



BEAUTY KADAN

株式会社ビューティ花壇

第22期 年次報告書

2017年7月1日～2018年6月30日

目次

株主の皆様へ	P3-5
中期経営計画について	P6
事業紹介	P7-9
決算のご報告	P10
株式の状況／会社概要	P11

証券コード：3041



生花祭壇事業

生花祭壇事業を担う各営業拠点では、主に葬儀関連会社に対し、生花祭壇や供花等、葬儀における主要商品の設営までを含めた提供を行っております。




生花卸売事業

生花卸売事業を担う連結子会社マイ・サクセスにて、国内外の生産者・卸売市場などから、顧客ニーズに合った商品（生花）をタイムリーに仕入れ、主に生花店や葬儀関連会社に販売しています。



ブライダル装花事業

生花事業の豊富な経験を活かし、食卓の一輪の花から企業様向けのギフトフラワーまでフレッシュな花と緑をご提供している生花小売業と、ブライダルにおけるブーケや会場装飾、イベントでの生花ディスプレイ等を子会社のOne Flowerを通じ、展開しています。



フューネラル専門物流機能の向上と事業拠点拡大の相乗展開により事業領域の裾野を広げ、持続的成長の可能性をさらに高めてまいります。



代表取締役社長

三島 美佐夫

平素より当社へのご支援とご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。また、このたび発生した「平成30年北海道胆振東部地震」により被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。



当期の市場環境、決算のポイント等について教えてください。


利益面の大幅改善、生花祭壇事業の過去最高売上高の更新など、中計初年度として一定の成果を上げることができました。

当期の主な連結業績は、売上高56億20百万円（前期比1.1%減）、営業利益1億67百万円（同66.6倍）、経常利益1億66百万円（前期は9百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益77百万円（前期は30百万円の損失）となりました。

前期におけるブライダル装花事業での主要取引先の倒産や、(株)ビンク（一般労働者派遣事業）の譲渡の影響が払拭されつつある中、コア事業である生花祭壇事業において2期連続しての過去最高売上高を更新するなど、売上面はしっかりと回復基調に入っているのではないかと捉えています。利益面に関しても、生花祭壇事業での大幅増益に加えて、もう一方の事業

の柱である生花卸売事業の黒字転換など、利益体質の強化を着実に図ることができました。その結果、当期の売上高営業利益率は当初計画よりも0.5ポイントアップの3.0%となりました。

なお今後の展望としては、競争力および売上パイ拡大に向けて事業拠点の拡大を計画的に進めていながら、一層の利益体質強化に努め、来期（2019年6月期）では、連結売上高61億10百万円（前期比8.7%増）、営業利益1億79百万円（同7.0%増）、経常利益1億67百万円（同0.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1億12百万円（同46.3%増）の達成を目指してまいります。

 **中計の残り2年での総仕上げ、さらにはその先の持続的成長を見据えた時、どのような点が経営のポイントになるとお考えですか？**

当社がこれから重要視していくのは「原価率の安定」であり、その牽引役の1つとなるのが「フェューネラル専門物流」としての機能向上です。

簡潔に申しあげると、当社がこれから重要視していくのは「花屋としての原価率の安定化」です。この点において当社ではこれまで、欲しい品種を適切な価格で入手可能な海外買付を積極的に進めてきました。現在では取扱数量全体の半数近くが海外調達分となっています。そこで今後重要なテーマとなってくるのが、生産面を含めた国内調達/物流をいかにコントロールしていくかという点であり、それに向けては「フェューネラル専門物流」としての機能強化に努めていく方針です。

現在私たちの物流では、どの花屋さんでも使えるような花卉が生花市場出荷用として生産され、それらが少品種大量流通

しているのが実状です。それは即ち、価格に見合わない形（例えば必要以上に長かったり必要以上に良いもの）で多く流通するという、憂うべき状況とも言えるのです。このような状況の下、当社は今後、生産段階から入って生産者と花卉の価格帯や質・内容の話し合いを進め、委託契約で欲しい品種を全量購入する等といった、独自の物流体系の構築を目指してまいります。これにより、物流量や原価率のコントロールをより精緻化することができるものと考えています。

