



池田 茂 会長兼社長

フランスベッドホールディングス株式会社(7840)



フランスベッド ホールディングス

企業情報

市場	東証プライム市場
業種	その他製品(製造業)
代表取締役会長兼社長	池田 茂
所在地	東京都新宿区西新宿 6-22-1 新宿スクエアタワー5F
決算月	3月
HP	https://francebed-hd.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)		時価総額	ROE(実)	売買単位
939円	41,397,500株		38,872百万円	6.8%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
33.00円	3.5%	72.71円	12.9倍	1,042.12円	0.9倍

*株価は12/14終値。発行済株式数、DPS、EPS、BPSは23年3月期第2四半期決算短信より。ROEは前期実績。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2019年3月(実)	51,764	2,363	2,361	2,599	66.02	28.00
2020年3月(実)	52,430	2,492	2,436	1,520	39.07	28.00
2021年3月(実)	52,430	3,246	3,451	2,295	59.87	30.00
2022年3月(実)	54,398	3,918	3,959	2,557	69.35	33.00
2023年3月(予)	57,500	4,200	4,180	2,650	72.71	33.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。

フランスベッドホールディングス株式会社の2023年3月期第2四半期決算概要などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2023年3月期第2四半期決算概要](#)
- [3. 2023年3月期業績予想](#)
- [4. 今後の取り組み](#)
- [5. 今後の注目点](#)

[<参考1:中期経営計画\(2022年3月期~2024年3月期\)>](#)

[<参考2:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 福祉用具貸与事業のパイオニアとして、医療・介護用ベッド、福祉用具の製造、仕入、レンタル、小売及び卸売等の「メディカルサービス事業」や、家庭用ベッド、家具類、寝装品等の製造、仕入及び卸売等の「インテリア健康事業」などを展開。
- 23年3月期第2四半期の売上高は前年同期比8.7%増の282億円。両セグメントとも増収。主力の福祉用具貸与事業が堅調に推移し、インテリア健康事業においても、自社ショールームを活用した高付加価値商品の販売が好調だった。経常利益は同3.0%増の19億円。メディカルサービス事業は原価率の上昇、販管費増で減益、インテリア健康事業も販管費は増加したが増収効果で増益。
- 業績予想に変更は無い。23年3月期の売上高は前期比5.7%増の575億円、経常利益は同5.5%増の41億円の予想。両事業とも増収増益を見込む。配当は中間16.00円/株、期末17.00円/株で合計は前期と同じく33.00円/株の予定。予想配当性向は45.3%。
- 同社では今期より利益率向上に向けレンタル品廃却数削減を積極的に進めているが、これにより前々期、前期と約1.8億円だった廃却損を今上期は34百万円まで減少させることができた。下期もどのような実績となるのか期待したい。
- 加えてメディカルサービス事業ではレンタル事業拡大に向け、研修を終えた新卒営業担当者49名が2023年1月から営業現場に配属される。第4四半期(1-3月)の売上拡大にどれだけの寄与となるか注目したい。
- 一方、インテリア健康事業では販売手段の拡大に向けた2拠点のリニューアルの効果および、原材料高騰に対応し利益確保に向けて実施した価格改定の効果が注目される。

1. 会社概要

『創造と革新により、「豊かさやさしさ」のある暮らしの実現に貢献するヒューマンカンパニーを目指します。』を経営理念に掲げ、医療・介護用ベッド、福祉用具の製造、仕入、レンタル、小売及び卸売等の「メディカルサービス事業」や、家庭用ベッド、家具類、寝装品等の製造、仕入及び卸売等の「インテリア健康事業」などを展開している。福祉用具貸与事業のパイオニア。「人にやさしいモノづくり」や「幅広く迅速なサービス提供体制」などが特長・強み。

【1-1 沿革】

池田茂氏(現 フランスベッドホールディングス株式会社代表取締役会長兼社長)の父、池田実氏が1949年、フランスベッド株式会社の前身となる双葉製作所を設立。自動車製品のシート製造を手掛けていたが、1956年に日本初となる分割式ベッド「フランスベッド」の製造を開始したところ、大ヒット。1961年、商号をフランスベッド株式会社に変更。1963年、東京証券取引所2部に上場、1966年、東京証券取引所1部に指定替。

1958年に主に「フランスベッド」を販売することを目的に設立された「フランスベッド販売」において、1983年、池田茂氏が新規事業として開始した在宅介護用の療養ベッドの販売を行っていた際、販売後日を置かず利用者が亡くなられたケースで、下取りの要請があったのを機に、レンタルサービスを開始。顧客満足度が極めて高いことからレンタル事業を本格的に展開していくために、1987年、グループ会社の日本衛生寝具株式会社がフランスベッド販売株式会社を吸収合併し、社名を「フランスベッドメディカルサービス株式会社」に変更。福祉用具貸与事業のパイオニアとなる。

当初はレンタルサービス自体の認知が低く苦戦したが、福祉用具の無償提供をレンタルに切り替えることでコスト削減を進めたい地方自治体のニーズを取り込み、業容は着実に拡大。

2000年の介護保険制度スタートに際しては、池田会長兼社長の厚生労働省への働きかけもあり、福祉用具レンタルが介護保険制度にも組み込まれ、業績は急速に拡大していく。

2004年3月、フランスベッド株式会社及びフランスベッドメディカルサービス株式会社の株式移転により、フランスベッドホールディングス株式会社を設立。同月、東京証券取引所市場第1部及び大阪証券取引所市場第1部に株式を上場。

2009年4月、フランスベッドメディカルサービス株式会社をフランスベッド株式会社に吸収合併した。

2022年4月、市場再編に伴い、東証プライム市場に移行。

【1-2 経営理念】

以下の経営理念を掲げている。

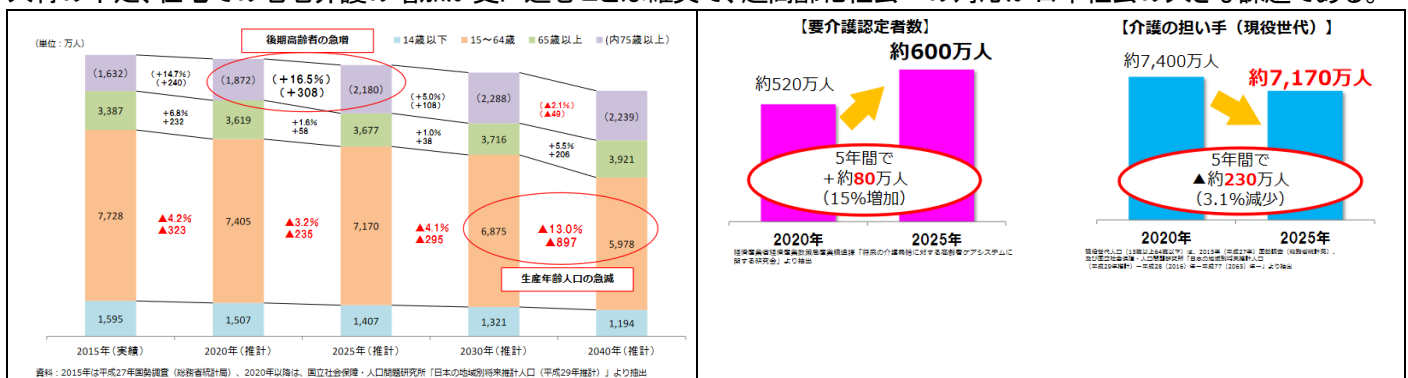
社長インタビューにあるように、製品利用者の困りごとを解決することを活動の指針としている。

- ☆ 創造と革新により、「豊かさやさしさ」のある暮らしの実現に貢献するヒューマンカンパニーを目指します。
- ☆ 株主価値最大化の追求。付加価値の高い新商品・新サービスを創造します。
- ☆ 経営資源の有効活用を図り、グループの総合力を強化します。

【1-3 同社を取り巻く環境】

(1) 少子高齢化の進行 ～介護の担い手不足と在宅での老老介護の増加～

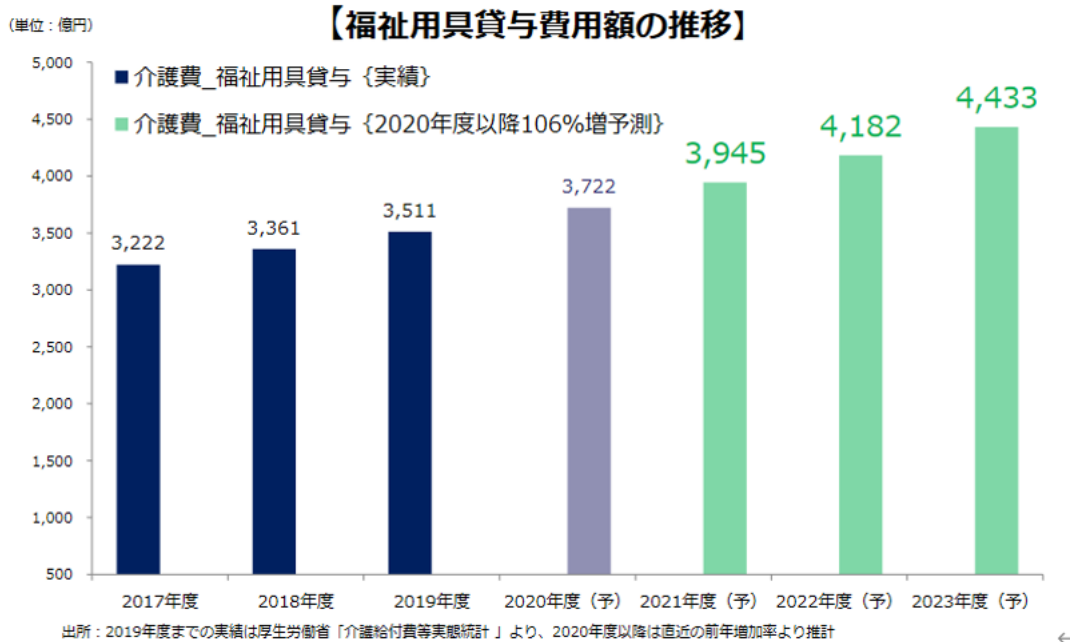
少子高齢化の進行下、要介護認定者数が増加する一方で、15～64歳の生産年齢人口の減少により、介護施設における介護人材の不足、在宅での老老介護の増加が更に進むことは確実で、超高齢化社会への対応が日本社会の大きな課題である。



