それでは、株式会社ビューティ花壇の
2023年6月期 第1四半期の決算概要について、ご説明します。

Agenda

01. 2023年6月期 第1四半期 業績ハイライト

02. セグメント別ハイライト

03. 2023年6月期 第1四半期の取り組み

04. 2023年6月期 業績予想

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

01 2023年６月期 第1四半期 業績ハイライト

各事業とも回復基調で増収、円安が重荷となり原価率UP

（単位：百万円）

	2022/6期 1Q	2023/6期 1Q	前年同期比 増減率
売上高	1,297	1,522	+17.4%
売上原価	1,147	1,357	+18.4%
売上総利益	150	164	+9.8%
営業利益	△48	△38	—
経常利益	△39	△35	—
四半期純利益	△43	△39	—

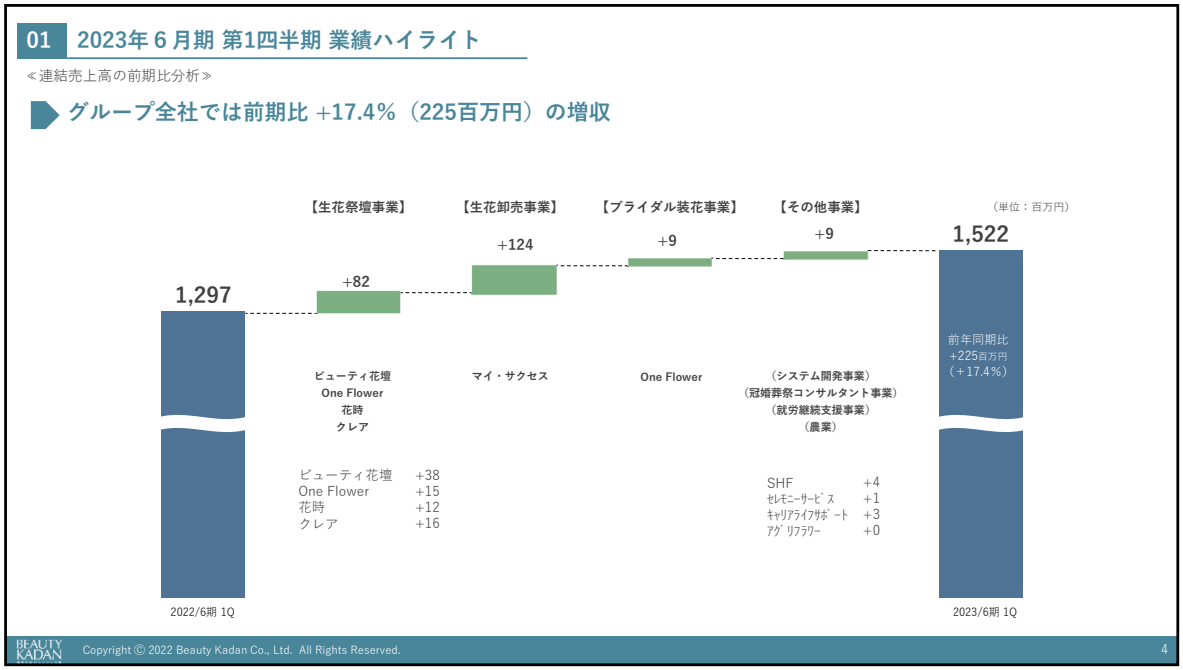
≪2023/6期１Q≫

２年目を迎えた中期経営計画に掲げる「既存事業の収益性改善と新規事業の創出により持続的な成長を実現し、企業価値向上・株価上昇へつなげる」ことを基本方針として「コア事業での売上拡大」「事業基盤強化」「新サービス開始・新規事業の拡大」「企業価値向上」を重点戦略とし取り組む。

➡各事業ともに引き続きコロナ禍から総じて回復基調にあったことや生花卸売事業において販売単価が上昇したこと等から、
売上高は1,522,547千円(前年同期比17.4%増)
営業損失は38,501千円(前年同期は48,054千円の損失)
経常損失は35,831千円(前年同期は39,124千円の損失)
親会社株主に帰属する四半期純損失は39,122千円
(前年同期は43,306千円の損失）となった。

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

業績ハイライトですが
中期経営計画の2年目となる今期は、
引き続き既存事業の収益性改善と新規事業の創出により
持続的な成長を実現し、
企業価値向上・株価上昇へつなげる」ことを
基本方針として、「コア事業での売上拡大」
「事業基盤強化」「新サービス開始・新規事業の拡大」
「企業価値向上」を重点戦略として
取り組んでまいりました。
それらの結果、各事業ともに引き続きコロナ禍から
総じて回復基調にあったことや生花卸売事業において
販売単価が上昇したこと等から、
売上高は15億2200万円
営業損失は3800万円
経常損失は3500万円
親会社株主に帰属する四半期純損失は3900万円と、
前第1四半期からは増収、赤字幅も圧縮されました。



