

2022年10月期1Q 決算説明資料

株式会社AB&Company

(証券コード：9251)

2022年10月期 1Q実績 前期比

新規出店により増収となるも、販管費の増加により前年同期比減益

(金額単位：百万円)

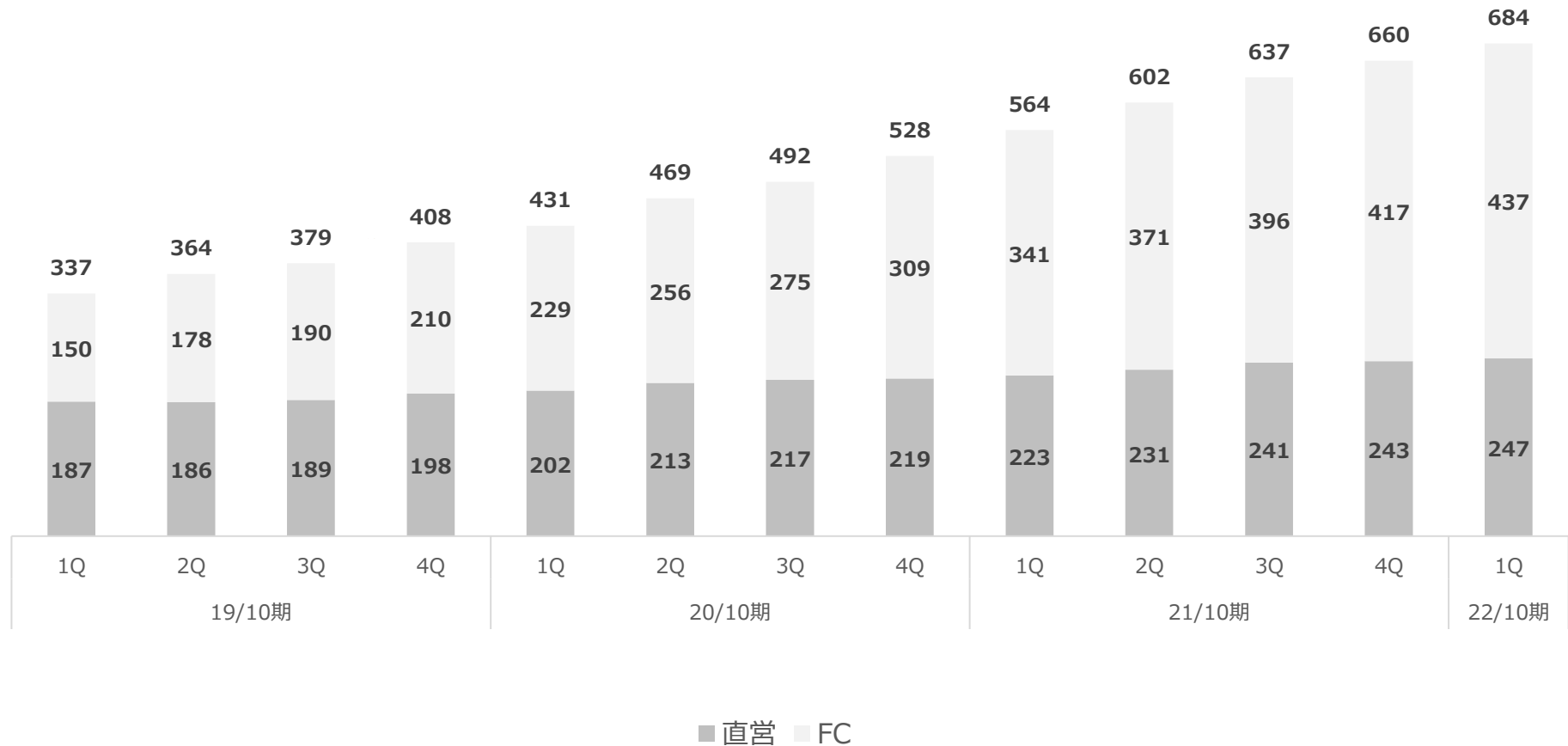
	21/10期 1Q	22/10期 1Q	増減
売上収益	2,613	2,700	86
売上原価	1,351	1,344	▲ 6
販管費	915	1,138	222
その他収益	9	9	0
その他費用	0	32	32
営業利益	355	194	▲ 161
税引前当期利益	326	172	▲ 154
当期利益	210	116	▲ 94

