

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 2 四半期決算説明会

2022 年 11 月 24 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 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期		
[日程]	2022 年 11 月 24 日		
[ページ数]	23		
[時間]	15:00 – 15:35 (合計：35 分、登壇：30 分、質疑応答：5 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：お時間になりましたので、これよりドリームベッド株式会社、2023年3月期第2四半期決算説明会を開催いたします。本日はご多忙の中、決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

開催に当たりまして、各種お願い、ご連絡事項を申し上げます。本説明会は決算報告の後、質疑応答のお時間を設けております。質疑応答は、コントロールパネルのQ&A機能より、テキスト形式にて15時40分までお受け付けいたします。15時40分ごろから質疑応答に移らせていただき、頂戴したご質問を読み上げ、ご回答させていただきます。お時間の関係上、全てのご質問にお答えできない場合もございます。あらかじめご了承ください。

それではこれより、2023年3月期第2四半期決算について、代表取締役社長小出克己、取締役管理本部長峰岡道男よりご報告させていただきます。

小出：代表取締役社長の小出克己でございます。本日はよろしくお願いいたします。

峰岡：取締役管理本部長、峰岡道男でございます。よろしくお願いいたします。

小出：それでは、これより2023年3月期第2四半期決算についてご報告をさせていただきます。



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。**

dream bed

1

資料の1ページをご覧ください。

まず、本日の資料のエグゼクティブサマリーからご報告をさせていただきます。

第1項目ですが、2023年3月期第2四半期業績は増収減益でした。売上高は、家具販売店向けは巣ごもり需要の一巡や、諸物価高騰によります消費停滞等の影響等もあり、ベッド販売は横ばいとなりましたが、リーン・ロゼの商品販売が好調で全社売上は増収となりました。利益につきましては、昨今の主原料費、原材料高騰によります粗利益率低下の影響を受けたものの、営業利益は前年同期比でほぼ同水準を確保することができました。

続きまして、第2項目ですが、ショップ/ショールームの販売は好調に推移をいたしました。ショップは、昨年12月オープンのロゼ福岡をはじめ、既存店販売も好調に推移をし、前年同期比39%アップとなりました。ショールームも、東京ショールームのリニューアル効果や、8月の名古屋ショールームオープンもあり好調に推移し、前年同期比36%のアップでした。ショップ/ショールーム累計の販売は、前年同期比38%アップとなりました。

続きまして、3項目で新工場の建設計画ですが、昨年12月着工のスプリング棟の工事が9月に終了いたしました。2023年1月の稼働を予定いたしております。引き続き縫製完成棟の建設に着手をいたし、2024年1月の新工場の本格稼働に向け、計画通り進捗をいたしております。今後の国

内旅行やインバウンド増加、大阪・関西万博開催に伴いますホテル需要の回復に向け、生産量の増加にも対応できる体制が整います。

4項目です。業績予想です。通期業績予想は据え置きとさせていただきます。現在も原材料高騰の上昇は続いておりますが、9月、10月に実施いたしました売値上げの効果、および11月展示会で発表いたしました新商品の販売強化、引き続き好調なショップ/ショールームの販売強化により通期業績の確保を図ってまいりたいと思います。



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

続きまして2ページをご覧ください。本日の資料の説明内容の構成です。まず、第1点目は第2四半期の業績概要、2点目は成長戦略の進捗において、4項目につきまして、ご説明をさせていただきます。3点目は通期業績予想・配当予想、4点目はトピックス、5点目がAppendixという資料構成となっております。

それでは、第2四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

峰岡：それでは、第2四半期の業績についてご説明をさせていただきます。

第2四半期 2022年4月1日より9月30日、今期中間に当たります業績をご説明いたします。

売上ですが、家具販売店向け、商業施設向け売上は前年を下回る結果となっております。その中でもリーン・ロゼ、主にソファの販売につきましては好調でして、全体的な売上につきましては、前年実績を上回る増収となったものでございます。

各利益ですが、鋼材、ウレタン等の全ての原材料が高騰し、利益への影響もございました。その中で、営業利益は売上高の増収もございまして、前期営業利益から若干減益の成績です。売上高ですが、今期46億9,700万円、対前年同期比1億4,300万円の増収です。

