



2019年9月5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：2019年9月4日 10:30～11:30

開催方法：対面による実開催

開催場所：東京都北区赤羽2-1-15 SMBC日興証券株式会社 赤羽支店

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

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 (2019年6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 : 59億円 (第27期、2019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 : 102名 (当社単体) 254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

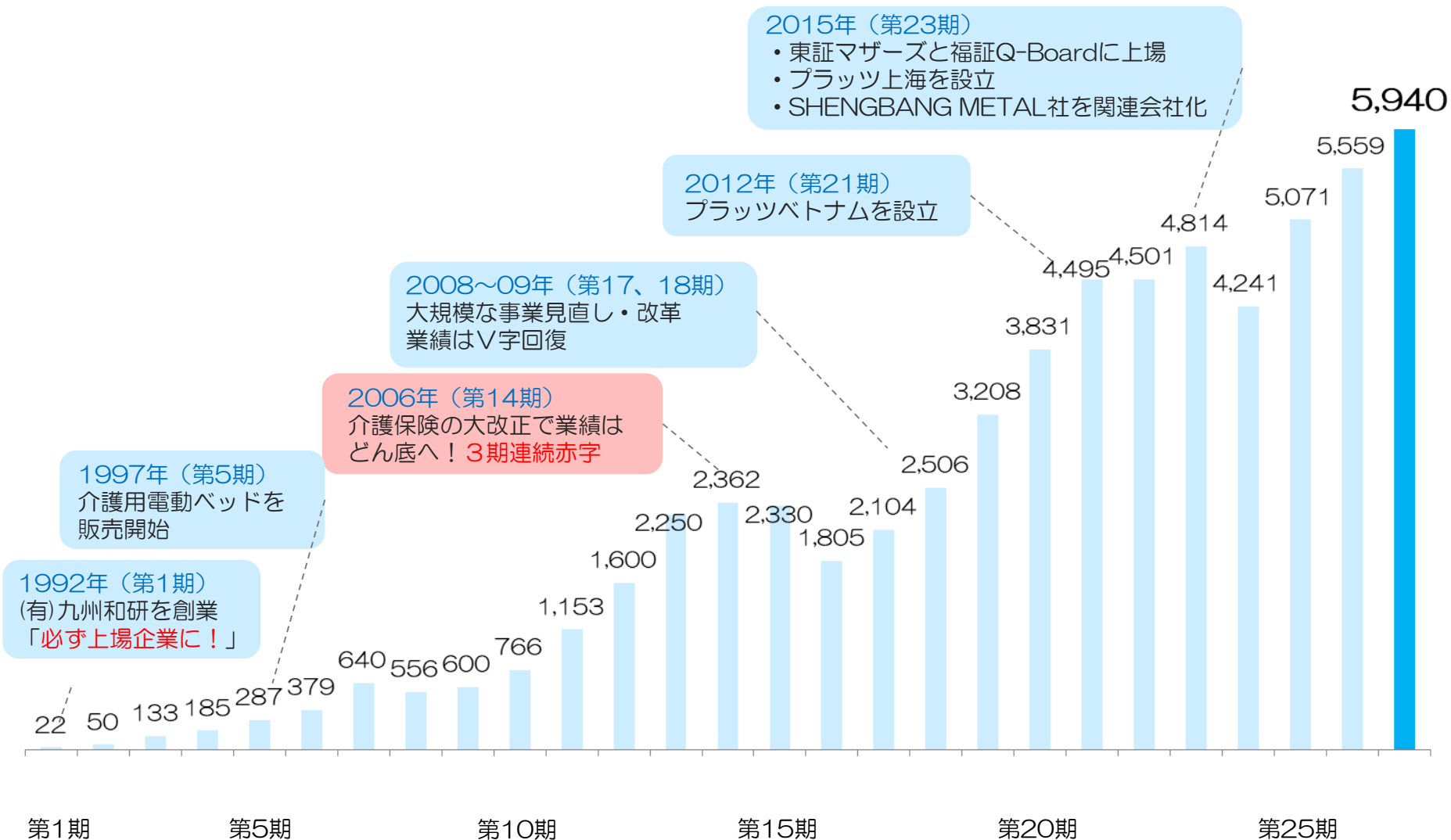
命懸け

「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」

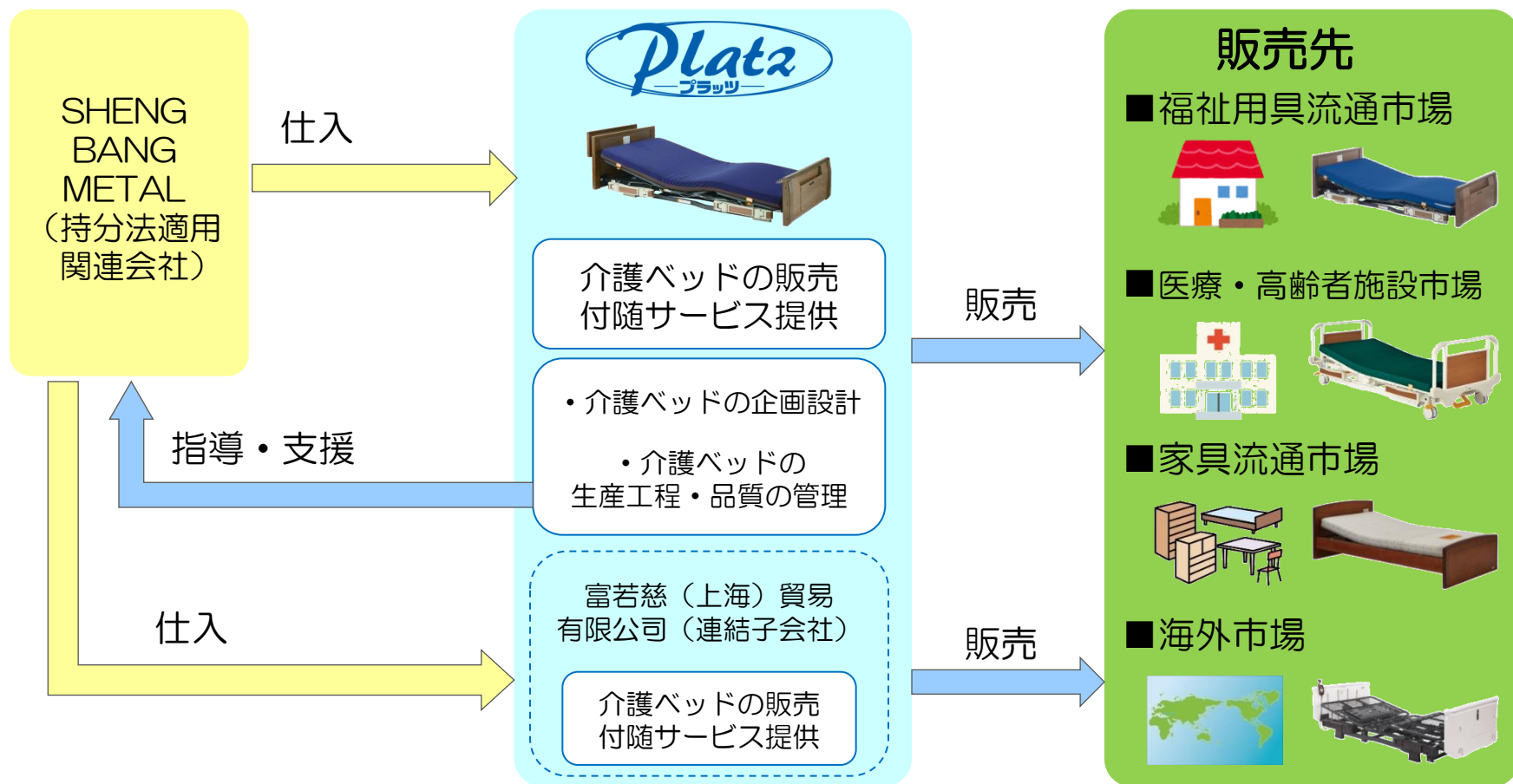
□ 企業理念

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

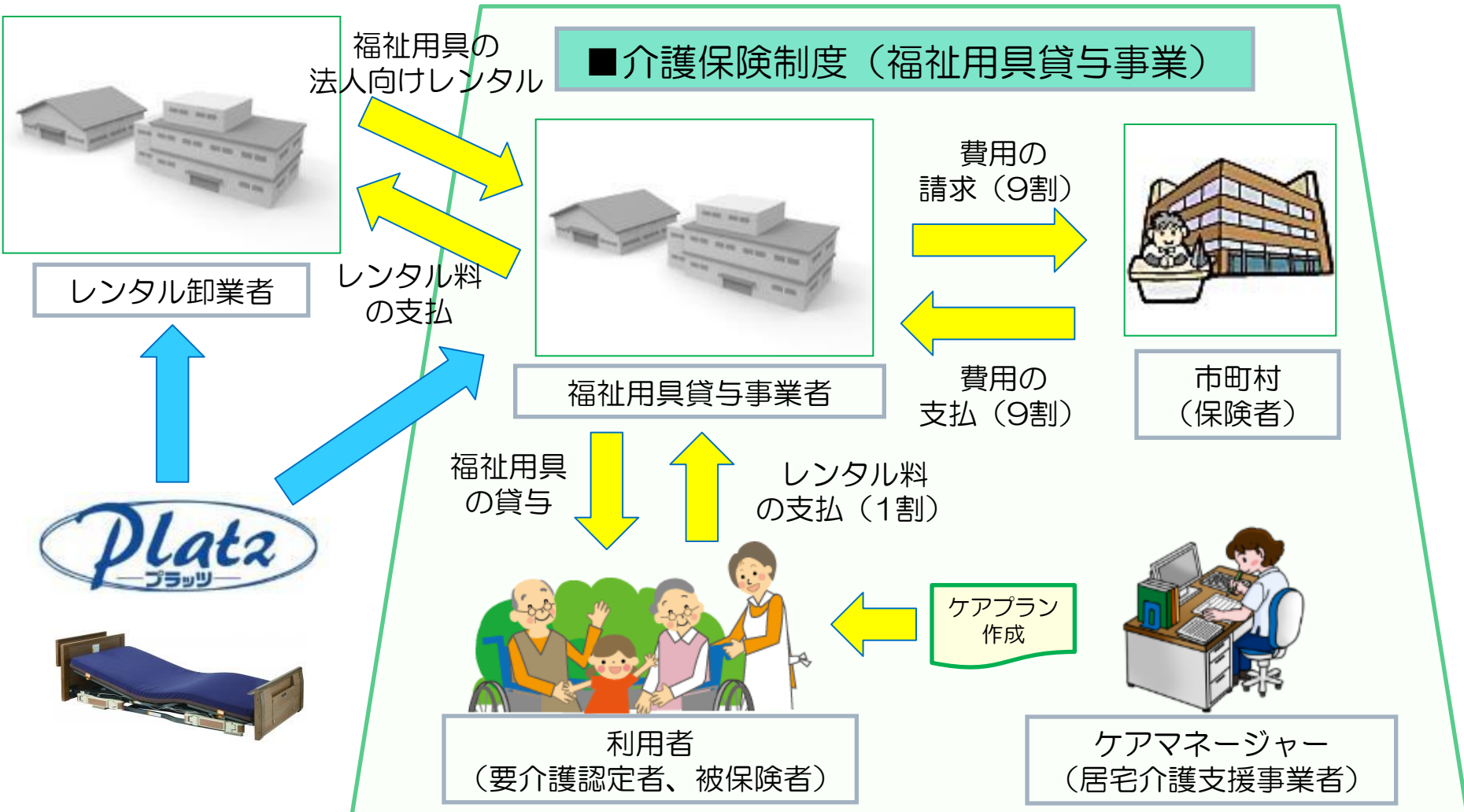


事業系統図及び販売先市場の概要



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

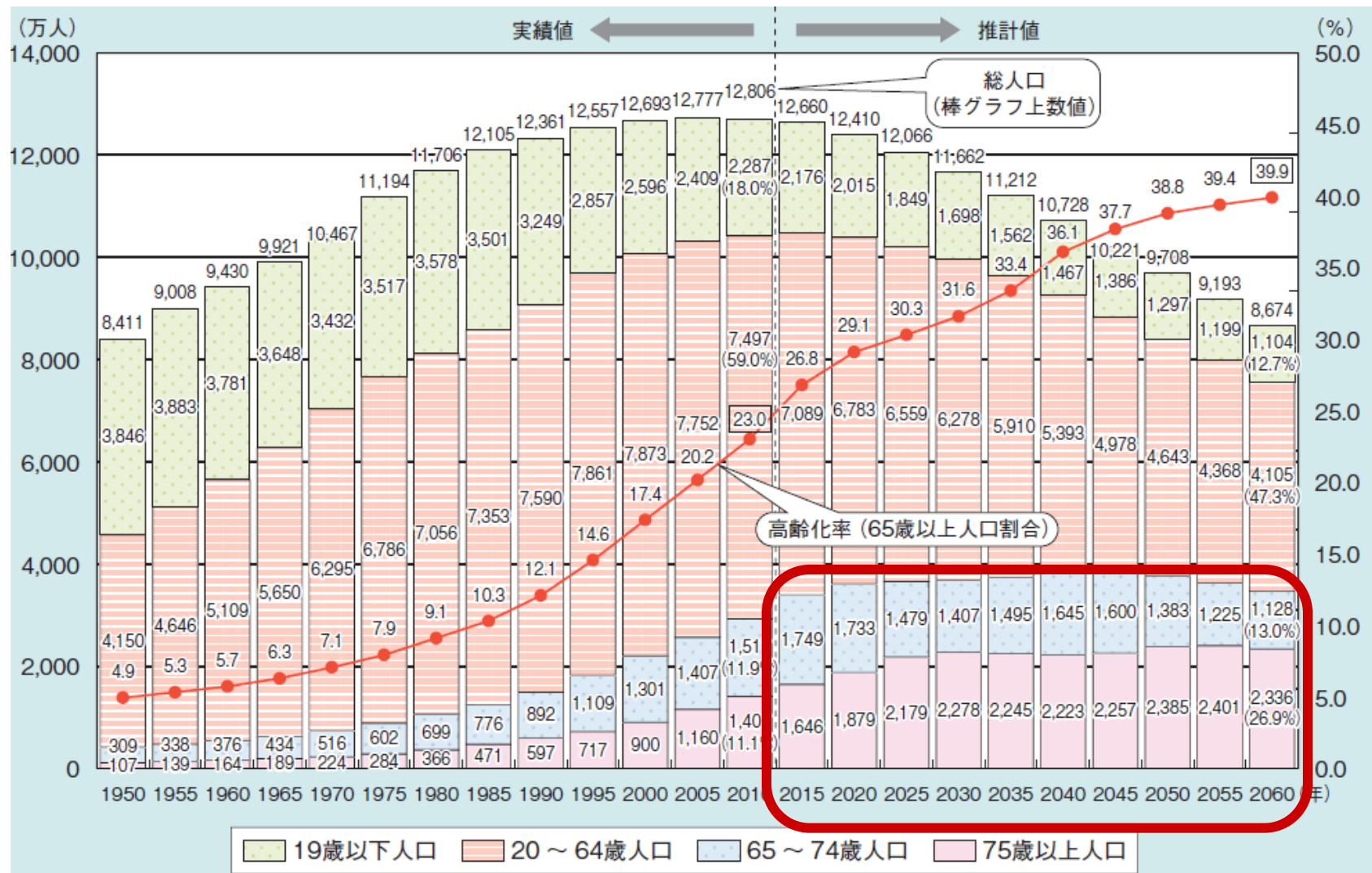
II .中期的な市場環境

III .当社の強み、取り組み

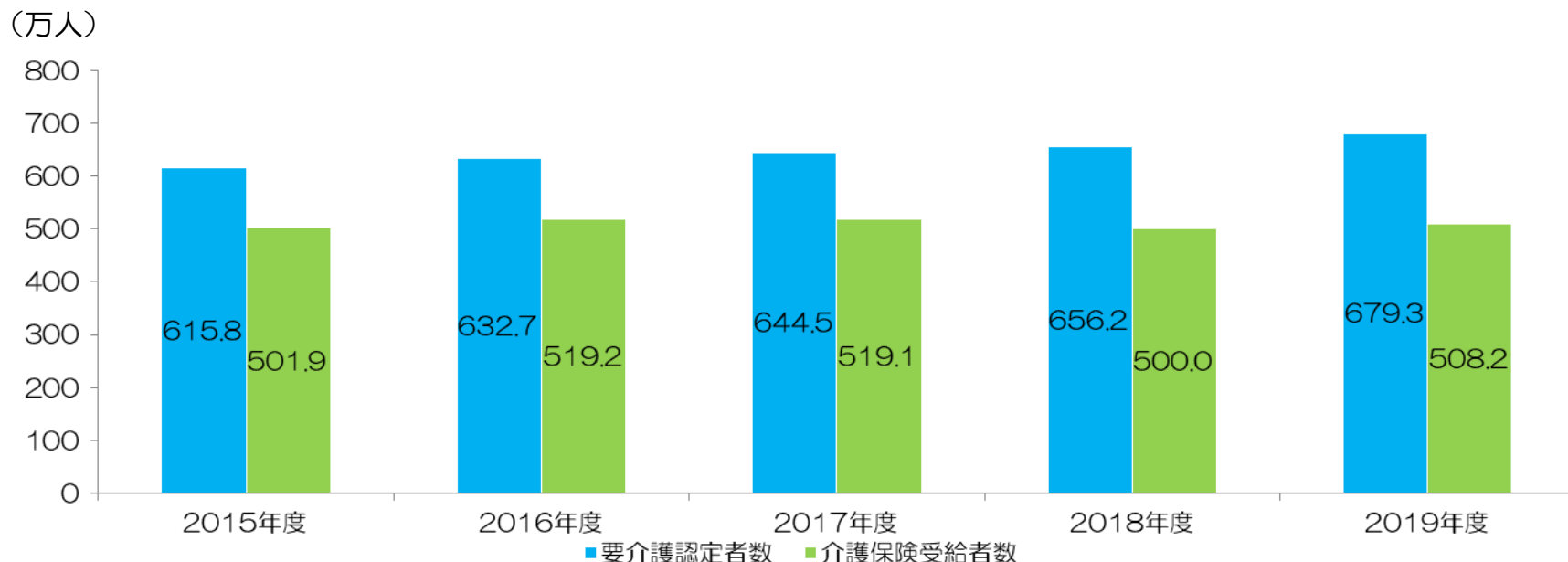
