

《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
決算説明会資料

2026年8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 業績ハイライト
02. セグメント別ハイライト
03. 2026年6月期の取り組み
04. 2027年6月期 業績予想

▶ 減収となり、各段階利益は損失を計上

(単位:百万円)

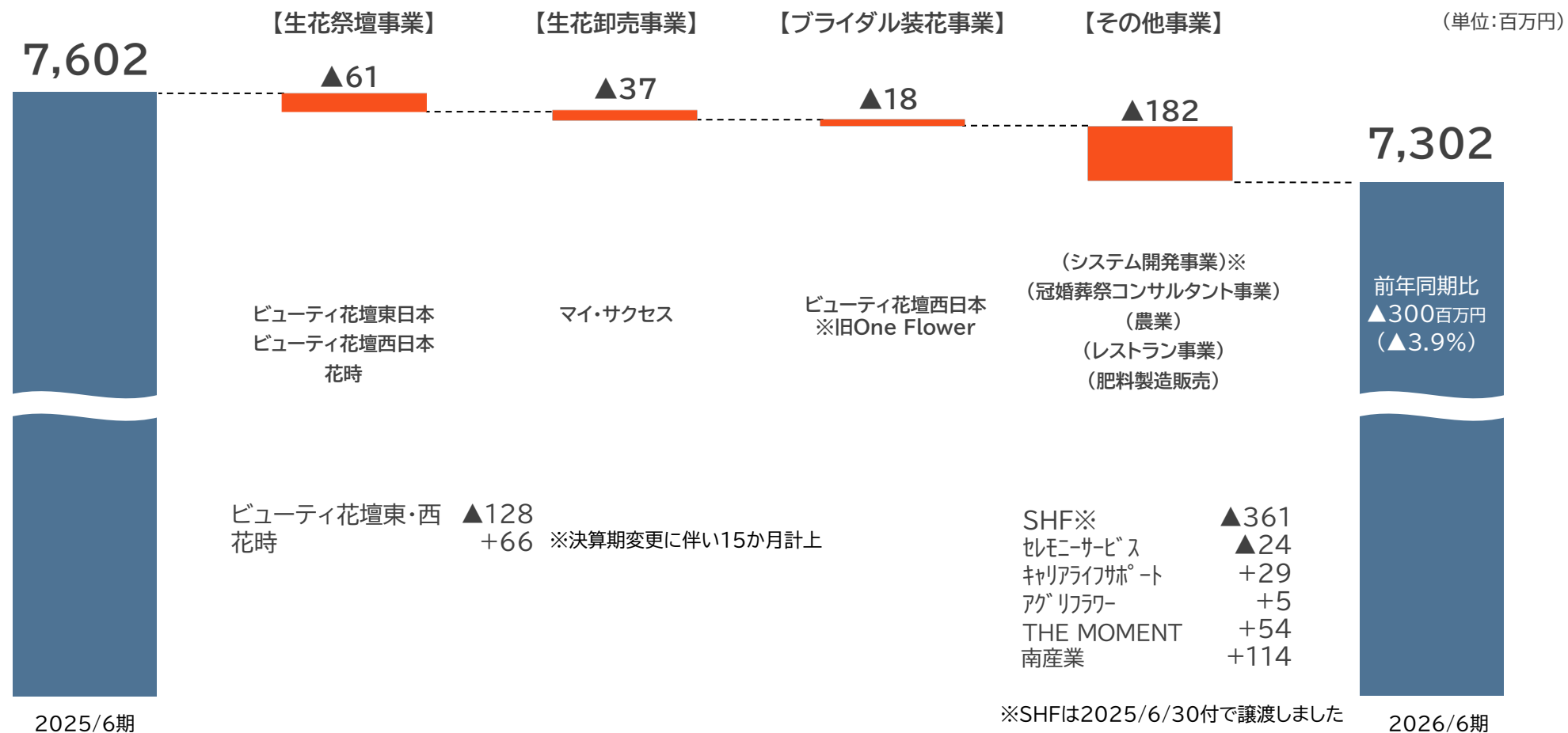
	2025/6期	2026/6期	前年同期比 増減率	期初予想 (2026/6期)	下方修正 (2026/6/25公表)
売上高	7,602	7,302	▲3.9%	7,700	7,300
売上原価	6,627	6,596	▲0.5%	— ※	— ※
売上総利益	975	706	▲27.6%	— ※	— ※
営業利益	▲5	▲166	—	120	▲145
経常利益	4	▲181	—	75	▲147
当期純利益	42	▲174	—	40	▲140

※売上原価、売上総利益は非開示のため「—」で表示しています

01 2026年6月期 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 ▲3.9%(300百万円)の減収



