



ドリームベッド株式会社 (7791)

2023年3月期第3四半期決算説明会



2023年2月20日

① 増収減益

売上高は対前年同期比で伸長しましたが、原材料高騰による粗利益減少、管理費用の増加により、対前年同期比で減益となりました。

② 業績予想

上述の減益を受け、当事業年度における業績予想を修正いたしました。ligne roset（リーン・ロゼ）商品のキャンペーンやサータトラディション等の高価格帯マットレスの販売強化による売上高確保、継続的な原価率の改善とさらなる経費削減によって利益獲得を進めてまいります。

③ 株主優待

株主皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、安定的に多くの方に当社株式を保有いただくため、①株主様限定優待サービス、及び②保有株式数及び保有年数に応じた当社商品の割引購入サービス、の株主優待制度を導入いたしました。



目次

1. 第3四半期の業績概要	P. 3
2. 成長戦略の進捗	P. 10
1) ショールームの活用	
2) 製品開発への取組み	
3) 商業施設向けの営業施策の強化	
3. 通期業績及び配当予想	P. 16
4. トピックス	P. 20
5. Appendix	P. 26

1. 第3四半期の業績概要



1. 第3四半期の業績概要

当第3四半期における売上高は、家具販売店向けが当第2四半期に続き減少も、商業施設向けが増加に転じ、ligne roset（リーン・ロゼ）商品の販売好調からショップ/ショールーム向けが伸びており、全社として対前年同期比3.3%増加。

各利益は、原材料高騰の影響を受け粗利益率が下降し、売価値上げするも賄えていない状況。

損益計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増 減
売上高	6,966	7,193	+227
営業利益	420	250	△169
経常利益	449	287	△161
四半期純利益	275	180	△94

1. 第3四半期の業績概要

販売経路別売上高の増減理由

(単位：百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減
家具販売店向け	5,600	5,510	△90
商業施設向け	540	610	+69
ショップ/ショールーム	581	775	+193
ハウスメーカー向け	174	184	+9
その他	68	112	+44
合計	6,966	7,193	+227

【家具販売店向け】

- ・新型コロナウイルスの感染が再拡大している中で、家具販売店での集客が当第2四半期から伸び悩んでおり、**対前年同期比90百万円の減少**。全国旅行支援も開始され消費動向が変化し、耐久消費財への消費が減少している一方で、当社のligne roset（リーン・ロゼ）等の高価格帯商品は好調を維持。

1. 第3四半期の業績概要

【商業施設向け】

- ・ 全国旅行支援が2022年10月から開始され、ホテル業界の宿泊稼働率が対前年比向上しており、当第2四半期まで対前年同期比で減少が続いておりましたが、本格的な回復はまだ見通せないものの、減少から一転して**対前年同期比69百万円の増加**。足元受注においても増加傾向にあり。

【ショップ/ショールーム】

- ・ 既存ショールームにおける高価格帯商品の販売が引き続き増加しているのに加え、2022年8月にグランドオープンした名古屋ショールームは順調な滑り出しであり、ロゼショップにおける売上増加も寄与し、**対前年同期比193百万円と大幅に増加**。

【ハウスメーカー向け】

- ・ コロナ禍でのハウスメーカーによる催事は中止や延期が相次いでおりましたが、少しずつ回復の兆しが出てきており、上述の好調を維持しているショールームと連携しての来客誘致もあり、**対前年同期比9百万円の増加**。

