



ドリームベッド株式会社 (7791)

会社説明資料



2021年 7月27日

dream bed



本日のアジェンダ

ドリームベッド株式会社は、2021年6月23日に東京証券取引所市場第二部に上場いたしました。
株主の皆様、弊社のお取引先様、及び全ての関係者の皆様のご支援に心から感謝申し上げます。

会社概要

P. 2

当社のキーワード

P. 13

成長戦略

P. 25

1. 会社概要





会社概要

**自社製造で培った確かな技術力が評価され、海外有数のブランドと提携する
マットレス、ベッドフレーム、ソファ、寝装品等のメーカー企業**

会社名	ドリームベッド株式会社
本社所在地	〒733-0812 広島県広島市西区己斐本町三丁目12番39号
創業	1950年10月1日
会社設立	1957年7月1日
資本金	785,715千円
事業内容	マットレス・ベッドフレーム・ソファ・寝装品等の製造、販売
従業員数 (外、平均臨時雇用者数)	349人 ※2021年3月末日現在 (158人)
決算期	3月末

海外ブランドと提携し取り扱いブランドを拡大しながら成長

戦後復興期にベッドの
修理販売スタート

1950
ベッドの修理販売を開始

1957
製造部門を分離して
「ドリームベッド㈱」設立
dream bed

海外トップメーカー
との業務提携・
ライセンス生産開始

1975
ルフ社（ドイツ）と提携※
RUF BETTEN
Perfektion der Sinne

1979
サータ社（アメリカ）と提携



1981
リーン・ロゼ社（フランス）と提携
ligne roset®

1986
Water Worldブランド誕生
WATER WORLD

「寝室」をテーマに
ライフシーンを
演出し成長を加速

2002・2003
2002年に5社、2003年に6社合併に
より新生「ドリームベッド㈱」設立

2007
東京ショールームオープン
リーン・ロゼ東京（六本木）オープン

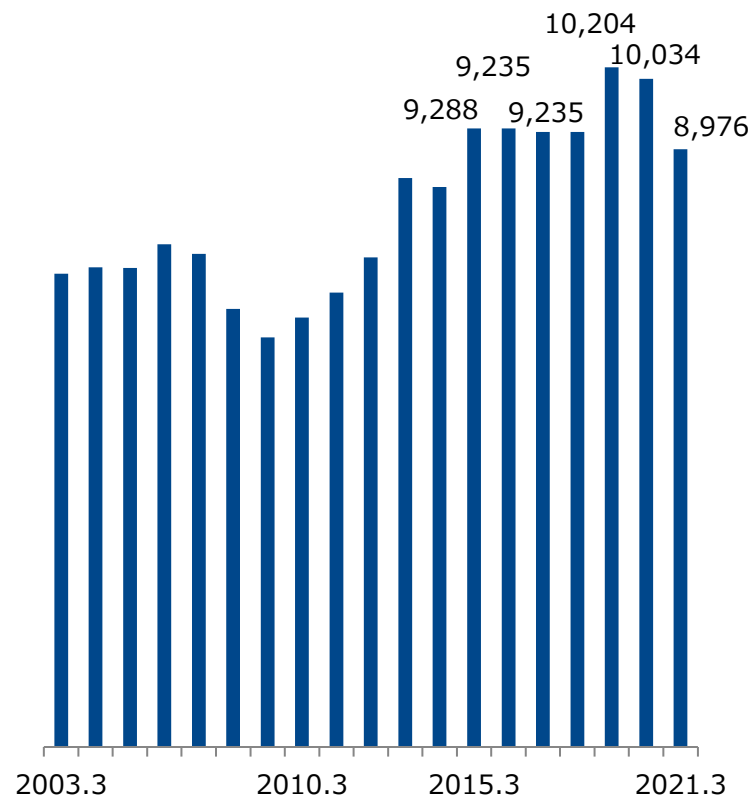
2008
大阪ショールームオープン
リーン・ロゼ大阪（心斎橋）オープン

2018
リーン・ロゼ銀座オープン

2019
リーン・ロゼ新宿オープン

2021
東証第二部上場

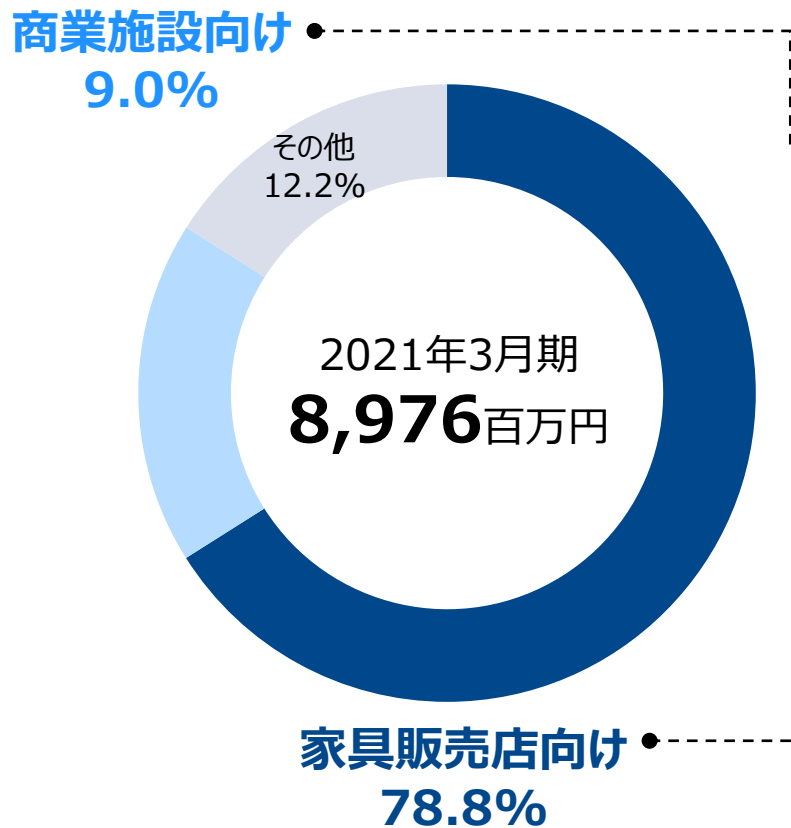
■ 売上高
(百万円)



