



BEAUTY KADAN

株式会社ビューティ花壇

第25期 年次報告書

2020年7月1日～2021年6月30日

目次

株主の皆様へ	P3-5
新中期経営計画	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を通じて、展開しています。



新中期経営計画の展開を通じ、
ステークホルダーと一体となった
持続的成長を目指してまいります。

代表取締役社長

舛田 正一

Q 当期決算の主な内容について教えてください。

営業損失幅は縮小し、売上及び全ての利益項目で当初計画を上回りました。

当期連結決算の主な内容として、売上高は0.1%の増収、営業損失は1億31百万円の赤字幅縮小、経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益は、助成金収入等の営業外収益があったこと等から、それぞれ前期の損失計上に対し当期はプラス計上となりました。

また計画対比では、売上高は+1億17百万円、営業損失は+92百万円、経常利益は+1億13百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は+1億12百万円と、売上・利益ともに当初計画を上回る結果となりました。

コロナ禍により葬儀及びブライダル業界ともに不透明な状況が続く中、新型コロナウイルス感染症対策に万全を期しながら事業を日々しっかりと継続し、その結果として当初計画を上回る業績で着地できたことについて、あらためて社員の皆さんの頑張りに感謝したいと思います。

Q 厳しい環境下での売上維持・確保に向けて、どのような取り組みが奏功したと分析されますか？

拠点網拡大策が売上と顧客接点の増加へと繋がっています。

コア事業である生花祭壇事業に関し、葬儀単価の下落傾向は今後も確実に続いていくものと予測される中でいかに受注件数を確保していくかが、最近における当社の継続テーマとなっていました。

そこにおいては、新規出店による売上拡大と顧客接点機会増大の追求が重要なポイントとなり、当社ではこの数年、仙南営業所開設（2019年7月）、岐阜支店開設（同年8月）、宝塚営業所開設（同年8月）、北九州営業所開設（同年10月）、上田営業所開設（同年12月）、盛岡営業所開設（2020年10月）、中津川営業所開設（2021年4月）など、精緻なマーケティングに基づく拠点網の拡大を図ってきました（→P11）。

当期では生花祭壇の平均単価が前期比で減少したのに対し、これまで積み重ねてきた拠点網拡大策の奏功により、受注件数は増加しました。「花布団」「どこでも参列サービス」（→P7）といった新サービスの販促強化も加えて重要になってきますが、各新規拠点の収益化はこれからも着実に進んでいくと捉えています。

Q 原価率安定も継続的テーマとされてきましたが、この点についての現状はいかがでしょうか。

コロナ禍による海外輸入の遅延等を主な要因として、原価率は2.0%上昇しました。

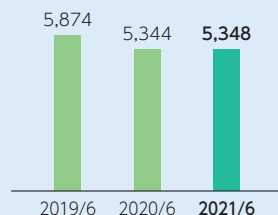
コロナ禍による海外からの輸入遅延やストップが影響し、フューナラルの原価率（花卉の仕入価格）は単体で2.0%上昇しました。

尚この点に関し、足元の状況としては海外からの輸入が

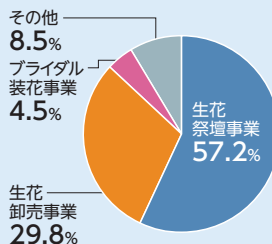
財務ハイライト

売上高

(単位:百万円)

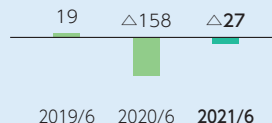


セグメント別売上高構成比



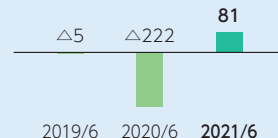
営業利益

(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)



回復傾向にあること、当座で使用する花卉に関しては安定して仕入できるフューネラルを中心に事業を回し、原価を抑制していくようシフトを進めています。また、生産面からの原価率安定化の取り組みとして着手している国内生産者開拓についても、順調に契約が進んでいることを付け加えさせて頂きます。契約者の中には新規参入の方も多く、当社としては海外輸入に関わる事業リスク回避という側面も含め、グループ会社である(株)アグリフラワーでの生産ノウハウ提供を図りながら、今後さらに国内での生産・仕入先を増やしていく方針です。

