



ドリームベッド株式会社 (7791)

2024年3月期第2四半期決算説明資料



2023年11月17日



目次

1. 当社の歩み 及び 概要	P. 2
2. 当社の強み	P. 8
3. 第2四半期の業績概要	P. 11
4. 中期経営計画の進捗	P. 20
5. 今後の業績見通し	P. 26
6. トピックス	P. 30
7. Appendix	P. 32

1. 当社の歩み 及び 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	544人 ※2023年3月末日現在
決算期	3月末

基本理念

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。

空環創造宣言

ドリームベッドが創造する空間、環境は、やすらぎ、くつろぎの空環。ひとが集い、楽しむ空環です。人間はひとりひとり姿・声・形が違いうように、価値観だって当然違うはずです。世の中で生きる人々、ひとりひとりの「空環創造」を支援すること。これは、私たちが自らに課した大きな宿題です。

創業者 渡辺礼市によりベッドの修理、販売事業を開始 これがドリームベッド会社の原点に

広島第一授産所の創設

原爆にて多くの尊い人命を失うと同時に、広島市内の大半が廃墟となった中、創業者渡辺礼市は私財を投げ打ち、帰還兵士、戦傷病者、及び戦災寡婦に対して、働く場と収入の機会を提供すべく、当社前身となる「広島第一授産所」を創設。

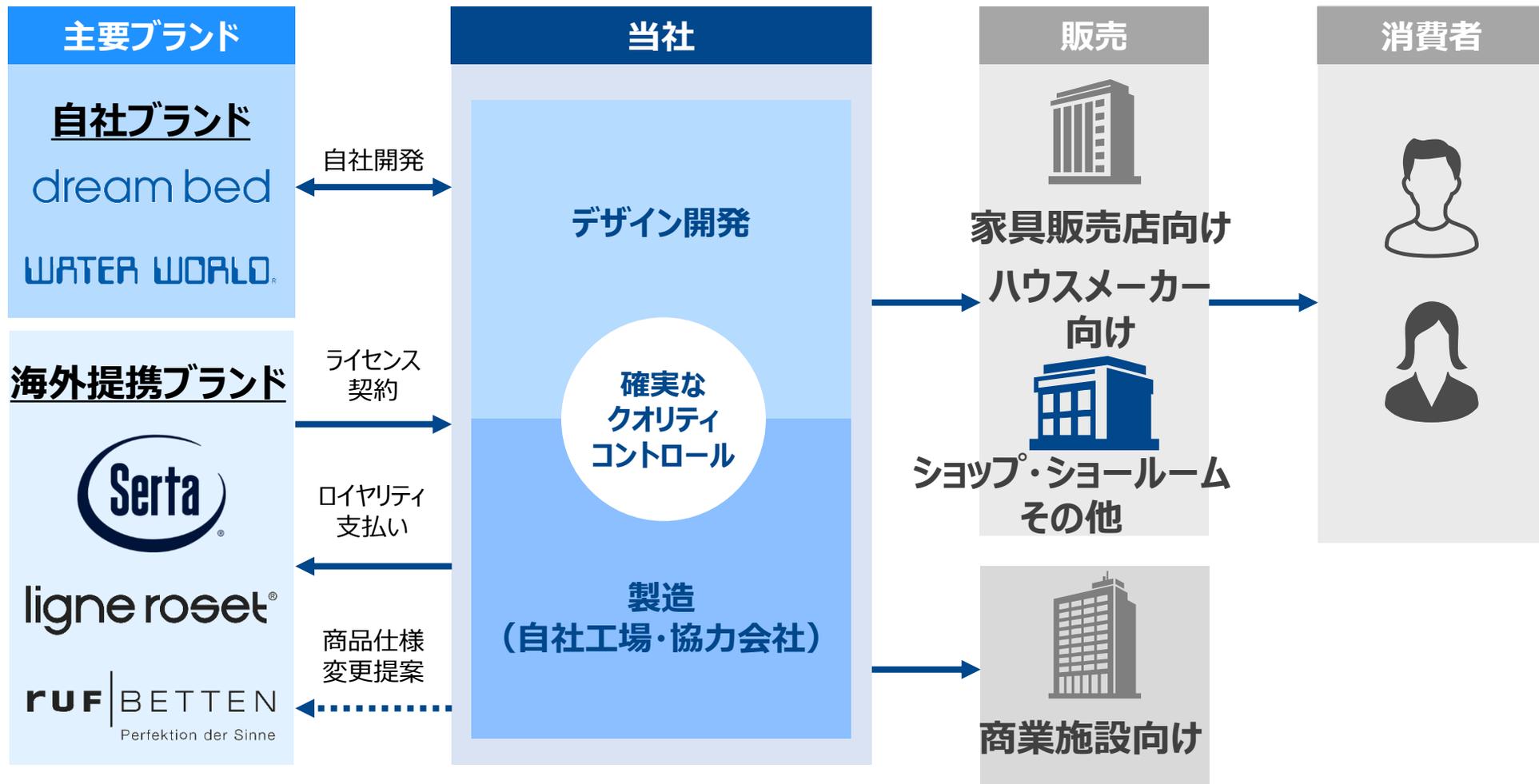
進駐軍からの修理依頼

教材や生活用品を製造から、やがて広島、呉、岩国に駐屯していた進駐軍から、ベッドフレームやマットレスの修理依頼が持ち込まれる。

ベッドの修理・販売事業を開始

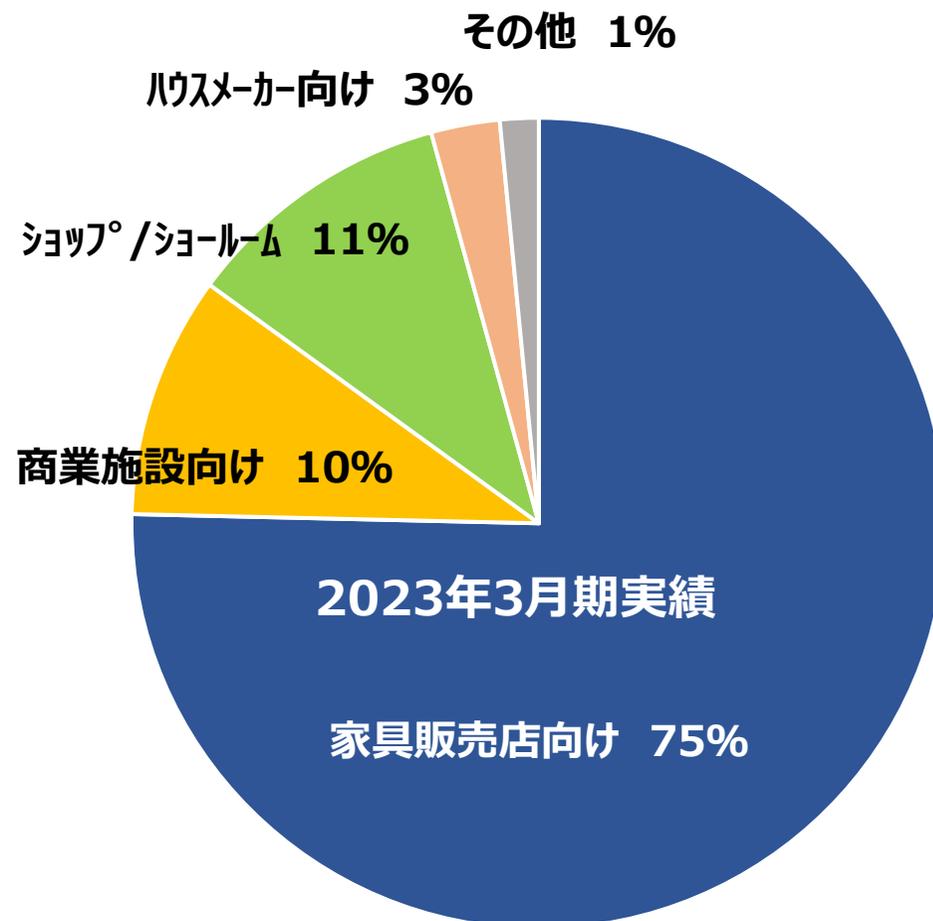
創業者は将来日本でもベッドが普及するとの将来性に着目し、進駐軍撤退に伴うベッドの払い下げを受け、1950年10月ベッドの修理・販売事業を開始。

