

《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

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
2026年6月期 第3四半期の決算概要について、ご説明します。

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

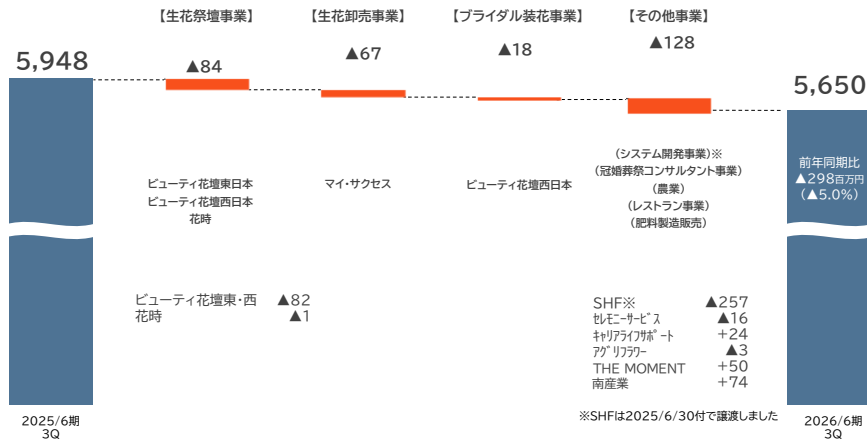
それでは、2026年6月期第3四半期の業績ハイライトについてご説明いたします。売上高は56億5000万円となり、前年同期比5.0%の減収となりました。生花祭壇事業における施行件数減少や小規模葬比率上昇、生花卸売事業における販売単価軟調等が主な要因です。売上原価は、生花仕入価格や物流費、人件費等の高止まりが継続いたしました。この結果、売上総利益は5億7100万円、営業損失は6000万円、経常損失は6200万円、親会社株主に帰属する四半期純損失は7500万円となりました。

01 2026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 ▲5.0%(298百万円)の減収

(単位:百万円)



BEAUTY KADAN

Copyright © 2026 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

続きまして、連結売上高の前期比分析です。前年同期比2億9800万円、5.0%の減収となりました。生花祭壇事業は8400万円の減収、生花卸売事業は6700万円の減収となりました。また、ブライダル装花事業は1800万円の減収となっております。その他事業では1億2800万円の減収となっており、主にSHF連結除外の影響によるものです。

01 2026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)

	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

続きまして、セグメント別の状況です。生花祭壇事業は売上30億4600万円となり、施行件数減少等の影響により減収減益となりました。生花卸売事業は売上20億4500万円となり、販売単価軟調や内部売上減少等の影響により減収減益となりました。ブライダル装花事業は売上2億3900万円となり減収となったものの、原価管理徹底や業務効率化推進により営業利益は改善しております。その他事業は減収となり、営業損失4300万円となりました。

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

続きまして、生花祭壇事業についてご説明いたします。売上高は30億4600万円、営業利益は1億1900万円となりました。売上面では、東日本エリアにおける主要取引先の施行件数減少に加え、西日本エリアにおける小規模葬増加や施行件数減少の影響を受けました。一方で、西日本エリアでは第3四半期における受注回復の動きも見られたほか、一部エリアでは単価上昇や収益性改善も進みました。利益面では、原価や人件費の高止まりが継続したほか、施行件数減少や売上構成変化の影響により利益率が低下いたしました。

02 セグメント別ハイライト【生花卸売事業】

生花卸売事業

	2025/6期 3Q 実績	2026/6期 3Q 実績	
売上高	3,040	2,832	※セグメント間の内部売上高を含む
営業利益	66	13	

《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

続きまして、生花卸売事業についてご説明いたします。売上高は28億3200万円、営業利益は1300万円となりました。売上面では、冠婚葬祭分野を中心とした需要は継続したものの、販売単価軟調に加え、内部売上減少の影響により減収となりました。なお、販売数量については前年を上回って推移する月も多く、一定の需要は維持されております。利益面では、仕入価格や物流費の高止まりに加え、販売単価軟調の影響を受け減益となりました。

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

	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

続きまして、ブライダル装花事業についてご説明いたします。売上高は2億3900万円、営業利益は700万円となりました。売上面では、累計の施行件数は前年を下回ったものの、第3四半期においては受注回復基調となりました。また、1件あたりの売上水準は前年水準と概ね同程度を維持しております。なお、リテール事業においては、造園事業における前期大口案件の反動影響がありました。利益面では、生花仕入価格や人件費の高止まりが継続したものの、原価管理の徹底や業務効率化推進により、営業利益は黒字転換しております。

