

# Growth Strategy

成長戦略

CONTENTS

はじめに

パラマウントの  
価値創造

**成長戦略**

資本戦略

コーポレート・  
ガバナンス

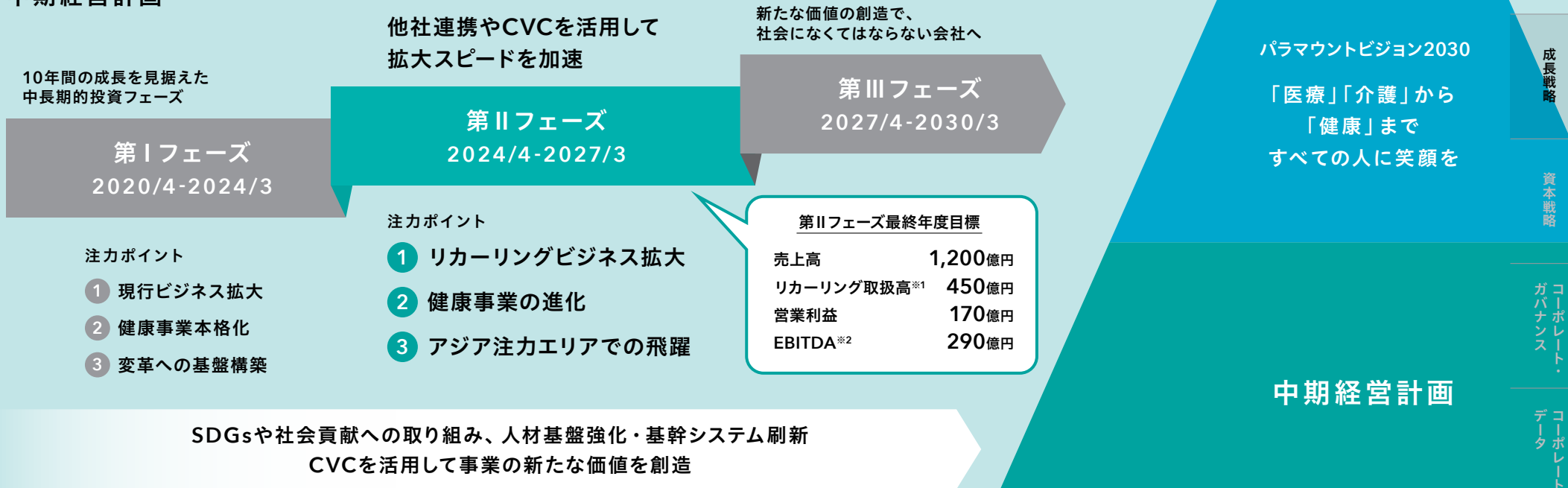
コーポレート  
データ

## 2030年の目指す姿とロードマップ

当社グループは、2030年に目指すべき姿「パラマウントビジョン2030」と、同ビジョンに基づく中期経営計画を推進しています。

医療・介護・健康という社会貢献性の高い事業領域のなかで、社会や時代の変化に合わせてビジネスモデルを変革しつつ、お客さまのパートナーとして顧客価値を共創し、あらゆる人が生涯健康であり続ける社会のために貢献していきます。

### 中期経営計画



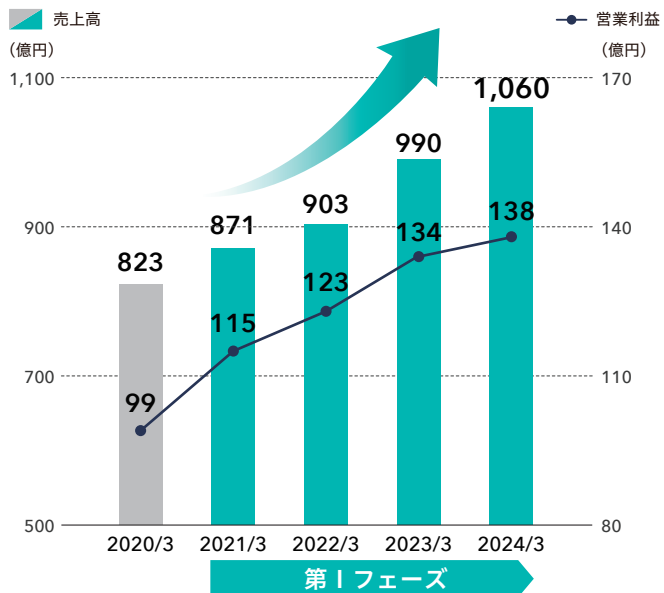
※1 リカーリングビジネスで獲得するキャッシュの合計額。より実態を表す指標として採用。

※2 営業利益と減価償却費の合計で算出。業態の変化をふまえ、さらなる成長投資を促進する指標として採用。

## 中期経営計画の進捗

### 第Iフェーズの振り返り

2024年3月期までの業績目標であった営業利益120億円を、2年前倒しで超過。その後も増収増益を続け、売上高・営業利益ともに4期連続で過去最高を更新しました。



### 第IIフェーズの新指標

売上高と営業利益に加え、リカーリング取扱高とEBITDAを新たに経営指標として掲げました。リカーリング取扱高は、第IIフェーズの重点施策の一つであるリカーリングビジネスの状況を表す指標として採用し、2027年3月期に450億円を目指します。当ビジネスの拡大にともない、継続的に収益を得られるストック型の割合が増加することで、当社グループの業態が変化し続けています。その状況をふまえ、過去の投資によって得た稼ぐ力と、今後のさらなる成長投資の原資を稼ぐための指標として、EBITDAを掲げました。これは営業利益と減価償却費の合計で算出した数値を用いており、2027年3月期に290億円を目指します。

