



平成30年10月23日

各 位

会社名 株式会社 プラッツ
代表者名 代表取締役会長 福山 明利
(コード：7813、東証マザーズ・福証Q-Board)
問合せ先 取締役管理統括部長 近藤 勲
(TEL. 092-584-3434)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時：平成30年10月22日 13:00～14:00

開催方法：対面による実開催

開催場所：福岡市中央区天神二丁目2番43号（ソラリア西鉄ホテル）

説明会資料名：株式会社プラッツ会社説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以上

株式会社プラッツ 会社説明資料

代表取締役会長 福山明利
証券コード：7813

□ 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（60歳）
福岡県生まれ
- 学歴：福岡大学 法学部卒
- 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（全て女性）、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

II .中期的な市場環境

III .当社の強み、取り組み

IV .当期業績・株式情報

V .中期経営計画

□ 会社概要 (2018年9月30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 : 代表取締役会長 福山 明利
- 資本金 : 582百万円
- 売上高 : 55億円 (第26期、2018年6月期)
- 所在地 : 福岡県大野城市仲畑2-3-17
- 拠点数 : 国内7拠点[本社、5支店、2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 : 100名 (当社単体) 247名 (連結)
- 主要事業 : 医療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。

□ 主なトピックと売上高推移

2012年（第21期）
プラッツベトナムを設立

2015年（第23期）

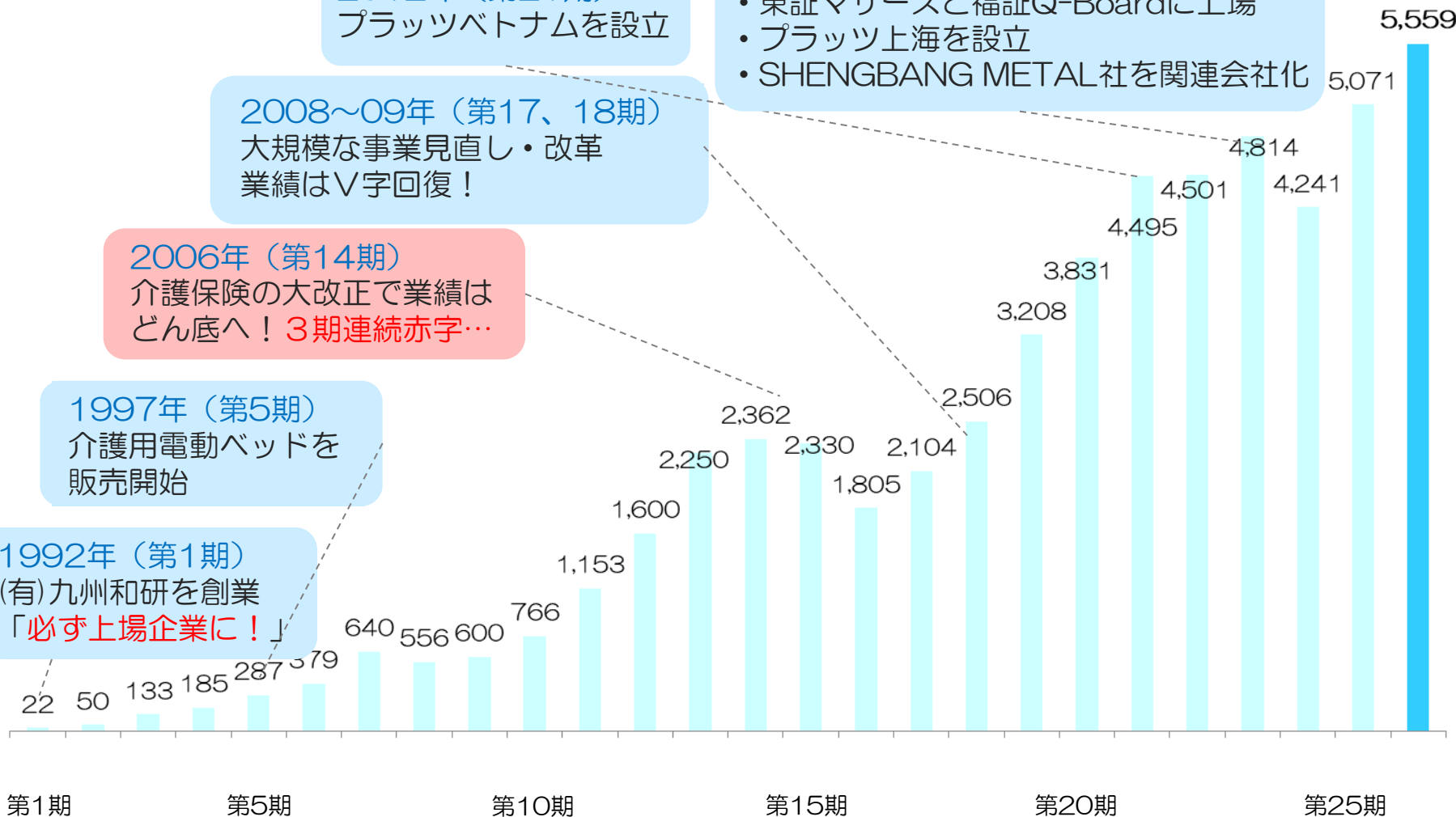
- 東証マザーズと福証Q-Boardに上場
- プラッツ上海を設立
- SHENGBANG METAL社を関連会社化

