



証券コード:7840

フランスベッドホールディングス株式会社

平成27年3月期 第2四半期決算説明会

平成26年11月28日

<http://www.francebed-hd.co.jp/>



FRANCEBED HOLDINGS

**I・平成27年3月期 第2四半期
連結決算とセグメント別の概況**

**II・平成27年3月期
下期の取り組みと通期の連結業績見通し**

メディカルサービス事業

インテリア健康事業

III・今後の主な取り組みについて

Ⅰ・平成27年3月期 第2四半期 連結決算とセグメント別の概況

平成27年3月期 第2四半期 連結決算業績概要

- 連結売上高 前年同期比 $\Delta 2.6\%$ **6億87百万円の減収**
- 連結営業利益 前年同期比 $\Delta 32.1\%$ **3億79百万円の減益**

(百万円)

	平成26年3月期 第2四半期		平成27年3月期 第2四半期				前年 同期比 増減率	当初 計画 達成率
	実 績	構成比	当初 計画	構成比	実 績	構成比		
売上高	25,637	100.0%	26,500	100.0%	24,949	100.0%	$\Delta 2.6\%$	94.1%
売上原価	13,702	53.4%	—	—	13,029	52.2%	$\Delta 1.2P$	—
売上総利益	11,934	46.5%	—	—	11,919	47.7%	$\Delta 0.1\%$	—
販管費	10,752	41.9%	—	—	11,117	44.5%	3.3%	—
営業利益	1,181	4.6%	1,300	4.9%	802	3.2%	$\Delta 32.1\%$	61.6%
経常利益	1,167	4.5%	1,200	4.5%	799	3.2%	$\Delta 31.5\%$	66.6%
四半期 純利益	626	2.4%	650	2.4%	372	1.4%	$\Delta 40.6\%$	57.2%

■ 1株当たり四半期純利益 1.73円

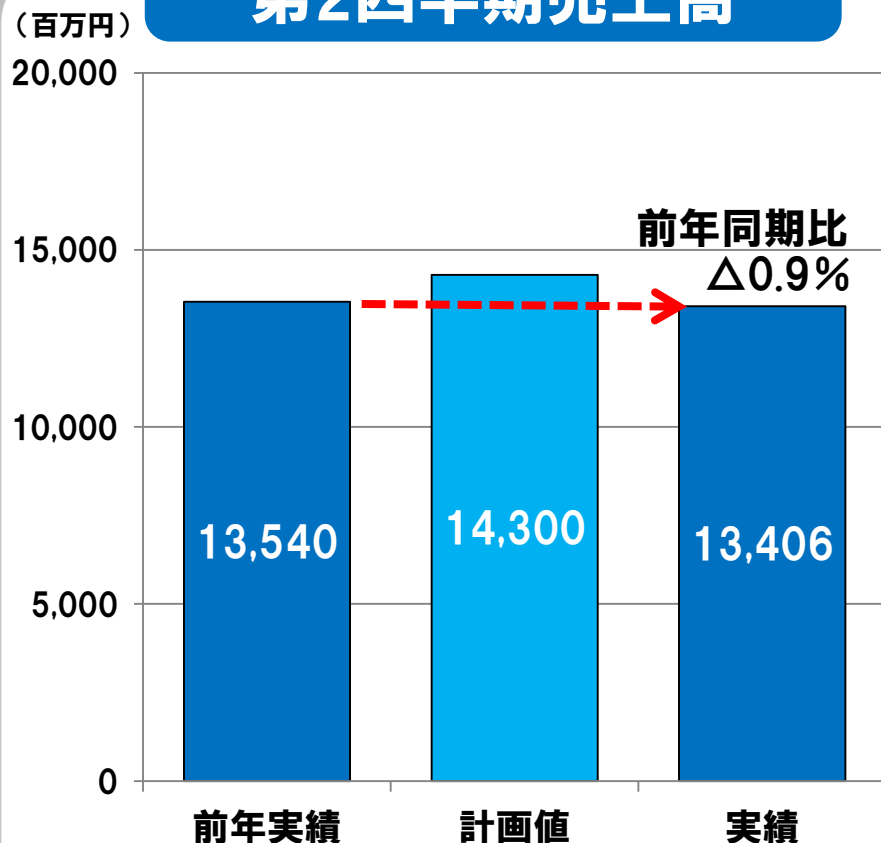
平成27年3月期 第2四半期 セグメント別業績概況

■ メディカルサービス事業・インテリア健康事業ともに減収減益

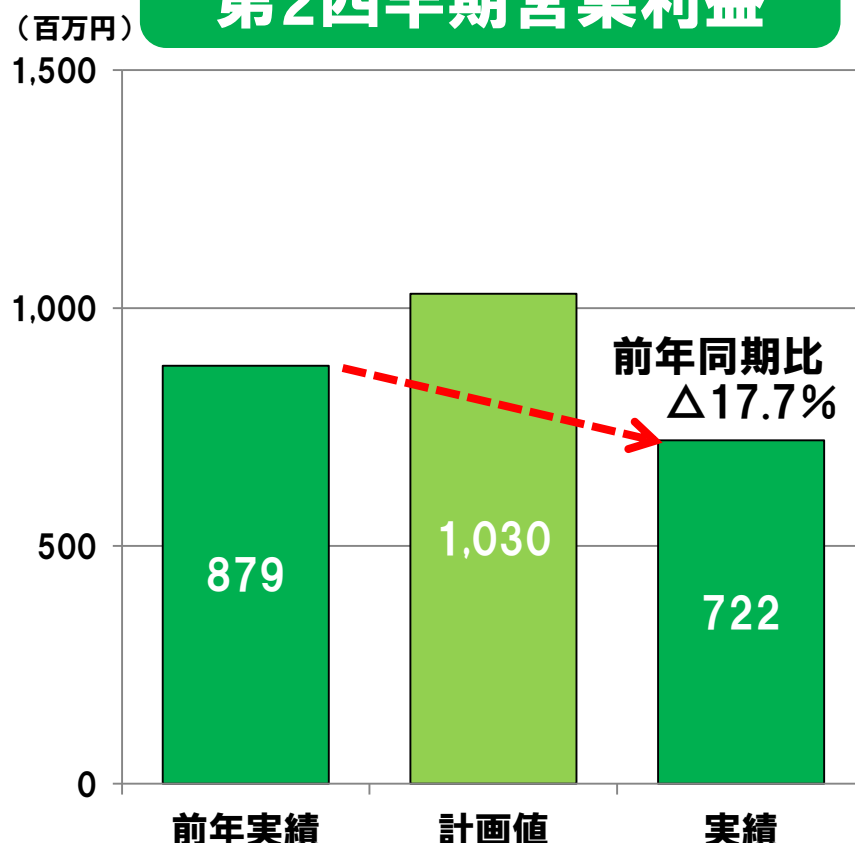
(百万円)

