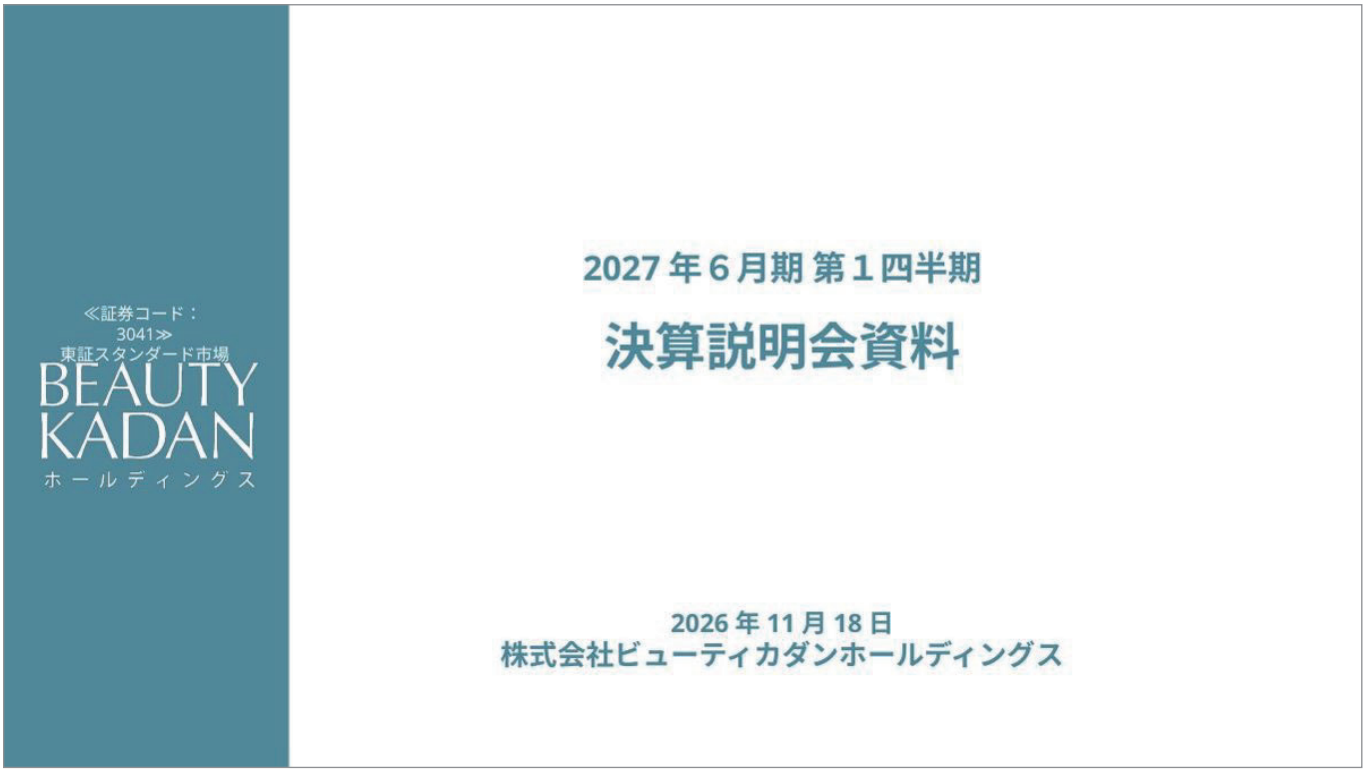


それでは、株式会社ビューティカダンホールディングスの2027年6月期第1四半期の決算概要について、ご説明します。

Agenda

01. 2027 年 6 月期 第 1 四半期 業績ハイライト