2008～09年（第17、18期）
大規模な事業見直し・改革
業績はV字回復！

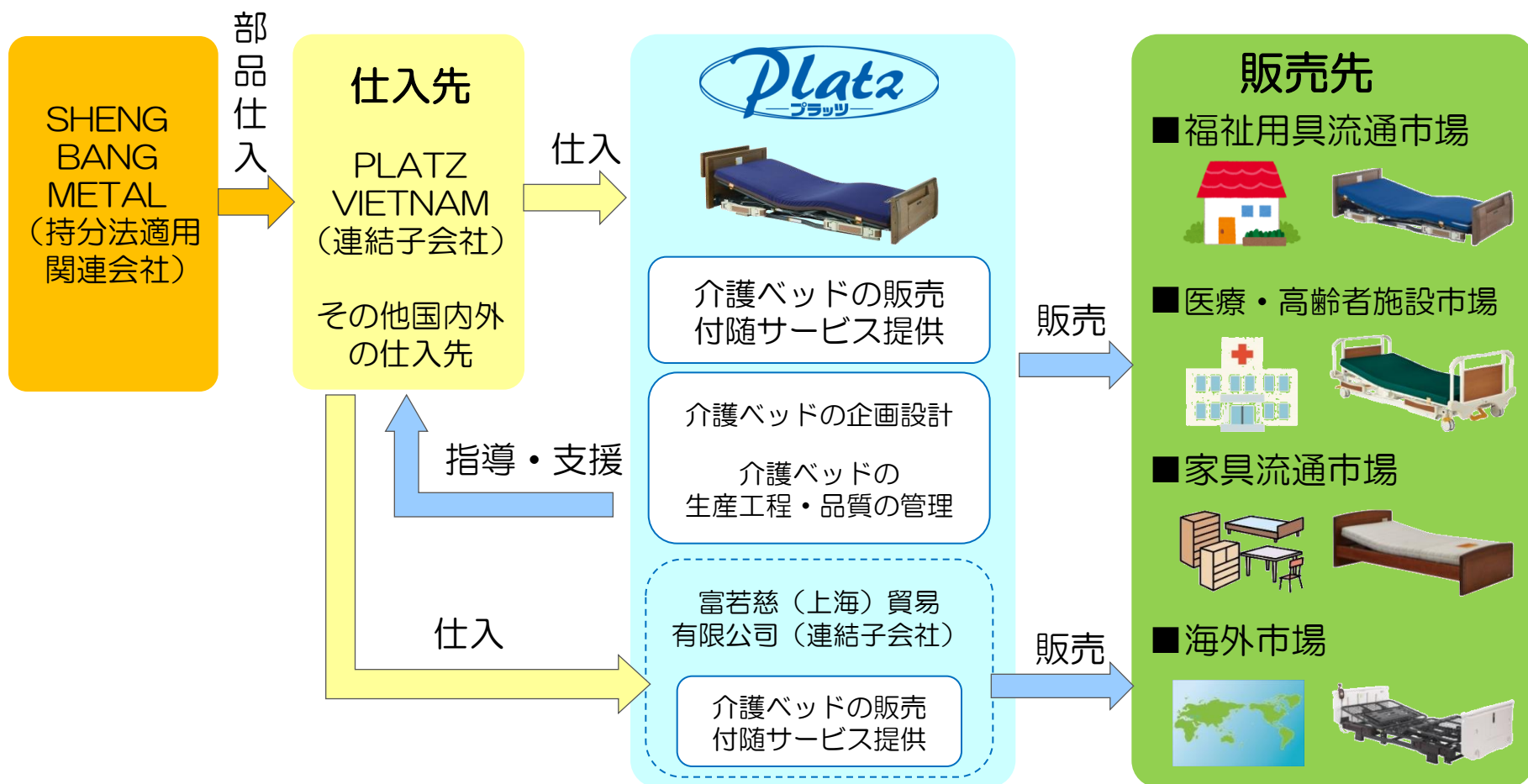
2006年（第14期）
介護保険の大改正で業績は
どん底へ！ 3期連続赤字…

1997年（第5期）
介護用電動ベッドを
販売開始

1992年（第1期）
(有)九州和研を創業
「必ず上場企業に！」

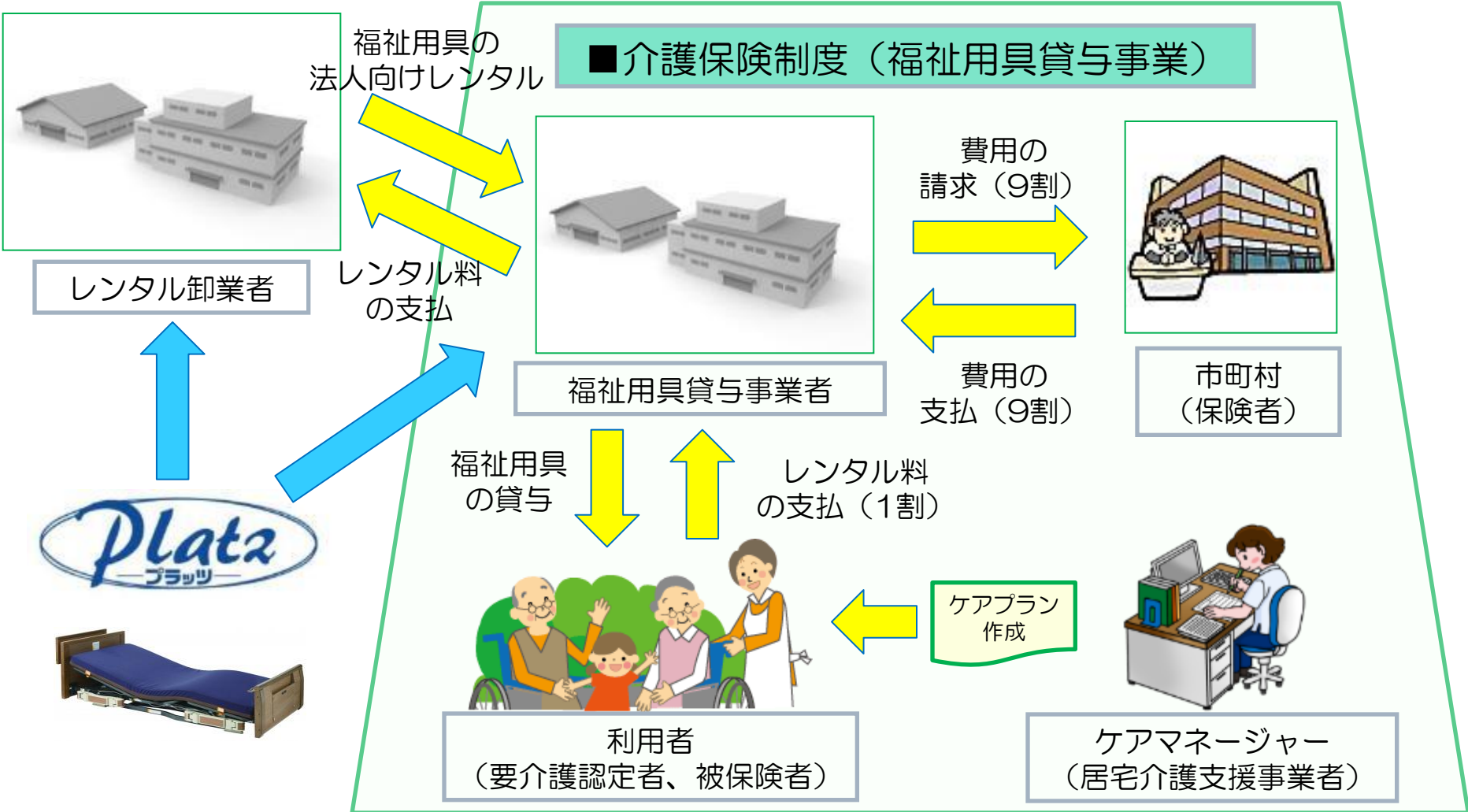


事業系統図及び販売先市場の概要



福祉用具流通市場の概要

<介護保険制度と当社の商流>



I .会社概要

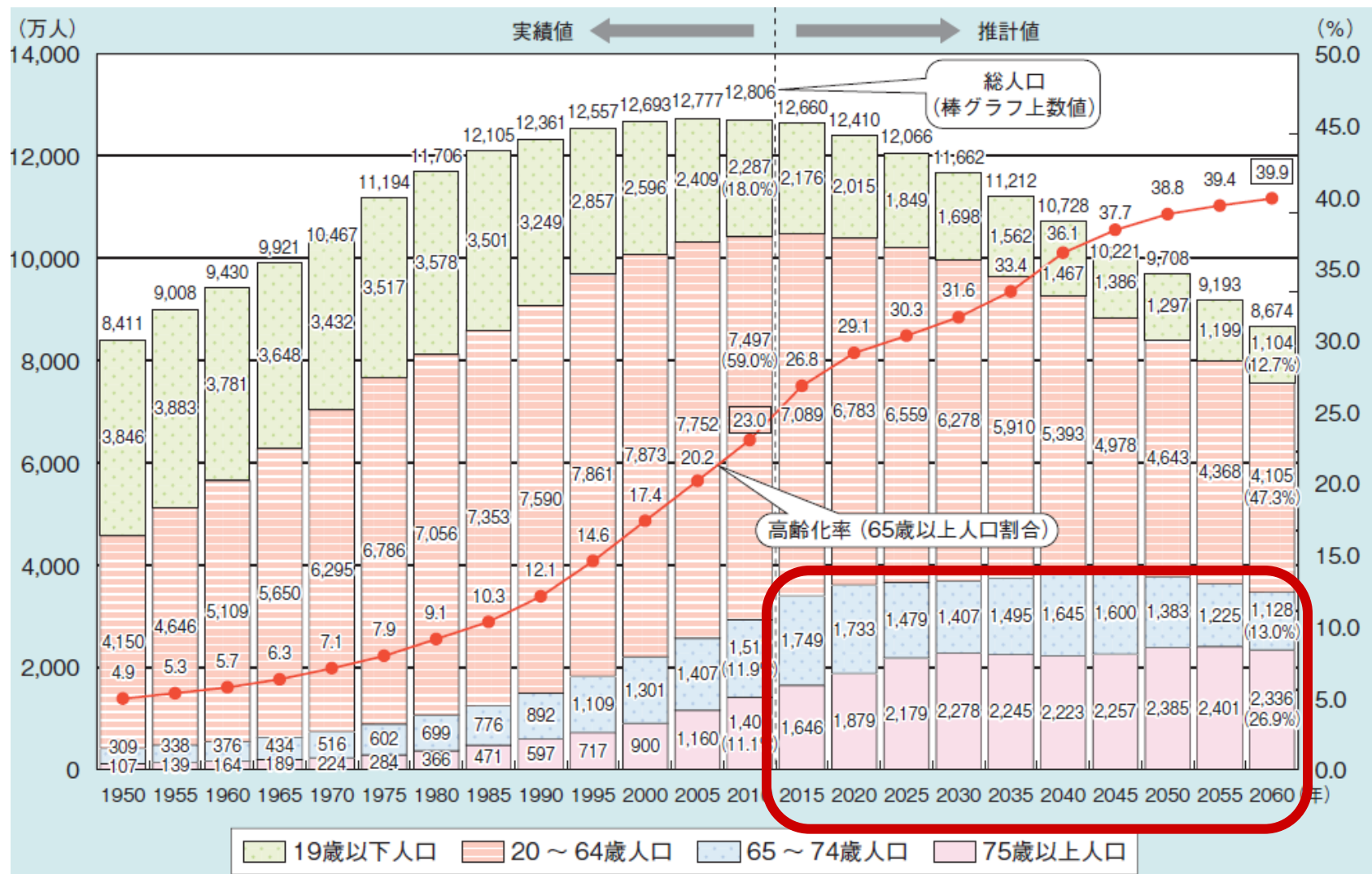
II .中期的な市場環境

