



平成30年 5 月 24 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

当社グループでは この度、2020年度（2021年 3 月期）を最終年度とする新たな 3 カ年の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、現在の我が国は、約 4 人に 1 人が 65 歳以上の高齢者という、本格的な「超高齢社会」に突入しております。また、高齢者人口は 2042 年には約 4 千万人でピークを迎え、その後は減少に転じるも、高齢化率はその後もさらに上昇していくものと推計されています。

当社グループでは、2015 年度（2016 年 3 月期）から始まる 3 カ年の中期経営計画を策定し、シルバービジネスの強化を中心として企業価値の向上に取り組んでまいりました。数値目標については未達となりましたが、計画の中で目指していた、主力のメディカルサービス事業の基盤の拡充や、インテリア健康事業の収益性の改善などについては、一定の効果を残すことができました。

こうしたことから、新中期経営計画では、今後ますます高齢化が進展していく中で、社会全体で介護人材の不足や老老介護の増加の問題などが深刻化していくことから、超高齢社会における課題解決に向けて、グループで保有する経営資源をシルバービジネスに集中していくという基本方針のもと、企業価値のさらなる向上を目指してまいります。

2. 中期経営計画の概要

(1) 対象期間

2019 年 3 月期から 2021 年 3 月期までの 3 カ年

(2) 経営理念

当社グループは、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しました。以来今日まで、一般家庭向けには、日本の風土気候や日本人の骨格や身体を研究しながら、日本人に相応しいベッドを作り続け、また、在宅介護分野では、全国に展開する福祉用具レンタルの強固な事業基盤を構築する一方で、ご利用者の方の声を聞きながら、先進的で独創的な福祉用具を開発し提供し続けることによって、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。

(3) 中期経営計画の基本方針

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豊富なノウハウと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」を目指してまいります。

3. 中期経営計画の主な戦略

(1) シルバービジネスの更なる強化

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、今後、①介護施設等における介護人材の不足、②在宅介護における老老介護の増加などの問題が深刻化していく中で、省力化や労力軽減につながる福祉用具を開発し、それらをレンタルや販売によって提供していくことで課題解決の手助けをするとともに、売上の拡大に繋げてまいります。

また、介護保険サービス利用が中心の在宅介護向け福祉用具貸与事業においては、営業人員の増員や拠点の拡充を進めると共に、M&Aなども積極的に活用することで、シェアの拡大を図ります。さらに、人材不足が深刻化している病院や介護施設向けには、各種センサーなどを搭載した療養ベッド等を拡販するとともに、IoTやAIを活用した新製品・新システムの開発を進めてまいります。

なお、今後ますます増加する、介護保険を必要としない元気な高齢者「アクティブシニア」向けには、毎日の生活をより活動的に快適にお過ごしいただくために、外出支援や歩行支援用具を中心とした商品の開発に注力して、「リハテック」ブランド商品を更に充実させるとともに、認知度の向上と売上の拡大を図ります。これによって、介護保険に過度に依存しないビジネスモデルの確立を目指してまいります。

(2) 「量から質」への転換による収益性の改善

主に家庭向けベッドの製造及び卸販売が中心のインテリア健康事業では、少子高齢化の進展などにより、国内市場の成熟化と縮小がさらに進んでいくことが予想されます。

こうしたことから、同事業では、売上の量の拡大を求めるのではなく、商品の絞り込みや、中・高価格帯の商品の販売に注力し、さらには販売組織の見直しを行うことなどによって、粗利率の向上と固定費の削減を図り、収益性を改善してまいります。

また、家具販売店の減少やeコマースの拡大などによって消費者の購買行動が変化していく中で、家具販売店以外のEC事業者や異業種に向けた商品も開発し、販路の開拓を進めてまいります。さらに、現在eコマースでは対応できていない中・高級品については、ショールームを増設して展示を行い、得意先との協業による展示販売会などを通じて拡販してまいります。

(3) 輸出事業の強化

日本は世界の国々の中でも最も高齢化が進んでおり、そのため介護分野は世界から注目されています。また、近年、急速に成長しているアジア諸国においても、日本製の商品に対する関心が急速に高まってきております。

こうしたことから、福祉用具や電動リクライニングベッド、健康機などの、当社グループがこれまで日本市場で培ってきた機能と品質を備えた独自商品を輸出し、アジアを中心とした新興国市場の開拓を進めてまいります。

(4) 経営基盤強化

①事業成長のための人材育成

- ・採用体制の強化と教育研修を充実させることによって、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実現に向けて女性社員活躍推進を進めるほか、継続雇用社員の活用や地域限定勤務制度などの「多様な働き方」の実現に向けた改革を進めてまいります。

②責任と権限の明確化による目標達成能力の向上

- ・中核事業会社のフランスベッド(株)では、従来の地域別組織から事業別組織に変更いたします。これにより、責任と権限や、事業毎の採算性をより明確にして、事業戦略の遂行能力を高めてまいります。

4. 中期経営計画の数値目標

(1) 連結目標 単位：百万円

	2018年3月期 ＜実績＞	2021年3月期 ＜目標＞
売上高	52,410	56,000
営業利益	2,606	4,000
経常利益	2,606	3,950
当期純利益	1,806	2,500
ROE	4.5%	6.0%

(2) セグメント別目標 単位：百万円

		2018年3月期 ＜実績＞	2021年3月期 ＜目標＞
メディカルサービス 事業	売上高	29,484	33,800
	営業利益	2,235	3,100
インテリア健康 事業	売上高	19,507	18,400
	営業利益	314	800
その他	売上高	3,419	3,800
	営業利益	23	70
調整額	売上高	—	—
	営業利益	32	30
連結合計	売上高	52,410	56,000
	営業利益	2,606	4,000

5. 株主還元等

(1) 株主還元

- ・従来同様に安定配当を基本方針といたしますが、安定的に利益を積み増すことで、増配を目指してまいります。
- ・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

- ・財務の健全性を維持しながら、ROEを現在の4%台から3年間で6%以上に改善することを目標といたします。

以上

(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。