



# ドリームベッド株式会社 (7791)

2025年3月期第1四半期決算説明資料



2024年8月9日

dream bed



# 目次

1.	第1四半期の業績概要	P. 3
2.	業績予想の修正（第2四半期及び通期）	P. 10
3.	成長戦略の進捗	P. 12
	1) 売上高増加の施策	
	2) 新商品の開発・発表	
4.	中期経営計画3年目に向けて	P. 17
5.	Appendix	P. 20

## ① 当第1四半期の業績概要

各販売経路とも、販売が好調で、**対前年同期比で売上高及び利益が大幅増加。**

## ② 上方修正

当第1四半期の好調な業績を受け、**当第2四半期及び通期の業績予想を上方修正。**

## ③ 成長戦略の確実な実行

当第1四半期の好調な業績に基づく上方修正は、**中期経営計画に掲げた各戦略を着実に実行してきた結果**であり、その効果は今後も持続。

## ④ 中期経営計画3年目に向けて

これまで確実に実行してきた成長戦略に加えて、さらなる新商品開発、ブランド発掘、EC販売の強化等を進めており、コロナ禍において影響を受けていた売上及び利益が今後上昇に転じ、**中期経営計画の最終年度である3年目の目標数値達成を目指す。**

# 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、家具販売店向けで新商品効果及びligne roset（リーン・ロゼ）商品の販売が好調であったことに加え、商業施設向けでの需要回復、ショップ/ショールームでのリーン・ロゼ記念モデルキャンペーンにより、全社として**対前年同期比14.5%増加**。各利益は売上高の増加に伴い、それぞれ**対前年同期比で大幅に増加**。

## 損益計算書

(単位：百万円/%)

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	増 減	増減率
売上高	2,378	<b>2,722</b>	<b>+344</b>	<b>+14.5</b>
営業利益	61	<b>146</b>	<b>+85</b>	<b>+138.3</b>
経常利益	58	<b>143</b>	<b>+85</b>	<b>+144.5</b>
四半期純利益	36	<b>94</b>	<b>+58</b>	<b>+161.4</b>

# 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/%)

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	増減	増減率
家具販売店向け	1,799	<b>1,974</b>	<b>+175</b>	<b>+9.8</b>
商業施設向け	200	<b>280</b>	<b>+80</b>	<b>+40.0</b>
ショップ/ショールーム	290	<b>376</b>	<b>+86</b>	<b>+29.8</b>
ハウスメーカー向け	61	<b>59</b>	<b>△1</b>	<b>△2.0</b>
その他	27	<b>30</b>	<b>+3</b>	<b>+12.2</b>
合計	2,378	<b>2,722</b>	<b>+344</b>	<b>+14.5</b>

### 【家具販売店向け】

- ・消費者動向が飲食、旅行、サービス支出等へ変化したことによる家具販売店の集客減から回復途上にあるものの、サータの各商品（スイートシリーズ、シリウス、アリウム）及びマットレスのラグジュアリーホテル企画、またligne roset（リーン・ロゼ）における、日本デザイナーとのコラボレーション企画を含めた**ソファ等商品の販売が引き続き好調なことから**、対前年同期比175百万円の増加。

# 1. 第1四半期の業績概要

## 【商業施設向け】

- ・ホテル業界の**宿泊稼働率はインバウンドの増加から対前年比向上**し、それに伴いリニューアルや新規案件への**投資需要が回復基調**にあり、足元での当社**マットレスの受注案件も増加**しております。特に当第1四半期では大口案件の獲得もあり、前年同期比80百万円増加。

## 【ショップ/ショールーム】

- ・ligne roset（リーン・ロゼ）商品の販売が引き続き好調を維持しており、**ROSETCalin（ロゼカラン）の発売30周年**にあわせたデザイナーとのコラボレーションモデルの販売や、**ROSETPrado（ロゼプラド）発売10周年**記念モデルの販売も伸長しております。さらに2024年6月にオープンしました**リーン・ロゼ名古屋における販売も寄与**し、前年同期比86百万円増加。

