

2020年3月期 決算補足説明資料

2020年6月10日



FRANCEBED HOLDINGS

フランスベッドホールディングス株式会社

<https://www.francebed-hd.co.jp/> 証券コード：7840

- ◆ **2020年3月期 業績報告**
- ◆ **今後の主な取り組みについて**

2020年3月期 業績報告

1. 連結業績

【増収・増益（当期純利益は前期特別利益の反動で減益）】

(百万円)	2019年3月期 実績	2020年3月期			
		計画	実績	計画 達成率	前期比 増減率
売上高	51,764	53,000	52,430	98.9%	+ 1.2%
営業利益	2,363	2,800	2,492	89.0%	+ 5.4%
経常利益	2,361	2,800	2,436	87.0%	+ 3.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,599	1,800	1,520	84.4%	▲41.5%

■ 1株当たり当期純利益 **39.07円**

2. セグメント別損益

メディカルサービス事業は増収・減益、インテリア健康事業は減収・増益

新型コロナウイルス感染拡大の影響は各セグメントとも限定的

		2019年3月期 実績	2020年3月期			
			計画	実績	計画 達成率	前期比 増減率
メディカル サービス 事業	売上高	29,744	31,600	31,235	98.8%	+5.0%
	営業利益	2,457	2,570	2,326	90.5%	▲5.3%
インテリア 健康事業	売上高	21,043	21,000	20,842	99.2%	▲0.9%
	営業利益	▲66	200	128	64.0%	—
その他	売上高	976	400	353	88.2%	▲63.8%
	営業利益	▲60	0	4	—	—
調整額	売上高	—	—	—	—	—
	営業利益	33	30	32	106.6%	▲0.9%
合 計	売上高	51,764	53,000	52,430	98.9%	+1.2%
	営業利益	2,363	2,800	2,492	89.0%	+5.4%

3. メディカルサービス事業の概況

(百万円)	2019年3月期 実績		2020年3月期 実績		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	29,744	100%	31,235	100%	+1,490	+5.0%
営業利益	2,457	8.2%	2,326	7.4%	▲131	▲5.3%
介護関連 レンタル売上※	16,107	54.1%	16,898	54.1%	+790	+4.9%
病院施設向け 物件取引※	4,183	14.1%	4,810	15.4%	+626	+15.0%
その他※	9,458	31.8%	9,528	30.5%	+69	+0.7%