(同社資料より)

(2) 堅調な福祉用具貸与市場

こうした高齢化の進行、要介護認定者数の増加に伴い、介護ベッドを中心とした福祉用具貸与費用額は今後も堅調に拡大することが見込まれ、同社では2020年度以降も年率6%で増加すると予測している。

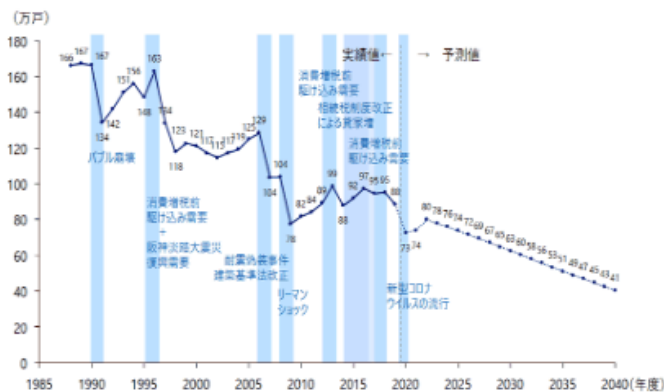


(同社資料より)

(3) 住宅着工戸数は減少も、リフォーム市場は堅調に推移

新築住宅着工戸数は減少が予測されるが、リフォーム市場は緩やかながらも拡大が見込まれ、それに伴い耐久消費財の買い替え需要も同様に堅調な推移が見込まれる。

【国内新築住宅着工戸数の実績推移と予測結果】



(同社資料より)

【リフォーム市場規模の実績推移と予測結果】



広義：狭義のリフォーム市場規模に「エアコンや家具等のリフォームに関連する耐久消費財、インテリア商品等の購入費を含めた金額」を加えたもの
 狭義：「住宅着工統計上『新設住宅』に計上される増築・改装工事」及び「設備等の修繕維持費」

出所：実績値：住宅リフォーム・紛争処理支援センター「住宅リフォームの市場規模(2018年版)」、予測値：株式会社野村総合研究所

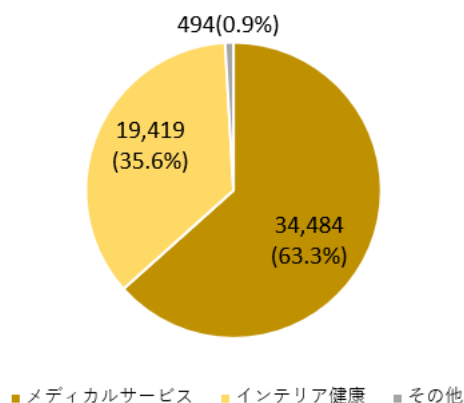
BRIDGE REPORT



【1-4 事業内容】

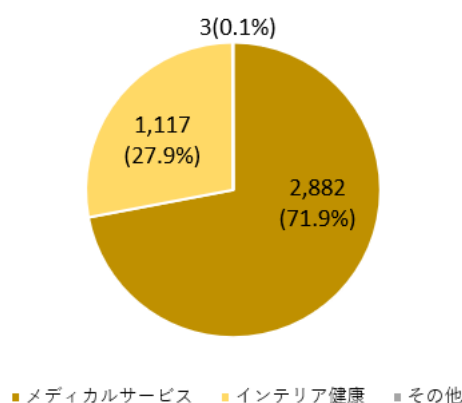
報告セグメントは「メディカルサービス」「インテリア健康」の2つ。「その他」は不動産賃貸等。

セグメント売上高構成（22/3期、単位：百万円）



* 外部顧客への売上高

セグメント利益構成（22/3期、単位：百万円）



* 調整前合計額に対する構成比

(1)メディカルサービス事業

医療・介護用ベッドや福祉用具の開発・製造・仕入・レンタル・小売及び卸売のほか、展開地域は限定的だが、医療・福祉施設・ホテル等のリネンサプライを提供している。また、医療・福祉施設のトータルプロデュースも手掛けている。

在宅、施設向けのベッドや家具、介護用品等を手がける生産・開発部門と、全国の自社店舗および提携代理店の販売網を持つ営業・販売部門とが一体となり、独創的な商品・サービスを提案している。

1983年に日本で初めて療養ベッドのレンタルサービスをスタートさせて以来、サービスや製品を通じて、環境に配慮し、やさしさのある暮らしの実現を追求している。

(主要子会社・関連会社)

フランスベッド(株)、(株)ホームケアサービス山口、(株)翼、カシダス(株)、江蘇芙蘭舒床有限公司、フランスベッドメディカルサービス(株)、(株)ミストラルサービス

(事業内容)

①医療・介護用ベッドや福祉用具の製造・仕入・レンタル・小売及び卸売

介護用品・福祉用具から健康サポート商品、アクティブシニア向けブランド「Reha tech(リハテック)」の商品などのレンタル及び販売を経験豊かな専門スタッフを介して店舗、インターネットなどで行っている。

店舗では介護相談やケアプランの作成など様々な相談を受けたり、健康に関する多彩なセミナー・イベントを開催したりしている。

②医療・福祉施設・ホテル等のリネンサプライ

医療・福祉施設やホテル等に清潔で安全なリネンを提供している。医療・福祉施設向けのリネン類は、消毒施設を完備したクリーニング工場迅速・丁寧に仕上げている。工場は厳しい衛生基準を満たし、「医療関連サービスマーク認定工場」に指定されている。

③医療・福祉施設のトータルプロデュース

顧客である医療・福祉施設からの安全に対する要望を踏まえ、製品のさらなる安全性の向上を図る設計・開発に全力をあげている。また、いち早く医療・介護ベッドに家庭的なデザインや素材を取り入れ、従来、無機質だった医療・福祉施設の空間に温かみを添えてきた。療養生活においてインテリアが与える心理的な効果にも配慮し、より質の高い医療・福祉環境の実現を支援している。

(商流)

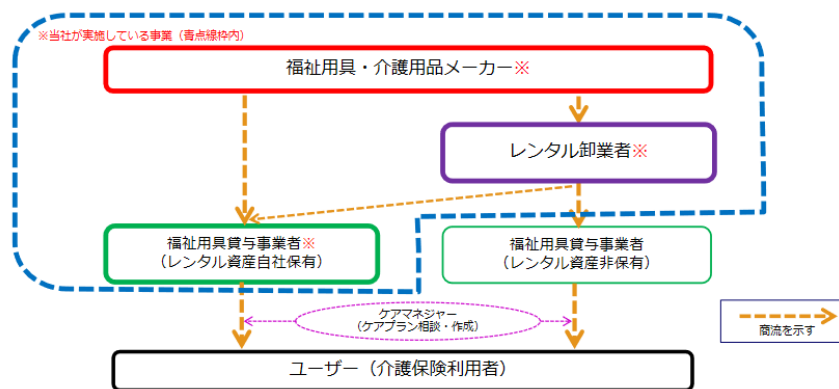
主に直レンタルとレンタル卸・卸販売の2つの商流がある。

***直レンタル**

福祉用具・介護用品メーカーであり、福祉用具貸与事業者でもある同社が、自社で保有するレンタル資産をメンテナンスしながら、ケアマネジャーを介して介護保険利用者に貸与する。

***レンタル卸・卸販売**

福祉用具・介護用品メーカーである同社が、福祉用具貸与事業者レンタル卸や卸販売を行うとともに、福祉用具貸与事業者商品にレンタル、または販売を行うレンタル卸業者に商品を卸販売する。



(同社資料より)

(2)インテリア健康事業

ベッド・家具類・寝装品・健康機器等の開発・製造・仕入及び販売。

生産・開発部門では、創業以来、追求してきた快適な睡眠のための研究を活かしたベッド・寝装品の開発にはじまり、家具・インテリアから健康機器まで多彩で価値ある商品づくりに取り組んでいる。

また、営業部門では全国の家具店、百貨店、インテリア専門店、宿泊施設など、幅広い販路を確立している。

両部門が構築してきた独自のノウハウを活かし、今までにない商品・サービスによって、より豊かな新しい生活文化の創造に寄与している。

(主要子会社・関連会社)

フランスベッド(株)、フランスベッド販売(株)、(株)エフビー友の会、東京ベッド(株)、フランスベッドファニチャー(株)、江蘇芙蘭舒床有限公司

(事業内容)**①家具インテリア業界のトップメーカーとして暮らしをサポート**

家具インテリア業界のトップメーカーとして、国内のみならず海外市場も視野に入れ、健康や睡眠、ライフスタイル、環境への配慮など様々な視点から高付加価値製品を消費者市場に提案し、豊かさを実感できる暮らしの実現をサポートしている。

②付加価値の高い製品を開発

創業以来追求してきた快適な眠りを提供するベッドに加え、リビングソファ、ダイニングセットなどインテリア家具全般からマッサージ機などの健康機器まで、豊かで健康的な生活を演出する付加価値の高い多彩な製品を開発している。

③快適で上質なホテルのインテリアを、企画からトータルにプロデュース

長年培った快適な空間づくりのノウハウを活かし、ホテルのトータルプロデュースを行っている。ベッドやインテリアの納入を始め、客室やロビーのデザイン・設計・施工、インテリアのコーディネートまで、効果的な空間演出をホテルのコンセプトに合わせてプロデュースしている。