IV .当期業績・株式情報

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



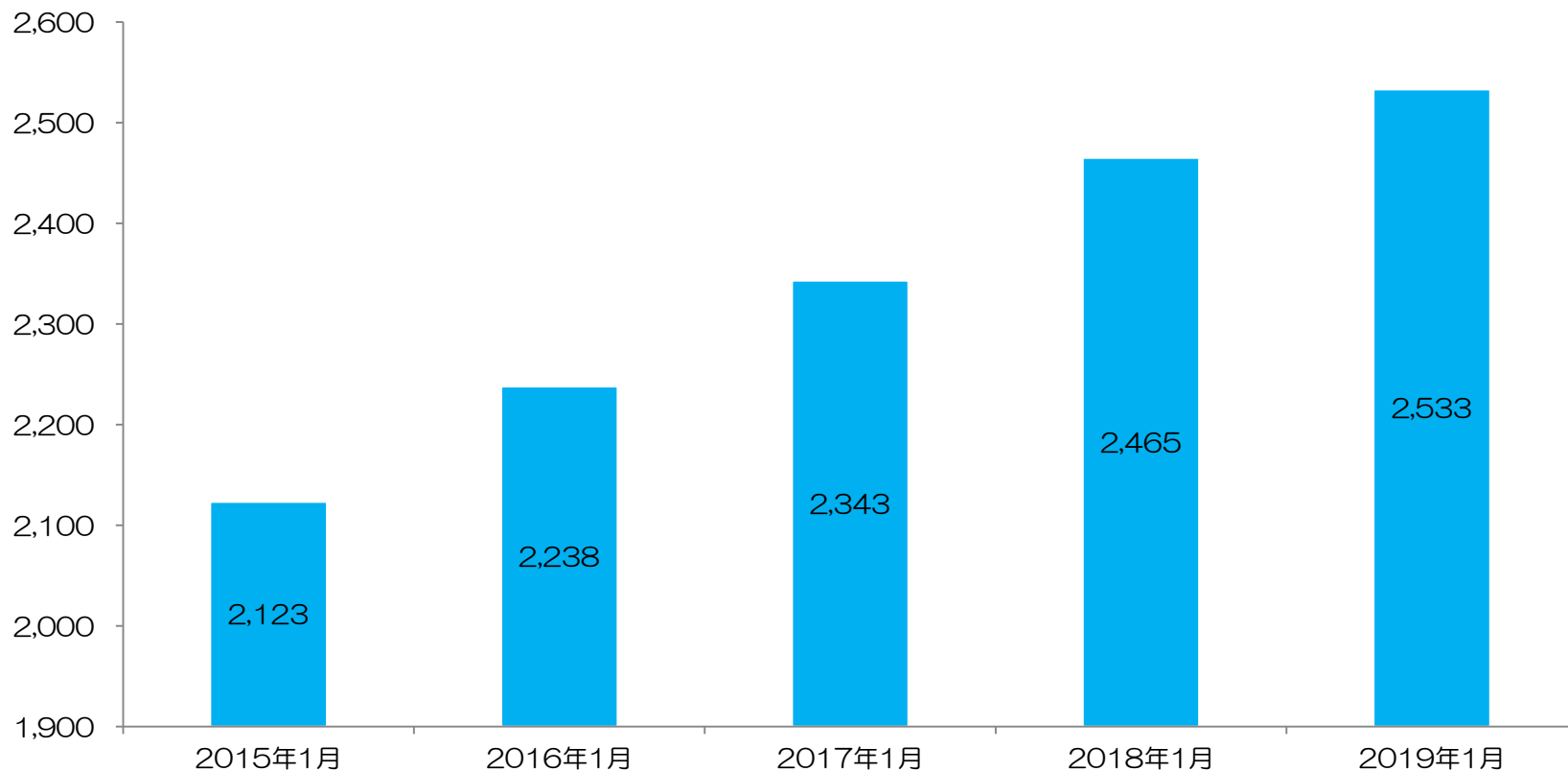
※2019（平成31）年1月審査分 要介護認定者数と受給者数 (万人)

	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	679.3	94.3	93.8	135.7	116.8	89.8	84.3	64.6
介護保険受給者数	508.2	28.6	45.6	113.5	107.0	83.3	75.3	54.9

(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」

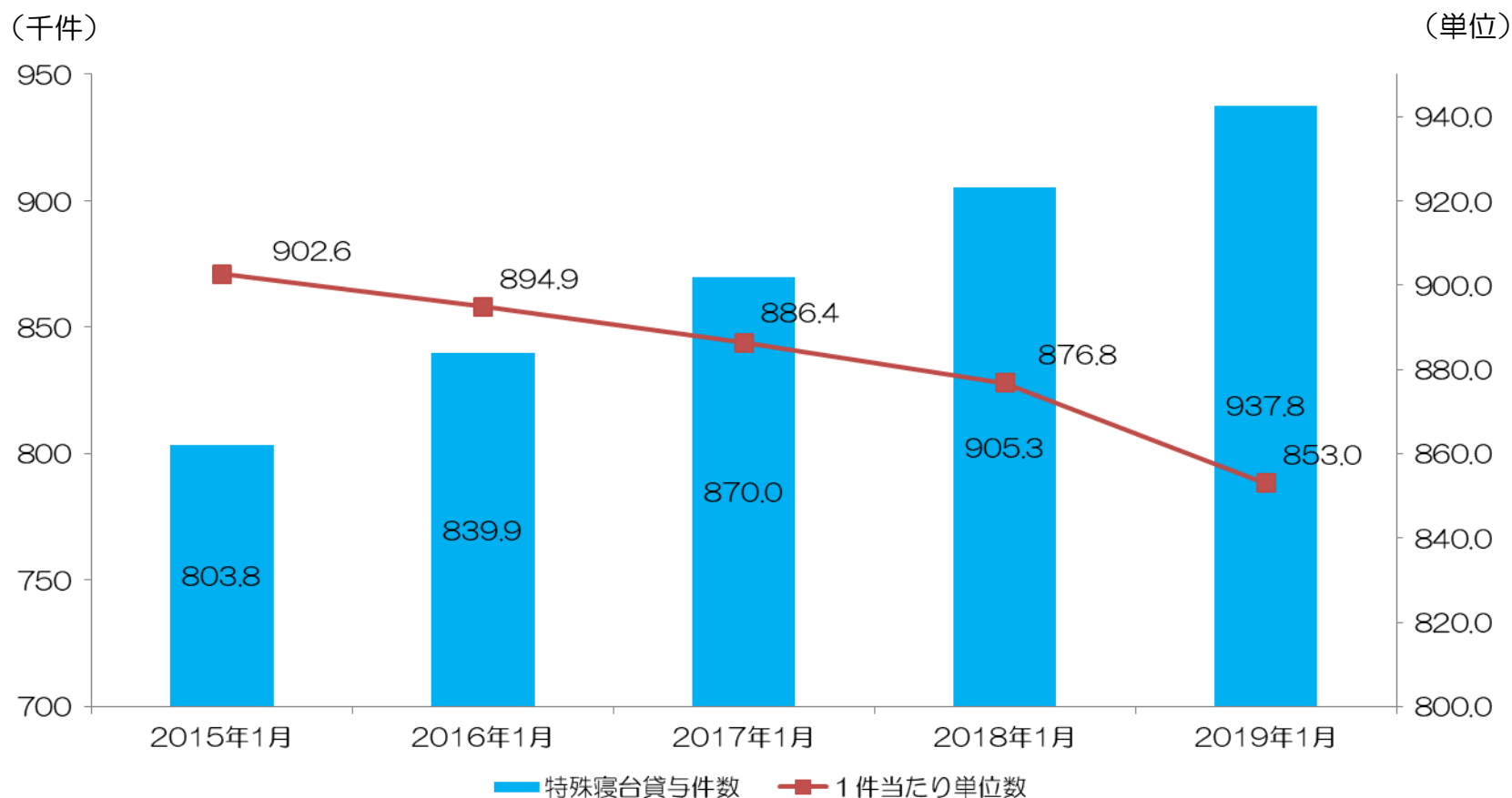
福祉用具レンタル市場の推移

(億円)



