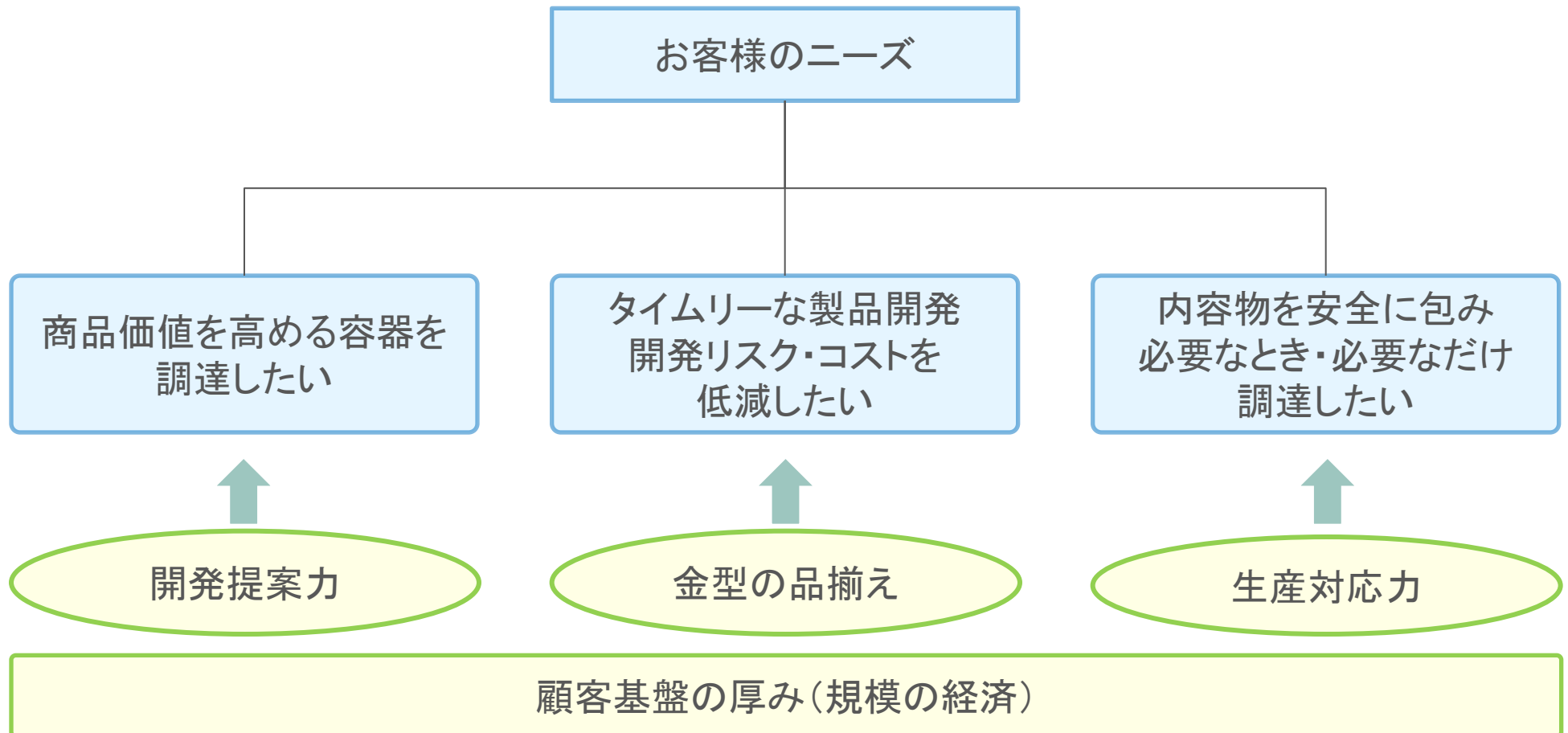
1. 2018年12月期第2四半期トピックス
2. 2018年12月期第2四半期業績概要
3. 当社の特徴と今後の方針



