

|| 企業調査レポート ||

## フランスベッドホールディングス

7840 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 8 月 1 日 (水)

執筆：客員アナリスト

**瀬川 健**

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2018年3月期の決算概況	01
2. 介護ロボット「自動寝返り支援ベッド」に好反響	01
3. 新中期経営計画	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
2. 沿革	03
3. グループ企業	03
■ 事業概要	04
1. 事業概要	04
2. 事業内容	05
■ 事業戦略	08
1. 事業環境	08
2. アクティブシニアを対象とする「リハテック」	09
3. 営業拠点・販売拠点の増強	10
4. 認知症分野への取り組み強化	10
5. 介護の労力軽減と省力化に向けた商品開発と拡販	12
6. 商品開発	13
■ 業績動向	18
1. 2018年3月期の業績概要	18
2. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	21
● 2019年3月期の業績見通し	21
■ 中長期の成長戦略	22
1. 前中期経営計画のレビュー	22
2. 新中期経営計画	22
■ 株主還元策	24

## ■ 要約

### 超高齢社会に、省力化・労力軽減の福祉用具で対応

フランスベッドホールディングス<7840>は、業界初の福祉用具のレンタル業者であり、国内トップシェアを持つ。2018年3月期の連結業績では、メディカルサービス事業が売上高の56.3%、営業利益の85.8%を稼ぎ出している。同事業の売上高の半分を占める介護関連レンタル売上は、毎月のレンタル収入がベースとなることから着実な収益をもたらす。超高齢社会に突入した日本は、介護施設における人手不足が激化し、在宅介護では老老介護が増加している。今後、要介護者が増加するものの、介護の担い手となる現役世代の人口が減少するため、問題は深刻化する一方だ。同社は、要介護者、介助者、介護施設のいずれにも恩恵をもたらす「省力化」と「労力軽減」を特徴とする福祉用具の新製品を開発・拡販することでシルバービジネスをさらに強化する。

#### 1. 2018年3月期の決算概況

2018年3月期の業績は、売上高が前期比ほぼ横ばいであったが、営業利益は同12.0%増加した。事業別営業利益は、メディカルサービス事業が同10.5%増、インテリア健康事業が同11.1%増といずれも2ケタ増益を記録した。2019年3月期は、同1.1%の増収と同7.4%の営業増益を予想している。

#### 2. 介護ロボット「自動寝返り支援ベッド」に好反響

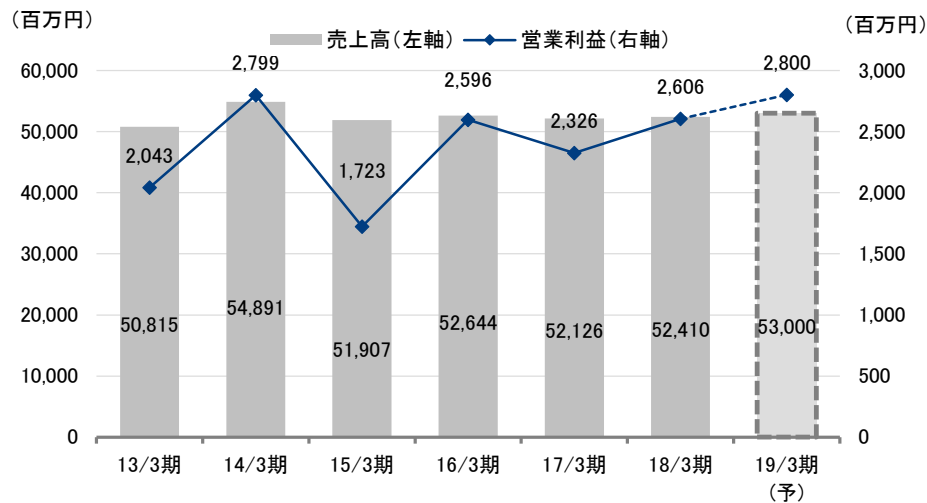
業界初の「自動寝返り支援ベッド」は、2017年5月に施設向けを発売し、2018年1月より介護保険対象商品として在宅向けレンタルが開始された。寝たきりの人の床ずれ防止のため、介助者は昼夜を問わず2時間おきに体位変換をサポートする必要がある。夜間の作業は要介護者を目覚めさせてしまう。また、頻繁な作業は腰痛の原因となり、介助者の精神的及び身体的な負担が大きく、介護職員離職の原因となっている。マイコン搭載の介護ロボットと呼べる新製品は、利用者である要介護者及び介護従事者だけでなく、介護施設運営者にとっても朗報である。介護老人保健施設の経営者は、同商品を導入していなければ、もう1割ほどスタッフを補充しなければならぬと述べている。2018年3月期は、期中発売であったため予算化が難しかった事業者がいたが、2019年3月期以降に本格的な寄与が期待される。

#### 3. 新中期経営計画

新3ヶ年中期経営計画は、最終年度の2021年3月期の売上高を56,000百万円、2018年3月期実績比6.8%増、営業利益が4,000百万円、同53.4%増を目標値とする。得意とするメディカルサービス事業に経営資源を集中し、シルバービジネスの更なる強化を図る。インテリア健康事業は、「量から質」への転換を進め、収益性の改善に努める。

**Key Points**

- ・福祉用具レンタルで国内シェア No.1
- ・介護ロボット「自動寝返り支援ベッド」に好反響
- ・新中期経営計画、2021年3月期に売上高560億円、営業利益40億円

**売上高と営業利益の推移**


出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 福祉用具レンタルで国内シェア No.1

#### 1. 会社概要

同社グループは、主として家庭用ベッド、医療・介護用ベッド、福祉用具、その他の家具、寝装品等の開発、生産、販売、レンタル、リース等に関連する事業を行う。日本では、総人口の減少と少子高齢化が進んでおり、今後福祉用具に対するニーズが益々高まることを成長機会と捉えている。そのような中、同社グループでは、グループが保有する経営資源を集中させ、シルバービジネスの更なる強化と積極的な展開を図ることにより、『グループ総体としての企業価値の最大化』を目指している。コーポレートビジョンは、『創造と革新により、「豊かさやささしさ」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す』としている。また、健康で安全な生活の実現のために、創造性豊かな「付加価値のある商品」の提供を心掛けている。

**フランスベッドホールディングス** | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

会社概要

## 2. 沿革

創業は1949年。双葉製作所として、車両シートの製造を目的に設立された。1956年に分割タイプソファベッドを開発、「フランスベッド」の商標で発売し、家庭用ベッドでトップの座を確立した。1961年に(旧)フランスベッド株式会社に商号を変更、1966年には、東証を含む3市場に上場した。

フランスベッドメディカルサービス株式会社(旧フランスベッド販売(株))は、1983年に日本で初めて療養ベッドの在宅向けレンタル事業を開始した。顧客が、購入後わずか3ヶ月で不要となった療養ベッドの下取りを依頼してきた。同社は、引き取った用具を細心の注意を払って洗浄・消毒・点検・修理・保管し、レンタルサービス向けに供用した。福祉用具を必要な期間だけレンタルするという、それまで日本に存在していなかった事業をスタートさせた。1990年に、「フランスベッド・メディカルホームケア研究助成財団」を設立した。今後の日本社会における在宅ケアを推進していくために、在宅ケアに関する研究及び事業に対する助成と普及のための啓蒙活動に従事している。その後、公益財団法人となった。2000年に、公的介護保険制度施行に伴い、介護保険福祉用具貸与事業を開始した。現在、同社グループは、福祉用具レンタルにおいて国内シェア No.1 となっている。

2004年3月に、(旧)フランスベッドと(旧)フランスベッドメディカルサービスの株式を移転することで同社を設立した。持株会社体制に移行するため、(旧)フランスベッドを上場廃止とし、持株会社のフランスベッドホールディングス株式会社(同社)が改めて東証1部と大証1部に上場した。2009年4月には、子会社の(旧)フランスベッドと(旧)フランスベッドメディカルサービスを合併し、(新)フランスベッド(株)として製販一体化することで、高齢化社会に向け商品を開発し、製造、販売・レンタルをより効率的に行うことを目指した。事業の主体は、家庭用ベッドから、同社がパイオニアとして取り組んでいる福祉用具レンタル事業に大きくシフトしている。