利益ですけど、営業利益2億2,400万円、対前年比マイナスの100万円の減益です。経常利益、今期2億2,000万円、対前年同期比3,300万円の減益です。四半期の純利益ですが、今期1億4,400万円、2,000万円の減益です。

それでは引き続き、販売経路別売上と各利益についてご説明をさせていただきます。



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。

まず、販売経路別の売上高のご説明です。

家具販売店向けの売上ですけど、今期 36 億 3,200 万円、対前年同期比 2,800 万円の減収です。商業施設向け、主にホテルですが、今期 3 億 2,600 万円、対前年同期比 3,300 万円の減収です。ショップ/ショールームの売上ですけど、今期 5 億 1,600 万円、対前年同期比 1 億 4,100 万円の増収です。ハウスメーカー向け売上ですけど、今期 1 億 3,200 万円、対前年同期比 2,800 万円の増収です。その他の売上、今期 8,800 万円、対前年同期比 3,500 万円の増収です。会社合計、今期 46 億 9,700 万円、対前年同期比 1 億 4,300 万円の増収です。

家具販売店向けですけど、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が始まりまして、当社も今期で3期目を迎えるわけでございます。巣ごもりの需要が一巡したのに加えまして、当事業年度におきましても、第2四半期におけるコロナ第7波の爆発的な感染拡大もございまして、家具販売店での集客が伸び悩んだものでございます。

コロナ禍でリビングでの住空間、パーソナルスペース環境の見直しもございまして、リビングで過ごすくつろぎの時間では当社のロゼ商品のソファは、デザイン性、それから色のバラエティから好評いただきまして、販売も順調に伸びております。



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。

商業施設向けですが、当第2四半期におきましても、長引くコロナ禍におきましてホテル業界の回復は依然と厳しいものでございます。国内での行動制限の解除により、ホテルの宿泊稼働率も改善はしてまいりました。海外からの入国制限の緩和もされつつも、以前のインバウンドの回復までには時間を要するものと思われます。ホテル業界の設備への投資タイミングは慎重であったと思われます。

ショップ/ショールームです。前期オープンしました東京ショールームリニューアル、展示スペースの拡大、リーン・ロゼ福岡の新規オープンもございました。既存ショールームにおける高品質高価格帯の商品の販売が好調でした。

ハウスメーカー向け売上ですけど、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続いております。各ショールームと連携しまして、お客様にショールームにご来店いただく取り組みから、対前年同期比2,800万円の増加です。

