

# 平成30年3月期 第2四半期 決算説明会

平成29年12月1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30年3月期第2四半期業績報告**
- ◆ **平成30年3月期通期業績見通し**
- ◆ **今後の主な取り組みについて**

平成30年3月期  
第2四半期  
業績報告

# 1. 連結業績

単位：百万円

	H29・3期 2Q実績	H30・3期 2Q実績	前期比増減		H30・3期 2Q計画	計画 達成率
			増減額	増減率		
売上高	25,384	25,499	+115	+0.4%	26,000	98.1%
営業利益	1,069	1,172	+103	+9.6%	1,220	96.1%
経常利益	1,067	1,183	+116	+10.9%	1,170	101.1%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	585	751	+166	+28.3%	730	103.0%

■ 1株当たり四半期純利益 18.69円

## 2. セグメント別損益

単位:百万円	売上高				営業利益			
	H30・3期 2Q実績	前期比増減		計画 達成率	H30・3期 2Q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	<b>25,499</b>	+115	+0.4%	98.1%	<b>1,172</b>	+103	+9.6%	96.1%
メディカル サービス事業	<b>14,136</b>	+168	+1.2%	98.2%	<b>965</b>	+77	+8.7%	98.5%
インテリア健康 事業	<b>9,632</b>	▲51	▲0.5%	96.9%	<b>184</b>	+18	+10.9%	83.7%
その他	<b>1,731</b>	▲1	▲0.06%	104.9%	<b>9</b>	+11	-	90.0%
調整額	-	-	-	-	<b>13</b>	▲4	▲23.5%	130.0%

(単位：百万円)

### 3. メディカルサービス事業の概況

	H29・3期 2Q実績		H30・3期 2Q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	13,967	100%	<b>14,136</b>	100%	+168	+1.2%	98.2%
営業利益	887	6.3%	<b>965</b>	6.8%	+77	+8.7%	98.5%
介護関連 レンタル売上※	7,351	52.6%	<b>7,567</b>	53.5%	+215	+2.9%	-
病院施設向け 物件取引※	1,869	13.4%	<b>1,887</b>	13.4%	+18	+0.9%	-
その他※	4,749	34.0%	<b>4,683</b>	33.1%	▲66	▲1.3%	-

※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。

#### 【売上高増収要因】

- ・介護関連レンタルや病院施設向け物件取引などの増収効果によりセグメント全体では増収。

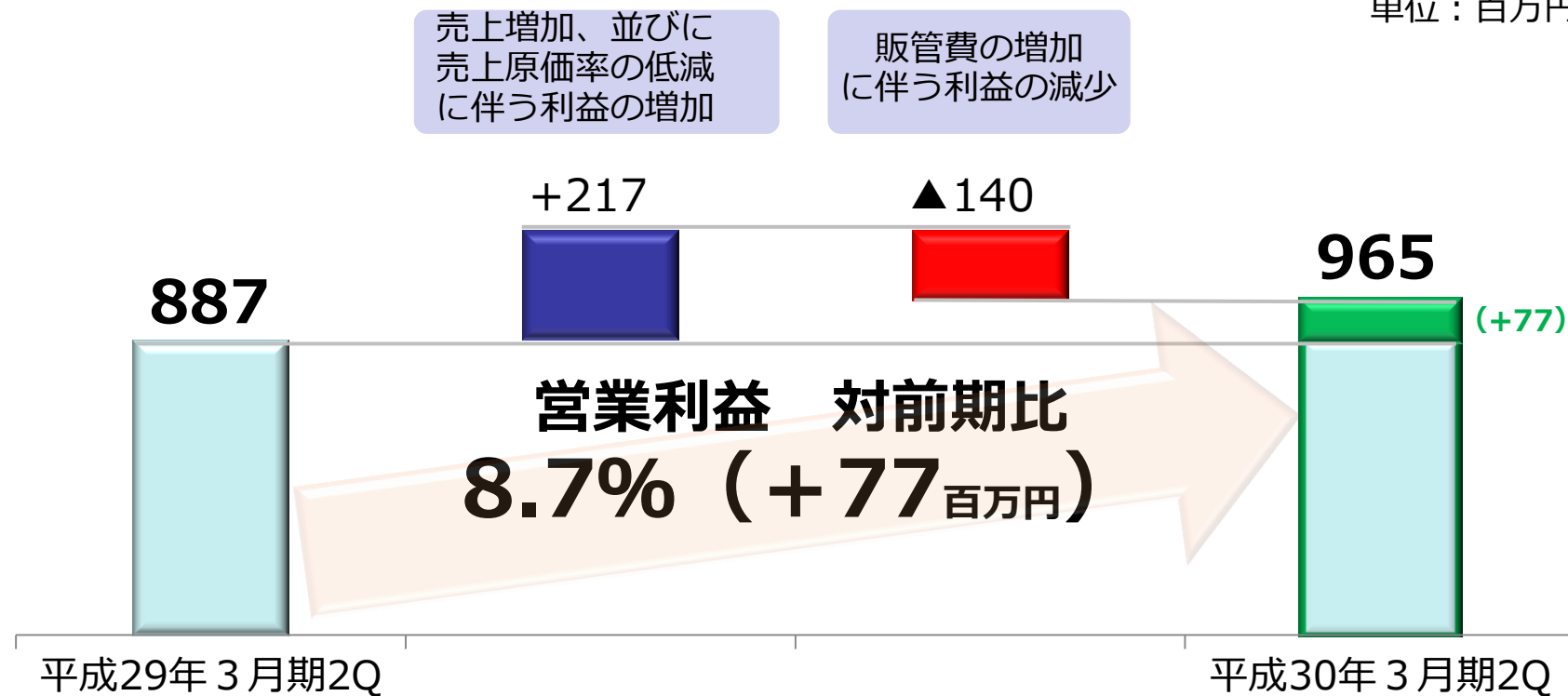
#### 【営業利益増益要因】

- ・販管費及び一般管理費は増加するも、増収効果と原価率の改善効果により増益。

## 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 営業利益増減要因

単位：百万円



#### <営業利益が増益となった主な要因は売上の増加と売上原価率の低減>

- ・ 売上が増加した主要因：介護関連レンタルや病院施設向け物件取引などの増加
- ・ 販管費が増加した主要因：新システム稼働に伴う減価償却費や保守料などの増加

## 5. インテリア健康事業の概況

(単位：百万円)

