



ドリームベッド株式会社 (7791)

2023年3月期第2四半期決算説明会



2022年11月24日

エグゼクティブサマリー

① 増収減益

売上高において、家具販売店向けは巣ごもり需要が一巡した様相を呈す一方で、ligne roset（リーン・ロゼ）商品の販売は好調で全社的には増収。原材料の高騰により粗利益率低下の影響を受けるも、**営業利益は前年同期比累計とほぼ変わらず。**

② ショップ/ショールーム好調

引き続きリーン・ロゼショップにおける販売好調に加え、名古屋ショールームをグランドオープンし、既存店とともに**対前年同期比累計38%増の伸び。**

③ 新工場建設進捗

2021年12月着工の工場建設が終了。2023年1月より稼働予定で新たに次期工事へ移行。次期工事完工後2024年1月より本格稼働の予定。来る**ホテル向け需要の回復による生産量増加に対しても対応可能**となる。

④ 業績予想

原材料高騰の影響に対し、売値上げの効果、及び11月展示会にて公開した新商品投入のほか、引き続きショップ/ショールームの好調維持により、**通期業績予想は据え置き。**



1. 第2四半期の業績概要	P. 3
2. 成長戦略の進捗	P. 10
1)「Serta（サータ）」のブランディング戦略	
2)ショールームの活用	
3)人材の確保及び育成	
4) SDGsへの取組み	
3. 通期業績予想・配当予想	P. 16
4. トピックス	P. 19
5. Appendix	P. 22

1. 第2四半期の業績概要



1. 第2四半期の業績概要

第2四半期における売上高は、家具販売店向け、及び商業施設向けが減少する中で、引き続きligne roset（リーン・ロゼ）商品の販売が好調を維持し、**対前年同期比増加**。各利益は、**原材料高騰の影響を受け減少するも、営業利益は前年同期比程度を確保**。

損益計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期 2Q実績	2023年3月期 2Q実績	増 減
売上高	4,553	4,697	+143
営業利益	226	224	△1
経常利益	254	220	△33
四半期純利益	165	144	△20

1. 第2四半期の業績概要

販売経路別売上高の増減理由

(単位：百万円)

	2022年3月期 2Q実績	2023年3月期 2Q実績	増減
家具販売店向け	3,661	3,632	△28
商業施設向け	360	326	△33
ショップ/ショールーム	374	516	+141
ハウスメーカー向け	103	132	+28
その他	53	88	+35
合計	4,553	4,697	+143

【家具販売店向け】

- ・新型コロナウイルス感染症拡大における巣ごもり需要が一巡したのに加え、当第2四半期における第7波の爆発的な感染拡大により、**家具販売店での集客が伸び悩むも、住空間におけるパーソナルスペース環境の見直しもあり、ligne roset (リーン・ロゼ) 商品の販売は好調を維持し、対前年同期比28百万円の減少。**

1. 第2四半期の業績概要

【商業施設向け】

- ・当第2四半期においては長引くコロナ禍にて未だにホテル業界の回復は依然として鈍く、
対前年同期比33百万円の減少。

【ショップ/ショールーム】

- ・前期オープンした東京ショールームリニューアル、ligne roset（リーン・ロゼ）福岡店に加え、既存ショールームにおける高価格帯商品の販売が増加し、対前年同期比141百万円の大幅増加。