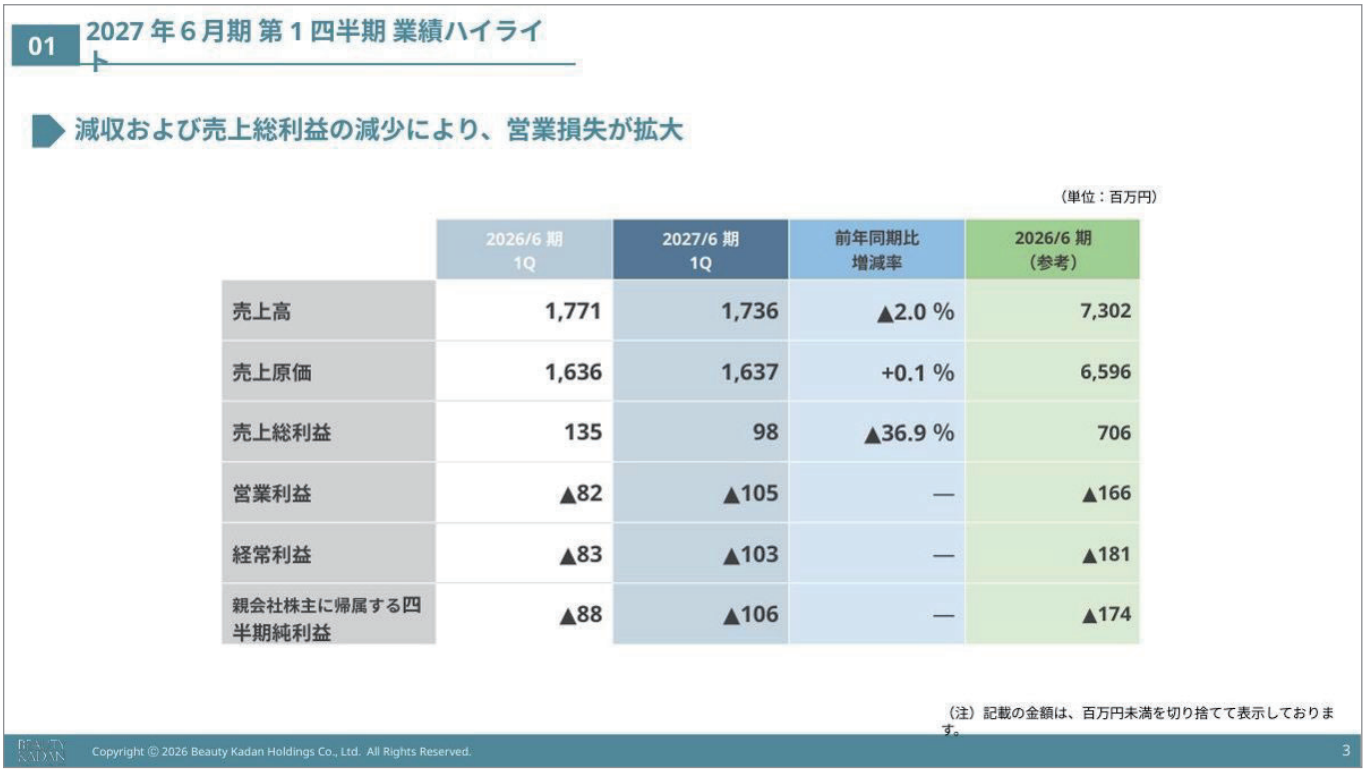
02. セグメント別ハイライト

03. 経営体制の刷新とグループガバナンスの強化

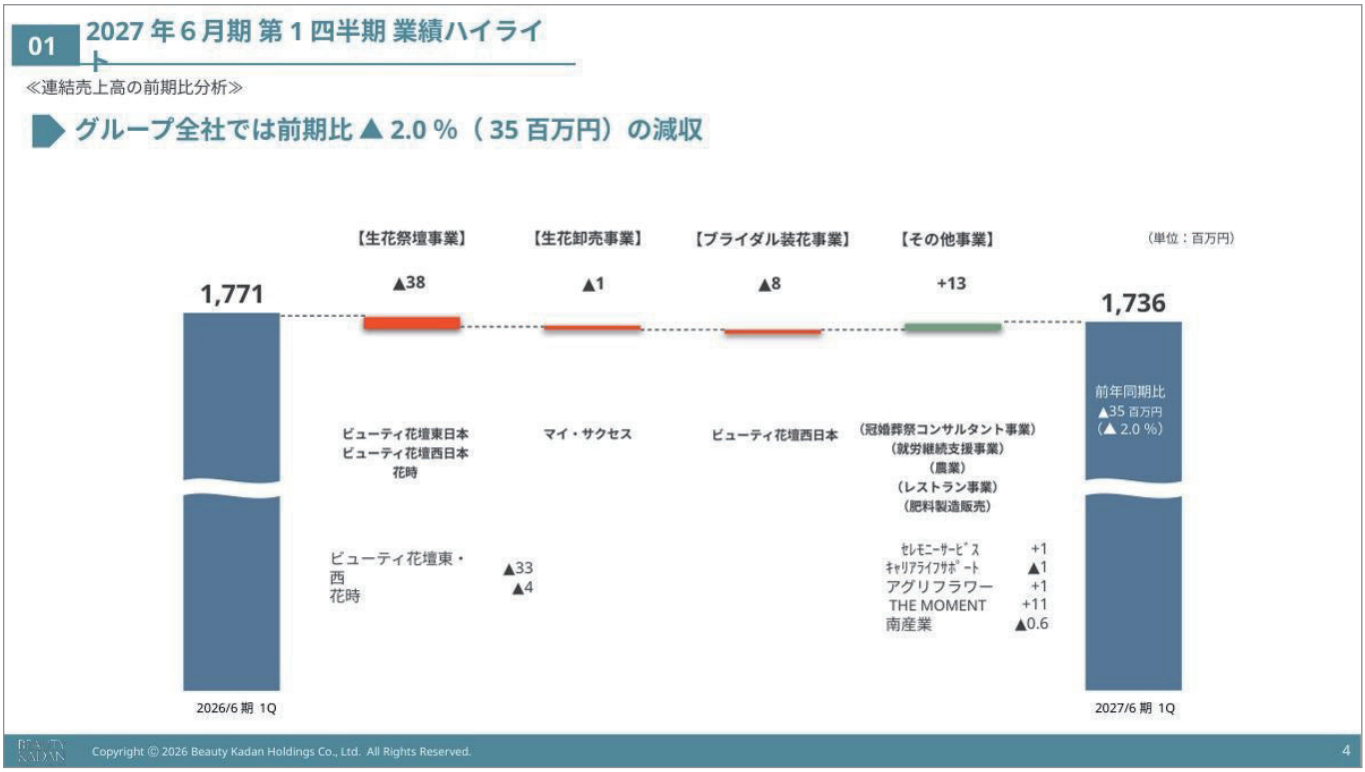
04. 2027 年 6 月期 第 1 四半期の取り組み

