

第68期 株主通信

2018年1月1日 → 2018年12月31日

最先端のパッケージング ソリューション・プロバイダーへ

TAKEMOTOは既製ボトルで
お客様のモノづくりのお手伝いをします。

証券コード: 4248



■ トップインタビュー

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社グループは、生活上必要不可欠な容器—カタチ(容)ある
ウツワ(器)—を通じて、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
ことを使命としています。

最近ではマイクロプラスチックによる海洋汚染などの環境問題に
世界的な関心が寄せられ、当社グループにおきましても環境問題
への対応が長期的かつ重要な課題と認識しております。このような
状況のもと当社グループでは、①環境対応容器を含めた新製品開
発体制の強化、②営業、開発、生産の一貫体制の強化、③デジタル
ツールの有効活用——を対処すべき課題と認識し事業の拡大に取
り組んでいきます。

代表取締役社長 竹本 笑子

2018年12月期の業績について お聞かせください。

当社グループでは開発提案型営業にも力を入れており、お客様が必要とする容器を必要な時に必要な数だけ提供できるビジネスモデルを提供しています。2018年12月期においては化粧品向けを中心に需要が旺盛となり、日本と中国の両市場において、新規のアイテムだけでなく、これまでに提案し採用いただいたアイテムに対するお客様からのリピート注文が大幅に増えました。一方、中国を除く海外の売上高は前年同期比減となりました。

設備投資に伴う減価償却費が日本、中国ともに増加しましたが、売上高の伸びにより増益を達成しました。この結果、2018年12月期の業績について、売上高は160億22百万円(前年同期比12.8%増)、営業利益は16億30

百万円(同15.5%増)、経常利益は17億62百万円(同22.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は12億11百万円(同22.8%増)と、引き続き増収増益となり、売上、利益とも当初の予想を上回る結果となるとともに、過去最高の水準を更新することができました。

製品開発の状況について 教えてください。

当社は自社で容器の企画・設計を行うとともに、容器の製造に必要な金型を多数製作・保有しています。自社金型数は2018年12月末時点で3,463型にのぼります。さらに金型点数を増やすだけでなく、日本で数多くの実績を残しているパッケージデザイン会社との連携に加えて、革新的なデザインで多くの賞を受賞している

Container社（オーストラリア）と提携を行い、世界に向けてStandoutな商品価値を与える製品提案のためデザイン面で協業しています。このほか外部機関、専門家と機能面や技術面で協業しています。今後は包装容器の開発基準、価値観が大きく変化する可能性があり、環境への対応、研究分野が増えてくるでしょう。開発対象に対しても質的に大幅な充実を図っていきます。

国内市場における事業展開の現状と今後の対応についてお聞かせください。

プラスチック規制など日本はヨーロッパほど急激な変化はないと思いますが、新しい容器のあり方、ニーズが変化しているので、日本でも対応が必要と考えています。各地域の規制化の動向も的確に把握し、当社が独自に着実な開発を行うことで、お客様のニーズを捉え、支持をいただきたいと思います。

求められるのは時代にマッチした容器開発です。例えば、配送コストの削減や保存性を高める容器などさまざまなニーズに応じていきます。そのため、営業・開発・生産までの一貫体制で、品質向上を第一にスピード感を持って提案していきます。同時に当社の生産対応力も高めていきます。社内外の状況を的確に把握し、早い対応、早い能力開発、在庫管理をしっかりマネジメントしていきます。

海外市場の現状と今後の対応についてお聞かせください。

中国、インドが重要な拠点となっています。中国は昨年、売上が20%以上伸びており、生産性の向上、生産能力の増強が必要な状況です。現在の生産拠点で自動化による改善などにより生産能力増強を進めるほか、中長期的には新たな工場建設を進めていく予定があります。中国でも製品に対する要求が高まってきております。品質面はもちろんのこと、日本と同様にデザイン性、機能性が必要になってくるので、差別化をしっかりと図っていきます。

インドは昨年4月に工場が完成し、商業生産へ向けて金型製作が開始されたものの、金型の立ち上げが遅れ、販売の本格化が遅れている状況です。ただ、営業活動を活発に行っているため、今年は案件を受注し開発・生産を実現していく年になると期待しています。また、オランダでは昨年、生産委託先となるパートナー会社と提携しました。現地生産できる強みを生かした営業活動を進めていく計画です。

