

《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  
決算説明会資料

2025年8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 業績ハイライト
02. セグメント別ハイライト
03. 2025年6月期の取り組み
04. 2026年6月期 業績予想

▶ 主要事業にて増収も原価・人件費上昇により営業減益、SHF株式譲渡益により最終増益

(単位:百万円)

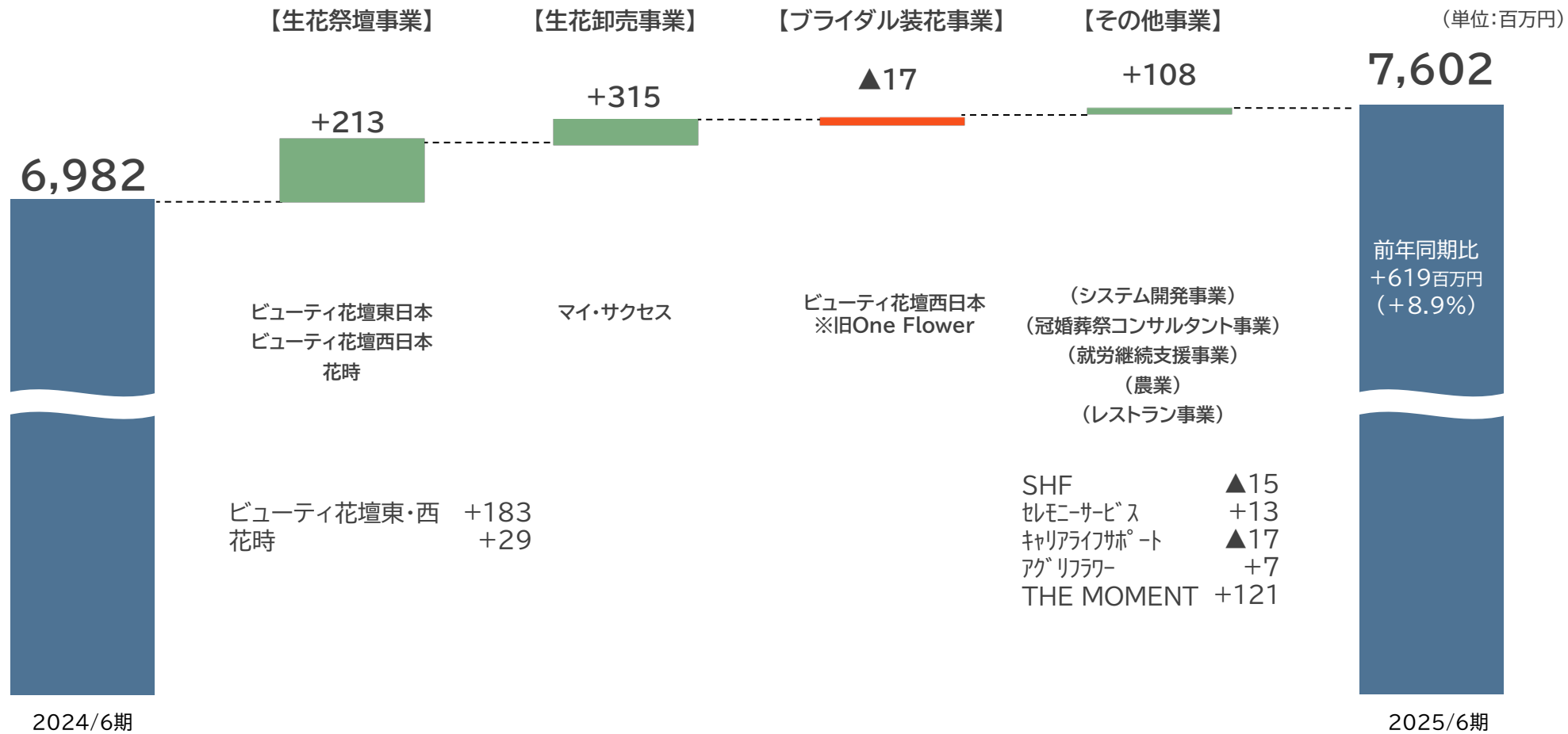
	2024/6期	2025/6期	前年同期比 増減率	期初予想 (2025/6期)
売上高	6,982	7,602	+8.9%	7,600
売上原価	5,988	6,627	+10.7%	— ※
売上総利益	994	975	▲1.9%	— ※
営業利益	84	▲5	—	110
経常利益	99	4	▲95.3%	110
当期純利益	28	42	+50.6%	70

※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 2025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 +8.9%(619百万円)の増収



01 2025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)

	2024/6期		2025/6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	3,864	332	4,077	218	+5.5%	▲34.4%
生花卸売	2,239	32	2,554	58	+14.1%	+77.9%
ブライダル装花	353	▲2	335	▲21	▲5.0%	—
その他	525	▲2	634	▲29	+20.7%	—
調整額	—	▲275	—	▲231	—	—
計	6,982	84	7,602	▲5	+8.9%	—

