



# BEAUTY KADAN

株式会社ビューティ花壇

## 第21期 年次報告書

2016年7月1日～2017年6月30日

### 目次

---

株主の皆様へ	P3-5
中期経営計画の再策定&始動	P6
事業紹介	P7-9
決算のご報告	P10
株式の状況／会社概要	P11

証券コード：3041



## 生花祭壇事業

生花祭壇事業を担う各営業拠点では、主に葬儀関連会社に対し、生花祭壇や供花等、葬儀における主要商品の設営までを含めた提供を行っております。



## 生花卸売事業

生花卸売事業を担う連結子会社マイ・サクセスにて、国内外の生産者・卸売市場などから、顧客ニーズに合った商品（生花）をタイムリーに仕入れ、主に生花店や葬儀関連会社に販売しています。



## ブライダル装花事業

生花事業の豊富な経験を活かし、食卓の一輪の花から企業様向けのギフトフラワーまでフレッシュな花と緑をご提供している生花小売業と、ブライダルにおけるブーケや会場装飾、イベントでの生花ディスプレイ等を子会社のOne Flowerを通じ、展開しています。

「人と花」の長い歴史、お花を用いた  
儀式儀礼の文化をしっかりと継承し、  
お客様の豊かな暮らしを支援する「総合生活提案企業」  
としてさらなる成長を目指してまいります。



代表取締役社長

三島 美佐夫

平素より当社へのご支援とご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。また、本年7月に発生した九州北部豪雨により被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。

**Q** 当期の市場環境、  
決算のポイント等について教えてください。

生花祭壇事業で過去最高の  
売上を達成しましたが、  
誠に遺憾ながら全体としては  
減収減益となりました。

当期の主な連結業績は、売上高56億80百万円（前期比1.4%減）、営業利益2百万円（同98.0%減）、経常損失9百万円（前期は1億37百万円の利益）、親会社株主に帰属する当期純損失30百万円（前期は75百万円の利益）となりました。

生花祭壇事業では、顧客ニーズに沿った営業戦略の奏功により過去最高の売上を達成したものの、生花卸売事業での花卉市場の相場下落や、物流体系の改革へ向けた取り組みが過渡期にあること、ブライダル装花事業での主要取引先の倒産等が、グループ全体の業績に影響を及ぼしました。



純損失の計上となりましたことにつきまして、株主の皆様に対して心より大変申し訳なく思っておりますが、他方、従来から進めている財務体質の健全化に向けては、長短借入金の確実な返済によってフリーキャッシュフローは増加傾向にあります。十分な償還財源により計画的な返済を続けていることから、今後さらにフリーキャッシュフローは増加し、2年以内にネットキャッシュをプラスに転換できるものと計画しています。

また、ブライダル装花事業における主要取引先の倒産により、約91百万円の特別損失を計上しましたが、これは当期における一時的な影響のものとして、今期（2018年6月期）の連結業績見込みとしては、売上高57億48百万円、営業利益1億42百万円、経常利益1億37百万円、親会社株主に帰属する当期純利益96百万円と、増収および黒字転換を計画しています。

**Q** 中期経営計画の見直しを行われましたが、その背景や新中計の概要について教えてください。

## 新中計では、コア事業である 生花祭壇事業の強化を中心に、 収益構造の安定化を目指します。

昨今の市場環境や競合状況、また近年の業績推移等を真摯に見直し、このたび当社グループでは中期経営計画の内容を再策定しました。今期（2018年6月期）を初年度とする新たな中期経営計画の中で取り組む施策の全体的方向性としては、“ビューティ花壇の自力をつけていく”という言葉に集約することができます。

即ち、コア事業である生花祭壇事業の一層の業務展開の拡大を図り、それを生花卸売事業への相乗効果へと繋げていきたいと考えています。また、日本では北から南まで四季折々の

状況があり、季節的には花卉のある所・ない所が出てきます。この3ヶ年の新中計の中では、国内の産地をどうするか、海外から輸入したものをどうするかといった国内外物流の改善・効率化を図り、全国エリアへの事業展開をより強固に進めていきたいとも考えています。そしてこれらを始めとする一連の施策への邁進の下、日次ベースでの徹底した原価管理・労務管理の精度向上にも同時に努め、収益構造全体の安定化を図っていく方針です。（▶新中計の詳細につきましてはP6をご参照願います）

