



今後の事業展開について

2025年10月31日

株式会社ツインバード 証券コード： 6897

1. 2026年2月期 通期業績見通しについて
2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

1. 2026年2月期 通期業績見通しについて
2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

再掲) 2026年2月期 通期業績予想 (2025年4月14日公表値から変更なし)

- 「収益構造の再構築」「固定費・変動費の最適化」「成長事業の推進」に取り組んでおり、その具体的な収益改善施策は第2四半期より成果を上げ始めております
- 家電製品事業
最大の需要期である年末年始商戦及び新生活商戦において、8月には匠ブランジェトースターPLUS、9月にはドラム式洗濯乾燥機などの戦略的新商品を投入し、さらに10月以降も戦略的新商品を多数投入することにより売上増加を見込む
並行して、小売店様向け専売製品及び業務用小型冷凍庫のODM（相手先ブランドによる開発設計製造）製品の新製品を発売予定
他方、匠プレミアムシリーズの全自動コーヒーマーカー及び匠ブランジェトースターを東アジア・東南アジア市場の一部地域において販売開始予定。これらの取り組みにより下期は前期より増収を見込む
利益面につきましては、価格改定及び売上増加に伴う利益の増加、原価低減の推進、ローコストオペレーションの徹底により収益性改善を図り、下期は前期より増益を見込む
 - FPSC事業は、世界保健機関(WHO)が定める医療機材品質認証(PQS：Performance, Quality and Safety)を活かし、アフリカ開発会議(TICAD、横浜8月)、分析機器展示会(JASIS、東京9月)、国際医療機器見本市(MEDICA、ドイツ11月)への出展や国内外の医療機器流通各社を通じた営業活動、また、経済産業省支援の新規輸出1万者プログラムを通じて、さらなる販売活動の強化を推進

単位：百万円	2025年度	2024年度		
	通期 業績予想	通期 実績	前期比 差額	増減率
売上高	10,500	10,056	443	4.4%
営業利益	150	4	145	－
売上高比	1.4%	0.0%	1.4pt	
経常利益	120	42	77	180.4%
当期純利益	100	△101	201	－

現状認識 〜どこで稼いでいるのか？

ポートフォリオ分析により、市場成長率が高くROICが高い 販売チャネルおよび商品ジャンル

- ✓ 販売チャネル：BtoB（ODM・PB、業務用）やクローズドマーケットで安定的収益を確保
- ✓ 商品ジャンル：匠プレミアム商品が牽引する調理家電や小型家電等で安定的収益を確保

軌道修正

- 匠・感動のブランドラインの企画開発は従来通り推進
- 安定的収益が見込める販売チャネル(クローズドマーケット)や商品ジャンル(調理家電、小型家電等)に注力

収益構造の再構築

固定費・変動費の
最適化

成長事業の推進

収益性改善の進捗状況：第1四半期（3月～5月）と第2四半期（6月～8月）の比較

円安進行による製造原価上昇ながらも価格改定などの収益性改善策の実行により、売上総利益率は第1四半期（3月～5月）に比べ9.8pt改善し31.9%、前年同期比+6.5ptの改善。その結果、第2四半期（6月～8月）の営業損失は47百万円となり第1四半期に比べ304百万円、前年同期比でも112百万円改善。

