

2014年6月期 第2四半期

決算説明会

2014年2月18日

株式会社ビューティ花壇

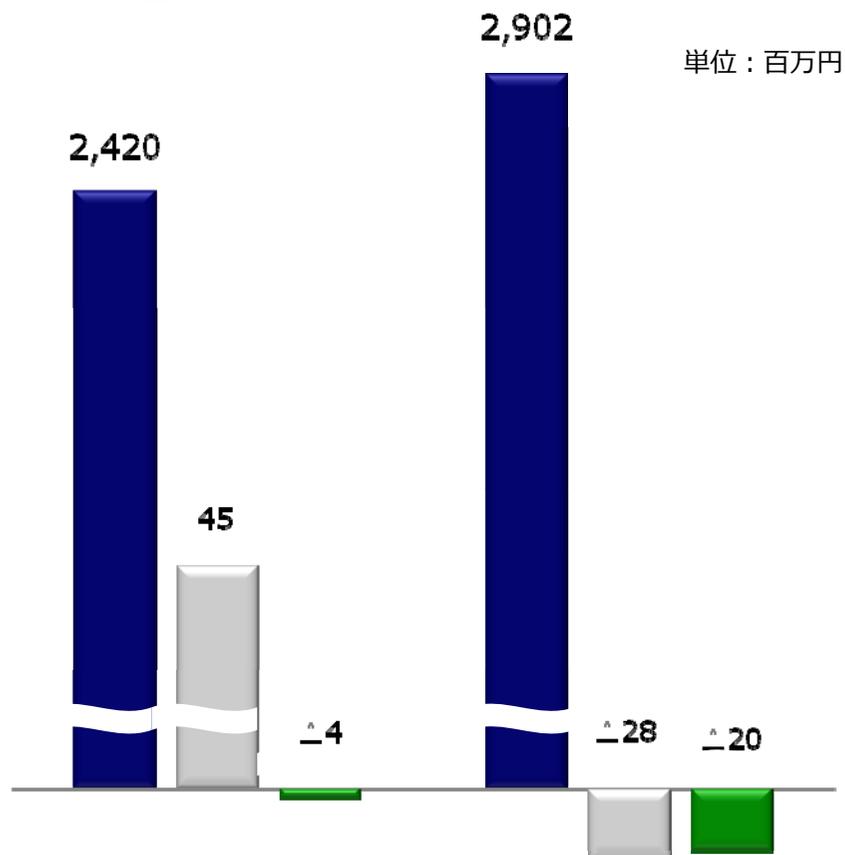
〈証券コード：3041〉

本日の説明内容

- **2014年6月期 第2四半期 業績ハイライト**
- **2014年6月期の動き**
- **2014年6月期通期業績予想**
- **株主還元**

- **2014年6月期 第2四半期 業績ハイライト**
- 2014年6月期の動き
- 2014年6月期通期業績予想
- 株主還元

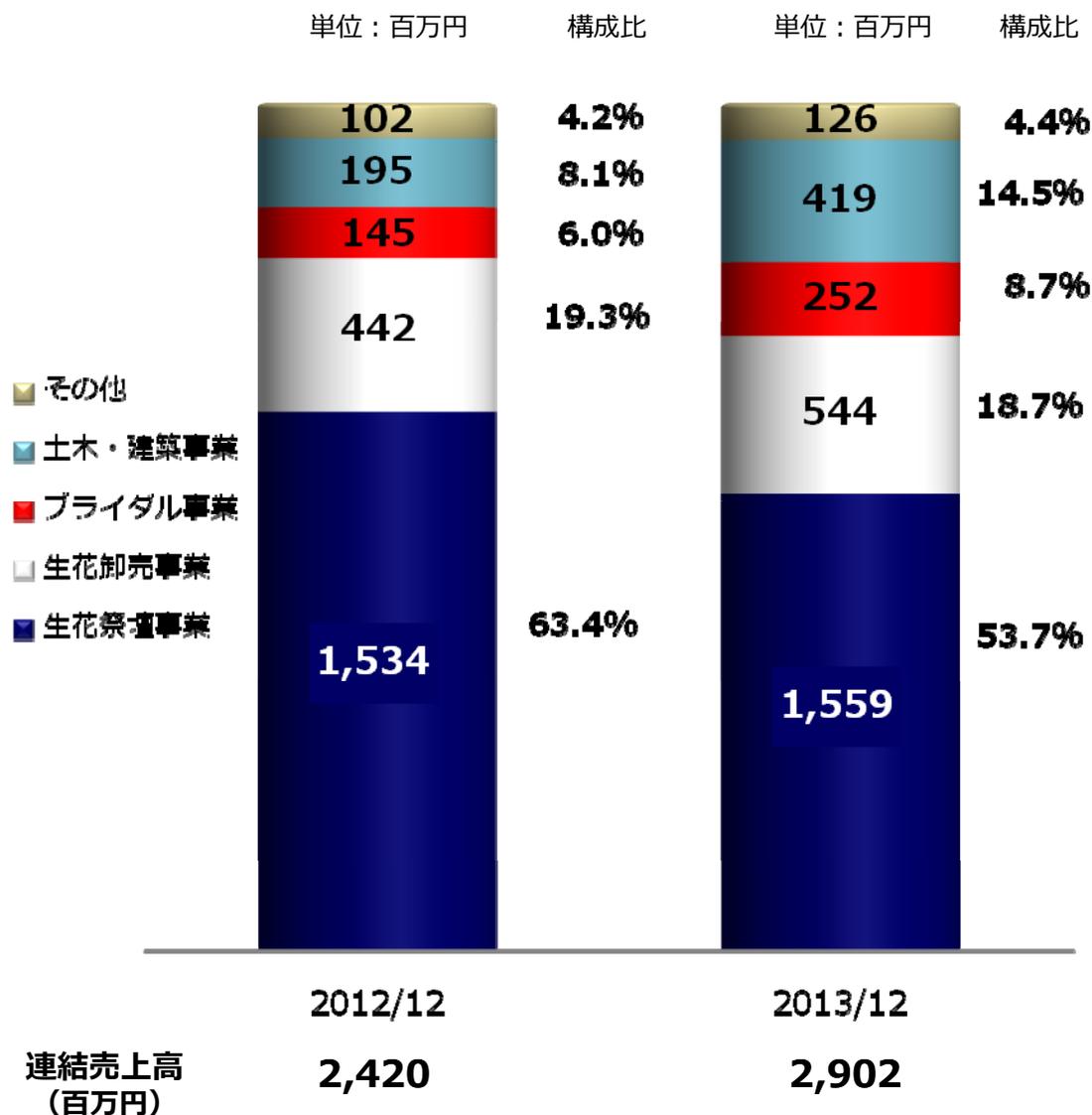
■ 売上高 ■ 経常利益 ■ 当期純利益



単位：百万円

	2013/6 第2四半期	2014/6 第2四半期	前期比
売上高	2,420	2,902	19.9%増
売上原価	1,924	2,439	26.7%増
売上総利益	496	462	6.8%減
営業利益又は 営業損失(△)	42	△58	—
経常利益又は 経常損失(△)	45	△28	—
四半期純損失 (△)	△4	△20	—

