



**2013年6月期**

# **決算説明会**

---

**2013年8月15日**

**株式会社ビューティ花壇**

**《証券コード：3041》**



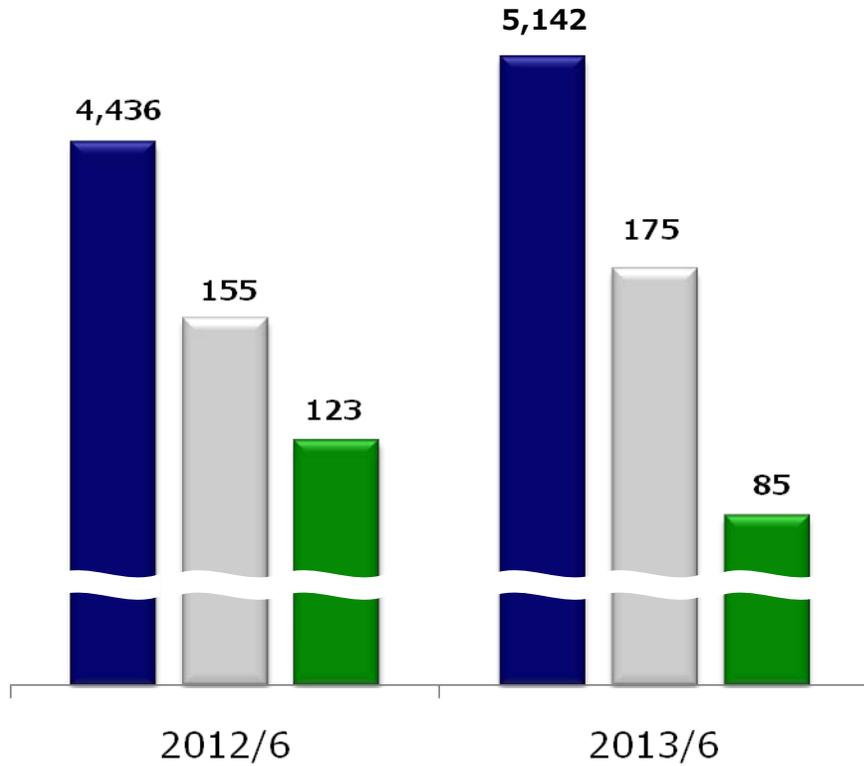
# 本日の説明内容

- **2013年6月期の業績**
- **2013年6月期の動き**
- **中期経営計画**
- **重点施策の進捗と取り組み**
- **株主還元**

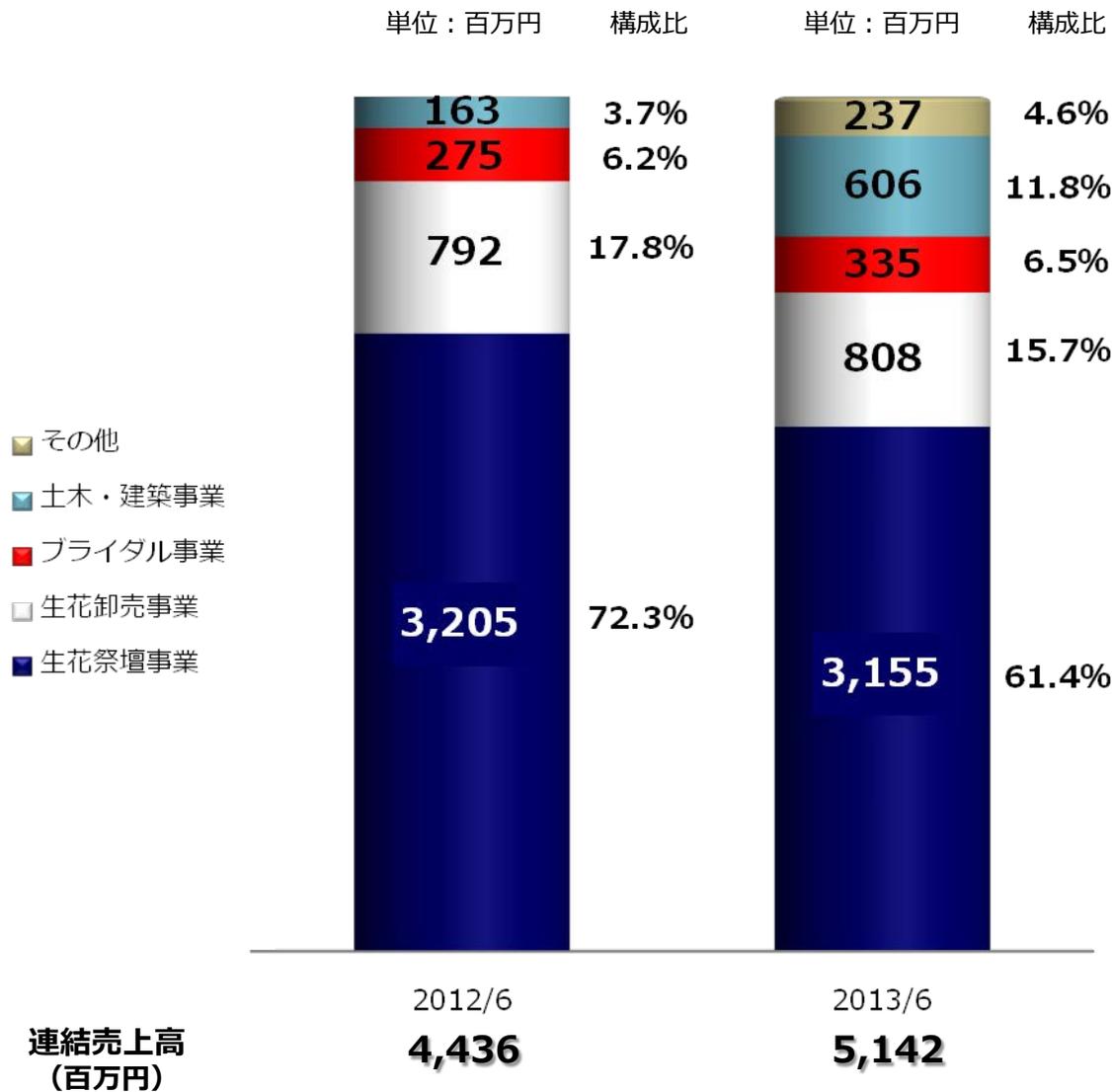
単位：百万円

■ 売上高 ■ 経常利益 ■ 当期純利益

単位：百万円



	2012/6	2013/6	前期比
売上高	4,436	5,142	15.9%増
売上原価	3,642	4,149	13.9%増
