

「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

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2026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. 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

	2025/6期 1Q	2026/6期 1Q	前年同期比 増減率	2025/6期 (参考)	(単位:百万円)
売上高	1,807	1,771	▲2.0%	7,602	※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
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	

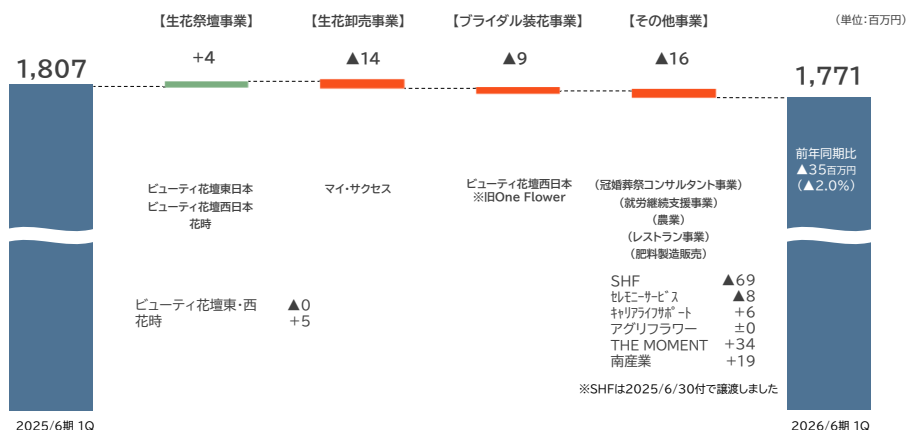
(注)記載の金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

まず業績ハイライトですが、売上高は17億7100万円と、前年同期比2.0%の減収となりました。これは、システム開発事業の譲渡による減収が主な要因ですが、レストラン事業や肥料製造販売事業の新規計上が加わり、減収幅は限定的でした。売上総利益は1億3500万円と、前年同期比25.7%の減少となりました。生花祭壇・卸売を中心に、仕入価格の高止まりや物流・資材費の上昇が影響しました。営業損益は8200万円の損失となり、前年に比べて赤字幅が拡大しました。粗利益の減少に加えて人件費など販管費の増加が影響しています。一方、ブライダル装花では単価上昇や原価管理の効果で損失が縮小しています。経常損益は8300万円の損失、四半期純損益は8800万円の損失となりました。

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



BEAUTY KADAN Copyright © 2025 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

続いて、セグメント別連結売上高の前期比分析です。生花祭壇事業がプラス400万円と増収となりましたが、生花卸売事業は主要産地の出荷減や仕入価格の高止まりの影響で1,400万円の減収、ブライダル装花事業も施行件数の減少により900万円の減収となりました。その他事業ではシステム開発事業を6月30日に譲渡した影響が大きく、1,600万円の減収となっています。主要会社別では、SHFが6,900万円の減収となった一方、レストラン事業のTHE MOMENTが3,400万円増、南産業による液肥製造販売が1,900万円増と、新規事業が売上を押し上げました。これらの増減を合わせた結果、全社では3,500万円の減収となりました。

01 2026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)

	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・粗利益率悪化
- 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

次に、セグメント別の決算概況です。まず、生花祭壇事業です。売上高は9億7,400万円と前年同期比で400万円の増収となりました。既存顧客の受注が概ね堅調に推移した一方、原価上昇や人件費の増加が影響し、営業利益は2,100万円から200万円へと大きく減少しました。次に、生花卸売事業です。売上高は6億3,300万円となり、主要産地の出荷減少や仕入価格の高止まりの影響で1,400万円の減収となりました。営業利益も1,600万円から100万円へ減少し、粗利益率の悪化が響いています。ブライダル装花事業は、売上高が6,500万円となり、施行件数の減少により900万円の減収となりました。一方で、単価上昇や原価管理の進展により、営業損失は1,500万円から800万円へと損失幅が縮小しています。その他事業は、売上高9,800万円となり、システム開発事業の譲渡により1,600万円の減収となりました。営業損失は2,700万円から2,000万円へ改善しています。

