



ドリームベッド株式会社 (7791)

2024年3月期第1四半期決算説明資料



2023年8月10日

① 増収減益

売上高は対前年同期比で伸長しましたが、東京ショールーム移転に伴う経費支出による積極的投資により、対前年同期比で減益となりました。

② 四半期ごとの売上、利益推移

商業施設向け（ホテル向け）においても、インバウンド需要の回復に伴い、当第3四半期以降受注獲得が増加してくると見込んでおります。

また、引き続きショップ/ショールームにおける販売が増加しており、特にligne roset（リーン・ロゼ）商品等の高価格帯商品が好調であり、順調に推移しております。

③ 従業員持株会向け譲渡制限付株式報酬制度の導入

2023年6月の定時株主総会にて対象取締役（社外取締役を除く。）に対する譲渡制限付株式報酬制度を導入したことに続き、当社中期経営計画の戦略の一つであるES・エンゲージメント向上を目的に従業員持株会に対してもこのたび導入しました。

これにより株主皆様との一層の価値共有を図り、全社一体となって企業価値向上に取り組んでまいります。



目次

1. 第1四半期の業績概要	P. 3
2. 成長戦略の進捗	P. 10
1) マルチブランド戦略の強化拡大-製品戦略-	
2) 販売チャネルの強化拡大	
3) 生産技術・能力・機能の拡充	
4) 戦略遂行を支える財務・投資戦略	
5) ES・エンゲージメント向上・サステナビリティ経営の実現	
3. 四半期ごとの推移	P. 17
4. Appendix	P. 20

1. 第1四半期の業績概要



1. 第1四半期の業績概要

当第1四半期における売上高は、家具販売店向け・ハウスメーカー向けが集客及び催事の減少により対前年同期比で減少しておりますが、商業施設向け回復の兆し、並びにligne roset（リーン・ロゼ）等の高価格帯商品の売上が増加し、ショップ/ショールーム向けが特に伸び、全社として対前年同期比2.0%増加。

各利益は、原材料高騰の影響による粗利益率低下が続いておりましたが、5月よりの売値値上げにて回復の兆しあり。一方東京ショールームの移転経費により対前年同期比減少。

損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増 減
売上高	2,331	2,378	+47
営業利益	85	61	△23
経常利益	83	58	△24
四半期純利益	53	36	△17

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)

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増減
家具販売店向け	1,827	1,799	△28
商業施設向け	166	200	+33
ショップ/ショールーム	232	290	+57
ハウスメーカー向け	74	61	△13
その他	29	27	△2
合計	2,331	2,378	+47

【家具販売店向け】

- ・新型コロナウイルス感染症が感染症法上の2類相当から5類に移行したことにより、5月連休に家具販売店への来客数が増加したのに加え、弊社5月よりの売値上げ前の駆け込みもありました。その反動から前年同四半期累計期間と比して28,522千円減少しております。一方で**ligne roset (リン・ロゼ)** 等の高価格帯商品は引き続き好調を維持しております。

1. 第1四半期の業績概要

【商業施設向け】

- ・ホテル業界の宿泊稼働率が対前年比で改善傾向にあり、当社においてもホテル向けの足元受注は増加し回復の兆しを見せており、前年同四半期累計期間と比して33,909千円増加しております。一方で、ホテル業界はコロナ禍で多くの従業員が離れたことによる人手不足という課題に直面している状況下、**リニューアルや新規案件への投資は当第3四半期以降になる見込み**です。

【ショップ/ショールーム】

- ・前期末から**引き続いて高価格帯商品の販売が増加**しており、加えて主力商品である**ROSETTogo（ロゼトーゴ）発売50周年を記念したキャンペーン**が奏功し、前年同四半期累計期間と比して57,909千円の増加となっております。

【ハウスメーカー向け】

- ・引き続き**ショールームとの連携した来客誘致**が進んでおりますが、ハウスメーカー自体による催事開催はいまだ伸び悩んでおり、前年同四半期累計期間と比して13,731千円減少しております。

