



# ドリームベッド株式会社 (7791)

2024年3月期 通期決算説明資料



2024年5月24日

dream bed



# 目次

## 第一部

当社概要・強み・エグゼクティブサマリー P. 2

1. 2024年3月期 決算概要 P.10

## 第二部

2. 2025年3月期の見通し P.19

3. 前期・今期のトピックス P.22

4. 中期経営計画の進捗 P.32

5. 株主還元・株主優待 P.36



## 自社製造で培った確かな技術力が評価され、海外有数のブランドと提携するマットレス、ベッドフレーム、ソファ、寝装品などのメーカー企業

会社名	ドリームベッド株式会社
本社所在地	〒733-0812 広島県広島市西区己斐本町三丁目12番39号
創業	1950年10月1日
会社設立	1957年 7月1日
資本金	785,715千円
事業内容	マットレス・ベッドフレーム・ソファ・寝装品等の製造、販売
従業員数	523人 ※2024年3月末日現在
決算期	3月末



## 創業者 渡辺礼市によりベッドの修理、販売事業を開始 これがドリームベッド会社の原点に

### 広島第一授産所の創設

原爆にて多くの尊い人命を失うと同時に、広島市内の大半が廃墟となった中、創業者渡辺礼市は私財を投げ打ち、帰還兵士、戦傷病者、及び戦災寡婦に対して、働く場と収入の機会を提供すべく、当社前身となる「広島第一授産所」を創設。

### 進駐軍からの修理依頼

教材や生活用品などの製造を経て、やがて広島、呉、岩国に駐屯していた進駐軍から、ベッドフレームやマットレスの修理依頼が持ち込まれる。

### ベッドの修理・販売事業を開始

創業者は将来日本でもベッドが普及するとの将来性に着目し、進駐軍撤退に伴うベッドの払い下げを受け、1950年10月ベッドの修理・販売事業を開始。

米国Serta（サータ）ブランドの国内独占販売権を有し、当社の高い技術力と製造力をもって、マルチブランド戦略にて幅広い商品群を販売するところ。

①世界のマルチブランドを、



ligne roset®



②当社の高い技術力・製造力で企画製造し、



③卸売から直販まで多様な販売チャネルで提供

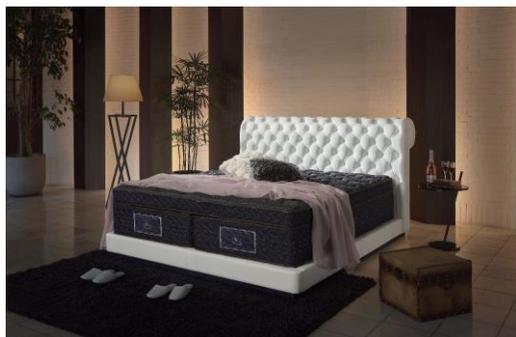


# 当社の強み ①世界のマルチブランド

## 海外有数のブランドとライセンス契約を締結、ブランド力による高い利益率



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



# ligne roset®



フランス有数のライフスタイルブランド



# dream bed

社名を冠する自社オリジナルのブランド



# RUF | BETTEN

Perfektion der Sinne

ヨーロッパイストのデザイナーズ  
ベッドブランド



# WATER WORLD®

日本唯一のウォーター  
ベッドブランド



## ホテル向け需要による生産量増加に対しても対応可能に



- ・所在地 : 広島県安芸高田市
- ・スプリング棟 : 約6,660㎡
- ・縫製完成棟 : 約9,272㎡

将来的に生産能力は  
前工場比1.3倍、  
生産効率は同1.1倍に  
増加の計画。



業務提携による生産を日本国内で行うことにより、  
日本の生活様式や環境に合う高品質の製品を提供



## 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

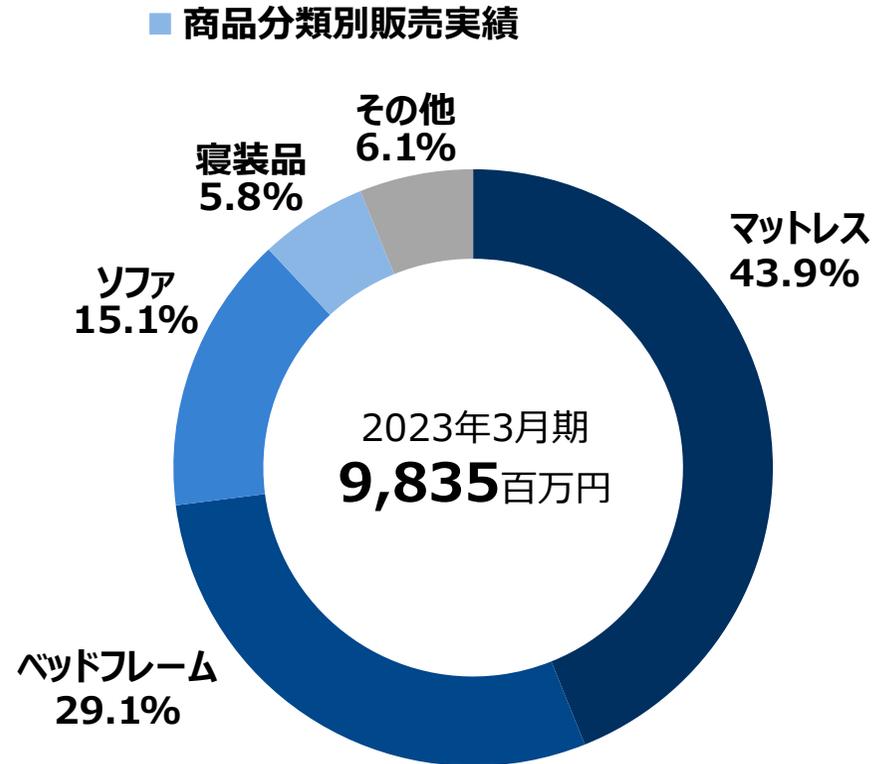
寝装品



ソファ



マットレス・ベッドフレーム



## ① 2024年3月期の決算概要（減収減益）

リーン・ロゼ商品販売は過去最高水準の売上で好調。一方で商業施設向け需要は次期へずれ込み、家具販売店の来客数減少の影響で、**全社売上高は対前期比1.3%減少**。販管費の増加で各利益も減益。

## ② 2025年3月期の見通し（前期特殊要因除き実質は増収増益）

リーン・ロゼの好調維持、商業施設向け案件の増加、家具販売店向け投入新商品の好調とともに、リーン・ロゼ名古屋のオープンもあり、前期特殊要因（助成金収入など）を除けば、**対前期比で実質の増収増益**を見込む。