- 生花祭壇事業:新規拠点開設効果+既存顧客からの受注増加に伴う売上拡大により増収、利益面では原価高騰・人件費UPが影響
- 生花卸売事業:高単価品目の構成比上昇と数量拡大による増収、利益面では粗利改善と経費抑制が奏功
- ブライダル装花事業:ブライダルは新規先開拓が進んだ一方、熊本の苦戦により減収。リテールは民間案件の伸長により増収  
利益面ではブライダルは粗利率の低下と販管費増で損失拡大 リテールは造園において高採算案件の構成増により利益率改善

01 2025年6月期 業績ハイライト

《連結貸借対照表》

	2024／6末		2025／6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	1,799	66.2%	1,965	67.9%	+166	
固定資産	918	33.8%	922	31.8%	+4	
繰延資産	—	—	8	0.3%	+8	
資産合計	2,717	100.0%	2,897	100.0%	+179	
負債の部						
流動負債	1,282	47.2%	1,356	46.8%	+73	
固定負債	891	32.8%	931	32.1%	+39	
負債合計	2,173	80.0%	2,287	78.9%	+113	
純資産の部						
株主資本	544	20.0%	610	21.1%	+66	
その他の包括利益累計額	0	0.0%	—	—	—	
非株主持分	—	—	—	—	—	
純資産合計	544	20.0%	610	21.1%	+66	
負債純資産合計	2,717	100.0%	2,897	100.0%	+179	

# 01 2025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)

	2024／6	2025／6
営業活動によるキャッシュ・フロー	98	▲32
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲72	69
財務活動によるキャッシュ・フロー	90	111
現金及び現金同等物の増減額	116	148
現金及び現金同等物の期首残高	954	1,071
現金及び現金同等物の期末残高	1,071	1,219

(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

【参考】2024/6(第28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89,864千円、及び減価償却費41,980千円によるもの

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

⇒有形及び無形固定資産の取得による支出73,068千円によるもの

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

⇒借入金の増加152,167千円によるもの

## 生花祭壇事業

	2024/6期 実績	2025/6期 実績
売上高	3,864	4,077
営業利益	332	218

## 《売上高》

- ・全社→各グループとも前期比横ばい～増加
- ・ビューティ花壇東日本→東北エリア売上UP
- ・ビューティ花壇西日本→関西・中四国・熊本エリア売上UP

## 《営業利益》

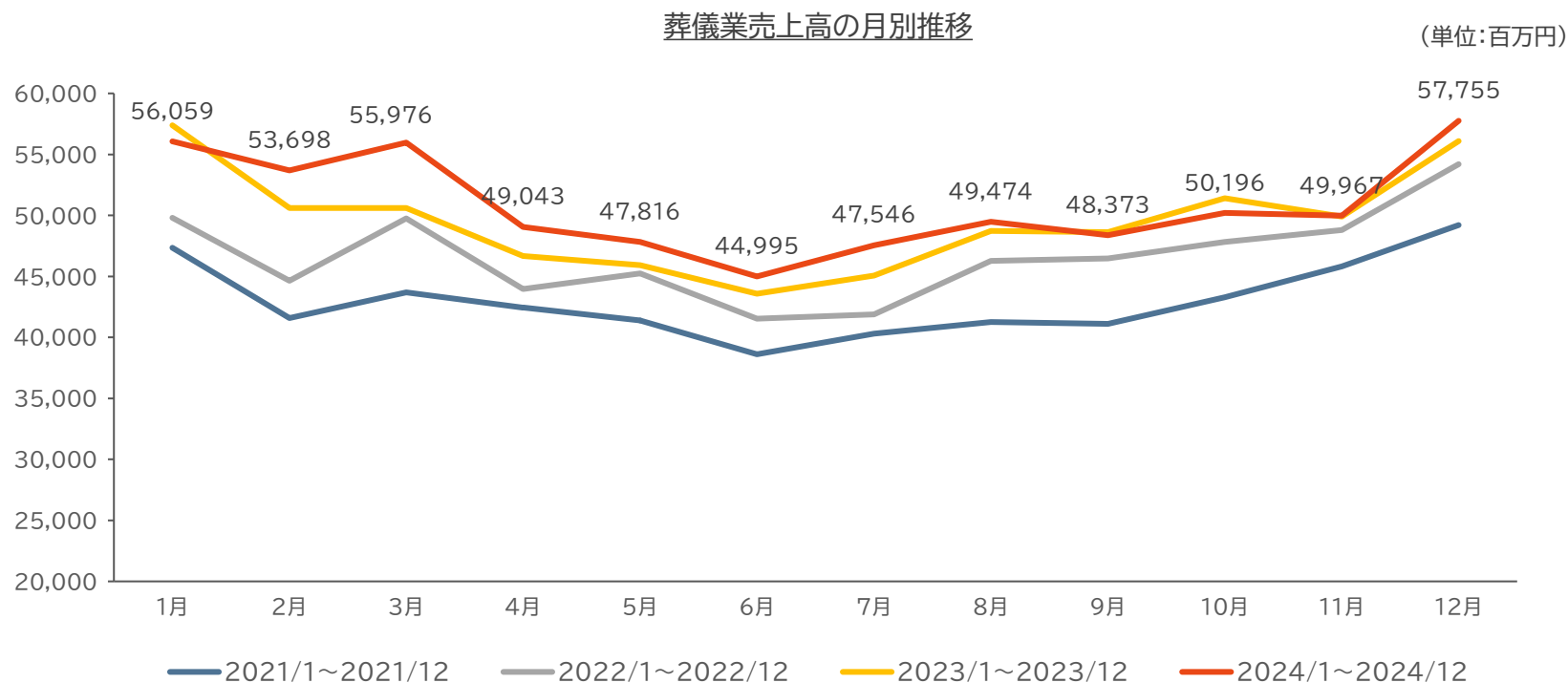
- ・原価率アップ → 輸送費の高騰 円安の影響大
- ・販管費 → 人件費増が続く

