

空 環 創 造 宣 言  
dream bed

**ドリームベッド株式会社**

2023 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会

2023 年 2 月 21 日

## イベント概要

---

[企業名]	ドリームベッド株式会社
[企業 ID]	7791
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期 第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 3 四半期
[日程]	2023 年 2 月 21 日
[ページ数]	30
[時間]	14:00 – 14:49 (合計：49 分、登壇：35 分、質疑応答：14 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 小出 克己 (以下、小出) 取締役 管理本部長 峰岡 道男 (以下、峰岡)

## 登壇

---

**司会：**お待たせいたしました。第2部ドリームベッド株式会社の説明会を開始いたします。まず初めに会社側の出席者をご紹介します。代表取締役社長、小出克己様でございます、取締役管理本部長、峰岡道男様でございます。それではご説明、お願いいたします。

**小出：**それでは皆様、本日はお集まりをいただきまして誠にありがとうございます。ドリームベッド株式会社、代表取締役社長、小出克己でございます。

**峰岡：**取締役 管理本部長、峰岡道男でございます。



## エグゼクティブサマリー

### ① 増収減益

売上高は対前年同期比で伸長しましたが、原材料高騰による粗利益減少、管理費用の増加により、対前年同期比で減益となりました。

### ② 業績予想

上述の減益を受け、当事業年度における業績予想を修正いたしました。ligne roset（リン・ロゼ）商品のキャンペーンやサータラディション等の高価格帯マットレスの販売強化による売上高確保、継続的な原価率の改善とさらなる経費削減によって利益獲得を進めてまいります。

### ③ 株主優待

株主皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、安定的に多くの方に当社株式を保有いただくため、①株主様限定優待サービス、及び②保有株式数及び保有年数に応じた当社商品の割引購入サービス、の株主優待制度を導入いたしました。

**小出：**それではこれより、2023年3月期の第3四半期決算の内容につきましてご報告をさせていただきます。

まず私より、本日の資料のサマリーにつきましてご報告をさせていただきます。

まず、第1点目でございます。今年度第3四半期の売上は対前年度比較で伸長はいたしました。仕入原材料の高騰により粗利益率の低下、管理経費の増加等によりまして、利益につきましては減益となりました。

2点目は、通期の業績予想でございます。第3四半期の減益を受けまして、当事業年度におけます業績予想を修正させていただいております。第4四半期および来期は好調に推移をいたしております。リーン・ロゼ商品のキャンペーンの実施、あるいはサータトラディション等の高価格帯マットレスの販売強化により売上高の確保、継続的な原価率の改善とさらなる経費削減により利益確保を目指してまいりたいと考えております。

3点目は、株主優待制度の導入についてでございます。株主皆様の日頃のご支援に感謝しますとともに、安定的に多くの方に当社株式を保有していただくよう、株主様限定優待サービスおよび保有株式数、保有年数等に応じました、当社製品の割引購入サービスの充実もさせていただいております。これらの株主優待制度を導入させていただきます。



## 目次

1. 第3四半期の業績概要	P. 3
2. 成長戦略の進捗	P. 10
1) ショールームの活用	
2) 製品開発への取り組み	
3) 商業施設向けの営業施策の強化	
3. 通期業績及び配当予想	P. 16
4. トピックス	P. 20
5. Appendix	P. 26

それでは、本日の説明の概要でございます。

1点目は第3四半期の業績概要、2点目は成長戦略の進捗ということで、ショールームの活用、製品開発への取り組み、商業施設向けの営業施策の強化。続きまして3点目は、通期業績および配当

予想についてでございます。4点目は、トピックスとしまして2点ほどご報告をさせていただきます。5点目は、付属資料、参考資料でございますので、ご覧をいただけたらと思います。

それではまず、第3四半期の業績概要につきまして、取締役管理本部長、峰岡より説明をさせていただきます。



## 1. 第3四半期の業績概要

当第3四半期における売上高は、家具販売店向けが当第2四半期に続き減少も、商業施設向けが増加に転じ、ligne roset（リーン・ロゼ）商品の販売好調からショップ/ショールーム向けが伸びており、全社として**対前年同期比3.3%増加**。

各利益は、原材料高騰の影響を受け**粗利益率が下降**し、売値上げするも賄えていない状況。

### 損益計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減
売上高	6,966	<b>7,193</b>	<b>+227</b>
営業利益	420	<b>250</b>	<b>△169</b>
経常利益	449	<b>287</b>	<b>△161</b>
四半期純利益	275	<b>180</b>	<b>△94</b>

**峰岡**：それでは、第3四半期の業績についてご説明をさせていただきます。

売上高でございますが、家具販売店向けは第2四半期から引き続き減少いたしております。商業施設向けは増加に転じました。リーン・ロゼ商品の販売好調から、ショップ/ショールームの売上は順調に伸びております。全社として前年対比同期比3.3%の増加でございます。

各利益は原材料高騰の影響もございまして、粗利益率は低下、売価への値上げも対応いたしましたが、全てカバーしきれていない状況でございます。企業成長に向けての投資は引き続き行い、経費増加もでございます。

売上高でございますが、今期71億9,300万円、対前年同期比2億2,700万円の増収でございます。営業利益は2億5,000万円、1億6,900万円の減益でございます。経常利益は2億8,700万

円、1億6,100万円の減益でございます。四半期純利益は1億8,000万円、9,400万円の減益でございます。



## 1. 第3四半期の業績概要

### 販売経路別売上高の増減理由

(単位：百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減
家具販売店向け	5,600	<b>5,510</b>	△90
商業施設向け	540	<b>610</b>	+69
ショップ/ショールーム	581	<b>775</b>	+193
ハウスメーカー向け	174	<b>184</b>	+9
その他	68	<b>112</b>	+44
合計	6,966	<b>7,193</b>	+227

