

平成23年6月期 第2四半期 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

2011年2月18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支社 (東京・西東京・神奈川・熊本・福岡・仙台・大阪)

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)

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 3,714百万円 [単体]

(平成22年6月期)

4,021百万円 [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 192人 [単体]

250人 [連結]

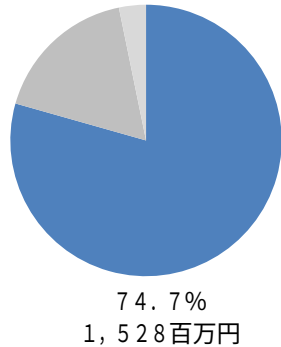
U R L <http://www.beauty-kadan.com>

連結売上高2,047百万円

連結売上高は平成23年6月期第2四半期累計期間

売上高・売上比率

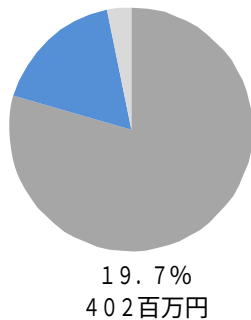
生花祭壇事業



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



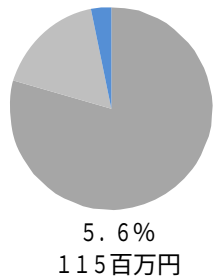
生花卸売事業



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・胡蝶蘭を主力商品として生花を販売する事業



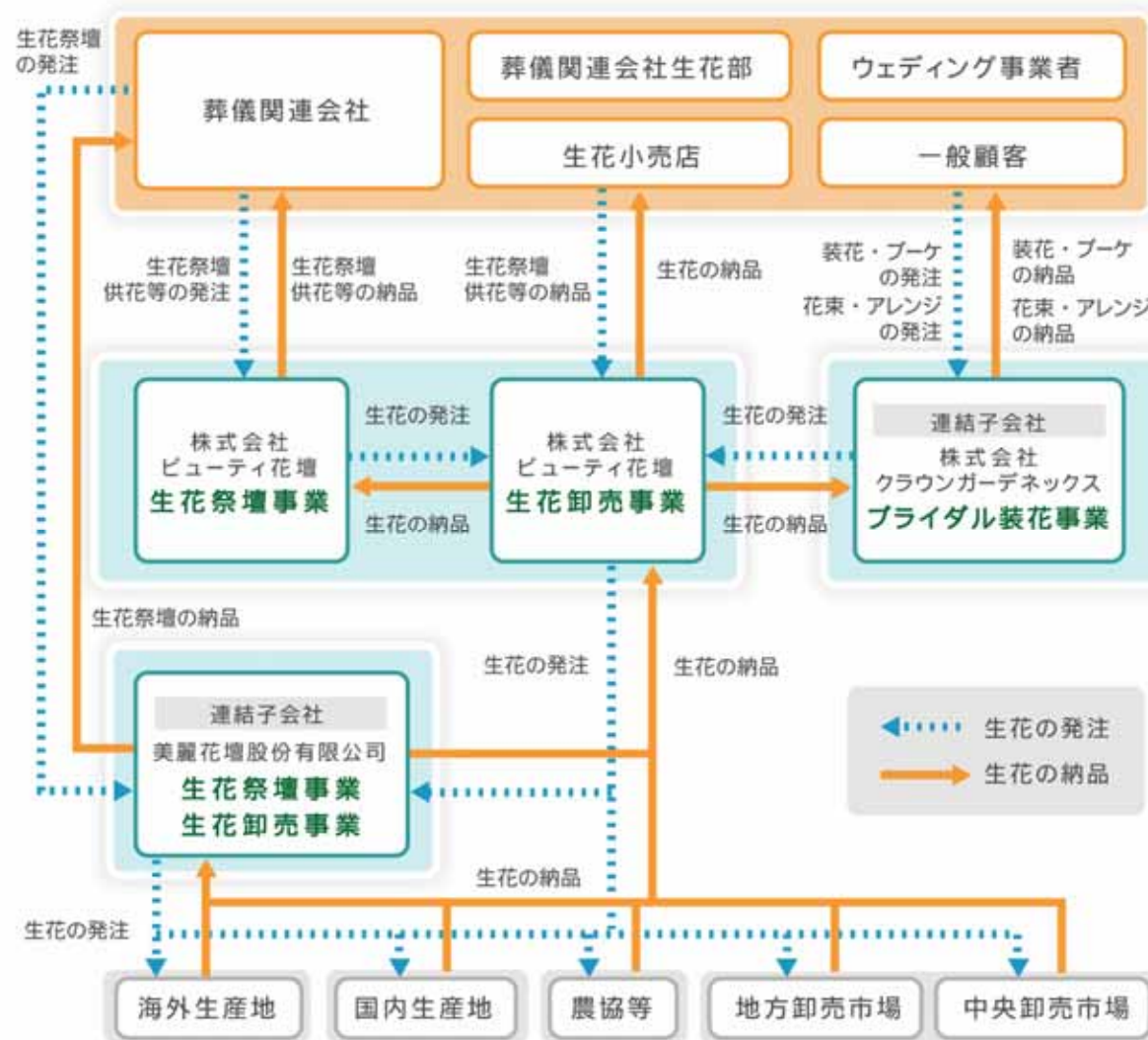
その他事業



婚礼用の会場装花やブーケ制作・販売



成長事業「生花祭壇事業」を軸に、相互利益を生み出す「生花卸売事業」を展開



2. 決算報告

・ 平成23年度6月期第2四半期の業績は、**増収・増益**

単位: 百万円

【増減のポイント】

単位: 百万円 (百万円未満切捨て)	22年6月期第2四半期		23年6月期第2四半期		前年同期比	
	金額	百分比	金額	百分比	増減額	増減率
売上高	1,953	100.0%	2,047	100.0%	94	4.8%
生花祭壇事業	1,491	76.3%	1,528	74.6%	37	2.5%
生花卸売事業	376	19.3%	402	19.6%	26	7.1%
その他事業	85	4.4%	115	5.6%	30	35.3%
売上原価	1,500	76.8%	1,602	78.3%	102	6.8%
売上総利益	452	23.1%	444	21.7%	△ 8	- 1.9%
販管費	395	20.2%	366	17.9%	△ 29	- 7.2%
営業利益	57	2.9%	77	3.8%	20	34.0%
営業外収益	11	0.6%	8	0.4%	△ 3	- 27.2%
営業外費用	6	0.3%	10	0.5%	4	65.3%
経常利益	62	3.2%	75	3.7%	13	19.6%
特別利益	0	0.1%	41	2.0%	41	14062.0%
特別損失	21	1.1%	11	0.5%	△ 10	- 48.0%
税金等調整前当期純利益	41	2.1%	105	5.1%	64	155.6%
法人税等	22	1.1%	24	1.2%	2	11.0%
少数株主利益または損失	4	0.2%	11	0.5%	7	173.1%
当期純利益	14	0.7%	69	3.4%	55	364.4%

売上4.8%増
生花祭壇事業: 2.5%増
生花卸売事業: 7.1%増
その他事業: 35.3%増

販管費7.2%減
395百万円→366百万円

営業利益34.0%増
57百万円→77百万円

経常利益19.6%増
62百万円→75百万円

当期利益364.4%増
14百万円→69百万円

・平成23年6月期第2四半期の業績は、計画比 **減収・増益** となった

【連結】

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
期初発表予想 (A) (平成22年8月10日発表)	2,100	80	80	30	1,356円97銭
平成23年6月期第2四半期実績 (B)	2,047	77	75	69	3,208円26銭
増減額 (B-A)	△ 52	△ 2	△ 4	39	-
増減額 (%)	△ 2.5	△ 3.3	△ 6.0	131.9	-
(ご参考) 前期第2四半期実績 (平成22年6月期第2四半期)	1,953	57	62	14	605円77銭

【増減のポイント】

売上高**2.5%減**
2,100百万円→
2,047百万円
営業利益**3.3%減**
80百万円→
77百万円
経常利益**6.0%減**
80百万円→
75百万円
四半期純利益**131.9%増**
30百万円→
69百万円

【個別】

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
期初発表予想 (A) (平成22年8月10日発表)	1,900	75	75	30	1,356円97銭
平成23年6月期第2四半期実績 (B)	1,834	35	38	48	2,218円01銭
増減額 (B-A)	△ 65	△ 39	△ 36	18	-
増減額 (%)	△ 3.4	△ 53.2	△ 48.7	60.0	-
(ご参考) 前期第2四半期実績 (平成22年6月期第2四半期)	1,844	51	58	17	721円72銭