		平成26年3月期 第2四半期		平成27年3月期 第2四半期				前年 同期比 増減率	当初 計画 達成率
		実績	構成比	当初 計画	構成比	実績	構成比		
メディカル サービス事業	売上高	13,540	52.8%	14,300	53.9%	13,406	53.7%	△0.9%	93.7%
	営業利益	879	74.4%	1,030	79.2%	722	90.1%	△17.7%	70.1%
インテリア 健康事業	売上高	10,151	39.5%	10,300	38.8%	9,845	39.4%	△3.0%	95.5%
	営業利益	323	27.3%	250	19.2%	72	9.0%	△77.6%	28.8%
その他	売上高	1,945	7.5%	1,900	7.1%	1,697	6.8%	△12.7%	89.3%
	営業利益	△32	—	10	0.7%	△7	—	—	—
調整額	売上高	—	—	—	—	—	—	—	—
	営業利益	11	0.9%	10	0.7%	14	1.7%	28.6%	142.5%
合 計	売上高	25,637	100.0%	26,500	100.0%	24,949	100.0%	△2.6%	94.1%
	営業利益	1,181	100.0%	1,300	100.0%	802	100.0%	△32.1%	61.6%

第2四半期売上高



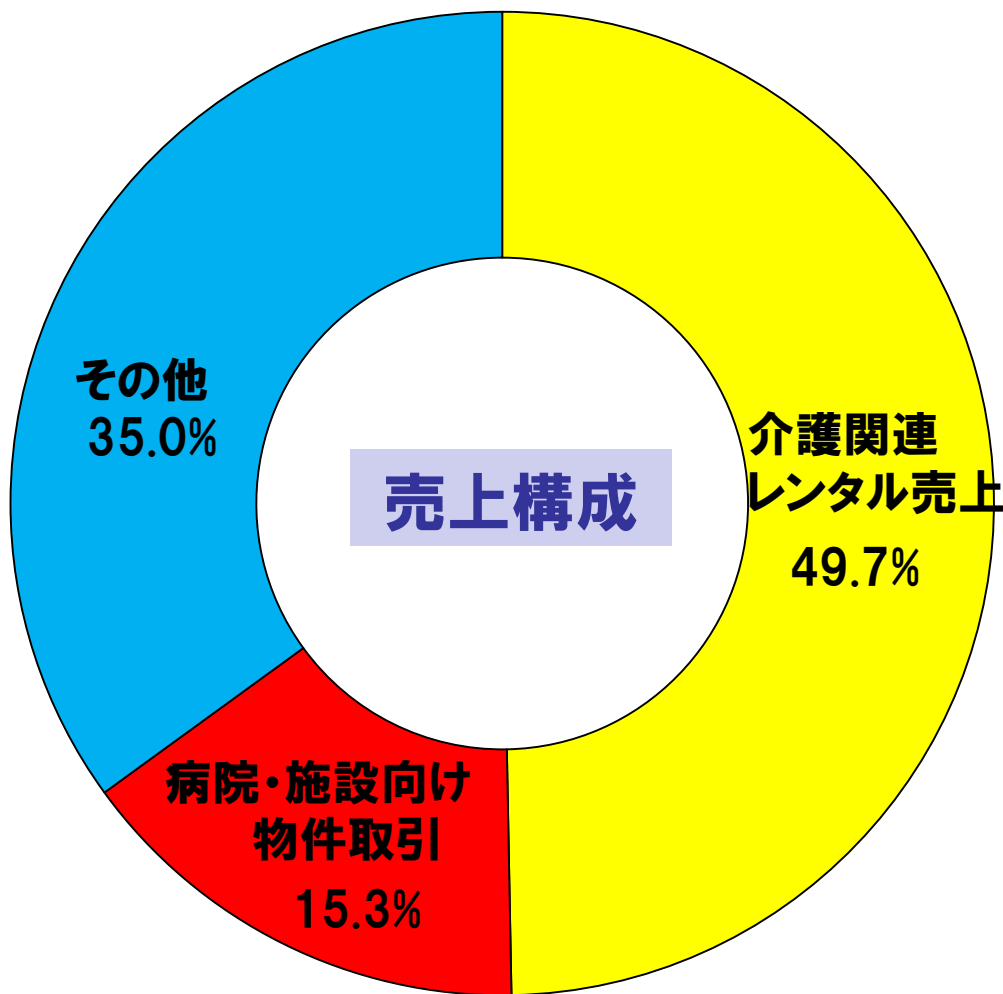
第2四半期営業利益



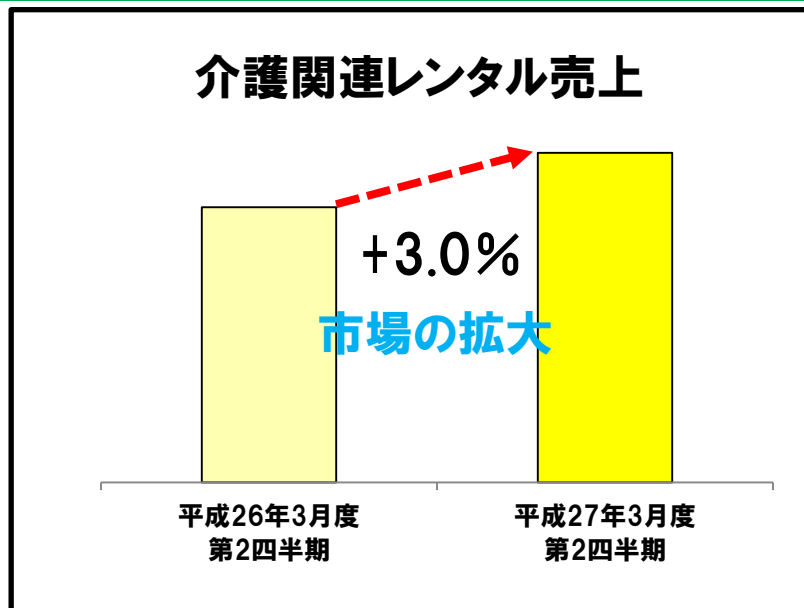
- ・ 主力の介護レンタルは堅調に推移したが病院施設部門が苦戦し減収
- ・ 介護レンタルの原価率が低減した一方、販管費が増加し減益