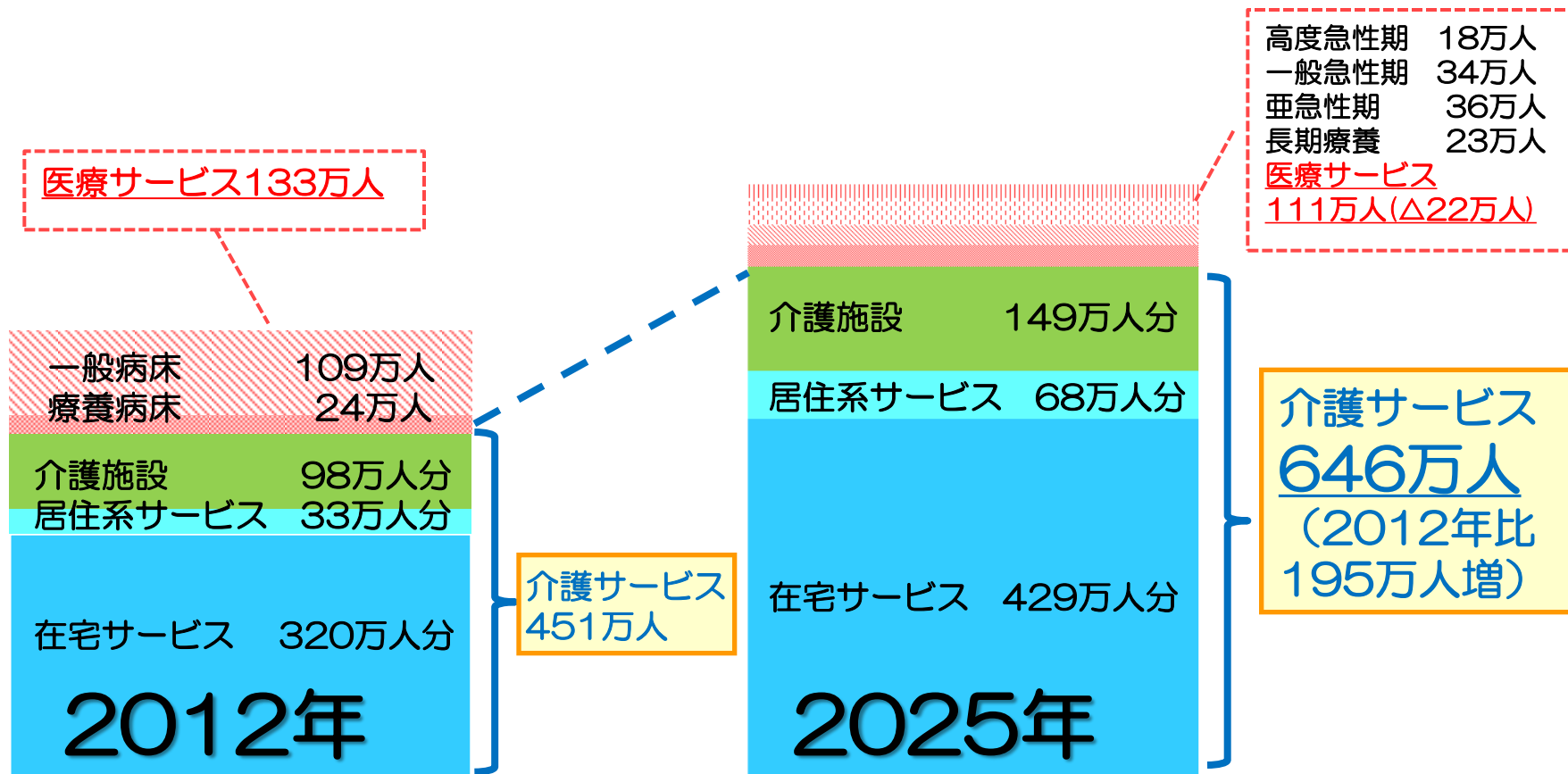
(出所) 厚生労働省 「介護給付費実態調査月報 平成30年3月審査分」

□ 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31年(2019年)1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 2019 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

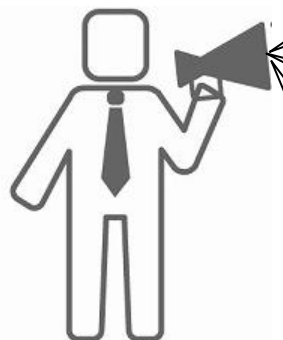
- 市場競争原理が機能せずコスト意識もユーザーニーズの模索もない
- 原価率10%程度（売価が高すぎる！適正価格ではない！）
- 市場規模が限られており、大手企業が参入しにくい

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

(持分法適用関連会社)

**SHENG BANG
METAL CO.,LTD.**

金属加工



医療介護用電動ベッド輸入



**PLATZ VIETNAM
CO.,LTD.**

ベッドのアッセンブリ
と品質検査



品質管理などの支援・指導



介護ベッドの企画設計

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

元佐賀大学 医学部准教授
合同会社 KT福祉環境研究所 代表

松尾 清美氏



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

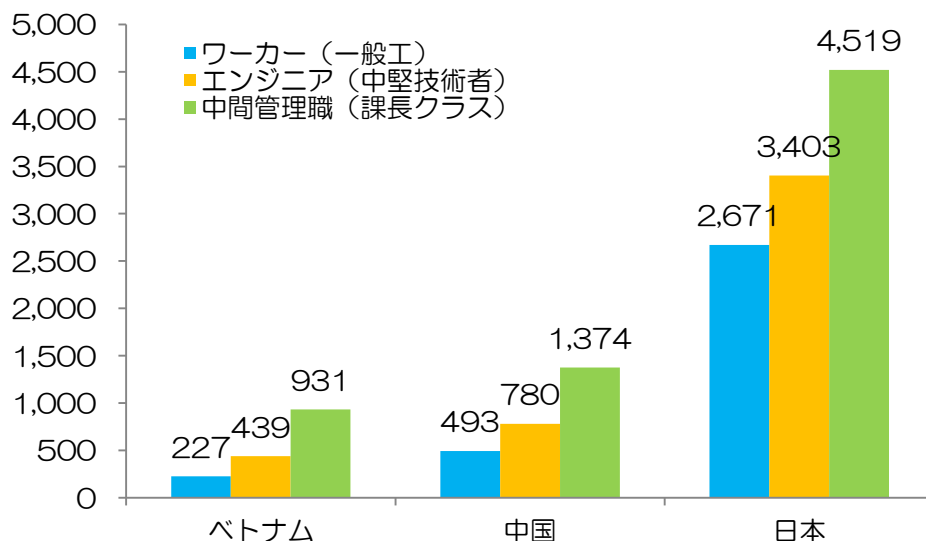
背圧を軽減する機能を搭載した
『ラフィオ』（2017年発売）



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

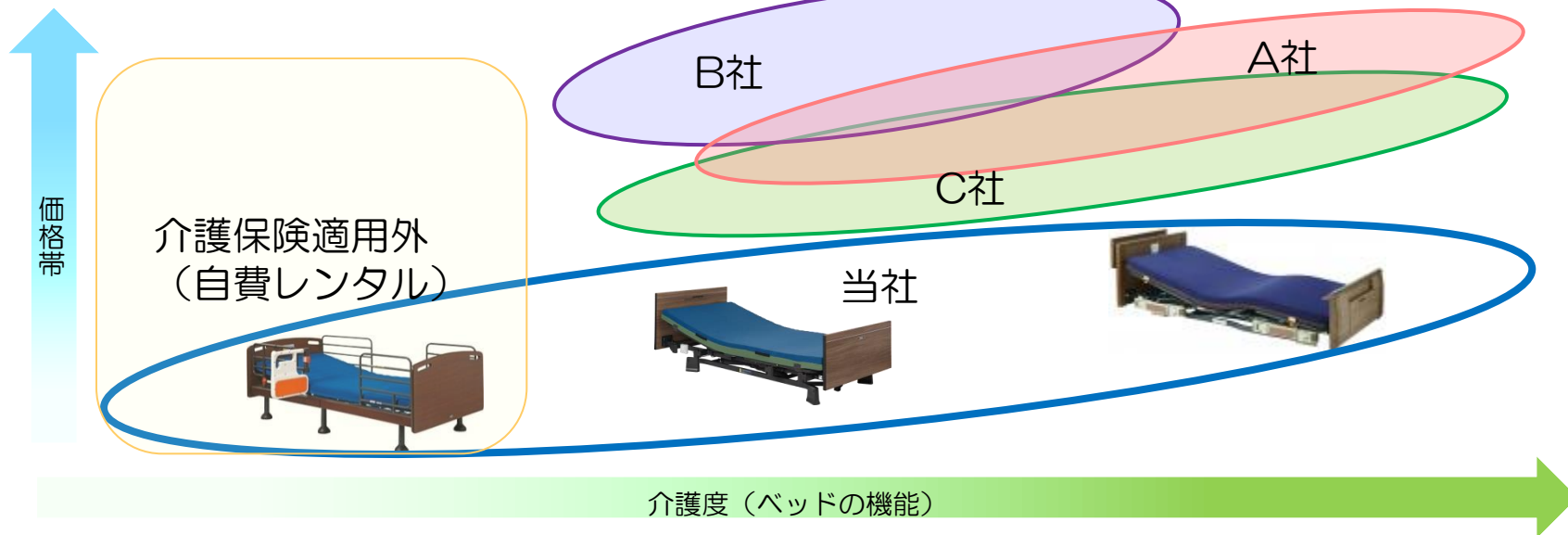
■中国との比較

およそ半分

（出所）：ジェトロ 「2018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 III	6,000円	6,600円

