

平成29年3月期 決算説明会

平成29年6月2日



FRANCEBED HOLDINGS

フランスベッドホールディングス株式会社

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

- ◆ **平成29年3月期業績報告**
- ◆ **平成30年3月期業績見通し**
- ◆ **今後の主な取り組みについて**

平成29年3月期業績報告

1. 連結業績

単位：百万円

	H28・3期 実績	H29・3期 実績	前期比増減		H29・3期 計画	計画 達成率
			増減額	増減率		
売上高	52,644	52,126	▲518	▲0.9%	54,400	95.8%
(売上原価率)	52.6%	51.8%	-	▲0.8pt	-	-
売上原価	27,738	27,044	▲693	▲2.5%	—	-
売上総利益	24,906	25,082	+175	+0.7%	—	-
販管費	22,310	22,756	+445	+1.9%	—	-
営業利益	2,596	2,326	▲270	▲10.4%	2,800	83.0%
経常利益	2,566	2,293	▲272	▲10.6%	2,720	84.3%
当期純利益	1,402	1,931	+529	+37.7%	1,630	118.4%

■ 1株当たり当期純利益 47.59円

2. セグメント別損益

単位:百万円	売上高				営業利益			
	H29・3期 実績	前期比増減		計画 達成率	H29・3期 実績	前期比増減		計画 達成率
		増減額	増減率			増減額	増減率	
セグメント計	52,126	▲518	▲0.9%	95.8%	2,326	▲270	▲10.4%	83.0%
メディカル サービス事業	28,956	▲50	▲0.1%	97.4%	2,021	▲69	▲3.3%	97.6%
インテリア健康 事業	19,812	▲309	▲1.5%	92.9%	283	▲310	▲52.3%	41.6%
その他	3,357	▲157	▲4.4%	99.3%	▲6	+109	-	-
調整額	-	-	-	-	27	0	+2.3%	90.0%

3. メディカルサービス事業の概況

(単位：百万円)

	H28・3期実績		H29・3期実績		前期比増減		計画達成率
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	
売上高	29,007	100%	28,956	100%	▲50	▲0.1%	97.4%
営業利益	2,090	7.2%	2,021	6.9%	▲69	▲3.3%	97.6%
介護関連 レンタル売上※	14,236	49.4%	14,780	51.0%	+544	+3.8%	-
病院施設向け 物件取引※	4,545	15.7%	4,777	16.5%	+231	+5.0%	-
その他※	9,991	34.7%	9,404	32.4%	▲587	▲5.8%	-

※水色の網掛部分の実績、構成比は、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】

- ・ 介護関連レンタルと、病院施設向け物件取引は増収
- ・ デイサービス事業の会社分割（7月1日付）により売上が約274百万円減少
- ・ レンタル代理店向け卸売りが減少

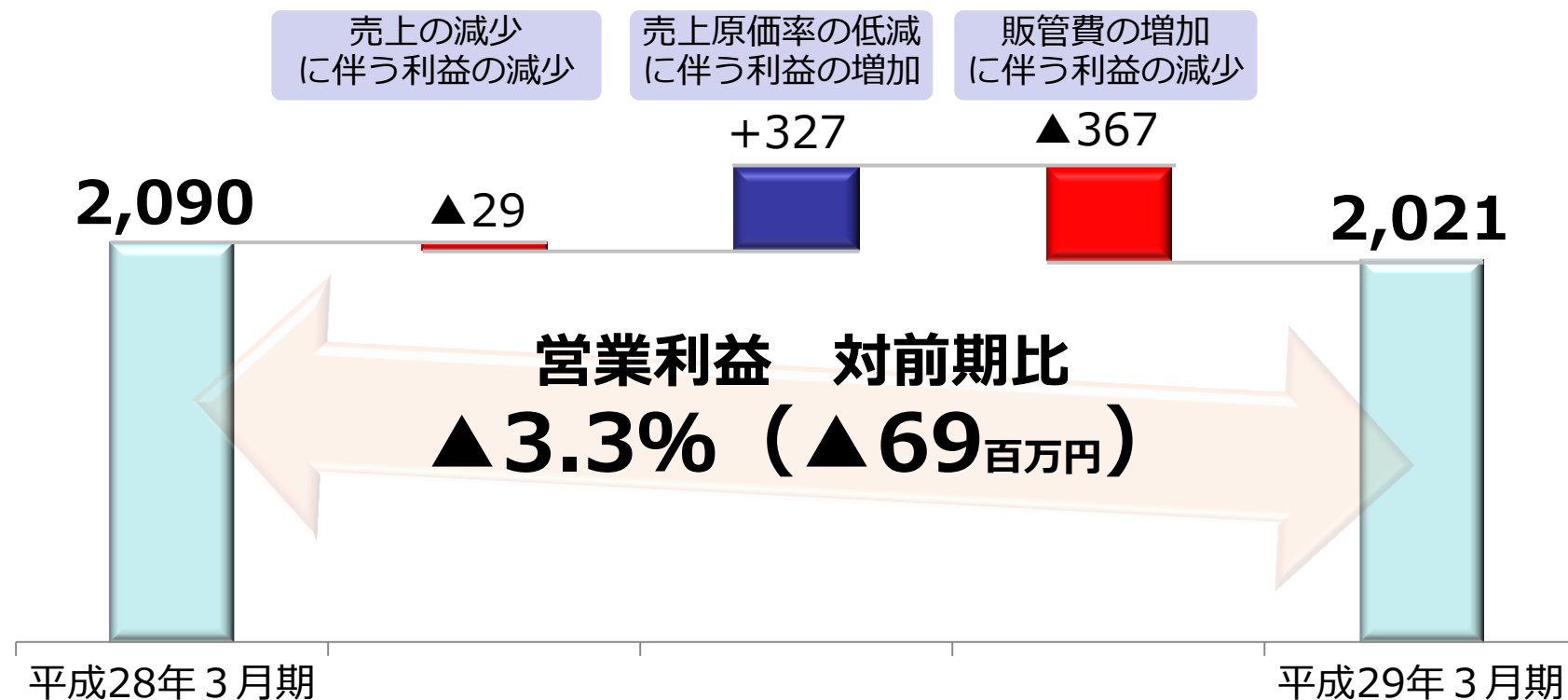
【営業利益減益要因】

- ・ 人件費に含まれる退職給付費用の増加や新システム稼働開始に伴う移行費用が増加

4. メディカルサービス事業の営業利益増減要因

● メディカルサービス事業 営業利益減少要因

単位：百万円



<営業利益が減益となった主な要因は販管費の増加>

- ・ 売上原価率が改善した主要因：レンタル部門におけるメンテナンス効率の改善などによる新規投下の抑制
- ・ 販管費が増加した主要因：人件費に含まれる退職給付費用や、新システム稼働開始に伴う移行費用の増加

