



ドリームベッド株式会社 (7791)

2022年3月期第3四半期決算



2022年2月14日

① 増収を維持

売上高は商業施設(ホテル)向けがコロナの影響により需要回復に遅れが生じているものの、家具販売店向けの販売が好調で、この遅れをカバーしてなお伸長。利益は下半期からの原材料高騰の影響で利益率低下も、期末までに売値上げで対応。

② サータトラディション、リーン・ロゼ販売好調

2021年8月製造販売を開始したサータトラディションの販売、及び住環境の見直しからリーン・ロゼショップにおける販売が好調。

③ 通期業績予想

ホテル向け等需要の回復遅れや、2021年末からのオミクロン株感染拡大もあり、通期業績予想は据え置く。

原材料高騰に対しては売値上げでカバー。最盛期である4Qに向けて、引き続き家具販売店向け、ロゼ商品の販売好調を維持。



1. 第3四半期の業績概要	P. 3
2. 成長戦略の進捗	P. 10
①デジタルマーケティング及びテレビCMが奏功	
②新商品の販売	
③住環境の見直し需要	
3. 2022年3月期の業績予想	P. 15
4. トピックス	P. 18

1. 第3四半期の業績概要



1. 第3四半期の業績概要

上期よりの堅調な業績を維持し、**前年に比べ売上高増加**。
第3四半期は、リーン・ロゼ福岡店前倒しオープン費用、及び下期からの原材料高騰の影響を受ける。

損益計算書

(単位：百万円)

	2021年3月期 3Q実績累計	2022年3月期 3Q実績累計 (注1)	差異
売上高	6,538	6,966	+428
営業利益	472	420	△52
経常利益	468	449	△19
四半期純利益	320	275	△45

(注1) 2022年3月期3Qの実績累計において収益認識基準適用後の数値（影響額は売上高で51百万円減少、各利益で5百万円減少）。

1. 第3四半期の業績概要

販売経路別売上高の増減理由

コロナの影響は軽微 (単位：百万円)

	2021年3月期 3Q実績累計	2022年3月期 3Q実績累計 (注1)	増減
家具販売店向け	5,171	5,601	+430
ショップ/ショールーム	481	581	+100
その他	108	69	△39

(注1) 2022年3月期3Qの実績において、収益認識基準適用後の数値(影響額は売上高で51百万円減少)。

【家具販売店向け】

- 引き続きブランディング施策の効果により家具店向け販売、特にリーン・ロゼが好調。
ペアリングツインマットレスに加え、新商品サータトラディションが発売開始以来伸長しており、対前年比430百万円の増加。

【ショップ/ショールーム】

- 東京ショールームリニューアルオープン、テレビCM効果による増客に加え、特に、ロゼショップでの販売が増加し対前年比100百万円の増加。

【その他】

- 収益認識基準適用後のため実質3Q実績累計は120百万円で、OEM販売が増加し対前年比12百万円の増加。

1. 第3四半期の業績概要

販売経路別売上高の増減理由

コロナの影響あり

(単位：百万円)

	2021年3月期 3Q実績累計	2022年3月期 3Q実績累計 (注1)	増減
商業施設向け	614	540	△74
ハウスメーカー向け	164	175	+11
合計	6,538	6,966	+428

(注1) 2022年3月期3Qの実績において、収益認識基準適用後の数値(影響額は売上高で51百万円減少)。

【商業施設向け】

- ・ホテル業界においてコロナの影響から、また新たな変異株のまん延により**ホテル建設及びリニューアル計画の延期や中止が生じており**、対前年比74百万円の減少。

【ハウスメーカー向け】

- ・コロナ禍で催事の中止が相次いでおりましたが、ワクチン接種から緊急事態宣言も解除され、リニューアルした東京ショールームの活用もあり、**対前年比11百万円の増加に転じる**。

