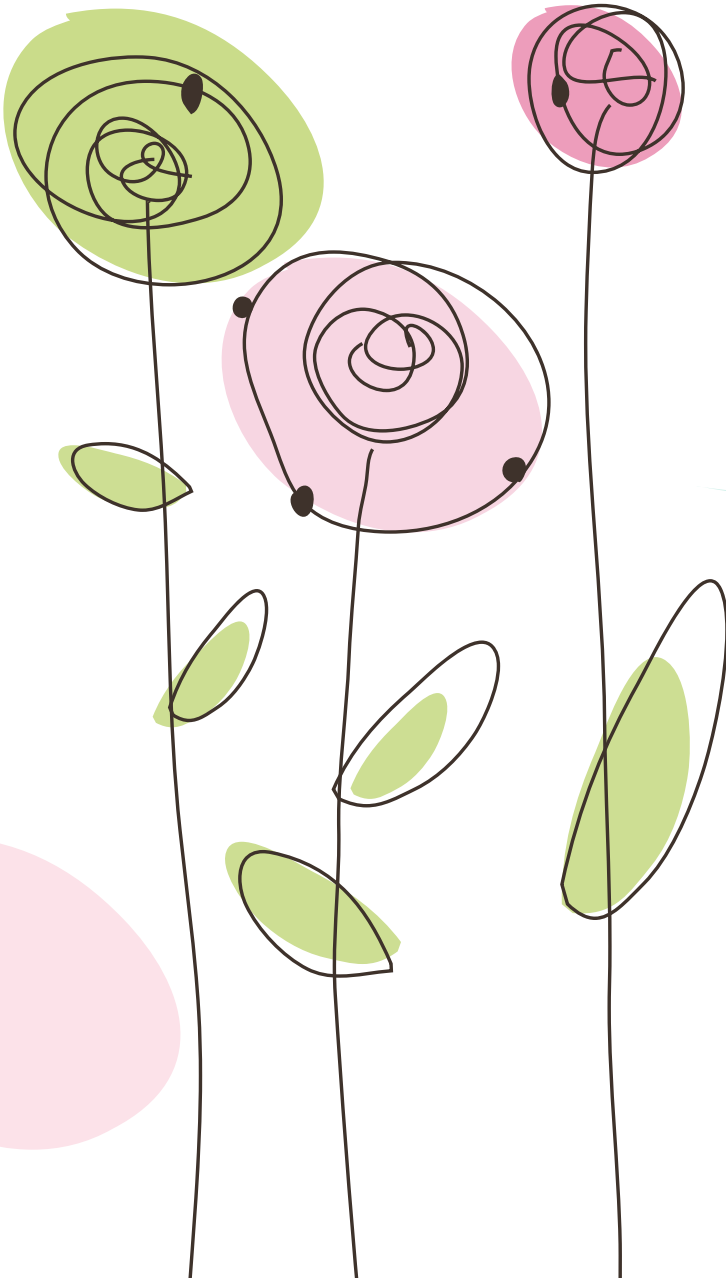


証券コード：3041

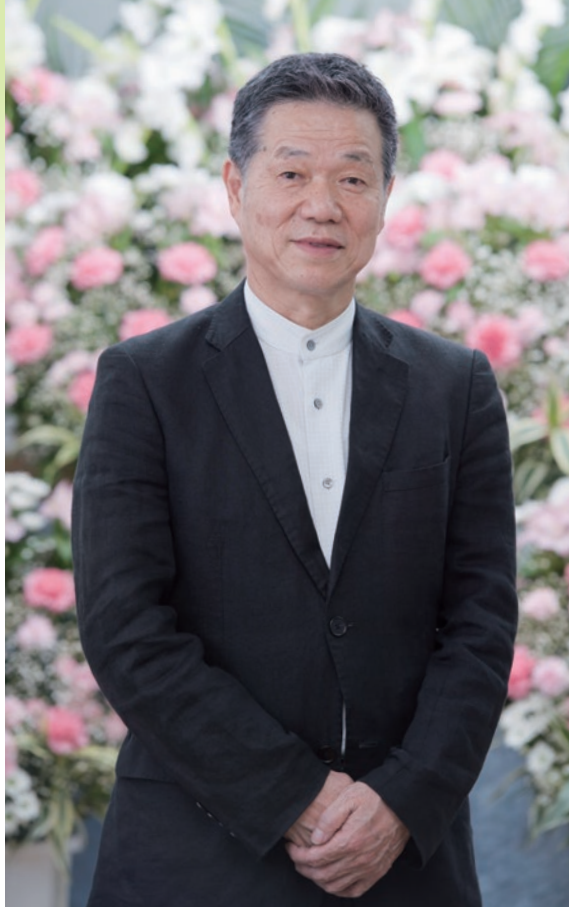


BEAUTY KADAN

株式会社 ビューティ花壇

第18期 年次報告書

2013年7月1日～2014年6月30日



ビューティ花壇 is

ビューティ花壇グループは、
生花祭壇事業、生花卸売事業などを中心として、
独自のネットワーク構築と
積極的なM&A戦略の展開により、
葬儀関連市場において独自のポジションを築き上げ、
躍進を続けてまいりました。
今後は、生花事業と周辺事業が有機的に一体となり、
生花祭壇事業を核とした収益を伴う業容拡大により、
業界の発展と文化の継承に寄与する企業グループを
目指してまいります。

代表取締役社長 **三島 美佐夫**



企業理念

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。



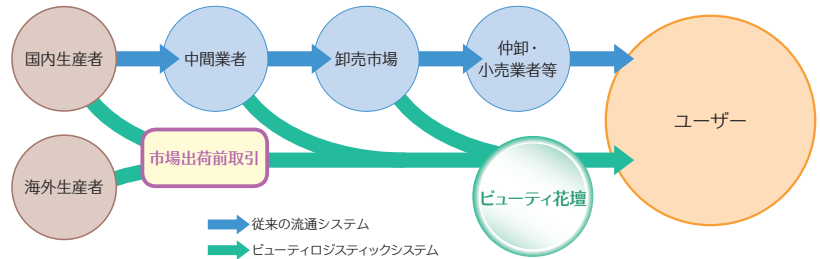
ビジネスモデルと事業の強み

ビューティ花壇は、葬儀関連会社に対して、生花祭壇や供花等を提供する生花祭壇事業、生花祭壇部門の仕入れおよび葬儀関連会社や小売店へ生花を販売する生花卸売事業を中心に、子会社で展開するブライダル装花事業、生花輸入事業、土木・建設事業、システム開発事業、人材派遣事業を展開しています。

<競争力>

