

BEAUTY KADAN

ホールディングス

第28期 年次報告書

2023年7月1日～2024年6月30日

証券コード：3041

目次

株主の皆様へ	P3-5
IRインフォメーション	P6
事業紹介	P7-9
決算のご報告	P10
株式の状況／会社概要	P11



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ビューティ花壇西日本を通じ、展開しています。



新体制の下、安定した花卉の生産・供給体制の構築や事業の選択と集中を推し進め、グループ収益力の強化に努めてまいります。

代表取締役社長

舛田 正一



当期(2024年6月期)の営業概況について教えてください。

着実に増収を確保する一方、円安による花卉の仕入原価上昇や国内生育不良などが利益面に影響を及ぼす結果となりました。

既承の通り2024年1月1日より、持株会社体制による新生ビューティカダングループが正式始動しました。新体制による本領発揮はまだまだこれからですが、各事業会社では機動的且つそれぞれの状況に即した形で、事業展開が図られ、人事政策など様々な意思決定も柔軟に進むなど、今後の事業拡大に向けて円滑な動き出しを見せていると手応えを感じています。

そのような中で迎えた当期の決算に関し、売上面は中核の生花祭壇事業・生花卸売事業が順調に売上を伸ばしたことなどから、前期比8.9%の増収となりました。一方、当期

に実施した賃金のベースアップ、また、円安に伴う海外からの花卉仕入れコストの上昇や、国内天候不順を起因とした生育不良による相対的な原価率の上昇が、利益面に影響を及ぼしました。また、ホールディングス化に伴う費用が計画よりも増加したことが、一時的に影響する形ともなりました。



当期に終了した前中期経営計画の総括をお願いします。

利益確保に向けた原価率の低減、そのための仕入面の改善というものが課題として残ったと真摯に認識しています。

これまでの3ヶ年を通じた取り組みは着実に奏功し、コア事業の生花祭壇事業・生花卸売事業をはじめとして各事業とも、次の成長に向けた土台づくり・種まきというものは一



定のレベルで果たせたものと捉えています。それにより、この最終年度では目標としていた売上高をクリアすることができました。他方、先に挙げたような様々なコスト上昇局面が続いたことも多分に影響し、誠に遺憾ながら各利益目標は未達という結果に終わりました。

当社グループのビジネスモデルに照らし合わせて考える

と、原価を抑え利益を確保するためには、花卉の仕入体制の再構築が大きなテーマとなってきます。またそれは急務の経営課題とも言え、現在、グループ会社の(株)アグリフラワー（農業）では、国内外を包含した従前からの産地開拓に加え、千葉県富里農場・熊本県八代農場における「自社栽培」の更なる強化に努めています。これら取り組みの拡大により、中長期的な原価の安定に繋げてまいりたいと考えています。

Q 今期からスタートした新中期経営計画のポイントなどについてお聞かせください。(→詳細はP6ご参照)

「利益確保」を最重要テーマとし、大局的には事業の選択と集中による収益力強化を目指してまいります。

前中計における成果と課題を踏まえた上、これからの向こう3ヶ年では、ホールディングス体制の機能を活かしながら、「利益確保」「グループ収益力強化」のために様々な施策を

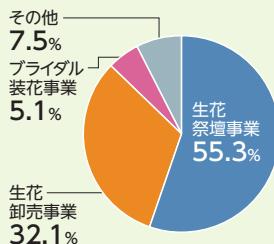
財務ハイライト

売上高

(単位：百万円)

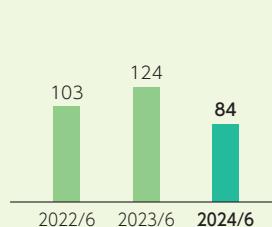


セグメント別売上高構成比



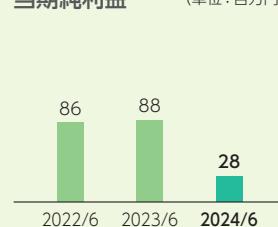
営業利益

(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)



