



2017年6月期 第2四半期

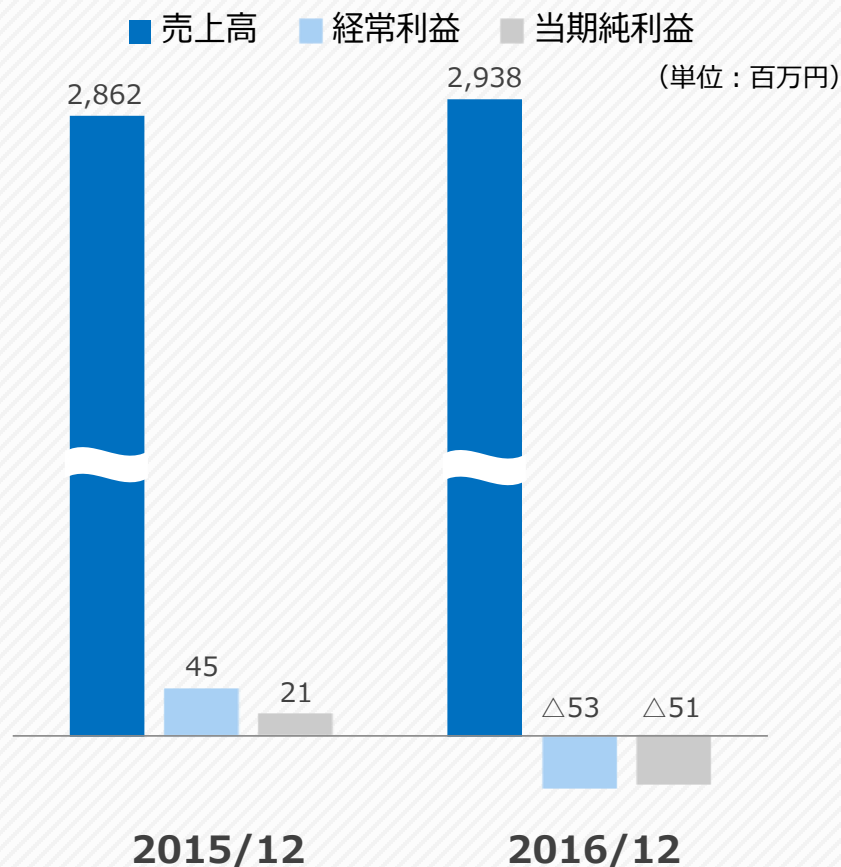
## 決算説明会資料

株式会社ビューティ花壇  
《証券コード：3041》 東証2部

- 01. 2017年6月期 第2四半期 業績ハイライト**
- 02. 各事業部における傾向と対策・  
中期経営計画 進捗**
- 03. 中期経営計画（概要）**
- 04. 株主還元等**
- 05. 質疑応答**

# 2017年6月期 第2四半期 業績ハイライト

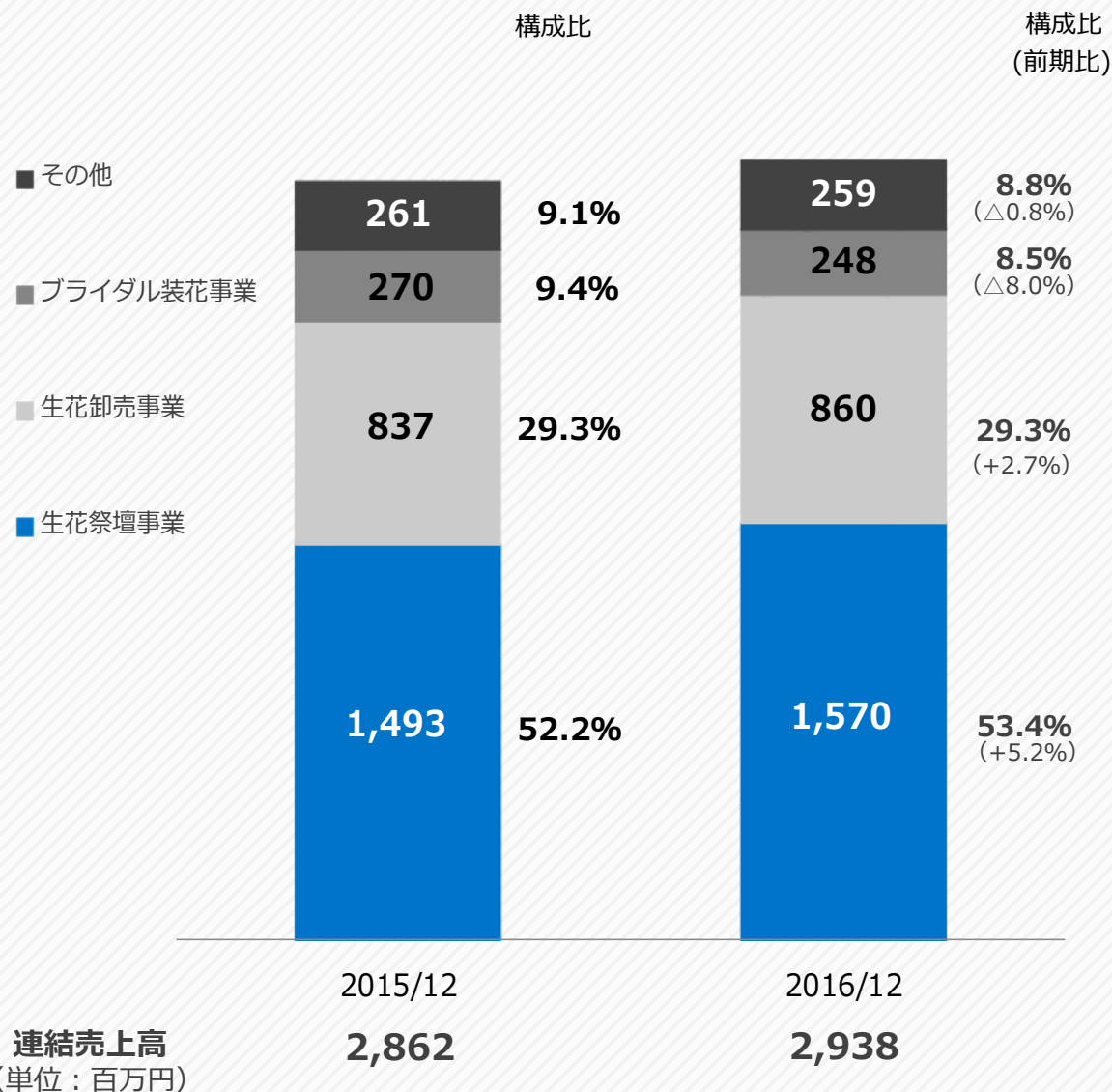
■ 生花祭壇の受注件数増加等により売上増も、生花卸売事業における事業再編や  
 その他事業が低調に推移し減益。



(単位：百万円)

	2015/12	2016/12	前期比	2016/6
売上高	2,862	2,938	2.6%増	5,762
売上原価	2,331	2,468	5.9%増	4,671
売上総利益	531	470	11.6%減	1,091
営業利益	41	△43	—	126
経常利益	45	△53	—	137
当期純利益	21	△51	—	75

## 業績ハイライト 「セグメント別売上構成」



## ポイント

## 生花祭壇事業

受注単価は下落するも、件数は堅調に推移し、売上増。

## 生花卸売事業

輸入卸売部門は低調に推移したものの、国内流通部門が堅調に推移し、微増。

## ブライダル装花事業

受注単価の下落、関東エリアにおける、一部件数の減少により、売上減。

## その他

主に、葬儀関連のシステム開発事業が低調に推移し、売上減

## 業績ハイライト «セグメント別決算概況»

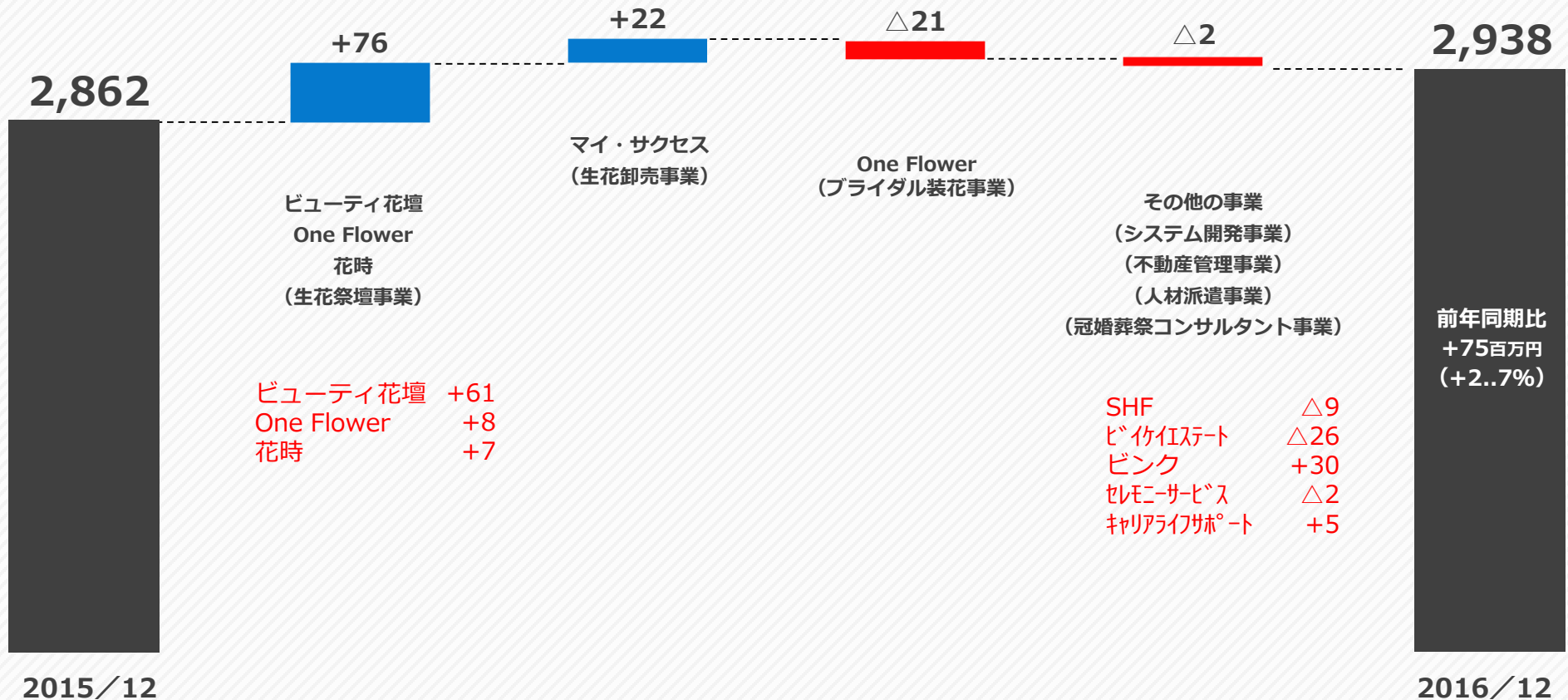
(単位：百万円)

