



フランスベッドホールディングス株式会社

会社説明会

2018年 11月 8日 証券コード:7840
<https://www.francebed-hd.co.jp/>



FRANCEBED HOLDINGS

- ◆ **当社の沿革について（MS事業・IK事業）**
- ◆ **当社の概要について（事業内容・業績等）**
- ◆ **今後の主な取り組みについて（中期経営計画）**
- ◆ **株式関連**
- ◆ **参考資料**

当社の沿革について (MS事業・IK事業)

当社グループの沿革の概略

- 1949年 個人商店「双葉製作所」設立
- 1952年 「(株)双葉製作所」に改組
- 1961年 「フランスベッド(株)」に商号変更

旧フランスベッド(株)

- 1987年 「フランスベッドメディカルサービス(株)」
が誕生

旧フランスベッド
メディカルサービス(株)

2004年 株式移転により設立



FRANCEBED HOLDINGS

フランスベッドホールディングス(株)
(純粋持株会社)

2009年 2社が合併

合

新生

フランスベッド(株)

併

フランスベッド

経営
統
合

インテリア健康事業の沿革①

旧フランスベッド(株)

(現インテリア健康事業)

1949年(昭和24年)12月

「双葉製作所」を、創業者池田実が東京都三鷹市に創設。
スクーターなどの、車両用シートの製造を開始。

1952年(昭和27年)4月

「株式会社双葉製作所」を設立(改組)。



写真はイメージ



フランスベッド創業者
池田実

インテリア健康事業の沿革②

1956年(昭和31年)

「分割式ベッド」の製造販売を開始。

社内公募から生まれた「フランスベッド」を商標として使用。

大ヒット商品となった。



当時の日本の住宅は狭くて、
床は畳が中心。
寝具はほとんどが「ふとん」であった。
狭い日本の住宅に合わせて、
「昼はソファ、夜はベッド」の分割式
ソファベッドを開発し、販売を開始。
商品名の「フランスベッド」は社内公募。
大ヒット商品となり、
後に会社名に採用された。

1961年(昭和36年)

会社名を「フランスベッド株式会社」に商号変更。

現在、家庭用ベッド国内シェア No. 1

メディカルサービス事業の沿革①

旧フランスベッド
メディカルサービス(株)

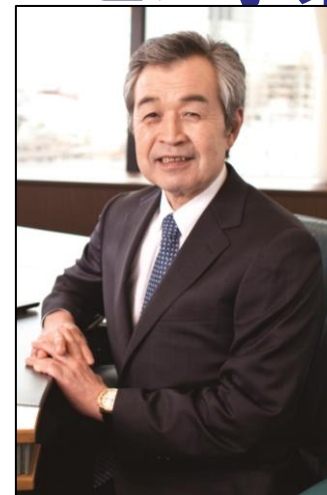
(現メディカルサービス事業)

1980年(昭和55年)

池田実の長男である池田茂が
フランスベッド販売株式会社の代表取締役役に就任。

1983年(昭和58年)

日本で初めて療養ベッドの家庭向けレンタル事業を開始。



療養ベッド購入後わずか3ヶ月で不要になったお客様から、「ベッドを下取りしてもらえませんか」という相談を受けたのがレンタル事業を開始したきっかけ。

「必要な期間だけレンタルする」という、その当時の新発想

メディカルサービス事業の沿革②

1984年(昭和59年)

東京都**府中市**に福祉用具を提供。
府中市が住民に対して福祉用具の給付(レンタル)を開始した。

1987年(昭和62年)

フランスベッド販売株式会社からレンタル部門が独立し
「 フランスベッドメディカルサービス株式会社」が誕生。

1990年(平成2年)

「**フランスベッド・メディカルホームケア研究助成財団**」を設立。

今後の日本社会における在宅ケアを推進していくために、在宅ケアに関する研究及び事業に対する助成と、普及のための啓蒙活動を開始。

(現 公益財団法人 フランスベッド・メディカルホームケア研究・助成財団)

2000年(平成12年)

「**介護保険法**」に基づき、公的介護保険制度がスタート。

以降、フランスベッドメディカルサービスにおいて介護保険福祉用具貸与事業を開始し、一気に拡大。

現在、福祉用具レンタルシェア国内 No. 1

当社の概要について (事業内容・業績等)

フランスベッドホールディングス株式会社の概要

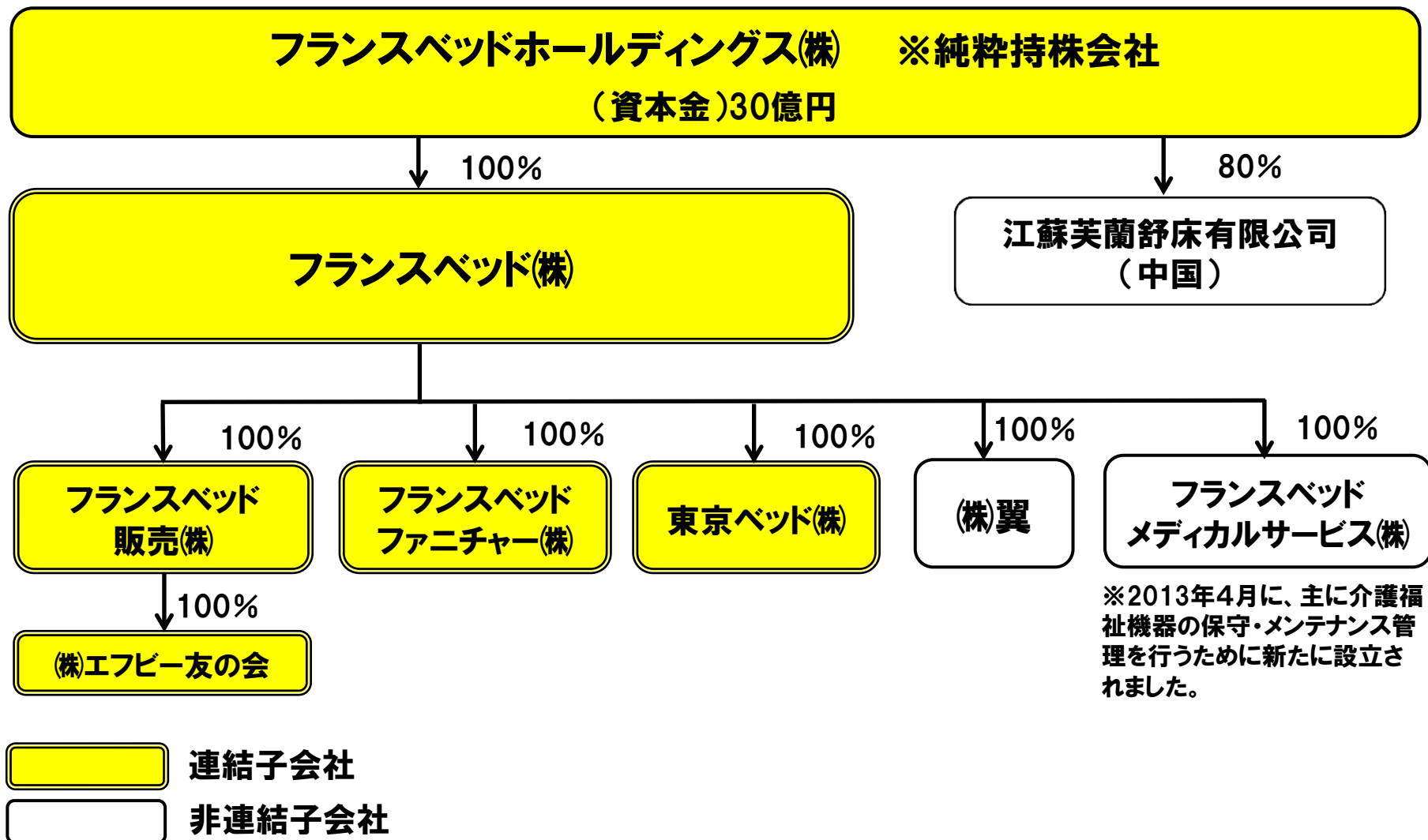
商号	フランスベッドホールディングス株式会社
所在地	東京都新宿区西新宿6-22-1 新宿スクエアタワー6F
設立年月日	2004年3月30日
資本金	30億円
代表者	代表取締役社長 池田 茂
従業員数	18名（単体）、1,521名（連結） ※2018年3月末現在
事業内容	家庭用ベッド、医療・介護用ベッド、福祉用具、その他の家具、寝装品等の開発、生産、販売、レンタル、リース等に関連する事業を主として行う子会社の経営管理等
証券コード	7840
上場証券取引所	東京証券取引所第一部
発行済株式数	41,397,500株 ※2018年10月末現在
1単元の株式数	100株
決算期	3月31日



FRANCEBED HOLDINGS

ロゴマーク

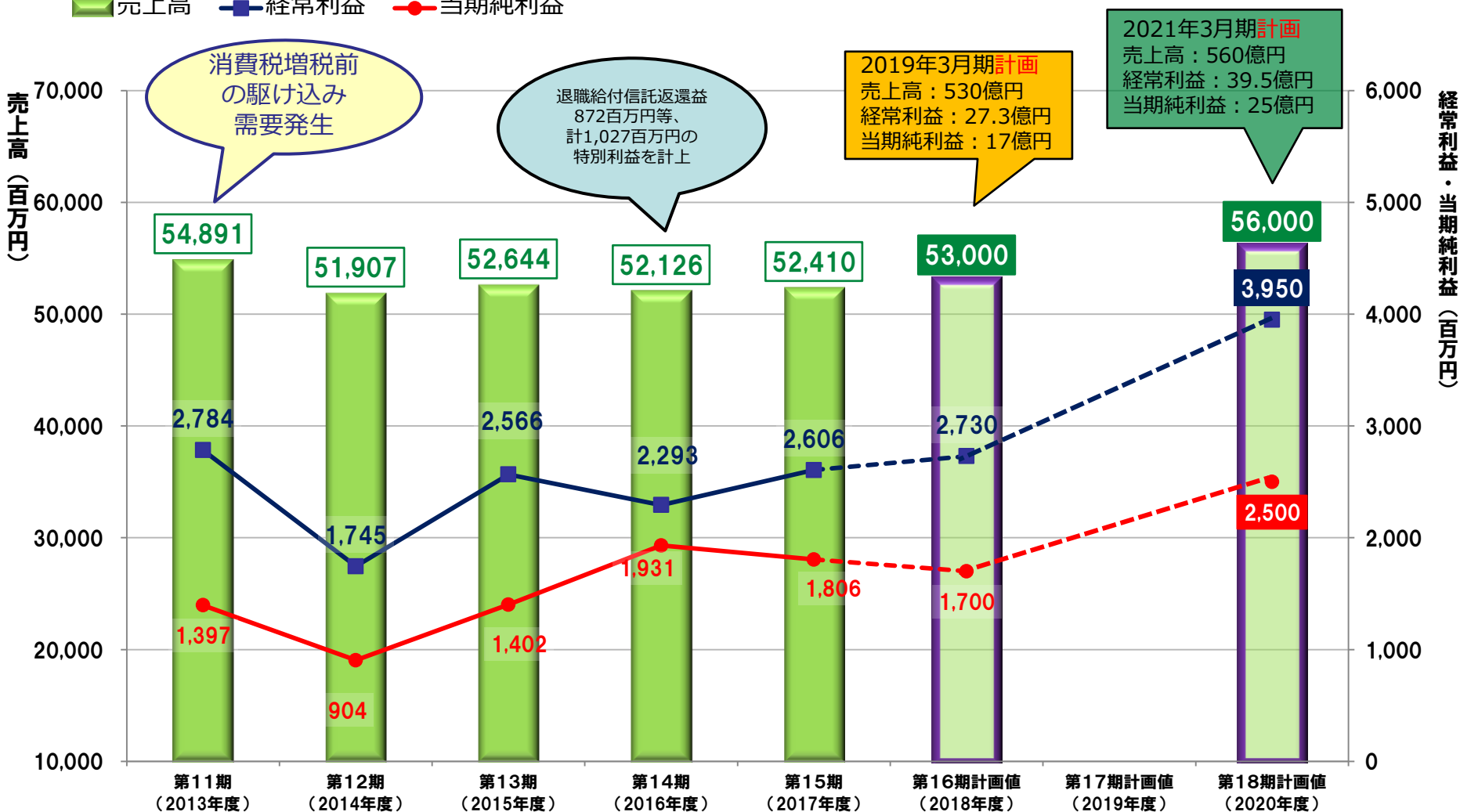
グループ会社の状況(2018年10月末日現在)



連結業績の推移(2013年度～2018年度・2020年度計画)

- ・ 2018年5月、2019年3月期～2021年3月期 新中期経営計画を発表
- ・ 最終年度に売上高560億円、経常利益39.5億円、当期純利益25億円を目指す

売上高 経常利益 当期純利益



2019年3月期第2四半期セグメント別決算概況

【セグメント別売上高と構成比】



■	メディカルサービス事業	14,499百万円 (構成比57.3%)
■	インテリア健康事業	9,118百万円 (構成比36.0%)
■	その他	1,677百万円 (構成比 6.6%)