	H29・3期 2Q実績		H30・3期 2Q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	9,684	100%	9,632	100%	▲51	▲0.5%	96.9%
営業利益	166	1.7%	184	1.9%	+18	+10.9%	83.7%
ホテル向け売上※	745	-	878	-	+132	+17.8%	-

※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、ビジネスホテル等への法人向け販売は好調に推移。
- ・売上の約6割を占める家具販売店向け売上げが減少。

### 【営業利益増益要因】

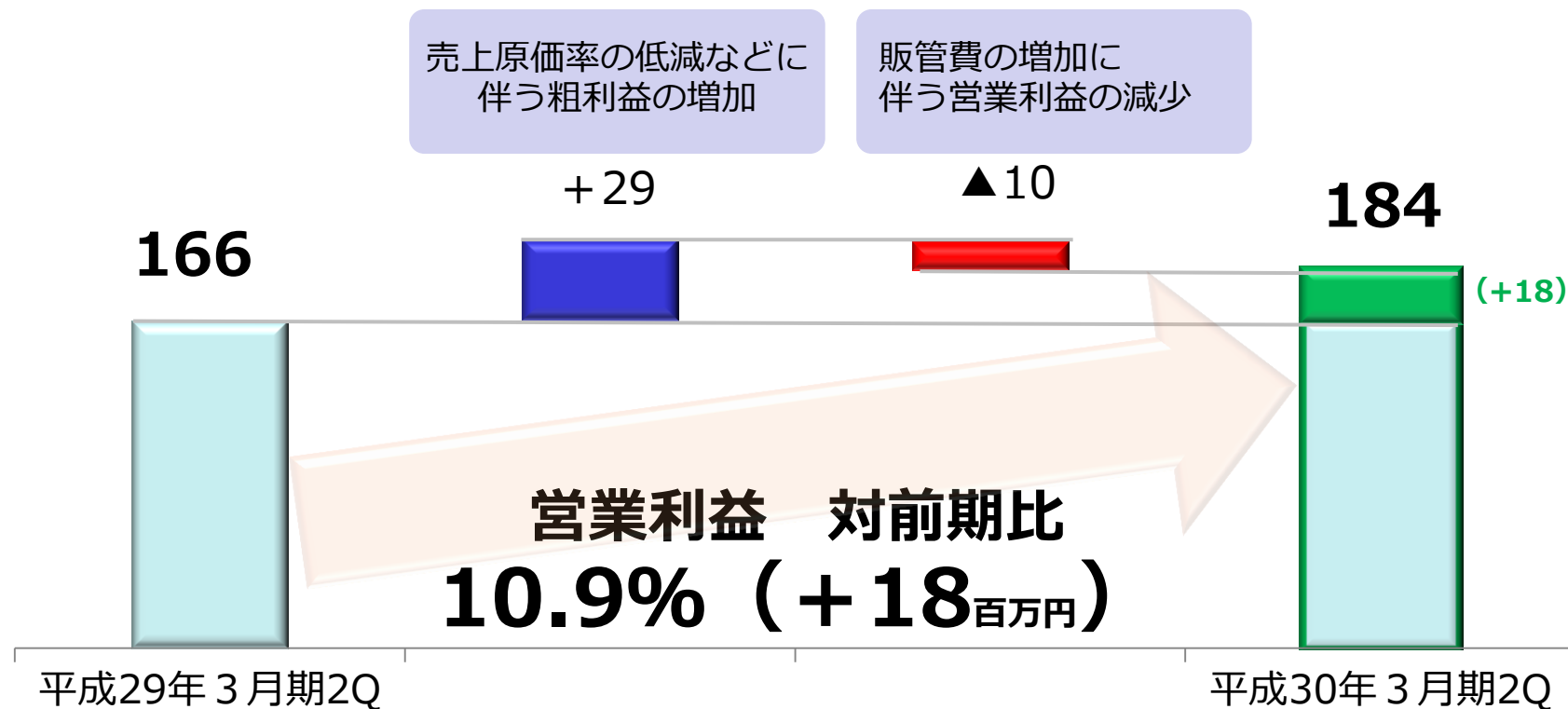
- ・内製品であるマットレスの売上が伸びたことなどにより粗利率が改善。



## 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 営業利益増減要因

単位：百万円



＜営業利益が増益となった主な要因は売上原価率の低減＞

- ・売上原価率低減の主要因：内製品であるマットレスの売上が伸びたことによる粗利率改善効果

## 7. 連結貸借対照表

( 単位 : 百万円 )

	前連結会計年度 ( H29.3.31 )	当第 2 四半期連結会計期間 ( H 29.9.30 )	増減額
流動資産	33,084	32,999	▲ 85
固定資産	29,347	29,318	▲ 28
繰延資産	23	49	26
資産合計	62,454	62,367	▲ 87
流動負債	15,442	16,792	1,349
固定負債	8,934	7,269	▲ 1,665
負債合計	24,377	24,061	▲ 315
株主資本	33,725	34,077	352
その他の包括利益累計額	4,352	4,228	▲ 124
純資産合計	38,077	38,305	228
負債純資産合計	62,454	62,367	▲ 87

**連結貸借対照表の状況 (連結総資産は前期末比87百万円減少し、62,367百万円)**

- ①資産の部 (▲87百万円)      ■流動資産 (▲85百万円)      ■固定資産 (▲28百万円)  
 ②負債の部 (▲315百万円)  
 ③純資産の部 (+228百万円)  
 ④自己資本比率 : 61.4% (+0.5pt)