メディカルサービス事業の売上の内訳

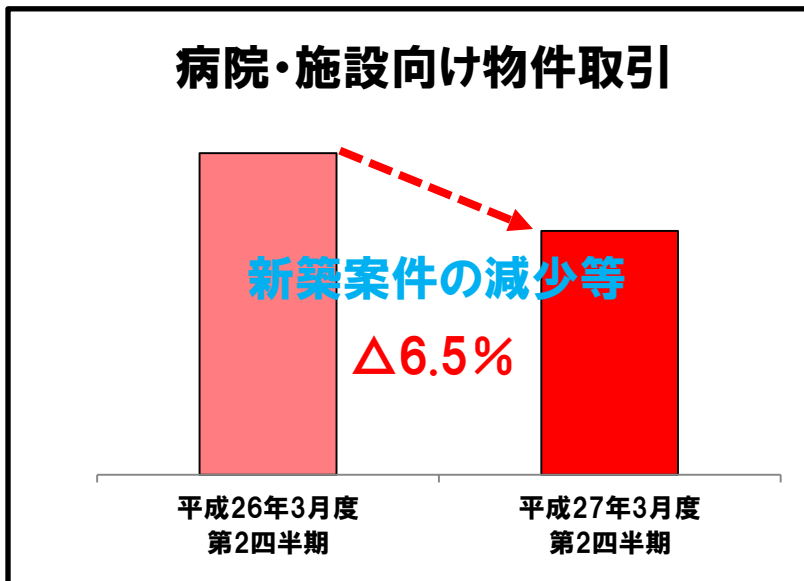
第2四半期メディカルサービス事業
売上高: 134億6百万円



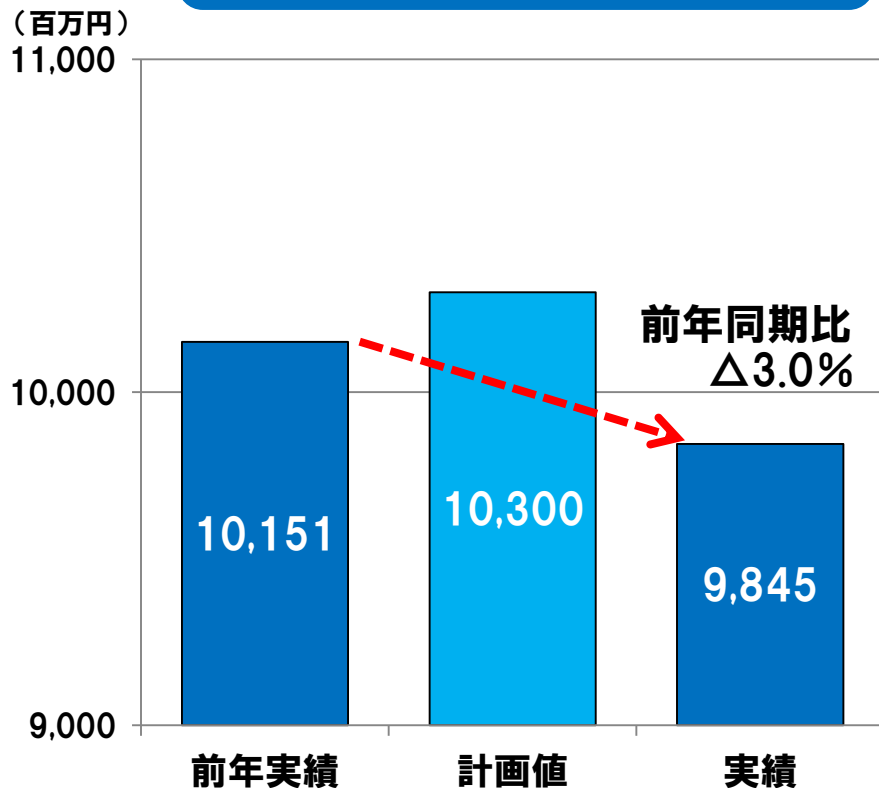
介護関連レンタル売上



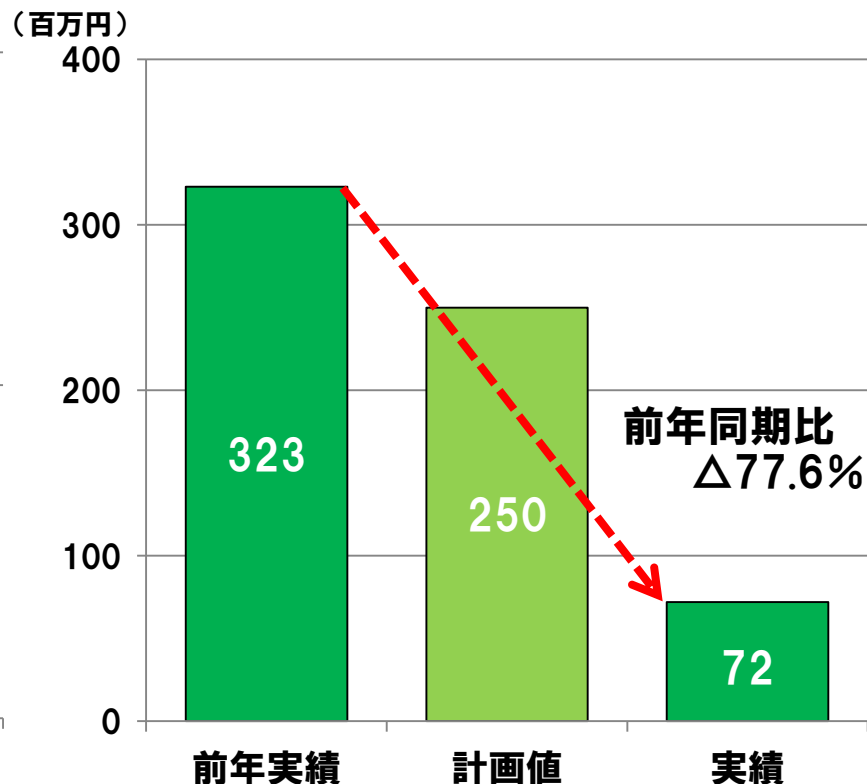
病院・施設向け物件取引



第2四半期売上高



第2四半期営業利益



- ・家具小売市場における消費低迷の影響が長期化
- ・集客力の高い展示販売会などの催事が天候不順により不調に終わる

連結貸借対照表

(百万円)

		平成26年 3月期末	構成比	平成27年3月期 第2四半期	構成比	増減額
資産の部	流動資産	32,988	55.5%	29,822	53.2%	△3,166
	固定資産	26,387	44.3%	26,112	46.6%	△275
	資産 合計	59,443	100.0%	55,993	100.0%	△3,449
負債の部	流動負債	16,539	27.8%	13,568	24.2%	△2,971
	固定負債	7,381	12.4%	7,587	13.5%	206
	負債 合計	23,921	40.2%	21,156	37.7%	△2,764
純資産の部	株主資本	35,638	59.9%	34,821	62.1%	△816
	その他の包括利益累計額	△115	△0.2%	16	0.03%	132
	純資産 合計	35,522	59.7%	34,837	62.2%	△684
負債及び純資産 合計		59,443	100.0%	55,993	100.0%	△3,449