【ハウスメーカー向け】

- ・コロナ禍でのハウスメーカーによる催事は依然として中止や延期が発生しているが、各ショールームと連携しての来客誘致が奏功し、対前年同期比28百万円の増加。

【その他】

- ・OEM販売等が増加し、対前年同期比35百万円の増加。

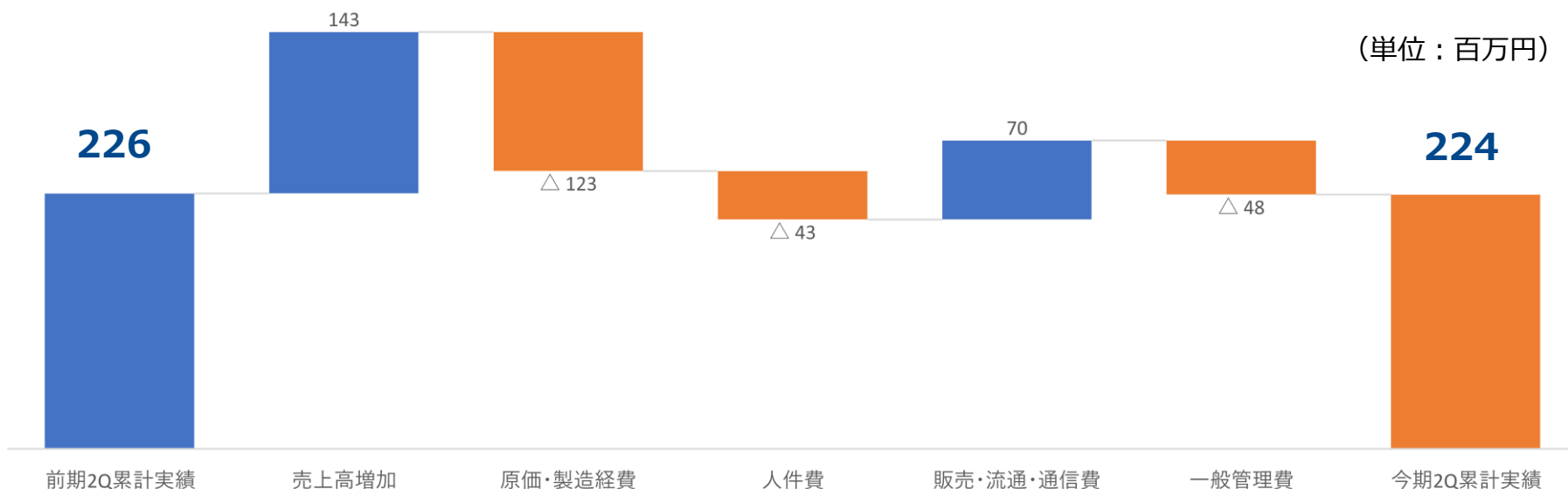
1. 第2四半期の業績概要

営業利益の増減

(単位：百万円)

	2022年3月期 2Q実績	2023年3月期 2Q実績	増減
営業利益	226	224	△1

- ・ 対前年同期比で**売上高増加**、販売費、流通費、通信費等のコストダウンに加え、前期実施したテレビコマーシャルは今期実施しなかった一方で、**原材料高騰に伴う売上原価増加**、**人的資本投資への準備段階としての人件費増加**、東京ショールーム/リーン・ロゼ福岡店の家賃発生等による**管理費の増加**、投資による減価償却増加もあり、営業利益は対前年同期比1百万円減少。



1. 第2四半期の業績概要

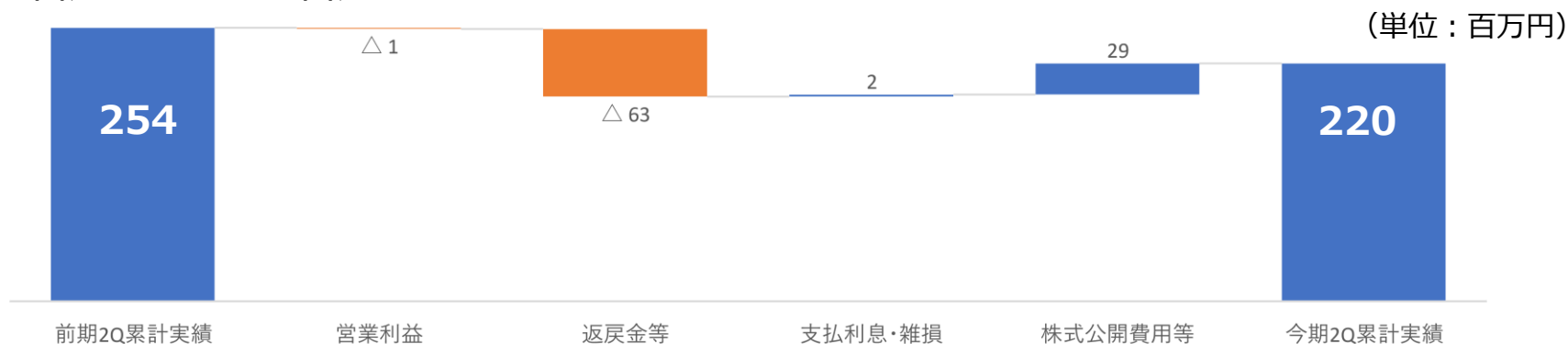
経常利益／四半期純利益の増減

(単位：百万円)

