

## 第65期 中間期 株主通信

2015年1月1日 → 2015年6月30日

### 最先端のカスタマイズ・ ボトル・ファクトリーへ

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

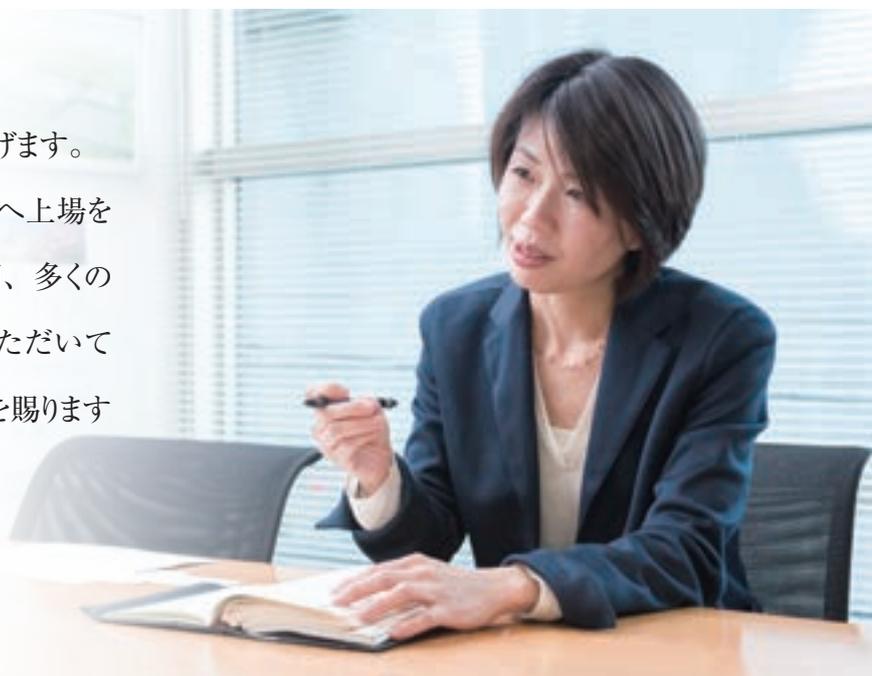


## トップインタビュー

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年12月17日に東京証券取引所市場第二部へ上場を果たし、早くも半年が経過いたしました。この間、多くの株主の方から激励やご意見など多くの声をいただき、大変感謝しております。引き続きのご支援を賜りますよう、御礼とともにお願い申し上げます。

代表取締役社長 **竹本 笑子**



撮影：西畑孝則

### Question

1

#### 上半期の経営環境はどうでしたか

国内は緩やかな景気回復が続く中、円安効果による海外からの観光客による買い物需要や日本から海外へ輸出する需要の増加などがあり、当社のお客様である化粧品や日用雑貨、トイレタリー、食品は堅調に推移したと思います。

当社においてもお客様からの反復的な注文が増加しただけでなく、ここ数年間で開発した新しいスタンダードボトル製品の売上貢献度が高まっています。さらに、営業部門では従来からのスタンダード

ボトルとカスタマイズボトルに加え、カスタムボトルを活用してお客様オリジナルの容器を高品質、短納期、かつ高額な初期投資なく提供いたします、という提案活動を化粧品、食品、トイレタリーなど様々な分野に対して実施しておりまして、ここからいろいろな新製品開発の話も生まれてきています。

新しい製品開発も含めてお客様に積極的にプレゼンしていく環境を整えて、この下半期以降では2倍、3倍と開発提案活動を増やしていきたいと考えています。

一方で海外拠点の中心である中国では、経済成

## トップインタビュー

長率の鈍化が注目されているものの、依然として巨大な市場であり、当社グループとしても新製品（新しい金型）の投入や、営業要員の増加など競争力の強化に努め、新規顧客開拓や新しい受注案件の獲得を目指した活動を行いました。特に金型設計の標準化を行ったり、自社工場内で加工工程の一部を行ったりすることで、金型製作を確実かつスピーディーに行える体制が整い、中国国内での大きな差別化につながっています。また、一般的な容器だけでなく、すでに日本や欧米では普及している付加価値のある製品開発にも取り組んでおり、今後の展開を楽しみにしています。

今年初めに発表した中長期計画で目標を定めていた日本と中国以外の海外展開につきましても、この上半期は今後の展開のための布石作りを積極的に行いました。インドでは子会社設立の時期を見直しましたが、継続して潜在的なお客様の有無や市場ニーズ、当社の拠点として有効な場所の選定など情報収集を行っており、できるだけ早い段階でアクションを取りたいと思っています。また、東南ア



