



ドリームベッド株式会社 (7791)

2022年3月期 期末決算



2022年5月30日

① 増収減益

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が、家具販売店向け、特にリーン・ロゼの好調により前年から回復して増収。利益は原材料高騰に対して、売価値上げで対応するもなお影響を受ける。

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引き続き好調。

③ 2023年3月期の通期業績予想

商業施設(ホテル)向け等需要の回復遅れや、原材料高騰が続くなか、引き続き家具販売店向けに一定の需要はあり、サータトラディション・ドリームベッドブランドの新商品投入、それを体感できる名古屋ショールームの新設やサータスリープサイト（家具販売店の売場）の強化、並びにハウジング向けの催事回復、等が見込めることから、売上高前期比6.9%増の10,100百万円、営業利益同15.7%増の750百万円を予想。



1. 会社概要	P.3
2. 当社の強み	P.8
3. 2022年3月期の業績概要	P.13
4. 成長戦略	P.20
5. 2023年3月期の業績予想	P.28
6. 株主還元	P.34
7. Appendix	P.36

1) 会社概要

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 (外、平均臨時雇用者数)	358人 ※2022年3月末日現在 (158名)
決算期	3月末

2) 沿革

海外ブランドと提携し取り扱いブランドを拡大しながら成長

戦後復興期にベッドの
修理販売スタート

海外トップメーカー
との業務提携・
ライセンス生産開始

「寝室」をテーマに
ライフシーンを
演出し成長を加速

1950

ベッドの修理販売を開始

1957

製造部門を分離して
「ドリームベッド(株)」設立

dream bed

1975

ルフ社（ドイツ）と提携※

RUF | BETTEN
Perfektion der Sinne

1978

サータ社（アメリカ）と提携

Serta

1981

ロゼ社（フランス）と提携

ligne roset®

1986

Water Worldブランド誕生

WATER WORLD

2002・2003

2002年に5社、2003年に6社
合併により新生「ドリームベッド(株)」
設立

2007

東京ショールームオープン

2008

大阪ショールームオープン

2020

創業70周年

2021

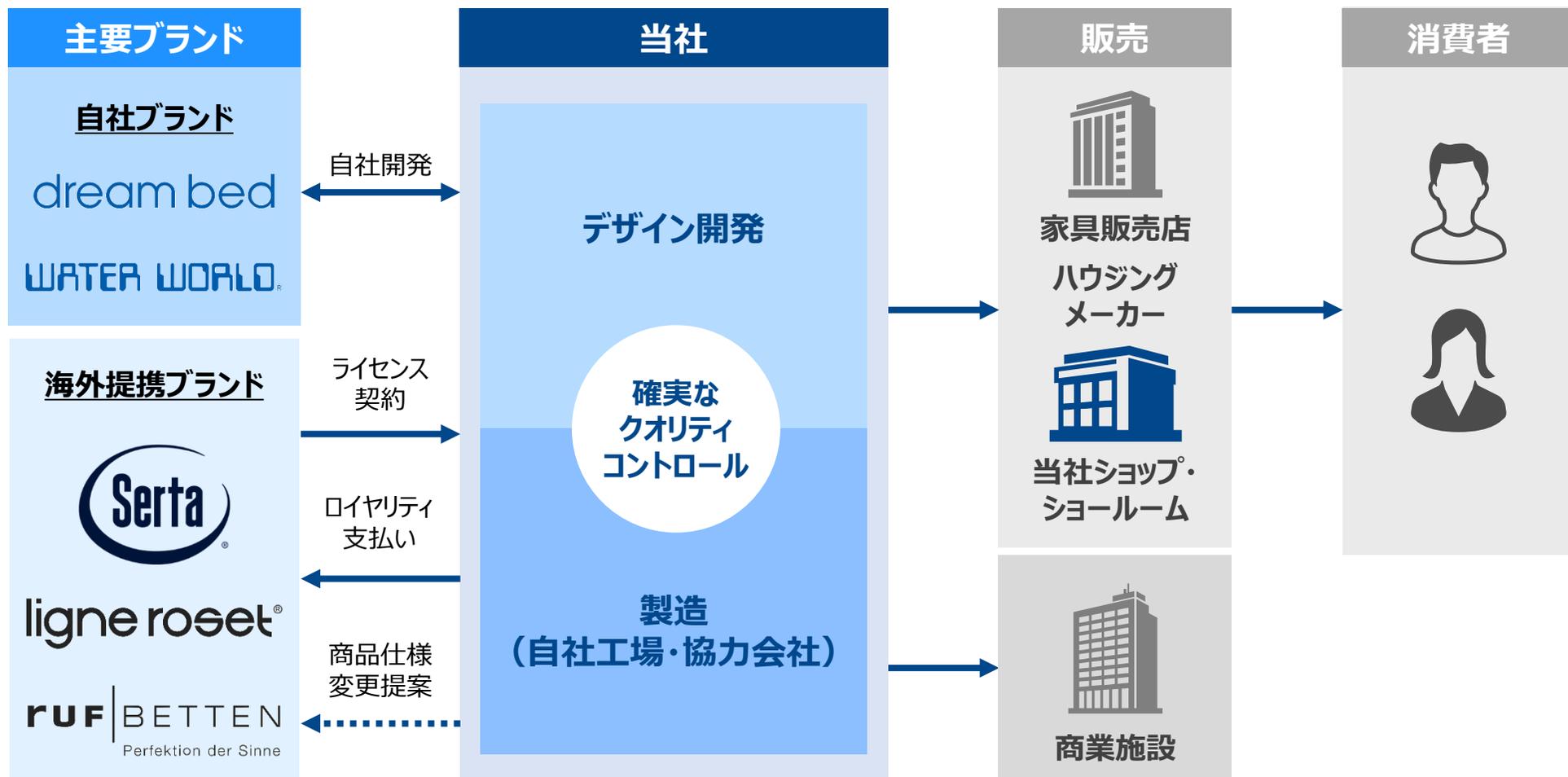
東京証券取引所市場第二部
（現スタンダード市場）上場

リーン・ロゼ福岡オープン

※1998年に一度提携を解消したが、2007年に再提携

3) 販売経路

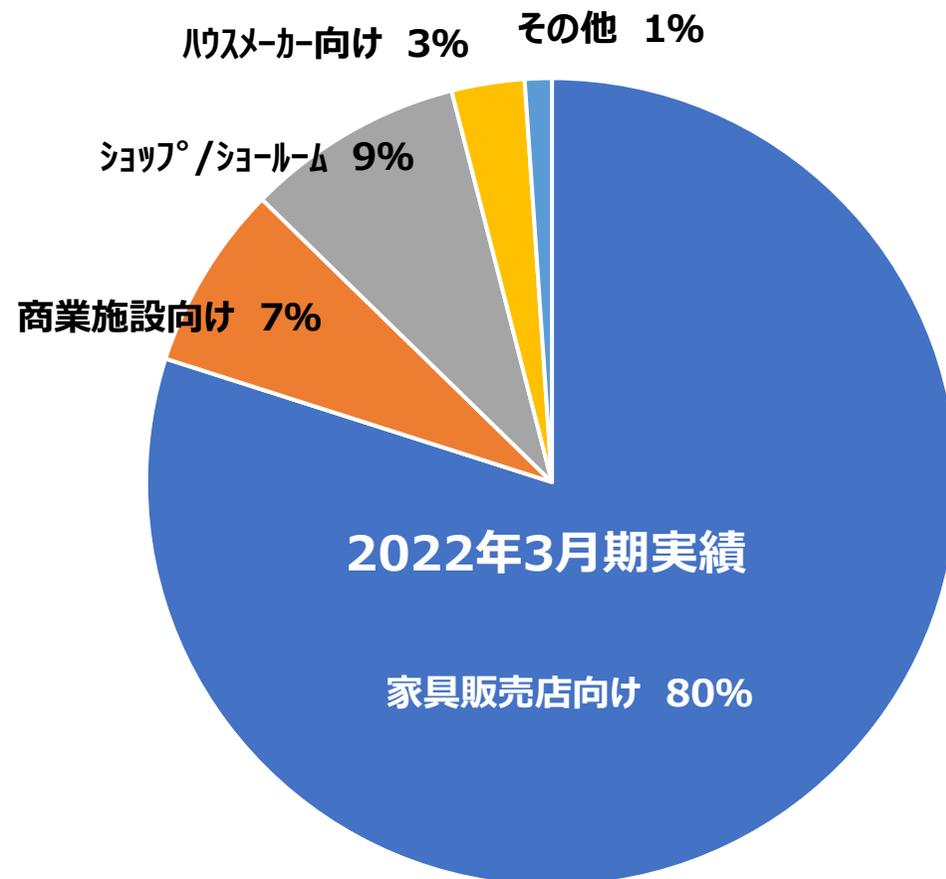
業務提携による生産を日本国内で行うことにより、
日本の生活様式や環境に合う高品質の製品を提供