## ③ 中期経営計画の進捗（2023～2025年度）

中計の初年度が大きく未達となったが、2年目の今期は順調なスタートが切れている。計画した施策の実施効果は出始めているのでこれを着実に進め、多少の期ずれはあっても**中長期的な成長を達成**していく。

## ④ 株主還元・株主優待

前期は減益決算であるが、EBITDAやキャッシュフローを考慮して、配当金**1株当たり32円を維持**。株主価値向上のため、**自己株式の取得、株主優待の拡充**を実施。

# 1. 2024年3月期 決算概要



# 1. 2024年3月期 決算概要

通期売上高は、リーン・ロゼ商品が販売好調でしたが、家具販売店向けで来客数の減少、商業施設向けで需要が次期にずれ込んだことにより、全社として**対前期比1.3%減**。

粗利益率の向上により売上総利益は増加したものの、賃上げ、販促費、東京ショールーム前倒し償却などの経費増加にて営業利益が減少、経常利益は役員保険解約あり。

当期純利益は助成金（特別利益）もあり**対前期比42.3%減**。

## 損益計算書

(単位：百万円)

	2023年3月期実績	2024年3月期 実績	増 減	増減率(%)
売上高	9,835	<b>9,708</b>	△127	△1.3
粗利益	4,954	<b>4,967</b>	+13	+0.3
営業利益	427	<b>191</b>	△236	△55.2
経常利益	459	<b>307</b>	△152	△33.1
当期純利益	442	<b>254</b>	△188	△42.3
EBITDA	690	<b>528</b>	△162	△23.5

# 1. 2024年3月期 決算概要

## 販売経路別売上高の増減理由

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減	増減率(%)
家具販売店向け	7,412	<b>7,204</b>	<b>△209</b>	<b>△2.8</b>
商業施設向け	949	<b>801</b>	<b>△147</b>	<b>△15.5</b>
ショップ/ショールーム	1,055	<b>1,316</b>	<b>+262</b>	<b>+24.8</b>
ハウスメーカー向け	268	<b>271</b>	<b>+3</b>	<b>+1.1</b>
その他	151	<b>116</b>	<b>△35</b>	<b>△23.2</b>
合計	9,835	<b>9,708</b>	<b>△127</b>	<b>△1.3</b>

### 【家具販売店向け】

- ・コロナ感染症が2類から5類へ感染症法上の位置づけが移行し、消費者動向がサービス支出などへ変化して**家具販売店における集客が伸び悩み**、対前期比209百万円減少。
- ・一方で**リーン・ロゼ商品のキャンペーン**や**同商品の法人向け需要が増加**しております。

# 1. 2024年3月期 決算概要

## 【商業施設向け】

- ・ 2024年3月期第3四半期まで受注減少が続き、対前期比147百万円減少。しかしながら同第4四半期並びに2025年3月期第1四半期において、マットレスのリニューアルや新規案件への**投資需要が回復**してきており、足元受注においても増加傾向にあります。

## 【ショップ/ショールーム】

- ・ 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**、及びその第二弾キャンペーンも奏功し、インフルエンサーによる紹介露出効果もあり、同商品の販売が引き続き好調で、対前期比262百万円増加。

## 【ハウスメーカー向け】

- ・ ハウスメーカーによる催事の開催は**未だ回復途上**にあり、対前期比3百万円増加と微増。

## 【その他】

- ・ **OEM販売の受注減少**し、対前期比35百万円減少。

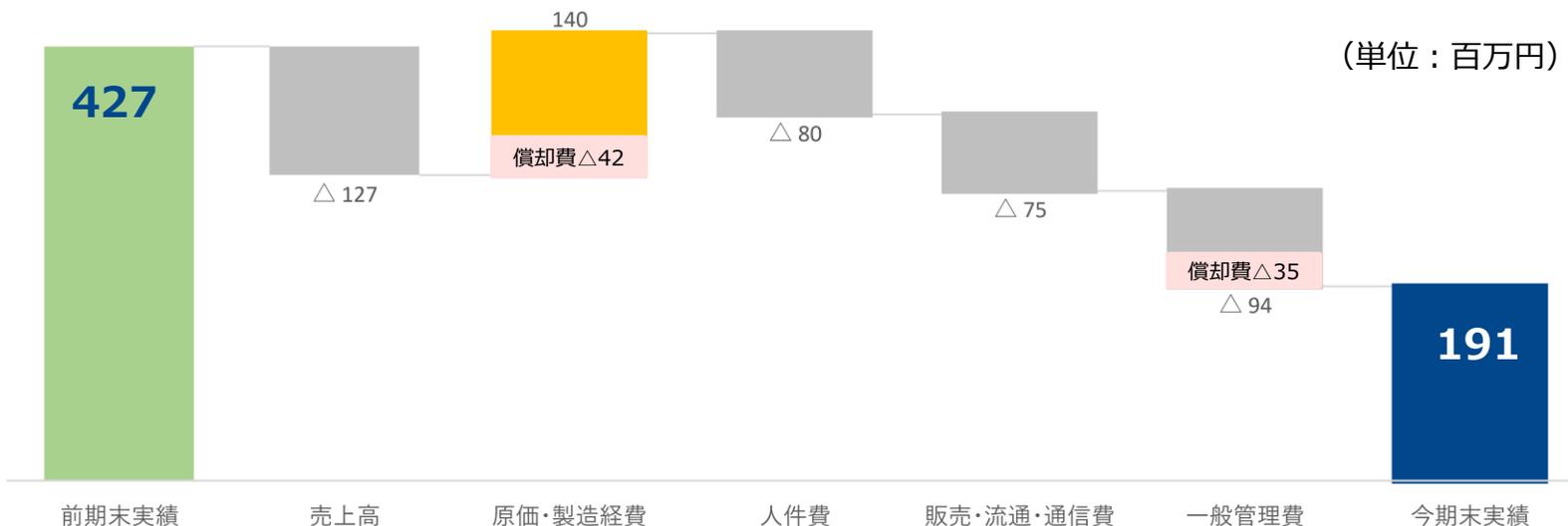
# 1. 2024年3月期 決算概要

## 営業利益の増減

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減
営業利益	427	191	△236

- 対前期比で粗利益率の向上で売上総利益は増加したものの、売上高が減少したのに加え、賃上げ、減価償却費△42百万円、東京ショールーム前倒し償却費△35百万円、販促費、東京及び名古屋それぞれのショールーム家賃経費などが増加したことにより、営業利益は対前期比で236百万円減少。



