

《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

2024年6月期 第2四半期 決算説明会資料

2024年2月28日

株式会社ビューティカダンホールディングス

01. 2024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. 2024年6月期業績予想

各事業とも回復基調で増収も、円安・原材料費高騰、HD化関連費用計上により営業利益は前期比微減

(単位：百万円)

	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	前年同期比 増減率	2023/6期 実績
売上高	3,217	3,556	+10.5%	6,413
売上原価	2,807	3,102	+10.5%	5,472
売上総利益	409	453	+10.6%	941
営業利益	12	11	△5.8%	124
経常利益	29	17	△42.0%	135
当期純利益	17	3	△79.6%	88

▶ 前期比で粗利益率横ばい、1Q比では原価率改善

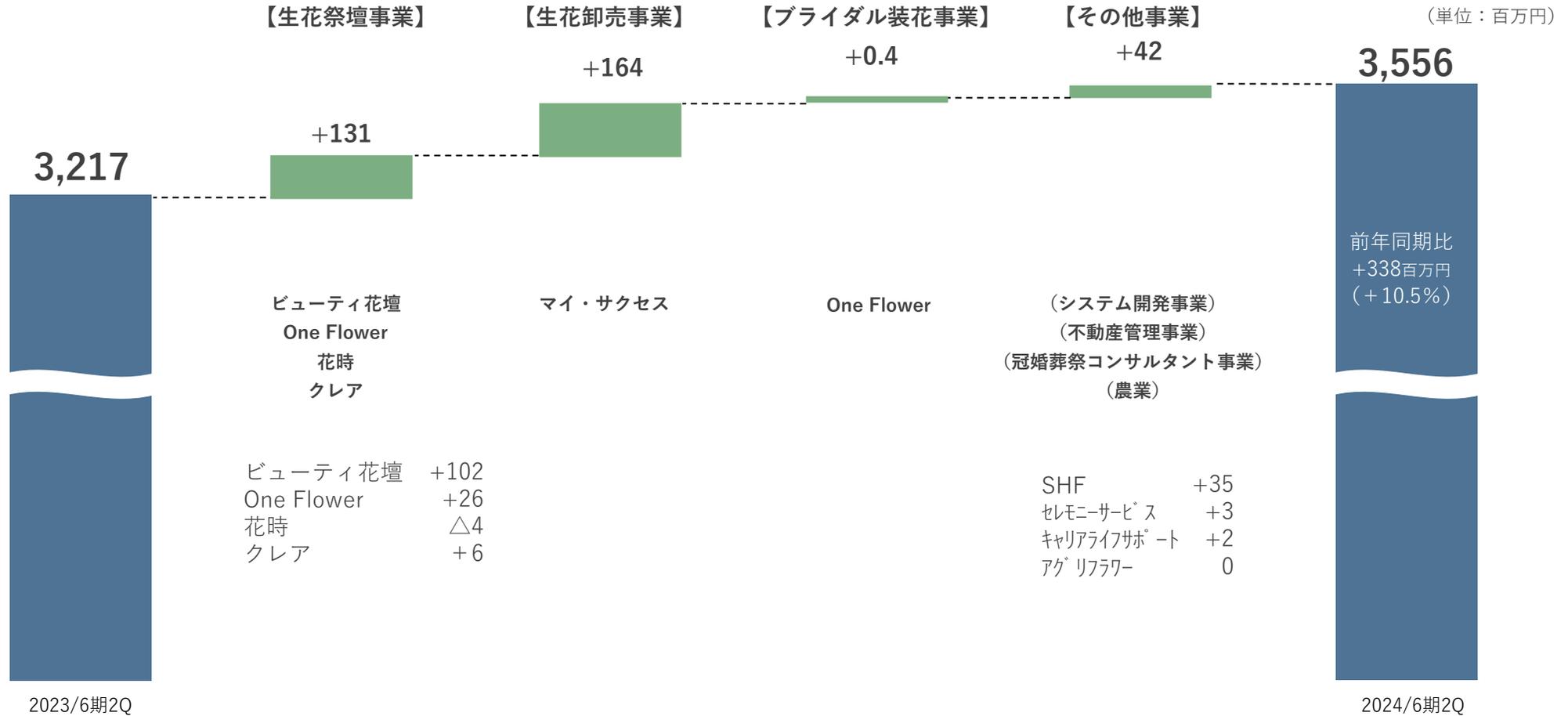
(単位：百万円)