新規出店に伴い前年同時期
対比増収となったものの、引き
続き新型コロナウイルス感染症
による影響が大きい

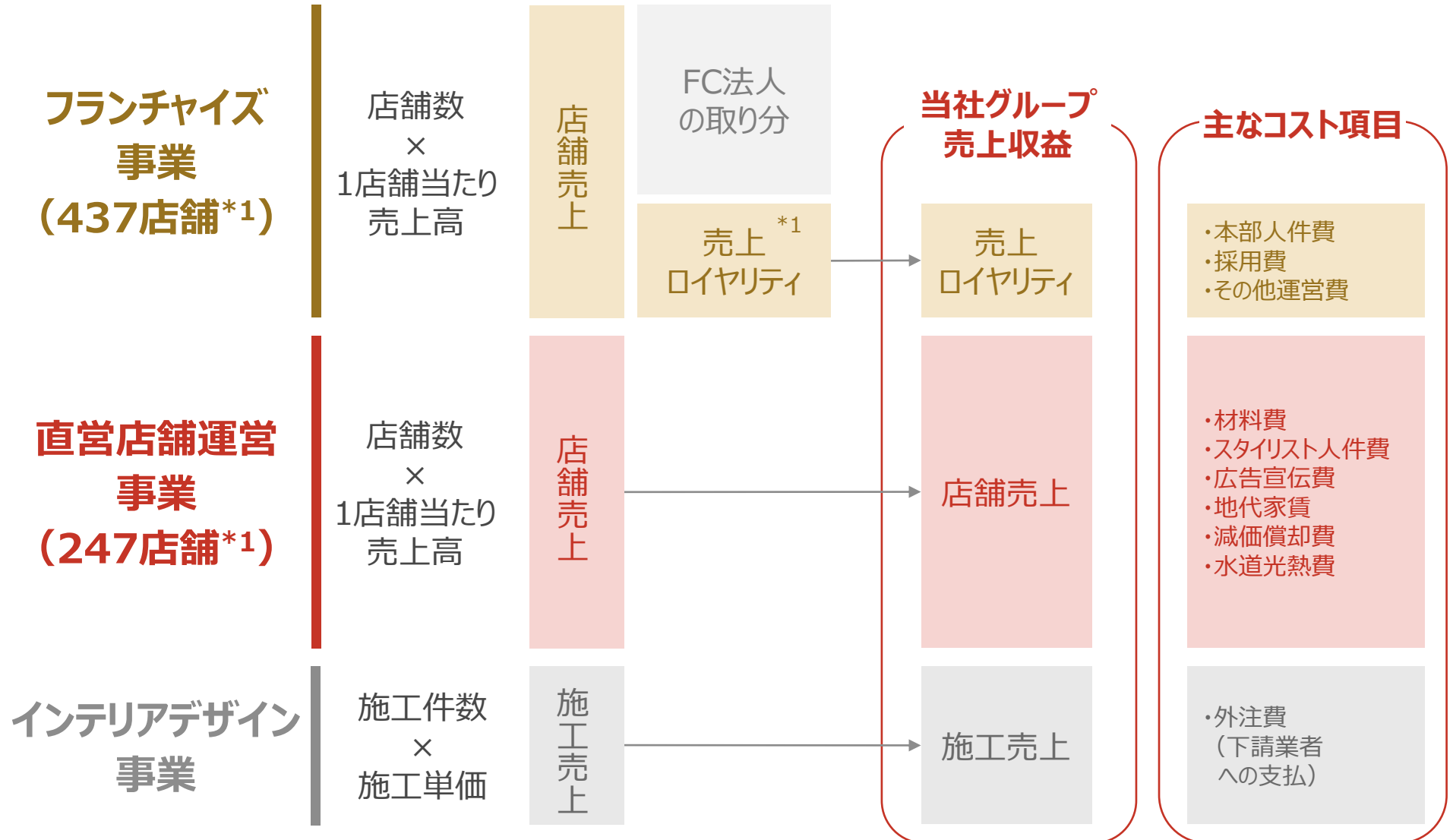
資産除去債務の見積変更
等による減価償却費の増加
(+55M)、体制強化に伴
う人件費増(+53M)、自
社予約システム/CRM開発に
伴うコスト(+18M)等によ
り販管費が増加

