

2021年10月期 通期決算説明会資料

株式会社AB&Company

(証券コード：9251)

- 1. 企業概要**
2. 2021年10月期 通期実績
3. 2022年10月期 通期業績予想

会社概要

代表取締役



市瀬 一浩

2003年に山野美容専門学校を卒業後、青山の美容室にてスタイリストとして勤務を開始。次第に低賃金・長時間労働が常態化する美容室業界に疑問を抱く

沿革

- 2009年2月** 「Alice hair salon」(Agu.の前身)を東京都豊島区にオープン
- 2013年1月** B-first株式会社において、フランチャイズ展開を開始
- 2016年8月** フランチャイズ店100店舗達成
- 2018年3月** CLSA Capital Partnersがアドバイザーを務めるSunrise Capitalと資本提携
- 2019年11月** 47都道府県全てに直営店及びフランチャイズ店を展開
- 2021年9月** 直営店及びフランチャイズ店合わせて650店舗達成

「スタイリストファースト」を信念に お客さまに幸せと喜びを提供します

美容室業界の課題であるスタイリストの長時間労働、低賃金、高離職率を是正し
新たなキャリアデザインを創造することでスタイリスト自身の喜びに繋げることが、
さらなるお客さまの幸せに繋がると考えます。

事業内容

美容室運営 HAIR SALON Agu.

直営美容室運営 事業



直営店舗の運営

営業利益構成割合*1
23.5%

フランチャイズ 事業



FC店舗の
運営サポート

営業利益構成割合*1
66.2%

インテリアデザイン

インテリアデザイン 事業



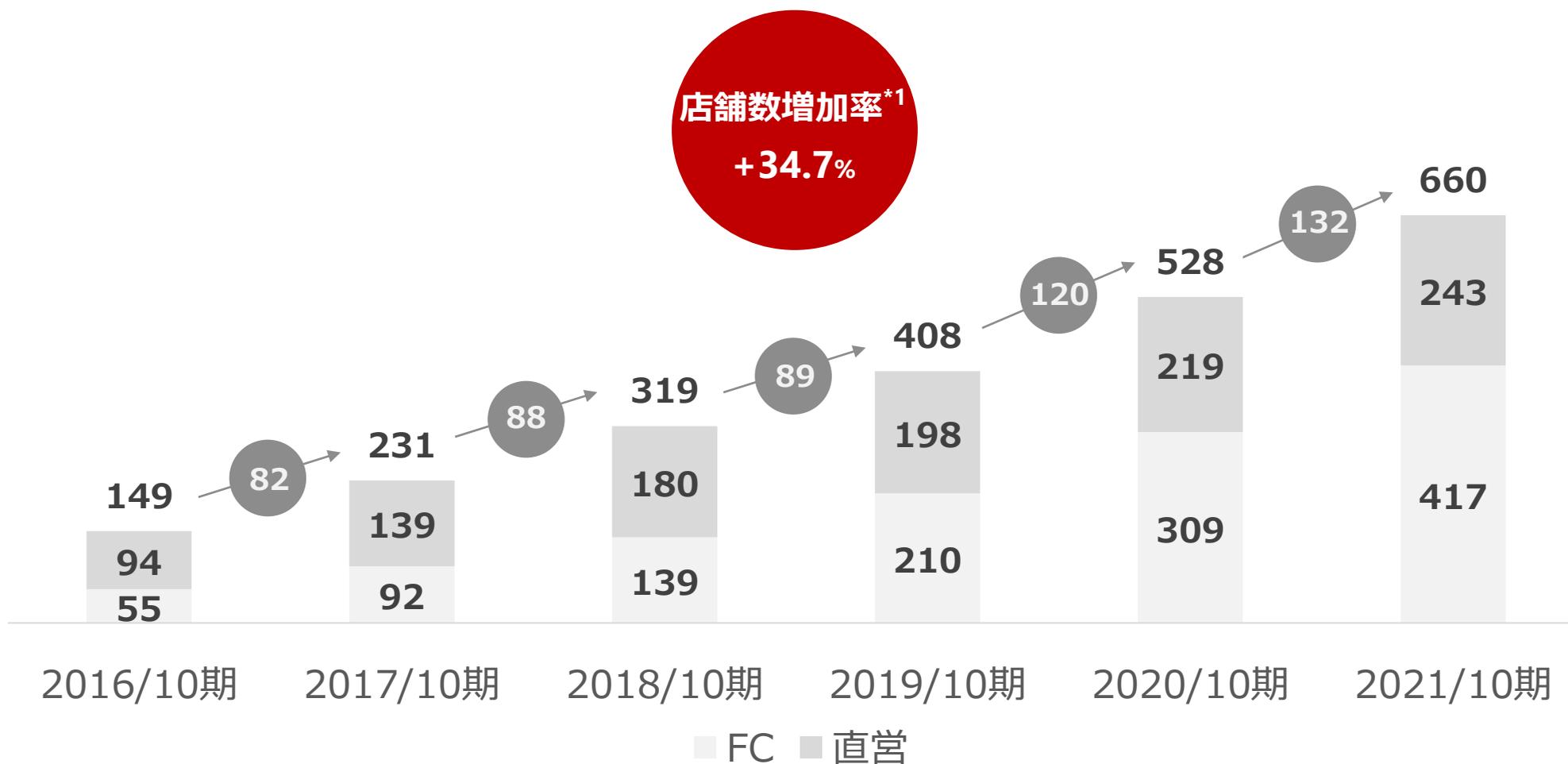
美容室を中心とした
店舗デザイン、設計、施工

営業利益構成割合*1
10.3%

*1 2021年10月期実績。セグメント利益合計1,359百万円に対する割合であり、報告セグメントに含まれない「その他」や「調整額」は含まない

店舗数推移

➤ 新型コロナウイルスの影響が依然として継続する中、過去最高の132店舗の純増を達成



*1 2016/10期～2021/10期の年平均成長率。なお、2018/10期に完全子会社化した(株)ロイネス、(株)Puzzle、(株)agir、(株)KALO（(株)ロイネスとの吸収合併により消滅）の所属店舗については2018/10期以前も直営店として集計。海外店舗を除く

【外部環境】

理美容室市場規模は約2兆円と巨大であり、店舗数推移はほぼ横ばい

日本の理美容室市場規模



日本の理美容室数の推移

(千軒)