展開していきたいと考えています。中でも重要となる取り組みの1つが先ほど申し上げた、自社生産を含めた花卉の安定的な確保体制の構築。そしてもう1つが、事業の選択と集中に向けたM&Aの機動的実施です。

現時点で未だ詳細は申し上げられませんが、M&A実施の判断に際しては水平型M&Aを優先し、垂直型M&A（異業種）については、エリアや事業規模シナジーを勘案した上で厳選実行していくことを基本方針としています。それにより、まずはビジネスモデルのコアである生花祭壇事業と生花卸売事業の収益力や競争力の強化を果たしてまいりたいと考えています。人材不足の状況が慢性的に続く中で、人材の確保という副次的効果も勘案し、M&Aはしっかり検討し機動的に展開していくべきではないかと考える次第です。

これらのような大局的取り組みのほか、当中計で掲げる基本方針「新体制によるグループ収益力強化と、サステナビリティ経営の推進により、企業価値向上・株価上昇へつなげる」に基づく諸施策へ邁進し、最終年度（2027年6月期）の主な目標として、売上高8,600百万円、営業利益200百万円、経常利益200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益130百万円、ROE18.5%を目指しています。

 そのほか、サステナビリティ経営の推進と企業価値向上にむけた主な取り組みについて教えてください。

大学や関連機関と連携しながら、廃棄花材の利活用の研究開発を進めています。

これまで当社グループでは全拠点を合わせ、年間の廃棄費用が数千万円規模で発生していました。こうした状況を改善すべく、脱炭素などSDGs達成に資する取り組みとして現

在、産学連携を継続・強化しながら、廃棄花材類の利活用研究に着手しています。公表が可能になりましたら改めてご説明いたしますが、実用化には当面時間を要するものと思われるが、これら実用化を通じ、脱炭素社会の実現やSDGs目標達成に貢献してまいりたいと考えています。



株主の皆様へのメッセージをお願いします。

中長期的に安定して利益を生み出す会社づくりに努めてまいります。

私なりの率直な表現になりますが、現在の当社の置かれた状況を捉えた時、「純利益をどう残していくかというところが一番、株価や企業価値の向上に繋がっていくのではないかと」見えています。このような点を意識しながら、これからの新中計に基づく3ヶ年では、よりリターンが見込まれる案件や分野に対しての積極的な投資を行い、中長期的に安定して利益を生み出せるような会社づくりに邁進してまいりたいと考えています。その上で株主様に対しては、当社グループの成長性だけでなく安定性というものを、これからの新たな成果創出や積極的な対話を通じてしっかりとお示しし、長期的な関係構築を図っていただけるとも考えています。

株主の皆様方におかれましては、新たに船出した私たち新生ビューティカダングループに対して、変わらぬご支援の程を何卒よろしくお願い申し上げます。

2025年6月期(第29期)～2027年6月期(第31期)

中期経営計画 概要

中期経営計画
詳細リリース



基本方針

新体制によるグループ収益力強化と、サステナビリティ経営の推進により、
企業価値向上・株価上昇へつなげる

重点戦略

経営基盤の強化

- 新体制(ホールディングス)機能の強化・M&Aによる事業多角化
- 人的資本の価値向上に向けた取り組み強化(ダイバーシティ推進、人材育成強化)
- DX推進による業務効率化

各事業の売上拡大 (グループ収益力の強化)

生花祭壇事業

- M&Aを含めた既存事業エリアの戦略的拡大
- 新商品開発 ●人材獲得・育成

生花卸売事業

- 新商品構築(産地開拓) ●事業承継による事業拡大

ブライダル装花事業

- 新規取引先開拓 ●新商品企画・小売事業強化

その他事業

- 既存業界向けシステム開発とAI・IoT開発強化(システム開発)
- 新サービス開発(葬儀)
- 請負売上UP(就労継続支援)
- 既存生産地での生産力UPと生産力増強(農業)
- 事業の早期黒字化・成長軌道へ(レストラン)

