

株式会社ツカモトコーポレーション

2022年3月期

第2四半期決算説明資料

2021年10月29日

1. 連結業績ハイライト
2. セグメント実績
3. 中期経営計画
4. 業績予想
5. 参考資料

▶ 営業利益、経常利益ともに前年と比べ改善

営業部門における仕入コスト削減や、物流費の削減に努めた結果、営業利益は85百万円（前年同期14百万円）、経常利益は145百万円（前年同期91百万円）といずれも前年を上回った。

▶ 新型コロナウイルスの影響

緊急事態宣言の発令とまん延防止等重点措置の適用による大型商業施設に対する休業や時短営業の再要請はあったものの、前年ほどの影響は受けず。和装事業における催事ビジネスや、ホームファニッシング事業における店頭販売は回復の兆し。

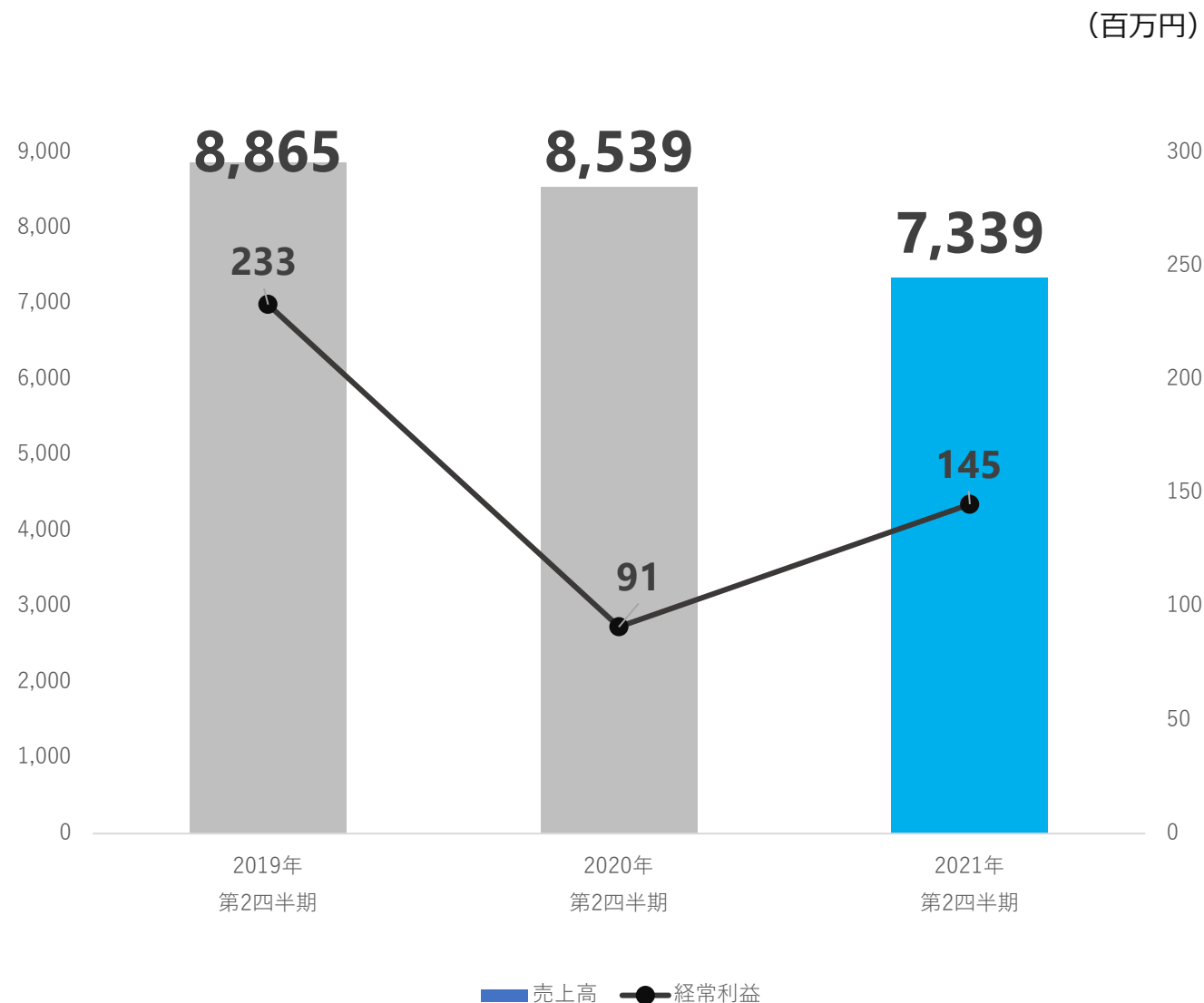
▶ 営業利益、経常利益、当期純利益ともに前年と比べ改善

(百万円)