# 1. 2024年3月期 決算概要

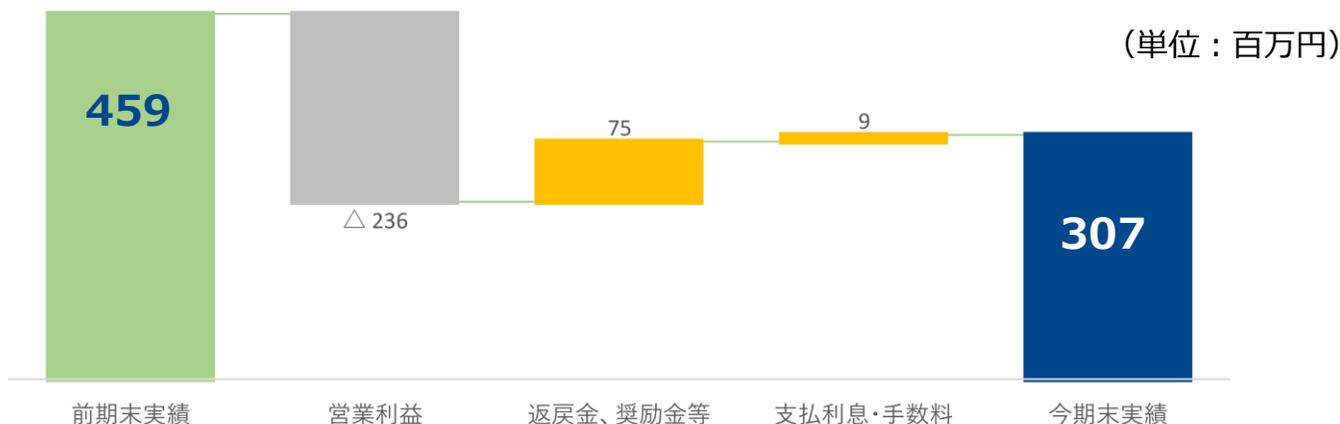
## 経常利益／当期純利益の増減

(単位：百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	増減
経常利益	459	307	△152
当期純利益	442	254	△188

### 【経常利益】

- ・ 営業利益が対前期比236百万円減少しましたが、  
**役員保険解約108百万円などの増加**により、対前期比152百万円減。



### 【当期純利益】

- ・ **新工場助成金200百万円**計上も、上述経常利益減少により、対前期比で188百万円減。

# 1. 2024年3月期 決算概要

## 貸借対照表

(単位：百万円)

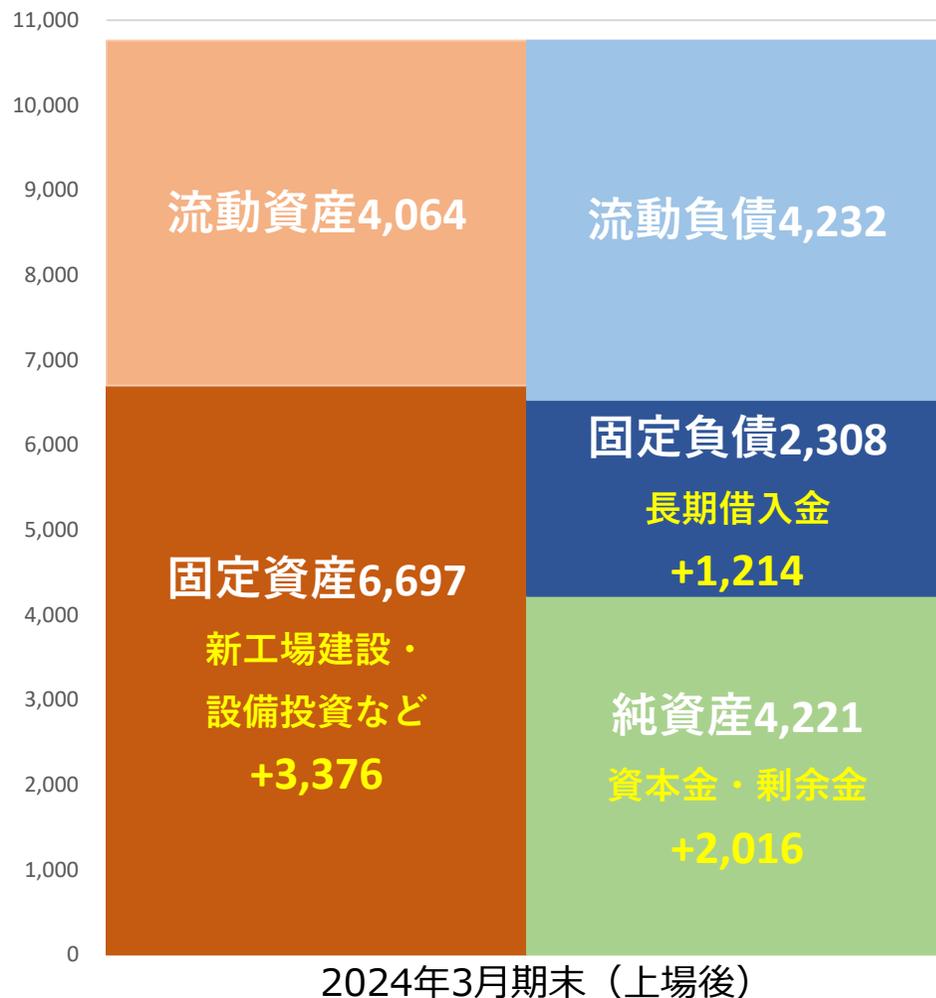
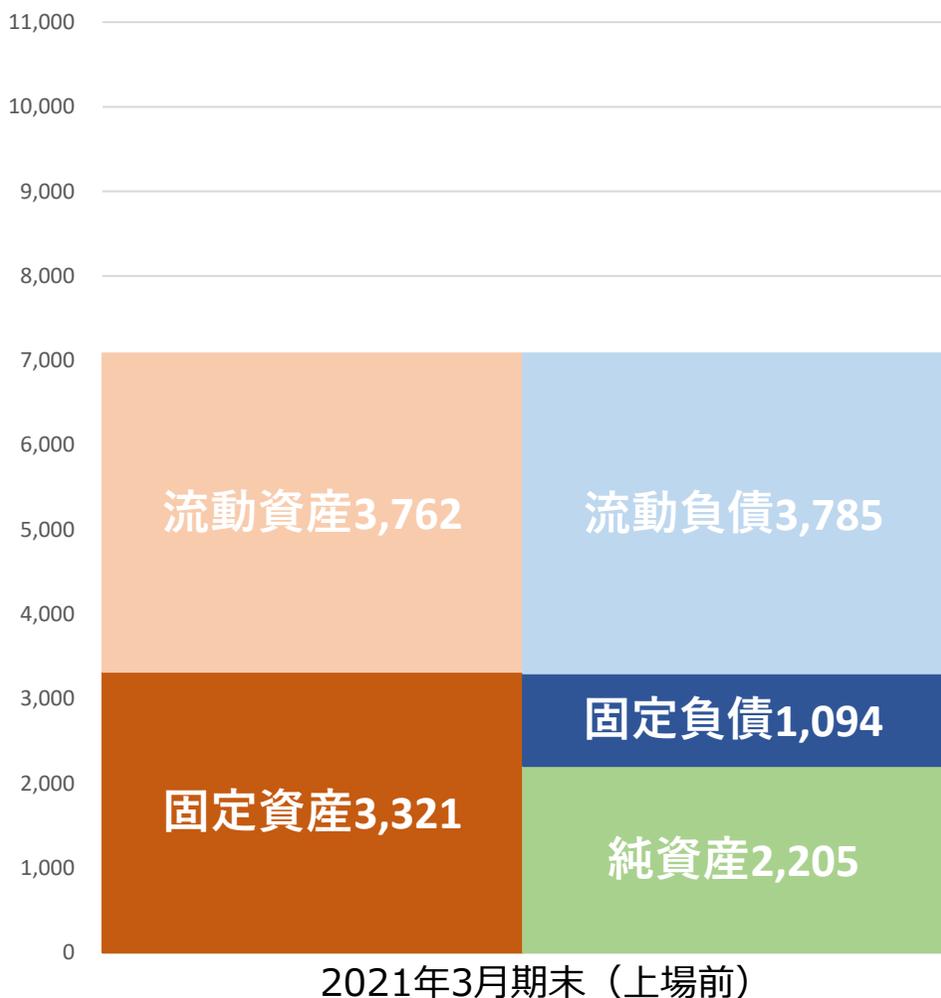
	2023年3月期末	2024年3月期末	増 減	概 要
流動資産	4,039	4,064	+25	現預金+164、未収消費税等△141
固定資産	5,607	6,697	+1,090	建物(純額)+1,310、構築物(純額)+86、 機械装置(純額)+64、建設仮勘定△505
資産合計	9,646	10,761	+1,115	
流動負債	4,175	4,232	+56	未払金+191、前受金+53、未払費用+43、 短期借入金+38、支払手形△148、 1年内返済予定長期借入金△140
固定負債	1,420	2,308	+888	長期借入金+800
負債合計	5,595	6,540	+945	
純資産	4,050	4,221	+171	繰越利益剰余金+254、 その他有価証券評価差額金+39、 自己株式の処分△16、資本剰余金+2、 配当金による△127、自己株式の取+14
負債純資産 合計	9,646	10,761	+1,115	