01 2026年6月期 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		2026/6期		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	4,077	218	4,015	98	▲1.5%	▲54.9%
生花卸売	2,554	58	2,516	▲0.2	▲1.5%	—
ブライダル装花	335	▲21	317	6	▲5.4%	—
その他	634	▲29	452	▲53	▲28.7%	—
調整額	—	▲231	—	—	—	—
計	7,602	▲5	7,302	▲166	▲3.9%	—

- 生花祭壇事業: 施行件数の減少および小規模葬比率の上昇等により減収減益
- 生花卸売事業: 販売単価の軟調および取扱数量の減少等により減収、利益は概ね収支均衡
- ブライダル装花事業: 第3四半期以降の受注回復および業務効率化推進により黒字転換

01 2026年6月期 業績ハイライト

《連結貸借対照表》

	2025／6末		2026／6末			(単位:百万円)
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	
資産の部						
流動資産	1,965	67.9%	1,494	62.0%	▲471	
固定資産	922	31.8%	911	37.8%	▲10	
繰延資産	8	0.3%	5	0.2%	▲3	
資産合計	2,897	100.0%	2,412	100.0%	▲485	
負債の部						
流動負債	1,356	46.8%	1,285	53.3%	▲70	
固定負債	931	32.1%	709	29.4%	▲222	
負債合計	2,287	78.9%	1,995	82.7%	▲292	
純資産の部						
株主資本	610	21.1%	417	17.3%	▲193	
その他の包括利益累計額	—	—	—	—	—	
非株主持分	—	—	—	—	—	
純資産合計	610	21.1%	417	17.3%	▲193	
負債純資産合計	2,897	100.0%	2,412	100.0%	▲485	

01 2026年6月期 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)

	2025/6	2026/6
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲32	▲198
投資活動によるキャッシュ・フロー	69	▲40
財務活動によるキャッシュ・フロー	111	▲220
現金及び現金同等物の増減額	148	▲459
現金及び現金同等物の期首残高	1,071	1,219
現金及び現金同等物の期末残高	1,219	760

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、税金等調整前当期純損失182,293千円、及び法人税等の支払額45,384千円によるもの

(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払額41,661千円によるもの

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、長期借入金の返済205,193千円によるもの

【参考】2025/6(第29期)

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒税金等調整前当期純利益103,302千円、及び法人税等の支払額72,460千円によるもの

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、子会社株式の売却による収入104,985千円によるもの

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、借入金の増加158,771千円によるもの

生花祭壇事業

	2025/6期 実績	2026/6期 実績
売上高	4,077	4,015
営業利益	218	98

《売上高》

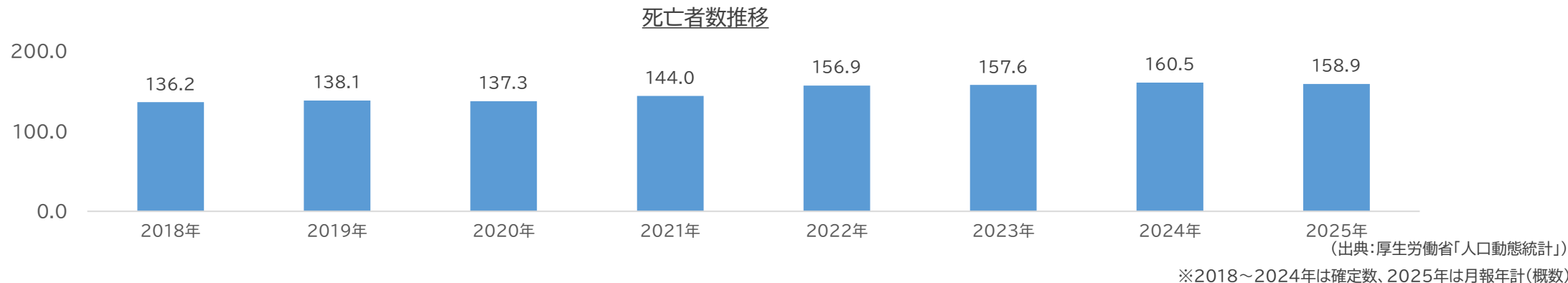
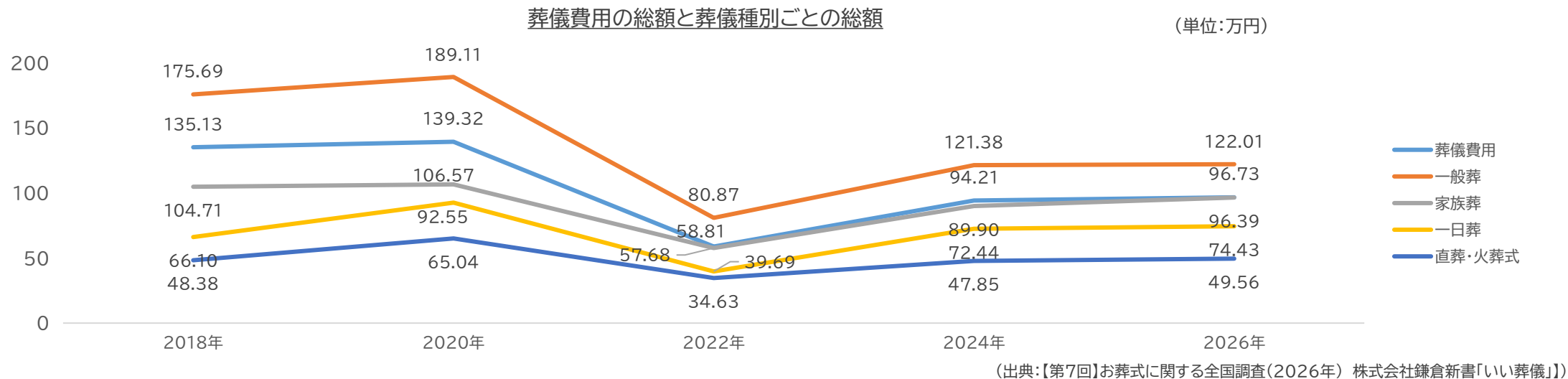
- ・全体では前年をやや下回る
- ・東日本は販売本数減の影響により減収
- ・西日本は関西・中四国など一部エリアが売上を下支え

