



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 第3四半期累計 決算説明資料
2024年5月14日

キュービーネットホールディングス株式会社の第3四半期累計の業績と第4四半期の取り組みについて、概要を説明いたします。

(目次)

| | |
|---------------------------|---------|
| ■2024年6月期 第3四半期累計実績 | P.2 |
| 【連結】グループ連結業績及び新店・閉店 | P.3~4 |
| 【連結】PLの増減内訳（前期比） | P.5~9 |
| 【国内】人員状況 | P.10~11 |
| 【国内】総稼働席数の状況 | P.12 |
| 【海外】事業の状況 | P.13~14 |
| ■2024年6月期計画比差異と補足 | P.15 |
| 【連結】PLの増減内訳（計画比） | P.16 |
| 【国内】既存店来店客数前年比の計画と実績 | P.17 |
| 【国内】新規出店・閉店の状況（計画比） | P.18 |
| ■2024年6月期第4四半期と来期に向けた取り組み | P.19~23 |
| ■ Appendix | P.24~36 |
| 実績の補足資料 | P.25~29 |
| PL、BS、キャッシュ・フロー計算書 | P.30~32 |
| その他参考情報 | P.33~36 |

第3四半期累計実績

- 売上収益は前年同期比111.1%（1,823百万円増）の18,274百万円、営業利益は前年同期比128.7%（370百万円増）の1,660百万円となり**増収増益**
 - 国内は、2023年4月に実施した価格改定による売上収益の増加を原資に、上期にスタイリスト給与を**平均9.8%のベースアップを実施**
 - 国内、香港、台湾におけるロジス研修生の採用が好調に推移し、研修生の人件費（販管費）が前期より増加 **※当期は過去最高水準の採用数となる見込み**
- (国内)
- 店舗の人員状況は**採用人数前年同期比61人増加**、退職率は**前年同期比で2.5%pt減少**し、順調に回復
 - 人員の回復と計画的な店舗再編により**席稼働状況が改善**し、**4Q以降は新規出店を再開**
- (海外)
- 海外が順調に回復する中、シンガポールは価格改定後の客数回復が遅れ、前年実績割れ（家賃上昇もあり、店舗の統廃合および業態転換を推進中）
 - 台湾において**台北MRT（台北大衆捷運股份有限公司）とエキナカ共同開発に係るPJの第1号案件として台北駅地下街に新規出店（2024年5月3日オープン）**

2

第3四半期累計実績について説明いたします。

連結の売上収益、営業利益については、主に前期に（香港以外で）価格改定を実施し、増収増益となりました。

国内の採用面は順調に推移し、計画を上回るペースとなっております。また、国内の退職率についても、第1四半期：9.2%→第2四半期：8.1%→第3四半期：6.2%と着実に減少してきております。さらに、国内の店舗統廃合については、これまで人員数とのバランスを考慮し戦略的に再編を進めてまいりましたが、第3四半期で概ね終了し、第4四半期からは店舗数の純増を予定しております。採用面、退職率、人員の純増数も順調なことから、店舗数の安定拡大・成長に向けた基盤は整った、と判断しております。

シンガポールについては、前期の価格改定後の競合影響により、来店客数の回復が遅れておりましたが、1年の中でも最も繁忙期である旧正月を経て、若干回復の兆しも見えてきております。さらに、台湾においては、台北地下鉄の台北MRTとのエキナカ共同開発に係る包括的出店契約（5ヶ年）を締結し、今後、駅の優良区画への出店を予定しております。

グループ連結業績（サマリー）

- 売上収益は前期比111.1%、営業利益は前期比128.7%と**増収増益**
- 営業利益は海外の回復遅れから95.8%と計画を下回るものの、期初計画は据え置き

グループ連結業績（サマリー）

| 単位：百万円 | 2024/6期3Q累計 | | | | 2024/6期通期予想 | | |
|------------------|-------------|--------|--------|--------|-------------|--------|-------|
| | 実績 | 前期比 | 期初計画 | 計画比 | 期初計画 | 前期比 | 進捗率 |
| 売上収益 | 18,274 | 111.1% | 18,282 | 100.0% | 24,730 | 108.7% | 73.9% |
| 営業利益 | 1,660 | 128.7% | 1,733 | 95.8% | 2,400 | 112.3% | 69.2% |
| 税引前利益 | 1,551 | 132.0% | - | - | 2,264 | 113.7% | 68.5% |
| 当期利益 | 1,078 | 132.8% | - | - | 1,600 | 110.8% | 67.4% |
| 基本的1株当たり 当期利益 | 82円39銭 | | | | 121円89銭 | | |
| 1株当たり配当額 | - | | | | 22円00銭 | | |

3

第3四半期累計のグループ連結業績の概要について説明いたします。

売上収益は前年同期比111.1%の182億74百万円、

営業利益は前年同期比128.7%の16億60百万円、

当期利益は前年同期比132.8%の10億78百万円の実績となりました。

前期に国内・シンガポール・台湾・アメリカにおいて価格改定を行い、連結の売上収益は前期比で増加しております。

第3四半期累計の売上収益は、為替によるプラス影響を受け、計画比100.0%となりました。第3四半期累計の営業利益は、計画比95.8%となり、ほぼ計画に近い実績となりました。

詳細につきましては後ほど説明いたします。

また、売上収益はほぼ計画通りですが、営業利益は海外の回復遅れから95.8%と計画を下回るものの、通期の業績予想につきましては、現時点で修正を予定しておりません。

【連結】新店・閉店の実績

【国内】計画外の施設都合による閉店2店舗はあったものの、**店舗再編は概ね終了**

【海外】アジア3地域の繁忙期に当たる3Qは新規出店を抑え、4Qに出店予定

| 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3Q末 |
|----------|---------------|----------|----|----|------|-----|-----|------------|
| 日本 | QB HOUSE | 557 | 2 | | | △17 | △15 | 542 |
| | QB PREMIUM | 6 | 1 | | | 0 | 1 | 7 |
| | FaSS | 12 | 0 | | | 0 | 0 | 12 |
| 国内小計 | | 575 | 3 | | | △17 | △14 | 561 |
| シンガポール | QB HOUSE | 21 | 0 | | △2 | △1 | △3 | 18 |
| | QB PREMIUM | 8 | 0 | 1 | 2 | 0 | 3 | 11 |
| | QB HOUSE Kids | 1 | 0 | | | 0 | 0 | 1 |
| 香港 | QB HOUSE | 61 | 3 | 1 | | △3 | 1 | 62 |
| 台湾 | QB HOUSE | 30 | 2 | | | 0 | 2 | 32 |
| アメリカ | QB HOUSE | 5 | 0 | | | 0 | 0 | 5 |
| 海外小計 | | 126 | 5 | 2 | | △4 | 3 | 129 |
| 連結グループ合計 | | 701 | 8 | 2 | | △21 | △11 | 690 |

4

グループ全体の出退店の概要について説明いたします。

国内においては、出店を3店舗、閉店を17店舗実施したことから、2024年3月末時点での国内総店舗数は、前期末比14店舗減少し561店舗となりました。

なお、閉店した17店舗の内訳ですが、今期前半まで継続した人員不足への対応として、コロナ禍による影響を受け、従来水準に戻らない店舗のうち、近隣店舗への送客が可能で、収益改善や人員配置の効率化につながるような店舗の戦略的な統廃合が9店舗、老朽化した商業施設の建て替えや駅の工事支障などの貸主都合による閉店が8店舗です。次に、海外ですが、出店については、香港で3店舗、台湾で2店舗実施しました。また、移転をシンガポールで1店舗、香港で1店舗実施しました。

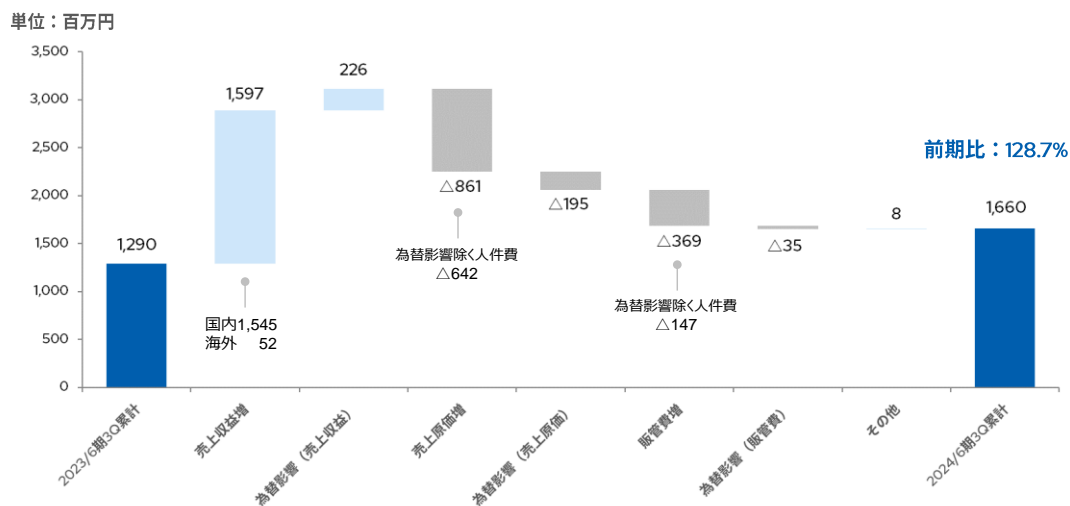
閉店については、シンガポールで1店舗、香港で3店舗実施したことから、海外全体での総店舗数は前期末比3店舗増加し、129店舗となりました。