## 3. グループ企業

同社グループは、同社と子会社8社(連結5社、非連結3社)及び関連会社2社で構成されている。連結子会社は、3事業をカバーするフランスベッド(株)、インテリア健康事業の東京ベッド(株)とフランスベッドファニチャー(株)、その他事業のフランスベッド販売(株)と(株)エフビー友の会の5社となる。エフビー友の会は、フランスベッド販売が販売する商品の前払式特定取引契約による友の会会員を募集し、当該会員に対する商品の販売斡旋を行う。海外の江蘇芙蘭舒床有限公司は、小規模のため非連結子会社となる。また、2009年に買収した(株)翼と2013年に設立したフランスベッドメディカルサービス(株)も、同様の理由で非連結である。

## 会社概要

## 事業概要と主要なグループ会社

セグメントの名称	事業の概要	主要な会社
メディカルサービス	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 病院・ホテル等のリネンサプライ	フランスベッド(株) (株)翼* 江蘇美蘭舒床有限公司* フランスベッドメディカルサービス(株)*
インテリア健康	ベッド・家具類・寝装品・健康機器等の製造・仕入及び卸売	フランスベッド(株) 東京ベッド(株) フランスベッドファニチャー(株) 江蘇美蘭舒床有限公司*
その他	戸別訪問販売 日用品雑貨販売等 広告・展示会場設営及び不動産賃貸等	(株)エフビー友の会 フランスベッド(株) フランスベッド販売(株)

注：\* 非連結（小規模のため）

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 事業概要

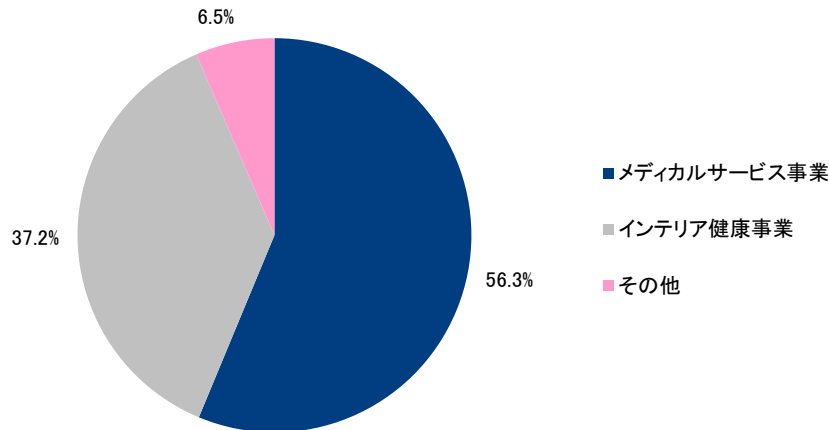
### メディカルサービス事業が売上高の半分以上、利益の大半を稼ぐ

#### 1. 事業概要

2018年3月期の売上高構成比は、メディカルサービス事業が56.3%、インテリア健康事業が37.2%、その他が6.5%であった。メディカルサービス事業は、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、病院・ホテル等のリネンサプライを含む。インテリア健康事業は、ベッド・家具類・寝装品・健康機器等の製造・仕入及び卸売などになる。その他は、戸別訪問販売、日用品雑貨販売等、広告・展示会場設営及び不動産賃貸等である。営業利益の構成比は、メディカルサービス事業が85.8%、インテリア健康事業が12.0%、その他が0.9%、調整額が1.2%となった。

## 事業概要

連結売上高構成比(2018年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

2018年3月期の事業セグメント別営業利益率は、メディカルサービス事業が7.5%、インテリア健康事業が1.6%、その他が0.7%であった。2012年3月期以降のセグメント別売上高営業利益率の推移を見ると、メディカルサービス事業はほぼ6～7%前後で安定的に推移している。一方、インテリア健康事業は、国内家具市場の縮小と、それに伴い同社の卸売先である家具販売店が減少したことで、事業環境が悪化した。インテリア健康事業の利益率は、0%～3%程度のレンジに入る。

## 介護関連レンタル売上が安定した収益を稼ぐ

### 2. 事業内容

#### (1) メディカルサービス事業

メディカルサービス事業の売上高構成比(2018年3月期)は、介護関連レンタル売上が51.8%、病院施設向け物件取引が16.4%、その他が31.8%となる。その他には、病院・ホテル等のリネンサプライ、福祉機器等の小売及び卸売、介護のための住宅のリフォームが含まれる。

主力の介護レンタルサービスの仕組みや業界背景について述べる。

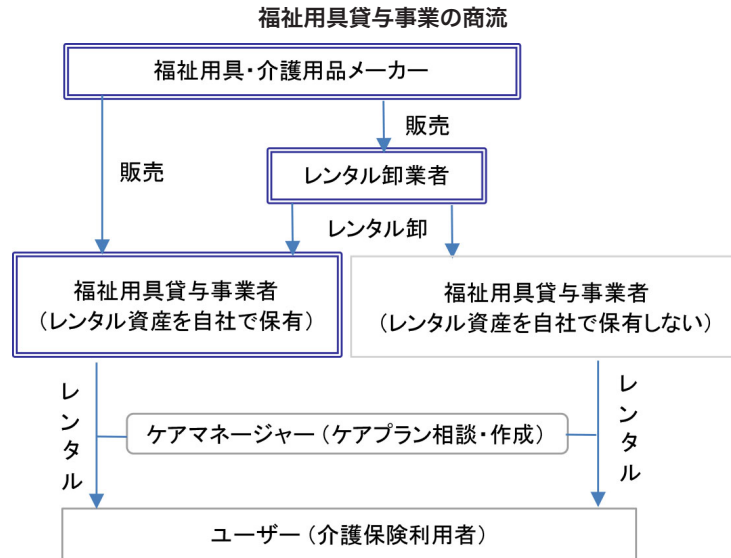
#### a) 介護保険制度

介護保険制度は、40歳以上の国民が納める保険料と税金で運営されている。運営主体は、市区町村になる。65歳以上の方が、市区町村から審査により「要介護認定」(要介護または要支援)されると、介護サービスを受けることができる。また、40歳から65歳の人でも、初老期の認知症や脳血管疾患などの老化が原因の特定疾患により要介護、要支援状態になると介護サービスを受けることができる。認定を受けた人は、ケアマネージャーが作成するケアプランに基づき、要介護度に応じて様々な介護サービスを受けることができる。

フランスベッドホールディングス | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

## 事業概要

福祉用具貸与事業では、同社グループはメーカーとして製品の開発・生産及び商品の仕入れ、販売を行う。また、レンタルの卸及び介護保険利用者へ福祉用具・介護用品のレンタルサービスを提供する事業者でもある。



出所：会社資料よりフィスコ作成

利用者の負担額は、原則1割となる。ただし、2015年8月から一定以上の所得のある場合、利用者負担は2割となった。さらに、2018年8月以降は、現役並所得者の自己負担が3割に引き上げられる。

**介護度の目安とサービス利用上限・利用者負担額（月額）**

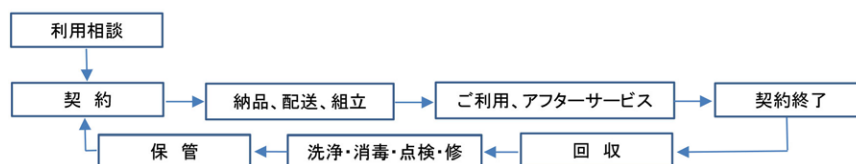
(単位：円)

	要支援1	要支援2	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5
支給限度額	50,030	104,730	166,920	196,160	269,310	308,060	360,650
利用者負担額	5,003	10,473	16,692	19,616	26,931	30,806	36,065

出所：会社資料よりフィスコ作成

**b) 福祉用具のレンタルサービス事業**

福祉用具の利用者は、ケアマネージャーと相談し、レンタル契約をする。レンタルサービス事業者は、福祉用具の配送・組立、アフターサービスをする。

**福祉用具レンタルサービスのワークフロー**


出所：会社資料よりフィスコ作成



**フランスベッドホールディングス** | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

事業概要

レンタルサービス事業者のビジネスモデルは、長期間の使用に耐える福祉用具を利用した、洗浄・消毒・点検・修理等のメンテナンス工程の確立、稼働率向上に向けた業務改善となる。