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



販売経路別内容と売上割合

販売経路	内容
家具販売店向け	家具販売店に対する販売
商業施設向け	ホテルなどの宿泊施設
ショップ°/ショールーム	全国のショップ°及びショールーム
ハウスメーカー向け	ハウスメーカー主催の催事
その他	OEM販売及びウォーターハット°



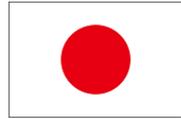
2. 当社の強み



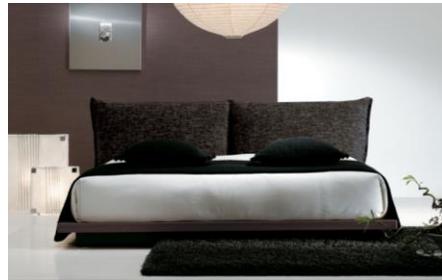
①サータ・ドリームベッドなどの複数ブランドを保有

海外有数のブランドとライセンス契約を締結、ブランド力による高い利益率

dream bed



社名を冠する自社オリジナルのブランド



米国で8年連続シェアトップ※

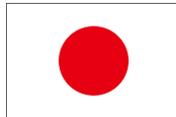
※2011~2018年

出典：ファニチャートウエイ誌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



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



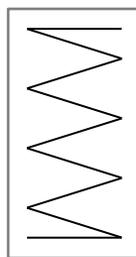
形



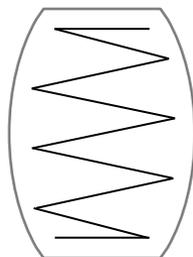
配列



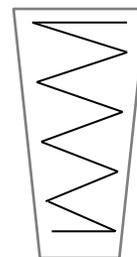
1.3mm、1.5mm、1.7mm、
1.8mm、1.9mm、2.0mm
の6種類



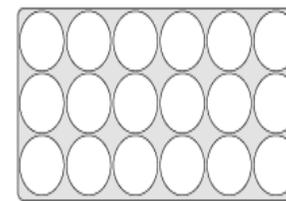
円筒型



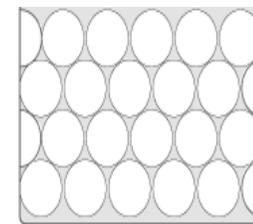
樽型



円錐型



並行配列



交互配列



柔らかめ

硬め

■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

3. 第2四半期の業績概要



① 減収減益

家具販売店向けの来客数の減少、商業施設向け需要回復の遅れにより、**売上高は対前年同期比で減少**。これに加え販管費の増加にて各利益は**対前年同期比で減少**。

② 今後の見通し

今後の見通しについては、今期4四半期の**需要期に向けた施策**（展示会開催及びSNS出稿増など）、**粗利益率の改善**、**ligne roset（リーン・ロゼ）商品のキャンペーン**などのほか、商業施設向け**需要の回復**により、利益獲得を目指してまいります。加えて前期同様に新工場建設にともなう助成金収入を申請中であり（確定次第公表いたします）、通期業績予想に変更ありません。

③ 東京支社の開設（先行投資）

2023年12月1日に東京ショールームを移転し、日本橋にグランドオープンするにともない、首都圏営業強化のため、**各営業拠点を集約し東京支社を開設予定**。

上述の家具販売店向け需要の落ち込みに加えて、新工場建設、東京支社への投資が重なり利益が一時的に減少しておりますが、**今後のインバウンドを含めた需要取り込み**のための先行投資として、中期経営計画に掲げた施策を着実に進めてまいります。

3. 第2四半期の業績概要

当第2四半期における売上高は、家具販売店向けで来客数が少ないことにもない減少しておりますが、ligne roset（リーン・ロゼ）商品の販売好調により、全社として**前年同四半期累計期間と比して2.7%減**。各利益は、売値上げが奏功し粗利率は改善しましたが、営業利益は売上高の減少の影響を受ける一方で、経常利益は役員保険解約もあり、四半期純利益で**前年同四半期累計期間と比して22.4%減**。

損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期 2Q累計実績	2024年3月期 2Q累計実績	増 減
売上高	4,697	4,572	△ 125
営業利益	224	74	△ 150
経常利益	220	174	△ 46
四半期純利益	144	111	△ 32

3. 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)

	2023年3月期 2Q累計実績	2024年3月期 2Q累計実績	増減
家具販売店向け	3,632	3,456	△176
商業施設向け	326	329	+2
ショップ/ショールーム	516	594	+78
ハウスメーカー向け	132	130	△2
その他	88	61	△27
合計	4,697	4,572	△125

【家具販売店向け】

- ・消費者動向が飲食、旅行、サービス支出などへ変化しているのにもない、**家具販売店における集客が伸び悩み**、前年同四半期累計期間と比して176百万円減少。
- ・一方で**ligne roset（リーン・ロゼ）商品のキャンペーンやマットレスのラグジュアリーホテル企画が引き続き好調**であるのに加え、10月に展示会を開催したところ対前年比130%超受注額が増加しており、需要期の第4期四半期に向けSNS広告の出稿も増加させ、販促を強化してまいります。

3. 第2四半期の業績概要

【商業施設向け】

- ・ マットレスのリニューアルや新規案件への投資需要回復は依然として鈍い中、前年同四半期累計期間と比して2百万円増加。**ホテル業界の宿泊稼働率は対前年比で向上**しており、今期第3四半期より引き合いも増加している状況です。

【ショップ/ショールーム】

- ・ 主力商品である**ROSETTogo（ロゼトーゴ）発売50周年を記念したキャンペーン**の実施以降好調が続いており、前年同四半期累計期間と比して78百万円増加。今期下期に50周年記念キャンペーンの第2弾を計画し、好調の流れを継続してまいります。