国内店舗数推移

22/10期1Qは24店舗の純増。2Qでは35-40程度の純増を見込む。



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

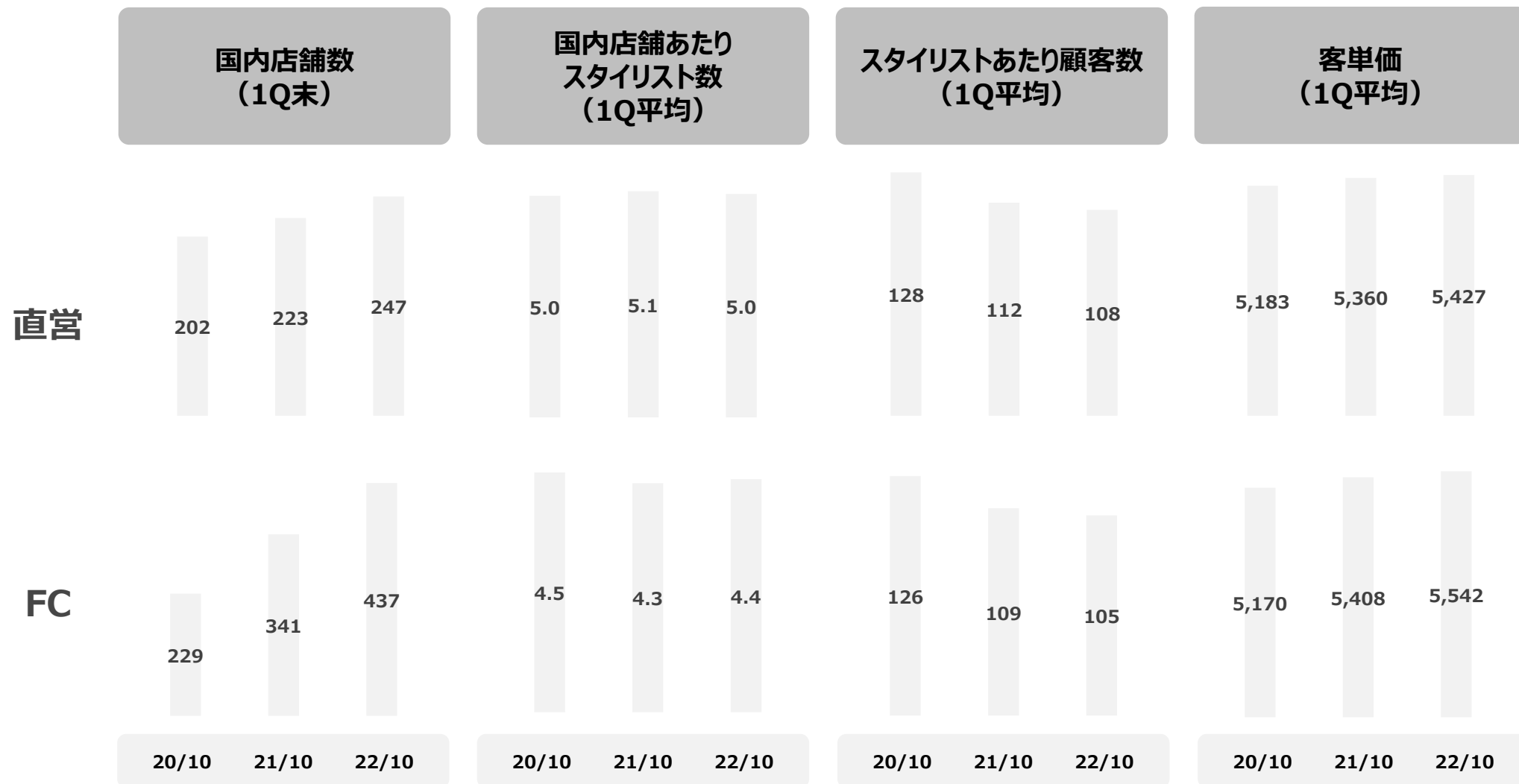
セグメント概況

	直営美容室			フランチャイズ			インテリア デザイン		
	21/10期 1Q	22/10期 1Q	増減	21/10期 1Q	22/10期 1Q	増減	21/10期 1Q	22/10期 1Q	増減
売上収益	2,028	2,182	154	245	302	57	340	215	▲ 125
セグメント利益	47	▲ 55	▲ 102	239	161	▲ 78	36	10	▲ 26
【参考】調整後利益 ^{*1}	214	135	▲ 79	185	167	▲ 18	36	10	▲ 26
概況	<ul style="list-style-type: none"> □ オミクロン株の影響により店舗あたり売上が減少 □ 資産除去債務の見積変更等に伴う減価償却費の増加 □ 店舗撤退に伴う除去損等の発生 			<ul style="list-style-type: none"> □ 新規出店による増収 □ 自社予約システム導入によるインフラ投資や体制強化に伴う人員増加によりコストは増加 			<ul style="list-style-type: none"> □ 第1Qの新規出店が昨年と比較して少なかったため減収となった 		

*1 次の2点の調整を行った場合の数値。調整①：直営美容室事業からフランチャイズ事業に支払っているロイヤリティの調整、調整②：直営美容室事業及びフランチャイズ事業から「その他セグメント」に支払っている経営指導料の調整

店舗売上KPI 実績推移（1Qベース）

新型コロナ・オミクロン株の影響により前年を下回る「スタイリストあたり顧客数」水準となった



「スタイリストあたり顧客数」KPIに関する現状認識

コロナ感染症の蔓延に起因し、以下の3要素が引き続きKPIに影響を与えていると認識

□ 夜間営業スタイリストの減少

19時以降の店舗営業をサポートできるスタイリストが減少。特に子育て世代である男女30代の勤務時間の減少が著しく、感染拡大に伴う保育施設や学校の閉鎖が影響していると推測される（参考資料P.7~P.10）

□ 店舗内における掛け持ち施術の回避

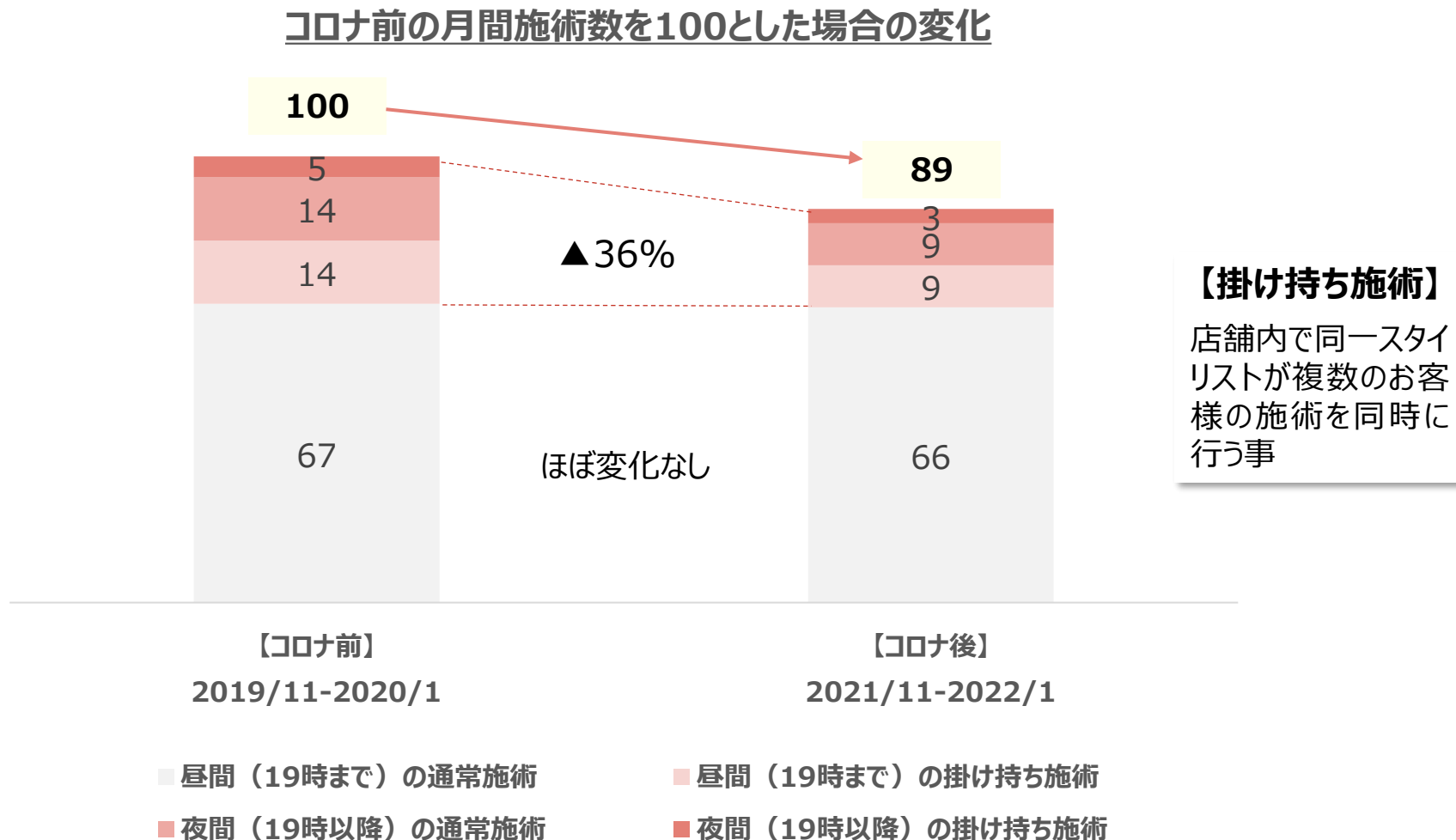
感染拡大中はコロナ感染防止のために1人のスタイリストが複数のお客様の掛け持ち施術を行う事を極力控えるオペレーションを展開