3. 当社の特徴と今後の方針

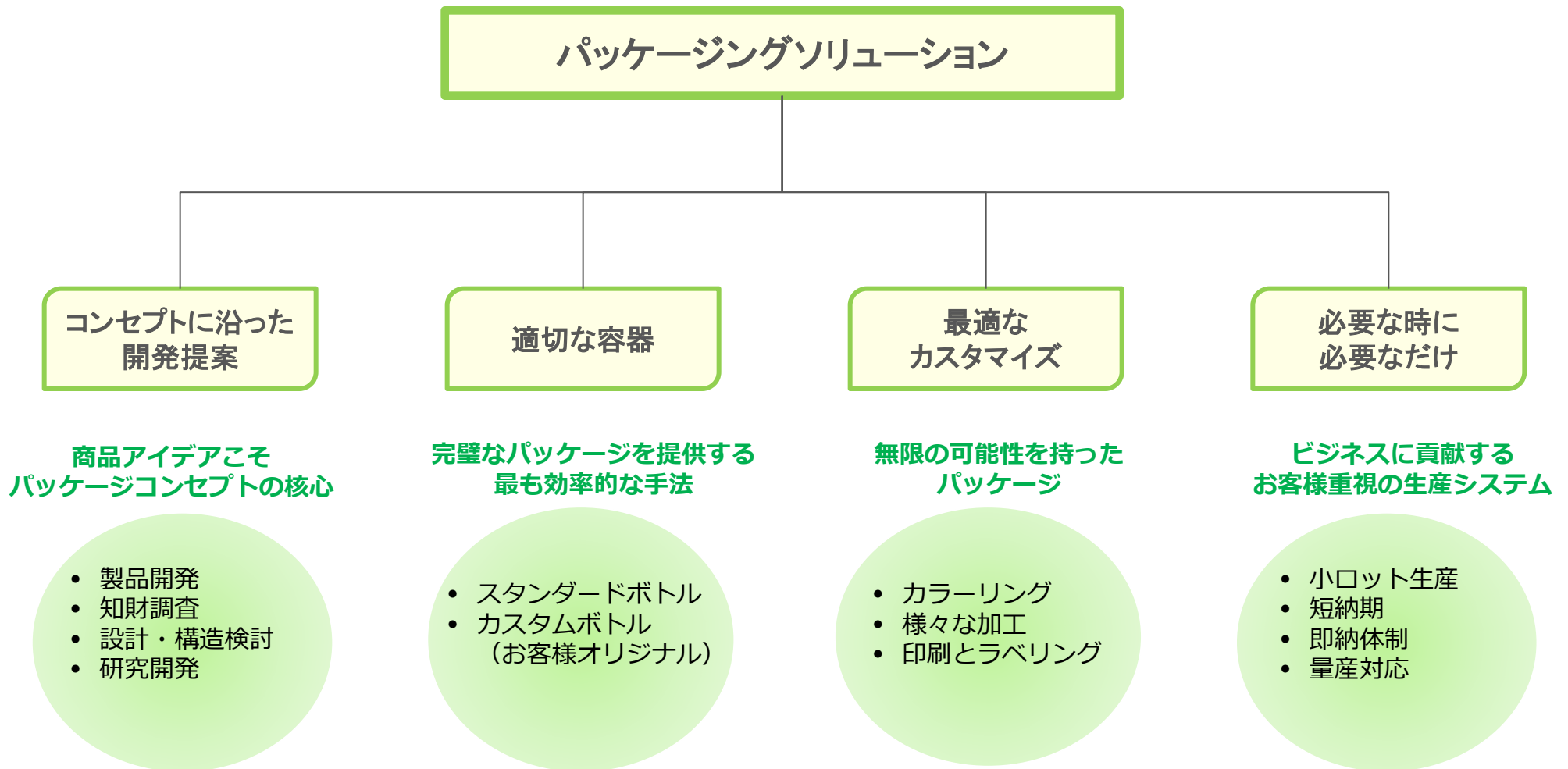
＜当社の使命＞

生活上必要不可欠な容器 ―カタチ(容)あるウツワ(器)―をつうじて、
お客様の商品である内容物の価値を安全に包み、
さらにその価値と個性化を高め「世界の器文化に貢献」すること。