【ハウスメーカー向け】

- ・ ハウスメーカーによる催事の開催が今後増加してくる兆しも出てきてはおりますが、**前年並み**に留まっており、前年同四半期累計期間と比して2百万円減少。

【その他】

- ・ **OEM販売の注文減少**し、対前年同四半期累計期間と比して27百万円の減少。

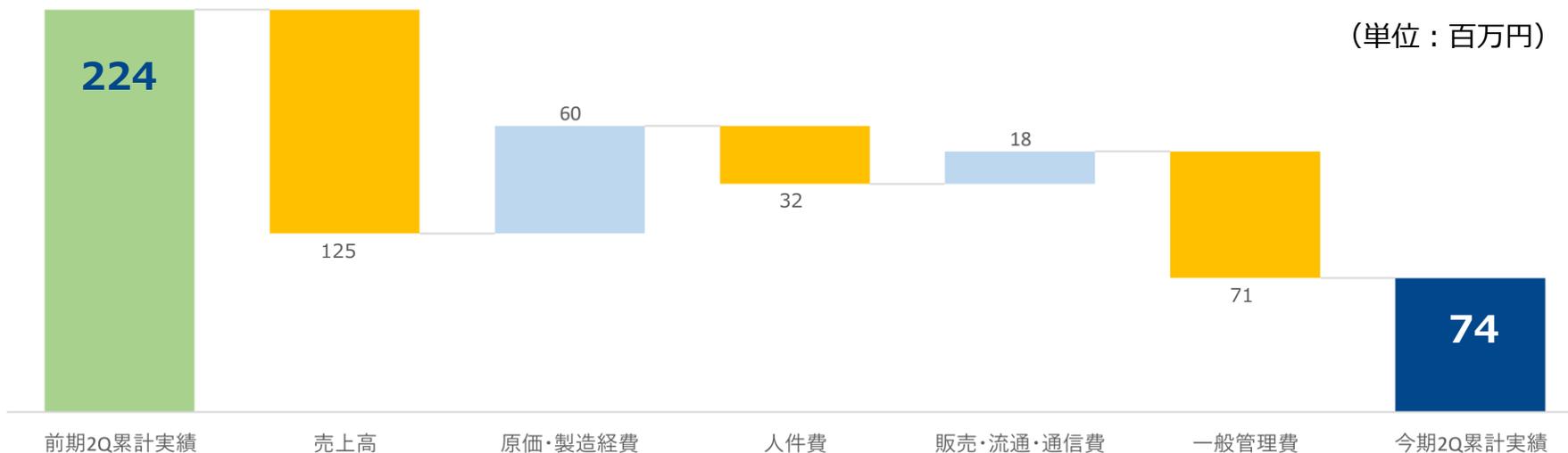
3. 第2四半期の業績概要

営業利益の増減

(単位：百万円)

	2023年3月期 2Q累計実績	2024年3月期 2Q累計実績	増減
営業利益	224	74	△150

- 対前年同四半期累計期間比で売上高が減少し、新工場建設にともなう**償却費**、人的資本投資としての**人件費**、東京ショールーム**移転経費**、名古屋ショールーム**家賃経費**などがそれぞれ増加したことにより、営業利益は対前年同四半期累計期間比で150百万円減少。



3. 第2四半期の業績概要

経常利益／四半期純利益の増減

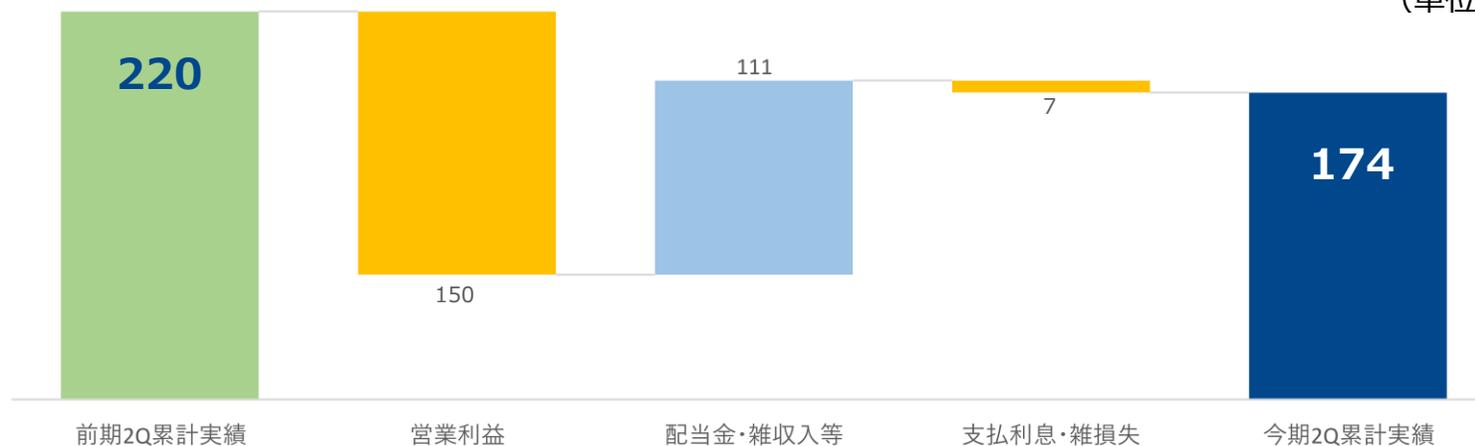
(単位：百万円)

	2023年3月期 2Q累計実績	2024年3月期 2Q累計実績	増減
経常利益	220	174	△46
四半期純利益	144	111	△32

【経常利益】

- ・ 営業利益が対前年同四半期累計期間比150百万円減少しましたが、
役員保険解約**108百万円**により、対前年同四半期累計期間比46百万円減。

(単位：百万円)