4) 販売経路別売上高及び割合

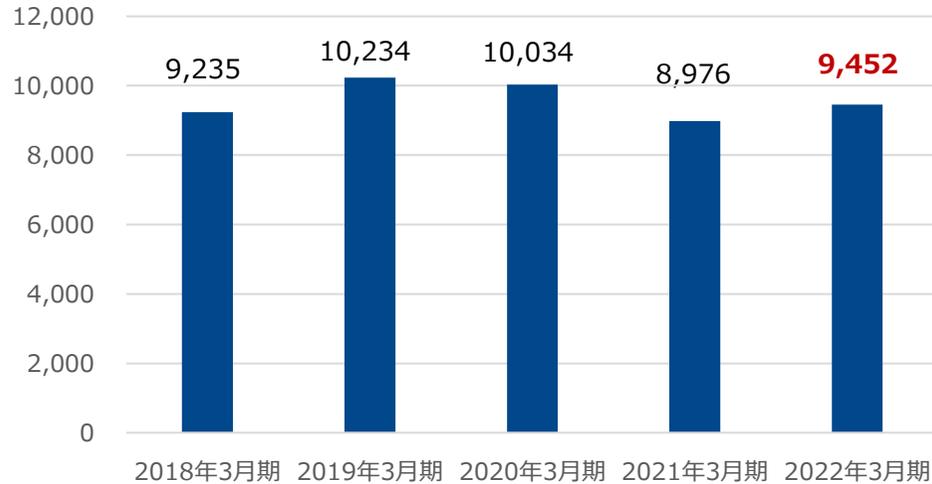
家具販売店向けを中心に、商業施設向けほか多様な販売チャネルを構築

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販売その他



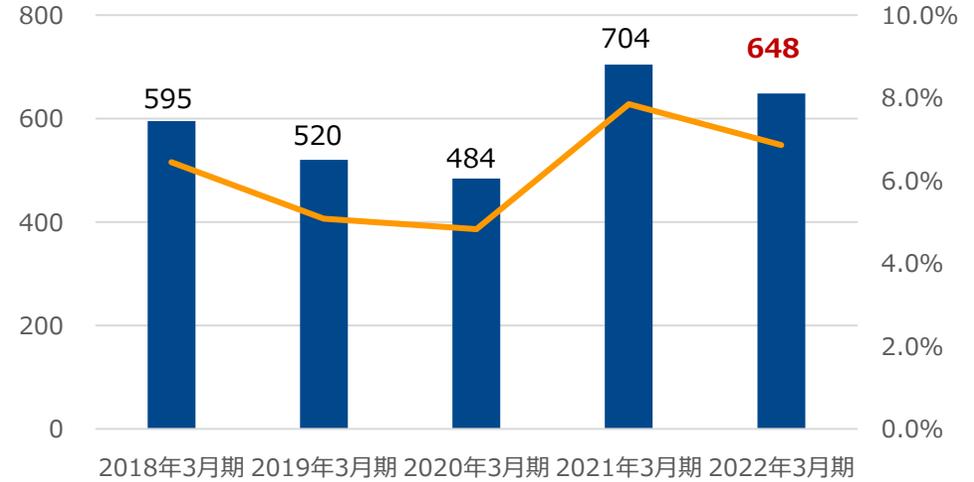
5) 業績推移

売上高

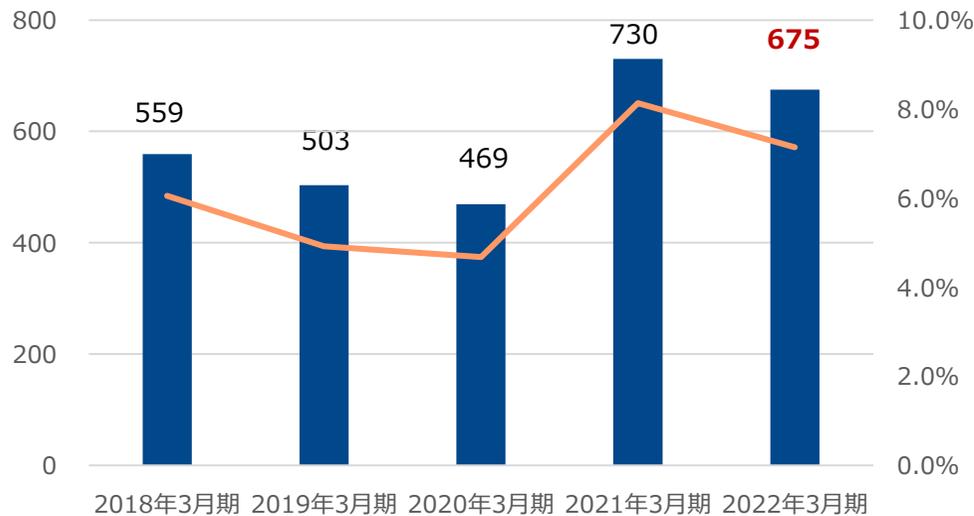


営業利益

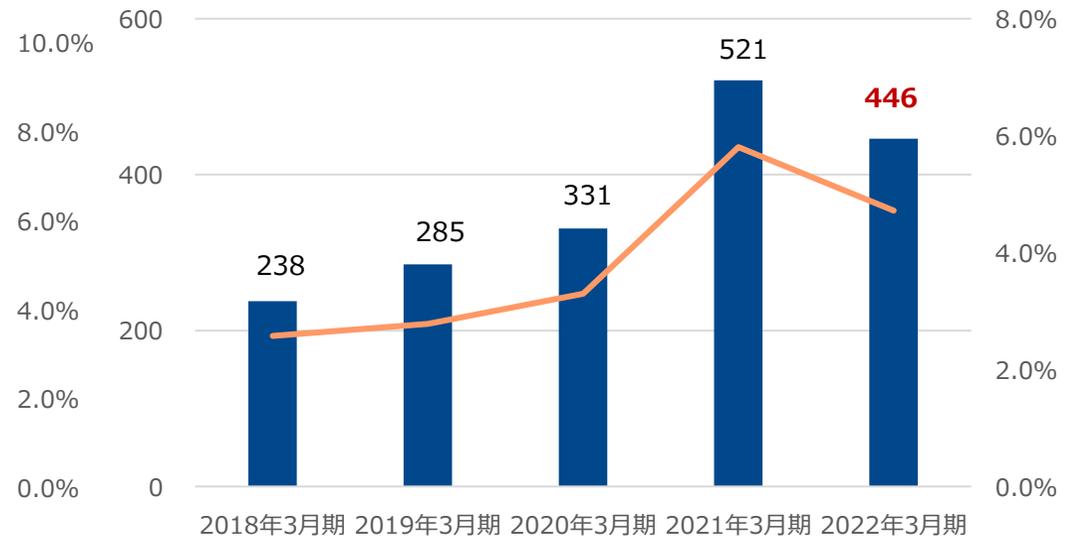
百万円/%



経常利益



当期純利益



2. 当社の強み



1) 複数ブランド

高い製造力が評価され、海外有数のブランドとライセンス契約を締結

dream bed

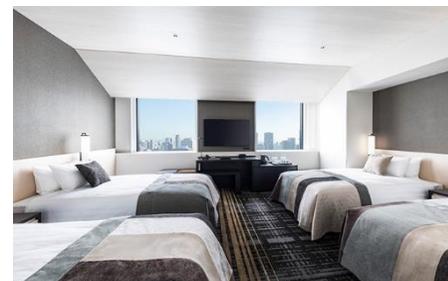
社名を冠する自社オリジナルのブランド



米国で8年連続シェアトップ※

※2011~2018年

出典：ファニチャートゥデイ誌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

硬鋼線の太さ、形、配列方法（集積数）の組み合わせで最適な寝心地を実現する技術

