

《証券コード：3041》
東証スタンダード市場



2024年6月期 第1四半期 決算説明会資料

2023年11月29日
株式会社ビューティ花壇

01. 2024年6月期 第1四半期 業績ハイライト
02. セグメント別ハイライト
03. 2024年6月期 第1四半期の取り組み
04. 2024年6月期 業績予想

各事業とも回復基調で増収、円安が重荷となり原価率UP

(単位：百万円)

	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	前年同期比 増減率	2023/6期 (参考)
売上高	1,522	1,707	+12.2%	6,413
売上原価	1,357	1,517	+11.7%	5,472
売上総利益	164	190	+15.6%	941
営業利益	△38	△31	—	124
経常利益	△35	△28	—	135
四半期純利益	△39	△31	—	88

《2024/6期1Q》

最終年度（3年目）を迎えた中期経営計画に掲げる「既存事業の収益性改善と新規事業の創出により持続的な成長を実現し、企業価値向上・株価上昇へつなげる」ことを基本方針として「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」を重点戦略とし取り組む。

→各事業ともに売上・利益ともに増加

売上高は1,707,717千円(前年同期比12.2%増)

営業損失は31,081千円(前年同期は38,501千円の損失)

経常損失は28,165千円(前年同期は35,831千円の損失)

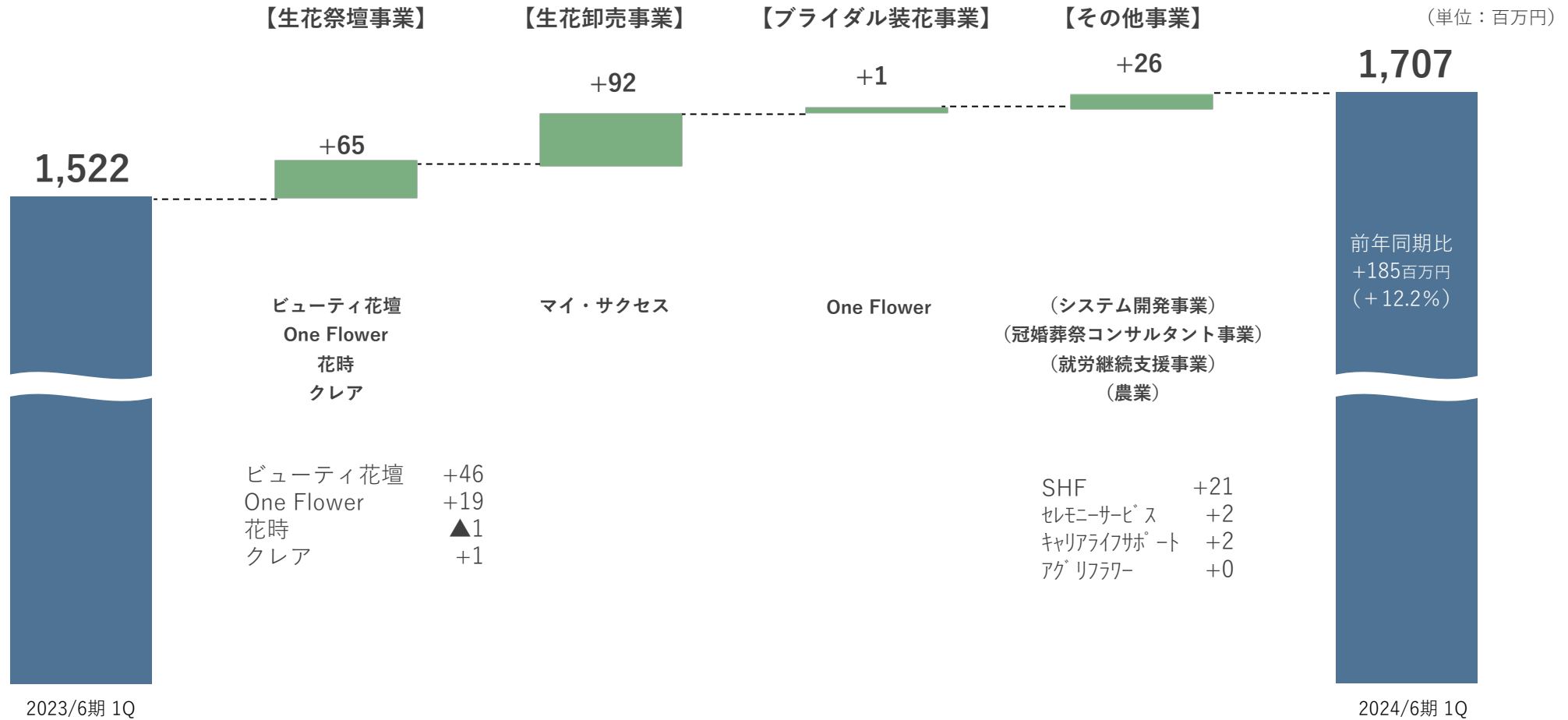
親会社株主に帰属する四半期純損失は31,002千円

(前年同期は39,122千円の損失)となった。

01 2024年6月期 第1四半期 業績ハイライト

《連結売上高の前期比分析》

▶ グループ全社では前期比 +12.2% (185百万円) の増収



01 2024年6月期 第1四半期 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 1Q		2024/6期 1Q		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	817	36	882	49	+8.0%	+34.4%
生花卸売	533	10	625	10	+17.3%	+5.7%
ブライダル装花	64	△8	66	△6	+2.8%	—
その他	106	△8	132	△1	+24.5%	—
調整額	—	△68	—	△82	—	—
計	1,522	▲38	1,707	▲31	+12.2%	—

