

BEAUTY KADAN

株式会社ビューティ花壇

第27期 年次報告書

2022年7月1日～2023年6月30日

証券コード：3041

目次

株主の皆様へ	P3-5
IRインフォメーション	P6
事業紹介	P7-9
決算のご報告	P10
株式の状況／会社概要	P11



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います。



生花卸売事業

生花卸売事業を担う子会社マイ・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。



戦略一つひとつの成果を
着実に積み重ね、
次の成長・飛躍に繋げて
まいります。

代表取締役社長

舛田 正一



当期(2023年6月期)の営業概況について
教えてください。

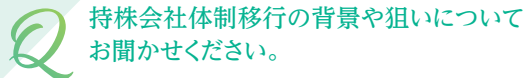
コロナ禍前より取り組んできた各種施策の 具体的成果を得る1年となりました。

社会経済活動の正常化が進展し、事業環境の改善が徐々に進む中、コロナ禍前より粛々と取り組んできた各種施策の具体的成果が出始め、総じて各事業とも順調な回復基調を示す1年となりました。

そのような中、生花祭壇事業においては、ここ数年展開してきた拠点エリア拡大策等の結実により、前期比6.7%の増収となりました。ブライダル装花事業においては、コロナ禍で延期されていた結婚式について、当期後半から徐々に

執り行われ始めたことがポジティブに働きました。加えて、関西・九州地区を主としてコロナ禍前より開拓を進めていた新規取引先の案件が、ここにきて一気に稼働し始めたこと等により、ブライダル装花事業は同13.5%の増収となりました。また生花卸売事業については、依然として生産原価や輸送コスト上昇傾向の中にあつたものの、その分の価格転嫁に対する理解がサプライチェーン内で進み、同12.9%の増収となりました。

これらの結果、当期連結決算の主な内容として、売上高は前期比9.5%の増収、営業利益は同20.0%の増益、経常利益は同5.2%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は同2.9%の増益となりました。



持株会社体制移行の第一義として、「トップラインの伸長とそれによる利益確保」を目指してまいります。

当社グループ全体を司る身として私は、今後のグループ全体の持続的成長に向け、「売上の持続的伸長とそれによる利益の安定確保」という点を重視しています。つまりはこれから先、コロナ禍で経験したような窮地に遭遇したとしても、その中で売上をいかに確保・伸長させていくか、またそのためにはグループがどうあるべきかを考え、今般の経営判断に至った次第です。

このような考え方の下、これらを実現させていくために重要になってくる点の1つが、「事業展開のスピード感」です。現在においても既に当社グループでは、各事業責任者にある程度の責任と権限を移譲している形にあるのですが、今般の

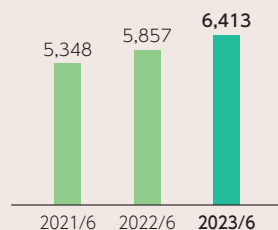
持株会社体制への移行により、それをより進めていこうと考えています。日本を東西エリアに分けながら、各事業責任者には人員構成や採用面も含め経営を任せることで、各事業の売上成長やそれに向けた事業展開の加速化を狙っています。

今後の売上成長に向けて、もう1つ重要なポイントとして捉えているのが、「周辺領域の開拓&新規事業の開発」です。今後の持株会社体制下においては、各グループ会社に既存事業の推進を任せつつ、純粋持株会社となる(株)ビューティカダゴンホールディングスでは、各事業体の監督管理やサポートは勿論のこと、M&Aも積極的視野に入れた周辺領域の開拓および新規事業の開発、に努めていく方針です。昨今、多くの中小企業においては、後継者問題やゼロゼロ融資の返済問題などを抱えているような状況にあり、M&Aを積極的に図っていく上ではある意味、好機にあるかと考えています。なお、当社グループがこれから業容拡大やグループ再編を図っていく過程においては、あくまでも本業の範囲内を基本とする、ということをつけ加えさせていただきます。

