

# 株式会社丸八ホールディングス 2017年3月期 決算説明資料

最高の眠りを求めて



2017年5月22日

【名証2部：3504】

I. 会社概要

II. 2017年3月期実績

III. 2018年3月期計画

IV. 今後の成長に向けて

参考資料

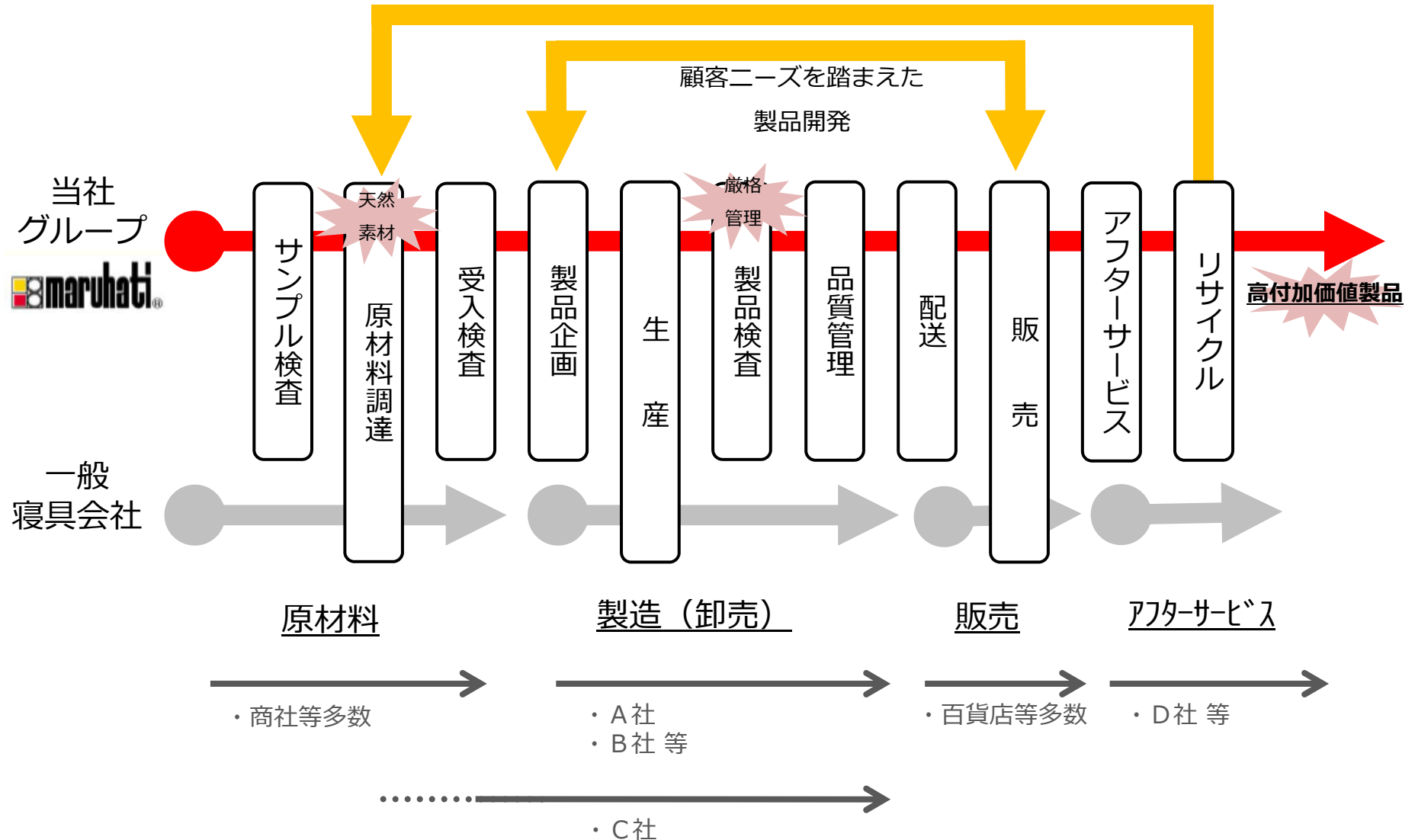
# I . 会社概要

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	25社（国内15社・海外10社） * 2017年3月末現在
従業員数	連結1,352名 * 2017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>