5. インテリア健康事業の概況

(単位：百万円)

	H28・3期実績		H29・3期実績		前期比増減		計画 達成率
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	
売上高	20,122	100%	19,812	100%	▲309	▲1.5%	92.9%
営業利益	594	2.9%	283	1.4%	▲310	▲52.3%	41.6%
ホテル向け売上※	1,666	-	1,719	-	+53	+3.2%	-

※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】

- ・シティホテル向けは好調を維持
- ・売上の約6割を占める家具販売店向け売り上げが減少

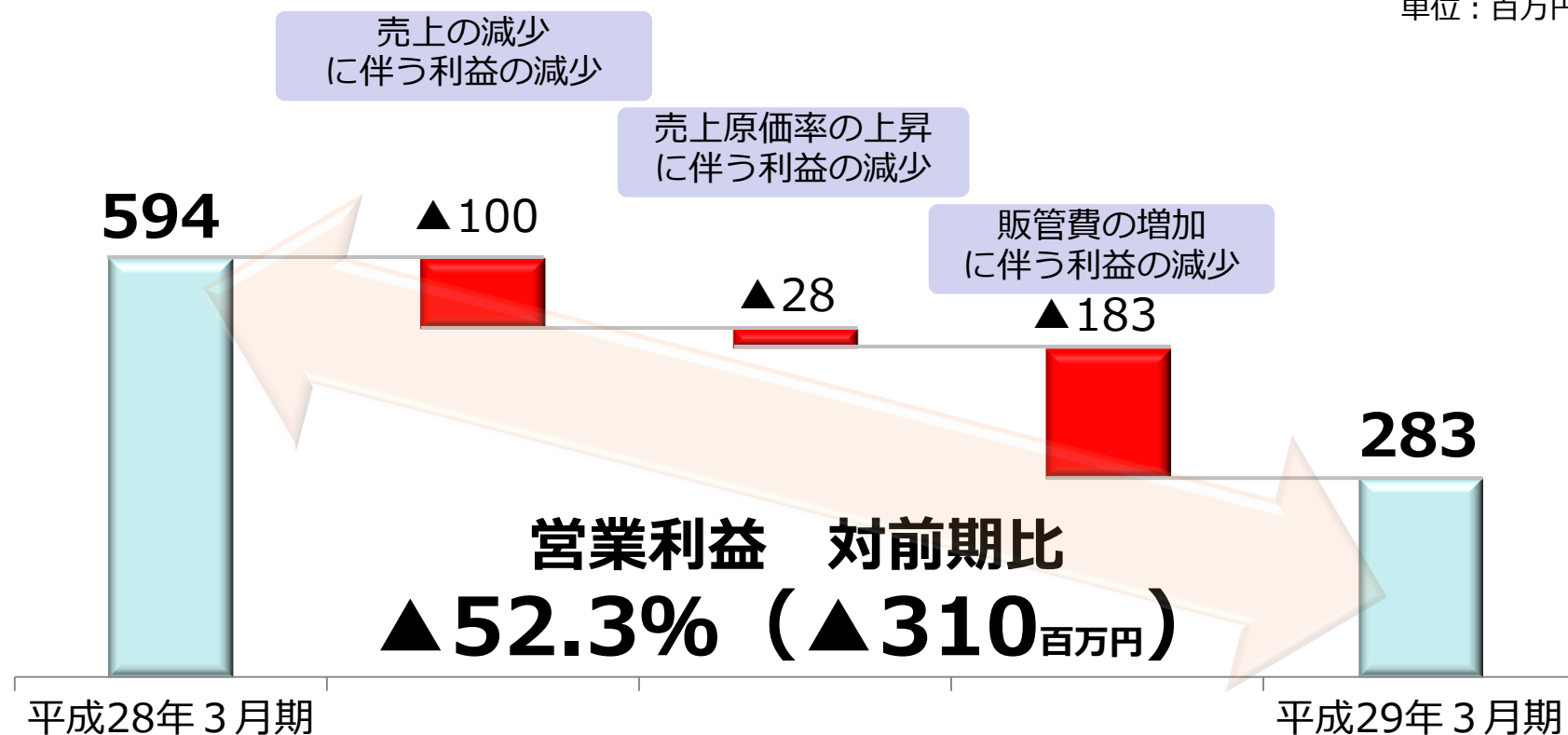
【営業利益減益要因】

- ・売上高の減少に加えて、人件費に含まれる退職給付費用が増加

6. インテリア健康事業の営業利益増減要因

●インテリア健康事業 営業利益減少要因

単位：百万円



<営業利益が減益となった要因は売上の減少と販管費の増加>

- ・売上減少の主要因：主力の家具販売店向け売上の減少
- ・販管費が増加した主要因：人件費に含まれる退職給付費用の増加

7. 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	(H28.3末現在)	(H29.3末現在)	増減額
流動資産	30,539	33,084	+ 2,545
固定資産	29,085	29,347	+ 261
繰延資産	41	23	▲ 18
資産合計	59,666	62,454	+ 2,788
流動負債	14,569	15,442	+ 873
固定負債	8,666	8,934	+ 268
負債合計	23,235	24,377	+ 1,141
株主資本	33,442	33,725	+ 282
その他の包括利益累計額	2,988	4,352	+ 1,363
純資産合計	36,431	38,077	+ 1,646
負債純資産合計	59,666	62,454	+ 2,788

連結貸借対照表の状況 (連結総資産は前期末比2,788百万円増加し、62,454百万円)

①資産の部 (+2,788百万円) ■流動資産 (+2,545百万円) ■固定資産 (+261百万円)

②負債の部 (+1,141百万円)

③純資産の部 (+1,646百万円)

④自己資本比率：60.9% (▲0.1pt)

8. キャッシュ・フローの状況

(単位：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
平成28年3月期	5,704	▲3,741	▲2,296	9,712	▲333	9,378
平成29年3月期	8,373	▲4,004	▲98	9,378	4,270	13,648
前年同期比較	+2,668	▲263	+2,198	▲333	+4,603	+4,270

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13,648百万円。対前期末比4,270百万円増加

① 営業活動によるキャッシュ・フロー (8,373百万円の収入)

(収入) 税前純利益 2,846百万円、退職給付信託返還 3,000百万円、減価償却費(非資金項目) 3,730百万円の計上 など
(支出) 法人税等の支払い 814百万円、確定拠出年金制度(401K)への移換金 617百万円 など

② 投資活動によるキャッシュ・フロー (4,004百万円の支出)

