

株式会社プラッツ 会社説明資料

代表取締役社長 福山明利

証券コード：7813

目次

I. 会社概要

II. 当社の強み、取り組み

III. 当期業績・株価動向

IV. 中期的な市場環境

V. 今後の展開

□ 福山明利のプロフィール

- 生年月日：1958年（昭和33年）7月23日（57歳）
福岡県生まれ⇒父の仕事の都合で転校3回経験
現在、福岡県春日市在住
- 学歴：福岡大学法学部卒（1浪・1留）
- 職歴：1982年（株）山善入社
大阪本社⇒京都支店⇒福岡支社（全て営業畑）
1992年 同社を退社し独立
（有）九州和研創業（現（株）プラッツ）
- 家族：妻1人・子供3人（全て女）・母1人・愛犬1匹（オス）
- 趣味、特技：ゴルフ、読書、剣道二段、小型船舶1級免許



I. 会社概要

- 会社概要
- 企業理念
- 主な沿革
- 事業系統図及び販売先市場の概要

□ 会社概要 (2015年12月31日時点)

- 社名 : 株式会社プラッツ (Platz co.,ltd.)
- 設立 : 1992年 (平成4年) 7月
- 代表者 : 代表取締役社長 福山 明利
- 資本金 : 582百万円
- 売上高 : 48億円 (第23期、2015年6月期)
- 拠点数 : 国内7拠点 [本社・九州支店、3支店、3営業所]
海外2拠点 (ベトナム連結子会社、中国販売子会社)
- 従業員数 : 84名 (当社単体) 231名 (連結)
- 主要事業 : 介護用電動ベッド事業
- 上場取引所 : 東証マザーズ、福証Q-Board (2015年3月26日上場)
[証券コード 7813]

□ 企業理念

□ 創業の精神

命懸け

「我々は、常に公正と創造と改革の精神を以って、
お客様の満足を目指し、自己の幸福と夢の実現、
社会に貢献できる企業に成長発展する」

□ 企業理念

医療介護・健康福祉・ベッド業界に対し、「高品質」「高機能」「低価格」をテーマにした製品作りに徹し、お客様に満足と喜びを感じてもらうことを最大の目標に、恒久的に社会に貢献するものである。