・経営計画目標達成の為の
先行投資として、生花祭壇
事業の費用が一時的に増
加

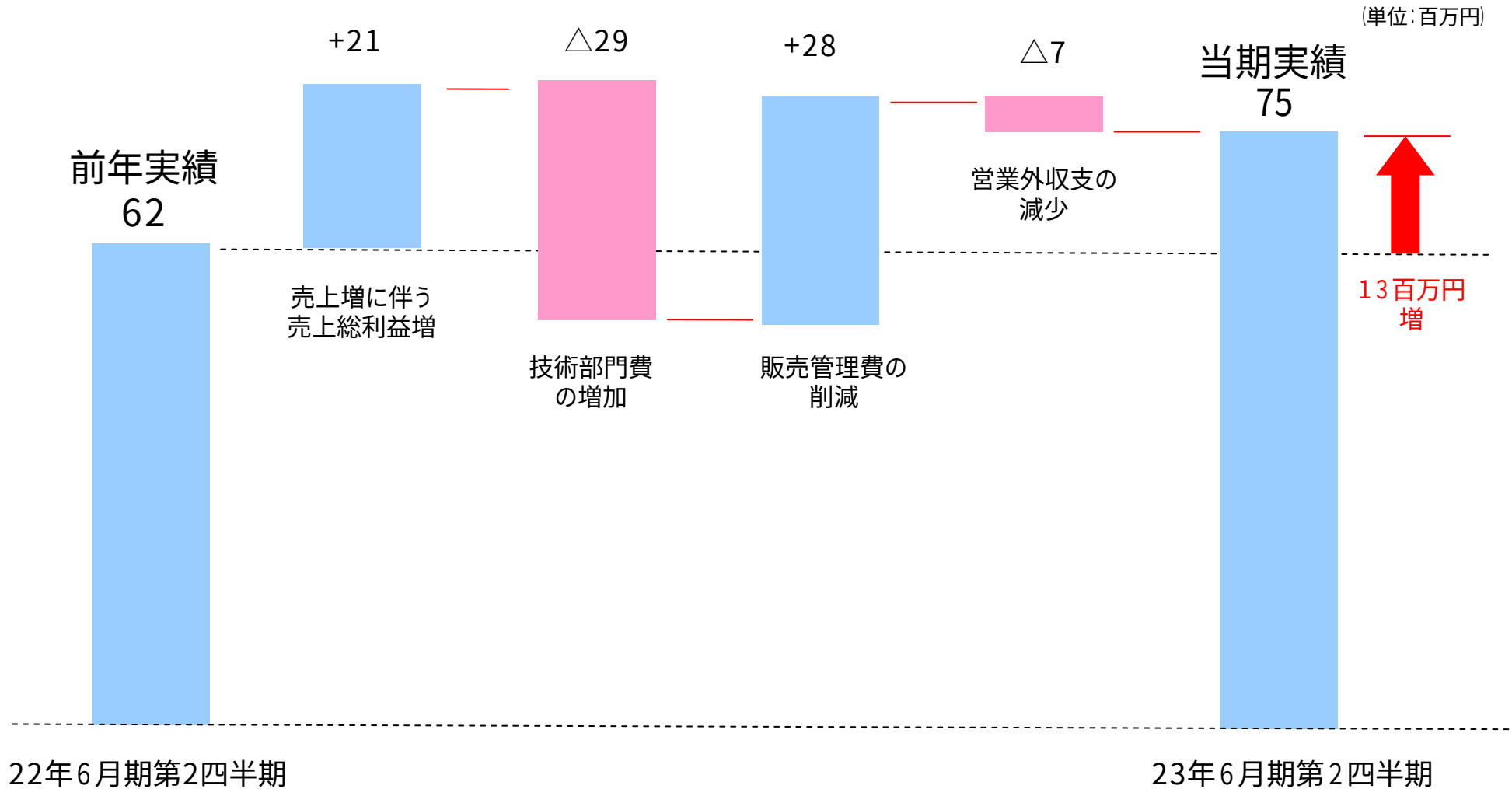
・移転補償金の計上による
特別利益増

決算のポイント (経常利益の要因分析)

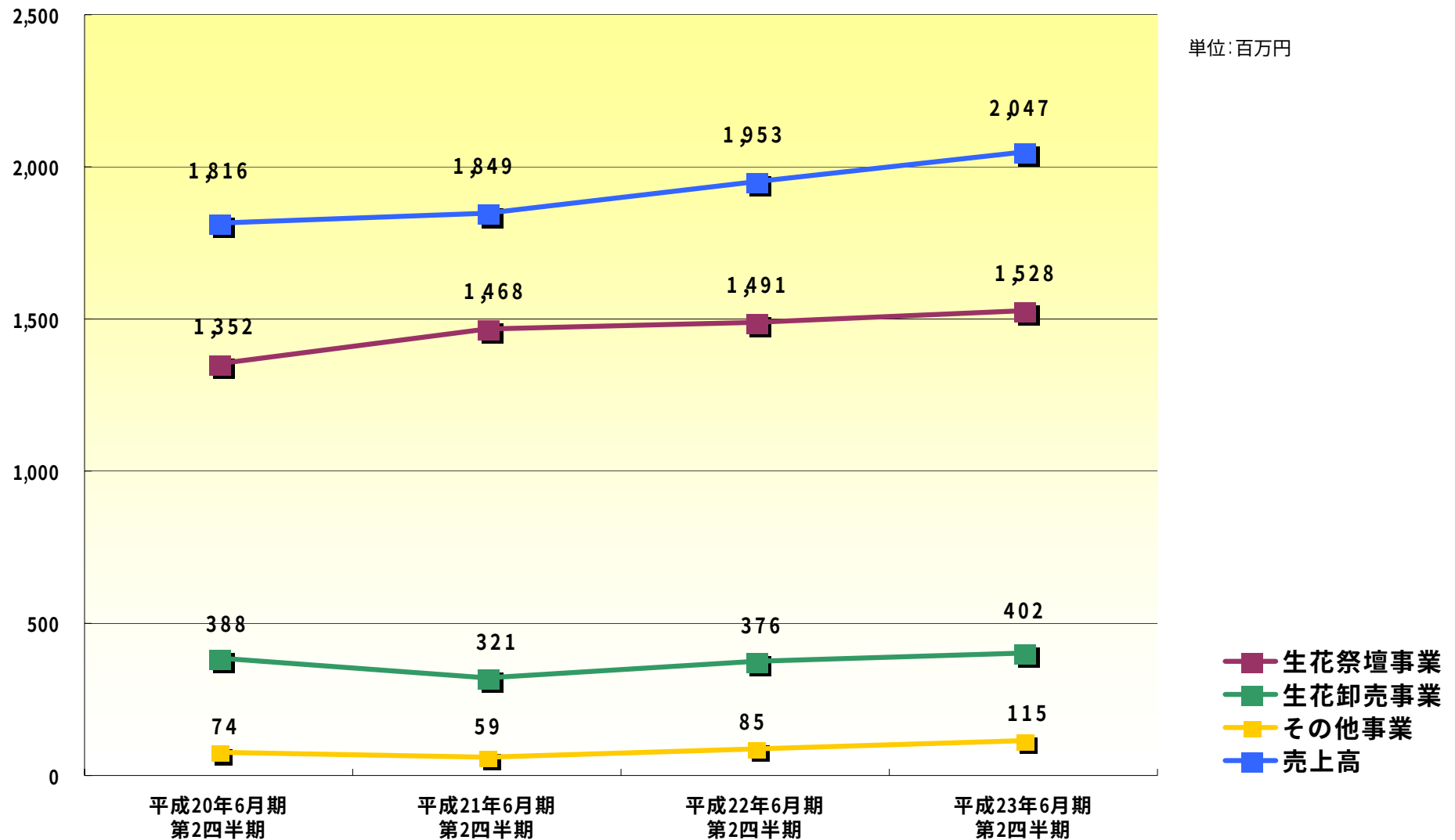
増加要因・売上増に伴う売上総利益増、販売管理の削減、
減少要因・技術部門費の増加、営業外収支の減少



前年同期比13百万円増



・平成23年6月期第2四半期、セグメント別の売上は各事業で前年比増となった

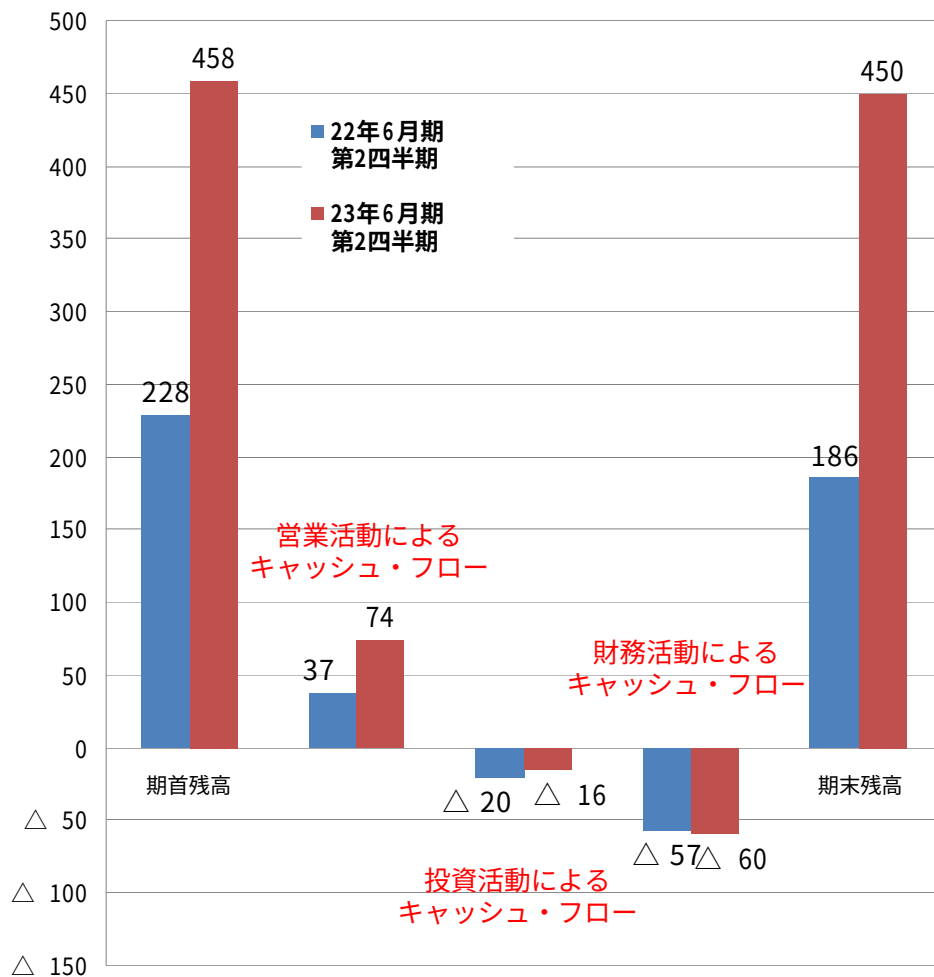


貸借対照表【連結】

単位：百万円	22年6月期		23年6月期第2四半期		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	942	62.6%	994	64.8%	52
現金及び預金	458	30.5%	450	29.4%	△ 8
受取手形及び売掛金	387	25.7%	444	29.0%	57
商品	6	0.4%	3	0.2%	△ 3
仕掛金	0	0.0%	-	-	0
原材料及び貯蔵品	14	0.9%	24	1.5%	10
その他	78	5.2%	75	4.9%	△ 3
貸倒引当金	△ 3	-0.2%	△ 3	-0.2%	0
固定資産	561	37.3%	539	35.2%	△ 22
有形固定資産	262	17.4%	259	16.9%	△ 3
(減価償却費累計額)	△ 159	-10.6%	△ 165	-10.8%	△ 6
(土地)	122	8.1%	122	8.0%	0
無形固定資産	31	2.1%	22	1.4%	△ 9
投資その他の資産	267	17.8%	258	16.8%	△ 9
(差入保証金)	140	9.3%	123	8.0%	△ 17
(貸倒引当金)	△ 18	-1.2%	△ 17	-1.1%	1
資産合計	1,504	100.0%	1,533	100.0%	29