**Q** ビューティ花壇の本質的な強さとはどのような点にあるとお考えですか？

## 時代や環境に即した「柔軟性」と 「技術力」が当社の成長を支えています。

私たちが初めて東京に進出（2000年に大田区に羽田営業所を開設）した頃は、まだ生花祭壇の制作技術でいわゆるメシが食えた時代でした。しかしそれから時代や環境は移り変わり、今や東京では亡くなった方の約3割が直葬、また1件当たりの単価下落率は関東が一番となりました。

このような厳しさを増す環境の変遷の中で、当社は2011年に加工物流センターを開設し、配送と営業の分離および効率化を図り、敢えて一番単価の低い層をターゲットとして全国レベルで事業展開を果たすまでに至りました。また、当社のこのパワーやスケールの裏側にはそれぞれの儀礼儀式に見合った花卉を彩り美しく長持ちするように切る・挿すといった、絶対的な技術力がベースとしてあるのです。

経営の次なる大きな構想の1つとして、この「（経営の）柔軟性」「技術力」を發揮しながら、物流全体の中のサービス品としてのノウハウ・技術・デザインをいかに提供していくか

を描いています。現在はまだ物流体系の改革の過渡期にありますが、今後とも着実にその取り組みを進め、ビューティ花壇の新たな経営ステージへの突入を果たしてまいりたいと考えています。

**Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。**

**重要な経営ミッションとして  
お花を用いた儀式儀礼文化の継承役を  
担っていきます。**

株主の皆様もご存知だとは思いますが、花というのはまさに有史以前から様々な儀式儀礼に使われ続けてきました。それ程までに「人と花」には長い歴史があるのです。お花を販売させていただいている以上、当社では、そのような歴史的なものを継承し発展させていく、お花を用いた儀式儀礼の文化を継承していくことも重要な経営ミッションの1つとして捉えています。またその実践の一環として、掛かるコストの問題から結婚式や

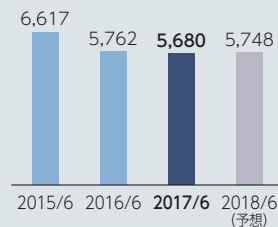


お葬儀を控える方々が多い昨今、将来的には人生の中の大切な節目で皆様が無理なく冠婚葬祭を行えるよう、お手伝いしてまいりたいとも考えております。今後とも変わらぬご支援の程、何卒よろしくお願い申し上げます。

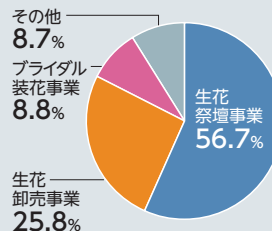
**財務ハイライト**

**売上高**

(単位: 百万円)

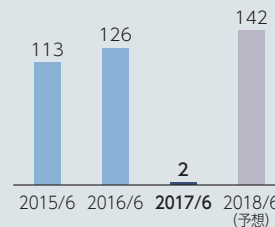


**セグメント別売上高構成比**



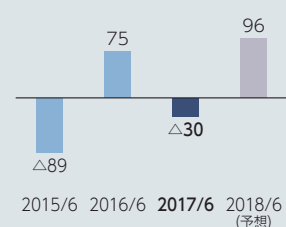
**営業利益**

(単位: 百万円)



**当期純利益**

(単位: 百万円)



今後3ヶ年における

## 経営の全体的な方向性

前中計の成果として、生花祭壇事業における営業利益は当初計画を上回り、同事業としての収益構造は黒字体質へ。



### 2020年6月期 定量目標

連結売上高	63億60百万円
営業利益	2億65百万円
経常利益	1億88百万円
時価総額	28億円

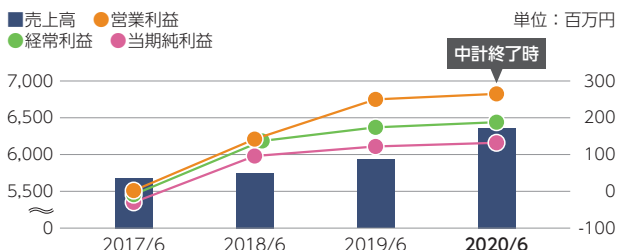
(将来の東証一部上場を見据え、定量目標に時価総額を追加。達成すべき指標の1つとする。)

