

《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

2026年6月期 第1四半期

決算説明会資料

2025年11月28日

株式会社ビューティカダンホールディングス

01. 2026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. 2026年6月期 第1四半期の取り組み
04. 2026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)

	2025/6期 1Q	2026/6期 1Q	前年同期比 増減率	2025/6期 (参考)
売上高	1,807	1,771	▲2.0%	7,602
売上原価	1,625	1,636	+0.7%	6,627
売上総利益	182	135	▲25.7%	975
営業利益	▲74	▲82	—	▲5
経常利益	▲71	▲83	—	4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲58	▲88	—	42

《2026/6期1Q》

中期経営計画に掲げる「グループ収益力の強化とサステナビリティ経営の推進による企業価値向上」を基本方針として、経営基盤の強化、各事業の収益性向上、持続的な成長に向けた体制整備に取り組む

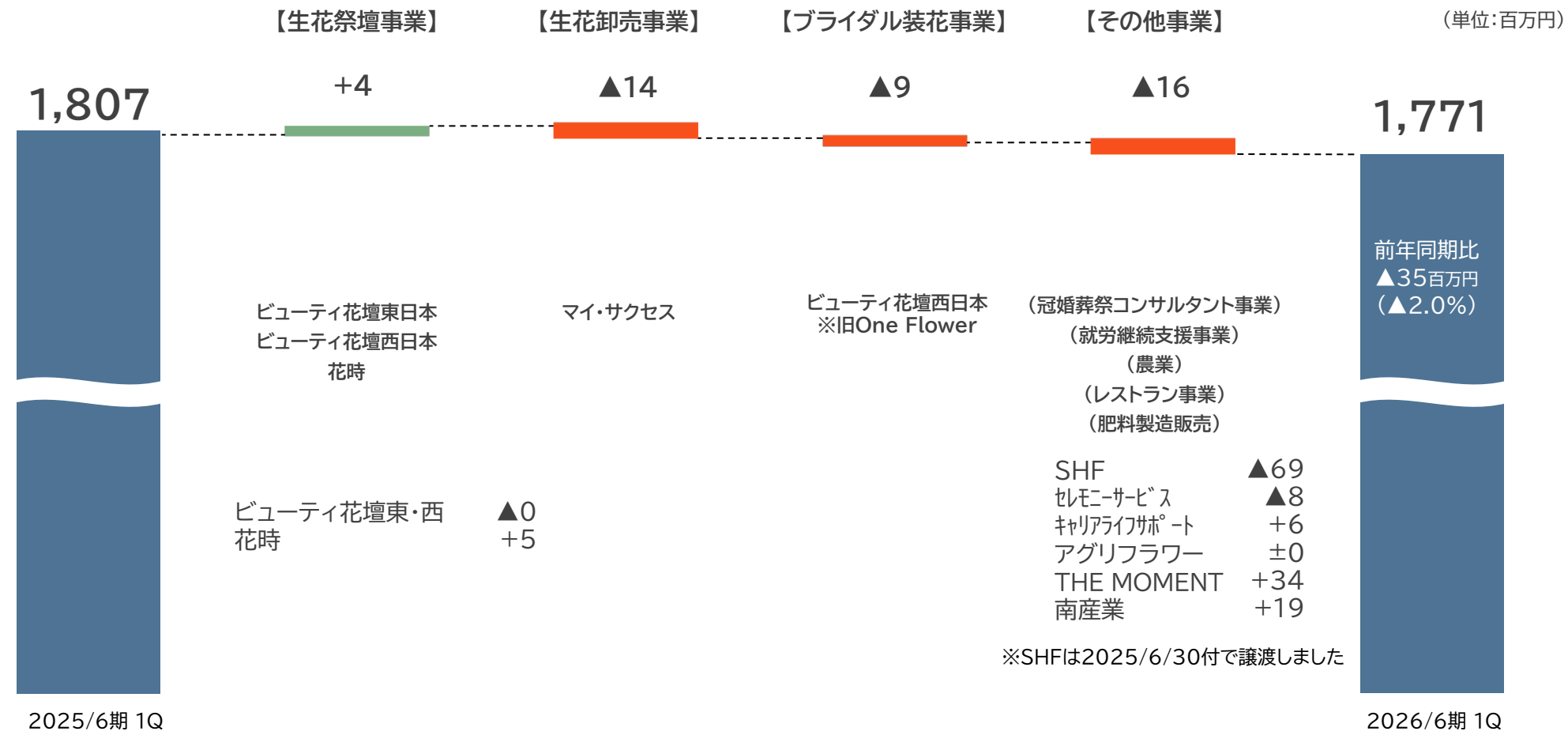
➡売上は微減、原価・人件費上昇の影響により減益

(注)記載の金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

01 2026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 ▲2.0%(35百万円)の減収



《セグメント別決算概況》

(単位:百万円)

	2025/6期 1Q		2026/6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	969	21	974	2	+0.5%	▲86.8%
生花卸売	648	16	633	1	▲2.2%	▲92.0%
ブライダル装花	74	▲15	65	▲8	▲12.9%	—
その他	115	▲27	98	▲20	▲14.6%	—
調整額	—	▲69	—	▲58	—	—
計	1,807	▲74	1,771	▲82	▲2.0%	—

- 生花祭壇事業:既存顧客の受注は概ね堅調な推移となる一方、原価上昇・人件費増による利益率低下
- 生花卸売事業:主要産地の出荷減および仕入価格の高止まりによる減収・粗利率悪化
- ブライダル装花事業:施行件数の減少による減収の一方、単価上昇・原価管理進展による損失縮小

