

2021年3月期決算説明ならびに 中期経営計画について

2021年5月27日



FRANCEBED HOLDINGS

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 業績報告**
- ◆ **2022年3月期 業績見通し**
- ◆ **中期経営計画について**
- ◆ **今後の主な取り組みについて**

2021年3月期 業績報告

1. 2021年3月期 連結業績

● コロナ禍の中でも前期並みの売上を確保、利益は大幅増益

～売上原価率が大幅に改善したことが増益の主要因～

(百万円)	前期 (2020年3月期)	当期 (2021年3月期)			
		計画 (注)	実績	計画 達成率	前期比 増減率
売上高	52,430	50,000	52,430	104.8%	▲0.0%
売上原価	26,512	—	25,392	—	—
売上原価率	50.5%	—	48.4%	—	▲2.1 P
売上総利益	25,917	—	27,038	—	+4.3%
販管費	23,425	—	23,792	—	+1.5%
営業利益	2,492	2,500	3,246	129.8%	+30.2%
営業利益率	4.7%	5.0%	6.1%	—	—
経常利益	2,436	2,600	3,451	132.7%	+41.6%
経常利益率	4.6%	5.2%	6.5%	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,520	1,600	2,295	143.4%	+51.0%
1株あたり当期純利益 (円)	39.07	41.26	59.87	—	—

(注) 2020年7月31日に公表した業績予想数値

■ 当期 R O E : 6.1% (前期4.0%)

2. 2021年3月期 セグメント別損益実績

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

(百万円)		前期	当期			
			計画	実績	計画達成率	前期比増減率
メディカル サービス事業	売上高	31,235	30,800	32,839	106.6%	+5.1%
	営業利益	2,326	2,360	2,805	118.8%	+20.5%
	利益率	7.4%	7.6%	8.5%	—	—
インテリア 健康事業	売上高	20,842	18,800	19,186	102.0%	▲7.9%
	営業利益	128	140	401	286.4%	+211.5%
	利益率	0.6%	0.7%	2.0%	—	—
その他	売上高	353	400	404	101.0%	+14.6%
	営業利益	4	0	4	—	▲7.8%
調整額	売上高	—	—	—	—	—
	営業利益	32	—	35	—	—
合 計	売上高	52,430	50,000	52,430	104.8%	▲0.0%
	営業利益	2,492	2,500	3,246	129.8%	+30.2%

3. 2021年3月期 メディカルサービス事業の概況

(百万円)	前期		当期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
連結売上高	31,235	—	32,839	—	+1,603	+5.1%
フランスベッド(株)	31,236	100.0%	31,846	96.1%	+609	+2.0%
介護関連レンタル売上	23,109	73.9%	23,979	72.4%	+870	+3.8%
病院施設向け物件取引	4,810	15.3%	4,682	14.1%	▲163	▲2.7%
その他	3,316	10.6%	3,184	9.6%	▲126	▲4.0%
(株)翼	—	—	782	2.3%	+782	—
カシダス(株)	—	—	490	1.4%	+490	—
単純合計	31,236	100.0%	33,118	100.0%	+1,883	+6.0%
連結営業利益	2,326	—	2,805	—	+479	+7.5%

※水色の網掛部分の数値は連結前の数値です。また、カシダス(株)は2020年11月～2021年3月の実績です。

【売上高増収要因】

- ・ 病院施設向け取引などがコロナ禍の中で苦戦した一方で、介護関連レンタル売上の需要が堅調に推移。子会社2社（(株)翼、カシダス(株)）が連結対象となったことで大幅に伸長。

【営業利益増益要因】

- ・ 増収に加え、介護ベッド等のレンタル売上が堅調に推移して原価率が改善。
- ・ 病院施設向け取引も感染症対策商材の販売等により利益を確保。

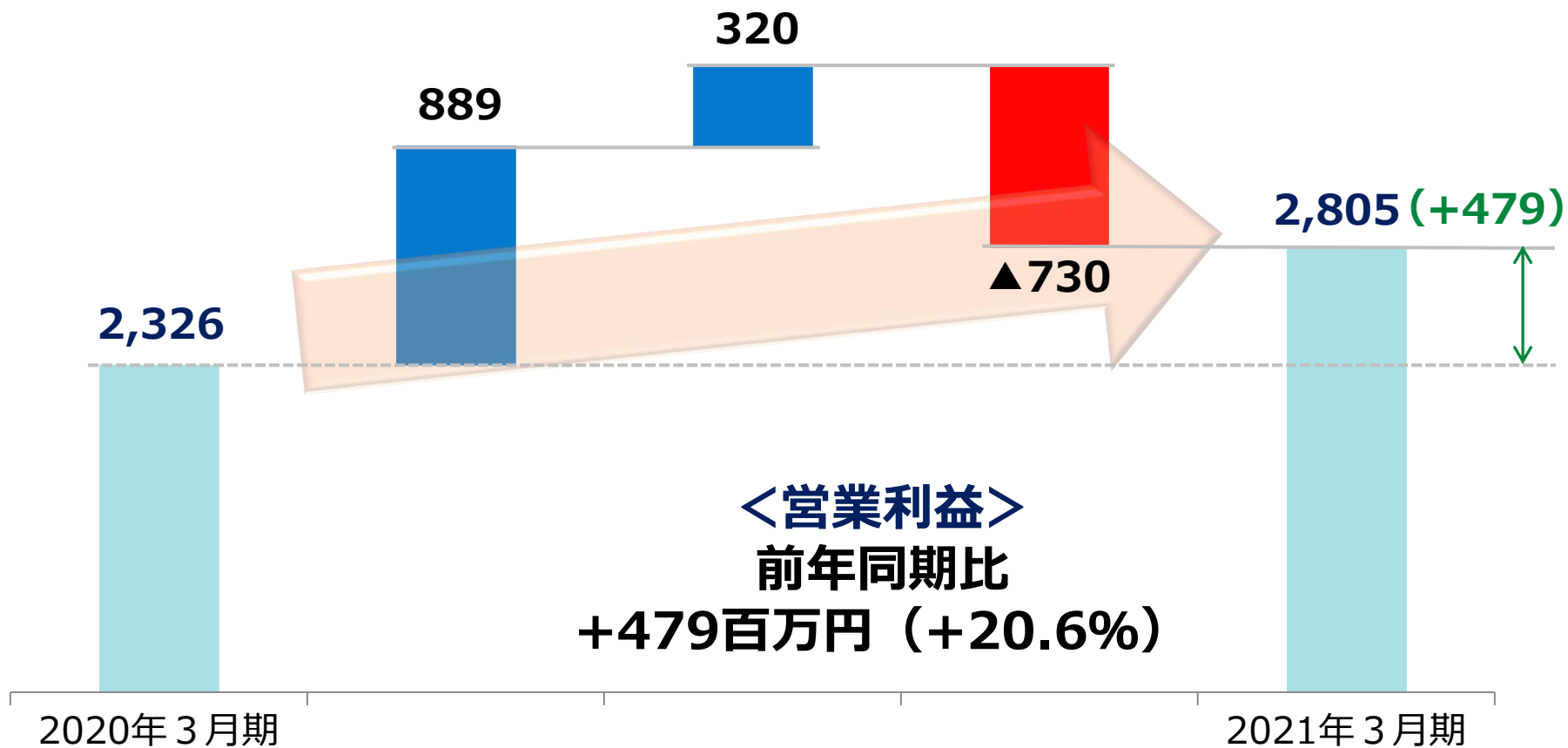
4. メディカルサービス事業の営業利益増減要因

(単位：百万円)

売上増加に伴う
粗利益の増加

売上原価率の改善に
伴う粗利益の増加

販管費の増加に
伴う利益の減少



5. 2021年3月期 インテリア健康事業の概況

(百万円)	前期		当期		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
連結売上高	20,842	100%	19,186	100%	▲1,655	▲7.9%
連結営業利益	128	0.6%	401	2.0%	+272	+211.5%
ホテル向け売上※	2,225	—	1,776	—	▲449	▲20.1%