その他の売上ですが、OEMの販売が増加いたしまして、対前年同期比3,500万円の増加です。



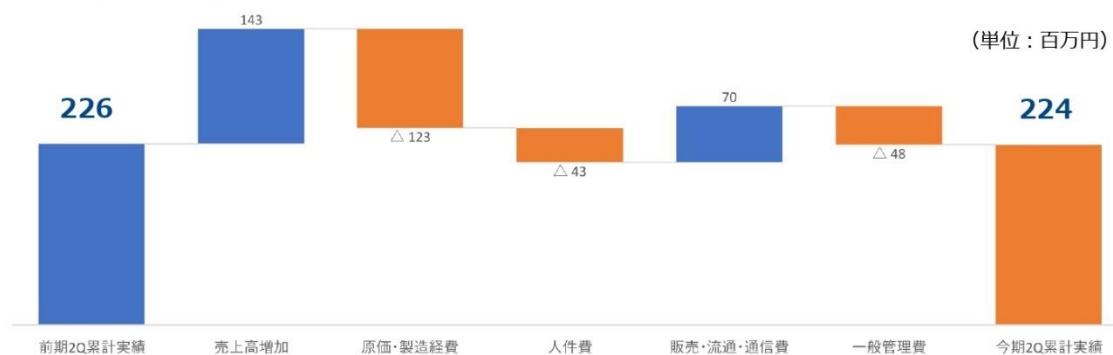
1. 第2四半期の業績概要

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。**



これからは利益のご説明です。

まず、営業利益のご説明ですが、営業利益、今期2億2,400万円、対前年同期比100万円の減益です。

下のグラフを見ていただけますでしょうか。まず、前期の営業利益2億2,600万円でした。今期の売上増加1億4,300万円の増収です。

原価・製造経費ですが、売上高の増収と原材の高騰から、売上原価1億2,300万円増加しております。

人件費ですが、人的資本投資の準備段階などで人件費4,300万円の増加です。

販売・流通・通信費ですが、昨年、東京ショールームリニューアルオープンに合わせて、テレビコマーシャルを実施しました。今期は特別な支出はございませんので、7,000万円の経費減少です。

一般管理費ですけど、東京ショールーム、リーン・ロゼ福岡の地代家賃、経費の増加です。今期の経常利益2億2,400万円、対前年同期比100万円の減益です。



1. 第2四半期の業績概要

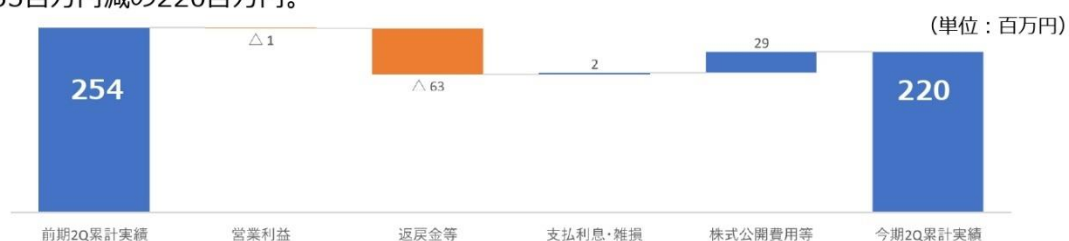
経常利益／四半期純利益の増減

(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。

続きまして、経常利益/四半期純利益の増減です。

経常利益ですけど、今期 2 億 2,000 万円、対前年同期比 3,300 万円の減益です。四半期純利益、今期 1 億 4,400 万円、対前年比 2,000 万円の減益です。

経常利益のご説明ですけど、下のグラフ、前期の経常利益は 2 億 5,400 万円でした。今期営業利益が 100 万円の減益、それから営業外収入におきまして、昨年は解約返戻金を含む 6,300 万円の収入がございましたが、今回は減収しております。

それから営業外の支払ですけど、支払利息・雑損で 200 万円。昨年は上場時に株式公開費用等として 2,900 万円の支出がございましたけど、今年はございません。今期の経常利益 2 億 2,000 万円、対前年同期比 3,300 万円の減益です。

四半期の純利益ですけど、経常利益、対前年比 3,300 万円の減益もございましたので、四半期純利益は対前年比 2,000 万円の減益、1 億 4,400 万円です。



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	

ここからは貸借対照表のご説明です。

2022年3月期末と2023年3月期の9月末の対比です。

まず、流動資産ですけど、今期39億4,600万円、3億9,700万円の減少です。八千代第一工場の新設で5億1,100万円の支出がございます。現金預金の減少です。

固定資産46億800万円、6億9,100万円の増加です。八千代第一工場の新設に伴う建設仮勘定の増加5億1,100万円と、名古屋ショールームにかかる敷金等の増加です。

資産合計85億5,400万円、2億9,400万円の増加です。

流動負債42億1,100万円、4億9,100万円の増加です。短期借入金の増加3億2,200万円と未払金の増加1億4,100万円です。

固定負債5億3,600万円、2億200万円の減少です。長期借入金の減少1億7,000万円です。

負債合計47億4,700万円、2億8,900万円の増加です。

純資産38億700万円、500万円の増加です。四半期の純利益1億4,400万円、それから2022年3月期における上場記念の配当を足しまして、25円の配当をいたしております。その配当金の支

払1億300万円と、2022年5月に自己株の取得をしております。5万1,500株の取得価額3,700万円の支出です。

負債純資産合計85億5,400万円、2億9,400万円の増加です。

引き続きまして、成長戦略の進捗について、小出より説明をいたします。



2. 成長戦略の進捗

<p>Point 1 売上拡大施策</p>	<ul style="list-style-type: none">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
<p>Point 2 基盤強化施策</p>	<ul style="list-style-type: none">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