撮影：西畑孝則

ジア、ヨーロッパ、アメリカについては進出のための有力なパートナー探しを行うと共に、当社独自の情報収集を行い、営業活動や生産活動を行うための準備も進めています。

### Question 2 日本国内での開発提案活動についてもう少し教えてください

当社ではお客様が金型代を負担するカスタムボトルとは反対に、容器提供者である当社が容器開発を行い、金型代も負担するスタンダードボトルの活用を提言し、スタンダードボトルと付属品であるキャップやディスペンサーの組み合わせ、容器本体の色や印刷・二次加工などの加飾を行うカスタマイズボトルにより、必要なボトルを、必要なときに、必要なだけお届けすることでお客様の「品質・機能・個性化」の要望にお応えしておりました。

また、スタンダードボトルではない本当にお客様独自の容器をお求めになる場合はカスタムボトルの製作にも対応しておりましたが、営業活動の中心はスタンダードボトルの活用にありました。

しかし、すでに日本国内だけでも2,000種類を超える金型を保有しているため、すでにあるスタンダードボトルと組み合わせることにより、金型の一部のみお客様が費用を負担するだけでもカスタムボトルが成立することに注目し、これを当社から積極的に提案していく活動を開始したのです。この背景として、当社がスタンダードボトル開発を通じて、新しい容器開発ノウハウも十分に有していることもあります。開発提案を行っても結果的にカスタムボトルではなく従来通りのスタンダードボトルの活用ということもありますが、提案を行う幅やそもそもの発想が広がったことで、お客様との間でより深いコミュニケーションをとることができるようにもなりました。

逆に当社の営業スタッフにも多くの営業活動のスキルが求められるため、営業スタッフ自身の成長も重要課題と考えています。

Question  
3

今後の成長を確実にするために必要と考えていることは何ですか

さきほど触れた中期計画での課題は開発提案型営業の推進と短納期、高品質の更なる推進を目指した生産体制の強化と海外展開、そして金型開発体制の強化でした。2017年までに日本と中国で年間500型を開発することを目標としていますが、2014年の開発実績が約200型でしたので、実に2.5倍の開発数となります。このためには、製品設計や金型製作に携わる部門の人員強化が必要です。さらに容器を作るための金型の数が増えれば、実際の成形に携わる生産現場やお客様と相対する営業部門も忙しくなります。そのため、さらなる業務の効率化や標準化を進めながらもそれを実行する適切な人財の確保と育成が一番必要と考えています。社員に対しても常に成長へ向けたチャレンジを意識して行動してほしいと話しています。

Question  
4

今回、中間配当を行いました。株主還元の方針について教えてください

当社では、株主の皆様への利益還元を重要課題と考えています。将来への事業展開と経営上の課題を解決していくための体制強化も同時に行うことで、利益配当だけでなく中長期的な企業の成長により株主の期待に応えたいと考えています。これまでお話したとおり、当社事業の拡大へ資金も必要であるため、現段階では連結当期純利益の20%を年間の配当性向目標としており、中間配当では通期配当見込み金額の半分となる12円の配当を行わせていただきました。今後当社の状況に応じて利益還元の内容や方法を検討していきたいと考えています。