お客様の豊かな暮らしを支援する  
「総合生活提案企業」としての  
持続的成長へ

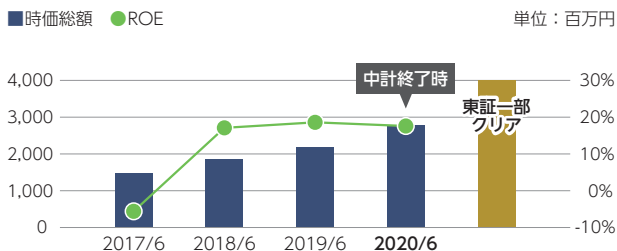
重点施策の中で柱となってくるのが「コア事業(生花祭壇事業)での売上拡大」です。お客様からのサービス・品質・スピードに対する要求が年々高まる中、新規出店による売上アップと顧客との接点機会増大の追求、原価コントロールの精度向上、規格商品の継続的な刷新と地域の実情に合わせた提案の推進を行っていきます。

定量目標の中で「経常利益」を重視しています。中長期視点からの経営リソース配置/コア事業の拡大/物流への副次効果により、1億88百万円の達成を目指します。また将来の東証一部上場を見据え、今回の中計では定量目標の1つとして「時価総額」を加えました。東証一部基準である40億円に向けての経過目標として、28億円の達成を目指します。

### 中計推移(金額ベース)



### ROEおよび時価総額



中計終了後の先に見据える長期事業目標として、東証一部上場/純粋持株会社への移行/ITを活用した新サービスの提供を目指します。これらの早期実現とともに、「総合生活提案企業」としての一層の企業価値向上に努めてまいります。

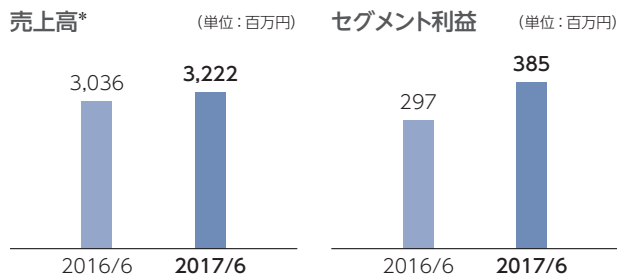
## 生花祭壇事業

生花祭壇事業は、葬儀関連会社に対して生花祭壇や供花等を提供するビジネスです。

厚生労働省「平成28年人口動態統計月報年計（概数）の概況」によると、昨年の年間死亡者数は約130万人と推計されます。高齢化社会の進展に伴い年間死亡者数が増加傾向の中、葬儀業界全体では単価はやや低下しつつも、昨年7月から今年6月までの売上高は微増・取扱件数は増加と市場は拡大傾向にあります（経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」）。このような状況の下、売上高は32億22百万円（前期比6.1%増）と過去最高となりました。

一方、葬儀業界のカテゴリー別や地域別で見ると、状況は均一とは言えないのが実情です。特定のカテゴリー事業者や地域では、消費者の価値観やニーズの急激な変化により、特に大都市圏では「家族葬」「密葬」など、葬

儀の小型化とともに単価の下落傾向が続いています。こうした市場環境を背景に、同事業では業界のコストリーダーとして、各工程の効率化等による一層の低コスト化や独自の市場開拓に邁進してきました。これら一連の取り組みが奏功し、営業利益は3億85百万円（同29.5%増）となりました。



\*外部顧客への売上高

### Topics

#### 東京証券取引所市場第二部への上場市場変更に関するお知らせ

このたび当社は2016年11月1日をもちまして、東京証券取引所マザーズから東京証券取引所市場第二部へ市場変更しました。次なる目標として今後は東証一部上場を目指し、さらなる業容の拡大と企業価値の向上に努めてまいります。引続きご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