小出：それでは私より、成長戦略の進捗につきましてご説明をいたします。

11ページをご覧ください。

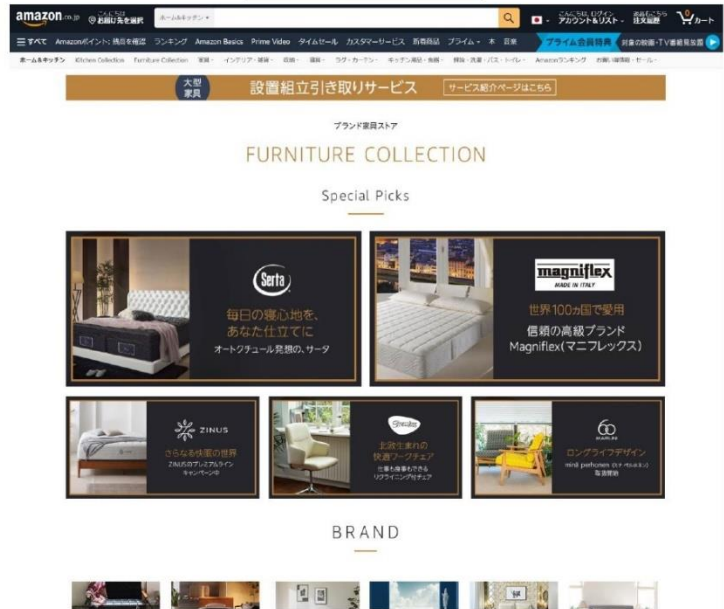
現在、当社は売上拡大策5項目、ならびに基盤強化策3項目を両輪に成長戦略の推進を図っております。本日は、それぞれの施策2項目につきまして、進捗状況の報告をさせていただきます。



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。



dream bed

12

12 ページをご覧ください。売上拡大策の中で、サータのブランディング戦略についてです。

ブランディング戦略の一環として、計画取り組みを推進してまいりました EC 事業ですが、各販売店 EC の公認化に続き、第 2 四半期 9 月アマゾン EC モールへの出店を実現いたしました。

EC 事業につきましては、デジタルマーケティングに加え、サータの認知度向上とリアル店舗への送客、実売のシナジーが期待できる事業です。第 3 四半期からマットレスに加え、新商品の追加投入を計画いたしております。

また明日、11月25日からのブラックフライデーに向けました広告も充実をさせ、早期の事業展開に取り組んでまいりたいと考えております。今後は EC の公認化、モール出店等を通じた知見、ノウハウ蓄積に努め、当社 EC 展開につなげたいと考えております。



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



dream bed

13

2項目目は、ショールームの活用策です。

前期9月の東京ショールームリニューアルに続き、今期8月27日の名古屋ショールームオープンを実現したことで家具販売店、百貨店、ハウスメーカーとの連携催事の増加とショールーム認知向上効果もあり、ショールーム販売は好調に推移をいたしました。

今期第1四半期は前年同期比28%増、第2四半期は前年同期比46%増加とさらに伸長し、上期累計伸び率は38%でした。今後はスリープテック活用や、名古屋ショールームを設置した商業施設をはじめとしますサービス機能の充実にも努め、お客様の体験価値向上への取り組みに強化をしてみたいと考えております。



3) 人材の確保及び育成

人事制度改革の推進

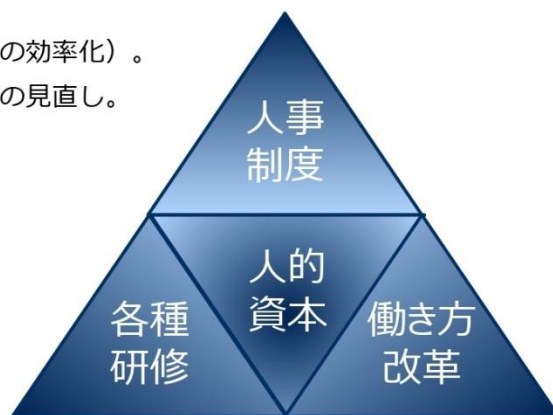
- ・当社コーポレートガバナンス報告書上の【補充原則3-1③、サステナビリティについての取組み】において、今期より**人事制度改革に着手し**、処遇改善（各種手当の見直し等）、及び働きがいの持てる評価制度に移行し、**来期2024年3月期より導入予定**。