05. 2027 年 6 月期 業績予想

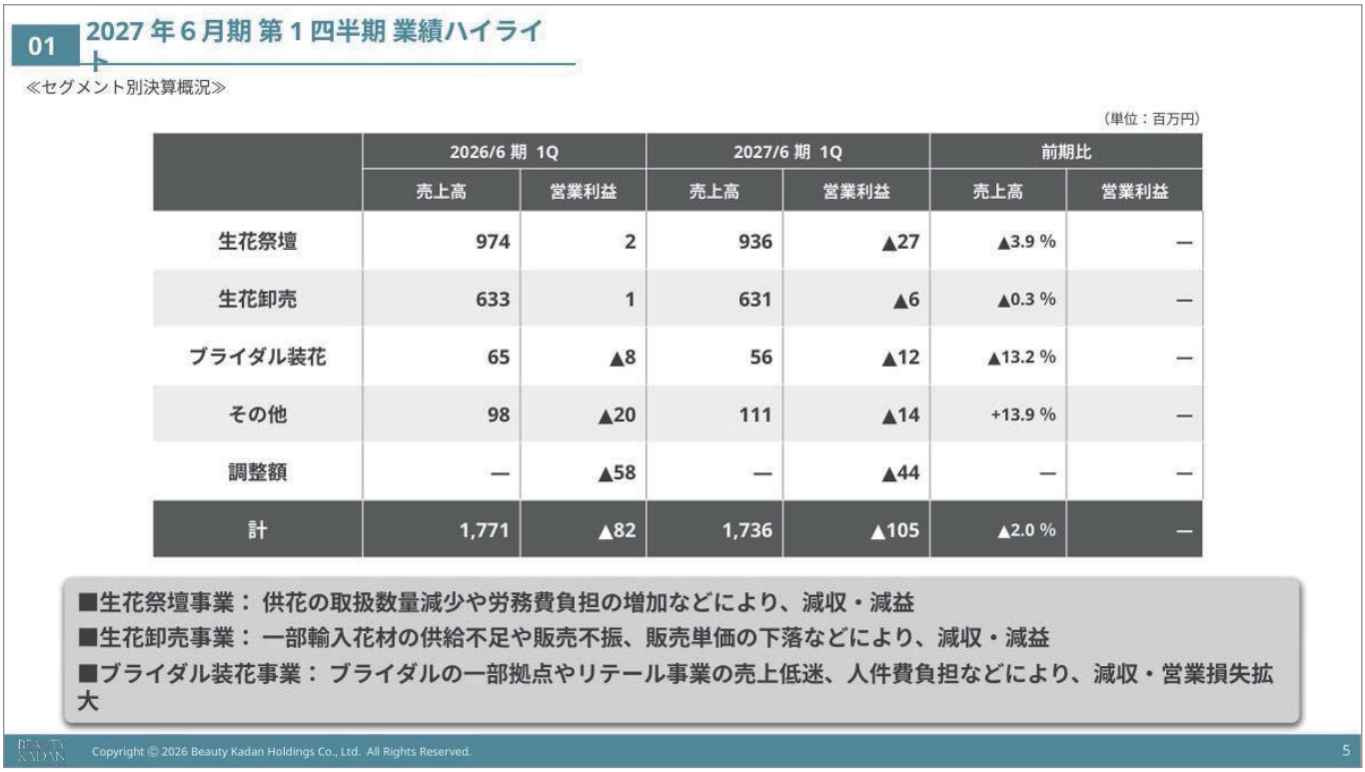
Copyright © 2026 Beauty Kadan Holdings Co., Ltd. All Rights Reserved.