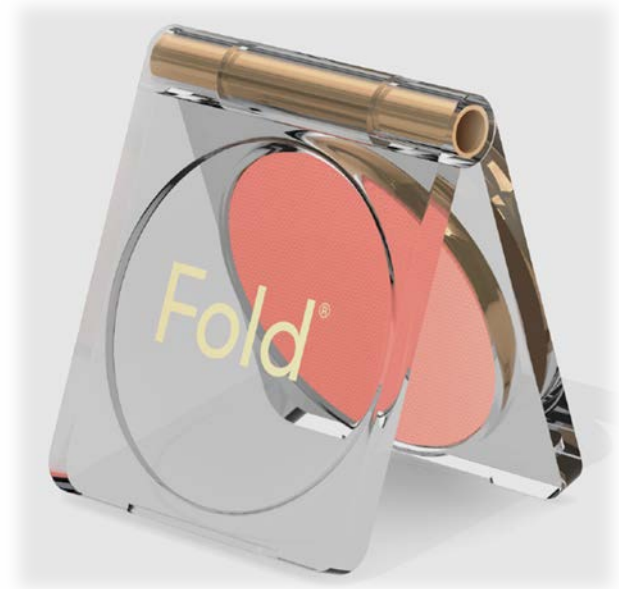


3. 当社の特徴と今後の方針

竹本容器のパッケージングソリューションの考え方



3. 当社の特徴と今後の方針

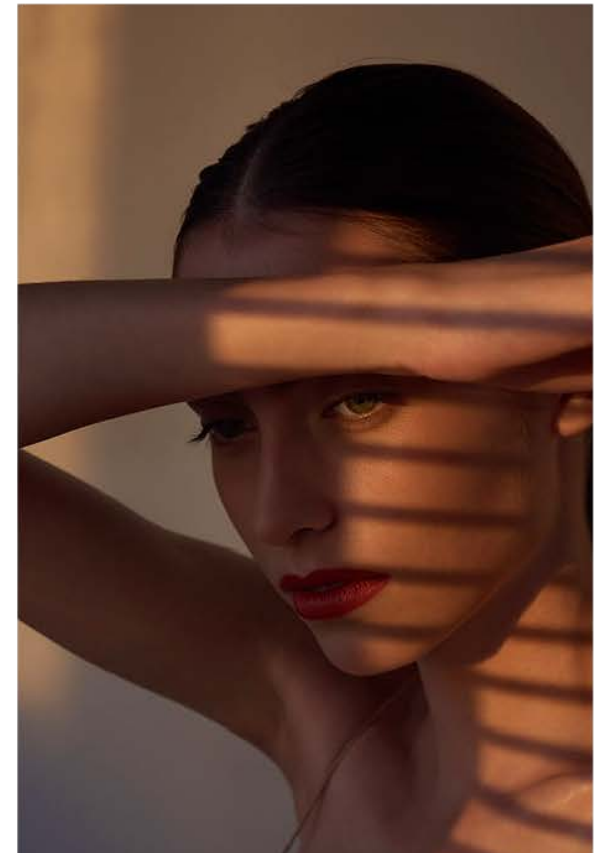
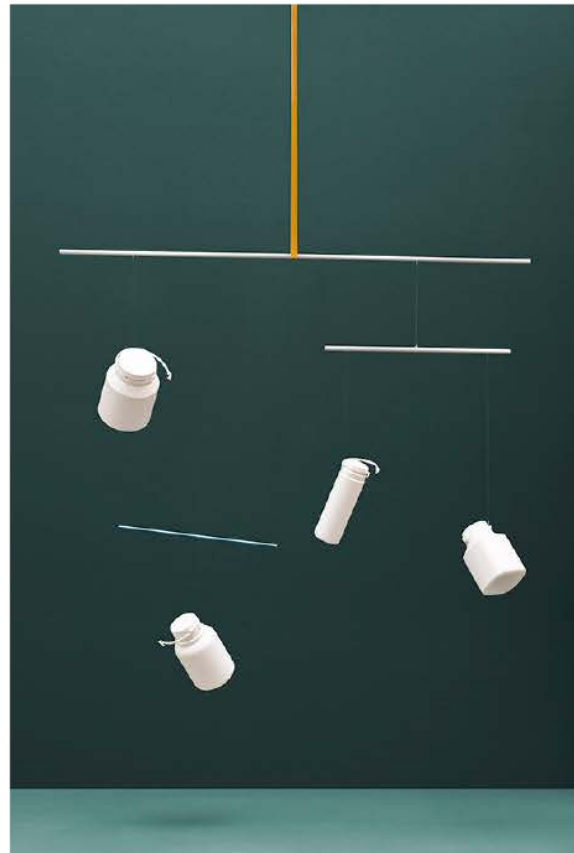