□ 来店間隔の長期化

直近のオミクロンの影響は現在分析中であるが、コロナ第1波の時は女性を中心に来店間隔が10~15%長期化した経緯があり、今回の第5波も相応の影響が起きていると推測

【参考】スタイリストあたり施術数の変化

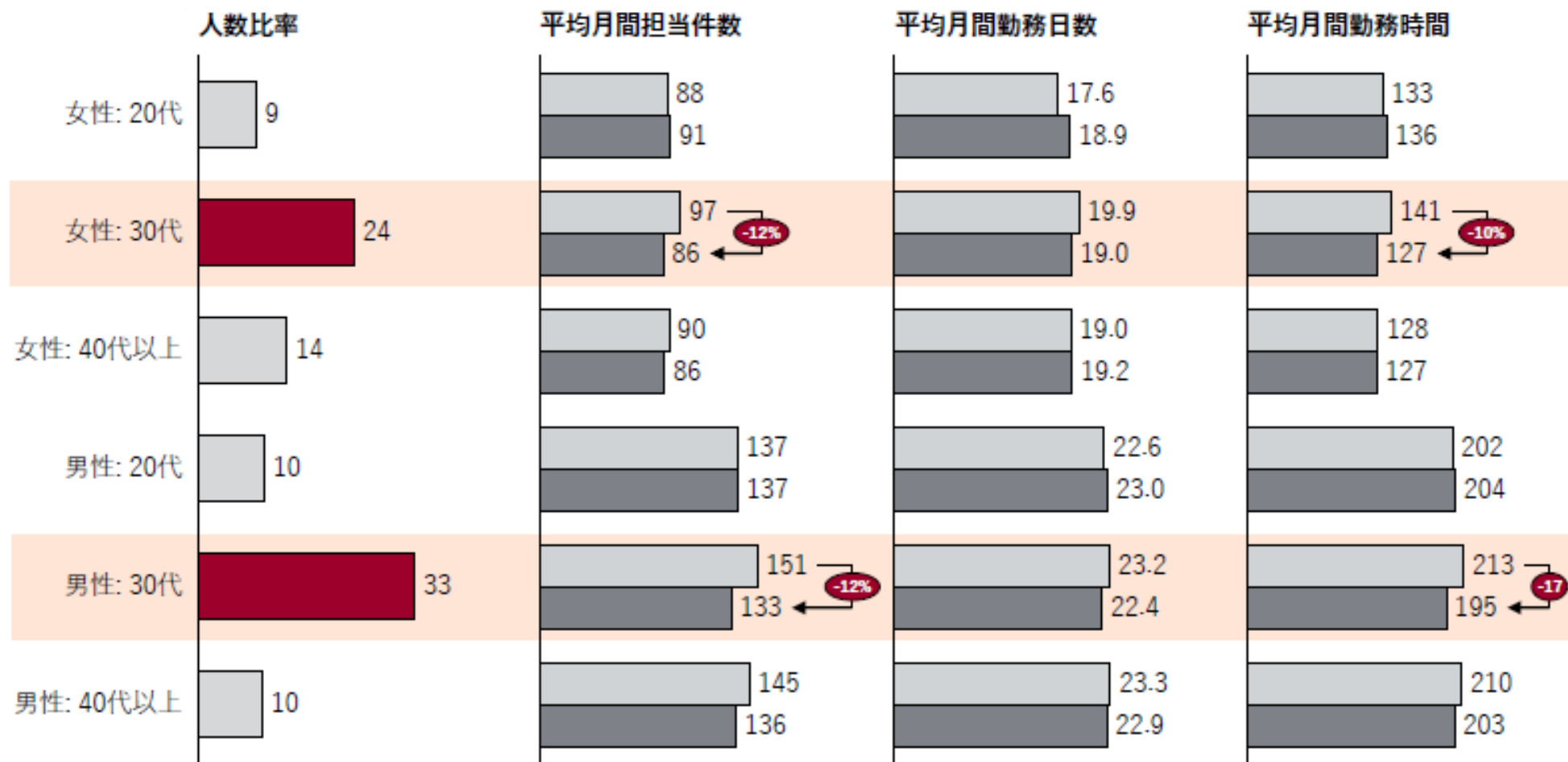
施術数の減少は昼間の掛け持ち施術と19時以降の夜間施術の減少が大きな要因



※ 当社所属スタイリストでコロナ前より所属していた1640名を対象に2019/11-2020/1と2021/11-2022/1で比較（分析には一部推定データが含まれます）

