

《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

2025年6月期 第1四半期

決算説明会資料

2024年11月29日

株式会社ビューティカダンホールディングス

01. 2025年6月期 第1四半期 業績ハイライト
02. セグメント別ハイライト
03. 2025年6月期 第1四半期の取り組み
04. 2025年6月期 業績予想

▶ 売上は前期比で好調に推移するも原価高の影響続く

(単位:百万円)

	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	前年同期比 増減率	2024/6期 (参考)
売上高	1,707	1,807	+5.9%	6,982
売上原価	1,517	1,625	+7.1%	5,988
売上総利益	190	182	△4.4%	994
営業利益	△31	△74	—	84
経常利益	△28	△71	—	99
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△31	△58	—	28

《2025/6期1Q》

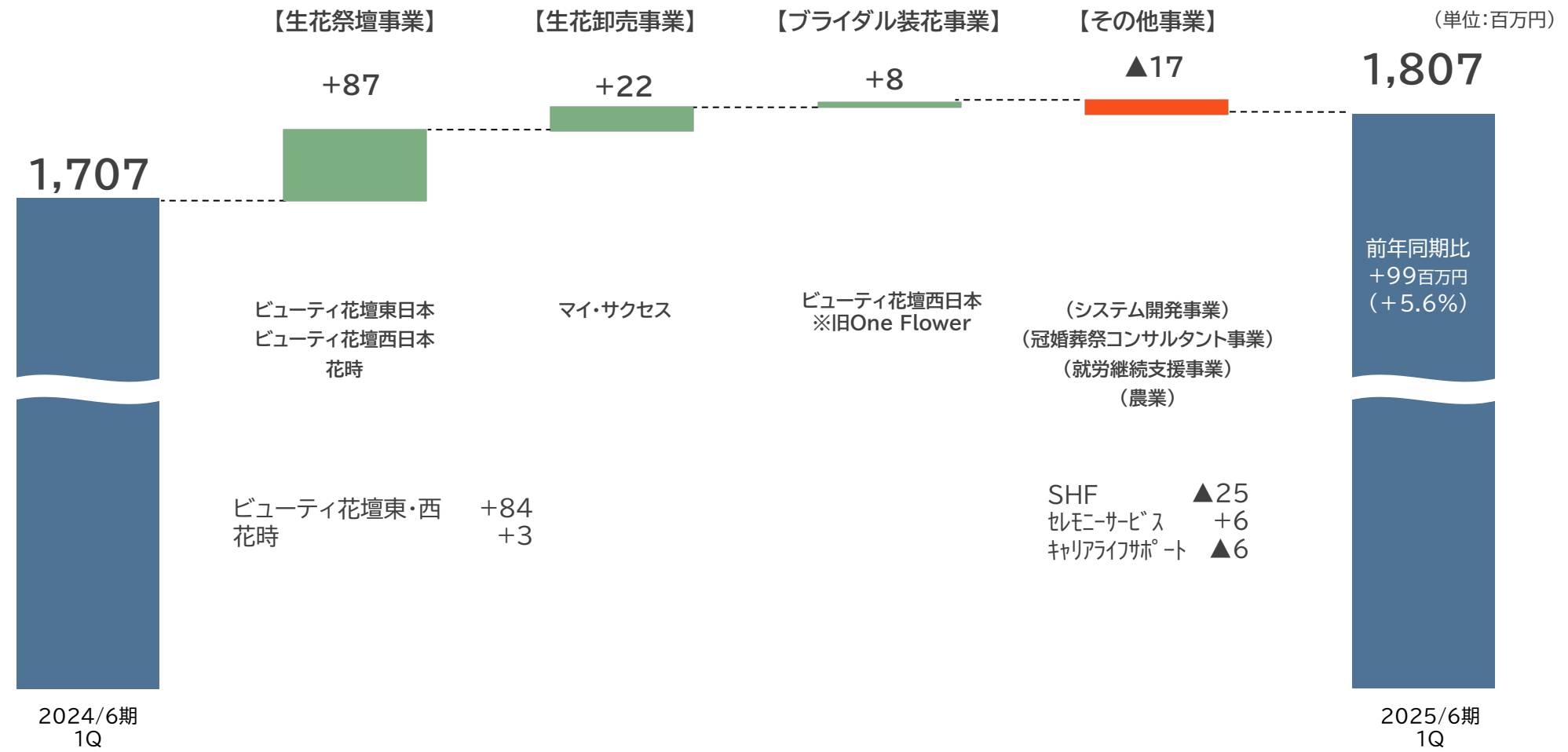
新たにスタートした中期経営計画に掲げる「新体制によるグループ収益力強化と、サステナビリティ経営の推進により企業価値向上・株価上昇へつなげる」ことを基本方針として、「経営基盤の強化」「各事業の売上拡大(グループ収益力の強化)」「サステナビリティ経営の推進と企業価値向上」を重点戦略とし取り組む。

➡売上は増加、原価・人件費上昇の影響により減益
売上高は、1,807,649千円(前年同期比5.9%増)
営業損失は、74,022千円
(前年同期は31,081千円の損失)
経常損失は71,148千円
(前年同期は28,165千円の損失)
親会社株主に帰属する四半期純損失は58,828千円
(前年同期は31,002千円の損失) となった