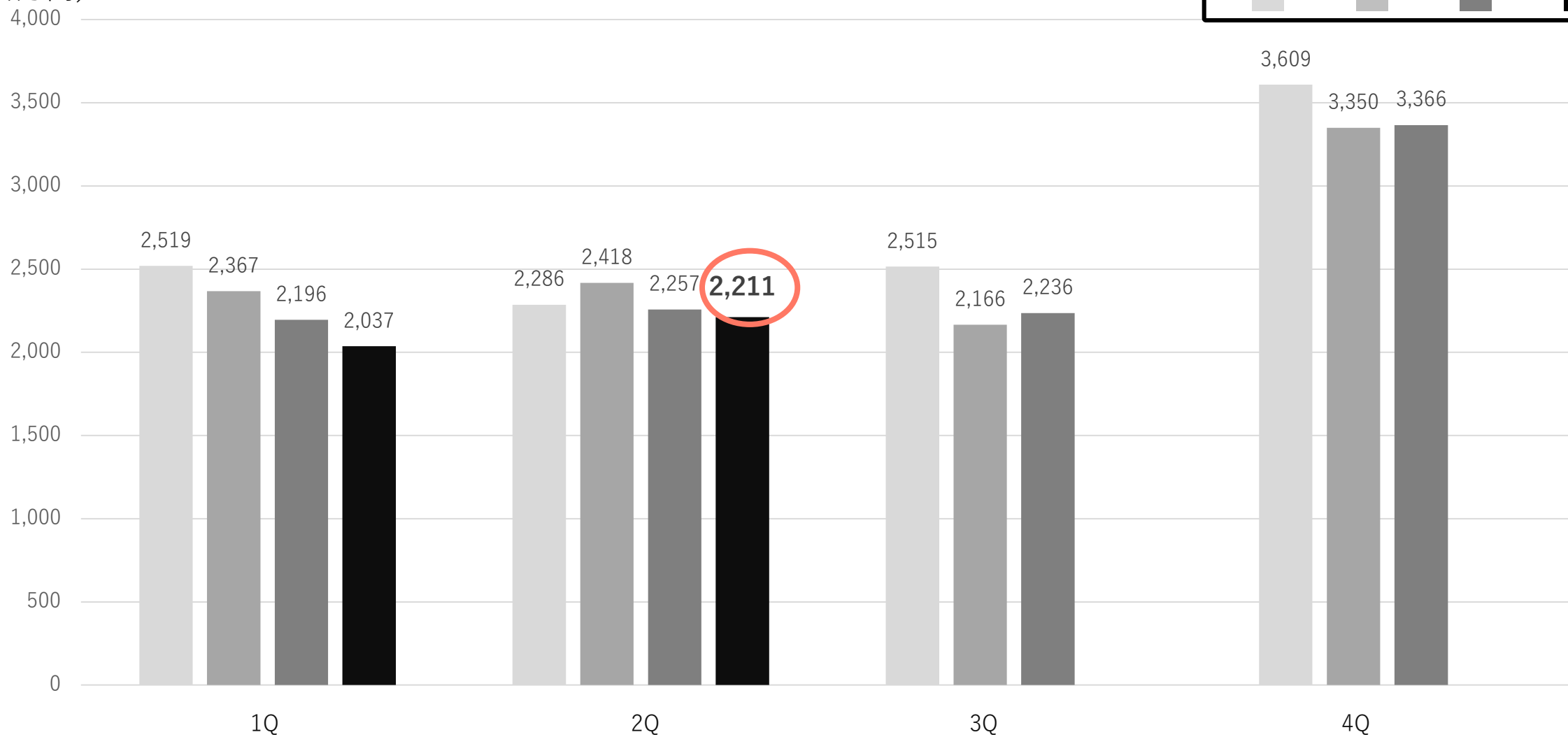
単位：百万円	2025年度				2024年度		
	2Q 実績	1Q 実績	第1四半期比		2Q 実績	前年同期比	
			差額	増減率		差額	増減率
売上高	2,211	2,037	-	-	2,257	-	-
売上総利益	705	449	255	36.2%	574	131	22.9%