各事業ともに売上高は増加するも、利益面では生花祭壇事業における売上高が計画より低調に推移したことに伴い、減益に。



ポイント

生花祭壇事業

業界全体的に単価横ばい～下落傾向にある中、受注単価の下落傾向にあるも、M&Aにより微増。

生花卸売事業

販売促進活動強化による既存顧客掘り起こし・新規顧客開拓が奏功し売上増。

ブライダル装花事業

株式会社Standing Ovationよりブライダル装花事業を譲り受けるなどの事業拡大策が奏功し、売上増。

土木・建設事業

「アベノミクス」による公共投資の増加が寄与し、売上増。

その他

システム開発事業及び不動産管理事業がそれぞれ売上増。

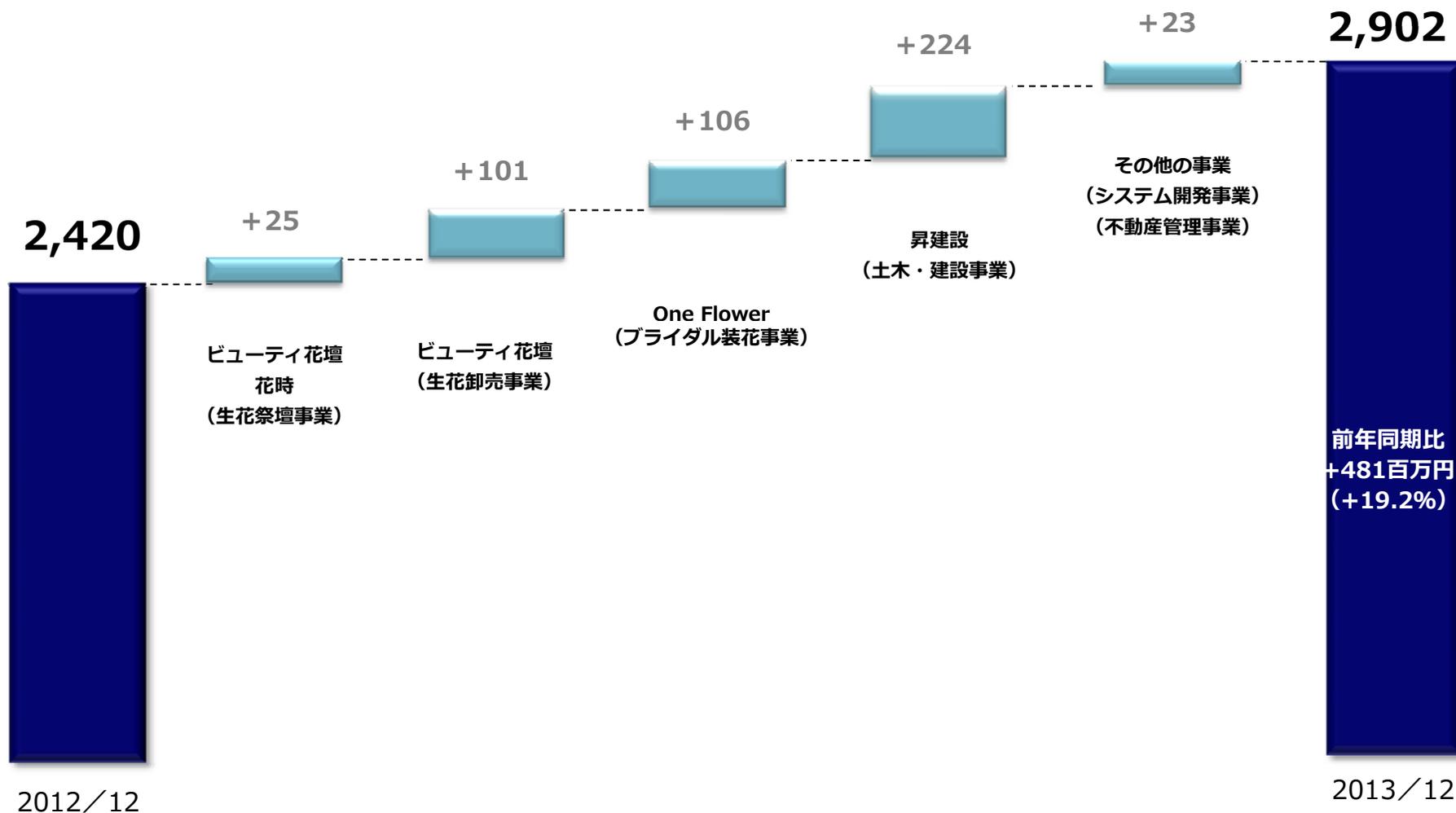
(単位：百万円)

	2012/12		2013/12		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	1,534	196	1,559	66	+1.6%	△65.9%
生花卸売	442	77	544	68	+23.0%	△12.4%
ブライダル装花	145	22	252	49	+73.1%	121.0%
土木・建設	195	△7	419	10	+186.4%	—
その他	102	△7	126	△4	+23.1%	—
調整額	—	△239	—	△248	—	—
計	2,420	42	2,902	△58	+19.9%	—

生花祭壇事業において、台湾子会社:美麗花壇股份有限公司の事業再編による収益の悪化、円安による原価率の上昇、1件あたりの施行単価の下落傾向により前期比大幅な減益に。

グループ全社では前期比**19.2%増の481百万円**の増収。

(単位：百万円)



