

BEAUTY KADAN

株式会社ビューティ花壇

第26期 年次報告書

2021年7月1日～2022年6月30日

目次

株主の皆様へ	P3-5
新規業務提携	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、展開しています。





当社のパーパス(存在意義)として
生産者様をはじめとする
ステークホルダーと一体になった
持続的成長を果たしてまいります。

代表取締役社長

舂田 正一



当期決算の主な内容について教えてください。

増収並びに営業利益は 黒字転換を果たすことができました。

当期連結決算の主な内容として、売上高は9.5%の増収、営業利益は前期から一転して1億3百万円の黒字計上、経常利益は27.7%の増益、親会社株主に帰属する当期純利益は5.6%の増益となりました。

売上面に関しては、比較的いずれの事業も計画通りに推移しました。当期においては依然としてコロナ禍の影響が懸念される中でしたが、生花卸売事業では、コロナ禍と円安によ

る影響が結果として販売単価の上昇に繋がる形となりました。またブライダル装花事業では、2020年3月以降、結婚式の延期等により厳しい状況が続いていましたが、順調に回復基調を示してきました。

利益面に関しては、円安の影響や輸入コスト上昇分を十分に販売価格へ転嫁できるまでには至らず、生花卸売事業では47.8%の減益を余儀なくされました。コア事業である生花祭壇事業においても同様の状況で、同事業の原価率は前期よりも上昇しましたが、順調な事業伸長に伴い32.7%の大幅増益を果たすことができ、これが全体の利益をカバーする形となりました。



当期を初年度とする中期経営計画の進捗状況についてお聞かせください。

4つの重点戦略は概ね順調に進んでいるものと捉えています。

当社では現在、「コア事業での売上拡大」「新サービス開発・新規事業の拡大」「事業基盤強化」「企業価値向上」を重点戦略とする中期経営計画（2022/6期－2024/6期）を展開しています。進捗具合に多少の差はあるものの、概ね各戦略は順調に進んでいるものと捉えています。

「コア事業での売上拡大」では、先にご説明したように具体的な数値を伴って業量を拡大することができました。他方、コロナ禍によって既存及び新規エリアの開拓が遅れ気味であるのは事実で、今後エリア開拓のスピードアップを図っていきたいと考えています。

「新サービス開発・新規事業の拡大」では、2022年4月からオンライン葬儀サービス『@葬儀（アットそうぎ）』の販売

を開始しました（→P6）。取り組みは緒に就いたばかりですが、ご利用いただいた喪主様からは高い評価と感謝の言葉を多数いただいております。葬儀会社様と一緒に目次今後のエリア開拓と併せ、『@葬儀』の一層の拡販に努めていく方針です。

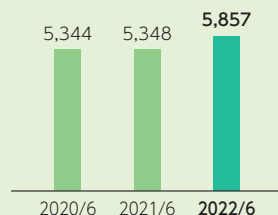
「事業基盤強化」では、『@葬儀』に関連してグループ運営最適化の動きを挙げることができます。当社グループを横断的に捉えると、プライダグルを除く各事業領域で対象となる顧客を有しており、『@葬儀』の取り扱いを1つの契機として、グループの持つ顧客情報を活用した全体運営の最適化が進んでいます。

「企業価値向上」では、全国各拠点で排出される使用済み花卉の廃棄量削減策、再利用の検討を開始しました。環境保全への取り組みとしてこれまで当社は主に、環境に配慮した商品の開発（花材や商品構成ロス削減/規格外や廃棄品の再利用/再生の模索）、ロス内容の追跡可能な体制と運用の制定、花材や備品廃棄比率の改善に取り組んできました。今後においては具体的KPIを設定し、これまでより

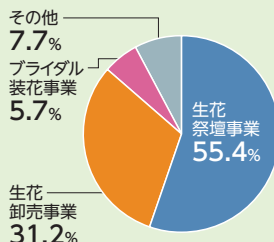
財務ハイライト

売上高

(単位: 百万円)

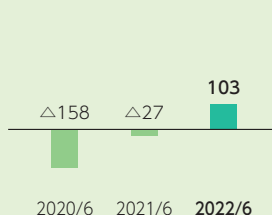


セグメント別売上高構成比



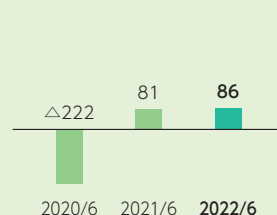
営業利益

(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)



も一段高いレベルで環境への取り組みを進めていく所存です。



今後の持続的成長におけるビューティ花壇の「パーパス(存在意義)」という点についてはいかがお考えでしょうか?