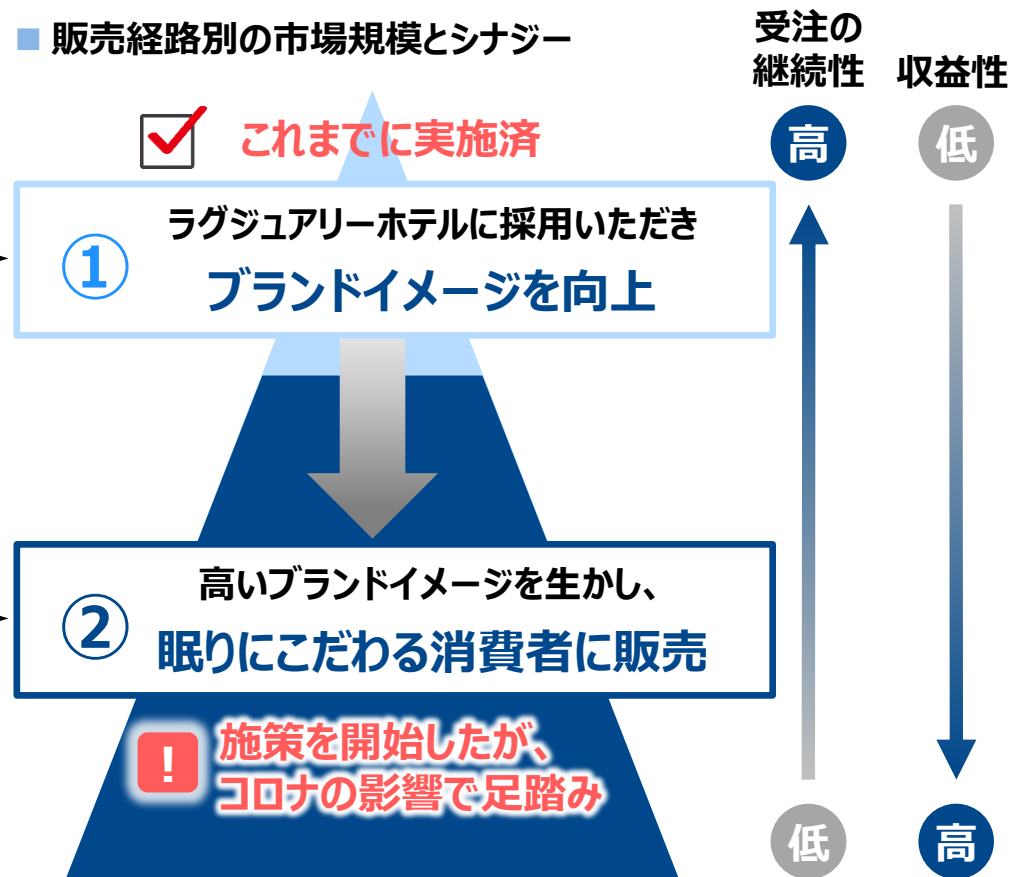
※1998年に一度提携を解消したが、2007年に再提携

マットレス、ベッドフレーム等を家具販売店向けと商業施設向けに製造・販売
2つの販売経路のシナジーで安定した売上高と高い利益率を確保

■ 販売経路別売上構成（2021年3月期）



■ 販売経路別の市場規模とシナジー



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

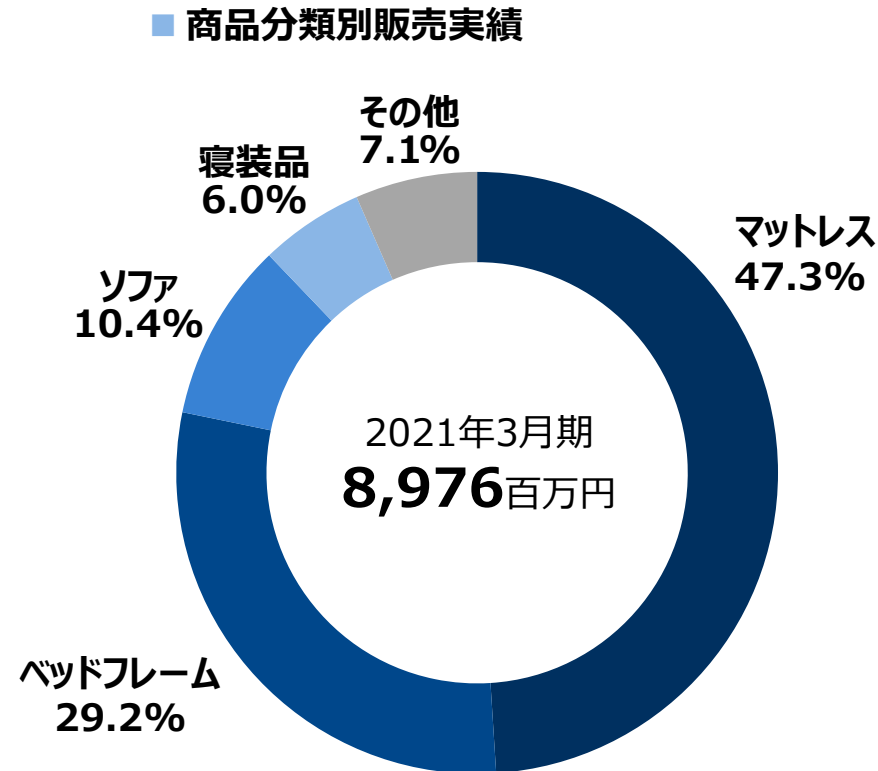
寝装品



ソファ



マットレス・ベッドフレーム



世界三大ブランドの一角の「サータ」ブランドを保有

ベッド先進国のアメリカにおいて、2018年度まで全米ベッド売上ランキング
8年連続売上ナンバーワン※1を獲得



世界29社とライセンス契約し100カ国以上に展開※2
多くの一流ホテルのスイートルームに導入

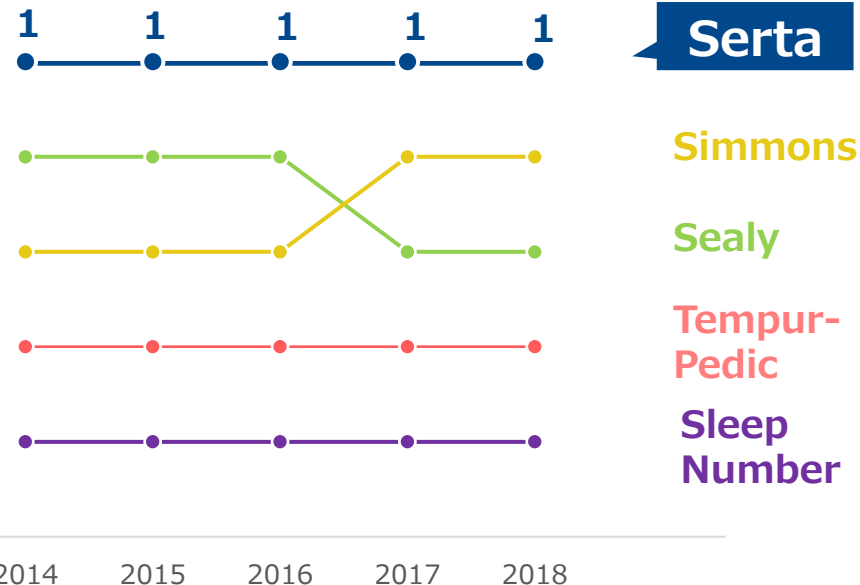
- 設 立 : 1931年 [アメリカ]
- コンセプト : より快適な眠りと、健康の追求



※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

■ 全米ベッド卸売出荷額ランキング (2014～2018年)

サータは2011年より8年連続トップ



出典：ファニチャートゥデイ誌

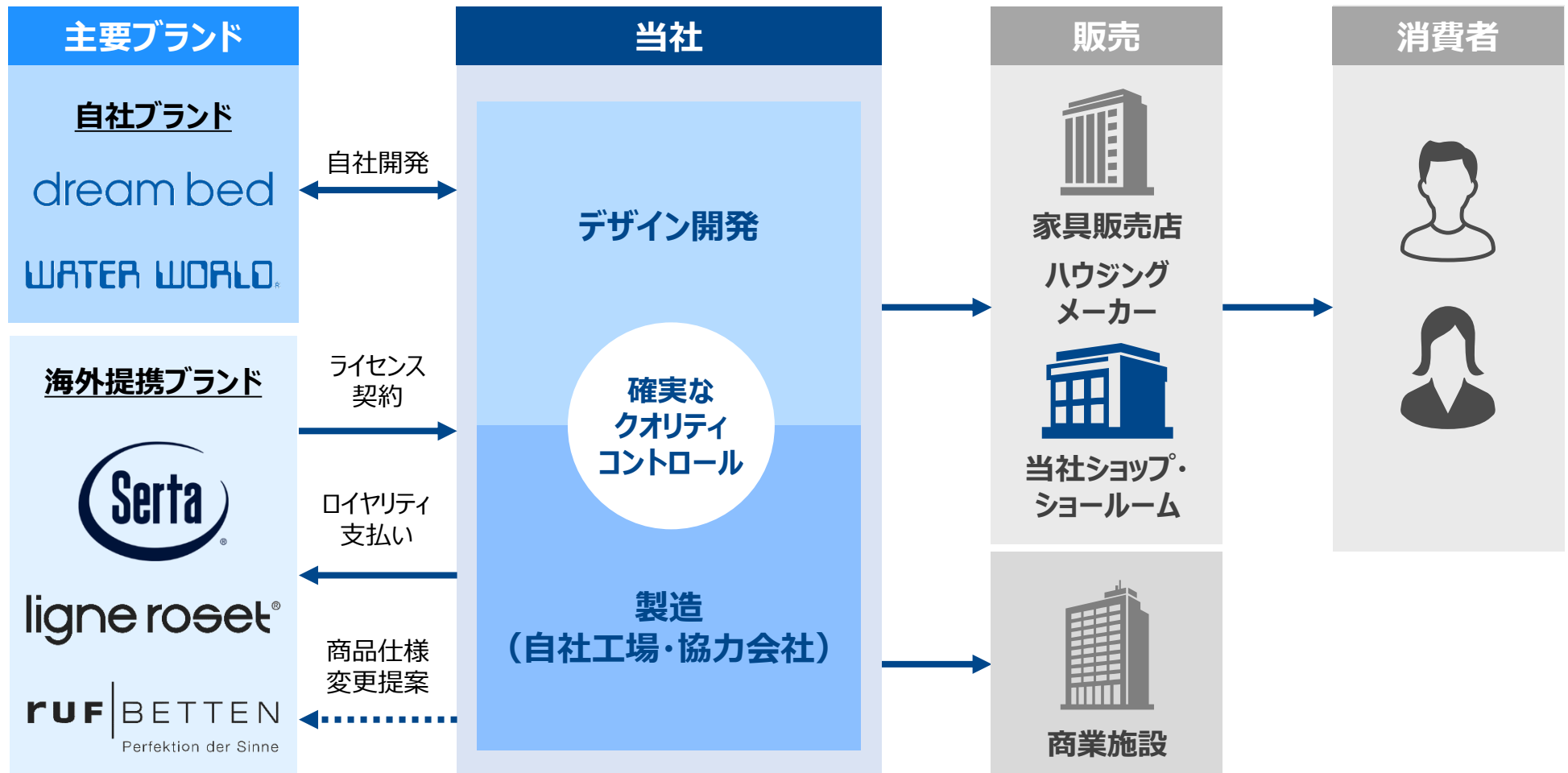


サータの広告動画をご覧ください（約2分30秒バージョン）



海外ブランドから評価される高い製造力

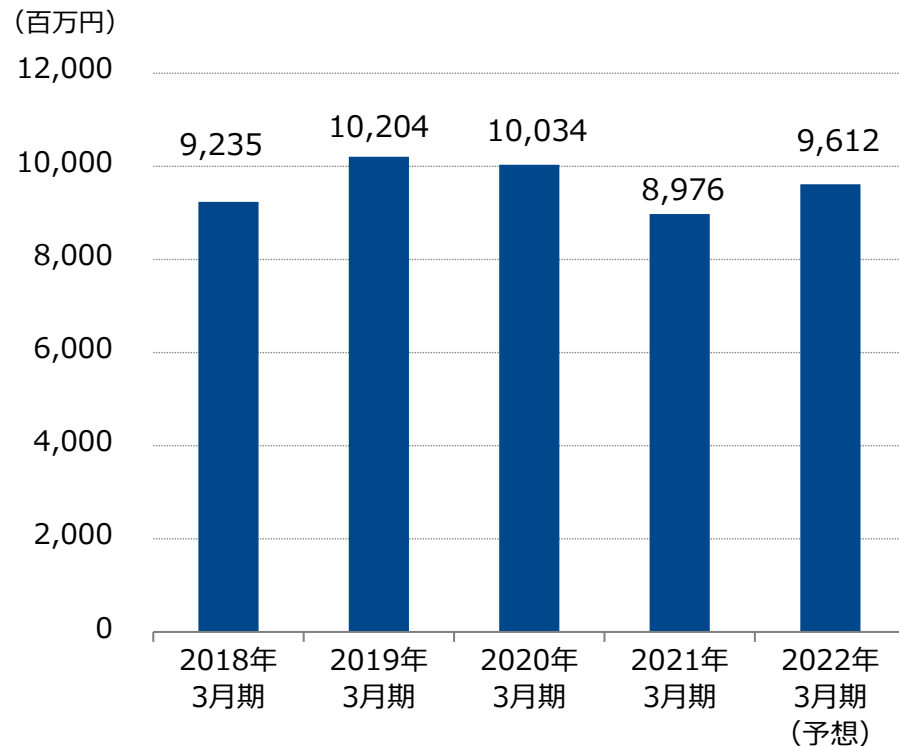
業務提携による生産を日本国内で行うことにより、
日本の生活様式や環境に合う高品質の製品を提供



