それでは、株式会社ビューティ花壇の
2023年6月期の決算について、ご説明します。

Agenda

01.　2023年6月期 業績ハイライト

02.　各事業部の傾向と対策

03.　株主還元等

BEAUTY KADAN Copyright © 2023 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

01 2023年６月期 業績ハイライト

各事業ともコロナ禍の影響から回復基調にあり増収増益

（単位：百万円）

	2022/6期	2023/6期	前年同期比増減率	中計目標（2023/6期）
売上高	5,857	6,413	+9.5%	5,760
売上原価	4,955	5,472	+10.4%	―※
売上総利益	902	941	+4.3%	―※
営業利益	103	124	+20.0%	147
経常利益	128	135	+5.2%	136
当期純利益	86	88	+2.9%	111

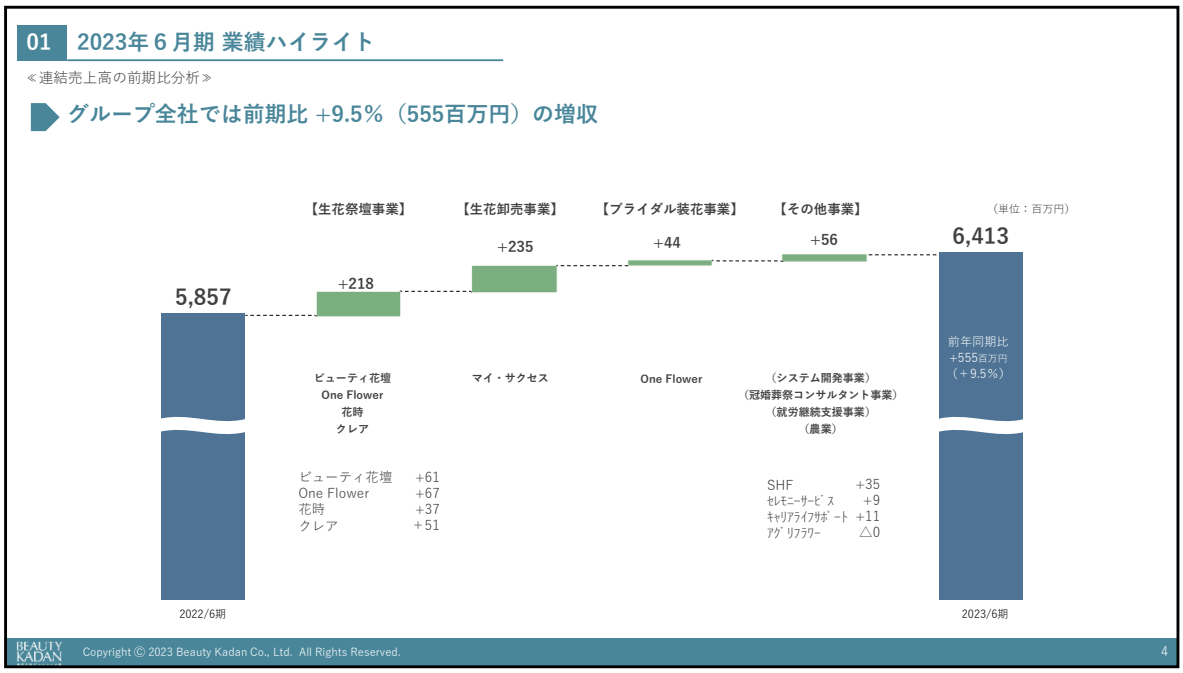
※売上原価、売上総利益は非開示のため「ー」で表示しています

	2023/6期	中計最終目標（2024/6期）
ROE	17.2%	20%以上
配当性向	41.0%	50.0%
自己資本比率	22.2%	20%以上
流通株式時価総額※	20.6億円	10億円以上

※4～6月の終値平均をベースに算出しています。

BEAUTY KADAN Copyright © 2023 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

まず、業績ハイライトですが
中期経営計画の2年目となる今期も、引き続き
「コア事業での売上拡大」「事業基盤強化」
「新サービス開始・新規事業の拡大」「企業価値向上」を
重点戦略として取り組んでまいりました。
その結果、各事業ともにコロナ禍から回復基調にあったことから
売上高は64億1,300万円、営業利益は1億2,400万円
経常利益は1億3,500万円、
親会社株主に帰属する当期純利益は、8,800万円となり
増収増益となりました。
また、各指標につきましては配当性向が41%と、目標とする
50%を下回ったものの前期からは増配となりました。
流通株式時価総額につきましては、前期末から増加し
20億6,000万円となりました。



続いて、連結売上高の前期比分析です。

生花祭壇事業につきましては、当社単体をはじめ、
グループ全体においてプラスとなり2億1800万円の増収、

生花卸売事業につきましては、2億3500万円の増収、

ブライダル装花事業につきましては、4400万円の増収と
なりました。

その他の事業につきましては、
各事業とも前期比で売上が増加し、5600万円の増収と
なりました。

その結果、全体では5億5500万円の増収となりました。

01 2023年６月期 業績ハイライト

≪セグメント別決算概況≫

（単位：百万円）

	2022/６期		2023/６期		前期比	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
生花祭壇	3,245	322	3,464	321	+6.7%	△0.2%
生花卸売	1,828	15	2,064	31	+12.9%	+100.3%
ブライダル装花	330	△6	374	18	+13.5%	–
その他	453	14	509	18	+12.4%	+24.6%
調整額	–	△243	–	△266	–	–
計	5,857	103	6,413	124	+9.5%	+20.0%

■生花祭壇事業：コロナ禍からの回復、東北エリア＋グループ会社（One Flower・クレア）の売上増により増収も
原価高騰により営業利益は横ばい
■生花卸売事業：婚礼・イベント回復＋天候不良による供給量減や円安による価格高騰が継続し増収増益
■ブライダル装花事業：婚礼のキャンセル・延期が大幅に減少　新規取引先との売上シェアが拡大し増収、黒字転換

BEAUTY KADAN Copyright © 2023 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

次に、セグメント別の決算概況です。

生花祭壇事業につきましては、コロナ禍から回復基調にあったことと、東北エリア、One Flowerの熊本、クレアの中国エリアにおいて売上が増加したことから、全体で増収となりましたが、利益面では原価高騰等の影響により横ばいとなりました。

生花卸売事業については、婚礼やイベントが回復してきたことに加え、コロナ禍や天候不良による供給量の減少や円安の影響により販売単価が高騰したことで増収となり、利益面でも増益となりました。

ブライダル装花事業は、コロナ禍で続いていた結婚式の延期やキャンセルが大幅に減少し、総じて回復基調にあったことと新規取引先からの売上が増加してきたことにより増収となり、利益面でも黒字転換しました。