	2015/12		2016/12		前期比		2016/6	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
生花祭壇	1,493	129	1,570	128	+5.2%	△0.2%	3,036	297
生花卸売	837	58	860	△9	+2.7%	—	1,692	114
ブライダル装花	270	45	248	32	△8.0%	△28.2%	489	59
その他	261	△3	259	△15	△0.8%	—	543	5
調整額	—	△188	—	△181	—	—	—	△350
計	2,862	41	2,938	△43	+2.6%	—	5,762	126

生花祭壇事業において、受注件数増により売上はUPするも、  
事業再編中の生花卸売事業をはじめ、その他事業において低調に推移

グループ全社では前期比**2.7%増**となる**75百万円の増収**

(単位：百万円)



## 業績ハイライト    «連結貸借対照表»

(単位：百万円)

	2016/6		2016/12		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
資産の部					
流動資産	1,872	64.9%	2,184	67.7%	+311
固定資産	1,011	35.1%	1,042	32.3%	+30
資産合計	2,884	100.0%	3,226	100.0%	+342
負債の部					
流動負債	1,263	43.8%	1,509	46.8%	+245
固定負債	1,048	36.3%	1,218	37.8%	+170
負債合計	2,312	80.1%	2,728	84.6%	+416
純資産の部					
株主資本	565	19.6%	491	15.2%	△73
その他の包括利益累計額	0	—	0	—	—
新株予約権	6	0.2%	6	0.2%	0
非支配株主持分	0	0.0%	0	0.0%	0
純資産合計	572	19.9%	498	15.4%	△73
負債純資産合計	2,884	100.0%	3,226	100.0%	+342



## 業績ハイライト «連結キャッシュ・フロー計算書»

(単位：百万円)	2015/12	2016/12
営業活動によるキャッシュ・フロー	△146	△46
投資活動によるキャッシュ・フロー	△33	△25
財務活動によるキャッシュ・フロー	123	316
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2	—
現金及び現金同等物の増減額	△58	244
現金及び現金同等物の期首残高	1,548	1,096
現金及び現金同等物の期末残高	1,489	1,341

## ポイント

## (営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、税金等調整前四半期純損失54,448千円、売上債権の増加額83,706千円を計上した一方で、仕入債務の増加額30,734千円によるもの。

## (投資活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、有形及び無形固定資産の取得による支出30,486千円によるもの。

## (財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、借入金の純増360,079千円によるもの。

## (単位：百万円)

## 2. 当座比率の推移

### 3. 固定長期適合率の推移

固定長期適合率	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期 2Q
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6	2016/12
	81.2%	97.5%	116.3%	79.7%	62.3%	60.9%

## 4. ネットデット（ネット借入金）の推移

(単位：百万円)

ネットデット	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期 2Q
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6	2016/12
	683	619	910	525	683	812
					前期差	128

## 【対前期ネットデット増加要因】

固定資産の取得による支出	30
配当金の支払	22
その他	66
合計	128

## 5. EBITDAの推移

(単位：百万円)

EBITDA	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期 2Q
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6	2016/12
	178	221	90	179	173	▲17

## 6. EBITDA／総資産

EBITDA／総資産	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期 2Q
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6	2016/12
	9.0%	8.9%	3.2%	5.3%	6.0%	▲0.6%

## 7. EBITDA／自己資本

EBITDA／自己資本	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期	第21期 2Q
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6	2016/12
	29.6%	32.2%	13.1%	32.8%	30.8%	▲3.6%

# 各事業部における傾向と対策・ 中期経営計画 進捗

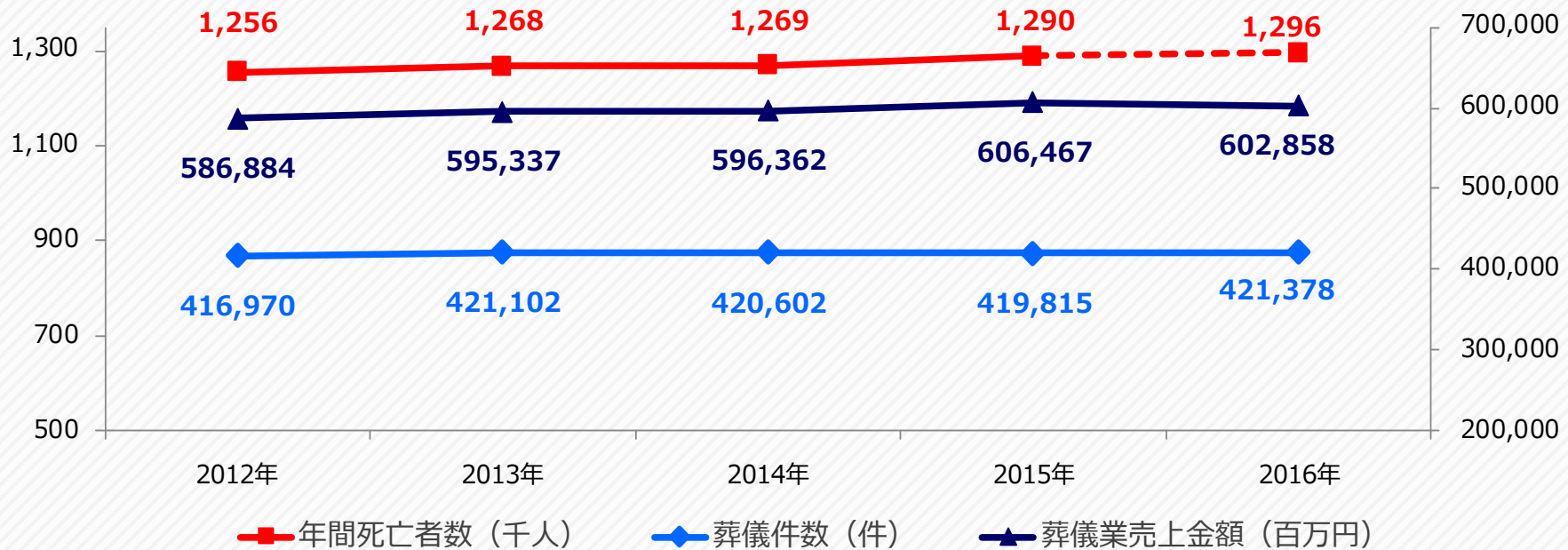
**生花祭壇事業** (1,493百万円 (2015/12) ⇒ **1,570**百万円 (2016/12))