当社グループは、技術難易度の高いデザイン性による差別化と、独自の調達ルートを活かした価格競争力によって、市場をリードしています。とくに、物流ネットワークについては、従来の流通ルートである中間業者や卸売市場、仲卸・小売業者などを介さず、直接、国内外の生産者からの調達ルートを確認し、低価格でスピーディな仕入れを実現しています。さらに、海外調達にも積極的に取り組み、仕入原価の低減を図っています。

ビューティ
ロジスティック
システム



<事業戦略>

これまで当社グループは、M&Aを積極的に活用し、業容拡大を図ってまいりました。今後、生花輸入事業、ブライダル装花事業や造園施設の企画・設計、管理等を手掛ける土木・建設事業、葬儀関連会社向けに各種業務支援システムを提供するソフトウェア事業、人材派遣サービス業など、葬儀周辺事業と主力事業とのシナジー創出にも注力し、成長戦略を展開しています。



沿革

- | | |
|-----------------|---|
| 1974年 | 生花祭壇の販売、生花の卸売を目的として、熊本県熊本市で個人商店として設立。 |
| 1997年 | 有限会社に組織変更 |
| 2000年 | 株式会社に組織変更し、東京へ進出 |
| 2006年 | 東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場 |
| 2007年 | ブライダル市場への生花サービスを強化するため、クラウンガーデネックス（現One Flower）を100%子会社として熊本に設立 |
| 2012年
-2013年 | M&Aの積極推進 |

