

株式会社丸八ホールディングス 決算説明資料

最高の眠りを求めて



2016年5月23日

【名証2部：3504】

I. 会社概要

II. 2016年3月期実績

III. 2017年3月期計画



I. 会社概要

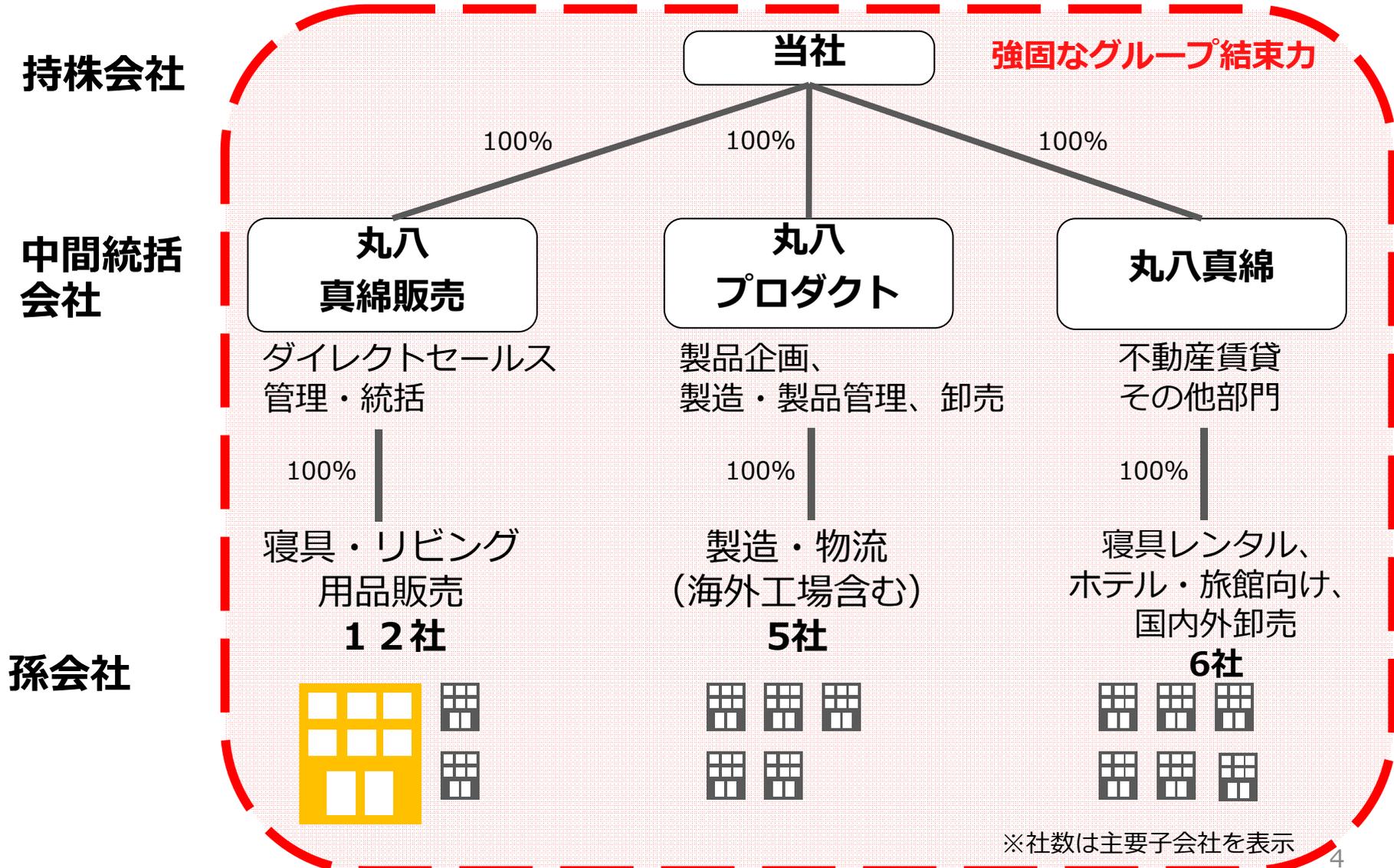
会社名	株式会社丸八ホールディングス
所在地	横浜市港北区新横浜3-8-12
設立	2012年4月（創業 1962年）
代表取締役	会長 岡本典之 社長 瀧口陽夫
連結子会社	31社（国内21社 海外10社）
従業員数	連結1,324名（2016年3月末現在）
事業内容	寝具・リビング用品事業 不動産賃貸事業
URL	http://www.maruhachi.co.jp/