## 【ハウスメーカー向け】

- ・ショップ/ショールームとの**連携を進め売上に貢献**はあるものの、ハウスメーカー自体による催事開催は前期並みであり前年同期比1百万円減少。

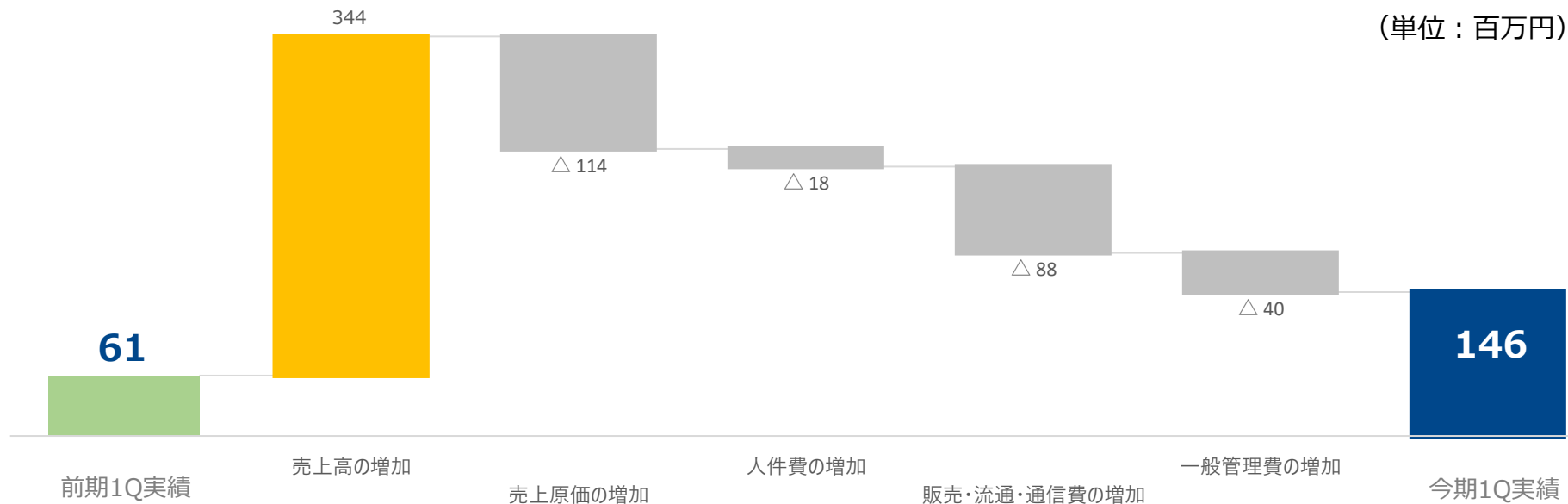
# 1. 第1四半期の業績概要

## 営業利益の増減

(単位：百万円/%)

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	増減	増減率
営業利益	61	146	+85	+138.3

- 前年同期比で**売上高が大幅に増加**。それに伴う売上原価の増加のほか、人的資本投資としての人件費、イメージキャラクターの起用による広告宣伝費及び基幹システム関連**経費等が増加したものの、営業利益は対前年同期比85百万円増加**。





# 1. 第1四半期の業績概要

## 経常利益／四半期純利益の増減

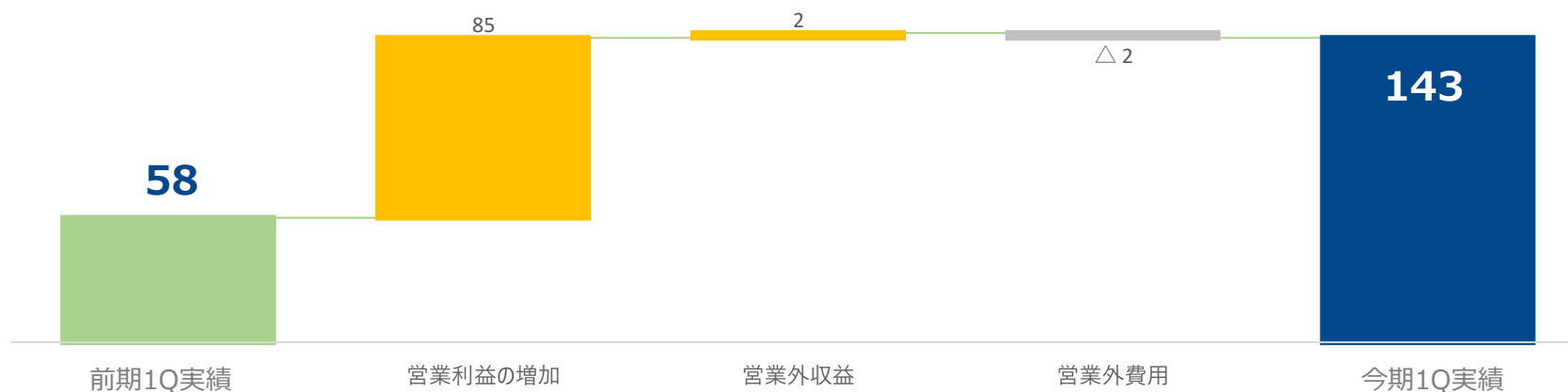
(単位：百万円/%)