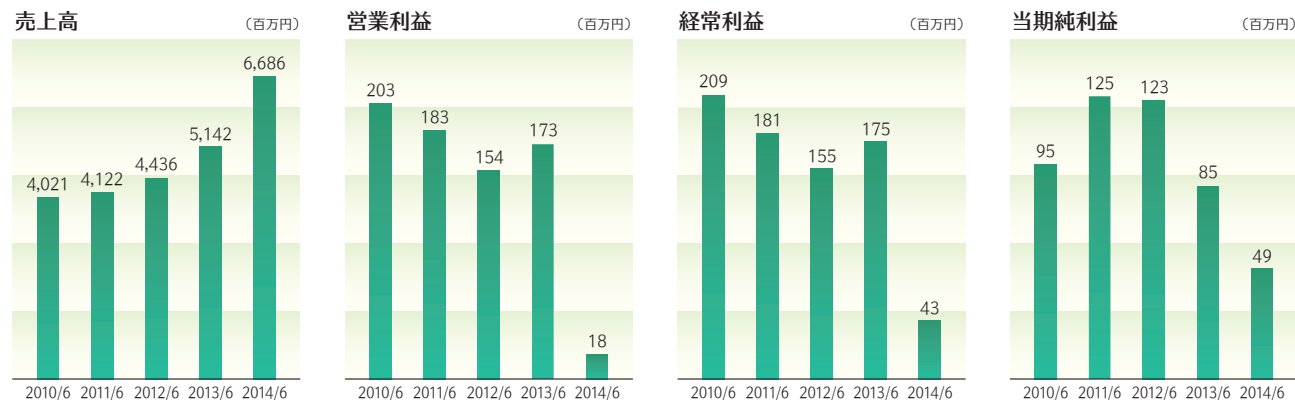
株主の皆様へ

Q. 業界の動向また、当期の業績についてお聞かせください

市場競争激化のなか、売上拡大の施策を実施しました

2014年6月期の日本経済は、政府による積極的な経済対策や日本銀行の金融政策を背景に、緩やかな景気回復の兆しが見られるものの、海外景気に対する不安感や原材料価格の高騰、消費税増税による消費減退の可能性など、依然として先行き不透明な状況が続きました。ビューティ花壇グループの主力事業である生花祭壇事業を取り巻く環境は、高齢者人口の増加を背景に1ヶ台前半の伸びが続いていますが、一方で葬儀の小型化に加え、異業種からの参入、低価格化など市場競争が激化しています。

このような状況のもと、当社グループは事業環境の急激な変化に対応するため、体質強化を目指して、積極的なM&Aの推進や拠点の新設など売上拡大へ向けた施策を実施しました。これらの結果、当期の連結売上高は、30.0%増の6,686百万円となりました。一方、利益面では諸経費や人件費、その他販売管理費の削減を推進したものの、生花祭壇事業における売上高が計画を下回り、営業利益は89.2%減の18百万円、経常利益は75.5%減の43百万円、当期純利益は42.5%減の49百万円となりました。



高い技術力を基盤としながら、お客様ニーズへの対応力を高めてまいります

力の向上を図っています。

また、インターネットやモバイル端末に対応した葬儀見積の標準化等をはじめとするシステム化の推進やお客様に近い場所での営業拠点を構築し、これをサポートする物流体制の整備を進めることで、高い技術力をバックボーンにしながら、低価格による市場シェアの拡大を目指していきます。さらに、情報力の強化も重要です。お客様ニーズに対応した価格設定、プラン遂行など、当社グループのネットワークを最大限に活用した情報収集によって、市場ニーズに合った商品、サービスを開発・提供してまいります。

[illegible]

株主の皆様へ



Q.中期事業方針についてお聞かせください

生花事業と周辺事業が有機的に一体となり、 「生花祭壇事業」を核とした収益を伴う業容拡大をしてまいります

ビジョン

ビューティ花壇グループのコア事業であり、「強み」を活かせるカテゴリーである「生花事業」に最大限注力します。

新規事業の投資については成長性と収益性の期待できる事業に限定し、集中することで収益拡大を図ります。

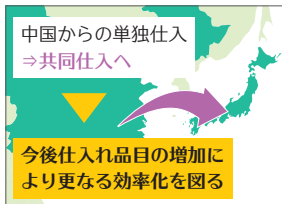
経営目標(連結)