サステナビリティ経営の推進と 企業価値向上

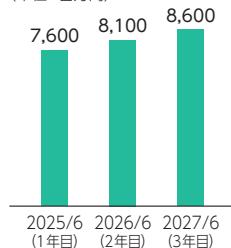
- 環境配慮型商品(サービス)、脱炭素化等SDGsの取り組み推進
- 資本効率の向上と株主還元の拡充(資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応)
- デジタル技術の活用による社会問題解決への貢献

各事業別の主な
戦略ポイントについては
併せてP7～P9を
ご参照願います→

数値目標

売上高

(単位:百万円)



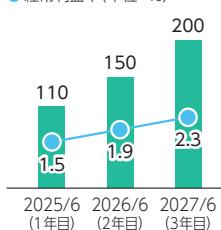
営業利益・営業利益率

■ 営業利益(単位:百万円)
● 営業利益率(単位:%)



経常利益・経常利益率

■ 経常利益(単位:百万円)
● 経常利益率(単位:%)



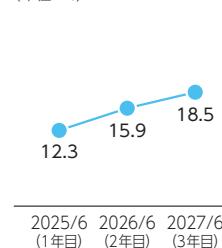
親会社株主に帰属する当期純利益・ 当期純利益率

■ 親会社株主に帰属する当期純利益(単位:百万円)
● 当期純利益率(単位:%)



ROE

(単位:%)



生花祭壇事業

生花祭壇事業の売上高は、38億64百万円（前期比11.5%増）となりました。厚生労働省「2023年人口動態統計月報年計（概数）の概況」によりますと、2023年の年間死亡者数は1,579千人と推計され、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2023年7月から2024年5月までの取扱件数は微増、売上高は増加し、葬儀単価はやや上昇しました。

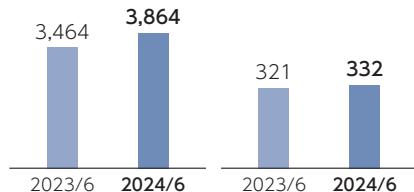
このように葬儀業全体では市場は今後も拡大傾向にあ

る一方で、全国的に進む「家族葬」や「密葬」、「一日葬」等葬儀の小型化による単価の下落傾向等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や新商品販売を実施してまいりました。その結果、原材料費高騰等の影響を受けたものの売上が増加したことにより営業利益は3億32百万円（前期比3.3%増）となりました。

売上高*

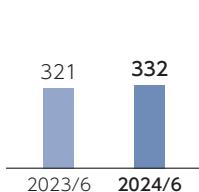
(単位：百万円)



*外部顧客への売上高

セグメント利益

(単位：百万円)



中期経営計画下における主な事業戦略ポイント

(株)ビューティ花壇東日本

- 競争力のある切花の調達
- 人材獲得(人材不足解消)
- 事業所展開(リードタイム短縮による対応力アップ)
- 新企画・新商品開発
- 小売・テナント展開

(株)ビューティ花壇西日本

- 新規顧客獲得
- 人材育成
- 事業所展開(関西・中四国・九州へのエリア展開)
- 新商品開発

(株)花時

- 既存顧客の売上維持と新規顧客獲得
- 人材育成
- 卸売部門強化
- 小売部門強化



日本初!納骨堂事業者向けの半自動化での集客 ~顧客管理機能に特化した「musuhi 納骨堂化アプリ」をリリース

本アプリは、納骨堂事業を運営する事業者（寺社、神社、公益事業者の民間、自治体の方々など）を対象に、納骨サービスを探す生活者への集客、営業管理、ご利用者や故人とその続柄の管理、その方たちへの回忌やイベント等を起点にしたコミュニケーションを、デジタルで一括管理する画期的なサービスです。