また、シンガポールでは、QBハウスからQBプレミアムへの業態変更を上期に2店舗実施しております。なお、海外の閉店理由については、施設側都合によるもの1店舗、契約期間満了に伴うもの1店舗、移転によるもの2店舗となっております。

この結果、2024年3月末時点でのグループ総店舗数は、690店舗となっております。

【連結】 営業利益の増減内訳サマリー（前期比）

- 価格改定等による売上収益増加を原資としたスタイリスト給与を平均9.8%のベースアップの実施とロジス研修生の採用が順調に進み人財育成投資を強化した結果、営業利益は370百万円増加（前期比：128.7%）
- 売上収益・売上総利益・販売管理費の増減詳細については次項記載



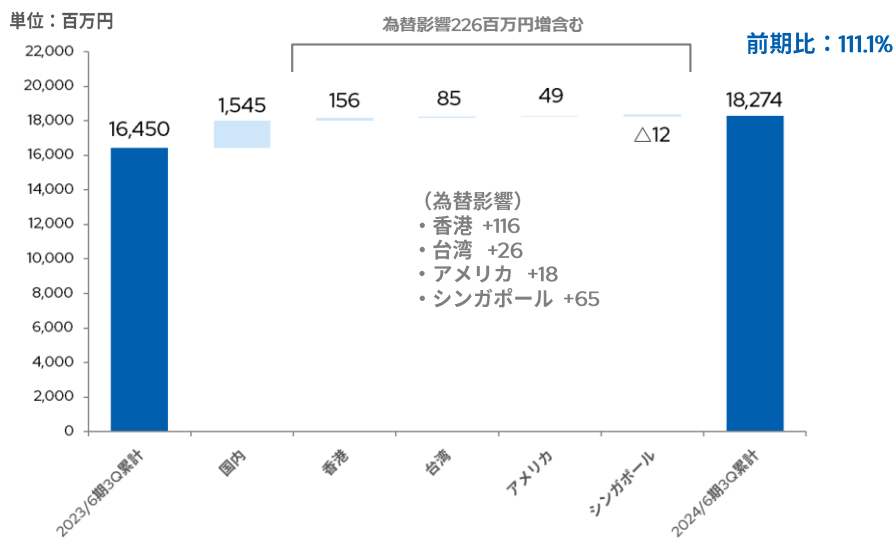
5

第3四半期累計業績の前期比較については、売上収益が前期に、国内・シンガポール・台湾・アメリカにおいて価格改定を行ったことにより、国内売上収益が1,545百万円、海外売上収益が52百万円増加し、合計1,597百万円の増加となっております。売上原価は、価格改定等による売上収益増加を原資としたスタイリストの給与改善と売上収益の増加に伴う家賃の増加等により8億61百万円増加しております。売上原価増加要因で最も大きな要因は、人件費の増加で、6億42百万円（為替影響を除く）となっております。販売管理費は、3億69百万円増加しております。増加要因として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人員増と育成強化により人件費が1億47百万円増加しております。

以上の結果第3四半期累計の営業利益は、前期比較で3億70百万円増加して、16億60百万円となっております。

【連結】売上収益の増減内訳（前期比）

- 売上収益は、価格改定等により連結で前期比1,823百万円の増加
- 海外合計では増収。シンガポールのみ価格改定後の来店客数回復の遅れが発生
- 売上収益の詳細についてはAppendix P.26～P.28に記載



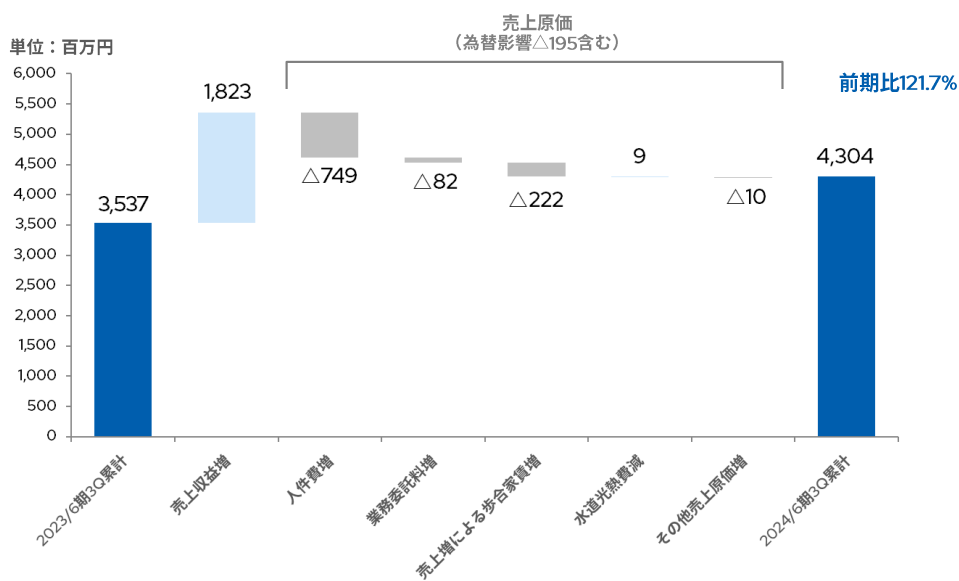
6

売上収益につきましては、国内が15億45百万円の増加、香港が1億56百万円の増加、台湾が85百万円の増加、アメリカが49百万円の増加、シンガポールのみ12百万円の減少、売上収益合計の実績は、連結で前期比18億23百万円増の182億74百万円となりました。

なお、このなかには為替によるプラス影響2億26百万円を含んでおります。

【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、国内昇給（8月ベースアップ平均7.4%+10月定期昇給=平均9.8%増）に伴う人件費や歩合家賃等の増加により、前期比767百万円増

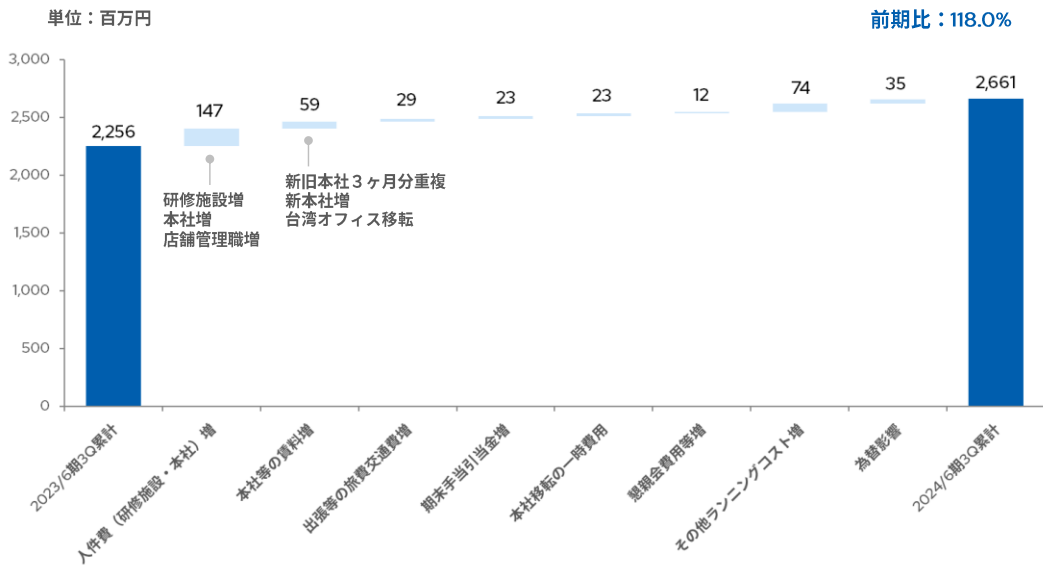


7

売上総利益につきましては、売上収益の増加(為替差益を含む)に対し、主に国内の給与において、2023年8月に平均7.4%のベースアップを実施し、さらに10月に評価に応じた定期昇給を実施したことから、合計で平均9.8%の昇給を行っており、人件費が前期比で7億49百万円増加や、売上増による業務委託料の82百万円増加や店舗の歩合家賃の2億22百万円増加、等の売上原価の増加を吸収し、売上総利益は、前期比で7億67百万円増の43億4百万円となりました。