その他の事業につきましては、各事業とも堅調に推移し増収増益となりました。
この結果、全体の営業利益は、1億2400万円となりました。

01 2023年６月期 業績ハイライト

≪連結貸借対照表≫

（単位：百万円）

	2022／6末		2023／6末		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
資産の部					
流動資産	1,574	64.7%	1,626	66.1%	+51
固定資産	860	35.3%	835	33.9.%	△24
資産合計	2,435	100.0%	2,462	100.0%	+27
負債の部					
流動負債	1,050	43.1%	1,059	43.0.%	+9
固定負債	861	35.4%	856	34.8%	△4
負債合計	1,912	78.5%	1,916	77.8%	+4
純資産の部					
株主資本	488	20.1%	545	22.2%	+56
その他の包括利益累計額	0	0.0%	0	0.0%	0
非株主持分	33	1.4%	ー	ー	△33
純資産合計	522	21.5%	545	22.2%	+22
負債純資産合計	2,435	100.0%	2,462	100.0%	+27

BEAUTY KADAN Copyright © 2023 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

次に連結貸借対照表について、ご説明いたします。

当連結会計年度末の総資産は、
前連結会計年度末に比べ2700万円増加し、24億6200万円となりました。これは主に売掛金の増加によるものであります。

当連結会計年度末の負債は、
前連結会計年度末に比べ400万円増加し、19億1600万円となりました。これは主に、社債の増加によるものであります。

当連結会計年度末の純資産は、
前連結会計年度末に比べ2200万円増加し、5億4500万円となりました。これは主に、利益剰余金の増加によるものであります。

以上の結果、当連結会計年度末における自己資本比率は、
22.2％となりました。

01 2023年６月期 業績ハイライト

≪連結キャッシュ・フロー計算書≫

（単位：百万円）

	2022／6	2023／6
営業活動によるキャッシュ・フロー	157	105
投資活動によるキャッシュ・フロー	△14	△31
財務活動によるキャッシュ・フロー	△168	△70
現金及び現金同等物の増減額	△25	4
現金及び現金同等物の期首残高	976	950
現金及び現金同等物の期末残高	950	954

（営業活動によるキャッシュ・フロー）
⇒主に、税金等調整前当期純利益131,567千円、減価償却費36,991千円、及び売上債権の増加34,646千円によるもの

（投資活動によるキャッシュ・フロー）
⇒主に、有形及び無形固定資産の取得による支出14,566千円によるもの

（財務活動によるキャッシュ・フロー）
⇒主に、長期借入金の返済による支出193,758千円によるもの

【参考】2022/6（第26期）

（営業活動によるキャッシュ・フロー）
⇒主に、税金等調整前当期純利益124,005千円、減価償却費42,272千円、及び仕入債務の増加22,459千円によるもの

（投資活動によるキャッシュ・フロー）
⇒主に、有形及び無形固定資産の取得による支出△13,908千円によるもの

（財務活動によるキャッシュ・フロー）
⇒主に、借入金の純減154,426千円によるもの

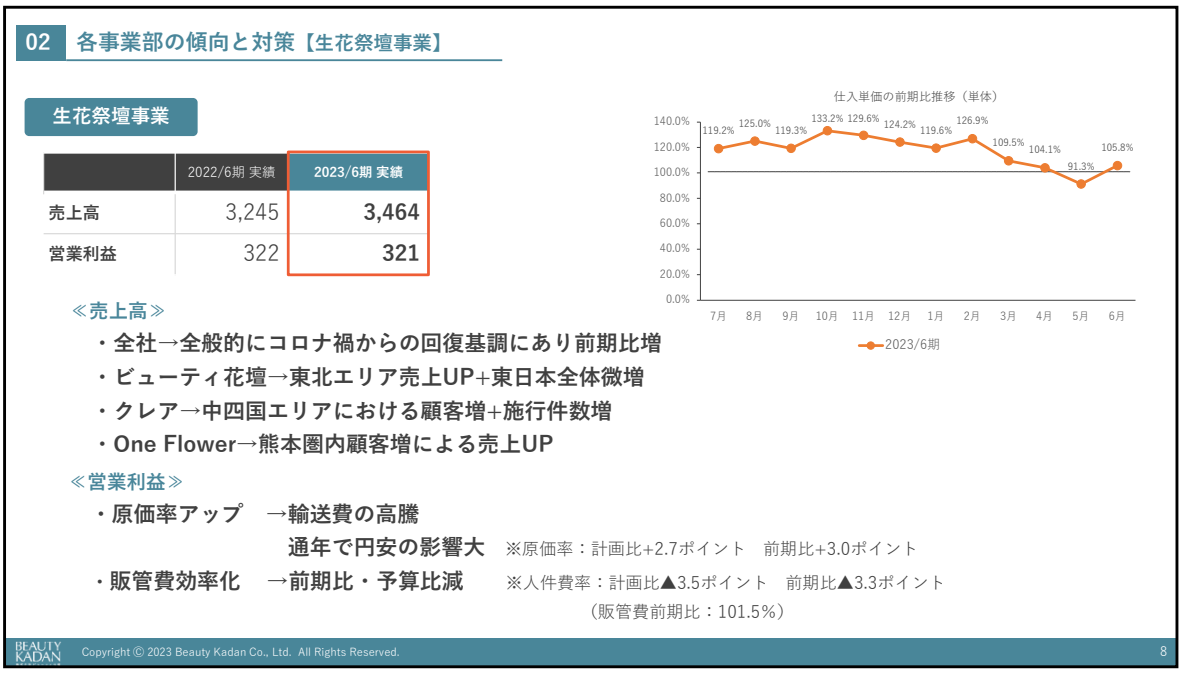
BEAUTY KADAN Copyright © 2023 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

次に、連結キャッシュフロー計算書です。
まず、営業活動によるキャッシュ・フローですが、
当連結会計年度末において、営業活動の結果得られた資金は
主に、税金等調整前当期純利益1億3100万円、
減価償却費3600万円及び売上債権の増加3400万円を
計上したことにより1億500万円となりました。

次に、投資活動によるキャッシュ・フローですが、
当連結会計年度末において、投資活動の結果使用した資金は
主に、有形及び無形固定資産の取得による支出1400万円により
3100万円となりました。

