

2021年3月期 第2四半期決算説明会

2020年12月1日



フランスベッドホールディングス株式会社

<https://www.francebed-hd.co.jp/> 証券コード：7840

- ◆ **2021年3月期第2四半期 業績報告**
- ◆ **2021年3月期通期業績見通し**
- ◆ **今後の主な取り組みについて**

**2021年3月期
第2四半期
業績報告**

1. 連結業績（当期第2四半期累計期間）

● 前年同期比 減収・増益

コロナ禍の影響で減収となるも、原価率の改善、費用の削減等で増益を確保

(百万円)	前期 第2四半期実績 (2019年4～9月)	当期 第2四半期実績 (2020年4～9月)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	26,329	24,398	▲1,931	▲7.3%
売上原価	13,356	11,573	▲1,783	—
売上原価率	50.7%	47.4%	▲3.3P	—
売上総利益	12,973	12,825	▲148	▲1.1%
販管費	11,860	11,553	▲306	▲2.5%
営業利益	1,113	1,272	+158	+14.2%
経常利益	1,083	1,480	+397	+36.6%
四半期純利益※	666	851	+184	+27.6%

※親会社株主に帰属する四半期純利益

■ 1株当たり四半期純利益 21.95円

2. セグメント別損益（当期第2四半期累計期間）

● **メディカルサービス事業は減収・増益、インテリア健康事業は減収・黒字転換**

(百万円)		前期第2四半期		当期第2四半期		前年同期比	
		実績	売上 構成比	実績	売上 構成比	増減額	増減率
メディカル サービス 事業	売上高	15,480	100%	15,015	100%	▲465	▲3.0%
	営業利益	1,141	7.3%	1,227	8.1%	+85	+7.5%
インテリア 健康事業	売上高	10,687	100%	9,185	100%	▲1,502	▲14.0%
	営業利益	▲47	▲0.4%	24	0.2%	+72	—
その他	売上高	162	100%	198	100%	36	+22.1%
	営業利益	2	1.2%	2	1.0%	0	▲2.5%
調整額	売上高	—	—	—	—	—	—
	営業利益	17	—	18	—		+4.5%
合 計	売上高	26,329	100%	24,398	100%	▲1,931	▲7.3%
	営業利益	1,113	4.2%	1,272	5.2%	+158	+14.2%

3. メディカルサービス事業の概況

(百万円)	前期 第2四半期		当期 第2四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	15,480	100%	15,015	100%	▲465	▲3.0%
介護関連レンタル売上	8,382	54.1%	8,918	59.4%	+536	+6.4%
病院施設向け物件取引	2,226	14.4%	1,657	11.0%	▲568	▲25.5%
その他	4,873	31.5%	4,440	29.6%	▲433	▲8.9%
営業利益	1,141	7.3%	1,227	8.1%	+85	+7.5%