## 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 四半期末残高
平成29年3月期 第2四半期	2,539	▲2,376	1,032	9,378	1,180	10,559
<b>平成30年3月期 第2四半期</b>	<b>3,322</b>	<b>▲1,858</b>	<b>▲776</b>	<b>13,648</b>	<b>685</b>	<b>14,334</b>
前年同期比較	+782	+517	▲1,809	+4,270	▲494	+3,775

### 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14,334百万円。対前期末比685百万円増加

#### ① 営業活動によるキャッシュ・フロー (3,322百万円の収入)

(収入) 税引前純利益 1,206百万円、減価償却費(非資金項目) 1,930百万円の計上、売上債権の回収883百万円など  
(支出) たな卸資産の取得 252百万円、仕入債務(ファクタリング未払金含む)の支払い 186百万円など

#### ② 投資活動によるキャッシュ・フロー (1,858百万円の支出)

(収入) 投資有価証券の売却 120百万円など  
(支出) 有形固定資産の取得 1,755百万円、無形固定資産(ソフトウェア)の取得 143百万円など

#### ③ 財務活動によるキャッシュ・フロー (776百万円の支出)

(収入) 社債の発行 1,464百万円、セール・アンド・リースバック 865百万円  
(支出) 借入金の返済 900百万円、社債の償還 800百万円、配当金の支払い 501百万円、リース債務の返済 905百万円など

# 平成30年3月期 通期業績見通し

## 9. 連結損益計画

### ●平成30年3月期 連結業績見通し

(百万円)

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

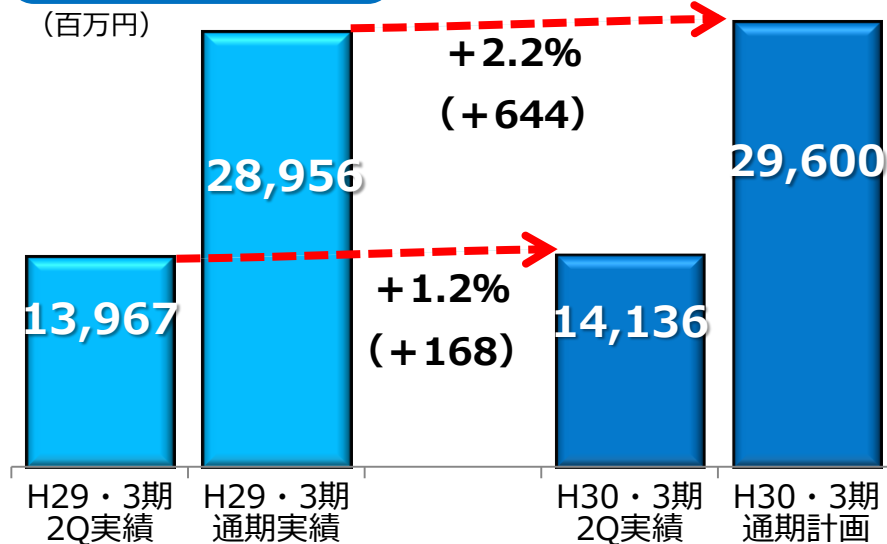
# 10. セグメント別損益計画

		H29・3期 実績 (H28・4~H29・3)	H30・3期 計画値 (H29・4~H30・3)	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	<b>29,600</b>	+644	+2.2%
	営業利益	2,021	<b>2,180</b>	+159	+7.8%
インテリア 健康事業	売上高	19,812	<b>20,150</b>	+338	+1.7%
	営業利益	283	<b>480</b>	+197	+69.6%
その他	売上高	3,357	<b>3,250</b>	▲107	▲3.1%
	営業利益	▲6	<b>20</b>	+26	—
調整額	売上高	—	—	—	—
	営業利益	27	<b>20</b>	▲7	▲25.9%
合 計	売上高	52,126	<b>53,000</b>	+874	+1.6%
	営業利益	2,326	<b>2,700</b>	+374	+16.0%

# 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



平成30年3月期 通期計画

**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

(上期からの施策の継続を中心に取り組む)

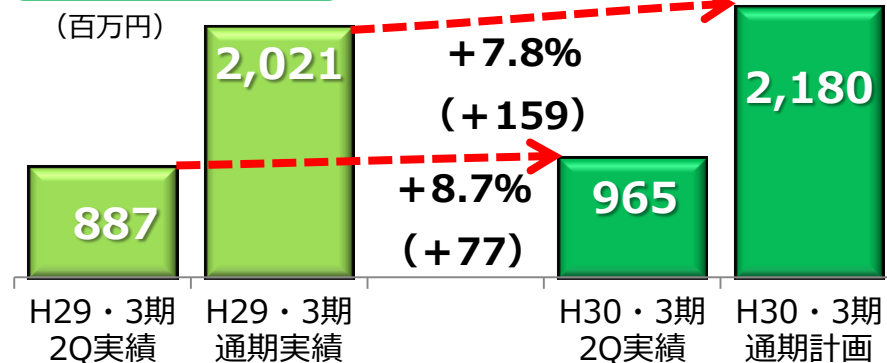
### ① 在宅における介護関連レンタルのシェア拡大

- ・ 営業人員の増員と営業所の増設
- ・ 代理店の獲得に向けた商品(エスポア等)の投入
- ・ 「自動寝返り支援ベッド」のレンタル開始  
(平成30年1月より)