NEW PRODUCT  
新製品情報

**EOPI、EOPI-S**

PET樹脂製でありながら、硝子のような透明感と厚みがあり、ボトル本体とキャップの一体感が特長です。



**2ccポンプ**

国内で希少な吐出量であるポンプを製品化しました。



**デラミ**

二重構造により、内容物が空気と触れにくい容器です。



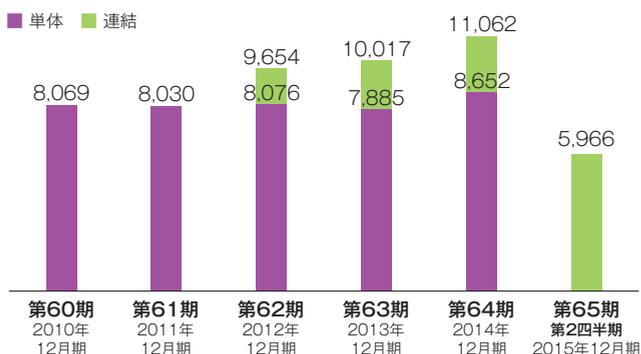
**エアレス**

内容物の酸化防止・高粘度対応・残量軽減を目的とした容器です。

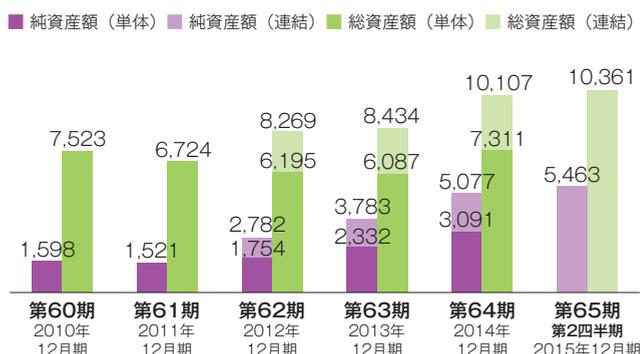


# 決算ハイライト

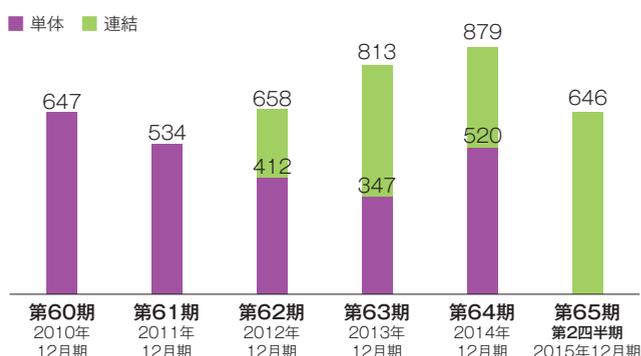
売上高 (単位:百万円)



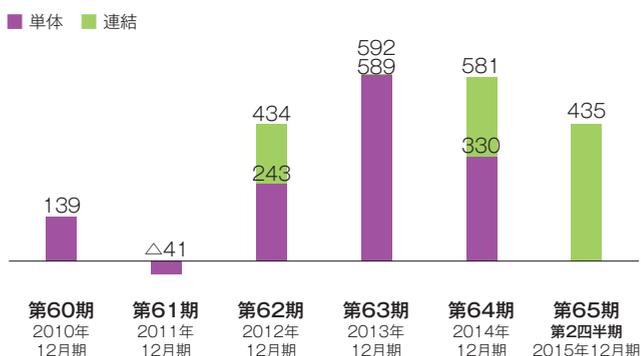
純資産額／総資産額 (単位:百万円)



経常利益 (単位:百万円)



当期純利益又は当期純損失 (単位:百万円)



(注) 連結決算は第62期より作成しています。また、第65期第2四半期の数値については連結のみ記載しています。



## ジェイ・トム事業所新工場 竣工

当社唯一の押し出しチューブ生産拠点である、富山県にあるジェイ・トム事業所は、生産能力の拡大を図るため、旧工場所在地の富山市に隣接する富山県中新川郡立山町にて新工場の建設を進めておりましたが、2015年4月4日に竣工式を行い、翌月5月11日から全面稼働いたしました。

新工場は立山連峰を望む場所に立地し、敷地面積

6,082㎡、建築面積2,836㎡となり土地面積は旧事業所の2.4倍、建築面積は1.7倍の総二階建てで、作業に携わる現場内は全て準クリーンルームとなり、塵や埃の少ない環境を実現しています。

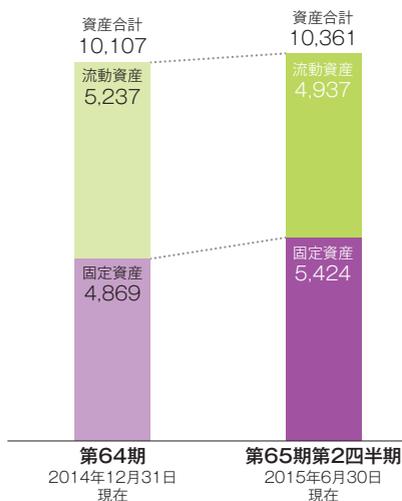
従来の事業所と比較し、衛生的且つ作業工程に合わせた動線を確保することにより、品質、生産性が大きく向上しました。



