

**株式会社丸八ホールディングス
2018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



2017年11月22日

【名証2部：3504】

I. 会社概要

II. 2018年3月期上期実績

III. 2018年3月期通期見通し

IV. 今後の取組み

V. 参考情報

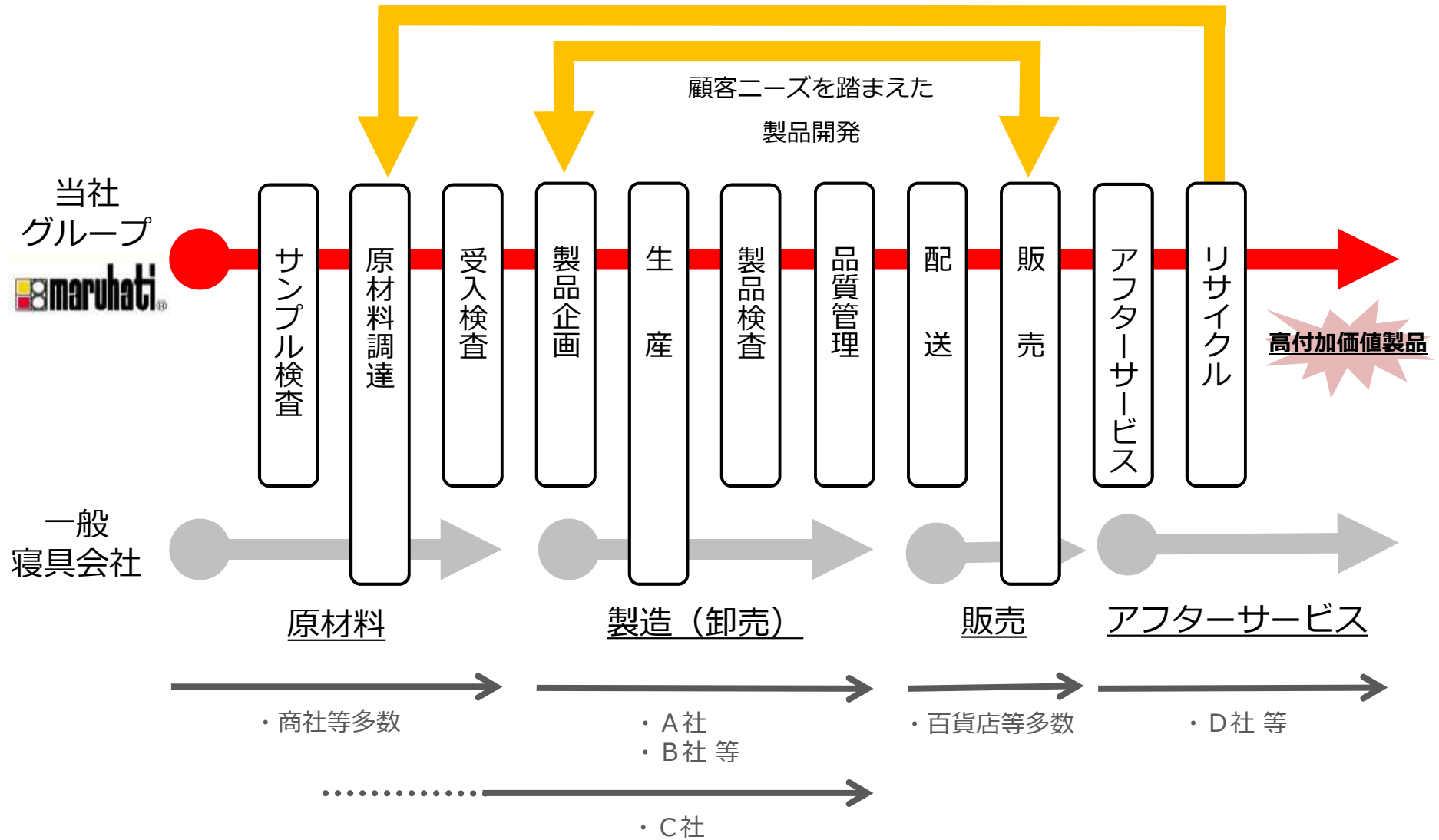
I . 会社概要

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) *2017年9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	http://www.maruhachi.co.jp/