III .当社の強み、取り組み

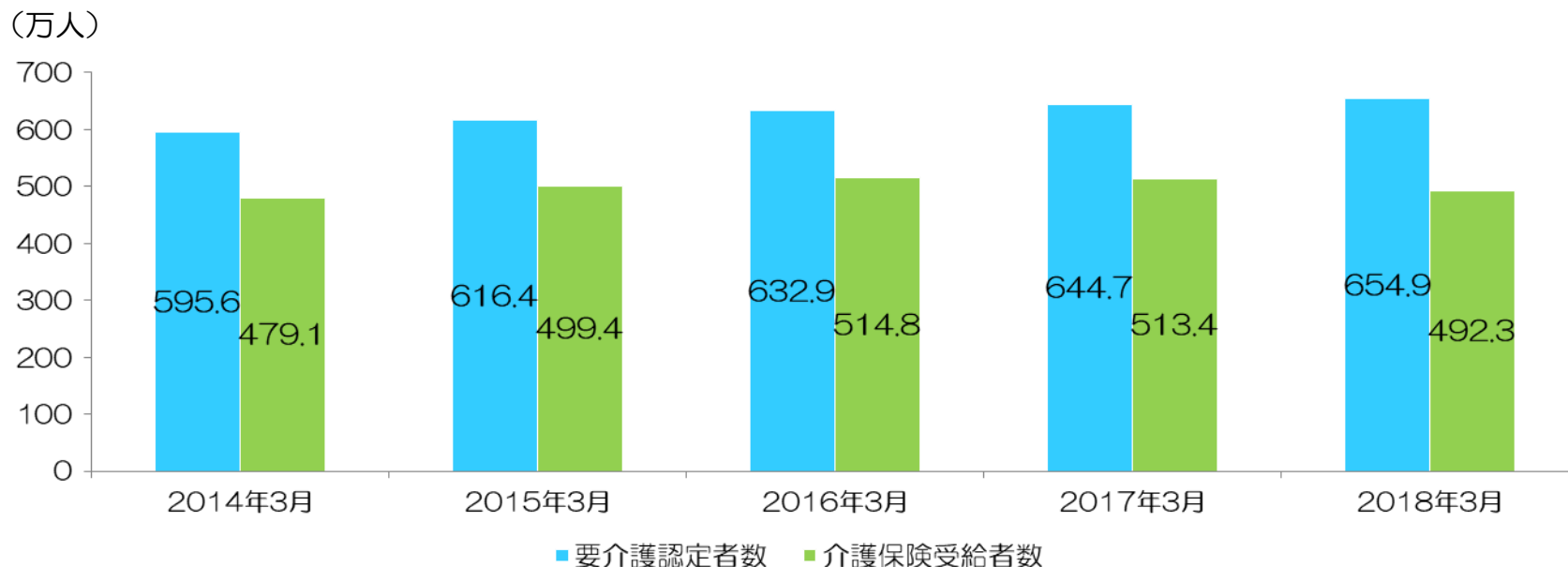
IV .当期業績・株式情報

V .中期経営計画

国内高齢者人口の推移



□ 要介護認定者数と介護保険受給者数の推移

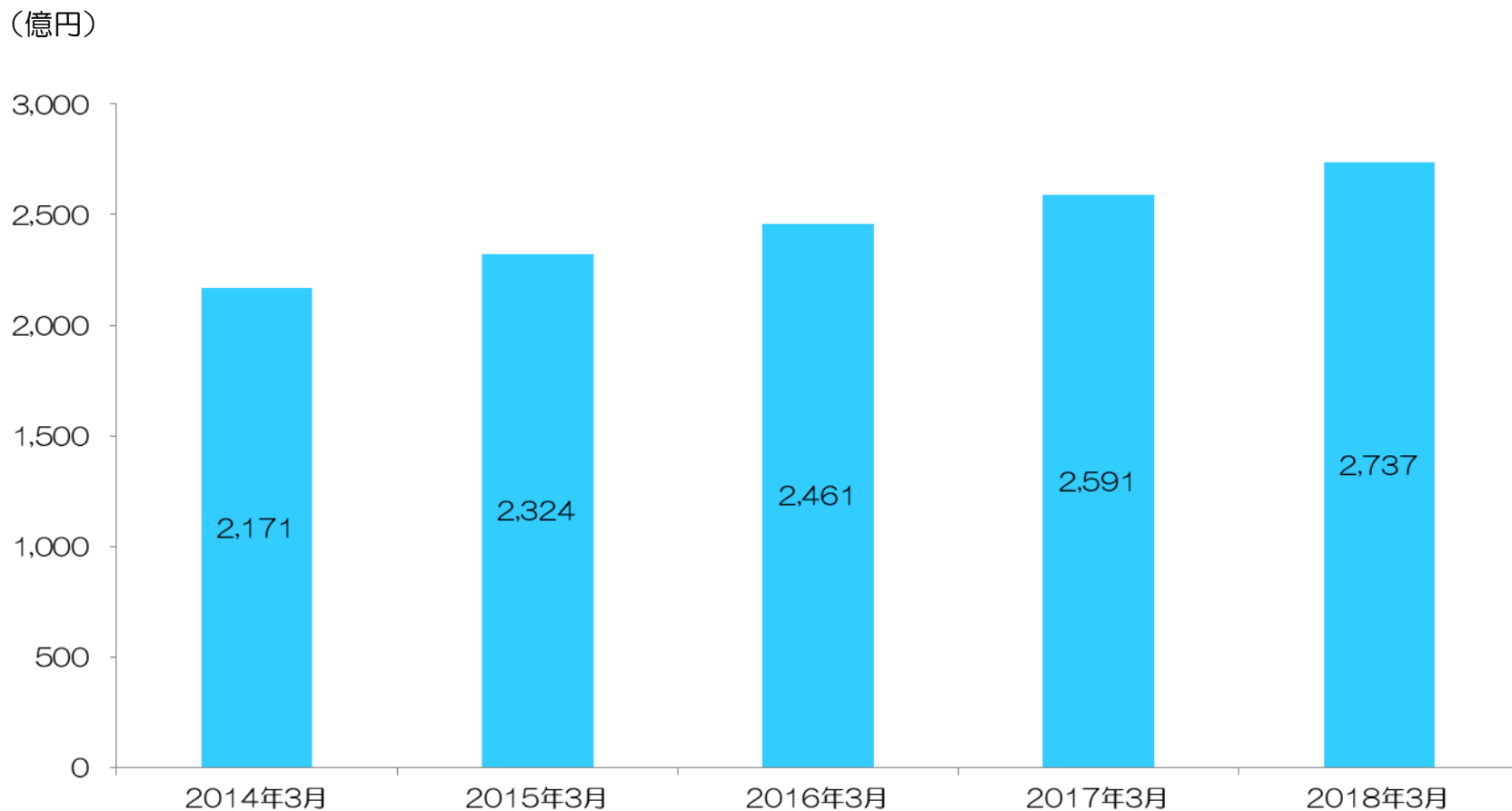


※2018（平成30）年3月審査分 要介護認定者数と受給者数 (万人)

	合計	要支援1	要支援2	要介護1	要介護2	要介護3	要介護4	要介護5
要介護認定者数	654.9	89.1	89.2	131.4	114.5	87.1	80.9	62.7
介護保険受給者数	492.3	27.7	43.2	109.8	104.3	80.8	72.7	53.8

