



キュービーネットホールディングス株式会社

2024年6月期決算 及び 中期経営計画 説明資料

2024年8月13日

(目次)

■ 2024年6月期実績	P 2~9
■ 2025年6月期業績予想	P 10~14
■ 中期経営計画	P 15~51
■ Appendix	P 52~62

2024年6月期 実績

グループ連結業績（サマリー）

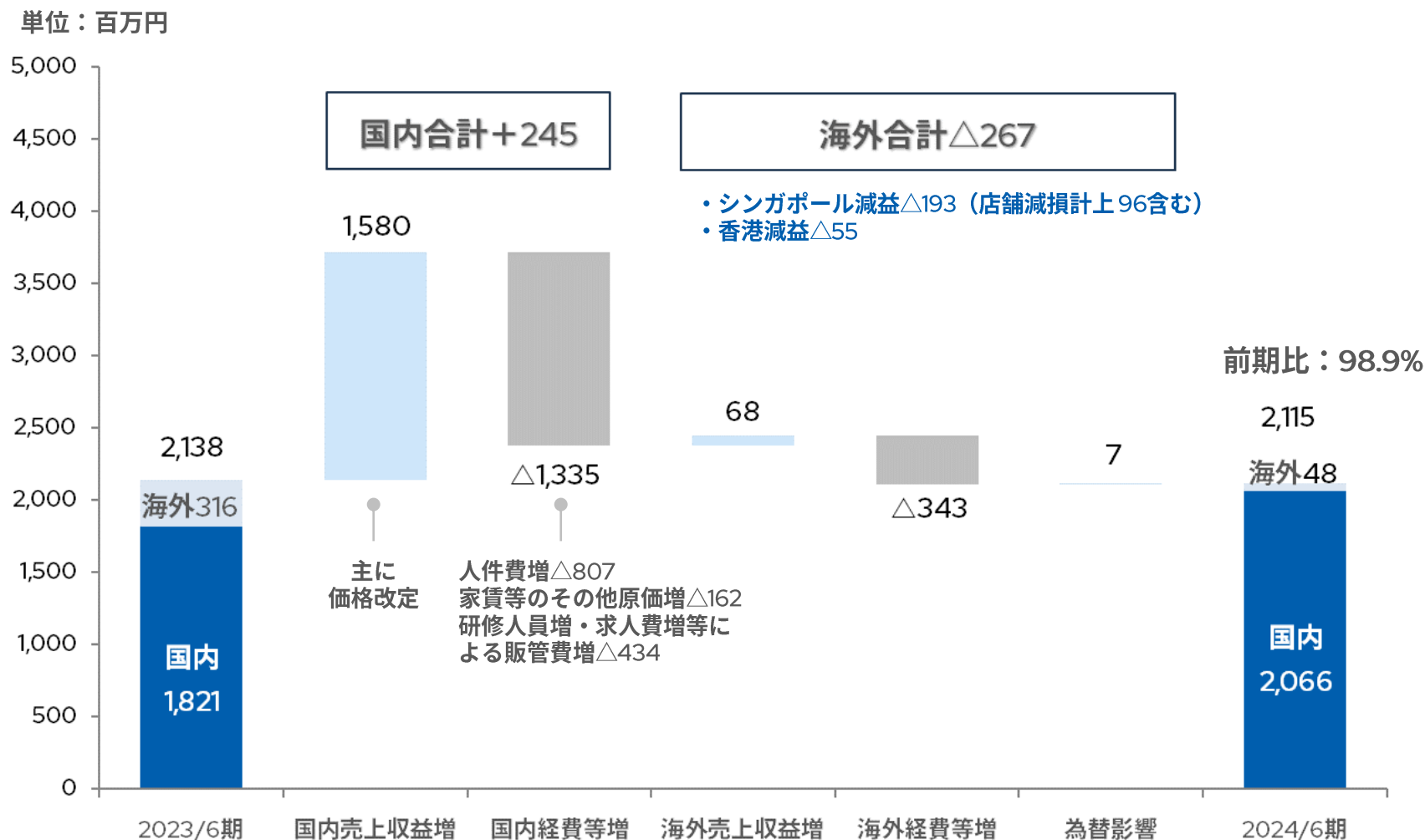
- 売上収益は主に価格改定により**前期比108.8%の増収**、営業利益は海外の減益により**前期比98.9%の減益**
- 1株当たり配当額は**株主還元を強化する方針により前期比7円増配の27円**

グループ連結業績（サマリー）

単位：百万円	2023/6期	2024/6期			
	実績	計画	実績	計画比	前期比
売上収益	22,746	24,730	24,757	100.1%	108.8%
営業利益	2,138	2,400	2,115	88.1%	98.9%
税引前利益	1,990	2,264	1,964	86.8%	98.7%
当期利益	1,444	1,600	1,301	81.3%	90.1%
基本的1株当たり 当期利益	111円13銭	121円89銭	99円37銭		
1株当たり配当額	20円00銭	27円00銭	27円00銭		

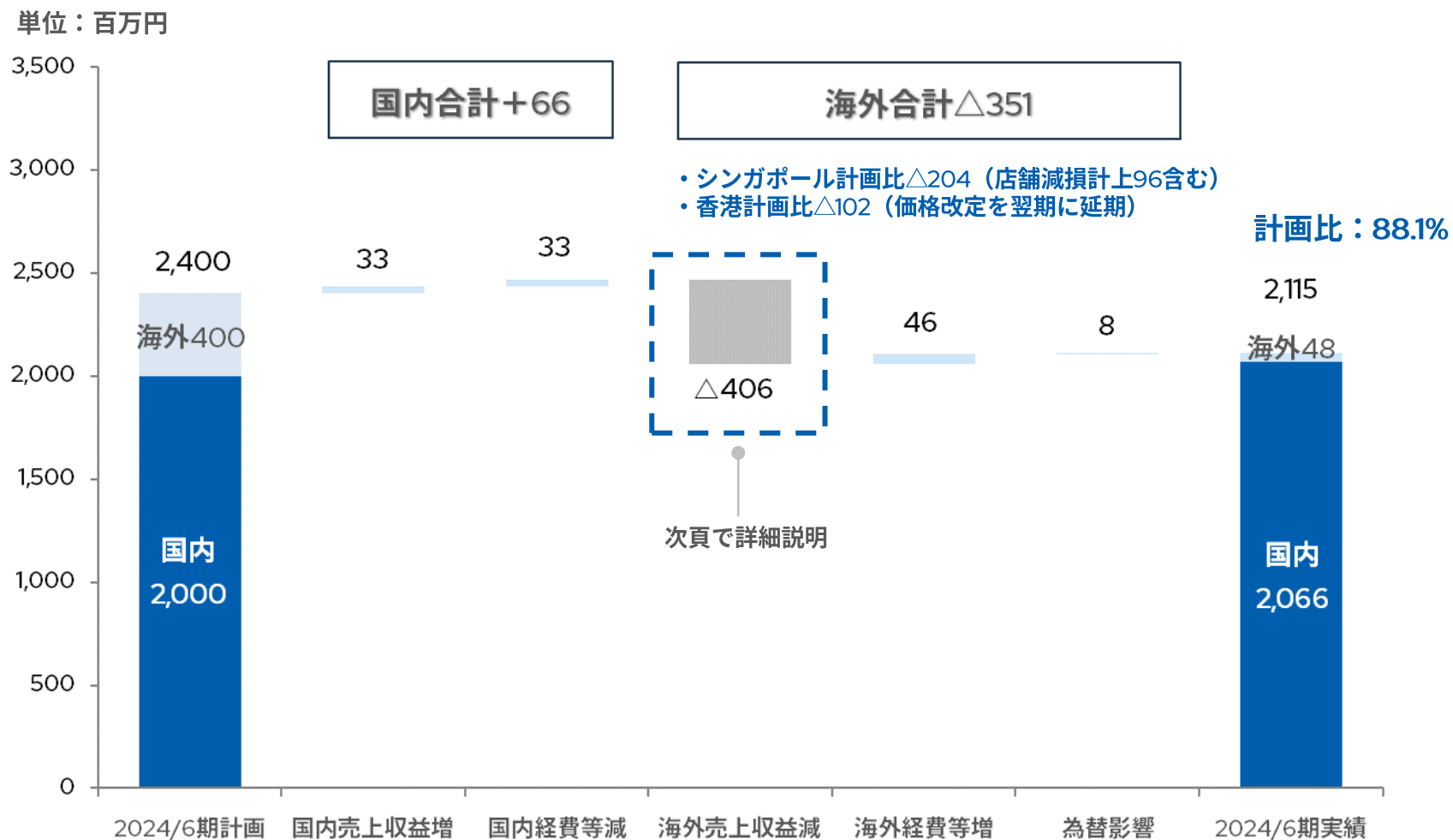
【連結】 営業利益の増減内訳（前期比）

– 国内は増益となったが、シンガポール・香港の減益により、前期比22百万円減



【連結】 営業利益の増減内訳（計画比）

– 国内は計画通りとなったが、海外の売上未達により、計画比284百万円減

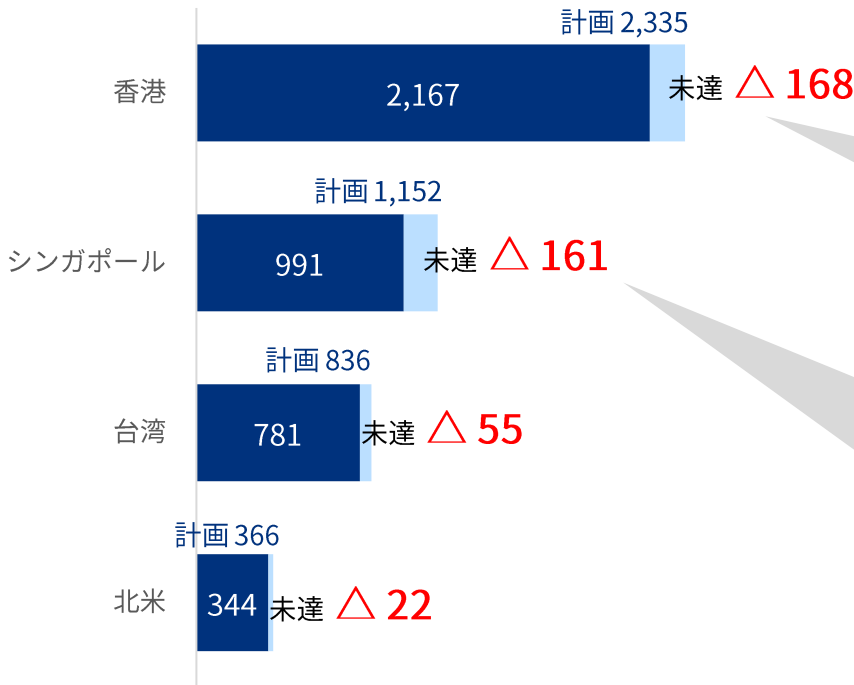


【海外】売上収益の計画未達の内容

－ 香港およびシンガポールでの苦戦が売上収益未達の主要因

海外地域別の売上計画比 (為替影響除く)

単位：百万円



香港の市場状況

- コロナからの回復が他の地域に比べて、半年から1年程度遅く、24年6月期の来店客数が想定より伸びず
- 来店客数の回復動向が十分でないため、24年6月期後半に計画していた価格改定の実施を延期
- 市況は緩やかに回復しており、延期していた価格改定の実施を25年6月期に計画

シンガポールの市場状況

- コロナ禍で商業施設の空床スペースが増加し、同施設内や近隣区画への競合店出店が増加
- アフターコロナの消費者のマインド変化、競合店の台頭により集客が苦戦
- 25年6月期から、全店一律の価格・営業施策を止め、エリア特性・競合状況を踏まえた個店別の店舗施策へ変更

【連結】 新店・閉店の実績

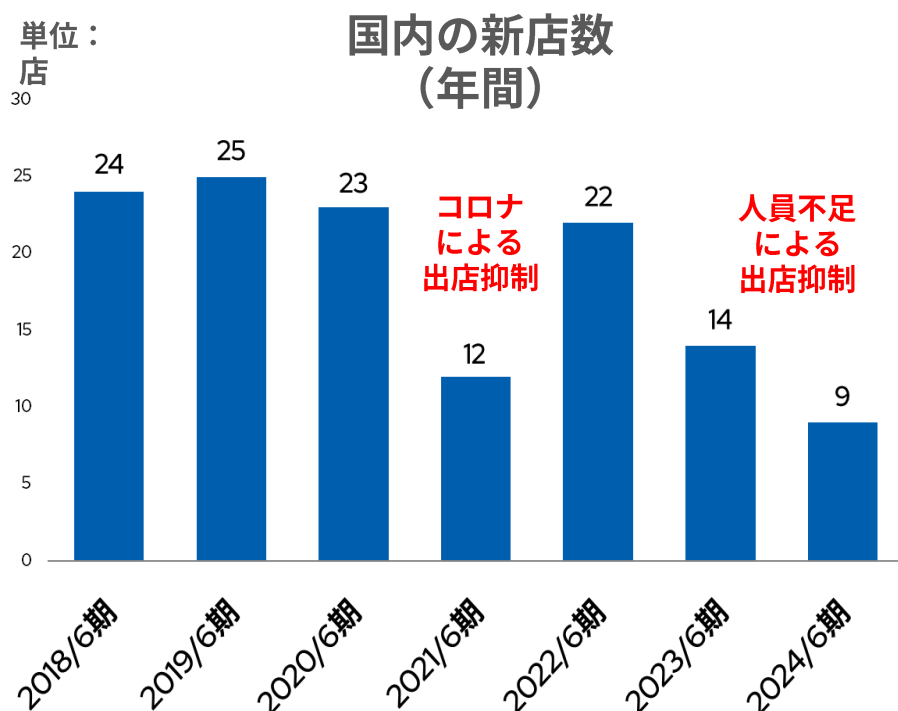
【国内】 3Qまでに店舗統廃合を終了し、4Qより新規出店を再開

【海外】 デベロッパー都合の閉店が増加したものの、新店9店舗により店舗純増を確保

単位：店舗	業態	2023/6期末	新店	移転	業態変更	閉店	増減	2024/6期末
日本	QB HOUSE	557	8			△20	△12	545
	QB PREMIUM	6	1			0	1	7
	FaSS	12	0			△1	△1	11
国内小計		575	9			△21	△12	563
シンガポール	QB HOUSE	21	2		△1	△3	△2	19
	QB PREMIUM	8	0	1	1	0	2	10
	QB HOUSE Kids	1	0			0	0	1
香港	QB HOUSE	61	3	1		△6	△2	59
台湾	QB HOUSE	30	4			0	4	34
アメリカ	QB HOUSE	5	0			0	0	5
海外小計		126	9	2		△9	2	128
連結グループ合計		701	18	2		△30	△10	691

【国内】新規出店・閉店の状況

- 待遇改善等による人員状況の改善を受け**4Qより新規出店を再開**
- **4Qについてはデベロッパー都合等の閉店があったものの、店舗純増を達成**



国内の出店・閉店 (実績) (単位：店)

	1Q 実績	2Q 実績	3Q 実績	4Q 実績	計
出店	1	1	1	6	9
閉店	△6	△3	△8	△4	△21
増減	△5	△2	△7	2	△12

国内の出店・閉店 (計画) (単位：店)

	1Q 計画	2Q 計画	3Q 計画	4Q 計画	計
出店	2	0	1	8	11
閉店	△6	△5	△5	△1	△17
増減	△4	△5	△4	7	△6

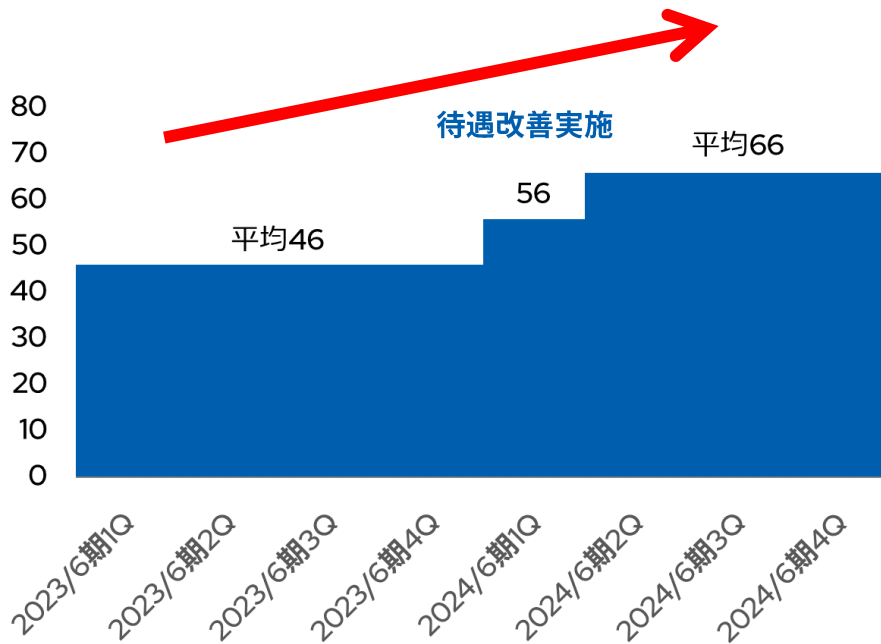
【国内】 人員状況（採用数・退職率の推移）

採用面は好調に推移、退職率も低下

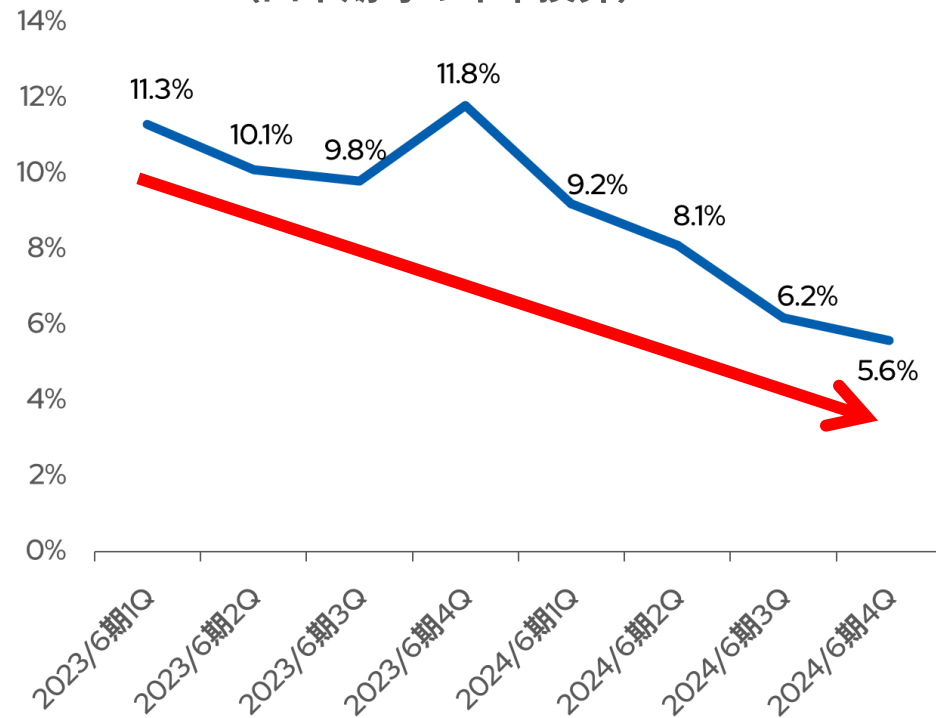
- 正社員の採用数は255人（前期比72人増、新卒入社16人を含む）
- 退職率の年間実績は7.3%（前期比3.3%pt減）、4Qは年率換算で5.6%まで低下