またこの物流チェーンの中には、技術力を強みとする当社ならではの付加価値を落とし込んでいく計画です。付帯領域の拡充を伴った物流機能の進化は、同時に事業領域の裾野拡大にも繋がります。生花祭壇事業で進める事業拠点の拡大など様々な取り組みとのシナジーを効果的に追求しながら、業界初の試みとなるこの統合的物流チェーンの早期実現を目指してまいります。

 **それではビューティ花壇の強さ・ウリである技術力の向上策について教えてください。**

「技術認定制度」を導入しプロフェッショナルの育成に努めています。

儀礼儀式に見合った花卉を彩り美しく長持ちするように切る・挿すといった「技術力」は、言うまでもなく私たちの生業のスタートであり、会社の根底でもあります。当社では「技術認定制度」を2011年より導入しており、スタッフ一人ひとりがプロフェッショナルとして技術力の研鑽に努めています。当制度では、年1回の試験を通じ1級～15級の認定が付与され、それが一部給与にも反映される仕組みとなっています。また近年では、当制度に情意能力としてマネジメント能力の育成/評

価システムも加味し、総合的な人材能力の開発育成を図っています。

Q 今後の事業展望など株主の皆様へのメッセージをお願いします。

業界の中の合従連衡[※]のリーダー役を果たす準備を粛々と進めてまいります。

家族葬や密葬など葬儀の小型化また葬儀単価の下落傾向は、今後も続いていくものと思われまます。これに伴い企業間競争はさらに激化し淘汰が進み、2020年～2025年くらいにかけては合従連衡が進んでいくものと私は予測しています。

当社ではこのような変化を売上（市場シェア）拡大の好機と捉え、先にご説明したフューネラル専門物流としての機能強化やM&A等も視野に、合従連衡の中のリーダー役の座につける準備を粛々と進めていきたいと考えています。たとえ単価の下落が続いていこうとも、今後多死社会を迎える日本において、



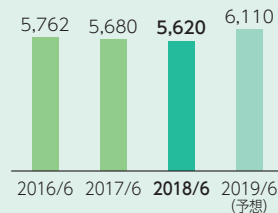
葬儀がなくなることは絶対にありません。重要な経営ミッションとしてお花を用いた儀式儀礼文化の継承役を担う当社の歩みはこれからも続いてまいります。株主の皆様におかれましては今後とも変わらぬご支援の程を何卒よろしくお願い申し上げます。