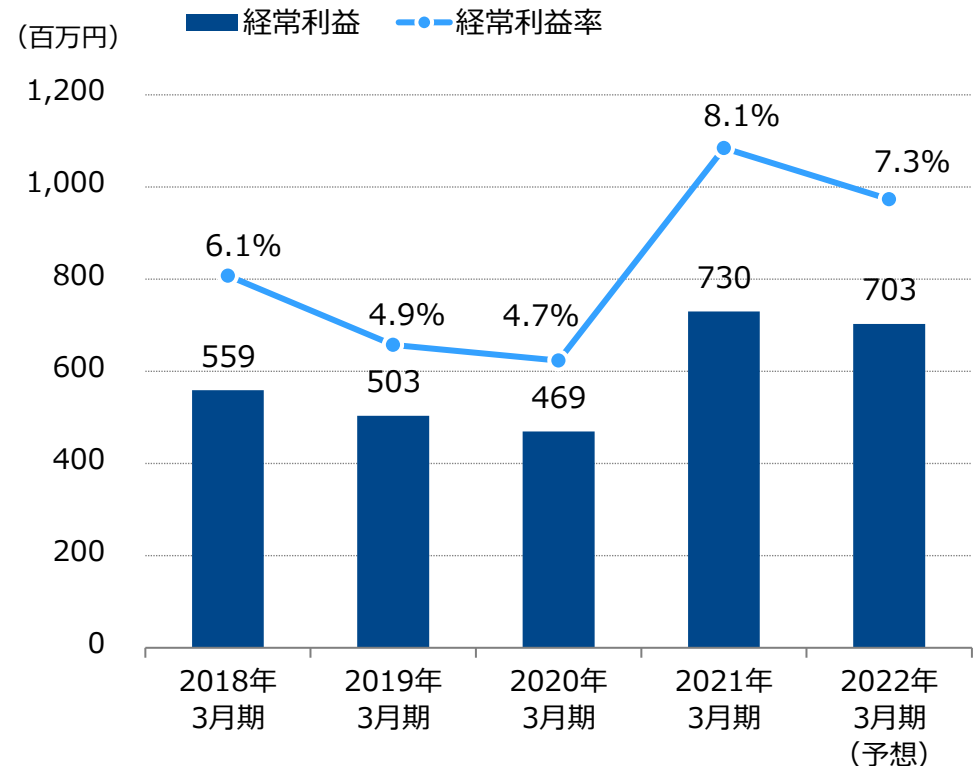


2021年3月期は、コロナの影響を受けるも増益に転じた
2022年3月期は、コロナの収束に伴い同様に増益達成を目標に

■ 売上高



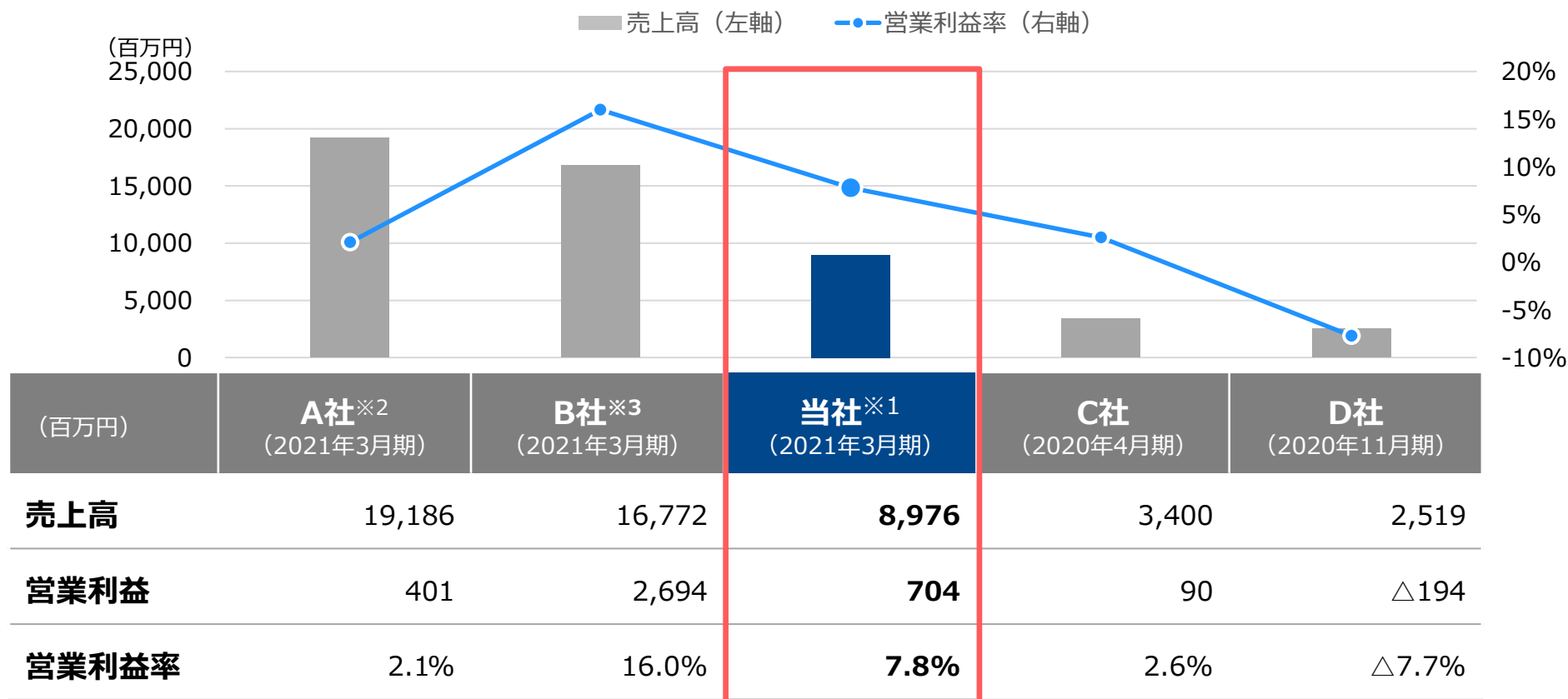
■ 経常利益 (率)



ベッドメーカー大手5社 業績比較

ベッド業界は、利益確保のためには一定の規模とブランド力が重要
当社はマルチブランドと生産効率化によって、相対的に高い利益率を確保

■ ベッドメーカー大手5社 売上高と営業利益率比較



出典：上場会社公表データ及び企業調査レポートからの推計

※1 当社が保有する5ブランドの合計

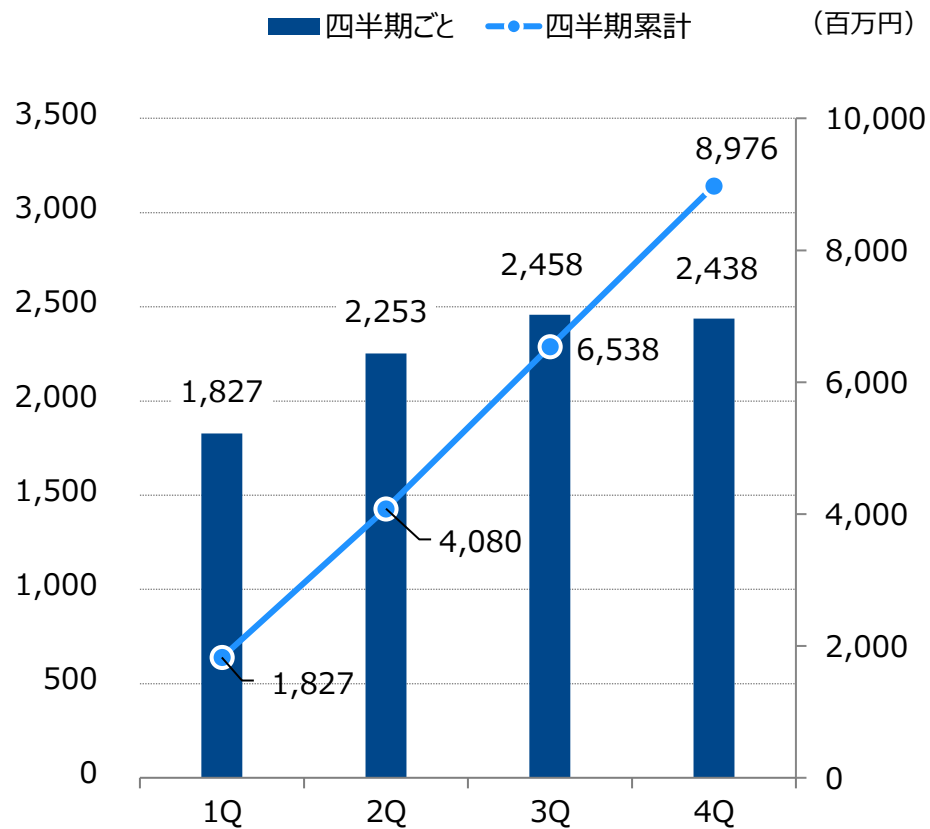
※2 インテリア健康事業のみ

※3 国内のみの売上高

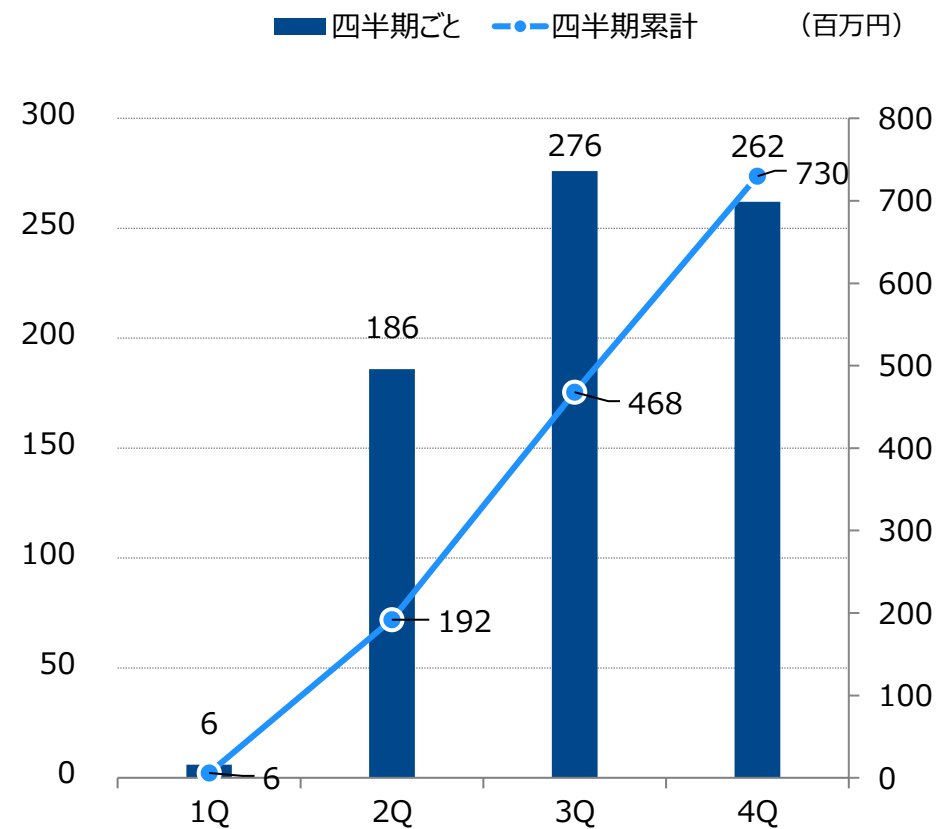


緊急事態宣言中の1Q及び4Qでも黒字を維持、その後の来店数の増加に伴って業績も順調に回復

■ 四半期ごとの売上高（2021年3月期）



■ 四半期ごとの経常利益（2021年3月期）



2. 当社のキーワード





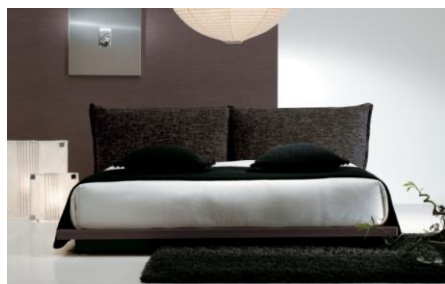
- 1 サータをはじめ複数のブランド**を持ち多様なニーズに対応
- 2 卓越した製造力**で高品質な製品を創出
- 3 シェア拡大余地**の大きい高価格帯ベッド市場