単位：百万円（％表示は、対前期増減率）

	2015年6月期	2016年6月期	2017年6月期
売上高	6,800(1.7%)	7,300 (7.4%)	8,000 (9.6%)
当期純利益	50(1.6%)	100(100.0%)	200(100.0%)

生花祭壇事業

- 第19期(2015年6月期)中に業績を安定させ、第20期(2016年6月期)には商品の競争力を高めます。
当社の大きな強みである低価格の生花の仕入れ・競合他社にはできない商品の開発により収益を伴う売上の拡大を図ります。
- 第21期(2017年6月期)には、公開会社である当社の強みを活かした業界の再編成に伴う機動的な提携により商圈の拡大、営業拠点の戦略的展開を図ります。



生花卸売事業

- 第18期は、円安の影響を受け、花材の仕入れ価格が高騰し、当社全体の利益圧迫要因となりました。第19期においては、為替変動対策として、機動的にボリュームを活かした生産者との仕入価格調整や、グループ会社とのシナジーによる当社間接費の削減により為替リスクに対応します。
- 第20期以降は産地の開拓(例：昆明(中国)・インド)や商品開拓(例：白バラ)を推進します。

ブライダル装花事業

- 銀座・表参道2会場での生花装飾の独占業務委託契約を締結しました。今後の顧客との関係強化と新たな利益創出に繋げてまいります。
- 大都市圏(東京・大阪)の営業推進に注力し更なる事業拡大を図ります。



その他グループ会社の中期事業方針(概略)

土木・建設事業

- 最適規模の本社体制による利益の確保と無事故・無災害の徹底追求
- 高騰傾向にある工事原価を抑制し利益を確保
- 無事故・無災害での早期着工・早期完成
- 新たな人材確保および社員の技術・技量の向上



システム開発事業

- 葬儀社の固有の業態に対応したサービス提供(モジュール化された葬儀提案)
- 葬儀社向け備品販売Webショップ「Smile Service」を軸とした商材の売上アップおよびWeb制作の受注、保守売上等のストック事業の拡大
- 既存大手優良企業への新商品開発・販売



人材派遣事業

- 経験豊かな派遣従業員確保による売上アップ
- 派遣シフトの精緻化による従業員稼働率のアップ
- グループ内への派遣事業展開によるシナジー創出



冠婚葬祭コンサルタント事業

- 商圏内でのブランド認知率アップ施策の提供
- 効率的な商圏拡大施策の企画・提案
- 顧客満足度の高いサービス提供が可能な組織マネジメント手法の提案
- 効果的なネット集客方法の企画・提案

その他の新規事業

就労支援事業

- 病院・福祉施設等との提携による事業所利用の推進
- 安定継続した受託業務の獲得の推進
- 事業所外受託業務の獲得の推進
- 事業所利用者の満足度向上



不動産事業

- 投資目的物件の売り情報の積極的な収集
- ロードサイドチェーン店向け不動産の売り情報の収集と既存物件のリメイク提案(セルサイド&バイサイド)の推進
- 太陽光発電向け不動産情報の積極的な収集と販売企画推進

株主の皆様へ

Q.次期見通しと株主還元についてお聞かせください

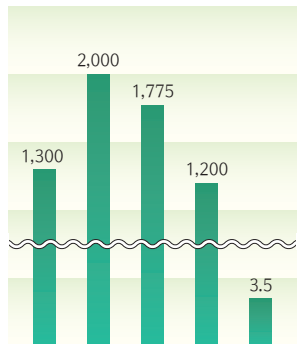
引き続き中長期経営構想の達成に向け、さらなる成長を目指してまいります

私たちは、中長期経営構想として、東証1部上場と連結経常利益500百万円を目標としています。この目標を達成することにより、資金調達力の強化や優秀な人材の獲得を実現し、さらなる成長を目指していく考えです。今後も、再生と成長をキーワードに、新規顧客の積極的な開拓と既存顧客内からの受注拡大に伴うシェアアップを目指すとともに、徹底的なコストの削減、作業工程の見直し等による販売管理費削減を図り、収益性の改善・向上を継続していきます。