※合従連衡（がっしょうれんこう）とは、その時の取り巻く環境や利害関係によって、企業が結びついたり離れたりすること、企業間のグループ化が進むこと。

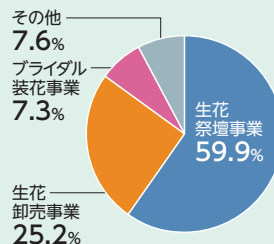
財務ハイライト

売上高

（単位：百万円）

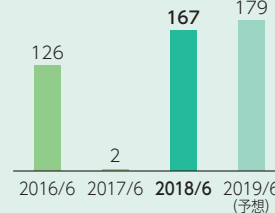


セグメント別売上高構成品



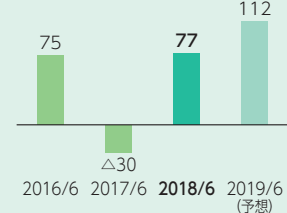
営業利益

（単位：百万円）



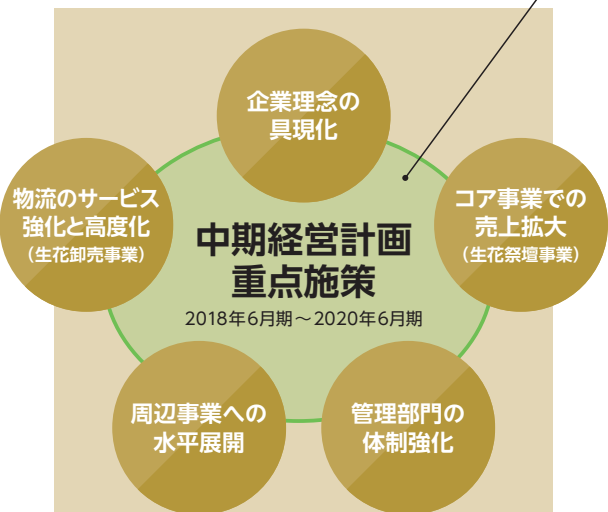
親会社株主に帰属する当期純利益

（単位：百万円）



3ヶ年における 経営の全体的な方向性

当中計初年度の成果として、生花祭壇事業における営業利益は当初計画を上回り、同事業としての収益構造は更なる黒字体質へ。



2020年6月期 定量目標

連結売上高	63億60百万円
営業利益	2億65百万円
経常利益	1億88百万円
時価総額	28億円

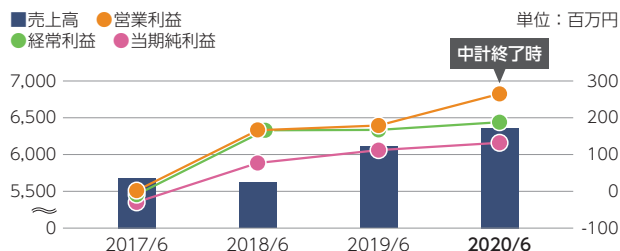
(将来の東証一部上場を見据え、定量目標に時価総額を追加。達成すべき指標の1つとする。)

お客様の豊かな暮らしを支援する
「総合生活提案企業」としての
持続的成長へ

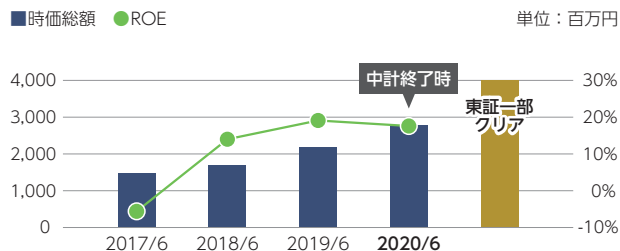
重点施策の中で柱となってくるのが「コア事業(生花祭壇事業)での売上拡大」です。お客様からのサービス・品質・スピードに対する要求が年々高まる中、新規出店による売上アップと顧客との接点機会増大の追求、原価コントロールの精度向上、規格商品の継続的な刷新と地域の実状に合わせた提案の推進を行っていきます。

定量目標の中で「経常利益」を重視しています。中長期視点からの経営リソース配置/コア事業の拡大/物流への副次効果により、1億88百万円の達成を目指します。また将来の東証一部上場を見据え、今回の中計では定量目標の1つとして「時価総額」を加えました。東証一部基準である40億円に向けての経過目標として、28億円の達成を目指します。

中計推移(金額ベース)



ROEおよび時価総額



中計終了後の先に見据える長期事業目標として、東証一部上場/純粋持株会社への移行/ITを活用した新サービスの提供を目指します。これらの早期実現とともに、「総合生活提案企業」としての一層の企業価値向上に努めてまいります。

生花祭壇事業

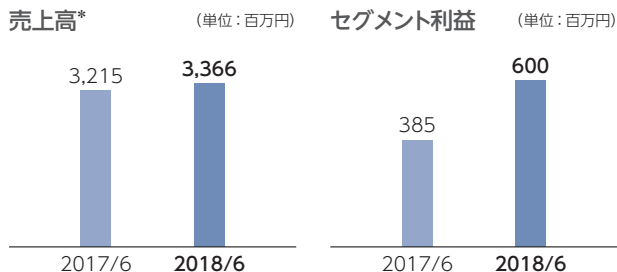
生花祭壇事業の売上高は、33億66百万円（前期比4.7%増）と、2期連続で過去最高を更新しました。