➤ 業界動向①

**葬儀業全体の売上単価は、ほぼ横ばいで推移**

2015年度 (2015/1～2015/12) : @1,437千円  
2016年度 (2016/1～2016/12) : @1,430千円

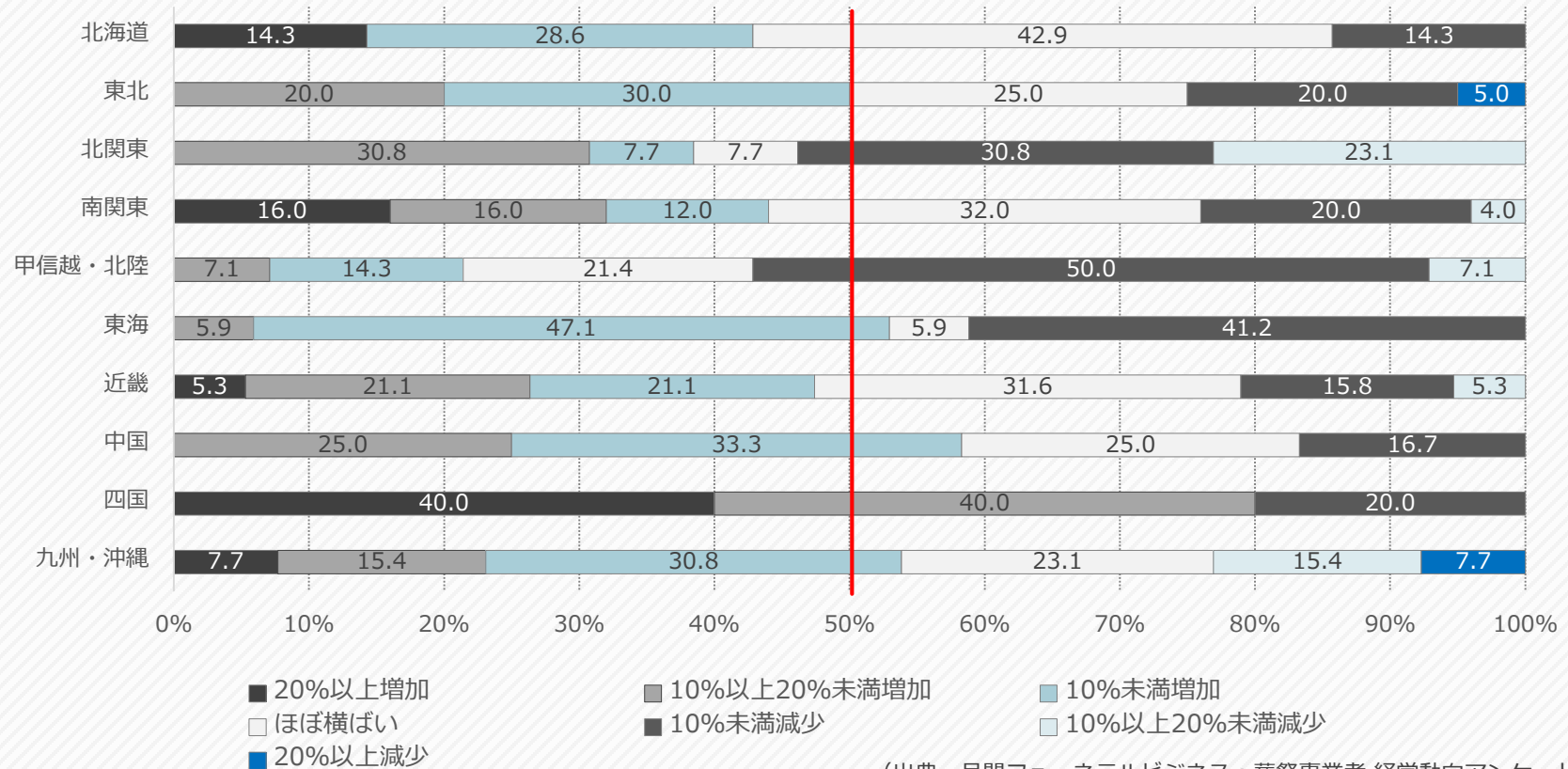
葬儀業売上高・件数・年間死亡者数の動向



(出典 厚生労働省：人口動態統計月報年計  
経済産業省：特定サービス産業動態統計調査)

## ➤ 業界動向②

葬儀業者 エリア別の売上高前年度比

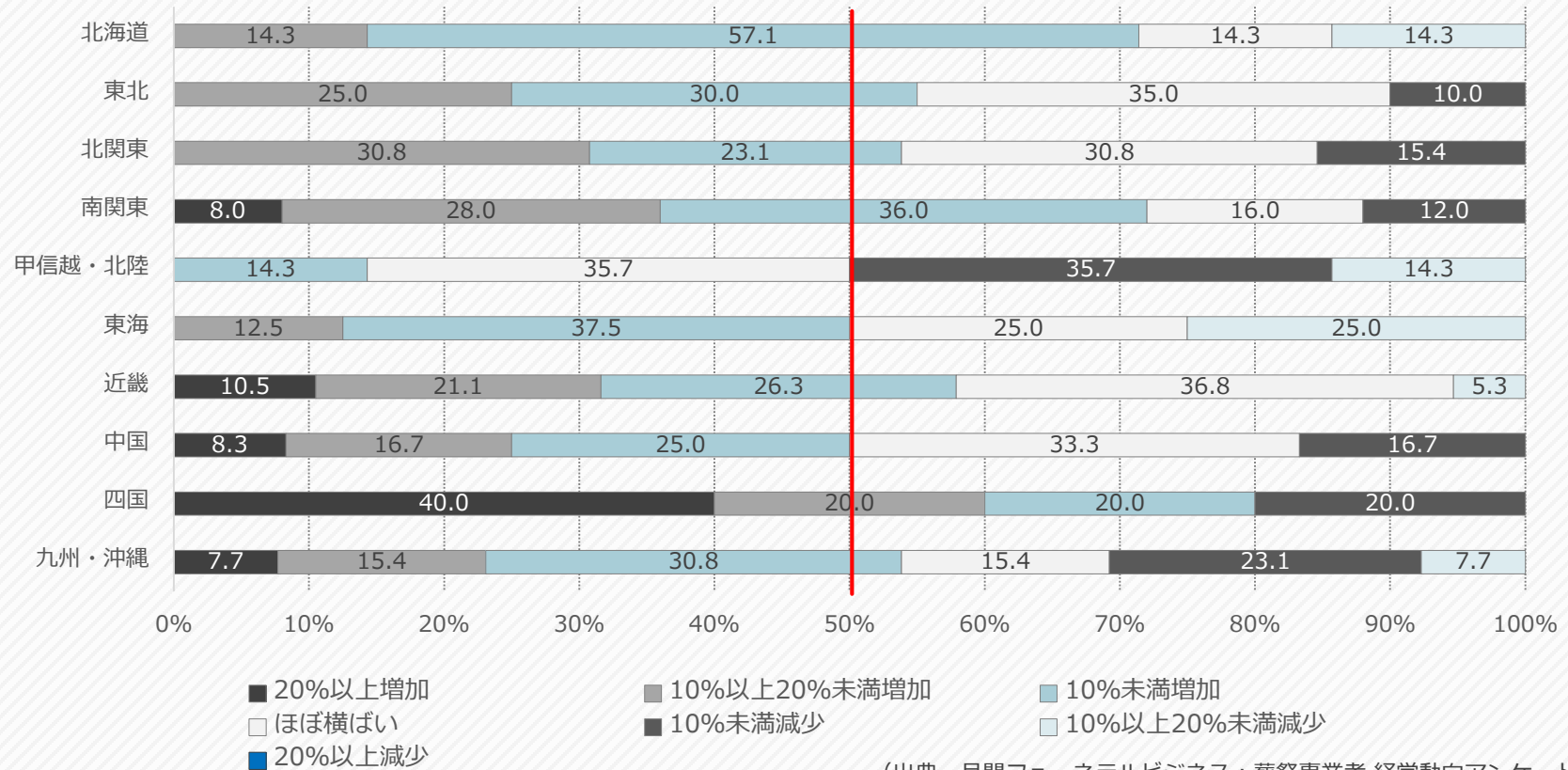


(出典 月間フューネラルビジネス：葬祭事業者 経営動向アンケート調査2016)

**東北・東海・中国・九州は売上増の事業者が50%に。**  
**北関東・東海は事業者の売上に二極化傾向。** ※北海道・四国は参考値

## ➤業界動向③

葬儀業者 エリア別の施行件数前年度比



(出典 月間フューネラルビジネス：葬祭事業者 経営動向アンケート調査2016)

多くのエリアで50%以上の事業者が件数増。  
特に南関東では、単価下落が顕著に。

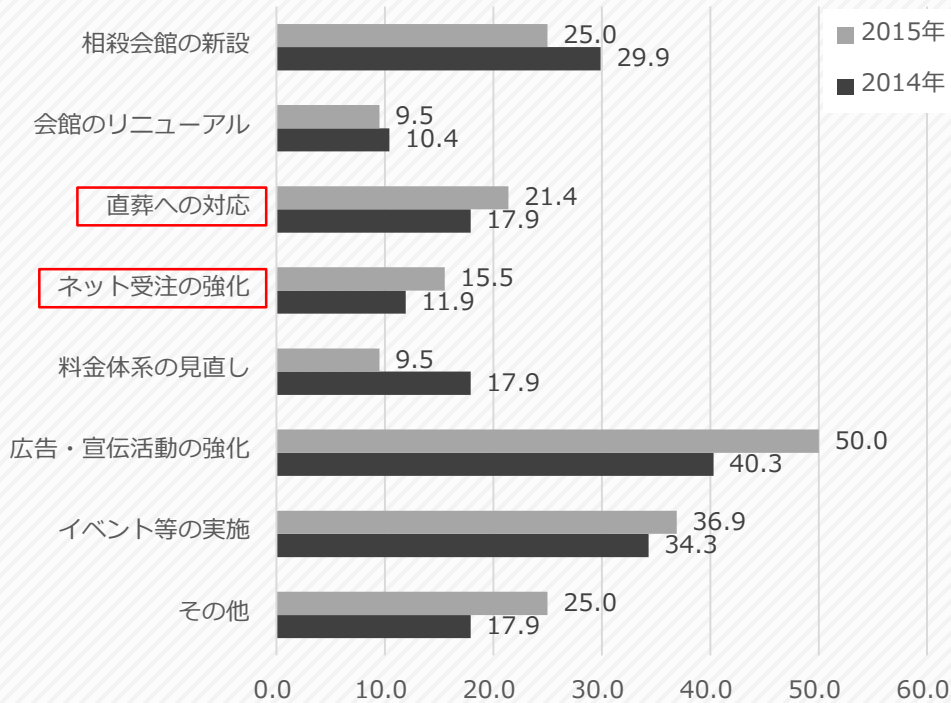
※北海道・四国は参考値



## ➤ 業界動向④

葬儀業者 施行件数増加の理由

(単位：%)