グループで、寝具の原材料の選定から、製品企画、生産、流通、販売、メンテナンス、リサイクルまでを一貫して行う

グループ組織図

- 持株会社の下に、分野ごとに3つの中間統括会社配置による二重統制
- 各分野、各業務の自立による経営責任・採算の明確化、人材育成



丸八グループの企業理念

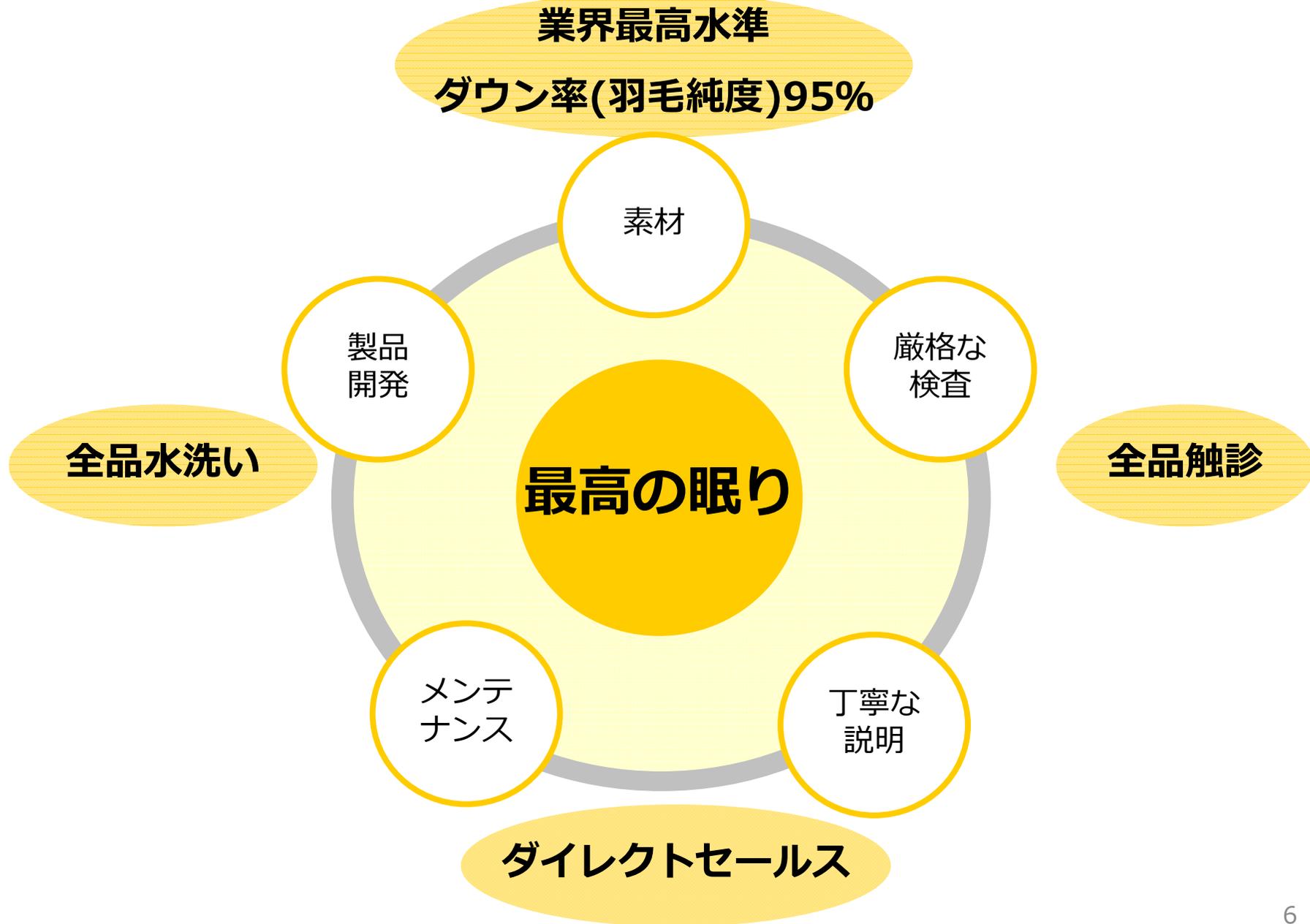
～当社グループ事業目的・存在意義・価値観～

人々の健康な生活のために
クオリティの高い眠りの提供に努め
企業価値を高めることで
社会の進歩と発展に貢献し
全社員の成長と幸福を追求する