Designed by Container

Container社は、オーストラリアに拠点を置くデザイン会社です。
革新的な化粧品包装のデザインに注力し、世界中で数々の賞を受賞しています。

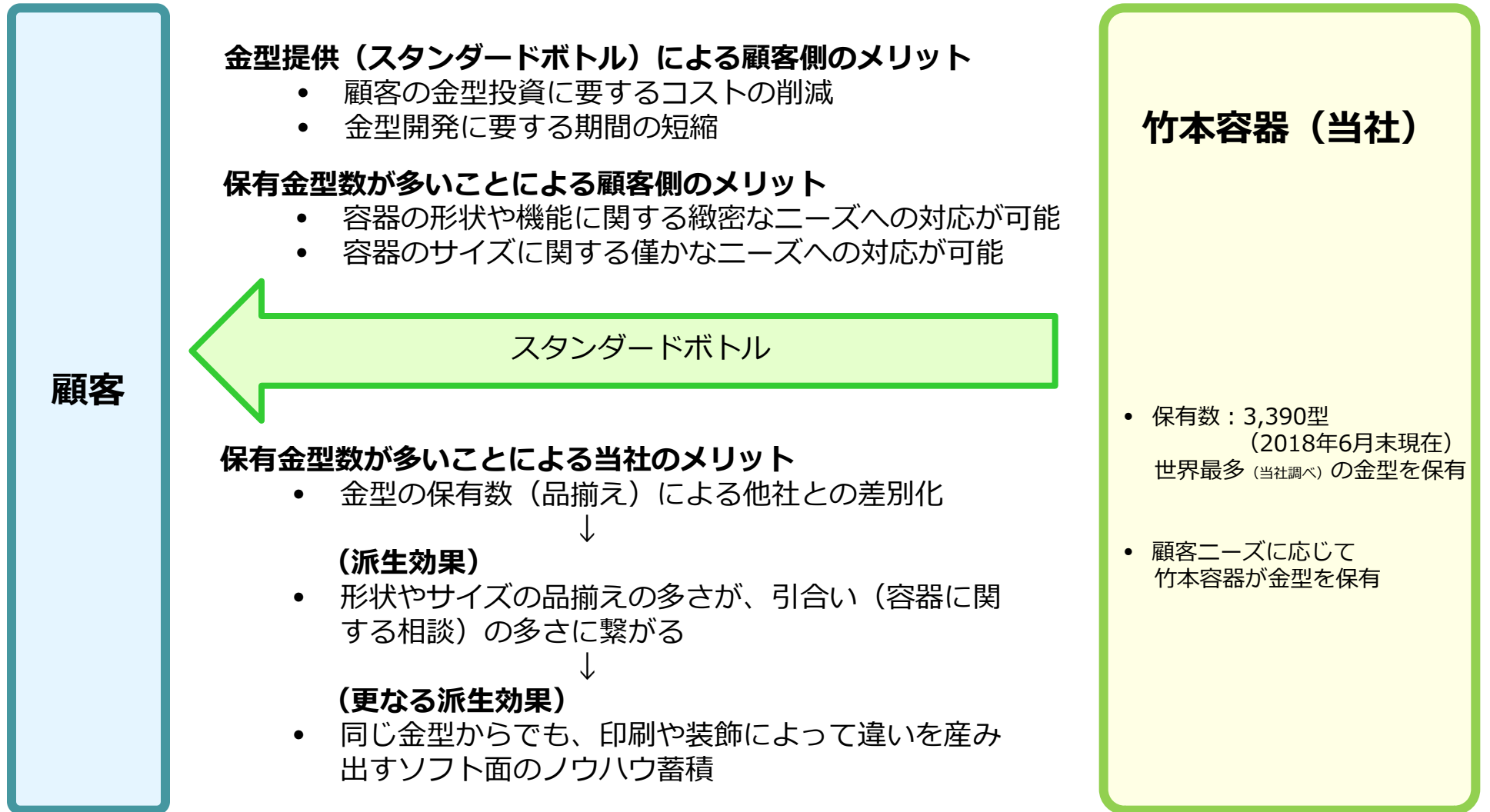
3. 当社の特徴と今後の方針

竹本容器は、英知（技術開発）と感性の融合により、お客様のブランドにSTANDOUT（際立つ・目立つ・突き抜けた）な商品価値を与える容器を提案致します



3. 当社の特徴と今後の方針

金型の品揃え～スタンダードボトルの考え方



顧客

金型提供（スタンダードボトル）による顧客側のメリット

- 顧客の金型投資に要するコストの削減
- 金型開発に要する期間の短縮

保有金型数が多いことによる顧客側のメリット

