

2018年3月期決算説明会 ならびに中期経営計画について

2018年5月30日



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

- ◆ **2018年3月期 業績報告**
- ◆ **2019年3月期 業績見通し**
- ◆ **中期経営計画について**

2018年3月期 業績報告

1. 連結業績

単位：百万円

	2017・3期 実績	2018・3期 計画	2018・3期 実績	前期比		計画 達成率
				増減額	増減率	
売上高	52,126	53,000	52,410	+284	+0.5%	98.9%
営業利益	2,326	2,700	2,606	+280	+12.0%	96.5%
経常利益	2,293	2,700	2,606	+312	+13.6%	96.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,931	1,800	1,806	▲124	▲6.4%	100.4%

■ 1株当たり当期純利益 44.88円

2. セグメント別損益

単位:百万円	売上高				営業利益			
	2018・3期 実績	前期比		計画 達成率	2018・3期 実績	前期比		計画 達成率
		増減額	増減率			増減額	増減率	
連結計	52,410	+284	+0.5%	98.9%	2,606	+280	+12.0%	96.5%
メディカル サービス事業	29,484	+527	+1.8%	99.6%	2,235	+214	+10.5%	102.6%
インテリア健康 事業	19,507	▲305	▲1.5%	96.8%	314	+31	+11.1%	65.6%
その他	3,419	+62	+1.8%	105.2%	23	+30	-	118.2%
調整額	-	-	-	-	32	+4	+17.0%	161.8%

3. メディカルサービス事業の概況

(単位：百万円)

	2017・3期 実績		2018・3期 実績		前期比		計画 達成率
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	
売上高	28,956	100%	29,484	100%	+527	+1.8%	99.6%
営業利益	2,021	6.9%	2,235	7.5%	+214	+10.5%	102.6%
介護関連 レンタル売上※	14,780	51.0%	15,278	51.8%	+498	+3.4%	-
病院施設向け 物件取引※	4,777	16.5%	4,821	16.4%	+44	+0.9%	-
その他※	9,404	32.4%	9,390	31.8%	▲15	▲0.2%	-

※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】

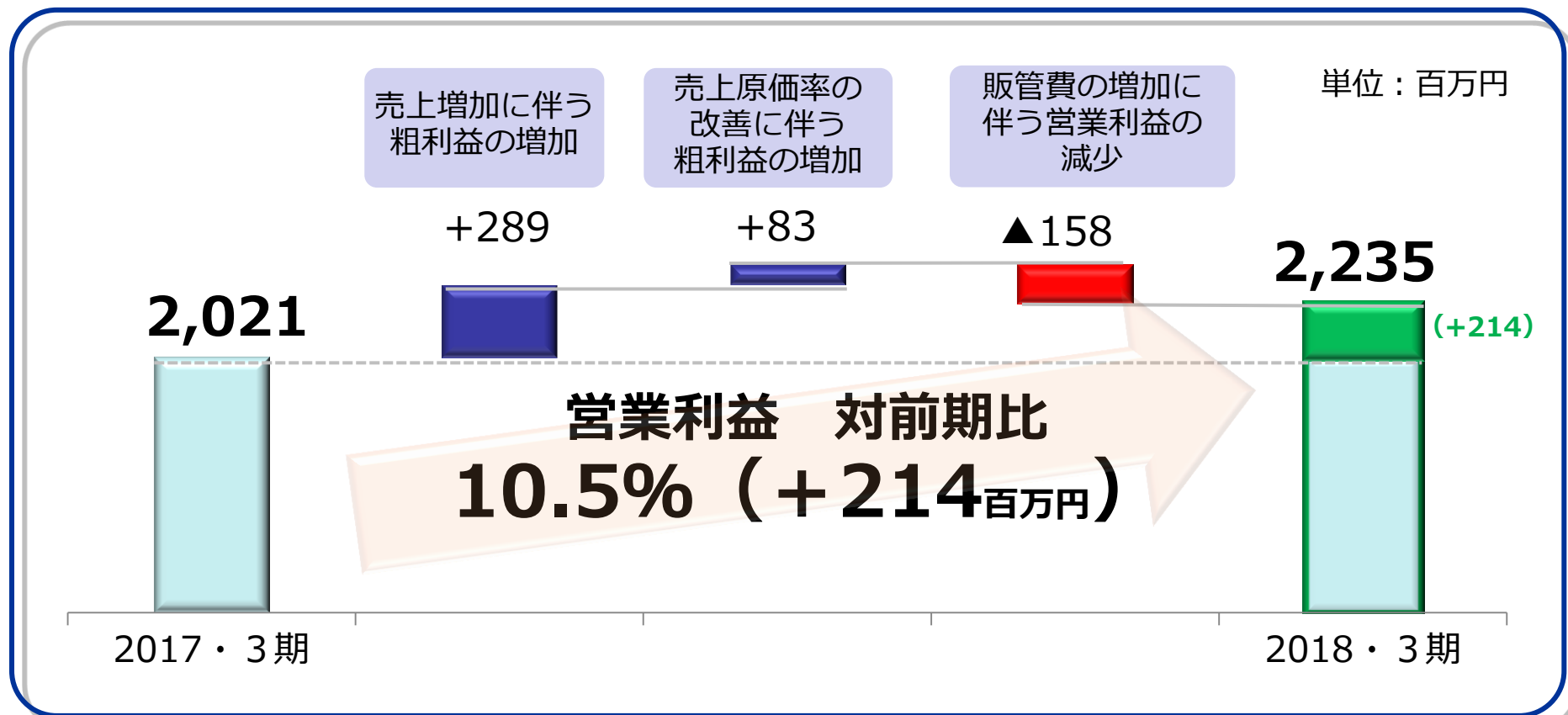
- ・介護関連レンタルや販売、病院施設向け物件取引などが好調に推移した結果、セグメント全体では増収。