国内正社員の採用数

単位：人



国内正社員の退職率 （四半期毎の年率換算）



2025年6月期 業績予想

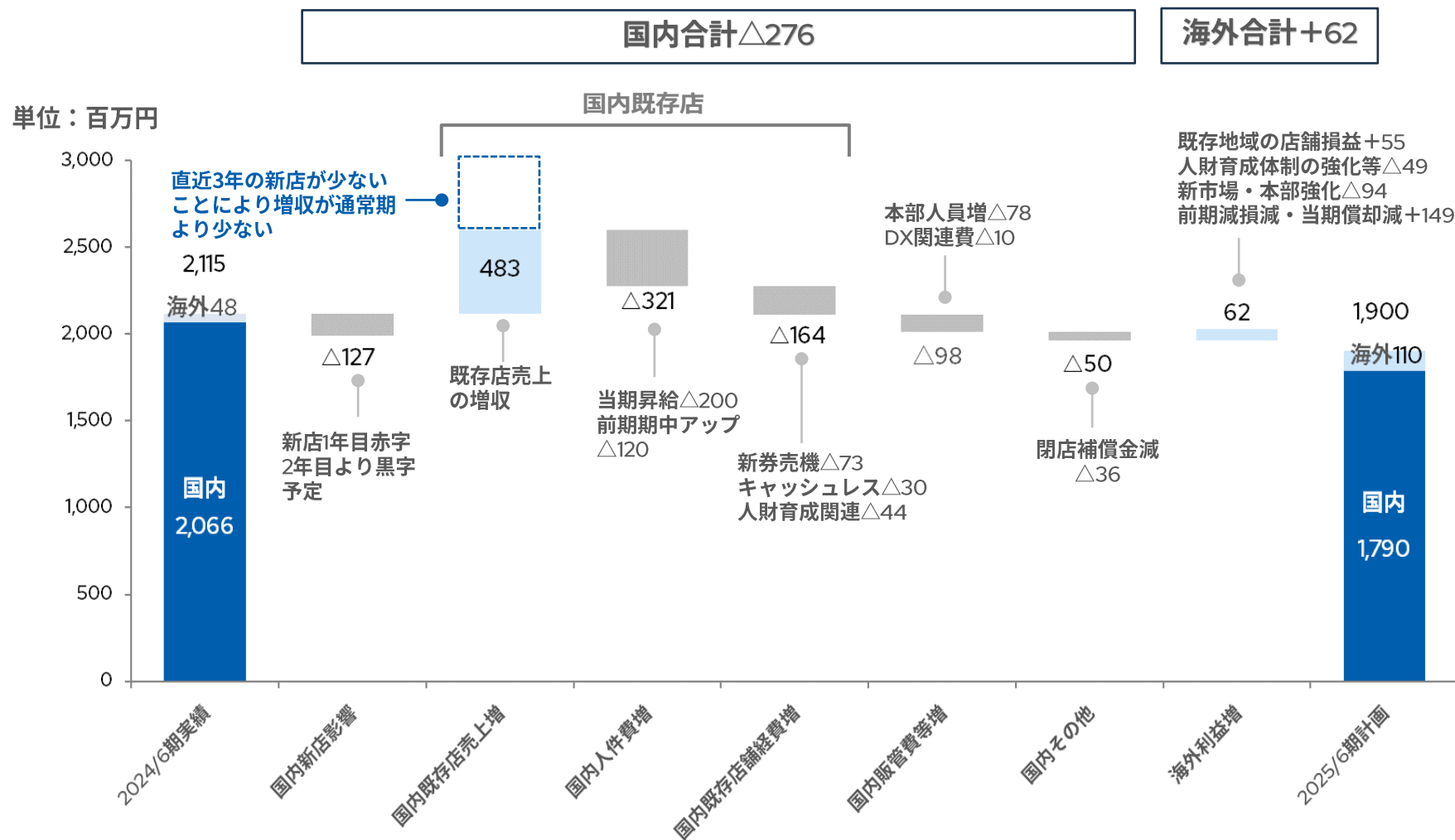
2025年6月期 業績予想（計画）

- 2025年6月期は、中期経営計画の達成に向けた店舗拡大を優先し、**投資先行の期となるため一時的な減益の計画**
- 1株当たり配当額の予想は、**前期比8円増配の「35円00銭」**

単位：百万円	2024/6期		2025/6期	
	実績	計画	差異	前期比
売上収益	24,757	25,710	952	103.8%
営業利益	2,115	1,900	△ 215	89.8%
税引前利益	1,964	1,750	△ 214	89.1%
当期利益	1,301	1,220	△ 81	93.7%
基本的1株当たり 当期利益	99円37銭	91円70銭		
1株当たり配当額	27円00銭	35円00銭		

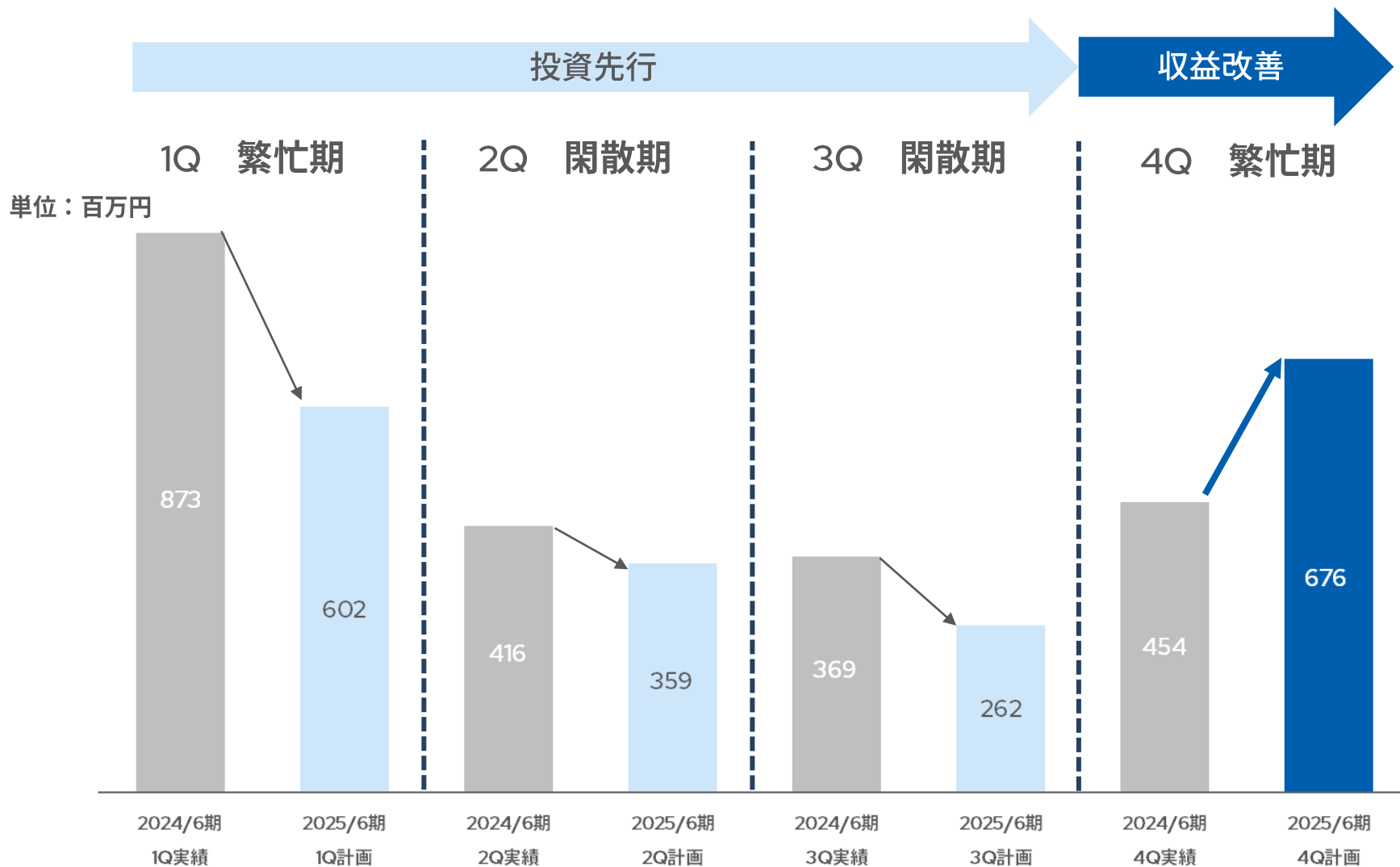
【連結】 営業利益計画の増減内訳（前期比）

- 店舗拡大に向けた人財や店舗への投資を強化して、中期経営計画の「収益改善フェーズ」への早期移行を目指す



【連結】2025年6月期四半期営業利益（計画）の補足説明

- 店舗拡大を加速する「投資先行フェーズ」である1～3Qは減益となる見込みだが、4Qから中期経営計画の「収益改善フェーズ」に移行することを目指す



2025年6月期 出店・閉店計画

(国内) 新店30店舗、閉店8店舗の計画

(海外) 海外合計で11店舗純増の計画、ベトナム・マレーシアにも出店予定

2025年6月期の新店・閉店の計画

単位：店舗	業態	2024/6期末	新店	閉店	増減	2025/6期末
日本	QB HOUSE QB PREMIUM	552	28	△8	20	572
	FaSS	11	2	0	2	13
	国内小計	563	30	△8	22	585
シンガポール	QB HOUSE QB PREMIUM QB HOUSE Kids	30	0	△1	△1	29
香港	QB HOUSE	59	5	△1	4	63
台湾	QB HOUSE	34	5	△1	4	38
アメリカ	QB HOUSE	5	1	0	1	6
カナダ	QB HOUSE	0	1	0	1	1
ベトナム	QB HOUSE	0	1	0	1	1
マレーシア	QB HOUSE	0	1	0	1	1
	海外小計	128	14	△3	11	139
	連結グループ合計	691	44	△11	33	724

中期経営計画

中期経営計画『NEXUS』



QBグループのありたい姿

～「共存」＝「ひとが共に存(ながら)える」を実現する

ヘアカット技術を提供される「ひと」と、ヘアカット技術を提供する「ひと」が、
より強く結びつくことで互いの創造性を引き出しあい
共に“良い状態”が存える環境を創り上げる

利用すれば利用するほど、提供すれば提供するほど、“良い状態”が存える

「ひと」がお気に入りのヘアスタイルでずっと存える環境

「ひと」が好きなライフスタイルでずっと存える環境

過剰さを省くことで“良い状態”の「環境」が存える



目次

中期経営計画の策定にあたって	P 18～
事業成長を支える重要施策	P 22～
国内事業の成長と事業戦略	P 29～
海外事業の成長と事業戦略	P 37～
計画概要(財務戦略と株主還元)	P 44～
参考資料	P 51



A person wearing a light blue checkered button-down shirt and a dark skirt is shown from the waist down. They are holding a pair of glasses and several colorful paper clips (gold, pink, and purple) in their right hand. The background is a plain, light-colored wall.

中期経営計画の策定にあたって

2029年6月期の中期目標に向け、着実に規模の拡大、利益改善を図りながら、世界各地にプロフェッショナルサービスを提供するグローバル企業に成長する

業績指標

連結売上収益

355億円

連結営業利益

34億円

財務指標

ROE

10%以上

EPS成長率

+8%/年以上

配当性向

配当性向40%を目安とし、安定的な配当を行う

国内事業

プロフェッショナルサービスを提供し、
持続的な成長を実現する

- 新規出店 35店舗 純増体制の構築
- 年間来店客数 2,000万人
- スタイリスト平均年収 500万円を目指す

海外事業

各地に深く根付いた
エッセンシャルビジネスとなる

- 海外売上収益比率 20%以上
- 年間来店客数 500万人
- 100億円規模の主幹事業となる

実現したいサービスと価値

世界中で「いつもの」を実現することで、各ステークホルダーの価値向上を追求する

社会への価値向上

- リスキング支援により、労働移動、労働寿命の延長に貢献
- 水資源や美容材料など過剰な浪費を省き、環境保全に貢献

人財投資

言語化された
カット技術
(共通のカット技術)

働く人への価値向上

- 継続的な待遇改善と柔軟な勤務形態で長く働きやすい環境実現
- プロフェッショナルな技術の伝承で「カットの達人道」を支援



「いつもの」をどこでも。
(だれでも)

場所・人に左右されない
One to One Stylingを提供します。

お客様



もっとうまく伝えられたらなあ

初めて担当してもらうスタイリストに、希望のスタイリングを伝えるのが難しい。

スタイリスト



もっとよく理解できたらなあ

初めて担当する利用者の希望するスタイルを理解するのが難しい。
毛質、毛流れの特徴を予想するのが難しい。

お客様への価値向上

- より手軽に、便利にカットできる
- 待ち時間の面倒が解消
- 誰にカットしてもらっても、「いつもの」で希望スタイルに近づける

DX投資

お客様の好みの
スタイルを
見える化して共有

株主様への価値向上

- 店舗運営効率化による収益機会の増大
- 収益力向上による安定的かつ継続的な配当の実現

達成目標と株主還元

- 人財獲得とバランスのとれた出店により国内外で安定的な成長を実現

		2024年6月期 (実績)	2029年6月期 (計画)
業績	売上収益	247.6億	355億
	(年平均成長率)	7.5%	
	営業利益	21.2億	34億
	(年平均成長率)	10.1%	
	当期利益	13.0億	21億
	(年平均成長率)	10.8%	

- 成長投資を優先するものの、財務バランスを見直し株主還元を強化

		2024年6月期 (実績)	2029年6月期 (計画)
財務	借入金残高	82.5億	56.5億
	(期間返済額)	△26.0億円	
	配当性向	27.2%	40%を目標
	ROE	9%	10%
	ROIC	※ 32%	25%

※ 2024年6月期ROICについてはコロナによる新規出店抑制及びリニューアル投資の延期により事業資産簿価が減少しており、通常より高い水準となっております

- DX投資によるお客様の体験価値向上とスタイリストの待遇向上の好循環を創造する

	国内	2024年6月期 (実績)	2029年6月期 (計画)	海外	2024年6月期 (実績)	2029年6月期 (計画)
	経営指標	店舗数	563店舗	716店舗	店舗数	128店舗
(店舗増加数)		153店舗		(店舗増加数)	122店舗	
採用数		255人	300人以上			
離職率		7.3%	5%以下	離職率	18%	10%以下
スタイリスト年収		420万円	500万円			

※ 国内事業に関しては、採用目標と離職目標を共に達成した場合さらなる出店増を見込んでおります

A person wearing a light blue checkered shirt and a dark apron is shown from the chest down. They are holding a pair of glasses and several hair clips in their right hand. The background is a plain, light-colored wall.