【その他】

- ・前年同期とほぼ同額の売上にて、対前年同期比2百万円の減少。

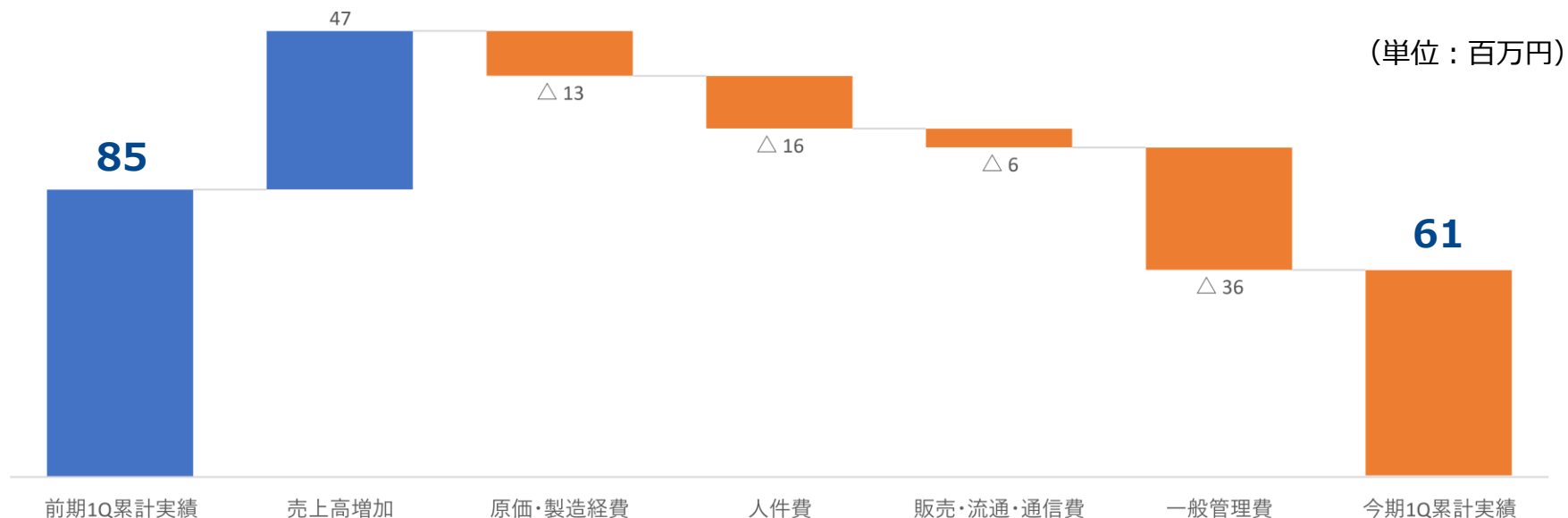
1. 第1四半期の業績概要

営業利益の増減

(単位：百万円)

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増減
営業利益	85	61	△23

- ・ 対前年同期比で売上高が増加するも、人員増による人件費増加、東京ショールーム移転に伴う経費支出による増加もあり、営業利益は対前年同期比23百万円減少。
- ・ 売上総利益率は売値値上げ及び材料費の高止まりにより、対前年同期比0.4%改善。



1. 第1四半期の業績概要

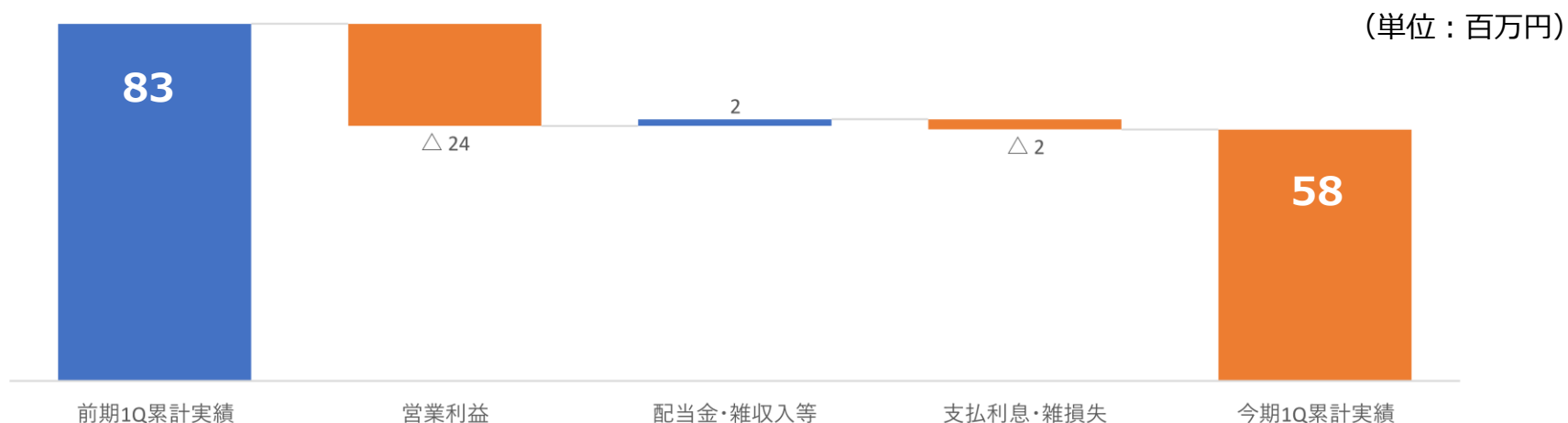
経常利益／四半期純利益の増減

(単位：百万円)

	2023年3月期 1Q実績	2024年3月期 1Q実績	増減
経常利益	83	58	△24
四半期純利益	53	36	△17

【経常利益】

- ・ 営業利益が対前年同期比23百万円減少したことから、対前年同期比24百万円減の58百万円。



【四半期純利益】

- ・ 経常利益対前年同期比24百万円減から、対前年同期比17百万円減の36百万円。

1. 第1四半期の業績概要

貸借対照表

(単位：百万円)

