

2022年2月期 第2四半期

中期経営計画の進捗と今後の事業展開

2021年10月25日

ツインバード工業株式会社
証券コード：6897



中期経営計画（2020-2022） 財務目標の達成状況

2021業績予想：2021年7月8日公表 自己資本比率は2Q末時点

(百万円)	2018 実績	2019 実績	2020 実績	2020 中計目標	2021 業績予想	2021 中計目標	2022 中計目標
純売上高	11,625	12,159	12,505	12,200	13,790	12,600	13,400
営業利益	113	178	608	250	820	350	600
営業利益率	1.0%	1.5%	4.9%	2.1%	5.9%	2.8%	4.5%
経常利益	57	66	484	130	670	230	450
当期純利益 (親会社株主帰属)	18	△133 29*	164	60	470	150	300
ROE	0.3%	△2.1% 0.5%*	2.3%	0.9%	5.6%	2.3% 以上	4.6% 以上
自己資本比率	51.9%	54.6%	62.2% %	59% 程度	74% (2Q末)	60% 程度	62% 程度

ロードマップ2
(2023年度以降)

強化した
財務体質を
活用し、
収益の伴う
事業で成長を
目指す

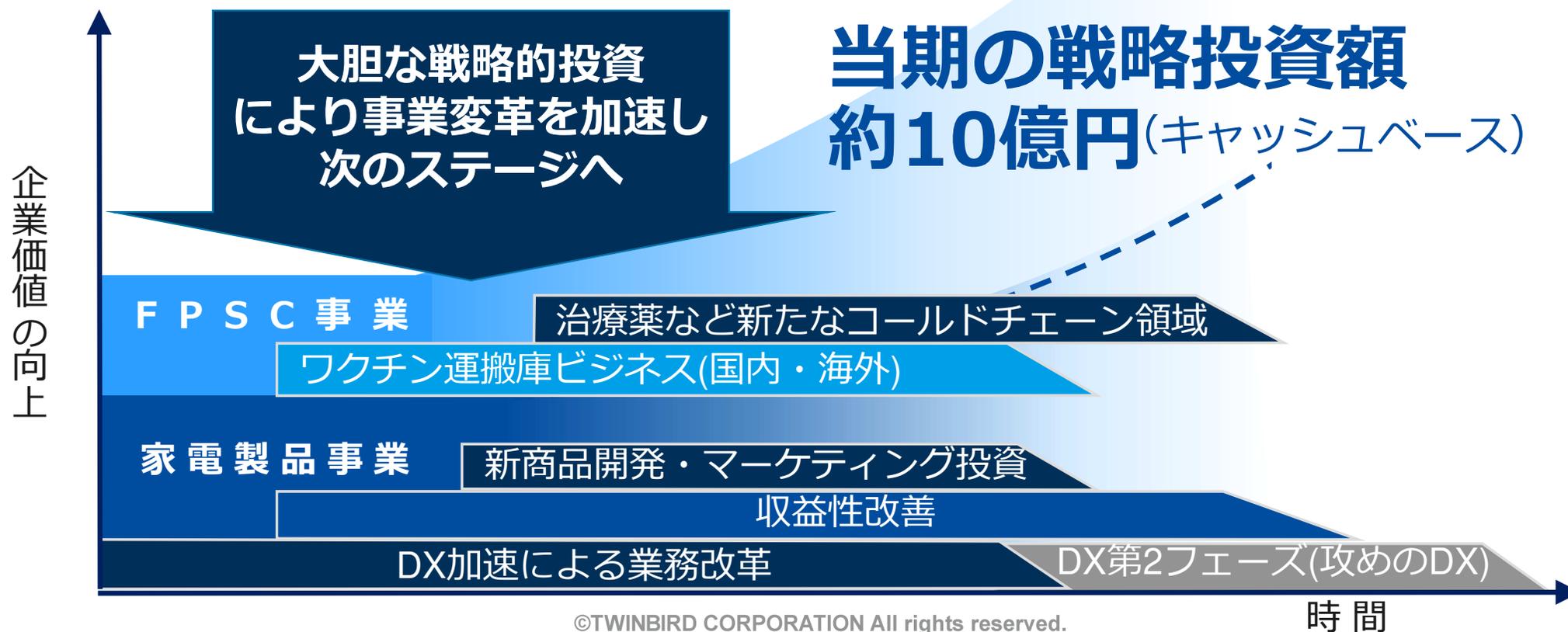
*投資有価証券評価損（211百万円）を除いた数値

ロードマップ1
(2019-2022年度)

収益性と資産効率を改善し、
自己資本の充実・投資余力の確保を図る

事業シナリオ：家電事業の収益化とFPSC事業の新展開

1. **ブランド価値向上** ✓ 体験価値を訴求する新商品開発投資 ✓ マーケティング投資
2. **FPSCのさらなる事業展開** ✓ 海外展開 ✓ ワクチンに次ぐ医薬品分野への事業拡大を企図
3. **DXの加速** ✓ DXロードマップに基づく業務領域別投資およびITインフラ強化投資