事業成長を支える重要施策

成長のための4つの柱

経営理念及び「ありたい姿」を目指して持続的な成長を実現するために、重要課題解決に向けた4つの柱を設定しました

1 人財計画の強化

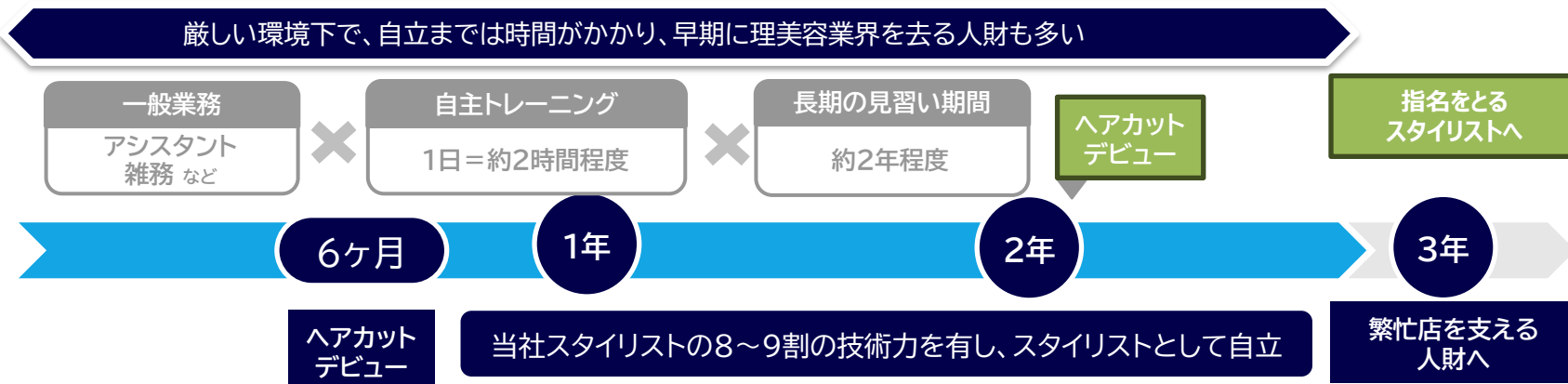
2 顧客接点の強化

3 海外事業の強化

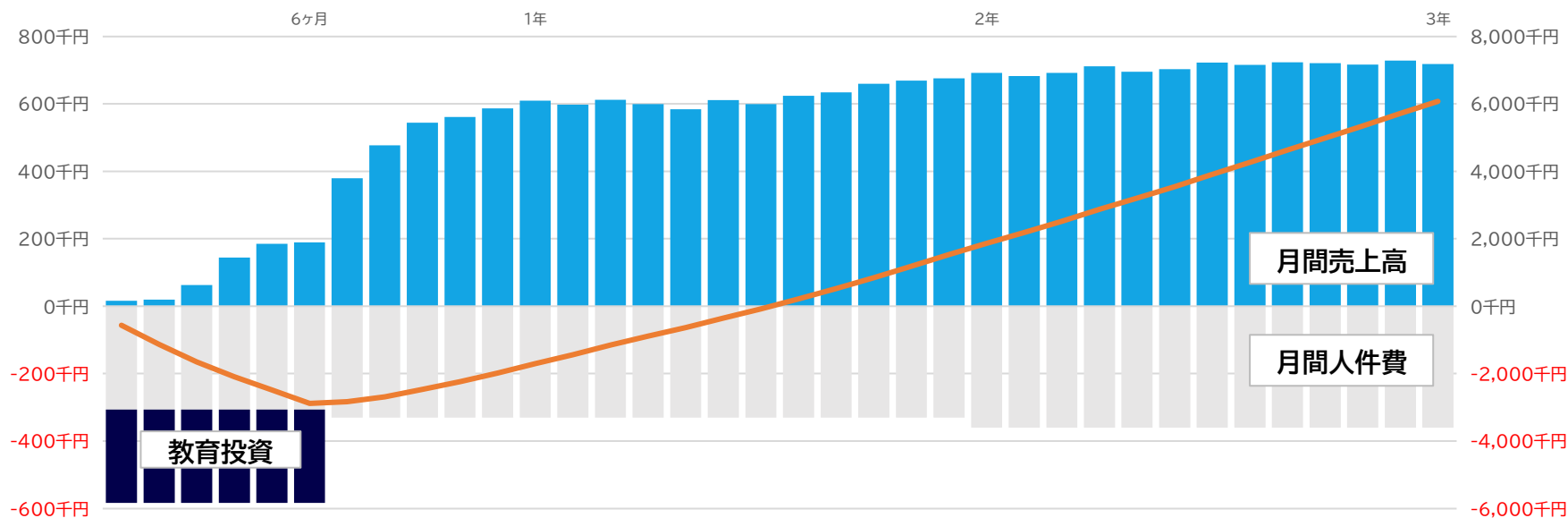
4 体系的な事業運用

人財育成がもたらす価値創造

- ヘアカット未経験者を、平均3年でプロフェッショナルスタイリスト人財へ
一般的な理美容室へ就職した場合



ロジカットプロフェッショナルスタイリストスクール



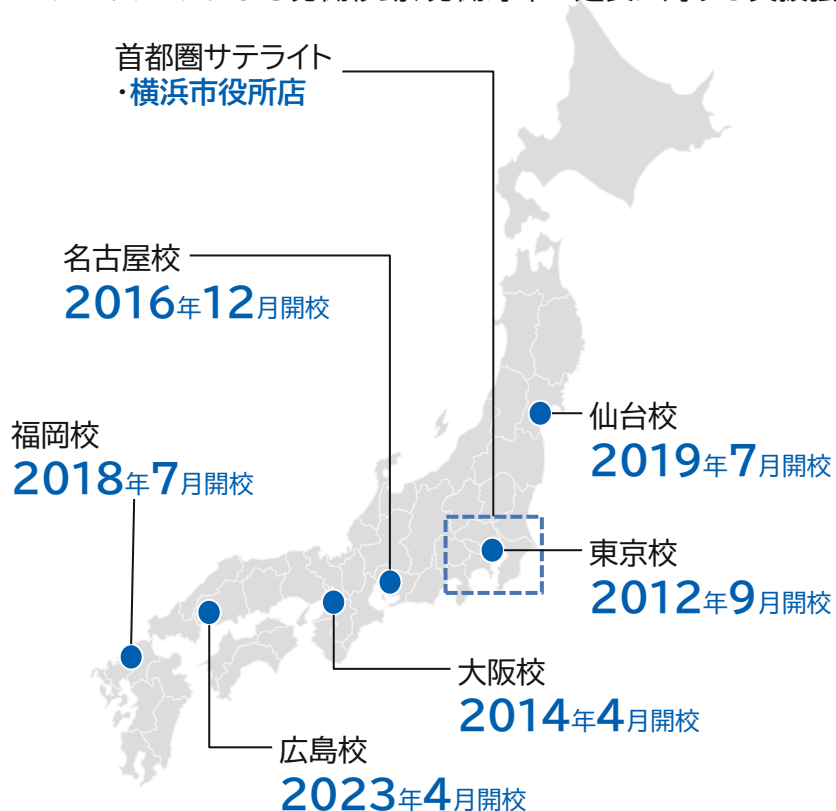
グローバルに展開する育成拠点網



重要出店エリアで展開する人財育成拠点の整備

国内

- 全国の理美容専門学校への寄付講座提供による新卒採用強化
- 既存スタイリストへのトレーニング体制・カリキュラムの拡充
- リスキリングによる労働移動、労働寿命の延長に対する支援強化



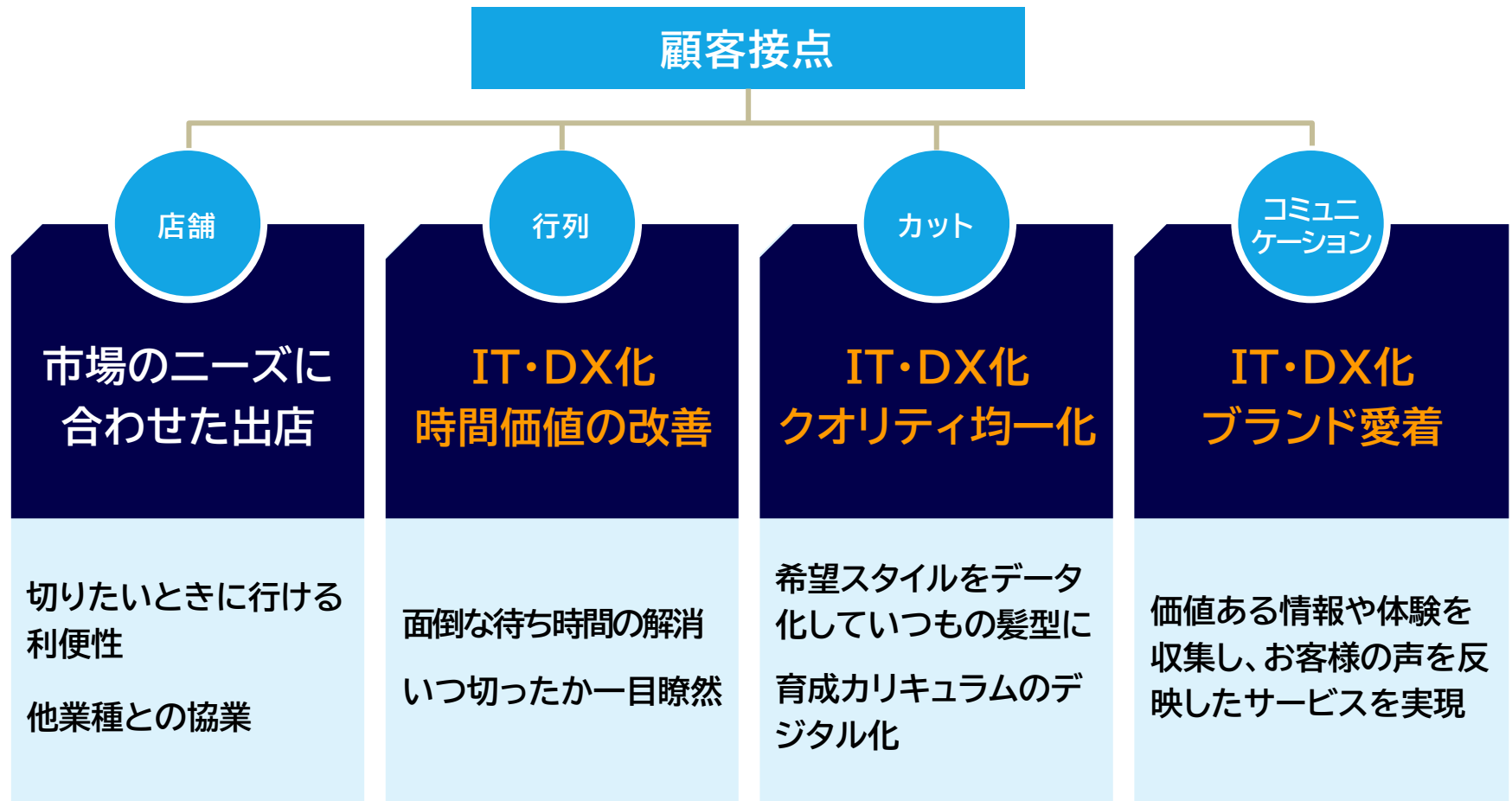
海外

- 国家資格の定めのないアジアの既存国に人財育成拠点を展開し、人財確保力を強化
- 資格がない分、日本国内以上にリスキリングのニーズが高く、拠点拡充



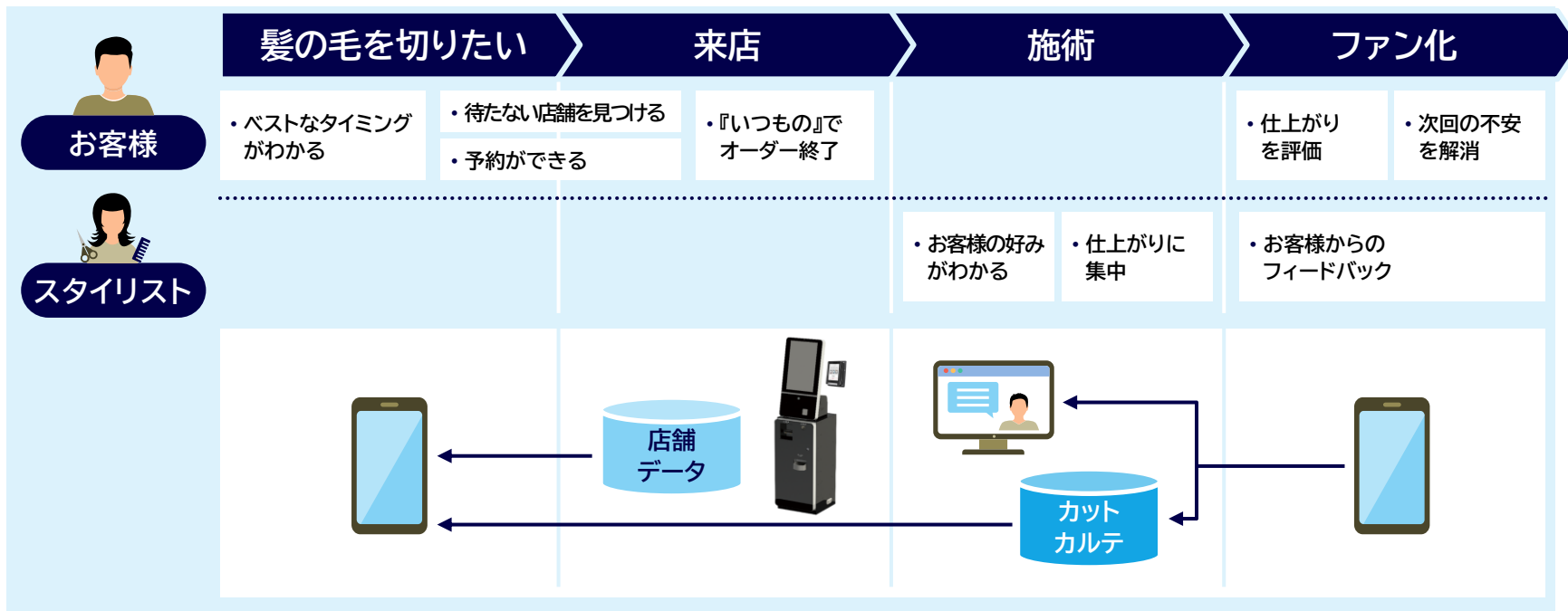
市場ニーズに合わせた顧客接点の強化

- 市場ニーズに合わせた出店のロケーション選定、サービスクオリティの向上
- 日本の技術部門の牽引による各国の技術アップデート → リスキング支援の拡充
- DX化による店舗運用体制の改革、顧客利便性の向上

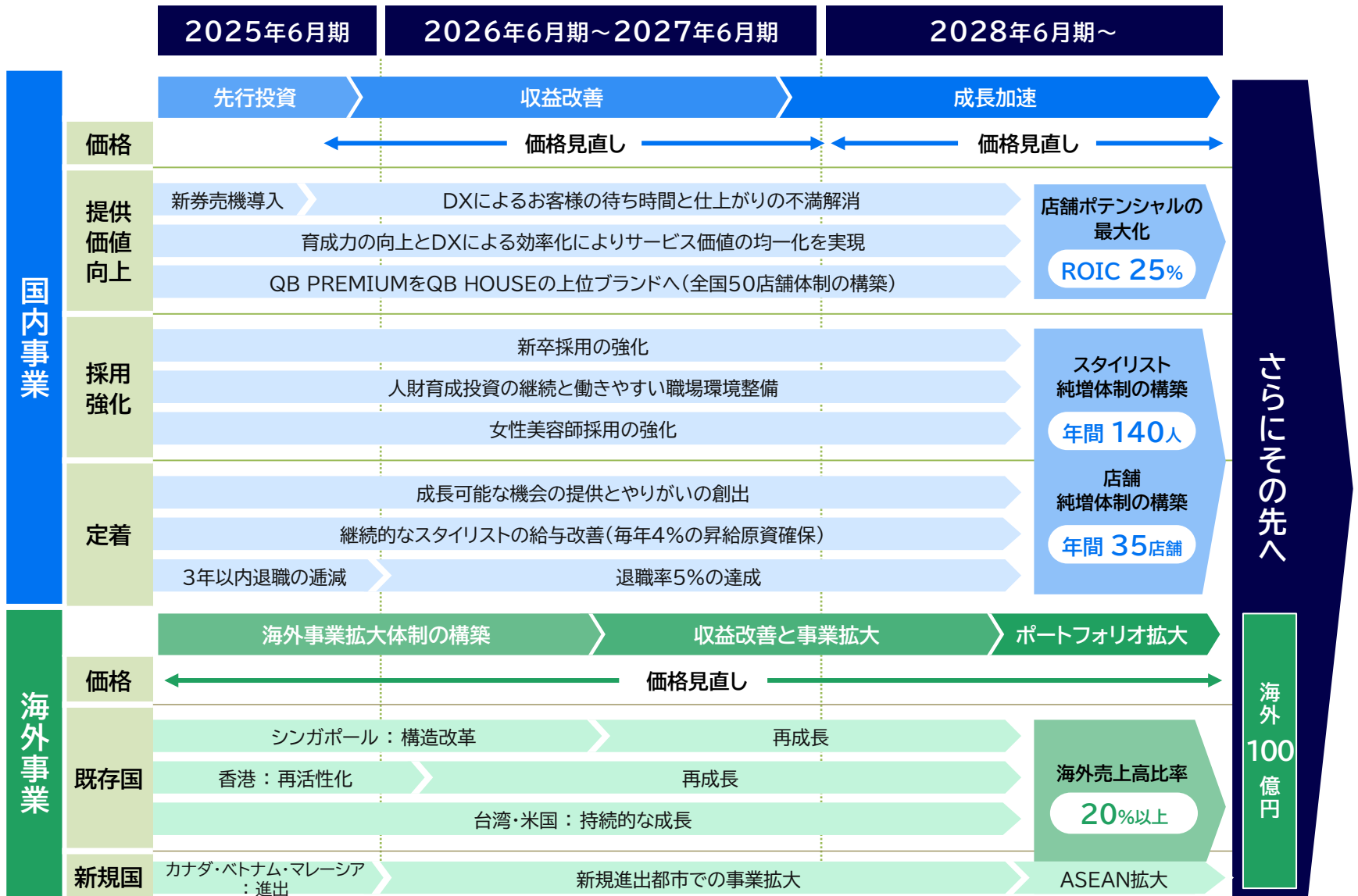


顧客利便性の向上

- お客様の「利用しやすさ」とスタイリストの「切りやすさ」を実現



中期経営計画の戦略実行スケジュール

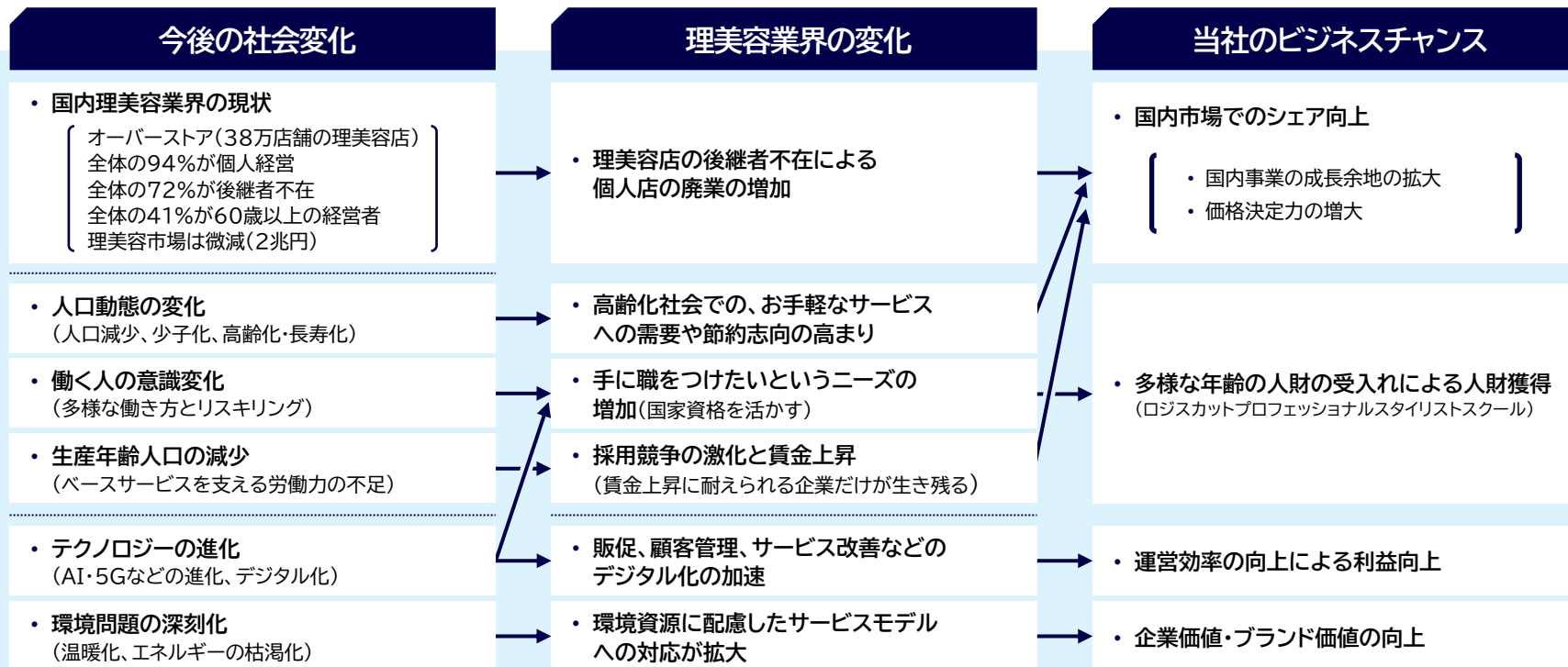


QB HOUSE

国内事業の成長と事業戦略

国内事業の環境変化と成長

- 個人店の廃業が進むと想定される中で、当社の影響力とシェアがより拡大



重点方針

- 自社と協力者にベネフィットをもたらす形でお客様に優れた価値を提供し、持続的な成長を実現する
- 4本柱の進化と深化による顧客基盤の拡大・成長の実現

国内事業の重点施策

- 新規出店の強化・店舗ポテンシャルの最大化
- 人財育成の強化と人財不足の克服
- 各ブランドの展開拡大及び事業の再構築
- 顧客利便性の向上

新規出店の強化（人員バランスを考慮した新規出店計画）

■ 新規出店の強化・店舗ポテンシャルの最大化

- 好立地開発、狭小商圈エリアへの進出
既存店の成長促進(未稼働席の活用、定休日解消、全体通年プロモーションと不振店対策を含めた個店対応の同時進行)