【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



<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改善>

- ・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：人件費などの増加

5. インテリア健康事業の概況

(単位：百万円)

	2017・3期 実績		2018・3期 実績		前期比		計画 達成率
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率	
売上高	19,812	100%	19,507	100%	▲305	▲1.5%	96.8%
営業利益	283	1.4%	314	1.6%	+31	+11.1%	65.6%
ホテル向け売上※	1,719	-	1,893	-	+174	+11.0%	-

※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り上げが減少。

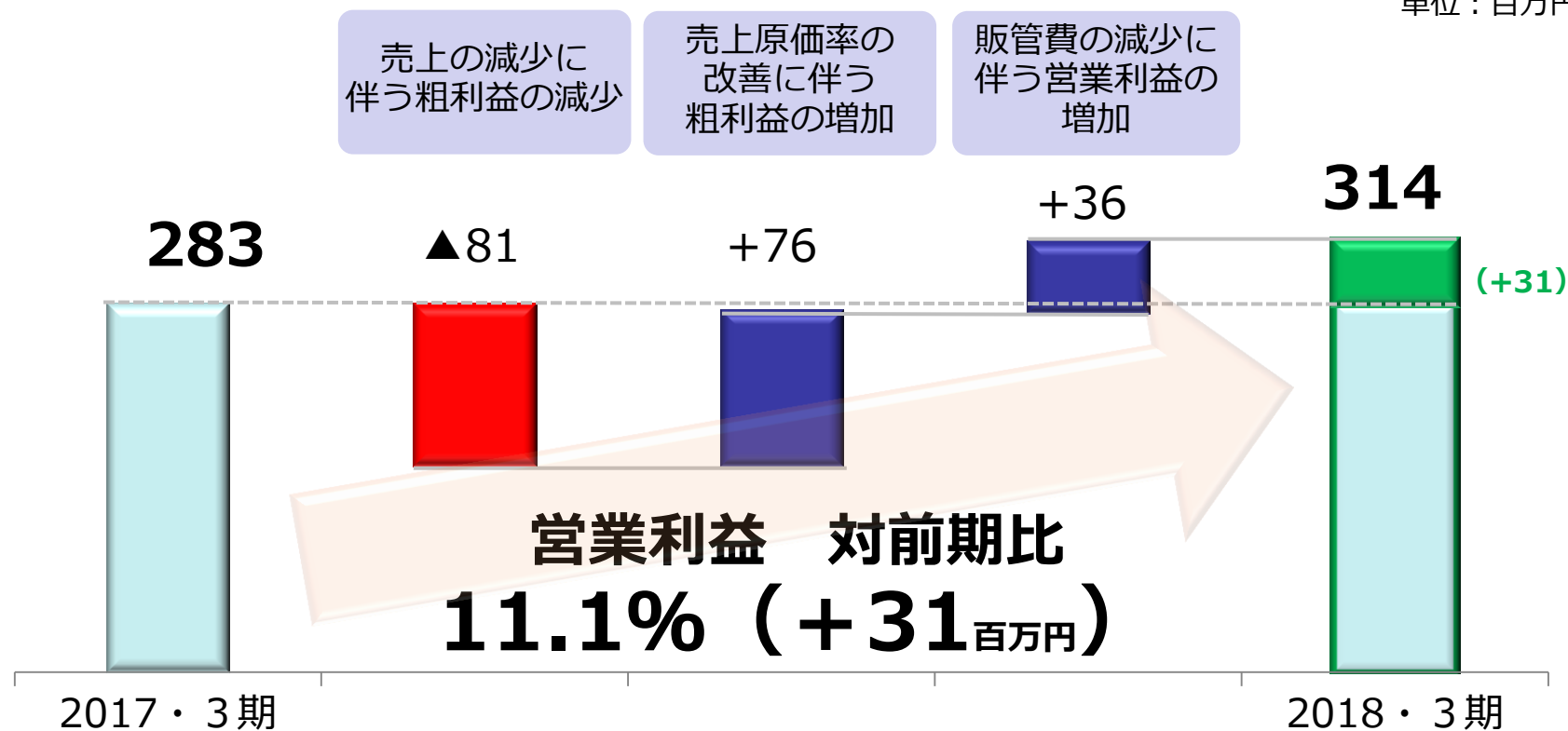
【営業利益増益要因】

- ・中・高価格帯のマットレスの売上が伸びたことなどにより売上原価率が改善。
- ・販管費も減少。

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改善と販管費の減少>

- ・売上原価率改善の主要因：中・高価格帯のマットレスの売上が伸びたことによる売上原価率改善効果
- ・販管費減少の主要因：子会社における退職給付に係る未認識数理差異償却費など