※水色の網掛部分の数値は、簡易的に連結した数値です。

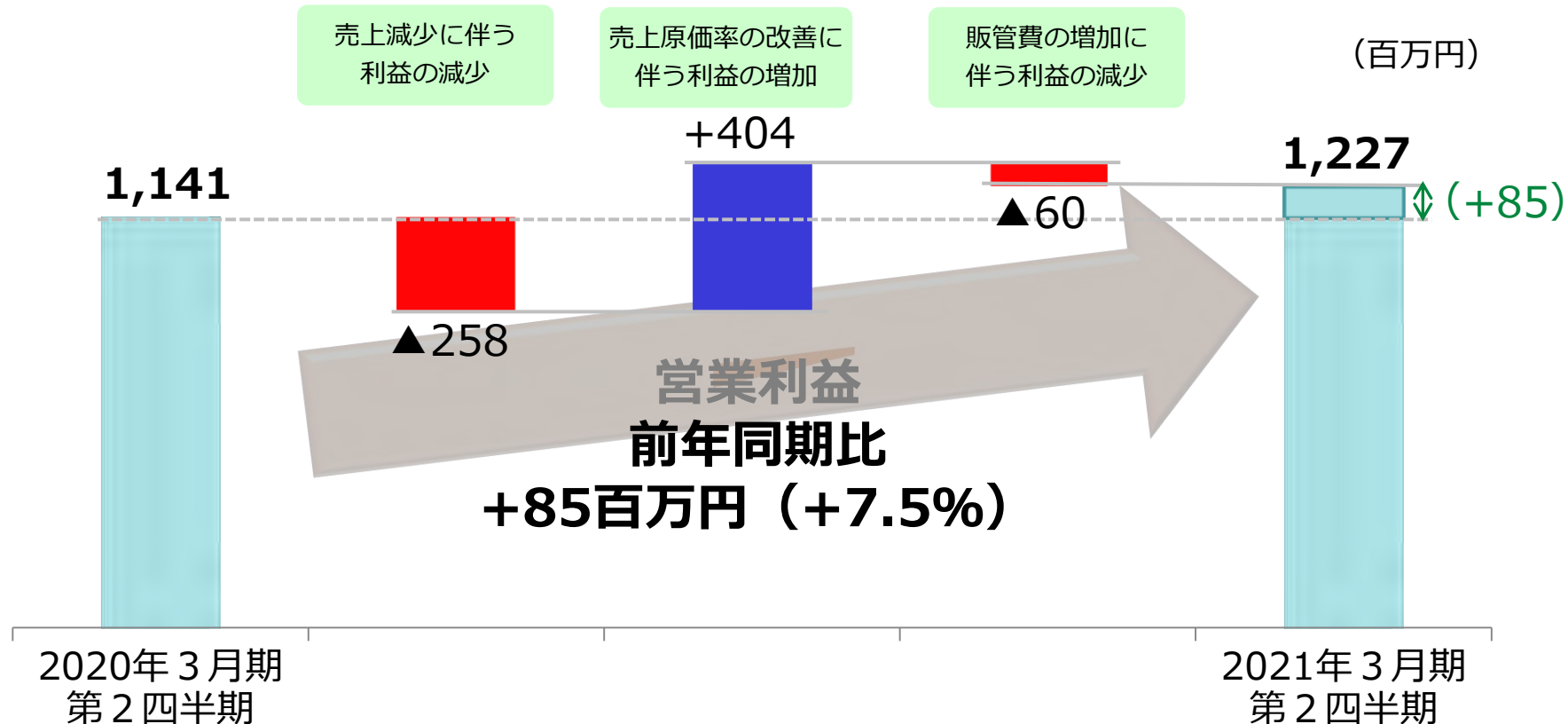
【売上高減収要因】

- ・主力の介護関連レンタル売上は、需要の拡大とともに(株)翼が連結対象となったことで堅調に推移したものの、病院施設向け物件取引などがコロナ禍の影響を受け苦戦

【営業利益増益要因】

- ・利益率の高い介護関連レンタル売上が堅調に推移したことで、同売上の構成比が上昇し、売上原価率が改善

4. メディカルサービス事業の営業利益増減要因



● 営業利益増益の主要因は売上原価率の改善

売上が減少した主要因： 病院施設向け物件取引がコロナ禍の中で営業活動が制約を受け苦戦

売上原価率が改善した主要因： 売上原価率が低い介護関連レンタルの売上構成比が上昇

販管費が増加した主要因： 福祉用具貸与事業を主力とする(株)翼を新たに連結対象としたため

5. インテリア健康事業の概況

(百万円)	前期 第2四半期		当期 第2四半期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	10,687	100%	9,185	100%	▲1,502	▲14.1%
営業損益	▲47	—	24	0.3%	+72	—
ホテル向け売上※	1,112	—	995	—	▲116	▲10.5%