硬鋼線の太さ



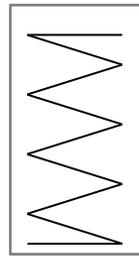
形



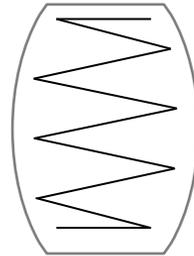
配列



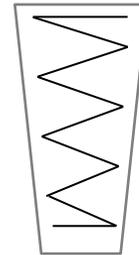
1.3mm、1.5mm、
1.9mm、2.0mmなど6種類



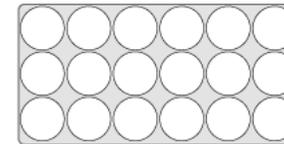
円筒型



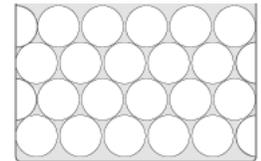
樽型



円錐型



並行配列



交互配列

← 柔らかめ

→ 硬め

任意で配列する技術は特許を取得し、

このたび3種類の硬鋼線を一つのマシンで製造

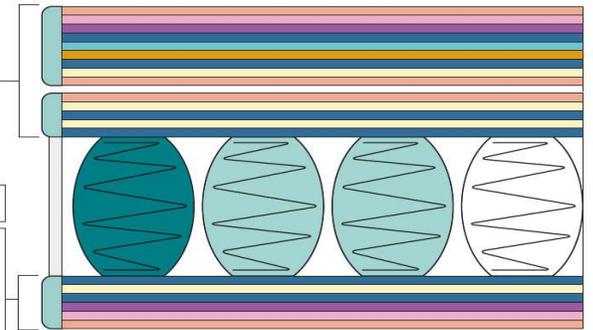


表14層

- 表生地 ●
- ポリエステル綿 ●
- 高触感ウレタン ●
- 不織布 ●
- 高反発ウレタン(抗菌) ●
- 高弾性フォーム ●
- 不織布 ●
- ウレタンフォーム ●
- 表生地 ●
- 表生地 ●
- ウレタンフォーム ●
- 不織布 ●
- ウレタンフォーム ●
- 不織布 ●
- ウレタンフォーム ●
- 不織布 ●