当社のキーワード ①サータをはじめとする複数ブランド

高い製造力が評価され海外有数のブランドとライセンス契約を締結

dream bed

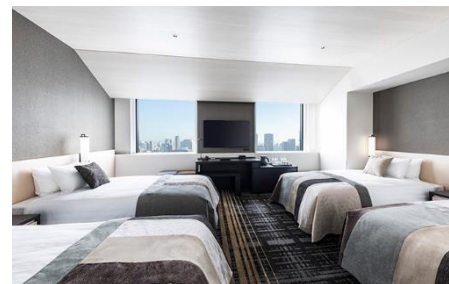
社名を冠する自社オリジナルのブランド



米国で8年連続売上トップ※

※2011～2018年

出典：ファニチャートウデイ誌2019年6月出版号



WATER WORLD®

日本唯一のウォーターベッド
ブランド



ruf | BETTEN

Perfektion der Sinne

ヨーロッパテイストのデザイナーズ
ベッドブランド



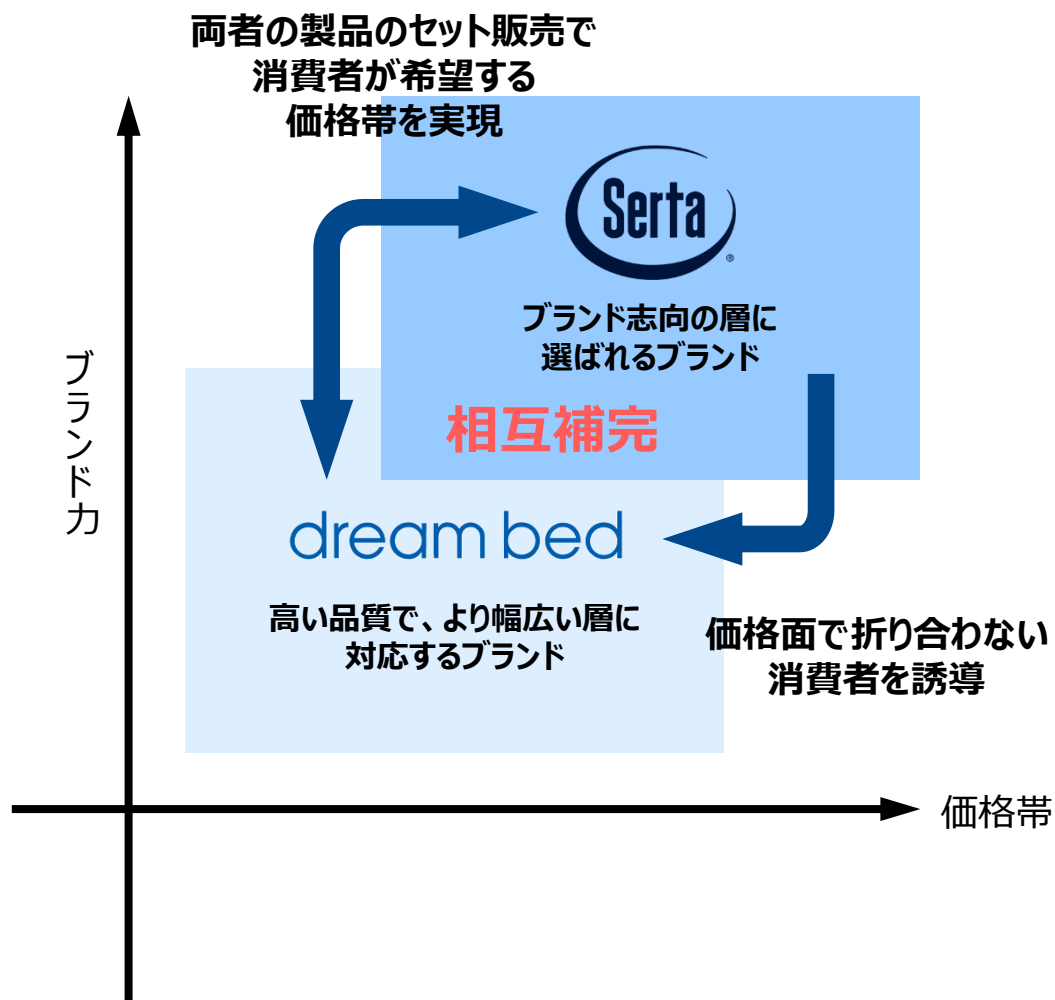
ligne roset®

フランス有数のライフスタイル
ブランド



当社のキーワード ①サータをはじめとする複数ブランド

サータとドリームベッド2ブランドで幅広い消費者のニーズを捕捉



サータの製造を通じて
製造技術の高度化を実現

サータと同じ技術、同じ工場で
ドリームベッド製品を製造

眠りにこだわる消費者の
多様なニーズに対応

当社のキーワード ②卓越した製造力

世界で販売されるサータ製品の品質を上げて国内で販売

海外で販売する
サータ製品



サータ

製品力・ブランド力

よりよい製品に
バリューアップ



当社の技術力・
ノウハウを応用して
製造・調整

- 日本の環境や日本人の体形に合うように再設計
- 高いコイル技術を応用
- より良い素材を開発

日本で販売する
サータ製品



当社

国内環境の理解

高い製造技術

サータ

製品力・ブランド力

当社のキーワード ②卓越した製造力

鋼線の太さ、形、配列方法（集積数）などを組み合わせ
消費者の好みの寝心地を実現

鋼線の太さ



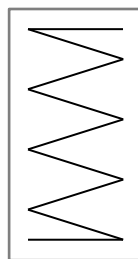
形



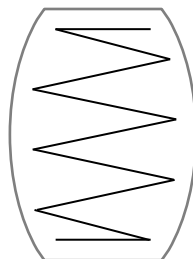
配列



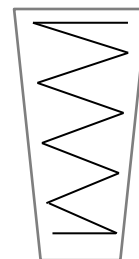
1.3mm、1.5mm、
1.9mm、2.0mmの4種類



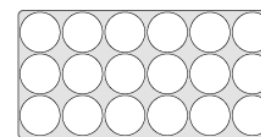
円筒型



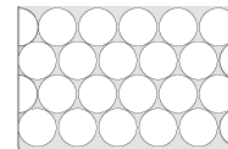
樽型



円錐型



並行配列



交互配列



■ 理想の寝心地を実現するコイル技術



JIS規格で最高グレードの
線材を使用



任意で配列する技術は
特許を取得

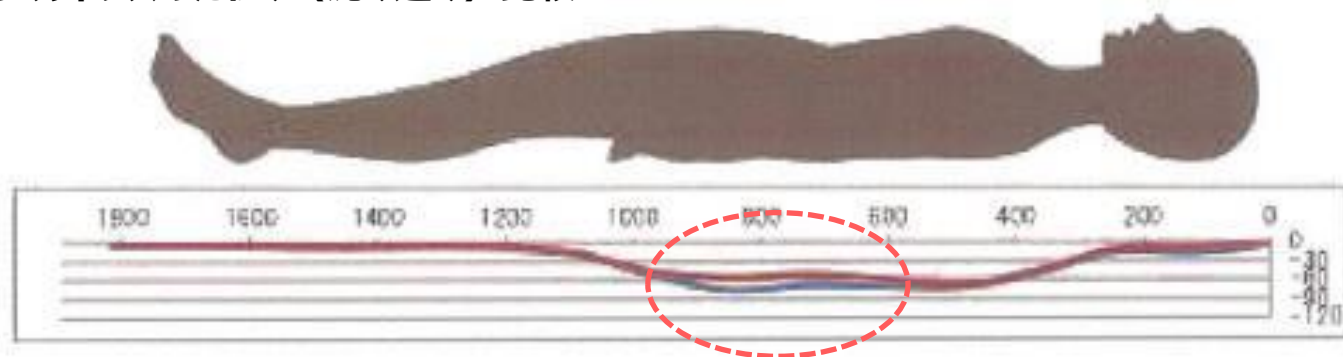
当社のキーワード ②卓越した製造力

