

「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

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月期の  
決算について、ご説明します。

## Agenda

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

## 01 2025年6月期 業績ハイライト

▶ 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

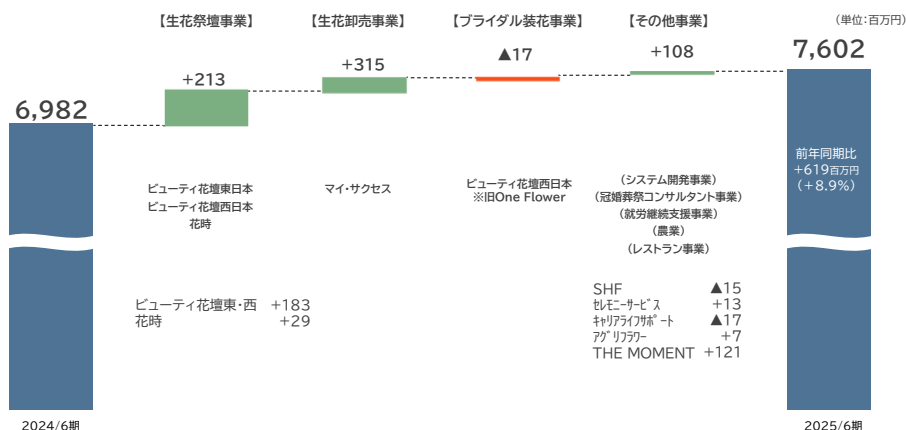
※売上原価、売上総利益は非開示のため「—」で表示しています

まず、業績ハイライトですが当期は主要事業の売上が伸びた一方、原材料費や人件費の上昇で営業段階では減益となりましたが子会社SHFの株式譲渡による特別利益が寄与し、最終利益は前年を上回りました。売上高は76億200万円と前期比8.9%増で、期初計画76億円とほぼ同水準です。売上原価は66億2,700万円と10.7%増加しましたが、これは原材料費と人件費の高騰が要因です。結果、売上総利益は9億7,500万円で前年より1.9%減少しました。営業利益は前期8,400万円から500万円の赤字へ、経常利益も9,900万円から400万円へと減少しました。一方で、当期純利益4,200万円と前年の2,800万円から約50%増加しました。

## 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



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

4

2025年6月期の連結売上高は、前期比8.9%増の76億200万円となり、前期の69億8200万円から6億1900万円の増収となりました。セグメント別に見てまいりますと、生花祭壇事業は、ビューティ花壇東西の両エリアでの受注拡大が寄与し、2億1300万円の増収となりました。生花卸売事業は、マイ・サクセスの業績が伸長し、3億1500万円の増収となりました。一方、ブライダル装花事業は、1,700万円の減収となりました。その他事業は、THE MOMENTの新規売上計上などが牽引し、1億800万円の増収となりました。これらの結果、グループ全体としては、約6億円の増収となっております。

## 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

BEAUTY  
KADAN

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

5

続いて、セグメント別の決算概況についてご説明いたします。生花祭壇事業は、新規拠点開設や受注拡大で売上は40億7,700万円となりましたが、原価高騰や人件費上昇の影響で営業利益は2億1,800万円に減少しました。生花卸売事業は、高単価品目の増加と数量拡大により売上25億5,400万円、営業利益5,800万円と増収増益となりました。ブライダル装花事業は、婚礼施行数の減少で売上3億3,500万円、営業損失は▲2100万円へと赤字幅が拡大しました。リテールは伸長しましたが、全体では赤字が続いています。その他事業は、レストラン等が伸び、売上6億3,400万円、営業利益2,900万円の赤字となりました。結果、連結売上は76億200万円となり、営業利益は500万円の赤字に転じました。

# 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		
	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

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

6

続いて、連結貸借対照表についてご説明いたします。当連結会計年度末の総資産は、28億9,700万円となり、前連結会計年度末と比べて1億7,900万円の増加となりました。これは主に、現金及び預金の増加によるものです。負債合計は、22億8,700万円となり、前連結会計年度末と比べて1億1,300万円の増加となりました。要因としては、未払金および借入金の増加が挙げられます。純資産合計は、6億1,000万円となり、前連結会計年度末と比べて6,600万円の増加となりました。これは主に利益剰余金の増加によるものです。その結果、自己資本比率は21.1%と前期末の20.0%から1.1ポイント改善しております。

