

平成24年6月期 決算説明

東証マザーズ 証券コード:3041

株式会社ビューティ花壇
2012年8月17日

1. 事業内容

企業理念

花をより身近なものとし、美しく豊かな世界を創造する

会社名

株式会社ビューティ花壇 (Beauty Kadan Co., Ltd.)

平成18年6月19日東京証券取引所マザーズ市場上場 <<発行済株数25,380株>>

本社所在地

東京都墨田区横網1丁目2番16号

拠点

7支店 (東京・西東京・神奈川・熊本・福岡・仙台・大阪)・加工物流センター

関連会社

株式会社クラウンガーデネックス (熊本・東京)

美麗花壇股份有限公司 (台湾/台北、新竹、台中、高雄) 昇建設株式会社 (熊本)

株式会社システムハウス福知山 (京都)、株式会社ピンク (東京)

設立

平成9年1月16日 (創業 昭和49年5月1日)

資本金

2億1,324万円

売上高

38億53百万円 [単体]

44億36百万円 [連結]

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

代表者

代表取締役社長 三島 美佐夫

従業員

170人 [単体]

(平成24年6月末)

261人 [連結]

URL

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

生花祭壇事業

葬儀関連会社に対し
生花祭壇、供花に代表される
葬儀における
生花を使用した商品を作成し
て販売する事業



生花卸売事業

自社の祭壇事業で使用する
生花の仕入部門として機能する一方で
葬儀関連会社の生花部や生花小売店に対して、
菊を主力商品として生花を販売する事業



ブライダル装花事業

婚礼用の会場装花や
ブーケ制作・販売事業

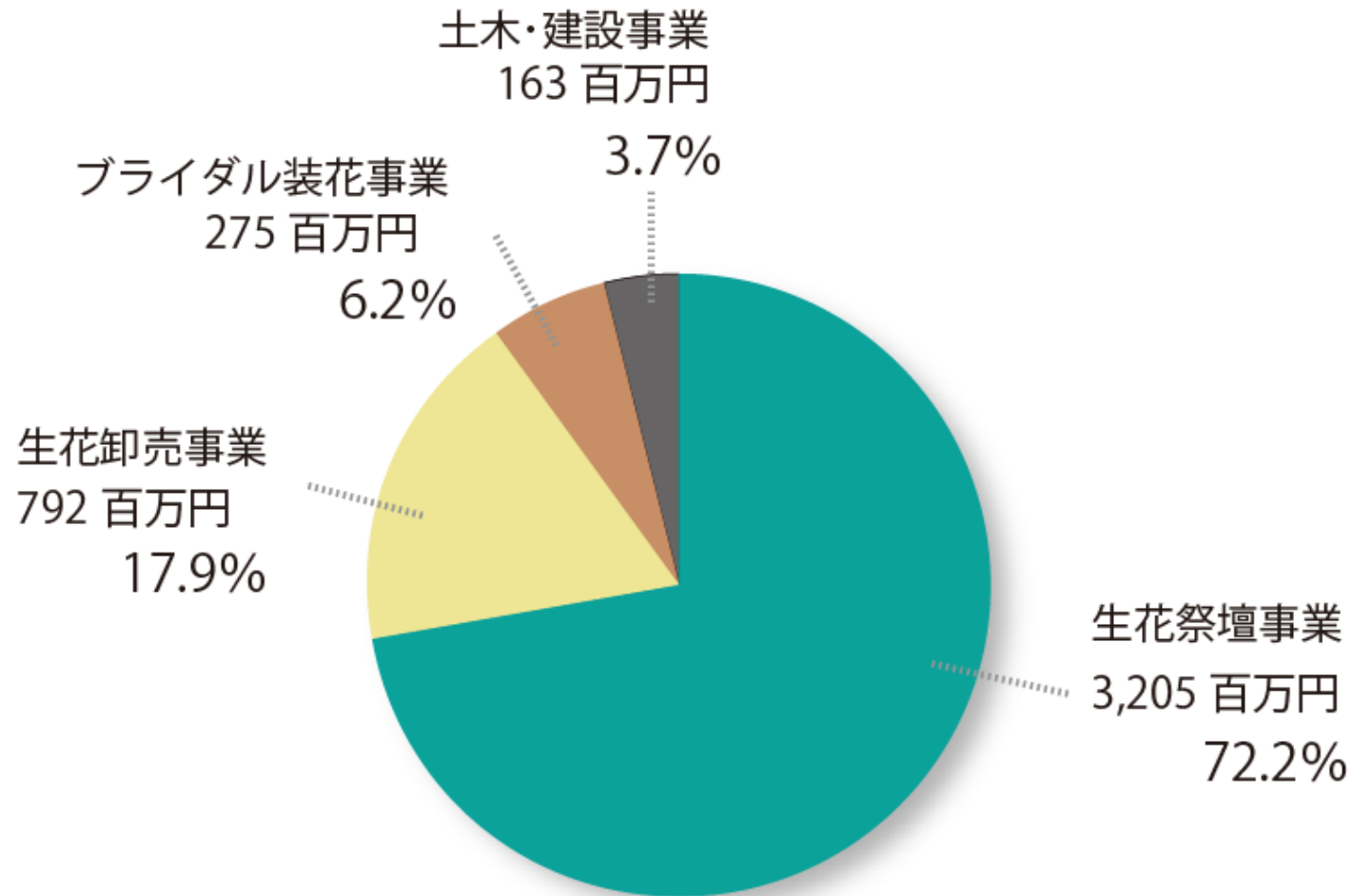


土木・建設事業

公共、民間の
土木・建設工事事業

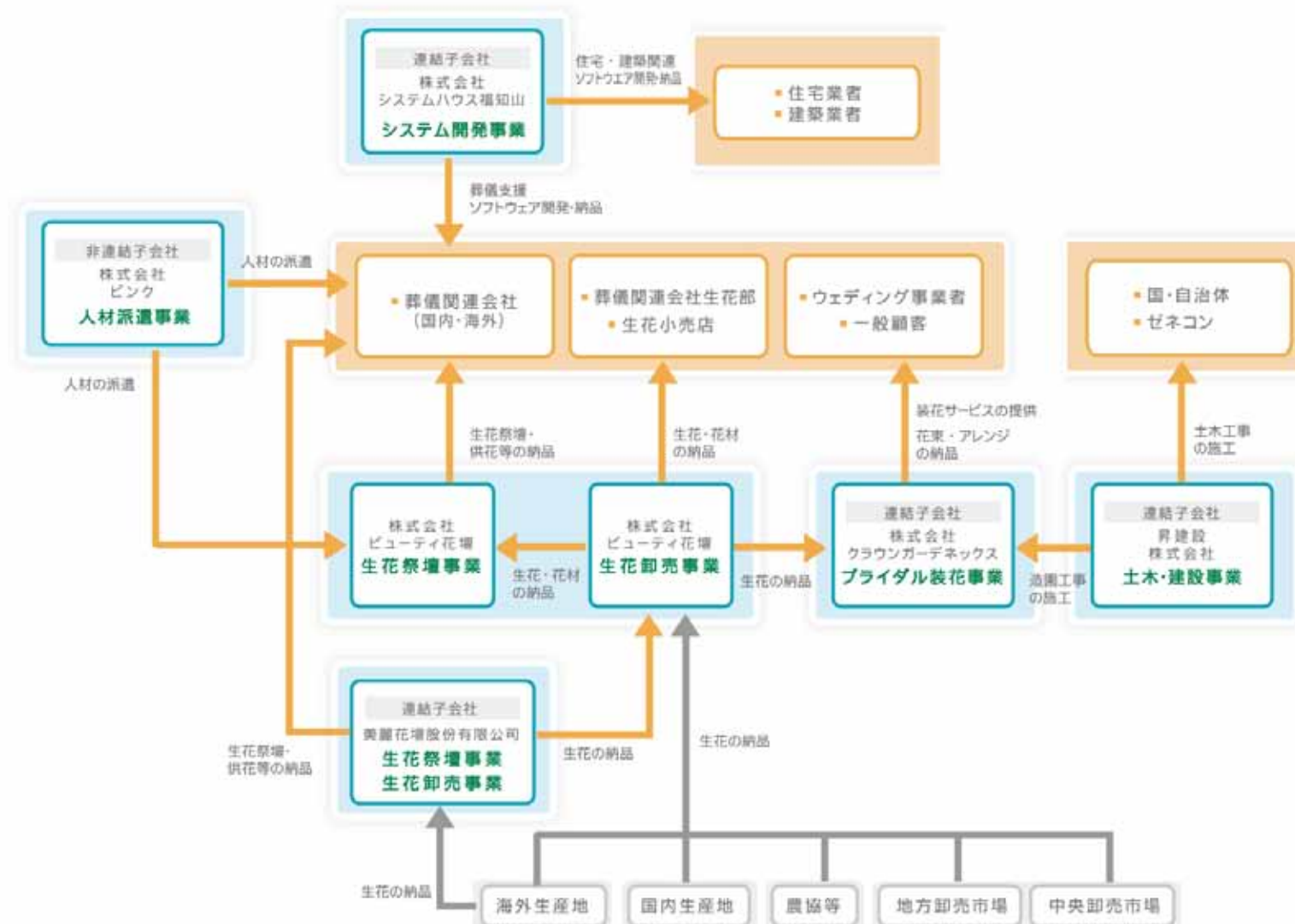


・平成24年度6月期 連結売上高: 4,436百万円



*土木・建設事業の売上高は3ヶ月の数字です。
(H24.2~4)

冠婚葬祭分野における装花事業を中心に、その周辺事業を展開



2. 決算報告

・平成24年度6月期業績は、**売上は増加**したものの、**当期純利益は減少**。

単位: 百万円 (百万円未満切捨て)	23年6月期		24年6月期		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	4,122	100.0%	4,436	100.0%	314	7.6%
生花祭壇事業	3,167	76.8%	3,205	72.2%	38	1.2%
生花卸売事業	729	17.7%	792	17.9%	63	8.6%
ブライダル装花事業	225	5.5%	275	6.2%	50	22.2%
土木・建設事業	—	—	163	3.7%	163	—
売上原価	3,269	79.3%	3,642	82.1%	373	11.4%
売上総利益	853	20.7%	793	17.9%	△ 60	- 7.0%
販管費	670	16.3%	639	14.4%	△ 31	- 4.6%
営業利益	183	4.4%	154	3.5%	△ 29	- 15.8%
営業外収益	17	0.4%	22	0.5%	5	29.4%
営業外費用	19	0.5%	21	0.5%	2	10.5%
経常利益	181	4.4%	155	3.5%	△ 26	- 14.4%
特別利益	41	0.0%	53	1.2%	41	29.3%
特別損失	16	0.4%	16	0.4%	0	0.0%
税金等調整前当期純利益	207	5.0%	191	4.3%	△ 16	- 7.7%
法人税等	63	1.5%	67	1.5%	4	6.3%
少数株主利益	18	0.4%	1	0.0%	△ 17	- 94.4%
当期純利益	125	3.0%	123	2.8%	△ 2	- 1.6%

[増減のポイント]