厚生労働省「平成29年人口動態統計月報年計（概数）の概況」によりますと、年間死亡者数は134万人と推計され、前年同様、高齢化社会を背景に増加傾向にあります。経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」によると、葬儀業の平成29年7月から平成30年6月までの売上高は横ばい、取扱件数は増加傾向で推移しており、引続き葬儀単価はやや低下しつつも件数が増加し、売上は拡大している状況です。

このように葬儀業全体では市場は拡大傾向にあり、その中でも上述のとおり特に大都市圏において「家族葬」や「密葬」等葬儀の小型化とともに単価の下落傾向が続いておりましたが、今後は地方都市におきましてもこの傾向が徐々に顕在化してくるものと考えられ、その兆候は一部見

え始めております。

このような状況の中で、当事業では、強みである機動力や顧客ニーズへの対応力を活かした各施策を実行し、一定の効果が顕在化した労務比率の改善に続き、仕入原価の更なるスリム化等にも取り組んでまいりました。この結果、営業利益は6億円（同55.8%増）となりました。



Topics

フューネラルビジネスフェア2018で「生花祭壇設営講習会」を開催

葬祭サービス・ライフエンディングサポートシステムの総合展示会&シンポジウム「フューネラルビジネスフェア2018」(於：パシフィコ横浜、6/28～29)で生花祭壇設営講習会を開催しました。6/29の講習会では、多くの業界関係者が出席の下、祭壇の並列グラデーションと流れるラインのクロス飾りや、奥行きを表現する巻き込みラインの非対称パターン等の実技指導を行いました。



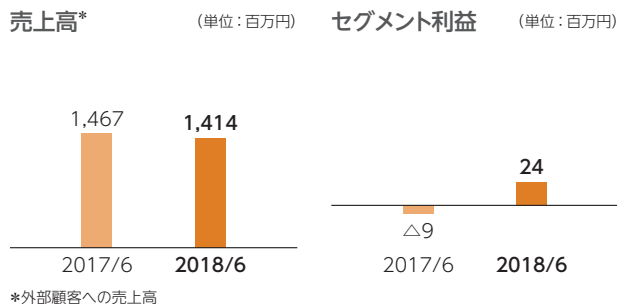
生花卸売事業

生花卸売事業は、100%子会社であるマイ・サクセス株式会社において、同社への会社分割・事業承継以来、これまで進めていた業務効率化に加え、当社グループとしての更なる競争力強化を図っており、奏功の兆しは見え始めたものの、なお顕在化までには至らず、売上高は14億14百万円（前期比3.6%減）となりました。

東京都中央卸売市場「市場統計情報」（平成30年6月）によると、平成29年7月から平成30年6月までの切花累計の取扱金額は560億65百万円（同3.6%減）、数量では860百万本（同2.9%減）と金額ベース、数量ベースともに減少の傾向にありました。

このような状況の中で、当事業では前期に引き続き、従来の生花卸売事業（国内流通）と生花祭壇事業との

シナジー追求を図りながら抜本的な物流体系の改革へ向けた取り組みにも注力しており、その結果営業利益は24百万円（前期は9百万円の損失）となりました。



Topics

「上場企業における女性役員の状況2018」で卸売業部門の第1位を獲得

内閣府男女共同参画局より「上場企業における女性役員の状況2018」が公表され、当社は、女性役員が活躍する企業の卸売業部門で第1位となりました（当社役員8名中、女性3名）。当社としては今後とも、女性が企業の意思決定に関わることにより、多様な価値観を経営に反映させ、一層の競争力や企業価値の向上に繋げてまいりたいと考えています。

