

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

プラッツ

7813 東証マザーズ・福証 Q-Board

企業情報はこちら >>>

2021年3月25日(木)

執筆：客員アナリスト

瀬川 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Segawa**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 「高品質」「高機能」「低価格」の徹底が競争力の源泉	01
2. 膨大な需要が見込まれる海外市場を開拓中	01
3. 2021年6月期の業績見通し - 経常利益は目標を2年前倒しで達成へ	01
■ 会社概要	02
1. 沿革と会社概要	02
2. グループ企業	03
3. 市場別売上高構成比	04
■ 事業概要	05
1. 市場動向	05
2. 国内事業	08
3. 海外事業	10
4. 製品	11
5. 社会貢献活動	14
■ 業績動向	14
1. 2021年6月期第2四半期の連結業績概要	14
2. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
1. 2021年6月期通期の連結業績見通し	17
2. 中期経営計画	18
■ 株主還元策	20

■ 要約

2021年6月期通期の経常利益は目標を2年前倒しで達成へ

プラッツ<7813>は、福岡県に本拠を置く介護用電動ベッドの専門メーカー。後発ながら、国内の在宅介護用ベッド市場において、業界2位（販売台数ベース）のポジションを獲得している。高品質、高機能、低価格を徹底した商品企画・開発に加え、利用者や取引先の要望に応える業界初の独自商品を提供することでシェアを伸ばしてきた。

1. 「高品質」「高機能」「低価格」の徹底が競争力の源泉

ファブレス体制を採っており、介護ベッドはJIS認証を取得したベトナム工場から日本品質の商品を調達している。ベトナムの賃金水準は、日本の5分の1から10分の1、中国の半分でしかない。商品開発では、佐賀大学医学部と組んだ。同社が開発したハイバックサポート機能は、腰・臀部への圧力とズレ力を軽減し、身体を適切な屈折位置にフィッティングする機能に優れる。導入した病院からは、誤嚥や誤嚥性肺炎のリスクが低減できると高評価を得ている。また、褥瘡（床ずれ）リスクも低くする。

2. 膨大な需要が見込まれる海外市場を開拓中

2021年6月期第2四半期の海外市場売上高は全体の3%に満たないが、中国及び東アジアにおける市場開拓に取り組んでいる。2018年における中国の65歳以上の高齢者人口は、日本の4.4倍の1億5,591万人と見られており、2040年になると、3億4,382万人とその差は8.6倍に拡大すると推計されている。現在は、ローカルメーカーの手動式介護ベッドが主流となっており、電動ベッドの市場セグメントでは、日系企業同士の競争になるが、新市場であるため各社横一列の競争になる。

3. 2021年6月期の業績見通し - 経常利益は目標を2年前倒しで達成へ

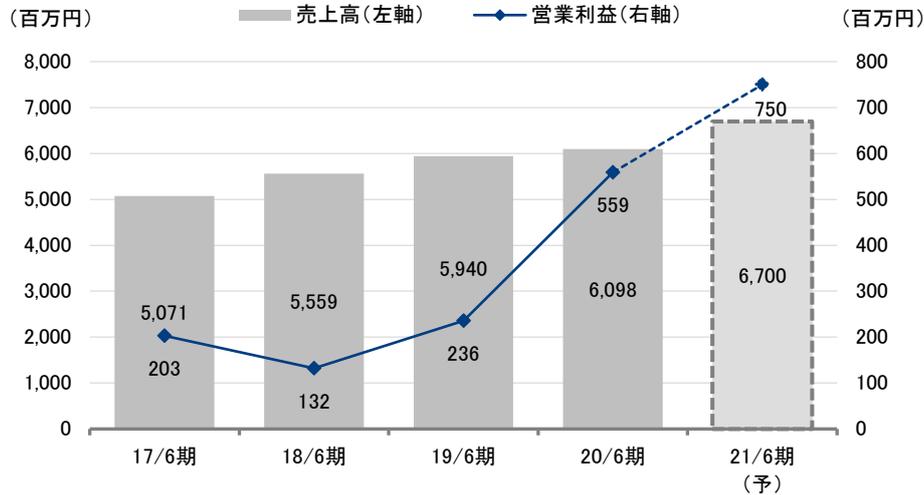
2021年6月期第2四半期の営業利益は、前年同期比79.4%伸びた。円高、好採算の福祉用具流通市場向け売上高の2ケタ増、コロナ禍により業務の見直しと効率化、販管費の圧縮と好条件が重なり利益率が大幅に改善した。下期の原材料価格の上昇や海運市況の高騰、宣伝広告費の増加などを織り込んで、通期の経常利益は前期比20.4%増の800百万円と、中期経営計画の目標値を2年前倒しで達成する予想に修正された。予想年間配当金は、当初計画より7円増の1株当たり年27円に増額された。

Key Points

- ・ 「高品質」「高機能」「低価格」の徹底によりシェアを拡大
- ・ 膨大な潜在需要がある中国では、横一列の競争に
- ・ 中期経営計画の経常利益目標を2年前倒しで達成へ

要約

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

介護ベッドで販売台数シェア 2 位、医療用へも進出

1. 沿革と会社概要

同社は 1992 年、現代表取締役会長の福山明利（ふくやまあきとし）氏により、有限会社九州和研として設立された。救急用酸素蘇生機の販売からスタートし、その後医療用備品販売へと業容を拡大した。1995 年に現社名に商号変更したのち、1997 年から介護用電動ベッドの販売を開始した。「私たちは『高品質』『高機能』『低価格』をテーマに、最高のコストパフォーマンスでお客様の満足を目指す医療・介護ベッドメーカーです」をコーポレートスローガンとしている。

2000 年に介護保険法が施行され介護保険制度がスタートすると順調に販売を伸ばし、2003 年 6 月期には介護用電動ベッドの販売台数年間 1 万台を達成した。その後も、国内営業拠点の整備に伴って販売台数を順調に伸ばし、2011 年 6 月期には販売台数年間 4 万台に達成し、販売台数シェアで第 2 位のポジションを占めるに至った。

会社概要

会社沿革

1992年 7月	救急用酸素蘇生機の販売を目的として福岡県春日市で創業
1995年 6月	医療用備品販売他業容拡大に伴い、株式会社に組織変更し、現社名に商号変更
1997年 4月	介護用電動ベッド販売開始
2003年 6月	ベッド販売台数 年間 1万台達成
2007年 5月	品質マネジメントシステム (ISO9001:2000) 認証取得
2011年 6月	ベッド販売台数 年間 4万台達成
2012年 8月	介護用電動ベッドの組立、品質検査を目的として、PLATZ VIETNAM CO., LTD. (現 SHENGBANG METAL CO., LTD.) をベトナムに設立
2013年 7月	PLATZ VIETNAM CO., LTD. にて介護ベッドの JIS 認証取得
2015年 3月	東京証券取引所マザーズ及び福岡証券取引所 Q-Board 市場に株式を上場
2015年 8月	介護用電動ベッドの中国市場での販売を目的として、上海市に富若慈(上海)貿易有限公司(現連結子会社)を設立
2015年10月	SHENGBANG METAL CO., LTD. の持分を 48% へ引き上げ、持分法適用関連会社化
2016年 8月	医療用ベッド「P300 シリーズ」を販売開始
2017年 1月	介護レンタル向けベッド「Rafio (ラフィオ)」を販売開始
2018年 4月	医療機器に対する品質マネジメントシステム (ISO13485:2016) 認証取得
2018年 6月	上海偉賽智能科技有限公司と業務提携契約を締結
2019年10月	PLATZ VIETNAM CO., LTD. の全持分を SHENGBANG METAL CO., LTD. に譲渡