7. 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2017.3期末	2018.3期末	前期末比 増減額
流動資産	33,084	33,331	247
固定資産	29,347	32,343	2,996
繰延資産	23	38	15
資産合計	62,454	65,713	3,258
流動負債	15,442	17,346	1,904
固定負債	8,934	7,482	▲ 1,451
負債合計	24,377	24,829	452
株主資本	33,725	34,628	903
その他の包括利益累計額	4,352	6,255	1,903
純資産合計	38,077	40,884	2,806
負債純資産合計	62,454	65,713	3,258

連結貸借対照表の状況 (連結総資産は前期末比3,258百万円増加し、65,713百万円)

①資産の部 (+3,258百万円) ■流動資産 (+247百万円) ■固定資産 (+2,996百万円)

②負債の部 (+452百万円)

③純資産の部 (+2,806百万円)

④自己資本比率：62.2% (+1.2pt)

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
2017・3期	8,373	▲4,004	▲98	9,378	4,270	13,648
2018・3期	4,674	▲3,582	▲1,487	13,648	▲394	13,254
前年同期比較	▲3,699	+422	▲1,389	+4,270	+4,664	▲394

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13,254百万円。対前期末比394百万円減少。

① 営業活動によるキャッシュ・フロー (4,674百万円の収入)

- (収入) 税引前純利益 2,791百万円、減価償却費(非資金項目) 3,886百万円の計上など
 (支出) たな卸資産の取得 395百万円、仕入債務(ファクタリング未払金含む)の支払い 644百万円など

② 投資活動によるキャッシュ・フロー (3,582百万円の支出)

- (収入) 投資有価証券の売却 289百万円 など
 (支出) 有形固定資産の取得 3,598百万円、無形固定資産(ソフトウェア)の取得 291百万円 など

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー (1,487百万円の支出)

- (収入) 社債の発行 1,464百万円、セール・アンド・リースバック 1,898百万円
 (支出) 長期借入金の返済 1,200百万円、社債の償還 800百万円、配当金の支払い 1,003百万円、リース債務の返済 1,845百万円など

2019年3月期 業績見通し

1. 連結損益計画

● 2019年3月期 連結業績予想

(百万円)

	2018・3期 実績 (2017・4~2018・3)	2019・3期 計画値 (2018・4~2019・3)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	52,410	53,000	+589	+1.1%
営業利益	2,606	2,800	+193	+7.4%
経常利益	2,606	2,730	+123	+4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,806	1,700	▲106	▲5.8%
1株当たり 当期純利益(円)	44.88	42.21	—	—

(百万円)

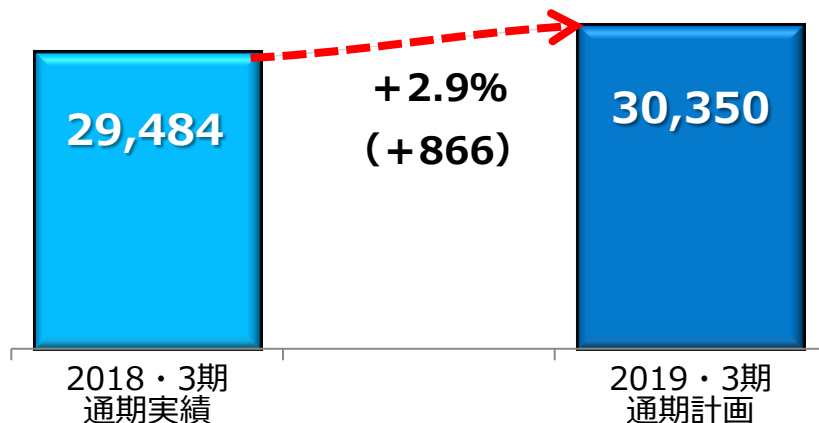
2. セグメント別損益計画

		2018・3期 実績 (2017・4~2018・3)	2019・3期 計画値 (2018・4~2019・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	29,484	30,350	+866	+2.9%
	営業利益	2,235	2,360	+125	+5.6%
インテリア 健康事業	売上高	19,507	19,350	▲157	▲0.8%
	営業利益	314	400	+86	+27.4%
その他	売上高	3,419	3,300	▲119	▲3.5%
	営業利益	23	10	▲13	—
調整額	売上高	—	—	—	—
	営業利益	32	30	▲2	▲6.2%
合 計	売上高	52,410	53,000	+590	+1.1%
	営業利益	2,606	2,800	+194	+7.4%