※水色の網掛け部分の数字は、事業会社のフランスベッド(株)単体の数値です。

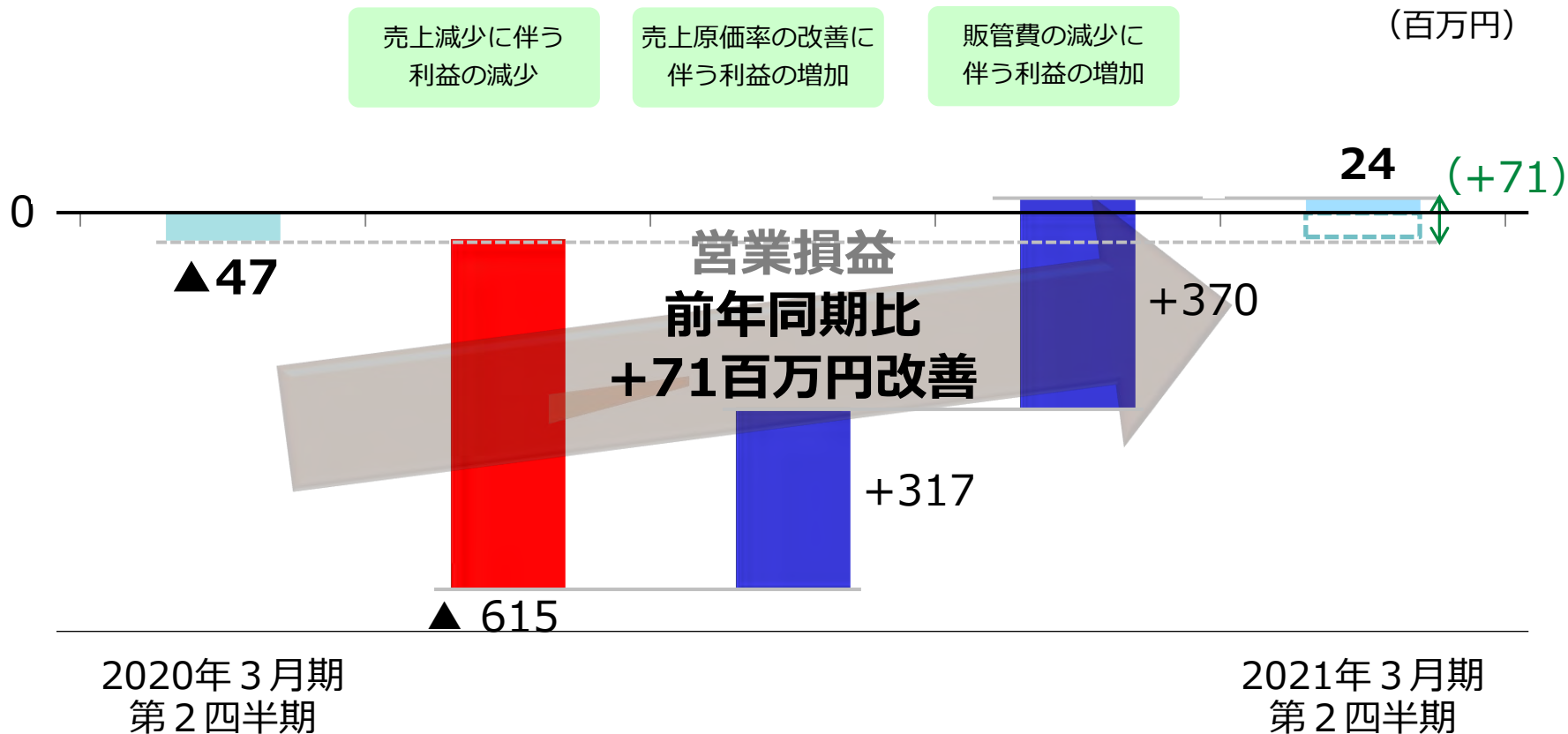
【売上高減収要因】

- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響による外出自粛で、家具店への来客数が減少、また、展示販売会が中止になったことなどで家具販売店向け売上が不振

【営業損益黒字転換要因】

- ・構造改革の一環として継続的に行ってきた人員、組織体制の見直しなどにより固定費を年間約4億円削減
- ・高機能、高付加価値商品の売上増加による粗利率の改善

6. インテリア健康事業の営業利益増減要因



● 営業損益が黒字転換した要因は売上原価率の改善と販管費の減少

売上が減少した主要因： 緊急事態宣言発令等により主力の家具販売店向け売上が低迷

売上原価率が改善した主要因： 粗利率が高い高機能・高付加価値商品の販売強化

販管費が減少した主要因： 組織・人員体制の見直しと費用支出の抑制

7. 連結貸借対照表

(百万円)	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2020年9月30日)	前期末との比較 (増減額)
流動資産	31,836	31,727	▲108
固定資産	27,913	28,135	222
繰延資産	48	37	▲11
資産合計	59,798	59,901	102
流動負債	14,365	14,590	225
固定負債	7,951	7,633	▲318
負債合計	22,317	22,224	▲92
株主資本	35,168	35,472	303
その他の包括利益累計額	2,312	2,204	▲107
純資産合計	37,481	37,676	195
負債純資産合計	59,798	59,901	102
自己資本比率	62.6%	62.8%	—

連結貸借対照表の状況 (主な増減要因、トピック)

- ①資産 +102百万円 ・ 現預金/有価証券+2,816百万円 (法人税等の還付1,681百万円等)
- ②負債 ▲92百万円 ・ 仕入債務▲898百万円、未払法人税等、未払消費税+663百万円
- ③純資産 +195百万円 ・ 四半期純利益+851百万円、剰余金の配当▲542百万円
- ④自己資本比率 62.8% +0.2pt

8. キャッシュ・フローの状況

(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期首残高	現金及び現金同等物増減額	現金及び現金同等物期末残高
2020年3月期 第2四半期	177	▲2,995	▲532	13,988	▲3,353	10,635
2021年3月期 第2四半期	5,878	▲2,676	▲557	10,636	+2,716 ※	13,353
前期比	+5,701	+319	▲25	-	-	+2,718

※2021年3月期第2四半期は営業、投資、財務活動によるCFのほか、(株)翼が連結範囲に加わったため、70百万円現金同等物が増加した。

連結キャッシュ・フローの状況

現金及び現金同等物残高は前期末比2,718百万円増加して13,353百万円

① 営業活動によるキャッシュ・フロー (5,878百万円の収入)

(収入) 税金等調整前当期純利益1,330百万円、減価償却費2,400百万円、法人税等の還付1,558百万円など
(支出) 仕入債務の減少923百万円など

② 投資活動によるキャッシュ・フロー (2,676百万円の支出)

(収入) 有価証券の償還による収入600百万円
(支出) 有形固定資産の取得2,292百万円、有価証券の取得による支出700百万円など

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー (557百万円の支出)

(収入) 短期借入れ300百万円、セール・アンド・リースバックによる収入1,355百万円など
(支出) ファイナンス・リース債務返済1,370百万円、社債の償還による支出300百万円、配当金の支払額541百万円など

2021年3月期 通期業績見通し

1. 連結損益計画

■ 2021年3月期 連結業績予想に対する進捗状況

	前期 通期実績 (百万円) (2020年3月期)	当期 通期計画※1 (2021年3月期)	前年 同期比	当第2四半期 実績 (2020年4～9月)	計画 進捗率
売上高	52,430	50,000	95.3%	24,398	48.7%
営業利益	2,492	2,500	100.3%	1,272	50.8%
利益率	4.7%	5.0%	—	5.2%	—
経常利益	2,436	2,600	106.7%	1,480	56.9%
利益率	4.6%	5.2%	—	6.0%	—
当期純利益※2	1,520	1,600	105.2%	851	53.1%
利益率	2.9%	3.2%	—	3.4%	—
1株当たり純利益 (円)	39.07	41.26	105.6%	21.95	—

