

第20期 年次報告書

2015年7月1日～2016年6月30日

BEAUTY KADAN

株式会社 ビューティ花壇

目次

株主の皆様へ

P3-5

事業紹介

P6-8

ビジネス最前線

P9

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、生花祭壇や供花等の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。



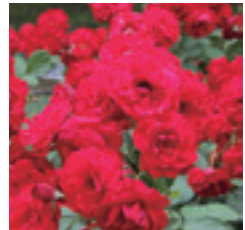
BEAUTY KADAN

株式会社 ビューティ花壇



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などを子会社のOne Flowerを通じ、展開しています。



株主の皆様へ

激しく変化する市場環境にあって、
「業界のコストリーダー」として
市場シェア拡大を目指します。

2015年6月に策定した新中期経営計画に基づき、
コア事業に経営資源を集中し、原価低減を徹底する
ことで、収益力の強化に取り組みます。

代表取締役社長 三島 美佐夫



当期を振り返って

株主の皆様におかれましては、平素から格別のご高配を賜り厚くお礼を申し上げます。第20期「年次報告書」をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。

はじめに、2016年4月に発生した熊本地震により、被災された皆様には心よりお見舞い申し上げます。熊本市に本社を置く当社並びにグループ会社にも一部被害が発生し株主の皆様にはご心配をおかけしましたが、当社グループ全体ではその影響は限定的なものにとどまりました。

当連結会計年度における当社を取り巻く事業環境は、葬儀およびプライダル業界ともに、引き続き厳しい状況で推移しました。厚生労働省の「平成27年人口動態統計月報年計(概数)の概況」によれば、年間死亡者数は1,290千人と推計され、前年同様、高齢化社会を背景に増加傾向にあります。一方で、葬儀単価

は下落しており、異業種参入による競合激化や、縁者・友人の高齢化、核家族化などによる、会葬者の減少に伴う儀式の簡素化も見られます。こうした状況のもと、生花祭壇事業では、人員をタイムリーに集め、効率よく稼働させるなど、労務費率のコントロールを徹底することで収益体質の構築に努め、成果をあげてきました。また生花卸売事業では、量的拡大によるトータルな効率化を実現するための取り組みに注力しました。

これらの結果、連結売上高は前期比12.9%減の57億62百万円となったものの、利益面ではそれぞれ改善し、営業利益は同11.8%増の1億26百万円、経常利益は同62.4%増の1億37百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は75百万円(前期は89百万円の損失)を計上することができました。

成長軌道回復へ向けた取り組み

急速に社会や市場が変化する時代にあって、私たちのビジネスモデルも常に見直しが必要です。当社グループは、新たに今期を初年度とする中期経営計画を策定し、「業界のコストリーダー」として、生産規模や販売規模、原料調達などの物量の拡大を目指しています。計画の推進にあたっては、何を優先して取り組むかの判断が重要です。前期、一定の成果をあげた労務費率コントロールの次は、生花卸売事業における物流を安定させ、原価率を

コントロールすることが最重要課題だと認識しています。現在、価格変動の激しい国内市場に対し、当社では海外調達を50%弱まで高めており、生花輸入卸を担う連結子会社マイ・サクセスとの協業により、海外調達先の更なる拡充、物流の安定化に取り組んでいます。更に、他社を寄せ付けない低コスト化を実現、その結果として市場シェアを拡大し圧倒的な優位性を獲得することを目標として各施策を推進していきます。

中期経営計画 進捗状況

1. 中期売上目標

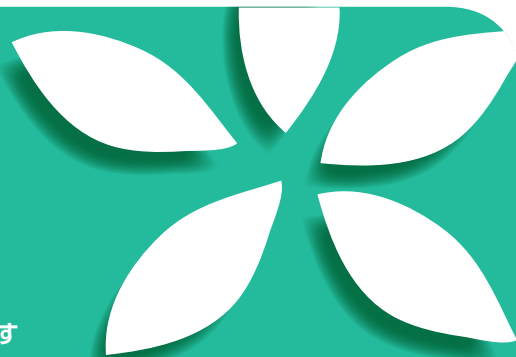
- 生花祭壇事業：毎期2～3%の増加
- 生花卸売事業：今期25億円、早期に50億円の売上高達成を目指す

2. 事業持株会社としての発展⇒長期的なHD化計画

これまでのM&Aの推進により取得した子会社に対し、現状ビューティ花壇が事業持株会社としての機能を有しており、ビューティ花壇グループの中核を成している。今後は更に機動的な事業管理を実現し、グループ全体の事業利益を最大化するべく、より完全なホールディング・カンパニーとして純粋持株会社化を目指す。

