

《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2四半期

決算説明会資料

2026年2月27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2四半期 業績ハイライト
02. 各事業部の傾向と対策
03. 株主還元等
04. 2026年6月期業績予想

売上は前年同期比微減、原価率上昇により損益悪化

(単位:百万円)

	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	前年同期比 増減率	2025/6期 (参考)
売上高	3,880	3,785	▲2.5%	7,602
売上原価	3,428	3,420	▲0.2%	6,627
売上総利益	452	364	▲24.1%	975
営業利益	▲39	▲70	—	▲5
経常利益	▲33	▲72	—	4
親会社株主に帰属する 中間純利益	▲32	▲77	—	42

▶ 上期は売上概ね前年水準、原価動向が利益面に影響

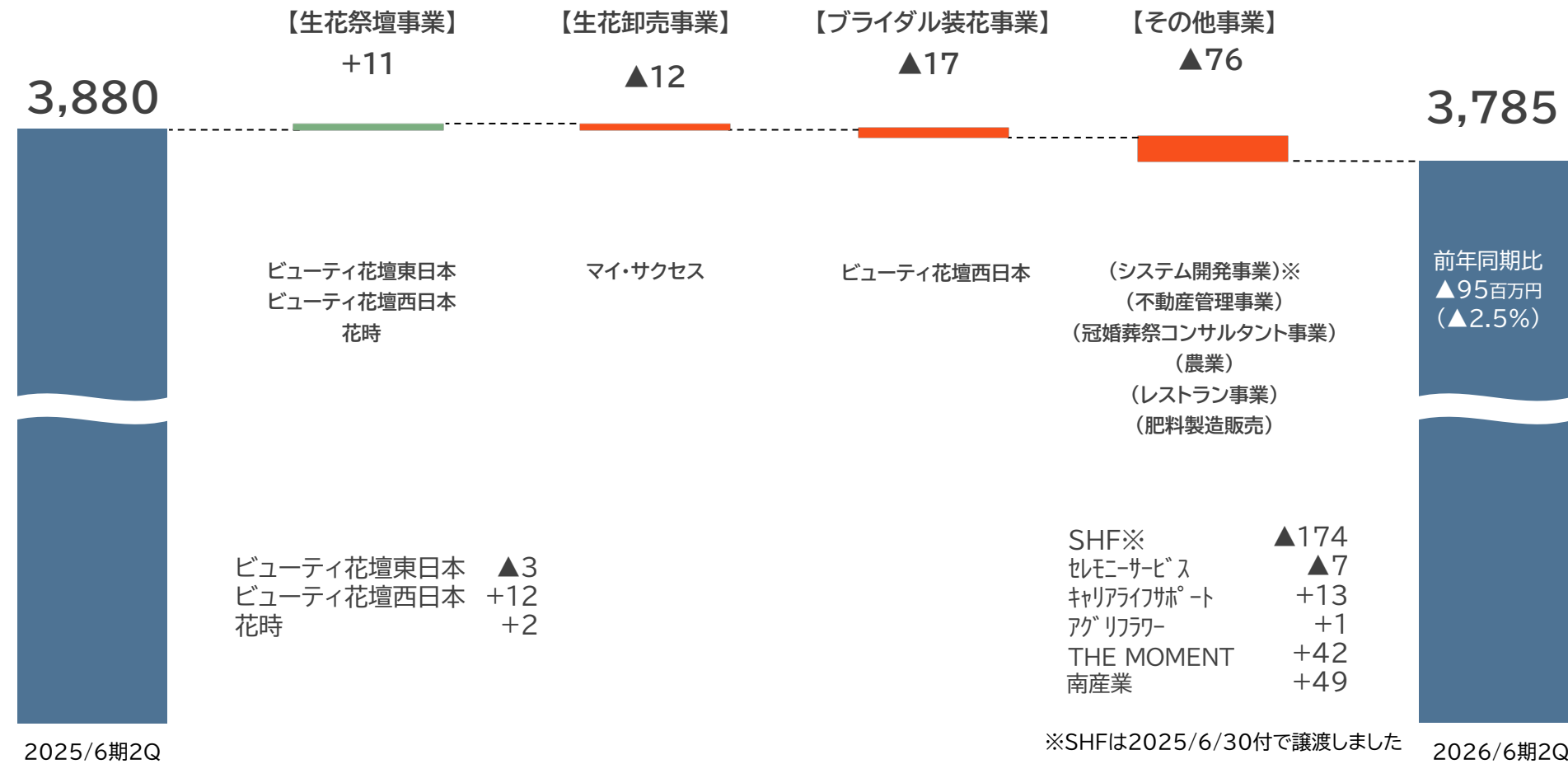
(単位:百万円)