BRIDGE REPORT



【1-5 特徴と強み】

(1)商品開発力:人にやさしいモノづくりを追求

『創造と革新により、「豊かさやさしさ」のある暮らしの実現に貢献するヒューマンカンパニーを目指します』を経営理念に掲げる同社は、「お客様の困りごとを解決すること」を行動の指針としている。

この指針を基に、「自動寝返り支援ベッド」「離床支援マルチポジションベッド」といった、日常活動(ADL:Activities of Daily Living)の向上を図る上で役立ち、家庭や社会復帰に向けて取り組みやすい、「人にやさしいモノづくり」を追求している。また、環境対応商品の開発にも注力している。



日常生活での「安全な活動」をサポート

独自の機能と快適性で「気軽に外出」をサポート



車いすの「より安全、より便利」をサポート

認知症・失語症の方の「コミュニケーション」をサポート

(同社資料より)

(2)幅広く迅速なサービス提供体制

業界のリーディングカンパニーとして、福祉用具販売・レンタル、病院・福祉施設のトータルプロデュース、医療機器の販売・レンタルなど、安心して暮らせる独自の「やさしいサービス」を在宅から病院・施設まで幅広く提供している。

また、介護用ベッドを始めとした福祉用具は、例えば利用者が病院から退院し自宅に戻る前には必ず自宅に設置しておく必要がある。そのため、迅速に手配することができるか否かが重要なポイントとなる。

同社は、基幹メンテナンスセンターの新築・増強に加え、メンテナンス機能を持たない物流拠点である「小型サービスデポ」を都市部に増設し、サービス提供体制の更なる強化に取り組んでいる。

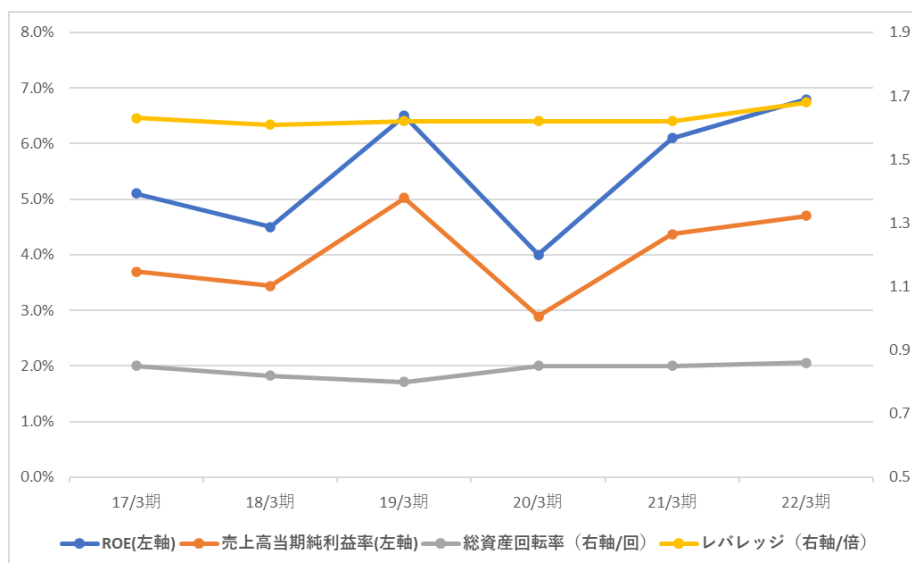
(3)豊かさやさしさのある暮らしを提供

家具インテリア業界のトップメーカーとして、70年に亘り「豊かさやさしさのある暮らしの実現」を追求し、豊かな生活文化を創造している。

【1-6 ROE分析】

	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期
ROE(%)	5.1	4.5	6.5	4.0	6.1	6.8
売上高当期純利益率(%)	3.70	3.44	5.02	2.89	4.37	4.70
総資産回転率(回)	0.85	0.82	0.80	0.85	0.85	0.86
レバレッジ(倍)	1.63	1.61	1.62	1.62	1.62	1.68

BRIDGE REPORT



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成

中期経営計画(22/3期~24/3期)では、24/3期8%以上を目標としている。

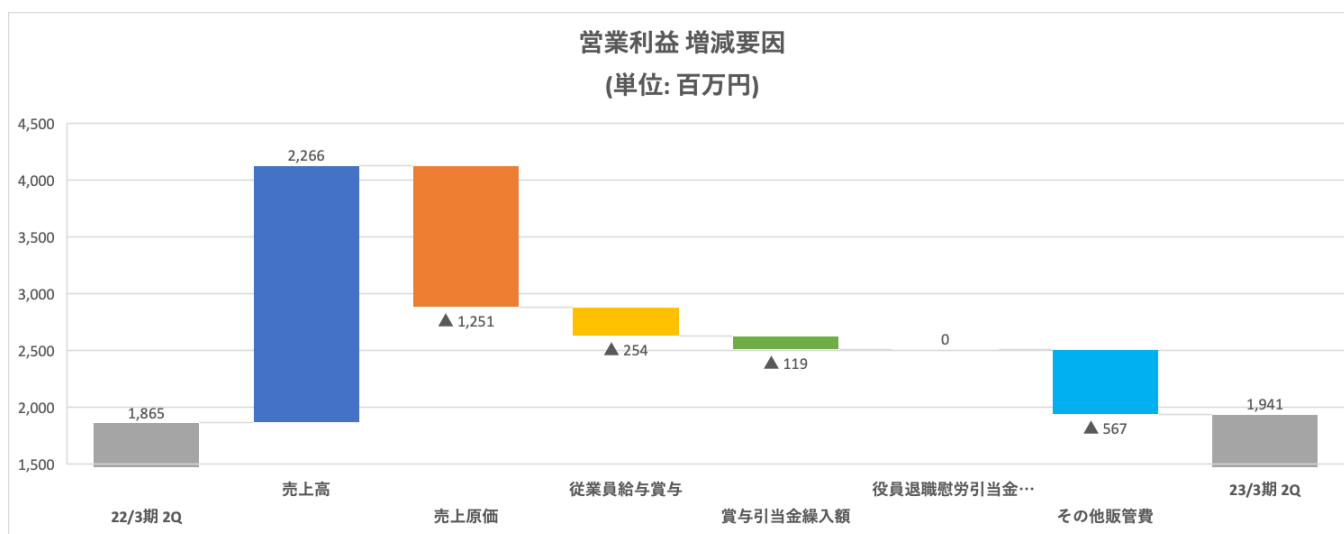
24/3期の売上高当期純利益率は5.4%の計画なので、ROE8%を達成するには、総資産回転率およびレバレッジの上昇が必要となる。

2. 2023年3月期第2四半期決算概要

【2-1 業績概要】

	22/3期 2Q	構成比	23/3期 2Q	構成比	前年同期比
売上高	25,978	100.0%	28,244	100.0%	+8.7%
売上総利益	14,126	54.4%	15,141	53.6%	+7.1%
販管費	12,260	47.2%	13,200	46.7%	+7.6%
営業利益	1,865	7.1%	1,941	6.9%	+4.0%
経常利益	1,901	7.3%	1,958	6.9%	+3.0%
四半期純利益	1,305	5.0%	1,239	4.4%	-5.0%

* 単位: 百万円。



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成

* 費用項目の▲は、費用の増加を表す

BRIDGE REPORT

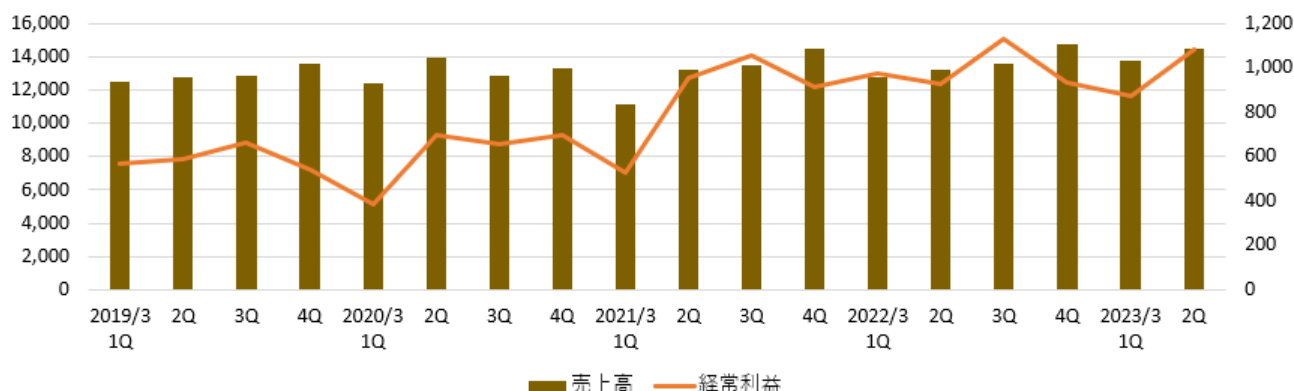


増収増益

売上高は前年同期比 8.7%増の 282 億円。両セグメントとも増収。主力の福祉用具貸与事業が堅調に推移し、インテリア健康事業においても、自社ショールームを活用した高付加価値商品の販売が好調だった。