売上7.6%増

生花祭壇事業: 1.2%増
生花卸売事業: 8.6%増
ブライダル装花事業: 22.2%増

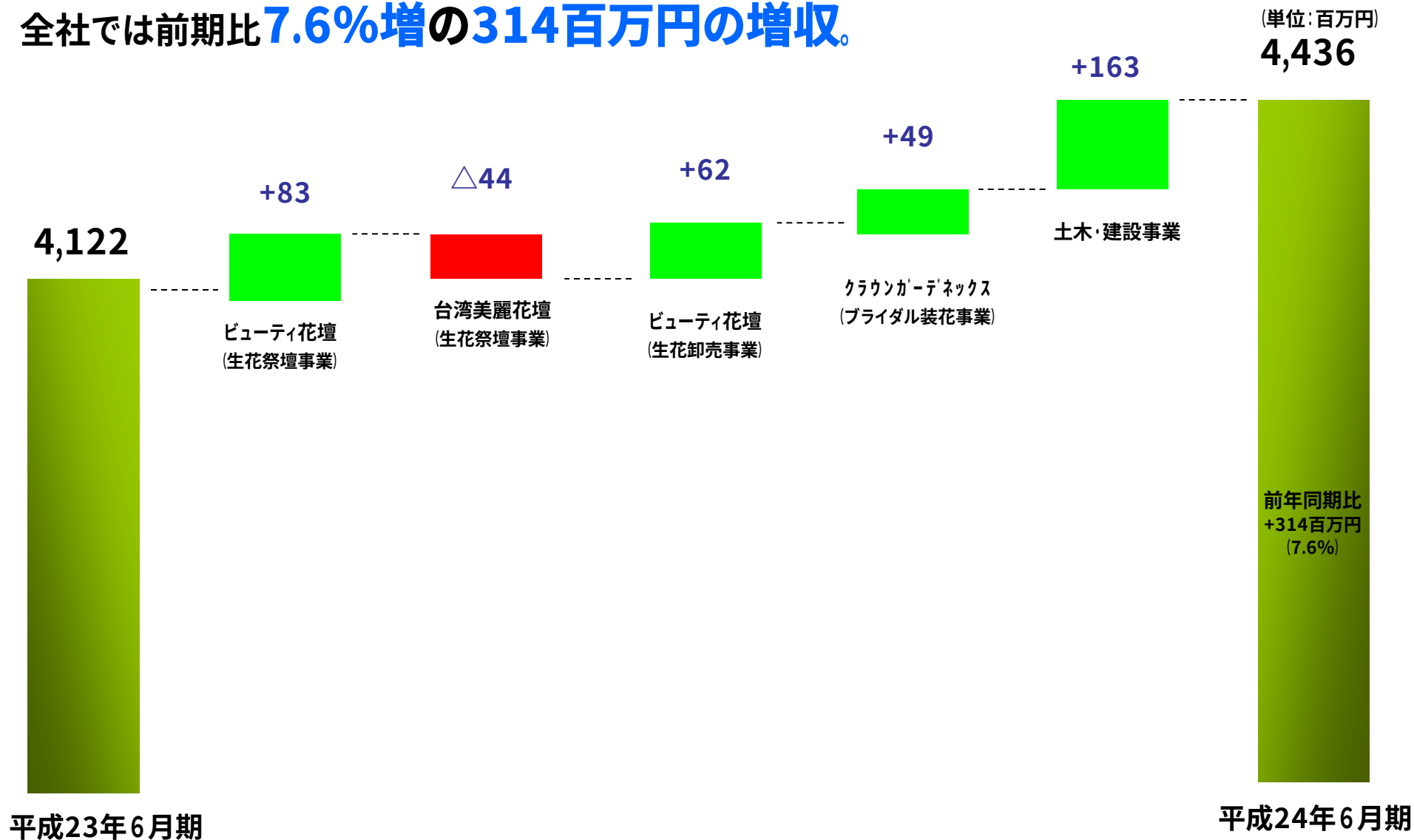
売上総利益7.0%減

853百万円→793百万円

当期純利益1.6%減

125百万円→123百万円

全社では前期比**7.6%増の314百万円の増収。**



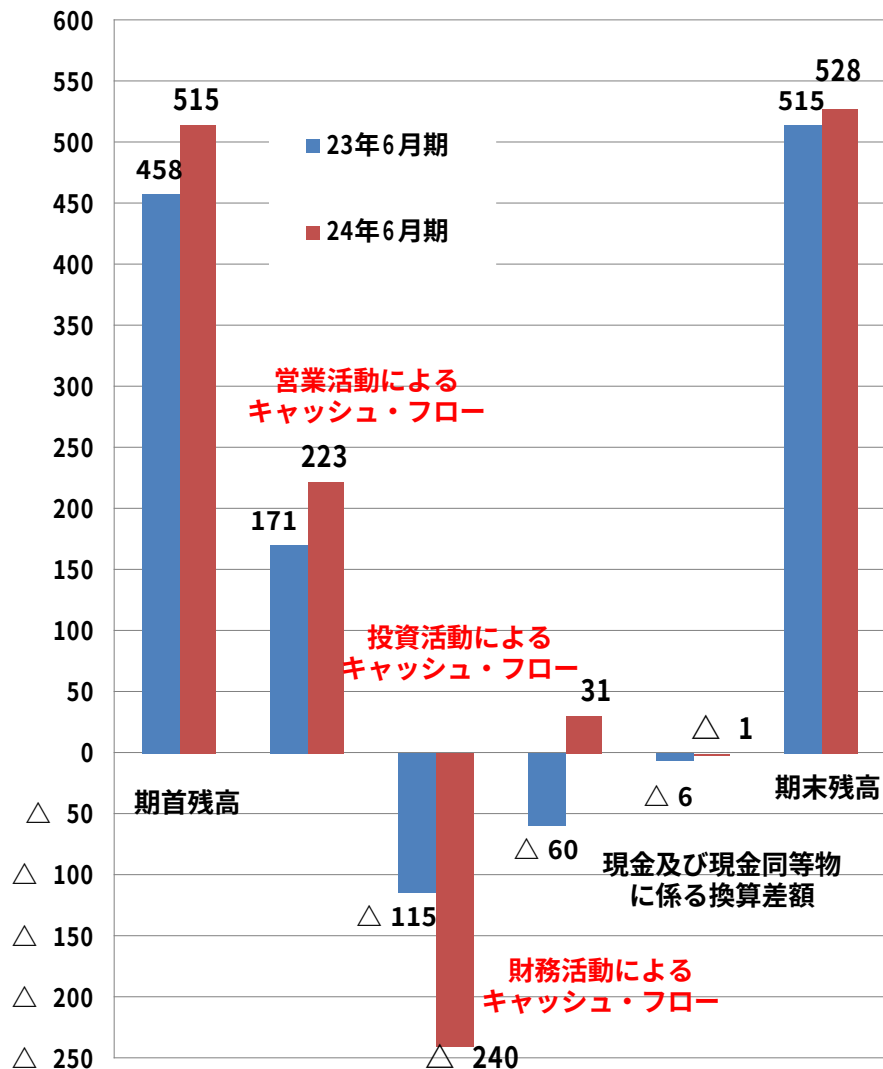
貸借対照表【連結】

単位: 百万円	23年6月期		24年6月期		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	1,035	63.0%	1,209	52.4%	174
現金及び預金	515	31.3%	528	22.9%	13
完成工事未収入金	—	—	108	4.7%	108
受取手形及び売掛金	435	26.5%	464	20.1%	29
商品	2	0.1%	5	0.2%	3
仕掛金	0	0.0%	1	-	0
原材料及び貯蔵品	11	0.7%	20	0.9%	9
その他	73	4.4%	88	3.8%	15
貸倒引当金	△ 3	-0.2%	△ 8	-0.3%	△ 5
固定資産	608	37.4%	1,099	47.6%	491
有形固定資産	294	17.9%	706	30.6%	412
(減価償却費累計額)	△ 183	-11.1%	△ 364	-15.8%	△ 181
(土地)	122	7.4%	298	12.9%	176
無形固定資産	15	0.9%	81	3.5%	66
投資その他の資産	298	18.1%	311	13.5%	13
資産合計	1,644	100.0%	2,309	100.0%	665

単位: 百万円	23年6月期		24年6月期		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動負債	598	36.4%	955	41.4%	357