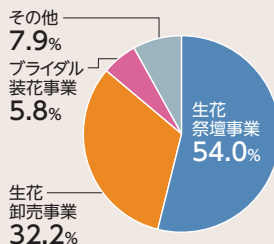
財務ハイライト

売上高

(単位: 百万円)

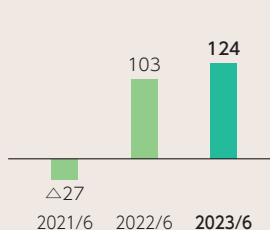


セグメント別売上高構成比



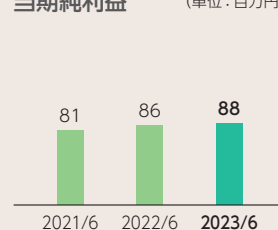
営業利益

(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)



Q 今期(2024年6月期)の事業展望についてはいかがでしょうか。

増収見込みとした上、各利益段階では二桁の増益を計画しています。

今期は、現在展開中の中期経営計画の最終年度となります。その総仕上げに向けた主な取り組みとして今期、生花祭壇事業では引き続き、商圈の拡大をしっかりと行い、生花卸売事業においては、生産者様の開拓および生産者様との個別契約(一定量の買付けを事前に取り決め)締結に引き続き注力していく方針です。生産者様が安定されるような取り組みは、当社にとっても原価や事業活動・商品供給の安定化に繋がるものであり、これからも生産者様とのwin-winな関係構築を大切にまいりたいと考えています。また先にご説明したような、業容拡大・グループ再編に向けたM&Aという点におきましても、今期中から積極的に検討・実施してまいりたいと考えています。

以上のようなことから、今期の連結業績予想としては、売上高66億円(前期比2.9%増)、営業利益1億50百万円(同20.6%増)、経常利益1億50百万円(同11.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1億10百万円(同23.9%増)を見込んでいます。なおこの業績予想は、持株会社体制移行に関わる一部費用、また2023年8月分からのベースアップ(正社員1人当たり月額10,000円)による影響を盛り込んだものとしています。

Q 株主還元方針など、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

1株当たり9円の配当を実施させていただき、配当性向は41.0%となりました。

当社では、健全な財務体質を堅持するため持続的な成長に必要な十分な株主資本の水準を保持し、企業価値向上と株主の皆様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50%を目安とすることを基本方針としています。このような方針の下、当期末では1株当たり9円の配当を実施させていただき、配当性向は41.0%となりました。

繰り返しにはなりますが当社は、これからも売上拡大に努めるなどしっかりと業績を上げ、株主様をはじめとするステークホルダーの皆様への期待に応えてまいりたいと考えております。また、冒頭の当期業績説明で申し上げた如く、一手一手を着実に積み重ね、しっかりと次の成長へ繋げてまいります。株主の皆様方におかれましては、引き続きのご支援の程を何卒よろしくお願い申し上げます。



株式会社ビューティカダンホールディングスへの移行

(2024年1月1日予定)

当社は、「花をより身近なものとし、美しく豊かな世界を創造する」ことを企業理念とし、1974年の創業以来、冠婚葬祭業界における生花関連を中心に事業を展開してまいりました。その間、社会情勢の変化に伴い多様化するお客様のニーズへ常にお応えすべく、様々なサービスを提供してまいりました。

このような状況の下、当社グループは2021年7月に中期経営計画を策定し、鋭意各施策を実行しておりますが、更なる業容拡大と企業価値向上を実現させるためには、グループ各社の連携、経営責任の明確化、次世代経営人材の育成等が必要であると捉えております。また、これらを実現するためには持株会社体制へ移行することが最善策であるとの考えから、持株会社体制への移行を実施することといたしました。

