



キュービーネットホールディングス株式会社

2023年6月期 決算説明会資料

2023年8月17日

(目次)

■エグゼクティブサマリー	P.2
■2023年6月期 通期実績	P.3
【連結】 グループ連結業績（サマリー）	P.4
【連結】 新店・移転・閉店の実績	P.5
【国内】 来店客数の回復率実績と回復率想定	P.6
【国内】 売上収益の推移	P.7～8
【海外】 海外の状況	P.9～11
【連結】 PLの増減内訳（前期比）	P.12、 P.14～16
【連結】 売上収益の推移、営業利益の推移	P.13、 P.17
【国内】 人員状況（採用数・従業員数）	P.18
【国内】 退職率の推移と国内の現状	P.19～21
【連結】 重点政策、総括・課題	P.22～25
■ 2024年6月期 通期業績予想	P.26～31
■ Appendix	P.33～41
通期業績予想の前提について	P.34
PL、BS、キャッシュ・フロー計算書	P.39～41

エグゼクティブサマリー

【2023年6月期実績】

- 売上収益は前年同期比110.6%の22,746百万円、価格改定と需要回復等により**過去最高**
- 営業利益は前年同期比152.9%の2,138百万円、価格改定と売上回復等により**過去最高益**
- 1株当たり配当額は、**修正予想「19円00銭」から「20円00銭」へ増配**
- 国内来店客数は、コロナ前の91.7%（2023年6月）まで回復、中心地域でも89.6%まで回復
- 国内正社員の**退職率は10.6%**（前期比2.2%pt増）となり、人員数はほぼ横ばいで推移



【2024年6月期計画】

- 売上収益予想は、前年同期比108.7%の24,730百万円で**増収の計画**
- 営業利益予想は、前年同期比112.3%の2,400百万円で**過去最高益を更新する計画**
- **待遇改善**（2023年8月ベースアップ+10月評価に応じた定期昇給）を織り込み
- 国内正社員の**退職率目標は7.0%**（前期比3.6%pt減）とし、人員純増を計画
- 海外は、**10店舗純増**を計画

2023年6月期 通期実績

グループ連結業績（サマリー）

- 2023年6月期通期実績は、価格改定とヘアカット需要の回復等により**過去最高益**
- 1株当たり配当額は、修正予想「19円00銭」から「**20円00銭**」へ**増配**

グループ連結業績（サマリー）

単位：百万円	2022/6期	2023/6期			
	実績	修正予想	実績	修正予想比	前期比
売上収益	20,564	22,650	22,746	100.4%	110.6%
営業利益	1,398	2,100	2,138	101.8%	152.9%
税引前利益	1,250	1,950	1,990	102.1%	159.2%
当期利益	856	1,320	1,444	109.4%	168.5%
基本的1株当たり 当期利益	66円55銭	101円60銭	111円13銭		
1株当たり配当額	10円00銭	19円00銭	20円00銭		

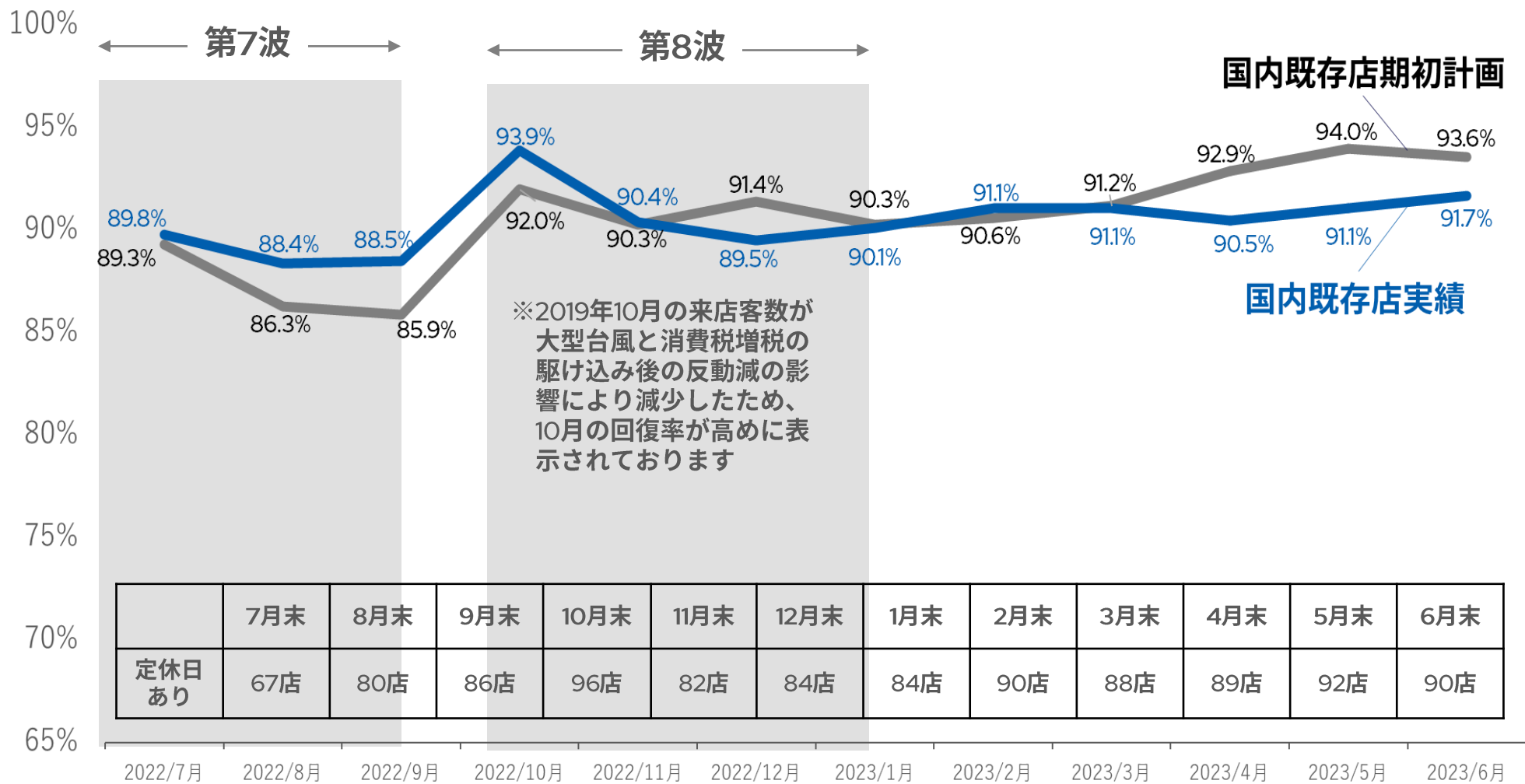
【連結】新店・移転・閉店の実績

- 【国内】労働環境改善策として、主に関東を中心とした統廃合等による閉店30店舗
- 【海外】一時閉店、館内リニューアル、移転等により閉店7店舗

単位：店舗	業態	2022/6期末	新店	移転	閉店	増減	2023/6期末
日本	QB HOUSE	576	11	0	△30	△19	557
	QB PREMIUM	4	2	0	0	2	6
	FaSS	11	1	0	0	1	12
国内小計		591	14	0	△30	△16	575
シンガポール	QB HOUSE	22	0	0	△1	△1	21
	QB PREMIUM	8	0	0	0	0	8
	QB HOUSE Kids	1	0	0	0	0	1
香港	QB HOUSE	64	0	0	△3	△3	61
台湾	QB HOUSE	29	3	1	△3	1	30
アメリカ	QB HOUSE	5	0	0	0	0	5
海外小計		129	3	1	△7	△3	126
連結グループ合計		720	17	1	△37	△19	701

【国内】 既存店来店客数のコロナ前回復率計画と実績

- 2023年4月に価格改定を行い、4Qは来店客数減の影響も無く推移



※3月～6月の回復率は、(2020年3月～6月予算×予算進捗率99%)をコロナ前として計算

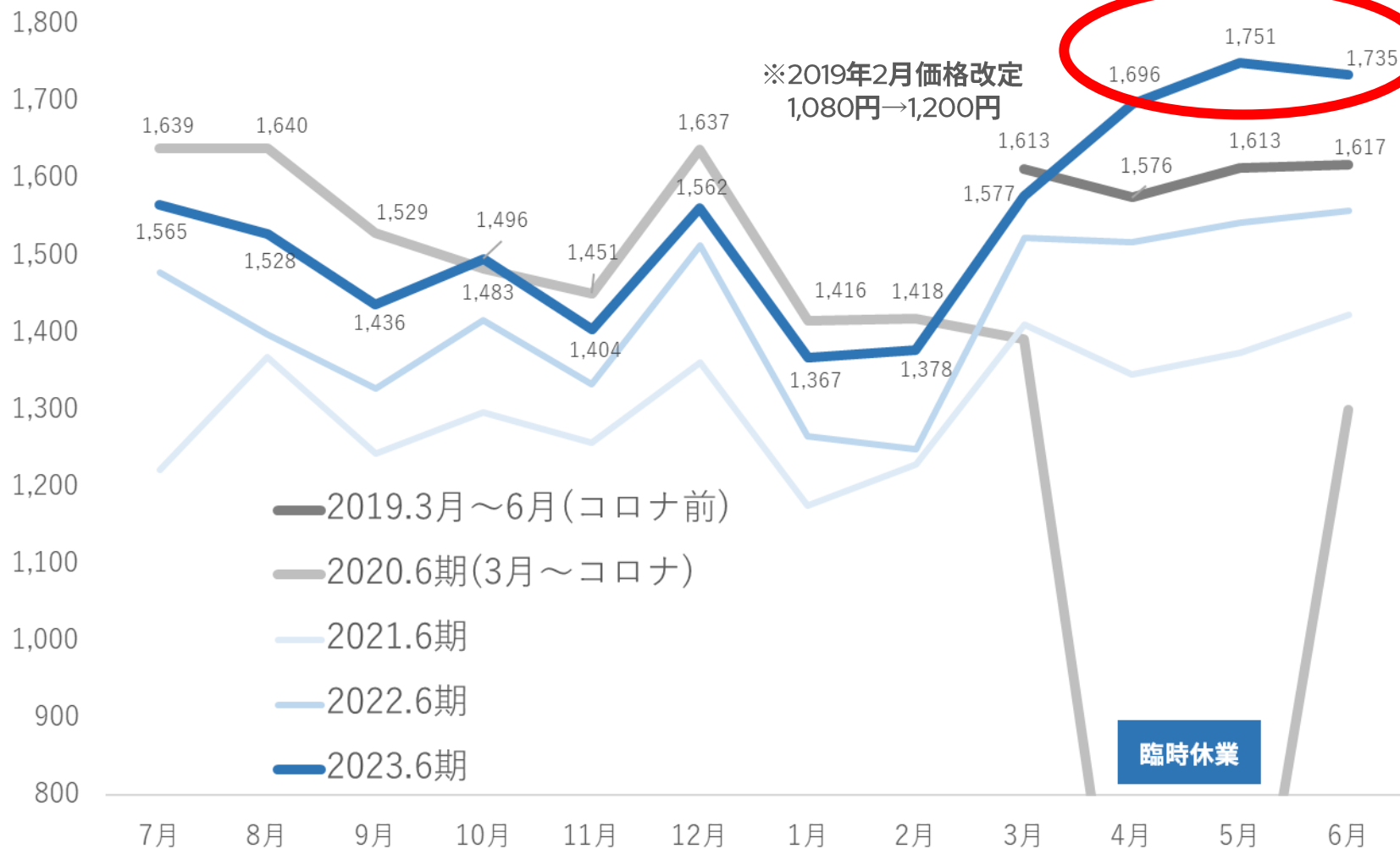
【国内】売上収益の月次推移

価格改定により、4Qの国内の売上収益はコロナ前の水準を上回る

(単位：百万円)