※水色の網掛部分の実績、構成比は、事業会社のフランスベッド(株)単体の数値です。

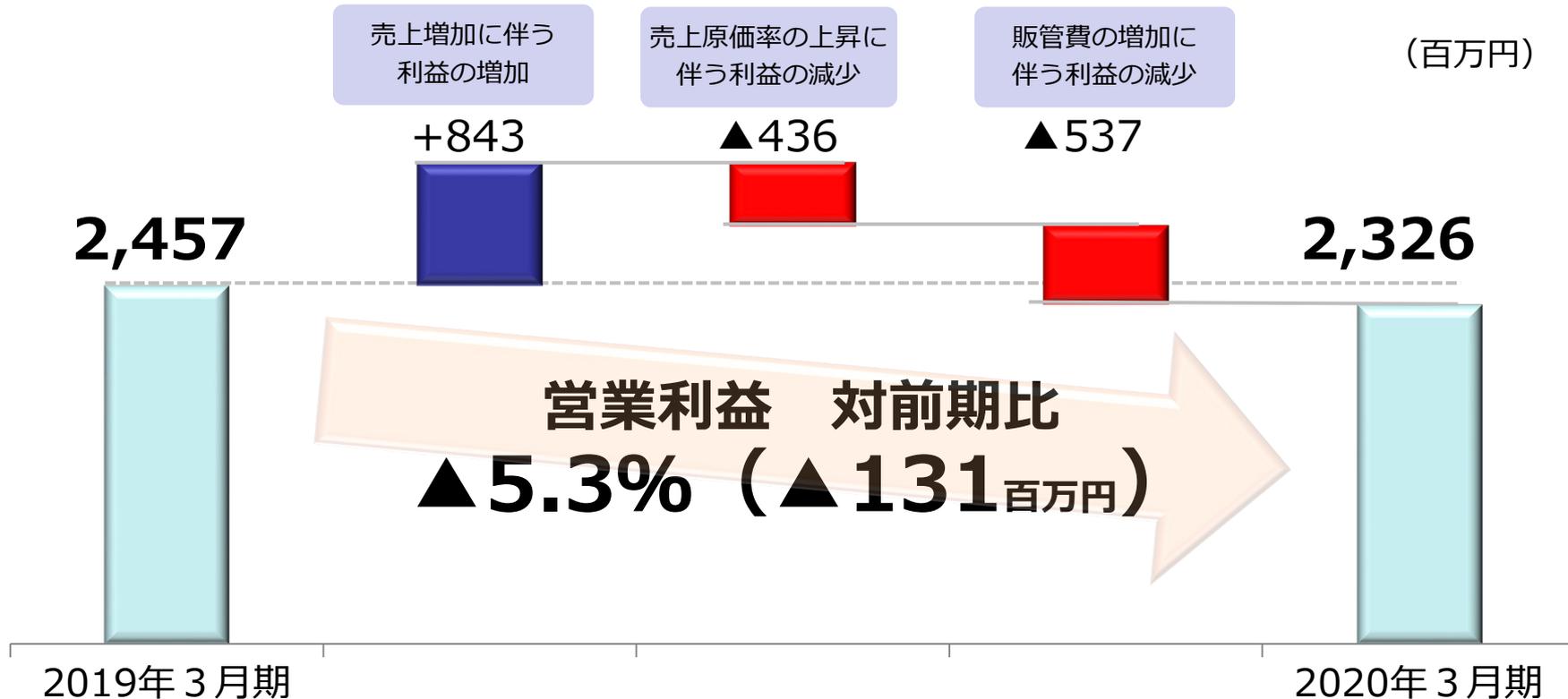
【売上高増収要因】

- ・主力の介護関連レンタル売上が堅調に推移、病院施設向け物件取引も好調

【営業利益減益要因】

- ・レンタルシェア拡大に向けた拠点の新設、人員の増強などにより費用増加

4. メディカルサービス事業の営業利益増減要因



<営業利益減益の主要因は販管費の増加>

- ・ 売上が増加した主要因
 - ✓ 主力の介護関連レンタル（主に福祉用具貸与事業）が堅調に推移
 - ✓ 病院・福祉施設向け販売も見守り機能搭載ベッドなど介護ロボットの販売が好調
- ・ 売上原価率が上昇した要因
 - ✓ レンタル新商品の積極的な市場投下
- ・ 販管費が増加した主要因
 - ✓ 介護関連レンタルのシェア拡大のため営業拠点を増設（新設4、移転1）
 - ✓ 人員の増強

5. インテリア健康事業の概況

(百万円)	2019年3月期 実績		2020年3月期 実績		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
売上高	21,043	100%	20,842	100%	▲201	▲0.9%
営業損益	▲66	—	128	0.6%	+194	—
ホテル向け売上※	2,074	—	2,202	—	+127	+6.1%

