



BEAUTY KADAN

株式会社 ビューティ花壇

第19期 年次報告書

2014年7月1日～2015年6月30日

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



生花祭壇事業



BEAUTY
KADAN

株式会社 ビューティ花壇



生花卸売事業

ブライダル装花事業



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めます。

代表取締役社長 三島 美佐夫



「市場シェアの拡大」と「圧倒的な優位性の獲得」を目指して

— 新中期経営計画がスタート —

はじめに、今回新たに策定した中期経営計画についてご説明いたします。当社の中核事業である生花祭壇事業を取り巻く葬儀業界は、高齢化の進行に伴い死亡者数が増加する一方で、近年、密葬・家族葬の増加や葬儀規模の縮小により葬儀単価が下落傾向にあります。私は、こうした厳しい状況下では今までと同じ事業のあり方ではいけないと考えています。そこで、今後は高い技術力をもって取扱い量を増大させ、他社を寄せ付けない低コスト化を実現する「業界のコストリーダー」となり、市場シェアのさらなる拡大と圧倒的な優位性の獲得を中期経営目標に掲げました。

中期経営目標の実現に向けて、私たちは2015年6月、あらためて3カ年の中期経営計画を策定しました。この計画では、各事業の中期数値目標の達成を目指すほか、機動的な事業管理とグループ全体の事業利益最大化のための純粋持株会社化への準備や、財務の最適化にも取り組んでまいります。

私たちは今後も、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、売上拡大と収益力の向上を図りながら、既存事業間のシナジー追求にも更に注力していきます。

2015年6月期を振り返って

私たちは、この2年間、収益力強化のための取り組みを進めてきました。生花祭壇事業において2014年6月期は加工物流センターによる効率化、2015年6月期は労務比率の改善、そして現在、徹底した原価率低減に取り組んでいます。また、当社のコア事業である生花事業に経営資源を集中し、新規事業投資については、成長性と収益性の期待できる周辺事案に限定することでシナジー創出と収益拡大を目指してきました。具体的には、「ブランド力の再強化」「継続的な事業

発展に向けた経営体制の強化」「既存事業の再構築と成長事業の更なる収益力強化」等を推進し、成長性の確保に努めてきました。これらの結果、厳しい環境の中でも2015年6月期は一定の業績を上げることができたと評価しています。以上により、当期の連結売上高は6,617百万円(前期比1.0%減)、営業利益は113百万円(前期比504.8%増)、経常利益は84百万円(前期比96.0%増)となりました。

新中期経営計画 概要

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。

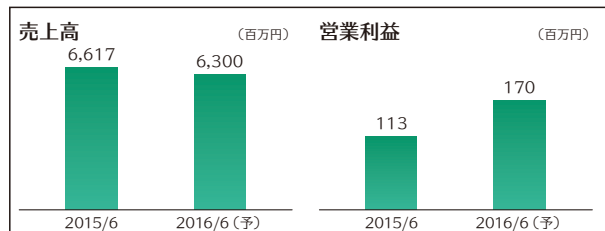
3. 財務の最適化

経営資源の有効活用と戦略的な資金調達により、企業価値の最大化を目指す。

2016年6月期の見通し

2016年6月期も引き続き厳しい環境が続くと予想されますが、当社は激しく変化する事業環境に対応し、生産規模や販売規模、原料調達などの取扱い量を増大させるとともに、長年培ったノウハウによる製造プロセスの効率化により、他社を寄せ付けない低コスト化の実現を目指します。また、M&Aによって拡大したグループ内のシナジーの最大化、花の流通商社としての絶対的なポジションの確立など、当社の課題解決に取り組み、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していく計画です。2016年6月期の業績としまし

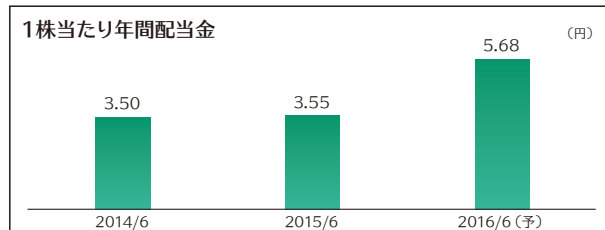
ては、連結売上高で6,300百万円(前期比4.8%減)、営業利益で170百万円(前期比50.0%増)、経常利益150百万円(前期比77.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で80百万円を予想しています。



