

# 株式会社丸八ホールディングス 2017年3月期上期(第2四半期) 決算説明資料

最高の眠りを求めて



2016年11月21日

【名証2部：3504】

I. 会社概要

II. 2017年3月期上期実績

III. 2017年3月期通期見通し

IV. 今後の成長に向けて

参考資料

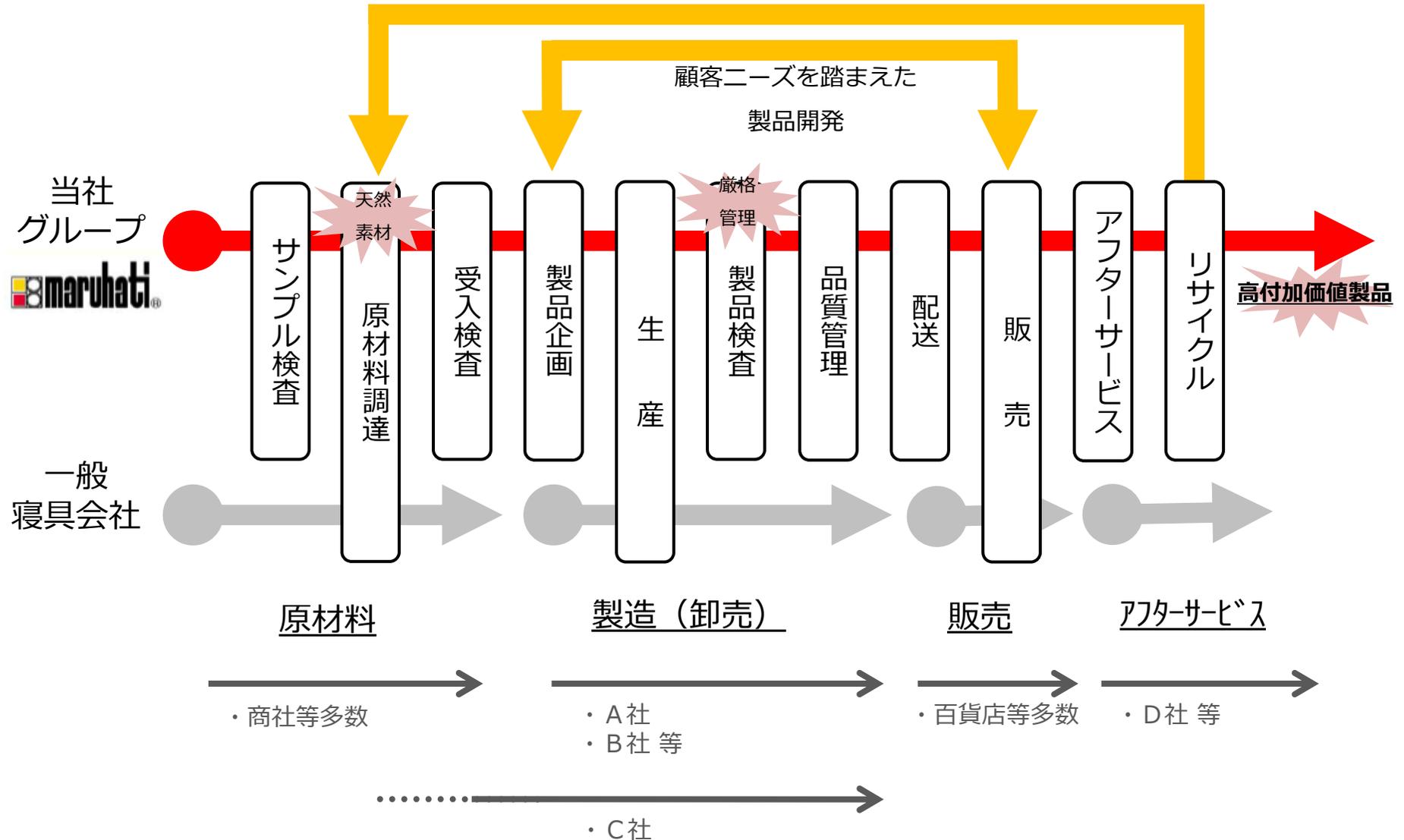
# I . 会社概要

会社名	株式会社丸八ホールディングス
所在地	神奈川県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） * 2016年9月末現在
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	<a href="http://www.maruhachi.co.jp/">http://www.maruhachi.co.jp/</a>