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

(百万円)



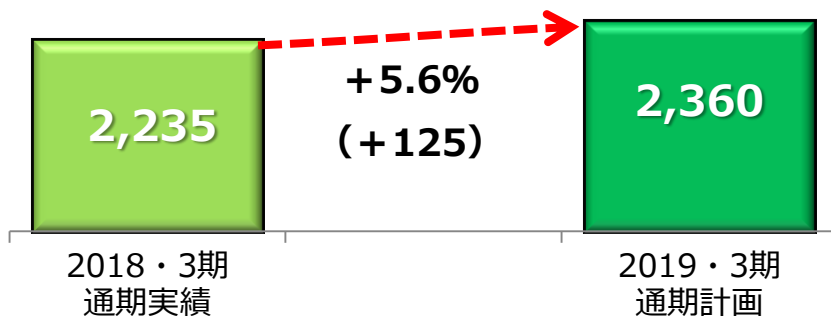
【2019年3月期 通期計画】

売上高 : 30,350百万円
(前期比2.9%増)

営業利益 : 2,360百万円
(前期比5.6%増)

営業利益

(百万円)



主な施策

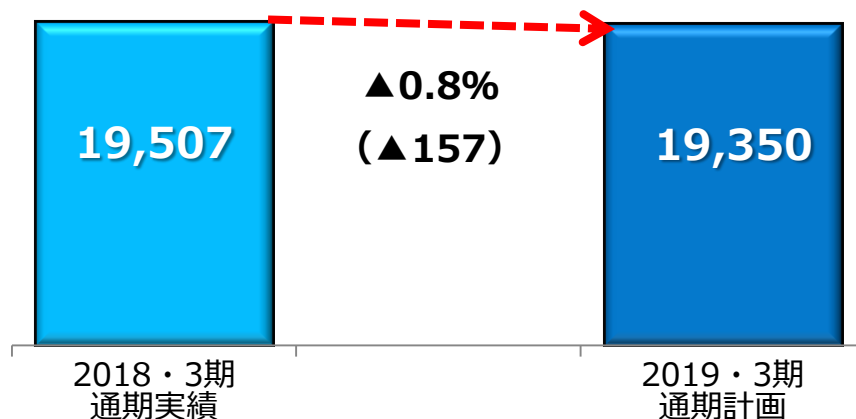


成長分野への経営資源の集中

4. 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)



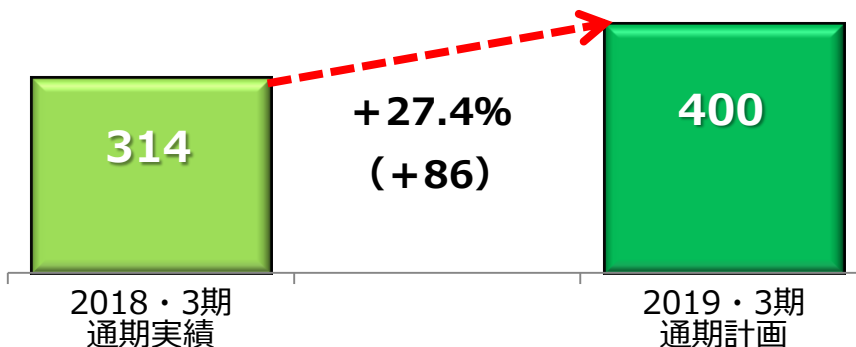
【2019年3月期 通期計画】

売上高：19,350百万円
(前期比0.8%減)

営業利益：400百万円
(前期比27.4%増)

営業利益

(百万円)



主な施策



国内家具市場の成熟化に対応し、収益性の改善を目指す

5. 設備投資について

(単位：百万円)

		2017・3期 通期実績	2018・3期 通期実績	2019・3期 通期計画
設 備 投 資 額	レンタル資産	2,822	3,155	3,500
	工場生産・物流設備	503	352	400
	ソフトウェアの取得	1,359	298	100
	その他	124	92	100
	合 計	4,809	3,898	4,100
減価償却費		3,730	3,886	4,100