※HD化に伴い、前連結会計年度においては13か月分の損益を取り込んでおります



売上高 3,864 百万円（2024/6期） ⇒ 4,077 百万円（2025/6期）

➤ 業界動向① 死亡者数は緩やかに増加、葬儀単価持ち直し

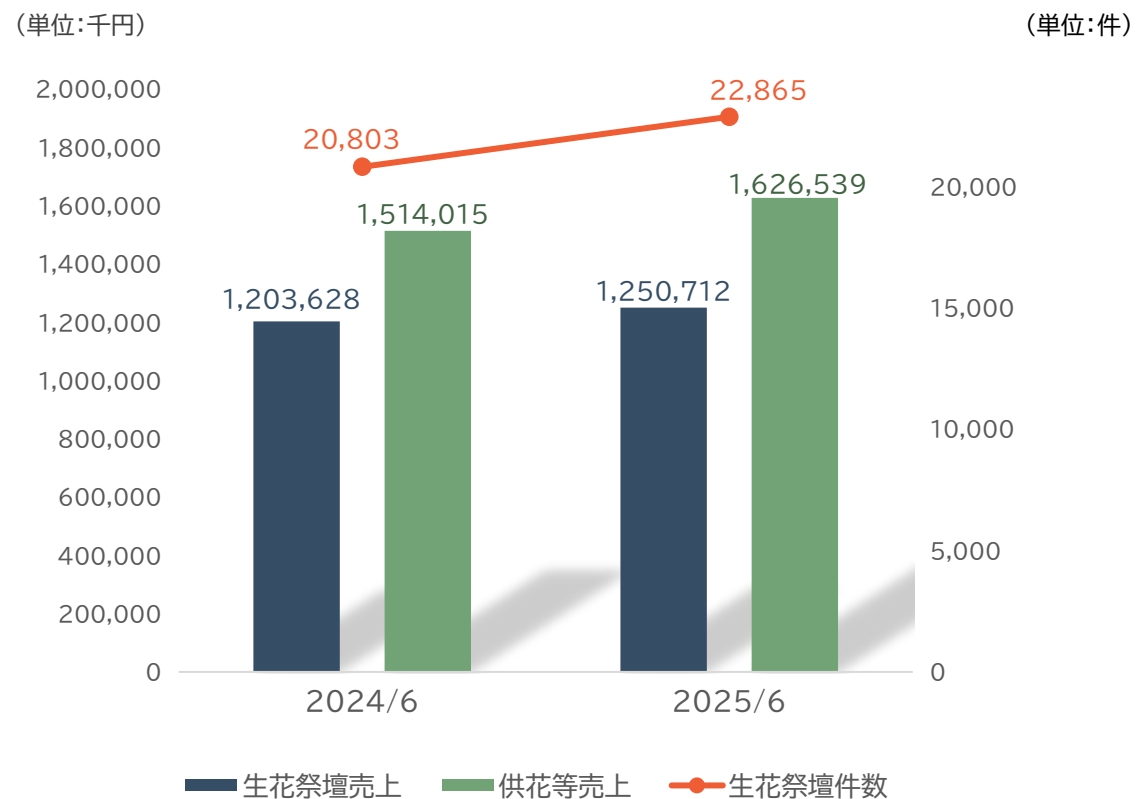


(出典 厚生労働省:人口動態統計月報年計 経済産業省:特定サービス産業動態統計調査)

(注)経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」の公表は2025年2月で終了しました。

## ■生花祭壇・供花等売上・件数

HD化前の旧単体ベースで比較



施行費・その他は除く

生花祭壇の平均単価  
57,858円(2024/6)  
⇒ 54,700円(2025/6)