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

全国7ヶ所で、営業とアフターサービスなどを行う拠点を展開している。本社が所在する九州と、関東、関西、東海ではショールームを併設している。本社/九州支店/ショールーム(所在地：福岡県大野城市)以外の拠点名と開設時期は、関東支店/ショールーム(東京都港区)が2004年1月、関西支店/ショールーム(大阪府東大阪市)が2004年7月、東海支店/ショールーム(愛知県名古屋)が2006年1月、東北支店(宮城県仙台市)が2010年11月、中四国支店(広島県福山市)が2012年9月、北海道支店(北海道札幌市)が2013年11月であった。国内従業員約100名のうち、4割弱が営業部門に所属する。

新規市場開拓では、2016年に医療用ベッド市場へ進出し、隣接領域の拡大に努めている。成長戦略の一環として海外市場の開拓に取り組み、2015年8月に中国上海市に連結子会社の富若慈(上海)貿易有限公司を設立した。

証券市場には2015年3月に東京証券取引所マザーズ市場及び福岡証券取引所 Q-Board 市場に上場した。

2. グループ企業

同社グループは、中国などで医療介護用電動ベッド及び周辺機器を販売する富若慈(上海)貿易有限公司と福岡県大野城市に所在する(株)プレイスの2社が100%所有の連結子会社となる。プレイスは、フィットネスジムを運営していたが、コロナ禍により事業運営に大きな影響を受けたことから、2020年6月に同事業から撤退した。2021年4月に、本体に吸収合併され、解散する予定だ。同社はファブレスの生産体制を採っているものの、ベトナムで同社向け介護ベッドを生産する SHENGBANG METAL CO., LTD. の株式の48%を所有しており、持分法適用関連会社としている。連結決算において営業外収益の持分法による投資利益に貢献している。

会社概要

グループ企業一覧

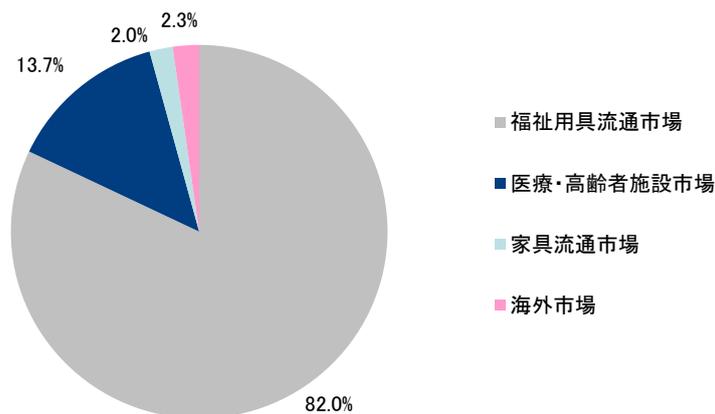
名称	所在地	所有割合	主要な事業の内容
富若慈（上海）貿易有限公司	中国上海市	100.0%	中国で医療介護用電動ベッド及び周辺機器の販売
SHENGBANG METAL CO., LTD.	ベトナムドンナイ省	48.0%	同社グループが販売する医療介護用電動ベッドの製造

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 市場別売上高構成比

同社グループは「医療介護用電動ベッド事業」の単一セグメントであるため、セグメント情報の開示はない。ただし、販売先市場別の売上高を公表している。2021年6月期第2四半期の売上高（3,414百万円）の市場別構成比は、福祉用具流通市場が82.0%、医療・高齢者施設市場が13.7%、家具流通市場が2.0%、海外市場が2.3%であった。医療用ベッドは、2016年8月に参入したばかりのため、販売額は少額にとどまる。

市場別売上高構成比
 (2021年6月期第2四半期 売上高3,414百万円)



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

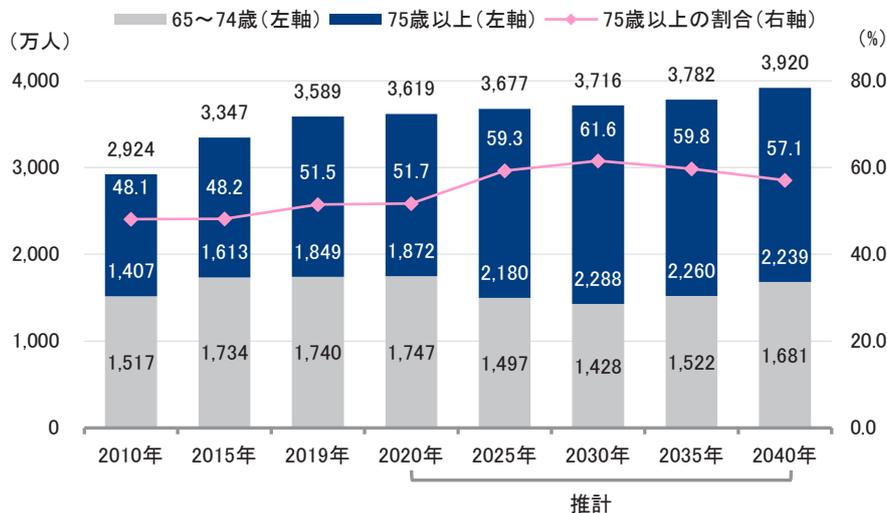
世界的に高齢化が進行、海外市場の伸びしろも大きい

1. 市場動向

(1) 高齢者の将来人口推計

高齢化が進む日本では、介護ベッド（特殊寝台）市場が安定的に拡大することが予想される。WHO（世界保健機構）の定義では65歳以上の人口が、全人口の7%を超えると「高齢化社会」、14%超になると「高齢社会」、21%超では「超高齢社会」と呼ばれる。日本は、2007年に「超高齢社会」に突入しており、2019年の高齢者の割合は28.4%に達した。日本の年間出生数は、2020年の87.2万人を含む直近3年間合計で約266万人にとどまった。1947年から1949年に生まれた「団塊の世代」の3年間の合計出生数が約806万人（年平均269万人）と直近3年間合計の約3倍に相当する。2025年になると、団塊の世代はすべて75歳以上の後期高齢者になる。第二次ベビーブーム世代となる団塊ジュニアは、1971年から1974年に生まれた。4年間の合計出生数は約800万人、年平均200万人だ。2040年には、65歳以上の高齢者となる。2019年の65歳以上の人口が3,589万人であった。将来人口推計によると、2040年に3,920万人に増加する。この間の65歳以上の人口増加率は、10% 足らずだが、75歳以上の人口は、20% 超の伸び率となる。

高齢者の将来人口推計と75歳以上の割合



出所：「高齢社会白書」（令和2年版、内閣府）よりフィスコ作成

(2) 平均寿命と健康寿命

厚生労働省のデータ（2016年）によると、男性は平均寿命が80.98歳であるのに対し、健康寿命が72.14歳になる。同様に、女性では、87.14歳と74.79歳である。健康寿命は、「健康上の問題で日常生活が制限されることなく生活できる期間」と定義されている。加齢とともに、介護給付を受ける割合が高まる。