【セグメント別営業利益と構成比】



■	メディカルサービス事業	1,216百万円 (構成比106.6%)
■	インテリア健康事業	▲105百万円 (構成比 -%)
■	その他	23百万円 (構成比 2.0%)
■	調整額	6百万円 (構成比 0.5%)

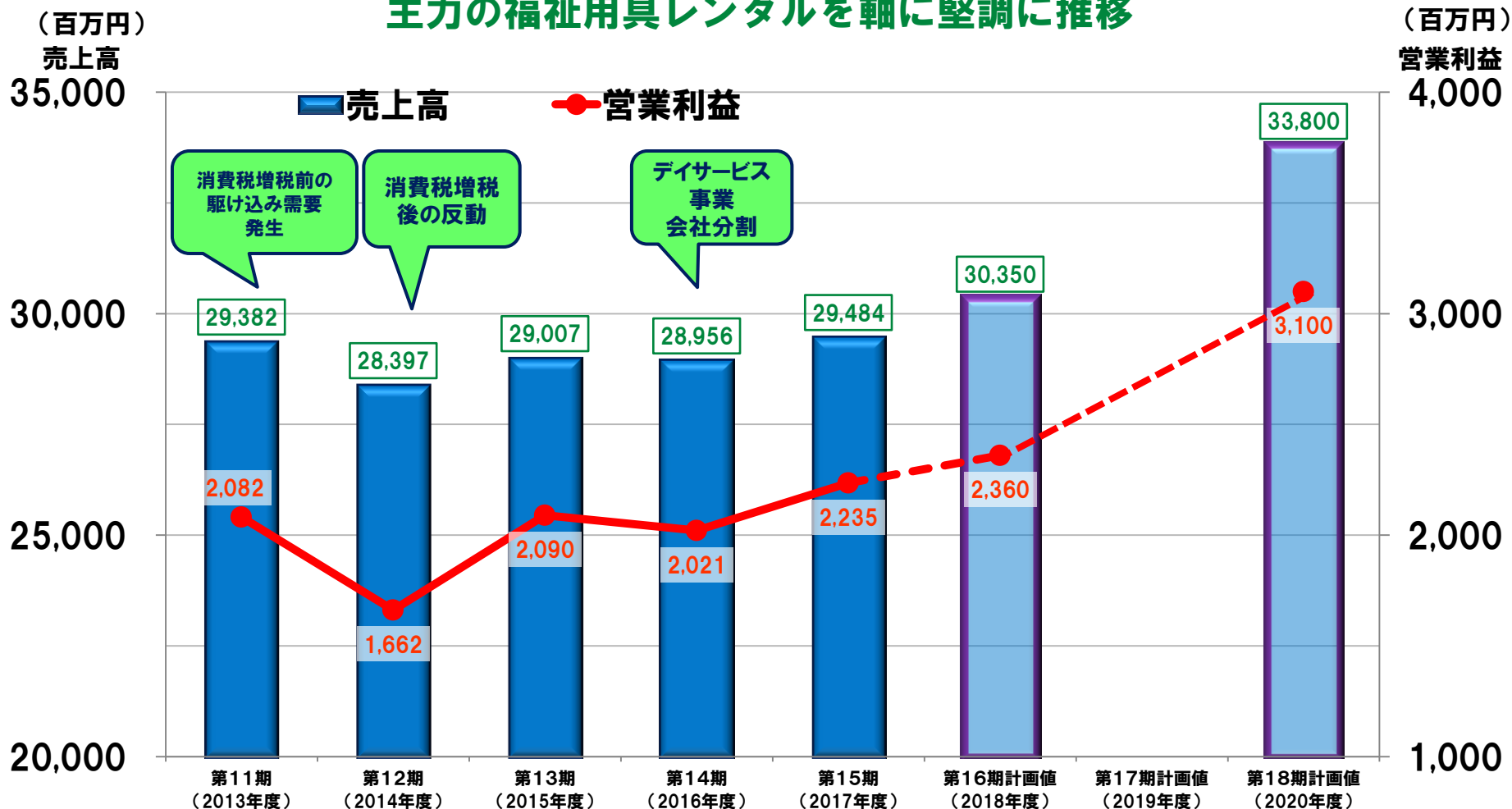
主力はメディカルサービス事業

メディカルサービス事業について

セグメント別業績推移(メディカルサービス事業)

メディカルサービス事業セグメント 業績推移

主力の福祉用具レンタルを軸に堅調に推移



メディカルサービス事業の売上構成

当社グループは日本における「福祉用具レンタル」のパイオニア企業

その他

(リネンサプライ)



(福祉機器等小売・卸売)

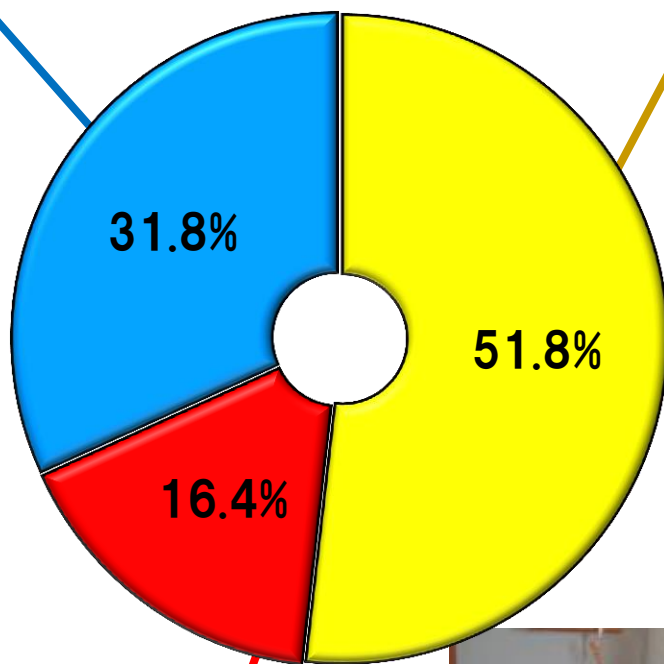


(リフォーム)



介護関連レンタル売上

(主に介護保険サービスを提供)
レンタル(介護レンタル・レンタル卸等)



病院施設向け
物件取引



※上記円グラフは中核会社フランスベッドの2018年3月期通期売上構成比となります。

メディカルサービス事業の部門別売上・ 売上構成比率推移

レンタル事業が堅調に推移するのと同時に、
病院市場の縮小により、介護関連レンタル売上比率が徐々に拡大

年度	第12期 (2014年度)	第13期 (2015年度)	第14期 (2016年度)	第15期 (2017年度)
セグメント売上 (百万円)	28,397	29,007	28,956	29,484
売上部門別売上・ 売上構成比率※	介護関連 レンタル売上 (47.4%)	14,236 (49.4%)	14,780 (51.0%)	15,278 (51.8%)
	病院施設向け 物件取引 (19.0%)	4,545 (15.7%)	4,777 (16.5%)	4,821 (16.4%)
	その他 (リネンサプライ等) (33.6%)	9,991 (34.7%)	9,404 (32.4%)	9,390 (31.8%)

※部門別売上・売上構成比率は、中核会社のフランスベッド(株)の各年度の通期売上(上段)と売上構成比率(下段)となります。

福祉用具貸与事業における福祉用具の調達ルート例

※当社が実施している事業(青点線枠内)。

福祉用具・介護用品メーカー※

レンタル卸業者※

福祉用具貸与事業者※
(メンテナンス設備有)

福祉用具貸与事業者
(メンテナンス設備無し)

ケアマネージャー
(ケアプラン相談・作成)

商流を示す

ユーザー(介護保険利用者)

当社のレンタルサービスの強みについて①

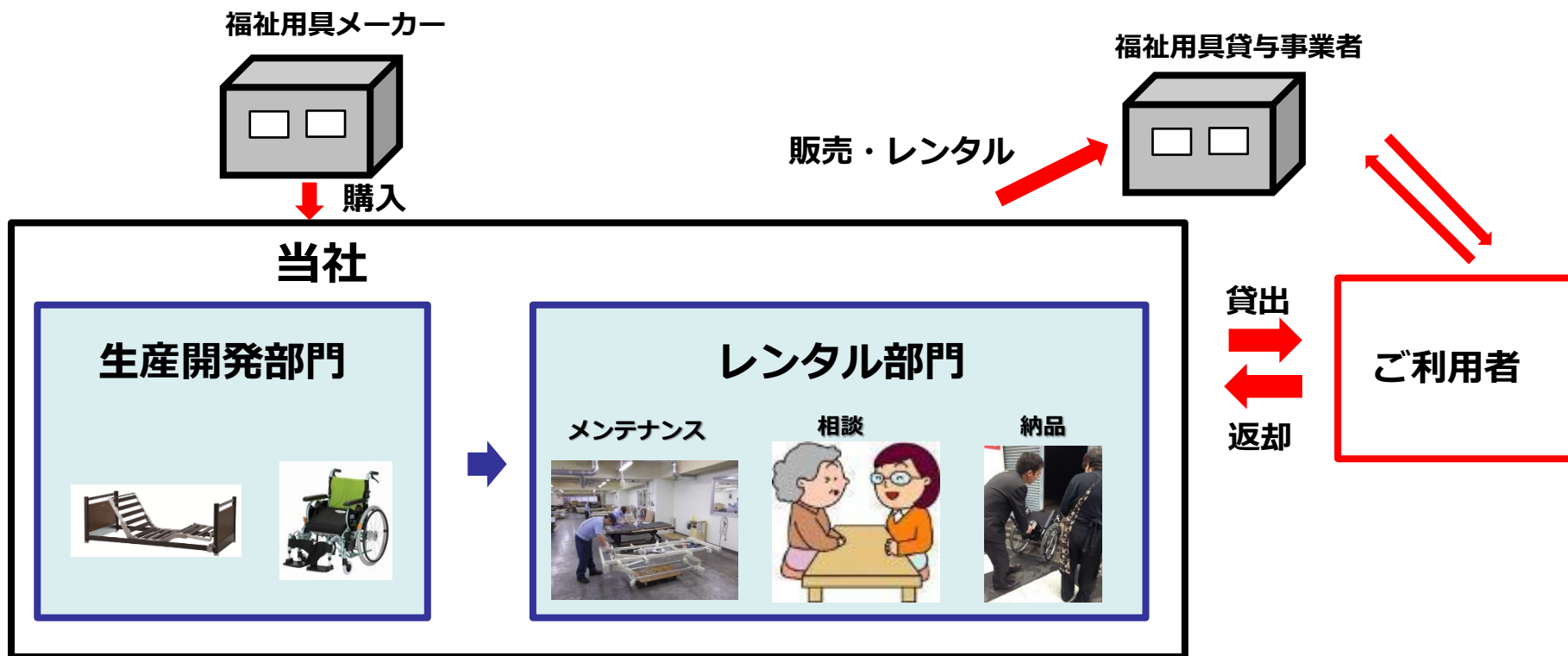
① 日本における福祉用具レンタル事業のパイオニア企業

- ・ 豊富なノウハウを保有
- ・ 高い知名度とブランド力

② 福祉用具メーカーであると同時にレンタル事業者でもある※

- ・ 市場のニーズにあった商品を短時間で開発可能

※P18参照



当社のレンタルサービスの強みについて②

③ 全国で展開する強固な営業基盤

- ・ 全国に85ヶ所の営業拠点と27ヶ所のサービスセンターを展開
(2018年10月末現在)
- ・ 迅速な納品体制を確保
- ・ 業界トップクラスのシェアを保持

④ 標準化された高品質なサービス水準を維持

- ・ 各種マニュアルが整備されている
- ・ レンタル事業に従事している全従業員が福祉用具相談員の資格を保有
- ・ 豊富な品揃えと商品知識

(補足情報)介護保険制度とは

- ・ 40歳以上の国民が納める保険料と税金で運営。
- ・ 運営主体は市区町村。
- ・ **65歳以上の方**で、市区町村から審査により「**要介護認定**」（要介護または要支援）を受けた方が介護サービスを受けることができる。
- ・ 初老期（※）の認知症や脳血管疾患などの老化が原因とされる特定疾患により要介護、要支援状態になった場合は、介護サービスを受けることができる。（※40歳から64歳の方）
- ・ 認定を受けた方は、「**ケアマネージャー**」が作成するケアプランに基づき、介護度に応じて様々な介護サービスを受けることができる。
- ・ 利用者負担額は、現在のところ原則として1割（注）となっている。

（注）2018年（平成30年）4月の介護保険法（平成9年法律第123号）の改正により、2018年8月1日から一定以上の所得のある場合、自己負担が**2割**、または**3割**となりました。詳しくは、お住まいの市区町村にご確認下さい。

詳しくは＜参考資料＞をご覧ください。

(補足情報)当社が提供する主な介護サービス

メディカルサービス事業の主力であるメディカルサービス部門では、福祉用具レンタルなど、主に介護保険に基づく各種「**介護サービス**」を提供しております。

サービス名	当社が提供しているサービス	サービス内容
在宅サービス	福祉用具貸与 (福祉用具レンタル)	特殊寝台(電動介護ベッド)や車いす、手すりなどの福祉用具のレンタルを行う
	特定福祉用具販売 (福祉用具購入サービス)	ポータブルトイレ、入浴支援用具などの福祉用具を販売する (上限年間10万円まで)
	住宅改修サービス	玄関、浴室、トイレなどの手すりの取り付けや段差の開所といった自宅の改修を行う (限度額として1人あたり20万円まで)※
	在宅医療機 (介護保険制度外)	ネブライザー(吸入器)や電動たん吸引器、パルスオキシメーターなども取扱い