売上総利益	793	992	25.1%増
営業利益	154	173	12.7%増
経常利益	155	175	13.4%増
当期純利益	123	85	30.7%減



## ポイント

### 生花祭壇事業

業界全体的に単価下落傾向にある中、新規顧客獲得により件数が増加するも、微減。

### 生花卸売事業

円安の影響により原価率は上昇傾向にあるものの、取扱数量は増加し、売上高は微増。

### ブライダル装花事業

少子化傾向に影響を受け、業界全体としては若干の縮小傾向にあるも、事業拡大が奏功し売上増。

### 土木・建設事業

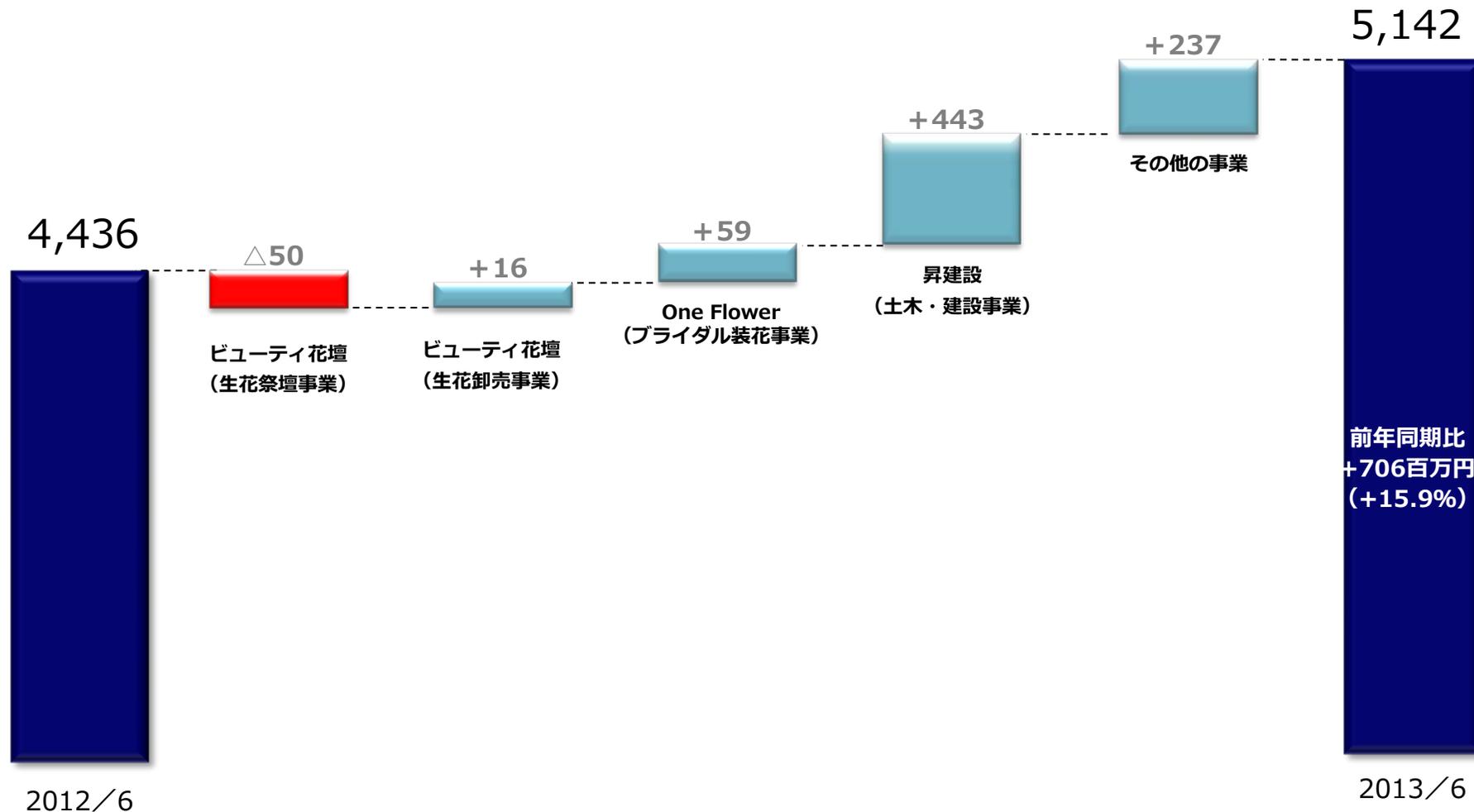
民間発注工事は低調に推移するも、引き続き災害対策や、アベノミクスによる公共投資増の影響もあり、売上増。