事業概要

65歳以上における性・年齢階級別の受給者数と人口に占める受給者数の割合

(単位：千人)

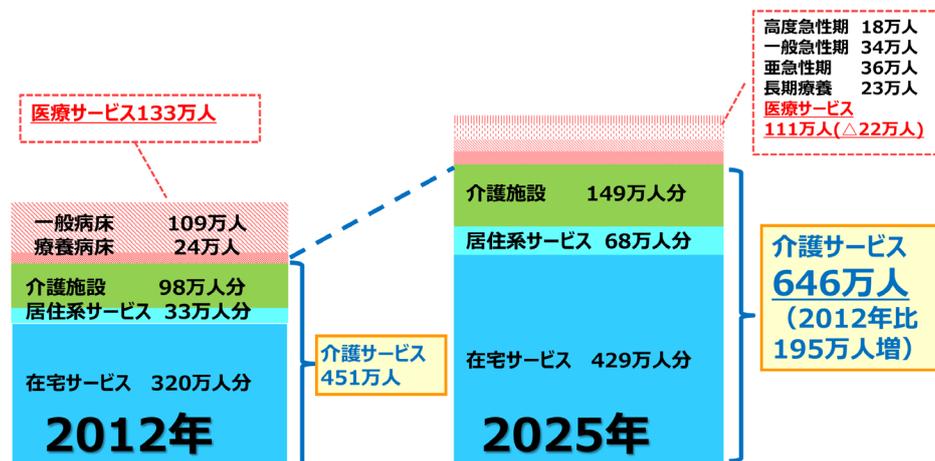
	男		女	
	受給者数	受給者割合	受給者数	受給者割合
65～69歳	97.4	2.3%	77.9	1.7%
70～74歳	170.7	4.2%	172.2	3.7%
75～79歳	254.9	7.9%	372.7	9.3%
80～84歳	340.8	15.5%	702.2	22.4%
85～89歳	365.7	28.7%	1,014.4	43.4%
90～94歳	225.0	46.7%	824.2	64.4%
95歳以上	65.5	68.2%	384.1	85.0%

出所：「介護給付費等実態統計の概況」(2019年11月審査分、厚生労働省)よりフィスコ作成

(3) 医療・介護機能の再編 (将来像)

日本の介護に関する方針は、「できる限り、住み慣れた地域に必要な医療・介護サービスを受けつつ、安心して自分らしい生活を実現できる社会を目指す」とある。社会保障制度改革国民会議の「医療・介護機能の再編 (将来像)」に関する資料では、介護サービス利用者数は2012年の451万人から2025年に646万人となり、195万人増加、一方、医療サービス利用者数が133万人から111万人へと22万人減少するとの将来像を描いている。介護サービス利用者数の内訳は、在宅サービスが320万人から429万人へ109万人増、居住系サービスが33万人から68万人へ35万人増、介護施設が98万人から149万人へ51万人増となる。

医療・介護機能の再編 (将来像)



(出所)：社会保障制度改革国民会議の資料「医療・介護機能の再編 (将来像)」、「医療介護費用のシミュレーション」

出所：会社説明会資料よりフィスコ作成

(4) 介護保険による福祉用具 (貸与種目)

介護保険制度のもとでは、介護ベッド (特殊寝台) や車いすのような福祉用具を使うときに、介護保険の利用ができる。特殊寝台は、サイドレールが取り付けられているもの、又は取り付け可能なものであって、背部又は脚部の傾斜角度が調整できる機能、または床板の高さが無段階に調整できる機能、もしくは両機能を有するものになる。特殊寝台付属品は、マットレス、サイドレール等である。

事業概要

介護保険による福祉用具

福祉用具貸与の種目

・車いす	・床ずれ防止用具	・歩行器	・移動用リフト
・車いす付属品	・体位変換器	・歩行補助つえ	(つり具の部分を除く)
・特殊寝台	・手すり	・認知症老人徘徊感知機器	・自動排泄処理装置
・特殊寝台付属品	・スロープ		

出所：厚生労働省ホームページよりフィスコ作成

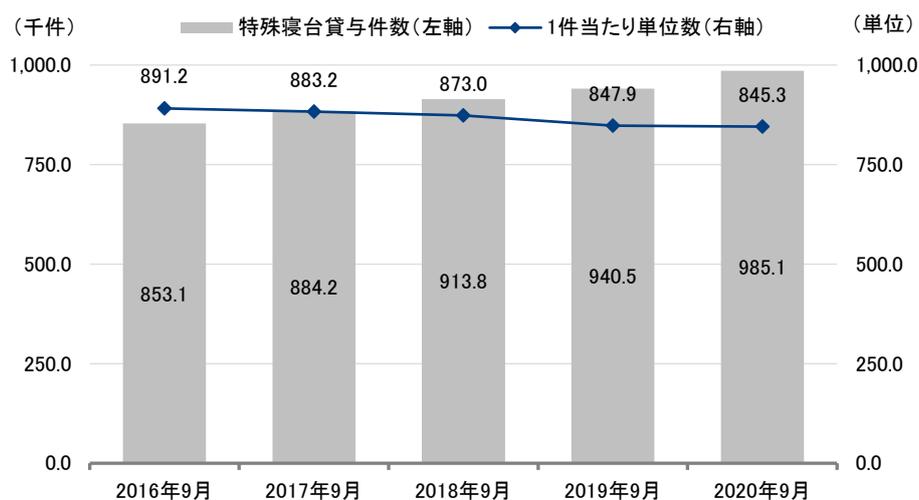
同社は、福祉用具流通市場における介護ベッドのマーケットシェアが高くなったため、製品ラインナップを拡充する成長戦略を採っている。介護ベッドに加え、付属品としてはベッド用グリップ、立ち上がりグリップ、サイドレール、ハンドグリップ、テーブル、各種マットレス、離床センサー、施設用木製家具、折りたたみ式運搬台車などを揃えている。

福祉用具をレンタルもしくは購入するときは、費用負担は1～3割で済む。車いすや特殊寝台は、購入よりもレンタルが選択される。使用期間にもよるが、通常1割負担の場合は、レンタルの方がコスト的に有利である。また、メンテナンスや身体状態の変化などに応じて機種の変更が可能というメリットがある。

(5) 特殊寝台貸与件数

特殊寝台貸与件数は増加傾向にあるものの、レンタル料は下落傾向にある。2020年9月における特殊寝台貸与件数は、98万5千件と3年間で約10万件増加した。一方、1件当たり単位数は37.9下落して845.3となった。単位は、1ヶ月にかかる福祉用具貸与の自己負担額を計算するときに使われる基準で、1単位は10円として計算される。自己負担割合が1割の場合は、単位数がそのまま自己負担額になる。価格競争力が強い同社は、競争優位性を発揮する。