#### 【家具販売店向け】

- ・新型コロナウイルスの感染が再拡大している中で、家具販売店での集客が当第2四半期から伸び悩んでおり、**対前年同期比90百万円の減少**。全国旅行支援も開始され消費動向が変化し、耐久消費財への消費が減少している一方で、当社のligne roset（リーン・ロゼ）等の高価格帯商品は好調を維持。

dream bed

5

続きまして、販売経路別の売上のご説明をさせていただきます。

まず、家具販売店向けでございますが、今期55億1,000万円、対前年同期比9,000万円の減収でございます。商業施設向け、主にホテルでございますが、6億1,000万円、6,900万円の増収でございます。ショップ/ショールームは7億7,500万円、1億9,300万円の増収でございます。ハウスメーカー向けは1億8,400万円、900万円の増収でございます。その他の売上は1億1,200万円、4,400万円の増収でございます。

会社合計、71億9,300万円、2億2,700万円の増収でございます。

まず、家具販売店向けでございますが、家具販売店での集客が第2四半期から伸び悩んでおります。全国旅行支援も開始されまして、消費動向が変化し、耐久消費財への消費が減少しておりますが、当社のリーン・ロゼ等の高価格帯商品は好調を維持しております。



## 1. 第3四半期の業績概要

### 【商業施設向け】

- ・全国旅行支援が2022年10月から開始され、ホテル業界の宿泊稼働率が対前年比向上しており、当第2四半期まで対前年同期比で減少が続いておりましたが、本格的な回復はまだ見通せないものの、減少から一転して**対前年同期比69百万円の増加**。足元受注においても増加傾向にあり。

### 【ショップ/ショールーム】

- ・既存ショールームにおける高価格帯商品の販売が引き続き増加しているのに加え、2022年8月にグランドオープンした名古屋ショールームは順調な滑り出しであり、ロゼショップにおける売上増加も寄与し、**対前年同期比193百万円と大幅に増加**。

### 【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中止や延期が相次いでおりましたが、少しずつ回復の兆しが出てきており、上述の好調を維持しているショールームと連携しての来客誘致もあり、**対前年同期比9百万円の増加**。

### 【その他】

- ・OEM販売等が増加し、**対前年同期比44百万円の増加**。

dream bed

6

商業施設向け、主にホテルでございますが、全国旅行支援が2022年10月からスタートしまして、ホテル業界の宿泊稼働率は対前年比向上しております。本格的な回復まではまだ見通せない状況ではございますが、減少から一転し、対前年同期比増加に転じております。足元の受注においても増加傾向でございます。

ショップ/ショールームでございますが、高価格帯商品の販売が引き続き増加しております。2022年、8月にグランドオープンしました名古屋ショールームについても順調な滑り出しでございます。ロゼの製品の販売好調もございまして、ロゼショップにおきましては、売上増加に大きく貢献いたしております。

ハウスメーカー向けでございますが、ハウスメーカーによる催事は中止や延期が相次いでおります。ショールームとの連携により、来客誘致もございまして、微増ではございますが900万円の増加でございます。

その他の売上でございますが、OEMの販売が増加したものでございます。



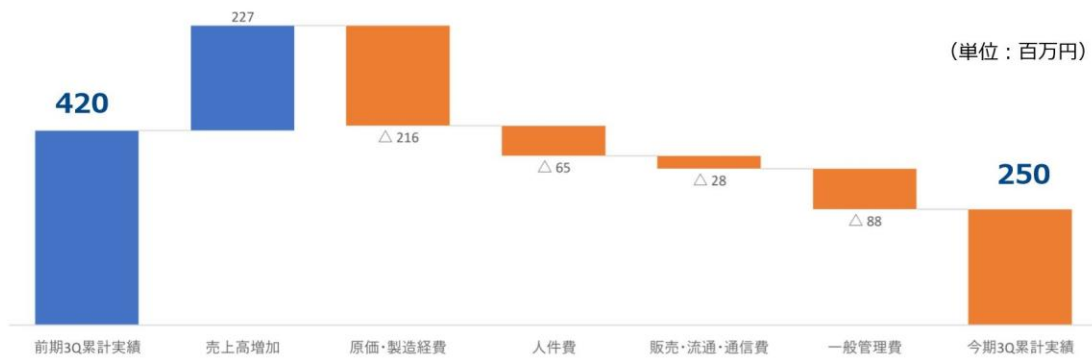
# 1. 第3四半期の業績概要

## 営業利益の増減

(単位：百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減
営業利益	420	250	△169

- ・対前年同期比で売上高が増加するも、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、新基幹システム改修の取組みによる管理費の増加、名古屋ショールーム開設への投資による増加もあり、営業利益は対前年同期比169百万円減少。



ここからは利益のご説明をさせていただきます。

営業利益でございますが、今期2億5,000万円、対前年同期比1億6,900万円の減益でございます。

下のグラフでございますが、前期の営業利益は4億2,000万円ございました。売上増加に伴う増収、2億2,700万円。原価・製造経費でございますが、原材料等の高騰もございまして、2億1,600万円の増加。経費でございますが、人件費におきまして人的資本への投資6,500万円の増加。それから一般管理費でございますが、基幹システムの改修ならびに名古屋ショールーム等の経費の増加で8,800万円の増加でございます。前年対同期比1億6,900万円の減益となりまして、今期、営業利益2億5,000万円でございます。