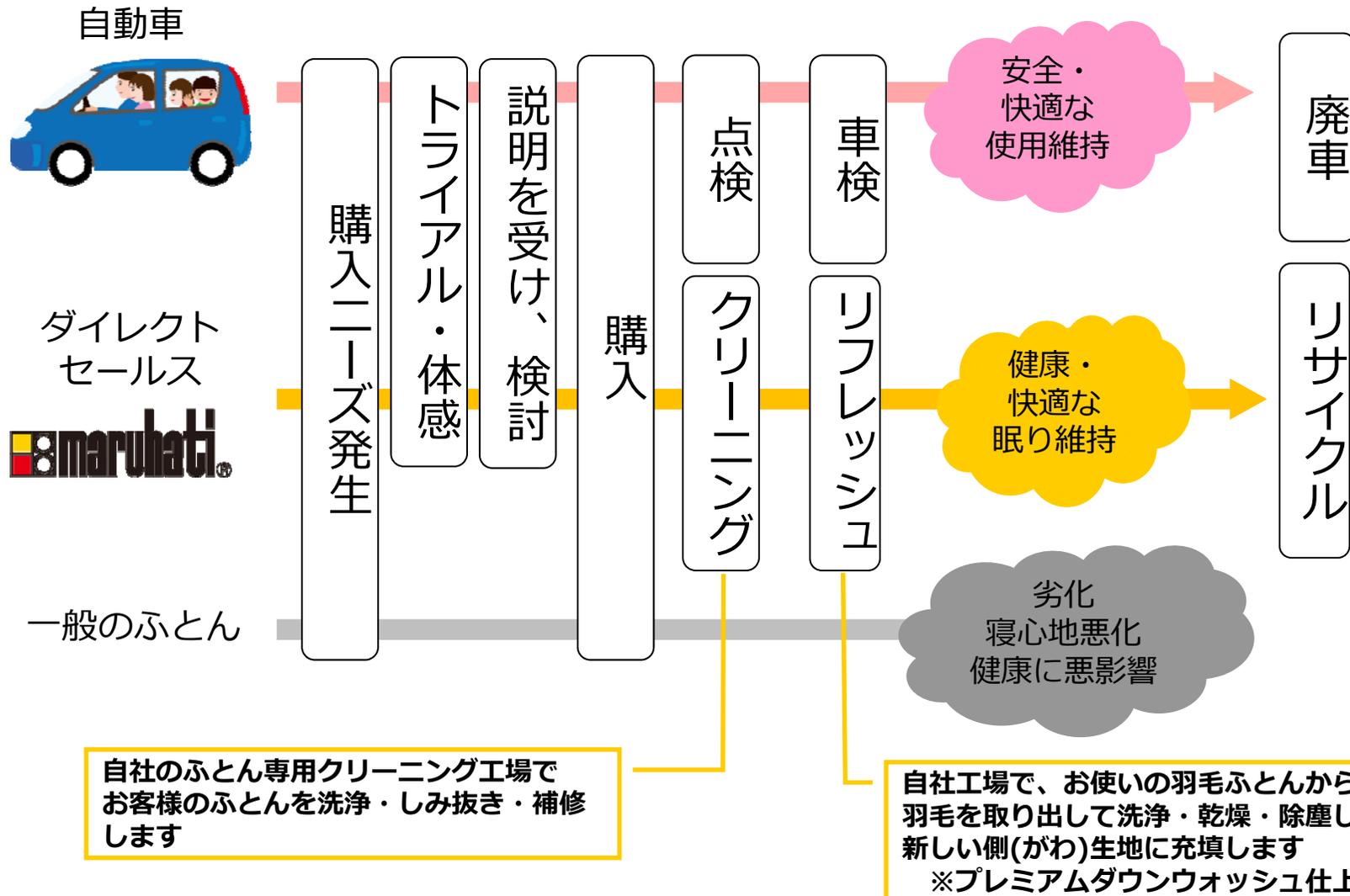
**グループで、寝具の原材料の選定から、製品企画、生産、流通、販売、メンテナンス、リサイクルまでを一貫して行う**