ブライダル装花事業

ブライダル装花事業の売上高は、前期に発生した取引先の倒産の影響により、4億8百万円（前期比19.0%減）となりました。少子化による結婚件数の減少と、「ナシ婚」ともいわれる婚姻届のみの結婚の増加等により、ブライダル業界の市場規模は縮小傾向にあるものの、晩婚化による結婚式単価の上昇や、ゲストハウス・ウエディングやレストラン・ウエディング等オリジナル挙式志向の高まりを背景に新規参入企業が増加するなど、未だ大きな市場規模が保持されております。

このような状況の中、同事業を請け負う連結子会社の株式会社One Flowerでは、東京・関西・九州エリアにおける新規顧客獲得と商圈拡大、リテール部門での更なる売上増、及び販管費の圧縮・効率化策を実施しておりますが、前述の影響をカバーするには至らず、営業利益は15百万円（同68.7%減）となりました。

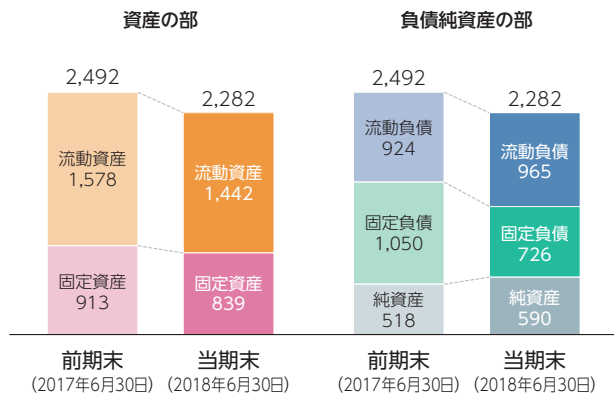
その他

その他の事業は、システム開発事業、不動産管理事業、冠婚葬祭に関する企画並びにコンサルタント業務、就労継続支援事業を行っております。当連結会計年度においては、前期（平成29年1月）に株式会社ピンク（一般労働者派遣事業）の株式を譲渡したことに加え、各事業ともに総じて横ばいもしくは低調に推移したため、売上高は4億30百万円（前期比12.7%減）、営業損失は18百万円（前期は22百万円の損失）となりました。システム

開発事業は、葬儀関連会社に対する基幹システム、名札書きシステム及びモバイル端末を用いた電子カタログや建築事業者に対するCADシステムの開発を行っております。不動産管理事業は、不動産の売買や賃貸等の仲介及び管理を行っております。

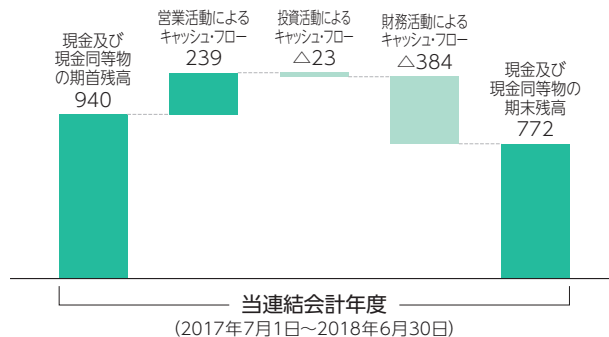
連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



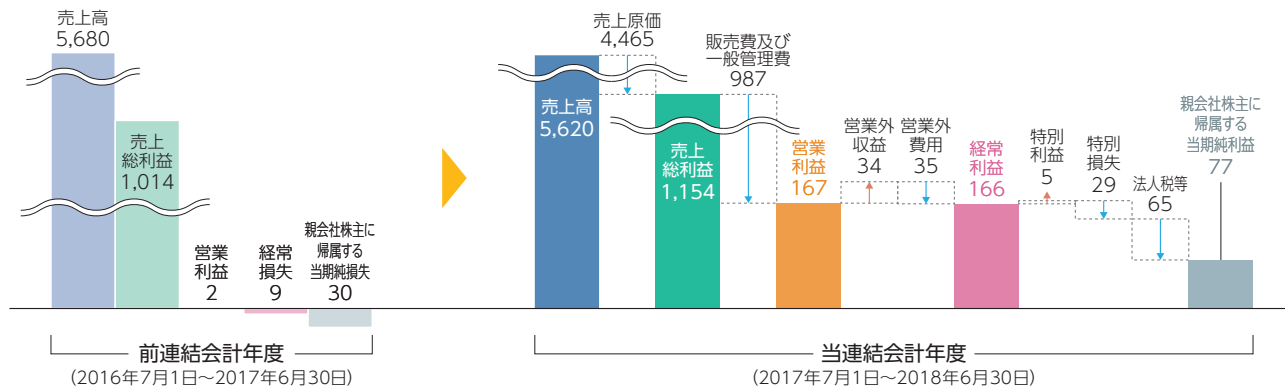
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