生花祭壇事業

	2025/6期 1Q 実績	2026/6期 1Q 実績
売上高	969	974
営業利益	21	2

《売上高》

- ・全社→横ばい～微減
- ・ビューティ花壇東日本→東北エリアは伸長も関東エリアがやや低調に推移し微減
- ・ビューティ花壇西日本→関西での拠点展開により新規売上増

《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 → 人件費増

生花卸売事業

	2025/6期 1Q 実績	2026/6期 1Q 実績
売上高	958	901
営業利益	16	1

※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▲14百万円 内部売上 → ▲42百万円
- ・天候要因(高温・台風)による入荷減少と物流混乱、市場需給の緩和による単価軟調推移
- ・後半の販売数量回復を伴うも減収

《営業利益》

- ・中盤の相場高騰局面における価格転嫁難
- ・需給緩和による販売単価の軟調推移とコスト上昇の影響

ブライダル装花事業

	2025/6期 1Q 実績	2026/6期 1Q 実績
売上高	74	65
営業利益	▲15	▲8

《売上高》

- ・ブライダル → 単価は概ね前期並みも、件数が減少し前期比微減
- ・リテール → EC・造園が減少

《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:前年は大口案件の反動で減益。小口案件中心となり採算が低下。

その他事業

	2025/6期 1Q 実績	2026/6期 1Q 実績
売上高	115	98
営業利益	▲27	▲20

《売上高》

前期比横ばい

- ・SHF → 2025/6/30で株式売却
- ・セレモニーサービス → 競争激化による施行件数減により、売上減
- ・キャリアライフサポート → 助成金収入の増加による売上増
- ・THE MOMENT、南産業 → 新たに売上計上

《営業利益》

- ・キャリアライフサポート → 粗利率改善により増益
- ・アグリフラワー → 連作障害の影響が続き減益

(株)SHF

システム開発事業

69百万円 → **－百万円**

(株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

16百万円 → **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

16百万円 → **23百万円**

(株)THE MOMENT

レストラン事業

－百万円 → **42百万円**

(株)南産業

肥料製造販売事業

－百万円 → **19百万円**

▶ 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

- ➡子会社管理強化(南産業PMI推進)
- ➡SHF譲渡後のガバナンス再整備

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)

- ➡採用部門強化により新卒採用者数大幅増(2025年度比)

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
- ➡事務業務DXに向けたプロジェクトスタート

▶ 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

- ➡神戸での新拠点新設(2025/8～稼働)

新商品構築<生花卸売事業>

- ➡取扱品目の精査と商品ラインアップの再構築
- ➡出荷体制・単価設定の見直しによる提供価値の最適化

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>

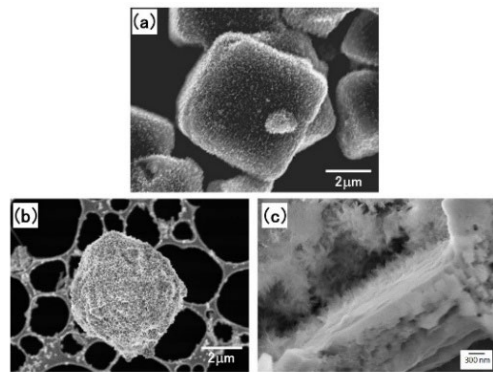
- ➡Cultivera モイスカルチャー農法
- ➡法政大学 ゼオライト農法

▶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

○ 法政大学とゼオライト資材の共同研究をスタート



○ 京都大学への菊花茎のセルロース抽出に関する研究委託



菊の花茎由来セルロースの抽出・分析、循環型利活用可能な高付加価値製品の基礎実験を実施

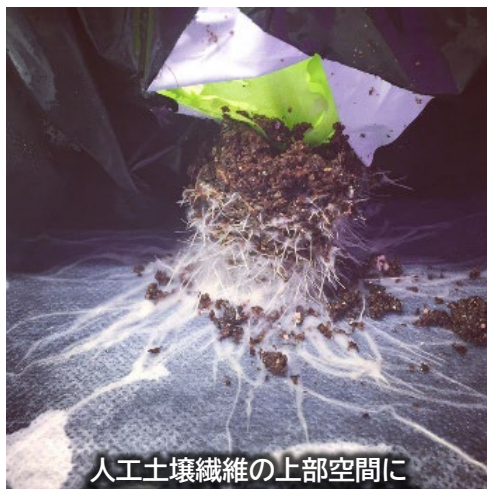
《研究概要》

- ・研究テーマ:ゼオライト複合体の菊栽培資材としての応用研究
- ・研究代表者:渡邊雄二郎(法政大学 生命科学部 環境応用化学科 教授)
- ・研究期間:2025年8月1日～2026年3月31日
- ・研究実施場所:法政大学 小金井キャンパス/アグリフラワー圃場

▶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

○株式会社 Cultivera :モイiscalチャー農法による生産実験



人工土壌繊維の上部空間に
多量に発生している湿気中根



菊生産の様子①



菊生産の様子②

(単位:百万円)

	2025/6期実績	2026/6期(予想)	前年同期比 増減率
売上高	7,602	7,700	1.3%
営業利益	▲5	120	—
経常利益	4	75	1518.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	40	▲7.0%
配当(円 銭)	5.25	5.25	—

■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。