	2020年 第2四半期	2021年 第2四半期	前年比較
売上高	8,539	7,339	△ 1,199
営業利益	14	85	70
経常利益	91	145	54
当期純利益	45	103	58

※「収益認識に関する会計基準」等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2022年3月期第2四半期累計期間等に係る各数値については、当該会計基準を適用した後の数値となっております。

連結業績ハイライト：第2四半期売上高・経常利益の推移



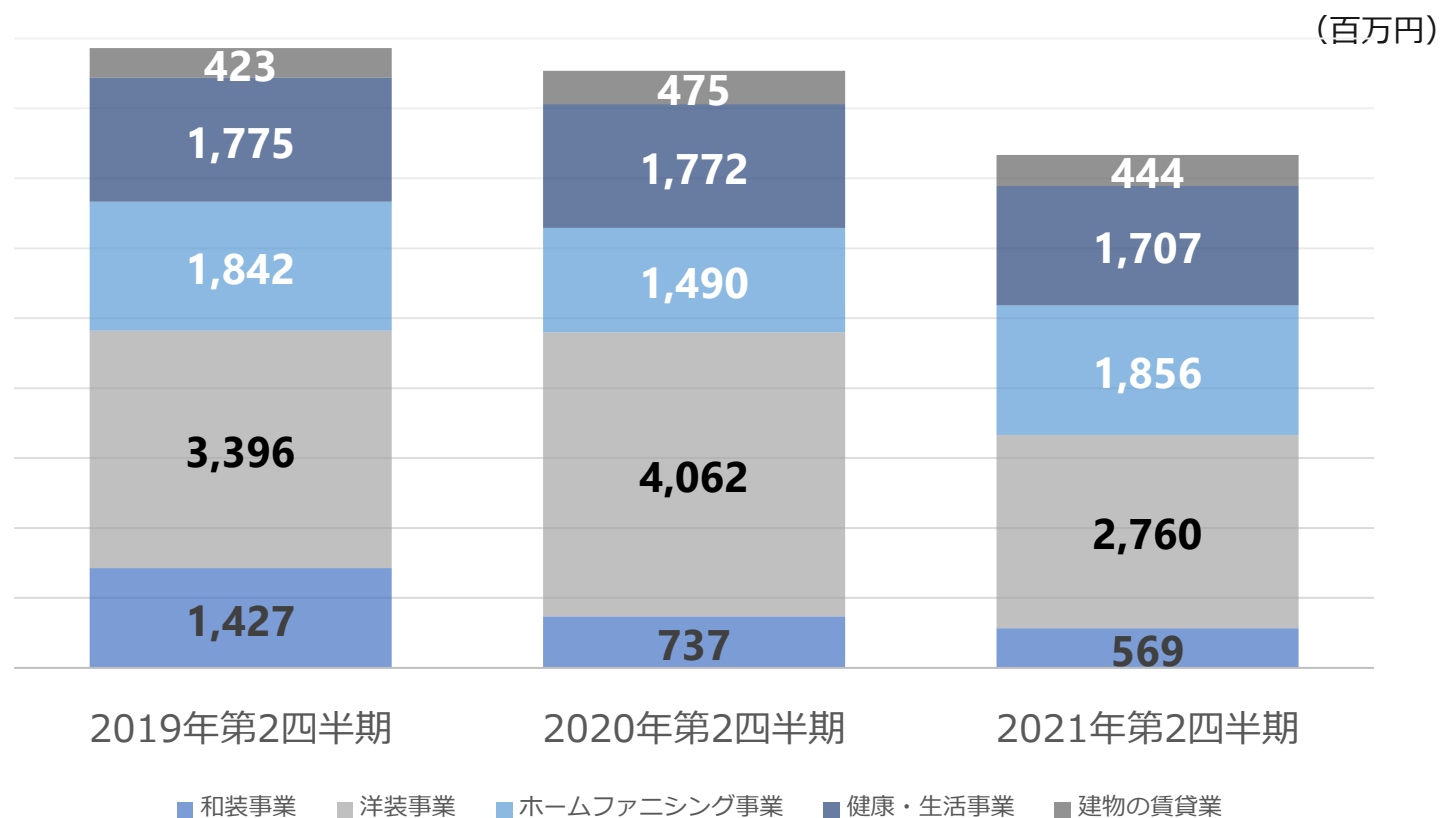
▶ 昨年休業していた店舗が営業を再開、利益率は例年並みに改善し、経常利益が増加

※「収益認識に関する会計基準」等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2022年3月期第2四半期累計期間等に係る各数値については、当該会計基準を適用した後の数値となっております。