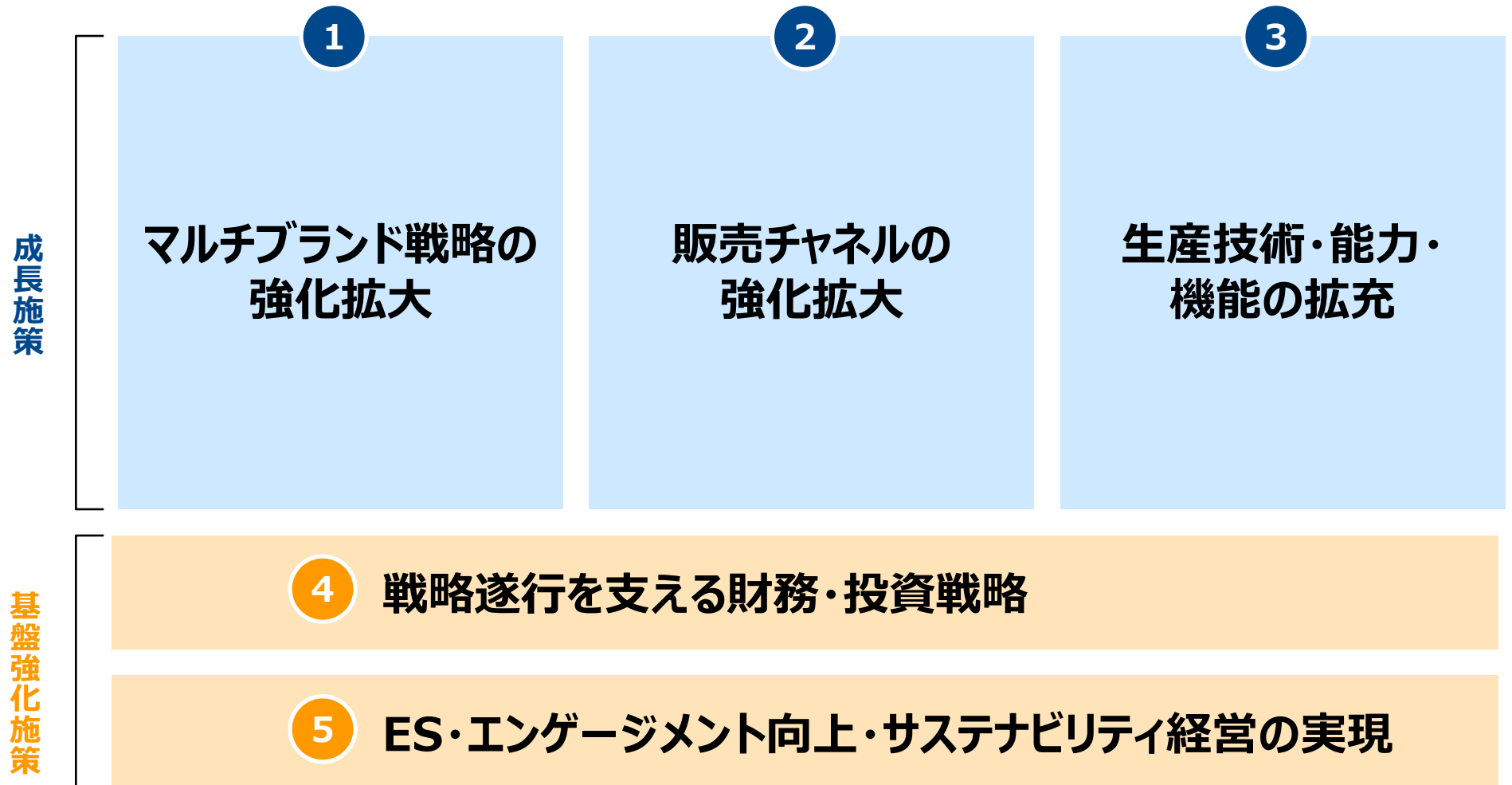
	2023年3月期末	2024年3月期 1Q末	増 減	概 要
流動資産	4,039	3,804	△234	現金及び預金△101、受取手形及び売掛金△193等
固定資産	5,607	6,197	+590	建設仮勘定(八千代第一工場の新設)+540、東京ショールーム移転敷金等
資産合計	9,646	10,001	+355	
流動負債	4,175	4,081	△94	短期借入金△100、支払手形、買掛金、未払金△145 賞与引当金+90、1年内長期借入金+50
固定負債	1,420	1,884	+464	長期借入金+450
負債合計	5,595	5,966	+370	
純資産	4,050	4,035	△15	四半期純利益+36、配当金支払い△61
負債純資産 合計	9,646	10,001	+355	