レンタルサービス利用者のメリットは、身体状況に最適な用具が借りられ、身体状況と合わなくなった場合はいつでも合ったもの交換できることにある。また、利用した期間だけ利用料を払えばよい。社会的貢献は、高齢者が住み慣れた町で暮らし続けることを可能にすることと、循環型社会を構築する3R（リデュース、リユース、リサイクル）を実現することである。一方、レンタルサービス事業者のメリットとしては、利用者の増加に伴い収益が安定する、レンタル商材の減価償却が終了すると利益が急拡大する、顧客との信頼関係を確立すると継続的に利用されることが挙げられる。これらの事業特性から、同社のメディカルサービス事業の売上高と収益性は安定している。

**(2) インテリア健康事業**

同社グループは、創業以来のベッド累計販売台数が3,300万台以上に達し、家庭用ベッドで国内トップシェアを持つ。

国内のインテリア市場は、家具購買層の減少や、大手製造小売業者（SPA）による寡占化などのため、成熟化がさらに進行する可能性がある。

家具市場は縮小傾向にある。かつては結婚を機に、家具のまとめ買いがされた。現在は、そのような傾向が薄れるとともに、婚姻数自体が減少している。日本の年間婚姻件数は、団塊の世代が適齢期に達した1972年に約110万件を記録した。2017年には約60.7万件まで低下し、ピークから5割強の水準となる。年間新設住宅着工戸数は、かつて160万戸を超えていたが、現在は100万戸を割れており、2025年には60万戸台へ減少することが予想されている。家具小売業の事業所数は、3万以上あったが、今では3分の1程度へ減少した。一方、店舗が大型化しており、製造小売（SPA）のシェアが拡大している。同社グループは、大手小売企業とも取引があるものの、中堅・中小家具店が減少するなどの、販売先の減少という市場の変化からの打撃を受けた。

インテリア健康事業は、2013年3月期に黒字転換を果たした。2014年4月の消費増税前の駆け込み需要により、2014年3月期は14.9%の増収で営業利益が前期比3.9倍となった。2015年3月期は、その反動により、減収減益となった。2017年3月期は、家具販売店向け売上が減少し、人件費に含まれる退職給付費用が増加したため、大幅な減益となった。2018年3月期は、収益性の高い中・高価格帯のマットレスが売れ、増益となった。

市場の変化に対応し、安定的な収益性を確保するため、量から質への転換を図っている。他社との差別化によって安定的な収益の獲得を目指す。多品種少量生産に対応した受注生産方式を推進することで、在庫の削減と利益率の改善を図る。家具店舗に展示される機会の少ない高級家具を、自社グループショールームを全国に17ヶ所（2018年3月末現在）設けて展示スペースを確保している。

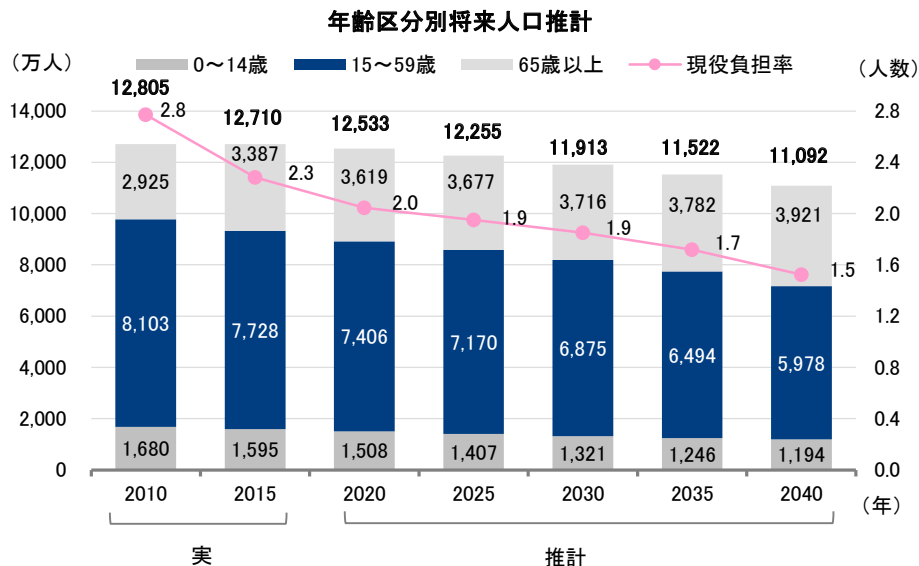
## ■ 事業戦略

### メディカルサービス事業の成長戦略は、営業拠点の増強と新製品投入

日本は、既に「超高齢社会」に突入しており、高齢者向けの介護・医療・健康関連のニーズが高まる。同社は、主力のメディカルサービス事業において販路拡大と新製品の投入により事業拡大を追求する。介護保険に過度に依存しない収益基盤づくりとして、アクティブシニアをターゲットとする「リハテック」ブランド製品の開発・販売に注力する。一方、経営環境の厳しいインテリア健康事業では、「量から質」への転換を図り、他社との差別化により安定的な収益の確保を目指す。

#### 1. 事業環境

日本は、世界に類を見ないスピードで高齢化が進んでいる。総人口に対して 65 歳以上の高齢者人口が占める割合を高齢化率という。世界保健機関（WHO）では、高齢化率が 7% を超えた社会を「高齢化社会」、14% 超を「高齢社会」、さらに 21% を上回ると「超高齢社会」と定義付けている。日本は、2015 年に高齢化率が 26.7% となり、既に「超高齢社会」に突入している。国立社会保障・人口問題研究所の将来人口推計によると、高齢化率は 2020 年に 28.9%、2030 年に 31.2%、2040 年に 35.3% に達すると推計される。65 歳以上の高齢者を支える生産年齢人口（15～64 歳）の割合は、かつては 1 人の高齢者を支えるのが 9 人の「胴上げ型」であったが、2010 年に 2.8 人と「騎馬戦型」に、2040 年には 1.3 人と「肩車型」に移行することになる。



出所：国立社会保障・人口問題研究所資料よりフィスコ作成

**フランスベッドホールディングス** | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

事業戦略

2017年の出生数は、100万人を切る94万1千人に減少した。団塊世代のピーク時（1949年）の269万6千人と比べると35%の水準でしかない。一方、昨年の死亡数は134万4千人と前年比3万6千人増加した。日本の人口は、2009年から明確な減少トレンドに突入し、2017年の自然減数は過去最大の40万3千人を記録した。総人口の減少もさることながら、年齢別人口構成の変化が問題になる。将来人口推計によると、総人口は2015年の1億2,710万人から2025年までの10年間で455万人減少すると推計されている。年齢別内訳では、0～14歳が187万人減、生産年齢人口となる15～64歳が558万人減、65歳以上の高齢者人口が290万人増加する。

## 2. アクティブシニアを対象とする「リハテック」

同社は、アクティブシニアをターゲットとした、楽しく健康的なシニアライフを実現する「リハテック」ブランドを導入し、元気な高齢者に向けた様々な商品の開発・販売を行っている。

日本は、高齢者を65歳以上と定義し、75歳以上を後期高齢者としている。日本老年医学会は、2017年1月に高齢者の定義を75歳以上とすることを提言した。現在の定義には医学的・生物学的な明確な根拠がなく、個人差はあるものの、高齢者の定義が現状に合わなくなったとしている。65～74歳の前期高齢者は、心身ともに健康で、活発な活動が可能なアクティブシニアが多い。年齢階級別要介護認定率は、65～69歳では2.9%と低く、70～74歳が6.2%、後期高齢期入りする75～79歳でも13.2%、80～84歳でも28.6%にとどまり、85～89歳でようやく50.7%に上昇する。多くの高齢者が、介護保険に頼らずに暮らしている。

2016年の日本の平均寿命は、男性が80.98歳、女性87.14歳と過去最高を更新した。健康寿命（2013年）は、男性が71.19歳、女性が74.12歳であった。介護とまではいかないが、日常に少し不便を感じる高齢者は多い。シニア世代の半数近くが、病気やケガなどに何らかの自覚症状を持ち、約4人に1人が日常生活に影響があると報告されている。