### その他

システム開発事業及び不動産管理事業を新たに追加。

グループ会社では前期比**15.9%増**の**706百万円**の増収。

(単位：百万円)



単位：百万円

	2012/6		2013/6		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
<b>資産の部</b>					
流動資産	1,209	52.4%	1,392	52.1%	+183
固定資産	1,099	47.6%	1,278	47.9%	+178
資産合計	2,309	100.0%	2,671	100.0%	+361
<b>負債の部</b>					
流動負債	955	41.4%	1,359	50.9%	+404
固定負債	715	31.0%	576	21.6%	△139
負債合計	1,671	72.4%	1,936	72.5%	+264
<b>純資産の部</b>					
株主資本	574	24.9%	636	23.8%	+61
その他の包括利益累計額	△6	△0.3%	1	0.0%	+7
少数株主持分	70	3.0%	97	3.6%	+27
純資産合計	637	27.6%	734	27.5%	+97
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,309</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,671</b>	<b>100.0%</b>	<b>+361</b>

(単位：百万円)	2012/6	2013/6
営業活動によるキャッシュ・フロー	223	395
投資活動によるキャッシュ・フロー	△240	△256
財務活動によるキャッシュ・フロー	31	57
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1	16
現金及び現金同等物の増減額	12	213
現金及び現金同等物の期首残高	515	528
現金及び現金同等物の期末残高	528	773

## ポイント

### (営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒税金等調整前当期純利益161百万円、売上債権の減少118百万円、減価償却費84百万円等を計上したことによるもの

### (投資活動によるキャッシュ・フロー)

⇒有形及び無形固定資産の取得による支出86百万円、差入保証金の差入による支出126百万円等によるもの

### (財務活動によるキャッシュ・フロー)

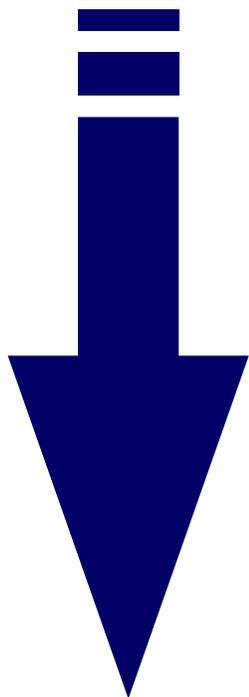
⇒借入金の純増168百万円の方で自己株式の取得による支出36百万円、配当金の支払い額37百万円等によるもの

**生花祭壇事業** (3,205百万円 (2012/6)) ⇒ **3,155百万円 (2013/6)**

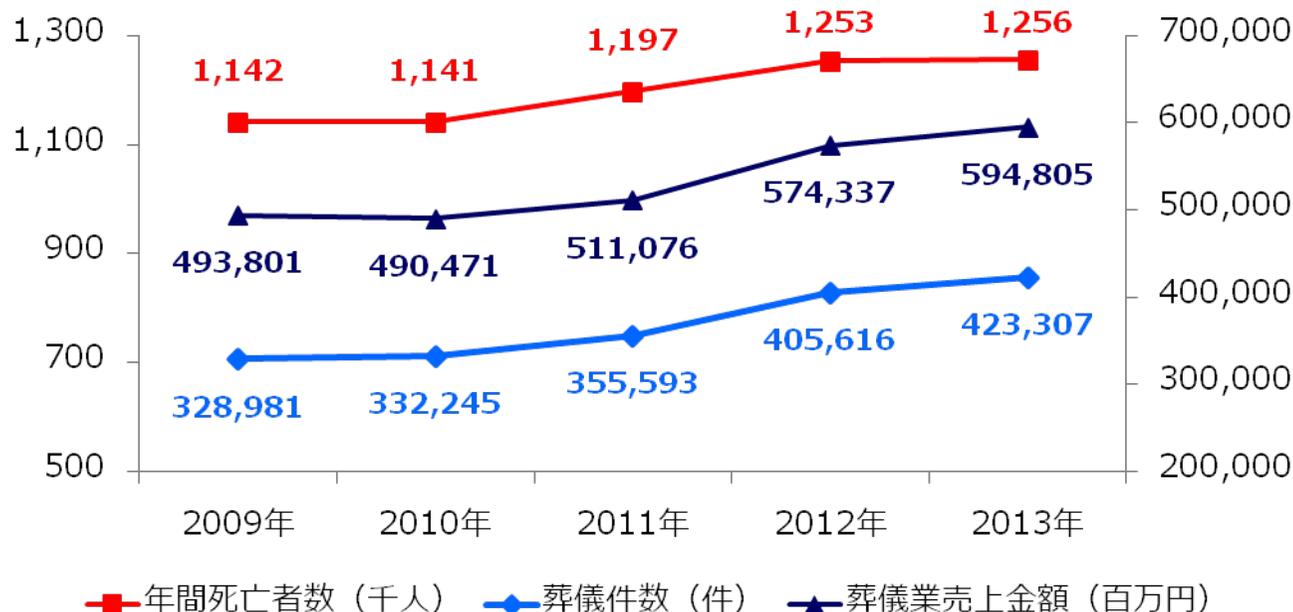
葬儀業の売上単価は引き続き下落傾向

2012年度 (2011/7~2012/6) : @1,415千円  
2013年度 (2012/7~2013/5) : @1,405千円

(出展 経済産業省：特定サービス産業動態統計調査)