1. 家電事業の収益化
2. F P S C事業の新展開
3. D Xの加速

「ブランド価値向上」に向け次のステージへ

① 価値訴求の変革

商品価値

体験価値や
商品ストーリー

② お客様との コミュニケーションの変革

購入前のみ

継続的な
コミュニケーション

③ 販売チャネルの変革

多種多様な販売チャネル

世界観を表現する売り場
リアルとデジタルの融合

次のステージ

① 価値訴求の変革：体験価値訴求型へのシフト



- これまで多様なユーザーに対し主にエントリークラスの多様な商品をご提供してきたが、
今後は少人数世帯で、シンプルでこだわりのある生活者をターゲットに、

素晴らしい「**感動と快適の体験価値**」にシフト。

「**ラインナップ拡充の商品開発投資**」を加速する。

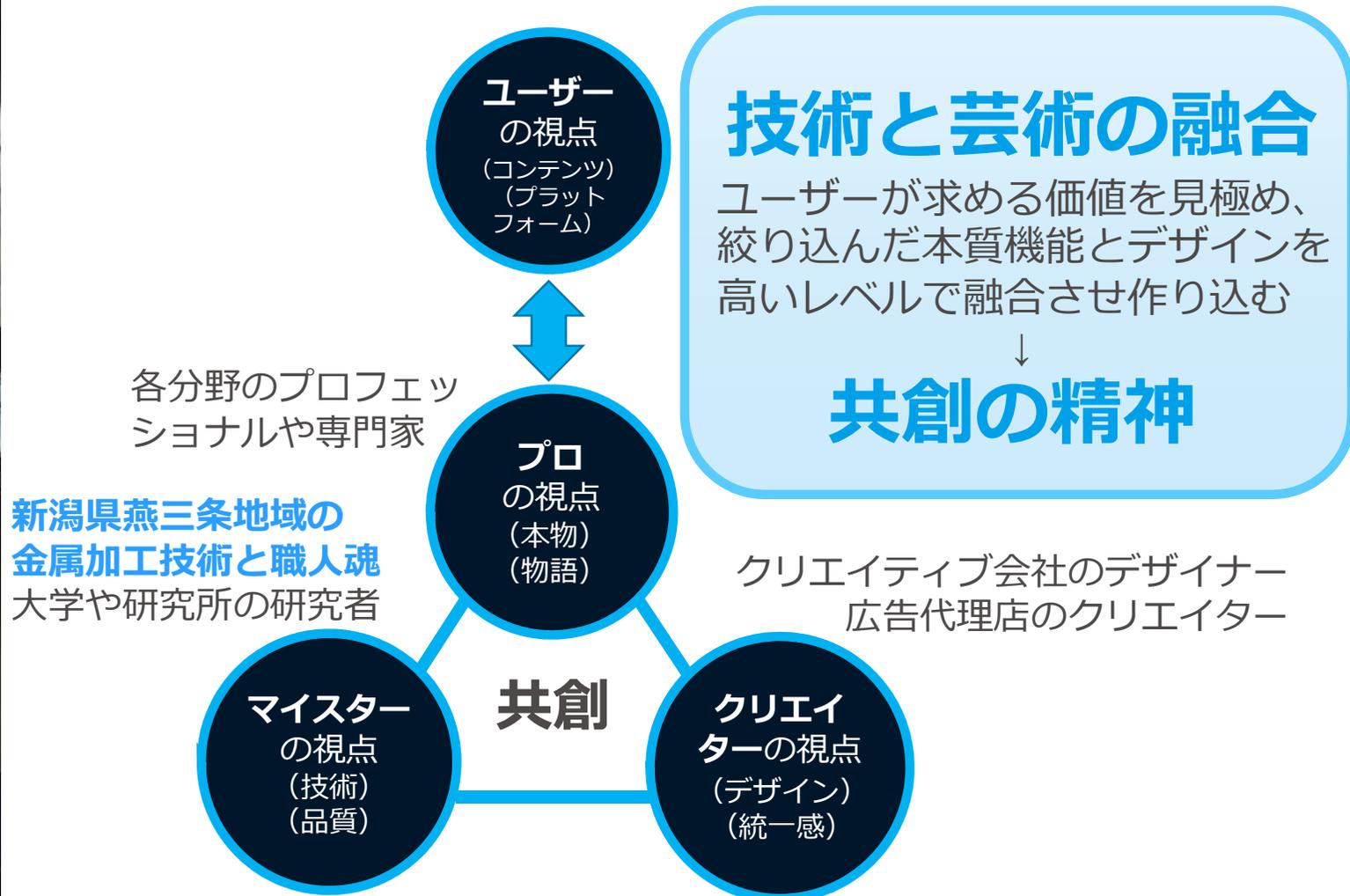


体験価値とは

体験価値訴求型商品の例：全自動コーヒーメーカー

- 妥協のないまろやかで雑味のない一杯を提供する“美味しい”という感動体験。
- ハンドドリップのシズル感を醸し出す“美しい”デザイン。
- 粉の均一な粒度を実現する“燕三条の金属加工技術と職人魂”。
- プロのハンドドリップを忠実に再現する“開発者の情熱”。