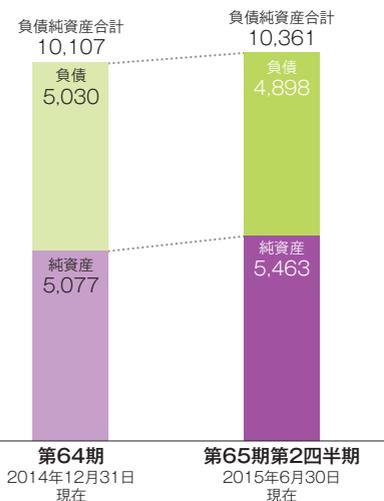
# 連結財務諸表

## 連結貸借対照表 (単位:百万円)

資産の部



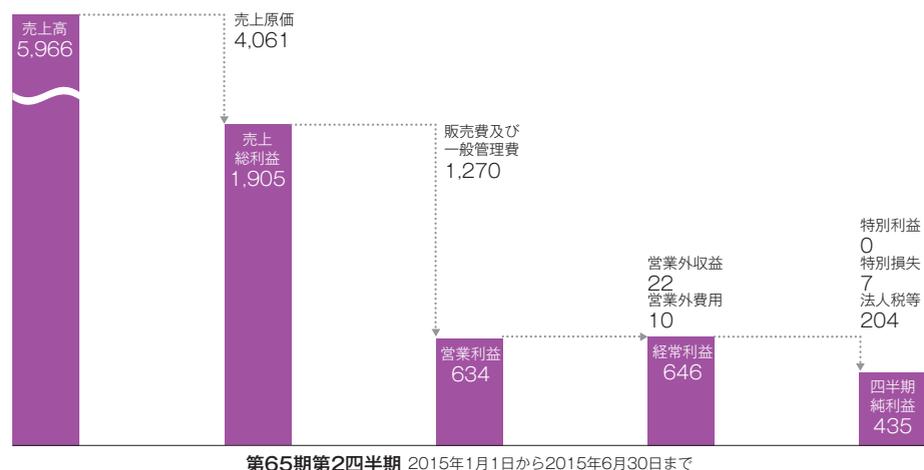
負債・純資産の部



### POINT

流動資産は、現金及び預金が前連結会計年度末比5億86百万円減少したことなどから、49億37百万円となりました。  
 固定資産は、本年4月にジェイ・トム事業所新工場が竣工したことなどにより54億24百万円となりました。  
 負債はその他の流動負債（未払金、設備支払手形、未払消費税等）が前連結会計年度末比204百万円減少したことなどから4,898百万円となりました。  
 純資産は、四半期純利益計上により利益剰余金が4億35百万円増加したことなどから54億63百万円となりました。

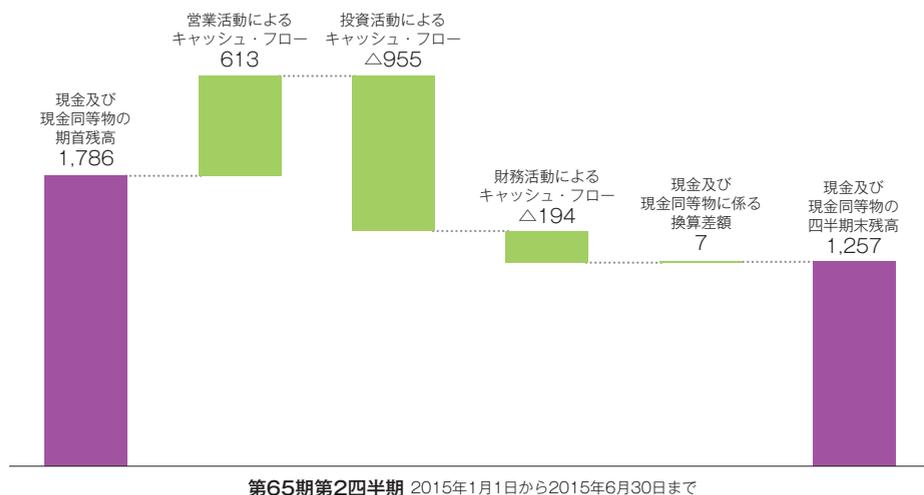
## 連結損益計算書 (単位:百万円)



### POINT

当第2四半期連結累計期間の売上高は59億66百万円となりました。日本国内、中国ともにスタンダードボトルビジネスを軸に積極的に開発提案活動を推進し売上高は順調に推移しました。また、中国では春節後の受注増加に伴い生産量が増加し生産効率並びに売上総利益率が上昇いたしました。この結果、営業利益は6億34百万円、経常利益は6億46百万円、四半期純利益は4億35百万円となりました。

## 連結キャッシュ・フロー計算書 (単位:百万円)



### POINT

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前四半期純利益6億39百万円、減価償却費3億3百万円の計上などにより6億13百万円の収入となりました。  
 投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出10億6百万円により9億55百万円の支出となりました。  
 財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払1億7百万円などにより1億94百万円の支出となりました。

# 会社概要 / 株式の状況 (2015年6月30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 3億3,205万9,375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

代表取締役社長 竹本 笑子  
常務取締役 深澤 隆弘  
取締役 丸山 正基  
竹本 えつこ  
戸田 琢哉  
穴田 信次  
田中 達也  
監査役 石川 雅郎  
伊藤 茂光  
二宮 洋

## 株式情報

発行可能株式総数 20,498,800株  
発行済株式の総数 5,682,200株  
株主数 1,830名

## 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	29.66
若竹持株会	452,300	7.96
竹本 雅英	390,000	6.86
竹本 えつこ	305,000	5.37
深澤 隆弘	265,000	4.66
竹本 カ	227,000	4.00
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	188,300	3.32
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	140,500	2.47
深澤 英里子	110,000	1.94
山本 健人	105,000	1.85

## 株式分布状況



## 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（7工場）及び協力メーカーで生産されています。中国、アメリカで販売する製品は、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 12月31日  
 株主確定日  
 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  
 〒137-8081  
 東京都江東区東砂七丁目10番11号  
 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きます。