3. 財務の最適化

事業への積極投資を実施していく中で、財務レバレッジ効果を目論み他人資本の有効活用をする。また、財務基盤の安全性を確保するべく、長期資金を優先的に活用する。



2017年6月期の見通し

左記の計画目標を受け、2017年6月期は、生花卸売における売上拡大および物流整備の基盤作りの年と位置付けています。競争の更なる激化が予想される中、いかなるマーケット環境にも耐えられるコスト構造の確立を図り、お客様満足度向上とグループ競争力の強化に注力していく考えです。また、2016年9月には千葉県に成田営業所を開設、ここを足掛かりに関東以北における営業力をさらに強化していく計画です。

連結業績見通しについては、売上高は拡大するものの、先に述べた生花卸売事業における拡充策のための投資の拡大等により減益となる見込みです。



さらなる成長を目指して

株主還元においては、健全な財務体質を堅持するため持続的な成長に必要となる株主資本の水準を保持し、企業価値向上と株主への利益還元のバランスを最適化することを基本に、原則として連結配当性向30%を目安とし配当を実施していきます。更に2016年6月期を基準として長期保有株主制度を株主優待制度中に設け、3年以上継続して当社株式を保有され、かつ6月末時点で1,000株以上保有の株主様に熊本県の

おすすめ特産品を進呈させていただくこととしました。

私たちは、葬儀・ブライダルの儀式にお花を使っていただくことを事業の原点とし、持てる技術を活かして品質・価値観を提供することで、グループ一体となってお客様の豊かな暮らしを支援できる「総合生活提案企業」としての成長を目指してまいります。

株主の皆様には、引き続きのご理解・ご支援をお願い申し上げます。

長期保有株主制度

3年以上継続かつ
6月末時点で**1,000株以上**保有の
株主様に



厳選した地元熊本県の
おすすめ特産品をお届けします。



※イメージ

事業紹介



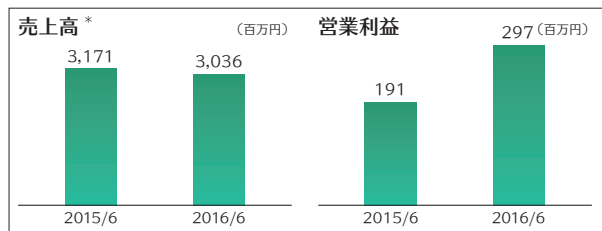
生花祭壇事業



生花祭壇事業は、葬儀関連会社に対して生花祭壇や供花等を提供するビジネスです。

葬儀単価はやや低下しつつも件数が増加し、売上は拡大していますが、葬儀業における各カテゴリー別や地域別にみるとその状況は均一ではありません。特定のカテゴリー事業者や地域では異業種からの参入による競合激化や、長寿化による縁者・友人の高齢化や核家族化による人間関係の希薄化等で会葬者の減少に伴う儀式的簡素化が進んでいます。その結果、生花祭壇事業の売上高は前期比4.2%減の3,036百万円となりました。営業利益については、業界のコストリーダーとして、各工程の効率化等による更なる低コスト化、またそれによる独自の市場開拓を進めてきたこと等により、前期比55.7%増の297百万円となりました。

市場では今後、社会構造の変化に伴い消費者の価値観やニーズも急激に変化が進んでおり、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すが、提案力の向上、低価格商品については品質の維持と究極のコストダウンを実現し、さらなる売り上げ拡大を目指します。



*外部顧客への売上高

トピックス

野村IRフェアアワードにて、2年連続受賞

野村インベスター・リレーションズ株式会社主催の、野村IR資産運用フェア2015(2015年12月11日・12日開催)にて、前年の野村IRフェアアワード(ブース部門)に引き続き、今回は(展示パネル部門)の最高賞(60社中)を受賞し表彰されました。2016年1月13日に表彰式が行われ、トロフィーが授与されました。この賞は、来場客の皆様による投票で決定されたもので、当社ブースの展示は最高の評価をいただきました。今後ともIR活動を通じて、資本市場参加者に対し説明責任を十分に果たし、適時適切な情報開示、すべてのステークホルダーとの適切な協働にも努めてまいります。