※事前の申請が必要となります。ご利用条件など詳しくは<参考資料>をご覧ください。

(補足情報)介護でお困りの際は

**介護のことや、福祉用具選びのことは、
最寄りのフランスベッドへお気軽にご相談下さい**

福祉用具をご利用になれる方の自立や安全の向上につながり、介助者のご負担の軽減につながる。

そんな最適な用具選びを、フランスベッドの専門相談員がお手伝いいたします。

豊富な品揃えだから“必要なもの”が見つかり、優れた機能の製品をレンタルで“必要な期間だけ”借りられ、全国に広がるサービス網で、いつも迅速にご対応いたします。

ご自宅で介護されるときは、どうぞお気軽に最寄りのフランスベッドへご相談下さい。

ご相談・お問い合わせは フリーコール

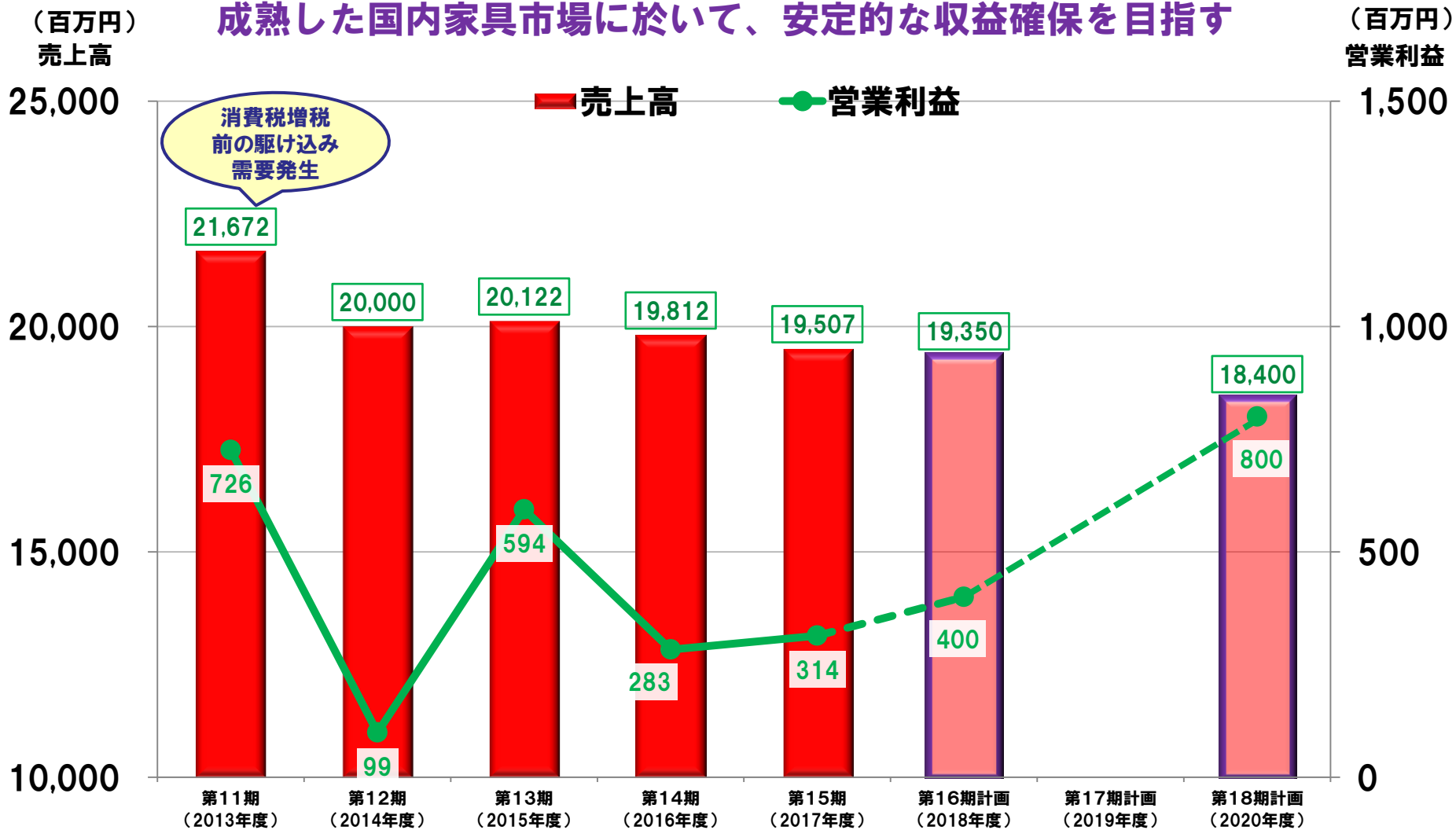
0120-083-413

インテリア健康事業について

セグメント別業績推移(インテリア健康事業)

インテリア健康事業セグメント 業績推移

成熟した国内家具市場に於いて、安定的な収益確保を目指す

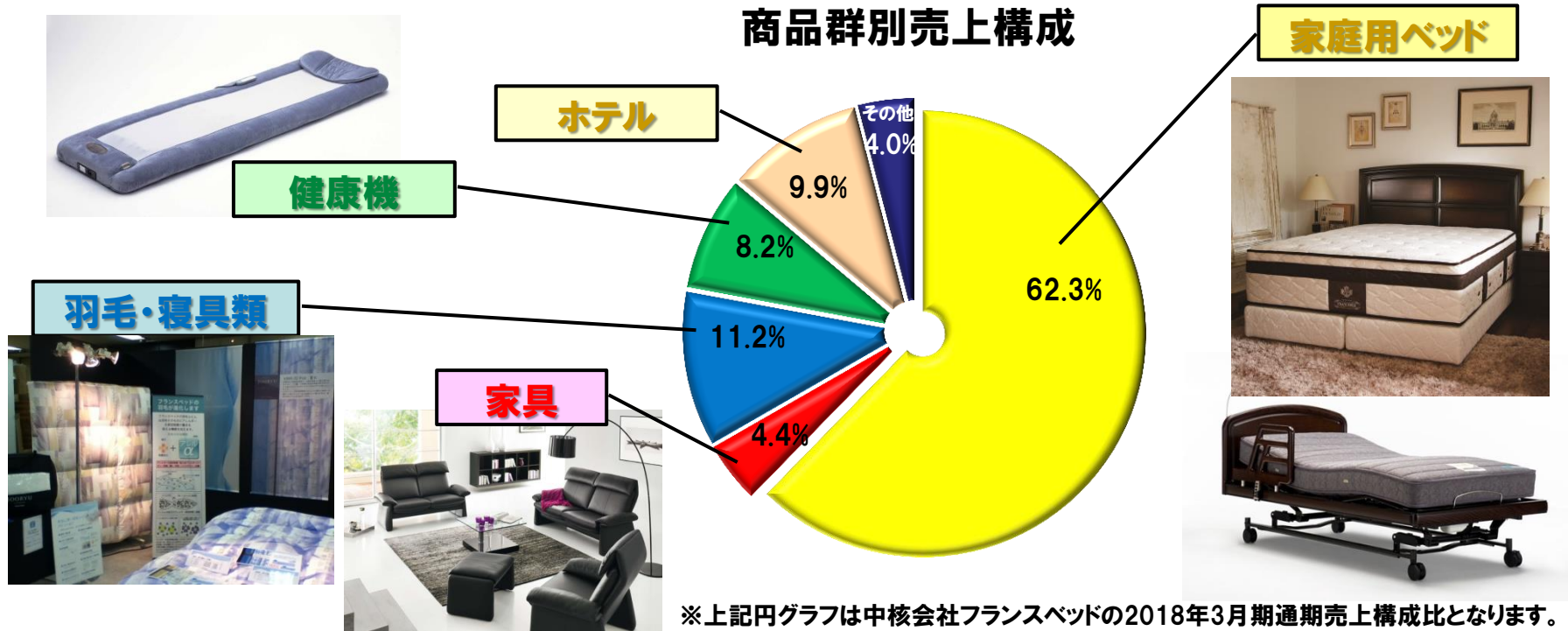


インテリア健康事業の売上構成

創業以来のベッド累計販売台数は3,300万台以上
 ベッド以外に、家具・寝装品、健康機なども取り扱っています。

日本の気候風土と日本人の体形を考え、快適な睡眠のために日々研究を重ねています。

フランスベッド単体インテリア健康部門 商品群別売上構成



インテリア健康事業の売上推移(ホテル部門)

2020年東京オリンピック、ならびにインバウンド効果により、
ホテル事業の売上が上昇

年度	第12期 (2014年度)	第13期 (2015年度)	第14期 (2016年度)	第15期 (2017年度)
セグメント売上 (百万円)	20,000	20,122	19,812	19,507

ホテル向け売上※	972	1,666	1,719	1,893
----------	-----	-------	-------	-------

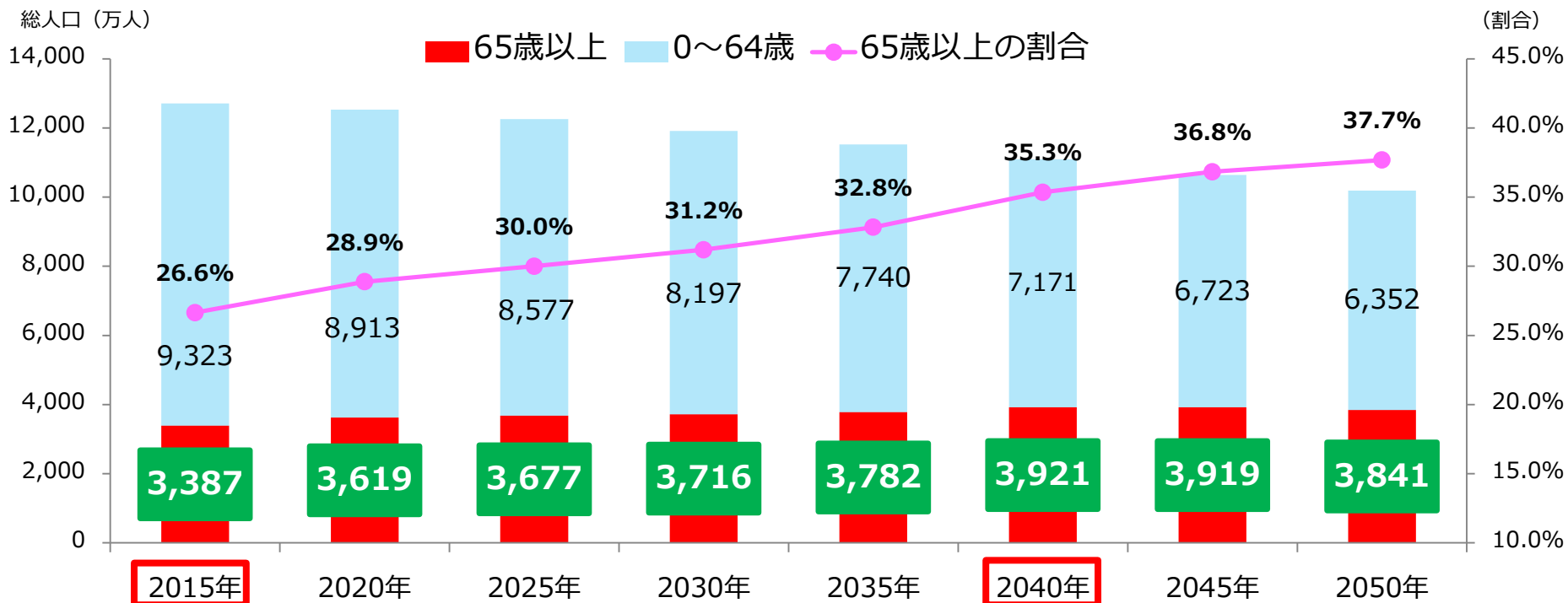
※ホテル向け売上は、中核会社のフランスベッド(株)の単体の数値となります。

今後の主な取り組みについて (中期経営計画)

日本国内の人口動態(外部環境)

今後日本の総人口は減少していくが、高齢者の人口は2042年頃まで増加し続けていくと予想されている

【年齢区分別将来人口推計】



資料：2015年は、平成27年国勢調査（総務省統計局）、2020年以降は、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（平成29年推計）」～平成28（2016）年～平成77（2065）年～」より抽出

新中期経営計画の基本方針(前中期経営計画の方針の継続)

本格的な高齢社会で求められるニーズに対応するため、
グループが保有する経営資源を集中させ、
シルバービジネスの更なる強化と
積極的な展開を図ることにより、
『グループ総体としての企業価値の最大化』を目指す。

前回の基本方針を継続し、シルバービジネスに注力し、強化していく
ことで、「グループ総体としての企業価値の最大化」を目指す

(1) シルバービジネスの更なる強化
(得意分野への経営資源の集中)