※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。

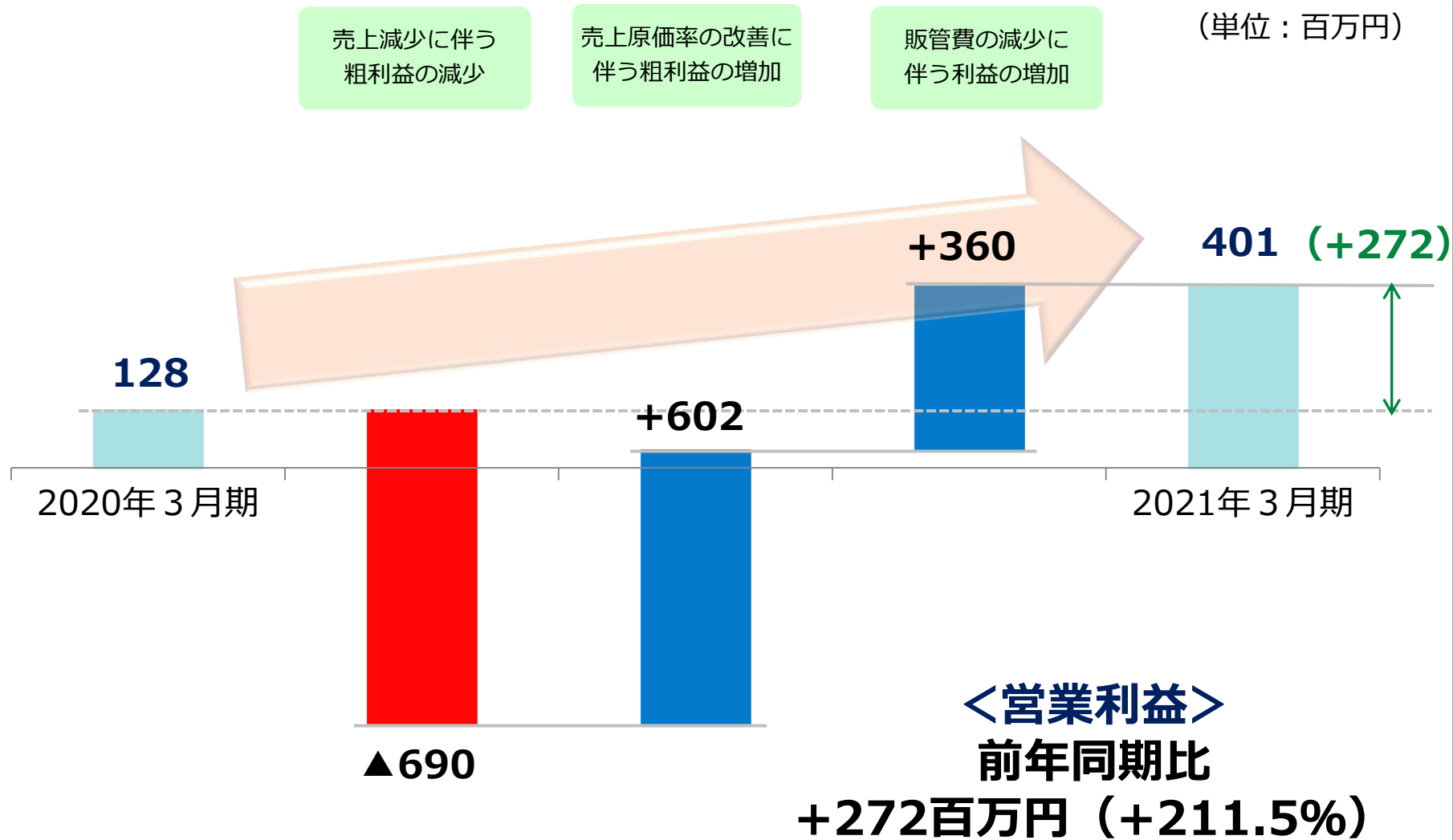
【売上高減収要因】

- ・特に第1四半期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響により家具店への来客数が激減し、展示販売会なども中止となったことで販売が大幅に減少。
- ・感染症の影響を受け経営が悪化したホテル向け売上が大幅に減少。

【営業利益増益要因】

- ・高付加価値商品の販売に注力した結果粗利率が改善。
- ・構造改革の一環として継続的に行ってきた結果、固定費を年間4億円程度削減。
- ・不要不急の活動の見直しにより費用支出の統制を図った。

6. インテリア健康事業の営業利益増減要因



7. 2021年3月期末 連結貸借対照表

(百万円)	前連結会計年度 (2020年3月31日)	当連結会計期間 (2021年3月31日)	前期末との比較 (増減額)
流動資産	31,836	32,055	218
固定資産	27,913	30,135	2,221
繰延資産	48	27	▲21
資産合計	59,798	62,217	2,418
流動負債	14,365	17,698	3,332
固定負債	7,951	7,106	▲845
負債合計	22,317	24,804	2,487
株主資本	35,168	35,255	86
その他の包括利益累計額	2,312	2,157	▲154
純資産合計	37,481	37,412	▲68
負債純資産合計	59,798	62,217	2,418
自己資本比率	62.6%	60.1%	—

連結貸借対照表の状況 (主な増減要因、トピック)

- ①資産 +2,418百万円 ・ 現預金/有価証券+1,565
・ 有形固定資産+1,425 (新東京サービスセンター土地取得など)
- ②負債 +2,487百万円 ・ 仕入債務+363、リース債務340、未払法人税等+1,155など
- ③純資産 ▲68百万円 ・ 当期純利益+2,295、剰余金の配当▲1,085、自己株式+1,118など
- ④自己資本比率 60.1% ▲2.5pt

8. 2021年3月期 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	1,164	▲3,826	▲688	13,988	▲3,351	10,636
2021年3月期	10,408	▲6,995	▲1,918	10,636	+1,565※	12,202
前期比	+9,244	▲3,169	▲1,230	-	-	+1,565

※2021年3月期は営業、投資、財務活動によるCFのほか、連結範囲の変更により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1,565百万円増加して12,202百万円

① 営業活動によるキャッシュ・フロー (10,408百万円の収入)

(収入) 税金等調整前当期純利益3,508百万円、減価償却費4,931百万円など

(支出) 売上債権の増加194百万円など

② 投資活動によるキャッシュ・フロー (6,995百万円の支出)

(収入) 投資有価証券の売却による収入661百万円など

(支出) 有形固定資産の取得6,575百万円、子会社株式、関係会社株式、投資有価証券の取得、計744百万円など

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー (1,918百万円の支出)

(収入) セール・アンド・リースバックによる収入3,135百万円など

(支出) ファイナンス・リース債務返済2,851百万円、自己株式の取得1,118百万円、配当金の支払額1,083百万円など

2022年3月期 業績見通し

1. 2022年3月期 連結業績予想

■ 連結損益計画

(百万円)	前期実績 (2021年3月期)	当期計画 (2022年3月期)	前期比 増減額	前期比 増減率
売上高	52,430	54,000	+1,570	+3.0%
営業利益	3,246	3,700	+454	+14.0%
利益率	6.1%	6.8%	—	—
経常利益	3,451	3,650	+199	+5.7%
利益率	6.5%	6.7%	—	—
当期純利益	2,295	2,350	+55	+2.3%
利益率	4.3%	4.3%	—	—
1株当たり純利益 (円)	59.87	62.70	—	—

2. 2022年3月期 セグメント別業績予想

■セグメント別損益計画

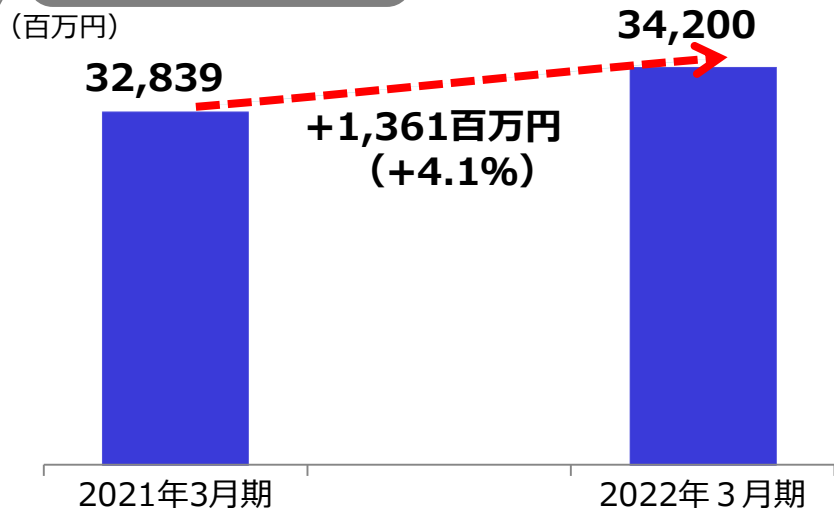
(百万円)		前期実績 (2021年3月期)	当期計画 (2022年3月期)	前期比 増減	前期比 増減率
メディカル サービス事業	売上高	32,839	34,200	+1,361	+4.1%
	営業利益	2,805	—	—	—
	経常利益	2,954	3,000	+46	+1.5%
	利益率	8.9%	8.7%	—	—
インテリア 健康事業	売上高	19,186	19,800	+614	+3.2%
	営業利益	401	—	—	—
	経常利益	522	650	+128	+24.5%
	利益率	2.7%	3.2%	—	—
合 計	売上高	52,430	54,000	+1,570	+3.0%
	営業利益	3,246	—	—	—
	経常利益	3,451	3,650	+199	+5.7%
	利益率	6.5%	6.7%	—	—

注1) 当期より、事業ポートフォリオマネージメントの強化を目的として、セグメント別目標を営業利益から経常利益に変更しております。

注2) 報告セグメントではない「その他」を除いております。

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



【2022年3月期 通期計画】

売上高：34,200百万円

(前期比+1,361百万円、+4.1%)