1. 連結業績ハイライト
2. セグメント実績
3. 中期経営計画
4. 業績予想
5. 参考資料

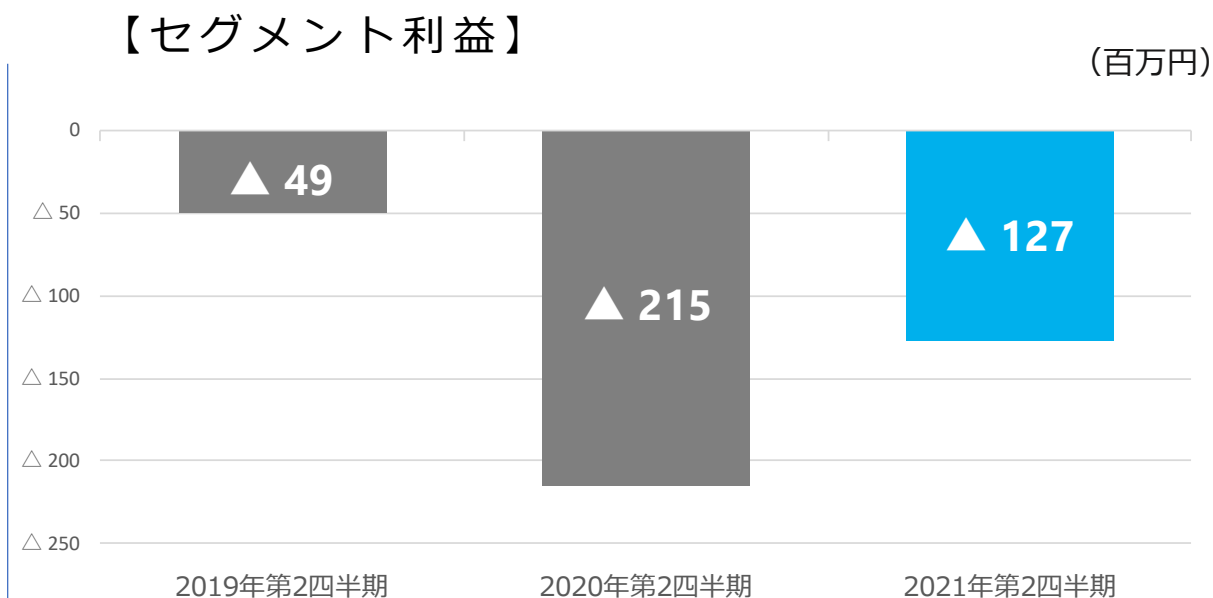
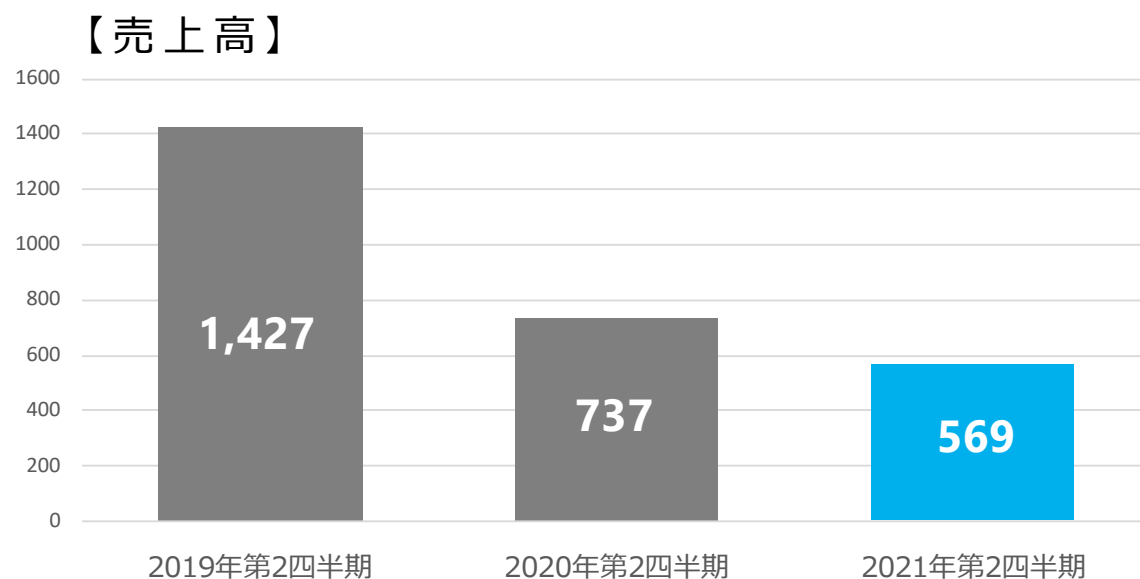
セグメント実績 : セグメント売上高構成