【四半期純利益】

- ・ 経常利益が上述のとおり減少したことから、対前年同四半期累計期間比32百万円減。

3. 第2四半期の業績概要

貸借対照表

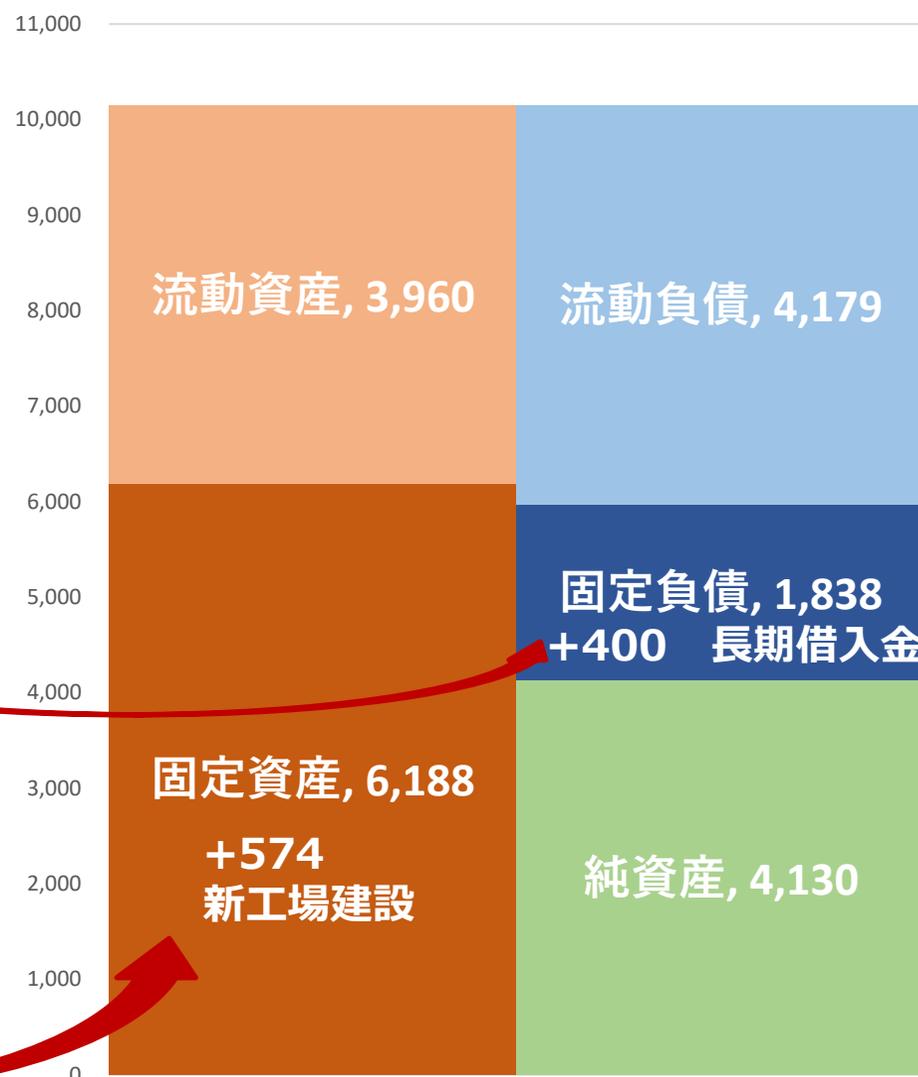
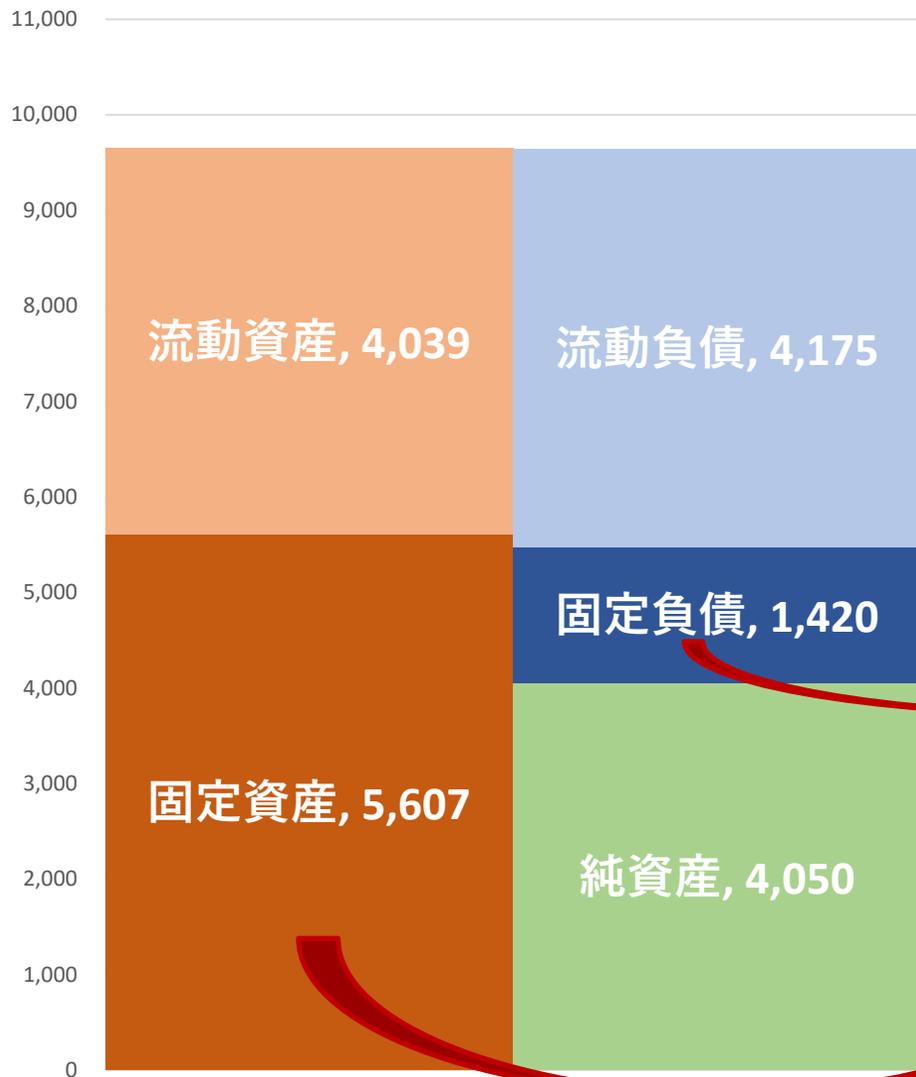
(単位：百万円)

	2023年3月期末	2024年3月期 2Q末	増 減	概 要
流動資産	4,039	3,960	△78	現預金+177、売掛金△309、 棚卸資産+135、未収消費税等△141
固定資産	5,607	6,188	+581	建設仮勘定(八千代第一工場) +574、 その他資産+82 (東京ショールーム 敷金)
資産合計	9,646	10,149	+502	
流動負債	4,175	4,179	△4	未払消費税等+103、未払費用+44、 預り金+37、未払法人税等+34、支払手 形△114、買掛金△73、長期借入金△70
固定負債	1,420	1,838	+418	長期借入金+400
負債合計	5,595	6,018	+422	
純資産	4,050	4,130	+80	利益剰余金+111、 その他有価証券評価差額金+21、 自己株式の処分△7、配当金△61
負債純資産 合計	9,646	10,149	+503	

3. 第2四半期の業績概要

(単位：百万円)