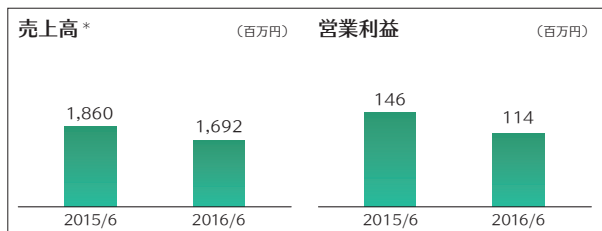
生花卸売事業



生花卸売事業は、主に生花祭壇部門の仕入れおよび葬儀関連会社や小売店への生花の販売を行っています。

当期の売上高は、販売促進活動や生花輸入卸を担う連結子会社マイ・サクセスとのシナジー創出へ向けた施策の効果に一部兆しが見えはじめたものの、円安に伴う取扱数量の調整や、当事業の再編を見据えた取扱品目の見直しを行ったこと等により、前期比9.0%減の1,692百万円となりました。当事業では、2014年8月より生花輸入業務をマイ・サクセスへ移管、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に注力し、積極的な業務効率化施策を実施し

てまいりましたが、生花の販売単価が下落したことによる売上高の減少や円安の影響もあり、営業利益は前期比21.9%減の114百万円となりました。



*外部顧客への売上高

トピックス

当社流通部門とマイ・サクセスとの連携

生花卸売事業(国内流通)を会社分割(簡易吸収分割)し、当社100%子会社であるマイ・サクセスに承継することを決議しました。

- (1) 連携によるシナジー：産地との交渉力向上、
販売チャネルの拡充
- (2) 取引高の増加によるスケールメリット
→コスト削減
- (3) 海外生産・開発拠点の設置を模索するとともに、
輸入比率50%を目指す。

(2016年7月1日より実行中)



長期ビジョン

スケールメリットを追求した
生花物流の構築

方針

- 国内外の生花を自由に取り扱うことにより、
顧客に対し総合的・多側面の提案を行う
- 営業利益の黒字化

(マイ・サクセス「中期経営計画」より)

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比2.9%増の489百万円となりました。少子化と晩婚化、「ナシ婚」ともいわれる婚姻届のみの結婚の増加等により、市場規模は縮小傾向にあるものの、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、未だ大きな市場規模が保持されています。ブライダル装花事業を請け負う連結子会社のOne Flowerでは、大都市圏を中心とした店

舗併設型の新規拠点開設や式場との提携等、今後のブライダル装花事業の成長に向け各営業施策を実行しています。この結果、同社においては平成28年熊本地震により一部影響はあったものの、上記施策が奏功し、営業利益は前期比12.3%増の59百万円となりました。

今後のブライダル装花事業の成長に向け各営業施策を実行しています。

トピックス

ゲストハウスウエディング2会場での生花装飾の独占業務委託による売上は堅調に推移

《銀座》 ゲストハウスウエディング 2014年10月～



《葉山》 ゲストハウスウエディング 2015年2月～



⇒その他、関東エリア(ホテル)、熊本エリア(ホテル・ゲストハウス)にて新規顧客を獲得。更なる売上拡大へ

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、一般労働者派遣業を行っており、前期より就労継続支援事業を追加しています。当期においては、主に葬儀関連事業が低調に推移し、売上高は前期比0.9%減の543百万円、営業利益は前期比60.9%減の5百万円

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、名札書きシステムおよ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います。不動産管理事業は、不動産の売買や賃貸等の仲介および管理を行っています。



生花祭壇事業
株式会社ビューティ花壇

事業本部 東日本統括部長 **渡邊 一功**

Q 現場からみた、自分たちの“強味”とは何か

A 同業他社より高品質で低価格なものをお客様に提供できる仕組みを構築しているところ。
年間を通して安定した品質の商品を供給できるところ。
リードタイムを短縮すべく、納品先に近いエリアに事業展開しているところ。

Q どのようにすれば、会社の利益にさらに貢献できると思うか

A 第一番に、お客様に満足していただくことだと思っています。
加えて、社内でおこる様々なマターに関して、従業員ひとりひとりが自分事として捉えるようにできれば、更に会社の利益に貢献できるのではないかと思います。

Q お客様のためのこだわりとは

A 常に同業他社が追従できない、品質・価格・サービスを追求していることです。

Q 現場からみた、自分たちの“強味”とは何か

A 当社の強みは、グループ内に消費部門が存在することです。
グループ内での実需が存在しているため、仕入側面での交渉を比較的優位に進めることができ、また実際の商品の“善し悪し”や“使い勝手”等の情報を直接得られ、それらを産地にフィードバックすることも当社の優位性と考えます。

Q どのようにすれば、会社の利益にさらに貢献できると思うか

A 2016年7月に流通部門が連結子会社マイ・サクセスに統合されました。
一つの組織になるにあたり両社の文化の共有と融合が最重要課題であると捉えています。効率的な組織の構築・運用を図り、積極的な業務効率化に注力することで、シナジーを創出し利益貢献ができるものと考えます。