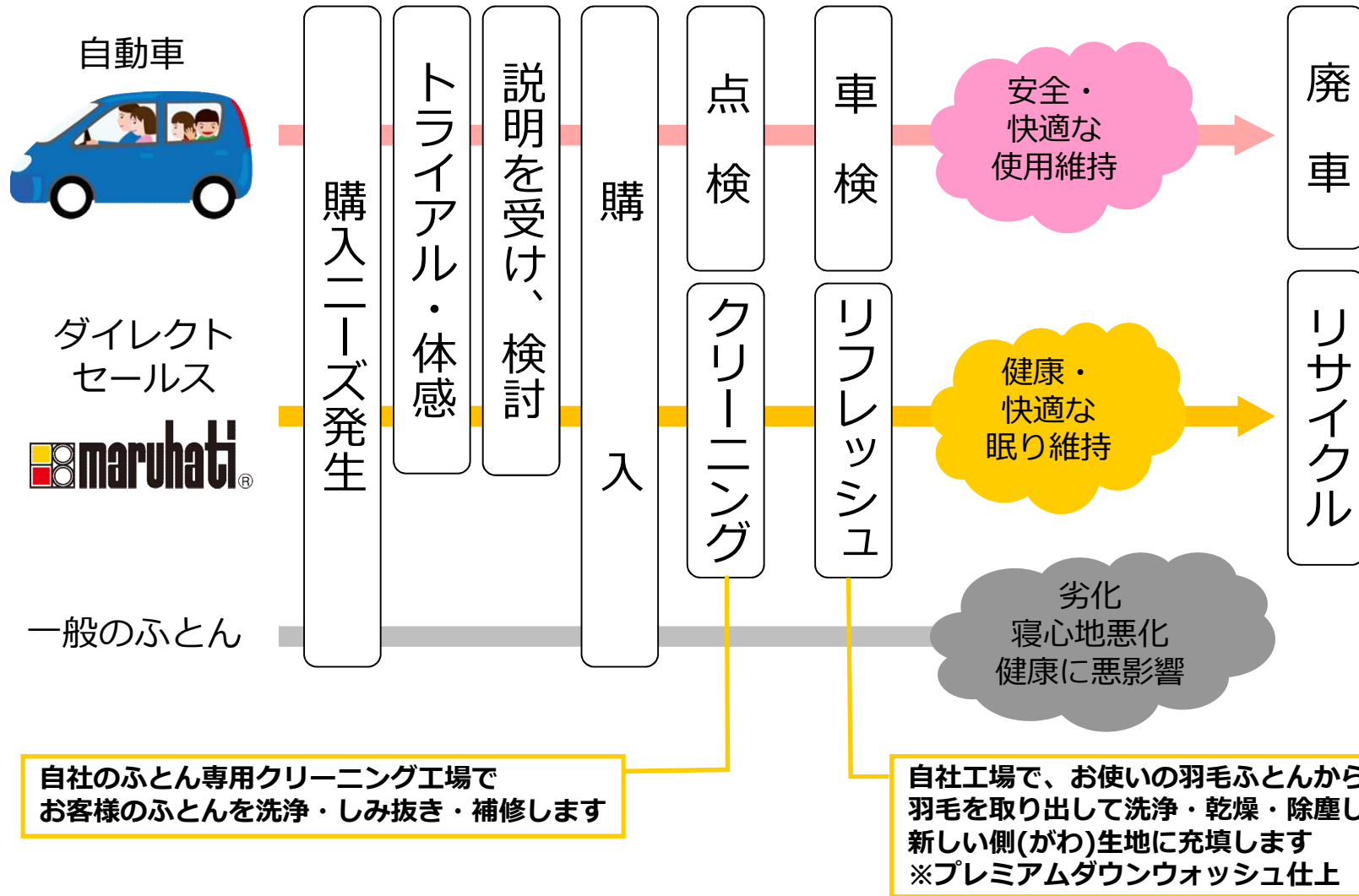
グループで、寝具の原材料の選定から、製品企画・生産・流通・販売・メンテナンス・リサイクルまでを一貫して行う

