

BEAUTY
KADAN

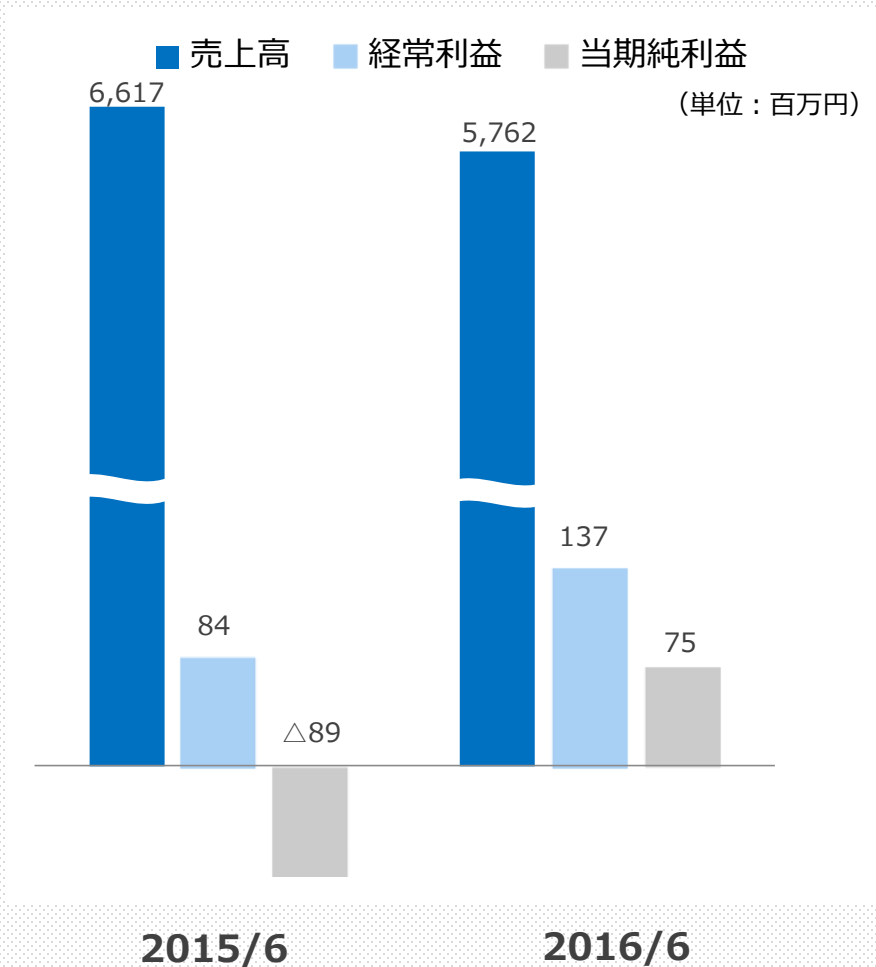
2016年6月期
決算説明会資料

株式会社ビューティ花壇
《証券コード：3041》

- 01. 2016年6月期 業績ハイライト**
- 02. 各事業部における傾向と対策・
中期経営計画 進捗**
- 03. 中期経営計画（概要）**
- 04. 株主還元等**
- 05. 質疑応答**

2016年6月期 業績ハイライト

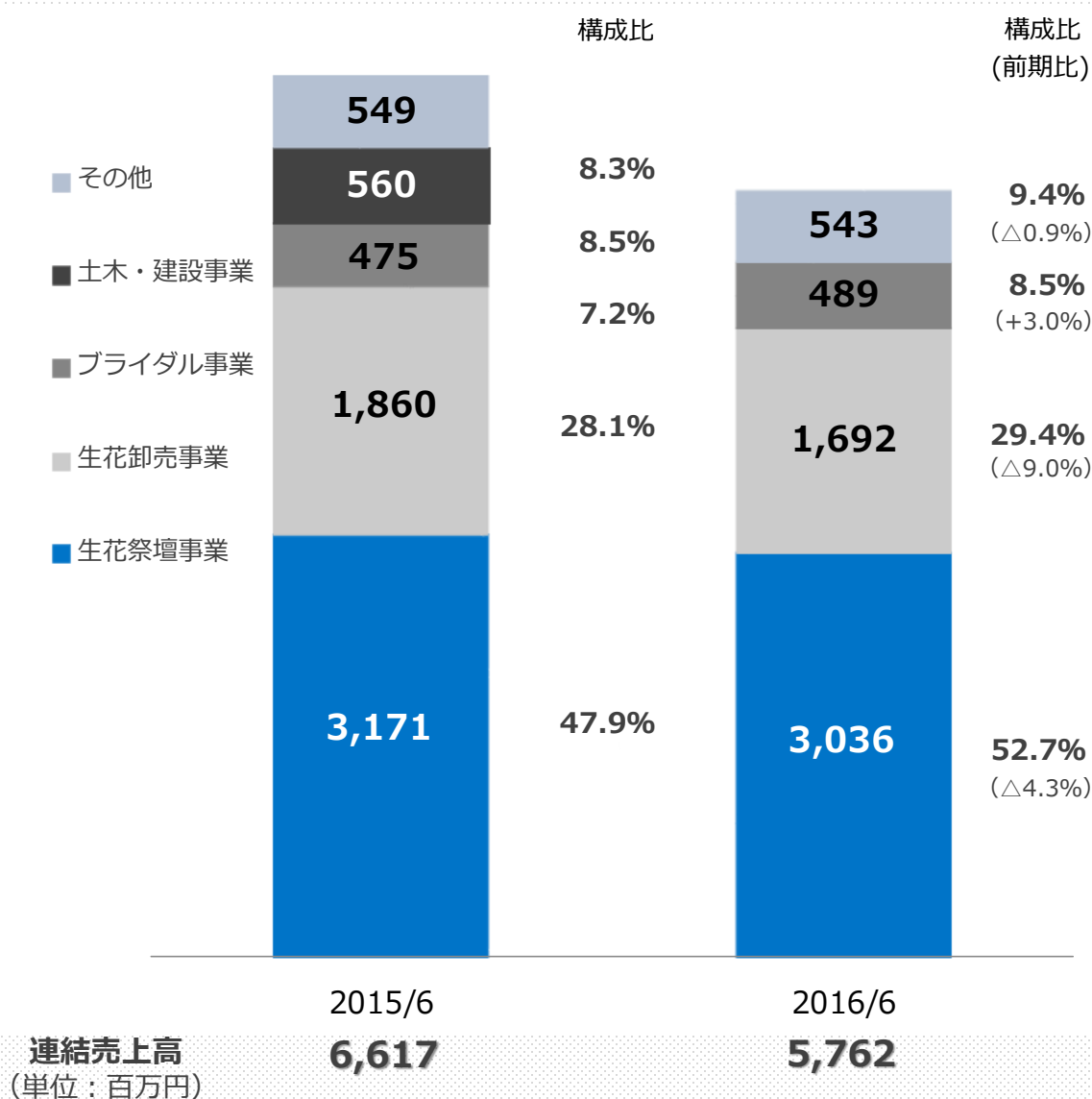
■ 土木・建設事業を譲渡したこと、及び生花卸売事業の減収により売上減
一方で労務比率の改善等により増益に。