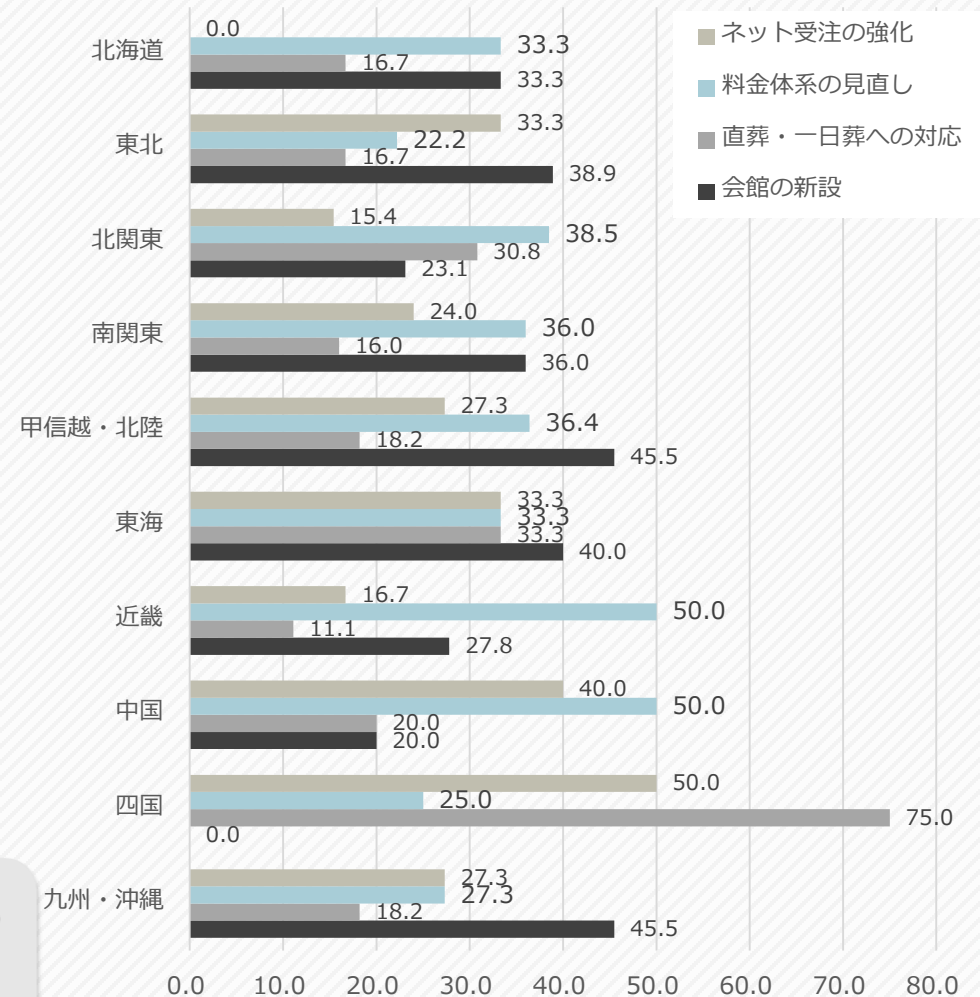


会館新設・リニューアルに代わりネット受注の強化・直葬への対応へシフト。

## ➤ 業界動向⑤

葬儀業者 エリア別の注力方針

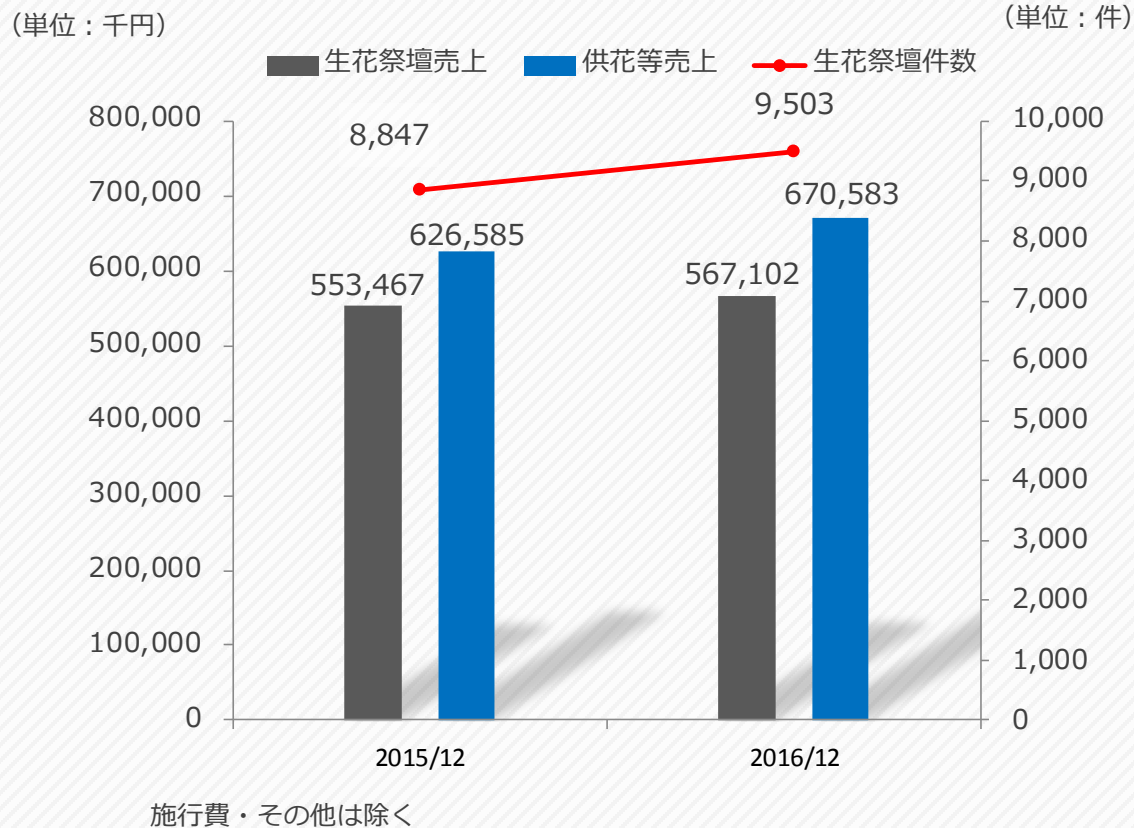
(単位：%)



(出典 月間フューネラルビジネス：葬祭事業者 経営動向アンケート調査2016)

## 生花祭壇事業 分析（単体）

### 生花祭壇・供花等売上・件数



#### 生花祭壇の平均単価

62,559円 (2015/12)  
⇒59,676円 (2016/12)

受注単価は下落傾向

#### 関東エリアにおける生花祭壇の平均単価

59,306円 → 55,460円

単価の下落傾向は変わらず。

## 生花祭壇事業 分析（単体）

### ■ 売上増の要因 ▶▶ 関東エリアにおける小規模案件の増加・長野エリアの売上増

#### 関東エリア

※売上高には供花等も含む。

	2015/12	2016/12	増減
売上高（百万円）	719	751	+4.4%
顧客数（社）	571	615	+7.7%
施行件数（件）	4,267	4,789	+12.3%