【連結】販管費の増減内訳（前期比）

- 販管費は、ロジス研修生・本社等の人件費、**本社・研修施設の移転拡張関連費用**、市場調査増に伴う旅費、懇親会費用等の増加により、前期比405百万円増



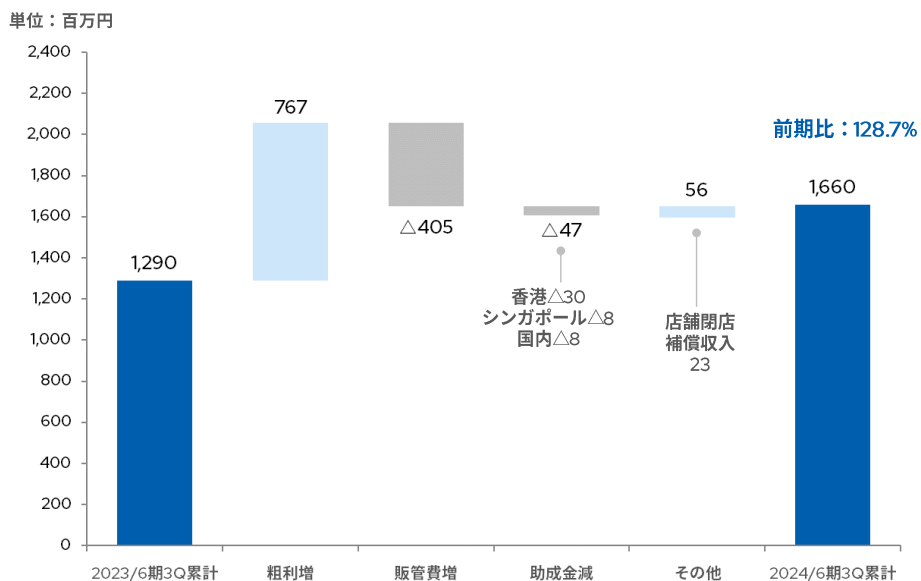
8

販売管理費につきましては、入社が順調なロジスカットプロフェSSIONナルスタイリストスクールの研修生や本社人員、店舗管理職の増員等に伴い、人件費が1億47百万円増加しております。

さらに、旧本社ビルが取り壊し予定となったことから、昨年11月に新本社へ移転しました。国際会計基準上では、契約開始月から家賃の償却を開始することから、3ヶ月分の本社家賃の重複や移転時に本社内にある研修施設を約1.5倍に増床したことから、家賃の増加や移転費用が発生しております。その他、出張の増加に伴う旅費交通費の増加、忘年会・新年会・店長会等の再開に伴う懇親会費用の増加、為替影響等も含めると、前期比で4億5百万円増の26億61百万円となりました。

【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、粗利の増加により、前期比370百万円増
- 国内2店舗の施設都合による閉店補償により23百万円の計画外収入



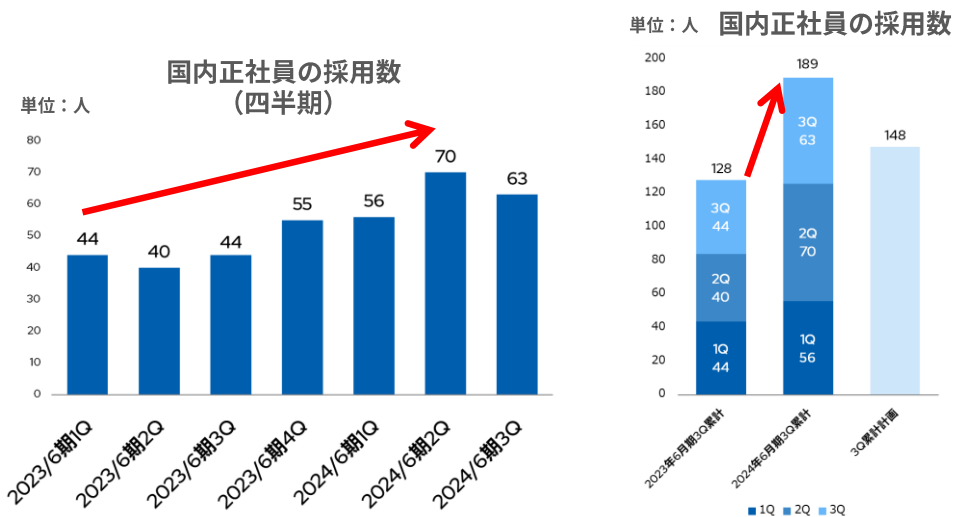
9

営業利益につきましては、売上総利益や販管費の増減内訳でご説明してきたこと以外では、主に香港の助成金がなくなった影響や国内2店舗の施設都合閉店時の補償収入の計上等があり、前期比で3億70百万円増加し、16億60百万円となりました。

【国内】人員状況（採用数の推移）

採用面は前期比及び計画比を上回るペースで好調に推移

- 採用数は、ロジス研修生を中心に増加傾向
- 正社員の採用数は189人（前期比61人増、計画比41人増）、純増数は88人

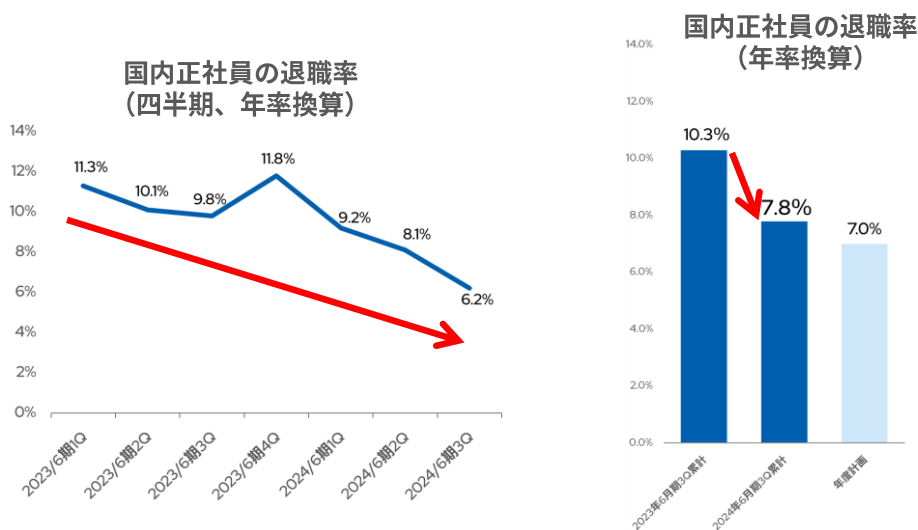


10

国内の採用面については、昨年の8月、10月の既存スタイリストの待遇改善に伴う募集条件の引き上げにより、給与競争力が高まり応募人数が増加したことで、カット経験者採用、カット未経験者（ロジス研修生）採用ともに前年から増加しております。

【国内】人員状況（退職率の推移）

- 退職率は、2023年6月期4Qをピークに、**低下傾向**
- 2024年6月期3Qでは**年率換算で6.2%**となり、コロナ前の水準まで低下
- 3Q累計では**年率換算で7.8%**（前年同期比2.5%pt減）



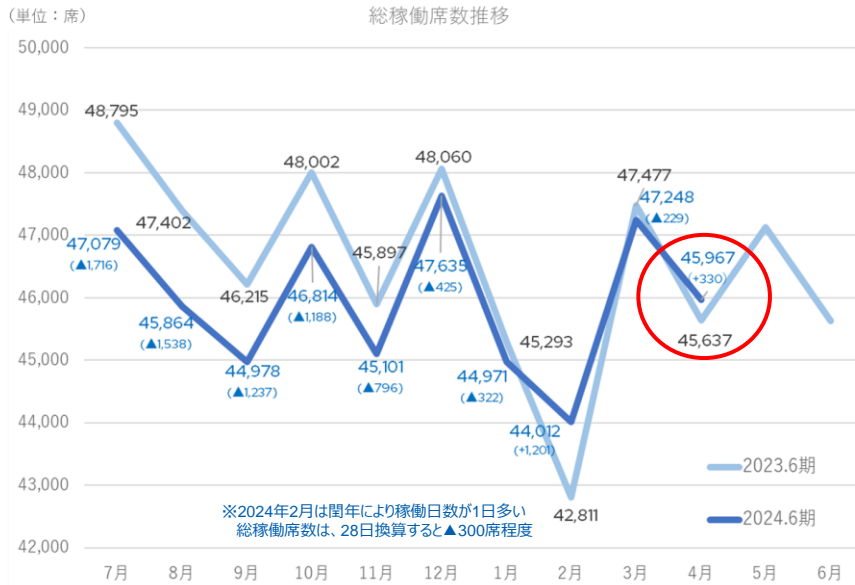
11

国内の退職率については、前期第4四半期の11.8%をピークに低下傾向となり、今期第3四半期のみでは、6.2%まで低下しており、ほぼコロナ前の退職水準となっております。退職率の良化については、給与処遇の引き上げ、店舗営業時間の短縮による体力的な負荷軽減等の複合的な施策の結果、人員状況が改善し、今期目標とする7.0%に近づいております。

更なる退職率の低下には、未来がイメージできるキャリア構築環境、能力アップの機会創出・拡充やフォロー体制の構築が必要であると考えており、現在検討しております中期経営計画にも具体的な施策を盛り込み、引き続きより働きやすい職場環境作りに向けて改善を図ることで、年間で100人強の人員純増を確保し、サステナブルな店舗数成長、売上成長、利益成長を目指してまいります。

【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、人員状況の改善とともに回復し、4月で前年を上回る



12

国内店舗の稼働状況について説明いたします。

上期までは、コロナ禍からの急激な需要回復と採用競争の激化により極端な人員不足となり、総稼働席数は前年同月を下回っておりました。

上期のスタイリスト給与の待遇改善に加えて、営業時間短縮等の労働環境の改善を行ってきたことで、採用数・退職率ともに改善が進み、

総稼働席数は徐々に増加傾向となり、4月には今期で初めて前年同月を上回る水準となりました。(2月の閏年影響は除く)