財政状態

利益剰余金の増加により純資産は71百万円増加し、負債は2億82百万円減少したことから、自己資本比率は5.3ポイント向上。

キャッシュ・フロー

当期末における現金及び現金同等物の残高は、前期末と比べ1億67百万円減少し、7億72百万円となる。

損益

生花卸売事業・ブライダル装花事業が減収となるも2期連続で過去最高の売上高を更新した生花祭壇事業が利益項目を牽引。その結果減収増益となる。

株式の状況

発行可能株式総数	17,600,000株
発行済株式の総数	5,076,000株
1単元の株式数	100株
株主総数	3,502名

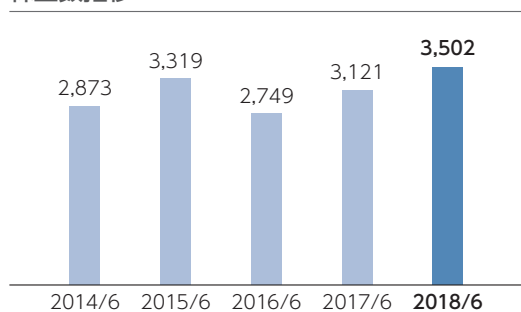
大株主(上位10名)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社MMC	1,000,000	24.69
三島 美佐夫	707,400	17.47
能村 光勇	242,000	5.98
謝花 斉	229,400	5.66
ビューティ花壇従業員持株会	132,700	3.28
三島 志子	120,000	2.96
畑 美智子	84,600	2.09
株式会社河野メリクロン	68,800	1.70
尾崎 敬郎	50,300	1.24
河野 通郎	46,200	1.14

※ 当社は自己株式1,026,552株を保有しておりますが、上記の株主から除いております。

※ 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株主数推移



会社概要

会社名	株式会社ビューティ花壇
本社所在地	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地一丁目46番地 TEL: 096-370-0004 FAX: 096-370-0005
東京本部	〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町三丁目3番3号 イマス三上ビル4F TEL: 03-6261-5961 FAX: 03-6261-5962

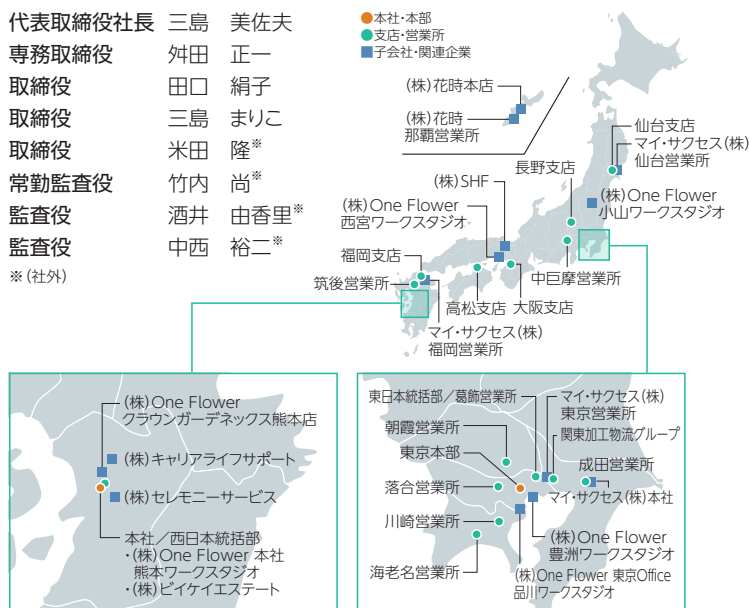
事業内容	生花祭壇の企画提案・制作・設営
創業	1974年5月1日
設立	1997年1月16日
資本金	213,240,000円
従業員数	118名(単体) 226名(連結)
関連会社	株式会社One Flower マイ・サクセス株式会社 株式会社SHF 株式会社セレモニーサービス 株式会社ビケイエステート 株式会社キャリアライフサポート 株式会社花時