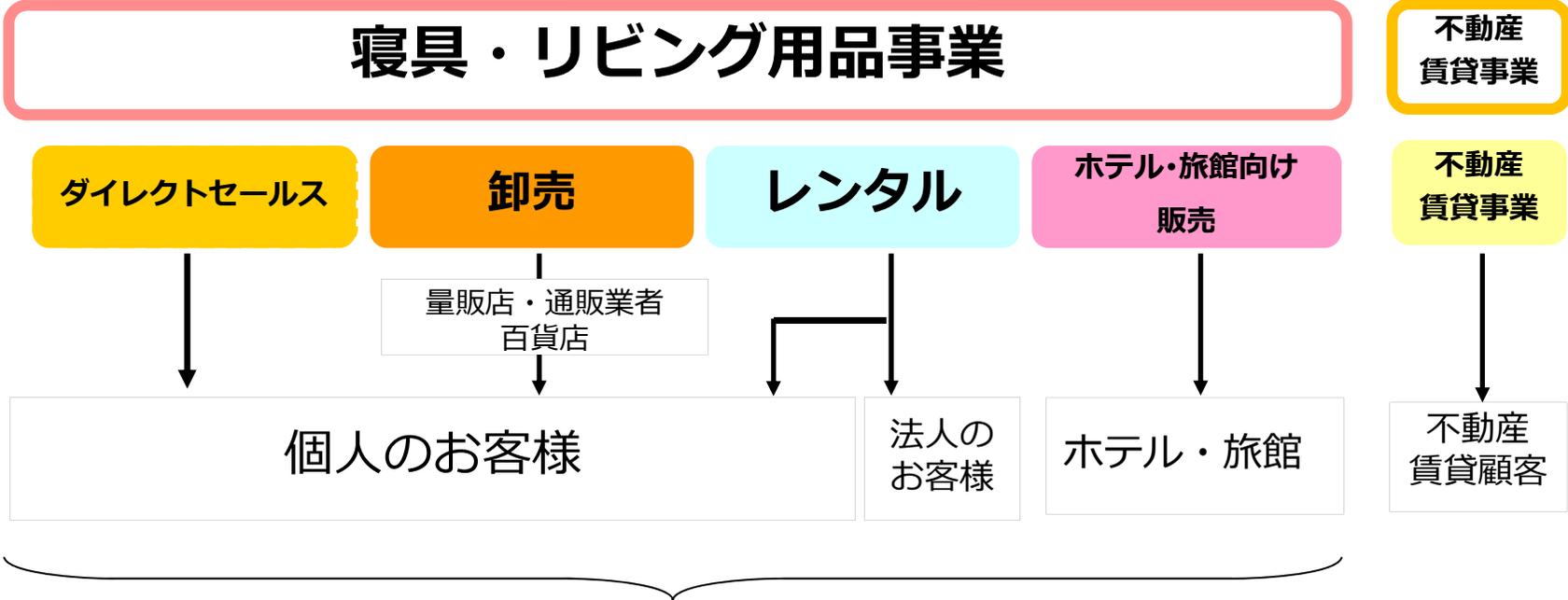
## ■ 寝具・リビング用品業界では稀有な製販アフターサービス一体モデルを確立



# 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





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



