



平成27年 5月28日

各 位

会 社 名 フランスベッドホールディングス株式会社
代表者名 代 表 取 締 役 社 長 池 田 茂
(コード番号 7840 東証第一部)
問合せ先 取締役経理グループ担当 島 田 勉
(TEL 03-6741-5501)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、この度、平成28年3月期を初年度とする3カ年の当社グループ中期経営計画を策定いたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

内閣府の発表によると、我が国の65歳以上の高齢者人口は、「団塊の世代」の方が75歳以上となる平成37年（西暦2025年）には、3,657万人に達すると見込まれています。一方で、15歳以上64歳以下の生産年齢人口は、平成7年にピークを迎え、また、日本の総人口も、平成20年の1億2,809万人をピークに、以降は減少に転じるなど、日本の社会は、今後急速に少子高齢化が進むものと予想されており、持続可能な社会保障制度の確立を図るための改革の推進が求められています。

その一環として、高齢者の方の住み慣れた地域での生活の継続を目指した地域包括ケアシステムの構築への様々な取り組みが行われることに伴い、地域における在宅や施設での介護サービスの重要性がさらに高まってまいります。このため、当社グループの主力事業である福祉用具貸与事業におきましても、介護を受ける方や介護をされる方の福祉用具に対するニーズは、今後ますます増加していくものと思われまます。

また、高齢者の増加とともに、介護を必要としない元気な高齢者、すなわちアクティブシニアの方も増加します。これらの方々が、健康で活動的な日々を送れるようにするために必要な商品やサービスに対するニーズも、今後拡大していくものと思われまます。

こうしたことから、今般、当社グループでは、中期経営計画を策定し、シルバービジネスに対する取り組みを一層強化して、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

2. 中期経営計画の基本方針

当社グループでは、経営理念として、「創造と革新により、『豊かさとやさしさ』のある暮らしの実現に貢献するヒューマンカンパニーを目指します」を掲げております。この経営理念に基づき、日本で最初に本格的な家庭用ベッドを普及させ、また、日本で最初に在宅用の療養ベッドのレンタルを開始するなど、常に先進的で独創的な商品・サービスを提供することによって社会に貢献し、潤いのある生活の実現を提案し続けてまいりました。

今回策定した中期経営計画では、当社の経営理念や当社グループの強み、今後の事業環境等を念頭に置き、以下の基本方針に基づき、グループ全体で計画の実現に取り組んでまいります。

[基本方針]

本格的な高齢社会で求められるニーズに対応するため、グループが保有する経営資源を集中させ、シルバービジネスの更なる強化と積極的な展開を図ることにより、「グループ総体としての企業価値の最大化」を目指す。

3. 中期経営計画の主な戦略

(1) 得意分野の強化

当社グループの主力事業であるメディカルサービス事業では、福祉用具貸与事業を中心とした介護事業の深耕を図ってまいります。同事業では、今後、①在宅介護の重要性がさらに高まっていくこと、②中重度者や認知症高齢者が増加すること、③介助者が不足すること、などによって、従来からある福祉用具に加えて、認知症対策や、介助者の負担を軽減させるためなど、新たな福祉用具に対するニーズが高まっていくことが予想されます。

このため当社グループでは、向こう3年間で“介護事業の基盤を盤石にするための3年間”と位置付け、これまで福祉用具貸与事業のパイオニア企業として、また、福祉用具のメーカーとして、市場に最も近い位置で築き上げてきたノウハウを活用して、利用者の方はもちろん、介助者の方にもやさしい新商品を開発し、投入していくとともに、都市部を中心に拠点を増やすことや、新規代理店を開拓することなどによって、事業基盤を拡充してまいります。