単位：百万円	22年6月期		23年6月期第2四半期		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動負債	708	47.1%	756	49.3%	48
支払手形及び買掛金	82	5.5%	86	5.6%	4
短期借入金	231	15.4%	249	16.2%	18
未払法人税など	54	3.6%	29	1.9%	25
その他	339	22.5%	390	25.4%	51
固定負債	308	20.5%	280	18.3%	△ 28
社債	65	4.3%	40	2.6%	△ 25
長期借入金	202	13.4%	202	13.2%	0
退職給付引当金	11	0.7%	12	0.8%	1
その他	29	1.9%	25	1.6%	△ 4
負債合計	1,016	67.6%	1,037	67.6%	21
資本金	211	14.0%	213	13.9%	2
資本剰余金	131	8.7%	133	8.7%	2
利益剰余金	212	14.1%	252	16.4%	40
自己株式	△ 104	-6.9%	△ 142	-9.3%	△ 38
株主資本合計	451	30.0%	456	29.7%	5
評価・換算差額等	△ 6	-0.4%	△ 10	-0.7%	△ 4
少数株主持分	42	2.8%	50	3.3%	8
純資産計	487	32.4%	496	32.4%	9
負債・総資産の合計	1,504	100.0%	1,533	100.0%	29

営業活動によるキャッシュフロー改善により、現金及び現金同等物の期末残高は増加



(単位:百万円)

(単位:百万円)	22年6月期 第2四半期	23年6月期 第2四半期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	37	74	37
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 20	△ 16	4
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 57	△ 60	△ 3
現金及び現金同等物の期末残高	186	450	264

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	105
		減価償却費	24
	支出要因	法人税などの支払額	△ 50
投資活動によるキャッシュフロー			
	支出要因	保険積立金の積立による支出	△ 17
財務活動によるキャッシュフロー			
	支出要因	自己株式の取得による支出	△ 38
		配当金の支払額	△ 28

3. 上半期の活動報告



A. 生花祭壇事業

- ・ マーケットは**一時の急激な拡大傾向は落ち着き、現在は緩やかな拡大を続けている**
- ・ 葬儀の小型化や葬儀社間の競争激化により**単価は下落傾向**

B. 生花卸売事業

- ・ 小売、ブライダル、法人の慶弔需要の減退により卸売販売は横ばい～減少傾向
- ・ 花単価は昨夏の猛暑の影響により、**今期上半期期間は価格が上昇**

C. ブライダル装花事業

- ・ 少子化により**婚礼件数は減少傾向**
- ・ こだわりやオリジナルウエディングの高まりによる**単価の上昇傾向**（差別化が鍵）

葬祭業市場は安定して維持しているが単価は下落傾向、
ブライダルは市場は縮小しているが単価は上昇と相反する動き

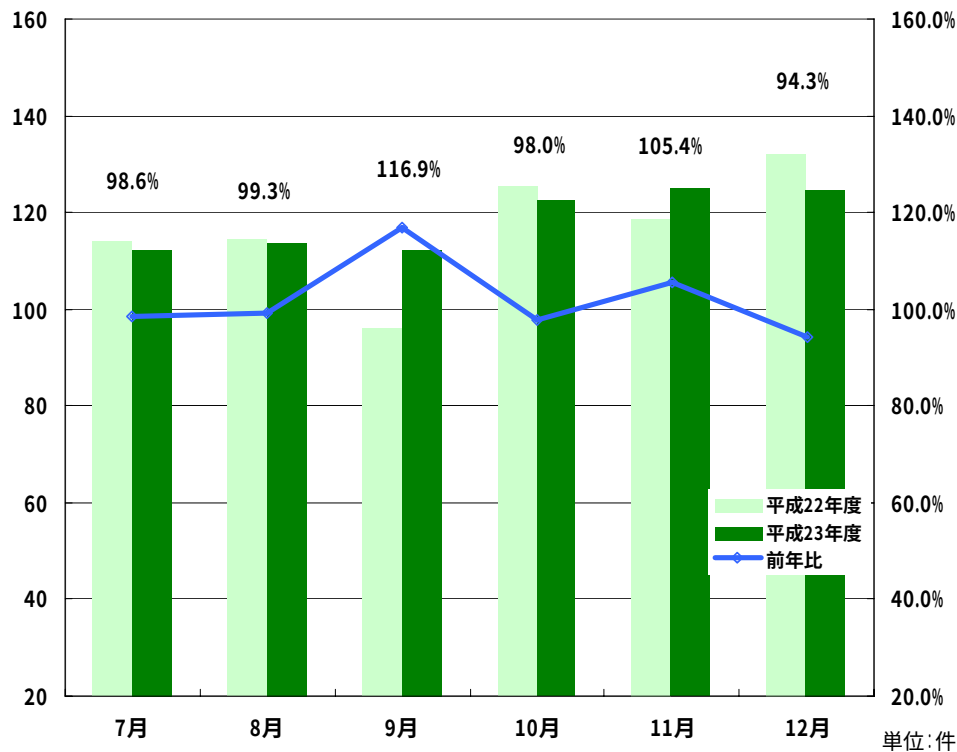
生花祭壇事業・上半期 前年対比

生花祭壇事業の平成23年度6月期上半期売上は総額**1,528百万円**。

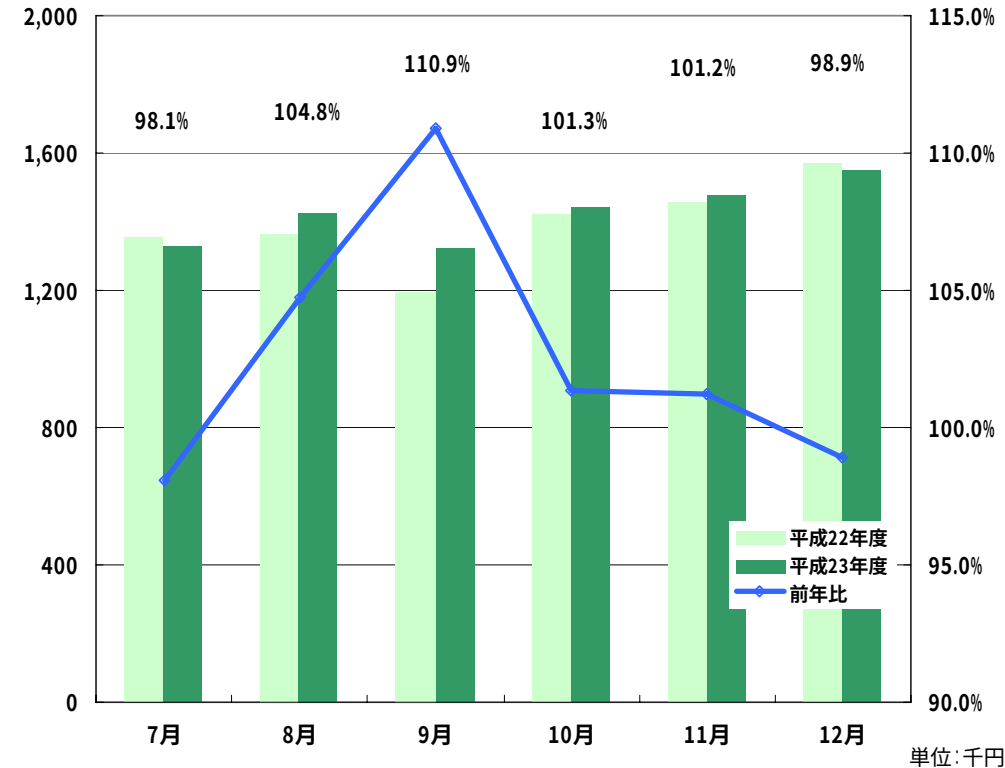
内、国内での**祭壇施工件数8,547件**（前期比**102.3%**）。売上金額**710百万円**（前年比**101.5%**）

【上半期祭壇施工件数（国内）】

（単位：百万円）



【上半期祭壇売上金額（国内）】



	7月	8月	9月	10月	11月	12月	上半期合計
H22年度	1,355	1,362	1,195	1,422	1,457	1,567	8,358
H23年度	1,329	1,427	1,325	1,441	1,475	1,550	8,547
前年比	98.1%	104.8%	110.9%	101.3%	101.2%	98.9%	102.3%

	7月	8月	9月	10月	11月	12月	上半期合計
H22年度	114,048	114,436	96,012	125,253	118,499	132,126	700,374
H23年度	112,414	113,677	112,247	122,690	124,958	124,603	710,589
前年比	98.6%	99.3%	116.9%	98.0%	105.4%	94.3%	101.5%

■新商品の開発→商品力向上・競争力の強化

・H22/10/15～ 「花送詞®」(メッセージ供花) を発売開始

ご葬儀において、送り主の氏名のみを印刷した立て札をつける
従来の供花に対し、お花の費用だけで、立て札にお言葉を入れ、
さらにメッセージカードをお付けしてお届けするサービス。
立て札に贈り主の気持ちをメッセージとして入れることができ、故
人への追悼の思いを遺族や参列者へお伝えすることができる。