	2022年3月期 2Q実績	2023年3月期 2Q実績	増減
経常利益	254	220	△33
四半期純利益	165	144	△20

【経常利益】

- ・ 前期1Qで計上した保険解約返戻金55百万円を含む営業外収入63百万円、株式公開費用28百万円等の営業外損失より、**差引き34百万円の利益分の今期発生がないことから**、対前年同期比33百万円減の220百万円。



【四半期純利益】

- ・ 経常利益対前年同期比33百万円減から、対前年同期比20百万円減の144百万円。

1. 第2四半期の業績概要

貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年3月期末	2023年3月期 2Q末	増 減	概 要
流動資産	4,344	3,946	△397	八千代第一工場の新設511
固定資産	3,916	4,608	+691	建設仮勘定の増加511 (八千代第一工場の新設) 名古屋ショールームにかかる敷金等
資産合計	8,260	8,554	+294	
流動負債	3,719	4,211	+491	短期借入金の増加322 未払金の増加141
固定負債	738	536	△202	長期借入金の減少170
負債合計	4,457	4,747	+289	
純資産	3,802	3,807	+5	四半期純利益144、配当金の支払い103、 自己株式の取得37
負債純資産 合計	8,260	8,554	+294	

2. 成長戦略の進捗



2. 成長戦略の進捗

Point 1

売上拡大施策

- ① 「Serta（サータ）」のブランディング戦略
- ② ドリームベッドブランド及び他の海外ブランドの拡販
- ③ ショールームの活用
- ④ スリープテック及び製品開発への取組み
- ⑤ 商業施設向けの営業施策の強化