	2025/6期 1Q	2026/6期 1Q	前年同期比 増減率	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	前年同期比 増減率
売上高	1,807	1,771	▲2.0%	3,880	3,785	▲2.5%
売上原価	1,625	1,636	+0.7%	3,428	3,420	▲0.2%
売上総利益	182	135	▲25.7%	452	364	▲24.1%
営業利益	▲74	▲82	—	▲39	▲70	—
経常利益	▲71	▲83	—	▲33	▲72	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲58	▲88	—	▲32	▲77	—

《連結売上高の前期比分析》

事業売却により、グループ全社では前期比 2.5%(95百万円)の減収

(単位:百万円)



01 2026年6月期 第2四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2Q		2026/6期2Q		前期比		2025/6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	1,987	95	1,998	60	+0.6%	▲36.9%	4,077	218
生花卸売	1,427	41	1,414	8	▲0.9%	▲78.9%	2,554	58
ブライダル装花	175	▲9	157	1	▲10.3%	—	335	▲21
その他	291	▲38	214	▲25	▲26.2%	—	634	▲29
調整額	—	▲128	—	▲115	—	—	—	▲231
計	3,880	▲39	3,785	▲70	▲2.5%	—	7,602	▲5

- 生花祭壇事業:既存顧客の受注は概ね堅調に推移するも、原価上昇および人件費増加の影響により減益
- 生花卸売事業:主要産地の出荷減および仕入価格高止まりの影響により減収・減益
- ブライダル装花事業:施行件数減少により減収も、単価は概ね前期並みで原価管理の進展により黒字転換

01 2026年6月期 第2四半期業績ハイライト

《連結貸借対照表》

(単位:百万円)

	2025／6末	
	金額	構成比
資産の部		
流動資産	1,965	67.9%
固定資産	922	31.8%
繰延資産	8	0.3%
資産合計	2,897	100.0%
負債の部		
流動負債	1,356	46.8%
固定負債	931	32.1%
負債合計	2,287	78.9%
純資産の部		
株主資本	610	21.1%
純資産合計	610	21.1%
負債純資産合計	2,897	100.0%

2025／12末		
金額	構成比	増減額
1,813	66.0%	▲151
924	33.7%	+1
7	0.3%	▲1
2,745	100.0%	▲151
1,398	51.0%	+42
832	30.3%	▲98
2,231	81.3%	▲55
514	18.7%	▲96
514	18.7%	▲96
2,745	100.0%	▲151

01 2026年6月期 第2四半期業績ハイライト

《連結キャッシュ・フロー計算書》

(単位:百万円)

	2024/12	2025/12
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲184	▲139
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲6	▲33
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲95	▲130
現金及び現金同等物の増減額	▲286	▲304
現金及び現金同等物の期首残高	1,071	1,158
現金及び現金同等物の期末残高	785	853

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、税金等調整前中間純損失72,156千円、仕入債務の増加額180,824千円を計上した一方で、売上債権の増加額235,171千円を計上したことによるもの

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、有形及び無形固定資産の取得による支出35,137千円によるもの

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、長期借入金の減少91,969千円、親会社による配当の支払額21,497千円によるもの

【参考】2024/12(2025/6期 2Q)