- 容器の形状や機能に関する緻密なニーズへの対応が可能
- 容器のサイズに関する僅かなニーズへの対応が可能

スタンダードボトル

保有金型数が多いことによる当社のメリット

- 金型の保有数（品揃え）による他社との差別化



（派生効果）

- 形状やサイズの品揃えの多さが、引合い（容器に関する相談）の多さに繋がる



（更なる派生効果）

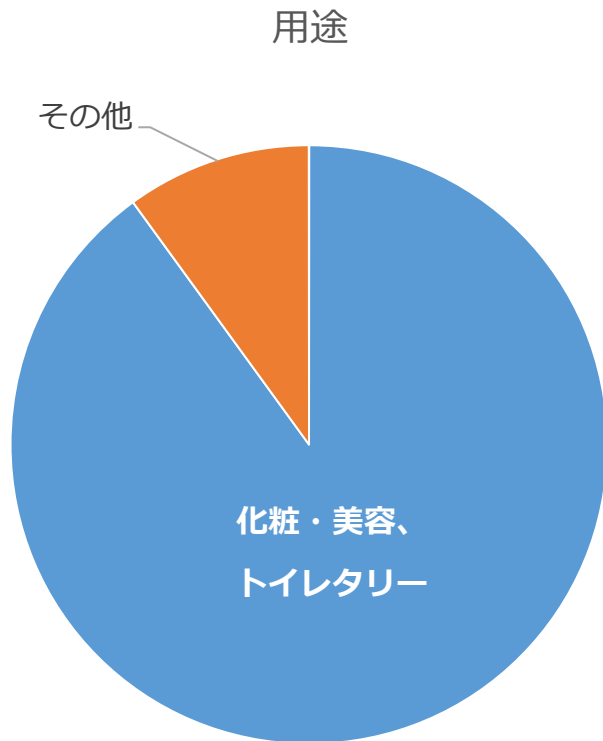
- 同じ金型からでも、印刷や装飾によって違いを産み出すソフト面のノウハウ蓄積

竹本容器（当社）

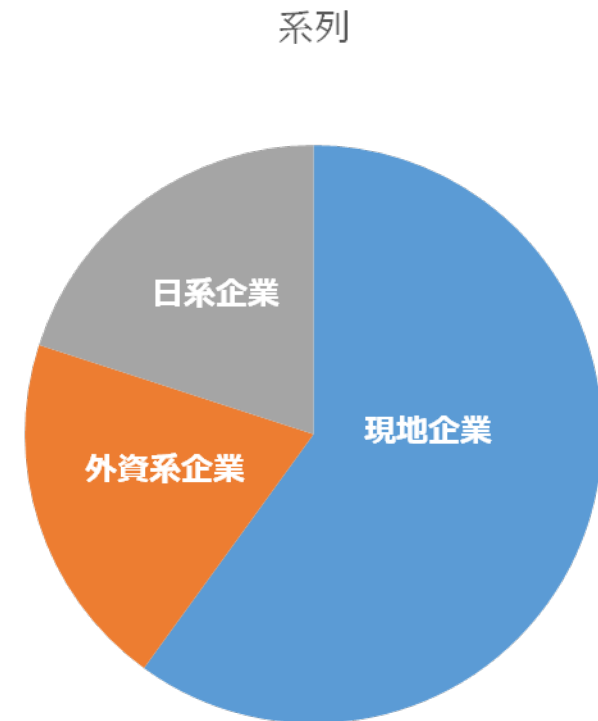
- 保有数：3,390型
（2018年6月末現在）
世界最多（当社調べ）の金型を保有
- 顧客ニーズに応じて
竹本容器が金型を保有