## 1. 第3四半期の業績概要

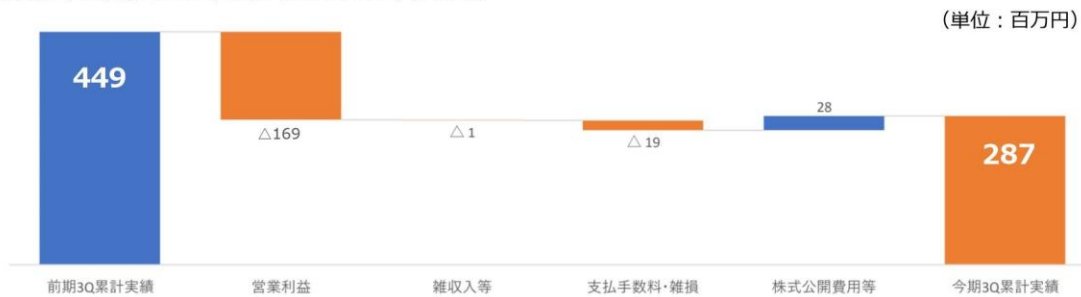
### 経常利益／四半期純利益の増減

(単位：百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減
経常利益	449	287	△161
四半期純利益	275	180	△94

#### 【経常利益】

- ・営業利益が対前年同期比169百万円減少したことが主因であり、対前年同期比161百万円減の287百万円。



#### 【四半期純利益】

- ・経常利益対前年同期比161百万円減から、対前年同期比94百万円減の180百万円。

dream bed

8

続きまして、経常利益でございます。

今期 2 億 8,700 万円、対前年同期比 1 億 6,100 万円の減益でございます。四半期純利益でございますが、1 億 8,000 万円、9,400 万円の減益でございます。

経常利益の説明でございますが、下のグラフでご説明をいたします。対前年同期比、経常利益は 4 億 4,900 万円でございます。今期の営業利益は 1 億 6,900 万円の減益でございます。その他の営業外収入でございますが、株式公開による一過性の費用は発生しておりません。対前年同期 1 億 6,100 万円の減益となり、経常利益は今期 2 億 8,700 万円でございます。

四半期の純利益でございます。経常利益が 1 億 6,100 万円減益になったことから今期 9,400 万円の減益、1 億 8,000 万円の純利益でございます。



## 1. 第3四半期の業績概要

### 貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年3月期末	2023年3月期 3Q末	増 減	概 要
流動資産	4,344	4,155	△189	八千代第一工場の新設△511、 棚卸資産+226 前払費用/消費税+209 未払法人税△118
固定資産	3,916	5,642	+1,726	建物/構築物(八千代第一工場の新設) +1,500 機械/工具備品+125
資産合計	8,260	9,797	+1,537	
流動負債	3,719	4,472	+753	短期借入金+630、未払金+201
固定負債	738	1,537	+799	長期借入金+830
負債合計	4,457	6,010	+1,553	
純資産	3,802	3,787	△15	四半期純利益+180、配当金支払い△165、 自己株式の取得△37、 投資有価証券評価+6
負債純資産 合計	8,260	9,797	+1,537	

dream bed

9

貸借対照表をご説明いたします。前期3月末と、今期の12月末の対比でございます。

流動資産は41億5,500万円。八千代第一工場の新設、5億1,100万円の減少、棚卸資産2億2,600万円の増加。前払費用/消費税2億900万円の増加。未払法人税1億1,800万円の減少をもって、1億8,900万円の減少でございます。

固定資産は56億4,200万円、17億2,600万円の増加でございます。八千代第一工場の新設に伴いまして、建物/構築物15億円の増加、機械/工具備品が1億2,500万円の増加でございます。

資産合計は15億3,700万円の増加でございます。

流動負債は44億7,200万円、7億5,300万円の増加でございます。短期借入金6億3,000万円、未払金2億100万円の増加でございます。

固定負債は15億3,700万円、7億9,900万円の増加でございます。当社新工場建設における次期工事も着工しました。総額20億円のシンジケートローンの調達のうち、10億円の借入を実行したものでございます。長期借入の返済もございますので、8億3,000万円の増加でございます。

負債合計は60億1,000万円、15億5,300万円の増加でございます。

純資産は 37 億 8,700 万円、1,500 万円の減少でございます。四半期純利益は 1 億 8,000 万円、配当金支払は 1 億 6,500 万円、自己株式の取得で 3,700 万円でございます。

負債純資産合計は 97 億 9,700 万円、15 億 3,700 万円の増加でございます。

引き続きまして、成長戦略の進捗につきまして、小出よりご説明をさせていただきます。



## 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 SDGs への取組み

dream bed

11

**小出：**それでは引き続きまして、成長戦略の進捗につきまして、私よりご説明をさせていただきます。

当社は現在、売上拡大の施策と基盤強化の施策、この施策を両輪としまして、成長戦略を推進いたしております。

売上拡大の施策でございますが、1点目はサータのブランディング戦略、2点目はドリームベッドブランドおよび他の海外ブランドの拡販、3点目がショールームの活用、4点目がスリープテックおよび製品開発への取組み、5点目が商業施設向けの営業施策の強化。

基盤強化策につきましては、人材確保および育成、物流効率の向上、SDGs への取組みといった施策を推進いたしております。

本日は、売上拡大施策の中のショールームの活用および製品開発への取り組み、商業施設向け営業施策の強化についてご説明をさせていただきます。



## 1) ショールームの活用

### 名古屋ショールームの近況

- ・百貨店、ハウスメーカー、家具販売店と連携し、**ショップ/ショールーム全体の売上高増加に寄与。**
- ・ネルゴリズム診断、体圧測定、試眠ルームも活用。
- ・来場組数において、弊社大阪ショールームの月間平均組数を単月で上回る月もあり。