株式会社博報堂との共創で
ユーザーコミュニケーションを強化



- 共創を通じ、職人の技と金属加工技術で理想のミルを実現



粒度を揃える



均一な粒度

新潟県燕三条製のステンレス臼式ミルを採用。粒度のバラつきを抑え、低速回転で摩擦熱を低減し、風味を守ります。

当社独自の技術

抽出温度83℃



プロのドリップ

湯温は83℃/90℃の二段階設定が可能。83℃はどの豆にも合い苦み/酸味/甘み/コクを引出す田口氏推奨温度。

適切な蒸らしと濾過層



適度な蒸らし

ドリッパーはバツハ式を採用。十分な蒸らしができる形状。杯数に応じて自動で蒸らしの調整が可能。

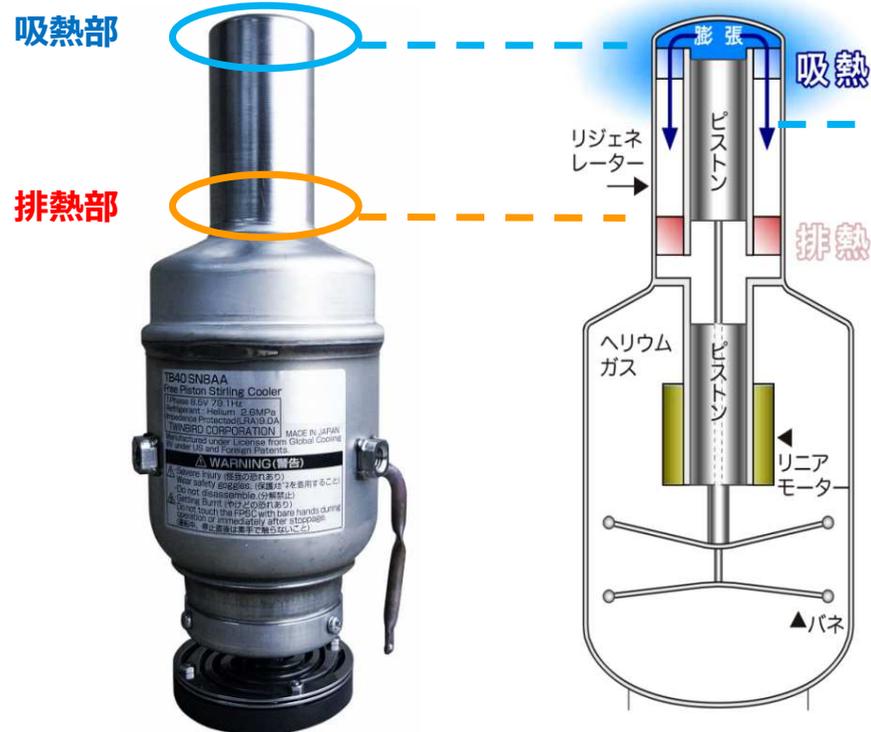


シャワードリップ

6方向からのシャワードリップで均一にお湯を行き渡らせ、堅牢な濾過層をつくる。プロのハンドドリップ再現。

- 共創を通じ、職人の技と金属加工技術でスターリング冷凍機を量産化

フリーピストン・スターリング方式
冷凍機（FPSC）の外観図と断面図



「ブランド価値向上」に向け次のステージへ

① 価値訴求の変革

商品価値

体験価値や
商品ストーリー

② お客様との コミュニケーションの変革

購入前のみ

継続的な
コミュニケーション

③ 販売チャネルの変革

多種多様な販売チャネル

世界観を表現する売り場
リアルとデジタルの融合

次のステージ

②お客様とのコミュニケーションの変革

- 購入前のみならず、ユーザーとの継続的なコミュニケーションへ



↑ Youtube露出

体験価値訴求（リブランディング）

ブランド世界観と高い気品を表現
戦略的なメディア露出
お客様とのタッチポイントの品質強化
HP・ECサイトリニューアル

継続的なコミュニケーション

ファンづくり
SNS・自社メディア・CRM整備

PR・マス広告・SNS・バナー・リスティング



ツインバード工業
株式会社

株式会社 博報堂

×

70年の英知を集結した
”ものづくり”

卓越した
”クリエイティビティ”

70周年リブランディングと新商品プレス発表予定



11月上旬発表

NOVEMBER DEBUT

**株式会社博報堂プロデュースにて
都内のトレンド発信エリアから！**

「ブランド価値向上」に向け次のステージへ

① 価値訴求の変革

商品価値

体験価値や
商品ストーリー

② お客様との
コミュニケーションの変革

購入前のみ

継続的な
コミュニケーション

③ 販売チャネルの変革

多種多様な販売チャネル

世界観を表現する売り場
リアルとデジタルの融合

次のステージ

③販売チャネルの変革

- 世界観を表現する売り場の構築

高級インテリア店・百貨店・専門店

- リアルとデジタルの融合

ブランディング上の顔であるホームページとECサイトをリニューアルを計画。
デジタルマーケティングの最大活用により顧客体験価値を最大化



11月 HPとECの統合
新たな顧客接点として
サイトを刷新!