2019年12月期の見通しについて教えてください。

消費者ニーズの多様化、商品サイクルの短縮化によるコスト削減、開発期間短縮の要望増加などスタンダード

ボトルのニーズが拡大しています。開発提案を拡大し、新規の金型増加により売上高は5.7%増を見込んでいます。生産能力の増強では岡山事業所の既存棟改修工事が完了し2棟生産体制が実現、さらに結城事業所の増設を計画しています。また、販管費の抑制に努め増益を見込んでいます。

現在取り組んでいる中期計画について教えてください。

ポイントは「サステナビリティ（環境への取り組み）」、「社内体制の強化による顧客対応力の強化」、「デジタルとリアルとの協働」です。お客様要望の案件も日本、中国だけでなくヨーロッパ、アメリカ、インドとグローバルに動きはじめていますし、包装容器の開発基準や価値観が大きく変化する可能性があるだけに、提案件数が増えています。スピーディーにこなしていくためにお客様要望の内容を具体的かつ確実に社内でも共有し、今までの2倍、3倍の速さで対応していかなければなりません。さらに経験を蓄積しつつ、デジタル技術を活用しわかりやすくシミュレーションし、提案していくことも必要です。

例えば金型の開発時にはデザインイメージを立体化し、設計図面の作成と同時に品質、生産シミュレーションを行い、さらにお客様要望製品の開発に際しては3Dプリンタで実物モデルを確認してもらいます。その結果を蓄積、共有していくとともに、製品開発の効率化、短縮化を目指していきます。

最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いいたします。

売上目標として2021年に191億円を計画しています。同時にこの先3年間で、設備投資額は91億円を予定しています。大きい額ではあるのですが、グローバルの売上目標である500億円を見据えた投資の一環として考えています。スタンダードボトルを軸とした竹本容器のビジネスモデルを世界で展開し、持続的な成長、企業価値向上に努めていきます。株主の皆様には、変わらぬご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。



連結財務諸表

連結貸借対照表 (単位:百万円)

資産の部



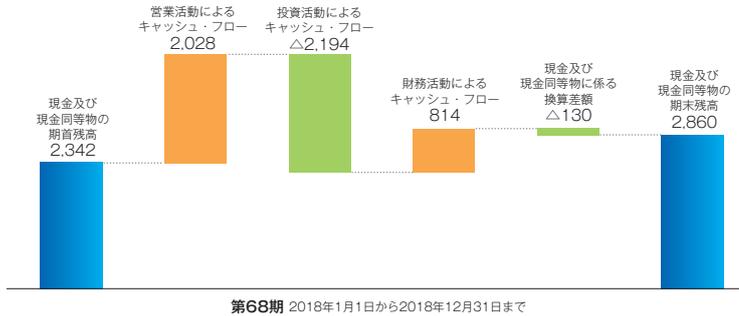
負債・純資産の部



連結損益計算書 (単位:百万円)



連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)



POINT

●純資産

純資産は、前期末と比較して6億82百万円増加の85億55百万円となりました。主な変動要因は、親会社株主に帰属する当期純利益計上による利益剰余金が12億11百万円増加、剰余金の配当が2億19百万円であったことおよび為替換算調整勘定が3億30百万円減少したことによるものであります。

●業績

日本、中国、アメリカ、タイ、オランダ、インドの各営業拠点においては、スタンダードボトルを軸としてお客様が必要とする容器を必要な数だけ提供する営業活動を積極的に展開し、さらにお客様が金型投資を行うカスタムボトルの分野では、当社スタンダードボトルの開発実績を生かした提案活動を展開しました。また製品開発・供給面では、2018年12月末のスタンダードボトル用金型を3,463型として当社グループが提供可能な製品ラインナップを拡充しています。さらに各生産拠点は、お客様の需要増加に対応するため成形機、印刷機および自動機等を導入し、生産能力の増強を実現しております。

これら取り組みの結果、日本と中国の両市場において化粧・美容向けなどの分野を中心に多くの受注を獲得できたため、当期の業績は、売上高160億22百万円(前年同期比12.8%増)、営業利益16億30百万円(同15.5%増)、経常利益17億62百万円(同22.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益12億11百万円(同22.8%増)となりました。