(単位：百万円)

	2015/6	2016/6	前期比
売上高	6,617	5,762	12.9%減
売上原価	5,484	4,671	14.8%減
売上総利益	1,133	1,091	3.7%減
営業利益	113	126	11.8%増
経常利益	84	137	62.4%増
当期純利益	△89	75	—

業績ハイライト 「セグメント別売上構成」



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より微減。

生花卸売事業

円安に伴う取扱数量の調整や、当事業の再編を見据えた取扱品目の見直しを行ったこと等により売上減。

ブライダル装花事業

首都圏（豊洲・銀座・葉山）への店舗展開が奏功し、売上増。

土木・建設事業

子会社（昇建設㈱）株式を平成27年5月に譲渡したため、今期はゼロに。

その他

主に葬儀関連事業が低調に推移し、売上減

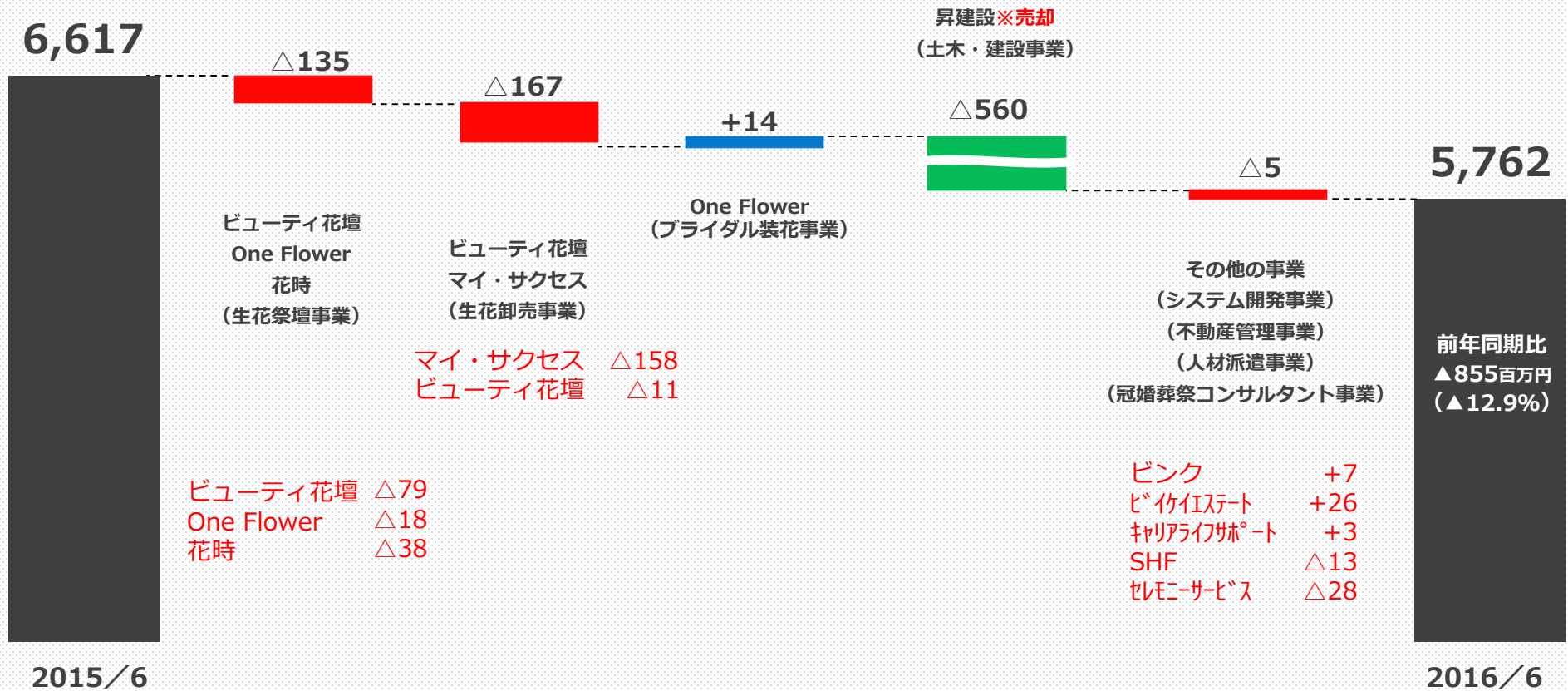
(単位：百万円)

	2015/6		2016/6		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	3,171	191	3,036	297	△4.3%	+55.8%
生花卸売	1,860	146	1,692	114	△9.0%	△21.9%
ブライダル装花	475	52	489	59	+3.0%	+12.4%
土木・建設	560	25	—	—	—	—
その他	549	14	543	5	△0.9%	△60.9%
調整額	—	△316	—	△350	—	—
計	6,617	113	5,762	126	△12.9%	+11.8%

ブライダル装花事業は堅調に推移するも、前年同期にあった子会社（土木・建設事業）株式を平成27年5月に譲渡したこと、及び生花卸売事業の減収等により売上減。一方で生花祭壇事業における労務費効率化策が奏功し増益へ。

グループ全社では前期比**12.9%減の855百万円の減収。**

(単位：百万円)



■ 平成28年熊本地震による影響

本年4月14日・16日に発生した「平成28年熊本地震」により、ライフラインの寸断や、社屋の一部破損等の被害はあったものの、本社機能への影響は限定的なものにとどまる。

◆グループ従業員への人的被害はゼロ。

◆グループ会社 One Flowerの生花祭壇・ブライダル装花事業において一部売上減等の影響あり。



One Flower 小売店舗（熊本市）

生花祭壇事業



約400万円



取引先である斎場の損壊等によるもの

ブライダル装花事業



約800万円



結婚式の延期やキャンセルによるもの



↳ 延期分については一部再受注あり



ビューティ花壇・One Flower 本社（熊本市）

業績ハイライト «連結貸借対照表»