出所: 矢野経済研究所「2021年版 理美容サロンマーケティング総鑑」、厚生労働省「衛生行政報告例」

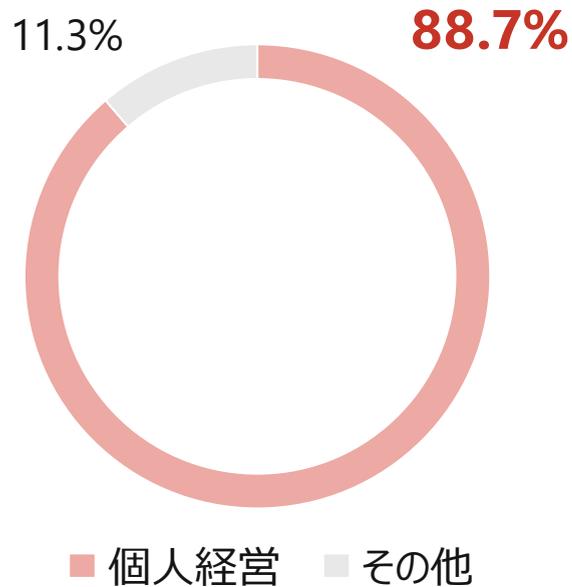
*1 2020年度

*2 2010年度から2019年度までの年平均店舗増加率

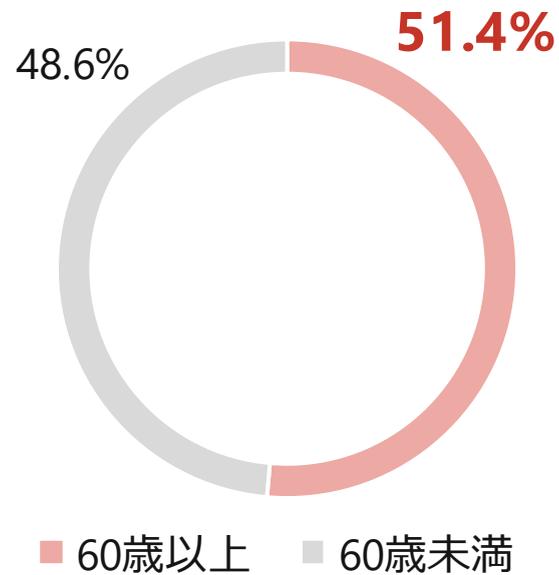
【外部環境】

美容室業界では大手チェーンによる集約化が想定される

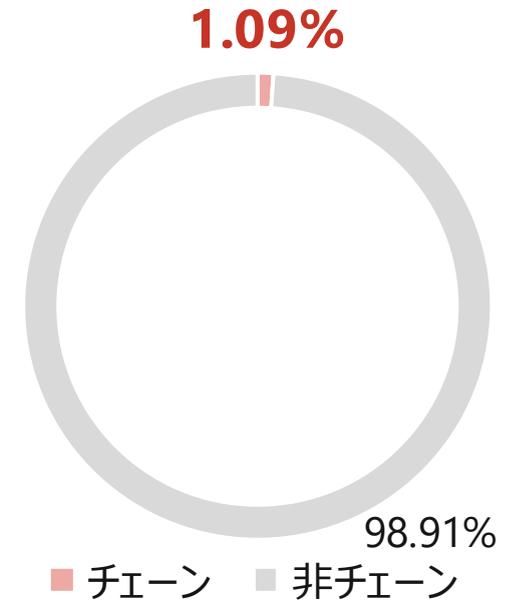
個人事業主割合*¹



経営者の年齢*¹



チェーン化率*²



高齢化・分散化した美容室業界において、
大手チェーンによる集約化が進む可能性が高い

*1 厚生科学審議会生活衛生適正化分科会「美容業の実態と経営改善の方策（抄）（2018年10月31日）」を元に作成
調査対象となった美容業の施設総数は284施設

*2 ホットペッパービューティーで確認可能な全国のチェーン店数(2020年6月時点)÷全国美容室数(2019年度)

2009年に創業し、現在は国内店舗数業界トップクラス 業務委託×FCモデルの組み合わせにより突出した出店実績を誇る

主要な理美容チェーンとの比較

	社名	メインの 運営形態	創業年	店舗数*1	直近の年間 店舗増加数*2
業務委託	AB&Company	FC	2009年	660	132
	B	直営	2009年	288	45
	C	直営	2007年	156	8
正社員	D	直営	1995年	581	-3
	E	FC	1988年	328	6
	F	直営	1975年	93	-24
	G	FC	1990年	85	-11

*1 当社グループは2021年10月末の数値。B、Cは2021年12月15日時点においてHP上に記載の店舗数。Dは2021年9月末、Eは2021年10月末、Fは2021年10月末、Gは2021年6月末時点の店舗数。

*2 当社グループは2021年10月期の数値。その他は各社HP・開示情報より当社推定。

当社グループの強み

強み

強みの源泉

1

顧客獲得力

カジュアルな価格で質の高いサービス提供

2

スタイリスト獲得力

業務委託モデル

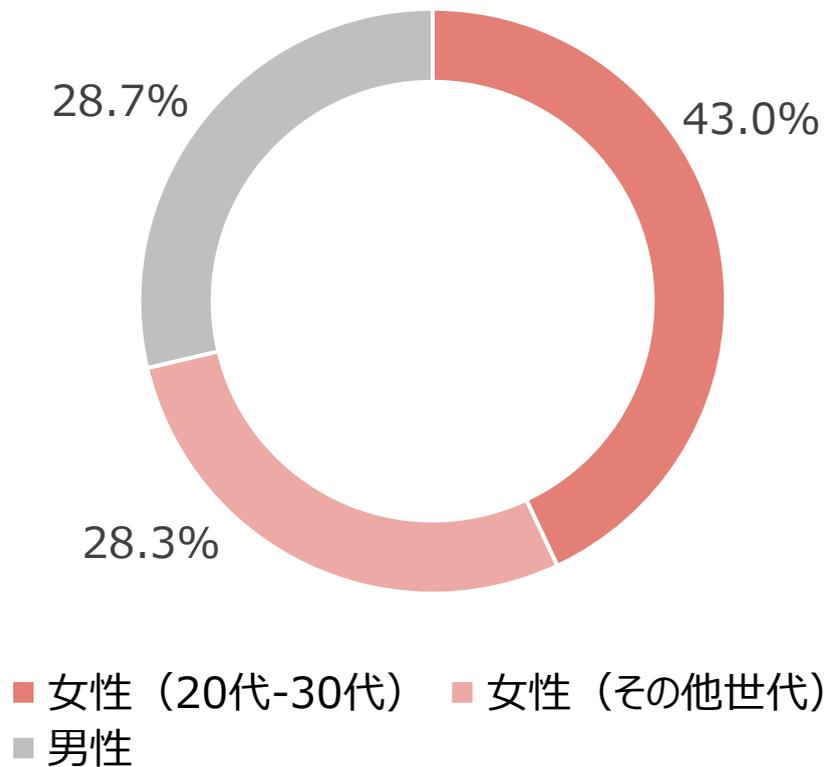
3

出店力

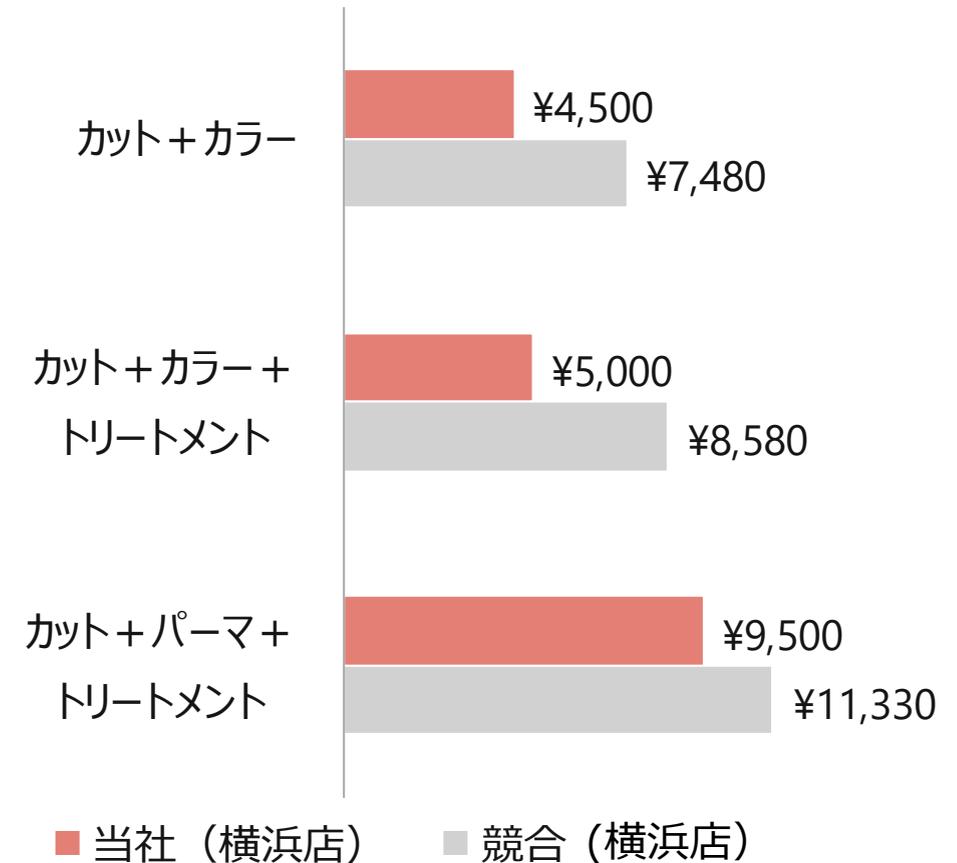
独自のフランチャイズモデル

20~30代の女性層を主要顧客にカジュアルな価格で展開

男女年代別・顧客割合^{*1}



競合店との価格比較^{*2}



*1 2021/10期の来店顧客のうち、性別・年代が判明する顧客数を集計

*2 当社グループはAgu. hair pearl 横浜店、競合店は横浜店のメニューを抜粋
価格は2021年9月時点のHPB記載のクーポン利用後の価格を記載

業務委託モデルにより「低賃金・長時間労働」という美容室業界が抱える課題を解決

一般的な理美容室
(主に正社員モデル)

当社グループの
業務委託モデル

平均報酬

311万円/年*1

378万円/年*2
(+21.5%*3)

ワーク
スタイル

シフトが硬直的
長時間労働が常態化
(企業側がシフトを決定するため、
個々人のライフスタイルに合わせる事が難しい)

シフトが**柔軟**
(スタイリスト自身が自分のライフスタイルに合
わせて働くことが可能)