(収入) 譲渡性預金の満期払戻し 600百万円 など
(支出) 有形固定資産の取得 3,489百万円、無形固定資産(ソフトウェア)の取得 1,345百万円 など

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー (98百万円の支出)

(収入) セール・アンド・リースバック 3,135百万円 など
(支出) 配当金の支払い 1,019百万円、リース債務の返済 1,687百万円、自己株式の取得 627百万円 など

平成30年3月期 業績見通し

9. 連結損益計画

●平成30年3月期 連結業績見通し

(百万円)

上 期	H 2 9 ・ 3 実績 (H28・4~H28・9)	H 3 0 ・ 3 計画値 (H29・4~H29・9)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	25,384	26,000	+616	+2.4%
営業利益	1,069	1,220	+151	+14.0%
経常利益	1,067	1,170	+103	+9.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	585	730	+145	+24.6%
1株当たり当期純利益(円)	14.33	18.17	+3.84	+26.7%

通 期	H 2 9 ・ 3 実績 (H28・4~H29・3)	H 3 0 ・ 3 計画値 (H29・4~H30・3)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	52,126	53,000	+874	+1.6%
営業利益	2,326	2,700	+374	+16.0%
経常利益	2,293	2,700	+407	+17.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,931	1,800	▲131	▲6.7%
1株当たり当期純利益(円)	47.59	44.81	▲2.78	▲5.8%

10. セグメント別損益計画

(百万円)

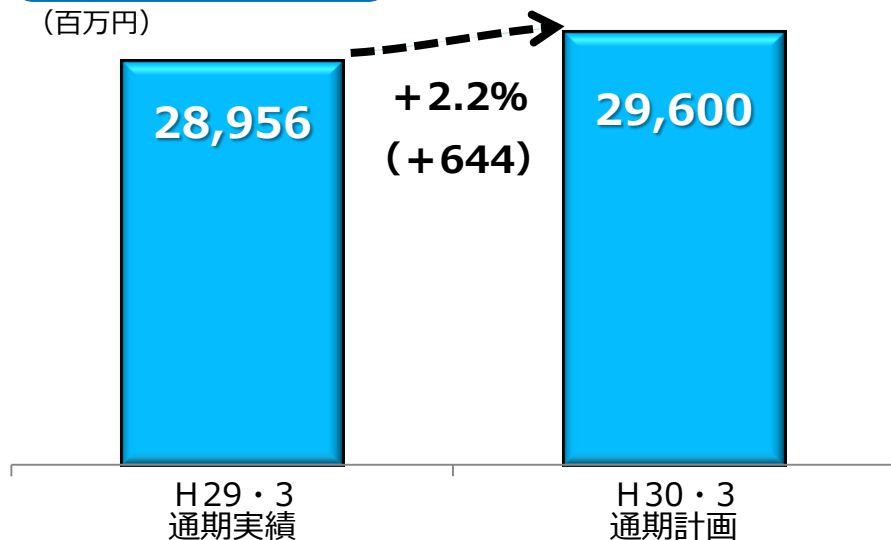
上 期		H29・3 実績	H30・3 計画値	前期比増減額	前期比増減率
メディカルサービス事業	売上高	13,967	14,400	+443	+3.1%
	営業利益	887	980	+93	+10.4%
インテリア健康事業	売上高	9,684	9,950	+266	+2.6%
	営業利益	166	220	+54	+32.5%
その他	売上高	1,732	1,650	▲82	▲4.7%
	営業利益	▲2	10	+12	—
調整額	売上高	—	—	—	—
	営業利益	17	10	▲7	▲41.1%
合 計	売上高	25,384	26,000	+616	+2.4%
	営業利益	1,069	1,220	+151	+14.0%
通 期		H29・3 実績	H30・3 計画値	前期比増減額	前期比増減率
メディカルサービス事業	売上高	28,956	29,600	+644	+2.2%
	営業利益	2,021	2,180	+159	+7.8%
インテリア健康事業	売上高	19,812	20,150	+338	+1.7%
	営業利益	283	480	+197	+69.6%
その他	売上高	3,357	3,250	▲107	▲3.1%
	営業利益	▲6	20	+26	—
調整額	売上高	—	—	—	—
	営業利益	27	20	▲7	▲25.9%
合 計	売上高	52,126	53,000	+874	+1.6%
	営業利益	2,326	2,700	+374	+16.0%

**主要セグメント別
の取り組みと
通期業績見通しについて**

1 1. 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

(百万円)



平成30年3月期計画

売上高：29,600百万円

(前期比2.2%増)

営業利益：2,180百万円

(前期比7.8%増)

主な施策

① 在宅における介護関連レンタルのシェア拡大

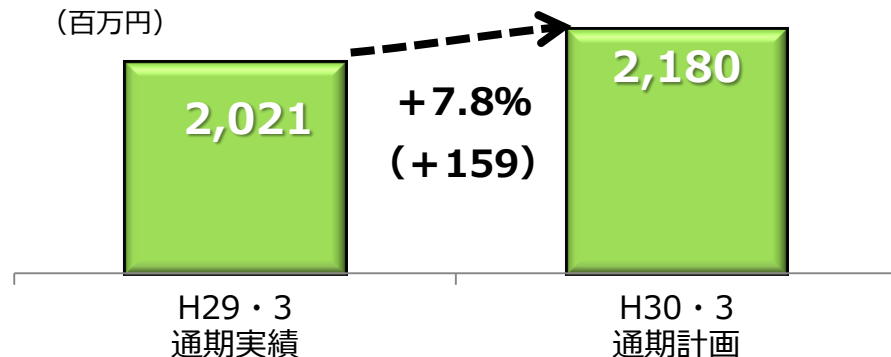
- ・ 営業マンの増員と営業所の増設
- ・ 代理店に向けたワンマン配送が可能な8分割ベッドの投入

② 施設に向けた「労力軽減・省力化」商品を拡販し受注を拡大

- ・ 改良型「見守りケアシステムM2」の拡販や新商品「自動寝返り支援ベッド」の投入

営業利益

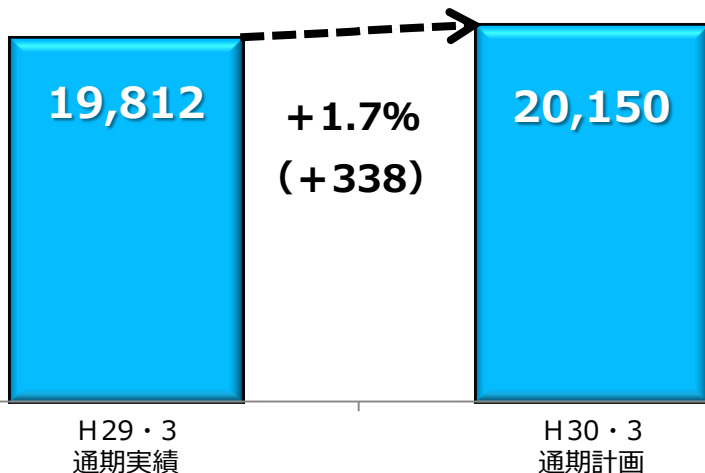
(百万円)



