

《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

2025年6月期 第3四半期

決算説明会資料

2025年5月29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2025年6月期 第3四半期の
決算概要について、ご説明します。

Agenda

01. 2025年6月期 第3四半期 業績ハイライト
02. セグメント別ハイライト
03. 2025年6月期 第3四半期の取り組み
04. 2025年6月期 業績予想

▶ 各事業とも総じて増収も、原価高騰・人件費UP、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)

	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	前年同期比 増減率	2024/6期 (参考)
売上高	5,416	5,948	+9.8%	6,982
売上原価	4,658	5,218	+12.0%	5,988
売上総利益	757	729	△3.7%	994
営業利益	90	4	△94.7%	84
経常利益	101	21	△78.9%	99
親会社株主に帰属する 四半期純利益	47	△6	—	28

《2025/6期3Q》

新たにスタートした中期経営計画に掲げる「新体制によるグループ収益力強化と、サステナビリティ経営の推進により企業価値向上・株価上昇へつなげる」ことを基本方針として、「経営基盤の強化」「各事業の売上拡大(グループ収益力の強化)」「サステナビリティ経営の推進と企業価値向上」を重点戦略とし取り組む。

▶売上は増加、原価・人件費上昇の影響により減益
売上高は、5,948,286千円(前年同期比9.8%増)
営業利益は、4,799千円(前年同期比94.7%減)
経常利益は21,482千円(前年同期比78.9%減)
親会社株主に帰属する四半期純損失は6,634千円
(前年同期は47,538千円の利益) となった

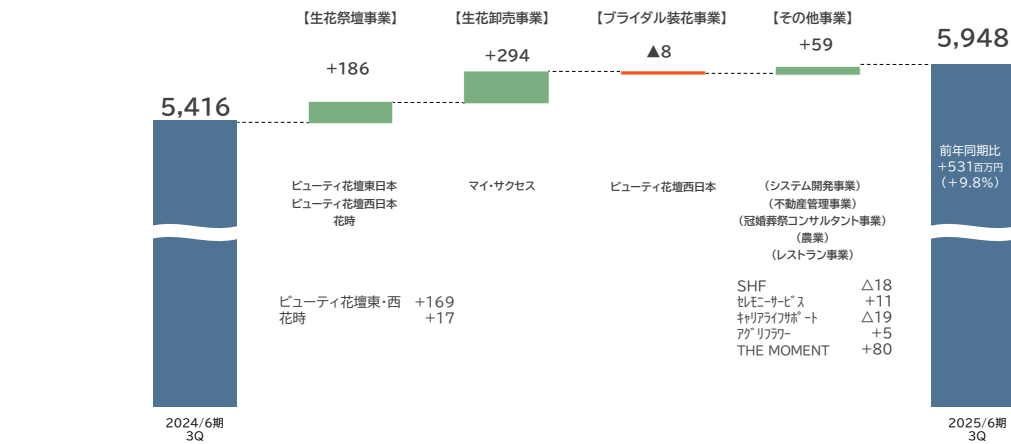
まず業績ハイライトですが第3四半期累計の売上高は59億4,800万円となり、前年同期と比較してプラス9.8%の増収となりました。全体として売上は堅調に推移しており、引き続き一定の成長を確保できている状況です。一方で、売上総利益は7億2,900万円と、前年同期比では3.7%の減少となりました。これは、売上の増加に対して、原価の上昇などが利益を圧迫した結果と捉えております。営業利益は400万円となり、前年同期からは大きく減少しています。また、経常利益は2,100万円、同じく78.9%の減となりました。四半期純利益については、600万円の赤字という結果になりました。前年同期の黒字と比べると、大きく落ち込んだ格好です。

01 2025年6月期 第3四半期 業績ハイライト

《連結売上高の前期比分析》

▶ グループ全体では前期比 +9.8%(531百万円)の増収

(単位:百万円)



BEAUTY KADAN Copyright © 2024 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