	2024/3実績	2025/3予算	2027/3目標	2024/3比
売上高	1,060	1,120	1,200	+13%
リカーリング取扱高 <sup>※1</sup>	340	382	450	+32%
営業利益	138	140	170	+23%
EBITDA <sup>※2</sup>	235	250	290	+23%

※1 リカーリングビジネスで獲得するキャッシュの合計額。より実態を表す指標として採用。

※2 営業利益と減価償却費の合計で算出。業態の変化をふまえ、さらなる成長投資を促進する指標として採用。

## 第IIフェーズの注力ポイント

### 1 リカーリングビジネス拡大

ストック型の収益モデルを強化させることで、安定的かつ持続的な成長を目指しています。近年、医療・介護施設は需要が高まる一方で、労働力不足が深刻です。当社グループが施設運営のよきパートナーとして、サービスの品質向上や新たなメニューの開発も進めていきます。在宅介護においては、福祉用具レンタル卸事業の拡大に努めます。

- 現在のリカーリングビジネス拡大を加速
- センシング技術・AI・IoTなどを活用した新たなリカーリングビジネスメニューを開発

リカーリング取扱高



### 2 健康事業の進化

健康寿命延伸に向けた社会貢献性の高いビジネスとして、医療・介護に続く第三の柱となるよう、2027年3月期の売上高50億円を目標に、健康事業を成長させていきます。「睡眠負債大国」といわれる日本の社会課題に取り組むため、当社グループ独自のセンサー技術やコーポレート・ベンチャー・キャピタルで得られる知見などを活用していきます。

- 睡眠改善製品の拡充
- 健康寿命延伸に資する製品・サービスの開発
- 他社連携により提供サービスを拡大

健康事業売上高



### 3 アジア注力エリアでの飛躍

人口規模が大きく、今後の病床数の増加やベッドの高機能化が見込めるインドネシア・中国・インドを注力エリアとして、病院向けベッドを中心とした医療機器や病棟備品の販売シェアを高めます。これに向けて、現地ニーズに合わせたきめ細やかなエリアマネジメントを行い、品質向上に努めるとともに、生産性を向上させていきます。

- 拠点国における医療ベッドシェアNo.1
- 販売台数増加を支える生産拠点整備
- 年平均売上高成長率10%を目指す

海外売上高



第IIフェーズの注力分野ビジネスが着実に拡大

## CVCによる成長戦略

ヘルスケア領域の未来を創る  
革新的な技術やサービスに投資公式サイト [🔗](#)

当社グループはコーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC) ファンドを、ヘルスケア領域における高い投資実績・ノウハウを誇るSBIインベストメント株式会社と共同で設立しています。医療・介護・健康の各領域に強みを持つ国内外の有望なスタートアップ企業を投資対象とし、2022年10月の設立後7.5年間で50億円規模の投資を行う予定です。本ファンドを通じて、自社と外部の技術やノウハウ、人脈などを組み合わせてシナジーを発揮させます。そして、ヘルスケア領域の未来に向けて、新たな価値を創造していくことを目指しています。

## PICK UP

株式会社リンクジャパン



## 睡眠状態にあわせて、寝室環境を自動でカスタマイズ

リンクジャパン社が提供するアプリ「HomeLink」は、家中の家電をスマートフォンで操作でき、スマートホーム化により、快適な生活を実現するサービスです。このアプリと当社グループの「Active Sleepアプリ」との連携サービスを構築しています。連携することで、ベッドが睡眠を感知するとテレビが自動で消える、睡眠中の最適なエアコンの温度を自動で調整する、起床する少し前にカーテンが自動で開くなど、利用者のQOLを向上できます。

入眠、起床に合わせてお部屋を自動コントロール  
入眠で、照明 OFF、暖房 20℃、テレビ OFF



介護

医療

健康

## CVC 出資実績 ※2024年8月31現在

株式会社リンクジャパン



住宅向けIoT プラットフォームを開発・提供

株式会社TENTIAL



ウェルネス関連事業を運営

株式会社デジリハ

デジタルアートとセンサーを活用する  
リハビリツール「デジリハ」を運営

AMI株式会社

聴診器の研究開発をととして  
「聴診DX」に取り組む

株式会社メドコム

医療機関専用スマートフォン「メドコム」の  
企画・開発・販売・保守

株式会社ベター・プレイス

「福祉はぐくみ企業年金基金」による  
退職年金制度導入・設計サポート

X Detect株式会社

バイタルデータのセンシングと見える化を通じて、  
患者自身や医療従事者の負担を減らす  
ソリューションを開発・提供

株式会社SISI



肌にやさしい機能性スキンケア製品の企画・販売

メダップ株式会社

医療機関の予約システムや  
情報共有システムの開発・提供

株式会社SOXAI

電磁波工学に基づくセンシング技術を搭載した  
IoTデバイスの開発・販売や、AIを用いた  
データ収集・処理などの事業を展開

株式会社ACCELStars

東京大学発スタートアップ  
ウェアラブルデバイスとスマホ問診で  
睡眠状態を把握するサービスを提供

株式会社S'UIMIN

筑波大学発スタートアップ  
ウェアラブルデバイスとAIを活用した  
睡眠測定サービスを展開



## 医療事業

患者や医療従事者、病院運営をサポートしています。対象は一般病棟から救命救急やICUなどの高度急性期医療、周産期や新生児・小児医療、リハビリテーションなど。国内外のさまざまな医療現場に対して、祖業である病院用ベッドの製造販売を中心に、各現場で求められる幅広い製品・サービスを提供しています。