特殊寝台貸与件数と1件当たり単位数の推移

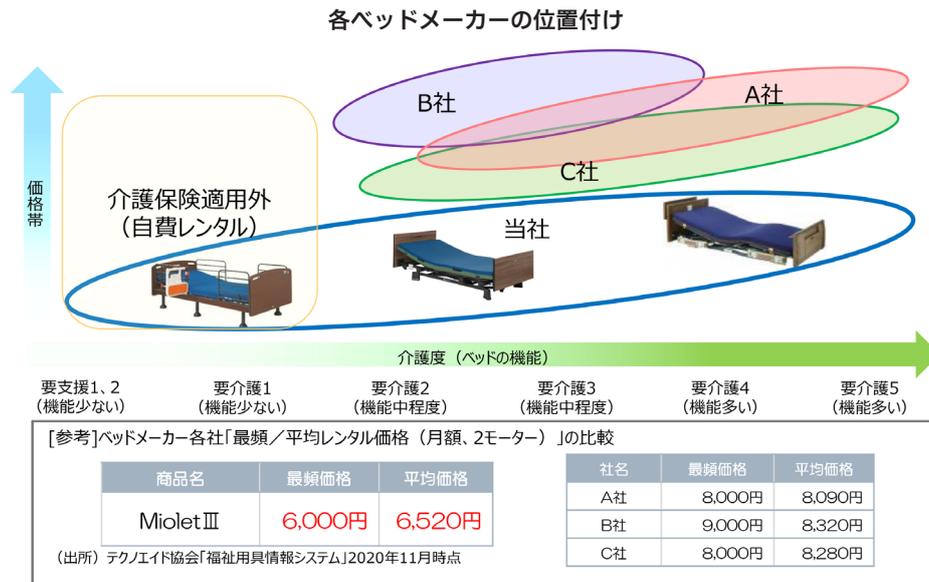


出所：会社説明会資料（厚生労働省「介護給付費実態調査月報」）よりフィスコ作成

事業概要

(6) 市場におけるポジショニング

1996年に当社が市場に新規参入したときは、介護ベッドが数十万円で売られており、一般の人には手の届かない高額商品であった。同社は、試行錯誤の結果、コストダウンに成功し、売価が10万円を切る価格破壊的製品を投入した。単に低価格だけでなく、高性能との両立を追求した。現在の介護用電動ベッド(2モーター製品)の月額レンタル最頻価格は、他社に対して25%から33%程度低い。



出所：会社説明会資料より掲載

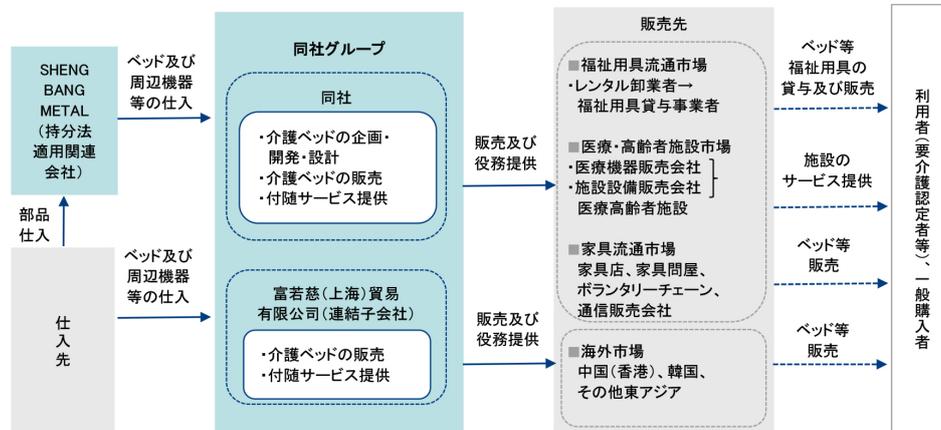
高齢者施設向け営業は専任部隊を組織化

2. 国内事業

国内の介護ベッド市場は、介護保険制度の仕組みと密接に関わっている。介護保険制度の枠内での利用かどうか、介護保険制度の中でも、どこで(自宅、高齢者施設)使われるかによって、介護ベッドの購入主体(同社から見た販売先)や流通ルートが変わってくる。そうした事情を反映して、同社は国内市場を販売先別に、「福祉用具流通市場」、「医療・高齢者施設市場」及び「家具流通市場」の3つに分けて管理している。

事業概要

事業系統図及び販売先市場の概要



出所：会社説明会資料、有価証券報告書よりフィスコ作成

同社の市場別売上高の2020年6月期までの3年間の年平均成長率(CAGR)は、福祉用具流通市場が6.0%、医療・高齢者施設市場が10.4%、家具流通市場がマイナス10.3%、海外市場が8.3%であった。家具流通市場は、介護保険制度とは関係のない、一般の家具流通に関連する市場を指す。

販売先市場別売上高と売上構成比の推移

(単位：百万円)

	販売先市場別売上高				3ヶ年CAGR	売上構成比			
	17/6期	18/6期	19/6期	20/6期		17/6期	18/6期	19/6期	20/6期
福祉用具流通市場	3,984	4,281	4,681	4,749	6.0%	78.6%	77.0%	78.8%	77.9%
医療・高齢者施設市場	768	930	947	1,033	10.4%	15.2%	16.7%	15.9%	16.9%
家具流通市場	178	166	150	128	-10.3%	3.5%	3.0%	2.5%	2.1%
海外市場	140	180	160	178	8.3%	2.8%	3.2%	2.7%	2.9%
フィットネス事業	-	-	1	7	-	-	-	0.0%	0.1%
合計	5,071	5,559	5,940	6,098	6.3%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

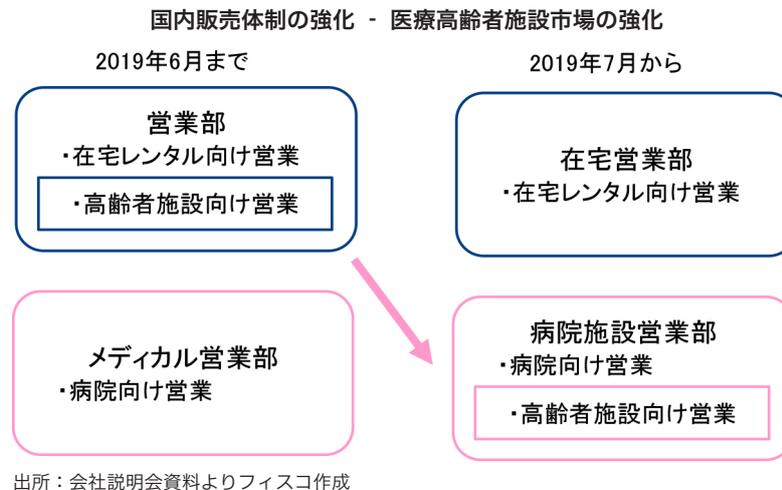
出所：決算短信よりフィスコ作成

福祉用具流通市場は、介護保険制度における介護用品レンタル事業や販売に関連する市場であり、主な販売先はレンタル卸業者と介護保険認定事業者となる。三菱商事<8058>系列の福祉用具レンタル卸の大手である日本ケアサプライ<2393>が最大の顧客となる。2020年6月期における同顧客への売上高依存度は、11.3%であった。岐阜市に本社を置くトーカイ<9729>や豊田通商<8015>の子会社も主要取引先になる。他の介護ベッド大手は、グループ内に福祉用具レンタル卸を所有しており、非メーカー系卸と競合関係にある。