□ 主な沿革

1992年 7月 救急用酸素蘇生機の販売を目的として
有限会社九州和研を設立（福岡県）

1995年 6月 株式会社へ組織変更し、株式会社プラッツに商号変更

1997年 4月 介護用電動ベッド（PKBシリーズ）
販売開始



2007年 5月 品質マネジメントシステム（ISO9001：2000）認証取得

11月 在宅用介護ベッド「ミオレット」販売開始

2011年 12月 在宅用介護ベッド「ミオレットForU」販売開始

2012年 8月 プラッツベトナム（連結子会社）を
ベトナム国ドンナイ省に設立



2014年 9月 在宅用介護ベッド「ミオレットII」販売開始

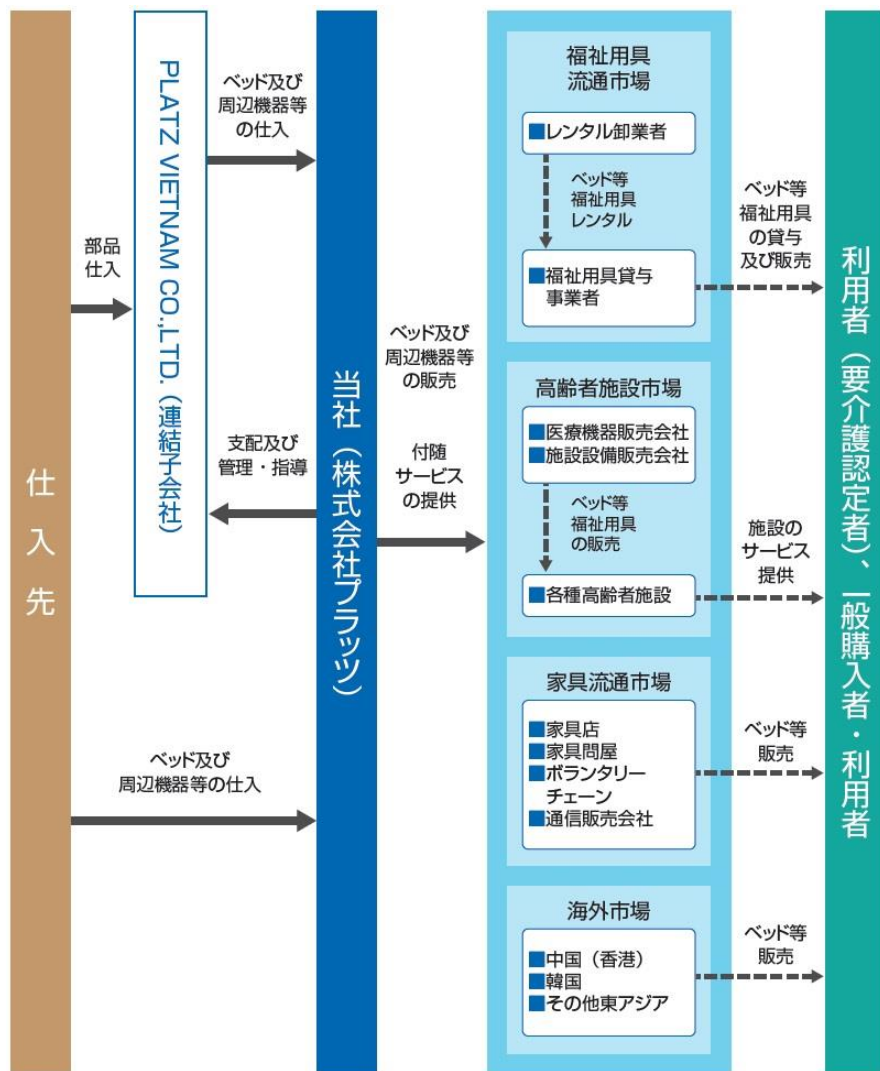
2015年 3月 福証Q-Board及び東証マザーズに同時上場

8月 中国にプラッツ上海（連結子会社）を設立

10月 SHENGBANG METAL社を持分法適用会社化



事業系統図及び販売先市場の概要



■福祉用具流通市場

- ・介護保険制度における介護用品レンタル事業や販売に関連する市場
- ・主な販売先はレンタル卸業者と介護保険認定事業者

■高齢者施設市場

- ・介護保険制度における高齢者施設の設備に関する市場
- ・主な販売先は医療機器または施設設備の販売会社

■家具流通市場

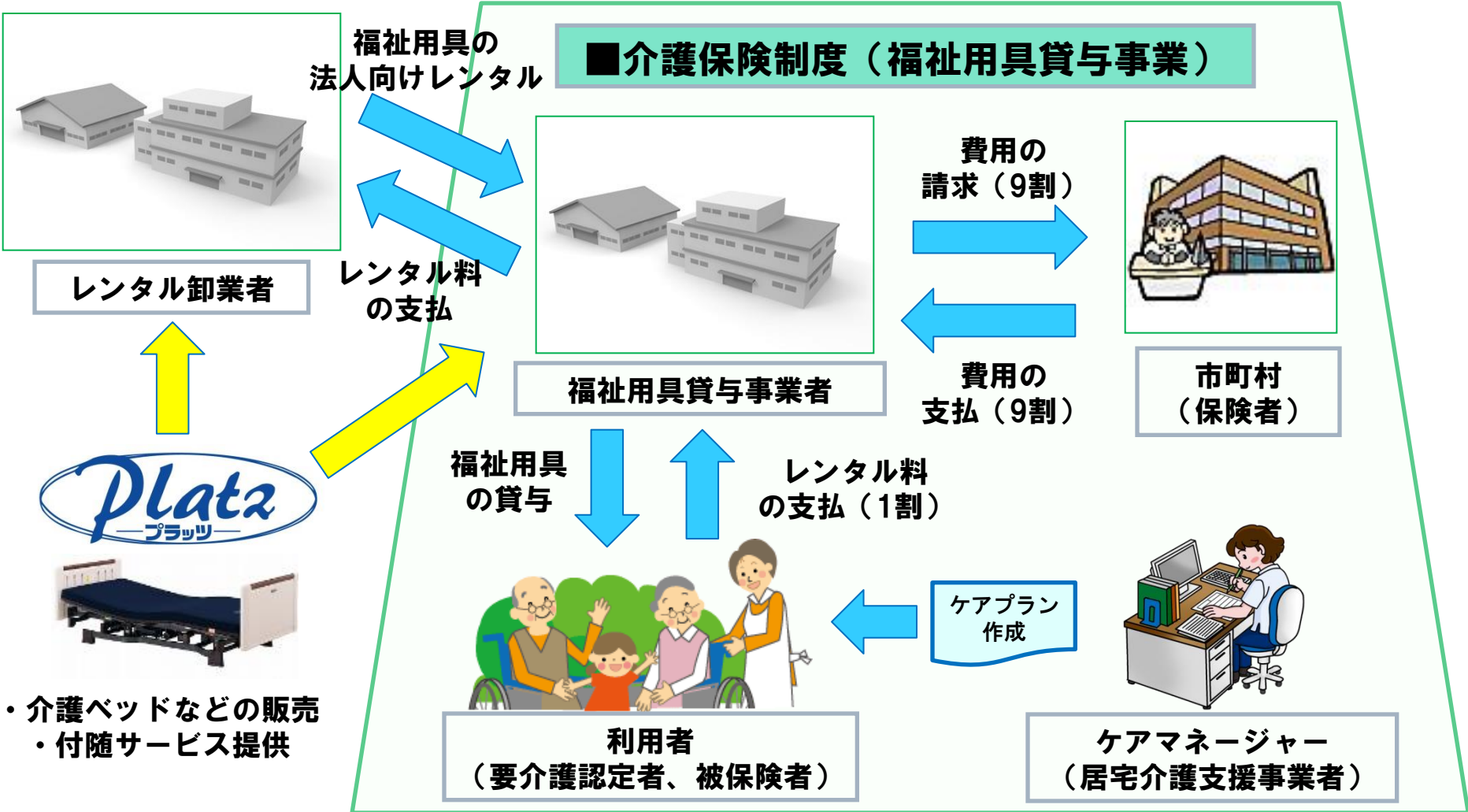
- 介護保険制度とは関係のない、一般の家具流通に関連する市場

■海外市場

- 中国を中心とした東アジアの介護市場に関連する市場

事業系統図及び販売先市場の概要

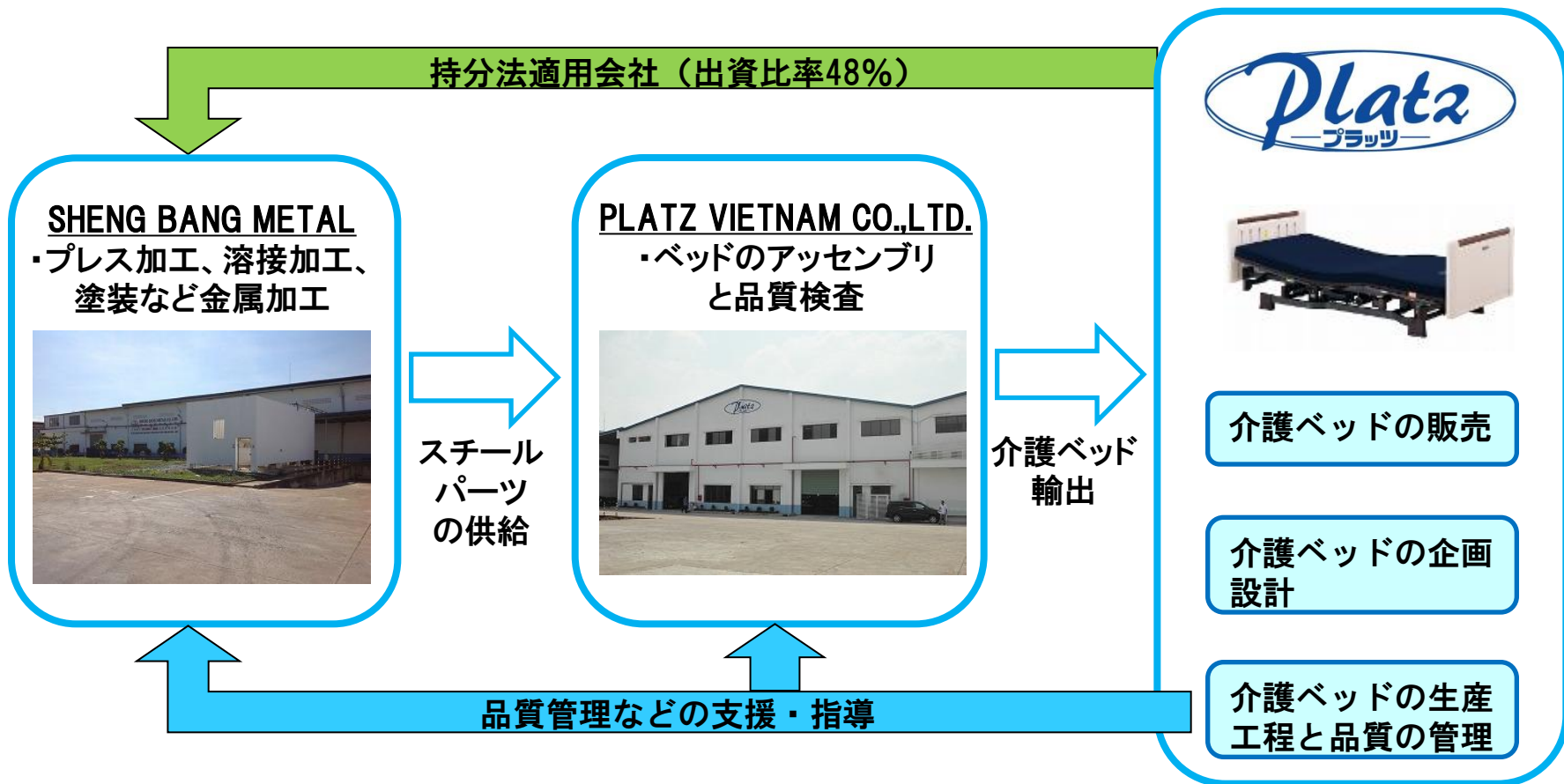
<介護保険制度と当社の商流>



II. 当社の強み、取り組み

- **高品質への取り組み**
自社グループの徹底した品質管理
- **高機能への取り組み**
顧客の声を形にした商品企画・開発
- **低価格への取り組み**
低コストでの開発・生産ノウハウ
- **戦略的な商品ポジショニング**
- **社会貢献活動**

高品質への取り組み 自社グループの徹底した品質管理



日本基準の製品品質をベトナムの自社工場と合併会社との協業で実践
利用者にとって安全・安心な商品を提供できる品質管理体制を整備

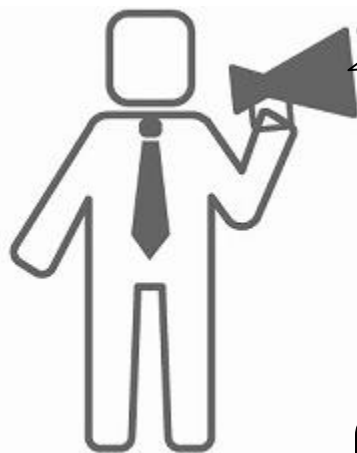
□ 高機能への取り組み 顧客の声を形にした商品企画・開発

(1992年当時の) 介護ベッド
は数十万円もして高すぎる

介護ベッドは小物
を置く場所がない

枕元だと背上げで
落ちてしまい機能が
使えない

介護ベッドは「白」ばかり
家で使いたくない



1997年
「99,800円」の
介護ベッド発売



1998年 業界初の宮付ベッドを発売



2001年
業界初の白ではない、
木調の介護レンタル
対応ベッドを発売



「従来の介護ベッドの常識」を打破し、顧客の声を形に

□ 高機能への取り組み 顧客の声を形にした商品企画・開発



共同開発者

佐賀大学 医学部
地域医療科学教育研究センター
福祉健康科学部門

松尾 清美 准教授



ご自身が車いす利用者であり、福祉用具開発者
⇒ 医学的見地と実体験に基づいた商品開発

<主な共同開発商品>

自動ロック式ベッド用グリップ
『ニーパロ』（2010年発売）



膝あて移乗

背圧を軽減する機能を搭載した
『ミオレット ForU』（2011年発売）

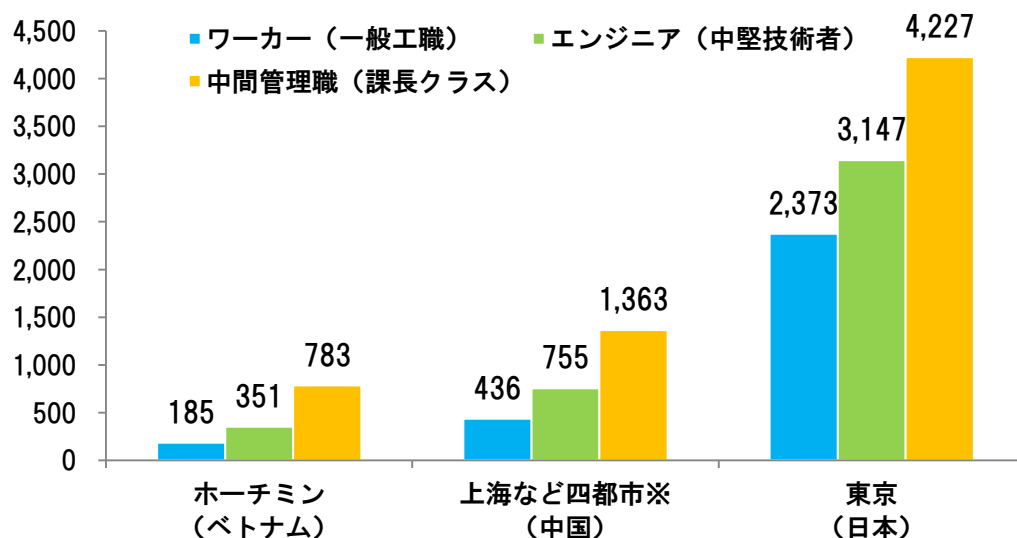


佐賀大学、松尾准教授との産学連携により、利用者が使いやすい商品を開発

低価格への取り組み 低コストでの開発・生産ノウハウ

| | |
|-------|---|
| ①生産拠点 | 人件費が安価な海外（ベトナム）が主要拠点 |
| ②生産体制 | アッセンブリ・品質検査に特化した自社工場と海外の優良な協力工場・仕入先との協力関係によるファブレス体制 |
| ③商品企画 | 顧客・利用者が求める機能に的を絞った商品バリエーション |

<アジアの主要都市の賃金水準比較(ドルベース)>
(USD)