グランドオープン以来、順調な滑り出し。



ネルゴリズム診断

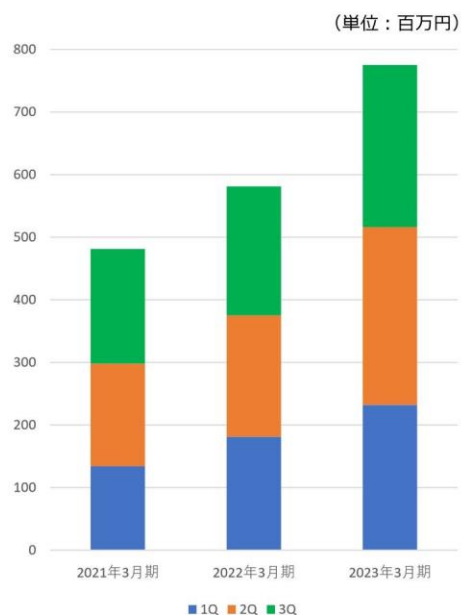


体圧測定



試眠ルーム

ショップ/ショールーム  
年度別1-3Q累計売上高実績推移



dream bed

12

まず、ショールームの活用についてでございます。

右のグラフを見ていただければご理解いただけると思いますけども、ショップ/ショールームの売上につきましては、順調に伸長をいたしております。2023年3月期の3クォーターの売上でございますが、対前年同期比と比べまして133%の伸び率となっております。好調な推移をいたしております。

特に名古屋のショールームでございますが、2022年8月27日にオープンをいたしました。名古屋のショールームでは、百貨店様、ハウスメーカー様、家具販売店様との間接的な連携、これを非常に重視して取り組みを現在させていただいております、大きな効果が生まれつつあると考えております。

また、名古屋のショールームにつきましては、サービス機能の充実ということで、ネルゴリズムの診断、体圧測定、試眠ルームの活用といったサービス機能の充実も図らせていただいております。その結果としまして、来場組数におきまして、当社の大阪ショールームの月間の平均組数を上回るような状況で推移を現在いたしております。

グランドオープン以来、計画を達成すると同時に、順調な滑り出しをしていると理解をいたしております。中でも好評をいただいておりますネルゴリズムの診断につきましては、当社のマットレスをお選びいただくときに、このシステムをご利用いただいで、当社の製品から上位3点をご推奨するというシステムでございます。

併せて、さらにショールームでの体圧の測定をしていただくことで、消費者の方々のより体感に合ったマットレスをご推奨できるサービスもいたしております。さらに、試眠ルームの活用も増えてきておりまして、お客様から大変ご好評をいただいております。今後もさらに、広く充実を図っていきたくと考えております。



## 2) 製品開発への取組み

### 2022年11月新作展示会にて、マットレス4種類を新たに投入

#### 【サータグランドステイタス】

- ・サータ高価格帯マットレスに新たに**ハードタイプ**として「**グランドステイタス**」を発表。
- ・寝心地だけでなく**座った時に感じる違和感を軽減するために柵線（土手）**にウレタンを採用。



こだわりは、座り心地まで。  
エンサークルフォーム

エンサークルフォームを使用することにより、座った時に感じる柵線のあたりを軽減。さらに、形状もより綺麗に。

#### 【トラディッション2トップ】

- ・更なる寝心地の追求から、**2トップ（両面仕様）**を開発。マットレスの裏表を入れ替えても同じ寝心地で永く使用可能に。



サータトラディッション2トップ

#### 【トラディッションRY SK分割】

- ・サータ高級マットレスは欲しいが、SK（セミキング）サイズは大きすぎてエレベーターに入らない等、搬入経路がないという要望にお応えし、**SK分割の対応を開始**。



サータトラディッションRY SK分割

dream bed

13

続きまして、製品開発への取組みでございます。

昨年11月の新作展示会におきまして、マットレス4種類の投入を行っております。本日は、その中で特に好評をいただいております、サータのグランドステイタス、トラディッション2トップ、トラディッションロイヤルのSK分割について、説明をさせていただきます。

サータのグランドステイタスにつきましては、従来、比較的柔らかい感触のマットレスを展開してございましたけれども、消費者の方々からもう少し硬いものが欲しいというご要望を受けまして、少し硬めのマットレスの開発を行いました。また同時に、寝心地だけではなくて、座っていただいた

ときに感じます枠線の当たる違和感、これを軽減させるため、エンサークルフォームを周囲に使用することで、非常に柔らかい感触を感じていただけるマットレスとなっております。

トラディション2トップにつきましては、さらなる寝心地の追求ということから、従来の1トップから2トップということで、マットレスの表裏を入れ替えて使っていただくということで寝心地だけではなくて使用期間の延長といったところにも配慮した商品でございます。

トラディションのロイヤルSK分割でございますが、最近は少し大型のマットレスのご購入をいただくケースが増えてきておりますけども、最近のマンション、あるいは戸建ての2階への搬入ということが非常に難しい商品が多くなってきております。

そういったものをよく、利便性を高めるということで、分割をするというかたちで対応をさせていただいて、好評をいただいております。



## 2) 製品開発への取組み

### 2022年11月新作展示会にて、フレーム6種類を新たに投入

#### 【バージニア】

- ・立体的でフラットなデザイン、  
上部はエッジを効かせた立体的な削りだしで、  
オーソドックスでありながらも**スタイリッシュな意匠**。

#### 【イーチョイス】

- ・ドリームベッド**最薄キャビネットモデル**



イーチョイス3000st

#### 【サータハリウッド】

- ・前面2トーン  
茶カラー部分に  
**無垢材を使用し**  
より上質な  
雰囲気を演出。



バージニア690st



続きまして、新商品の取組みで、フレームについてでございます。

こちら11月の新作展示会におきまして、フレーム6種類を新たに投入いたしております。本日はご紹介をさせていただきます、この3種類につきましては、11月の新作個展で大変、受注も皆様方からのご意見も、非常にいい商品として開発をさせていただいております。

まず、バージニアでございますが、立体のフラットなデザインとなっております、上部はエッジを効かせた立体的な削り出しを行っております。オーソドックスではございますが、スタイリッシュな意匠となっております。