- ▶ 昨年洋装事業で好調だった衛生商品の受注は減少
- ▶ ホームファニッシング事業は商業施設の営業再開により、コロナ以前の売上まで持ち直す



セグメント実績 : 和装事業

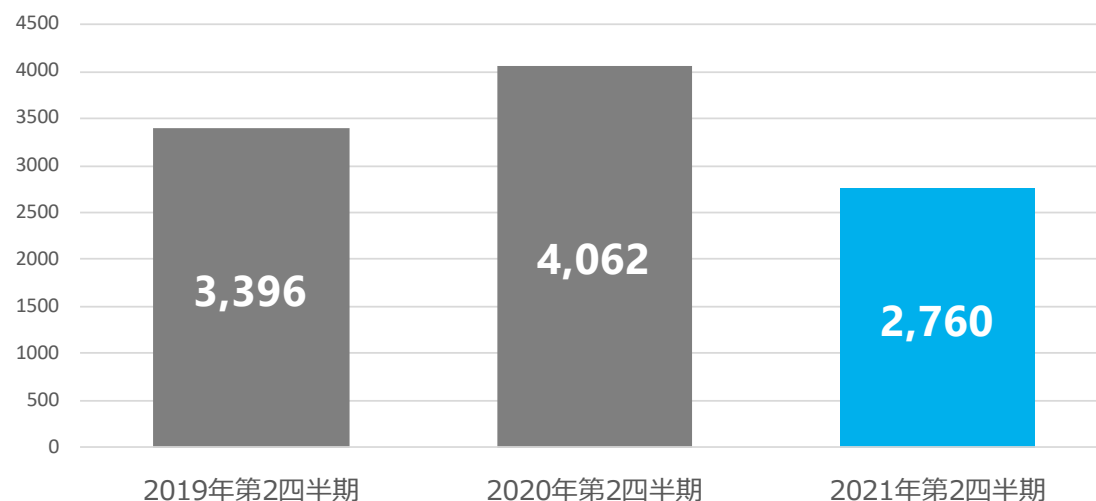
- ▶ 新型コロナウイルスの影響が前年よりも少なく、催事数が増加したことにより業績は改善。事務所移転による地代家賃の削減
- ▶ 「収益認識に関する会計基準」の適用により、大幅な売上減



セグメント実績 : 洋装事業

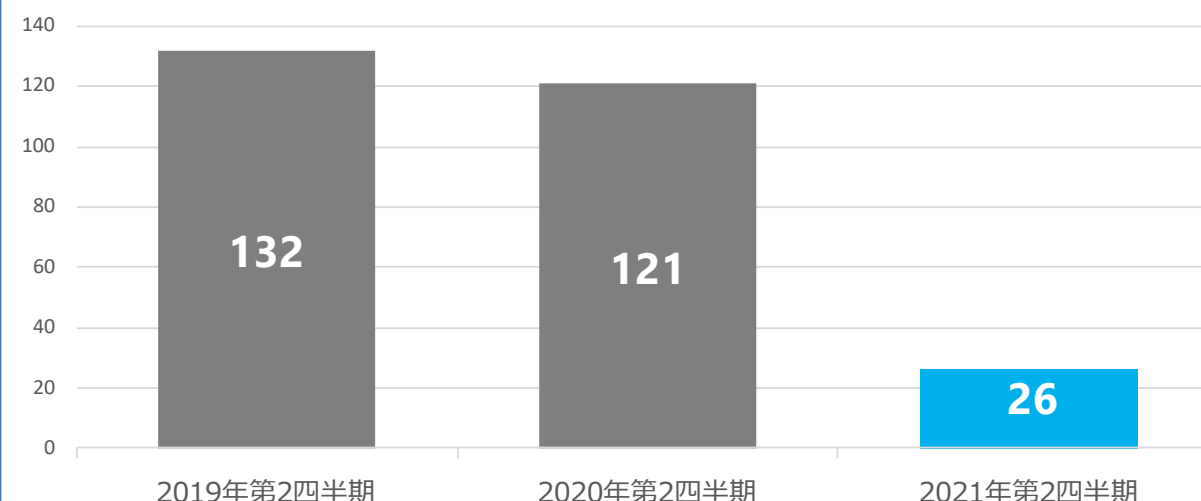
- ▶ アパレル事業は店頭不振の影響が続く
- ▶ ユニフォーム事業は前年好調だった衛生商品の需要が落ち着く