※1：当初（2020年7月31日）公表した業績予想からの修正はございません。

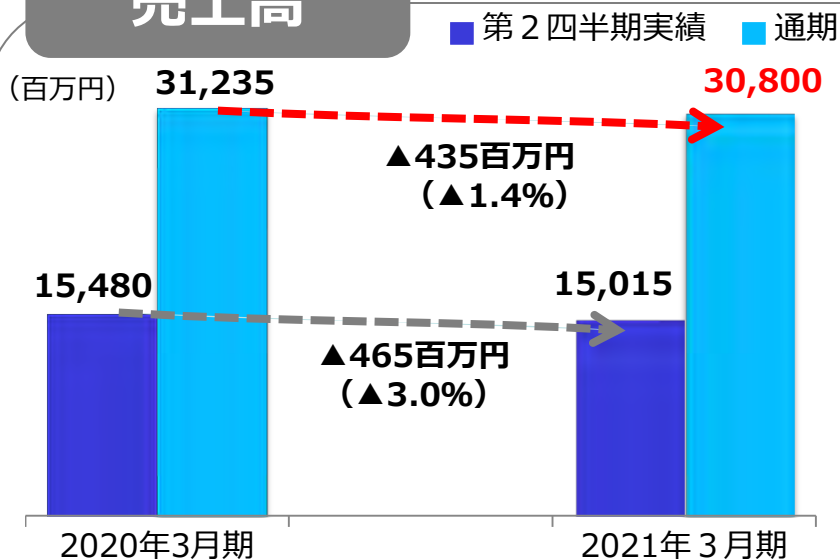
2. セグメント別損益計画

■ 2021年3月期 セグメント別業績予想に対する進捗状況

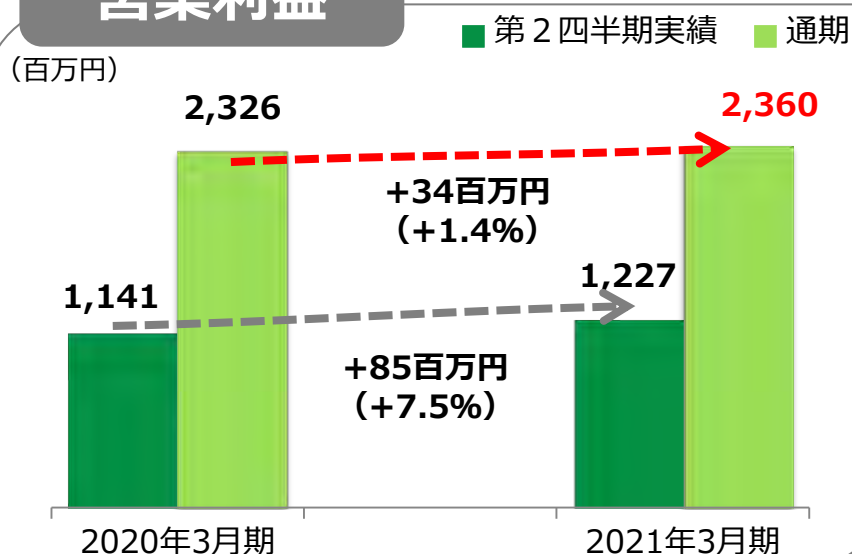
(百万円)		前期 通期実績 (2020年3月期)	当期 通期計画 (2021年3月期)	前年 同期比	当第2四半期 実績 (2020年4～9月)	計画 進捗率
メディカル サービス事業	売上高	31,235	30,800	98.6%	15,015	48.7%
	営業利益	2,326	2,360	101.4%	1,227	51.9%
	利益率	7.4%	7.6%	—	8.1%	—
インテリア 健康事業	売上高	20,842	18,800	90.2%	9,185	48.8%
	営業利益	128	140	109.3%	24	17.1%
	利益率	0.6%	0.7%	—	0.2%	—
その他	売上高	353	400	113.3%	198	49.5%
	営業利益	4	0	—	2	—
調整額	売上高	—	—	—	—	—
	営業利益	32	—	—	18	—
合 計	売上高	52,430	50,000	95.3%	24,398	48.7%
	営業利益	2,492	2,500	100.3%	1,272	50.8%

3. メディカルサービス事業の見通しと主な取り組み

売上高



営業利益



【2021年3月期 通期計画】

売上高：30,800百万円

(前期比▲435百万円、▲1.4%)

営業利益：2,360百万円

(前期比+34百万円、+1.4%)

主な施策

●介護関連レンタル売上の拡大

①福祉用具貸与事業の規模拡大

- ・ 人員の増強
- ・ 営業所やサービスセンター増設等による事業基盤の拡充
- ・ M&Aの推進

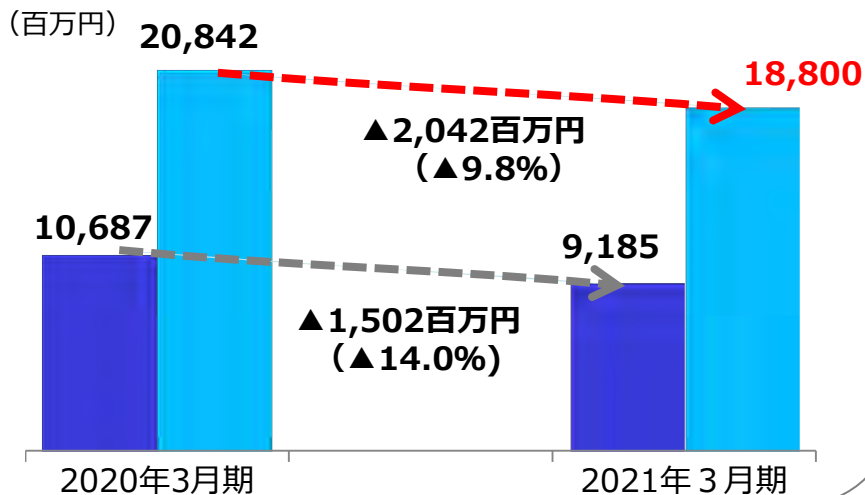
②新製品の拡販

- ・ マルチポジションベッドのレンタル及び販売強化

4. インテリア健康事業の見通しと主な取り組み

売上高

■ 第2四半期実績 ■ 通期



【2021年3月期 通期計画】

売上高：18,800百万円

(前期比▲2,042百万円、▲9.8%)