経常利益：3,000百万円

(前期比+46百万円、+1.5%)

主な施策



◆ **中期経営計画の戦略に則り
福祉用具貸与事業へ経営資源を集中**

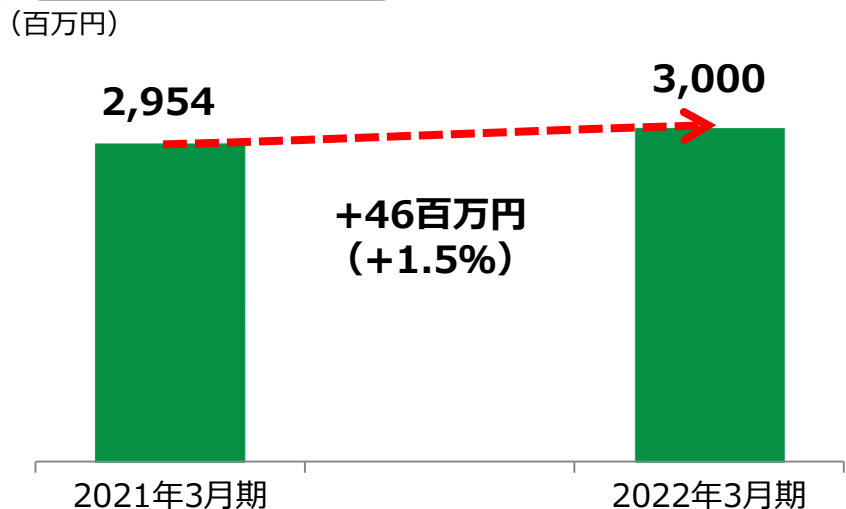
＜レンタル売上の拡大＞

- ① 営業所新設（2か所）
- ② 専任部署設置によりレンタル卸・医療器レンタルを拡大

＜事業基盤整備のための費用増加＞

- ① 前期に取得した小規模会社（非連結）を取り込むことで一時的に費用増加
- ② 人員増50名、拠点増加、配送車両増加等による費用増加（先行投資費用 約3億円）

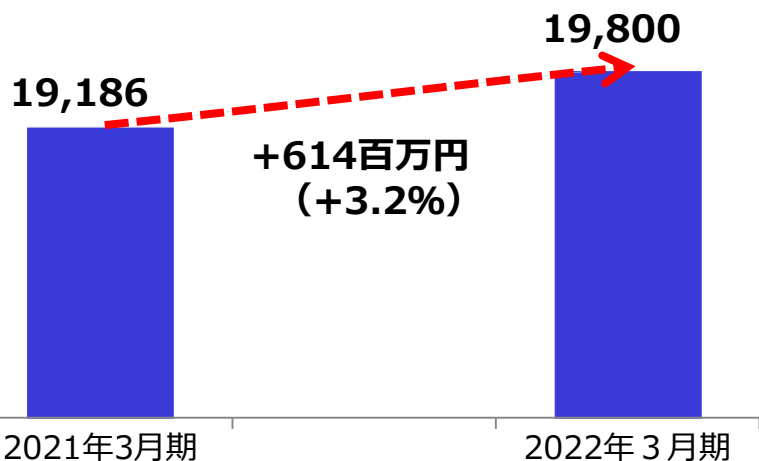
経常利益



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)



【2022年3月期 通期計画】

売上高：19,800百万円

(前期比+614百万円、+3.2%)

経常利益：650百万円

(前期比+128百万円、+24.5%)

主な施策



◆ **中期経営計画の戦略に則り、時代のニーズに合った商品展開により、利益率の拡大を図る**

<付加価値商品の販売に注力>

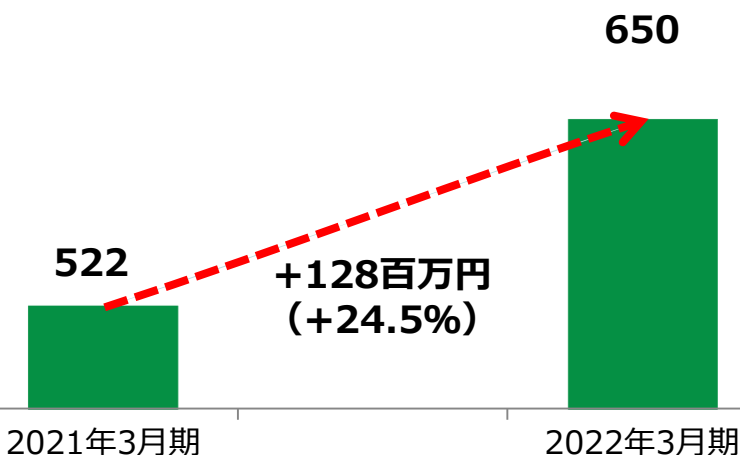
- ①家具小売店の動向に左右されない自社ショールームを活用した売上の拡大
- ②独自機能を持つ商品の拡販に注力

<粗利率の改善>

- ①高衛生マットレス、環境対応マットレスなどの付加価値の高い商品の販売に注力

経常利益

(百万円)



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 通期実績	2022年3月期 通期計画
設 備 投 資 額	レンタル資産	4,172	4,288	5,094
	工場生産・物流設備	275	343	488
	サービスセンター	76	1,611	1,371
	ソフトウェアの取得	314	161	195
	その他	544	365	95
	合 計	5,383	6,770	7,244
減価償却費		4,518	4,931	5,371

<主な設備投資実績および計画>

2021年3月期 実績

レンタル資産取得：4,288百万円（メディカルサービス事業）

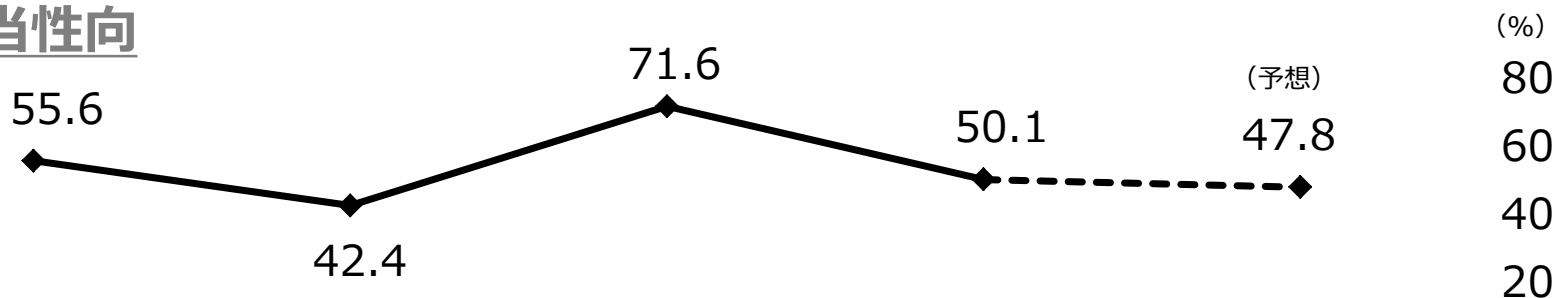
2022年3月期 通期計画

レンタル資産取得：5,094百万円（メディカルサービス事業）

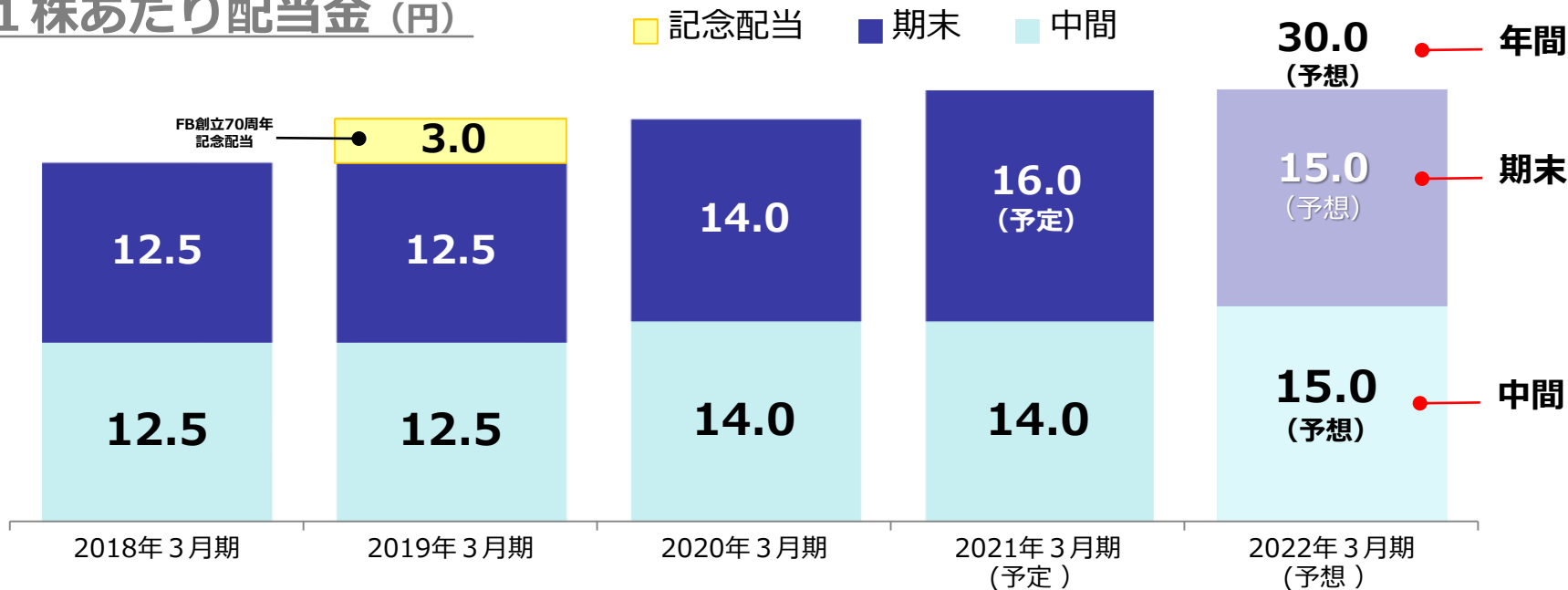
6. 配当について

■ 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)



