



ドリームベッド株式会社（7791）

2027年3月期第2四半期決算説明資料







2026年11月13日

目　次

エグゼクティブサマリー

１．当社の強み

２．第２四半期の業績概要

３．通期業績予想

４．今期の取組み

５．株主還元

エグゼクティブサマリー

■第２四半期の業績概要

・期初業績予想をほぼ達成。前期比では、費用が上期に集中したこと等で増収ながら減益。
・商業施設（ホテル）向け販売が引き続き大幅伸長、リーン・ロゼショップの出店による着実な成長、主力の家具販売店向けが新ブランドの好調もあって堅調に推移したことから、上期過去最高売上達成。
・営業利益では、費用の上期集中（システム償却、出店費用等）により対前期比32百万円の減益となったが、通期では費用が平準化され増収増益の見込みで稼ぐ力は実質的に向上。

■実行中の具体的施策

・家具販売店向けでは、10月に全ブランドの新製品を発表し期末の繁忙期に向けて販促を強化し、成長の継続を図る。
・商業施設向けは引き続き需要が旺盛なため、大手ホテルチェーンへの拡販や、マルチブランドでの提案や商材の拡大により更なる拡大を目指す。
・海外は輸出対象国の拡大を強化、ECでは専用商品の提供等による拡販を実施。

■通期業績予想

・上期の順調な進捗を受け、通期業績予想は変更なし。
・コストの動向には未だ不透明感があるものの、好調な販売状況、価格の改訂、新製品の投入、効率的な運営推進により、通期は増収増益を見込む。
・株主還元については、今期も継続的に自己株買い、各種株主優待、増配を実施し、更なる株主還元の充実を図る。

１．　当社の強み

１．当社の強み

ベッドでアメリカSerta（サータ）社、及びKING KOIL（キングコイル）社、インテリアでフランスligne roset社等の有名ブランドの国内独占製造販売権を保有し、国内工場で製造し多様なチャネルで提供できるのが強み。

①世界のマルチブランドを、







②当社の高い技術力・製造力で企画製造し、





③卸売から直販まで多様な販売チャネルで提供



1．当社の強み（世界のマルチブランド）

有力海外ブランドの独占製造販売権を保有、ブランド力を活かした高い収益性。

Serta

アメリカ創業のマットレスブランド
「我が家に、スイートルーム」
世界の一流ホテルで選ばれてきた
コイルゾーニングが特徴のブランド



新提携ブランド

KING KOIL MATTRESS CO.

1898年アメリカ創業のマットレスブランド
Nature & Wellness
「上質な眠りは、上質な素材から」
天然素材と高機能素材を使ったブランド



ligne roset depuis 1860

フランス有数のインテリアブランド
ヨーロッパを代表するデザイナー
による、リビング＆ダイニングファニチャー



dream bed

社名を冠する自社オリジナル
ベッドマットレス＆フレームのブランド



RUF BETTEN Perfektion der Sinne

ドイツ創業の「アップホルスターベッド
（布張り）」ブランド



WATER WORLD

日本唯一のウォーターベッドブランド



1．当社の強み（高い技術と製造力で企画製造）

国内外ブランドを日本国内の自社工場（約24千㎡）で生産し、高品質、安定的なコスト、短納期を実現。

八千代第一工場（マットレス）

・所在地　：広島県安芸高田市

・スプリング棟：約6,660㎡

・縫製完成棟　：約9,272㎡



千代田工場（ソファ）

・所在地　：広島県山県郡北広島町

・工場/倉庫：約3,881㎡



八千代第二工場（フレーム）

・所在地　：広島県安芸高田市

・工場/倉庫：約3,652㎡





あさひ工場（寝装品）

・所在地　：広島県広島市

・工場/倉庫：約　882㎡



1．当社の強み（卸売から直販まで多様な販売チャネルで提供）

ベッドでアメリカSerta（サータ）社、及びKING KOIL（キングコイル）社、インテリアでフランス　ligne roset社等の有名ブランドの国内独占製造販売権を保有し、国内工場で製造し多様なチャネルで提供できるのが強み。

海外ブランド

Serta

ligne roset

depuis 1860

KING KOIL MATTRESS CO.