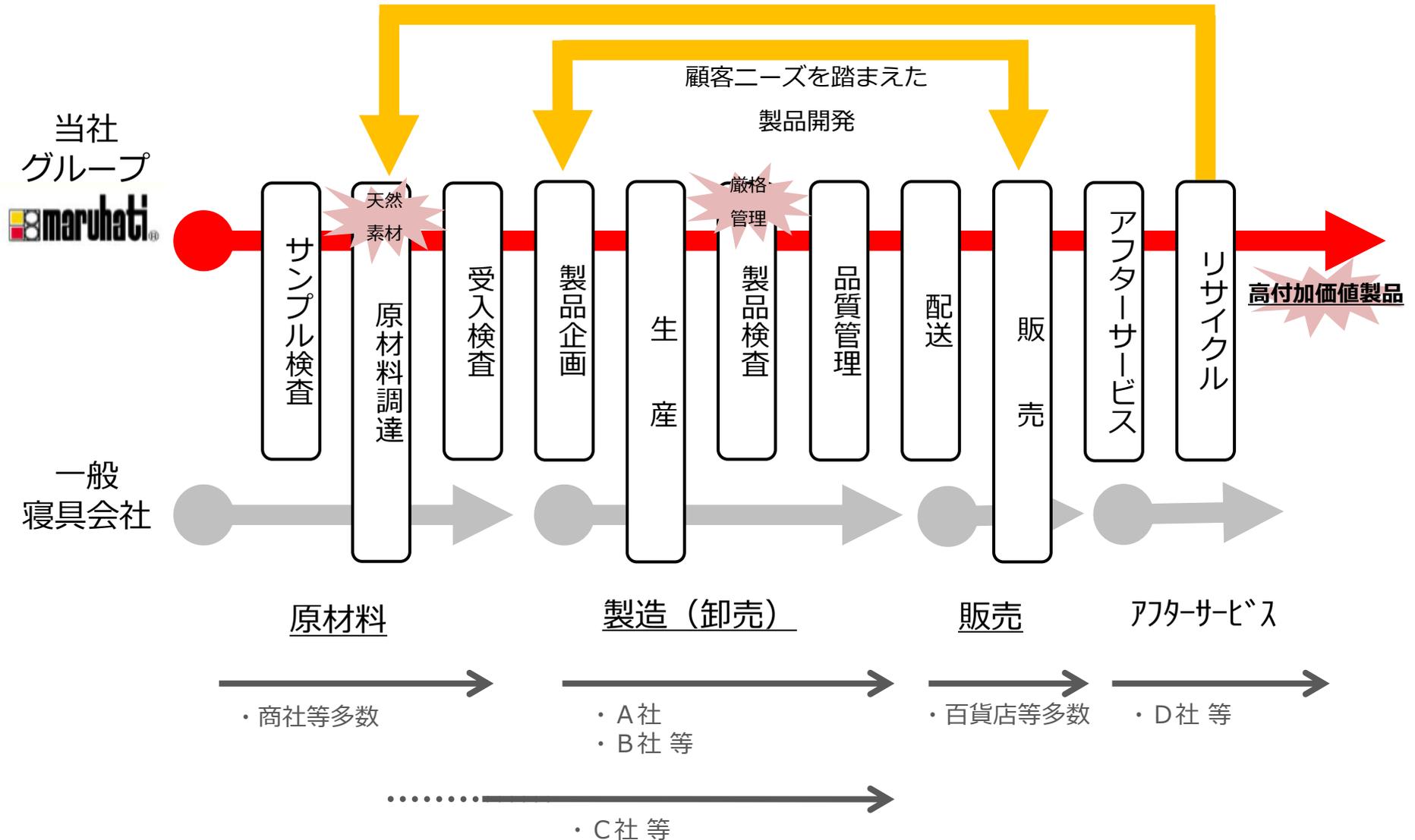
丸八グループの社是

～当社グループの経営上の方針・主張～

1. お客様への感謝と奉仕
2. 真理の綿の追求
3. 第二の人生道場

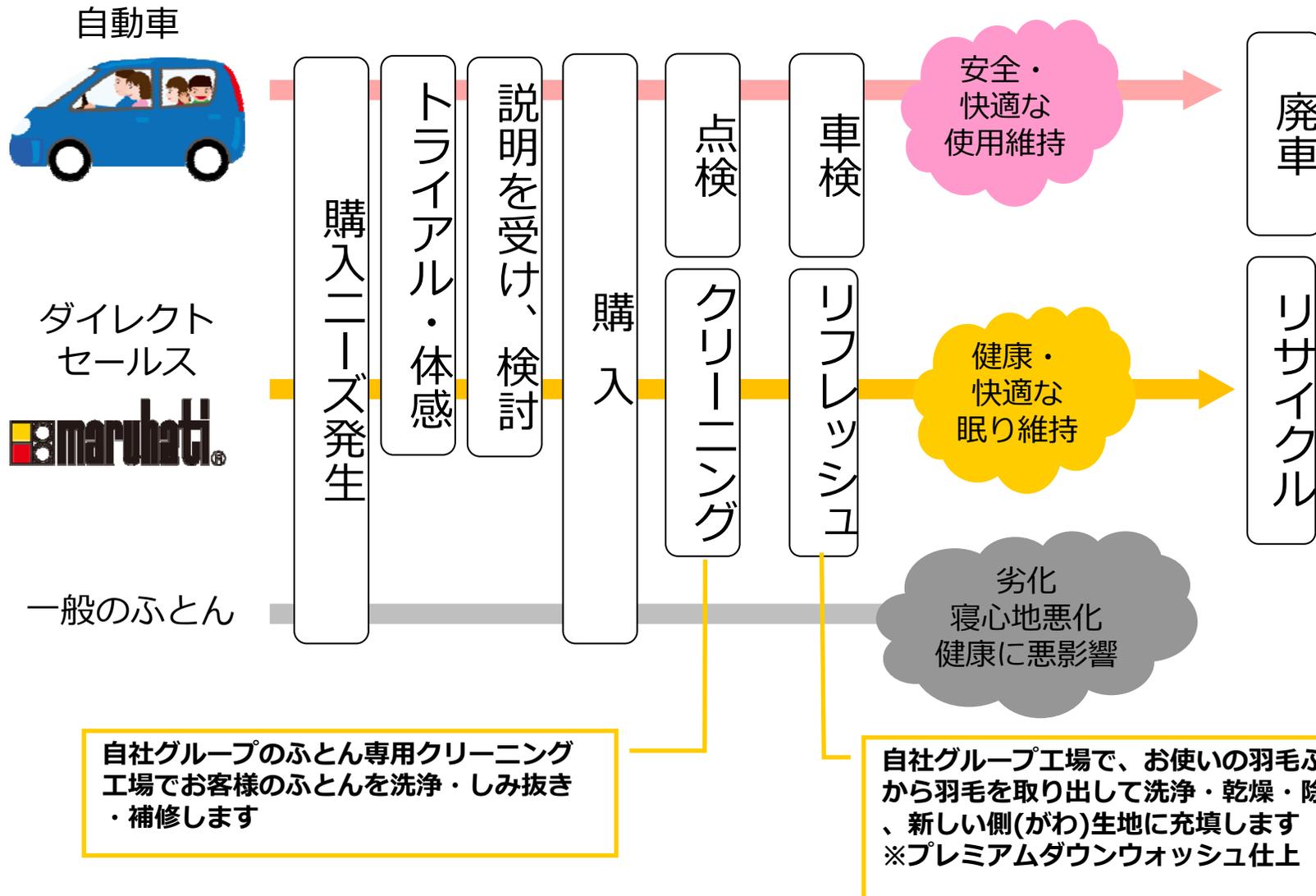


■ 寝具・リビング用品業界での製販アフターサービス一体モデルを確立



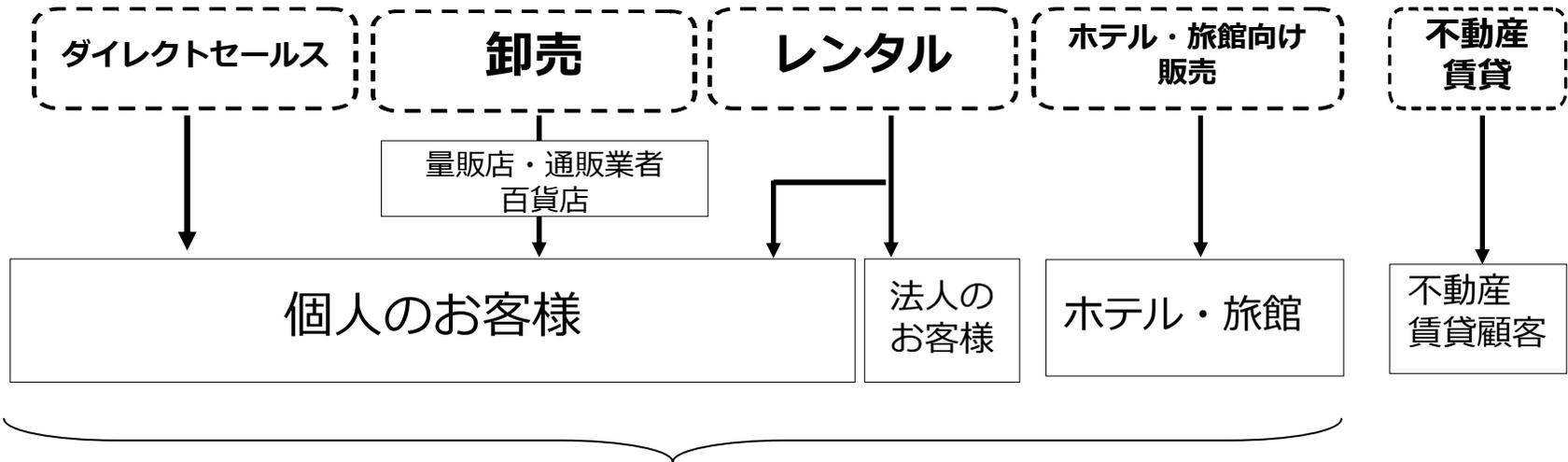
ダイレクトセールスのビジネスモデル

寝具を長く快適に使っていただくには自動車購入のようなプロセスが必要
⇒ダイレクトセールスにて実現し、ロイヤルカスタマー化を目指す



寝具・リビング用品事業

不動産
賃貸事業



それぞれの販売ルートで人々に広く最高の眠りを届けることを目指す



掛けふとん



敷きふとん



ベッド



枕等寝具周辺



Ⅱ. 2016年3月期実績

- 5.8%増収、95.9%営業利益増益、9.3%経常利益増益
- 売上高は卸売、ホテル・旅館向け、レンタルが増収
ダイレクトセールスは伸び悩み
- 人件費抑制により販管費率低下
- 主に豪ドル安を理由として為替差損7億円計上