働き方事例

フルタイム : 週5日10時~21時、月収60万円
時短 : 週3日13時~18時、月収15万円

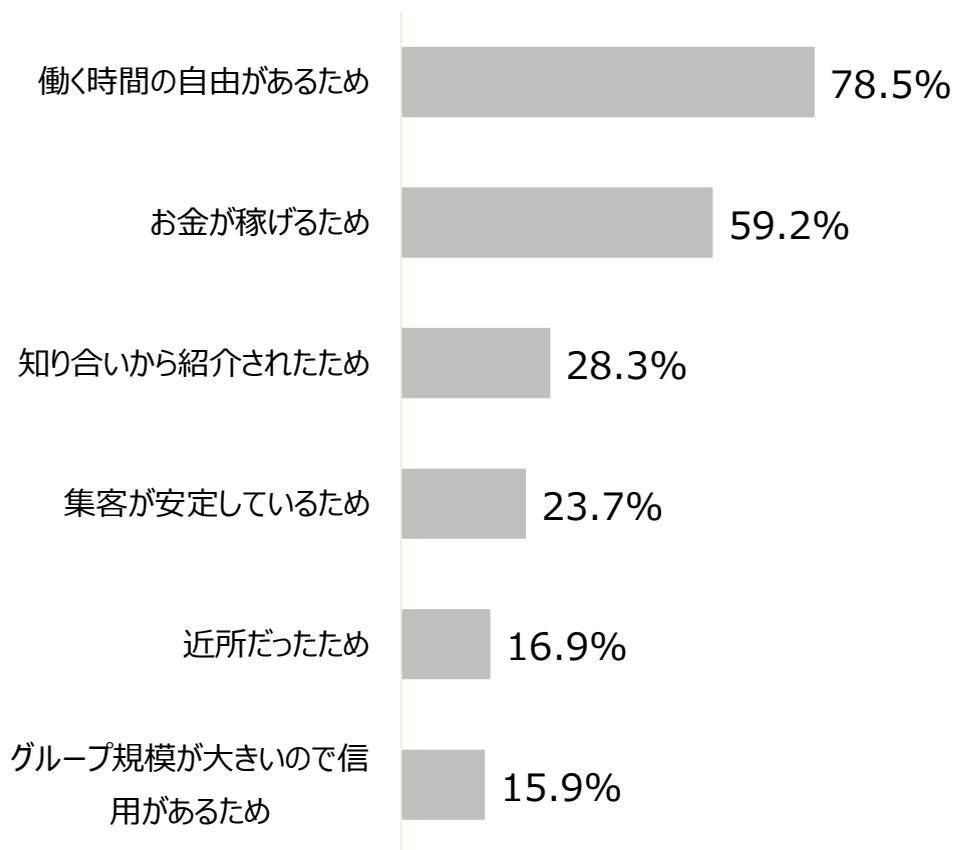
*1 厚生労働省「令和元年賃金構造基本統計調査」

*2 2020年8月から2021年7月までのすべての月で報酬を支払っているスタイリストに関する同期間の平均値

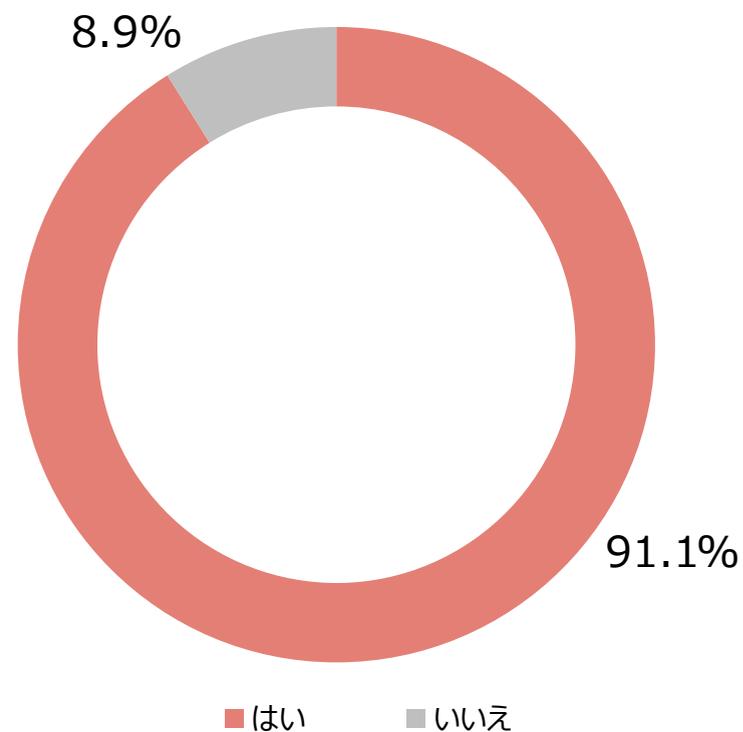
*3 一般的な理美容室の平均報酬との比較

所属スタイリストの多くが業務委託モデルのワークスタイルを支持^{*1}

Q業務委託スタイリストを選択した理由はなんですか？^{*2}



Q働くママにとって働きやすい環境ですか？^{*3}



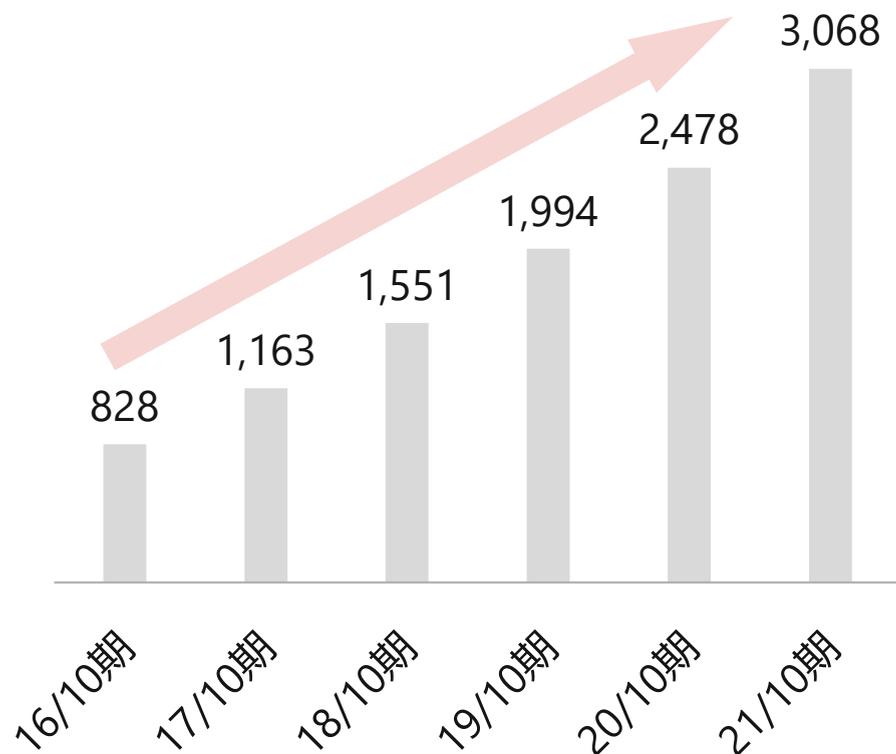
*1 当グループ所属スタイリストへアンケートを実施（実施期間2021年11月8日-2021年11月15日）

*2 回答数904件 複数回答可

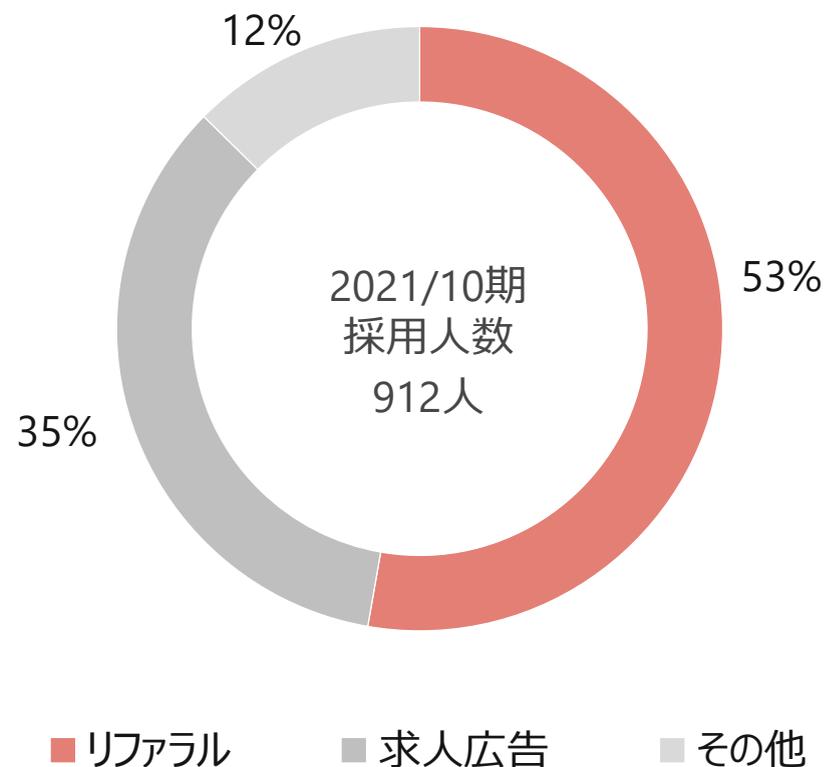
*3 回答のうち女性に限定 回答数482件

所属スタイリストは堅調に増加しており、過半数はリファラルによる流入

所属スタイリスト数の推移(人)