	2015/6		2016/6		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
資産の部					
流動資産	2,360	69.3%	1,872	64.9%	△487
固定資産	1,044	30.7%	1,011	35.1%	△32
資産合計	3,405	100.0%	2,884	100.0%	△520
負債の部					
流動負債	2,094	61.5%	1,253	43.4%	△841
固定負債	758	22.3%	1,058	36.7%	+299
負債合計	2,853	83.8%	2,312	80.1%	△541
純資産の部					
株主資本	532	15.6%	565	19.6%	+32
その他の包括利益累計額	13	0.4%	0	—	△13
新株予約権	5	0.2%	6	0.2%	+0
非支配株主持分	0	0.0%	0	0.0%	+0
純資産合計	552	16.2%	572	19.9%	+20
負債純資産合計	3,405	100.0%	2,884	100.0%	△520

単位：百万円

業績ハイライト 《連結キャッシュ・フロー計算書》

単位：百万円

ポイント

	2015/6	2016/6
営業活動による キャッシュ・フロー	260	△59
投資活動による キャッシュ・フロー	135	△29
財務活動による キャッシュ・フロー	356	△358
現金及び現金同等物に 係る換算差額	4	△3
現金及び現金同等物の 増減額	757	△451
現金及び現金同等物の 期首残高	789	1,548
現金及び現金同等物の 期末残高	1,548	1,096

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

⇒主に、税金等調整前当期純利益138,961千円、非資金費用である減価償却費54,156千円を計上した一方で、仕入債務の減少額83,666千円、その他負債の減少額94,132千円及び法人税等の支払額122,579千円等によるもの

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

⇒主に、有形及び無形固定資産の取得による支出37,792千円によるもの

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

⇒主に、借入金の純減345,914千円によるもの

【参考】2015/6（19期）

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

⇒主に、税金等調整前当期純利益29,672千円、非資金費用である減価償却費82,900千円、のれん減損損失28,962千円、減損損失72,895千円のほか、売上債権の減少66,210千円、仕入債務の増加60,461千円等を計上したことによるもの

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

⇒主に、有形及び無形固定資産の取得による支出61,106千円の一一方で、子会社株式の売却による収入28,280千円、投資不動産の売却による収入149,842千円によるもの

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

⇒主に、借入金の純増320,364千円、セール・アンド・リースバックによる収入75,228千円の一一方で、社債の償還による支出20,000千円、配当金の支払額14,771千円によるもの

1. キャッシュ・フローの推移

(単位：百万円)

項目	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6
①営業ＣＦ	223	395	▲ 29	262	▲ 59
②投資ＣＦ	▲ 240	▲ 256	▲ 243	135	▲ 29
③フリーＣＦ①＋②	▲ 17	139	▲ 272	397	▲ 89
④財務ＣＦ	31	57	229	356	▲ 358
現金及び現金同等物の期末残高	528	773	789	1,548	1,096

2. 当座比率の推移

当座比率	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6
	115.4%	93.7%	80.9%	103.2%	134.7%

3. 固定長期適合率の推移

固定長期適合率	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6
	81.2%	97.5%	116.3%	79.7%	62.3%

4. ネットデット（ネット借入金）の推移

(単位：百万円)

ネットデット	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6
	683	619	910	525	683
				前期差	+158

【対前期ネットデット増加要因】

法人税等の支払	122
その他	36
合計	158

5. EBITDAの推移

(単位：百万円)

EBITDA	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6
	178	221	90	179	173

6. EBITDA／総資産

EBITDA／総資産	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6
	9.0%	8.9%	3.2%	5.3%	6.0%

7. EBITDA／自己資本

EBITDA／自己資本	第16期	第17期	第18期	第19期	第20期
	2012/6	2013/6	2014/6	2015/6	2016/6
	29.6%	32.2%	13.1%	32.8%	30.8%

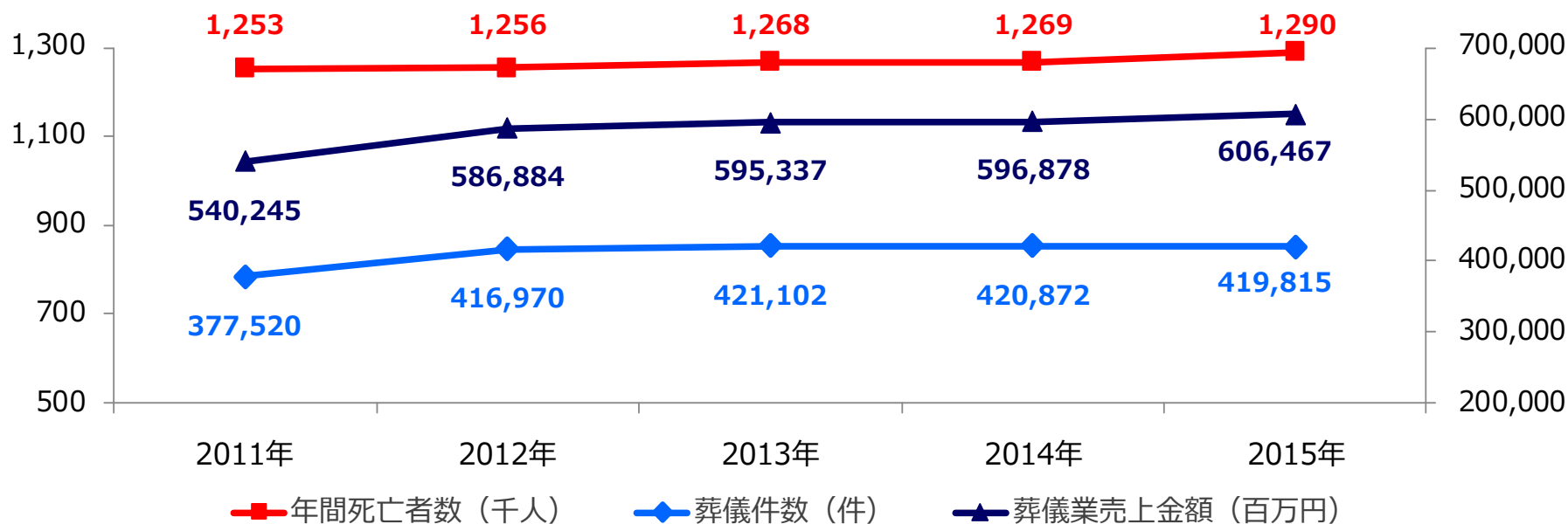
各事業部における傾向と対策・ 中期経営計画 進捗

➤ 業界動向①

葬儀業全体の売上単価は、ほぼ横ばいで推移

2014年度 (2014/1～2014/12) : @1,418千円
2015年度 (2015/1～2015/12) : @1,444千円

葬儀業売上高・件数・年間死亡者数の動向

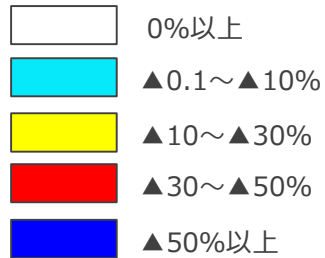


(出典 厚生労働省：人口動態統計月報年計
経済産業省：特定サービス産業動態統計調査)