#### その他エリア

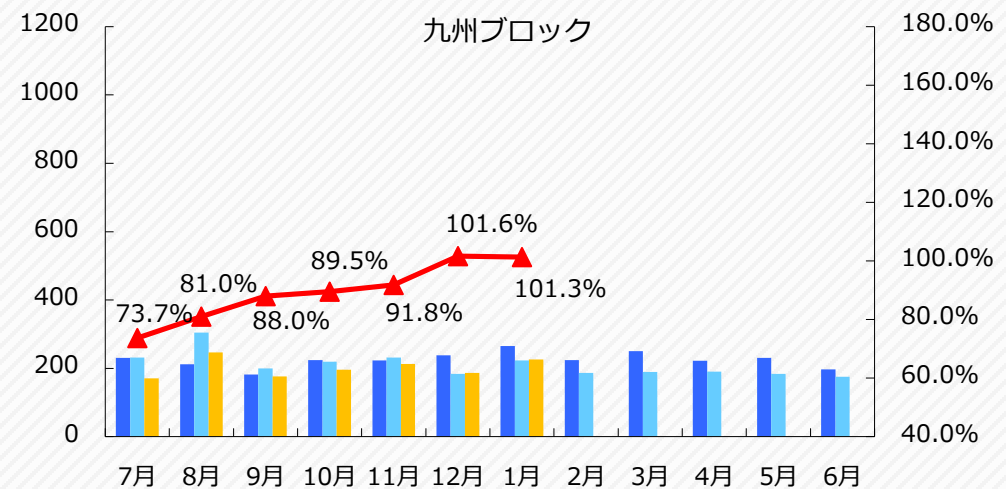
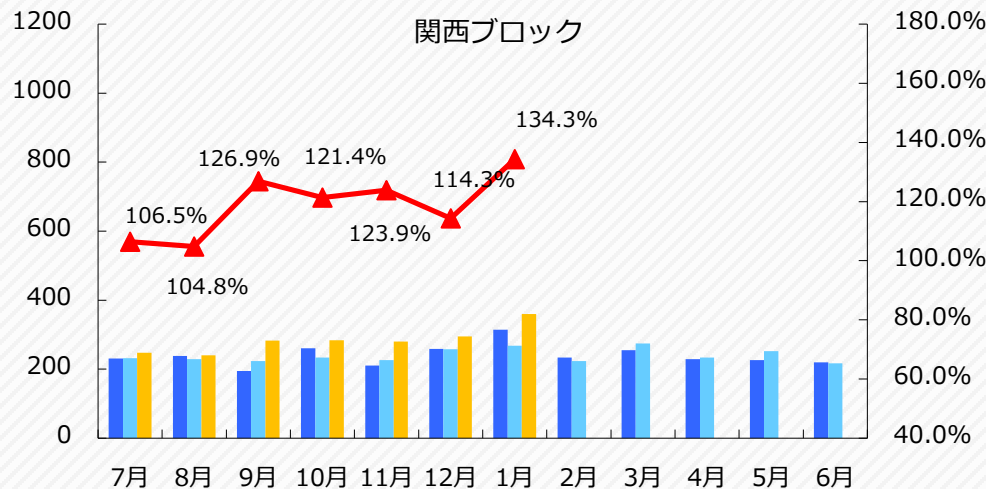
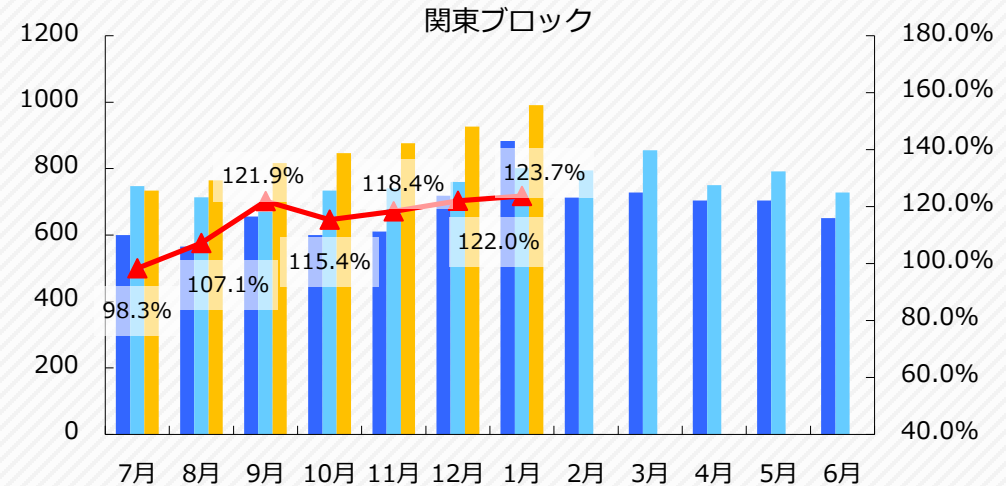
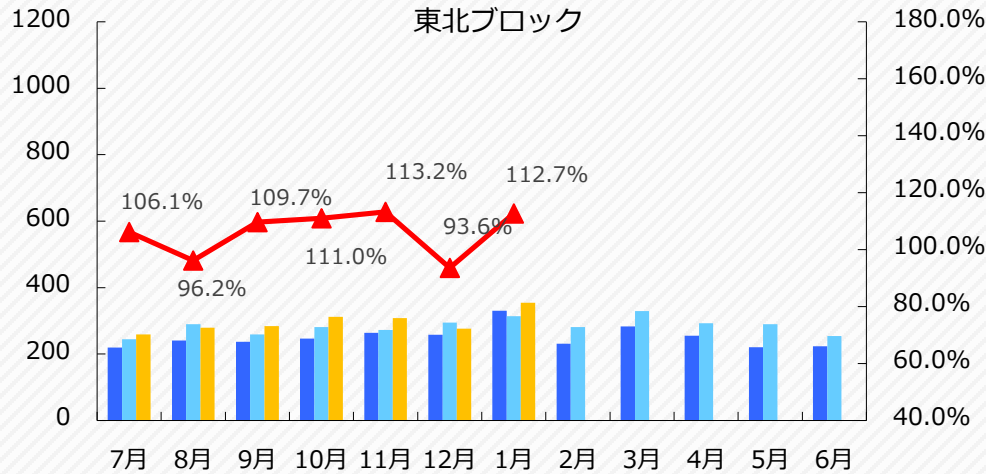
※西日本：大阪支店・福岡支店

売上高（百万円）	仙台	169	172	+2.0%
	長野	32	49	+53.6%
	西日本	309	305	△1.6%
顧客数（社）	仙台	75	79	+5.3%
	長野	10	13	+30.0%
	西日本	151	153	+1.3%
施行件数（件）	仙台	1,654	1,718	+3.9%
	長野	137	178	+29.9%
	西日本	2,789	2,818	+1.0%

## 生花祭壇事業 分析（単体）

### 生花祭壇受注件数推移

— 前年同期比 — 2015/6 2016/6 2017/6



## ■ 生花祭壇事業：每期2～3%の増加を目指す

### ◆ 業界のコストリーダーに

商品レンタル等、顧客ニーズを積極的にフォローするサービスの提供、  
ツール開発及び加工物流センターの活用による低コスト祭壇開発への取り組みの実施

 シェア拡大は着実に進捗。原価率の安定・効率化と労務比率の更なる改善策を実施。

### ◆ 生花店ネットワークの構築

集約化⇒大手競合他社を含む他生花店との連携を進めることにより、  
主として関東においてエリア・ドミナント戦略を推進する。

 鋭意検討中

### ◆ タブレット端末を活用した営業戦略

 SHFと共同で一部内容を変更し、検証中

## 成田営業所開設

(2016年9月1日)

### ▶▶ 商圈エリア拡大による売上増へ

初年度予算(2017/6) : 90百万円

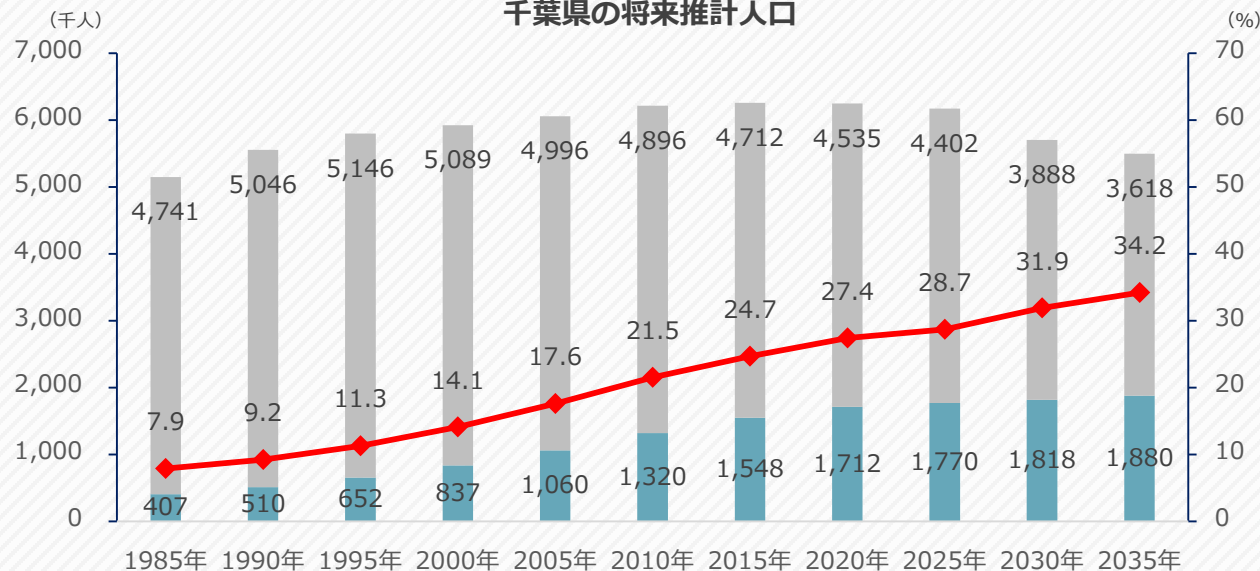
高齢者人口増加率(全国3位)  
葬儀費用ランキング(全国1位)



競合他社の現状を鑑み  
施行単価・営業利益率UPを見込む

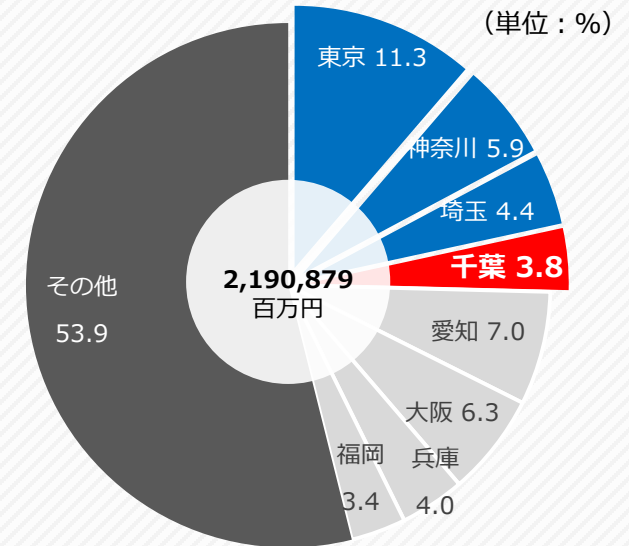
#### ▶資料①

千葉県の将来推計人口



(出典 総務省：国勢調査他) 65歳以上人口 65歳未満人口 高齢化率

#### ▶資料② 葬儀業 都道府県別売上構成比



(出典 経済産業省：特定サービス産業動態統計調査)

#### ▶資料③ 葬儀費用ランキング

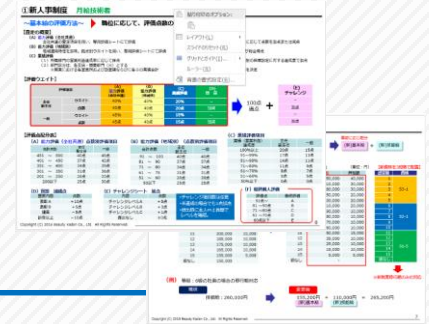
順位	都道府県名	平均葬儀費用(千円)
1	千葉県	2,067
2	東京都	1,888
3	富山県	1,735
4	埼玉県	1,724
5	新潟県	1,719
6	山梨県	1,704
7	神奈川県	1,697

(出典 葬儀レビ)

## 人材獲得・定着化へ向けた取組み

新人事制度策定、導入スタート«2016年7月~»