2. 成長戦略の進捗



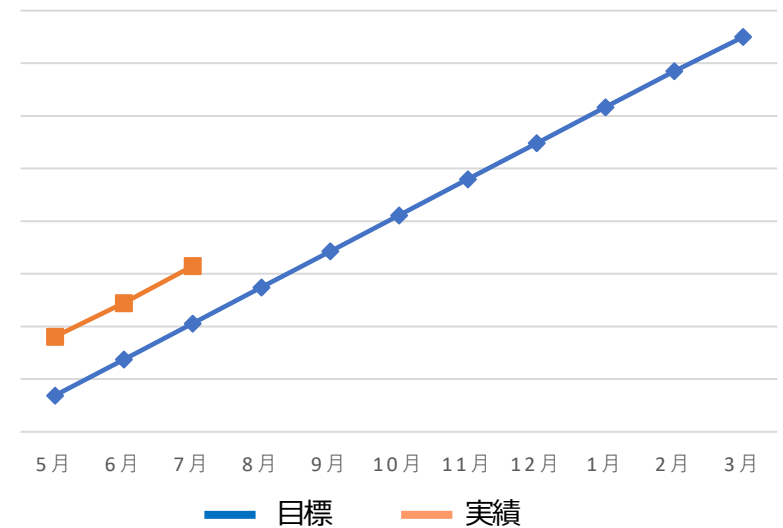
将来の飛躍に向けた基盤固め

中長期の需要増加を確実にとらえるための基盤整備を行う



ラグジュアリーホテルとのコラボレーション企画

- 2024年3月期は、マットレスにおいて「ヒルトン広島」とのコラボレーション企画を実施しており、月ごとに**当社売上計画を200%超上回る状況**。



売上数値は公表しておりません。

② 販売チャネルの強化拡大

ショップ/ショールームの売上増加

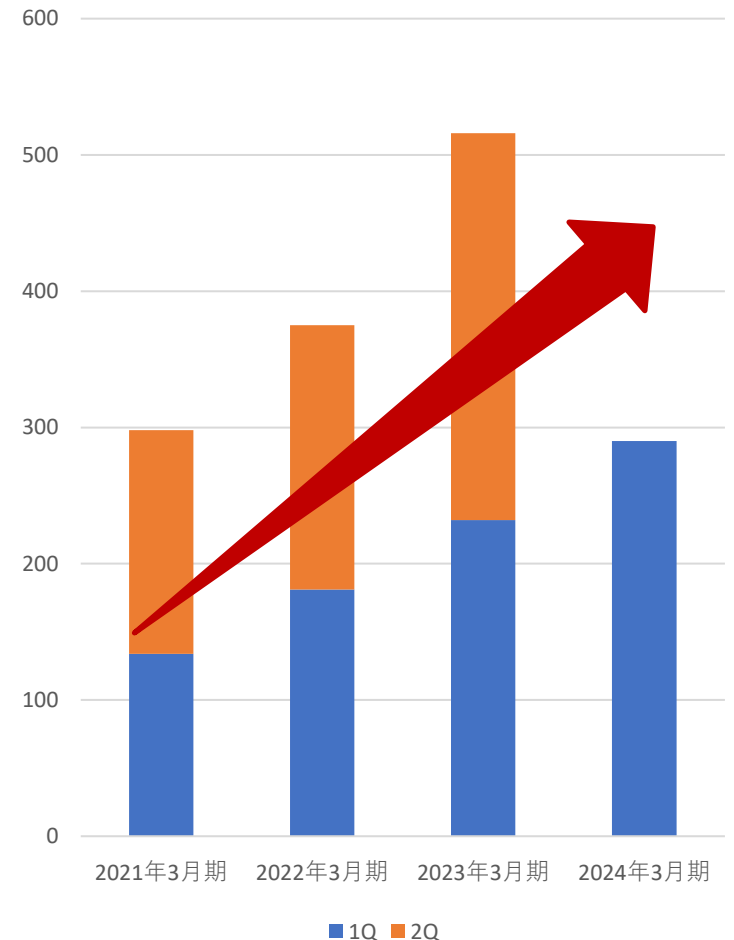
- ・ロゼトーゴ50周年記念モデルの販促キャンペーンも奏功し、右記売上高推移のとおり順調に売上拡大。
- ・今期第3四半期に予定している東京ショールーム移転に伴う、営業拠点を集約の上首都圏影響強化により、更に今期下半期に向けて販売強化を図る。



とんだ林蘭さんと特別なロゼトーゴの部屋

ショップ/ショールーム 年度別1-2Q累計売上高実績推移

(単位：百万円)



③ 生産技術・能力・機能の拡充

サータ最高峰モデル

- ・ 2023年6月上旬より、サータ最高峰モデル「サータシリウス」を発売開始。
- ・ サータ史上初の3レイヤー構造×圧倒的なコイル数。
- ・ 4.7インチ+4.7インチ+3.3インチの3レイヤー構造にすることで、体の複雑なラインに対しきめ細かに体を支え、優れたクッション性と高い体圧分散性を実現。
- ・ さらに、PSサイズで2,000本という圧倒的なコイル数で体のすみずみまで支え、今までにない最高のフィット感を実現。当最高峰モデルの投入により、商品層の拡大を図る。