## 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

次に、連結キャッシュ・フロー計算書です。まず、営業活動によるキャッシュ・フローは3,200万円の支出となりました。これは主に、純利益1億300万円に対し、法人税支払7,200万円があったためで、前期の9,800万円の獲得からマイナスに転じました。次に、投資活動によるキャッシュ・フローは6,900万円の獲得です。これは主に、子会社株式売却による収入1億400万円によるもので、前期の7,200万円支出からプラスに転じています。最後に、財務活動によるキャッシュ・フローは1億1,100万円の獲得となりました。これは主に、借入金の増加1億5,800万円によるもので、前期9,000万円から増加しました。以上の結果、資金は1億4,800万円増加し、期末残高は12億1,900万円となりました。

## 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

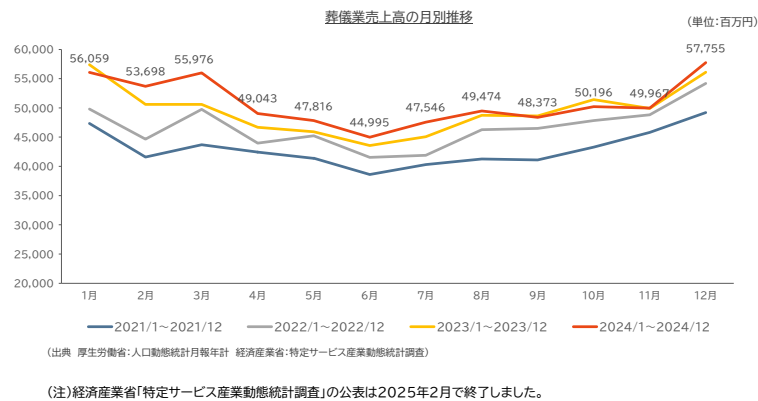
※HD化に伴い、前連結会計年度においては13か月分の損益を取り込んでおります

次に各事業部の業績についてご説明いたします。2025年6月期の生花祭壇事業は、売上高が40億7,700万円、営業利益は2億1,800万円となりました。売上面では、グループ全社での取り組みにより、前期からの流れを継続して全体として横ばいから増加基調となりました。特に、ビューティ花壇東日本による東北エリアの売上が伸長し、またビューティ花壇西日本でも関西・中四国・熊本エリアを中心に売上が増加したことが寄与しています。一方、営業利益面では、原価率の上昇および物流費の高騰によるコスト増、加えて円安の影響もあり収益性は圧迫されました。さらに前期から続く人件費の上昇も負担となっており、利益面では厳しい結果となりました。



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

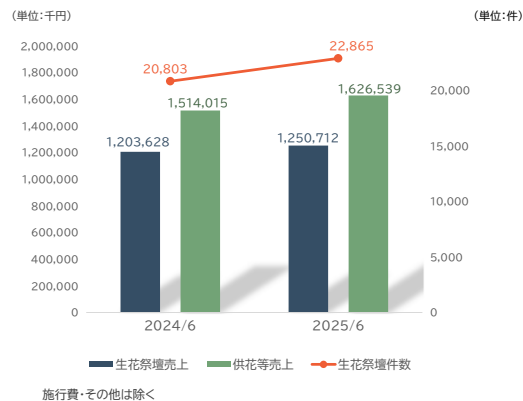


次に、当期を取り巻く環境ですが、グラフのとおり、年間死亡者数は約160万人と増加傾向は継続しています。また、民間の調査機関による全国平均の葬儀費用も、やや上昇基調で推移しており、前年よりわずかに増加している傾向にあります。一方で、「家族葬」や「直葬」など、コンパクトな葬儀形式の広がりもあり、構造的には単価を抑制する力も働いている状況です。このように、葬儀単価は全体としては緩やかな上昇基調にあるものの、葬儀の形式やニーズの変化によって、単価のばらつきも大きくなっているというのが現状です。