➡ 技術者・事務職・営業職・管理職（年俸者）全ての制度を改定



### ① 【新評価方法】の導入

従来の技術認定制度を継続し、その他の運用全般における能力・貢献度評価を新設

### ② 【賃金体系】の見直し

（基本給）・・・新評価表で査定 / 賃金テーブル新設（既存から一部追加）  
（技能給）・・・従来の技術給を廃止し、技能給を新設

### ③ 【昇給基準】の制定

（基本給）・・・基本給評価（得点）に基づく  
（技能給）・・・技術認定試験結果（可否）に基づく

有能な人材の確保・既存社員のモチベーションUPへ

# 生花卸売事業 «傾向と対策»

**生花卸売事業** (837 百万円 (2015/12) ⇒ **860** 百万円 (2016/12))

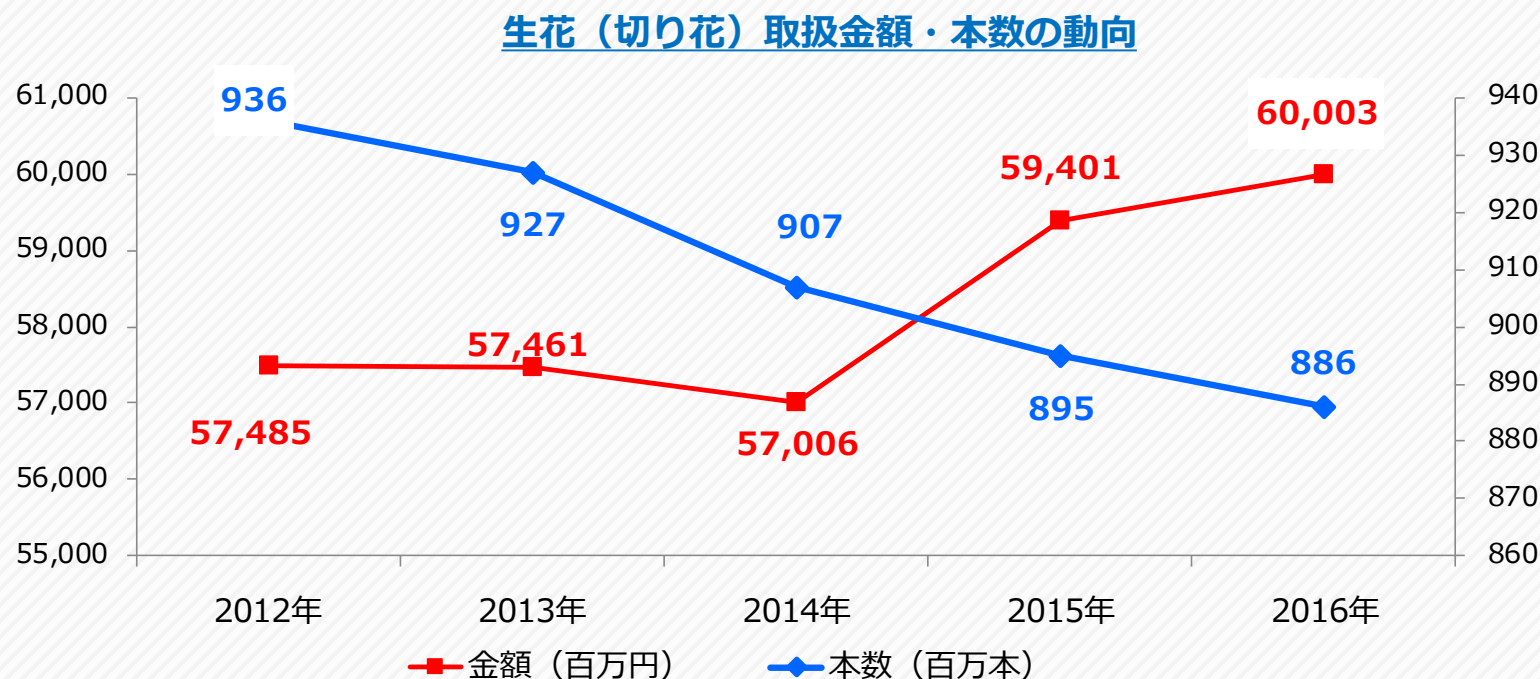
既存顧客のシェアUP・新規顧客獲得  
輸入商品の取扱い拡大・市場販売強化



既存顧客・新規顧客の売上増も、  
事業再編への取組みに伴い減収

➤ 業界動向









年間ベースでは取扱本数減も、菊類の単価UP (57.8円⇒59.2円) 等により  
取扱金額は増加。



(出典 東京都中央卸売市場「市場統計情報」)



## 生花卸売事業

売上順位	前期比増減
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

既存顧客の掘り起こし・新規顧客獲得により売上増

◆上位10社売上合計

130百万円



158百万円



積極的な販売促進活動により上位10社売上は増加。



輸入卸売部門における売上減



引き続き既存顧客の掘り起こし・新規顧客獲得によるシェアアップへ及び、マイ・サクセスとのシナジーによる売上拡大へ。

‹‹中期経営計画より››

## ◆ビューティ花壇流通部門とマイサクセス(株)との連携

- (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

## ◆物流の拡大とコストダウン

《マイ・サクセス中期経営計画より》

### 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（債務超過の早期脱却）

### 具体的方針

#### 〈仕 入〉

- ① 葬儀用生花の仕入強化
- ② 葬儀用生花の新しい国内外産地の開発
- ③ 現在の仕入先との協力関係（コミュニケーション）の強化
- ④ 次中期に向けた品目～産地の調査

#### 〈販 売〉

- ① 直販の強化・・・市場販売から直接顧客販売への移行～拡大
- ② 葬儀関連花屋（※互助会生花部 等大手）および量販店等への直接販売
- ③ 市場販売（出荷）の再検討と絞り込み・・・意図的・戦略的な出荷扱いの実施
- ④ 販売・物流拠点の展開・・・物流的シナジーを持った拠点販売の構築～強化

#### 〈社内体制〉

- ① 積極的・戦略的な社内体制（組織）の構築
- ② 直接販売等も踏まえた数値管理の徹底（原価管理）
- ③ 与信管理・滞留管理の徹底～強化
- ④ 財務経理部門の強化～社員の育成

#### 〈M & A 対象先の検討〉

«中期経営計画より»

## ■ 物流の拡充 卸売の規模拡大

### 当社流通部門とマイサクセスの連携による事業シナジーの増大を図る

海外、国内での事業の垂直統合により、花に関する付加価値の連鎖を創出する  
サプライチェーンの構築



大規模な物流拠点を設け、大量物流を実現



生産から加工、販売を統合する業務展開により事業の六次化を図る

このサプライ・チェーンの基盤の担い手として就労支援（キャリアライフサポートとのシナジー）  
及び外国人労働者を積極的に雇用する。

**六次化とは**⇒第一次産業である農林水産業が、農林水産物の生産だけに止まらず、それを原材料とした加工食品の製造・販売や観光農園のような地域資源を生かしたサービス等、第二次産業や第三次産業にまで進出すること。

# ブライダル装花事業 <<傾向と対策>>

**ブライダル装花事業** (270 百万円 (2015/12)) ⇒ **248** 百万円 (2016/12))

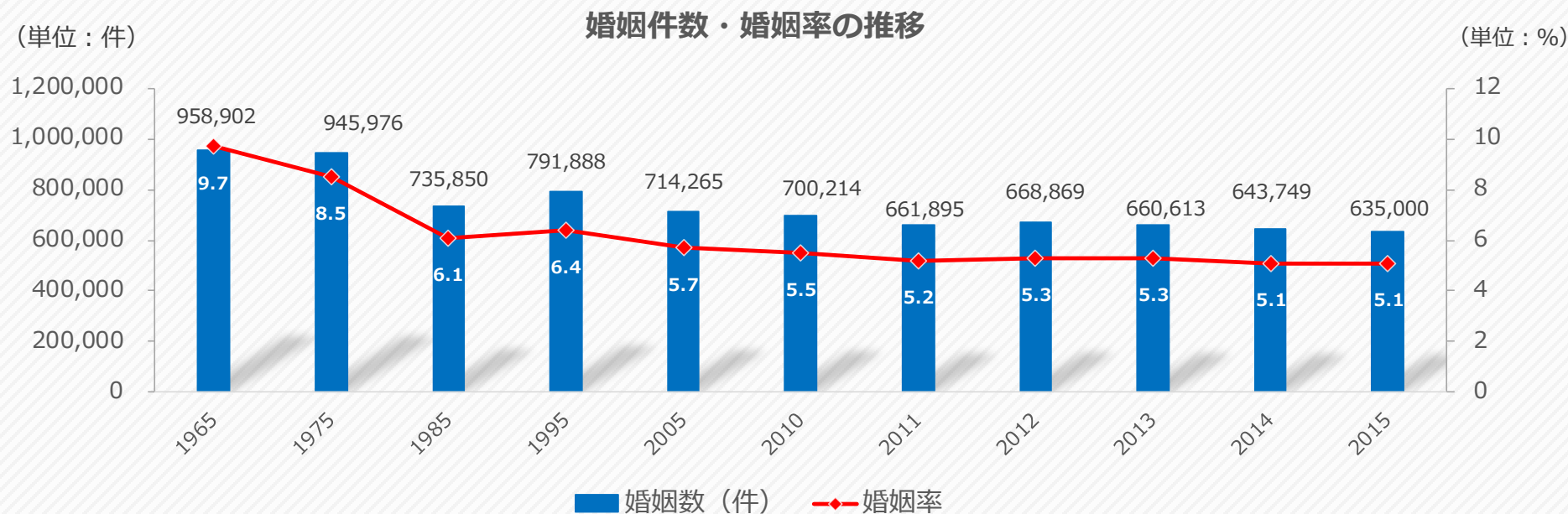
➡ 単価下落・件数ダウンにより売上減

今後

➡ 大都市圏（東京・大阪）での展開（継続）  
当社グループ拠点をベースとしたエリア展開（継続）

➤ 業界動向①

**少子化の影響を受け婚姻件数減少。婚姻率も低下傾向に。**



(出典 厚生労働省：人口動態統計調査)