支払手形及び買掛金	75	4.6%	106	4.6%	31
短期借入金	40	2.4%	158	6.8%	118
未払法人税等	39	2.4%	38	1.6%	△ 1
その他	442	26.9%	649	28.1%	207
固定負債	481	29.3%	715	31.0%	234
社債	95	5.8%	65	2.8%	△ 30
長期借入金	350	21.3%	604	26.2%	254
退職給付引当金	14	0.9%	23	1.0%	9
その他	21	1.3%	22	1.0%	1
負債合計	1,079	65.6%	1,671	72.4%	592
資本金	213	13.0%	213	9.2%	0
資本余剰金	133	8.1%	133	5.8%	0
利益剰余金	308	18.7%	389	16.8%	81
自己株式	△ 142	-6.9%	△ 161	-7.0%	△ 19
株主資本合計	512	31.1%	574	24.9%	62
評価・換算差額等	△ 7	-0.4%	△ 8	-0.3%	△ 1
少数株主持分	59	3.6%	70	3.0%	11
純資産計	565	34.4%	637	27.6%	72
負債・総資産の合計	1,644	100.0%	2,309	100.0%	665

平成24年6月期末残高は、前期末比78百万円増加の528百万円となった

(単位:百万円)

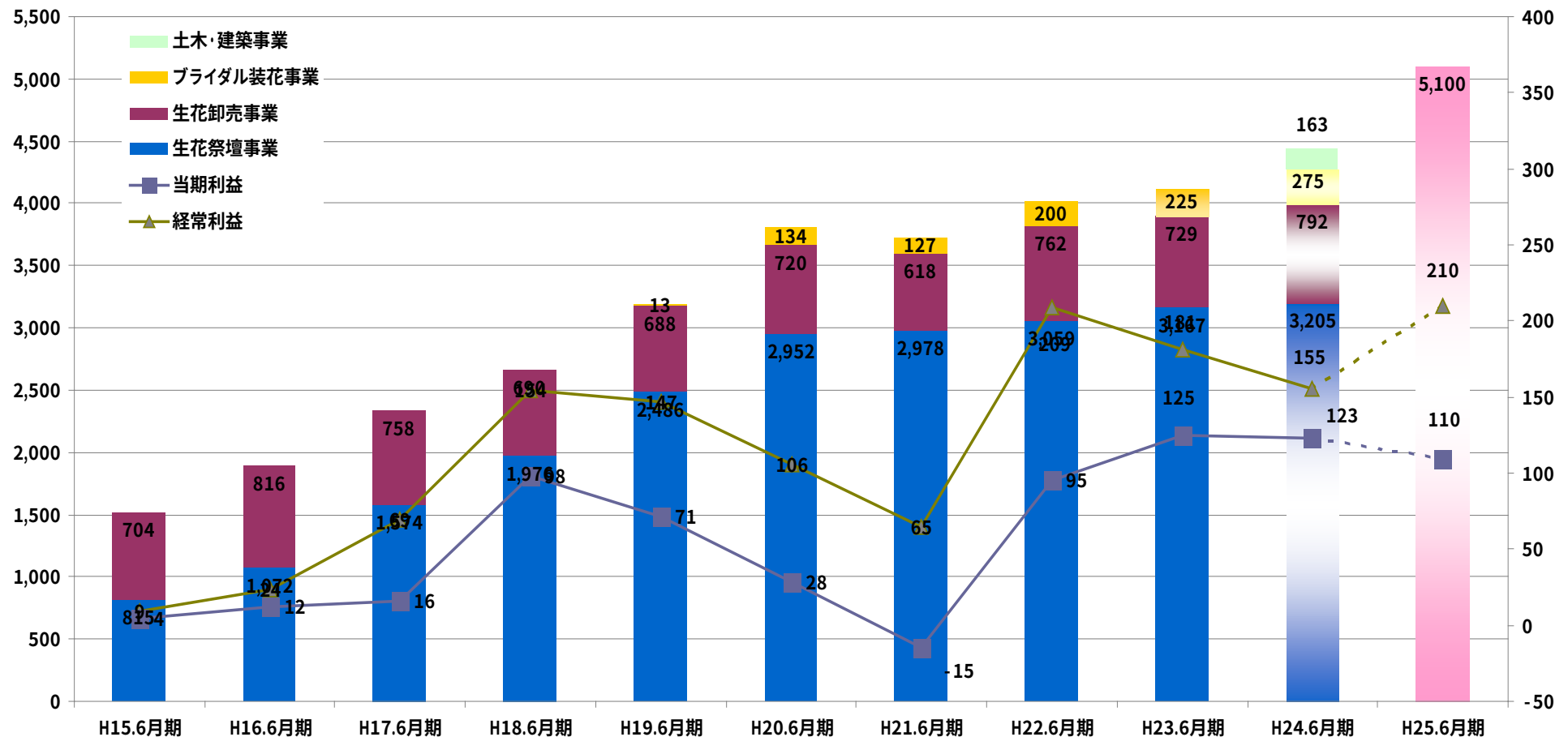


(単位:百万円)	23年6月期	24年6月期
期首残高	458	515
営業活動によるキャッシュ・フロー	171	223
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 115	△ 240
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 60	31
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 6	△ 1
現金及び現金同等物の期末残高	515	528

