



ドリームベッド株式会社 (7791)

2023年3月期第1四半期決算



2022年8月26日

エグゼクティブサマリー

① 増収減益

売上高において、家具販売店向けは巣ごもり需要が一巡した様相を呈し、対前年同期比では減少となるも、リーン・ロゼは販売好調で全社的には増収。一方で依然として商業施設向けは新型コロナウイルス感染症の拡大により受注の延期あり。利益は、原材料の高騰の影響から粗利益率低下にて対前年同期比減少。

② リーン・ロゼ好調維持

お家時間（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 名古屋ショールームの開設、アマゾンECモールへの出店

8月に中部地方では初となるショールームを開設し、需要の取り込みほか各施策と連携。アマゾンECモールへの出店により、さらなる認知度向上を図りリアル店舗へ送客。

④ 業績予想

原材料高騰に対してはさらに売値上げでカバー。前第2四半期で東京ショールーム開設に伴い支出した広告宣伝費が今期はないことから、また引き続きロゼ商品の販売好調を維持しながら、商業施設向け需要の回復に対応することで、2Q及び通期業績予想は据え置き。2Qまでの業績進捗はほぼ例年どおりを予想。



1. 第1四半期の業績概要	P. 3
2. 成長戦略の進捗	P. 10
①「Serta（サータ）」のブランディング戦略	
②ショールームの活用	
③製品開発への取組み	
④リーン・ロゼ販売好調維持	
3. 2Q及び通期の業績予想・配当予想	P. 20
4. トピックス	P. 24
5. Appendix	P. 26

1. 第1四半期の業績概要



1. 第1四半期の業績概要

第1四半期における売上高は、家具販売店向けが減少する一方で、**リーン・ロゼ好調維持し対前年同期期比増加**。各利益は**原材料高騰の影響を受け減少**。

損益計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期 1Q実績	2023年3月期 1Q実績	増減
売上高	2,278	2,331	+53
営業利益	184	85	△99
経常利益	208	83	△125
四半期純利益	142	53	△89

1. 第1四半期の業績概要

販売経路別売上高の増減理由

(単位：百万円)

	2022年3月期 1Q実績	2023年3月期 1Q実績	増減
家具販売店向け	1,862	1,828	△34
商業施設向け	160	166	+6
ショップ/ショールーム	181	232	+51
ハウスメーカー向け	54	75	+21
その他	21	30	+9
合計	2,278	2,331	+53

【家具販売店向け】

- ・新型コロナウイルス感染症拡大における巣ごもり需要が一巡した様相を呈したことにより、対前年同期比34百万円の減少も、**リン・ロゼは好調を維持。**

1. 第1四半期の業績概要

【商業施設向け】

- ・ホテル業界においてコロナの影響から、依然としてホテル建設及びリニューアル計画の延期や中止にて**需要の回復は鈍い**ながら、対前年同期比6百万円の増加。

【ショップ/ショールーム】

- ・前期オープンした東京ショールームリニューアル、リーン・ロゼ福岡店が販売増加に寄与し、対前年同期比51百万円の増加。

【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、未だ完全復活には至らないものの、**各ショールームと連携しての来客増加が売上の好調要因**であり、対前年同期比21百万円の増加。