単位：百万円

	2013/6		2013/12		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
資産の部					
流動資産	1,392	52.1%	1,963	58.5%	+571
固定資産	1,278	47.9%	1,393	41.5%	+115
資産合計	2,671	100.0%	3,357	100.0%	+686
負債の部					
流動負債	1,359	50.9%	2,102	62.6%	+742
固定負債	576	21.6%	680	20.3%	+103
負債合計	1,936	72.5%	2,782	82.9%	+846
純資産の部					
株主資本	636	23.8%	568	16.9%	△67
その他の包括利益累計額	1	0.0%	5	0.2%	+4
新株予約権	—	—	1	0.0%	+1
少数株主持分	97	3.6%	—	—	△97
純資産合計	734	27.5%	575	17.1%	△159
負債純資産合計	2,671	100.0%	3,357	100.0%	686

(単位：百万円)	2012/12	2013/12
営業活動によるキャッシュ・フロー	259	△226
投資活動によるキャッシュ・フロー	△68	△176
財務活動によるキャッシュ・フロー	27	523
現金及び現金同等物に係る換算差額	△3	7
現金及び現金同等物の増減額	214	127
現金及び現金同等物の期首残高	528	773
現金及び現金同等物の期末残高	743	901

ポイント

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒売上債権の増加額294,222千円と仕入債務の増加額119,444千円によるもの

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

⇒関係会社株式の取得による支出111,021千円、有形及び無形固定資産の取得による支出92,471千円によるもの

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒借入金の純増589,371千円一方で、配当金の支払額25,740千円によるもの

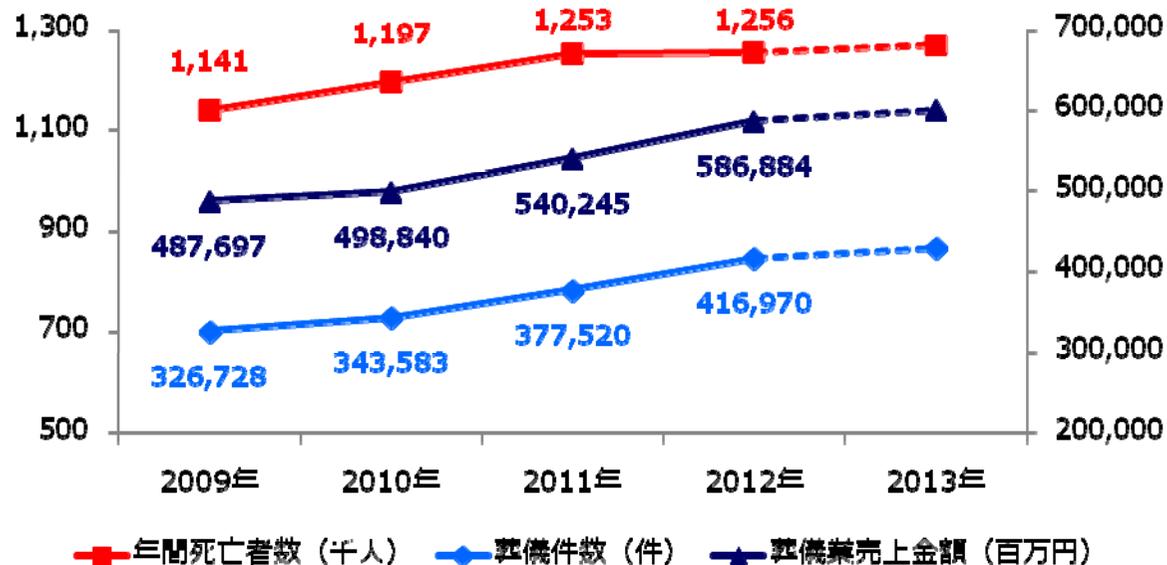
生花祭壇事業 (1,534百万円 (2013/6 第2四半期) ⇒ 1,559百万円 (2014/6 第2四半期))

＞業界動向①

葬儀業全体の売上単価は横ばいで推移

2012年度 (2012/7～2012/12) : @1,414千円
2013年度 (2013/7～2013/11) : @1,416千円

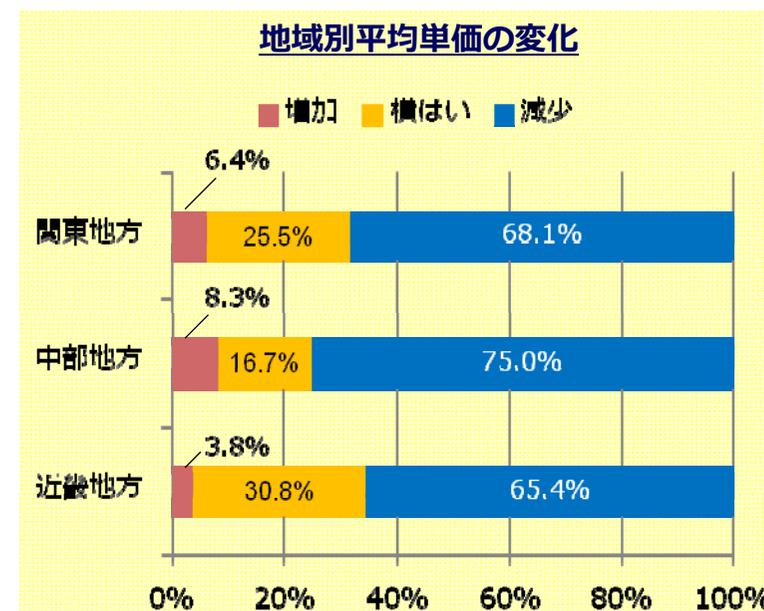
葬儀業売上高・件数・年間死亡者数の動向



(出展 厚生労働省：人口動態統計月報年計
経済産業省：特定サービス産業動態統計調査)

＞業界動向②

大都市圏では葬儀単価は下落へ



(出展 月刊 仏事2013.2 葬儀全体の傾向
葬儀社198社へのアンケート結果)

葬儀社の動向 (専門葬儀社)

	企業名	所在地	売上高 (百万円)	売上高 伸び率(%)
1	公益社	大阪市 中央区	15,045	△2.1
2	ティア	名古屋市 北区	8,355	6.8
3	公益社	京都市 中京区	6,200	0.0
4	福祉葬祭	さいたま市 浦和区	5,574	△2.1
5	いのうえグループ	岡山県 倉敷市	4,440	△2.5
6	清月記	仙台市 宮城野区	4,300	△10.7
7	エポックジャパン	東京都 港区	4,072	6.0
8	東京福社会	東京都 文京区	4,036	△0.3
9	東京葬祭	東京都 江戸川区	3,871	△0.7
10	太田屋	長野県 岡谷市	3,165	△0.6