営業活動によるキャッシュフロー			
収入要因	税金等調整前四半期純利益		191
	減価償却費		65
投資活動によるキャッシュフロー			
支出要因	有形及び無形固定資産の取得による支出	△	324
財務活動によるキャッシュフロー			
収入要因	借入金の純増		169
支出要因	社債の償還による支出	△	70
	配当金の支払額	△	42

平成25年6月期業績目標

■平成25年6月期は、売上高5,100百万円、営業利益210百万円
経常利益210百万円、当期純利益110百万円を目指す。



2. 事業報告

■ビューティ花壇の事業展開

【平成24年6月期 (平成23年7月～平成24年6月) 実績】

(単位:百万円)

	H23.6月期	H24.6月期	増減額	増減率
売上	3,710	3,853	142	3.8%
売上原価	3,026	3,254	228	7.5%
売上総利益	684	598	△ 85	-12.5%
営業利益	114	74	△ 39	-34.5%
経常利益	121	88	△ 33	-27.3%
当期純利益	92	△ 8	△ 100	-109.4%

① 生花祭壇事業

② 生花卸売事業



〔平成24年3月期 (平成23年4月～平成24年3月) 実績〕

(単位:百万円)

■美麗花壇の事業展開

- ① 生花祭壇事業
- ② 生花卸売事業

■決算のポイント

- ・日本国内同様、台湾でも価格競争が激化、単価の減少に伴う、売上の減少
- ・現在、顧客を一部の大手葬儀社に頼る状況から、中小の葬儀社に顧客を増やし、経営上のリスクを分散する取り組みを始めている

■取り組みのポイント

台湾の主力技術スタッフを、日本でのグループ会議、や技術現場へ参加させ、技術、経営知識の共有を進めている

	H23.3月期	H24.3月期	増減額	増減率
売上	365	379	14	3.8%
売上総利益	115	87	△ 28	- 24.3%
営業利益	72	11	△ 61	- 84.7%
経常利益	43	1	△ 42	- 97.7%
当期純利益	36	△ 4	△ 40	- 111.1%



■クラウンガーデネックスの事業展開

- ・フラワーサービス事業
- ・ブライダルフラワーサービス
- ・花・鉢植え・造花の販売及びリース
- ・パーティ・イベント・ステージの装飾

[平成24年5月期 (平成23年6月～平成24年5月) 実績]

(単位:百万円)

	H23.5月期	H24.5月期	増減額	増減率
売上	234	285	51	21.8%
売上総利益	148	64	△ 84	- 56.8%
営業利益	18	35	17	94.4%
経常利益	16	31	15	93.8%
当期純利益	15	41	26	173.3%

■決算のポイント

新規顧客の開拓による売上拡大と、商品内容の見直しによる利益率向上を図ると同時に社内業務の見直し・生産管理を徹底し固定費の削減が実現。結果増収増益を達成。

平成24年9月1日 (予定) より、

・熊本支店の生花祭壇事業を会社分割 (簡易・略式吸収分割) し、クラウンガーデネックスに承継

・商号変更→株式会社One Flower

吸収合併に伴い、2つの大きな事業の柱が構成されることとなり、ブライダル装花事業が主体であった頃の社名を一新し、冠婚葬祭分野における総合装花事業会社としてふさわしい社名とするため

・竹あかり



・ブーケの保存加工



当社は、平成24年2月1日、昇建設株式会社を子会社化しました。

■ 昇建設株式会社

・ 事業内容

土木工事

水道施設工事

舗装工事

今後は、クラウンとの協力により、造園事業をさらに強化していく考え。

■ 職場風景



■ 土木工事施工風景



当社は、平成24年4月1日、株式会社システムハウス福知山を子会社化しました。

■(株)システムハウス福知山

事業内容

住宅・建築業界と葬祭業界に専用特化した支援ソフトの開発と販売

設計支援CADソフト製品

毛筆名札書きソフト製品を中心とした企業向けソフトウェアの提供



システムハウス福知山社屋外観



ビューティ花壇 × システムハウス福知山 今後の取組み

同社 WEB 企画事業部協力のもと、ビューティ花壇の既存の祭壇カタログのリニューアルや、バックスクリーンなどの販促物を開発、制作

現在は手書き FAX 等でやり取りしている、葬儀社様からの受注のシステム化を目指す。作業を簡便化し、受発注におけるミスを防ぐ。

同社開発の iPad ツール (i 葬祭 book) に、ビューティ花壇の祭壇や供花を組み込んでの、実用化を目指す。

同社協力のもと、ビューティ花壇の、基幹システムの見直しを行う

当社は、平成24年6月1日、株式会社ビंकを子会社化しました。

■ 株式会社ビंक

主なサービス内容

- ・スタッフ派遣サービス
セレモニーレディ・女性葬儀司会・社葬スタッフ・配膳アテンダント・返礼品お配り・
山門不幸スタッフ・セレモニースタッフ・受付会計係・写真撮影係
などの、人材の派遣。
- ・就職支援
葬儀業界で働きたい方中心の就職支援。
- ・研修/教育
葬祭ディレクター資格取得から接遇マナー検定1級、立ち居振る舞い接遇、アテンダントマナー、サービスについてなど葬儀業界専門の人材サービスに関連した研修や教育からライフプラン、経営企画、ビジネスマニュアル、などの研修サービスを展開。
- ・その他
株主総会での案内スタッフの派遣や企業の竣工式、式典イベントなどの進行スタッフなどプロの人材サービスの提供。



オフィス外観
(東京都練馬区)



「女性ならではの良さを活かしたサービスを広めたい」と葬儀専門の女性スタッフサービスとして創業。セレモニーレディのサービスから始まり幅広く「最上級の人材サービス」の提供を目指しています。



■スタッフの研修風景



平成24年7月25日 横浜にオフィスを新設しました。

3. 平成24年6月期の動き

■マレーシア・クアラルンプール・お盆装飾



屋外の階段を利用した生花祭壇"不死鳥 (フェニックス)"

2011年8月12日～14日「盂蘭盆会」(現地葬儀社の主催により開催)