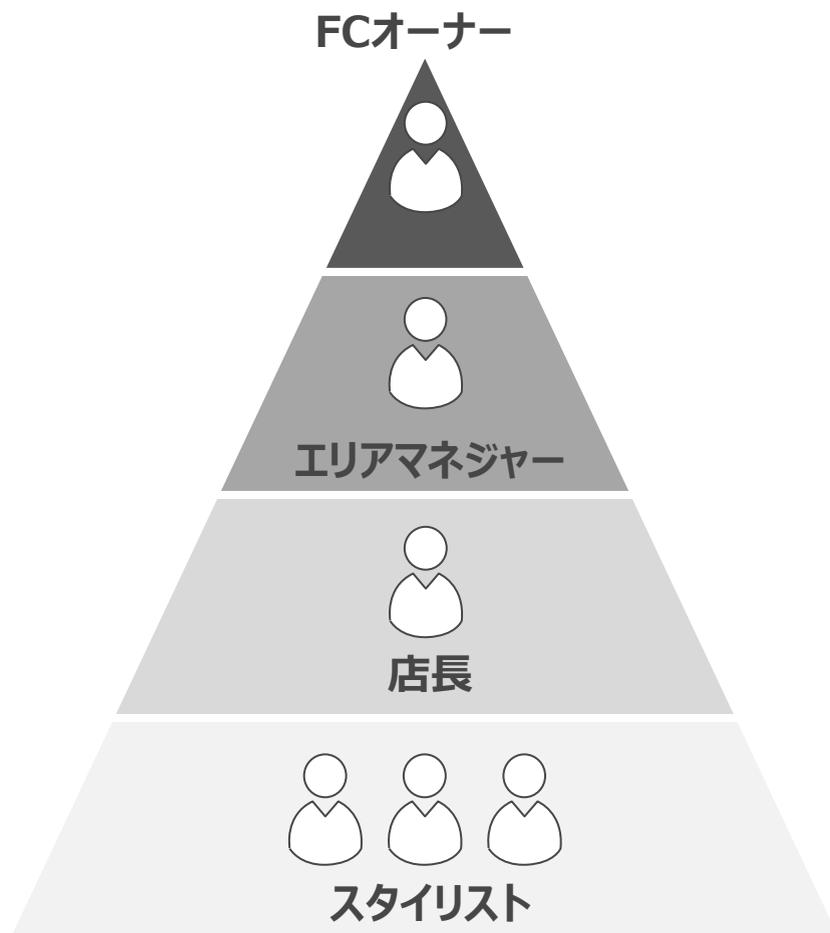


当社グループへの流入経路



当社グループの生え抜きスタイリストをFCオーナーとして起用しており、 離反リスクが少ない

FCオーナーへのステップアップ

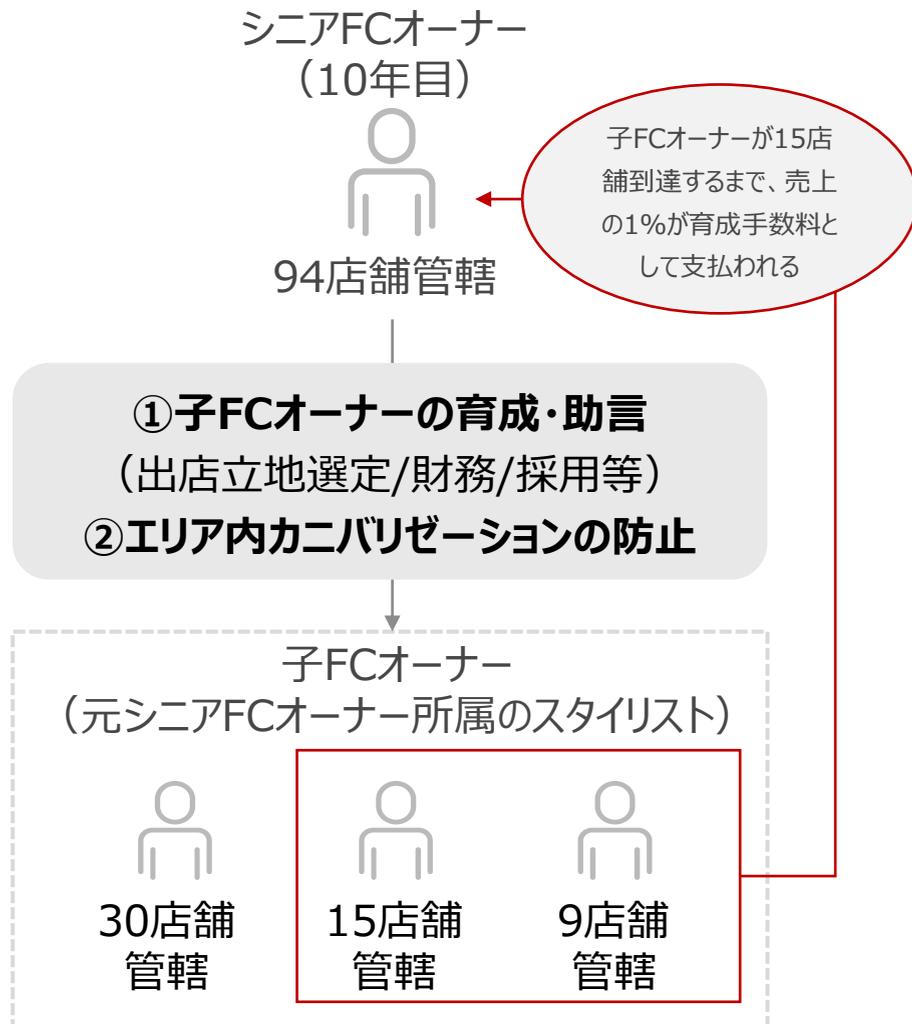


ステップアップ事例

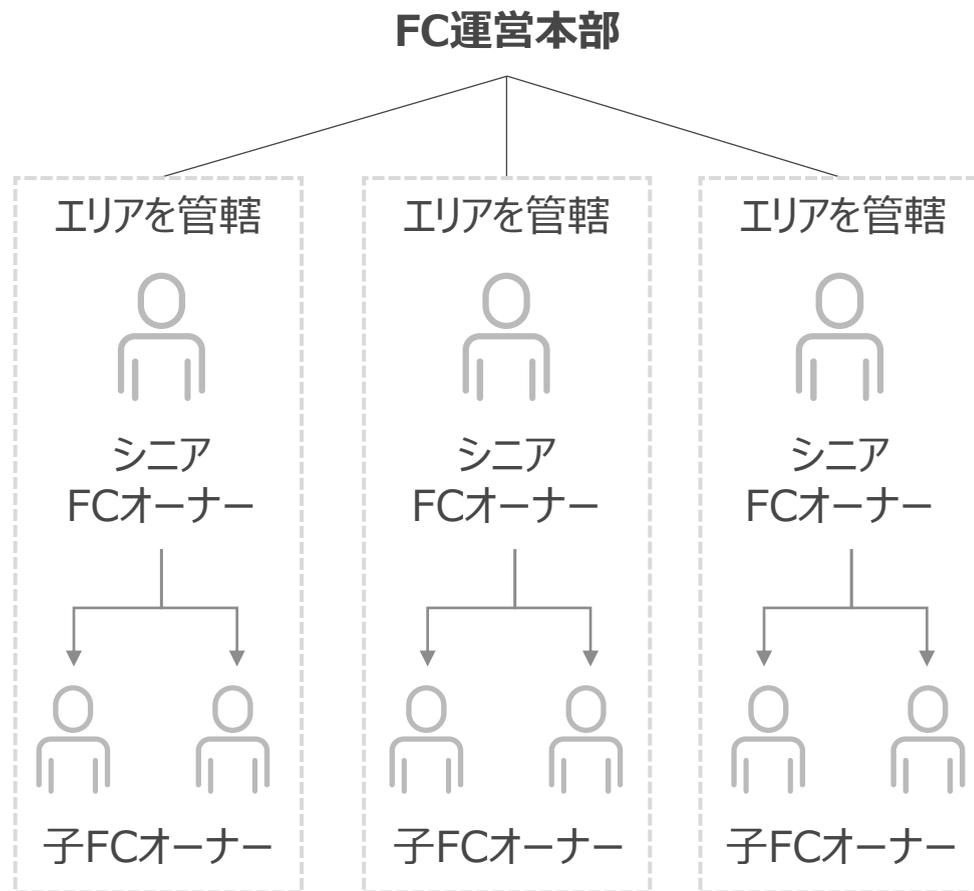


シニアFCオーナーが所属スタイリストをFCオーナーへと育成しFC店舗を拡大 同時にシニアFCオーナーのエリア内外での調整によりカニバリゼーションを抑制

シニアFCオーナーによるFCオーナー育成（例）



シニアFCオーナーによるエリア間調整



全国に散在するFCオーナーが地場の不動産業者との強固な関係を構築しており、優良な物件情報を取得

地方別FCオーナー数*1



FCオーナーが各地に散在していることで

- 各FCオーナー自らが不動産業者と接し、物件確認を早急に行うことで信頼関係を構築でき、
- 優良な物件情報が入ってきやすい好循環が発生



*1 2021年10月末時点

1. 企業概要
2. **2021年10月期 通期実績**
3. 2022年10月期 通期業績予想

エグゼクティブサマリー

【2021年10月期実績】

- 売上収益は前期比 **+ 13.3%**の10,911百万円
- 税引前利益は前期比 **+ 55.0%**の1,414百万円
- ROEは**14.5%**