## 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

HD化前の旧単体ベースで比較



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

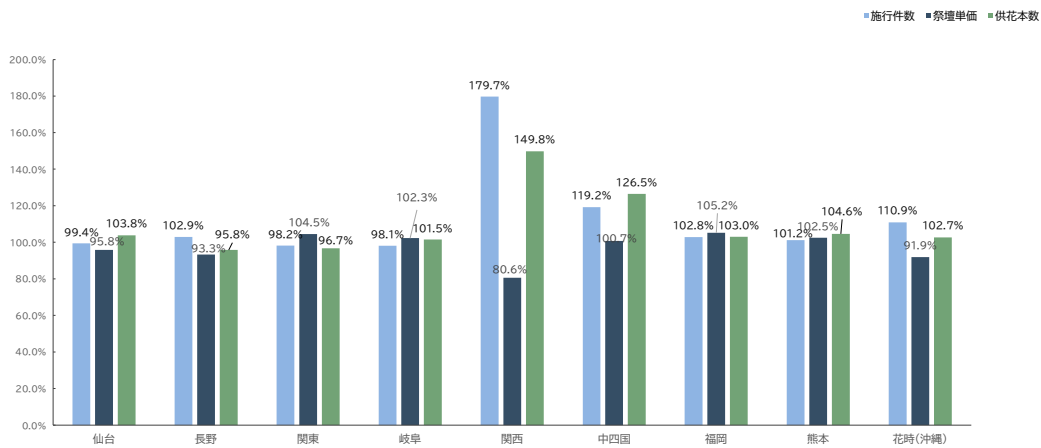


持ち直し傾向

2025年6月期における供花等の売上・件数ともに前年同期比で増加いたしました。一方で、生花祭壇1件あたりの平均単価は、やや低下しております。この主な要因は、関西エリアにおいて比較的単価の低い小規模施行案件の受注が増加したことによるもので件数が増えた結果としての単価押し下げでもあります。なお、関東エリアでは高単価商品の提供拡大により、平均単価が上昇しており、一定の手応えも得られております。

## 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



BEAUTY  
KADAN

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

11

まず、施行件数については、ほとんどのエリアで前年同期比を上回る結果となりました。特に関西エリアでは179.7%と大幅な伸びを示しており、件数ベースでは大きく増加しました。一方で、祭壇単価については、地域によりばらつきがあるものの、全体としてはやや軟調となりました。中でも、関西エリアにおいては小規模施行の増加に伴って祭壇単価が前年を下回り、結果として全国平均を押し下げる要因となりました。ただしこれは価格帯の低い顧客層からの引き合いが増加したことによるものであり、需要の裾野が広がったポジティブな側面と捉えております。一方、関東エリアにおいては、平均単価が上昇傾向にあり、高付加価値商品のご提案が奏功したことがうかがえます。このように、地域ごとの戦略が数字にも反映されつつある状況です。

## 02 各事業部の業績【生花卸売事業】

### 生花卸売事業

	2024/6期末実績	2025/6期末実績	
売上高	3,278	3,702	※セグメント間の内部売上高を含む
営業利益	32	58	

#### 《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》

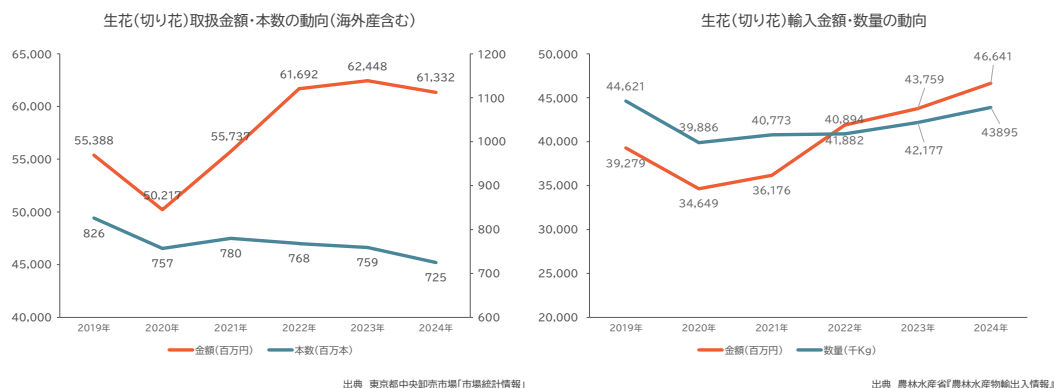
- ・主力品目の単価上昇と販売数量の増加が寄与し、粗利確保に注力した販売戦略が奏功。中盤の相場下落影響はあったが、最終的に増益を確保。