まず、2027年6月期第1四半期の連結業績についてご説明いたします。売上高は17億3,600万円となり、前年同期比2.0%の減収となりました。売上原価は前年同期とほぼ同水準で推移したことから、売上総利益は9,800万円となり、前年同期比36.9%減少いたしました。利益面では、売上高の減少に加え、労務費などのコスト負担が影響し、営業損失は前年同期の8,200万円から1億500万円へ拡大いたしました。また、経常損失は1億300万円、親会社株主に帰属する四半期純損失は1億600万円となりました。



続きまして、連結売上高の前年同期比較についてご説明いたします。当第1四半期の売上高は、前年同期から3,500万円減少いたしました。主な要因は、生花祭壇事業における3,800万円の減収が影響しております。また、生花卸売事業では100万円、ブライダル装花事業では800万円の減収となりました。一方、その他事業では、レストラン事業の新規店舗による売上寄与などにより、1,300万円の増収となりました。これらの結果、グループ全体では前年同期比2.0%の減収となっております。



01 2027年6月期 第1四半期 業績ハイライト

≪セグメント別決算概況≫

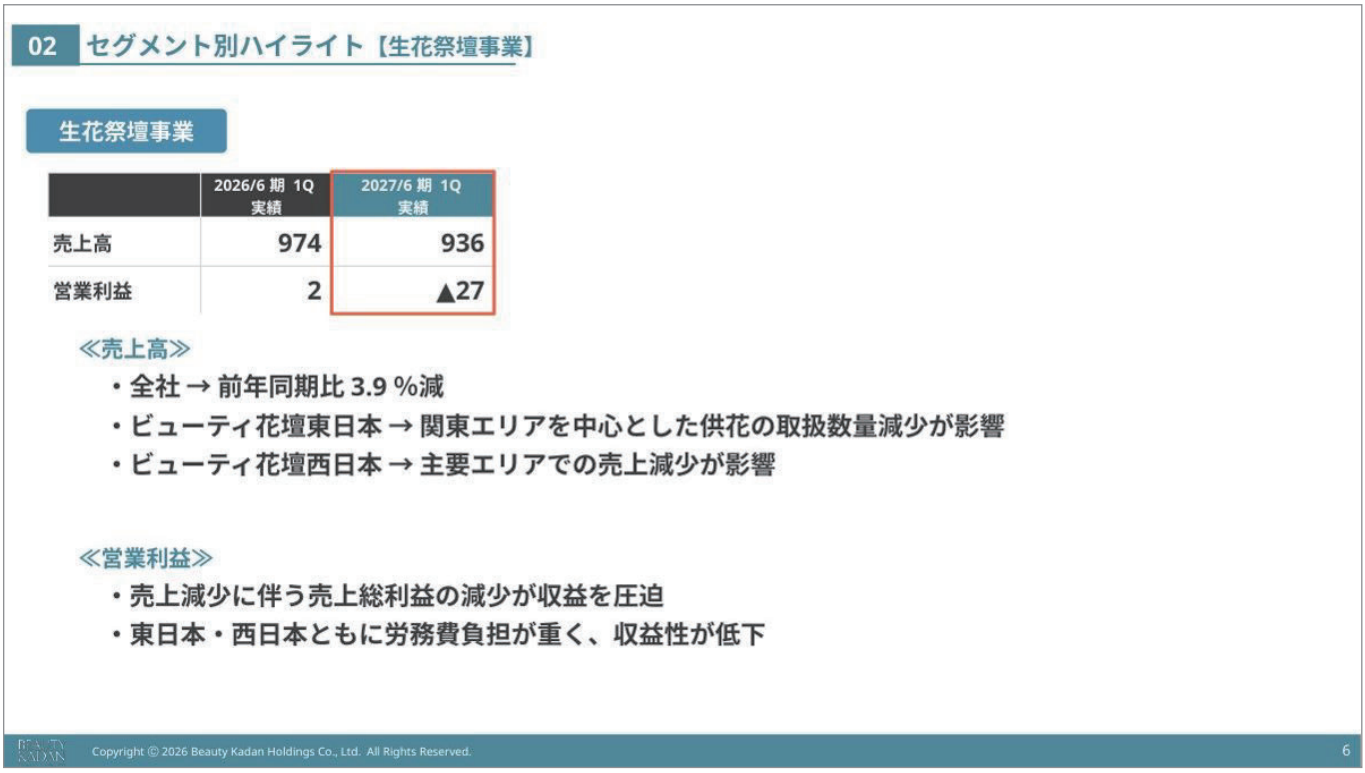
（単位：百万円）

	2026/6 期 1Q		2027/6 期 1Q		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	974	2	936	▲27	▲3.9 %	—
生花卸売	633	1	631	▲6	▲0.3 %	—
ブライダル装花	65	▲8	56	▲12	▲13.2 %	—
その他	98	▲20	111	▲14	+13.9 %	—
調整額	—	▲58	—	▲44	—	—
計	1,771	▲82	1,736	▲105	▲2.0 %	—