2021年3月期 (予定) : 年間配当30円 (配当性向50.1%)

2022年3月期 (予想) : 年間配当30円 (配当性向47.8%)

中期経営計画

(2022年3月期～2024年3月期)

前中期経営計画の振り返り

1. 前中期経営計画の達成状況について

■ 連結概況

● 売上、利益とも計画未達に終わる

(単位：百万円)	2018年3月期 実績	2021年3月期 実績	3年間の 増減率	2021年3月期計画 (前中期経営計画 最終年度)	計画達成率
売上高	52,410	52,430	+0.0%	56,000	93.6%
営業利益	2,606	3,246	+24.5%	4,000	81.1%
経常利益	2,606	3,451	+32.4%	3,950	87.3%
当期純利益	1,806	2,295	+27.0%	2,500	91.8%
ROE	4.5%	6.1%	—	6.0%	—

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（メディカルサービス事業）

- 福祉用具部門は堅調に推移し計画を上回るも、病院施設向け販売やリネンサプライ事業の施設部門が計画未達となった

(単位：百万円)		2018年3月期 実績	2021年3月期 実績	3年間の 増減率	2021年3月期 計画 (前中期経営計画 最終年度)	計画達成率
福祉用具 部門	売上高	21,294	25,253	+18.5%	24,500	103.0%
	営業利益	2,117	2,750	+25.5%	2,450	112.2%
施設部門	売上高	8,196	7,867	▲ 4.0%	9,400	83.6%
	営業利益	140	175	+25.0%	600	29.1%
消去等	売上高	-6	-281	-	-100	-
	営業利益	-22	-120	-	50	-
メディカル サービス事業	売上高	29,484	32,839	+11.3%	33,800	97.1%
	営業利益	2,235	2,805	+25.5%	3,100	90.4%

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（インテリア健康事業）

- 家庭向けベッドが中心のインテリア部門は計画未達となるも、量から質への転換を推し進めた結果、収益性が改善した

(単位：百万円)		2018年3月期 実績	2021年3月期 実績	増減率	2021年3月期 計画 (前中期経営計画 最終年度)	計画達成率
インテリア 部門	売上高	21,349	19,048	▲10.7%	20,109	94.7%
	営業利益	317	474	+49.5%	1,097	43.2%
ホテル部門	売上高	1,893	1,776	▲6.1%	1,500	118.4%
	営業利益	55	▲60	—	40	—
消去等	売上高	-844	-1,638	—	-833	—
	営業利益	-34	-13	—	-267	—
インテリア 健康事業	売上高	22,398	19,186	▲14.3%	20,776	92.3%
	営業利益	338	401	+18.6%	870	46.0%

※インテリア健康事業は、2020年3月期より従来「その他」に含めていたフランスベッド販売(株)、及び(株)エフビー友の会を「インテリア健康」に含めて表示する方法に変更しております。当該変更にとまなない、2018年3月期実績ならびに中期経営計画値も置き換えて表示しております。

新中期経営計画

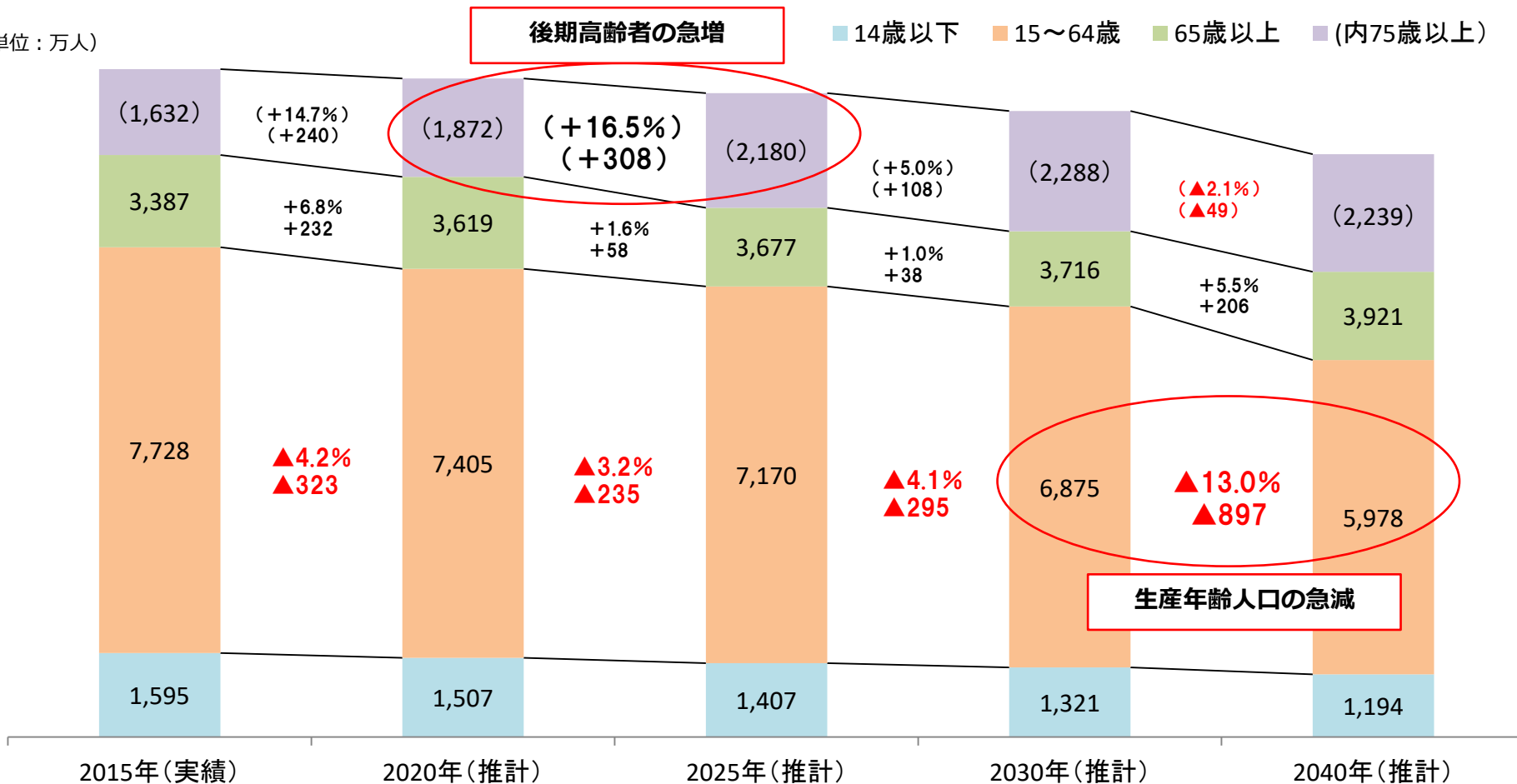
(外部環境、当社グループが目指す姿、
重点施策、ならびに各種数値目標)

1. 日本国内の人口動態（外部環境）

■人口構造の変化について

● 2042年まで高齢者が増加していく一方で、生産年齢人口は加速度的に減少し、医療・介護の担い手不足が益々深刻化する

(単位：万人)



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）」より抽出

1. 日本国内の人口動態（外部環境）

■ 国内の市場環境

課題

～「超高齢社会」への対応～

【要介護認定者数】

約600万人

約520万人

5年間で
+約80万人
(15%増加)

2020年

2025年

経済産業省経済産業政策局産業構造課「将来の介護需給に対する高齢者ケアシステムに関する研究会」より抽出

【介護の担い手（現役世代）】

約7,400万人

約7,170万人

5年間で
▲約230万人
(3.1%減少)

2020年

2025年

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

⇒ 今後さらに深刻化

2. 当社グループが目指す姿

■ 計画策定の背景と課題

- ・超高齢社会の日本における高齢化や少子高齢化のさらなる進行
- ・「介護人材の不足」や「老老介護の増加」などの介護分野の課題解決に向けてグループで保有する経営資源をシルバービジネスに集中し、新しい商品やサービスを通じて課題解決を図る