3. 当社の特徴と今後の方針

海外におけるターゲット市場（用途）と顧客系列



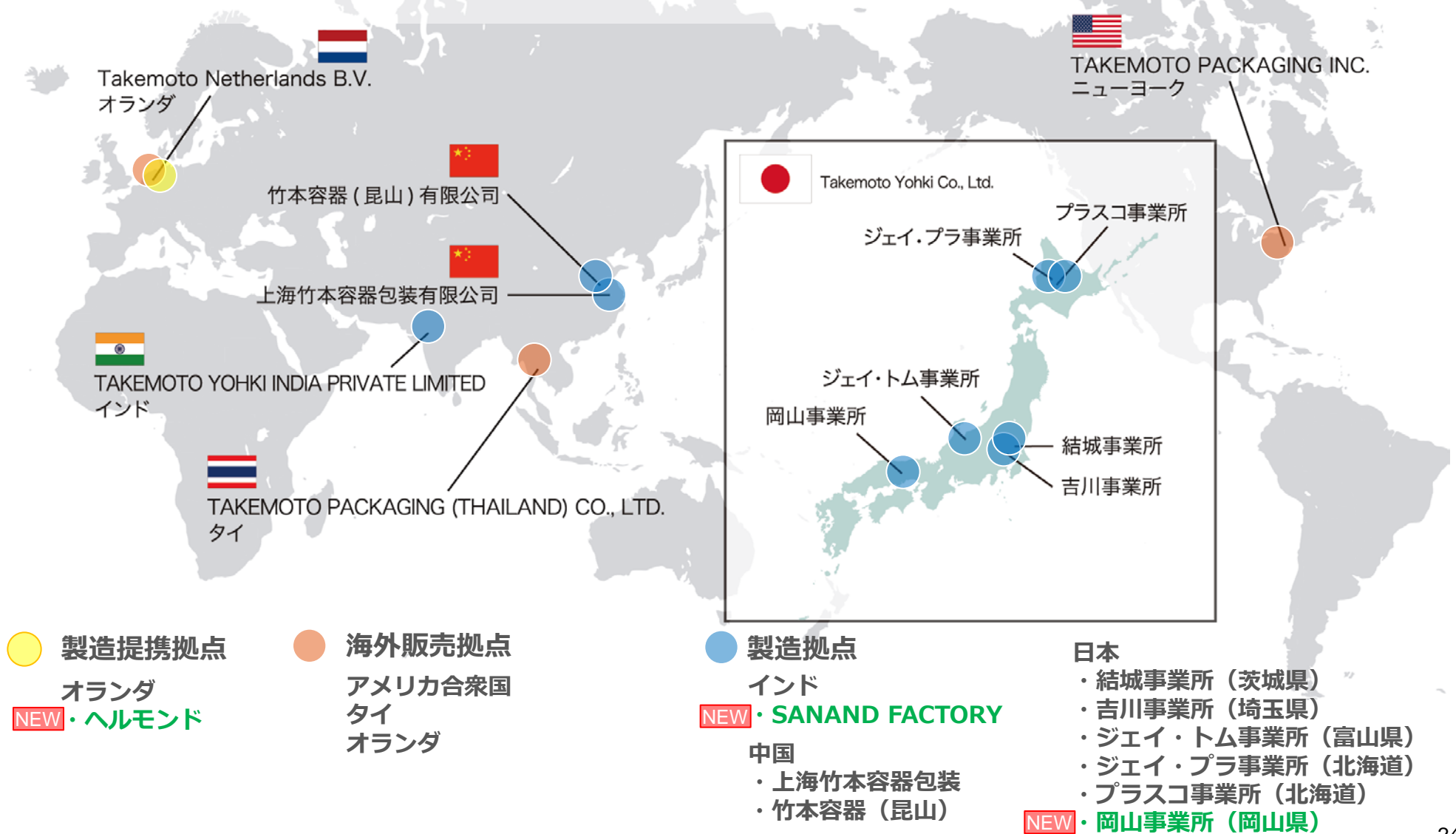
海外市場は化粧品・美容、
トイレタリー向けが中心



基本は進出地に所在する顧客への販売
であり、現地ローカル企業、グローバル
企業、日系企業のニーズに対応

3. 当社の特徴と今後の方針

生産対応力 ～ 製造拠点及びグローバル戦略



3. 当社の特徴と今後の方針

インド工場について

インドのターゲット市場について

- インド現地の化粧品会社
- 外資系（欧米系）の化粧品会社
- 日系企業 など

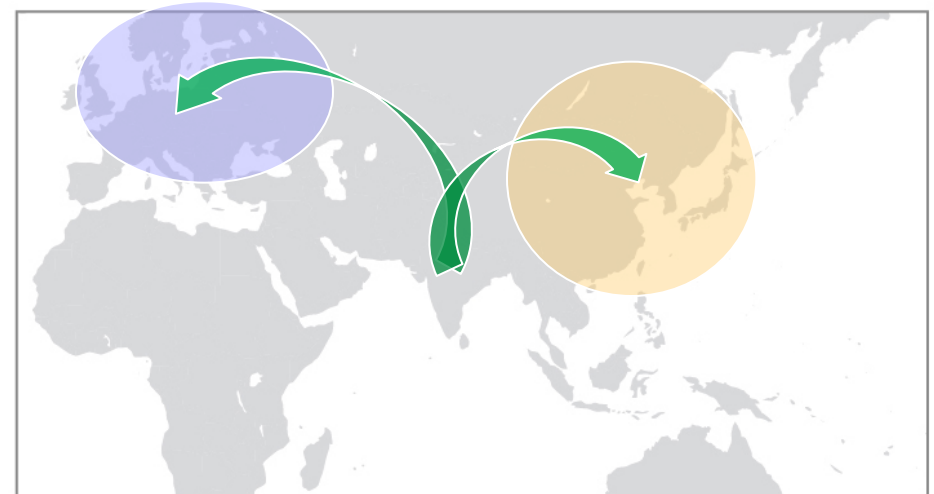
戦略的な狙い

- 人口や経済規模から成長性が期待出来るインド市場への布石
- 巨大市場であり欧州・中国の間に位置し、成長が期待出来るASEAN市場に隣接する絶好のロケーション
- 豊富で、良質な労働力の確保

当面の方針

- インド現地企業との取引の獲得
- 当面は、日本・中国への製品供給による稼働率の維持

	日本	インド	ASEAN
人口	1.2億人	12.1億人	5.5億人
GDP	4.3兆ドル	2.3兆ドル	2.4兆ドル
GDP成長率	1.7%	7.1%	4.6%
化粧品市場	470億ドル	130億ドル	120億ドル



