



**2025年 2 月期  
第 1 四半期決算説明資料**

2024年 7 月12日

株式会社ツインバード 証券コード： 6897

## 2025年2月期 第1四半期決算ハイライト

売上高は「匠プレミアム」ブランドラインの代表製品である全自動コーヒーマーカーや匠ブランジェトースター及び家庭用冷凍冷蔵庫のラインナップ製品が引き続き堅調に推移したものの、大型OEM製品の出荷が前期に完了したため減収  
個人消費低迷による競争激化や歴史的な円安水準の長期化による原価高騰で、売上総利益率は前年同期より△3.4pt 悪化へ

売上高

**21.9億円**  
(前年同期比 △7.2%)

四半期純利益

**△1.1億円**  
(前年同期比 △0.3億円)

売上総利益率

**27.2%**  
(前年同期比 △3.4pt)

家電製品事業  
セグメント利益\*

**0.30億円**  
(前年同期比 △50.9%)

営業利益

**△1.9億円**  
(前年同期比 △0.6億円)

FPSC事業  
セグメント利益\*

**0.03億円**  
(前年同期比 △92.8%)

経常利益

**△1.6億円**  
(前年同期比 △0.5億円)

自己資本比率

**75.5%**  
(前期末比 +2.4pt)

\*調整額（全社費用 2.2億円）を除外

# 2025年2月期 第1四半期決算のポイント

## ■ 第1四半期業績

- 家電製品事業は、「匠プレミアム」ブランドラインの代表製品である全自動コーヒーマーカーや匠ブランジェトースター及び家庭用冷凍冷蔵庫のラインナップ製品が引き続き堅調に推移したものの、大型OEM製品の出荷が前期に完了したため減収  
個人消費低迷による競争激化や歴史的な円安水準の長期化による原価高騰のため、セグメント利益は前年同期より減益
- FPSC事業は、冷凍機単体を供給する海外大手取引先の在庫調整による出荷減少のため、前年同期より減収減益

## ■ 通期業績予想（2024年4月12日公表値から変更なし）

- 家電製品事業は、当1Qにはサーキュレーション扇風機及びサーキュレーターの新製品3機種を市場に投入  
当2Q（8月上旬）には「感動シンプル」ブランドラインから戦略的新製品の発売を予定  
インバウンド宿泊需要で急成長中のリブマックス・グループと協業し同社宿泊施設（約5,000室）向けオリジナル製品を含む冷蔵庫・洗濯機・電子レンジ・クリーナー・空気清浄機等を8月提供開始 今後もホテル向け製品のラインナップを拡充し更なる伸長が予想されるインバウンド需要に対応  
またコロナ禍で入替需要が停滞していた病院向け冷蔵庫の需要が回復し前期比増収見込み
- FPSC事業は、注力する4分野のうち、特に「医薬・バイオ」分野の成長を想定 今後成長するバイオ医薬品市場における搬送・保管には厳密な温度管理（冷凍-20~-40°C **極冷凍-70~-85°C**）のコールドチェーン構築が不可欠 医薬品製造設備・化学・分析機器に関する世界最大の展示会ACHEMA2024（6/10~14 ドイツ 出展社数2,842社 来場者数約10万人）に出展、高い評価を獲得 FPSCの独自技術がグローバル市場でも高く評価され、複数の企業と契約へ向け開発着手  
厚生労働省向け可搬型武田モデルナ社製ワクチン用低温冷凍庫（出荷累計約12,000台）によるコールドチェーン構築実績を活かし、当社スターリング冷凍技術が医療分野におけるスタンダードの一つとなるよう推進

## 目次

---

1. 2025年2月期 第1四半期決算概要
2. 2025年2月期 通期業績予想
3. 今後の事業展開について
  - ① 家電製品事業
  - ② FPSC事業
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

補足資料：四半期別業績数値

# 目次

---

1. 2025年2月期 第1四半期決算概要
2. 2025年2月期 通期業績予想
3. 今後の事業展開について
  - ① 家電製品事業
  - ② FPSC事業
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

補足資料：四半期別業績数値

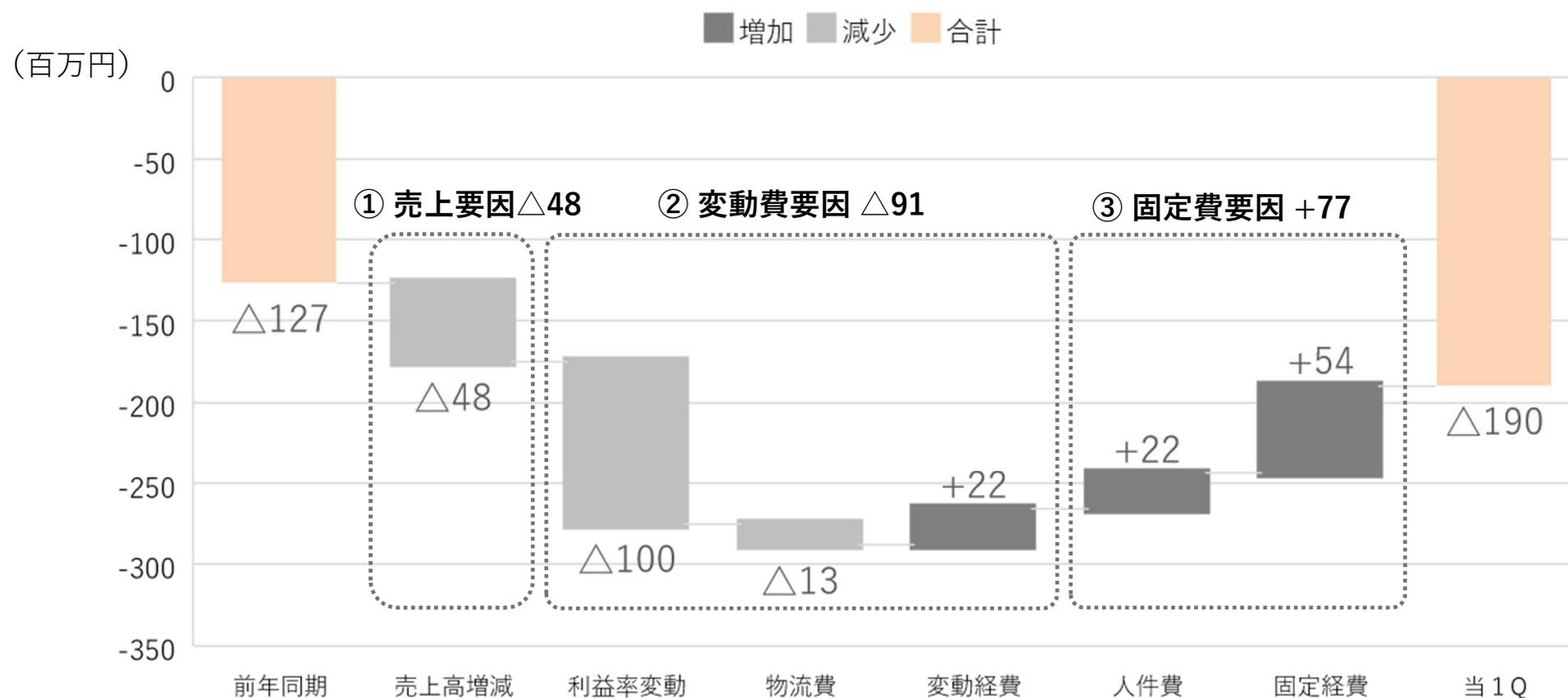
## 2025年2月期 第1四半期 損益概況

売上高は「匠プレミアム」ブランドラインの代表製品である全自動コーヒーマーカーや匠ブランジェトースター及び家庭用冷凍冷蔵庫のラインナップ製品が引き続き堅調に推移したものの、大型OEM製品の出荷が前期に完了したため減収  
個人消費低迷による競争激化や歴史的な円安水準の長期化による原価高騰で、売上総利益率は前年同期より△3.4pt悪化へ

単位：百万円	2024年度	2023年度		(参考)
	1Q 実績	1Q 実績	前年同期比 差額 増減率	2024年度 通期 業績予想
売上高	2,196	2,367	△170 -7.2%	10,500
売上総利益	597	723	△126 -17.5%	
売上高比	27.2%	30.6%	-3.4pt	
販売費及び一般管理費	787	850	△63 -7.5%	
売上高比	35.8%	35.9%	-0.1pt	
営業利益又は営業損失 (△)	△190	△127	△62 -	200
売上高比	-8.6%	-5.4%	-	1.9%
経常利益又は経常損失 (△)	△166	△113	△53 -	180
四半期純利益又は四半期純損失 (△)	△117	△81	△35 -	130

## 2025年2月期 第1四半期 営業利益：前年同期比増減の要因分析

売上高の減収影響に加え、個人消費低迷による競争激化や歴史的な円安水準の長期化により変動費率が悪化  
 固定費は前年同期より圧縮するものの、営業損失は前年同期より62百万円増加