(出所) テクノエイド協会「福祉用具情報システム」2019年4月時点

社名	最頻価格	平均価格
A社	8,000円	8,040円
B社	9,000円	8,330円
C社	8,000円	8,270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。



■ 「世界の子どもにワクチンを」支援プロジェクト

在宅介護用ベッド「ミオレットⅢ」の売上の一部を、認定NPO法人 世界の子どもにワクチンを 日本委員会（JCV）を通じ、開発途上国の子どもへワクチンを届ける活動を支援いたします。



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27期 連結業績

	第26期		第27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	5,559	100.0%	5,940	100.0%	6.9%
売上原価	3,589	64.6%	3,706	62.4%	3.3%
売上総利益	1,970	35.4%	2,234	37.6%	13.4%
販売管理費	1,838	33.1%	1,998	33.4%	8.7%
営業利益	132	2.4%	236	4.0%	78.9%
経常利益	325	5.9%	405	6.8%	24.5%
当期純利益	241	4.3%	292	4.9%	21.2%

□ 第27期 販売市場別実績

	第26期		第27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	4,281	77.0%	4,681	78.8%	9.3%
医療・高齢者施設市場	930	16.8%	947	15.6%	1.8%
家具流通市場	166	3.0%	150	2.5%	△9.8%
海外市場	180	3.2%	160	2.7%	△11.1%
合計	5,559	100.0%	5,939	100.0%	6.8%

□ 第27期 連結業績サマリー

①売上高

福祉用具流通市場、医療高齢者施設市場が前期比で増加。特に福祉用具流通市場において、新商品の「MioletⅢ」の投入による影響が大きかった。

②営業利益

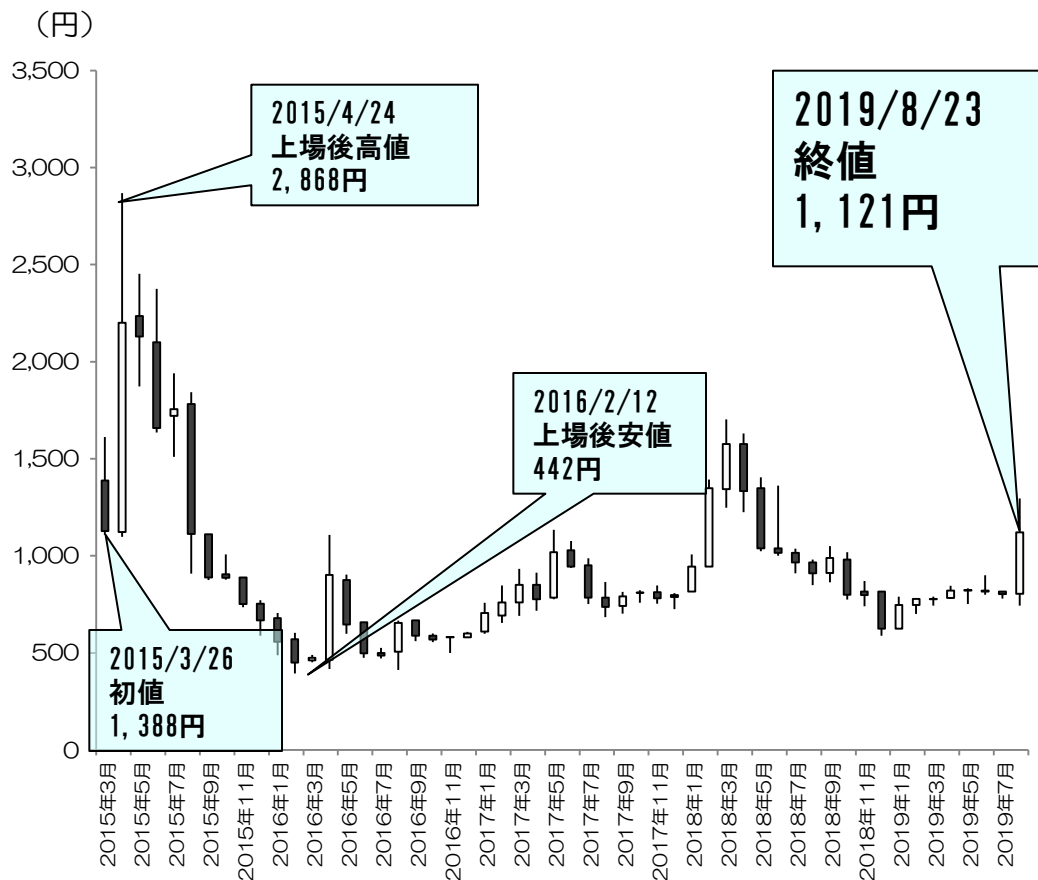
前期と比較して円安傾向となったものの、粗利率の高い福祉用具流通市場の売上構成比が増加したため、売上高総利益率が前期比で改善。

③経常利益、当期純利益

持分法による投資利益及び為替差益が前期比で減少したものの、上記②の営業利益の増加により前期比増。

株価動向

[株価推移]



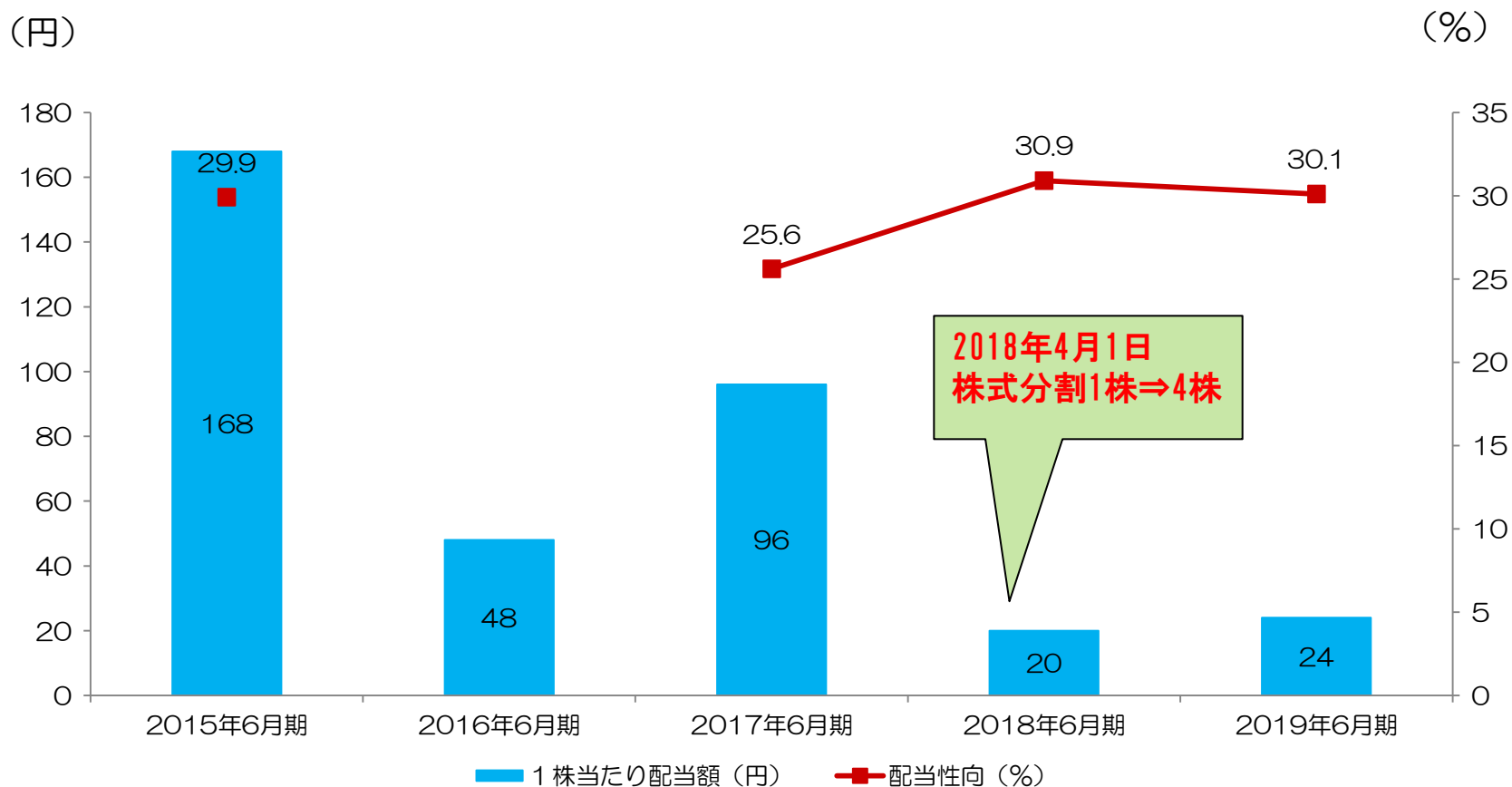
※過去の株価について、2018年4月1日付の株式分割（4分割）を反映しております。