1. 第3四半期の業績概要

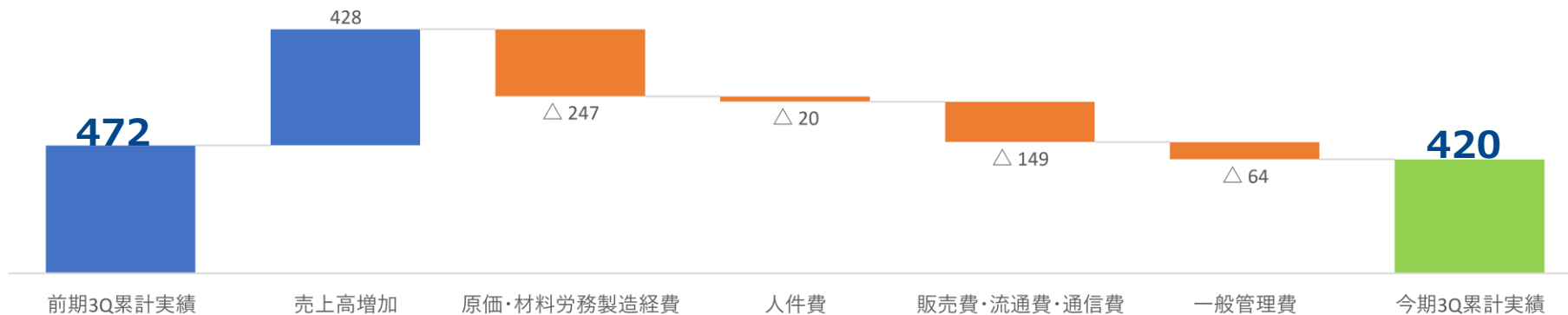
営業利益の増減

(単位：百万円)

	2021年3月期 3Q累計実績	2022年3月期 3Q累計実績	増減
営業利益	472	420	△52

- ・下期からの原材料高騰に伴う売上原価増加、またリーン・ロゼ福岡店の計画前倒しオープンに伴う広告宣伝費、内装関連費用、接客人件費等の販売促進費用約10百万円から、営業利益は対前年比52百万円減少。

(単位：百万円)



1. 第3四半期の業績概要

経常利益／四半期純利益の増減

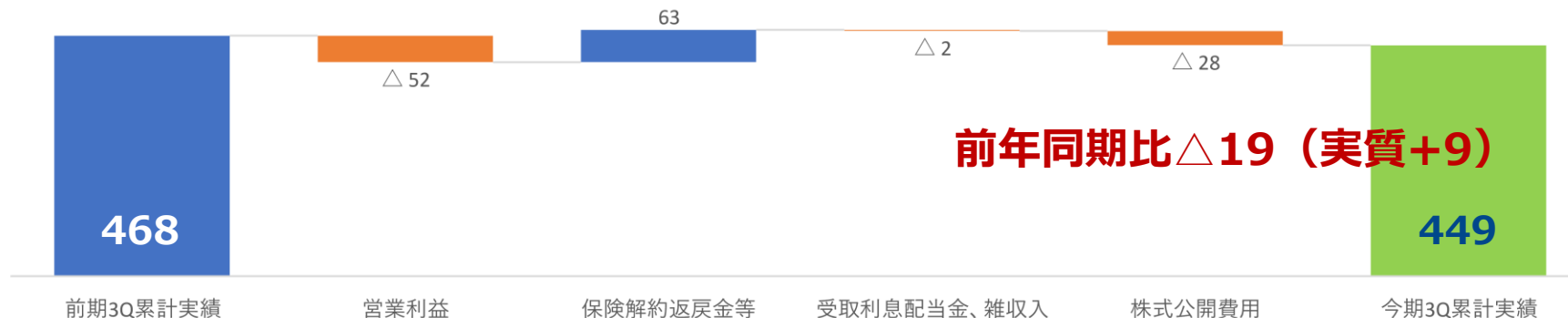
(単位：百万円)

	2021年3月期 3Q累計実績	2022年3月期 3Q累計実績	増減
経常利益	468	449	△19
四半期純利益	320	275	△45

【経常利益】

- ・収入面では保険解約返戻金56百万円、
支出面では上場関連費用28百万円があり、対前年同比19百万円減少の449百万円。
上場関連費用は特殊要因であり、**実質は前年比9百万円の増益。**

(単位：百万円)



【四半期純利益】

- ・新工場建設及び東京ショールームリニューアルに伴う除却損合計43百万円にて、対前年比45百万円減少の275百万円。

1. 第3四半期の業績概要

貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年3月期末	2022年3月期 3Q実績	差異	概要
流動資産	3,762	4,520	+758	公募増資による現預金、及び販売増による棚卸施策の増加
固定資産	3,321	3,955	+634	八千代第一工場の設備に伴う建設仮勘定の増加
資産合計	7,084	8,475	+1,391	
流動負債	3,785	3,919	+134	短期借入金、未払金増加、及び未払法人税の減少
固定負債	1,093	922	△171	シンジケートローン返済による長期借入金の減少
負債合計	4,879	4,841	△38	
純資産	2,205	3,634	+1,429	公募増資による資本金、資本剰余金の増加にて、自己資本比率改善（前期31.1%→今期42.9%）。
負債純資産 合計	7,084	8,475	+1,391	

