

BEAUTY KADAN

株式会社ビューティ花壇

第24期 年次報告書

2019年7月1日～2020年6月30日

目次

株主の皆様へ	P3-6
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。



ビューティ花壇のサステナビリティ、 生花のある儀式儀礼文化の継承



代表取締役会長

三島 美佐夫

代表取締役社長

舛田 正一

株主の皆様には平素より当社への格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

令和2年7月豪雨により被災された皆様方には心よりお見舞い申し上げます。また、コロナ禍により色々なご不便や不安等が伴う日々が続いておりますが、株主の皆様におかれましては、くれぐれもご自愛の程を心よりお祈り申し上げます。

この度、三島美佐夫を代表取締役会長、舛田正一を代表取締役社長とする新生・ビューティ花壇がスタートいたしました。新経営体制への移行は、取り巻く経営環境の変化に対応すべく、経営体制の一層の強化及び充実を図るとともに、更なる成長と発展を目指す上で機動的な経営判断を行うことを目的としたものであります。

当社は今日に至るまでの経営を通じて、お花を用いた日本の儀式儀礼文化の継承を重要な経営ミッションとし、後世への継承役を果たしてきたという自負があります。たとえコロナ禍にあらうとも、この想いと方針は何ら変わることはありません。

舛田社長の下、新生・ビューティ花壇は、持続的成長へ向けた新たな可能性を徹底追求してまいります。これから私たちビューティ花壇をどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

Q 三島会長にお伺いします。
この度の新経営体制発足の背景や狙い等についてお聞かせください。

三島 当社が属する葬儀業界・ブライダル業界では、年を追うごとに、冠婚葬祭の小規模化や単価の下落、また、冠婚葬祭そのもの自体を執り行わないケースの拡大が進んでいるのが実情です。このような傾向が進む中で、環境変化にスピーディに対応したり、変化の先を見据えて当社を成長させていくためにこれからは若い人たちに運営を任せたい方が良く、



という考えが前々からあり、その準備を粛々と進め、この度の新経営体制の発足に至りました。予期せぬコロナ禍で非常に厳しいタイミングでの経営交代となりましたが、尚更ここで私が長く引っぱるよりは、舩田社長を中心に若い人たちが色々なやり方・新しい方法論で現状を打破し、当社の新たなる成長軌道を描いて欲しい、というのが現在の私の率直な想いであります。

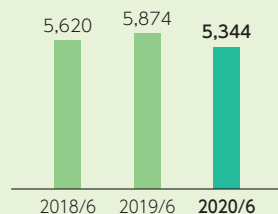
Q 舩田社長にお伺いします。
株主の皆様へ簡単な自己紹介などをお願いします。

舩田 私は熊本県出身で、19歳の時にビューティ花壇に入社しました。以来、生花の仕入や祭壇等のいわゆる現場から始まり、近年では流通統括やグループ会社である

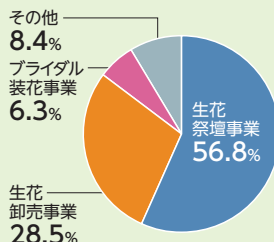
財務ハイライト

売上高

(単位: 百万円)

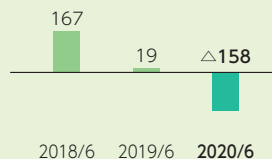


セグメント別売上高構成比



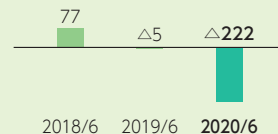
営業利益

(単位: 百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益

(単位: 百万円)



アグリフラワーの代表取締役を務めてきました。これまで三島会長からは有形無形の様々な財産や知見を継承してきましたが、中でも私にとって最大のものは、「常に変化を時代への対応力」*というものです。生花祭壇事業では規模の縮小という部分がかここ何年間か続いている中で、コロナ禍でそれに拍車がかかるだけではなく、三密を避けるために一般葬の自粛や家族葬への変更などの動きも発生しています。コロナ禍による今後の外部環境予測は難しいのですが、だからこそこれからの経営の舵取りの中では何かに固執することなく、変化に対応していけるような組織体であったり運営方法というものを、常に考えていくことが大切であると捉えています。

* 詳細は第21期年次報告書P4「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?」をご参照願います。