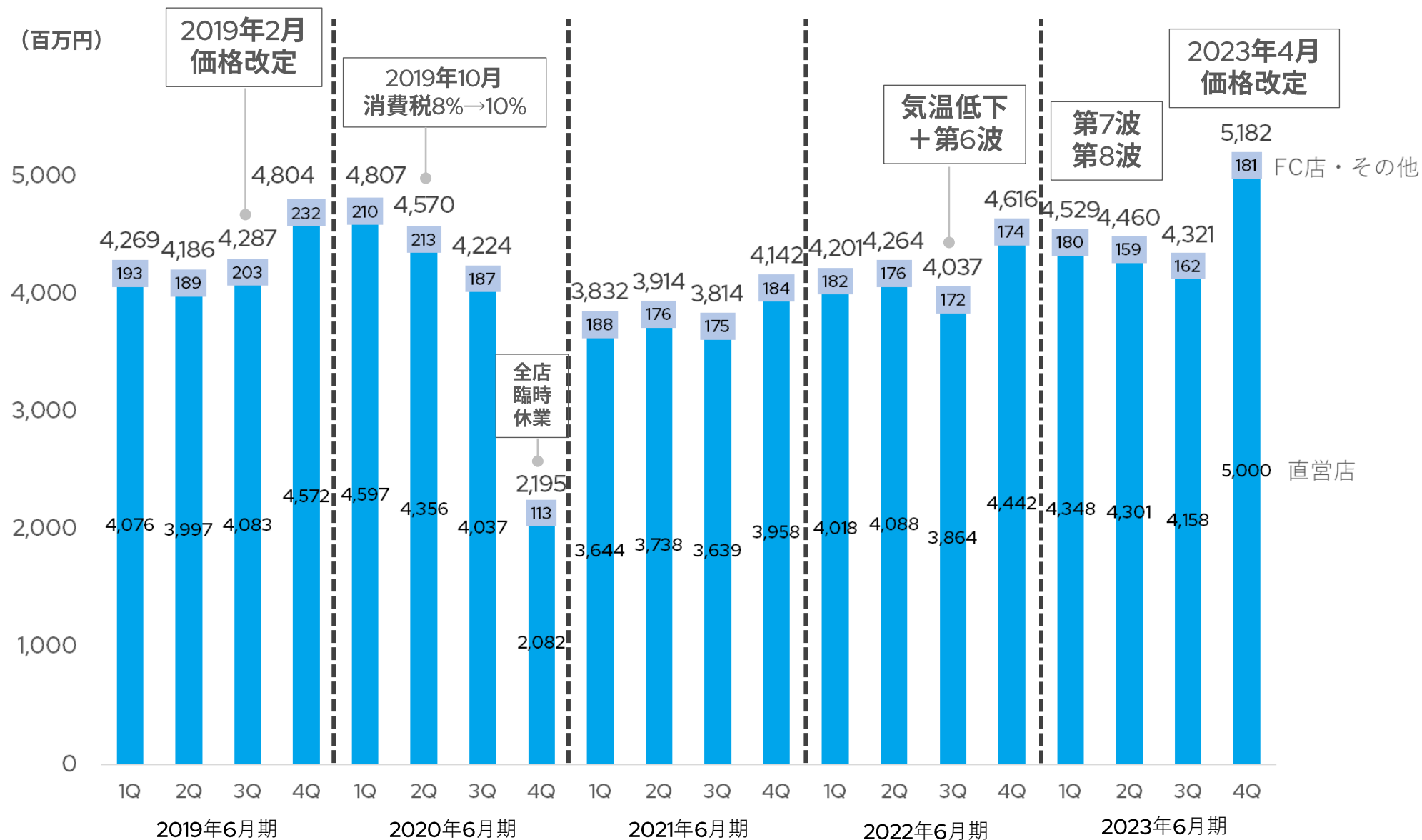
国内の売上収益推移

※2023年4月価格改定
1,200円→1,350円



【国内】売上収益の推移

国内の売上収益については、価格改定により**過去最高**（通常は1Q・4Q 繁忙期）



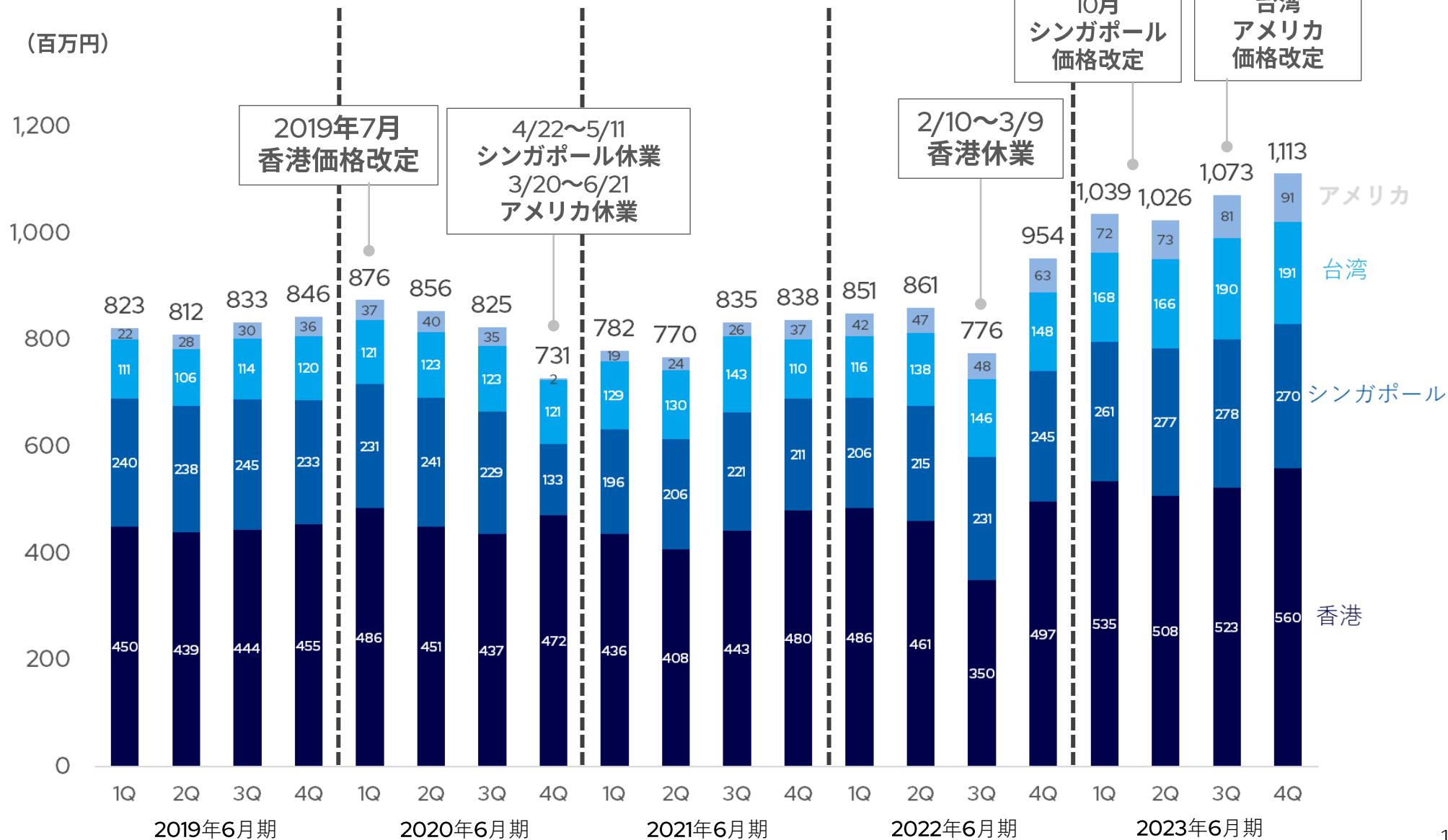
【海外】 事業の状況

	年間売上 4年前比	年間来店客数 4年前比	状況
香港	118.9%	82.2%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 2022年12月28日の防疫措置の撤廃以降、ヘアカット需要は回復傾向 ➤ 価格改定を検討中（前回の価格改定は2019年7月） ➤ 2023年5月に昇給を実施
シンガポール	113.7%	78.6%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ コロナ禍によるテレワーク浸透等による都心就業人口の変化により、4年前36店舗→30店舗（約17%減）へ統廃合 ➤ 価格改定：16.7%（QB HOUSE）～20%（QB PREMIUM）アップ ➤ 価格改定に合わせて、昇給を実施済み
台湾	158.5%	117.7%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 来店客数、売上は過去最高の水準で推移 ➤ 2022年12月にロジス（研修施設）を開校 ➤ 店舗人員の採用面が順調 ➤ 価格改定：16.7%アップ ➤ 価格改定に合わせて、昇給を実施済み
アメリカ	272.2%	157.2%	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 来店客数、売上は過去最高の水準で推移 ➤ 価格改定：20%アップ（オンライン予約16.7%アップ） ➤ 価格改定に合わせて、昇給を実施済み