同社は、それらの問題に対応し、社会復帰までを応援する幅広い、工夫された商品やサービスを「リハテック」ブランドで提供している。「安心、安全、便利でラクラク、シニアのための応援グッズ」と称する冊子で、6つの生活シーン（「歩く、動く、おでかけする」「聞く、見る、話す」「食べる」「入浴、排せつ」「くつろぐ」「眠る」）にあった最適な用具を紹介している。また、「介護保険制度」や「症状別（脳血管障害、認知症、骨折）の福祉用具」など、将来に備えた情報を開設している。代表的な商品として、乗りやすい低重心の電動アシスト三輪自転車、夜道でも安心な光るつえ、毎日の生活を支える多機能チェア、アクティブシニアに使ってほしい将来にも安心な電動リクライニングベッドがハイライトされている。

「リハテック」ブランドで商品の認知度を高め、販売促進のため、グループ直営店「リハテックショップ」を展開している。また、他社店舗で同社商品を展示する「リハテックコーナー」を設けている。リハテックショップの稼働店舗数は、2015年3月期末7店舗、2016年3月期末10店舗、2018年3月期末では18店舗となった。今後は、自社のショールームにリハテックコーナーを開設することを計画している。

## 事業戦略

## リハテックショップ（グループ直営店）の拠点数

（単位：店）

地域	リハテックショップ (グループ直営店)
北海道・東北	1
関東・甲信越	7
東海・北陸	2
近畿・四国	6
中国・九州・沖縄	2
合計	18

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 3. 営業拠点・販売拠点の増強

同社グループは、営業拠点及び販売拠点の増強を成長戦略としている。全国 85 営業所で構成されている。介護保険の保険者が市区町村単位であるため、地域対応する福祉用具貸与事業所が増加傾向にあり、全国で約 7,000 事業所を超える。同社グループは、営業所数を増やし、営業員を増強することで事業機会を取り込んでいる。営業所数は、2015 年 3 月期末の 72 から 2018 年 3 月期末に 85 へ増加させた。福祉用具貸与の代理店数も、同期間で約 1,150 事業所から約 1,800 事業所に増加した。アクティブシニアをターゲットとした、介護保険に依存しないビジネスとなるリハテックショップの店舗数は、3 年間で 7 店舗から 18 店舗へ増加させた。

## メディカルサービス事業の営業所、代理店数、リハテックショップの推移

	15/3 期末	16/3 期末	17/3 期末	18/3 期末
営業所数 (営業所)	72	75	84	85
代理店数 (事業所)	約 1,150	約 1,400	約 1,600	約 1,800
リハテックショップ (店舗)	7	10	17	18

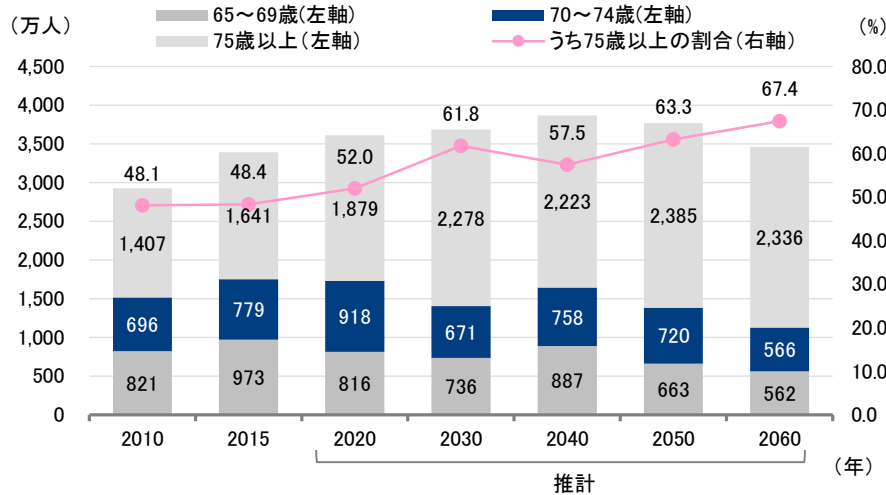
出所：会社資料よりフィスコ作成

## 4. 認知症分野への取り組み強化

団塊世代が後期高齢者となる「2025 年問題」は、日本の高齢化の通過点に過ぎない。1971～1974 年生まれの団塊ジュニアが 2039 年に高齢者となり、高齢者人口がピークを迎えるのは 2042 年と推計されている。75 歳以上の人口は、2015 年の 1,641 万人から 2020 年に 1,879 万人、2030 年に 2,278 万人、2040 年に 2,223 万人と増加することが推計されている。2030 年に、団塊の世代が 80 歳に達する。

## 事業戦略

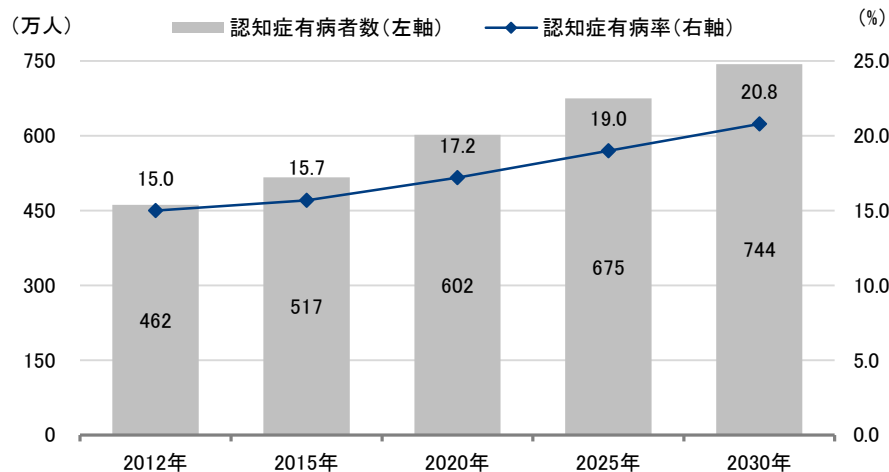
## 高齢者の将来人口推計と75歳以上の割合



出所：「平成28年版高齢社会白書」よりフィスコ作成

認知症の有病率は、加齢とともに上昇する傾向があり、加齢が最大の危険因子と言える。年齢階級別の有病率は、65～69歳では2.2%、70～74歳でも4.9%にとどまるが、75～79歳は10.9%、80～84歳で24.4%、85歳以上が55.5%となる。厚生労働省の「認知症施策推進総合戦略（新オレンジプラン）の概要」によると、認知症有病者数は2015年の517万人から2030年には744万人と推測されている。65歳以上の約5人に1人が認知症有病者となる。

## 認知症有病者数と認知症有病率



出所：「認知症施策推進総合戦略（新オレンジプラン）の概要」（厚生労働省）よりフィスコ作成

## 事業戦略

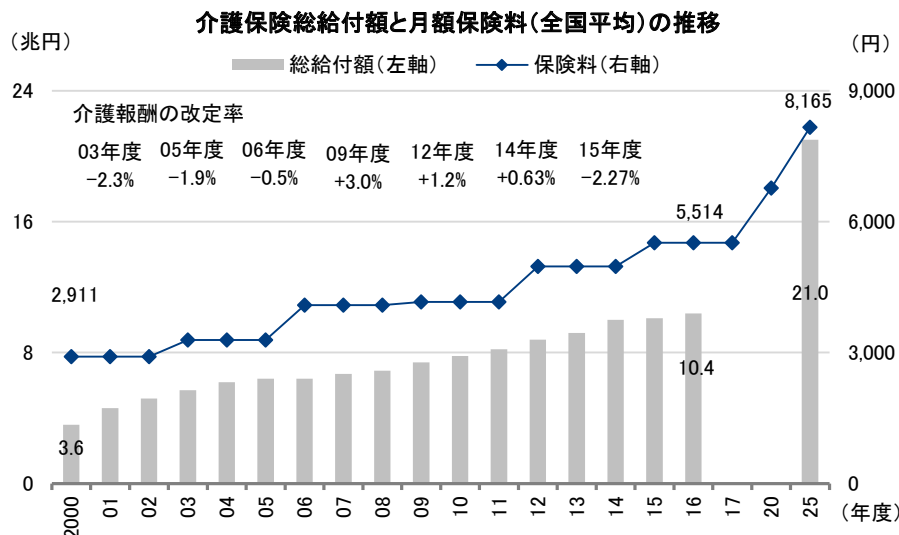
同社が開発した認知症対応商品に、2013年発売の「超低床フロアーベッド」(睡眠支援用具)、2015年の認知症外出通報システム「おでかけキャッチ」(徘徊感知機器)、2016年に前後安車いす「転ばないす」(生活動作支援システム)、2017年にドールセラピー「泣き笑いたあたん」(セラピー用具)がある。