RUF BETTEN

Perfektion der Sinne

当　社





自社ブランド

dream bed

WATER WORLD

販売チャネル

家具販売店向け（一般）

商業施設向け（法人）



ショップ（直販）/ショールーム





その他（海外・ECほか）

dream bed 「理想のベッドルームをカタチに」 ドリームベッド ブランドサイト

amazon.co.jp

２．第２四半期の業績概要

２．第２四半期の業績概要

売上高は、各販売経路とも伸長し、第２四半期ベースで過去最高となった。
一方、利益面では、中東情勢や円安の影響を受けた原材料高、新規出店やシステム等の将来に向けた先行投資での経費増加により減益となった。　但し、通期では期初予想通り増収増益を見込む。

損益計算書

（百万円）

	26/3月期 中間期	27/3月期 中間期	増減額	増減率	業績予想比進捗率 対中間期	業績予想比進捗率 対通期
売上高	5,620	6,178	558	9.9%	(5,845) 105.7%	(12,500) 49.4%
売上総利益	2,958	3,202	244	8.3%	―	―
営業利益	347	315	△ 32	Δ9.4%	(290) 108.6%	(740) 42.6%
経常利益	332	295	△ 37	Δ11.1%	(275) 107.3%	(710) 41.5%
中間純利益	221	194	△ 27	Δ12.5%	(200) 97.0%	(490) 39.6%

（ ）は期初の業績予想

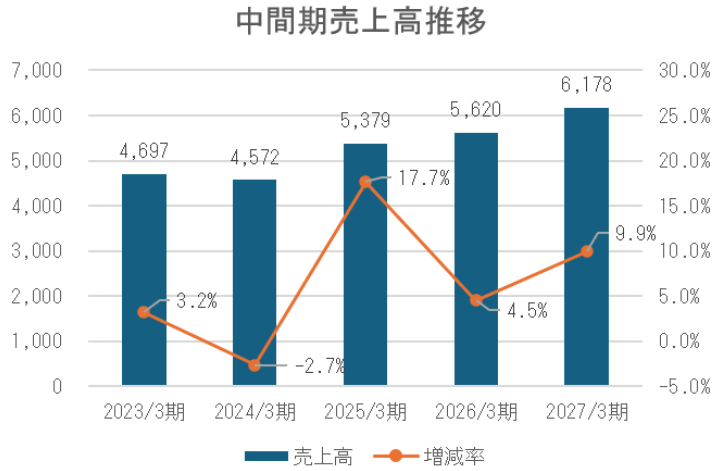
売上高総利益率	52.6%	51.8%	Δ0.8pt
売上高営業利益率	6.2%	5.1%	Δ1.1pt
売上高経常利益率	5.9%	4.8%	Δ1.1pt
売上高純利益率	3.9%	3.1%	Δ0.8pt

２．第２四半期の業績概要

損益計算書

（百万円）

	26/3月期 中間期	27/3月期 中間期	増減額	増減率
売上高	5,620	6,178	558	9.9%
売上総利益	2,958	3,202	244	8.3%
営業利益	347	315	△ 32	△9.4%
経常利益	332	295	△ 37	△11.1%
中間純利益	221	194	△ 27	△12.5%



販売経路別売上状況

（百万円）

	26/3月期 中間期	27/3月期 中間期	増減額	増減率
家具販売店向け※注	4,059	4,143	83	2.1%
商業施設向け	656	957	301	45.9%
ｼｮｯﾌﾟ/ｼｮｰﾙｰﾑ	816	972	156	19.1%
その他	87	104	17	20.7%
合計	5,620	6,178	558	9.9%

※注　ロゼECの売上は、従来「家具販売店向け」に計上していたものを、今期より「その他」に含めて計上。

主な増減要因

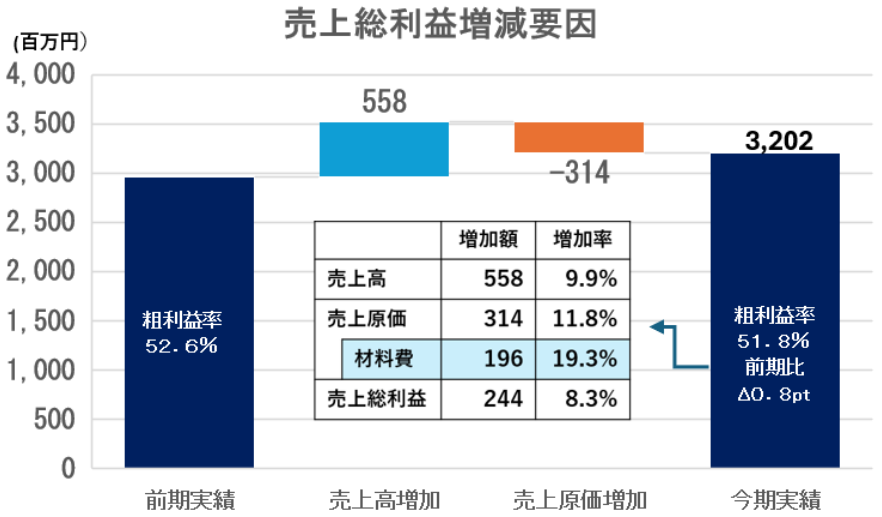
- マットレスの新ブランドKING KOIL（キングコイル）の販売が非常に好調であることに加え、「新横浜ギャラリー」の新設も奏功。
- 引き続きホテルの新設や、マットレス入替需要が旺盛。既存ブランドに加えKING KOILの新規採用も好調。
- 住空間全体のトータル提案強化により、ソファに加え、テーブル等の周辺家具の販売が好調。
リーン・ロゼ梅田（５月開店）が好調な滑り出し。
- ロゼECは「ロゼフェアセール」の実施により好調に推移。
インドネシア、マレーシア、中国に加え、シンガポールへのOEM輸出も開始。