1 2. インテリア健康事業の見通しと主な取り組み

売上高

(百万円)



平成30年 3 月期計画

売上高：20,150百万円

(前期比1.7%増)

営業利益：480百万円

(前期比69.6%増)

主な施策

① 消費者の購入先の変化に対応

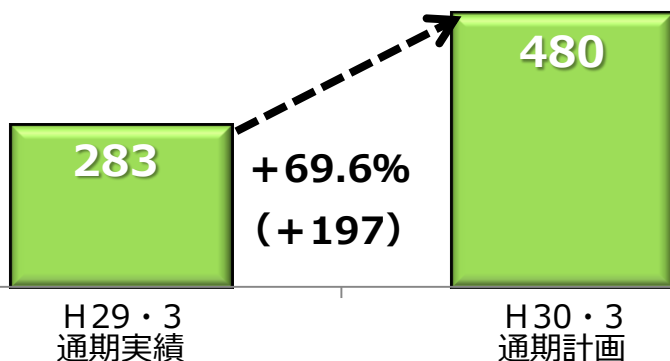
- ・ 自社ショールーム等を使った各種展示販売会などの催事販売を強化
- ・ eコマース向け商品の開発と新規販路の開拓 (インターネット販売業者、通販業者など)

② 前期からの施策の継続

- ・ 受注生産対応商品の拡充
- ・ 高機能・高付加価値商品の開発と拡販 (各種電動ベッド、プロウォールなど)
- ・ 高級ベッド「スランバーランドブランド」を利用したシティホテル等への売上拡大

営業利益

(百万円)



1 3. 設備投資について

(単位：百万円)

		平成28年3月期 通期実績	平成29年3月期 通期実績	平成30年3月期 通期計画
設 備 投 資 額	レンタル資産	3,058	2,822	3,145
	工場生産・物流設備	824	503	488
	ソフトウェアの取得	112	1,359	211
	その他	163	124	15
	合 計	4,158	4,809	3,860
減価償却費		3,609	3,730	3,940

<主な設備投資実績および計画>

平成29年3月期 通期実績

■ レンタル資産取得：2,822百万円（メディカルサービス事業）（前期比 ▲236百万円）

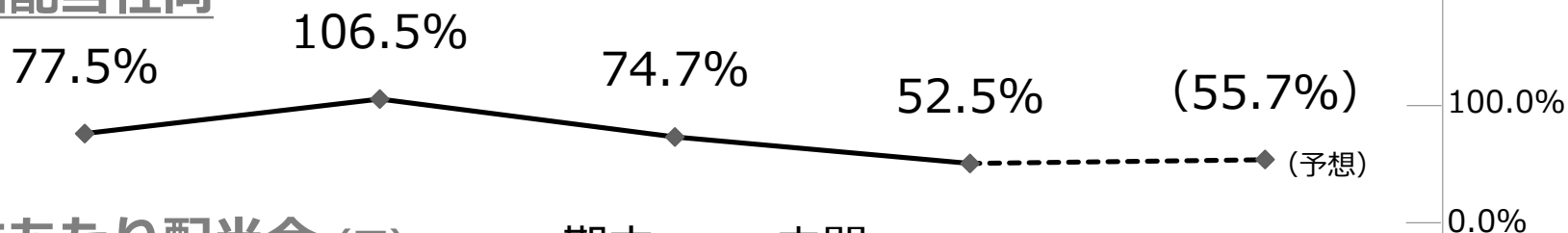
平成30年3月期 通期計画

■ レンタル資産取得：3,145百万円（メディカルサービス事業）（前期比 +323百万円）

14. 配当について

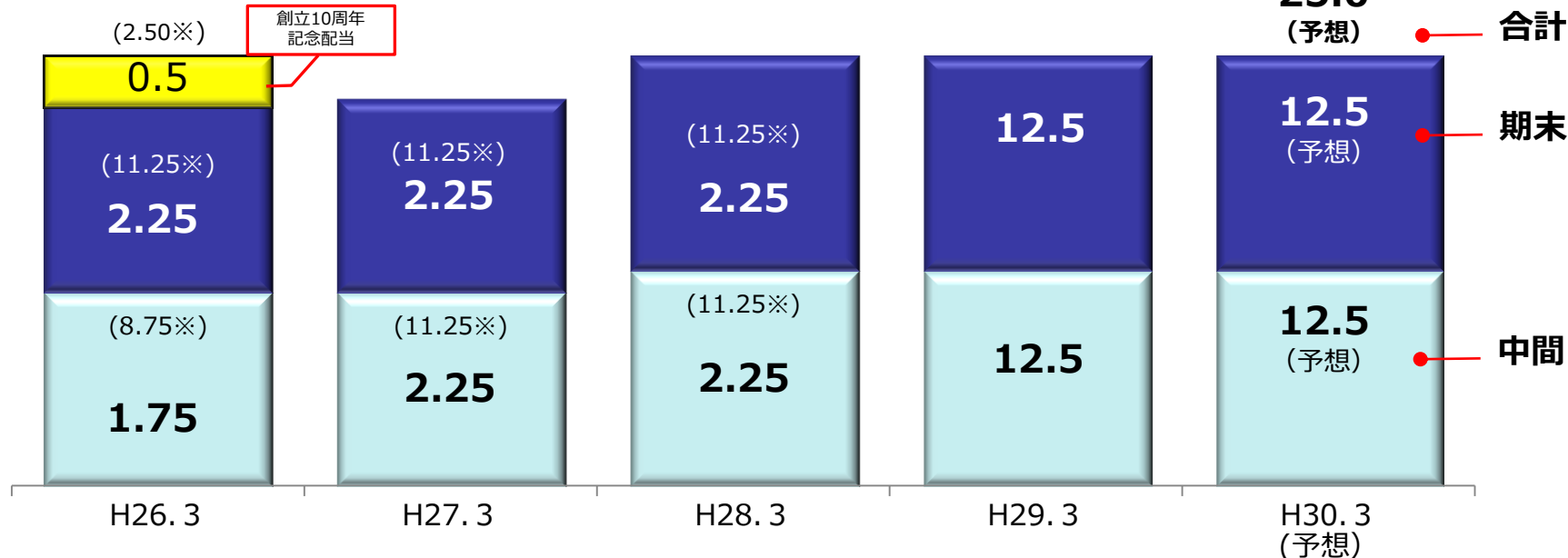
● 1株あたり配当金と連結配当性向の推移

連結配当性向



1株あたり配当金 (円)