④ 戦略遂行を支える財務・投資戦略

東京ショールーム移転への投資進行中

- ・ 現渋谷にある東京ショールームを日本橋に2023年12月移転予定。
- ・ 現ショールームの約1.5倍の広さ（右下写真の三晶ビル1.2階に入居）。
- ・ 各営業拠点の集約により、家具販売店向け、商業施設向け（ホテル向け）、ハウスメーカー向けそれぞれの営業担当者約40名程度（ショールーム担当者含む）を配置。
- ・ 部門間を超えた情報交換にて、営業機能を強化。



- 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



⑤ ES・エンゲージメント向上・サステナビリティ経営の実現

従業員持株会向け譲渡制限付株式報酬制度の導入

- ・従業員の福利厚生増進策として、譲渡制限付株式として取得する機会を創出することによって、従業員の財産形成の一助とすること。
- ・当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを、従業員に与えること。
- ・従業員が当社の株主との一層の価値共有を進めることを目的として、本制度を導入。

処分期日	2023年10月31日
処分する株式の数	当社普通株式 15,430株予定
処分価額	1株につき844円
割当予定先	ドリームベッド従業員持株会

- ・役員向け譲渡制限付株式報酬制度導入に続いて、従業員に対しても株式報酬を付与することで、成果を分かち合い、全社一体となって企業価値向上に取り組む。

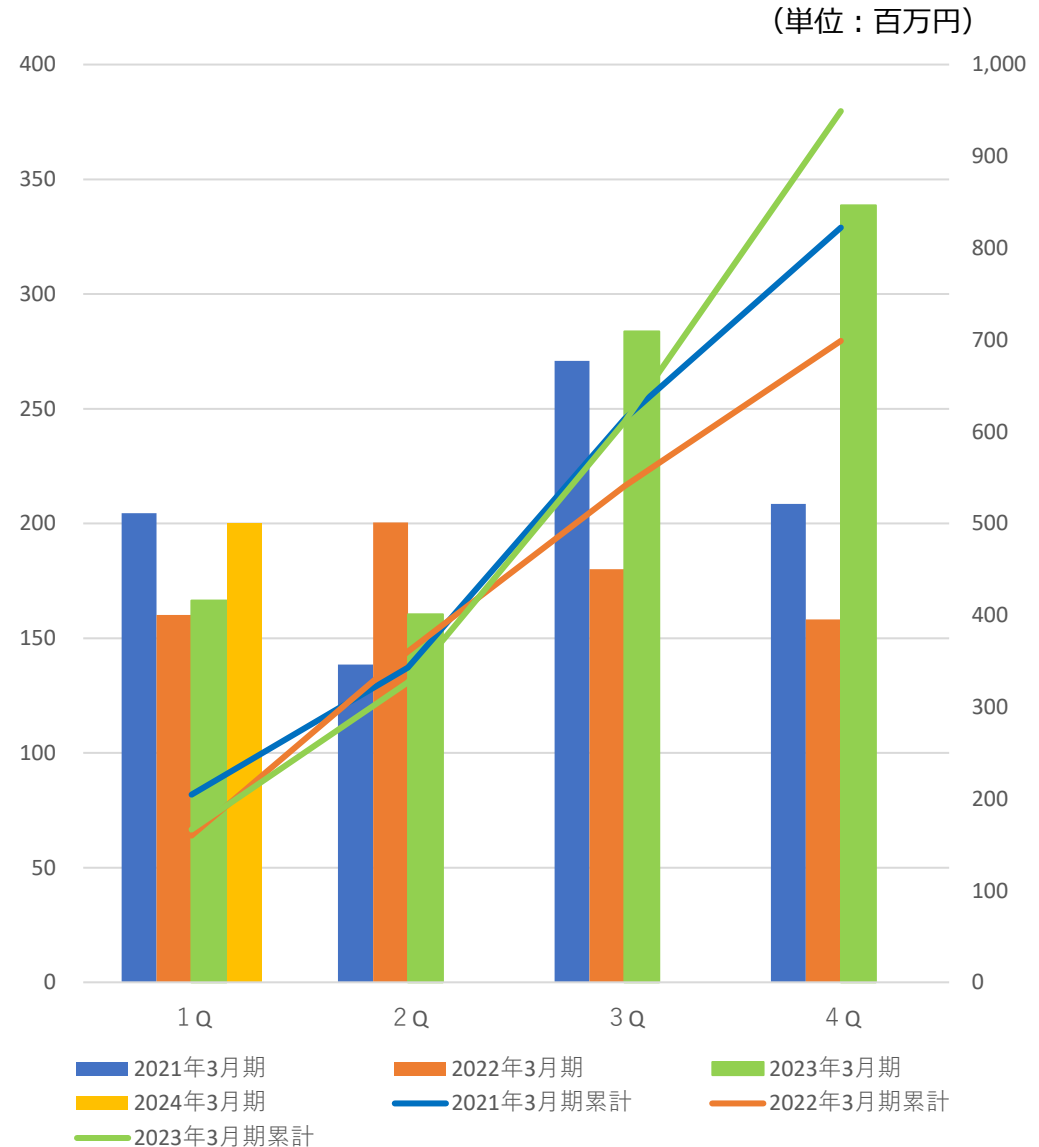
3. 四半期ごとの推移



3. 四半期ごとの推移

商業施設向け年度別 四半期売上高実績推移

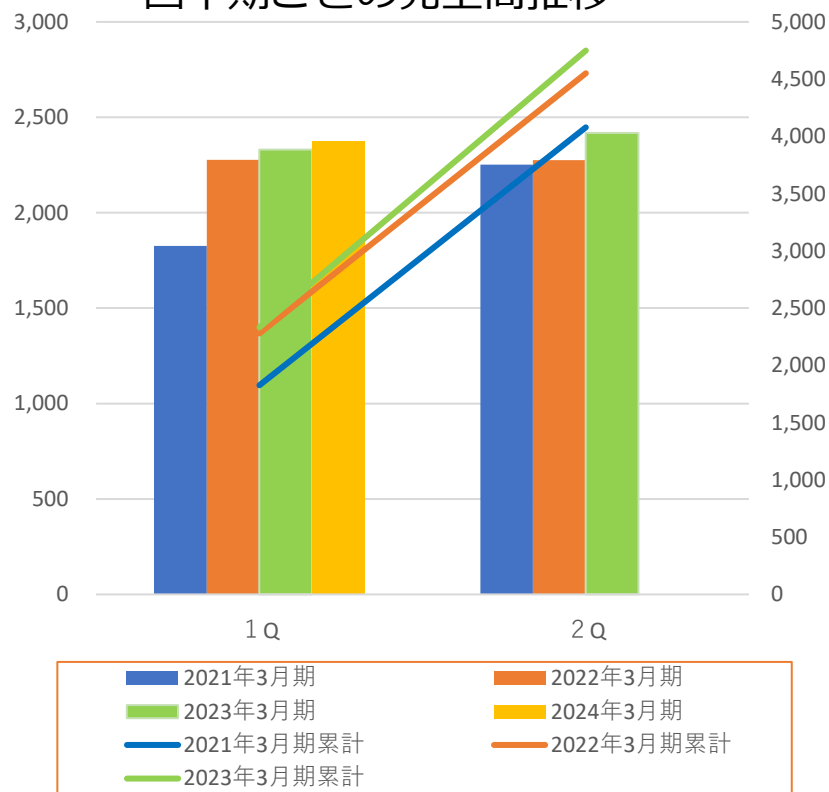
- ・ホテル業界の宿泊稼働率は改善してきておりますが、各ホテルは人員不足から**人員確保のための投資を先行させており**、マットレス等リニューアル、新規発注にはもう少し時間を要する状況。
- ・毎年コロナ禍を除いては前期のように、第3四半期から第4四半期に向けて売上高が増加してくる傾向から、**今期においても下期にかけて受注獲得を見込む**。



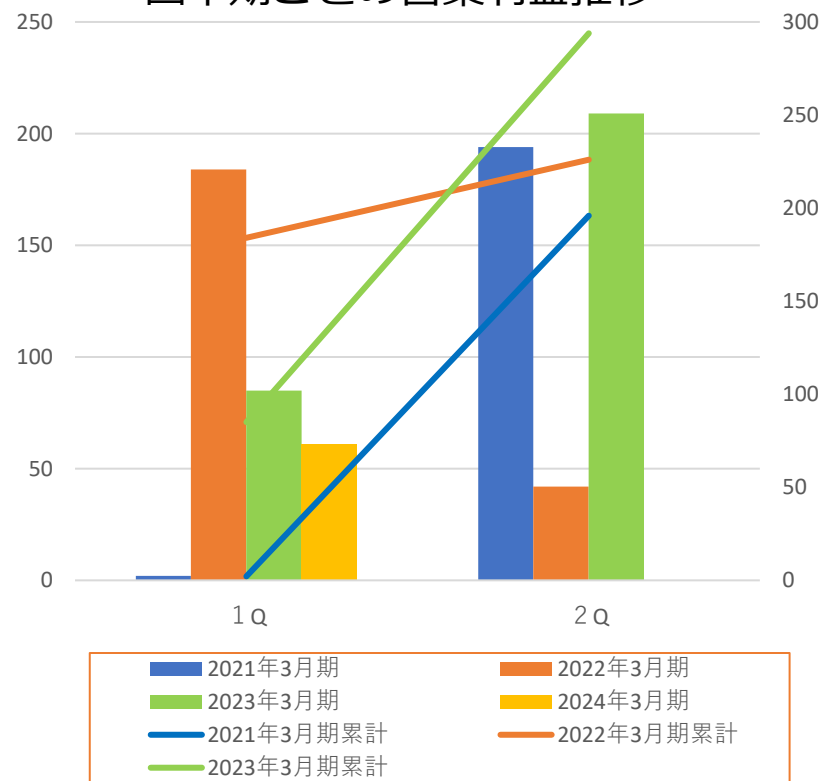
3. 四半期ごとの推移

(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	23.7%	9,835
2024年3月期	23.3%	10,200 (予想)