## 2025年2月期 第1四半期 セグメント別業績概況

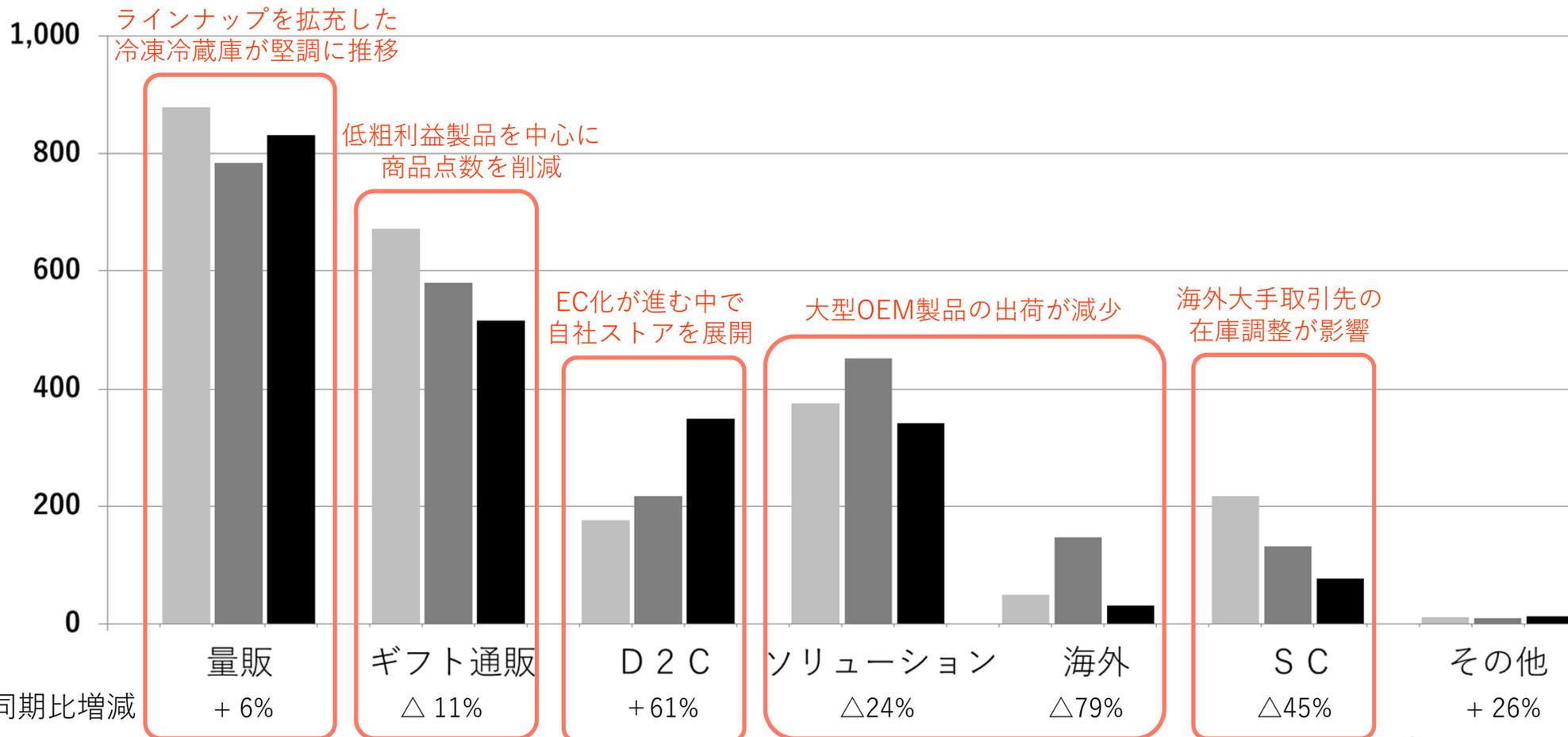
- 家電製品事業は、「匠プレミアム」ブランドラインの代表製品である全自動コーヒーマーカーや匠ブランジェトースター及び家庭用冷凍冷蔵庫のラインナップ製品が引き続き堅調に推移したものの、大型OEM製品の出荷が前期に完了したため減収  
個人消費低迷による競争激化や歴史的な円安水準の長期化による原価高騰のため、セグメント利益は前年同期より減益
- FPSC事業は、冷凍機単体を供給する海外大手取引先の在庫調整による出荷減少のため、前年同期より減収減益

単位：百万円	売上高				セグメント利益（営業利益）			
	2024年度 実績	2023年度 実績	前期比 差額	前期比 成長率	2024年度 実績	2023年度 実績	前期比 差額	前期比 成長率
家電製品事業 売上高比	2,113	2,216	△102	△4.6%	30 1.4%	62 2.8%	△31 -1.4pt	△50.9%
FPSC事業 売上高比	83	151	△67	△44.9%	3 3.8%	44 29.5%	△41 -25.6pt	△92.8%
調整額					△223	△233	10	
全社計 売上高比	2,196	2,367	△170	△7.2%	△190 △8.6%	△127 △5.4%	△62 -3.3pt	-

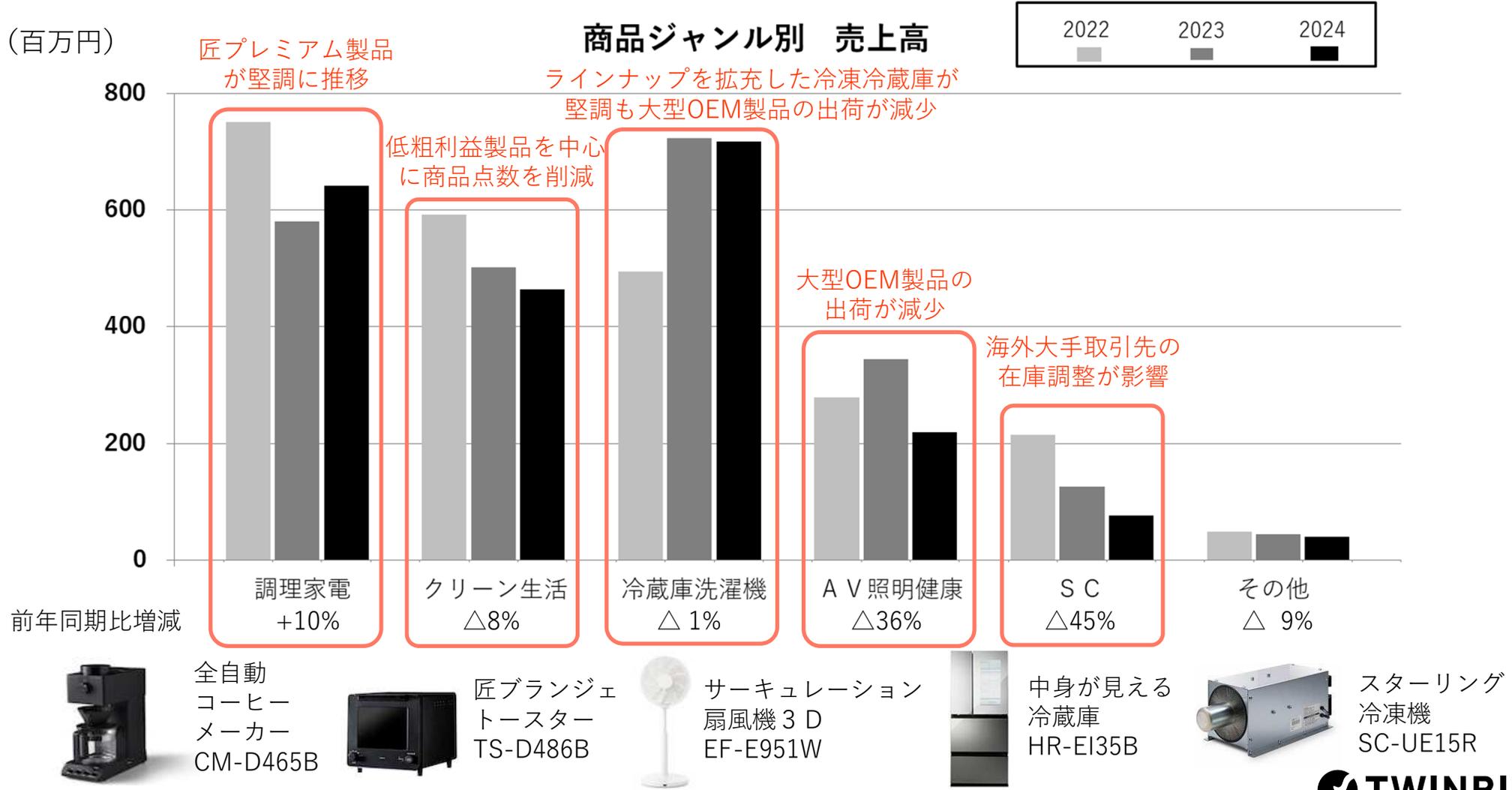
# 2025年2月期 第1四半期 販売チャネル別 売上高の推移

(百万円)

## 販売チャネル別 売上高



# 2025年2月期 第1四半期 商品ジャンル別 売上高の推移



## 2025年2月期 第1四半期末 貸借対照表

新生活商戦の販売資金の回収が進み売上債権が減少したことなどにより総資産を圧縮  
資本コストを意識した経営の実現に向け、段階的に資産の圧縮や適切な財務レバレッジの活用を進める

単位：百万円	2024年度			2023年度			
	1Q末	前期末	増減	1Q末	前期末	増減	
現預金	882	871	10	仕入債務	192	318	△126
売上債権	1,187	1,942	△754	短期借入金	700	700	-
棚卸資産	2,984	3,021	△37	長期借入金	632	690	△57
その他	620	494	125	その他	1,099	1,314	△215
流動資産 計	5,674	6,330	△655	負債 合計	2,624	3,023	△399
有形固定資産	3,642	3,651	△8	資本金・資本剰余金	5,143	5,143	-
無形固定資産	615	494	121	利益剰余金	2,666	2,893	△226
投資その他資産	756	737	18	その他	254	152	101
固定資産 計	5,014	4,883	131	純資産合計	8,065	8,189	△124
資産 合計	10,689	11,213	△524	負債&純資産合計	10,689	11,213	△524
				自己資本比率	75.5%	73.0%	2.4pt

# 目次

---

1. 2025年2月期 第1四半期決算概要
- 2. 2025年2月期 通期業績予想**
3. 今後の事業展開について
  - ① 家電製品事業
  - ② FPSC事業
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

補足資料：四半期別業績数値

## 2025年2月期 通期業績予想

- 家電製品事業は、当1Qにはサーキュレーション扇風機及びサーキュレーターの新製品3機種を市場に投入  
 当2Q（8月上旬）には「感動シンプル」ブランドラインから戦略的新製品の発売を予定  
 インバウンド宿泊需要で急成長中のリブマックス・グループと協業し同社宿泊施設（約5,000室）向けオリジナル製品を含む冷蔵庫・洗濯機・電子レンジ・クリーナー・空気清浄機等を8月提供開始 今後もホテル向け製品のラインナップを拡充し更なる伸長が予想されるインバウンド需要に対応  
 またコロナ禍で入替需要が停滞していた病院向け冷蔵庫の需要が回復し前期比増収見込み
- FPSC事業は、注力する4分野のうち、特に「医薬・バイオ」分野の成長を想定 今後成長するバイオ医薬品市場における搬送・保管には厳密な温度管理（冷凍-20~-40℃ **極冷凍-70~-85℃**）のコールドチェーン構築が不可欠 医薬品製造設備・化学・分析機器に関する世界最大の展示会ACHEMA2024（6/10~14 ドイツ 出展社数2,842社 来場者数約10万人）に出展、高い評価を獲得 FPSCの独自技術がグローバル市場でも高く評価され、複数の企業と契約へ向け開発着手  
 厚生労働省向け可搬型武田モデルナ社製ワクチン用低温冷凍庫（出荷累計約12,000台）によるコールドチェーン構築実績を活かし、当社スターリング冷凍技術が医療分野におけるスタンダードの一つとなるよう推進

単位：百万円	2024年度	2023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	10,303	197	1.9%
営業利益	200	113	87	77.0%
売上高比	1.9%	1.1%	0.8pt	
経常利益	180	166	14	8.4%
当期純利益	130	108	22	20.4%

# 目次

---

1. 2025年2月期 第1四半期決算概要
2. 2025年2月期 通期業績予想
- 3. 今後の事業展開について**
  - ① 家電製品事業**
  - ② FPSC事業
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

