



ドリームベッド株式会社 (7791)

2023年3月期通期決算説明資料



2023年5月26日



目次

1. 通期の業績概要	P. 2
2. 配当予想	P. 9
3. トピックス	P. 11
1) 商業施設向け受注動向	
2) 首都圏営業機能の集約	
4. Appendix	P. 14

1. 通期の業績概要



1. 通期の業績概要

通期における売上高は、家具販売店向けが巣ごもり需要一巡の影響で減少したものの、ligne roset（リーン・ロゼ）商品の販売好調、及びショップ/ショールーム向けが伸長し、商業施設向けも下半期から回復の兆しを見せ、全社として**対前年比4.0%増加**。各利益は、原材料高騰の影響や新工場建設への投資による費用の増加などから**粗利益率が下降**し、結果として**増収減益**。

損益計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	増 減
売上高	9,452	9,835	+382
営業利益	648	427	△221
経常利益	675	459	△216
当期純利益	446	442	△3

1. 通期の業績概要

販売経路別売上高の増減理由

(単位：百万円)

	2022年3月期 累計	2023年3月期 累計	増減
家具販売店向け	7,556	7,412	△144
商業施設向け	699	949	+250
ショップ/ショールーム	821	1,054	+234
ハウスメーカー向け	275	268	△6
その他	101	150	+49
合計	9,452	9,835	+382

【家具販売店向け】

- ・ ligne roset（リーン・ロゼ）商品やサータトラディション等の高価格帯商品の販売が好調に推移しましたが、コロナ禍における巣ごもり需要が一巡し、コロナ第7波の爆発的感染拡大により第2四半期より家具販売店への集客が伸び悩み、**対前年比144百万円の減少**。

1. 通期の業績概要

【商業施設向け】

- ・当第2四半期までは減少しておりましたが、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も対前年比向上し、第4四半期において大口のホテル物件に対するマットレス注文を獲得したことにより、**対前年比250百万円の増加**。

【ショップ/ショールーム】

- ・リニューアルした東京ショールーム、前期新設のリーン・ロゼ福岡店に加え、当第2四半期に新設した名古屋ショールームが売上増加に寄与し、**対前年比234百万円と大幅に増加**。

【ハウスメーカー向け】

- ・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ましたが、コロナ禍でハウスメーカーによる催事回復の足取りは未だ鈍く、**対前年比6百万円の減少**。