# 1. 2024年3月期 決算概要

## 貸借対照表

上場調達資金を、新工場建設や設備投資へ企業成長のため投資

(単位：百万円)





CMをご覧ください



ベッドマットレスのサータ



by dream bed

## 2. 2025年3月期の見通し



## 2. 2025年3月期の見通し

- ・通期見通しでは、商業施設向け需要の回復、引き続きロゼ商品販売好調を維持することにより**増収予想**。**営業利益も増益予想**。
- ・前期は役員保険解約返戻金108百万円、新工場建設助成金200百万円と特殊要因収入があり、下表「特殊要因除いた場合の比較」のとおり**実質は増益予想**。

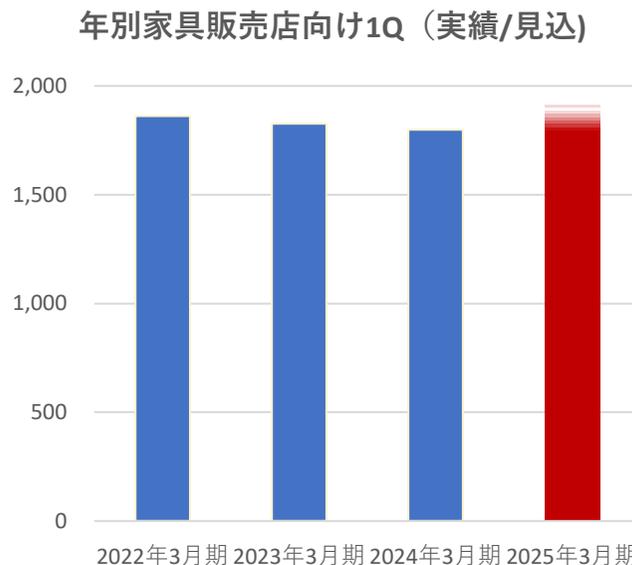
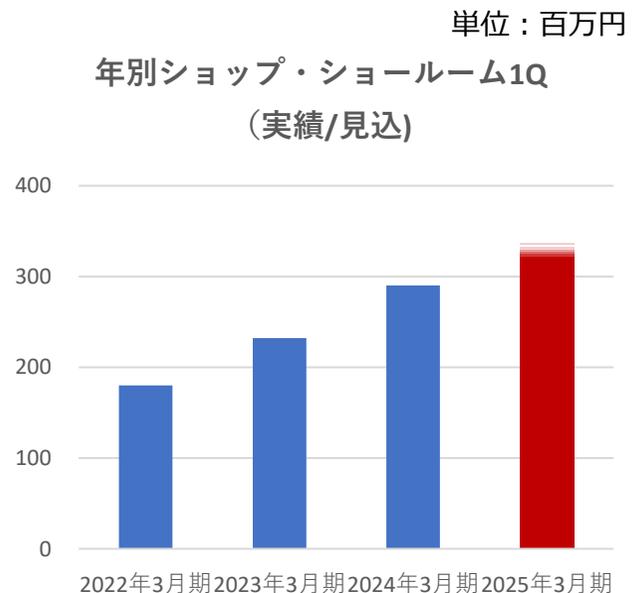
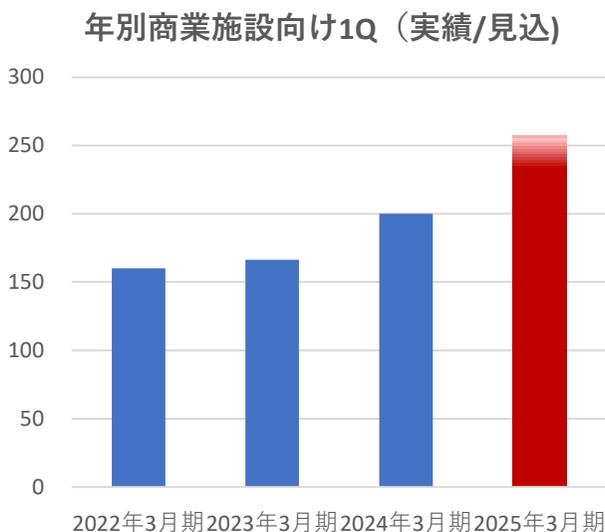
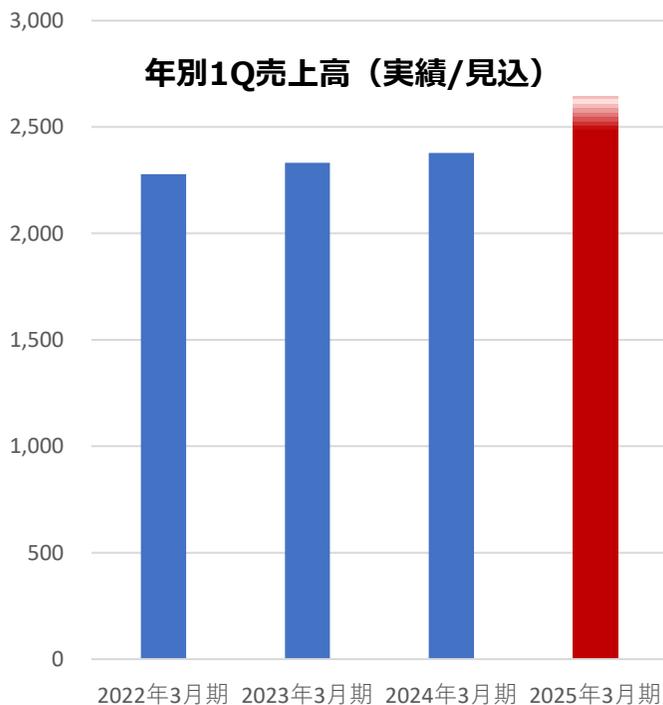
単位：百万円/%