	2023/6期 1Q	2024/6期 1Q	前年同期比 増減率	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	前年同期比 増減率
売上高	1,522	1,707	+12.2%	3,217	3,556	+10.5%
売上原価	1,357	1,517	+11.7%	2,807	3,102	+10.5%
売上総利益	164	190	+15.6%	409	453	+10.6%
営業利益	△38	△31	—	12	11	△5.8%
経常利益	△35	△28	—	29	17	△42.0%
当期純利益	△39	△31	—	17	3	△79.6%

01 2024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》

▶ グループ全社では前期比 10.5% (338百万円) の増収



01 2024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)

	2023/6期2Q		2024/6期2Q		前期比		2023/6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	1,703	120	1,834	131	+7.7%	+9.1%	3,464	321
生花卸売	1,122	25	1,287	26	+14.7%	+3.9%	2,064	31
ブライダル装花	166	4	166	9	+0.3%	+99.5%	374	18
その他	225	△7	267	5	+18.7%	—	509	18
調整額	—	△130	—	△161	—	—	—	△266
計	3,217	12	3,556	11	+10.5%	▲5.8%	6,413	124

- 生花祭壇事業：東日本エリア+グループ会社（One Flower・クレア）が前期比増により増収増益
- 生花卸売事業：販売数量の増加や円安、夏場の供給不足による販売単価上昇、既存顧客掘り起こしによって増収増益
- ブライダル装花事業：婚礼のキャンセル・延期減少の影響が大きかった前期比では売上横ばい

01 2024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)

	2023/6末		2023/12末		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
資産の部					
流動資産	1,626	66.1%	1,756	67.5%	+130
固定資産	835	33.9%	859	32.5%	+24
資産合計	2,462	100.0%	2,616	100.0%	+154
負債の部					
流動負債	1,059	43.0%	1,230	47.0%	+170
固定負債	856	34.8%	866	33.1%	+9
負債合計	1,916	77.8%	2,097	80.2%	+180
純資産の部					
株主資本	545	22.2%	519	19.8%	△26
その他の包括利益累計額	0	0.0%	0	0.0%	0
純資産合計	545	22.2%	519	19.8%	△26
負債純資産合計	2,462	100.0%	2,616	100.0%	+154

01 2024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)

	2022/12	2023/12
営業活動によるキャッシュ・フロー	△48	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	△11	△15
財務活動によるキャッシュ・フロー	58	△50
現金及び現金同等物の増減額	△1	△65
現金及び現金同等物の期首残高	950	954
現金及び現金同等物の期末残高	948	889

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、税金等調整前四半期純利益17,435千円、仕入債務の増加額144,774千円を計上した一方で、売上債権の増加額182,323千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、有形固定資産の取得による支出15,881千円によるもの

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、借入金の減少2,768千円、親会社による配当の支払額36,445千円によるもの

【参考】2022/12 (2023/6期 2Q)

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、税金等調整前四半期純利益28,942千円、仕入債務の増加額122,717千円を計上した一方で、売上債権の増加額174,040千円を計上したものによるもの