次に、財務活動によるキャッシュ・フローですが、

当連結会計年度末において、財務活動の結果使用した資金は
主に、長期借入金の返済による支出1億9300万円により、
7000万円となりました。

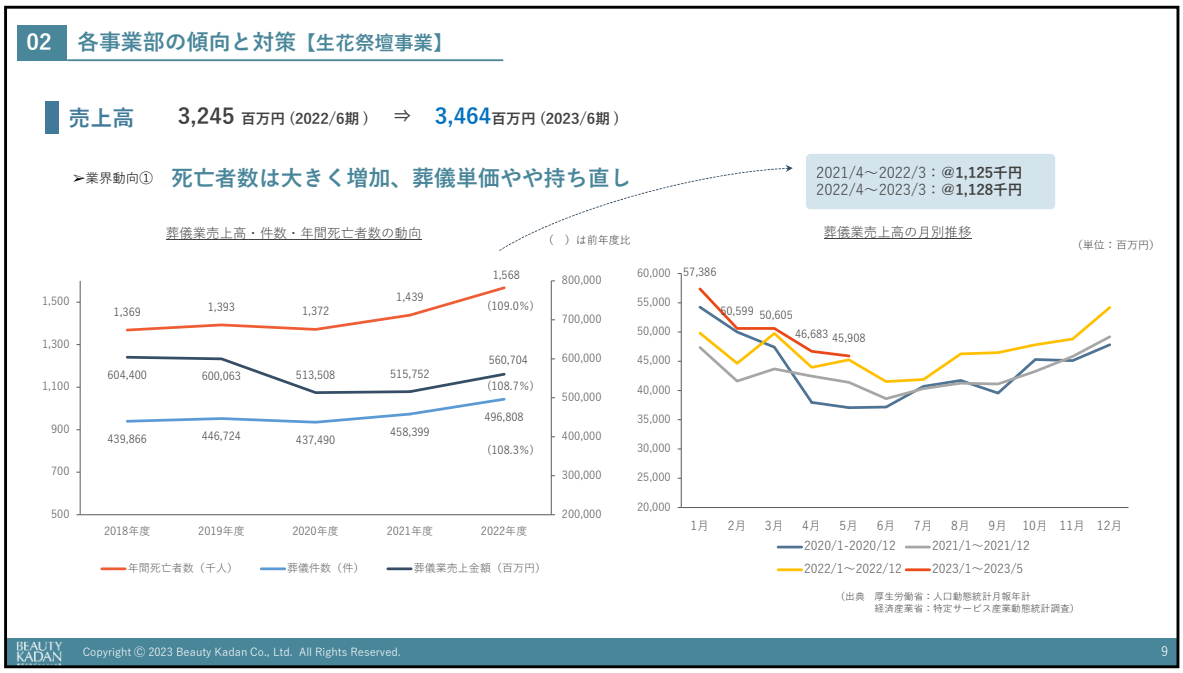


次に各事業部の傾向と対策についてご説明いたします。

まず生花祭壇事業における業績ハイライトですが
売上高は34億6400万円、営業利益は3億2100万円と、
売上高は前期比増、営業利益は微減となりました。

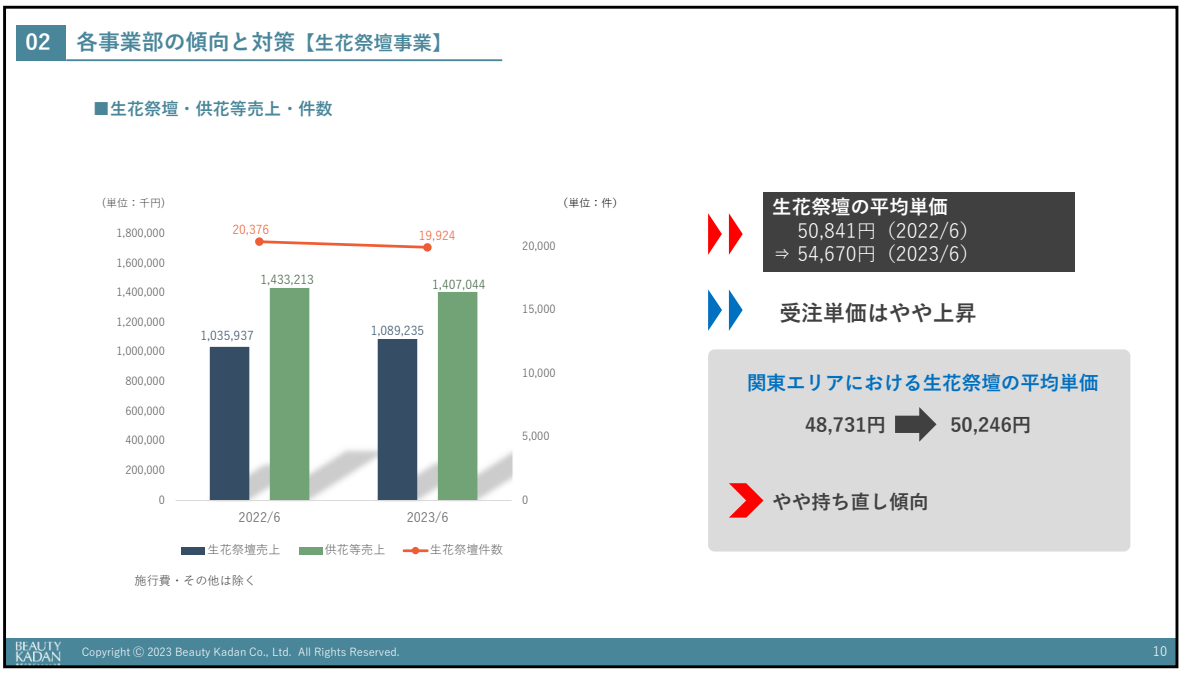
売上高につきましては、中四国エリアを商圏とする
子会社クレアと、熊本エリアを商圏とする子会社One Flower、
及び東北エリアにおいて好調に推移したことから増収と
なりました。

一方で営業利益につきましては、2022年に入り
ウクライナ情勢、円安の影響を受け軒並み原価率は高騰し、
高止まりしている状況にあります。
この結果、第4四半期で減益幅は縮小しましたが、100万円程度の
減益となりました。