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、税金等調整前中間純損失17,588千円、仕入債務の増加額209,626千円を計上した一方で、売上債権の増加額272,709千円を計上したことによるもの

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、有形及び無形固定資産の取得による支出33,809千円によるもの

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、借入金の減少63,538千円、親会社による配当の支払額16,229千円によるもの

生花祭壇事業

	2025/6期 2Q実績 (2024/12)	2026/6期 2Q実績 (2025/12)
売上高	1,987	1,998
営業利益	95	60

《売上高》

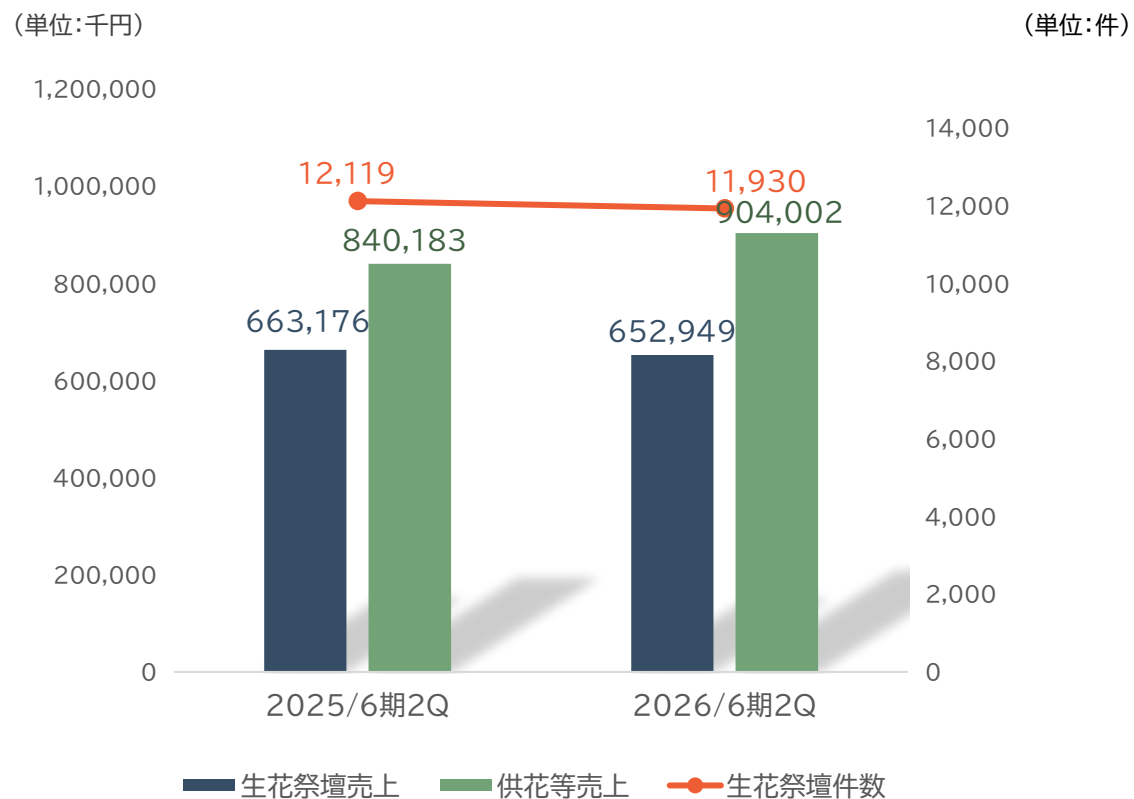
- ・全社→各グループとも概ね横ばい
- ・ビューティ花壇東日本→関東エリア微増、その他エリアは横ばいで推移
- ・ビューティ花壇西日本→関西・中四国は増収基調で推移した一方、九州エリアは施行件数減少の影響により減収

《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

■生花祭壇・供花等売上・件数

ビューティ花壇東日本・西日本の合計 ※花時は除く



※施行費・その他は除く

生花祭壇の平均単価

54,722円(2024/12)
⇒ 54,731円(2025/12)