続いて、連結売上高の前期比分析です。

生花祭壇事業につきましては、当社単体をはじめ、
グループ全体においてプラスとなり8200万円の増収、

生花卸売事業につきましては、1億2400万円の増収、

ブライダル装花事業につきましても、900万円の増収となりました。

その他の事業につきましては、各事業ともに増収となり
前年同期比ではプラス900万円となりました。

その結果、全体では2億2500万円の増収となりました。

01 2023年６月期 第1四半期 業績ハイライト

≪セグメント別決算概況≫

（単位：百万円）

	2022/6期 1Q		2023/6期 1Q		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	735	47	817	36	+11.2%	△22.9%
生花卸売	409	△1	533	10	+30.4%	—
ブライダル装花	55	△14	64	△8	+17.0%	—
その他	97	△14	106	△8	+9.3%	—
調整額	—	△65	—	△68	—	—
計	1,297	▲48	1,522	▲38	+17.4%	—

■生花祭壇事業：大都市圏を中心としたコロナ禍からの回復傾向+グループ会社（One Flower・クレア）が増収増益も
原価高騰により全体では増収減益
■生花卸売事業：天候不良による供給量減や円安による価格高騰で増収増益
■ブライダル装花事業：婚礼のキャンセル・延期が大幅に減少　新規取引先との売上シェアが拡大し増収、赤字幅圧縮

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

次に、セグメント別の決算概況です。
生花祭壇事業につきましては、
主に大都市圏を中心にコロナ禍から回復傾向に
あったことと、子会社One Flowerとクレアにおいて
増収増益でしたが、円安や物価高を背景とした原価の
高騰によって全体では増収減益となりました。

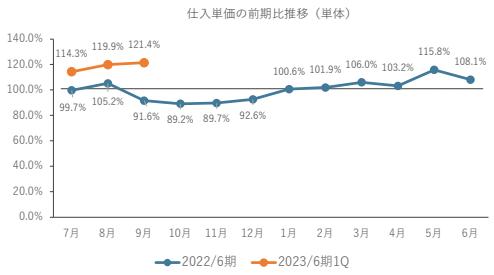
生花卸売事業については、コロナ禍や天候不良による
供給量の減少や円安の影響により販売単価が高騰し増収、
これらを反映し利益面でも増益となりました。
ブライダル装花事業は、コロナ禍で続いていた結婚式の
延期やキャンセルが大幅に減少し、回復基調にあったことと
新規取引先との売上シェアが拡大してきたことにより増収となり、
赤字幅も大きく圧縮されました。

その他の事業につきましては、売上は横ばいとなりましたが、
収益率が向上したことにより増益となりました。
この結果、全体の営業損失は、3800万円となりました。

02 セグメント別ハイライト【生花祭壇事業】

生花祭壇事業

	2022/6期 1Q 実績	2023/6期 1Q 実績
売上高	735	817
営業利益	47	36



≪売上高≫

・全社→コロナ禍からの回復基調により前期比増
・クレア→中四国エリアにおける施行件数増
・One Flower→熊本圏内顧客増による売上UP

≪営業利益≫

・原価率アップ　→輸送費の高騰
　円安の影響大　※原価率：計画比+5.3ポイント　前期比+5.9ポイント
・販管費効率化　→前期比増・予算比減　※人件費率：計画比▲1.9ポイント　前期比▲4.3ポイント
　（販管費前期比：102.5%）

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

次に各事業部の傾向と対策についてご説明いたします。
はじめに、生花祭壇事業における業績ハイライトですが
売上高は8億1700万円、営業利益は3600万円と、
売上は増加しましたが、原価が高騰したことにより営業利益は
減少しました。
売上高につきましては、当期間は全般的にコロナ禍から
回復基調にあったことと、中四国エリアを商圏とする
子会社クレアが前期に引き続き好調であったこと、
熊本エリアを商圏とする子会社One Flowerにおいて
売上が増加したことにより増収となりました。

一方で営業利益につきましては、販管費の効率化は継続実施している
ものの、仕入れ単価の推移のグラフのとおり、2022年に入り
ウクライナ情勢、円安の影響を受け軒並み原価率は高騰し、高止まり
している状況にあります。
この結果1,000万円程度の減益となりました。