宗教法人や納骨堂運営の業界では、デジタル化があまり進んでいないのが実情です。他方、急速なデジタル社会の実現や、

コロナ禍での行動制限に伴う参拝方法・様式の変化、LGBTQ等の新しい多様性の浸透など、伝統的な葬儀・納骨・参拝事業を取り巻く環境は目まぐるしくアップデートしています。

このような環境の下、本アプリの提供を通じて、業務効率化や顧客とのコミュニケーション向上に貢献し、現代のニーズに即した納骨堂事業の運営を支援していきます。

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販売数量の増加や円安、夏場の高温を受けた生育不良等による供給不足が影響し販売単価が上昇したことにより、売上高は22億39百万円（前期比8.5%増）となりました。

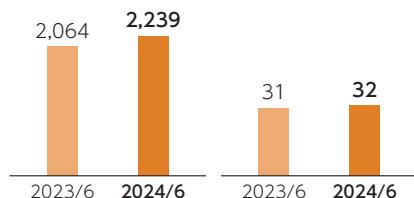
東京都中央卸売市場「市場統計情報」（2024年6月）によると、2023年7月から2024年6月までの切花累計の取扱金額は612億95百万円（前期比2.0%減）、数量

では751百万本（前期比2.8%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抜本的な物流体系の改革へ向けた取り組みを実行しつつ、合わせて販売価格への転嫁や取扱品目の精査、販管費効率化等を実施した結果、原価高騰の影響は受けたものの営業利益は32百万円（前期比2.8%増）となりました。

売上高*

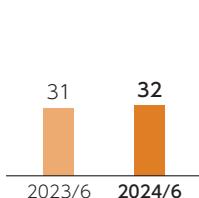
（単位：百万円）



*外部顧客への売上高

セグメント利益

（単位：百万円）



中期経営計画下における主な事業戦略ポイント

マイ・サクセス(株)

- 既存売上の安定・底上げ
- 新商品の構築(産地開拓)
- 中長期を見据えたM&A・事業継承による事業拡大(仲卸/商社)

(株)アグリフラワー

- 既存生産地での安定した生産と量の増大
- 生産力増強
- 人材確保・教育
- 収益基盤の増強による経営の安定



ブライダル装花事業

ブライダル装花事業の売上高は、期中中盤まではコロナ禍からの反動増の影響が大きかった前期比ではやや低調に推移し、3億53百万円（前期比5.7%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おりましたが、コロナ禍の影響を受け同市場規模は大幅に縮小し、その後回復基調で推移しております。

このような状況の中、同事業では関西・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・利益率改善に取り組んでまいりましたが、売上減等の影響により、営業損失は2百万円（前期は18百万円の利益）となりました。

中期経営計画下における主な事業戦略ポイント

(株)ビューティ花壇西日本

- 新規取引先開拓
- プロデュース事業本格稼働
- 新商品企画
- 小売事業強化(リテール)
- ノベルティ売上強化(EC)
- 造園事業を成長軌道へ(造園)

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、システム開発事業は堅調に推移し、売上高は5億25百万円