	2024年3月期 1Q実績	2025年3月期 1Q実績	増減	増減率
経常利益	58	143	+85	+144.5
四半期純利益	36	94	+58	+161.4

### 【経常利益】

- ・ 営業利益の増加を主因に、対前年同期比85百万円増加。

(単位：百万円)



### 【四半期純利益】

- ・ 経常利益の増加を受け、対前年同期比58百万円増加。

# 1. 第1四半期の業績概要

## 貸借対照表

(単位：百万円)

	2024年3月期末	2025年3月期 1Q末	増 減	主 な 概 要
流動資産	4,064	3,891	△172	受取手形+185、商品及び製品+93、 現預金△263、売掛金△120、 前払費用△89
固定資産	6,697	6,686	△10	減価償却費
資産合計	10,761	10,578	△183	
流動負債	4,231	4,140	△91	賞与引当金+94、支払手形+65、 未払金△201、短期借入金△138
固定負債	2,308	2,208	△99	長期未払金△51、長期借入金△50
負債合計	6,540	6,348	△191	
純資産	4,221	4,230	+8	利益剰余金+94、配当金△65、 自己株式の取得△24
負債純資産 合計	10,761	10,578	△183	

## 2. 業績予想の修正（第2四半期及び通期）



## 2. 業績予想の修正（第2四半期及び通期）

### 上方修正

- ・当第1四半期の売上高が想定を上回る伸長を見せており、引き続きリーン・ロゼの好調及び商業施設向けの需要回復が見込まれることから、当第2四半期及び通期の業績予想を下記のとおり修正。さらに当第3四半期以降も、EC販売の強化、CRM（顧客関係管理）の導入準備等の各施策の取組みを強化。

（単位：百万円/%）

2Q業績予想の修正	前回発表予想	今回発表予想	増減	増減率
売上高	4,800	<b>5,200</b>	<b>+400</b>	<b>+8.3</b>
営業利益	60	<b>190</b>	<b>+130</b>	<b>+216.7</b>
経常利益	70	<b>180</b>	<b>+110</b>	<b>+157.1</b>
中間純利益	30	<b>120</b>	<b>+90</b>	<b>+300.0</b>

通期業績予想の修正	前回発表予想	今回発表予想	増減	増減率
売上高	10,100	<b>10,500</b>	<b>+400</b>	<b>+4.0</b>
営業利益	220	<b>350</b>	<b>+130</b>	<b>+59.1</b>
経常利益	230	<b>340</b>	<b>+110</b>	<b>+47.8</b>
当期純利益	150	<b>240</b>	<b>+90</b>	<b>+60.0</b>