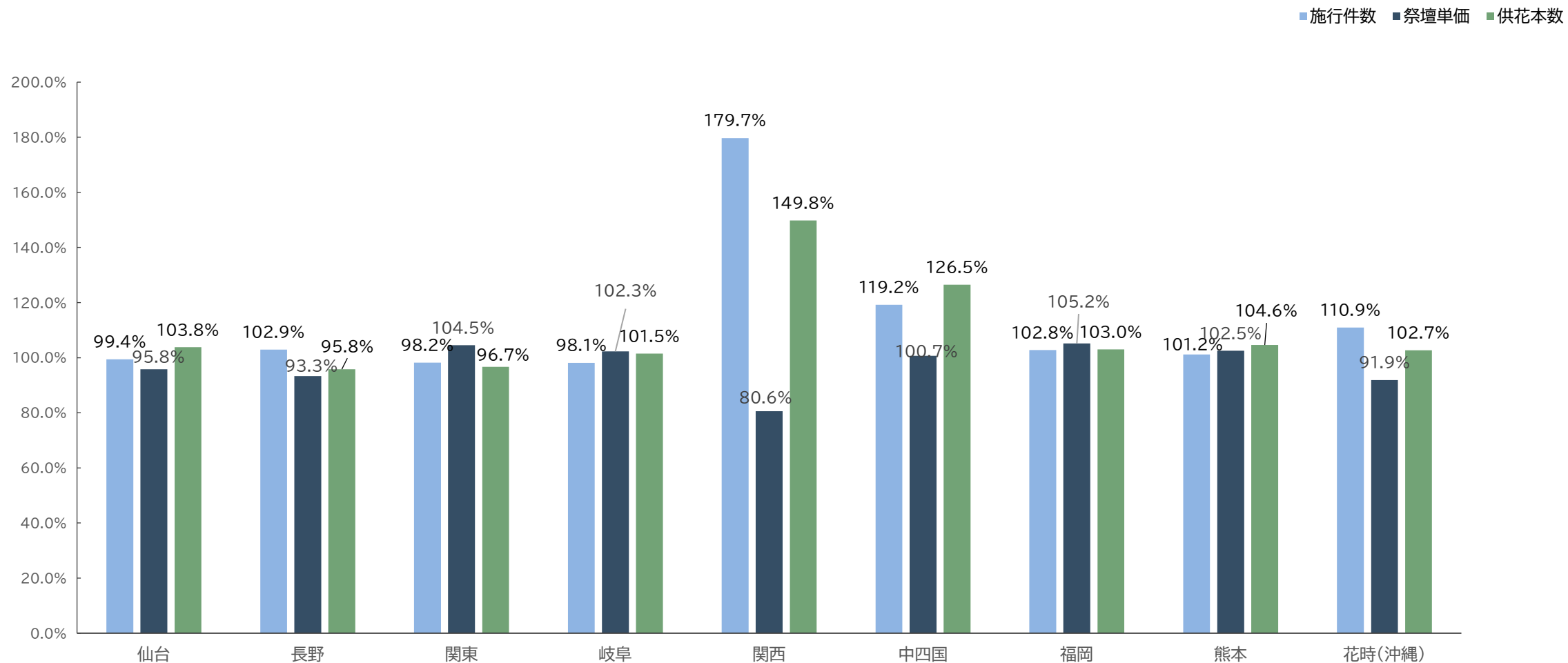
受注単価はやや低下

関東エリアにおける生花祭壇の平均単価

55,003円 → 57,449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

	2024/6期実績	2025/6期実績
売上高	3,278	3,702
営業利益	32	58

※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+315百万円 内部売上 → +108百万円
- ・上期は主力品目が高温等の影響で品薄となり、単価上昇により売上が増加。下期は単価低下が進んだものの、数量拡大で補い、通期では増収

#### 《営業利益》

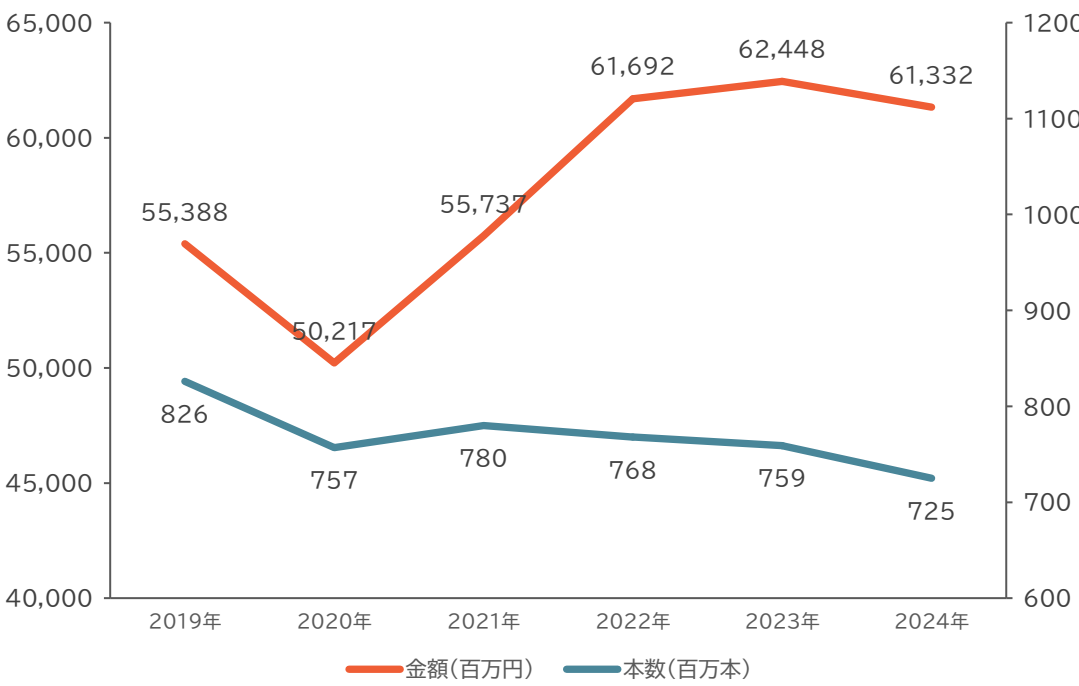
- ・主力品目の単価上昇と販売数量の増加が寄与し、粗利確保に注力した販売戦略が奏功。中盤の相場下落影響はあったが、最終的に増益を確保。