補足資料：四半期別業績数値

## 家電製品事業：「匠プレミアム」と「感動シンプル」ブランドライン



Takumi Premium

あの匠の技を、好きなだけ。  
「匠プレミアム」



匠の技術・暗黙知を家電の力で具現化する「Takumi Premium」



Kando Simple

シンプルって、こんなに豊かだ。  
「感動シンプル」



生活者の”不”を最もシンプルな形で解消する「Kando Simple」

## 家電製品事業：需要の大きな生活必需品のラインナップ強化

需要の大きな生活必需品カテゴリーに、ツインバードの独自性あふれる製品を小型から中型までのラインナップで拡充する このため、積極的な新商品開発投資を実行する

### 増加する単独・少人数世帯

#### ターゲットを絞った商品作り

- ・ミニマリズム
- ・独自のライフスタイル
- ・趣味やこだわり
- ・ブランドより機能優先
- ・SDGsへの共感
- ・値段よりこだわり
- ・良いモノを長く使う
- ・ストーリーへの共感



### 注力カテゴリーのラインナップ化

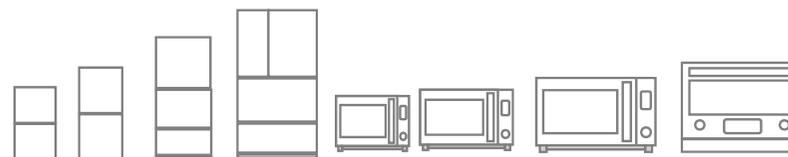
#### 注力カテゴリー

リピートやライフステージごとの買替需要も見込める需要の大きな生活必需品

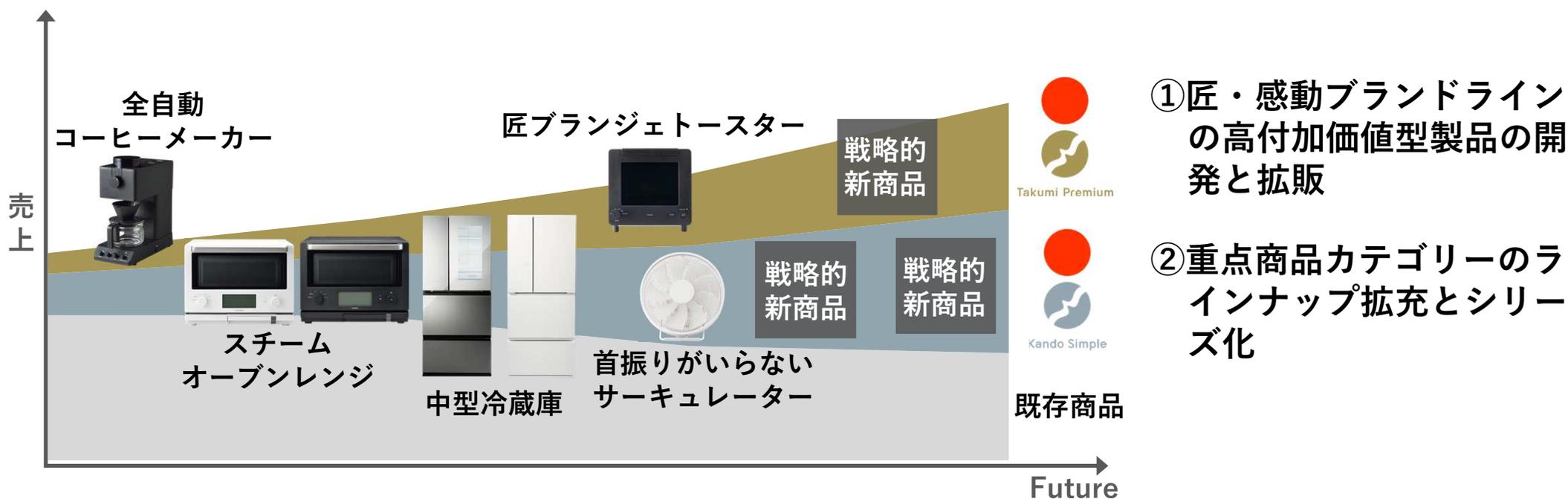
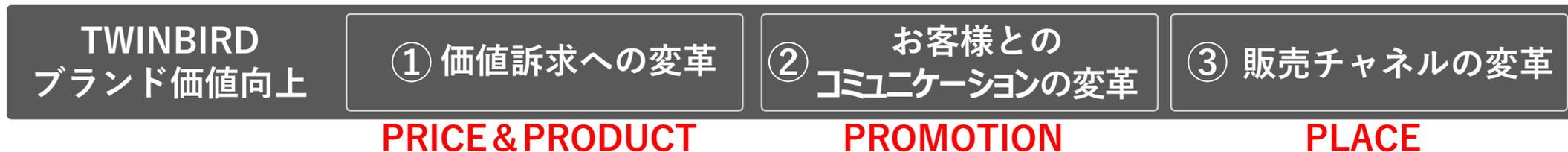


#### シリーズ化

お客様にお選びいただきやすく、販売店様もご販売しやすい商品ラインナップ



# 家電製品事業：収益性向上と成長のシナリオ



① 匠・感動ブランドラインの高付加価値型製品の開発と拡販

② 重点商品カテゴリーのラインナップ拡充とシリーズ化

・ 図はイメージを表現しています。

【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。

## 家電製品事業：新製品（サーキュレーション扇風機・サーキュレーター 3機種 2024年4月～5月発売）

羽根はジェット機のエンジンを手掛ける※ターボブレード社と新開発した“エクセルブレード”を採用  
ジェット機のエンジンと同じ思想で設計することで効率よく空気を押し出すことを可能とし、**大風量なのに  
図書館のような静けさを実現** 低消費電力なので家計にやさしく年中お使いいただけます

※ ジェット機のエンジンの羽根を設計



サーキュレーション  
扇風機3D  
EF-E951W



サーキュレーション  
扇風機  
EF-E952W



首振りがいない  
サーキュレーター  
KJ-D783W



2024年8月上旬

「感動シンプル」ブランドラインより  
戦略的新製品リリース

どうぞご期待ください。



Kando Simple

## 家電製品事業：インバウンド需要の取り込み

2024年の訪日外国人数は コロナ前の2019年を超え過去最高を見込み、  
2030年 政府目標は2024年見込みの約2倍の6,000万人へ

【単位：万人】

7,000

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0



3,188

412

25

383

2,506

3,310

6,000

コロナ前超え  
過去最高

2019年

2020年

2021年

2022年

2023年

2024年

2030年

出典：・日本政府観光局「年別 訪日外客数、出国日本人数の推移（1964-2022）」  
・株式会社JTB「2024年（1月～12月）の旅行動向見通し」※2030年は政府目標

## 家電製品事業：インバウンド需要（ホテル向け）に対する取り組み

- ・ インバウンド宿泊需要で急成長中のリブマックス・グループと協業し同社宿泊施設(約5,000室)向けオリジナル製品を含む冷蔵庫・洗濯機・電子レンジ・クリーナー・空気清浄機等を8月提供開始
- ・ 今後もホテル向け製品のラインナップを拡充し更なる伸長が予想されるインバウンド需要に対応



ビジネス  
ホテル



リゾート  
ホテル



マンスリー  
マンション



LIVE MAX オリジナル含む  
多様な製品を今後も順次展開



# 目次

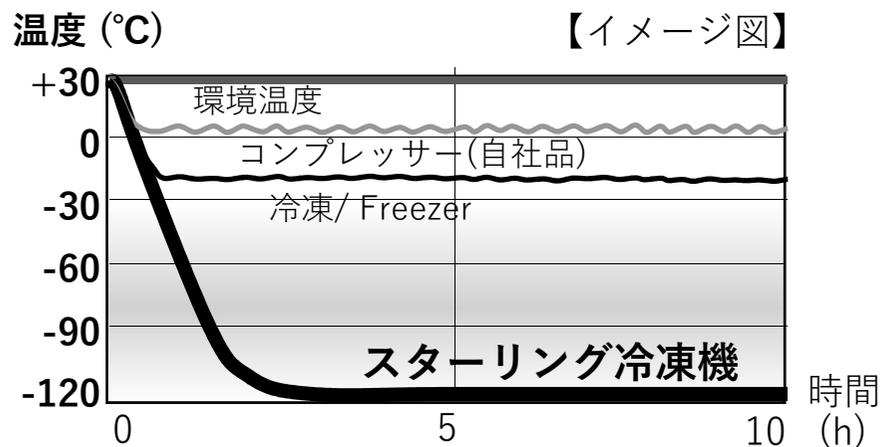
---

1. 2025年2月期 第1四半期決算概要
2. 2025年2月期 通期業績予想
- 3. 今後の事業展開について**
  - ① 家電製品事業
  - ② FPSC事業**
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

補足資料：四半期別業績数値

# FPSC事業：フリー・ピストン・スターリング冷凍機の特長

## 1. 厳密な温度制御



## 2. 極低温領域への適用

+10 0 -20 -40 -80 -100 -150°C



電子冷却素子方式



コンプレッサー方式 (1台)



スターリング冷凍機方式 (1台)