## 省力化・労力軽減の商品開発により介護現場の困難さを緩和

### 5. 介護の労力軽減と省力化に向けた商品開発と拡販

同社は、介護施設における人手不足、将来の介護職員の必要人数の増加、在宅の老老介護などに鑑み、介護の労力軽減と省力化に向けた製品開発と拡販に努めている。

介護保険制度が開始された2000年度の給付額は3.6兆円であったが、2016年度は10兆円を超えた。厚生労働省は、2025年度の給付額が21兆円へ増加すると試算している。月額保険料(全国平均)は、2000年度の2,911円から2016年度に5,514円へ上がり、2025年には8,165円へ上昇すると想定している。一方、3年おきに見直される介護報酬料は、過去7回のうち3回が引上げ、4回が引下げであった。2014年度は消費税増税の調整のためイレギュラーな0.63%の引上げがあったが、2015年度は2.27%の引き下げとなった。今後、人口の高齢化により受給者数が増加の一途をたどる。給付額の増加を抑制するため、介護報酬料を抑えると、介護職員の離職を招き、現場の人手不足を激化させかねない。



出所：「公的介護保険制度の現状と今後の役割」(厚生労働省)よりフィスコ作成

**フランスベッドホールディングス** | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

事業戦略

介護職員数は、2000年度の55万人が2013年度には171万人と3.1倍になった。要介護認定者数は、2015年の約450万人から2025年には約600万人と150万人の増加が想定されている。2025年度の介護職員は253万人が必要とされ、介護人材の需給ギャップが37.7万人に拡大するおそれがある。厚生労働省の労働経済動向調査にある「労働者の過不足状況」では、2018年2月時点の医療・福祉産業の判断D.I.が48(=「不足」52-「過剰」4)であった。正社員等労働者の不足感は、建設業、運輸業・郵便業、情報通信業、学術研究、専門・技術サービス業に次ぐ高さであり、調査産業計の44を上回った。

自立・要支援・要介護の度合いなどにより、受給者の介護サービスを受ける場所が分かれる。2016年度の介護保険受給者561万人のうち、居宅受給者が388万人と全体の69.2%を占めた。他の項目の構成比は、地域密着型受給者が14.4%、施設受給者は16.4%だった。1人当たり平均介護費月額、居宅受給者が10.5万円、地域密着型サービス受給者が16.6万円、施設受給者が33.1万円と高くなる。健康寿命を延伸して要介護度の上昇を抑え、在宅介護にとどまることが望ましい。しかし、同居人による在宅介護では、介護を理由に離職した介護離職者が年間10万人にも上り、経済的損失が大きい。世帯当たりの人員は2.38人まで減少しており、介護する方とされる方がともに75歳以上となる老老介護が、2016年に世帯数で3割を超えた。高齢化により認知症有病率が高まるため、認知症高齢者の介護が問題となる。

同社が開発した、介護施設等や在宅で介護する人たちの労力軽減と省力化につながる福祉用具は、電動で立ち上がり補助する「リフトアップチェア」(2010年発売)、介助式電動車いす「SP40」(2011年)、座いす型「リフトアップチェア800」(2014年)、立ち上がりサポート「リフトアップチェア01」(2015年)、「電動リフトアップ車いす」(2015年)、「自動寝返り支援ベッド」(2017年)などがある。

## 6. 商品開発

同社グループの魅力は、長年にわたり業界トップ企業として得た、福祉用具に関するユーザーニーズや膨大な製品群を生み出した知見やノウハウに基づく独自商品の開発力である。利用者の利便性を第一に考えているため、商品開発の領域は広く、すべての商品に大きな需要が見込めるわけではない。業界における福祉用具貸与単位数の貸与種目別割合は、特殊寝台が36.8%、車いすが21.7%、手すりが15.7%、床ずれ防止用具が7.8%、歩行器が7.3%、移動リフトが4.6%、スロープが4.3%、歩行補助つえが0.8%、徘徊感知器が0.7%、体位変換器が0.3%である。

以下に、同社の創意工夫が満ちている代表的な商品を紹介する。

### (1) 「フロアーベッド」

2013年発売の超低床リクライニングベッド「フロアーベッド」は、いまだに堅調な売上げを保つヒット商品になる。ベッドの高さを電動で61cm～11cmに上げ下げできる。ベッドを下げる際に、24cmの高さで一旦停止し、足が挟まるなどの事故を防ぐよう安全性に配慮している。日中は、ベッドから車いすへの移乗や介護がしやすいように高い位置で、夜間の就寝時にはベッドからの転落の心配もない低い位置でと使い分けができる。リクライニング機能も有する。介護する方と介護される方、両方の負担を軽減する安心・安全なベッドになる。2017年3月に、病院や介護施設等に向け、移動が容易なキャスター付き新モデルを発売した。

フランスベッドホールディングス | 2018年8月1日(水)  
7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

## 事業戦略

## フロアーベッド



出所：ホームページより掲載

## (2) 前後安心車いす「転ばないス」

2016年5月に発売した「転ばないス」は、「2016日経優秀製品・サービス賞」で日経産業新聞賞・優秀賞を受賞した。複雑な技術を用いることなく、利用者の悩みだった転倒を軽減する仕組みを実現した点が評価された。利用者が車いすのブレーキをかけ忘れて、立ち上がっても、誤って足置きの上に立ち上がっても自動ブレーキがかかり、転倒を防ぐ仕組みを内蔵した。体重が軽い人（目安として35kg以上）にも対応し、利用者の対象を広めた。

## 前後安心車いす 転ばないス



出所：ホームページより掲載

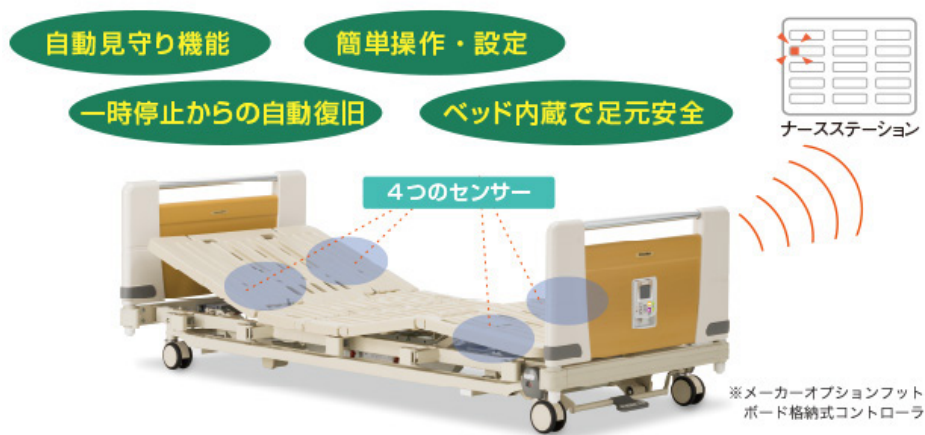


事業戦略

(3) 「見守りケアシステム M-2」

2017年5月に発売した「見守りケアシステム M-2」は、ベッドが療養者の状態と安全を見守り、看護負担を軽減する病院施設向けの特殊寝台になる。センサーがベッド利用者の体動や動作を検知し、ナースステーションに通知する機能を有す。「動き出し」「起き上がり」「端座位」「離床」「離床管理」の5つの通知モードから選んで設定でき、ベッドからの転倒、転落の危険性を軽減するほか、認知症の人の徘徊による事故等の予防につながられる。また、身体を動かすことが困難な療養者の体重を毎日測ることができる「体重測定機能」や、介助時や食事の際にセンサー機能を一時停止しても再度検知を開始する「自動見守り再開機能」を標準搭載している。