【その他】

- ・OEM販売等が増加し、**対前年比49百万円の増加**。

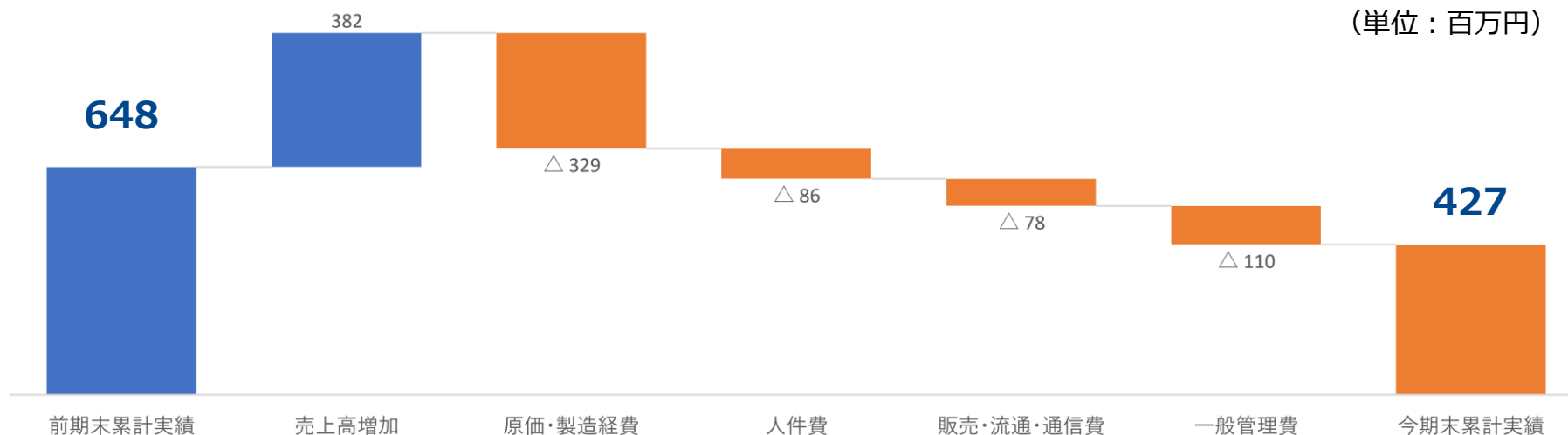
1. 通期の業績概要

営業利益の増減

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減
営業利益	648	427	△221

- ・対前年比で売上高が増加するも、原材料高騰に伴う原価・製造経費の増加、新工場建築や名古屋ショールーム開設、また新基幹システム改修に向けた取組みなど先行的な投資に伴う費用増加から、営業利益は対前年比221百万円減少。



1. 通期の業績概要

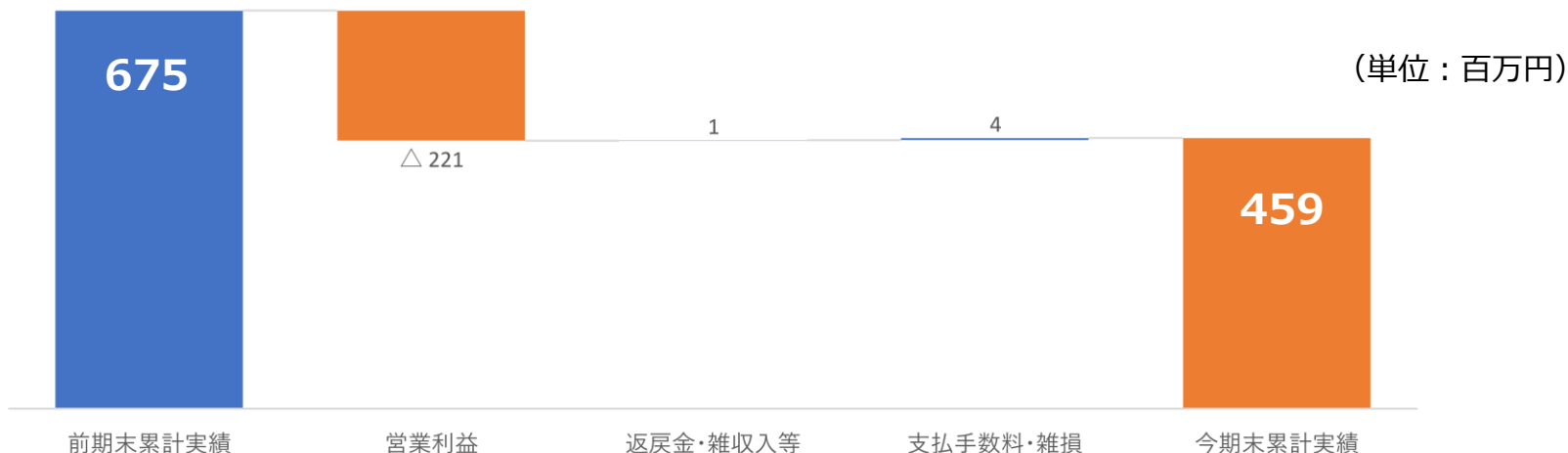
経常利益／当期純利益の増減

(単位：百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	増減
経常利益	675	459	△216
当期純利益	446	442	△3

【経常利益】

- ・ 営業利益が対前年比221百万円減少したことが主因で、対年比216百万円の減少。



【当期純利益】

- ・ 経常利益は対前年比216百万円減少しましたが、新工場建設に係る助成金172百万円の影響額により、対前年比3百万円の微減に留まる。

1. 通期の業績概要

貸借対照表

(単位：百万円)

	2022年3月期末	2023年3月期末	増 減	概 要
流動資産	4,344	4,039	△304	現預金の減少△556（八千代第一工場の 新設に1,681充当したことによる） 未収消費税+141
固定資産	3,916	5,607	+1,690	建物/構築物(八千代第一工場の新設) +1,460 機械+121
資産合計	8,260	9,646	+1,385	
流動負債	3,719	4,175	+456	短期借入金+460
固定負債	738	1,420	+681	長期借入金+660
負債合計	4,457	5,595	+1,138	
純資産	3,802	4,050	+247	当期純利益+442、配当金支払い△165、 自己株式の取得△37
負債純資産 合計	8,260	9,646	+1,385	