生花祭壇の展示と、作成デモンストレーションを実施。
屋外の階段を利用不死鳥」を表現 (幅5.4m (3間)、高さ2.4メートル (7段))
2名の技術者で作成。

また、生花祭壇作成のデモンストレーションも行い、日本の生花祭壇文化を来場者に広く紹介。

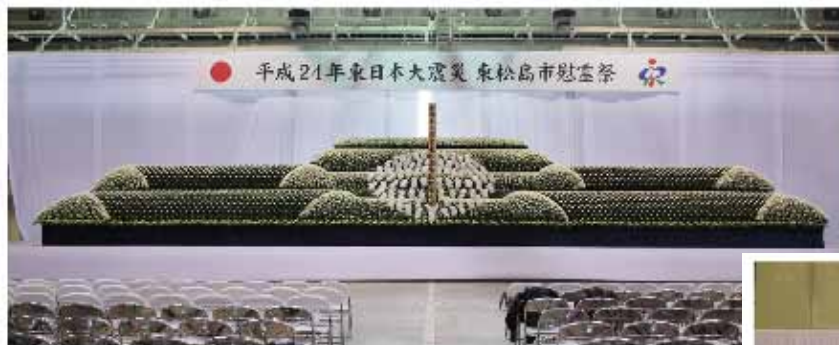


現地新聞に掲載

■東日本大震災・各地一周忌慰霊祭の 祭壇を施工いたしました

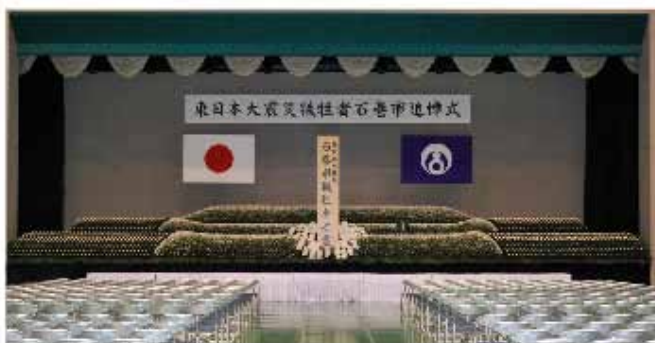


■東松島市慰霊祭



場所：自衛隊松島基地 総間数：68 間

■石巻市慰霊祭



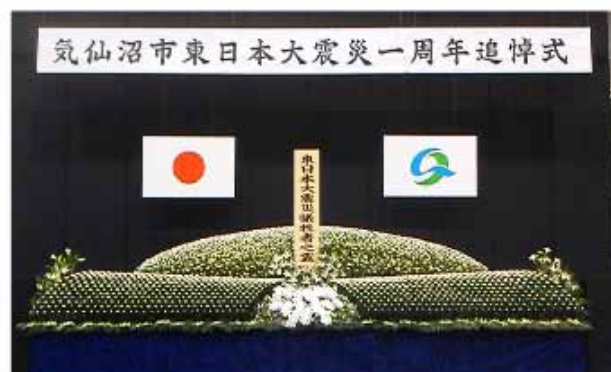
場所：河北総合支所ビックバン 総間数：42.5 間



女川町慰霊祭【現場挿し】
場所：女川町体育館 総間数：36 間



大船渡市慰霊祭【現場挿し】
場所：リアスホール 総間数：31.5 間



気仙沼市慰霊祭【現場挿し】
場所：気仙沼市総合体育館 総間数：27 間



陸前高田市慰霊祭【現場挿し】
場所：高田小学校テント内 総間数：18 間

■フューネラルフェア出展

当社は、6月28日(木)、29日(金)の2日間、パシフィコ横浜(横浜市西区みなとみらい)にて開催の「フューネラルビジネスフェア2012」に、子会社である株式会社システムハウス福知山と共同ブース出展いたしました。



■ビューティ花壇

四季をイメージした季節限定祭壇、夏の新品『夏風』、その中の一商品をブース内に設営し、来場者の方々にパンフレットを配布するなどして、商品のPRを行いました。



■システムハウス福知山

iPadを用いた電子カタログ&簡易見積システム「葬祭book」を中心に、iPadで、葬儀の受付ができる「受付pad」、見積・請求などの販売や施行の管理ソフト「葬儀2000plusf」などの展示・PRを行いました。



生花祭壇・新商品ラインナップ

■胡蝶蘭の生花祭壇

花 蝶



■季節の生花祭壇

四 季 彩



5. 今後の計画

ビューティ花壇 グループ理念

グループ 理念

ビューティ花壇グループは公平で誠実な事業活動を通じて、より多くのお客様に最高の商品・サービス・環境を適切な価格で提供し、お客様の豊かな暮らしを支援できる、総合生活提案企業になることを目指します。

ビューティ花壇 グループ経営理念

グループ 経営 理念

我々は、公正、透明かつ自由な競争を通じて利益を追求するとともに、広く社会にとって信頼され価値ある存在であり続けるため、次の原則に基づき行動することを誓います。

1. お客様のために

お客様の満足と信頼を得られるよう、優れた品質の商品・サービスを魅力的で合理的な価格で、便利かつお求めになりやすい方法により提供します。

2. 取引先のために

取引先との間に良好で公正な取引関係を築き、これを維持することにより、共に成長していくことを目指します。

3. 共に働く人たちのために

職場で働く全ての人たちそれぞれの多様性、人格、個性などの人権を尊重し、その能力を最大限発揮し、成長できるように、健康的で安全な、活力あふれる職場環境造りを目指します。

4. 社会のために

良き企業市民として、法令及び社会倫理を遵守するとともに、地域社会との積極的な関わりを通じて、広く社会貢献活動を行います。また、市民社会の秩序や安全に脅威を与えたり、健全な企業活動に悪影響を与えるような反社会的勢力とは、一切関係を持ちません。