■ 期末 ■ 中間



安定的な配当を継続

※平成27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。

今後の主な取り組みについて

1. 2018年度介護保険制度改正の内容について
2. シルバービジネスに対する当社の取り組み
3. その他の取り組み

1. 2018年度（平成30年度）介護保険制度改正の内容について

◆**介護保険法の改正内容** ※今年5月26日の参議院で承認可決、来年8月より実施

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

（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（現時点での概算）

➡**介護保険利用者約12万人（全体の3%）が対象となる見込みで、当社の事業への影響は軽微**

◆**法律以外の見直し事項（福祉用具貸与関係）**

※厚生労働省社会保障審議会の審議を経て来年10月施行予定

①国が全てのレンタル価格の**全国平均値**を公表

②レンタル業者に対して利用者にレンタルの全国平均価格と自社の価格の**両方を説明**することと、機能や価格の異なる**複数の商品を提示**（注）することを義務付ける

（注）複数商品の提示は来年4月施行

③レンタル価格の**上限を設定**（全国平均レンタル価格+1標準偏差（注））

（注）上位価格の約16%は給付対象外となる

➡**現時点で当社が設定しているレンタル価格で上限を超えているものはない**



今後の制度改正に備えて、次期介護保険事業計画がスタートする2021年4月までに介護保険に過度に依存しないビジネスモデルを確立させる

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

①リハテック直営店舗「リハテックショップ」の拡充

②認知症分野への取り組み強化

③介護の労力軽減と省力化に向けた商品の開発と拡販

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

①リハテック直営店舗「リハテックショップ」の拡充

②認知症分野への取り組み強化

③介護の労力軽減と省力化に向けた商品の開発と拡販

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

① リハテック直営店舗「リハテックショップ」の拡充

● 介護保険認定者の割合

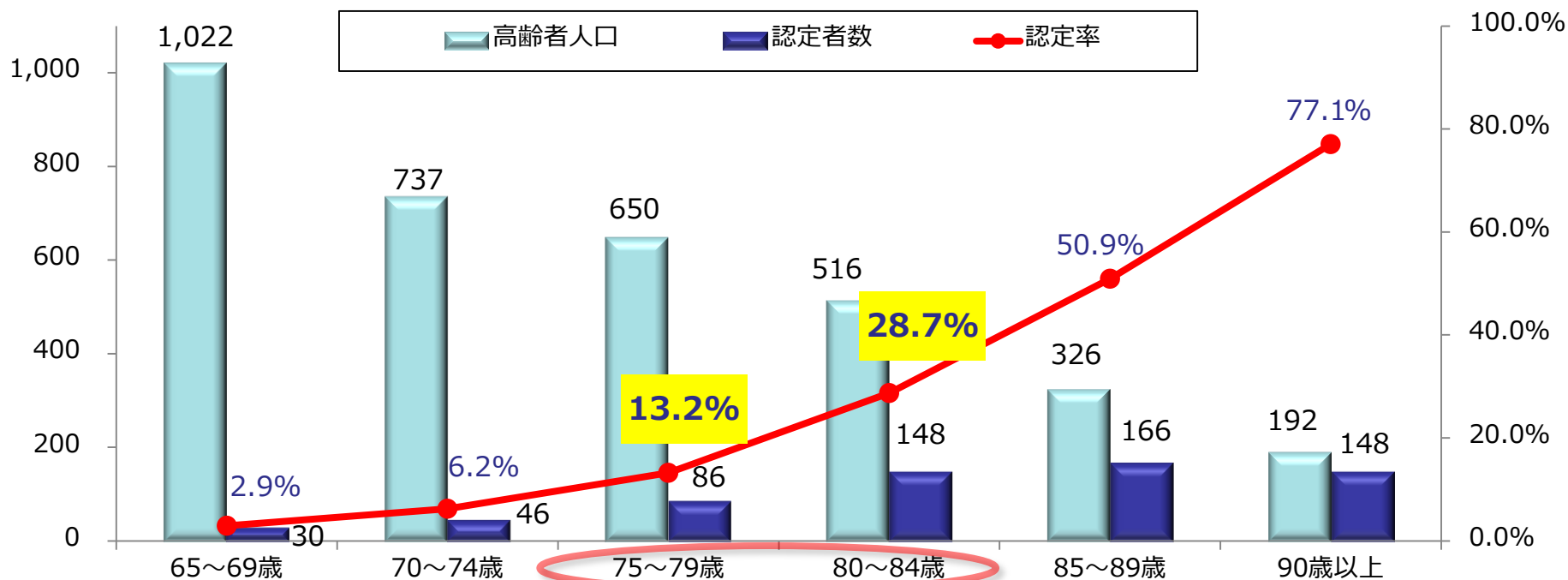
75～79歳では13.2%、80～84歳でも28.7%に過ぎない



多くの高齢者の方が介護保険に頼らずに暮らしています

【高齢者人口と要介護認定率】

(万人)



出典：高齢者人口；「人口推計（2016年（平成28年）10月1日現在 日本人人口）」（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（2016年（平成28年）10月審査分）」（厚生労働省）

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

① リハテック直営店舗「リハテックショップ」の拡充

リハテック
Reha tech ショップ



元気な高齢者の方に向けた商品・サービスを展開中

介護保険に依存しないシルバービジネス

2017年3月末現在

17店舗
(2016.3末より7店舗増)

2018年3月末目標

19店舗
(2店舗増)