連結貸借対照表の状況（連結総資産は前期末比34億49百万円減少し、559億93百万円）

- ・内訳は負債の部で前期末比27億64百万円減少し、211億56百万円、
- ・純資産の部で前期末比6億84百万円減少し、348億37百万円。
- ・自己資本比率は前期末の59.7%から2.5ポイント増加し、62.2%に上昇。

キャッシュ・フロー(CF)の状況

(百万円)

	営業活動によるCF	投資活動によるCF	財務活動によるCF	現金及び現金同等物増減額	現金及び現金同等物期首残高	現金及び現金同等物四半期末残高
平成26年3月期 第2四半期	614	△1,421	△609	△1,502	11,584	10,082
平成27年3月期 第2四半期	1,931	△1,914	△558	△528	10,024	9,495
前年同期比較	+1,317	△493	+50	+973	△1,559	△586

①連結CFの状況

前期末対比 現金及び現金同等物残高が5億28百万円減少、94億95百万円となる。

②営業活動によるCFの状況 (19億31百万円の収入)

(収入) 税前純利益 7億89百万円、売上債権の回収29億52百万円、減価償却費(非資金項目) 18億3百万円の計上など

(支出) たな卸資産の取得 10億51百万円、仕入債務の支払い 14億73百万円、確定拠出年金(401K)への拠出 7億41百万円など

③投資活動によるCFの状況 (19億14百万円の支出)

有形固定資産の取得16億3百万円、無形固定資産の取得2億93百万円など

④財務活動によるCFの状況 (5億58百万円の支出)

配当金の支払額5億88百万円など

設備投資について

(百万円)

		平成26年3月期 通期実績	平成27年3月期 第2四半期実績	平成27年3月期 下期計画	平成27年3月期 通期計画
設 備 投 資 額	レンタル資産	2,461	1,336	1,352	2,689
	工場生産・物流設備	861	198	140	339
	ソフトウェアの取得	453	164	104	268
	土地の取得	384	—	—	—
	その他	147	111	18	129
	合 計	4,307	1,810	1,615	3,426
減価償却費		3,609	1,803	1,870	3,674

主な設備投資実績および計画

平成27年3月期 第2四半期実績

- レンタル資産取得： 1,336百万円(メディカルサービス事業) (前年同期比+129百万円)

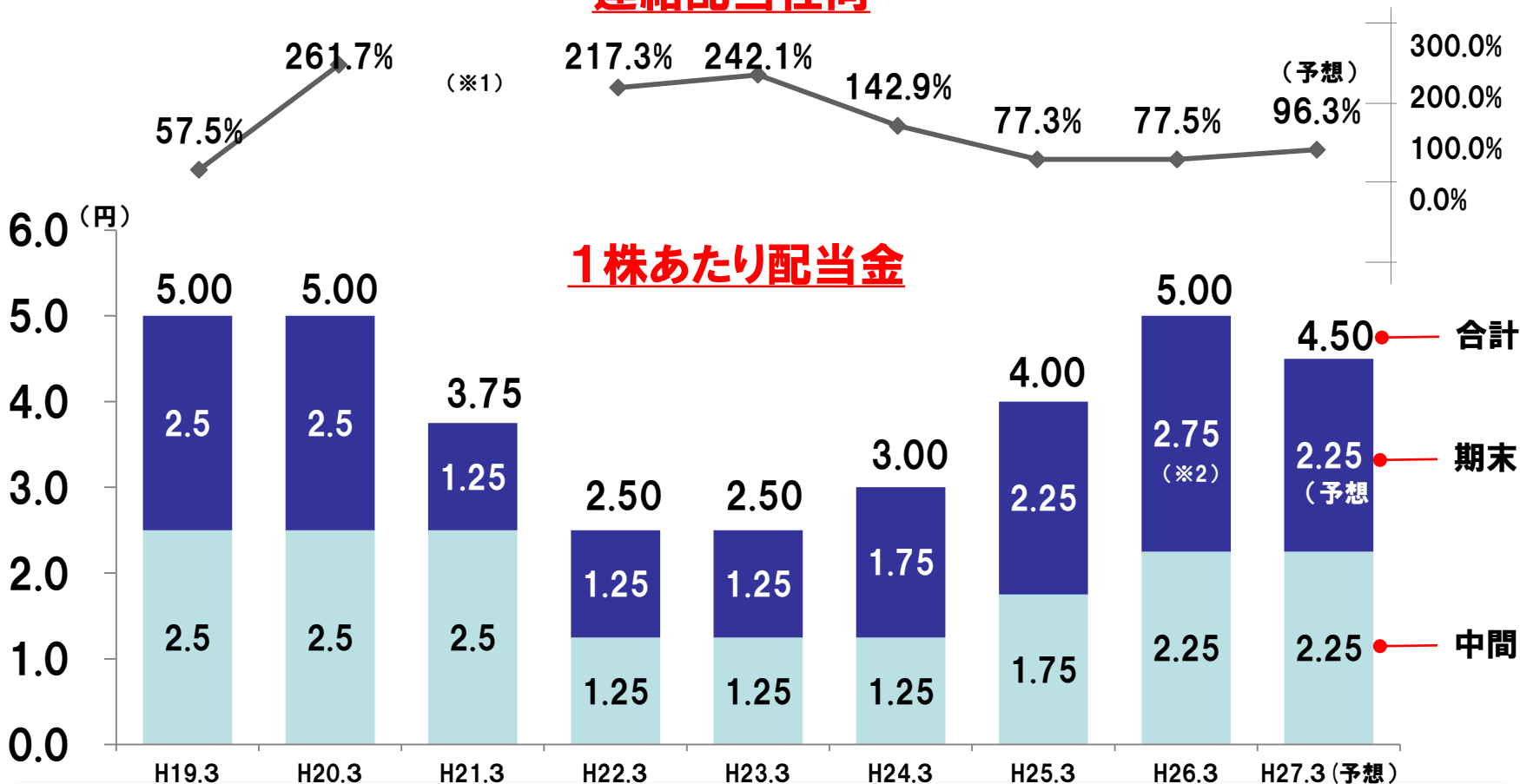
平成27年3月期通期計画

- レンタル資産取得： 2,689百万円(メディカルサービス事業) (前期末比+227百万円)

配当について

1株あたり配当金と連結配当性向の推移

連結配当性向



1株あたり配当金

安定的な配当を継続

※1 平成21年3月期は連結当期純利益が△16億15百万円でした。

※2: 平成26年3月期の期末配当金2円75銭の内訳は、普通配当2円25銭 創立10周年記念配当0円50銭。

II・平成27年3月期

下期の取り組みと通期の連結業績見通し

業績予想の修正について

平成27年3月期第2四半期(累計)連結業績数値の修正(平成26年4月1日～平成26年9月30日)

	当初計画	実績	差額	乖離率	前年実績
売上高	百万円 26,500	百万円 24,949	百万円 △1,551	△5.9%	百万円 25,637
営業利益	1,300	802	△498	△38.3%	1,181
経常利益	1,200	799	△401	△33.4%	1,167
四半期純利益	650	372	△278	△42.7%	626