専門葬儀社 上位10社の売上高伸び率は△0.3%

10社中7社が減収

家族葬を中心として展開する葬儀業者が増収へ。

(出展 月刊フューネラルビジネス 2013年10月号)

葬儀社の動向 (互助会系)

	企業名	所在地	売上高 (百万円)	売上高 伸び率(%)
1	ベルコ	大阪府 池田市	58,000	△3.0
2	日本セレモニー	山口県 下関市	40,257	6.4
3	セレマ	京都市 中京区	32,000	0.0
4	雅裳苑	新潟市 中央区	22,952	0.4
5	愛知冠婚葬祭互助会	名古屋市 西区	21,925	△3.2
6	メモリード (長崎)	長崎県 長与町	19,120	10.4
7	アルファクラブ武蔵野	さいたま市 見沼区	18,479	2.0
8	大和生研	兵庫県 姫路市	16,923	△3.2
9	くらしの友	東京都 大田区	13,100	0.0
10	メモリード (群馬)	群馬県 前橋市	13,035	1.8

互助会系葬儀社 上位10社の売上高伸び率は+0.7%

10社中7社が増収

(出展 月刊フューネラルビジネス 2013年10月号)

葬儀社の動向 (JA系)

	企業名	所在地	売上高 (百万円)	売上高 伸び率(%)
1	JAライフクリエイト福島	福島県 郡山市	11,684	△1.0
2	ジェイエイ遠中サービス	静岡県 磐田市	7,889	△3.5
3	栗っこライフサービス	宮城県 栗原市	7,173	4.7
4	ジェイエイ越智今治	愛媛県 今治市	6,936	△1.6
5	長野エーコーサプライ	長野県 長野市	6,432	28.5
6	いるま野サービス	埼玉県 狭山市	4,636	3.9
7	ラポート十日町	新潟県 十日町市	4,105	0.6
8	茨城共同サービス	茨城県 笠間市	2,440	0.0
9	カナケイ産業	神奈川県 平塚市	2,390	△0.3
10	栃木こすもす	栃木県 栃木市	2,389	△3.7

JA系葬儀社 上位10社の
売上高伸び率は+2.5%

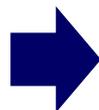
10社中5社が増収

(出展 月刊フューネラルビジネス 2013年10月号)

生花祭壇事業 分析 (単体)

売上高上位20社合計

352百万円



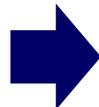
367百万円



事業全体としての売上高は減少するも、取引金額上位20社の売上高は増加。

取引社数

653社



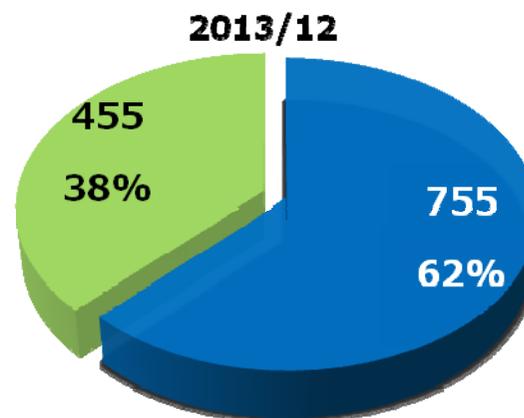
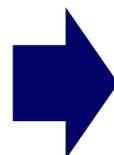
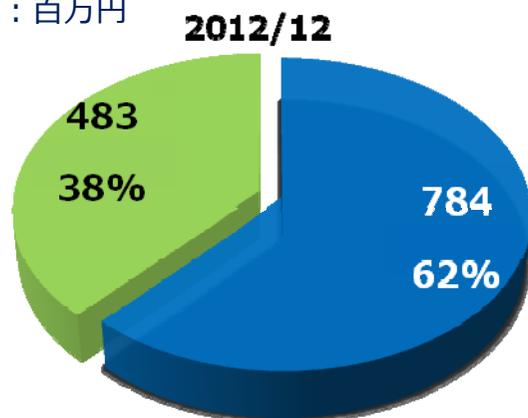
643社



一方で取引社数は減少。
⇒葬儀業者の二極化傾向

エリア別売上高 (旧熊本支店・その他は除く)

単位：百万円

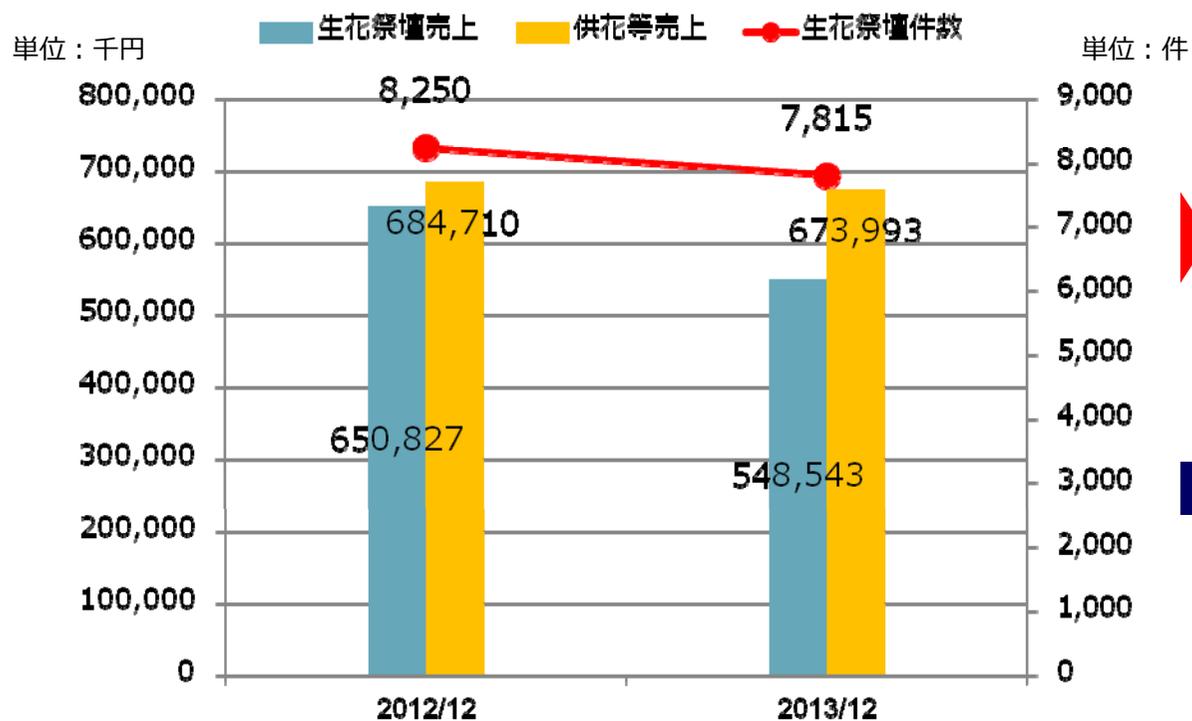


首都圏・首都圏以外
ともに売上は減少

- 首都圏
- 首都圏以外

生花祭壇事業 分析 (単体)