<主な設備投資実績および計画>

2018年3月期 通期実績

■ レンタル資産取得：3,155百万円（メディカルサービス事業）（前期比+333百万円）

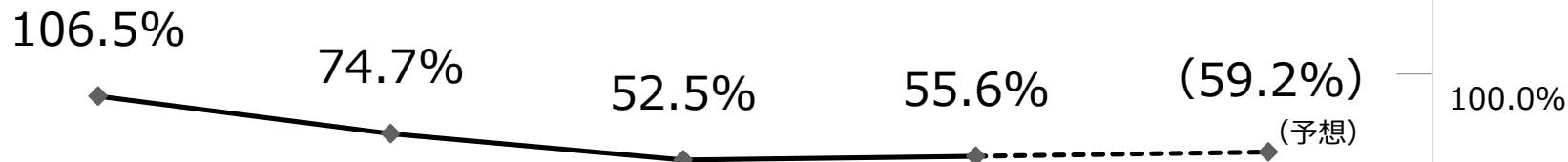
2019年3月期 通期計画

■ レンタル資産取得：3,500百万円（メディカルサービス事業）（前期比+345百万円）

6. 配当について

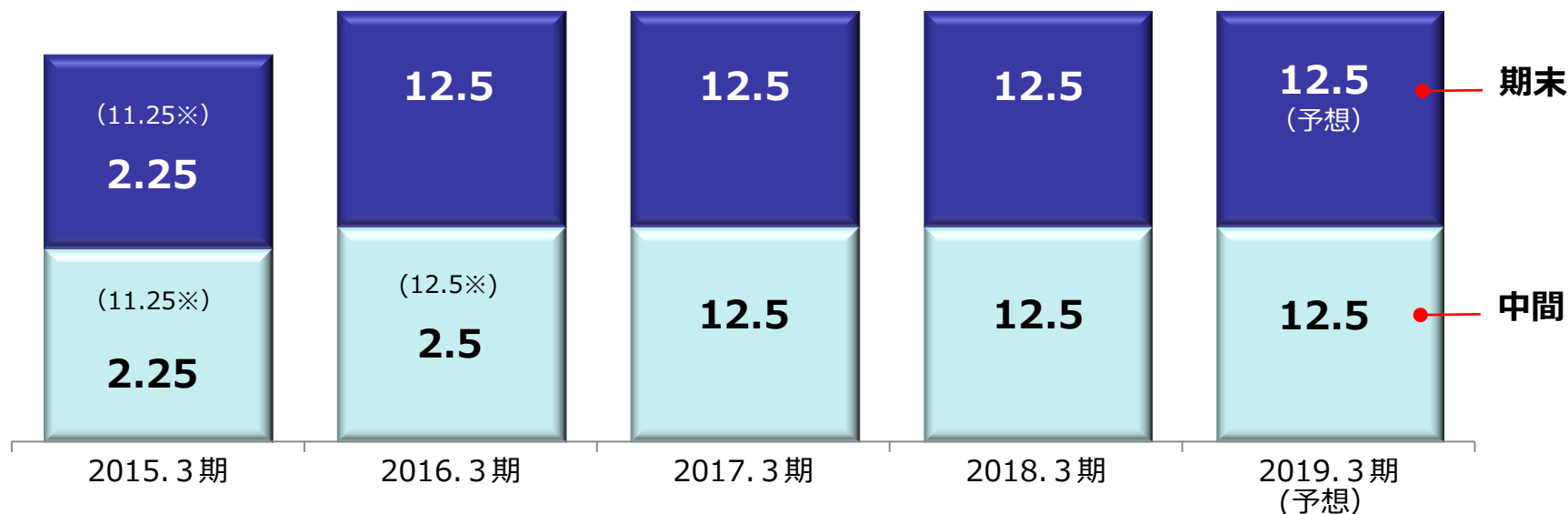
● 1株あたり配当金と連結配当性向の推移

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

※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。

中期経営計画 (2019年3月期～2021年3月期)

前中期経営計画の振り返り

1. 前中期経営計画最終年度目標、ならびに業績概況（連結）

連結概況

(単位：百万円)	2018・3期 計画値 (前中期経営計画最終年度)	2018・3期 実績	計画達成率
売上高	57,800	52,410	90.7%
営業利益	3,450	2,606	75.5%
経常利益	3,400	2,606	76.6%
当期純利益	2,000	1,806	90.3%
ROE	5.1%	4.5%	—

2. 前中期経営計画最終年度目標、ならびに業績概況（セグメント別）

セグメント別損益概況

(単位：百万円)		2018・3期 計画値 (前中期経営計画最終年度)	2018・3期 実績	計画達成率
メディカル サービス事業	売上高	32,850	29,484	89.7%
	営業利益	2,950	2,235	75.7%
インテリア 健康事業	売上高	21,200	19,507	92.0%
	営業利益	440	314	71.3%
その他	売上高	3,750	3,419	91.1%
	営業利益	40	23	57.5%
調整額	売上高	—	—	—
	営業利益	20	32	160.0%
連結合計	売上高	57,800	52,410	90.7%
	営業利益	3,450	2,606	75.5%