2. 配当予想



2. 配当予想

配 当

- ・ 2023年5月11日発表の、2024/3期の通期業績見通しより、以下のとおりです。
- ・ 配当性向30%以上を基本方針としております。

期	23/3期			24/3期		
	中間	期末	合計	中間	期末	合計
中間/期末						
配当金	15円	15円	30円	16円	16円	32円
配当利回り(注1)	3.9%			3.9%		
配当性向(注2)	約28%			約29%		

※注1)配当利回り：23/3/31時点株価（23/3期）、23/5/18時点株価（24/3期）より

※注2)配当性向：23年3月期一株当たり利益実績、24年3月期当社業績予想一株当たり利益より

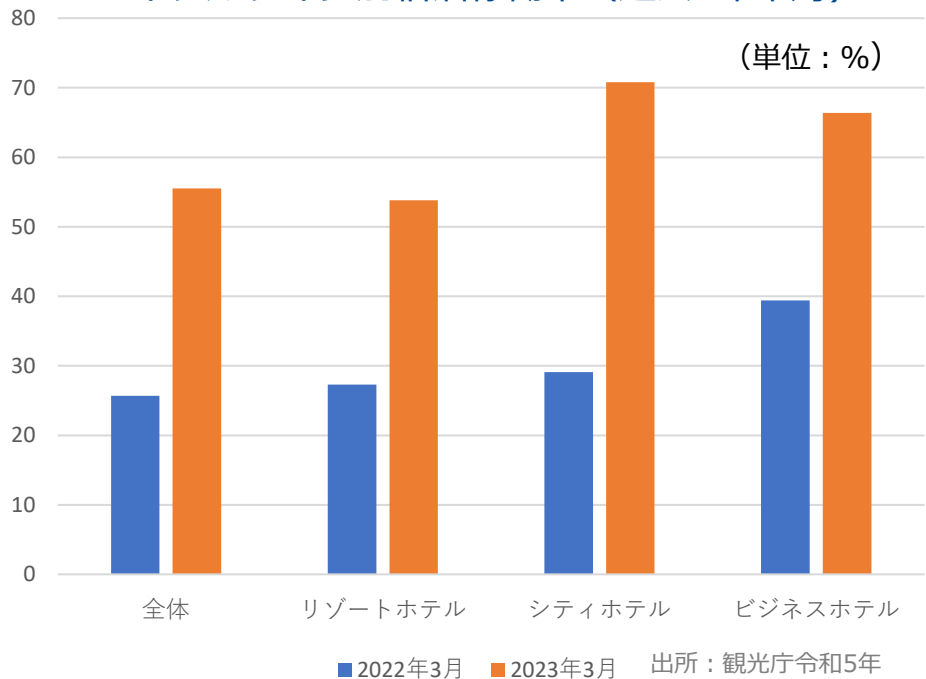