Q この数年の貴社におかれましては「原価率の安定」が継続テーマとなっていました。それに向けた取り組み状況を教えてください。

三島 原価率の安定に向けてポイントとなるのが、フューネラル専門の「物流」と「生産」機能の向上です。まず「物流面」に関してご説明申しあげると、当社の現在の業界では、どの花屋さんでも使えるような花卉が生花市場出荷用として生産され、それらが大半のバイヤーが集まる生花市場を通じて少品種大量流通しています。結果としてそれは相場の上下に影響を受けることとなり、原価率の安定に繋がらないのです。また流通する花卉自体も、例えば

必要以上に長かったり必要以上に良いものなど、価格に見合わないものも多く見受けられます。このような状況の下、当社は生産段階から入って生産者と花卉の価格帯や質・内容の話し合いを進め、委託契約で欲しい品種を全量購入するといった「独自の」物流体系の構築を進めています。これにより、物流量や原価率のコントロールをより精緻化することができるものと考えています。また、当社物流網を通じて他のバイヤーへも一定の価格で一定の品質を保った花卉を回していくことにより、業界全体の健全な発展に繋がっていくものとも捉えています。

舛田 「生産面」に関しては、個別生産契約して頂ける生産者の開拓を鋭意進め、既に地元・九州で何件かの生産者様と年間契約を締結することができています。当社が求める数量からすると、ある程度の生産能力を持つ生産者様に限られてくることは事実ですが、フューネラルの場合にはそれ程の品種は必要ないので、大きな支障なく今後も生産者様の開拓は進められるものと手応えを感じています。あらためて言うまでもなく、生産者様は当社にとって重要なステークホルダーです。花卉のグローバルなサプライチェーンが一部支障をきたす現在のコロナ禍の



舛田 正一 生年月日1970年1月23日

略歴
 1990年6月 当社入社
 2005年6月 流通統括部長
 2006年7月 執行役員
 2007年9月 取締役流通統括部長
 2010年9月 常務取締役経営企画室長
 兼業務本部長
 2012年9月 専務取締役事業本部長
 2016年2月 株式会社アグリフラワー
 代表取締役社長



中においては、国内生産者の開拓はさらに重要度を増しています。また不遜ではありますが、これまで収入面で不安定気味であった花卉生産者に対して年間契約を積極的に提案していくことは、花卉生産者様の事業継続に貢献できるのではないかと考えます。

Q 今後の持続的成長へ向けての重要課題(マテリアリティ)とは何でしょうか?

舛田 先にご説明した原価率の安定もそうですが、今後のウィズコロナ社会というものを捉えた時に重要なマテリアリティとなってくるのが、三密を避けたりイベント自粛ムードが漂う中で如何に儀式儀礼を開催してもらうか、そのために葬儀会社様・ブライダル会社様へどのような具体的提案を行えるか、という点です。その取り組みについては未だ色々とトライアルを繰り返している最中ではありますが、当社には葬儀業界/花卉業界/ブライダル業界の中

で横に広がった大きな事業素地があります。これは当社にとっての絶対的強みであり、他社にはない相対的な強みとも言えます。それを活かし今後は、お客様にも支援して頂き、且つ末端のユーザーの方にも喜んで頂けるような、幅を広げた提案に注力してまいります。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

三島 コロナ禍という難局を迎える中ではありますが、私は新生・ビューティ花壇の新たな成長の可能性を見出す1つの好機になると確信しています。このような時代だからこそ、果たすべきことを明確化しながら、業界発展に資する物流構築、生産者の事業継続に資する委託生産推進など当社の取り組みをより多くのステークホルダーにご賛同頂き、当社の成長と発展が関連業界全体に還元することができればと考えています。

舛田 当社が生業とし得意とする事業分野において、お客様にも喜んで頂いて、末端のユーザーの方にもご支持頂けるような提案というのを続けていきたい、このコロナ禍によってその想いはさらに強い決意となりました。ビューティ花壇の新たな成長と発展のために全身全霊を尽くすことを株主の皆様にごコミットいたします。株主の皆様方におかれましては、引き続きのご支援の程を何卒よろしくお願い申し上げます。