続いて、連結売上高の前年同期比の増減要因についてご説明いたします。当第3四半期累計の連結売上高は、前年同期の54億1,600万円から59億4,800万円となり、金額にして5億3,100万円の増収となりました。生花祭壇事業では、グループ全体で1億8,600万円の増収となりました。内訳としては、ビューティ花壇東日本・西日本の合計で1億6,900万円、花時で1,700万円の増収となりました。生花卸売事業は、マイ・サクセスが好調に推移し2億9,400万円の増収となりました。ブライダル装花事業では、ビューティ花壇西日本での減収により、800万円のマイナスとなりました。その他の事業については、THE MOMENTが8,000万円と大きく寄与した一方で、SHFがマイナス1,800万円、キャリアライフサポートがマイナス1,900万円となり全体で5,900万円の増収となりました。このように、生花関連の基幹事業は引き続き堅調に推移し、加えてレストラン事業や一部サービス事業が売上成長を牽引する形となりました。

01 2025年6月期 第3四半期 業績ハイライト

「セグメント別決算概況」

(単位:百万円)

	2024/6期3Q		2025/6期 3Q		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	2,944	271	3,131	178	+6.3%	△34.4%
生花卸売	1,818	35	2,112	66	+16.2%	+84.9%
ブライダル装花	266	3	258	△14	△3.3%	—
その他	386	△2	446	△53	+15.4%	—
調整額	—	△218	—	△172	—	—
計	5,416	90	5,948	4	+9.8%	▲94.7%

- 生花祭壇事業:新規拠点開設によるエリア展開が奏功し増収、利益面では原価高騰・人件費UPが影響
- 生花卸売事業:天候や市況の変動による供給制約下でも安定調達と重点販売を行い、取扱数量と単価を確保し増収増益
- ブライダル装花事業:ブライダルは福岡・関西は安定も、熊本が単価・件数に課題あり減収減益。リテールは造園が好調もシヨップは低単価・低粗利構成で利益圧迫。改善が急務。

BEAUTY KADAN Copyright © 2024 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

続いて、セグメント別の業績概要についてご説明いたします。まず、生花祭壇事業の売上高は31億3,100万円、前年同期比でプラス6.3%の増収となりました。営業利益は1億7,800万円で、前年同期の2億7,100万円から減少し、前年比ではマイナス34.4%となっています。スライド下の注記にもあるとおり、売上面では新規拠点開設によるエリア展開が奏功した一方で、利益面では原価高騰や人件費の上昇が影響しました。次に、生花卸売事業の売上高は21億1,200万円、前年同期比でプラス16.2%の増収となりました。営業利益は6,600万円と、前年の3,500万円から増加し、前年同期比プラス84.9%となりました。こちらは天候や市況の変動にかかわらず、安定調達と重点販売を進めたことにより、取扱数量と単価を確保し、増収・増益を実現しています。ブライダル装花事業は、売上高が2億5,800万円で前年同期比マイナス3.3%、営業利益はマイナス1,400万円となりました。注記にも記載のとおり、関西や関東の案件は安定していたものの、熊本エリアでは単価および件数に課題があり、売上は減少しています。その他事業の売上高は4億4,600万円で、前年同期比プラス15.4%の増収となりました。一方で営業利益はマイナス5,300万円と、前年のマイナス200万円から赤字幅が拡大しました。

生花祭壇事業

	2024/6期 3Q 実績	2025/6期 3Q 実績
売上高	2,944	3,131
営業利益	271	178

《売上高》

- ・全社→各グループとも前期比増
- ・ビューティ花壇東日本→拠点展開により東北エリア売上UP その他エリアも総じて増収
- ・ビューティ花壇西日本→拠点展開により新規売上・関西エリア回復、中国・九州エリア好調
- ・花時 →既存取引先の施行件数増により増収

《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 →人件費増が続く

生花祭壇事業の業績ハイライトについてご説明いたします。売上高は31億3,100万円となり、前年同期の29億4,400万円から増収となりました。営業利益は1億7,800万円で、前年同期の2億7,100万円と比べて減益となっています。売上高の増加要因として、ビューティ花壇東日本において拠点展開の効果により、特に東北エリアでの売上が伸長したこと、その他のエリアも引き続き堅調に推移したことがあげられます。また、ビューティ花壇西日本では拠点開設を契機に新規売上が加わり、関西エリアの回復に加え、中国・九州エリアでも好調な推移となっています。沖縄の花時においても、既存取引先での施行件数が増加したことにより、増収となりました。営業利益につきましては、原価率の悪化が主な減益要因となっております。特に輸送費の高騰や、円安の影響がコストに与えるインパクトが大きくなっており、また、販管費の面では人件費の上昇が続く、こうした費用構造の変化が利益を圧迫する形となりました。