【その他】

- ・OEM販売が増加し、対前年同期比9百万円の増加。

1. 第1四半期の業績概要

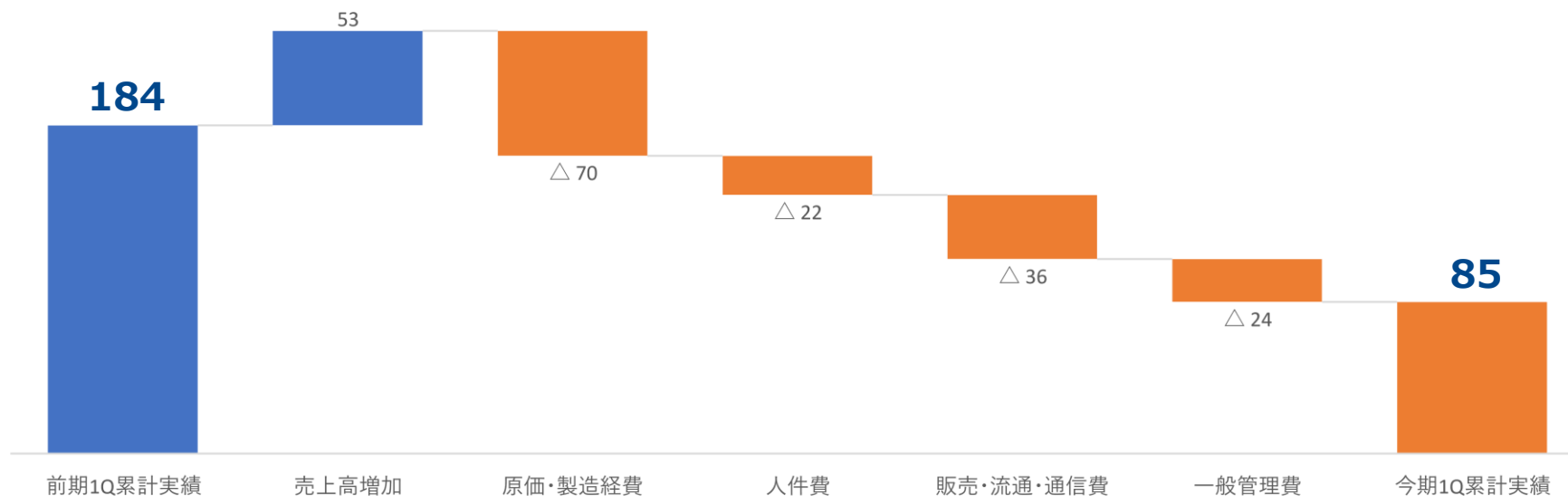
営業利益の増減

(単位：百万円)

	2022年3月期 1Q実績	2023年3月期 1Q実績	増減
営業利益	184	85	△99

- ・ 前期下期からの**原材料高騰に伴う売上原価増加**、また販売費は5月開催の個展等に伴う販売促進費用、管理費は名古屋ショールーム関連費用の支出から、営業利益は対前年同期比99百万円減少。

(単位：百万円)



1. 第1四半期の業績概要

経常利益／四半期純利益の増減

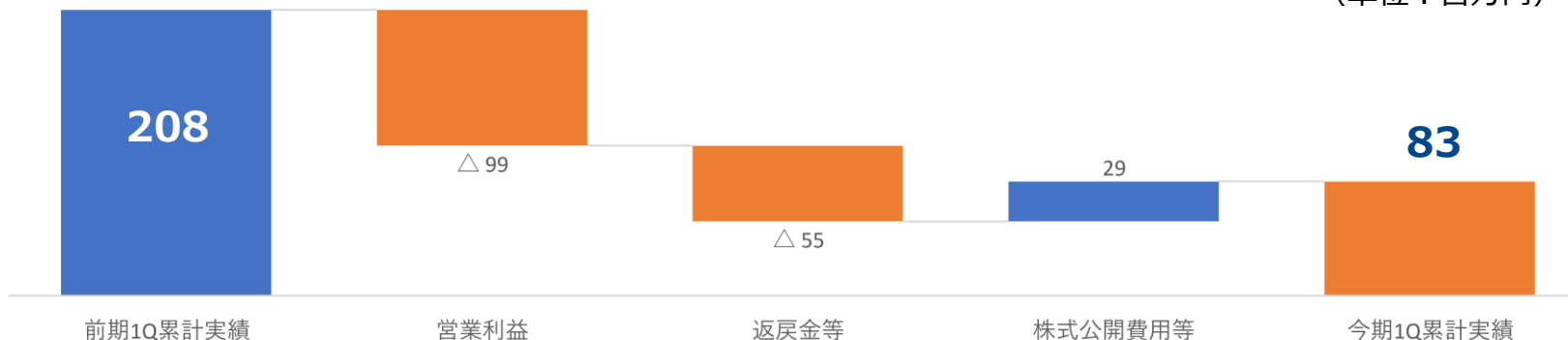
(単位：百万円)

	2022年3月期 1Q実績	2023年3月期 1Q実績	増減
経常利益	208	83	△125
四半期純利益	142	53	△89

【経常利益】

- ・ 原材料高騰に伴う売上原価増加により営業利益減少、前期1Qで計上した保険解約返戻金55百万円、株式公開費用28百万円が今期1Qではないことから、対前期同期比125百万円減の83百万円。