掛ふとん



敷きふとん



ベッド



枕等寝具周辺

## Ⅱ．2017年3月期上期実績

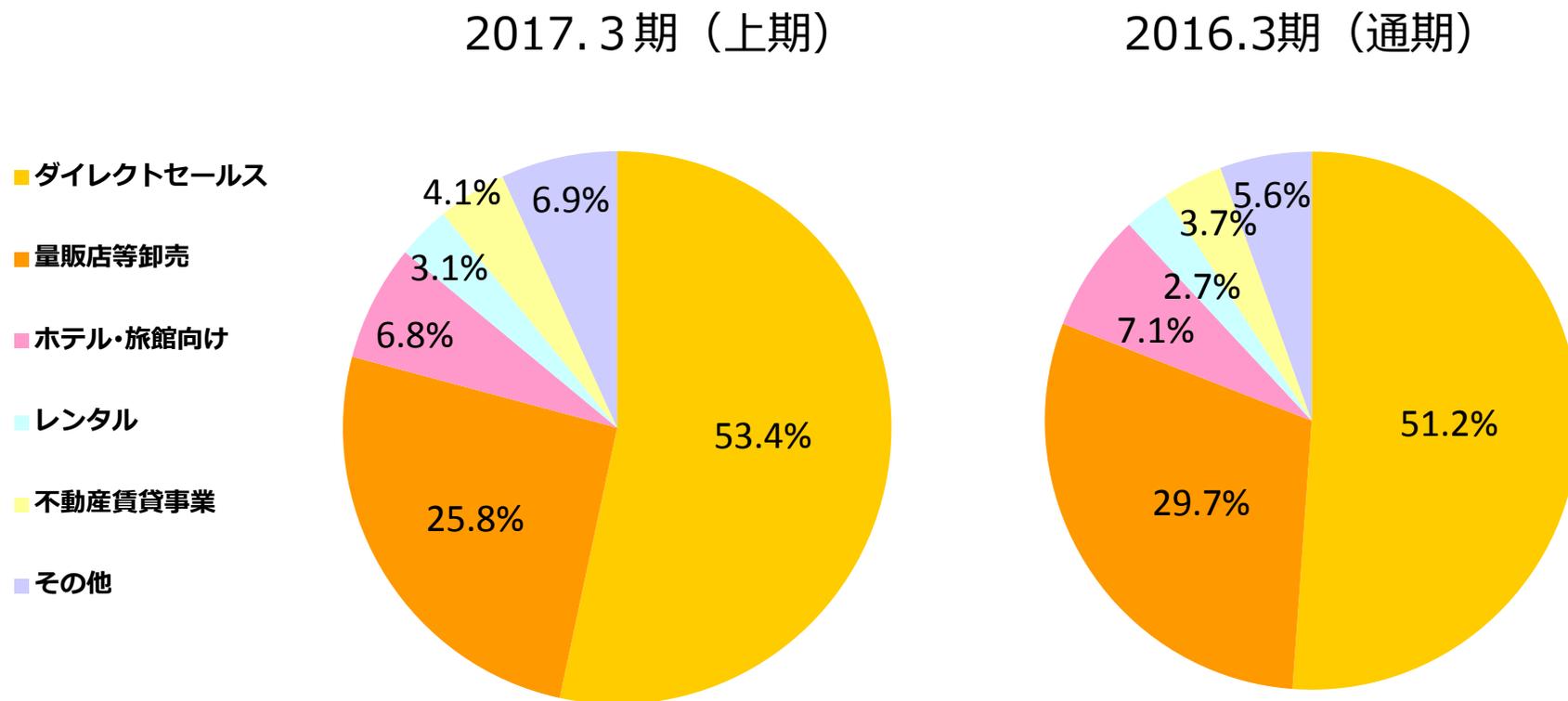
- **ダイレクトセールス部門**
  - ・ 販売員数は順調推移したものの、新人構成比が想定を上回る
  - ・ これにより売上高が計画比減少
  