売上高比	31.9%	22.1%	9.8pt		25.4%	6.5pt	
営業利益	△47	△351	304	-	△160	112	-
売上高比	-2.2%	-17.3%			-7.1%		

四半期別業績推移 売上高

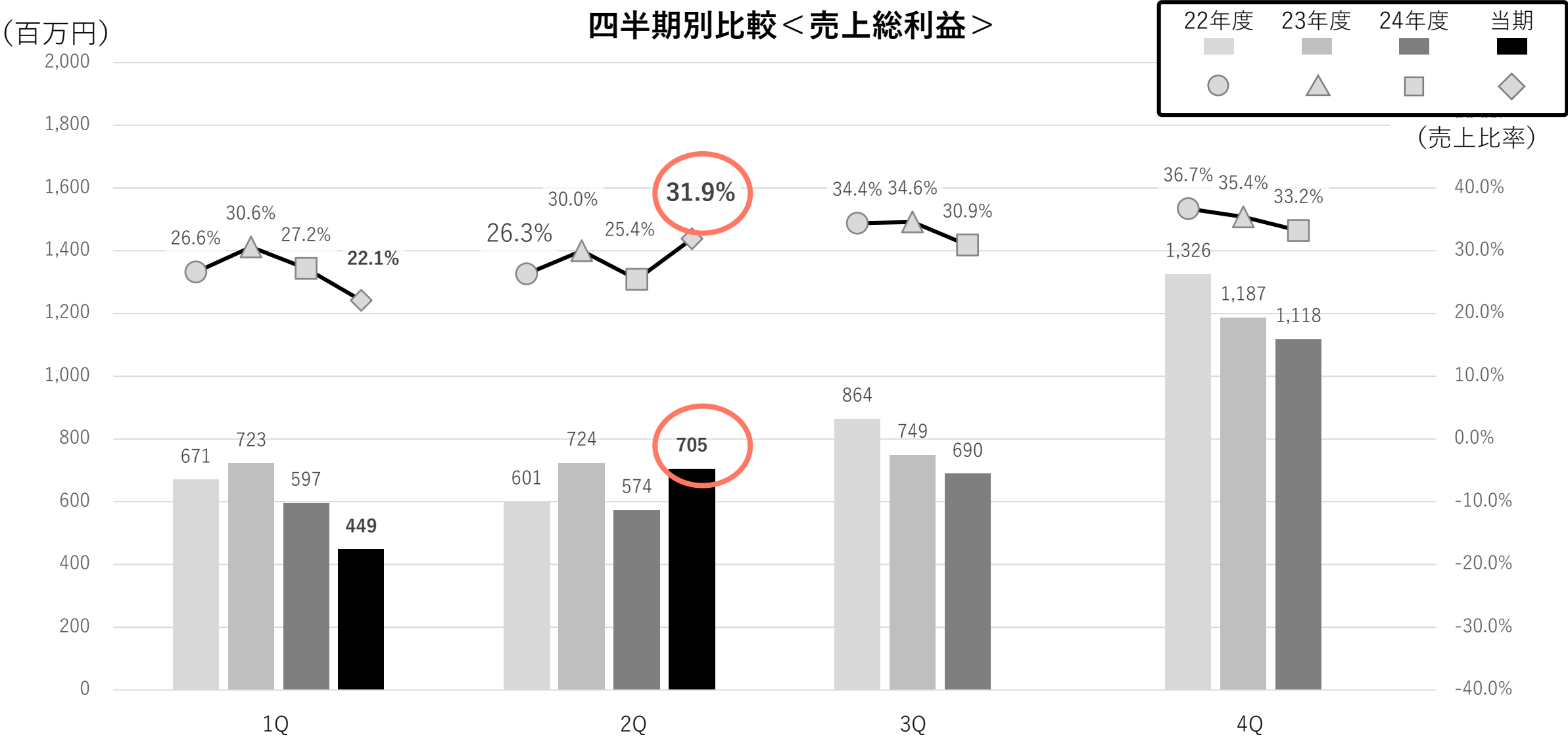
(百万円)