イーチョイスにつきましては、当社のドリームベッド最薄のキャビネットモデルとなっております、スペースの活用といったところをご利用いただけるケースが多いのかなと思います。

サータのハリウッドでございますが、前面の2トーンの茶カラー部分に木材を使用しております、より上質な雰囲気を醸し出しております。



### 3) 商業施設向けの営業施策の強化

#### ホテル業界からの受注獲得の兆し

- ・新型コロナウイルス感染症の拡大は、これまでホテル業界に多大なダメージを与えてきましたが、全国旅行支援とともに同感染症が2類から5類へ移行される予定から、**回復の兆しあり（稼働率速報値ご参照）。**



- ・リニューアル回復は2023年の下期以降、本格回復は大阪・関西万博開催前の2024年頃になると想定しておりますが、当社が強みとするリゾートホテル、シティホテルにおいては稼働率が上昇してきていることに伴い、**今後各ホテルからの受注獲得を期待。**

- ・関西ホテルレストランショーへの出展において、**当社ブースへ多数来場者あり、営業強化。**

対各年12月単月ホテルタイプ別宿泊稼働率  
(単位：%)

	全体	リゾートホテル	シティホテル	ビジネスホテル
2022年12月	53.7	51.9	67.4	63.4
対2019年同月差 (コロナ前)	△5.0	△0.7	△8.6	△8.2
対2021年同月差	+7.2	+10.0	+15.6	+6.4

出所：観光庁令和5年1月31日宿泊旅行統計調査

続きまして、商業施設向けの営業強化施策についてでございます。

コロナの感染が3年に及ぶということもございまして、ホテル業界に大きなダメージを与えてまいりました。しかしながら、昨年の秋頃から少しずつコロナが収束に向かう中で、政府の全国旅行支援の実施といったものもありまして、それと合わせた感染症の2類から5類への移行といったことも発表をされる中で、少しずつ状況が変化をし、回復の兆しを見せるようになってきております。

今年の2月の初旬に開催をされました、東京ビッグサイトでのホテルレストランショー、あるいは昨年7月に実施されました関西でのホテルレストランショー、こういったところへのご来場のお客様の数が目に見えて増えてきたと思います。

この2月のレストランショーでは、昨年と比較してみますと、約倍のお客様、約5万人近い来場客がございました。当社のブースへも、より多くのお客様にご来場いただきまして、今後この第4四半期、あるいは来期上期あたりでの受注に大きな期待を寄せているところでございます。

右下にございます、ホテルの稼働率につきましてもご覧いただきますとおわかりいただけるように、観光庁の資料でございますが、この12月、昨年12月の実績でございますけれども、全体の稼働率が53.7%ということで、まだ2019年の水準には少し至らない状況でございますけれども、昨年と比べてみますと、約7.2%のアップという状況になっております。特にリゾートホテル、シティホテル系の改善が顕著になってきております。ビジネスホテルについても着実な改善が見られるようになってきたかなと考えております。

ただ、そうは言いながら、リニューアルの回復はなかなかまだまだ見通せない状況が続いておりますけれども、リノベーションを含めたリニューアルの回復は2023年の下期あたりからになるのではないかと考えております。

また、本格的な回復は、大阪・関西万博が開催をされます2025年の前年、2024年ごろになるのではないかと想定をいたしております。

当社が強みとしておりますリゾートホテル、シティホテルにおきましては、稼働率が着実に上昇をしてきておりますことから、この足元の状況を見ましても、改善が確認できる状況が大きくなってきたかなと考えております。





### 3. 通期業績及び配当予想

#### 業績予想

(単位：百万円)

- ・売上高は、家具販売店における集客が伸び悩んでいること等から、**前回発表予想売上高より減少する見込み。**
- ・**原材料価格の高騰及びコストの増加による売上原価率の上昇が利益に影響。**



上記は当期末まで継続するとの見込みから、  
2023年2月13日「2023年3月期  
通期業績予想の修正に関するお知らせ」  
のとおり、**通期業績予想を修正いたしました。**

	修正前	修正後	差異
売上高	10,100	9,650	△450
営業利益	750	325	△425
経常利益	732	360	△372
当期純利益	505	330	△175

dream bed

17

続きまして、3点目の通期業績および配当予想でございます。

まず、通期業績の予想でございます。売上高につきましては巣ごもりの需要の落ち着きや、サービス消費の拡大等もございまして、家具販売店におきます集客および売上が伸び悩む状況が続いております。こういったことから、前回発表をさせていただきました予想売上高を、より減少するという見込みを立てております。

利益につきましては、原材料価格の高騰および諸般のコストの増加といったこともございまして、売上原価率の上昇が利益に大きな影響を及ぼしております。

これら当期末までの影響が継続するという見込みを立てておりまして、2023年2月13日に発表させていただきました、通期業績予想の修正に関するお知らせの通り、通期業績を修正いたしております。修正後の売上につきましては96億5,000万円、営業利益につきましては3億2,500万円、経常利益につきましては3億6,000万円、当期純利益につきましては3億3,000万円の予定をいたしております。



### 3. 通期業績及び配当予想

#### 今後の対応

当第2四半期時点の対応策	現状及び今後の対応
<ul style="list-style-type: none"> <li>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、下半期より売値上げによる粗利改善。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>売値上げを実施いたしましたが<b>原材料高騰の影響を排除できず</b>、好調な高価格帯商品である<b>サータトラディション等の販売強化にて対応。</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>2022年11月開催予定の展示会における新商品の投入（トラディション2種類、ロゼ主力商品のリーン・ロゼトーゴ50周年記念キャンペーン）。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>左記展示会にて新商品の投入（マットレス4種、フレーム6種）の投入にて、<b>対前年展示会受注は増加</b>しており、同新商品の販売強化にて対応。</li> <li>ロゼ主力商品のリーン・ロゼトーゴ50周年記念キャンペーンは、<b>2023年1月より実施中。</b></li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>引き続きショップ/ショールームの好調維持。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>前掲P12における<b>ショップ/ショールームの活用</b>にて対応。</li> </ul>
—	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>継続的な原価改善</b>とともに、<b>さらなる経費削減</b>を進めることで対応。</li> </ul>