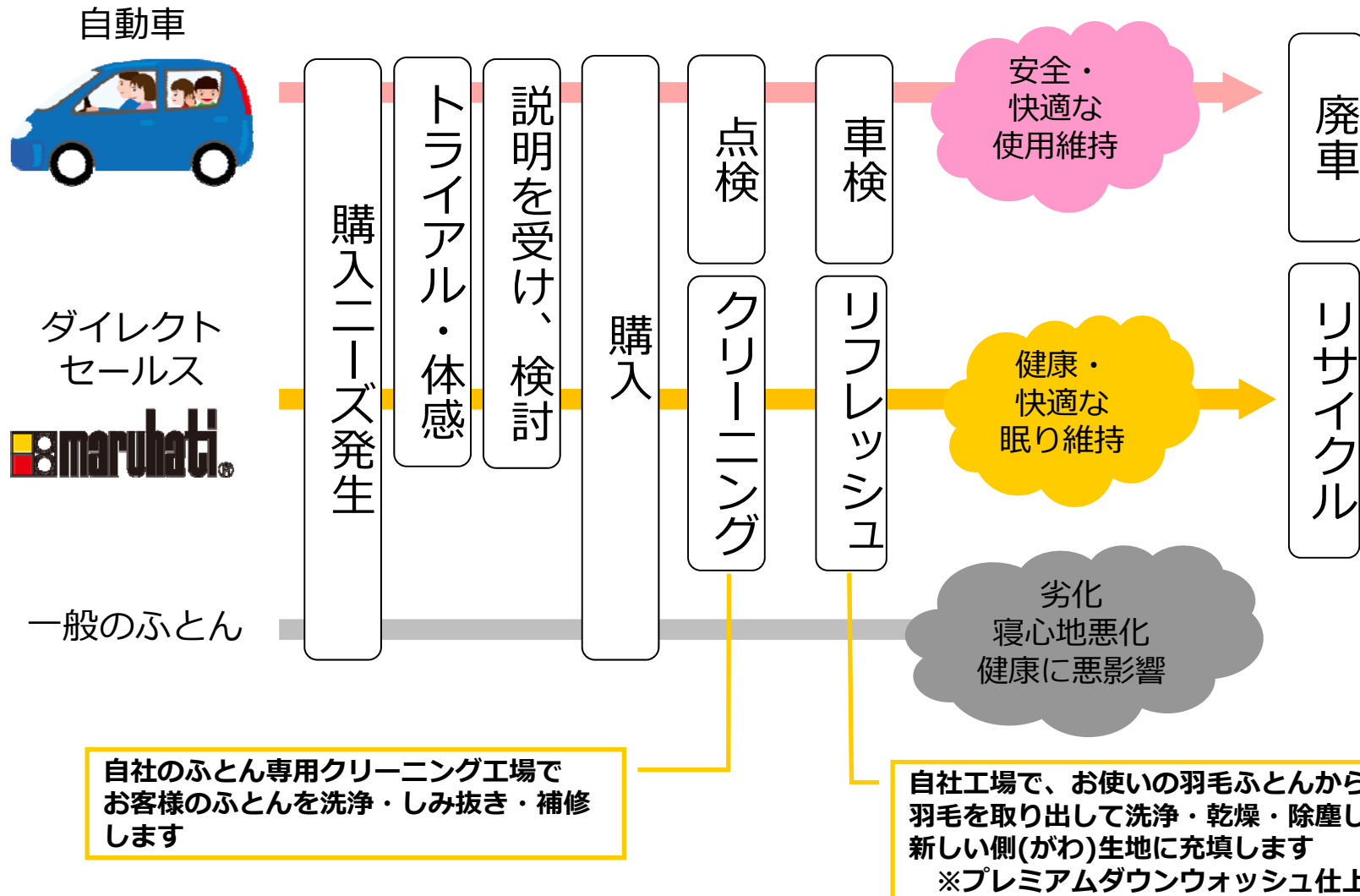
**グループで、寝具の原材料の選定から、製品企画、生産、流通、販売、メンテナンス、リサイクルまでを一貫して行う**