出所)MDB「世界化粧品市場レポート」、外務省・内閣府HPのデータより当社作成

3. 当社の特徴と今後の方針

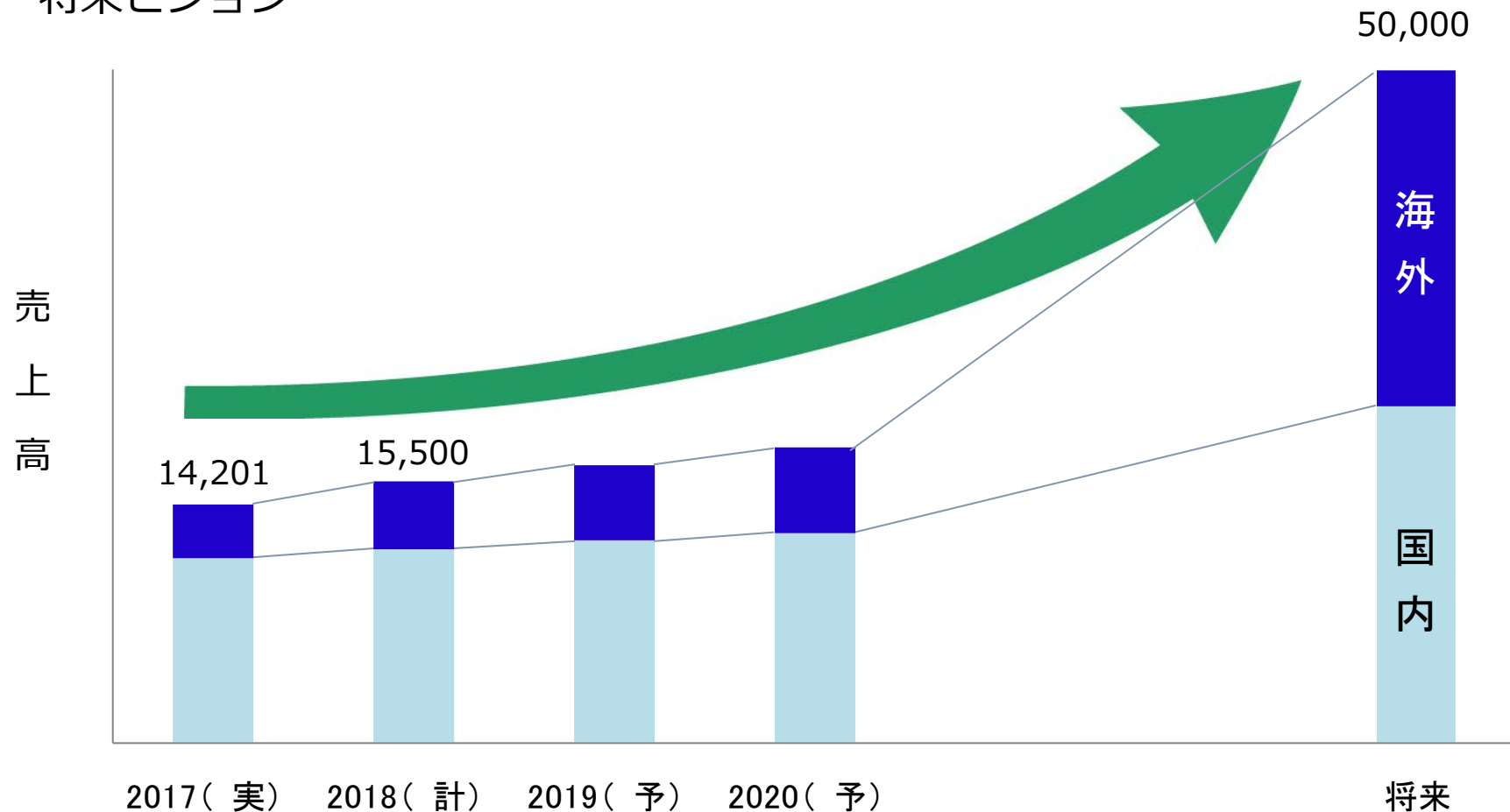
2018年12月期通期見通しの修正

- ・ 中国市場が受注好調で売上は大幅増加の一方で、インド、オランダの製品供給開始時期は後倒しを想定
- ・ 金型開発はデザイン性、機能性の高い製品の取組多く、進行は若干の遅延を考慮
- ・ 配当予定については、変更なし（配当性向は20.7%の見込み）

	2017年12月期	2018年12月期 修正見込	2018年12月期 当初計画	2018年12月期 第2四半期実績	修正計画比 第2四半期 進捗率
	百万円	百万円	百万円	百万円	
売上高	14,201	15,500	14,722	7,685	49.6%
営業利益	1,412	1,505	1,339	858	57.0%
売上高営業利益率	9.9%	9.7%	9.1%	11.2%	—
経常利益	1,440	1,531	1,338	886	57.9%
当期純利益	986	1,027	909	600	58.4%
減価償却費	928	1,150	1,212		
設備投資額	1,728	3,386	3,516		
(うち 金型)	405	890	1,020		
EBITDA	2,341	2,656	2,551		