これらの足元の稼働状況から、出店を行える人員体制が整ってきたと判断し、第4四半期より新規出店を再開しております。

【海外】 事業の状況

| | 3Q売上収益 前年同期比 | 3Q来店客数 前年同期比 | 状況 |
|--------|-----------------|-----------------|---|
| 香港 | 113.5% | 101.0% | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 2022年12月末の防疫措置解除後の来店客数は、消費低迷の影響もあり緩やかに回復 ➢ 旧正月（繁忙期）前後の来店客数はほぼ前年並み ➢ 1月下旬に寒波の影響一部あり |
| シンガポール | 94.4% | 91.8% | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 価格改定後の来店客数は、店舗数減や競合状況の影響により、回復が遅れていたが、旧正月を経て回復の兆し ➢ コロナ後の環境変化に対応すべく店舗統廃合、業態転換を促進 ➢ スタイリスト採用面については順調に推移し純増傾向継続 |
| 台湾 | 112.9% | 103.7% | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 繁忙期および3月の来店客数は順調に推移 ➢ 台北MRTとのエキナカ共同開発に係るPJにより、駅の優良区画への出店を予定（5月に台北駅へ出店） ➢ 例年採用が少ない旧正月後の入社も順調 |
| アメリカ | 115.7% | 103.1% | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 3月単月の来店客数、売上、営業利益は共に過去最高 ➢ 価格改定後も来店客数は増加傾向 ➢ 1月下旬に寒波の影響一部あり |

※売上収益は為替影響を含む。3Qのみを比較

13

海外の状況について説明いたします。

現在62店舗展開しております香港につきましては、前年同期比で、来店客数101.0%、売上収益は113.5%まで回復しております。香港においては、防疫措置解除後の消費低迷等があり、緩やかな回復傾向となっております。

次に、現在30店舗展開しているシンガポールについてですが、前年同期比は、来店客数91.8%、売上収益は94.4%となっております。競合環境が厳しく、価格改定後の来店客数の回復が遅れおりましたが、最も繁忙期である旧正月を経て、回復の兆しが出てきております。

次いで、現在32店舗展開している台湾ですが、前年同期比は、来店客数で103.7%、売上で112.9%となっております。台北MRTとのエキナカ共同開発に係るプロジェクトにより、駅の優良区画への出店を予定しております。

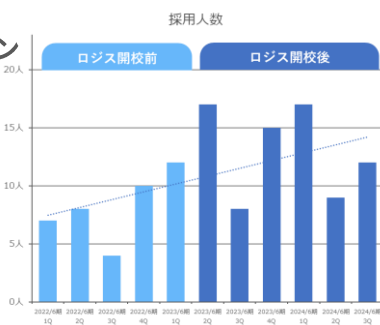
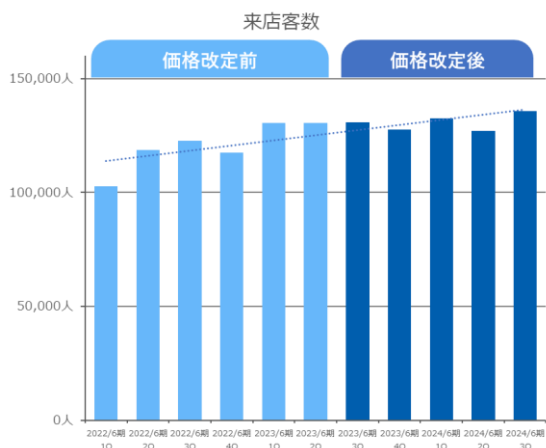
最後に、アメリカについてです。現在、ニューヨークに5店舗展開しておりますが、前年同期比は、来店客数で103.1%、売上で115.7%となっております。ニューヨークにおいては、過去に3回の価格改定を実施しておりますが、サービスクオリティーの面で高い評価を得て、新規のお客様が増え続けており、3月には来店客数、売上、営業利益がともに単月で過去最高となりました。

また、売上の前年比については、為替影響を含んでいることにご留意ください。

【海外】価格改定後の台湾の状況

台湾事業は香港に次ぐ拠点に成長することを目指す

- 2023年1月に台湾進出後初めての価格改定を実施し、その後も順調に来店客数は増加
- 2022年12月に台湾ロジスを開校し、採用人数が増加
- 台北MRTとの共同PJの1号店が2024年5月3日オープン



14

台湾事業について価格改定後の状況を説明いたします。

2023年1月に台湾進出後初となる価格改定を行い、大きな失客もなくその後も来店客数は順調に増加をしております。価格改定実施前の2022年12月には台湾で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開校し、人材育成投資を強化しており、採用数も増加しております。また、2024年2月には台北MRTと出店に関するエキナカ共同開発に係る包括契約を締結しており、新たな立地での出店に着手しております。これらの戦略実行で、台湾事業は香港に次ぐ拠点に成長することを目指しております。

第3四半期累計（計画比補足事項）

- 売上収益は計画通り、海外の回復遅れにより**営業利益は計画比95.8%（▲73百万円）**

（国内）

- 採用面は、**順調に推移（3Q累計で計画比41人増）**
- 退職率については、待遇改善の効果から**7.8%と着実に低下（計画比+0.8%pt）**
- 3月度は天候（気温の低下・降雨）の影響を大きく受け、来店客数計画を下回る
- **3Qまでに計画的な店舗の統廃合はほぼ終了し、通期では計画外のデベロッパー都合による閉店3店舗を含むため、閉店数は計画比4店舗増の見込み**

（海外）

- 売上収益について、**シンガポールの価格改定後の客数回復の遅れと香港の消費の落ち込み**により海外合計では計画を下回る

15

第3四半期累計実績の計画比について補足事項を説明いたします。

連結の計画比について、売上収益は為替影響も含めてほぼ計画通り、営業利益は主に海外の回復遅れにより、計画比95.8%の73百万円減となりました。

採用面は、順調に推移し、計画を上回るペースとなっております。また退職率についても、計画に対し0.8%ポイント上回っているものの、第1四半期：9.2%→第2四半期：8.1%→第3四半期：6.2%、と着実に低下してきております。

3月の既存店来店客数実績に関しては天候影響を大きく受け98.7%となっておりますが、4月はほぼ計画通りとなっております。

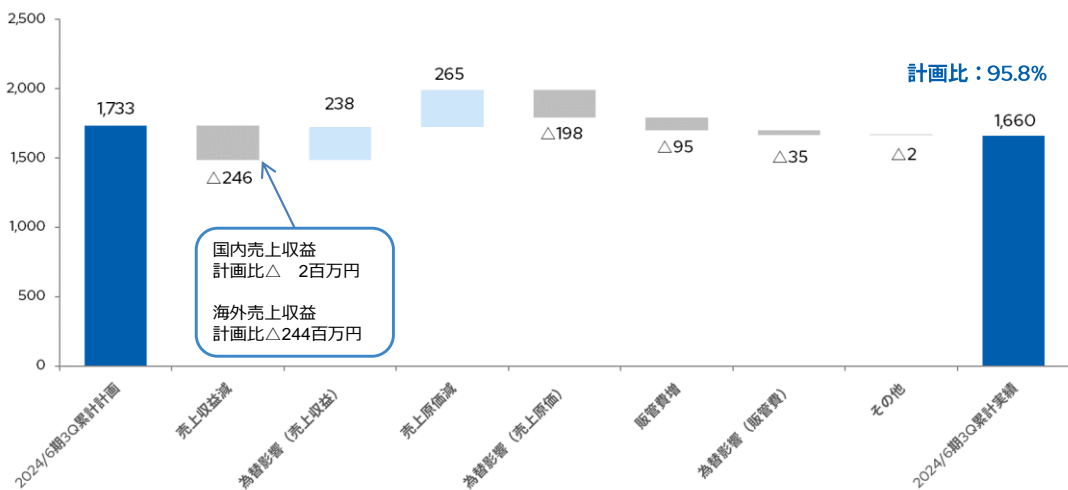
店舗の統廃合は概ね終了したものの、通期では、デベロッパー都合による閉店3店舗を含む4店舗の閉店を計画外で見込んでおります。

シンガポールについては、競合影響により、前期に実施した価格改定後の来店客数減少からの回復が遅れておりましたが、1年の中でも最も繁忙期である旧正月を経て、若干回復の兆しも見えてきております。また、香港は2022年12月末まで防疫措置があり影響を受けましたが、消費等の影響はあるものの、着実に回復基調となってきました。

【連結】 営業利益の増減内訳（計画比）

- 香港・シンガポールの回復遅れによる売上収益未達、原価予算の未消化、販管費増等により、**計画比95.8%**

単位：百万円



16

営業利益の期初計画比について説明いたします。

売上収益については、為替影響を除くと、計画比2億46百万円の減収で、計画を下回りました。国内の売上収益はほぼ計画通りとなっている一方で、香港・シンガポールの売上回復の遅れが要因となっております。