(2) インテリア健康事業の収益性の改善
(「量から質」への転換)

(3) 海外事業の強化 (輸出拡大)

(4) 経営基盤の強化

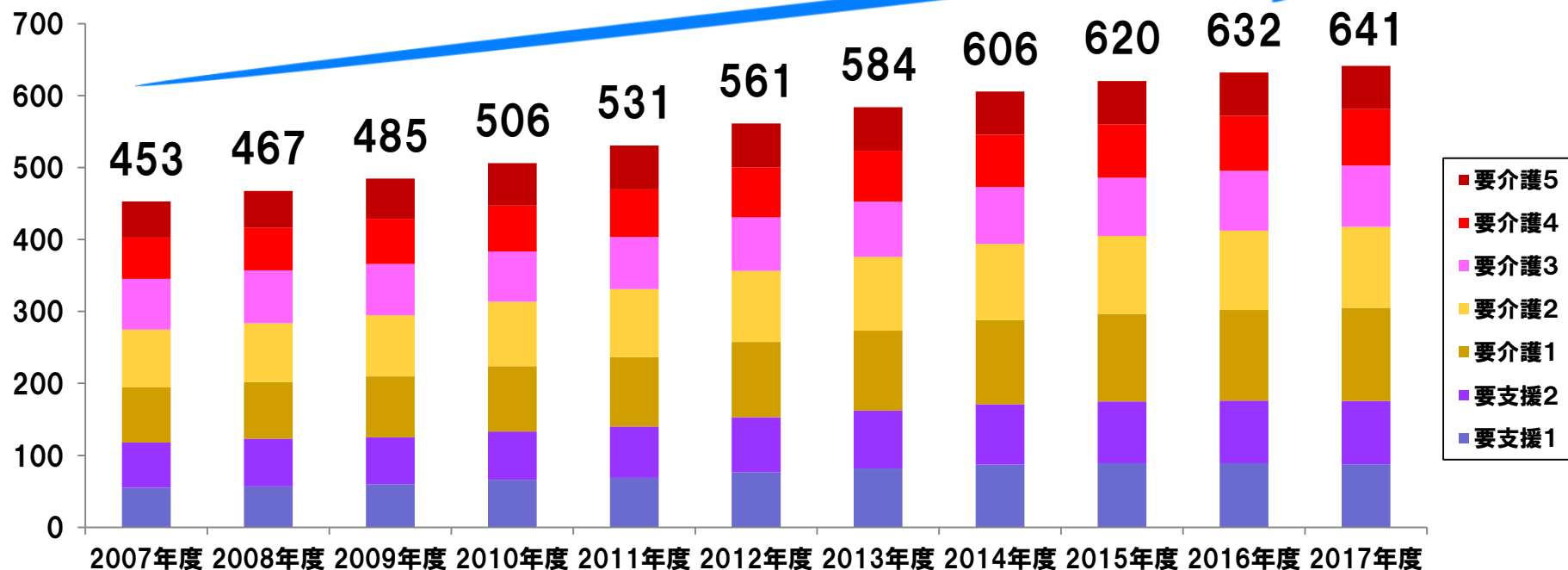
当社グループの重点施策(シルバービジネスの更なる強化)

(1) シルバービジネスの更なる強化

介護保険サービス利用者の状況について

介護保険要介護・要支援認定者数は、
高齢者の増加によって今後も増加する見込み

(万人) 【要介護・要支援認定者数推移】



資料:厚生労働省「介護保険事業報告」。2015年度までは年度報告の各年度末(3月末)の数値。

2016年度は2017年3月分の月度報告数値。2017年度は2018年3月分の月度報告数値(第1号、2号被保険者の合計)

当社グループの重点施策(シルバービジネスの更なる強化)

(1) シルバービジネスの更なる強化

少子高齢化の影響について

【要介護認定者数】

約600万人

約450万人

10年間で
+約150万人
(33%増加)

2015年

2025年

【介護の担い手(現役世代)】

約7,730万人

約7,170万人

10年間で
▲約560万人
(7.2%減少)

2015年

2025年

(資料) 厚生労働省社会保障審議会介護保険部会 {第55回 (2016年2月17日開催)}
資料1 「介護分野の最近の動向」の「⑦要介護認定者数の見通し」より抜粋

現役世代人口(15歳以上64歳以下)は、2015年(平成27年)国勢調査(総務省統計局)、
及び国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口
(平成29年推計)～平成28(2016)年～平成77(2065)年～」より抽出

施設等での介護人材の不足・在宅での老老介護の増加

今後ますます深刻化

(1) シルバービジネスの更なる強化

～ 得意分野への経営資源の集中 ～

➤ メディカルサービス事業への経営資源への集中による事業拡大

- ・ ①介護人材が不足する介護施設等に向けた「省力化」や、②老老介護が増加する在宅介護に向けた「労力軽減」につながる商品の開発と拡販

➤ 在宅介護向け福祉用具貸与市場でのシェアの拡大

- ・ M & A 戦略の推進
- ・ 営業員の増員、ならびに営業所の新規出店

{営業所 85拠点 (2018.3) ⇒ 95拠点 (2021.3計画) (+10) }

➤ 介護保険に過度に依存しないビジネスモデルの確立

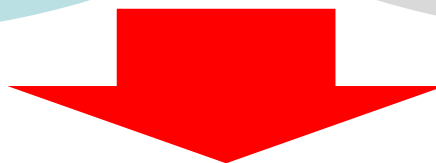
- ・ 介護保険制度改定に備え、元気な高齢者（アクティブシニア）向けブランド「リハテック」の商品・サービスの開発、ならびに認知度の向上と売上の拡大

➤ 「省力化」「労力軽減」の商品開発と拡販

施設等での
介護人材の
不足



在宅での
老老介護の
増加



省力化と労力軽減につながる
福祉用具の開発・提供

➤ 「省力化」「労力軽減」の商品開発と拡販

2014年 座いす型
「リフトアップチェア 800」発売



2015年
「電動リフトアップ車いす」発売



2015年
立ち上がりサポート
「リフトアップチェア01」発売

昼は高く、夜は低く
「超低床フローアーベッド」



2013年
テレビCMでおなじみの
「超低床フローアーベッド」発売

これまでの介護
省力化・労力軽減に対する
当社商品



2017年
見守りケアシステム「M-2」発売



2011年
介助式電動車いす
「SP40」発売



2010年
電動で立ち上がり補助
「リフトアップチェア」発売

超低床リクライニングベッド「フローアーベッド」

◆ 万が一のベッドからの転落時も、おふとんの高さなら安心です。

昼は高く、夜は低く
「**超**低床フローアーベッド」



介護保険対象商品

介護レンタル用
FLB-03J

購入

459,000円～(税込)

介護
レンタル

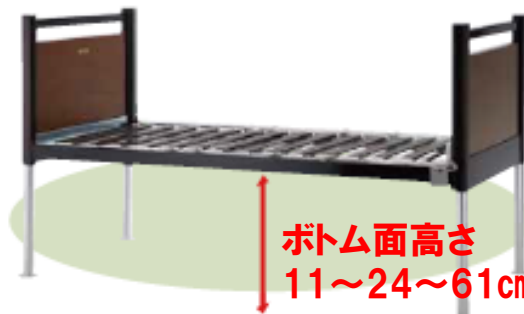
利用者負担1割の場合
1,440円～/月

一般
レンタル

14,400円～/月



リハテック
Reha tech



2017年3月より、キャスター付新モデルを発売開始

労力軽減・省力化対応商品_ベッド内蔵型の見守りロボット 「見守りケアシステムM-2」



- ◆ センサーがベッド利用者の動作を検知して、ナースステーションに通知
- ◆ ベッドからの転落・転倒や、徘徊による事故等の予防と看護の負担を軽減

施設向け:2017年5月発売開始

販売価格

オープンプライス



ナースステーション



「見守りケアシステムM-2」

選べる5つのモード

1. 動き出しモード	2. 起上がりモード	3. 端座位モード	4. 離床モード
離床予知			
<p>利用様がベッド上で動き出した時に通知します。</p> <p>動き出しを通知!</p>	<p>利用様がベッド上で起き上がった時に通知します。</p> <p>起上りを通知!</p>	<p>利用様がベッド上で端座位になった時に通知します。</p> <p>端座位を通知!</p>	<p>利用様がベッドから離床した時に通知します。</p> <p>離床を通知!</p>
<p>離床時も再通知!</p>		<p>離床した時も再度通知します。</p>	
5. 離床管理モード			

◆ 4つのセンサーが体動や動作を検知し、ナースステーションに通知

労力軽減・省力化対応商品_自動運転の寝返りサポート付ベッド 「自動寝返り支援ベッド FBN-640(在宅用)」



- ◆ 自動運転で体を動かすことが困難な方の寝返りを支援
- ◆ 腰痛などの介護者の身体的負担を軽減
- ◆ 従来の介護ベッド同様に、背上げ・足上げ・高さ調節も可能

在宅向けレンタル:2018年1月より開始
(施設向け販売は2017年5月より展開)

売上目標(レンタル・販売)

3年後には
レンタル件数6,000件、
販売4,000台/累計を目指す



介護
レンタル
利用者負担1割の場合
1,650円~/月

一般
レンタル
16,500円~/月

介護保険対象商品

販売価格
680,000円~(非課税)

➤ 福祉用具貸与市場でのシェア拡大

◆ 営業員の増員、営業所の新規出店

85拠点(2018年3月末)

営業拠点3ヶ年計画

➡ +10

95拠点 (2021年3月末計画)

◆ M & A による事業規模の拡大

後継者不足や制度改訂リスク等に不安を抱く事業所がターゲット

- ・ 顧客契約の引き継ぎ
- ・ 企業買収

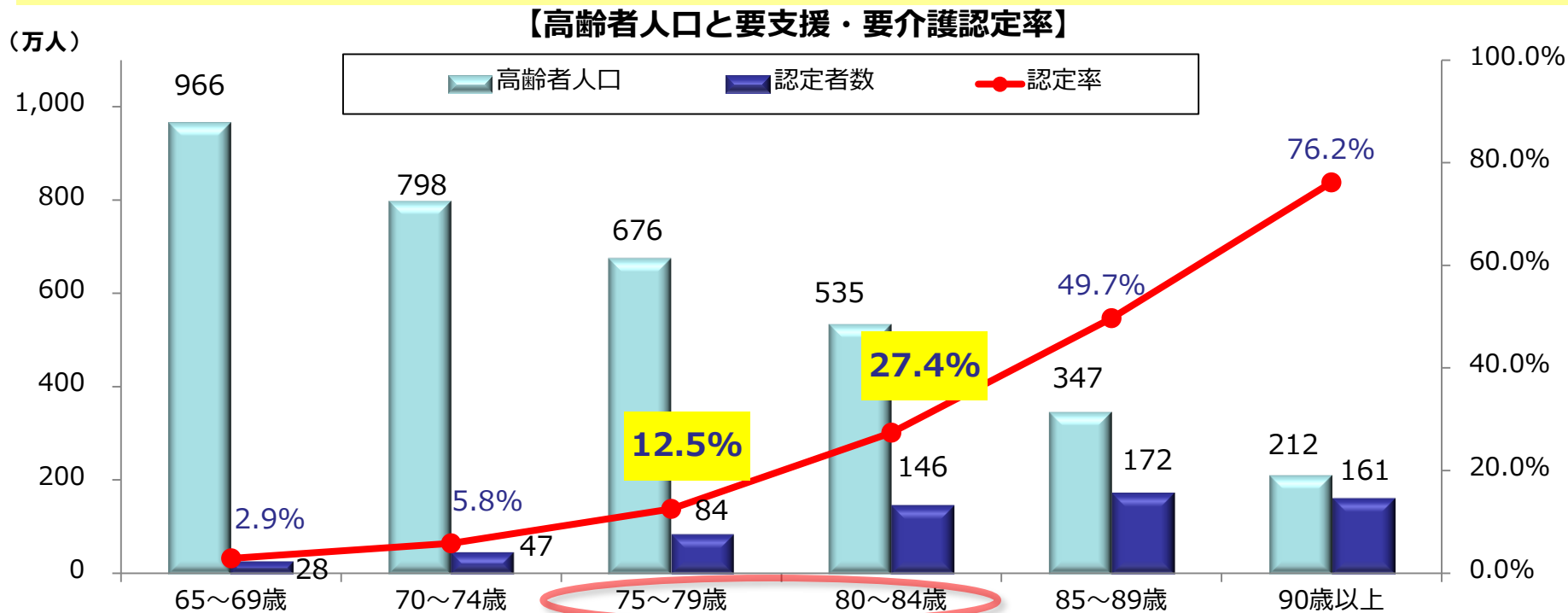
当社グループの重点施策(シルバービジネスの更なる強化)

➤ 今後の介護保険制度改訂への対応

高齢者の中の介護保険認定者の割合

- ・75～79歳で**12.5%**
- ・80～84歳でも**27.4%**に過ぎません。

多くの方がまだまだ介護保険に頼らずに暮らしています。



出典：高齢者人口；「人口推計（2018年（平成30年）3月1日現在 日本人人口_概算値）」（総務省統計局）、要支援・要介護認定者数；「介護給付等実態調査（2018年（平成30年）3月審査分）」（厚生労働省）