営業利益：140百万円

(前期比+12百万円、+9.3%)

主な施策

●収益性の改善

①粗利率の改善

- ・高機能、高付加価値商品の開発
および販売強化

②自社グループショールームの活用

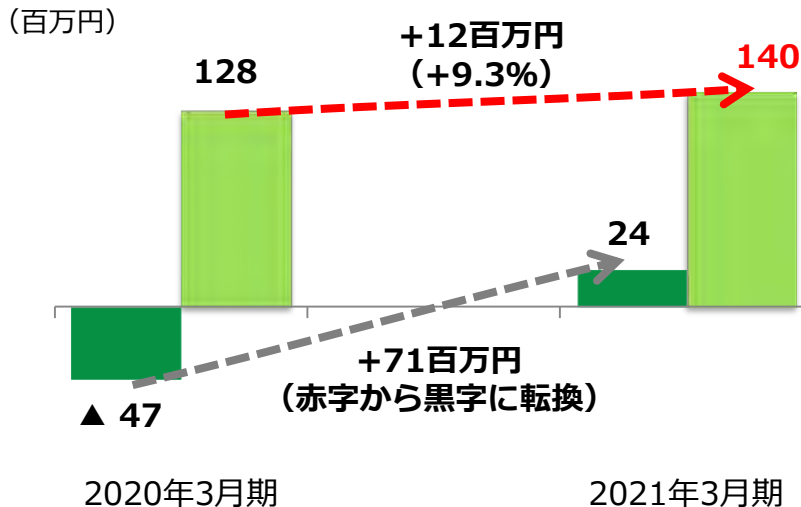
- ・自社製品の露出機会の増加
- ・得意先との展示販売会の開催

③EC事業の強化

- ・EC事業者向け商品の開発強化
- ・インターネット販売の強化

営業利益

■ 第2四半期実績 ■ 通期



5. 設備投資について

(単位：百万円)		2020年3月期 通期実績	2021年3月期 第2四半期実績	2021年3月期 下期計画	2021年3月期 通期計画
設 備 投 資 額	レンタル資産	4,172	1,847	2,337	4,185
	工場生産・物流設備	275	195	442	637
	サービスセンター	76	152	1,378	1,530
	ソフトウェアの取得	314	109	84	194
	その他	544	112	53	165
	合 計	5,383	2,417	4,295	6,713
減価償却費		4,518	2,400	2,499	4,900