《営業利益》

- ・減収に加え、花材原価・人件費の上昇により大幅減益
- ・輸送費高騰や円安等も原価上昇要因

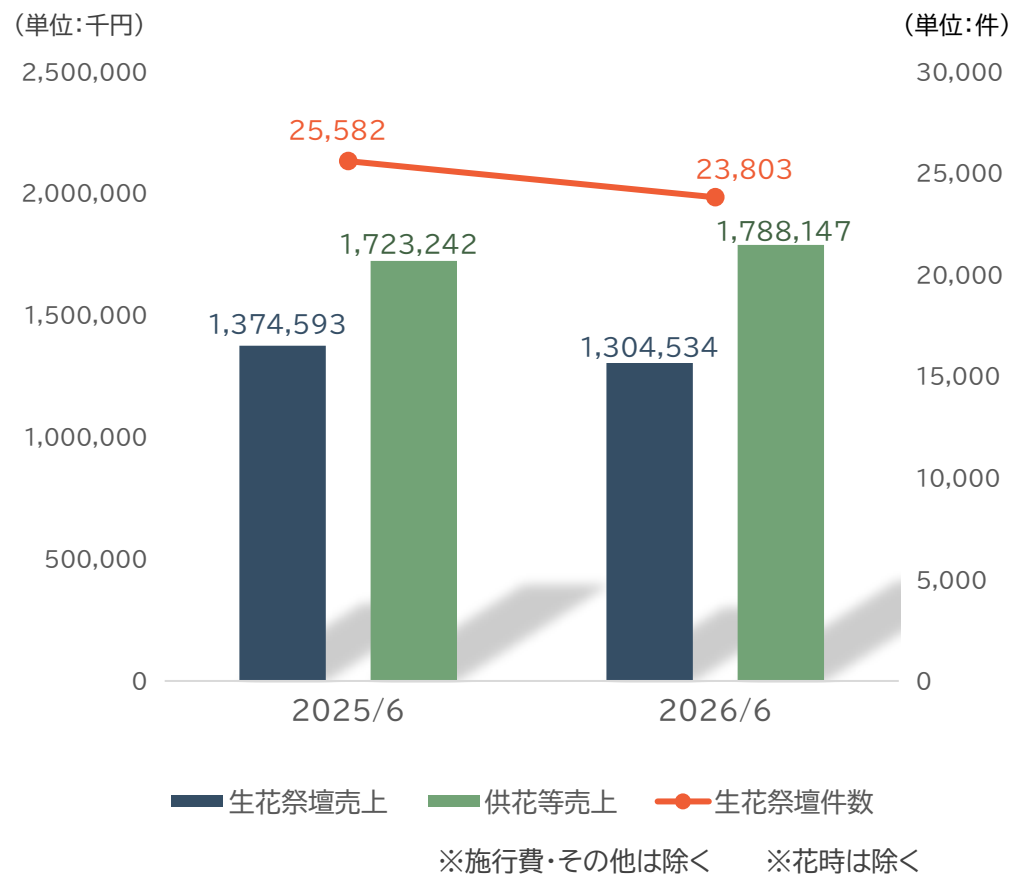
売上高 4,077 百万円（2025/6期） ⇒ 4,015 百万円（2026/6期）

