

株式会社丸八ホールディングス  
2018年3月期  
決算説明資料

最高の眠りを求めて



2018年5月25日

【名証2部：3504】

- I. 会社概要
- II. 2018年3月期実績
- III. 2019年3月期計画
- IV. 今後の取り組み
- V. 参考情報



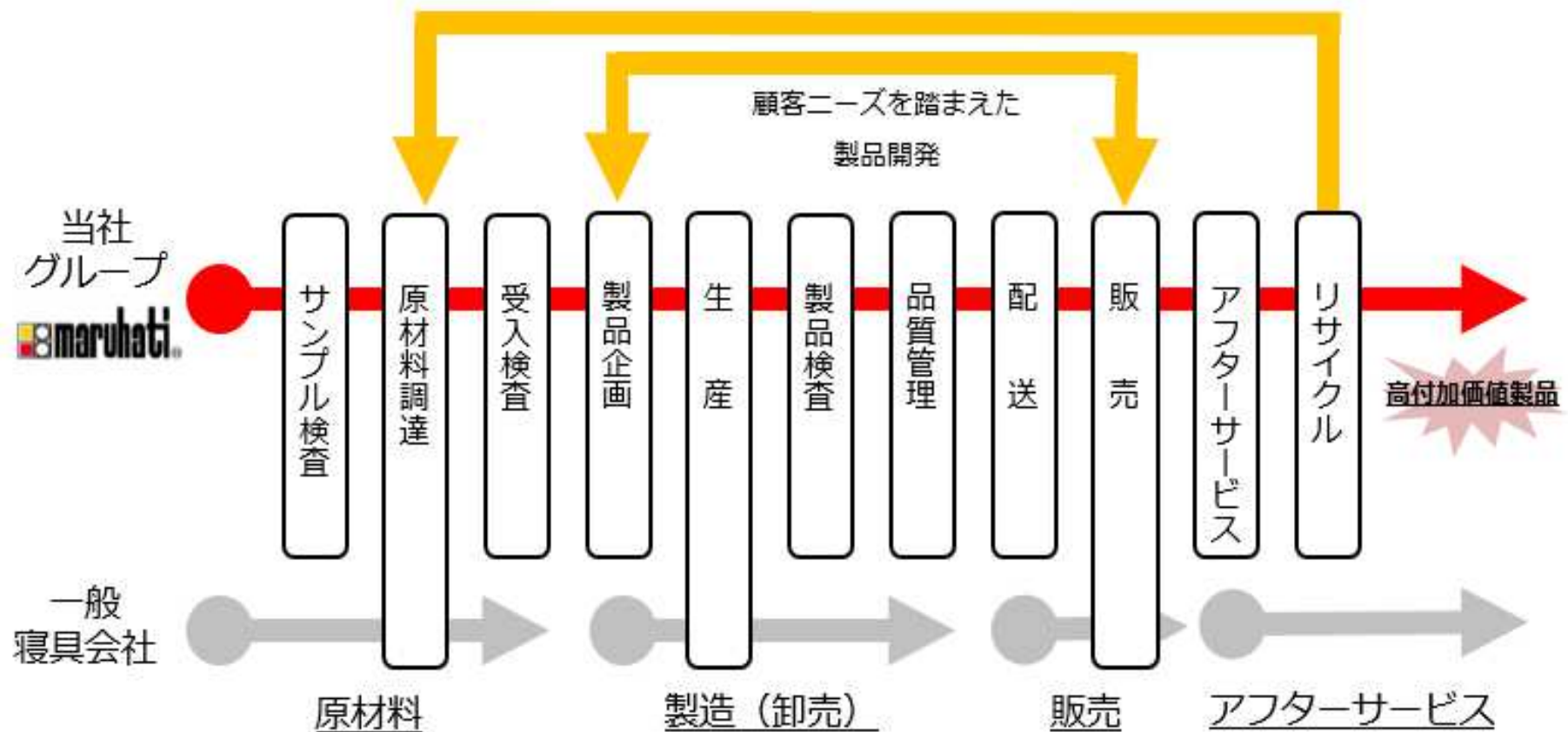
# I . 会社概要

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	20社(国内14社・海外6社) *2018年3月末現在
従業員数	連結1,013名 *2018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>