持株会社体制移行における主なスケジュール

2022年 12月22日	● 持株会社体制への移行検討開始
2023年 7月1日	● (株)ビューティ花壇東日本分割準備会社設立
2023年 8月14日	● 生花祭壇事業を東日本エリアと西日本エリアに分割し、それぞれ(株)ビューティ花壇東日本分割準備会社及び(株)One Flowerに承継 (効力発生日：2024年1月1日) ● (株)One Flowerを存続会社として、(株)クリアを吸収合併 (効力発生日：2024年1月1日)
2023年 9月27日	● 持株会社体制移行に関する議案の定時株主総会での承認
2024年 1月1日	● 持株会社体制へ移行 ● (株)ビューティ花壇東日本分割準備会社は「(株)ビューティ花壇東日本」に商号変更 ● (株)One Flowerは「(株)ビューティ花壇西日本」に商号変更

～2023年12月31日まで

2024年1月1日から～

(株)ビューティ花壇

(株)One Flower

(株)SHF

(株)セレモニーサービス

(株)花時

(株)キャリアライフサポート

マイ・サクセス(株)

(株)アグリフラワー

(株)クリア

商号変更 株式会社ビューティカダンホールディングス

持株会社としてグループ会社の経営管理：コンプライアンス室 経営・IT企画部 総務人事部 財務経理部

(株)ビューティ花壇東日本 東日本エリアにおける生花祭壇事業

(株)ビューティ花壇西日本
(旧 (株)One Flower) 西日本エリアにおける生花祭壇事業、プライダフル装花事業、
生花・鉢植え・造花の販売及びブーイス、造園・緑化事業

(株)クリア※ 生花祭壇事業

(株)花時 生花祭壇事業

マイ・サクセス(株) 生花卸売事業

(株)SHF 建築用CADの開発・販売、葬祭事業者様向け販売管理システム及びiPadを利用したプレゼンテーションシステム等の開発・販売など

(株)セレモニーサービス 冠婚葬祭に関する企画ならびにコンサルタント業務

(株)キャリアライフサポート 障害者総合支援法に基づく就労継続支援事業

(株)アグリフラワー 花卉の生産・販売

※2024年1月1日、(株)クリアは、(株)One Flowerを存続会社、(株)クリアを消滅会社とする吸収合併により解散いたします。

生花祭壇事業

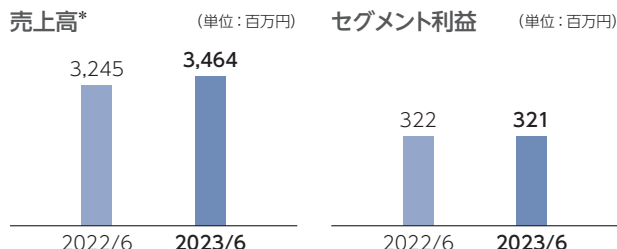
生花祭壇事業の売上高は、34億64百万円（前期比6.7%増）となりました。

厚生労働省「2022年人口動態統計月報年計（概数）の概況」によりますと、2022年の年間死亡者数は1,568千人と推計され、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2022年7月から2023年5月までの取扱件数、売上高ともにコロナ禍初期の緊急事態宣言下において大きな影響を受けた前期と比較すると増加傾向で推移しておりますが、引き続き葬儀単価の低下に加えコロナ禍によって、参列者の減少や葬儀規模は縮小している状況です。

このように葬儀業全体では市場は今後も拡大傾向にある一方で、全国的に進む「家族葬」や「密葬」、「一日葬」等葬儀の小型化による単価の下落傾向等の対応が求めら

れる状況となっております。

このような状況の中で、当事業では中期経営計画に基づく戦略の実行と葬儀の縮小傾向に対応した新たなサービス展開や新商品販売を実施してまいりました。その結果、前述のとおり売上高は増加したものの原材料費高騰等の影響を受け営業利益は3億21百万円（前期比0.2%減）となりました。