- **レンタル部門、ホテル・旅館向け販売部門**
  - ・ 法人等の好調な需要により業績順調
  
- **営業外費用**
  - ・ 豪ドル建て金融資産に係る為替差損計上

- 売上高は計画比微減
- 急激な円高進行や原価改善により売上総利益率が向上したほか、業績連動給与（販売費及び一般管理費）が減少し、営業利益が計画比増加

(百万円)

	2017.3期 上期計画 (修正前)	2017.3期 上期実績	計画比 (%)
売上高	10,952	10,529	△3.9
営業利益	819	1,239	+51.2
(営業利益率%)	(7.5)	(11.8)	(+4.3)
経常利益	1,016	725	△28.6
当期純利益	780	541	△30.6
ダイレクトセールス販売員 (正社員+臨時社員+販売代理店)	—	677名	—

■ 量販店等卸売が3.9%減少した一方で、ダイレクトセールスが2.2%上昇



■ ダイレクトセールス営業拠点整備のために借入金（固定負債）10億円増加  
(百万円)

	2016.3末	2016.9末	前年度末差
流動資産	34,103	36,386	2,283
有形・無形固定資産	18,240	18,849	110
投資その他の資産	2,321	1,525	△795
資産の部合計	54,694	56,292	1,598
流動負債	4,710	5,313	602
固定負債	6,134	7,158	1,023
負債の部合計	10,844	12,471	1,626
株主資本	44,132	44,983	851
その他	△282	△1,162	△879
純資産の部合計	43,849	43,820	△28
負債及び純資産合計	54,694	56,292	1,598
自己資本比率 (%)	80.2	77.8	△2.3

- 営業キャッシュ・フローの増加は、営業利益の獲得に加え、減価償却費を通じた資金化などもあり、堅調に推移。
- 財務キャッシュ・フロー増加は、主にダイレクトセールス拠点整備のための銀行借入10億円によるもの

(百万円)

	2017.3期 上期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,063
投資活動によるキャッシュ・フロー	67
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,303
期末の現金及び現金同等物残高	14,040
減 価 償 却 費	241

## Ⅲ. 2017年3月期通期見通し

	期初想定	変化
<b>ダイレクトセール</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>能動的営業のため外部環境に左右されない</li> <li>前年に続き採用環境は厳しく、販売員数は横ばいを見込む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>採用強化・研修強化により販売員数推移は若干好転の見通し</li> </ul>
<b>卸売</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内：ライフスタイルの多様化により市場拡大傾向</li> <li>海外：為替は前年並みを想定 I K E Aからディスカウント要請有</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内卸売は、アパレル向け羽毛原材料の受注減少見込み</li> <li>経営リスク回避のため、海外卸売を営む子会社の株式譲渡見込み（時期未定）</li> </ul>
<b>ホテル・旅館向け</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>好況業界であるが、前期に納入が集中し今期は踊り場</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>想定どおり</li> </ul>
<b>レンタル</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ふとんレンタル市場創出による売上増</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>想定どおり</li> </ul>
<b>不動産賃貸事業</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>稼働率安定につき、売上横這いで推移</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>想定どおり</li> </ul>

# 2017年3月期通期計画

- 通期見通しを修正（2016.10.21付）
- ダイレクトセールス部門は採用強化・研修強化により、販売員数計画を上方修正  
しかしながら、新人比率増加を主な理由に売上高は減少
- 円高進行や原価改善により売上総利益率が向上し営業利益増加
- 豪ドル建て金融資産に係る営業外費用（為替差損）計上

(百万円)