Q お客様のためのこだわりとは

A 経営理念にも『顧客満足度向上』を第一主義に掲げております。
ニーズに100%応えるのは難しいですが、お客様に選んでいただける環境・雰囲気を提供し続けられる企業でありたいと考えています。

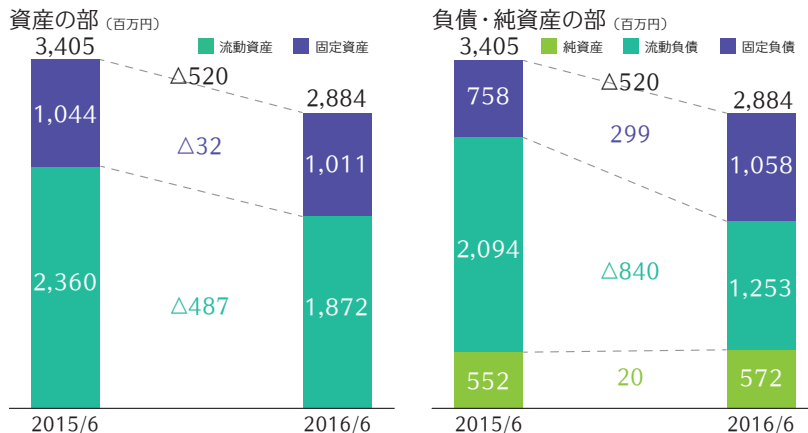


生花卸売事業
マイ・サクセス株式会社

代表取締役社長 **中岡 啓志**

決算のご報告

連結貸借対照表



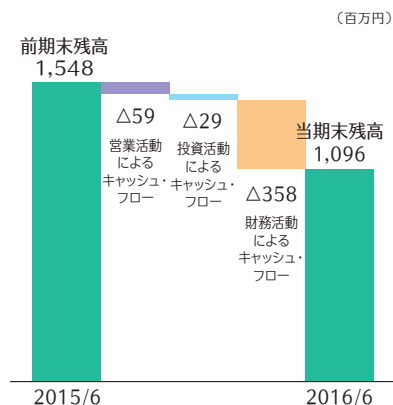
総資産: 前期末に比べ520百万円減少し、2,884百万円となりました。これは主に現金及び預金、受取手形及び売掛金、のれんおよび差入保証金の減少によるものです。

負債: 前期末に比べ540百万円減少し、2,312百万円となりました。これは主に、長期借入金が増加した一方で、支払手形及び買掛金、短期借入金および未払法人税等の減少によるものです。

純資産: 前期末に比べ20百万円増加し、572百万円となりました。これは主に、利益剰余金および自己株式が増加した一方で、為替換算調整勘定が発生しなかったことによるものです。

※百万円未満切り捨て

連結キャッシュ・フロー計算書



※上記キャッシュ・フロー項目の他に、「現金及び現金同等物に係る換算差額」△3百万円があります。
 ※百万円未満切り捨て

キャッシュ・フロー:

現金及び現金同等物(以下「資金」という。)の残高は、前期末と比べ451百万円減少し、1,096百万円となりました。各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果使用した資金は59百万円(前期は260百万円の獲得)となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益138百万円、減価償却費54百万円を計上した一方で、仕入債務の減少額が83百万円、その他の負債の減少額が94百万円、法人税等の支払額が122百万円あったことによるものであります。

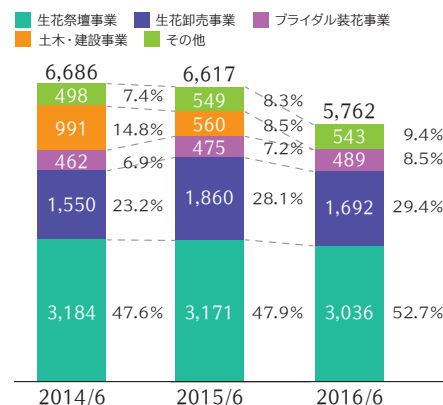
(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は29百万円(前期は135百万円の獲得)となりました。これは主に、有形および無形固定資産の取得による支出37百万円によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は358百万円(前期は356百万円の獲得)となりました。これは主に、借入金の純減345百万円によるものであります。