### 主な製品・サービス

#### ■ 病院で使用される製品・サービスの開発・製造と販売・レンタル

- ・センシング技術を活用した医療用ベッド
- ・多様なニーズに合わせた幅広いラインアップのマットレスや手すりなどのベッド周辺備品
- ・医療施設で使用される医療機器・設備、家具、システムなど



#### ■ 修理業務とアフターサービス（自社製品と他社製医療機器）

#### ■ 医療施設内の業務サポートサービスと患者満足度向上支援サービス（常駐サービス）

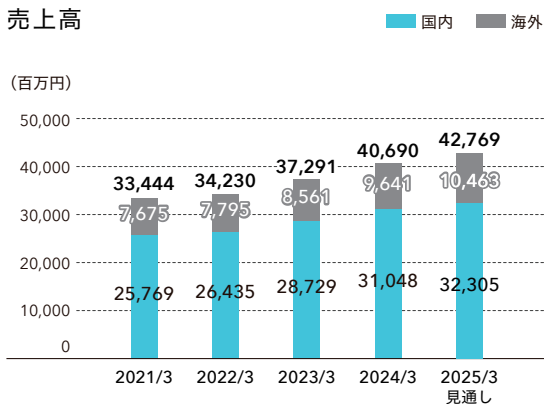
- ・現場のニーズに応える、さまざまなサービスの提供
- ・患者のバイタルサインを統合管理し看護業務の負担軽減に寄与するスマートベッドシステムの提供

常駐サービス例)

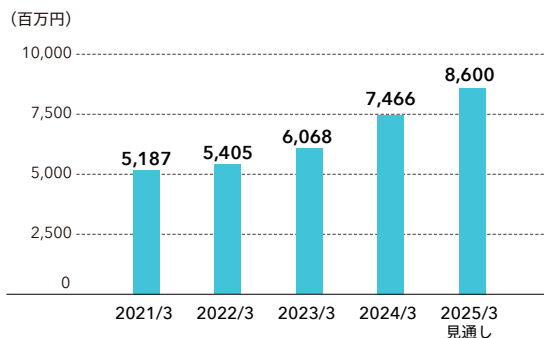
看護助手業務	ベッド清掃・ベッドメイキングや食事の配膳・下膳、給茶、病棟内の備品点検など
ベッドセンター業務	ベッドや備品のメンテナンス、在庫の中央管理など
コンシェルジュ業務	特別室入院患者への病棟・病室のご案内、入院生活のお手伝いなど
医療機器保守管理業務	医療機器の回収・清拭・点検や、国内外の医療機器メーカーの機器に対してのコールセンター業務・修理・定期点検などの業務受託



## 医療事業の成長戦略



## リカーリング取扱高（医療）



## 2024年3月期のポイント

国内の医療機関では、医療従事者の労働環境の改善に向けた業務効率化やデジタル化が積極的に進んでいます。この背景から、当社グループのスマートベッドシステムや、医療施設内における各種業務サポートサービスなどの製品・サービスが堅調に推移し、売上高は310億円（前期比8%増）となりました。海外では、高機能タイプのベッド販売が増加し、増収に寄与。売上高は96億円（前期比13%増）となりました。

## 今後の事業戦略

- リカーリングビジネスの充実と拡大
- デジタル領域の推進

## 主なKPI（2027年3月期）

常駐サービス契約病院数	150病院～
スマートベッドシステム導入病院数	150病院～

「リカーリングビジネスの充実と拡大」では、新規契約の獲得に加え、既存リカーリング契約の維持・拡大にも注力し、さらなるストック数の積み上げと、収益力の強化を目指します。この実現に向け、基盤であるバックオフィスのリカーリング体制を強化し、メニューの増強ほか、CVCをはじめとする連携先の確保を実施します。「デジタル領域の推進」においては、製品の導入前後でお客さまと継続的に接点を持ち、顧客満足度を高めることが重要です。そのため、カスタマーサクセス運営体制を充実させるほか、エビデンスの構築や新機能の追加などの活動を強化します。