裏6層

- 不織布 ●
- ウレタンフォーム ●
- 不織布 ●
- 高触感ウレタン ●
- ポリエステル綿 ●
- 表生地 ●



マットレス側面にヘルシーエアレットを3列装備し、寝返りをうったび、内部にこもりがちな湿気を放出。

3) 国内生産

海外ブランドの輸入販売ではなく、
各海外ブランドとのライセンス契約により、日本国内で当社のみが唯一生産

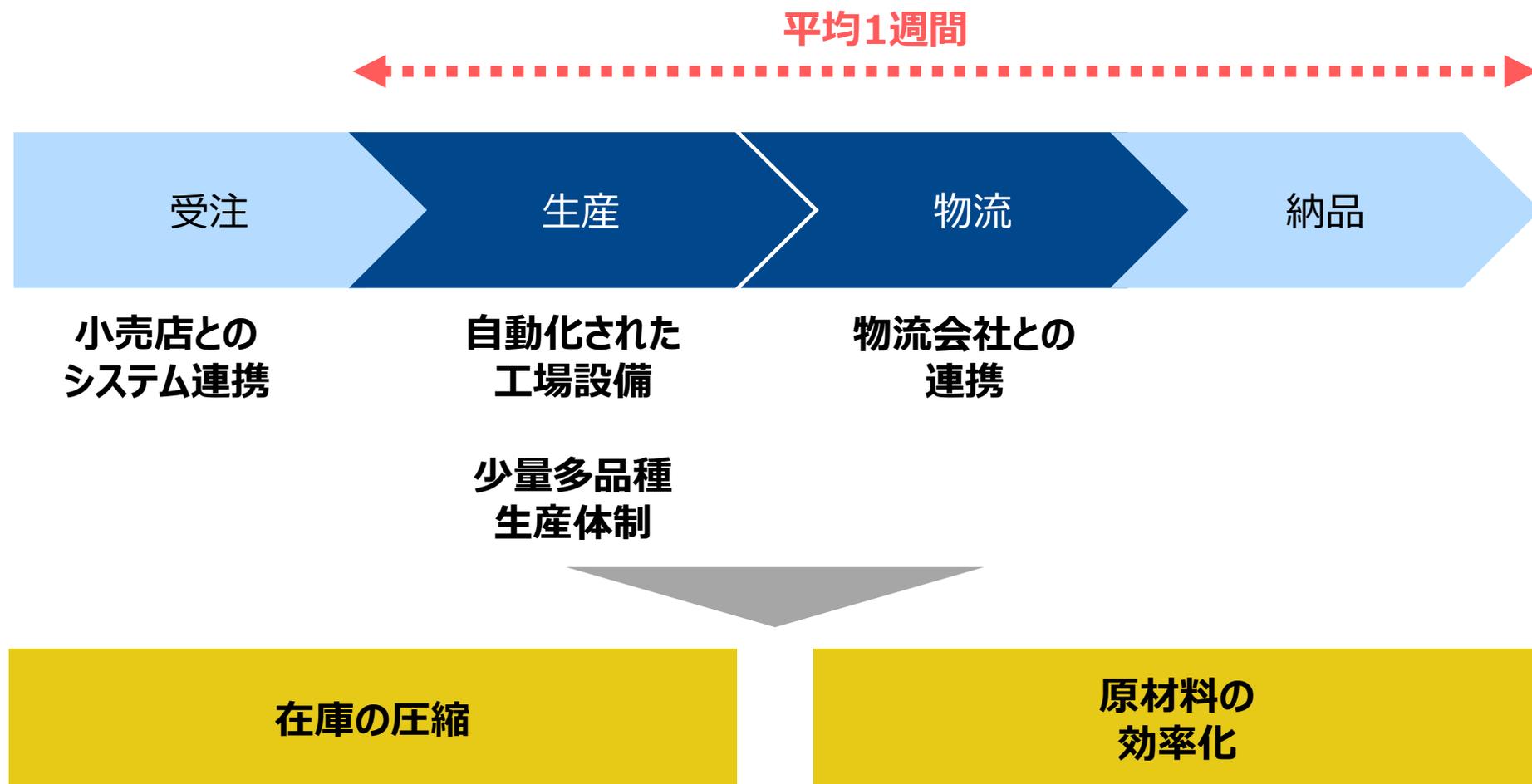
新工場建設

- ・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9,723㎡
- ・着工：2021年12月着工済み。
- ・完成：2023年1月に完成予定。



4) 受注生産

平均1週間の受注生産体制を構築



3. 2022年3月期の業績概要



1) 2022年3月期の業績概要

コロナ禍にありながら、**前年に比べ売上高は増加**
一方で利益は下半期からの原材料高騰の影響を受け対前年比減少

損益計算書

(単位：百万円)

	2021年3月期 実績累計	2022年3月期 実績累計 (注)	差異
売上高	8,976	9,452	+476
営業利益	704	648	△56
経常利益	730	675	△55
当期純利益	521	446	△75

(注) 2022年3月期の実績累計は、収益認識基準適用後の数値です（影響額は売上高で67百万円減少、各利益で5百万円減少）。

2) 販売経路別売上高

コロナの影響は軽微

(単位：百万円)

	2021年3月期 実績累計	2022年3月期 実績累計 (注)	増減
家具販売店向け	7,072	7,556	+484
ショップ/ショールーム	701	821	+120
その他	149	101	△48

(注) 2022年3月期の実績は、収益認識基準適用後の数値です(影響額は売上高で67百万円減少)。

【家具販売店向け】

- ・ 巣ごもり需要とともに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。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、リーン・ロゼは高付加価値商品が増加し、対前年比484百万円の増加。

【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（リーン・ロゼ福岡も前倒し開業し寄与）し、対前年比120百万円の増加。

【その他】

- ・ 収益認識基準適用後のため実質実績累計は168百万円で、OEM販売が増加し対前年比19百万円の増加。

2) 販売経路別売上高

コロナの影響あり

(単位：百万円)

	2021年3月期 3績累計	2022年3月期 実績累計 (注)	増減
商業施設向け	822	699	△123
ハウスメーカー向け	232	275	+43
合計	8,976	9,452	+476

(注) 2022年3月期の実績は、収益認識基準適用後の数値(影響額は売上高で67百万円減少)。

【商業施設向け】

- ・ホテル業界においてコロナの影響から、**ホテル建設及びリニューアル計画の延期や中止が通年続き**、対前年比123百万円の減少。

【ハウスメーカー向け】

- ・コロナ禍で催事の中止が相次いで上半期は対前年比減少も、3Qから徐々に催事の戻りとともに東京ショールームの活用もあり、最終的には**対前年比43百万円の増加**。

3) 営業利益の増減

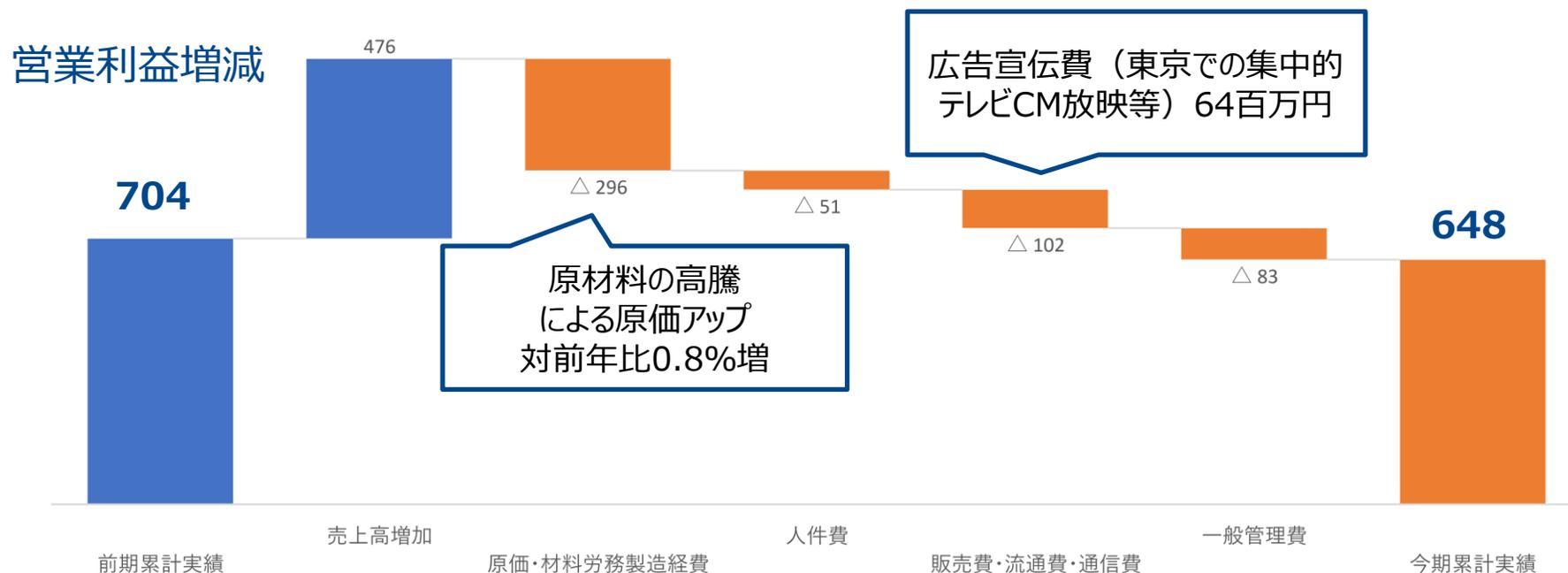
(単位：百万円)