【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



14 ページをご覧ください。基盤強化策ですが、まず第1項目目は人材の確保、育成策についてです。

弊社コーポレートガバナンス報告書の補充原則3-1③、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、社員処遇の改善や働きがいの感じられる評価制度移行を目指し、来期2024年3月期の新人事制度導入を予定いたしております。

具体的な取組み事例といたしましては、次にございます6点につきまして、取組みを現在、進めております。

まず第1点目は、有給取得の向上に向けた業務の見直し、特に業務のRPA化、あるいは実地棚卸の効率化といった項目に取り組みをいたしております。2点目は、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、3点目は社員エンゲージメント向上のための仕組みづくり、4点目は男性育児休暇取得の促進、5点目は福利厚生、研修制度の充実、6点目は業務見直しにより残業抑制の推進等がございます。

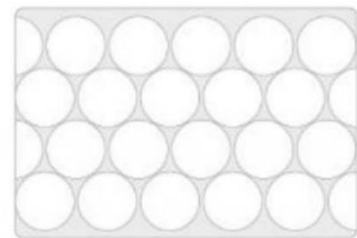
これら施策の着実な実行を通じ、有能な人材の確保、人的資本経営のベース作りに推進してまいりたいと考えております。



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

続きまして、2点目はSDGsでの取り組みです。

弊社は、昨今の消費者の環境意識向上に対応しました素材、商品開発に積極的取り組みをいたしております。

2022年5月に解体しやすいマットレス、ドリームリファインを開発、発売をいたしました。解体時の労力軽減と主要素材の分別、リサイクルを実現した商品となっております。また、11月の新作展示会では、従来の並行配列に交互配列を加え、寝心地も追求した進化版のドリームリファインも発表をいたします。

また、マットレスに使用します生地についても、再生ポリエステル糸を40%使用することで、プラスチック廃棄物の削減に貢献するSDGs対応の商品開発も行っております。



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

続きまして、3項目目の通期業績配当予想です。17ページをご覧ください。

通期業績予想に変更はございません。売上高 101 億円、営業利益 7 億 5,000 万円、経常利益 7 億 3,200 万円、当期純利益 5 億 500 万円です。

下期につきましては、業績確保に向け次の3点に注力をしてまいりたいと考えております。

まず第1点目は、当第2四半期までは、原材料高騰により粗利率低下等もあり利益は減少をいたしました。下期は9月および10月に実施をいたしました売値上げにより粗利益率の改善に取り組んでまいりたいと考えております。

2点目は、11月開催の展示会で新商品投入発表を行うと同時に、広告販促を強化し、売上拡大に取り組んでまいります。新商品として売れ筋の高価格帯商品、サータトラディションに2種類の新作とドリームリファインの新作を投入いたします。販売好調なロゼにつきましては、主力商品のトーゴが50周年を迎えることから、年が明けました1月から、トーゴ50周年記念キャンペーンを先行開始したいと考えております。

3点目は、上期好調に推移をいたしましたショップ/ショールーム販売についても、外部との連携催事の開催等、施策強化に取り組んでまいります。



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
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

続きまして、配当予想です。18 ページをご覧ください。

年間配当予想につきましては、11月9日に発表させていただいた通り、変更はございません。中間期15円、期末期15円、通期30円の配当を予定いたしております。配当利回りは3.8%、配当性向24%を想定しております。

前期比では5円の増配で、配当利回り、配当性向ともに改善する予定です。今後も配当性向30%の早期実現を目指し、努力をしてみたいと考えております。



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。**

続きまして、4点目のトピックスです。20ページをご覧ください。

新工場建設の進捗状況です。広島県安芸高田市の現工場の敷地内に建設を進めておりますスプリング棟6,660平米につきましては、2021年12月に着工いたしまして、本年9月に工事を終了いたしております。稼働につきましては、2023年1月を予定いたしております。