*®→登録番号5388606



・H23/01/16～ 胡蝶蘭の生花祭壇、「花蝶」に続く第2弾「花鳥風月」を販売開始

美麗花壇股份有限公司と台湾の大手胡蝶蘭生産者である台霖生物科技股份有限公司と日本市場における「胡蝶蘭切花」の
独占販売契約により1年を通じて大量の胡蝶蘭を安定した価格と品質にて調達することが可能。前期には当社の主力商
品である生花祭壇に胡蝶蘭を主体とした新商品「花蝶(かちょう)」を開発、販売開始。「花鳥風月」はそれに続く第2弾で
あり、価格帯をやや低めに設定した廉価版。

胡蝶蘭の生花祭壇
シリーズ第二弾
「花鳥風月」



生花祭壇事業・今期上半期～今後の計画

死亡人口と施行件数に基く、当社の現在のシェアは**市場全体の約1.4%**



シェア拡大の余地は大きい。

■葬儀関連生花事業者へのM&Aの促進

- ・シナジー効果が期待できる事業者とのM&Aを推進
- ・**現在、当初の想定の通り、2社に絞って交渉中**

■人材の育成に注力

- ・今期を「**教育元年**」と位置づけ、**社外セミナーへの参加、社内セミナーの実施**を開始、下半期からは**技術認定試験**（p.25にて詳細説明）の実施を行っている。

■新規顧客開拓の為の**キャンペーンの実施、DMの発送**→積極的な情報の発信

- ・新商品や、適時キャンペーンの情報を、定期的に商圏内の葬儀社（既存取引先を含む）へ発送

Ex.「花蝶」（胡蝶蘭をふんだんに使用した生花祭壇のシリーズ）の期間限定50%オフキャンペーン

Ex.「花鳥風月」発売開始記念供花割引キャンペーン

Ex.加工物流商品の告知

・・・など

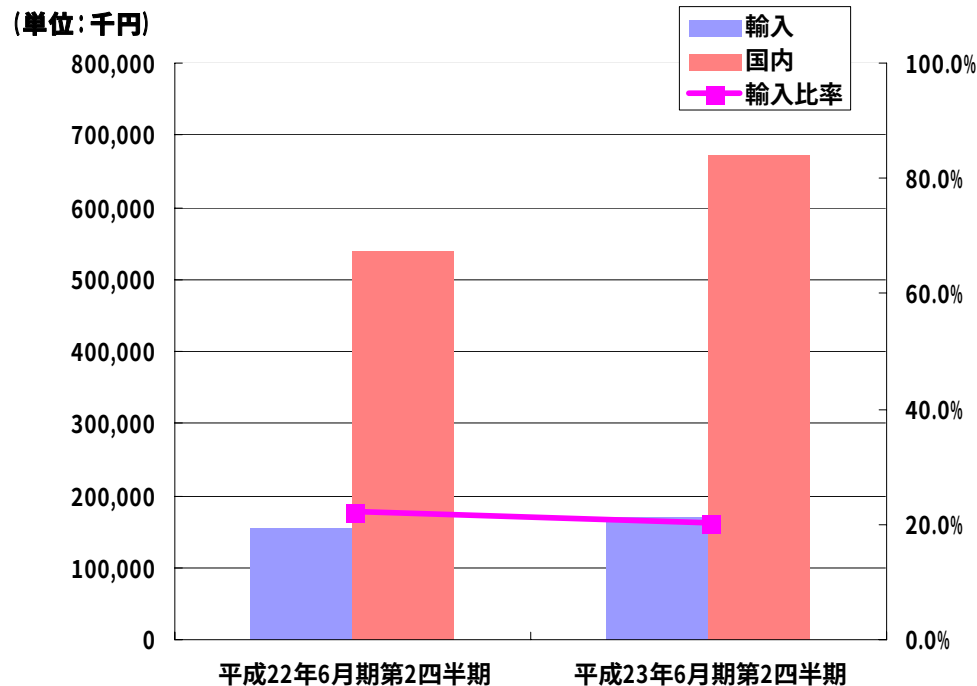


生花卸売事業・上半期前年対比

・当期上半期、生花の仕入れ金額は、8億4200万円（前期比・1億4800万円増）、仕入れ本数は1380万本（前期比・190万本増）。

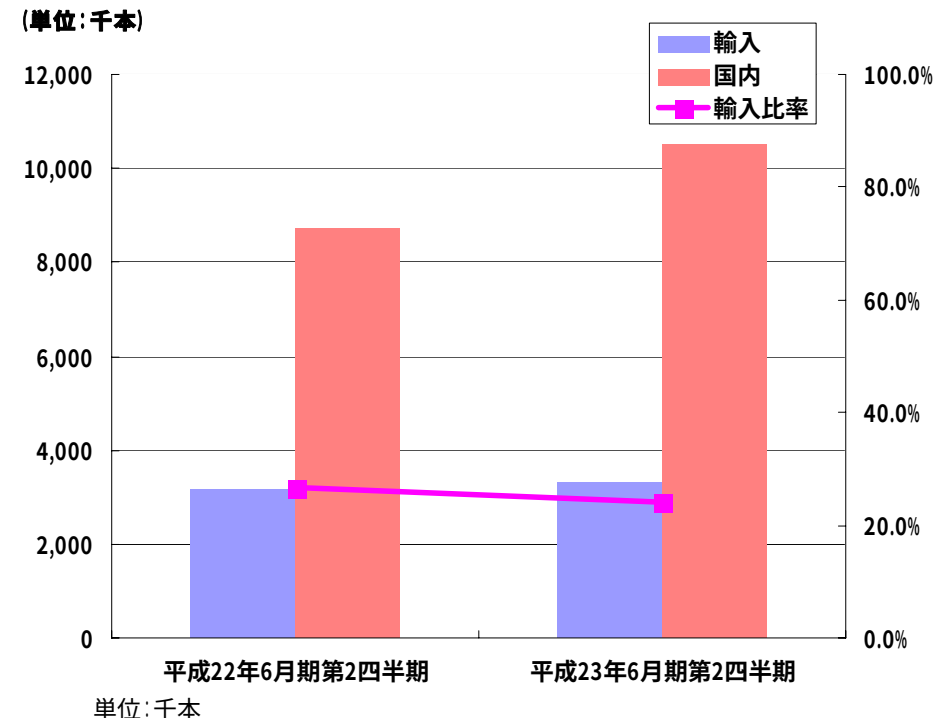
・夏場の中国菊輸入数量減の影響により、海外からの仕入れの比率は前年よりも減少。

【国内・海外の仕入れ比率（金額）】



	平成22年6月期第2四半期	平成23年6月期第2四半期
輸入金額	154,981	169,948
国内仕入れ金額	539,330	672,837
総計	694,311	842,785
輸入比率	22.3%	20.2%

【国内・海外の仕入れ比率（本数）】



	平成22年6月期第2四半期	平成23年6月期第2四半期
輸入本数	3,178	3,324
国内仕入れ本数	8,712	10,502
総計	11,890	13,826
輸入比率	26.7%	24.0%

生花卸売事業・上半期前年対比

【生花卸売事業は輸入拡大を促進】

・ 今期は海外からの輸入比率が夏場の中国菊輸入減で若干落ち込んだものの、今後はさらに海外からの輸入を強化したい。

・ 海外からの輸入の比率を**現在の20%から、将来的には50%にまで高める**考え。

・ **台湾からの胡蝶蘭、コロンビアからのカーネーション**の輸入は順調に拡大。将来的には、需要の大きい輪菊やスプレーマム（小菊）の、**タイ・インドネシア**からの輸入を積極的に増やす方針

・ 加工物流（p.22～）では、基本的に低コストな輸入生花を使用するため、**輸入生花の使用機会は今後さらに増大。**

・ 3月には、**タイ・インドネシア**を視察予定。更なる輸入拡大・原価率を極限まで低減できるよう努力を重ねる



4. 下半期の活動計画

平成23年6月期通期業績見通し

【連結】

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
平成23年6月期業績予想	4,300	240	240	120	5,427円90銭
平成22年6月期 実績	4,021	203	209	95	3,959円50銭
平成21年6月期 実績	3,724	61	65	△ 15	3,959円50銭

【個別】

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
平成23年6月期業績予想	3,900	210	210	85	3,844円76銭
平成22年6月期 実績	3,714	157	100	37	1,565円45銭
平成21年6月期 実績	3,553	117	123	34	1,389円40銭

・通期の業績予想について

現時点で当社を取り巻く今後の経済情勢及び市場動向が不透明な一方、子会社の業績回復やグループ全体で取り組んでいる徹底的な経費削減により、平成22年8月10日（平成22年6月期決算短信）に公表した平成23年6月期通期の業績を、据え置きとした。

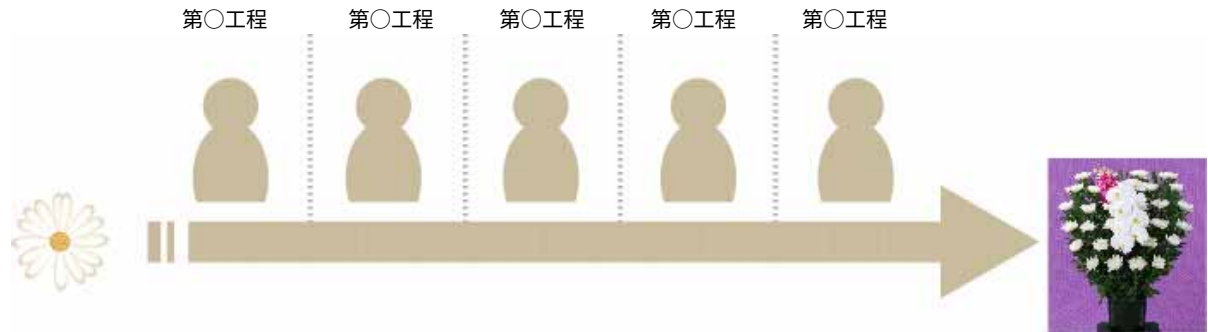
加工物流センター【加工物流センターとは】

加工物流センターでは、従来、技術者ひとりひとりで作成していた作業工程を細分化、作業の効率化を図る。

■従来



■加工物流



加工物流センター【稼働の目的】

■加工物流センター稼働の目的

1. 商品制作の工程を細分化することで、
作成のスピードの向上を図ることができる
2. 工程の細分化により、個人の技術の習熟度が
低くても、従来と同等の品質の商品を作成できる
3. 祭壇・供花加工を一拠点に集約することで、
ムダ・ムリ・ムラを排除する