[参考指標:2019年8月23日時点]

項目	数値
時価総額	4,176百万円
発行済株式数	3,726,000株
配当利回り	2.85%
1株配当(弊社予想)	32円00銭
PER [株価収益率]	(連) 10.44倍
PBR [株価純資産倍率]	(連) 1.72倍
EPS [一株当たり利益]	(連) 107.37
BPS [一株当たり純資産]	(連) 652.22
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

※「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

株主優待＋配当利回り 3.39%

保有年数	1年未満	1年以上（※）
配当利回り	2.85%	
株主優待＋配当利回り	3.12%	3.39%

※株価は2019年8月23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国内販売体制の強化

- ・医療高齢者施設市場の強化と福祉用具流通市場のシェア拡大

②製品ラインナップ、事業領域の拡大

- ・マットレスなどベッドの周辺機器のラインナップ拡充
- ・医療高齢者施設向けベッド及び周辺機器のラインナップ拡充

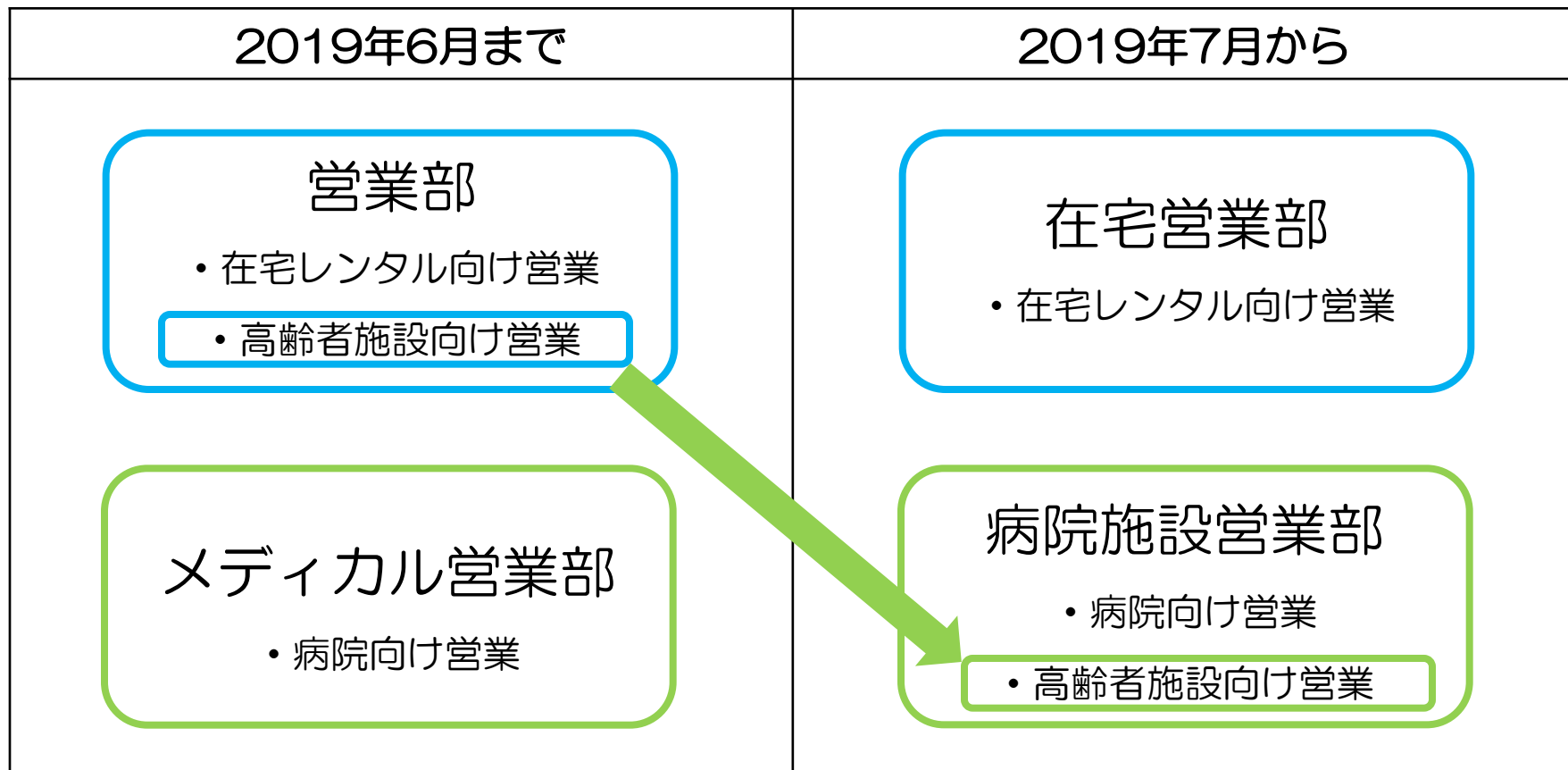
③生産性の向上・業務効率アップによる製品コストダウン

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海外市場の強化

海外向けの医療用ベッドの販売体制づくり

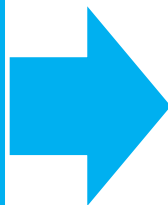
①国内販売体制の強化-医療高齢者施設市場の強化



在宅レンタル向け営業と兼任していた高齢者施設向け営業を
病院向け営業部門へ統合、営業部門の専任化を図る

②製品ラインナップ、事業領域の拡大

福祉用具流通市場



福祉用具流通市場



医療高齢者施設市場

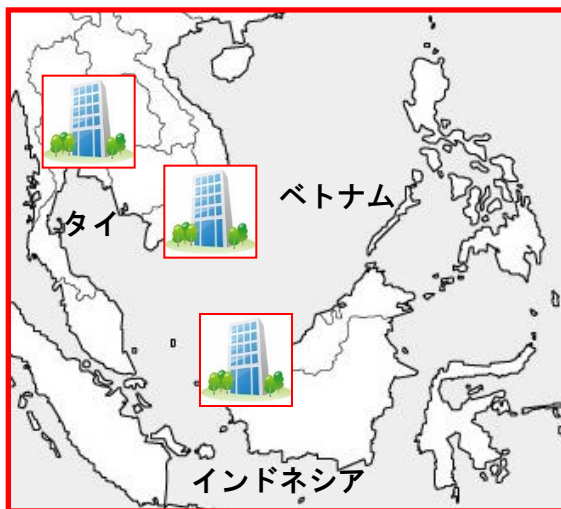
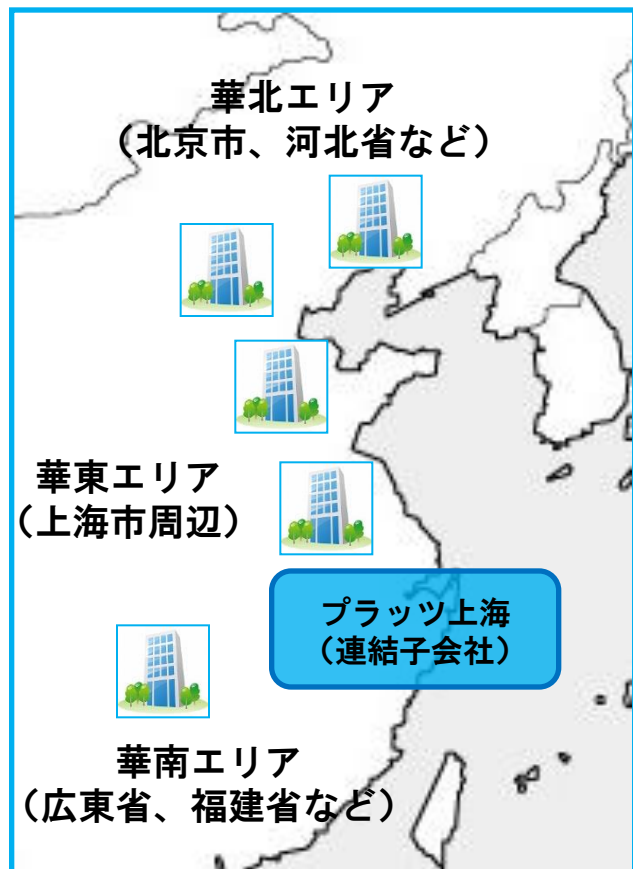