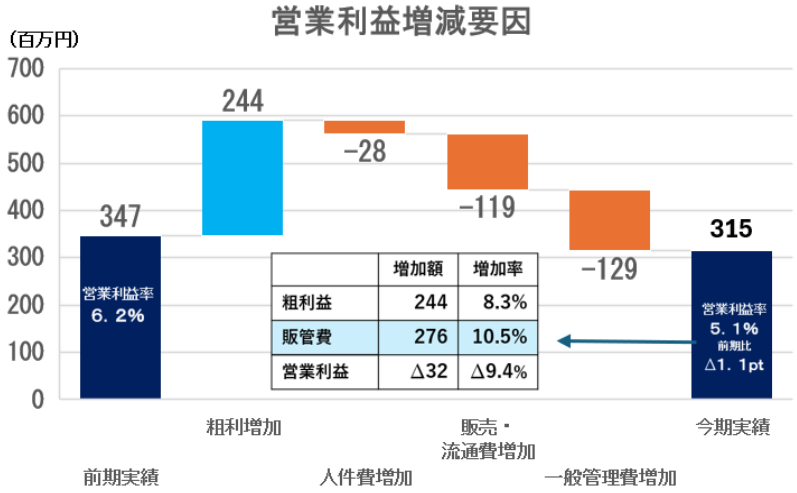
２．第２四半期の業績概要

損益計算書

（百万円）

	26/3月期 中間期	27/3月期 中間期	増減額
売上高	5,620	6,178	558
売上総利益（粗利益率）	2,958（52.6%）	3,202（51.8%）	244
営業利益（営業利益率）	347（6.2%）	315（5.1%）	△ 32
経常利益	332	295	△ 37
中間純利益	221	194	△ 27





売上高、売上総利益（粗利益）は大幅に増加したが、粗利益率は中東情勢や円安※による原材料高や、粗利益率が相対的に低い商業施設向けの売上比率の増加により、前年比で若干低下した。

※円安（前期比+12円/1$程度）によるコストアップ影響は56百万円程度

粗利益は増加したが、上期に集中した販管費※の増加をカバーできず、営業利益以下は減益となった。

※主な要因は、

- リーン・ロゼ梅田出店関連経費の先行支出
- システム更改投資に伴う減価償却費の発生
- 取引先の信用悪化に伴う貸倒引当金の繰入額計上　等

２．第２四半期の業績概要

貸借対照表

（百万円）

資産の部	26/3月期 期末	27/3月期 2Q末	増減
現金及び預金	649	787	137
営業債権	2,475	1,957	△ 518
棚卸資産	1,280	1,481	201
その他	148	152	4
流動資産合計	4,554	4,378	△ 176
有形固定資産	6,101	6,057	△ 44
無形固定資産	267	235	△ 32
投資その他資産	589	720	131
固定資産合計	6,959	7,013	54
資産合計	11,513	11,392	△ 121

（百万円）

負債・純資産の部	26/3月期 期末	27/3月期 2Q末	増減
営業債務	349	340	△ 9
有利子負債	2,721	2,741	20
その他	1,446	1,195	△ 251
流動負債合計	4,517	4,277	△ 240
有利子負債	1,705	1,604	△ 101
その他	446	469	23
固定負債合計	2,151	2,074	△ 77
負債合計	6,669	6,351	△ 318
純資産合計	4,844	5,040	196
負債・純資産合計	11,513	11,392	△ 121
自己資本比率	42.1%	44.2%	+2.1pt

資産の部	棚卸資産、投資その他資産の増加はあったが、営業債権の減少（期末に比べ中間期は減少傾向となる）を主因として、資産の部は121百万円減少し11,392百万円。
負債の部	その他流動負債（未払金・未払法人税等）の減少を主因として、負債の部は318百万円減少し6,351百万円。
純資産の部	利益の積上げにより196百万円増加し5,040百万円となり、この結果、自己資本比率は2.1ポイント向上し44.2%となった。