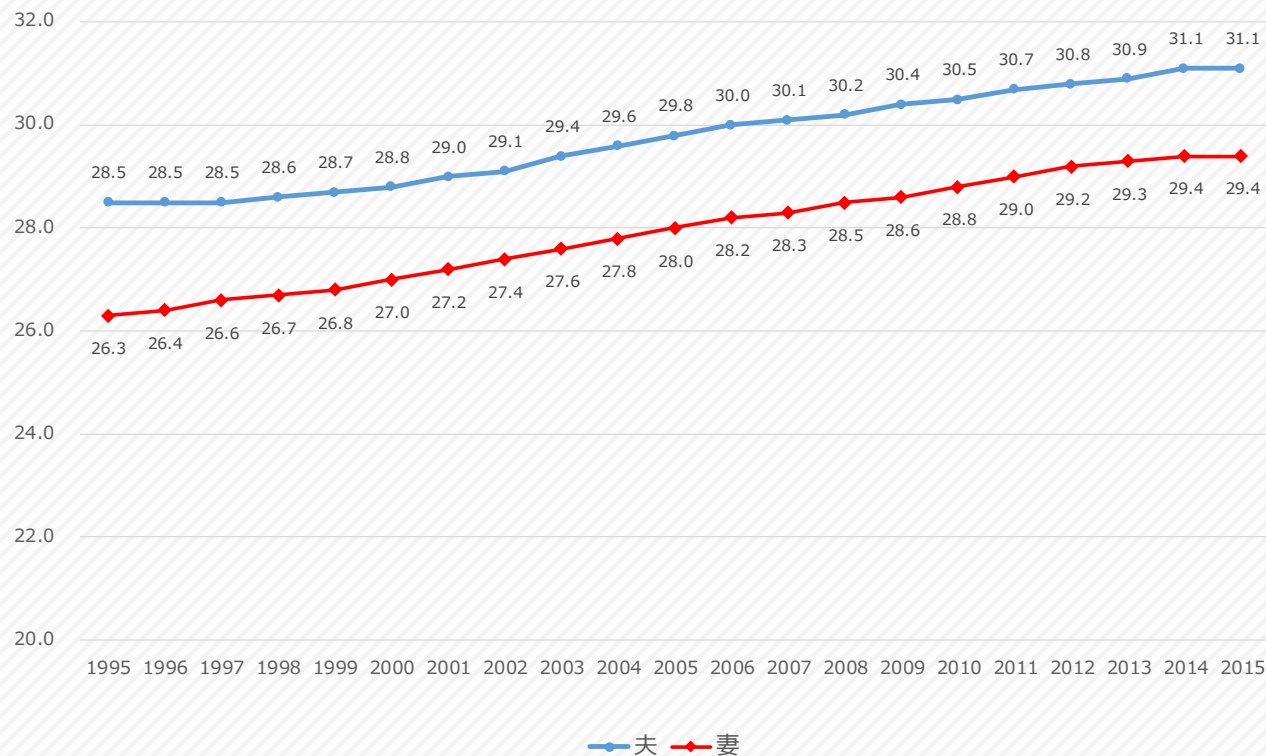
# ブライダル装花事業 <<傾向と対策>>

## 業界動向②

晩婚化は継続。この数年では上げ止まり、分岐点に。

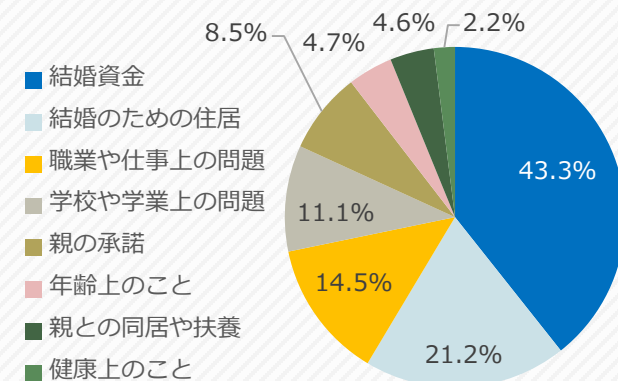
平均初婚年齢

(単位：歳)

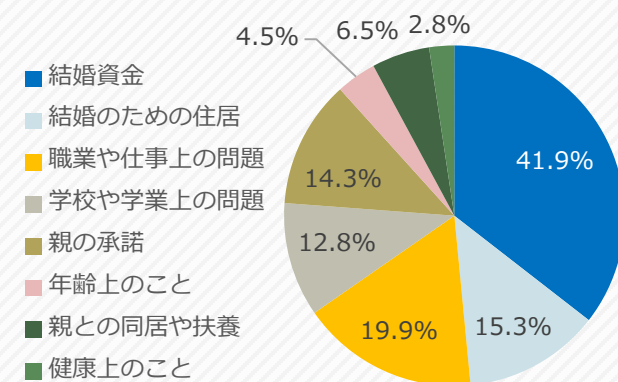


(出典 厚生労働省：人口動態統計調査)

結婚の障害<男性>



結婚の障害<女性>



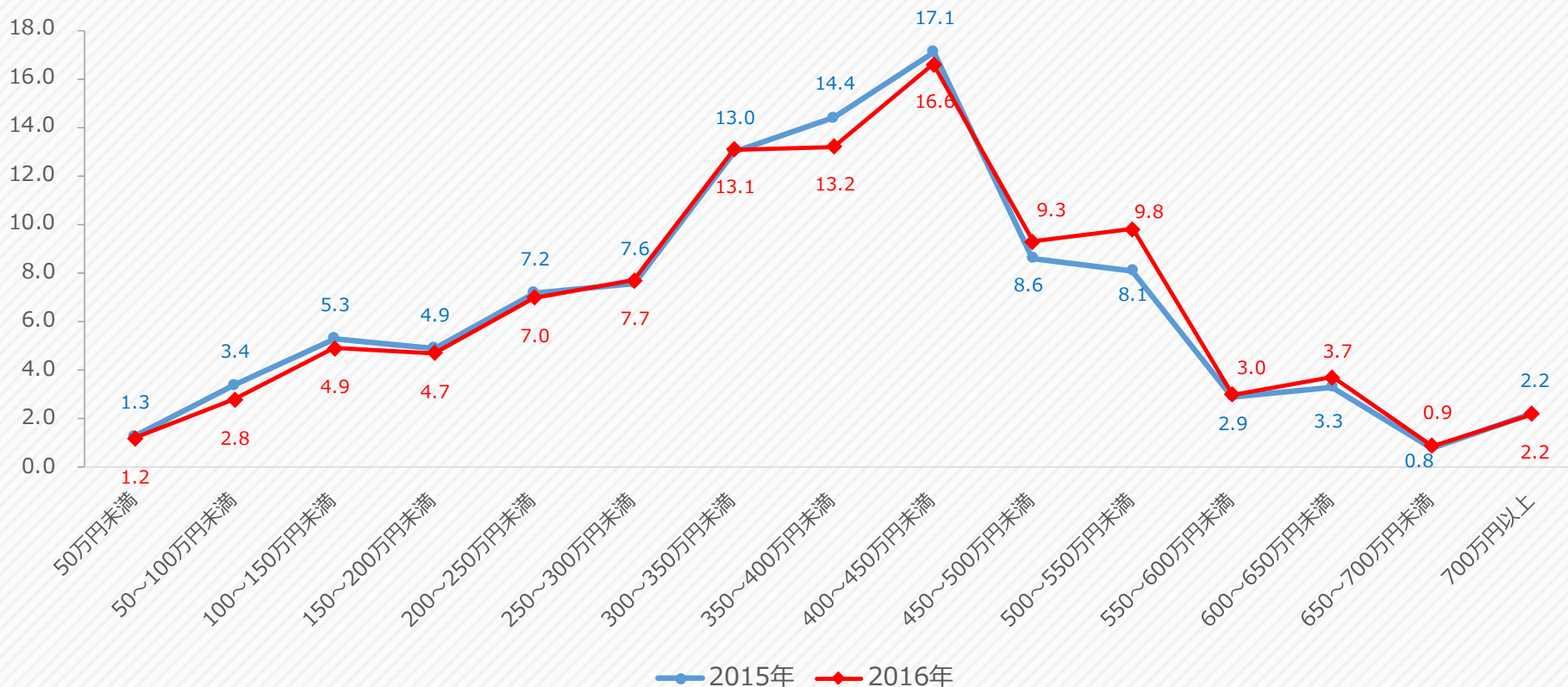
# ブライダル装花事業 «傾向と対策»

## ➤ 業界動向③

**挙式、披露宴・披露パーティ総額の平均は359.7万円と、7.0万円増加。**

(単位：%)

挙式、披露宴・披露パーティ総額



(出典 (株)リクルートマーケティングパートナーズ：ゼクシィ結婚トレンド調査2016)



## ブライダル装花事業 «傾向と対策»

銀座・葉山（ゲストハウスウェディング）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»ゲストハウスウェディング



## «葉山»ゲストハウスウェディング



➡ その他、関東エリア（ホテル）・関西エリア（ゲストハウス）・  
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

## その他事業 ‹‹傾向と対策››

その他事業 (261 百万円 (2015/12)) ⇒ 259 百万円 (2016/12))

➡ 葬儀関連事業が低調に推移

(株)SHF

システム開発事業 134百万円 ➡ 125百万円

葬祭業務支援システム販売が低調に推移

(株)ビイケイエステート (不動産事業)