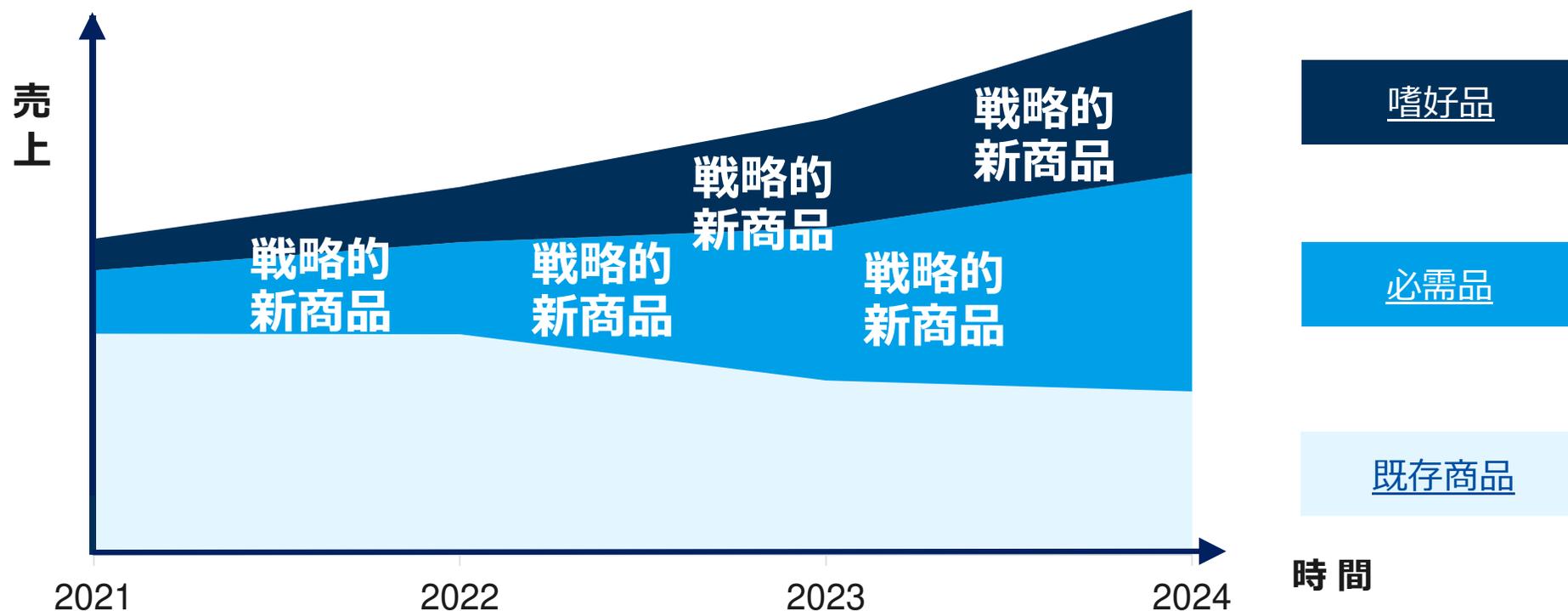
家電事業の収益性向上と成長のシナリオ

TWINBIRD
ブランド価値向上

① 価値訴求の変革

② お客様との
コミュニケーションの変革

③ 販売チャネルの変革



- 【免責事項】
- 図はイメージを表現しています。
 - 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。