介護サービスは不要。まだまだ元気。だけど・・・

高齢になるにつれて、

- ・足腰が少し弱くなってきた。
- ・視力や聴力が弱まってきた。



更には、高齢になるほど病気やケガのリスクは高まります。



当社では、介護が必要になった方はもちろん、
障害をお持ちの方の日常生活を支援したり、
介護は不要だけど、
もっと快適に元気に過ごしたいといった方々に、
「こういったものが欲しかった！」を実現するため、
元気な高齢者向けの新ブランドを立ち上げました。

●ベッドメーカーがなぜ自転車を作ったのか

主に地方の『買い物難民』の方に着目。

2010年、電動アシスト三輪自転車ASU-3W01を自社開発し、発売を開始



- 三輪のため
安定感バツグン！
- 電動アシスト付なので坂道もラクラク！
- 低床式なため
乗り降りが楽！
- 大きなカゴ付で
買い物に便利！

販売価格

223,000円～(税込)

●なぜ「リハテック」ブランドなのか

ブランド名が「フランスベッド」では違和感があるため、新しいブランドを導入。

2011年、元気な高齢者をターゲットとしたアクティブシニアのための新ブランド『リハテック』を発表

「人にやさしい」モノづくりから生まれた新ブランド

リハテック
Reha tech

「リハテック」は、リハビリテーション・テクノロジーを略したものです

●どんな商品があるの？

「リハテック」ブランドの商品群一例



昇降機能付電動ベッド
「リハテックベッド RH-RE02F」



シルバーカー
「ラクティブモデルD」



シート型マッサージ器
「もみ名人 極み」



多機能いす
「背楽チェア SEC-01」



マルチファンクション
「リフトアップチェア 01」



ロボットアシスト
スマートウォーカー
「RW-01」



音声拡張器
「骨伝導クリアーボイス」



高機能羽毛ふとん
「RH モイスクエア®入
羽毛ふとん」

リハテック Reha tech

●外出や歩行をサポートする商品群

元気な高齢者に向けた、
外出や歩行をサポートする商品を充実



光る杖
「ライトケイン」



ノルディックウォーク用杖
「アドバンスポール」



無動力歩行アシスト
「aLQ (アルク)」



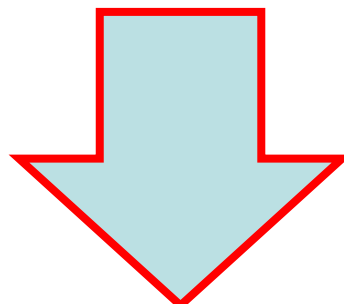
変形性膝関節症用
膝装具「なでしこ」



新型電動アシスト三輪自転車
「ASU-3WT3」



ハンドル型三輪電動車いす
「S638スマートバル ライト」



ご自宅での出張試乗会なども実施

●どこで買えるの？

高齢者の方が「何か便利なものはないかしら？」
と、自ら足を運んで下さるようなお店を展開開始。

車で行く郊外店ではなく、駅に近くて、高齢者の方が歩いて行けるような、商店街の中にある路面店を多店舗展開していくことを目指しています。

リハテック
Reha tech

リハテックショップ

自社の営業拠点
(営業所やショールームなど)に併設

リハテックコーナー

家具小売店をはじめ、ドラッグストアやガス事業者、家電量販店などの売り場に
設置(異業種へ展開)

●全国グループ直営リハテックショップ① (2018年10月末現在18店舗)

リハテック
Reha tech



・元気な高齢者の方が気楽に通える、駅から2～3キロの徒歩圏内に出店。

●全国グループ直営リハテックショップ② (2018年10月末現在18店舗)

リハテック
Reha tech



(横浜中央店)



(助たく長野店)



(豊田店)



(名古屋店)



(助たく枚方店)



(東大阪店)

・元気な高齢者の方が気楽に通える、駅から2～3キロの徒歩圏内に出店。

●全国グループ直営リハテックショップ③ (2018年10月末現在18店舗)

リハテック
Reha tech



・元気な高齢者の方が気楽に通える、駅から2～3キロの徒歩圏内に出店。

➤ 今後の介護保険制度改訂への対応

リハテックブランド認知度向上・販路の開拓

- ◆ リハテック商品の展示や体験試乗対応が可能な専門ショップを展開

リハテック Reha tech



リハテックショップ増店計画

2018年3月末現在 グループ直営リハテックショップ18店舗

今後はPRスタジオ・ショールーム内に併設

無料 **ご自宅での試乗承ります**
出張します!

「寝心地」追求のフランスベッドが
「乗り心地」を追求した新しい電動乗り物。

ひざや腰が痛いので
遠くまで買物に
行けない・・・

家族の送迎がないと
外出できない・・・

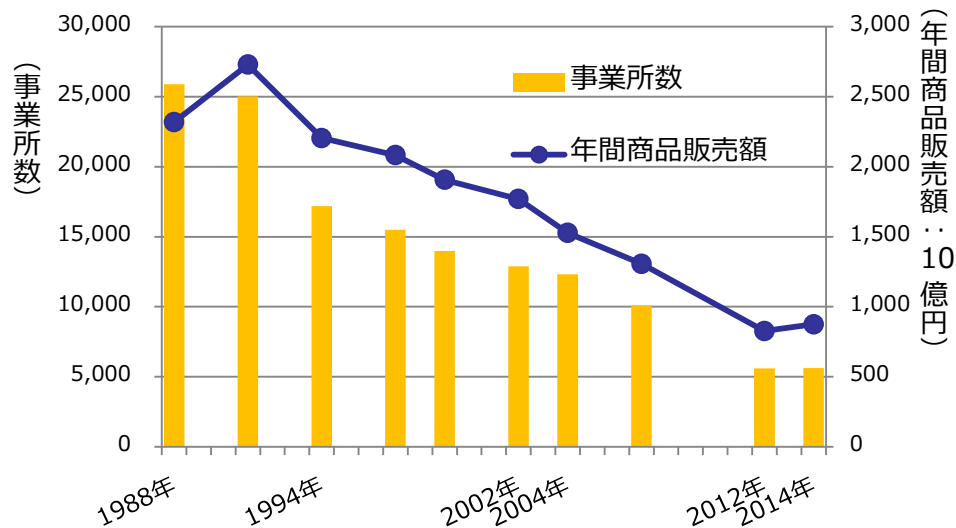
運転免許の返納を
考えている・・・

そんなお悩み **解決** いたします!

当社グループの重点施策(インテリア健康事業の収益性の改善)

(2) インテリア健康事業の収益性の改善

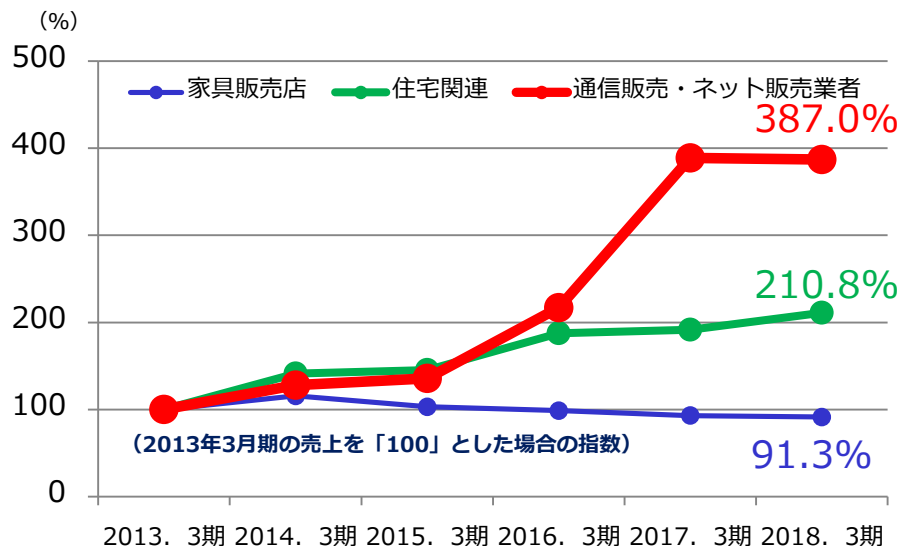
日本国内家具小売業事業所数と年間販売額の推移



※出所：経済産業省、平成26年商業統計確報

約30年間で事業所数 1/5、
販売額 1/3 に減少

当社グループの販売先別売上高伸び率推移



※連結子会社のフランスベッド(株)単体の数値

ネット関連、住宅関連などの売上が
大幅に伸びる

日本国内において家具小売市場が成熟化、
ならびに消費者の購買行動が変化している

(2) インテリア健康事業の収益性の改善

～ 「量から質」への転換 ～

➤ 収益性の改善 (粗利率の向上と固定費の削減)

- ・ 売上げの量の拡大ではなく、商品の絞り込みや中・高価格帯の販売に注力
- ・ 販売組織の見直しの実施、など

➤ 新たな販路の開拓と新製品の開発

- ・ 消費者の購買行動の変化を踏まえ、家具販売店以外の新たな販路の開拓
- ・ 新たな販路に向けた新製品の開発

➤ 自社グループショールームの活用

- ・ 現在eコマースでは対応できていない、中・高級品の露出機会を増加させ、得意先との協業による展示販売会を活用して拡販する

{ 自社グループショールーム数 : 17 (2018.3) ⇒ 23 (2021.3計画) }

当社グループの重点施策(インテリア健康事業の収益性の改善)

●収益性の改善(高付加価値商品の開発)

端まで広々、快適睡眠。寝返りしても落ちにくいマットレス
「プロ・ウォール仕様マットレスシリーズ」

フランスベッドの独自技術 マットレスの周辺を強化
有効面積が大幅にアップ



1
広々快眠



マットレスの隅が沈み込んで落ちそうになることがないため、**有効面積が大幅にアップ**。

2
寝心地が良い



2台並べて使用しても**沈み込みや隙間を軽減**し1台のマットレスのような**寝心地を実現**。

3
立ち上がりが楽



マットレスの隅に強度があるので身体にかかる負担を少なくしベッドからの**立ち上がりがとても楽**。

マットレスの周辺を強化する
フランスベッドだけの特殊加工

2017年6月より発売開始



TVCM放映中

➤ 家具販売店以外の新たな販路の開拓

家具店の減少・家具店での売上減少

家具店に代わる新たな販路開拓が必要

異業種との協業展開

異業種に家具類などを取り扱って頂くための解決すべき課題

- ① **坪効率** (ベッドなどは商品が大きいいため、坪効率が悪い)
- ② **物流問題** (配送費用が高む、あるいは宅配事業者が取り扱わない)

- ・ 店舗持ち帰りや宅配配送可能なコンパクトな商品の開発
- ・ 異業種の業態に適した商品の開発

➤ 家具販売店以外の新たな販路の開拓

店舗持ち帰りや宅配配送可能な商品の開発

- ・容量が大きく嵩張るスプリングマットレスなどの商品を **コンパクトサイズに梱包**し、省スペースで展示可能。
- ・コンパクトなので、店舗で購入された顧客自身の持ち帰りや、ネット通販で購入した際に宅配配送することも可能。
- ・顧客ニーズに見合った価格にて展開し、売上拡大を図る。



業界初の高密度連続スプリング圧縮ロール梱包マットレス
「ボルテ R-zero」シリーズ

大量販売により営業効率を上げ、売上・利益を確保

➤ 自社グループのショールームの活用

- ・ 家具流通構造の変化に伴い、家具販売店向け営業に加え、ハウジング/ネット集客/催事を強化
- ・ 顧客接点の場として全国の主要都市にショールームを増設予定



2018年3月末
グループショールーム数

ショールーム
17箇所

グループショールーム活用のメリット

- ・ 自社ショールーム催事により店外催事費用の削減
- ・ 家具類の粗利改善
- ・ ネット集客による売り場確保

2021年3月末

23箇所

6箇所
増

中・高級品を実体験できる、お得意先様の第2の売り場として活用

(3) 海外事業の強化 (輸出拡大)

日本市場で培った機能と品質を武器に
アジアを中心とした新興国市場を開拓

電動リクライニングベッド



冷感パッドなど



健康機(マッサージ機)



(4) 経営基盤の強化

➤ 事業成長のための人材育成

- ・ 採用体制の強化と教育研修の充実による人材の安定的な確保
- ・ 多様な働き方の実現に向けた構造改革
(ダイバーシティ経営に向けた女性社員活躍推進、継続雇用社員の活用、地域限定勤務制度などの確立)

➤ 責任と権限の明確化による目標達成能力の向上

- ・ 従来の地域別組織から事業別組織に変更 {事業会社のフランスベッド(株)}
⇒ 責任と権限、事業毎の採算性をより明確にし、
事業戦略の遂行能力を高める

新中期経営計画最終年度目標(連結業績)

2019年3月期 – 2021年3月期 (3ヶ年) 中期経営計画 (連結)

(百万円)