経常利益は同 3.0%増の 19 億円。メディカルサービス事業は原価率の上昇、販管費増で減益、インテリア健康事業も販管費は増加したが増収効果で増益。

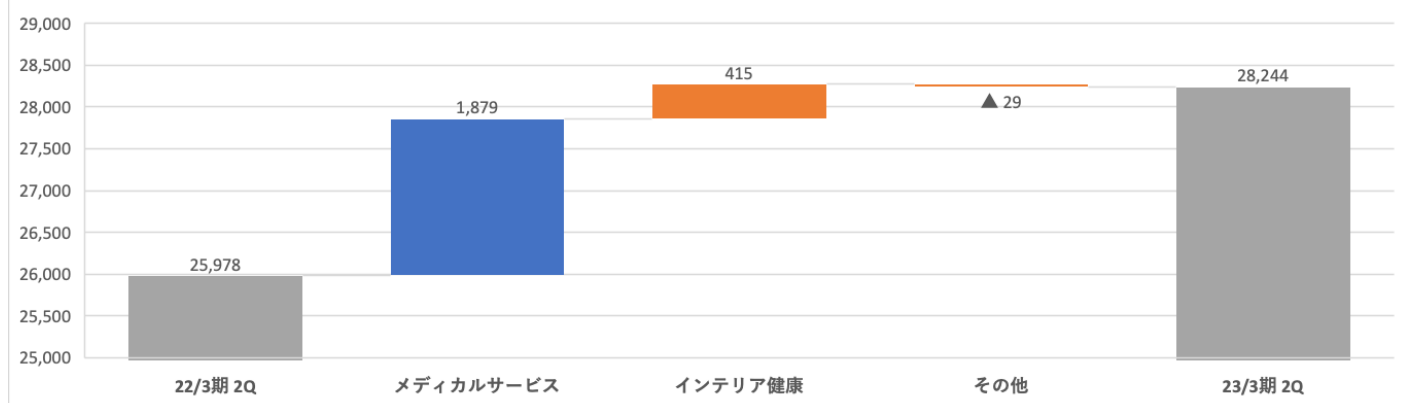
四半期売上高・経常利益の推移 (単位: 百万円)



【2-2 セグメント別動向】

	22/3 期 2Q	構成比	23/3 期 2Q	構成比	前年同期比
メディカルサービス	16,446	63.3%	18,325	64.9%	+11.4%
インテリア健康	9,290	35.8%	9,705	34.4%	+4.4%
その他	242	0.9%	213	0.8%	-11.8%
セグメント売上高合計	25,978	100.0%	28,244	100.0%	+8.7%
メディカルサービス	1,567	9.5%	1,488	8.1%	-5.0%
インテリア健康	373	4.0%	504	5.2%	+34.9%
その他	1	0.4%	1	0.5%	-31.5%
調整額	-42	-	-35	-	-
セグメント利益合計	1,901	7.3%	1,958	6.9%	+3.0%

* 単位: 百万円。セグメント利益(経常利益)の構成比はセグメント利益率。22年3月期から事業ポートフォリオマネジメント強化を目的として、セグメント別目標を営業利益から経常利益に変更。

セグメント別売上高 増減要因
(単位: 百万円)

* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成

(1)メディカルサービス事業

増収減益

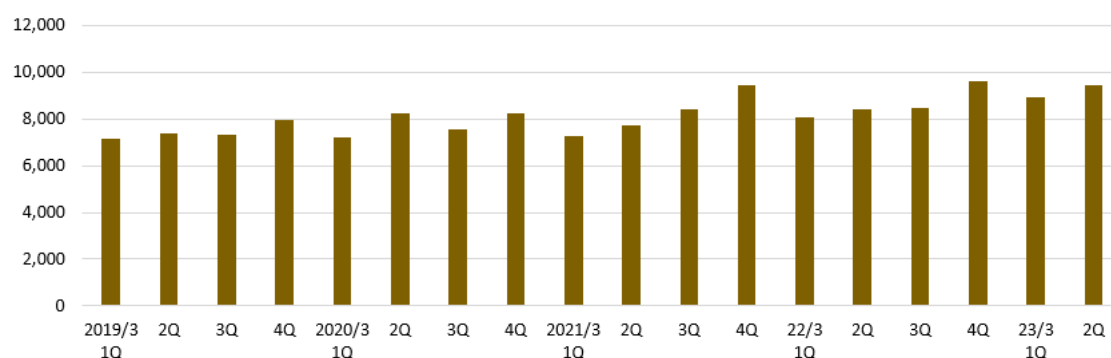
売上高は前年同期比 11.4%増の 183 億円。

主力の介護関連レンタル売上が堅調に推移し、病院施設向け物件取引部門の売上が回復した。21年12月にM&Aで取得した(株)ホームケアサービス山口も寄与した。

セグメント利益は同 5.0%減の 14 億円。

原価率が高い病院施設向け物件取引部門の売上シェア増加で原価率が上昇したほか、人件費やメンテナンスセンター新設投資、M&Aによるのれん償却費の計上など、販管費が増加した。

メディカルサービス事業売上高の推移（単位：百万円）



(2)インテリア健康事業

増収増益

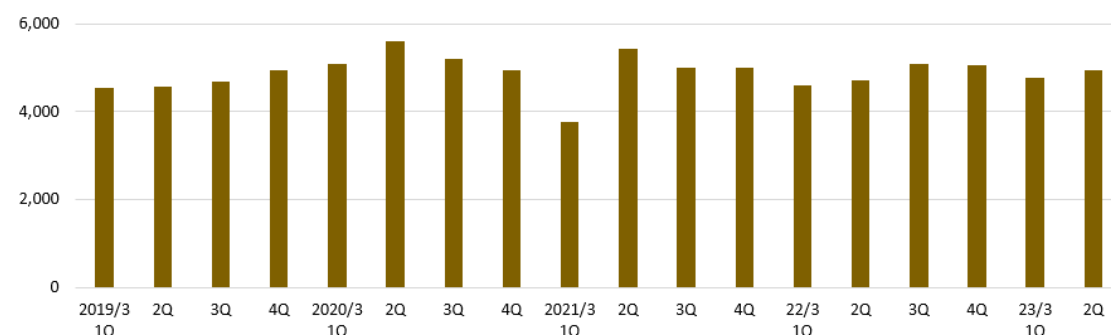
売上高は前年同期比 4.4%増の 97 億円。

自社ショールームを活用した、除菌機能標準搭載・エコマーク認定マットレスや電動ベッドシリーズ、ベッド型マッサージ器などの高付加価値商品の販売が好調に推移した。

セグメント利益は同 34.9%増の 5 億円。

製造/調達コストの上昇に対し価格転嫁を実施した。高付加価値商品の販売に注力の結果、物流比率が低減した。

インテリア健康事業売上高の推移（単位：百万円）



BRIDGE REPORT

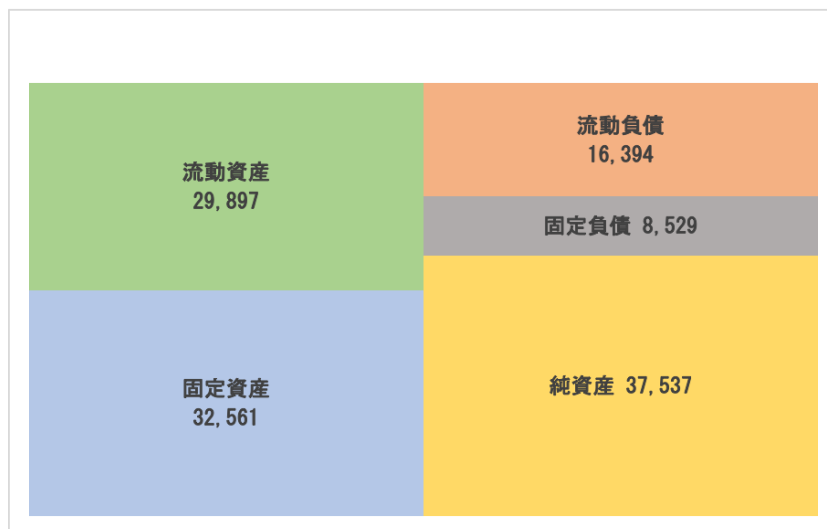


【2-3 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	22年3月末	22年9月末	増減		22年3月末	22年9月末	増減
流動資産	31,159	29,897	-1,262	流動負債	19,174	16,394	-2,779
現預金	9,778	5,963	-3,815	仕入債務	4,848	4,550	-298
売上債権	10,181	9,638	-543	短期有利子負債	6,297	3,540	-2,757
たな卸資産	8,401	8,660	+259	固定負債	7,583	8,529	+945
固定資産	33,128	32,561	-567	長期有利子負債	2,440	3,500	+1,060
有形固定資産	22,016	21,712	-304	負債合計	26,757	24,924	-1,833
無形固定資産	2,423	2,332	-91	純資産	37,540	37,537	-2
投資その他の資産	8,688	8,516	-172	利益剰余金	37,236	37,820	+584
資産合計	64,298	62,462	-1,836	負債純資産合計	64,298	62,462	-1,836

* 単位: 百万円。売上債権は電子記録債権を、仕入債務は電子記録債務をそれぞれ含む。



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成

現預金の減少等で資産合計は前期末比 18 億円増減少し 624 億円。

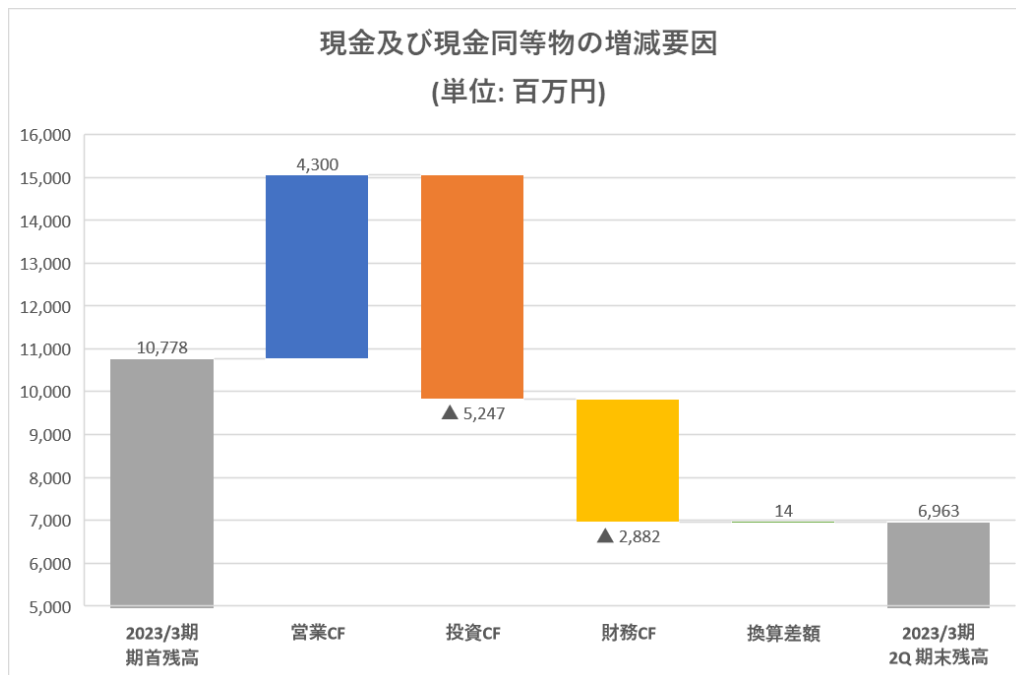
短期有利子負債の減少などで負債は同 18 億円減少し 249 億円。純資産はほぼ変わらず 375 億円。