3. トピックス



1) 商業施設向け受注動向

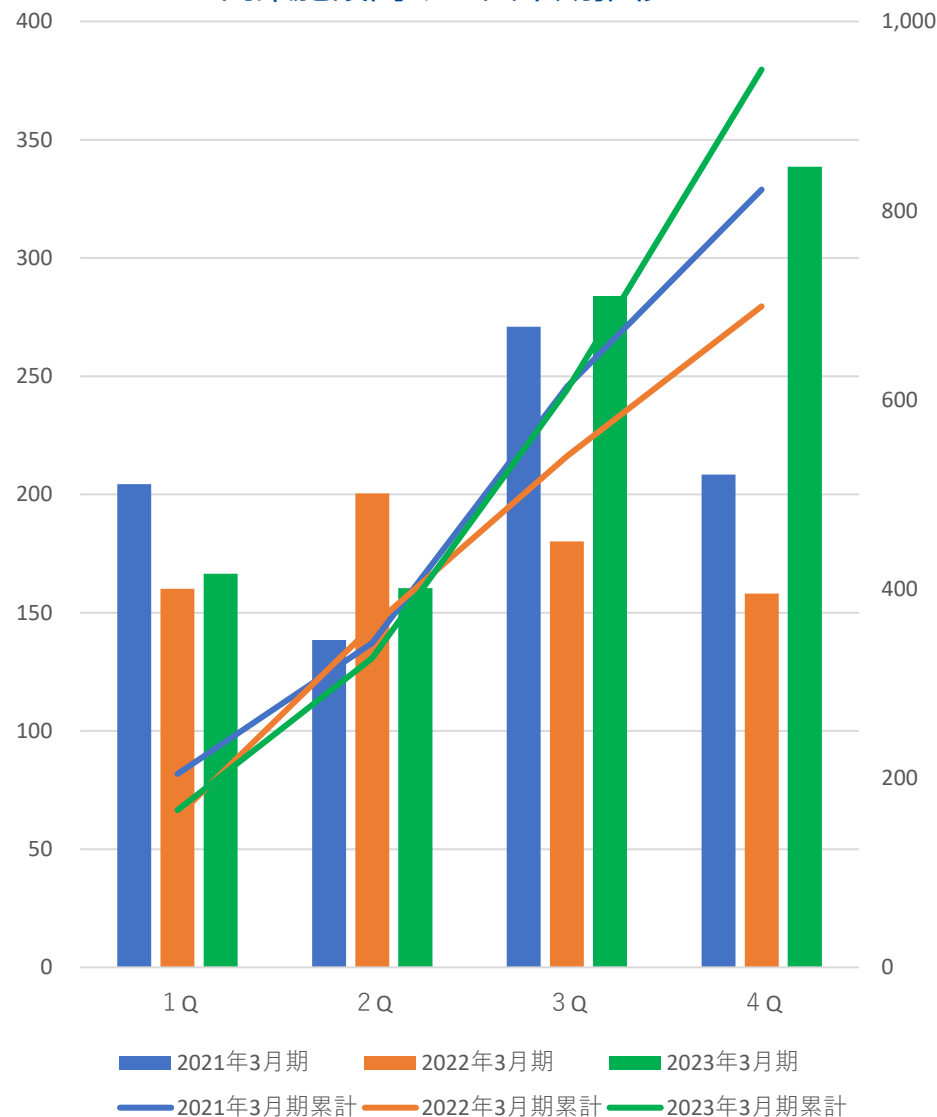
- ・ホテルタイプ別宿泊稼働率においても下表のとおり上昇しており、今後のインバウンドの回復に伴い、商業施設向け受注が増加してくる見込み。
- ・右図の当社商業施設向けの四半期推移にも見られるように、足元受注において増加傾向にあり。

ホテルタイプ別宿泊稼働率（過去2年単月）



商業施設向けの四半期推移

(単位：百万円)



2) 首都圏営業機能の集約

東京都中央区日本橋へ

現在、東京都渋谷区にある「東京ショールーム」を、**2023年12月に東京都中央区日本橋へ移転のうえ、オープン予定。**首都圏の営業機能を集約することにより、各部門の連携によるシナジー効果から、営業力の強化を図る。