※売上は為替影響を含んでおります。売上・来店客数は4年前（2019年6月期）の全店実績と比較しております

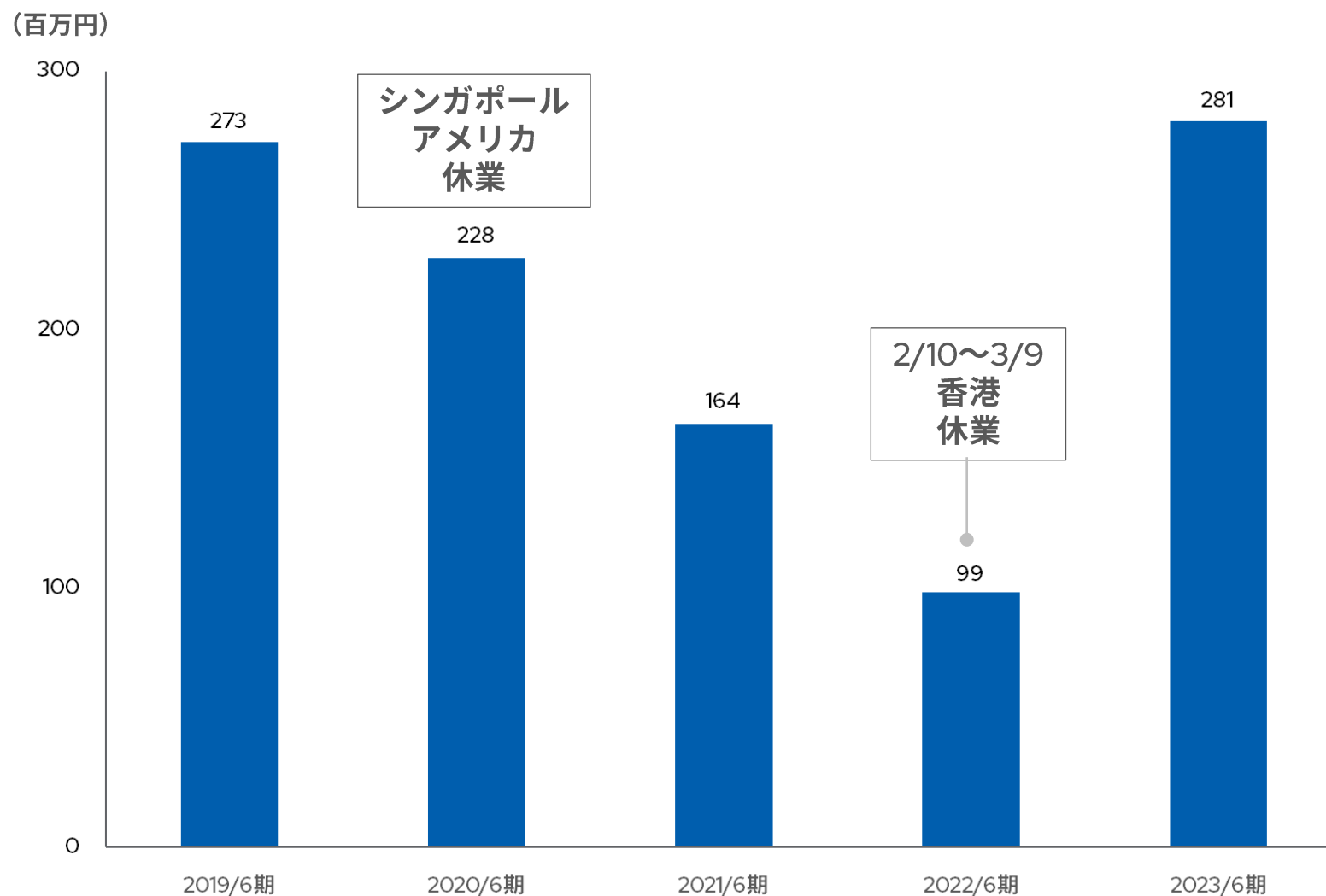
【海外】 売上収益の推移

海外の売上は、価格改定と為替影響もあり、**過去最高**



【海外】 海外合計の営業利益（助成金除く）の推移

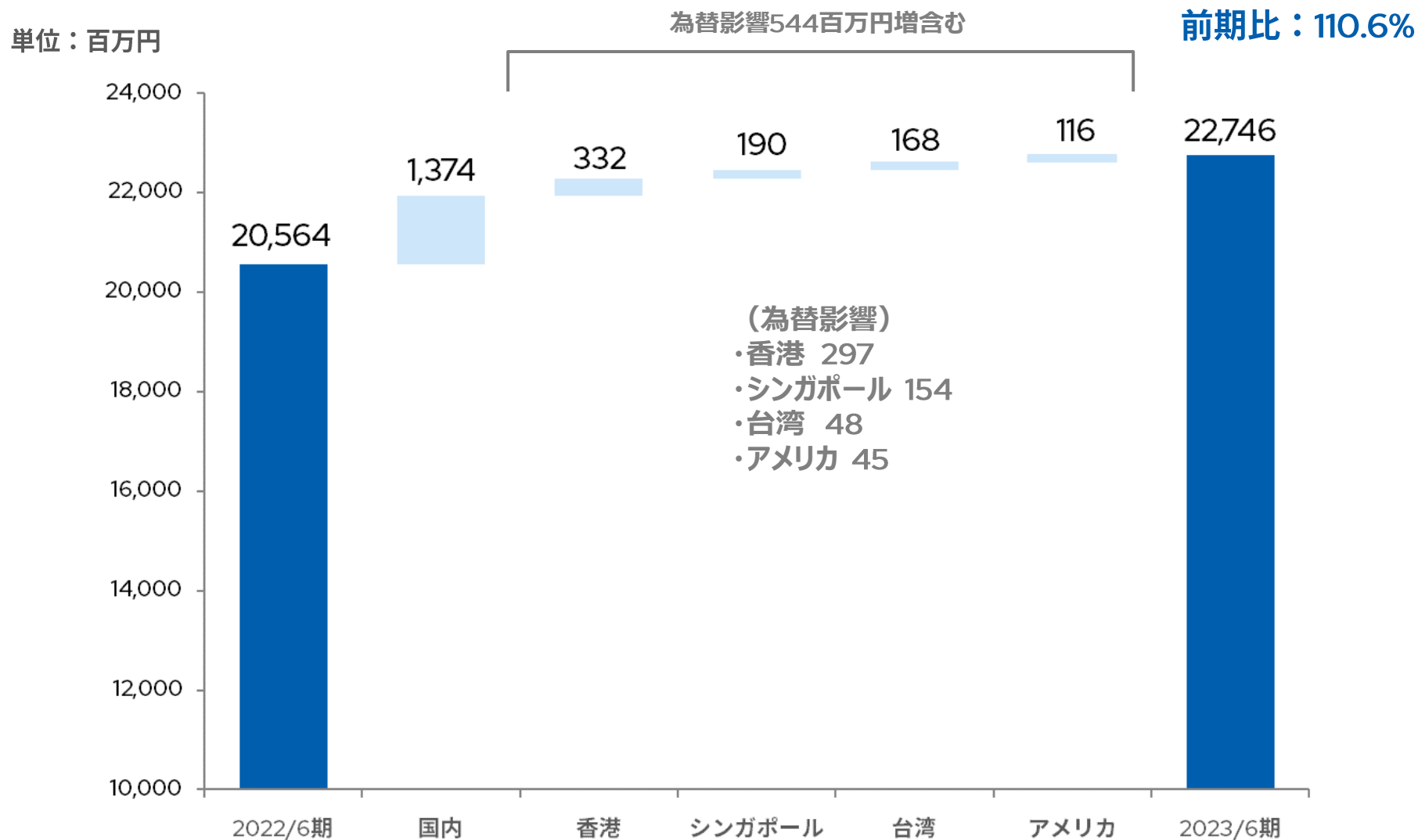
- 海外合計の営業利益は、価格改定や台湾の回復が順調なことに加え、アメリカの黒字化もあり、**過去最高益**



※海外の助成金（2020/6期117百万円、2021/6期191百万円、2022/6期80百万円、2023/6期40百万円）を除く

【連結】売上収益の増減内訳（前期比）

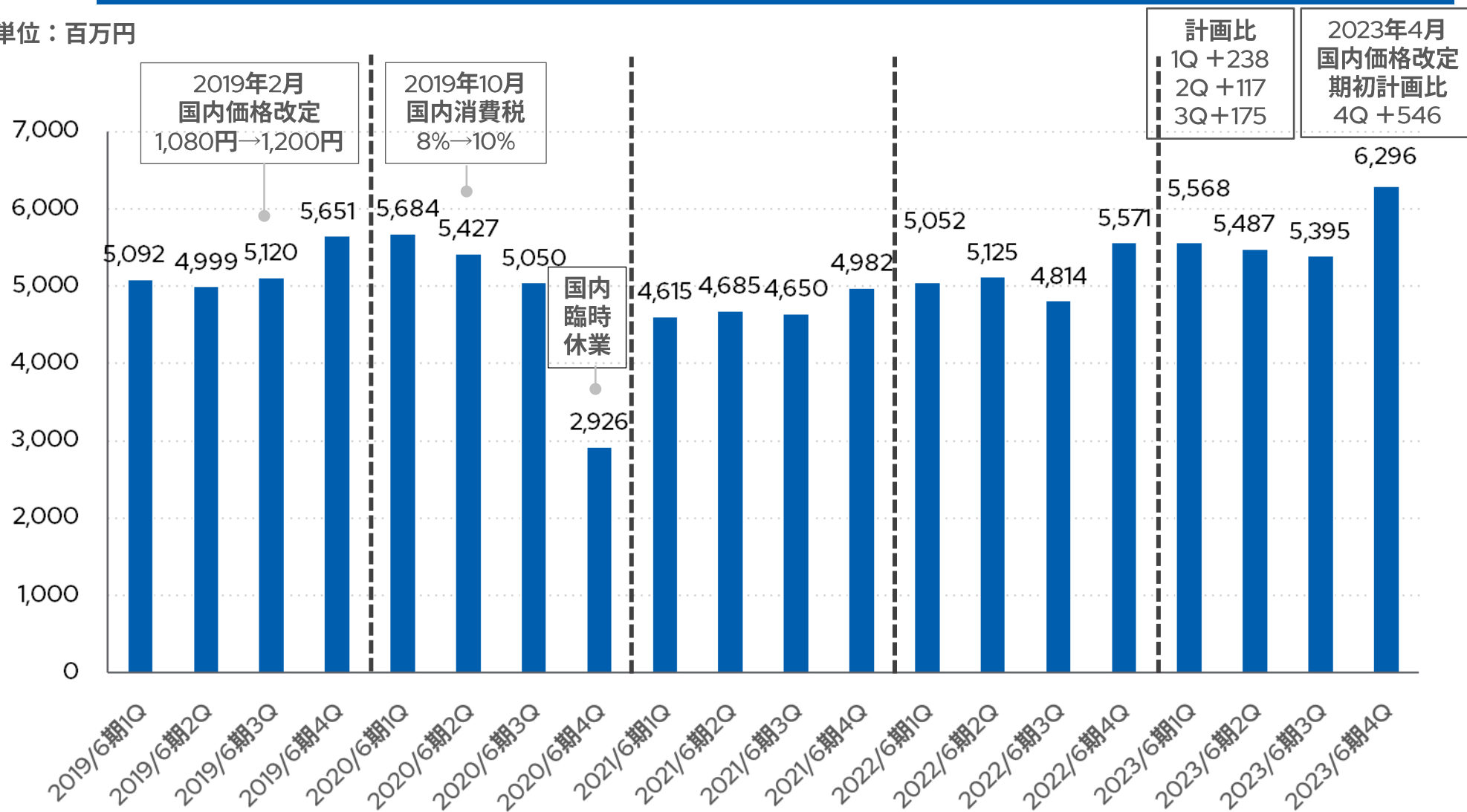
- 売上収益は、売上の回復に加えて、価格改定および為替の影響もあり、連結で前期比2,182百万円の増加



【連結】売上収益の推移

実績

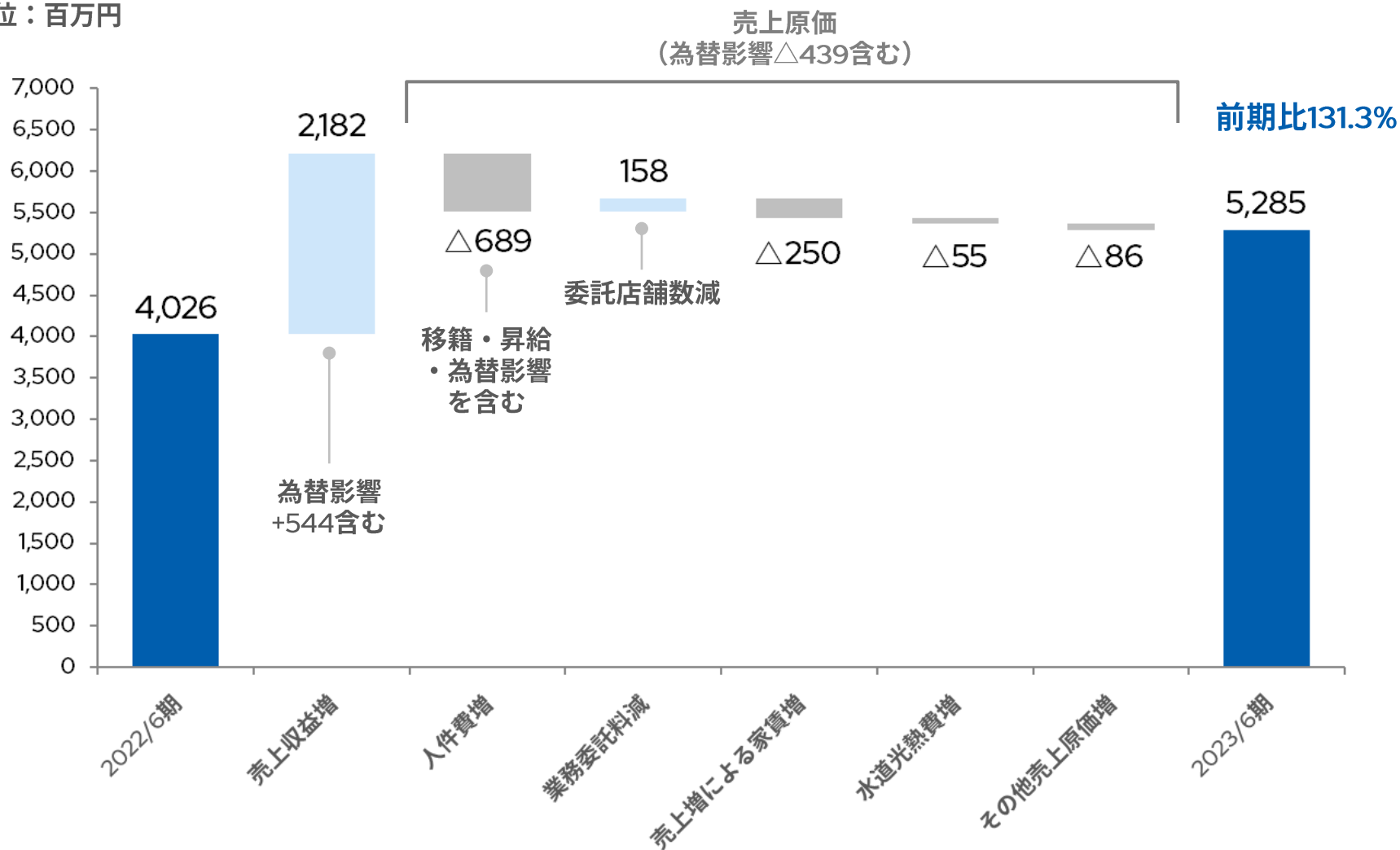
単位：百万円



【連結】売上総利益の増減内訳（前期比）

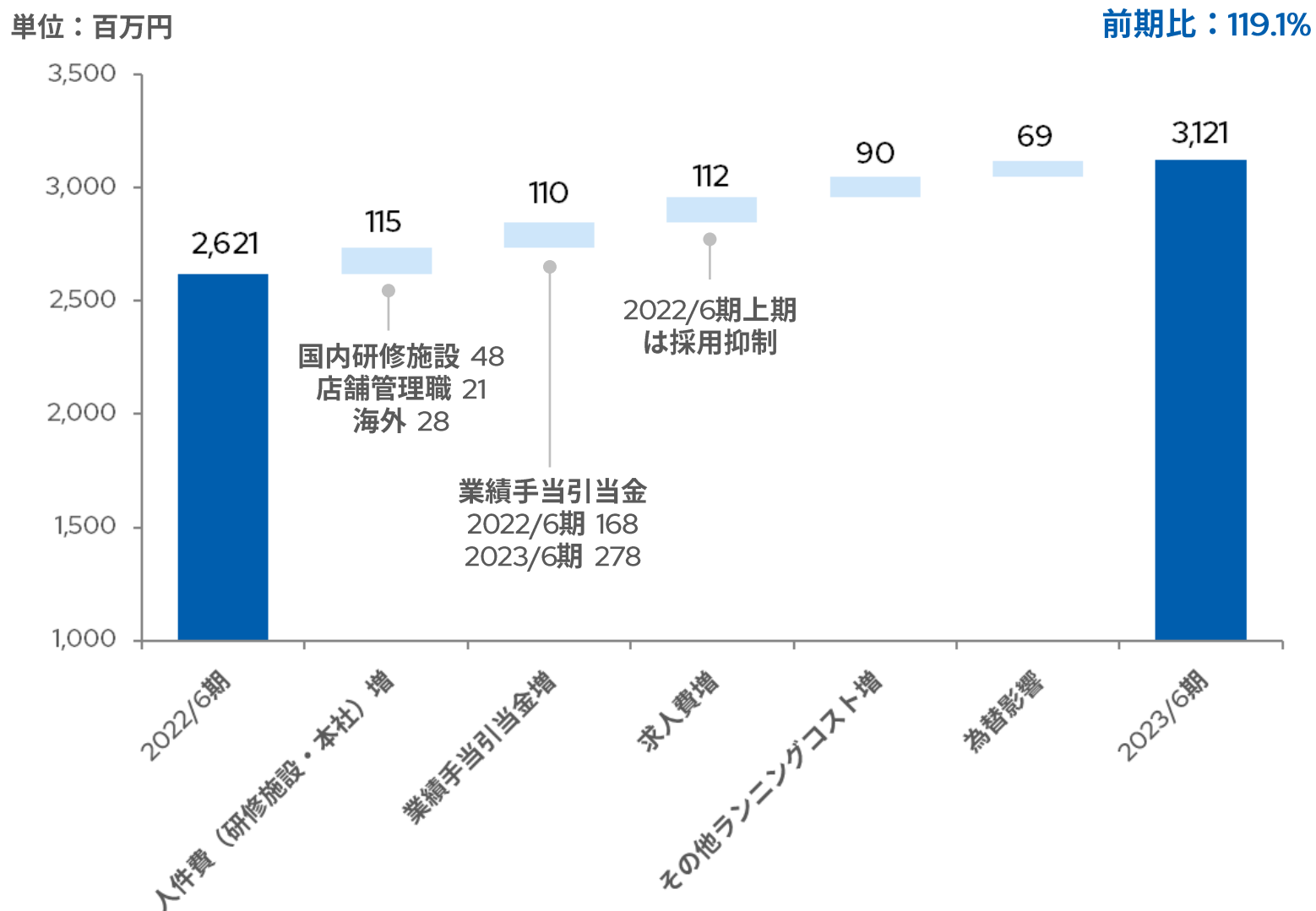
- 売上総利益は、売上収益増、業務委託先からの移籍及び2022年10月昇給（国内）に伴う人件費増、歩合家賃・電気代増、為替影響等により、前期比1,259百万円増加