【参考】「性別」×「年代」別の施術数の変化

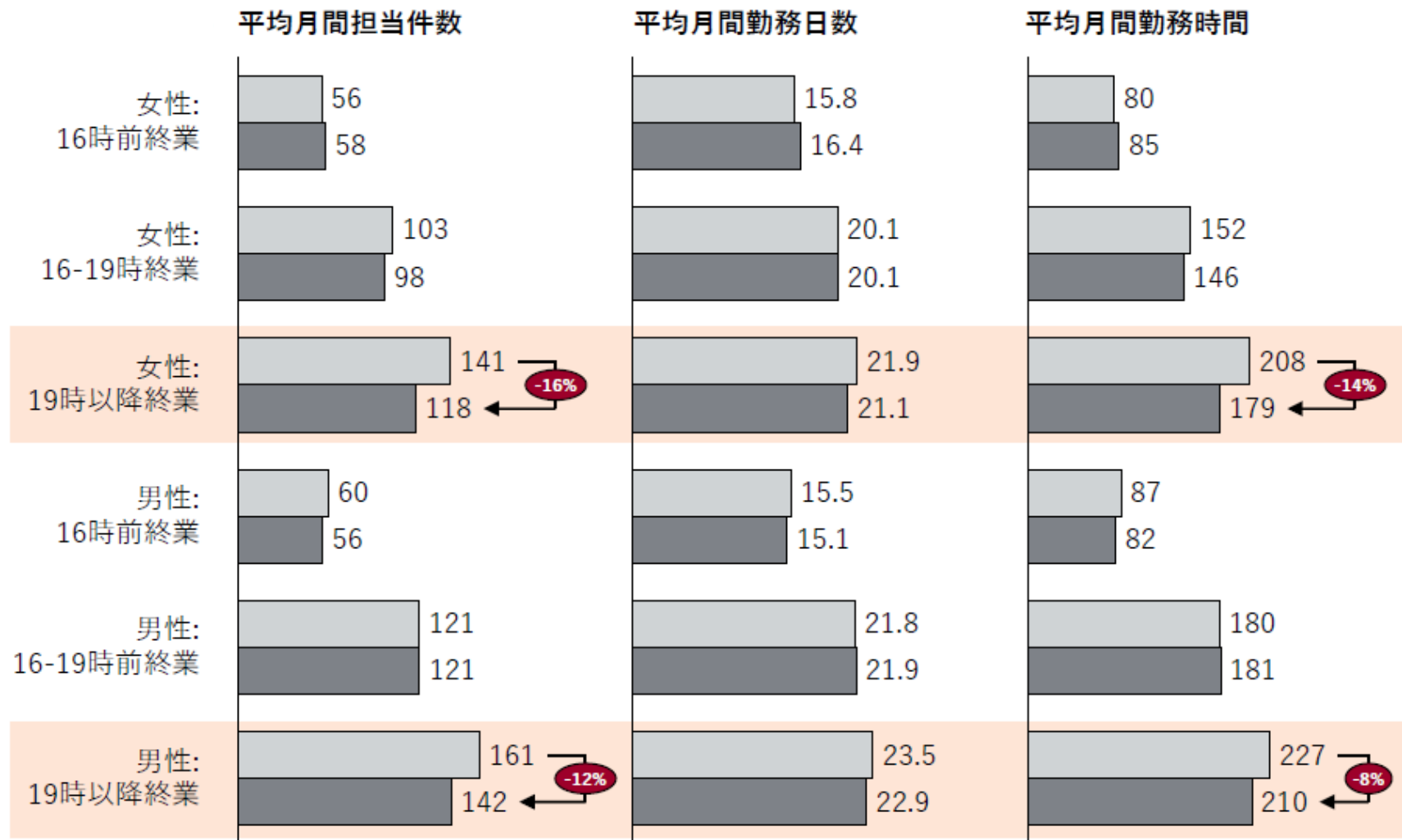
スタイリストの年代別で分析すると、30代男女の平均月間勤務時間/顧客数が特に減少



※ 当社所属スタイリストでコロナ前より所属していた1640名を対象に2019/11-2020/1と2021/11-2022/1で比較（分析には一部推定データが含まれます）