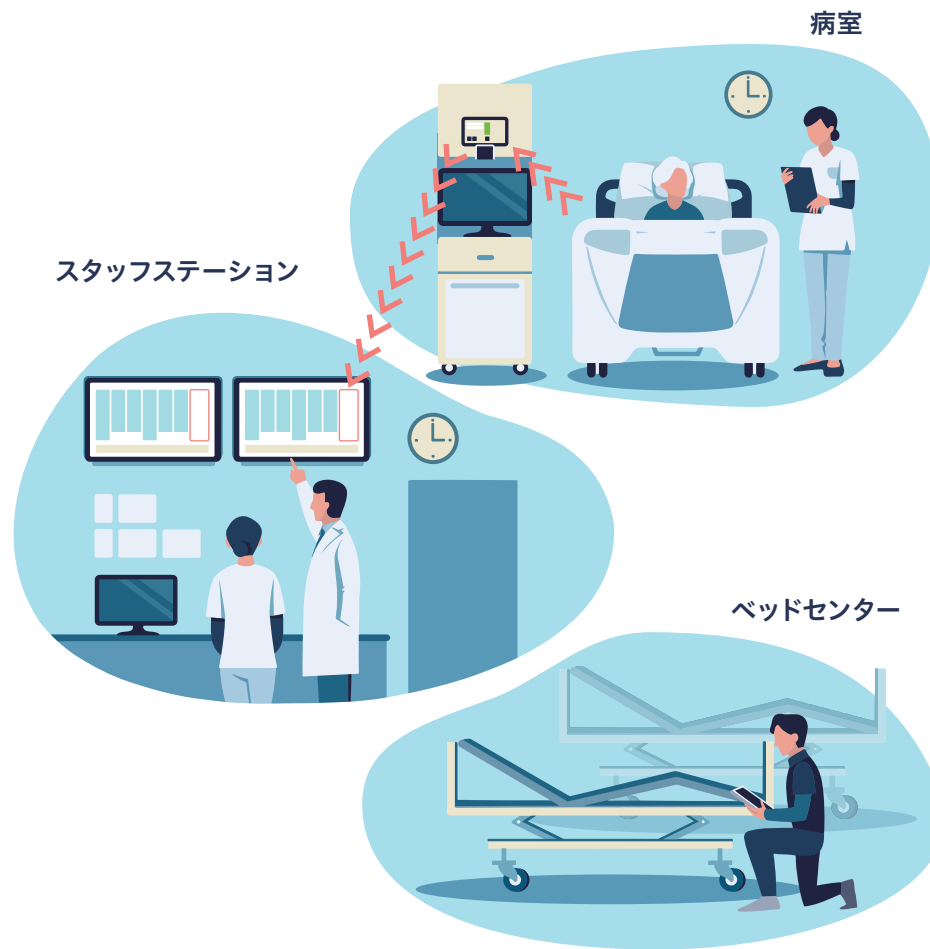
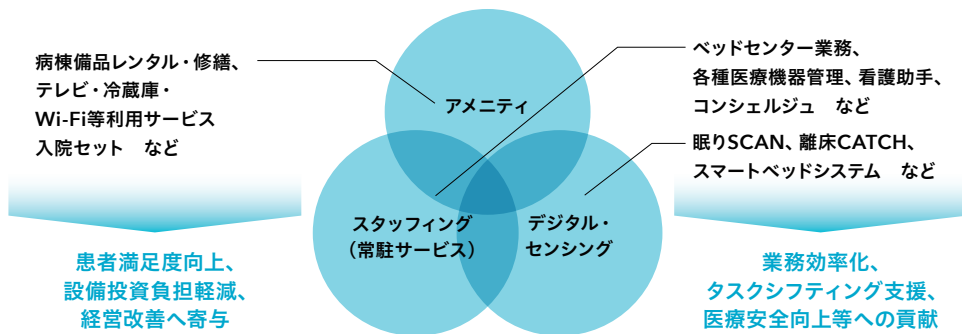


## 医療事業の成長戦略

Feature

## 病院経営を支える、3つの提供価値

当社グループは、医療機関のパートナーとして医療従事者とともに、患者のいち早い社会復帰の支えとなることを目指しています。国内の病院経営を取り巻く環境は厳しさが増し続け、患者の満足度を高めることが難しい現状にあります。その要因は、2024年4月から開始された医師の働き方改革にともなう労働力の減少。さらには、光熱費や資材調達費などの高騰が挙げられます。そこでわたしたちは、①アメニティ ②スタッフィング ③デジタル・センシングという3つのカテゴリーのサービスを提供し、病院経営を支えます。これらにより、病院の設備投資負担を軽減するほか、スタッフの業務負担を低減できることに加え、医療安全に寄与。最終的には、患者満足度の向上につながります。今後も、課題解決に向けたサービスメニューを開発し、これまで以上に医療機関を支えるパートナーとなることを目指していきます。





## 介護事業

介護施設向けと在宅介護向けに製品・サービスを展開し、介護をする方、される方、双方の支援をしています。介護施設向けでは、ベッドや介護リフト、見守り支援システム、居室や食堂で使用される家具にいたるまで、施設運営に必要な用具・備品などをトータルで提案。在宅介護向けでは、利用者に販売・貸与する事業者に対して、ベッドやマットレスなどの福祉用具を販売・レンタル卸サービスなどによって提供しています。

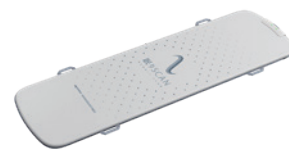
### 主な製品・サービス

#### ■ 福祉用具の開発・製造と販売・レンタル

・ベッド ・マットレス ・介護リフト ・歩行補助器 など

#### ■ 見守り支援システムの開発・製造と販売・レンタル・サービス提供

・体動センサー「眠りSCAN」  
・クラウド型見守り支援システム「眠りCONNECT」



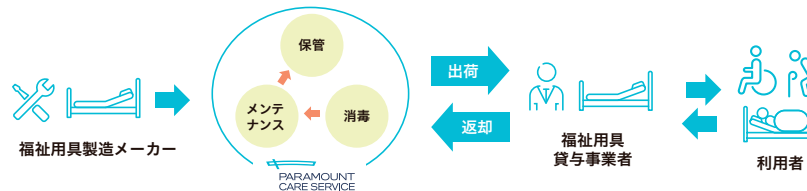
体動センサー  
「眠りSCAN」



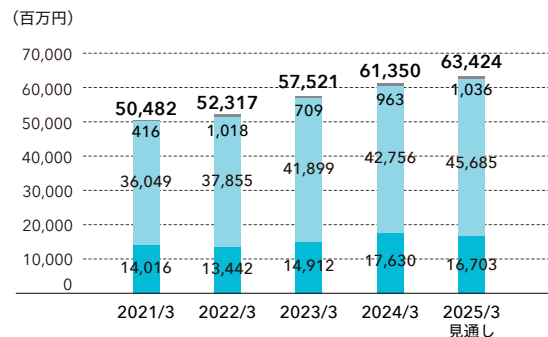
在宅介護用ベッド  
「楽匠プラスシリーズ」

#### ■ 在宅介護向けのレンタル卸事業

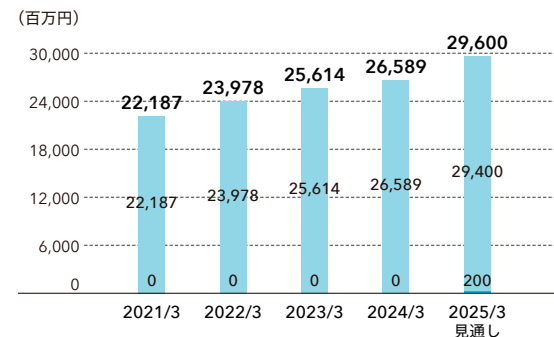
福祉用具貸与事業者に製品を提供し、当社グループにて配送・回収・消毒・メンテナンス・保管も実施