### 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

- ・ 「見守りケアシステムM-2」や「自動寝返り支援ベッド」の拡販

## 営業利益

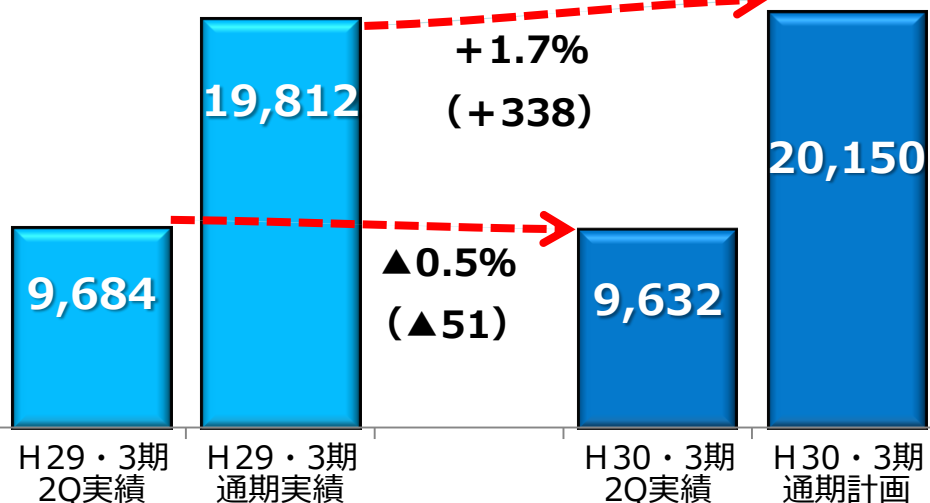




# 1 2. インテリア健康事業の見通しと主な取り組み

## 売上高

(百万円)



平成30年 3月期 通期計画

**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

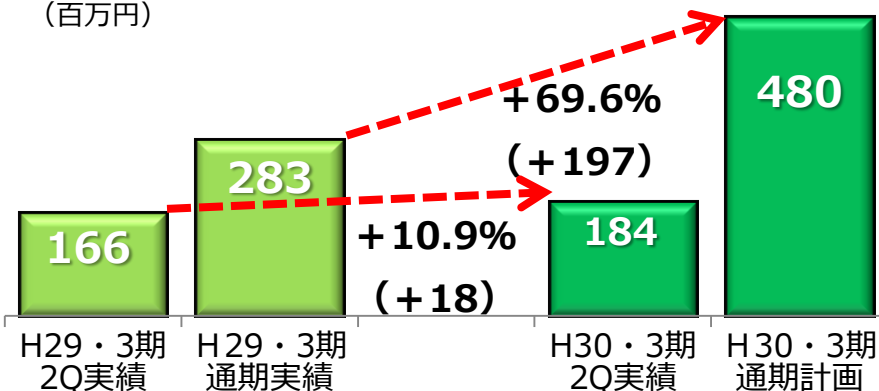
- ・ 受注生産対応商品の拡充
- ・ 高機能・高付加価値商品の開発と拡販 (各種電動ベッド、プロ・ウォールなど)
- ・ 需要の拡大が続くシティホテル等への営業強化

### ③ その他

- ・ 海外輸出事業の拡大

## 営業利益

(百万円)



# 13. 設備投資について

(単位：百万円)

		平成29年3月期 通期実績	平成30年3月期 2Q実績	平成30年3月期 下期計画	平成30年3月期 通期計画
設備 投資 額	レンタル資産	2,822	1,550	1,580	3,130
	工場生産・物流 設備	503	140	171	311
	ソフトウェアの 取得	1,359	198	149	347
	その他	124	51	140	191
	合計	4,809	1,940	2,040	3,981
減価償却費		3,730	1,930	1,981	3,912