企業価値向上に向けた取り組みについて

コーポレート・ガバナンスについては、社外取締役、社外監査役による厳しい監視機能と適切な助言のもと、健全で安定した企業運営を目指す体制を整備しています。また、株主還元についても重要な経営課題であると認識し、成長戦略投資とのバランスを取りつつ、安定的な配当を実施し、連結配当性向30%を維持していきます。私たちは、業界のリーディングカンパニーのひとつとして、既存事業のみに依存するのではなく、既存事業とシナジーが見込める新たな周辺事業への取り組みを強化していきます。とくに、法人の垣根を越

えて各事業に横串を通し営業を1本化するなど、事業の垂直統合・水平統合を進め、新しいソリューションモデルの創出を図っていくことが重要だと考えています。今後とも変わらぬご理解、ご支援をお願いいたします。



事業紹介

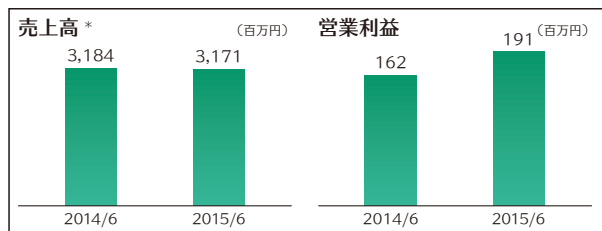
生花祭壇事業

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。

当期は生花の調達力を活かした低価格商品の開発を進め、プライスリーダーシップをとり、当社独自の戦略を推し進めた結果、生花祭壇事業の売上高は前期比0.4%減の3,171百万円となりました。営業利益については、労務費の圧縮策等が奏功したことや、台湾の連結子会社である美麗花壇（現在清算手続中）による収益圧迫要因がなくなったこと等により、前期比17.7%増の191百万円となりました。

市場では今後、高付加価値商品と低価格商品の二極

分化が進行すると考えています。高付加価値商品については技術力を活かした商品開発の一元管理と3次元コンピューターグラフィック等による提案力の向上、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、さらなる売上拡大を目指します。



*外部顧客への売上高

トピックス

フューネラルビジネスフェア2015へ出展

2015年6月に開催された総合ユニコム株式会社主催の「フューネラルビジネスフェア2015」の商談・展示ブースに、当社及びグループ会社のSHF、ピンクの3社が出展しました。このイベントはフューネラルの新事業、新サービス、新商品と葬祭事業者をつなぐビジネスマッチングフォーラムであり、当日はフューネラルビジネスに関わる多くの事業者が会場を訪れました。



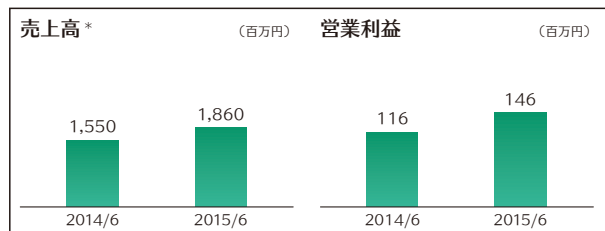
生花卸売事業

生花卸売事業は、主に生花祭壇部門の仕入れ、及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。

2014年8月には前期中に完全子会社化したマイ・サクセスに生花輸入業務を移管し、生花卸売事業(国内流通)と生花祭壇事業の相乗効果を追求しています。当期はマイ・サクセスの通期分の損益を当期の連結損益計算書に反映(前期は6カ月分)したことなどもあり、生花卸売事業の売上高は前期比20.0%増の1,860百万円となりました。また積極的な業務効率化等により、営業利益は前期比26.4%増の146百万円となりました。