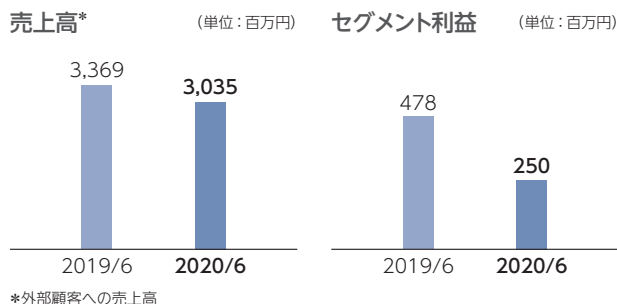
生花祭壇事業

生花祭壇事業の売上高は、30億35百万円（前期比9.9%減）となりました。

厚生労働省「2019年人口動態統計月報年計（概数）の概況」によりますと、年間死亡者数は1,381千人と推計され、前年同様、高齢化社会を背景に増加傾向にあります。経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」によると、葬儀業の2019年7月から2020年6月までの売上高は、新型コロナウイルス感染拡大の影響により大幅に減少し、取扱件数につきましても微減となりました。

このような状況の中で、当事業では、強みである機動力や顧客ニーズへの対応力を活かし、売上・利益拡大を図るべく、東北・中部・関西・九州エリアへ新たに拠点を展開する等、積極的に各施策を実行してまいりました。し

かしながら、第3四半期後半より、上述の感染拡大による葬儀規模の縮小傾向が急速に進んだことで売上が減少したため、営業利益は2億50百万円（同47.6%減）となりました。

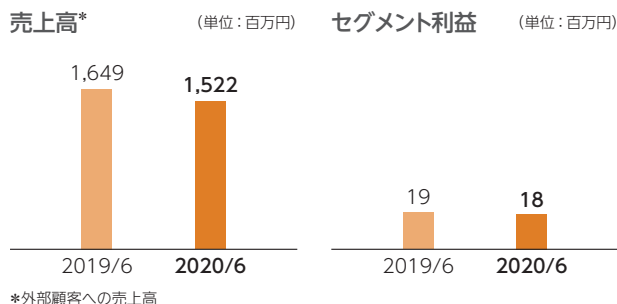


生花卸売事業

生花卸売事業は、100%子会社であるマイ・サクセス株式会社において、これまで進めていた業務効率化に加え、当社グループとしての更なる競争力強化を図っておりますが、当期間におきましては、第2四半期前半までは前年同期比で市場相場が総じて下落傾向にあり販売単価への影響を受け、更に第3四半期からは新型コロナウイルス感染拡大による国内イベント自粛、葬儀規模縮小等により内需が大幅に低迷いたしました。この結果、売上高は15億22百万円（前期比7.7%減）となりました。

東京都中央卸売市場「市場統計情報」（2020年6月）によると、2019年7月から2020年6月までの切花累計の取扱金額は510億67百万円（同9.9%減）、数量では786百万本（同6.4%減）といずれも減少いたしました。

このような状況の中で、当事業では前期に引き続き、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にも注力しているものの、上述の需要減が響き、営業利益は18百万円（同7.4%減）となりました。



ブライダル装花事業

ブライダル装花事業の売上高は、新型コロナウイルス感染拡大により本年3月以降結婚式の延期や、リテール部門における店舗閉鎖等が影響し、3億34百万円（前期比15.6%減）となりました。少子化による結婚件数の減少と、「ナシ婚」ともいわれる婚姻届のみの結婚の増加等により、ブライダル業界の市場規模は縮小傾向にあるものの、晩婚化による結婚式単価の上昇や、ゲストハウス・ウエディングやレストラン・ウエディング等オリジナル挙式志向の高まりを背景に新規参入企業が増加するなど、未だ大きな市場規模が保持されております。

このような状況の中、同事業を請け負う連結子会社の株式会社One Flowerでは、東京・関西・九州エリアにおける新規顧客獲得と商圈拡大、新規出店によるリテール部門での更なる売上増、及び販管費の圧縮・効率化策を実施しており、新規顧客との取引がスタートする等一部にはその効果が出始めたものの、上述の売上減の影響により営業損失は26百万円（前期は2百万円の損失）となりました。