２．第２四半期の業績概要

キャッシュフロー計算書

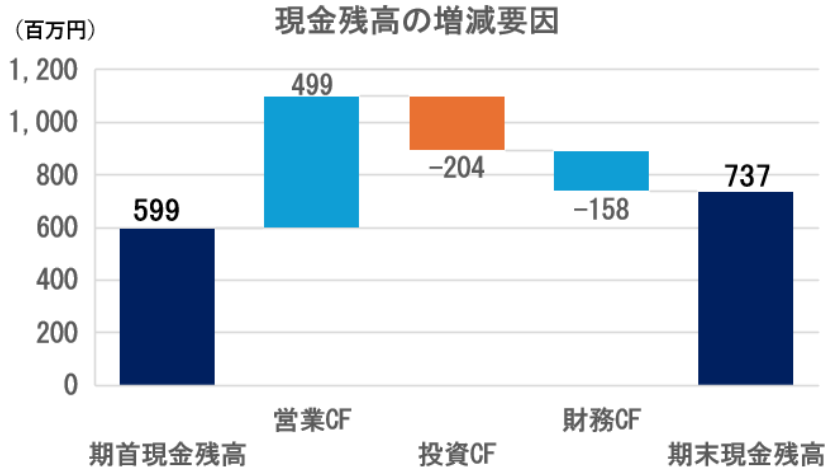
（百万円）

	26/3月期 中間期	27/3月期 中間期	増減
営業活動によるＣＦ	262	499	237
税引前当期利益	330	295	△ 35
減価償却費	183	223	40
売上債権の増減	285	518	233
仕入債務の増減	16	△ 9	△ 25
棚卸資産の増減	△ 145	△ 201	△ 56
その他	△ 407	△ 328	79
投資活動によるＣＦ	△ 480	△ 204	276
設備投資	△ 260	△ 175	85
その他投融資等	△ 220	△ 29	191
フリーキャッシュフロー	△ 218	295	513

	26/3月期 中間期	27/3月期 中間期	増減
財務活動によるＣＦ	153	△ 158	△ 311
短期借入金	24	20	△ 4
長期借入金	200	△ 100	△ 300
配当他	△ 71	△ 78	△ 7

現金、現金同等物残高		
期首残高	599	
期末残高	737	138

・営業活動によるキャッシュフロー： 499百万円（前期比+237百万円）
・投資活動によるキャッシュフロー:Δ204百万円（前期比+276百万円）
・フリーキャッシュフローは、大幅に改善（前期比+513百万円）し、295百万円となった。
・これを借入金の返済、配当等にあてた結果、期末現金は期初比138百万円増加し、737百万円となった。



３．通期業績予想

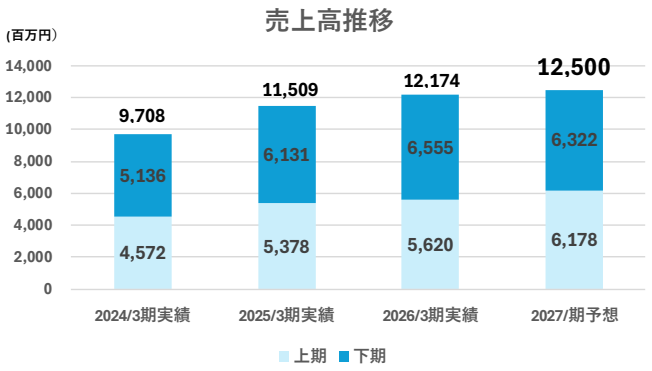
３．通期業績予想

■通期業績予想は下記の通りで、期初予想から変更ありません。
売上高 12,500百万円（増収）　営業利益 740百万円（増益）

売上高

(百万円)

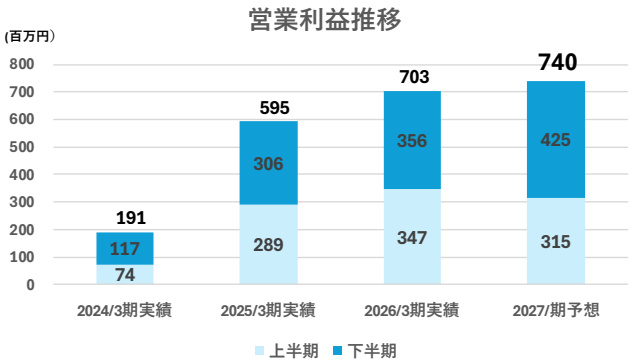
	2026/3月期	2027/3月期	今後の見込
通期予想	12,174	12,500	上期に引き続き、売上は堅調に推移し、予想通り増収（過去最高）を見込む。
下期予想（期初予想）	6,555	6,322（6,655）	
上期実績（期初予想）	5,620	6,178（5,845）	売上は順調に伸長し、中間期としては過去最高となった。



営業利益

(百万円)

	2026/3月期	2027/3月期	今後の見込
通期予想	703	740	売上の伸長と、費用の平準化により、予想通りの増益を見込む。
下期予想（期初予想）	356	425（450）	
上期実績（期初予想）	347	315（290）	原材料高に加え、新規出店（リーン・ロゼ梅田）やシステム投資にかかる減価償却費等の経費が上期に偏重し減益となった。