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、有形固定資産の取得による支出6,627千円によるもの

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒主に、借入金の増加額130,140千円によるもの

生花祭壇事業

	2023/6期 2Q実績 (2022/12)	2024/6期 2Q実績 (2023/12)
売上高	1,703	1,834
営業利益	120	131

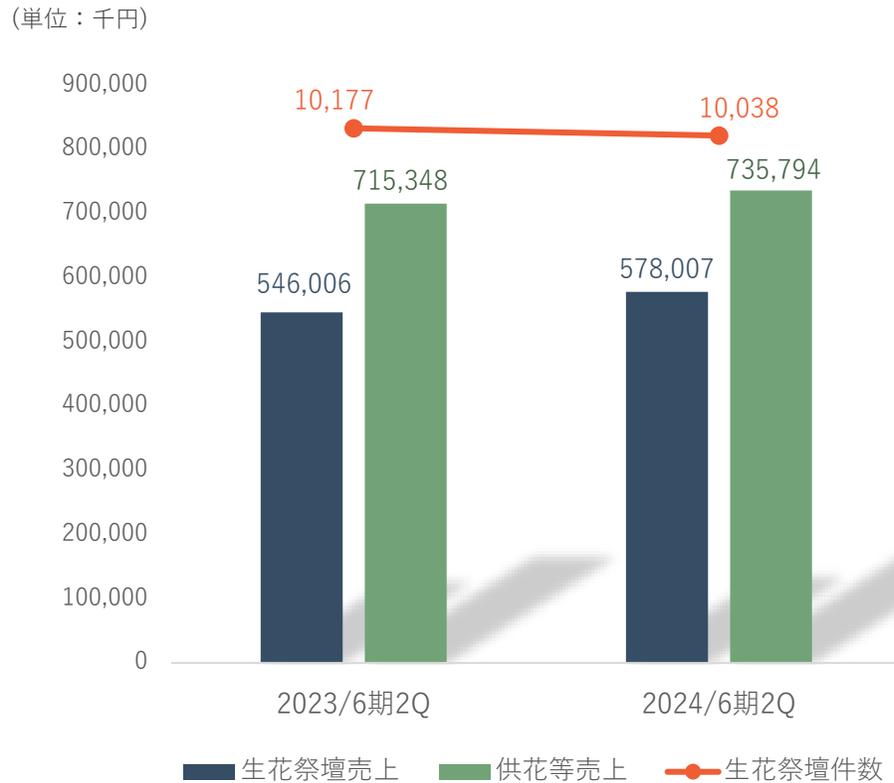
《売上高》

- ・ 全社→各グループとも概ね前期比増
- ・ ビューティ花壇→東北・関東・中部好調
- ・ クレア→中国エリアにおける顧客増+施行件数増
- ・ One Flower→熊本圏内顧客増による売上UP

《営業利益》

- ・ 原価率アップ → 輸送費ほか原材料費の高騰
円安の影響大 ※原価率：計画比+2.3ポイント 前期比+0.1ポイント
- ・ 販管費効率化 → 前期比増・予算比減 ※人件費率：計画比▲1.7ポイント 前期比▲2.1ポイント
(販管費前期比：106.6%)