生花祭壇事業

> 業界動向②

都道府県別1事業所当たり売上高増加率マップ



(出典 月刊フューネラルビジネス 2016.01)

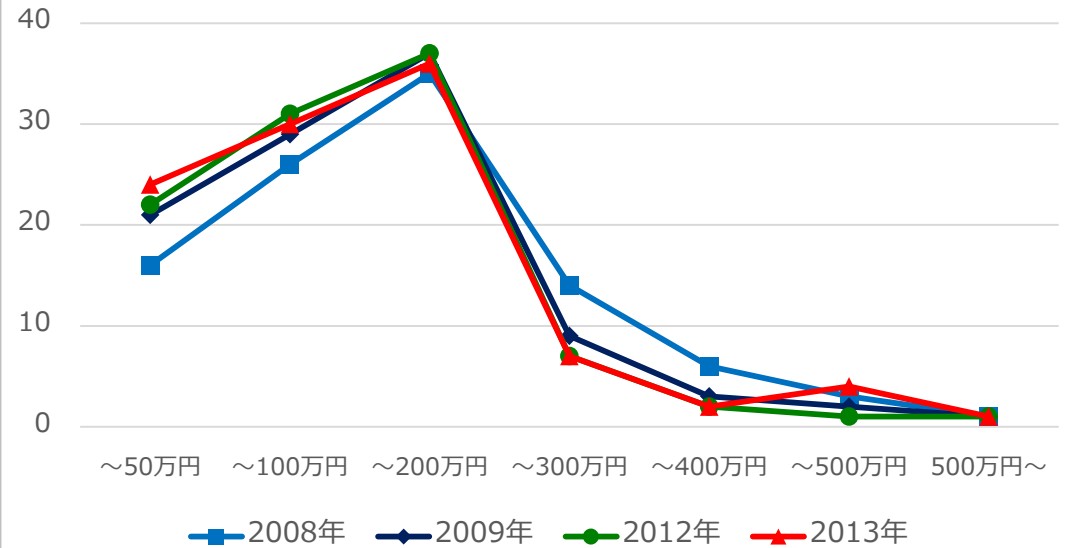
(特定サービス産業実態調査 2015年8月経済産業省発表による集計)

人口構造の要因だけではなく、
葬儀の構造自体が変化し、直葬などにより
取扱件数が減少する局面へ

> 業界動向③

(単位：%)

葬儀費用規模別の取扱件数構成比

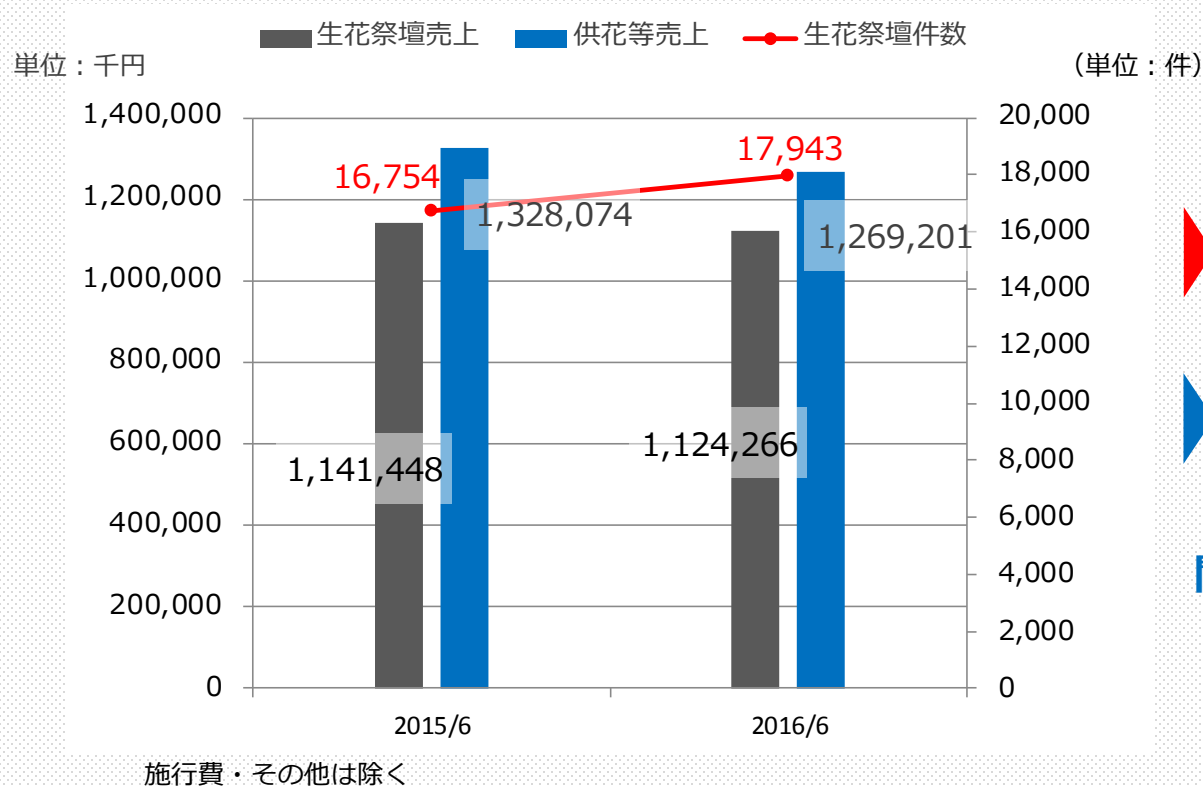


- 葬儀費用は、50万円未満の低額クラスが増加、200～400万円のやや高額クラスが減少
- 100～200万円の中間クラスは大きな変動なし

中間クラスの費用の底堅さに着目し、
“付加価値”を検討すべき時期に。

生花祭壇事業 分析（単体）

生花祭壇・供花等売上・件数



生花祭壇の平均単価

68,129円 (2015/6)
⇒ 62,657円 (2016/6)

受注単価は下落傾向

関東エリアにおける生花祭壇の平均単価

64,833 ➡ 57,313円

単価の下落傾向は変わらず。

生花祭壇事業 分析（単体）

関東エリアにおいて、葬儀の小規模化、生花祭壇価格の下落による影響
 関西エリアにおいても、一部葬儀単価下落の傾向
 東北エリア（仙台）は比較的堅調に推移

関東エリア

※売上高には供花等も含む。

	2015/6	2016/6	増減
売上高（百万円）	1,498	1,424	△4.9%
顧客数（社）	740	721	△2.6%
祭壇件数（件）	7,969	8,809	+10.5%