貸借対照表の推移



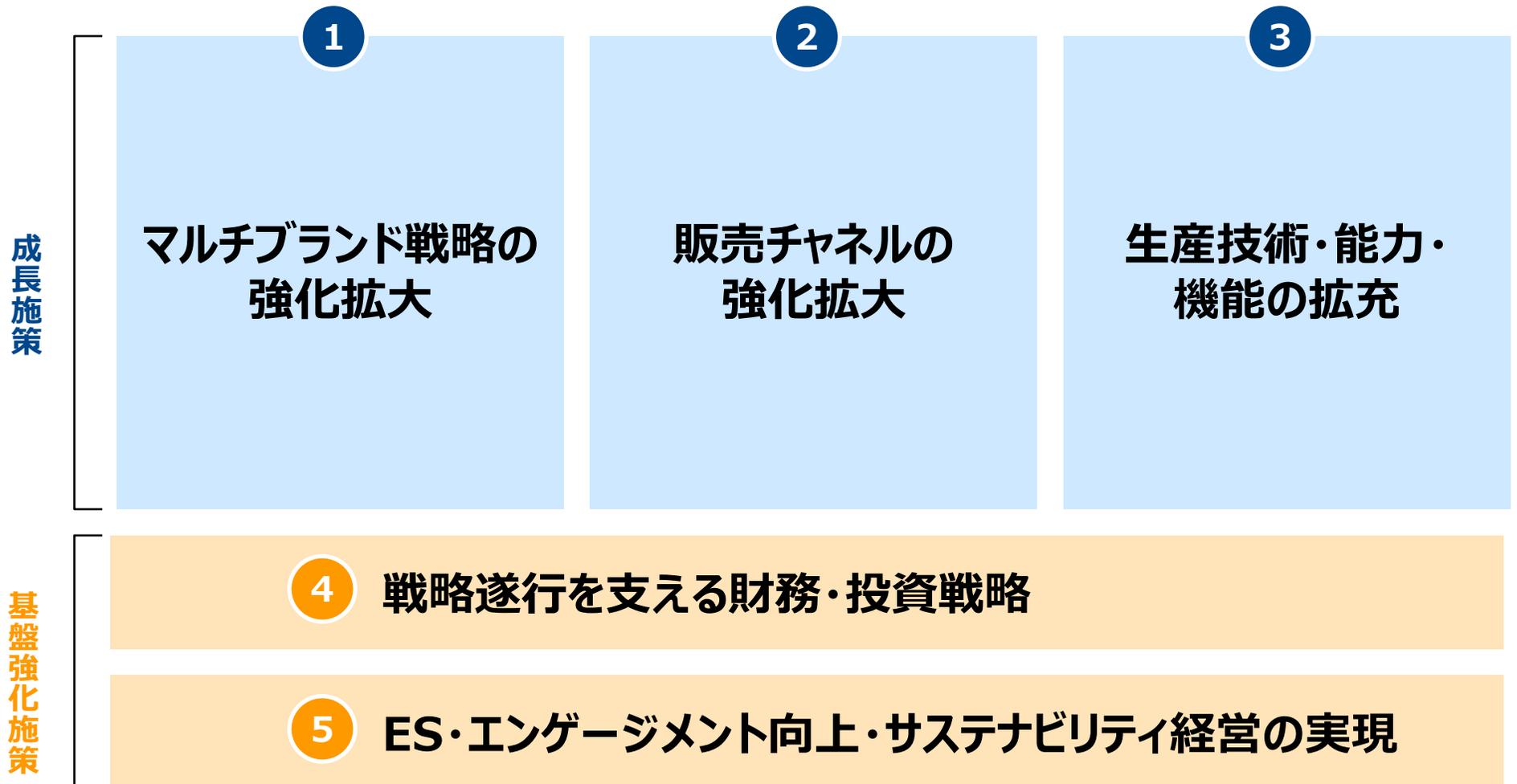
4. 中期経営計画の進捗





将来の飛躍に向けた基盤固め

中長期の需要増加を確実にとらえるための基盤整備を行う



家具メーカーとの連携

・ 素材へのこだわりとそれを活かしたデザイン性を寝室で表現したいという思いから寝室という中で突出することなく空間に溶け込めるように、コラボデザインを一から作りました。

・ ウォールナット家具の代名詞ともいえるマスターウォールの家具は素材の良さを最大限に引き出す直線的なデザインで、シンプルながらも普遍的で時代に左右されないデザイン。



空環創造宣言の具現化

Lunar+
1ランク上の寝室空間をあなたへ

あなただけの寝室であなただけの上質な時間を

寝室は寝るための空間でいいのか？
そんな思いから始まったこの企画。

もっと寝室で過ごす時間を有意義なものに。
寝室で過ごしたくなるような、寝室を自慢したくなるような
寝室空間をコラボレーションで実現。

家具のプロと眠りのプロが手を組むことで、
サイズオーダー可能な家具と2種類のマットレスで
あなたにぴったりの睡眠と空間を提供。

B Room +
1ランク上の寝室空間を実現

Masterial × Serta

100年後アンティーク家具へ
使う人の人生とともに歴史を重ねながら
誇りを帯び、100年後の人たちにも愛着を
持ってもらえるような家具作りを。

濃い人生は、濃い眠りから。
オートクチュール発想で追求するのは、
あなた仕立ての寝心地。
一人ひとりの、理想の眠りを叶えていく。

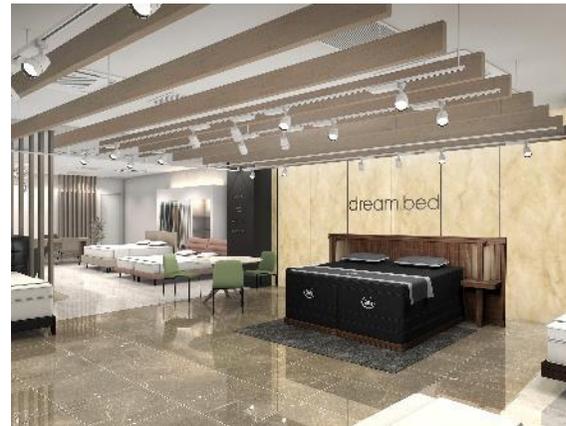
dream bed

② 販売チャネルの強化拡大

東京支社の開設（戦略投資）

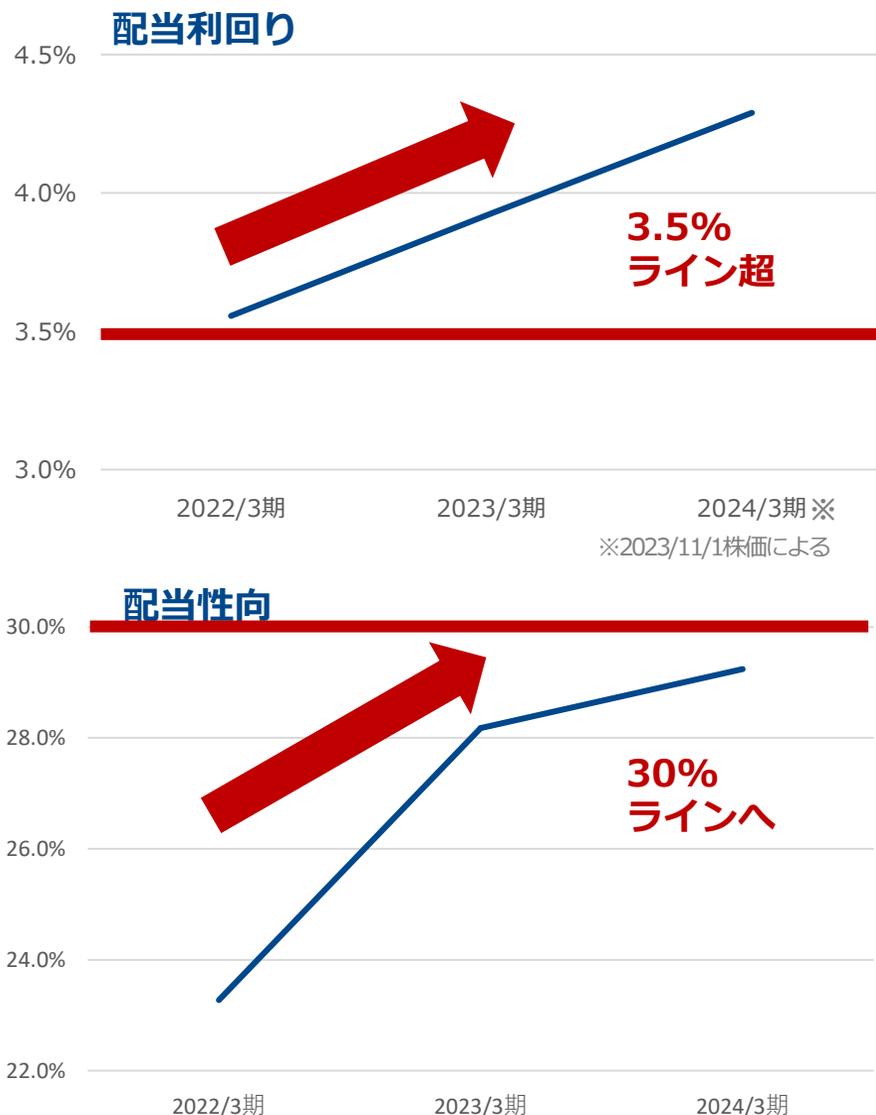
- ・首都圏の営業強化のため、家具販売店向け、商業施設向け、ハウスメーカー向けの各販売経路別営業拠点を集約し、現渋谷にある東京ショールームを日本橋に**2023年12月に移転するとともに、東京支社を開設。**

