

《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

2026年6月期 第3四半期

# 決算説明会資料

2026年5月28日  
株式会社ビューティカダンホールディングス

01. 2026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. 2026年6月期 第3四半期の取り組み
04. 2026年6月期 業績予想

▶ 売上は前年同期比減、原価率上昇により損益悪化

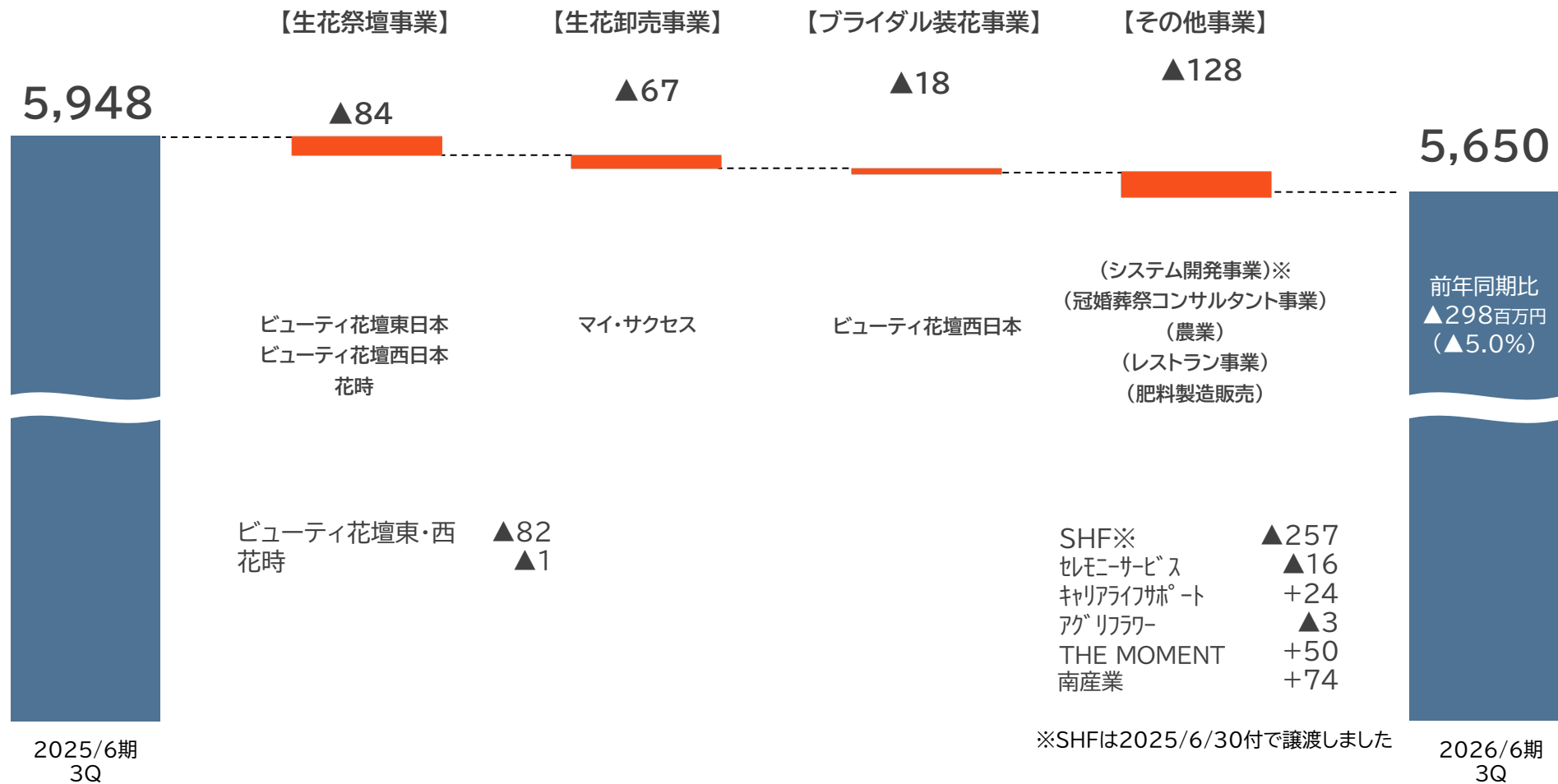
(単位:百万円)

	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q	前年同期比 増減率	2025/6期 (参考)
売上高	5,948	5,650	△5.0%	7,602
売上原価	5,218	5,078	△2.7%	6,627
売上総利益	729	571	△21.7%	975
営業利益	4	△60	—	▲5
経常利益	21	△62	—	4
親会社株主に帰属する四 半期純利益	△6	△75	—	42

《連結売上高の前期比分析》

▶ グループ全社では前期比 ▲5.0%(298百万円)の減収

(単位:百万円)



《セグメント別決算概況》

(単位:百万円)

	2025/6期 3Q		2026/6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	3,131	178	3,046	119	△2.7%	△33.1%
生花卸売	2,112	66	2,045	13	△3.2%	△79.5%
ブライダル装花	258	△14	239	7	△7.1%	—
その他	446	△53	318	△43	△28.7%	—
調整額	—	△172	—	△157	—	—
計	5,948	4	5,650	▲60	▲5.0%	—

- 生花祭壇事業:施行件数減少および小規模葬比率上昇影響により減収減益
- 生花卸売事業:販売単価軟調および内部売上減少により減収減益
- ブライダル装花事業:第3四半期における受注回復基調および業務効率化推進により収益性改善