## 3. コンパクト・ポータブル

- 車で冷凍したまま運搬OK
- 停電時は車両電源で安全保管

## 4. 環境にやさしい

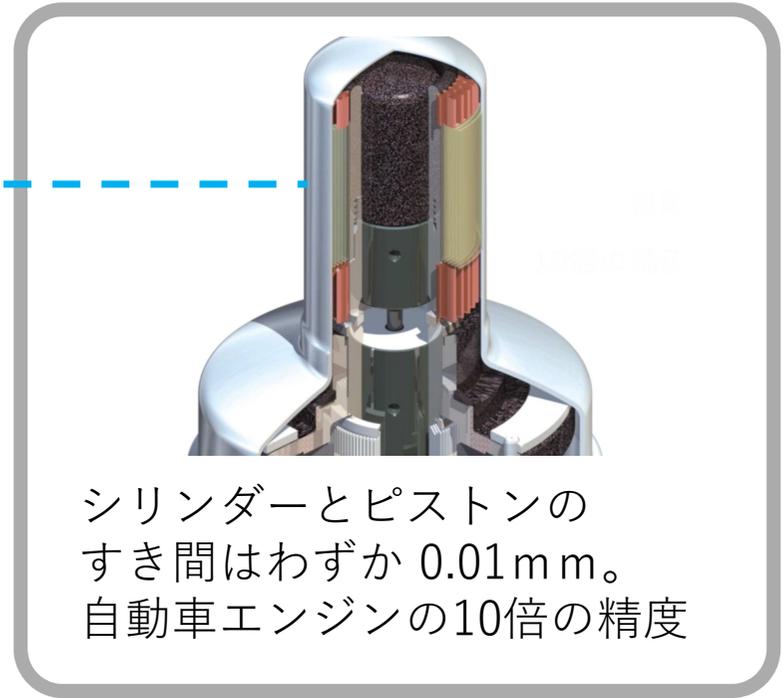
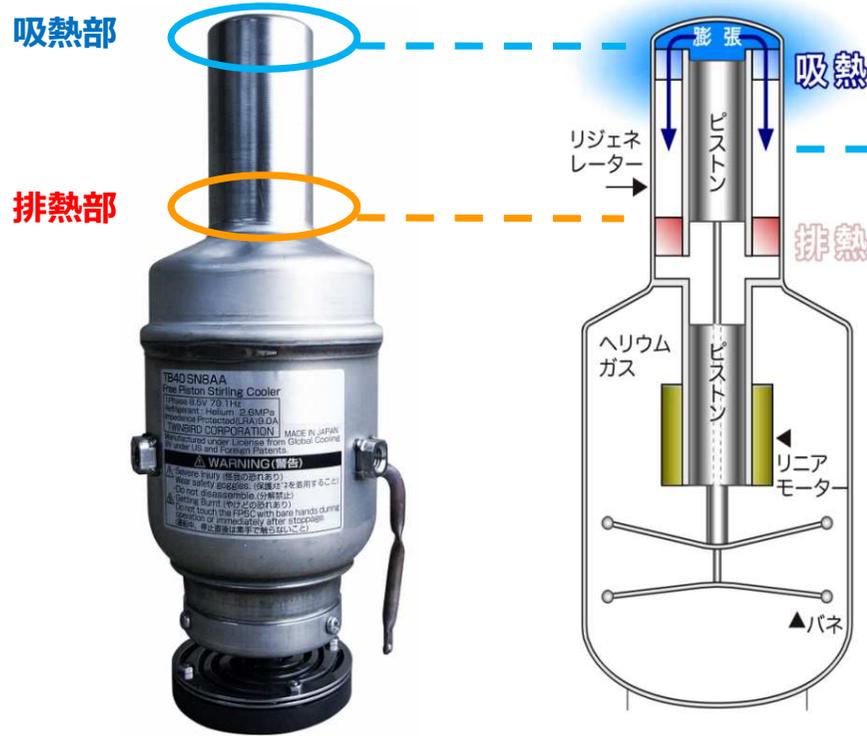
- 冷媒にフロン不使用
- 省エネルギー設計

## 5. 高い信頼性

- メンテナンスが容易

# FPSC事業：新潟県燕三条地域の金属加工技術とクラフトマンシップ

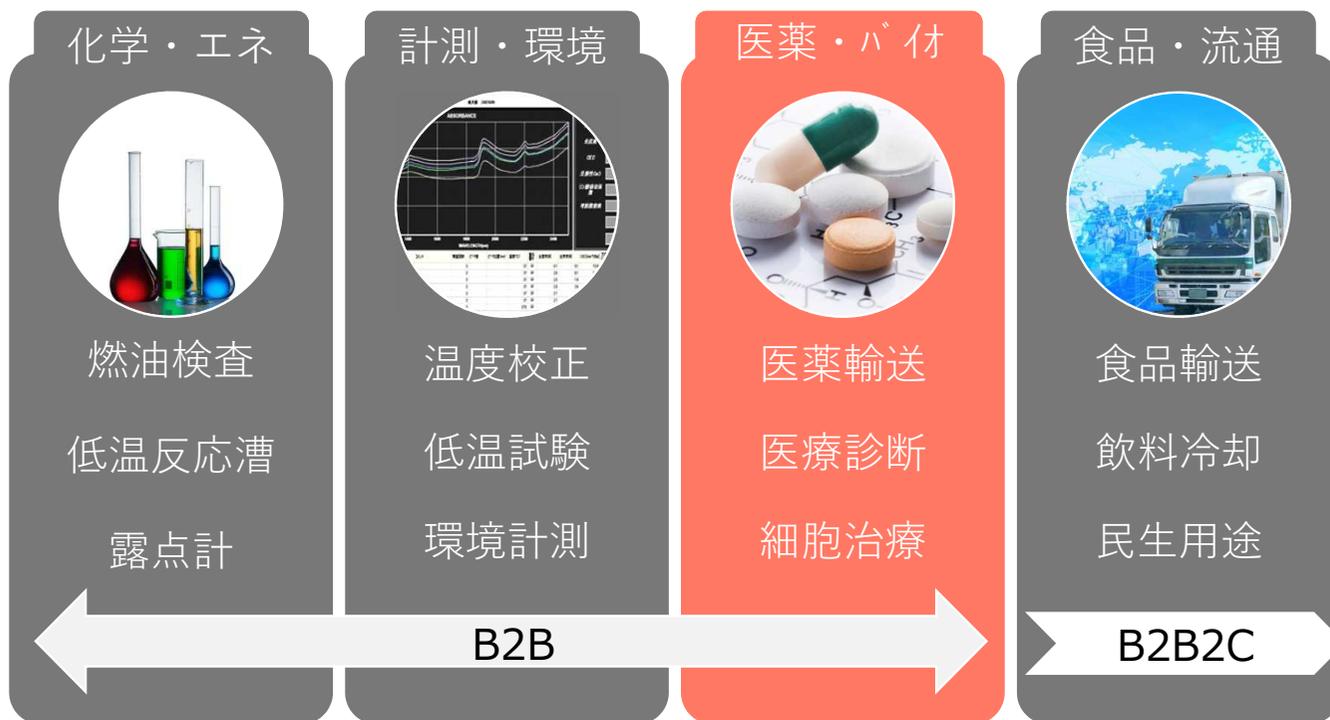
- 燕三条地域の職人の技と金属加工技術により、FPSC冷凍機の量産化を実現
- 約150点の高精度部品からなるFPSC冷凍機は、リニアモーターでシリンダー内のピストンを上下に動作制御し、シリンダー内ヘリウムガスの断熱膨張時の吸熱反応により冷却  
断熱圧縮時の発熱は熱交換器で効率よく空冷排熱



## FPSC事業：注力4分野と主要な地域

- 注力する4分野においては、特に「医薬・バイオ」の成長を想定

### 注力4分野



※新冷却技術 FPSC (フリー・ピストン・スターリング・クーラー)

### 主要な地域

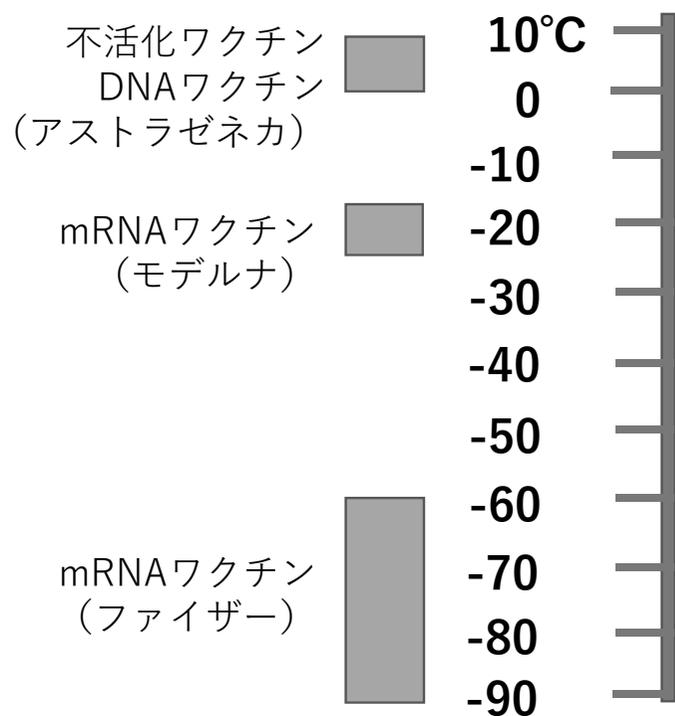
北米および欧州



# FPSC事業：FPSC技術の優位性

## 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

【ワクチン管理温度\*】



**TWINBIRD**

バイオ・ワクチン保冷ボックス  
SC-BV25  
冷蔵温度帯+4 ± 2°C



**TWINBIRD**

ディープフリーザー25L  
SC-DF25  
冷蔵冷凍温度帯+10 ~ -40°C



**Global Cooling Inc.**

Stirling Ultracold製UTL25NEU  
※当社がフリーザーボックス供給  
冷凍・極冷凍温度帯 -20 ~ -86°C



\* 厚生労働省資料等を基に当社作成、管理温度は最長有効期間の貯法での温度帯

# FPSC事業：医薬品コールドチェーン構築による新たな事業領域への挑戦

## 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推進

### 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12,000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°C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

#### 【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。

## 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

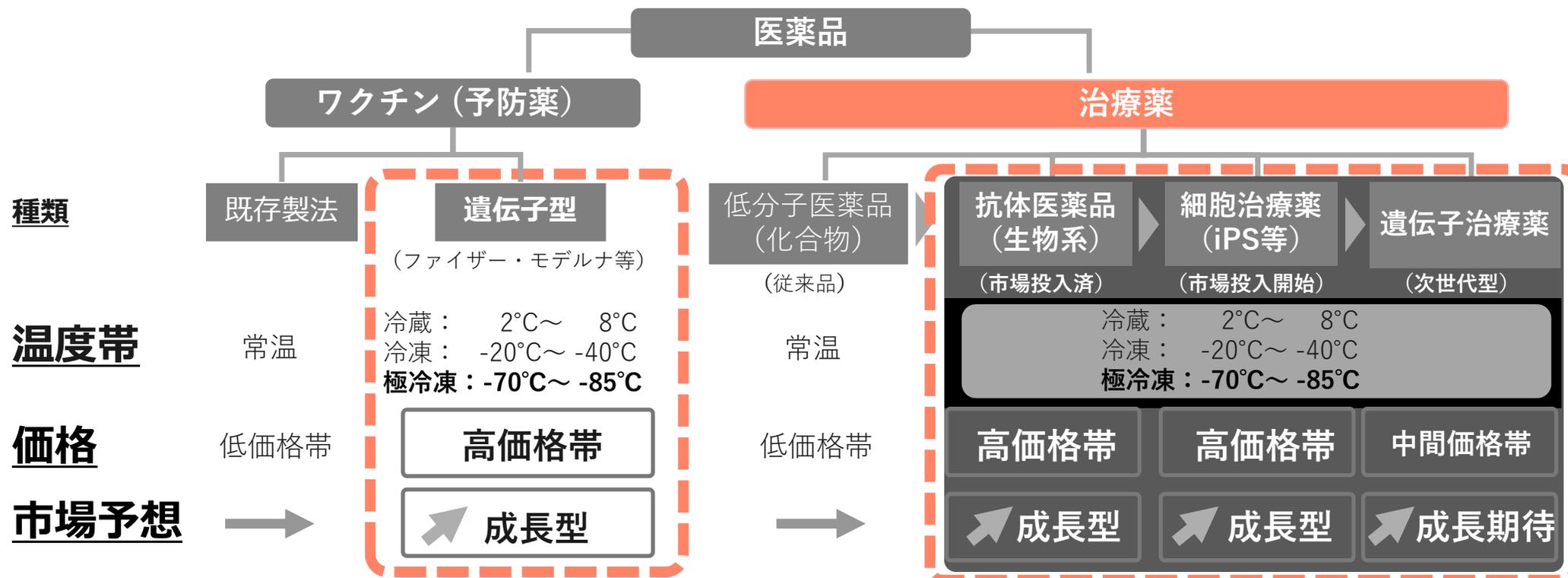
医療研究

治験

先進的治療薬

# FPSC事業：医薬品分野の「コールドチェーン構築」への貢献

ワクチン（予防薬）に加えて、治療薬（抗体医薬品、細胞治療薬、遺伝子治療薬）を含むバイオ医薬品市場はグローバル成長市場であり、バイオ医薬品のコールドチェーンにスターリング冷凍技術の活用を推進