(単位：百万円)



【四半期純利益】

- ・ 対前年同期比利益減少に伴う法人税等34百万円の減少から、対前年同期比89百万円減の53百万円。

1. 第1四半期の業績概要

貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年3月期末	2023年3月期 1Q実績	増 減	概要
流動資産	4,344	3,886	△458	八千代第一工場の新設511
固定資産	3,916	4,484	+568	建設仮勘定の増加570 (八千代第一工場の新設) 名古屋ショールームにかかる敷金25
資産合計	8,260	8,370	+110	
流動負債	3,719	3,948	+229	支払手形の増加107 賞与引当金の増加87
固定負債	739	706	△33	一年以内支払いのため長期未払金から 流動負債に移行
負債合計	4,458	4,654	+196	
純資産	3,802	3,716	△86	四半期純利益53、配当金の支払い104、 自己株式の取得36
負債純資産 合計	8,260	8,370	+110	

2. 成長戦略の進捗



2. 成長戦略の進捗

Point 1

売上拡大施策

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

Point 2

基盤強化施策

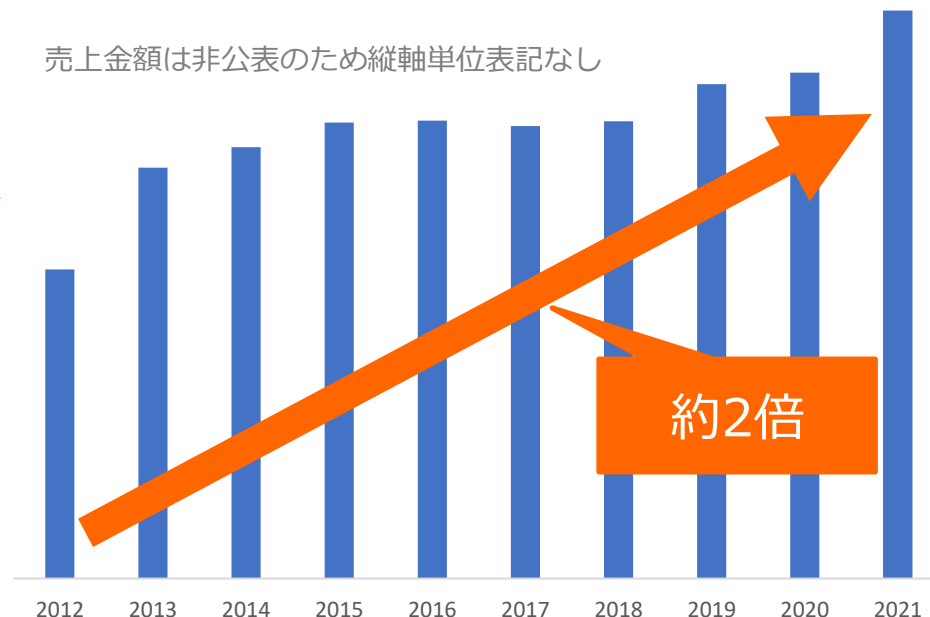
- 6) 人材の確保及び育成
- 7) 物流効率の向上
- 8) SDG s への取組み

① 「Serta（サータ）」のブランディング戦略

Serta（サータ）の伸長

- デジタルマーケティングを主とした施策、並びにホテルコラボ企画等の各ブランディング戦略が奏功し、2012年から2021年の10年間で約2倍にサータ売上が伸長しており、下記のサータスリープサイトを加え、次ページのアマゾンECモールへの出店にて、更なる伸長を見込む。