■ 海外向け卸売、レンタル、ホテル・旅館が増収 ダイレクトセールス販売員の確保に苦戦

(百万円)

	2015.3期	2016.3期	前年比	%	2016.3期 見通し (4/8開示)	2016.3期 前回見通し (4/22修正)	見通し比
売上高	20,935	22,147	+1,212	+5.8	22,020	22,113	+34
営業利益	1,080	2,115	+1,035	+95.9	2,021	2,081	+34
(営業利益率)	(5.2)	(9.6)	(+4.4P)		(9.2)	(9.4)	
経常利益	1,721	1,882	+160	+9.3	1,528	1,851	+31
(経常利益率)	(8.2)	(8.5)	(+0.3P)		(6.9)	(8.4)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,258	1,397	+139	+11.1	1,001	1,424	△27
(当期純利益率)	(6.0)	(6.3)	(+0.3P)		(4.5)	(6.4)	
ダイレクトセールス 販売員 (正社員+臨時社員+ 販売代理店)	687名	641名	△46名	△6.7	-	-	-
配当金(円)	27.50	30.00	-	-	-	-	-
(配当性向%)	(31.3)	(30.7)					

セグメント別実績

- 寝具・リビング用品事業は卸売が大きく伸長
不動産賃貸事業は外部賃貸が増加

売上高

(百万円)

	2015.3期	2016.3期	前年比	%
寝具・リビング用品事業	20,204	21,330	+1,126	+5.6
不動産賃貸事業	730	817	+86	+11.8
合計	20,935	22,147	+1,212	+5.8