【その他】

- ・ OEM販売等が増加し、**対前年同期比44百万円の増加**。

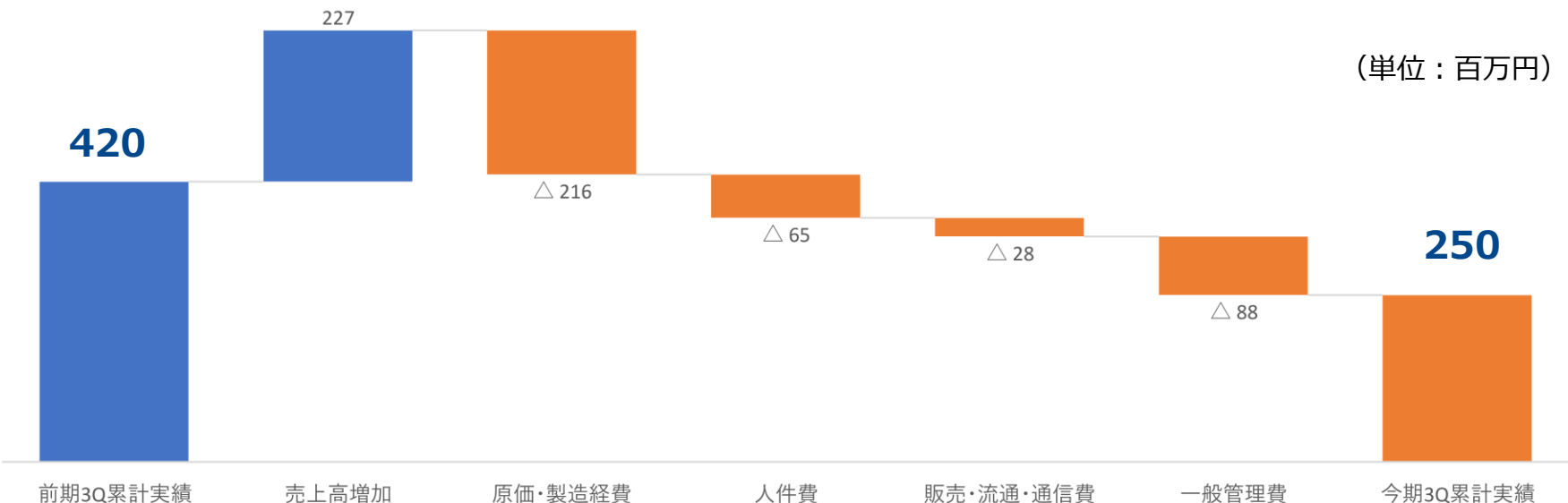
1. 第3四半期の業績概要

営業利益の増減

(単位：百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減
営業利益	420	250	△169

- ・ 対前年同期比で売上高が増加するも、原材料高騰に伴う売上原価増加、人的資本投資への準備段階としての人件費増加、新基幹システム改修の取組みによる管理費の増加、名古屋ショールーム開設への投資による増加もあり、営業利益は対前年同期比169百万円減少。



1. 第3四半期の業績概要

経常利益／四半期純利益の増減

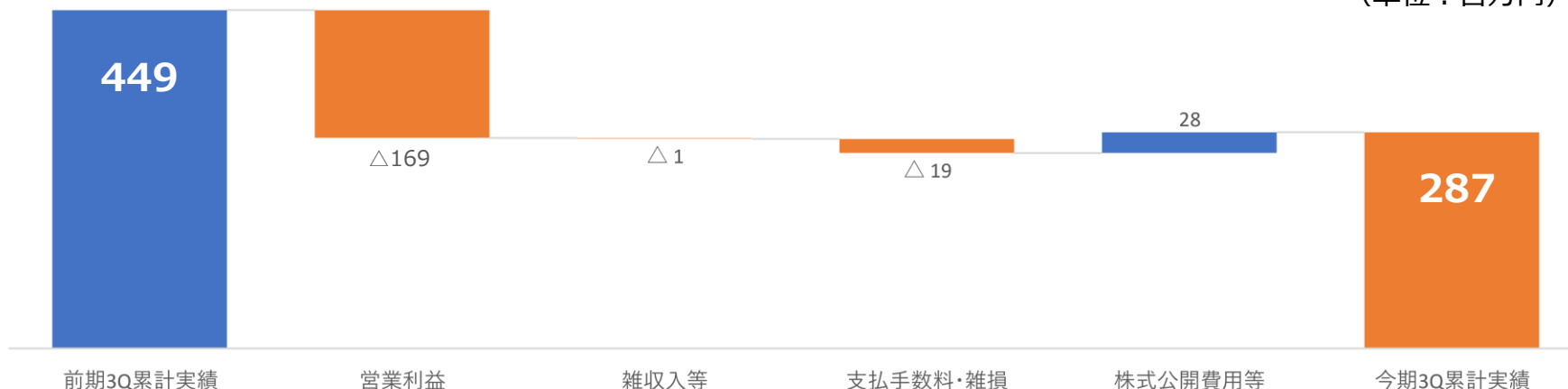
(単位：百万円)

	2022年3月期 3Q実績	2023年3月期 3Q実績	増減
経常利益	449	287	△161
四半期純利益	275	180	△94

【経常利益】

- ・ 営業利益が対前年同期比169百万円減少したことが主因であり、対前年同期比161百万円減の287百万円。

(単位：百万円)