医療・高齢者施設市場は、介護保険制度における高齢者施設及び病院・医療施設の設備に関する市場であり、主な販売先は医療機器又は施設設備の販売会社となる。

事業概要

国内の販売体制は、在宅レンタル向け営業の在宅営業部と高齢者施設、病院向けの病院施設営業部に分かれる。高齢者施設（特養、老健、グループホーム、有料老人ホームなど）の営業について、従来はレンタル事業者・レンタル卸事業者向けの営業担当が兼任という形で行っていた。2019年7月に、高齢者施設向け営業の専任部隊を組織し、なおかつ、病院向け営業部隊と統合した。在宅レンタル向け営業と高齢者施設向け営業は、取扱商品こそ介護ベッドという点で共通だが、販売手法が異なる。病院向けと高齢者施設向けは営業スキル、ノウハウを共有し活用できる余地が大きい。兼任から専任としたことで、営業力が高まることが期待される。



膨大な潜在需要がある中国では、横一列の競争に

3. 海外市場

海外市場は、中国を中心とした東アジアで市場開拓を進めている。販売子会社を置く中国には、病院施設数が25,239と日本の約3倍、病床数は700万床、約7倍と潜在市場規模は膨大だ。中国の介護ベッドは、ローカルメーカーが製造する手動式が主流であり、高機能・高価格の電動ベッドは、日系メーカー同士の競争となる。同社が日本の介護ベッド市場に参入した時、既に業界大手が存在していた。中国においては、ターゲットする市場セグメントで横一列の競争となる。

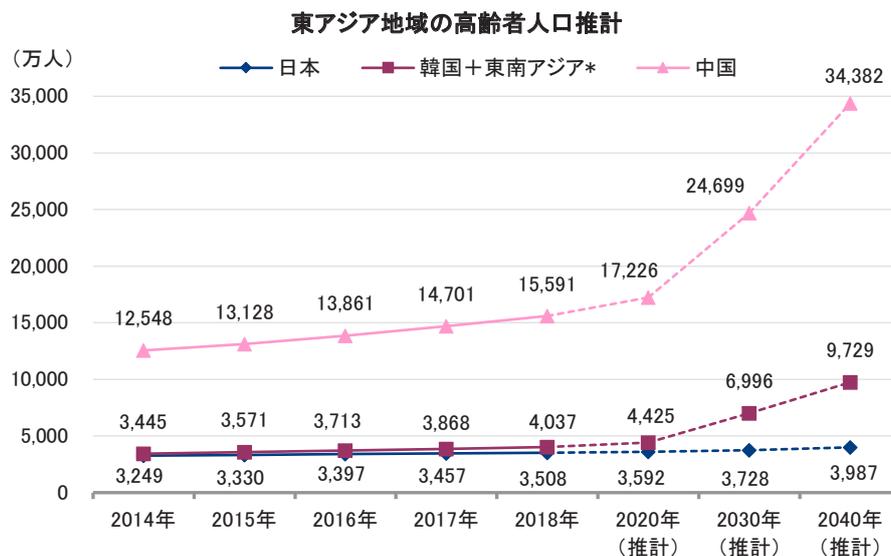
アジア諸国の病床数

	病院施設数 (施設)	病床数 (万床)
日本	8,355	108
中国	25,239	700
ベトナム	1,257	19
タイ	1,562	16
インドネシア	2,488	31

出所：会社説明会資料よりフィスコ作成

事業概要

2018年の高齢者人口は、日本の3,508万人に対し、中国は1億5,591万人と4.4倍であった。同社の会社説明会資料（国際連合「世界人口予測」（2019年版）によると、2040年の推計値は日本の3,987万人に比べ、中国が3億4,382万人と8.6倍に拡大する。同社が注目する東南アジア4ヶ国（インドネシア、タイ、ベトナム、マレーシア）の高齢者人口の合計は、2018年の4,037万人から2040年に2.4倍の9,729万人へ増加すると推計されている。WHO発表による国別中央年齢は、日本が45.9歳、中国が37.4歳、タイが36.9歳、ベトナムが29.8歳、インドネシアが27.8歳、マレーシアが27.4歳となる。中国とタイでは、高齢化が急速に進む。



* インドネシア、タイ、ベトナム、マレーシアの4ヶ国
 出所：会社説明会資料（United Nations「World Population Prospect : The 2019 Revision」）よりフィスコ作成

中国上海市にある連結子会社、富若慈（上海）貿易有限公司は、中国において販売活動を行っている。2021年6月期第2四半期の海外市場売上高は、77百万円と小さく、売上高構成比も2.3%にとどまる。大きな潜在需要が存在するため、中長期的な事業展開を目指す。中国よりも人件費の安いベトナムで、日本品質の高機能製品を生産しているため、他社と比べコスト競争力が強い。

医療機関がハイバックサポート機能を高く評価

4. 製品

同社は、「高品質」「高機能」「低価格」をテーマにした製品作りに徹している。これまで、顧客の要望を取り入れた商品企画・開発をしてきた。介護ベッドの価格が数十万円と高すぎるとの声に応じて、1997年に10万円を切る製品を発売した。1998年に、小物を置く場所が欲しいとの要望を受け、業界初の宮付ベッドを販売した。2001年に、介護ベッドは「白」ばかりで、家では使いたくないという意見に対応して、業界初の「木調」介護レンタル対応ベッドを商品化した。後発企業として、価格だけでなく、それまで市場になかったが利用者が求めていた独自性のある商品を企画・開発してきた。

事業概要

(1) 高品質

経済産業省は、2009年に介護ベッドのJIS規格を選定した。有力企業7社は、JISの工業認証と製品認証を取得している。同社のベトナム製造関連会社は、2013年4月にJIS認証を取得した。

(2) 高機能

佐賀大学医学部と、介護ベッド及び付属品であるベッド用グリップなどを開発した。共同開発に携わった元佐賀大学医学部准教授の松尾清美氏は、大学時代に脊髄損傷を負い自身も車椅子の利用者だ。製品開発にあたっては、医学的見地だけでなく、実体験に基づく健常者と異なる視点からの提案を受けた。

同社は、市場別にブランド展開をしている。利用者のニーズに合わせてベーシックタイプから高機能製品とプロダクトラインナップを整えている。2018年11月発売の在宅介護用ベッド「ミオレットIII」は、利用者にも事業者にも優しい、新たな時代に対応するマルチなスタンダードベッドとなる。ラインナップとして、樹脂ボード、木製フラットボード、木製宮付ボードが揃えてある。「垂直昇降」「3段階のサイズ変更」「パーツの軽量化」を実現。利用者には、「低床」「省スペース」「移乗のしやすさ」「身体のズレ抑制」などのメリットを提供する。レンタル会社に対しては、「サイズ&機能変更で在庫負担軽減」や「パーツの軽量化で作業者の腰痛予防」など業務効率向上をサポートする。

在宅介護用電動ベッド (ミオレットシリーズ「Miolet III」)



出所：同社カタログより掲載

医療・施設用電動ベッドは、2016年8月に「P300シリーズ」を、介護施設向けの「アーデル」を2017年12月に上市した。ベッドのロックペダルが、頭側・足側のセンターはもちろん、左右からの計6ヶ所に搭載しており、設置場所を問わずロック操作ができるため、スタッフの負担軽減につながっている。