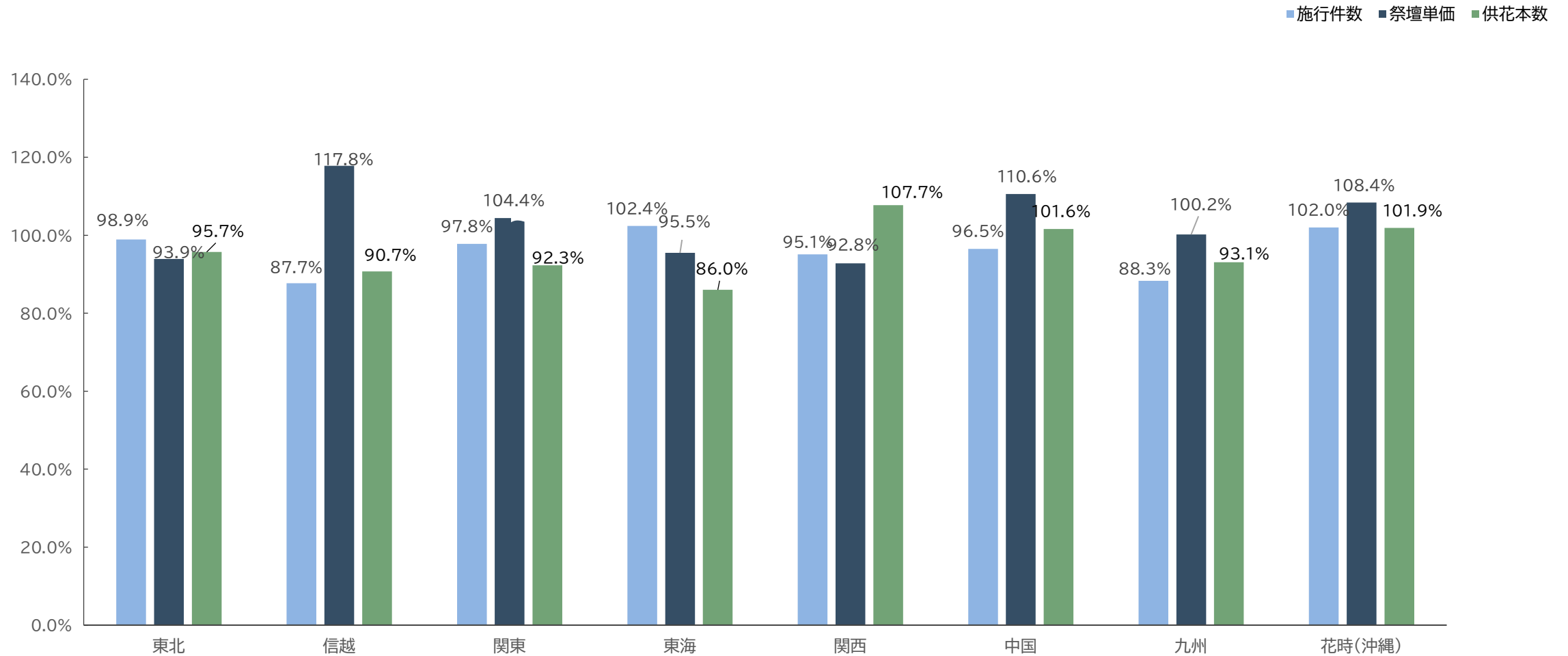
平均単価は横ばいで推移

関東エリアにおける生花祭壇の平均単価

56,507円 ➡ 59,516円

回復基調に

■施行件数・祭壇単価・供花本数前期比較



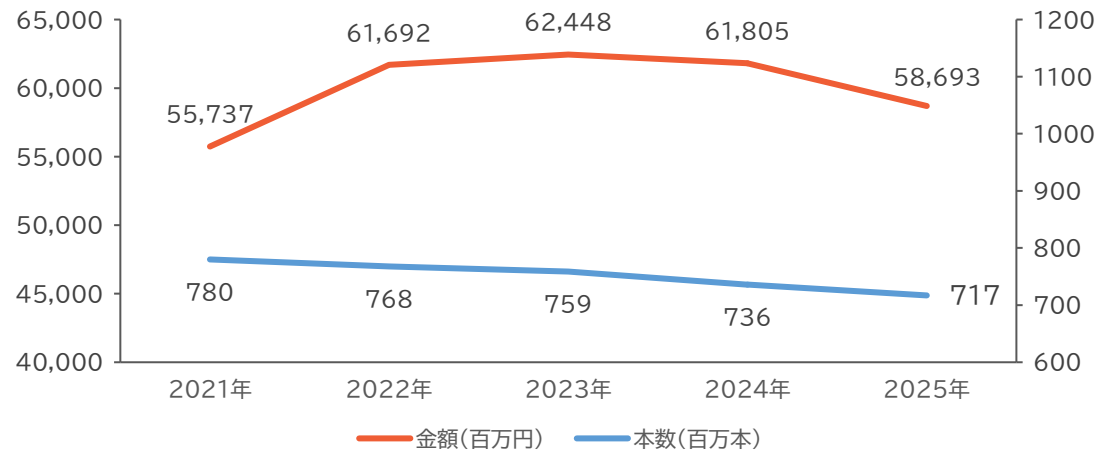
02 各事業部の傾向と対策【生花卸売事業】

生花卸売事業

	2025/6期 2Q実績 (2024/12)	2026/6期 2Q実績 (2025/12)
売上高	2,041	1,954
営業利益	41	8

※セグメント間の内部売上高を含む

生花(切り花)取扱金額・本数の動向



(出典 東京都中央卸売市場「市場統計情報」)

《売上高》

- ・外部売上 → 前期比▲12百万円 内部売上 → ▲74百万円