売上金額は非公表のため縦軸単位表記なし



サータスリープサイト

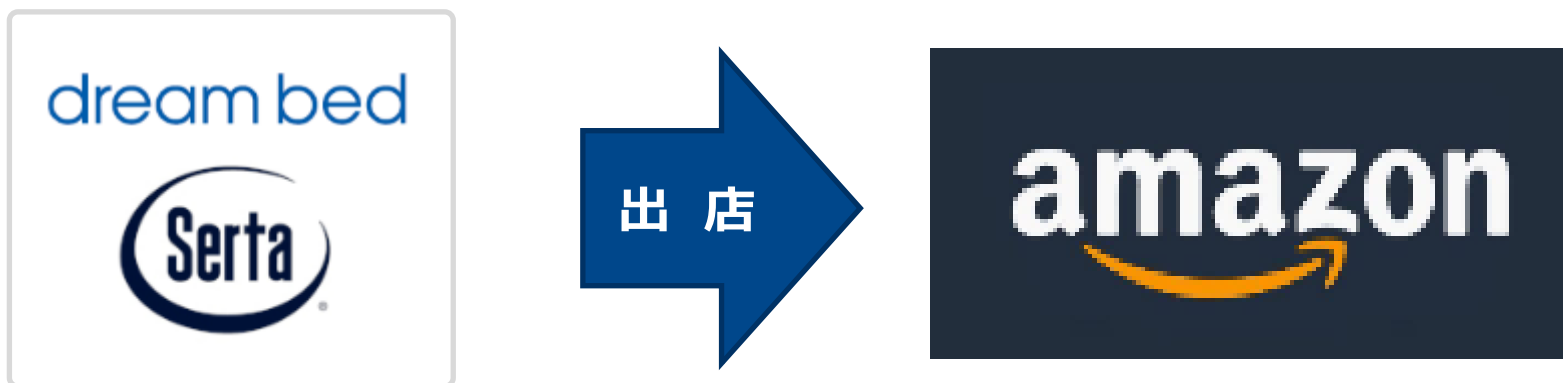
- 全国の主要家具販売店における体感機能や展示ラインを強化したサータスリープサイト「Serta Sleep Site」を開設。
- 2022年3月期第二四半期にかけて順次開設予定（開設目標20店舗程度）。



① 「Serta (サータ) 」のブランディング戦略

アマゾンECモールへの出店

- ・デジタルマーケティングに加えて、EC検索の後その8割がリアル店舗を訪れる傾向にあることから、**認知度向上を図るためアマゾンECモールへ出店**。
- ・リアル店舗への送客にて、相乗効果を狙うもの。
- ・2023年3月期、第二四半期より開始。



(EC検索)

(来店・体感)

(ECより注文)

(納品売上)

購入の流れ

② ショールームの活用

2022年8月27日

寝心地のギャラリー

名古屋ショールームグランドオープン

- ・「寝心地のギャラリー」とは、文字通り寝心地を比較体感していただくための空間。
- ・寝心地の違いを感覚的に感じ取っていただくために、各マットレスの特性データをデザイン化したフィーリングバーを掲示するほか、一部のマットレスには寝心地を表現したアートを併せて展示。



② ショールームの活用

名古屋ショールームにおけるマルチブランド

当社の強みであるマルチブランド（複数ブランド）を取り揃え、お客様それぞれの多種多様な寝心地のラインナップを展示。



ruf | BETTEN
Perfektion der Sinne

WATER WORLD® dream bed

名古屋ショールームにおける 試眠室（個室）での体感

- お客様にとって最適の寝心地をお選びいただくために、周囲を気にすることなくじっくりとお試しいただける試眠室を完備。
- 眠りを促す香りや音、光等で演出し、ゆったりリラックスできる環境を整備。