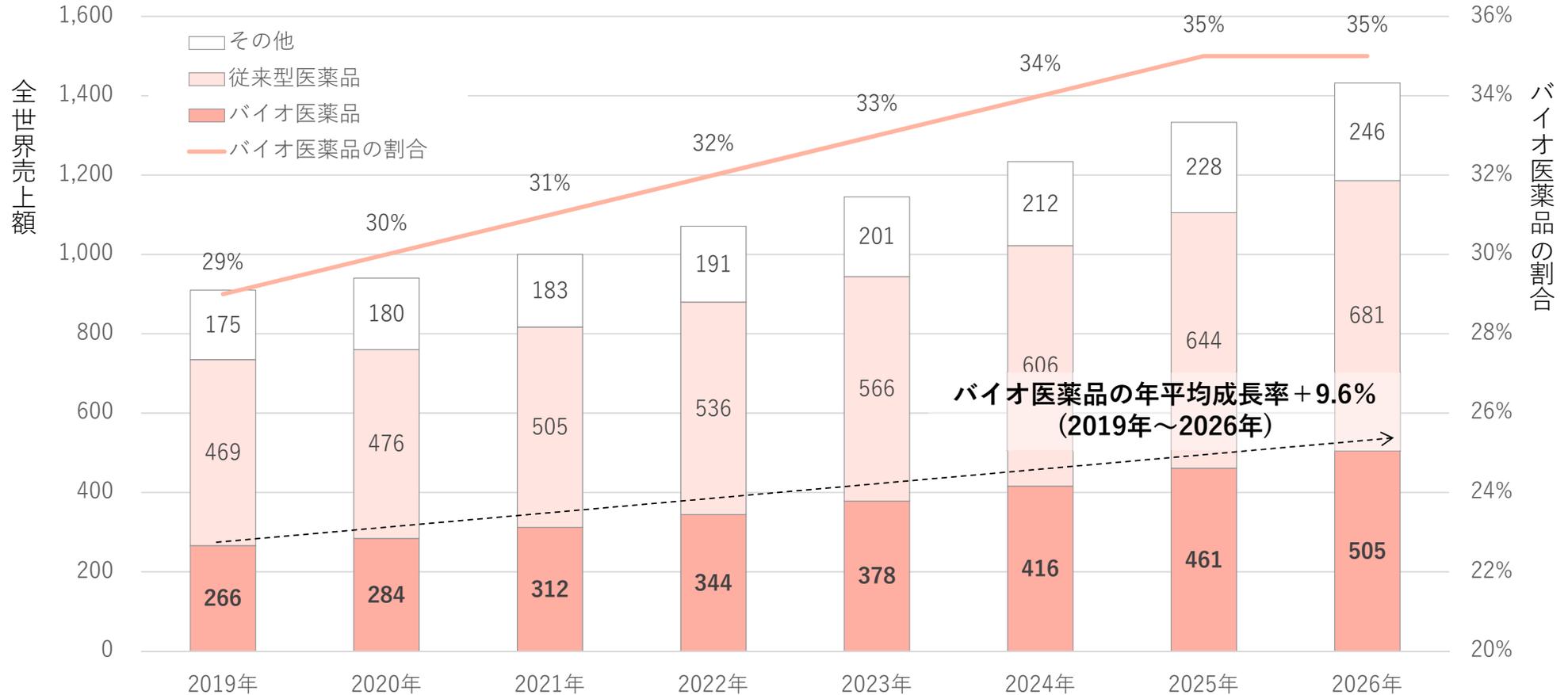


**【免責事項】**

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。

# FPSC事業：バイオ医薬品市場は年率9.6%成長と拡大基調

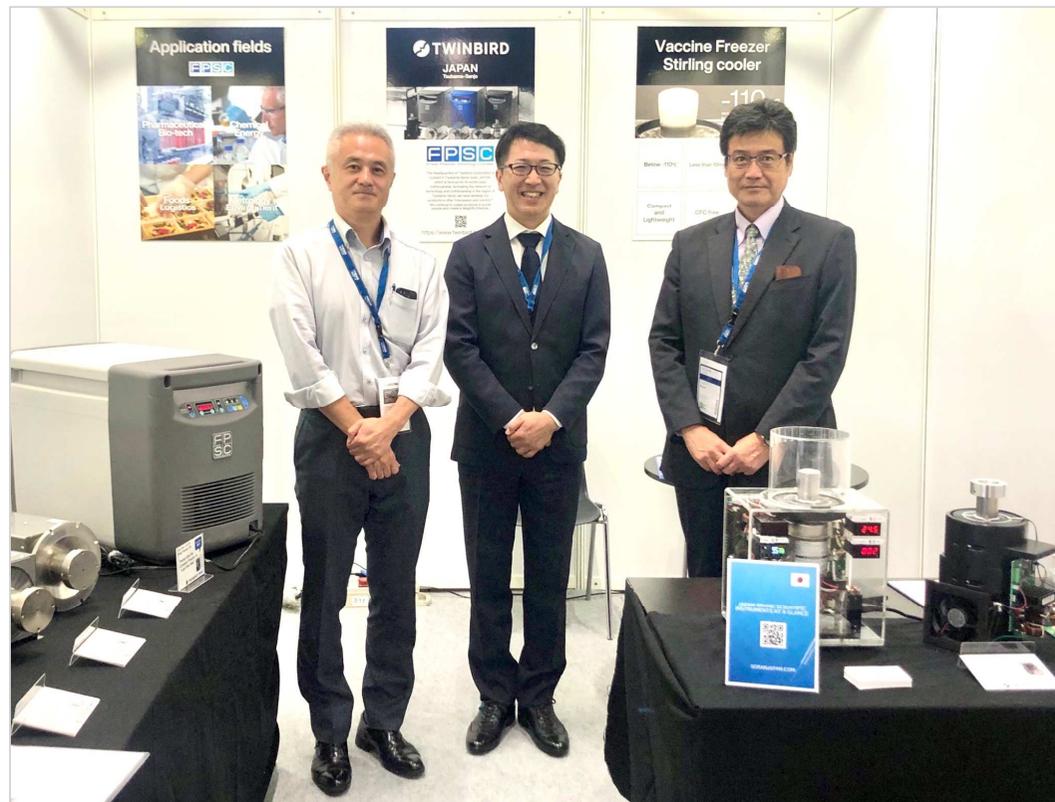
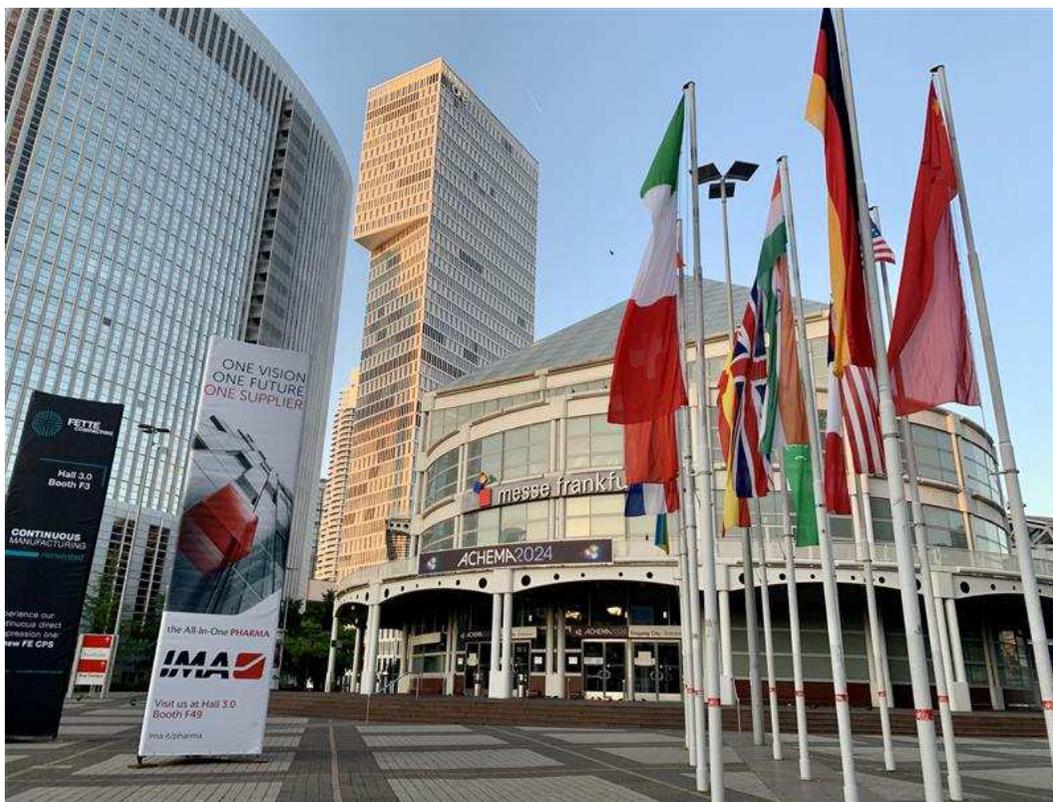
バイオ医薬品の搬送や保管には、厳密な温度管理（冷凍-20~-40℃ 極冷凍-70~-85℃）の  
 コールドチェーン構築が不可欠



出典：EvaluatePharma, Worldwide Prescription Drug & OTC Sales by Technology (2012-2026)

## FPSC事業：ACHEMA2024（ドイツ・フランクフルト）に出展

医薬品製造設備・化学・分析機器に関する世界最大の展示会ACHEMA2024（6/10~14 出展社数2,842社 来場者数約10万人）に出展 FPSCの独自技術がグローバル市場でも高く評価され、複数の企業と契約向け開発着手



## FPSC事業：グローバルコールドチェーンのスタンダード技術をめざして



## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

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

# 目次

---

1. 2025年2月期 第1四半期決算概要
2. 2025年2月期 通期業績予想
3. 今後の事業展開について
  - ① 家電製品事業
  - ② FPSC事業
4. **資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて**