見守りケアシステム M-2



出所：ホームページより掲載

介護ロボット「自動寝返り支援ベッド」に好反響

(4) 「自動寝返り支援ベッド」

他社に先駆けて商品化した「自動寝返り支援ベッド」は、身体を動かすことが困難な人の寝返りを支援する自動運転の寝返りサポート機能により、家族や介護従事者を始めとする介助者の負担を軽減する。2017年5月に施設向けを発売し、2018年1月より介護保険対象商品として在宅向けレンタルが開始された。

自動寝返り支援ベッド



出所：ホームページより掲載

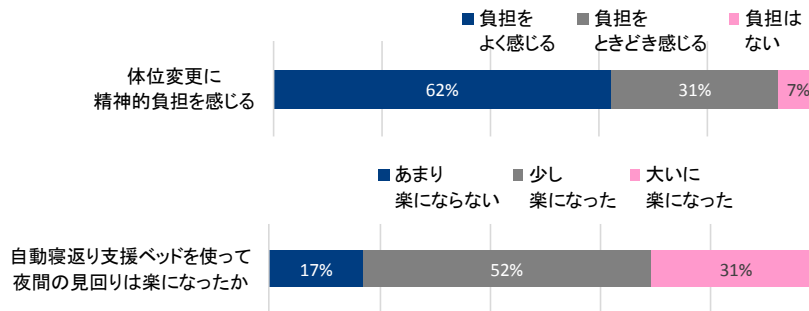
フランスベッドホールディングス | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

## 事業戦略

寝たきりの人の床ずれ防止のため、介助者は昼夜を問わず2時間おきに体位変換をサポートする必要がある。ある介護老人保健施設の経営者は、24時間の労働のうち体位変換にまつわる仕事が4時間を占めており、同商品を導入していなければ、もう1割ほどスタッフを補充しなければならないと述べた。度重なる体位変換作業は、介助者の身体的な負担が大きく、腰痛の原因となる。夜間の作業は大きな負担であり、介護職員の離職の原因となっている。新製品の登場は、介護従事者だけでなく、介護施設運営者にとっても朗報となる。これまで体位変換時に起こされてしまった利用者も、恩恵を受ける。

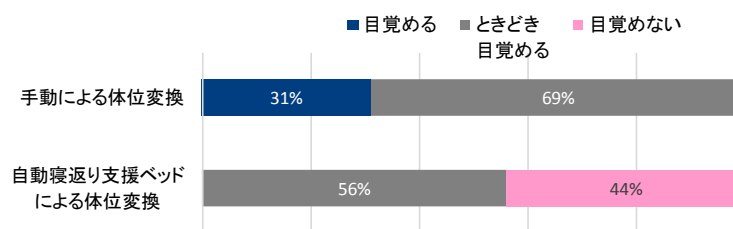
後述する新中期経営計画では、「自動寝返り支援ベッド」の販売を4,000台、累計レンタル件数を6,000件と想定している。

自動寝返り支援ベッドに関するアンケート調査(介助者)



出所：アンケート調査よりフィスコ作成

自動寝返り支援ベッドに関するアンケート調査(利用者)



出所：アンケート調査よりフィスコ作成

同社は、以前にも電動の寝返り支援ベッドを商品化していた。今回の新製品では、マイコンを搭載することで自動運転を可能にした。自動運転の寝返りサポート機能は、見やすい液晶表示のコントローラーで角度や時間、速度などを細かく設定でき、タイマー機能もある。操作しやすい手元スイッチによる手動運転も可能だ。背上げ角度は最大72度、脚上げ角度は24度まで上がり、ベッドの高さは最大32cmまで下がるので車いすへの移乗にも便利だ。洗髪やシーツ交換などでは、必要に応じてヘッドボードとフットボードが簡単に脱着できるように設計されている。

## 事業戦略

病院施設が導入しやすいように、特別なリース・スキームも用意している。1 台からリース契約が可能で、導入しようとする施設の投資負担が抑制される。

**(5) マットレスの新製品**

同社グループは、1956 年からベッドの開発を始めた老舗メーカーであり、マットレスの開発・製造に優れ、品質・性能には定評がある。ベッドは、サンリオ <8136> のキャラクターズベッドから世界有数のホテルで採用されている「Slumberland (スランパーランド)」まで豊富な品ぞろえを持つ。マットレスは、高温多湿な日本の気候に最適な通気性の高い「高密度連続スプリングマットレス」を国内で一貫生産している。品質検査は、ローリングや 8 万回強打と JIS 規格より厳しい社内規定を制定している。従来からの快適な睡眠をもたらす性能はもとより、顧客や販売パートナーの要望を反映して独自商品を開発している。

**コンパクト梱包のポケットコイルマットレス「La deuxieme (ラ・ドゥーゼム)」**

「La deuxieme (ラ・ドゥーゼム)」は、「ベーシックでも質の高い睡眠を気楽に楽しむ」をコンセプトとする新しいマットレスブランド。高耐久ポケットコイルマットレスを、挑戦的な価格で提供する。マットレスはポケットコイルを並行配列していることから交互配列型よりも通気性に優れ、寝心地をさわやかにする。また、縁を 7cm のウレタンでサポートしており、ベッドからの立ち上がり時に周囲が落ち込まず楽に立ち上がれる構造にしてある。最大の特長は、ロール圧縮コンパクト梱包を可能とし、運搬時は宅配業者が扱う大きさに収まっていることだ。狭い通路でもスムーズに搬入でき、配送時のスペースも少なく済む。ネット通販業者が、売りやすい商品コンセプトとなっている。

**マットレス【DE-P100】**
**マットレス【DE-P100】**


出所：ホームページより掲載

## 業績動向

### 2018 年 3 月期は売上高が前期比ほぼ横ばいだが、同 12.0% 増の営業増益

#### 1. 2018 年 3 月期の業績概要

2018 年 3 月期の連結業績は、売上高が前期比 0.5% 増の 52,410 百万円、営業利益が同 12.0% 増の 2,606 百万円、経常利益が同 13.6% 増の 2,606 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 6.4% 減の 1,806 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益が減少したのは、2017 年 3 月期にあった特別利益の退職給付信託返還益等がなくなったためである。期初予想との比較では、売上高が 1.1% 減、営業利益が 3.5% 減、経常利益が 3.5% 減、親会社株主に帰属する当期純利益が 0.4% 増であった。

#### 2018 年 3 月期 連結業績

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期			前期比		達成率
	実績	対売上比	予想	実績	対売上比	金額	伸び率	
売上高	52,126	-	53,000	52,410	-	284	0.5%	-1.1%
メディカルサービス事業	28,956	55.6%	29,600	29,484	56.3%	527	1.8%	-0.4%
インテリア健康事業	19,812	38.0%	20,150	19,507	37.2%	-305	-1.5%	-3.2%
その他	3,357	6.4%	3,250	3,419	6.5%	62	1.8%	5.2%
売上総利益	25,082	48.1%	-	25,435	48.5%	353	1.4%	-
販管費	22,756	43.7%	-	22,828	43.6%	72	0.3%	-
営業利益	2,326	4.4%	2,700	2,606	4.9%	280	12.0%	-3.5%
メディカルサービス事業	2,021	6.9%	2,180	2,235	7.5%	214	10.5%	2.6%
インテリア健康事業	283	1.4%	480	314	1.6%	31	11.1%	-34.4%
その他	-6	-0.2%	20	23	0.7%	30	-	18.2%
調整額	27	-	20	32	-	4	17.0%	61.8%
経常利益	2,293	4.4%	2,700	2,606	5.0%	312	13.6%	-3.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,931	3.7%	1,800	1,806	3.4%	-124	-6.4%	0.4%

出所：会社資料よりフィスコ作成

事業別動向では、メディカルサービス事業が堅調を保ったものの、インテリア健康事業が主力家具店向けの販売が伸び悩み前期比微減収に。その他事業は、計画どおりに黒字転換を果たした。

#### (1) メディカルサービス事業

メディカルサービス事業の売上高は 29,484 百万円と前期比 1.8% 増の伸びであったが、営業利益が 2,235 百万円と同 10.5% 増の 2 ケタ成長を遂げた。営業拠点を 1 ヶ所新設し、2017 年 3 月期に投入した新製品が寄与したことから、福祉用具貸与事業は堅調に推移した。病院・施設向け販売も好調であった。増収効果と原価率の改善により販管費の増加を吸収した。