【売上高】



【セグメント利益】

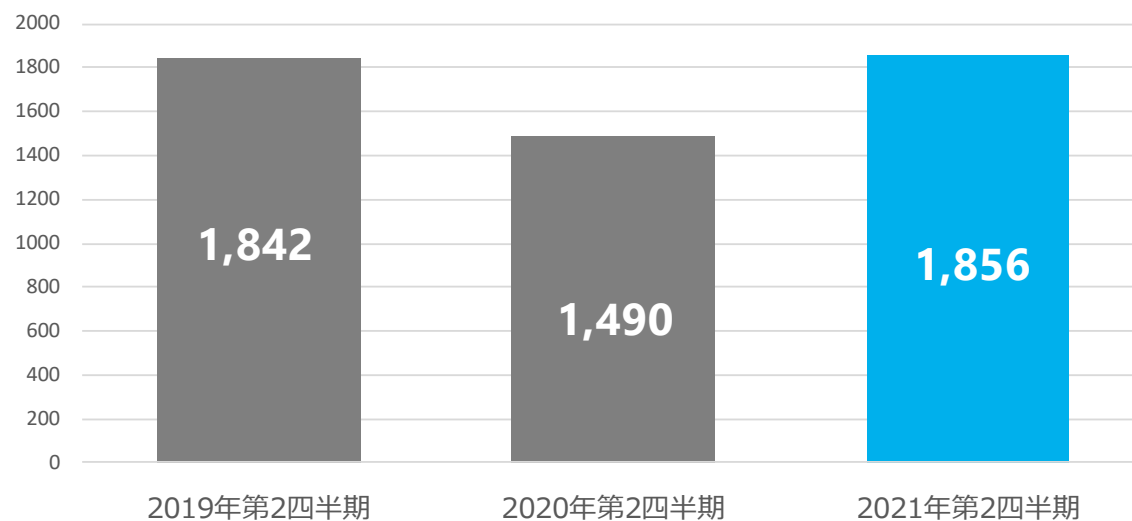
(百万円)



セグメント実績 : ホームファニッシング事業

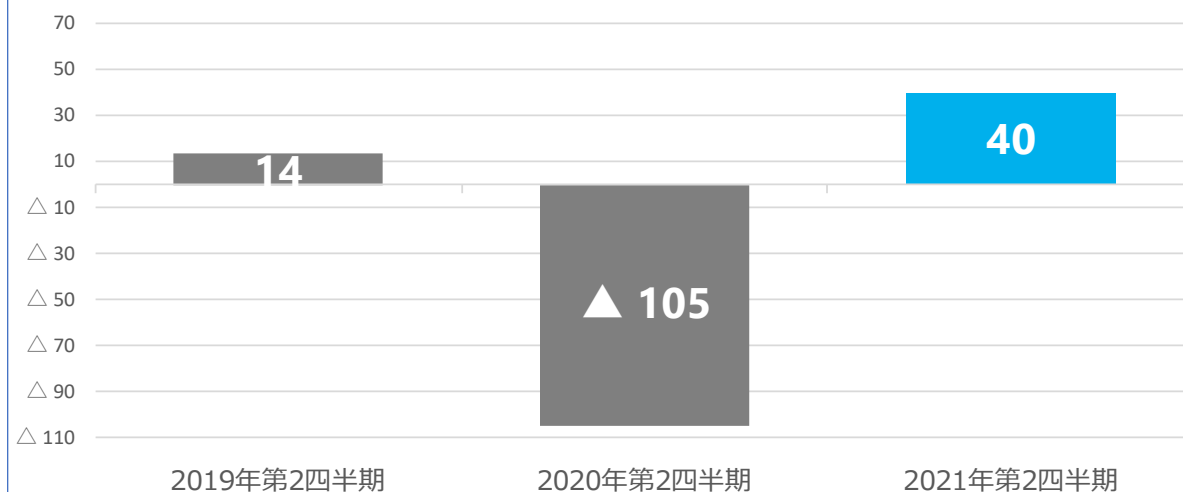
- ▶ 緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置の発令による行動制限の影響は依然存在するものの、前年に比べ軽微