平成27年3月期通期連結業績予想数値の修正(平成26年4月1日～平成27年3月31日)

	当初計画	修正予想	差額	乖離率	前年実績
売上高	百万円 55,000	百万円 53,600	百万円 △1,400	△2.5%	百万円 54,891
営業利益	2,700	2,200	△500	△18.5%	2,799
経常利益	2,700	2,200	△500	△18.5%	2,784
当期純利益	1,400	1,000	△400	△28.6%	1,397

平成27年3月期 通期の連結業績見通し

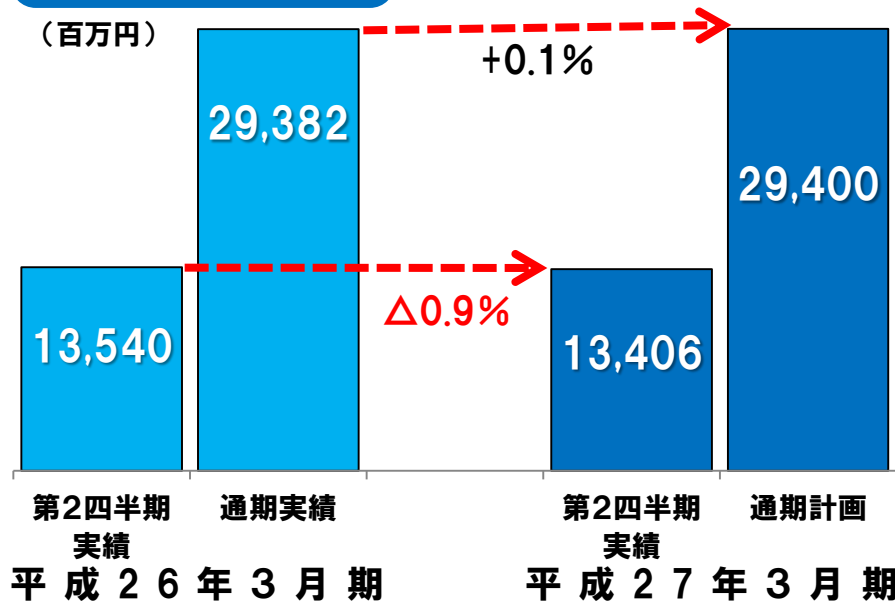
(百万円)

		第2四半期				通 期				
		当初計画	実績	差額	乖離率	当初計画	修正計画	差額	乖離率	前年実績
メディカルサービス事業	売上高	14,300	13,406	△894	△6.3%	30,300	29,400	△900	△3.0%	29,382
	営業利益	1,030	722	△308	△29.9%	2,200	1,880	△320	△14.5%	2,082
インテリア健康事業	売上高	10,300	9,845	△455	△4.4%	21,000	20,800	△200	△1.0%	21,672
	営業利益	250	72	△178	△71.2%	450	300	△150	△33.3%	726
その他	売上高	1,900	1,697	△203	△10.7%	3,700	3,400	△300	△8.1%	3,835
	営業利益	10	△7	△17	-	30	0	△30	△100.0%	△32
調整額	売上高	-	0	-	-	-	-	0	-	-
	営業利益	10	14	4	△40.0%	20	20	0	0.0%	23
合 計	売上高	26,500	24,949	△1,551	△5.9%	55,000	53,600	△1,400	△2.5%	54,891
	営業利益	1,300	802	△498	△38.3%	2,700	2,200	△500	△18.5%	2,799

**メディカルサービス事業の
下期の取り組みと通期の業績見通しについて**

メディカルサービス事業 平成27年3月期 下期の取り組みと通期業績見通しについて

売上高



平成27年3月期計画

売上高: 294億円

(前年比0.1%増)

営業利益: 18億8千万円

(前年比9.7%減)

主な施策

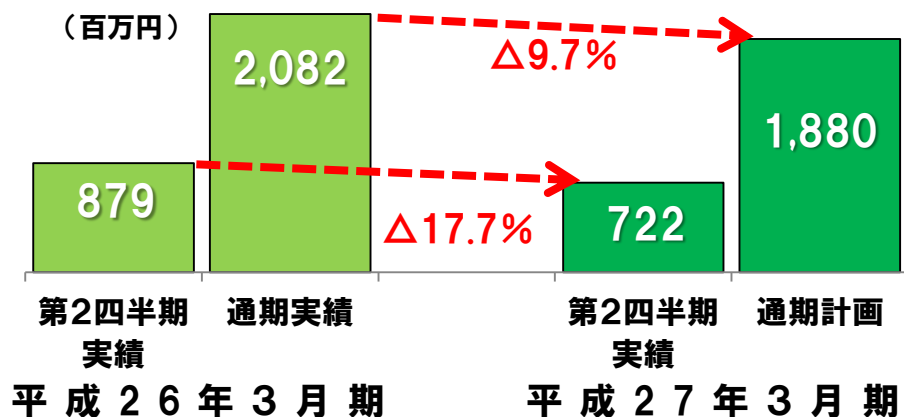
①介護関連レンタルのシェア拡大

- ・ テレビCMを中心とした広告宣伝による認知度の向上
- ・ 下期営業拠点3ヶ所新設予定

②施設・病院の売上拡大に注力

- ・ 新商品を用いた販売に注力 (超低床フロアーベッドなど)

営業利益

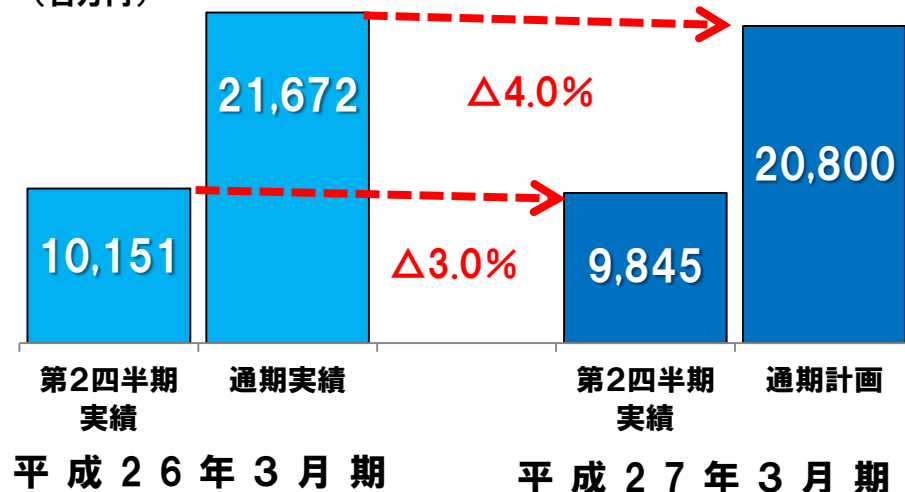


インテリア健康事業の 下期の取り組みと通期の業績見通しについて

インテリア健康事業 平成27年3月期 下期の取り組みと通期業績見通しについて

売上高

(百万円)