**フランスベッドホールディングス** | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

## 業績動向

**(2) インテリア健康事業**

インテリア健康事業の売上高は19,507百万円、前期比1.5%減少したものの、営業利益が314百万円と同11.1%増加した。シティホテル、ビジネスホテル等の法人向けが好調に推移した。売上の約6割を占める家具販売店向けが減少した。増益要因は、中・高価格帯のマットレスの売上が伸びたことにより売上原価率が改善したことと、販管費の減少であった。

**2. 財務状況と経営指標**
**(1) 財務状況**

2018年3月期末の総資産は、65,713百万円と前期末比3,258百万円増加した。流動資産が247百万円増加、固定資産が2,996百万円増加した。投資その他の資産のうち、株式の時価上昇による年金資産の増加などにより退職給付に係る資産が3,010百万円増えた。

**連結貸借対照表**

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	増減額
流動資産	33,084	33,331	247
固定資産	29,347	32,343	2,996
有形固定資産	16,169	16,112	-57
無形固定資産	1,869	1,848	-21
投資その他の資産	11,308	14,382	3,074
資産合計	62,454	65,713	3,258
流動負債	15,442	17,346	1,904
固定負債	8,934	7,482	-1,451
負債合計	24,377	24,829	452
(有利子負債)	11,386	11,005	-381
純資産	38,077	40,884	2,806
負債・純資産合計	62,454	65,713	3,258

出所：決算短信よりフィスコ作成

フランスベッドホールディングス | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

## 業績動向

## (2) 経営指標

財務の安全性を表す指標は、流動比率が192.2%、自己資本比率が62.2%といずれも高い。収益性では、ROA(総資産経常利益率)が4.0%と前期比0.3ポイント上昇したものの、ROE(自己資本当期純利益率)は同0.6ポイント減の4.5%へ低下した。2017年3月期のROEの水準は、特別利益により助けられたところがあった。

## 経営指標

	17/3 期	18/3 期
<b>【安全性】</b>		
流動比率	214.2%	192.2%
自己資本比率	60.9%	62.2%
D/E レシオ (倍)	0.30	0.27
<b>【収益性】</b>		
ROA (a × c)	3.7%	4.0%
ROE (b × c × d)	5.1%	4.5%
売上高営業利益率	4.4%	4.9%
a 売上高経常利益率	4.4%	5.0%
b 売上高当期純利益率	3.7%	3.4%
c 総資産回転率 (回)	0.85	0.82
d 財務レバレッジ (倍)	1.64	1.62

出所：決算短信よりフィスコ作成

## (3) キャッシュ・フロー

2018年3月期末の現金及び現金同等物残高は前期末比394百万円減少し13,254百万円となった。営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益(2,791百万円)と減価償却費(3,886百万円)の計上などにより、4,674百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得(3,598百万円)等のため3,582百万円の支出であった。財務活動によるキャッシュ・フローは、1,487百万円の支出であった。収入については、セール・アンド・リースバックによる収入(1,898百万円)と社債発行(1,464百万円)を、ファイナンスリース債務の返済(1,845百万円)、長期借入金の返済(1,200百万円)、社債の償還(800百万円)、配当金の支払額(1,003百万円)等の支出が上回った。

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/3 期	18/3 期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,373	4,674	-3,699
投資活動によるキャッシュ・フロー	-4,004	-3,582	422
財務活動によるキャッシュ・フロー	-98	-1,487	-1,389
現金及び現金同等物の期末残高	13,648	13,254	-394

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019 年 3 月期は前期比 1.1% の増収、同 7.4% の営業増益を目指す

#### ● 2019 年 3 月期の業績見通し

2019 年 3 月期通期の連結業績は、売上高で前期比 1.1% 増の 53,000 百万円、営業利益で同 7.4% 増の 2,800 百万円、経常利益で同 4.7% 増の 2,730 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 5.8% 減の 1,700 百万円を予想している。

#### 2019 年 3 月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	18/3 期		19/3 期		前期比	
	実績	対売上比	予想	対売上比	金額	伸び率
売上高	52,410	-	53,000	-	589	1.1%
メディカルサービス事業	29,484	56.3%	30,350	57.3%	866	2.9%
インテリア健康事業	19,507	37.2%	19,350	36.5%	-157	-0.8%
その他	3,419	6.5%	3,300	6.2%	-119	-3.5%
営業利益	2,606	4.9%	2,800	5.3%	193	7.4%
メディカルサービス事業	2,235	7.5%	2,360	7.8%	125	5.6%
インテリア健康事業	314	1.6%	400	2.1%	86	27.4%
その他	23	0.7%	10	0.3%	-13	-
調整額	32	-	30	-	-2	-6.2%
経常利益	2,606	5.0%	2,730	5.2%	123	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,806	3.4%	1,700	3.2%	-106	-5.8%

出所：会社資料よりフィスコ作成

#### (1) メディカルサービス事業

メディカルサービス事業は、売上高が前期比 2.9% 増の 30,350 百万円、営業利益が同 5.6% 増の 2,360 百万円を見込む。在宅における介護関連レンタル市場でのシェア拡大を目指して、営業員の増員と営業所の増設をする。施設向けでは、「自動寝返り支援ベッド」が、前期は期中の発売であったため、介護施設は当初の予算に組入れられなかった。2019 年 3 月期は、本格的な販売が期待される。

#### (2) インテリア健康事業

インテリア健康事業は、売上高が前期比 0.8% 減の 19,350 百万円、営業利益が同 27.4% 増の 400 百万円を予想している。消費行動の変化に対応して、自社ショールームなどを使った各種展示販売会などの催事販売を強化する。消費者の購買行動の変化を踏まえ、家具販売店以外の新たな販路の開拓と、新たな販路に向けた新製品を開発する。収益性の改善を目指し、売り上げの拡大ではなく、商品の絞り込みや中・高価格帯の販売に注力する。

## ■ 中長期の成長戦略

### 新中期経営計画、2021 年 3 月期に売上高 560 億円、営業利益 40 億円

#### 1. 前中期経営計画のレビュー

前中期経営計画は、2018 年 3 月期の売上高を 57,800 百万円、営業利益を 3,450 百万円、経常利益を 3,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を 2,000 百万円としていた。実績は、計画比で売上高が 9.3% 減、営業利益が 24.5% 減、経常利益が 23.4% 減、親会社株主に帰属する当期純利益が 9.7% 減であった。ただし、メディカルサービス事業の売上高営業利益率は 2015 年 3 月期の 5.9% から 7.6% に向上し、インテリア健康事業の営業利益が 99 百万円から 314 百万円へと大幅に伸長するなど一定の成果を上げた。

#### 前中期経営計画（2016 年 3 月期 - 2018 年 3 月期、3 ヶ年）

(単位：百万円)

	15/3 期		計画	18/3 期		伸び率	
	実績	対売上比		実績	対売上比	15/3 期比	計画比
売上高	51,907	-	57,800	52,410	-	1.0%	-9.3%
メディカルサービス事業	28,397	54.7%	32,850	29,484	56.3%	3.8%	-10.3%
インテリア健康事業	20,000	38.5%	21,200	19,507	37.2%	-2.5%	-8.0%
その他	3,508	6.7%	3,750	3,419	6.5%	-2.5%	-8.9%
営業利益	1,723	3.3%	3,450	2,606	4.9%	51.2%	-24.5%
メディカルサービス事業	1,662	5.9%	2,950	2,235	7.5%	34.5%	-24.3%
インテリア健康事業	99	0.5%	440	314	1.6%	217.2%	-28.7%
その他	-66	-1.9%	40	23	0.7%	-	-42.5%
経常利益	1,745	3.3%	3,400	2,606	5.0%	49.3%	-23.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	904	1.7%	2,000	1,806	3.4%	99.8%	-9.7%
ROE	2.4%		5.1%	4.5%			