４．　今期の取組み

中期経営計画における成長戦略の進捗（深化と探索）

Creating Value for Dreams

～すべてのステークホルダーの夢を実現するために、価値を創造する～

For Customers: 質の高い眠りと、豊かな暮らしという夢を実現する製品
For Shareholders: 持続的な成長と、企業価値向上という期待（夢）に応える成果
For Employees: 自己実現と、幸福な人生という夢を支える職場
For Partners: サプライチェーンを支えるパートナーと夢を共有するWIN-WINの関係
For Society: 安全・安心でサステナブルな社会という願い（夢）に貢献

	2026年3月期	2029年3月期
売上高（百万円）	12,174	13,500
営業利益（百万円）	703	930
ROE（%）	10.3	11.0

成長戦略	① 既存事業領域の深化（深堀して維持） 人口減少により市場の縮小が見込まれる中、新ブランドや製品の投入等で市場内シェアを拡大し、既存事業を維持。 ② 新規成長事業領域の探索（成長領域に資源投下） 好調なインバウンド市場に牽引される国内ホテル向け需要、成長著しい海外マーケット、好調なリーン・ロゼ直販店等成長領域に資源投入。 ③ バリューアップ（付加価値創造）のための効率化 成長性を示す売上だけでなく、価値創造の結果である利益額に重点を置き、原価増の抑制、固定費率の削減を目指す。

４．今期の取組み

■既存事業領域の深化　及び　新規事業領域の探索

・今期から開始の3カ年中期経営計画において、既存及び新規事業それぞれで各施策に取り組み。

販売経路別	該当トピックス
家具販売店向け	Serta95周年記念モデル発売
	KING KOILデビュー1周年記念モデル発売
	RUF100周年記念モデル発売
	WATER WORLDリブランディング
	寝装品新ブランド「recora」発表
ショップ ショールーム向け	新横浜ギャラリーオープン
	リーン・ロゼ梅田オープン
	リーン・ロゼ「ROSETMARSALA（マルサラ）」復刻発売
	リーン・ロゼ商品TVドラマ美術協力
	三島食品株式会社コラボレーション企画
その他	ECサイトの充実
	海外輸出拡大

４．今期の取組み

■Serta 95周年記念モデル発売

・アメリカSerta社が今年で95周年を迎えることを記念して【Serta 95周年記念モデル】を発表。

・マットレスは、アメリカ本国に準じた「**ノンキルト仕様**」で、キルトの凸凹感が苦手な方におすすめ。

新たなゾーニングである「Serta 7 Zone」を施したモデル。

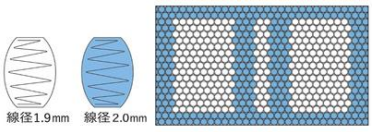
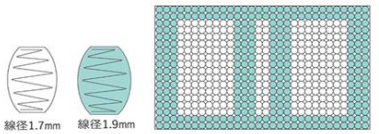
・価格帯はミドルクラス。ミレニアル世代をターゲットに販促活動。

・今後の家具販売店での展示拡大。



従来のキルティングマットレス	ノンキルト仕様マットレス
	
「サータペディック286」	「サータパーフェクトスリーパー」
	

「Serta　7　Zone」

サータ パーフェクトスリーパー HARD	サータ パーフェクトスリーパー SOFT
	
線径1.9mm　線径2.0mm	線径1.7mm　線径1.9mm

４．今期の取組み

■KING KOIL日本デビュー1周年企画「The Gift of Nature」シリーズ発表

・今後**毎年「新たな天然素材を使用したマットレス」を期間限定の企画モデル**で発売。

・第一弾は「ツバキ」を採用。ツバキオイルを配合した新素材ウレタン「サラブライト-Tsubaki-」で、湿気をしっかりと放出しながらも、同オイルの効果により表面の乾燥を抑制し、“しっとりとなめらかな感触”を生み出す。**全国家具販売店、百貨店で2026年12月より販売開始。**

・**現在販売好調な「KING KOIL」ブランドに、新たなシリーズで更なる販売目標更新見込む。**





マットレス「Bliss16-Tsubaki-」

４．今期の取組み

■RUF100周年記念モデル発売

RUF BETTEN

・ドイツRUF社創業100周年を記念して
アッパー層向け「RUFELVA（ルフエルヴァ）」と
ボリューム層向け「RUFCASA（ルフカーサ）」を展開。
・二極化したモデルを展開することで、
家具販売店、百貨店での展示を拡大し、
売上アップを図る。



「RUFELVA（ルフエルヴァ）」
オーガニックフォルムなデザインベッド。感度の高いこだわりのあるアッパー層をターゲット。



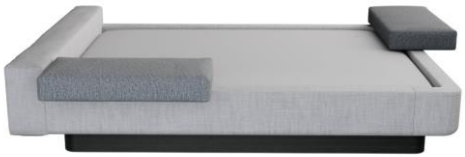
「RUFCASA（ルフカーサ）」
クラシックなボタン締めのデザイン。ファブリック、PVCの専用生地を採用。