■生花祭壇・供花等売上・件数



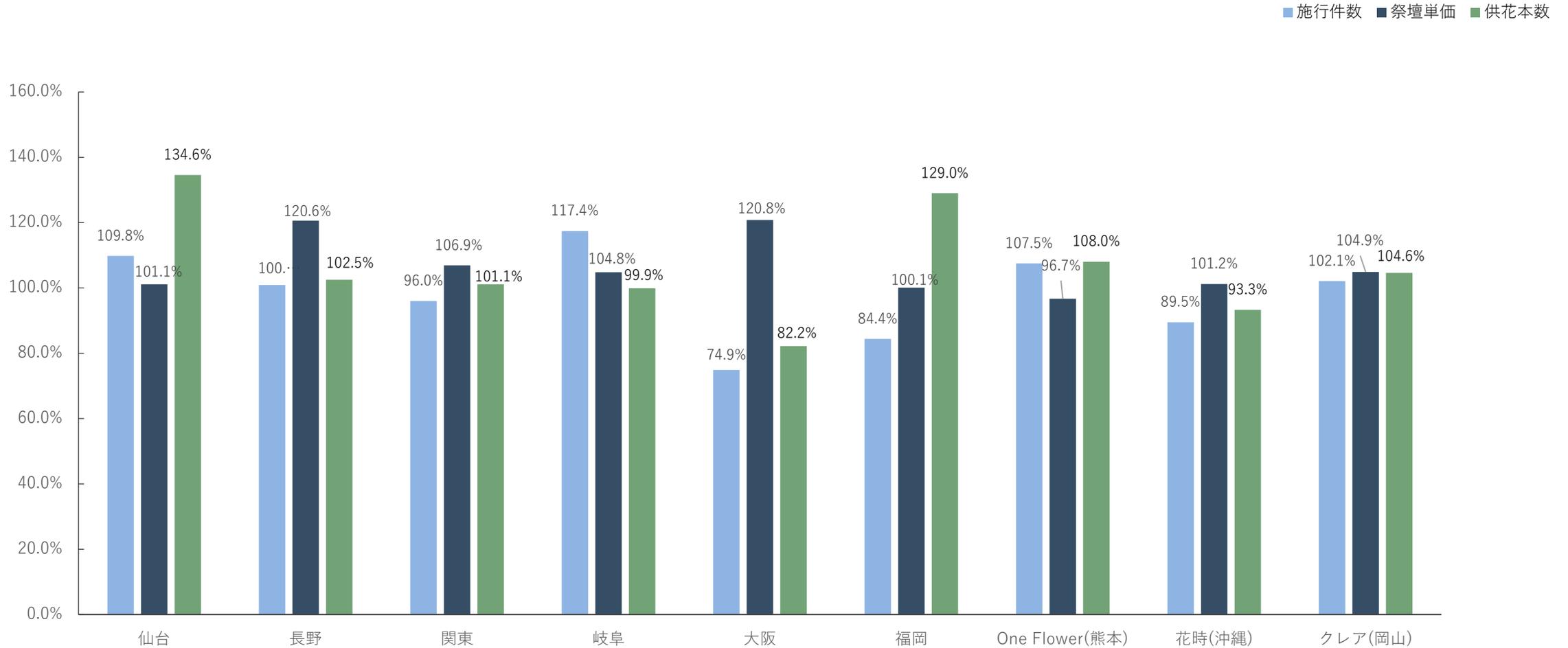
施行費・その他は除く

生花祭壇の平均単価
 53,651円 (2022/12)
 ⇒ 57,581円 (2023/12)

受注単価は上昇

関東エリアにおける生花祭壇の平均単価
 50,858円 → 54,439円
 回復基調に

■ 施行件数・祭壇単価・供花本数前期比較

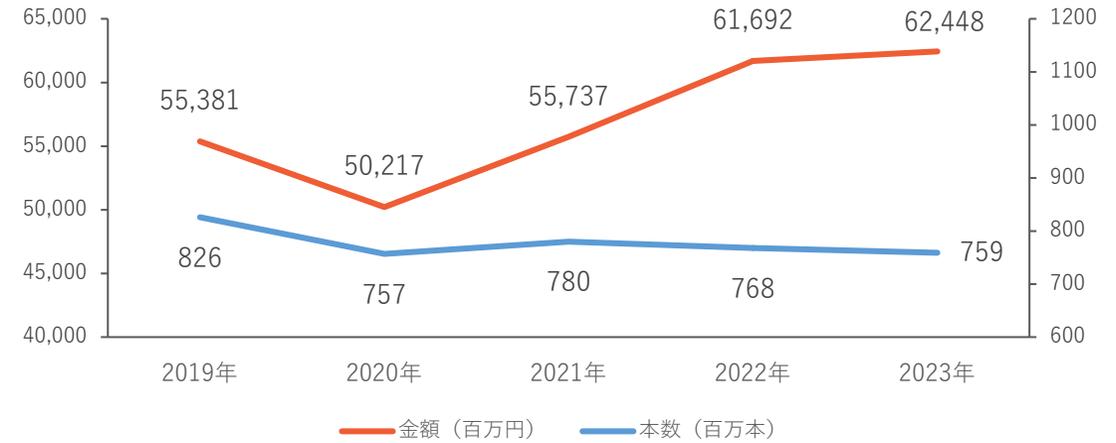


生花卸売事業

	2023/6期 2Q実績 (2022/12)	2024/6期 2Q実績 (2023/12)
売上高	1,661	1,826
営業利益	25	26

※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+164百万円 内部売上 → +0.5百万円
- ・ 円安や2Q前半までは天候不良（高温）による出荷減の影響により単価UP・販売数量増により増収