葬儀費用の単価下落傾向が進んでいる

- ・デフレの影響による葬儀予算節約傾向
- ・高齢化による会葬者の減少
- ・孤独死亡者の増加
- ・直葬の増加

ミッション

絶対的価格競争力による市場シェアの拡大

具体策

- ・商品の低価格化の実現
- ・ロジスティクスの改善
- ・バックヤード業務の定型化
- ・育成した熟練技術者（社員）とパートスタッフ（シニア・女性）による制作工程の両立

葬儀費用の単価下落傾向に先手を打ち、
施策として加工物流を完成させ、
低単価でも十分な収益が確保できるビジネスモデル
を確立する。

加工物流センター【今後のスケジュール】

- 2010年11月に、東京支社内作業スペースから新規物件に移動
3月より、センター本格稼働予定



- 供花を5割バックで販売（通常は3～4割） 他生花店との差別化

＊5割バックとは・・・上代10,000円の商品を5,000円で納品すること

現在の商品は供花のみだが、**将来的には生花祭壇も加工物流で制作し、販売する**

現在は関東地区での稼働にとどまるが、低価格祭壇を突破口に新規取引を拡大し、ニーズに応じて高付加価値の祭壇を提供しながら全国展開へ（2013年6月期開始目標）

ビューティ花壇から葬儀社さまへ2つのお知らせです。

お知らせその1

胡蝶蘭の生花祭壇「花蝶kacyou」シリーズ第2弾
「花鳥風月」に新規3パターンを追加！
＋価格の据え置きが決定

先月お届けしたDMでもご紹介いたしました
胡蝶蘭の生花祭壇・花蝶 kacyou シリーズ「花鳥風月」は
前回キャンペーン時の価格に据え置くことを決定致しました。
さらに今回、新たに3パターンの祭壇を追加し、
新しいラインナップで販売を開始いたします！



お知らせその2

供花代金を **5割バック** する
新しい供花サービスを開始いたします

なんと！

供花代金の5割をバックする供花シリーズを販売開始！
同封の供花カタログの中から供花をお選びください。

※5割バックの供花につきましては
色や花材の指定はお受けすることができません。ご了承ください。



ご質問
お問合せ

ご不明な点や、ご質問などございましたら
株式会社ビューティ花壇各支社までお気軽にお問合せください

東京支社	TEL 03-5629-9707 (林・岩崎・志水)
西東京支社	TEL 048-450-2700 (松田・沼山・脇山)
神奈川支社	TEL 044-750-1557 (菅橋・小岩)

技術認定試験の実施【人材教育】

今年2月から、ビューティ花壇社員すべての技術者を対象に、技術の認定試験を全社にて順次実施。

・当社の祭壇作成技術の競争優位性は、「基礎技術の制作精度」にある、との考えに基づき、技術認定試験を実施。

・技術認定委員会を組織し、委員会が各支社を巡回し、技術者の基本技術を査定する為の試験を行う。

試験は規定のレベルに応じた飾り（右写真）を受験者が作成、委員会がその準備や作成過程、規定時間内に作成完了したかなどの基準を審査、合否判定を行う。



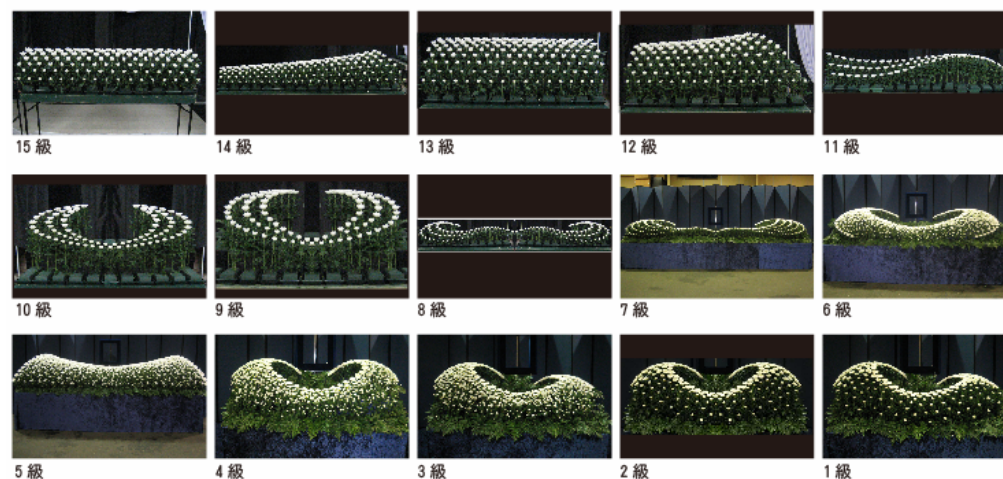
■技術認定試験の要旨

1・技術に対する一定の基準による評価制度構築の為（地域による評価の違いなどの解消）

2・生花祭壇基礎技術の見直し、再確認

3・技術的な格付け制度を構築することにより、今後、「技術検定」として社外に対して実施することも視野に入れている

■等級ごとの技術評価基準モデル



人材派遣業への進出を検討

■人材派遣業進出の目的

業務プロセスの見直しによる徹底的な経費削減により捻出した資金を再投資するモデルとして、今回、葬祭業に特化した**人材派遣事業子会社の設立を計画**。

これにより、**年間120百万円にのぼる外部業務委託費の徹底的な削減を図る**。

■予定する主な事業内容

- ・葬儀の受付、返礼品係、配膳係の派遣
- ・生花祭壇施工・回収補助者の派遣
- ・ドライバー派遣
- ・軽作業派遣
- ・事務派遣
- ・業務請負

■人材派遣業のメリット

葬儀業界への派遣業者は小規模な派遣会社が多い**ニッチな分野**

葬儀社との関係が深い生花祭壇事業と連携することで、シナジー効果が期待できる。

■コンセプト

- ・葬祭業界の人的経営課題のサポート (対外的)
- ・シニア層の積極活用 (対外的)
- ・新たな収益基盤の確保 (内部的)
- ・現在利用している人材派遣料金の削減と
内製化による連結売上高の向上 (内部的)



人材派遣業への進出を検討

人材派遣の内製化により年間1.2億円の外部業務委託費から
推定年間粗利2,500万円～3,500万円を取り込むことが可能となる。

■人材派遣業/計画

- ・人材派遣事業の内製化による連結売上高と利益の向上
16期:4,042万円/年 を計画。
- ・派遣受入れ時のコンプライアンスに対するリスク回避
- ・葬儀社向け人材サービスの提供による祭壇事業とのシナジー効果

■採用計画

人材派遣業ではシニア(高齢者)、女性を中心に採用する計画
一般に求人が少ないとされる層に対する支援・社会的意義が高い。
すでに、シニア・女性を対象に加工物流の技術パート従業員を積極的に採用中。

＊シニア・女性技術者の雇用について

道具の持ち運びなど、生花祭壇事業は力仕事だが、シニア・女性のパート従業員が働きやすく、効率よい業務が進められるようアルミ等を使用した軽くて扱いやすい道具類の開発に着手するなどの対応策を講じている。また、比較的短時間の雇用にとどめ、負担を軽減する。

下半期取り組み【まとめ】



6. 子会社の状況

■美麗花壇の事業展開

- ① 生花祭壇事業
- ② 生花卸売事業



[平成23年3月期上半期(平成22年4月～9月)実績]

単位:百万円

	平成22年3月期第2四半期(前期)	平成23年3月期第2四半期(当期)	増減	増減率
レート	1NT \$ =2.88円	1NT \$ =2.77円		
売上高	120	178	58	48.4%
売上総利益	34	60	25	75.2%
営業利益	8	25	17	201.1%
四半期純利益	8	22	13	164.3%

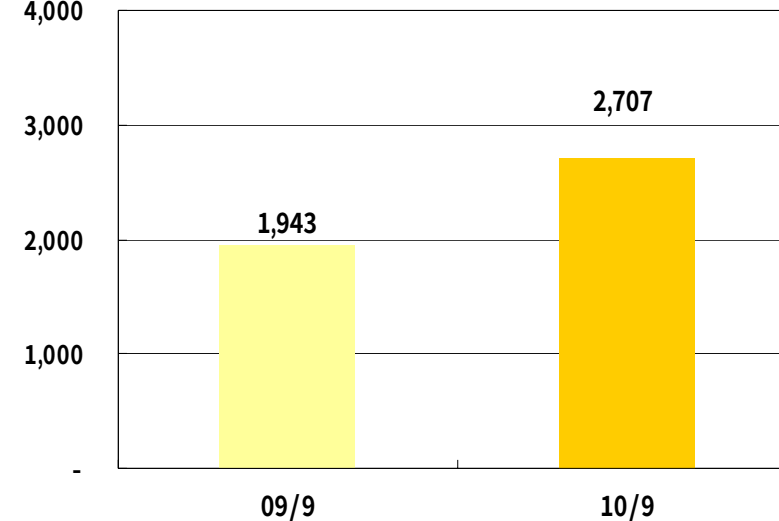
■決算のポイント

- ・台北、高雄、新竹、台中の4支社における台湾全土での順調な展開
- ・胡蝶蘭輸入の順調な推移



■生花祭壇受注件数・前年上半期対比

(単位:件)
4,000



ブライダル装花：クラウンガーデネックス

■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23年5月期上半期（平成22年6月～11月）実績】

（単位：百万円）

	平成22年3 月期上半期 （前期）	平成23年3 月期上半期 （当期）	増減額	増減率
売上高	93	121	28	30.1%
売上総利益	59	75	16	27.1%
営業利益	-2	11	13	
当期純利益	-7	9	16	