【2022年10月期計画】

- 引き続き地方エリアを中心に出店を推進し、**150店舗**の純増を見込む
- 「スタイリストあたり客数」は一定程度の回復を見込む
- 2022年10月期の売上収益予想は前期比 **+ 23.4%**の13,464百万円
- 2022年10月期の税引前利益予想は前期比 **+ 48.9%**の2,106百万円

2021年10月期 連結グループ[°]通期実績 前期比

➤ 増収増益で着地。FC主体の出店戦略を採用しており、売上収益よりも利益の伸長率が高い

(単位：百万円)	2020/10期	2021/10期	前期比増減	補足
売上収益	9,630	10,911	13.3%	新規出店が寄与
営業利益	1,104	1,514	37.0%	原価率の低い ロイヤリティ収入の増加
税引前利益	912	1,414	55.0%	リファイナンス実施に伴い、 金融費用が減少
当期利益	584	941	61.0%	
ROE	10.2%	14.5%	4.3pt	

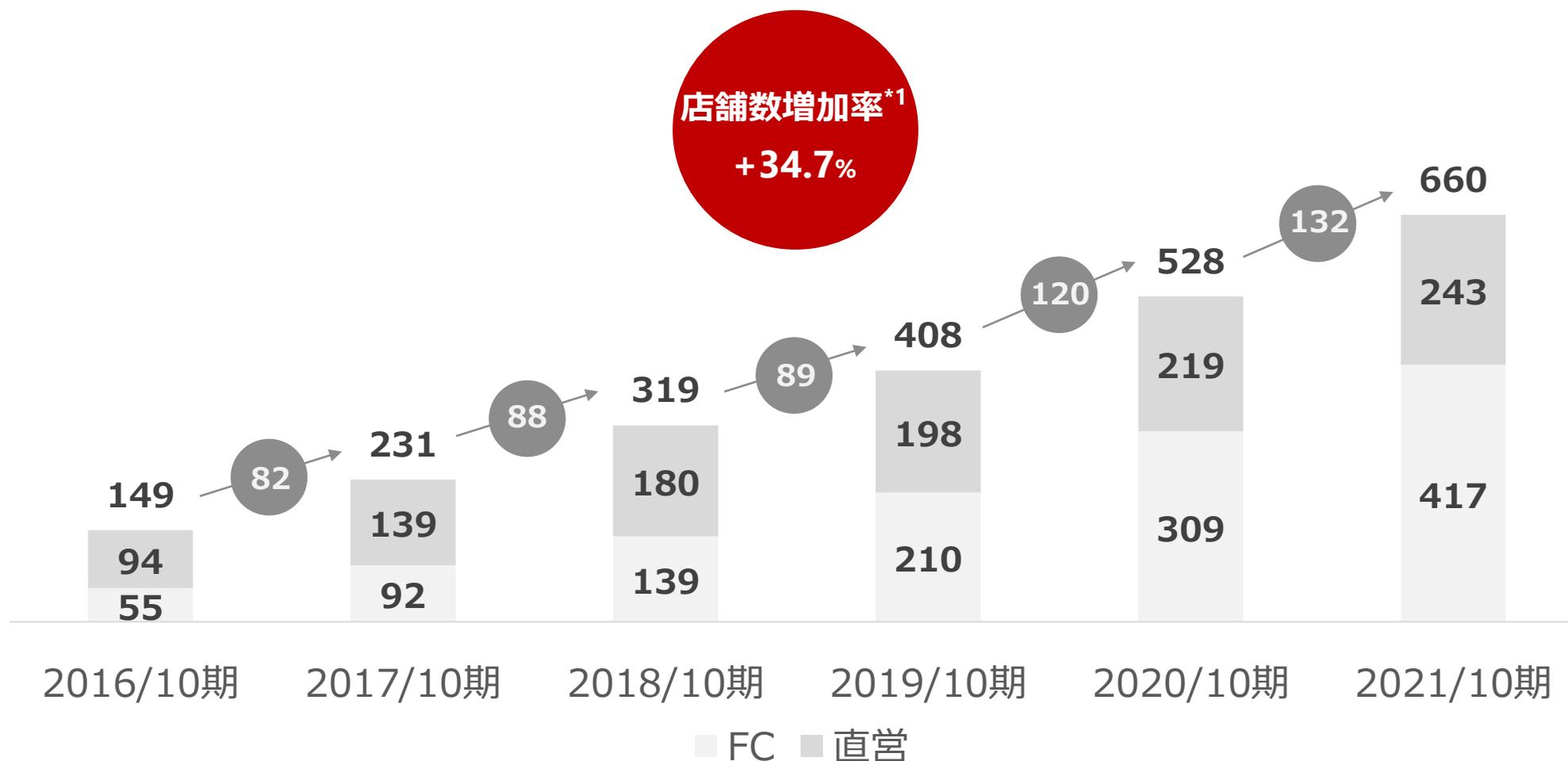
2021年10月期 連結グループ[○]通期実績 計画比

➤ 新型コロナウイルス感染症デルタ株の影響を受け、売上は未達もコスト抑制により利益項目は予算達成

(単位：百万円)	2021/10期 計画	2021/10期 実績	計画比増減	
売上収益	11,009	10,911	▲0.9%	
営業利益	1,504	1,514	0.6%	
税引前利益	1,395	1,414	1.4%	
当期利益	904	941	3.9%	新規雇用者特別控除 の増加による実効税率 の低下

店舗数推移（再掲）

➤ 新型コロナウイルスの影響が依然として継続する中、過去最高の132店舗の純増を達成



*1 2016/10期～2021/10期の年平均成長率。なお、2018/10期に完全子会社化した(株)ロイネス、(株)Puzzle、(株)agir、(株)KALO（(株)ロイネスとの吸収合併により消滅）の所属店舗については2018/10期以前も直営店として集計。海外店舗を除く