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、上期は高温等の天候不良の影響により出荷量が減少したものの、品薄感から単価が高騰し、第1四半期～第2四半期前半にかけて増収を確保しました。第3四半期は単価が安定からやや下落傾向に転じたものの、第4四半期においては単価・数量ともに持ち直し、通期で増収となりました。営業利益は5800万円となり、前期比で2600万円増加しました。主力品目の単価上昇と販売数量の増加が寄与し、粗利確保を意識した販売戦略も奏功しました。一方で、中盤は仕入高騰や相場下落の影響で収益性がやや低下しましたが、終盤には売上増と仕入調整、販促効果で利益率が改善し、最終的に増益を確保しました。

## 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



BEAUTY  
KADAN

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

13

左のグラフは東京都中央卸売市場における切花の取扱推移です。金額は2023年に6,244億円でピークを迎え、2024年も高水準を維持しています。一方、数量は2021年の7億8,000万本を境に減少が続き、2024年は7億2,500万本と直近で最も低い水準です。このように、数量が減る中で単価が上昇している状況です。右のグラフは輸入切花の推移です。輸入金額・数量ともに増加し、2024年は直近5年で最高水準となりました。国産の減少を補う形で輸入需要が拡大していることが分かります。背景には国内生産者の高齢化や円安、物流コスト上昇などの要因があります。当社としては安定的な調達物流効率化、価格転嫁の仕組みづくりを引き続き進めてまいります。

## 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

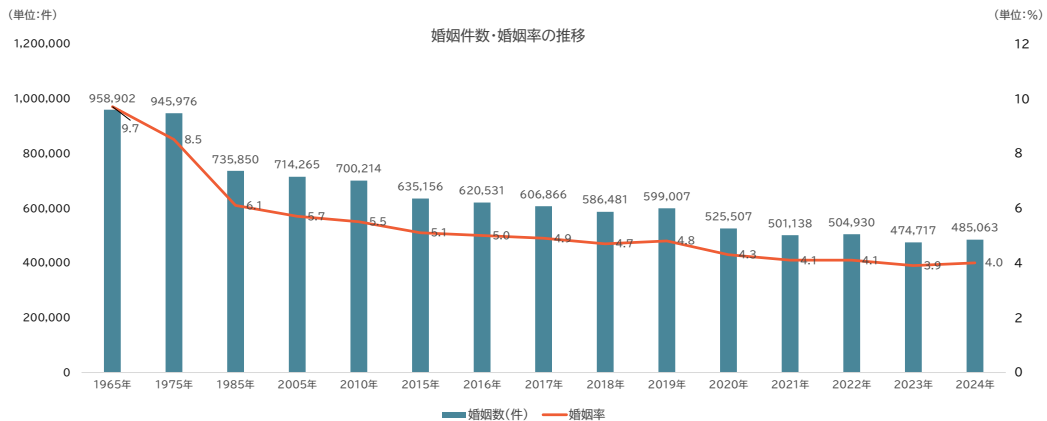
※HD化に伴い、前連結会計年度においては13か月分の損益を取り込んでおります

ブライダル装花事業についてです。ブライダル部門は通期で売上・利益ともに不安定で、7～8月と1～2月は赤字が続き、粗利率低下や人件費増も重なり黒字化には至りませんでした。一方で、9月・12月・3～5月は単価改善や演出強化により黒字月が続き、回復の兆しは見られましたが、収益構造の見直しが求められる状況です。リテール部門では来館数の伸び悩みや季節変動による偏在が課題で、特に閑散月の収益確保が難しい結果となりました。一方、ランドスケープユニットは通期で黒字を確保しました。市況や気候変動の影響を受けにくい特性から、特に上期の不安定な環境下でも安定的に利益を支えました。