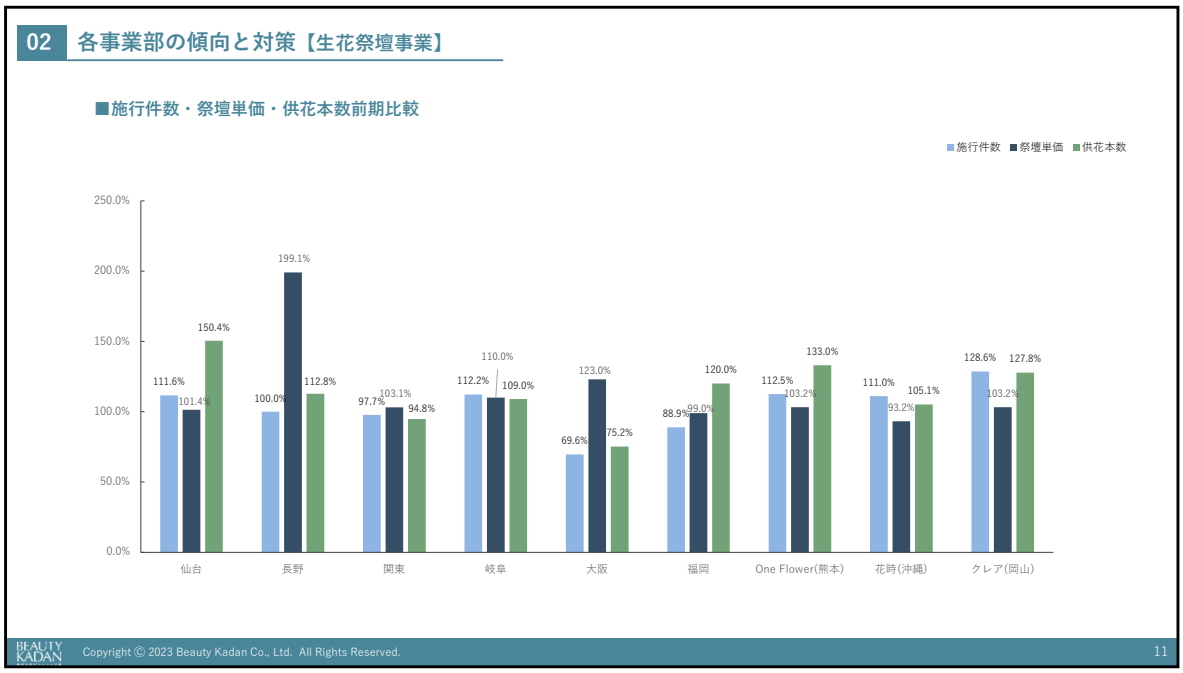


次に、当期を取り巻く環境といたしましては、
左側のグラフのとおり、年間死亡者数は
新型コロナ感染症の流行下で、前年から死者は約12万9千人増え、
増加幅は戦後最大となりました。
それにともない葬儀件数も増加、葬儀事業者の売上高も
増加傾向で推移しています。
このように、コロナ禍によって大きく下がった葬儀単価が、
やや下げ止まってきたような形とはなっており、
1件あたりの葬儀単価は前年同期から微増しております。

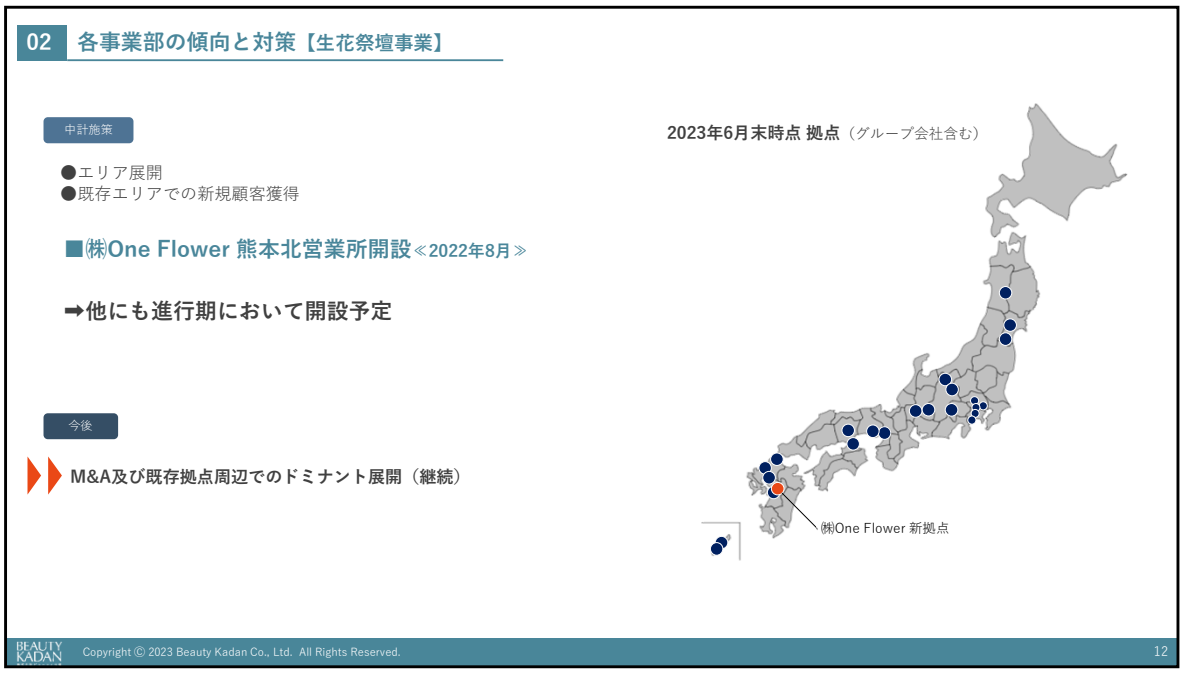
また、右側は葬儀業の売上高の月別の推移です。
2022年はコロナ禍前に近い数値で推移し、2023年も引き続き
回復基調にあります。



続きまして、当社単体の生花祭壇と供花の件数の推移です。
生花祭壇の平均単価は、コロナ禍からの回復基調にあったことで前期比で若干上回りました。
また、グラフのとおり、当期については
生花祭壇の売上は増加、生花祭壇件数は東北エリアで続伸したものの、関西エリアで減少したことから微減となりました。



こちらは、エリア別の施行件数と祭壇単価、
供花本数の前期比較です。
ご覧のとおり、大阪・福岡は落ち込みがありましたが、
その他は全体的に前期比で施行件数は総じて増加しました。
祭壇の単価につきましては、沖縄・福岡を除き全般的には
回復基調にあり供花の本数は全般的に増加傾向にありました。



中期経営計画の施策実行の一環として
2022年8月に子会社OneFlowerにおいて熊本県内に新規拠点を開設いたしました。

進行期におきましても、いくつかの拠点を開設予定です。
今後も、M&Aを含めた拠点展開を画策してまいります。

生花祭壇事業における、今期の取り組みにつきましては
中期経営計画の重点戦略である、エリア展開・新規顧客獲得策の
１つとしてOne Flowerによる熊本北営業所開設に加え、
進行期において東北エリア・関西エリアへの営業所開設を予定しています。