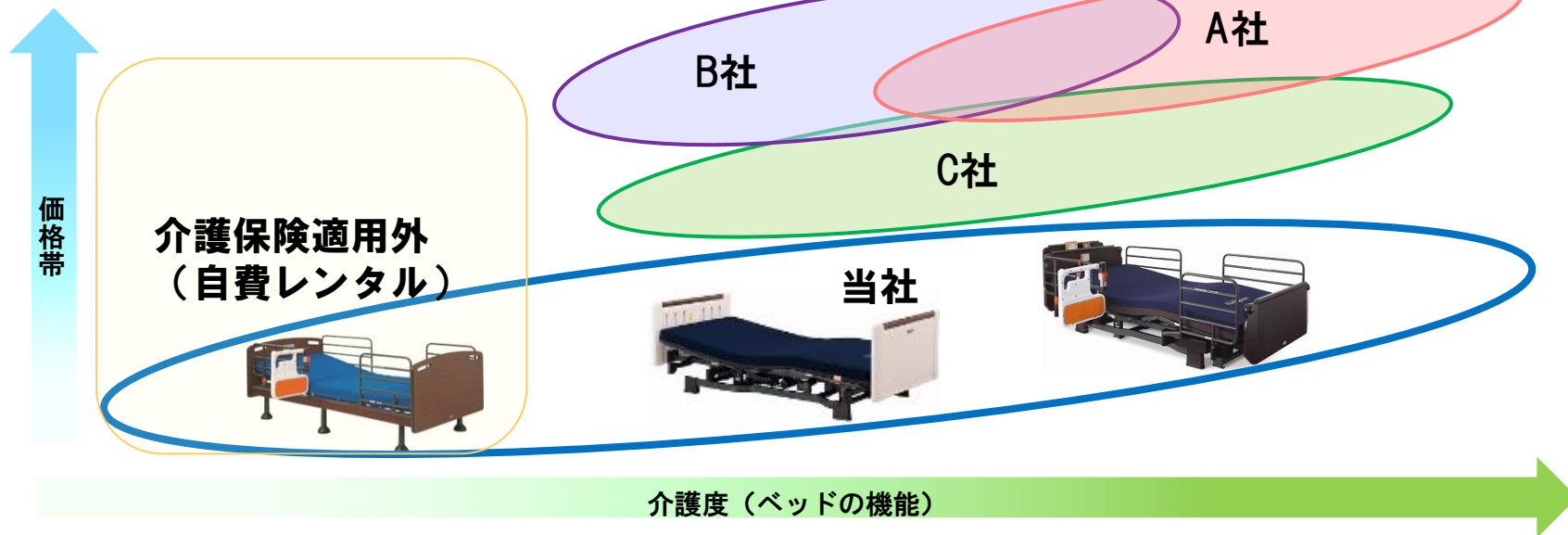


ベトナムとの賃金水準比較
 ■日本との比較
 およそ5分の1から13分の1
 ■中国との比較
 およそ半分

※上海、広州、深セン、大連の四都市
 (出所): ジェトロ「在アジア・オセアニア日系企業活動調査(2014年度調査)」

□ 戦略的な商品ポジショニング

<各ベッドメーカーの位置づけ>



要支援1、2
(機能少ない)

要介護1
(機能少ない)

要介護2
(機能中程度)

要介護3
(機能中程度)

要介護4
(機能多い)

要介護5
(機能多い)

[参考] ベッドメーカー各社「最頻/平均レンタル価格 (月額、2モーター)」の比較

| 商品名 | 最頻価格 | 平均価格 |
|-----------|--------|--------|
| Miolet II | 7,500円 | 7,380円 |

| 社名 | 最頻価格 | 平均価格 |
|----|---------|---------|
| A社 | 9,000円 | 8,980円 |
| B社 | 11,000円 | 10,920円 |
| C社 | 8,000円 | 8,630円 |

(出所) テクノエイド協会「福祉用具情報システム」平成27年5月時点

□ 社会貢献活動

■被災地支援

2011/3

日本赤十字社へ100万円寄付

2011/5-12

東北3県に介護ベッド110台を無償提供

2012/3

国連UNHCR協会へ100万円寄付

2012/7

日本赤十字社へ500万円寄付



■NPOスターパワーへの協賛

スターパワーは、プロスポーツ選手による被災地の子供達や、障がい者向けボランティア活動を行っているNPO法人です。

弊社はその活動に共感し2011年よりサポートを行っています。

※スターパワー

<http://www.athlete-for-society.com/>



■佐賀大学と西九州大学による「障がい者スポーツサポートプロジェクト九州」をサポート

(写真)川野将太選手。ロンドン・パラリンピックにて、ダブルス4位。

※障がい者スポーツサポートプロジェクト九州

<http://www.asuprok.org>

III. 当期業績・株価動向

- 第24期 第2四半期実績
- 第24期 第2四半期 販売市場別実績
- 第24期 業績予想の修正
- 直近の株価動向

□ 第24期 第2四半期実績

| | 前期 第2四半期実績（連結） | | 第24期 第2四半期実績（連結） 【2016年2月4日公表】 | | |
|-------|----------------|--------|-----------------------------------|--------|--------|
| | 金額（百万円） | 売上高比 | 金額（百万円） | 売上高比 | 前年同期比 |
| 売上高 | 2,314 | 100.0% | 2,218 | 100.0% | 95.9% |
| 売上原価 | 1,440 | 62.3% | 1,473 | 66.4% | 102.3% |
| 売上総利益 | 873 | 37.7% | 745 | 33.6% | 85.4% |
| 販売管理費 | 690 | 29.8% | 702 | 31.7% | 101.8% |
| 営業利益 | 183 | 7.9% | 42 | 1.9% | 23.4% |
| 経常利益 | 756 | 32.7% | 66 | 3.0% | 8.8% |
| 当期純利益 | 512 | 22.1% | 41 | 1.9% | 8.1% |

■売上高

福祉用具流通市場はほぼ前期並みだったが、高齢者施設市場などその他の市場が伸び悩む。

■売上総利益(売上原価)、営業利益

2Q期中平均レート「1ドル＝121円(前年同四半期は1ドル＝110円)」と円安傾向が続いたため、「原価率UP・営業利益率DOWN」となり、売上総利益及び営業利益が前期比で減少。

■経常利益、当期純利益

SHENGBANG METAL社の持分法適用会社化により、投資利益を計上したものの、為替デリバティブ取引における為替差損16百万円を計上(前年同四半期は580百万円の為替差益)したため、経常利益及び当期純利益が前期比で減少。

□ 第24期 第2四半期 販売市場別実績

| | 前期 第2四半期実績（連結） | | 第24期 第2四半期実績（連結） | | |
|----------|----------------|--------|------------------|--------|-------|
| | 金額（百万円） | 構成比 | 金額（百万円） | 構成比 | 前年同期比 |
| 福祉用具流通市場 | 1,819 | 78.6% | 1,803 | 81.2% | 99.1% |
| 高齢者施設市場 | 282 | 12.2% | 259 | 11.7% | 91.9% |
| 家具流通市場 | 153 | 6.6% | 123 | 5.6% | 80.4% |
| 海外市場 | 58 | 2.6% | 32 | 1.5% | 55.5% |
| 合計 | 2,314 | 100.0% | 2,218 | 100.0% | 95.9% |

■福祉用具流通市場

前期に続き「Miolet II」の販売は好調だったものの、その他既存の商品が伸び悩む。平成30年度の介護保険制度の改正について、財務省における「軽度の介護者は原則自己負担の議論」の影響も少なからずあり、ほぼ前期並みとなった。

■高齢者施設市場

平成27年度からの特別養護老人ホームなどの介護報酬の減額改定を受け、高齢者施設の新設数も減少傾向となり、企業間競争も激化。

■家具流通市場、海外市場

家具市場全体の縮小傾向を受けて、介護用ベッドの需要も伸び悩みが続く。海外市場は、中国経済の悪化懸念を受けた高齢者施設の工期延長などが発生し、前年同四半期比で減少。

□ 第24期 業績予想の修正

| | 第23期実績 | | 当初予想値 (2015年8月10日公表) | | | 【参考】第24期 業績予想 (2016年2月4日修正) | | | |
|-------|----------|--------|-------------------------|--------|--------|--------------------------------|--------|--------|-----------|
| | 金額 (百万円) | 売上高比 | 金額 (百万円) | 売上高比 | 前期比 | 金額 (百万円) | 売上高比 | 前期比 | 当初 予想比 |
| 売上高 | 4,814 | 100.0% | 5,500 | 100.0% | 114.2% | 4,850 | 100.0% | 100.7% | 88.2% |
| 営業利益 | 164 | 3.4% | 250 | 4.5% | 151.8% | 95 | 1.7% | 57.7% | 38.0% |
| 経常利益 | 769 | 1.6% | 230 | 4.2% | 29.9% | 180 | 3.5% | 23.4% | 78.3% |
| 当期純利益 | 523 | 1.1% | 150 | 2.7% | 28.7% | 150 | 2.9% | 28.7% | 100.0% |

業績予想の修正の理由

■売上高

平成28年2月から新規事業である「見守り通信サービス」を展開するほか、商品ラインナップの拡充で売上増を図るが、平成30年度の介護保険制度の改正における「軽度介護者は原則自己負担の議論」や特別養護老人ホームなどの介護報酬の減額改定の影響を踏まえ、当初予想比11.8%減の修正。