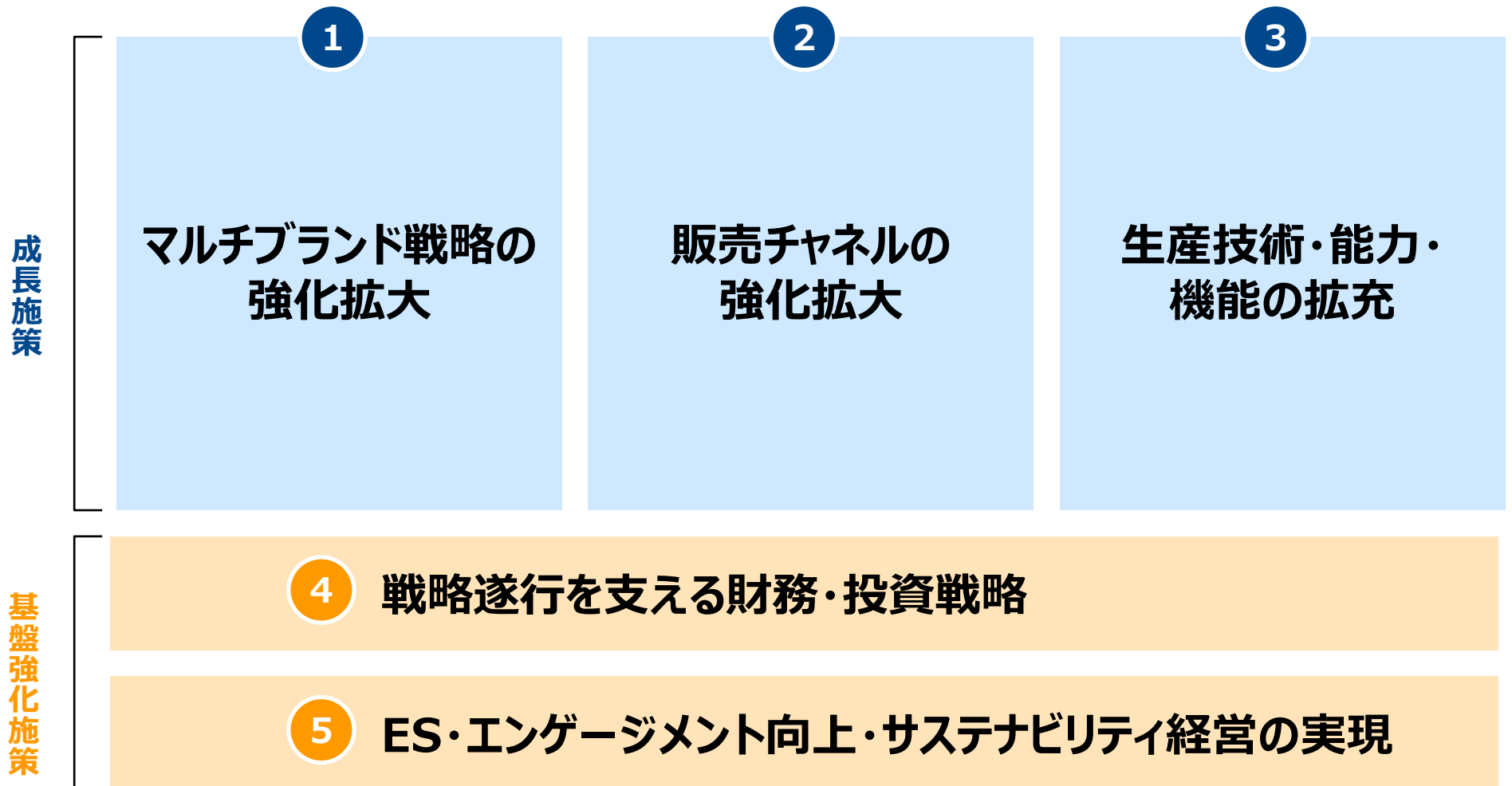
### 3. 成長戦略の進捗





## 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



### 3. 成長戦略の進捗 1) 売上高増加の施策

#### ①名古屋ショールームのリニューアル リーン・ロゼ名古屋の開設

- ・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**2024年6月に開設**。滑り出しは好調で売上高は計画を**大幅に超過**。現ショールームとのシナジー効果も期待。





### 3. 成長戦略の進捗 1) 売上高増加の施策

#### ② ligne roset (リーン・ロゼ) 商品キャンペーン

- ・各商品の発売記念モデルキャンペーンが**奏功し、持続的に売上高の増加に寄与**。
- ・販売好調を維持しつつ、来期からの日本のマーケットにあわせて、ロゼ社と共同開発したジャパンフィットモデルの投入により、さらには売上の伸長を見込む。

#### ROSETTOGO



#### ROSETCALIN 30周年



#### ROSETPRADO 10周年





## 3. 成長戦略の進捗 2) 新商品の開発・発表

### ③サータンコイルマットレス 「Serta On a Cloud」

#### ■ 特長

- ・ **二層のウレタンのスリットを組み合わせる**ことで、今までにない繊細なゾーニングを実現。  
仰向けはもちろん、特に「横向きでの寝やすさ」に着目し、肩部を柔らかくすることで、圧迫されやすい肩は入り込みやすく、腰は程よくしっかり支えるような設計。