Q 新中期経営計画がいよいよスタートしましたね。

ステークホルダーと一緒に New Normal時代における 最適解モデルの構築を目指します。

当社では今期（2022年6月期）を初年度とする3ヶ年の中期経営計画をスタートさせました（➡P6）。今後、新中計の中で掲げる重点戦略の推進を通じて、当社の収益性改善や企業価値向上に努めていくのは勿論のことですが、全体を括るものとしてその先に目指すのが、ステークホルダーと一体になった持続的成長の実現、というものです。

当社がこれからも事業を継続していくためには、お花を生産する方や葬儀社さん、ブライダル企業がないと成り立ちません。またこれらステークホルダーは、コロナ禍で等しく苦戦を強いられているのが実情です。当中計の展開の中で当社としては、現時点での計画ですが、葬儀社さんに活用

して頂けるような営業ツールの開発・提供、外部との積極的な事業連携、M&A等を図りながら、ステークホルダーの皆様と一緒に、これからのNew Normal時代における最適解モデルを構築していきたいと考えています。

Q 株主還元の充実など株主の皆様へのメッセージをお願いします。

今期（2022年6月期）より、目安とする 配当性向を50%に引き上げます。

一層の株主還元の充実を目指し、当社では今期より配当性向の目安を50%に引き上げました。これにより今期の1株当たり配当金は6.17円（連結配当性向50.0%）を計画しています。また株主優待として実施しているフラワーレッスンの無料ZOOM枠を拡大いたしました。そして今期では、営業利益の黒字転換を必達として、一層の収益性改善を目指してまいります。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。



基本方針

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

2024年6月期 主な数値目標(連結)

売上高	6,130百万円	ROE	20%以上
営業利益	226百万円	配当性向	50%
親会社株主に帰属する当期純利益	131百万円	自己資本比率	20%以上
		流通株式時価総額	10億円以上

重点戦略

1 コア事業での売上拡大

生花祭壇事業

- **エリア展開**
既存の拠点をベースとした新たなエリアへの展開
- **既存エリアでの新規顧客獲得**
既存顧客の新規式場オープンに合わせた取引獲得
- **新商品の販売拡大**
葬儀単価維持に向けた新商品の提案と販売拡大

生花卸売事業(+農業)

- **外部販売増による売上UP**
関西エリアでの新規売上獲得など
- **物流網の構築・整備**
ビューティ花壇グループの拠点(関東・関西・九州)を軸とした物流の検証・構築
- **花卉の安定生産と生産量拡大**
生産の効率化と回転率UP、産地の分散化など
- **グループ原価率の安定**
中国の産地との取引増(再開)など

ブライダル装花事業(+EC・リテール)

- **既存顧客・エリアへの深堀、受注増**
既存取引先のうち、未対応会場など
- **新規取引先拡大**
関東/関西/九州の各ターゲット会場の獲得など
- **リテール部門の売上拡大**
SHOP: 法人向けサブスクスタート
EC: 新規モール(Amazon・PayPayモール)強化
グリーンレンタル: 法人→個人宅の対応へ
造園: 民間/公共工事ともに受注強化、本格参入へ

2 事業基盤強化

- **グループ運営の最適化** ● **DXによる業務効率化** ● **人材育成**

3 新サービス開発・新規事業の拡大

- **花布団/どこでも参列サービスの浸透・拡充**
- **AI/IoT事業への参入** ● **クラウドプラットフォームの提供**

4 企業価値向上

● ESG・SDGs視点での経営推進

<p>環境 Environment</p> <ul style="list-style-type: none"> ・産業廃棄物の適正処理 ・事業活動におけるエネルギー使用抑制 ・お客様への環境配慮型商品の提案 ・バイコロジー活動 	   
<p>社会 Social</p> <ul style="list-style-type: none"> ・労働環境の改善や多様な働き方の推進 ・従業員の健康推進 ・人材育成 ・花を通じて豊かな暮らしに貢献 	    
<p>ガバナンス Governance</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コーポレートガバナンスの強化 ・リスクマネジメント ・コンプライアンス経営の徹底 	 