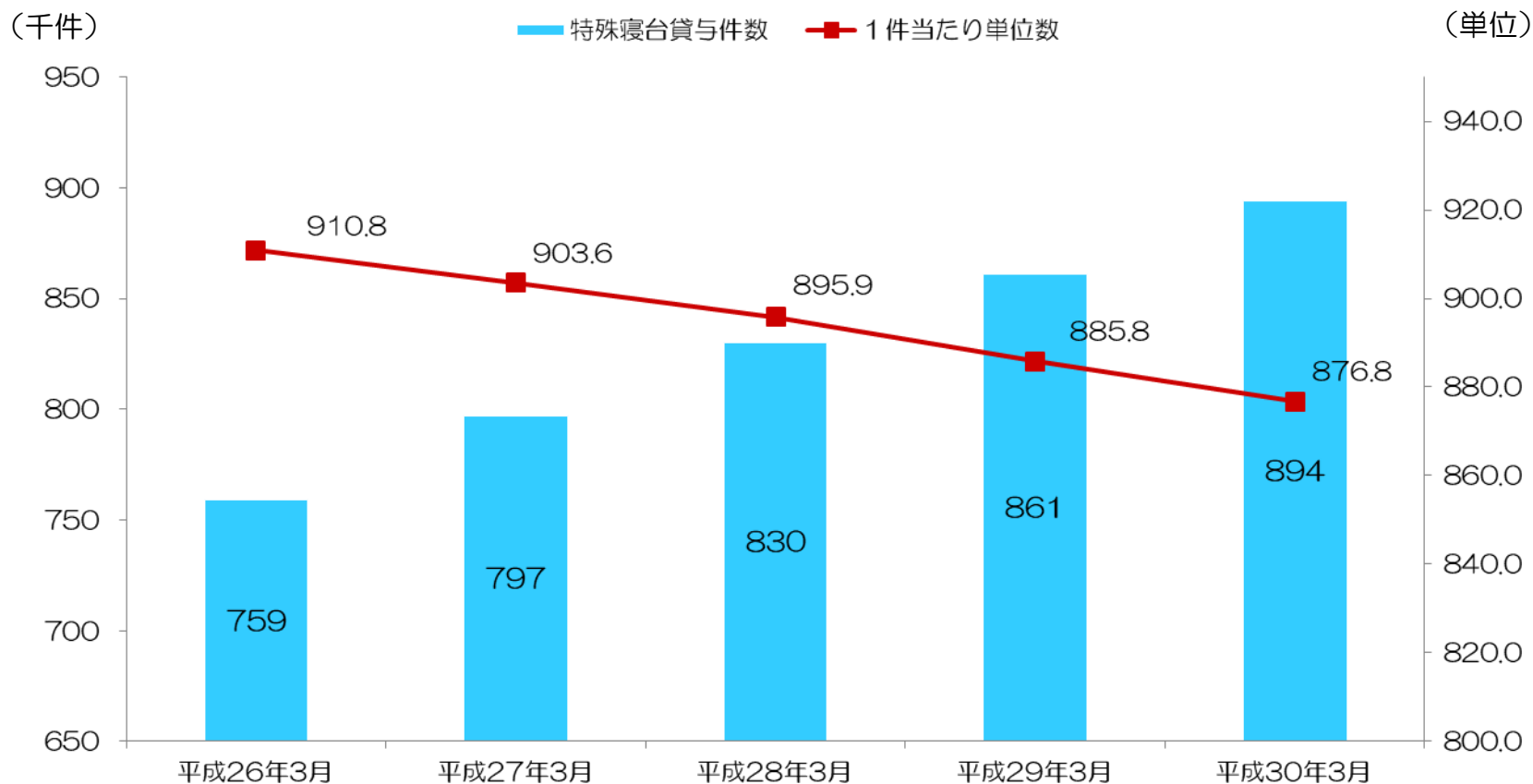
(出所) 厚生労働省 「介護給付費実態調査月報 平成30年3月審査分」

福祉用具レンタル市場の推移



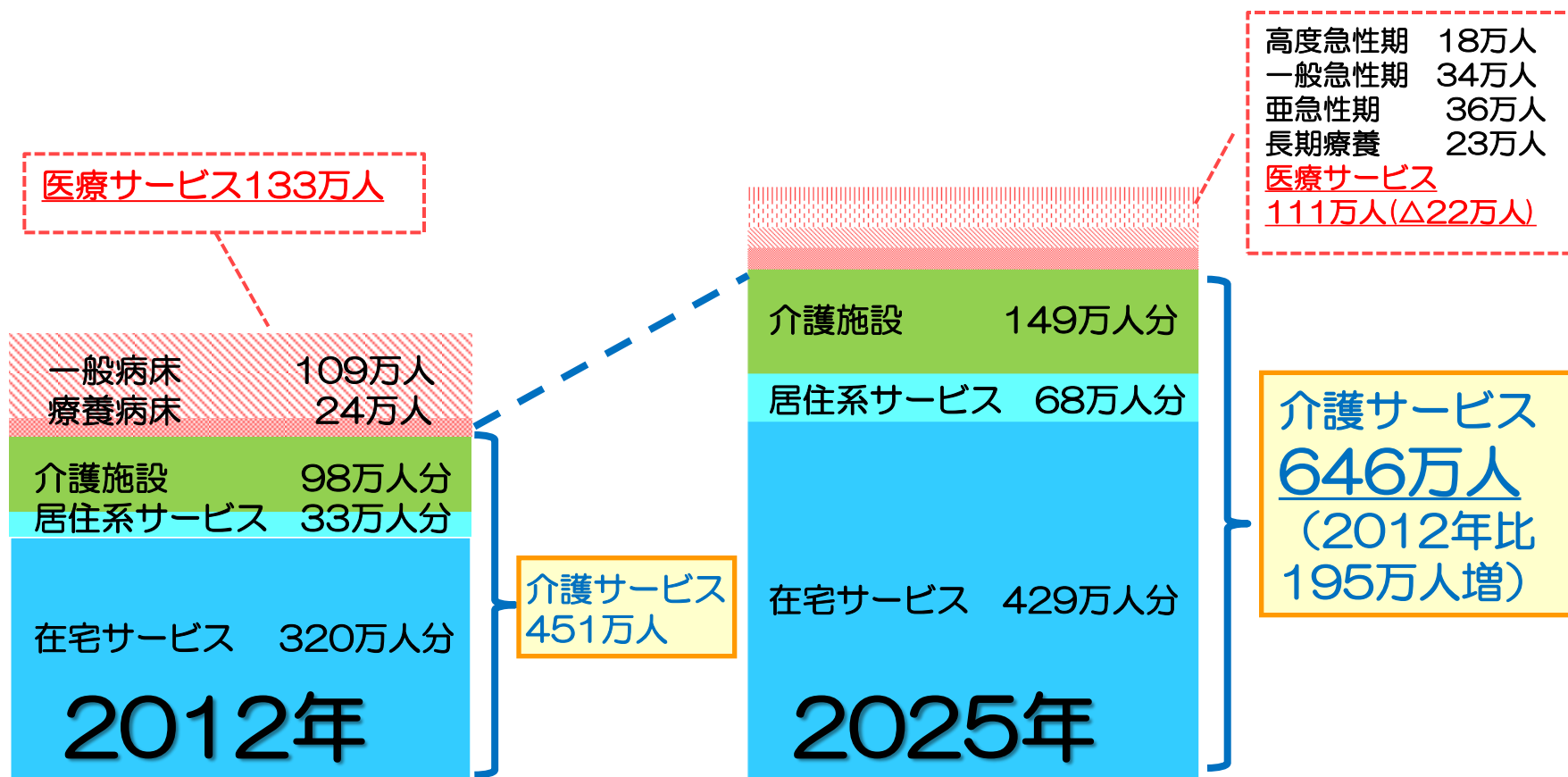
(出所) 厚生労働省 「介護給付費実態調査月報 平成30年3月審査分」

□ 特殊寝台貸与件数と1件当たり単位数の推移



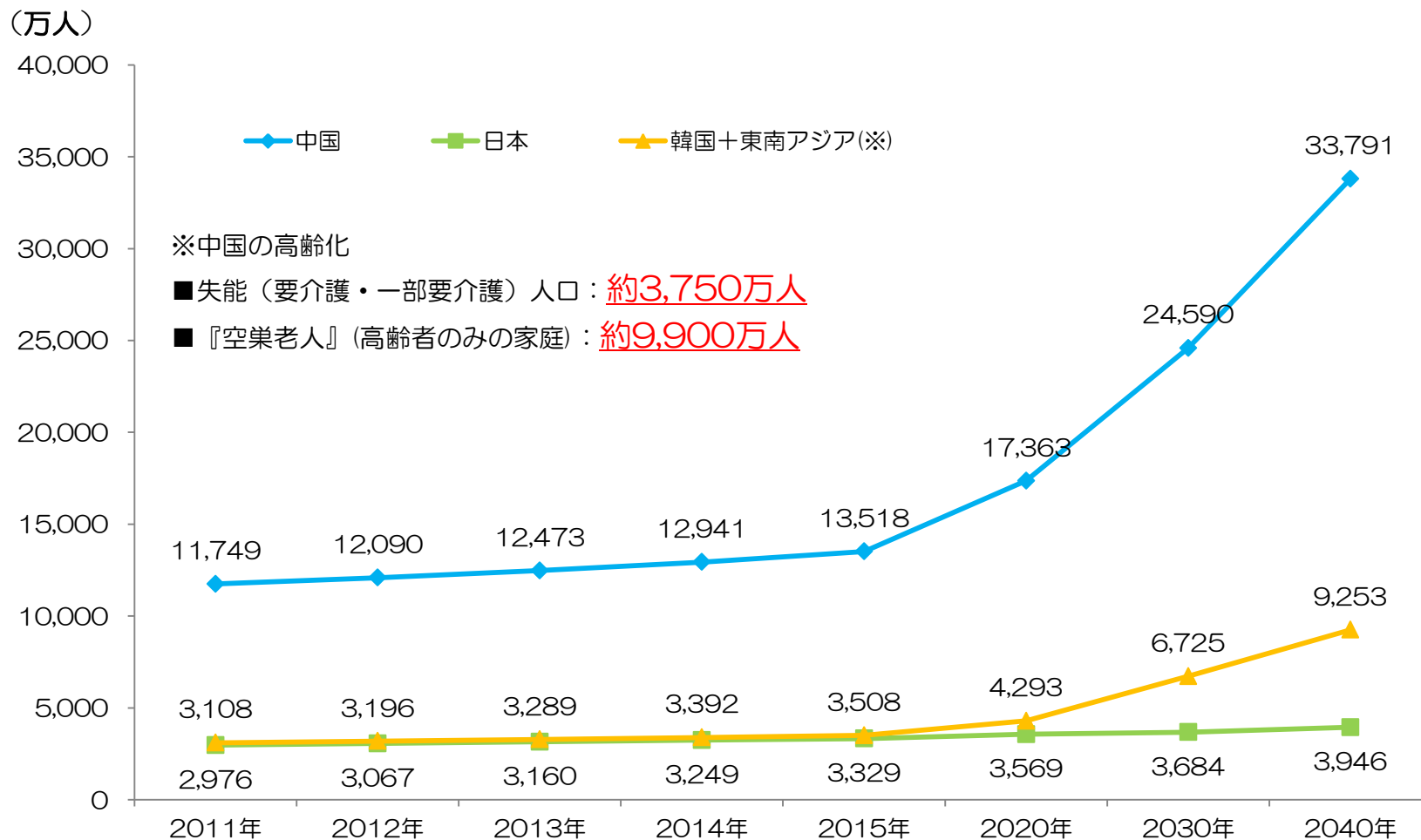
(出所) 厚生労働省 「介護給付費実態調査月報 平成30年3月審査分」

医療・介護機能の再編



(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」

海外市場の拡大 東アジア地域の高齢者人口の推計



出所：United Nations 「World Population Prospect : The 2017 Revision」
 (※) インドネシア、タイ、ベトナム、マレーシアの4国

I .会社概要

II .中期的な市場環境

III .当社の強み、取り組み

IV .当期業績・株式情報

V .中期経営計画

□ なぜ介護ベッドメーカーを目指したか？

一部の大手メーカーの寡占市場

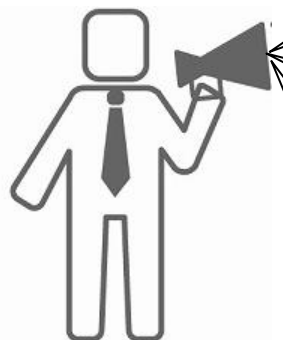
- 市場競争原理が機能せずコスト意識もユーザーニーズの模索もない
- 原価率10%程度（売価が高すぎる！適正価格ではない！）
- 市場規模が限られており、大手企業が参入しにくい

ビジネス参入の
チャンス！

製造メーカーの大義は、
より良いものを
できるだけ安く供給し、
お客様に幸せを供給すること

(Panasonic・HONDA・
TOYOTA)