■ 確実な人員確保

- 待遇改善／労働環境改善／組織力・マネジメント体制整備／新評価制度運用による成長機会の創出／教育研修の充実

価格改定を原資とした
給与待遇の引き上げ

スタイリスト
平均年収
500万円

新規出店
強化

人員の純増

店舗売上高 268億円

年間35店舗
純増体制へ

既存店舗
ポテンシャルの最大化

プライシング戦略の展開

スタイリスト 140人／年
以上の純増

全てのスタイリスト
にとって働きやすい環境

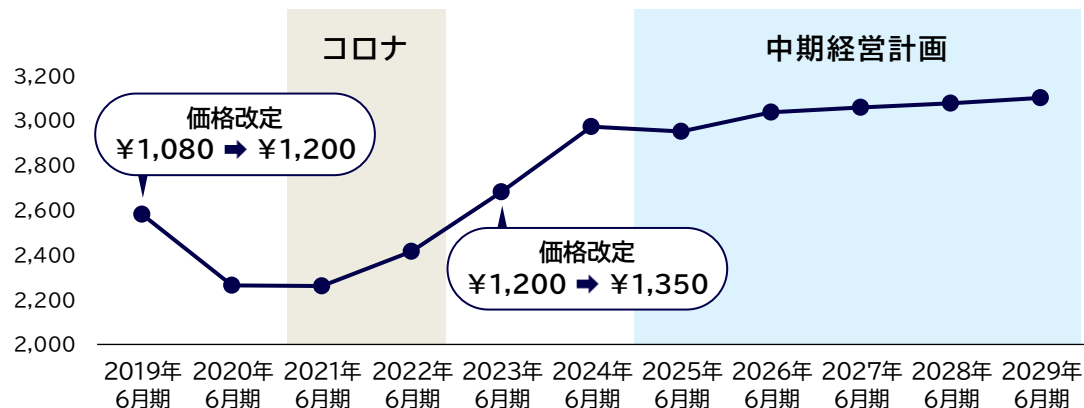
新卒採用強化
女性スタイリスト採用強化
リスキリング体制の拡充

退職率目標5%以下

店舗ポテンシャルの最大化

- 2023年4月の価格改定により増加した店舗ポテンシャルを維持しつつ出店を強化

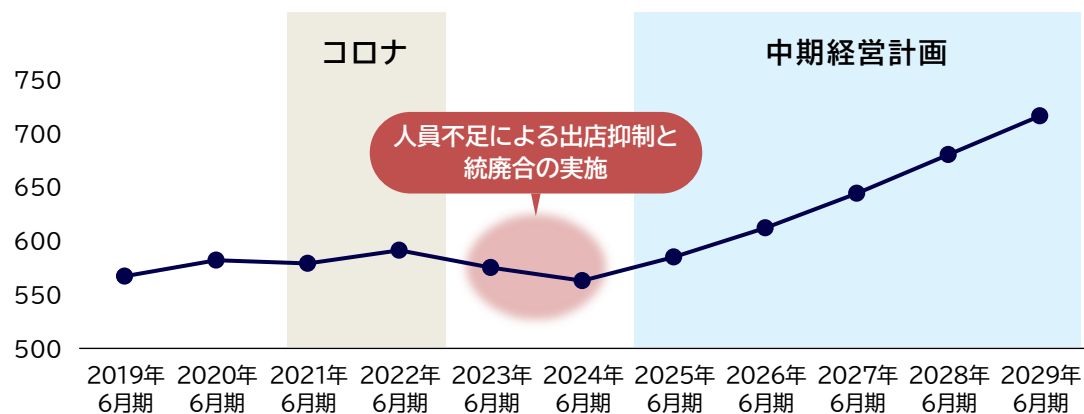
月間店舗平均売上推移



既存店舗のポテンシャル活用

- 未稼働席の効率的な活用・定休日の解消
- 全体通年プロモーション（他企業コラボ等）
- プライシング戦略の展開
- インセンティブプランの構築・運用（お客様・スタイリスト）

国内店舗数推移

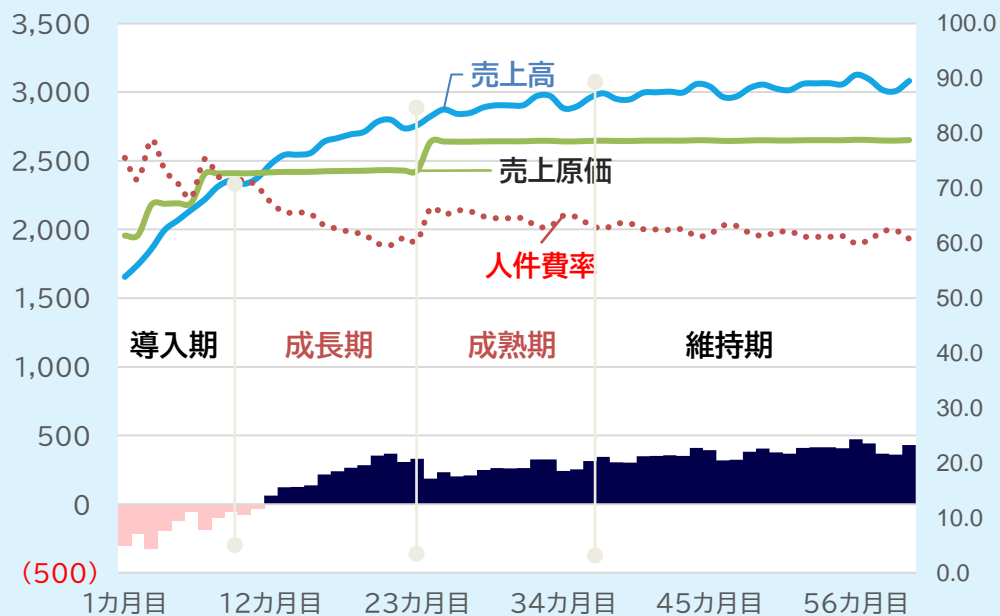


新規出店方針

- 7大都市での出店再開
- 2024年6月期に初進出した新潟県での展開の推進、及びその他、未出店地域（未出店都道府県数12）での出店検討
- 働き方の変化や市場リスクに備えた運営自由度の高い店舗の開発

QB HOUSE店舗の成長サイクルと収益

- QB HOUSEは新規出店後2～3年で繁忙店に成長
- 繁忙店に成長したQB HOUSE店舗は長期間衰退することなく売上と収益を維持



導入期

- 初期投資と広告費用がかさむため、収益が追いつかず利益が出にくい時期

成長・成熟期

- 店舗の認知が広がり売上が急増するため、投資回収が進み、利益が拡大していく時期
- 売上の伸びは緩やかになるものの利益が最も高くなる時期

維持期

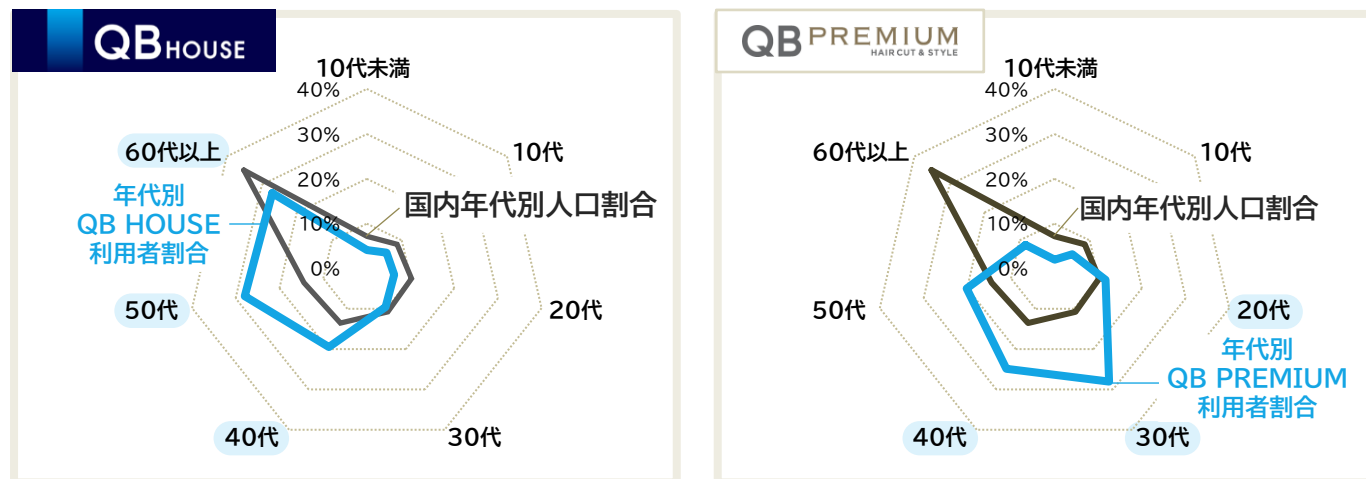
- エッセンシャルサービスの特性と同じく、需要が継続的に存在するため、衰退期は訪れず長期間にわたり安定した収益を確保できる時期

コロナ禍以降抑制していた**新規出店を強化し、成長期・成熟期の店舗割合を増加させることで、既存店の成長を引き上げる**

各ブランドの展開拡大及び事業の再構築

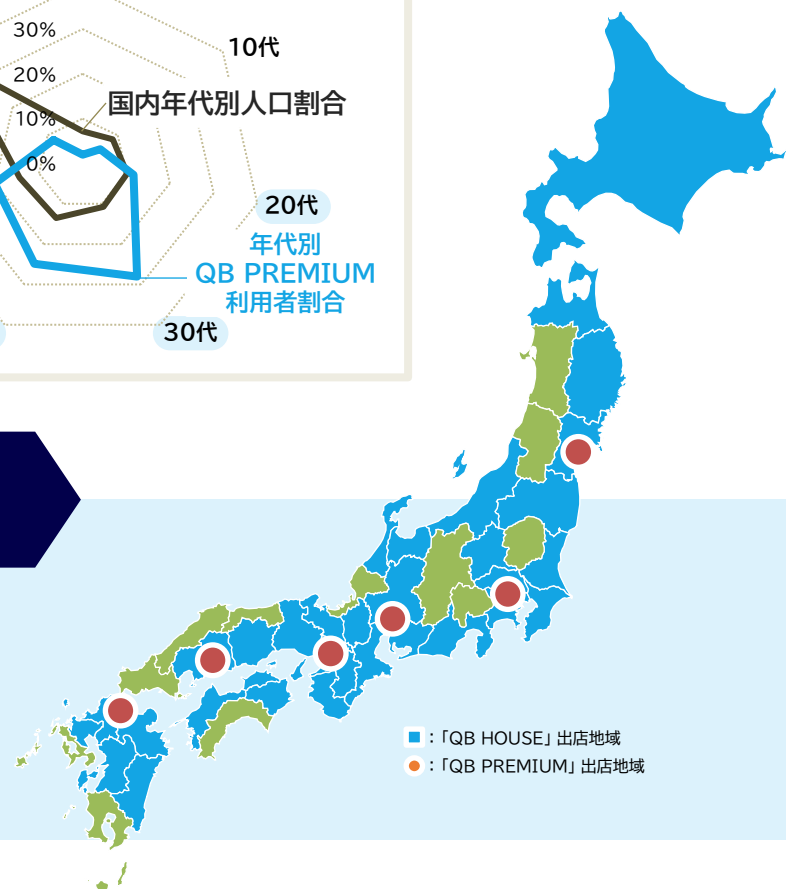
- トラフィックが回復している都心エリアのドミナント強化、郊外展開の両軸を併用し、更なる好立地開発によって市場シェアの拡大を図る

年代別利用者分布図



QB HOUSEとQB PREMIUMの 融合により強固なドミナントへ

- 40代以降のお客様に多くご利用いただいているQB HOUSEに加え、30代から40代のお客様に多くご利用いただいているQB PREMIUMを加えることによりターゲット層の拡大を図る
- QB PREMIUM全国50店舗体制へ



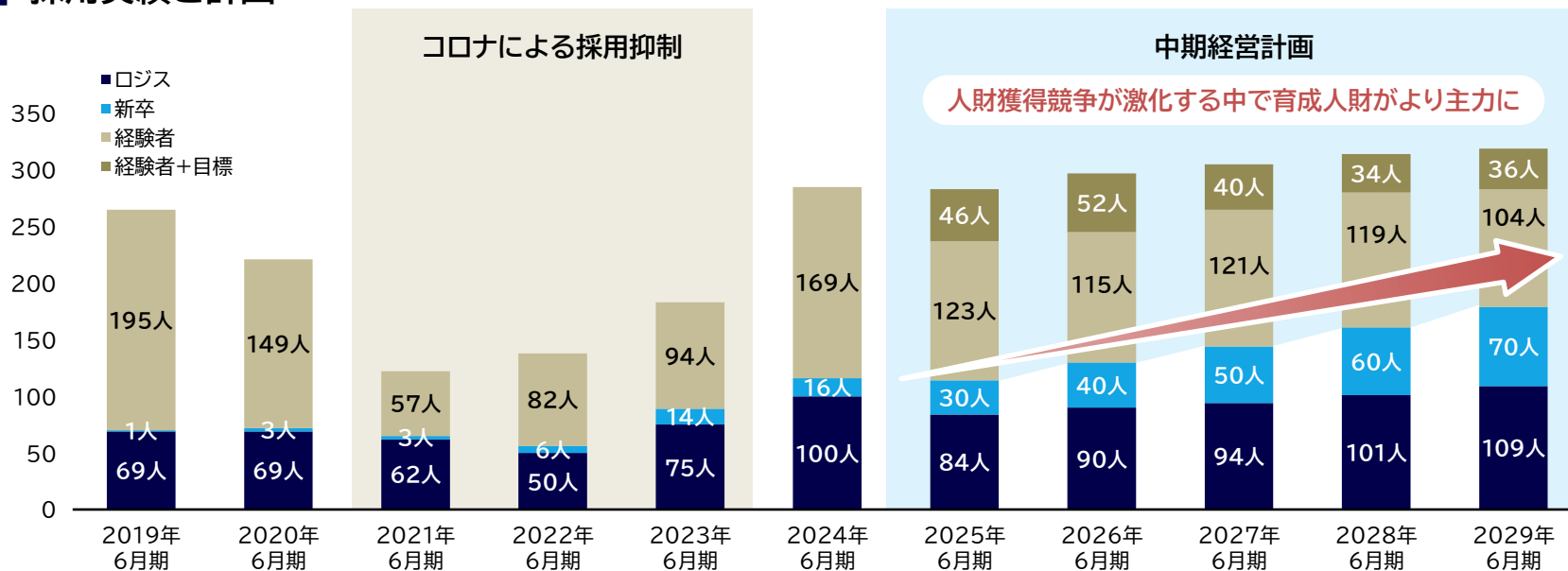
人財採用について

- 採用強化と退職減で年間140人の純増を確保

採用方針

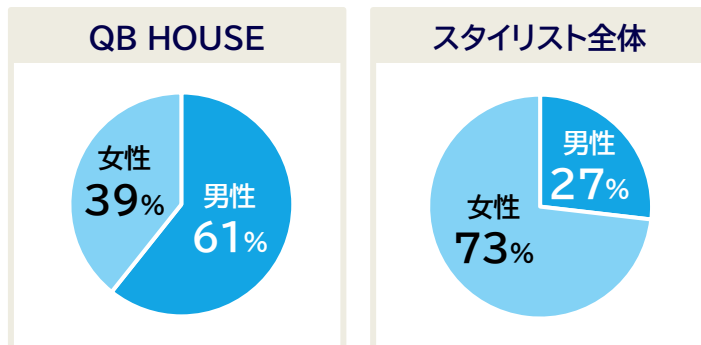
- 経験者採用は、まず2024年6月期水準を目指し、期間中さらなる増加に取り組む
- 新卒採用は、20代に加えてリスキリングでキャリアチェンジする幅広い年代を採用
- 年間4%程度の給与引上げで採用競争力を維持