新中期経営計画

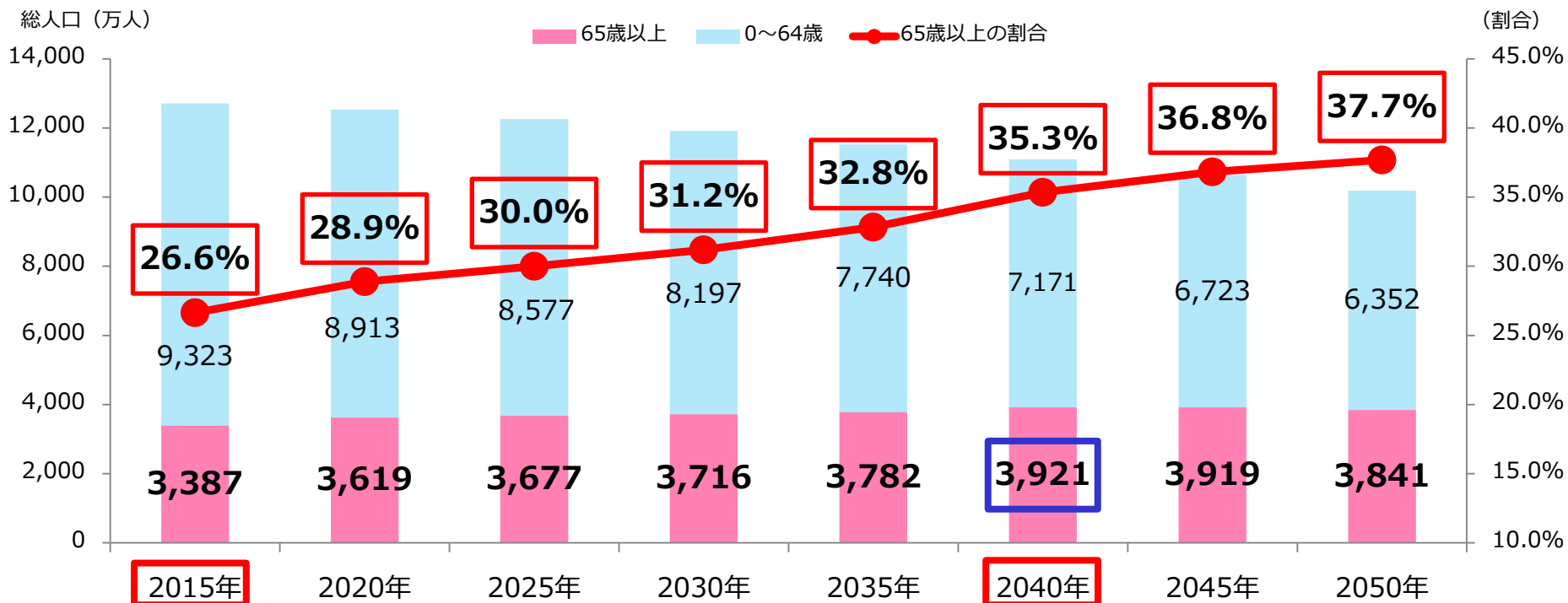
(外部環境、当社グループの基本方針、重点施策、
ならびに各種数値目標)

1. 日本国内の人口動態（外部環境）

日本国内の高齢化状況について

- ・ 2015年、65歳以上人口は全人口の25%を超え、4人に1人が高齢者の時代に入
- ・ 65歳以上人口は2040年頃まで増加すると予想される
- ・ 2040年以降も、全人口に対する65歳以上人口の割合はさらに高まると予想される

【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

2. 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

3. 当社グループの重点施策

(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)