● **資本政策・株主還元**

- ・ROEを重要な経営指標とし、株主還元の充実と財務の健全性及び戦略的投資のバランスを最適化することで、企業価値の向上を図る
- ・配当性向50%を目標とし、業績に連動した利益還元を目指しつつ安定的な配当の維持に努める
- ・成長が見込める案件へは積極的な投資を実施

● **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
- ・顧客目線での商品づくり
- ・働きやすい職場づくり

新中期経営計画の詳細な内容はコチラまで➡



生花祭壇事業

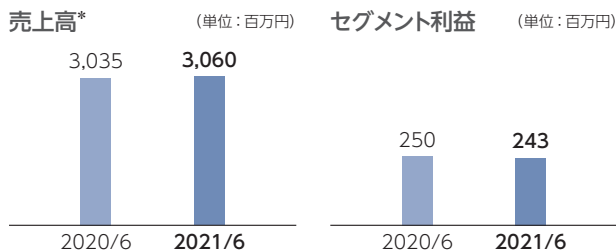
生花祭壇事業の売上高は、30億60百万円（前期比0.8%増）となりました。

厚生労働省「2020年人口動態統計月報年計（概数）の概況」によりますと、2020年の年間死亡者数は1,372千人と推計され11年振りに減少はしたものの、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2020年7月から2021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は2020年秋以降増加傾向で推移している状況です。

このように葬儀業全体では市場は今後も拡大傾向にある一方で、全国的に進む「家族葬」や「密葬」、「一日葬」等葬儀の小型化とともに単価の下落傾向に加え、上記新

型コロナウイルスによる影響への対応が求められる状況となっております。

このような状況の中で、当事業では葬儀の縮小傾向に対応した新たなサービス展開や新商品販売をスタートし徐々に奏功しはじめたものの、コロナ禍による原価高騰が影響し営業利益は2億43百万円（前期比2.9%減）となりました。



*外部顧客への売上高

新サービスの紹介

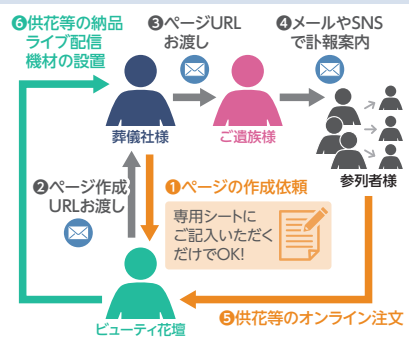
どこでも参列サービス

WEB活用で「いつでも、どこからでも」参列でき、式の視聴のみならず供花などの注文を承るサービス

詳しくはコチラまで



「どこでも参列サービス」特設サイト



はなぶとん 花布団

生花ひとつひとつをまんべんなく敷き詰めたお布団で直接お棺を彩ることができる新しい生花装飾

詳しくはコチラまで



「花布団」特設サイト

- 花布団 -
特許登録

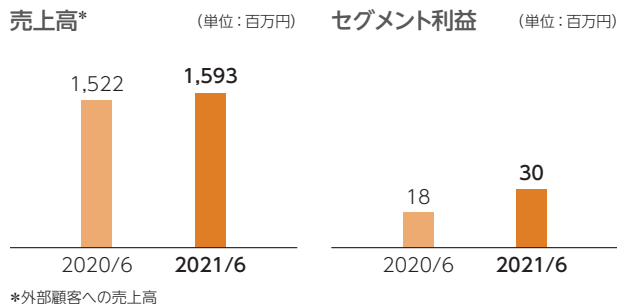
生花卸売事業

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3四半期の後半には前年同時期に自粛されていた国内イベントが持ち直しの傾向にあったことや、その後も総じて前期比では内需が回復基調で推移したことから、売上高は15億93百万円（前期比4.7%増）となりました。

東京都中央卸売市場「市場統計情報」（2021年6月）によると、2020年7月から2021年6月までの切花累計の取扱金額は538億27百万円（前期比5.4%増）、数量では771百万本（前期比1.8%減）と単価は上昇傾向で推移いたしました。