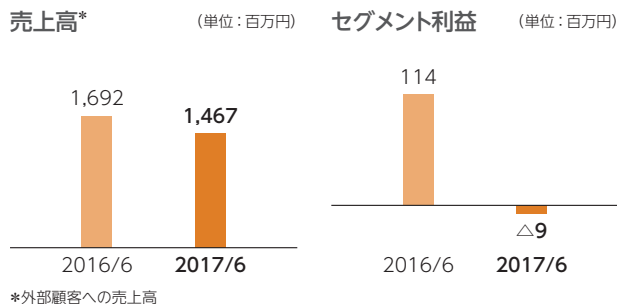
## 生花卸売事業

生花卸売事業は、主に生花祭壇部門の仕入れおよび葬儀関連会社や小売店への生花の販売を行っています。

東京都中央卸売市場「市場統計情報」によると、昨年7月から今年6月までの切花累計の取扱金額は581億44百万円（前年同期比1.8%減）、数量では886百万本（同1.1%減）となり、金額・本数ベースともに減少傾向にありました。

このような市場環境の下、生花卸売事業は2016年7月1日付で100%子会社であるマイ・サクセス株式会社へ会社分割し、業務効率化へ向けた継続的取り組みに加え、当社グループとしてのさらなる競争力強化を図っています。また、従来の生花卸売事業（国内流通）と生花祭壇事業とのシナジー追求を図りながら、抜本的な物流体系

の改革へ向けた取り組みを鋭意進めています。これらの結果、売上高は14億67百万円（前期比13.3%減）、営業損失は9百万円（前期は1億14百万円の利益）となりました。



### Topics

#### 野村IRフェアアワードにて「展示パネル部門」最高ポイントを獲得（3年連続受賞）

野村インベスター・リレーションズ(株)主催による「野村IR資産運用フェア2016」(2016年12月13日~14日)にて、3年前の同フェアアワード「ブース部門」、一昨年の「展示パネル部門」に続き、今回も「展示パネル部門」の最高賞を受賞しました。この賞は、同フェアの来場客の皆様による投票で決定されたもので、当社ブースの展示は計64社の中から最高の評価を頂きました。今後とも積極的なIR活動に努めていく所存です。





## ブライダル装花事業

ブライダル装花事業は、ブーケやコサージュ、リストレット、ヘアアクセサリーから会場を彩るフラワーディスプレイまでトータルプロデュースしています。

少子化と晩婚化、「ナシ婚」ともいわれる婚姻届のみの結婚の増加等により、市場規模は縮小傾向にあるものの、ゲストハウス・ウエディングやレストラン・ウエディングなどオリジナル挙式志向の高まりを背景に、未だ大きな市場

規模が保持されています。これらの多様なニーズに対応した各営業施策に邁進した結果、売上高は4億97百万円（前期比1.6%増）となりました。

一方、利益面については、当事業を担う連結子会社の株式会社One Flowerの主要取引先の倒産等の影響もあり、営業利益は50百万円（同15.0%減）となりました。

## その他

その他の事業は、葬儀関連会社に対する基幹システムや電子カタログ開発等を行うシステム開発事業、不動産管理事業、冠婚葬祭に関する企画並びにコンサルタント業務、就労継続支援事業を行っています。

当期においては、今年1月に株式会社ビंक（一般労働者派遣事業）の株式を譲渡したこと、および不動産管理事業で前期にスポット案件があったこと等により、売上高は4億93百万円（前期比9.3%減）、営業損失は22百万円（前期は5百万円の利益）となりました。

## Topics

### ホームページリニューアルのお知らせ

東京証券取引所市場第二部への上場市場変更を機に、2017年2月に当社ホームページをリニューアルいたしました。今後も株主の皆様をはじめ、あらゆるステークホルダーの方々にとって分かりやすい情報提供に努めてまいります。