※水色の網掛け部分の数字は、事業会社のフランスベッド(株)単体の数値です。

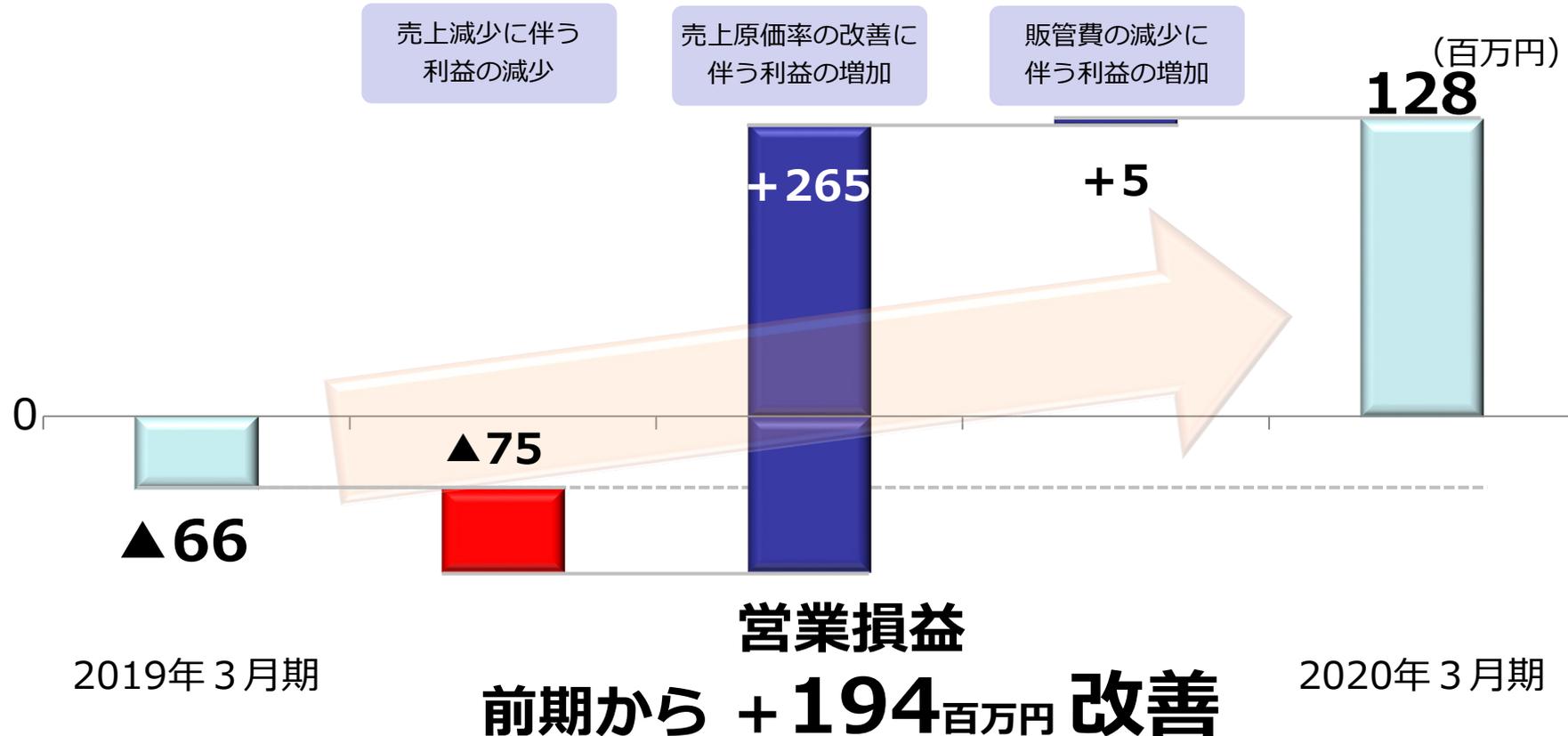
【売上高減収要因】

- ・ホテル向け販売は好調に推移するも、家具販売店向け売上が苦戦

【営業損益黒字転換要因】

- ・価格改定等による粗利率の改善、組織・人員体制の見直しによる費用削減

6. インテリア健康事業の営業利益増減要因



<営業損益が黒字化した主要因は粗利率の改善>

- ・粗利率が改善した主要因
 - ✓価格改定や、高衛生マットレス「キュリエスAG™」などの高付加価値商品の販売が好調
 - ✓生産部門の組織・人員体制の見直しなどにより原価が低減

7. 連結貸借対照表

(百万円)	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)	前期末との比較 増減額
流動資産	34,946	31,836	▲ 3,109
固定資産	28,235	27,913	▲ 321
繰延資産	74	48	▲ 25
資産合計	63,256	59,798	▲ 3,457
流動負債	16,915	14,365	▲ 2,550
固定負債	8,132	7,951	▲ 181
負債合計	25,048	22,317	▲ 2,731
株主資本	35,262	35,168	▲ 93
その他の包括利益累計額	2,945	2,312	▲ 632
純資産合計	38,207	37,481	▲ 726
負債純資産合計	63,256	59,798	▲ 3,457
自己資本比率	60.4%	62.6%	-

連結貸借対照表の状況 (総資産は前期末比▲3,457百万円減少し、59,798百万円)

流動資産は、主に前期の課税所得増加による法人税の支払いで現預金が減少したことなどにより、前期末と比較して▲3,109百万円減少。

8. キャッシュ・フローの状況

(百万円)	営業活動によるCF	投資活動によるCF	財務活動によるCF	現金及び現金同等物期首残高	現金及び現金同等物増減額	現金及び現金同等物期末残高
2019年3月期	9,786	▲7,147	▲1,905	13,254	733	13,988
2020年3月期	1,164	▲3,826	▲688	13,988	▲3,351	10,636
前期比	▲8,622	+3,320	+1,216	+733	▲4,084	▲3,351

連結キャッシュ・フローの状況

現金及び現金同等物残高は10,636百万円。前期末比▲3,351百万円。

① 営業活動によるキャッシュ・フロー (1,164百万円の収入)

(収入) 税金等調整前当期純利益2,361百万円、減価償却費4,518百万円、売上債権の回収441百万円、など
(支出) たな卸資産の増加589百万円、仕入債務の減少213百万円、法人税等の支払額4,321百万円、など

② 投資活動によるキャッシュ・フロー (3,826百万円の支出)