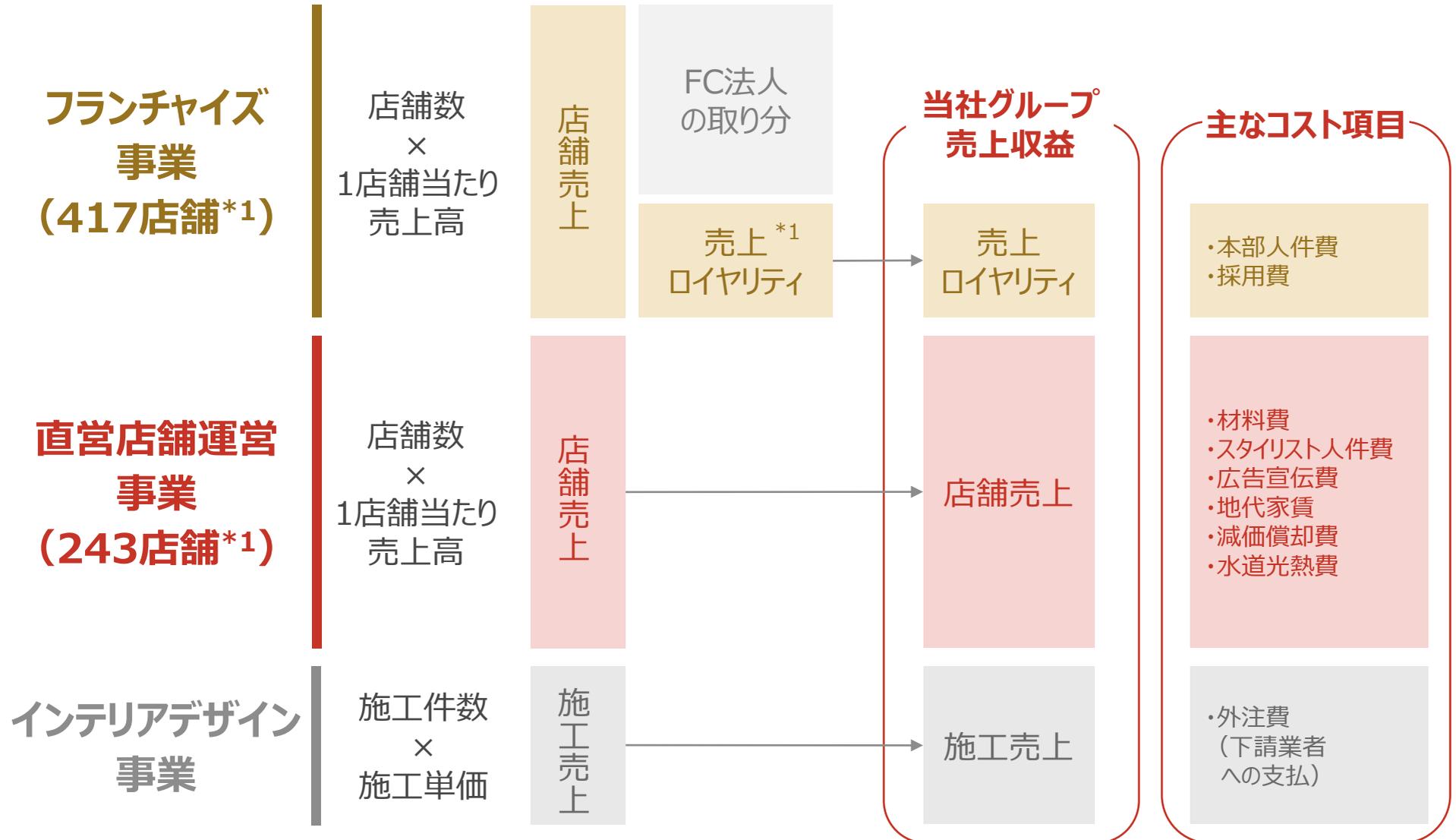
セグメント概況（売上収益^{*1}・営業利益・営業利益率）

➤ 各セグメントとも、新規出店が寄与し増収増益を達成

	2020/10期	2021/10期	前年比増減
直営美容室運営事業 	売上収益 7,777 営業利益 114 営業利益率 1.5%	売上収益 8,516 営業利益 319 営業利益率 3.8%	9.5% 179.7% 2.3pt
フランチャイズ事業 	売上収益 832 営業利益 754 営業利益率 90.7%	売上収益 1,126 営業利益 900 営業利益率 79.9%	35.4% 19.3% ▲10.8pt
インテリアデザイン事業 	売上収益 1,021 営業利益 116 営業利益率 11.4%	売上収益 1,268 営業利益 139 営業利益率 11.0%	24.2% 19.7% ▲0.4pt

*1 グループ間の売上を含まない、外部売上ベースでの記載

セグメント毎の収益モデル

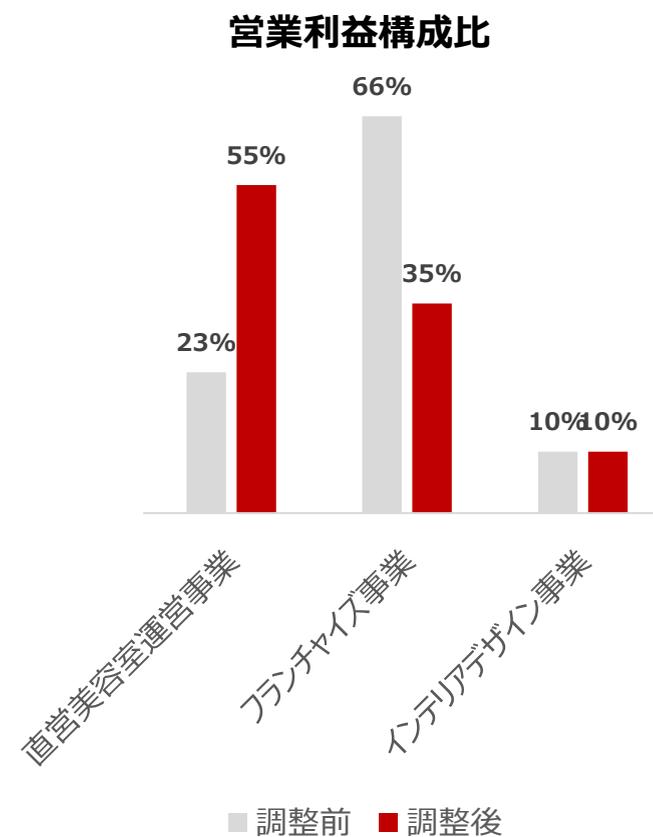


*1 フランチャイズ事業の売上収益は売上ロイヤリティに加え、「その他収入」(仕入代行・記帳代行・POSリース・スタイリスト採用代行等。概ね店舗数と連動)で構成される

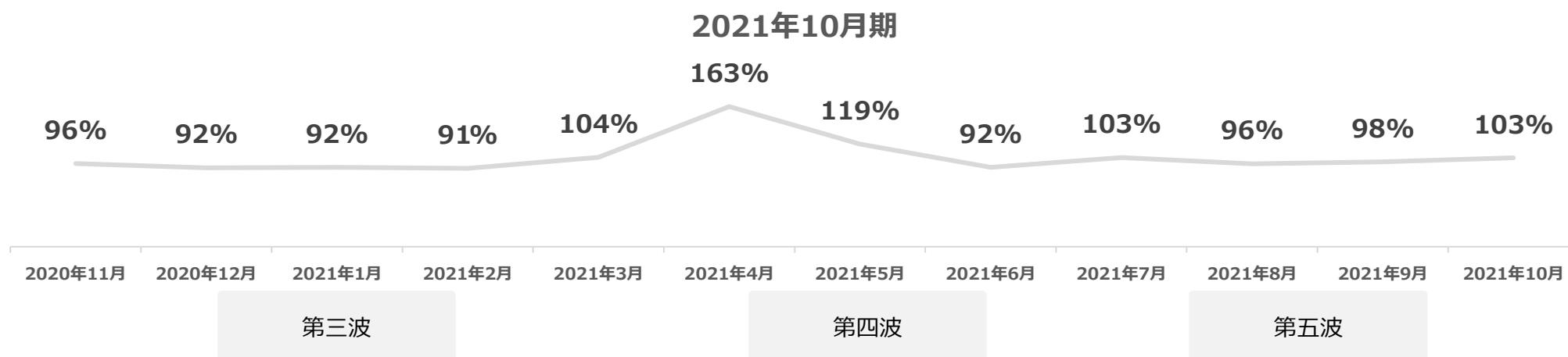
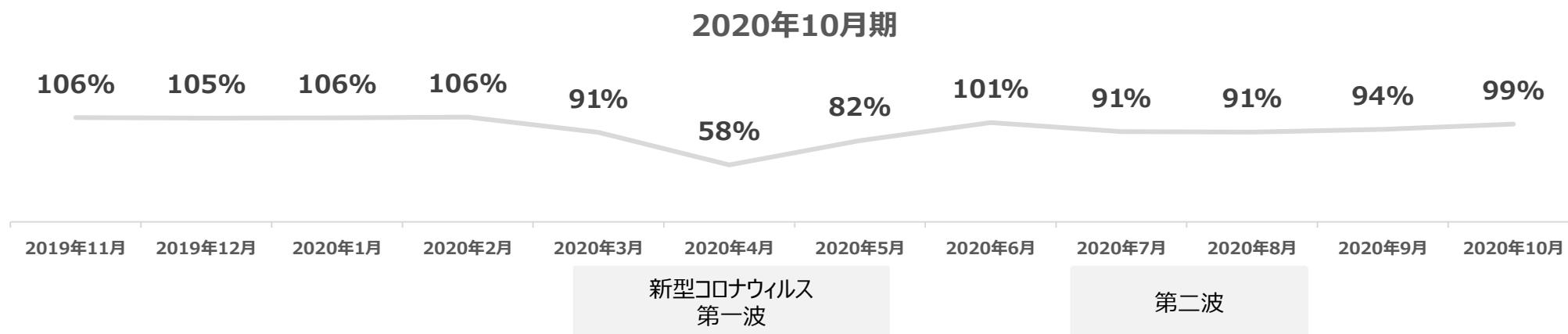
【参考】セグメント概況-ロイヤリティ調整後