#### ■ 開発の背景（コンセプト）

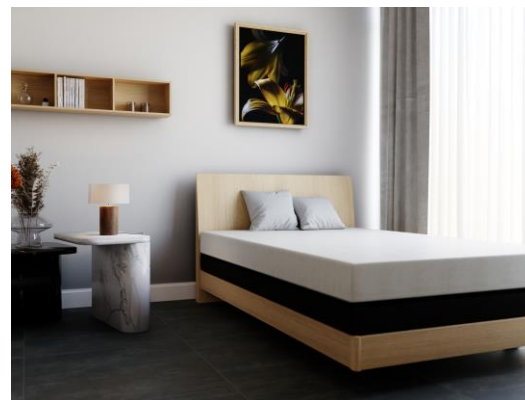
- ・ **ノンコイルマットレスのニーズ増加に対応し、サータから初のウレタンマットレスが登場。**

#### ■ 顧客層ターゲット

- ・ 当社商品はこれまで睡眠にこだわる30代後半～60代向け中心であったが、価格帯を65,000円台～とした商品を提供し、**新たな顧客層（20代～30代前半）を開拓。**

#### ■ 発売時期

- ・ 2024年5月31日より**Amazonにて販売開始。**



## 4. 中期経営計画 3年目に向けて



## 4. 中期経営計画3年目に向けて

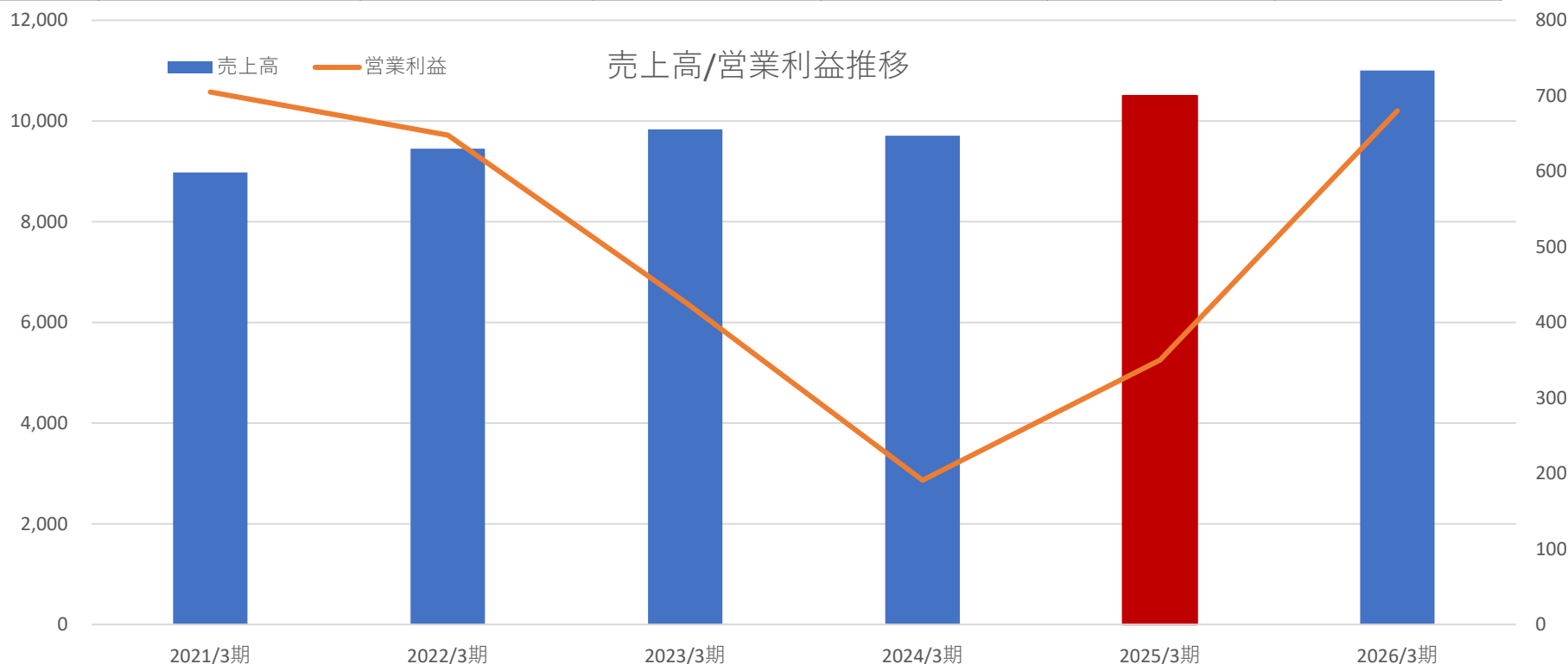
- 中期経営計画における各戦略の進捗及び見通しは下表のとおりで、**中計3年目に向けて確実に実行。**