# 当社グループを取り巻く事業環境

## 生花卸売事業

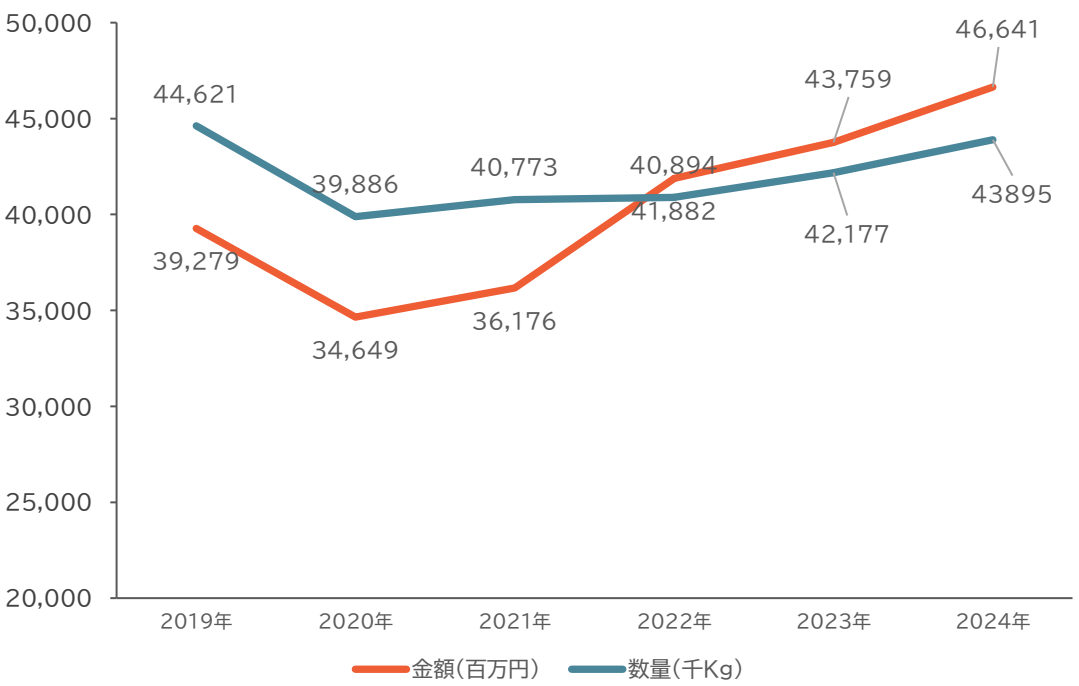
- 切花の取扱い数量はやや減少、輸入数量は増加傾向
- 取扱い金額・輸入金額は円安やエネルギー価格高騰等により上昇

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

	2024/6期	2025/6期
売上高	353	335
営業利益	▲2	▲21

#### 《売上高》

- ・ブライダル → ブライダル装花事業は前期比で減収。福岡・関西は施行件数の維持による堅調推移。熊本は単価・件数ともに伸び悩み、売上全体を下押し。
- ・リテール → 来店者数の伸び悩みと季節変動による施行件数の偏在。特に上期・閑散月での売上確保が課題。ランドスケープユニットは安定黒字による収益下支え。