《営業利益》

- ・ 1Q後半からの販売本数・単価UPによる増収を受け微増

ブライダル装花事業

	2023/6期 2Q実績 (2022/12)	2024/6期 2Q実績 (2023/12)
売上高	166	166
営業利益	4	9

《売上高》

- ・ブライダル → コロナ禍からの反動増が大きかった前期と比較すると微減
- ・リテール → EC：増収 SHOP：横ばい 造園事業：売上大幅増

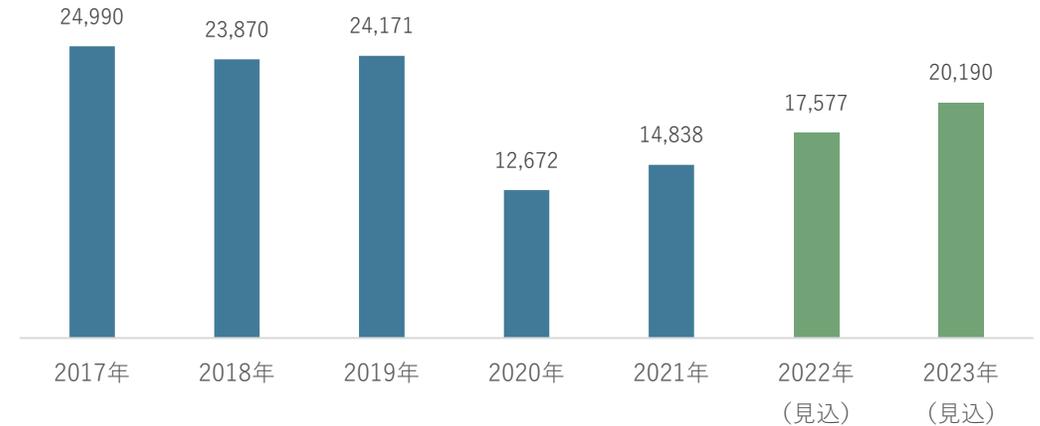
《営業利益》

前期から回復（継続）

- ・ブライダル減少
- ・EC：新たに取扱商品が加わり利益率改善・増益
- ・SHOP：コスト効率化図りやや改善
- ・造園：売上増に伴い増益

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 2023/4/18)

その他事業

	2023/6期 2Q実績 (2022/12)	2024/6期 2Q実績 (2023/12)
売上高	225	267
営業利益	△7	5

《売上高》

前期比増

- ・ SHF → 葬儀・建築関連システムともに好調に推移
- ・ セレモニーサービス → 施行件数増・単価UPにより増収
- ・ キャリアライフサポート → 請負業務・利用者増により堅調に推移し売上・助成金UP

《営業利益》

- ・ SHFの黒字転換
- ・ セレモニーサービス、キャリアライフサポートの売上増による増益

(株)SHF

システム開発事業

157百万円



193百万円

(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

26百万円



30百万円

(株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

40百万円



43百万円

▶ コア事業での売上拡大

生花祭壇事業

(エリア展開、新商品・新サービスによる既存顧客との取引拡大)

- 福島西営業所開設 (2023年9月)
- 滋賀営業所開設 (2023年10月)

生花卸売事業

(関西エリアでの新規売上獲得、物流網構築・産地との取引増)

- 新たな国内産地を含め取引増加へ
- 国内農地開拓 (農業部門と連携)

ブライダル装花事業

(既存顧客からの受注増、関東・関西・九州における新規取引先拡大、新規事業強化)