【売上高】



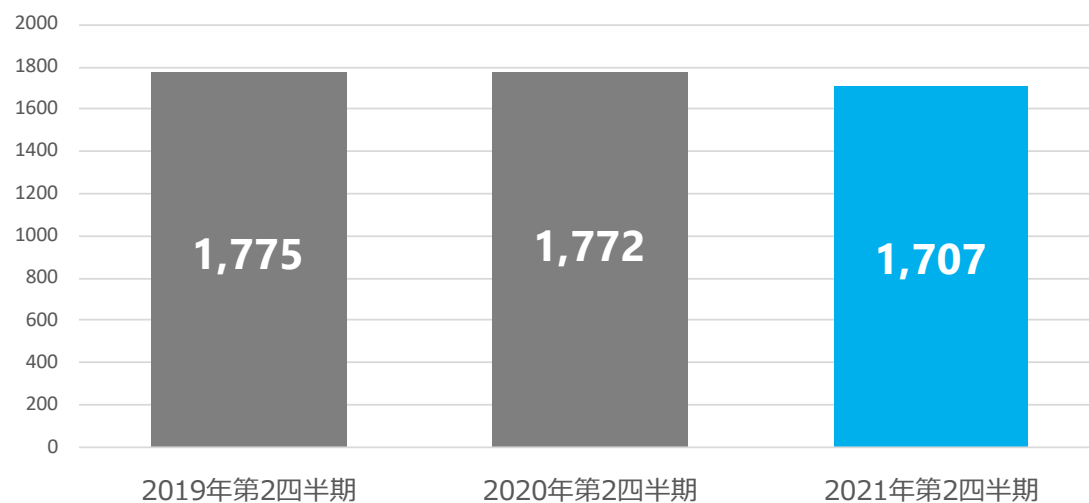
【セグメント利益】

(百万円)



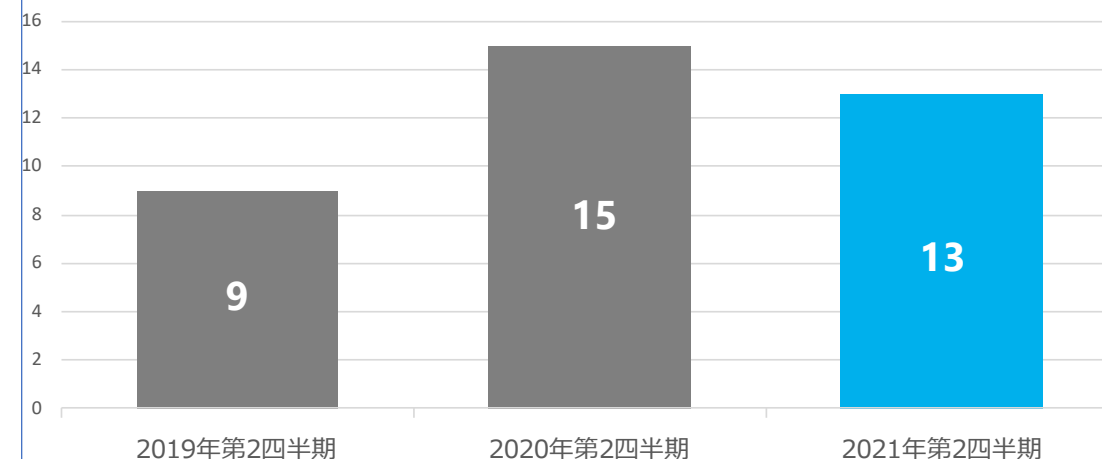
- ▶ GMS、量販店の売上は前年から復調
- ▶ 前年からの衛生商品需要は落ち着くが、環境商材として空気清浄機が好調で、前年並みに推移した

【売上高】



【セグメント利益】

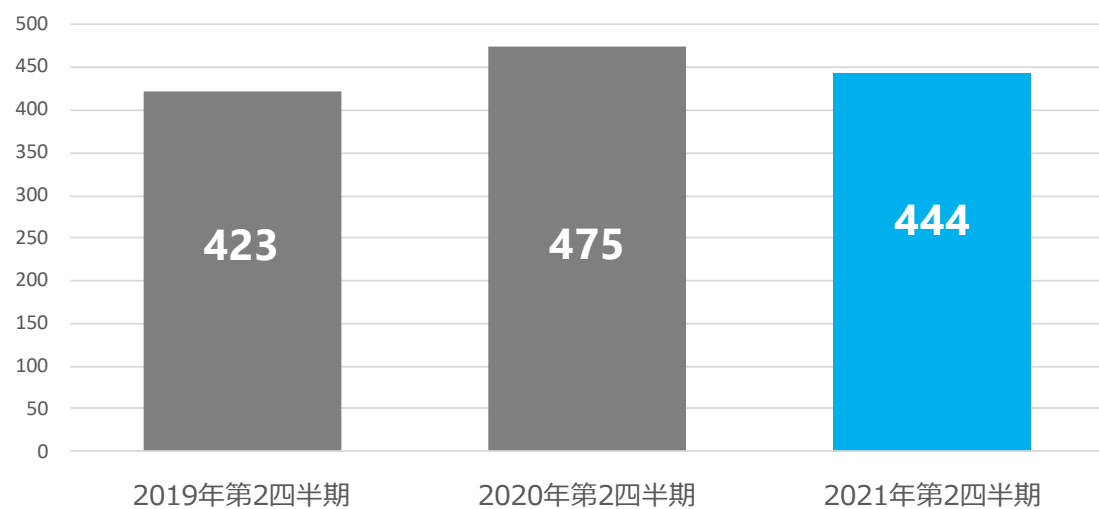
(百万円)