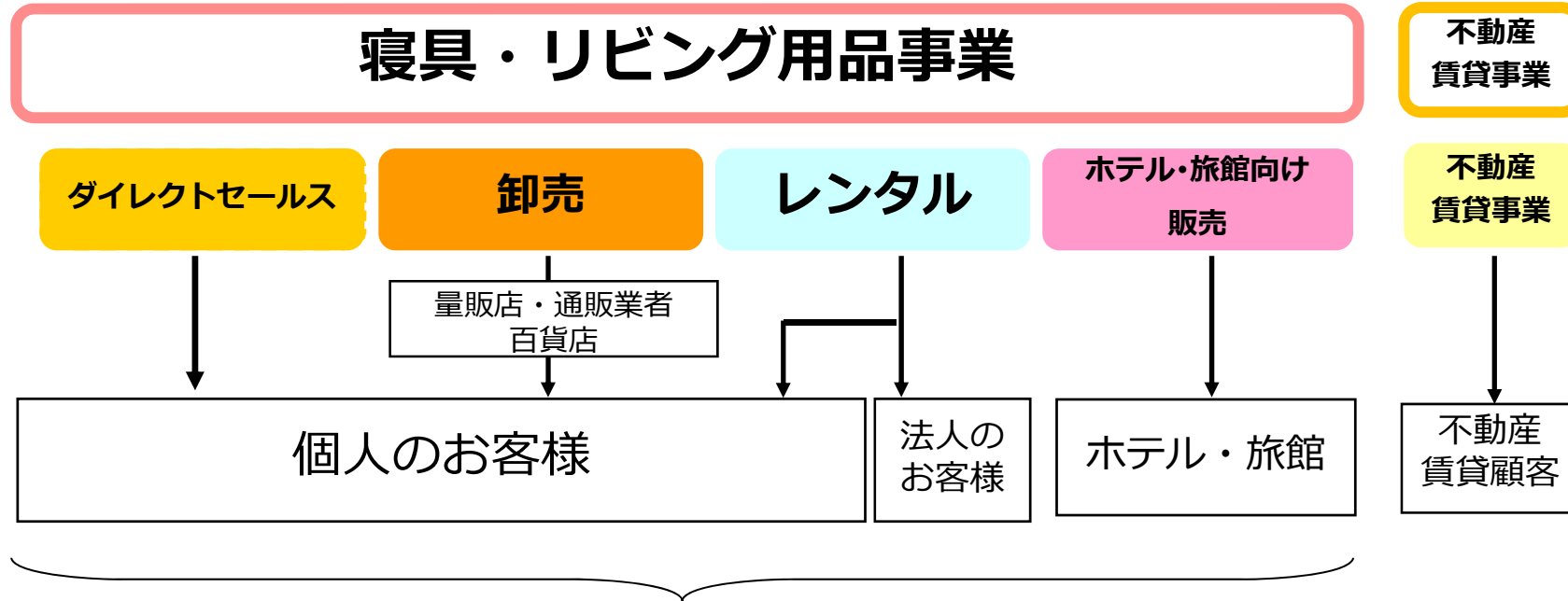
## ■ 寝具・リビング用品業界では稀有な製販アフターサービス一体モデルを確立



# 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





## Ⅱ. 2017年3月期実績



- **ダイレクトセールス部門**
  - 新人営業人員の比率が想定を上回り、一人当たりの平均売上が減少したため、売上が前期比減少
  
- **海外卸売部門**
  - ボーロンでムートン製品の販売価格が低下した影響を受け、売上高減少
  
- **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
  
- **営業外損益**
  - 第2四半期までに計上した為替差損が、円安の影響で差益に転じる
  
- **特別損失**
  - ボーロンで事業整理損を計上

- 売上高・営業利益は計画比微減
- 第2四半期までに計上した為替差損が円安の進行で差益に転じ、経常利益が計画比増
- ボーロン社で事業整理損を計上するも、当期純利益は計画比増

(百万円)

	2016.3期	2017.3期	前期比	2017.3期 計画	計画比
売上高	22,147	20,138	△2,009	20,308	△170
営業利益	2,115	1,576	△538	1,602	△25
(営業利益率%)	(9.6)	(7.8)	(△1.8P)	(7.9)	
経常利益	1,882	2,039	+157	1,269	+770
(経常利益率%)	(8.5)	(10.1)	(+1.6P)	(6.2)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,397	1,161	△236	978	+182
(当期純利益率%)	(6.3)	(5.8)	(△0.5P)	(4.8)	
配当金(円)	30.00	30.00	-	-	-
(配当性向%)	(30.7)	(39.9)			

■ 不動産賃貸事業は修繕費減少のため営業利益増加

売上高

(百万円)