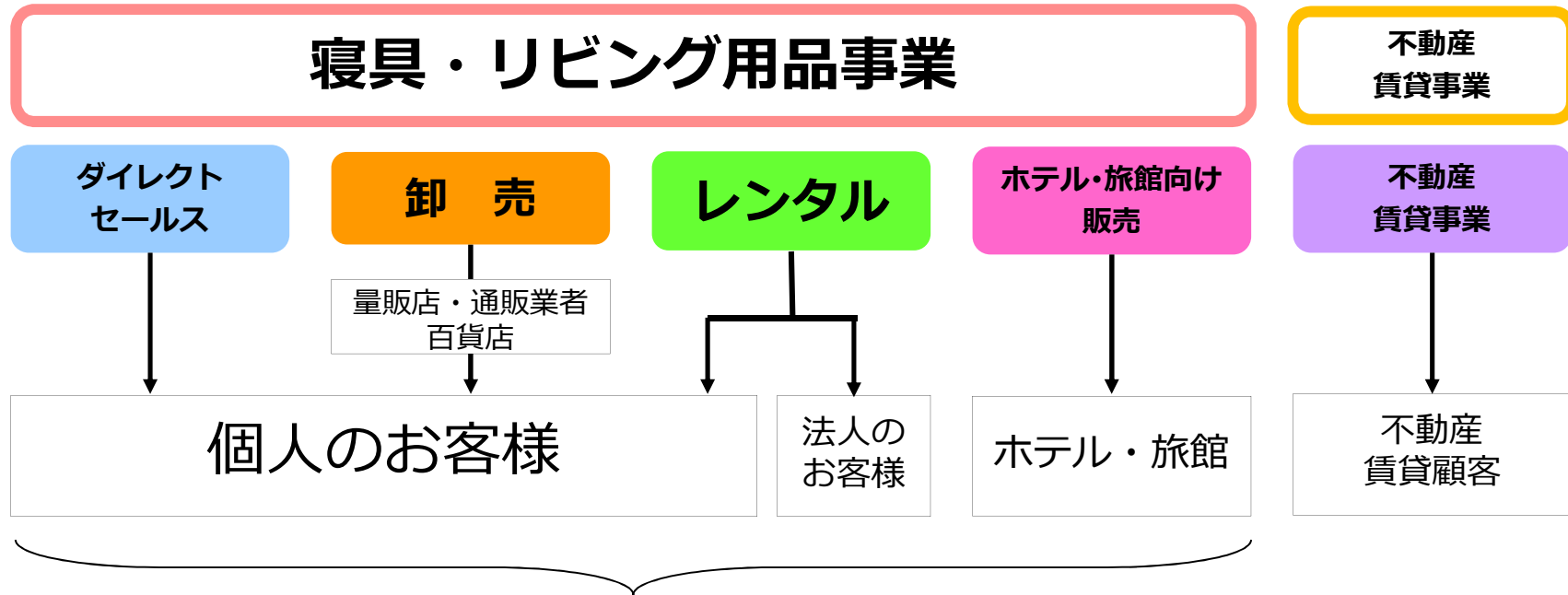
■ 寝具・リビング用品業界では稀有な製販アフターサービス一体モデルを確立



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月期上期実績

- **ダイレクトセールス部門**
 - ・ 販売員の人員確保に苦戦し減収
 - ・ リビング周辺商品の売上は好調に推移

- **レンタル部門、ホテル・旅館向け販売部門、国内卸売部門**
 - ・ 法人等の需要に支えられ業績は好調に推移

- **海外卸売部門**
 - ・ 受注減により減収
(2017年8月23日 ボーロン社の株式譲渡)

- **特別損失**
 - ・ 株式譲渡による子会社株式売却損を計上

- ボーロン社の株式譲渡時期のずれ込みにより、同社の第2四半期分の売上高・営業利益・経常利益が予想より上振れ。ただし、子会社株式売却損計上の為、当期純利益に対する影響は限定的。
- 経常利益は、前期は為替差損を計上した一方で、今期は円安の影響で為替差益に転じたため前年同期比増加。

(百万円)