医療高齢者施設市場



ベッド中心だった製品ラインナップから
中期的にベッドラインナップ及び周辺機器の拡充を図る

④ 海外市場の強化-病院市場の強化



■ 病床数比較

① 中国と日本

日本のおよそ7倍

② 東南アジア3国と

日本

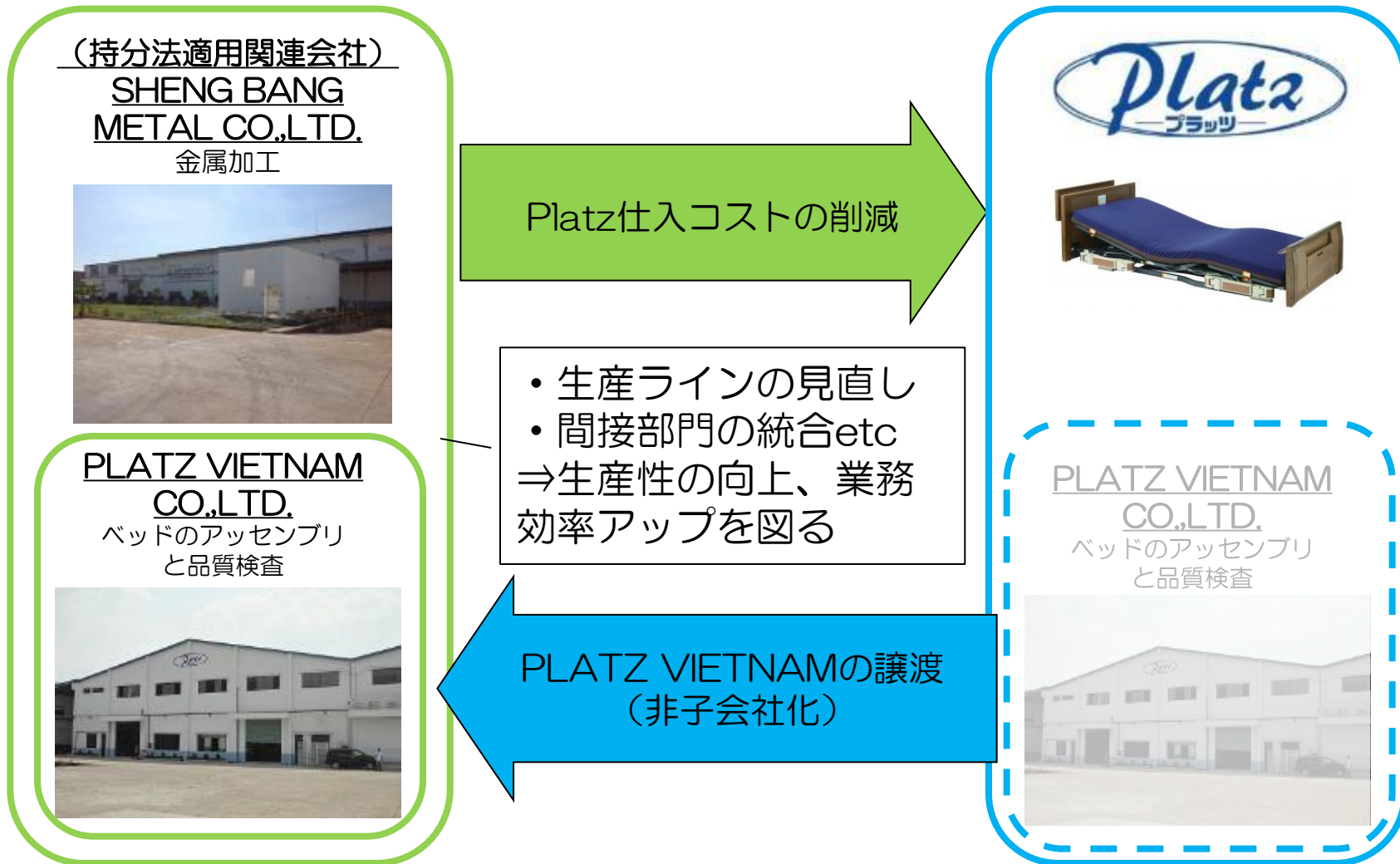
日本のおよそ6割

	病院施設数 (施設)	病床数 (万床)
中国	25,239	700
ベトナム	1,257	19
タイ	1,562	16
インドネシア	2,488	31
日本	8,355	108

出所：経済産業省「医療技術・サービス拠点化促進事業 医療国際展開カントリーレポート」

介護用ベッドに加え、中期的に中国及び東南アジアを中心に病院用ベッドの販売体制（医療機器認証の取得など）を構築する

③生産性の向上・業務効率アップによる製品コストダウン



□ 中期経営計画 定量目標 経営計画

科目	第28期 (2019年7月—2020年6月)			第29期 (2020年7月—2021年6月)			第30期 (2021年7月—2022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	6,330	100.0	106.6	6,810	100.0	107.6	7,500	100.0	110.1
営業利益	500	7.9	211.6	635	9.3	127.0	750	10.0	118.1
経常利益	550	8.7	135.7	665	9.8	120.9	780	10.4	117.3
当期純利益	400	6.3	137.0	450	6.6	112.5	500	6.7	111.1

※上記数値の為替前提は「1ドル=110円」となります。

□ 中期経営計画 定量目標 市場別売上高

	第28期 (2019年7月—2020年6月)			第29期 (2020年7月—2021年6月)			第30期 (2021年7月—2022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	4,850	76.6	103.6	5,000	73.4	103.1	5,210	69.5	104.2
医療・高齢者施設市場	1,120	17.7	118.2	1,345	19.8	120.1	1,525	20.3	113.4
家具流通市場	160	2.5	106.6	165	2.4	103.1	165	2.2	100.0
海外市場	200	3.2	124.7	300	4.4	150.1	600	8.0	200.0
合計	6,330	100.0	106.6	6,810	100.0	107.6	7,500	100.0	110.1

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。

□ 中期経営計画 参考：主要市場の想定シェア率

	第27期 実績 (2019年7月—2020年6月)	第28期 見通し (2019年7月—2020年6月)		第28期 市場全体の年間出荷台数 【当社想定】	
	台数(台)	台数(台)	前期比 (%)	想定台数(台)	想定当社 シェア (%)
福祉用具流通市場	36,000	38,000	105.6	120,000	31.7
医療・高齢者施設市場	8,000	10,000	125.0	140,000	7.1

国内販売体制の強化により、福祉用具流通市場及び医療・高齢者施設市場のシェア拡大を図る。

□ 中期経営計画 定量目標 株価指標

指標	第28期 (2019年7月—2020年6月)	第29期 (2020年7月—2021年6月)	第30期 (2021年7月—2022年6月)
1株当たり利益 ※1	107円	120円	134円
1株当たり配当 ※1.2	32円	36円	40円
株主資本利益率(ROE)	17.7%	17.2%	17.8%
総資産利益率(ROA)	9.7%	9.4%	10.3%