- ・数量は後半回復も、単価軟調の影響により減収

《営業利益》

- ・単価下落と仕入・物流コスト上昇の影響等により減益

ブライダル装花事業

	2025/6期 2Q実績 (2024/12)	2026/6期 2Q実績 (2025/12)
売上高	175	157
営業利益	▲9	1

《売上高》

- ・ブライダル → 単価は概ね前期並みで推移も、件数減により前期比微減
- ・リテール → EC:減少 SHOP:前年並み 造園事業:前年大口案件の反動で減少

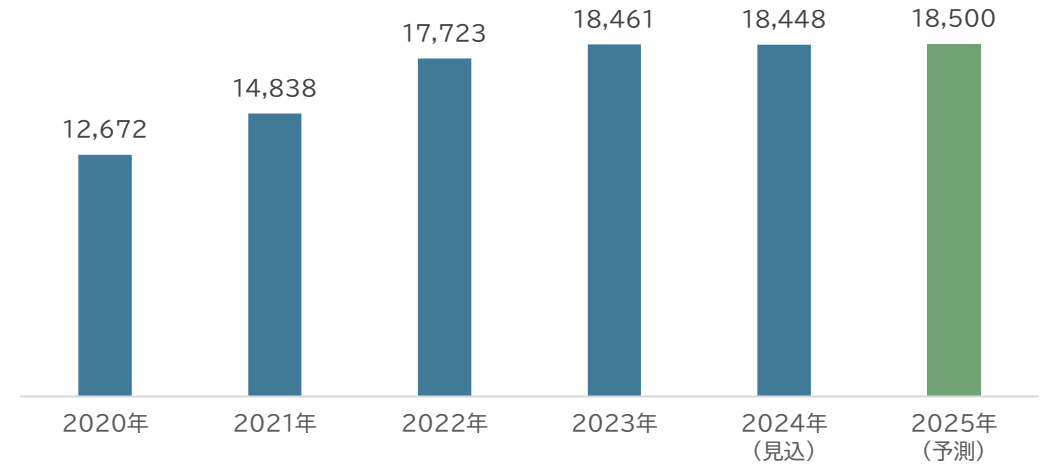
《営業利益》

前期から減少

- ・ブライダルは売上は微減も、原価・経費改善により増益
- ・造園:前期大口案件の反動により減益

ブライダル関連市場規模推移

(単位:億円)