- 住所：
東京都中央区日本橋3-2-9 三晶ビル1F・2F
東京駅八重洲北口より徒歩5分



4 . Appendix





平均1週間の受注生産体制を構築

平均1週間



小売店との
システム連携

自動化された
工場設備

物流会社との
連携

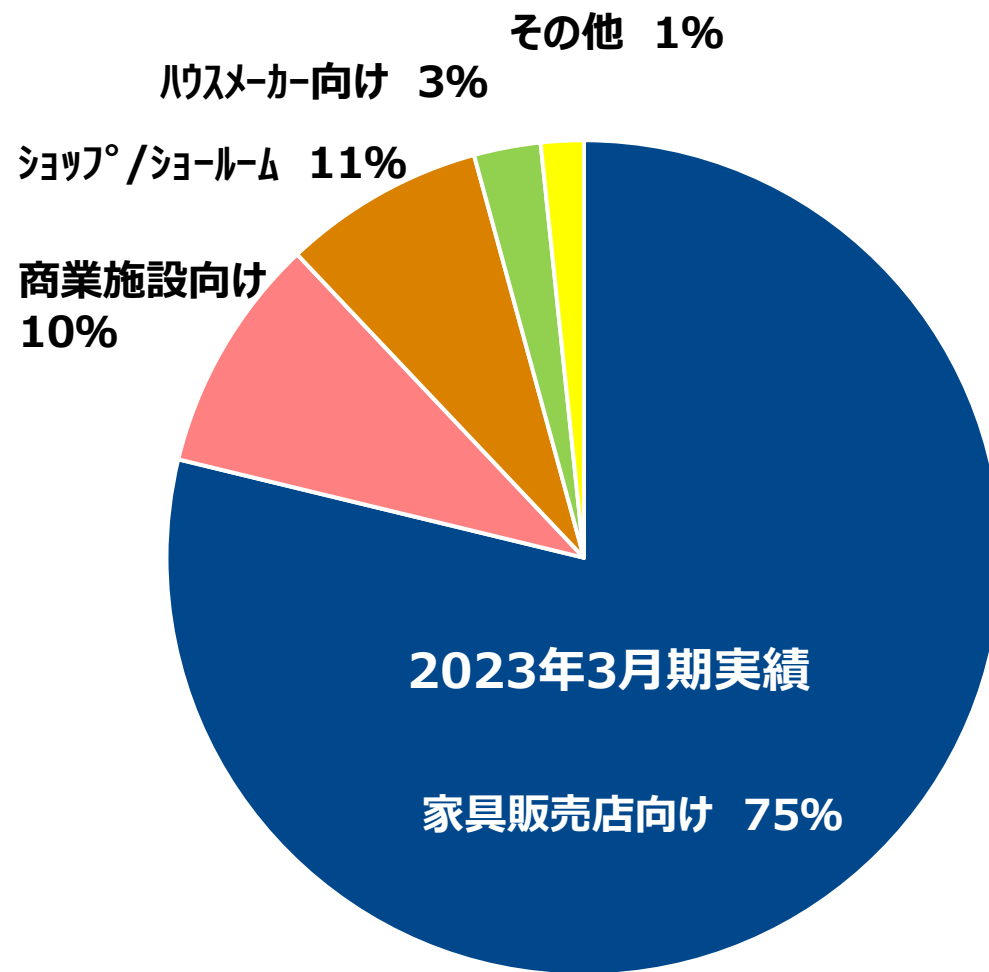
少量多品種
生産体制

在庫の圧縮

原材料の
効率化

販売経路別内容と売上割合

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0セ°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販売及びウォーターハット°