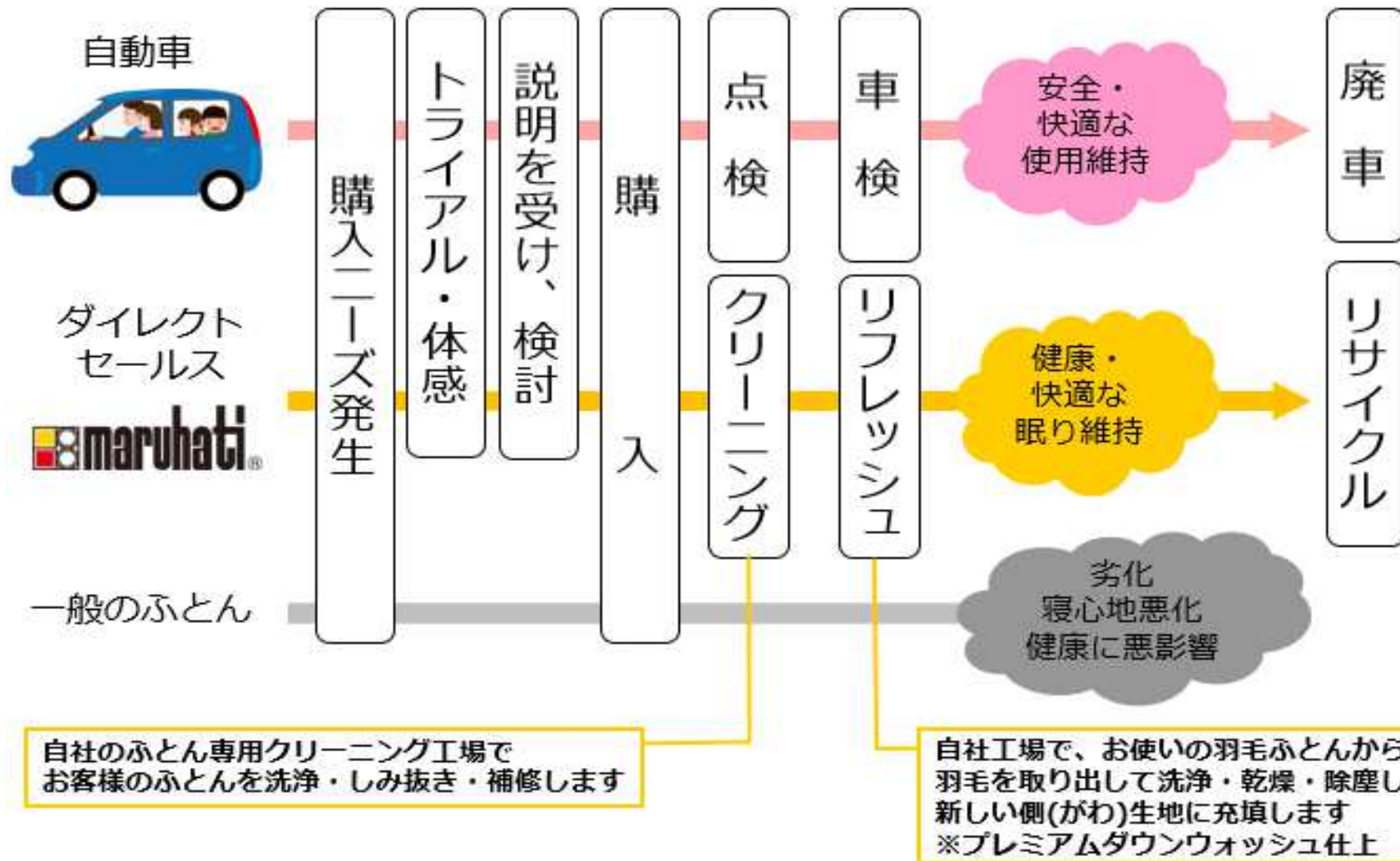
**グループで、寝具の原材料の選定から、製品企画・生産・流通・販売・メンテナンス・リサイクルまでを一貫して行う**