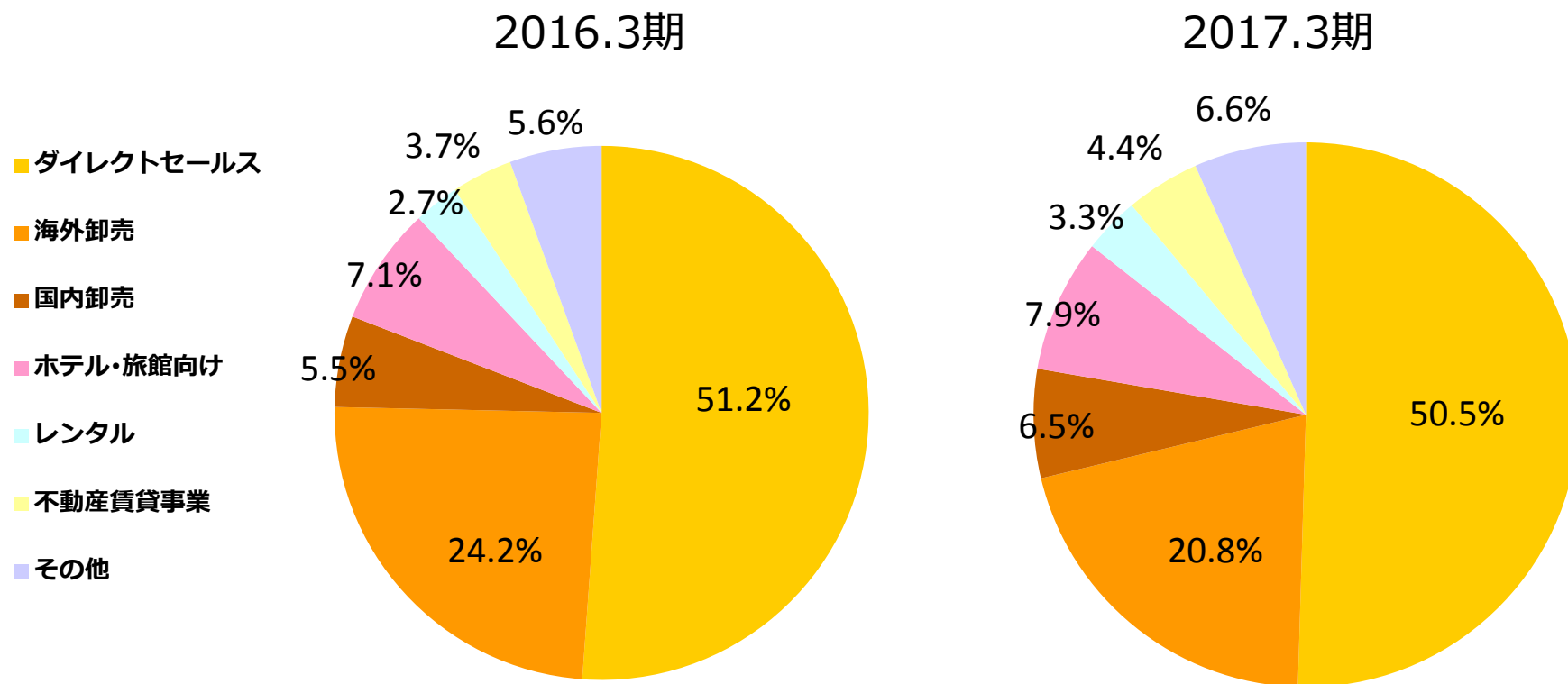
	2016.3期	2017.3期	前期比	%
寝具・リビング用品事業	21,330	19,253	△2,076	△9.7
不動産賃貸事業	817	884	67	8.2
合計	22,147	20,138	△2,009	△9.1
(参考) ボーコン社	5,358	4,183	△1,174	△21.9

営業利益

(百万円)

	2016.3期	2017.3期	前期比	%
寝具・リビング用品事業	1,835	1,146	△688	△37.5
不動産賃貸事業	280	430	150	53.4
合計	2,115	1,576	△538	△25.5
(参考) ボーコン社	787	397	△390	△49.6

- 海外卸売、ダイレクトセールスが減少した一方で、国内卸売、レンタル、ホテル・旅館向け販売は順調に推移



# 連結貸借対照表

(百万円)