### 売上高



### リカーリング取扱高（介護）

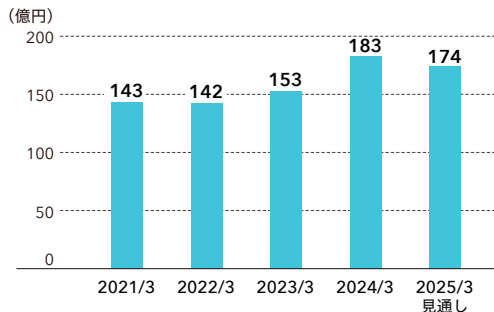


## 介護事業（介護施設向け）の成長戦略

### 2024年3月期のポイント

介護従事者の人手不足が大きな課題となっており、各自治体が見守り支援機器の導入を積極的に推進しています。当社製品「眠りSCAN」の年間販売台数は4.3万台となり、前期より28%も増加。これが2024年3月期の結果に寄与し、最終的には売上高183億円（前期比19%増）となりました。

### 売上高（介護施設向け）



### 眠りSCAN年間販売台数

3.4万台 > 4.3万台 +28%  
2023/3 2024/3

### 眠りSCAN累計販売台数

14.4万台 > 18.7万台 +29%  
2023/3 2024/3

### 眠りCONNECT契約施設数

2023年10月提供開始 > 177施設  
2024/3

### 今後の事業戦略

- リカーリングビジネスの強化
- 介護DXの推進

#### 主なKPI（2027年3月期）

眠りSCAN  
累計販売台数 **35万台**~

眠りCONNECT  
契約施設数 **2,500施設**~

見守り支援システム「眠りCONNECT」を中心に、施設の業務効率化を推進します。また、DXを加速させるため、体動を検出して睡眠を計測するセンサー「眠りSCAN」のレンタルサービスを2024年1月より開始。将来的には、睡眠・体重・排泄・温湿度など、さまざまなデータを活用し、施設全体の運営支援サービスやAIソリューションの提供へと進化させていくことを目指します。

#### Feature

### 見守り支援システム「眠りCONNECT」を提供開始

「眠りSCAN」で取得できる、睡眠・心拍・呼吸などの情報をクラウド上で管理できる新しい見守り支援システム「眠りCONNECT」を提供開始しました。各種情報をまとめて管理・閲覧できるため、管理者やスタッフ間の共有が簡単に。また、クラウド型のため、例えば複数の施設を運営する法人において、全施設の入居者の状況を一括で表示することも可能です。将来的に、各種センサーと連携することができる拡張性を備えており、AIなども活用したさらなる介護DXのプラットフォームになることを目指します。

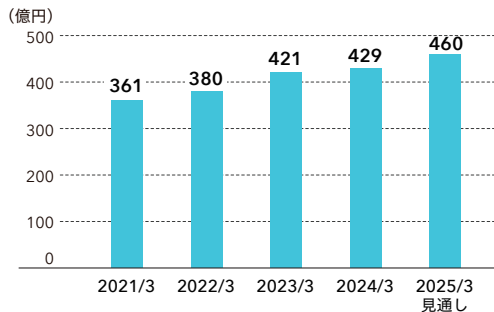


## 介護事業（在宅介護向け）の成長戦略

### 2024年3月期のポイント

これまで成長をけん引してきた主力のベッドだけでなく、マットレスや歩行器などの各種福祉用具ラインアップを拡充したほか、レンタル卸事業が拡大したことにより、売上高は高水準を維持し、429億円（前期比1%増）となりました。

### 売上高（在宅介護向け）



### リカーリング取扱高

256億円 > 265億円 +4%  
2023/3 2024/3

### レンタル卸利用者数

51.2万人 > 55.3万人 +8%  
2023/3 2024/3

### 今後の事業戦略

- 福祉用具の進化と充実
- 事業者・利用者・家族を助けるソリューションの推進
- リカーリングビジネス（レンタル卸）の拡大

#### 主なKPI（2027年3月期）

レンタル卸利用者数 **70万人**~

リカーリング取扱高 **345億円**

さらなる福祉用具の品目拡充を図ります。また、リカーリングビジネスであるレンタル卸の拡大に努めます。パラマウントケアサービスでは、貸与事業支援システムの開発やメンテナンス・営業拠点の整備を進めることに加え、M&Aを活用し、生産性向上と規模拡大を目指します。

### Feature

## レンタル卸事業の拡大に向けて、M&Aを実施

福祉用具を貸与事業者へ貸出するレンタル卸事業を行うパラマウントケアサービス株式会社は、2024年7月1日、当社グループの代理店として福祉用具レンタル卸事業を展開するSMFLレンタル株式会社の同事業部門を買収しました。ラインアップを増やし、福祉用具貸与事業所の皆さまに対して、いままで以上に高品質で安心・安全な製品・サービスを提供していくことを目指します。また、多くの知見を集約することで、パラマウントケアサービス株式会社が掲げるビジョン「福祉用具のレンタル卸事業を通して高齢社会への貢献を目指し、だれもが安心できる快適なヘルスケア環境を創造します」を実現していきたいと考えています。