## 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



BEAUTY  
KADAN

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

出典 厚生労働省:人口動態統計調査

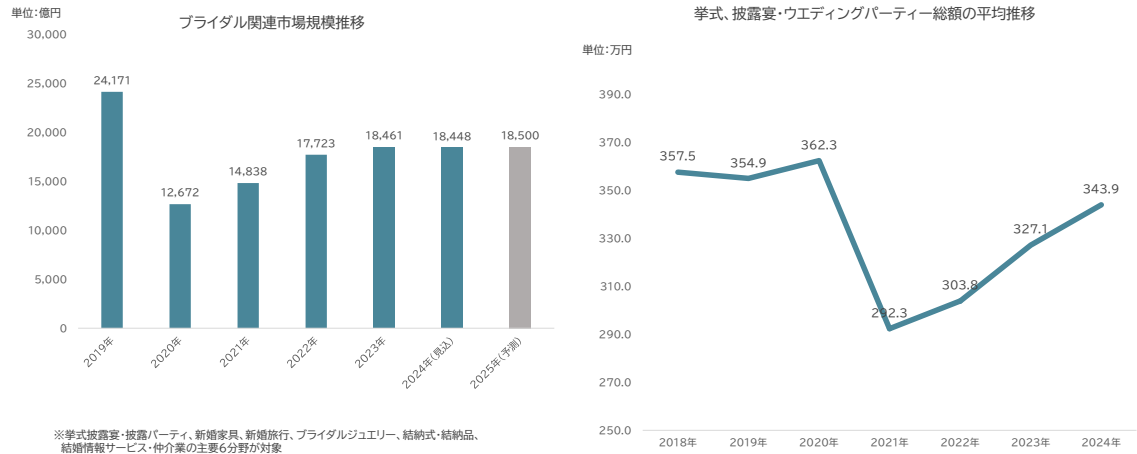
15

ブライダル装花事業を取り巻く外部環境についてご説明いたします。婚姻件数・婚姻率の動向を見ますと、コロナ禍からの回復が期待されていたものの、依然として回復ペースは限定的であり、2024年の婚姻件数は約48万5,000件、婚姻率は4.0%と、いずれも前年から微増にとどまりました。

## 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



出典 矢野経済研究所「ブライダル産業年鑑2025年版」

BEAUTY  
KADAN

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

出典 セクシィ結婚トレンド調査2024

16

近年、ブライダル市場全体としては、挙式場の新規出店や施設のリニューアルが進んでいるものの、その市場規模の伸びは緩やかにとどまっております。コロナ禍からの回復を背景に、一定の需要は見られるものの、急激な拡大には至っていないのが現状です。一方で、コロナ禍で大きく落ち込んだ招待客数については、着実に回復傾向にあります。右側のグラフをご覧ください。2021年には招待人数の減少により、挙式・披露宴・ウエディングパーティーの総額平均は300万円を下回るところまで落ち込みましたが、2022年以降は緩やかに回復し、2024年には再び340万円台へと戻ってきております。



## 02 各事業部の業績【その他事業】

### 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

#### ㈱SHF

システム開発事業

377百万円 ➡ 361百万円

#### ㈱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

#### ㈱アグリフラワー

農業

－百万円 ➡ 7百万円

#### ㈱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

66百万円 ➡ 79百万円

#### ㈱THE MOMENT

レストラン事業

－百万円 ➡ 121百万円

BEAUTY  
KADAN

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

17

続いて、その他事業における、業績ハイライトです。2025年6月期の売上高は6億3400万円と、前期比で約1億円の増収となりましたが、営業利益はマイナス2900万円と赤字幅が拡大しました。増収の主因は、セレモニーサービスの件数・単価増や、THE MOMENTの新規売上計上です。一方、SHFでは低単価案件の増加と販管費増が、キャリアライフサポートでは福祉報酬改定による売上減が、アグリフラワーでは連作障害による生産量の減少が、それぞれ収益を圧迫しました。構造的な課題も見えていますが、一部事業では回復の兆しもあり、今後の収益改善に向け注力してまいります。

## ▶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、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)
- ➡楠南産業株式取得(2025/5/30付)
- ➡楠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、「モイスカルチャー農法」スタートへ