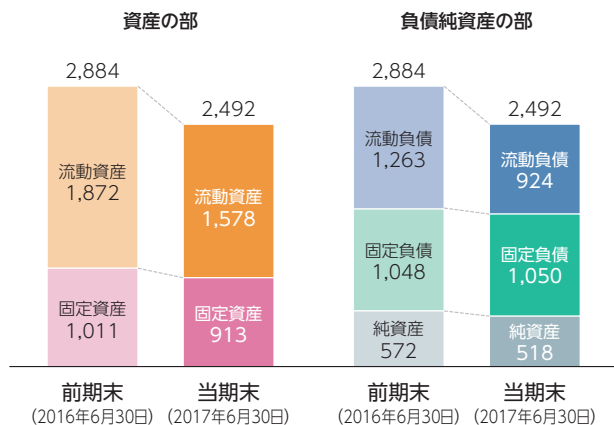
トップページ



IR情報

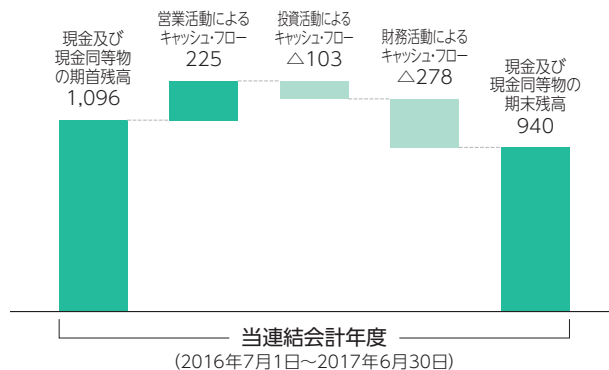
連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



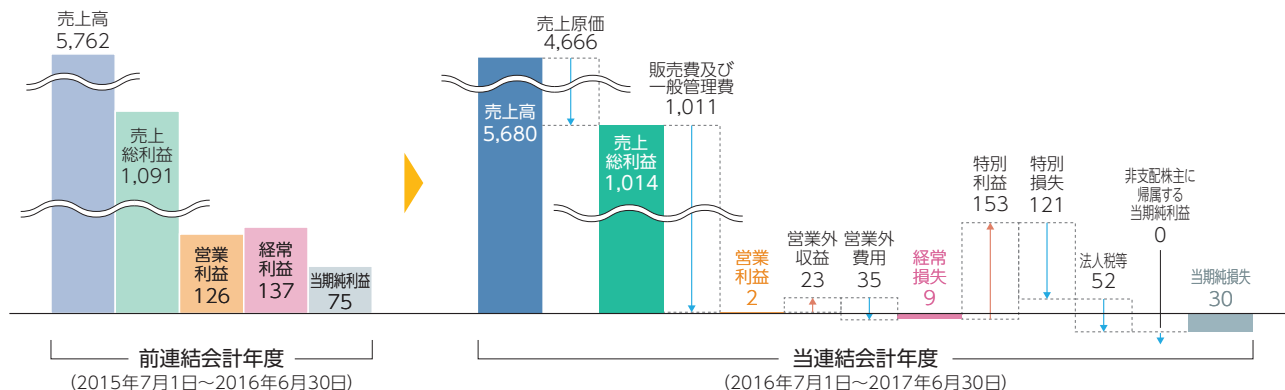
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



財政状態

利益剰余金の減少により純資産は54百万円減少したものの、負債が3億37百万円減少したことにより、自己資本比率は1.0ポイント向上。

キャッシュ・フロー

当期末における現金及び現金同等物の残高は、前期末と比べ1億56百万円減少し、9億40百万円となる。

損益

生花卸売事業の物流体系の改革へ向けた取り組みが過渡期にあること、プライダグ装花事業での主要取引先の倒産等が売上・利益に影響。

## 株式の状況

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
株主総数	3,121名

## 大株主(上位10名)

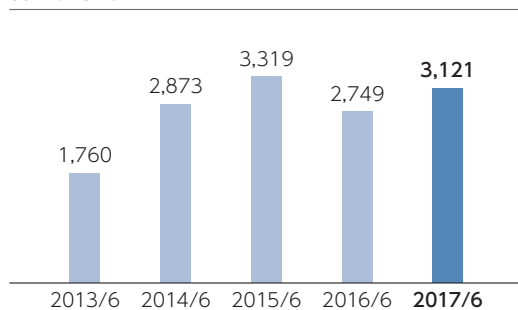
株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社MMC	955,600	23.60
三島 美佐夫	707,400	17.47
謝花 斉	229,400	5.67
能村 光勇	185,500	4.58
ビューティ花壇従業員持株会	136,300	3.37
三島 志子	120,000	2.96
清水 康	100,000	2.47
畑 美智子	84,600	2.09
株式会社河野メリクロン	68,800	1.70
河野 通郎	46,200	1.14

※ 当社は自己株式1,026,552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。

※ 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

## 株主数推移

(名)