	2016.3末	2017.3末	増減額	備考
流動資産	34,103	37,136	3,032	現金及び預金 + 52億 有価証券△10億 たな卸資産△10億
有形・無形固定資産	18,269	18,304	35	
投資その他の資産	2,321	1,740	△580	投資有価証券△3億
資産の部合計	54,694	57,181	2,487	
流動負債	4,710	6,467	1,756	1年内返済予定の長期借入金 + 15億
固定負債	6,134	5,626	△507	長期借入金△5億
負債の部合計	10,844	12,094	1,249	
純資産の部合計	43,849	45,087	1,238	上場時の自己株式の処分による 資金調達 + 7億
負債及び純資産合計	54,694	57,181	2,487	
自己資本比率 (%)	80.2	78.8	△1.4P	

(百万円)

	2016.3期	2017.3期	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,946	3,541	(+)税金等調整前純利益17億 (+)減価償却費5億 (+)たな卸資産の減少7億 (-)法人税等の支払4億
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,292	△1,523	(+)投資有価証券の売却及び償還15億 (-)定期預金の増加19億 (-)有形固定資産取得による支出9億
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,080	1,303	(+)長期借入れによる収入15億 (+)自己株式の売却7億 (-)長期借入金の返済5億
期末の現金及び現金同等物残高	10,913	14,159	
減 価 償 却 費	522	510	



## Ⅲ. 2018年3月期計画

## ダイレクトセールス

能動的営業のため一般消費動向に左右されにくい  
前期に続き販売員増員に向けた環境は厳しい

## 卸売

国内・・・新規販路の開拓による成長を想定  
海外・・・ボーロン社株式譲渡による減収減益

## ホテル・旅館向け

好況業界であるため好調を維持

## レンタル

ふとんレンタル市場創出による需要増加を想定

## 不動産賃貸事業

稼働率安定につき、売上横這いを想定



- ダイレクトセールス、ホテル・旅館の売上高は横這い、レンタル、国内卸売は増収
- ポーロン社の株式譲渡を見越し、同社の第2四半期から第4四半期の損益は含めず

(百万円)

	2017.3期 実績	2018.3期 計画	増減額	%
売上高	20,138	17,050	△3,087	△15.3
営業利益	1,576	1,134	△441	△28.0
(営業利益率%)	(7.8)	(6.7)	(△1.1P)	
経常利益	2,039	1,566	△472	△23.2
(営業利益率%)	(10.1)	(9.2)	(△0.9P)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,161	1,152	△8	△0.8
(当期純利益率%)	(5.8)	(6.8)	(+1.0P)	

# 2018年3月期計画 セグメント別

売上高 (百万円)				
	2017.3期 実績	2018.3期 計画	増減額	%
寝具・リビング用品事業	19,253	16,183	△3,070	△15.9
不動産賃貸事業	884	867	△17	△2.0
合計	20,138	17,050	△3,087	△15.3
(参考) ボーロン社	4,183	768	△3,415	△81.6

営業利益 (百万円)				
	2017.3期 実績	2018.3期 計画	増減額	%
寝具・リビング用品事業	1,146	858	△287	△25.1
不動産賃貸事業	430	276	△154	△35.9
合計	1,576	1,134	△441	△28.0
(参考) ボーロン社	397	76	△320	△80.8

- 寝具・リビング用品事業  
海外工場設備拡充によるコスト削減
- 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	30
	海外	工場拡張・原料加工設備等	200
不動産賃貸事業		賃貸マンション建設	300



## 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販売員の増員と育成**
- 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 **法人向け販売の拡大**

■ **営業幹部が直接採用活動実施**

- 面接から採用までの選考期間短縮
- 育成へのモチベーションアップ

■ **入社時に専用施設(浜松)にて集合研修を実施**

- 営業経験者による実践型研修に変更
- 工場研修による商品知識習得

■ **入社3カ月後に成長過程確認の集合研修**

■ **中間統括会社で新人サポート窓口を設立**

- iPadを使って直接中間統括会社幹部へ定期報告及び相談

### ■ お客様の生活環境向上に向け寝具以外の商材を拡充

- カーテン・畳に加え大手住宅関連メーカーと提携し内窓販売を開始

寝具以外にも様々なビジネスチャンスが存在



### ■ 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 ～



- インターネットで申込みと、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
- 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

## ■ Webサイトリニューアルによる顧客集客強化

### ■ 個人顧客戦略

- 個人向け長期レンタルの商品開発
- 来客用から自分用へのレンタル普及を拡大
- ものを持たない暮らし(ミニマリスト)の提案

### ■ 法人顧客戦略

- 保育園用お昼寝マットの取扱量拡大
- 介護用シーツ取扱量拡大



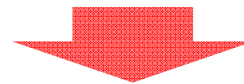
- 製販一体企業として、クリーニング及び保管サービスの推進
- GMSや卸売業者に向けた販売の拡大
- 不動産関連、学生寮などの新規販路を開拓