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 ・ <b>オンクラウド発表</b>			・新モデル投入
dreambed		・ <b>The Dreamフルオーダーマットレス</b>		・ <b>基幹モデルフルリニューアル検討中</b>		
ligne roset	・ <b>ロゼトーゴ50周年モデル</b>	・ロゼトーゴ TAMESHIGAKI	・ロゼプラド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					・ <b>ベッド新ブランド交渉中</b> ・ <b>インテリア新ブランド検討中</b>	
プロモーション戦略		・ <b>松重豊氏CM起用</b> ・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)	・ <b>東京ショールーム、 東京支社開設</b>	・ <b>ligne roset 名古屋ショッップ開設</b>	・ <b>自社EC検討中</b>	・ <b>海外輸出交渉中</b>	・新ショッップ検討中
③生産技術能力機能拡充	・新機械購入	・ <b>新工場完全竣工</b>		・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		・ <b>自己株式の取得</b>			

## 4. 中期経営計画3年目に向けて

- ・ 上方修正した今期売上高105億円、営業利益350百万円を達成した上で、各戦略の確実な実行により **中計3年目の目標数値である売上高110億円、営業利益680百万円の達成を目指す**とともに、  
コロナ禍前の利益水準への回復を図る。 (単位：百万円)

				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	10,500	11,000
営業利益	704	648	427	191	350	680



# 5 . Appendix



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



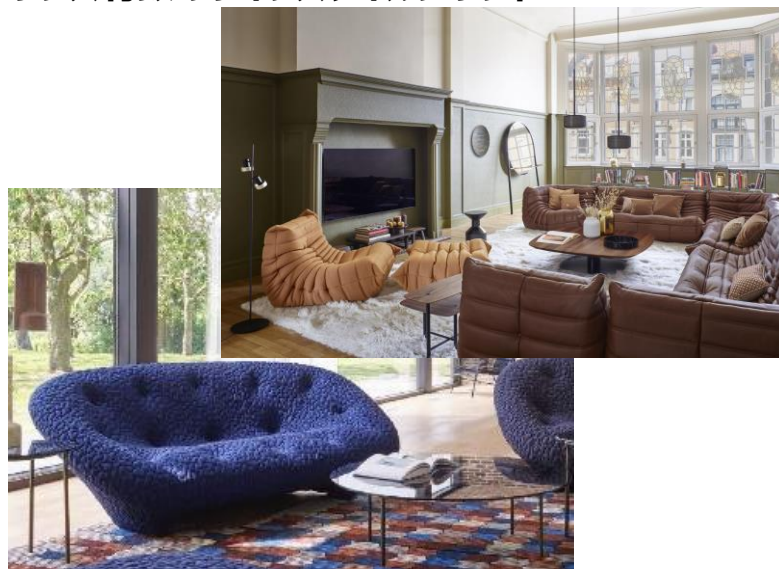
米国で8年連続シェアトップ※  
※2011~2018年  
出典：ファニチャートゥデイ誌2019年6月出版号



# ligne roset®

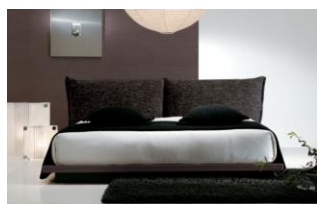
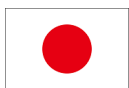