四半期別比較<売上高>

22年度 23年度 24年度 当期



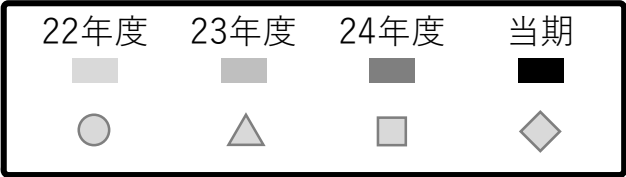
四半期別業績推移 売上総利益



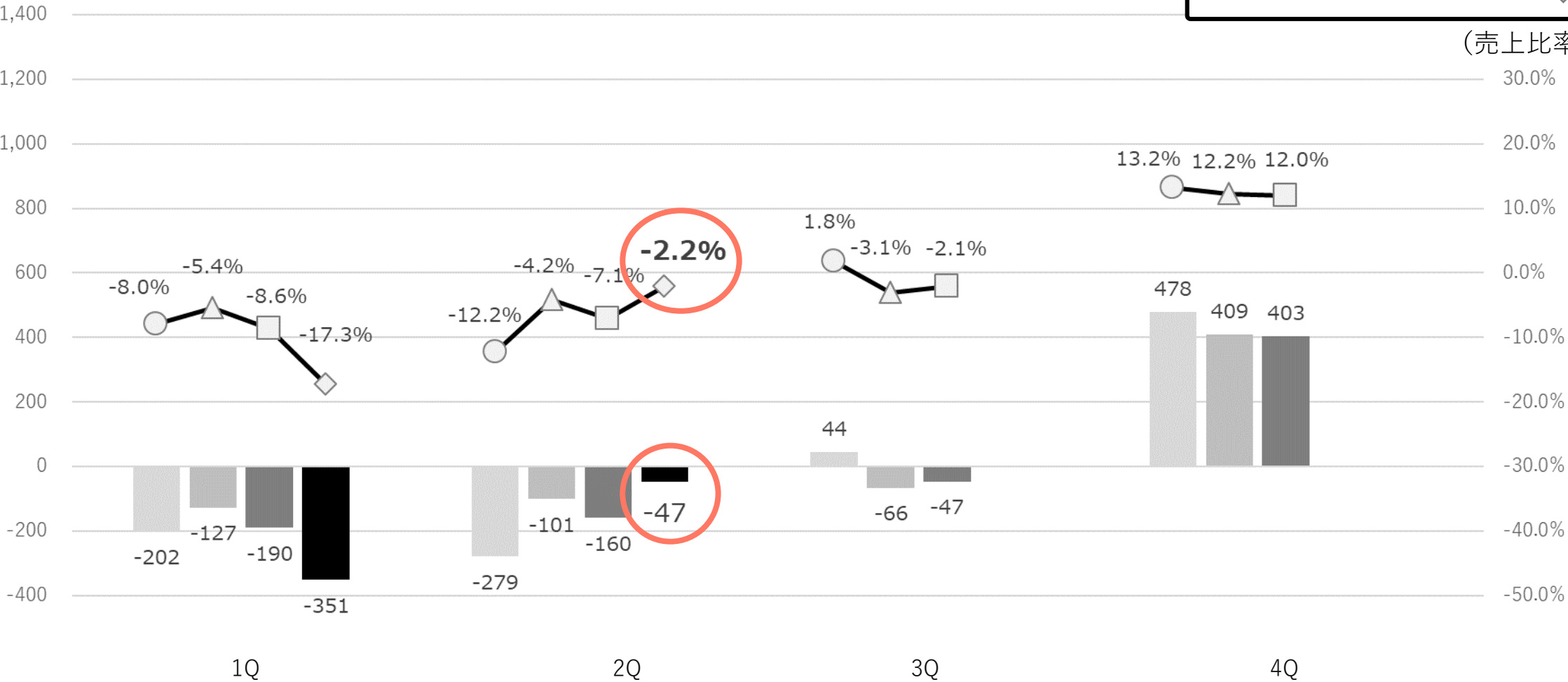
四半期別業績推移 営業利益

(百万円)

四半期別比較＜営業利益＞



(売上比率)



新商品開発効率の低下 に対する対策

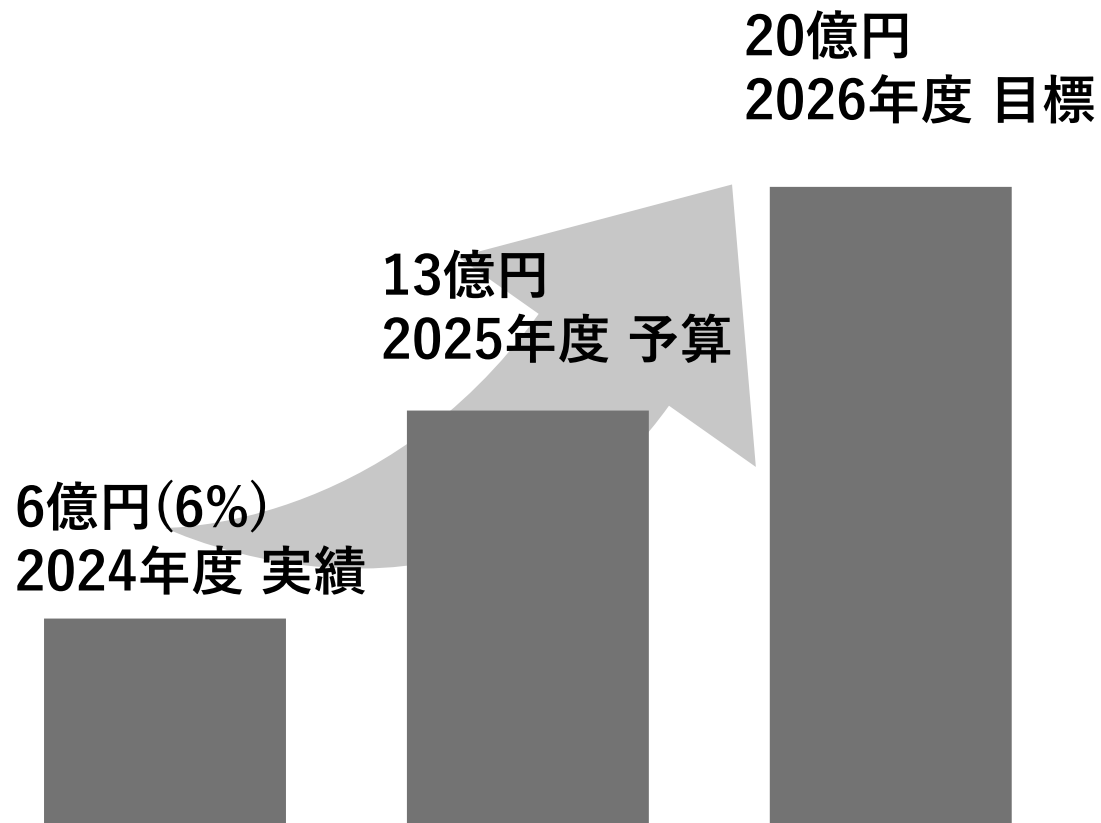
■ 商品開発体制の見直し（伴走型）

企画開発と営業の連携強化により 伴走型の商品開発体制を構築

- ・ 商品企画から販売のプロセスまで、営業と開発が連携、消費者や小売店と“伴走”するようにニーズを拾い上げ、スピーディーに商品に反映していく開発スタイル
- ・ 匠商品の開発短期化と感動商品の差別化を強化、独自性のある商品開発によるリブランディングは継続