生花祭壇・供花等売上・件数



施行費・その他は除く

生花祭壇の平均単価
79,000円 (2012/12)
⇒70,000円 (2013/12)

受注単価は下落傾向

死亡者数は増加傾向にあるものの、
大都市圏を中心に、密葬の増加や、
葬儀規模の縮小へ。

《生花祭壇事業》

売上拡大へ向けた施策

関東受注センター開設
(東京都 葛飾区)
~2013年10月~

➡ 事業所ごとに行っていた受注・祭壇制作業務を集中管理し、営業所の業務効率化・原価低減を図る。迅速な対応により顧客満足度向上を実現。

落合営業所 (東京都 新宿区)
~2013年10月~
長野支店 (長野県 長野市) 開設
~2013年11月~

➡ 新規顧客からの受注拡大へ向け、2拠点を新たに開設。

ビューティ花壇 (単体) 事業所



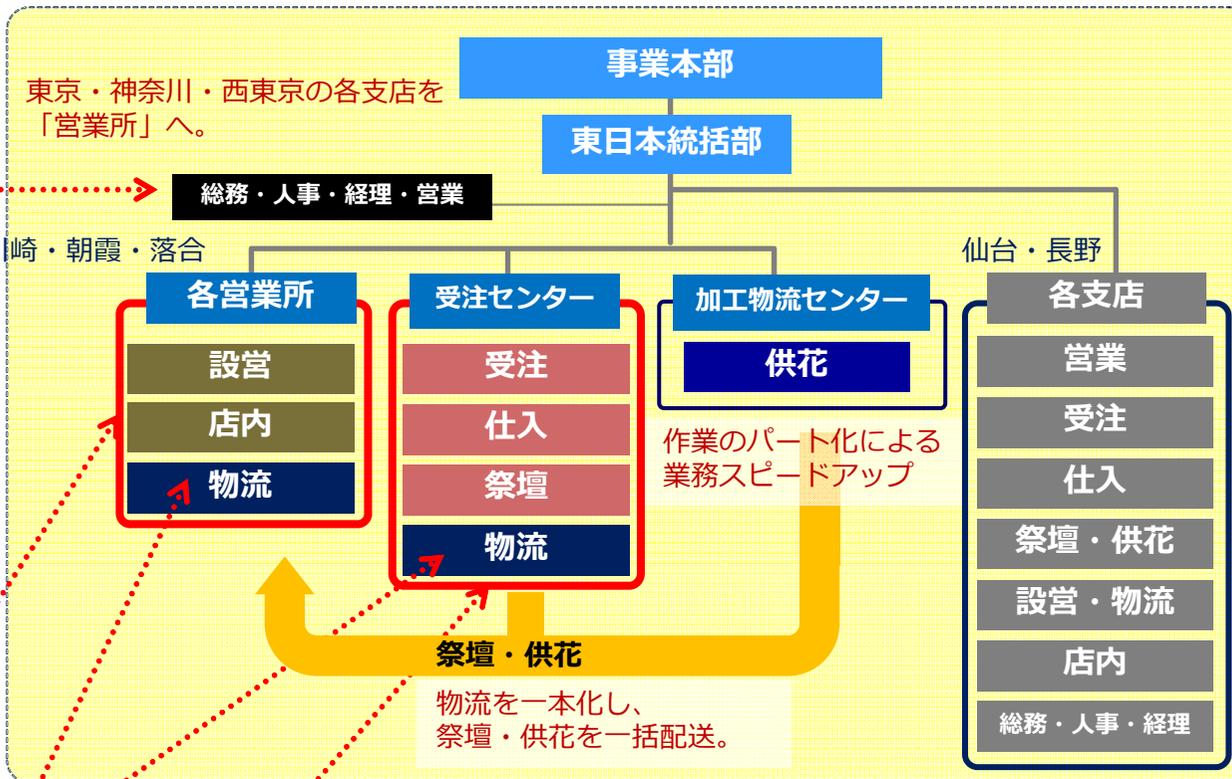
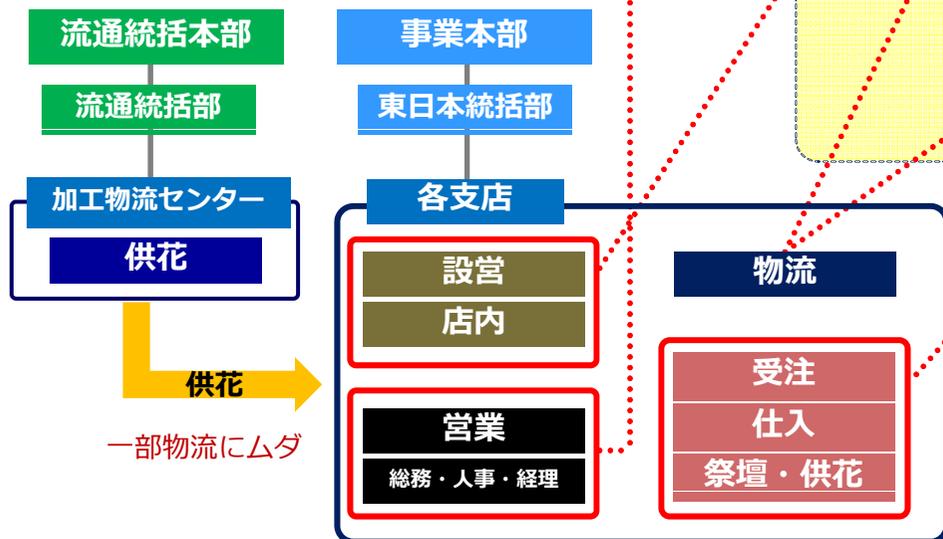
- ・東京本部
- ・葛飾営業所/関東受注センター/加工物流センター
- ・落合営業所
- ・朝霞営業所
- ・川崎営業所