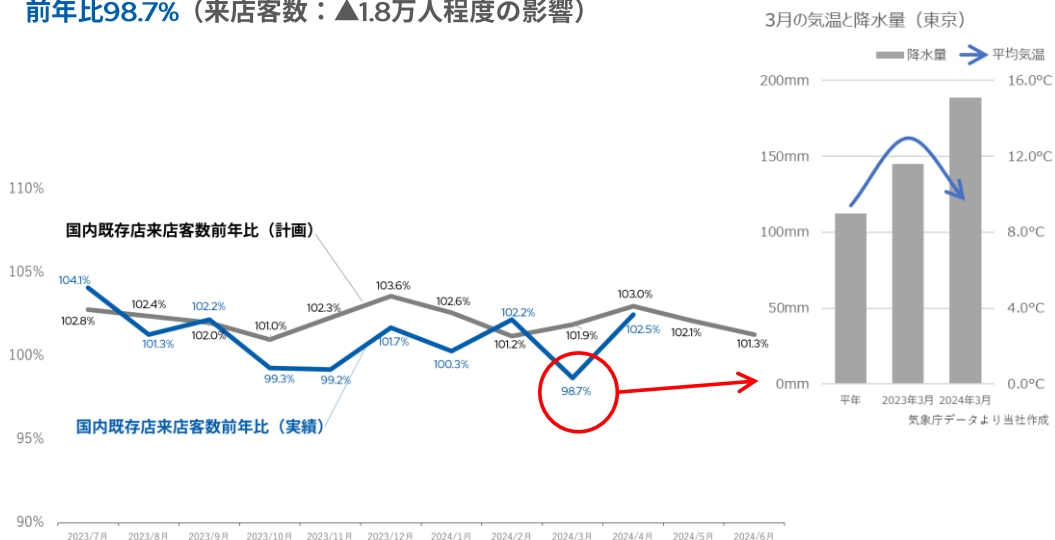
売上原価についても、為替影響を除くと、計画比2億65百万円減であり、計画を下回りました。主に国内の店舗人件費予算の未消化によるものです。

さらに、販管費については、為替影響を除くと、計画比95百万円増となりました。

これらの結果、営業利益は、計画比72百万円減となっております。

【国内】既存店来店客数前年比の計画と実績

- 3月度の既存店は、気温の低下や降雨・降雪の影響により前年比98.7%（来店客数：▲1.8万人程度の影響）



17

国内の既存店来店客数前年比について説明いたします。

第1四半期は、8月にスタイリストの帰省に伴う一部店舗の休業の影響があったものの、主に来店客数と相関の高い気温が平年より高めに推移したことにより、計画を上回る推移となりました。

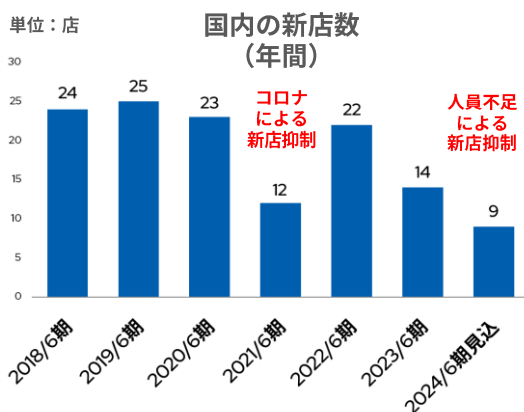
第2四半期は、定休日設定の店舗数が横ばいで推移したことや労働環境の改善策として、店舗の営業時間短縮を進めた影響が、特に閑散期である10月～11月に顕在化いたしました。

第3四半期は、引き続き営業時間短縮の影響に加え、特に3月においては、気温の低下や降水量の増加などの天候の影響を大きく受けました。前期の3月は比較的暖かかったものの、当期は平年並みの気温に戻ったことに加え、降水量が多く、降雨・降雪により来店客数が減少しております。現在、人員状況が増加傾向にあることから、今後は、未稼働席の稼働をさらに増やし、かつ、定休日設定の解消を行いながら、既存店のさらなる回復を図ってまいります。

なお、営業時間短縮については、労働環境の改善が目的であることから、継続しております。

【国内】新規出店・閉店の状況

- 新規出店については、1Q～3Qまで計画通り出店を抑制し、人員状況が改善されたことを受け4Qより出店を再開
- 4Q出店予定店舗の内1店舗が来期にずれ込み、合計9店舗の新規出店を予定
- 閉店については当初予定の17店舗に加え、デベロッパー都合による閉店3店舗を含む4店舗を計画外で閉店見込み



国内の新店・閉店 (単位：店)

| | 1Q実績 | 2Q実績 | 3Q実績 | 4Q見込 | 計 |
|-----|------|------|------|------|-----|
| 新店 | 1 | 1 | 1 | 6 | 9 |
| 閉店 | △6 | △3 | △8 | △4 | △21 |
| 純増減 | △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 |

18

国内の出店状況については、第3四半期までは、既存店の人員状況の改善を図る為、新規出店による規模の拡大よりも、まずは席稼働率の回復を優先させ、計画通りの3店舗を出店しております。

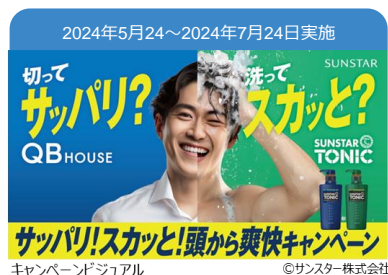
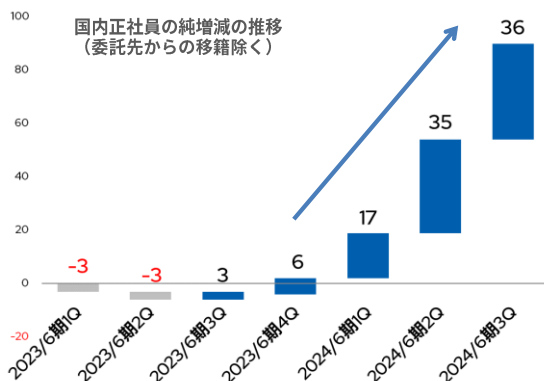
期間の後半からは人員の確保と定着に改善の兆しが出ていることから、第4四半期には6店舗を出店する見込みです。(第2四半期時点での見込み7店舗に対して1店舗が来期にずれ込んだため6店舗。)

また、通期の閉店見込みについては、17店舗の閉店計画に対し、デベロッパー都合による閉店3店舗を含んだ計画外閉店が4店舗追加となったことで21店舗となる見込みです。現在、出店開発を再開したことから来期、再来期に至るまで好立地へのご誘致をいただいております。今後は夜間人口の多い住宅地エリアや、未出店地域への進出、各ブランド(QB HOUSE、QB PREMIUM、FaSS)の組み合わせによって新たな地域、顧客層のシェアを拡大するべく、更に出店精度を上げた展開を進めてまいります。

第4四半期に向けた取り組み

(国内)

- 給与面・就業環境等の待遇改善により、国内採用が順調に回復し人員状況の改善を受けて出店を再開し、全国的な販促キャンペーンも強化



(海外)

- 当初計画していた香港における価格改定を、香港内での消費低迷を受けて時期を延期(当期4月計画から来期実施へ変更)
- カナダに子会社を設立済みであり、6月にトロントで1号店をオープン予定

19

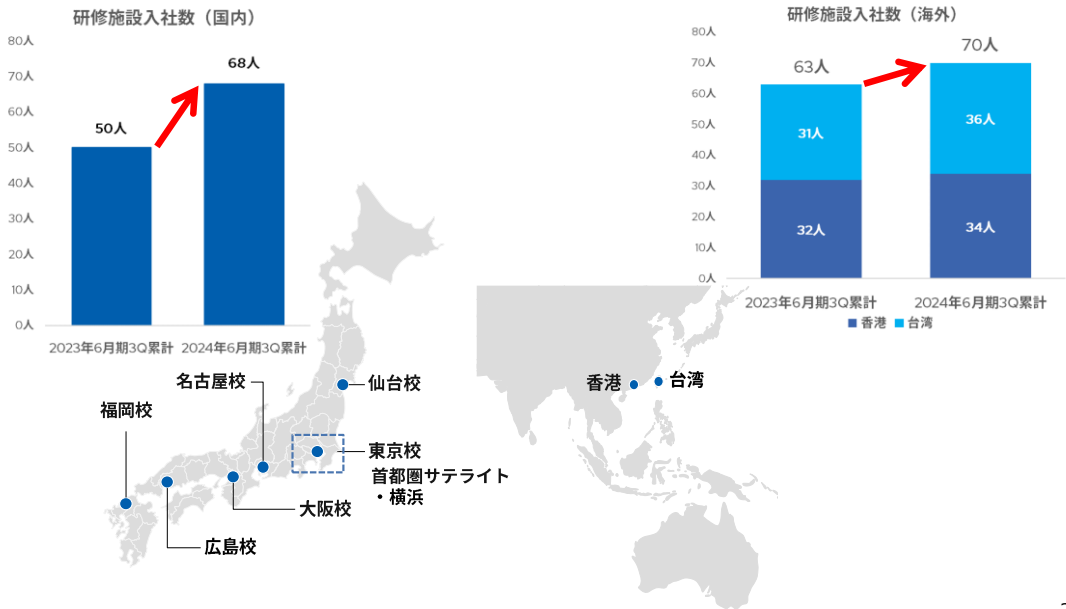
第4四半期の取り組みについて説明いたします。

国内においては、昨年8月に給与のベースアップ、続く10月にも評価に基づく定期昇給を行い、合わせて平均9.8%の昇給を実施したことから、採用面が好調に推移し、退職率も低下基調となったことから、人員の純増数が計画を上回るペースで推移しています。これらの状況を受け、第4四半期からは新規出店ペースを通常ペースに戻していくと共に、人員不足の状況から控えていた販促活動も、5月から予定をしている大型販促を皮切りに第4四半期以降強化してまいります。