自己資本比率は前期末より 1.7 ポイント上昇し 60.0%となった。

◎キャッシュ・フロー

	22/3 期 2Q	23/3 期 2Q	増減
営業 CF	2,675	4,300	+1,625
投資 CF	-3,284	-5,247	-1,962
フリーCF	-609	-947	-338
財務 CF	-624	-2,882	-2,257
現金同等物残高	11,033	6,963	-4,070

* 単位: 百万円。



* 株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成

営業 CF のプラス幅は拡大したが、有価証券の取得による支出の増加などで投資 CF、フリーCF のマイナス幅は拡大。短期借入金の減少、社債の償還による支出の拡大などで財務 CF のマイナス幅は拡大。キャッシュポジションは低下した。

【2-4 トピックス】

(1) ESG 投資指数「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定

22 年 8 月、FTSE Russell が提供する、日本企業を対象にした ESG (環境、社会、ガバナンス) 投資の指数「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の構成銘柄に選定された。

グローバルインデックスプロバイダーである FTSE Russell により構築された「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、各セクターにおいて相対的に、環境、社会、ガバナンス(ESG)の対応に優れた日本企業のパフォーマンスを反映するインデックスで、セクター・ニュートラルとなるよう設計されている。

また低炭素経済への移行を促進するため、特に温室効果ガス排出量の多い企業については、TPI 経営品質スコアにより改善の取り組みが評価される企業のみを組み入れている。

また、「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」は、世界最大の年金基金である年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)の ESG 投資のパッシブ運用のベンチマークとして採用されている。

同社は、2022 年 3 月期を初年度とする 3 年間の中期経営計画を策定し、経営方針の一つとして「ESG 経営の推進」を掲げ、グループ全体で ESG の取り組みを一層進めることで、持続可能な社会への貢献とグループの持続的な成長の実現を目指している。

(2)エコマーク アワード 2022 最優秀賞を受賞

公益財団法人日本環境協会が主催する「エコマークアワード 2022」で、フランスベッド株式会社が最優秀賞を受賞した。

「選考委員会評価コメント」

フランスベッド株式会社は、2006年に初めてエコマーク認定を取得。現在は宿泊施設向け商品をはじめ、一般用マットレスでも認定を取得するなど、環境配慮商品の普及に力を入れている。

同社は、マットレスにおける環境配慮があまり考慮されていなかった時代から、素材の資源循環とロングライフ思想を製品設計に採り入れ、業界を先導してきた。マットレスはその大きさから廃棄時の処理に困ることも多いが、素材と構造の研究・工夫により、機能とデザインを損なうことなく、利用者が自分で分別・解体できる構造を実現していることに驚かされる。こうした工夫は、急速に普及しているサブスクリプションなどのサービタイゼーションと組み合わせられることで、より大きな効果を生み出すことになるだろう。

医療・介護分野では福祉用具のレンタルサービスの導入や、介護施設や病院での負担軽減や利用者の使い勝手の追求など、福祉や医療現場での貢献も大きく、社会的な観点からもより注目され、評価されるべき企業である。

(公益財団法人日本環境協会 HP より引用)

(3)「ESG/SDGs 評価型資金調達」を実施

三井住友銀行が提供する「ESG/SDGs 評価融資」により資金調達を実施した。

企業経営において良好なESG側面の取組と情報開示を実施しており、また、事業を通じたSDGs達成への貢献意欲が高いと評価された。

3. 2023年3月期業績予想

【3-1 業績予想】

	22/3 期	構成比	23/3 期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	54,398	100.0%	57,500	100.0%	+5.7%	49.1%
営業利益	3,918	7.2%	4,200	7.3%	+7.1%	46.2%
経常利益	3,959	7.2%	4,180	7.2%	+5.5%	46.8%
当期純利益	2,557	4.7%	2,650	4.6%	+3.6%	46.7%

* 単位:百万円。予想は会社側予想。

業績予想に変更なし、増収増益を予想

業績予想に変更は無い。売上高は前期比 5.7%増の 575 億円、経常利益は同 5.5%増の 41 億円の予想。

両事業とも増収増益を見込む。

配当は中間 16.00 円/株、期末 17.00 円/株で合計は前期と同じく 33.00 円/株の予定。予想配当性向は 45.3%。

◎設備投資の計画

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 (通期計画)	前期比	修正率
レンタル資産	4,172	4,288	4,554	4,388	-3.6%	-3.6%
工場生産・物流設備	275	343	318	267	-16.0%	-48.3%
サービスセンター	76	1,611	1,386	118	-91.5%	+12.4%
ソフトウェアの取得	314	161	180	348	+93.3%	+52.0%
その他	544	365	223	272	+22.0%	+202.2%
合計	5,383	6,770	6,663	5,395	-19.0%	-1.8%
減価償却費	4,518	4,931	5,468	5,640	+3.1%	-3.2%

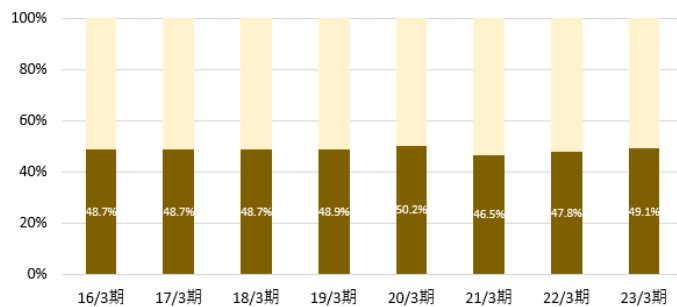
* 修正率は 22 年 5 月時点での計画からの修正比率。

メディカルサービス事業におけるレンタル資産取得は通期で、43 億円の計画。

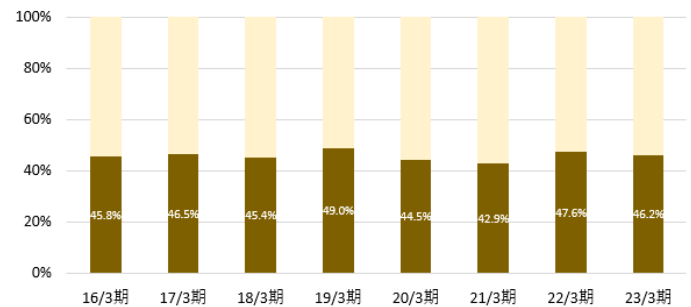
BRIDGE REPORT



上期進捗率（売上高）



上期進捗率（経常利益）



* 16/3期～22/3期は上期実績の通期実績に対する比率

【3-2 セグメント別動向】

	22/3期	構成比	23/3期(予)	構成比	前期比	進捗率
メディカルサービス	34,484	63.3%	37,500	65.2%	+8.7%	48.8%
インテリア健康	19,419	35.6%	19,800	34.4%	+1.9%	49.0%
セグメント売上高合計	54,398	100.0%	57,500	100.0%	+5.7%	49.1%
メディカルサービス	2,882	8.3%	3,030	8.0%	+5.1%	49.1%
インテリア健康	1,117	5.7%	1,180	5.9%	+5.6%	42.7%
セグメント利益合計	3,959	7.2%	4,180	7.2%	+5.5%	46.8%

* 単位:百万円。セグメント利益の構成比はセグメント利益率。22年3月期から事業ポートフォリオマネジメント強化を目的として、セグメント別目標を営業利益から経常利益に変更。報告セグメントではない「その他」を除いている。

(1)メディカルサービス事業

増収増益。レンタル事業拡大と利益率の改善に努める。

新卒営業担当者の戦力化を進める。9か月間の研修を経て、2023年1月に営業現場へ49名を配属する。前年の新卒営業担当者28名は22年7月に現場へ配属済みである(人数は単体の数値)。

レンタル資産の有効活用を図る。引き続き廃却の削減に努めるほか、レンタル資産稼働率向上のため、メンテナンス工数の確保、メンテナンス工程の見直し等に注力する。

(2)インテリア健康事業

増収増益。販売手段の拡大と利益確保を目指す。

2023年3月までに旭川及び札幌の2拠点のリニューアルを行う。

原材料高騰への対応として22年10月に価格改定を実施した(一部商品は22年1月および4月にも実施)。

電動ベッドシリーズについて若い世代をターゲットとしたモデルを投入し、ラインアップの拡充を図る。

4. 今後の取り組み

【4-1 メディカルサービス事業】

(1)レンタル利益率の改善

福祉用具貸与事業は順調に業績を拡大しているが、それに伴って毎年10万点超のレンタル品の廃却が発生しているため、23年3月期より廃却数削減に注力している。

今期の廃却率は7.0%までの低下を計画している。これに伴い、前々期、前期と約1.8億円だった廃却損を今上期34百万円まで減少させることができた。

またレンタル資産の稼働率向上にも取り組んでおり、現在90%を下回っている稼働率を、24年3月期には92%まで引き上げる計画だ。

(2)労働力の省力化

スケールを期待できる病院・高齢者施設など法人向けビジネスを強化する。

自動寝返り支援ベッドやマルチポジションベッドなど従事者の労働力省力化につながる商品を導入しやすいレンタル価格で提案する。レンタル期間は10年間。

【4-2 インテリア健康事業】

(1)時代のニーズに合った商品の開発

「ひとりひとりに寝心地以上の豊かさをご提案」をテーマに、新商品を開発している。

FADEAR(ファディア)は、若い世帯をターゲットとした電動リクライニングベッド。555通りの中から、暮らしに合わせてベッドフレームを選ぶことができる。

(2)配送会社の労力軽減に資する商品開発

日本の住宅事情や今後の配送ドライバーの高齢化を考慮し、新電動リクライニングベッド「GRANSUS(グランサス)」を開発した。新たに設計したノックダウン式のフレーム構造により、分割して搬入可能。重要なステークホルダーである配送会社の労力軽減に寄与する。