2. 成長戦略の進捗



① デジタルマーケティング及びテレビCMが奏功

東京ショールームリニューアル後の状況

- ・ 2021年9月東京ショールームのリニューアルオープンに合わせて放映したテレビCMが奏功し、同ショールームでは**来店件数、成約件数ともに対前年比110%以上の増加**。平均単価は対前年比130%弱高まり、これにともない**販売実績は対前年比140%以上の伸長**。
- ・ ショップショールームはコロナ禍において完全予約制としており、かえって成約決定率が高まっているなかで、高価格帯の商品販売が増加。

ペアリングツイン^(注)

- ・ ペアリングツインマットレスの販売は、上述同様にテレビCMの効果もあり**対前年比140%以上の伸長**。



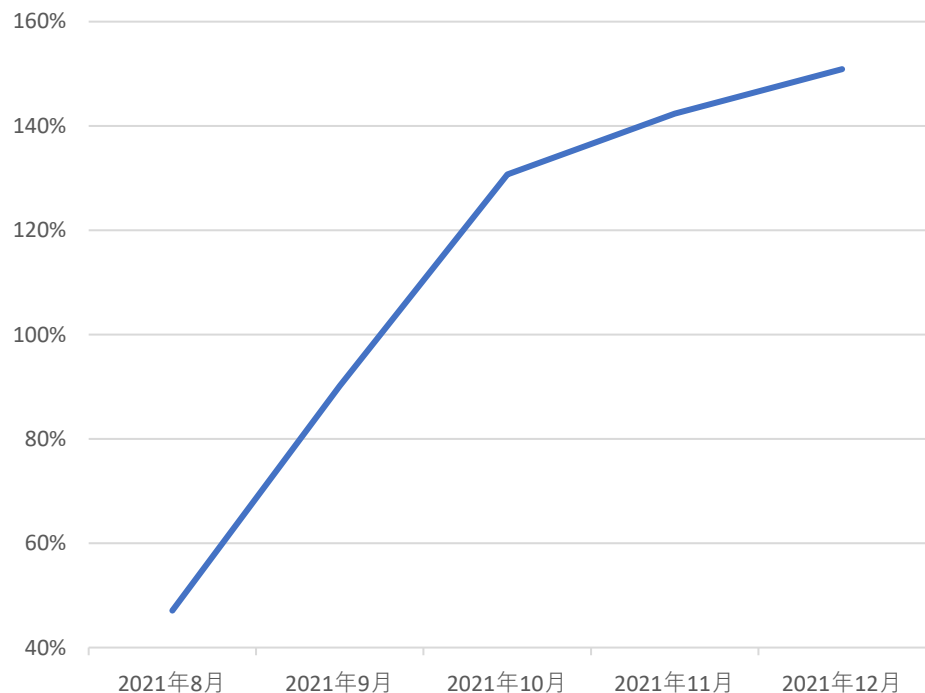
(注)シングルマットレス2台を接して並べ、その隙間にパッドを置き1枚のボックスシートで覆い、一つのベッドに2つの寝心地を実現した新たな眠りのカタチ。

② 新商品の販売

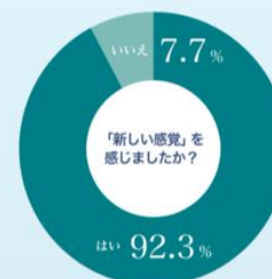
サータ トラディションの販売好調

- ・ 2021年8月の発売開始以来、これまでにない11ゾーンによる新しい寝心地が好評で、
売上実績は当初計画を150%以上を上回る。
- ・ 寝心地に対するお客様の声において、いずれも90%以上の方から支持されている（当社調べ）。