消費者の好みに応じてマットレスのたわみを調整することが可能

■ 荷重をかけたときのマットレスのたわみ（沈み込み）比較

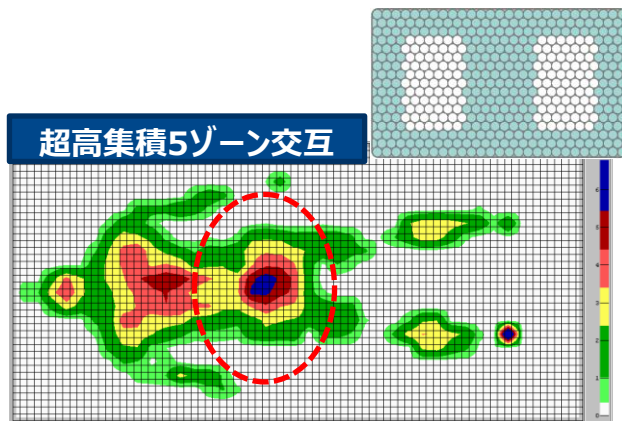
— ゾーニングあり

— ゾーニングなし

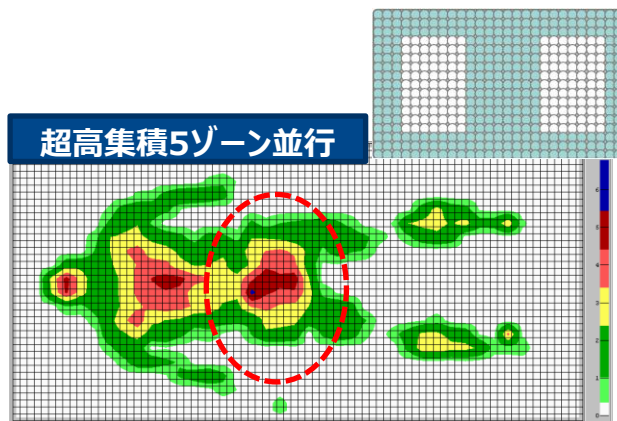


臀部のたわみの調整が寝心地に大きく影響

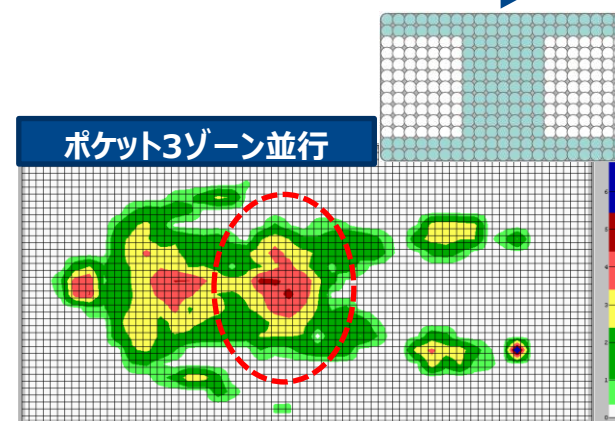
コイルパターンで柔らかさUP



体圧分散 約65%



体圧分散 約70%



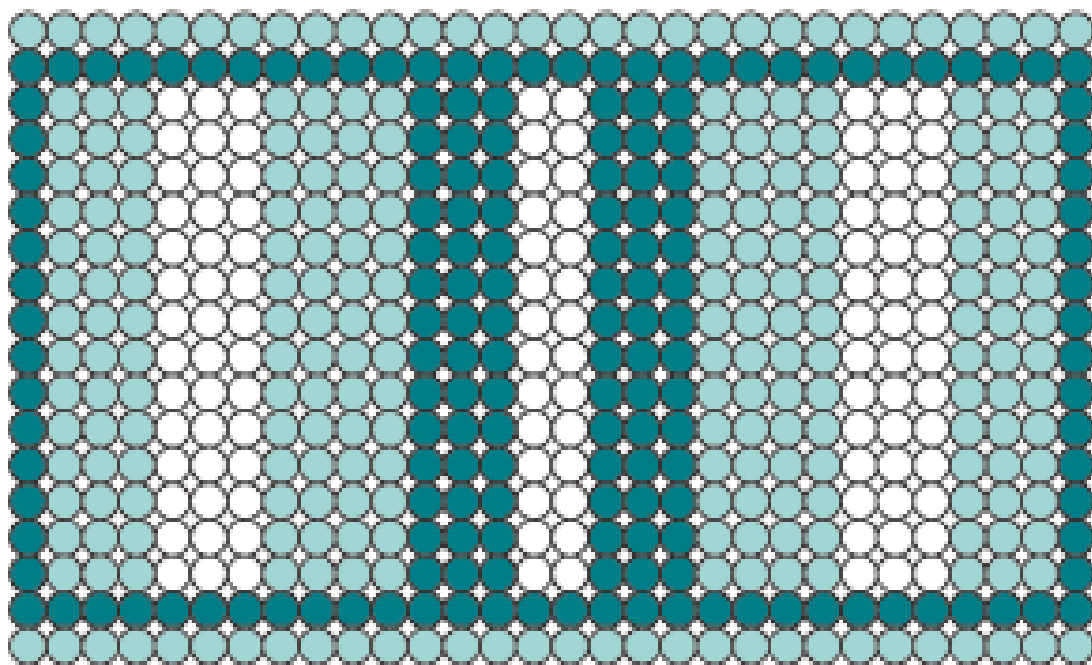
体圧分散 約90%



当社のキーワード ②卓越した製造力

革新的な「11ゾーン」のポケットコイル配列を採用し、今までにないきめ細かな寝心地を実現したマットレス【サータラディション】を2021年8月上旬より製造開始

Serta 11 zone



○ 線径 1.7mm コイル

● 線径 1.8mm コイル

● 線径 1.9mm コイル



6.8インチ
樽型
ポケットコイル



当社のキーワード ②卓越した製造力

自社工場の周辺の協力会社との連携で高品質な製品を迅速かつ安定的に製造

■ 当社工場と協力会社の立地



主な協力会社が広島県内にあるため

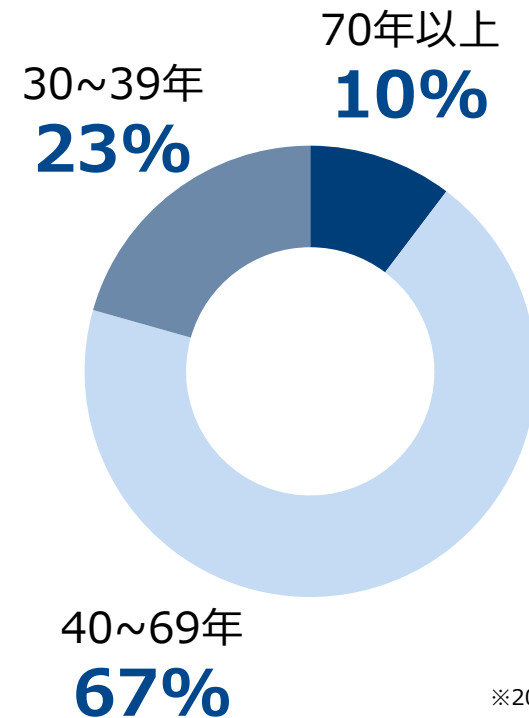
コミュニケーションミスが起きにくい

継続的な技術指導が可能

リードタイムの短縮が可能

■ 当社と協力会社の取引年数

長年の取引により技術を蓄積した
質の高い協力会社との連携が強み



※2020年11月現在

当社のキーワード ②卓越した製造力

提携ブランドから様々なノウハウを吸収・蓄積し、質の高い新製品を継続的に投入

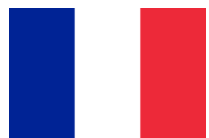
多様な提携企業



サータ



ルフ



リーン・ロゼ

提携ブランドから
ノウハウ吸収

日本仕様への
変更提案

デザインノウハウを
蓄積

当社

定期的に視察

最先端の
デザインを取り入れ

海外の家具見本市



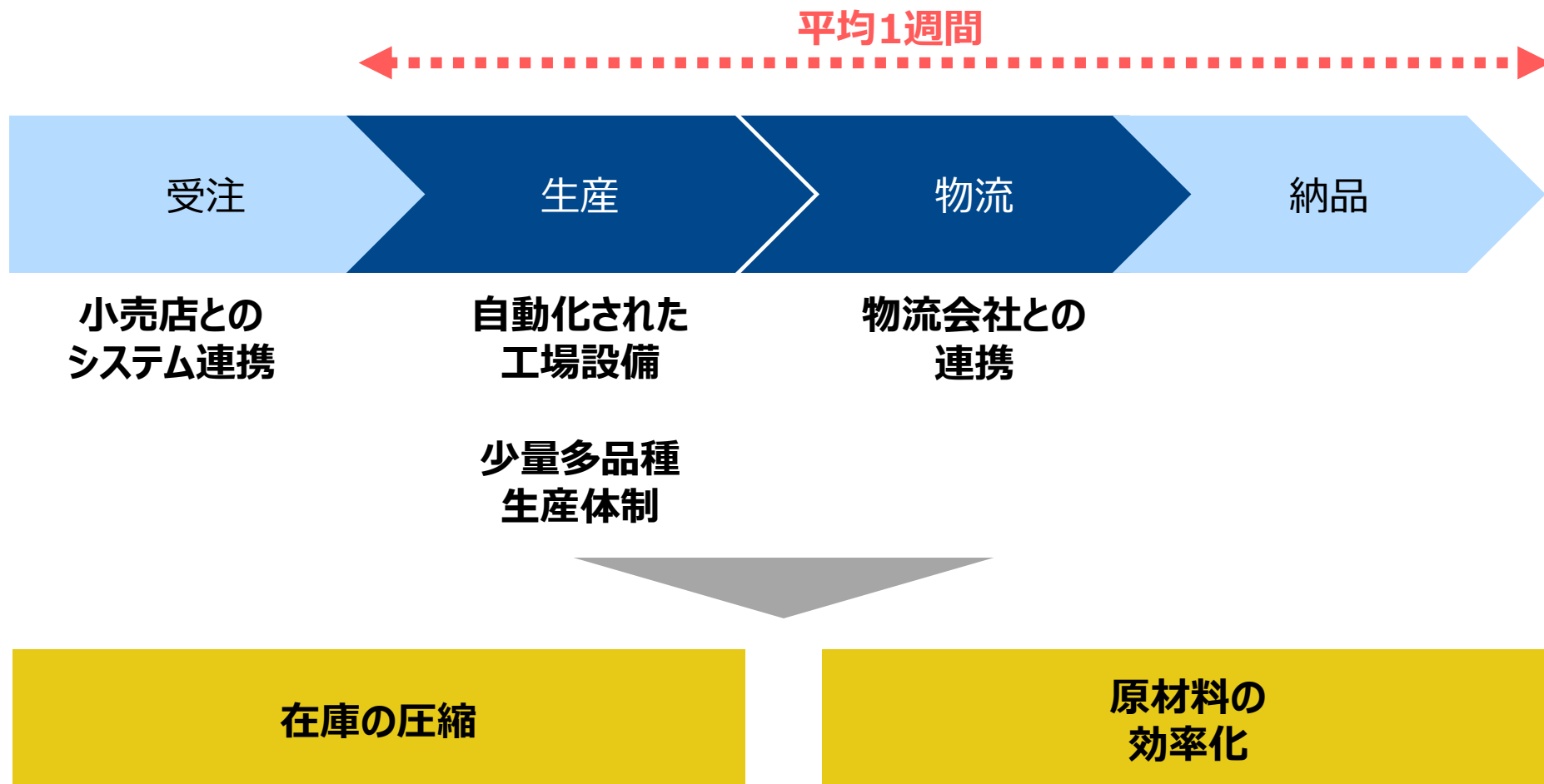
年2回の新作発表





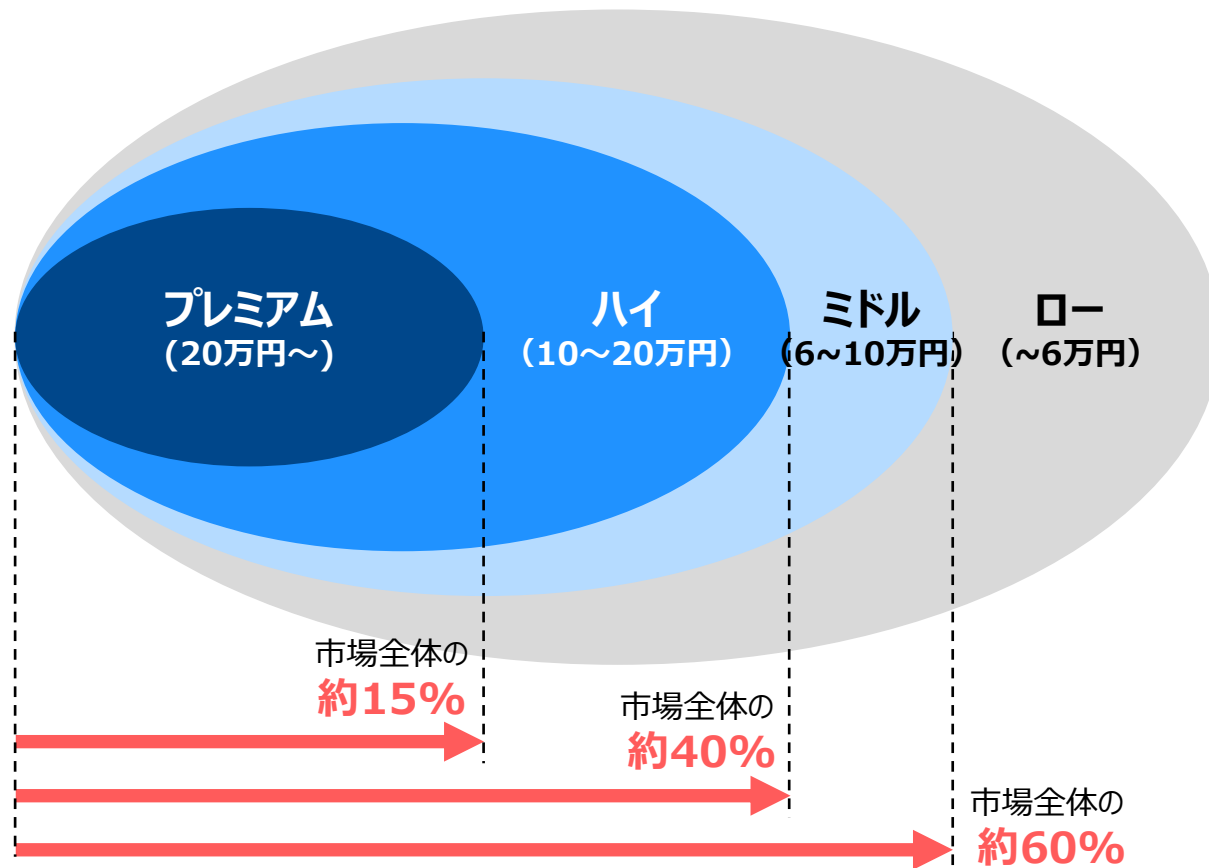
当社のキーワード ②卓越した製造力

平均1週間の受注生産体制を構築し、在庫を圧縮



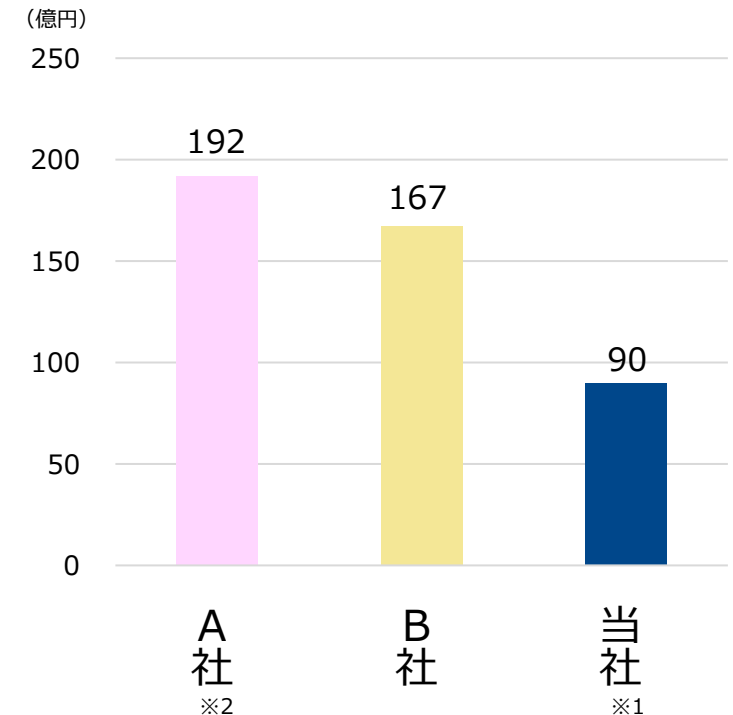
国内ベッド・マットレス市場における当社主要価格帯の市場規模は約6割を占め、ミドル以上の価格帯ではリアル店舗での購入が引き続き主要と見込まれる