新商品の販売拡大につきましては、従来からの「花布団」や
今期から本格的に提供をスタートした@葬儀を通じた、
葬儀単価維持・UPと売上増を図っております。

02 各事業部の傾向と対策【生花卸売事業】

生花卸売事業

	2022/6期実績	2023/6期実績
売上高	2,722	3,062
営業利益	15	31

※セグメント間の内部売上高を含む

≪売上高≫

・外部売上 → 前期比+235百万円　内部売上 → +104百万円

・4Qは供給過多・需要減によりやや低迷も、1Q・2Qのコロナ禍や天候不良（高温・台風）による出荷減や円安、婚礼・イベント需要の回復による単価高止まりの影響で増収

≪営業利益≫

・4Qはやや低迷も、1Q中盤・2Q以降の単価UP浸透、東南アジアをはじめとした花材の安定入荷ができ利益確保

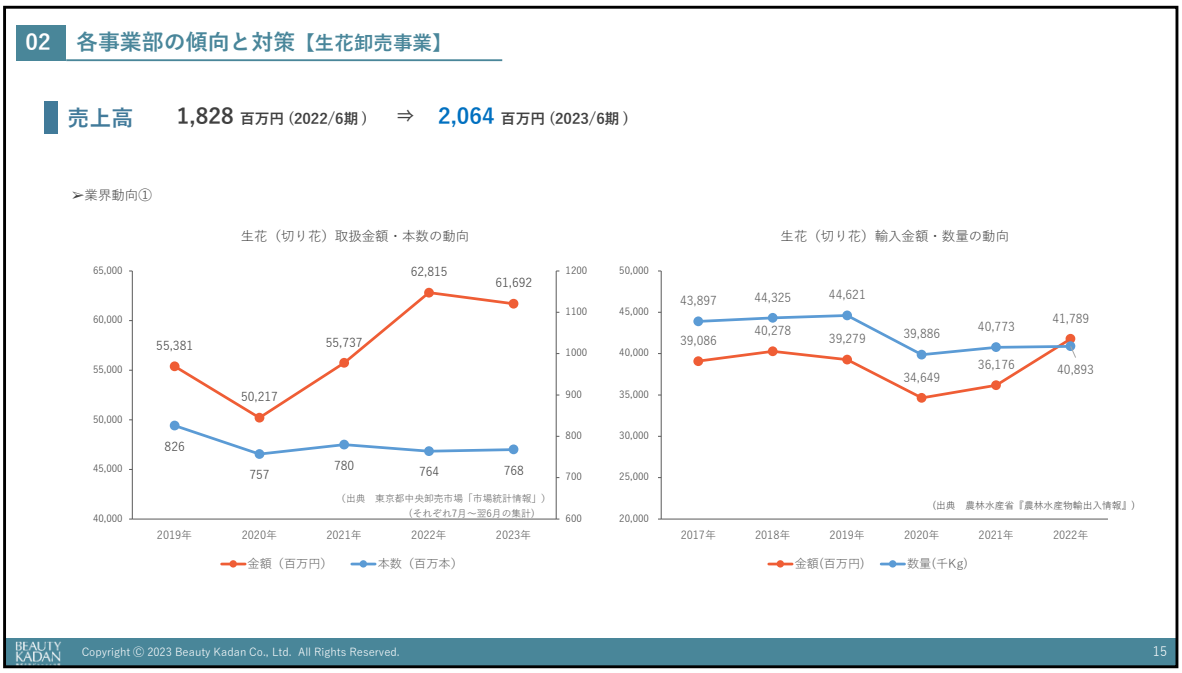
BEAUTY KADAN Copyright © 2023 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

続きまして、生花卸売事業における業績ハイライトです。

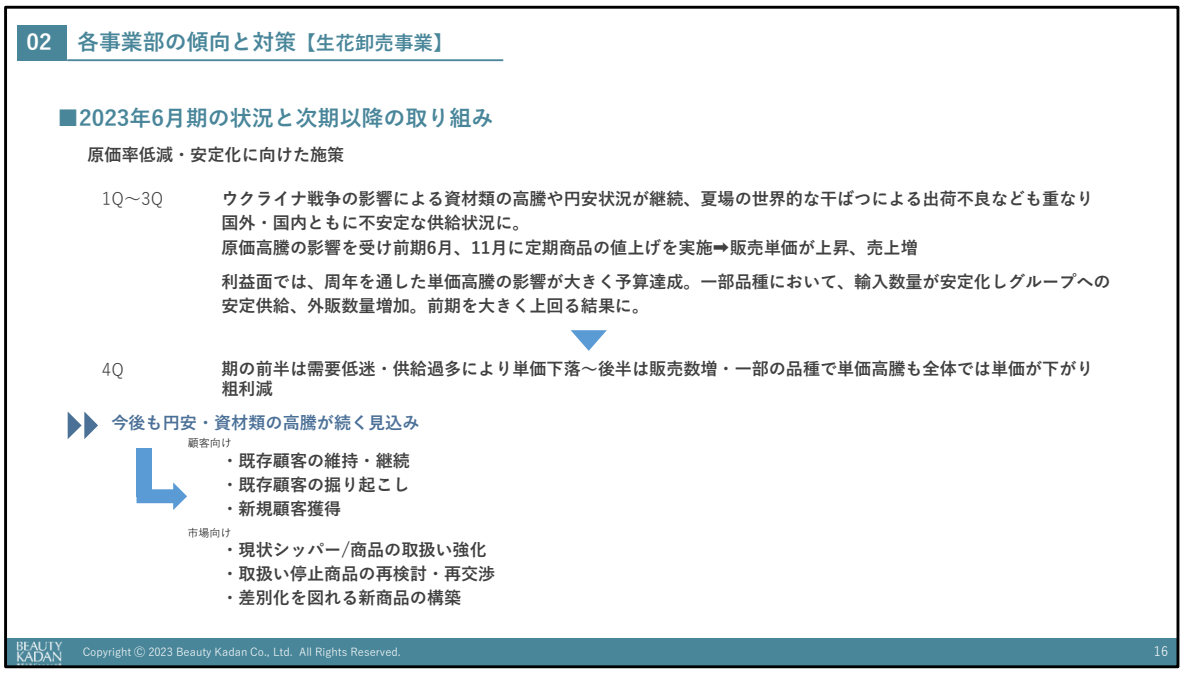
売上高は、第4四半期においてやや単価の下落は見られましたが、全体的には、コロナ禍の影響によって販売単価がアップしたことや、夏場の台風や高温による生育不良による出荷減、円安のほか婚礼や各種イベント需要の回復によって単価が高止まりしたことにより売上は大きく増加しました。

利益面では、第1四半期の前半は円安や航空運賃の高止まりによるコスト上昇を受け、単価UP施策が市場相場と合わなかったものの中盤からは単価のUPが受け入れられ始め、東南アジアをはじめとした花材の安定確保ができ、

利益を確保することができました。



続いて、生花卸売事業を取り巻く環境の参考値ですが、
市場統計情報 によると、国内の生花の取扱本数は横ばいで推移している一方、金額は高止まりし、
輸入につきましても、数量は横ばいで推移していますが、
円安の影響もあり金額は大きく上昇している状況です。



今期の状況につきまして、
第1四半期から第3四半期においては、ウクライナ情勢や天候不順による原価高騰を受け商品値上げを実施したことにより、販売単価が上昇し売上増となりました。これを受け利益面でも増益となりました。