生産者様の環境をサポートしながら、
両者一体となった持続的成長を
目指していく中でこそ、
当社パーパスは育まれてくると考えます。

私たちビューティ花壇が永続的に事業（環境）を維持・継続し、持続的な成長を果たしていくためには、花卉を安定的に仕入れることができるサプライチェーンの確立、換言すれば生産者様とのwin-winな関係構築が大前提となってきます。昨今のグローバルなサプライチェーンの混乱等から、それがより重要なものとして浮き彫りになってきました。

このような観点の下、当社では四季折々の花卉が適地適作され、それらを安定的に仕入れることができるよう、既存エリアを中心とした生産者様の開拓に努めています。当社にとって各エリアでの生産者様との取引は、原価の安定化や安定した事業活動・商品供給に繋がります。また生産者様側では、当社との個別契約（一定量の買付けを事前に取り決め）が、収入の確保や生産活動の安定へと繋がります。

この取り組みは、北は東北から南は沖縄まで各地に拠点を構え、産地の近場で花卉を無駄なく無理なく消費できる当社グループならではの取り組み、ステークホルダーへの貢献とも言えます。昨年の年次報告書の中で私は、ステークホル

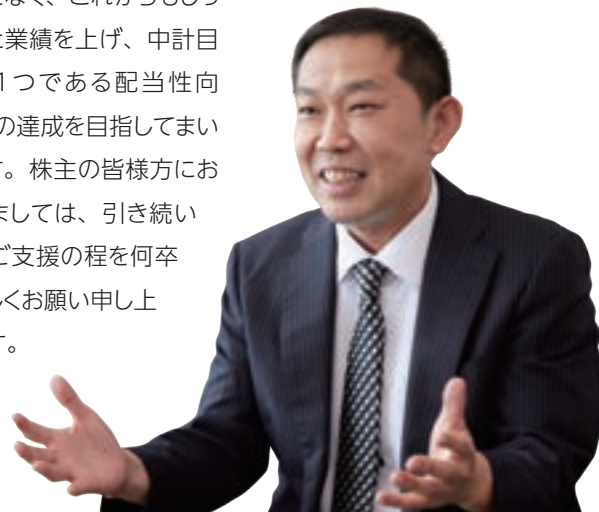
ダーと一体となった持続的成長を目指していくと申し上げました。その想いに今も何ら変わりはありません。色々な生産者様と交渉を重ね、当社の物流網に参画してくださる大切な生産パートナーも着実に増えてきました。この取り組みを継続しさらに拡大していくで、当社のパーパス（存在意義）は育まれてくるのではないかと考えています。



株主の皆様へのメッセージをお願いします。

配当性向50%の達成を目指します。

私が代表取締役役に就任した2年前は、まさにコロナ禍の真っ只中でした。一見すると厳しい状況下での経営交代のように見られがちですが、私は、それまで当社が取り組んできたことの芽が出始める良いタイミングに引き継がせていただいたと考えています。そして従業員の頑張り支えられ、この度の決算内容となりました。なお今後に向けては海外仕入れの不透明感なども予想され、当期の結果内容に甘んずることなく、これからもしっかりと業績を上げ、中計目標の1つである配当性向50%の達成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。



(株)マイクロウェーブと業務提携 オンライン葬儀サービス「@葬儀(アットそうぎ)」販売開始

オンライン葬儀サービス

@葬儀
(アットそうぎ)



「@葬儀(アットそうぎ)」では、Web上で受け取った訃報から直接お花を送ることや、オンライン葬儀場よりご遺族にメッセージの送信やお香典をお届けすることができます。Web上で多くの方々へ訃報連絡をすることができるため、これまでの小規模葬では参列できなかった関係者や高齢者、遠方の方々も“追悼”が可能になります。

離れていても
オンラインで葬儀参列



メール・SNSで
簡単に訃報案内



故人の思い出
写真共有



追悼メッセージ
香典決済



供花・供物
注文



BEAUTY
KADAN

生花祭壇や供花のご相談から
制作・設営までをトータルでサポートする
(株)ビューティ花壇

業務提携

- 家族葬やコロナ禍における参列者の減少により、葬儀規模は縮小傾向
- 少人数で葬儀を行いたいというご遺族の意向は実現される一方、参列が叶わなかったの方々にとっては、追悼の思いを昇華する機会がロス
- 気持ちの切り替えが難しく、時にそれが残念に感じられるケースも多々有り

今まで以上に、
ご遺族様・参列者様・葬儀社様の満足度を
高める一助になるようなサービス提供を目指す

MICROWAVE

DX事業、インキュベーション事業を強みとし、
コロナ禍で参列者が減少し葬儀規模が
縮小傾向にある中、オンライン葬儀サービス
「@葬儀(アットそうぎ)」を開発・提供する
(株)マイクロウェーブ