02 セグメント別ハイライト【生花卸売事業】

生花卸売事業

	2024/6期 3Q 実績	2025/6期 3Q 実績	
売上高	2,616	3,040	※セグメント間の内部売上高を含む
営業利益	35	66	

《売上高》

- ・外部売上 → 前期比+294百万円 内部売上 → +130百万円
- ・円安や高温、台風などの天候不良により供給不安定も、重点品目の調達、販売を強化
市況の高値推移や需要期の取扱数量増も重なり、増収

《営業利益》

- ・仕入単価の上昇や円安の影響がある中でも、重点品目の高単価維持と利益重視の販売対応により、安定的な利益を確保し増益

BEAUTY
KADAN

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

7

続きまして、生花卸売事業における業績ハイライトです。売上高は、台風や高温などの天候不良や円安による供給制約が続く中、重点品目の調達強化と需要期に合わせた販売施策が奏功し、通期を通じて販売数量と単価の双方で安定した実績を確保しました。特に年明け以降は、春節需要や輸入品の流通不安に対応した提案営業が寄与し、売上高はおおむね前年同期を上回って推移しました。利益面におきましては、仕入単価の高騰や円安の影響を受けつつも、重点品目の高単価維持と利益重視の販売対応を徹底、また市況に応じた調達・価格対応が奏功し、粗利率は概ね安定しながら推移し、利益面でも通期を通じて前年を上回る水準を確保しました。

02 セグメント別ハイライト【ブライダル装花事業】

ブライダル装花事業

	2024/6期 3Q 実績	2025/6期 3Q 実績
売上高	266	258
営業利益	3	△14

《売上高》

- ・ブライダル →ブライダル事業は前期比で減収。福岡・関西は施行件数を維持し堅調に推移。熊本は単価・件数ともにやや苦戦し全体を下押し
- ・リテール →リテールは造園・法人案件が売上を牽引。ECは販促商品の受注が一部月で好調。SHOPIは催事連動で売上確保するも、低単価構成が課題。全体として下期に売上回復傾向。

《営業利益》

前期から減少

- ・ブライダル:原価率はおおむね安定も、単価下落や施行構成の変化により粗利率がやや低下 人件費も上昇
- ・造園:安定した売上で全体を下支え
- ・SHOP:雑貨構成の拡大により売上を確保するも、粗利率にはやや影響

BEAUTY
KADAN

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

8

次にブライダル装花事業における、業績ハイライトです。ブライダル事業につきましては、全体として前期比で減収となりました。福岡・関西エリアでは施行件数を維持し、堅調に推移しておりますが、熊本エリアでは、単価および件数の双方においてやや苦戦しており、これが全体数値に影響を及ぼしております。今後は熊本における単価改善と受注強化を重点施策として進めてまいります。リテール事業は、造園や法人案件が通期の売上を下支えしました。ECでは販促商品が一部の月で好調に推移し、店舗部門も催事やイベント連動で売上を確保しました。一方で、低単価・低粗利商品の構成比が高まり、利益面では課題が残りました。下期以降は構成改善と販促強化に取り組み、収益性の向上を図ってまいります。利益面では、ブライダル事業は単価下落や施行構成の変化により粗利率がやや低下し、人件費の上昇もあって営業利益は前期比で減少しました。造園は安定した売上で全体を支えましたが、外注費の影響で増益への寄与は限定的となりました。ショップでは原価率の高い商品の構成比上昇や装花単価の下落により、特に1～3月にかけて利益率が圧迫されました。

02 セグメント別ハイライト【その他事業】

その他事業

	2024/6期 3Q 実績	2025/6期 3Q 実績
売上高	386	446
営業利益	△2	△53

《売上高》

前期比横ばい

- ・SHF → 葬儀は大型案件や検収進捗により前年並みも、建築は低単価案件が中心となり、全体としては減収
- ・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 → 『令和6年度障害福祉サービス等報酬改定』の影響により売上減
- ・THE MOMENT → 2Qより売上計上

