

《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

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。

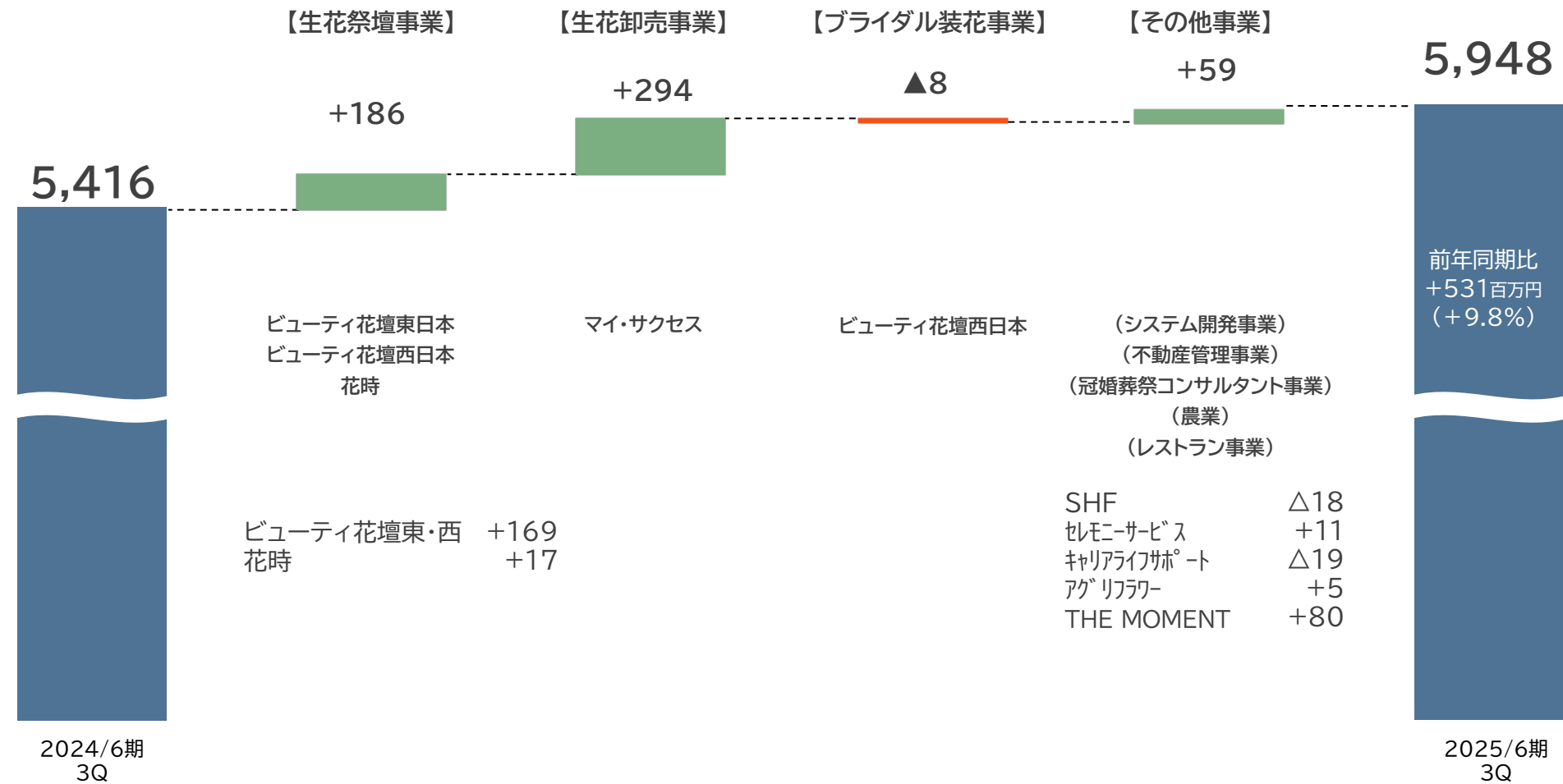
 ➡売上は増加、原価・人件費上昇の影響により減益
 売上高は、5,948,286千円(前年同期比9.8%増)
 営業利益は、4,799千円(前年同期比94.7%減)
 経常利益は21,482千円(前年同期比78.9%減)
 親会社株主に帰属する四半期純損失は6,634千円(前年同期は47,538千円の利益) となった

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》

▶ グループ全社では前期比 +9.8%(531百万円)の増収

(単位:百万円)



《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ョップは低単価・低粗利構成で利益圧迫。改善が急務。

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

生花卸売事業

	2024/6期 3Q 実績	2025/6期 3Q 実績
売上高	2,616	3,040
営業利益	35	66

※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+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

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。
SHOP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

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

▶ 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

- ➡福島エリアでの商圈拡大、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)

▶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



使用後、回収



セルロース抽出



プラスチック類・紙類・
繊維類等の代替品へ

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

▶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店舗の商品ちょこっとセット
●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



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

※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。

▶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

背景・着せ替えプレビュー

データ納品

シンプルな管理画面で全スタッフが簡単に発注操作ができる
特別なネット回線も不要のため
喪主様宅や出先でも直ぐに発注可能

発注前に背景・着せ替えのプレビュー機能を搭載
喪主様と事前にイメージを共有することで加工後の修正を削減

管理画面上に、jpg データで納品
四つ切サイズ以外にも複数サイズのデータをまとめて納品するので
幅広い活用が可能

様々な加工事例

アイテムの削除	破損・折れ傷の修繕	同伴者の削除
<ul style="list-style-type: none"> ☑ 背景カラーの合成 ☑ アイテムの削除 ☑ 衣類の補完 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 背景カラーの合成 ☑ 顔、胸部の折れ傷、首の汚れの修繕 ☑ ポーズの変更 	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 背景カラーの合成 ☑ 同伴者の顔の削除 ☑ 肩のバック紐の削除

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。

写真高画質プリンター

スキャナー

@葬儀 遺影サービス

(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	—

■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。