## 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  
販売員が増加すれば、まだまだ売上伸長の余地あり

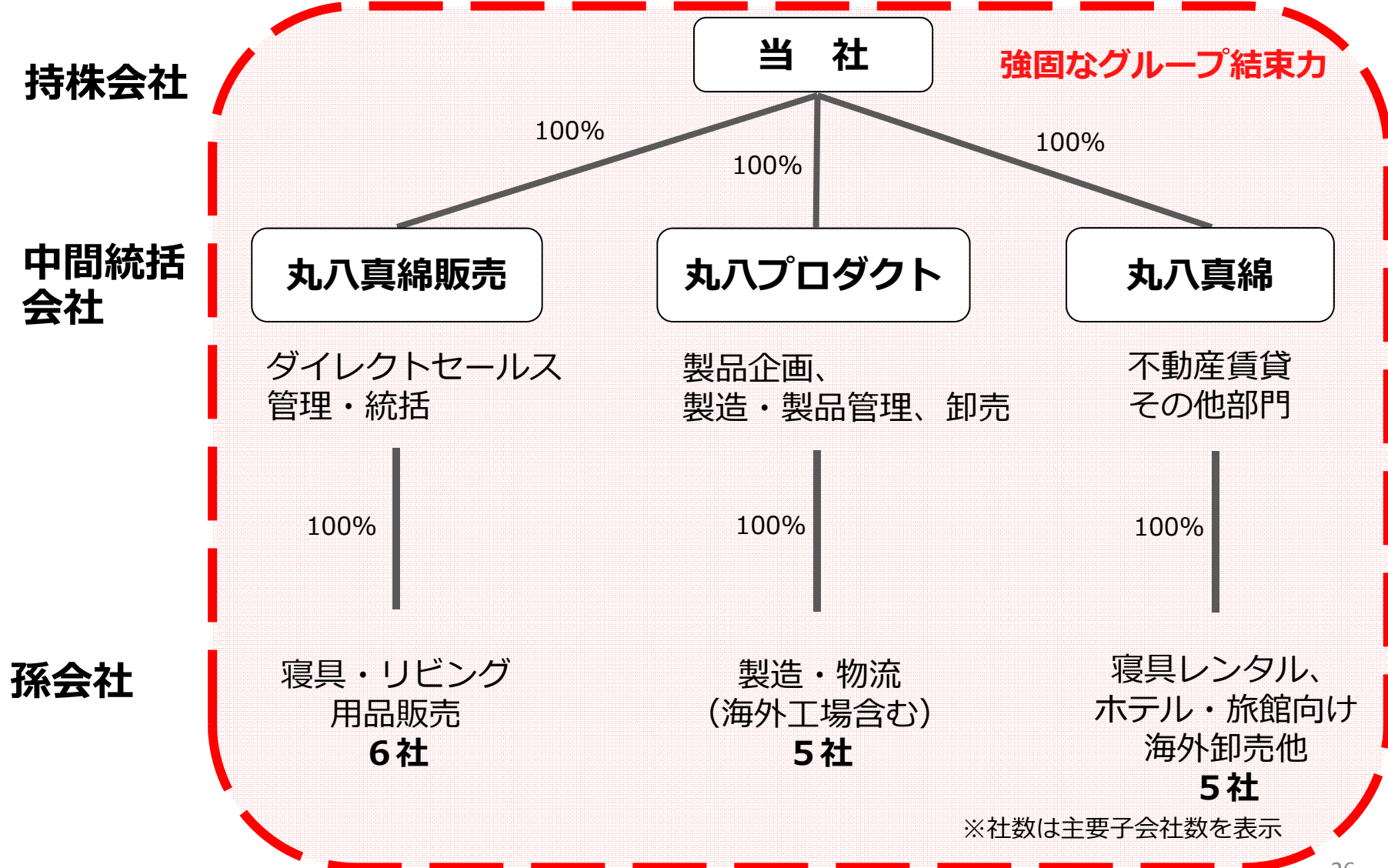
しかし、販売員増強が大きな課題  
さらなる社会的信用度・知名度向上を図る



製販一体企業として、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し、100年企業を目指す

# (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/>