生花祭壇事業

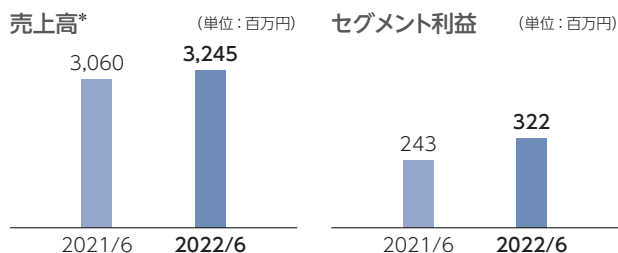
生花祭壇事業の売上高は、32億45百万円（前期比6.1%増）となりました。

厚生労働省「2021年人口動態統計月報年計（概数）の概況」によりますと、2021年の年間死亡者数は1,439千人と推計され、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2021年7月から2022年5月までの取扱件数、売上高ともにコロナ禍初期の緊急事態宣言下において大きな影響を受けた前期と比較すると増加傾向で推移しておりますが、引き続き葬儀単価の低下に加えコロナ禍によって、参列者の減少や葬儀規模は縮小している状況です。

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、引き続

き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、当事業では中期経営計画に基づく戦略の実行と葬儀の縮小傾向に対応した新たなサービス展開（@葬儀：アットそうぎ）や新商品販売を実施してまいりました。その結果営業利益は3億22百万円（前期比32.7%増）となりました。



*外部顧客への売上高



季節の花やカラーを取り入れた生花祭壇四季彩シリーズ



花布団と生花祭壇を組み合わせたセットプラン

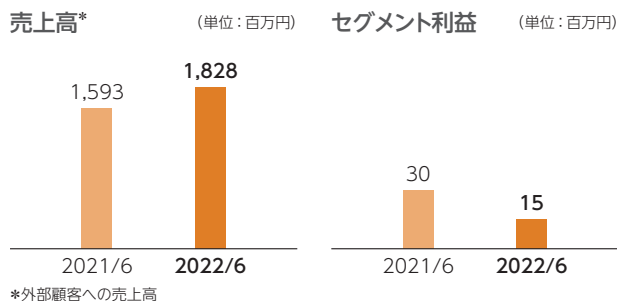
生花卸売事業

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、産地開拓等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、コロナ禍の影響等により販売数量は減少したものの販売単価が上昇し、売上高は18億28百万円（前期比14.8%増）となりました。

東京都中央卸売市場「市場統計情報」（2022年6月）によると、2021年7月から2022年6月までの切花累計の取扱金額は589億45百万円（前期比9.5%増）、数量では773百万本（前期比0.2%増）と単価は上昇傾向で推移いたしました。

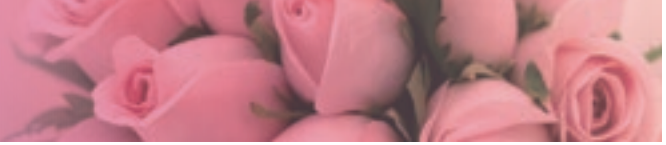
このような状況の中で、当事業では引き続き生花卸売事業（国内流通）と生花祭壇事業とのシナジー追求を図

りながら、合わせてコロナ禍の影響を最小化するための各対応を実施しましたが円安や輸入コスト高騰の影響により、営業利益は15百万円（前期比47.8%減）となりました。



グループ会社農業生産法人アグリフラワーの菊生産の様子
 コロナ禍により大きく変動する当社グループの原価率安定化に寄与するための、生産体制の構築、強化を実施

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等により厳しい状況が続いておりましたが、徐々に回復基調で推移したことから、3億30百万円（前期比35.9%増）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既存顧客・エリアへの深堀による受注増、同エリアでの新規取引先拡大、リテール部門の売上拡大に取り組んでまいりました。その結果、未だコロナ禍の影響は残るものの赤字幅は大幅に縮小し、営業損失は6百万円（前期は62百万円の損失）となりました。

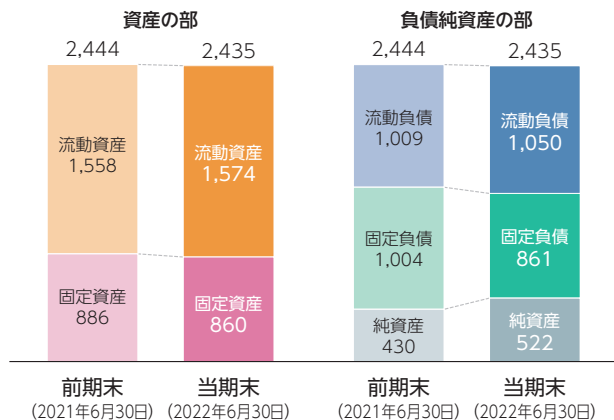
その他

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、主にシステム開発事業がコロナ禍の影響を受け低調に推移し