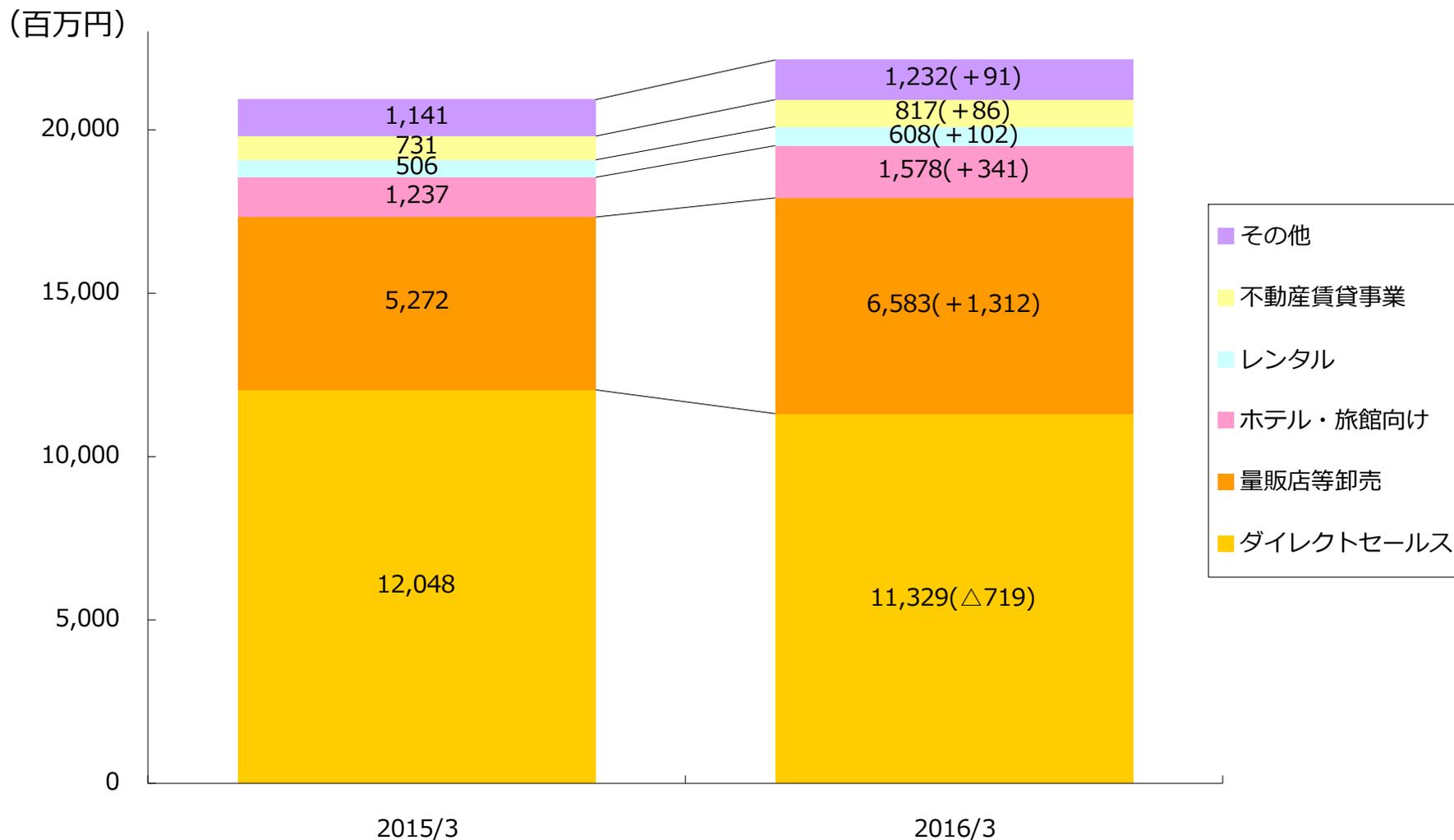
営業利益

(百万円)

	2015.3期	2016.3期	前年比	%
寝具・リビング用品事業	915	1,835	+919	+100.5
不動産賃貸事業	165	280	+115	+70.1
合計	1,080	2,115	+1,035	+95.9

販売形態別売上高（実績）

- 卸売の中でも海外向けが大きく伸長
 ホテル・旅館向け、レンタルがともに増収
 ダイレクトセールスは営業人員減の影響で売上高伸び悩み



➤ 粗利益 約 7 億円増加

主に、海外向け卸売の増収による

➤ 販管費 約 3 億円減少

主に、人件費と販売代理店支払手数料の減少による

■ 自己資本比率80%超へ

(百万円)

	2015.3末	2016.3末	前年度差	備考
流動資産	34,594	34,103	△491	有価証券+ 9億 現金及び預金△ 6億 たな卸資産△ 7億
有形・無形固定資産	18,644	18,269	△374	建物及び構築物△ 2億
投資その他の資産	2,110	2,321	+210	
資産の部合計	55,349	54,694	△655	
流動負債	6,053	4,710	△1,343	短期借入金△ 7億 長期借入金△ 5億
固定負債	5,703	6,134	+431	長期借入金+ 5億
負債の部合計	11,756	10,844	△911	
株主資本	44,577	45,581	+1,003	利益剰余金+ 10億
その他	△985	△1,732	△746	為替換算調整勘定△ 6億
純資産の部合計	43,592	43,849	+256	
負債純資産合計	55,349	54,694	△655	
自己資本比率 (%)	78.8	80.2	+1.4P	

■ プラスのフリーキャッシュ・フローで有利子負債を削減

(百万円)

	2015.3期 実績	2016.3期 実績	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,237	2,946	(+)税金等調整前当期純利益18億 (+)減価償却費5億 (-)たな卸資産の減少4億
投資活動によるキャッシュ・フロー	892	△1,292	(+)定期預金の減少7億 (+)投資有価証券の償還5億 (-)有形固定資産取得による支出4億 (-)投資有価証券取得による支出22億
財務活動によるキャッシュ・フロー	△349	△1,080	(-)短期借入金返済による支出7億 (-)配当金の支払額4億
期末の現金残高	10,461	10,913	
設備投資	439	399	△40
減価償却費	477	522	+45



Ⅲ. 2017年3月期計画

ダイレクトセール

能動的営業のため外部環境に左右されにくい特徴あり
前期に続き採用環境は厳しい

卸売

国内…ライフスタイルの多様化により新規販路を開拓
海外…価格競争

ホテル・旅館向け

前期に納入が集中し、今期は踊り場
好況業界であり、中期的には成長市場と認識

レンタル

ふとんレンタル市場創出による需要増加

不動産賃貸事業

稼働率は安定推移

■ 売上微減、営業減益を見込む

(百万円)

	2016.3期 実績	2017.3期 計画	増減額	%
売上高	22,147	21,576	△571	△2.6
営業利益	2,115	1,531	△584	△27.6
(営業利益率)	(9.6)	(7.1)	(△2.4P)	
経常利益	1,882	1,942	+60	+3.2
(経常利益率)	(8.5)	(9.0)	(△0.4)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,397	1,434	+37	+2.7
(当期純利益率)	(6.3)	(6.7)	(0.4P)	
ダイレクトセールス販売員 (正社員+臨時社員+販売代理店)	641名	679名	+38名	+5.9

2017年3月期計画 セグメント別

- 不動産賃貸事業はマンション竣工により増収
修繕費増加による減益計画

売上高

(百万円)