02 セグメント別ハイライト【生花卸売事業】

生花卸売事業

	2022/6期 1Q 実績	2023/6期 1Q 実績
売上高	606	801
営業利益	△1	10

※セグメント間の内部売上高を含む

≪売上高≫

・外部売上 → 前期比+124百万円　内部売上 → +69百万円

・コロナ禍や天候不良（高温・台風）による出荷減や円安の影響により単価が高止まり増収

≪営業利益≫

・期の前半は市場相場が合わず一部商材につき取扱い制限も、中盤からは総じて単価UPが受け入れられ利益確保

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

続きまして、生花卸売事業における業績ハイライトです。
売上高は、コロナ禍や産地の天候不良による出荷減や、
円安の影響によって販売単価がアップし増収となりました。

利益面におきましては、期の前半は円安や航空運賃の高止まりによるコスト上昇を受け、単価を上げた形で市場販売をおこなったものの、市場相場が合わず売上が減少したものの、中盤からは単価のUPが受け入れられ始め利益を確保することができました。

02 セグメント別ハイライト【ブライダル装花事業】

ブライダル装花事業

	2022/6期 1Q 実績	2023/6期 1Q 実績
売上高	55	64
営業利益	△14	△8

≪売上高≫

婚礼の回復・新規取引先増が奏功し売上UP　延期・キャンセルも減少傾向に

・ブライダル → 第7波の影響を受け一時延期が発生するもキャンセルは大幅に減少、回復基調へ
新規式場の売上シェアUP

・リテール　→ EC：競争激化で苦戦　SHOP：客足の戻り鈍く減少　造園事業：着実に受注増

≪営業利益≫

前期から回復（継続）

・ブライダルの売上回復により改善

・SHOP：コスト削減により赤字圧縮

・グリーンレンタル、造園は徐々に利益貢献へ

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

ブライダル装花事業における、業績ハイライトです。
売上高につきましては、ブライダルにおいては第7波の影響を受け
一時期婚礼の延期は発生しましたが、キャンセルは大幅に
減少し全体的には回復基調で推移しました。
リテール部門につきましては、ECは競争が激化してきたこともあり、
やや苦戦を強いられました。小売のショップにつきましても、
当期間中は客足の戻りがまだ鈍く減収、造園事業は着実に受注を
伸ばし実績作りに注力しています。

営業利益は、ブライダルの売上増、小売事業でのコスト削減が
寄与し徐々にではありますが、新規事業分も利益に貢献し始めて
おります。

02 セグメント別ハイライト【その他事業】

その他事業

	2022/6期 1Q 実績	2023/6期 1Q 実績
売上高	97	106
営業利益	△14	△8

㈱SHF システム開発事業
68百万円 ➡ 73百万円

㈱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
11百万円 ➡ 12百万円

㈱キャリアライフサポート 就労継続支援事業
17百万円 ➡ 20百万円

≪売上高≫
前期比横ばい
・SHF → コロナ禍の影響を受けていた葬儀社向けシステムはやや回復、建築関連は堅調に推移
・セレモニーサービス → 会館リニューアル効果により施行単価が上昇し増収
・キャリアライフサポート→請負業務・利用者増により売上・助成金UP

≪営業利益≫
・SHF、セレモニーサービスの売上増による赤字幅圧縮
・農業部門の黒字転換による増益

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

続いて、その他事業における、業績ハイライトです。
売上高につきましては、前期比で横ばいとなりました。
主な要因としましては、
子会社SHFにおいて、
葬儀関連システムについてはコロナ禍の影響からやや回復基調、
建築関連システムは堅調に推移しました。
セレモニーサービスについては、葬儀会館のリニューアル効果により
葬儀単価が上昇し増収に、就労継続支援事業は引き続き好調に
推移し増収となりました。

利益面では、各部門ともに増益であったことにより
赤字幅は圧縮されされました。

03 2023年6月期 第1四半期の取り組み

➢コア事業での売上拡大

生花祭壇事業
（エリア展開、新商品・新サービスによる既存顧客との取引拡大）

➡One Flower 熊本北営業所開設（2022年9月）

生花卸売事業
（関西エリアでの新規売上獲得、物流網構築・産地との取引増）

➡新たな国内産地を含め取引増加

ブライダル装花事業
（既存顧客からの受注増、関東・関西・九州における新規取引先拡大、新規事業強化）

➡取引先数増による売上UP、グリーンレンタルや造園事業も件数増加傾向

➢事業基盤強化

グループ運営の最適化
（グループリソースを活用した営業活動等）

➡グループ各社による@葬儀販促活動スタート（2022年7月）

ＤＸ推進による効率化
（現業部門のコスト効率化、生産性向上による利益率改善）

➡SmartHRによる業務効率化（2022年7月）

人材育成
（マネージャー層の教育・育成、多様な人材が活躍できる職場づくり）

➡次世代経営人材の育成等を目的とした具体的施策検討スタート（2022年8月）

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

次に、第1四半期での中期経営計画に対する取り組みについて
ですが、まず重点戦略の1つ目、コア事業での売上拡大につきまして
生花祭壇事業におきましては、エリア展開施策としてグループ会の
One Flowerが熊本北営業所を本年9月に開設いたしました。
生花卸売事業におきましては、国内産地を中心に開拓を進め取引量を
増加させているところです。
ブライダル装花事業では、コロナ禍の中での営業活動が奏功し
新規取引先が増加したことによって売上は増加傾向にあります。
また、グリーンレンタルや造園事業といった新規事業につきましても
実績を積み上げており更なるシェア拡大を目指しています。