引き続きまして、次期工事としまして、縫製完成棟の建設に着手をしまいたいと考えております。着工につきましては、2022年12月を予定しております。最終完工は2023年12月の予定です。

両工場の本格稼働は2024年1月を想定いたしております。新工場の本格稼働後は、生産能力は現工場に比べまして約1.3倍の増加、生産効率は1.1倍のアップを想定いたしております。今後、ホテル向けの需要の回復が見込まれますが、これらの生産量増加に対しましても対応可能な新工場の概要となっております。



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

dream bed

21

続きまして、トピックス2点目のリーン・ロゼトーゴの誕生50周年記念です。

当社の主力商品でありますロゼトーゴの発売から50年を迎えることとなります。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させる予定です。

ロゼトーゴにつきましては、パーソナルスペースの環境見直し等が進む中、1人暮らし、2人暮らし用のソファの販売が現在好調に推移をいたしております。今年度10月につきましては、単月ではありますけれども、前年同期比で約2倍の売上を確保いたしております。下期も大きな貢献をしてくれるものと考えております。

資料の23ページから28ページは、商品および販促策についての資料となっておりますので、ぜひご参照いただけたらと思います。

本日の資料説明は以上でございます。

大変ありがとうございました。

質疑応答

司会 [Q]：それでは、これより質疑応答に移らせていただきます。

まず、最初のご質問です。円安の御社への影響について教えていただきたいというご質問です。

小出 [A]：それでは、お答えさせていただきます。弊社は製造業であることもございまして、従来から工場利益の確保を重視する観点から、完成製品につきましては安めの設定をしております。加えまして、昨今の金融、金利情勢等もありまして、さらに円安傾向を想定したコスト想定を行ってきました。そういったことから、現段階では円安によります利益影響は非常に軽微と思いません。

司会 [Q]：続きまして、次のご質問です。商業施設向け売上ににつきましては、いつ頃回復してくると御社では見ておられるでしょうかというご質問です。

小出 [A]：お答えさせていただきます。ホテルにつきましては、一時期のような最悪の状況は改善をしてきたと考えております。政府によります最近の国内の行動制限の解除、あるいは海外客の入国規制の緩和等もありまして、国内外観光客が増加し、ホテル稼働率と客室単価の改善は着実に進んでおります。しかしながら、ビジネス需要の回復は遅れておりまして、宿泊特化型ホテルの不振が現在も続いております。

一方、コロナの環境下の中でも、リゾート、ラグジュアリー分野は順調に推移をし、現在も好調な状況は続いておると認識をしております。

今後のホテル分野の投資需要の回復は、当面ウィズコロナの状況が続くと想定されますことから、リニューアル回復は2023年の下期以降となり、本格回復は大阪・関西万博開催前の2024年頃になるのではないかと想定をいたしております。

司会 [Q]：では続きまして、次のご質問です。アマゾン EC モールのご説明がございましたが、今後の御社の EC に対する取り組みについてお聞かせくださいというご質問です。

小出 [A]：お答えをさせていただきます。弊社は取引先との関係性への配慮から、EC 事業への取り組みは慎重に対応をしております。しかしながら、コロナ禍を契機としまして、消費構造が大きく変化をしてきました。

EC 事業の展開は、今後の成長戦略を考える上で、避けて通ることのできない大きな課題であるという考え方を現在、持って進めております。前期より取引先 EC のサータブランド公認化に取り組むと同時に、今期 9 月にはアマゾン EC モールへのサータブランド出店を実現いたしました。

今後は EC の公認化、アマゾン EC での知見、ノウハウ蓄積によりまして、成長戦略の一環として自社 EC の事業展開への取り組みをさらに進めてまいりたいと考えております。以上です。

司会 [M]：ご質問は以上です。

それではお時間になりましたので、ドリームベッド株式会社、2023 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を終了させていただきます。

本日はご参加いただきまして、誠に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。

峰岡 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 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。