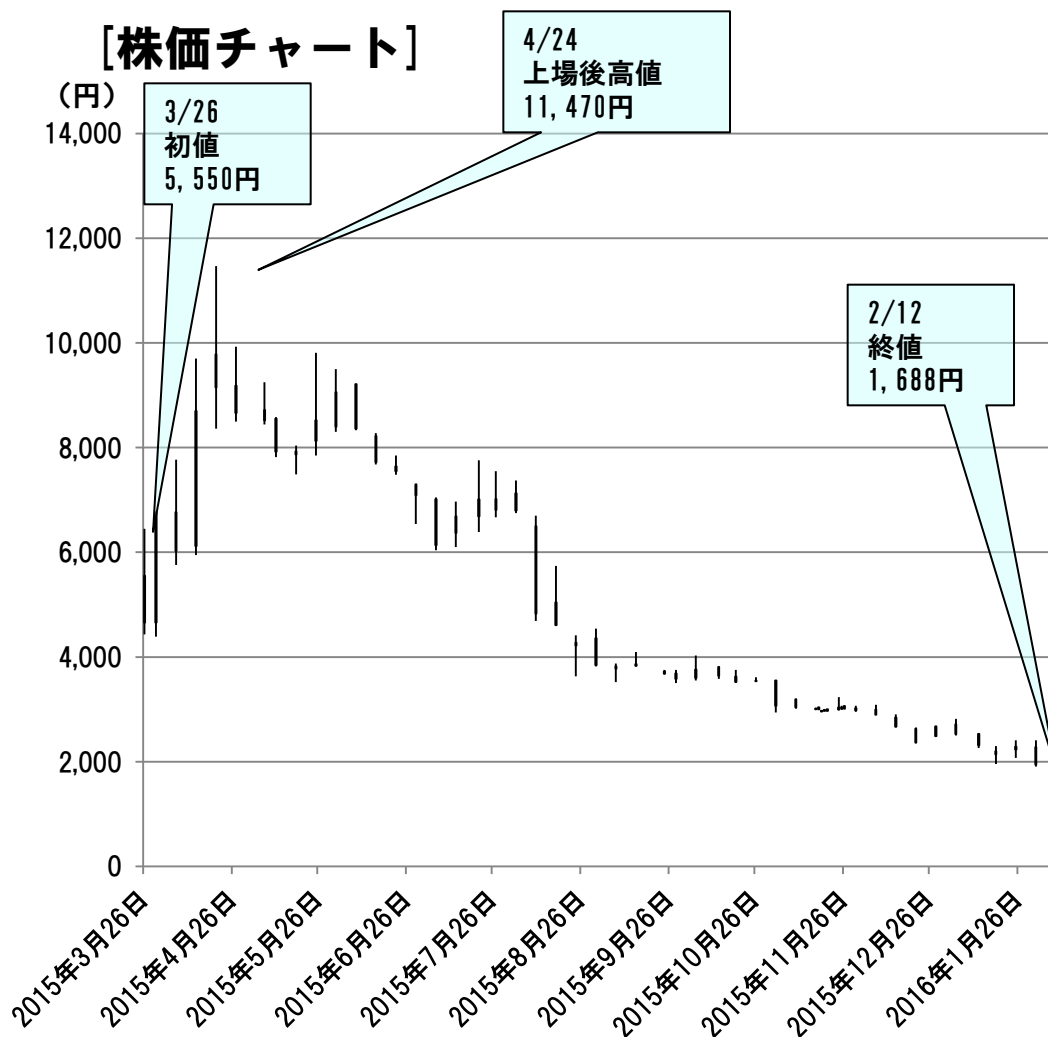
■営業利益

下半期の想定為替レートである1ドル＝120.00円と比較して円高傾向が続けば、売上総利益率の向上が見込めるものの、上述の売上高の下方修正を受けて、当初予想比62.0%減の修正

■経常利益、当期純利益

想定レートより円高傾向が続けば、為替デリバティブ取引の評価損を計上する可能性があるものの、売上総利益率の向上で吸収できる見込み。しかし、上述の営業利益の下方修正を受けて、経常利益は当初予想比21.7%減の修正、当期純利益は持分法による投資利益の影響で当初予想値を据え置き。

□ 直近の株価動向



[参考指標:2016年2月12日時点]

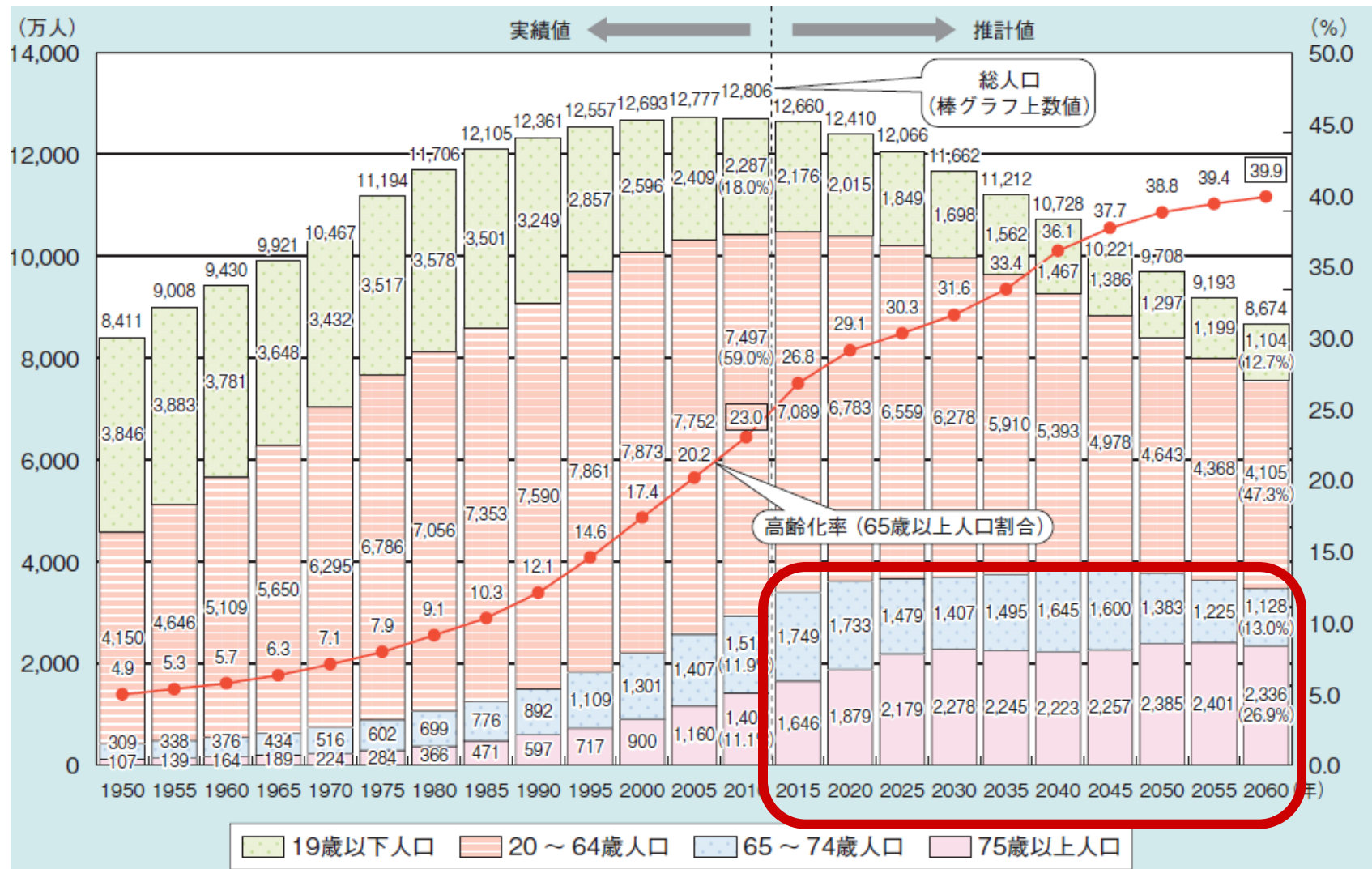
| 項目 | 数値 |
|---------------|--------------|
| 時価総額 | 1,572百万円 |
| 発行済株式数 | 931,500株 |
| 配当利回り | 2.84% |
| 1株配当(弊社予想) | 48円00銭 |
| PER[株価収益率] | (連) 10.48倍 |
| PBR[株価純資産倍率] | (連) 0.81倍 |
| EPS[一株当たり利益] | (連) 161.03 |
| BPS[一株当たり純資産] | (連) 2,088.03 |
| 単元株数 | 100株 |