■ 国内ベッド・マットレス市場における
当社の主要価格帯の市場規模のイメージ



※出典 楽天インサイト (2019年1月現在、最終売価ベース)

■ 国内ベッドメーカー上位3社
売上高比較 (2020年度)



出典：業界紙「東洋ファニチャーリサーチ」2020年度並びに上場会社公表データ
及び企業調査レポート

※1 当社が保有する5ブランドの合計

※2 インテリア健康事業のみ

3. 成長戦略



1

マーケティング施策による認知度向上

2

戦略商品・キャンペーンによる来店・販売促進

3

ショールームの活用

4

スリープテックへの取り組み

5

リーン・ロゼのさらなる拡販によるブランド強化

6

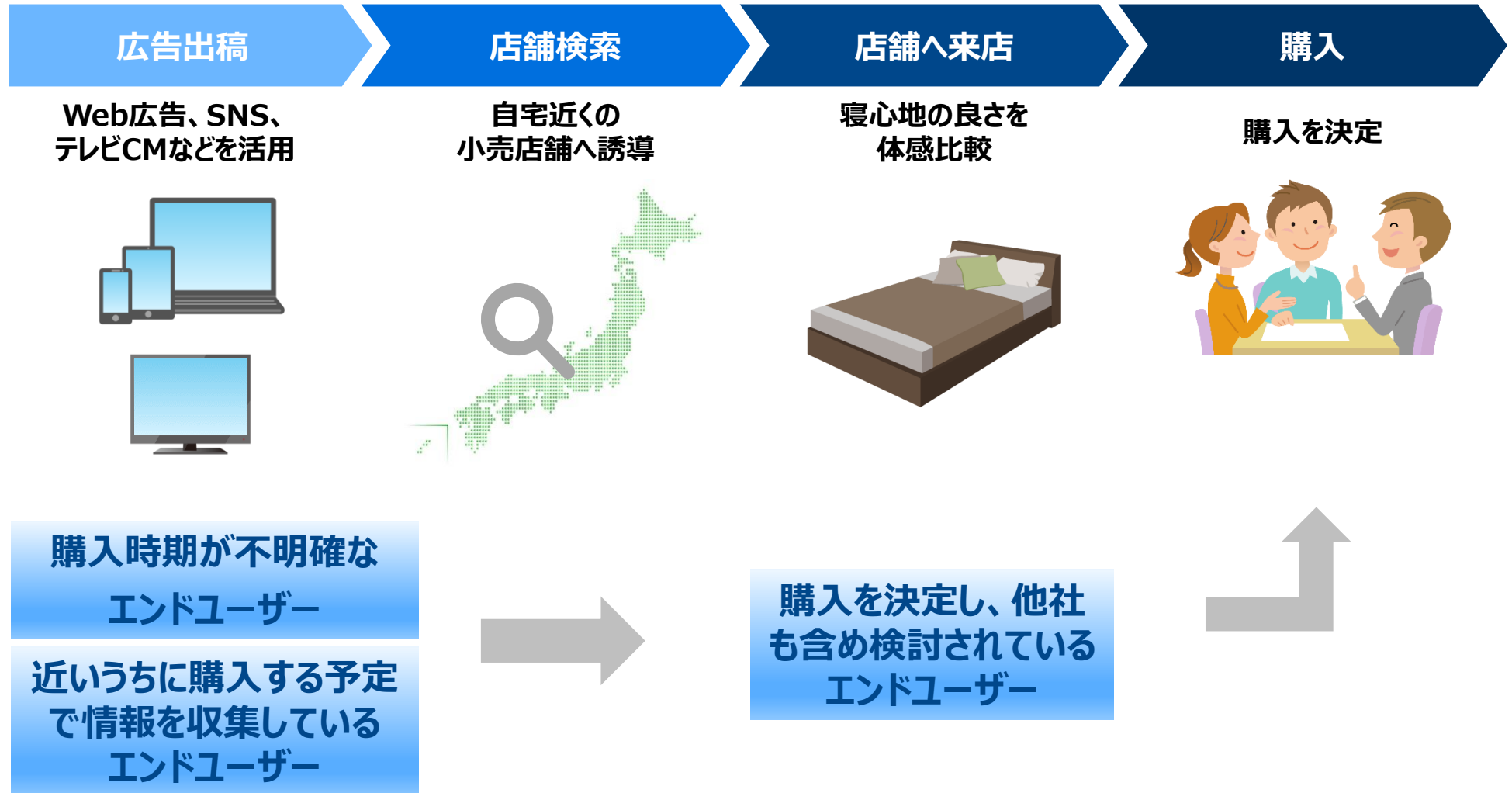
得意先ECサイトの公認化

7

生産性の向上、物流効率の向上

成長戦略 ①マーケティング施策による認知度向上

マーケティング施策により、製品情報を収集されるエンドユーザーへアプローチし、ショールーム・家具販売店で寝心地を体感のうえ、ご購入いただく流れを構築



戦略商品・キャンペーンに関するデジタル広告を配信し、エンドユーザーの来店・販売を促進

ペアリングツイン

マットレスを組み合わせて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

顧客が当社製品を直接体験、体感できるショールームを活用

東京ショールームを
「ブランディングの発信基地」として
全国に展開

大阪ショールーム



広島ショールーム



東京ショールーム



Webマーケティングとの
シナジー効果を発揮

Webマーケ
ティングによる
認知度向上

サータの
ファン育成・
ブランド
イメージ向上

ショールームで
商品の質の
高さを訴求

商業施設向けも入れた旗艦店として
さらに増床予定

東京ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）

東京ショールーム



営業時間 11時00分～19時00分

定休日 火曜日、水曜日（祝祭日は営業）

〒150-0002
住所 渋谷区渋谷2-12-19東建インターナショナルビル1F
[GoogleMap](#)

TEL 03-6419-8228

FAX 03-3498-1790

アクセス 渋谷駅下車六本木方面に向かって徒歩7分
渋谷駅東口バス乗り場54番で都営バス日赤医療センター前行きに乗車「渋谷3丁目」下車

ブログ [ショールームの関連記事はこちら](#)

[詳細へ](#)

【東京ショールーム】
渋谷区渋谷2-12-19
東建インターナショナルビル1F



大阪ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）

大阪ショールーム



営業時間 11時00分～19時00分

定休日 水曜日・木曜日（祝祭日は営業）

住所 542-0081
大阪府大阪市中央区南船場2-12-5
心斎橋イーストスクエア2F-3F
[GoogleMap](#)

TEL 06-6253-7065

FAX 06-6253-7066

アクセス 地下鉄御堂筋線/長堀鶴見緑地線「心斎橋駅」
下車。2番出口より徒歩5分。
地下鉄堺筋線/長堀鶴見緑地線「長堀橋駅」下
車。2A出口より徒歩3分。
※クリスタ長堀（地下街）北5番出口すぐ。

ブログ ショールームの関連記事はこちら

[詳細へ](#)

【大阪ショールーム】
大阪市中央区南船場2-12-5
心斎橋イーストスクエア2F-3F



広島ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）

広島ショールーム



営業時間 9時30分～17時30分

定休日 水曜日、木曜日（祝祭日は営業）

733-0812
住所 広島県広島市西区己斐本町3-12-39
[GoogleMap](#)

TEL 082-271-4201

FAX 082-271-4404

アクセス JR西広島駅、広島西広島駅から徒歩10分

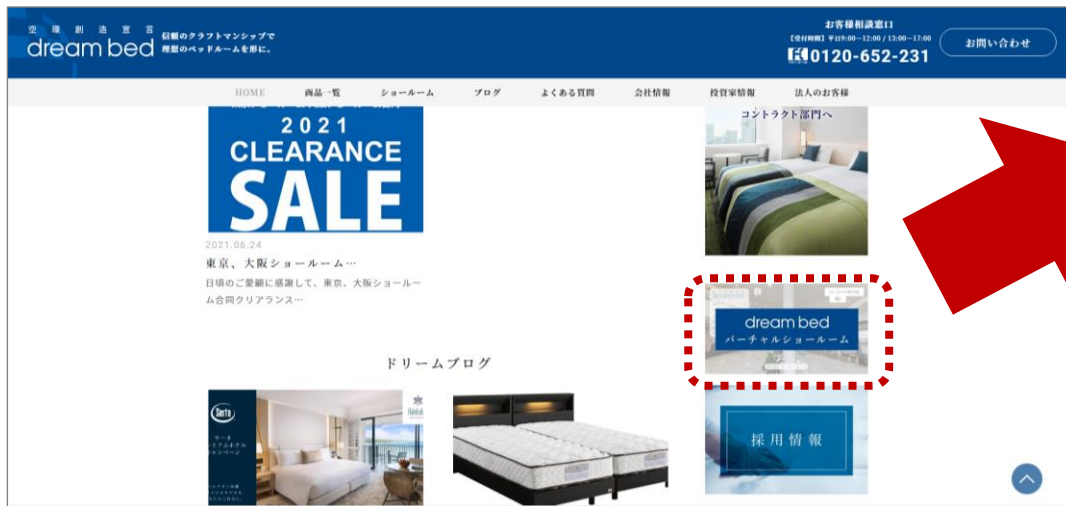
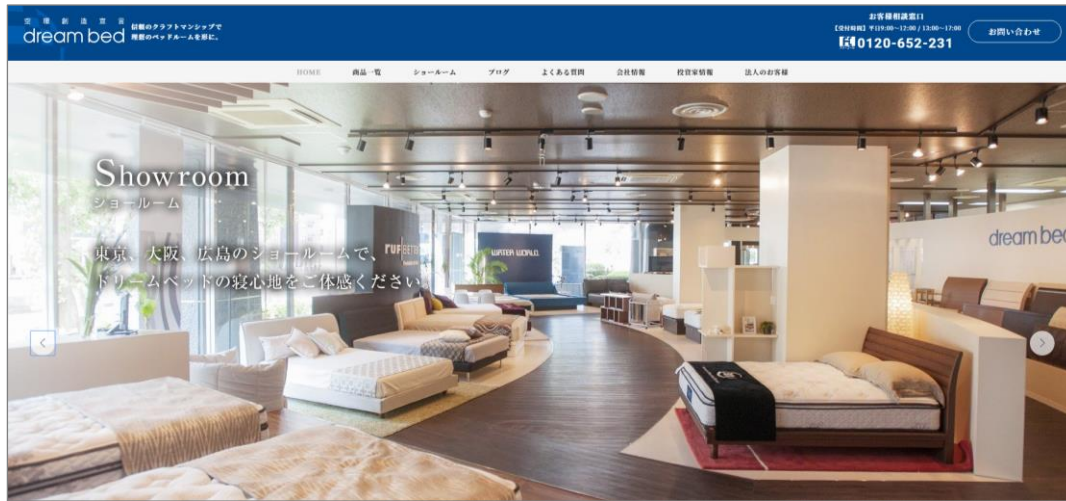
ブログ [ショールームの関連記事はこちら](#)

[詳細へ](#)