採用実績と計画

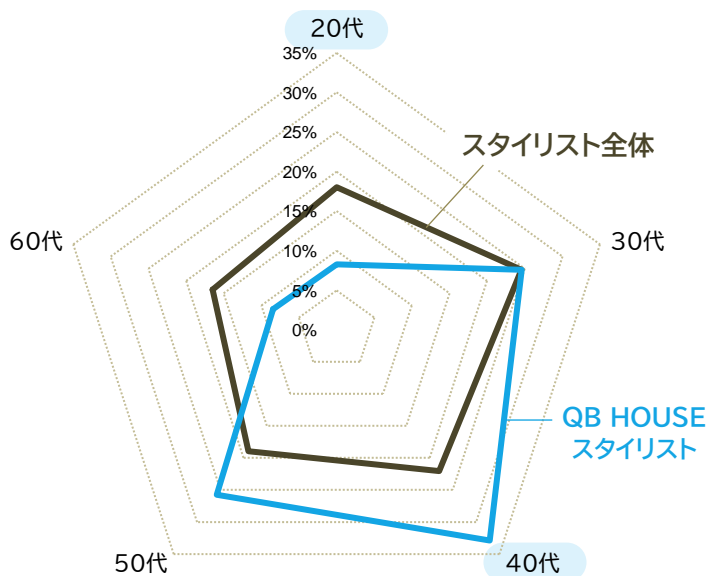


採用ターゲットと定着

■ スタイリストの男女比



■ 年齢別スタイリスト分布図



採用ターゲットの弱みの克服 (ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール)

- 女性スタイリスト採用
スタイリスト復帰を望む女性のニーズを獲得
- 20代スタイリスト採用
+ 新卒採用強化

採用ターゲットの強みとチャンス

- 34歳から44歳のスタイリストの人数が最も多く、今後安定的な待遇を望む世代となる

※参考資料：理美容専門学校卒業生数から想定する年齢別スタイリスト数

定着

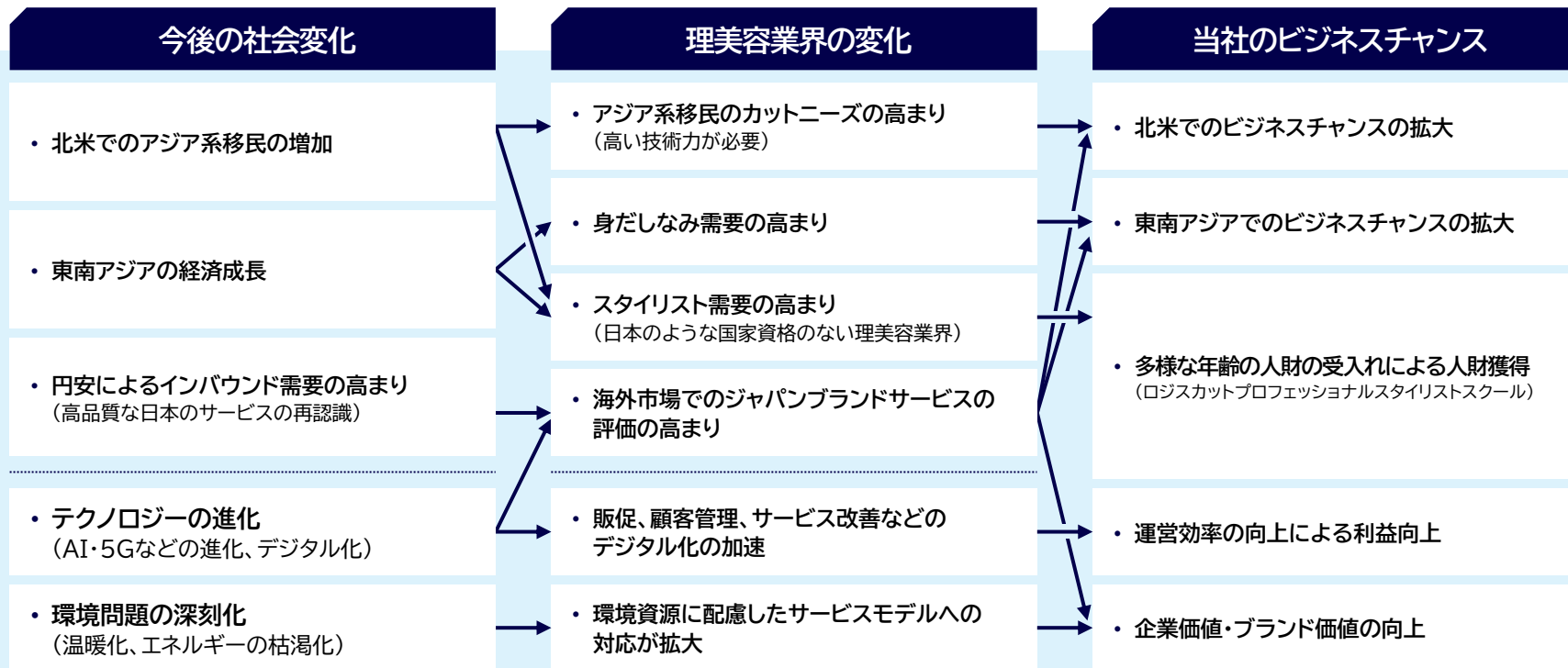
- スタイリスト個々のワークライフ・バランスの実現
 選べる働き方
 継続的な待遇と労働環境の改善

A photograph of a modern, brightly lit interior space, likely a reception area or lounge. The room features curved walls and ceiling with recessed lighting. A prominent feature is a curved, light-colored wooden structure with a blue cushioned bench in front of it. The word 'QBHOUSE' is displayed in large, illuminated letters on the wall. To the right, there is a circular sign with the 'QB HOUSE' logo and a tall, narrow wooden cabinet with a control panel. The overall atmosphere is clean, professional, and contemporary.

海外事業の成長と事業戦略

海外事業の環境変化とビジネスチャンス

- 当社の持つヘアカット技術を求めるニーズの増加によりビジネスチャンスが拡大



重点方針

- QBらしく人的資本に重きを置く価値観、事業にて日本の技術が喜ばれる場で継続的活動
- 既存国の回復、再成長への基盤再整備と新たな市場参入にて事業拡大

海外事業の重点施策

- 人財計画の強化
- 顧客接点の強化(出店、リニューアル、個店経営の営業展開)
- 体系的な事業運用
- 新規国進出

成長戦略

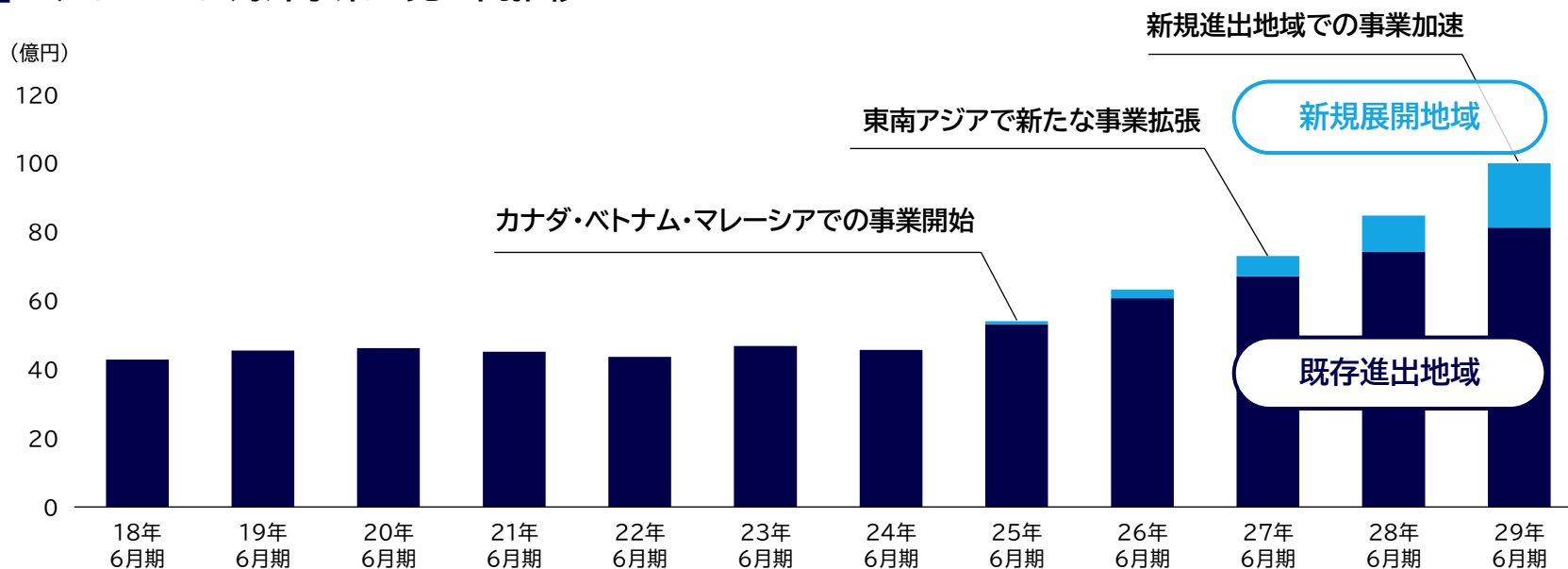
既存
展開地域

- 出店戦略:人財計画と新規出店をバランスさせる
- 人財戦略:採用拡大、育成体制を充実させる
- アジア地域:提供品質を向上し、シェア拡大 米国:高収益の店舗運営構造活かし各都市展開

新規
進出地域

- カナダはトロントにおける運営の安定化を図り、他都市への展開を計画
- アジア地域既存国の知見、人材、資金を活用し東南アジアの新規国へ展開

■ QBグループ海外事業の売上高推移



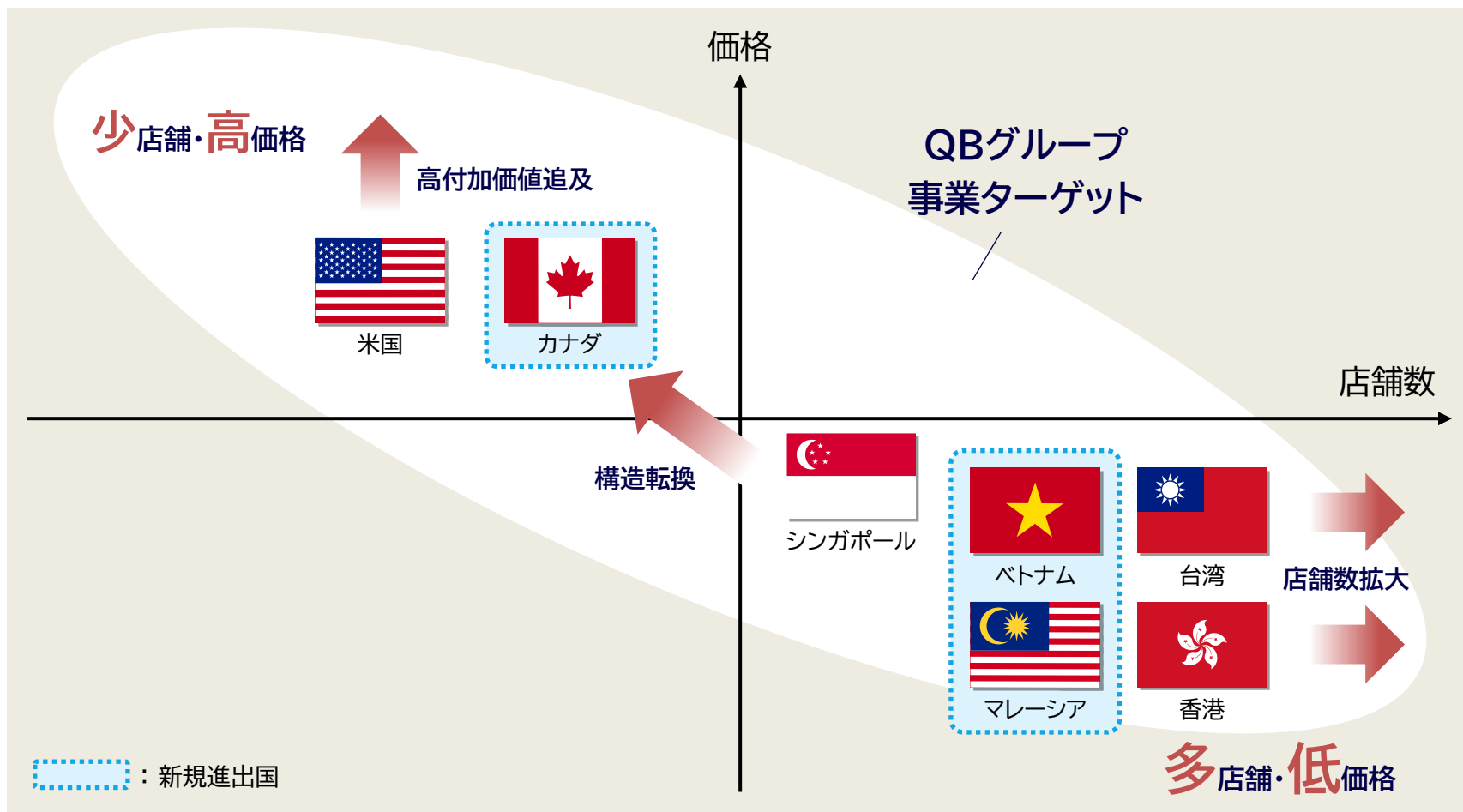
進出ポジショニング戦略

【少店舗・高価格】

アメリカ・カナダは少店舗・高価格帯ビジネスを展開(アメリカではさらなる高付加価値を追求する)

【多店舗・低価格】

アジア地域(香港・台湾・ベトナム・マレーシア)は、多店舗・低価格帯ビジネス路線を継続し、店舗数拡大
シンガポールは多店舗・低価格帯ビジネスから、市場変化に対応したビジネスモデルへ転換



人財計画の強化

海外人財を600人から1,200人体制へ

- ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクールの機能強化による採用拡大
- 退職率の低下による人員の安定化(退職率を20%台から10%以下へ)
- 人財採用と新規出店のバランスを図り、適切な配員と労働環境を維持する
- QBグループ内のグローバルなキャリアパスによる人財活用

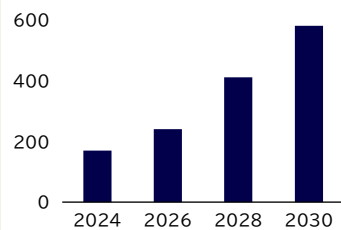
アジア地域

■ 多店舗・低価格展開

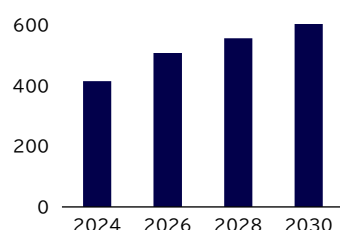
ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクールを中心とした人財育成



東南アジア地域の
スタイリスト数推移(計画)



東アジア地域の
スタイリスト数推移(計画)



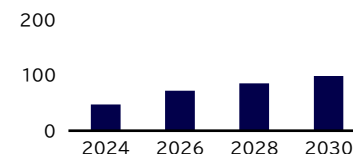
北米地域

■ 少店舗・高単価展開

日本の技術部門との連携による日本基準での高い技術品質を維持

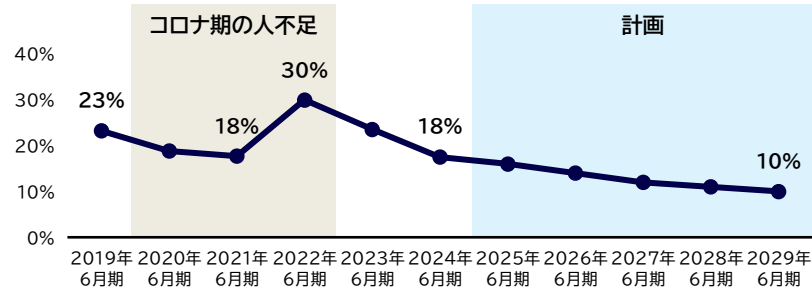


北米地域のスタイリスト数推移(計画)