(収入) 定期預金の払い戻しによる収入2,000百万円
(支出) 有価証券の取得600百万円、有形固定資産の取得5,249百万円、無形固定資産の取得370百万円、など

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー (688百万円の支出)

(収入) 短期借入れ650百万円、セール・アンド・リースバックによる収入3,317百万円、など
(支出) 社債の償還600百万円、自己株式の取得495百万円、ファイナンス・リース債務返済2,408百万円、配当金の支払額1,150百万円、など

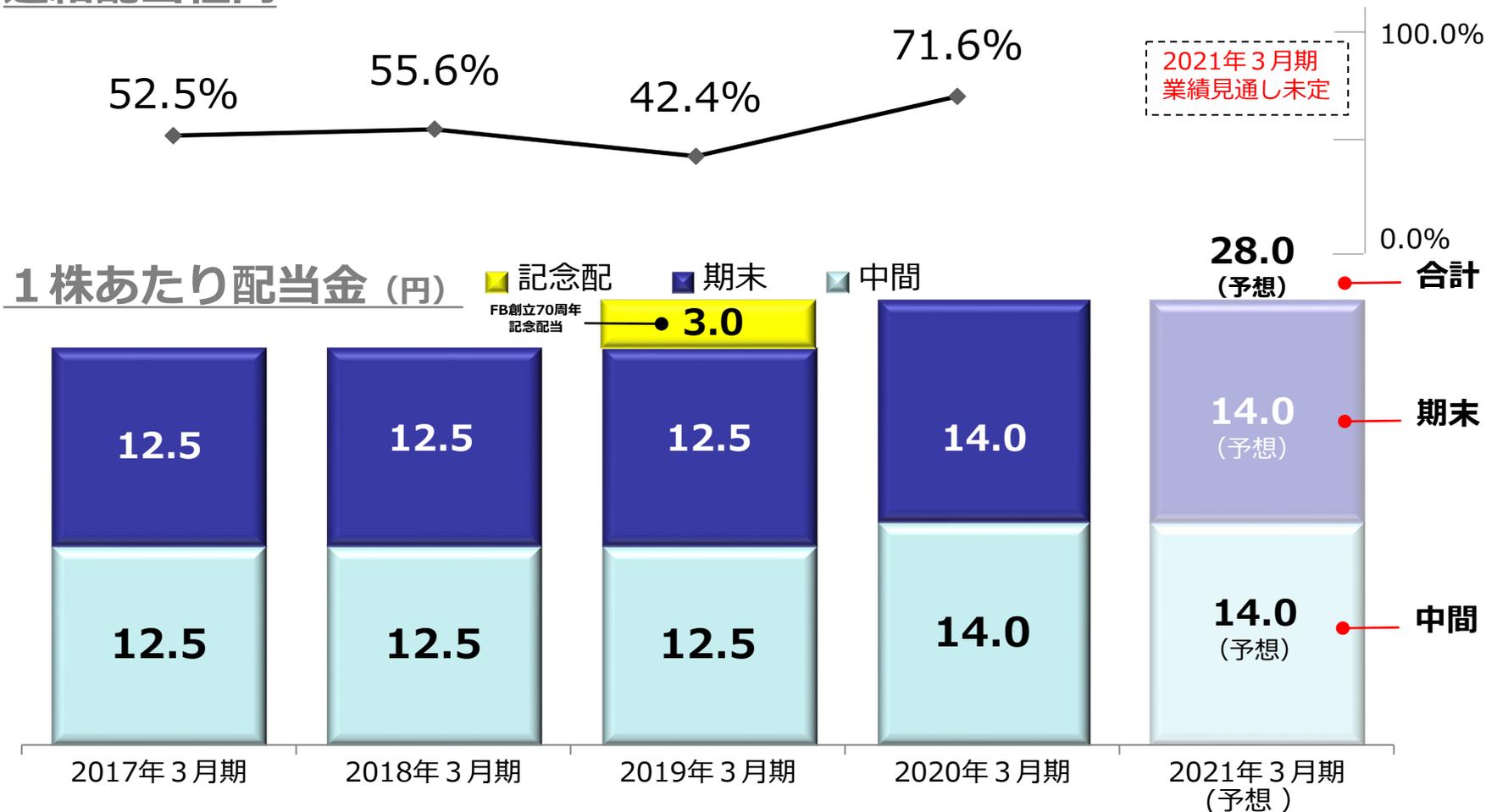
2021年3月期 業績見通し：未定

【理 由】

新型コロナウイルス感染拡大による影響を現時点において合理的に算定することが困難であるため

9. 配当について

● 1株あたり配当金と連結配当性向の推移 連結配当性向



2020年3月期は年間配当28円を予定
2021年3月期は年間配当28円の予想

今後の主な取り組みについて

1. メディカルサービス事業

2. インテリア健康事業

1. メディカルサービス事業

① 福祉用具貸与事業のシェア拡大

新型コロナウイルスの収束時期が見通せない中でも需要は堅調に推移

◆ 営業拠点の拡大

- ・シルバービジネスの更なる強化（得意分野への経営資源の集中）



2019年度開設営業所

- ・メディカルさいたま中央営業所（埼玉県さいたま市見沼区）
- ・メディカル清水営業所（静岡県静岡市清水区）
- ・メディカル大阪東営業所（大阪府大阪市中央区）
- ・メディカル市川営業所（千葉県市川市）