【四半期純利益】

- ・ 経常利益対前年同期比161百万円減から、対前年同期比94百万円減の180百万円。

1. 第3四半期の業績概要

貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年3月期末	2023年3月期 3Q末	増 減	概 要
流動資産	4,344	4,155	△189	八千代第一工場の新設△511、 棚卸資産+226 前払費用/消費税+209 未払法人税△118
固定資産	3,916	5,642	+1,726	建物/構築物(八千代第一工場の新設) +1,500 機械/工具備品+125
資産合計	8,260	9,797	+1,537	
流動負債	3,719	4,472	+753	短期借入金+630、未払金+201
固定負債	738	1,537	+799	長期借入金+830
負債合計	4,457	6,010	+1,553	
純資産	3,802	3,787	△15	四半期純利益+180、配当金支払い△165、 自己株式の取得△37、 投資有価証券評価+6
負債純資産 合計	8,260	9,797	+1,537	

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 SDGs への取組み

1) ショールームの活用

名古屋ショールームの近況

- ・百貨店、ハウスメーカー、家具販売店と連携し、**ショップ/ショールーム全体の売上高増加に寄与。**
- ・ネルゴリズム診断、体圧測定、試眠ルームも活用。
- ・来場組数において、弊社大阪ショールームの月間平均組数を単月で上回る月もあり。



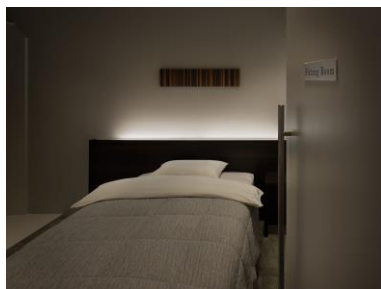
グランドオープン以来、順調な滑り出し。



ネルゴリズム診断



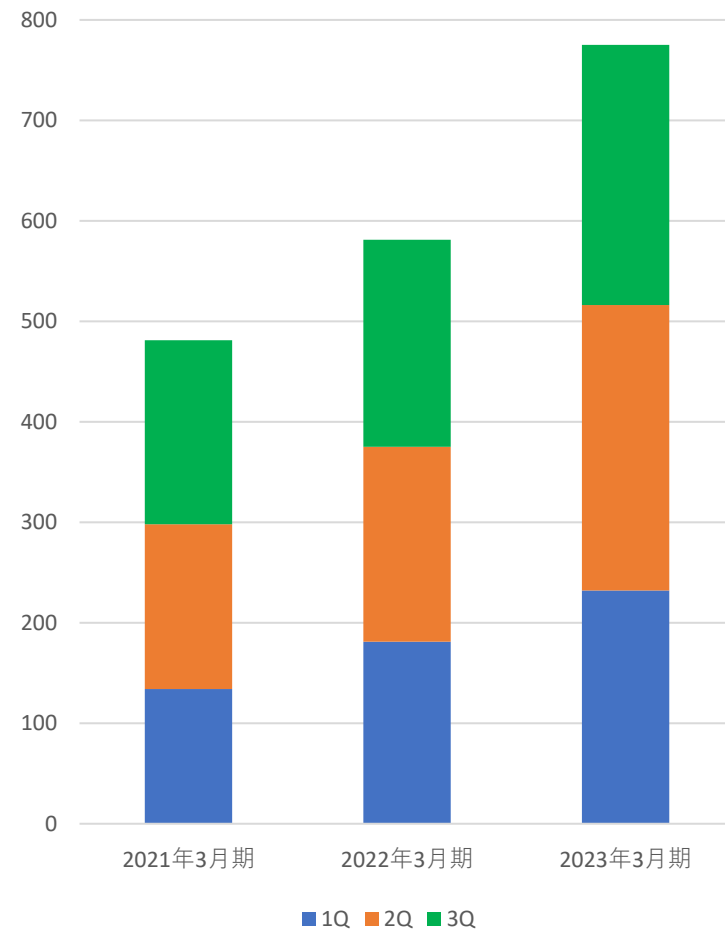
体圧測定



試眠ルーム

ショップ/ショールーム 年度別1-3Q累計売上高実績推移

(単位：百万円)