第4四半期に入ると需給バランスが崩れ、単価が下落し売上利益ともにやや低調に推移しました。

このように、今後も円安や資材類の高騰が続き、不安定な状況が見込まれるなかで、新規顧客獲得のみならず、既存顧客の需要の掘り起こしや、取扱商品の再検討、新商品の構築に
注力をすることで、安定した収益確保を図ってまいります。

02 各事業部の傾向と対策【ブライダル装花事業】

ブライダル装花事業

	2022/6期	2023/6期
売上高	330	374
営業利益	△6	18

≪売上高≫

婚礼の回復・新規取引先増が奏功し売上UP

・ブライダル → 4Qは前期比でやや低調となるも総じて回復基調　新規式場との契約獲得が奏功し売上増

・リテール　→ EC：競争激化で苦戦　SHOP：3Q以降前期比増　造園事業：着実に受注・実績積み上げ

≪営業利益≫

前期から大きく回復

・ブライダルの売上回復により大きく改善

・EC・SHOP コスト圧縮も売上が伸び悩み横ばい

・造園は施工実績を積み上げ徐々に利益貢献

BEAUTY KADAN Copyright © 2023 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

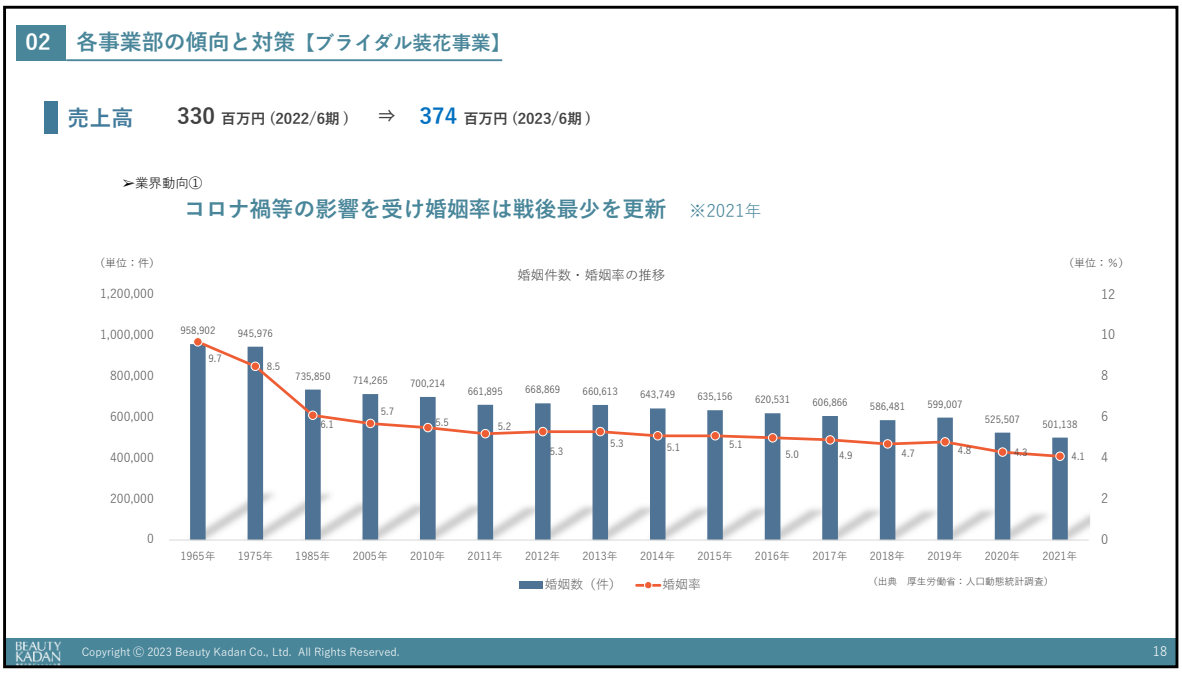
ブライダル装花事業における、業績ハイライトです。

売上高につきまして、ブライダルにおいては期中に第7波の影響を受け、一時期婚礼の延期は発生しましたが、キャンセルは大幅に減少し、新式場との契約獲得により

件数がUPし、また単価も持ち直すなど、全体的には回復基調で推移しました。

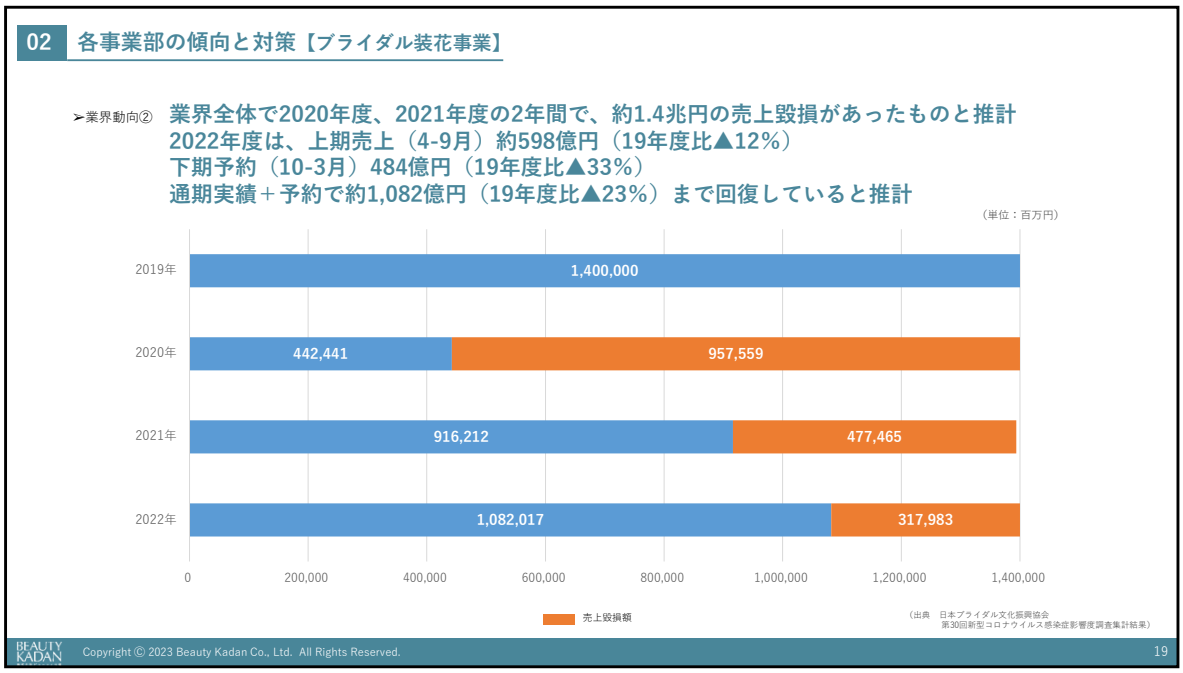
リテール部門につきましては、ECは競争が激化してきたこともあり、やや苦戦を強いられました。