➤ 業界動向① 死亡者数は中期的に増加、葬儀単価持ち直し



■生花祭壇・供花等売上・件数

HD化前の旧単体ベースで比較



生花祭壇の平均単価
54,700円(2025/6)
⇒ 54,805円(2026/6)

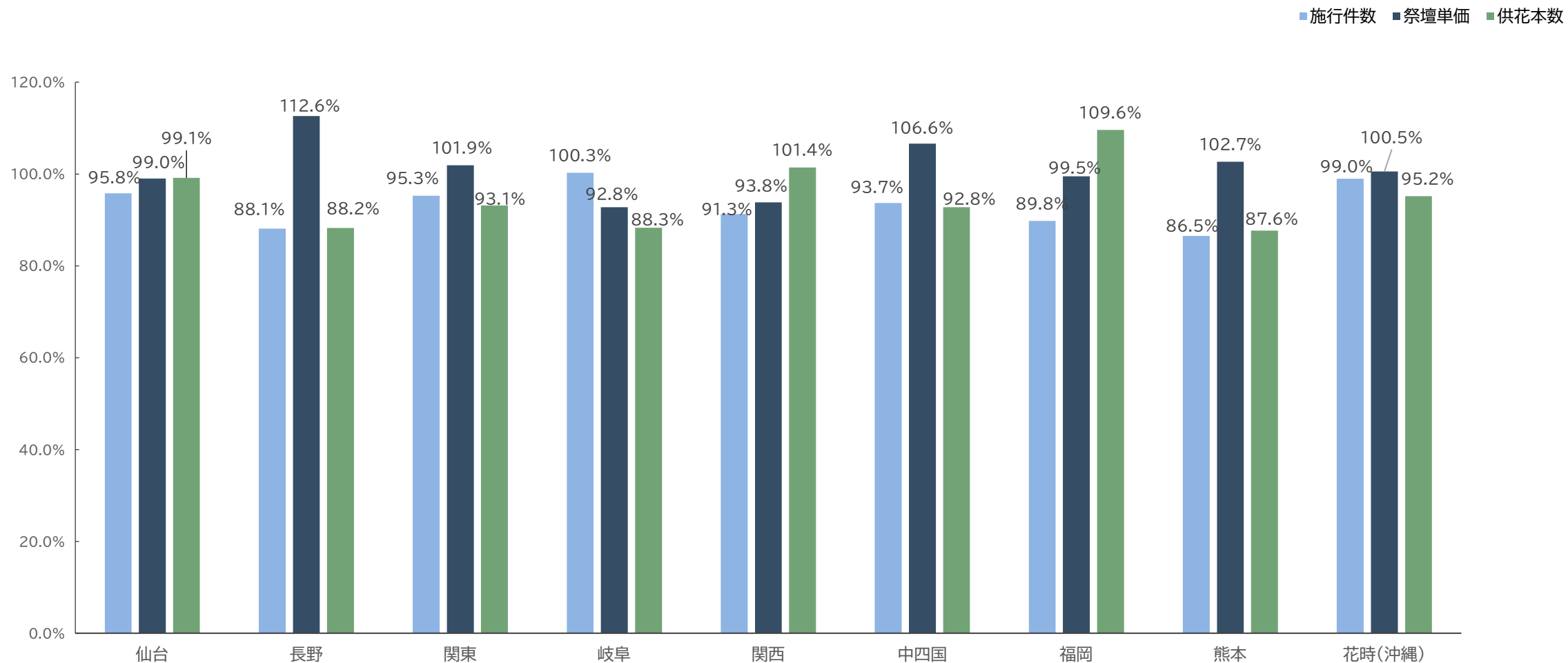
受注単価は横ばい

関東エリアにおける生花祭壇の平均単価

57,449円 → 59,127円

持ち直し傾向

■施行件数・祭壇単価・供花本数前期比較



生花卸売事業

	2025/6期実績	2026/6期実績
売上高	3,702	3,514
営業利益	58	▲0.2

※セグメント間の内部売上高を含む

《売上高》

- ・外部売上、内部売上ともに前年を下回り、売上高は前期比減
- ・主要産地からの出荷減少等により上期は取扱数量が低調。その後数量は回復傾向となったものの、販売単価の低下等により、通期では減収