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

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



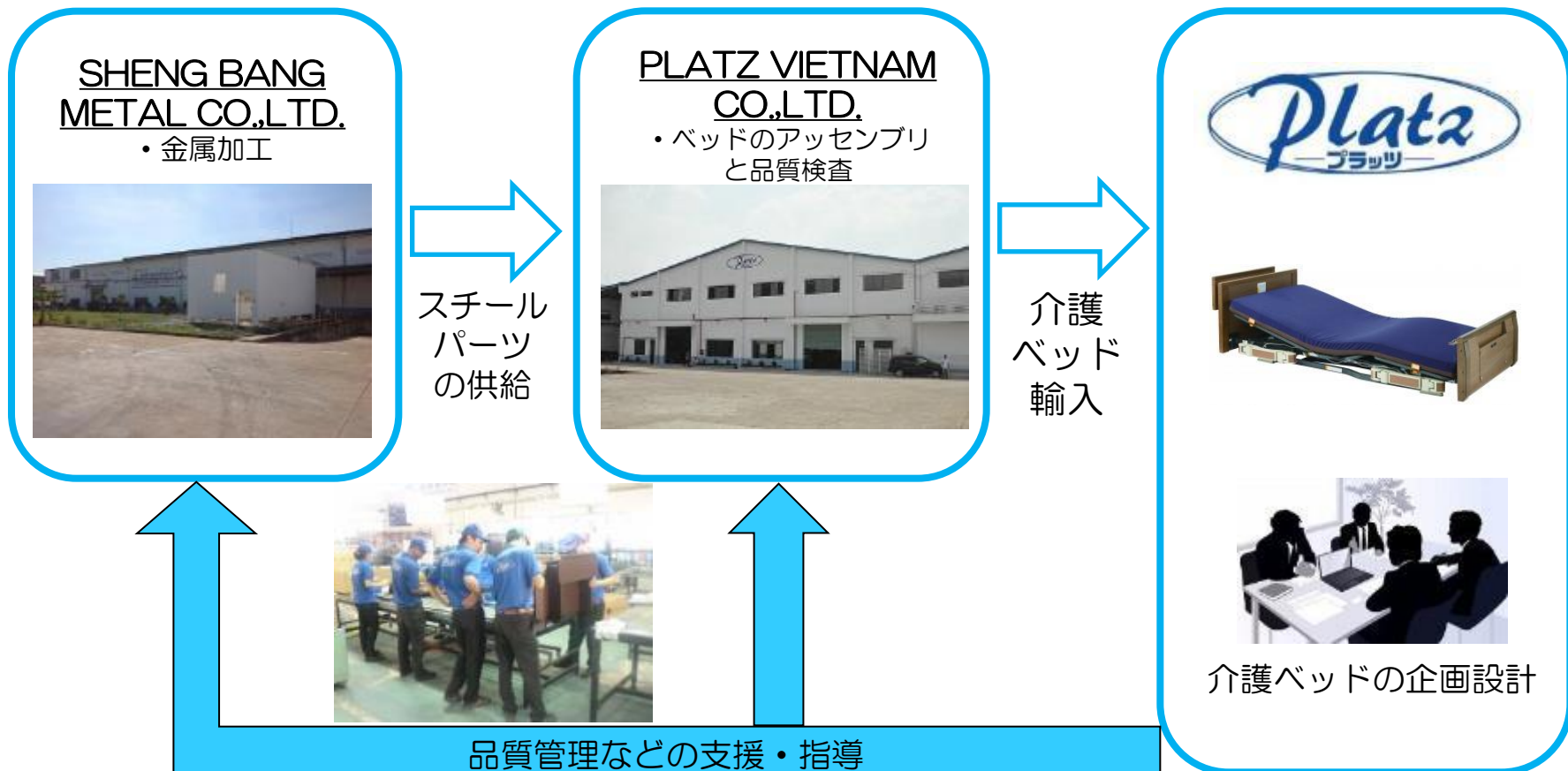
1998年
業界初の宮付ベッド
発売



2001年
業界初の「木調」
介護レンタル対応
ベッド



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



共同開発者
 佐賀大学 医学部
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

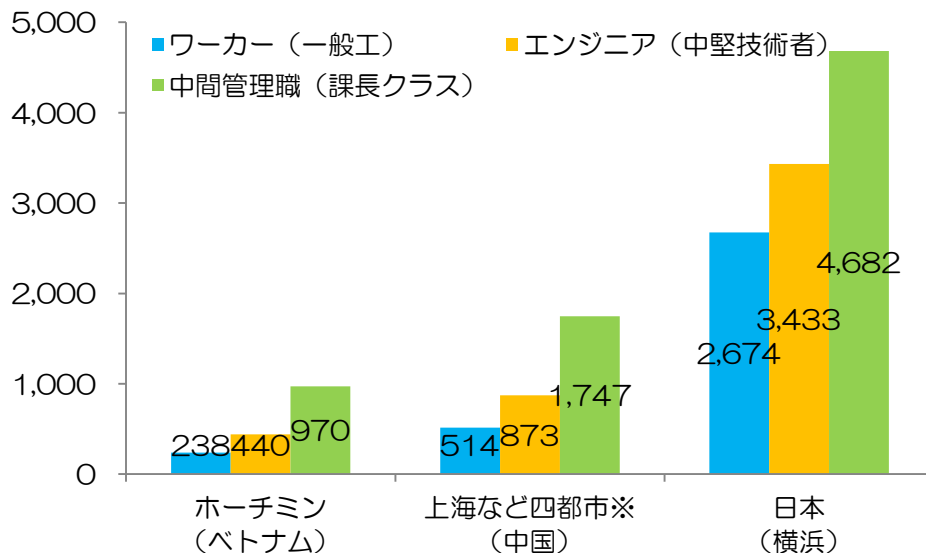
背圧を軽減する機能を搭載した
 『ラフィオ』 (2017年発売)



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10分の1

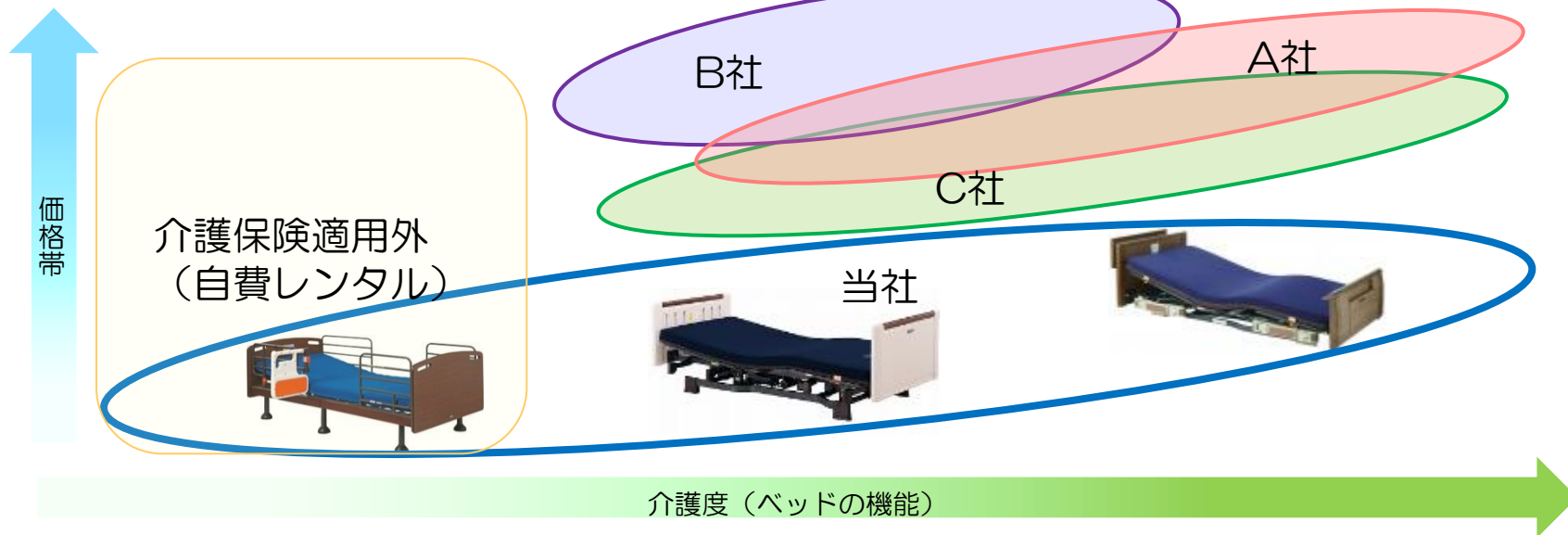
■中国との比較

およそ半分

※上海、広州、深セン、大連の四都市
(出所)：ジェトロ 「2017年度アジア・オセアニア進出日系企業実態調査」

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	6,750円	7,368円

(出所) テクノエイド協会「福祉用具情報システム」平成30年6月時点

社名	最頻価格	平均価格
A社	8,750円	8,873円
B社	11,000円	10,920円
C社	9,000円	8,550円

□ 社会貢献活動

■ 被災地支援

2011/3

日本赤十字社へ100万円を寄付

2011/5-12

東北3県へ介護ベッド110台を提供

2012/3

国連UNHCR協会へ100万円を寄付

2012/7

日本赤十字社へ500万円を寄付

2016/5

熊本地震の被災地へマットレス35枚、
ベッド5台を提供

2017/8

九州北部豪雨被災地へ300万円を寄付



■ 福岡県障がい者スポーツ協会への協賛

障がい者スポーツの環境整備、指導員の育成、パラアスリートによる講演会や各種大会の開催など、障がい者スポーツの普及活動をサポートしています。



■ アビスパ福岡のホームタウン活動への協賛

アビスパ福岡が推進する、地域の子ども向けのサッカー教室や視覚障がい者向けのブラインドサッカー教室、介護予防事業などの「ホームタウン活動」の理念に賛同し、サポートファミリーとして活動を支援しています。