◆ M & Aの推進

- ・後継者問題を抱える福祉用具貸与事業者などがM & Aの主なターゲット（2019年度の実績は2社）

1. メディカルサービス事業

② 「省力化」・「労力軽減」に資する商品開発と拡販

「介護人材の不足」や「老老介護の増加」など介護業界の課題に対応

超低床フロアーベッド



【販売・レンタル開始時期】

2013年5月～

見守りケアシステム M2



【販売開始時期】 2017年5月～

自動寝返り支援ベッド
FBN-640



【販売・レンタル開始時期】

2017年5月～

離床支援 マルチポジションベッド



◆ 寝姿勢から
立ち上がり姿勢まで
4つのポジションに変形

◆ ご利用者の自立を支援し
介護者の負担を軽減



【販売・レンタル開始時期】

2020年1月～

東海地区限定

2020年5月下旬～

順次全国展開

1. メディカルサービス事業

③助成金等の対象機器認定による販促強化

2020年4月から助成金や診療報酬加算の対象となったことで今後の普及が加速

◆自動寝返り支援ベッドが人材確保等支援助成金の対象に認定

自動寝返り支援ベッド
FB-640



【販売開始時期】2017年5月～
【レンタル開始時期】2017年12月～

◆リハビリ向け歩行神経筋電気刺激装置NESS L300™が診療報酬加算の対象機器に認定

フットドロップ・システム
NESS L300™



【販売・レンタル開始時期】
2011年8月～

2. インテリア健康事業

①収益性が高い中高級品の販売促進

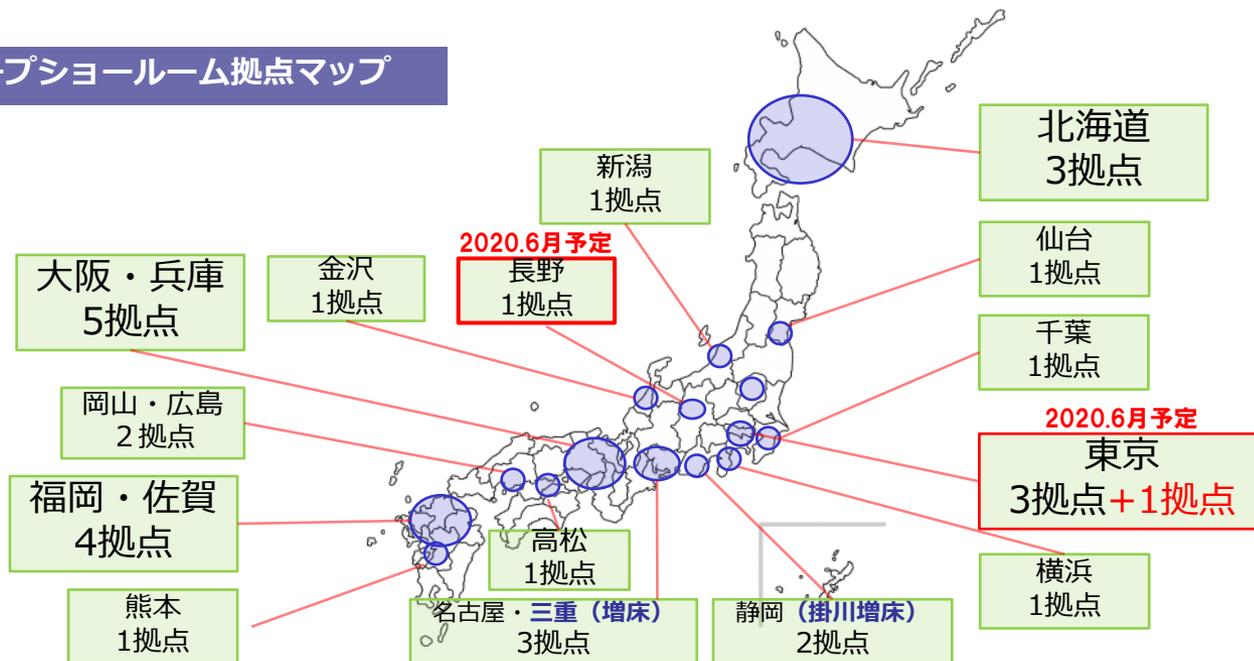
家具販売店が減少していく中で自社製品をアピールする場を拡大

◆自社グループショールームを増設し、取引先と協業した第2の売り場として活用

<自社ショールーム>

29拠点 (2020.3実績) ⇒ 31拠点 (2021.3計画)

当社グループショールーム拠点マップ



□ : 2020年度開設予定

2. インテリア健康事業

② インターネット販売に適した宅配可能商品の拡充

消費者の購買行動の変化に対応

フォールドエア™
(3つ折り対応マットレス)



【販売開始時期】 2019年3月～

たためるから保管や片づけも簡単ラクチン！

たたむ
はこぶ
しまう

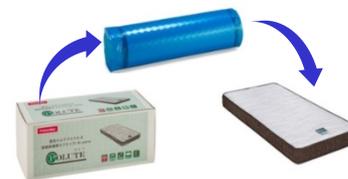
面テープ式留めバンドで、簡単に三つ折りができます。
女性でも持ちやすい軽さです。
押入れに収納可だけでなく、立てて保管ができるので、お掃除する時も楽々。

高密度連続スプリング®
ポルテ R-zero
(ロール梱包マットレス)

【販売開始時期】 2018年8月～

お持ち帰りや搬入簡単
圧縮ロール梱包

開梱後、完全に膨らむまでに約72時間かかります。



コンパクトワン
(分割式ベッドフレーム)

【販売開始時期】 2020年1月～

レッグ仕様
スノコ床板
簡単組み立て

通気性がよく、掃除もラクラクのすっきりレッグタイプ。
通気性の良いスノコ床板を採用し、ベッドを常に理想的な状態に保ちます。
すべてのパーツが梱包になっているため、お持ち帰りや搬入が楽々です。

レッグ部分を組み立て、サイドフレームを片側のみ取り付けます
ヘッドボード・センターボード・フットボードを取り付けます
反対側のサイドフレームを取り付け、床板を乗せて完成です

【梱包サイズ】
1020×975×130

スノーレスピロー
(いびき対策 横向き寝専用枕)