<主な設備投資実績および計画>

2021年3月期 第2四半期実績

レンタル資産取得：1,847百万円（メディカルサービス事業）

2021年3月期 通期計画

レンタル資産取得：4,185百万円（メディカルサービス事業）

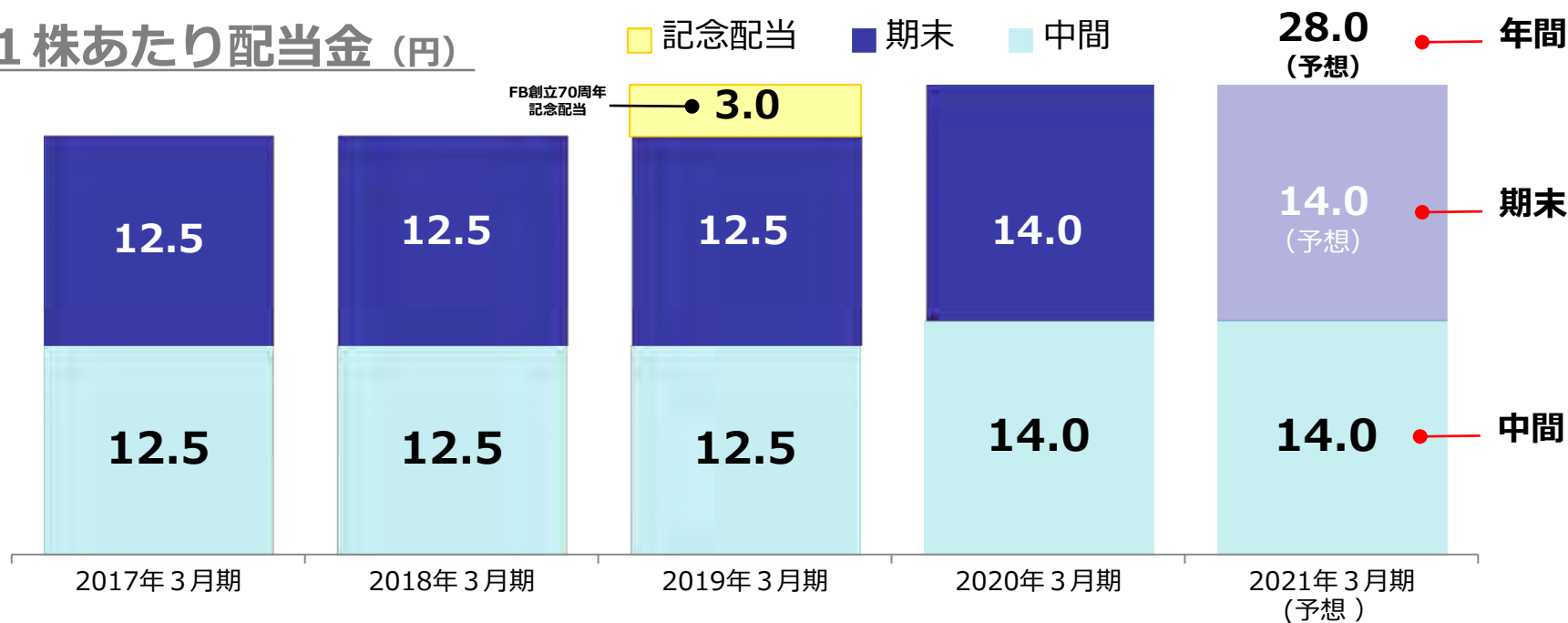
6. 配当について

■ 1株あたり配当金と配当性向の推移

連結配当性向



1株あたり配当金 (円)



2020年3月期 (実績) : 年間配当28円 (配当性向71.6%)

2021年3月期 (予想) : 年間配当28円 (配当性向67.8%)

今後の主な取り組みについて

1. メディカルサービス事業

2. インテリア健康事業

3. ESG課題への対応

1. メディカルサービス事業

(1) 福祉用具貸与事業のシェア拡大

新型コロナウイルスの収束時期が見通せない中でも需要は堅調に推移

◆ 営業拠点の拡大

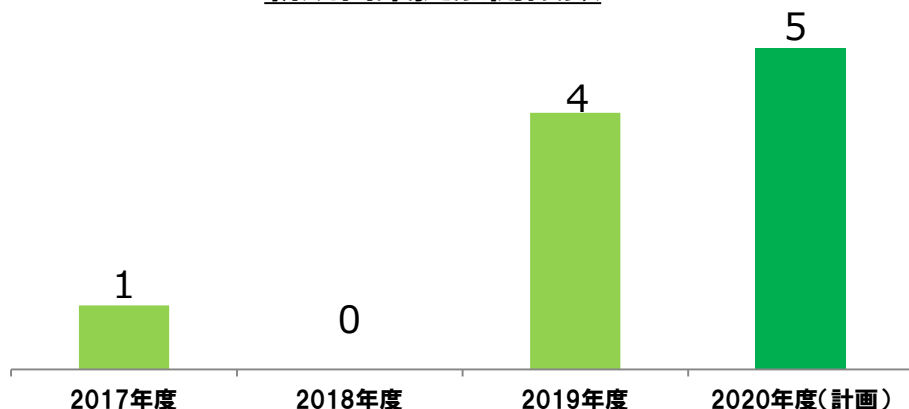
・シルバービジネスの更なる強化（得意分野への経営資源の集中）

84営業所
(2019年3月末現在)

88営業所
(2020年3月末現在)

93営業所
(2021年3月末計画)

新規営業拠点開設数



2020年度開設予定営業所（5カ所）

- ・メディカル川越営業所（埼玉県川越市）
- ・メディカル柏営業所（千葉県柏市）
- ・メディカル昭島営業所（東京都昭島市）
- ・メディカル名古屋西営業所（愛知県名古屋市）
- ・メディカル尼崎営業所（兵庫県尼崎市）

1. メディカルサービス事業

(1) 福祉用具貸与事業のシェア拡大

市場シェアの獲得スピードアップ

◆ M & A の推進

- ・ 後継者問題等を抱える福祉用具貸与事業者や事業譲渡を希望する企業などが
主なターゲット

【最近の実績】

年度	会社名	本社所在地	売上高	会社ロゴ
2019年度	東洋特殊工事株式会社	和歌山県 和歌山市	1億2千万円 (2019年9月期)	
2020年度	恵ケアサービス株式会社	神奈川県 相模原市	1億3千万円 (2019年12月期)	
〃	カシダス株式会社	東京都 新宿区	15億7千万円 (2019年10月期)	