その他エリア

売上高（百万円）	仙台	349	365	+4.6%
	西日本	658	598	△9.1%
顧客数（社）	仙台	79	91	+15.2%
	西日本	182	173	△5.0%
祭壇件数（件）	仙台	3,007	3,413	+13.5%
	西日本	5,570	5,405	△3.0%

※西日本：大阪支店・福岡支店

■ 生花祭壇事業：每期2～3%の増加を目指す

◆ 業界のコストリーダーに

商品レンタル等、顧客ニーズを積極的にフォローするサービスの提供、
ツール開発及び加工物流センターの活用による低コスト祭壇開発への取り組みの実施

 売上減も、パート社員の活用による労務費の圧縮と原価低減（継続）により、増益へ。

◆ 生花店ネットワークの構築

集約化⇒大手競合他社を含む他生花店との連携を進めることにより、
主として関東においてエリア・ドミナント戦略を推進する。

 鋭意検討中

◆ タブレット端末を活用した営業戦略

 SHFと共同で検証中

成田営業所開設

(2016年9月1日)

▶▶ 商圈エリア拡大による売上増へ

初年度予算 (2017/6) : 90百万円

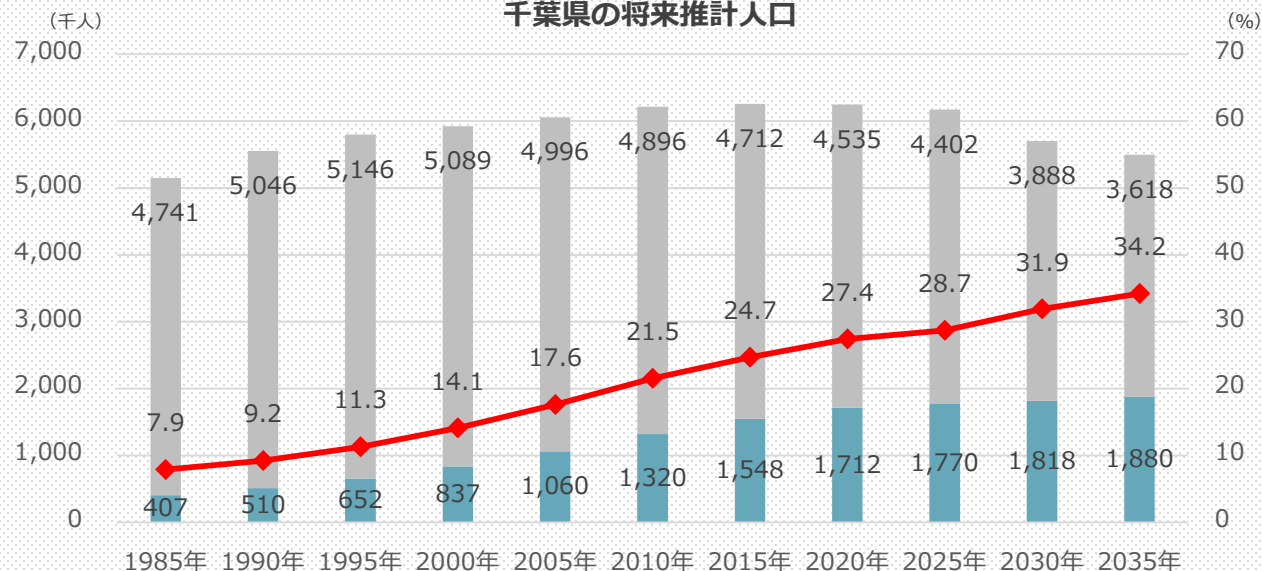
高齢者人口増加率 (全国3位)
葬儀費用ランキング (全国1位)



競合他社の現状を鑑み
施行単価・営業利益率UPを見込む

▶資料①

千葉県の将来推計人口



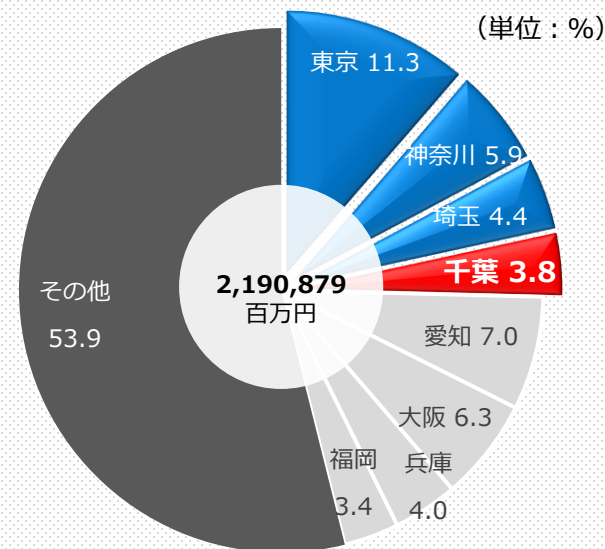
(出典 総務省：国勢調査他)

■ 65歳以上人口

■ 65歳未満人口

— 高齢化率

▶資料② 葬儀業 都道府県別売上構成比



(出典 経済産業省：特定サービス産業動態統計調査)

▶資料③

葬儀費用ランキング

順位	都道府県名	平均葬儀費用 (千円)
1	千葉県	2,067
2	東京都	1,888
3	富山県	1,735
4	埼玉県	1,724
5	新潟県	1,719
6	山梨県	1,704
7	神奈川県	1,697

(出典 葬儀レビ)

生花卸売事業 ‹‹傾向と対策››

生花卸売事業 (1,860 百万円 (2015/6) ⇒ **1,692** 百万円 (2016/6))