Point 2

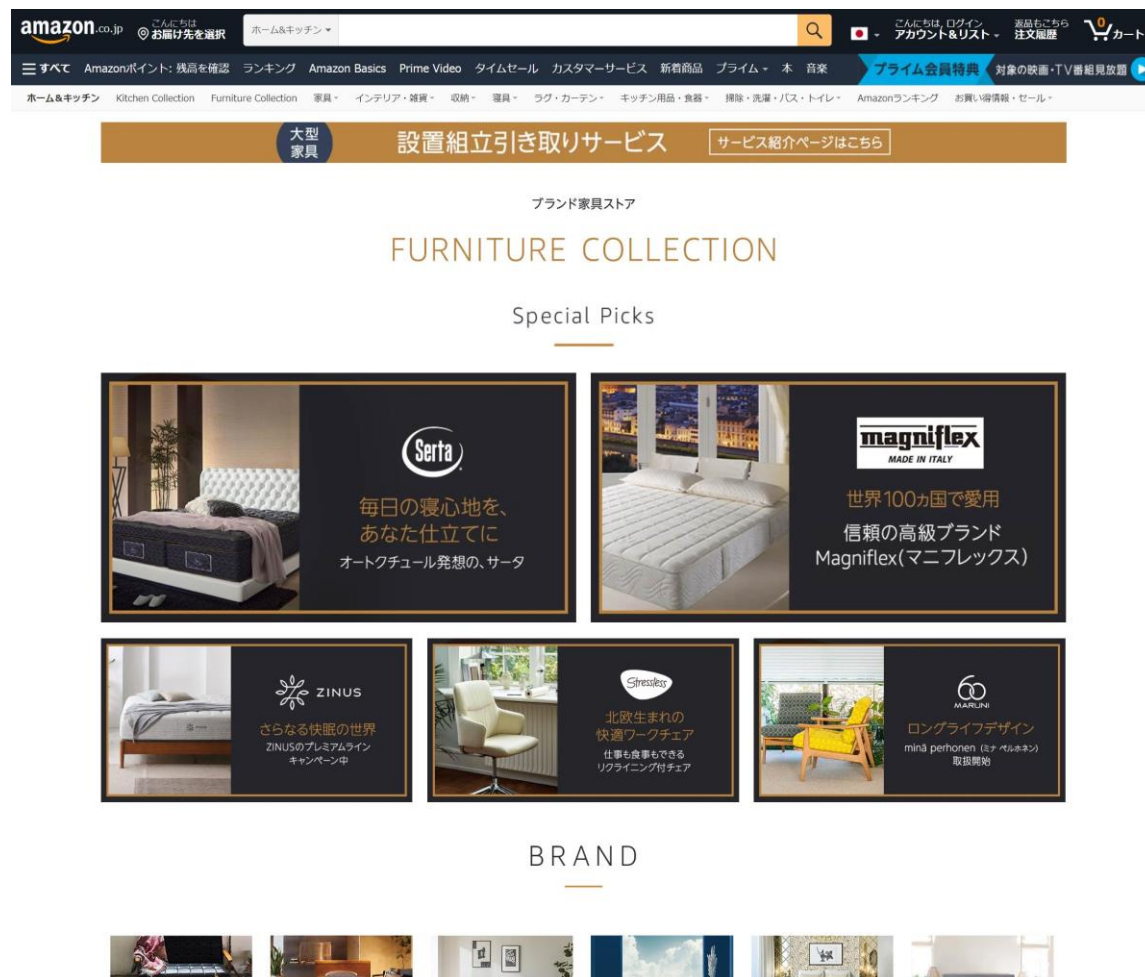
基盤強化施策

- ⑥ 人材の確保及び育成
- ⑦ 物流効率の向上
- ⑧ SDG s への取組み

1) 「Serta (サータ) 」のブランディング戦略

アマゾンECモールへの出店効果

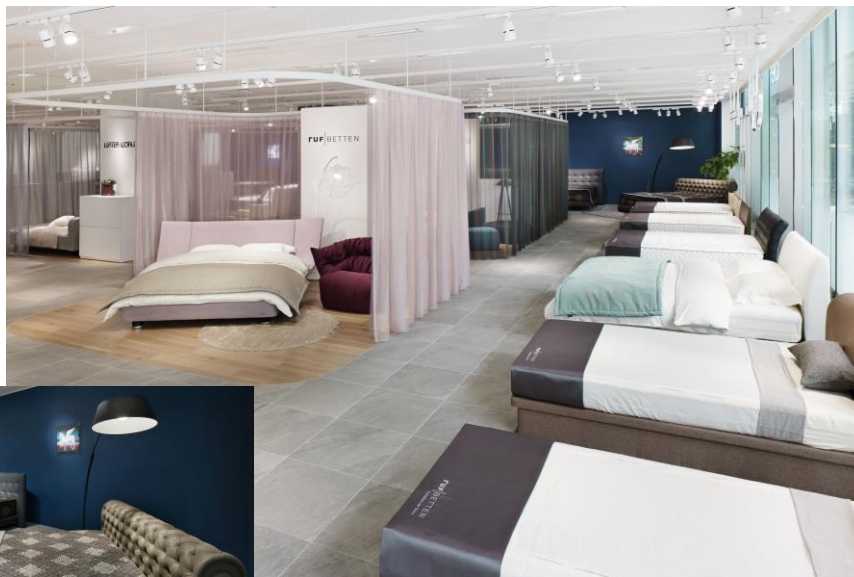
- ・ 認知度向上を図るため2022年9月よりアマゾンECモールへ出店。
- ・ デジタルマーケティングに加えてのリアル店舗への送客にて相乗効果を狙う。
- ・ 3Qよりマットレスに加えて寝装品を追加予定。
- ・ 来る11月25日ブラックフライデーに向けた広告を充実へ。