次回介護保険制度改正までに

30店舗

認知度を向上させ、来店者数を増やして売上の拡大を目指す

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

① リハテック直営店舗「リハテックショップ」の拡充

アクティブシニアのための「ガイドブック」を今年4月10日に発刊
シニアライフをサポートする介護・福祉用具・リハテックショップを紹介



楽しく健康的なシニアライフを実現するヒントが詰まったガイドブックで、アクティブシニアの毎日のちょっと「困った」を解決するサポートグッズ情報を掲載。

- ① 「歩く、動く、おでかけする」
- ② 「聞く、見る、話す」
- ③ 「食べる」
- ④ 「入浴、排泄」
- ⑤ 「くつろぐ」
- ⑥ 「眠る」

の6つの生活シーンにあった最適なサポートグッズを、フランスベッドの「リハテック」ブランドの商品を中心に紹介しています。

また、「介護保険制度」や「症状別（脳血管障害、認知症、骨折）の福祉用具」など、将来のために備えておきたい情報をわかりやすく丁寧に解説しています。

全国の書店にて販売中。さらにリハテックショップ周辺の医療機関・施設等に配布し、ショップ認知度の向上を図る。

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

①リハテック直営店舗「リハテックショップ」の拡充

②認知症分野への取り組み強化

③介護の労力軽減と省力化に向けた商品の開発と拡販

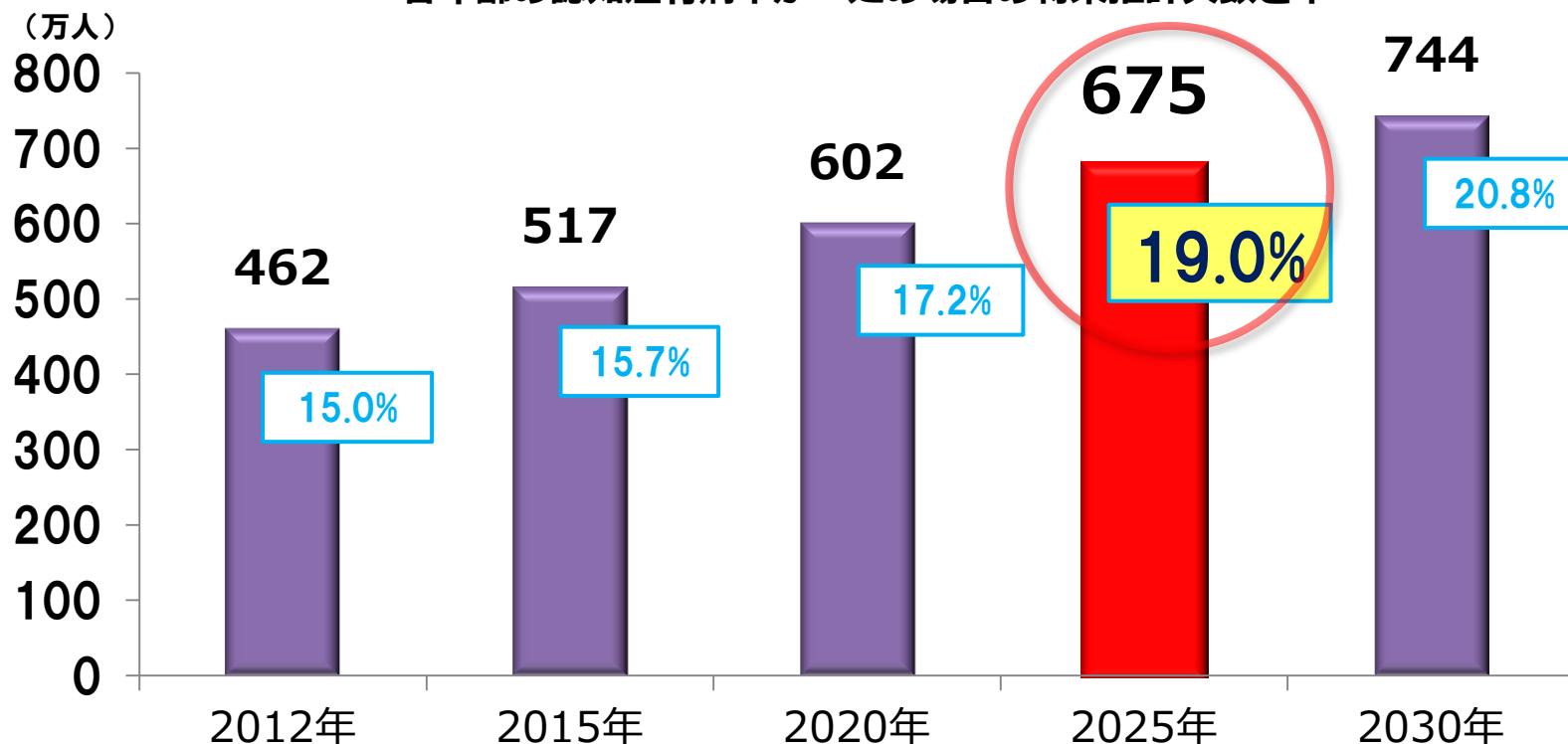
2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

② 認知症分野への取り組み強化

● 認知症有病者数推移

2025年には認知症の有病者数は**約700万人**
高齢者の約5人に1人（約19%）が認知症に

「日本における認知症の高齢者人口の将来推移に関する研究」による速報値
各年齢の認知症有病率が一定の場合の将来推計人数と率



出典：（厚生労働省）「認知症施策推進総合戦略（新オレンジプラン）の概要」（資料1）より抽出

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

② 認知症分野への取り組み強化

昨年（2016年）5月の発売から大評判の

前後安心車いす **転ばな** **イス**

テレビCM
オンエア中

リハテック
Reha tech

介護保険対象商品

体重が軽い方※にも対応しました！

（※目安として35kg以上）

車いすのブレーキのかけ忘れはありますか？



販売価格

178,000円（非課税）

介護
レンタル

利用者負担1割の場合
700円～/月

一般
レンタル

7,000円～/月



2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

② 認知症分野への取り組み強化

前後安心車いす **転ばなイス** が

「2016 日経優秀製品・サービス賞」
日経産業新聞賞 優秀賞を受賞



「転ばなイス」は、複雑な技術を用いることなく、利用者の悩みだった転倒を軽減する仕組みを実現できた点が評価され、日経産業新聞賞 優秀賞を受賞しました。

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

② 認知症分野への取り組み強化

能動的な行動を生み出すドールセラピー

「泣き笑いたあたん」 今年5月に発売開始

本物の赤ちゃんと同じような大きさ、表情、重さ、感触を追求したセラピー人形



従来製品に、「泣く、笑う」の機能を追加。
認知症の方に、更なる効果があるのでは
ないかと期待されています。

他の認知症対策商品と合わせて、
主に介護施設関係者に対して販促を図る

人形の「**感触のやさしさ**」によって呼び覚まされた「世話
する意欲」や「愛情の記憶」が能動的な行動を生み出し、
人とのコミュニケーションにつながっていきます。



販売価格 **14,800円** (税別)