※HD化に伴い、前連結会計年度においては13か月分の損益を取り込んでおります

#### 《営業利益》

##### 前期から減少

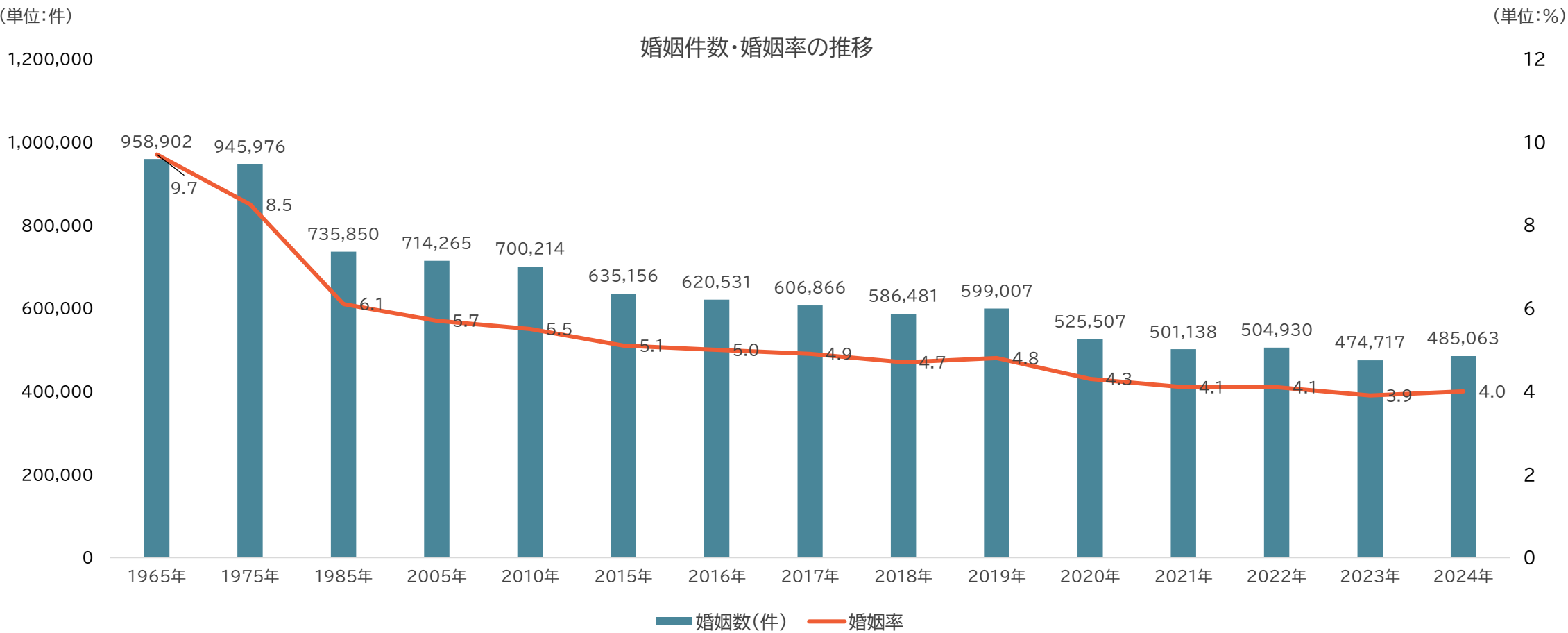
- ・ブライダル装花事業は営業損失が拡大
- ・リテール部門ではランドスケープユニットの安定黒字が収益を下支え