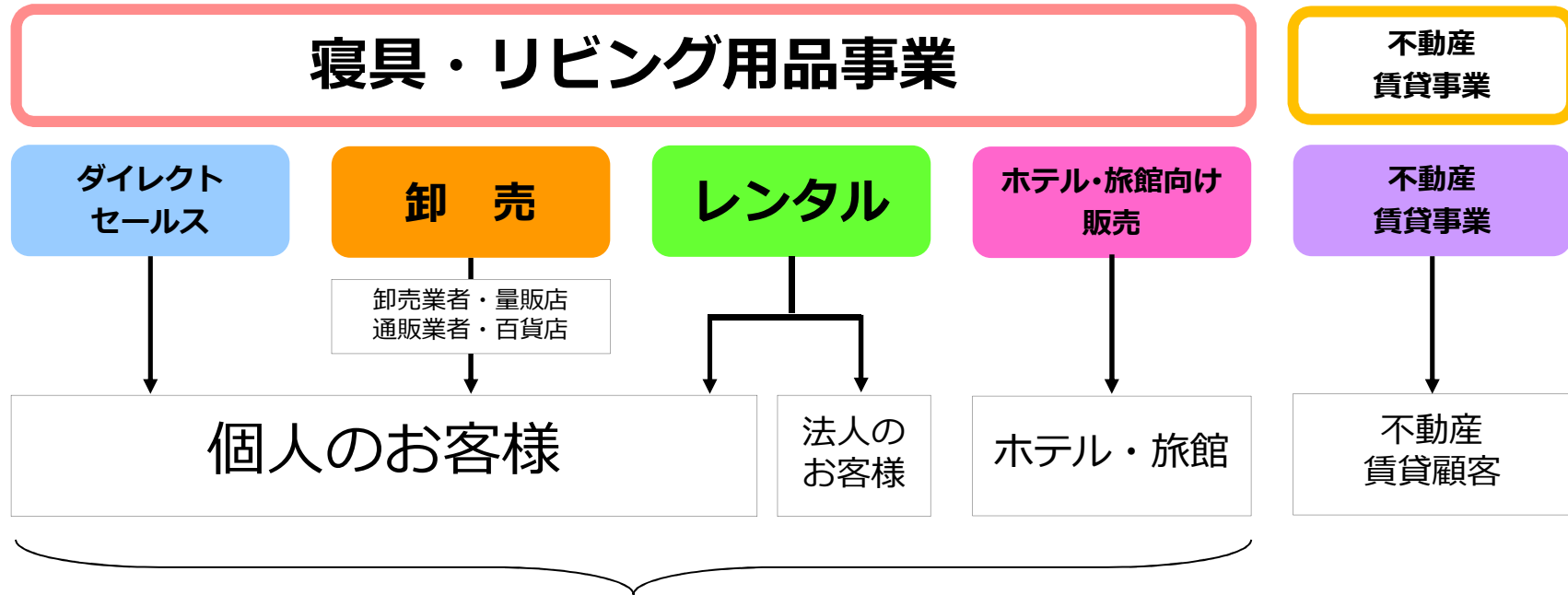
- 寝具・リビング用品業界では稀有な製販アフターサービス一体モデルを確立



# 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. 2018年3月期実績



- ダイレクトセールス部門
  - ・積極的な採用活動に努めるが、依然として苦戦が続く
  - 一方で、臨時社員数は大幅に増加し、結果として経費減となり増益
- レンタル部門、ホテル・旅館向け販売部門、国内卸売部門
  - ・法人顧客の需要に積極的に応え、業績は堅調に推移
- 海外卸売部門
  - ・ボーロン社の株式譲渡(2017年8月23日)の影響により減収
- 営業外損益
  - ・為替差損を400百万円計上
- 特別損益
  - ・有形固定資産売却益を250百万円計上
  - ・子会社株式売却損を154百万円計上