《営業利益》

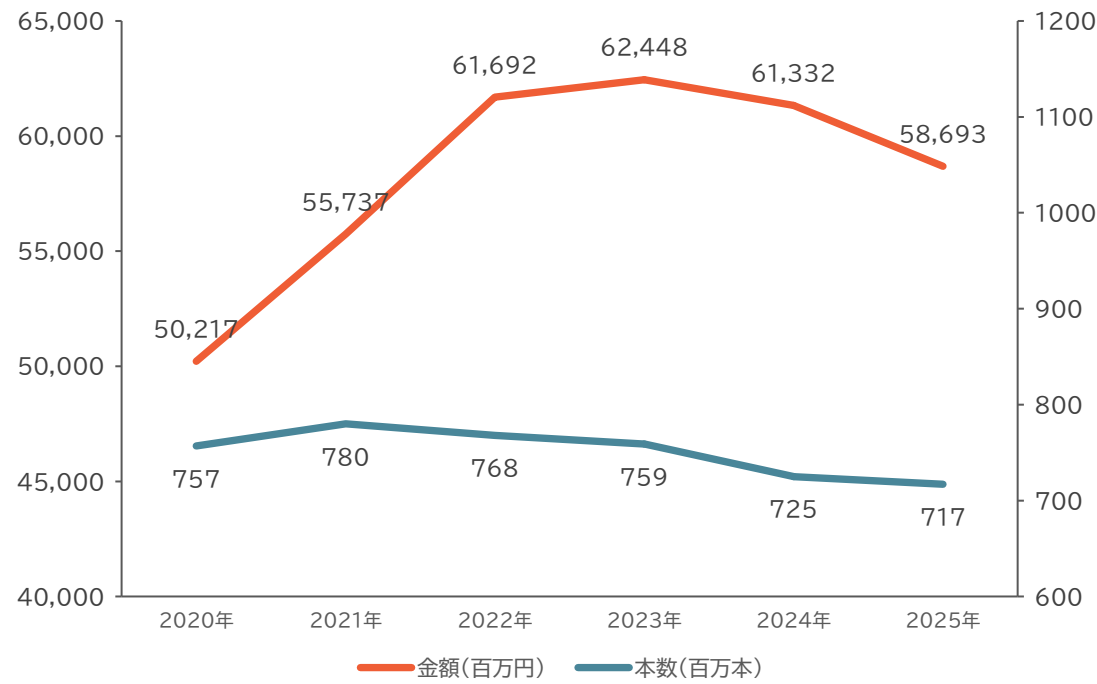
- ・上期の仕入価格高止まりや廃棄増加に加え、その後の販売単価低下等が収益性に影響し、前期比で減益・販管費削減等に取り組んだものの、営業損益は概ね収支均衡

当社グループを取り巻く事業環境

生花卸売事業

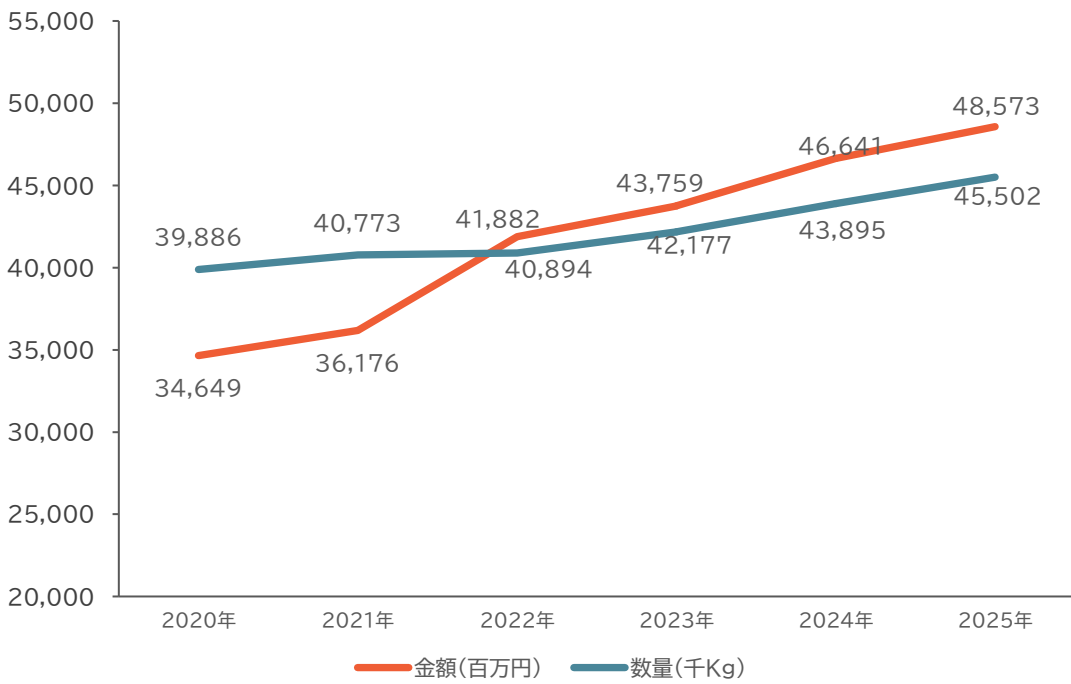
国内取扱数量は減少傾向、輸入数量・金額は増加基調

生花(切り花)取扱金額・本数の動向(海外産含む)