## 会社概要

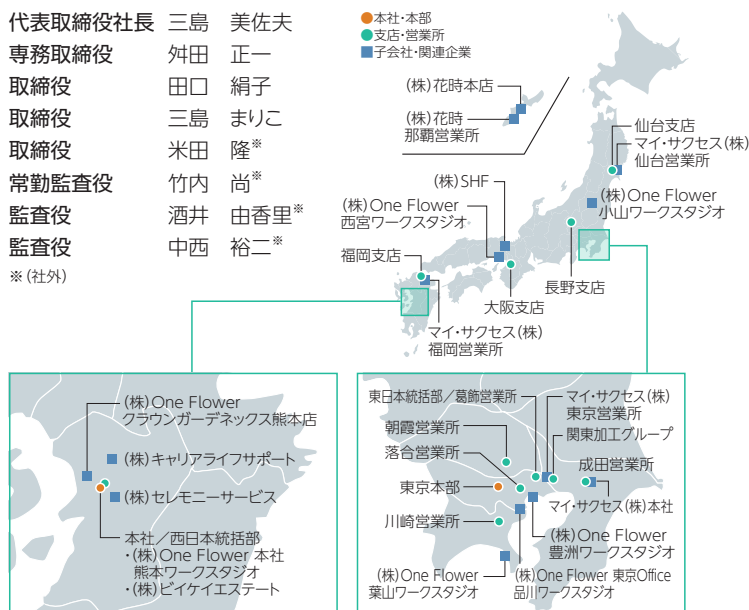
会社名	株式会社ビューティ花壇	
本社所在地	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地1-46 TEL : 096-370-0004 FAX : 096-370-0005	
東京本部	〒101-0061 東京都千代田区三崎町3-3-3 イマス三上ビル4F TEL : 03-6261-5961 FAX : 03-6261-5962	
事業内容	生花祭壇の企画提案・制作・設営および生花の卸・物流	
創業	1974年5月1日	
設立	1997年1月16日	
資本金	213,240,000円	
従業員数	128名(単体) 239名(連結)	
関連会社	株式会社One Flower	マイ・サクセス株式会社
	株式会社SHF	株式会社セレモニーサービス
	株式会社ビケイエステート	株式会社キャリアライフサポート
	株式会社花時	

## 役員(2017年9月27日現在)

代表取締役社長	三島 美佐夫
専務取締役	舛田 正一
取締役	田口 絹子
取締役	三島 まりこ
取締役	米田 隆*
常勤監査役	竹内 尚*
監査役	酒井 由香里*
監査役	中西 裕二*

\* (社外)

## 営業拠点(2017年9月27日現在)



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: <a href="http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html">http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html</a>
■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)を利用でき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: <a href="http://www.beauty-kadan.co.jp/ir/koukoku.html">http://www.beauty-kadan.co.jp/ir/koukoku.html</a>
上場証券取引所	東京証券取引所市場第二部
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.co.jp/>

UD  
FONT

この冊子は環境保全のため  
ペジタブルインキと  
FSC認証紙を使用しています。

## 株主優待制度のお知らせ

当社では株主様の日頃のご支援に感謝するとともに事業内容をご理解いただくため、株主優待制度を導入しております。

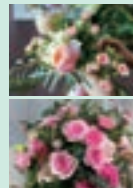
### 株主優待

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、100株以上を保有する株主様に以下の優待を実施いたします。

#### ●株主優待割引

対象期間中、グループ会社が運営するお店の定価2万円(税抜)までの商品「胡蝶蘭」「観葉植物」「生花アレンジメント・花束」「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。

商品購入は対象期間中、定価で合計2万円(税抜)以内であれば複数ご購入いただけます。ただし、各お店の商品を組み合わせでご購入いただくことはできません。



#### ●くまモンオリジナルグッズ

ビューティ花壇本社所在地の熊本が誇る大人気キャラクター「くまモン」の当社オリジナルグッズを進呈。



#### 【熊本限定】

#### ●フラワーアレンジメント教室(1回)の無料ご招待。

※優待割引をご利用の方も、ご参加いただけます。



### 長期保有株主優待

3年以上継続して当社株式を保有され、かつ毎年6月末時点で**1,000株以上保有**の株主様

下記の基準で熊本のお勧め特産品を進呈。

**1,000株以上の株主様**  
2,000円相当の熊本お勧めパック  
**5,000株以上の株主様**  
5,000円相当の熊本お勧めパック



※イメージ

株主優待の詳細は、当社ホームページのIR情報内「株主優待」をご参照ください。

<http://www.beauty-kadan.co.jp/ir/benefit.html>