- 売上高・営業利益は計画比微増
- 第3四半期までに計上した為替差益が円高の進行で差損に転じ、経常利益が計画比減

(百万円)

	2017.3期	2018.3期	増減	2018.3期 計画	増減
売上高	20,138	17,751	△2,386	17,659	+91
営業利益	1,576	1,591	+14	1,520	+71
(営業利益率%)	(7.8)	(9.0)	(+1.2P)	(8.6)	(+0.4P)
経常利益	2,039	1,660	△379	2,113	△453
(経常利益率%)	(10.1)	(9.4)	(△0.7P)	(12.0)	(△2.6P)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,161	1,103	△57	1,230	△126
(当期純利益率%)	(5.8)	(6.2)	(+0.4P)	(7.0)	(△0.8P)
配当金(円)	30.00	30.00	-	-	-
(配当性向%)	(39.9)	(42.1)			

# 2018年3月期実績 セグメント別

## 売上高

(百万円)

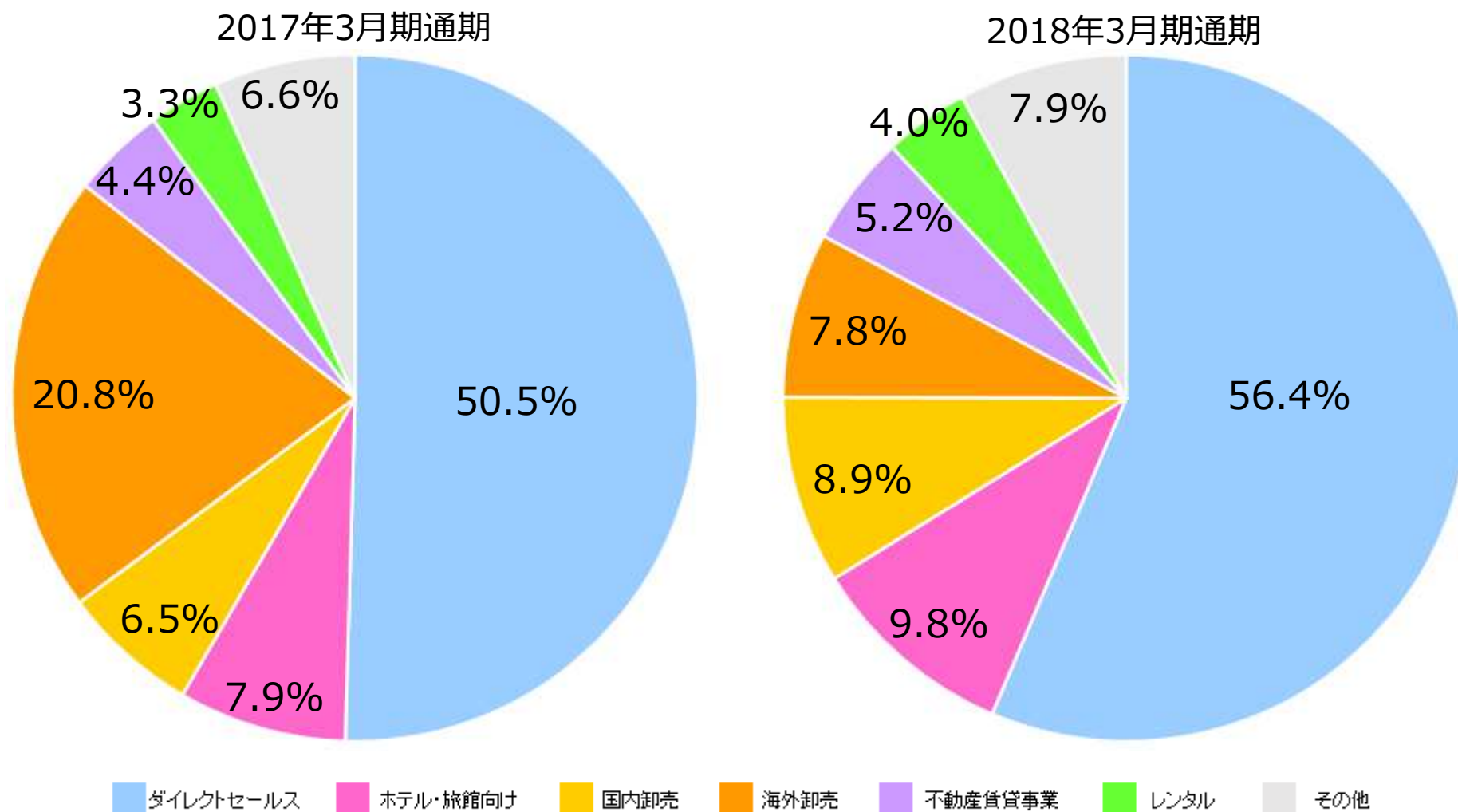
	2017.3期	2018.3期	増減	増減率 (%)
寝具・リビング用品事業	19,253	16,823	△2,429	△12.6
不動産賃貸事業	884	927	+43	+4.9
合計	20,138	17,751	△2,386	△11.9
(参考) ボーロン社	4,183	1,288	△2,895	