出所: Yahoo!ファイナンス

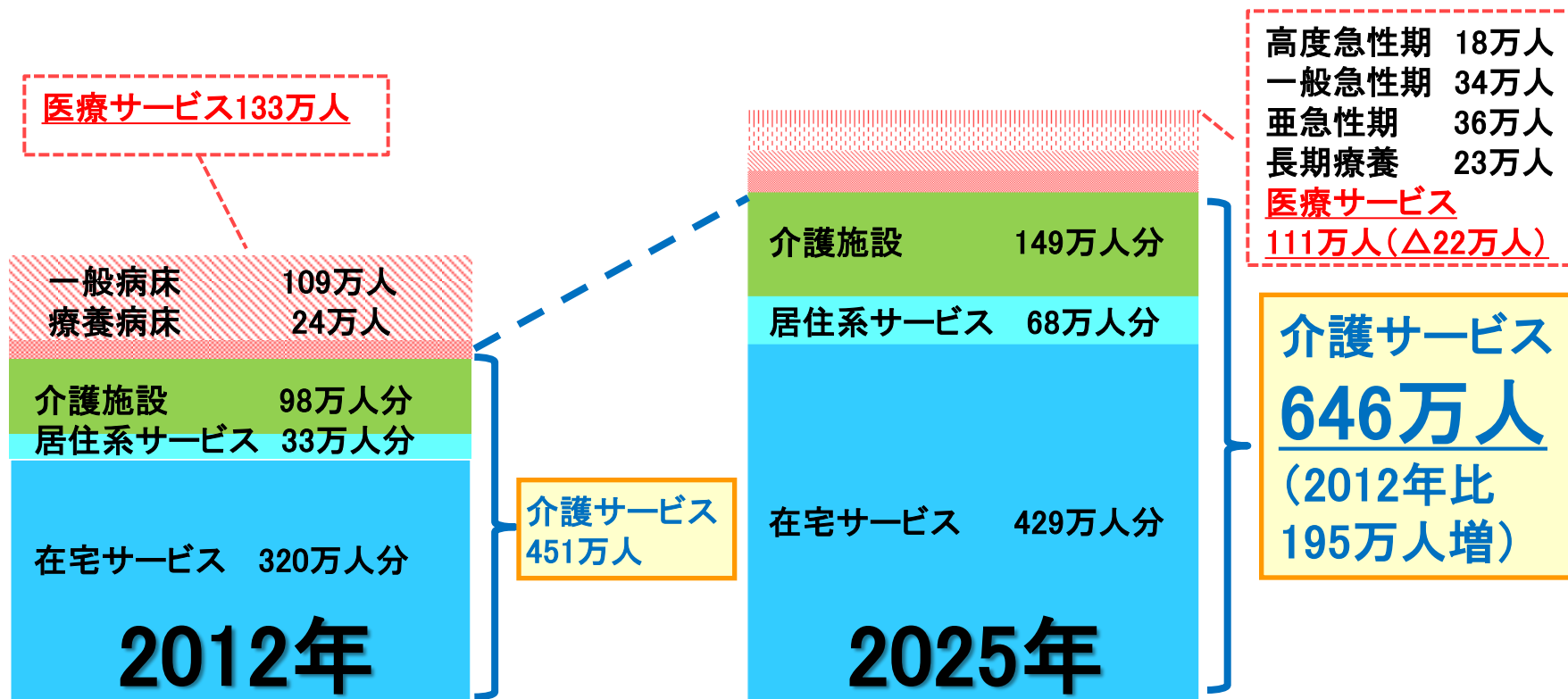
IV. 中期的な市場環境

- 国内高齢者人口の推移
- 医療・介護機能の再編による市場拡大
- 低価格福祉用具のニーズ拡大
- 海外市場の拡大
- 介護業界の主なトピック

国内高齢者人口の推移



医療・介護機能の再編による市場拡大

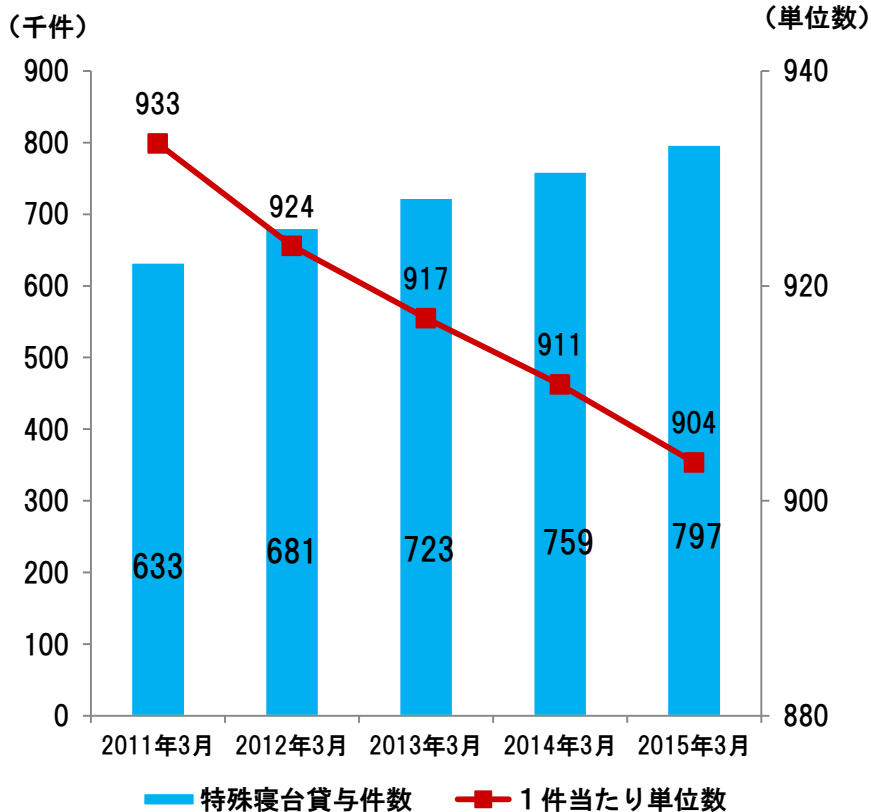


(出所): 社会保障制度改革国民会議の資料「医療・介護機能の再編(将来像)」、
「医療介護費用のシミュレーション」

介護サービス利用者は、2025年646万人（2012年比43.2%増）、
在宅サービス（福祉用具流通市場）、介護施設（高齢者施設市場）が長期的に拡大

低価格福祉用具のニーズ拡大

＜特殊寝台貸与件数と1件当たり単位数＞



(出所) 厚生労働省 介護給付費実態調査月報

※単位数…福祉用具貸与に伴い、福祉用具貸与事業者が市町村へ費用の9割を請求する際の点数。当該単位数の割合が費用額の割合となる。

新商品「Miolet II」(2014年9月発売)



■主な特徴

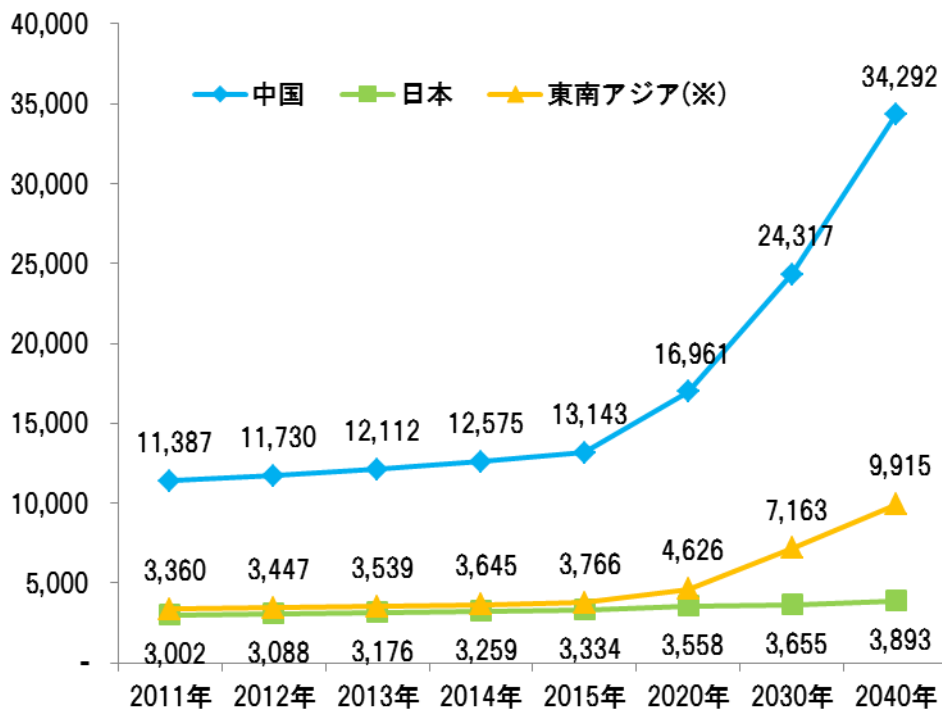
- ・組立設置やアフターサービス面の配慮から軽量化を実現 (旧モデル比△11.5Kg)
- ・中軽度介護者対応モデル
- ・JIS規格取得

介護保険制度の自己負担増加などの影響から福祉用具の低価格化ニーズが拡大
介護用ベッドのスタンダードの確立へ

□ 海外市場の拡大

＜東アジア地域の高齢者人口の推計＞

(万人)



出所:United Nations「World Population Prospect:The 2015 Revision」
 (※)インドネシア、タイ、ベトナム、マレーシアの4国

＜中国の主な高齢者人口データ(2013年)＞

■65歳以上の高齢者

約1億230万人

(年間平均1,000万人増)

■失能(要介護)・半失能(一部要介護)人口

約3,750万人

■『空巢老人』(高齢者のみの家庭)

約9,900万人

2020年の中国高齢者人口は2013年比で36%増加すると推定、要介護人口や『空巢老人』も比例して増加することが見込まれる

□ 介護業界の主なトピック

■ 「一億総活躍社会」の緊急対策「介護離職ゼロ」

- ・ 介護の受け皿を50万人分拡充し、待機高齢者を解消（2020年代初めまで）
- ・ 介護事業者向けに都市部の国有地の賃料を軽減。施設設備の規制も緩和
- ・ 介護休業の分割取得を可能に。休業中の給付金も引き上げ
- ・ 再就職支援などで介護士不足を解消
- ・ 65歳以上の雇用保険適用を拡充
- ・ 低年金者に給付金を支給

（出所：日本経済新聞 2015年11月26日 朝刊）

■ 介護関連製品・サービスの国際規格で主導権

国際標準化機構（ISO）が介護の国際規格づくりに向けた基本方針を本年2月中に公表予定

⇒政府は、関連省庁や介護メーカーなどが参加する団体や学会などから人材を送り込み、日本の介護技術の反映を目指す。3年後をめどにISOの承認を取得する計画。

（出所：日本経済新聞 2016年2月9日 夕刊）

政府による介護業界への中長期的なサポートが見込め、日本の介護関連企業が国内外で成長することが期待できる

V. 今後の展開

- **新商品・新サービス**
新商品「ケアレットP201シリーズ」
新サービス「ベッドde見守り隊」
- **海外市場**
東アジア地域の代理店網の拡大
中国の介護ベッド市場

□ 新商品「ケアレットP201シリーズ」 2016年2月発売



■商品の特徴:「軽度介護者」+「元気な高齢者」までターゲットを拡大!

