

≪証券コード：3041≫
東証スタンダード市場

BEAUTY
KADAN
ホールディングス

2024年6月期 第3四半期

決算説明会資料

2024年5月29日

株式会社ビューティカダンホールディングス

それでは、株式会社ビューティカダンホールディングスの
2024年6月期 第3四半期の決算について、ご説明します。

01. 2024年6月期 第3四半期 業績ハイライト
02. セグメント別ハイライト
03. 2024年6月期 第3四半期の取り組み
04. 2024年6月期業績予想

各事業とも増収・増益で推移

(単位：百万円)

	2023/6期 3Q	2024/6期 3Q	前年同期比 増減率	2023/6期 (参考)
売上高	4,929	5,416	+9.9%	6,413
売上原価	4,260	4,658	+9.4%	5,472
売上総利益	668	757	+13.3%	941
営業利益	68	90	+31.6%	124
経常利益	79	101	+28.5%	135
四半期純利益	48	47	△1.2%	88

《2024/6期3Q》

中期経営計画に掲げる「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」ことを基本方針として「コア事業での売上拡大」「事業基盤強化」「新サービス開始・新規事業の拡大」「企業価値向上」を重点戦略とし取り組む。

合わせて、更なる業容拡大と上述の事業基盤強化を図るべく、グループ各社の連携・経営責任の明確化・次世代経営人材の育成等目的とした持株会社化の検討・準備を進め、2024年1月1日付での移行を実施。

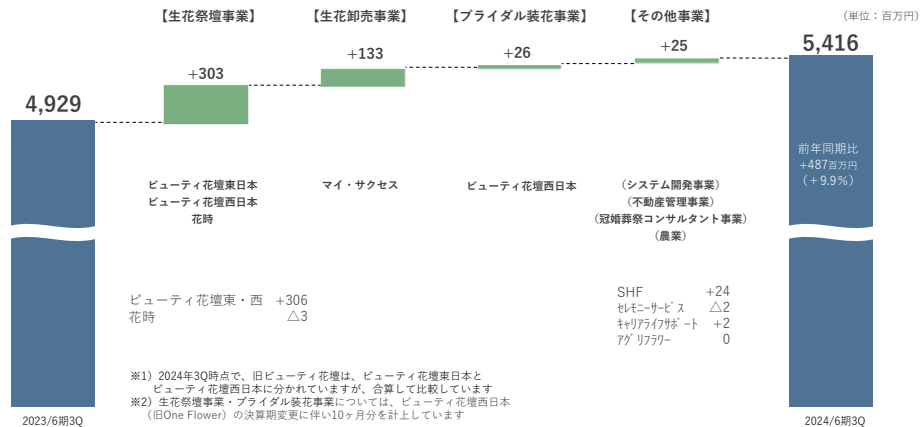
→売上高は、5,416,840千円(前年同期比9.9%増)
営業利益は90,400千円(前年同期比31.6%増)
経常利益は101,828千円(前年同期比28.5%増)
親会社株主に帰属する四半期純利益は47,538千円
(前年同期比1.2%減)となった。

まず、第3四半期の業績ハイライトですが、各事業ともに比較的堅調に推移したことから、売上高は54億1600万円、利益面では円安や原材料費高騰による原価率UPの影響等はありませんでしたが、営業利益は9000万円、経常利益は1億100万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は、4700万円となりました。

01 2024年6月期 第3四半期業績ハイライト

◀ 連結売上高の前期比分析 ▶

▶ グループ全社では前期比 9.9%（487百万円）の増収



BEAUTY
KADAN

Copyright © 2024 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

続いて、連結売上高の前期比分析です。

生花祭壇事業につきましては、当社単体をはじめ、グループ全体においては3億300万円の増収、生花卸売事業につきましては、1億3300万円の増収、ブライダル装花事業につきましては、横ばいでしたが、ビューティ花壇西日本の決算期変更により10ヶ月分を連結していることから数字上は増収となっています。

その他の事業につきましては、システム開発事業が好調に推移し2500万円の増収となりました。

その結果、全体では4億8,700万円の増収となりました。

01 2024年6月期 第3四半期業績ハイライト

◀セグメント別決算概況▶

(単位：百万円)

	2023/6期3Q		2024/6期3Q		前期比		2023/6期	
	売上高	営業利益	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	2,641	228	2,944	271	+11.5%	+18.6%	3,464	321
生花卸売	1,685	37	1,818	35	+7.9%	△4.2%	2,064	31
ブライダル装花	240	1	266	3	+11.0%	+185.6%	374	18
その他	361	△3	386	△2	+6.9%	—	509	18
調整額	—	△195	—	△218	—	—	—	△266
計	4,929	68	5,416	90	+9.9%	+31.6%	6,413	124