■WATER WORLD 発売40周年

・40周年という節目で、大幅なリブランディング
・イージーチョイスシステムとして、「ヘッドレス」「ローヘッド」
「キャビネット」の3パターンを展開



ヘッドレスタイプ



ローキャビネットタイプ



キャビネットタイプ

【ブランドロゴをリニューアル】

WATER WORLD

WATER WORLD

４．今期の取組み

■寝装品新ブランド「recora（リコラ）」発売

・※光電子寝具シリーズのリブランディング。

・**コンディショニング機能付き繊維「光電子」を使用**した
羽毛布団、高機能人工羽毛布団、ベッドパッドシーツ、
まくら、ベッドマットレス等様々なジャンルでラインナップ。

・ちょっと良い暮らしをしたい**アッパーミドル・マス層をターゲットに、寝具全般を提案し、単価アップによる売上増を見込む**。



recoraCoreLiner0400

光電子繊維とは：体温を無駄にせず、暖かさも涼しさも心地よく整える「コンディショニング繊維」

Veil（ヴェール）シリーズ　合掛けシングルサイズ：104,500円（税込）～

空気をまとうような寝心地
～軽やかなふんわり感が好きな方向け～



Hug（ハグ）シリーズ　合掛けシングルサイズ：104,500円（税込）～

からだに密着するしっとり重めの寝心地
～包まれる密着感が好きな方向け～





※光電子は株式会社ファーベストの登録商標です。

４．今期の取組み

ligne roset®
depuis 1860

■「デュカロワ」デザインの名作モデル「ROSETMARSALA」復刻発売

・基本のユニットを横へと繋げていくシンプルな構造で、一人掛けから、複数人でのびのびと寛げるように、“無限”にサイズを広げていけるワイドソファ。家具販売店、百貨店、リーン・ロゼショップで展開。





■TBSテレビ日曜劇場「VIVANT」へ、リーン・ロゼ商品を美術協力

・2026年7月26日より放送開始したTBSテレビの日曜劇場『VIVANT』に美術協力。

・高視聴率TVドラマの影響もあり放映後、ショップ等での反響多数あり。TVドラマでの露出による反響から、今後も直営ショップだけでなく、家具販売店において当商品に対する問い合わせが増加するものと想定。