通期業績の修正をいたしましたが、今後さらなる売上増加、あるいは利益改善を目指して取り組みを進めていきたいと考えております。今年度につきましては、2回の売値上げを実施いたしましたが、原材料の高騰が進んでおりますことから、全てをカバーする状況にはいたっておりません。

ただ、昨今の好調な高価格帯商品であります、サータトラディションの取り組みや利益性の高いレベルの商品の販売を強化することで、利益率の改善を目指していきたいと考えております。また、売上につきましては、昨年11月に実施をいたしました新商品の展示会の受注状況も非常に好調でございました。

これらを背景としまして、サータの周辺を中心としまして、マットレス4種、フレーム6種を中心に、さらなる売上拡大を目指していきたいと考えております。また、引き続き好調なロゼの商品でございますが、その中で今回50周年を迎えます、リーン・ロゼトーゴの販売促進のキャンペーンを、この1月から開始をいたしております。

滑り出しは非常に順調な推移をいたしております。これら高価格帯の商品、リーン・ロゼの商品の拡販を進めることで、第4四半期、来期上期の売上の獲得をしていきたいと考えております。

併せて、ショップ/ショールームの状況も好調に推移をしているところから、さらに販促企画、あるいはサービス機能の充実を図る中で、ショップ/ショールームの売上拡大にもさらに取り組んでいきたいと思っております。

原価の改善につきましては、素材調達が多様化、あるいは新素材の開発を通じて、原価の削減に取り組みたいと思っておりますし、同時に経費の効率的な使用も徹底することによりまして、利益改善を図っていききたいと考えております。



### 3. 通期業績及び配当予想

#### 配 当

- ・通期業績見通しをこのたび修正いたしました。年間配当予想につきましては、2023年2月13日発表のとおりであり、**変更ございません。**

期	22/3期			23/3期		
	中間	期末	合計	中間	期末	合計
配当金	0円	25円(注1)	25円	15円	<b>15円</b>	<b>30円</b>
配当利回り(注2)	3.5%			3.9%		
配当性向(注3)	約22%			約37%		

※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、22/2/13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

続きまして、配当予想でございます。

通期業績の見通しにつきましては、先ほどご説明させていただいた通り、修正をいたしておりますが、年間配当につきましては、2023年2月13日に発表させていただいた通り、変更は現状ございません。

昨年は通常配当20円に加えまして、上場記念の5円上乗せで25円の配当をさせていただきました。本件につきましては、中間で15円の配当をさせていただくと同時に、期末につきましても同様に15円の配当をさせていただく予定でございます。通期では30円の配当を実施したいと考えております。

配当利回りにつきましては 3.9%、配当性向につきましては 37%の予定でございます。



## 4. トピックス

### 米国サータシモンズ社連邦破産法申請の当社への影響

#### 【経緯】

- ・当社のライセンス契約先である米国の Serta Simmons Bedding, LLC（以下、SSB 社という）が、テキサス州南部地区の裁判所に米連邦破産法第 11 条に基づく会社更生手続き（以下、本手続きという）を申請しました。

#### 【今後の見通し】

- ・当社は米国に赴き、SSB 社による本手続きの影響を何等受けることなく継続される旨の説明を受けております。従って、SSB 社によるプレスリリース及び前述の説明をもって、



- ・現時点で**本手続きによる当社業績への影響はない**と判断しております。
- ・現契約は2020年1月1日～2024年12月31日であり、左記期間中の基準売上高を達成している場合、更に5年間自動更新のところ**現在順調に基準達成**。

dream bed

21

続きまして、トピックスについて2点ご報告をさせていただきます。

まず、当社がライセンス契約を締結しております米国 Serta Simmons 社が連邦破産法の申請をいたしました。1月24日にテキサス州南部地区の裁判所に連邦破産法第11条に基づき、会社更生手続きを申請いたしております。直ちに同社から当社へ通知をいただいております。

弊社といたしましては、即刻米国に赴きまして、Serta Simmons 社の財務担当、法務担当の責任者との話し合い、あるいは実態調査といったものも行っております。内容につきましては、詳細は控えさせていただきますけれども、現状、足元の状況は何ら変化があるわけではございませんし、当社のライセンス契約に影響があるということはないという確認をいたしております。

従いまして、現時点におきます本手続きによる当社業績への影響は全くないものという判断をいたしております。

現在の契約につきましては、2020年1月1日から2024年12月31日までの契約でございますが、左記期間中の基準売上高を達成している場合、さらに5年の自動更新の契約となっております。

す。現状、基準の売上高は確実にクリアをいたしておりますところから、自動更新、さらなる5年の自動更新も可能と考えております。



## 4. トピックス

### 株主優待

2023年2月13日「株主優待制度導入に関するお知らせ」のとおり、株主皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、安定的に多くの方に当社株式を保有いただくことを目的に、株主優待を導入。

概要	内容
対象となる株主様	毎年3月末日の当社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上保有の株主様が対象。
優待内容	①対象となる株主様一律に「株主様限定優待サービス（ <b>ドリームベッドClub Off</b> ）」を贈呈。
	②①に加えて、保有株式数及び保有年数に応じて「当社商品を <b>最大30%割引</b> でご購入いただけるサービス」を提供。

続きまして、株主優待についてでございます。

2023年2月13日にお知らせをさせていただいております通り、株主皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、安定的に多くの方々に、当社の株式を保有していただくことを目的に、株主優待制度の導入をいたします。