02 セグメント別ハイライト【生花祭壇事業】

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

次にセグメント別のハイライトです。生花祭壇事業の売上高は9億7,400万円となり、前年同期比で400万円の増収となりました。全社的には施行件数が横ばいから微減の中、ビューティ花壇東日本では東北エリアが伸長した一方、関東エリアがやや低調に推移し、全体としては微増にとどまりました。ビューティ花壇西日本では、関西圏での拠点展開により新規売上が増加しています。営業利益は200万円となり、前年の2,100万円から大きく減少しました。原価率の上昇に加えて、輸送費の増加や円安の影響さらに人件費の増加が重なり、利益率を押し下げました。

02 セグメント別ハイライト【生花卸売事業】

生花卸売事業

	2025/6期 1Q 実績	2026/6期 1Q 実績	
売上高	958	901	※セグメント間の内部売上高を含む
営業利益	16	1	

《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

続きまして、生花卸売事業の売上高は9億100万円となり、前年同期比で5,600万円の減収となりました。外部売上1,400万円、内部売上が4,200万円減少しています。夏場の高温や台風の影響で主要産地の出荷が減少し、物流も混乱したことに加えて、市場では需給が緩和し単価が軟調に推移したことが売上減の主な要因です。後半にかけて販売数量は回復したものの、市場価格は弱含みの状態が続きました。営業利益は100万円となり、前年の1,600万円から大きく減少しました。仕入価格の高止まりによる粗利益率の低下に加え、需給緩和による販売単価の軟化コスト上昇が利益を圧迫したことが要因です。

02 セグメント別ハイライト【ブライダル装花事業】

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。

次にブライダル装花事業における、業績ハイライトです。売上高は6,500万円となり、前年同期の7,400万円から900万円の減収でした。挙式単価はおおむね前年並みでしたが、7月から9月の施行件数が前年を下回ったことが主な減収要因です。また、リテール部門では、ECと造園の売上が減少しました。営業損益はマイナス800万円となり、前年のマイナス1,500万円から損失が縮小しています。原価率の改善が進んだ一方で、人件費の増加が影響しました。

02 セグメント別ハイライト【その他事業】

その他事業

	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 → 粗利益率改善により増益
- ・アグリフラワー → 連作障害の影響が続き減益

株式会社SHF

システム開発事業

69百万円 → -百万円

株式会社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

株式会社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

株式会社THE MOMENT

レストラン事業

-百万円 → 42百万円

株式会社南産業

肥料製造販売事業

-百万円 → 19百万円

BEAUTY
KADAN

Copyright © 2025 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

続いて、その他事業における、業績ハイライトです。売上高は9,800万円となり、前年同期の1億1,500万円から1,700万円の減収となりました。前期に売上計上があったシステム開発のSHFを、6月30日付で株式譲渡したことが主な減収要因です。事業別には、セレモニーサービスで競争激化に伴い施行件数が減少し、売上が落ち込みました。一方で、キャリアライフサポートでは助成金収入の増加により売上が伸びています。THE MOMENTでは、今期からレストラン事業の売上計上が始まり4,200万円を計上しました。また、南産業の肥料製造販売事業でも1,900万円の売上を計上しています。営業損益は2,000万円の損失となり、前年同期の2,700万円の損失から赤字幅が縮小しました。キャリアライフサポートの粗利益率改善に加え、THE MOMENTの収益貢献が進んだことが背景です。また、前期まで赤字を計上していたSHFを譲渡したことも、損失縮小に寄与しています。