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

② 認知症分野への取り組み強化

- 今年5月16日、「泣き笑いたあたん」の記者発表会を都内で実施



2001年に日本に最初にドールセラピーを導入し、初代「たあたん」の開発者でもある、日本ダイバージョナルセラピー協会の芹澤理事長が説明を行いました。



2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

② 認知症分野への取り組み強化

昼は高く、夜は低く
「超低床フローアーストック」



2013年
テレビCMでおなじみの
「超低床フローアーストック」発売
2017年3月キャスター付モデルを発売

睡眠支援の
用具



セラピー
の
用具

2017年5月
ドールセラピー
「泣き笑いたあたん」
発売

認知症対応

商品ジャンル

徘徊
感知機器



2015年
認知症外出通報システム「おでかけキャッチ」発売
2016年11月より個人賠償責任保険付帯サービスを開始

生活動作
支援システム



2016年
前後安心車いす
「転ばないす」発売

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

①リハテック直営店舗「リハテックショップ」の拡充

②認知症分野への取り組み強化

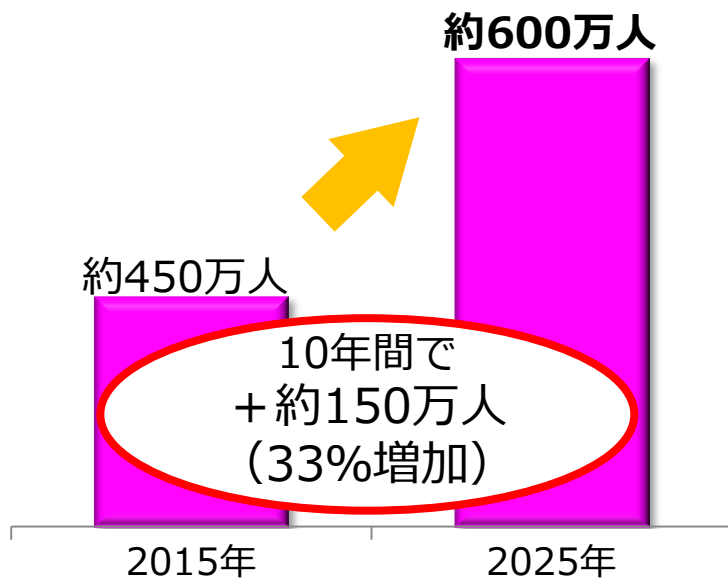
③介護の労力軽減と省力化に向けた商品の開発と拡販

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

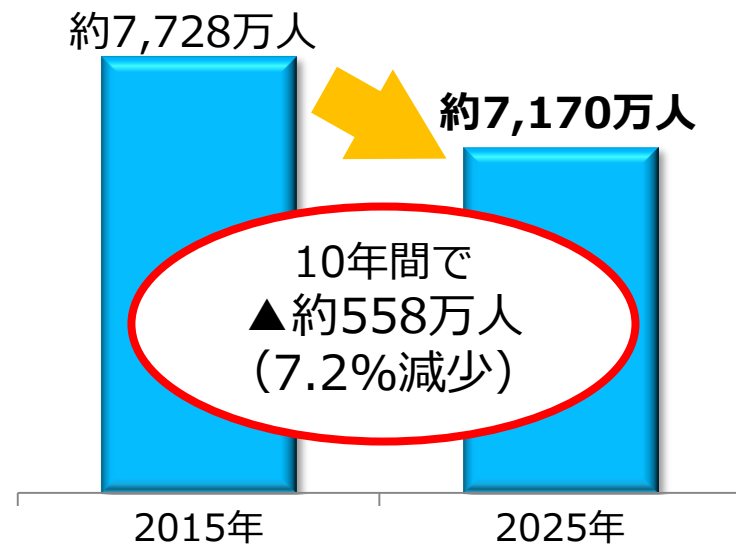
③ 介護の労力軽減と省力化に向けた商品の開発と拡販

施設等での介護人材の不足・在宅での老老介護の増加

● 要介護認定者数の見通し



● 介護の担い手 (現役世代)



(出典) 厚生労働省社会保障審議会介護保険部会 (第55回) 資料1「介護分野の最近の動向」より抜粋
 ※人口推計: 「日本の将来推計人口 (平成24年1月推計)」 (国立社会保障・人口問題研究所)
 (注) 性・年齢階級別認定率、年齢階級別施設利用率が現状 (平成26年) のまま変わらないとして推計。

(出典) 「日本の将来推計人口 (平成29年推計)」 (国立社会保障・人口問題研究所) ※出生数中位 (死亡中位) 推計

今後ますます深刻化

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

③ 介護の労力軽減と省力化に向けた商品の開発と拡販



2014年 座いす型
「リフトアップチェア 800」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



2011年
介助式電動車いす
「SP40」発売

これまでの
商品開発における
当社の取り組み



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

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

③介護の労力軽減と省力化に向けた商品の開発と拡販

病院施設向け、体動や動作を検知し通知する見守りロボット

「見守りケアシステムM-2」

ベッドが療養者の**状態と安全を見守り**、看護負担を軽減します。



商品特長

1. センサーが利用者の体動や動作を検知し、ナースステーションに通知
2. 選べる5つの通知モード
3. 直感的な操作ができる手元コントローラー

自動見守り
機能

一時停止
からの
自動復旧

簡単操作
設定

ベッド内蔵で
足元安全

リアルタイムにベッド利用者の状態を確認でき、行動特性を把握できるので、利用者の行動予測に繋がります。

施設向け：今年5月に発売開始

2. シルバービジネスに対する当社の取り組み

③ 介護の労力軽減と省力化に向けた商品の開発と拡販

介助者に代わり自動で体位変換を行い、
利用者の床ずれ予防と介助者の作業負担を大幅に軽減

新「自動寝返り支援ベッド」



介護施設運営者の悩み

1. 職員の腰痛が深刻
2. 高い離職率
3. 深刻な人手不足

介護従事者の悩み

1. 夜間の体位変換作業が大変
2. 作業が大変で腰痛になった
3. 身体的な負担のため離職

体位変換作業によるさまざまな負担

1. 体位変換作業は身体的負担大。
2. 夜間でも2時間おきに行い負担大。
3. 体位変換時の利用者負担大（起こされる）

これらの課題を解決

自動で体位変換を行ない、介護負担を軽減

- ・ 職員の腰痛対策
- ・ 離職防止
- ・ 夜間の人員削減など

介護従事者だけでなく介護施設運営者にも
大きなメリット

施設向け：今年5月に発売開始

在宅向けレンタル：年内開始予定

3. その他の取り組み

①eコマースへの対応

②高付加価値商品の開発

③トピックス

3. その他の取り組み

①eコマースへの対応

②高付加価値商品の開発

③トピックス

3. その他の取り組み

① eコマースへの対応

<インテリア業界の動向>

- ・大型ホームファッション店による寡占化が進む
- ・消費者は、家具販売店舗以外の、展示販売会のような**各種催事**や、**インターネット**での購入機会が増加
- ・**eコマース市場**の拡大が続く