小売のショップにつきましては、第2四半期までは減収傾向でしたが、第3四半期は回復基調になり、造園事業は引き続き着実に受注を伸ばし実績を作っています。



ブライダル装花事業を取り巻く環境につきましては、軒並み婚礼が延期された2020年から2021年で婚姻数や婚姻率は低下しておりますが、底を打つのではないかと考えられます。

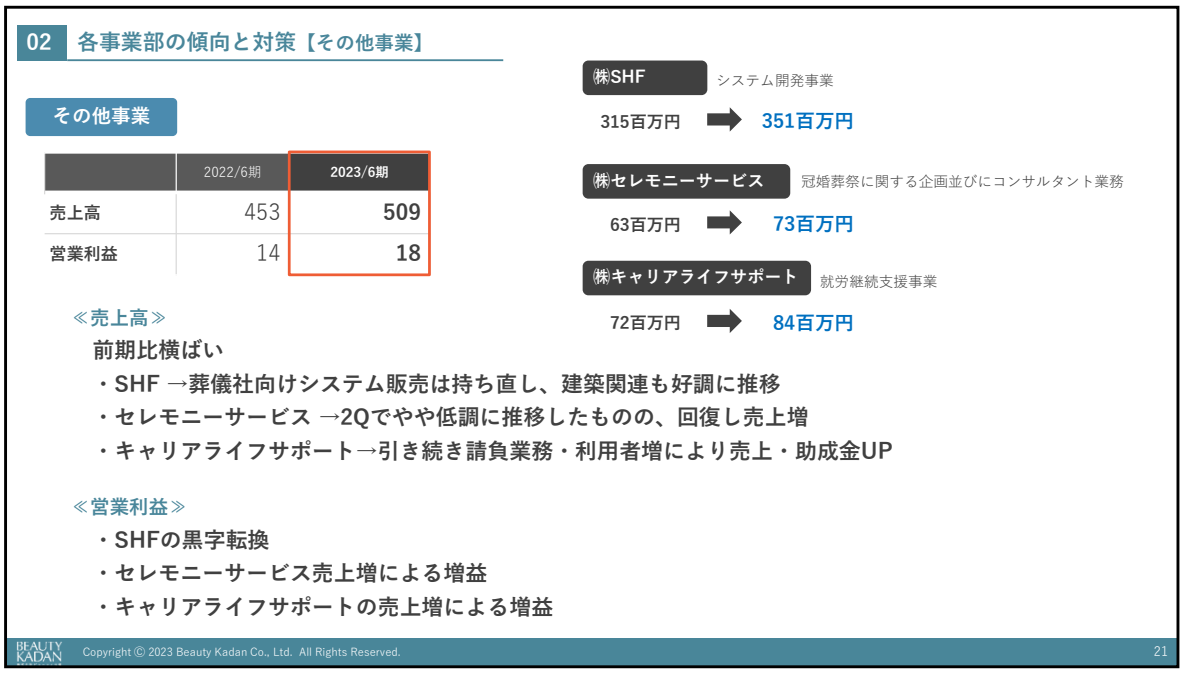
当グループの受注状況をみましても、昨年後半以降は婚礼の延期やキャンセル件数は減少傾向にあります。



日本ブライダル文化振興協会公表のデータによりますと
ブライダル業界全体でコロナ禍の影響を最も受けた2020年度と
2021年度で約1.4兆円の売上毀損があったものとされていますが、
2022年度では、上期実績と下期の予約分合計で、コロナ禍前の
マイナス23%にまで回復してきていると推計されています。

ブライダル装花事業における取り組みですが、
これまで注力してきた新規取引先からの受注件数増に加え
大型案件を受注するなど、売上UPへの施策が奏功しております。
また、オペレーション面での効率化策も効果が顕在化しはじめ、
売上の回復とともに労務費率も大幅に改善しております。

今後の取り組みとしまして、ブライダル装花については
婚礼1件あたりの単価下落を抑止するための商品企画、リテールについてはBtoB事業拡大、造園では公共工事の受注拡大や緑化事業展開等に注力してまいります。