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 2. 新中期経営計画

新中期経営計画は、2019 年 3 月期から 2021 年 3 月期までの 3 ヶ年をカバーする。最終年度の 2021 年 3 月期の目標値は、売上高が 56,000 百万円、2018 年 3 月期実績比 6.8% 増、営業利益が 4,000 百万円、同 53.4% 増、経常利益が 3,950 百万円、同 51.5% 増、親会社株主に帰属する当期純利益が 2,500 百万円、同 38.4% 増である。3 年間の CAGR（年平均成長率）は、売上高の 2.2% に対し、営業利益が 15.4%、経常利益が 14.9%、親会社株主に帰属する当期純利益が 11.4% ということになる。



## 中長期の成長戦略

## 新中期経営計画 (2019 年 3 月期 - 2021 年 3 月期、3 ヶ年)

(単位: 百万円)

	18/3 期		21/3 期		18/3 期比	
	実績	対売上比	計画	対売上比	(金額)	(伸び率)
売上高	52,410	-	56,000	-	3,590	6.8%
メディカルサービス事業	29,484	56.3%	33,800	60.4%	4,316	14.6%
インテリア健康事業	19,507	37.2%	18,400	32.9%	-1,107	-5.6%
その他	3,419	6.5%	3,800	6.8%	381	11.1%
営業利益	2,606	4.9%	4,000	7.1%	1,394	53.4%
メディカルサービス事業	2,235	7.5%	3,100	9.2%	865	38.7%
インテリア健康事業	314	1.6%	800	4.3%	486	154.7%
その他	23	0.7%	70	1.8%	47	204.3%
経常利益	2,606	5.0%	3,950	7.1%	1,344	51.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,806	3.4%	2,500	4.5%	694	38.4%
ROE	4.5%		6.0%			

出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

2021 年 3 月期の事業別目標値は、メディカルサービス事業が売上高 33,800 百万円、2018 年 3 月期実績比で 14.6% 増、営業利益 3,100 百万円、同 38.7% 増を見込む。シルバービジネスを更に強化する。インテリア健康事業は、売上高が 18,400 百万円、同 5.6% 減、営業利益が 800 百万円、同 2.5 倍を想定している。「量から質」への転換を図り、収益性を改善する。

## 新中期経営計画の重点施策

## (1) シルバービジネスの更なる強化

~得意分野への経営資源の集中~

メディカルサービス事業への経営資源集中による事業拡大

- ・①介護人材が不足する介護施設等に向けた「省力化」や、②老老介護が増加する在宅介護に向けた「労力軽減」につながる商品の開発と拡販

在宅介護向け福祉用具貸与市場でのシェアの拡大

- ・ M&A 戦略の推進
- ・ 営業員の増員、並びに営業所の新規出店 (2021 年 3 月期の計画値 95 拠点、10 拠点増)

介護保険に過度に依存しないビジネスモデルの確立

- ・ 介護保険制度改訂に備え、元気な高齢者 (アクティブシニア) 向けブランド「リハテック」の商品・サービスの開発、並びに認知度の向上と売上の拡大

## (2) インテリア健康事業の収益性の改善

~「量から質」への転換~

収益性の改善 (粗利率の向上と固定費の削減)

- ・ 売上げの量の拡大ではなく、商品の絞り込みや、中・高価格帯の販売に注力
- ・ 販売組織の見直しの実施、など

新たな販路の開拓と新製品の開発

- ・ 消費者の購買行動の変化を踏まえ、家具販売店以外の新たな販路の開拓
- ・ 新たな販路に向けた新製品の開発

自社グループショールームの活用

- ・ 現在 e コマースでは対応できていない、中・高級品の露出機会を増加させ、得意先との協業における展示販売会を活用して拡販する (自社グループショールーム数: 2021 年 3 月期の目標値 23 ヶ所、2018 年 3 月期比 6 ヶ所増)

## (3) 海外事業の強化 (輸出拡大)

急速に成長しているアジア諸国や新興国市場の開拓

- ・ 福祉用具や電動リクライニングベッド、健康機器など、同社グループがこれまで日本市場で培ってきた機能と品質を兼ね備えた独自商品を輸出

## (4) 経営基盤の強化

事業成長のための人材育成

- ・ 採用体制の強化と教育研修の充実による人材の安定的な確保
- ・ 多様な働き方の実現に向けた構造改革 (ダイバーシティ経営に向けた女性社員活躍推進、継続雇用社員の活用、地域限定勤務制度などの確立)

責任と権限の明確化による目標達成能力の向上

- ・ 従来の地域別組織から事業別組織への変更 (事業会社のフランスベッド (株) → 責任と権限、事業毎の採算性をより明確にし、事業戦略の遂行能力を高める)

**フランスベッドホールディングス** | 2018年8月1日(水)  
 7840 東証1部 | <http://www.francebed-hd.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

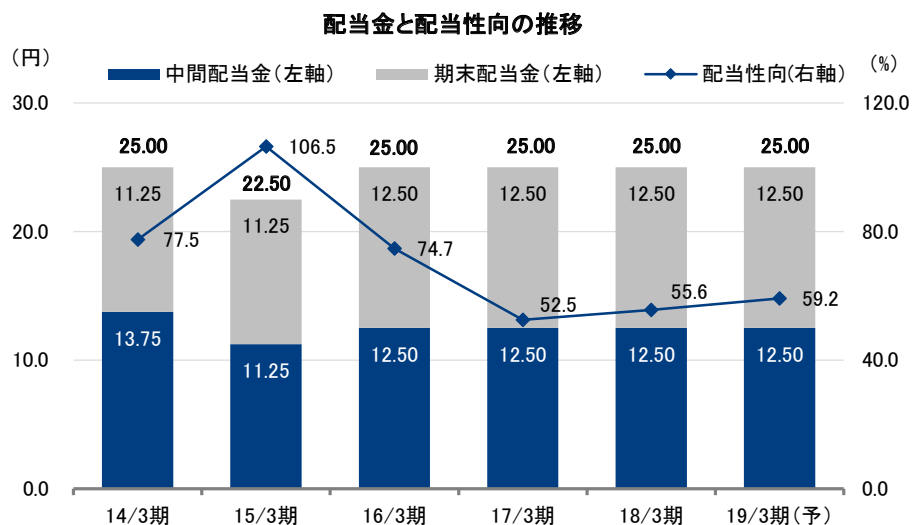
福祉用具貸与事業関連では、介護報酬改定の項目として、2018年10月より国がすべてのレンタル価格の全国平均を公表、及び貸与価格の上限設定を行うことが挙げられる（但し、月平均100件以上の貸与件数がある商品について適用する。）。上限設定は商品毎に行うものとし、「全国平均レンタル価格+1標準偏差」を上限とする（2019年以降も概ね1年に1度の頻度で見直しを行う）。2019年以降、新商品についても、3ヶ月に1度の頻度で同様の扱いとなる。福祉用具専門相談員に対しては、貸与しようとする商品の特徴や貸与価格に加え、当該商品の全国平均貸与価格の説明、及び機能や価格帯の異なる複数の商品を利用者に提示することが義務付けられる。同社グループの価格は、上限を超えているものがなく、影響が小さいだろう。次の改定が予定される2021年までに、介護保険に過度に依存しないビジネスモデルを確立する意向である。

介護保険法の改正は、2018年8月に実施となる。介護レンタルで2割負担者のうち、特に所得の高い層は3割負担に引き上げられる。現時点での概算では、年金収入とその他の合計所得金額が、単身者の場合は340万円以上、夫婦世帯であれば463万円以上が該当する。対象者は、介護保険利用者の約12万人と推定され、同社グループへの影響は軽微とみている。

## ■ 株主還元策

### 1 株当たり 25 円の配当を維持

株主価値を最大化していくため、株主に対する利益還元を重要な経営政策の1つとして位置付けている。安定的な配当の継続に努めることを基本方針とし、業績、経営環境並びに財務体質強化の必要性などを総合的に勘案して利益配分を決定している。ここ数年は、1株当たり25円配当を継続している。2018年3月期も同額（中間配当金12.50円、期末配当金12.50円）で据え置き、2019年3月期も年25円配当を計画している。配当性向は、2018年3月期が55.6%、2019年3月期の予想は59.2%と比較的高水準に設置されている。



注：2015年10月に行った5対1の株式併合を調整済み  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。  
 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

#### 重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