今後は海外での生花の商品開発や輸入量の拡大、

国内生産者との直接取引拡大により仕入原価を安定的に下げ、売上拡大を目指します。また、国内調達においては、全国の生産地情報をはじめ情報ネットワークを強化し、販売機会の増大を図り売上の向上を目指します。

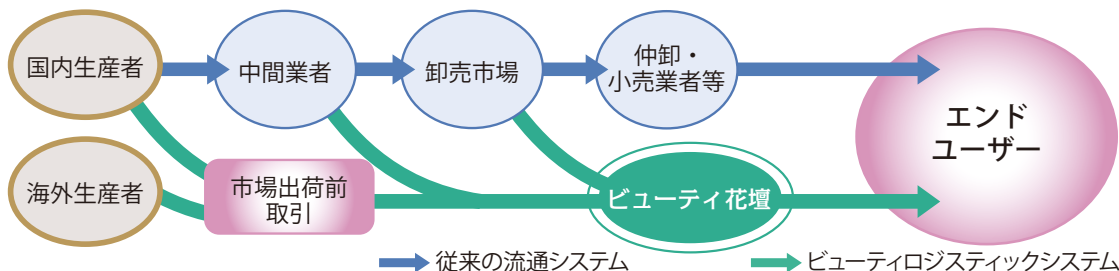


*外部顧客への売上高

トピックス

独自の「ビューティロジスティックシステム」の展開

従来の生花の流通は、エンドユーザーに届くまで、中間業者、卸売市場、仲卸・小売業者という多くの段階を経ていました。当社ではこの流通システムをエンドユーザーの視点から見直し、仕入れ先にこだわらずサプライヤー(売り手)とユーザー(買い手)を直結させる「ビューティロジスティックシステム」を展開しています。



ブライダル装花事業

ブライダル装花事業は、ウェディング事業者に会場装花やブーケ等を提供するビジネスです。

当期は連結子会社のOne Flowerが、東京都江東区に「豊洲店」、福岡県福岡市西区に「姪浜店」を新設したほか、東京都中央区銀座において新たな提携式場が稼働、また神奈川県横須賀市の葉山エリアにおいて新規拠点を開設するなど、今後の成長に向け各営業施策を実行しました。その結果、ブライダル装花事業の売上高は前期比2.8%増の475百万円となりました。一方で、新規拠点の開設などの営業施策による人件費及びその他販売管理費の増加に伴い、営業利益は前期比39.0%減の52百万円となりました。

土木・建設事業

土木・建設事業は熊本市内及びその近郊で展開しています。

当期の売上高は、前期に一部繰越工事があったこともあり、前期比43.5%減の560百万円となりました。一方で、公共工事をはじめ工事採算性が向上したこ

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、当期より就労継続支援事業を追加しています。前述の事業を追加したこと及び、各事業ともに比較的堅調に推移したこと等によ

今後は、マーケット規模が大きいかつ、今後の成長が期待できる関東エリアでの新規顧客の充実を図り、売上の拡大を目指します。

ブライダル装花事業を担うOne Flower



ビューティ花壇グループのブライダル装花事業を担うOne Flowerは、「クラウンガーデネックス」のブランドで、ブーケやコサージュ、リストレット、ヘアアクセサリーから会場を彩るフラワーディスプレイまでを扱っています。生花事業の豊富な経験と、最新の流行に合わせた世界のフラワーデザインで新郎・新婦のイメージやテーマに合わせた最高のブライダルフラワーをトータルプロデュースします。

とから、営業利益は前期比5.5%増の25百万円となりました。

なお、当事業を行う昇建設の株式を2015年5月に譲渡しました。

り、売上高は前期比10.2%増の549百万円、営業利益は不動産管理事業において販売用不動産評価減を計上したこと等から、前期比54.3%減の14百万円となりました。