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つつ、合わせてコロナ禍の影響を最小化すべく利益確保に向けた取引に注力した結果、営業利益は30百万円（前期比68.2%増）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2020年3月以降結婚式の延期が続き、2億42百万円（前期比27.3%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、これまでは大きな市場規模が保持され

ていましたが、昨今のコロナ禍の影響を受け、同市場規模は大幅な縮小が際立つ結果となりました。

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圏拡大、リテール部門でのEC事業や新規事業等による更なる売上増、及び販管費の圧縮・効率化策を実施いたしました。上記コロナ禍による売上減が大きく影響し、営業損失は62百万円（前期は26百万円の損失）となりました。

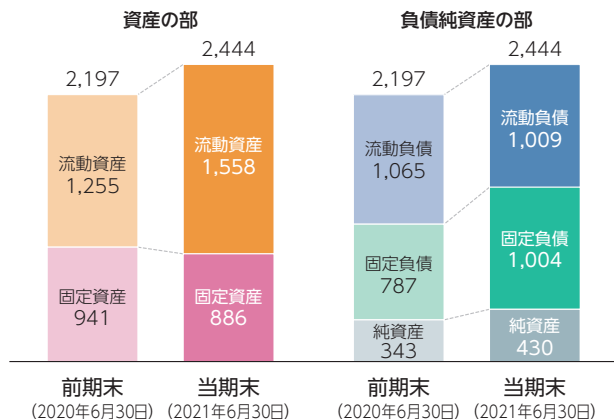
その他

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、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コロナ禍の影響により総じて低調に推移したため、売上高は4億51百万円（前期比0.1%減）、営業損失は8百万円（前期は15百万円の損失）となりました。

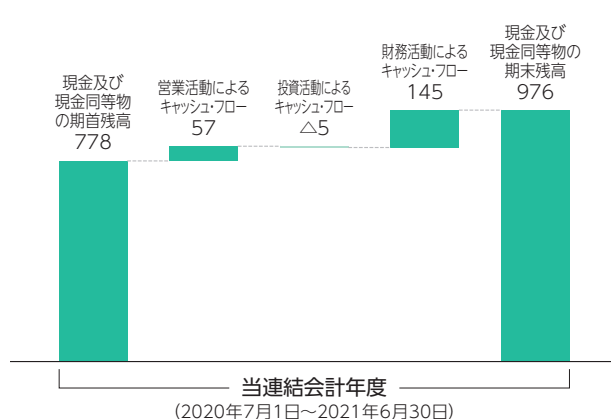
連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



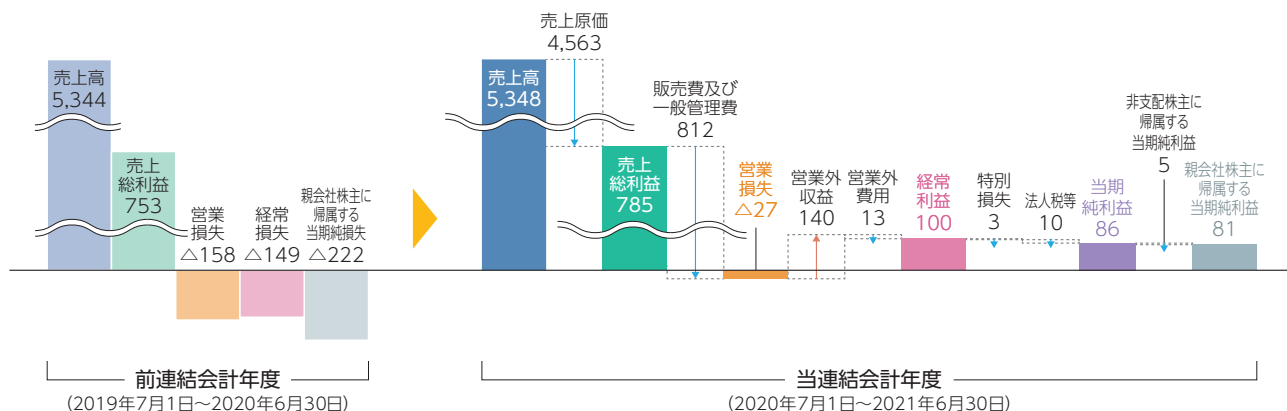
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