➤ 直営美容室事業から、フランチャイズ事業に支払われているロイヤリティ分を調整した場合、以下の通り

	調整前	調整後
直営美容室運営事業	2021/10期	2021/10期
売上収益	8,516	8,516
営業利益	319	743
営業利益率	3.8%	8.7%
フランチャイズ事業	2021/10期	2021/10期
売上収益	1,126	1,126
営業利益	900	475
営業利益率	79.9%	42.2%
インテリアデザイン事業	2021/10期	2021/10期
売上収益	1,268	1,268
営業利益	139	139
営業利益率	11.0%	11.0%

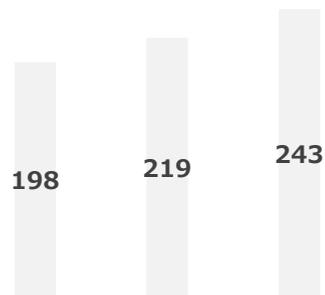


既存店売上昨対比推移



直営美容室運営事業 - 直営店舗のKPI実績推移

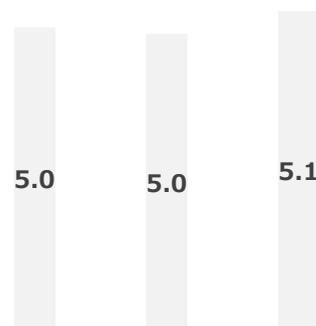
国内店舗数
(期末)



19/10 20/10 21/10

年間20店舗強の出店
を継続

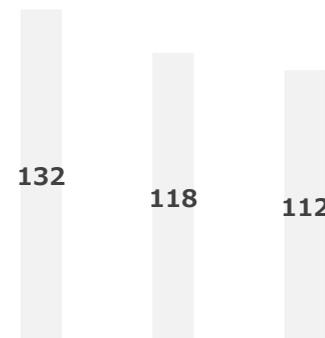
国内店舗あたり
スタイリスト数
(期中平均)



19/10 20/10 21/10

成熟店舗割合が増え、店舗
あたりスタイリスト数は微増
傾向

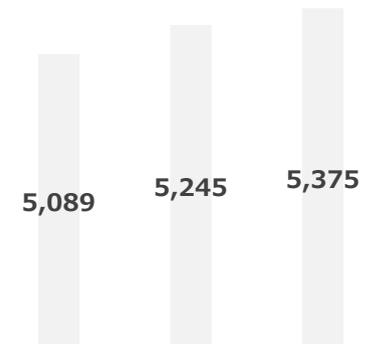
スタイリストあたり客数
(1か月平均)



19/10 20/10 21/10

新型コロナウイルス感染症の
影響によりスタイリストあたり
客数は低調に推移

客単価
(通年平均)

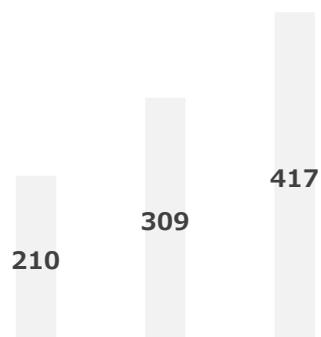


19/10 20/10 21/10

リピーター比率の向上→提案
力UPにより、客単価は上昇
傾向

フランチャイズ事業 - フランチャイズ店舗のKPI実績推移

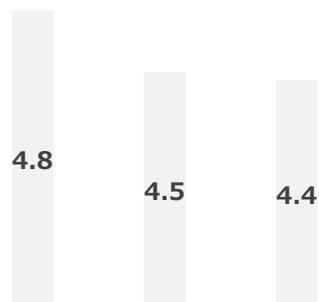
国内店舗数
(期末)



19/10 20/10 21/10

出店スピードは増加傾向

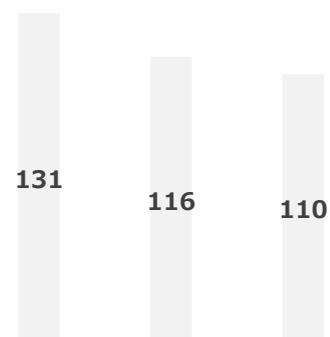
国内店舗あたり
スタイリスト数
(期中平均)



19/10 20/10 21/10

面積の小さな店舗が増加し、
店舗あたりスタイリスト数は
微減傾向

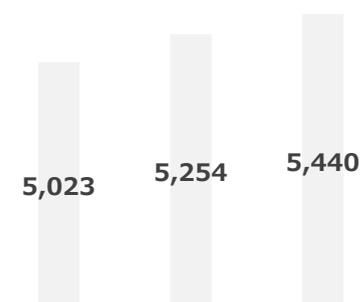
スタイリストあたり客数
(1か月平均)



19/10 20/10 21/10

新型コロナウイルス感染症の
影響によりスタイリストあたり
客数は低調に推移

客単価
(通年平均)



19/10 20/10 21/10

リピーター比率の向上→提案
力UPにより、客単価は上昇
傾向

BS概況 (IFRS)

	2020/10期	2021/10期	増減
流動資産合計	2,111	2,320	209
現金及び現金同等物	1,217	1,394	176
営業債権及びその他の債権	463	577	113
棚卸資産	58	42	△ 16
その他の流動資産	371	306	△ 64
非流動資産合計	16,711	17,019	307
有形固定資産	973	979	6
使用权資産	3,411	3,597	185
のれん	7,468	7,468	-
無形資産	4,326	4,359	33
持分法で会計処理されている投資	9	11	2
その他の金融資産	329	385	56
繰延税金資産	168	191	23
その他の非流動資産	24	25	0
資産合計	18,822	19,339	517

- 当社はネットレバレッジレシオ（「借入金 - 現金及び現金同等物」 ÷ 「調整後 EBITDA」）を主要指標として設定しております。
- 2021年10月末ベースのネットレバレッジレシオは約2.4倍です（借入金：5,901百万円、現金及び現金同等物：1,394百万円、調整後EBITDA：1,864百万円）。
- EBITDAは営業利益に減価償却費を加えた数値であり、調整後EBITDAはEBITDAから「使用权資産の減価償却費」を差し引いて算出しております。

	2020/10期	2021/10期	増減
流動負債合計	2,792	2,832	40
営業債務及びその他の債務	726	660	△ 66
契約負債	12	8	△ 4
借入金	629	654	24
リース負債	911	950	38
未払法人所得税等	244	279	34
引当金(流動)	8	-	△ 8
その他の流動負債	259	280	20
非流動負債合計	10,031	9,566	△ 464
借入金	5,897	5,247	△ 649
リース負債	2,533	2,438	△ 95
引当金	241	520	278
繰延税金負債	1,358	1,359	1
その他の非流動負債	0	0	△ 0
負債合計	12,823	12,398	△ 424
資本金	90	90	-
資本剰余金	4,985	4,924	△ 60
利益剰余金	922	1,924	1,001
その他の資本の構成要素	1	1	0
親会社の所有者に帰属する持分合計	5,998	6,940	941
資本合計	5,998	6,940	941

キャッシュフロー計算書とキャッシュの状況 (IFRS)

キャッシュフロー計算書

営業活動によるキャッシュ・フロー	2,198
税引前当期利益	1,414
減価償却費及び償却費	1,291
法人所得税の支払額	△462
その他	△45

投資活動によるキャッシュ・フロー	△426
有形固定資産の取得による支出	△324
無形資産の取得による支出	△44
差入保証金の差入による支出	△62
その他	4

財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,595
長期借入金の返済による支出	△637
リース負債の返済による支出	△958

現金及び現金同等物の状況

現金及び現金同等物の期首残高	1,217
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,198
投資活動によるキャッシュ・フロー	△426
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,595
現金及び現金同等物の期末残高	1,394

IFRS適用による留意点

- IFRS基準では実質的な家賃（約810百万円）が減価償却費に含まれております
- 実質的な家賃支払いに伴うキャッシュアウトは「リース負債の返済」として計上されております

1. 企業概要
2. 2021年10月期 通期実績
3. **2022年10月期 通期業績予想**

2022年10月期 連結グループ通期業績予想

➤ 売上収益で20%超、各利益で45%超の増加を見込む

(単位：百万円)	2021/10期	2022/10期	2022/10期 対売上比率	前期比増減
売上収益	10,911	13,464	—	23.4%
営業利益	1,514	2,207	16.4%	45.8%
税引前利益	1,414	2,106	15.6%	48.9%
当期利益	941	1,383	10.3%	47.0%