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

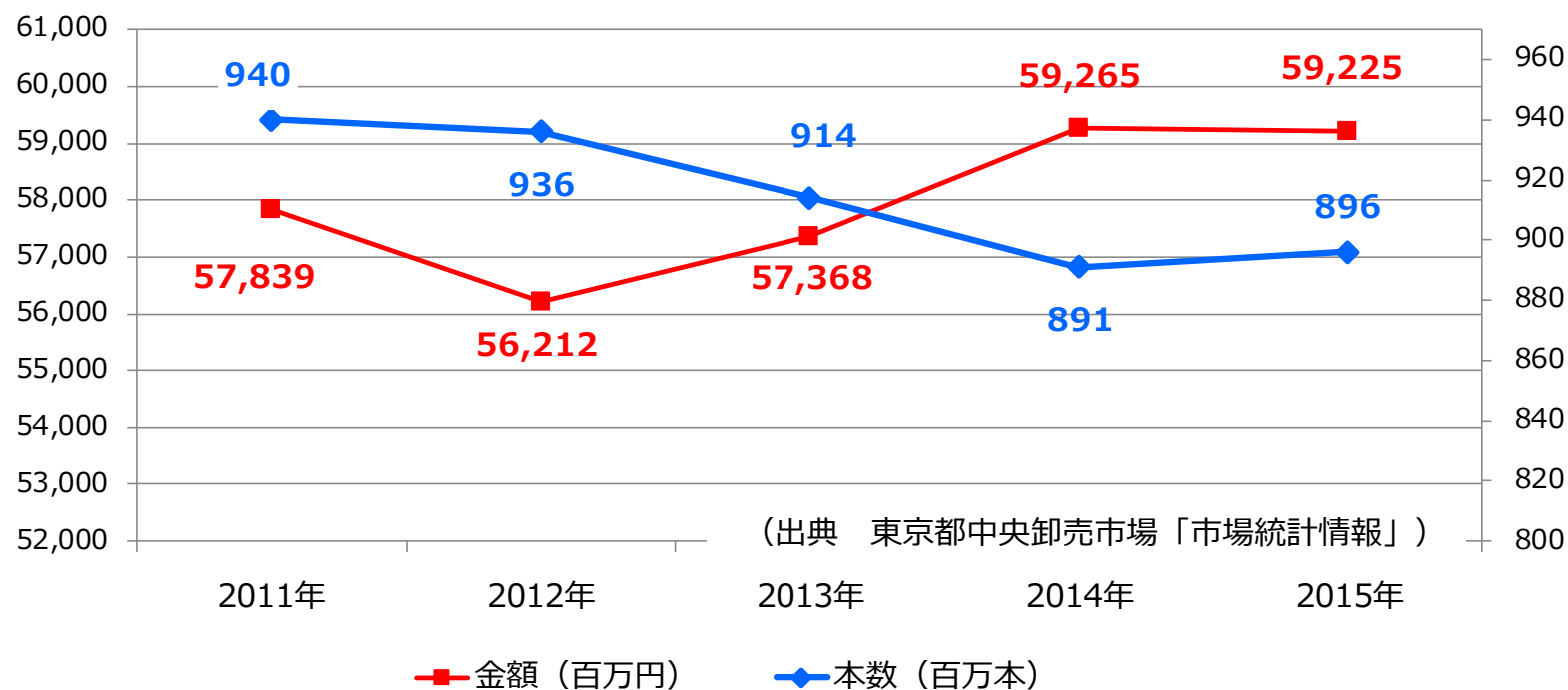


新規顧客獲得も、
円安に伴う取扱数量の調整・事業再編を
見据えた取扱品目の見直しにより売上減

➤ 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

(単体)

得意先	2015/6 順位		2016/6 順位
A	1	➡	1
B	2	➡	2
C	—	➡	3
D	—	➡	4
E	3	➡	5
F	4	➡	6
G	—	➡	7
H	5	➡	8
I	圏外	➡	9
J	6	➡	10

既存顧客への販売促進強化による掘り起こしにより、新規取引先増も、輸入業務移管により、単体も売上減。

◆上位10社売上合計

268百万円



267百万円



花束加工会社との共同仕入れ終了による影響はあるも、新規取引先増加により上位10社合計売上は横ばい。



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及び、マイ・サクセスとのシナジーによる売上拡大へ。

«中期経営計画より»

◆ビューティ花壇流通部門とマイサクセス(株)との連携

- (1) 連携によるシナジー：産地との交渉力向上、販売チャネルの拡充
- (2) 取引高の増加によるスケールメリット → コスト削減
- (3) 海外生産・開発拠点の設置を模索するとともに、輸入比率50%を目指す。

2016年7月1日より
実行中

◆物流の拡大とコストダウン

《マイ・サクセス中期経営計画より》

長期ビジョン

スケールメリットを追求した生花物流の構築

方針

- 国内外の生花を自由に取り扱うことにより、顧客に対し総合的・多側面の提案を行う
- 営業利益の黒字化（債務超過の早期脱却）

具体的方針

〈仕 入〉

- ① 葬儀用生花の仕入強化
- ② 葬儀用生花の新しい国内外産地の開発
- ③ 現在の仕入先との協力関係（コミュニケーション）の強化
- ④ 次中期に向けた品目～産地の調査

〈販 売〉

- ① 直販の強化・・・市場販売から直接顧客販売への移行～拡大
- ② 葬儀関連花屋（※互助会生花部 等大手）および量販店等への直接販売
- ③ 市場販売（出荷）の再検討と絞り込み・・・意図的・戦略的な出荷扱いの実施
- ④ 販売・物流拠点の展開・・・物流的シナジーを持った拠点販売の構築～強化

〈社内体制〉

- ① 積極的・戦略的な社内体制（組織）の構築
- ② 直接販売等も踏まえた数値管理の徹底（原価管理）
- ③ 与信管理・滞留管理の徹底～強化
- ④ 財務経理部門の強化～社員の育成

〈M & A 対象先の検討〉

«中期経営計画より»

■ 物流の拡充 卸売の規模拡大

当社流通部門とマイサクセスの連携による事業シナジーの増大を図る

海外、国内での事業の垂直統合により、花に関する付加価値の連鎖を創出する
サプライチェーンの構築



大規模な物流拠点を設け、大量物流を実現



生産から加工、販売を統合する業務展開により事業の六次化を図る

このサプライ・チェーンの基盤の担い手として就労支援（キャリアライフサポートとのシナジー）
及び外国人労働者を積極的に雇用する。

六次化とは⇒第一次産業である農林水産業が、農林水産物の生産だけに止まらず、それを原材料とした加工食品の製造・販売や観光農園のような地域資源を生かしたサービス等、第二次産業や第三次産業にまで進出すること。

子会社（株式会社アグリフラワー）設立（2016年2月4日リリース）

名 称	株式会社アグリフラワー	
所在地	千葉県成田市前林861	
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 舩田 正一	
事業内容	花卉の生産・販売	
資本金	500万円	
設立年月日	2016年2月5日	
大株主及び持株比率	三島 美佐夫	50%
	株式会社ビューティ花壇	25%
	舩田 正一	12%
	その他	13%
事業開始日	2016年7月1日	

▶▶ 千葉県成田市において、キク・ローズヒップ・バラ等を生産。
3年後売上目標2,300万円

➡ 事業の六次化により、当社グループの更なる競争力強化を図る

ブライダル装花事業 «傾向と対策»

ブライダル装花事業 (475 百万円 (2015/6) ⇒ **489** 百万円 (2016/6))