葬儀業売上高・件数・年間死亡者数の動向



新規顧客獲得と既存顧客のシェアUPへ

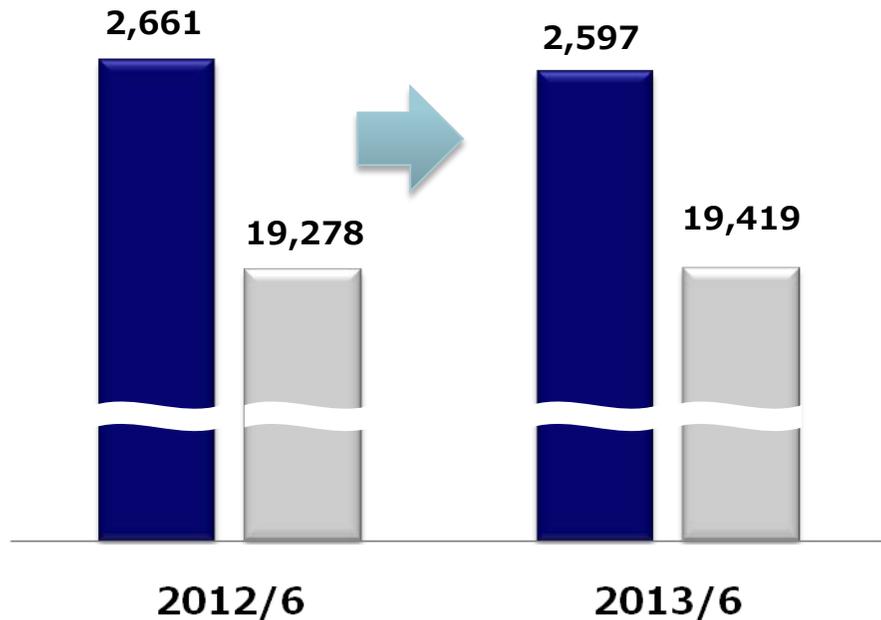
(出展 厚生労働省：人口動態統計月報年計  
経済産業省：特定サービス産業動態統計調査)

※葬儀単価は隔年7月～翌6月、年間死亡者数は隔年1月～12月にて集計

新規顧客獲得へ向けた施策

生花祭壇事業（単体）

■ 売上（百万円）    ▣ 件数（件）



新規顧客獲得のため、首都圏を中心に新規開拓に注力  
⇒新たに**55社**の新規顧客を獲得

➡ 新規参入等で競争が激化し、総じて単価が下落傾向にある葬儀業において、これをカバーすべく件数獲得のための施策を実施。

**生花卸売事業** (792百万円 (2012/6) ⇒ 808百万円 (2013/6))

生花の取扱本数は横ばいで推移。取扱金額は減少。(単価の下落傾向)