(3)自社展示場の新規出店およびリニューアル

2022年9月現在、全国に自社グループショールームを33拠点有している。

販売力強化のため、今後、広島県、埼玉県、千葉県、岩手県、長崎県、大分県での新規出店を検討している。

今期は移転も含めたりリニューアルも4拠点で実施した。

(4)地方での売上拡大

同社のエリア別年間売上高順位とその所在地の高齢化率の関係を見ると、売上高の少ない地方エリアほど高齢化率が高い。そこで、人口減少に伴い地方家具店が減少する中、地方での売上を拡大するために、高齢化率の高いエリアへ、家具・インテリアのみでなく、高齢者のためにメディカル商品や補聴器などを取り扱う新業態店舗の出店を計画している。

(5)インバウンドの復活など宿泊需要が高まるホテルへの提案

入国制限の緩和が進み、インバウンドの宿泊需要が増大すると期待するホテルに向け、業界で初めて「エコマーク認定」を取得したホテル向けマットレスの提案を強化する。

5. 今後の注目点

同社では今期より利益率向上に向けレンタル品廃却数削減を積極的に進めているが、これにより前々期、前期と約1.8億円だった廃却損を今上期は34百万円まで減少させることができた。下期もどのような実績となるのか期待したい。

加えてメディカルサービス事業ではレンタル事業拡大に向け、研修を終えた新卒営業担当者49名が2023年1月から営業現場に配属される。第4四半期(1-3月)の売上拡大にどれだけの寄与となるか注目したい。

一方、インテリア健康事業では販売手段の拡大に向けた2拠点のリニューアルの効果および、原材料高騰に対応し利益確保に向けて実施した価格改定の効果が注目される。

<参考1:中期経営計画(2022年3月期~2024年3月期)>

同社では、22年3月期を初年度とする3か年の中期経営計画を推進中。

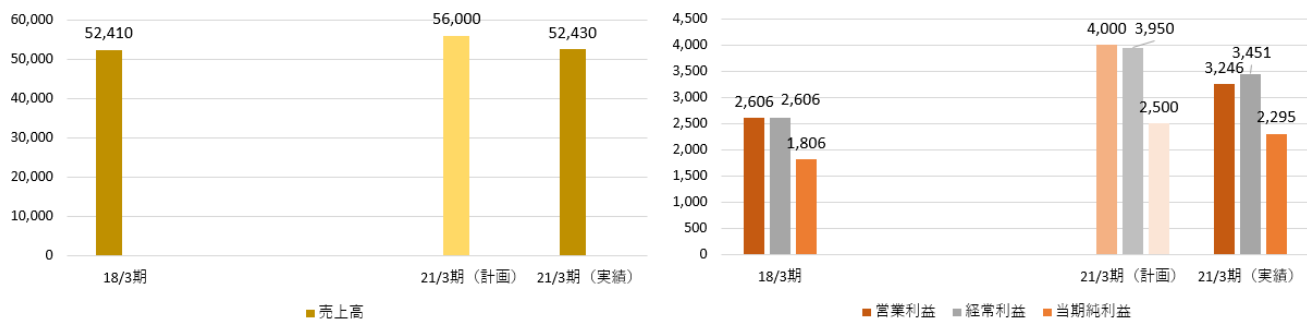
【1 前中計の振り返り】

(1) 全社

コロナ禍の影響もあり、売上・利益ともに計画未達となった。

ROEに関しては、6.0%の計画を0.1ポイント上回り、21年3月期は6.1%だった。

前中期経営計画の計画と実績 (単位: 百万円)



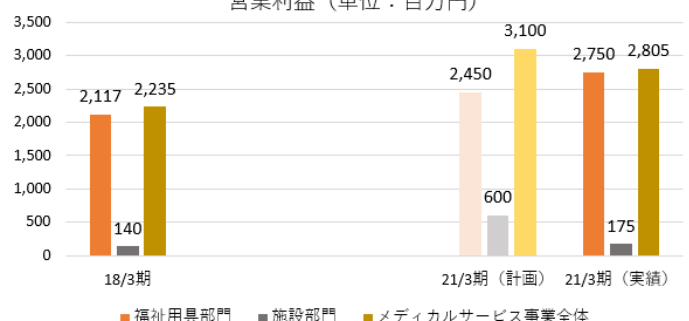
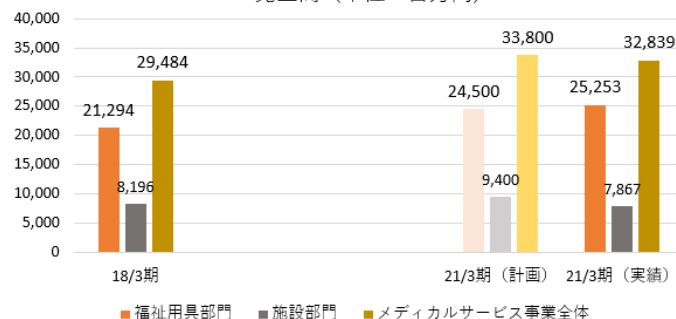
(2) セグメント別

① メディカルサービス事業

福祉用具部門は堅調に推移し売上・利益とも計画を上回ったが、病院施設向け販売やリネンサプライ事業の施設部門が計画未達となり、メディカルサービス事業全体でも未達。

売上高 (単位: 百万円)

営業利益 (単位: 百万円)

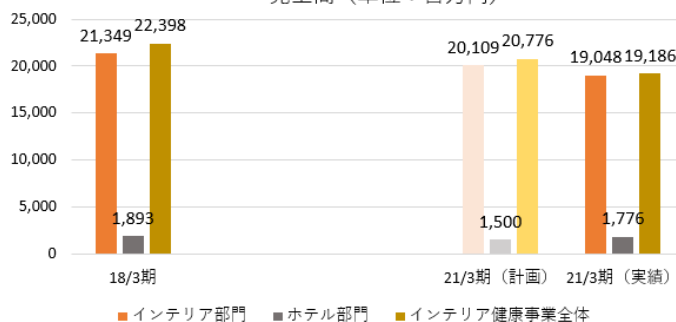


② インテリア健康事業

家庭向けベッドが中心のインテリア部門は計画未達となったが、量から質への転換を推し進めた結果、収益性は改善した。

売上高 (単位: 百万円)

営業利益 (単位: 百万円)



* 2020年3月期より従来「その他」に含めていたフランスベッド販売(株)、及び(株)エフピー友の会を「インテリア健康」に含めて表示する方法に変更している。この変更にとともない、2018年3月期実績ならびに中期経営計画値も置き換えて表示している。

【2 新中計概要】

(1)外部環境

【1-3 同社を取り巻く環境】で触れたように、少子高齢化の進行で医療・介護の担い手不足が更に深刻化することが予想される。

(2)目指す姿

そうした外部環境、日本の課題を解決するために、同社は、介護分野の課題解決に向けてグループで保有する経営資源をシルバービジネスに集中し、新しい商品やサービスを通じて課題解決を図る考えだ。

目指す姿は「社会に役立つ企業、社会に貢献する企業」。

暮らしに役立つ製品・サービスを提供することで、収益を獲得し、適正な利益を計上すると同時に、経済価値を一辺倒に追及するのではなく、ESGを重視した経営に努め、社会的な価値もあわせて創造する。

また、社会環境の変化に合わせ新たな価値の創造にチャレンジし続けることで、社会から100年を超えて存続を期待される企業であり続けたいと考えている。

(3)グループ戦略

事業ポートフォリオにおける各分野において以下のような戦略を掲げている。

分野	21年3月期 売上高	戦略
福祉用具	252億円	市場成長率・利益率とも高い中核事業。積極投資による規模拡大シェア拡大を図る。
インテリア	190億円	市場成長率は低いですが、量から質への転換を進め、事業の効率性を高めることで利益率を向上させる。
施設	78億円	事業構造見直しにより利益率を向上させる。
ホテル	17億円	事業構造見直しにより利益率を向上させる。
海外	1億円	将来の成長ドライバーとして育成に再チャレンジする。
新規事業	-	将来的に収益の柱となる新規事業を育成する。

(4)継続的な企業成長を支える経営基盤の強化

以下5つのテーマをESG視点に立った「マテリアリティ」に特定した。

より安心で安全な高付加価値製品の提供
資源のリユース・リサイクルの追求
CO2排出削減とエネルギー転換
人材の育成
ダイバーシティおよびワークライフバランスの推進

コンプライアンス・ガバナンス・健全な財務内容という強固な事業基盤の上で、豊かさややさしさのある暮らしの実現に貢献するため、高付加価値な製品・サービスを提供し続けるほか、資源を効率的に利用するために、レンタルサービスの推進や環境対応商品等の開発、資源のリユース・リサイクルを追求する。