(出典 矢野経済研究所:ブライダルに関する調査 2025/6/4)

02 各事業部の傾向と対策【その他事業】

その他事業

	2025/6期 2Q実績 (2024/12)	2026/6期 2Q実績 (2025/12)
売上高	291	214
営業利益	▲38	▲25

《売上高》

・増収事業

- ▶ キャリアライフサポート
- ▶ THE MOMENT
- ▶ 南産業

・減収事業

- ▶ セレモニーサービス

・事業譲渡

- ▶ SHF(6/30売却)

《営業利益》

- ・黒字事業の拡大により損益構造は改善基調

(株)SHF

システム開発事業

174百万円 ➡ **－百万円**

(株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

30百万円 ➡ **44百万円**

(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

36百万円 ➡ **28百万円**

(株)THE MOMENT

レストラン事業

46百万円 ➡ **88百万円**

(株)南産業

肥料製造販売事業

－百万円 ➡ **49百万円**

▶ 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を継続
- ➡出荷体制・単価設定の見直しを推進

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継続
- ➡民間受注は増加傾向にあるものの全体件数は横ばい圏で推移(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>

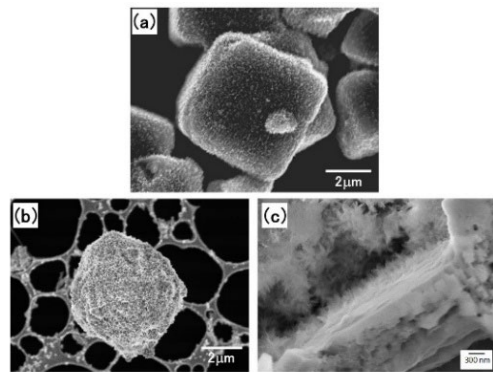
- ➡Cultivera モイスカルチャー農法
- ➡法政大学 ゼオライト農法

▶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



○ 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



地方証券会社連携コンソーシアム(7社)とのミーティング

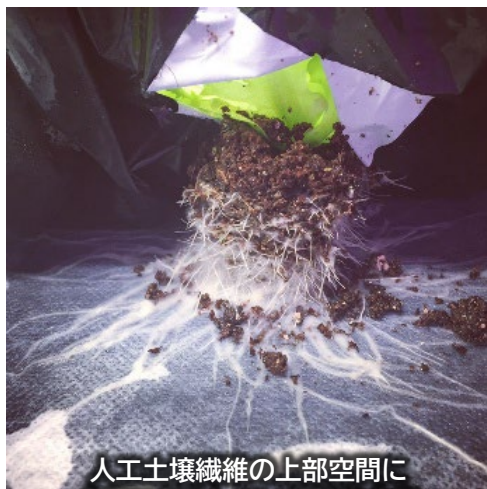