	2016.3期 実績	2017.3期 計画	増減額	%
寝具・リビング用品事業	21,330	20,741	△589	△2.8
不動産賃貸事業	817	835	17	+2.2
合計	22,147	21,576	△571	△2.6

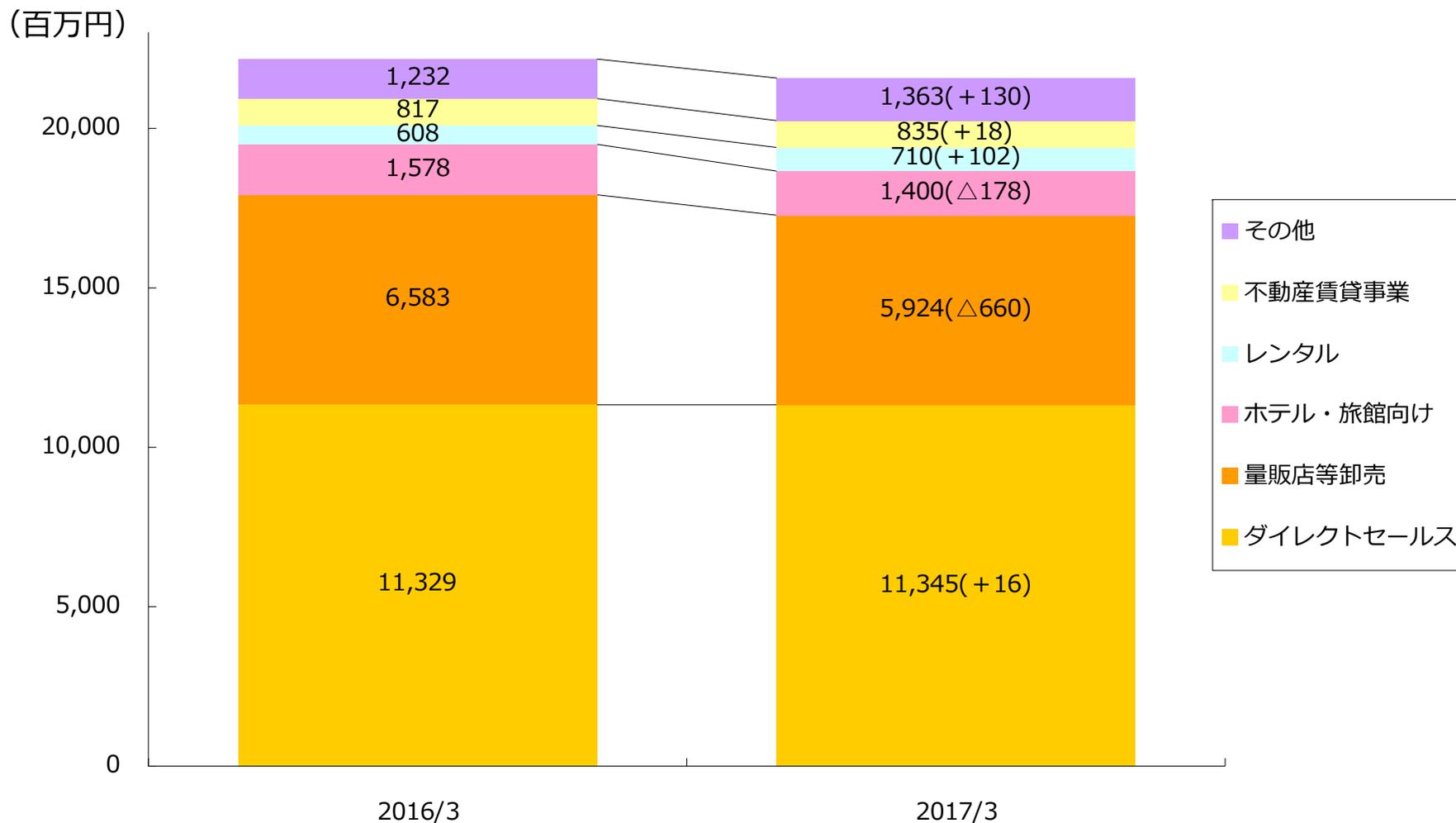
営業利益

(百万円)

	2016.3期 実績	2017.3期 計画	増減額	%
寝具・リビング用品事業	1,835	1,330	△505	△27.5
不動産賃貸事業	280	201	△79	△28.4
合計	2,115	1,531	△584	△27.6

2017年3月期計画 販売形態別売上高

- ディレクトセールス→経営課題として営業人員増に重点的に取り組むが、純増ベースでは+38名の微増で見込むため売上高は横ばい
- 卸売→国内は増収の一方、海外向けは大きく減収
- レンタル→新商品・サービスの投入効果で市場を創出



➤粗利益 約8億円減少

主に、海外向け卸売の減収・粗利益率低下による

➤販管費 約2億円減少

主に、人件費と販売代理店支払手数料の減少による

- 寝具・リビング用品事業
主に生産品目の多様化、拡大に備える
- 不動産賃貸事業
保有資産の有効活用

(百万円)