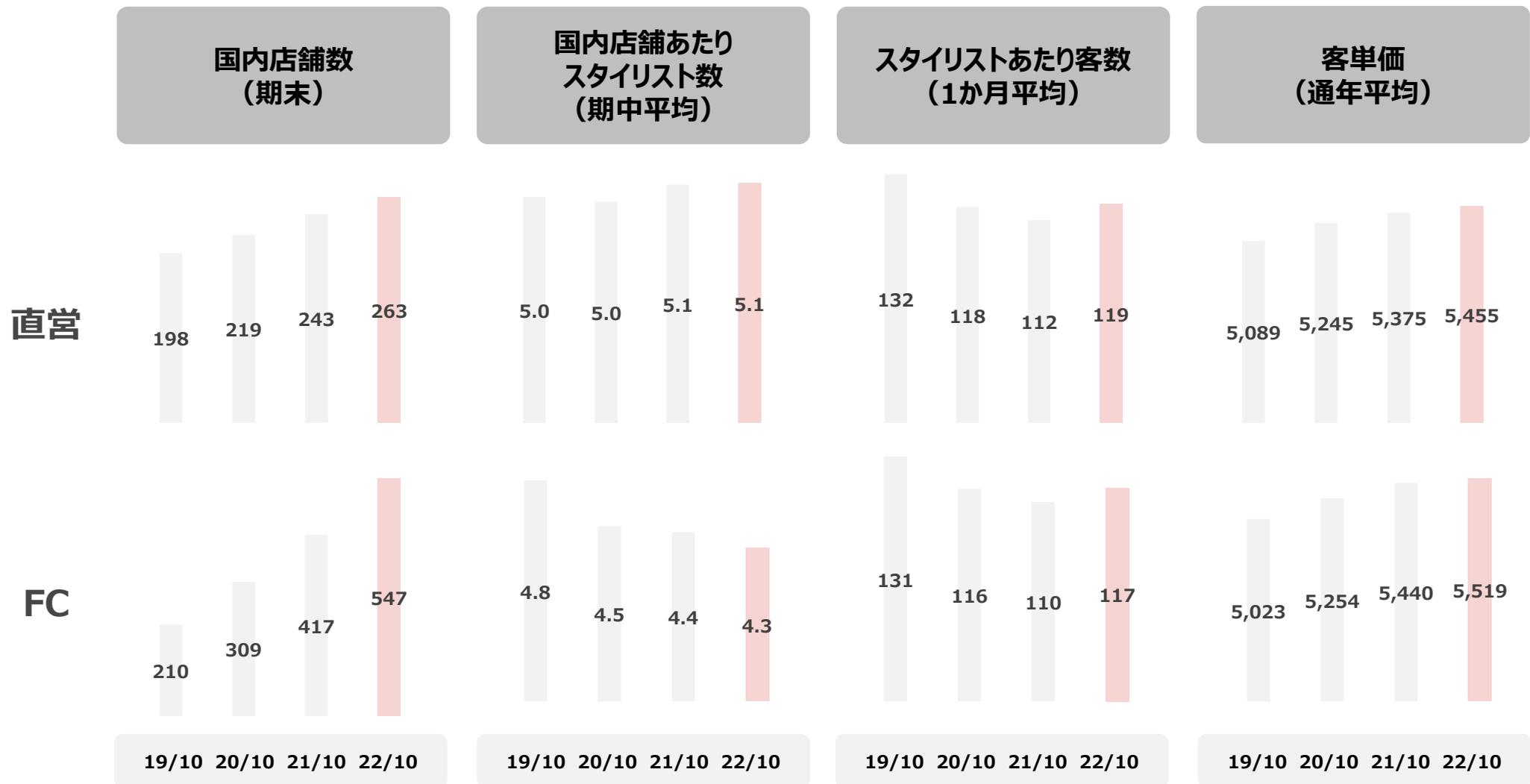
2022年10月期 連結グループ通期業績予想

➤ 各セグメントともに増収を見込む

(単位：百万円)	2021/10期	2022/10期	前期比増減	コメント
直営美容室運営 事業	8,516	10,232	20.2%	店舗増・スタイリスト当たり客数の回復を見込む
フランチャイズ 事業	1,126	1,468	30.4%	店舗増・スタイリスト当たり客数の回復を見込む
インテリアデザイン 事業	1,268	1,762	39.0%	出店工事数増と外販拡大を見込む

KPI実績推移と2022/10期計画

➤ 新型コロナウイルスの影響が低減し、「スタイリストあたり客数」の一定程度の回復を見込む



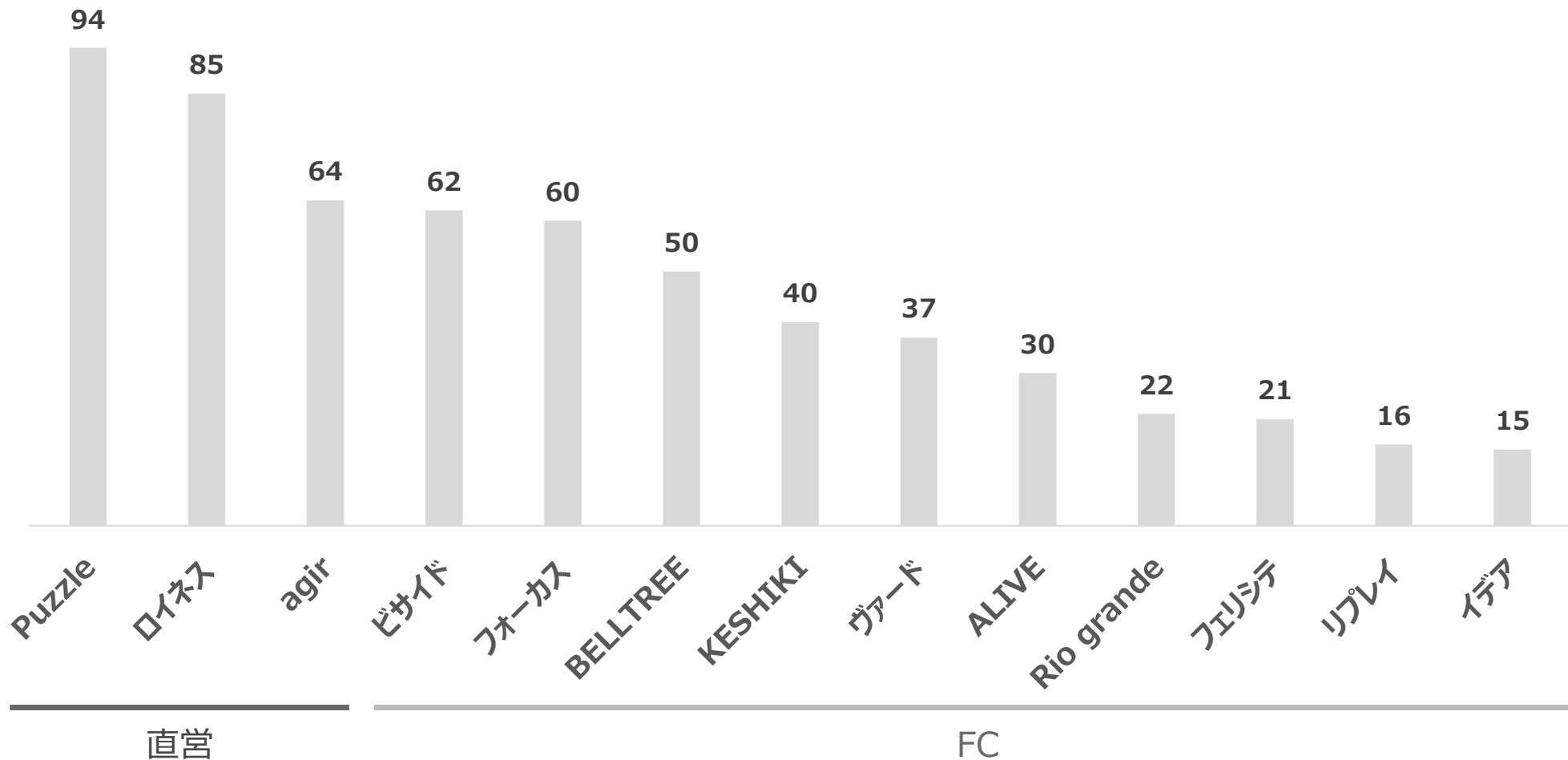
【参考】中期経営計画

- 店舗数 : 950程度 (2023年10月期末)
- 売上収益成長率 : 年平均14%~16%台
(2020年10月期実績 (96.3億円) 対比での2023年10月期における年平均成長率。2023年10月期の売上収益が142億円~150億円程度)
- 営業利益率 : 17%~19%台 (2023年10月期末に24億円~30億円程度)
- 調整後EBITDA(%)^{*1} : 20%~22%台 (2023年10月期末に28.5億円~34.5億円程度)
- 設備投資額 : 每期3億円~4億円程度

*1 : EBITDA (IFRS基準) は営業利益に減価償却費を加えた数値であり、調整後EBITDAはEBITDAから「使用権資産の減価償却費」を差し引いて算出しています

Appendix.

【参考】法人別の管轄店舗数*1



上記の他、15店舗未満のFC法人：21社

*1 2021年10月末時点