■生花祭壇事業：各社とも総じて前期比増により増収増益

■生花卸売事業：2Qまでは単価UP・販売数量増も3Qに入り単価安定、原価UP

■ブライダル装花事業：婚礼のキャンセル・延期減少の影響が大きかった前期比では売上横ばい

BEAUTY
KADAN

Copyright © 2024 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

次に、セグメント別の決算概況です。
生花祭壇事業につきましては、各社ともに概ね引き続き好調に推移し増収増益となりました。

生花卸売事業については、第1四半期後半から第2四半期前半にかけて高温による供給不足により販売単価が上昇したこと、既存顧客の掘り起こしが、奏功し増収増益基調で推移しておりましたが、第3四半期に入り販売単価が安定し、且つ原価が上昇したことにより前期比でやや減益となりました。

ブライダル装花事業は、コロナ禍からの反動増があった前期との比較では売上・利益は横ばいで推移しました。

その他の事業につきましては、システム開発事業が好調に推移し増収、赤字幅も圧縮しております。
この結果、全体の営業利益は、9000万円となりました

生花祭壇事業

	2023/6期 3Q実績 (2023/3)	2024/6期 3Q実績 (2024/3)
売上高	2,641	2,944
営業利益	228	271

《売上高》

- ・ 全社→各グループとも概ね前期比増
- ・ ビューティ花壇東日本→東北が大幅増、関東・中部好調
- ・ ビューティ花壇西日本→関西・福岡回復、中国・熊本は好調維持

《営業利益》

- ・ 原価率 → 輸送費ほか原材料費高騰・円安影響
- ・ 販管費 → 人件費増

次に各事業部の傾向と対策についてご説明いたします。

まず生花祭壇事業における業績ハイライトですが、
売上高は29億4400万円、
営業利益は2億7100万円と、増収増益となりました。

売上高につきましては、各グループとも総じて好調に
推移しました。

その内訳としまして、東日本においては、東北・関東・
中部エリア、西日本については、中国エリア・熊本県において、
それぞれ好調に推移しております。

営業利益につきましては、円安・物価高の影響を受け、原価率、
販管費についてもアップしていますが、売上が増加したこと等
により4200万円程度の増益となりました。

生花卸売事業

	2023/6期 3Q実績 (2022/3)	2024/6期 3Q実績 (2024/3)
売上高	2,491	2,616
営業利益	37	35

※セグメント間の内部売上高を含む

《売上高》

- ・ 外部売上 → 前期比+133百万円 内部売上 → △8百万円
- ・ 円安や2Q前半までは天候不良（高温）による出荷減の影響により単価UP・販売数量増により増収も3Qに入り単価安定～下落

《営業利益》

- ・ 1Q後半からは販売本数・単価UPにより増収も、3Qに入り売上やや低調・原価も高騰し微減

続きまして、生花卸売事業における業績ハイライトです。
売上高は、第2四半期前半までは天候不良による出荷減によって販売単価がアップしたことと、販売数量が増加したことで増収となりましたが、第3四半期に入り出荷数量が安定したことにより、販売単価が安定、そして下落傾向にありました。

利益面におきましては、第3四半期に入り売上がやや低調に推移したことと原価高騰の影響によって、微減となりました。

02 各事業部の傾向と対策【ブライダル装花事業】

ブライダル装花事業

	2023/6期 3Q実績 (2023/3)	2024/6期 3Q実績 (2024/3)
売上高	240	266
営業利益	1	3

《売上高》

- ・ブライダル → コロナ禍からの反動増が大きかった前期と比較し横ばい
※ビューティ花壇西日本（旧One Flower）の決算期変更に伴い10ヶ月分を計上
- ・リテール → EC・SHOP・造園事業ともに増収

《営業利益》

前期から増加

- ・ブライダル：横ばい
- ・EC：新たに取扱商品が加わり利益率改善・増益
- ・SHOP：新規出店によるコスト増
- ・造園：売上増に伴い増益

次にブライダル装花事業における、業績ハイライトです。
売上高につきまして、ブライダル部門では、第2四半期に続き
コロナ禍からの反動増が大きかった前期からは横ばいで推移
しました。

リテール部門につきましては、EC、SHOP、造園ともに
増収となりました。

営業利益は、ブライダルはほぼ横ばいとなりましたが、
それ以外につきましては、増益となりました。

02 各事業部の傾向と対策【その他事業】

その他事業

	2023/6期 3Q実績 (2023/3)	2024/6期 3Q実績 (2024/3)
売上高	361	386
営業利益	△3	△2

《売上高》

前期比増

- ・ SHF → 葬儀・建築関連システムともに好調に推移
- ・ セレモニーサービス → 施行件数微減・単価ややダウンにより微減
- ・ キャリアライフサポート → 請負業務堅調も期間中の利用者数減により助成金横ばい