海外においては、香港の消費低迷を受け、再度マーケティング調査を実施するため、価格改定の実施時期を来期に変更しております。また、カナダ1号店の営業開始については、6月を見込んでいます。

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）の採用

- ロジス（研修施設）の採用面は、国内外共に順調に推移
- 国内ロジスの当期採用見込み人数は過去最高の採用数となる見込み



20

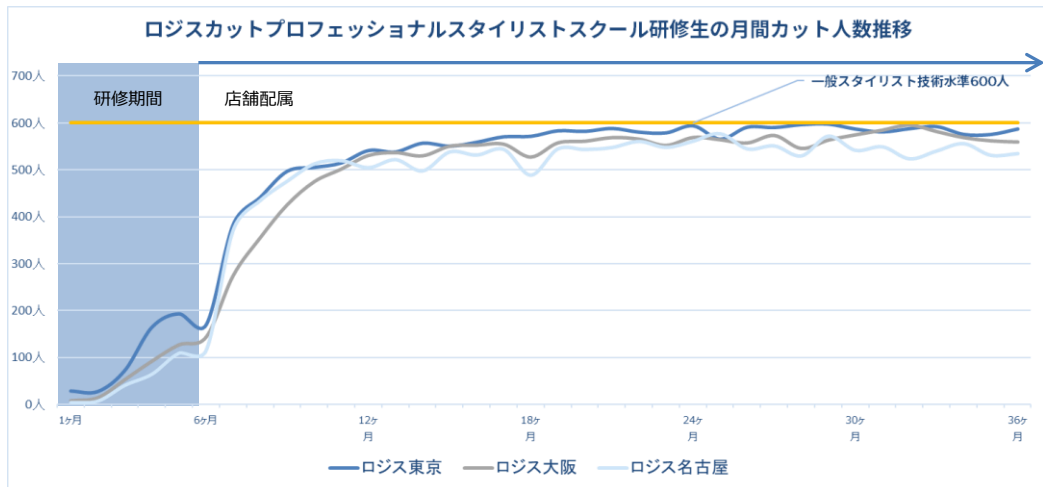
ヘアカット技術を習得していない未経験者を育成するロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール（ロジス研修生）の入社は前期比で、順調な推移となっております。また、国内のロジスと台湾ロジスは、上期中に研修スペースを増床しており、引き続き教育投資を強化し続けております。

国内採用の好調要因としては、20代の第二新卒層の入社増加があり、前職場で入社後のギャップ（アシスタント期間が想定より長期にわたることや手荒れなどの理由）を感じ、当社の強みである充実した育成環境及び早期デビューが大きな魅力となっております。加えて、育成拠点の拡充に伴って、転居を伴う採用も増えており、採用対象地域の拡大も採用増の要因となっております。

人財育成については、当社グループの強みであり、次項でご説明の通り2～3年で既存スタイリストと同等の技術力を有する人財となることから、長期安定成長の要となる取り組みであると考えており、グローバルに強化してまいります。

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人員貢献

- ロジス研修生は、入社後1年で一般スタイリストの8~9割程度の技術力を身につけ、2~3年で同等の水準まで成長
- 当期はロジス研修生の入社が増加し、4Q以降から来期初にかけて席稼働率の向上に寄与する見込み



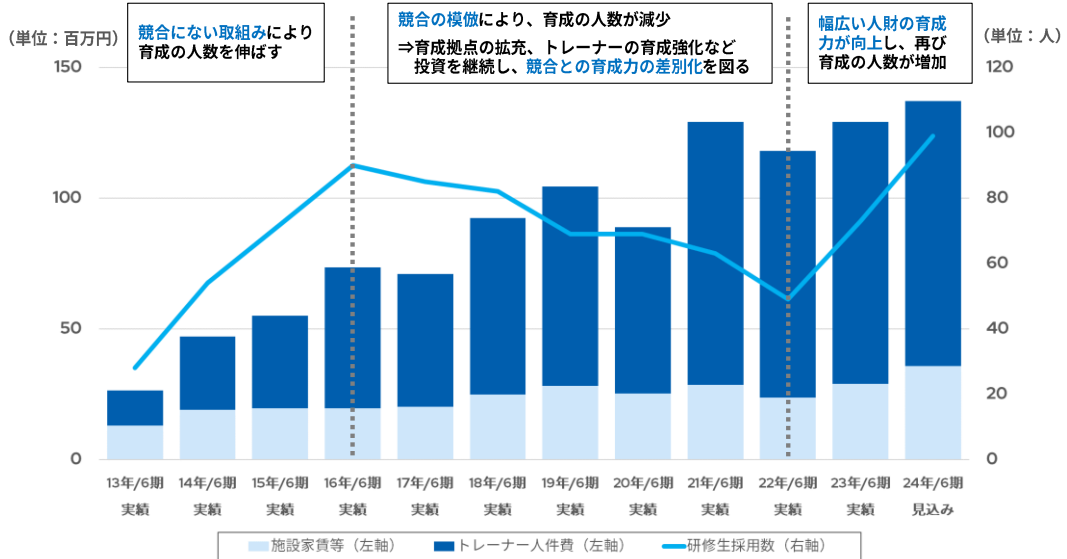
21

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に入社した人財は、6ヶ月間の集中研修の後、店舗へ配属となります。

配属時は既存スタイリストの8~9割程度の技術力ではありますが、2~3年で既存スタイリストと同等の技術力まで成長します。当期入社した人財に関しては、第4四半期から来期以降の事業成長に大きく貢献する人財であり、現在も多くの人財が研修中であることから、今後の新規出店・事業成長に貢献すると考えております。

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への投資

- 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取り組み開始から10年以上が経過し、国内では育成環境整備（施設・トレーナー）に累計11億円の投資を実施
- 研修生は833人（24年6月末見込を含む）に達し、研修生の人件費は累計12億円



22

2012年9月よりスタートした「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」の取り組みは、10年以上が経過し、累計で23億円程度の投資を行っております。充実した育成体制作りや育成プログラムの開発へ投資を継続し、1人当たりの投資額も増加させてきております。前頁でご説明した通り、まったくヘアカットの経験が無い人財を6ヶ月の研修で、当社の既存スタイリストの8割から9割程度の技術力を身に着けることが可能となっております。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取り組み後、制度のみを模倣したチェーン店の影響により採用数が伸び悩みましたが、現在ではそのカリキュラムや体制などが評価され、入社人数も増加し、年齢層も広がっております。また、理美容師の資格制度の無い海外での人財育成に大きな役割を果たすと考えており、今後人財育成が成長のポイントとなる香港と台湾に拠点を設けております。

来期に向けた取り組み

現行公表しております中期経営計画「Reborn for 2027」に代わる**中期経営計画を2024年6月期の決算発表時に公表予定（2024年8月）**

（中期経営計画見直しの理由）

コロナ禍からの需要回復局面における極端な人員不足により、成長シナリオの変更が発生し、業績水準はほぼ計画通りであるものの、店舗・人員は計画を下回るという状況になっている

- 価格戦略：前倒し実施・当初想定を上回る値上げ実施
- 人財戦略：コロナ禍からの需要回復局面における極端な人員不足
- 出店戦略：人員不足による出店抑制と店舗の統廃合
- 海外戦略：コロナ後の事業環境変化に対する対応の遅れ

事業成長の源泉となる人財獲得が最も不確定な要素となることで、計画の実行に大きなずれが生じてしまったことを考慮し、**人財獲得戦略の強化**ともう一つの成長の柱となる**海外事業戦略の強化**を盛り込み再度計画を策定する予定

23

最後に、来期に向けた取り組みについて説明いたします。

現在、中期経営計画の見直しを行っており、8月中旬の本決算説明会のタイミングで、中期経営計画の見直し版についても公表を予定しております。

今回の中期経営計画の見直しに至った理由としては、コロナ禍からの需要回復局面における極端な人員不足により、成長シナリオの変更が発生し、業績水準はほぼ計画通りであるものの、店舗・人員は計画を下回るという状況になっており、改めて計画を見直す必要があると判断した為です。

見直し後の中期経営計画においては、事業成長の源泉となる人財獲得が最も不確定な要素となることで、計画の実行に大きなずれが生じてしまったことを考慮し、人財獲得戦略の強化ともう一つの成長の柱となる海外事業戦略の強化を盛り込み、再度計画を策定する予定です。