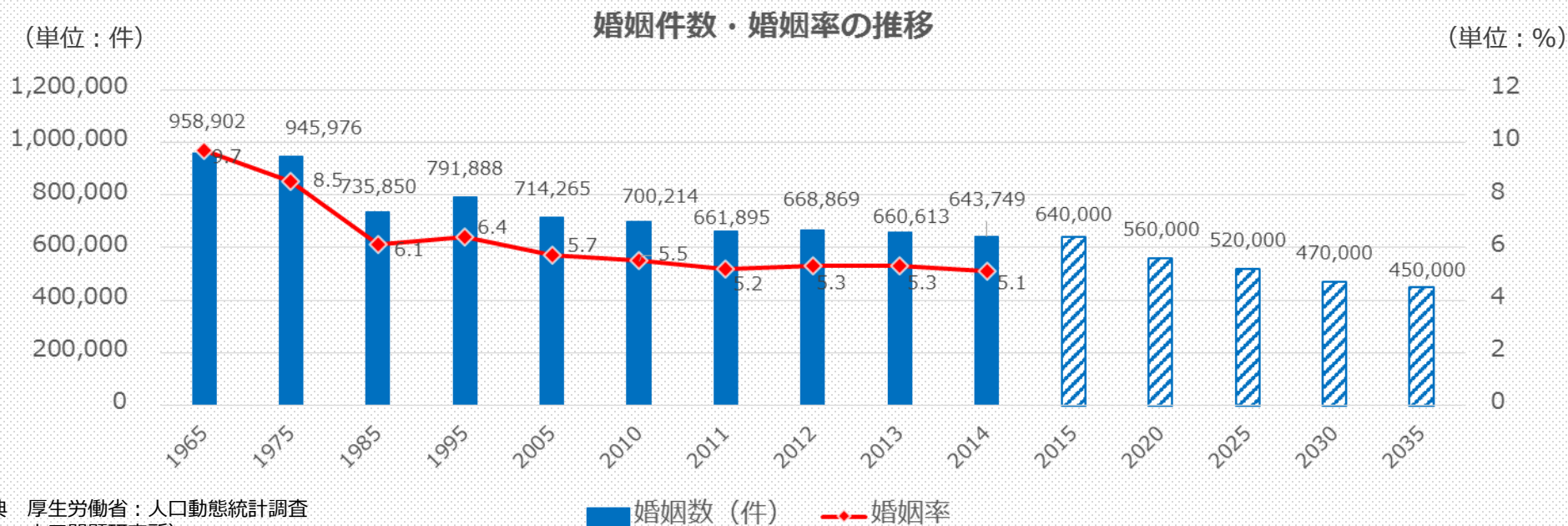
➡ 熊本地震の影響はあったものの、大都市圏を中心とした積極的な店舗展開等が奏功し、比較的好調に推移

今後

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

➤ 業界動向

少子化の影響を受け婚姻件数減少。婚姻率も低下傾向に。

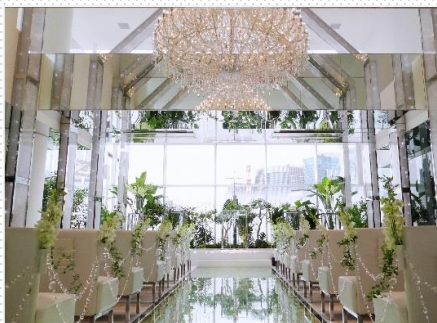
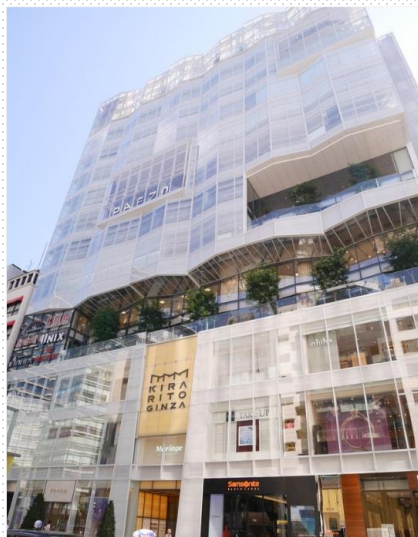


(出典 厚生労働省：人口動態統計調査
人口問題研究所)

ブライダル装花事業 «傾向と対策»

銀座・葉山（ゲストハウスウェディング）2会場での生花装飾の独占業務委託による売上は堅調に推移

«銀座»ゲストハウスウェディング «2014年 10月〜»



«葉山»ゲストハウスウェディング «2015年 2月〜»



➡ その他、関東エリア（ホテル）・熊本エリア（ホテル・ゲストハウス）にて新規顧客を獲得。更なる売上拡大へ

その他事業 (549 百万円 (2015/6) ⇒ **543** 百万円 (2016/6))

➡ 葬儀関連事業が低調に推移

(株)SHF (旧 (株)システムハウス福知山)

システム開発事業 305百万円  292百万円

(株)ビイケイエステート

不動産管理事業 8百万円  35百万円

(株)ビンク

一般労働者派遣業 123百万円  130百万円

(株)セレモニーサービス

冠婚葬祭に関する企画並びにコンサルタント業務

79百万円 ➡ 50百万円

(株)キャリアライフサポート (2015/6より新たに連結)

就労継続支援事業 31百万円  34百万円



システム開発事業



一般労働者派遣業

	2016/6		2017/6		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	3,036	297	3,200	307	+5.3%	+3.2%
生花卸売	1,692	114	1,500	63	△11.5%	△44.9%
ブライダル装花	489	59	510	60	+5.0%	+1.4%
その他	543	5	590	6	+8.3%	+4.0%
調整額	—	△350	—	△341	—	—
計	5,762	126	5,800	95	+0.6%	△25.0%

生花祭壇事業：関東エリアでの1件単価の下落傾向は継続見込み。

千葉・その他エリアでの売上増を図る。

生花卸売事業：旧来の手法を一部見直し、抜本的な物流体系の改革へ向けた取り組みへ。

中期経営計画〈抜粋〉

2016／6 ～ 2018／6

★中期売上目標

- 生花祭壇事業：每期2～3%の増加
- 生花卸売事業：今期25億円、早期に50億円の売上高達成を目指す

★事業持株会社としての発展⇒長期的なHD化計画

これまでのM&Aの推進により取得した子会社に対し、
現状ビューティ花壇が事業持株会社としての機能を有しており、
ビューティ花壇グループの中核を成している。
今後は更に、機動的な事業管理を実現し、グループ全体の事業利益を最大化する
べく、より完全なホールディング・カンパニーとして純粋持株会社化を目指す。

★財務の最適化

事業への積極投資を実施していくなかで、
財務レバレッジ効果を目論み他人資本の有効活用をする。
また、財務基盤の安全性を確保するべく、短期資金金額が運転資本金額以下と
なるよう長期資金を優先的に活用する。