- ①年齢や身体の変化に合わせて長く使える。「リクライニングベッドから介護ベッドへ」
- ②新機能として「ヘッドレスト機能」を搭載
- ③オプション品の拡充(ダブルコイルマットレス、フットライト、立ち上がりグリップ)
- ④「ベッドde見守り隊」接続可能

□ 新サービス「ベッドde見守り隊」

2016年2月発売

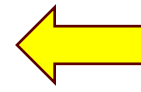
通信端末を設置した介護ベッド



介護ベッド操作
および離床動作



Eメール



WEB

契約者



Eメールで通知
またはWEBで確認

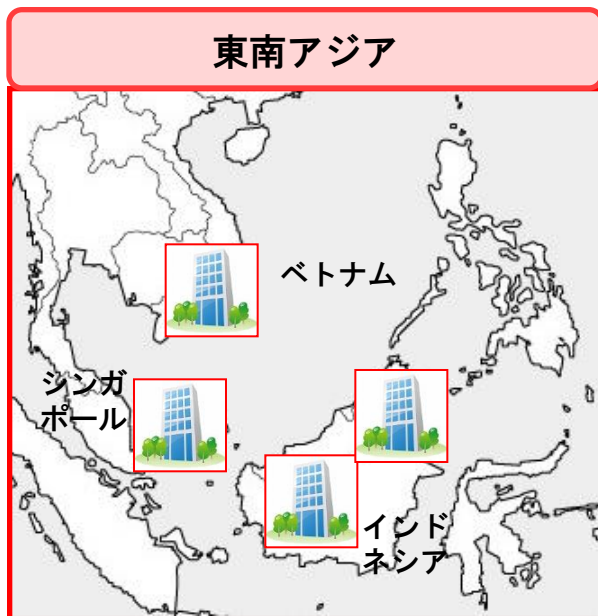
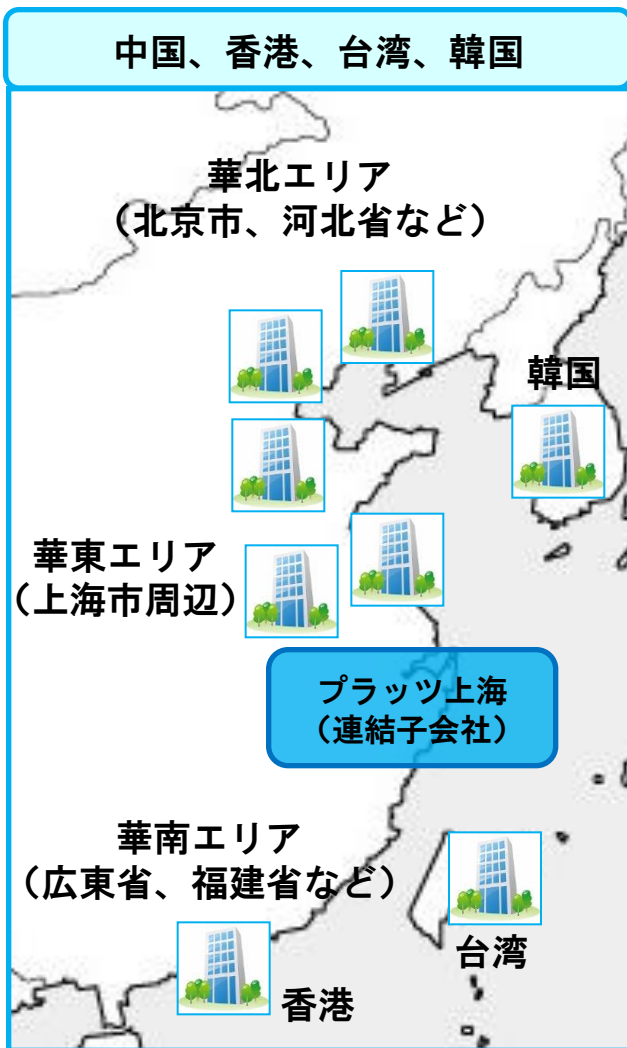
■ サービスの特徴 (※1)

- ① 高齢者の方々が利用している介護ベッドの稼働状況（手元スイッチの押下など）を感知
- ② 離れて暮らすご家族は介護ベッドの稼働状況をメールまたはWEBで確認
- ③ 当社とモバイルクリエイト社 (※2) の共同開発製品

※1. 当該サービスは介護保険外で、通信機器、サービス利用料はユーザーの自己負担。

※2. <http://www.mcinc.jp/corporate/profile/>

東アジア地域の代理店網の拡大



| 国名 | 代理店数 |
|--------|------|
| 中国 | 5社 |
| 香港 | 1社 |
| 台湾 | 1社 |
| 韓国 | 1社 |
| インドネシア | 2社 |
| シンガポール | 1社 |
| ベトナム | 1社 |

各国における有力販売代理店の拡大は順調に進捗。

⇒中国の市場規模が圧倒的に大きく、案件も蓄積されてきているため、同国について更なる代理店網の拡大と構築、営業活動に注力

□ 中国の介護ベッド市場

■中国の電動ベッド

主流は「手動ベッド」。しかし、「高所得者向け施設（※）」に「**高級ベッド（電動、木調…etc）**」の導入事例が増加。

※民生部・養老院・退役軍人などの特権階級向けの施設

■中国における日本の福祉用具・サービスの強み、弱み

強み：「品質の高さ」 弱み：「価格が高い」⇒海外製品・サービスは逆。

★中国のPOINT

- ①高齡化が急速に進んでおり、**介護施設の新設、増設が増加中**
- ②主流は手動ベッドだが、**高所得者向けには電動ベッドが浸透中**
- ③日本の福祉用具・サービスの評価は高いものの、**「価格」がネック**

■当社の中国市場の販売戦略

①有力販売代理店の拡充とアフターサービスの充実

⇒**連結子会社「プラッツ上海」**を起点に展開加速

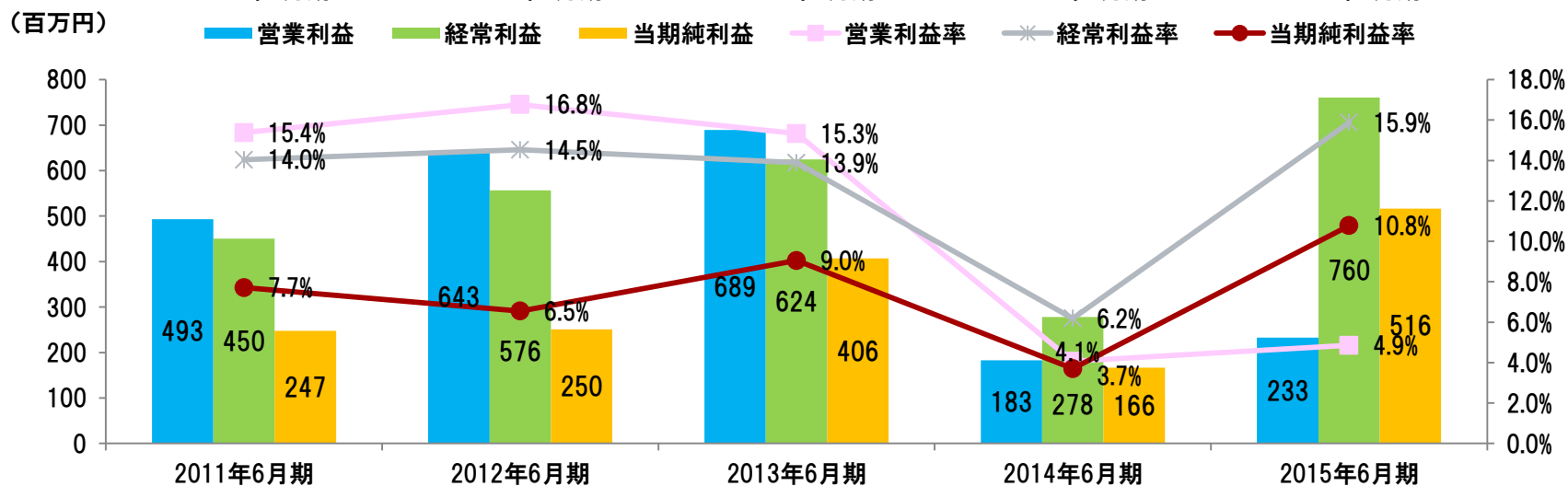
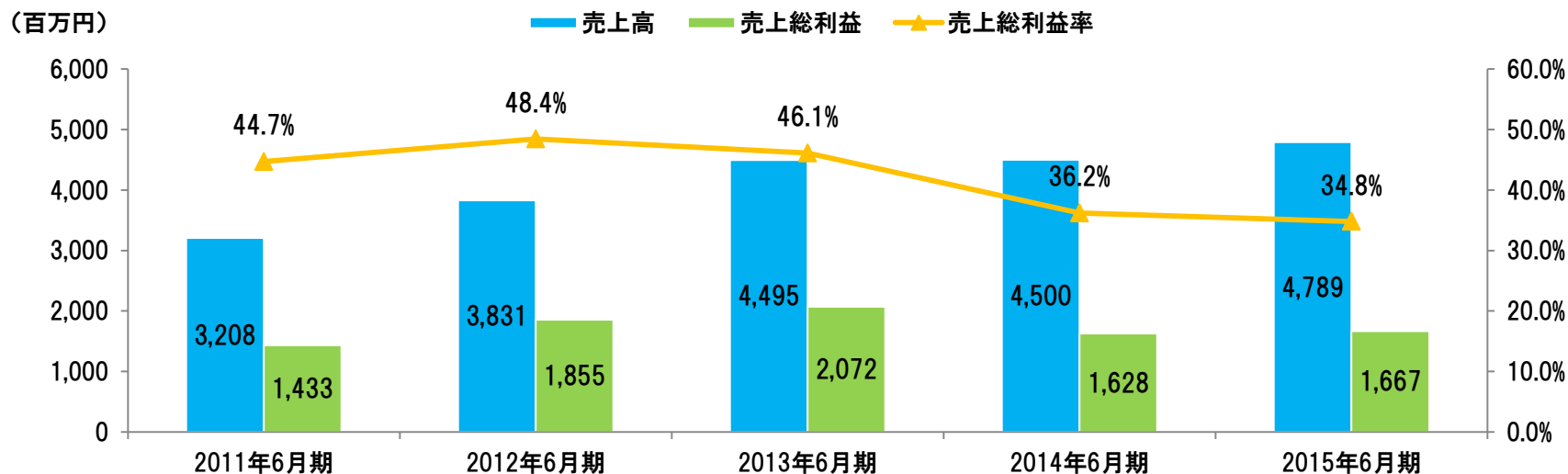
②“日本ブランド”の前面化