1. 家電事業の収益化
2. F P S C 事業の新展開
3. D X の加速

FPSC事業拡大への取組み： 2021年度上期の進捗状況



ワクチン運搬庫分野でスタンダードの一つとなるよう取組み継続

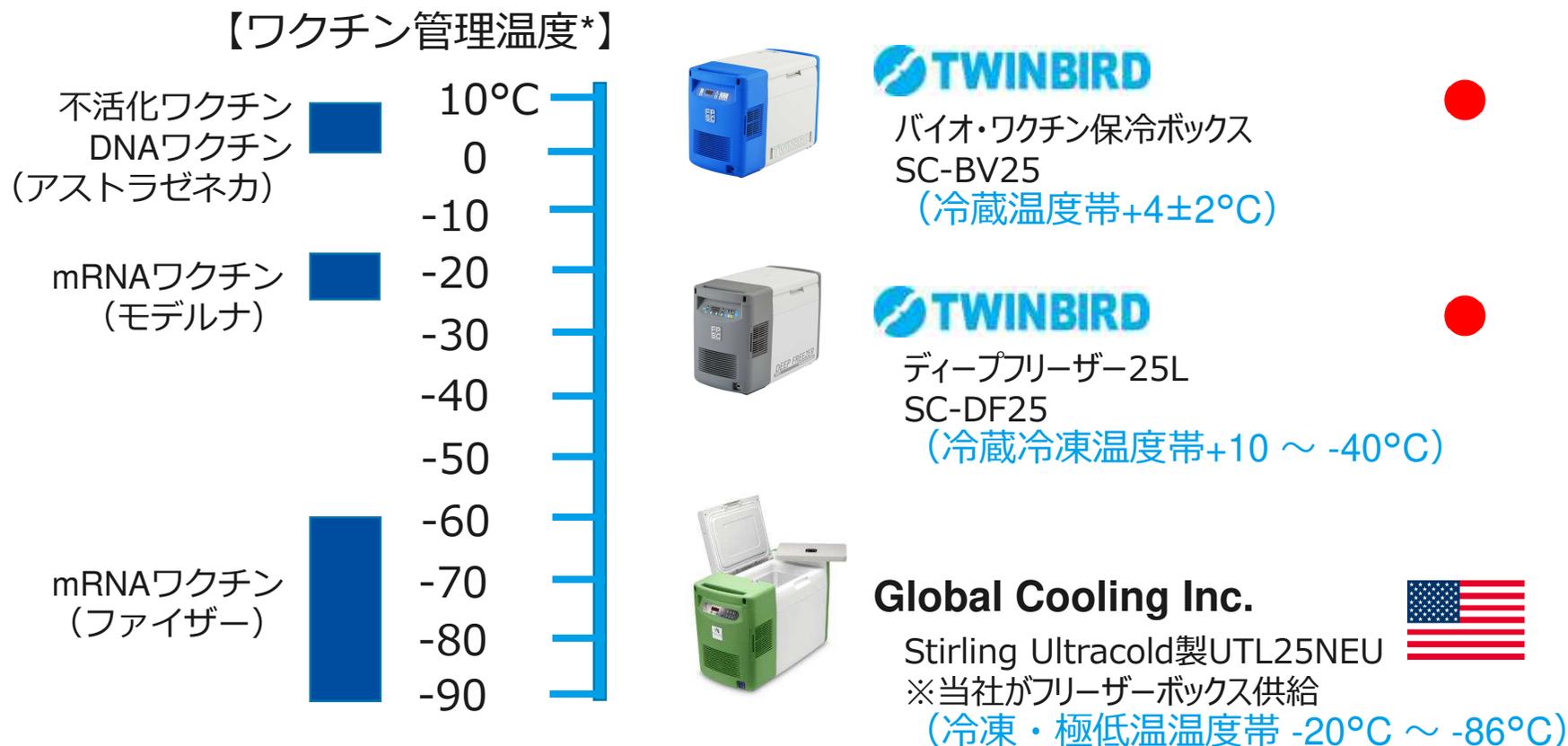


	+	武田薬品工業株式会社	製品供給	武田薬品工業株式会社にワクチン搬送用として、武田モデルナワクチン用ディープフリーザー（SC - DF25WL）を4月までに5,000台出荷
	+	厚生労働省	製品供給	国内での接種体制拡大に伴い、厚生労働省よりSC-DF25WLの追加受注を獲得し、9月までに累計7,000台（今期2,000台）を納品
	+	総合警備保障株式会社 (ALSOK)	保守体制	安心安全のワクチン接種に向けて、9月に総合警備保障株式会社（ALSOK）との駆けつけサポートサービスの委託契約締結
	+	JICA (独立行政法人 国際協力機構)	海外需要	JICA（独立行政法人 国際協力機構）が手掛ける「ラスト・ワン・マイル支援」に参画 8月に東ティモール向けにワクチン保冷庫を提供