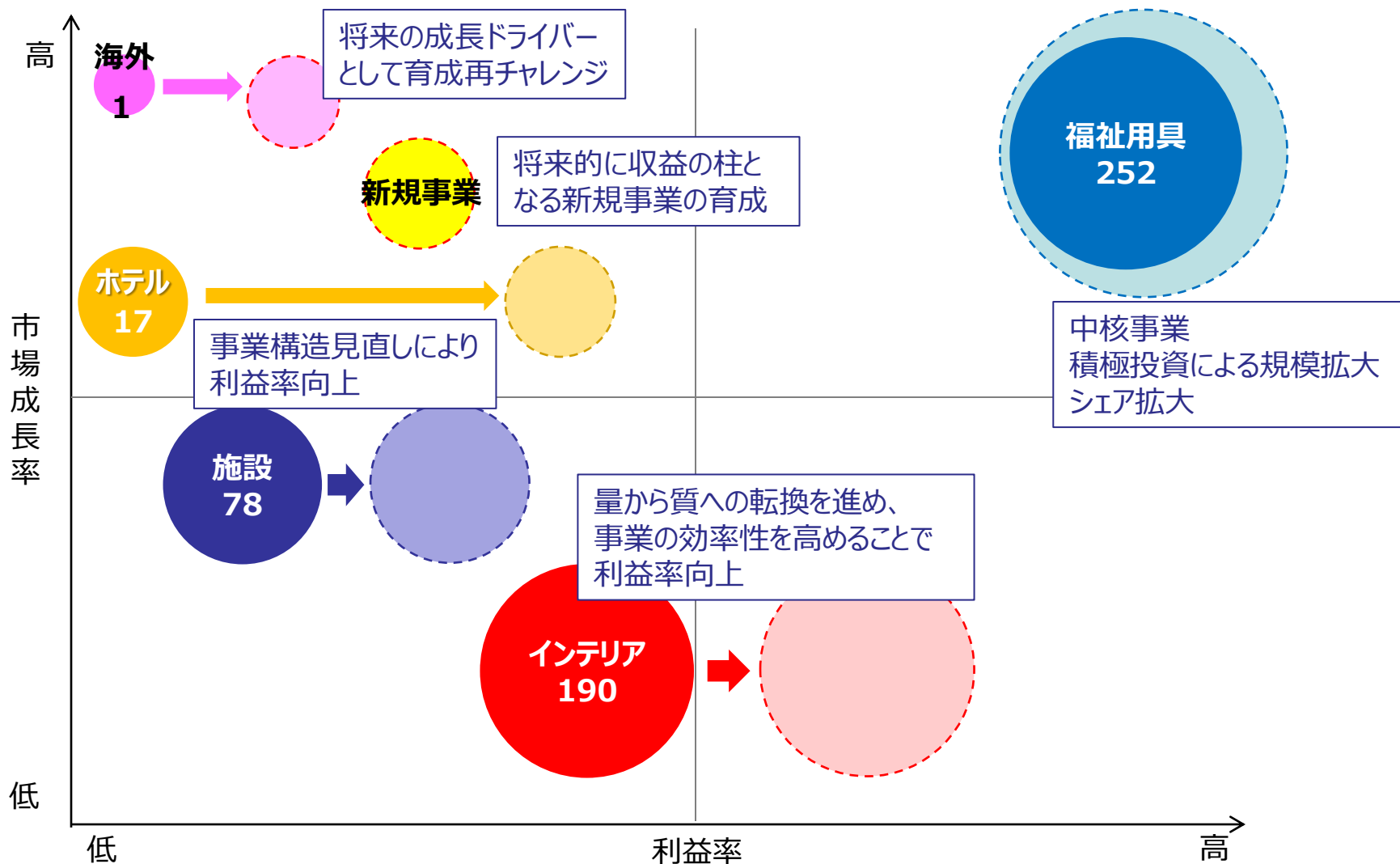
■ 当社グループが目指す姿

～社会に役立つ企業、社会に貢献する企業～

- ・暮らしに役立つ製品・サービスを提供することで、収益を獲得し、適正な利益を計上する
- ・経済価値を一辺倒に追及するのではなく、ESGを重視した経営に努め、社会的な価値もあわせて創造する
- ・社会環境の変化に合わせ新たな価値の創造にチャレンジし続けることで、社会から100年を超えて存続を期待される企業であり続ける

3. 2021-2023年度 グループ戦略

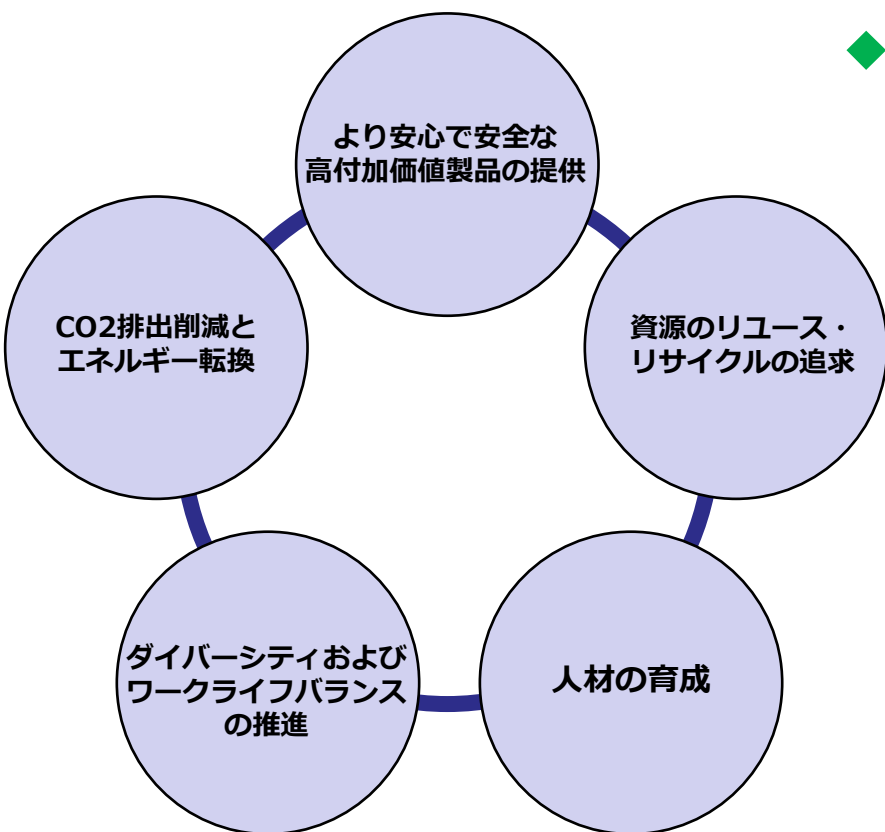
■事業ポートフォリオ ※数値は2021年3月期売上実績（億円）



4. 継続的な企業成長を支える経営基盤の強化

■ ESG視点に立った重要課題（マテリアリティ）

5つのテーマと「事業を支える基盤」に特定



◆当社グループにとって特徴的な取り組み

- ・豊かさとやさしさのある暮らしの実現に貢献するため、高付加価値な製品・サービスを提供し続ける。



- ・資源を効率的に利用するために、レンタルサービスの推進や環境対応商品等の開発、資源のリユース・リサイクルを追求する。



事業を支える基盤
(コンプライアンス・ガバナンス・健全な財務)

5. 新中期経営計画最終年度目標（連結業績）

■ 中期経営計画の数値目標（連結損益）

<2022年3月期～2024年3月期 【3カ年】>

(百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	2024年3月期 計画	増減率 (2021年3月期実績比)
売上高	52,430	54,000	59,000	+12.5%
営業利益	3,246	3,700	4,850	+49.4%
経常利益	3,451	3,650	4,800	+39.0%
当期純利益	2,295	2,350	3,200	+39.4%
ROE	6.1%	6.3%	8.0%	—



6. 新中期経営計画最終年度目標（セグメント別業績）

■ 中期経営計画の数値目標（セグメント別損益）

<2022年3月期～2024年3月期 【3カ年】>

(百万円)

		2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	2024年3月期 計画	増減率 (2021年3月期実績比)
メディカル サービス事業	売上高	32,839	34,200	37,700	+14.8%
	経常利益	2,954	3,000	3,800	+28.6%
インテリア健康 事業	売上高	19,186	19,800	21,300	+11.0%
	経常利益	522	650	1,000	+91.5%
合 計	売上高	52,430	54,000	59,000	+12.5%
	経常利益	3,451	3,650	4,800	+39.0%