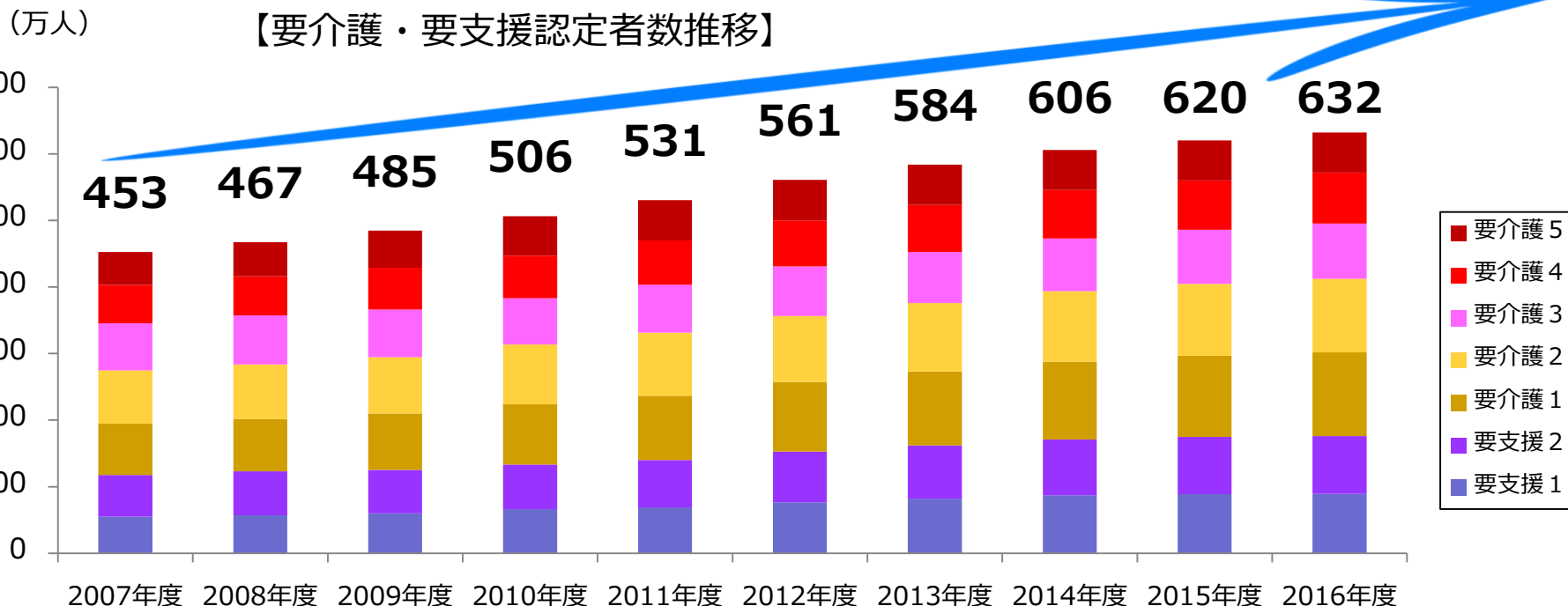
(4) 経営基盤の強化

4. 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



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。
（第1号、2号被保険者の合計）

4. 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

4. 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

～ 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

4. 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）

➤ 「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

4. 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）

➤ 「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



2016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

4. 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）

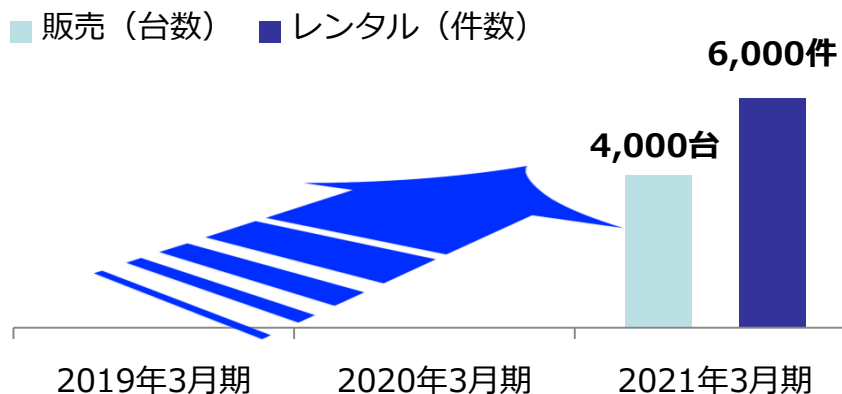
➤ 「省力化」「労力軽減」の商品開発と拡販

「自動寝返り支援ベッド」在宅向け

テレビCM放映中



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**

在宅向けレンタル：2018年1月より展開スタート

4. 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）

➤ 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

4. 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）

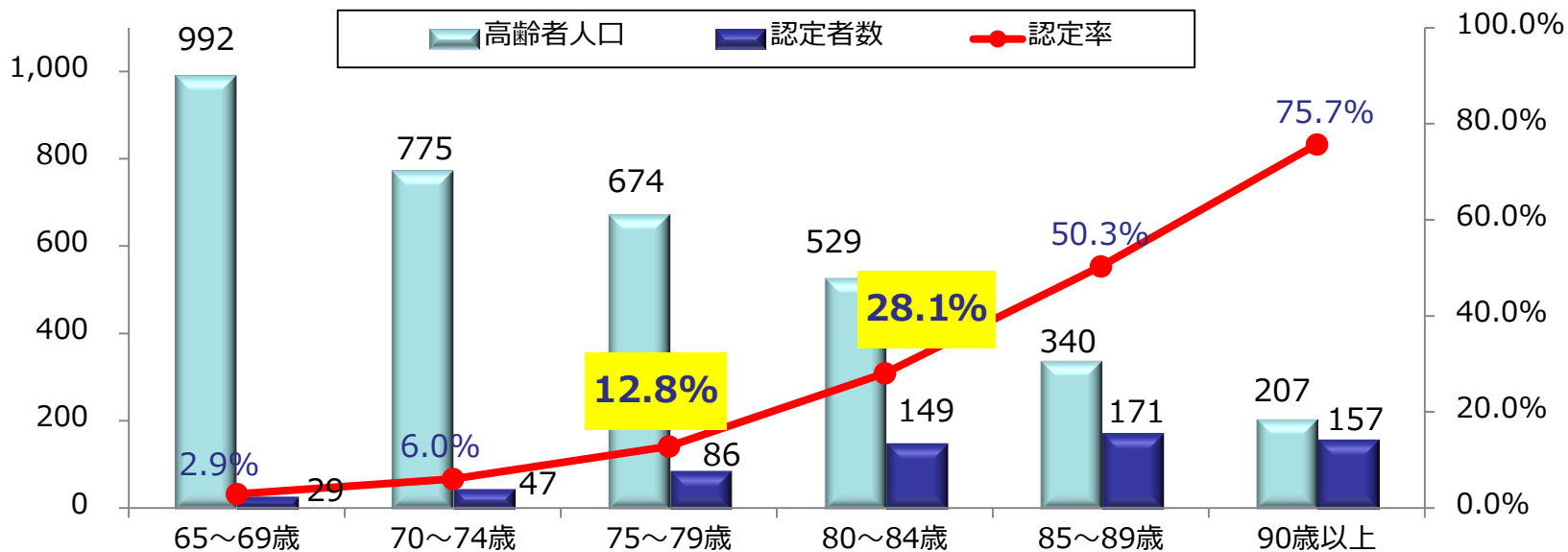
➤ 今後の介護保険制度改訂への対応

高齢者の中の介護保険認定者の割合

- ・75～79歳で**12.8%**
- ・80～84歳でも**28.1%**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。**