	2017.3期 上期実績	2018.3期 上期実績	増減	2018.3期 上期予想	増減
売上高	10,529	9,613	△916	9,381	+231
営業利益	1,239	982	△257	767	+214
(営業利益率%)	(11.8)	(10.2)	(△1.6P)	(8.2)	(+2.0P)
経常利益	725	1,390	+664	979	+411
(経常利益率%)	(6.9)	(14.5)	(+7.6P)	(10.4)	(+4.1P)
親会社株主に帰属する 当期純利益	541	621	+80	696	△74
(当期純利益率%)	(5.1)	(6.5)	(+1.3P)	(7.4)	(△0.9P)

2018年3月期上期実績 セグメント別

売上高

(百万円)

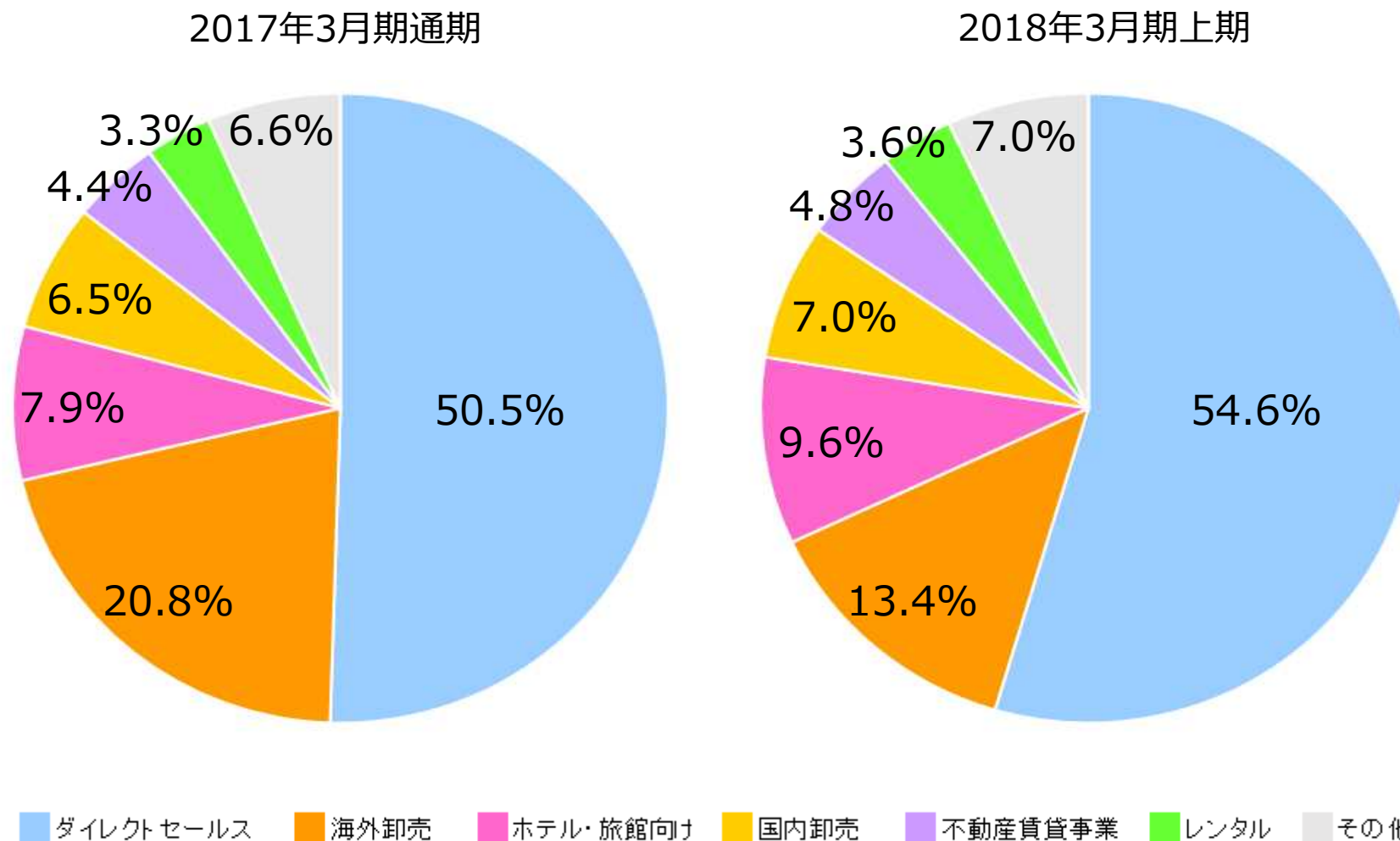
	2017.3期 上期実績	2018.3期 上期実績	増減	増減率 (%)
寝具・リビング用品事業	10,100	9,152	△947	△9.4
不動産賃貸事業	429	460	+31	7.3
合計	10,529	9,613	△916	△8.7
(参考) ボーロン社	2,189	1,288	△900	△41.1