平成27年3月期計画

売上高:208億円

(前年比4.0%減)

営業利益:3億円

(前年比58.7%減)

主な施策

① 高機能、高付加価値商品の販売

- ・高機能マットレス
- ・新素材を組み合わせた羽毛ふとん

② アクティブシニア向けの「リハテック」ブランド商品の売場拡大

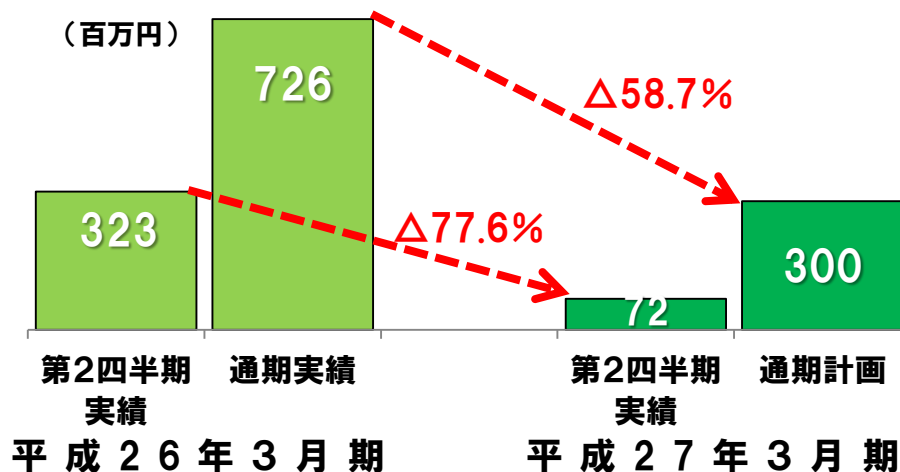
- ・直営の「リハテックショップ」の開設と、得意先向け「リハテックコーナー」の設置を推進。

③ 利益率の改善

- ・原材料価格上昇に伴う価格改訂の実施
- ・CM抑制等による費用削減

営業利益

(百万円)



インテリア健康事業の課題

過剰在庫問題・・・商品の陳腐化による評価損発生リスク

- ・主には海外から入ってくる低価格品との価格競争の激化により、製造コストを下げするため、同一機種を大量に生産・販売する必要があった。
- ・これにより、ベッド売り場には同じようなデザインの商品が並んでいた。

市場環境の変化

- ・円安の進行等によるデフレからインフレへの転換。
- ・価格ではなく、品質や機能、個性を重視する消費者が増加。

今後の取り組み

- ①見込み生産から受注生産への切り替え促進(少量多品種生産への対応)。
- ②個性的で魅力ある商品を開発・提供し、夢のあるベッド売り場を実現する。

Ⅲ・今後の主な取組みについて

元気な高齢者・半健常者のマーケット

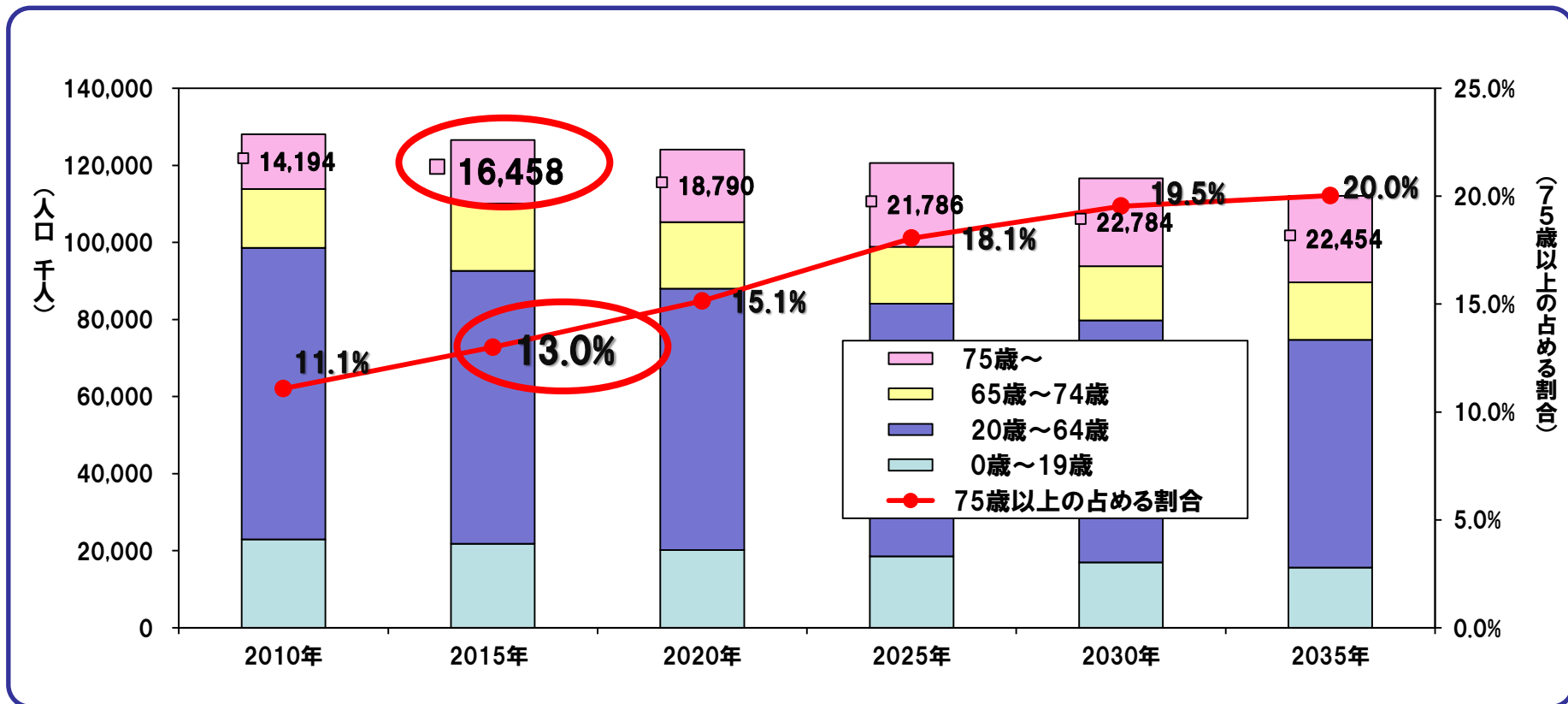
リハテック戦略

リハテックの販路拡大策

展開商品概要

『元気な高齢者』のマーケットについて

【高齢者人口(75歳以上)の推移】



- 日本国内で75歳以上の高齢者の方の数は**約1,640万人**(総人口の約**13%**)
- その中で、介護保険を受給していて介護度が**要介護3以上**の重度の方は**約166万人**
- 75歳以上の方のうち、**要介護度3以上の方と、何らかの障害をお持ちの方を除く**、
少なくとも**1,200万人以上**の方が**『元気な高齢者』**であると推測される。