## 健康事業

日々の睡眠を改善し、より健康に暮らせるような製品・サービスを睡眠や健康改善に意識が高い方向けに提供。「パラマウントベッド睡眠研究所」の研究成果を活かした電動ベッドやマットレス、枕などの製品を開発・販売しています。さらに今後は、テクノロジーを使って睡眠の問題を解決する「スリープテック」サービスを拡充していきます。

### 主な製品・サービス

#### ■ 睡眠や健康改善への意識が高い方向け製品の開発・製造と販売

睡眠センサーを活用した自動運転ベッド

#### 「Active Sleep BED」



日本初、眠りの状態をセンサーで検知し、自動運転するベッド。入眠時は寝やすい角度を保ち、センサーが熟睡したことを検知すると、自動でフラットな状態になります。目覚めの時刻には、センサーが眠りの浅いタイミングを検知して背を上げることで、心地よく目覚められます。スマートフォンで操作・設定でき、さらに眠りの質を採点する機能も備えています。

#### ■ 快適な日々をサポートする会員サービス

「INTIME」シリーズをご購入いただいた個人のお客さま向けの会員サービス「クラブパラマウント」を提供しています。引っ越し時のベッド分解・組み立てや、介護の相談など、購入後のベッドに関するお悩みから、暮らしのなかの些細なお悩みまで、お客さまの快適な日々をサポートします。

将来、介護用途に“変身”可能な電動ベッド


#### 「INTIME」

**INTIME**  
Produced by PARAMOUNT BED



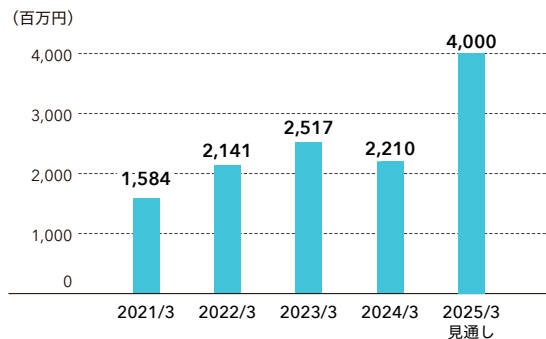
「人生にチカラをくれる電動ベッド」をコンセプトにしています。まずは快適な電動ベッドとしてお使いいただきながら、将来、介護が必要になった場合には介護ベッドに変身が可能です。間接照明や補助照明として利用できるLEDライトや、USBの充電ポートなどを搭載しながらも、インテリアに調和する、電動ベッドには見えないすっきりとしたデザインに仕上げられています。



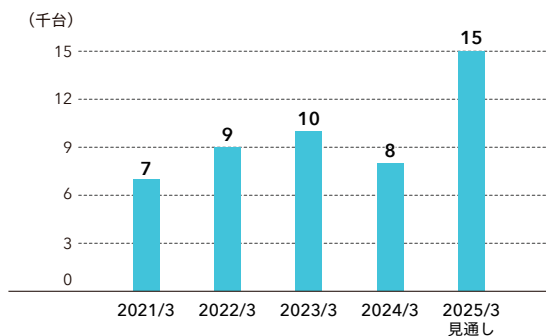
クラブパラマウント 

## 健康事業の成長戦略

### 売上高



### ベッド販売台数



※千台未満を四捨五入しています。

### 2024年3月期のポイント

新型コロナウイルス感染症の5類移行にともない、それまでの巣ごもり需要が減少し、外出や観光などへと消費行動の変容がありました。これらの影響により、売上高は22億円（前期比12%減）という結果になりました。

### 今後の事業戦略

- コミュニケーション戦略の一新
- 製品ラインアップと体験チャネルの強化
- 第Ⅲフェーズに向けた新規事業のチャレンジ

#### 主なKPI (2027年3月期)

健康事業売上高 **50**億円  
 ベッド販売台数 **2**万台～

PR活動を強化し、消費者が認知から購買にいたるまでの段階ごとに、適切なタイミングで適切な情報を発信。製品ラインアップも拡充しつつ、体験チャネルの量を増やし、質を高め、認知度向上に努めます。なお、全コミュニケーションにおいて一貫性をもたせることで、ブランド力も高めます。また、健康事業が医療・介護に続く第三の柱となることを目指し、新たな価値創出に向けて、さまざまなジャンルの企業と積極的に連携していきます。

## 健康事業の成長戦略

## Feature

## 「きちんと寝落ちしょ?」。 新たなPR戦略で認知拡大へ

健康事業における主力製品のひとつである、睡眠センサーを活用した自動運転ベッド「Active Sleep BED」。2019年の発売以降、初めてフルモデルチェンジした2024年4月から、PR戦略を一新しました。話題性を高めるため、生活者目線を意識した「きちんと寝落ちしょ?」というメッセージを採用。テレビCMやWeb動画広告など、各種認知施策を実施しました。さらに、認知後に製品理解を深めてもらうため、「グッ度」をキーワードにしたWeb動画広告やバナー広告も展開。当製品の最大の特徴である、ベッドの角度のカスタマイズ性の高さのほか、自動運転機能について、理解の促進につなげます。加えて、実際に体験できるチャンネルを強化し、購買意欲を高める施策も実施。認知から購買にいたるまで、「きちんと寝落ち」という一貫したメッセージのもと、生活者を右脳でつかみ、左脳で購買を後押しする戦略を設計しました。