2018 AVISPA SUPPORT FAMILY

I .会社概要

II .中期的な市場環境

III .当社の強み、取り組み

IV .当期業績・株式情報

V .中期経営計画

□ 第26期 連結業績

	第25期		第26期		
	金額（百万円）	売上高比（%）	金額（百万円）	売上高比（%）	前年同期増減率（%）
売上高	5,071	100.0%	5,559	100.0%	9.6%
売上原価	3,154	62.2%	3,589	64.6%	13.8%
売上総利益	1,916	37.8%	1,970	35.4%	2.8%
販売管理費	1,713	33.9%	1,838	33.1%	7.3%
営業利益	203	4.0%	132	2.4%	▲35.1%
経常利益	428	8.5%	325	5.9%	▲24.1%
当期純利益	349	6.9%	241	4.3%	▲31.0%

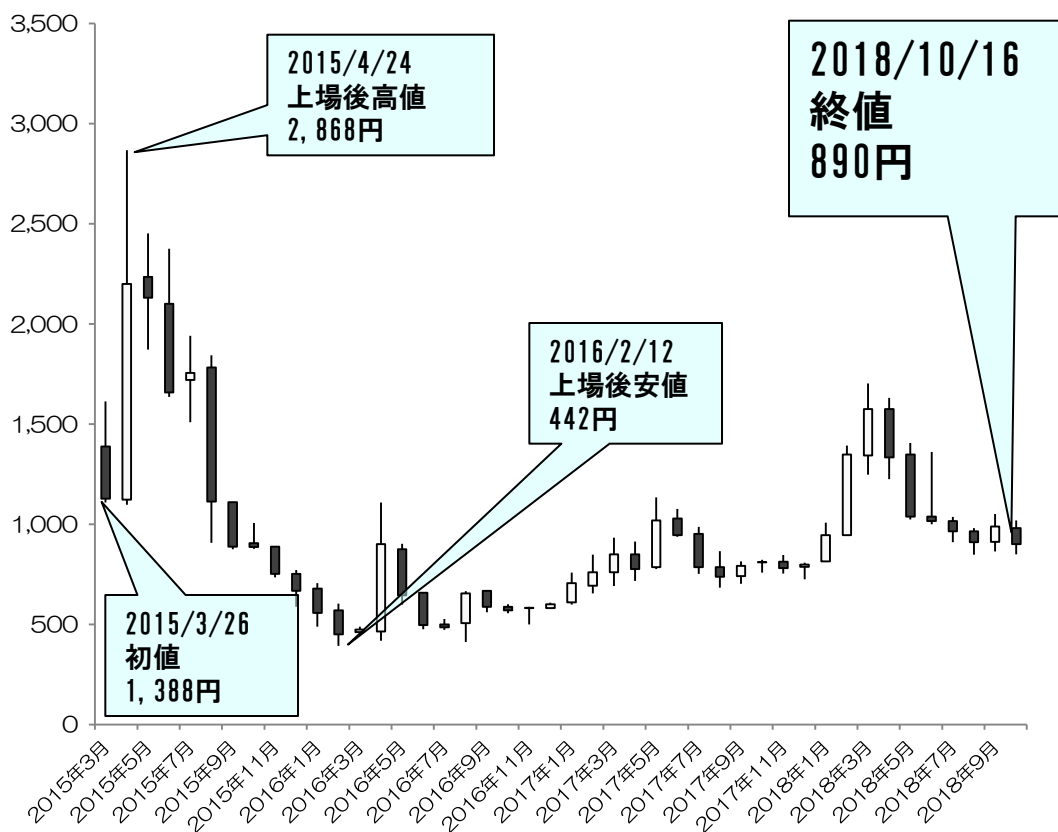
□ 第26期 販売市場別実績

	第25期		第26期		
	金額（百万円）	売上高比（%）	金額（百万円）	売上高比（%）	前年同期増減率（%）
福祉用具流通市場	3,984	78.5%	4,281	77.0%	7.5%
医療・高齢者施設市場	768	15.2%	930	16.8%	21.1%
家具流通市場	178	3.5%	166	3.0%	▲6.6%
海外市場	140	2.8%	180	3.2%	28.2%
合計	5,071	100.0%	5,559	100.0%	9.6%

株価動向

[株価推移]

(円)



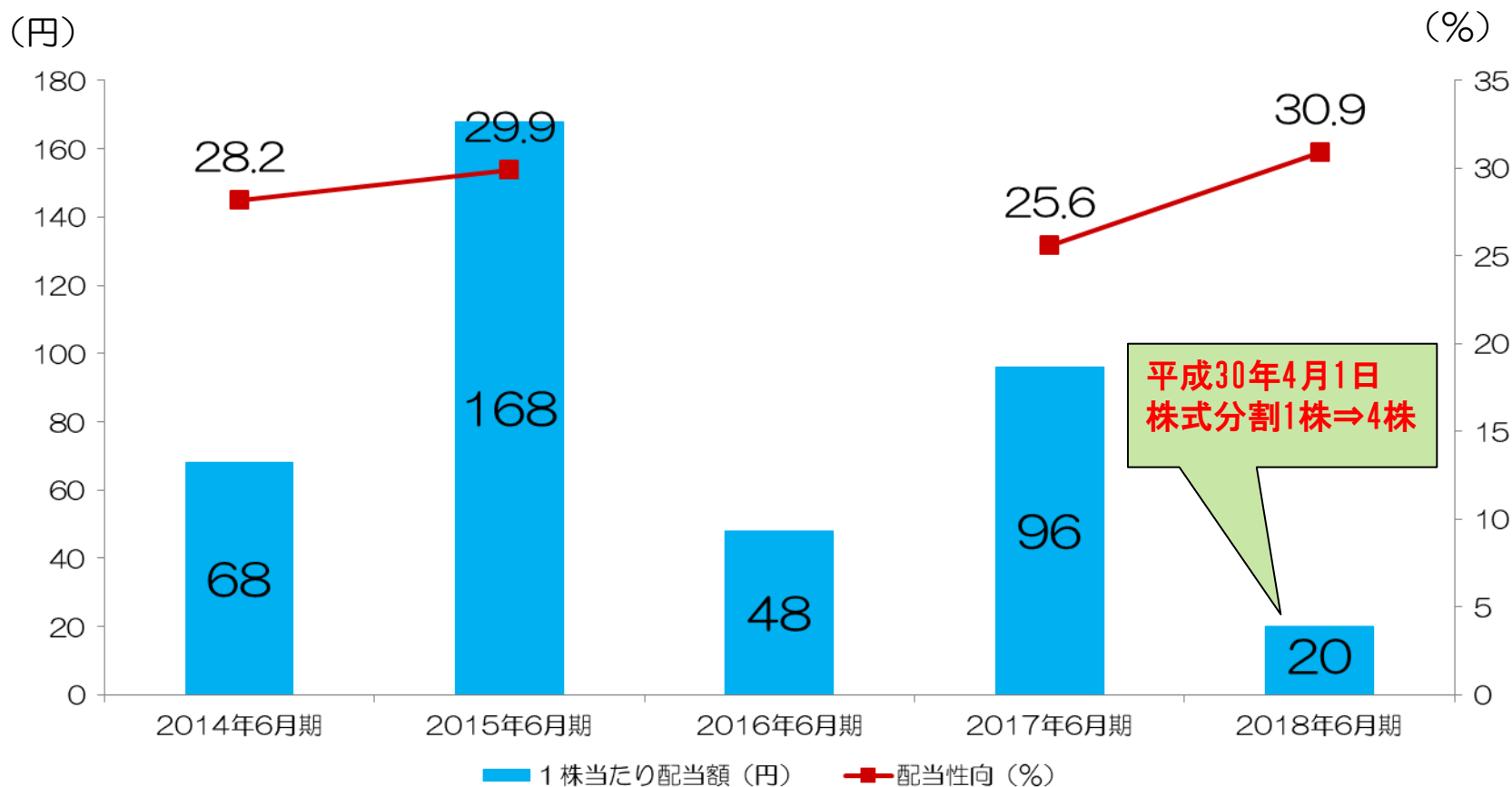
※過去の株価について、2018年4月1日付の株式分割（4分割）を反映しております。

[参考指標:2018年10月16日時点]

項目	数値
時価総額	3,316百万円
発行済株式数	3,726,000株
配当利回り	2.70%
1株配当(弊社予想)	24円00銭
PER [株価収益率]	(連) 11.05倍
PBR [株価純資産倍率]	(連) 1.47倍
EPS [一株当たり利益]	(連) 80.53
BPS [一株当たり純資産]	(連) 605.42
単元株数	100株

出所：Yahoo!ファイナンス

□ 配当金・配当性向の推移



※2016年6月期は当期純損失を計上したため、配当性向を記載しておりません。

「配当性向30%」を基本方針として株主還元を実施

株主優待制度

株主優待制度の内容

毎年6月30日現在の保有株式数と継続保有期間に応じて（下表参照）、全国共通の商品券「クオカード」を年1回贈呈。

対象となる株主様

毎年6月30日現在で100株以上を保有している株主さま



	継続保有期間	
	1年未満	1年以上（※）
100株以上500株未満	クオカード500円分	クオカード1,000円分
500株以上1,000株未満	クオカード1,500円分	クオカード3,000円分
1,000株以上	クオカード2,500円分	クオカード5,000円分

新たに追加

※「継続保有期間1年以上」とは、毎年6月30日現在の当社株主名簿に記載または記録され、かつ6月30日および12月31日現在の当社株主名簿に、同一株主番号で、3回以上連続で記載または記録された株主さまといたします。

□ 配当利回り

予想配当利回り 3.37%

保有年数	1年未満	1年以上（※）
配当利回り	2.70%	
株主優待＋ 配当利回り	3.03%	3.37%

※株価は2018年10月16日終値、保有株式数500株で算定

I .会社概要

II .中期的な市場環境

III .当社の強み、取り組み

IV .当期業績・株式情報

V .中期経営計画

□ 中期経営方針・戦略

① 既存事業の拡大

- ・ 福祉用具流通市場のシェア拡大と高齢者施設市場の強化

② 新規事業領域の拡大

- ・ 病院向け営業のエリア拡大
- ・ 中国、その他アジアを中心とした海外市場の拡大
- ・ 医療介護ベッドの周辺製品やセンサー、IOT系の新規製品の取り組み強化
- ・ サービスや介護保険外の新規ビジネスの取り組み強化