《営業利益》

- ・SHF 売上総利益の減少に加え、販管費の増加が収益を圧迫し減益
- ・キャリアライフサポート 売上減による減益
- ・アグリフラワー 連作障害により減益

(株)SHF

システム開発事業

276百万円 → 257百万円

(株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

62百万円 → 43百万円

(株)アグリフラワー

農業

－百万円 → 5百万円

(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

47百万円 → 59百万円

(株)THE MOMENT

レストラン事業

－百万円 → 80百万円

BEAUTY
KADAN

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

9

続いて、その他事業における、業績ハイライトです。売上高につきましては、主にシステム開発事業において葬儀部門は、後半の大型案件の検収が進んだことで、年間を通じて前年並みの水準を維持しました。建築部門は受託案件が継続したものの、案件単価がやや低く、前年比では若干の減少となっています。結果として、全体売上はやや前年を下回る着地となりました。その他、今期より新たにスタートしたレストラン事業の売上が加わり、全体では増収となっています。利益面につきましては、システム開発事業の売上減の影響に加え、農業部門において連作障害により減益となったことにより、全体でも前期比減となりました。

▶ 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、事業の選択と集中

- ➡さかいや生花店(福島県)の株式取得
- ➡株南産業株式取得(※4Q:4/11公表)
- ➡株SHF株式譲渡基本合意(※4Q:5/9公表)

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)

- ➡採用部門強化による新卒・中途採用増への取り組みスタート

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
- ➡提案受領、要件定義へ

▶ 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

- ➡福島エリアでの商圏拡大、仙台エリアでの拠点拡充
- ➡他エリアへの展開を準備中

新商品構築<生花卸売事業>

- ➡海外産の新たな品種の輸入・販売強化、新たな花材取扱いへの取り組み検討スタート

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進める
- ➡民間からの受注も増加傾向にあり、業績伸張(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>

- ➡新たに熊本県八代市において、自社農場によるキク類の生産スタート
- ➡トマト出荷スタート(2Q) + キクの出荷スタート(3Q)

次に、2025年6月期 第3四半期までの主な取り組みについてご報告いたします。まず、経営基盤の強化についてです。当社ではホールディングス体制のもと、M&Aを活用した事業多角化を進めております。第3四半期までに、福島県のさかいや生花店の株式取得に加え、株式会社南産業の株式取得を4月11日に公表し、また株式会社SHFとの株式譲渡に関する基本合意を5月9日に公表いたしました。いずれも今後の商圏拡大と収益力強化を見据えた戦略的な動きです。DX推進の面では、生花祭壇事業を中心にWeb受注システムの開発を進めており、CRM連携や業務効率化に向けた設計フェーズに入っております。提案実績の可視化など、現場活用を意識した取り組みが進行中です。各事業における売上拡大については、M&Aを活用した既存エリアの戦略的な強化として、福島エリアでの商圏拡大、仙台エリアでの拠点整備を進めています。そのほかエリアへの展開に向けた準備も進んでいます。農業分野では、熊本県八代市の自社農場において、キク類の出荷が第3四半期からスタートしました。トマトについては第2四半期から出荷を開始しております。

▶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

- ・ 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

▶各大学・機関との取り組み進む

○京都大学へ菊花茎のセルロース抽出に関する研究委託を開始



研究テーマ：バイオマスに関する学術研究と利活用展開
 研究担当者：西村裕志(京大大学生存圏研究所・特定准教授)
 研究期間：2025年4月1日～2025年9月30日
 研究実施場所：京大大学生存圏研究所
 研究目的：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

続いての重点戦略、サステナビリティ経営の推進と企業価値向上につきまして、各大学・機関との間で環境配慮型商品・サービスの開発検討を継続しており第4四半期ではありますが、2025年4月より京都大学との間で受託研究契約を締結、使用済みの菊花茎からセルロースを抽出し、プラスチックや紙類、繊維素材などへの応用を目指す研究委託を開始いたしました。研究では、葬儀装飾等で使用された菊花を回収し、廃棄されるはずであった花材から、セルロースを効率的に抽出する方法の確立を目指します。抽出されたセルロースについては、プラスチック類・紙類・繊維類等の代替品への活用を想定しており、再資源化や循環型利用が可能な高付加価値素材への展開が期待されています。