【広島ショールーム】
広島市西区己斐本町3-12-39



当社ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）



当社ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）

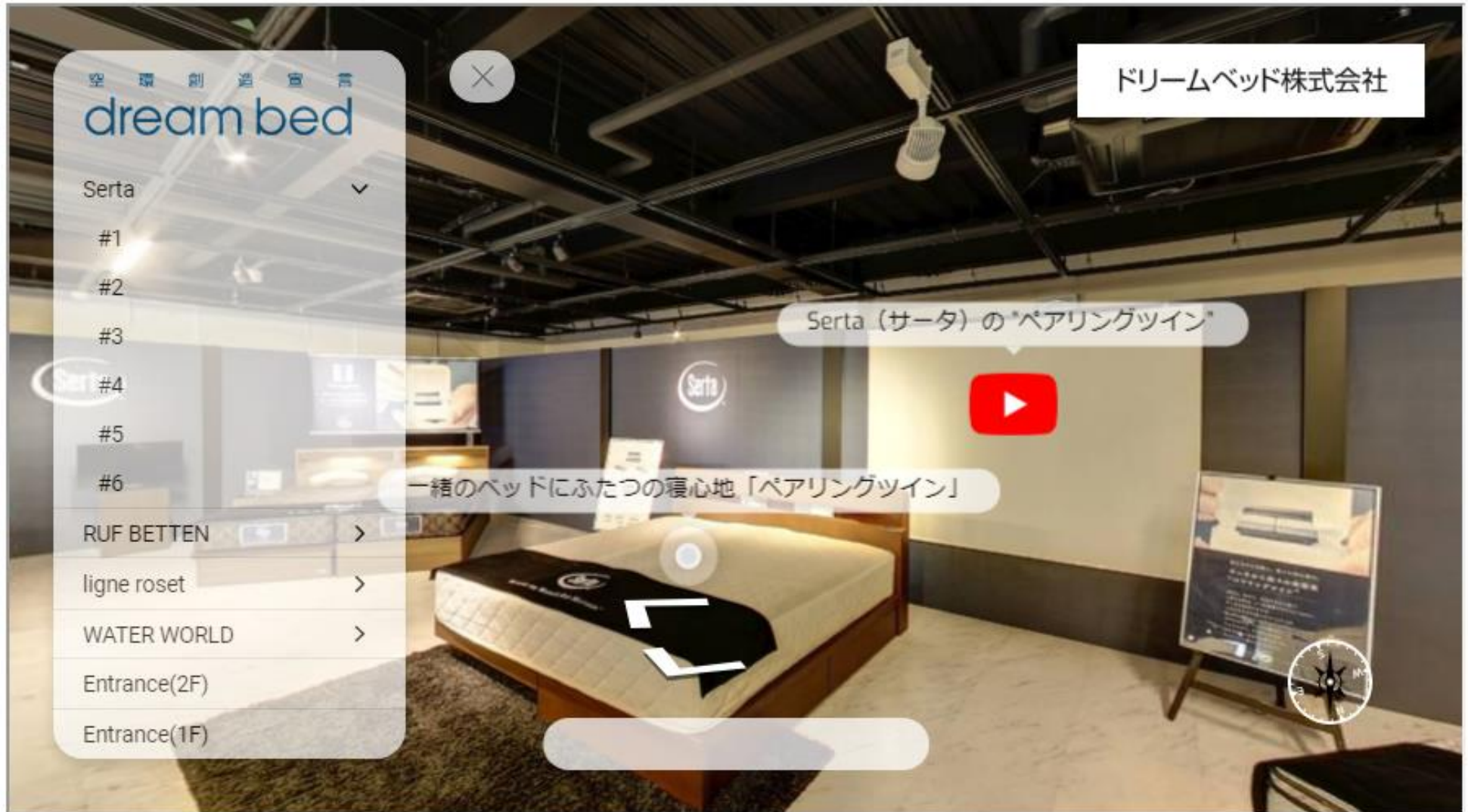
ようこそ、ドリームベッドのバーチャルショールームへ

ドリームベッドのショールームを360°ご体感いただけます。

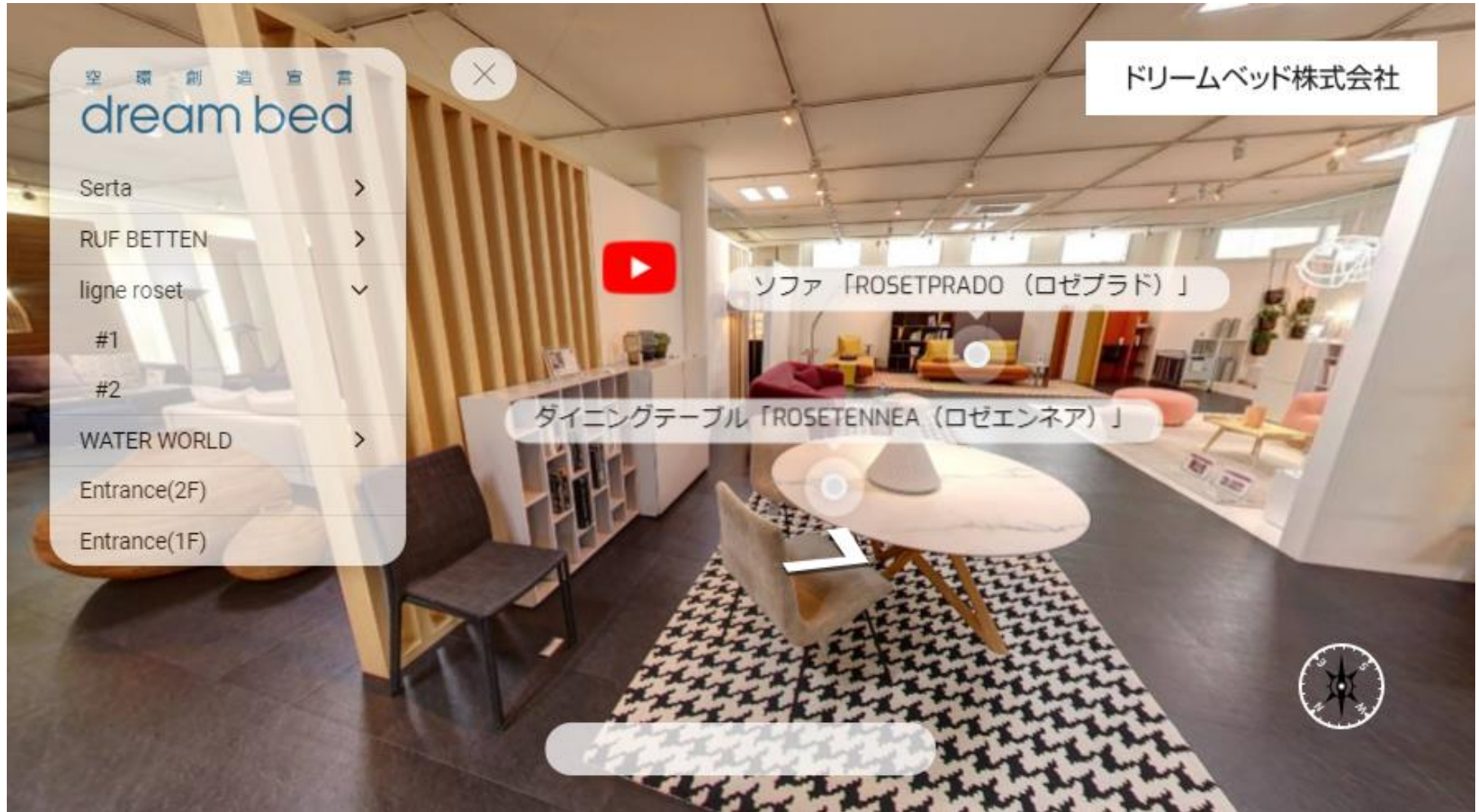


VR動作推奨環境：Google Chrome、マイクロソフトedge、Apple Safariでご覧ください。

当社ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）



当社ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）





【Serta 式スリープテック】 PC・スマホでマットレス診断

パーソナルデータ = フィジカル × アトリビュート × プリファレンス

身長 × 体重 × 体格 × 性別 × 年齢 × 職業

データ入力 + 自動計算

好み

or

寝姿勢

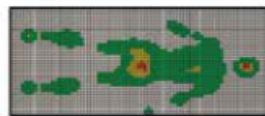
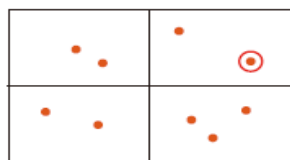
ソフト
横向き