## 営業利益

(百万円)

	2017.3期	2018.3期	増減	増減率 (%)
寝具・リビング用品事業	1,751	1,900	+148	+8.5
不動産賃貸事業	430	333	△97	△22.6
全社費用(控除)	605	642	+36	+6.0
合計	1,576	1,591	+14	+1.0
(参考) ボーロン社	397	237	△159	

■ ボーロン社の株式譲渡の為、通期では海外卸売比率が減少



# 連結貸借対照表

(百万円)

	2017.3末	2018.3末	増減	備考
流動資産	37,136	39,413	+2,277	現金及び預金 +33億 たな卸資産 △13億
有形・無形固定資産	18,304	18,487	+182	
投資その他の資産	1,740	866	△874	投資有価証券 △8億
資産の部合計	57,181	58,766	+1,584	
流動負債	6,467	5,678	△789	1年内返済予定の長期借入金△5億
固定負債	5,626	7,245	+1,619	長期借入金 +15億
負債の部合計	12,094	12,923	+829	
純資産の部合計	45,087	45,842	+755	利益剰余金 +6億
負債及び純資産合計	57,181	58,766	+1,584	
自己資本比率 (%)	78.8	78.0	△0.8P	

# 連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2017.3期	2018.3期	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,541	1,695	(+)税金等調整前純利益 16億 (+)減価償却費 4億 (-)法人税等の支払 5億
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,523	△1,293	(+)子会社株式の売却 14億 (+)投資有価証券の売却及び償還 5億 (-)定期預金の増加 25億 (-)有形固定資産取得 11億
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,303	534	(+)長期借入れによる収入 30億 (-)長期借入金の返済 20億 (-)配当金の支払 4億
期末の現金及び現金同等物残高	14,159	15,088	
減 価 償 却 費	510	465	

## Ⅲ. 2019年3月期計画

## ダイレクトセールス

- ・ 能動的営業のため外部環境に左右されにくい
- ・ 前期に続き販売員増員に向けた環境は厳しい

## 国内卸売

- ・ 競合多数の中、新規販路の開拓を継続

## ホテル・旅館向け

- ・ インバウンド需要により堅調に推移する見通し

## 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

- ・ 安定した稼働率が継続する見通し



# 2019年3月期計画

- レンタルは増収。ダイレクトセールス、国内卸売、ホテル・旅館向け販売は横這い
- ボーロン社の株式譲渡により、海外卸売は僅少となる見通し
- 為替差損益は発生しないものとして計画を作成