ビューティ花壇（単体） 企業理念・経営理念

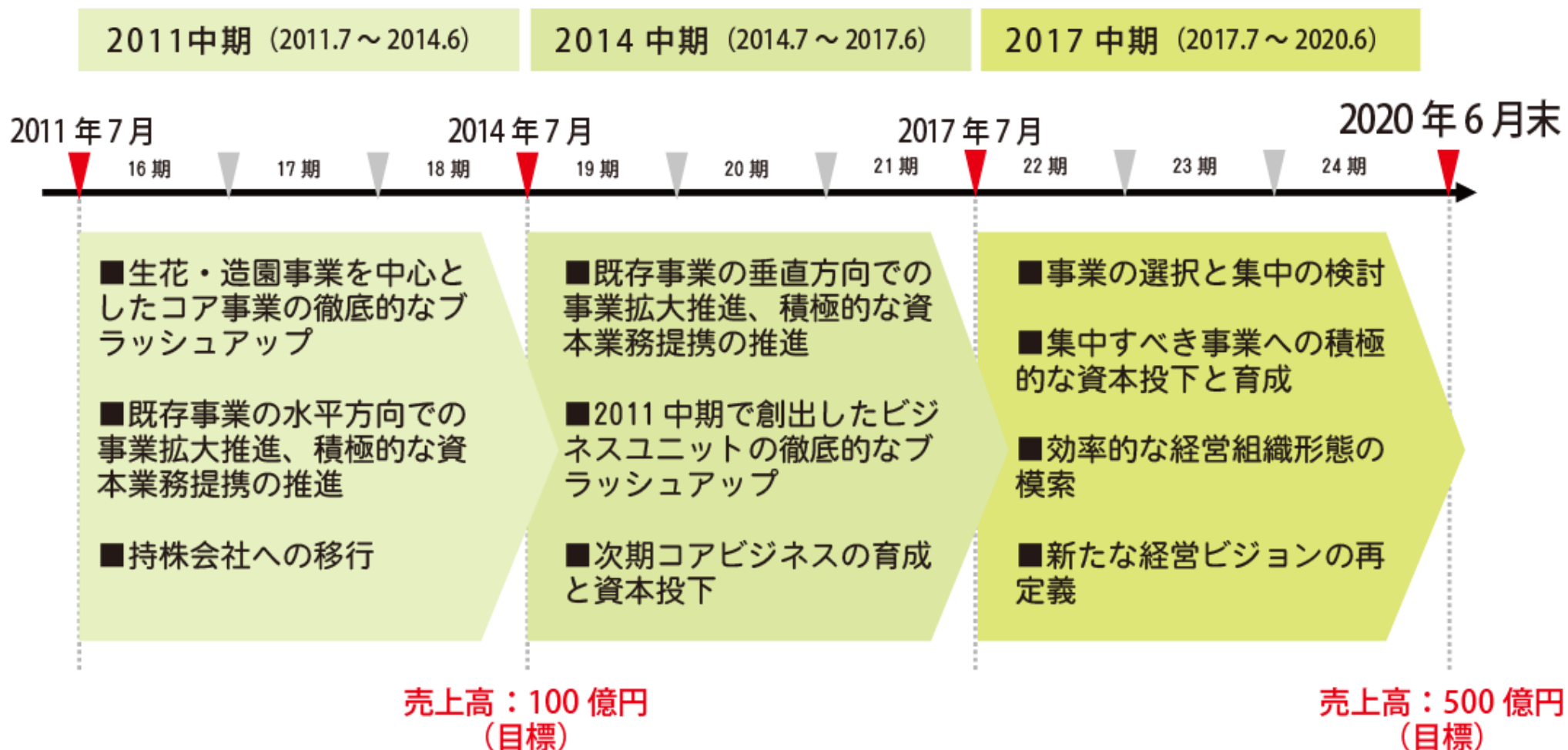
企業
理念

花をより身近なものとし、美しく豊かな世界を創造する

経営
理念

より高い付加価値の商品を、最適のタイミング、適正価格で提供するため
花に関する技術の練磨・知識の習得・情報の収集に努める。そして、これらを積極的に社会にフィードバックすることにより
花の溢れる社会作りに貢献する。

長期構想スケジュール



中長期的な会社の経営戦略

生花祭壇事業

- ・ 顧客ニーズの変化に的確に対応し技術力の維持・向上に努め、高付加価値の新しい生花祭壇の企画・提案
- ・ 徹底したローコストオペレーションの実現→
加工物流センター：生花祭壇、供花の品質の維持と販売管理費の適正化
- ・ 台湾、マレーシア、シンガポール及び中国沿岸部大都市圏を代表とする東南アジア地域での生花祭壇の普及

生花卸売事業

- ・ 付加価値の高い商材(生花)や価格競争力のある商材の開発
→ 国内、海外の生産者と直接行う
- ・ 台湾からの胡蝶蘭の調達を拡大
- ・ アフリカ、南米からの輸入取扱量の拡大 → 仕入原価を安定的に下げることによって収益力の向上

中長期的な会社の経営戦略

ブライダル装花事業

- ・ マーケット規模が大きくかつ、今後の成長が期待できる関東エリアでの新規顧客の獲得を図る

土木・建設事業

- ・ 付加価値の高い商材(生花)や価格競争力のある商材の開発
→ 国内、海外の生産者と直接行う



既存事業と**垂直及び水平統合**によりシナジーが見込める
新たな事業領域で積極的な資本業務提携を積極的に進める

重点施策の進捗と今後の取り組み

重点施策1. M & A

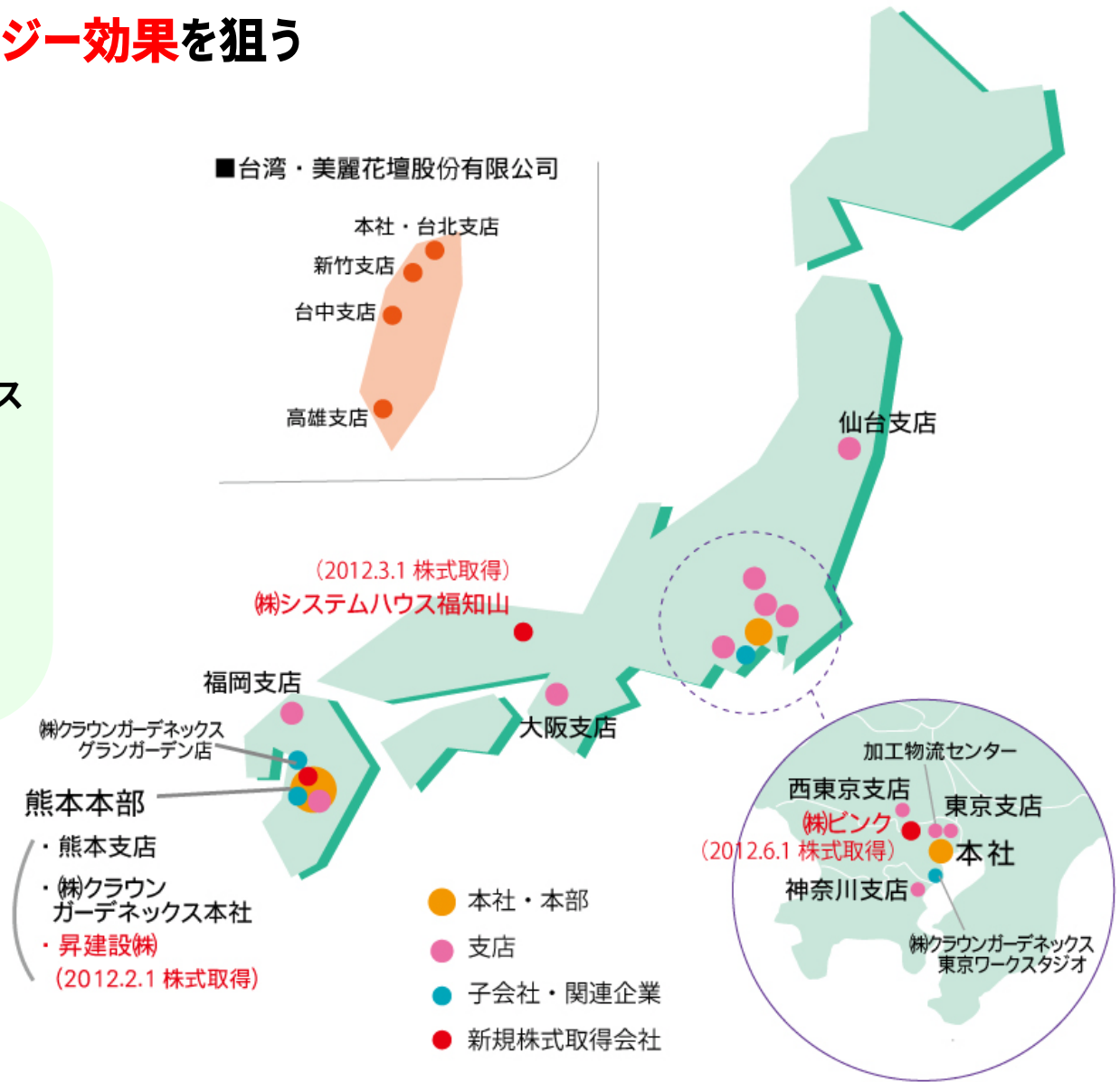
■現在は、ビューティ花壇と5つの子会社でビューティ花壇グループを形成。



重点施策1. M & A

■企業買収により、各事業のシナジー効果を狙う

- 2006年10月 美麗花壇股份有限公司
- 2007年5月 株式会社クラウンガーデネックス
- 2012年2月 昇建設株式会社
- 4月 株式会社システムハウス福知山
- 6月 株式会社ピンク



重点施策1. M & A ビューティ花壇×システムハウス福知山

【協力体制・取組み】

両社が培ってきた**強みや経験**を融合させた**ビジネスユニットの確立**
お互いの**経営資源**を活用して**グループ付加価値を一層強化**

【狙い】

- ①両社の**スケールメリット**を活かした**相互事業の拡大**
- ②両社の**ビジネスモデル**を融合した**ソリューションサービスの提供**による顧客満足度の向上と相互事業の拡大
- ③葬儀提案から見積り、受発注までの**IT支援サービスの提供**による、商流創造とビジネスモデルの革新

(株)ビューティ花壇

- ・ 生花祭壇事業
- ・ 生花卸売事業
- ・ 加工物流事業(加工物流センター)