■トピックス

＊東京ワークスタジオ：MLBカフェ敷地内の【恵比寿】から、品川駅徒歩10分の【北品川】に移転、新装開店。

店舗面積 8坪→42坪（大幅に増床）

家賃 月/55万→月/40万（経費削減）

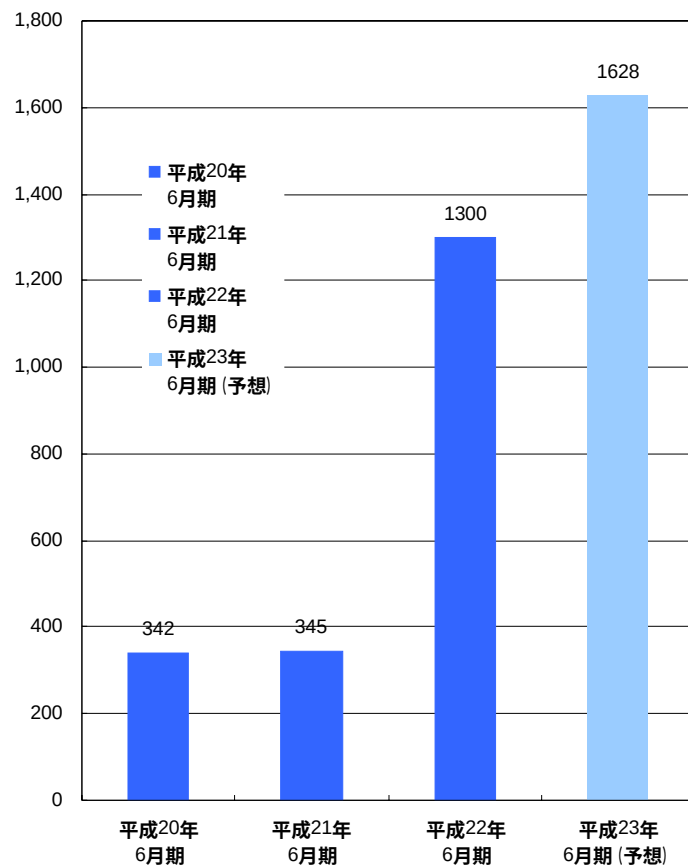
＊ビューティ花壇の増資引受による資本金増 2000万円→6250万円

株式会社クラウンガーデネックスの収益の改善に伴い、ビューティ花壇が増資引受。財務基盤の強化によって、東京におけるブライダル事業の本格化及び拡大を見込み、グループ全体の収益力強化を図る。

■決算のポイント

旬の花材の積極的な採用、商品仕様の見直し、仕入れルートが多様化による原価低減等による売上原価の抑制と、新規顧客の拡大、既存顧客との接点強化等による売上拡大により、黒字化

7. 株主還元について



■ 今期配当予想

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	年間
今期配当予想 (22年8月10日発表)	0円	1,628円00銭	1,628円00銭
当期実績	0円	—	—
(ご参考) 前期実績 (平成21年6月期)	0円	1,300円00銭	1,300円00銭

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23年6月期配当予想は：1,628円

＊平成22年8月11日から平成22年12月31日まで、自己株式の取得を実施

1.平成22年8月11日から平成22年12月31日までに取得した自己株式の累計

- | | |
|-------------|-------------|
| (1) 取得株式の総数 | 1,032株 |
| (2) 取得価額の総額 | 38,164,250円 |

2. 平成22年12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) | 21,348株 |
| (2) 自己株式総数 | 4,032株 |

本日はありがとうございました。

広報・IR室

Tel : 03－5819－5670

Fax : 03－5819－5671

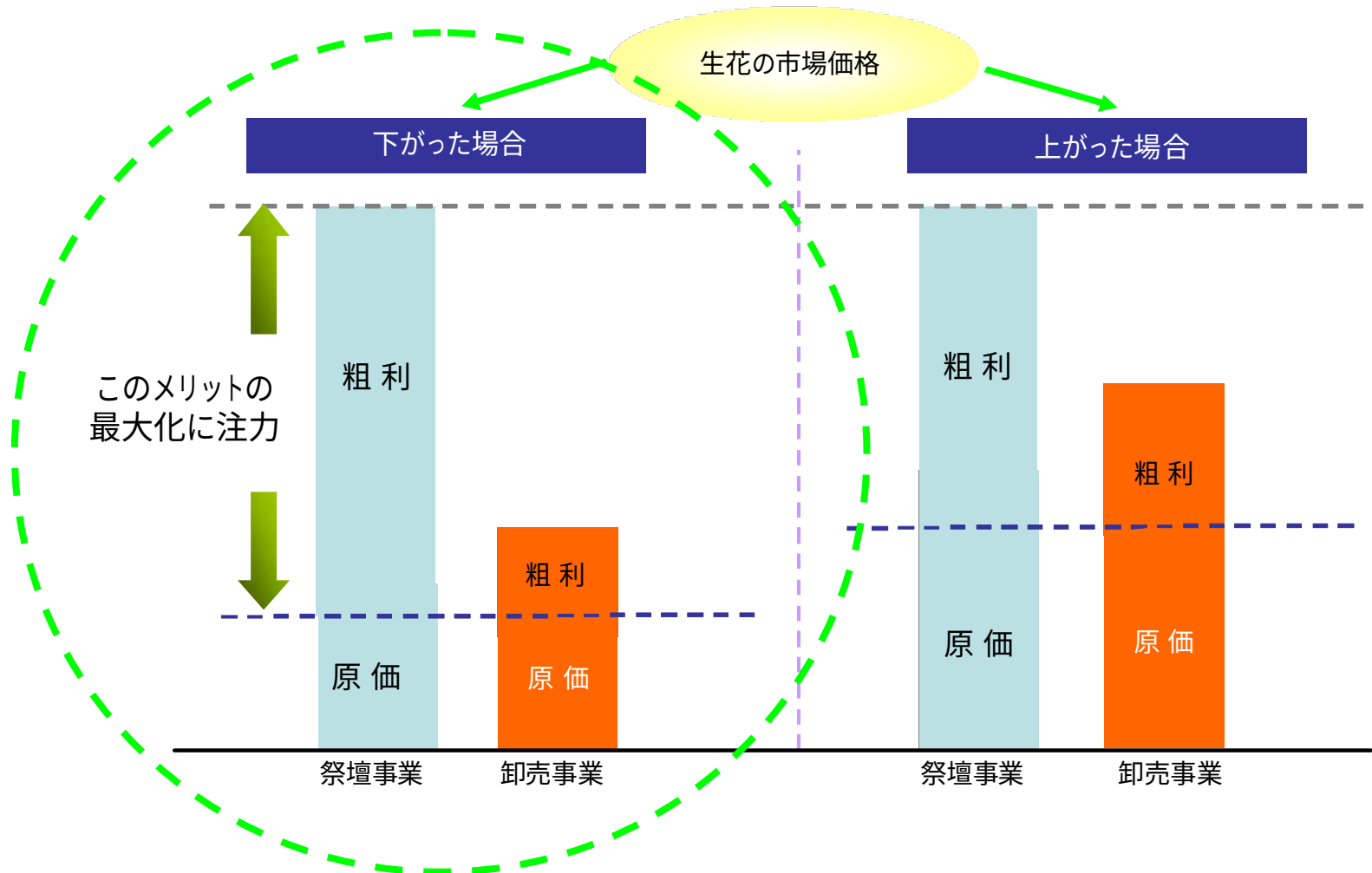
e-mail : ir-info@beauty-kadan.com

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。

業界動向・参考資料

当社事業の収益構造



- ・ 現在の市況からすると、下期は生花単価が高騰の要因は見当たらず市場価格は下がっていく見通し
- ・ 売上高の80%を占める生花祭壇事業に注力すれば生花単価下落のメリットを最大限享受できる

A. 生花祭壇事業

- ・マーケットは**一時の急激な拡大傾向は落ち着き、現在は緩やかな拡大を続けている**
- ・葬儀の小型化や葬儀社間の競争激化により単価は下落傾向

B. 生花卸売事業

- ・小売、ブライダル、法人の慶弔需要の減退により卸売販売は横ばい～減少傾向
- ・花単価は昨夏の猛暑の影響により、**今期上半期期間は価格が上昇**

C. ブライダル装花事業

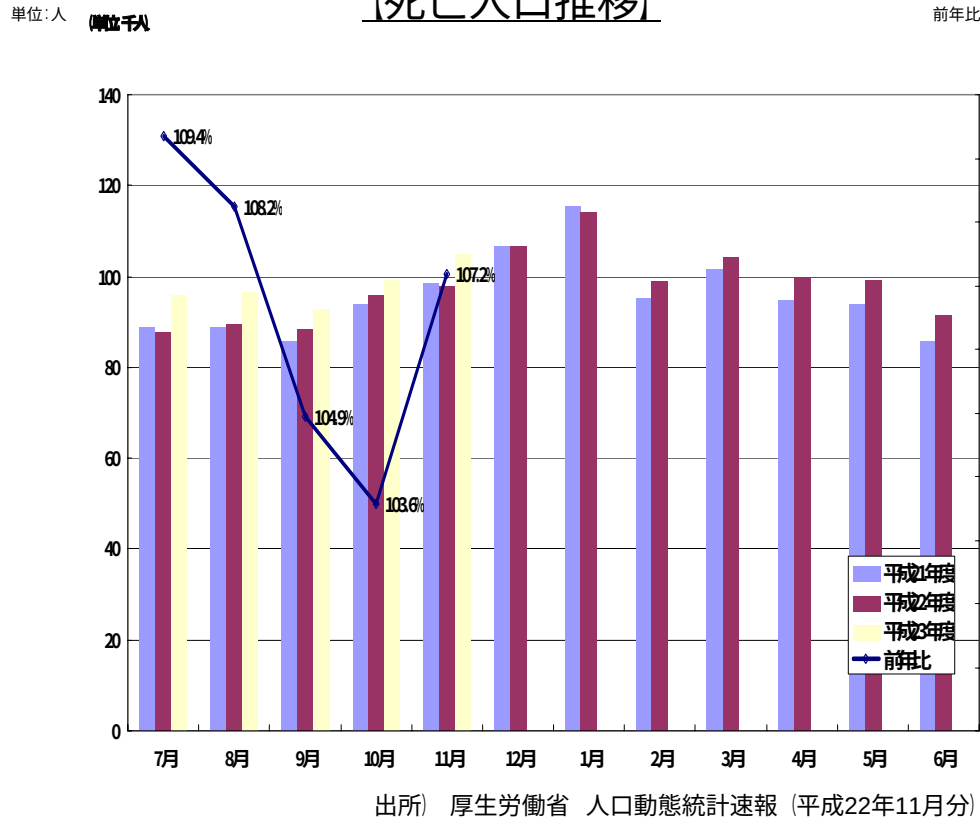
- ・少子化により**婚礼件数は減少傾向**
- ・こだわりやオリジナルウエディングの高まりによる**単価の上昇傾向**（差別化が鍵）