1. メディカルサービス事業

(1) 福祉用具貸与事業拡大および利益率の向上

事業拡大への対応ならびに収益性向上のモデル施設

◆ 東京都の基幹メンテナンスセンター移転新築（2022年5月予定）



<新社屋の基本コンセプト>

- ✓ 事業拡大への対応
- ✓ 全国メディカルサービス事業のモデル施設
- ✓ 本部機能の一体化
- ✓ 業務集約化の推進

移転先	✓ 東京都小平市天神町4-1-1
規模	✓ 延床面積2,300坪



1. メディカルサービス事業

(2)省力化・労力軽減に資する商品開発と今後の展開

「介護人材の不足」や「老老介護の増加」など介護業界の課題に対応

離床支援
マルチポジションベッド



在宅モデル

現在

病院・福祉施設モデル

1～2年後

海外向けモデル

2～3年後



▶ 寝姿勢から
立ち上がり姿勢まで
4つのポジションに変形

◆ ご利用者の自立を支援し
介護者の負担を軽減

【販売・レンタル開始時期】

2020年1月～ 東海地区限定

2020年10月～ 全国展開

1. メディカルサービス事業

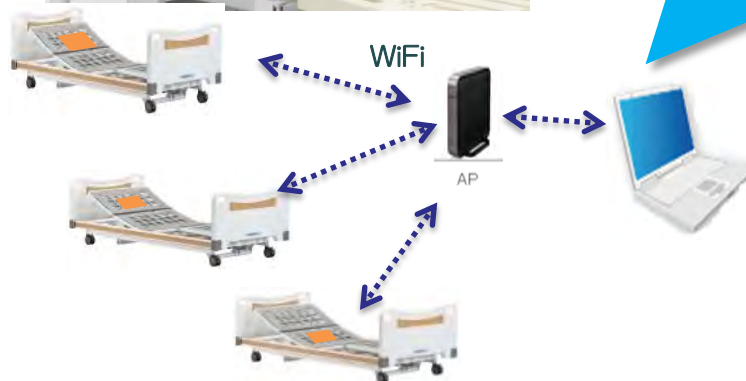
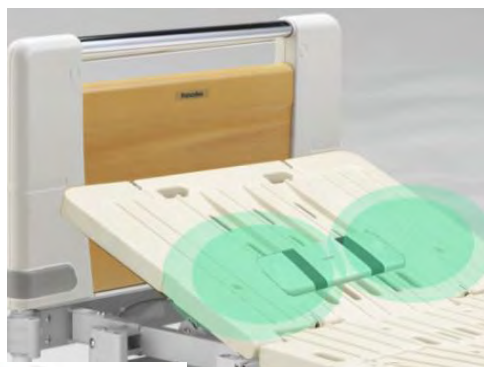
(3) 病院・福祉施設分野における新商品の開発

病院や施設での商品開発が、在宅の福祉用具開発に貢献

眠り解析センサー
「M-Sleep」

床板に設置したセンサーにより、睡眠の深さ、ご利用者の状態、心拍や呼吸を検知し、リアルタイムでPCモニターに表示することで、スタッフ数が少ない夜間の見守りをサポートし、個別介護による業務効率の改善が期待できます。

2020年12月発売予定



各種状態をモニターで一括管理

- 睡眠の状態
(①覚醒, ②浅い眠り, ③深い眠り)
- ご利用者の状態
(①離床, ②体動あり, ③体動なし
④起き上がり)
- バイタル (心拍&呼吸)

介護ロボット
(申請中)

2. インテリア健康事業

(1)収益性が高い中高級品の開発

独自機能を持った商品開発の強化

高衛生マットレスシリーズ
「キュリエス・エージー™」

インテリア性を高めた
離床支援マルチポジション
ベッド「MPB-020C」

ヘッドボード



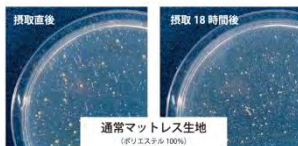
2019年8月の発売から約半年間で15,000枚を突破

銀イオンで
表面に付着した菌を
「除菌」



● マットレス生地の抗菌性試験

【試験機関】(財)ボケン品質評価機構 【試験菌株】黄色ぶどう球菌 【試験方法】JIS L1902:2015 菌液吸収法



菌がほぼ
なくなっている!