*外部顧客への売上高

一 「納骨堂化アプリ」「オンライン参拝アプリ」に関する新規事業をスタート

当社は、(株)goennが開発した「納骨堂化アプリ」「オンライン参拝アプリ」を活用した新規事業をスタートしました。

「納骨堂化アプリ」では、納骨堂や寺社に対し、故人と故人に縁がある方をデジタル管理します。それにより最適な参拝のタイミングを、インターネットを介し通知することで参拝実施の促進等が可能になります。「オンライン参拝アプリ」では、「納骨堂化アプリ」で管理しているデータベースを活用し、インターネットを通じた参拝～物理的に訪問参拝をするなどの、様々な参拝の実施を可能にします。また、参拝に関わる生花業・菓子業等の事業者とのマッチングなど、顧客が参拝する際の利便性向上をサポートします。

これらのアプリを通じて、故人に対する故人に縁がある方との関係性を円滑にします。更に、日本における文化的な儀礼や、それにまつわる事業者を支えます。

BEAUTY
KADAN
株式会社 ビューティ花壇

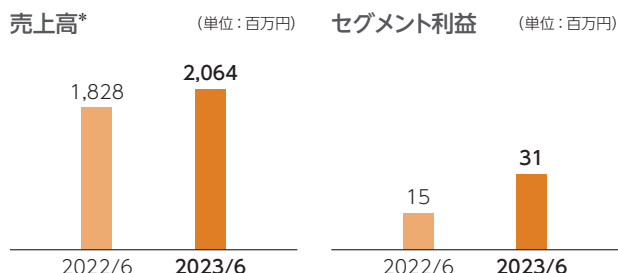
goenn

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、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ますが、コロナ禍の影響等により販売数量は減少傾向にありましたが回復傾向にあったことと、販売単価が上昇したことにより売上高は20億64百万円（前期比12.9%増）となりました。東京都中央卸売市場「市場統計情報」（2023年6月）によると、2022年7月から2023年6月までの切花累計の取扱金額は625億61百万円（前期比6.1%増）、数量では772百万本（前期比0.1%減）と単価は上昇傾向で推移いたしました。

このような状況の中で、当事業では引き続き生花卸売事業（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に向けた取り組みを実

行しつつ、合わせてコロナ禍の影響を最小化するための対応を実施し、原価率高騰の影響はあったものの売上高が増加したことにより、営業利益は31百万円（前期比100.3%増）となりました。



*外部顧客への売上高



ブライダル装花事業

ブライダル装花事業の売上高は、新型コロナウイルス感染拡大による結婚式の延期等により厳しい状況が続いておりましたが、キャンセル件数が大幅に減少する等回復基調で推移したことから3億74百万円（前期比13.5%増）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、これまでは大きな市場規模が保持されておりましたが、昨今のコロナ禍の影響を受け同市場規模は大幅に縮小し、その後徐々に回復基調で推移しております。

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既存顧客・エリアへの深堀による受注増、同エリアでの新規取引先拡大、リテール部門の売上拡大に取り組んでまいりました。その結果、営業利益は18百万円（前期は6百万円の損失）となりました。

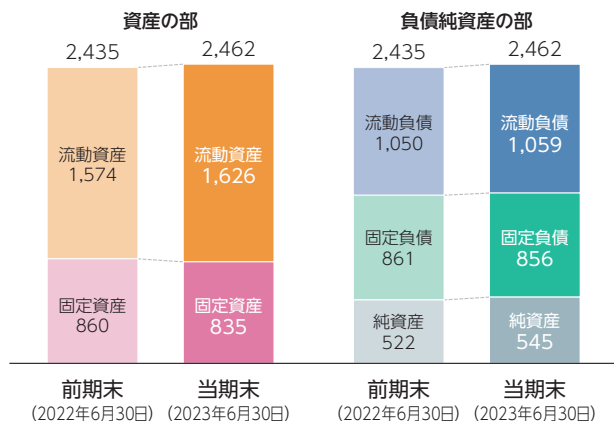
その他

その他の事業は、システム開発事業、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、農業を行っております。当連結会計年度においては、各事業ともにコロナ禍からの回復基調にあったことから総じ