➤ 新商品売上高



匠ブランジェトースターPLUS

TAKUMI BOULANGE TOASTER PLUS

TS-D487

発売日：8月29日



- 発売から約2年、累計販売3万台を超える匠ブランジェトースターの新型モデル
- 匠監修の下、ロールパン・ピザの専用モードを追加し、新たに4枚焼きサイズのニーズを取り込む
- 発売開始から匠ブランジェトースターを上回る堅調な販売スタート

ドラム式洗濯乾燥機

FRONT LOADER WASHING MACHINE

FW-FD90W

発売日：9月25日



- ツインバード初のドラム式洗濯乾燥機（洗濯 9.0kg/乾燥 4.5kg）
- 温水洗浄機能や、洗濯槽（ドラム）の角度が15° で、立ったままでも衣類が取り出しやすい設計
- 縦型洗濯機のスペースにも設置できるスリムでコンパクトなサイズ

リフライオーブンレンジ

REFRY MICROWAVE OVEN

DR-E220B

発売予定：11月中旬



- 揚げ物や焼き物をまるで作りたてのようにあたため直す「リフライモード」「リグリルモード」を搭載
- 上面コンベクションファンとセラミック天板を採用し、あたためなおしが美味しく仕上がる
- 赤外線センサー搭載で、お弁当や冷凍食品なども自動で適温にあたため

2025年11月6日（木）

「匠プレミアム」ブランドラインより

戦略的新商品を発表

皆様、どうぞご期待ください！



Takumi Premium

現状認識

2025年度はピークを超えるも
円安基調継続

売上に対する製造原価および
販管費が高止まり

重点施策

国内製造比率50%の実現

国内製造の新商品、OEM
製品の開発推進



共創の精神で燕三条地域の
ものづくり資源の活用



生産性向上への取組み

✓新基幹システムmcframeに
よる自動化・省力化の推進
✓生産性向上プロジェクトの
推進



繁忙期は外部委託活用により
業務負荷をコントロール



国内製造比率50%の実現

燕三条地域の製造ネットワークを通じた国内製造強化により為替変動の影響度を低減。

国内製造の新製品やODM製品の開発を推進することにより国内製造比率50%を目指すとともに、さらなる品質向上及び原価低減を推進。操業度平準化による生産効率向上により、製造益を確保。



※国内製造製品の一例



オンラインと実店舗の融合の推進

- ✓ ツインバードストア、カスタマーサービス、販売応援などで得た顧客情報をもとに、SNS等でお客様に寄り添った商品の提案や売場への誘導など、購買体験向上の推進



SC事業の推進

- ✓ 新型コロナウイルス用ワクチン運搬庫で証明された信頼性やPQS認証取得を強みに新規顧客の開拓
- ✓ 従来の -40°C から -80°C 温度帯の冷凍機/BOX開発と新市場開拓の推進



東南アジア市場の顧客開拓強化

- ✓ 匠商品(メイドインジャパン)の新商品投入により東南アジア各国代理店との取組み推進



サブスク事業の進展

- ✓ 成長市場である家電サブスク市場の既存取引先の取組み深化、他社との新たな提携

家電製品事業：アジア市場への展開

東アジア地域の展開に次いで、新規販売代理店との協業により東南アジア市場へ展開。親日国で高い経済成長率を維持する東南アジアへ、燕三条製の「匠プレミアム」シリーズの販路開拓注力。

東アジア市場（実績）

自社ブランド事業の展開



台湾向け



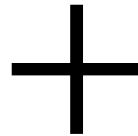
韓国向け



© Disney

香港向け 英会話知育教材

OEM事業の展開



東南アジア市場（新規）



ベトナム向け



タイ向け

FPSC事業：WHOの国際認証(PQS認証)取得 国際入札の対象へ

WHO認可による医療機材の国際認証取得 ～世界のユーザーにお選びいただくためのパスポート～
UNICEFなどの国際機関をはじめ世界的な慈善団体等の機材選定基準となるPQS認証を取得しWHOの台帳に掲載。コロナワクチン運搬庫で実証されたFPSCの高い信頼性に加え、PQS認証を活かしてグローバル展開の加速。



- ・ 国内ワクチン運搬庫12,000台以上供給の実績(2021～2023)
- ・ 途上国向けワクチン運搬庫供給の実績(2021～)
- ・ **WHO認可のPQS認証取得の実績 (2024年10月)**