【販売開始時期】 2019年9月～

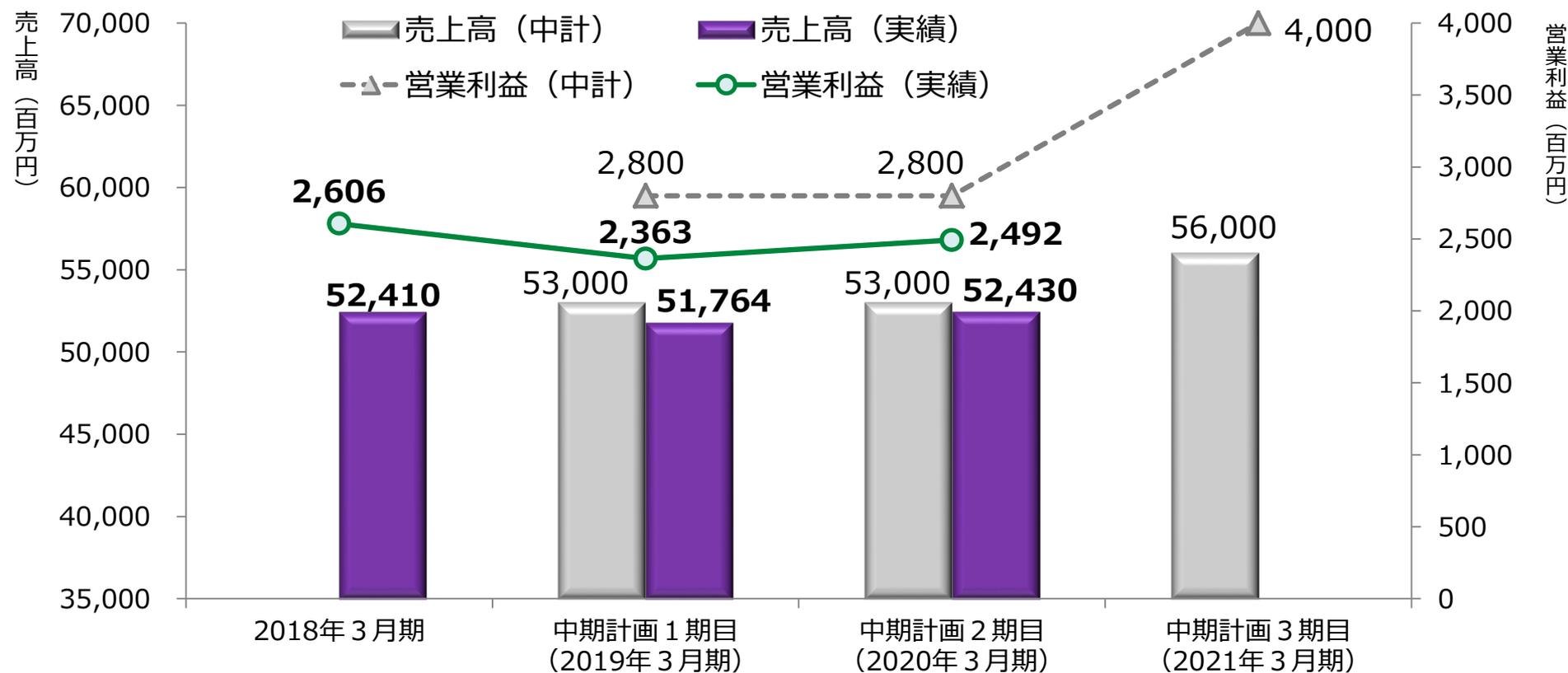




参考資料

参考資料（中期経営計画進捗状況）

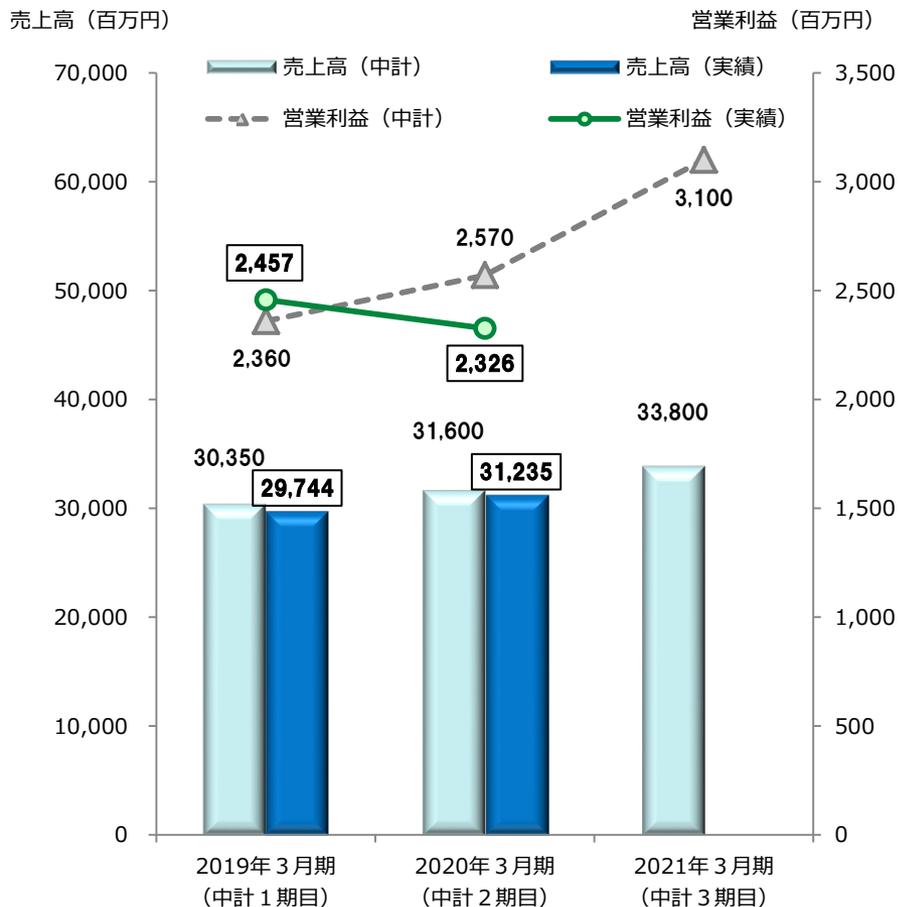
- ・ 計画1期目：インテリア健康事業の不振により、売上・利益とも計画未達
- ・ 計画2期目：インテリア健康事業は価格改定などにより収益改善するも、メディカルサービス事業は費用が増加し売上・利益とも未達
- ・ 計画3期目：中期経営計画最終年度は新型コロナウイルス感染症の影響により未定