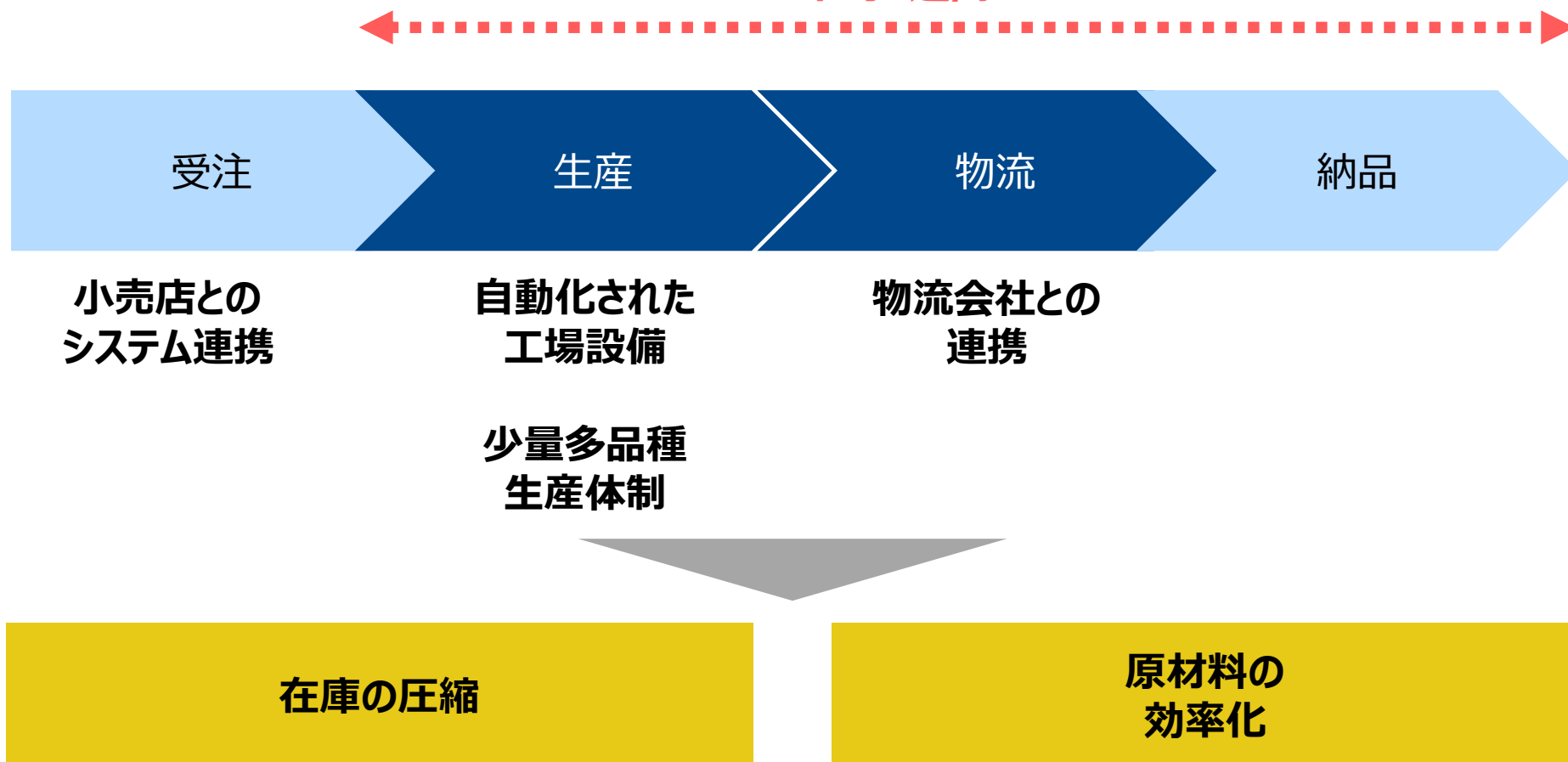
営業利益進捗	1Q進捗率	通期(百万円)
2021年3月期	0.3%	704
2022年3月期	28.4%	648
2023年3月期	19.9%	427
2024年3月期	13.0%	470 (予想)