東京支社	住所
<ul style="list-style-type: none">・ベッド営業部 東京営業所・ロゼ営業部 東京営業所・コントラクト営業部 東京営業所・営業推進部 ハウジング営業課 東京ハウジング・営業開発部・東京ショールーム	〒103-0027 東京都中央区日本橋3丁目2-9 三晶ビル 1F・2F TEL：03-4564-2151



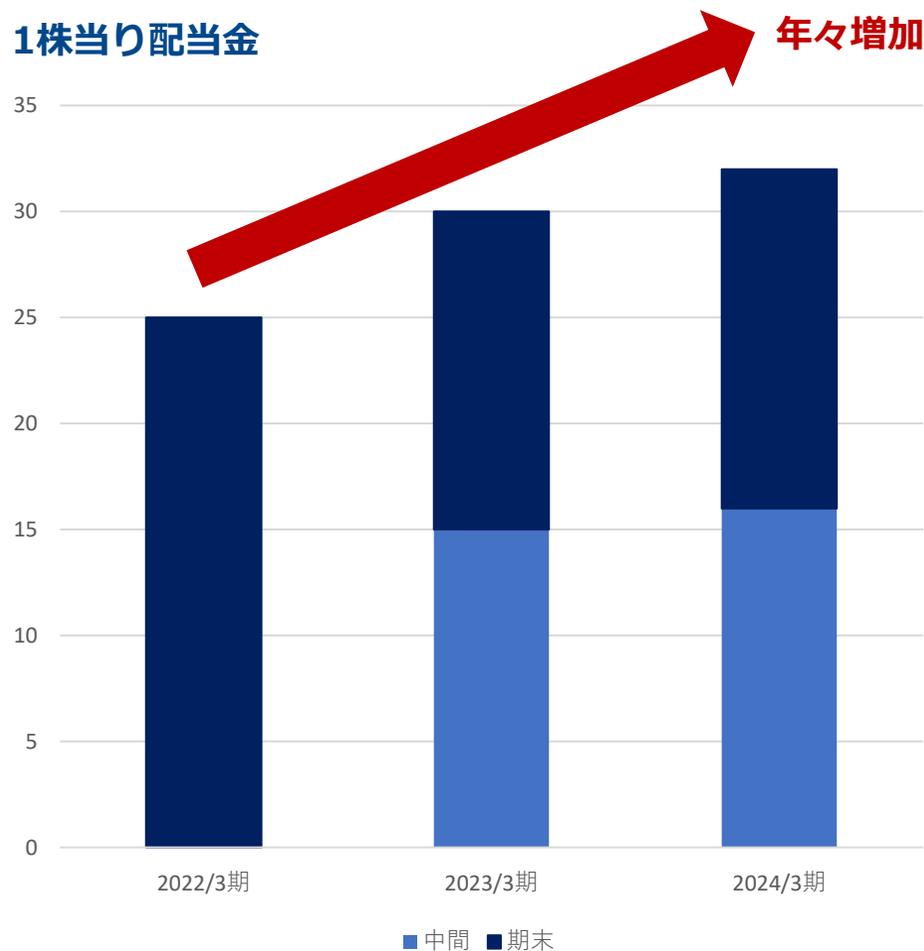
③ 戦略遂行を支える財務・投資戦略

配当金

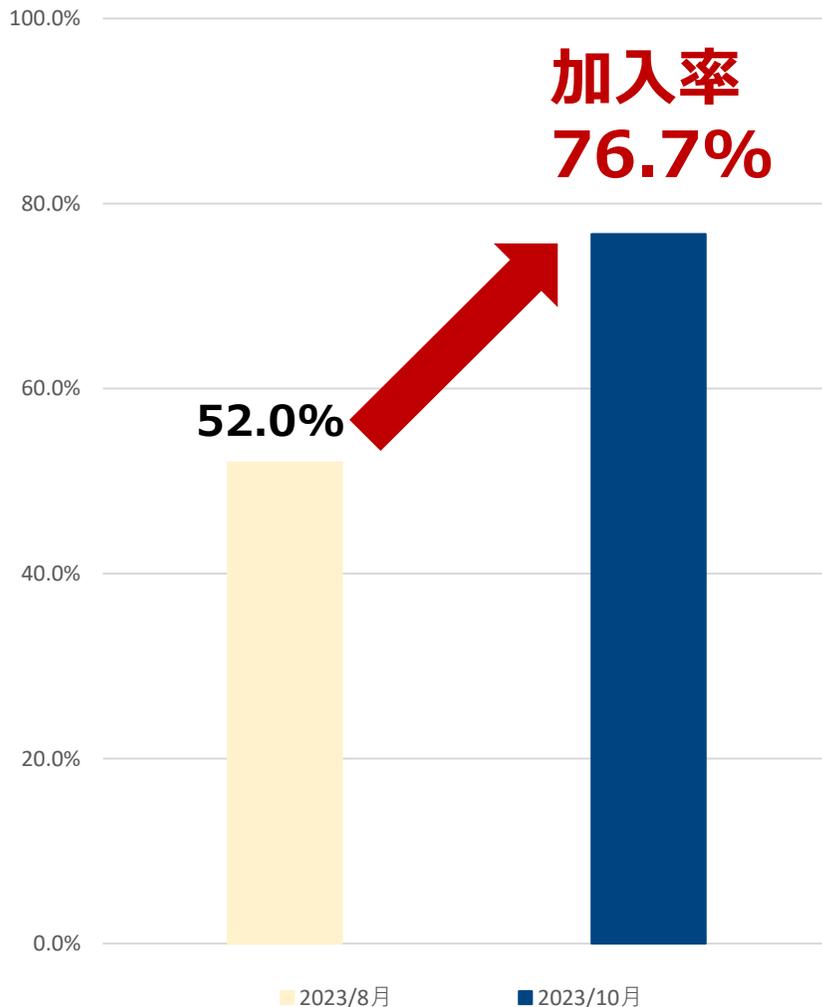


- ・第2四半期累計の業績見通しを修正いたしましたが、**年間配当予想につきましては、2023年5月11日発表のとおりであり、変更ございません。**

1株当たり配当金



持株会加入率の飛躍的伸長



・2023年8月10日当社取締役会において従業員持株会向け譲渡制限付株式報酬制度（以下、本制度という）の導入を決議し、2023年10月31日自己株式12,690株を処分した結果、本制度導入前に比して**当社従業員持株会加入率が飛躍的に伸長**しております（左図ご参照）。