これらを踏まえ、2015年6月期の連結業績は、売上高6,800百万円(前年同期比1.7%増)、営業利益100

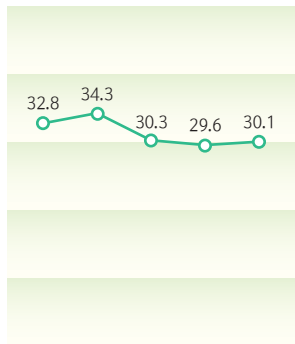
百万円(前年同期比433.9%増)、経常利益100百万円(前年同期比132.2%増)、当期純利益50百万円(前年同期比1.6%増)を見込んでいます。なお、当社は「安定した配当の継続的な実行による株主に対する利益還元と内部留保の確保による将来の事業展開や経営環境の急激な変化への対応ができる経営基盤の強化」を基本方針としており、株主配当については配当性向30%を目標としています。この方針に基づき、当期の年間配当は、3円50銭とさせていただきました。株主の皆様には、今後も変わらぬご支援、ご期待をお願い申し上げます。

配当金 (円)



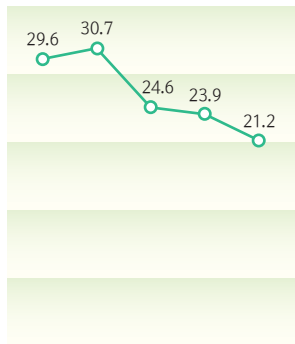
2013年7月1日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。

配当性向 (%)

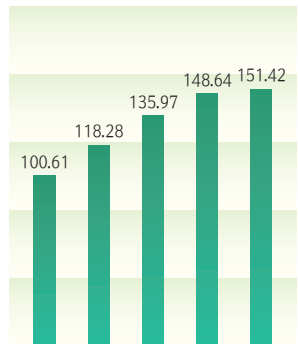


配当性向は、1株当たりの配当金／1株当たり当期純利益×100(%)で算出していますが、株式数は期中平均株式数を使用しています。

自己資本比率 (%)



1株当たり純資産 (円)





技術認定制度(Beauty Kadan Flower Meister)とは…

生花祭壇制作技術において、高い技術を有していると認められるものに対し
その技術を認定し、Meister^{マイスター}の称号を授与しています。

生花祭壇事業は、葬儀という厳粛な場面で、悲しみにつつまれた方々の心を花で癒すという大切な役割を果たしてきました。

生花祭壇制作は技術の体得が必須となる分野であり、プロになるためには長年の鍛錬が必要となります。当社では「技術者の育成」が生花祭壇事業の成長を支える上で、最も重要な鍵の一つであると捉えております。

当社の生花祭壇制作技術は、長年掛けて発展させてきたものです。その技術において、もっとも重要となるものは「基礎技術の制作精度」であり、その「基礎・基本」を社内において見直し、評価する制度が必要であると考えております。

当社では、従来より生花祭壇制作の制作技術と継承と標準化を目的として「技能等級制度(全5級)」を設けておりましたが、平成23年6月期より「技術認定制度(全15級)」と内容を改め、対象となる当社技術者の全員を査定し、認定しています。



「技術認定制度」の目的

1. 技術に対する一定の基準による評価制度を構築すること
(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、再確認すること
3. 今後、社外に対する検定の実施も視野に入れており、
生花祭壇のパイオニア企業として、業界における技術の
スタンダードとなる格付け制度を構築すること

■ 認定級と対応する認定章



gold meister
(1～6級)



silver meister
(7～11級)



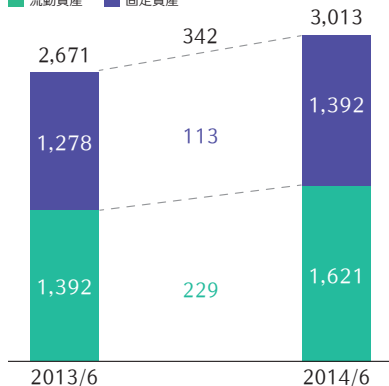
bronze meister
(12～15級)