出典 東京都中央卸売市場「市場統計情報」

生花(切り花)輸入金額・数量の動向



出典 農林水産省『農林水産物輸出入情報』

ブライダル装花事業

	2025/6期	2026/6期
売上高	335	317
営業利益	▲21	6

《売上高》

- ・ブライダル → 上期は施行件数が前年を下回って推移したものの、1件当たり売上の上昇により減収幅を抑制。第3四半期以降は受注が回復し、通期では売上予算を達成。
- ・リテール → EC・造園等の売上減少により、前年を下回る。

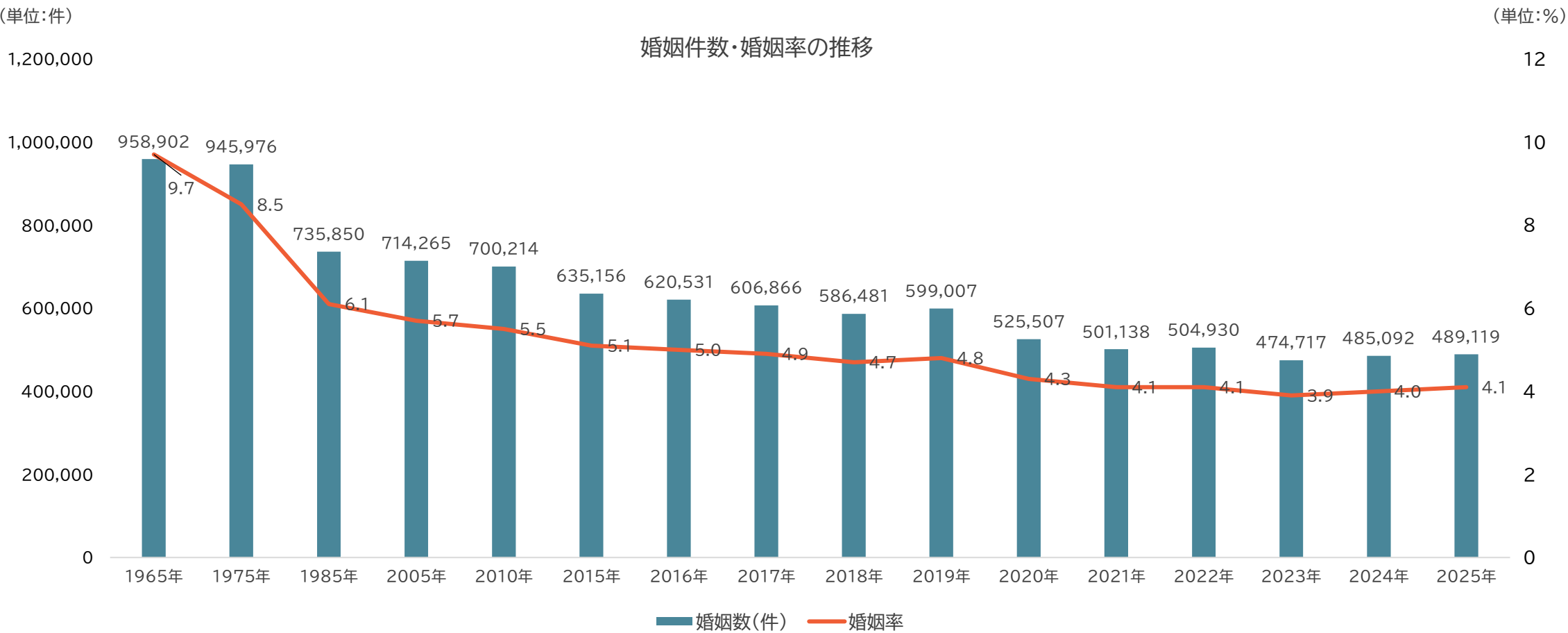
《営業利益》

- ・ブライダル装花事業は原価・人件費が高止まりする中、原価管理の徹底や業務効率化の取組を継続し、収益性が改善。
- ・リテール部門では売上が減少する中、収益改善の取組を継続。