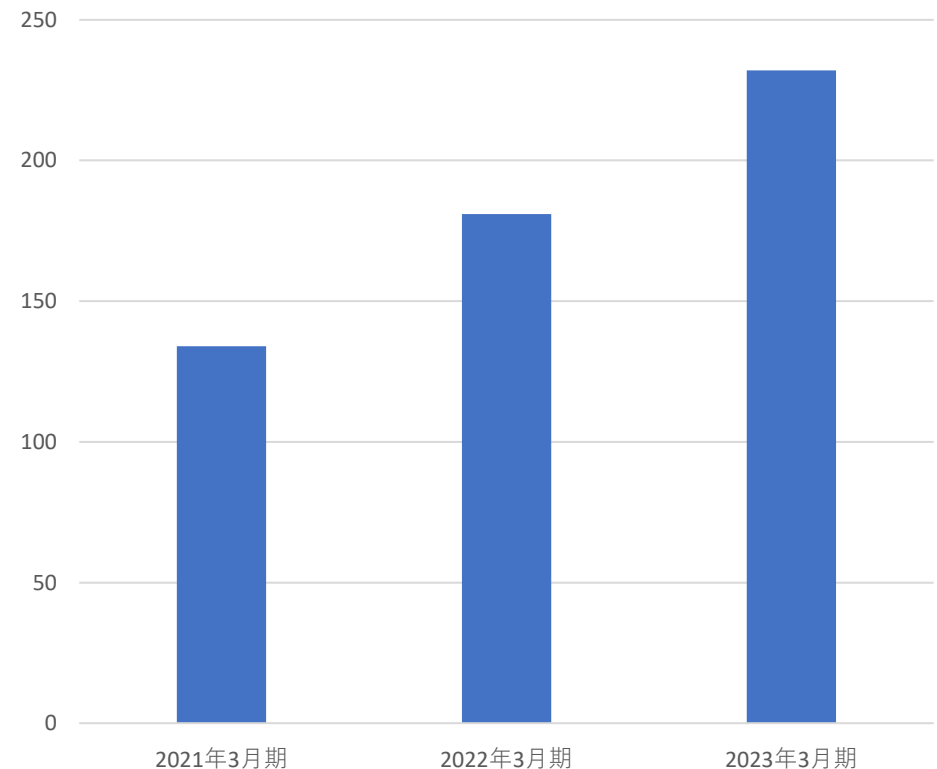
② ショールームの活用

ショールームとの連携

- ・前期リニューアルオープンした東京ショールームのほか、大阪ショールームにおいて催事との連携を図り、売上好調。
- ・具体的には、家具販売店、ハウスメーカーと連携した催事を当社ショールームにて開催し、**ショールームとしての効果を発揮**。
- ・名古屋ショールームにおいても同様に、得意先と**連携した催事を取り込み、好循環を作り出す**。

ショップ/ショールーム 年度別1Q売上高実績推移

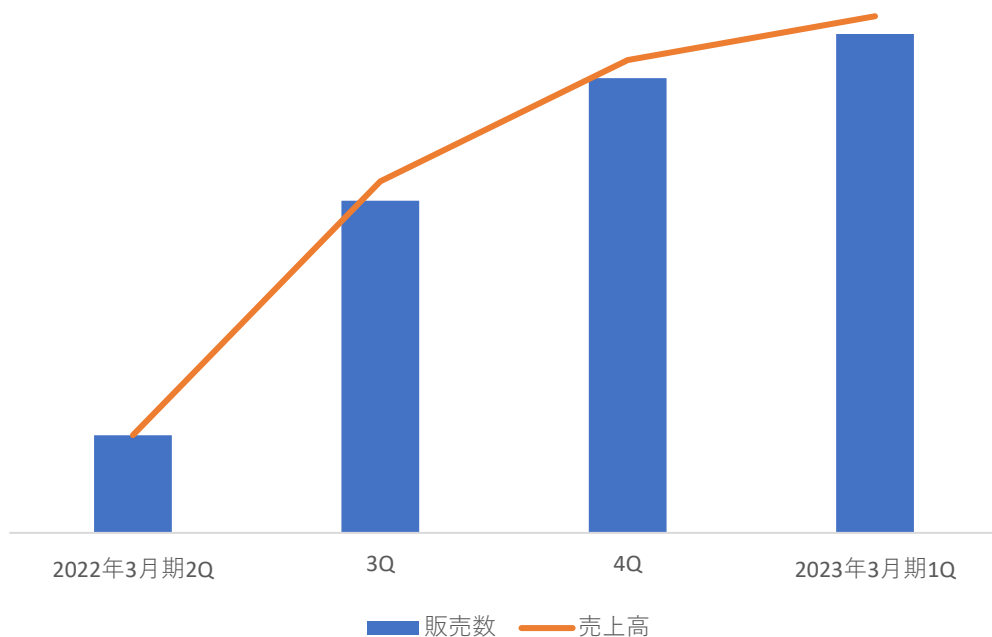
(単位：百万円)



③ 製品開発への取組み

Serta Tradition「サータトラディション」の販売伸長

- 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た「11ゾーン」のポケットコイル配列によるサータトラディション（詳細は、Appendix p29ご参照）は、**2021年8月の発売以来順調に売上を伸ばす。**