（右写真は実際の演出シーン）



ソファ「ROSETANDY」



ソファ「ROSETPLOUM」

４．今期の取組み

■広島発企業「三島食品株式会社」×「ドリームベッド株式会社」のコラボレーション企画

・「三島食品株式会社」は、広島を代表する大手食品メーカー。
同社が販売する赤しそふりかけ「ゆかり®」と、『夢心地と食べ心地』をコンセプトにコラボレーション。

・売場での販促ツールとしてシーツ、枕カバーを開発し、
右掲示のオリジナルジッパーバックを配布。
家具販売会での売場のビジュアルポイントとして活用。





※「ゆかり」は三島食品株式会社の登録商標です。

4．今期の取組み

■リーン・ロゼ梅田店オープンその後の進捗

・2026年5月22日、大阪梅田のヒルトンプラザイーストB1Fに西日本の旗艦店（売り場面積119坪）としてオープンし、**非常に好調なスタート**。

・上期ショップ・ショールーム売上目標達成に大きく寄与。

・アッパー層をターゲットに、受注も引き続き好調に推移。今後はソファだけでなく、**ベッドやダイニングテーブル等の周辺家具も販売を強化**し、売上増を見込む。







ligne roset®
depuis 1860

■新横浜ギャラリーオープン

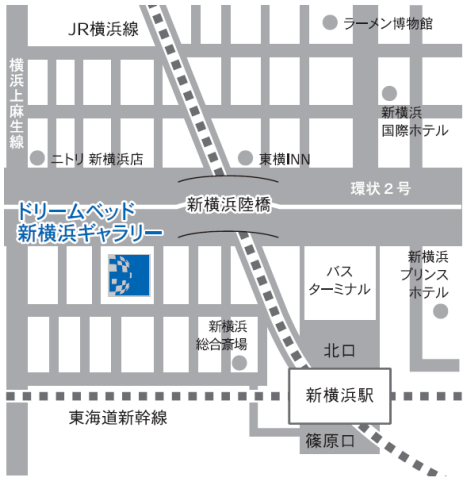
・2026年2月7日オープン。

・本ギャラリーは、新横浜駅近くに位置し、家具メーカーとして最大面積を誇るカリモク家具新横浜ショールーム内の一画に展開。

・**横浜エリアにおける当社商品の認知拡大と、百貨店、ハウスメーカーのお客様誘致**により、家具販売店向け売上に大きく寄与。







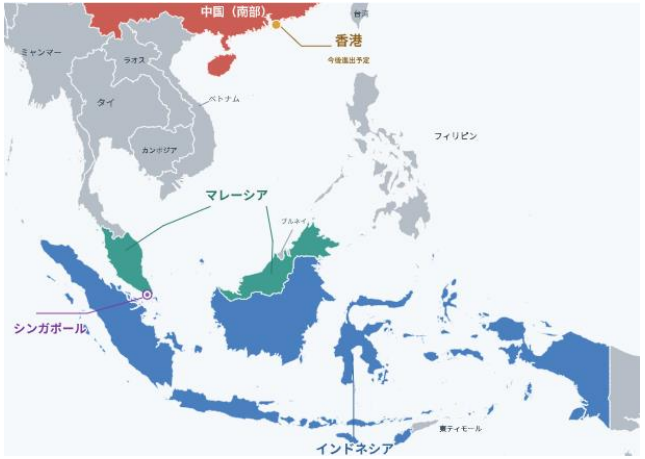
４．今期の取組み

■海外輸出の拡大

・マットレスについて、インドネシア、中国、マレーシア、シンガポールでのサータライセンシー（大手家具メーカー）へのOEM供給につづき、**香港においても本格的輸出開始**。