- ・ 国際機関などへのロビーイングを通じた広報活動
- ・ 国内外の病院や大学などの研究施設への営業活動



グローバル展開の加速

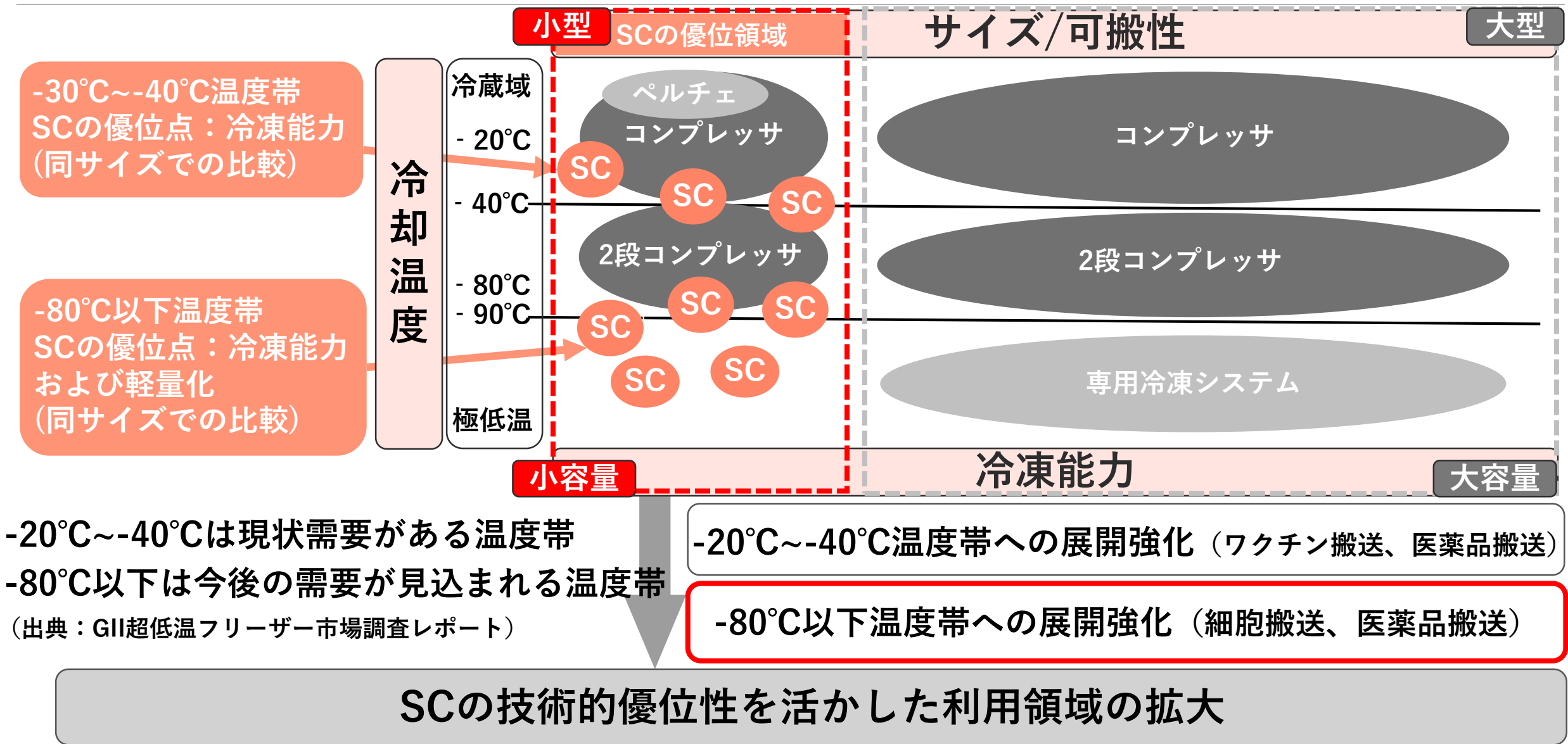


SC-DF25P
ディープフリーザーP

対象カテゴリー
日本初



※2023年10月23日発表資料



FPSC事業：国内外の展示会出展を通じた営業活動

➤ TICAD Business Expo & Conference 第9回アフリカ開発会議

2025年8月20日～22日 パシフィコ横浜 (来場者 約1万人)



➤ JASIS 2025 最先端科学・分析システム&ソリューション展

2025年9月3日～5日 幕張メッセ (来場者 約2万人)



FPSC事業：出展を通じた営業活動 MEDICA 2025 国際医療機器展 出展予定

2025 年 11 月 17 日(月)～20 日(木)の 4 日間、ドイツ デュッセルドルフにて開催される「MEDICA 2025 国際医療機器展」に出展。 -80℃ 25Lフリーザーボックス（試作機）を展示予定。

参考：MEDICA2024 約5,800の企業が出展(日本から146社)、医療関係者ら約8万人が来場



The graphic features a large blue rectangle on the left and a red rectangle on the right. At the top left, there is a logo consisting of a red cross with a blue square at its base, with the word "MEDICA" in black text to its right. To the right of this is the "COMPAMED" logo, which includes the word "COMPAMED" in black text above a circular emblem made of purple hexagons with a yellow sphere in the center. The blue rectangle contains the text "I am a part of it!" in white, followed by "See you in Düsseldorf" and "17—20 Nov. 2025" in large white font. At the bottom left of the blue rectangle, the words "Hall" and "Stand" are written in white. At the bottom right of the red rectangle, there is a small logo for "Messe Düsseldorf" featuring a stylized "m" and the text "Messe Düsseldorf".