販売数・売上金額は非公表のため縦軸単位表記なし

- さらに、従来のカラーに下図の新生地を加えることで、売上伸長に加速度をつけるものです。



新たに加える新生地

③ 製品開発への取組み

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

前ページのとおり、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）を2022年5月より発売を開始。



サータトラディションに関して、
他社に対抗する製品の開発を今後も継続して取り組む。



④ リーン・ロゼ販売好調維持

お家時間の見直し

- ・ コロナ第7波を迎え感染拡大の中、巣ごもり需要は一巡してきているものの、お家時間（住環境）を見直す需要は引き続き堅調であることから、**リーン・ロゼショップへの来店件数は増加傾向にあり。**
- ・ 既存店では対前年同期比で二桁以上の伸び率。2021年12月にオープンしましたリーン・ロゼ福岡店においても、既存店を超える増加率。

ROSET TOGO（ロゼトーゴ）の販売増加

- ・ 上述のとおりお家時間（住環境）を見直す需要とともに、**パーソナルスペースを持ち、個人の時間を尊重する傾向**から、リーン・ロゼ主力商品であるROSET TOGO（右写真ご参照）の販売が増加。



3. 2Q及び通期業績予想・配当予想



3. 2Q及び通期業績予想・配当予想

業績予想

- ・前第2四半期と比して東京ショールーム開設に伴う広告宣伝費支出（テレビCM）は、今期名古屋ショールーム開設では計画しておらず、また原材料高騰の影響には売値上げにて対応することから、**当第2四半期及び通期業績予想に変更ございません。**

（単位：百万円）

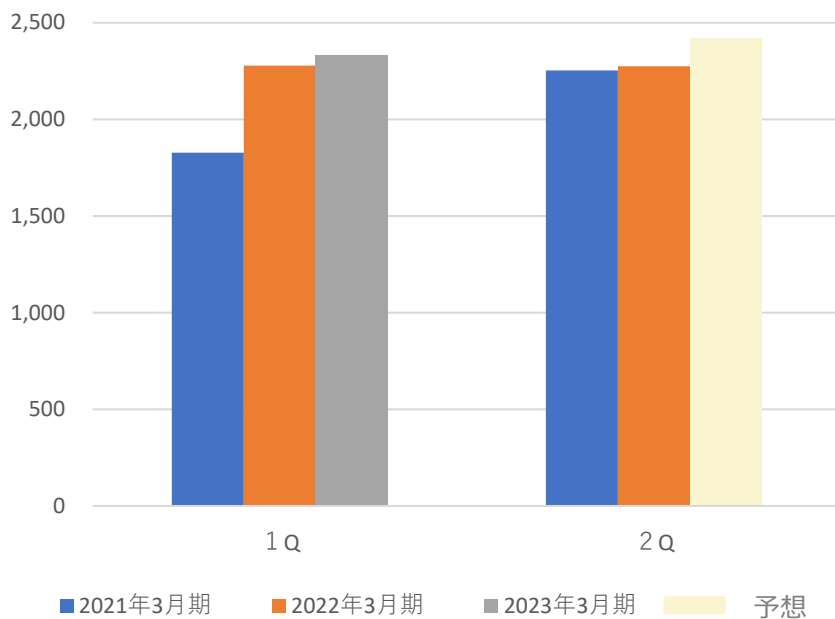
	2023年3月期 2Q業績予想	通期業績予想
売上高	4,750	10,100
営業利益	294	750
経常利益	286	732
当期純利益	198	505