- 生花祭壇事業：東日本エリア好調+グループ会社（One Flower・クレア）が前期比増により増収増益
- 生花卸売事業：販売数量の増加や円安、夏場の供給不足による販売単価が上昇によって増収増益
- ブライダル装花事業：婚礼のキャンセル・延期減少の影響が大きかった前期比では売上横ばい、赤字幅圧縮

生花祭壇事業

	2023/6期 1Q 実績	2024/6期 1Q 実績
売上高	817	882
営業利益	36	49

《売上高》

- ・ 全社→各グループとも総じて前期比増
- ・ ビューティ花壇→東北・関東・中部好調
- ・ クレア→中国エリアにおける顧客増+施行件数増
- ・ One Flower→熊本圏内顧客増による売上UP

《営業利益》

- ・ 原価率アップ → 輸送費の高騰
円安の影響大 ※原価率：計画比+3.0ポイント 前期比▲2.1ポイント
- ・ 販管費 → 前期比・予算比増 ※人件費率：計画比▲3.1ポイント 前期比±0ポイント
(販管費前期比：106.6%)

生花卸売事業

	2023/6期 1Q 実績	2024/6期 1Q 実績
売上高	801	888
営業利益	10	10

※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+92百万円 内部売上 → △4百万円
- ・ 円安や天候不良（高温）による出荷減の影響により単価が上がり増収

《営業利益》

- ・ 期の前半は価格転嫁に至らずも、後半は販売本数・単価がUPし利益確保

ブライダル装花事業

	2023/6期 1Q 実績	2024/6期 1Q 実績
売上高	64	66
営業利益	△8	△6

《売上高》

- ・ブライダル → コロナ禍からの反動増が大きかった前期と比較すると微増
- ・リテール → EC：横ばい SHOP：売上伸び悩み減少 造園事業：実績積み上げ 売上増

《営業利益》

前期から回復（継続）

- ・ブライダル横ばい
- ・EC：新たに取扱商品が加わり利益率改善
- ・SHOP：コスト効率化図るも減益
- ・造園：売上増に伴い利益貢献へ

その他事業

	2023/6期 1Q 実績	2024/6期 1Q 実績
売上高	106	132
営業利益	△8	△1

《売上高》

前期比横ばい

- ・ SHF → 葬儀・建築関連システムともに堅調に推移
- ・ セレモニーサービス → 施行件数増・単価UPにより増収
- ・ キャリアライフサポート → 請負業務・利用者増により売上・助成金UP

《営業利益》

- ・ SHF、セレモニーサービスの増益による赤字幅圧縮
- ・ キャリアライフサポートは横ばい

(株)SHF

システム開発事業

73百万円



94百万円

(株)セレモニーサービス

冠婚葬祭に関する企画並びにコンサルタント業務

12百万円



14百万円

(株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

20百万円



23百万円

▶ コア事業での売上拡大

生花祭壇事業

(エリア展開、新商品・新サービスによる既存顧客との取引拡大)

→ 福島西営業所開設 (2023年9月)

生花卸売事業

(関西エリアでの新規売上獲得、物流網構築・産地との取引増)

→ 新たな国内産地を含め取引増加へ

ブライダル装花事業

(既存顧客からの受注増、関東・関西・九州における新規取引先拡大、新規事業強化)

- レンタル装飾商品
- アフターブーケ等自社制作

▶ 事業基盤強化

グループ運営の最適化

(グループリソースを活用した営業活動等)

→ グループ各社による@葬儀販促活動

D X 推進による効率化

(現業部門のコスト効率化、生産性向上による利益率改善)

→ 自社車両の位置情報共有システムの運用スタート

人材育成

(マネージャー層の教育・育成、多様な人材が活躍できる職場づくり)

→ 持株会社への移行 (2024/1/1~) 準備

▶新サービス開発・新規事業の拡大

オンライン葬儀のサービス拡充

(「@葬儀：アットそうぎ」の販売強化)

- 営業活動継続
- 供花・祭壇卸しサービス/相続相談サービス/ギフトサービス

(株)goenn社とのプロジェクトスタート

- 納骨堂化アプリ・オンライン参拝アプリ事業スタート

AI・IoT事業への参入

(葬儀業界内外に向けた新サービス提供)

- 文具メーカーでAI筆跡鑑定プロモーション全国展開へ

クラウドプラットフォームの提供

(他社との協業も含めた顧客囲い込み)

- 葬儀業界向けのクラウドプラットフォームの提供開始に向けた開発を進行中

▶企業価値向上

ESG・SDGs視点での経営推進

(産業廃棄物削減・環境配慮型商品の提案他)

- フードドライブへの参加継続
- 車両位置情報管理システムによるCO2削減取組み(2Q~)
- 環境配慮型商品・技術開発

資本政策・株主還元

(ROE 20%以上、配当性向目標50%)

- 配当性向目標50%→業績に連動した利益還元へ

ステークホルダーエンゲージメントの強化

(IR情報の充実、株主・投資家との対話他)

- 四半期ごとの決算説明動画の配信
- 対面での説明会や個人投資家向けイベント等への参加
- フレックスタイム運用中~従業員エンゲージメント効果検証
- ベースアップ実施(1Q~)

04 2024年6月期 業績予想

(単位：百万円)

	2023/6期実績	2024/6期（予想）	前年同期比 増減率
売上高	6,413	6,600	+2.9%
営業利益	124	150	+20.6%
経常利益	135	150	+11.0%
当期純利益	88	110	+23.9%
配当（円 銭）	9.00	13.58	—

■IRに関するお問い合わせ先

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：https://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。