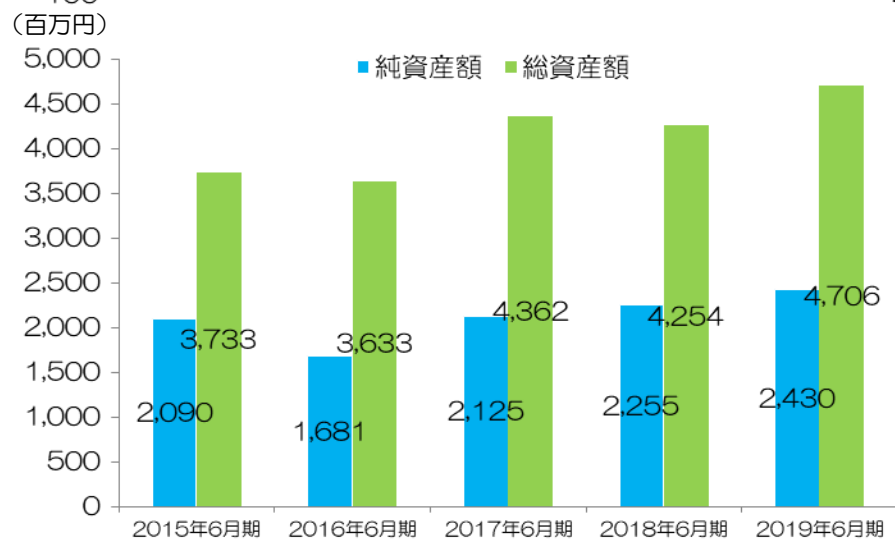
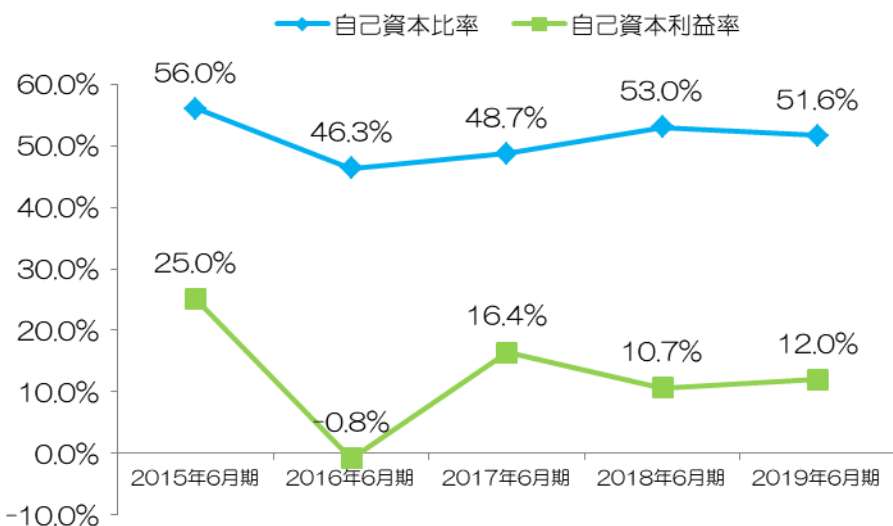
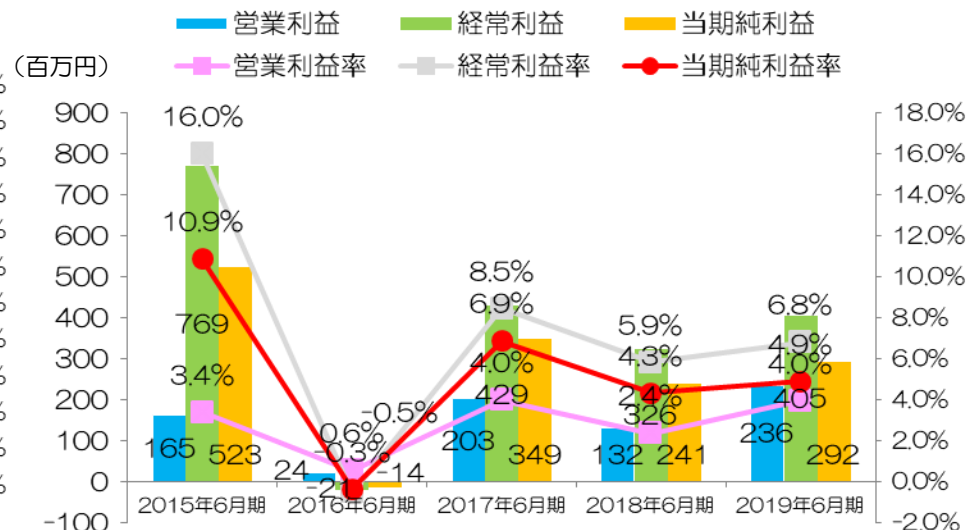
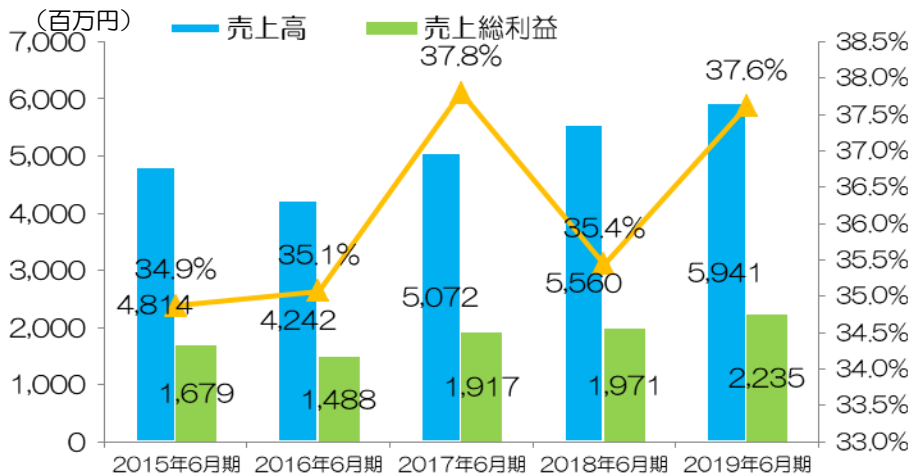
※1. 第27期末の発行済株式総数3,726,000株に基づき、1円未満を切り捨てて算出しております。

※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。

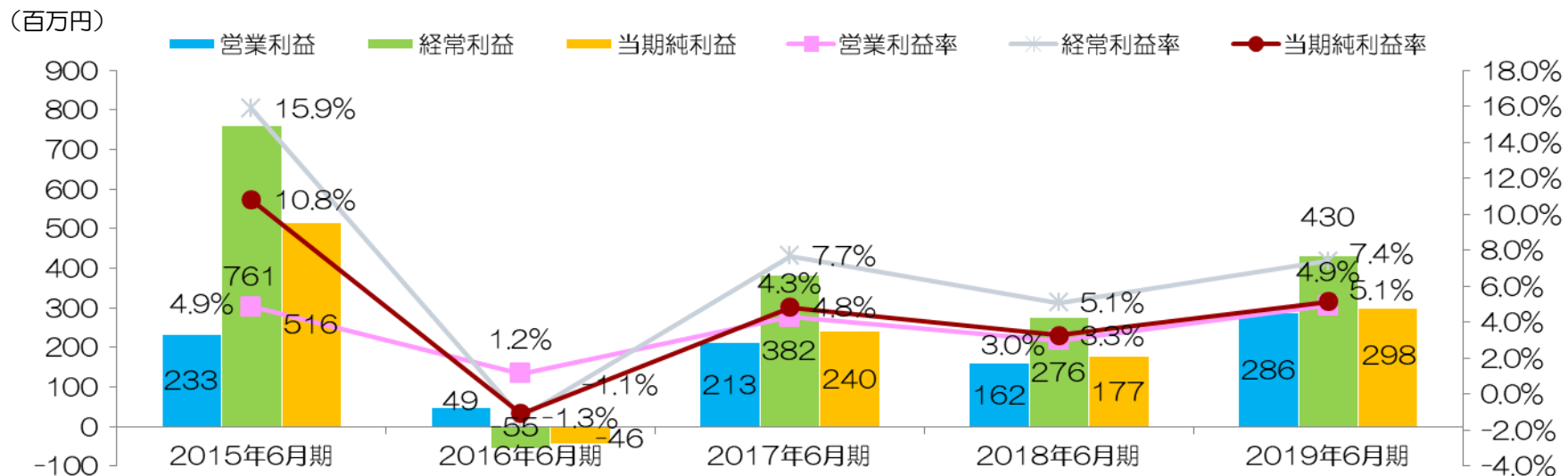
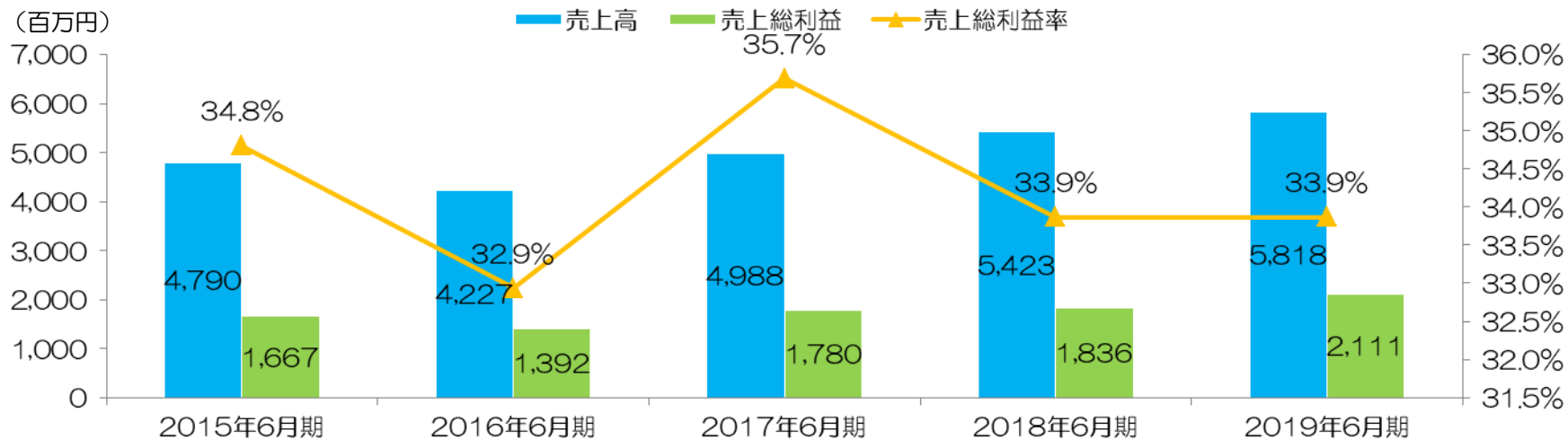
[参考資料]

- 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。