《生花祭壇事業》

原価低減へ向けた組織再編

※東日本統括部（関東エリア）

— 旧体制 —



— 新体制 — 2013年11月～

受注センターを開設し、支店を営業所へ再編

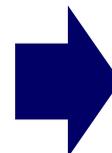
⇒関東（旧）各支店業務の一部移管により営業所の業務効率化・原価低減を図る。

加工物流センターを生花祭壇事業本部へ再編

⇒従来、流通部門の配下にあった加工物流センターを（生花祭壇）事業本部へ再編し物流も統一化、関東エリアにおける業務効率向上・原価抑制へ。

生花卸売事業 (442百万円 (2013/6 第2四半期)) ⇒ **544百万円 (2014/6 第2四半期)**

既存顧客のシェアUP・新規顧客獲得
輸入商品の取扱い拡大・市場販売強化

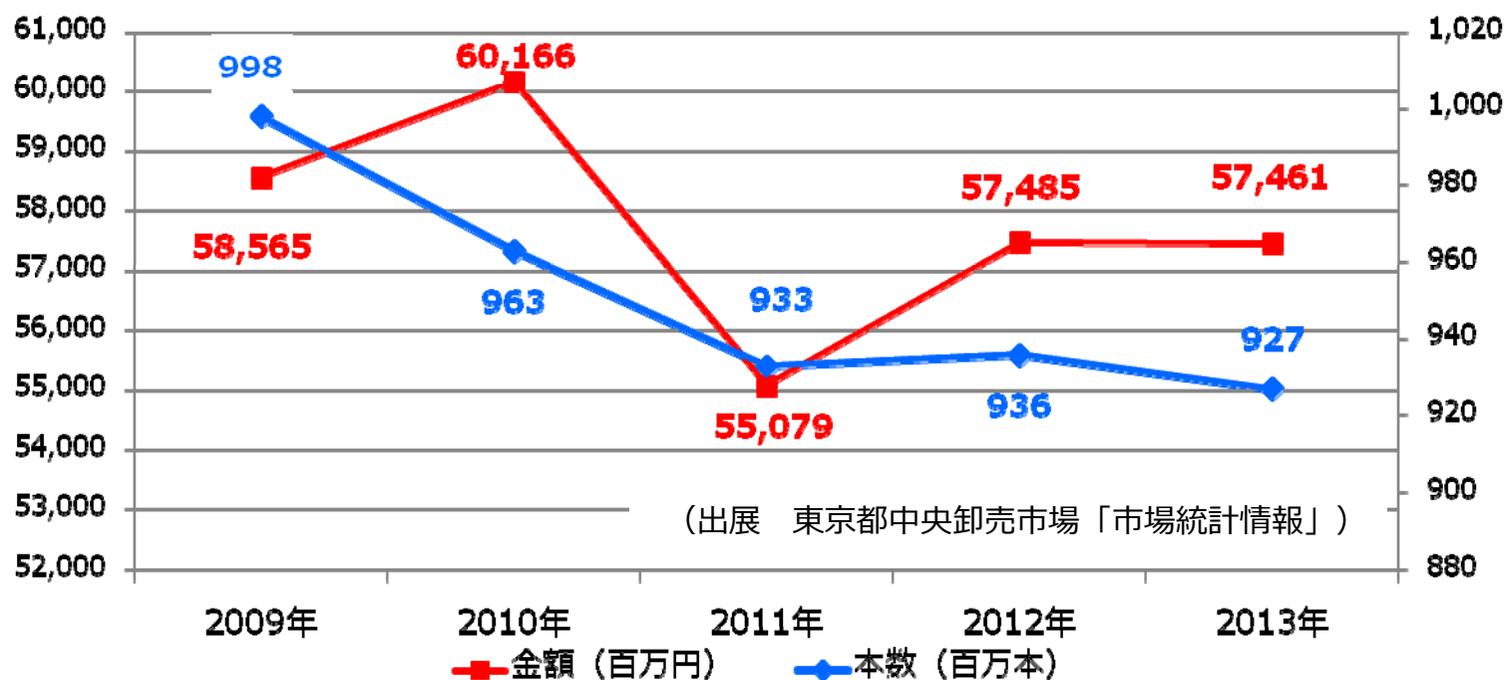


販売促進活動強化による既存顧客掘り起こし
・新規顧客開拓が奏功し売上増

業界動向

生花の取扱本数・取扱金額ともに横ばい。

生花（切り花）取扱金額・本数の動向



生花卸売事業

売上順位	前期比増減
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

既存顧客への販売促進強化による掘り起こしにより、売上高上位10社中7社が売上増。

◆ 上位10社売上合計

175百万円



254百万円

社内体制強化による、関東地区・九州地区（福岡）の売上拡大が寄与



引き続き既存顧客の掘り起こし・新規顧客獲得によるシェアアップへ。

生花卸売事業

原価低減へ向けた施策

スプレーギクの共同仕入れをスタート



スプレーギク



ビューティ花壇

同業他社
(花束加工会社)

輸入ノウハウの提供・輸入取引の統合

- ★大量仕入れによる仕入単価低減
- ★通関手数料・諸経費削減
- ★機動的な仕入の実現



生花祭壇事業における原価低減へ。

ブライダル装花事業 (145百万円 (2013/6 第2四半期) ⇒ 252百万円 (2014/6 第2四半期))