## <主な設備投資実績および計画>

### 平成30年3月期 第2四半期実績

■ レンタル資産取得：1,550百万円（メディカルサービス事業）（前期比+137百万円）

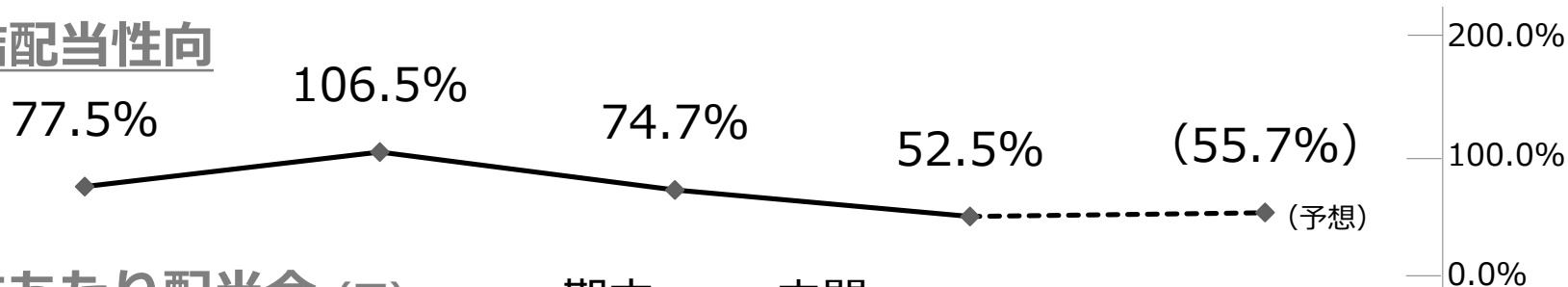
### 平成30年3月期 通期計画

■ レンタル資産取得：3,130百万円（メディカルサービス事業）（前期比+308百万円）

# 14. 配当について

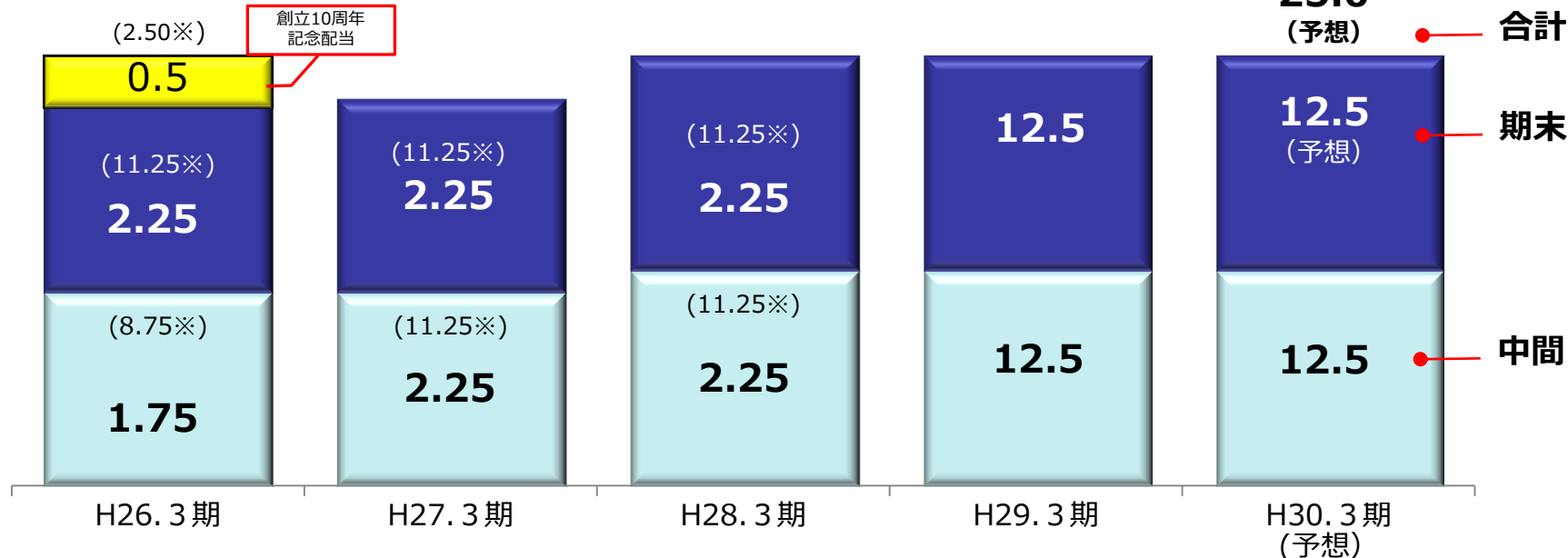
## ● 1株あたり配当金と連結配当性向の推移

### 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

## 当社グループの事業環境等について

I. メディカルサービス事業

II. インテリア健康事業

III. 海外展開

# 今後の主な取り組みについて

## 当社グループの事業環境等について

I. メディカルサービス事業

II. インテリア健康事業

III. 海外展開

# 当社グループの事業環境等について

事業	事業環境・課題		当社グループの対応
<p>メディカル サービス 事業</p>	<p style="writing-mode: vertical-rl; color: red; font-weight: bold;">日本国内の少子高齢化の進行 (共通)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①介護サービス需要の拡大</li> <li>②新規参入事業者の増加による競争激化</li> <li>③介護の担い手不足</li> <li>④介護保険財政の逼迫</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①介護関連レンタルのシェア拡大</li> <li>②営業員の増強、拠店の増設</li> <li>③在宅や施設での「労力軽減・省力化」商品の開発と拡販</li> <li>④M&amp;Aによる事業拡大</li> <li>⑤介護保険に過度に依存しない「リハテック」ブランド商品の売上拡大</li> </ul>
<p>インテリア 健康事業</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>①国内家具市場の縮小</li> <li>②消費者の購入先の変化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①家具店以外の販売ルートの開拓</li> <li>②eコマースに対する取り組み強化</li> <li>③高付加価値商品の開発と拡販</li> <li>④量（売上）から質（利益）への転換</li> <li>⑤海外輸出事業の拡大</li> </ul>
<p>その他</p>		<ul style="list-style-type: none"> <li>①国内市場の縮小 (中・長期的課題)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①海外展開の強化 (特にアジア地域)</li> </ul>

# 今後の主な取り組みについて

## 当社グループの事業環境等について

I. メディカルサービス事業

II. インテリア健康事業

III. 海外展開

はじめに...