セグメント実績 : 建物の賃貸業

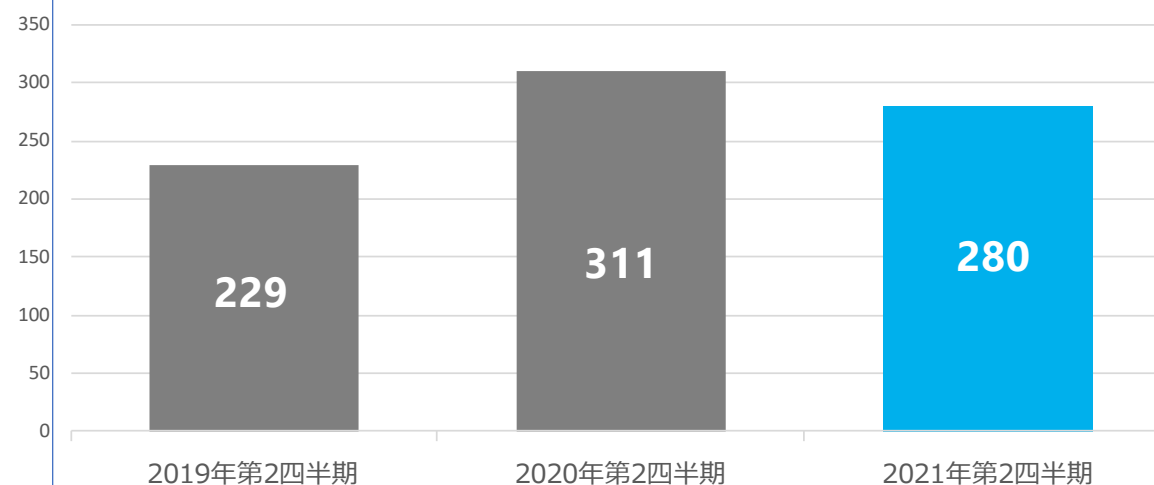
- ▶ 不動産は安定的に稼働
- ▶ 一部に空きテナントが発生し減収減益

【売上高】



【セグメント利益】

(百万円)



1. 連結業績ハイライト
2. セグメント実績
3. 中期経営計画
4. 業績予想
5. 参考資料



2019-2021 中期経営計画

START UP! NEW TSUKAMOTO

これからの新しいツカモト



▶ 新型コロナウイルスの感染症の感染拡大により業績は当初計画と乖離する一方、コロナ渦での生活習慣の変化やニーズの変化にも対応した商品やサービスを提供することで、ツカモトは変化し続けます。