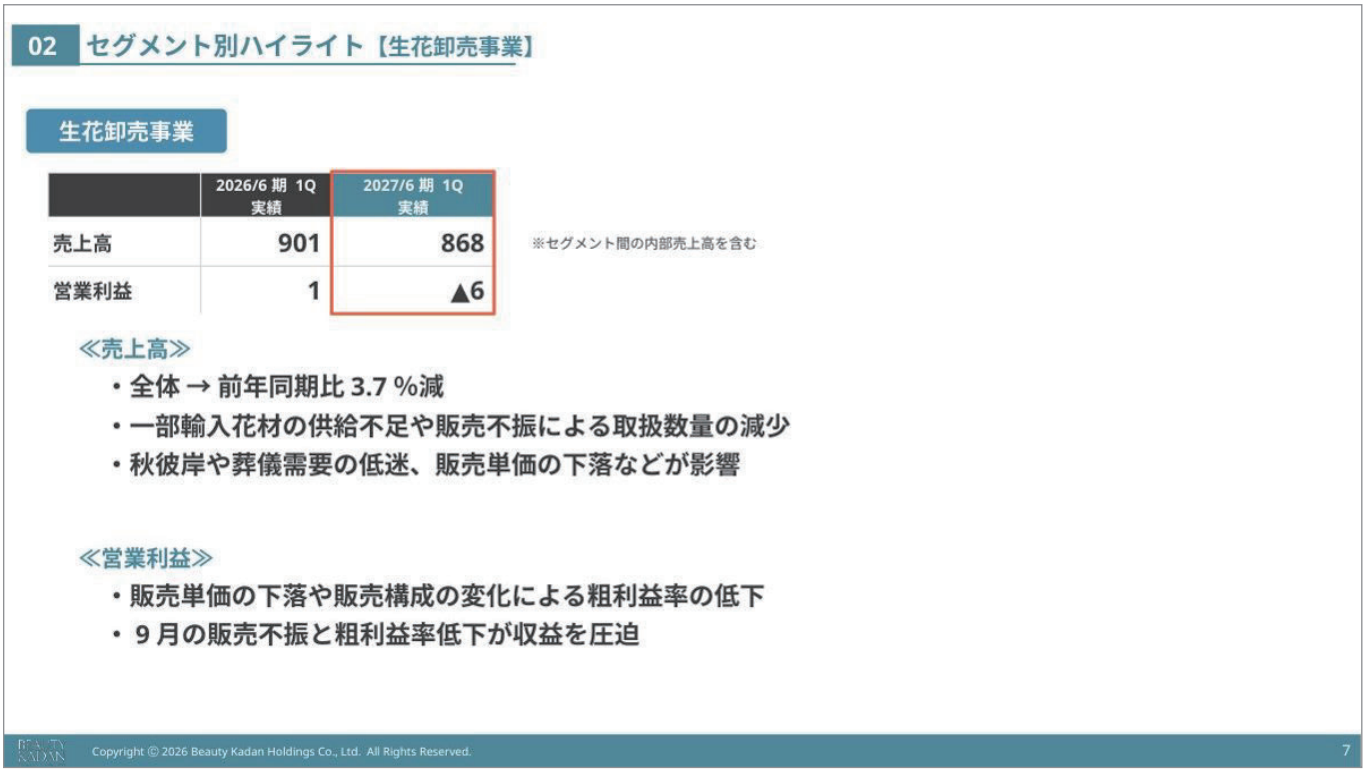
■生花祭壇事業： 供花の取扱数量減少や労務費負担の増加などにより、減収・減益
■生花卸売事業： 一部輸入花材の供給不足や販売不振、販売単価の下落などにより、減収・減益
■ブライダル装花事業： ブライダルの一部拠点やリテール事業の売上低迷、人件費負担などにより、減収・営業損失拡大