	2017.3期 修正前	2017.3期 修正後	増減額	%	2016.3期 実績	前年度 実績比%
売上高	21,576	20,308	△1,267	△5.9	22,147	△8.3
営業利益	1,531	1,602	71	+4.7	2,115	△24.3
(営業利益率%)	(7.1)	(7.9)	(△0.8)		(9.6)	
経常利益	1,942	1,269	△673	△34.7	1,882	△32.6
(営業利益率%)	(9.0)	(6.3)	(△2.8)		(8.5)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,434	978	△456	△31.8	1,397	△30.0
(当期純利益率%)	(6.7)	(4.8)	(1.8)		(6.3)	
ダイレクトセールス 販売員 <small>(正社員+臨時社員+販売代理店)</small>	679名	718名	+39名	+5.7	641名	+12.0

## 売上高

(百万円)

	2016.3期 実績	2017.3期 計画	前年度比	%
寝具・リビング用品事業	21,330	19,455	△1,874	△8.8
不動産賃貸事業	817	853	36	4.4
合 計	22,147	20,308	△1,838	△8.3

## 営業利益

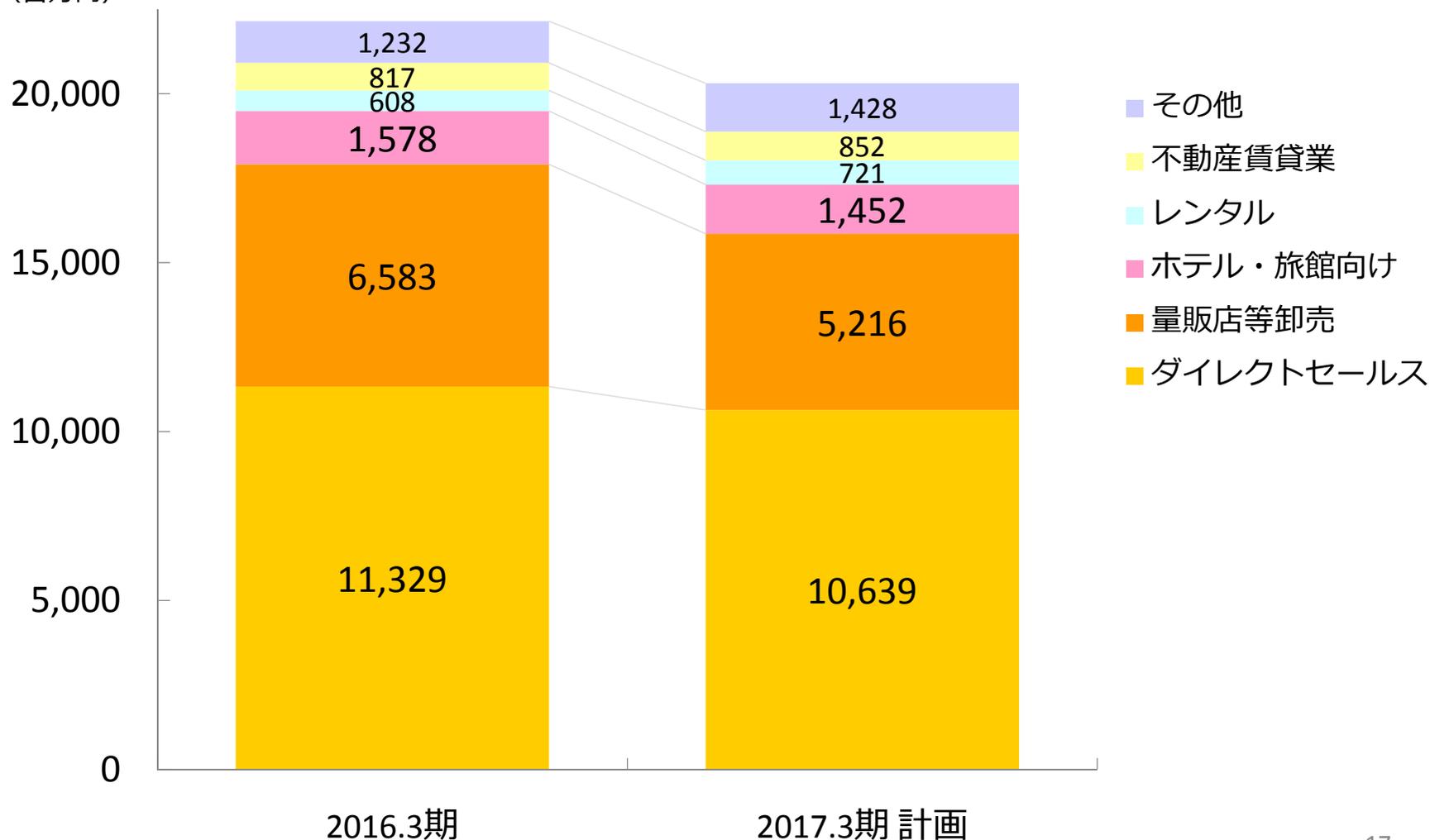
(百万円)