## CMギャラリー

## きちんと寝落ちしょ?



30秒CM



15秒CM

## グッ度



30秒CM






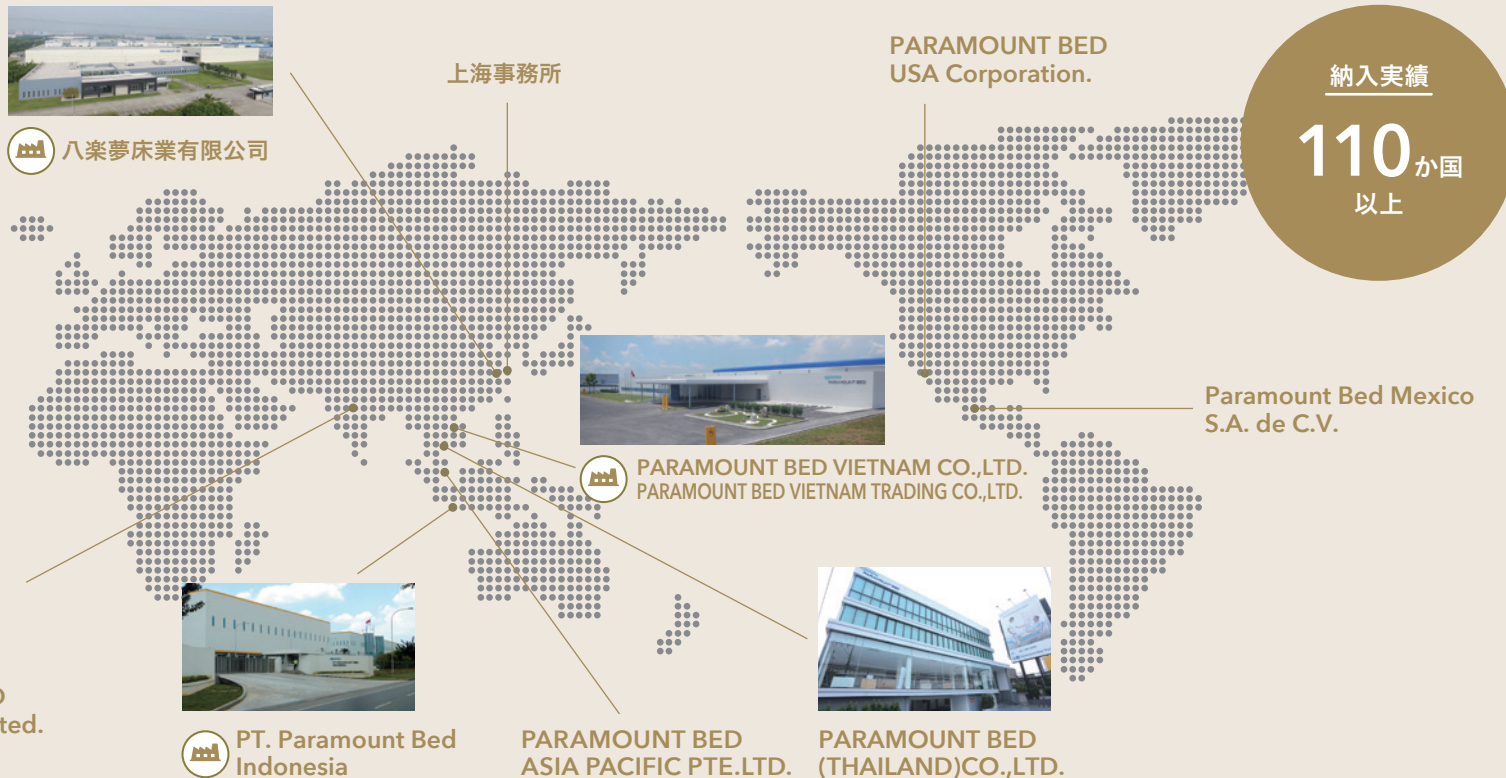
わたしたちは日本だけでなく、世界中の医療・介護業界や人々の健康を支援したいと考えています。1968年の貿易部門の設立以降、各国のニーズに合ったサービスを提供してきました。製品の納入実績国は110か国以上にのぼり、現在はインドネシアを含めた東南アジアや中国、インドなどに拠点を構え、現地化を進めています。またシンガポールには、アジア地域統括会社パラマウントベッド アジア パシフィックを設け、特に将来的なニーズ増加が見込めるアジア地域を有望な市場として注力しています。

### 海外グループ会社

10 拠点

4 工場

 … 生産拠点





## アジア注力エリアで

## 医療用電動ベッドがNo.1シェアに。

## さらなる拡大とともに、品質向上を目指す



インドネシア・中国・インドは、人口規模が大きく、需要増が見込まれるため、アジア注力エリアとしています。その3か国において、2023年3月期には医療用電動ベッドのNo.1シェアを獲得しました。さらなる売上拡大を目指し、ローサイズモデルからフラッグシップモデルまで、各国のニーズにマッチした製品ラインアップを拡充します。中期経営計画第Iフェーズと比べ第IIフェーズでは、2倍のベッド機種を投入予定です。インドでは、2024年10月に工場を移転および拡張し、年間のベッド生産台数を従来に比べて倍増する計画です。また、電着塗装ラインを導入し、インドの過酷な使用環境にも適応できる製品を生産します。インドネシアでも、これまでの粉体塗装によるワンコーティングから、電着塗装によるダブルコーティングの設備へ変更。これにより、日本同等の塗装品質を世界各国に供給できる体制になりました。品質の高い当社グループの製品をより多く届けることで、各国の医療インフラを支えていきます。



新インド工場完成予想図



インド向け医療用電動ベッド  
「Qualitas NXシリーズ」

### 海外注力エリアの売上目標

(億円)

