

《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

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月期決算について、
ご説明いたします。

Agenda

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

01 2026年6月期業績ハイライト

▶ 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、売上総利益は非提示のため「—」で表示しています

2026年6月期の業績概要です。売上高は73億200万円、前期比3.9%の減収となりました。売上総利益は7億600万円と27.6%減少し、営業損失1億6600万円、経常損失1億8100万円、親会社株主に帰属する当期純損失は1億7400万円となりました。期初計画の売上高77億円、営業利益1億2000万円に対し、生花祭壇事業の売上減少、生花卸売事業の取扱数量減少、一部事業の収益性悪化が重なり、計画を大きく下回りました。減収に加えて各事業の原価負担が増したことが、利益面を大きく押し下げています。6月25日公表の修正予想に対しては、売上高はほぼ予想どおり、各利益は若干下回る着地となりました。

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

セグメント別の業績です。生花祭壇事業は売上高40億1500万円、営業利益9800万円で、施行件数の減少と小規模葬比率の上昇が減益要因となりました。生花卸売事業は売上高25億1600万円、営業損益はほぼ収支均衡です。販売単価は上昇したものの、取扱数量の減少が響き、仕入価格や廃棄の負担も収益性を押し下げました。ブライダル装花事業は5.4%の減収でしたが、第3四半期以降の受注回復と業務効率化により前期の営業損失から営業利益600万円へ黒字転換しました。その他事業はSHFの連結除外などにより、営業損失5300万円となりました。黒字化に向けては、特に生花祭壇と生花卸売の収益回復が重要となります。

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	

連結貸借対照表です。総資産は24億1200万円と、前期末から4億8500万円減少しました。主因は現金及び預金の減少です。負債は19億9500万円と、未払金や借入金の減少などにより2億9200万円減少しました。純資産は4億1700万円で、当期純損失に伴う利益剰余金の減少などにより1億9300万円減少しています。この結果、自己資本比率は21.1%から17.3%となりました。収益力の回復とともに、財務基盤の改善にも取り組んでまいります。

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 184,294 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 23 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 109,302 千円、及び法人税等の支払額 77,460 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

キャッシュ・フローです。営業活動は、税金等調整前当期純損失1億8200万円の計上や法人税等の支払いにより、1億9800万円の支出となりました。投資活動は、有形及び無形固定資産の取得を主因に4000万円の支出です。財務活動は、長期借入金2億500万円の返済などにより2億2000万円の支出となりました。この結果、現金及び現金同等物は4億5900万円減少し、期末残高は7億6000万円となりました。まず営業キャッシュ・フローの改善につながる収益回復を進めてまいります。

02 各事業部の業績【生花祭壇事業】

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ト回る
- ・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



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

8

ここから各事業の状況です。まず、生花祭壇事業は、売上高40億1500万円と前期をやや下回りました。東日本では販売本数が減少し、西日本でも関西・中四国など一部エリアの減収が全体を下押ししました。利益面では、売上減少に加え、花材価格と人件費の上昇により、営業利益は2億1800万円から9800万円へ大きく減少しました。花材原価には、国内供給量の減少、輸送費の上昇、円安も影響しています。今後は地域別の営業活動を強化して受注件数の回復を最優先とし、高付加価値商品の提案を広げます。あわせて、仕入れと廃棄を含む原価管理、制作・配送の生産性向上を進め、単価を維持しながら収益性を改善してまいります。

02 各事業部の業績【生花祭壇事業】

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



市場環境です。死亡者数は中長期的に増加する一方、葬儀の小規模化は続いております。葬儀費用には持ち直しも見られますが、コロナ禍前の水準には届いておりません。こうした変化に対応し、受注確保と収益性向上を進めます。