## 2018年度(平成30年度)介護報酬改定の影響について

**貸与価格の上限設定等によって、**

- ・ 今後、レンタル価格は同一商品であれば毎年少しずつ下落。



- ・ 付加価値のある新商品を投入することにより、当社における福祉用具レンタル事業への影響は**限定的**



**次期（2021年度）報酬改定までの間、**

- ① 介護関連レンタルのシェア拡大
- ② 介護保険に過度に依存しないビジネスモデルの確立に注力



# 介護関連レンタルのシェア拡大に向けた取り組み

①代理店向けに一人納品可能で価格競争力が高い商品を投入

エスポア  
espoir

フレームの8分割化によって納品・配送時の  
労力軽減が図れる新しい電動介護ベッド

高層住宅も  
狭いエレベーターも大丈夫

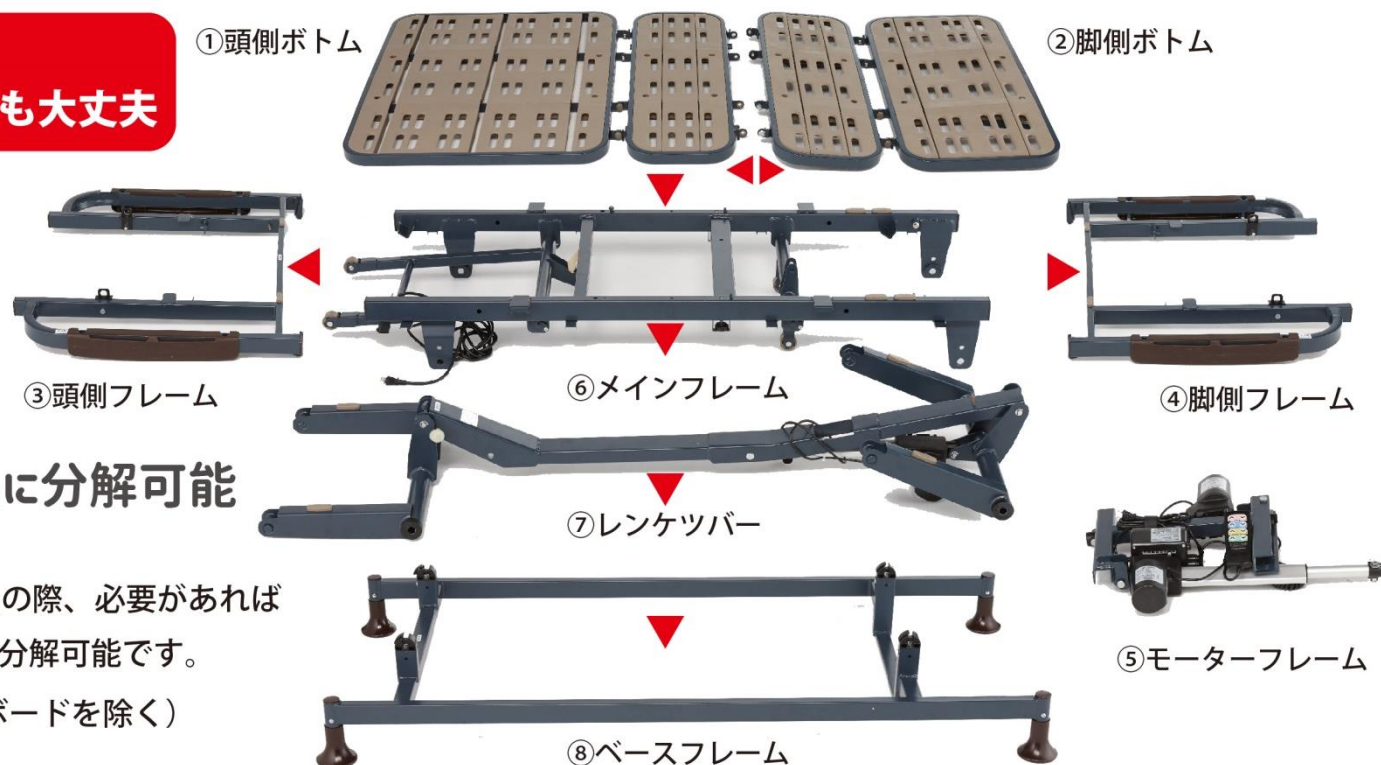
フレームが

8

つの部品に分解可能

高層マンション等に納品の際、必要があれば  
フレームが右の8部品に分解可能です。

(ヘッドボード・フットボードを除く)



# 介護関連レンタルのシェア拡大に向けた取り組み

②在宅での「老老介護」に対応した「自動寝返り支援ベッド」を投入予定

納品がラクな「分割タイプ」を新たに開発

労力軽減 自動寝返り支援ベッド

新登場 NEW

体位変換は  
ベッドに任せる  
時代です!



自動で体位変換を行えるので夜間の労力を軽減

- 施設からの声を反映し、誤嚥対策として背上げをしながら寝返りできる新構造
- 寝返り機能を利用してオムツやシーツ交換がラク
- 在宅における老老介護などの負担が軽減