3. 2Q及び通期業績予想・配当予想

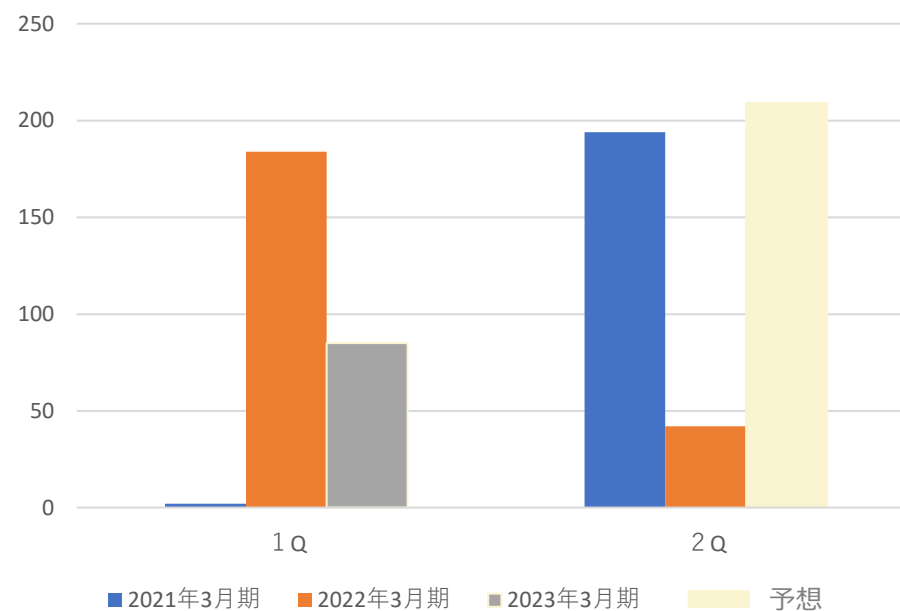
1Q及び2Qの進捗

(単位：百万円)

四半期ごとの売上高推移



四半期ごとの営業利益推移



売上高進捗	1Q進捗率	通期(百万円)
2021年3月期	20.4%	8,976
2022年3月期	24.1%	9,452
2023年3月期	23.1%	10,100 (予想)

営業利益進捗	1Q進捗率	通期(百万円)
2021年3月期	0.3%	704
2022年3月期	28.4%	648
2023年3月期	11.3%	750(予想)

3. 2Q及び通期業績予想・配当予想

配 当

- ・発表しております配当予想につきましては、
現在のところ下記のとおりで予定しております。

期	22/3期			23/3期		
	中間	期末	合計	中間	期末	合計
中間/期末						
配当金	0円	25円(注1)	25円	15円	15円	30円
配当利回り(注2)	3.5%			3.8%		
配当性向(注3)	22%			25%		

※注1)上場記念配当5円含む

※注2)配当利回り：22/3/31時点株価、22/8/19時点株価より

※注3)配当性向：23年3月期当社業績予想より

4. トピックス



4. トピックス

プライベートサロン

- ・さらに上質なリーン・ロゼショップを目指して、お客様にフロアを貸切りでご案内する、新たなコンサルティングサービスとしてのプライベートサロンを、2022年6月より、リーン・ロゼ銀座店にて開始。
- ・コロナ禍において**完全予約制**とすることでお客様に**安心感**を与え、**来店数増加**に伴う売上高上昇を見込む。