補足資料：四半期別業績数値

## 当社の資本コストと株価についての現状分析

- ・ 現在の当社PBRは0.66倍と1.0倍を下回る水準
- ・ PERは49.8倍と一定水準を確保するもROEは1.3%と株主資本コストを下回る



まずは、株主資本コストを上回るROE5.0%達成（中期経営計画 2025年度 目標値）に向けて収益性の向上とバランスシート効率化など、中長期的に企業価値を向上させる取り組みが必要

参考資料：投資者の視点を踏まえた「資本コストや株価を意識した経営」のポイントと事例 東京証券取引所（2024.2.1）

# 経営資源の適切な配分を意識した抜本的な取り組み ～中期経営計画2023-2025より～

## ツインバードのパーパス（存在意義）

1. 感動と快適さの提供により、人々の「持続可能な幸せ」を創造する
2. 燕三条地域特性を生かした付加価値創造により、地域経済成長を牽引する
3. グローバル視点で活動し、国内外の社会課題を解決する

パーパスに基づき、持続的な企業価値向上と株主価値の創出を行うことで  
まずは、2025年度に当社株主資本コストを踏まえ、  
ROE5.0%以上、DOE1.8%以上、PBR1.0倍以上の実現を目指す

### 基本戦略

- お客様視点での商品ラインナップ拡充
- 財務体質を筋肉質に強化
- 成長事業の進展

### 財務戦略

- 収益性改善によりキャッシュ創出力をさらに高めることで積極的な戦略的投資を実行
- 安定的かつ持続可能な株主還元（配当・自己株式取得）を実行

### 非財務戦略

- 気候変動に対する取組み、持続可能な企業価値向上を支える人事戦略の推進等、ESGを意識した企業活動を推進

2024年度より部門ごとに長期利益を意識した目標数値・KPI指標を掲げ、社員一人ひとりの個人目標に紐づけて対話を行うことで、社員が自分事として取組める仕組みづくりを推進

## 資本コスト（CoE）の低減を意識した各種施策

### 企業のサステナビリティを向上し、着実な株価向上を目指す

#### 業績ボラティリティの低減

- 商品点数を絞込む一方で、需要の大きな必需品の品揃えを拡充
- 国内製造と海外販売を拡大し、為替変動による原価高騰リスクを軽減
- ローコストオペレーションを徹底し、固定費及び変動費を圧縮

#### サステナビリティ経営の推進

- 環境にやさしいFPSC技術を活用した脱炭素への貢献
- 働きがいのある職場づくりを推進し、安定した人的資本を確保
- 多様で経験豊富な社外取締役を登用し、コーポレートガバナンスを強化

#### ステークホルダーのエンゲージメント向上

- 安定した配当政策（2008年度以降減配なし\*）と株主優待制度の拡充
- 年2回の決算説明会や機関投資家との対話を通じて当社の理解度を向上
- 従業員持株会の奨励金10%を継続、高い加入率を維持向上（24年1月現在52%）

\*記念配当を除く

## 企業価値向上との連動を意識した役員報酬制度

取締役が株価の変動による利益・リスクを株主の皆様と共有することで、業績および企業価値の向上に貢献する意識を高める報酬体系を設計

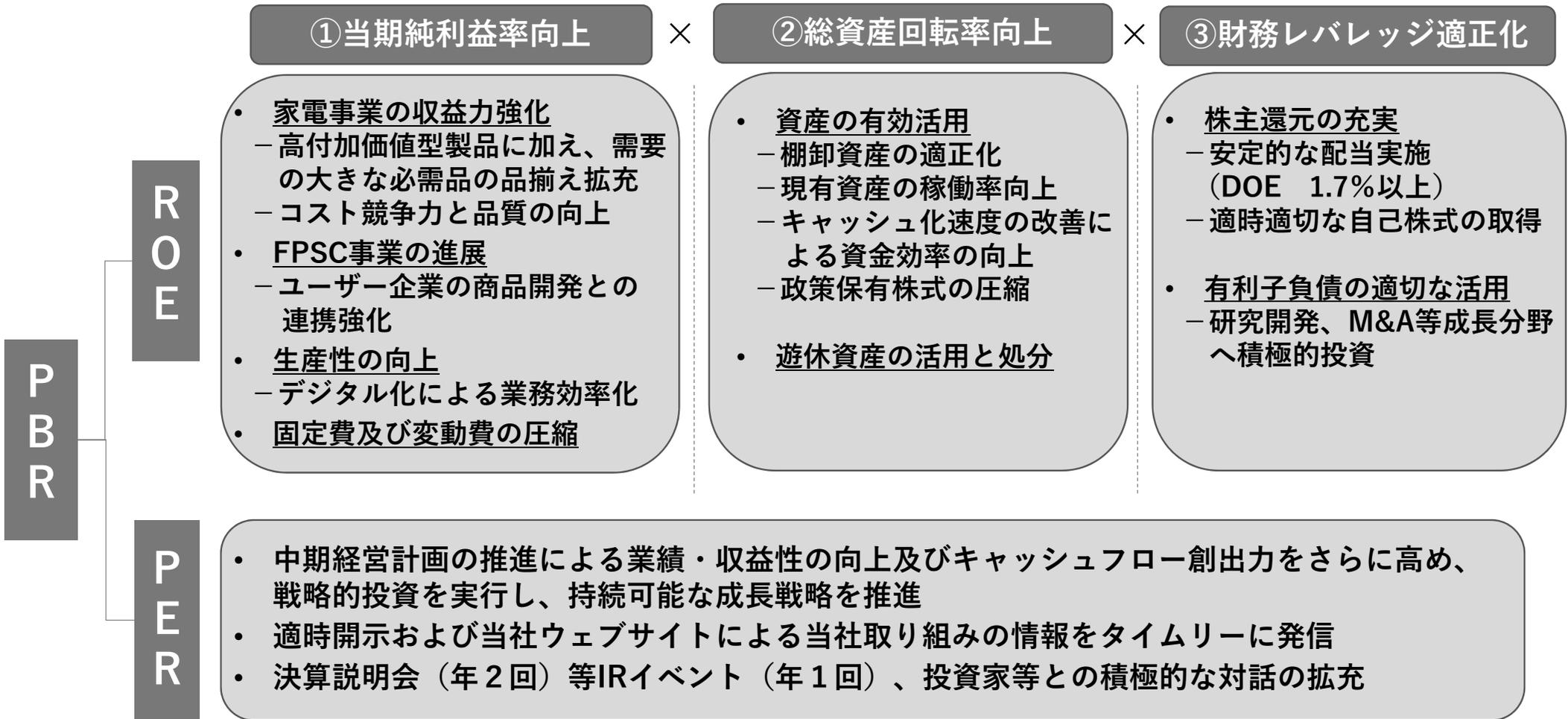
- 業績達成度と連動性の高い報酬制度に移行
- 長期ビジョン達成に必要な人財を確保・維持できる報酬水準
- 報酬決定プロセスの透明性・客観性を確保する指名・報酬委員会を設置

※取締役報酬構成比イメージ



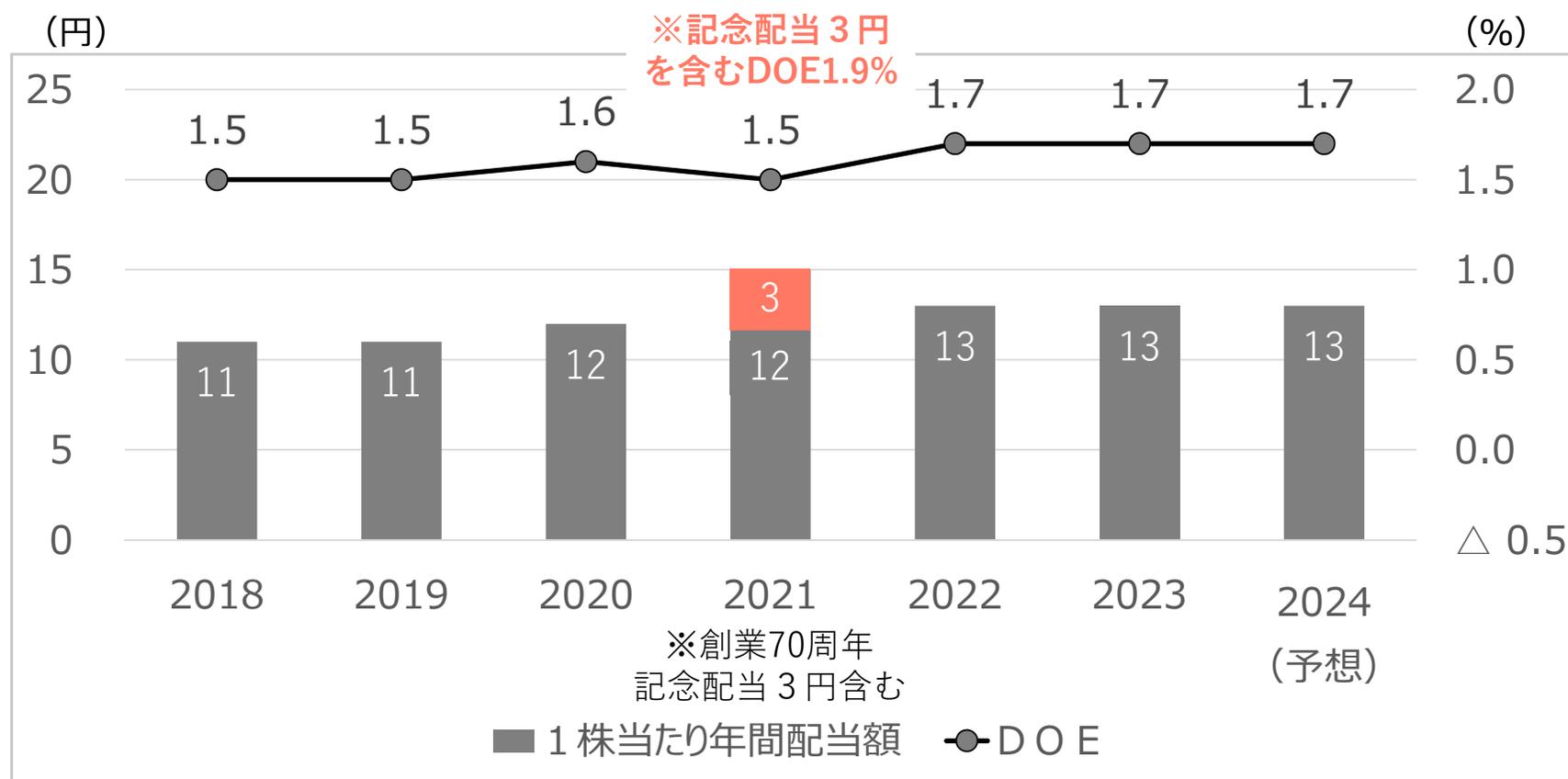
中長期の業績向上および企業価値の増大などに応じた報酬制度についても今後検討

# 資本収益性・市場評価の改善に向けた取り組み



# 1株当たり年間配当額、純資産配当率（DOE）

当期（2024年度）年間配当は1株当たり13円（中間3円、期末10円）DOEは1.7%を予想



# 株主優待制度

2024年5月24日(金)に『ツインバード株主優待特設サイト』を新たにオープンし、当社株主優待制度を通して、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しております