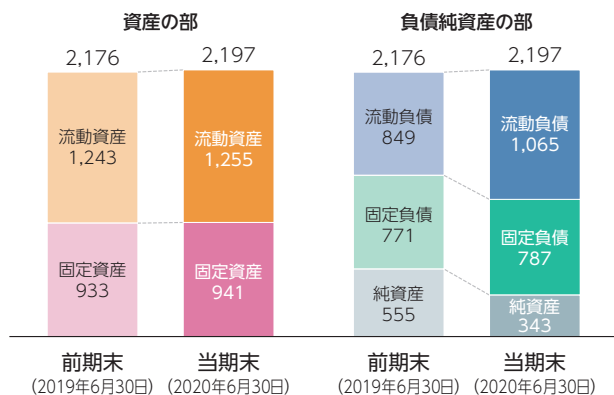
その他

その他の事業は、システム開発事業、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、農業を行っております。当連結会計年度においては、システム開発事業・就労継続支援事業については比較的堅調に推移したものの、それ以外の事業については総じて低調に推移したことから、売上高は4億51百万円（前期比1.7%減）、営業損失は15百万円（前期は23百万円の損失）となりました。システム開発事業は、葬儀関連会社に

対する基幹システム、名札書きシステム及びモバイル端末を用いた電子カタログや建築事業者に対するCADシステムの開発を行っております。

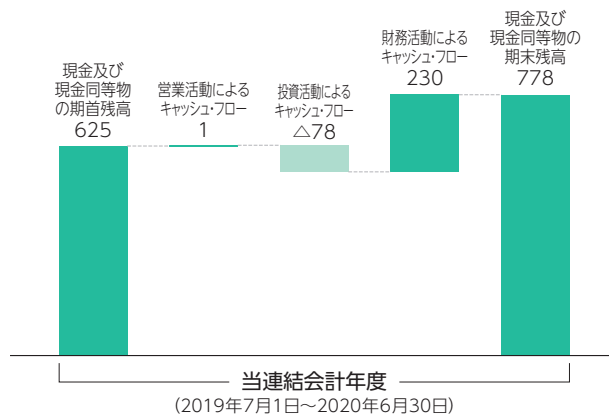
連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



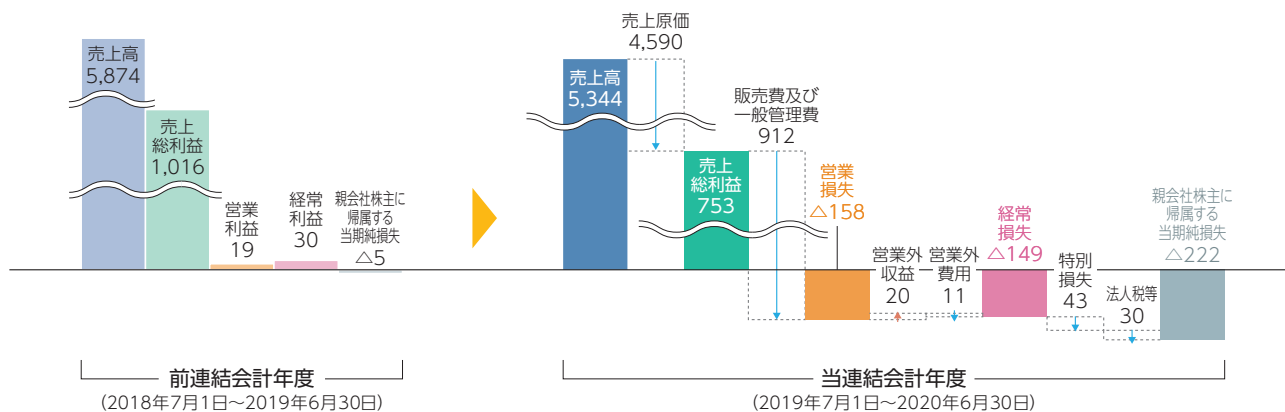
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



財政状態

負債は2億32百万円増加し、純資産は利益剰余金の減少を主因として2億11百万円減少した結果、自己資本比率は10.9ポイント低下。

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1億53百万円増加し、7億78百万円となる。

損益

新型コロナウイルス感染拡大による葬儀規模の縮小化、国内イベント自粛の動き、また本年3月以降の結婚式が軒並み延期されたこと等により、売上・利益ともに当初計画を下回る。