# 今後の主な取り組みについて

## 当社グループの事業環境等について

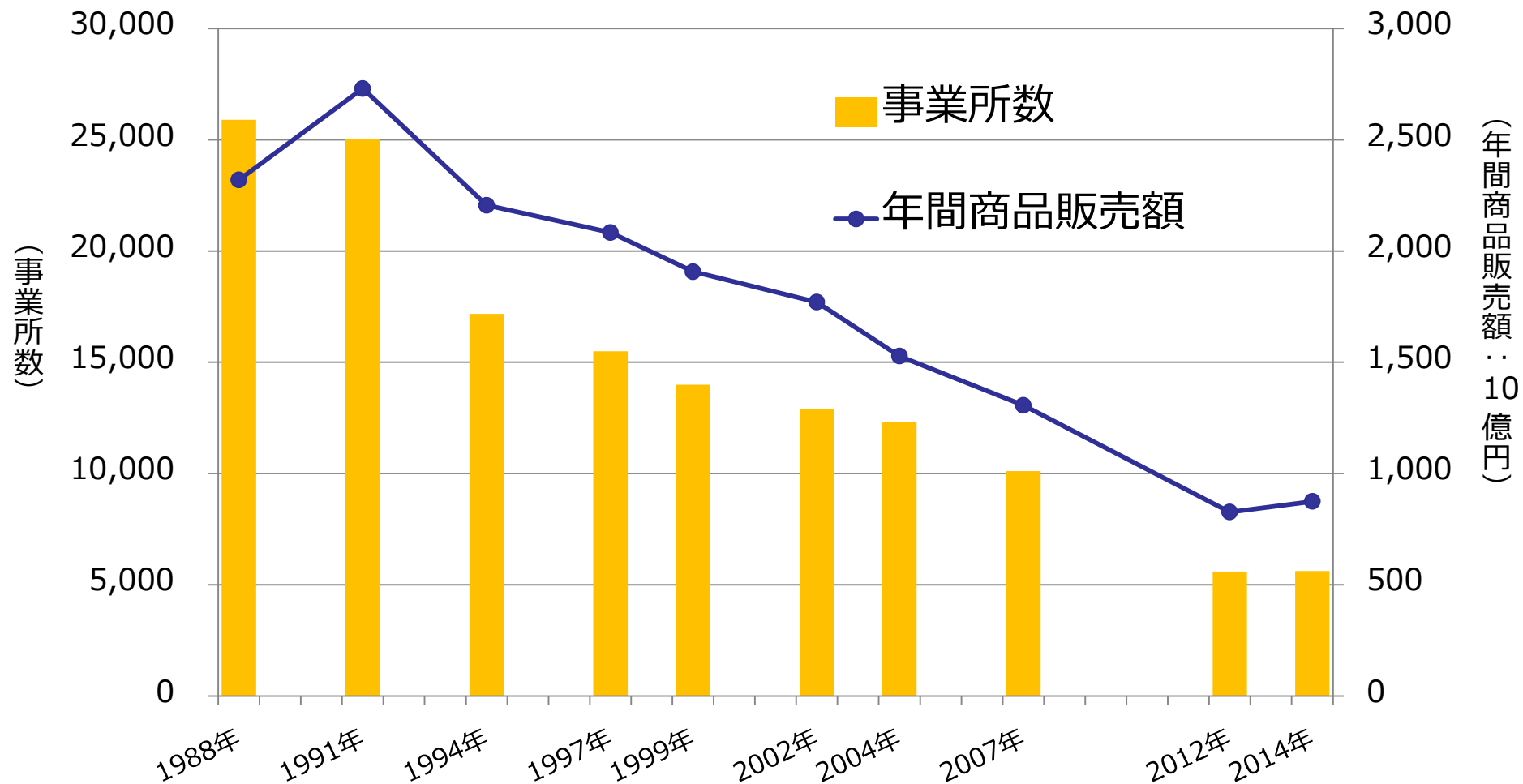
I. メディカルサービス事業

II. インテリア健康事業

III. 海外展開

# 家具小売業界の状況について

## ● 家具小売業事業所数と年間販売額の推移

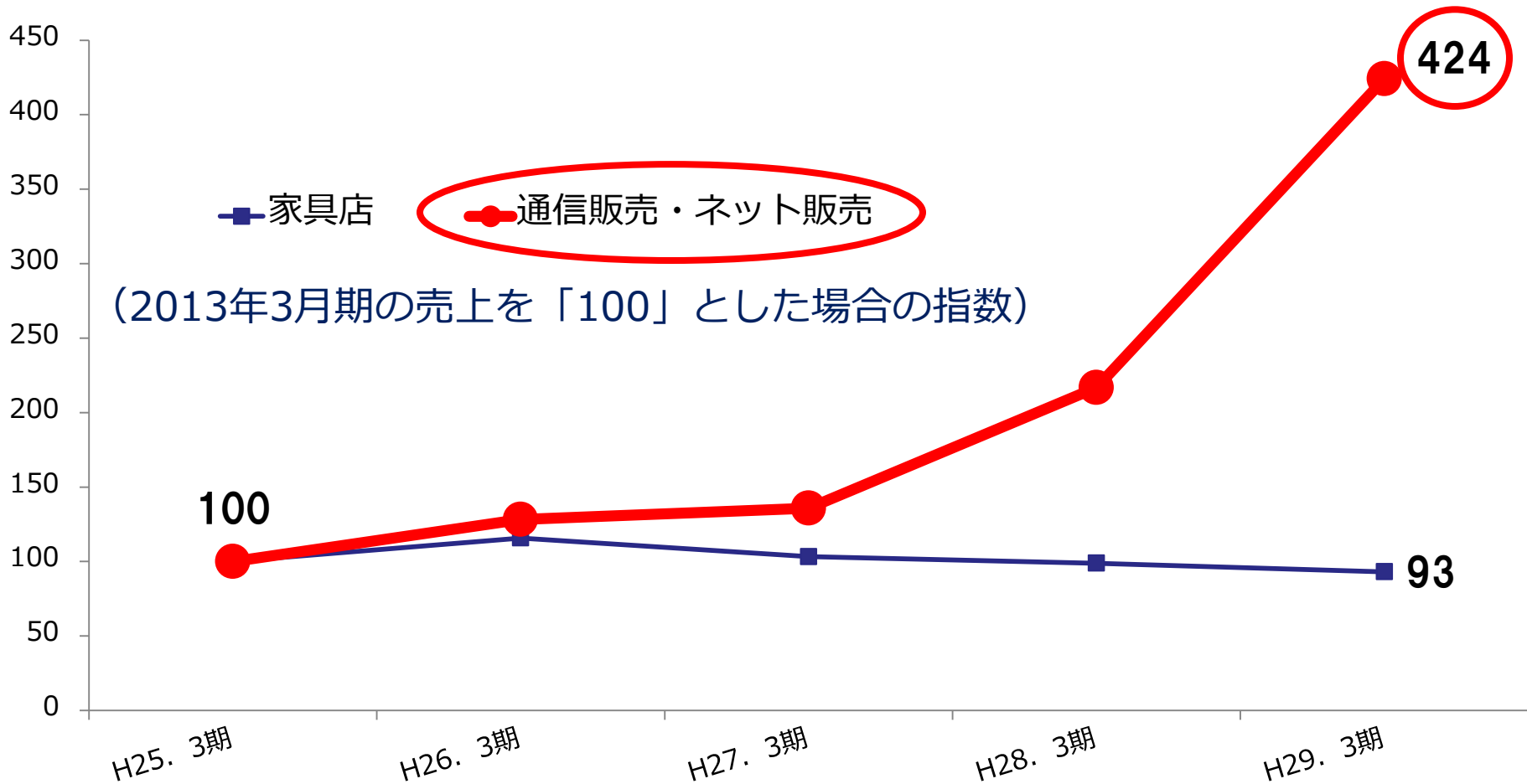


※出所：経済産業省、平成26年商業統計確報

**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の変化について

## ●当社グループの販売先別売上高の伸び率推移



※連結子会社のフランスベッド(株)単体の数値

**通販・ネット販売会社向け売上は4年間で約4倍に増加**

# インテリア業界の現状と当社グループの対応について

## ◆インテリア業界の現状

1. 現役世代人口・世帯数の減少による**国内家具市場の縮小**
2. 消費者の購買先の変化に伴う**家具店店舗での売上減少**と**インターネット販売の増加**



## ◆当社グループの対応

1. eコマースに対する取り組み強化
2. 健康や質の高い睡眠を求める人に向けた付加価値商品の開発と拡販
3. 受注生産方式の推進による在庫削減と減損リスクの軽減