**配当利回り2.6% + 優待利回り3.9% = 6.5% ※1**

優待内容：『ツインバード株主優待特設サイト』で商品ご購入に使用できる優待クーポン

保有株数	100～1,000株未満	1,000～2,000株未満	2,000～5,000株未満	5,000～10,000株未満	10,000株以上
1年以下 継続保有者	2,000円クーポン				
1年超 継続保有者	3,000円クーポン	6,000円クーポン	12,000円クーポン	20,000円クーポン	30,000円クーポン



※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

- Point1. 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
- Point2. 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)
- Point3. 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2024年2月末日の株価にて算出。 ※2 ツインバード公式オンラインストア販売価格 ※3 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。

# 目次

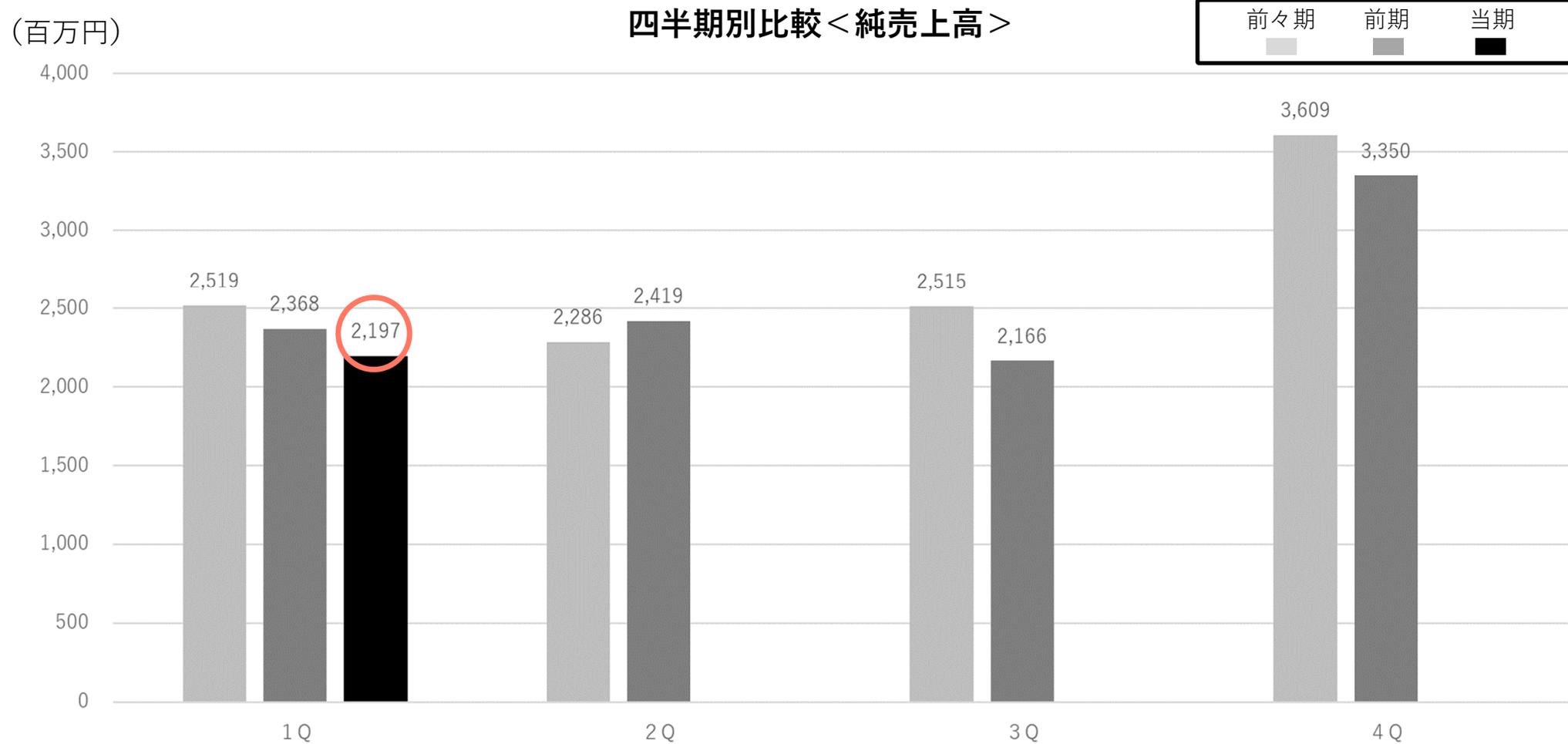
---

1. 2025年2月期 第1四半期決算概要
2. 2025年2月期 通期業績予想
3. 今後の事業展開について
  - ① 家電製品事業
  - ② FPSC事業
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて

**補足資料：四半期別業績数値**

# 四半期別業績数値 純売上高

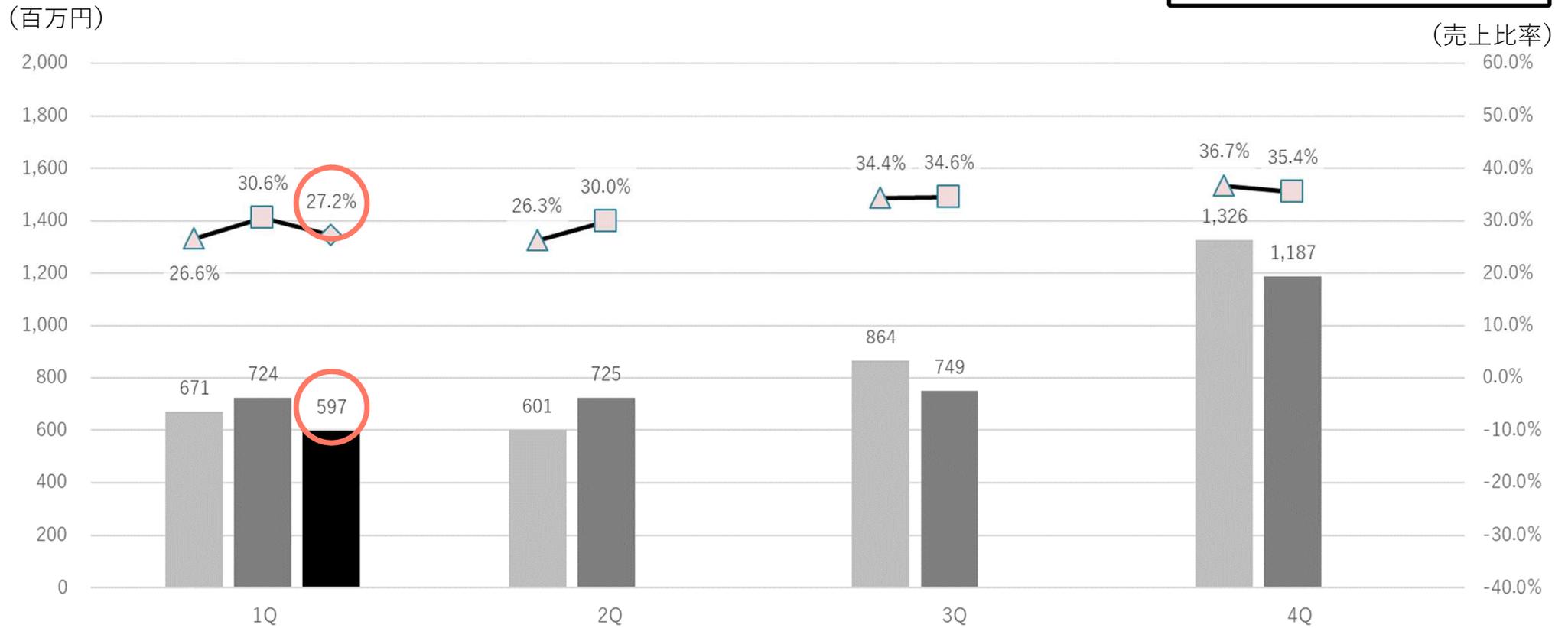
※前々期：連結 前期&当期：個別



# 四半期別業績数値 売上総利益

※前々期：連結 前期&当期：個別

## 四半期別比較<売上総利益>



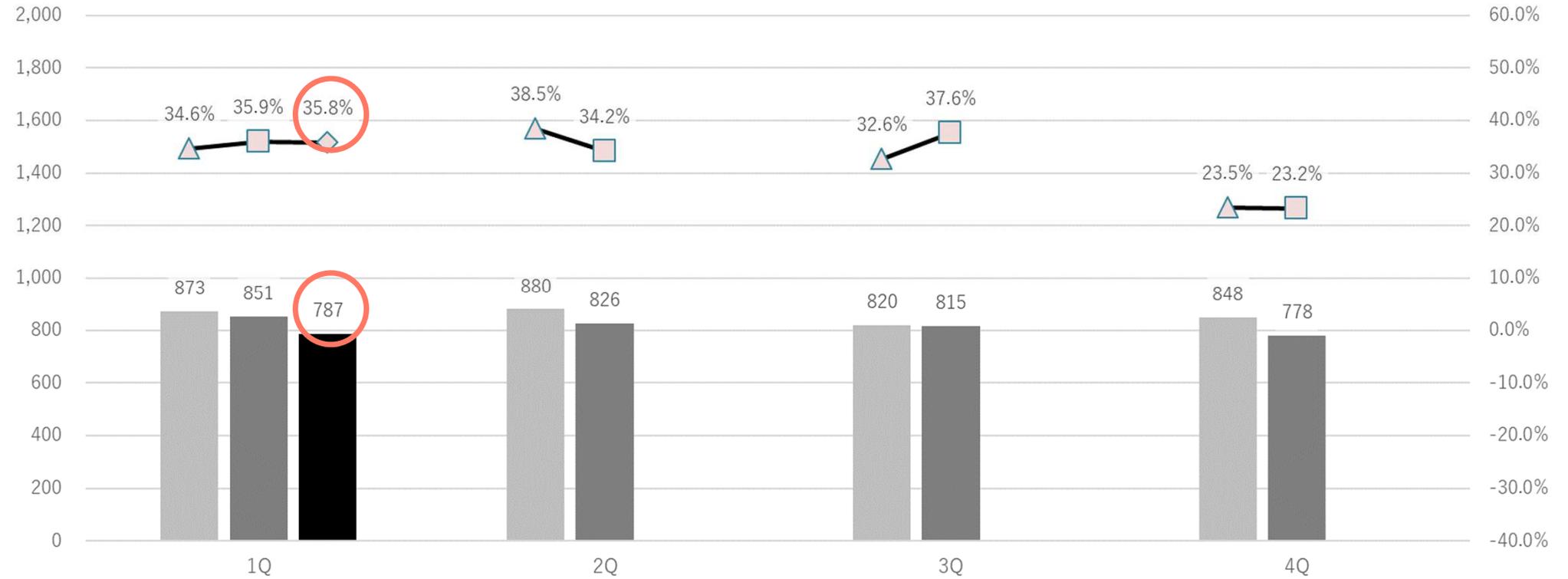
# 四半期別業績数値 販売費及び一般管理費

※前々期：連結 前期&当期：個別

## 四半期別比較<販売費及び一般管理費>



(百万円)