	2018・3期 実績	2019・3期 計画値	2021・3期 計画値	増減率 (2018・3期 実績比)
売上高	52,410	53,000	56,000	+6.8%
営業利益	2,606	2,800	4,000	+53.4%
経常利益	2,606	2,730	3,950	+51.5%
当期純利益	1,806	1,700	2,500	+38.4%
ROE	4.5%	4.0%	6.0%	—



新中期経営計画最終年度目標(セグメント別業績)

2019年3月期 – 2021年3月期 (3ヶ年) 中期経営計画 (セグメント別)

(百万円)

		2018・3期 実績	2019・3期 計画値	2021・3期 計画値	増減率 (2018・3期 実績比)
メディカル サービス事業	売上高	29,484	30,350	33,800	+14.6%
	営業利益	2,235	2,360	3,100	+38.7%
インテリア健康 事業	売上高	19,507	19,350	18,400	▲5.6%
	営業利益	314	400	800	+154.7%
その他	売上高	3,419	3,300	3,800	+11.1%
	営業利益	23	10	70	+204.3%
調整額	売上高	-	-	-	—
	営業利益	32	30	30	▲6.2%
合 計	売上高	52,410	53,000	56,000	+6.8%
	営業利益	2,606	2,800	4,000	+53.4%



新中期経営計画最終年度目標(株主還元等)

➤ 株主還元

- ・ 安定配当を基本方針とするも、安定的に利益を積み増すことで、増配を目指す
- ・ 機動的な自己株式取得の実施を検討

➤ 資本効率の改善

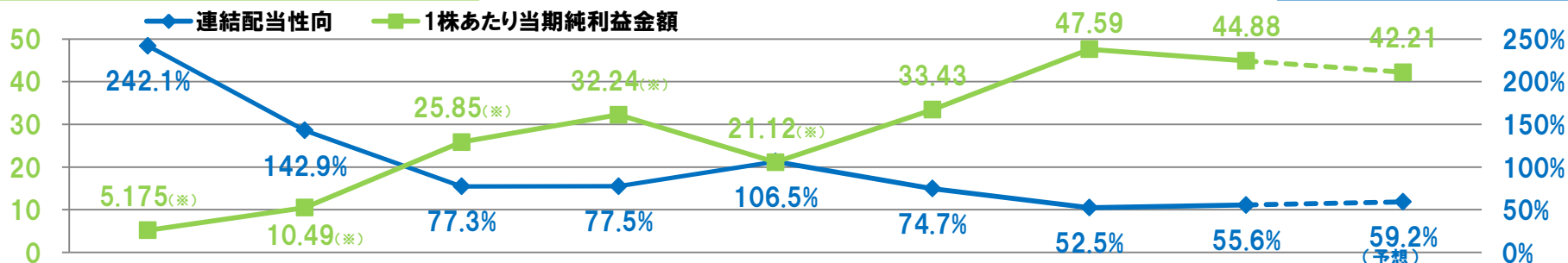
- ・ 財務の健全性を維持しつつ、ROEを現在の4%台から3年間で6%以上に改善することを目標とする

株式関連情報

株主還元～1株あたり当期純利益、1株あたり配当金と 連続配当性向の推移

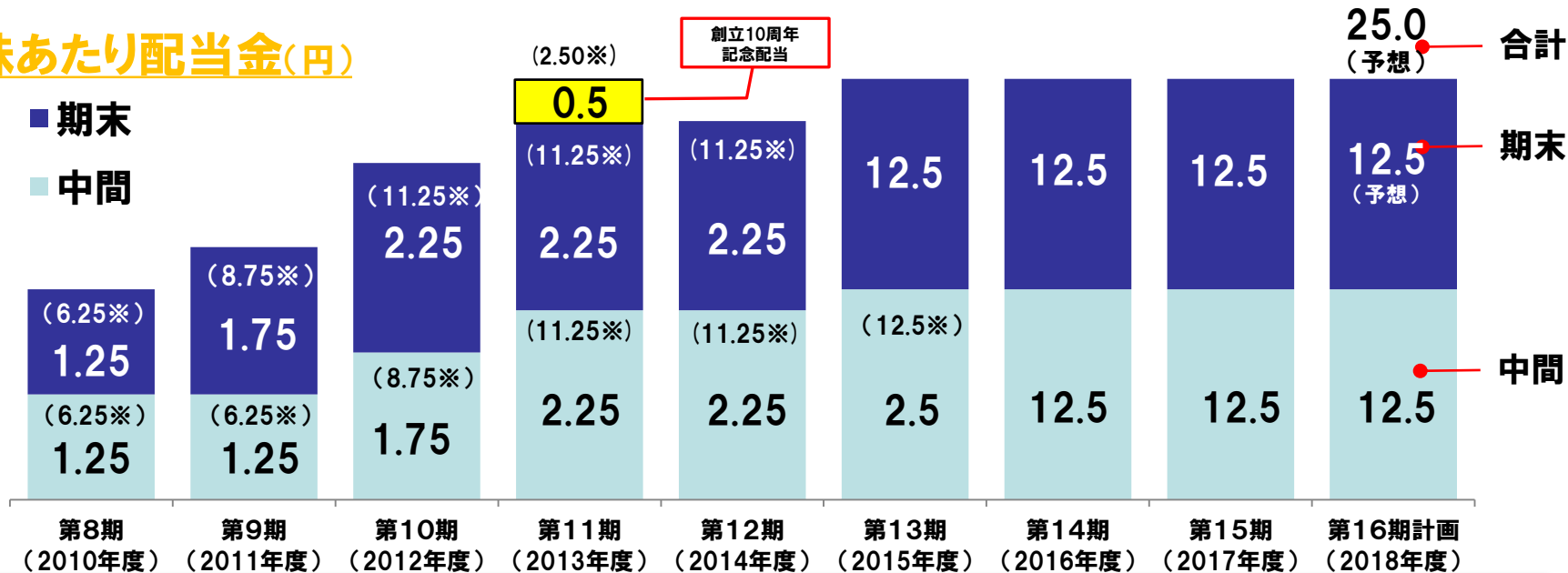
1株あたり当期純利益(円)

連結配当性向(%)



※2015年10月1日を効力発生日として実施した普通株式5株を1株とする株式併合を考慮した、1株あたりの当期純利益を示しております。

1株あたり配当金(円)



創立10周年
記念配当

安定的な配当を継続

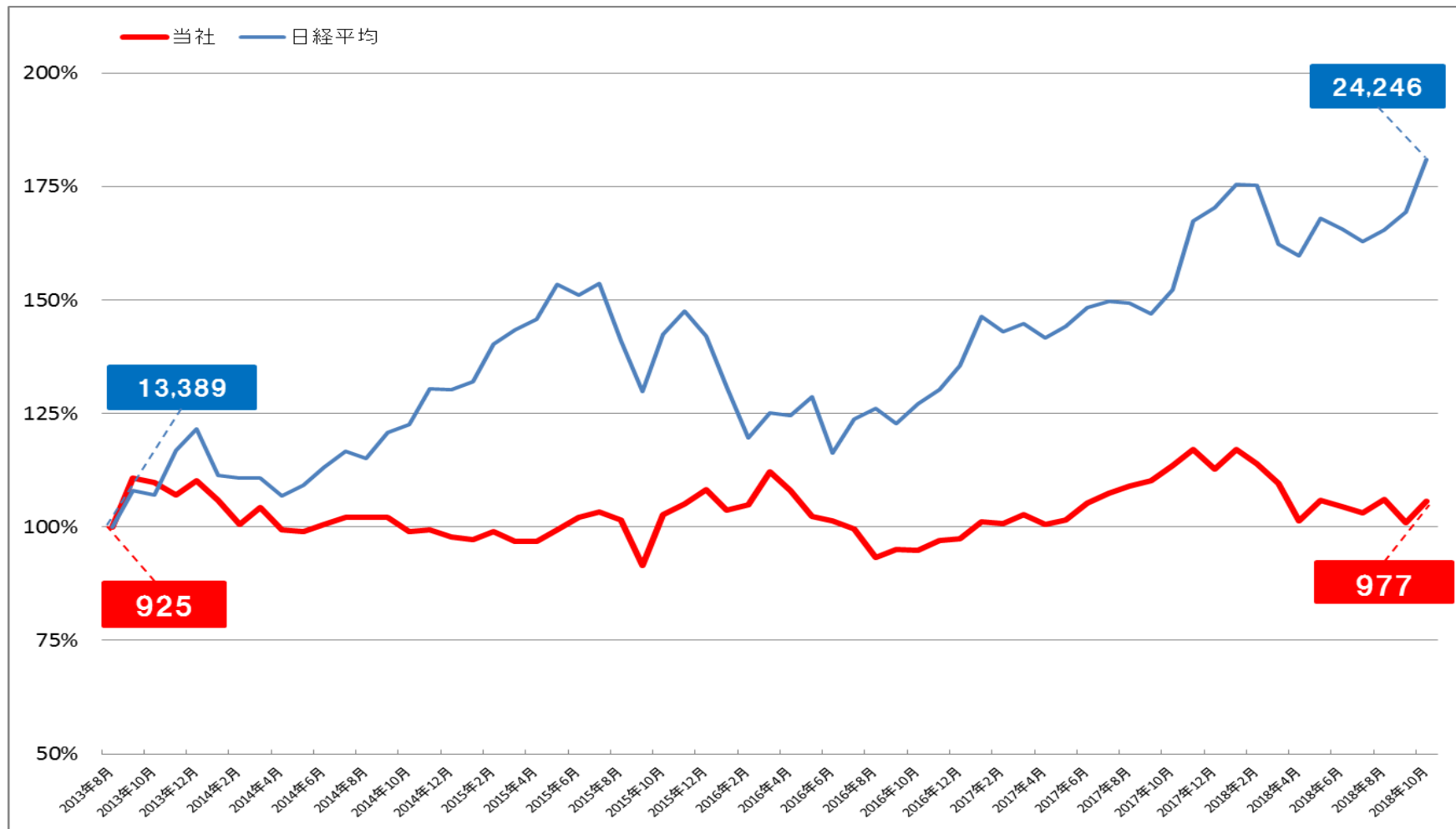
※2015年10月1日を効力発生日として実施した普通株式5株を1株とする株式併合を考慮した配当額を示しております。

直近での優待実績

※2018年3月31日現在の当社株主名簿に記載又は記録された**100株以上保有の株主様にご利用頂いております。**
 ※株主優待制度の詳細につきましては、弊社ホームページの「株主優待制度のご案内」サイトをご覧ください。

所有株式数	優待内容	ご利用場所	有効期限
100株以上 200株未満 (右記A、Cの いずれか1つ)	A):「5,000 円分のご利用券」 (右記①、②のいずれか1つ)	①フランスベッド(株)の直営店舗 または ②自社グループ製品を主に取り扱う 株主優待専用インターネットサイトで 商品を購入する際にご利用いただけます。	発行年を初年度として、 最長で3年後の3月末まで繰越が可能。
	C):慈善団体への寄付		2019年3月末まで。
200株以上 (右記A、B、C いずれか1つ)	A):「10,000 円分のご利用券」 (右記①、②のいずれか1つ)	①フランスベッド(株)の直営店舗 または ②自社グループ製品を主に取り扱う 株主優待専用インターネットサイトで 商品を購入する際にご利用いただけます。	発行年を初年度として、 最長で3年後の3月末まで繰越が可能。
	B):「自社グループ製品7品 のうち いずれか1品とのお引き換え」		2019年3月末まで。
	C):慈善団体への寄付		

● 株価動向(直近5年間の推移)



※2013年8月の初営業日終値を100とする。数値は2013年8月の初営業日終値、及び2018年10月の初営業日終値の株価を記載。

2015年10月1日を効力発生日として実施した普通株式5株を1株とする株式併合を考慮した株価を示しております。

今後とも当社グループをお引き立て下さいますよう
よろしくお願い申し上げます。



フランスベッドホールディングス株式会社
代表取締役社長

池田 茂

(問合せ先)

経営企画室室長 原田正裕 Email: ir@francebed-hd.co.jp

経営企画室主任 内田寛昭 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いう可能性があります。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

参考資料

(参考資料)介護サービスの種類と区分について

＜種類＞介護保険で利用できるサービスには、介護度に応じて以下の2種類ものがあります。

種類	内容
介護給付	要介護1～5と認定された方が利用できるサービス
介護予防給付	要支援1～2と認定された方が利用できるサービス

＜区分＞サービス内容は大きくは以下の3つと、軽度者向け「介護予防サービス」に区分されます。

区分	内容
在宅サービス	自宅で利用するサービス
	自宅から通って利用するサービス
	生活環境を整えるサービス
地域密着型サービス	住み慣れた地域で、多様かつ柔軟なサービスを提供するための枠組みで、事業所や施設がある市区町村にお住まいの方の利用が基本となるサービス
施設サービス	生活の場を自宅から移して利用するサービス

(注)全ての在宅サービスと、一部の地域密着型サービスには、要支援1と2の方を対象とした、「介護予防サービス」と、要介護1～5の方を対象とした「介護給付サービス」があり、それぞれ内容が異なります。