活力のある集団として働きがいのある会社となって**企業価値の向上**を目指します

業務改革

意識改革

風土改革

中期経営計画：新事業領域の開発

和装事業

- 新規商材・新販路・小売開発部門チームの新設

洋装事業

- 環境商材・セールスプロモーション商材の開発、EC販売

ホームファニシング事業

- SC新規出店、海外輸出

健康・生活事業

- メディアミクス戦略の実践

中期経営計画：新事業領域の開発

和装事業

● 新規商材・新販路・小売開発部門チームの新設

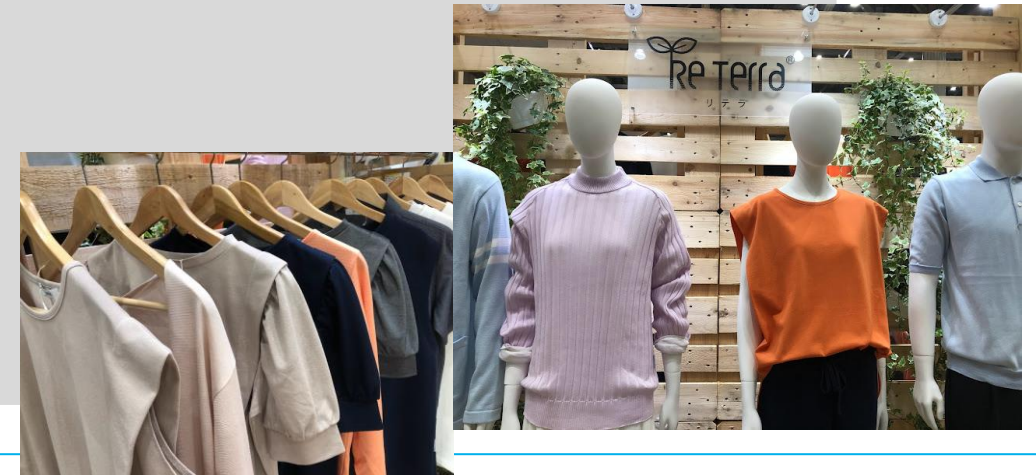
- ▶ 展示会への出展：2021年ファッションEXPOにて新商品を出展。
- ▶ 新規ビジネスとして抗ウイルス・制菌加工業務の代理店業務を行う。



洋装事業

● 環境商材・セールスプロモーション商材の開発、EC販売

- ▶ 生分解素材：【土に帰る生分解ポリエステル素材】
Re Terra®（リテラ）を使用したアパレル製品の開発
- ▶ 自社ECを開設、下期以降運用開始



中期経営計画：新事業領域の開発

ホームファニッシング事業

● SC新規出店、海外輸出

- ▶ 日比谷ミッドタウンに新規出店
- ▶ ラルフローレンの販売契約は22年3月終了。
同社製品のOEM生産に路線転換、利益安定を図る。



健康・生活事業

● メディアミクス戦略の実践

- ▶ 著名人監修の機能性表示健康食品を8月からテレビ通販で販売

いくつになっても、
スタートラインに立てる。

健康的な身体は、前向きな人生をもたらしてくれます。
歳を重ねてもプラス思考で新しいチャレンジを楽しめるように。
そのために、まずは小さな一歩から
毎日を変えていくことを心がけています。
あなたが自分らしく輝くために踏み出すことを応援したい。
さあ、明日へともにスタートしましょう。

あなたの一歩をサポート

1. 連結業績ハイライト
2. セグメント実績
3. 中期経営計画
- 4. 業績予想**
5. 参考資料

▶ 現段階で通期連結業績予想は修正は行っておりません

(百万円)

	2020年度 第2四半期実績	2020年度 通期実績	2021年度 第2四半期実績	2021年度 通期予想
売上高	8,539	17,849	7,339	17,000
営業利益	14	188	85	200
経常利益	91	264	145	300
当期純利益	45	146	103	200

※ 上記の業績予想につきましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後の様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

※ 今後の市場動向を踏まえ、修正が必要と判断した場合には速やかに公表いたします。

1. 連結業績ハイライト
2. セグメント実績
3. 中期経営計画
4. 業績予想
5. 参考資料

参考資料：連結損益計算書

(百万円)

	2020年 第2四半期	2021年 第2四半期	前年比較
売上高	8,539	7,339	△ 1,199
売上総利益	2,379	2,525	146
（売上総利益率）	27.9%	34.4%	7pt
販売費一般管理費	2,364	2,440	75
営業利益	14	85	70
（営業利益率）	0.2%	1.2%	1pt
営業外収益	131	117	△ 14
営業外費用	55	57	2
経常利益	91	145	54
（経常利益率）	1.1%	2.0%	1pt
特別利益	78	29	△ 49
特別損失	71	25	△ 45
税引前当期純利益	98	148	50
当期純利益	45	103	58

参考資料：連結貸借対照表

(百万円)

前連結会計年度末 (21/3/31)		2021年 第2四半期	前連結会計年度末 (21/3/31)		2021年 第2四半期
資産の部	27,237	26,119	負債の部	15,406	14,278
流動資産	8,024	6,834	流動負債	9,167	8,629
固定資産	19,212	19,284	固定負債	6,239	5,648
有形固定資産	13,234	13,252	純資産の部	11,830	11,840
無形固定資産	95	100	株主資本	10,749	10,739
投資その他資産	5,882	5,931	資本金	2,829	2,829
			資本剰余金	709	707
			利益剰余金	7,315	7,285
			その他包括利益累計額	1,081	1,100
資産の部合計	27,237	26,119	負債純資産合計	27,237	26,119

(百万円)

	2020年 第2四半期	2021年 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 479	△ 914
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 88	△ 136
財務活動によるキャッシュ・フロー	922	△ 280
現金及び現金同等物の期首残高	1,407	2,349
現金及び現金同等物の期末残高	1,762	1,019



TSUKAMOTO CORPORATION

株式会社ツカモトコーポレーション

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。