2) 製品開発への取組み

2022年11月新作展示会にて、マットレス4種類を新たに投入

【サータグランドステイタス】

- ・サータ高価格帯マットレスに新たに**ハードタイプ**として「**グランドステイタス**」を発表。
- ・寝心地だけでなく**座った時に感じる違和感を軽減**するために**枠線（土手）**にウレタンを採用。



こだわりは、座り心地まで。
エンサークルフォーム

エンサークルフォームを使用することにより、
座った時に感じる枠線のあたりを軽減。
さらに、形状もより綺麗に。

【トラディッション2トップ】

- ・更なる寝心地の追求から、**2トップ（両面仕様）**を開発。
マットレスの裏表を入れ替えても同じ寝心地で永く使用可能に。



サータトラディッション2トップ

【トラディッションRY SK分割】

- ・サータ高級マットレスは欲しいが、SK（セミキング）サイズは大きすぎてエレベーターに入らない等、搬入経路がないという要望にお応えし、**SK分割の対応を開始**。



サータトラディッションRY SK分割

2) 製品開発への取組み

2022年11月新作展示会にて、フレーム6種類を新たに投入

バージニア690st

【バージニア】

- ・ 立体的でフラットなデザイン、
上部はエッジを効かせた立体的な削りだして、
オーソドックスでありながらも**スタイリッシュな意匠**。



【イーチョイス】

- ・ ドリームベッド**最薄キャビネットモデル**



イーチョイス3000st

【サータハリウッド】

- ・ **前面2トーン**
茶カラー部分に
無垢材を使用し
より上質な
雰囲気演出。



3) 商業施設向けの営業施策の強化

ホテル業界からの受注獲得の兆し

- ・新型コロナウイルス感染症の拡大は、これまでホテル業界に多大なダメージを与えてきましたが、全国旅行支援とともに同感染症が2類から5類へ移行される予定から、**回復の兆しあり（稼働率速報値ご参照）。**



- ・リニューアル回復は 2023 年の下期以降、本格回復は大阪・関西万博開催前の2024年頃になると想定しておりますが、当社が強みとするリゾートホテル、シティホテルにおいては稼働率が上昇してきていることに伴い、**今後各ホテルからの受注獲得を期待。**

- ・関西ホテルレストランショーへの出展において、**当社ブースへ多数来場者あり、営業強化。**

対各年12月単月ホテルタイプ別宿泊稼働率

(単位：%)

	全体	リゾートホテル	シティホテル	ビジネスホテル
2022年12月	53.7	51.9	67.4	63.4
対2019年 同月差 (コロナ前)	△5.0	△0.7	△8.6	△8.2
対2021年 同月差	+7.2	+10.0	+15.6	+6.4

出所：観光庁令和5年1月31日宿泊旅行統計調査

3. 通期業績及び配当予想



3. 通期業績及び配当予想

業績予想

(単位：百万円)

- ・売上高は、家具販売店における集客が伸び悩んでいること等から、**前回発表予想売上高より減少する見込み。**
- ・**原材料価格の高騰及びコストの増加による売上原価率の上昇**が利益に影響。



上記は当期末まで継続するとの見込みから、
2023年2月13日「2023年3月期
通期業績予想の修正に関するお知らせ」
のとおり、**通期業績予想を修正いたしました。**

	修正前	修正後	差異
売上高	10,100	9,650	△450
営業利益	750	325	△425
経常利益	732	360	△372
当期純利益	505	330	△175

3. 通期業績及び配当予想

今後の対応

当第2四半期時点の対応策	現状及び今後の対応
<ul style="list-style-type: none">当第2四半期までは原材料高騰の影響による影響から利益が減少しましたが、下半期より売値上げによる粗利改善。	<ul style="list-style-type: none">売値上げを実施いたしましたが原材料高騰の影響を排除できず、好調な高価格帯商品であるサータラディション等の販売強化にて対応。
<ul style="list-style-type: none">2022年11月開催予定の展示会における新商品の投入（トラディション2種類、ロゼ主力商品のリーン・ロゼトーゴ50周年記念キャンペーン）。	<ul style="list-style-type: none">左記展示会にて新商品の投入（マットレス4種、フレーム6種）の投入にて、対前年展示会受注は増加しており、同新商品の販売強化にて対応。ロゼ主力商品のリーン・ロゼトーゴ50周年記念キャンペーンは、2023年1月より実施中。
<ul style="list-style-type: none">引き続きショップ/ショールームの好調維持。	<ul style="list-style-type: none">前掲P12におけるショップ/ショールームの活用にて対応。
—	<ul style="list-style-type: none">継続的な原価改善とともに、さらなる経費削減を進めることで対応。