・今後とも本制度の目的である、当社企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを対象従業員に与えるとともに、対象従業員が当社の株主との一層の価値共有を進めてまいります。

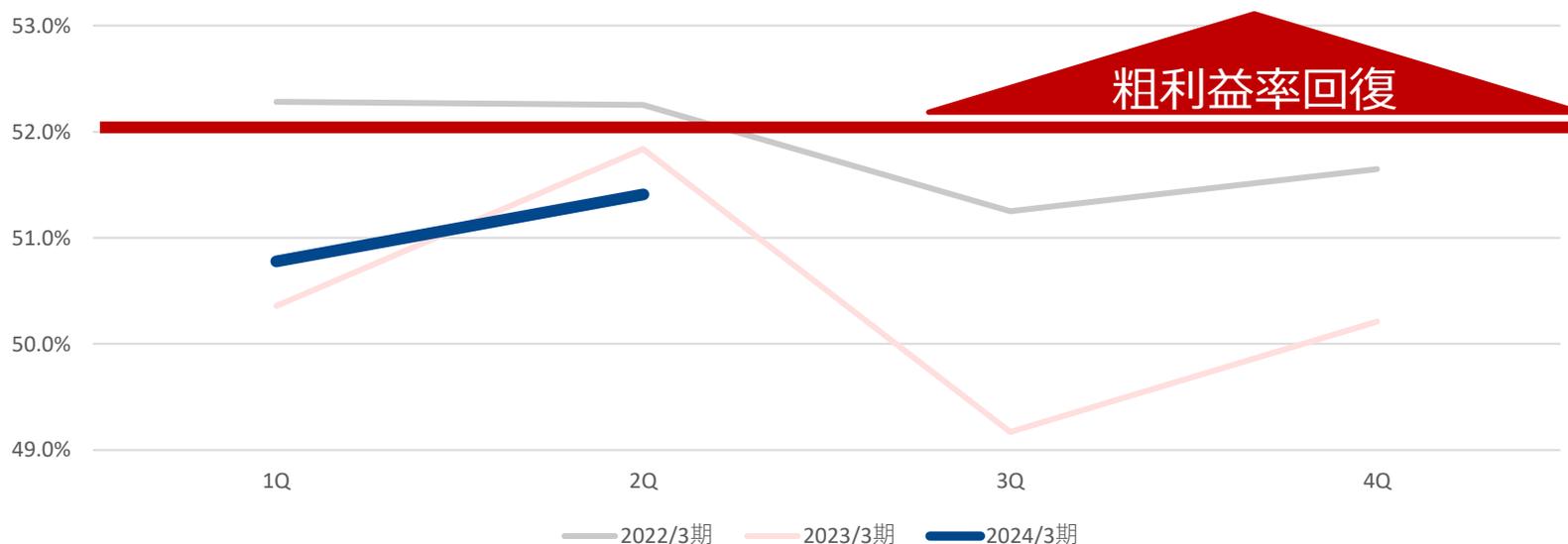
5. 今後の業績見通し



5. 今後の業績見通し

新商品の導入/粗利益率

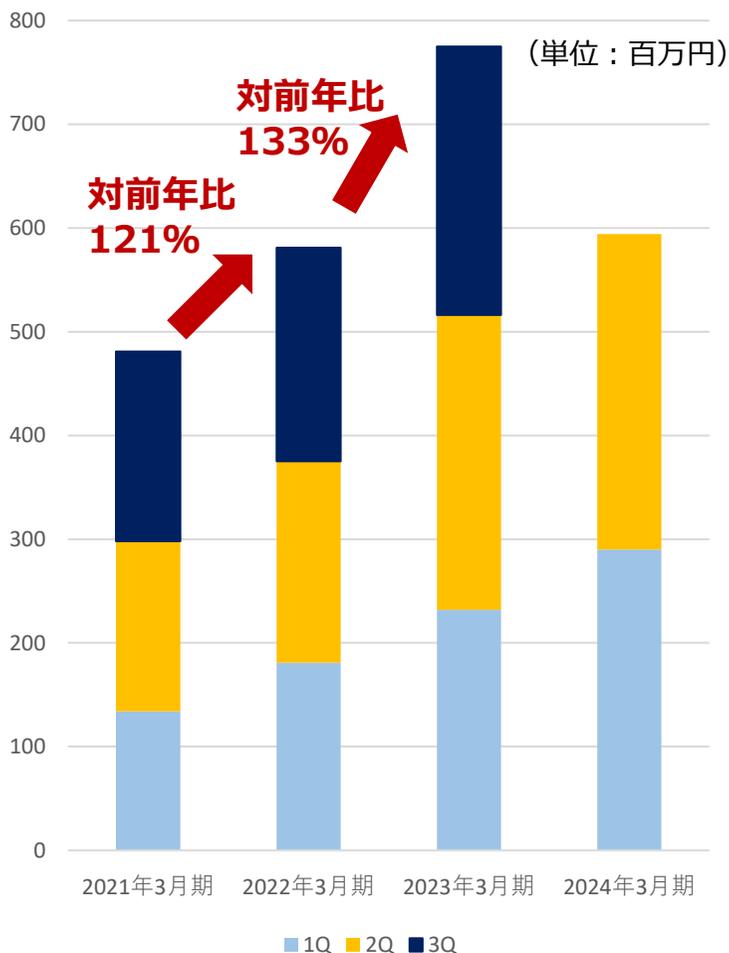
- ・ 今期6月より販売を開始したサータ最高峰モデルSerta Sirius「サータシリウス」のほか、このたび商品ラインナップを見直してのSerta Suite Series「サータスイートシリーズ」などの**新商品を投入し拡販を図る**ことにより、**家具販売店向けにおいて当社最需要期である第4四半期に向け**、前期を超える売上高を目指します。
- ・ 原材料の高騰から粗利益率が低下しておりましたが、その高騰も高止まりとなり2023年5月より実施しました売値上げが奏功し、粗利益率は下図のとおり改善傾向で、今期下期にかけて**粗利益率が向上**することにより、営業利益も増加の見込みです（足元単月で52%超）。