葬祭業市場は安定して維持しているが単価は下落傾向、
ブライダル市場は縮小しているが単価は上昇と相反する動き

A-1. 生花祭壇事業：死亡人口推移

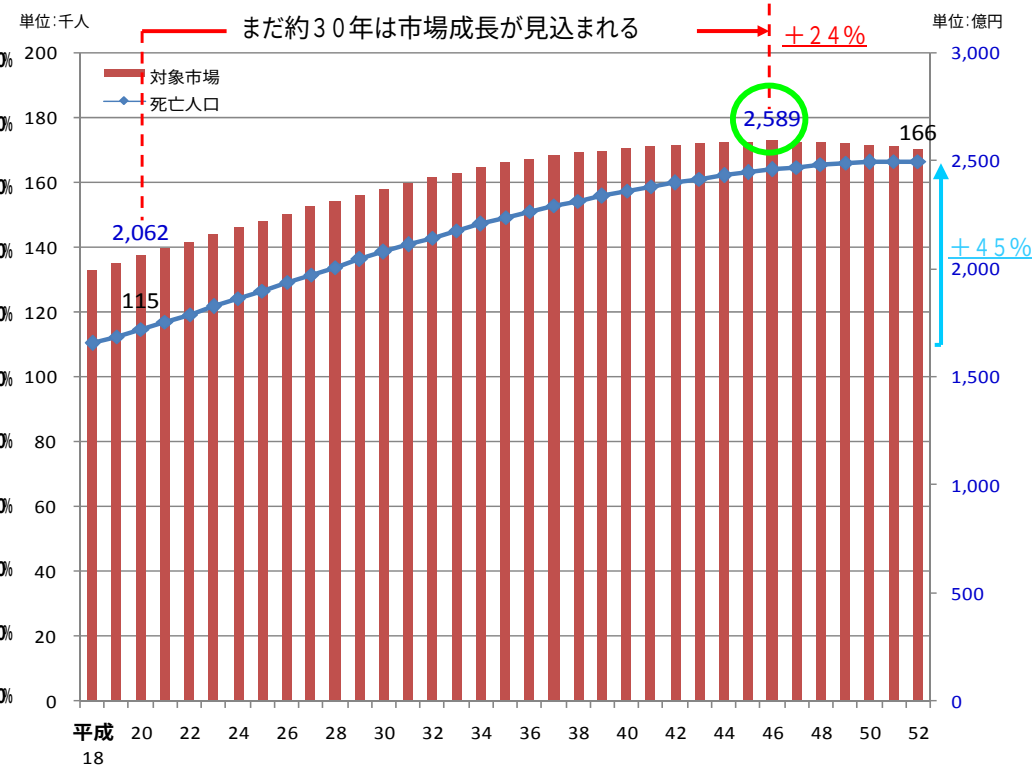
死亡人口は毎年増加しており、高齢化社会を背景に平成52年まで年率+2%で増え続けていく

【死亡人口推移】



過去の死亡人口の推移をみると、月次ベースで若干の変動はあるものの毎年微増ながら確実に増加している。

【死亡人口 将来推計】



- *死亡人口は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(平成18年12月推計)による。
- *葬儀単価は経済産業省「平成17年特定サービス産業実態調査」の葬儀業の調査結果を参照。
- *市場規模は死亡人口に当社平均受注単価18万円、そして上述の葬儀単価の下落率をかけて算出。

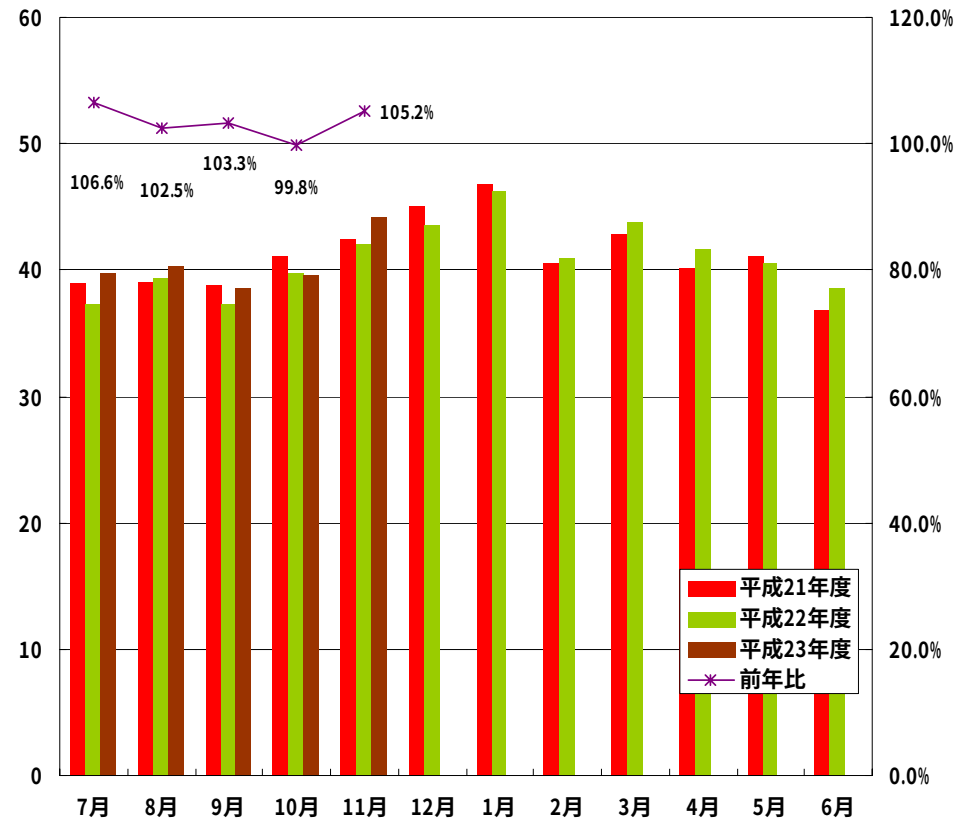
26年後の平成46年まで市場は増加し続ける見込み

A-2. 生花祭壇事業：葬祭業の業績推移

葬祭業の売上高及び取扱件数ともに前年に対し微増。緩やかに市場は拡大している。

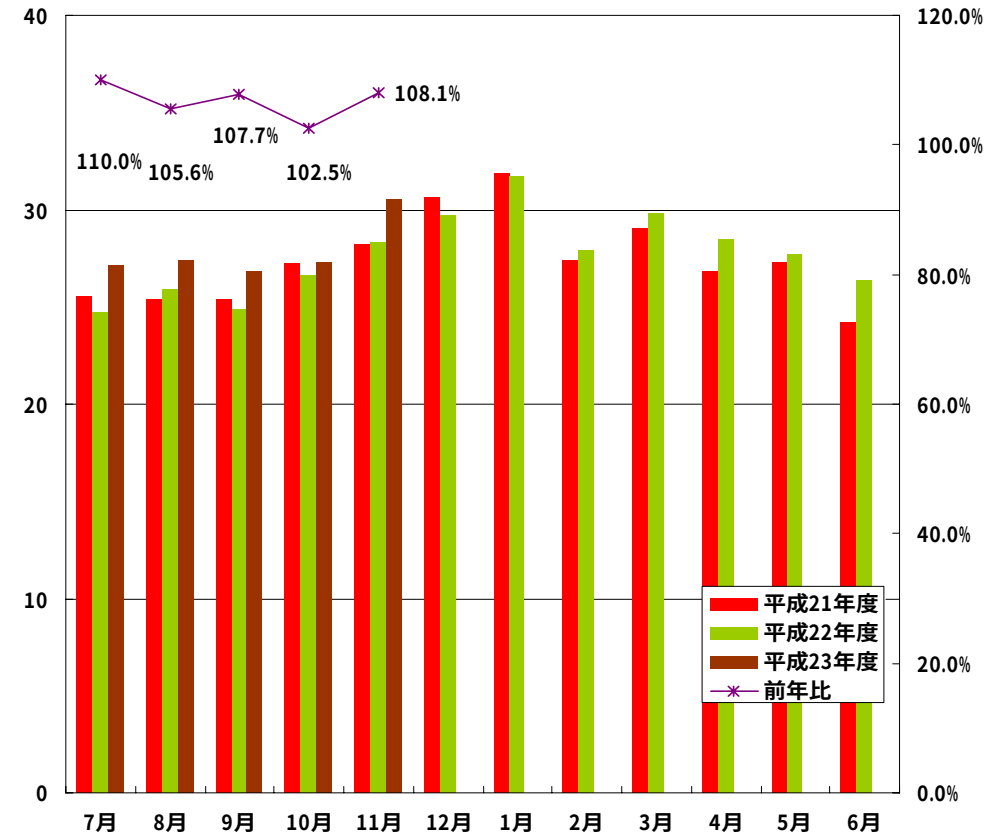
(単位：十億円)

【葬祭業 売上高推移】



(単位：千件)