医療・介護施設用電動ベッド

医療施設用電動ベッド「P300シリーズ」
樹脂ボード ナチュラルブラウン センターロック仕様
介護施設用電動ベッド「Ardel (アーデル)」
木製宮付ボード ダークブラウン 4輪ロック仕様



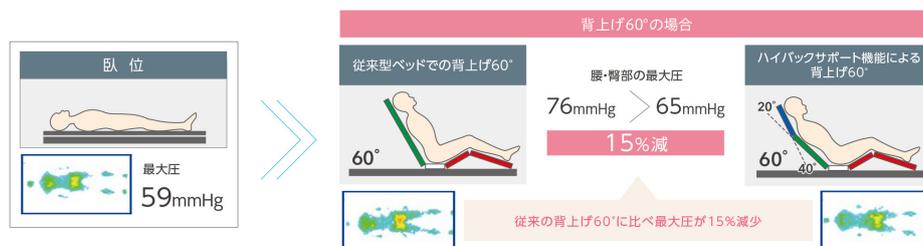
出所：同社カタログより掲載

事業概要

これらの電動ベッドは、新しい背上げの仕組みとなるハイバックサポートにより、誤嚥と褥瘡（床ずれ）リスクの低減が図られている。導入した病院は、患者の食事が増加したことや誤嚥性肺炎のリスクが低減したことを評価している。

ハイバックサポート機能は、背ボトムをハイバック（頭-背部）とローバック（腰部）の2つに分け、それぞれの角度を電動で調整する。背上げ時のズレを抑える膝位置のフィッティング機能は、利用者的大腿部の長さに合わせて、パーツの変更なしでひざ脚ボトムの屈曲位置を2段階に調節できるため、ズレの少ない快適な背上げをサポートする。背上げ時に頸部の角度を調節、腹圧を軽減し、嚥下しやすい姿勢を再現する。従来の背上げに比べ、背上げ30°の場合、腰・臀部の最大圧を10%、60°の場合は15%軽減できる。背上げ後の静止状態でのズレカと圧力を減らすことで、深部組織損傷（DTI）のリスクを低減する。背圧や腹圧を軽減し横隔膜を広げ、呼吸がしやすい快適な姿勢をつくれ、循環器への負荷を抑える。

ハイバックサポート機能を使ったポジショニングの腰・臀部の最大圧の変化



出所：同社カタログより掲載

(3) 低価格

生産拠点、生産体制、商品企画において、低価格化のための取組みをしている。主要生産拠点を、賃金水準が日本の5分の1から10分の1、中国の半分のベトナムに置く。生産体制は、海外の優良な協力会社や仕入先との協力関係によるファブレス体制を採っている。商品企画では、商品バリエーションを顧客・利用者が求める機能に絞っている。

ファブレス企業として企画・開発・設計に特化しており、持分法適用関連会社となる合弁会社に製造を委託している。以前は、台湾資本の在ベトナム企業である SHENGBANG METAL に上工程の金属加工を委託し、同社の現地法人 PLATZ VIETNAM CO., LTD.(連結子会社)がアセンブリと品質検査を行う分業体制であった。2015年10月に、SHENGBANG METALに出資し、持分法適用関連会社化した。2019年10月に、同子会社の PLATZ VIETNAM CO., LTD.の全株式を SHENGBANG METAL に譲渡し、SHENGBANG METAL が上工程から検査までの全工程を手がけることにした。製造ラインの効率化と間接部門の集約によるコスト削減の成果が出ている。

ベトナムからの輸入に使用する通貨は、米ドルである。利益面では、為替と海運市況の変動の影響を受ける。収益構造としては、円高がメリットとなる。海外市場での販売は外-外の取引になる。この分は、決算集計時に為替換算時のレートに影響を受ける。

事業概要

5. 社会貢献活動

同社は、福祉関連事業に携わっていることもあり、継続的な社会貢献活動を行っている。東日本大震災、熊本地震、九州北部豪雨などの災害時に、寄付金やマットレス及びベッドを寄付した。それ以外にも、日本赤十字社や難民・避難民を支援する国連 UNHCR 協会へ寄付を行っている。また、同社ベッドの売上の一部を、認定 NPO 法人「世界の子どもにワクチンを」日本委員会 (JCV) を通じ、開発途上国の子どもへワクチンを届ける活動を支援している。

業績動向

2021年6月期第2四半期の営業利益は、前年同期比79.4%増

1. 2021年6月期第2四半期の連結業績概要

(1) 業績概況

2021年6月期第2四半期の売上高は前年同期比9.7%増の3,414百万円、営業利益が同79.4%増の469百万円、経常利益が同57.8%増の512百万円と大幅な増益を達成した。親会社株主に帰属する四半期純利益は、訴訟損失引当金繰入額(496百万円)を特別損失に計上したため、同91.1%減の25百万円であった。計画値との比較はない。新型コロナウイルス感染症の影響で、期初予想の発表は見送られた。

介護保険制度の状況は、2020年9月時点の要支援及び要介護認定者の総数が前年比1.1%増加し695万人、総受給者数は同2.1%増の525万人となった。福祉用具貸与制度における特殊寝台利用件数は、前年比4.4万件(4.7%)増の98.5万件であった。国土交通省の高齢者等居住安定化推進事業に基づく高齢者住宅(サービス付き高齢者住宅)は、7,697棟(前年比3.7%増)、25.9万戸(同4.7%増)となった。市場は、安定的に拡大した。

2021年6月期第2四半期 連結業績

(単位：百万円)

	20/6期2Q		21/6期2Q		前年同期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
売上高	3,113	-	3,414	-	300	9.7%
売上原価	1,858	59.7%	1,982	58.1%	124	6.7%
売上総利益	1,255	40.3%	1,432	41.9%	176	14.1%
販管費	993	31.9%	962	28.2%	-30	-3.1%
営業利益	261	8.4%	469	13.7%	207	79.4%
経常利益	324	10.4%	512	15.0%	187	57.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	289	9.3%	25	0.7%	-263	-91.1%

出所：決算短信、会社説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

(2) 市場別売上高動向

市場別売上高動向は、コロナ禍の影響の度合いにより異なった。2020年4月に第1回目の緊急事態宣言が発出して以降、経営が悪化した医療機関とクラスターの発生が憂慮される高齢者施設向けは、同社及び代理店とも営業活動が制約された。一方、在宅用の福祉用具流通市場は、2020年7月以降に需要が持ち直した。営業活動を強化した福祉用具流通市場においては、「ミオレットⅢ」の好調さもあり、売上高が2,800百万円、前年同期比12.2%増となった。一方、3年前から注力している医療・高齢者福祉施設市場は467百万円、同4.8%増と伸び悩んだ。家具流通市場は、国内人口の減少を受けて年々縮小傾向にある。売上高は同1.7%減の68百万円へ縮小した。海外市場の売上高は、77百万円と同19.4%減の大幅な落込みとなった。2019年は、主力の中国市場で高齢者施設の案件が活発化したが、2020年に入りコロナ禍で下火となった。

2021年6月期 第2四半期 販売先市場別売上高

(単位：百万円)