# eコマースに対する取り組み強化について

## ◆販売政策

### (1) ネット集客等を利用した展示販売会の開催数を増やす

全国での展示販売会開催実績：

平成30年3月期上期実績：約**400回**※（対前年同期比**150%**）

〃 下期計画：約**360回**※（対前年同期比**140%**）

### (2) ネット販売とリアル店舗の役割の明確化

- ・低価格品をネット販売、通販会社などを通じて販売
- ・中高級品は家具販売店および自社ショールームを通じて販売

### (3) 現物確認の場としてショールームを増設

- ・高級高額品の展示露出促進
- ・ネット集客の展示会会場として活用

平成29年（2017年）3月末：11箇所

→ 2020年3月末目標：20箇所

※事業会社フランスベッド単体の数字

## ◆商品政策

### (1) ネット販売に適した低価格でコンパクトな商品の開発



# ネット販売に適した低価格でコンパクトな商品の開発

いびきの専門家とのコラボから生まれた横向き専用まくら

## 「Dr. スリープバンテージ」 Dr. Sleep Vantage



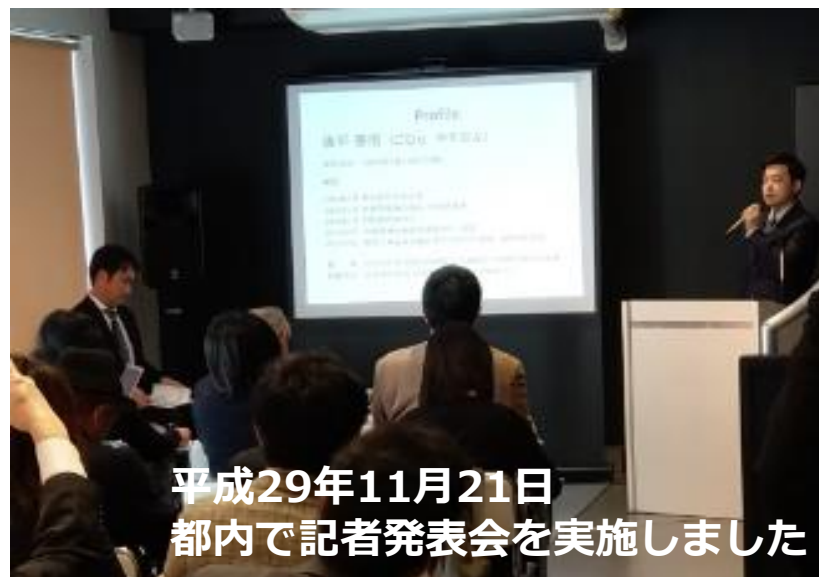
札幌東徳洲会病院  
(循環器内科 いびき、無呼吸外来)  
後平泰信医師監修のコラボまくら



後平泰信医師

平成29年12月1日(金)より  
ネット通販にて先行発売

販売価格 12,800円 (税別)



平成29年11月21日  
都内で記者発表会を実施しました



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の展開」

落ちにくい  
マットレスは、  
プロ・ウォール

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

プロ・ウォール入り プロ・ウォールなし

TVCM放映中!

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



# 今後の主な取り組みについて

## 当社グループの事業環境等について

I. メディカルサービス事業

II. インテリア健康事業

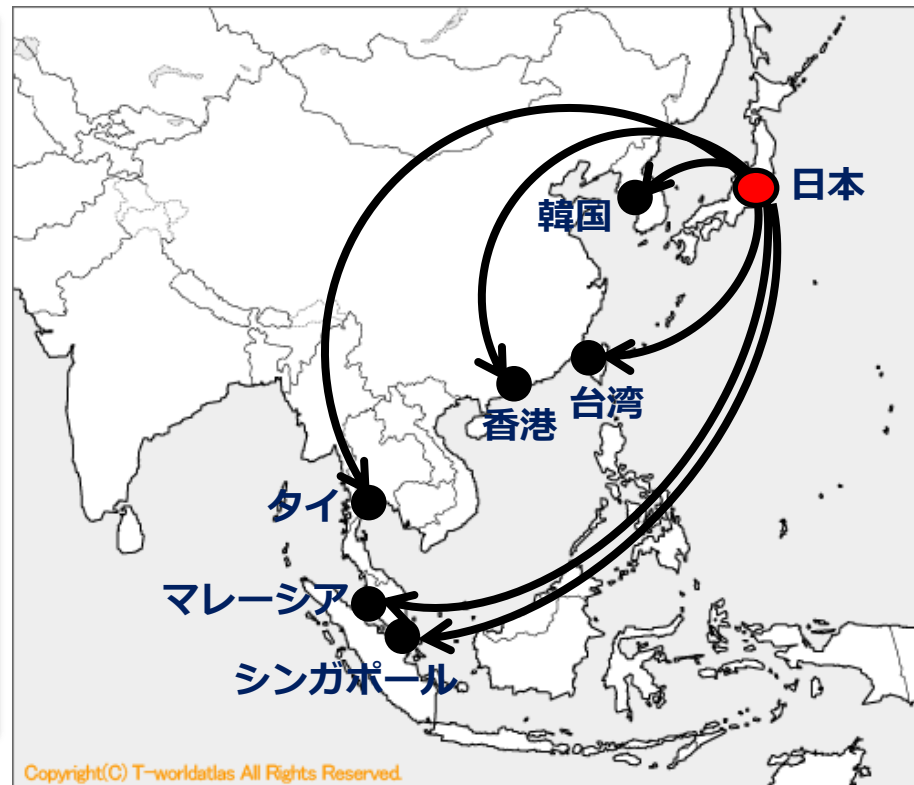
III. 海外展開

# アジア諸国への輸出を開始（主に日本からの輸出）

## 日本製の付加価値商品、介護用品などの輸出を開始

日本製品に対して引き合いの強いアジア諸国（韓国・台湾・マレーシアなど）に対して、高機能マットレスや健康機などの輸出を促進。

また、高齢化が深刻になり始めたアジア諸国（タイ・シンガポール香港など）において介護関連用品の販売を開始。





# 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IR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