(株)システムハウス福知山

- ・ 情報システム開発・販売事業

重点施策1. M & A M&Aによるシナジー効果

iPad を用いた電子カタログ&簡易見積システム 「i葬祭 book」
ビューティ花壇商品の組み込み、実用化に向けて開発中！

i葬祭 bookは・・・

指先だけで誰でも直感的に操作できる
見積もり機能を合わせ持つ電子カタログ

昨今、普及が目覚ましいiPad（タブレット端末）。当社では以前よりiPadを用いた営業ツールを活用をしたいと模索。

「i葬祭book」をすでに開発、商品化していたシステムハウス福知山が当社子会社となったことにより、同製品にビューティ花壇の祭壇・供花などの商品を取り込み、当社の営業ツールとして活用していくことで合意、現在その開発を進めています。



指先一つで操作



見積もり機能も



ビューティ花壇
祭壇を取り込み



重点施策1. M & A 葬儀業社向けiアプリの紹介

Ipadmin導人・推進により、斬新な商流を創造、生花祭壇事業の更なる拡大を狙う

Ipadminの推進・業界内普及

メリット

- ・直観的操作により商品宣伝効果の最大化
- ・顧客接点での商品と見積の可視化
- ・取引先の基幹システムと情報同期化

事業効果

- ・商流の創造 & ビジネスモデルの革新
- ・生花祭壇事業の更なる拡大
- ・技術指導教育 & 生花物流の効率化



葬儀業社様
向け本格
iアプリ



i葬祭book
iPadカタログ&簡易見積ソフト

こだわりの祭壇や会館を、
カタログよりも効果的に美しく魅せる！
重いカタログ入りの打合せ鞄は、もう不要！

2011
新登場

重点施策1. M & A

葬儀業社向けアプリの紹介

iPadで魅せる化!!

こだわりの会館や祭壇を、カタログよりも効果的に美しく

葬祭業向けiPadカタログ

i葬祭book

葬祭業界向け
本格「アプリ」
初登場!!

見積運動

葬祭業務支援システム
葬儀2000plus f

お客様に
分かりやすく
効果的!!

見積・請求／喪家管理／会員管理
集計／ビジュアル打合せ／ビジュアル見積
ビジュアル日程／祭壇デザイン

**喪家運動
供物運動**

見積データを「葬儀2000plus f」に送り「ビジュアル見積」「ビジュアル日程」に運動すれば、魅せる効果はさらにアップ!
当日、ブースにて複数のiPadをご用意してお待ちしております。
実際に触れて体感してください。

毛筆名札書きシステム
筆唐3000 for7

筆唐システム
決定版!!

校同正字
藤城式
筆唐3000 for7

「葬儀2000plus f」
との運動でさらに便利になりました。

Ipadで表現した『生花祭壇デザイン』

お客様の視覚に訴えるアピールツールとして、祭壇デザインという機能も用意。祭壇に対してマウスのドラッグで実際に生花供物を配置し、祭壇のイメージをご説明しながら、喪家様の生花供物の注文を頂く利用をして頂く。

(1)Ipad葬祭book

◆**ipadカタログ&簡易見積ソフト**
従来のカタログと比較より効果的美しく表現できる。直観的な操作で画・音・動画が同時に機能し、営業活動の効果を向上。



(2)葬儀2000plus f

◇葬儀業務支援システム
ビジュアル打合せ及び現場見積が実現。

新装 (Shinshu) software interface for creating a shrine layout. The main window shows a 3D perspective view of a shrine with various items like flowers and lanterns. A red box highlights a flower arrangement, and a red arrow points to a table of items. The table lists items like 'Shinshu' (新装) and 'Shinshu' (新装) with their respective prices. A red box also highlights a specific item in the table. The interface includes buttons for 'View' (表示), 'Save' (保存), 'Print' (印刷), and 'Help' (ヘルプ).

重点施策1. M & A ビューティ花壇×ピンク

【協力体制・取組み】

株式会社ピンク（人材サービス事業）の培ってきたノウハウを最大限活かして
生花業向け人材サービスを新規に立上げ・・・

株式会社ビューティ花壇の年間約1.5億円の業務委託費を内製化しグループシナジーの最大化
両社の主力事業を融合させたビジネスユニットの提供による顧客満足度の向上と事業拡大

【狙い】

- ①両社のスケールメリットを活かし、相互事業の拡大を目指す。
- ②株式会社ビューティ花壇の営業拠点（全国7ヶ所）と連携し、サービスエリアの拡大を目指す。
- ③採用、教育研修のノウハウを活用し、全社員の教育体制の再構築を目指す。



重点施策2. 子会社化の推進 熊本支店をテストケースに

■熊本支店をクラウンガーデネックスに合併 子会社化のテストケース とする

平成24年9月1日(予定)より、

- ・熊本支店の生花祭壇事業を会社分割(簡易・略式吸収分割)し、クラウンガーデネックスに承継
- ・商号変更→株式会社One Flower



重点施策2. 子会社化の推進

業務統合による相乗効果

熊本エリア（南九州地方）で展開する生花祭壇事業をクラウンガーデネックスへ集約し、**地域性によるニーズに対してより柔軟に対応し**、さらなる営業強化を進めるとともに、**事業運営の最適化、経営資源の効率的活用により事業基盤の強化を図る**



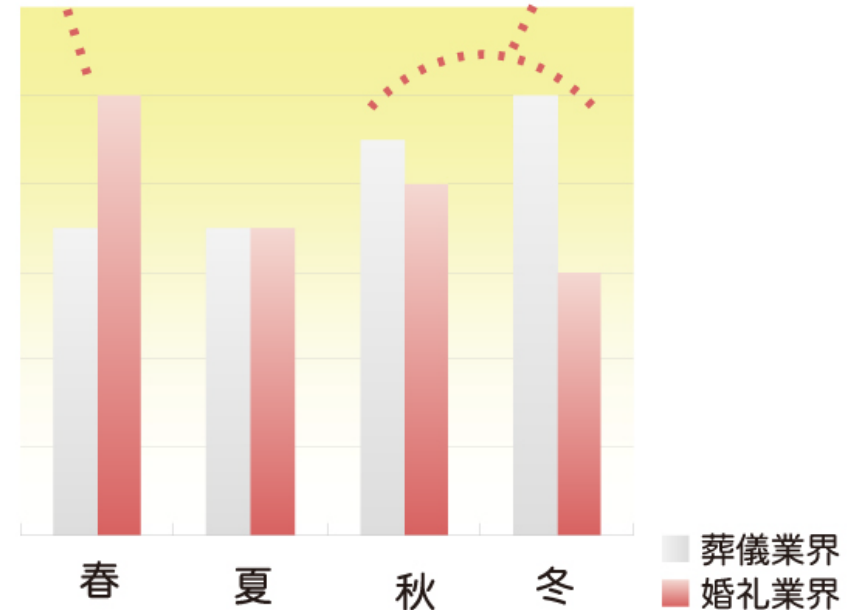
熊本生花子会社の利益 向上に資する業務フロー の構築

葬儀と婚礼の業務統合による相乗効果を生む運用体制

【両業界の繁忙期の業務量イメージ】

春は葬儀業界から
婚礼業界へ人材を派遣

秋・冬は葬儀業界から
婚礼業界へ人材を派遣



重点施策3.加工物流センター

■加工物流センターの今までの動き

2010年5月
プロジェクト発足



2010年7月
東京支店の一角にて
トライアル稼働開始



2010年11月
現在の物件（東京支店
向かい面積：786㎡）
へ移動



2011年3月
本格稼働・コンベア
を設置し流れ作業の
体制を整えた



2011年10月
レーン増設、増産
体制完成

『生花店様へ』

供花卸売のご案内

《こんな時はございませんか？》

- ☆急な供花の注文が入って在庫が不足している時。
- ☆花の原価が高騰していて過剰在庫を避けたい時。
- ☆作成スタッフが足りない時。・・・etc

そのお悩みも
ご相談下さい

—— 詳細な供花を輸入することができます ——





※必要基数を注文し、引き取るだけ!! (1基からでも注文可能!)