(5)事業ごとの重点施策

①メディカルサービス事業

重点施策は「福祉用具貸与事業への経営資源集中による事業拡大」。

前述のように、福祉用具貸与市場は、2020年度以降も前年比6%増で伸長すると予測している。

また、2022年より団塊の世代の後期高齢者への移行が始まり、特に大都市部における後期高齢者の増加率が顕著となるのを受け、以下のような具体的な施策を展開する。

◎拡大戦略

保有する経営資源をメディカルサービス事業に集中させ、後期高齢者の増加率が顕著な大都市部は直取引を拡大。地方は卸取引のレンタルを伸ばす。

そのため、東名阪を中心に営業拠点を、21年3月末の92営業所から24年3月末までに103営業所へ11カ所増設する。営業員も、同じく東名阪を中心に80名増員する。(フランスベッド株式会社)

また、後継者問題等を抱える福祉用具貸与事業者や事業譲渡を希望する企業を主なターゲットとしたM&Aを推進するほか、受注獲得に伴う業務のDX化を進めることで、営業活動の生産性最大化を図る。

◎事業拡大を支えるインフラの整備

レンタル用具の補修・修理を行う基幹メンテナンスセンターについて、東京サービスセンターを2022年5月に新築、移転した。延床面積を1.4倍に拡張し、太陽光発電を今後導入する予定。

大阪、名古屋での整備も計画中である。

また、福祉用具貸与事業においては、物流配送網の拡充が競争優位の条件の1つとなるため、メンテナンス機能を持たない物流拠点である小型サービスデポの増設も進める。

都市部を中心に4カ所(東京都八王子市、東京都大田区、東京都練馬区、神奈川県川崎市)増設し、2024年3月末には16拠点とする計画だ。

◎省力化・労力軽減に資する商品開発

「介護人材の不足」や「老老介護の増加」など介護業界の課題に対応し、省力化や労力軽減につながる福祉用具を開発する。

現在注力中の商品が「離床支援マルチポジションベッド」。

寝姿勢から立ち上がり姿勢まで4つのポジションに変形することで、利用者の自立を支援するとともに、介護者の負担を軽減する。

2020年から在宅モデルを投入してきた。2021年11月に病院・福祉施設モデルを発売し、今後は海外向けモデルを開発する。



**離床支援
マルチポジションベッド**

3 介護現場 導入済み 12 介護現場 導入済み

在宅モデル 2020年1月～

病院・福祉施設モデル 当年

海外向けモデル 今後

- ◆寝姿勢から立ち上がり姿勢まで4つのポジションに変形
- ◆ご利用者の自立を支援し介護者の負担を軽減

(同社資料より)

②インテリア健康事業

重点施策は「時代のニーズに合った商品展開による利益率の向上」。

新築住宅着工件数は減少が予測されるが、リフォーム市場は緩やかながらも拡大が見込まれ、それに伴い耐久消費財の買い替え需要も同様に堅調な推移が見込まれる。

具体的な施策は以下の通り。

◎時代のニーズにあった商品の開発

コロナ禍の健康・衛生意識向上や環境問題に対応し、新たな付加価値を持つ機能商品の開発・拡販を進める。

* 新「ライフトリートメントマットレス」

衛生に特化した寝具ブランド「キュリエス AG」のマットレスが高い支持を得ているため、マットレスの生地に除菌機能を標準装備した。「除菌・通気性:きれいが続くマットレス」「抗菌:きれいが続くベッドフレーム」「除菌:きれいが続く寝具」という、3つのきれいで高衛生な眠りを実現する。

全ラインナップでエコマークを取得しており、環境面でもアピールする。

* 環境対応マットレス「リコ・プラス」

マットレスには、資源となるスプリング(鉄)が多く使われているため、再利用のために他の素材と分ける必要がある。ただ、一般的なマットレスのスプリング部分は、一つずつ不織布の袋に包まれていたり、しっかりと留めてあったりするために、分解するには非常に手間がかかる。また、マットレスの処分方法は自治体によってさまざまで、収集・処理(分解)をする自治体がある一方、分解したマットレスのみを受け付ける自治体や、収集・処理を実施していない自治体も数多く存在する。

これに対し環境対応マットレス「リコ・プラス」のマットレスは、フランスベッド独自の連続スプリング構造で、簡単にスプリングとその他の素材に分けることができ、廃棄時の負担を軽減。詰め物・表生地等の再生材料比率を高め、リサイクル・リユースに対応したマットレスであり、「エコマーク」を取得し、グリーン購入法にも適合している。

* 環境配慮型マットレス解体システム「MORELIY (モアリー)」

消費者が環境保全に関わる活動に参加しやすい仕組みを創出するため、マットレスの解体を容易にする環境配慮型解体システム MORELIY (モアリー)を開発。

「MORELIY」を採用したマットレスは、クッション材、スプリング、生地が分解しやすく、工具を必要とせず約15分で解体ができる。

従来のマットレスは、解体すること自体ができなかったが、「MORELIY」によって素材の分別が可能になるため、廃材料の再利用(サーマルリサイクル、マテリアルリサイクル)の促進につながる。

マットレスの解体・分別・リサイクルまでの流れを容易にすることで、消費者が環境保全に関わる活動に参加しやすい仕組みを作っていく、今後10年間で5割のマットレスに「MORELIY」を導入していく。

◎ペット事業の拡大

ペット関連総市場は年率2%増程度で堅調に拡大している。

「フランスペット」というブランドを立ち上げており、長年各インテリア製造で培った技術を生かしてペット関連商品のアイテム拡充を進める。

◎独自機能を持った自社製品のアピールする場を拡大

自社グループ展示場を増設し、取引先と協業した第2の売り場として活用。独自機能を持った利益率の高い中高級品を拡販する。2024年3月末までに4カ所増設し、35拠点とする計画。

◎拡大するEC市場への対応

コロナ禍で消費者の通販・ECの利用は、一段と拡大し、今後もそのトレンドはますます強まることが予想される。

同社の通販・EC向け売上高もここ2期、2ケタの増収となっている。

配送がしやすくインターネット販売に適した商品ラインナップを拡充し、通販・EC需要を取り込んでいく。

BRIDGE REPORT



フォールドエア™
(3つ折り対応マットレス)



スノーレスピローミニ
(ごろ寝用ピロークッション)



高密度コイルスプリング®
ボルザ R-zero
(ロール型マットレス)

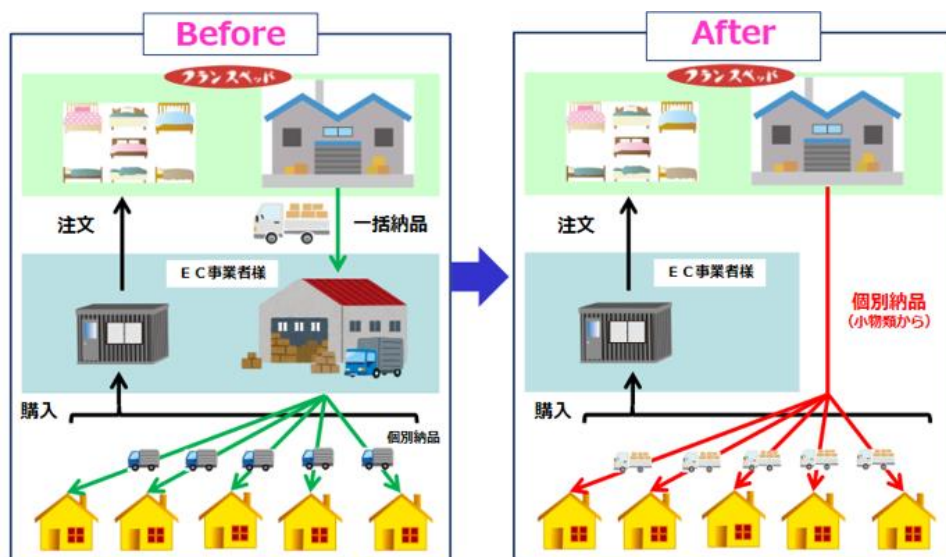
(同社資料より)

◎インターネット取引増加に向けた施策

巣ごもり需要の拡大などにより、取扱量が急増しているため、中小の EC 事業者が自前で行なってきた商品手配や商品管理、配送手配などが煩雑になっている。

こうした課題に対応して、EC 事業者に代わり、同社が商品管理から物流手配までを担う協業体制を構築する。

EC 事業者は受注関連業務に専念することができ、消費者ニーズに的確に対応することができる。



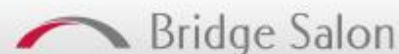
(同社資料より)

(6)株主還元

安定配当を基本方針とし、利益水準に関わらず半期 15 円(年 30 円)の配当を維持しながらも、安定的に利益を積み増すことで、連結配当性向 50%程度を目安に、中長期の企業成長を図るために必要な投資額等を考慮し、総合的な判断により配当水準の向上を目指す。