- レンタル装飾商品
- アフターブーケ自社制作等単価UPのための商品開発
- 人材活用効率化・教育

▶ 事業基盤強化

グループ運営の最適化

(グループリソースを活用した営業活動等)

- グループ各社による@葬儀販促活動

D X 推進による効率化

(現業部門のコスト効率化、生産性向上による利益率改善)

- 自社車両の位置情報共有システムの運用スタート

人材育成

(マネージャー層の教育・育成、多様な人材が活躍できる職場づくり)

- 持株会社への移行 (2024/1/1~)

▶新サービス開発・新規事業の拡大

オンライン葬儀のサービス拡充
 (「@葬儀：アットそうぎ」の販売強化)

- 営業活動継続
- 供花・祭壇卸しサービス/相続相談サービス/ギフトサービス

(株)goenn社とのプロジェクトスタート

→納骨堂化アプリ「musuhi」今春リリース予定

AI・IoT事業への参入
 (葬儀業界内外に向けた新サービス提供)

→文具メーカーでAI筆跡鑑定プロモーション全国展開へ

クラウドプラットフォームの提供
 (他社との協業も含めた顧客囲い込み)

→葬儀業界向けのクラウドプラットフォームの提供開始に向けた開発を進行中



<AI筆跡診断>

筆跡で性格診断 猪崎の企業がAI開発

京都府福知山市猪崎のIT企業・SHF(滝花智志社長)が、紙などに書く「口」「様」の漢字2文字を端末のカメラで読み込み、筆跡診断をするAI(人工知能)を開発した。約20秒で性格などを高い精度で推定でき、イベント時の集客ツールとしての需要を担う。周知と地域貢献を兼ねて、市内企業や自治会などに無料で貸し出す。

筆跡診断は、筆跡心理学に基づいて、書いた文字から書き手の性格や人間性、行動傾向などを解明するもの。先進地の欧米ではグラフィオロジーと呼ばれる学問として知られている。

同社は、顧客に多い建設、葬儀業界が関係する鹿児島県立大学のイベント時の集客ツールとして、国内の筆跡研究の第一人者、日本筆跡診断士協会長の森岡恒舟さんの監修を受けて筆跡診断AIを開発。10代後半から70代までの筆跡標本を集め、筆の運びや強さといった特徴などをみてAIが診断できるように学習させていった。

診断の精度を上げることに苦労したといい、開発は3年がかり。大手文具メーカーとコラボして全国店舗のボールペン試し書きコーナーでの集客効果の向上を確認し、福知山産業フェアにも出展して関心を集めた。

マンネリ化したイベントの新企画としての役割や、紙やタブレットに文字を書いて読み込むだけのため省スペースでできることも利点といい、プリントアウトする診断書には自社広告やQRコードを入れることもできてPRにつなげやすい。

正確な診断のためにはいつも通りにさらっと書くことがコツで、「丁寧に書くほどよむ字でずから外面の結果になります。軽い気持ちで書いてもらおうと内面に迫ることができます」。

滝花社長は「市内でこれから善先に向けてイベントが増えていくと思うので、企業や自治会、子ども会などの団体などでも使ってもらえたらうれしい」と話している。

読み込みするタブレットやスマホはインターネットに接続している必要がある。無料利用希望の申し込みは同社、電話(23)8117へ。

(出典 両丹日日新聞 2024/2/5)

➤企業価値向上

ESG・SDGs視点での経営推進

(産業廃棄物削減・環境配慮型商品の提案他)

- ➔フードドライブへの参加継続
- ➔車両位置情報管理システムによるCO2削減取り組み
- ➔環境配慮型商品・技術開発検討スタート

資本政策・株主還元

(ROE 20%以上、配当性向目標50%)

- ➔配当性向目標50%→業績に連動した利益還元へ

ステークホルダーエンゲージメントの強化

(IR情報の充実、株主・投資家との対話他)