### 生花祭壇事業

	2025/6期 3Q 実績	2026/6期 3Q 実績
売上高	3,131	3,046
営業利益	178	119

#### 《売上高》

- ・東日本エリアにおける主要取引先の施行件数減少
- ・西日本エリアにおける小規模葬増加および施行件数減少
- ・一部エリアにおける単価上昇および収益性改善

#### 《営業利益》

- ・原価および人件費の高止まり継続
- ・施行件数減少および売上構成変化による利益率低下
- ・原価管理徹底および業務効率化継続も前年同期比減益

### 生花卸売事業

	2025/6期 3Q 実績	2026/6期 3Q 実績
売上高	3,040	2,832
営業利益	66	13

※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▲67百万円 内部売上 → ▲141百万円
- ・販売単価軟調ならびに内部売上減少の影響による前年同期比減収

#### 《営業利益》

- ・仕入価格および物流費高止まり、販売単価軟調による減益

### ブライダル装花事業

	2025/6期 3Q 実績	2026/6期 3Q 実績
売上高	258	239
営業利益	△14	7

#### 《売上高》

- ・ブライダル → 累計施行件数は前年を下回るも、第3四半期は受注回復基調  
1件あたり売上水準は前年水準と概ね同程度維持
- ・リテール → 造園事業における前期大口案件反動影響

#### 《営業利益》

- ・ブライダルは売上は微減も、原価・経費改善により増益
- ・造園：前期大口案件の反動により減益



### その他事業

	2025/6期 3Q 実績	2026/6期 3Q 実績
売上高	446	318
営業利益	△53	△43

#### 《売上高》

##### ・増収事業

- ▶ キャリアライフサポート
- ▶ THE MOMENT
- ▶ 南産業

##### ・減収事業

- ▶ セレモニーサービス

##### ・株式譲渡

- ▶ SHF(6/30売却)

#### 《営業利益》

- ・黒字事業の拡大により損益構造は改善基調

#### (株)SHF

システム開発事業

257百万円 ➡ **－百万円**

#### (株)キャリアライフサポート

就労継続支援事業

43百万円 ➡ **67百万円**

#### (株)セレモニーサービス

59百万円 ➡ **43百万円**

#### (株)THE MOMENT

レストラン事業

80百万円 ➡ **130百万円**

#### (株)南産業

肥料製造販売事業

－百万円 ➡ **74百万円**

## ▶ 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

- ➡子会社管理強化(南産業PMI推進)
- ➡SHF譲渡後のガバナンス再整備

### 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)

- ➡採用部門強化により新卒採用者数大幅増(2026年新卒30名入社)

### 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集約推進
- ➡事務業務DXに向けたプロジェクトスタート

## ▶ 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

- ➡神戸新拠点稼働による関西エリア営業体制強化
- ➡その他エリアも検討中

### 新商品構築<生花卸売事業>

- ➡取扱品目精査および収益性を重視した商品構成見直し推進

### 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)>

- ➡関西エリアを中心とした営業強化および受注基盤拡大推進
- ➡民間受注増加も前期大型案件反動影響継続(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>

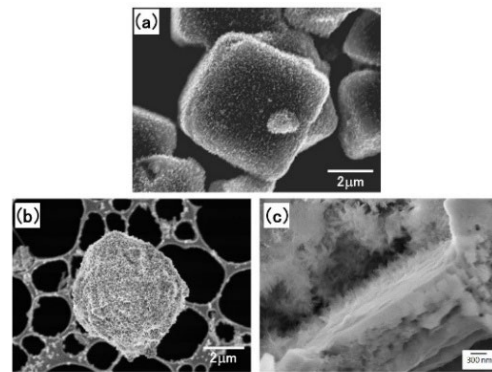
- ➡Cultivera モイスカルチャー農法テスト継続中
- ➡法政大学 ゼオライト農法(共同研究2期目)

## ▶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

- ➡ 環境配慮型商品および資材開発推進
  - ・廃棄花材利活用推進
  - ・廃棄物削減および廃棄コスト削減
  - ・車両位置情報管理システム活用によるCO2削減

## ○ 法政大学とのゼオライト農法共同研究継続



## ○ 京都大学との廃棄花材由来セルロース利活用研究推進



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を実施



地方証券会社連携コンソーシアム(7社)とのミーティング

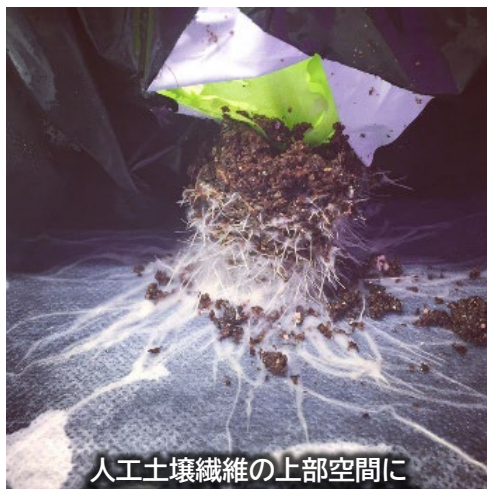
### 《研究概要》

- ・研究テーマ:ゼオライト複合体の菊栽培資材としての応用研究
- ・研究代表者:渡邊雄二郎(法政大学 生命科学部 環境応用化学科 教授)
- ・研究期間:2025年8月1日～2027年3月31日
- ・研究実施場所:法政大学 小金井キャンパス/アグリフラワー圃場

▶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

○株式会社 Cultivera :モイiscalチャー農法による生産実験



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



菊生産の様子①



菊生産の様子②



株主優待制度

2026/6期 予定

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



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

(単位:百万円)

	2025/6期実績	2026/6期(予想)	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%
親会社株主に帰属する 当期純利益	42	40	▲7.0%
配当(円 銭)	5.25	5.25	—

## ■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。