●営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動の結果得られた資金は、20億28百万円(前年同期比9.5%減)となりました。収入の主な内訳は、税金等調整前当期純利益17億57百万円、減価償却費10億21百万円であり、支出の主な内訳は、法人税等の支払額6億54百万円であります。

決算ハイライト(連結)

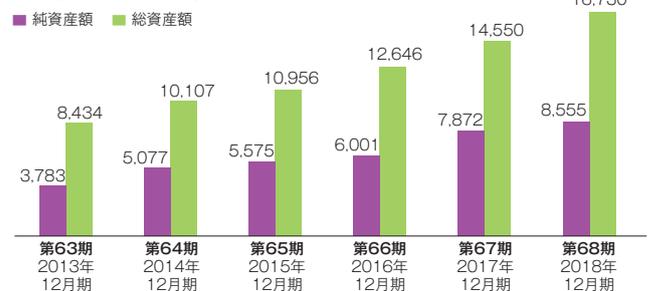
売上高 (単位:百万円)



経常利益 (単位:百万円)



純資産額／総資産額 (単位:百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



トピックス

展示会出展情報

Cosmoprof North America

Cosmoprof North Americaは、出展社数1,415社、来場者数約4万

名を超える、アメリカ最大のコスメ、ヘアケア、メイキャップ展示会で、広告宣伝、PR効果は高く、今回が初めての出展となりましたが、当社ブースへの来場者数は151名おり、当社が持つ高機能性容器、環境製品への注目度は高いものでした。世界的な展示会でもあるため、大手企業の来場も多く、その中でもグローバル企業としてのシナジーを活かすことが出来た展示会でありました。

会期 2018年7月29日～7月31日
開催地 米国/ラスベガス
会場 Mandalay Bay Convention Center



Cosmoprof Mumbai

Cosmoprof Mumbaiは、ムンバイ市内のホテルが会場であり、出展社数107社、来場者数約4千名と小規模ではあるものの、15ヵ国からの出展、37ヵ国からの来場と会場内は規模感を感じさせない国際色豊かな雰囲気でありました。

インドにおいて、初めての展示会出展となり地元インドのみならず様々な国々より当社ブースに訪問頂き、展示会来場者数の約1割に当たる400名の方々にお立ち寄りいただき盛況でした。



会期 2018年9月10日～9月11日
開催地 インド/ムンバイ
会場 Sahara Star Hotel

Scanpack 2018

ScanPackは、3年に1度開催され、出展社数460社、全体来場者数約1万2千名と比較的小規模の展示会ではあるものの、イノベティブな製品を取り扱う企業の出展が多く、来場者も大手企業の企画部門、R&D部門が多く目立つ展示会です。

来場者の関心が、前回の2015年と比較し変化が大きかったのは、「環境Sustainability」への具体的なソリューションを求めているという点でありました。商談をという姿勢よりも、欧州プラスチック包装循環経済に対応できる「何か」を探される企業が大勢で、当社ブースにおいては、その姿勢に応えるべく、Sustainabilityを前面に打ち出し、Reduce, Reuse, Recycleに相応する既製品アイテムを分かりやすく展示し、大手企業も含む、74社にご来場いただきました。



会期 2018年10月23日～10月26日
開催地 スウェーデン/イエーテボリ
会場 The Swedish Exhibition & Convention Centre

Standoutラボ建設について

「Standoutラボ」は、本社近隣(東京都台東区東上野)にて2018年4月に着工し、竣工は本年7月末を予定しております。

Standout(際立つ、優れた)パッケージソリューション提供の拠点として、研究開発だけでなく、お客様に試作提案を行う場として活用を予定しております。



新製品情報

スキンケア向けヘラ

自立するスパチュラです。スキンケア時に置き場に困るという声を元に開発。内容物に合わせて2種類の形状を作成しました。



新型キャップ

既存のスキンケアシリーズに付属する新しいCAPシリーズです。CAP上部に流れるようなラインがデザインされています。



デラミボトル

デラミボトルに化粧品向けの小容量サイズが誕生しました。



新型ポンプ

市場品の高粘度化にともない、粘度の高い内容物を、軽い力で出すことの出来るポンプを作成しました。(0.5cc、1cc、3cc)