02 各事業部の業績【生花祭壇事業】

■生花祭壇・供花等売上・件数

HQ 札幌の旧単価ベースで比較



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

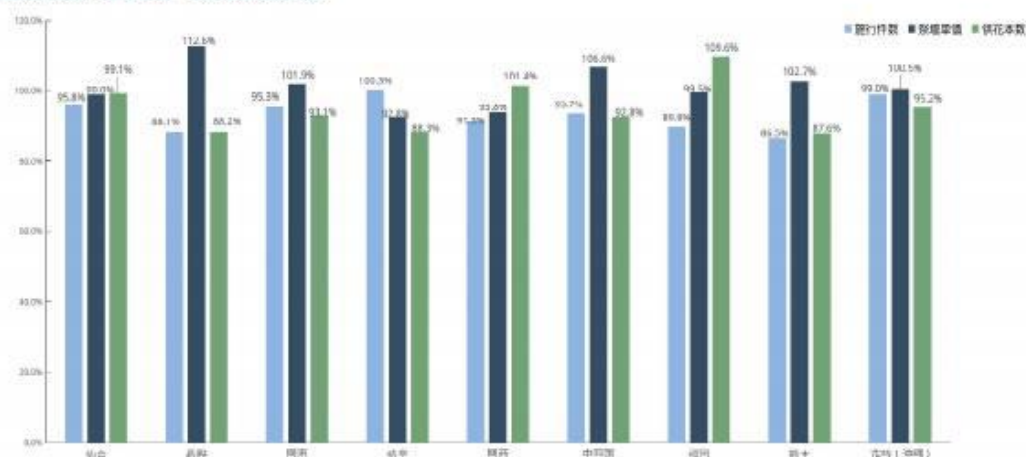
57,449 円 → 59,127 円

持ち直し傾向

生花祭壇の受注件数は、約2万5,600件から約2万3,800件へ減少し、売上減少の主因となりました。一方、平均単価は5万4,700円から5万4,805円と、ほぼ横ばいです。関東では5万7,449円から5万9,127円へ上昇し、高付加価値商品の提案効果が表れています。また、生花祭壇の売上が減少する中でも、供花等の売上は前期を上回りました。件数の落ち込みを単価だけで補うことは難しいため、既存顧客との取引深耕と新規受注の確保を進めます。その上で、提案力を高めて単価を維持・向上し、売上回復につなげてまいります。

02 各事業部の業績【生花祭壇事業】

■ 施行件数・祭壇単価・供花本数前期比較



Copyright © 2024 Beauty Kaden Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

エリア別では、施行件数が多い地域で前年を下回り、特に熊本、福岡、関西の減少が大きくなりました。一方、祭壇単価は長野、中四国、熊本など多くのエリアで上昇し、件数減少の影響を一部補っています。供花本数は、福岡や関西で前年を上回る一方、その他の多くのエリアでは前年を下回りました。全社一律ではなく、件数・単価・供花の状況を地域ごとに確認し、それぞれに合った受注回復策を実行します。また、関東で成果が出ている高付加価値提案を横展開し、単価と収益性の向上を図ってまいります。

02 各事業部の業績【生花卸売事業】

生花卸売事業

	2025/6 期末値	2026/6 期末値	
売上高	3,702	3,514	※セグメント間の内部売上高を含む
営業利益	58	▲0.2	

《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



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

12

続いて、生花卸売事業です。売上高は35億1400万円となり、外部売上、グループ内売上ともに前期を下回りました。上期は主要産地からの出荷減少で取扱数量が低調に推移し、その後は数量が回復したものの、販売単価の低下もあり通期では減収となりました。利益面では、上期の仕入価格の高止まりと廃棄増加、その後の販売単価低下により、前期の営業利益5800万円から、当期はほぼ収支均衡となりました。数量を追うだけでは収益改善につながらないため、商品ごと、販売先ごとの採算を確認し、収益性を重視した商品構成と販売を徹底します。販管費の削減、廃棄の抑制、国内外からの安定調達も進め、取扱数量と適正利益の両方を確保してまいります。

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



市場では、国内の切り花取扱数量が減少する一方、輸入切り花は数量・金額とも増加基調です。国内供給が減る中、国内外の調達ネットワークを活用し、安定調達と適正な利益確保につなげます。

02 各事業部の業績【ブライダル装花事業】

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。

続いて、ブライダル装花事業です。売上高は3億1700万円と前期を下回りましたが、営業損益は前期の2100万円の損失から600万円の黒字へ転換しました。上期は施行件数が減少したものの、1件当たり売上の上昇で影響を抑え、第3四半期以降は受注が回復し、通期の売上予算を達成しました。原価や人件費が高止まりする中でも、原価管理の徹底と業務効率化を継続したことが収益改善に寄与しています。一方、リテール部門はECや造園等の売上減少により前年を下回りました。今後はブライダルの受注回復を確実に利益へつなげ、1件当たり売上と事業全体の収益性を高めてまいります。

当社グループを取り巻く事業環境

ファイナル装化事業

▶ 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



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

15

婚姻件数は長期的には減少傾向ですが、直近は2年連続で増加し、2025年は約49万件となりました。厳しい市場環境を踏まえ、受注件数と1件当たり売上の両面を強化します。

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



※ 挙式披露室・披露パーティ、新婦旅行、ブライダルジュエリー、結婚式・結婚品、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「ブライダル産業年報 2026 年版」



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

16

ブライダル関連市場はコロナ禍から回復し、2023年に1兆5,000億円台となり、その後も同水準を維持する見通しです。付加価値の高い装花提案で、1件当たり売上の向上につなげます。

02 各事業部の業績【その他事業】

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

㈱ SHF

システム開発事業
361 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
79 百万円 → 55 百万円