注1) 本中期経営計画より、事業ポートフォリオマネージメントの強化を目的として、セグメント別目標を営業利益から経常利益に変更しております。

注2) 報告セグメントではない「その他」を除いております。

7. 当社グループの重点施策

**(1) 福祉用具貸与事業への経営資源集中による事業拡大
(メディカルサービス事業)**

**(2) 時代のニーズに合った商品展開による利益率の向上
(インテリア健康事業)**

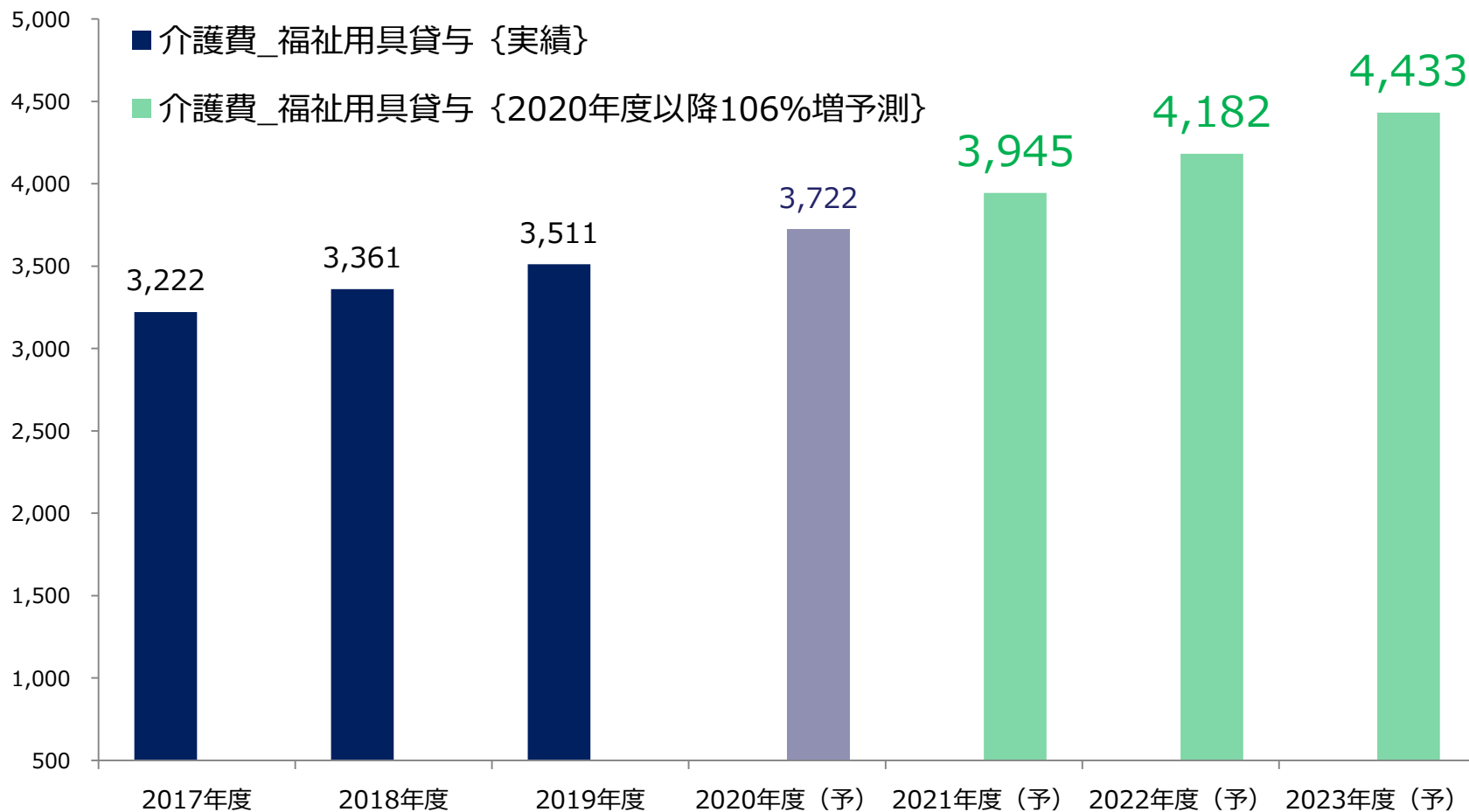
7. 当社グループの重点施策（1）メディカルサービス事業

■ 福祉用具貸与市場の推移

- 福祉用具貸与市場は、2020年度以降も前年比106%で伸長すると予測

(単位：億円)

【福祉用具貸与費用額の推移】



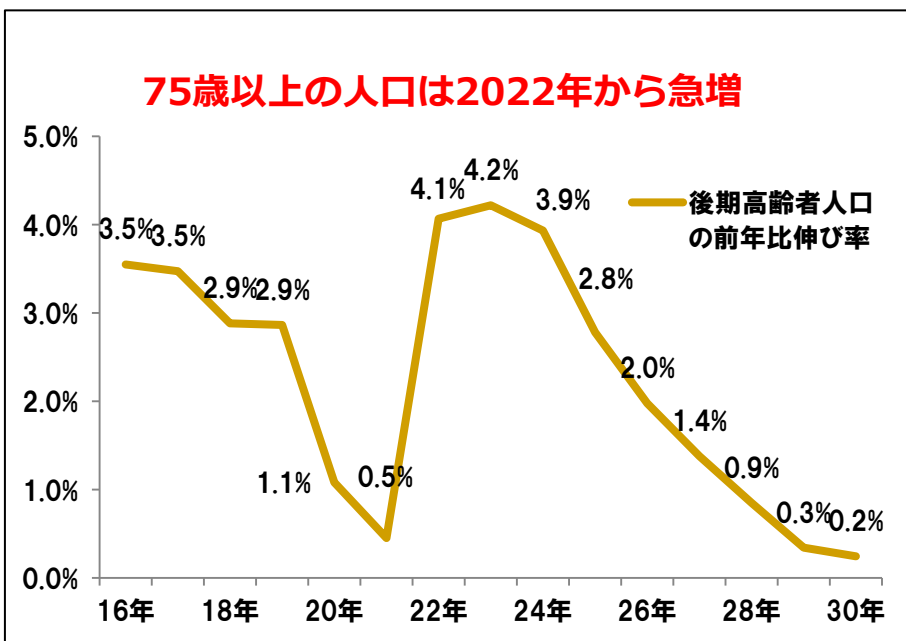
出所：2019年度までの実績は厚生労働省「介護給付費等実態統計」より、2020年度以降は直近の前年増加率より推計

(1) メディカルサービス事業の重点施策

■ 国内の市場環境

- 2022年より団塊の世代が後期高齢者への移行が始まり、特に大都市部における後期高齢者の増加率が顕著となる

【後期高齢者人口の伸び率】



出所：国立社会保障・人口問題研究所

【後期高齢者の増加が多い上位10都道府県】

(万人)

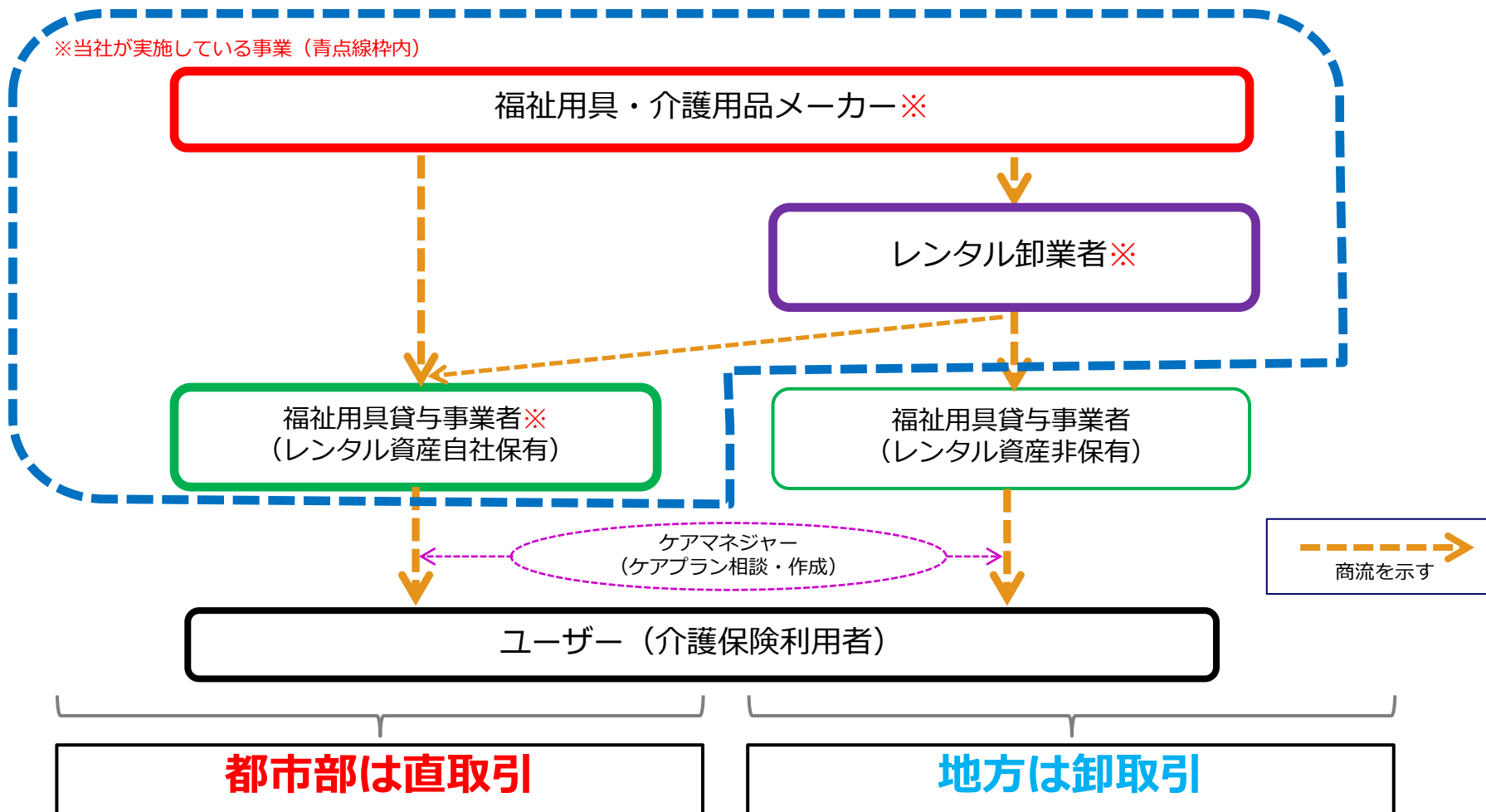
順位	都道府県	2020年	2025年	増加数	増加率
	全国	1,872	2,180	308	116.5%
1	東京都	170	195	25	114.5%
2	神奈川県	123	147	24	119.3%
3	大阪府	129	151	22	117.3%
4	埼玉県	99	121	22	122.1%
5	愛知県	98	117	19	119.0%
6	千葉県	89	107	19	121.0%
7	兵庫県	83	98	15	118.1%
8	北海道	87	102	15	116.9%
9	福岡県	72	86	14	119.2%
10	静岡県	57	67	9	116.2%
計		1,007	1,190	183	118.2%
構成比		53.8%	54.6%		