4 . 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

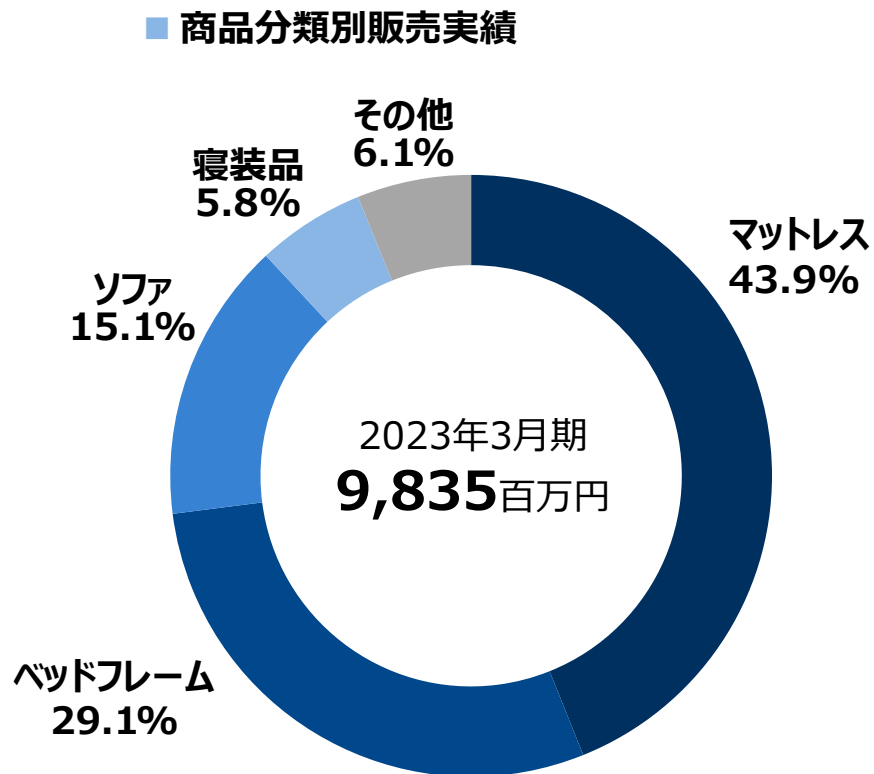
寝装品



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。



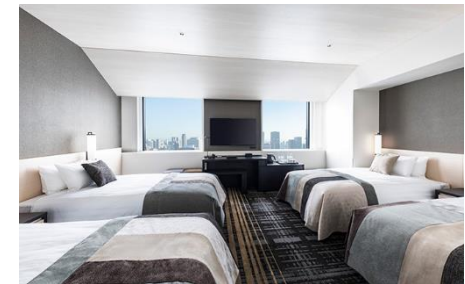
サータ



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。

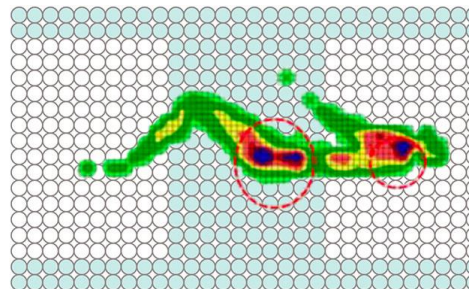
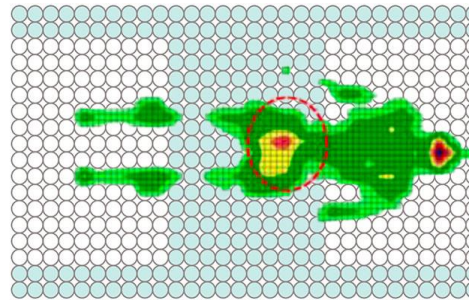
従来品の「3ゾーン/5ゾーン」に比して、新たに3種類のポケットコイルを用いることで、サータトラディションの革新的な「11ゾーン」のポケットコイル配列から醸成される、今までにないきめ細かな寝心地（抗菌／防ダニ／防カビ／抗ウィルス加工）。



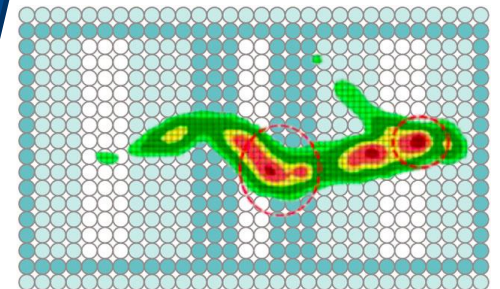
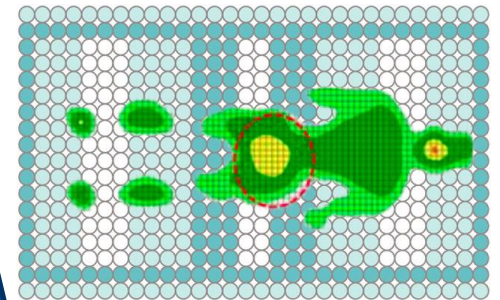
新しい需要を開拓



従来のゾーニング



Serta 11zone



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（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