01 2025年6月期 第1四半期 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 +5.6%(99百万円)の増収



01 2025年6月期 第1四半期 業績ハイライト

《セグメント別決算概況》

(単位:百万円)

	2024/6期 1Q		2025/6期 1Q		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	882	49	969	21	+9.9%	△55.5%
生花卸売	625	10	648	16	+3.6%	+53.8%
ブライダル装花	66	△6	74	△15	+12.3%	—
その他	132	△1	115	△27	△13.3%	—
調整額	—	△82	—	△69	—	—
計	1,707	▲31	1,807	▲74	—	—

- 生花祭壇事業:新規拠点開設によるエリア展開が奏功し増収、利益面では原価高騰が影響
- 生花卸売事業:気温上昇・台風による入荷量減少→販売単価高騰に加え、後半では取扱量が増加し、増収増益
- ブライダル装花事業:1件あたりの単価が回復(上昇)傾向にあり増収、原価・人件費高騰が影響

生花祭壇事業

	2024/6期 1Q 実績	2025/6期 1Q 実績
売上高	882	969
営業利益	49	21

《売上高》

- ・全社→各グループとも前期比増
- ・ビューティ花壇東日本→拠点展開により東北エリア売上UP
- ・ビューティ花壇西日本→拠点展開により新規売上・関西エリア回復、中国・熊本エリア好調

《営業利益》

- ・原価率アップ → 輸送費の高騰 円安の影響大
- ・販管費 → 人件費微増

生花卸売事業

	2024/6期 1Q 実績	2025/6期 1Q 実績
売上高	888	958
営業利益	10	16

※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+22百万円 内部売上 → +47百万円
- ・円安や天候不良(高温・台風)による出荷減・物流混乱による単価UP、後半には販売数量がUPし増収

《営業利益》

- ・期の中盤に、相場高騰の中での価格転嫁が困難な状況となるも、全体では売上増の影響により利益UP

ブライダル装花事業

	2024/6期 1Q 実績	2025/6期 1Q 実績
売上高	66	74
営業利益	△6	△15

《売上高》

- ・ブライダル → 前期比横ばい
- ・リテール → EC:横ばい SHOP:新規出店により売上増 造園事業:実績積み上げ 売上増

《営業利益》

前期から減少

- ・ブライダル/リテール(SHOP)は原価率低減も人件費増により減益
- ・造園:売上増に伴い増益

その他事業

	2024/6期 1Q 実績	2025/6期 1Q 実績
売上高	132	115
営業利益	△1	△27

《売上高》

前期比横ばい

- ・SHF → 葬儀関連システムにおいて特需があった前期比では減収 建築関連は検収遅れの影響
- ・セレモニーサービス → 施行件数増・単価UPにより増収
- ・キャリアライフサポート→『令和6年度障害福祉サービス等報酬改定』の影響により売上減

《営業利益》

- ・SHF 売上減により減益
- ・キャリアライフサポート 売上減による減益
- ・アグリフラワー 連作障害により減益

(株)SHF

システム開発事業

94百万円



69百万円

(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

14百万円



16百万円

(株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

23百万円



16百万円

▶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

➡さかいや生花店(福島県)の株式取得

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)

➡採用部門強化による新卒・中途採用増への取り組み
スタート

DX推進による業務効率化

➡Web受注システム開発による社内業務の効率化・CRMと
連携した施行情報の集約化の検討スタート

▶各事業の売上拡大(グループ収益力)の強化

M&Aを含めた既存事業エリアの戦略的拡大

➡福島エリアでの商圈拡大、仙台エリアでの拠点拡充

新商品構築<生花卸売事業>

➡海外産の新たな品種の輸入・販売強化、新たな花材取扱いへの
取り組み検討スタート

新規取引先開拓<ブライダル装花事業>
事業の成長軌道化<ランドスケープ(造園)>

➡関西エリアを中心にブライダル事業者への営業強化を進める

➡民間からの受注も増加傾向にあり、業績伸張(ランドスケープ)

既存生産地での生産力UPと生産力増強 <農業>

➡新たに熊本県八代市において、自社農場によるキク類の生産
スタート(+トマト生産:2Q~)

▶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

- ➡ ・ 環境配慮型商品、道具類の開発
- ・ 廃棄花材類の利活用
- ・ 廃棄ゴミ類の削減
- ・ 廃棄費用の削減
- ・ 車両位置情報管理システムによるCO2削減

▶各大学・機関との取り組み進む

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)

- ➡投資案件の検討や配当政策等について、鋭意検討中

デジタル技術の活用による社会問題解決への貢献

- ➡@葬儀(アット葬儀)のサービス拡充
→遺影サービス提供スタートへ向け試験段階(3Q~)
- ➡・musuhi(納骨堂化アプリ)／参拝管理アプリ※の展開
→石材会社(2社)との連携スタート
→musuhi販売第1号/販売代理店4店契約(2024.9)



<https://goenn.co.jp/musuhi/>

(単位:百万円)

	2024/6期実績	2025/6期(予想)	前年同期比 増減率
売上高	6,982	7,600	+8.8%
営業利益	84	110	+29.6%
経常利益	99	110	+10.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	28	70	+145.3%
配当(円 銭)	4.00	9.00	—

■IRに関するお問い合わせ先

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:<https://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。