計画累計達成率



体感されたお客様の声



③ 住環境の見直し需要

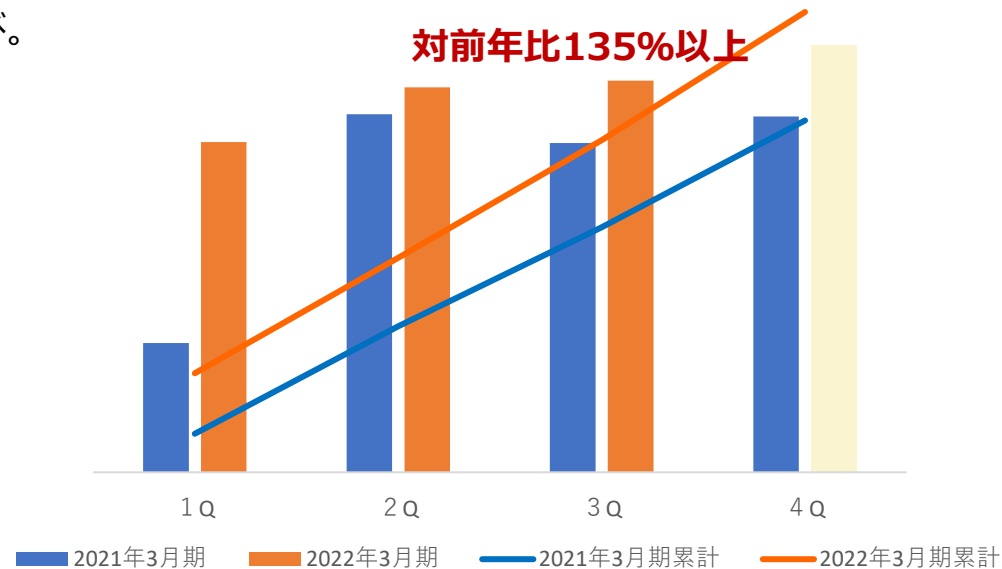
リーン・ロゼ商品の販売好調

- ・外出自粛にともなう巣ごもり消費が一段落してきているものの、住環境の見直し需要が顕著に表れており、**高価格帯ソファであるリーン・ロゼ商品の販売が好調**を維持。
- ・リーン・ロゼは每期新作を発表しているなかで、**新商品ロゼテレンを2021年11月に発表**。（右掲示）。
- ・ロゼ商品販売は**対前年比130%以上**、**過去最高**の受注状況。
- ・ショップ販売においても対前年比120%以上の伸び。



リーン・ロゼの百貨店向け販売

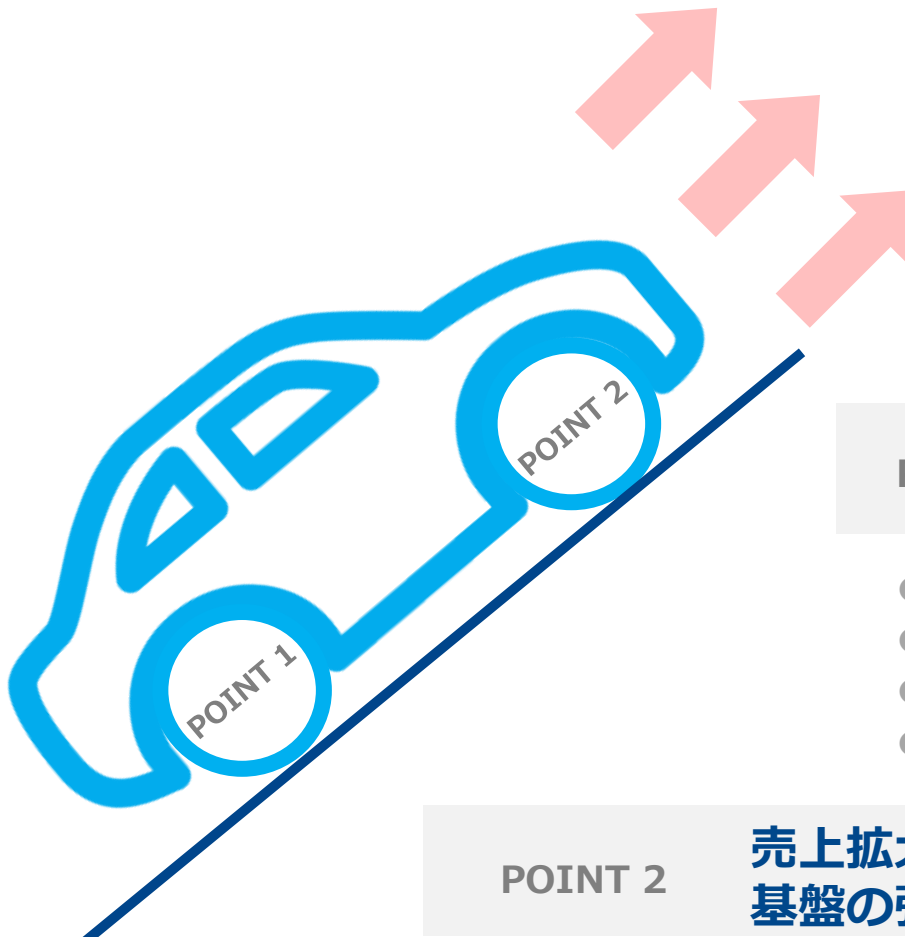
- ・特にこれまでコロナの影響を強く受けていた百貨店向け販売において、**3Q時点で対前年比135%以上と伸長**。