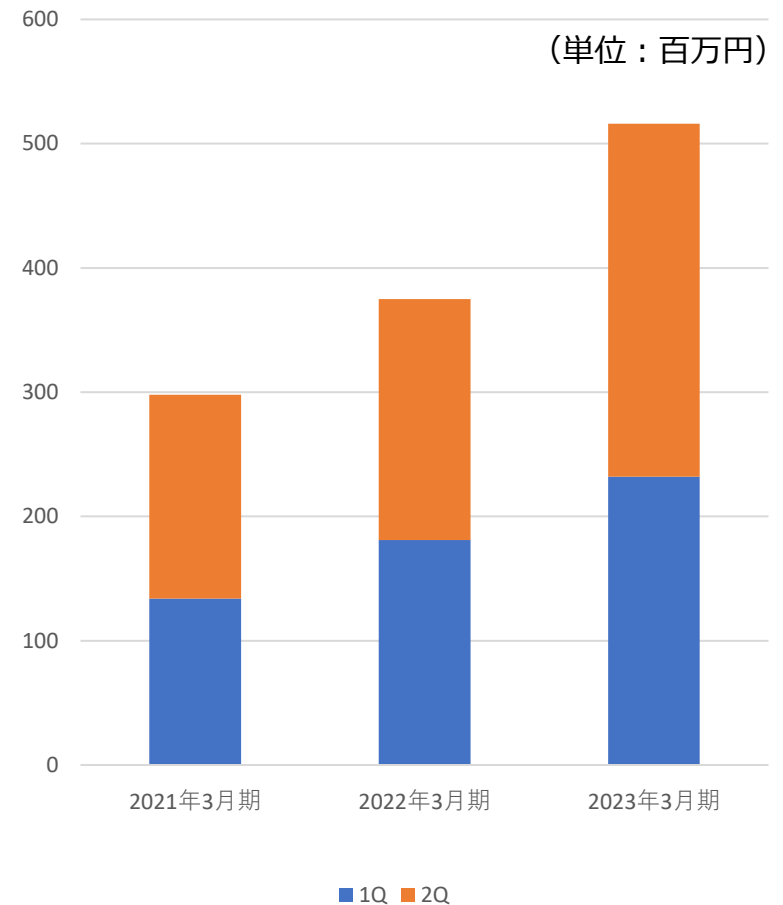
2) ショールームの活用

ショールームとの連携効果

- ・ 既存各ショールームに、2022年8月27日にグランドオープンした名古屋ショールームが新たに加わり、連携した催事の取込みにて、引き続き売上好調。
- ・ 当1Q対前年同期比28%増、**当2Q対前年同期比46%増とさらに伸び率が増加（累計38%増）。**



ショップ/ショールーム
年度別1-2Q累計売上高実績推移



3) 人材の確保及び育成

人事制度改革の推進

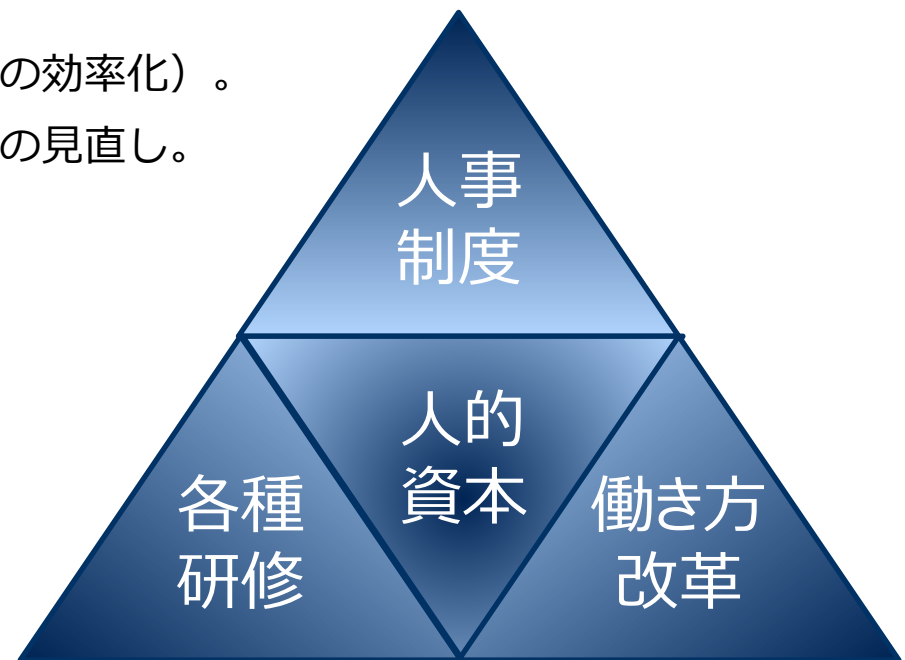
- ・当社コーポレートガバナンス報告書上の【補充原則 3 - 1 ③. サステナビリティについての取組み】において、今期より**人事制度改革に着手**し、処遇改善（各種手当の見直し等）、及び働きがいの持てる評価制度に移行し、**来期2024年3月期より導入予定**。