役員(2018年9月27日現在)

代表取締役社長	三島 美佐夫
専務取締役	舩田 正一
取締役	田口 絹子
取締役	三島 まりこ
取締役	米田 隆*
常勤監査役	竹内 尚*
監査役	酒井 由香里*
監査役	中西 裕二*

※(社外)

営業拠点(2018年9月27日現在)



事業年度	毎年7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会	毎年9月開催
基準日	定時株主総会：毎年6月30日 期末配当金：毎年6月30日 ※そのほか必要があるときは、あらかじめ公告して定めた日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先	〒168-0063東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先	0120-782-031
●インターネットホームページ	URL: https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html
■株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について	証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社の口座を開設されていない株主様は、下記の【特別口座について】をご確認ください。
■特別口座について	株券電子化前に「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主様には、三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座)を開設しております。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、三井住友信託銀行株式会社(0120-782-031)にお願いいたします。
公告の方法	下記当社ホームページに掲載して行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載します。 ●公告掲載URL: http://www.beauty-kadan.co.jp/ir/koukoku.html
上場証券取引所	東京証券取引所市場第二部
証券コード	3041

BEAUTY KADAN

株式会社 ビューティ花壇

〒862-0967
熊本県熊本市南区流通団地
一丁目46番地
TEL 096-370-0004
FAX 096-370-0005
<http://www.beauty-kadan.co.jp/>

UD
FONT

この冊子は環境保全のため
ペジタプレンキと
FSC認証紙を使用しています。

株主優待制度のお知らせ

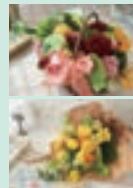
当社では株主様の日頃のご支援に感謝するとともに事業内容をご理解いただくため、株主優待制度を導入しております。

株主優待

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た、100株以上を保有する株主様に以下の優待を実施いたします。

●株主優待割引

対象期間中、グループ会社が運営するお店の定価2万円(税抜)までの商品「胡蝶蘭」「観葉植物」「生花アレンジメント・花束」「プリザーブドフラワー」を所有株式数に応じた割引率にてご購入いただけます。



商品購入は対象期間中、定価で合計2万円(税抜)以内であれば複数ご購入いただけます。ただし、各お店の商品を組み合わせでご購入いただくことはできません。

●くまモンオリジナルグッズ

ビューティ花壇本社所在地の熊本が誇る大人気キャラクター「くまモン」の当社オリジナルグッズを進呈。



【熊本・東京限定】

●フラワーアレンジメント教室(1回)の無料ご招待。

※優待割引をご利用の方も、ご参加いただけます。



長期保有株主優待

3年以上(基準日2016年6月期)継続して当社株式を保有され、かつ毎年6月末時点で**1,000株以上保有**の株主様

下記の基準で熊本のお勧め特産品を進呈。

1,000株以上の株主様
2,000円相当の熊本お勧めパック
5,000株以上の株主様
5,000円相当の熊本お勧めパック



※イメージ

株主優待の詳細は、当社ホームページのIR情報内「株主優待」をご参照ください。

<http://www.beauty-kadan.co.jp/ir/benefit.html>