フランス有数のライフスタイルブランド



# 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！

### 完成した八千代第一工場

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。

- ・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㎡

Made In Japan

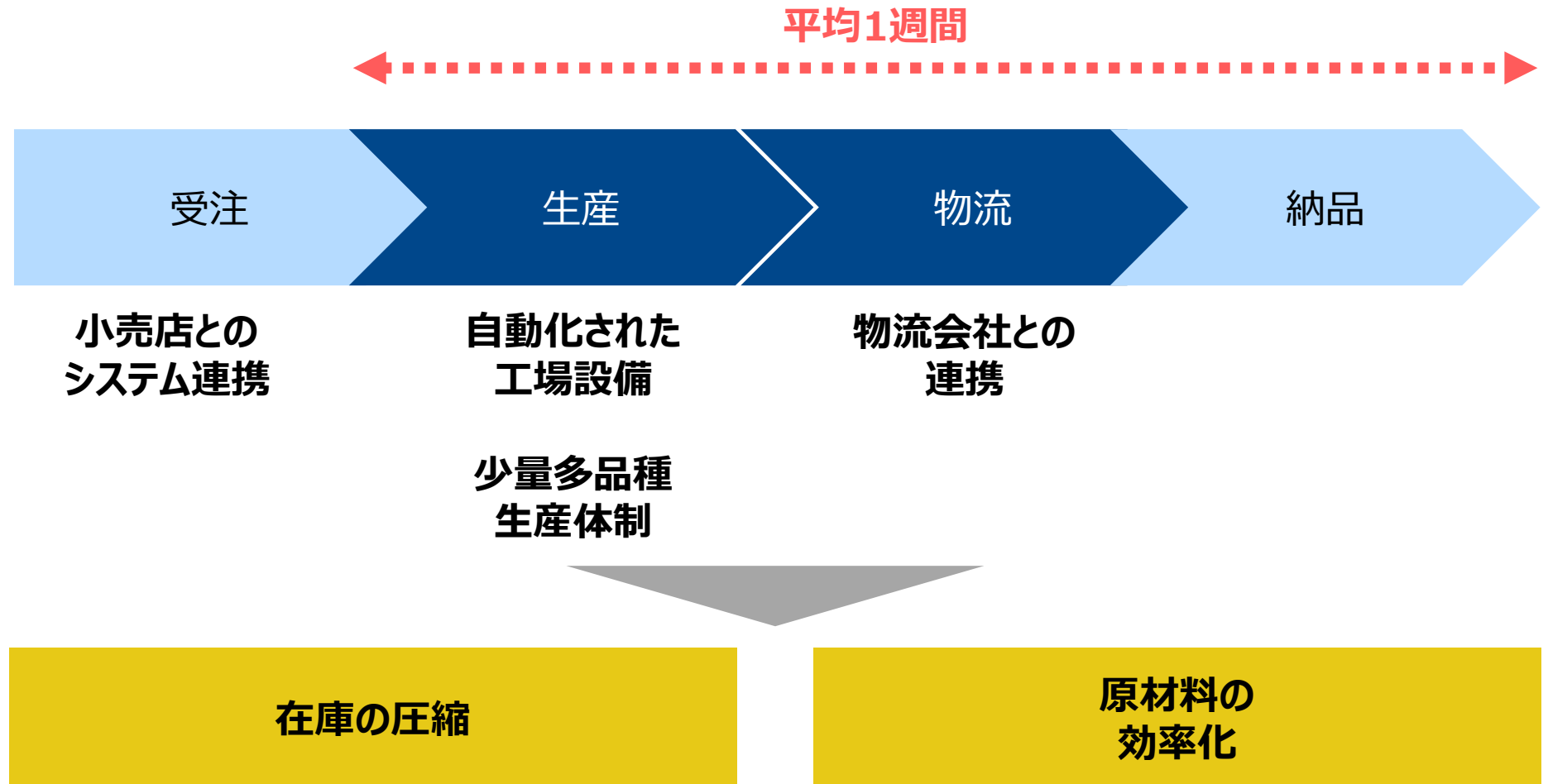




業務提携による生産を日本国内で行うことにより、  
日本の生活様式や環境に合う高品質の製品を提供



## 平均1週間の受注生産体制を構築



## 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

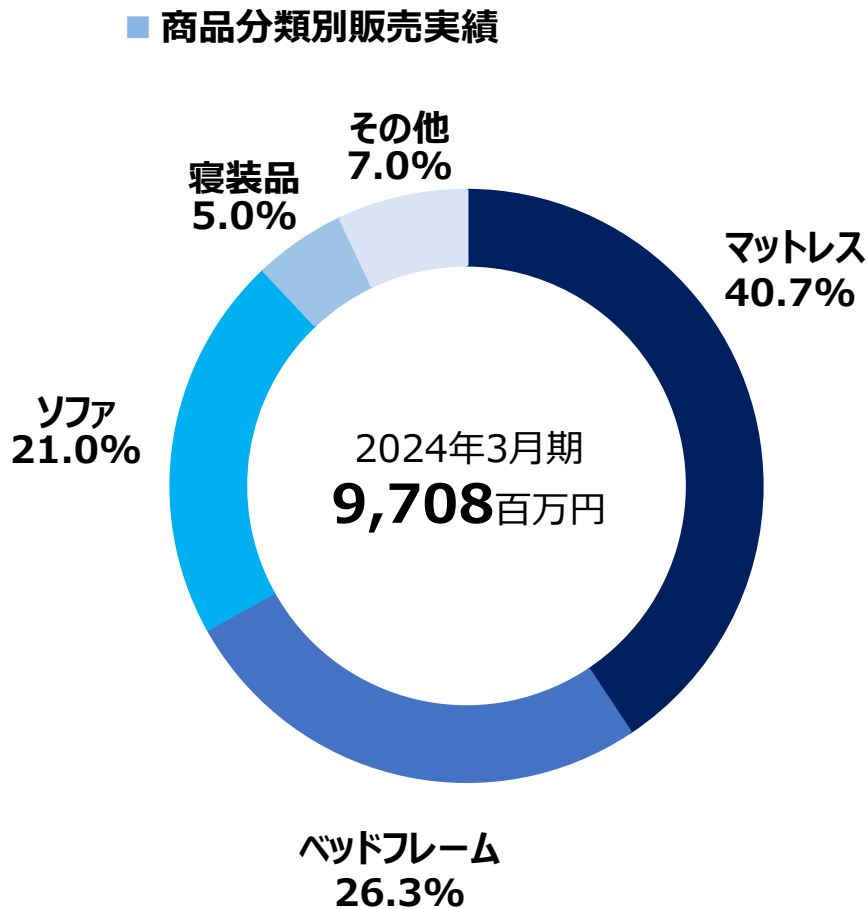
寝装品



ソファ



マットレス・ベッドフレーム



# 新商品（サータスイートシリーズ、サータシリウス）

## 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。



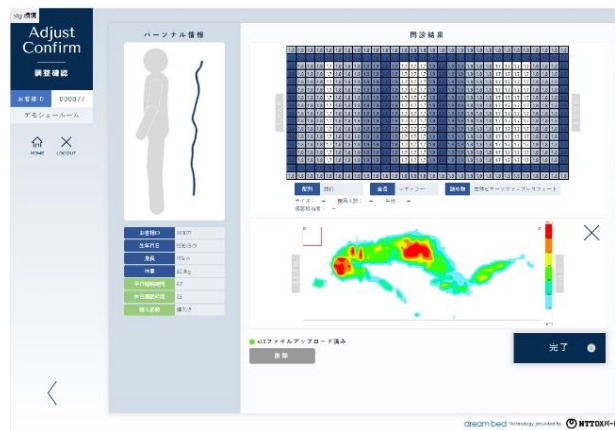