	2021年3月期 累計実績	2022年3月期 累計実績 (注)	増減
営業利益	704	648	△56

(注) 2022年3月期の実績は、収益認識基準適用後の数値(影響額は利益で5百万円減少)。

- ・下期からの**原材料高騰に伴う売上原価増加**、また東京ショールームリニューアルと同時に積極投資としての**広告宣伝費支出**から、営業利益は対前年比56百万円減少。

(単位：百万円)



4) 経常利益／当期純利益の増減

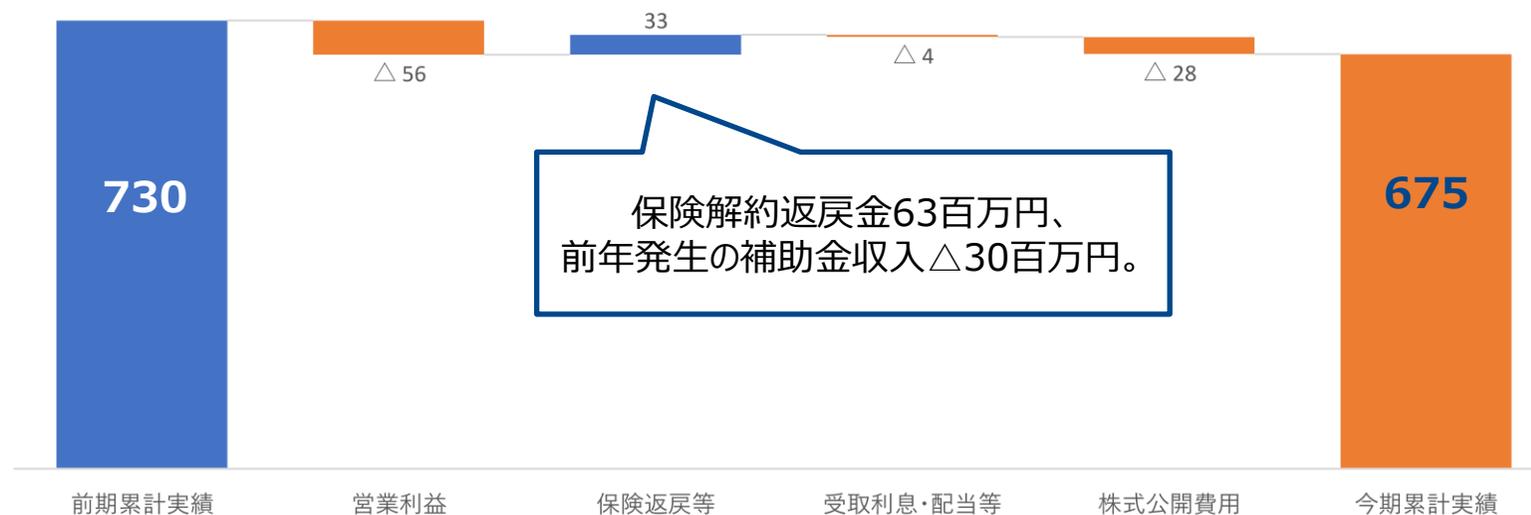
(単位：百万円)

	2021年3月期 累計実績	2022年3月期 累計実績 (注)	増減
経常利益	730	675	△55
当期純利益	521	446	△75

(注) 2022年3月期の実績は、収益認識基準適用後の数値(影響額は利益で5百万円減少)。

経常利益増減

(単位：百万円)



当期純利益増減

- ・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75百万円減少の446百万円。

5) 資産・負債の状況

貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年3月期末	2022年3月期 実績	差異	概要
流動資産	3,762	4,344	+582	公募増資による現預金、及び原材料高騰に伴う材料確保のため増加。
固定資産	3,321	3,916	+595	八千代第一工場の建設に伴う、建設仮勘定の増加
資産合計	7,084	8,260	+1,176	
流動負債	3,785	3,719	△66	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	738	△355	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	4,457	△422	
純資産	2,205	3,802	+1,597	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46.0%）。
負債純資産 合計	7,084	8,260	+1,176	

4. 成長戦略



前期2022年3月期の取組み状況

Point 1(売上拡大戦略)	取組内容	遂行状況
サータブランディング戦略	各マーケティング施策	次ページ以降のデジタルマーケティング遂行中
EC公認化	得意先と構築	6社13店舗公認後も進行中
ショールームの活用	政令指定都市へ展開	東京ショールームリニューアル
スリープテックへの取組み	各社との提携検討	ネルゴリズムの開発

Point 2(基盤強化施策)	取組内容	遂行状況
生産性の向上	新工場建設	2021年12月着工
人材の確保及び育成	人的資本経営への取組み	人事制度改革を進行中
物流効率の向上	物流会社との関係強化	ラストワンマイル物流会社と協議中

更なる成長に向けて

POINT 1及び POINT 2を両輪にした取組施策

Point 1

売上拡大施策

- 「Serta（サータ）」ブランディング戦略
- ドリームベッドブランド及び他の海外ブランドの拡販
- 商業施設向けの営業施策の強化
- ショールームの活用
- スリープテック及び製品開発への取組み