★加工物流センターへの
《ご見学のご来店大歓迎》

今ならご見学にお越し頂いたお客様には・・・

初回注文時 **30%OFF!!**

※お問い合わせ先は、各支店・本部にてお問い合わせください。

供花卸売のDM
を関東の生花店
向けに、二度に
わたり発送。
サービス周知の
取組みを進めて
いる。

1日平均の作成数

300基～500基

外部への販売業務

2011年11月より外販業務を開始

平均月販売量300基/今後更に拡大方針

今後の取組み

対内加工機能強化/業務効率化を図る

対外販売機能強化/供花の固定客獲得

重点施策4. 熊本本部 合同社屋

■合同社屋の取得により、 業務面・管理面のシナジー効果を追求

2011年12月28日熊本合同社屋取得



■ビューティ花壇熊本支店、クラウンガーデネックス、昇建設を熊本の合同社屋に集約することで、業務面・管理面・経費面でのシナジーを追求する

■東京本社以外で合同社屋を設置することで関東における震災発生時の事業継続性を担保する

【新社屋・土地建物】

所在地：熊本県熊本市流通団地1-46

土地面積：2,000.01㎡

建物面積：2,073.20㎡

構造：鉄骨・鉄筋コンクリート造



重点施策4. 熊本本部 本部社屋紹介



空調一括管理システム。社屋の空調を管理して省エネ・経費削減に取り組む



熊本の豊富な地下湧水をろ過し作業用水として活用する為のタンク



2階・管理本部業務本部の事務エリア



1階・流通部、カッティング、クラウンの事務エリア



1階・冷蔵庫兼作業場。花が傷みにくく作成したものをそのまま保管できるため効率的



作業場（冷蔵庫）からトラックへ、直に荷出し積み込みができるようになっています。トラックの荷台への上り下りによって生じるスタッフの足腰の負担を軽減します

重点施策4. 熊本本部 東京から熊本へ本社移転

■平成24年9月21日より、本社を熊本へ移転予定

■移転先の所在地

現・熊本本部
熊本県熊本市南区流通団地1-46

■移転の理由

熊本地区で事業拡大及び関係会社間の更なる連携を図り、事業の集約化、費用の合理化及び業務効率の向上を図るため、本社機能に移転するものです。

■I R 関連・最寄の連絡場所

東京本部
東京都墨田区横網一丁目2番16号
両国国技館前東誠ビル7階



重点施策5. 技術認定制度の継続実施

小型葬については加工物流センターや、パート社員の戦力化によって対応していくが、

ビューティ花壇生花祭壇事業の根幹を支え、
他社との競争力となるのは長年積み重ねてきた「高い技術力」であり「基本祭壇の制作精度」

昨年2月から実施した、ビューティ花壇社員すべての技術者を対象とする技術認定試験を、今年も7～8月にかけて実施しました



実技試験の様様



技術認定員による査定（実技）



技術認定員による査定（制作物）

【認定級と対応する認定章】 ＊前回試験の結果



gold
meister

(1～6級)

4名

技術者全体の 1.4%



silver
meister

(7～11級)

18名

技術者全体の 13.7%



bronze
meister

(12～15級)

60名

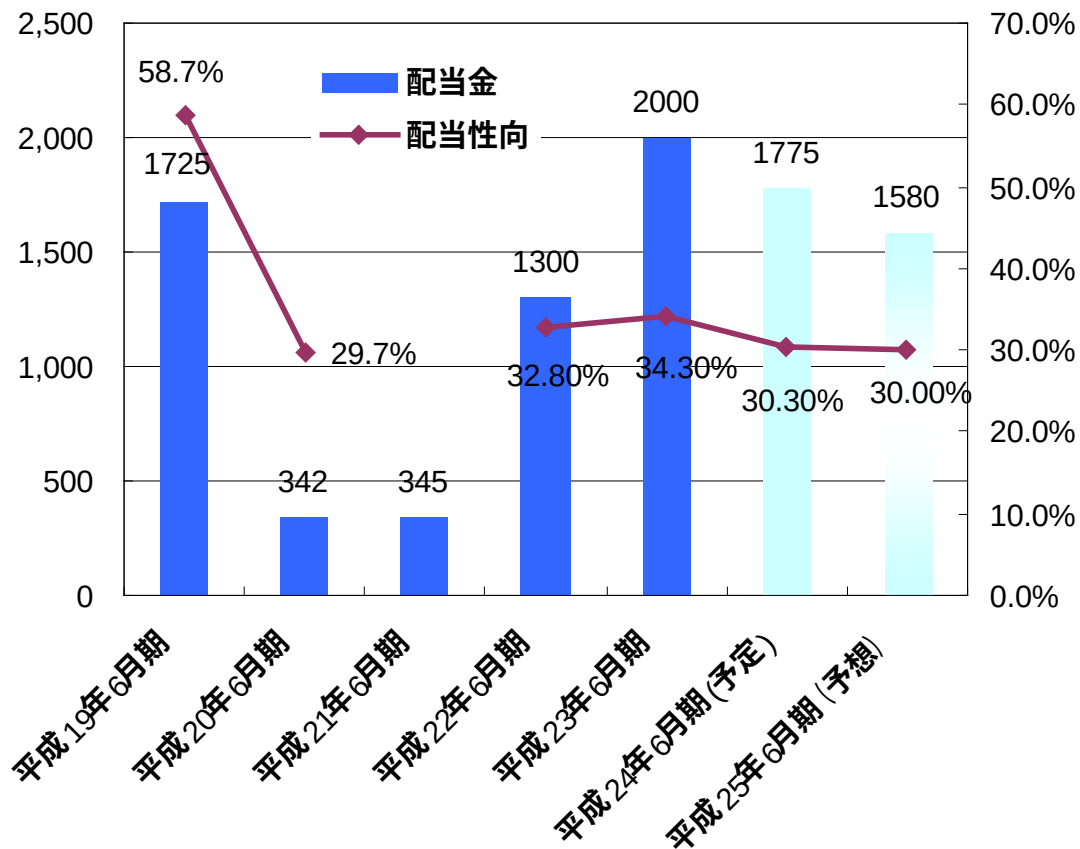
技術者全体の 45.8%

ビューティ花壇の生花祭壇製作技術を
「業界標準」へ

■技術認定制度の紹介WEBページをオープン

<http://www.beauty-kadan.com/business/flowermeister.html>

7. 株主還元について



当社の配当政策：
年間配当金として
連結当期純利益の**30%相当額**を目標。

＊平成19年6月期は、記念配当 (配当性向58.7%)

＊前期 (平成23年6月期) は、
特別利益4000万円→純利益増加 による配当増。

平成24年6月期は
当初予定の1,664円に対して
1,775円の配当を実施する予定。

平成25年6月期は
1,580円の配当を予想。

＊平成23年9月～平成23年12月にかけて395株の自己株式の取得を実施

＊平成24年4月から、70株の自己株式の取得を実施（現在も実施中）

■現在実施中の自己株取得の状況

1．自己株式の取得を行う理由

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行および株主への一層の利益還元を推進するため。

2．取得に係る事項の内容

- （1）取得対象株式の種類 当社普通株式
- （2）取得しうる株式の総数 1,000株（上限）
（発行済株式総数に対する割合 4.77%）
- （3）株式の取得価額の総額 50,000,000円（上限）
- （4）取得期間 平成24年4月16日から平成24年9月30日まで

3．平成24年7月31日現在の自己株式の保有状況

- （1）発行済株式総数（自己株式を除く） 20,883株
- （2）自己株式総数 4,497株

本日はありがとうございました。

経営企画室

Tel : 03－5819－5670

Fax: 03－5819－5671

e-mail : ir-info@beauty-kadan.com

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

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。