参考資料（中期経営計画進捗状況）

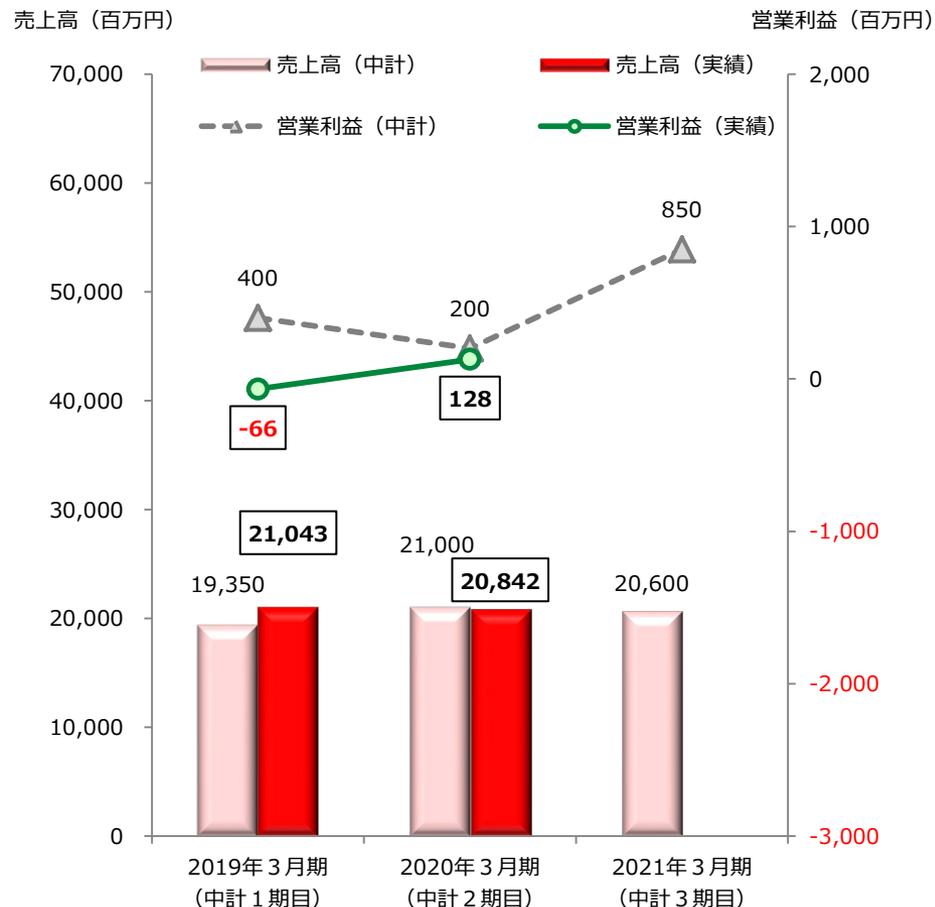
メディカルサービス事業

シルバービジネスの更なる強化



インテリア健康事業※

収益性の改善



※インテリア健康事業は、2020年3月期より従来「その他」に含めていたフランスベッド販売(株)、及び(株)エビー友の会を「インテリア健康」に含めて表示する方法に変更しております。（2019年3月期実績は前年遡及、2019年3月期中計1期目以外は変更後のセグメント数値）

(問合せ先)

経営企画室 Email: ir@francebed-hd.co.jp

(将来見通しに関する注意事項)

本プレゼンテーションの中には、弊社の予想、確信、期待、意向および戦略など、将来の予測に関する内容が含まれています。これらは、弊社が現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化による変動可能性など様々な要因によって、実際に生じる結果が予測内容とは実質的に異なってしまう可能性があります。弊社は、将来予測に関するいかなる内容についても、改訂する義務を負うものではありません。

上記の不確実性および変動の要因としては、以下に挙げる内容を含んでいます。
また、要因はこれらに限定されるわけではありません。

- 主要市場における経済情勢および需要・市況の変動
- 主要市場における政治情勢や貿易規制等各種規制
- 為替相場の変動
- 競争企業の製品・サービス、価格政策、アライアンス、M & Aなどの事業展開
- 弊社の提携関係に関する提携パートナーの戦略変化
- 原価低減や設備投資を計画通り実施する弊社の能力
- 新製品を開発し市場へ投入する弊社の能力