⇒当社の強みである**「高品質、高機能、低価格」**を生かす

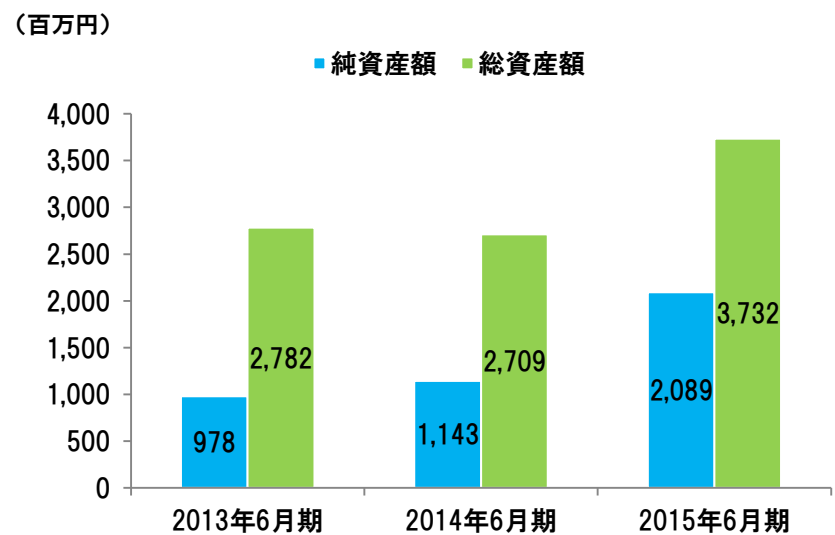
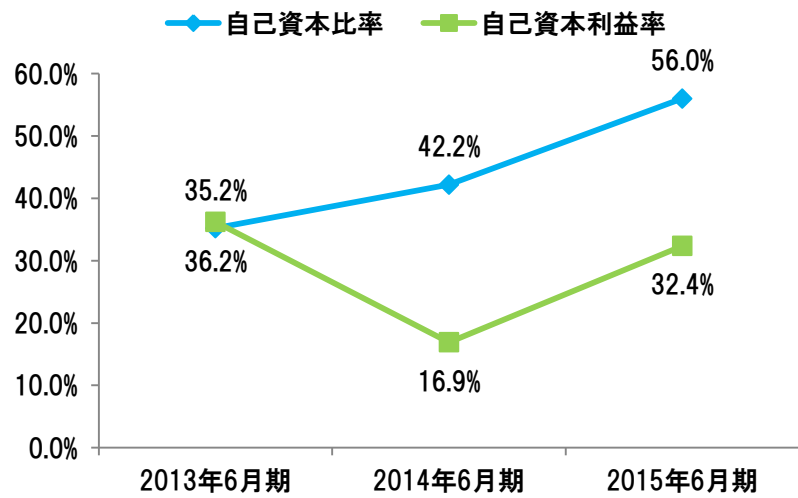
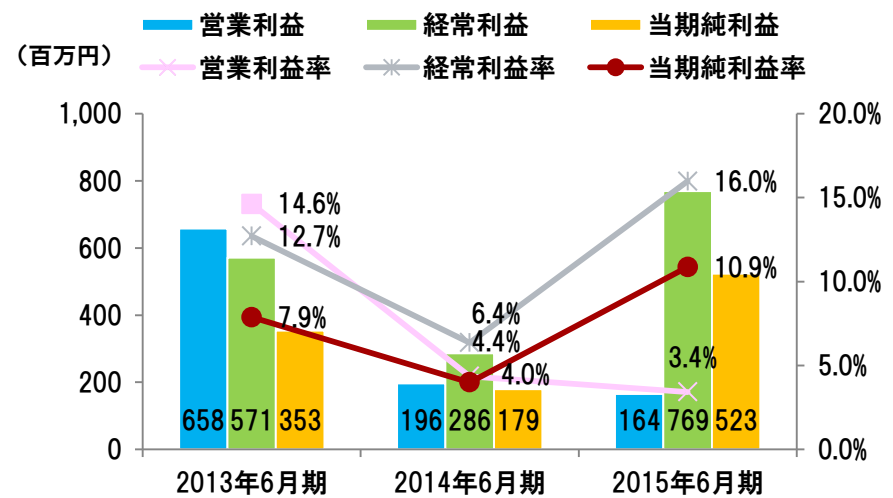
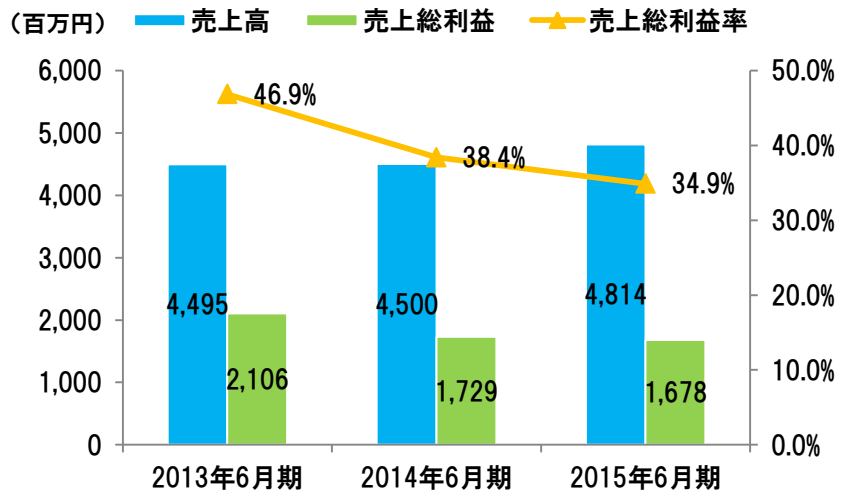
[参考資料]