※上位10都道府県 = 東名阪、北海道、福岡が増加全体の5割超を占める

(1) メディカルサービス事業の重点施策

① メディカルサービス事業の拡大戦略

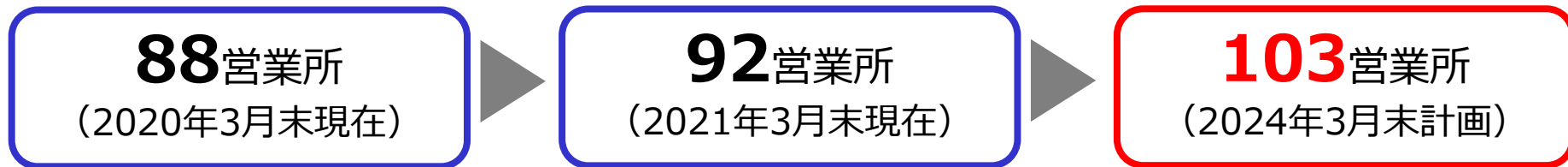
◆ 都市部は直取引、地方は卸取引のレンタルを伸ばす



(1) メディカルサービス事業の重点施策

② 事業拡大のための施策（営業・販売）

◆ 営業拠点の拡大（東名阪を中心に）



◆ 営業員の増員（東名阪を中心に）

3年間で福祉用具営業 + 80名増員

◆ 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が主なターゲット

◆ DXの推進

受注獲得に伴う業務のデジタル化を進めることで、営業活動の生産性最大化を図る

(1) メディカルサービス事業の重点施策

③ 事業拡大を支えるインフラの整備

◆ 基幹メンテナンスセンターの新築・移転計画



東京は2022年5月に移転

移転先	✓ 東京都小平市天神町4-1-1
規模	✓ 延床面積2,300坪（従来比1.4倍）
備考	✓ 太陽光発電導入予定

現在、大阪・名古屋を計画中

◆ 小型サービスデポの増設（メンテ機能を持たない物流拠点）

都市部を中心に4カ所増設

東京都八王子市、東京都大田区、東京都練馬区、神奈川県川崎市

12拠点
(2021年3月末現在)



16拠点
(2024年3月末計画)

(1) メディカルサービス事業の重点施策

④ 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

2020年1月～

病院・福祉施設モデル

当年

海外向けモデル

1～2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

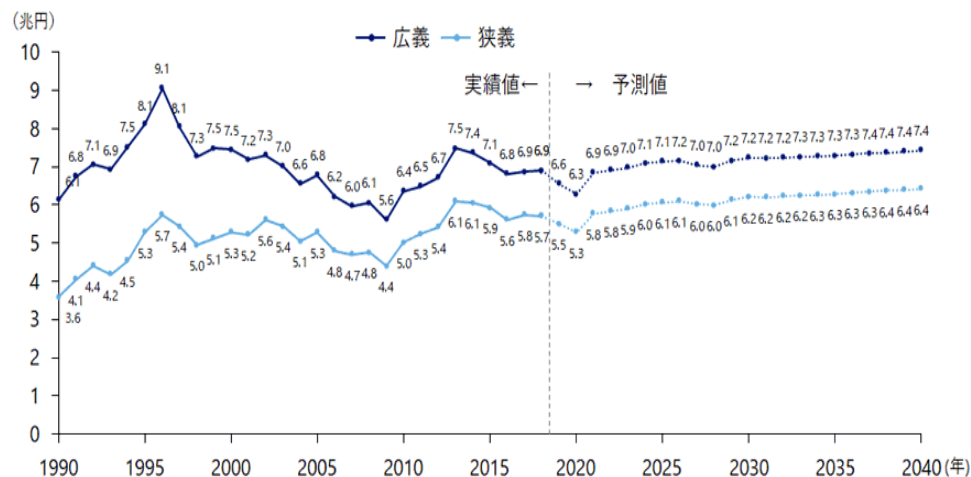
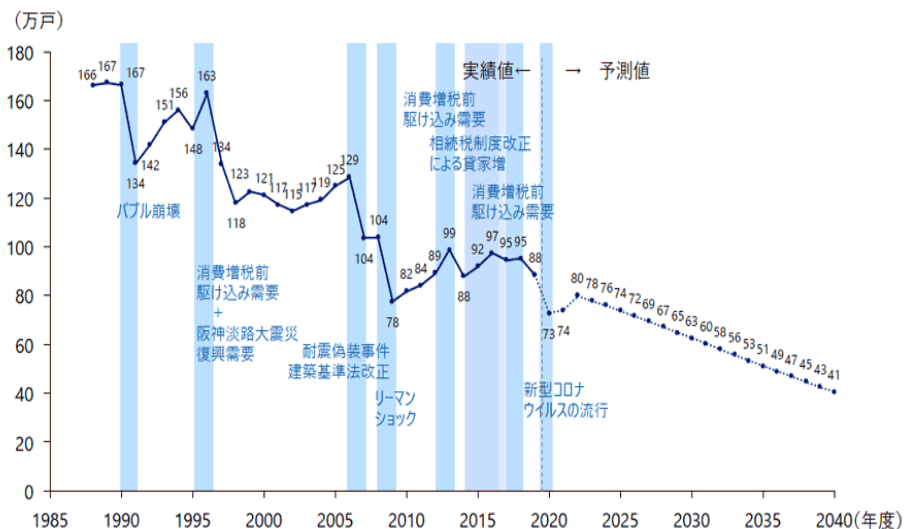
7. 当社グループの重点施策（2）インテリア健康事業

■インテリア健康事業を取り巻く市場環境

- 新築住宅着工件数は減少が予測されるも、
買い替えなど耐久消費財への需要は落ち込まないと予測

【国内新築住宅着工件数の実績推移と予測結果】

【リフォーム市場規模の実績推移と予測結果】



広義：狭義のリフォーム市場規模に「エアコンや家具等のリフォームに関連する耐久消費財、インテリア商品等の購入費を含めた金額」を加えたもの
 狭義：「住宅着工統計上『新設住宅』に計上される増築・改装工事」及び「設備等の修繕維持費」