(参考資料)在宅サービスの種類と内容について①

名 称	サービス内容
訪問介護 (ホームヘルプ) (注2)	訪問介護員(ヘルパー)が自宅を訪問し、食事、排泄、入浴などの介護や調理、選択などの生活援助を行う
訪問看護	看護師などが自宅を訪問して、医師の指示に基づき、療養上の世話や診療の補助を行う
訪問入浴介護	移動式の浴槽を自宅に持ち込み、寝たきりの高齢者などの入浴の介助を行う
訪問リハビリテーション	理学療法士や作業療法士などが自宅を訪問し、医師の指示に基づきリハビリテーションを行う
居宅療養管理指導	医師、歯科医師、薬剤師、管理栄養士などが自宅を訪問し、医師の指示に基づきリハビリテーションを行う
通所介護 (デイサービス) (注2)	送迎、食事、入浴、機能訓練などを提供事業所に通って利用するサービス
通所リハビリテーション	通いのサービスで、理学療法士や作業療法士などが、医師の指示に基づきリハビリテーションを行う
短期入所生活介護 (ショートステイ)	特別養護老人ホームなどでの宿泊サービス。食事、入浴などの介護や機能訓練などを行う

(注1)在宅サービスの各サービスには、要支援1と2の方を対象とした介護予防サービスと、要介護1～5の方を対象とした介護給付サービスがあり、内容が異なります。

(注2)2015年(平成27年)4月からは介護保険の予防給付(要支援1、2)の方に対するサービスのうち介護予防訪問介護と介護予防通所介護が介護予防・日常生活支援総合事業(以下「総合事業」という。)に移行され、市町村の事業として実施されます。

総合事業には、従前の介護予防訪問介護と介護予防通所介護から移行し、要支援者と基本チェックリストで支援が必要と判断された方(事業対象者)に対して必要な支援を行う事業(サービス事業)と、65歳以上の方に対して体操教室等の介護予防を行う事業(一般介護予防事業)があります。

(参考資料)在宅サービスの種類と内容について②

名称	サービス内容
短期入所療養介護 (ショートステイ)	介護老人保健施設などでの宿泊サービス。食事、入浴などの介護や機能訓練などを行う
特定施設入居者生活介護	有料老人ホームなど「特定施設」の指定を受けた施設が、入居者にサービスを行う。
福祉用具貸与 (福祉用具レンタル)	特殊寝台(電動介護ベッド)や車いす、手すりなど福祉用具のレンタルを行う
特定福祉用具販売	ポータブルトイレ、入浴支援用具などの福祉用具を販売する(上限年間10万円まで)
住宅改修	玄関、浴室、トイレなどの手すりの取り付けや段差の解消といった自宅の改修を行う (限度額として1人あたり20万円まで)

(参考資料)地域密着型サービスの種類と内容について

名 称	サービス内容
夜間対応型訪問介護 (夜間ホームヘルプ)	夜間の巡回や通報システムによる呼び出しなどで、自宅を訪問し訪問介護サービスを行う
認知症対応型通所介護 (認知症デイサービス) ※	認知症の人向けのデイサービス。送迎、食事、入浴、機能訓練などを行う。
小規模多機能型居宅介護 ※	通いを中心に、利用者のニーズに応じて訪問や宿泊のサービスを行う。
認知症対応型共同生活介護 (認知症グループホーム) ※	共同住居で認知症の入居者にサービスを行う
地域密着型特定施設入居者生活介護 (小規模特定施設)	定員29人以下の有料老人ホーム等の特定施設入居者にサービスを行う
地域密着型介護老人福祉施設 (小規模特別養護老人ホーム)	定員29人以下の特別養護老人ホーム(特養)入居者にサービスを行う
定期巡回・随時対応型訪問介護・看護 (定期巡回・随時対応サービス)	ヘルパーや訪問看護し定期的な巡回訪問や随時対応のサービスを行う
複合型サービス	小規模多機能型居宅介護と訪問介護を組み合わせたサービスを行う

※上記のうち、認知症デイサービス、小規模多機能型居宅介護、認知症グループホームには介護予防サービスがあります。

(参考資料)施設サービスの種類と内容について

名 称	サービス内容
介護老人福祉施設 (特別養護老人ホーム) ※	寝たきりなど在宅生活が困難な要介護者が主に入居。必要な介護や日常的な世話を行う。
介護老人保健施設	病院から退院して自宅へ戻るまでの中間施設。必要な介護や自宅復帰のためのリハビリテーションなどを行う。
介護療養型医療施設	日常的に医療管理が必要な要介護者が入居。必要な介護や医療サービスを行う。

※介護保険の改正により、2015年(平成27年)4月からは、特別養護老人ホームには、原則として要介護3以上の方のみが入所できることとなりました。なお、要介護1や要介護2の方であっても、やむを得ない事情により、特別養護老人ホーム以外での生活が困難な方については、特例的に入所できます。

●介護保険制度のご利用方法について

介護保険の対象者

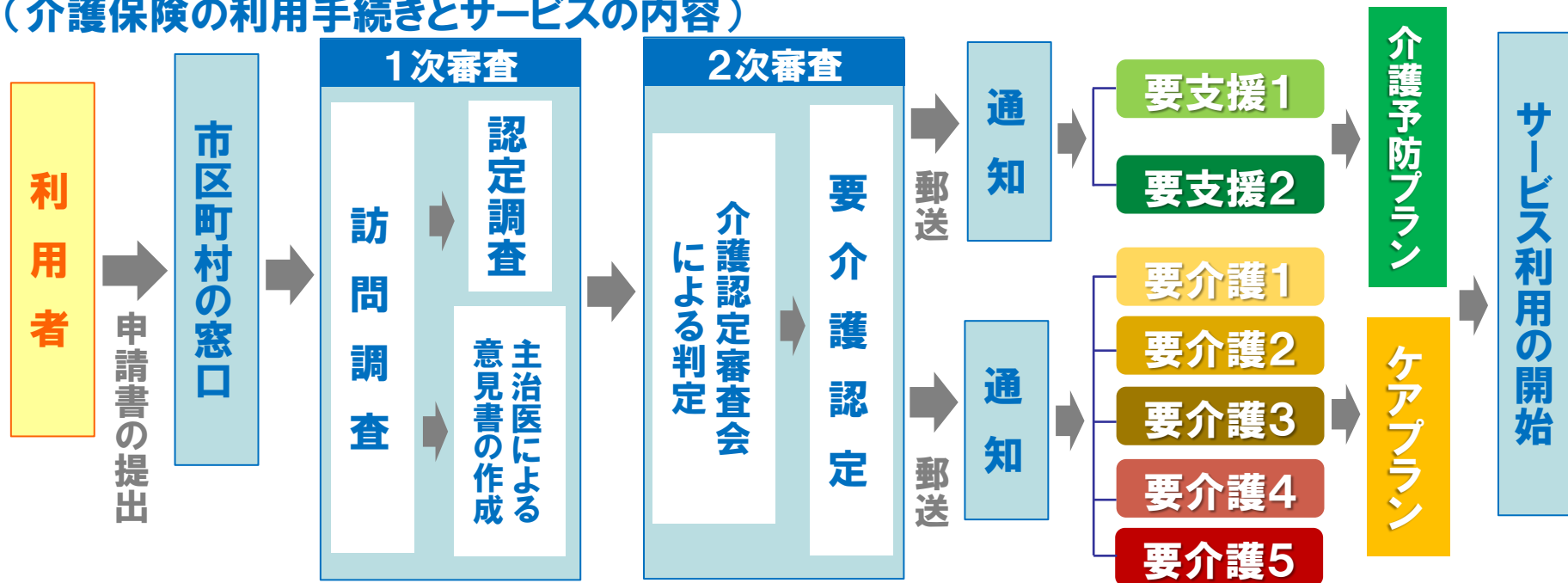
①65歳以上の方

寝たきりや認知症などで常に介護を必要とする状態(要介護状態)や、常時の介護までは必要ないが身支度など日常生活に支援が必要な状態(要支援状態)になった場合にサービスが受けられます。

②40歳から64歳までの医療保険に加入している方

初老期の認知症、脳血管疾患など老化が原因とされる特定疾患により要介護状態や要支援状態になった場合にサービスが受けられます。

(介護保険の利用手続きとサービスの内容)



(参考資料)介護サービスのご利用者負担額の目安

●介護サービスのご利用者負担額の目安について

(介護度の目安とサービス利用上限・ご利用者負担額)

	要支援1	要支援2	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5
支給限度額 (月額)	50,030円	104,730円	166,920円	196,160円	269,310円	308,060円	360,650円
ご利用者負担額 (月額)	5,003円	10,473円	16,692円	19,616円	26,931円	30,806円	36,065円

(注1)実際の支給限度額は、金額でなく単位で決められており、所在地やサービスの種類によって1単位あたりの報酬額が異なります。

(注2)上表は目安として1単位当たり10円で計算しています。

2018年(平成30年)4月の介護保険法(平成9年法律第123号)の改正により、2018年8月1日から**一定以上の所得のある場合、自己負担が2割、または3割**となりました。
詳しくは、お住まいの市区町村にご確認下さい。



●福祉用具レンタルサービスについて

要介護度に応じた支給限度額 **福祉用具のレンタル費用の1割** (注) **のご負担で利用できるサービスです。**

(貸与種目) 介護度によってご利用いただけない種目もございます。詳しくはフランスベッドまでおたずね下さい。

車いす

車いす付属品

特殊寝台 (介護ベッド等)

特殊寝台付属品

床ずれ防止用具

体位変換器



手すり

スロープ

歩行器

歩行補助つえ

認知症老人徘徊感知機器

移動用リフト(つり具の部分を除く)

自動排泄処理装置



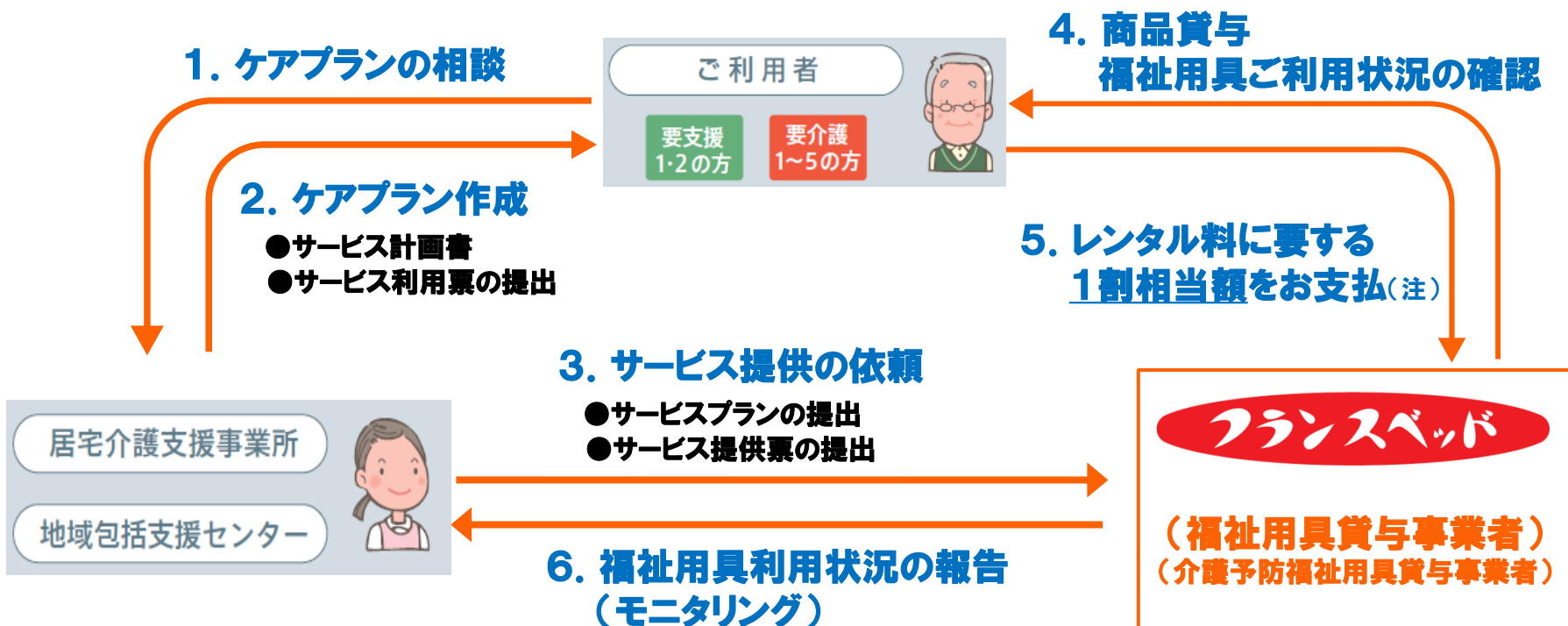
(ポイント)

**当社は福祉用具のメーカーであると同時に、レンタルも行っています。
お客様のニーズに合った、他社にない商品を開発し、お客様にお届けいたします。**

(注) 2018年(平成30年)4月の介護保険法(平成9年法律第123号)の改正により、
2018年8月1日から一定以上の所得のある場合、自己負担が**2割**、または**3割**となりました。
詳しくは、お住まいの市区町村にご確認下さい。