【事例】

- ・有休取得率の向上に向けた業務見直し（実地棚卸の効率化）。
- ・ダイバーシティとともに有能な人材の昇進制度の見直し。
- ・エンゲージメント向上のための仕組み構築。
- ・男性育児休暇取得の推進。
- ・福利厚生、研修制度の充実化。
- ・業務見直しに伴う残業抑制の推進。 等



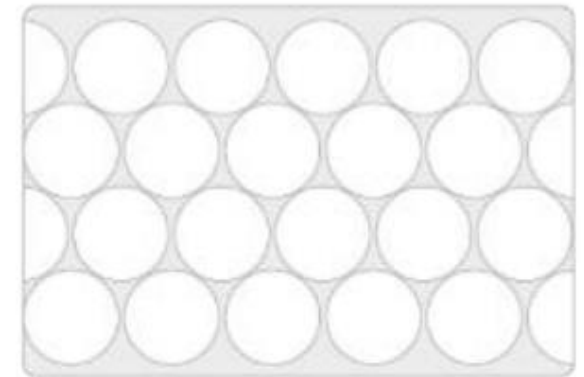
人的資本経営の基礎作り



4) SDGsへの取組み

DreamRefine (ドリームリファイン)

- ・ マットレス解体時にコイルを不織布から取り出す重労働を軽減し、分別・リサイクルしやすくしたマットレスの開発を進め、
2022年5月に「DreamRefine (ドリームリファイン)」を発表しましたが、このたび従前並行配列であったものを寝心地も追求し、**交互配列**の商品を発表して、**3Qに発売を開始**。
- ・ さらに環境に配慮し、マットレス生地には再生ポリエステル糸を40%使用したことで、プラスチック廃棄物の削減に寄与する、SDGs対応商品。



交互配列

3. 通期業績予想・配当予想



3. 通期業績予想・配当予想

業績予想

- ①当第2四半期までは原材料高騰の影響による影響から利益が減少しましたが、下半期より売価値上げによる粗利改善。
- ②11月開催の展示会における新商品の投入（トラディション2種類、ロゼ主力商品のトーゴ50周年記念キャンペーン）。
- ③引き続きショップ/ショールームの好調維持。



通期業績予想に変更ございません。

(単位：百万円)	通期業績予想
売上高	10,100
営業利益	750
経常利益	732
当期純利益	505

3. 通期配当予想・配当予想

配 当

- ・年間配当予想につきましては、**2022年11月9日発表のとおり**であり、変更ございません。

期	2022年3月期			2023年3月期		
	中間	期末	合計	中間	期末	合計
中間/期末						
配当金	0円	25円(注1)	25円	15円	15円	30円
配当利回り(注2)	3.5%			3.8%		
配当性向(注3)	22%			24%		

※注1)上場記念配当5円含む

※注2)配当利回り：22/3/31時点株価、22/11/9時点株価より

※注3)配当性向：23年3月期当社業績予想より

4. トピックス



4. トピックス

新工場建設進捗

- ・ スプリング棟 6,660㎡
- ・ 所在地 : 広島県安芸高田市
- ・ 着工 : 2021年12月。
- ・ 終了 : 2022年 9月。
- ・ 稼働 : 2023年 1月予定。



次期工事として、

- ・ 縫製完成棟 9,272㎡
- ・ 着工 : 2022年12月予定。
- ・ 完工 : 2023年12月予定。
- ・ 稼働 : 2024年 1月予定。



生産能力は現工場に比して1.3倍、
生産効率は同1.1倍に増加。



**来るホテル向け需要の回復
による生産量増加に対しても
対応可能に。**



4. トピックス

ligne roset TOGO (リーン・ロゼトーゴ) 誕生50周年記念

- ・ 当社主力商品であるロゼトーゴが発売開始より50周年を迎える。
- ・ 日本では世界に先駆けて2023年1月から、**50周年記念キャンペーンをスタート予定。**
- ・ パーソナルスペース環境の見直しから、**一人暮らし、二人暮らし用のソファ販売が好調。**