決算のご報告

連結貸借対照表

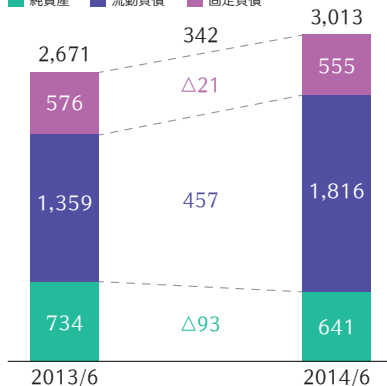
資産の部 (百万円)

流動資産 固定資産



負債・純資産の部 (百万円)

純資産 流動負債 固定負債

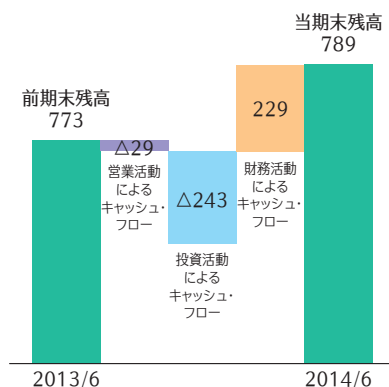


総資産：前連結会計年度末に比べ342百万円増加し3,013百万円となりました。これは主に受取手形及び売掛金、完成工事未収入金の増加等によるものです。

負債：前連結会計年度末に比べ435百万円増加し、2,372百万円となりました。これは主に、短期借入金の増加等によるものです。

純資産：前連結会計年度末に比べ93百万円減少し、641百万円となりました。これは主に、少数株主持分の減少によるものです。

連結キャッシュ・フロー (百万円)



※上記キャッシュ・フロー項目の他に、「現金及び現金同等物に係る換算差額」10百万円、連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物48百万円があります。

キャッシュ・フロー：

現金及び現金同等物(以下「資金」という。)、前連結会計年度に比べ15百万円増加し、789百万円となりました。各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果使用した資金は29百万円となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益44百万円、非資金費用である減価償却費95百万円の方で、貸倒引当金の減少36百万円、売上債権の増加85百万円等を計上したことによるものです。

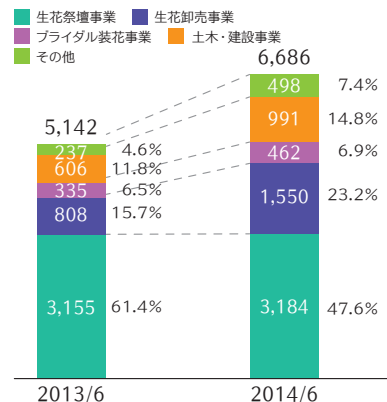
(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は243百万円となりました。これは主に、関係会社株式の取得による支出111百万円、有形及び無形固定資産の取得による支出124百万円等によるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果得られた資金は229百万円となりました。これは主に、借入金の純増310百万円の方で、社債の償還による支出25百万円、自己株式の取得による支出21百万円、配当金の支払額25百万円等によるものです。

セグメント別連結売上高 (百万円)



株式の状況

(2014年6月30日現在)

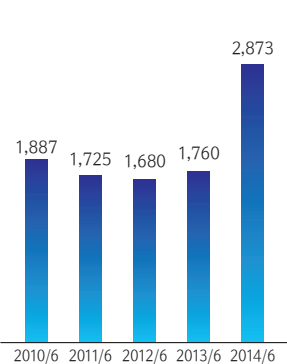
発行可能株式総数	17,600,000株
発行済株式の総数	5,076,000株
1単元の株式数	100株
単元株主数	2,822名

大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数	議決権比率
株式会社MMC	924,600株	21.91%
三島 美佐夫	707,400株	16.76%
謝花 斉	229,400株	5.44%
ビューティ花壇 従業員持株会	185,200株	4.39%
三島 志子	120,000株	2.84%
清水 康	100,000株	2.37%
畑 美智子	84,600株	2.00%
株式会社 河野メリクロン	68,800株	1.63%
河野 通郎	46,200株	1.09%
五十嵐 義昭	30,000株	0.71%
計	2,496,200株	59.15%