セグメント		設備の内容	投資予定金額
寝具・リビング用品 事業	国内	寝具生産機械 購入・修繕	30
	海外	毛皮製品生産機械 購入・修繕	200
不動産賃貸事業		賃貸マンション建設	400

安定成長の継続への4つの戦略

- 1 **ダイレクトセールスの販売員増員**
- 2 **個人顧客層の拡大**
- 3 **レンタルふとんニーズの掘り起こし**
- 4 **ホテル・旅館向け販売の拡大**

- 本部主導にて、販売会社ごとの期末人員目標明確化
- 本部から販売会社への採用人件費の支援
- 採用フローの迅速化・・・販売会社社長の採用権限強化
- 研修体制強化・・・新人の研修回数増加、講師の充実により
定着率向上を図る

戦略2 個人顧客層の拡大

- お客様の眠りをより心地良いものにすべく、住居関連のソリューション・プロバイダーとしてカーテンや畳等の取り扱いを拡大
- 顧客リストを活用して拡販
- 新商材販売を得意とする販売員の育成



商材の拡大

お客様との関係強化

複数の買替サイクル

寝具以外にも様々なビジネスチャンスが存在



新商品

軽量敷きふとん「KINTON」
マルハチオリジナル乾燥機 等

■ 営業支援ツール利用により顧客との人間関係を強化

【販売スタイルの変化】

飛び込み営業 ⇒ 中長期的ロイヤルカスタマー営業

- 在宅率低下やホームセキュリティ強化により、かつての飛び込み営業は困難
- 既存客との人間関係強化により、中長期的なリピート営業強化
- 寝具以外の商材強化により、リビング周辺の「One -Stop Shop」を目指す
- 営業支援ツールに在宅状況やご家族情報などを登録し、情報を有効活用する




ロイヤルカスタマー化

新規顧客の取り込み

出張対応エリア 東京都:23区 / 神奈川県:横浜市・川崎市

一部近隣エリアも対応可能な場合もありますので、お気軽にご相談ください。

枕や布団、寝具のことならお任せ下さい！
全商品10日間 返品・交換保証！

サービス内容や商品についてなど
ご不明な点はお気軽にご相談ください。

ご自宅で「見て」、「触って」、「その場で試し寝」を
コンセプトにした「ふとん屋」です。
快適な睡眠環境をトータルサポートいたします。

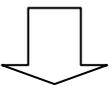
 おうちdeまるはち

 丸八グループお客様相談室
0120-9548-91
受付時間/AM8:00-PM8:30

Webサイト「おうちdeまるはち」

インターネットで申込むと、ダイレクトセールス販売員が
お客様宅へ伺う新しい販売スタイル

申込の8割が30歳～50歳
6割が都心のマンション
専門部署を設立



ダイレクトセールスでは
アポイントを取りにくいお客様層の獲得

顧客平均年齢

ダイレクトセールス	62歳
おうちdeまるはち	44歳

法人顧客 戦略

- 「保育園用お昼寝マット」、「介護用シーツ」の取り扱い開始
- シェアハウスなどへの営業強化
- リネン業者及び清掃業者との提携推進

個人顧客 戦略

- 個人向け長期レンタルを本格的に開始
従来の来客用（短期）レンタルに加え、
自分用（長期）レンタルの普及を目指す
～ふとんを所有しない生活スタイルの提案～
- ホームページリニューアルで集客強化



これまで以上の高品質商品と高いサービスレベルの提供にて、
同業他社との差別化による新規顧客開拓と顧客固定化を進める

地域戦略

- 新幹線開通効果を見込める
北海道・北陸をターゲットに
新規顧客開拓を強化

営業方針

- 定期的な顧客訪問を欠かさず
買替需要を隈なく獲得
～地道な営業活動の継続～

100年企業への挑戦

景気等の外部環境に左右されず、安定的に成長できる企業体質を創り上げる

元来、主力のダイレクトセールスは景気等の外部環境の影響を受けにくい

営業人員が増加すれば、まだまだ売上伸長の余地あり

しかし、目下、営業人員増強が大きな課題

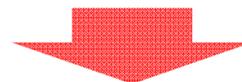
上場を機に「特殊販売」という見方を払拭し、社会的信用度・知名度向上を図る



さらに・・・

余裕のある財務体質を活かし、ダイレクトセールス以外の販路拡大、新規事業の展開を図る

グループとして安定的な収益源を確保



業界シェア8%へ

本資料における、将来予想に関する記述については、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。予想と異なることがある点をご留意された上でご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご利用者自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提供させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定はご利用者自身の判断において行われるようお願い致します。

株式会社丸八ホールディングス

経営企画室 TEL : 045(471)0808
<http://www.maruhachi.co.jp/>