- 単体業績推移(直近5期分)
- 連結業績推移(直近3期分)
- 高齢者人口・介護保険データ
- 主要な市場データ

□ 単体業績推移（直近5期分）

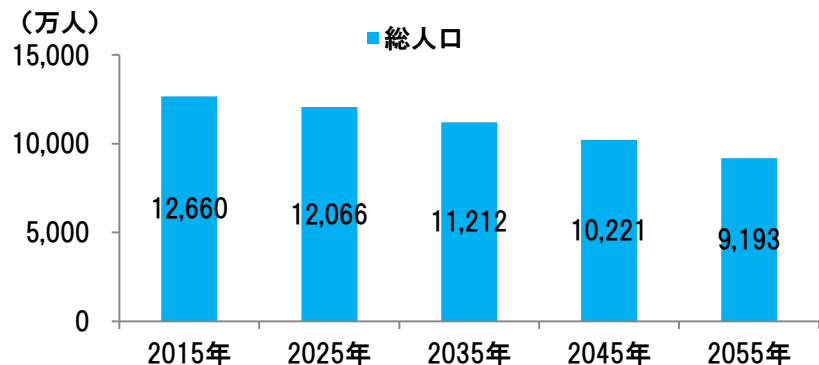


連結業績推移（直近3期分）

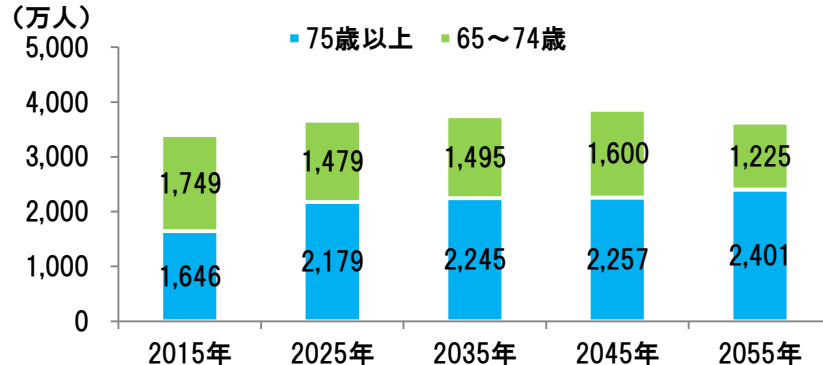


□ 高齢者人口・介護保険データ

<総人口の推移推計>

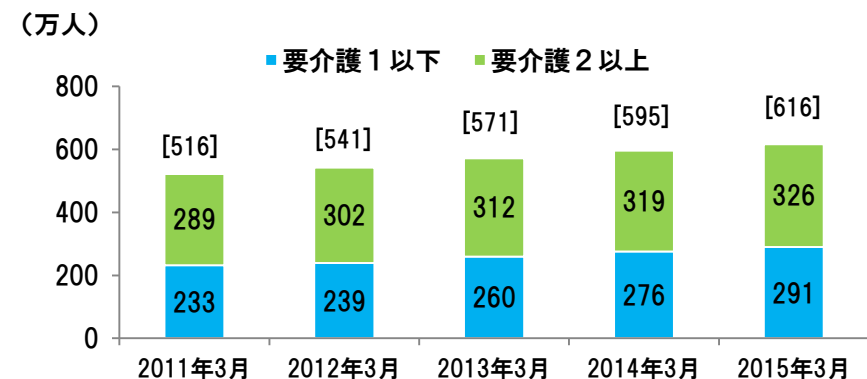


<65歳以上人口の推移推計>

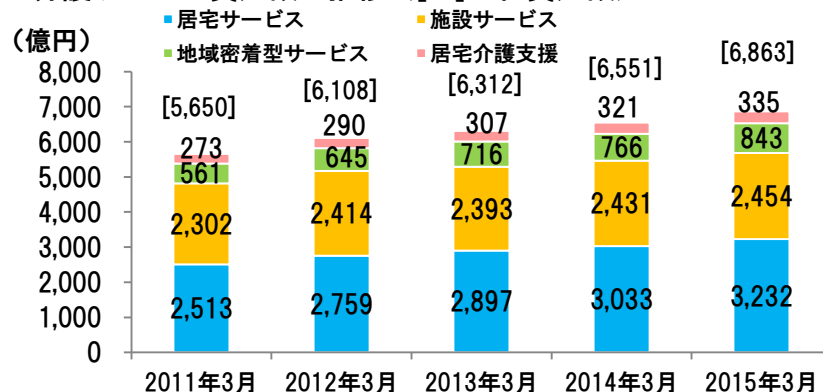


(出所) 国立社会保障・人口問題研究所<2012年1月推計>出生中位(死亡中位)推計

<要介護認定者数の推移 ([]は認定者総数)>



<介護サービス費用額の推移 ([]は総費用額)>

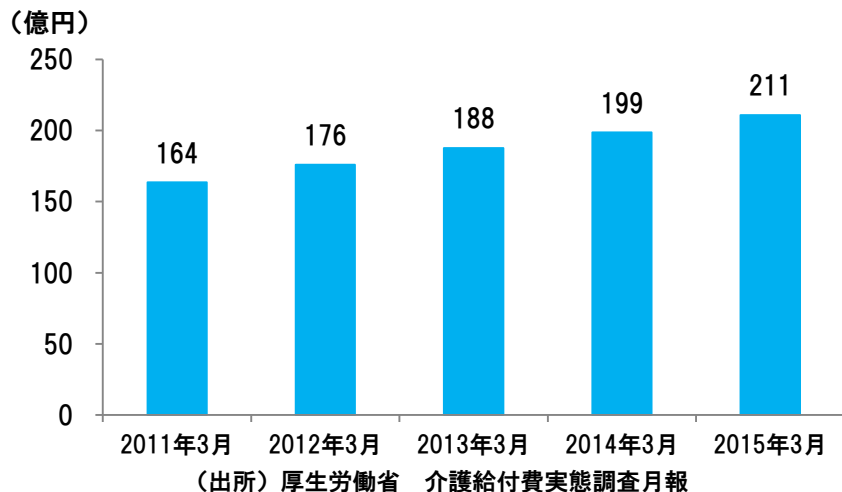


(出所) 厚生労働省 介護給付費実態調査月報

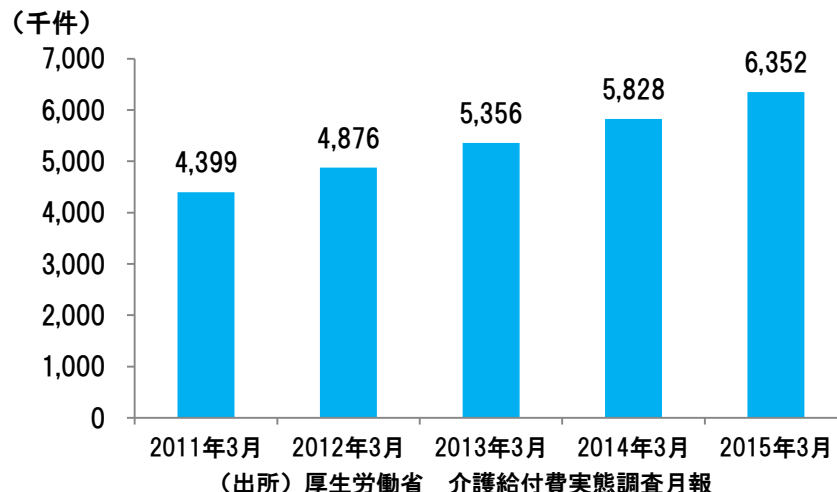
高齢化に伴い、要介護認定者数及び介護保険費用は増加傾向が続く。

□ 主要な市場データ 福祉用具流通市場

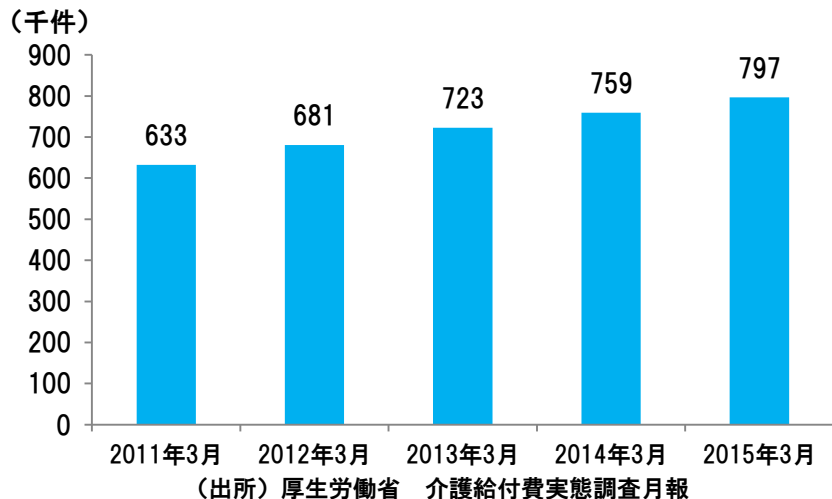
＜福祉用具貸与事業の介護サービス費用額の推移＞



＜福祉用具貸与件数[総数]の推移＞



＜特殊寝台貸与件数の推移＞

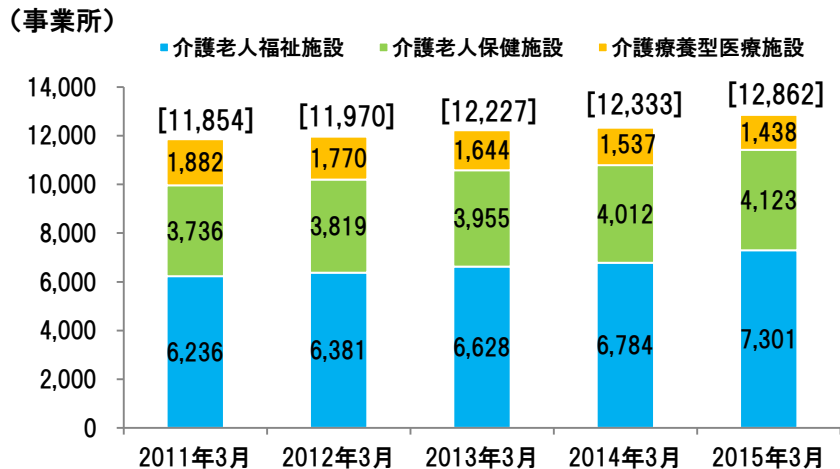


・ 介護保険制度の福祉用具貸与事業については、介護サービス費用額及び貸与件数ともに拡大傾向

・ 福祉用具貸与事業のうち、介護ベッド（特殊寝台）の貸与件数についても拡大傾向

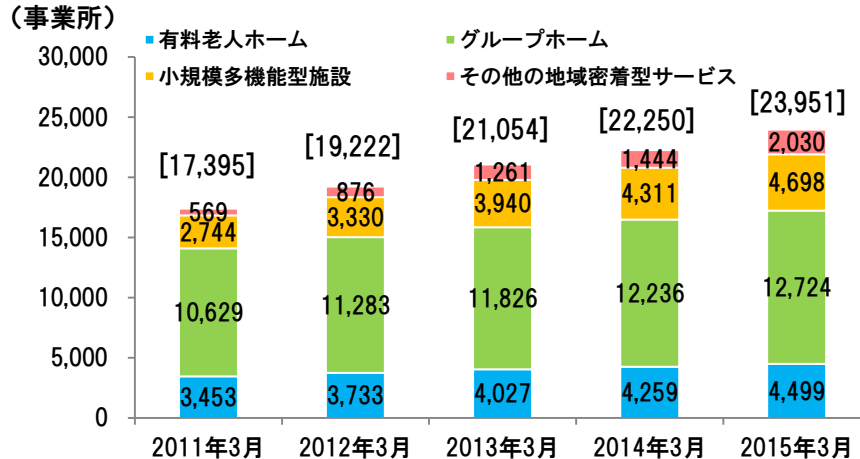
□ 主要な市場データ 高齢者施設市場

＜施設サービス事業所の推移([]は事業所総数)＞

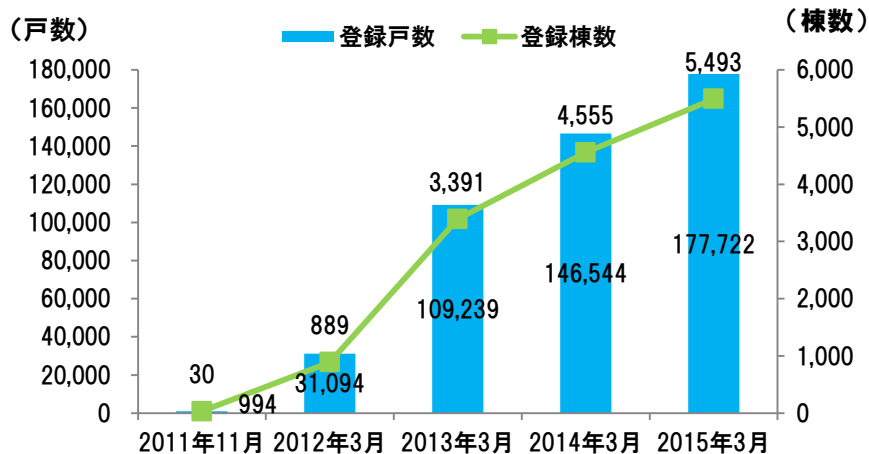


(出所) 厚生労働省 介護給付費実態調査月報

＜地域密着型サービスの高齢者施設の推移([]は事業所総数)＞



＜サービス付き高齢者住宅登録戸数及び棟数推移＞



(出所) サービス付き高齢者住宅情報システムHP

・ 介護保険適用分野では地域密着サービス関連の高齢者施設の増加が著しい

・ 介護保険適用外の分野ではサービス付き高齢者住宅が急増中



**問い合わせ先
株式会社プラッツ**

**〒816-0921 福岡県大野城市仲畑2-8-39
TEL：092-584-3434 FAX：092-584-3436
担当：河内谷、近藤**

本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。

本資料中の業績予測ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。