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 計画	増減	増減率 (%)
売上高	17,751	16,302	△1,449	△8.2
営業利益	1,591	1,514	△77	△4.8
(営業利益率%)	(9.0)	(9.3)	(+0.3P)	
経常利益	1,660	1,977	+317	+19.1
(経常利益率%)	(9.4)	(12.1)	(+2.7P)	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,103	1,292	+188	+17.1
(当期純利益率%)	(6.2)	(7.9)	(+1.7P)	

# 2019年3月期計画 セグメント別

## 売上高

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 計画	増減	増減率 (%)
寝具・リビング用品事業	16,823	15,360	△1,463	△8.7
不動産賃貸事業	927	941	+14	+1.5
合計	17,751	16,302	△1,449	△8.2
(参考) ポーロン社	1,288	—	△1,288	

## 営業利益

(百万円)

	2018.3期 実績	2019.3期 計画	増減	増減率 (%)
寝具・リビング用品事業	1,900	1,713	△186	△9.8
不動産賃貸事業	333	432	+99	+29.7
全社費用(控除)	642	631	△10	△1.7
合計	1,591	1,514	△77	△4.8
(参考) ポーロン社	237	—	△237	

- 寝具・リビング用品事業  
国内外の生産体制の整備

- 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	工場設備リニューアル	100
	海外	生産機械設備の増設	100
不動産賃貸事業		建て貸し用ホテル建設	700

■ 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 (2019.3期 通期予想)
株価	1,011円 (2018/5/18 終値)
配当利回り	3.0%
1株当たり 当期純利益	83.40円 (2019.3期 通期予想)
配当性向	36.0%

## IV. 今後の取り組み

**1** **ダイレクトセールス販売員の増員と育成**

**2** **お客様への提案力と接点の強化**

**3** **法人向け販売とレンタルの拡大**

## ■雇用形態・勤務体系の多様化

- ・正社員に加え、臨時社員等を幅広く採用
- ・短時間勤務や時差出勤等の導入

## ■採用活動における取り組み

- ・応募レスポンス分析による採用活動を推進
- ・新卒採用だけでなく中途採用を通年実施
- ・営業幹部が直接面接を実施

## ■販売員育成の取り組み

- ・営業経験者による実践型研修を実施
- ・商品知識習得のための工場研修を実施
- ・eラーニングによる教育(商品知識・関連法令ほか)

## 2.お客様への提案力と接点の強化

### ■ お客様の生活環境向上に向け寝具以外の商材を拡充

- ・ オーダーカーテン、畳、内窓等のリビング周辺商材を拡充



### ■ タブレットPCによる顧客管理や商品・サービスの提案

### ■ 保管サービス付きふとんクリーニングの提案

### ■ エネルギー(電力・プロパンガス)小売事業を開始予定

### ■ 地域密着営業の推進



- **法人向け販売とレンタルの拡大に向けた増員と育成**
- **GMS・ホテル・旅館・寮・保育園及び公共施設等への提案強化**
- **レンタル需要の掘り起こしのため、専用サイトリニューアル及びプランの拡充**