3. 通期業績及び配当予想

配 当

- ・通期業績見通しをこのたび修正いたしました。年間配当予想につきましては、2023年2月13日発表のとおりであり、**変更ございません。**

期	22/3期			23/3期		
	中間	期末	合計	中間	期末	合計
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%			3.9%		
配当性向(注3)	約22%			約37%		

※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、22/2/13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

米国サータシモンズ社連邦破産法申請の当社への影響

【経緯】

- ・当社のライセンス契約先である米国の Serta Simmons Bedding, LLC（以下、SSB 社という）が、テキサス州南部地区の裁判所に米連邦破産法第 11 条に基づく会社更生手続き（以下、本手続きという）を申請しました。

【今後の見通し】

- ・当社は米国に赴き、SSB 社による本手続きの影響を何等受けることなく継続される旨の説明を受けております。従って、SSB 社によるプレスリリース及び前述の説明をもって、



- ・現時点で**本手続きによる当社業績への影響はない**と判断しております。
- ・現契約は2020年1月1日～2024年12月31日であり、左記期間中の基準売上高を達成している場合、更に5年間自動更新のところ**現在順調に基準達成**。

4. トピックス

株主優待

2023年2月13日「株主優待制度導入に関するお知らせ」のとおり、株主皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社株式への投資魅力を高め、安定的に多くの方に当社株式を保有いただくことを目的に、株主優待を導入。

概要	内容
対象となる株主様	毎年3月末日の当社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上保有の株主様が対象。
優待内容	①対象となる株主様一律に「株主様限定優待サービス（ ドリームベッドClub Off ）」を贈呈。
	②①に加えて、保有株式数及び保有年数に応じて「当社商品を 最大30%割引でご購入いただけるサービス 」を提供。

4. トピックス ①株主様限定優待サービス (ドリームベッドClub Off)

当社商品をお納めしているホテルを含む宿泊施設をはじめ、日帰り温泉・グルメ・映画・レジャー等、**全国20万軒以上の提携施設**を優待価格にてご提供させていただく、株主様限定サービス。※下記以外にも、多数ラインナップがございます。



全国約20,000軒の
ホテル・旅館が

最大80%OFF



全国約1,000カ所の
遊園地・テーマパークが

最大65%OFF



全国約1,000カ所の
日帰り湯施設が

最大60%OFF



全国約60,000店舗以上の
飲食店や宅配ピザが

最大50%OFF



全国のカラオケルーム
1,000店が

最大50%OFF



全国約300館の
映画館が

会員優待価格



家具・スーツなどのショッピング
暮らしを快適にするサービス

会員優待価格



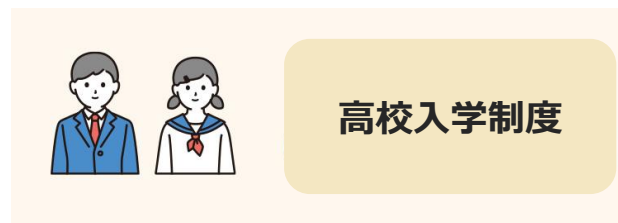
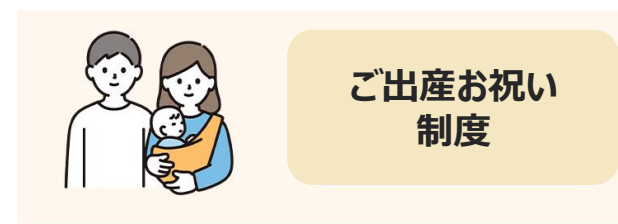
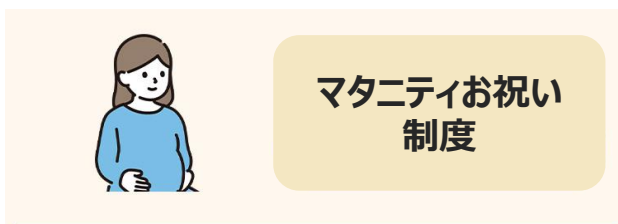
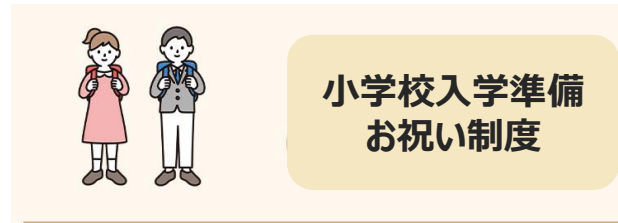
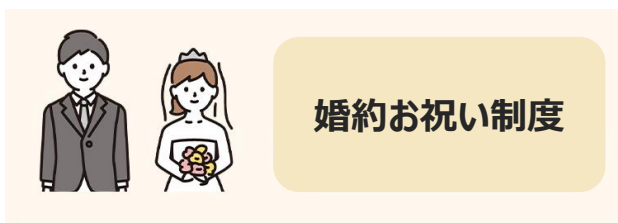
健康増進メニューなど
生活に役立つメニューが