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

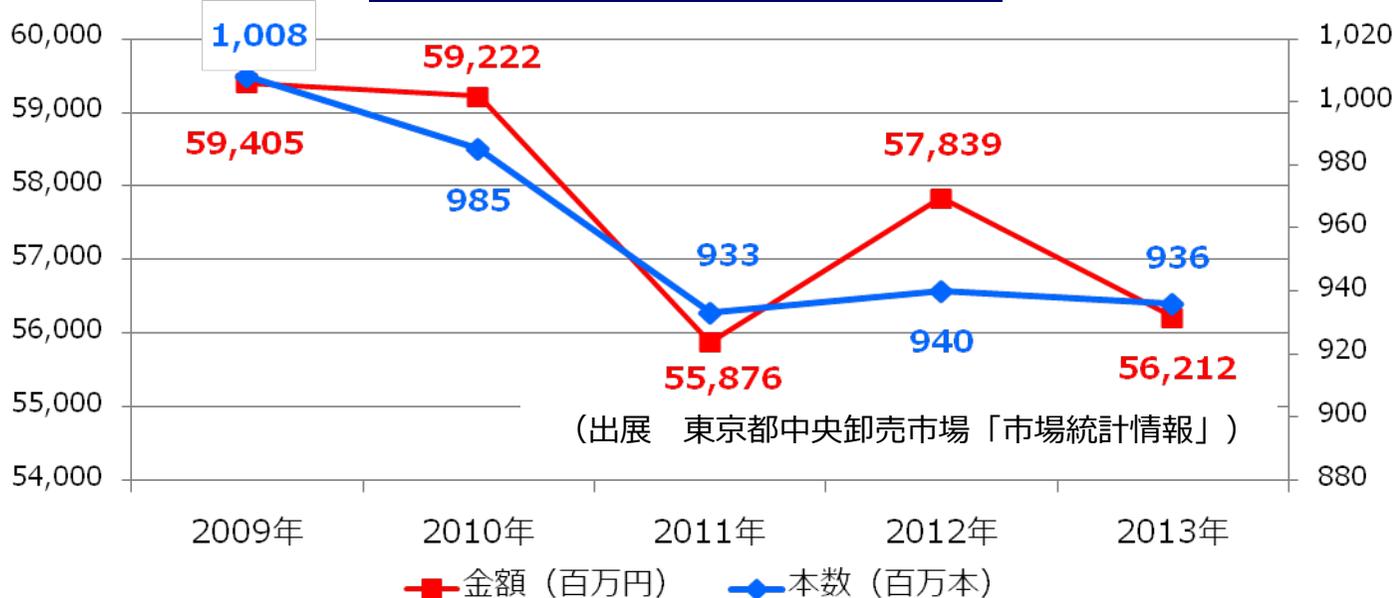


市場相場下落・円安の影響による仕入原価  
高騰により販売減

今後

➡ 為替動向に対応した輸入比率の拡大・新規顧客獲得・取扱い品種拡大による販売増へ

生花(切り花)取扱金額・本数の動向



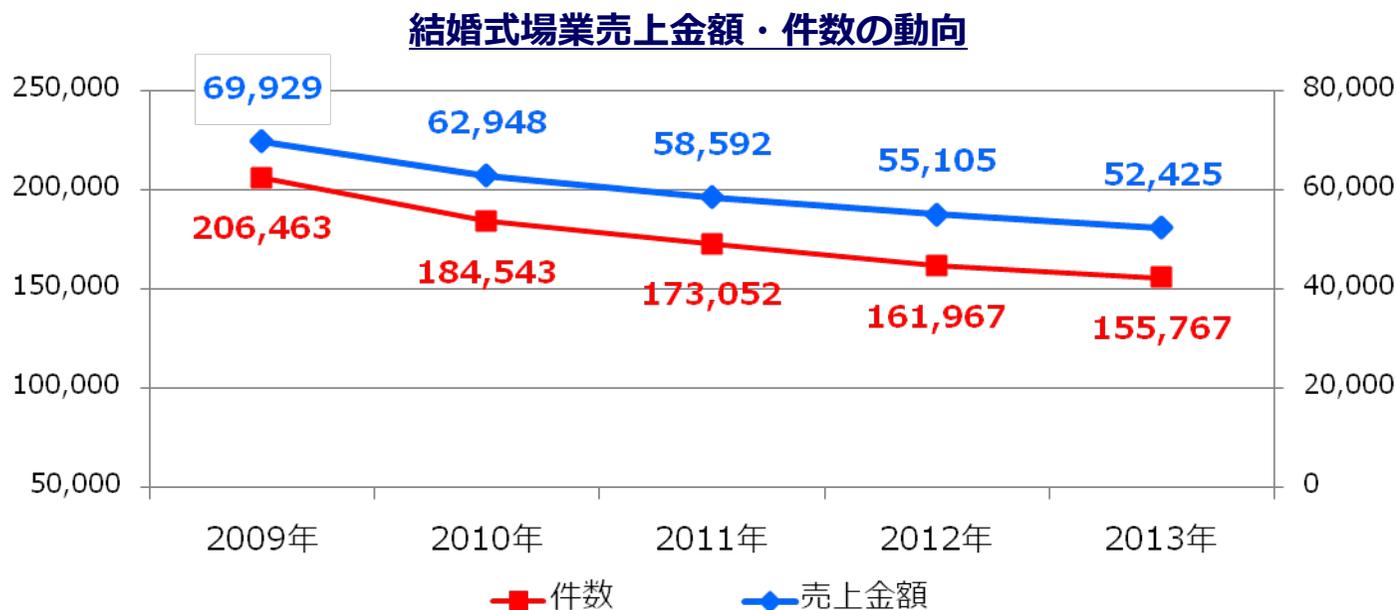
**ブライダル装花事業** (275百万円 (2012/6) ⇒ 335百万円 (2013/6))

