


＜証券コード：3041＞  
東証スタンダード市場

 株式会社  
ビューティ花壇

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

それでは、株式会社ビューティ花壇の  
2024年6月期 第1四半期の決算概要について、ご説明します。

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。

まず業績ハイライトですが

中期経営計画の最終年度を迎えた今期は、引き続き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」を重点戦略として取り組んでまいりました。

それらの結果、各事業ともに売上・利益ともに増加し、当第1四半期連結累計期間における当社グループの売上高は17億700万円、営業損失は3100万円、経常損失は2800万円、親会社株主に帰属する四半期純損失は3100万円と、前第1四半期から増収となり赤字幅も圧縮されました。



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

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、東北・関東をはじめとした東日本エリアおよび中国エリアやOne Flower が担う熊本において好調に推移し増収増益となりました。

生花卸売事業については、販売数量が前期比で増加したことや、この夏の異常なまでの高温による供給不足による販売単価上昇の影響によって増収増益となりました。

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た影響が大きかった前期比では売上・利益は横ばいで推移しました。

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、全体の営業損失は、3100万円となりました

## 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%)

次に各事業部の傾向と対策についてご説明いたします。  
はじめに生花祭壇事業における業績ハイライトですが、売上高は8億8200万円、営業利益は4900万円と、増収増益となりました。売上高につきましては、グループ全体的に総じて好調に推移しました。その内訳としまして、東日本においては、東北・関東・中部エリア、西日本については、中国エリア・熊本県において、それぞれ好調に推移しております。  
営業利益につきましては、円安・物価高の影響を受け、原価率、販管費についてもアップしていますが、売上が増加したこと等により1300万円程度の増益となりました。

## 生花卸売事業

	2023/6期 1Q 実績	2024/6期 1Q 実績	
売上高	801	888	※セグメント間の内部売上高を含む
営業利益	10	10	

## 《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

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、円安や天候不良による出荷減によって販売単価がアップし増収となりました。  
利益面におきましては、期の前半はコスト上昇分の価格転嫁に至りませんでした。  
後半からは販売本数増と単価アップによって利益を確保することができました。

## 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

次に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は、コロナ禍からの反動増が大きかった前期比で見ますと微増にとどまっています。  
リテール部門につきましては、ECは横ばい、SHOPについてはやや苦戦を強いられ減少、造園事業は着実に受注件数を増やしております。営業利益は、SHOPはやや減益となりましたが、ブライダルの売上増、ECの利益率改善、造園事業の売上増により微増しました。



## 02 セグメント別ハイライト【その他事業】

### 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

#### 株式会社SHF システム開発事業

73百万円 → 94百万円

#### 株式会社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

#### 株式会社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

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、子会社SHFにおいて、葬儀関連システム  
建築関連システムともに堅調に推移しました。  
また、セレモニーサービス、就労継続支援事業も増収となりました。  
利益面では、各部門ともに増益であったことにより赤字幅は  
圧縮されました。

#### > 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

##### DX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

次に、第1四半期での中期経営計画に対する取り組みについてですがまず重点戦略の1つ目、コア事業での売上拡大につきまして、生花祭壇事業におきましては、エリア展開施策として福島西営業所を本年9月に開設いたしました。生花卸売事業におきましては、国内産地を中心に開拓を進め取引量を増加に向けた動きを継続中です。

ブライダル装花事業では、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おります。

次に事業基盤強化ですが、グループ運営の最適化につきましては、DX推進による効率化策のうち自社車両の位置情報共有システムの運用スタートに向け準備を進めている段階です。

人材育成につきましては、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。

これにより経営責任の明確化、次世代経営人材の育成へ繋げてまいります。

### ＞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

#### 株式会社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 (ROE20%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～)

続いての重点戦略、新サービス開発・新規事業の拡大につきましては、葬儀業界内のDX化や葬儀単価UPへもつながるオンライン葬儀サービス、@葬儀の内容拡充については新サービスを追加し新規顧客獲得を図っています。

株式会社goennとの納骨堂化アプリ・参拝管理アプリ事業につきましては、来春リリースに向け動いています。

AI、IoT事業については、昨年7月よりスタートした大手文具メーカーでのAI筆跡鑑定のプロモーションが好評を博しエリアを広げ、継続することが決定しました。

企業価値向上につきましては、まずESG,SDGs視点での経営推進においては、引き続きCO2削減に向けた取組みや、各種環境配慮型商品や技術開発への検討もスタートしております。

資本政策、株主還元につきましては、配当性向50%を目標としておりますが第27期配当実績としては41%となりました。

今後も配当性向50%を目標とし、業績に連動させつつ分配可能額の範囲で配当を行います。ステークホルダーエンゲージメント強化について、今期第1四半期より、従業員のベースアップを実施しております。

(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	—

最後に、今期の業績予想です。

売上高は66億円、営業利益は1億5000万円、経常利益1億5000万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1億1000万円としています。

円安や物価高等事業環境が予想以上に変化している状況下において、それらを勘案しながら、必要に応じて業績予想の修正等も含め鋭意検討してまいります。

■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。

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。