5. 今後の業績見通し

ligne roset (リーン・ロゼ) 商品の販売好調

ショップ/ショールーム
年度別1-3Q累計売上高実績推移



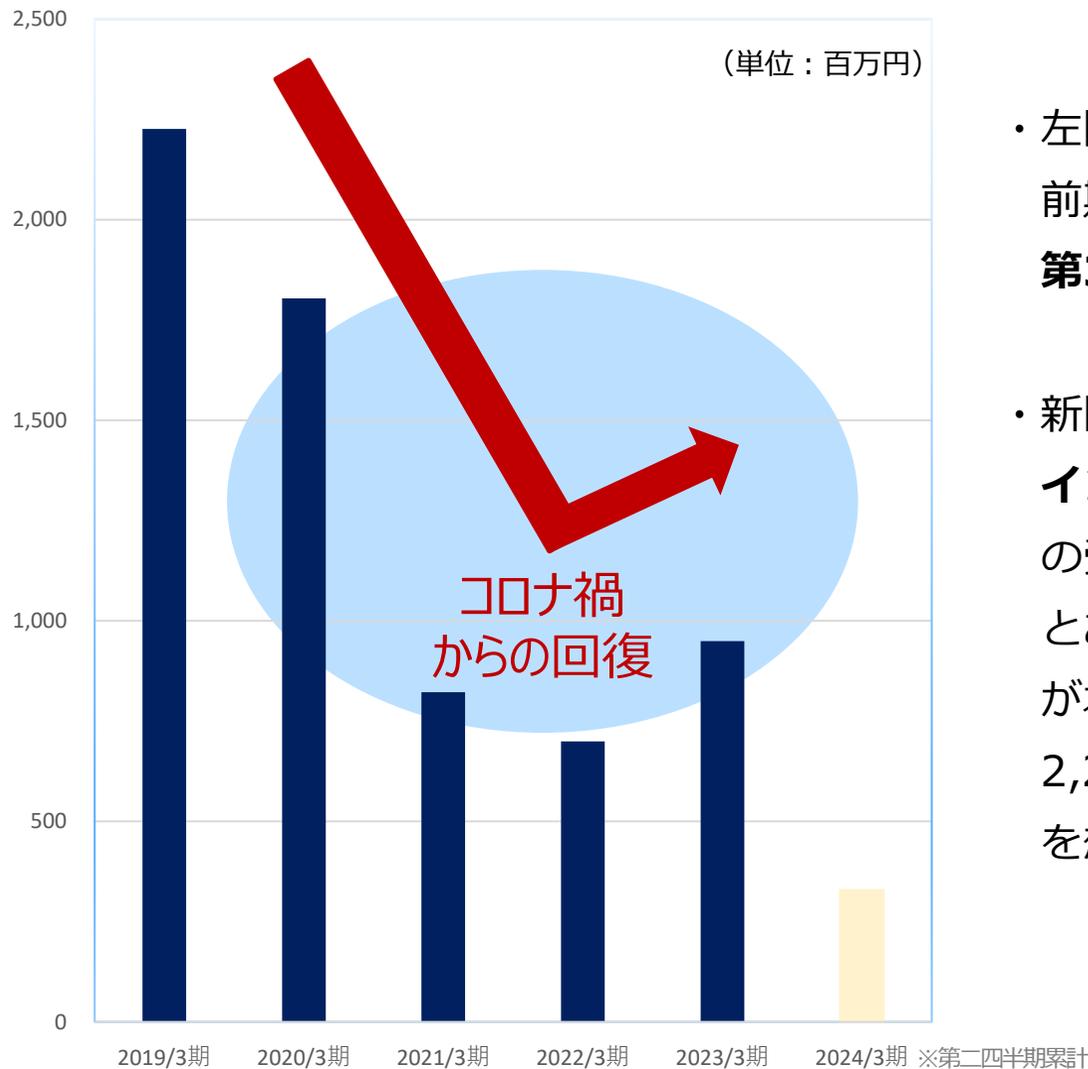
- ・ ROSETTogo (ロゼトゴ) 発売50周年を記念した販促キャンペーンを契機として、**ligne roset (リーン・ロゼ) 商品の販売が引き続き好調。**

- ・ デジタルマーケティングが奏功し、来店件数は堅調であり、店頭や催事場において指名される場面が増加。**特に若い年齢層において購買層が広がり**を見せる。

- ・ 2022/3期売上高3Q累計 対前年比121%伸び率
2023/3期売上高3Q累計 対前年比133%伸び率
2024/3期売上高3Q累計 対前年比は前期伸び率を超過見込み

5. 今後の業績見通し

商業施設向け年度別売上高実績の推移



- ・ 左図のとおり今期第2四半期累計期間は、前期同比でほぼ同額であり、**前期同様に第3～4四半期にかけて伸長**する見込み。
- ・ 新聞報道にて、不動産各社や外資系ホテルが**インバウンド消費が回復**してくる中で、需要の受け皿として、**今後ホテルへの投資を増加**とありますように、来期以降の受注獲得商談が本格化してくれば、コロナ禍前の2019/3期2,226百万円実績に**徐々に回復**してくることを想定。

6. トピックス



6. トピックス

ROSETTogo (ロゼトーゴ) 発売50周年記念キャンペーン第2弾

- ・ 好調なうちに終了したROSETTogo (ロゼトーゴ) 発売50周年を記念した販促キャンペーンの第2弾として、**とんだ林欄さん**との**コラボレーションモデル『TAMESHIGAKI』**(右掲)を契機に、第1弾に引き続き拡販を計画。

FAUCHON (フォション) とのコラボレーションキャンペーン



ligne roset x FAUCHON
Collaboration Campaign Joyeux Noël
2023.11.11 SAT - 12.25 MON



- ・ 1886年フランス・パリで生まれた**世界的老舗ブランド**である《FAUCHON(フォション)》。
- ・ 2022年には日本登場から50年を迎えた。

7 . 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

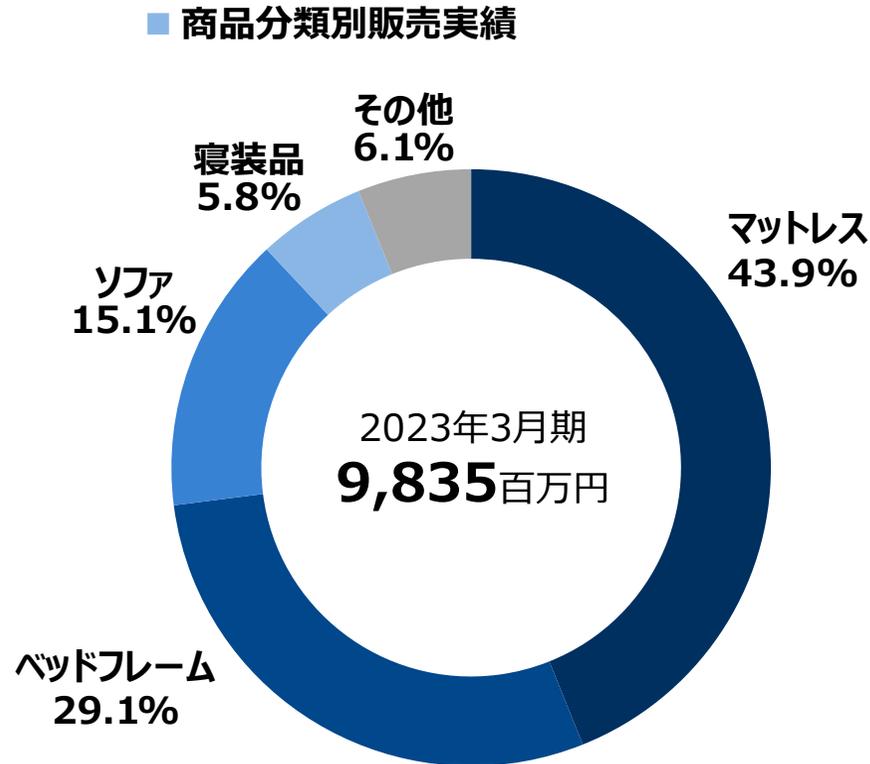
寝装品



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1979年に提携し、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25社とライセンス契約し主要50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 2023年1月現在

ペアリングツイン・プレミアムホテルコラボレーション について

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