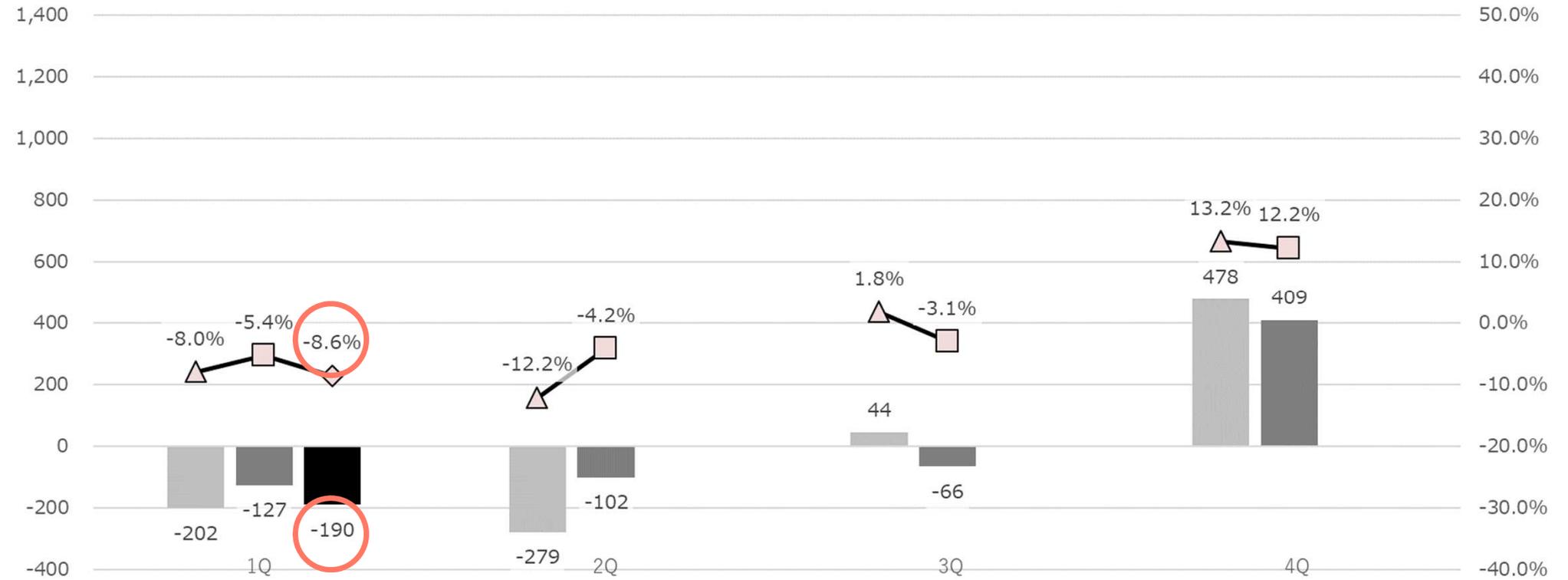
# 四半期別業績数値 営業利益

※前々期：連結 前期&当期：個別

## 四半期別比較<営業利益>



(百万円)



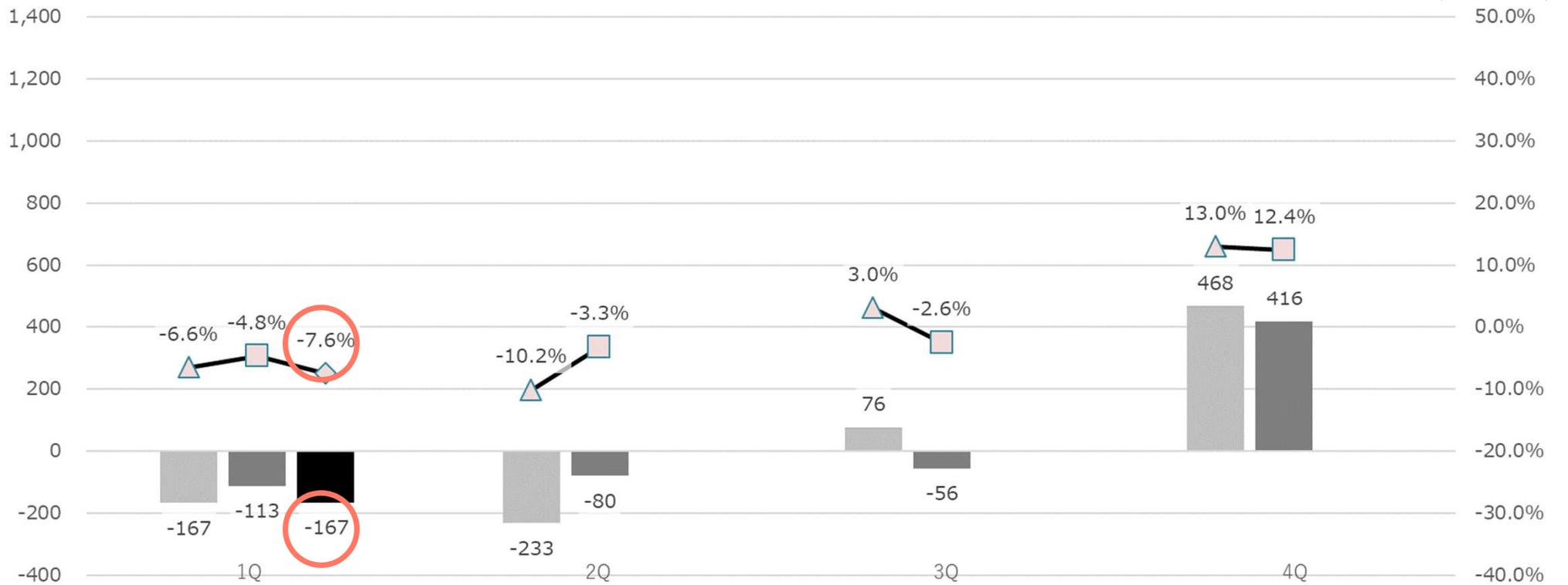
# 四半期別業績数値 経常利益

※前々期：連結 前期&当期：個別

## 四半期別比較<経常利益>



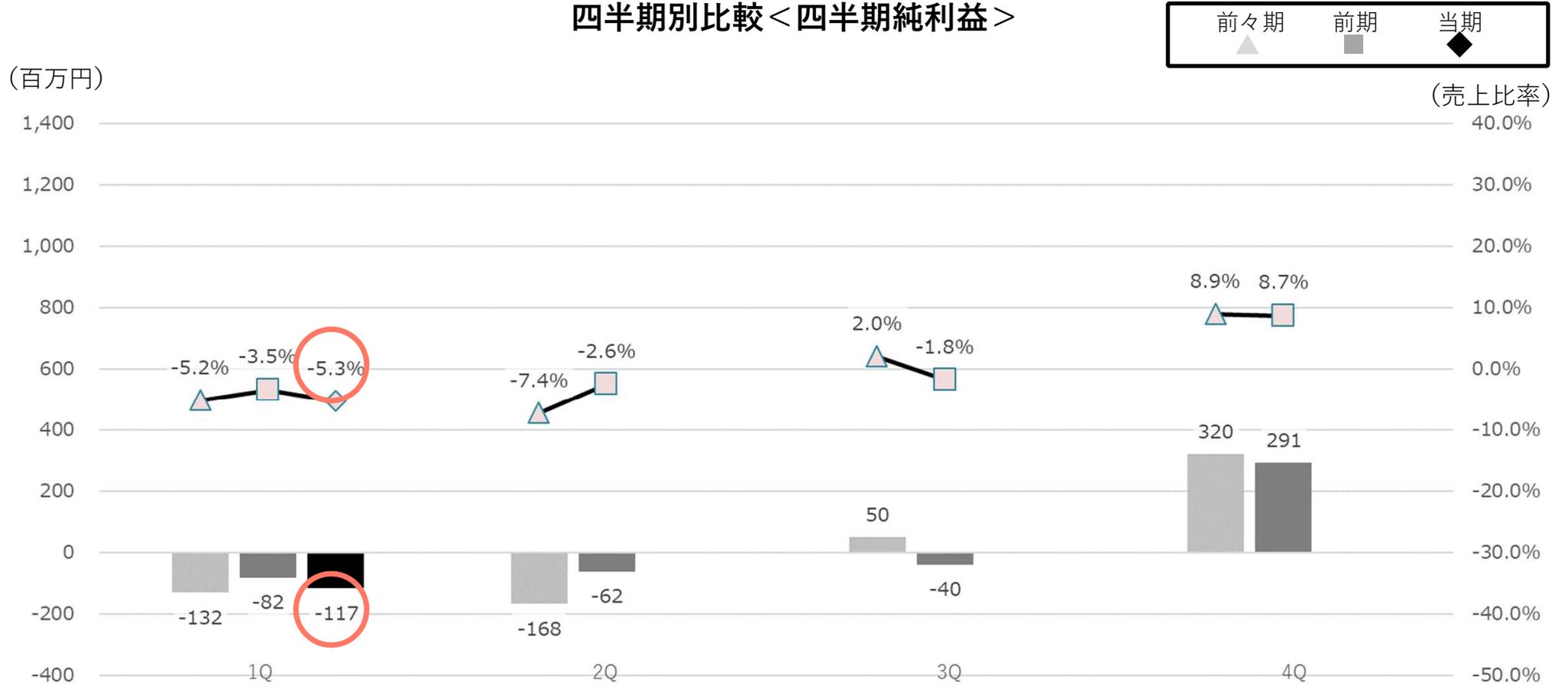
(百万円)



# 四半期別業績数値 四半期純利益

※前々期：連結 前期&当期：個別

## 四半期別比較<四半期純利益>





# TWINBIRD

IRに関するお問い合わせ先

株式会社ツインバード 執行役員 企画管理本部 副本部長 井上 淳也 (TEL : 0256-92-6111)

決算に関するお問い合わせ先

株式会社ツインバード 最高財務責任者 取締役 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。