5 . 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

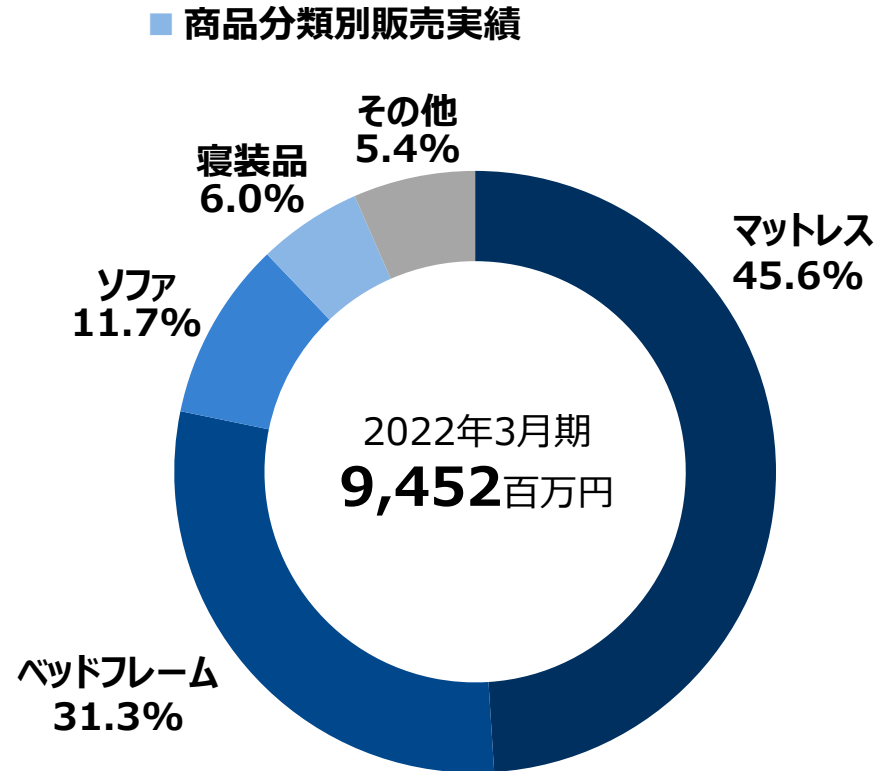
寝装品



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。



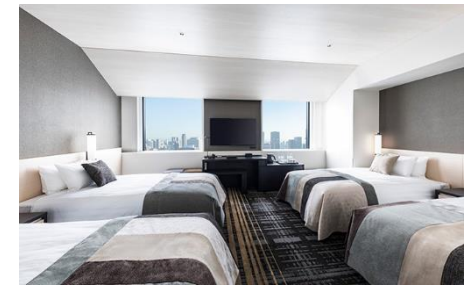
サータ



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。

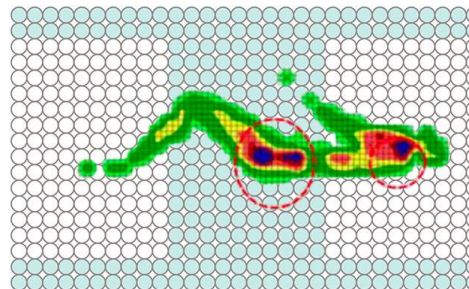
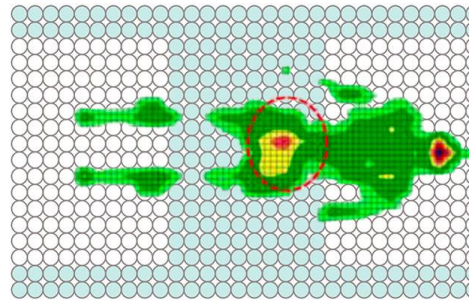
従来品の「3ゾーン/5ゾーン」に比して、新たに3種類のポケットコイルを用いることで、サータトラディションの革新的な「11ゾーン」のポケットコイル配列から醸成される、今までにないきめ細かな寝心地（抗菌／防ダニ／防カビ／抗ウィルス加工）。



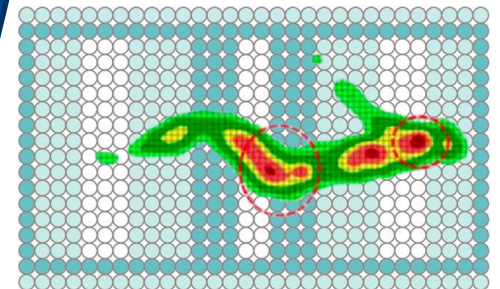
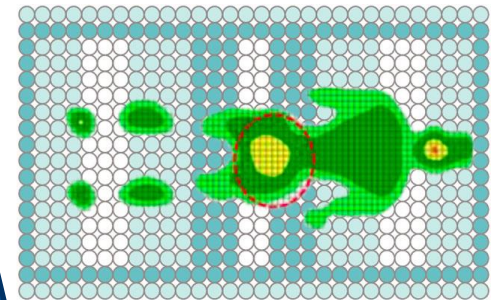
新しい需要を開拓



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)

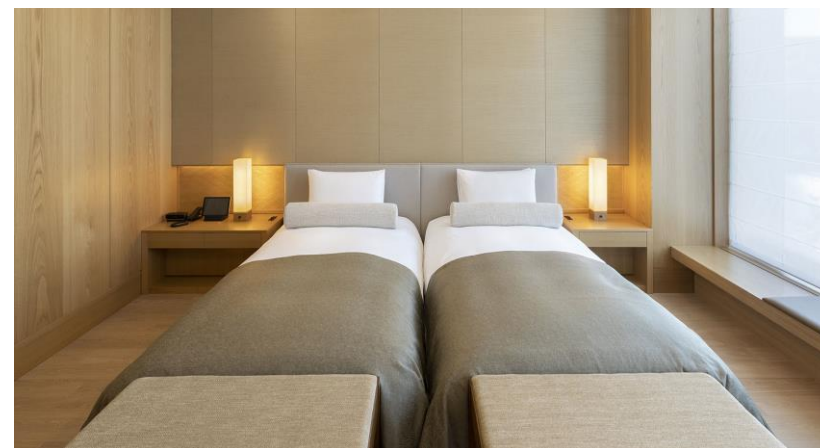
マットレスを組み合わせることで2つの寝心地を実現



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）。





- 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