## 100年企業への挑戦

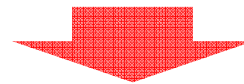
### 景気等の外部環境に左右されず、安定的に成長できる企業体質を創り上げる

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



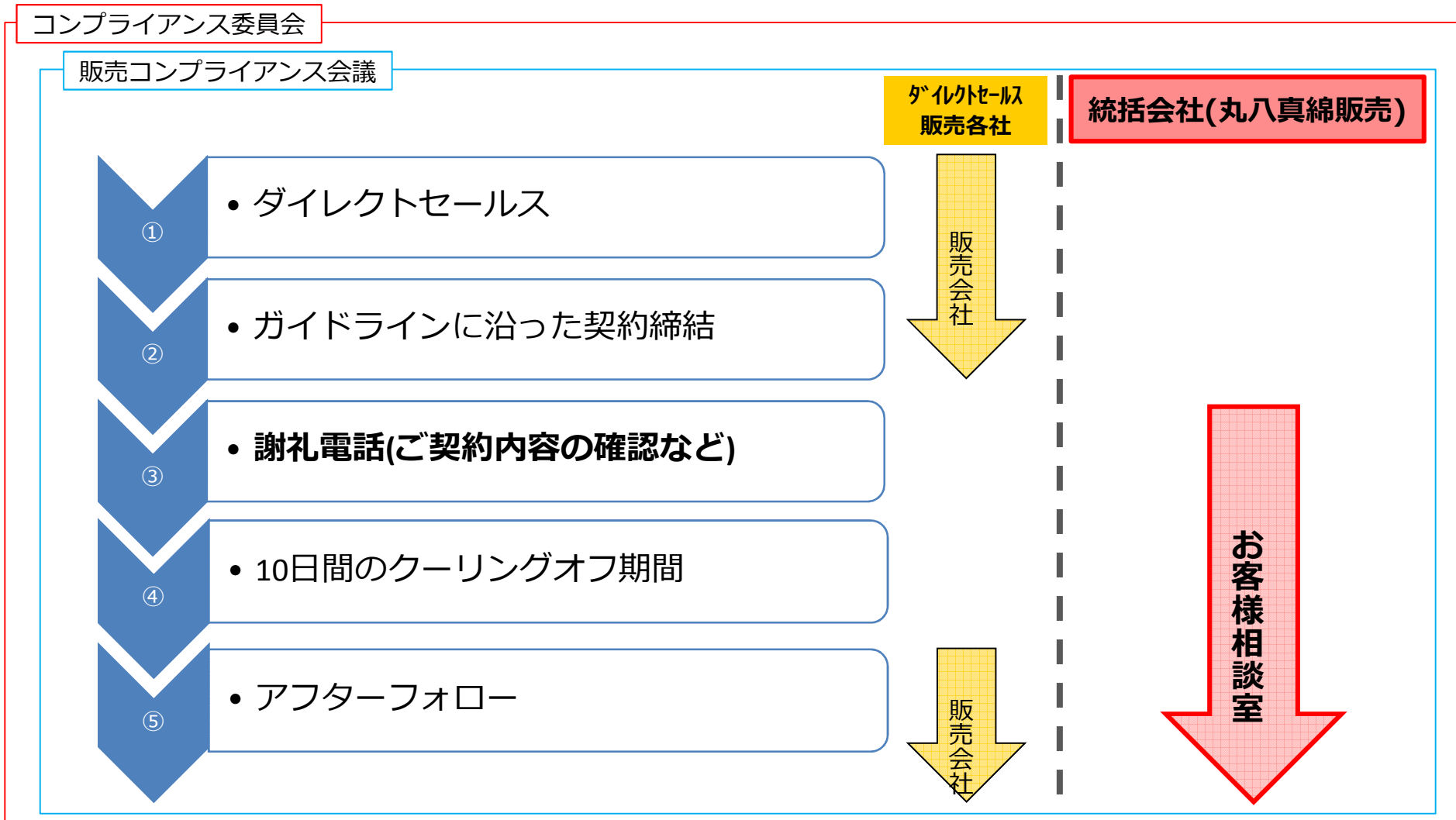
製販一体企業として、ダイレクトセールス以外の販路拡大、新規事業の展開を図る

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

## V.参考情報

# コンプライアンス体制の徹底

- 従来から以下のコンプライアンス体制を敷いており、今後も徹底
- 販売会社ではなく、**統括会社**が謝礼電話を行うことにより、お客様の立場に立った契約の意思確認が可能