FPSC製品の強み：多様なワクチンの管理温度帯に対応



ラストワンマイル(接種会場への輸送)における多様なワクチンの管理温度帯に対応

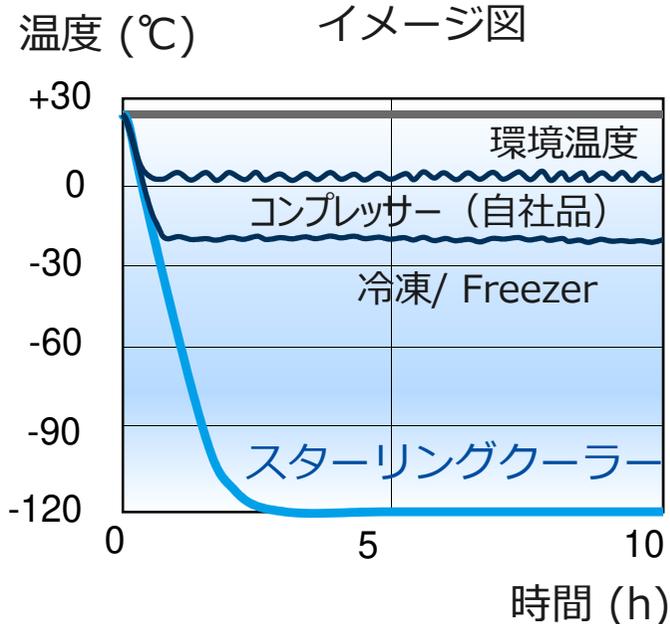


コンプレッサー方式と比較したFPSC技術の優位性

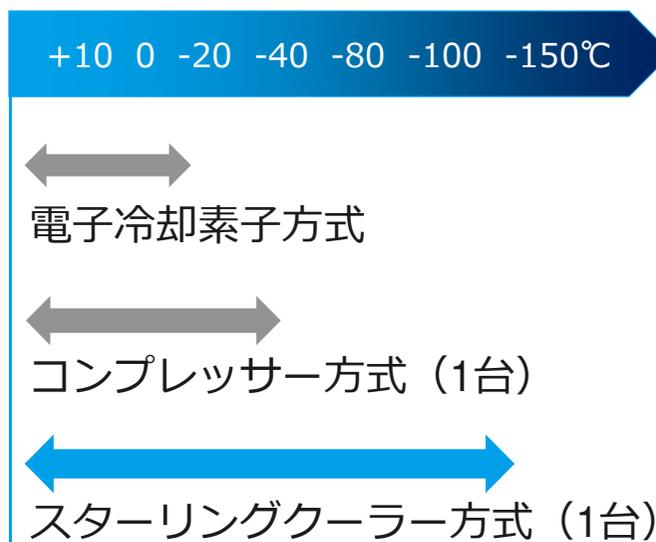
- スターリング・クーラー方式の技術的優位性を活かした
コールドチェーンの「ラストワンマイル」などの事業領域を拡大

1. 厳密な温度制御

イメージ図



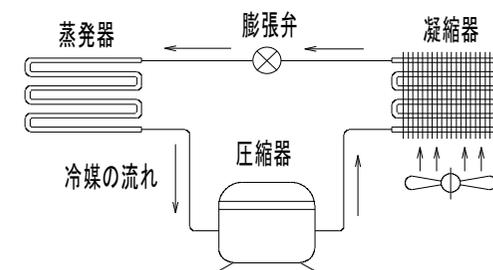
2. 極低温領域への適用



3. コンパクト・ポータブル

■ コンプレッサー方式

- ✓ 冷却システムが複雑
- ✓ 移動中の冷却に適さない



■ スターリングクーラー方式

- ✓ システムの小型化やポータブル用途に適する



4. 環境にやさしい

- ✓ 冷媒にフロン不使用
- ✓ 省エネルギー設計

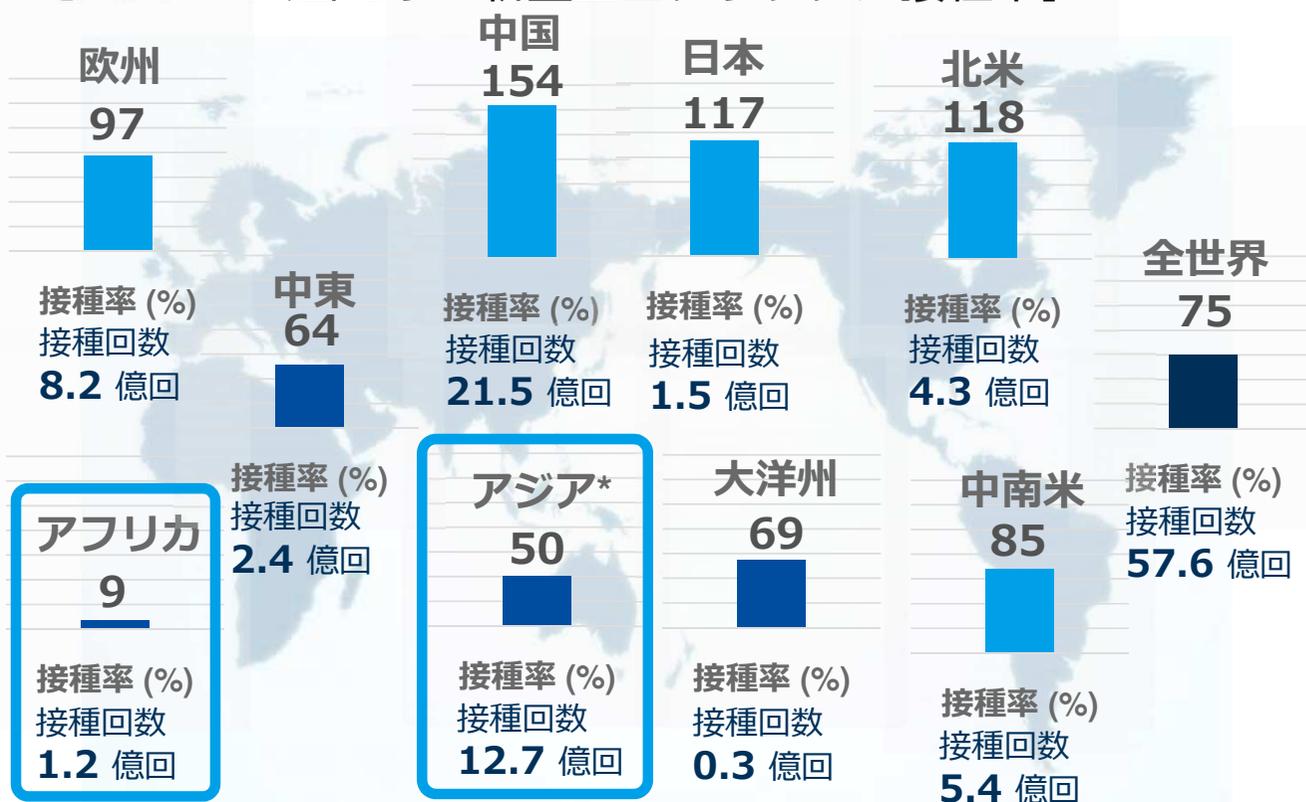


5. 宇宙での利用実績：高い技術力と信頼性



日本での成功実績を基に、ワクチン接種が遅れる地域での取組み強化

【人口100人当たりの新型コロナワクチン接種率】



* 日本・中国以外のアジア計

データ：日本経済新聞、英フィナンシャルタイムズ集計（2021年9月16日現在）

✓ 日本市場での
ワクチン運搬庫ビジネスで成功の実績

**2500万人分の
ワクチン接種に貢献**

※モデルナワクチンの
総輸入量より推定

積極的なグローバル展開

これらの成功実績を基に特にワクチン接種が遅れる地域（アジア、アフリカなど）でのコールドチェーン構築に取り組み、感染収束に貢献したい。

アジアでは 12億人、アフリカでは 11億人が接種を待っていると推定。

※左図と同データより算出

【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。

- 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企図

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℃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

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

治験

医療研究

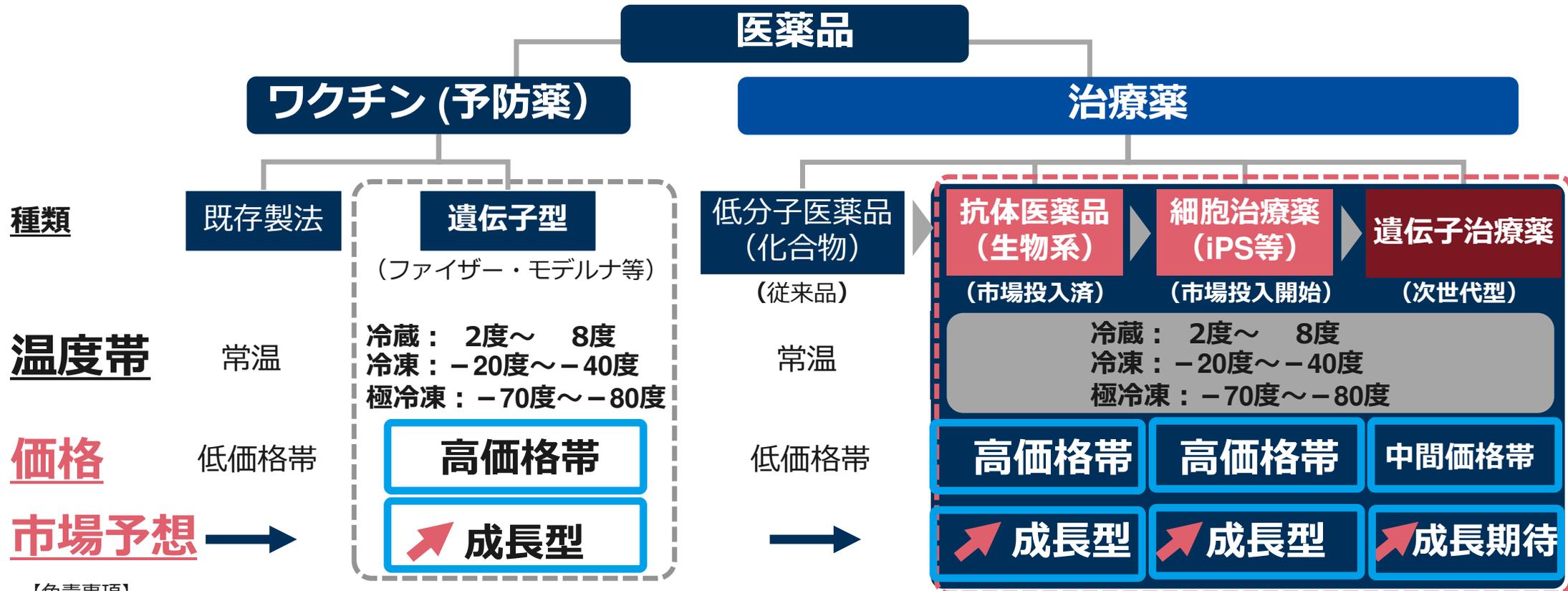
先進的治療薬



【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。

- 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」への事業拡大を企図



【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。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

3 すべての人に
健康と福祉を



8 働きがいも
経済成長も



9 産業と技術革新の
基盤をつくろう



13 気候変動に
具体的な対策を



17 パートナースhipで
目標を達成しよう



新興ウイルスによるパンデミックの可能性や発生頻度は今後益々高まるものと想定されております。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

©TWINBIRD CORPORATION All rights reserved.

すべての人に健康と福祉を

働きがいも経済成長も（地方創生）



2020年夏、厚生労働省から新型コロナウイルスワクチン用ディープフリーザーの供給要請を受け製造設備投資を実行。地元取引先企業と一体となり10,000台を生産。2021年4月新潟本社で協力企業の皆様と出荷式を実施。職域接種のワクチン運搬や保管に広く使用され、地域経済にも貢献。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています



2021年8月 JICAを通じて、東ティモールの皆様にもワクチン保冷庫をご提供。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

©TWINBIRD CORPORATION All rights reserved.