Appendix

【連結】四半期営業利益の補正説明

－ 期末手当引当金の計上時期及び給与改定の影響を除くと、各四半期で増益見込み

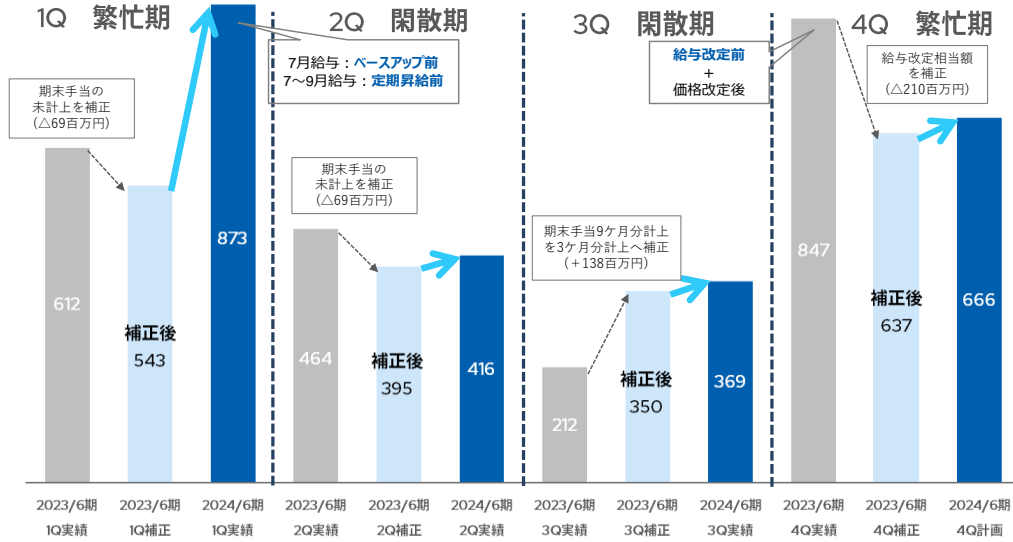
① 期末手当の影響

2023/6期：支給実績 2.8億円 コロナ影響を鑑み 前期上期未計上、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