次に事業基盤強化ですが、
グループ運営の最適化につきましては、グループを挙げての@葬儀の
営業活動をスタートし契約の獲得を進めております。
DX推進による効率化については、SmartHRを本年7月より導入し
煩雑な人事関連業務の一部の効率化を実現いたしました。
人材育成の中でも、次世代経営人材育成等を目的とした施策の
検討を本年8月よりスタートしており、詳細は改めて公表いたします。

03 2023年6月期 第1四半期の取り組み

➢新サービス開発・新規事業の拡大

オンライン葬儀のサービス拡充
（「@葬儀：アットそうぎ」の販売強化））

➡業界内のDX化・葬儀単価UPへの貢献、商圏拡大へ向けた活動スタート（2022年8月）

AI・IoT事業への参入
（葬儀業界内外に向けた新サービス提供）

➡文具メーカーでAI筆跡鑑定プロモーションがスタート（2022年7月）更なる案件化を急ぐ

クラウドプラットフォームの提供
（他社との協業も含めた顧客囲い込み）

➡葬儀業界向けのクラウドプラットフォームの提供開始に向けた開発を進行中

➢企業価値向上

ESG・SDGｓ視点での経営推進
（産業廃棄物削減・環境配慮型商品の提案他）

➡環境負荷を低減するための地域活動実施（2022年9月）、産廃削減に向けた具体的な施策の実行に向けた検討のスタート準備（2Q～スタート予定）

資本政策・株主還元
（ＲＯＥ20%以上、配当性向目標50%）

➡配当性向目標50%→業績に連動した利益還元へ

ステークホルダーエンゲージメントの強化
（ＩＲ情報の充実、株主・投資家との対話他）

➡四半期ごとの決算説明動画の配信スタート（1Q～）
➡対面での説明会や個人投資家向けイベント等への参加検討
➡フレックスタイム運用中～従業員エンゲージメント効果検証

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved. 11

続いての重点戦略、新サービス開発・新規事業の拡大につきましては、葬儀業界内のDX化や葬儀単価UPへもつながるオンライン葬儀サービス、@葬儀の内容拡充について、提携先である株式会社マイクロウェーブ社と鋭意検討を進めており、また本サービスを活用した商圏拡大に向けた活動もスタートしております。

AI、IoT事業については、本年7月より大手文具メーカーでAI筆跡鑑定のプロモーションがスタートし好評を博しており、今後の更なる案件化を進めています。

企業価値向上につきまして、まずESG,SDGs視点での経営推進においては本年9月より本社のある熊本市内での清掃活動をはじめとした地域活動をスタート、その他産廃削減に向けた各種施策の検討を第2四半期よりスタートしております。

資本政策、株主還元につきましては、配当性向50％を目標としておりますが第26期配当実績としては40％となりました。今後も配当性向を５０％を

目標とし、業績に連動させつつ分配可能額の範囲で配当を行います。

ステークホルダーエンゲージメント強化について、これまで第2四半期と通期のみの決算説明動画配信でしたがこれを今回より四半期ごとに行うこととしました。対面での決算説明会や個人投資家の皆様向けのイベント等への参加につきましても検討を進めてまいりたいと考えています。

また、従業員のエンゲージメント効果の検証策として、管理部門で

フレックスタイムを運用中です。こちらについては柔軟な働き方による、一定の効果が表れてきているものと考えており、継続や範囲の拡大についても考えてまいります。

04 2023年6月期 業績予想

（単位：百万円）

	2022/6期	2023/6期	前年同期比 増減率
売上高	5,857	6,150	+5.0%
営業利益	103	110	+6.1%
経常利益	128	110	△14.4%
当期純利益	86	90	+4.3%
配当予想（円　銭）	8.53	11.11	—

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

最後に、今期の業績予想です。
本年8月に公表した数値を据え置いていますが、円安や物価高等
事業環境が予想以上に変化している状況下において、
それらを勘案しながら、必要に応じて業績予想の修正等も含め
鋭意検討してまいります。

■IRに関するお問合わせ先

経営企画部／経営企画課

★TEL：096-370-0004

★e-mail：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。

BEAUTY KADAN Copyright © 2022 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

以上でご説明を終了いたします。
ご視聴いただき、誠にありがとうございました。