3. 当社の特徴と今後の方針

将来ビジョン

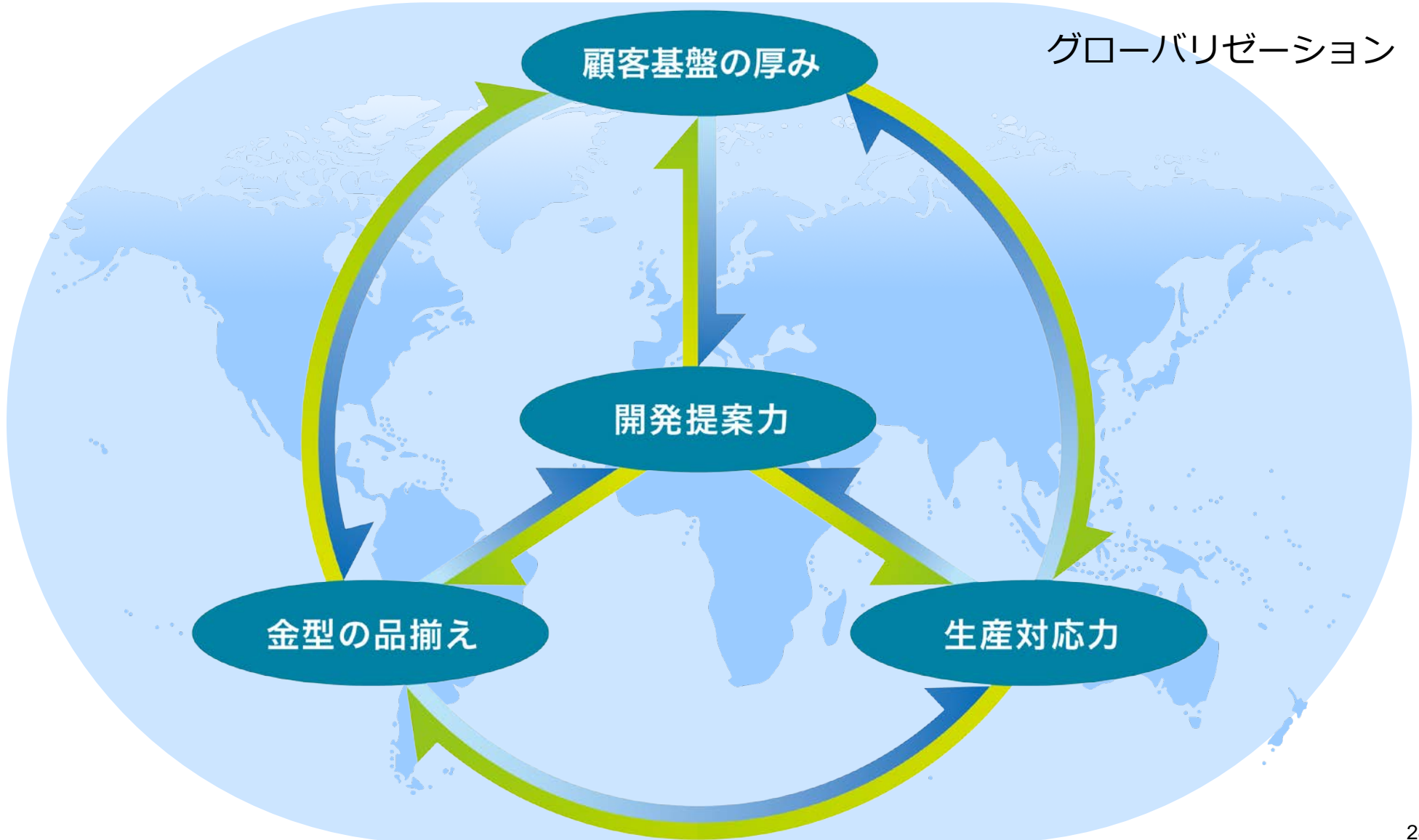


- ✓設備投資額は、今後3年間で8,337百万円
- ✓将来的に売上規模50,000百万円を目指す
- ✓海外売上比率を50%へ

3. 当社の特徴と今後の方針

グローバル展開による様々なシナジー効果

グローバルリゼーション



3. 当社の特徴と今後の方針

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	3,374名（1単元以上保有）
グループ従業員数	999名

※ 数字はいずれも2018年6月末時点

“STANDOUT”な価値創造