会員優待価格

※掲載内容は2023年2月現在の情報です。内容が予告なく変更になる場合がございます。予めご了承ください。

①株主様限定優待サービス (ドリームベッドClub Off)

ドリームベッドClub Offウェブサイトにおいて、お祝い制度の対象となる株主様からご申請いただくことで、



上記のほか記念日等でのプレゼントを、**無料でご提供**。

※掲載内容は2023年2月現在の情報です。

内容が予告なく変更になる場合がございます。予めご了承ください。

4. トピックス ②当社商品割引サービス

当社商品を保有株式数及び保有年数に応じて、**最大30%割引するサービス**



※掲載内容は2023年2月現在の情報です。

当社株主優待において、

内容が予告なく変更になる場合がございます。予めご了承ください。

①株主様限定優待サービス (**ドリームベッドClub Off**) により、全国で割引サービスを受けていただける (例：年間10千円特典恩恵の場合、 $10\text{千円}/1,000\text{株}=750\text{千円}=1.3\%$ 利回り) と同時に、

②当社商品の割引により大幅な割引サービスを受けられることから、



2023年3月期の予想配当利回りは3.9%ですが、上述①及び②の当社株主優待により、**それを上回る利回り**となります。今後とも内容を充実させてまいります。

5 . Appendix



平均1週間の受注生産体制を構築

平均1週間



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

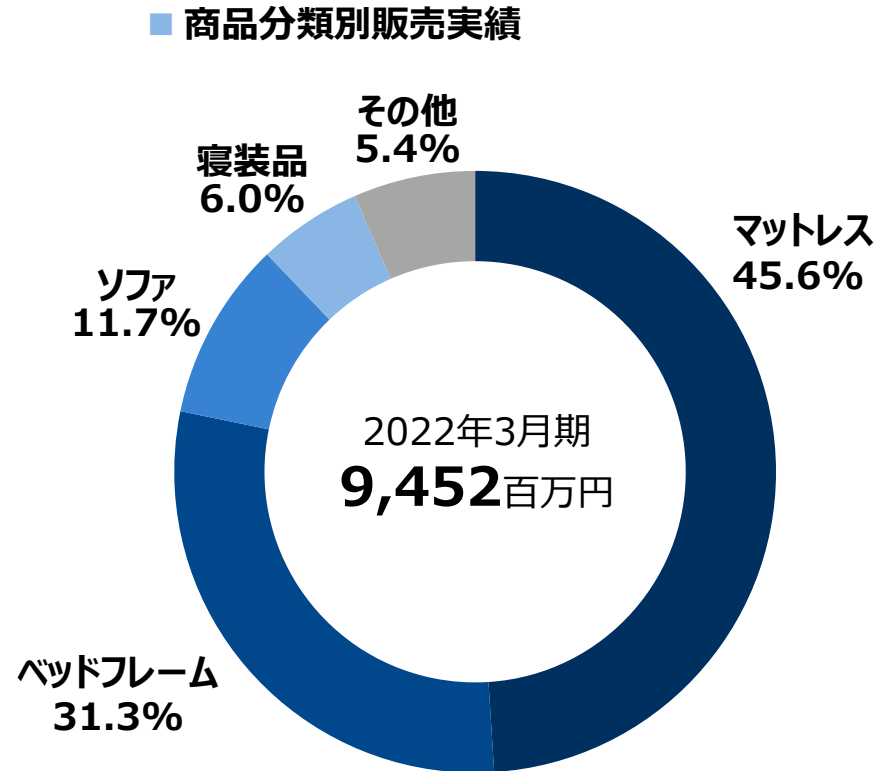
寝装品