MEDICA

COMPAMED

I am a part of it!
See you in Düsseldorf
17—20 Nov. 2025

Hall Stand

Messe Düsseldorf

再掲) 2026年 2 月期 通期業績予想 (2025年 4 月14日公表値から変更なし)

- 「収益構造の再構築」「固定費・変動費の最適化」「成長事業の推進」に取り組んでおり、その具体的な収益改善施策は第 2 四半期より成果を上げ始めております
- 家電製品事業
最大の需要期である年末年始商戦及び新生活商戦において、8月には匠ブランジェトースターPLUS、9月にはドラム式洗濯乾燥機などの戦略的新商品を投入し、さらに10月以降も戦略的新商品を多数投入することにより売上増加を見込む
並行して、小売店様向け専売製品及び業務用小型冷凍庫のODM（相手先ブランドによる開発設計製造）製品の新製品を発売予定
他方、匠プレミアムシリーズの全自動コーヒーマーカー及び匠ブランジェトースターを東アジア・東南アジア市場の一部地域において販売開始予定。これらの取り組みにより下期は前期より増収を見込む
利益面につきましては、価格改定及び売上増加に伴う利益の増加、原価低減の推進、ローコストオペレーションの徹底により収益性改善を図り、下期は前期より増益を見込む
 - FPSC事業は、世界保健機関(WHO)が定める医療機材品質認証(PQS：Performance, Quality and Safety)を活かし、アフリカ開発会議(TICAD、横浜8月)、分析機器展示会(JASIS、東京9月)、国際医療機器見本市(MEDICA、ドイツ11月)への出展や国内外の医療機器流通各社を通じた営業活動、また、経済産業省支援の新規輸出 1 万者プログラムを通じて、さらなる販売活動の強化を推進

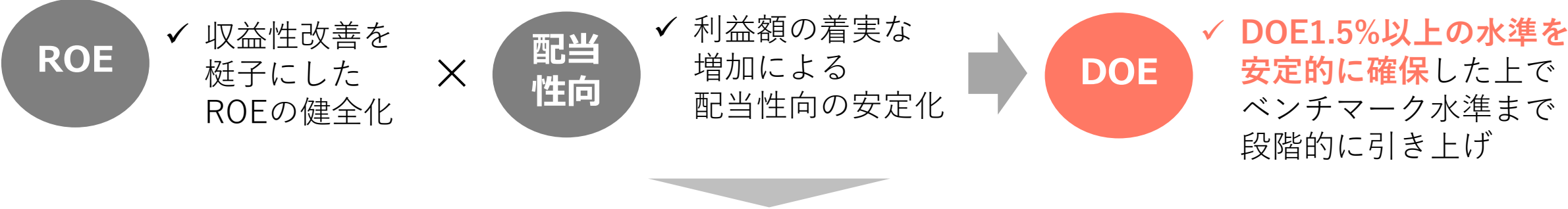
単位：百万円	2025年度	2024年度		
	通期 業績予想	通期 実績	前期比 差額	増減率
売上高	10,500	10,056	443	4.4%
営業利益	150	4	145	－
売上高比	1.4%	0.0%	1.4pt	
経常利益	120	42	77	180.4%
当期純利益	100	△101	201	－

1. 2026年2月期 通期業績見通しについて
2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

再掲) 2026年 2 月期 中間配当

【当社株主還元政策の基本的考え方】

- 当社は企業価値の向上により、株主価値を高めることを経営の重要課題と認識しております。業績を向上させ財務体質の強化を図ることで、安定的かつ持続可能な株主還元（配当・自己株式取得）をおこなうことを基本方針としています
- 配当については、DOE1.5%以上の水準を安定的に確保し、段階的に引き上げることを目指しております
- 一方、自己株式の取得については、資本効率向上などを目的として、経営環境、業績動向、並びにフリー・キャッシュ・フローや財務レバレッジの水準、将来の事業資金需要の見通しなどを総合的に考慮し、適切な時期に機動的に実施します