資料)国立社会保障・人口問題研究所作成資料より抽出(出生中位、死亡中位推計)

【脳卒中の患者数推移】

- 脳卒中(脳梗塞、脳出血、くも膜下出血の合計)年間発症患者数
→ **推計約33万人** (※1)
- 脳卒中になったことがある人の数(有病者数)
→ **推計約287万人** (※1)
- 脳卒中発症患者のうち、約45%の方については
退院後日常生活において何らかの障害が残っている患者数
→ **毎年約15万人程度** (※2)

※1: 2015年度推計値。秋田県の実態調査結果として得られた、脳卒中発症登録データの数値を利用し、全国の脳卒中の推計値を算出。『健康日本21(第2次)』目標達成のための戦略(滋賀医科大学)より引用。
※2: 国立循環器病センター山口武則氏「脳梗塞急性期治療の実態」より引用

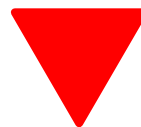
今後、高齢者の増加に伴い、脳卒中発症数は2030年(36.5万人)
有病者数は2020年(約290万人)まで増加することが見込まれている。

『半健常者』のマーケットについて

【認知症患者数について】

- 全国の65歳以上の高齢者(約2,874万人)のうちの認知症有病率
→ **推計約15%**
- 認知症有病者数は**約439万人**(うち介護保険利用者は約280万人)
- 認知症でもない状態の方の数→ **推計約380万人**(※1)

※1: ※2010年度推計値。厚生労働省資料より引用。



**「元気な高齢者」&「半健常者」を
ターゲット**

拡大するシルバーマーケットに対して、介護保険に過度に依存しないシルバービジネスの展開を目指す。

リハテック
Reha tech を中心とした取り組み

販路拡大

- 当社直営の「**リハテックショップ**」でビジネスモデルを構築
- 家具販売店内などへ「**リハテックコーナー**」設置を促進
- 全国各地で「**リハテック体験 & 試乗会**」を展開

リハテック戦略(リハテック販路拡大策)

【直営店(リハテックショップ)の概要】

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

ご高齢者の方が徒歩で来店できる店舗

- ・郊外型店舗ではなく、駅の近くや商店街の中にある
路面店
(徒歩2~3km圏内)



大阪池田駅前徒歩0分
リハテックショップ大阪池田店

- ・都市圏よりも地方都市
(高齢者の割合が高い。
商圏内に1万人以上の高齢者が在住)



大阪池田駅前商店街

【直営店(リハテックショップ)の概要】

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

**直営店1店舗あたり月額売上目標
300万円～450万円**

- 月間売上高は1坪単価10万円～15万円を目標
- 1店舗あたりの面積は20～30坪にて展開

直営店(リハテックショップ)現在4店舗展開中

大阪(枚方・池田・天六)、東京(新宿)

・・・下期は広島、和歌山、名古屋エリアに展開予定

【直営店(リハテックショップ)の概要】

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech



直営店舗(大阪枚方店)

リハテック戦略(リハテック販路拡大策)

【直営店(リハテックショップ)の概要】

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

直営店舗例(大阪天六店)



リハテック戦略(リハテック販路拡大策)

【直営店(リハテックショップ)の概要】

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

直営店舗例(新宿店高田馬場)



リハテック戦略(リハテック販路拡大策)

【リハテックコーナーの推進】

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

家具店や福祉用具代理店の他、デイサービスや介護施設業者、ドラッグストア、ガス販売業者などの新規の異業種に対して「リハテックコーナー」を促進し販路の拡大を図る。

直営店(リハテックショップ)のノウハウをビジネスモデルとして提供

リハテックコーナー

上期25店舗展開 ・ 下期25店舗目標

通期計50店舗を目指す。

リハテック戦略(リハテック販路拡大策)

リハテックショップ展開商品群価格帯と商品について



多機能
リクライニングベッド



超低床フローアーベッド



電動四輪車いす
ちよいばる♪



電動アシスト
三輪自転車



マッサージチェア



電動三輪車いす
スマートパル



光る杖 ~2万円



床置き可能
リクライニングマットレス
RP-1000



リクライニングベッド



シルバーカー
~3万円

寝装品・便利グッズ・その他
持ち帰り品 ~1万円

高単価

40万円

30万円

20万円

アクティブシニアの新ブランド
リハテック

Reha tech

*商品の提供について

フランスベッド(株)

リハテックショップ

フランスベッドが
紹介する業者

*フランスベッドを
介さない直接取引

介護色を出さない商品ラインナップ

10万円以下

杖



耳当て式助聴器
~2万円



靴
~2万円



KA-01-1



KA-01-2



KA-01-3

ループ各種~1万円

低単価

リハテック戦略(リハテック販路拡大策)

【リハテック体験 & 試乗会の概要】

電動アシスト三輪自転車や電動三輪車いすなどを
体験試乗できる催しを全国各地にて開催

【全国で上期36会場にて実施。下期100会場を予定】



アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

試乗会に行く手段の無い方の為に...



【送迎サービス】&
【自宅出張サービス】
をスタート

体験 & 試乗会に行きたいが、何らかの事情で難しい方のために、会場への「送迎サービス」と、自宅で商品が体験・試乗できる「自宅出張サービス」を10月より開始。

**他社に真似の出来ない
今までに無い商品のご紹介**

他社に真似の出来ない、今までに無い商品のご紹介

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

“スマートパル” ハンドル型電動三輪車いす(S637)

三輪自転車の軽快さと、電動車いすの機能をひとつにした新しい電動車いす。



購入

288,000円 非課税

介護
レンタル

1,380円/月

一般
レンタル

13,800円/月

【ターゲット】

- ・自動車免許証を自主返納された方
- ・地方圏の買い物難民の方

【販路】・在宅、家具販売店・異業種

- ◇ シンプルで軽快なデザイン。
- ◇ 歩道も走行が可能。(免許不要)



他社に真似の出来ない、今までに無い商品のご紹介

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

介助式電動車いす“SP40”

電動操作で車いすを押す介助者の負担を軽減。

2011年12月発売から3年経過し、この度
来年4月より介護保険給付の
対象品目決定。

介護保険利用での
レンタル需要が見込まれる。

【ターゲット】

・坂の多いエリアでの車いす利用者

【販路】・在宅施設向け



購入

270,000円 非課税

介護
レンタル

980円/月

一般
レンタル

9,800円/月

リハテック戦略(展開商品概要)

