

「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

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  
2025年6月期 第1四半期の決算概要について、ご説明します。

## Agenda

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

	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	前年同期比 増減率	2024/6期 (参考)	(単位:百万円) ≪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
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	

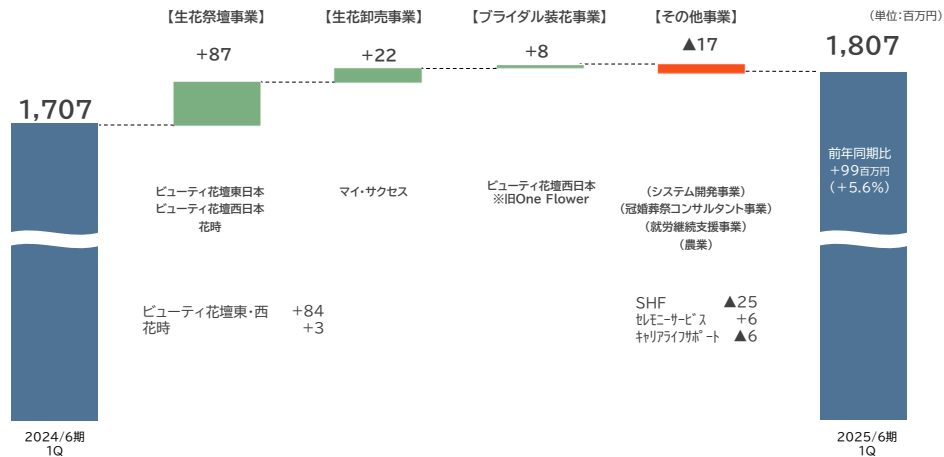
まず業績ハイライトですが、今期より、新たにスタートした中期経営計画に掲げる、各施策「新体制によるグループ収益力強化と、サステナビリティ経営の推進により企業価値向上・株価上昇へつなげる」ことを基本方針として、「経営基盤の強化」「各事業の売上拡大(グループ収益力の強化)」「サステナビリティ経営の推進と企業価値向上」を重点戦略とし取り組んでおりますが、第1四半期の業績としましては、

売上高は18億700万円  
 営業損失は7400万円  
 経常損失は7100万円  
 親会社株主に帰属する四半期純損失は5800万円と、前第1四半期から増収となりましたが、原価高騰が影響する結果となりました。

## 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



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

グループ全体においてプラスとなり8700万円の増収、

生花卸売事業につきましては、2200万円の増収、

ブライダル装花事業につきましても、800万円の増収となりました。

その他の事業につきましては、

おもにシステム開発事業が前期比で減収となったことから

前年同期比でマイナス1700万円となりました。

その結果、全体では9900万円の増収となりました。

## 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

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、前期に新たに拠点を開設するなど、エリア展開したことなどが功を奏し増収となりました。利益面におきましては、原価が高止まりしたことが大きく影響し、減益となりました。

生花卸売事業については、夏場の高温や台風による入荷量の減少によって販売単価が高騰したことと、期の後半では取扱量が増加したことによって増収・増益となりました。

ブライダル装花事業は、結婚式の1件あたりの単価が上昇基調にあり増収となりましたが、同事業におきましても、原価や人件費UPの影響を受け減収となりました。

その他の事業につきましては、システム開発事業において、大型案件や特需があった前期と比較すると売上・利益とも減少したことから、減収・減益となりました。

この結果、全体の営業損失は、7400万円となりました

## 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

次にセグメント別のハイライトです。

生花祭壇事業における業績ハイライトですが、売上高は9億6900万円、営業利益は2100万円と、増収減益となりました。

売上高につきましては、グループ全体で増収基調で推移しました。

その内訳としまして、東日本においては福島西営業所を開設したことにより東北エリアの売上がUP、西日本については、滋賀営業所を開設したことに加え、関西・中国エリア・熊本県においてそれぞれ好調に推移し、増収となっております。

営業利益につきましては、円安・物価高の影響を受け、原価率が上昇したことにより、約2800万円の減益となりました。

## 02 セグメント別ハイライト【生花卸売事業】

### 生花卸売事業

	2024/6期 1Q 実績	2025/6期 1Q 実績	
売上高	888	958	※セグメント間の内部売上高を含む
営業利益	10	16	

#### 《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

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、胡蝶蘭の産地である台湾での夏場の高温によって入荷量が減少したことや、台風により物流面が混乱した影響で、単価が高騰したこと、マレーシア産の菊につきましても、単価が高騰し、販売数量も増加したことから前期比で売上増となりました。

利益面におきましては、売上の増加に伴う粗利額の増と販管費の効率化等により増益となりました。

## 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

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は、ブライダル部門では件数はやや減少しましたが、単価がUPし前期比では横ばいとなりました。

また、リテール部門につきましては、ECは横ばい、SHOPについては、ホテル日航熊本への新規出店により売上増、造園については民間の工事受注実績も積み上げ、増収となりました。

一方、利益面では、ブライダル・リテールにつきましては人件費率が上昇し減益に。造園事業につきましては着実に売上を伸ばしており増益となりました。



## 02 セグメント別ハイライト【その他事業】

### 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

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、主にシステム開発事業において、同時期に大型案件や、インボイス制度関連の特需があった前期との比較では、今期それらの売上がないことにより、減収となりました。

利益面につきましては、売上減の影響に加え、農業部門において連作障害により減益となったことにより、全体でも前期比減となりました。

▶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~)

次に、第1四半期での中期経営計画に対する取り組み状況についてですが、まず重点戦略の1つ目、経営基盤の強化について、  
新体制:ホールディングス機能の強化・M&Aによる事業多角化ですが2024年9月、福島県にあるさかいや生花店の株式を取得しております。  
今後同エリアの商圈拡大を図ってまいります。  
人的資本の価値向上に向けた取り組み強化につきましては、今期より採用部門を強化し、新卒・中途採用へ注力をスタートしており、これとともに人事制度再構築・人材育成強化を進めてまいります。  
DX推進による業務効率化策については、生花祭壇事業における、受注システム開発をはじめ、業務効率化に向けた取り組みの検討をスタートしております。  
次に各事業の売上拡大の強化ですが、各事業共通で、M&Aを含めた事業エリアの拡大と新規取引先獲得、新商品開発による売上拡大を図るべく、鋭意ご覧のような施策を実行しております。  
生産面ではアグリフラワーにおいて、熊本県八代市で農場を取得、キク類とトマトの生産をスタートしており、トマトにつきましてはグループのレストランへの販売も予定しております。

▶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/>

続いての重点戦略、サステナビリティ経営の推進と企業価値向上につきまして、各大学・機関との間で環境配慮型商品・サービスの開発検討を継続しており引き続き、共同研究開始に向けた

取り組みを進めてまいります。

デジタル技術の活用による社会問題解決への貢献につきましてはマイクロウェーブ社との取り組みである、@葬儀(あっとそうぎ)におきまして、その周辺サービスである「遺影サービス」の提供スタートに向けテスト段階に入っております。

また、goenn社と取り組んでおります、納骨堂化アプリ

「musuhi:むすひ」は、石材会社との連携や、代理店契約の締結等が進み、販売拡大に向け進み始めております。

	(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	—

最後に、今期の業績予想です。

売上高は76億円、営業利益は1億1000万円、

経常利益1億1000万円、

親会社株主に帰属する当期純利益は7000万円、

配当予想は1株当たり9.00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。

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。