# フルオーダーマットレス「The Dream」

## 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も新規開発し、**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。



# パラマウントベッド(株)とのコラボレーション

## ■ 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。

**INTIME**

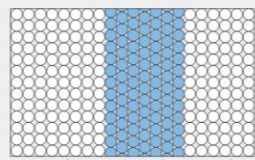
病院用電動ベッドの技術から生まれた、独自のリクライニング機構「ラクリアモーション」を搭載。

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

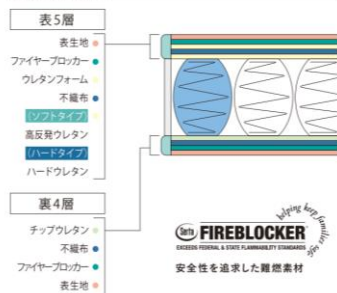


コイル形状・配置



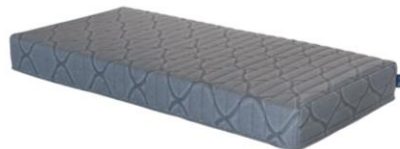
5.8インチ  
槽型ポケットコイル

詰め物の概要



サータPBモーション ソフトタイプ

SOFT

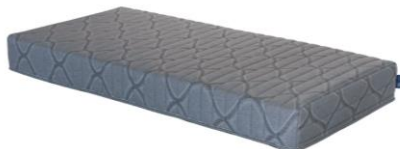


高反発ウレタン  
ソフトタッチで、優しい感触で体を支えながらも反発力が強く、しっかりと体を支えてくれるウレタンです。

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)



- 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)