➡ 昨年1月の事業譲受けによる拠点の新設（兵庫県芦屋市・栃木県小山市）、事業拡大により売上増を達成。

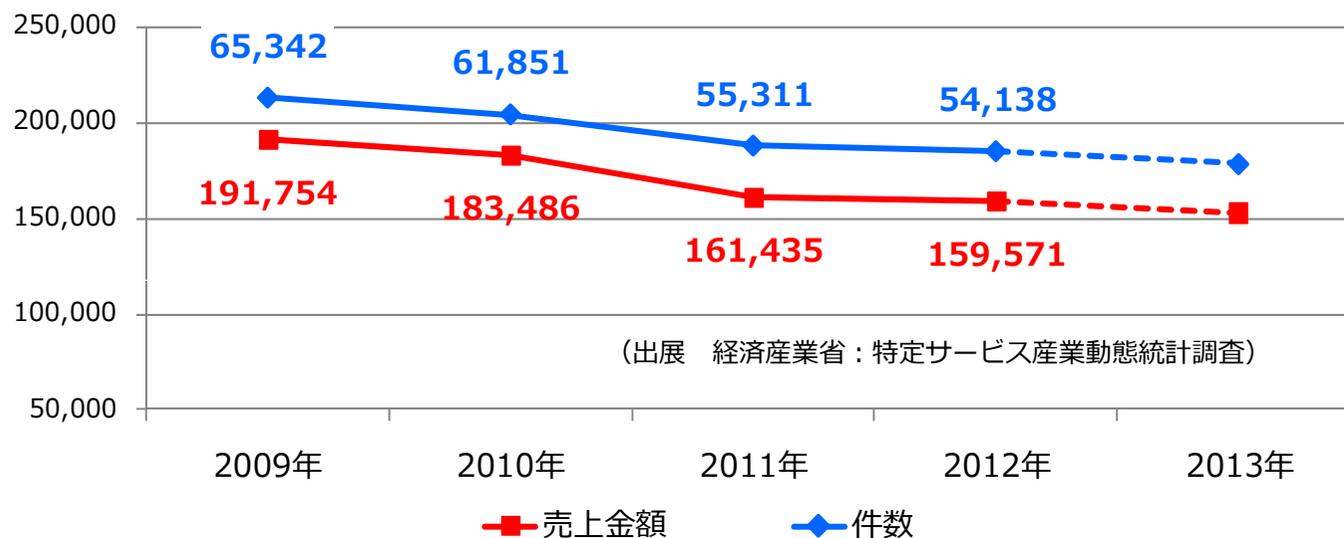
今後

➡ 大都市圏（東京・大阪）での展開
当社グループ拠点をベースとしたエリア展開

➤ 業界動向

少子化の影響を受け結婚式場業売上、件数ともに減少傾向

結婚式場業売上金額・件数の動向



ブライダル装花事業



銀座（ゲストハウスウェディング）・表参道（レストランウェディング）
2会場での生花装飾の独占業務委託契約を締結⇒年間売上目標45百万円

《銀座》ゲストハウスウェディング

2014年 秋オープン



《表参道》レストランウェディング

2014年 夏オープン



- 2014年6月期 第2四半期 業績ハイライト
- **2014年6月期の動き**
- 2014年6月期通期業績予想
- 株主還元

■ マイ・サクセス子会社化

- ▶▶ 同社が持つ生花輸入・販売のノウハウと、当社で行う生花輸入取引の統合によるシナジー（経費削減と、更なる競争力ある商品の提供・提案）を見込む。（2013年10月）

■ 本社機能集約

- ▶▶ 迅速な意思決定による、経営のスピードアップを図るため、本社機能を熊本市南区へ集約。（2013年11月）

■ 女性役員の登用

- ▶▶ ダイバーシティ・マネジメント推進の一環として、当社初となる女性の役員を選出し株主総会にて承認されました。（2013年9月）

★田口 絹子 <<コーポレート本部長>>
★三島 まりこ <<経営企画室長>>
★酒井 由香里 <<監査役>>

- 2014年6月期 第2四半期 業績ハイライト
- 2014年6月期の動き
- **2014年6月期通期業績予想**
- 株主還元

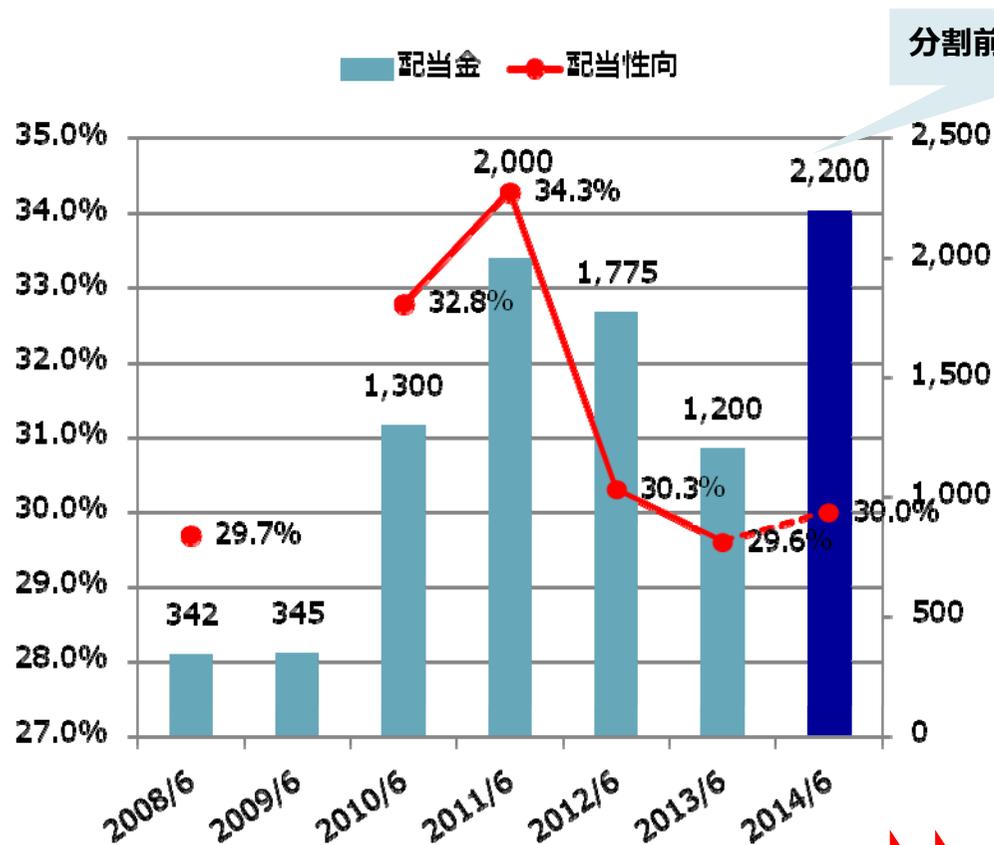
通期業績予想

単位：百万円

	2013/6 実績	2014/6 期初予想	2014/6 修正後予想
売上高	5,142	6,000	6,500
営業利益	173	300	85
経常利益	175	300	150
当期純利益	85	163	90
1株当たり 当期純利益（円 銭）	20.27	36.67	21.26

マイ・サクセス(株)の子会社化により、売上高は期初予想を上回る見込み。
しかしながら、当第2四半期における生花祭壇事業の売上高が計画より低調に
推移したことにより、営業利益・経常利益・当期純利益の業績予想を修正。