単位：百万円



【連結】 販管費の増減内訳（前期比）

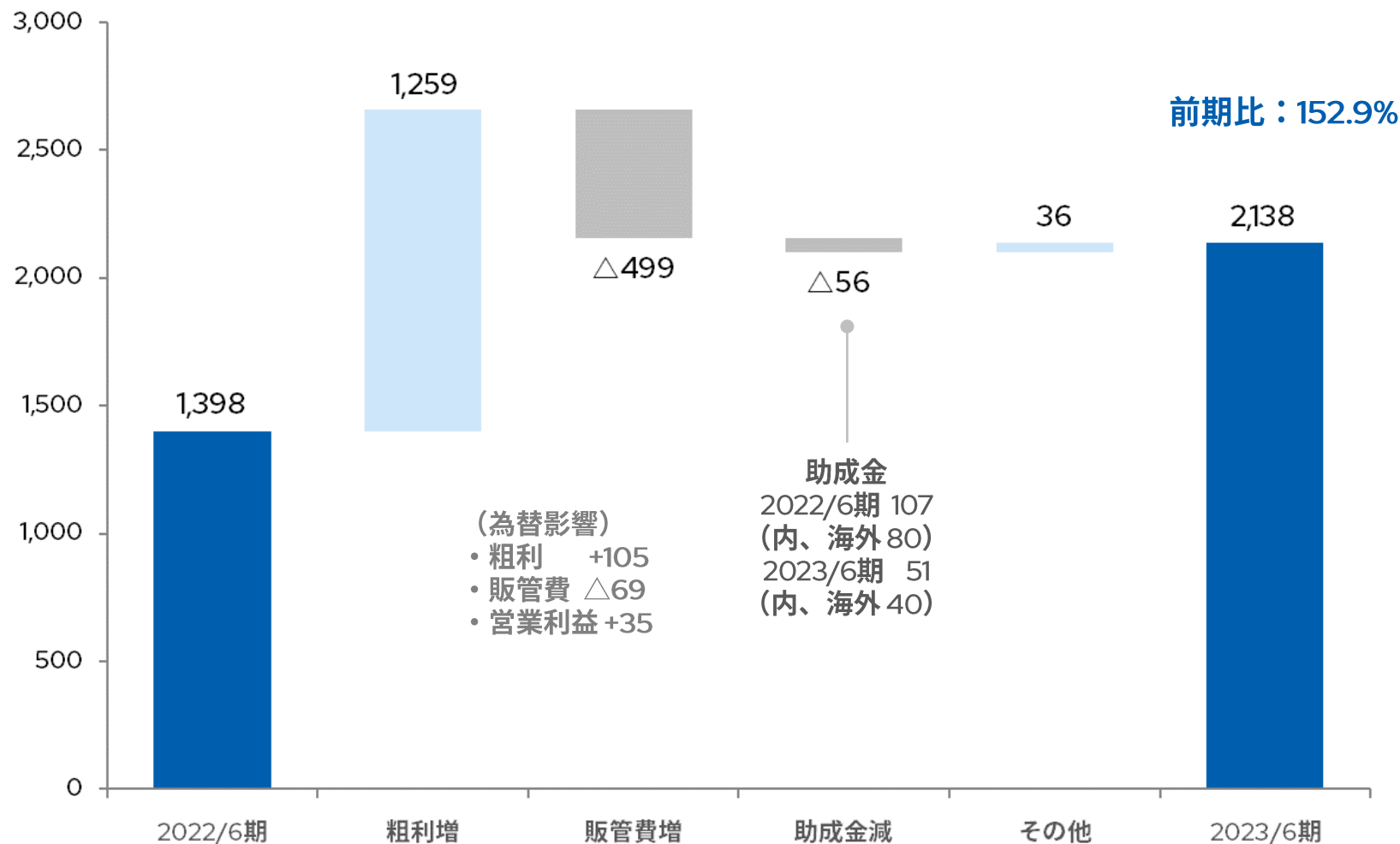
- 販管費は、人件費や業績手当引当金、求人費の増加、為替影響等により、前期比499百万円増



【連結】 営業利益の増減内訳（前期比）

- 営業利益は、販管費が増加したものの、粗利の増加等により、前期比740百万円増

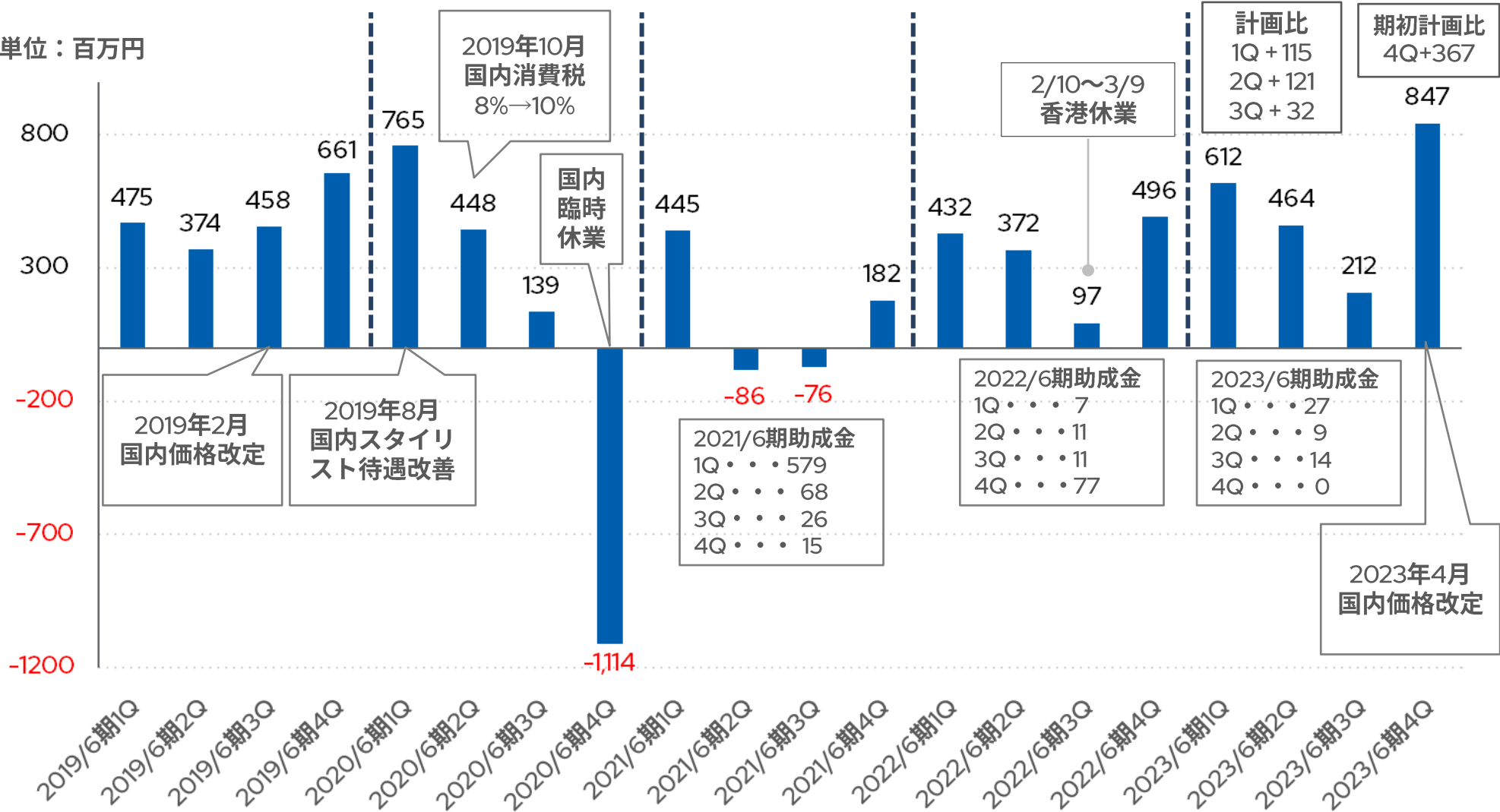
単位：百万円



【連結】 営業利益の推移

実績

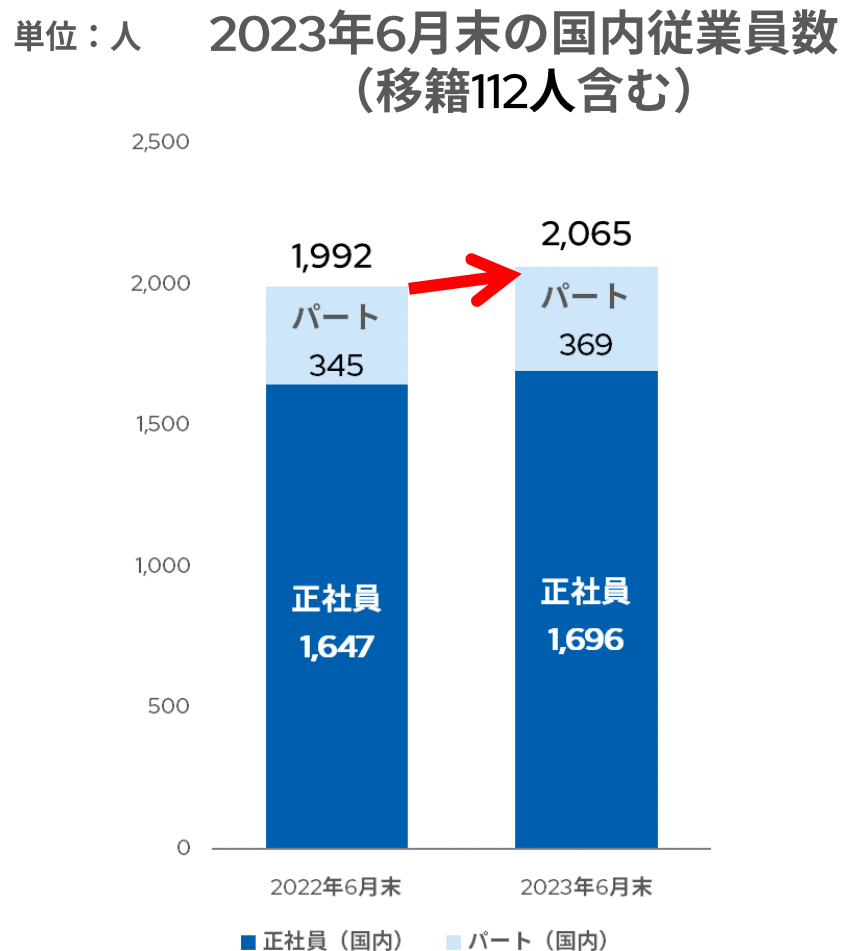
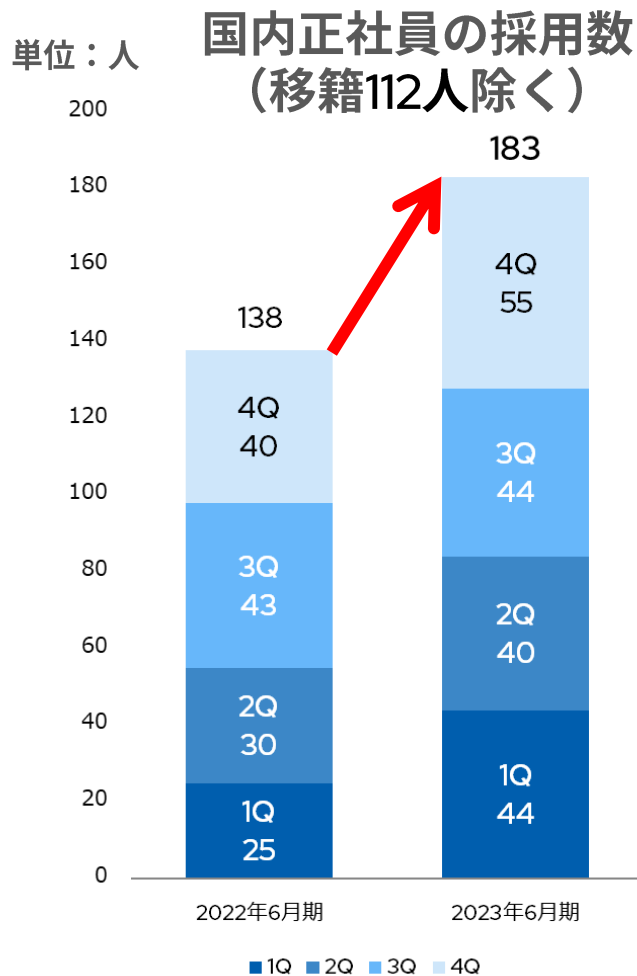
単位：百万円