離職率の推移

■ 安定した人財供給体制を維持するために離職率を10%以下へ



新規国進出

【今中期経営計画中の新たな市場開拓】

東南アジア諸国
北米各都市

【新規進出国成長のためのアクションプラン】

カナダ・バトナム・マレーシアの事業展開の推進と市場浸透
効率的な事業展開にむけた業務標準化の実施
現地経営、技術指導者の派遣、人材育成プログラムの整備

東南アジアへの進出

既存展開国の知見を他の東南アジア諸国に拡大



北米での展開シナリオ

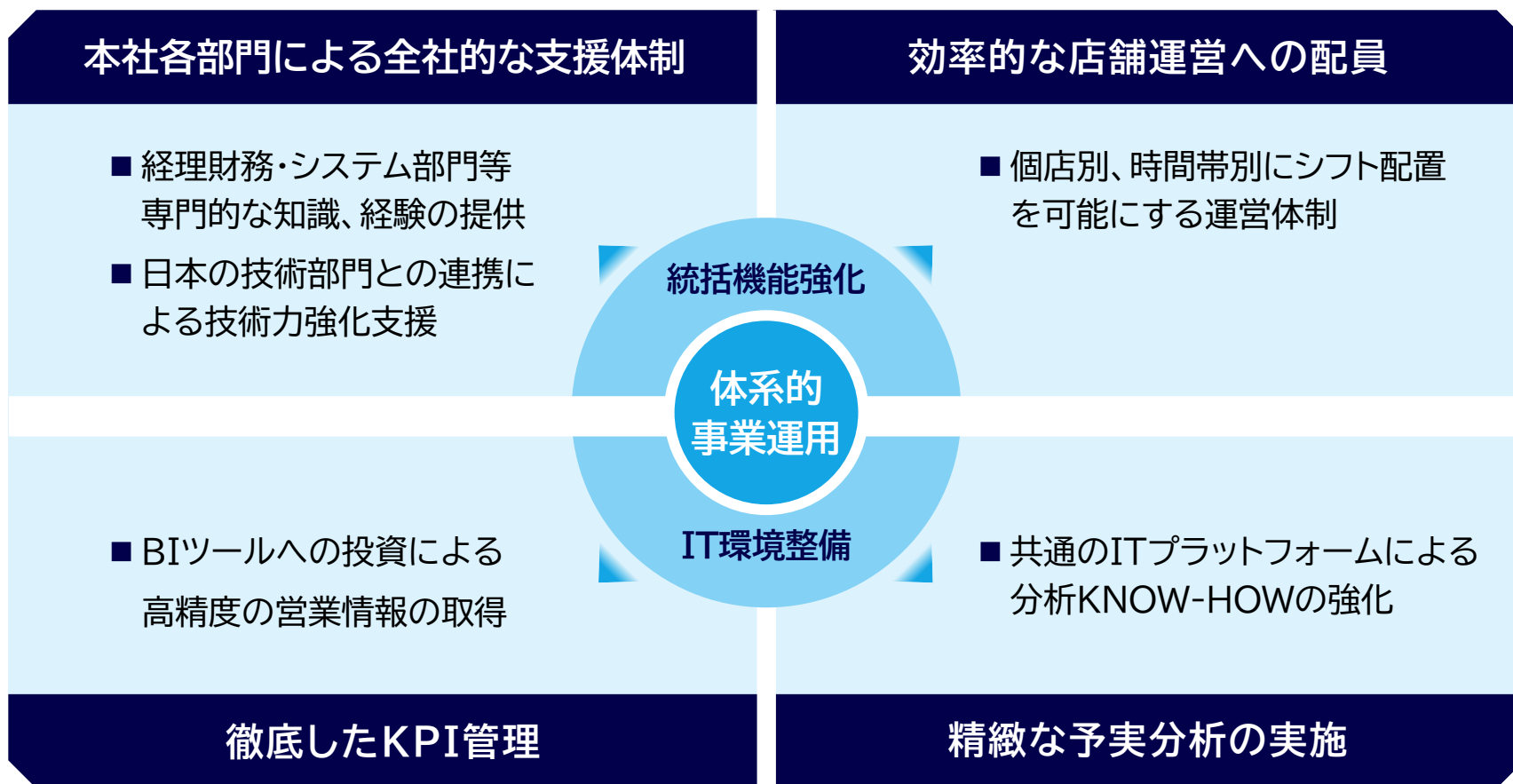
ニューヨーク、トロントの事業モデル
北米の他都市へ展開



海外事業の成長をサポートする体制

- 統括機能、IT環境を整備し、成長戦略の運用基盤を構築する

- ① 予実、KPI管理の精度向上へ
- ② 効率的な店舗運営への配員、販促計画による売上収益最大化
- ③ 全社主幹部門による海外事業の支援体制作り



計画概要（財務戦略と株主還元）



売上収益と営業利益の成長

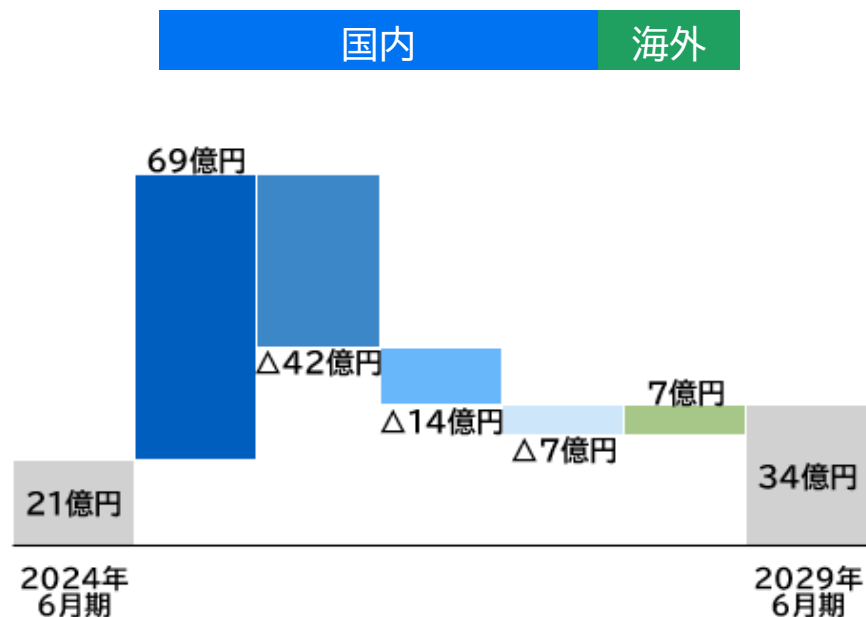
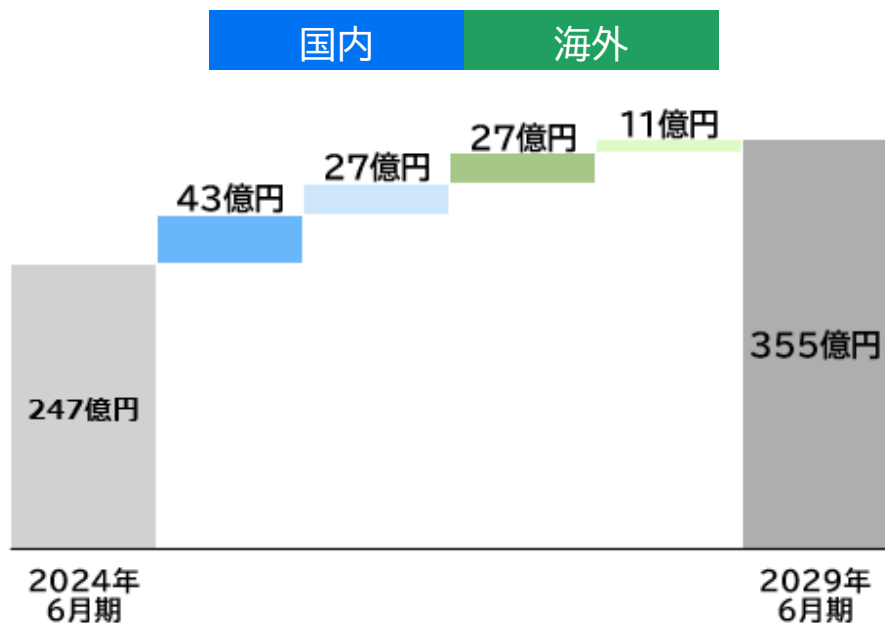
- 国内事業:新規出店と既存店のポテンシャル最大化、そして、価格改定による安定的な成長
- 海外事業:新規国進出と既存国の活性化により売上増と利益の回復を行う

売上収益の増加

国内	新規出店と既存店の成長	43億円
	価格改定	27億円
海外	既存地域の成長	27億円
	新規地域の成長	11億円
		108億円

営業利益の増加

国内	国内売上収益の増加	+69億円
	人件費増	△42億円
	店舗費用増	△14億円
	販売管理費増	△7億円
海外	海外事業利益増	+7億円
		+13億円



業績計画

- 2025年6月期は国内・海外とも投資先行となり減益であるものの、計画期間の売上収益年間平均成長率7.5%、営業利益平均成長率10.1%を計画

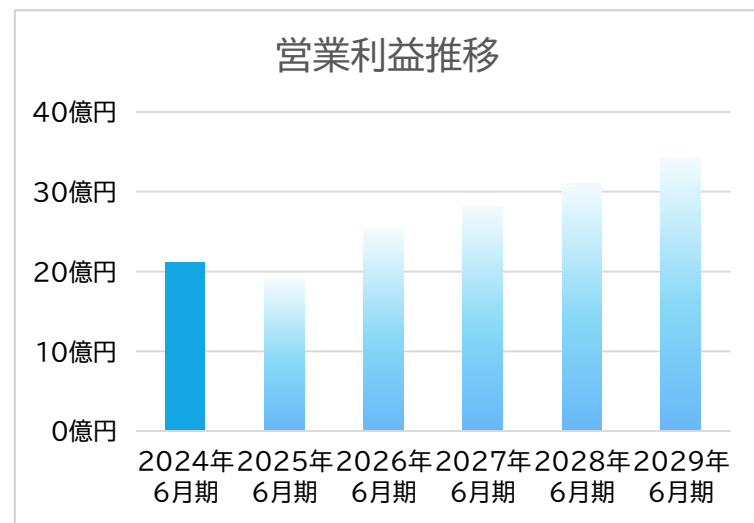
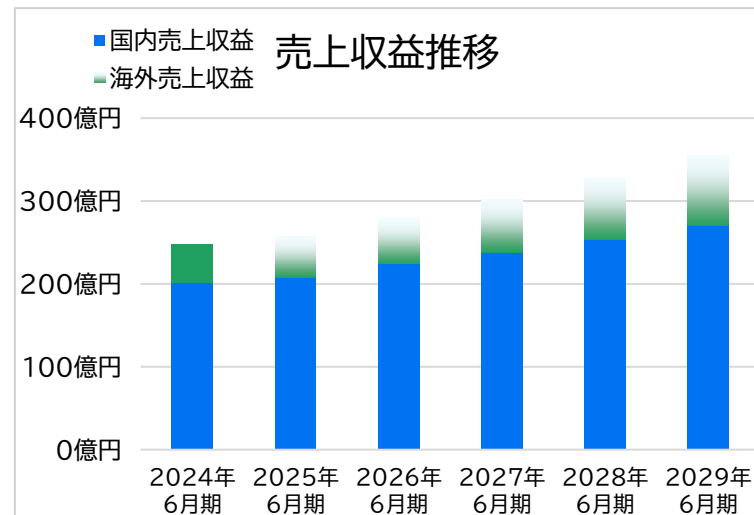
	実績	計画	
	2024/6期	2025/6期	2029/6期
売上収益	247.6億円	257.1億円	355億円
国内	200.8億円	207.9億円	270億円
海外	46.8億円	49.2億円	85億円
営業利益	21.2億円	19.0億円	34億円
税引前利益	19.6億円	17.5億円	32億円
当期利益	13.0億円	12.2億円	21億円

売上高成長率	8.8%	3.8%	7.5%
海外比率	18.9%	19.1%	23.9%
営業利益率	8.5%	7.4%	9.6%
営業利益成長率	-1.1%	-10.2%	10.1%

年平均成長率

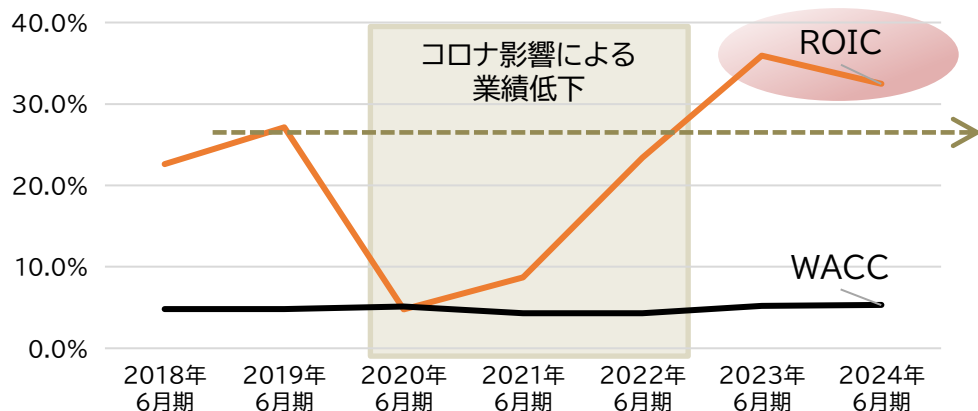
(参考指標)			
ROE	9%	8%	10%
※ROIC(のれんを除く)	32%	27%	25%

※ROICに関してはのれん金額を除いて計算
2024年6月期はコロナ禍以降の国内の出店抑制により事業資産簿価が減少



当社のROICに関する考え方

- 当社の連結BSには、過去に実施したLBOに係るのれん及び借入金が生計上されている
- ヘアカット事業自体の投資は、のれんを除いた事業資産で構成されており、当該事業のROICは25%以上で高い投資効率を実現している



- コロナ禍及びその後の人員不足により、新規出店・リニューアル投資を抑制したことにより事業資産簿価が減少
- 中期経営計画では新規出店・リニューアルを強化し、コロナ前水準の**ROIC25%程度**を維持

現預金 47億円
事業資産等 122億円
のれん 154億円

事業負債等 99億円
借入金 82億円
資本 142億円

2024年6月期におけるROIC計算

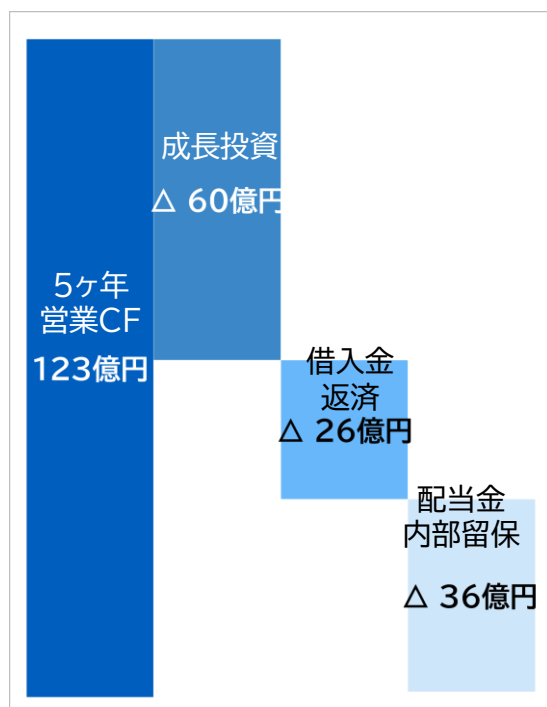
	営業利益	21億円
△	税金	7億円
	NOPAT	14億円
	事業資産等	122億円
+	運転資金	21億円
△	事業負債等	99億円
	投下資本	43億円

$$ROIC = \frac{NOPAT}{\text{投下資本}} = 32.5\%$$

※ NOPAT: Net Operating Profit after Tax
(利息控除前税引後利益)

平均月商で計算
売上収益 ÷ 12

キャピタルアロケーションと株主還元

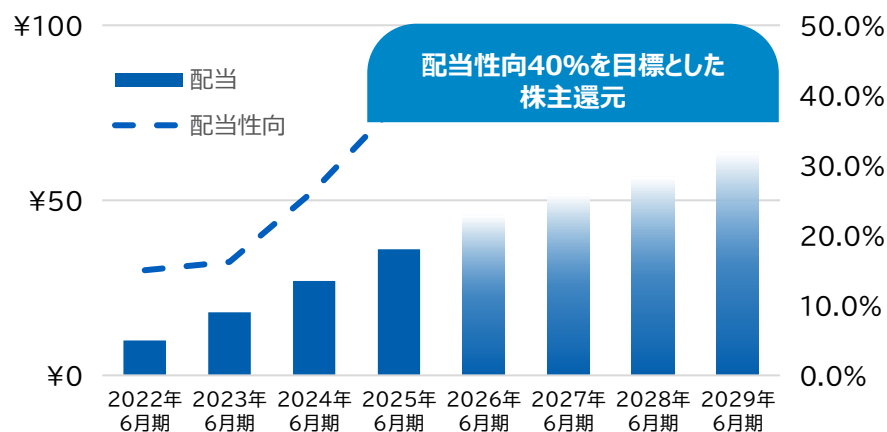


成長投資

- 成長に向けた出店・リニューアル投資を優先
- 時間価値創造に向けたDX投資
- 店舗設備備品についてはリース契約を活用

負債の返済

- LBOローンの約定返済スピードの変更
- 資金バランスの見直しのため新たに20億円を調達
(借入期間:5年 返済:5年後の一括返済)



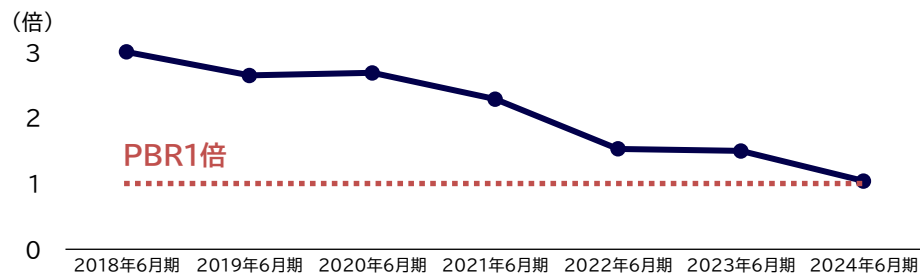
株主還元と内部留保

【配当方針】
配当性向40%を目安とし、安定的な配当を行う

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

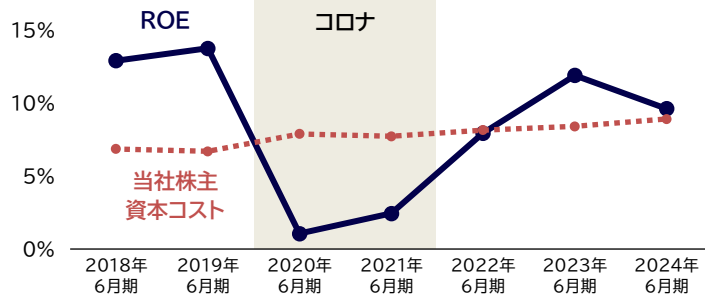
- 利益はコロナ後に回復しているものの、株価の低下に伴いPBR及びPERは低水準
- ROEは株主資本コストより上回る水準を維持

■ 上場後のPBR水準



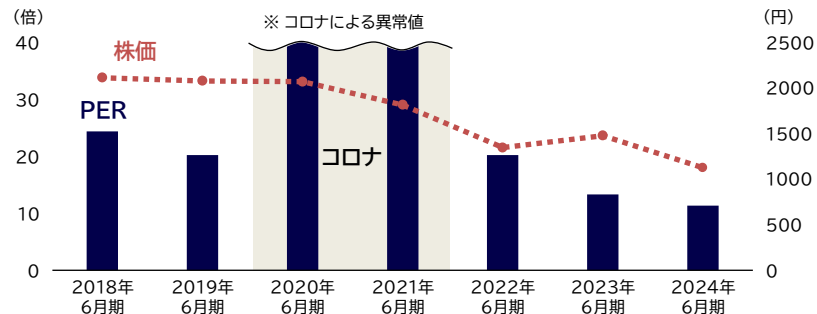
- 1株当たり親会社所有者持分は増加傾向にあるものの、株価が低下しているため、結果としてPBRは低水準である

■ 上場後のROEと株式資本コストの関係



- コロナ禍を除けばROE > 株主資本コスト

■ 上場後のPERと株価



- 株価は低下し、PERも低水準
- 営業利益(2019年6月期:19.6億→2024年6月期:21.1億)