※当社は自己株式855,700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

株主数推移



会社概要

(2014年6月30日現在)

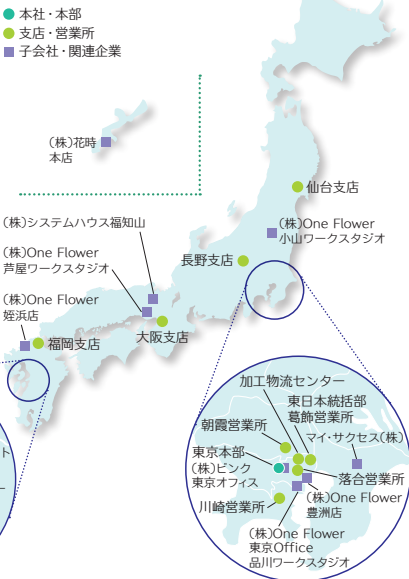
会社名	株式会社ビューティ花壇	
本社所在地	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地1-46 TEL:096-370-0004 FAX:096-370-0005	
東京本部 (2014年9月1日現在)	〒101-0061 東京都千代田区三崎町3-3-3 イマス三上ビル4F TEL:03-6261-5961 FAX:03-6261-5962	
事業内容	生花祭壇の企画提案・制作・設営及び生花の卸・物流	
創業	1974年5月1日	
設立	1997年1月16日	
資本金	213,240,000円	
従業員数	154名(単体) 270名(連結)	
関連会社	株式会社One Flower 昇建設株式会社 株式会社システムハウス福知山 株式会社ピンク 株式会社ビッケイエステート 株式会社セレモニーサービス 株式会社花時 株式会社キャリアライフサポート マイ・サクセス株式会社	

役員 (2014年9月22日現在)

代表取締役社長	三島 美佐夫
専務取締役	舩田 正一
常務取締役	須浪 薫
取締役	田口 絹子
取締役	三島 まりこ
取締役	柳本 信一郎※
取締役	米田 隆※
常勤監査役	竹内 尚※
常勤監査役	亀井 浩太郎※
監査役	酒井 由香里※

※(社外)

営業拠点 (2014年9月22日現在)



株主メモ

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　・中間配当金毎年12月31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　URL: http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html	
◇株式に関する住所変更等のお届出およびご照会について 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およびご照会は、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、三菱UFJ信託銀行株式会社に口座(特別口座)を開設いたしました。特別口座についてのご照会および住所変更等のお届出は、三菱UFJ信託銀行(0120-232-711)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います。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.com/ir/library.html
上場証券取引所	東京証券取引所マザーズ市場
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

1丁目46番地

TEL 096-370-0004

FAX 096-370-0005

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



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。

株主優待のお知らせ

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。当社では、株主様の日頃のご支援に感謝するとともに、ビューティ花壇の事業内容をご理解いただくため、第17期より株主優待制度を導入いたしました。

優待1

当社グループの事業内容をご理解いただくため、且つ「花をより身近なものとし美しく豊かな世界を創造したい」との思いから、格调が高く気品のある「胡蝶蘭」、やすらぎの空間を演出する「観葉植物」、長期間美しさを保つことが可能なフランス生まれの新しいタイプのお花「プリザーブドフラワー」を所有株式数に応じた割引率にてご購入いただけます。

※ご購入方法は、当社ホームページ(URL:<http://www.beauty-kadan.com>)内「株主優待」をご参照ください。

※商品の購入は対象期間中、定価で合計20,000円(税抜)以内であれば複数商品お選びいただけます。但し「胡蝶蘭ビズ」「クラウンガーデネックス楽天市場店」(URL:<http://www.rakuten.co.jp/crown-gardenex>)の商品を混合してご購入いただくことはできません。ご了承ください。



胡蝶蘭・観葉植物購入サイト

優待2

ビューティ花壇本社所在地熊本が誇る大人気キャラクター「くまモン」をデザインしたグッズ



エコバッグ

対象株主

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、1単位(100株)以上を保有する株主様を対象といたします。