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	4,390名

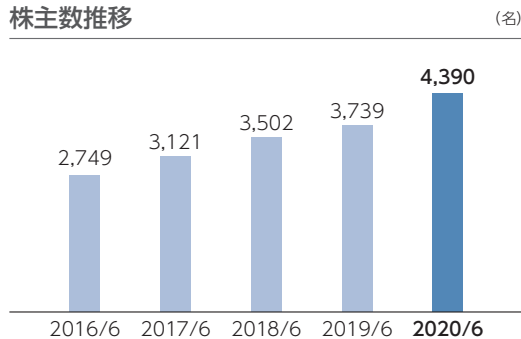
大株主 (上位10名)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社MMC	981,800	24.25
三島 美佐夫	707,400	17.47
謝花 斉	229,400	5.66
ビューティ花壇従業員持株会	143,600	3.55
三島 志子	120,000	2.96
能村 光勇	90,000	2.22
畑 美智子	84,600	2.09
株式会社河野メリクロン	68,800	1.70
個人	53,200	1.31
ビューティ花壇役員持株会	49,800	1.23

※ 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



会社概要

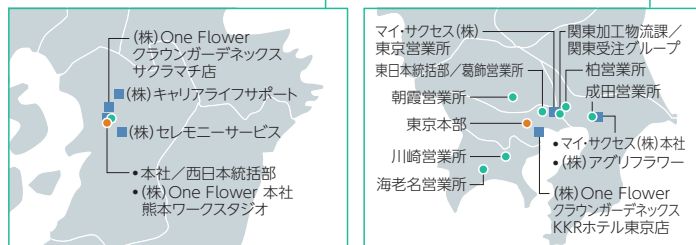
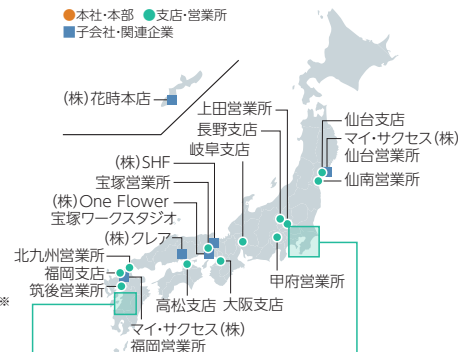
会社名	株式会社ビューティ花壇	
本社所在地	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地一丁目46番地 TEL: 096-370-0004 FAX: 096-370-0005	
東京本部	〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町三丁目3番3号 イマス三上ビル4F TEL: 03-6261-5961 FAX: 03-6261-5962	
事業内容	生花祭壇の企画提案・制作・設置	
創業	1974年5月1日	
設立	1997年1月16日	
資本金	213,240,000円	
従業員数	113名 (単体) 229名 (連結)	
関連会社	株式会社One Flower	株式会社セレモニーサービス
	株式会社SHF	株式会社キャリアライフサポート
	株式会社花時	株式会社アグリフラワー
	マイ・サクセス株式会社	株式会社クレア

役員 (2020年9月29日現在)

代表取締役会長	三島 美佐夫
代表取締役社長	舩田 正一
専務取締役	三島 まりこ
取締役	田口 絹子
取締役	柳田 晋介
取締役	又吉 敦史
取締役	新改 敬英*
常勤監査役	竹内 尚*
監査役	宮田 房之*
監査役	吉永 賢一郎*

※ (社外)

営業拠点 (2020年9月29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 ※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: https://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、三井住友信託銀行株式会社にて口座(特別口座)を開設しております。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、三井住友信託銀行株式会社(0120-782-031)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.co.jp/ir/koukoku.html
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
一丁目46番地
TEL 096-370-0004
FAX 096-370-0005
<http://www.beauty-kadan.co.jp/>



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。

株主優待制度のお知らせ

当社では株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

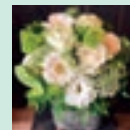
対象期間中、グループ会社が運営するお店の定価2万円(税抜)までの商品「胡蝶蘭」「生花アレンジメント・花束」「プリザーブドフラワー」を所有株式数に応じた割引率にてご購入いただけます。

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ご購入いただくことはできません。

【熊本での開催とオンラインによる開催を予定】

●フラワーレッスン(1回)ご招待。

※他の優待割引をご利用の方も、ご参加いただけます。
※中級クラスは有料です。
※株主様以外も有料でご参加いただけます。



長期保有株主優待

3年以上(基準日2016年6月期以降)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。(赤牛のハンバーグと馬刺しセット)

1,000株以上の株主様

2,000円相当の
熊本おすすめ特産品

5,000株以上の株主様

5,000円相当の
熊本おすすめ特産品

※3年間継続して5,000株以上

2,000円相当▶
(熊本県産みかん)



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>