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

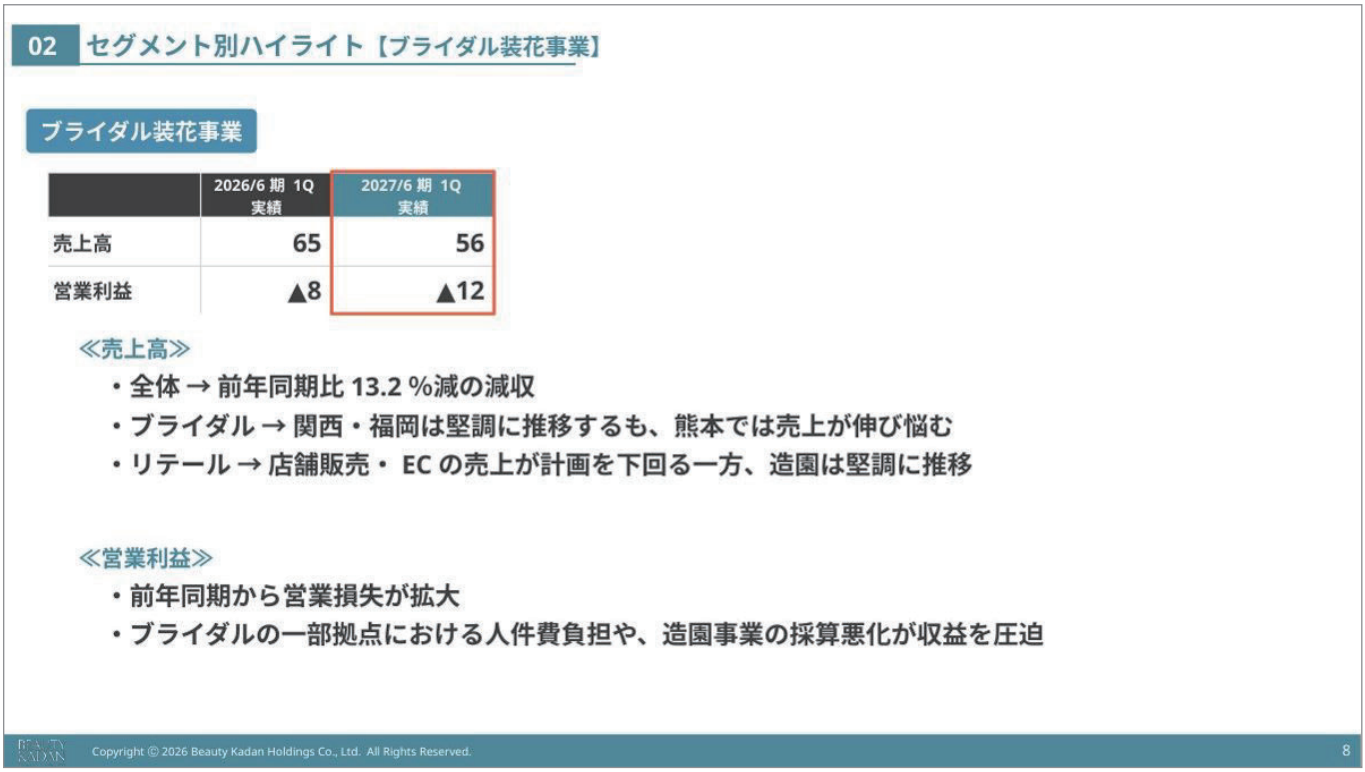
続きまして、セグメント別の業績についてご説明いたします。まず、生花祭壇事業は、供花の取扱数量減少や労務費負担の増加などにより、営業損益は前年同期の200万円の黒字から、2,700万円の赤字となりました。生花卸売事業は、一部輸入花材の供給不足や販売不振、販売単価の下落などが影響し、営業損益は600万円の赤字となりました。ブライダル装花事業は、一部拠点やリテール事業の売上低迷に加え、人件費負担などが影響し、営業損失は前年同期の800万円から1,200万円に拡大いたしました。一方、その他事業では、レストラン事業の新規店舗による売上寄与などで増収となり、営業損失は前年同期の2,000万円から1,400万円に縮小いたしました。各事業の詳細については、次のページからご説明いたします。



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9億3,600万円となり、前年同期比3.9%の減収となりました。ビューティ花壇東日本では、関東エリアを中心とした供花の取扱数量減少が影響いたしました。また、ビューティ花壇西日本においても、主要エリアでの売上減少が影響しております。利益面では、売上減少に伴う売上総利益の減少に加え、東日本・西日本ともに労務費負担が重く、収益性が低下いたしました。この結果、営業損益は前年同期の200万円の黒字から、2,700万円の赤字となりました。