	2024/3期	2025/3期			前期比	特殊要因除いた 場合の比較
	通期	上期	下期	通期		
売上高	<b>9,708</b>	4,800	5,300	<b>10,100</b>	<b>+4.0</b>	<b>+4.0</b>
営業利益	<b>191</b>	60	160	<b>220</b>	<b>+15.2</b>	<b>+15.2</b>
経常利益	<b>307</b>	70	160	<b>230</b>	<b>△25.1</b>	<b>+15.6</b>
当期純利益	<b>254</b>	30	120	<b>150</b>	<b>△40.9</b>	<b>+7.9</b>

## 2. 2025年3月期の見通し

### 2025年3月期1Qの見通し

- 引き続き**リーン・ロゼ商品販売が好調**であり、**商業施設向けは大口案件獲得**により、2025年3月期1Qにおいて売上高が対前期比増加予想。これは全社で当社最盛期である4Qの売上高に匹敵する売上高見込み（下図）。
- 各販売チャネル別においても、**対前期比改善見込み**（各図）。



### 3. 前期・今期のトピックス



### 3. 前期・今期のトピックス

#### サータスイートシリーズ

- スイートルームの品質をご自宅で
  - ・ 前期11月、今期6月に新商品投入。
  - ・ 腰のサポート力を強化したゾーニング配列。
  - ・ 衛生的な生地（防ダニ、防カビ、抗菌加工）



#### サータシリウス



#### ■ サータ最高峰モデル

- ・ サータ史上初の3レイヤー構造×圧倒的なコイル数。
- ・ PSサイズで2,000本というコイル数で体のすみずみまで支え、最高のフィット感を実現。

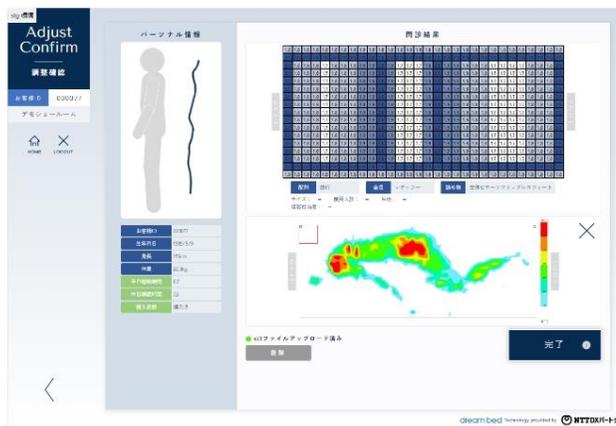


### 3. 前期・今期のトピックス

## 世界に1台だけのマットレス「The Dream」



- ・専用のデジタル立位測定器で計測する精密なデータと、**独自のアルゴリズム**から導き出された**寝心地**をその場で体験いただける、フィッティングマットレスを設置。
- ・**デジタル立位測定器**はオーダーメイドマットレス専用にて新規開発し、**レーザーで測定**することで従来の画像による認識よりも正確な測定を行うことが可能に。
- ・ひとりひとりに**理想の寝姿勢、寝心地のオーダーメイドマットレス**を製造。



### 3. 前期・今期のトピックス

#### 東京支社の開設（戦略投資）

- ・首都圏の営業強化のため、家具販売店向け、商業施設向け、ハウスメーカー向けの各販売経路別営業拠点を集約し、東京ショールームを日本橋に**2023年12月に移転するとともに、東京支社を開設。**



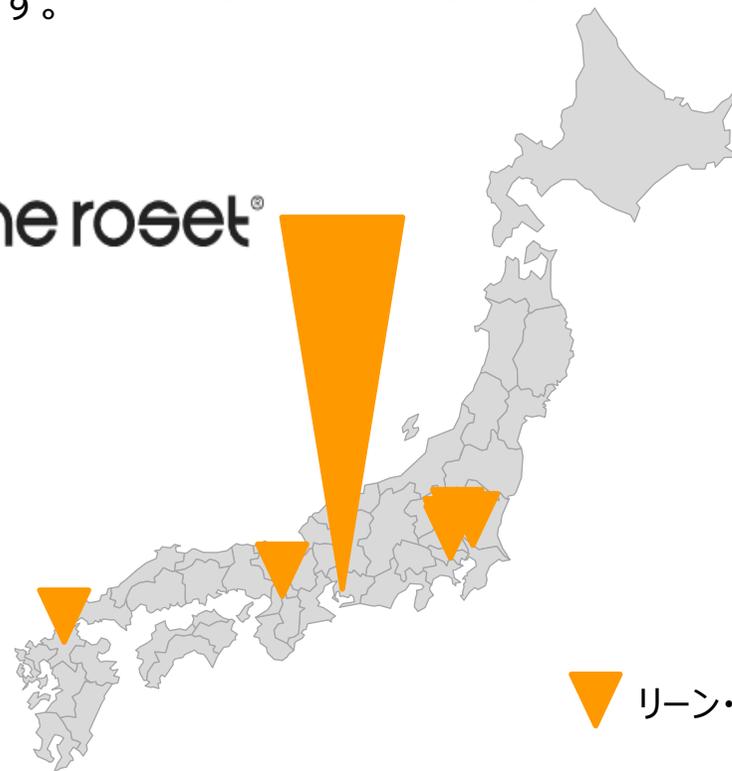
### 3. 前期・今期のトピックス

#### リーン・ロゼ名古屋の開設（2024年6月7日予定）

- ・当社中期経営計画の「販売チャネルの強化拡大」におけるショップ、ショールームの出店計画に沿って、このたび**高集客、高収益が望める名古屋エリア**で、現名古屋ショールームの隣に併設して「リーン・ロゼ名古屋」を開設。現ショールームとの**シナジー効果も期待**できるものです。