当社グループを取り巻く事業環境

ブライダル装花事業

▶ 婚姻件数・婚姻率は2年連続で上昇するも、依然として低水準で推移



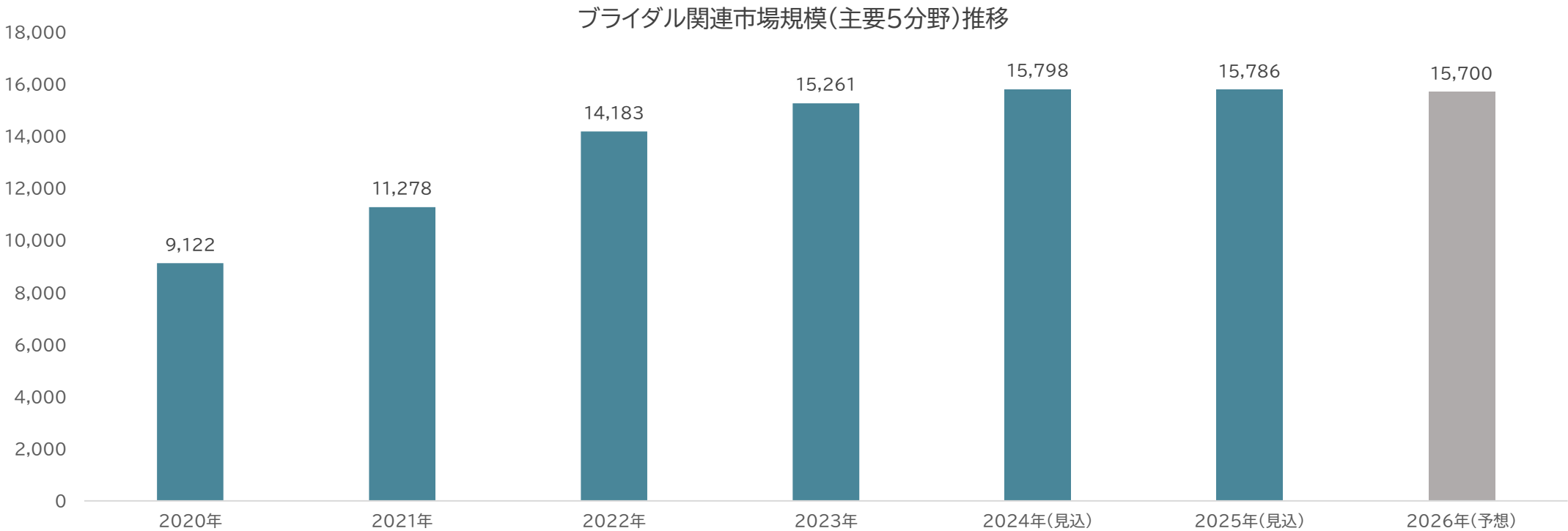
出典 厚生労働省:人口動態統計調査

当社グループを取り巻く事業環境

ブライダル装花事業

▶ コロナ禍から回復後、1.5兆円台の水準を維持

単位：億円



※挙式披露宴・披露パーティ、新婚旅行、ブライダルジュエリー、結納式・結納品、結婚情報サービス・仲介業の主要5分野が対象

出典 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2026年版」

その他事業

	2025/6期	2026/6期
売上高	634	452
営業利益	▲29	▲53

《売上高》

・増収事業

- キャリアライフサポート
- THE MOMENT
- アグリフラワー
- 南産業

・減収事業

- セレモニーサービス

・株式譲渡

- 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

361百万円 ➡ —

(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

79百万円 ➡ 55百万円

(株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

64百万円 ➡ 94百万円

(株)THE MOMENT

レストラン事業

121百万円 ➡ 175百万円

(株)アグリフラワー

農業

7百万円 ➡ 12百万円

(株)南産業

肥料製造販売事業

—百万円 ➡ 114百万円

▶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(2026年新卒30名入社)

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集約推進
- ➡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

- ➡神戸新拠点稼働による関西エリア営業体制強化
- ➡その他エリアも検討中

新商品構築<生花卸売事業>

- ➡取扱品目精査および収益性を重視した商品構成見直し推進

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)>

- ➡関西エリアを中心とした営業強化および受注基盤拡大推進
- ➡民間受注増加も前期大型案件反動影響継続(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>

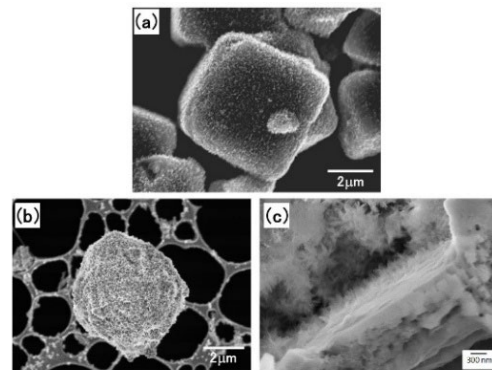
- ➡Cultivera モイスカルチャー農法テスト継続中
- ➡法政大学 ゼオライト農法(共同研究2期目)