続いて、その他事業における、業績ハイライトです。

売上高につきましては、前期比で増収となりました。

主な要因としましては、子会社SHFにおいて、葬儀関連システムについてはコロナ禍の影響から回復基調、建築関連システムは

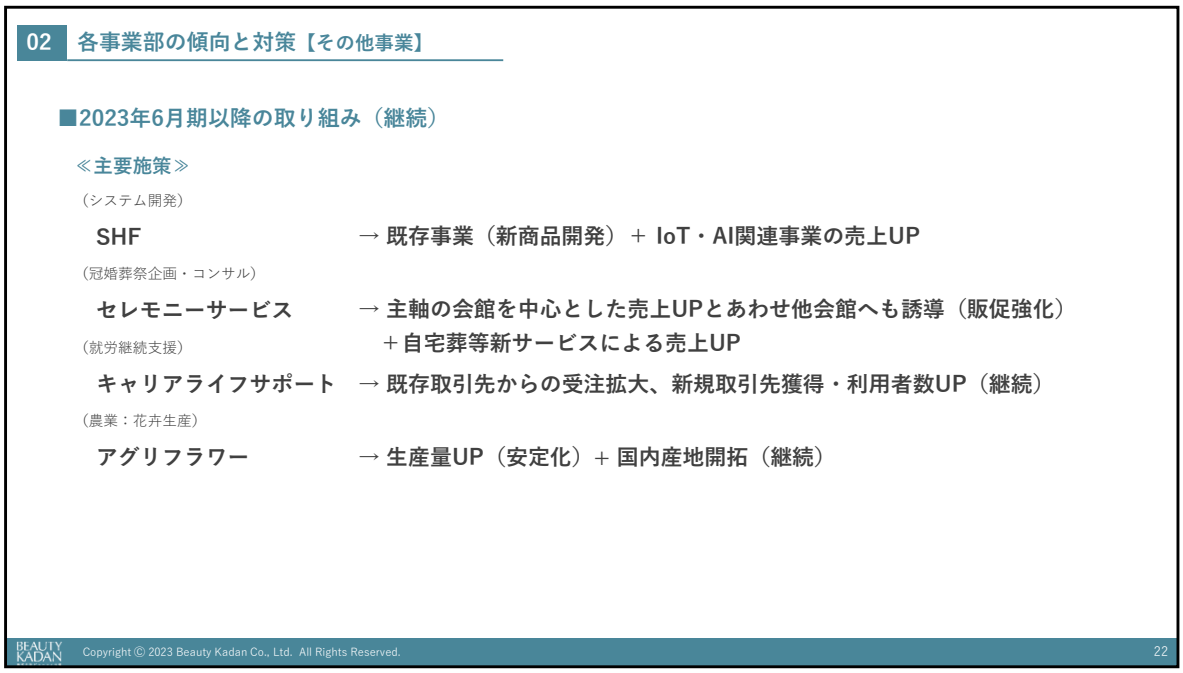
引き続き堅調に推移しました。

セレモニーサービスについては、期の中盤でやや低調に推移したものの回復し売上増、

就労継続支援事業は引き続き請負業務が好調に推移し増収となりました。

利益面では、SHFをはじめ総じて増益傾向にあったことにより

増益となりました。



その他事業における今期以降の取り組みとしましては、

SHFについては、既存事業特に葬儀部門における新商品開発と、
IoT・AI関連事業の更なる売上UPと中核事業化

セレモニーサービスについては、主軸会館を中心とした
施行件数UPと自宅葬などの新サービスによる売上UP、

就労継続支援事業のキャリアライフサポートについては、
引き続き受注業務の維持と更なる拡大と利用者数増加を、

農業生産法人のアグリフラワーについては、
生産量のUPと安定化を喫緊の課題として、自社のみならず
国内産地の開拓を積極的に進めてまいります。

中期経営計画における、そのほかの重点戦略の
主な取り組み状況です。

事業基盤強化策のうち、DX推進による効率化につきましては、
GPSを使った自社車両の位置情報共有システムの開発を
子会社SHFが進めておりましたが、第3四半期より運用をスタートしております。
また、チャットツールの全社導入を決定し、第4四半期より運用をスタートしました。

人材育成ですが、
2024年1月1日付でのホールディングス体制への移行を決定し、
準備を進めております。
この背景としては、今後の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、
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により、実施するものです。

新サービス開発・新規事業の拡大につきましては、
@葬儀の拡販へ向けた営業活動を今期よりスタートし、
当該サービスをきっかけとした
新規顧客獲得と商圏拡大を図っております。

更に2023年6月には、株式会社goennとの資本業務提携を結び
同社が開発した納骨堂化アプリとオンライン参拝アプリ事業を
スタートいたします。

AI・IoT事業への参入については、文具メーカー向けのAI関連
サービスの継続が決まっており、IoTについては、
鍛造（たんぞう）機械装置メーカー向けの開発など、
徐々に実績が出始めており、これを機として今後のさらなる
事業拡大を目指してまいります。

企業価値向上については、ESG、SDGｓ視点での経営推進として
フードドライブへの参加継続や、環境負荷を低減するための
地域清掃活動、産廃削減に向けた施策の検討を進めております。
また、車両位置管理システムによる、CO2削減への取り組みに
ついても着手いたします。

株主還元策につきましては、配当性向を５０％を目標として、
分配可能額の範囲で配当してまいります。

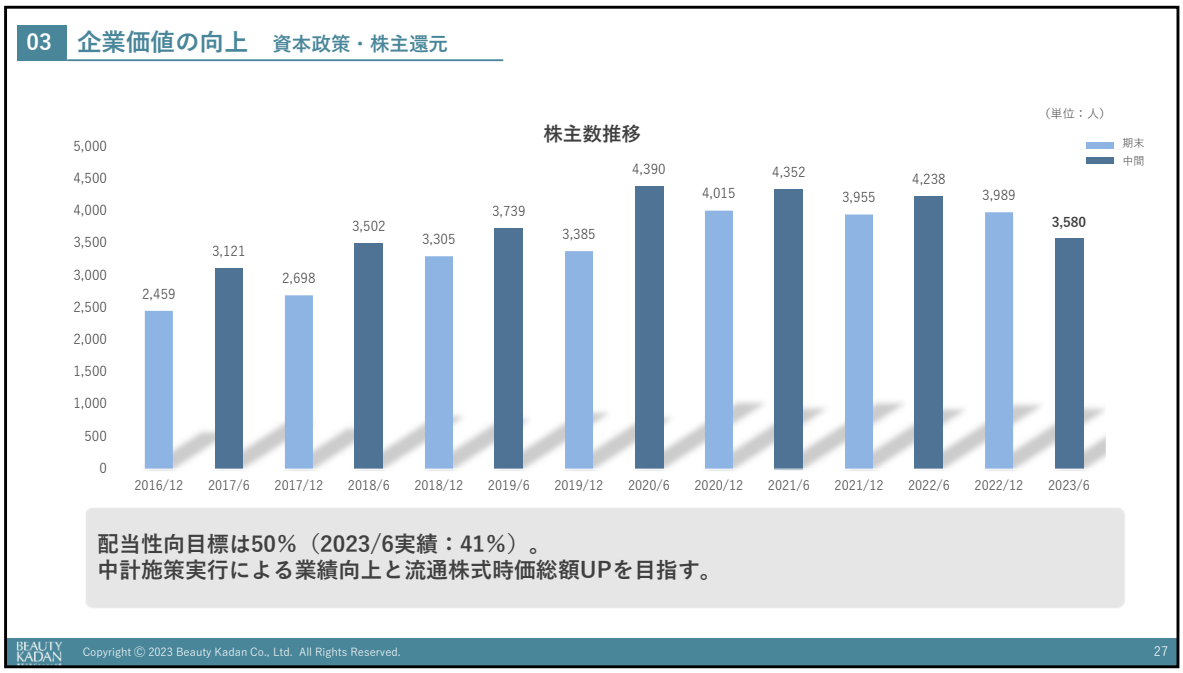
従業員の多様な働き方の推進策としてのフレックスタイム制度は
継続、さらにエンゲージメント向上のためのベースアップを発表
し、この進行期より適用しております。

株主優待制度につきましては、ご覧の内容を中心に今後も継続してまいります。

3年間継続して1,000株以上の保有を条件とした

長期保有株主向けの優待制度も、好評いただいております。

今後もさらなる株主還元に注力し、満足度向上、株主増加策を図ってまいります。



最後になりましたが、株主数の推移です。

前期より、配当性向を50%としておりますが、

今期につきましては、会社法上の分配可能額を勘案し41%となりました。

今後も中期経営計画の施策実行による業績向上とともに

同中計の基本方針である、流通株式時価総額の向上を目指してまいります。

■IRに関するお問合わせ先

経営・IT企画部／経営・IT企画課
★TEL：096-370-0004
★e-mail：ir-info@beauty-kadan.co.jp
★HP：http://www.beauty-kadan.co.jp

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。

BEAUTY KADAN Copyright © 2023 Beauty Kadan Co., Ltd. All Rights Reserved.

以上でご説明を終了いたします。
ご視聴いただき、誠にありがとうございました。