▶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

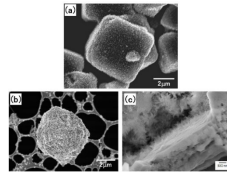
次に、第1四半期での中期経営計画に対する取り組み状況についてですがまず、経営基盤の強化です。新体制であるホールディングス機能の強化を進め、M&Aによる事業多角化に向けた基盤づくりを行いました。子会社管理では、南産業のPMI等を推進いたしました。人財面では、ダイバーシティ推進や採用力の強化に取り組み、採用部門の体制強化により新卒採用者数が前年より大きく増加しました。DX領域では、まずホールディングスの事務部門のDX化を優先して進めており、事務業務DXに向けたプロジェクトをスタートさせました。続いて、各事業の売上拡大に向けた取り組みです。既存事業エリアの戦略的拡大として、神戸では今年8月より新拠点が稼働しています。生花卸売事業では、取扱品目の拡充や商品ラインアップの強化、単価や品質の見直しなど、新商品の構築を進めています。ブライダル装花事業では、新規取引先の開拓に加え、民間からの受注も増加傾向にあり、関西エリアを中心に営業強化を進めています。農業では、既存生産地での生産力向上に取り組み、Cultiveraモイスカルチャー農法や、法政大学とのゼオライト農法の活用を図っています。

▶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

○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》

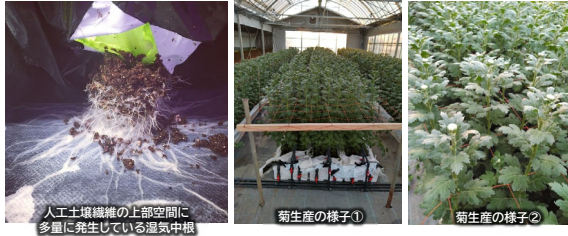
- ・ 研究テーマ:ゼオライト複合体の菊栽培資材としての応用研究
- ・ 研究代表者:渡邊雄二郎(法政大学 生命科学部 環境応用化学科 教授)
- ・ 研究期間:2025年8月1日~2026年3月31日
- ・ 研究実施場所:法政大学 小金井キャンパス/アグリフラワー園場

サステナビリティ経営の推進についてご説明します。当社では、環境配慮型の商品やサービスの開発を進めるとともに、廃棄削減や脱炭素など SDGs に向けた取り組みを推進しています。研究開発の取り組みとして、京都大学への委託研究では、菊の花茎由来セルロースの抽出・分析を進めており、セルロースを 1kg スケールで抽出する実証に成功しております。この成果を踏まえ、循環型での利活用や高付加価値製品への応用可能性を検討しています。また、法政大学とはゼオライト複合資材を用いた菊栽培に関する共同研究を開始しました。本研究では、ゼオライトに有機成分を組み合わせた複合体を栽培資材として応用し、土壤環境の改善や栽培効率の向上を検証するものです。研究期間は 2025年8月から 2026年3月まで、研究は法政大学小金井キャンパスと当社アグリフラワーの園場にて実施しています。

▶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

●株式会社 Cultivera :モイiscalチャー農法による生産実験



続いて、株式会社 Cultiveraとの協働によるモイiscalチャー農法の生産実験についてご説明します。当社グループは、気候変動による農業環境の不安定化を背景に、Cultiveraが開発する“モイiscalチャー農法”を導入し、人工土壌繊維の上部空間に湿気中根を発生させる方式によって、節水・排水ゼロ・省エネルギーを実現する次世代型栽培技術の実証実験を開始しています。この農法により生産された菊の収穫が既にスタートしており、湿度を活用した栽培方式により、従来土壌型栽培が抱える連作障害や水・土資源の過剰利用といった課題の解消を目指しています。今後も、この技術をアグリフラワー事業での安定生産モデルや高付加価値商品の創出に活用し、持続可能な生花生産プラットフォームの構築を進めてまいります。

	(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	—

最後に、今期の業績予想です。2026年6月期の通期業績予想です。
売上高は77億円を見込んでおり前期比1.3%の増収を計画しています。営業利益は1億2,000万円、経常利益は7,500万円としております。
親会社株主に帰属する当期純利益は4,000万円を見込んでおり、前期比では微減となる計画です。なお、配当につきましては前期と同水準、1株あたり5.25円を予定しております。

■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。