他社に真似の出来ない、今までに無い商品のご紹介

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

マルチファンクションリフトアップチェア

立ち上がりに不安がある方に。ご自身での「立つ・座る」をサポート。

大型キャスター付きなので、車椅子のように寝室からリビングなどへの屋内・施設内移動が可能。

現在開発中



【ターゲット】
・自立を目的とした方
【販路】・在宅施設向け

リハテック戦略(展開商品概要)

他社に真似の出来ない、今までに無い商品のご紹介

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

リフトアップ車いす

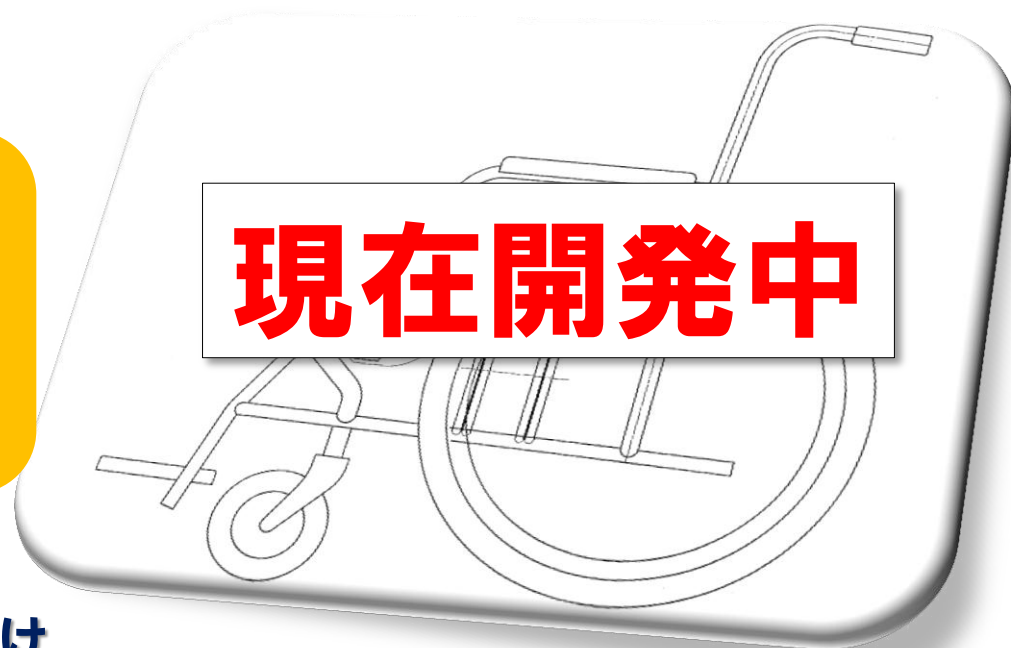
【商品メリット】座面がリフトアップ(立ち上がる)ことにより……

- ・利用者立ち上がり時における介助者の腰への負担を軽減
- ・座面の高さ調節が可能なので高さ違いの食卓テーブルに対応



介護労働での腰痛対策
や労働環境の改善に役
立つ車いす。

- 【ターゲット】： 介護従事者
【販路】： 在宅施設・病院向け



リハテック戦略(展開商品概要)

他社に真似の出来ない、今までに無い商品のご紹介

アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

超低床フロアーベッド

万が一のベッドからの転落時も、ベッドが低いから安心。



「寝ながら考えました」でおなじみの研作さん

購入 ※マットレスは別売となります。

本体価格(税抜)418,000円

介護 レンタル **1,440円/月** **一般** レンタル **14,400円/月**

【ターゲット】

- ・認知症・脳疾患の方
- ・布団を好む方

【販路】

- ・在宅・病院施設・家具販売店

他社に真似の出来ない、今までに無い商品のご紹介

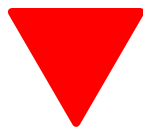
アクティブシニアの新ブランド
リハテック
Reha tech

認知症 行方不明者 1万人時代への対策

徘徊防止通報システム

認知症の方の行動を特定する新システム

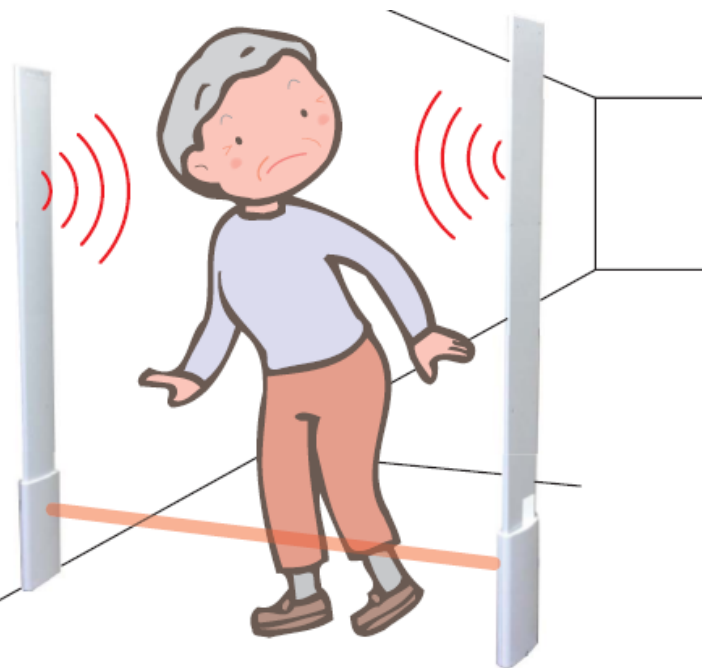
施設など出入りをする際、今までは認知症の方が認証カードを持つ必要があった。



認証カードキー例

これからは、周りの人が認証カードを持つことで、認知症の方本人はカードを持たなくても行動を特定できる

逆転の発想で生まれた新システム。



【販路】:在宅・病院施設向け



質疑応答

（問合せ先）

総務室長 原田正裕 Email: ir@francebed-hd.co.jp

広報課長 黒須和伸 同上

（将来見通しに関する注意事項）

本日のプレゼンテーションの中には、弊社の予想、確信、期待、意向および戦略など、将来の予測に関する内容が含まれています。これらは、弊社が現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化による変動可能性など様々な要因によって、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なってしまふ可能性があります。弊社は、将来予測に関するいかなる内容についても、改訂する義務を負うものではありません。

上記の不確実性および変動の要因としては、以下に挙げる内容を含んでいます。

また、要因はこれらに限定されるわけではありません。

- 主要市場における経済情勢および需要・市況の変動
- 主要市場における政治情勢や貿易規制等各種規制
- 為替相場の変動
- 競争企業の製品・サービス、価格政策、アライアンス、M & Aなどの事業展開
- 弊社の提携関係に関する提携パートナーの戦略変化
- 原価低減や設備投資を計画通り実施する弊社の能力
- 新製品を開発し市場へ投入する弊社の能力