売上金額は非公表のため横軸単位表記なし

更なる成長に向けて

POINT 1 及び POINT 2 を両輪に



POINT 1

**収益性の高い
サータの売上拡大**

取組内容

- サータブランディング戦略 → 各マーケティング施策
- EC公認化 → 得意先と構築中
- ショールームの活用 → 政令都市への展開
- スリープテックへの取組み → 各社との提携検討

POINT 2

**売上拡大に向けた
基盤の強化**

取組内容

- 生産性の向上 → 新工場建設の遂行
- 人材の確保及び育成 → 人的資本経営への取組み
- 物流効率の向上 → 物流会社との関係強化

3. 2022年3月期 通期業績予想

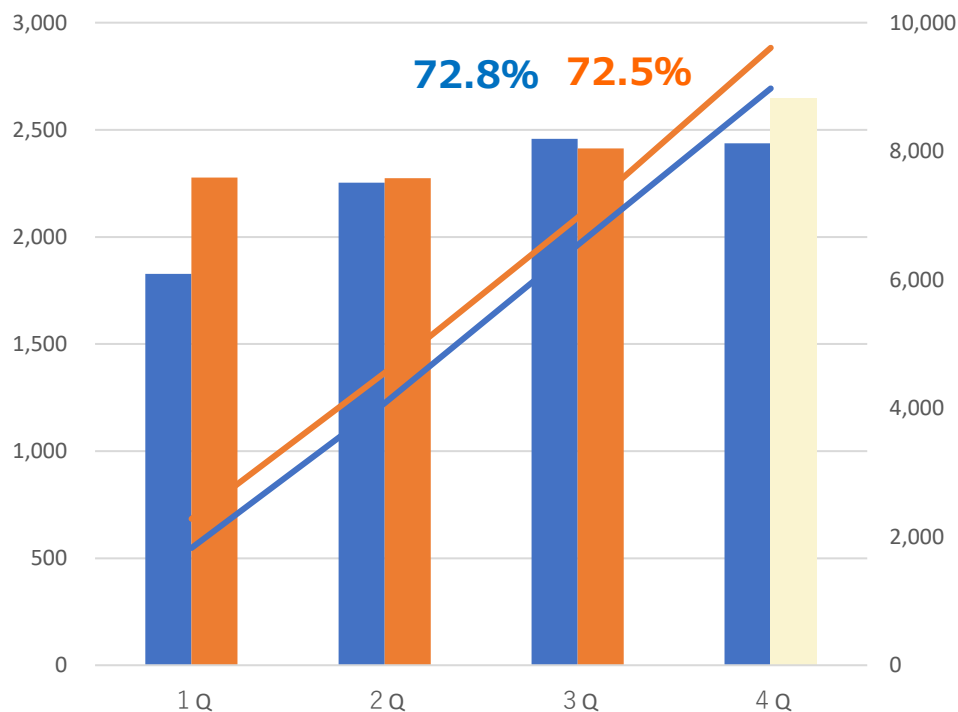


3. 2022年3月期 通期業績予想

業績予想の進捗

四半期ごとの売上高推移

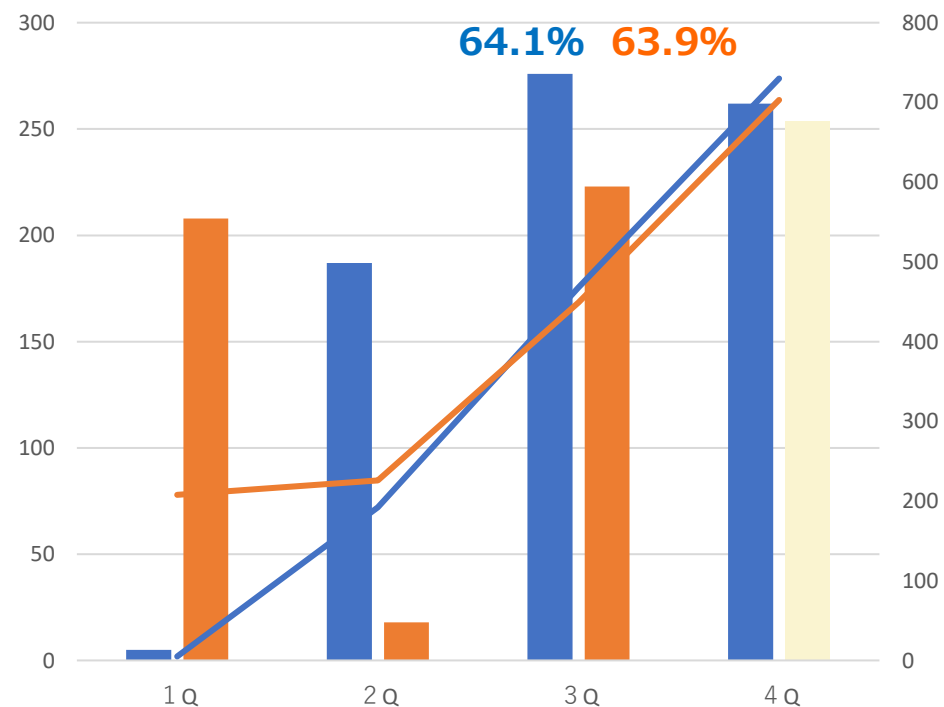
(単位：百万円)



■ 2021年3月期 ■ 2022年3月期 ▲ 2021年3月期累計 ▲ 2022年3月期累計
 □ 予想

四半期ごとの営業利益推移

(単位：百万円)



■ 2021年3月期 ■ 2022年3月期 ▲ 2021年3月期累計 ▲ 2022年3月期累計
 □ 予想

- ・ 売上高、営業利益ともに、3Q累計年間進捗が前期に対して、**今期はほぼ同様の進捗率。**
- ・ **今期4Qも前期と同様の進捗見込み。**

3. 2022年3月期 通期業績予想

通期業績の見込み

次の点において動向を慎重に見極めるとして、**通期業績予想に変更ございません。**

- ・オミクロン株のまん延による人流抑制にて来店数減少。
- ・商業施設（ホテル）向け需要回復の遅れ。
- ・売値上げを上回る、原材料のさらなる高騰。