**少子化の影響を受け結婚式場業売上、件数ともに減少傾向**

➡ 本年1月の事業譲受けによる拠点の新設（兵庫県芦屋市・栃木県小山市）、事業拡大により売上増を達成。

今後

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

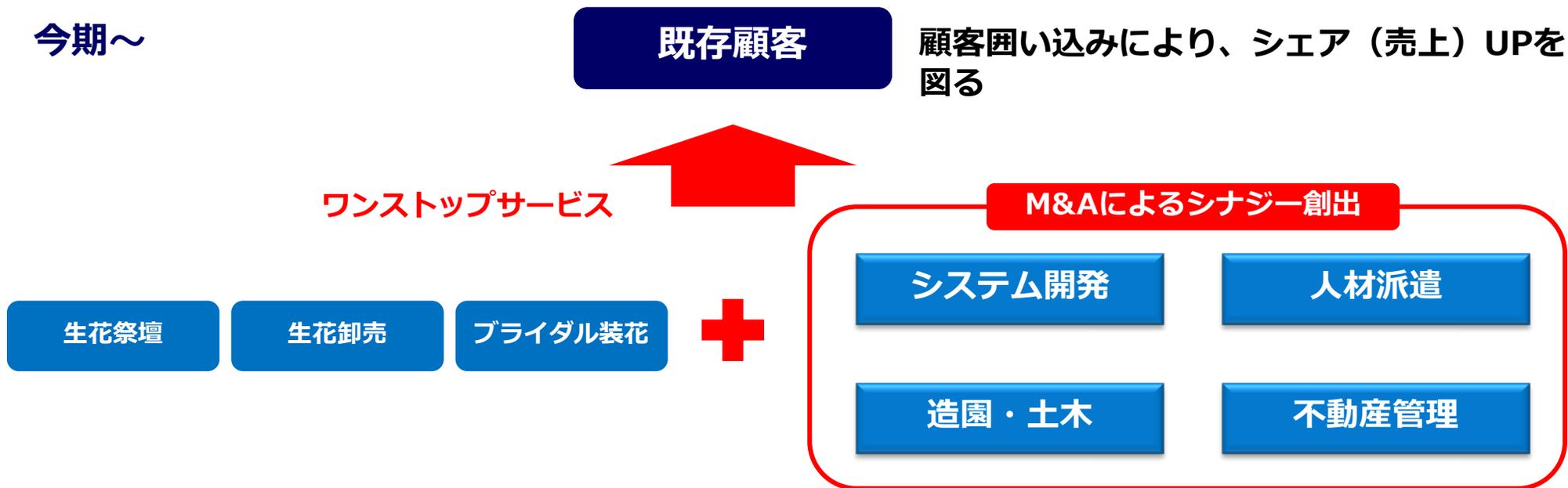


既存顧客のシェアUPへ向けた施策

従来



今期～





# 2013年6月期の動き

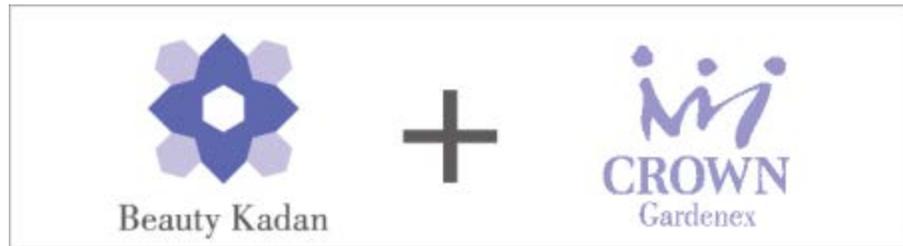
■ 2012年9月、本社を東京都墨田区から熊本市南区へ移転

本社



## ■ 新子会社：株式会社One Flower（ワンフラワー）

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**



### 事業内容

- ・ 生花祭壇事業
- ・ ブライダル装花事業
- ・ 造園・緑化事業
- ・ 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



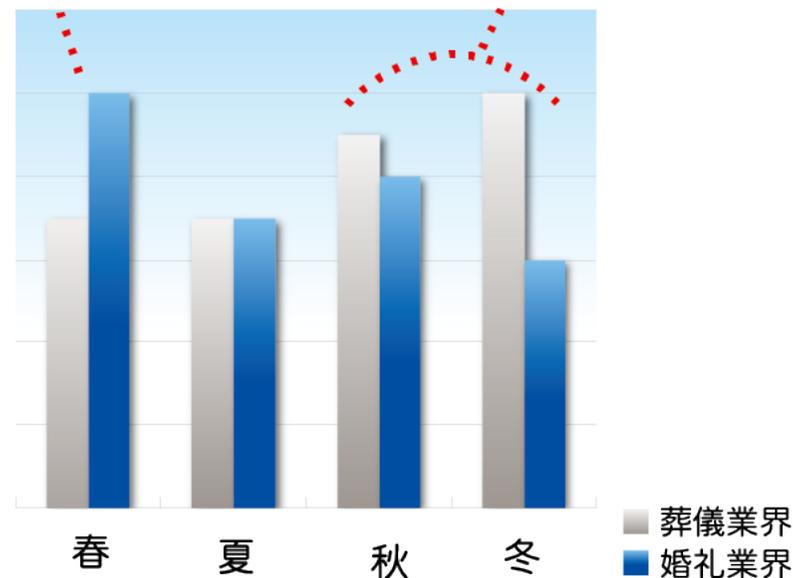
2012年9月1日より、熊本支店の生花祭壇事業を会社分割（簡易・略式吸収分割）し、クラウンガーデネックスに承継したうえで商号変更し、株式会社One Flowerに。

熊本エリア（南九州地方）で展開する生花祭壇事業をOne Flower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**

【両業界の繁閑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

冬は婚礼業界から  
葬儀業界へ人材を派遣



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

■ 新子会社：株式会社花時 <sup>なかがみ</sup>（沖縄県中頭郡）

簡易株式交換により完全子会社化（2013年4月）

当社の技術力や仕入れ機能と花時の沖縄における実績や技術力を結び付けることで、九州・沖縄地区を含めた西日本地域での『生花祭壇事業』『生花卸売事業』『ブライダル装花事業』の成長加速を図る



本店作業場内

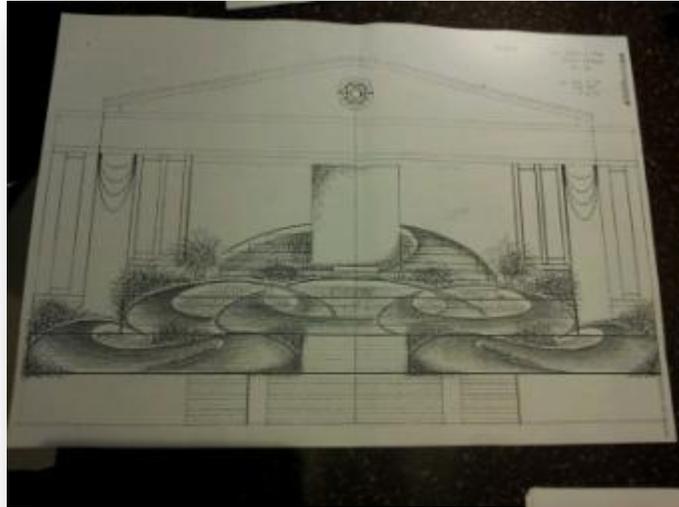


カデナ店店舗（米軍基地内）

## ■ 大型祭壇の施工（統一教会創始者葬儀・韓国）



## ■ 大型祭壇の施工（統一教会創始者葬儀・韓国）



←祭壇イメージスケッチ



会場の模様→

- ◆祭壇規模：  
延べ間数 約200間（約360m）  
（オアシス約2100個、  
長さ換算約360m）、  
生花（総使用本数）  
約31,000本
- ◆設営：  
9月14日（金）午後6時搬入開始  
9月15日（土）午前6時施工完了  
  