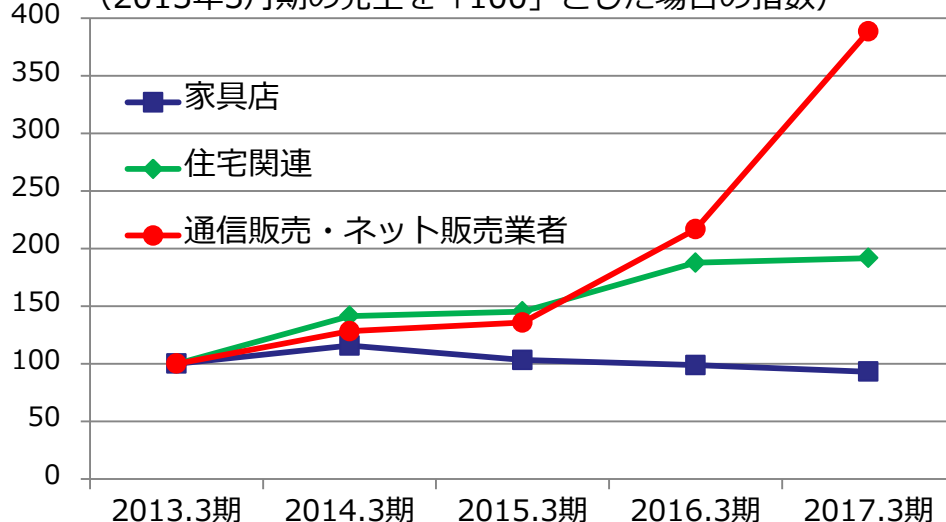
消費者の家具購入方法が変化

<当社の対応>

- ✓ **住宅関連事業者、量販店など、家具販売店以外の新規販路の開拓推進**
- ✓ **ネット集客による催事（展示会）販売強化**
自社ショールーム等を活用した展示販売会（販売業者との共催）の実施
- ✓ **ネット販売店との取引強化**
ネット販売業者や集客に強みを持つ販売業者、通信販売業者等との取引強化
- ✓ **ネット販売や通信販売に適した商品の開発**

● 当社グループの販売先別売上高の推移（変化率）

（2013年3月期の売上を「100」とした場合の指数）



※連結子会社のフランスベッド(株)単体の数値

3. その他の取り組み

① eコマースへの対応

配送しやすく、お手頃価格をコンセプトとした

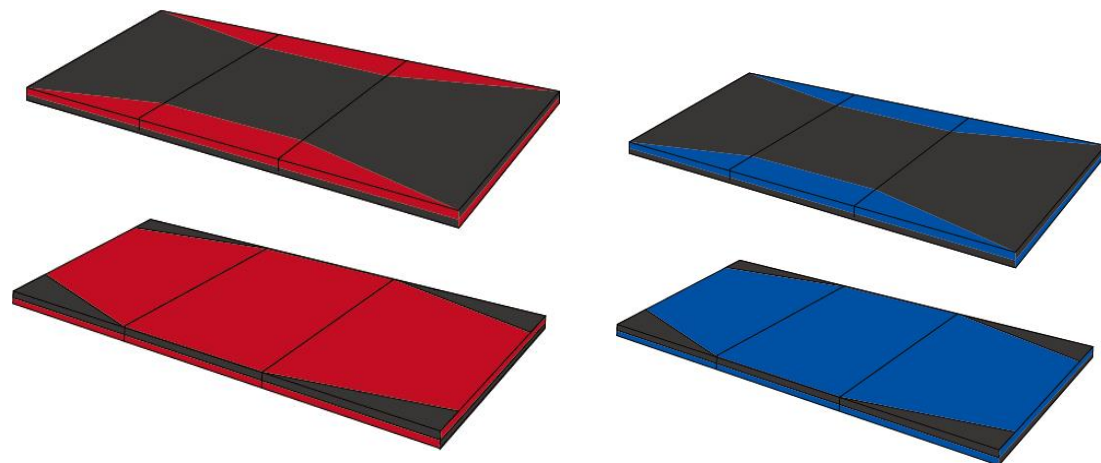
「通信販売向けマットレスの開発」

◇商品概要

スプリングマットレスで押入れなどに収納ができる「折りたたみ仕様」や
感触の異なる素材のノンスプリングマットレスシリーズなどを新たに開発。



折りたたみ仕様の
スプリングマットレス



感触の異なる素材の
ノンスプリングマットレスシリーズ

近日中に発売予定

3. その他の取り組み

① eコマースへの対応

いびきの専門家とのコラボから生まれた横向き寝用まくら

「Dr. スリープバンテージ」



◇商品概要

札幌東徳洲会病院

(循環器内科 いびき、無呼吸外来)

後平泰信医師監修のコラボまくら

いびきでお悩みの方へお勧めする
発売中の「スリープバンテージピロー」を
更にいびき対策用に特化

販売予定価格 **12,800円** (税別)

今年秋 発売予定

3. その他の取り組み

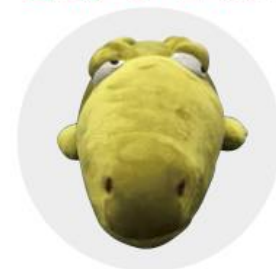
① eコマースへの対応

スリープバンテージシリーズ  Sleep Vantage
スリープバンテージ

「ブルブル抱きまくら」



背中突起が振動します



◇商品概要

かわいい動物の形（ワニとカモノハシ）をした縫いぐるみにバイブレーター（振動子）を背中に6個内蔵した抱き枕。

就寝前や疲れた時に、背中や腰の下に入れ、スイッチを入れるとブルブルと振動しリラックス。また、消臭機能付きの抱き枕としても使用可能。

販売予定価格 **8,800円**（税別）

今年秋 発売予定

3. その他の取り組み

①eコマースへの対応

②高付加価値商品の開発

③トピックス

3. その他の取り組み

②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

今年6月中に発売予定



6月よりTVCMもスタート

3. その他の取り組み

②高付加価値商品の開発

健康を考えたベッドユニットの開発

「逆流性食道炎患者向けベッドユニット」

◇商品概要

日本でも患者数が増加している逆流性食道炎を、少しでも和らげるためのベッドユニットを開発。

日本人の逆流性食道炎患者の推移は、1980年代はじめには人口の2%以下でしたが、1990年代に入って急増し、2000年以降には10%を超えているとされており、近年ではすでに20%近いとする報告もあり、欧米の発症率に近づいてきたと言えます。



(現在開発中)

3. その他の取り組み

①eコマースへの対応

②高付加価値商品の開発

③トピックス

3. その他の取り組み

③ トピックス

(ヨーロッパ最大の福祉・介護機器展)
ドイツREHACARE 2017
国際リハビリテーション・福祉・介護機器展に出展予定



2017年10月4日～7日まで、
ドイツ・デュッセルドルフ見本市会場
にて開催。
昨年に引き続き、今年も介護用品を
中心に出展予定。

日本の介護のホスピタリティに対して一定の評価を獲得



質疑応答

(問合せ先)

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

広報 I R 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