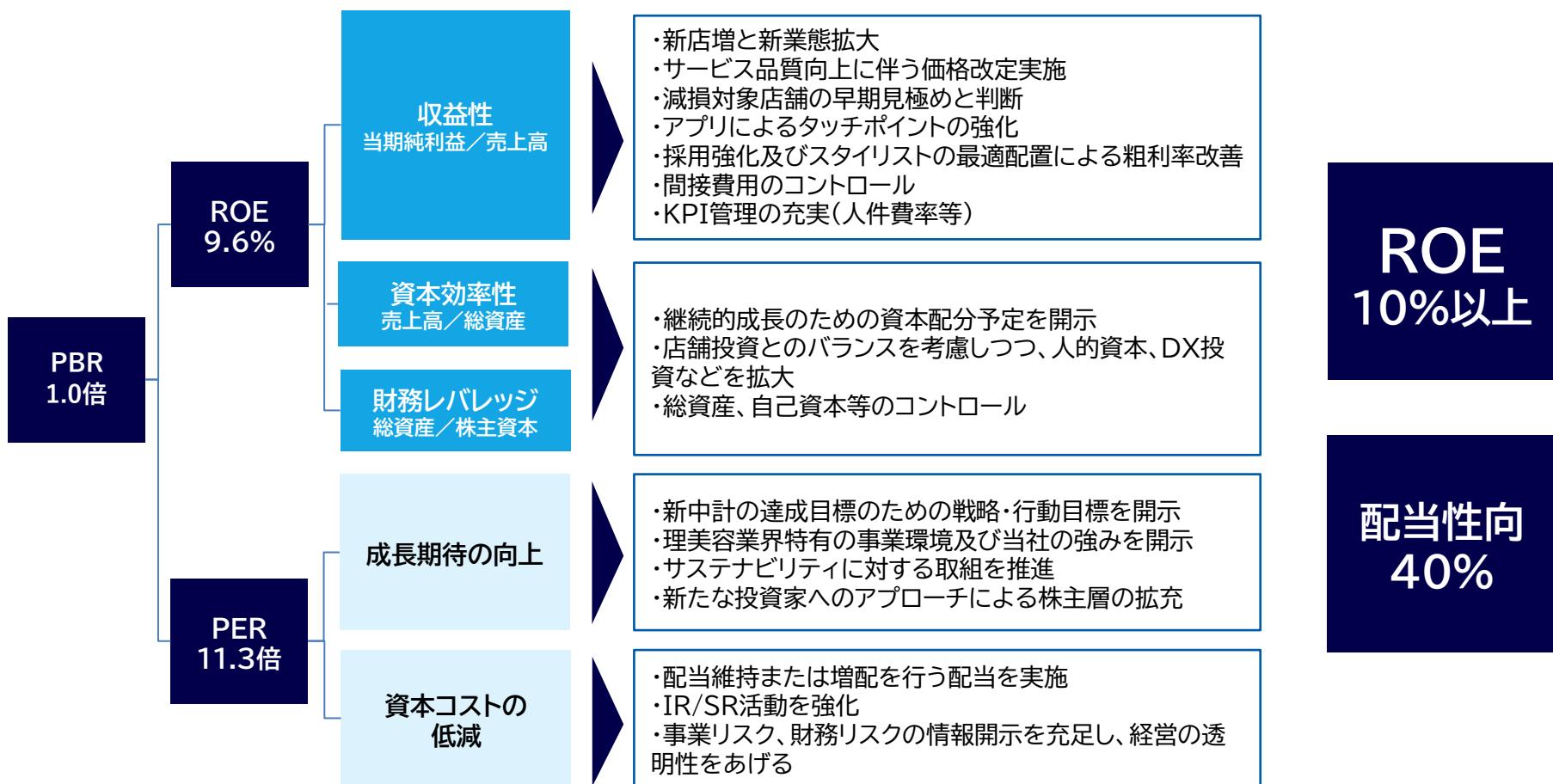
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- ROE:収益性改善や資本配分のコントロール等
- PER:各開示の充実や配当政策の改善、IR/SR活動の強化等に取り組む

現状分析の観点

今後の取組内容

中期計画目標



参考資料:理美容専門学校卒業生数から想定する年齢別スタイリスト数

『ビューティフルライフ』の影響により増加した美容師は現在34～44歳

経験者採用

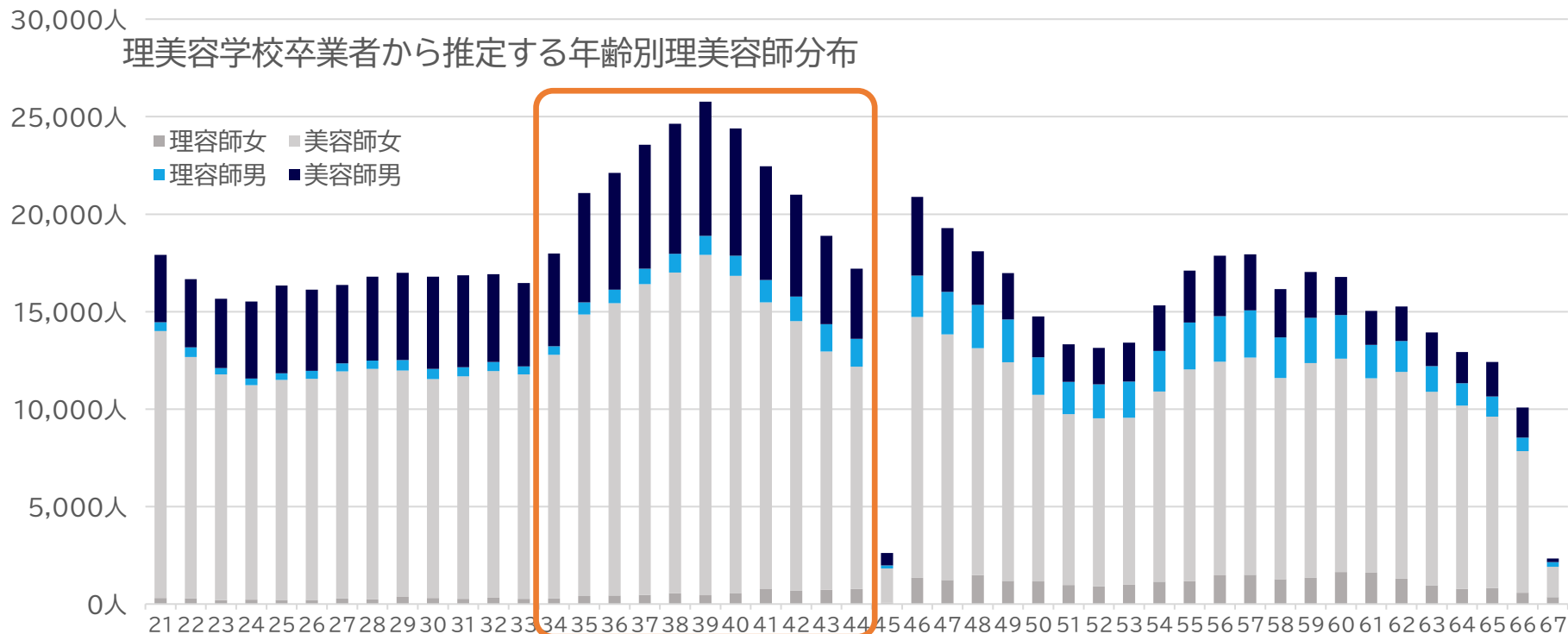
・当社でも最も多くのスタイリストが在籍(当社平均年齢45.0歳)

未経験者採用

・空白のある女性美容師の復帰需要は今後高まる

33歳以下のスタイリストは減少
経験者採用はますます激化し、採用が困難に

復帰を望むスタイリスト採用は、育成プログラムを持つ当社にとっては大きな採用チャンス



Appendix

【連結】四半期営業利益（実績）の補足説明

4Qは、シンガポールの店舗減損96百万円計上及び海外売上未達によるもの

① 期末手当の影響

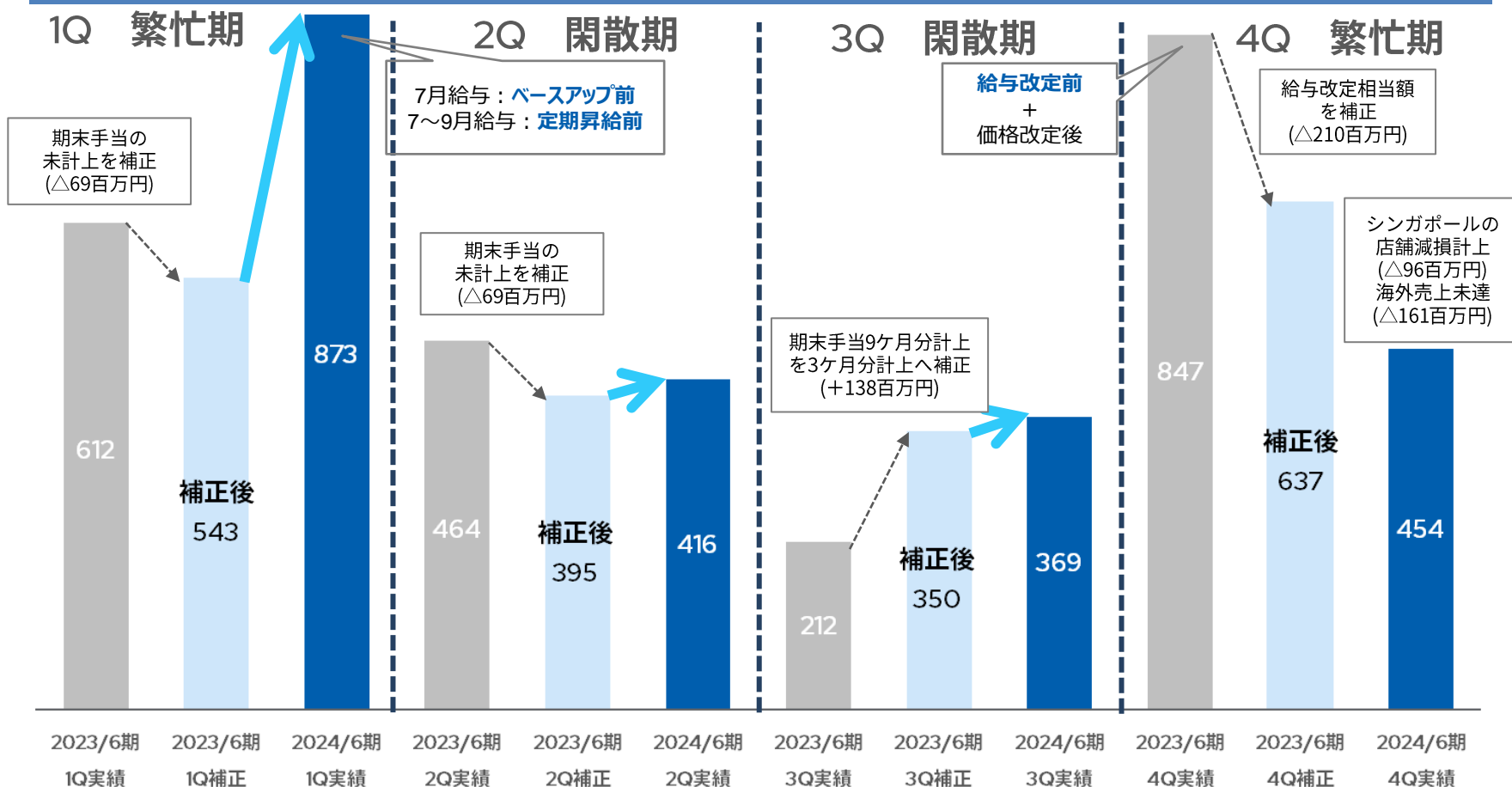
2023/6期：支給実績 2.8億円 コロナ影響を鑑み前期末計上、前期3Qに9ヶ月分計上処理