継続的に自己株式取得を実施する予定である。

BRIDGE REPORT

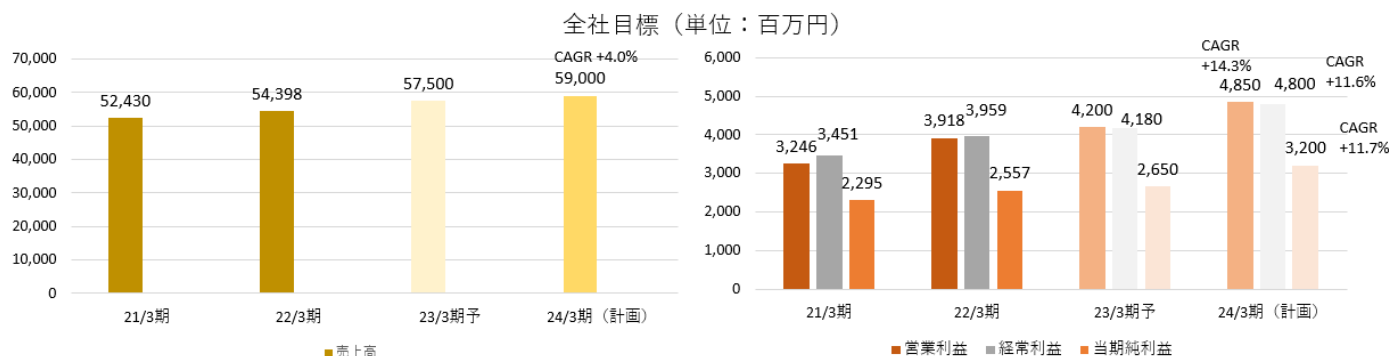


(7)数値目標

全社及び各セグメントの数値目標は以下の通り。

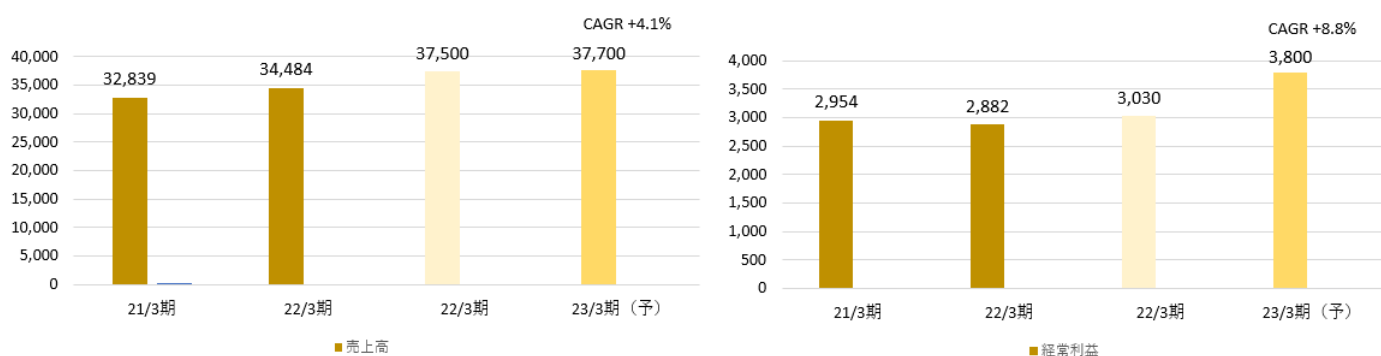
ROEは、現在の6%台から3年間で8%以上に向上させる。

* CAGRは21年3月期(実績)から24年3月期(計画)までの年平均成長率。(株)インベストメントブリッジが計算。



◎メディカルサービス事業

売上高と経常利益の推移 (単位: 百万円)

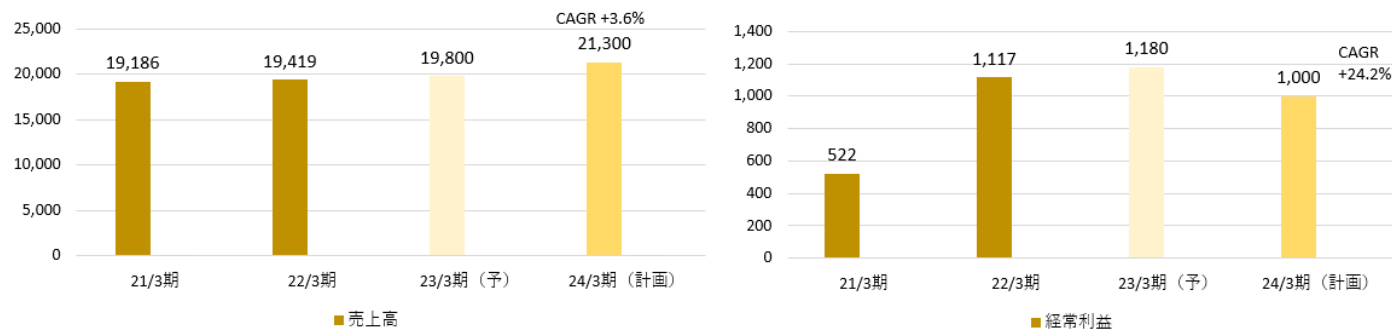


* 今回の中期経営計画より、事業ポートフォリオマネジメントの強化を目的として、セグメント別目標を営業利益から経常利益に変更している。

* CAGRは21/3期実績から24/3期計画までの3年間の年平均成長率

◎インテリア健康事業

売上高と経常利益の推移 (単位: 百万円)



* 今回の中期経営計画より、事業ポートフォリオマネジメントの強化を目的として、セグメント別目標を営業利益から経常利益に変更している。

* CAGRは21/3期実績から24/3期計画までの3年間の年平均成長率

<参考2:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	9名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2022年11月30日

<基本的な考え方>

当社は、コーポレート・ガバナンスとは、株主、顧客、従業員、取引先、地域社会等さまざまな利害関係者との関係における企業経営の基本的枠組みのあり方であり、要素別には、「経営監督機能」「企業倫理の確立」「リスクマネジメント」「コンプライアンス」「アカウンタビリティ(説明責任の履行)」「経営効率の向上」から構成されるものと認識しております。この基本的枠組みを踏まえ、株主利益の増大に努めることが、当社の最大の責務であると考えております。

当社においては、コーポレート・ガバナンスの充実、強化のために、対処すべき課題として「監査機能の強化」「法令遵守の徹底」「IR機能の充実」及び「子会社事業の有機活性化」の4点を掲げております。

これらの課題への取り組みとして、当社の取締役会、監査等委員会のほか、各グループ等(監査グループ、経営企画グループ、経理/総務グループ、秘書グループ、人事部)の機能の明確化と強化を図り、経営の透明性の向上に努めてまいります。

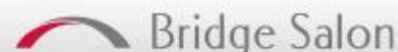
<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

原則	開示内容
【補充原則4-11 取締役会・監査役会の実効性確保のための前提条件】	当社の取締役会は、現在取締役9名(監査等委員である取締役4名を含む)で、優れた人格・見識と高い経営能力を有した取締役により構成され運営しております。現在の取締役は全員男性かつ日本人であります。女性役員登用など取締役の多様性の確保についても継続して検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

原則	開示内容
【原則1-4 政策保有株式】	当社グループでは、持続的な成長と企業価値向上を目的として、政策保有株式を保有しております。 毎年定期的、継続的に個別の政策保有株式について、取引状況や受取配当金等のリターンとリスクや資本コストを比較し、中長期的な観点から合理性の検証を行います。検証により保有の合理性が認められない場合には、当該株式の縮減を進めてまいります。 政策保有株式に係る議決権行使については、株主総会の議案ごとに、当社グループと発行会社双方の中長期的な企業価値の向上の観点から判断しており、企業価値を毀損すると判断される議案については反対を、また一定期間連続で赤字決算、重大な不祥事などがあった企業については、議案の内容を慎重に精査し行使してまいります。
【補充原則2-4-1 女性の活躍促進を含む社内の多様性の確保】	当社は、事業会社であるフランスベッド株式会社を中心に、社内における女性社員の活躍促進を図るため、新卒・キャリア社員の採用比率の向上、ジョブリターン制度の導入やダイバーシティ推進室の設置等の検討を進めております。 当社グループは「人権方針」および「安全衛生方針」を策定し、従業員を人的資本と捉えて多様性を尊重し、特に事業成長に不可欠となる女性の採用とキャリア支援、障がい者・高齢者の就業部門の開拓と積極雇用に取り組んでまいります。当社グループ全体で「2030年までに女性従業員比率 35%以上、女性管理職比率 15%以上」そして「2030年までに障がい者雇用率 3%以上、育児休業取得率を男性 50%(女性は 100%維持)」を目指してまいります。
【原則3-1-3 サステナビリティにつ	当社は、中期経営計画において「ESG経営の推進」を掲げており、その中で社会に

BRIDGE REPORT

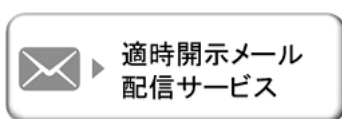


<p>いての取組み等】</p>	<p>とって重要であり且つ当社グループにとって中長期的に価値向上に影響を与え得る重要課題(マテリアリティ)として5つのテーマ「(1)資源の効率的な利用」「(2)CO2排出削減とエネルギー転換」「(3)より安心且つ高付加価値な製品とサービスの提供」「(4)人材の育成」「(5)ダイバーシティおよびワークライフバランスの推進」と事業を支える基盤「①ガバナンス」「②コンプライアンス」「③健全な財務」を特定しております。</p> <p>なお、当社ホームページのCSR情報ページにおいて、SDGsとの関係性について紹介するとともに、トップメッセージをはじめ「環境経営方針」「人権方針」「安全衛生方針」等の基本方針や ESG 課題に対する取組みを掲載しております。</p> <p>また、「リスク・機会の定量的な開示」「ガバナンス体制の整備状況」「温室効果ガス排出量に関する指標・目標」等、TCFD提言に沿った気候変動への対応について情報開示いたします。</p>
<p>【原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針】</p>	<p>当社は、IR担当取締役を選任するとともに、経営企画部をIR担当部署としております。株主や投資家に対しては、決算説明会を半期に1回開催し、代表取締役会長兼社長等が直接経営方針や財務状況等を説明するとともに、その内容を、自社のホームページにて配信しております。</p> <p>さらに、機関投資家を対象としたスモールミーティングや、個人投資家を対象とした会社説明会も、年に数回開催し、可能な限り、代表取締役が参加し、説明を行っております。</p>

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

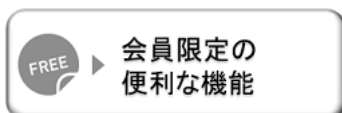
Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(フランスベッドホールディングス:7840)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



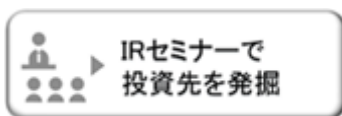
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出会うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)