《営業利益》

- ・ SHFの増益
- ・ セレモニーサービス：売上減による減益
- ・ キャリアライフサポート：人件費含む販管費増により減益

㈱SHF システム開発事業

251百万円 → 276百万円

㈱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

49百万円 → 47百万円

㈱キャリアライフサポート 就労継続支援事業

60百万円 → 62百万円

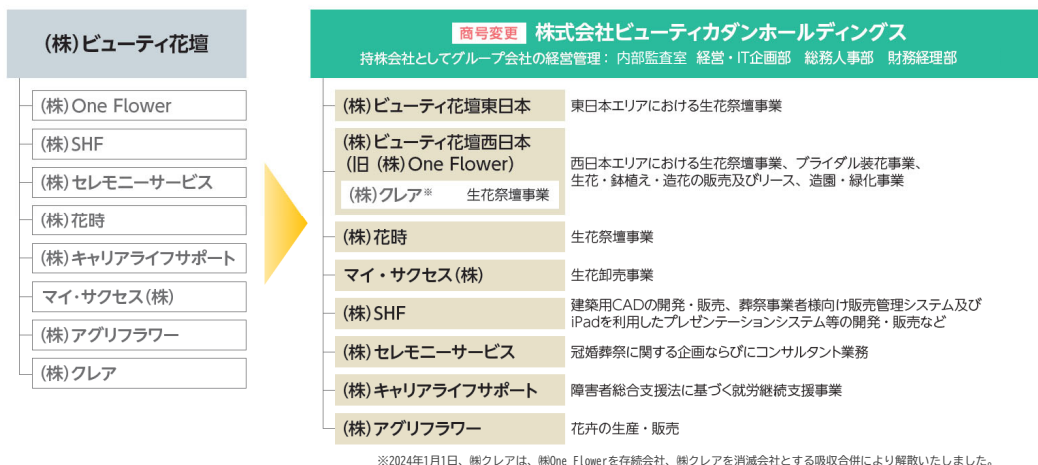
続いて、その他事業における、業績ハイライトです。
売上高につきましては、子会社SHFにおいて、葬儀関連システム
建築関連システムともに堅調に推移しました。
また、セレモニーサービスについては微減、就労継続支援事業は
横ばいとなりました。

利益面では、システム開発事業で増益となりそれ以外については
減益となったことから前期並みとなりました。

➤ 持株会社体制へ

～2023年12月31日まで

2024年1月1日から～



次に第3四半期の取り組みについてです。
当社グループは、更なる業容拡大と企業価値向上を実現させるべく、グループ各社の連携、経営責任の明確化、次世代経営人材の育成等を進めるために、本年1月1日付で持株会社体制へ移行しました。
あわせて当社の社名をビューティカダンホールディングスに変更いたしました。

＞コア事業での売上拡大

生花祭壇事業

(エリア展開、新商品・新サービスによる既存顧客との取引拡大)

- 福島西営業所開設 (2023年9月)
- 滋賀営業所開設 (2023年10月)
- beauty kadan 生協富沢店出店 (2024年3月)

生花卸売事業

(関西エリアでの新規売上獲得、物流網構築・産地との取引増)

- 新たな国内産地を含め取引増加へ
- 国内農地開拓 (農業部門と連携)
- 新たな産地との取引スタート予定 (2024年5月)

ブライダル装花事業

(既存顧客からの受注増、関東・関西・九州における新規取引先拡大、新規事業強化)

- レンタル装飾商品
- アフターブーケ自社制作等単価UPのための商品開発
- 人材活用効率化・教育
- CROWN Gardenex ホテル日航熊本店出店 (2024年1月)



beauty kadan 生協富沢店



CROWN Gardenex
ホテル日航熊本店

＞事業基盤強化

グループ運営の最適化

(グループリソースを活用した営業活動等)

- グループ各社による@葬儀販促活動

D X推進による効率化

(現業部門のコスト効率化、生産性向上による利益率改善)

- 自社車両の位置情報共有システムの運用スタート

人材育成

(マネージャー層の教育・育成、多様な人材が活躍できる職場づくり)

- 持株会社への移行 (2024年1月)