- 2014年6月期 第2四半期 業績ハイライト
- 2014年6月期の動き
- 2014年6月期通期業績予想
- **株主還元**



当社の配当政策：
年間配当金として
連結当期純利益の**30%相当額**を目標。

* 2011年6月期は、
特別利益4,000万円→純利益増加 による配当増。

▶▶ 2014年6月期の配当額（期初予想11円）は
今後の業績動向を勘案し、鋭意検討。

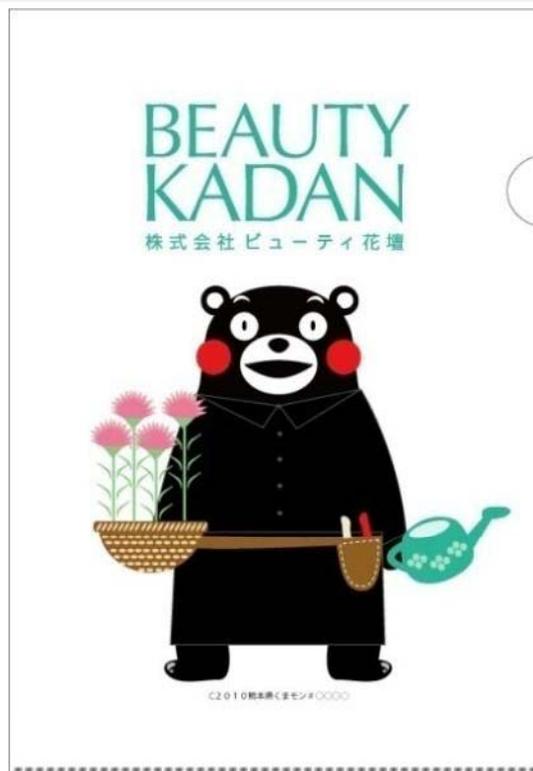
※2013年7月1日付で、1:200の分割をいたしました。

＊2013年6月30日現在の株主より、株主優待制度導入（2013年9月より実施）

- ・ 胡蝶蘭or観葉植物のお買い物割引券
- ・ オリジナルくまモングッズ



胡蝶蘭・観葉植物購入サイト
(イメージ)



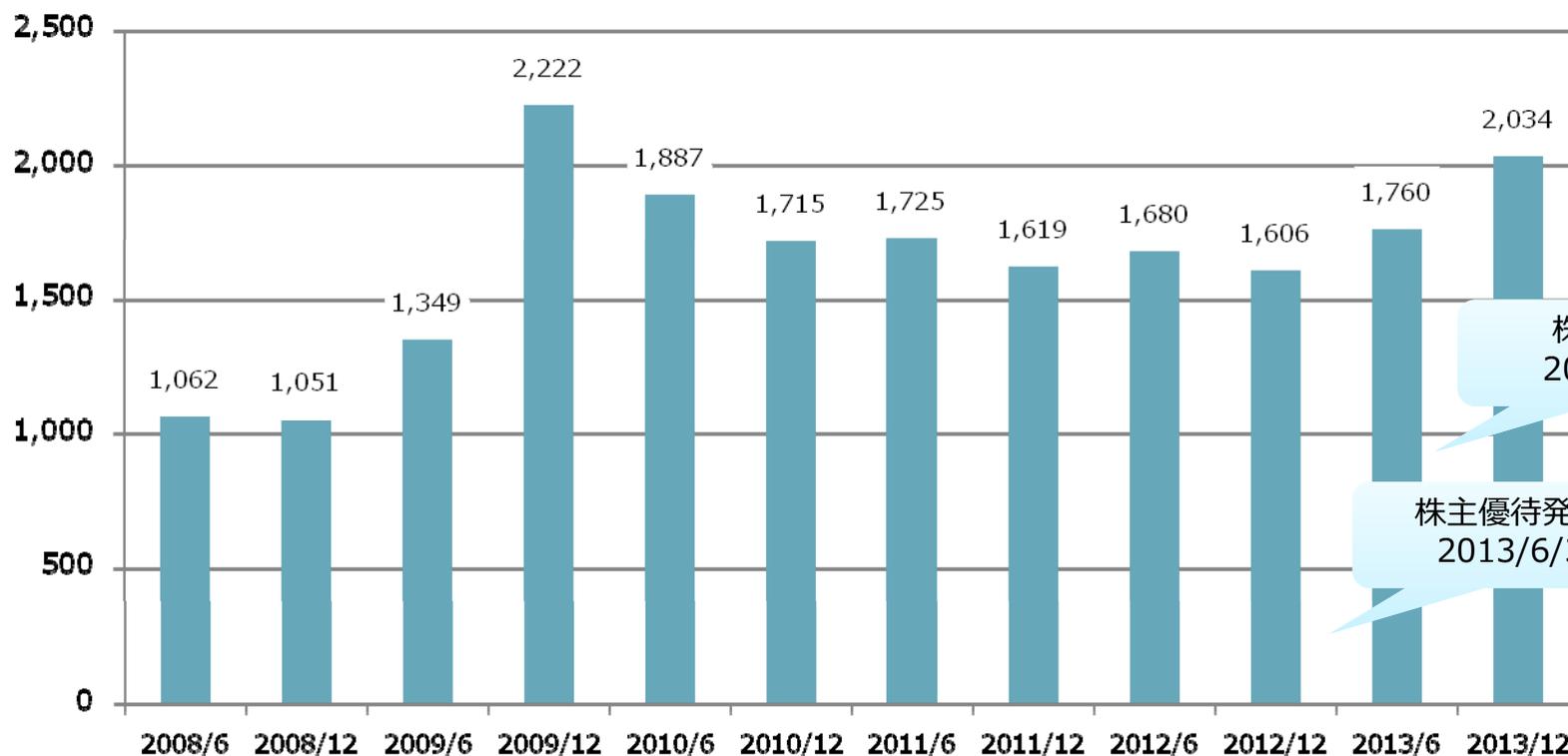
クリアファイル



メモ帳

株主数推移

単位：人



株主優待の導入、株式分割により株主数は増加傾向。
今後も積極的なIRにより、株主数・時価総額UPを目指す。

ご清聴ありがとうございました

■ IRに関するお問い合わせ先

コーポレート部／コーポレート課

★TEL : 096-370-0004

★e-mail : ir-info@beauty-kadan.com

★HP : <http://www.beauty-kadan.com>

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。

質疑応答