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1979年に提携し、40年来にわたる信頼と実績を築く。



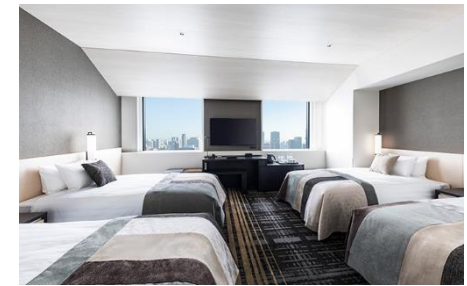
サータ



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25社とライセンス契約し主要50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 2023年1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。

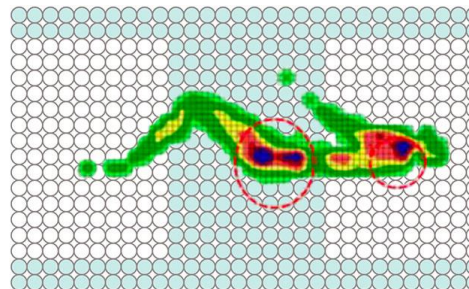
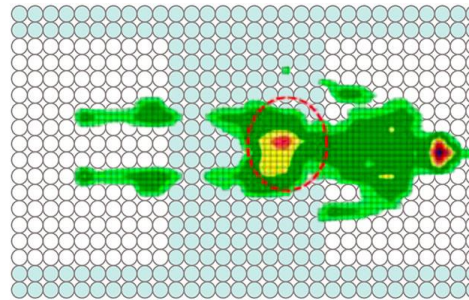
従来品の「3ゾーン/5ゾーン」に比して、新たに3種類のポケットコイルを用いることで、サータトラディションの革新的な「11ゾーン」のポケットコイル配列から醸成される、今までにないきめ細かな寝心地（抗菌／防ダニ／防カビ／抗ウィルス加工）。



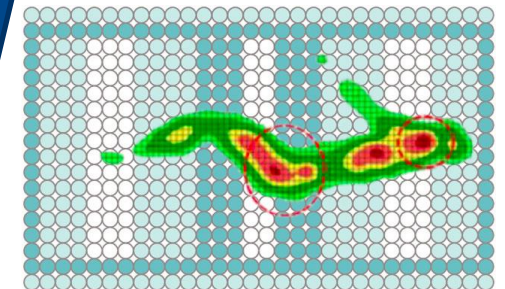
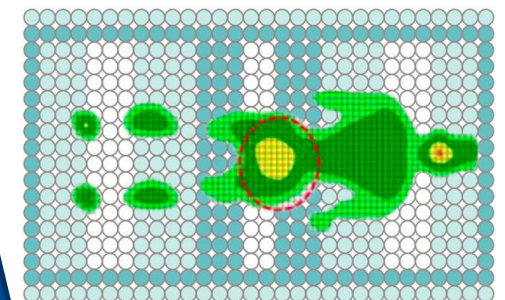
新しい需要を開拓



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)

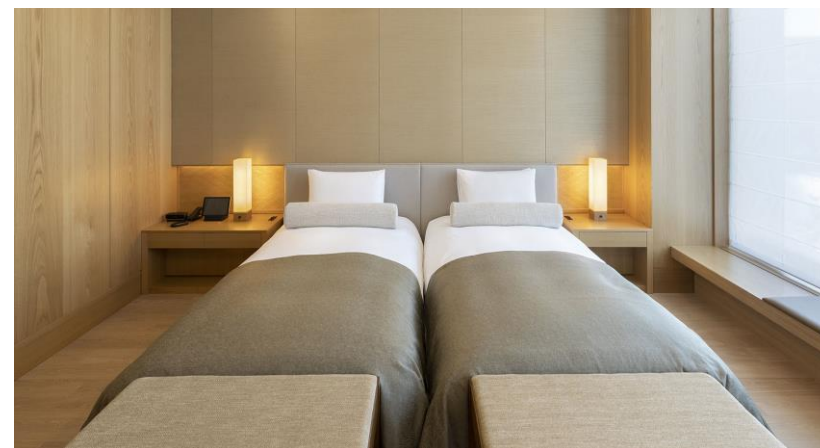
マットレスを組み合わせることで2つの寝心地を実現



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