《研究概要》

- ・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

株主優待制度

2025/6期 優待実績

熊本県産米（新米）

当社グループと関連のある米農家と連携し、産地直送のお米を贈呈します。



熊本県産米（新米）
（イメージ）

保有株式数	優待内容
200株以上	熊本県産米（新米）5kg

グループ会社（株式会社THE MOMENT:ザ モーメント）が運営するフレンチ・鉄板焼きレストランのディナー招待券



ディナー招待券
（イメージ）

保有株式数	優待内容
2,000株以上	ディナー招待券 20,000円相当

長期保有株主優待

熊本のおすすめ特産品 **（2025/6期にて終了）**

※3年以上（基準日2022年6月以降）継続して当社株式を同一株主番号にて保有され、かつ毎年6月末時点で1,000株以上保有の株主様が対象



長期保有株主向け
（熊本県特産品）

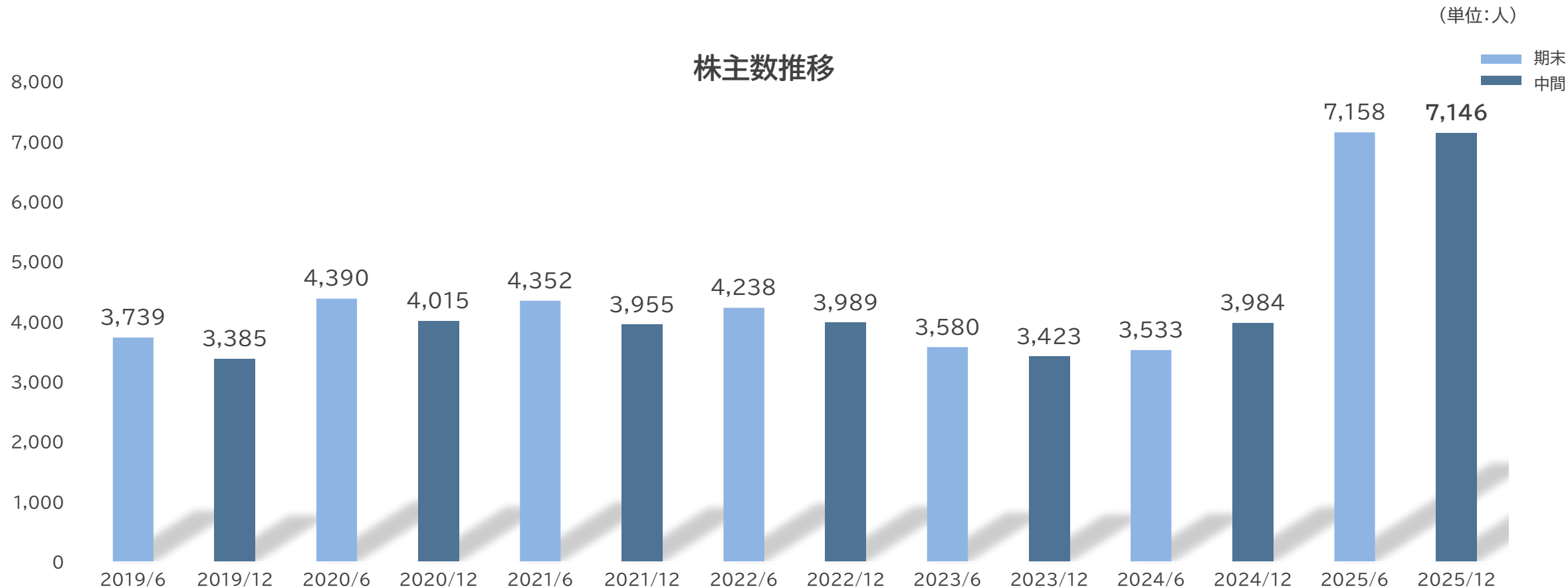
- 1,000株以上
大人気！2店舗の商品ちょこっとセット
- 内容
- ・ASOMILK200ml×1
 - ・飲むヨーグルト200ml×1
 - ・スモークチーズ×1
 - ・ウインナーソーセージ×1



長期保有株主向け
（熊本県特産品）

- 5,000株以上
阿蘇を感じる！夕食もりもりセット
- 内容
- ・至極の高菜チャーハン×2
 - ・畑のメンチカツ×1
 - ・手作りあか牛ハンバーグ×2
 - ・ベーコンブロック×1
 - ・ゆず胡椒×1

保有株式数	優待内容
1,000株以上	熊本おすすめ特産品 3,000円（送料込）相当
5,000株以上	熊本おすすめ特産品 5,500円（送料込）相当



配当性向目標は50%(2025/6実績:50.0%)。
中計施策実行による業績向上と流通株式時価総額UPを目指す。

(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	—

■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:<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。