▶サステナビリティ経営の推進と企業価値向上

資本効率の向上と 株主還元の拡充（資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応）

⇒株主優待の内容を刷新

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: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



(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

※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



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
・ワインナーソーセージ×1



5,000株以上
阿蘇を感じる！夕食もりもりセット
●内容
・全粒の高菜チャーハン×2
・煙のメンチカツ×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

※2025年6月30日現在の株主名簿に記載された株主様への贈呈を最後に、長期保有株主制度は終了いたします。

続いて、資本効率の向上と 株主還元の拡充ですが、今回、株主優待制度の一部を見直しました。当社グループの商品理解を深めていただくことを目的に行ってきた優待内容について、2025年6月30日現在の株主名簿を基準に、当社株式の投資魅力を高めることを目的として、優待内容を一部変更いたします。まず、これまでの当社グループが取り扱う商品の割引制度を終了し、代わりに200株以上保有の株主様対象として熊本県産の新米5kgを贈呈します。また、2,000株以上をお持ちの株主様には、当社グループレストラン「THE MOMENT」のディナー招待券(2万円相当)を新たにご提供いたします。また、長期保有株主様向けの特典として熊本の特産品を贈呈する制度は、本年6月末をもって終了といたします。以上が今回の主な変更点です。引き続き株主の皆様にご満足いただけるよう、制度の充実と改善に努めてまいります。

▶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

- ➡@葬儀(アット葬儀)のサービス拡充
→遺影サービス提供スタートへ向け試験段階(3Q~)
- ➡musuhi(納骨堂化アプリ)/参拝管理アプリ※の展開
→石材会社(2社)との連携スタート
→musuhi販売第1号/販売代理店4店契約(2024.9)



<https://goenn.co.jp/musuhi/>

サービスの特徴
多くの葬儀社の意見を反映しながら作ったからこそ、コスト削減と業務効率を高めることを実現!

完全 Web 発注 **写真・葬式控えプレビュー** **データ納品**

遺影サービス提供スタートへ向け試験段階(3Q~)

シンブルは管理画面で全スタッフが簡単に操作が可能です。特別なネット回線も不要のため、葬主様や出先でも安心して利用可能。

葬式控えに写真・葬式控えのプレビュー機能を提供。葬主様と事前にイメージを共有することで、葬式当日の修正を削減。

管理画面以上に、jpg データで納品。印刷サイズ以外でも様々なサイズのデータをまとめて納品するので、幅広い利用が可能。

様々な加工事例

アイテムの増減 葬式・葬式後の修繕 関係者の削除

葬式カラーの作成
葬式カラーの作成
葬式カラーの作成
葬式カラーの作成
葬式カラーの作成
葬式カラーの作成

貸出の機材について
プリンターとスキャナーは無料で貸出(条件あり)
設置までサポートいたします。

写真用紙用プリンター スキャナー

@葬儀 遺影サービス

続いてデジタル技術の活用による社会問題解決への貢献につきましては、マイクロウェーブ社との取り組みである、@葬儀(あっとそうぎ)におきましてその周辺サービスである「遺影サービス」は提供をスタートしており、当社グループ各社の顧客に向けた販促活動へ今後注力していく段階に入っております。また、goenn社と取り組んでおります、納骨堂化アプリ「musuhi:むすひ」は、石材会社との連携や、代理店契約の締結等が進み、販売拡大に向け進み始めております。

	(単位:百万円)		
	2024/6期実績	2025/6期(予想)	前年同期比 増減率
売上高	6,982	7,600	+8.8%
営業利益	84	110	+29.6%
経常利益	99	110	+10.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	28	70	+145.3%
配当(円 銭)	4.00	9.00	—

最後に、今期の業績予想です。売上高は76億円、営業利益は1億1000万円、経常利益1億1000万円、親会社株主に帰属する当期純利益は7000万円、配当予想は1株当たり9.00円としています。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:<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。

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。