	20/6期 2Q		21/6期 2Q		前年同期比	
	実績	対売上比	実績	対売上比	増減額	増減率
福祉用具流通市場	2,496	80.2%	2,800	82.0%	303	12.2%
医療・高齢者施設市場	446	14.3%	467	13.7%	21	4.8%
家具流通市場	69	2.2%	68	2.0%	-1	-1.7%
海外市場	96	3.1%	77	2.3%	-18	-19.4%
フィットネス事業	4	0.1%	-	-	-4	-
合計	3,113	100.0%	3,414	100.0%	300	9.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(3) 営業利益の増減要因

営業利益の増益額207百万円の内訳は、増収による増益が121百万円、利益率向上が56百万円、販管費の削減が31百万円であった。売上総利益率は前年同期比1.6ポイント増の41.9%に上昇した。売上総利益率上昇の要因として、円高により仕入コストの低減、利益率の高い福祉用具流通市場の2ケタ増収によるプロダクトミックスの改善とベトナムの製造拠点のコストダウンが挙げられる。2021年6月期第2四半期の為替レートは、1米ドル当たり106円を社内レートとしていたが、実績は105.93円と前期の108.06円より円高に振れた。2019年10月にベトナムの製造拠点を統合した効果が、生産性向上として現われた。販管費は、コロナ禍により出張にかかる交通費や交際費が減少した。コロナ禍を機に、テレワークの推進、Webを活用した効率的な営業の展開など働き方改革を進めた。

(4) 特別損失 - 訴訟損失引当金繰入

2017年7月に、パラマウントベッド(株)(パラマウントベッドホールディングス<7817>の子会社)は、同社に対し特許侵害の訴訟を起こした。3件の特許権を侵害しているとし、損害の一部の支払と販売中のベッド「ラフィオ」シリーズの販売差止を求めた。請求金額は、当初550百万円であったが、2020年6月に1,299百万円に変更してきた。2020年9月に、東京地方裁判所はパラマウントベッドの請求を一部認容し、381百万円及びその遅延損害金を支払う旨の判決を言い渡した。ただし、「ラフィオ」の販売差止の申し立ては退けられた。この判決を受け、同社は2021年6月期第1四半期に請求額及び遅延損害金ならびに弁護士費用等の見込額を訴訟損失引当金繰入額として491百万円を特別損失に計上した。両社とも、判決を不服として、知的財産高等裁判所に控訴した。今後、同社の主張が認められれば、引当金からの繰戻しが特別利益に、反対に支払う損害金が増えれば特別損失を新たに計上することになる。

業績動向

2. 財務状況と経営指標

2021年6月期第2四半期末の総資産は5,998百万円と前期末比865百万円増加した。増加の内訳は、流動資産が677百万円増(現金及び預金245百万円増、受取手形及び売掛金244百万円増、たな卸資産134百万円減)、固定資産が188百万円増であった。同社のバランスシートは、ファブレス体制のため有形固定資産の割合が小さく、流動資産と投資その他の資産が大きい。買掛金は96百万円にとどまり、運転資金要調達期間のCCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)を見ると、売上債権回転日数が59日、たな卸資産回転日数が54日、買入債務回転日数が9日、CCCが104日となった。長短有利子負債額は、同564百万円増の2,138百万円であった。財務の安全性を見る比率では、流動比率が179.3%、自己資本比率が43.7%といずれも水準は高いが、前期末より低下した。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	17/6 期末	18/6 期末	19/6 期末	20/6 期末	21/6 期 2Q 末	増減
流動資産	3,064	2,733	3,232	3,160	3,837	677
(現金及び預金)	822	829	1,103	1,509	1,754	245
固定資産	1,294	1,518	1,472	1,973	2,161	188
総資産	4,362	4,254	4,705	5,133	5,998	865
流動負債	1,719	1,650	2,000	1,525	2,140	615
固定負債	517	348	275	774	1,237	462
負債合計	2,236	1,998	2,276	2,300	3,378	1,077
(有利子負債)	1,356	1,269	1,567	1,574	2,138	564
純資産	2,125	2,255	2,429	2,832	2,620	-212
【安全性】						
流動比率	178.2%	165.6%	161.6%	207.1%	179.3%	-27.8pt
自己資本比率	48.7%	53.0%	51.6%	55.2%	43.7%	-11.5pt

出所：決算短信、会社説明会資料よりフィスコ作成

2021年6月期第2四半期末の現金及び現金同等物の残高は1,754百万円と前期末比245百万円増加した。営業活動によるキャッシュ・フローは、前年同期の348百万円の入金に対し、79百万円の出金であった。たな卸資産の減少(136百万円)を売上債権の増加(243百万円の減少)が上回った。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による支出が少額であるため、収支見合いであった。財務活動によるキャッシュ・フローは、短期借入金の純増により、337百万円の入金になった。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	17/6 期	18/6 期	19/6 期	20/6 期	21/6 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	80	523	211	802	-79
投資活動によるキャッシュ・フロー	-158	-309	-139	-293	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	-152	-193	216	-101	337
現金及び現金同等物の四半期末残高	812	829	1,103	1,509	1,754

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年6月期通期の売上高と利益予想を上方修正

1. 2021年6月期通期の連結業績見通し

2021年6月期通期の業績予想は、第2四半期の好調な決算を踏まえ上方修正された。通期売上高は前期比9.9%増の6,700百万円、営業利益が同35.3%増の750百万円、経常利益が同20.4%増の800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同61.0%減の200百万円となる。前回予想比では、売上高が8.1%増、営業利益が13.6%増、経常利益が14.3%増、親会社株主に帰属する当期純利益が33.3%増である。下期の社内レートは、上期並みの1米ドル当たり106円としている。

2021年6月期 連結業績予想

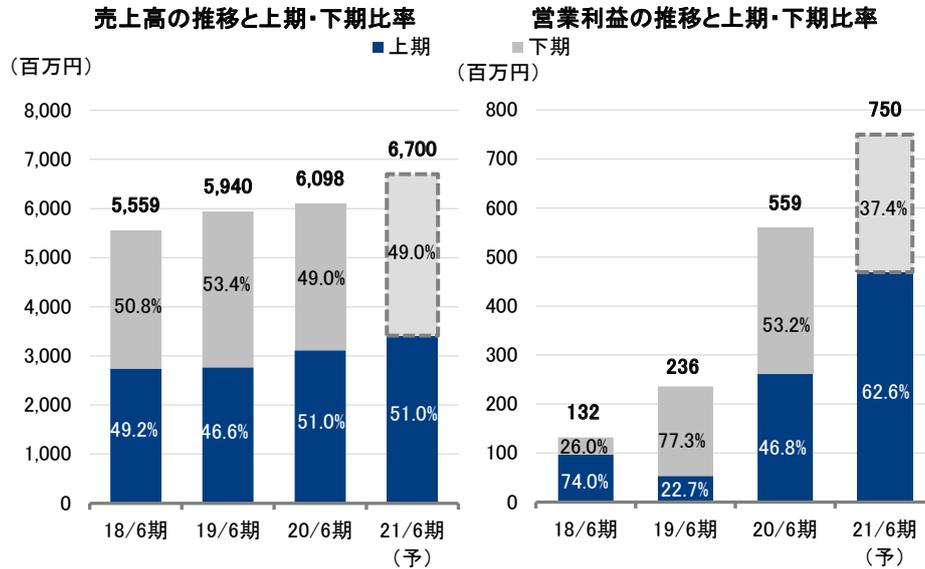
(単位：百万円)