	2022年3月期 3Q累計実績	2022年3月期 4Q見込み	通期業績予想
売上高	6,966	2,646	9,612
営業利益	420	263	683
経常利益	449	254	703
当期純利益	275	210	485

課題認識

- ・売上では、家具販売店向け、特に**ロゼ販売好調を維持しながら4Q最盛期にセールスを強化。**
- ・利益では、下期からの原材料高騰の影響を、3Q及び4Qでの**売価転嫁により吸収し粗利率を改善。**

4. トピックス



① 新工場の状況

調達資金

- ・ 上場時における調達資金を、全て新工場建替え及び機械設備投資に充てるものであり、今期から来期にかけて、**全額支払確定**となる。

着工／完成

- ・ 所在地 : 広島県安芸高田市
八千代町佐々井
1090-2 (現工場隣接地)
- ・ 敷地面積 : 約9,723m²
- ・ 着 工 : 2021年12月着工済み。
- ・ 完 成 : 2023年 1月に完成予定。



② 新規リアル店舗の状況

リーン・ロゼ福岡店

- ・ 2021年12月に福岡市内の博多リバレインモール内に、新規にオープンしたリーン・ロゼ福岡店は、グランドオープン後コロナ禍にもかかわらず、下表のとおり順調な滑り出し。
- ・ 弊社ロゼ新宿と比して来客数は1.8倍、東京と福岡の人口比からして多くのお客様の注目を集めている。
- ・ 当初の出店計画を3ヶ月前倒ししたことにより、4Qの最需要期に向けて販売体制が整ったことから、来期売上予定の一部の前倒しあり。一方で、2022年4月のお引越しに合わせての注文を受けている状況。

オープンから2022年1月末
までの推移

	対計画比
売上高	177%
来客数	407%
成約数	175%





- 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