今後、**更にアジア市場への浸透や拡大を図る**。

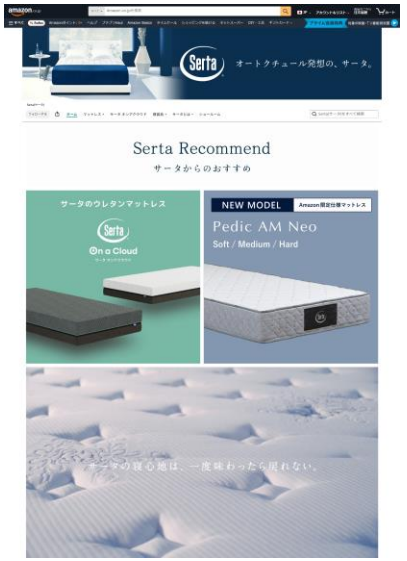
現状の東アジア市場での展開

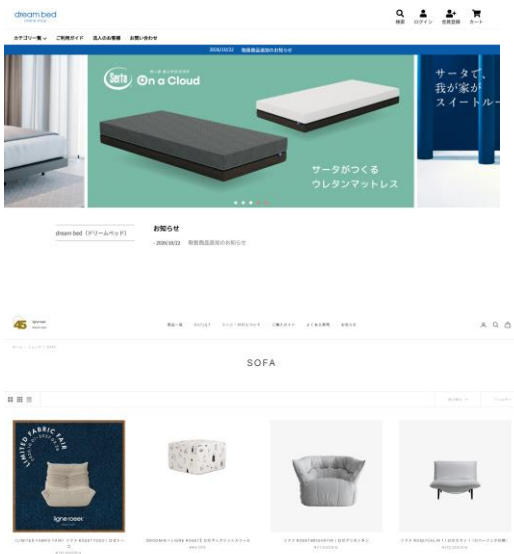


■EC事業の拡大

・Amazonモールへの出店、ドリームベッド自社EC、リーン・ロゼECサイトでの取り扱い商品ラインナップの拡充で売上増を見込む。

・**さらにEC限定販売商品の拡販を行い、利益率の向上を図る。**



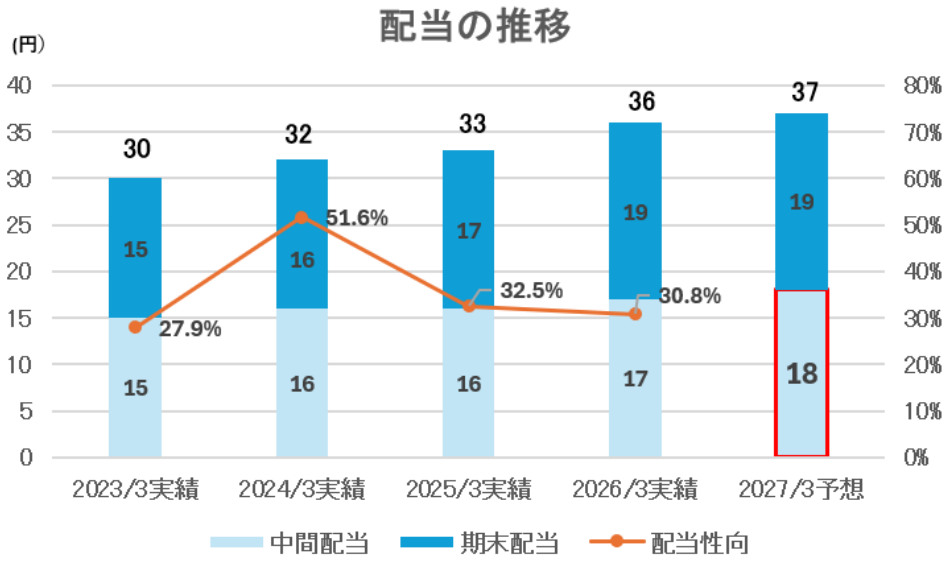


５．株主還元

５．株主還元

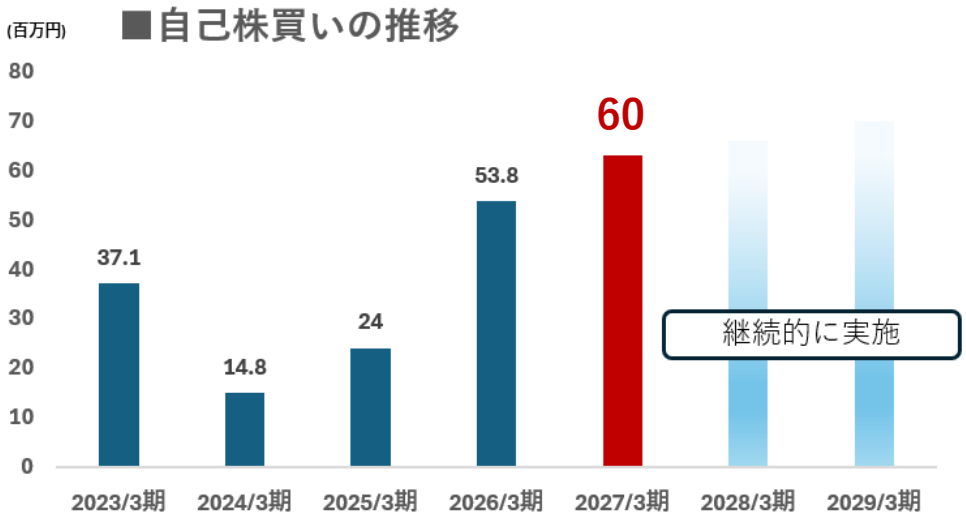
■中間配当

・基準日：2026年9月30日
・1株当たり配当金：18円00銭
・配当金総額：73百万円
・効力発生日：2026年12月1日
・**年々業績向上とともに、着実に増配を継続。**



■ToSTNeT-3による自己株式の取得

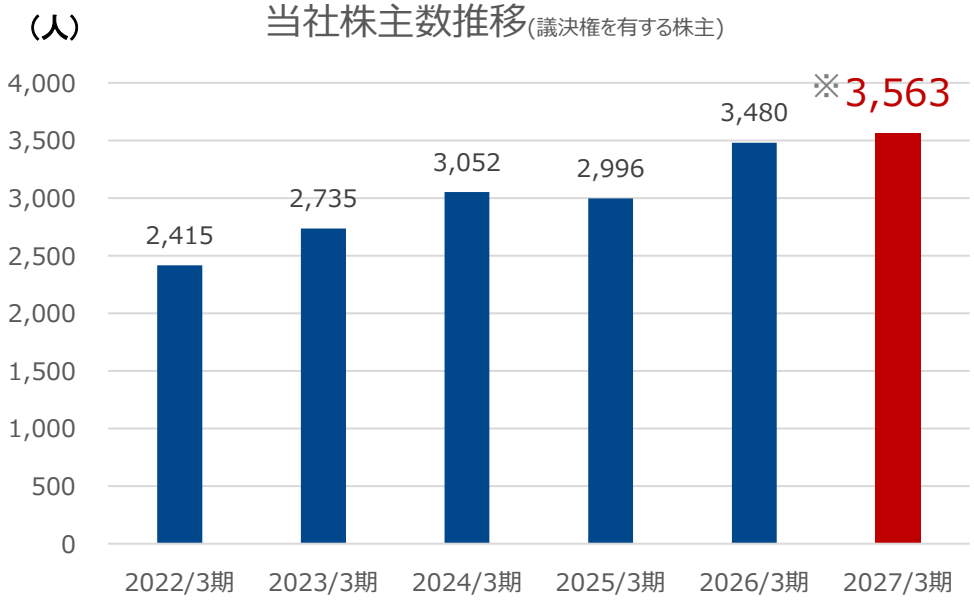
・**株式の総数　70千株（上限）**
　発行済株式総数（自己株式を除く）の割合　1.71%
・取得価額の総額　60百万円（上限）
・**総還元性向40%以上という方針に基づく、機動的な資本政策で株主数も増加。**



５．株主還元

■充実した株主優待制度

・当社商品割引購入、全国施設でのドリームベッドClub Off優待サービス、ホテル無料及び宿泊補助券の抽選での贈呈により、**株主数は年々増加し、今期第2四半期時点で3,500人を突破**。



※2027/3期は2026年9月末現在



2026年6月30日現在の内容

・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
勧誘するものではございません。

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