【葬祭業 取扱件数推移】

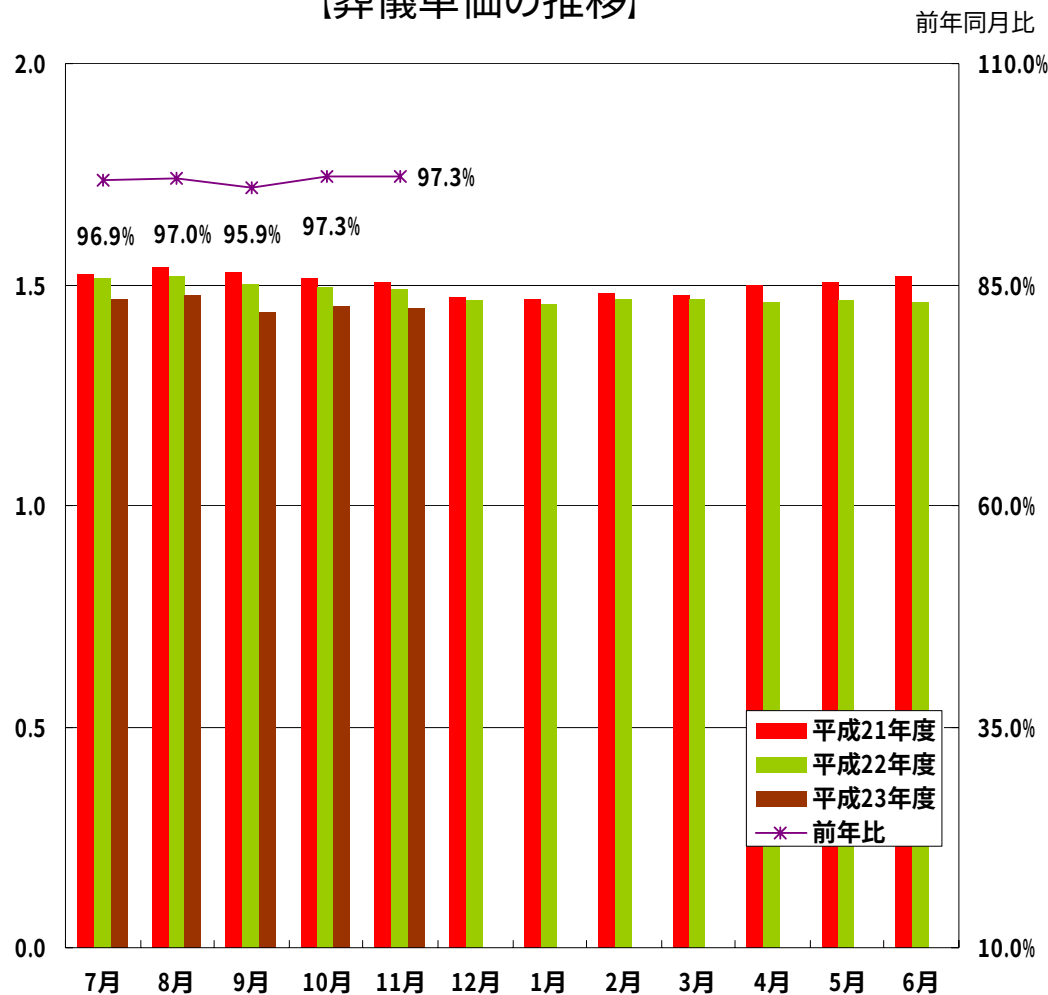


経済産業省 特定サービス産業動態統計調査（サンプル調査）平成22年11月

葬儀の小型化や葬儀社間の競争激化により、単価は前年割れが続いている

(単位:百万円)

【葬儀単価の推移】



① 葬儀の小型化

都市部を中心に、親族・近隣との関係が希薄化することによる**会葬者の減少**

それに伴う、**供花本数の減少**

消費者の価値観の変化や家族葬など簡素化ニーズの高まりによる**葬儀の小型化**

② 葬儀社間の競争の激化

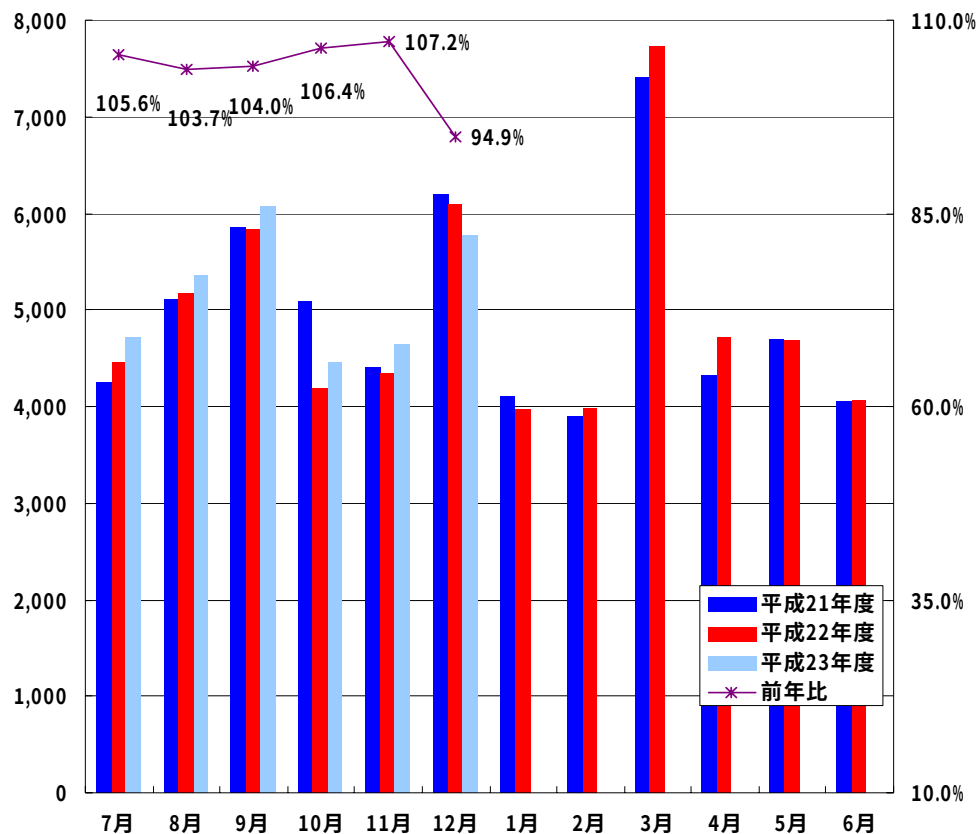
冠婚専門業者に加え、ホテルや電鉄、農協、生協などの**新規参入**も相次ぐ

葬儀情報の普及や新興企業による**葬儀料金の明瞭化・パッケージ化**が進む

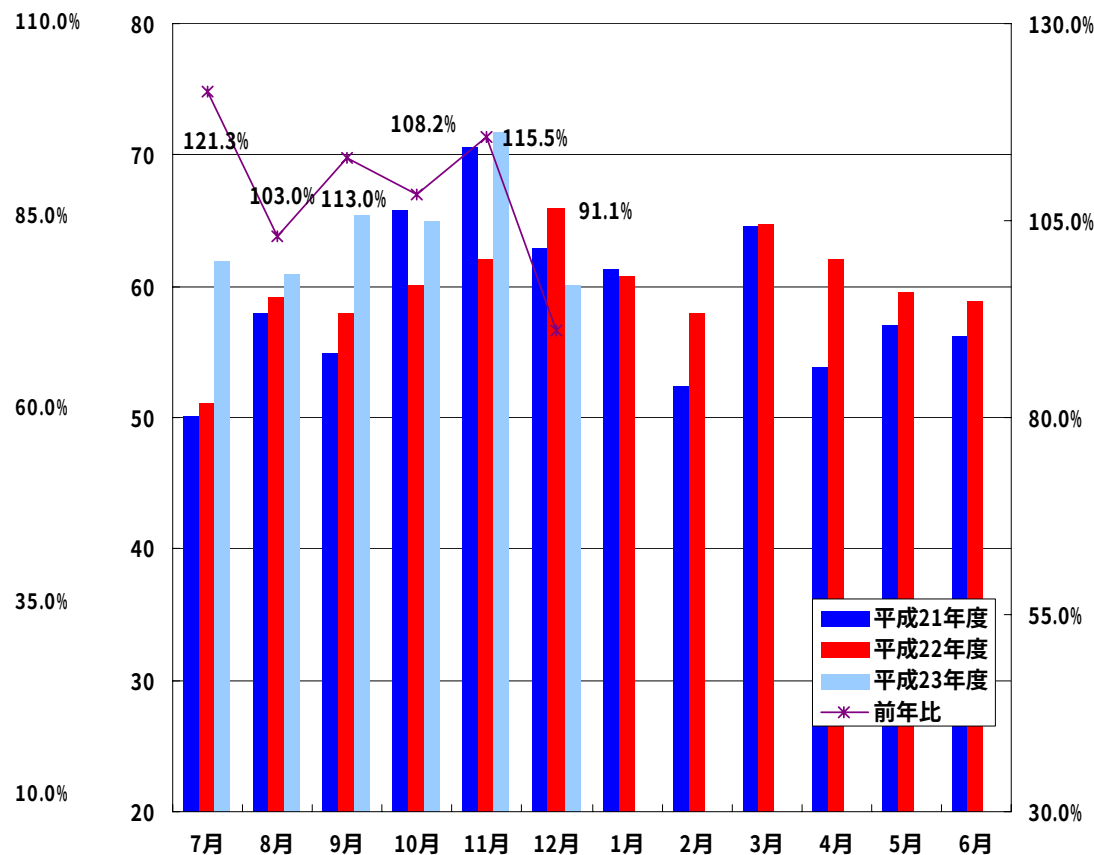
B-1. 生花卸売事業：切り花の卸売金額・数量推移

生花の卸売金額および単価は、昨夏の猛暑の影響を受け取り扱い金額、単価ともに前年比増で推移している

(単位：百万円) 【卸売市場 切り花取扱高金額推移】



(単位：百万円) 【卸売市場 切り花単価推移】



出所) 東京都中央卸売市場市場統計情報より作成 平成22年1月

C-1. ブライダル装花事業：結婚式場業の業績推移

婚姻数の推移と同じく売上高及び取扱件数ともに減少しており、市場は横ばい～微減傾向にある