※HD化に伴い、前連結会計年度においては13か月分の損益を取り込んでおります

# 当社グループを取り巻く事業環境

## ブライダル装花事業

▶ コロナ禍からの揺り戻し期待も、婚姻数・婚姻率ともに前年比微増にとどまる

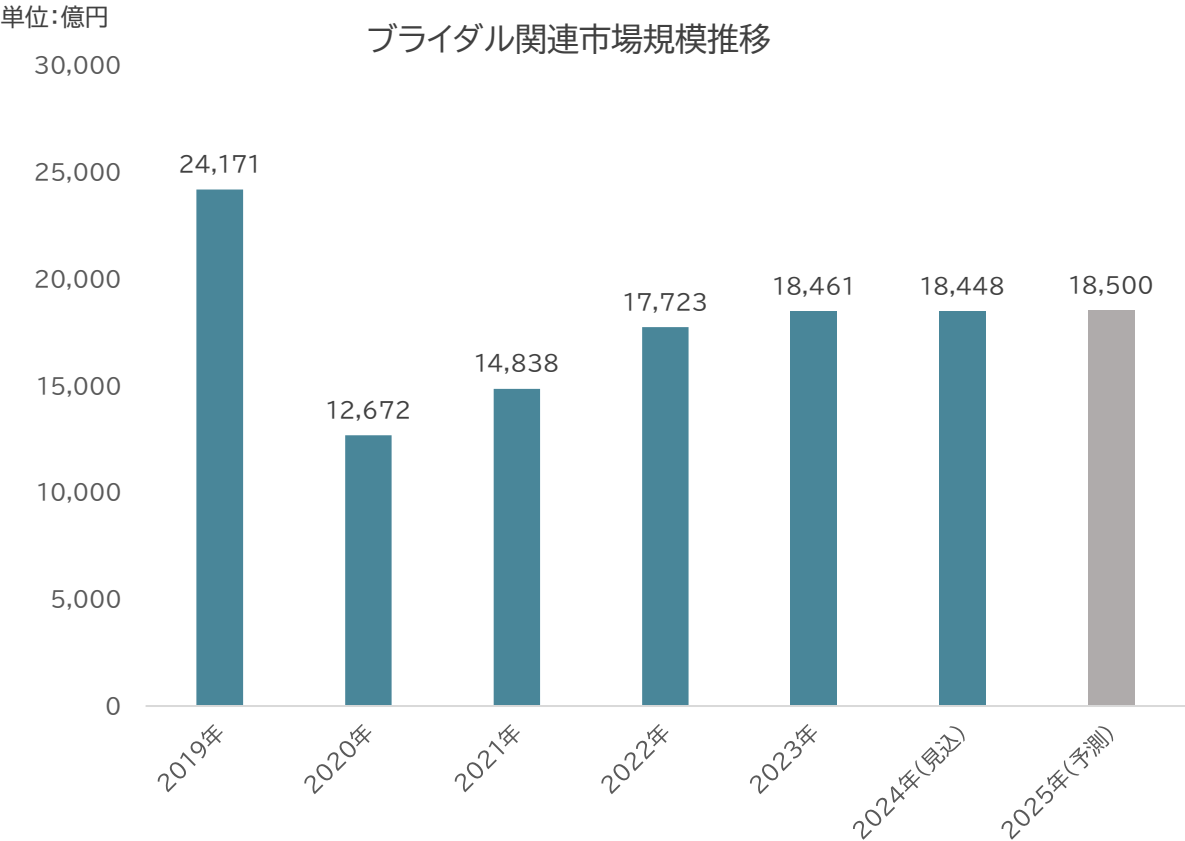


出典 厚生労働省:人口動態統計調査

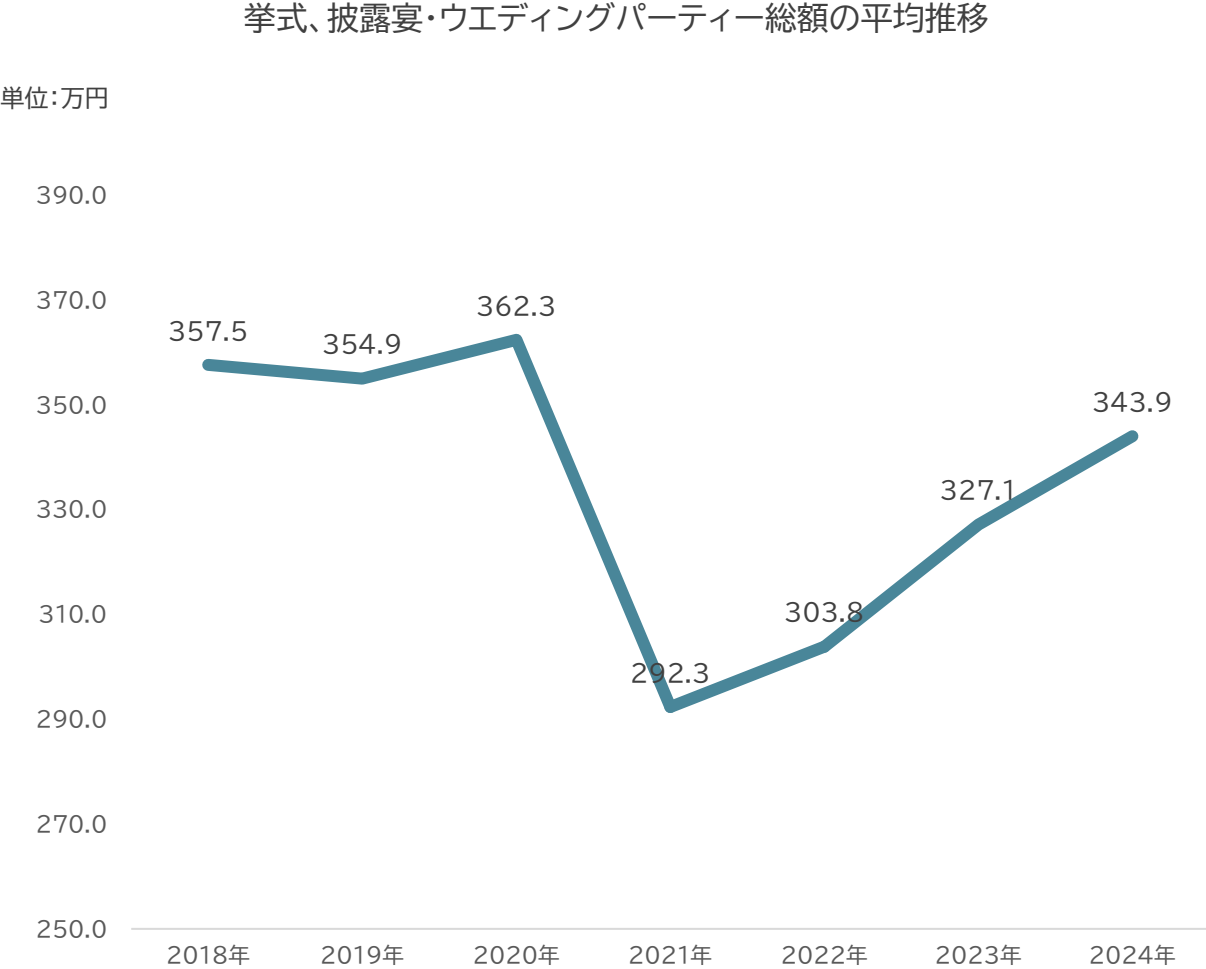
# 当社グループを取り巻く事業環境

## ブライダル装花事業

▶ 市場規模: 挙式場の新規出店と施設リニューアルは進むも、伸びは緩やか  
総額平均: コロナ禍で落ち込んだ招待客数が回復し上昇



※挙式披露宴・披露パーティ、新婚家具、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6分野が対象



出典 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2025年版」

出典 ゼクシィ結婚トレンド調査2024



### その他事業

	2024/6期	2025/6期
売上高	525	634
営業利益	▲2	▲29

#### 《売上高》

##### 前期比増

- ・SHF → 葬儀は大型案件や検収進捗で前年並みを確保した一方、建築は低単価案件が中心となり、全体では減収
- ・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～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

377百万円 ➡ 361百万円

#### (株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

82百万円 ➡ 64百万円

#### (株)アグリフラワー

農業

－百万円 ➡ 7百万円

#### (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

66百万円 ➡ 79百万円

#### (株)THE MOMENT

レストラン事業

－百万円 ➡ 121百万円

## ▶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(2024/9/30付)
- ➡(株)南産業株式取得(2025/5/30付)
- ➡(株)SHF株式譲渡(2025/6/30付)