設営時間：約12時間  
  
現場挿し  
施工スタッフ：10名
- ◆葬儀開式：10時  
（一部式中生花搬入あり）
- ◆閉式：12時
- ◆撤収開始：14時

葬儀での施工内容が評価され、本年2月に韓国で挙行された  
合同結婚式における会場装花も受注

## ■ 東日本大震災・各地三回忌慰霊祭の祭壇施工

東北の各被災地で、災害により亡くなれた被害者の慰霊祭、及び一周忌慰霊祭において、当社は数多くの会場で祭壇の施工を担当させていただきました。

今年3月には、三回忌慰霊祭が実施され、**23件を受注**いたしました。



石巻市慰霊祭



大槌町慰霊祭



# 中期経営計画

## 『 外部環境 』

### 生花祭壇事業周辺

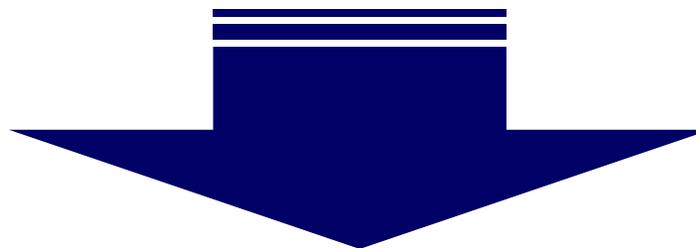
- ・高齡化により葬儀件数増加、葬儀自体は小規模化と単価下落
- ・互助会、JAの会館新設加速、中小專業者の整理淘汰
- ・互助会等大手葬儀社の生花部門内製化の傾向

### 婚礼装花事業周辺

- ・晩婚化、非挙式による婚礼件数減少、「スマ婚」等出現による低価格競争激化
- ・ホテルの衰退、ゲストハウスの台頭
- ・上場企業・互助会等の多店舗展開

### 生花卸売事業周辺

- ・国内切花生産減少、輸入切花増加、卸売市場の取扱高減少加速（過去20年で最低水準）
- ・小規模卸売市場整理淘汰、統合化加速
- ・卸売市場が仲卸事業、加工事業、輸入事業へ参入



## 『 経営戦略 』

### 組織変革

- 環境に適応し成果を出せる経営組織への変革

### 基盤強化

- 生花事業における収益力強化

### 経営多角化

- 周辺事業参入による生花事業とのシナジー創出と新規事業の育成による経営リスクの分散



## 『 当社の課題・中期目標 』

外部環境の変化に対応し、従業員とその家族の幸福、理念の追求、社会への貢献を継続的に発展させていくためには、攻めの経営（積極的な展開・投資など）が不可欠。そのためには『**変化に即応できる組織形態**』『**資金調達力**』『**社会からの信用**』『**優秀な人材**』が必要であり、

これらを得るために当社は、**【東証一部への上場】**が必要と捉え、

これを**経営計画の最大の目標**とする。

あわせて**【持株会社への移行】**に向けた準備期間とする。

## 『 東証一部上場のためのポイント 』

【越えなければならない形式要件は大きく 3 点】

- 経常利益 **5 億円** (直近 2 年の合計)
- 流通株式時価総額 **2 0 億円** (2013年 6 月時点の現状で約 1 3 億円の乖離)
- 発行済株式総数の時価総額 **4 0 億** (2013年 6 月時点の現状で約 2 5 億円の乖離)



**収益部門、子会社の収益力強化を早急に行う。  
管理機能の強化・時価総額向上施策・資本業務提携の推進を行う。**

『 全社ミッション 』

☆ 東証一部上場・持株会社移行準備

- 2014年6月期 単年度売上 **60億円**・経常利益 **3億円** (連結)
- 一部上場形式要件クリア
- 2016年6月期 単年度売上 **100億円**・経常利益 **5億円** (連結)

目標売上内訳

- ・ **装花事業**：東日本エリア (仙台・東京・西東京・神奈川) ⇒ **30億円**
- ・ **装花事業**：西日本エリア (大阪・福岡・One Flower・花時) ⇒ **30億円**
- ・ **流通・海外事業**：(流通外販・台湾他海外) ⇒ **20億円**
- ・ **既存周辺事業および新規事業** ⇒ **20億円**