た一方で、就労継続支援事業等が好調に推移したことから、売上高は4億53百万円（前期比0.4%増）、営業利益は14百万円（前期は8百万円の損失）となりました。

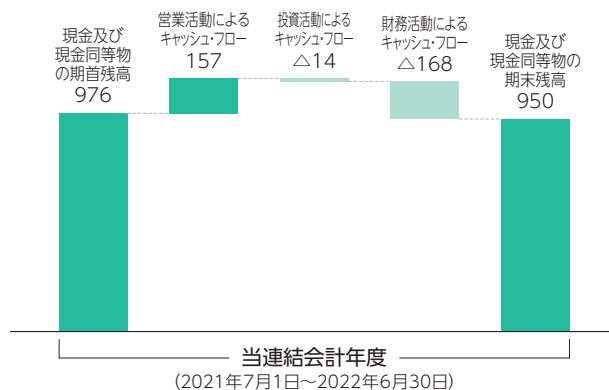
連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



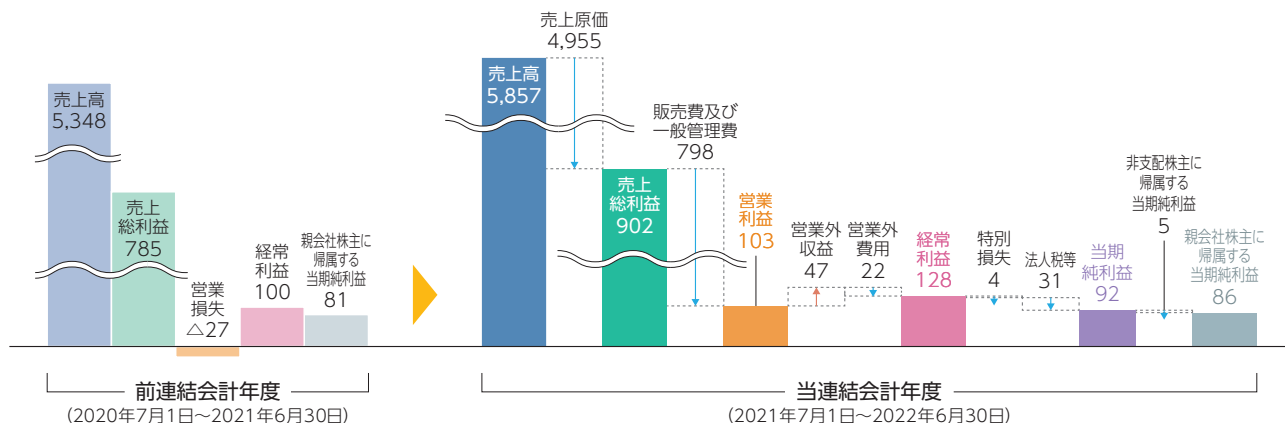
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



財政状態

負債は1億1百万円減少し、純資産は利益剰余金の増加により92百万円増加した結果、自己資本比率は3.6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、前期末に比べ25百万円減少し、9億50百万円となる。

損益

各事業ともコロナ禍の影響から総じて回復基調にあり、売上・営業利益ともに増加。経常利益及び当期純利益も増加した。

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	https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/
■株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について	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及びご照会は、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及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	東京証券取引所スタンダード市場
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ペジタブプリンキと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。株主優待に関するご案内(カタログ等)は別便でお送りしております。地域によって到着が前後しますが、10月中旬までには到着予定です。

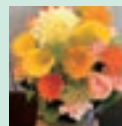
株主優待

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。

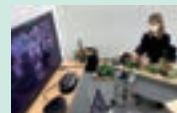
商品購入は対象期間中、定価で合計22,000円(税込)以内であれば複数ご購入いただけます。ただし、各お店の商品を組み合わせでご購入いただくことはできません。



【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。
※応募者多数の場合は抽選にて決定いたします。



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呈呈。

**1,000株以上の株主様
2,000円相当の
熊本おすすめ特産品**
※3年間継続して1,000株以上



桜スモーク「ペーコン・ウイナー」と阿蘇薫る「三年熟成柚こしょう」のスパイスセット
◀5,000円相当

**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▶
阿蘇老舗
人気和菓子セット



※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>