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

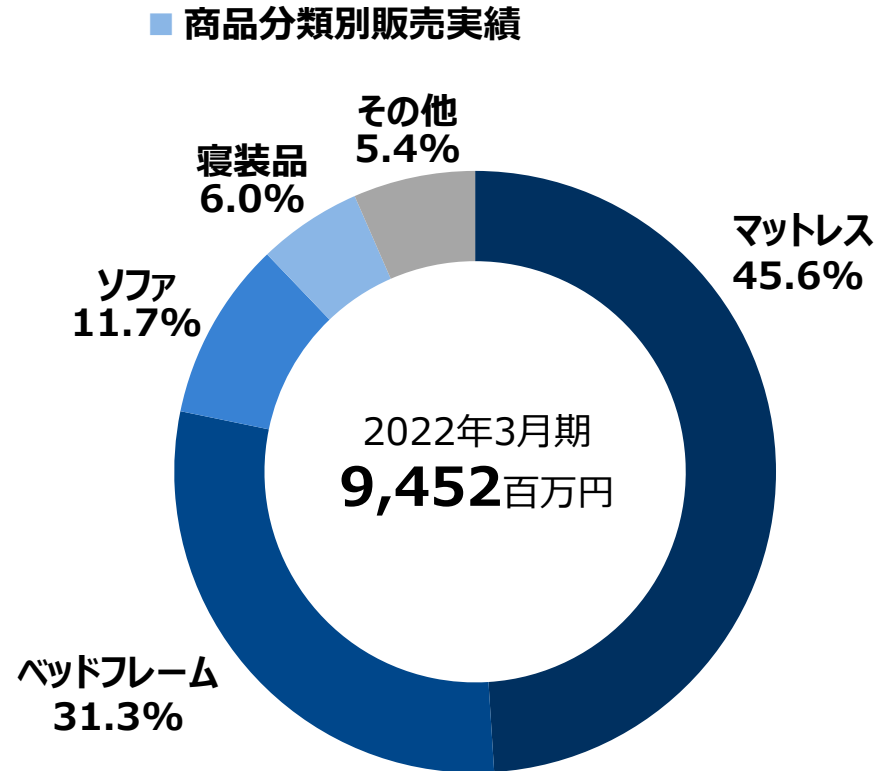
寝装品



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。



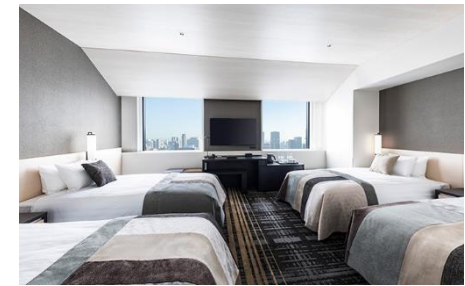
サータ



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。

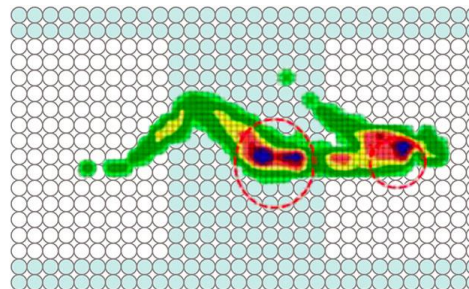
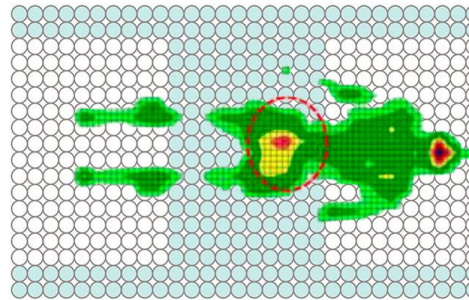
従来品の「3ゾーン/5ゾーン」に比して、新たに3種類のポケットコイルを用いることで、サータトラディションの革新的な「11ゾーン」のポケットコイル配列から醸成される、今までにないきめ細かな寝心地（抗菌／防ダニ／防カビ／抗ウィルス加工）。



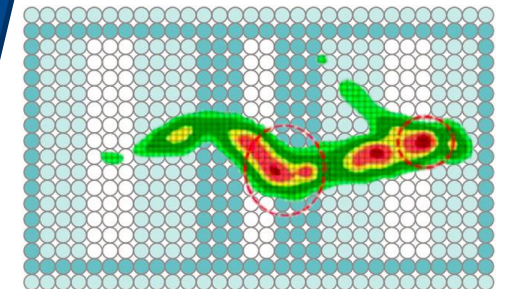
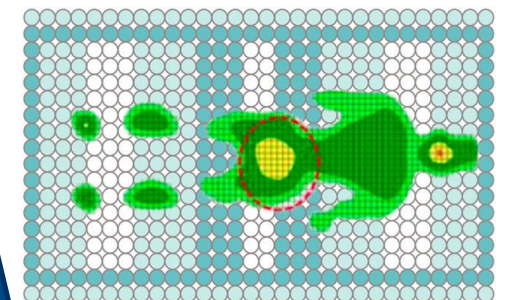
新しい需要を開拓



従来のゾーニング



Serta 11zone



ペアリングツイン・プレミアムホテルコラボレーション について

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)

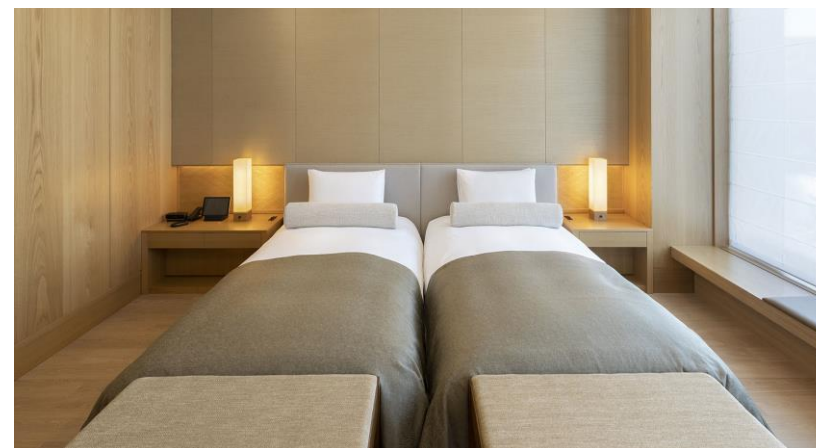
マットレスを組み合わせることで2つの寝心地を実現



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ため、Serta Sleep Site (サータスリープサイト) との名称で売場を整備。
- ・ 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等を実施。





- 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