ミドル
仰向け

ハード
うつぶせ

↓ アルゴリズムでオススメのマットレスを算出 ※当社調べ

計測データを基にマッチング



→



ソフト



ミドル



ハード



マットレス体感へ

将来的には…

9月新東京 SR 開設時
ショールームで試す

検討する
ご自宅で試す

販売店で試す

ホテルで試す

成長戦略 ⑤リーン・ロゼのさらなる拡販によるブランド強化

リーン・ロゼショップの新規開設 **ligne roset®**

2022年3月期には**九州エリア**、
2024年3月期には**中部エリア**に
それぞれリーン・ロゼ新店の開設を予定



商業施設向け販売の拡大によってブランド価値を向上 施策

施設のコンセプトに 沿った空間提案

設計事務所との連携による
プレゼンテーション

展示会への出展 による露出度向上

国際ホテル・レストランショー
などの展示会

主なターゲット

富裕層が訪れる ラグジュアリーホテル

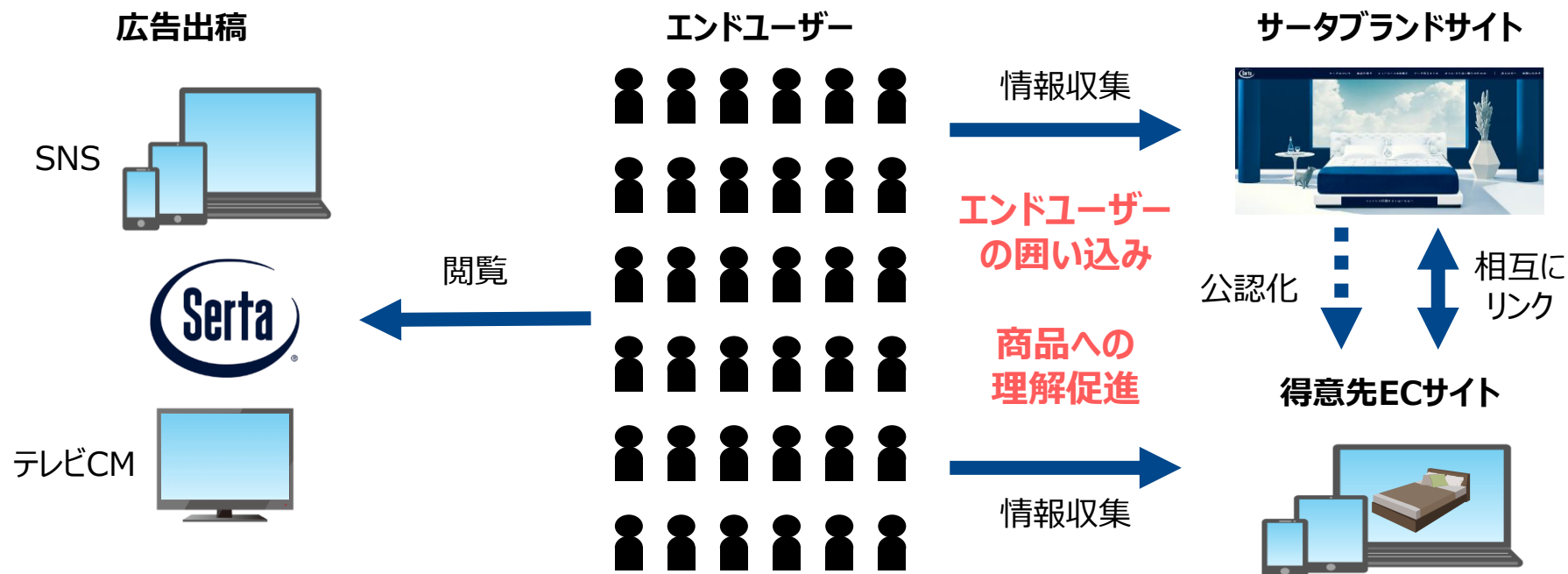
高級ホテルのゲストルーム、
ロビー、レストラン

ブランドイメージを 重視する各種施設

ライブラリー、美術館、
シェアオフィスなど

成長戦略 ⑥得意先ECサイトの公認化

当社公認の得意先ECサイトとの連携を強め、エンドユーザーの囲い込みと売上増加を目指す



ECサイトの信頼度向上

ブランドイメージの
統一化

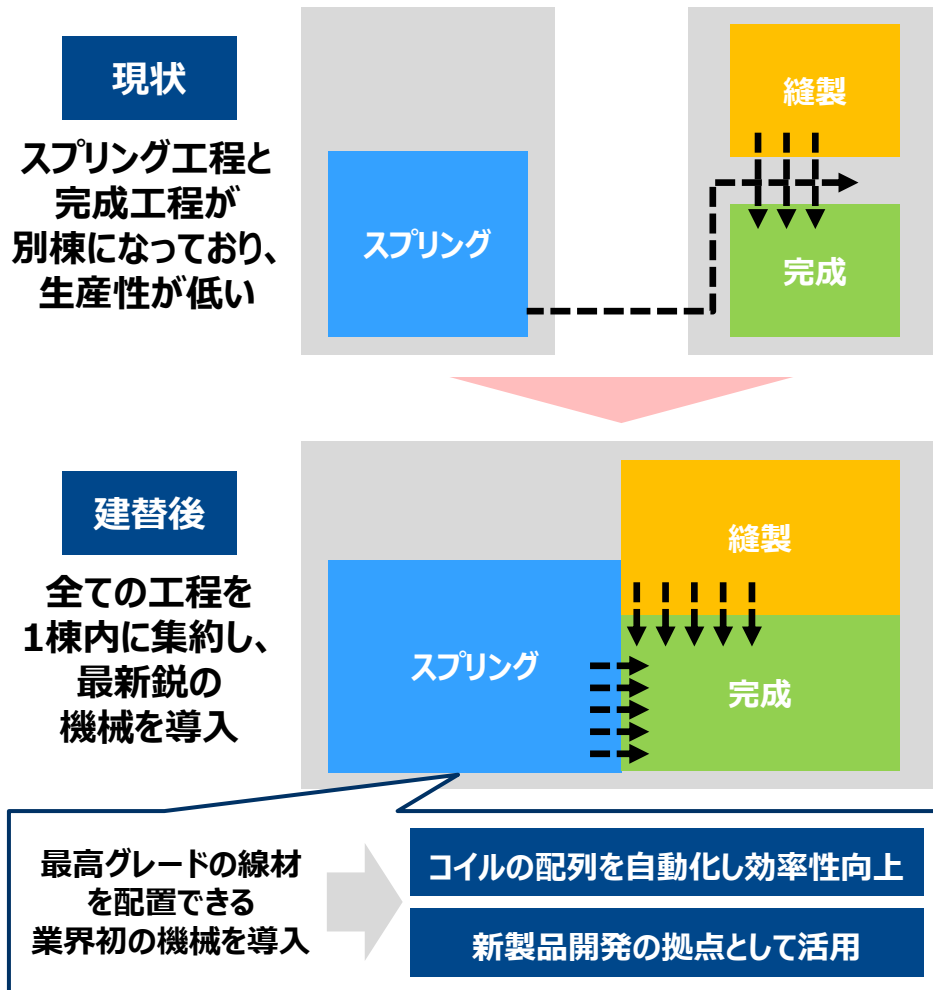
ECサイト・家具販売店への来訪増加

購買率の向上

成長戦略 ⑦生産性の向上、物流効率の向上

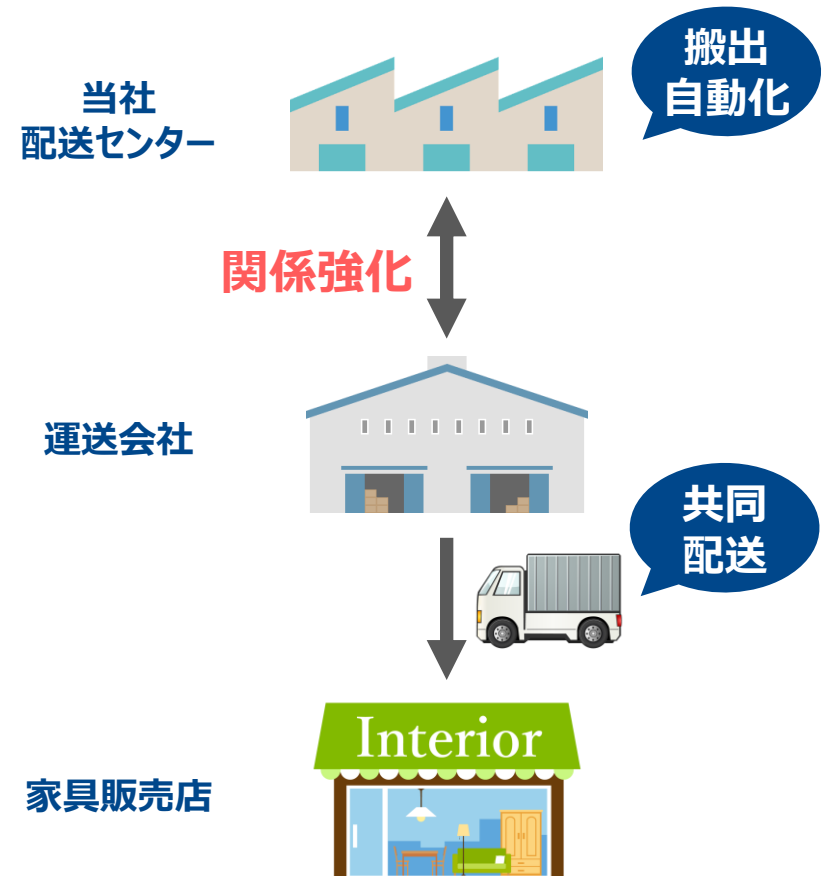
工場における生産性の向上、物流効率の向上でコスト競争力の強化を目指す

■工場における生産性の向上



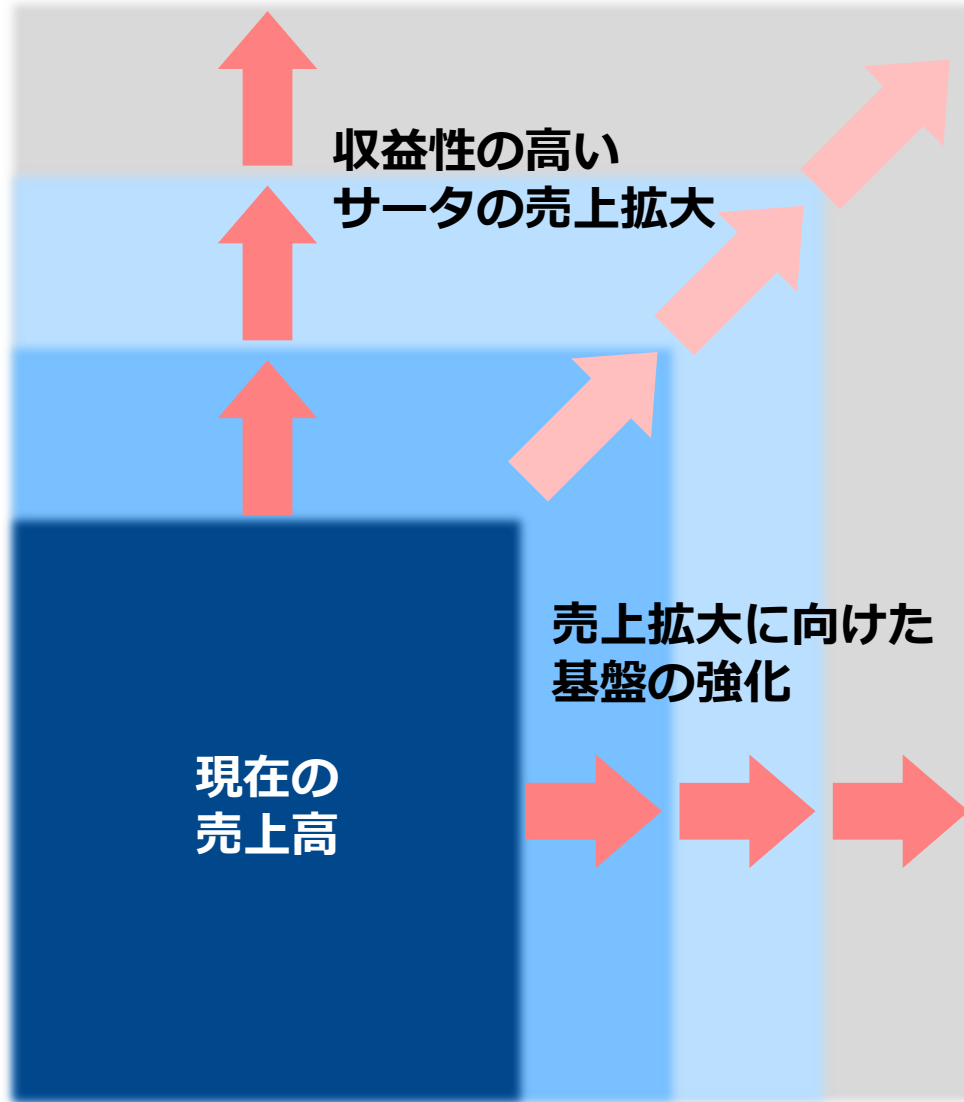
■物流効率の向上

運送会社との関係を強化し、将来的な運転手不足と物流費高騰に対応





成長戦略の全体像



POINT 1

収益性の高い サータの売上拡大

- サータブランディング戦略
- EC公認化
- ショールームの活用
- スリープテックへの取組み

POINT 2

売上拡大に向けた 基盤の強化

- 生産性の向上
- 人材の確保及び育成
- 物流効率の向上



dream bed

『空環創造宣言』

夢をはぐくむひとりひとりに、
快適で美しい暮らしを提供します。



本資料に記載されている計画や見通し、戦略などは資料作成時点において取得可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらにはリスクや不確実性が内在しております。かかるリスク及び不確実性により、実際の業績等はこれらの見通しや予想とは異なる結果となる可能性があります。

本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っており、またこれを保証するものではありません。

本資料は当社の有価証券の募集もしくは売り出しにかかる目論見書ではなく、当社の有価証券への投資判断にあたって必要なすべての情報が含まれているわけではありません。当社の有価証券への投資判断は、目論見書を入手し、そこに含まれるすべての情報を検討した上で行ってください。