ligne roset®



▽ リーン・ロゼショップ

### 3. 前期・今期のトピックス

## パラマウントベッド(株)とのコラボレーション

#### ■ コラボレーション背景

- ・ 少子高齢化社会においてシニア市場が拡大する中、同じシニア層でも状況は異なっており、このたび「**アクティブシニア** (下図1.ご参照)」の中でも、「**高収入で、健康意識が高く、アクティブに生活を楽しむ層**」をターゲットに、電動ベッドを提供。
- ・ **パラマウントベッド**の「病院用から生まれた電動ベッドの技術」と**サータ**の「品質と優れた快適さを提供するマットレス技術」の**双方の得意分野を組み合わせた電動ベッド**にて、前述の顧客層に対する**ビジネスチャンス**を創出。

図1. シニア(高齢者)の市場セグメントと人口ボリューム



出典：(株)日本SPセンター シニアマーケティング研究室Webサイト  
(<https://nspc.jp/senior/sitepolicy/>)

# 3. 前期・今期のトピックス

## ■ 電動ベッド需要の高まり

- ・ **介護目的ではなく寝心地を求め、かつ、コロナ禍で定着したお家時間を重視する顧客志向から、電動ベッドに対する需要が高まっており、本コラボレーションにより、当社はまず高価格帯におけるポジションを確立し拡販を図る。**

寝心地と耐久性。そして安全性までこだわり抜いた「サータマットレス」。



「サータモーション」では、並行・交互、硬さの異なる2種類の配列を用いたポケットコイルを使用。

頭部と脚部は優しくふわわりとソフトに体を支え、一番荷重がかかりやすい臀部は程よい硬さでしっかりと体を支えると共に耐久性も高めています。また、難燃素材であるファイヤーブロッカーを詰め物に搭載し、

ベッドがもたらす心地よさは、もう眠るときだけとは限りません。



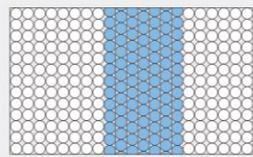
病院用電動ベッドの技術から生まれた、独自のリクライニング機構「ラクリアモーション」を搭載。

背ボトムと膝ボトムの動きにベッドの傾斜を組み合わせた、パラマウントベッド独自の「ラクリアモーション」による座り姿勢は、骨盤をしっかりと起こすために安定感があり、腕や上体を動かしやすくします。さらに体圧がお尻と太ももに分散されるので、より長い時間、座ったままでも過ごしやすくなります。また、足先が下がるため、ベッドからの乗り降りもスムーズです。



■折れ曲がり部分には「スリット加工」を施し、リクライニング時のスムーズな動きを促します。

※マットレス単体でのリクライニングはいたしません



コイル形状・配置



5.8インチ  
槽型ポケットコイル

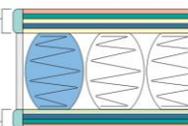
詰め物の概要

表5層

- 表生地
- ファイヤーブロッカー
- ウレタンフォーム
- 不織布
- ソフトタイプ
- 高反発ウレタン
- ハードタイプ
- ハードウレタン

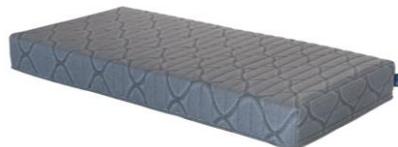
表4層

- チップウレタン
- 不織布
- ファイヤーブロッカー
- 表生地



サータPBモーション ソフトタイプ

SOFT

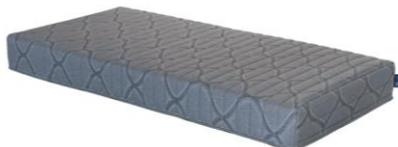


高反発ウレタン  
ソフトタッチで、優しい感触で体を支えながらも反発力が強く、しっかりと体を支えてくれるウレタンです。

シングル	幅97×長さ195×厚さ20.5cm	¥151,800(税込)
セミダブル	幅120×長さ195×厚さ20.5cm	¥173,800(税込)

サータPBモーション ハードタイプ

HARD



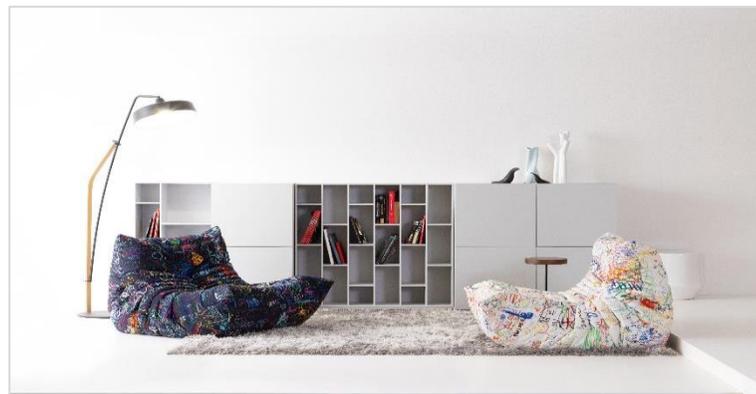
ハードウレタン  
文字通りの硬めの感触で、しっかりと体を支えてくれる耐久性にも優れたウレタンです。

シングル	幅97×長さ195×厚さ20cm	¥151,800(税込)
セミダブル	幅120×長さ195×厚さ20cm	¥173,800(税込)

## 3. 前期・今期のトピックス

### ROSETTogo 50周年

- ・ 2023年にROSETTogoは50周年を迎える。
- ・ とんだ林 蘭さんとのコラボ第1弾として、  
コラボファブリック『TAMESHIGAKI』を発表。



### ROSETCalin 30周年

- ・ 2024年4月にROSETCalinは30周年を迎える。
- ・ とんだ林 蘭さんとのコラボモデル第2弾として  
Limited Edition Fabric 『KISSSS』を発表。



### ROSETPrado 10周年

- ・ 2024年4月に10周年記念モデル『ROSETPrado  
Quadrilobé (ロゼプラド カドリロブ)』を発表。
- ・ 皮革モデルとファブリックモデルの2つの記念  
モデルを展開。



### 3. 前期・今期のトピックス

#### 文化服装学院への寄贈

- ・ 著名なデザイナーを輩出し、30万人以上の卒業生が卒業後も深いつながりを持ち続ける、2023年に100周年を迎えられた歴史ある文化服装学院。
- ・ このたび同校ご卒業の**とんだ林 蘭さんとのコラボレーションファブリック『TAMESHIGAKI』**を使用したROSETTogoを将来のデザイナー育成にお役立ていただくため寄贈。