# 重点施策の進捗と取り組み

## ■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

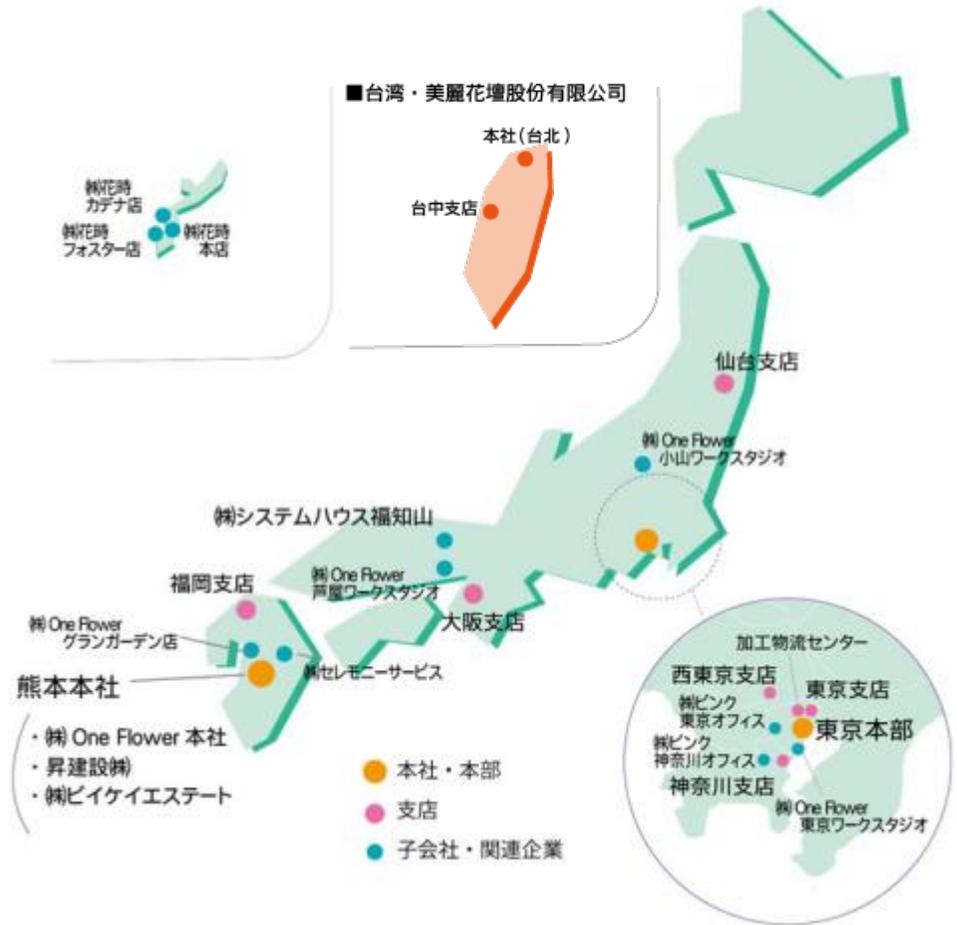
2007年 5月 株式会社クラウンガーデネックス  
(現・株式会社One Flower)

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

2013年 4月 株式会社花時



今後も、シナジー効果の期待できる事業において積極的なM&Aを行う予定

## ■ 新子会社の設立

2012年10月  
株式会社ビイケイエステート

事業内容：不動産管理

〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地1-46

2012年12月  
株式会社セレモニーサービス

事業内容：冠婚葬祭に関する企画ならびにコンサルタント業務

〒862-0941 熊本県熊本市中央区出水1-1-28



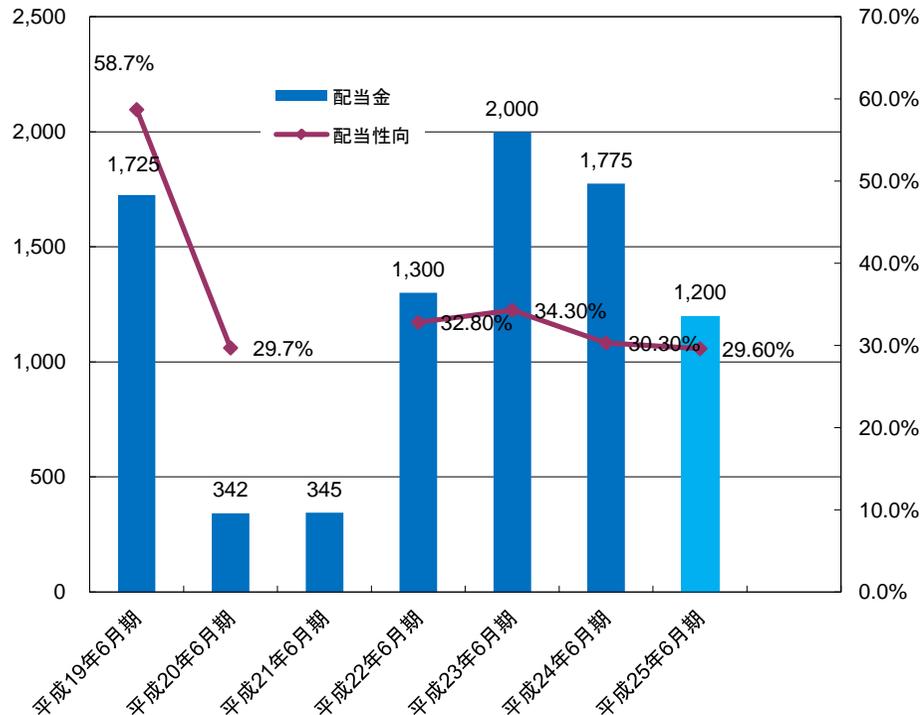
- ビューティ花壇と8つの子会社でビューティ花壇グループを形成。  
今後、幅広いサービス、多角的な事業展開が可能となる





# 株主還元

～流動性向上・株主数増加に向けて～



**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。

\* 2007年6月期は、記念配当（配当性向58.7%）

\* 前々期（2011年6月期）は、  
特別利益4,000万円→純利益増加 による配当増。

**2014年6月期は**

**11円の配当を実施する予定。**

※2013年7月1日付で、1:200の分割いたしました。

\* 2013年4月～2013年6月にかけて580株の自己株式の取得を実施

**2013年6月30日現在の自己株式の保有状況**

発行済株式総数（自己株式を除く） 25,380 株

自己株式総数 3,930株

\* 2013年6月30日を基準日として、1：200の株式分割を実施

併せて単元株制度を採用（1単元＝100株）

＊2013年6月30日現在の株主より、株主優待制度導入

- ・ 胡蝶蘭or観葉植物のお買い物割引券
- ・ オリジナルくまモングッズ



胡蝶蘭・観葉植物購入サイト  
(イメージ)



クリアファイル



メモ帳



# 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

コーポレート部／広報・IR課

★TEL : 096-370-0004

★e-mail : [ir-info@beauty-kadan.com](mailto: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。

# 質疑応答