また、病院や高齢者施設向けにも、看護師や介護職員の方の負担軽減を図る新商品を開発し、拡販してまいります。

(2) 新たな収益機会の獲得

高齢者の増加によって介護給付費の抑制圧力が高まる中で、中・長期的には介護保険制度が大きく見直される可能性があることから、介護保険制度に過度に依存することは、将来の当社グループの収益の変動リスクが高まることに繋がります。そのため、今後増加する高齢者の中でも、介護保険給付などを利用しない「元気な高齢者」、すなわちアクティブシニアを対象とした「リハテック」事業の拡大を図ってまいります。これまでは、主に「リハテック」ブランド商品の拡充に注力してまいりましたが、今後は販売方法として、自社で行う「リハテックショップ」の展開や、既存の取引先や異業種で展開する「リハテックコーナー」の拡充にも注力してまいります。

(3) 安定的に収益を確保できるビジネスモデルへの転換

インテリア健康事業については、今後、家具購買層の減少や、大手製造小売業者（SPA）の台頭などによって、国内市場の成熟化がさらに進むことが予想されます。そのため、同事業においては、①「量から質」への転換、②他社との差別化、によって、安定的な収益を確保できるビジネスモデル作りを進めていく必要があります。同事業では、今後、個性的で競争力のある商品を、多品種少量生産に対応した受注生産方式を推進していくことによって、在庫の削減や在庫回転日数の短縮、さらには利益率の改善に取り組みます。

また、インバウンド需要の増加や、東京オリンピックの開催に向けて、ベッドのニーズが高まるシティホテルに対しては、当社グループが保有している施設やノウハウを使って、エクストラベッドのレンタルサービスを全国で展開していくことを切り口として、売上の拡大を図ってまいります。

(4) 経営基盤の強化

①事業成長のための人材育成

- ・採用体制の強化と、新たな人材育成プログラムの導入により、事業の成長のために必要な人材の安定的な確保と育成を行ってまいります。
- ・ダイバーシティ経営の推進のために、女性社員の活躍を推進してまいります。

②コーポレートガバナンスの強化

- ・持株会社はグループ戦略の策定や事業会社の経営の監督に専念するなど、持株会社と事業会社の役割の明確化によってコーポレートガバナンスの強化を図ってまいります。

- ・持株会社は株主等のステークホルダーに対するアカウンタビリティーを向上させることによって企業価値を高め、事業会社は顧客や市場に近いところで企業価値を高めてまいります。
- ・持株会社では、独立社外取締役を複数名体制とすることを、機関設計の見直しも含め、検討してまいります。

4. 中期経営計画の数値目標

(1) 連結目標

単位：百万円

	平成27年3月期 ＜実績＞	平成30年3月期 ＜目標＞
売上高	51,907	57,800
営業利益	1,723	3,450
経常利益	1,745	3,400
当期純利益	904	2,000
1株あたり当期純利益（円）	21.1	46.6
ROE	2.4%	5.1%

注) 1株あたり当期純利益につきましては、5株を1株とする株式併合を実施した後の理論値です。

(2) セグメント別目標

単位：百万円

		平成27年3月期 ＜実績＞	平成30年3月期 ＜目標＞
メディカルサービス 事業	売上高	28,397	32,850
	営業利益	1,662	2,950
インテリア健康 事業	売上高	20,000	21,200
	営業利益	99	440
その他	売上高	3,508	3,750
	営業利益	△66	40
調整額	売上高	—	—
	営業利益	28	20
連結合計	売上高	51,907	57,800
	営業利益	1,723	3,450

5. 株主還元等

(1) 株主還元

- ・従来同様に安定配当を維持し、毎期1株あたり配当25円以上を目標といたします。
(平成27年10月に実施する予定の5株を1株にする株式併合後の金額)
- ・機動的な自己株式取得の実施を検討してまいります。

(2) 資本効率の改善

- ・上記によって、自己資本比率50%以上を保ちながらも、ROEを現在の2%台から3年間で5%以上に改善することを目標といたします。
- ・在庫の削減とともに在庫回転日数を短縮することで、総資産回転率を高めてまいります。

(注) 本資料に記載されている定量目標及びその他の将来予測に関する開示内容は、本資料策定時において入手可能な情報に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、今後の経済情勢や事業運営等内外の状況変化によって、実際の業績等が記載の予想値と大きく異なる可能性があります。また、本資料において将来の業績を保証するものではありません。

以上