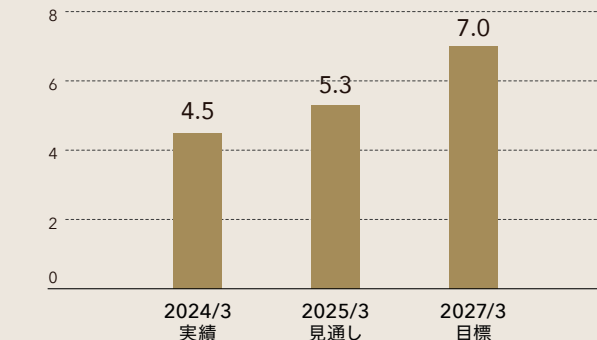
	2024/3 実績	2025/3 予算	207/3 目標 (2024/3比)
インドネシア	28	35	45 (+61%)
中国	35	36	45 (+29%)
インド※	17	19	25 (+56%)

※非連結の現地法人を含むインド国内向けの売上額を記載。  
連結売上高とは異なります。

連結 海外売上高	106	115	150 (+41%)
-------------	-----	-----	------------

### 海外向けベッド販売台数

(万台)



## CFO MESSAGE

# 配当方針を大幅にアップデート ともに成長を実感いただける還元政策へ



常務取締役 CFO

木村 陽祐

## 4期連続での増収増益 売上高は初の1,000億円を超える

2024年3月期の業績につきまして、4期連続で増収増益となり、売上・利益ともに過去最高を更新しました。売上高は予算比プラス1%の1,060億16百万円（前期比7.1%増）となり、創業以来初めて1,000億円を超えました。しかし、これはあくまで通過点と捉え、引き続き事業を愚直に努めていく所存です。利益につきましては、営業利益が、おおむね予算どおりの138億18百万円（前期比2.7%増）。経常利益は、為替差益の計上もあり、予算比プラス9.8%の159億20百万円（前期比12.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は、予算比プラス8.4%の106億22百万円（前期比15.3%増）となりました。リカーリングビジネスの伸びや、価格改定による増収効果によって、前期に引き続き、各利益とも過去最高額を更新できました。

## 中期経営計画の第IIフェーズでは 拡大スピードを加速させる

2020年4月から2024年3月までの第Iフェーズは、「10年間の成長を見据えた中長期的投資フェーズ」として、当社グループのビジネス拡大とともに、変革へ向けた基盤構築に注力してきました。従来の業態のままでは、ベッド販売が落ちると、業績もそれに伴って下降してしまいます。これを脱却し、ストック型ビジネスへの転換を図るため、サービスを拡充しています。ベッド販売以外がしっかりと数字を出せるようになり、結果として4期連続で増収増益

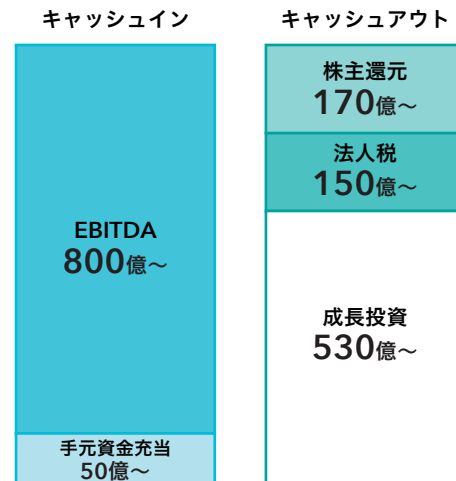


となっている点は、第Iフェーズでの取り組みが徐々に実を結んできている証拠だと言えるでしょう。

第Iフェーズでの投資を、より本格的に売上に反映していくのが、2024年4月から2027年3月までの第IIフェーズです。P.29にて詳しく説明している3つの注力ポイントを軸に、他社連携やCVCを活用して、拡大スピードを加速します。また、引き続き成長投資も積極的に実施します。第Iフェーズの「基盤を作るための投資」ではなく、「成果を出すための投資」という位置付けで、次の3つをテーマとしています。①顧客との継続的な関係を強化するリカーリング資産 ②生産設備や福祉用具メンテナンス設備増強／新基幹システム導入促進 ③事業発展に向けたCVC投資などを含めた他社連携を積極的に展開 です。より多くの現場のお困りごとを解決するため、リカーリングのサービスメニューを増やす、攻めの投資を行う計画です。自社だけでは解決できないこともありますので、他社と積極的に連携し、お客さまのニーズに沿った提案ができるようサービスの幅を広げていきます。また、国内外ともに、生産やメンテナンスの設備強化を推進します。作業効率のよい機械を導入して自動化するなど、安定した生産および

メンテナンスに向けてアップデートを図ります。なおインドでは、年間のベッド生産台数を倍増する大規模な新工場を、2024年度内に稼働予定。さらに、新基幹システムについても、随時、海外に展開していきます。国内ですずで導入済みで、業態の変化に対応したシステムにより、情報共有や経営の意思決定が迅速化できます。これらにより、海外事業の成長を後押しします。

### キャッシュアロケーション (第IIフェーズ期間累計)



## CFO MESSAGE

## 配当方針を見直し DOE4.0%、配当性向50%へ

新たなパラマウントベッドグループのあるべき姿に向けて、第Iフェーズでは、大胆な変革を行ってきました。そして、その結果が数字に表れてきたことにより、事業の安定性が増したとともに、将来の成長性も高まり、企業としての自信がさらに強固になりました。そこで、株主・投資家の皆さまには、当社グループの成長をともに実感していただ

きたく、新配当方針を発表しました。具体的には、従来はDOE2.7%および配当性向30%としていましたが、今期からは、DOE4.0%および配当性向50%を目安とします。これにより、今期の年間配当金は、前年に比べて1株当たり32円増配の97円となります。

今後も、事業動向や市場環境を勘案しながら、機動的な追加還元についても随時検討していきたいと思っておりますので、引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