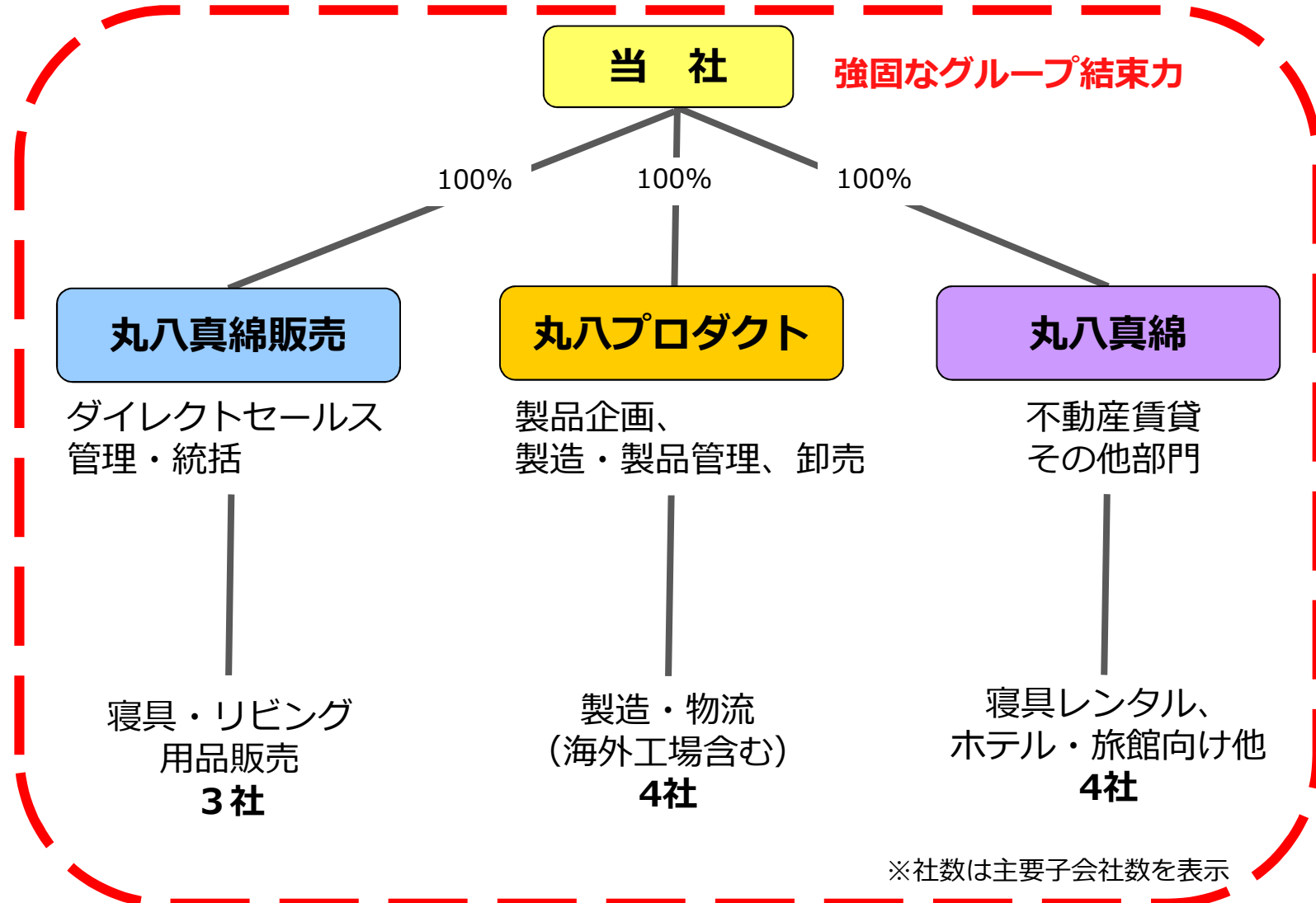
# グループ組織図

- 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

持株会社

中間統括会社

孫会社



※社数は主要子会社数を表示

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/>