概要につきまして、対象となる株主様ですが、毎年3月末日の当社株主名簿に記載または記録されました、1単元100株単位以上の保有の株主様が対象となります。

優待内容でございますが、対象となります株主様一律に、株主様限定優待サービスを贈呈させていただきます。加えまして、保有株式数および保有年数に応じて、当社商品を最大30%割引にて購入いただけるサービスも提供をさせていただきます。



## 4. トピックス ①株主様限定優待サービス (ドリームベッドClub Off)

当社商品をお納めしているホテルを含む宿泊施設をはじめ、日帰り温泉・グルメ・映画・レジャー等、**全国20万軒以上の提携施設**を優待価格にてご提供させていただく、株主様限定サービス。※下記以外にも、多数ラインナップがございます。



全国約20,000軒の  
ホテル・旅館が  
**最大80%OFF**



全国約1,000カ所の  
遊園地・テーマパークが  
**最大65%OFF**



全国約1,000カ所の  
日帰り湯施設が  
**最大60%OFF**



全国約60,000店舗以上の  
飲食店や宅配ピザが  
**最大50%OFF**



全国のカラオケルーム  
1,000店が  
**最大50%OFF**



全国約300館の  
映画館が  
**会員優待価格**



家具・スーツなどのショッピング  
暮らしを快適にするサービス  
**会員優待価格**



健康増進メニューなど  
生活に役立つメニューが  
**会員優待価格**

※掲載内容は2023年2月現在の情報です。内容が予告なく変更になる場合がございます。予めご了承ください。

dream bed

23

株主様限定優待サービスにつきましては、ご覧いただいている通り、当社商品を納めさせていただいているホテル様を含む宿泊施設をはじめ、日帰り温泉、グルメ、映画、レジャーと、全国20万件以上の提携施設をご利用いただけるサービスとなっております。



## ①株主様限定優待サービス (ドリームベッドClub Off)

ドリームベッドClub Offウェブサイトにおいて、お祝い制度の対象となる株主様からご申請いただくことで、

人生に彩りを

# お祝い制度

ライフステージイベントに際して、当クラブより各ステージにおススメのプレゼントをご用意いたしました。

- 婚約お祝い制度
- 小学校入学準備お祝い制度
- マタニティお祝い制度
- ご出産お祝い制度
- 高校入学制度

上記のほか記念日等でのプレゼントを、**無料でご提供**。

※掲載内容は2023年2月現在の情報です。

内容が予告なく変更になる場合がございます。予めご了承ください。

また同時に、ライフステージに際して、皆様方にお祝い制度の提供をさせていただくサービスも付帯をいたしております。それぞれの節目にプレゼント、あるいは優待価格によりサービスもご利用いただけるようになっております。



## 4. トピックス ②当社商品割引サービス

当社商品を保有株式数及び保有年数に応じて、**最大30%割引するサービス**



※掲載内容は2023年2月現在の情報です。

当社株主優待において、

内容が予告なく変更になる場合がございます。予めご了承ください。

- ①株主様限定優待サービス（**ドリームベッドClub Off**）により、全国で割引サービスを受けていただける（例：年間10千円特典恩恵の場合、10千円/1,000株=750千円=1.3%利回り）と同時に、
- ②当社商品の割引により大幅な割引サービスを受けられることから、



2023年3月期の予想配当利回りは3.9%ですが、上述①及び②の当社株主優待により、**それを上回る利回り**となります。今後とも内容を充実させてまいります。

dream bed

25

併せて、当社商品の割引サービスでございますが、最大30%割引のサービスをご利用いただける制度になっております。株主様の限定優待サービスに加えまして、こちらの商品の割引サービス等をご利用いただくことによりまして、配当利回りをさらに上回る利回りを期待いただけるようになるのではないかと考えております。株主優待制度につきましては、今後とも内容の充実を図っていきたくと考えております。

それでは、説明資料の説明は以上でございます。ありがとうございました。

司会：ご説明ありがとうございました。



## 質疑応答

---

**司会 [Q]**：それではこれより、いただいたご質問への回答に移りたいと思います。それでは私がお質問を読み上げさせていただきます。

株主優待について全国で使えるということで、割引率も高く、使っていきたいと思いますが、1年間使えるものなのですか。また、御社商品の割引に際しては、ショールームなどで体験はできますかというご質問です。ご回答お願いいたします。

**小出 [A]**：1年程度を通じて、ご利用いただけるサービス内容となっております。また当社のショールームでお使い、体感ということも、ご利用いただけるようにしておりますので、ぜひ積極的なご利用をいただきたいと思います。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。次のご質問です。

今回新設した株主優待のコスト総額はどのくらいでしょうかというご質問です。お願いいたします。

**小出 [A]**：はい。ちょっとお答えしづらい部分もございますけども、優待委託先との契約、その他もございまして、費用については申し訳ないんですけども、控えさせていただきますと思います。よろしくお願いいたします。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。次にまいります。

米国 Serta の破産申請による商品ブランド力低下が今後出てきた場合、どのような対応策を検討されていらっしゃるのでしょうかというご質問です。お願いいたします。

**小出 [A]**：Serta につきましては先ほども少しご説明をさせていただきましたように、現地に赴きまして Serta Simmons 社からの聴取もさせていただいておりますし、展示会が同時に開催されましたけども、その展示会も大変盛況でありました。

日本国内におきましても、現状、当社をご利用いただいておりますブランドにつきましては、非常に重要視をされるホテル様からも、全くいろんなご懸念の声を聞いておりません。我々も現在サータのブランディング戦略を鋭意進めておりまして、これらの施策も引き続いて実施をしていきたいと考えております。