営業利益

(百万円)

	2017.3期 上期実績	2018.3期 上期実績	増減	増減率 (%)
寝具・リビング用品事業	1,326	1,209	△116	△8.8
不動産賃貸事業	212	90	△122	△57.6
調整額	△298	△317	△18	
合計	1,239	982	△257	△20.8
(参考) ボーロン社	319	237	△82	△25.7

■ ボーロン社の株式譲渡のため、通期では海外卸売比率がさらに減少する見込み



連結貸借対照表

(百万円)

	2017.3末	2017.9末	増減	備考
流動資産	37,136	37,330	+194	現金預金の増加10億 たな卸資産の減少△6億
有形・無形固定資産	18,304	18,052	△252	
投資その他の資産	1,740	2,055	+314	長期預金の増加10億 投資有価証券の減少△6億
資産の部合計	57,181	57,437	+256	
流動負債	6,467	6,517	+49	
固定負債	5,626	5,724	+98	
負債の部合計	12,094	12,241	+147	
純資産の部合計	45,087	45,195	+108	純利益の計上6億 配当による減少△4億
負債及び純資産合計	57,181	57,437	+256	
自己資本比率 (%)	78.8	78.7	△0.2P	

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)

	2017.3期 上期実績	2018.3期 上期実績	備考
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,063	518	(当期－要因) 当期たな卸資産の増加10億 (前期＋要因) 収用補償金の受取額3億
投資活動によるキャッシュ・フロー	67	274	(当期＋要因) 子会社株式の売却による収入14億 (当期－要因) 定期預金の純増減額△14億
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,303	△465	(前期＋要因) 長期借入れによる収入10億 (前期＋要因) 自己株式の売却による収入7億
期末の現金及び現金同等物残高	14,040	14,489	
減 価 償 却 費	241	236	

Ⅲ. 2018年3月期通期見通し

	期初想定	変化
ダイレクトセールス	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 想定どおり
国内卸売	<ul style="list-style-type: none"> 新規販路の開拓による成長を想定 	<ul style="list-style-type: none"> 想定どおり
海外卸売	<ul style="list-style-type: none"> ポーロン社株式譲渡による減収減益 	<ul style="list-style-type: none"> 想定どおり
ホテル・旅館向け	<ul style="list-style-type: none"> 好況業界であるため好調を維持 	<ul style="list-style-type: none"> 想定以上に好調
レンタル	<ul style="list-style-type: none"> ふとんレンタル市場創出による需要増加を想定 	<ul style="list-style-type: none"> 想定どおり
不動産賃貸事業	<ul style="list-style-type: none"> 稼働率安定につき、売上高横這いを想定 	<ul style="list-style-type: none"> 想定どおり

■通期業績予想に変更なし

(百万円)

	2017.3期 通期実績	2018.3期 通期予想	増減	増減率 (%)
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
(経常利益率%)	(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)	

■ 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 (2018.3期 通期予想)
株価	910円 (2017/11/17 終値)
配当利回り	3.3%
1株当たり 当期純利益	74.34円 (2018.3期 通期予想)
配当性向	40.4%

IV. 今後の取組み

安定成長の継続への3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 **法人向け販売・レンタルの拡大**