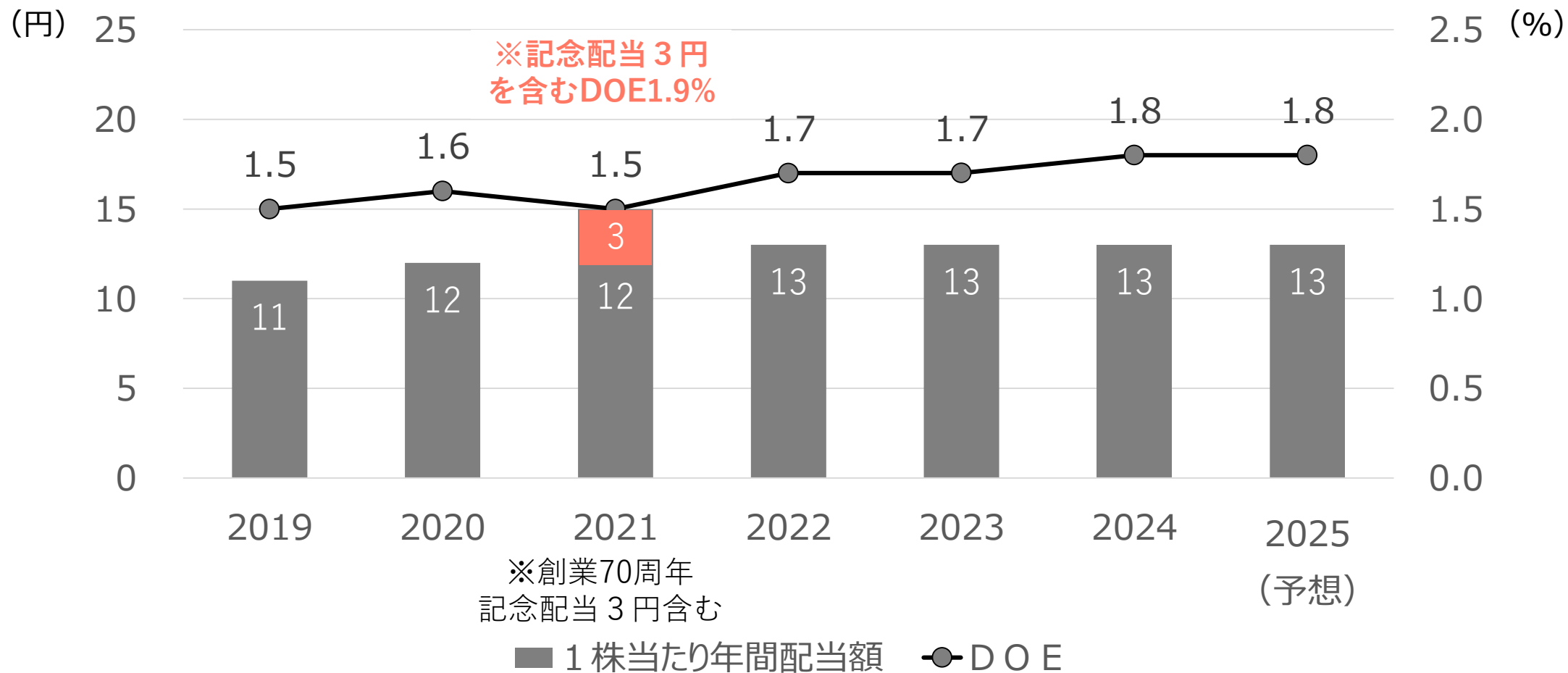


第64期（2025年3月1日～2026年2月28日） 中間配当	
1. 中間配当金	当社普通株式 1 株当たり 3 円
2. 支払総額	32,718,498円 （株式数10,906,166株 × 3 円）
3. 配当の効力が生じる日	2025年11月11日

再掲) 1株当たり年間配当額、純資産配当率(DOE)

中間配当は当初予想どおり1株当たり3円を支給

年間配当は1株当たり13円(中間配当3円、期末配当10円) DOEは1.8%を予想



株主優待制度

2024年より『ツインバード株主優待特設サイト』をオープンし、商品ご購入に使用できる優待クーポンをご提供。当社サービスをさらにお得に体験いただける機会を提供いたします。

配当利回り 3.1 % + 優待利回り 4.8 % = 7.9 % ※1

参考：スタンダード市場の株式平均利回り（2025年9月）
・ 2.33% (単純平均利回り) ・ 2.13% (加重平均利回り)



※画像はイメージです

ツインバード株主優待特設サイトのお得な特典 ※2

- ① 株主様だけの特別価格で当社商品を販売
株主優待クーポンのご利用でさらにお得に
- ② 全品送料無料（一部大型商品のリサイクル料金等を除きます）
- ③ 一部製品は安心の5年間保証

※1 配当金額は1株当たり13円、株価は2025年8月末日の株価にて算出。 ※2 株主優待制度の詳細につきましては当社公式ホームページをご確認ください。

免責事項：株主優待制度に関する内容は将来変更となる可能性があることにご留意ください。



決算・IRに関するお問い合わせ先

株式会社ツインバード 取締役最高財務責任者 企画管理本部 本部長 渡邊 桂三 (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。