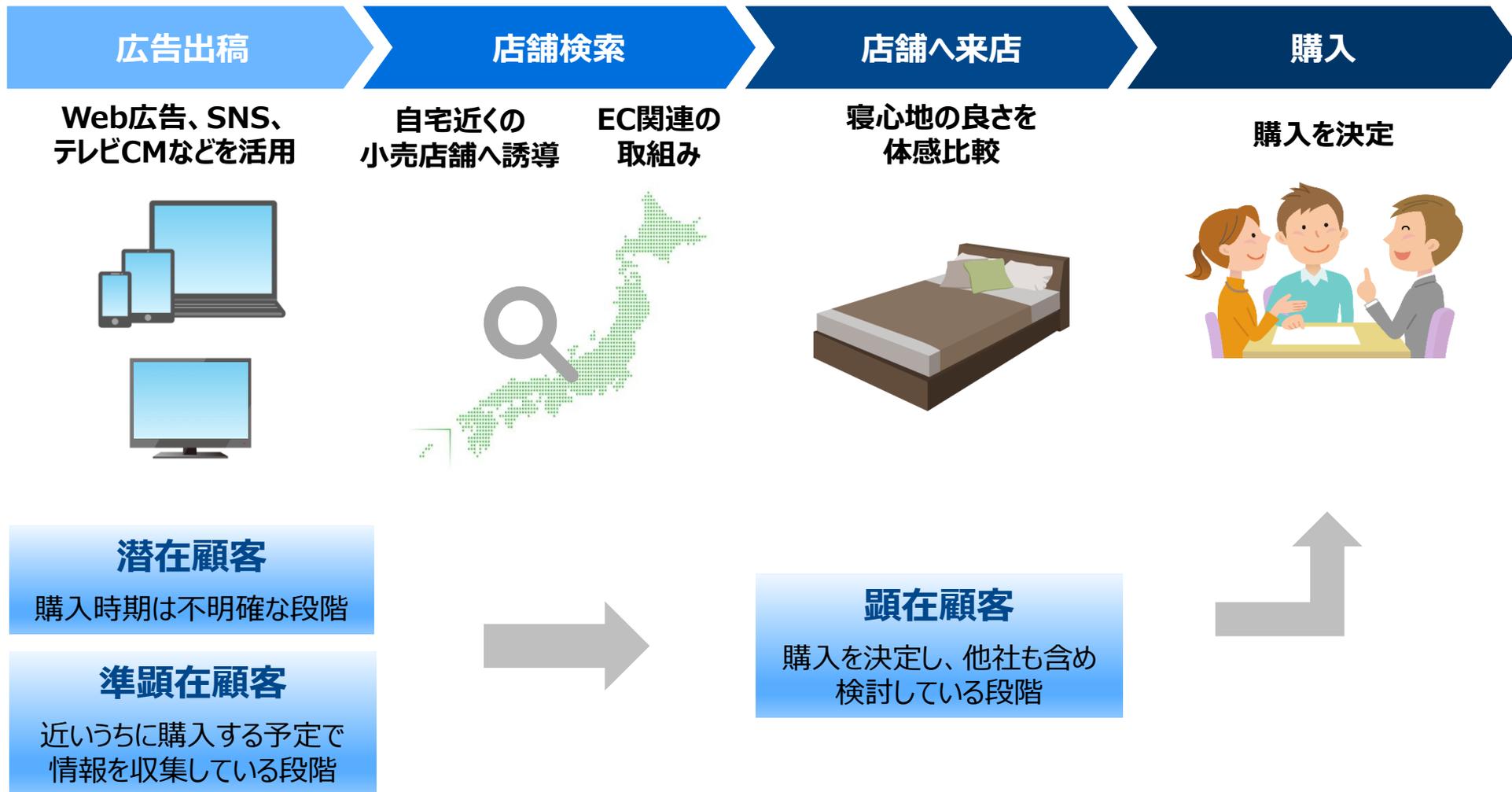
Point 2

基盤強化施策

- 人材の確保及び育成
- 物流効率の向上
- SDG s への取組み

1) 「Serta (サータ)」のブランディング強化

デジタルマーケティング施策で情報収集を行う潜在顧客へアプローチし、EC関連の取組みと絡めて、ショールーム・家具販売店で製品を体感し、購入する流れを構築





サータの広告動画をご覧ください（約30秒バージョン）



2) ドリームベッドブランド及び商業施設向けの営業施策強化

各海外ブランド及びDreambed（ドリームベッド）ブランドの、それぞれの優位性及び各ブランド間でのシナジー効果を発揮させ、新しい商業施設向けの販売を拡大

特にLigne roset（リーン・ロゼ）はSerta（サータ）、Dreambed（ドリームベッド）ブランドに次ぐ第3位の売上規模であり、ソファを中心とするインテリア領域が主力のため、ベッド以外の新しい法人向け販路の開拓により、成長に向けて強化。



dream bed



ruf | BETTEN
Perfektion der Sinne

ligne roset®

3) ショールームの活用 (名古屋ショールーム開設)

2021年9月の東京ショールームリニューアルオープンに続き、
2023年3月期は、ショールームでの体感機会加速のため、
新たな市場としての名古屋にショールームを開設予定



- ・所在地 : 名古屋市中区栄1 - 2
名古屋東宝ビル1F
- ・面積 : 170.3坪
- ・オープン : 2022年8月末予定。



広島ショールーム



大阪ショールーム



東京ショールーム

4) SDGsへの取り組み

SDGs宣言をさらに加速させ、新たなビジネスモデルを構築し、収益に結びつける 取り組みを進める

解体しやすいマットレスの開発（「Dream Refine（ドリームリファイン）」）

スプリング入りのマットレスは適正処理困難物に指定され、分別してからでないとは受け取らない自治体が増加。

産廃業者に依頼した場合高額な処分費がかかり、そのまま不法投棄につながるため、

解体しやすくリサイクル可能なマットレス「Dream Refine(ドリームリファイン)」を発表。

- ◆ スプリング（資源として再利用 / マテリアルリサイクル）
- ◆ 生地・詰め物関係（燃料として再利用 / サーマルリサイクル）

キルト屑粉碎入りチップウレタンの使用

当社生産において発生するキルト屑をマットレスの詰め物として

再利用することにより、約5%キルト屑の廃棄を削減。

再生ポリエステル糸の使用

廃棄・回収されたペットボトルを原料とした再生ポリエステル糸に

よって、約41%のCO2排出量の削減ができるSDGs生地を使用。

（ファブリックフレーム、ソファにて採用）



5. 2023年3月期 通期業績予想



1) 2023年3月期 通期業績予想

通期業績の見込み

- ・原材料の高騰により、粗利率は前期51.8%（前々期は52.6%）同等と見込んでおります。
 - ・商業施設（ホテル）向け需要は徐々に回復してくるものと想定しておりますが、依然としてその基調は緩やかと見込んでおります。
- （単位：百万円）

	2022年3月期 累計実績	2023年3月期 通期業績予想	差異
売上高	9,452	10,100	+648
営業利益	648	750	+102
経常利益	675	732	+57
当期純利益	446	505	+59

2) 家具販売店向け売上の伸長

「Serta Tradition (サータトラディション)」の新品、及びドリームベッドブランドの新品、SDGs関連商品の発売、並びにラグジュアリーホテルとのコラボレーション企画にて、家具販売店向け売上の伸長を見込む

「Serta Tradition Royal (サータトラディションロイヤル)」の投入

2021年8月に発売以来売上が伸長しているサータトラディションシリーズの拡大策として、シリーズ最高峰モデル(サータトラディションロイヤル)及び新生地追加により更なる売上伸長を見込む(5月より発売開始)。



「Right Dream (ライト ドリーム)」

ソフト需要をターゲットに、線径1.7mmの細いコイルによるソフトな感触に、6.8インチのストロークでクッション性をアップしたマットレスを発表。オール線径1.7mm+6.8インチコイル仕様はドリームブランドマットレスのみの仕様となり、ドリームブランドのマットレスを拡販。また、線径を細くすることによりマットレス重量を当社比約10%軽量化することにより、マットレスのローテーション負担も軽減。