【参考】「性別」×「コロナ前の平均終業時間」別の施術数の変化

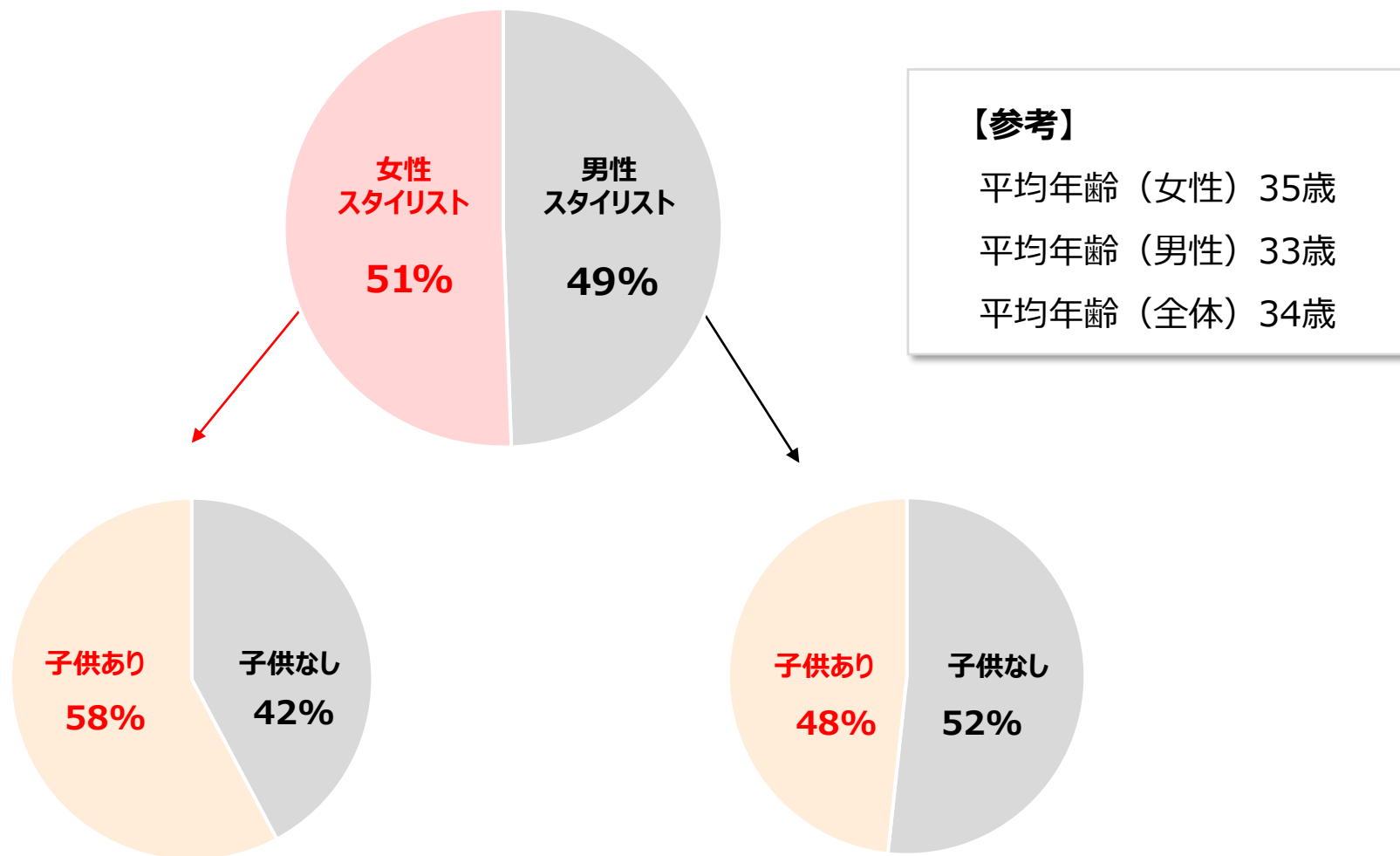
19時以降に就業している男女の平均月間勤務時間減少に伴い、客数が減少



※ 当社所属スタイリストでコロナ前より所属していた1640名を対象に2019/11-2020/1 と 2021/11-2022/1で比較（分析には一部推定データが含まれます）

【参考】当社Gスタイリストの男女比率・子育て比率^{*1}

当社グループ所属スタイリストの51%が女性でうち58%が子育て中



*1 子育て比率、平均年齢は2022年1月に全スタイリストを対象に行った自社アンケートに基づく（有効回答数904件）

状況改善に向けた施策

□ スタイリストに対する夜間シフト補助金の導入

一部店舗にて19時以降の夜間シフトにおける業務委託料率の見直しを試験的に実施

□ クーポン（メニュー）戦略

繁閑の時間帯に応じたダイナミックプライシングの導入、4月の卒入学・異動の時期に向けた新規顧客誘致クーポンの導入等、プロモーション投資を加速

□ CRM戦略

顧客基盤の会員化を進行中。タイムリーな来店誘致クーポンの配布等、顧客との直接接点
が持てるより効果の高い再来店誘致施策を検討中

BS概況 (IFRS)

(金額単位：百万円)

	2021/10 期末	2022/10期 1Q	増減
現金及び現金同等物	1,394	1,311	▲ 83
営業債権及びその他の債権	577	454	▲ 123
棚卸資産	42	55	12
その他の流動資産	306	416	109
流動資産合計	2,320	2,237	▲ 83
有形固定資産	979	970	▲ 9
使用権資産	3,597	3,402	▲ 194
のれん	7,468	7,468	0
無形資産	4,359	4,392	32
持分法で会計処理されている投資	11	12	1
その他の金融資産	385	418	32
繰延税金資産	191	191	0
その他の非流動資産	25	24	0
非流動資産合計	17,019	16,880	▲ 138
資産合計	19,339	19,117	▲ 221

	2021/10 期末	2022/10期 1Q	増減
営業債務及びその他の債務	660	678	17
契約負債	8	31	22
借入金	654	643	▲ 10
リース負債	950	925	▲ 24
未払法人所得税等	279	52	▲ 226
その他の流動負債	280	250	▲ 29
流動負債合計	2,832	2,582	▲ 249
借入金	5,247	5,242	▲ 5
リース負債	2,438	2,307	▲ 130
引当金	520	524	4
繰延税金負債	1,359	1,359	0
その他の非流動負債	0	0	0
非流動負債合計	9,566	9,434	▲ 131
負債合計	12,398	12,017	▲ 381
資本金	90	124	34
資本剰余金	4,924	4,933	8
利益剰余金	1,924	2,040	116
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	6,940	7,100	159
資本合計	6,940	7,100	159
負債及び資本合計	19,339	19,117	▲ 221

キャッシュフロー計算書とキャッシュの状況 (IFRS)

2022/10期 1Q (金額単位：百万円)

営業CF

税引前当期利益	172
減価償却費及び償却費	371
法人所得税等の支払額	▲ 366
その他	98
合計	275

投資CF

有形固定資産の取得による支出	▲ 48
無形資産の取得による支出	▲ 37
差入保証金の差入による支出	▲ 33
その他	▲ 3
合計	▲ 122

財務CF

長期借入金の返済による支出	▲ 18
リース負債の返済による支出	▲ 250
株式の発行による収入	32
合計	▲ 236

IFRS適用による留意点

- IFRS基準では実質的な家賃（約206百万円）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「リース負債の返済による支出」に含まれております

Appendix.