■ **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)で集合研修を実施**

- ・ 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

■ **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

■ **入社3カ月後に成長過程確認の集合研修**

■ 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



■ 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区に加え、横浜市、川崎市等で運営 ～



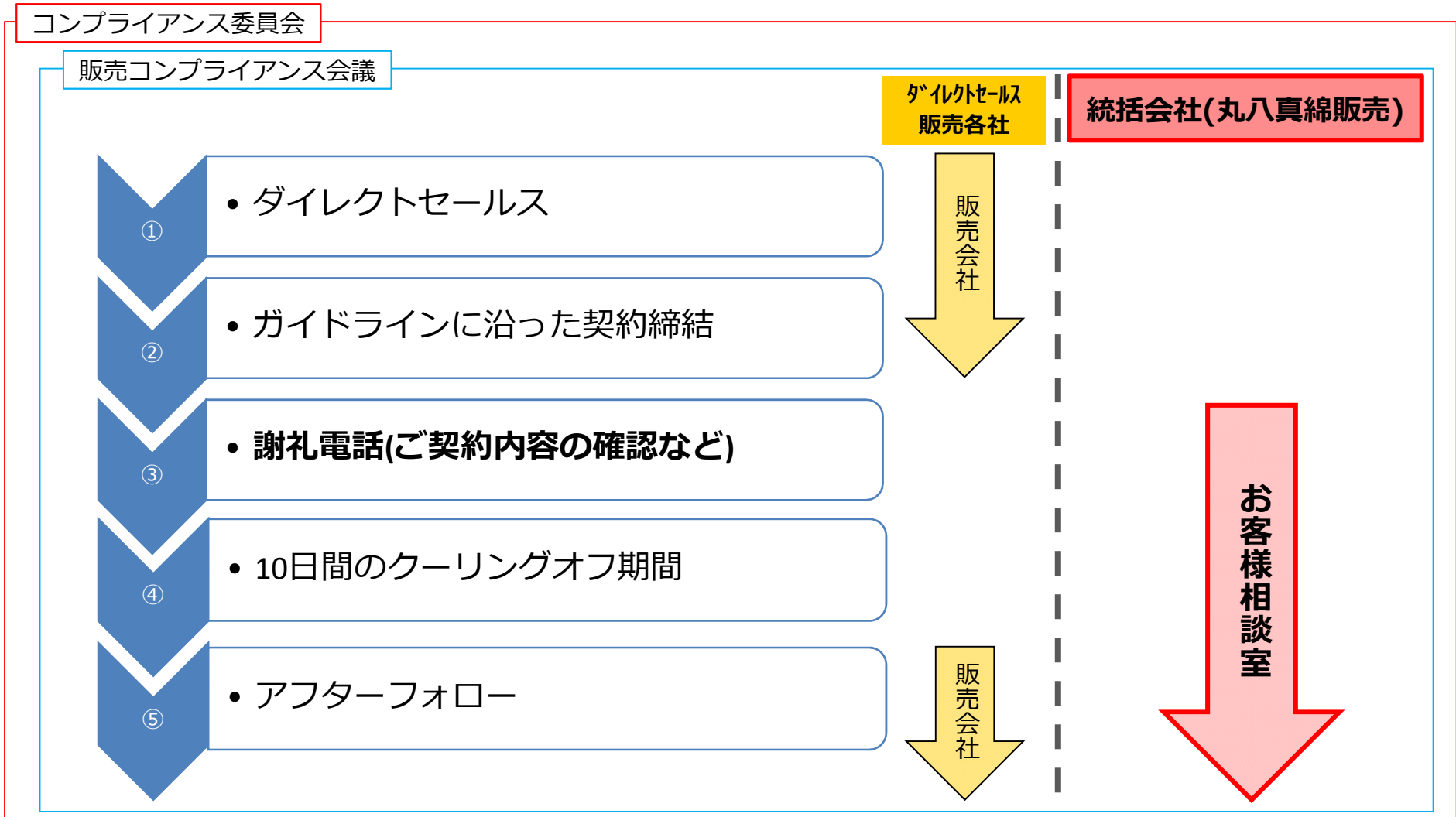
- ・ インターネットで申込むと、販売員がお客様宅へお伺いする
新しい販売スタイル
- ・ お客様の約7割がマンション住まい
- ・ 取扱いの中心はクリーニングだが、リフレッシュ及び商品販売が増加