（前期比3.2%増）となりましたが、他の事業において低調に推移したことから営業損失は2百万円（前期は18百万円の利益）となりました。

中期経営計画下における主な事業戦略ポイント

システム開発事業

(株)SHF

- 葬儀業界向けシステム開発
- 葬儀業界向け物販
- AI/IoT開発事業
- 建築業界向けシステム開発事業

葬儀業

(株)セレモニーサービス

- 新サービスによる売上UP
- 既存会館の認知度向上
- 人材獲得・教育

就労継続支援事業

(株)キャリアライフサポート

- 請負売上UP
- 業務効率化
- 労働力確保(利用者の出勤安定化のための生活面での援助)
- 職員支援力向上

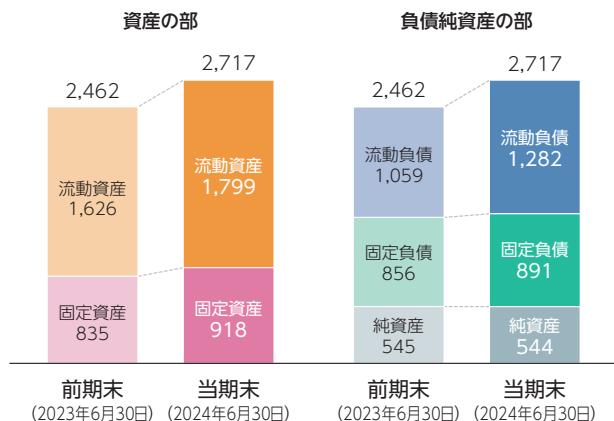
レストラン事業

(株)THE MOMENT

- 付加価値提供による競合店との差別化
- マーケティングと明確なコンセプトに沿った店舗展開
- CRM活動による店舗顧客の囲い込み
- 人材確保とスタッフ育成

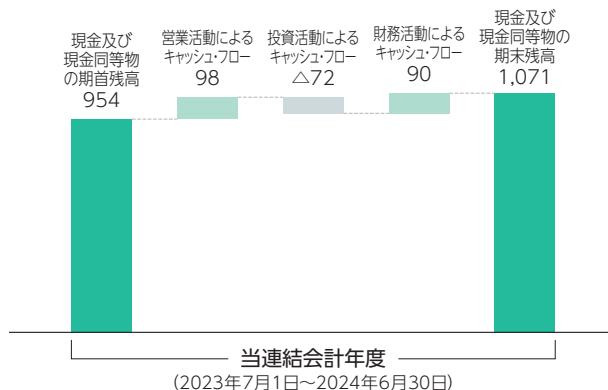
連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)



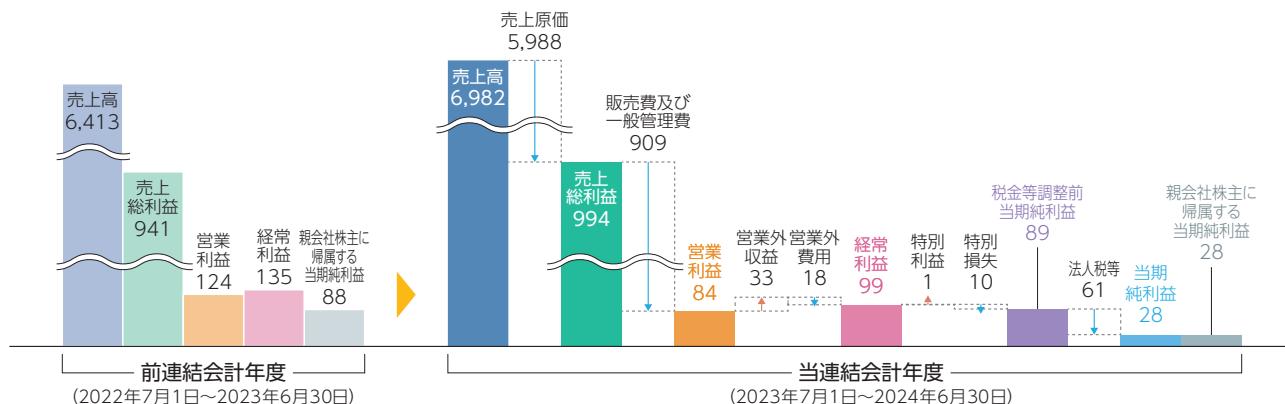
連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)



連結損益計算書の概要

(単位：百万円)