	2016.3期 実績	2017.3期 計画	前年度比	%
寝具・リビング用品事業	1,835	1,358	△476	△26.0
不動産賃貸事業	280	243	△36	△13.1
合 計	2,115	1,602	△513	△24.3

# 2017年3月期計画 販売形態別売上高

- ダイレクトセールス・卸売が減収
- レンタルは新商品・サービス投入による市場創出で増収
- 不動産賃貸業は、稼働率向上による増収

(百万円)



- 安定的な金銭配当と、配当利回り・配当性向を重視

項目	数値
配当	30円 (2017.3期 通期予想)
株価	777円 (2016/11/11 終値)
配当利回り	3.9%
1株当たり 当期純利益	63.31円 (2017.3期 通期予想)
配当性向	47.4%

## IV. 今後の成長に向けて

## 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**

## ■ダイレクトセールス販売員数計画 → 通期で+39名上方修正

- 中間統括会社主導で、販売会社ごとの期末人員目標を設定
- 販売会社社長、中間統括会社が一体となり、人員採用に注力
- 採用ペースは好調だが、想定以上に新人比率が増加。  
一時的な売上減少要因となる
- 入社直後の退職防止のために、新人をフォローアップする  
研修体制を強化

### ■リビング周辺の新商材販売が好調

～ One-Stop Shopを目指し、新商材の拡大へ ～

	2016.3期 下期	2017.3期 上期	
カーテン(自社製)	307枚	349枚	13.7%増
畳	334件	500件	49.7%増

### ■リフレッシュサービスが好調

～ 良質の羽毛ふとんを長く使いたいというニーズが増加 ～

	2016.3期 下期	2017.3期 上期	
リフレッシュサービス	7,948枚	14,606枚	83.8%増

### ■Webサイト「おうちdeまるはち」

～ 都市型営業戦略の布石として東京23区限定運営 ～



- ・インターネット申込みにて、ご自宅での商品説明を承る新たなスタイル
- ・お客様の約7割がマンション住まい
- ・取扱いの中心はクリーニングだが、リフレッシュが増加傾向