### 3. 前期・今期のトピックス

#### TBS金曜ドラマ 9ボーダー美術協力

- ・ 毎週金曜夜10時から放送のTBSドラマ「9（ナイン）ボーダー」の美術協力として、当社販売が好調なリーン・ロゼ商品の中から、このたびとんだ林蘭さんとコラボした発売30周年記念モデルのROSETCalin（ロゼカランKISSSSS：右上）、及びROSETTogo（ロゼトーゴ：右下）などが採用される。



## 4. 中期経営計画の進捗

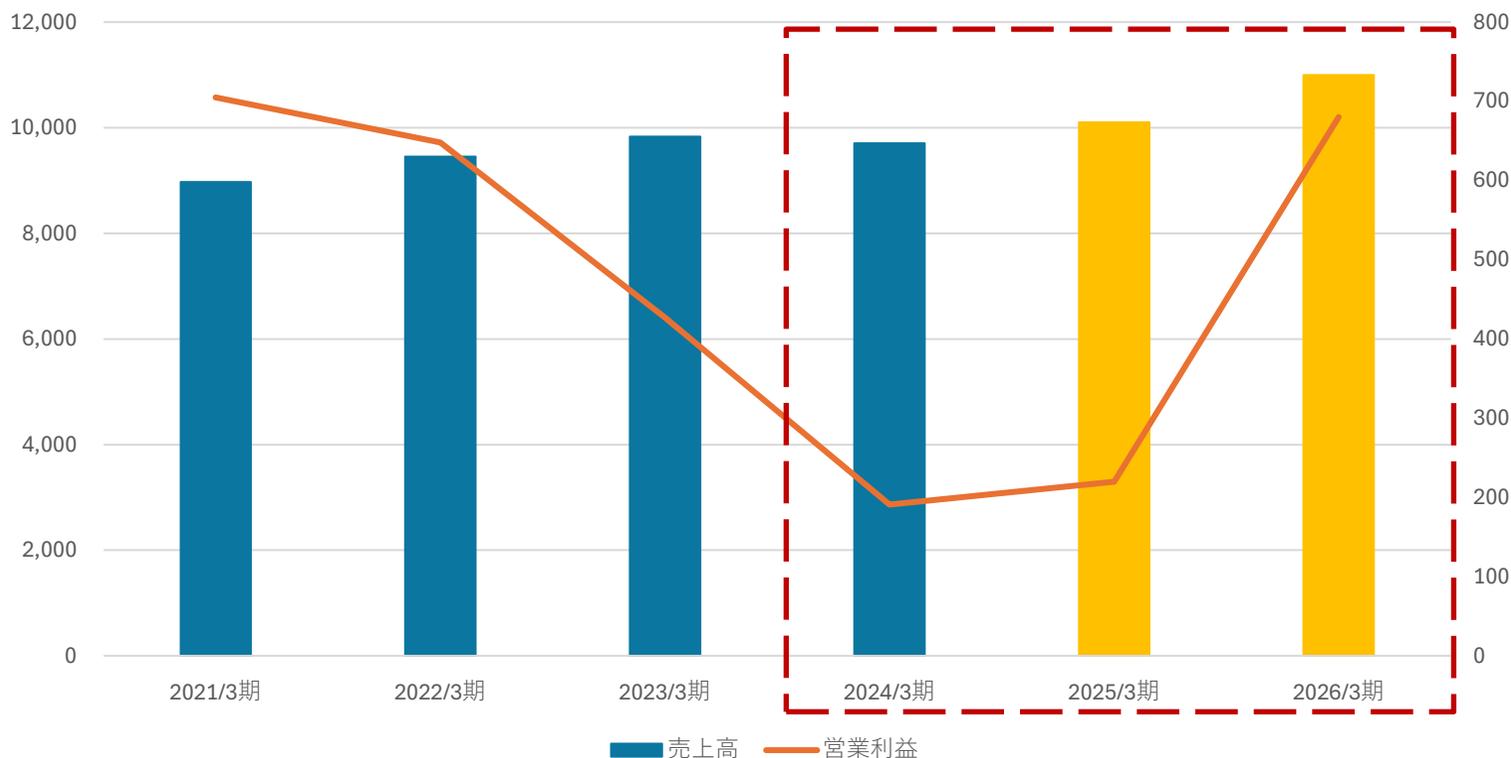


## 4. 中期経営計画の進捗

### 2021/3期より売上高は伸長、2025/3期より営業利益増加を見込む

単位：百万円

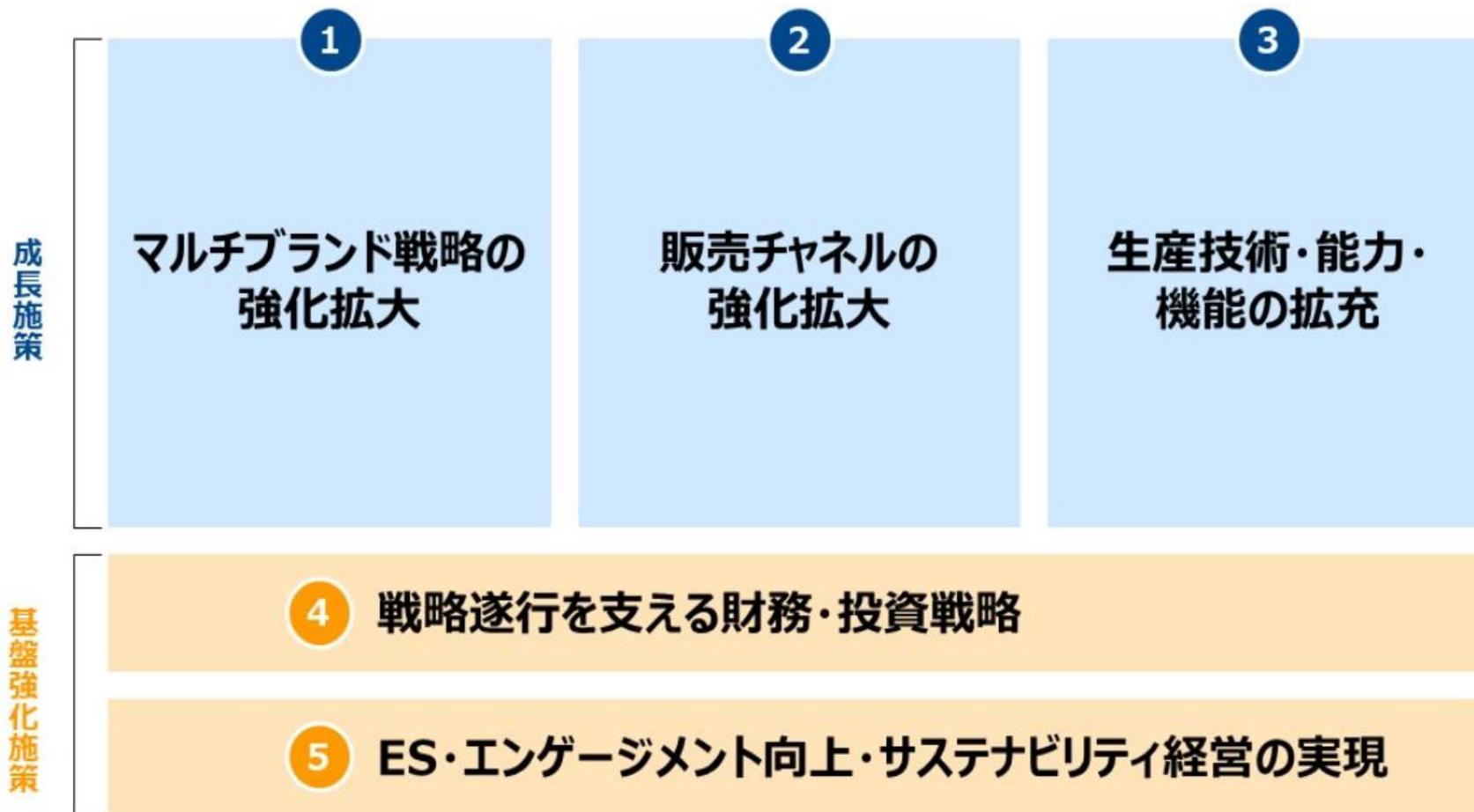
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	中期経営計画		
	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	8,976	9,452	9,835	9,708	10,100	11,000
営業利益	705	648	427	191	220	680