出所：実績値：住宅リフォーム・紛争処理支援センター「住宅リフォームの市場規模（2018年版）」、予測値：株式会社野村総合研究所

(2) インテリア健康事業の重点施策

①時代のニーズにあった商品の開発

◆新たな付加価値を持つ機能商品の開発・拡販

きれいがつづくマットレス
新「ライフトリートメント
マットレス」

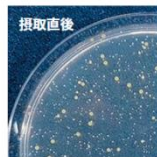


分別が容易な
環境対応マットレス
「リコ・プラス」



マットレスの生地には除菌機能を標準装備

■マットレス生地の抗菌性試験



〔試験機関〕 (財) ボーケン品質評価機構
〔試験菌株〕 黄色ブドウ球菌
〔試験方法〕 JIS L 1902:2015 菌液吸収法

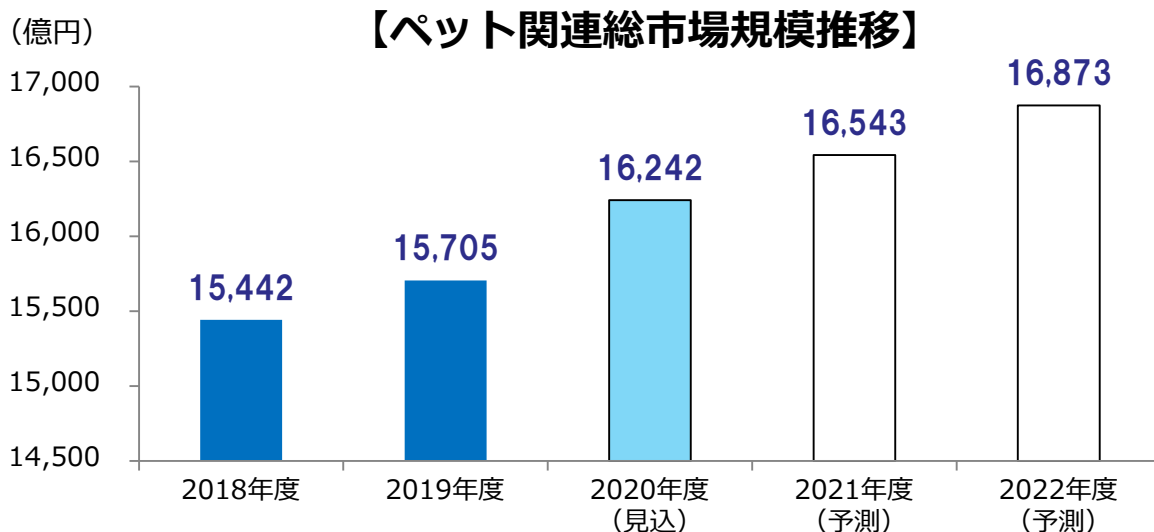


キュリエス・エージー[®]は
細菌がほぼなくなっている！



(2) インテリア健康事業の重点施策

② ペット事業の拡大 (ペット関連商品の開発)



出所：矢野経済研究所調べ、小売り金額（末端金額ベース）

フランスペット ロゴ



ラクティブペット



キャットタワーパーテーション



ペットステップベンチ



ペット仏壇

(2) インテリア健康事業の重点施策

③ 独自機能を持った自社製品のアピールする場を拡大

◆ 自社グループ展示場を増設し、取引先と協業した第2の売り場として活用

＜自社グループ展示場＞

+ 4カ所

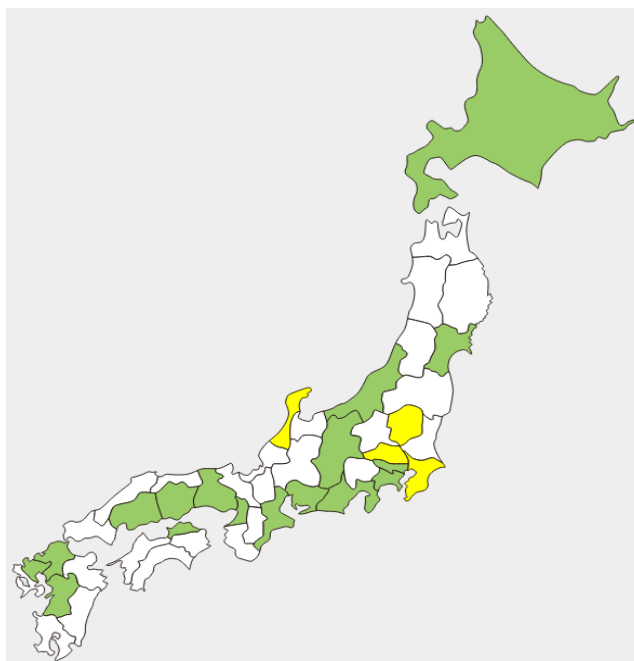
31拠点 (2021.3実績)

35拠点 (2024.3計画)

自社グループ展示場 拠点マップ

＜既存：緑箇所＞

北海道	3カ所	岡山県	1カ所
宮城県	1カ所	広島県	1カ所
新潟県	1カ所	香川県	1カ所
長野県	1カ所	福岡県	3カ所
東京都	4カ所	佐賀県	1カ所
千葉県	1カ所	熊本県	1カ所
神奈川県	1カ所		
静岡県	2カ所		
愛知県	2カ所		
石川県	1カ所		
三重県	1カ所		
大阪府	3カ所		
兵庫県	2カ所		



＜新規：黄色箇所＞

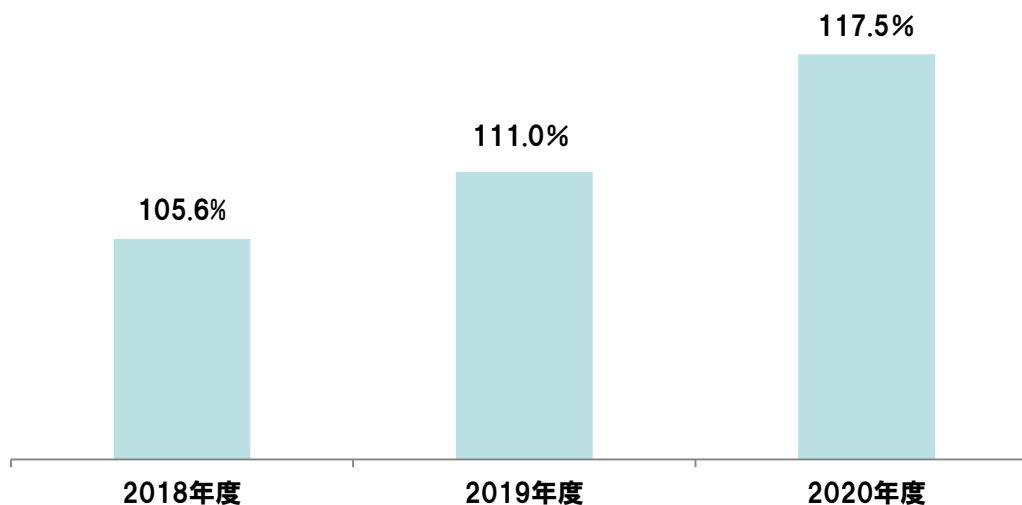
栃木県 1カ所
石川県 1カ所
千葉県 1カ所
埼玉県 1カ所

(2) インテリア健康事業の重点施策

④ 拡大する E C 市場への対応

◆ 消費者の購買行動の変化に対応

【通販・E C 向け売上高推移】



フォールドエア™
(3つ折り対応マットレス)



スノースピローミニ
(ごろ寝用ピロークッション)



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)

(2) インテリア健康事業の重点施策

⑤ 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

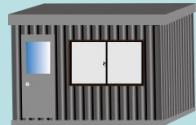


注文

一括納品

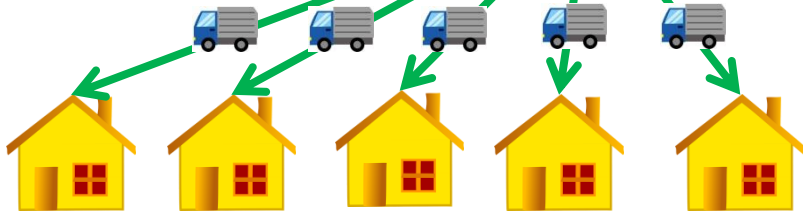


EC事業者様



購入

個別納品



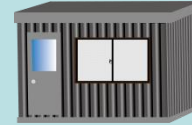
After

フランスベッド



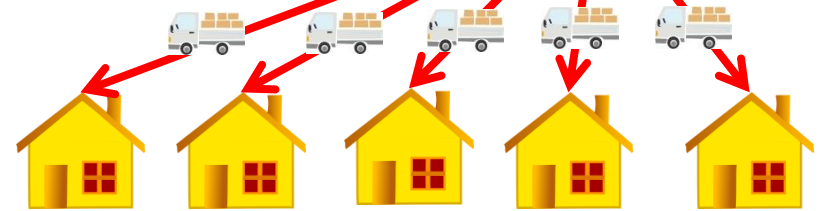
注文

EC事業者様



個別納品
(小物類から)

購入



8. 新中期経営計画最終年度目標（株主還元等）

◆資本効率の向上

- ・財務の健全性を維持しつつ資本効率を考慮し、ROEを現在の6%台から3年間で8%以上に向上する

◆株主還元

- ・安定配当を基本方針とし、利益水準に関わらず半期15円（年30円）の配当を維持しながらも、安定的に利益を積み増すことで、連結配当性向50%程度を目安に、中長期の企業成長を図るために必要な投資額等を考慮し、総合的な判断により配当水準の向上を目指す
- ・本中計期間においても、継続的な自己株式取得を実施する予定



質疑応答

(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