ビジネス最前線

加工物流センターで効率化を実現

ビューティ花壇は、葬儀式場に飾る装飾品である「供花(きょうか)」の制作に、流れ作業で製品を組み立てるライン生産方式を導入した加工物流センターを設置しています。自動車や食品など製造業で広く採用されている同方式を採用するのは、国内の葬儀用商材業界で初めてのことです。従来は、1人の技術者が1つの供花を完成させる方式でしたが、このラインを導入することにより、作業効率を大幅に向上させることが可能になりました。

生産ラインには搬送物を送るローラーコンベヤーを設置し、複数の作業員がコンベヤーを使った流れ

作業で次々と供花の土台に挿していく仕組みです。作業員は、供花の幅や高さを確認する測定器具を使いながら、胡蝶蘭(こちょうらん)やカーネーションなどの生花を供花に仕上げ、完成品は検査員のチェックを経て出荷されます。この方式によって、従来は熟練した社員が実施していた作業を、トレーニングを受けたパートタイマーや派遣社員の方が代わりに行えるようになりました。これによって労務比率の改善につながるとともに、社員が営業やサービス対応により多くの時間を割けるようになったことで、営業力の強化にも役立っています。



加工物流センター

東京都葛飾区に2011年3月に
設立、稼働開始。

敷地面積：786m²

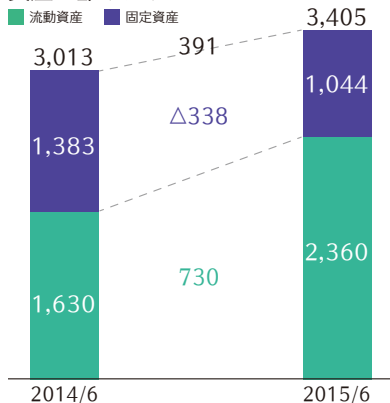
1日の供花生産本数：約350本

現在、外部事業者からの生産も受託。

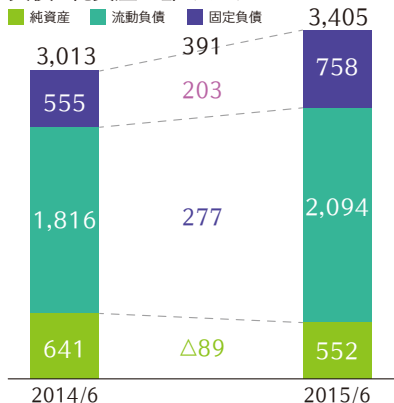
決算のご報告

連結貸借対照表

資産の部 (百万円)



負債・純資産の部 (百万円)



総資産：前連結会計年度末に比べ391百万円増加し3,405百万円となりました。これは主に現金及び預金の増加等によるものです。

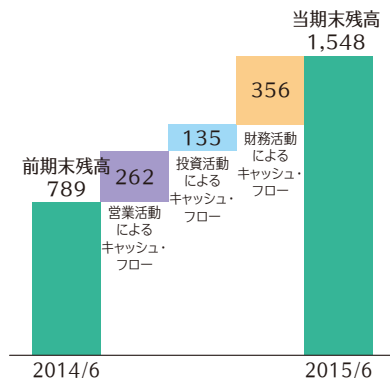
負債：前連結会計年度末に比べ481百万円増加し2,853百万円となりました。これは主に長期借入金の増加等によるものです。

純資産：前連結会計年度末に比べ89百万円減少し552百万円となりました。これは主に利益剰余金の減少によるものです。

※百万円未満切り捨て

連結キャッシュ・フロー計算書

(百万円)



※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」4百万円があります。

※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。))は、前連結会計年度末に比べ758百万円増加し、1,548百万円となりました。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)

営業活動の結果得られた資金は262百万円となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益29百万円、非資金費用である減価償却費82百万円、のれん減損損失28百万円、減損損失72百万円のほか、売上債権の減少66百万円、仕入債務の増加60百万円等を計上したことによるものです。