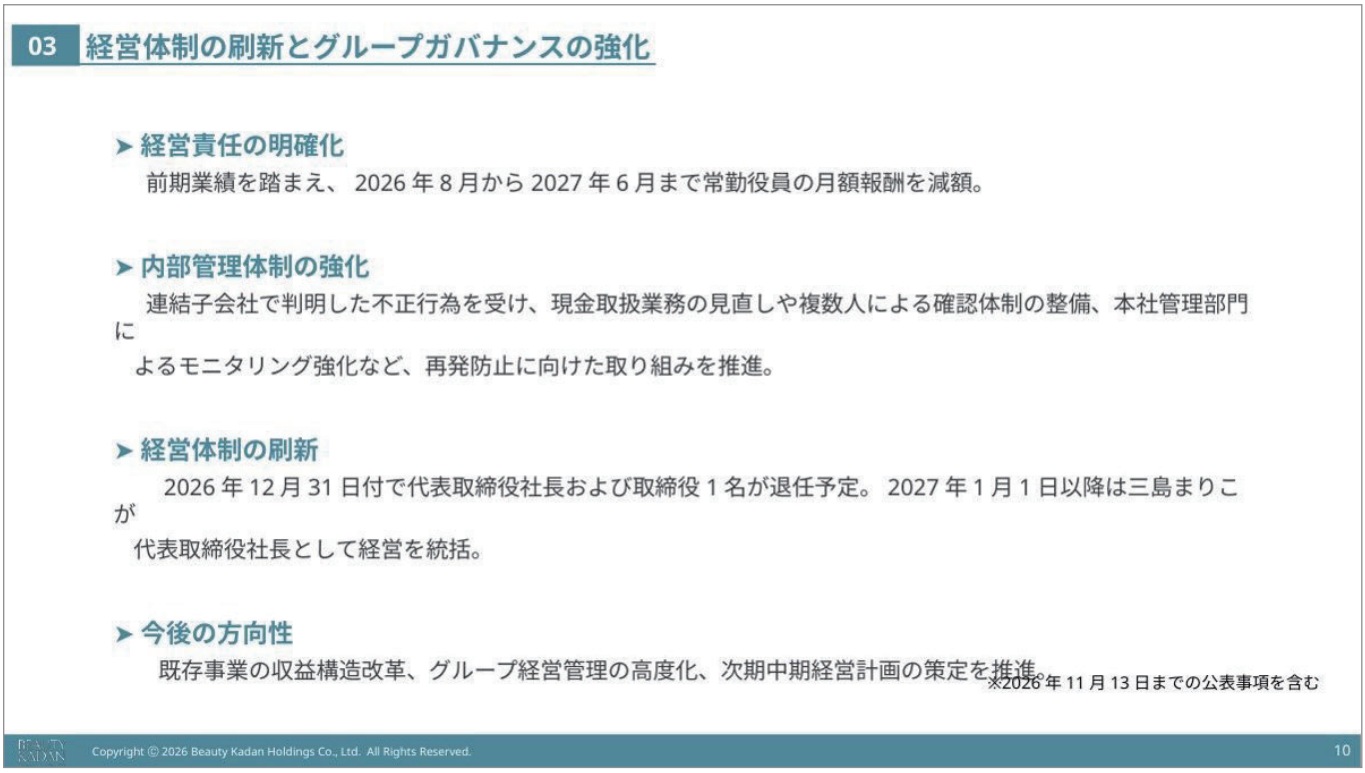
続きまして、生花卸売事業についてご説明いたします。セグメント間の内部売上高を含む売上高は8億6,800万円となり、前年同期比3.7%の減収となりました。一部輸入花材の供給不足や販売不振により、取扱数量が減少したほか、秋彼岸や葬儀需要の低迷、販売単価の下落などが影響いたしました。利益面では、販売単価の下落や販売構成の変化により、粗利益率が低下いたしました。特に9月の販売不振と粗利益率の低下が収益を圧迫し、営業損益は前年同期の100万円の黒字から、600万円の赤字となりました。



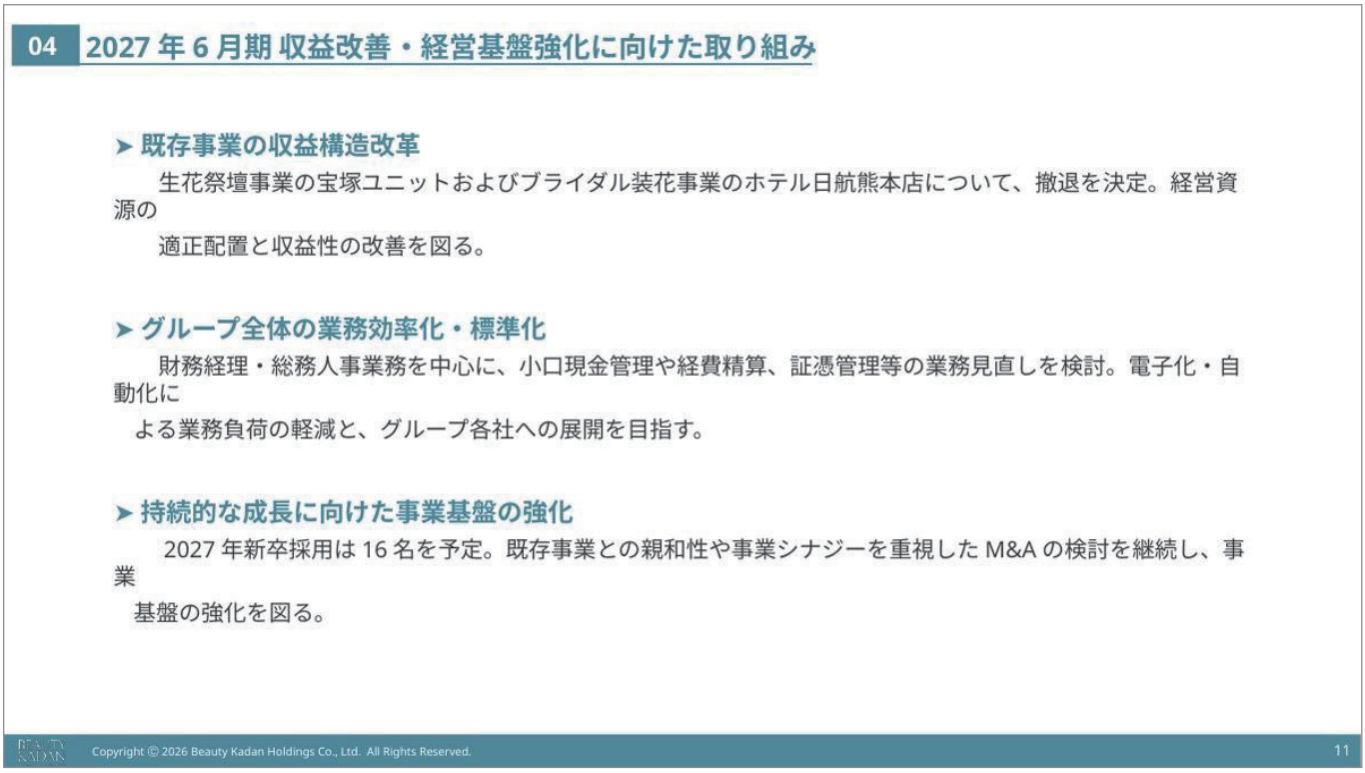
続きまして、ブライダル装花事業についてご説明いたします。売上高は5,600万円となり、前年同期比13.2%の減収となりました。ブライダル部門では、関西・福岡が堅調に推移した一方、熊本では売上が伸び悩みました。また、リテール部門では、店舗販売やECの売上が計画を下回ったものの、造園事業は堅調に推移いたしました。利益面では、ブライダルの一部拠点における人件費負担や、造園事業の採算悪化などが影響し、営業損失は前年同期の800万円から1,200万円に拡大いたしました。