**HAPPY
BIRTHDAY
ROSETTOGO!**
1973 - 2023

5 . Appendix



平均1週間の受注生産体制を構築

平均1週間



マットレス、ベッドフレームのほか、ソファ、寝装品へと商品層を拡大

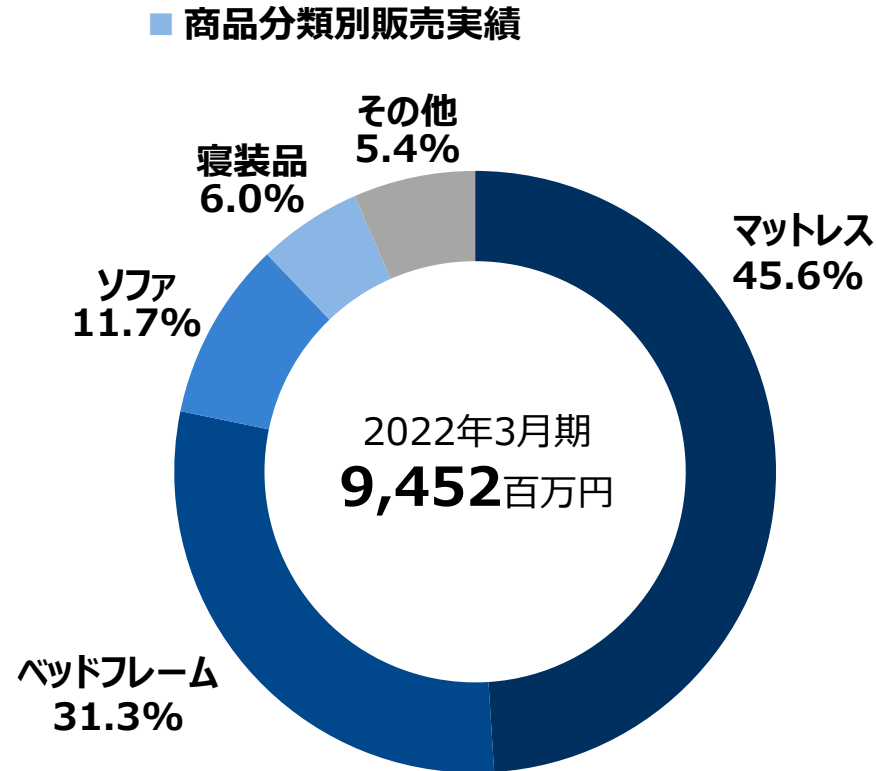
寝装品



ソファ



マットレス・ベッドフレーム





Serta「サータ」について

高い製造力が評価され、アメリカのサータ社とライセンス契約を1978年に締結し、40年来にわたる信頼と実績を築く。



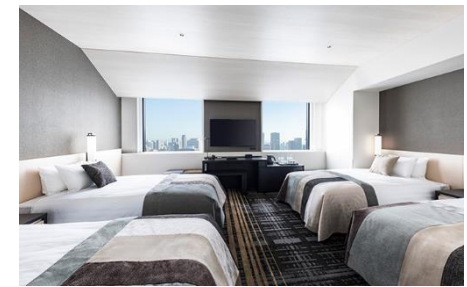
サータ



米国で8年連続シェアトップ※

※2011~2018年

出典：ファニチャートゥデイ誌2019年6月出版号



世界29社とライセンス契約し100カ国以上に展開※
多くの一流ホテルのスイートルームに導入

※1 出典：ファニチャートゥデイ誌2019年6月出版号

※2 2021年3月現在

Serta Tradition 「サータトラディション」について

Serta「サータ」創業90周年を記念して、新商品を発売。

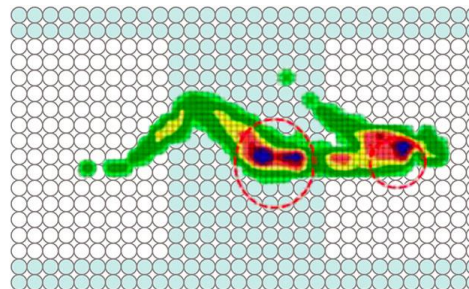
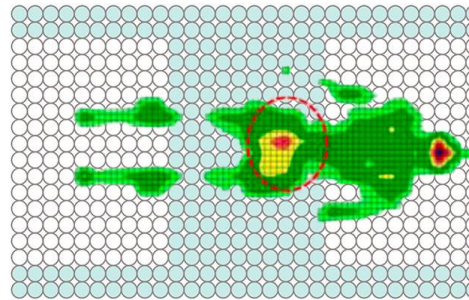
従来品の「3ゾーン/5ゾーン」に比して、新たに3種類のポケットコイルを用いることで、サータトラディションの革新的な「11ゾーン」のポケットコイル配列から醸成される、今までにないきめ細かな寝心地（抗菌／防ダニ／防カビ／抗ウィルス加工）。