## 4. 中期経営計画の進捗

### 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



## 4. 中期経営計画の進捗

年度	2024/3期		2025/3期		2026/3期	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期
①マルチブランド戦略						
Serta	・シリウス発表	・スイート第一期	・スイート第二期			・新モデル投入
dreambed		・The Dreamフルオーダーマットレス		・基幹モデルフルリニューアル検討中		
ligne roset	・ロゼトーゴ50周年モデル	・ロゼトーゴ TAMESHIGAKI	・ロゼブラド10周年モデル ・ロゼカラン30周年モデル		・ジャパン専用モデル投入	
新ブランド発掘					・ベッド新ブランド交渉中 ・インテリア新ブランド検討中	
プロモーション戦略		・松重豊氏CM起用 ・ブランド専用配送車導入		・CRM導入準備中		
②販売チャンネル	・EC販売開始 (amazon)	・東京ショールーム、 東京支社開設	・ligne roset 名古屋ショップ開設	・自社EC検討中	・海外輸出交渉中	・新ショップ検討中
③生産技術能力機能拡充	・新機械購入	・新工場完全竣工		・搬送自動化装置導入		
④⑤財務・投資戦略・ES・イン ゲージメント・サステナビリティ	・株主優待導入		・自己株式の取得			

## 5. 株主還元・株主優待



## 5. 株主還元・株主優待

### 配当金

- ・ EBITDAやキャッシュフローを考慮して、1株あたり配当金は維持。
- ・ 2025年3月期の配当予想は下表のとおり。

単位：円

単位：円

	中間	期末	合計
配当金	16	16	32

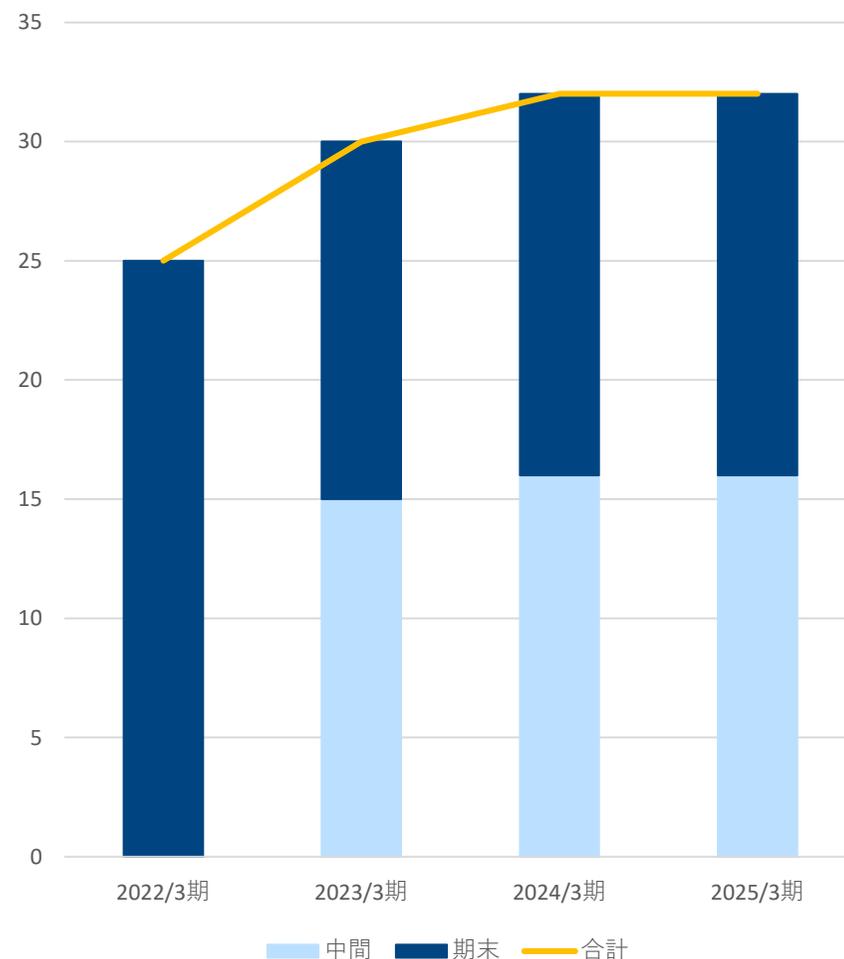
- ・ 配当利回りの推移は下表のとおり。

	2022/3期	2023/3期	2024/3期
配当利回り	3.5%	3.9%	4.1%

### 自己株式の取得

- ・ 取得期間：2024年3月12日～2024年8月9日
- ・ 株 数：50,000株（上限）
- ・ 金 額：45,000千円（上限）

現在上限に向け、順調に買付しております。



## 5. 株主還元・株主優待

今期より寝装品ほか商品群を拡充して実施。

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」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%割引購入していただけるサービス」を提供。

※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・レジャーなど、**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。





- 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](mailto:keiki@dreambed.co.jp)