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1億1,100万円となり、前年同期比13.9%の増収となりました。主な要因として、レストラン事業を展開するTHE MOMENTにおいて、新規店舗の売上寄与などにより、売上高が前年同期の4,200万円から5,300万円に増加いたしました。一方、肥料製造販売事業を展開する南産業では、令和8年熊本地震の影響を受けたものの、売上高は前年同期並みとなりました。利益面は、営業損失が前年同期の2,000万円から1,400万円に縮小いたしました。引き続き、各事業の収益性改善に取り組んでまいります。



続きまして、経営体制の刷新とグループガバナンスの強化についてご説明いたします。まず、経営責任の明確化についてです。前期の業績を踏まえ、2026年8月から2027年6月まで、常勤役員の月額報酬を減額しております。次に、内部管理体制の強化についてです。連結子会社において判明した不正行為を受け、現金取扱業務の見直しや複数人による確認体制の整備、本社管理部門によるモニタリングの強化など、再発防止に向けた取り組みを進めております。また、経営体制については、2026年12月31日付で代表取締役社長および取締役1名が退任し、2027年1月1日付で三島まりこが代表取締役社長に就任する予定です。今後は、新たな経営体制のもと、既存事業の収益構造改革やグループ経営管理の高度化、次期中期経営計画の策定を進めてまいります。



続きまして、収益改善と経営基盤の強化に向けた取り組みについてご説明いたします。まず、既存事業の収益構造改革についてです。生花祭壇事業の宝塚ユニット、およびブライダル装花事業のホテル日航熊本店について、撤退を決定いたしました。これらの拠点の見直しを通じて、経営資源の適正配置と収益性の改善を図ってまいります。次に、グループ全体の業務効率化についてです。財務経理・総務人事業務を中心に、小口現金管理や経費精算、証憑管理などの業務を見直し、電子化・自動化による業務負担の軽減と標準化を進めてまいります。最後に、持続的な成長に向けた取り組みについてです。2027年の新卒採用では、16名を予定しております。また、既存事業との親和性や事業シナジーを重視したM&Aの検討も継続し、事業基盤の強化を図ってまいります。

05 2027年6月期 業績予想

（単位：百万円）

	2026/6 期実績	2027/6 期（予想）	前年同期比 増減率
売上高	7,302	7,400	+1.3 %
営業利益	▲166	10	―
経常利益	▲181	15	―
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲174	5	―
配当（円　銭）	―	―	―

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

最後に、2027年6月期の通期業績予想についてご説明いたします。売上高は、前期比1.3%増の74億円を見込んでおります。利益面では、営業利益1,000万円、経常利益1,500万円、親会社株主に帰属する当期純利益500万円を予想しており、いずれも前期の赤字から黒字への転換を見込んでおります。引き続き厳しい事業環境が続いておりますが、既存事業の収益性改善や経営資源の適正配置、業務効率化などの取り組みを進め、通期業績予想の達成を目指してまいります。



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。