●福祉用具レンタルサービスの流れ

日常生活や介護に役立つ福祉用具をレンタルするサービスです。福祉用具のレンタル費用の**1割相当額**^(注)のご負担で利用することができるサービスです。



(注) 2018年(平成30年)4月の介護保険法(平成9年法律第123号)の改正により、
2018年8月1日から一定以上の所得のある場合、自己負担が**2割**、または**3割**となりました。
詳しくは、お住まいの市区町村にご確認下さい。

(参考資料)福祉用具購入サービスについて

日常生活や介護に役立つ福祉用具を販売するサービスです。
特定の福祉用具を購入される場合、1年間**10万円**を限度に**購入費の9割(注)の返金**を受けることができます。

(対象種目)

腰掛便座

自動排泄処理装置の交換可能部品

入浴補助具

簡易浴槽

移動用リフトのつり具の部分

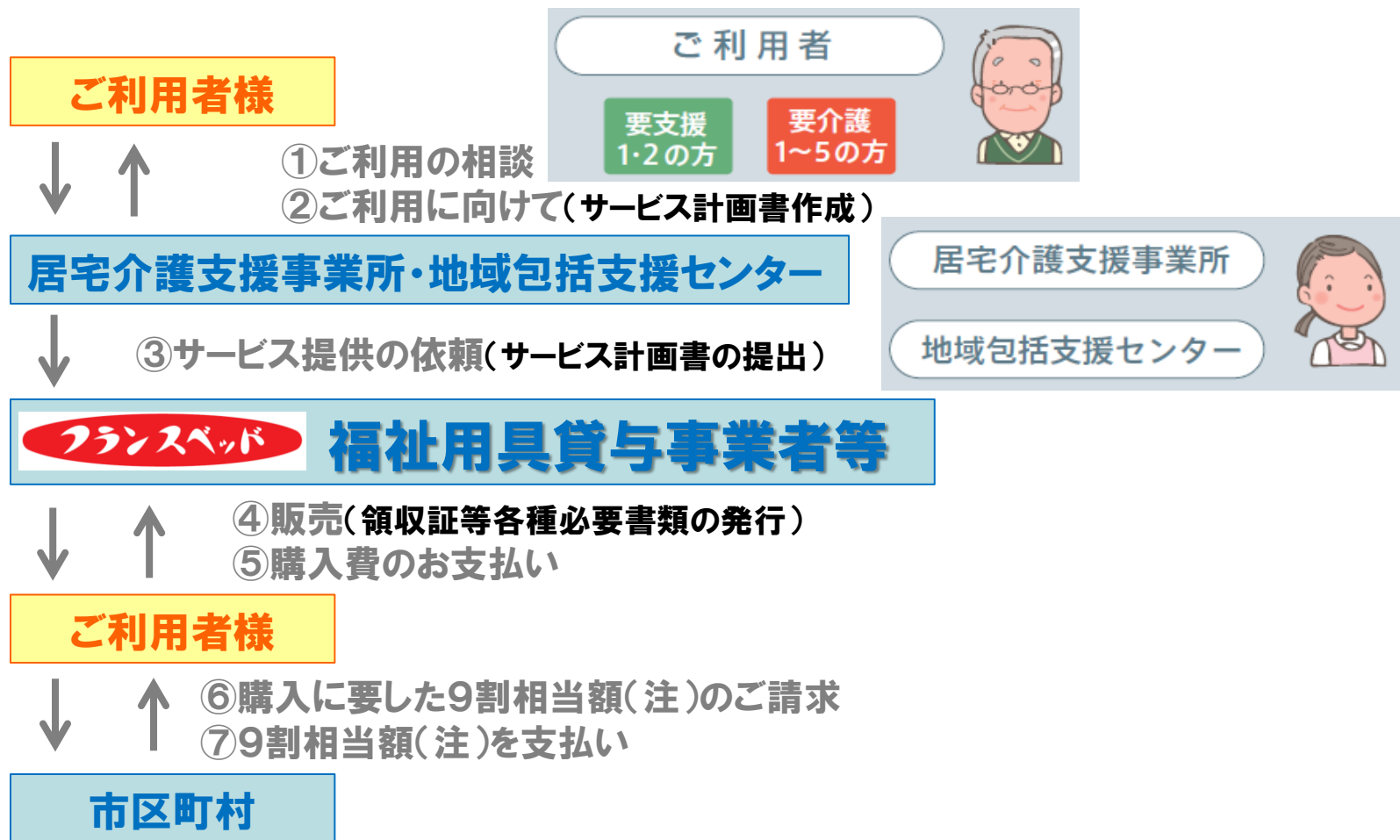


詳しくは次頁参考資料「福祉用具購入サービスの流れ」をご覧ください。

(注) 事前に申請が必要な地域もあります。限度額は要介護区分に関係なく10万円です。(要支援以上の認定が必要です。)
2018年(平成30年)4月の介護保険法(平成9年法律第123号)の改正により、2018年8月1日から一定以上の所得のある場合、自己負担が**2割**、または**3割**となりました。
2割負担の方は、1年間で、10万円以内で購入費の8割の返金を受けることができます。詳しくは、お住まいの市区町村にご確認下さい。

(参考資料)福祉用具購入サービスの流れ

(ご購入の際のご利用手順)



(注) 事前に申請が必要な地域もあります。限度額は要介護区分に関係なく10万円です。(要支援以上の認定が必要です。)
2018年(平成30年)4月の介護保険法(平成9年法律第123号)の改正により、2018年8月1日から一定以上の所得のある場合、自己負担が**2割**、または**3割**となりました。
2割負担の方は、1年間で、10万円以内で購入費の8割の返金を受けることができます。詳しくは、お住まいの市区町村にご確認下さい。

(参考資料)住宅改修サービスについて

住み慣れた自宅をより暮らしやすく改修するサービスです。
改修費用の限度額は**20万円以内**で購入費の**9割(注)**の**返金**を受けることができます。

(介護保険が適用となる住宅改修の種類)

手すりの取り付け

段差の解消

滑り止め防止及び移動の円滑化のための
床または通路面の材料の変更

洋式便器などへの便器の取り換え

その他前各号の住宅改修に附帯して必要
となる住宅改修



詳しくは次頁(参考資料)「住宅改修サービスの流れ」をご覧ください。

(注1)事前の申請が必要となります。また、限度額は要介護区分に関係なく20万円となります(要支援以上の認定が必要となります)。

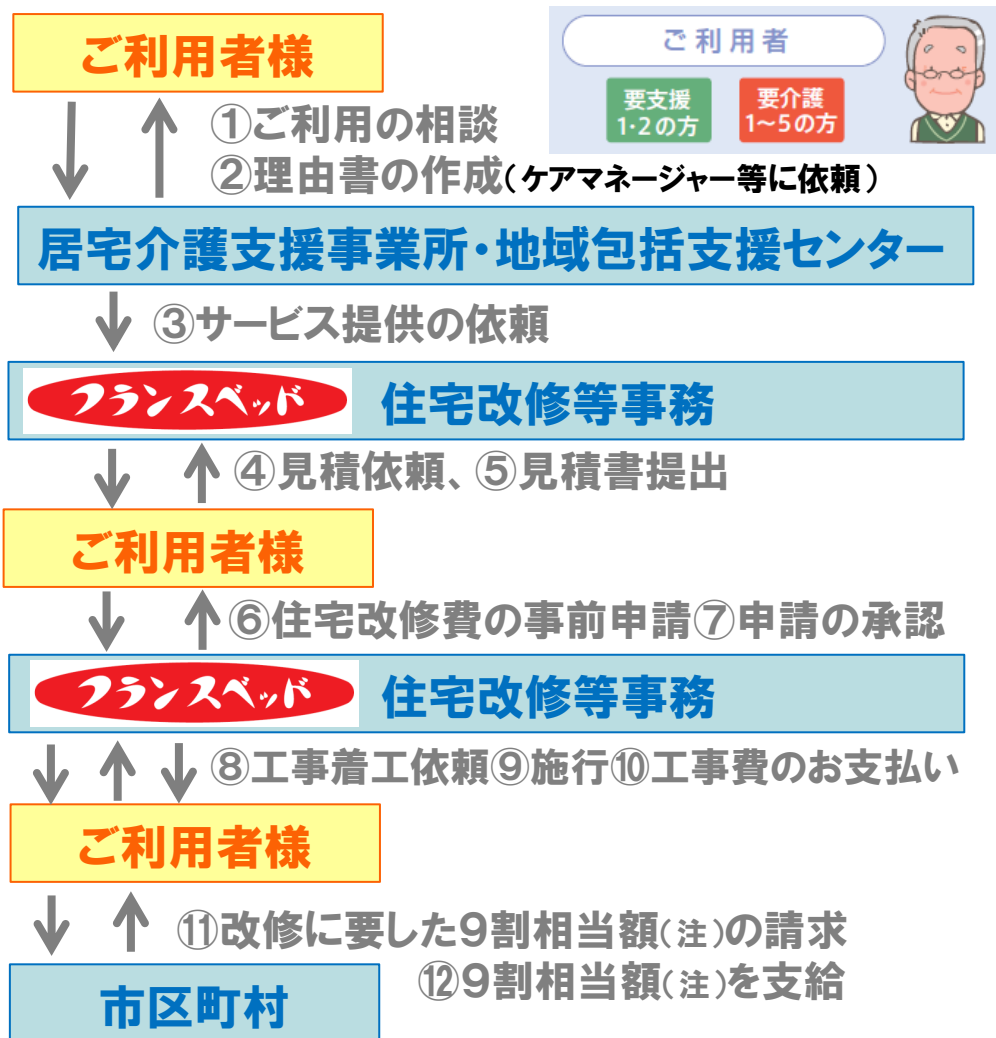
(注2)2018年(平成30年)4月の介護保険法(平成9年法律第123号)の改正により、2018年8月1日から一定以上の所得のある場合、自己負担が**2割**、または**3割**となりました。詳しくは、お住まいの市区町村にご確認下さい。

(注3)住宅改修に要した費用が20万円を超えた場合、その超過分は全額自己負担になります。また、**原則ひとり生涯20万円までの支給限度基準額**となりますが、要介護状態区分が3段階以上上がった場合や(3段階リセット)、転居した場合は(転居リセット)、再度20万円まで利用可能となります。

(注4)各市区町村により多少異なる場合がございます。詳細は各市区町村にお問い合わせ下さい。

(参考資料)住宅改修サービスの流れ

(ご購入の際のご利用手順)



ご利用者

要支援 1・2の方

要介護 1～5の方

居宅介護支援事業所 (主に要介護1～5の方)

地域包括支援センター (主に要支援1、2の方)

(注1) 事前の申請が必要となります。
また、限度額は要介護区分に関係なく20万円となります
(要支援以上の認定が必要となります)。

(注2) 2018年(平成30年)4月の介護保険法
(平成9年法律第123号)の改正により、
2018年8月1日から一定以上の所得のある場合、
自己負担が**2割**、または**3割**となりました。
詳しくは、お住まいの市区町村にご確認下さい。

(注3) 住宅改修に要した費用が20万円を超えた場合、
その超過分は全額自己負担になります。
また、**原則ひとり生涯20万円までの支給限度基準額と
なりますが、**
要介護状態区分が3段階以上上がった場合や
(3段階リセット)、転居した場合は(転居リセット)、
再度20万円まで利用可能となります。

(注4) 各市区町村により多少異なる場合がございます。
詳細は各市区町村にお問い合わせ下さい。

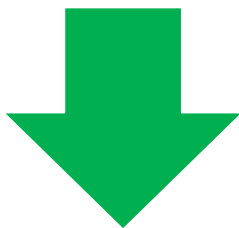
◆介護保険法の改正内容

※2017年5月26日の参議院で承認可決、2018年8月施行

2割負担者のうち、
特に所得の高い層(注)の負担割合を**3割**とする。

(但し、月額44,000円の負担上限あり。)

(注)年金収入+その他合計所得金額340万円以上(単身者の場合)、
夫婦世帯の場合は463万円以上とすることを想定。



介護保険利用者約12万人(全体の3%)が対象となる見込み

◆福祉用具貸与の価格の上限設定等について

①全国平均貸与価格の公表、及び貸与価格の上限設定を行う※

(但し、実施にあたっては、月平均100件以上の貸与件数がある商品について適用する。
なお、施行後の実態も踏まえつつ実施していくこととする)

- ・上限設定は商品毎に行うものとし、「全国平均レンタル価格+1標準偏差」を上限とする。
- ・2019年度以降、新商品についても、3ヶ月に1度の頻度で同様の扱いとする。
- ・公表された全国平均貸与価格や設定された貸与価格の上限については、2019年度以降も概ね1年に1度の頻度で見直しを行う。

※2018年10月施行

②利用者が適切な福祉用具を選択する観点から、運営基準を改正し、福祉用具専門相談員に対し、以下の事項を義務付ける。

- ・貸与しようとする商品の特徴や貸与価格に加え、当該商品の全国平均貸与価格を利用者に説明すること。
- ・機能や価格帯の異なる複数の商品を利用者に提示すること。(注)
- ・利用者に交付する福祉用具貸与計画書をケアマネジャーにも交付すること。

(注)複数商品の提示は2018年4月より施行