【国内】店舗人員の状況

採用面は順調に推移

- 正社員の採用数は183人【前期比+45人、年間新卒入社14人（前期比+10人）を含む】
- 業務委託店舗からの移籍112人を受け入れ（内訳：正社員82人、パート30人）



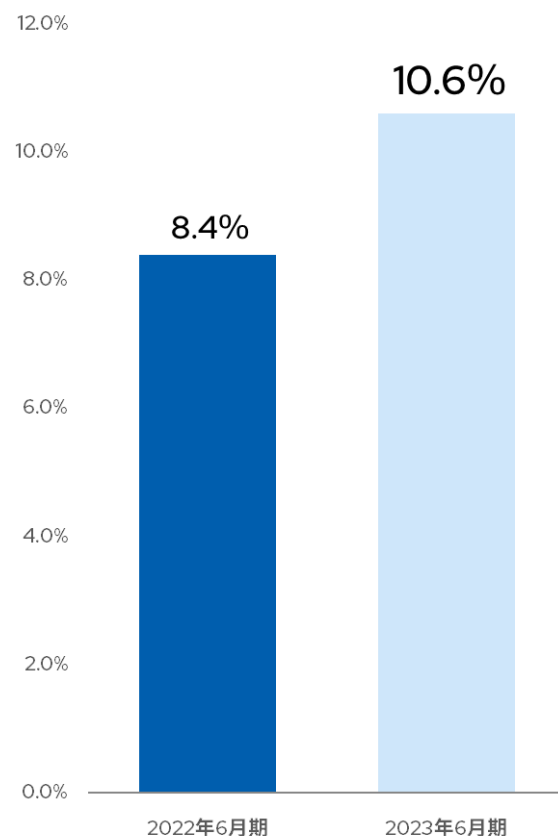
※業務委託先店舗からの止社員の移籍を除く。
 本社は除く。研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

※業務委託先店舗からの移籍を含む。
 本社は除く。研修施設（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）含む