財政状態

負債が1億60百万円増加した一方、純資産は利益剰余金の積み増しにより86百万円増加した結果、自己資本比率は1.9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1億97百万円増加し、9億76百万円となる。

損益

売上は前期レベルを確保。営業利益は依然損失計上となるも損失幅の圧縮は着実に進み、経常利益および当期純利益は、当初損失計上の見込みに対しプラス計上を果たす。

株式の状況

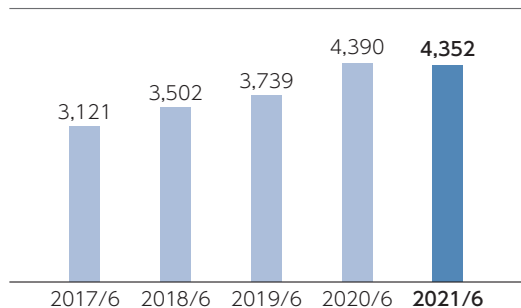
発行可能株式総数	17,600,000株
発行済株式の総数	5,076,000株
1単元の株式数	100株
株主総数	4,352名

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	982,700	24.27
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	141,500	3.49
三島 志子	120,000	2.96
畑 美智子	84,600	2.09
株式会社河野メリクロン	68,800	1.70
尾崎 敬郎	53,500	1.32
サイブリッジ合同会社	50,100	1.24
河野 恵美子	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



会社概要

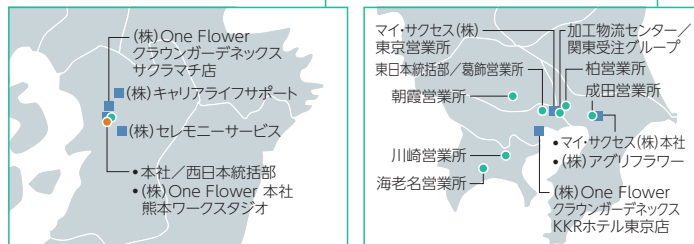
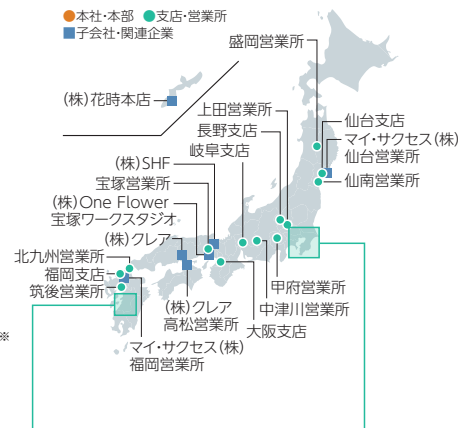
会社名	株式会社ビューティ花壇	
本社所在地	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地一丁目46番地 TEL: 096-370-0004 FAX: 096-370-0005	
事業内容	生花祭壇の企画提案・制作・設営	
創業	1974年5月1日	
設立	1997年1月16日	
資本金	213,240,000円	
従業員数	112名(単体) 225名(連結)	
関連会社	株式会社One Flower 株式会社セレモニーサービス 株式会社SHF 株式会社キャリアライフサポート 株式会社花時 株式会社アグリフラワー マイ・サクセス株式会社 株式会社クレア	

役員 (2021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 (2021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/>

UD
FONT

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

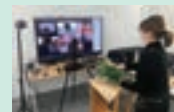
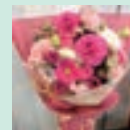
対象期間中、グループ会社が運営するお店の定価22,000円(税込)までの商品「胡蝶蘭」「生花アレンジメント・花束」「プリザーブドフラワー」を所有株式数に応じた割引率にてご購入いただけます。

商品購入は対象期間中、定価で合計22,000円(税込)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。

【オンラインによる開催】

●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。



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。

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



(豪華5種盛り
馬刺しの皿盛り)
◀5,000円相当

2,000円相当▶
(季節の青果
詰め合わせ)

※画像はイメージです

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>