▶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

- ➡ 環境配慮型商品および資材開発推進
 - ・廃棄花材利活用推進
 - ・廃棄物削減および廃棄コスト削減
 - ・車両位置情報管理システム活用によるCO2削減

○ 法政大学とのゼオライト農法共同研究継続



○ 京都大学との廃棄花材由来セルロース利活用研究 第2期へ移行



第1期成果を踏まえ2026年4月から実用化・用途展開の検討フェーズへ



《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~2027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

デジタル技術の活用による社会問題解決への貢献

● 株式会社 goenn :「タグル / taguru」正式リリース



全骨受け入れ可能

ご遺骨の量や状態を問わず、すべてお受け入れいたします。分骨・全骨どちらも対応しております。



整った納骨・預骨環境

清潔で整った環境で、大切なご遺骨を丁寧に預かりいたします。



毎日読経でのご供養

宗教家による日々の読経で、ご遺骨を心を込めてご供養いたします。



専門家・宗教家の安心

資格を持つ専門家と宗教家が、送骨からご供養まで丁寧に対応いたします。



納骨やご供養のご相談

ご不安なことやわからないことは、何でもお気軽にご相談いただけます。



定期的なご供養のご案内

節目ごとのご供養をご案内し、長く大切なご遺骨をお守りいたします。

納骨・預骨から供養までを一貫して支援する新サービス

サービスサイト <https://goenn.co.jp/taguru/>

株主優待制度

2026/6期

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。



保有株式数	優待内容
200株以上	熊本県産米(新米)5kg

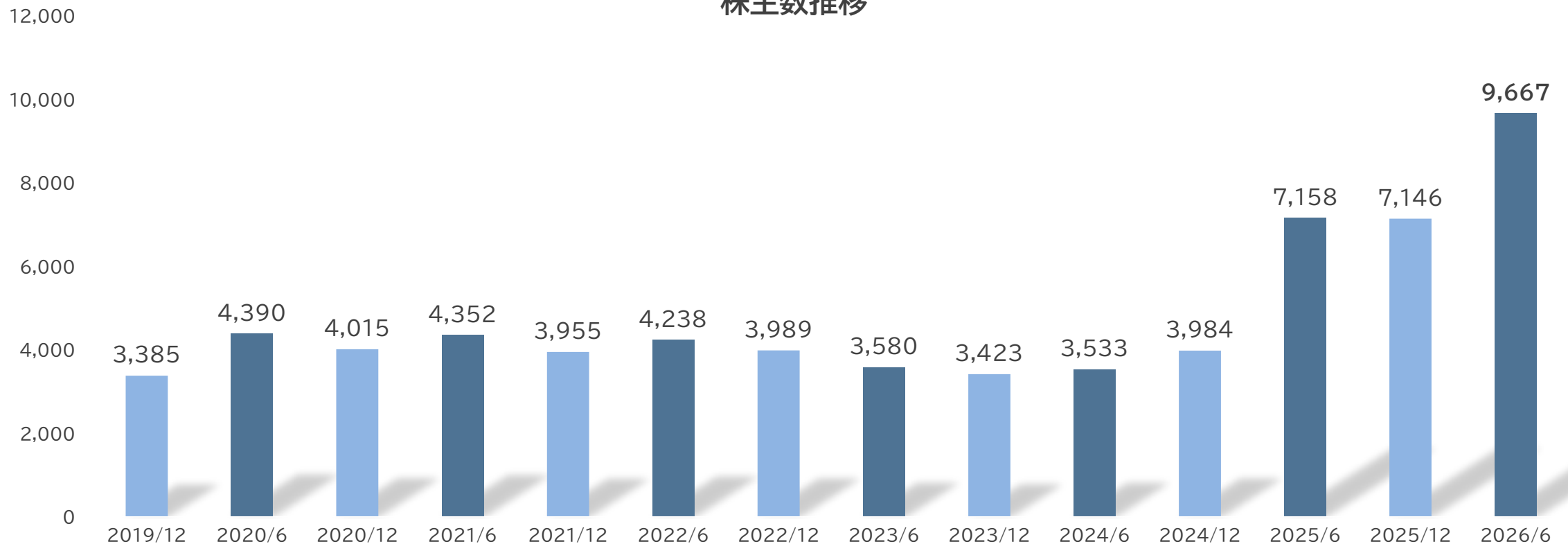
グループ会社（株式会社THE MOMENT:のディナー招待券



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

(単位:人)

株主数推移



株主数は9,667人となり、前年同期比で大幅に増加。
中期施策の着実な実行を通じ、企業価値および流通株式時価総額の向上を目指す。

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2026年6期	2027年6期(予想)	前年同期比増減率
売上高	7,302	7,400	+1.3%
営業利益	▲166	10	—
経常利益	▲181	15	—
当期純利益	▲174	5	—

■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。