セグメント別連結売上高*



※外部顧客への売上高
 ※百万円未満切り捨て

※「土木・建設事業」は、2015年5月に昇建設の株式を譲渡したことにより、当期よりセグメントから削除

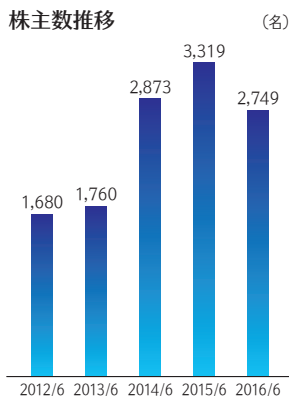
株式の状況 (2016年6月30日現在)

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	2,749名

大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数	議決権比率
株式会社MMC	987,300株	24.38%
三島 美佐夫	707,400株	17.47%
謝花 斉	229,400株	5.67%
能村 光勇	163,000株	4.03%
ビューティ花壇 従業員持株会	154,500株	3.82%
三島 志子	120,000株	2.96%
清水 康	100,000株	2.47%
畑 美智子	84,600株	2.09%
株式会社 河野メリクロン	68,800株	1.70%
河野 通郎	46,200株	1.14%
計	2,661,200株	65.73%

※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



会社概要 (2016年6月30日現在)

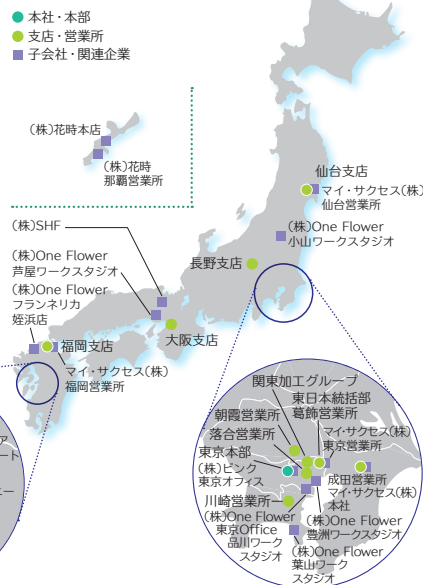
会社名	株式会社ビューティ花壇	
本社所在地	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地1-46 TEL:096-370-0004 FAX:096-370-0005	
東京本部	〒101-0061 東京都千代田区三崎町3-3-3 イマス三上ビル4F TEL:03-6261-5961 FAX:03-6261-5962	
事業内容	生花祭壇の企画提案・制作・設営および生花の卸・物流	
創業	1974年5月1日	
設立	1997年1月16日	
資本金	213,240,000円	
従業員数	130名(単体) 238名(連結)	
関連会社	株式会社One Flower マイ・サクセス株式会社 株式会社SHF 株式会社ピンク	株式会社ビケイエステート 株式会社セレモニーサービス 株式会社花時 株式会社キャリアライフサポート

役員 (2016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※
常勤監査役	亀井 浩太郎※
監査役	酒井 由香里※

※(社外)

営業拠点 (2016年9月27日現在)



株主メモ

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 ・中間配当金毎年12月31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: http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html	
◇株主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をお願いいたします。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 株主電子化前に「ほふり」(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、三菱UFJ信託銀行株式会社に口座(特別口座)を開設いたしました。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、三菱UFJ信託銀行(0120-232-711)をお願いいたします。	
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.com/ir/koukoku.html
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ市場
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

1丁目46番地

TEL 096-370-0004

FAX 096-370-0005

<http://www.beauty-kadan.com>



この冊子は環境保全のためベジタブルインキとFSC認証紙を使用しています。

株主優待のお知らせ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。当社では、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、ビューティ花壇の事業内容をご理解いただくため、第17期より株主優待制度を導入いたしました。

優待1

当社グループの事業内容をご理解いただくため、且つ「花をより身近なものとし美しく豊かな世界を創造したい」との思いから、格调が高く気品のある「胡蝶蘭」、やすらぎの空間を演出する「観葉植物」、生活を彩る「生花アレンジメント」「花束」、長期間美しさを保つことが可能なフランス生まれの新しいタイプのお花「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。※ご購入方法は、当社ホームページ(URL:<http://www.beauty-kadan.com/ir/yutai.html>)内「株主優待」をご参照ください。

※商品の購入は対象期間中、定価で合計20,000円(税抜)以内であれば複数商品お選びいただけます。但し「胡蝶蘭ビズ」「フランネリカ楽天市場店」(URL:<http://www.rakuten.ne.jp/gold/crown-gardenex>)の商品を混合してご購入いただくことはできません。ご了承ください。



胡蝶蘭・観葉植物購入サイト

優待2

ビューティ花壇本社所在地熊本が誇る大人気キャラクター「くまモン」をデザインしたグッズ

付箋



ノート



対象株主

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、1単元(100株)以上を保有する株主様を対象といたします。