- 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
- 民間施設(ホテル・旅館・寮・保育園など)への販路を拡大
- 公共施設への販路を開拓

V.参考情報

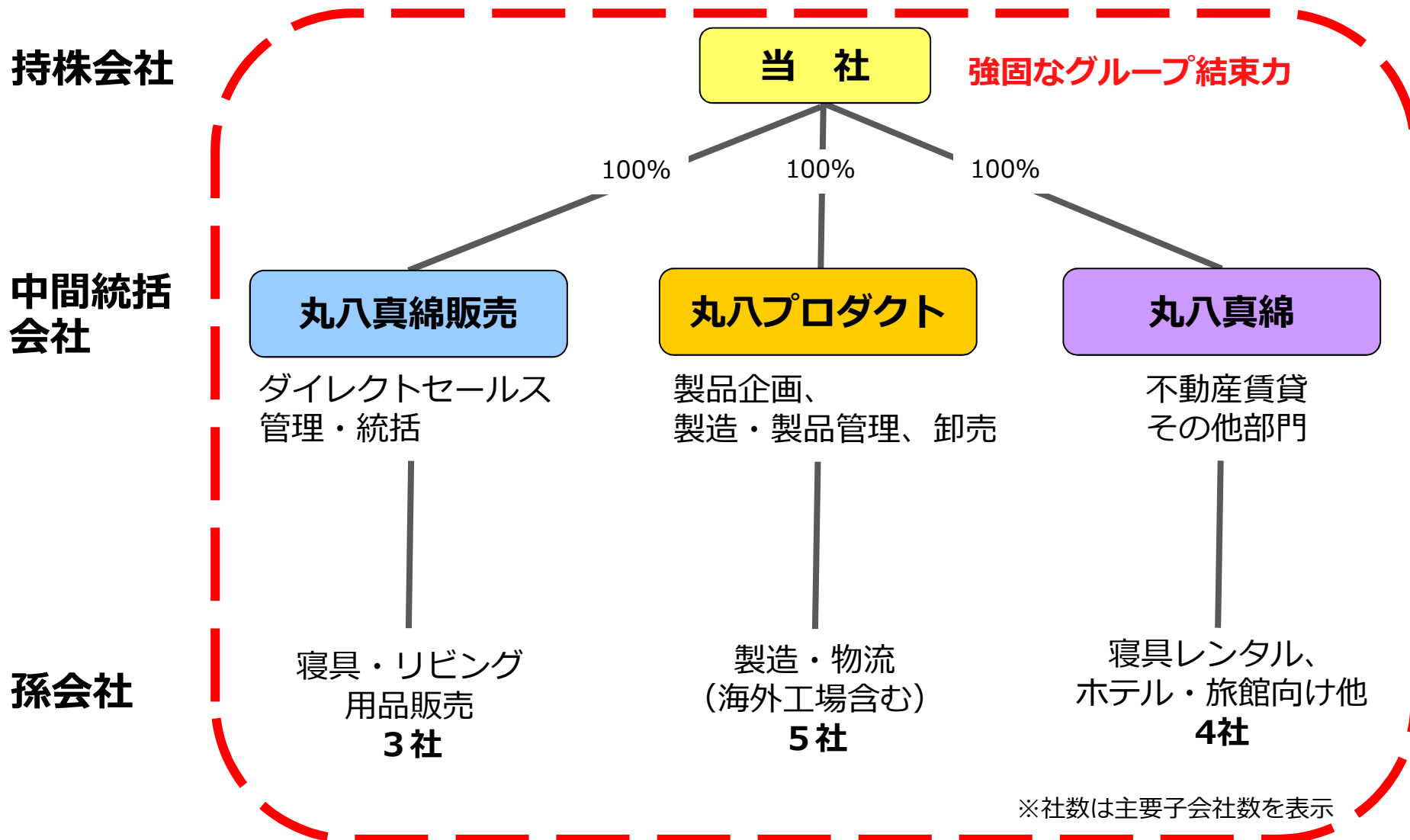
コンプライアンス体制の徹底

- 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



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/>