- ➔四半期ごとの決算説明動画の配信
- 日興アイ・アール「2023年全上場企業ホームページランキング」において、スタンダード市場部門の優良サイトとして表彰
- ➔対面での説明会や個人投資家向けイベント等への参加
- ➔フレックスタイム運用中～従業員エンゲージメント効果検証
- ➔ベースアップ実施 (1Q～)



※家庭に眠る食品で子ども食堂を支援する活動



※カウテレビジョン「社長室101」



株主優待制度

2023/6期 優待実績

- ・胡蝶蘭or観葉植物の割引 or プリザーブドフラワーの割引
- ・フラワーアレンジメント教室（リモート）

長期保有株主制度

➡ 3年間継続1,000株以上保有の株主様へ熊本県特産品贈呈



胡蝶蘭・観葉植物購入サイト
(イメージ)



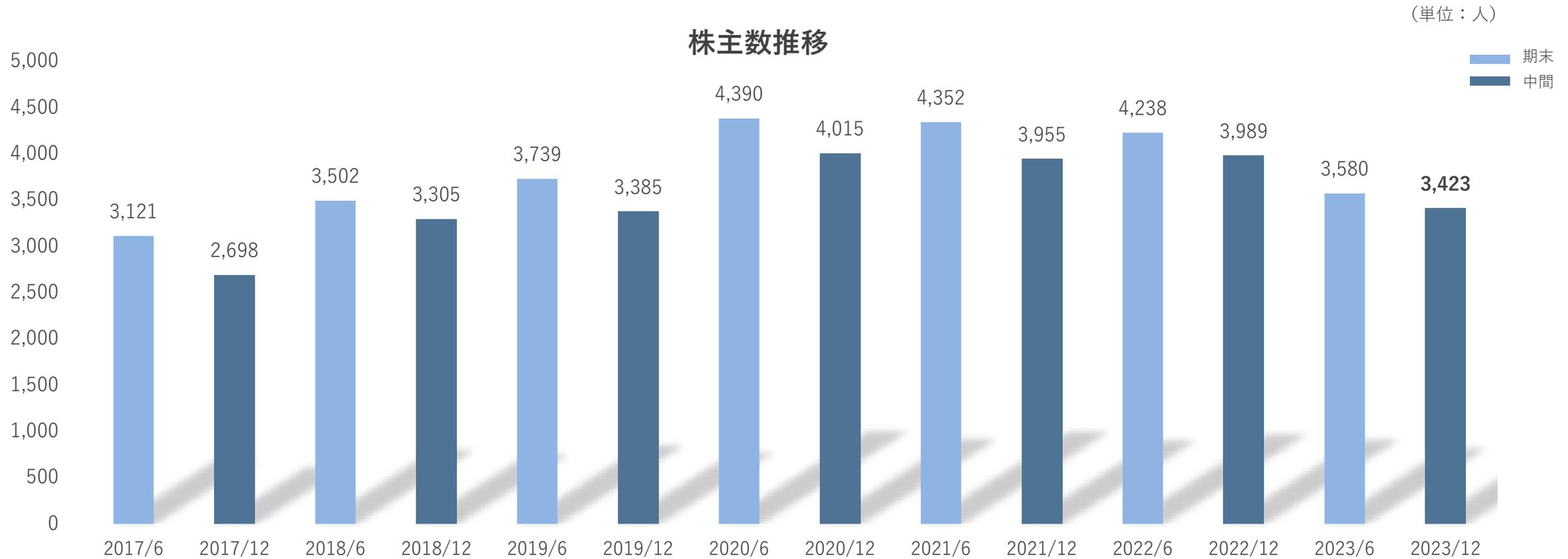
楽天市場内・SHOP
(イメージ)



長期保有株主向け
(熊本県特産品)



フラワーアレンジメント教室
(リモート)



配当性向目標は50%（2023/6実績：41%）。
 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)

	2023/6期実績	2024/6期 (予想)	前年同期比 増減率
売上高	6,413	6,600	+2.9%
営業利益	124	150	+20.6%
経常利益	135	150	+11.0%
当期純利益	88	110	+23.9%
配当 (円 銭)	9.00	13.58	—

■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。