2) 家具販売店向け売上の伸長

宝塚ホテルとのコラボレーション企画

宝塚ホテルのスイートルームへ納品したマットレスと、特別に開発した企画フレームを販売。
自宅でプレミアムホテルの寝心地を体感促進。



濃い人生は、濃い眠りから。



3) ショールームの活用（サータスリープサイトの展開）

当社のショールームに加え、“第二のショールーム”として、主要家具販売店を対象に「プロショップ化」として売り場強化を図ることで、お客様へ“寝心地体感機会”を提供。

「Serta Sleep Site（サータスリープサイト）」

当コンセプトは、2021年9月に増床オープンした当社東京ショールームにおけるコンセプトを踏襲。

第一号店は6月下旬より展開し、今期23店舗実施予定。



4) 直近3ヶ年の商業施設向け売上高の推移

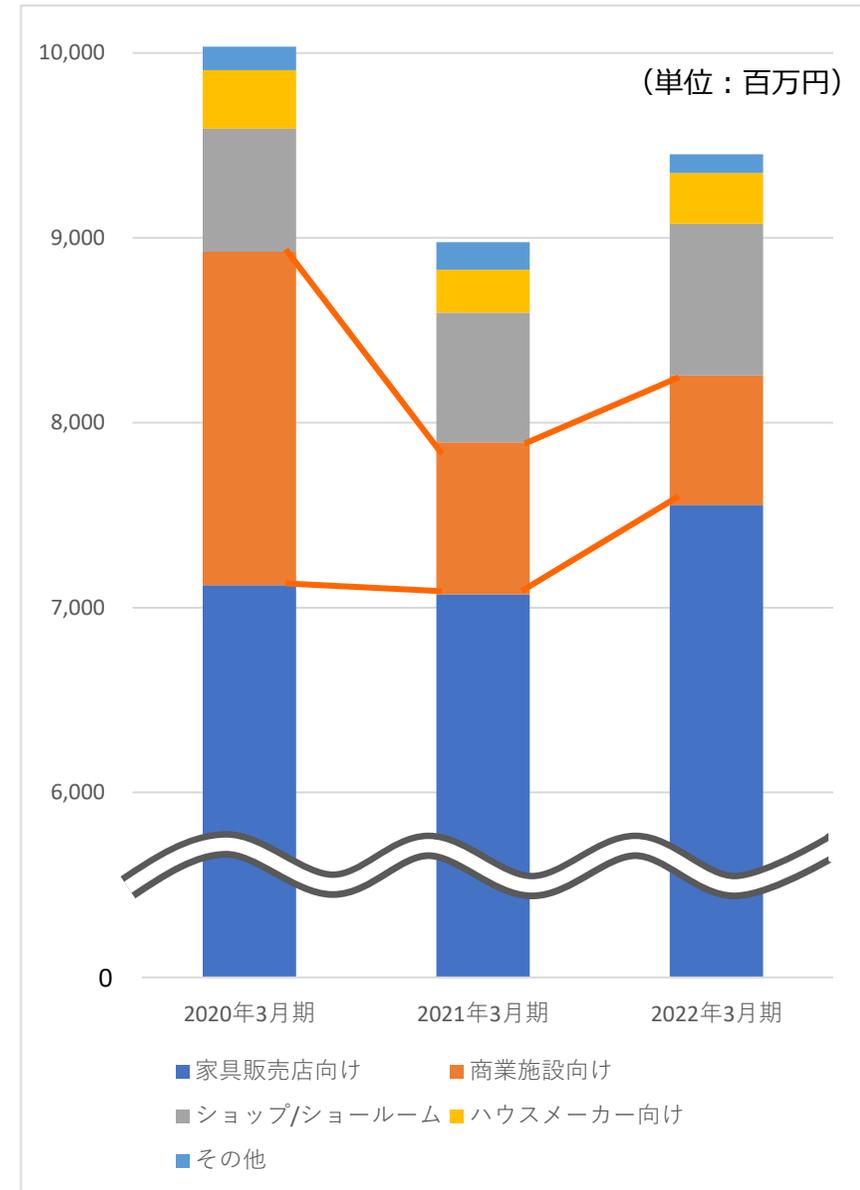
商業施設（ホテル）向け需要は 緩やかな回復基調との見込みに基づき計画

- ・ 2021年3月期及び2022年3月期は、コロナの影響を受け、2020年3月期に比して売上高が屈曲。
- ・ 2022年4月の地域別客室利用率によると、全国平均が63.8%と、前年同月45.3%に比して18.5%増加（注）。



- ・ 今後の国内旅行の回復、並びに政府が検討している外国人観光客の段階的な受入れ再開にて、ホテルの稼働率が緩やかながら回復してくると想定。

(注)出典：一般社団法人全日本ホテル連盟



6. 株主還元



配当方針

利益配分につきましては、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としております。

中間配当/期末配当

9月30日を基準日として、中間配当 15円。
3月31日を基準日として、期末配当 15円。
合計 30円の予定。

	2022年3月期 予定	2023年3月期 予想
年間配当	25	30
配当性向	約23%	約24%

配当性向

当社は、配当性向30%を目指して、段階的に近づけていくものと考えております。

7 . Appendix



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

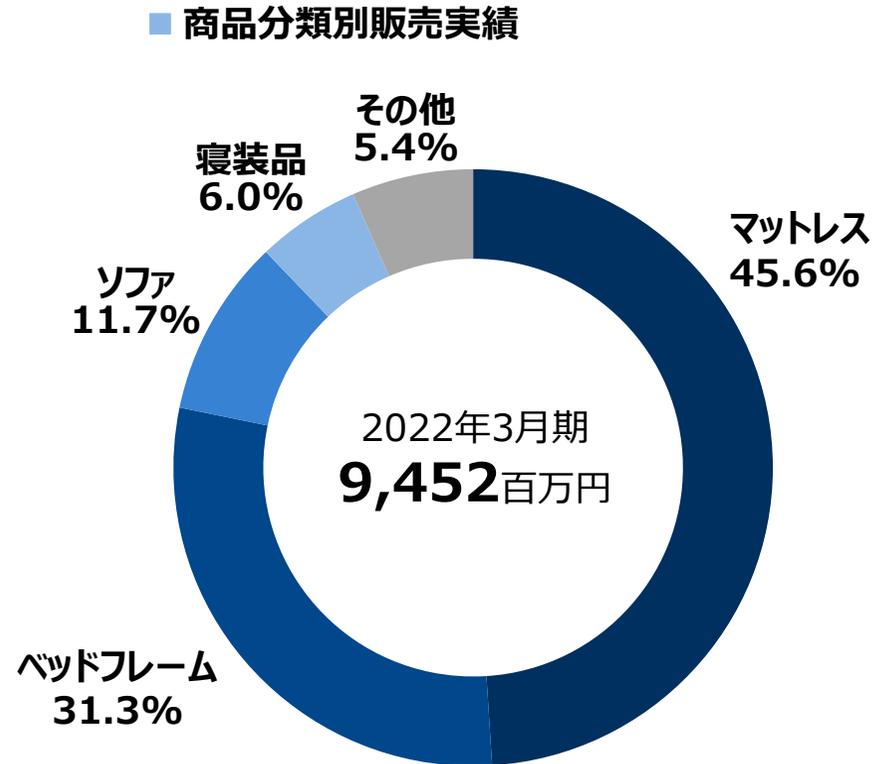
寝装品



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1978年に締結し、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29社とライセンス契約し100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 2021年3月現在

Serta Tradition 「サータトラディション」について

Serta「サータ」創業90周年を記念して、新商品を発売。

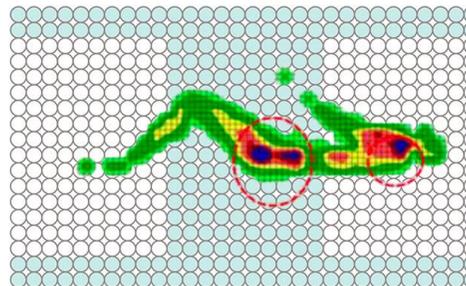
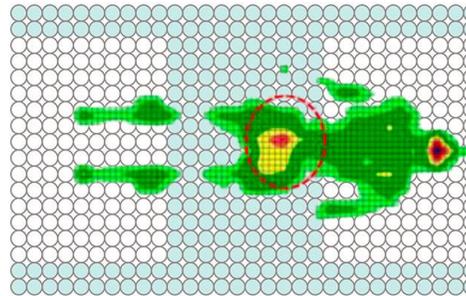
従来品の「3ゾーン/5ゾーン」に比して、新たに3種類のポケットコイルを用いることで、サータトラディションの革新的な「11ゾーン」のポケットコイル配列から醸成される、今までにないきめ細かな寝心地（抗菌／防ダニ／防カビ／抗ウィルス加工）。