㈱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

㈱ THE MOMENT

レストラン事業
121 百万円 → 175 百万円

㈱アグリフラワー

農業
7 百万円 → 12 百万円

㈱南産業

肥料製造販売事業
- 百万円 → 114 百万円

その他事業は、SHFの連結除外を主因に、売上高4億5200万円、営業損失5300万円となりました。一方、キャリアライフサポートは6400万円から9400万円、THE MOMENTは1億2100万円から1億7500万円へ増収し、新たに連結した南産業も1億1400万円を計上しました。黒字事業の成長を進め、事業構成と収益性の改善につなげます。

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（タイハーンシティ推進、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（フンドスキーブ）

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）

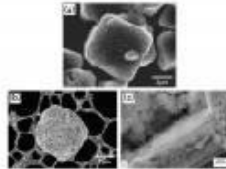
2026年6月期に進めた主な取り組みです。経営基盤では、南産業のグループ参画後のPMIと、SHF譲渡後のガバナンス体制の再整備を進め、採用体制も強化しました。2026年卒の新卒社員30名が入社しています。DXでは、Web受注システムの開発やCRM連携による施行情報の集約を開始し、受注から施行までの業務効率化を進めています。生花卸売では、取扱数量だけでなく収益性を重視した商品構成へ見直し、関西を中心に営業体制も強化しました。農業分野では、Cultiveraとのモイスカルチャー農法の実証や、法政大学とのゼオライト農法の共同研究も継続しています。これらを業務効率、受注力、調達・生産力、収益性の改善へ確実につなげてまいります。

▶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：バイオフィー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 / アグリフラワー園場

サステナビリティでは、事業活動から生じる廃棄物の削減・再資源化と、産学連携による技術開発を進めています。法政大学とは、ゼオライトを栽培培地(さいばいばいち)として活用する共同研究を継続し、当社グループの圃場で生産性向上や栽培環境改善の可能性を検証しています。京都大学とは、廃棄していた菊の茎からセルロースを抽出する研究を進めています。第1期で抽出・製造に一定の成果を得たことから、2026年4月に第2期へ移行しました。外部企業とも連携し、素材としての評価、具体的な用途、将来の事業化を検討してまいります。

▶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



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/>

デジタル技術を活用した取り組みです。提携先のgoennは、納骨・預骨から供養までを一貫支援する新サービス「タグル」を正式にリリースしました。近年増えているお墓の承継者不足、墓じまい、納骨先に関する悩みに対し、納骨先の紹介だけでなく、預骨、永代供養、専門家・宗教家への相談、納骨や供養の案内までオンラインで一貫して支援します。当社グループが培ってきた葬祭・供養分野との接点を生かし、社会課題の解決と新たな事業機会につなげてまいります。

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）5 kg

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

株主優待制度です。200株以上保有の株主様には熊本県産の新米5kgを、2,000株以上保有の株主様には、THE MOMENTが運営するレストランのディナー招待券2万円相当をご用意します。今後も株主還元に取り組んでまいります。



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。

2026年6月末の株主数は9,667名となり、前年同期の7,158名から約2,500名増加し、過去最高となりました。株主優待制度の導入などにより、当社グループに関心を持っていただく株主の裾野が広がったものと認識しています。一方、当期は厳しい業績となり、☆ご期待に十分お応えできる状況には至っておりません。中期経営計画の施策を着実に実行し、まず収益力を回復することで、企業価値と流通株式時価総額の向上につなげてまいります。

04 2027年6月期業績予想

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	—



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

23

最後に、2027年6月期の業績予想です。売上高は当期比1.3%増の74億円、営業利益1000万円、経常利益1500万円、親会社株主に帰属する当期純利益500万円を計画し、各段階利益で黒字転換を目指します。次期は、大幅な売上成長を前提とするのではなく、既存事業の収益性改善を一つずつ積み上げ、まず黒字化を実現する方針です。生花祭壇事業では、地域別の営業強化による受注件数の確保、高付加価値提案、花材を中心とする原価管理、制作・配送の生産性向上を進めます。生花卸売事業では、商品別・販売先別の採算を重視し、商品構成と販売方法を見直すとともに、販管費削減、廃棄抑制、国内外からの安定調達を徹底します。ブライダル装花事業では、第3四半期以降に回復した受注を確実に利益へつなげ、1件当たり売上を高めめます。その他事業も、黒字事業の成長を通じて事業構成を改善します。これらの施策を着実に実行し、営業損失1億6600万円から営業利益1000万円への転換を実現してまいります。なお、熊本地震の影響は、現時点で見込まれる範囲を織り込んでおります。

■IR に関するお問合わせ先

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定な要素を含んでおります。従いまして実際の業績等が概ねな範囲により異なる可能性があります。

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。