併せて、成長戦略の中でもご説明をさせていただいておりますけども、当社のハウスブランドでございます、ドリームベッドブランドのさらなる強化も現在進めさせていただいております、サータブランドとドリームベッドブランド、これらを並行で成長させていきたいということでございますので、サータブランドだけを成長させるという選択ではございませんので、その点をご安心をいただけたらと思います。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。お次のご質問にまいります。

昨年の自己株取得が予定額、予定株式に満たずに終了してしまった理由を詳しく教えてくださいということです。ご回答お願いいたします。

**小出 [A]**：はい。ご質問ありがとうございます。昨年、自己株取得を推進させていただきました。上限株数上限金額の設定をいたしまして取り組みをさせていただきましたけども、残念ながら目標額を達成することはできませんでした。

こちらはやはり市場価格とのいろんな連動の問題もございまして、当社も配当につきまして、いろんな努力をさせていただきましたけれども、残念ながら市場価格とのマッチングということがなかなかスムーズに進まないといったところもございまして、若干のマイナスにはなりましたけれども、皆様方からのいろんなご協力を得ながら推進させていただいたということで、自己株の取得につきまして、株主様への一定の還元という目的は、達成をさせていただいたのではないかと考えております。

**司会 [Q]**：ご回答ありがとうございます。お次のご質問でございます。

パラマウントベッド、フランスベッドなど同業他社と比較したとき、御社の製品の特徴を教えてくださいということです。

**小出 [A]**：はい、ご質問ありがとうございます。それぞれ企業様によりまして特徴がそれぞれございます。パラマウントベッド様は基本的に病院介護系が中心でございまして、われわれが提供させていただいております一般向けの要するにマットレスとは、少し機能、その他違うところがございまして、ここはあまり競合という面はございません。

フランスベッド様につきましては、介護の分野もございしますが、一般向け分野では競合する部分もございまして。フランスベッド様と当社の製品の違いでございまして、フランスベッド様は連結をしましたコイルを使われたマットレスをお作りになっておられます。

われわれは独立したコイルを使用しました、ポケットコイルといわれるものの製品が主流でございまして、製品自体の機能に大きな差がございまして。中でも、当社の最大の特徴でございまして、

コイルに使用される鋼線の太さやコイルの形、それともう一つは当社の最大の特徴でございますけれども、コイルの配列技術につきましては、任意で配列できる機会を独自開発し、非常に商品性は強い商品となっております。コイルにつきましても、当社独自の特許を取ったコイルもございます。

それら技術を使った商品も非常に好評をいただいているおり、今回発表させていただいておりますサータトラディションでございますけれども、当社の配列技術を駆使しました商品としまして、11ゾーンの配列を行いました。体圧の分散が最適にとれる商品ということで現在大変ご好評をいただいております。こちらの商品につきましては、新たな機能の付与ということで先ほどもご説明をさせていただきました、3種類の商品の新たな発表も、この11月にはさせていただきました。以上でございます。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。次にまいります。

ショールームの活用で、ショップ/ショールームは伸びているとのことですが、今後の計画はどのように考えていらっしゃいますかというご質問です。お願いいたします。

**小出 [A]**：はい、お答えさせていただきます。ショールームにつきましては、現在4ショールームを展開させていただいております。一番新しいものが昨年8月にオープンいたしました名古屋のショールームでございます。こちらは特徴的な部分としまして、業者を介しての販売という部分もございますけれども、外部の百貨店様、ハウスメーカー様、あるいは家具販売店様との連携の販売に力を入れさせていただいております。

こちらのほうは、オープン以来、非常に好調に推移をいたしておりますし、百貨店様、ハウスメーカー様のご利用も大変多くなっております。そういった意味で、外部との連携売上を特徴的なものとして今後もさらに強化をしていきたいと考えております。

また併せて、ここにもございますけれども、サービス機能の充実ということで、名古屋ショールームにつきましては、試眠室を設置いたしております。こちら月平均約5件程度のご利用をいただくということで非常に好調なご利用をいただいております、消費者の方々には大変喜んでいただいていると聞いております。

また、現在進めております当社のWebマーケティング、こちらとリアルとの連携といった措置もさらに強化をすることで、誘客に努めて、強めていきたいと思っております。現在の4ショールームにつきましては、一定の効果を確認しながら、また改めて新規のオープンにつきましては、計画的な推進を図っていきたいと思っております。以上でございます。

**司会 [Q]**：ありがとうございます。お時間がまいりましたが、お次のご質問で最後とさせていただきます。ありがとうございます。

材料高騰の影響はいつまで続くとの見込みですかというご質問です。お願いいたします。

**小出 [A]**：ありがとうございます。原材料の高騰は、非常に大きな課題と考えております。ただ、昨年からの値上げは継続を、現在もいたしておりますけれども、一部の素材につきましては、少し落ち着きが出てきたのかなという感じも持っております。

今後は周辺の材料の価格上昇といったことが、まだ当面は続くと思っておりますけれども、こちらのほうもおそらく新年度の上期あたりまで影響が続いていくのではないかなと考えております。今後そういった資材の高騰といったものに対して、調達が多様化、あるいは新素材の開発といったところで原価の圧縮を図っていきたいと考えております。

また、周辺素材についてはSDGs対応の素材の使用といったことも進めておまして、新たな商品の開発につなげるといったところからも、原材料高騰による影響の軽減を図っていく措置を続けていきたいと思っております。何とか来期につきましては、高騰の影響を吸収できる対策を強化をしたいと思っております。以上でございます。

**司会 [M]**：それではこのあたりでご質問へのご回答を終わらせていただきます。小出社長、峰岡取締役、ありがとうございました。

**小出 [M]**：ありがとうございました。

**司会 [M]**：これをもちまして、第2部ドリームベッド株式会社のご説明を終了させていただきます。ご視聴いただき誠にありがとうございました。

以上をもちまして、本日の個人投資家向けWeb説明会を終了いたします。

ご参加いただき誠にありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。