用語説明

*スパチュラ

化粧品を直接手に触れることなく、衛生的に使用するために用いるものです。

*デラミボトル

容器の外層と内層が分離する容器で、内容物の使用に合わせて内層が分離し小さくなることで外部空気の流入を防ぎ、酸化防止効果のある容器です。

株主優待制度について

当社では、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝し、下記の通り株主優待制度を設けております。

【株主優待制度の概要】

(1) 株主優待制度の対象となる株主様

毎年12月31日現在の株主名簿に記載または記録された100株以上保有の株主様を対象といたします。

(2) 株主優待の内容

保有株式数	優待内容
100株以上	当社が企画開発したオリジナル容器を包装容器に使用した特選品

(3) 贈呈の時期

株主名簿確定後にオリジナルボトルの製造を行い、毎年4月に発送予定です。

【お問い合わせ先】

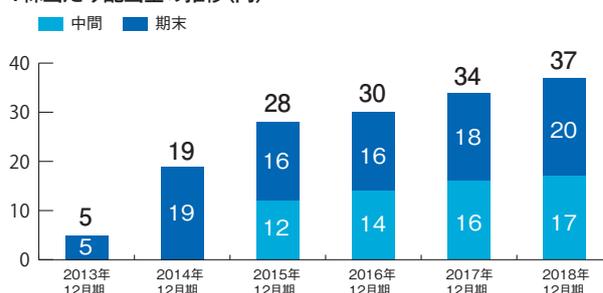
株主優待事務局（2019年4月10日～5月9日まで）

0120-577-188（9：00～17：30／土・日・祝日除く）

配当について

当社は、株主の皆様に対する利益還元におきまして、配当性向水準に留意し、業績に対応した成果の配分を行うことを基本方針としています。2018年12月期の期末配当につきましては、1株当たり20円といたしました。中間配当の1株当たり17円と合わせますと、年間37円となり、前期と比べ3円の増配となりました。

1株当たり配当金の推移(円)



会社概要／株式の状況 (2018年12月31日現在)

会社概要

商号 竹本容器株式会社
Takemoto Yohki Co., Ltd.
代表 竹本 笑子
設立 1953年5月19日
所在地 〒111-0035
東京都台東区西浅草一丁目5番15号
資本金 8億314万4,725円
事業内容 プラスチック製等の包装容器の製造及び販売

役員 (2019年3月26日現在)

代表取締役社長 竹本 笑子
常務取締役 深澤 隆弘
取締役 竹本 えつこ
取締役(監査等委員) 穴田 信次
田中 達也
石川 雅郎
二宮 洋

株式分布状況



株式情報

発行可能株式総数 20,498,800株
発行済株式の総数 6,264,200株
株主数 4,612名
※基準日2018年12月31日、効力発生日2019年1月1日とする株式分割を実施し、下記の通り変更いたしました。
発行可能株式総数 40,997,600株
発行済株式の総数 12,528,400株

大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数 (株)	議決権比率 (%)
竹本 笑子	1,685,000	26.91
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	334,600	5.34
若竹持株会	327,100	5.22
竹本 えつこ	305,700	4.88
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	298,700	4.77
深澤 隆弘	266,000	4.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	245,400	3.92
竹本 雅英	200,000	3.19
BNYMSANV RE BNYMSANVDUB RE YUKI ASIA	118,900	1.90
深澤 英里子	110,000	1.76



事業拠点

日本で販売する製品は、一部を除き、日本国内の自社工場(6工場)及び協力メーカーで生産されています。一方、海外で販売する製品につきましては、主に、上海竹本容器包装有限公司、竹本容器(昆山)有限公司、TAKEMOTO YOHKI INDIA PRIVATE LIMITEDで生産されています。



株主メモ

事業年度 1月1日から12月31日まで
期末配当金受領株主確定日 12月31日
定時株主総会 毎事業年度の末日翌日から3ヶ月以内
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
(同連絡先) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
電話0120-232-711 (フリーダイヤル)
公告の方法 当会社の公告方法は、電子公告としております。電子公告は当社ホームページに記載しており、そのアドレスは以下のとおりです。
<http://www.takemotokk.co.jp>
ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。