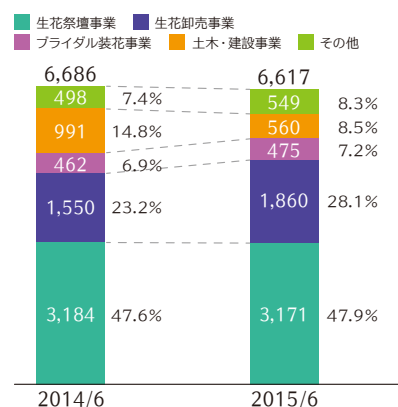
(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果得られた資金は135百万円となりました。これは主に、有形及び無形固定資産の取得による支出61百万円の方で、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入28百万円、投資不動産の売却による収入149百万円等によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果得られた資金は356百万円となりました。これは主に、借入金の純増320百万円、セール・アンド・リースバックによる収入75百万円の方で、社債の償還による支出20百万円、配当金の支払額14百万円等によるものです。

セグメント別連結売上高* (百万円)



※外部顧客への売上高

※百万円未満切り捨て

株式の状況

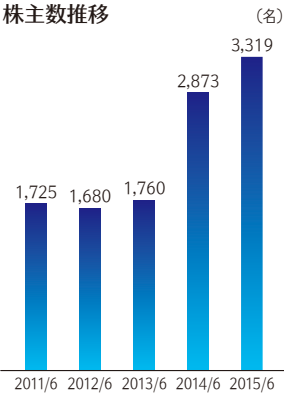
(2015年6月30日現在)

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
単元株主数	3,319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	1,000,000株	23.70%
三島 美佐夫	707,400株	16.76%
謝花 斉	229,400株	5.44%
ビューティ花壇 従業員持株会	154,500株	3.66%
三島 志子	120,000株	2.84%
清水 康	100,000株	2.37%
畑 美智子	84,600株	2.00%
株式会社 河野メリクロン	68,800株	1.63%
能村 光勇	61,000株	1.45%
河野 通郎	46,200株	1.09%
計	2,571,900株	60.95%

※当社は自己株式855,700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

(2015年6月30日現在)

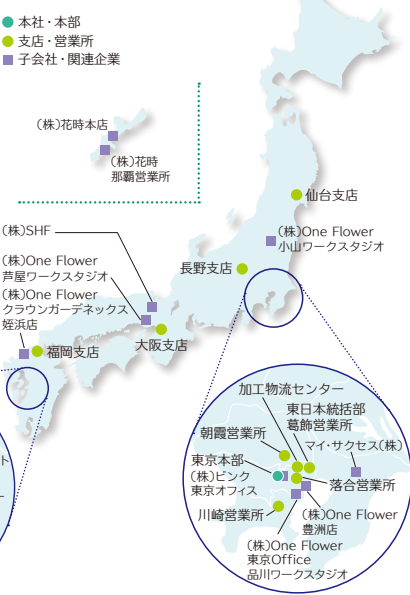
会 社 名	株式会社ビューティ花壇	
本社所在地	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地1-46 TEL:096-370-0004 FAX:096-370-0005	
東京本部	〒101-0061 東京都千代田区三崎町3-3-3 イマス三上ビル4F TEL:03-6261-5961 FAX:03-6261-5962	
事業内容	生花祭壇の企画提案・制作・設営及び生花の卸・物流	
創 業	1974年5月1日	
設 立	1997年1月16日	
資 本 金	213,240,000円	
従 業 員 数	141名(単体) 253名(連結)	
関 連 会 社	株式会社One Flower 株式会社SHF 株式会社ピンク 株式会社ビイケイエステート 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 マイ・サクセス株式会社	

役 員 (2015年9月25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	柳本 信一郎※
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 (2015年9月25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及びご照会について	
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及びご照会は、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及び住所変更等のお届出は、三菱UFJ信託銀行(0120-232-711)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.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、格調が高く気品のある「胡蝶蘭」、やすらぎの空間を演出する「観葉植物」、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。その他、店舗での生花アレンジの割引購入もごございます。

※ご購入方法は、当社ホームページ内「株主優待制度について」のページ(<http://www.beauty-kadan.com/ir/yutai.html>)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」「クラウンガーデネックス楽天市場店」(URL:<http://www.rakuten.co.jp/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である熊本県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をプレゼントいたします。



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。