- 現状、概算売上比率は、法人：個人＝8：2
- 売上の安定する小口の個人向け売上比率を拡大していく方針
- 下期は、個人向け長期レンタルサービスを強化



四季に合わせた寝具を3ヶ月ごとにお届けします

ぐっすり眠れる快適性はもちろん、心から満足いただけるサービスをお届けします



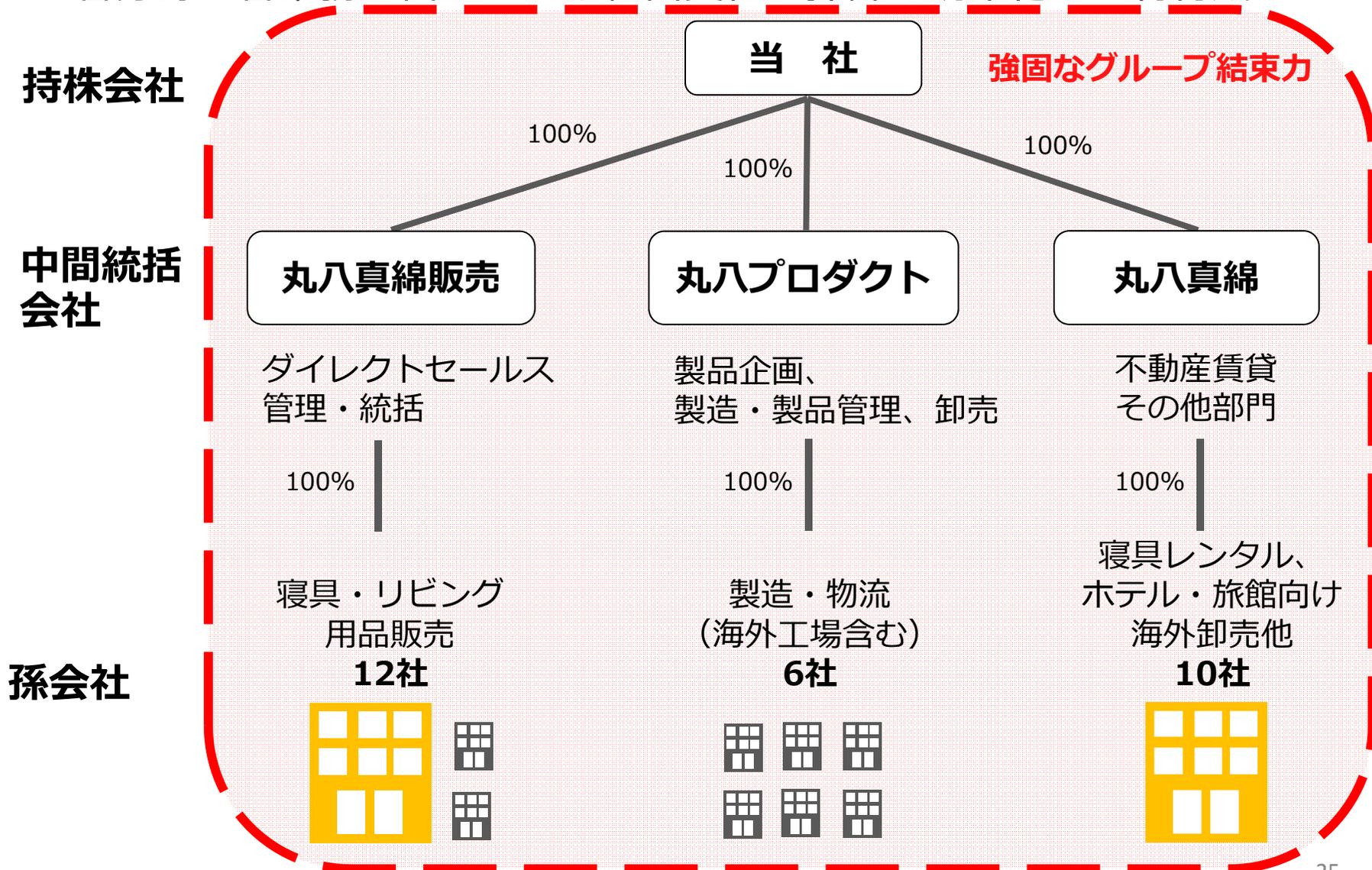
こんなお客様に・・・

- 高層マンションなのでふとんが干せず衛生面が不安
- 仕事が忙しく寝具の手入れに手間を掛けられない
- 寝具に気を煩わせたくない
- 病気で療養中の家族のために、快適な寝具を使わせたい

- 当上期は、前上期比約6%増収  
都道府県別には北海道が約5割増収
- 訪日外国人の増加に支えられ、市場は好調なるも、2017.3期通期では受注の踊り場を予想し、前期比減収を計画
- 部門の強みである全国ネットワークを用いて、定期的・高頻度の顧客訪問により顧客ニーズを隈なく吸収していく方針

# (参考資料) 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



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 (代)  
<http://www.maruhachi.co.jp/>