財政状態

主に借入金の増加によって負債が2億57百万円増加した一方、純資産は利益剰余金の減少により1百万円減少した結果、自己資本比率は2.2ポイントダウン。

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1億16百万円増加し、10億71百万円となる。

損益

生花祭壇事業をはじめ各事業とも総じて回復基調を示したのに対し、国内における連作障害や円安による海外からの花卉仕入原価の上昇、人件費増などが利益面に影響を及ぼす。

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	3,533名

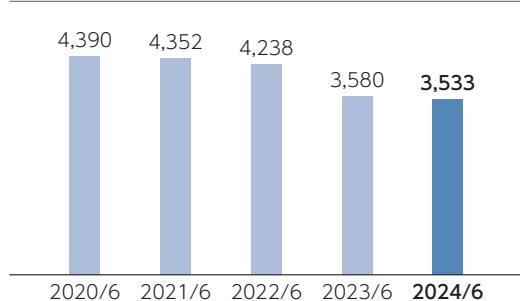
大株主(上位10名)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社MMC	910,000	22.43
三島 美佐夫	571,200	14.08
謝花 斉	79,400	1.96
上田 真由美	75,800	1.87
株式会社河野メリクロン	68,800	1.70
株式会社SBI証券	67,174	1.66
畑 美智子	56,600	1.39
JPモルガン証券株式会社	55,900	1.38
武末 大輝	52,300	1.29
森本 昌清	50,100	1.23

※当社は自己株式1,018,652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

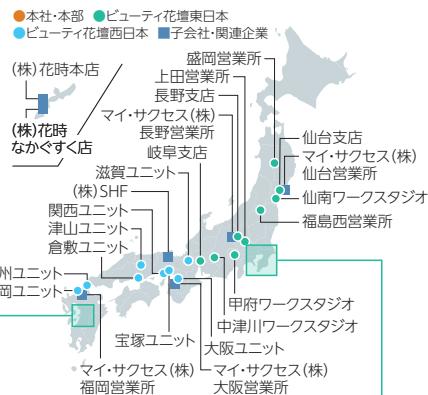
会社名	株式会社ビューティカダンホールディングス	
本社所在地	〒862-0967 熊本県熊本市南区流通団地一丁目46番地 TEL: 096-370-0004 FAX: 096-370-0005	
事業内容	子会社の経営管理および付帯業務	
創業	1974年5月1日	
設立	1997年1月16日	
資本金	213,240,000円	
従業員数	14名(単体) 238名(連結)	
関連会社	株式会社ビューティ花壇東日本	株式会社花時
	株式会社ビューティ花壇西日本	株式会社キャリアライフサポート
	株式会社SHF	マイ・サクセス株式会社
	株式会社セレモニーサービス	株式会社アグリフラワー

役員 (2024年9月25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	新改 敬英*
常勤監査役	加藤 研一*
監査役	宮田 房之*
監査役	吉永 賢一郎*

※(社外)

営業拠点 (2024年9月25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	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	株主電子化前に「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: https://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**
ホールディングス

〒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
<https://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。9月末頃に発送予定です。長期優待(熊本の特産物)につきましては、11月頃の発送予定です。

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、グループ会社が提供する「胡蝶蘭」、「観葉植物」、「プリザーブドフラワー」、「生花アレンジメント」等を、所有株式数に応じた割引率にてご購入いただけます。



保有株式数	割引率	ご利用できるサービス
20,000株以上	無料	Web 胡蝶蘭ビジネス https://kochouran-biz.com/
10,000株以上	80%OFF	Web フランネルカ楽天市場店 https://www.rakuten.ne.jp/gold/crown-gardenex/
1,000株以上	50%OFF	店舗 クラウンガーデネックス サクラマチ店(熊本)
100株以上	30%OFF	クラウンガーデネックス ホテル日航店(熊本)

※割引上限は定価22,000円(税込)、ご利用は右記サービスのいずれか1つで1回に限らせていただきます。

【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(2021年6月末以前より)継続して
当社株式を同一株主番号にて保有され、
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すすめ特産品を進呈。※画像はイメージです。

1,000株以上の株主様	3,000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
5,000株以上の株主様	5,500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



◀3,000円
(送料込)相当
熊本秋の
味覚セット



◀5,500円
(送料込)相当
熊本の棚田米と
ごはんのお供セット

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。
<https://www.beauty-kadan.co.jp/ir/benefit.html>