ここからは、2025年6月期における主な取り組みについてご説明いたします。まずは、経営基盤の強化です。ホールディングスとしての機能を高めるべく、M&Aを活用しながら、グループ体制の最適化と事業の選択と集中を進めました。具体的には、2024年9月にさかいや生花店の株式を取得し、2025年5月末に南産業を子会社化、6月末にはSHFの株式を譲渡いたしました。これにより、地域と事業のバランスを見直し、収益性向上を図る体制としました。業務の効率化とDXの推進につきましては、事務業務DXを既存をサービス活用して先行着手予定です。グループ全体の収益力強化に向けた各事業の取り組みにつきましてはM&Aや出店を通じて、福島や仙台など既存エリアの商圈拡大を進め、2025年8月には神戸に新拠点を開設予定です。農業分野では、熊本県八代市にて自社圃場でのキク類生産をスタートし、Cultivera社と提携して「モイスカルチャー農法」の導入を開始しました。これらの取り組みを通じて、当社グループ全体の基盤強化と、持続可能な成長に向けた足場固めを進めております。

## ▶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 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



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

## ○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  
@アクリフラワー

- 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

続いて、当社のサステナビリティ経営と企業価値向上への取り組みを中心に  
 ご説明いたします。まず、京都大学との共同研究についてです。当社は、使用  
 済みの菊の茎などからセルロースを抽出し、資源として再活用する技術の確  
 立を目指し、2025年4月から京都大学への委託研究を開始しております。こ  
 れはバイオマス活用をテーマに、循環型資源利用への鍵となる実証実験です。  
 次に、株式会社Cultiveraとの業務委託契約についてです。Cultivera社は  
 、「モイiscalチャー農法」という、湿度を活かした栽培技術を開発しており超  
 節水・排水ゼロ・省エネルギーなどの特長を備えています。これは、高温多湿な  
 日本の環境や連作障害への対応策として有望なものであると考えております  
 。連携内容としては、ご覧のとおりです。さらに、当社ではこれらに加えて、環  
 境配慮型商品開発や廃棄物の削減対策、CO<sub>2</sub>排出抑制といった、脱炭素・循環  
 型社会への取り組みも進めております。今後も、SDGsの視点から企業価値  
 を高める施策を継続してまいります。

## 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  
・ウインナーソーセージ×1

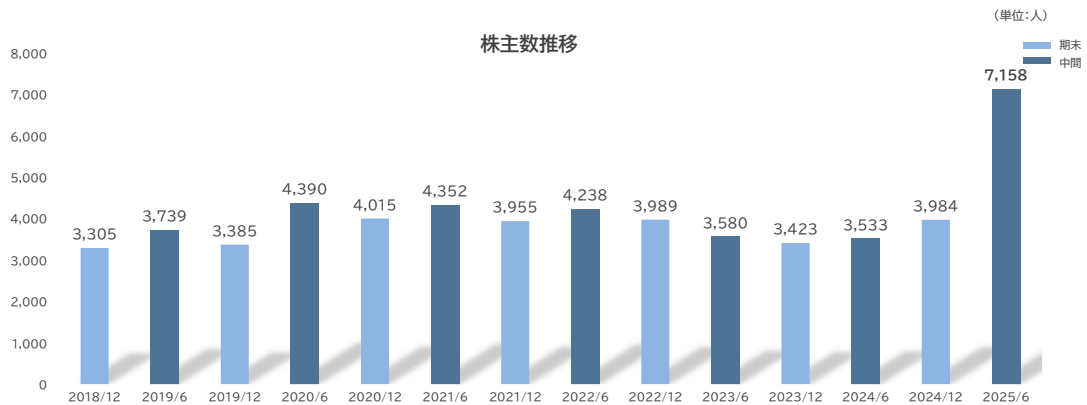


長期保有株主向け  
（熊本県特産品）

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  
・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

続いて、2025年6月期の株主優待制度についてご説明いたします。まず、200株以上保有の株主様には、熊本県産の新米5kgを、産地直送でお届けいたします。次に、2,000株以上保有の株主様には、グループ会社『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ています。長期保有株主優待制度については、今回（2025年6月期）をもって終了となりますが、当社としましては今後も株主還元には力を入れてまいりたいと考えております。



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。

こちらは、株主数の推移です。配当性向目標を50%としております。中期経営計画の施策実行による業績向上とともに同中計の基本方針である、流通株式時価総額の向上を目指してまいります。

### 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%

最後に2026年6月期の数値目標です。これまでの方針、戦略を実行しながら、今後の様々な事業環境の変化に柔軟に対応しながら、売上目標を、77億円、営業利益 1億2000万円、経常利益 7500万円、当期純利益を4000万円の達成を目指してまいります。

■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。