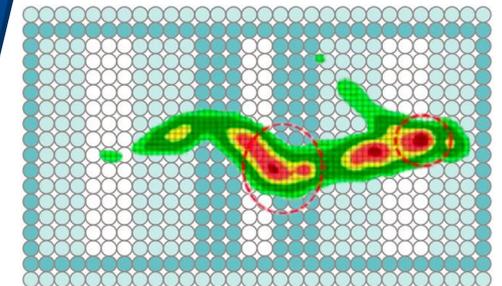
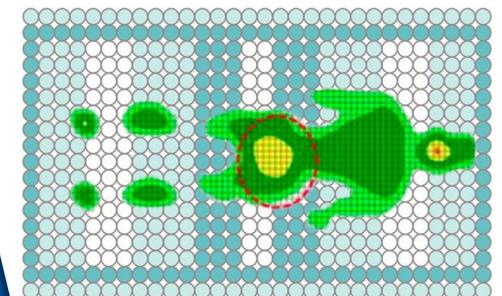
新しい需要を開拓



従来のゾーニング



Serta 11zone



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)

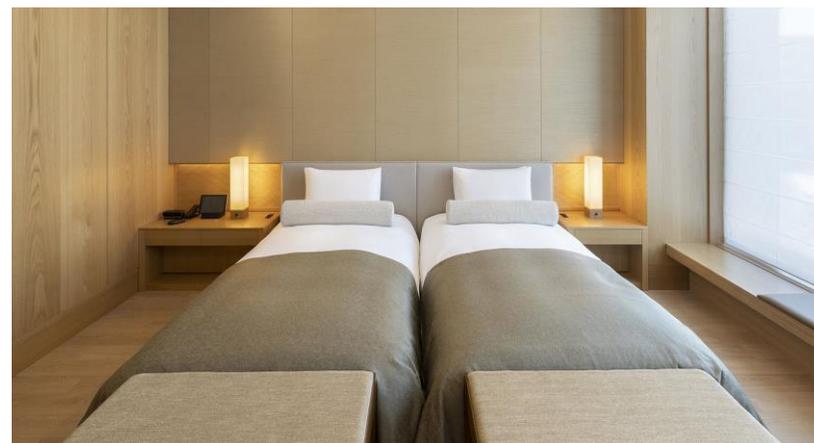
マットレスを組み合わせることで2つの寝心地を実現



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）。



東京ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）

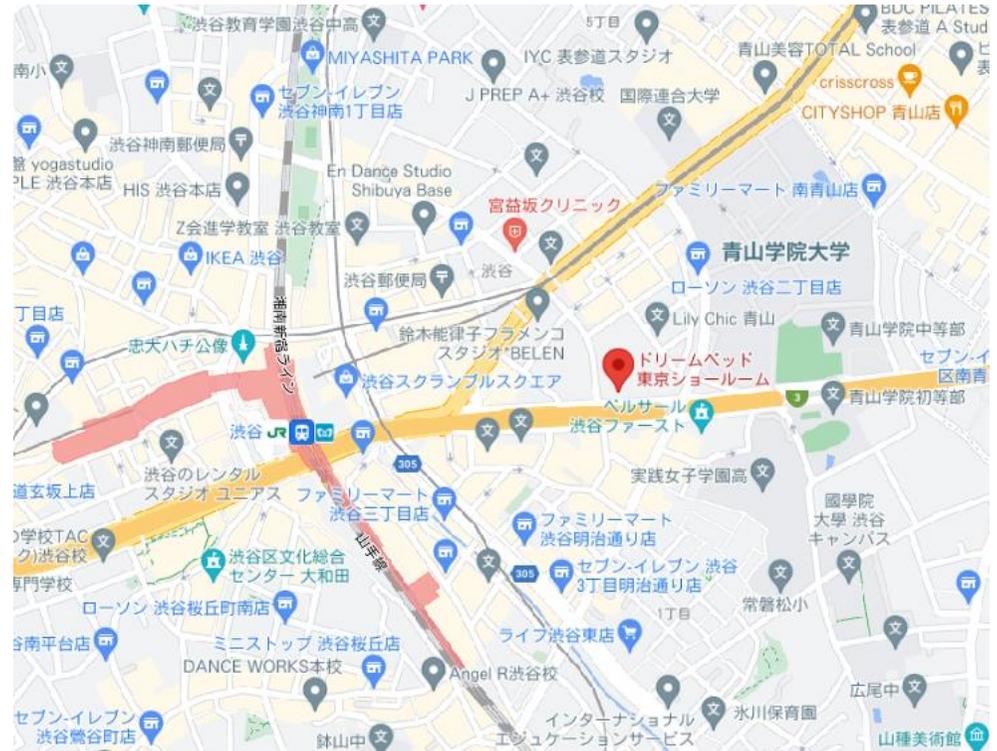
東京ショールーム



営業時間	11時00分～19時00分
定休日	火曜日、水曜日（祝祭日は営業）
住所	〒150-0002 渋谷区渋谷2-12-19東建インターナショナルビル1F GoogleMap
TEL	03-6419-8228
FAX	03-3498-1790
アクセス	渋谷駅下車六本木方面に向かって徒歩7分 渋谷駅東口バス乗り場54番で都営バス日赤医療センター前行きに乗車「渋谷3丁目」下車
ブログ	ショールームの関連記事はこちら

[詳細へ](#)

【東京ショールーム】
渋谷区渋谷2-12-19
東建インターナショナルビル1F



大阪ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）

大阪ショールーム



営業時間 11時00分～19時00分

定休日 水曜日・木曜日（祝祭日は営業）

542-0081
住所 大阪府大阪市中央区南船場2-12-5
心斎橋イーストスクエア2F-3F
[GoogleMap](#)

TEL 06-6253-7065

FAX 06-6253-7066

アクセス 地下鉄御堂筋線/長堀鶴見緑地線「心斎橋駅」下車。2番出口より徒歩5分。
地下鉄堺筋線/長堀鶴見緑地線「長堀橋駅」下車。2A出口より徒歩3分。
※クリスタ長堀（地下街）北5番出口すぐ。

ブログ [ショールームの関連記事はこちら](#)

[詳細へ](#)

【大阪ショールーム】
大阪市中央区南船場2-12-5
心斎橋イーストスクエア2F-3F



広島ショールームのご案内（当社HPからご覧ください）

広島ショールーム



営業時間 9時30分～17時30分

定休日 水曜日、木曜日（祝祭日は営業）

733-0812

住所 広島県広島市西区己斐本町3-12-39

[GoogleMap](#)

TEL 082-271-4201

FAX 082-271-4404

アクセス JR西広島駅、広島西広島駅から徒歩10分

ブログ [ショールームの関連記事はこちら](#)

[詳細へ](#)

【広島ショールーム】
広島市西区己斐本町3-12-39





- 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