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

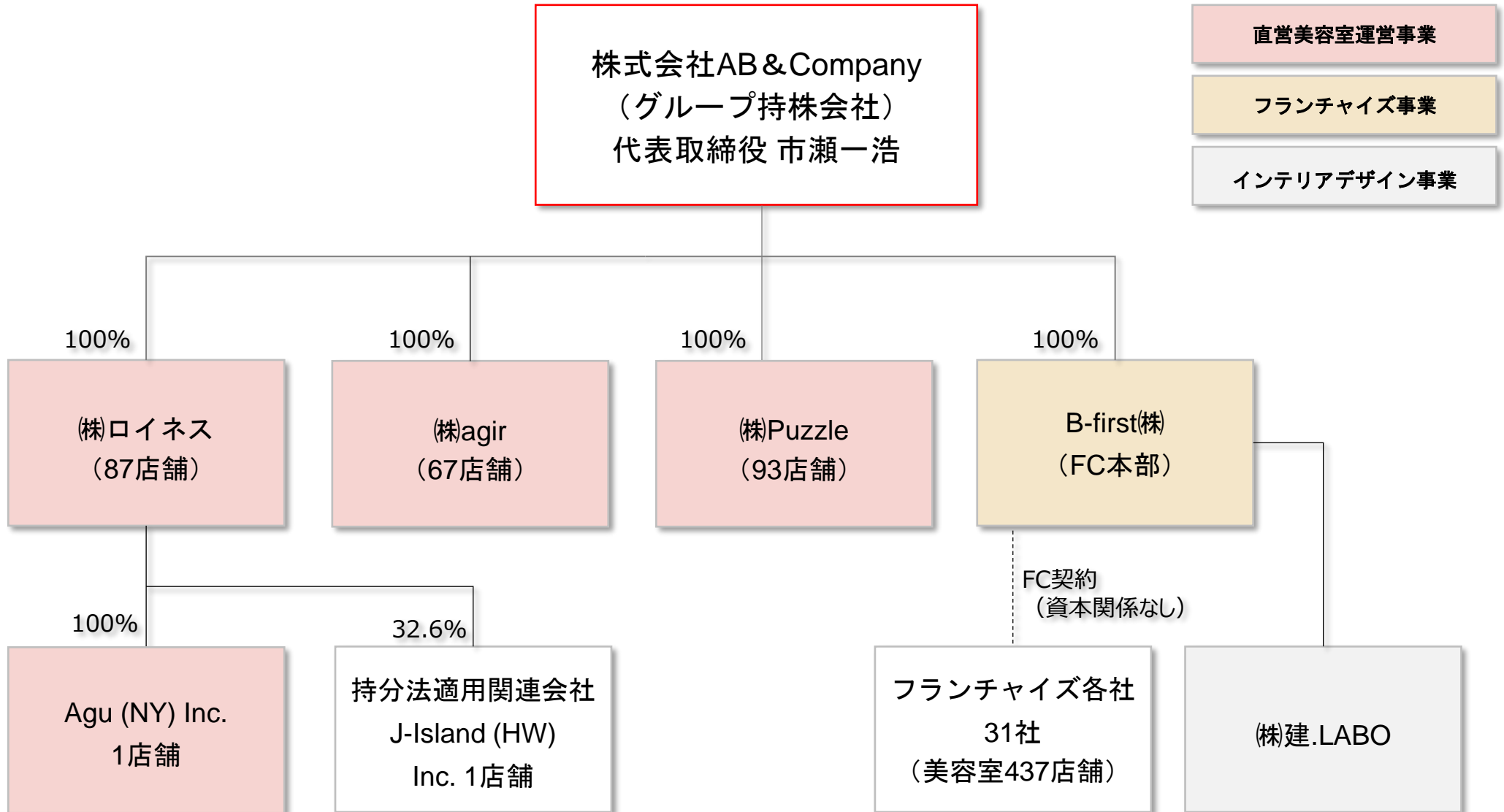
沿革

- 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

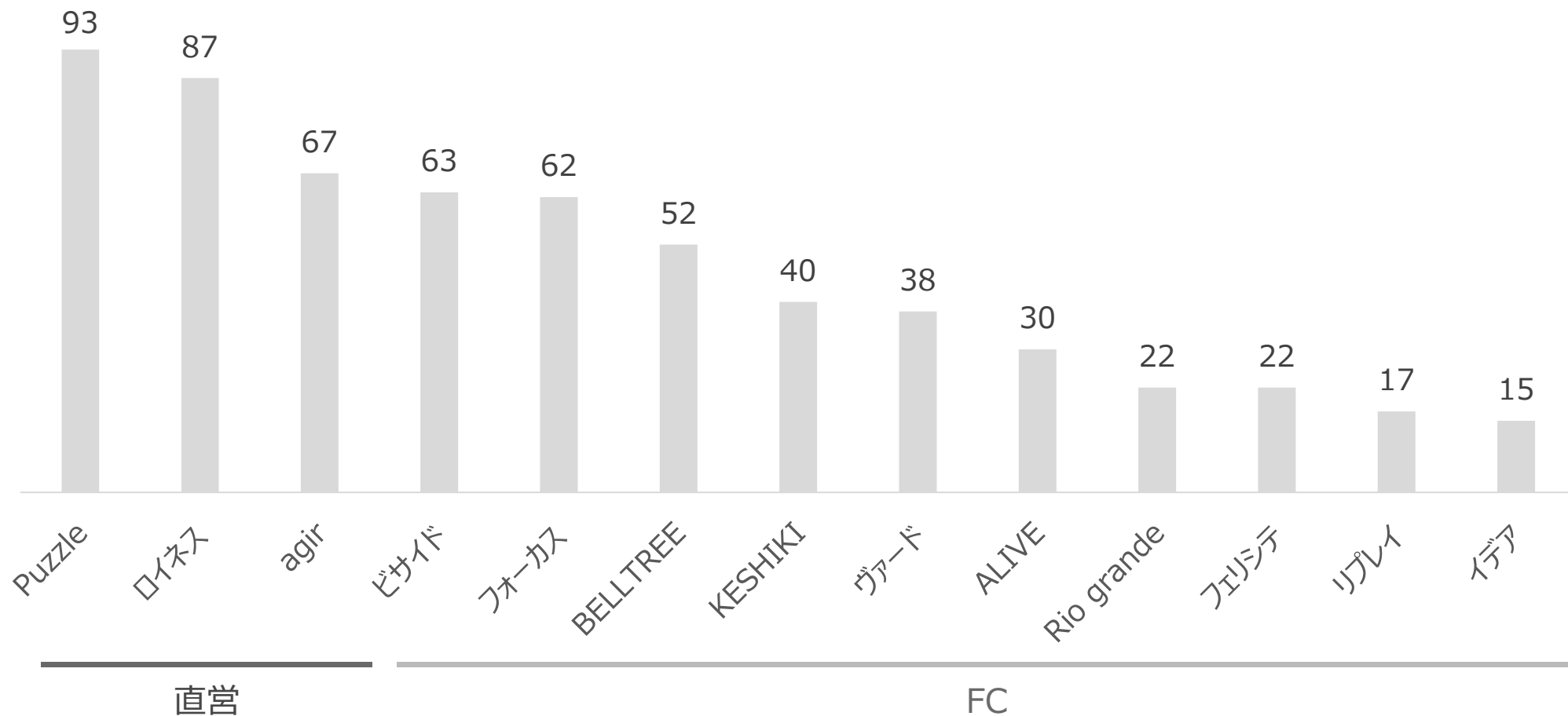
「スタイリストファースト」を信念に お客さまに幸せと喜びを提供します

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。