次に、重点戦略の1つ目、コア事業での売上拡大につきまして生花祭壇事業におきましては、エリア展開施策として宮城県仙台市内に小売店舗を出店しました。

生花卸売事業におきましては、国内産地を中心に農業部門と連携し、開拓を進め取引量の増加、グループ原価率安定化に向けた動きを継続しており、本年5月より新たな取り組みがスタートできる見込みです。

ブライダル装花事業では、熊本市内に2店舗目となる小売店を出店いたしました。

＞新サービス開発・新規事業の拡大

オンライン葬儀のサービス拡充

(「@葬儀：アットそうぎ」の販売強化)

- 営業活動継続
- 供花・祭壇卸しサービス/相続相談サービス/ギフトサービス
- 新サービス追加予定(2024年5月)

株goenn社とのプロジェクトスタート

- 納骨堂化アプリ「musuhi」リリース(2024年4月)

AI・IoT事業への参入

(葬儀業界内外に向けた新サービス提供)

- 文具メーカーでAI筆跡鑑定プロモーション全国展開へ

クラウドプラットフォームの提供

(他社との協業も含めた顧客囲い込み)

- 葬儀業界向けのクラウドプラットフォームの提供開始に向けた開発を進行中

<p>確かな実績と信頼</p>  <p>年間3万件、累計30万件以上の実績と高度な技術で幅広いニーズに対応可能【※1】</p>	<p>AIテクノロジーと融合</p>  <p>AIと人間の2つのアプローチでスピーディかつハイクオリティに制作いたします</p>
<p>細かな要望の実現</p>  <p>故人のキャラクターを表現する豊富な着せ替えと背景データを組み合わせ、8,000通り以上を用意</p>	<p>安心のサポート体制</p>  <p>写真加工/写真修正のプロが土日祝日も稼働。また突然の機材トラブルも訪問対応【※2】</p>

【※1】 2014年より起算 【※2】 10:00～18:00で対応。業務時間外はメールでの対応となりますので予めご了承ください。

@葬儀 遺影サービス



納骨堂化アプリ

続いての重点戦略、新サービス開発・新規事業の拡大につきまして、@葬儀では新サービス追加に向け、準備を進めている段階です。

また、株式会社goennとの納骨堂化アプリ・参拝管理アプリ事業につきましては、納骨堂化アプリ musuhi(むすひ) を4月にリリースいたしました。

＞企業価値向上

ESG・SDGs視点での経営推進
(産業廃棄物削減・環境配慮型商品の提案他)

- フードドライブへの参加継続
- 車両位置情報管理システムによるCO2削減取組み
- 環境配慮型商品・技術開発検討スタート (2024年2月～)

資本政策・株主還元
(ROE 20%以上、配当性向目標50%)

- 配当性向目標50%→業績に連動した利益還元へ

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・投資家との対話他)

- 四半期ごとの決算説明動画の配信
日興アイ・アール「2023年全上場企業ホームページランキング」において、スタンダード市場部門の優良サイトとして表彰
- 対面での説明会や個人投資家向けイベント等への参加
- フレックスタイム運用中～従業員エンゲージメント効果検証
- ペースアップ実施 (1Q～)



地域清掃活動



熊本県 フードドライブへの継続参加
※家庭に眠る食品で子ども食堂を支援する活動



対面でのIR説明会



生花祭壇のバイオニア
業界初の上場企業
株式会社Youtubeでの情報発信-社長
※カワテレビジョン(社長室101)



日興アイ・アール「2023年全上場企業ホームページランキング」優良サイト表彰



環境配慮型商品・技術開発

企業価値向上につきましては、ESG,SDGs視点での経営推進においては、これまで検討段階であったCO2削減に向けた取り組みや、各種環境配慮型商品や技術開発について、2月よりスタートいたしました。
今後も取り組みは継続・強化してまいりたいと考えています。

(単位：百万円)

	2023/6期実績	2024/6期（予想）	前年同期比 増減率
売上高	6,413	6,600	+2.9%
営業利益	124	150	+20.6%
経常利益	135	150	+11.0%
当期純利益	88	110	+23.9%
配当（円 銭）	9.00	13.58	—

最後に、今期の業績予想です。
売上高は66億円、営業利益は1億5000万円、
経常利益1億5000万円、
親会社株主に帰属する当期純利益は1億1000万円としています。
円安や物価高等事業環境が予想以上に変化している状況下において、それらを勘案しながら、必要に応じて業績予想の修正等も含め鋭意検討してまいります。

■IRに関するお問合わせ先

経営・IT企画部／経営・IT企画課

★TEL：096-370-0004

★e-mail：ir-info@beauty-kadan.co.jp

★HP：http://www.beauty-kadan.co.jp

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。

以上でご説明を終了いたします。
ご視聴いただき、誠にありがとうございました。