株主還元等

自己株式取得

取得終了

▶▶ 2013年6月以来の実施

1. 自己株式の取得を行う理由

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行および株主への一層の利益還元を推進するため。

2. 取得に係る事項の内容

(1) 取得対象株式の種類	当社普通株式
(2) 取得しうる株式の総数	200,000株（上限） （発行済株式総数（自己株式を除く）に対する割合 4.73%）
(3) 株式の取得価額の総額	50,000,000円（上限）
(4) 取得期間	2016年2月15日から2016年5月31日まで

（取得結果）

★取得株式総数 **170,800株**

★取得価額の総額 **49,976,500円**

2016年5月31日時点の自己株式の保有状況

発行済株式総数（自己株式をのぞく） 4,049,448株

自己株式数 1,026,552株

株主優待制度

20期優待内容

- ・ 胡蝶蘭or観葉植物の割引 or プリザーブドフラワーの割引
- ・ フラワーアレンジメント教室（熊本）
- ・ オリジナルくまモングッズ贈呈

20期より長期保有株主制度を導入 ➡ 3年間保有で、熊本県特産品贈呈



胡蝶蘭・観葉植物購入サイト
（イメージ）



楽天市場購入サイト
（イメージ）



くまモングッズ
（ノート・付箋）



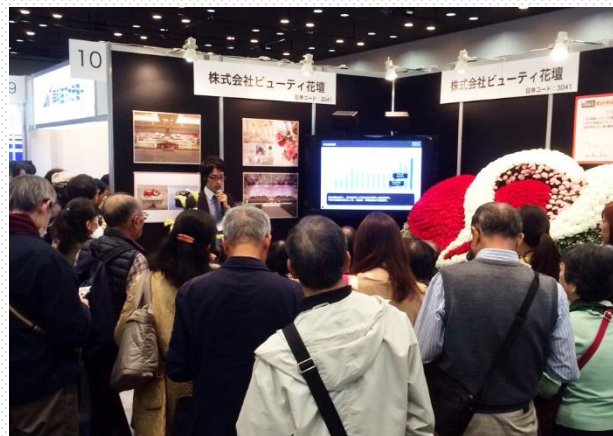
フラワーアレンジメント教室
（イメージ）

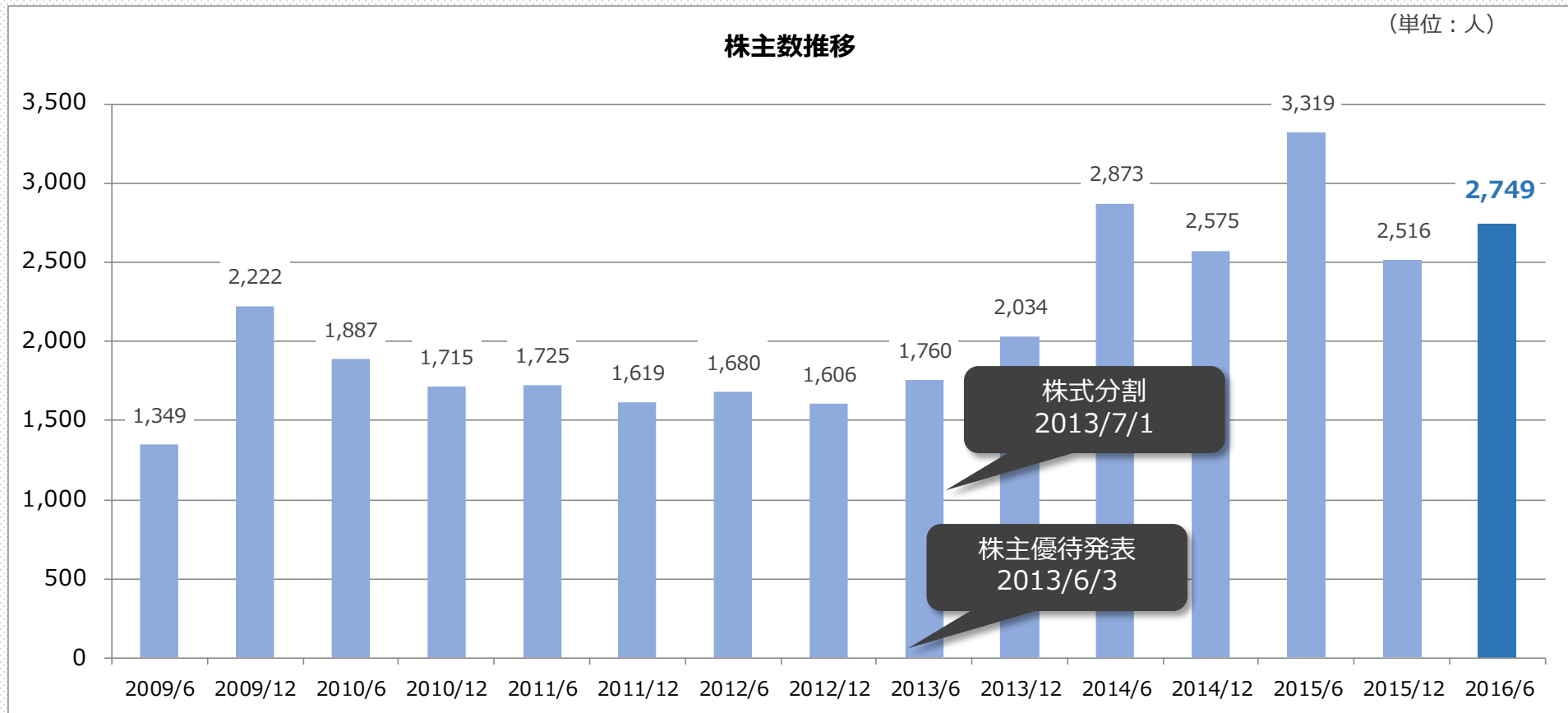
野村IRフェアアワードにて、展示パネル部門最高ポイントを獲得（2年連続受賞）

株式会社ビューティ花壇は、野村インベスター・リレーションズ株式会社主催の、野村 I R 資産運用フェア2015（2015年12月11日・12日開催）にて、前年の野村 I R 資産運用フェアアワード（ブース部門）に続き、今回は（展示パネル部門）の最高賞（60社中）を受賞し、このたび表彰されました。

2016年1月13日に表彰式が行われ、トロフィーが授与されました。

この賞は、野村 I R 資産運用フェア2015（会場：ベルサール渋谷ガーデン）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其中で最高の評価をいただきました。
今後とも積極的な I R 活動を行ってまいります。





今後も積極的なIRおよび株主優待の充実等により、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

総務人事部／総務人事課

★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