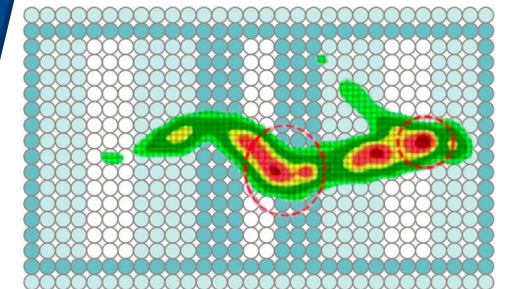
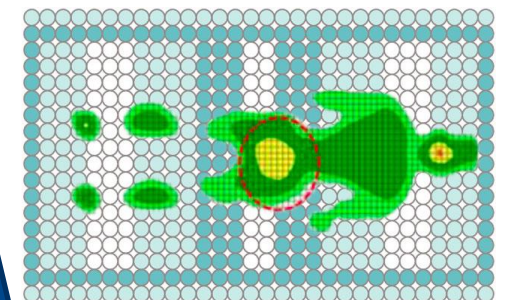
新しい需要を開拓



従来のゾーニング



Serta 11zone



戦略商品・キャンペーンに関するデジタル広告を配信し、消費者の来店・販売を促進

ペアリングツイン (注)

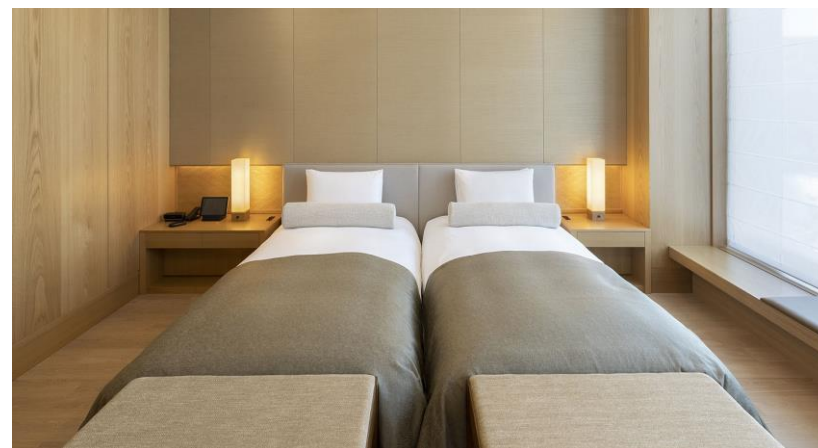
マットレスを組み合わせることで2つの寝心地を実現



ダブルよりも、ぐっすり眠れる。
ツインよりも、そばにいられる。
ふたりの長い人生を心地よくする、
ちょうどいい眠りのカタチ。

プレミアムホテルとのコラボレーション企画

ホテルのスイートルームで採用される特注品を販売



breathfort®



革新的な特許素材「breathfort®」を採用

一般的な低反発のデメリットを大幅に改善し、
圧倒的な通気性と耐久性が特徴

※イノアックコーポレーションの登録商標


(注) シングルマットレス2台を接して並べ、その隙間にパッドを置き1枚のボックス シーツで覆い、

一つのベッドに2つの寝心地を実現した新たな眠りのカタチ。

「Serta Sleep Site (サータスリープサイト)」について

デジタルマーケティングを主とした政策、並びにホテルコラボ企画等、様々な取り組みにおいて、“デジタルとリアル”の連動性をもたせ、お客様の誘致を図り相乗効果を狙う（商品研修、Serta公式サイト優先公開、特別販促企画支援、バーチャル支援等の連携）。



- 
- 本資料には、将来の業績に関する予想、計画、見通しなどの記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
 - 将来の業績は、主要市場の経済情報、製品需要の変動、為替相場の影響、国内外の各種規制、会計基準・慣行等の変更により、大幅に異なる可能性があることをご留意ください。
 - 本資料は情報の提供を目的として作成したものであり、本資料によって何らかの行動を勧誘するものではありません。

dream bed

(お問い合わせ先)
ドリームベッド株式会社 経営企画部
<https://www.dreambed.co.jp>
keiki@dreambed.co.jp