不動産管理事業 30百万円 ➡ 4百万円

前期はスポット案件あり

(株)ピンク

一般労働者派遣業 55百万円 ➡ 85百万円

(株)セレモニーサービス

冠婚葬祭に関する企画並びにコンサルタント業務

24百万円 ➡ 22百万円

熊本における葬儀受注件数が低調に推移

(株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業 16百万円 ➡ 21百万円



## その他事業

### 【重要な後発事象】

(子会社株式の譲渡)

#### ◆当該子会社等の名称、事業内容及び会社との取引内容

2017年1月20日開催の取締役会において連結子会社である株式会社ビंकの保有株式の全部を同社代表取締役社長松本昭典及び同社取締役副社長倉石千波に譲渡することを決議。  
2017年1月31日に株式譲渡が完了。

#### \*当該子会社等の名称、事業内容及び会社との取引内容

名称	株式会社ビंक
事業内容	一般労働者派遣業
会社との取引内容	当社の装花及び生花祭壇施工に関する派遣業務

#### \*譲渡した株式の数、譲渡対価、譲渡損益及び譲渡後の持分比率

譲渡した株式の数	3,500株
譲渡対価	75,000千円
譲渡損益	未確定
譲渡後の持分比率	—%

(単位：百万円)

	2016/6		2017/6		前期比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
生花祭壇	3,036	297	3,200	307	+5.3%	+3.2%
生花卸売	1,692	114	1,500	63	△11.5%	△44.9%
ブライダル装花	489	59	510	60	+5.0%	+1.4%
その他	543	5	590	6	+8.3%	+4.0%
調整額	—	△350	—	△341	—	—
計	5,762	126	5,800	95	+0.6%	△25.0%

生花祭壇事業：関東エリアでの1件単価の下落傾向は継続見込み。

千葉・その他エリアでの売上増を図る。

生花卸売事業：旧来の手法を一部見直し、抜本的な物流体系の改革へ向けた取り組みへ。

# 中期経営計画〈抜粋〉

2016／6 ～ 2018／6

## ★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：早期に50億円の売上高達成を目指す

## ★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。

## ★財務の最適化

事業への積極投資を実施していくなかで、  
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、短期資金金額が運転資本金額以下と  
なるよう長期資金を優先的に活用する。

株主還元等

## 株主優待制度

### 20期優待内容

- ・ 胡蝶蘭or観葉植物の割引  
or プリザーブドフラワーの割引
- ・ フラワーアレンジメント教室（熊本）
- ・ オリジナルくまモングッズ贈呈

20期より**長期保有株主制度**を導入

**➡ 3年間保有で熊本県特産品贈呈**

### 株主優待 特典いっぱい♪

#### その1 商品の優待割引

当社グループ会社が運営するお店の商品（胡蝶蘭・観葉植物、プリザーブドフラワー、生花アレンジ）を保有株式数に応じた割引率にてご購入いただけます。

優待割引率 (定価 2 万円以内)	100 株以上～1,000 株未満	40%OFF
	1,000 株以上～10,000 株未満	60%OFF
	10,000 株以上～20,000 株未満	80%OFF
	20,000 株以上	無料

#### その2 オリジナルくまモングッズ進呈



過去の実績

100 株以上保有の株主様全員に、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」の当社オリジナルデザイングッズを進呈いたします。

今年のくまモングッズ



ギフトに  
大人気♪



#### その3

2016年6月期より

「**長期保有株主制度**」を導入しました！

➡ **3年間保有で熊本県特産品進呈**

1,000 株以上保有……2,000 円相当の品  
10,000 株以上保有……5,000 円相当の品



※イメージ

商品は販売サイトで  
簡単注文！全国発送OK！

胡蝶蘭  
ビス



フランネリカ  
楽天市場



## 配当実績と予想

17期 (2013/6)	18期 (2014/6)	19期 (2015/6)	20期 (2016/6)	21期(予想) (2017/6)
6.00円 ※	3.50円	3.55円	5.55円	5.55円

※17期は株式分割後の額へ換算

- ・ 配当性向目標 30% (連結当期純利益)
- ・ 収益拡大により、一株当たり当期純利益を増加
- ・ 個人投資家向けの説明会等を継続実施
- ・ facebook等を活用した企業活動 P R

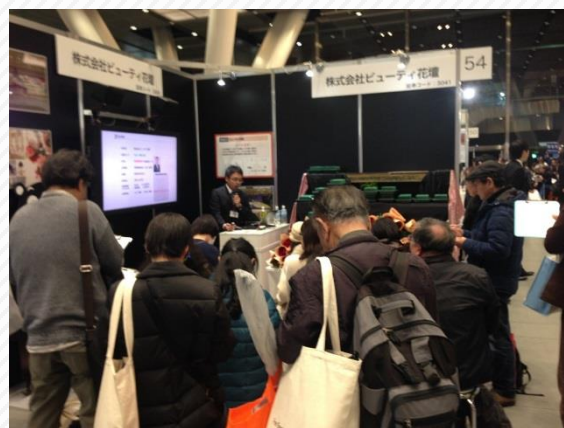


## 野村IRフェアアワードにて、展示パネル部門最高ポイントを獲得（3年連続受賞）

野村インベスター・リレーションズ株式会社主催の、野村 I R 資産運用フェア2016(2016年12月13日・14日開催)にて一昨年の野村 I R 資産運用フェアアワード（ブース部門）、昨年の（展示パネル部門）に続き、今回も（展示パネル部門）の最高賞（73社中）を受賞し、このたび表彰されました。

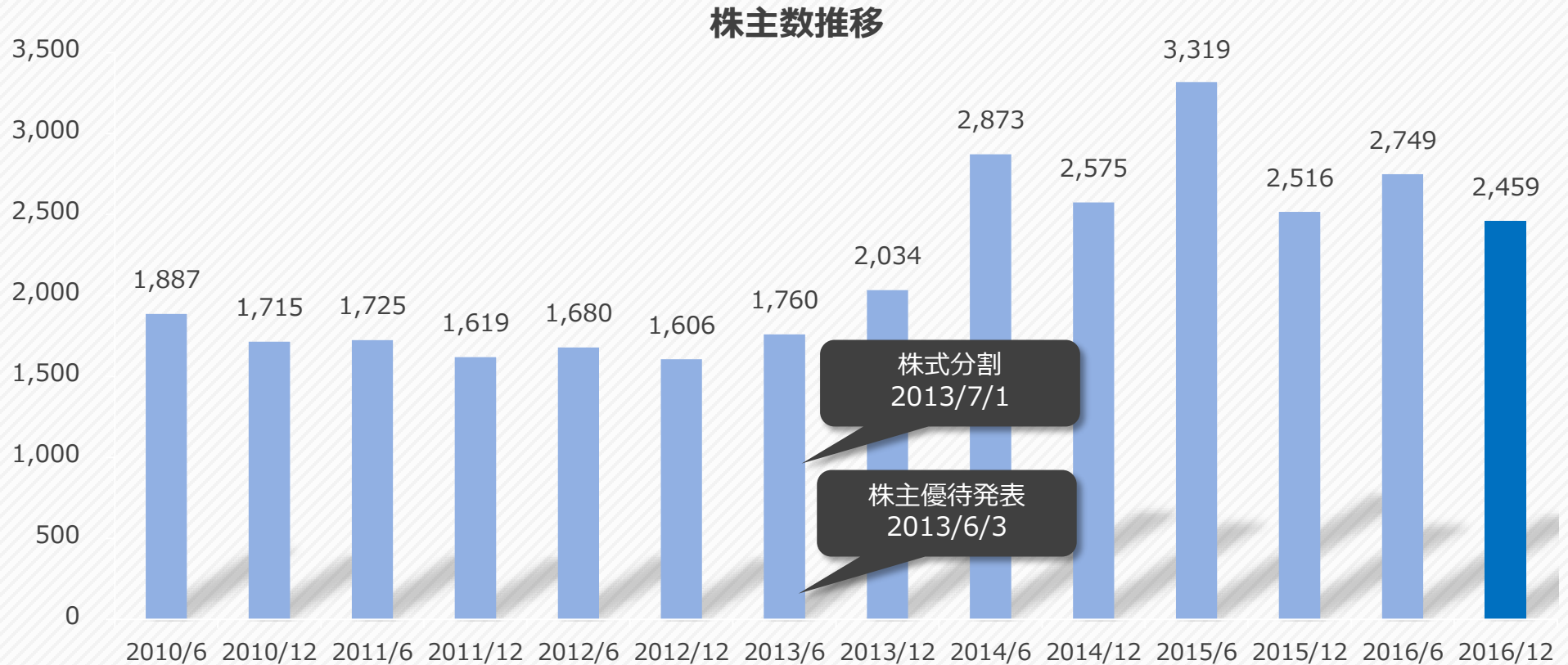
2017年1月11日に表彰式が行われ、トロフィーが授与されました。

この賞は、野村 I R 資産運用フェア2016（会場：東京国際フォーラム）の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其中で最高の評価をいただきました。  
今後とも積極的な I R 活動を行ってまいります。





(単位：人)



株主優待・配当権利行使後の反動により中間期では株主数減に。  
今後も積極的なIRにより、中長期保有の株主数増加を目指す。

# ご清聴ありがとうございました

## ■ IRに関するお問い合わせ先

総務人事部／総務人事課

★TEL : 096-370-0004

★e-mail : [ir-info@beauty-kadan.co.jp](mailto:ir-info@beauty-kadan.co.jp)

★HP : <http://www.beauty-kadan.co.jp>

本資料における業績予想及び将来の予想等に関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実な要素を含んでおります。従いまして実際の業績等が様々な要因により異なる可能性がありますことをご了承ください。

# 質疑応答