2024/6期：支給予定 3.0億円 各月での費用処理

② 給与改定の影響：2023年8月ベースアップおよび10月通常評価昇給

①②を補正したものが「補正後」

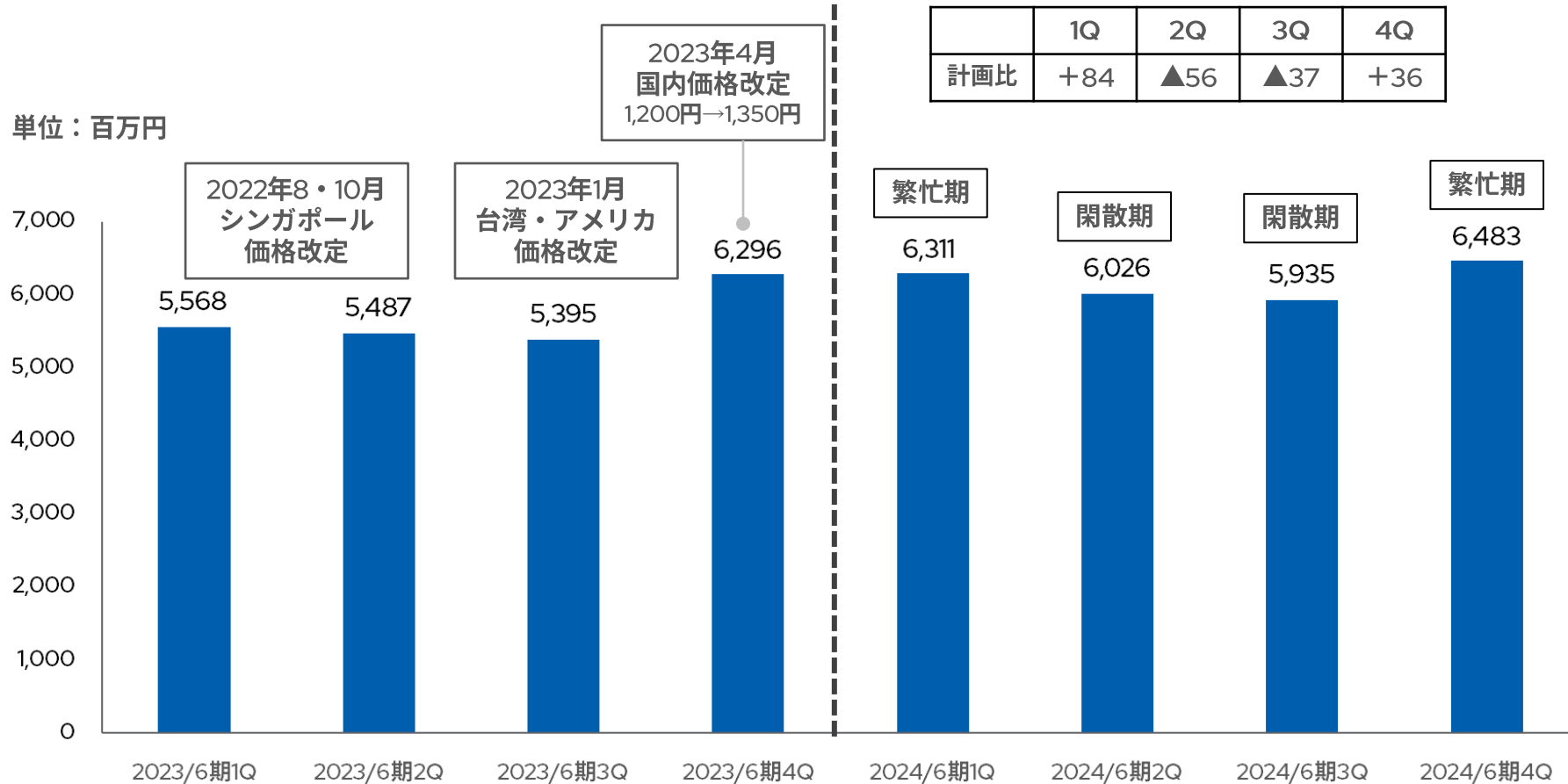
単位：百万円



【連結】売上収益の推移

実績

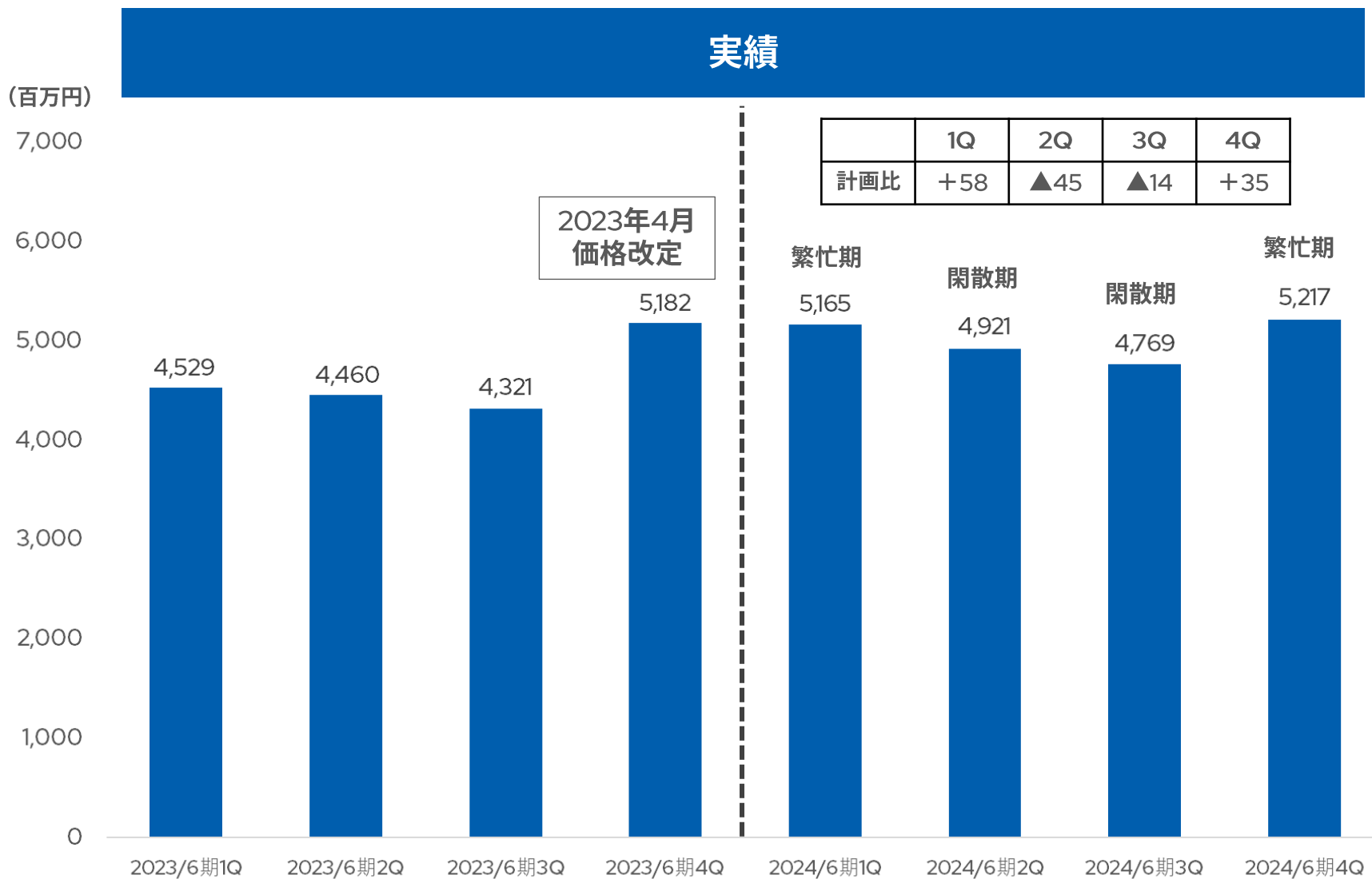
単位：百万円



※為替影響を含む

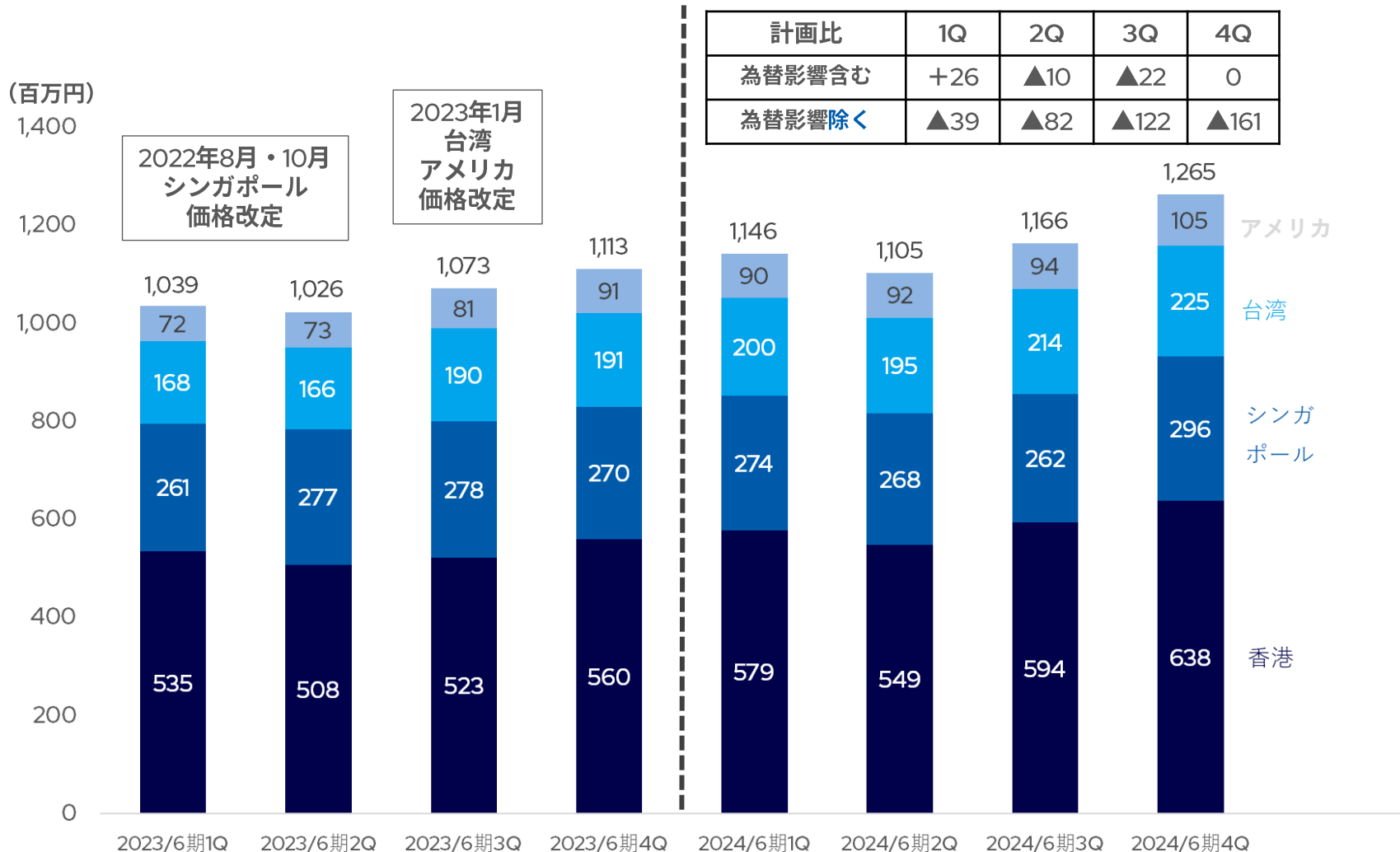
【国内】売上収益の推移

– 国内の売上収益は、1Q・4Qが繁忙期



【海外】売上収益の推移

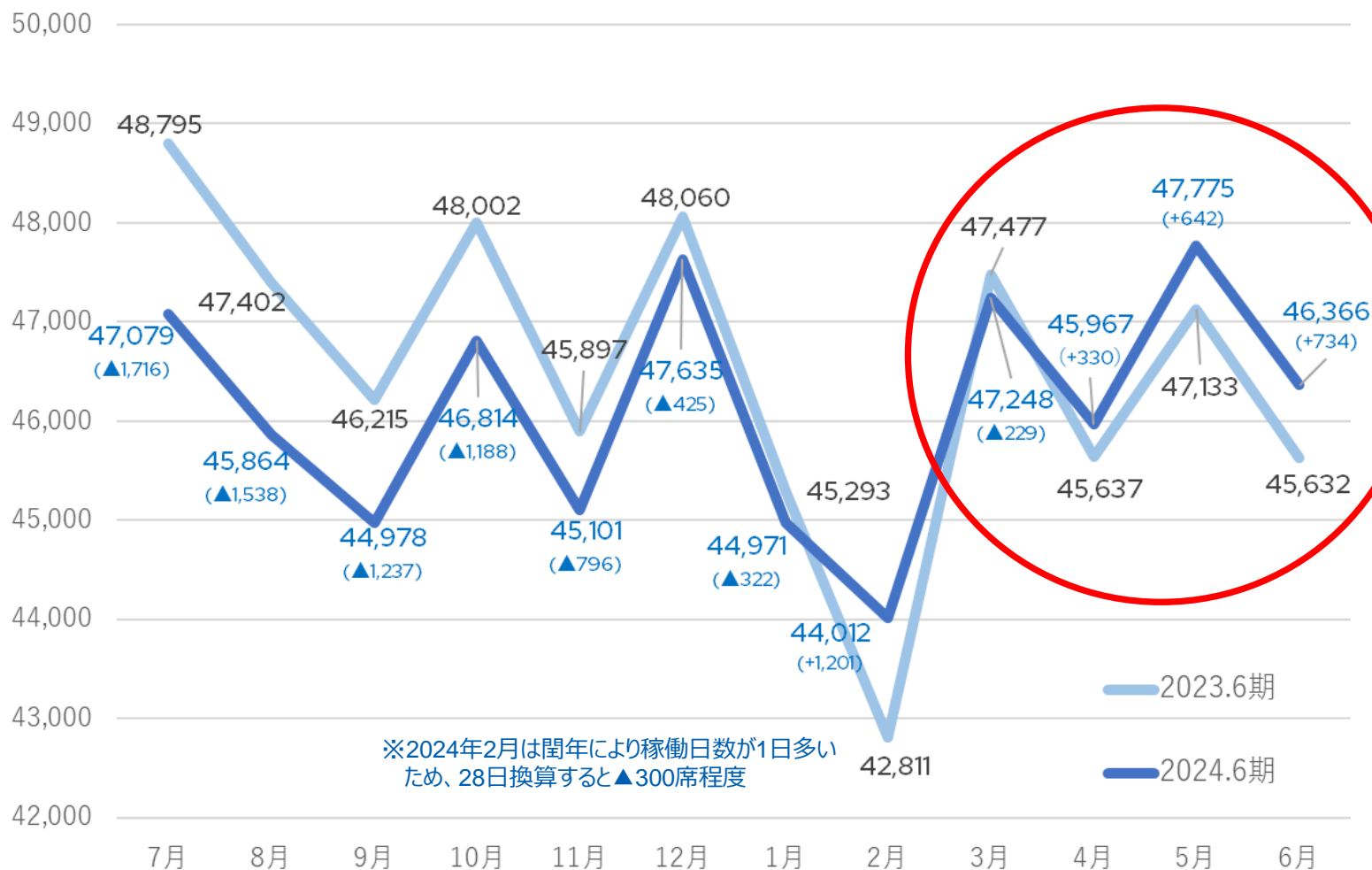
実績



※為替影響を含む

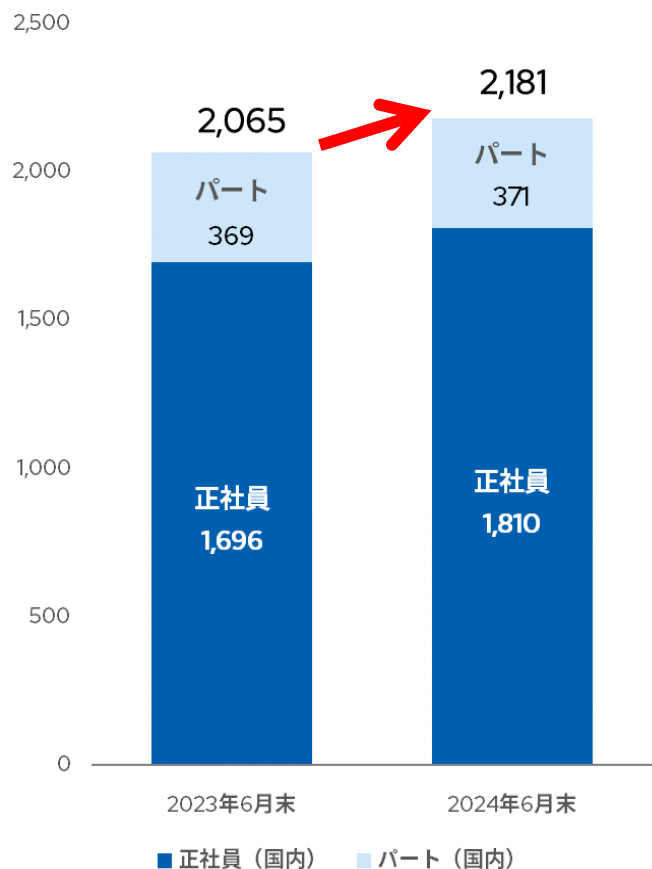
【国内】総稼働席数の状況

- 人員不足により前年を下回っていた総稼働席数は、人員数の改善とともに回復し、4月以降前年を上回る

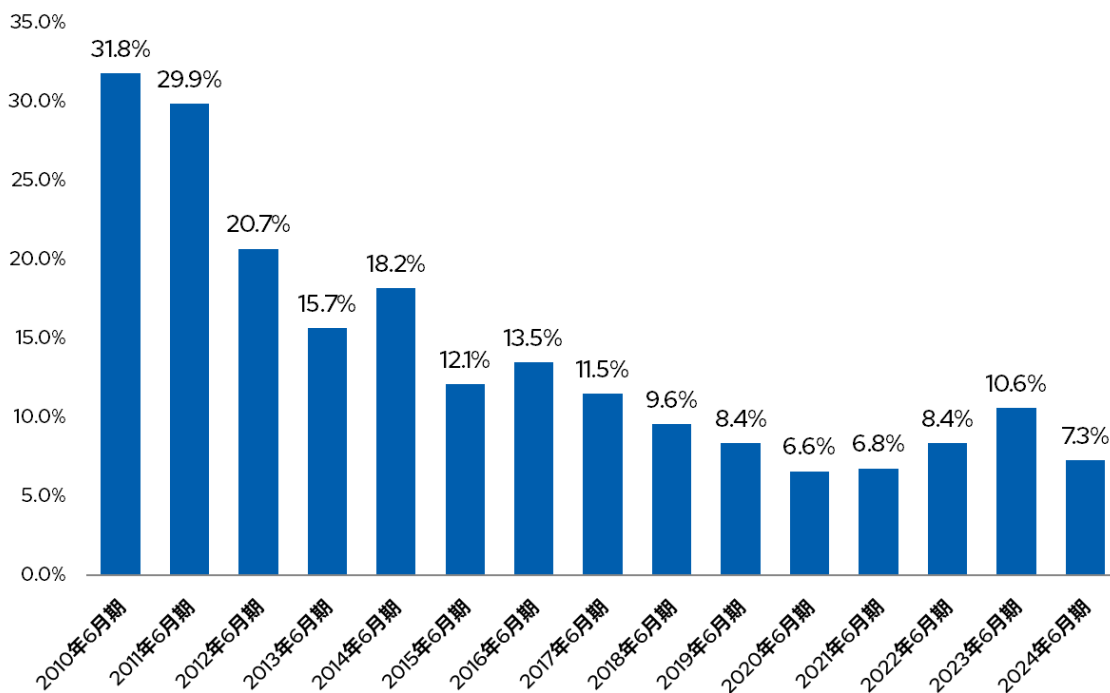


【国内】従業員数と退職率の推移

単位：人 国内従業員数



国内正社員の退職率の推移 (年間実績)



※本社は除く、研修施設含む
 ※正社員→パート、パート→正社員への変更を含む

※本社は除く、研修施設含む

グループ連結業績概要

連結損益計算書

単位：百万円	2023/6期		2024/6期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上収益	22,746	100.0%	24,757	100.0%	2,010	108.8%
売上原価	△ 17,460		△ 18,926		△ 1,465	108.4%
売上総利益	5,285	23.2%	5,830	23.6%	544	110.3%
その他の営業収益	65		78		12	
販売費及び一般管理費	△ 3,121		△ 3,661		△ 539	117.3%
その他の営業費用	△ 91		△ 132		△ 40	
営業利益	2,138	9.4%	2,115	8.5%	△ 22	98.9%
金融収益	18		23		4	124.7%
金融費用	△ 165		△ 174		△ 8	105.1%
税引前利益	1,990	8.8%	1,964	7.9%	△ 26	98.7%
法人所得税費用	△ 546		△ 662		△ 116	121.2%
当期利益	1,444	6.3%	1,301	5.3%	△ 142	90.1%

グループ連結業績概要

連結財政状態計算書

単位：百万円	2023/6期末	2024/6期末	増減額
流動資産合計	5,800	6,482	682
現金及び現金同等物	4,432	4,701	268
営業債権及びその他の債権	972	1,398	426
棚卸資産	237	233	△ 3
その他	158	149	△ 8
非流動資産合計	25,308	25,814	506
有形固定資産	1,213	1,389	176
使用権資産	5,605	5,933	328
のれん	15,430	15,430	-
その他の金融資産	2,004	1,993	△ 11
繰延税金資産	822	799	△ 22
その他	233	268	34
資産合計	31,108	32,297	1,188
負債合計	18,233	18,126	△ 107
営業債務及びその他の債務	261	280	18
有利子負債	9,407	8,214	△ 1,192
リース負債	5,464	5,917	452
その他	3,100	3,714	614
資本合計	12,874	14,170	1,295
負債及び資本合計	31,108	32,297	1,188

月末の銀行休業日に伴う債権回収
時期の差異

借入金約定返済（7億円）
期限前弁済（1億円）
コミットメントライン返済（4億円）

グループ連結業績概要

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	2023/6期	2024/6期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,694	5,058	363
税引前利益	1,990	1,964	△ 26
減価償却費及び償却費	3,284	3,466	182
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	△ 41	△ 367	△ 326
利息の支払額	△ 128	△ 166	△ 38
助成金の受取額	51	22	△ 29
法人所得税の還付額	-	20	20
法人所得税の支払額	△ 710	△ 664	46
その他	247	782	534
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 484	△ 846	△ 362
有形固定資産の取得による支出	△ 390	△ 823	△ 432
無形資産の取得による支出	△ 48	△ 69	△ 21
その他	△ 45	46	91
フリー・キャッシュ・フロー	4,210	4,211	1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,597	△ 4,116	△ 518
短期借入金の返済による支出	△ 22	△ 400	△ 377
長期借入金の返済による支出	△ 700	△ 800	△ 100
配当金の支払額	△ 130	△ 260	△ 130
リース負債の返済による支出	△ 2,835	△ 2,914	△ 79
その他	91	259	168
現金及び現金同等物に係る換算差額	95	173	78
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	708	268	△ 439
現金及び現金同等物の当期末残高	4,432	4,701	268

コミットメントラインの借入金10億円を6億円に減額

営業利益が20億円を上回る場合、1億円の期限前弁済

参考：価格改定の過去実績

地域	価格改定（税込価格）の実績
国内	<ul style="list-style-type: none"> • 2014年4月：1,000円→1,080円（65歳以上かつ平日1,000円） • 2019年2月：1,080円→1,200円（65歳以上かつ平日1,100円） • 2022年3月：シニア価格1,100円の終了 • 2023年4月：QB HOUSE：1,200円→1,350円、QB PREMIUM 1,650円→1,800円、FaSS2,200円→2,400円 • 2024年2月：QB PREMIUM 1,800円→2,000円（2店舗のみ）
シンガポール	<ul style="list-style-type: none"> • 2012年12月：SG\$10（約1,140円）→SG\$12（約1,360円） • 2022年8月：QB PREMIUM：SG\$15（約1,700円）→SG\$18（約2,050円） • 2022年10月：QB HOUSE：SG\$12（約1,360円）→SG\$14（約1,590円） • 2023年9月：QB HOUSE：SG\$14→男性SG\$14（約1,590円）、女性SG\$18（約2,050円） QB PREMIUM：SG\$18→男性SG\$18（約2,050円）、女性SG\$22（約2,500円）
香港	<ul style="list-style-type: none"> • 2014年7月：HK\$50（約980円）→HK\$60（約1,170円） • 2019年7月：HK\$60（約1,170円）→HK\$70（約1,370円）
台湾	<ul style="list-style-type: none"> • 2023年1月：300元（約1,390円）→350元（約1,620円）
ニューヨーク	<ul style="list-style-type: none"> • 2020年6月：\$20（約3,050円）→\$23（約3,510円） • 2020年11月：\$23（約3,510円）→\$25（約3,810円） • 2022年7月：オンライン予約のみ\$25→\$30（約4,570円） • 2022年12月：オンライン予約のみ\$30→\$35（約5,340円） • 2023年1月：\$25（約3,810円）→\$30（約4,570円）
カナダ	<ul style="list-style-type: none"> • C\$39.55（約4,350円）

本プレゼンテーション資料は、当社及びその子会社の関連情報の開示のみを目的として作成したものであり、売買の勧誘を構成するものではありません。

本プレゼンテーション資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでいます。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。



FaSS



QBハウス
訪問理美容