### 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実行中

### 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
- ➡事業部門のDX検討を進めつつ、事務業務DXは既存サービス活用で先行着手

## ▶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
- ➡神戸での新拠点新設(2025/8～稼働)

### 新商品構築<生花卸売事業>

- ➡輸入花材の戦略的拡充により、商品構成と収益性の改善が進展

### 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)>

- ➡関西圏におけるブライダル事業者向け営業強化による新規取引の獲得と単価改善の推進(ブライダル装花)
- ➡業績好調を背景とした施工力の強化と、事業の更なる拡大(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
- ➡Cultivera社と業務提携、「モイiscalチャー農法」スタートへ

## ▶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 等

## ○ 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(京都大学生存圏研究所・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：京都大学生存圏研究所  
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

## ○ 株式会社 Cultivera と業務委託契約を締結



人工土壌繊維の上部空間に  
多量に発生している湿気中根



株式会社 Cultivera  
豊永社長



栽培試験の様子  
@アグリフラワー

### ■ 連携の主な内容

- 農業の分野における栽培試験計画の作成及び指導
- 農業用栽培施設・設備に関する指導
- 栽培指導及びノウハウ提供 - データ・成果物の相互提供による実証と最適化

株主優待制度

2025/6期 優待内容

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。



熊本県産米(新米)  
(イメージ)

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



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



長期保有株主向け  
(熊本県特産品)

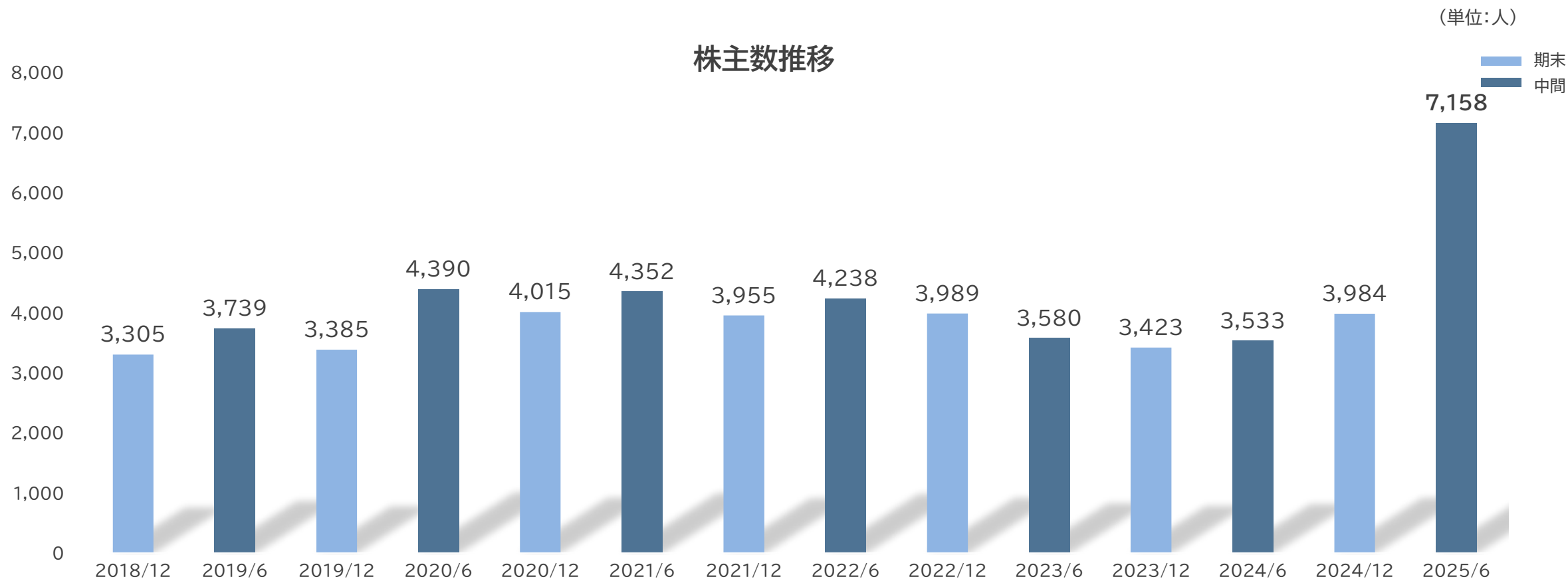
- 1,000株以上  
大人気！2店舗の商品ちょこっとセット
- 内容
- ・ASOMILK200ml×1
  - ・飲むヨーグルト200ml×1
  - ・スモークチーズ×1
  - ・ウインナーソーセージ×1



長期保有株主向け  
(熊本県特産品)

- 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



配当性向目標は50%(2025/6実績:50.0%)。  
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。



3ヶ年数値目標

連結損益計算書

(単位:百万円)

	2025/6期	2026年6期	前年同期比増減率
売上高	7,602	7,700	1.3%
営業利益	▲5	120	—
経常利益	4	75	1518.6%
当期純利益	42	40	▲7.0%

## ■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。