	20/6期		21/6期			前期比		前回予想比
	実績	対売上比	前回予想	修正予想	対売上比	増減額	増減率	増減率
売上高	6,098	-	6,200	6,700	-	601	9.9%	8.1%
営業利益	559	9.2%	660	750	11.2%	190	35.3%	13.6%
経常利益	664	10.9%	700	800	11.9%	135	20.4%	14.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	507	8.3%	150	200	3.0%	-307	-61.0%	33.3%

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

過去3期間に、売上高の上下比率に大きな季節的偏重が見られなかった。2021年6月期は通期予想を上方修正した結果、前期と同様の上下比率（上期51.0%：下期49.0%）になっている。営業利益は、期によって大きな変動があり、特定のパターンが形成されていない。2020年6月期の上下比率は、46.8%:53.2%であった。2021年6月期は、上方修正後で62.6%：37.4%となる。2021年6月期下期の売上高、営業利益の変動要因として、為替は中立要因であり、ベトナム工場の生産性向上がプラス要因となるが、パイプなど原材料価格の上昇と海運市況の高騰がマイナス材料となる。同社は、月100本程度のコンテナを利用している。コンテナ船運賃は、2020年夏から3倍から4倍に急騰した。下期一杯、現在の“異常な水準”が続くことを前提とした。下期に、宣伝広告費を増やす。収益性が福祉用具流通市場ほど高くない医療・高齢者施設市場は、3月の年度末に売上高が大きくなることも下期の利益率を抑制する。

今後の見通し



出所：決算短信よりフィスコ作成

中期経営計画の経常利益目標を2年前倒しで達成へ

2. 中期経営計画

2023年6月期を最終年度とする現在の3ヶ年中期経営計画は、時期を見てローリング方式で見直す予定だ。最終年度の数値目標は、売上高が7,520百万円、経常利益が800百万円であった。経常利益の目標値は、2年前倒しで、2021年6月期に達成される予想に修正されている。

3ヶ年中期経営計画の業績目標 2021年6月期 - 2023年6月期

(単位：百万円、円)

	21/6期				22/6期			23/6期		
	計画	修正予	売上比	前期比	計画	売上比	前期比	計画	売上比	前期比
売上高	6,200	6,700	-	9.9%	6,930	-	3.4%	7,520	-	8.5%
営業利益	660	750	11.2%	35.3%	700	10.1%	-6.7%	750	10.0%	7.1%
経常利益	700	800	11.9%	20.4%	750	10.8%	-6.3%	800	10.6%	6.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	150	200	3.0%	-61.0%	530	7.6%	165.0%	570	7.6%	7.5%
EPS	40	53			142			152		
1株当たり配当金	20	27			42			45		
株主資本利益率 (ROE)	5.7%				18.1%			17.9%		
総資産利益率 (ROA)	3.3%				10.6%			11.1%		

出所：決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

プラッツ | 2021年3月25日(木)

7813 東証マザーズ・福証 Q-Board

<https://www.platz-ltd.co.jp/ir/>

今後の見通し

数値目標が変更されても、中期経営方針・戦略は継続される。それらは、国内販売体制の強化、製品ラインナップと事業領域の拡大、生産性の向上・業務効率アップによる製品コストダウン、海外市場の強化、そしてコロナ禍に対応した環境変化に適応した体制づくりになる。市場別では、福祉用具流通市場に比べマーケットシェアが低い医療・高齢者施設市場の拡販と海外市場の開拓を推進する。

中期経営方針・戦略

(1) 国内販売体制の強化

- ・医療高齢者施設市場の強化と福祉用具流通市場のシェア拡大

(2) 製品ラインナップ、事業領域の拡大

- ・マットレスなどベッドの周辺機器のラインナップ拡充
- ・医療高齢者施設向けベッド及び周辺機器のラインナップ拡充

(3) 生産性の向上・業務効率アップによる製品コストダウン

- ・既存商品の継続的なコスト削減と新商品の開発コスト低減

(4) 海外市場の強化

- ・海外向けの医療用ベッドの販売体制づくり

(5) 環境変化に適応した体制づくり

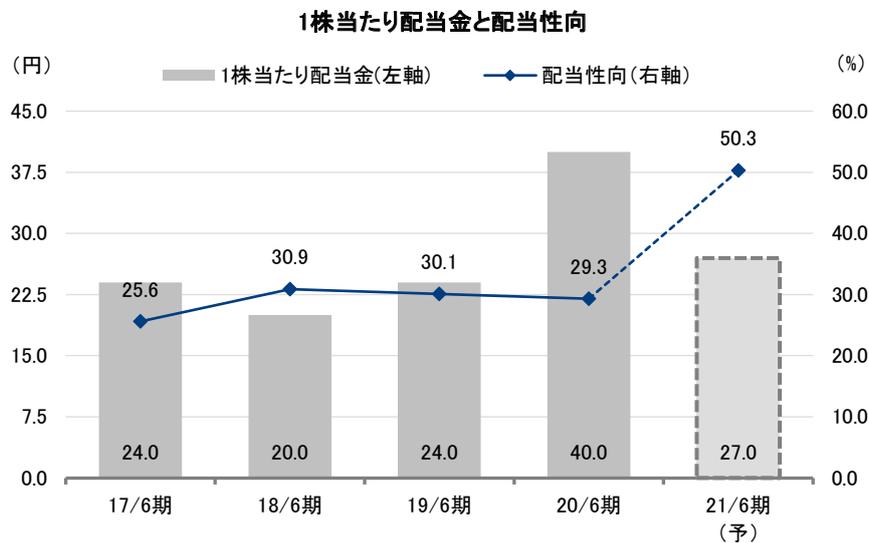
- ・新型コロナウイルス感染症拡大などに対応した組織体制づくりを推進

出所：会社説明会資料よりフィスコ作成

■ 株主還元策

2021年6月期の年間配当金を、計画比で増額修正

同社は、株主への利益還元を経営の重要な政策と位置付けており、利益の状況や将来の事業展開等を総合的に勘案しながら、配当による利益還元（目標配当性向 30%）を行っている。2021年6月期は、第1四半期の業績と通期予想を発表した際に、年間1株当たり配当金を20円とした。第2四半期の決算発表時に、通期予想を上方修正したことから、予想1株当たり配当金を27円に引き上げた。予想配当性向は、50.3%となる。



注：2018年4月1日に1：4の株式分割を実施、遡及修正済み
 出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度として、毎年6月30日現在の保有株式数と継続保有期間に応じて、全国共通の商品券「クオカード」を年1回進呈する。100株以上所有する株主が対象となる。継続保有期間が1年未満で、保有株数が100株以上500株未満の株主にはクオカード500円分、500株以上1,000株未満が1,500円、1,000株以上が2,500円分となる。継続保有期間が1年以上の場合は、それぞれ1,000円分、3,000円分、5,000円分となり、長期保有株主により報いる形態をとる。

重要事項（ディスクレマー）

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。

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、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、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、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp