

《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

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2四半期の決算について、ご説明します。

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

01 2026年6月期 第2四半期業績ハイライト

▶ 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

まず、第2四半期の業績ハイライトですが、売上高は37億8,500万円となり、前年同期比で2.5%の減収となりました。売上原価は34億2,000万円と前年並みで推移いたしましたが、売上減少の影響により、売上総利益は3億6,400万円と前年同期比24.1%の減益となっております。この結果、営業損失は7,000万円、経常損失は7,200万円、親会社株主に帰属する中間純損失は7,700万円となりました。

01 2026年6月期 第2四半期業績ハイライト

▶ 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)

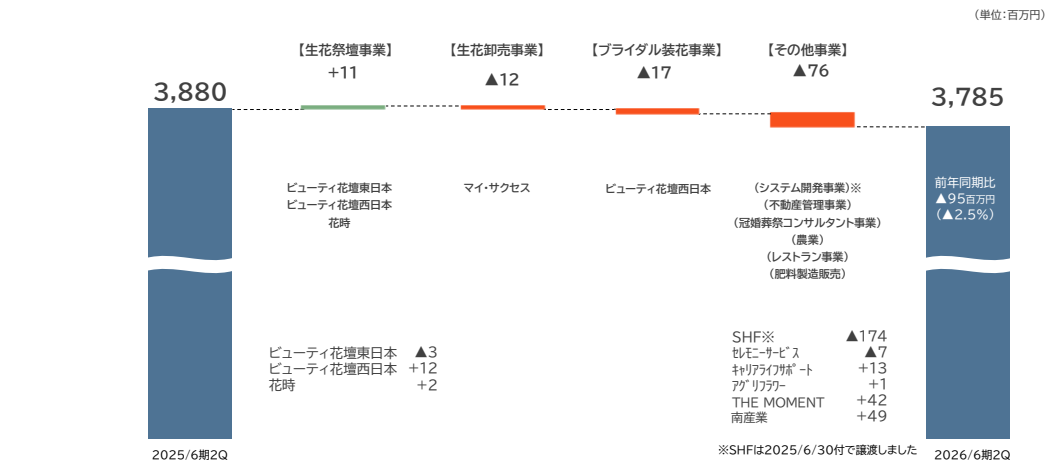
	2025/6期 1Q	2026/6期 1Q	前年同期比 増減率	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q	前年同期比 増減率
売上高	1,807	1,771	▲2.0%	3,880	3,785	▲2.5%
売上原価	1,625	1,636	+0.7%	3,428	3,420	▲0.2%
売上総利益	182	135	▲25.7%	452	364	▲24.1%
営業利益	▲74	▲82	—	▲39	▲70	—
経常利益	▲71	▲83	—	▲33	▲72	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲58	▲88	—	▲32	▲77	—

続きまして、四半期の推移です。第1四半期から第2四半期にかけて、売上水準は大きな変動なく推移しております。一方で、売上総利益は前年同期比で減少しており、原価動向の影響が継続している状況です。その結果、利益面はご覧の水準となっております。

01 2026年6月期 第2四半期業績ハイライト

《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



BEAUTY KADAN Copyright © 2026 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

続きまして、連結売上高の前期比分析です。前年同期比9,500万円、2.5%の減収となりました。生花祭壇事業は1,100万円と増収となった一方で、生花卸売事業1,200万円、ブライダル装花事業1,700万円の減収となっております。また、その他事業では7,600万円の減収となっており、主にSHFの影響によるものです。

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

続きまして、セグメント別の状況です。生花祭壇事業は売上19億9,800万円と前年並みで推移いたしましたが、原価上昇等の影響により営業利益は減少しております。生花卸売事業は売上14億1,400万円と微減、営業利益も減少しております。ブライダル装花事業は売上1億5,700万円と減収となりましたが、営業利益は黒字となりました。その他事業は減収となり、営業損失2,500万円となりました。

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》

	2025/6末		2025/12末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
資産の部					
流動資産	1,965	67.9%	1,813	66.0%	▲151
固定資産	922	31.8%	924	33.7%	+1
繰延資産	8	0.3%	7	0.3%	▲1
資産合計	2,897	100.0%	2,745	100.0%	▲151
負債の部					
流動負債	1,356	46.8%	1,398	51.0%	+42
固定負債	931	32.1%	832	30.3%	▲98
負債合計	2,287	78.9%	2,231	81.3%	▲55
純資産の部					
株主資本	610	21.1%	514	18.7%	▲96
純資産合計	610	21.1%	514	18.7%	▲96
負債純資産合計	2,897	100.0%	2,745	100.0%	▲151

BEAUTY
KADAN

Copyright © 2026 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

続いて連結貸借対照表です。当中間連結会計期間末の総資産は、前期末比1億5,100万円減少し、27億4,500万円となりました。主に商品の減少によるものです。負債は前期末比5,500万円減少し、22億3,100万円となりました。主に長期借入金の減少によるものです。純資産は前期末比9,600万円減少し、5億1,400万円となりました。主に利益剰余金の減少によるものです。この結果、自己資本比率は18.7%と、前期末の21.1%から低下しております。

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

次に、連結キャッシュ・フロー計算書です。まず、営業活動によるキャッシュ・フローは1億3,900万円の支出となりました。これは主に、税金等調整前中間純損失7,200万円を計上したことに加え、売上債権の増加があったことによるものです。次に、投資活動によるキャッシュ・フローは3,300万円の支出となりました。これは主に、有形及び無形固定資産の取得によるものです。最後に、財務活動によるキャッシュ・フローは1億3,000万円の支出となりました。これは主に、長期借入金の減少および配当金の支払によるものです。以上の結果、資金は3億400万円減少し、期末残高は8億5,300万円となりました。

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》

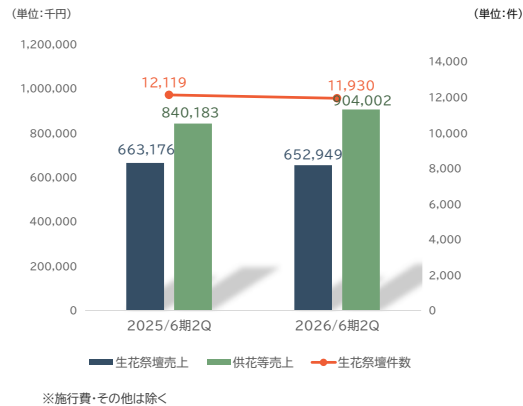
- ・原価率アップ → 輸送費の高騰 円安の影響大
- ・販管費 → 人件費増

次に、生花祭壇事業の状況についてご説明いたします。当第2四半期累計の売上高は19億9,800万円と前年同期比で微増となりました。既存顧客からの受注は概ね堅調に推移しております。一方で、営業利益は6,000万円と前年を下回りました。これは、原材料価格の上昇に加え、人件費の増加等が影響したものです。売上は一定の水準を維持しているものの、コスト上昇の影響を受ける形となっております。

02 各事業部の傾向と対策【生花祭壇事業】

■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



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

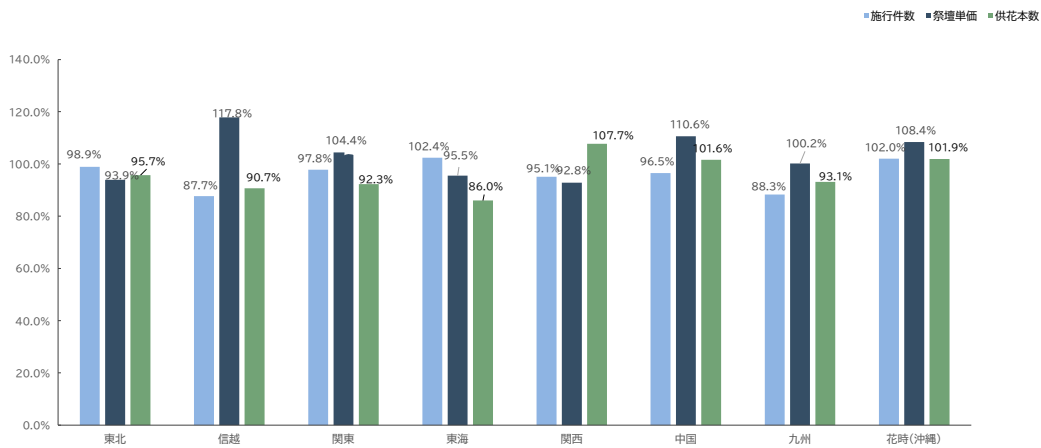
56,507円 ➡ 59,516円

回復基調に

続きまして、生花祭壇および供花の件数・単価の状況です。まず平均単価につきましては、54,722円から54,731円と概ね前年並みで推移しております。エリア別では、関東エリアにおける平均単価は59,516円と前年から上昇しており、引き続き堅調に推移しております。全体として単価水準は維持できており、価格面での大きな下落は見られておりません。以上が単価動向の概要でございます。

02 各事業部の傾向と対策【生花祭壇事業】

■施行件数・祭壇単価・供花本数前期比較



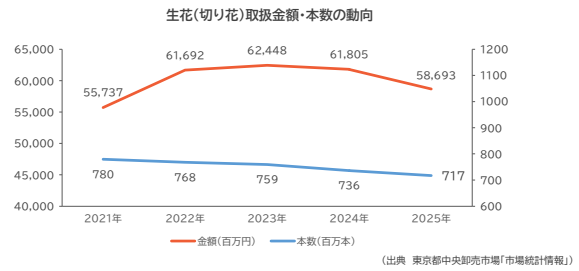
こちらは、エリア別の施行件数・祭壇単価・供花本数の前期比較です。施行件数は全体として前年を上回る水準で推移しております。特に関西エリアでは増加が見られ、件数面は堅調に推移しております。単価につきましては、エリアごとに差はあるものの、全体としては概ね前年並みの水準となっております。また、供花本数につきましては、エリア別に増減はあるものの、大きな構造変化は見られておりません。件数の伸長を基盤に、引き続き単価および付帯売上の強化に取り組んでまいります。

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



《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

続きまして、生花卸売事業の状況です。当第2四半期累計の売上高は19億5,400万円と前年同期を下回りました。販売数量は概ね前年並みで推移しておりますが、単価動向の影響により減収となっております。営業利益は800万円と前年から減少いたしました。売上減少等の影響により、前年を下回る水準となっております。

02 各事業部の傾向と対策【ブライダル装花事業】

ブライダル装花事業

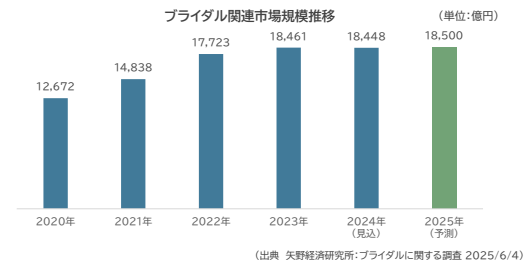
	2025/6期 2Q実績 (2024/12)	2026/6期 2Q実績 (2025/12)
売上高	175	157
営業利益	▲9	1

《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



次に、ブライダル装花事業の状況です。当第2四半期累計の売上高は1億5,700万円と前年同期を下回りました。単価は概ね前年並みで推移しておりますが、件数の減少により減収となっております。営業利益は100万円となり、前年の営業損失から黒字に転換いたしました。売上は前年を下回ったものの、原価管理の進展等により収益面では改善が見られております。

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

㈱SHF

システム開発事業

174百万円 ➡ -1百万円

㈱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

㈱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

㈱THE MOMENT

レストラン事業

46百万円 ➡ 88百万円

㈱南産業

肥料製造販売事業

-1百万円 ➡ 49百万円

続きまして、その他事業の状況です。当第2四半期累計の売上高は2億1,400万円と前年同期を下回りました。主な要因は、2025年6月30日付でSHFを譲渡したことによる影響です。一方で、キャリアライフサポートやTHE MOMENT、南産業等は堅調に推移しております。営業損失は2,500万円となり、前年の3,800万円の損失からは改善しております。

▶ 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

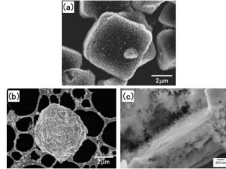
次に、第2四半期における中期経営計画の取り組み状況についてご説明いたします。まず、経営基盤の強化です。ホールディングス機能の強化を継続するとともに、M&Aを含めた事業多角化に向けた基盤整備を進めております。子会社管理につきましても、PMIの推進を通じてグループ運営体制の高度化を図っております。人材面では、採用体制の強化を継続し、新卒・中途採用の拡充に取り組むとともに、人事制度の見直しや人材育成の強化を進めております。DX領域では、ホールディングス事務部門のDX化を優先して推進するとともに、生花祭壇事業における受注システム開発検討を進め、業務効率化に取り組んでおります。続いて、各事業の売上拡大施策です。既存事業エリアの戦略的拡大に加え、新規取引先の開拓や商品力の強化を進めております。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を進めております。ブライダル装花事業では、新規開拓を中心に営業強化を継続しております。農業分野では、生産力向上に向けた取り組みを進めております。

▶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

○ 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



《研究概要》

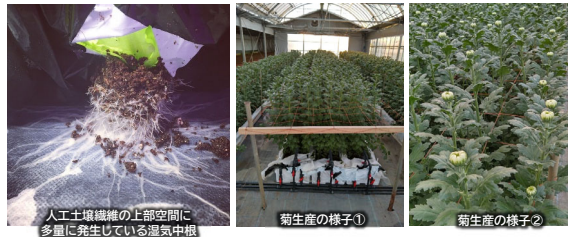
- ・研究テーマ:ゼオライト複合体の菊栽培資材としての応用研究
- ・研究代表者:渡邊雄二郎(法政大学 生命科学部 環境応用化学科 教授)
- ・研究期間:2025年8月1日~2026年3月31日
- ・研究実施場所:法政大学 小金井キャンパス/アグリフラワー園場

次に、サステナビリティ経営の推進についてご説明いたします。当社では、環境配慮型の商品・サービスの開発や、廃棄削減、脱炭素に向けた取り組みを継続的に推進しております。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、1kgスケールでの抽出実証を踏まえ、循環型利活用や高付加価値製品への応用可能性について検討を継続しております。また、法政大学とのゼオライト複合資材を用いた菊栽培の共同研究につきましても、継続中で研究は法政大学小金井キャンパスおよび当社アグリフラワー園場にて実施しており、期間は2026年3月までを予定しております。

▶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

●株式会社 Cultivera :モイスカル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スカルチャー農法の生産実験についてご説明いたします。当社グループでは、気候変動による農業環境の変化を見据え、Cultiveraが開発するモイスカルチャー農法の導入を進めております。本農法は、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り、節水・排水負荷の低減・省エネルギー化を図る次世代型の栽培技術です。現在、アグリフラワー園場において実証実験を進めており、本農法による菊の収穫も開始しております。湿度を活用した栽培方式により、従来型栽培における連作障害の抑制や資源効率の向上について検証を行っております。今後は、本技術の有効性を見極めながら、安定生産モデルの構築や高付加価値商品の創出につなげ、持続可能な生花生産体制の確立を目指してまいります。

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店舗の商品ちよこっとセット
●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

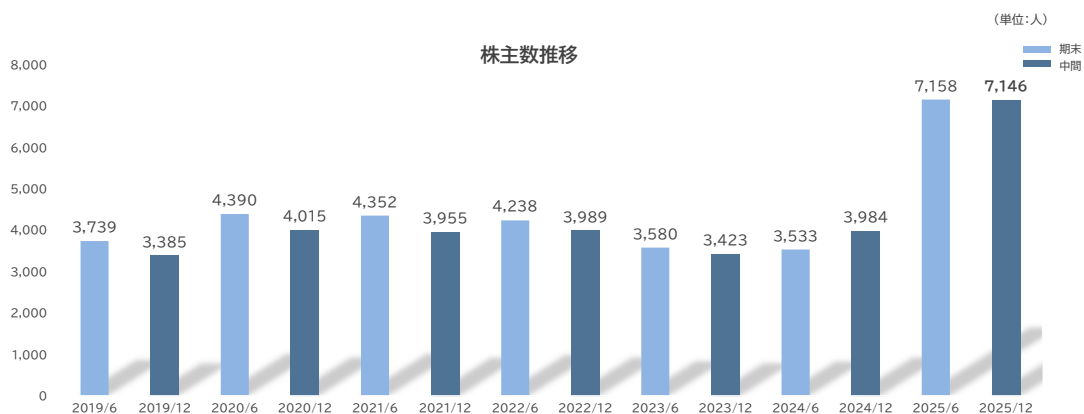


長期保有株主向け
（熊本県特産品）

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

続いて、株主還元についてご説明いたします。2025年6月期の株主優待実績として、200株以上保有の株主様へ熊本県産米5kgを贈呈いたしました。また、2,000株以上保有の株主様には、グループ会社であるTHE MOMENTが運営するレストランのディナー招待券（20,000円相当）を贈呈しております。なお、長期保有株主様向けの熊本特産品優待制度につきましては、2025年6月期をもって終了いたしました。今後も株主の皆様への還元を意識しつつ、持続的な企業価値向上に取り組んでまいります。



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。

株主数の推移です。配当性向を50%としております。中期経営計画の施策実行による業績向上とともに同中計の基本方針である、流通株式時価総額の向上を目指してまいります。

	(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。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。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: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。

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。