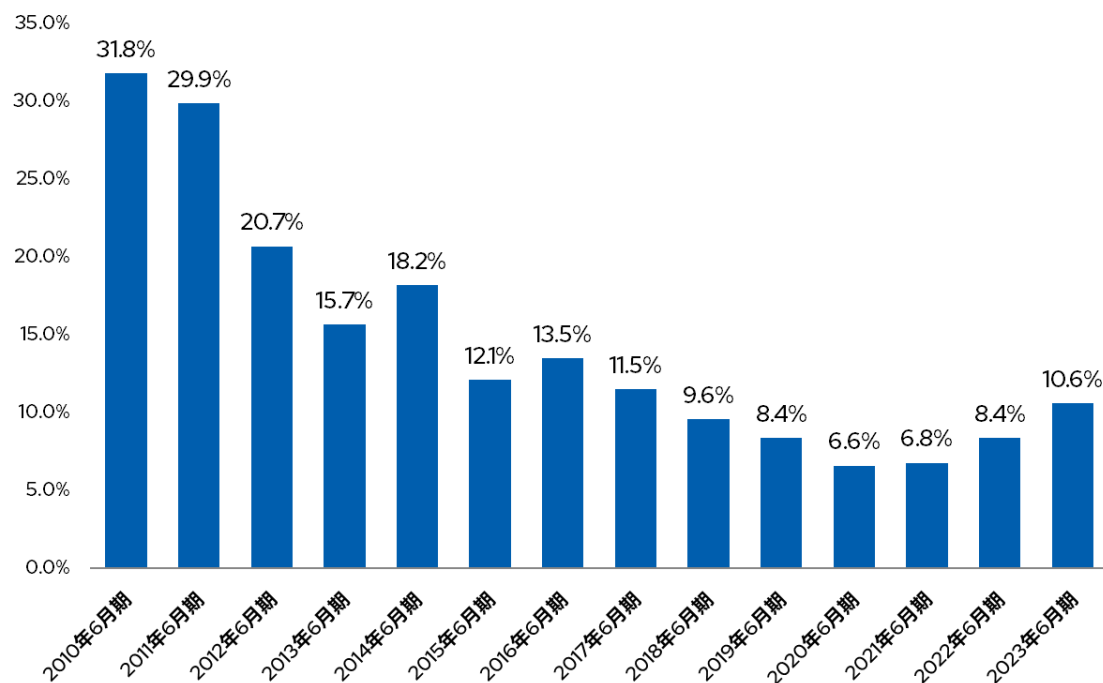
【国内】スタイリスト（正社員）の退職率の推移

- 国内正社員の退職率は、10.6%（前期比2.2%pt増）
- 国内正社員の退職者数は、前年同期比41人増

国内正社員 の退職率



【参考】国内正社員の退職率の推移 （年間実績）

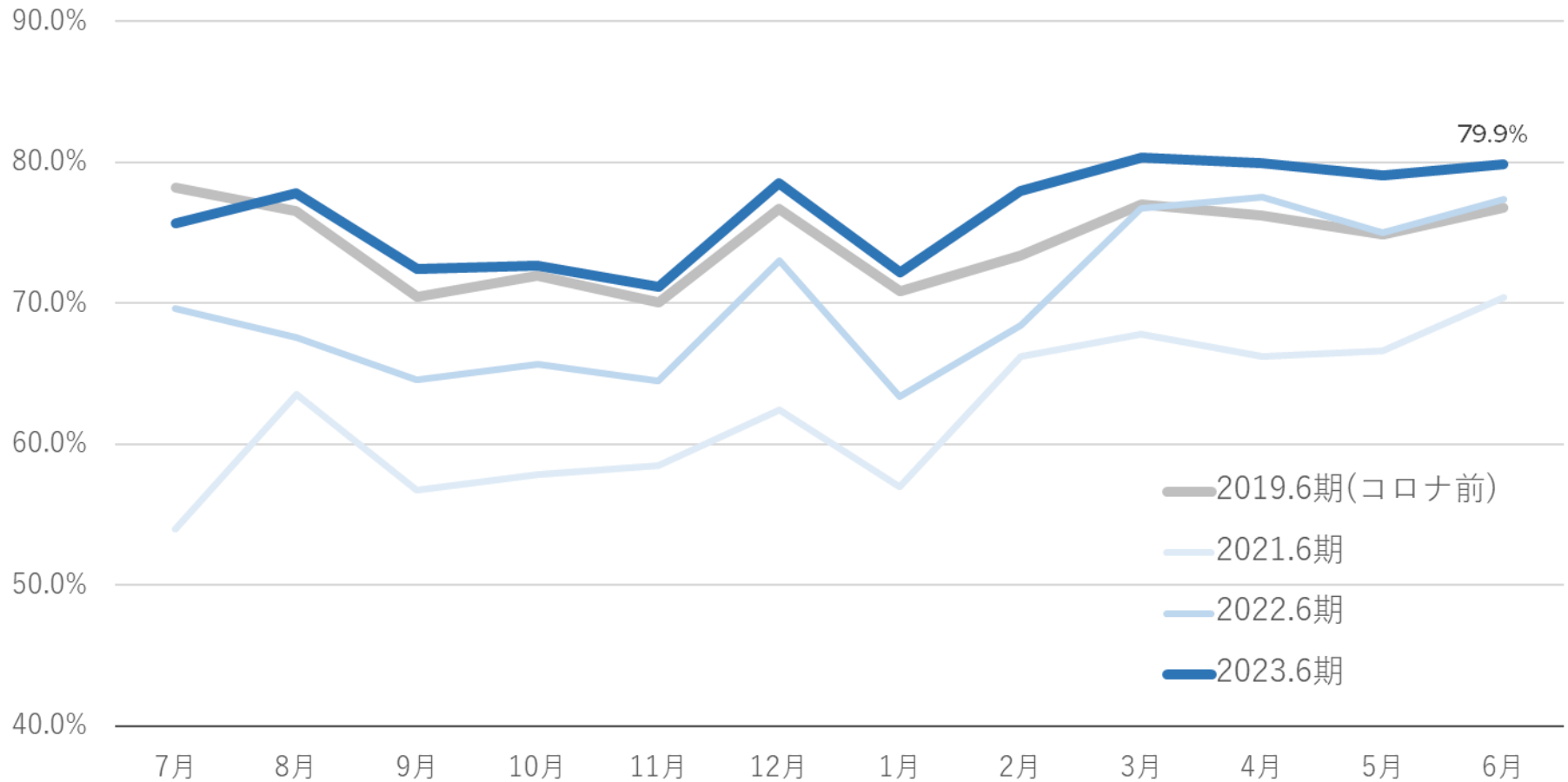


※本社は除く、海外店舗・本社への移籍者は除く
※研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

【国内】国内の現状①：国内店舗の混雑状況

- 店舗の混雑状況を示す社内指標は、コロナ前の水準を超えており、機会ロスが継続

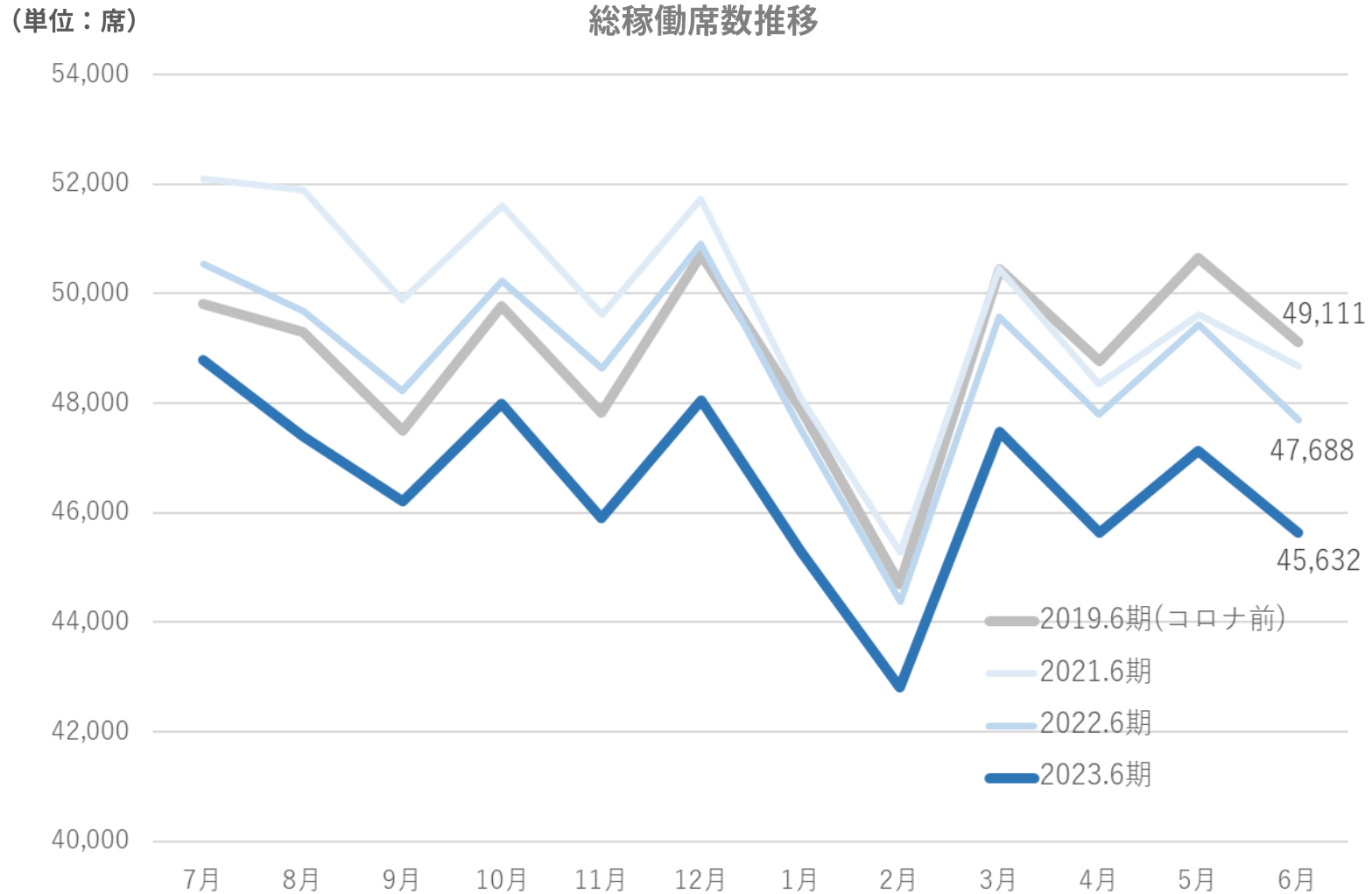
店舗混雑推移（赤黄シグナル比率）



※店舗におおよその待ち時間を表示するシグナルを設置。赤色は15分以上、黄色は5～10分程度、青色はすぐ。赤黄の比率が高いほど混雑していることを示す

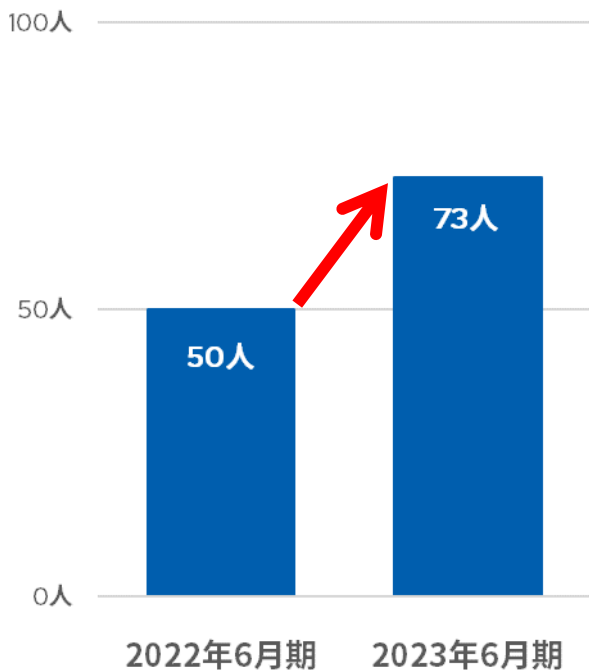
【国内】国内の現状②：国内の総稼働席数

－ 人員の状況から、カット席の稼働席数がコロナ前よりも減少



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（研修施設）の強化

研修施設入社数（国内）

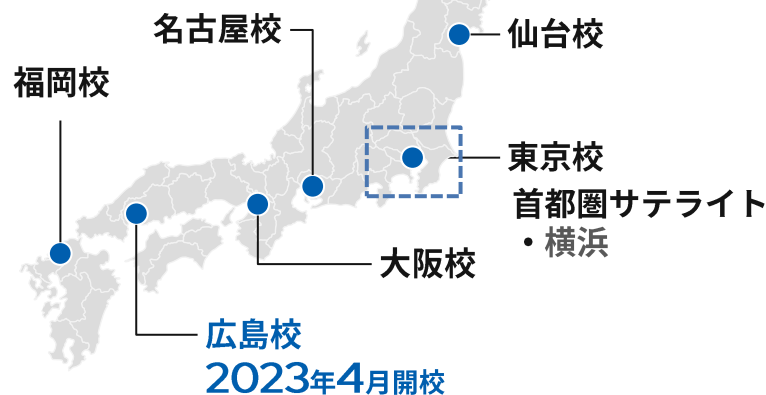
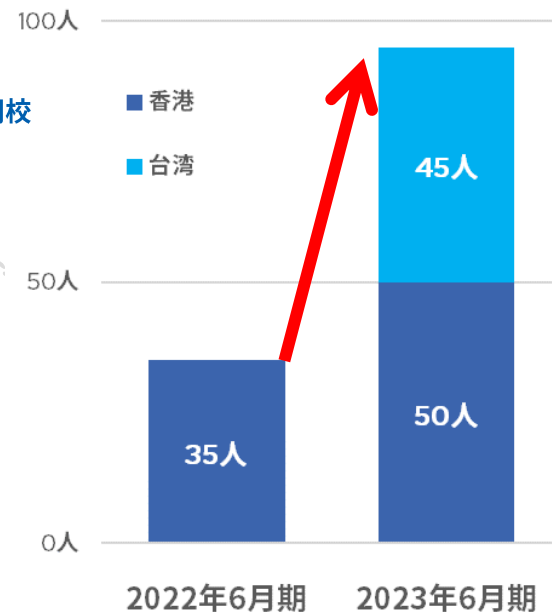


人材育成投資の強化

- 国内外の研修施設を増設し、採用面も順調
- ロジス台湾（海外）を2022年12月に開校
- ロジス広島校（国内）を2023年4月に開校

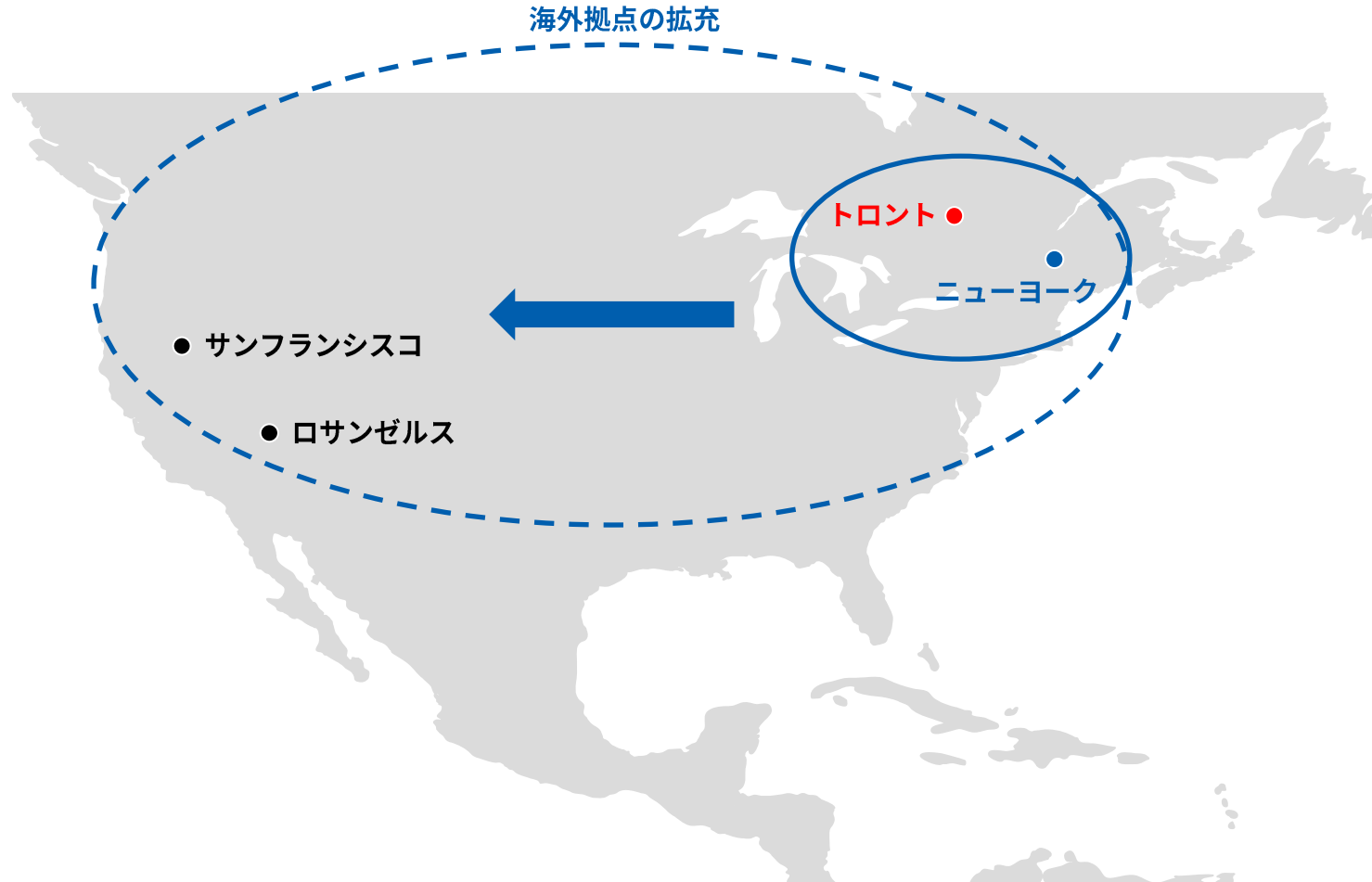


研修施設入社数（海外）



【海外】カナダ（トロント）にて新会社設立

- 2023年4月にカナダ（トロント）にて新会社を設立し、出店に向けて準備中
- アジア系住民・移民の多い都市で、1都市5～10店舗単位の少数ドミナント展開を目指す



リファイナンスについて

- 2023年3月に資金繰りの安定化を図るため、**リファイナンスを実施**
- 借入条件を変更し、**財務制限条項の一部を削除**
- 今後の金利上昇リスクを低減するため、**一括返済分の金利を固定化**

	借入条件変更前	借入条件変更後
返済期限	<p>(約定返済分) 2023年12月末日まで3か月毎に175百万円を返済</p> <p>(一括返済分) 2024年3月29日に8,100百万円を返済</p>	<p>(約定返済分) 2028年12月末日まで3か月毎に175百万円を返済 2023年6月期以降の営業利益が2,000百万円を上回る場合、100百万円を期限前弁済</p> <p>(一括返済分) 2029年3月30日に3,825百万円を返済</p>
財務制限条項 (一部)	<p>各中間決算期及び各決算期毎にネット・デット・EBITDA・レシオ (※)を以下の数値以下に維持すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・2020年6月期以降：3.1 	削除
基準金利	日本円TIBOR+0.5%	<ul style="list-style-type: none"> ・約定返済分：日本円TIBOR+0.5% ・一括返済分：期間6年物の円TONAスワップレート+0.5%

※ネット・デット・EBITDA・レシオ = (有利子負債－借入人及び連帯保証人の保有する現金及び現金同等物) / EBITDA

2023年6月期の総括と課題

【総括】

- ①業績は、コロナの収束に伴うヘアカット需要の回復及び価格改定の実施により、
売上・利益ともに過去最高を達成
- ②中計よりも前倒して実施した価格改定について、国内・台湾・アメリカでは来店客数の
減少も無く、想定を上回る水準で推移（シンガポールの来店客数減も想定内）
- ③リファイナンスの実施により、財務面の健全性は向上

【課題】

- ①退職率の上昇とヘアカット需要の回復により、人員不足が顕在化
- ② 2023年6月末の国内店舗数は、一部統廃合を行った結果、前期末比△16店舗
- ③海外においても、人員不足が新規出店のボトルネックとなり、前期末比△3店舗

2024年6月期 通期業績予想

2024年6月期 通期業績予想

- 価格改定の通期影響と待遇改善等の影響を織り込み、増収増益（過去最高益）の予想
- 1株当たり配当額の予想は、「22円00銭」へ増配

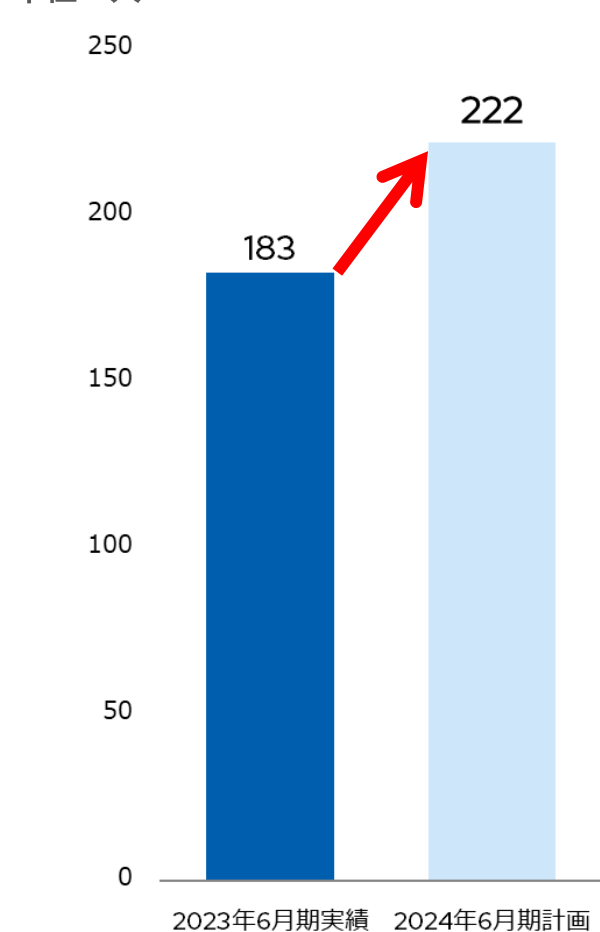
単位：百万円	2023/6期	2024/6期		
	実績	予想	差異	前期比
売上収益	22,746	24,730	1,983	108.7%
営業利益	2,138	2,400	261	112.3%
税引前利益	1,990	2,264	273	113.7%
当期利益	1,444	1,600	155	110.8%
基本的1株当たり 当期利益	111円13銭	121円89銭		
1株当たり配当額	20円00銭	22円00銭		

※通期業績予想の前提については、Appendixを参照

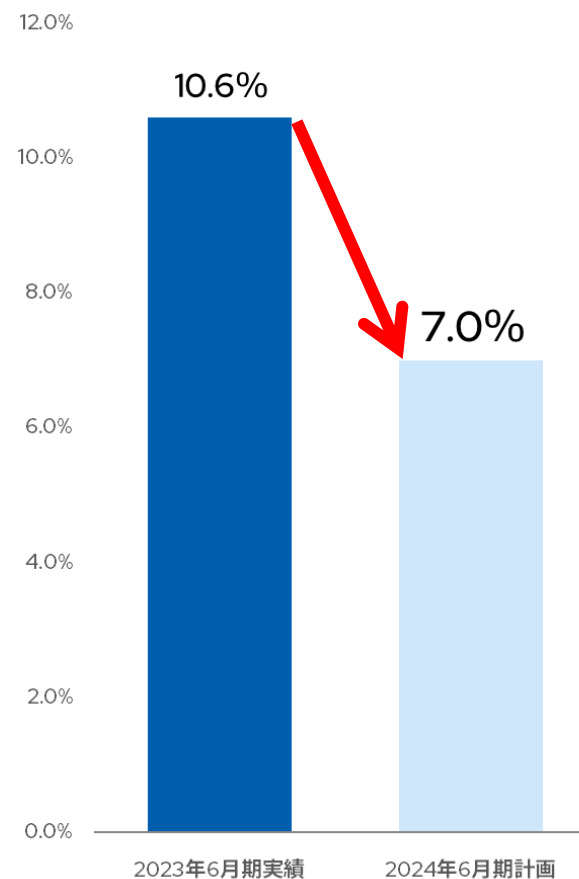
【国内】 2024年6月期 採用計画・退職率目標

- 正社員の採用数計画は、222人（前期比+39人、新卒計画15人を含む）
- 国内正社員の退職率目標は、7.0%（前期比3.6%pt減）
- 国内正社員は純増102人の目標