キュリエス・エージー™は、
細菌数(採取直後)
2万5千個
↓
細菌数(採取18時間後)
20個

菌の減少率

約99.9%



2. インテリア健康事業

(2)収益性が高い中高級品の販売促進

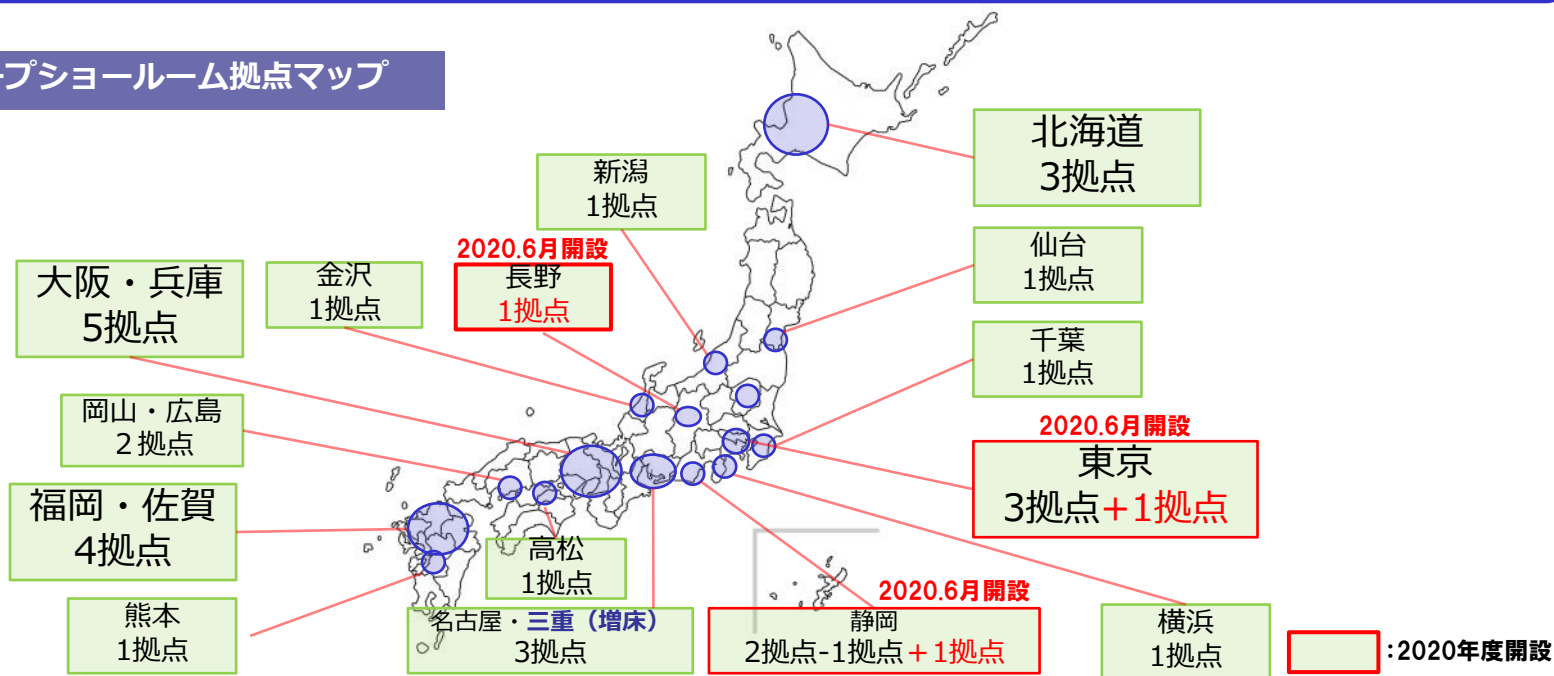
家具販売店が減少していく中で自社製品をアピールする場を拡大

◆ 自社グループショールームを増設し、取引先と協業した第2の売り場として活用

<自社ショールーム>

29拠点 (2020.3実績) ⇒ **31**拠点 (2021.3計画)

当社グループショールーム拠点マップ

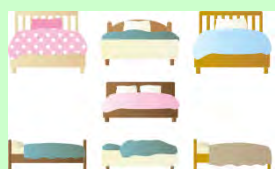


2. インテリア健康事業

(3) インターネット取引増加に向けた施策

Before

フランスベッド

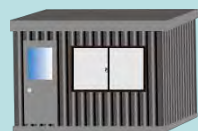


注文

一括納品

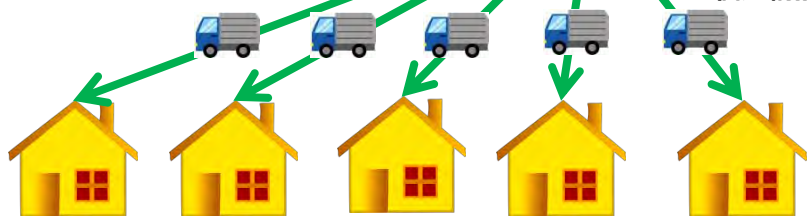


EC事業者様



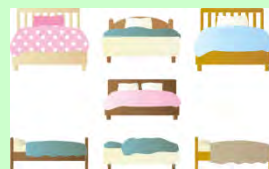
購入

個別納品



After

フランスベッド



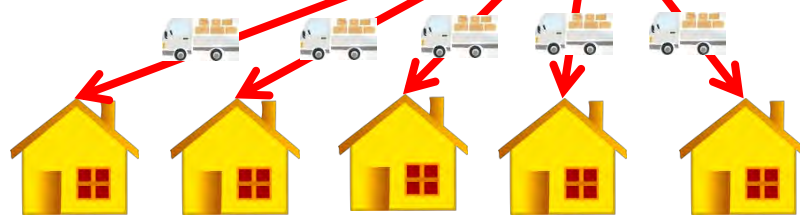
注文

EC事業者様



個別納品
(小物類から)

購入



2. インテリア健康事業

(4) インターネット販売に適した商品の拡充

消費者の購買行動の変化に対応

フォールドエア™
(3つ折り対応マットレス)



高密度連続スプリング®
ポルテ R-zero
(ロール梱包マットレス)

たためるから保管や片づけも簡単ラクチン！

たたむ

はこぶ

しまう

面テープ式留めバンドで、簡単に三つ折りできます。 女性でも持ちやすい軽さです。 押入れに収納可だけでなく、立てて保管ができるので、お掃除する時も楽々。

お持ち帰りや搬入簡単
圧縮ロール梱包

開梱後、完全に膨らむまでに約72時間かかります。



コンパクトワン
(分割式ベッドフレーム)

レッグ仕様

通気性がよく、掃除もラクラクのすっきりレッグタイプ。

スノコ仕様

通気性の良いスノコ床板を採用し、ベッドを常に理想的な状態に保ちます。

簡単組み立て

レッグ部分を組み立て、サイドフレームを片側のみ取り付けます

ヘッドボード・センターボード・フットボードを取り付けます

反対側のサイドフレームを取り付け、床板を裏せて完成です

すべてのパーツが一体化になっているため、お持ち帰りや搬入が楽々です。

【梱包サイズ】
1020×975×130

スノーレスピロー
(いびき対策 横向き寝専用枕)



3. ESG課題への対応

SDGs（持続可能な開発目標）への取り組み

環境にもやさしい 福祉用具のレンタルシステム

エコマーク認定の 環境に配慮したマットレス



数値目標を含む詳細な内容については現在精査中、
2021年5月公表予定の次期中期経営計画に織り込む予定

(問合せ先)

経営企画室 Email: ir@francebed-hd.co.jp

(将来見通しに関する注意事項)

本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