③ 製品コストダウン

既存商品の継続的なコスト削減と新商品の開発コスト低減

④ 生産性の向上・業務効率アップ

□ ①既存事業の拡大—福祉用具流通市場でのシェア拡大

■介護レンタル向けベッド ミオレットシリーズ **Miolet III**

2018年11月発売



■商品の特長

1.「一台6役」で在庫負担を軽減

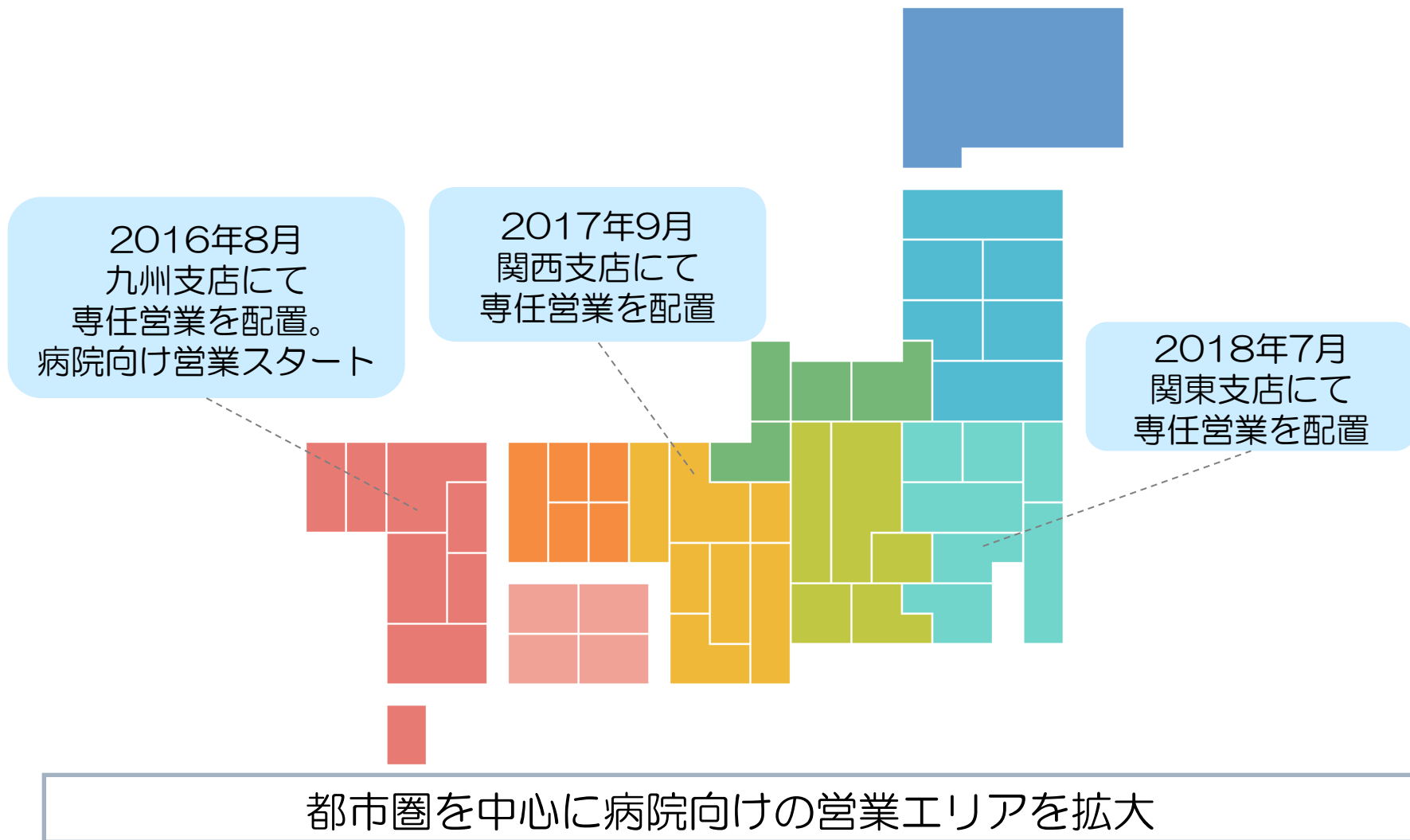
- 1台で長さ（ロング⇄レギュラー⇄ショート）の調整が可能
- 「変換キット」で「2モーター⇄3モーター」の変換が可能

2.パーツ軽量化でスタッフの腰痛予防 最大重量は13kg以下

3.垂直昇降機能

業界最小クラスの設置スペース

②新規事業領域の拡大-病院向け営業のエリア拡大



□ ②新規事業領域の拡大-中国、その他アジア市場の拡大

■上海偉賽智能科技有限公司との業務提携

目標①「愛照護」ブランドの介護施設へ、当社の医療介護用電動ベッドを本件業務提携以後3年間で130施設、10,000台の導入を目指す。



□ ②新規事業領域の拡大-センサー、IoT製品の取り組み

■上海偉賽智能科技有限公司（以下、公司）との業務提携

目標② 公司が開発中の介護サービス用IT製品（AI搭載ベッド、見守りセンサー、自宅リハビリロボットなど）に関して、当社が製造及び日本仕様に関するアドバイスとサポートを行う。

目標③ 上記②の介護サービス用IT製品について、公司是、当社に日本国内の総販売権を与える。



□ 中期経営計画 定量目標 経営計画

科目	第27期 (2018年7月—2019年6月)			第28期 (2019年7月—2020年6月)			第29期 (2020年7月—2021年6月)		
	金額 (百万円)	売上高比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	売上高比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	売上高比 (%)	前期比 (%)
売上高	6,320	100.0	113.7	6,900	100.0	109.2	7,900	100.0	114.5
営業利益	310	4.9	234.7	440	6.4	141.9	560	7.1	127.3
経常利益	410	6.5	125.9	540	7.8	131.7	685	8.7	126.9
当期純利益	300	4.7	124.5	400	5.8	133.3	500	6.3	125.0

※上記数値の為替前提は「1ドル=112円」となります。

□ 中期経営計画 定量目標 株価指標

指標	第27期 (2018年7月—2019年6月)	第28期 (2019年7月—2020年6月)	第29期 (2020年7月—2021年6月)
1株当たり利益 ※1	80円	107円	134円
1株当たり配当 ※1.2	24円	32円	40円
株主資本利益率(ROE)	12.4%	16.0%	17.0%
総資産利益率(ROA)	7.1%	9.1%	10.6%