02 セグメント別ハイライト【その他事業】

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

㈱SHF

システム開発事業

257百万円 ➡ -1百万円

㈱セレモニーサービス

59百万円 ➡ 43百万円

㈱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

㈱THE MOMENT

レストラン事業

80百万円 ➡ 130百万円

㈱南産業

肥料製造販売事業

-1百万円 ➡ 74百万円

続きまして、その他事業についてご説明いたします。売上高は3億1800万円、営業損失は4300万円となりました。売上面では、キャリアライフサポート、THE MOMENT、南産業などの増収があった一方で、セレモニーサービスの減収に加え、SHF株式譲渡の影響があり、全体では減収となりました。利益面では、各事業における収益改善に取り組んでおり、黒字事業の拡大により損益構造は改善基調で推移しております。

▶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

- 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)

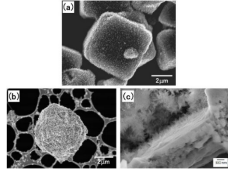
次に、2026年6月期第3四半期における主な取り組みについてご説明いたします。まず、経営基盤の強化です。ホールディングス機能強化やM&Aを含めた事業多角化を推進するとともに、PMI推進やSHF譲渡後のガバナンス再整備を進めております。人材面では、採用部門強化により2026年新卒30名の採用を実施するなど、人材基盤強化に取り組んでおります。DX領域では、Web受注システム開発やCRMと連携した施行情報集約化を進め、業務効率化を推進しております。続いて、各事業の売上拡大施策です。既存事業エリアの戦略的拡大を進めており、神戸新拠点稼働による関西エリアの営業体制強化を進めております。生花卸売事業では、収益性を重視した商品構成見直しを継続しております。ブライダル装花事業では、関西エリアを中心とした営業強化および受注基盤拡大を推進しております。また、農業分野では、法政大学とのゼオライト農法共同研究を継続しております。

▶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

- ⇒ 環境配慮型商品および資材開発推進
 - ・廃棄花材活用推進
 - ・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



《研究概要》

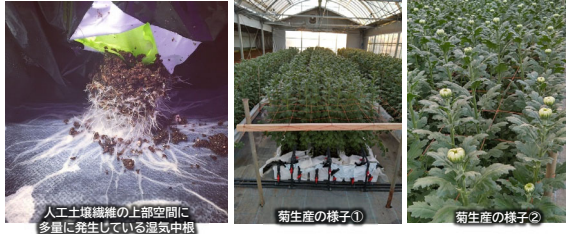
- ・研究テーマ:ゼオライト複合体の菊栽培資材としての応用研究
- ・研究代表者:渡邊雄二郎(法政大学 生命科学部 環境応用化学科 教授)
- ・研究期間:2025年8月1日~2027年3月31日
- ・研究実施場所:法政大学 小金井キャンパス/アグリフラワー園場

次に、サステナビリティ経営の推進についてご説明いたします。当社では、環境配慮型商品・サービスの開発や、廃棄削減、脱炭素化に向けた取り組みを継続的に推進しております。京都大学との共同研究では、菊の花茎由来セルロースの抽出・分析を進めており、循環型利活用可能な高付加価値製品への応用検討を継続しております。現在は、企業連携も視野に入れた実用化検討フェーズへ移行しております。また、法政大学とのゼオライト農法共同研究につきましても継続しており、法政大学小金井キャンパスおよび当社アグリフラワー園場にて、生産力向上や栽培効率改善に向けた検証を進めております。

▶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

●株式会社 Cultivera :モイスカルチャー農法による生産実験



続いて、株式会社Cultiveraとの協働によるモイスカルチャー農法の生産実験についてご説明いたします。当社グループでは、気候変動による農業環境変化を見据え、Cultiveraが開発するモイスカルチャー農法の導入を進めております。本農法は、人工土壌繊維上部空間に湿気中根を発生させることで、節水や排水負荷低減、省エネルギー化を図る次世代型栽培技術です。現在、アグリフラワー圃場において実証実験を継続しており、本農法による菊の生産・収穫も進めております。また、湿度を活用した栽培方式により、連作障害抑制や資源効率向上について検証を進めております。今後も、本技術の有効性を見極めながら、安定生産モデル構築や高付加価値商品の創出を通じて、持続可能な生花生産体制確立を目指してまいります。

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

続いて、2026年6月期の株主優待制度についてご説明いたします。当社では、株主の皆様への利益還元および中長期的なご支援への感謝を目的として、株主優待制度を実施しております。2026年6月期につきましては、200株以上保有の株主様を対象に、熊本県産米5kgを贈呈予定としております。また、2,000株以上保有の株主様につきましては、グループ会社THE MOMENTが運営するレストランでご利用いただける、2万円相当のディナー招待券をご用意しております。今後も、株主の皆様にご理解を深めていただけるよう、株主還元施策の充実に努めてまいります。

	(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	—

最後に、今期の業績予想です。通期業績予想につきましては、売上高77億円、営業利益1億2000万円、経常利益7500万円、親会社株主に帰属する当期純利益は4000万円を計画しております。配当につきましては、前期と同水準となる1株あたり5円25銭を予定しております。なお、円安や物価高等により事業環境は引き続き不透明な状況が続いております。今後の業績動向を踏まえ、必要に応じて業績予想修正等も含め適切に対応してまいります。

■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、ありがとうございました。