グループ構成図（2022年1月末時点）



【参考】法人別の管轄店舗数*1

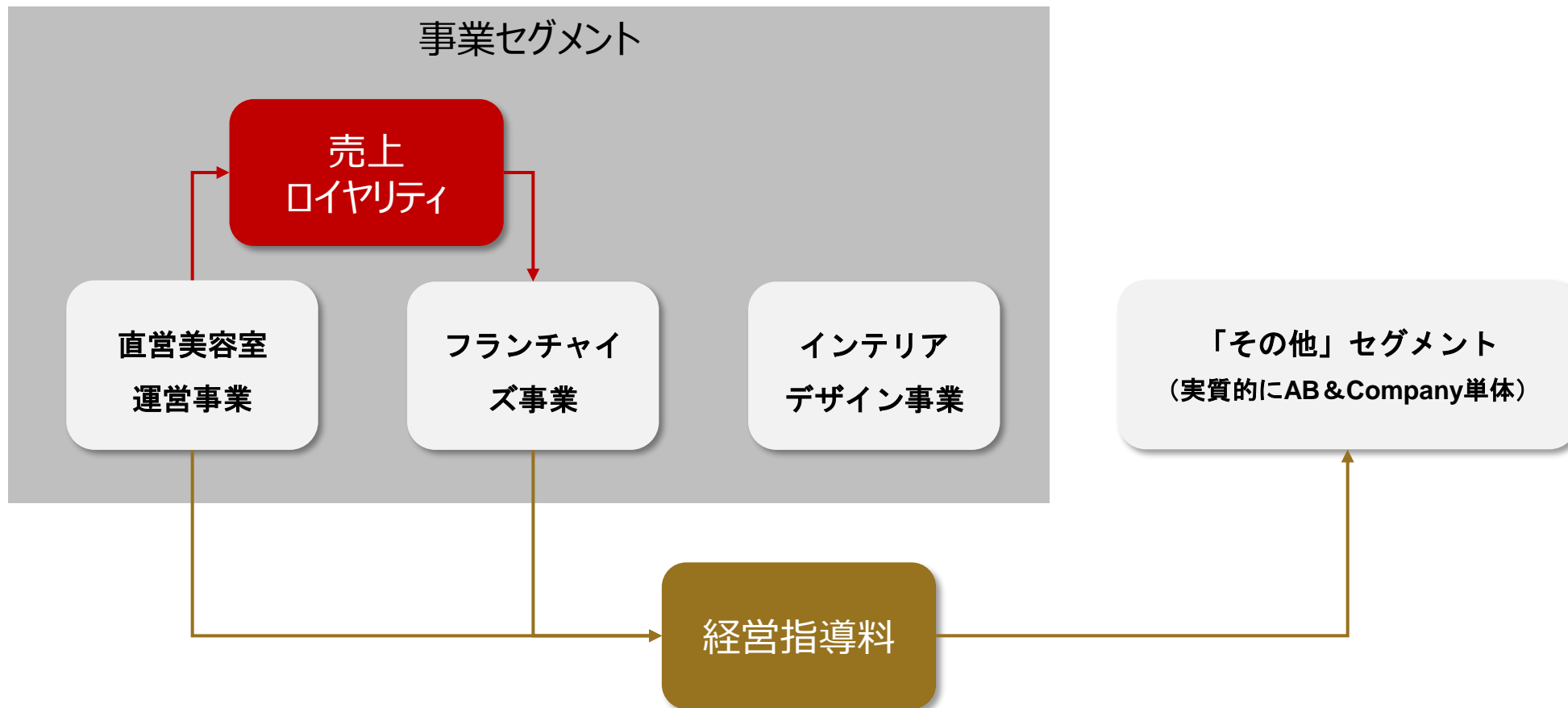


上記の他、15店舗未満のFC法人：21社

*1 2022年1月末時点

【参考】セグメント構造

- 直営美容室運営事業からフランチャイズ事業に売上ロイヤリティを、また、それらの2事業から「その他」セグメントに経営指導料を支払っている *1



*1 連結グループ内取引であるため、連結ベースでの財務数値は変わらない