単位：人 国内正社員の採用計画



国内正社員
の退職率目標



2024年6月期 出店・閉店計画

(国内) 新店11店舗、統廃合等による閉店17店舗のスクラップ&ビルドの計画

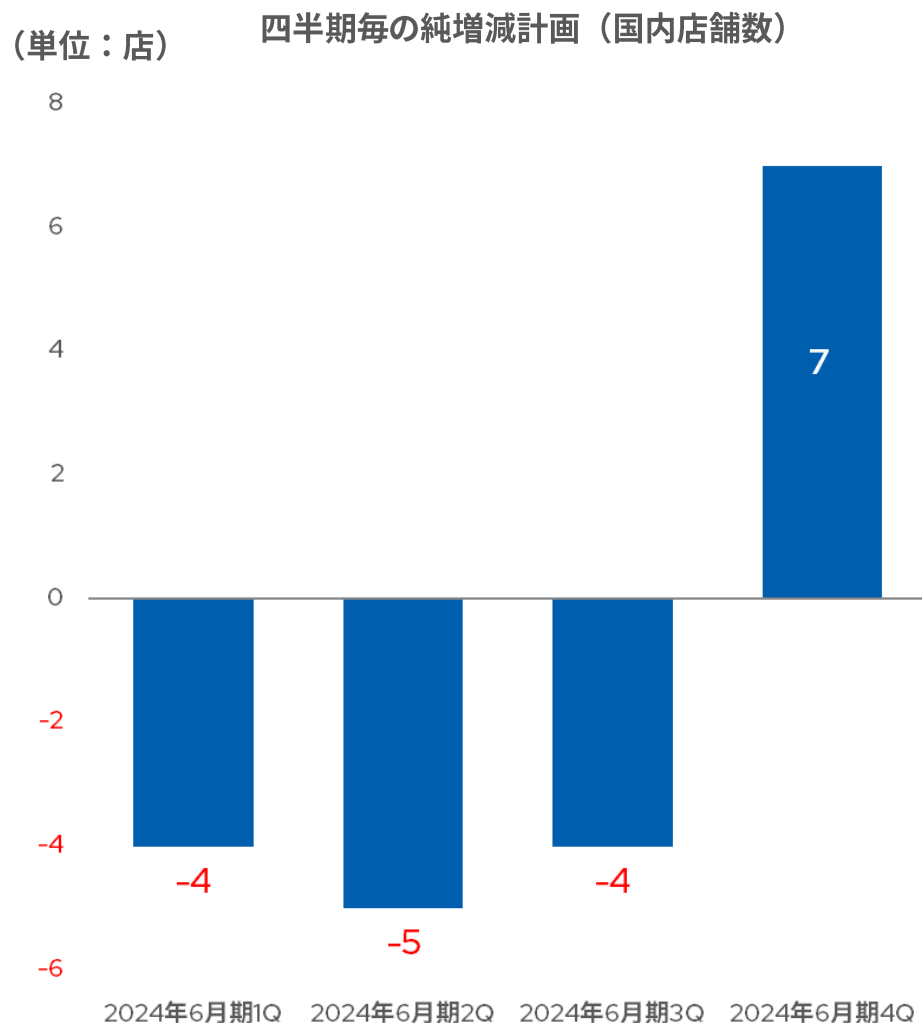
(海外) 海外合計で10店舗純増の計画。カナダ（トロント）は1号店を計画

2024年6月期の新店・閉店の計画

単位：店舗	業態	2023/6期末	新店	閉店	増減	2024/6期末
日本	QB HOUSE QB PREMIUM	563	10	△17	△7	556
	FaSS	12	1	0	1	13
国内小計		575	11	△17	△6	569
シンガポール	QB HOUSE QB PREMIUM QB HOUSE Kids	30	3	△2	1	31
香港	QB HOUSE	61	4	△1	3	64
台湾	QB HOUSE	30	4	0	4	34
アメリカ	QB HOUSE	5	1	0	1	6
カナダ	QB HOUSE	0	1	0	1	1
海外小計		126	13	△3	10	136
連結グループ合計		701	24	△20	4	705

【国内】 2024年6月期 四半期毎の出店・閉店計画

2024年6月期1Q～3Qの国内店舗数は純減の計画、4Qは7店舗純増を計画



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

2024年6月期の重点政策

(国内の定着率向上及び採用強化)

- **人員の純増（退職減・採用増）を最優先の課題と捉えて対応を行う**
- **退職者数の減少のため、定着率向上の施策を強化する**
 - **待遇改善（2023年8月給与ベースアップ、10月評価に応じた定期昇給）**
 - **働き方の多様性の検討（パートの勤務体系、休暇制度、営業時間短縮交渉）**
 - **リアルコミュニケーション（店長会、面談、懇親会等）の機会の増加**
- **採用数の増加のため、採用施策を強化する**
 - **ロジスカットプロフェSSIONALスタイリストスクール（研修施設）の強化**
 - **新卒採用の強化（計画15名）**
 - **中途採用の強化**
 - **デジタル広告の拡大**

(国内店舗数)

- **人員純増を達成することにより、既存店の適正な人員配置による売上増、店舗のスクラップ & ビルドによる統廃合を行い、国内事業の再成長サイクルの土台を構築する**

(海外)

- **海外の成長に向けた出店の強化及び組織の強化（海外事業室を新設予定）**
- **2024年4月に香港の価格改定を計画**

私たちが存在し続ける意義

OUR BRAND PURPOSE

STATEMENT

LESS IS MORE

それは、余計や無駄につながるモノゴトを省き、
本当に必要なクオリティだけに集中すれば、
豊かさにつながっていくという価値観です。
そして、この価値観に基づく省力・省手間・省時間・省資源
のチカラから生まれる余白・ゆとり。
そこから人や地球が得られる本当の豊かさを追求し、
その追求を継続していくことが私たちの存在意義と考えています。