【高齢者人口と要介護認定率】



出典：高齢者人口；「人口推計（2017年（平成29年）10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（2017年（平成29年）10月審査分）」（厚生労働省）

4. 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

アクティブシニアに向けた商品・サービスの開発

◆ 「より健康に」、「より活動的に」を目的とした機能商品を充実



リハテック
Reha tech

快
適
生
活

毎日の生活をより活動的に快適に



4. 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

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 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**
「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。 **出張します!**

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・・・

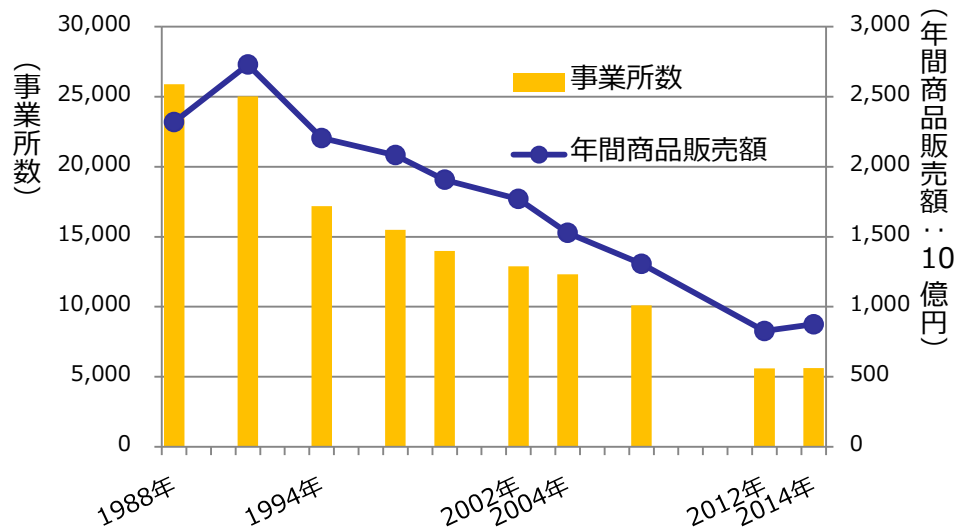
運転免許の返納を
考えている・・・

そんなお悩み **解決** いたします!

5. 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

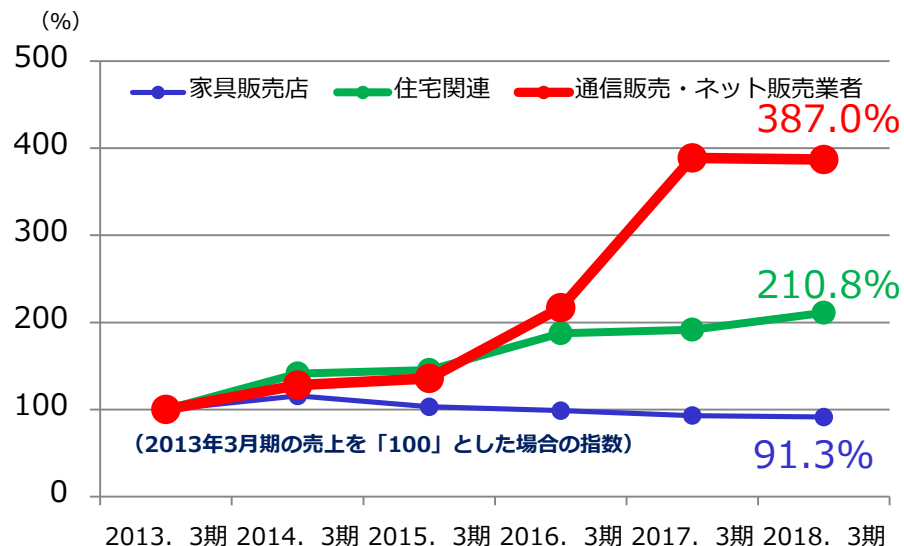
日本国内家具小売業事業所数と年間販売額の推移



※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

5. 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

～ 「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） }

5. 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）

➤ 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

5. 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）

➤ 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

6. 当社グループの重点施策（海外事業の強化）

（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)



7. 当社グループの重点施策（経営基盤の強化）

（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

8. 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%	—



9. 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%



10. 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



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