て堅調に推移したことから、売上高は5億9百万円（前期比12.4%増）、営業利益は18百万円（前期比24.6%増）となりました。

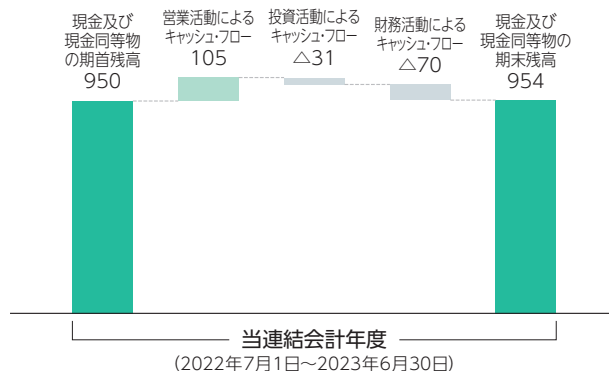
連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



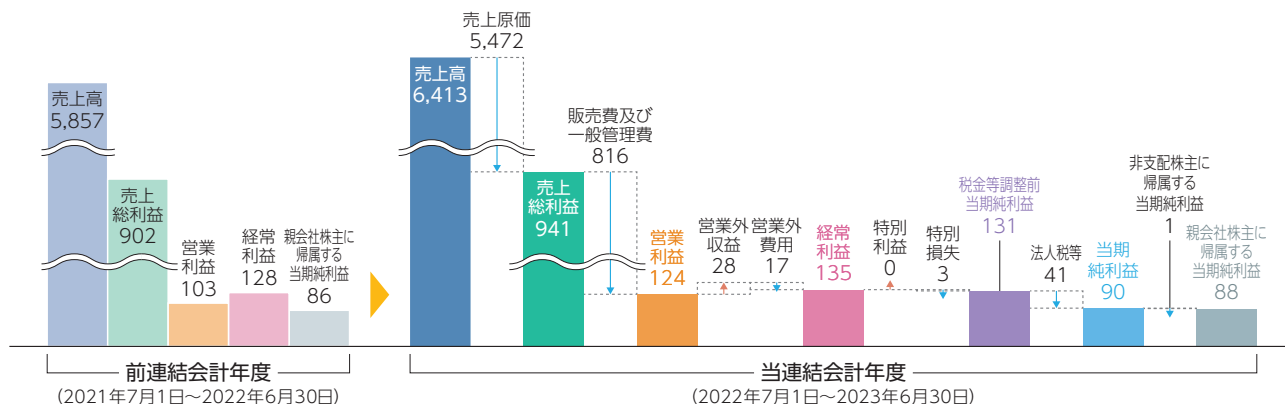
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



財政状態

主に社債の増加によって負債が4百万円増加した一方、純資産は利益剰余金の増加により22百万円増加した結果、自己資本比率は2.1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、前期末に比べ4百万円増加し、9億54百万円となる。

損益

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増収増益となり、営業利益は20.0%の増益を果たす。

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	3,580名

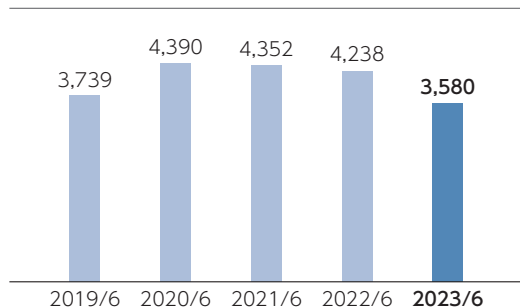
大株主(上位10名)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社MMC	930,000	22.97
三島 美佐夫	557,400	13.76
謝花 斉	129,400	3.20
日本証券金融株式会社	103,900	2.57
株式会社SBI証券	103,865	2.56
株式会社河野メリクロン	68,800	1.70
畑 美智子	56,600	1.40
ビューティ花壇従業員持株会	51,700	1.28
河野 恵美子	46,200	1.14
小椋 千佳	35,300	0.87