FRESH HAIR, FRESH MIND

QBHOUSE

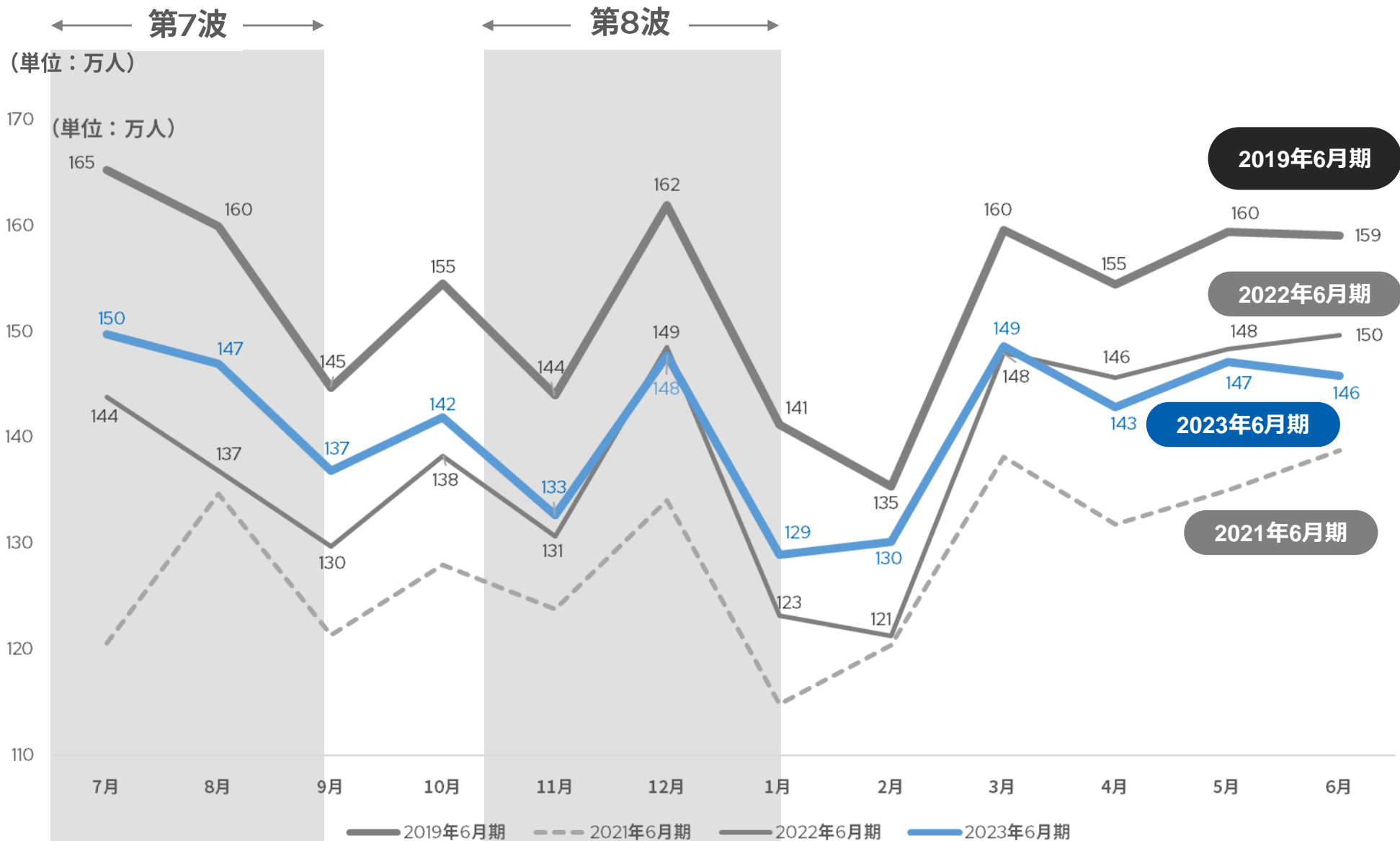
Appendix

2024年6月期 通期業績予想の前提について

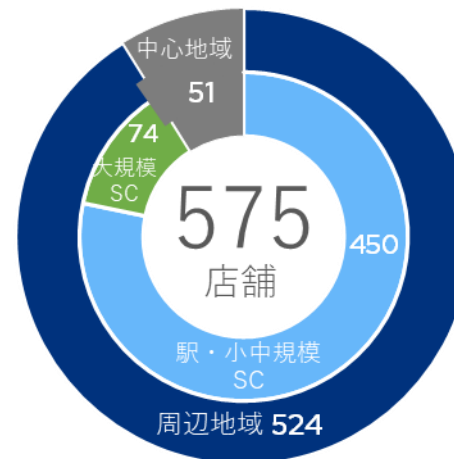
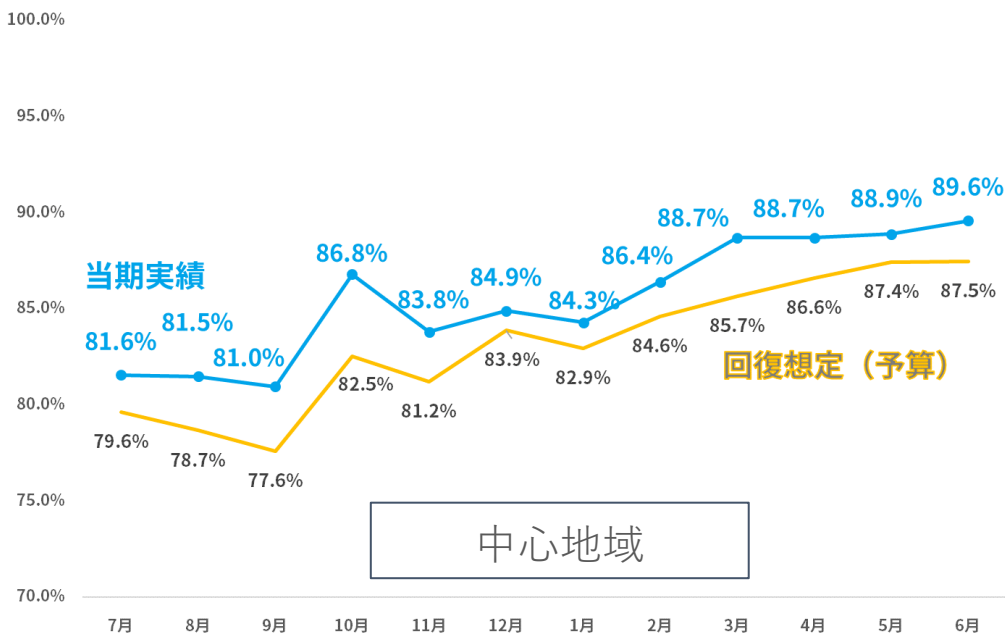
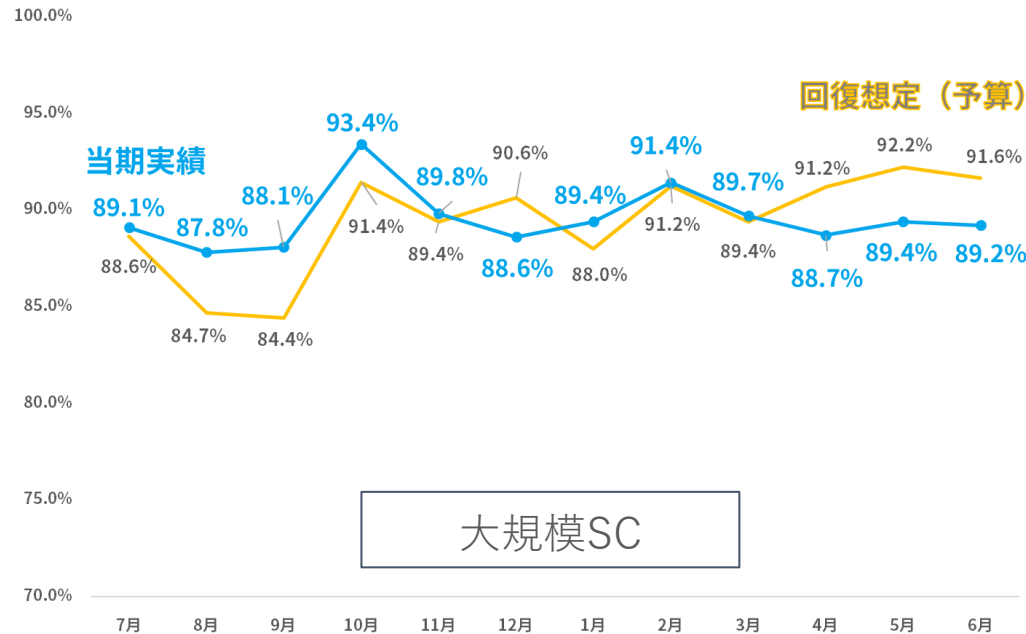
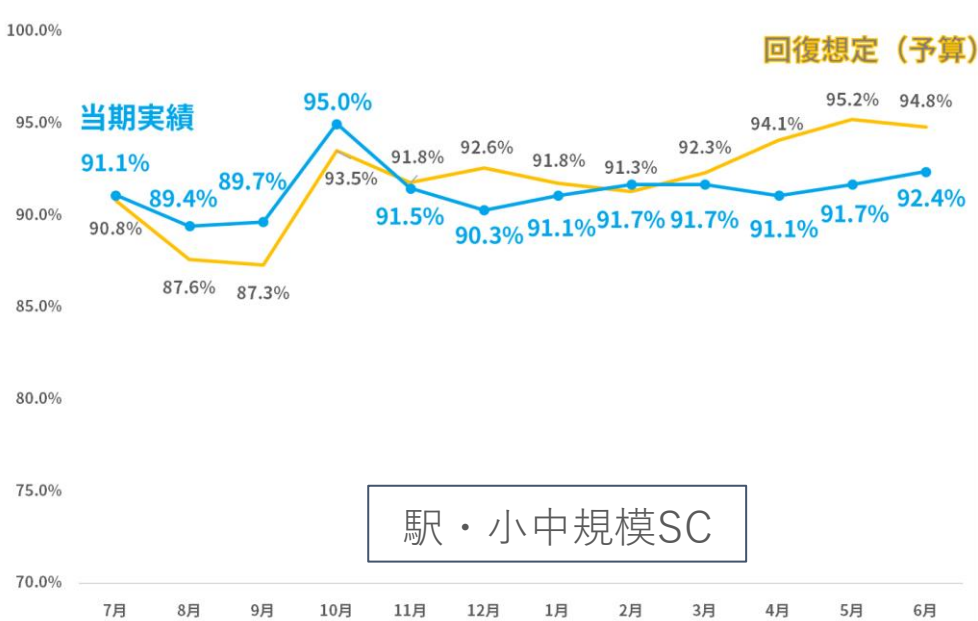
前提

国内	<ul style="list-style-type: none">• 新店11店舗、閉店17店舗を計画• 価格改定の通期影響を計画（売上収益：前期比＋約16億円）• 待遇改善（2023年8月ベースアップ、10月評価に応じた定期昇給）の影響を織り込み（前期比＋約8億円）• 人員純増分の人件費増（前期比＋約1億円）• 売上増加に伴う委託店舗の業務委託料の増加（前期比＋約1億円）• 売上増加に伴う歩合家賃の増加（前期比＋約1.2億円）• 光熱費の値上げに伴う水道光熱費の増加（前期比＋約40百万円） <p>（販管費）</p> <ul style="list-style-type: none">• 研修強化、店長会・懇親会費（コミュニケーション強化）の増加（前期比＋56百万円）• 本社移転関連の費用（42百万円）• インボイス制度対応費（11百万円）• 新札への券売機対応費（14百万円）
海外	<ul style="list-style-type: none">• 海外合計で、10店舗純増の計画• シンガポール、台湾、アメリカの価格改定の通期影響を計画（売上収益：前期比＋約4億円）• 香港は、2024年4月に価格改定を計画• カナダ（トロント）において、1号店の出店を計画• リニューアル（改装）16店舗を計画

【国内】来店客数の推移（新店含む全店）

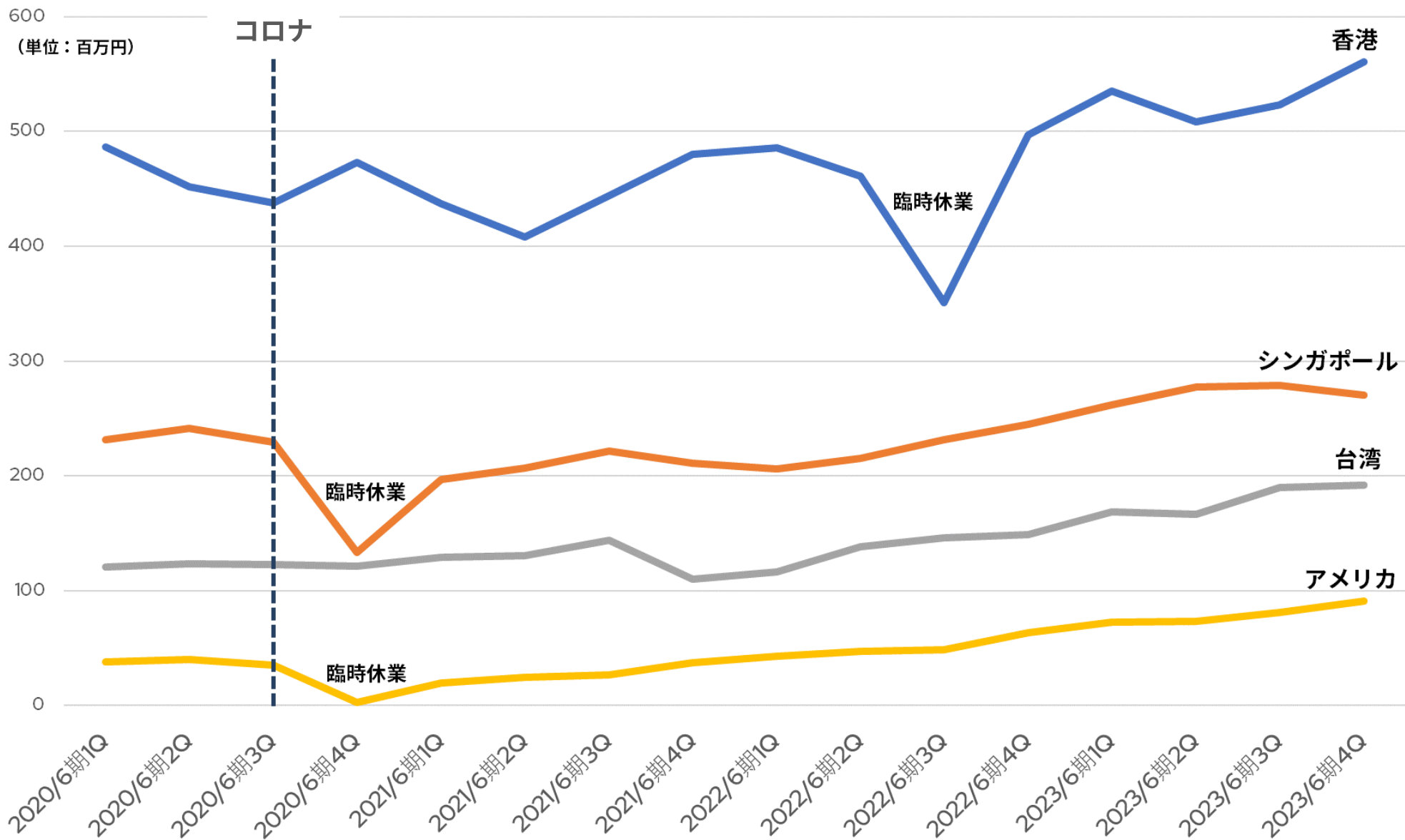


【国内】来店客数の回復想定と実績（既存店）



※2月までの回復率は2019年7月～2020年2月までの実績と比較。3月～6月の回復率は（2020年3～6月予算×当時の予算進捗率99%）と比較

【海外】 売上の推移（四半期毎・円ベース）



参考：価格改定の過去実績

価格改定（税込）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 FaSS 2,200円→2,400円
シンガポール	<ul style="list-style-type: none"> • 2012年12月：SG\$10（約1,060円）→SG\$12（約1,270円） • 2022年8月：QB PREMIUM SG\$15（約1,590円）→SG\$18（約1,900円） • 2022年10月：QB HOUSE SG\$12（約1,270円）→SG\$14（約1,480円）
香港	<ul style="list-style-type: none"> • 2014年7月：HK\$50（約910円）→HK\$60（約1,090円） • 2019年7月：HK\$60（約1,090円）→HK\$70（約1,270円）
台湾	<ul style="list-style-type: none"> • 2023年1月：300元（約1,340円）→350元（約1,570円）
ニューヨーク	<ul style="list-style-type: none"> • 2020年6月：\$20（約2,840円）→\$23（約3,260円） • 2020年11月：\$23（約3,260円）→\$25（約3,550円） • 2022年7月：オンライン予約のみ\$30（約4,260円） • 2022年12月：オンライン予約のみ\$30→\$35（約4,970円） • 2023年1月：\$25（約3,550円）→\$30（約4,260円）

グループ連結業績概要

連結損益計算書

単位：百万円	2022/6期		2023/6期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上収益	20,564	100.0%	22,746	100.0%	2,182	110.6%
売上原価	△ 16,537		△ 17,460		△ 923	105.6%
売上総利益	4,026	19.6%	5,285	23.2%	1,259	131.3%
その他の営業収益	156		65		△ 91	
販売費及び一般管理費	△ 2,621		△ 3,121		△ 499	119.1%
その他の営業費用	△ 163		△ 91		71	
営業利益	1,398	6.8%	2,138	9.4%	740	152.9%
金融収益	13		18		5	138.0%
金融費用	△ 161		△ 165		△ 4	102.9%
税引前利益	1,250	6.1%	1,990	8.8%	740	159.2%
法人所得税費用	△ 393		△ 546		△ 153	138.9%
当期利益	856	4.2%	1,444	6.3%	587	168.5%

グループ連結業績概要

連結財政状態計算書

単位：百万円	2022/6期末	2023/6期末	増減額	
流動資産合計	4,912	5,800	887	
現金及び現金同等物	3,724	4,432	708	● 平常時より手元資金を厚めに保有
営業債権及びその他の債権	915	972	56	
棚卸資産	92	237	145	
その他	181	158	△ 23	
非流動資産合計	24,823	25,308	485	
有形固定資産	1,360	1,213	△ 147	
使用権資産	5,116	5,605	488	● 主に店舗契約更新に伴う残契約期間分の家賃増および原状回復費用の引当金増
のれん	15,430	15,430	-	
その他の金融資産	1,937	2,004	67	
繰延税金資産	748	822	73	
その他	230	233	3	
資産合計	29,736	31,108	1,372	
負債合計	18,348	18,233	△ 114	
営業債務及びその他の債務	235	261	26	
有利子負債	10,147	9,407	△ 739	● 借入金約定返済
リース負債	5,197	5,464	267	
その他	2,768	3,100	332	
資本合計	11,387	12,874	1,487	
負債及び資本合計	29,736	31,108	1,372	

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

	2022/6期	2023/6期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,706	4,694	△ 11
税引前利益	1,250	1,990	740
減価償却費及び償却費	3,168	3,284	116
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	△ 130	△ 41	88
利息の支払額	△ 146	△ 128	18
助成金の受取額	107	51	△ 55
法人所得税の還付額	29	-	△ 29
法人所得税の支払額	△ 73	△ 710	△ 637
その他	500	247	△ 252
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 558	△ 484	74
有形固定資産の取得による支出	△ 447	△ 390	56
無形資産の取得による支出	△ 33	△ 48	△ 14
その他	△ 77	△ 45	32
フリー・キャッシュ・フロー	4,147	4,210	62
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,245	△ 3,597	1,648
短期借入金の純増減額（△は減少）	△ 2,020	△ 22	1,998
長期借入金の返済による支出	△ 700	△ 700	-
配当金の支払額	△ 0	△ 130	△ 130
リース負債の返済による支出	△ 2,704	△ 2,835	△ 130
その他	179	91	△ 88
現金及び現金同等物に係る換算差額	220	95	△ 125
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 877	708	1,585
現金及び現金同等物の当期末残高	3,724	4,432	708

課税所得の増加に伴うもの

前期コミットメントライン返済

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。



QBHOUSE
GLOBAL



QBハウスの
訪問理美容サービス