すべての人に健康と福祉を(海外)



3 すべての人に
健康と福祉を



写真提供：JICA

私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています



すべての人に健康と福祉を
(ツインバード職域接種)



2021年9-10月 ツインバード新潟本社での職域接種を通じて地域の皆様にもワクチン接種実施。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

©TWINBIRD CORPORATION All rights reserved.



私たちは持続可能な開発目標（SDGs）を支援しています

1. 家電事業の収益化
2. F P S C事業の新展開
3. DXの加速

当社におけるDX戦略の狙い

- ✓ デジタル企業としての企業文化の変革 ■ 中計事業戦略の達成要件として大胆に進める必要あり
- デジタルを前提として、顧客起点で、事業戦略・体制、業務インフラ・プロセス、人材開発を見直す

DX実行上の基本方針

1. 事業環境変化への対応力

- データドリブン経営（ERP導入・統合DB構築）
- 最新のベストプラクティス（SaaS活用）

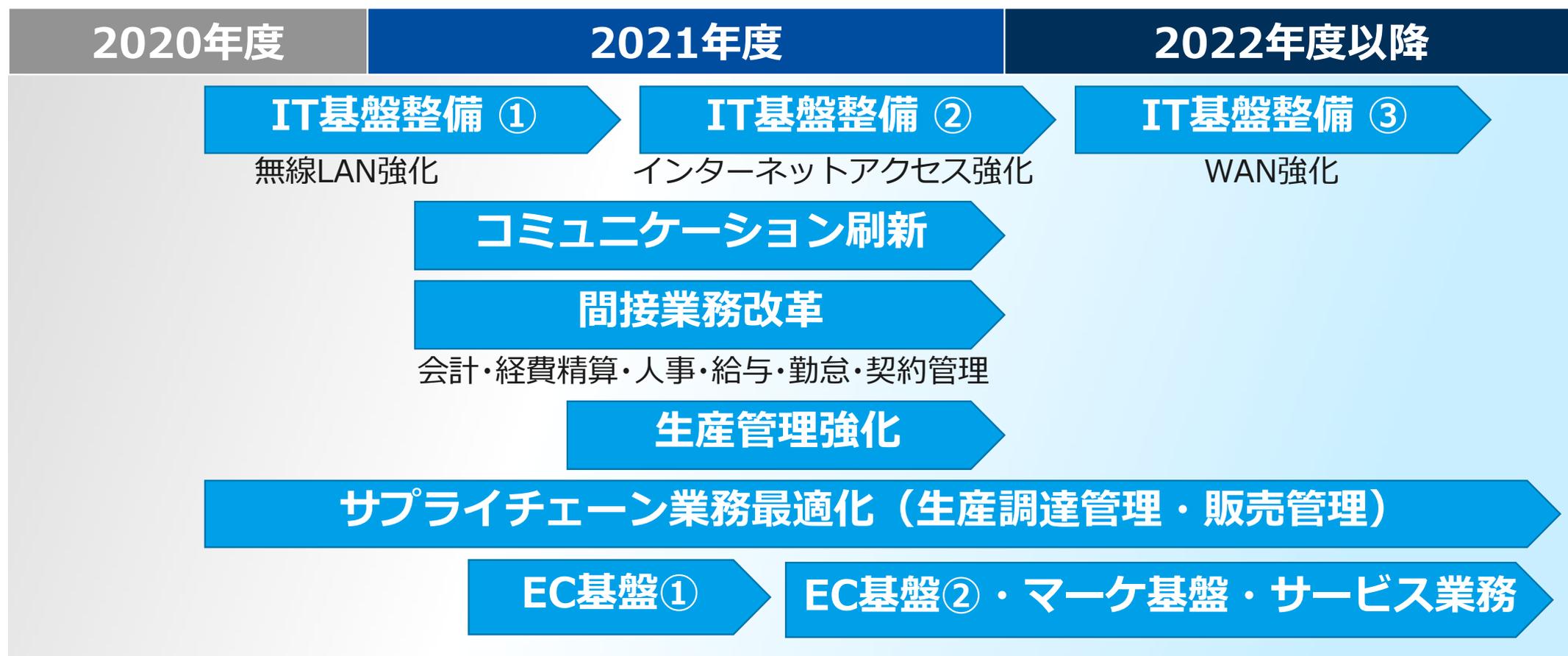
2. IT基盤の刷新

- 業務環境のオンライン化と業務プロセス・顧客接点のデジタル化
- 俊敏性、データドリブン、全体最適の実現

3. 事業戦略の具体化

- 新たな付加価値創造の為のビジネスモデル変革、デジタルマーケティング実現（PoCやアジャイル開発手法活用）

DXロードマップ（計画）





お問い合わせ先

ツインバード工業株式会社 執行役員 経営企画本部 本部長 小林 和則 (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。

©TWINBIRD CORPORATION All rights reserved.