※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

事業内容 生花祭壇の企画提案・制作・設置

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 102名(単体) 227名(連結)

関連会社 株式会社One Flower 株式会社セレモニーサービス
株式会社SHF 株式会社キャリアライフサポート
株式会社花時 株式会社アグリフラワー
マイ・サクセス株式会社 株式会社クレア

役員(2023年9月27日現在)

代表取締役会長 三島 美佐夫

代表取締役社長 舩田 正一

専務取締役 三島 まりこ

取締役 田口 絹子

取締役 柳田 晋介

取締役 又吉 敦史

取締役 新改 敬英*

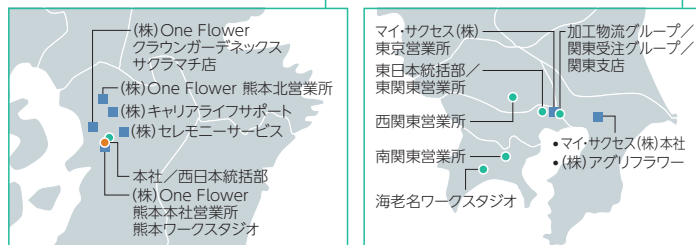
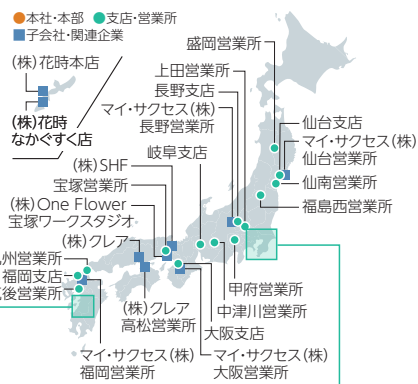
常勤監査役 岡田 正人

監査役 宮田 房之*

監査役 吉永 賢一郎*

※(社外)

営業拠点(2023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
<https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/>

■株式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及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きます。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 東京証券取引所スタンダード市場

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
 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

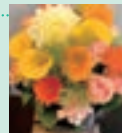
当社では株主様の日頃のご支援に感謝するとともに事業内容をご理解いただくため、株主優待制度を導入しております。株主優待に関するご案内(カタログ等)は別便でお送りしております。9月末頃に発送予定です。長期優待(熊本の特産物)につきましては、11月頃の発送予定です。

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、グループ会社が提供する「胡蝶蘭」、「観葉植物」、「プリザーブドフラワー」、「生花アレンジメント」等を、所有株式数に応じた割引率にてご購入いただけます。



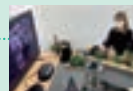
保有株式数	割引率	ご利用できるサービス
20,000株以上	無料	Web 胡蝶蘭ビジネス https://kochooran-biz.com/
10,000株以上	80%OFF	Web フランネルカ楽天市場店 https://www.rakuten.ne.jp/gold/crown-gardenex/
1,000株以上	50%OFF	店舗 クラウンガーデネックス サクラマチ店(熊本) https://sakuramachi-kumamoto.jp/shop/crown_gardenex
100株以上	30%OFF	

※割引上限は定価22,000円(税込)、ご利用は右記サービスのいずれか1つで1回に限らせていただきます。

【オンラインによる開催】

●フラワーレッスン(1回)ご招待

※他の優待割引をご利用の方も、ご参加いただけます。
 ※応募者多数の場合は抽選にて決定いたします。



長期保有株主優待

3年以上(2020年6月末以前より)継続して
 当社株式を同一株主番号にて保有され、
 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すすめ特産品を進呈。※画像はイメージです。

1,000株以上の株主様	3,000円相当の熊本おすすめ特産品 ※3年間継続して1,000株以上
5,000株以上の株主様	5,500円相当の熊本おすすめ特産品 ※3年間継続して5,000株以上



◀3,000円相当
 熊本県大津産
 紅はるかセット



◀5,500円相当
 あか牛ハンパパー
 +馬刺しセット

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>