※1. 第26期末の発行済株式総数3,726,000株に基づき、1円未満を切り捨てて算出しております。

※2. 弊社の配当基本方針である「配当性向30%」に基づき、1円未満を切り捨てて算出しております。

□ 中期経営計画 定量目標 市場別売上高

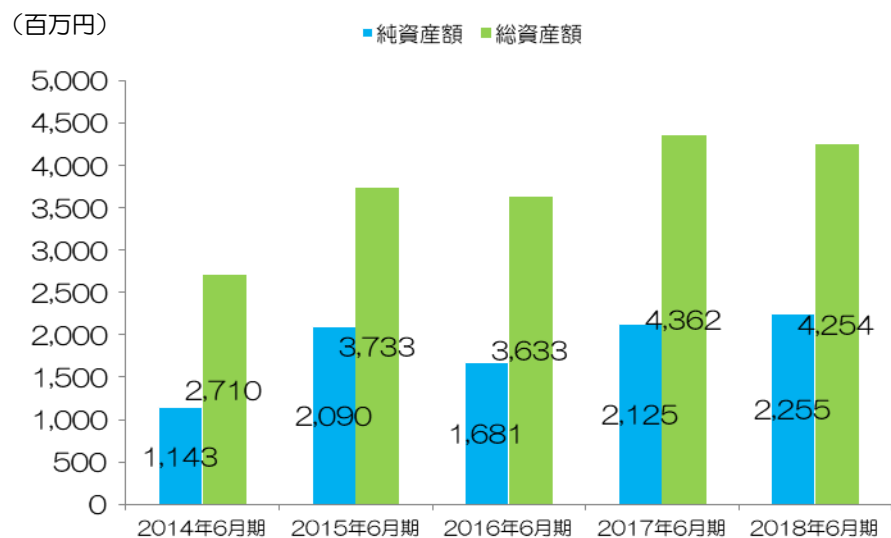
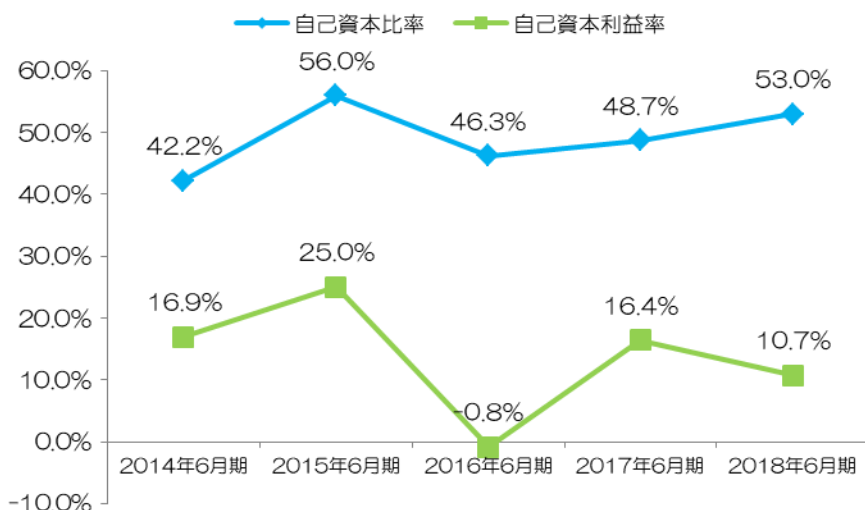
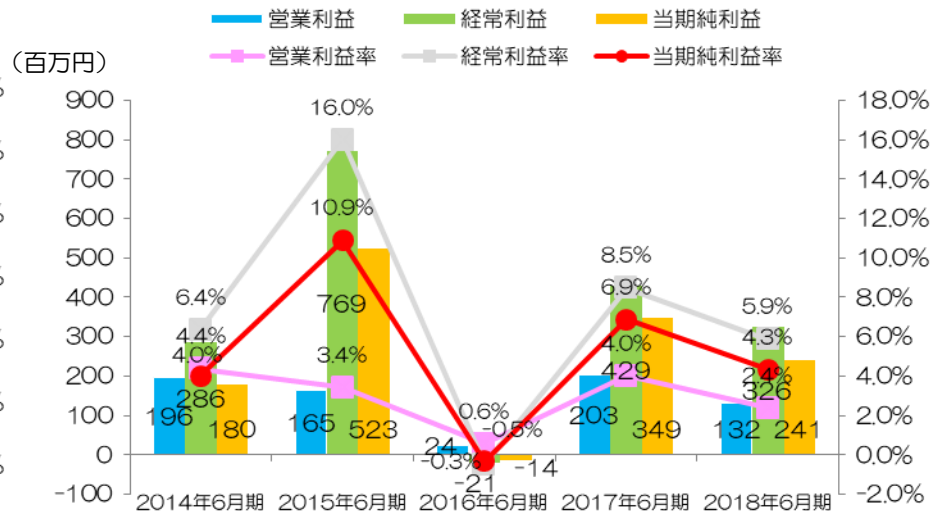
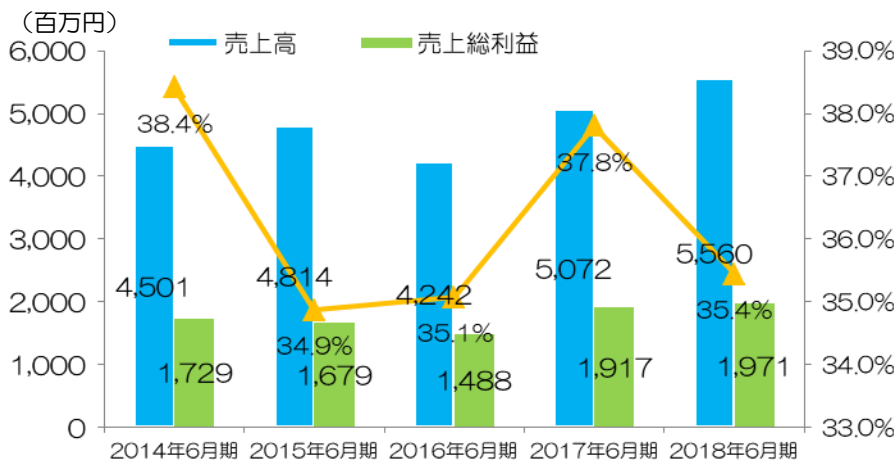
	第27期 (2018年7月—2019年6月)			第28期 (2019年7月—2020年6月)			第29期 (2020年7月—2021年6月)		
	金額 (百万円)	売上高比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	売上高比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	売上高比 (%)	前期比 (%)
福祉用具流通市場	4,670	73.9	108.9	4,800	69.6	102.8	5,200	65.8	108.3
医療・高齢者施設市場	1,170	18.5	125.9	1,480	21.4	126.5	1,840	23.3	124.3
家具流通市場	160	2.5	97.9	160	2.3	100.0	160	2.0	100.0
海外市場	320	5.1	177.8	460	6.7	143.8	700	8.9	152.2
合計	6,320	100.0	113.7	6,900	100.0	109.2	7,900	100.0	114.5

中期的に医療・高齢者施設市場と海外市場の売上構成比を向上させ、
収益の拡大と経営の安定化を図る。

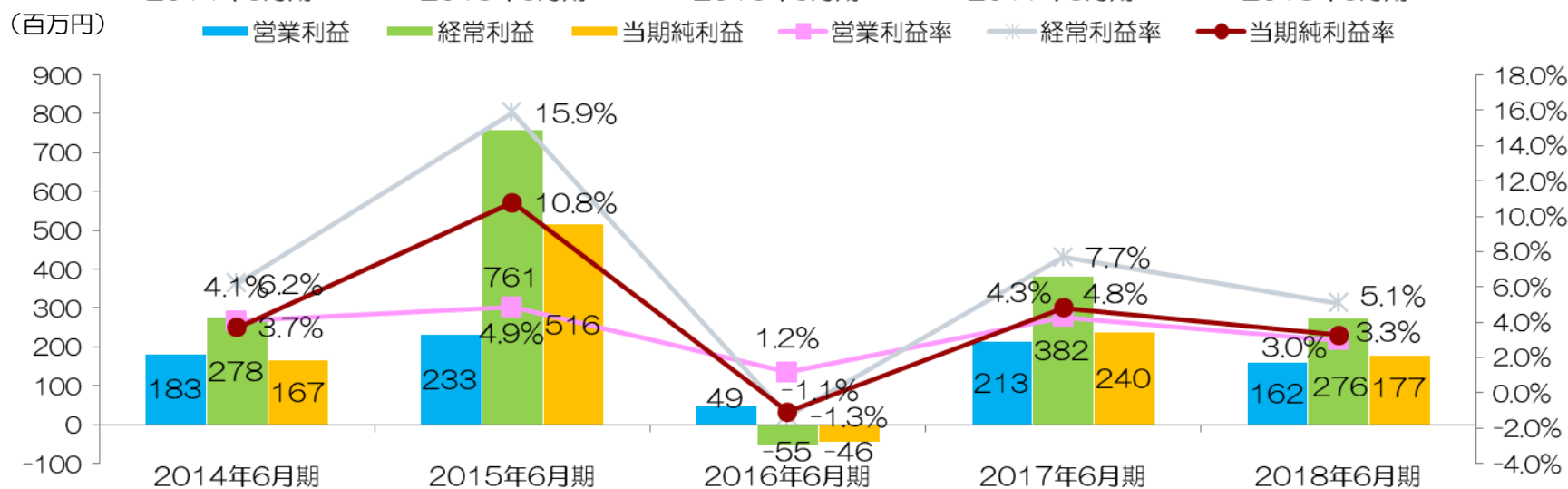
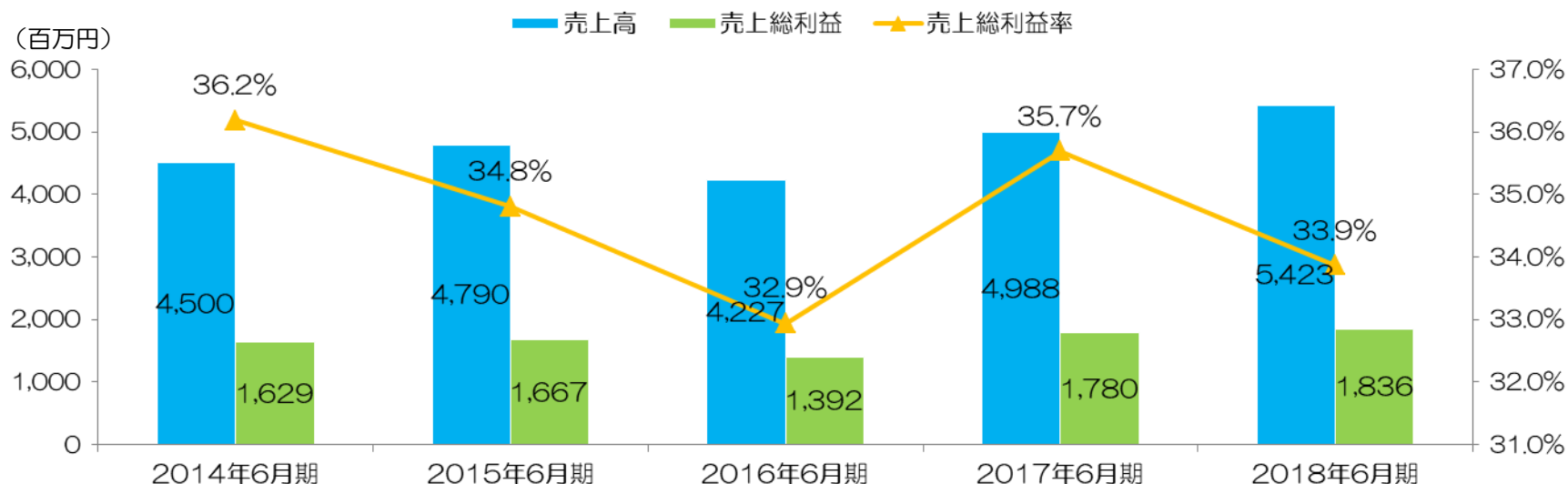
[参考資料]

- 連結業績推移（直近5期分）
- 単体業績推移（直近5期分）

連結業績推移（直近5期分）



□ 単体業績推移（直近5期分）





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2-3-17
TEL : 092-584-3434 FAX : 092-584-3436
担当：近藤、木村

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。