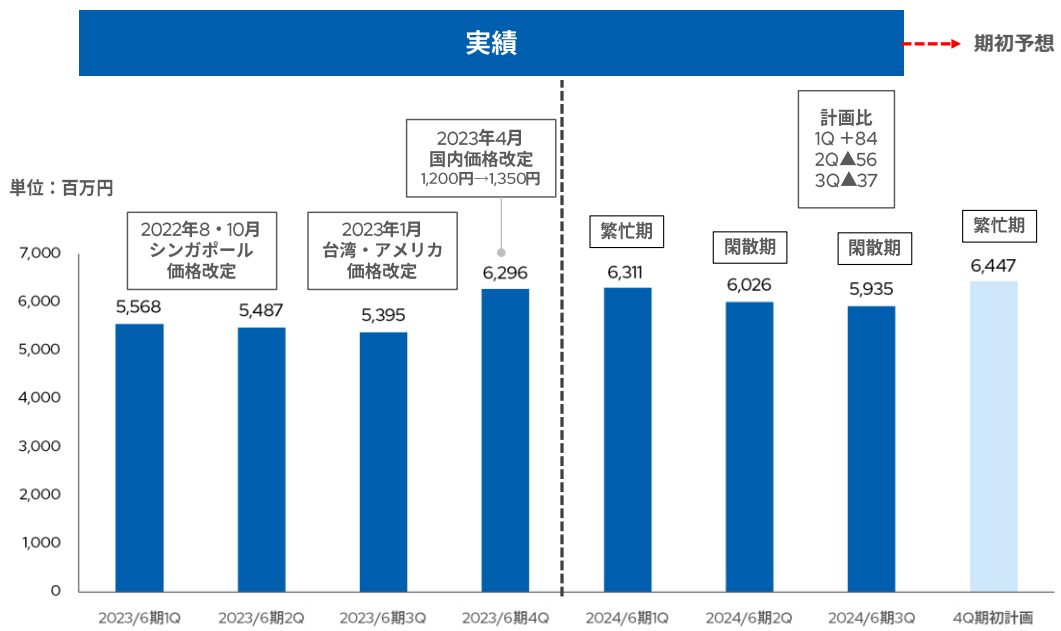
② 給与改定の影響：2023年8月ベースアップおよび10月通常評価昇給

①②を補正したものが「補正後」

単位：百万円



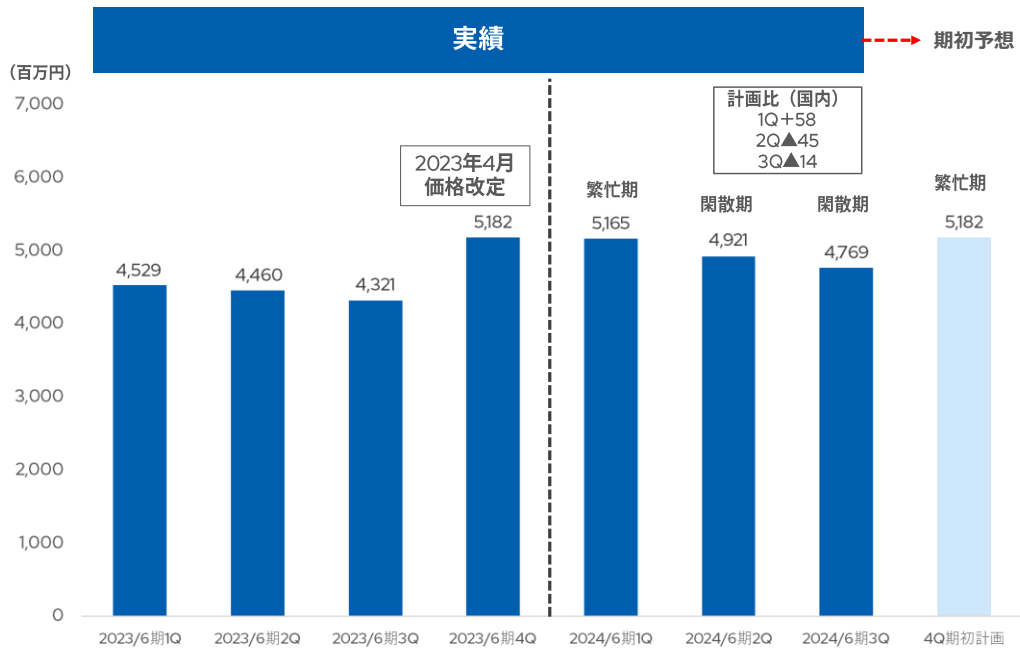
【連結】売上収益の推移



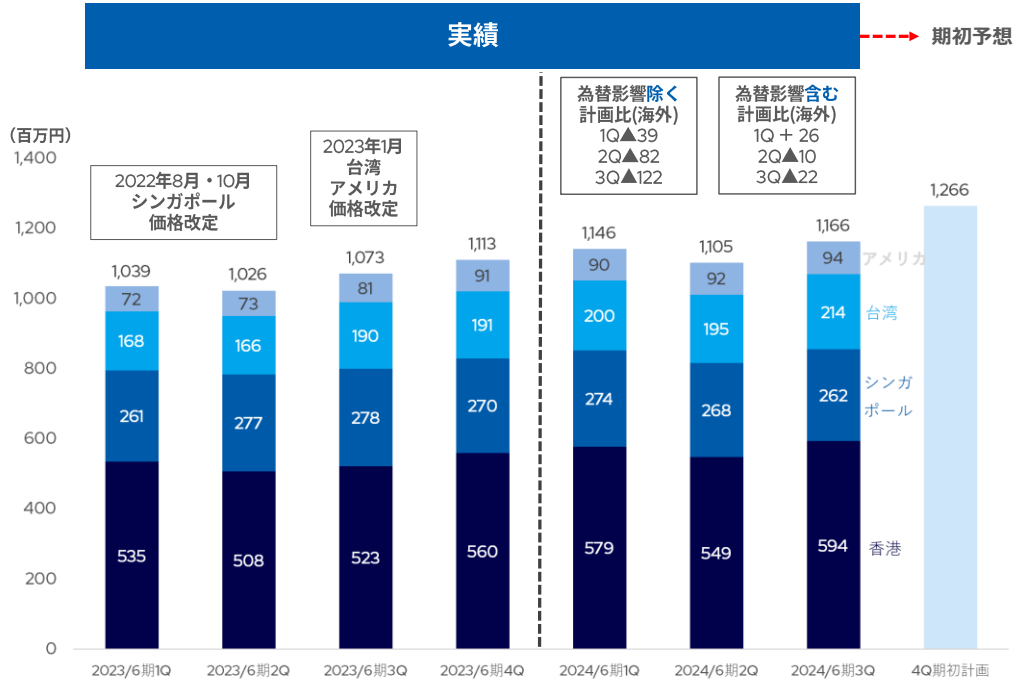
※売上収益は為替影響を含む

【国内】売上収益の推移

- 国内の売上収益は、1Q・4Qが繁忙期

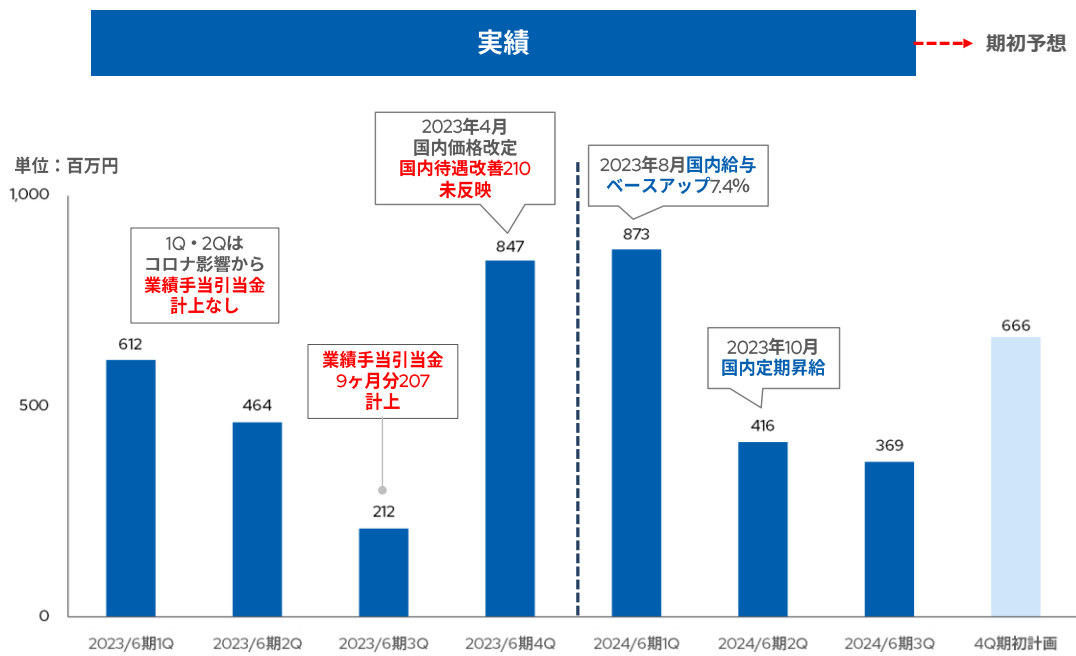


【海外】売上収益の推移



※売上収益は為替影響を含む

【連結】 営業利益の推移



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3Q累計 | | 2024/6期3Q累計 | | | |
|------------|-------------|--------|-------------|--------|--------|--------|
| | 実績 | 売上比 | 実績 | 売上比 | 増減額 | 前期比 |
| 売上収益 | 16,450 | 100.0% | 18,274 | 100.0% | 1,823 | 111.1% |
| 売上原価 | △12,912 | | △13,969 | | △1,056 | 108.2% |
| 売上総利益 | 3,537 | 21.5% | 4,304 | 23.6% | 767 | 121.7% |
| その他の営業収益 | 61 | | 41 | | △19 | |
| 販売費及び一般管理費 | △2,256 | | △2,661 | | △405 | 118.0% |
| その他の営業費用 | △52 | | △24 | | 28 | |
| 営業利益 | 1,290 | 7.8% | 1,660 | 9.1% | 370 | 128.7% |
| 金融収益 | 13 | | 17 | | 4 | 133.1% |
| 金融費用 | △128 | | △127 | | 1 | 99.1% |
| 税引前利益 | 1,175 | 7.1% | 1,551 | 8.5% | 376 | 132.0% |
| 法人所得税費用 | △362 | | △472 | | △109 | 130.3% |
| 当期利益 | 812 | 4.9% | 1,078 | 5.9% | 266 | 132.8% |

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 3Q末 | 増減額 | |
|-----------------|----------|-------------|---------|----------------------|
| 流動資産合計 | 5,800 | 5,921 | 120 | |
| 現金及び現金同等物 | 4,432 | 4,066 | △ 365 | |
| 営業債権及びその他の債権 | 972 | 1,284 | 312 | 月末の銀行休業日に伴う債権回収時期の差異 |
| 棚卸資産 | 237 | 338 | 101 | |
| その他 | 158 | 231 | 73 | |
| 非流動資産合計 | 25,308 | 25,626 | 318 | |
| 有形固定資産 | 1,213 | 1,299 | 86 | |
| 使用権資産 | 5,605 | 5,856 | 251 | |
| のれん | 15,430 | 15,430 | - | |
| その他の金融資産 | 2,004 | 1,971 | △ 32 | |
| 繰延税金資産 | 822 | 823 | 1 | |
| その他 | 233 | 245 | 12 | |
| 資産合計 | 31,108 | 31,547 | 439 | |
| 負債合計 | 18,233 | 17,732 | △ 501 | |
| 営業債務及びその他の債務 | 261 | 253 | △ 7 | |
| 有利子負債 | 9,407 | 8,387 | △ 1,019 | 借入金約定返済 |
| リース負債 | 5,464 | 5,758 | 293 | |
| その他 | 3,100 | 3,331 | 231 | |
| 資本合計 | 12,874 | 13,815 | 941 | |
| 負債及び資本合計 | 31,108 | 31,547 | 439 | |

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3Q累計 | 2024/6期3Q累計 | 増減額 |
|-------------------------|----------------|----------------|--------------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 2,864 | 3,388 | 523 |
| 税引前利益 | 1,175 | 1,551 | 376 |
| 減価償却費及び償却費 | 2,443 | 2,565 | 121 |
| 営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加） | 55 | △ 279 | △ 335 |
| 利息の支払額 | △ 102 | △ 121 | △ 19 |
| 助成金の受取額 | 51 | 3 | △ 47 |
| 法人所得税の還付額 | - | 20 | 20 |
| 法人所得税の支払額 | △ 706 | △ 640 | 66 |
| その他 | △ 52 | 289 | 341 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 417 | △ 530 | △ 112 |
| 有形固定資産の取得による支出 | △ 293 | △ 540 | △ 247 |
| 無形資産の取得による支出 | △ 43 | △ 28 | 14 |
| その他 | △ 81 | 39 | 120 |
| フリー・キャッシュ・フロー | 2,447 | 2,857 | 410 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △ 2,721 | △ 3,295 | △ 573 |
| 短期借入金の純増減額（△は減少） | - | △ 400 | △ 400 |
| 長期借入金の返済による支出 | △ 525 | △ 625 | △ 100 |
| 配当金の支払額 | △ 130 | △ 260 | △ 130 |
| リース負債の返済による支出 | △ 2,110 | △ 2,159 | △ 48 |
| その他 | 44 | 150 | 105 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | △ 17 | 71 | 89 |
| 現金及び現金同等物の増減額（△は減少） | △ 292 | △ 365 | △ 73 |
| 現金及び現金同等物の当期末残高 | 3,432 | 4,066 | 634 |

コロナ時の旧コミットメントラインの借入金10億円→6億円へ弁済

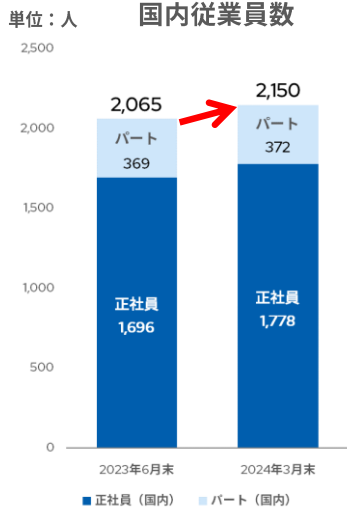
営業利益が20億円を上回る場合、1億円の期限前弁済

参考：価格改定の過去実績

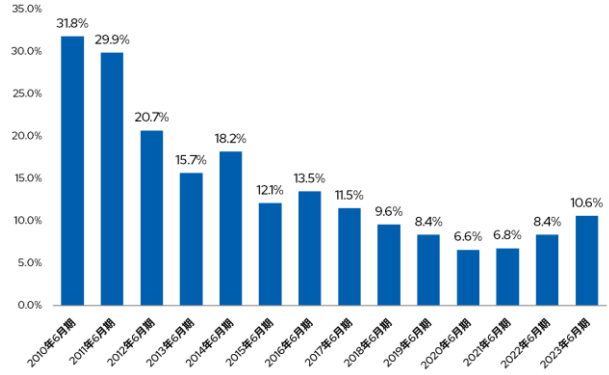
| 地域 | 価格改定（税込価格）の実績 |
|--------|--|
| 国内 | <ul style="list-style-type: none"> • 2014年4月：1,000円→1,080円（65歳以上かつ平日1,000円） • 2019年2月：1,080円→1,200円（65歳以上かつ平日1,100円） • 2022年3月：シニア価格1,100円の終了 • 2023年4月：QB HOUSE：1,200円→1,350円、QB PREMIUM 1,650円→1,800円、FaSS2,200円→2,400円 • 2024年2月：QB PREMIUM 1,800円→2,000円（2店舗のみ） |
| シンガポール | <ul style="list-style-type: none"> • 2012年12月：SG\$10（約1,130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：女性のみSG\$14→SG\$18（約2,050円） QB PREMIUM：女性のみSG\$18→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1,180円） • 2019年7月：HK\$60（約1,180円）→HK\$70（約1,370円） |
| 台湾 | <ul style="list-style-type: none"> • 2023年1月：300元（約1,420円）→350元（約1,660円） |
| ニューヨーク | <ul style="list-style-type: none"> • 2020年6月：\$20（約3,080円）→\$23（約3,540円） • 2020年11月：\$23（約3,540円）→\$25（約3,850円） • 2022年7月：オンライン予約のみ\$30（約4,620円） • 2022年12月：オンライン予約のみ\$30→\$35（約5,390円） • 2023年1月：\$25（約3,850円）→\$30（約4,610円） |

※為替レートは5月7日時点

【国内】従業員数と退職率の推移



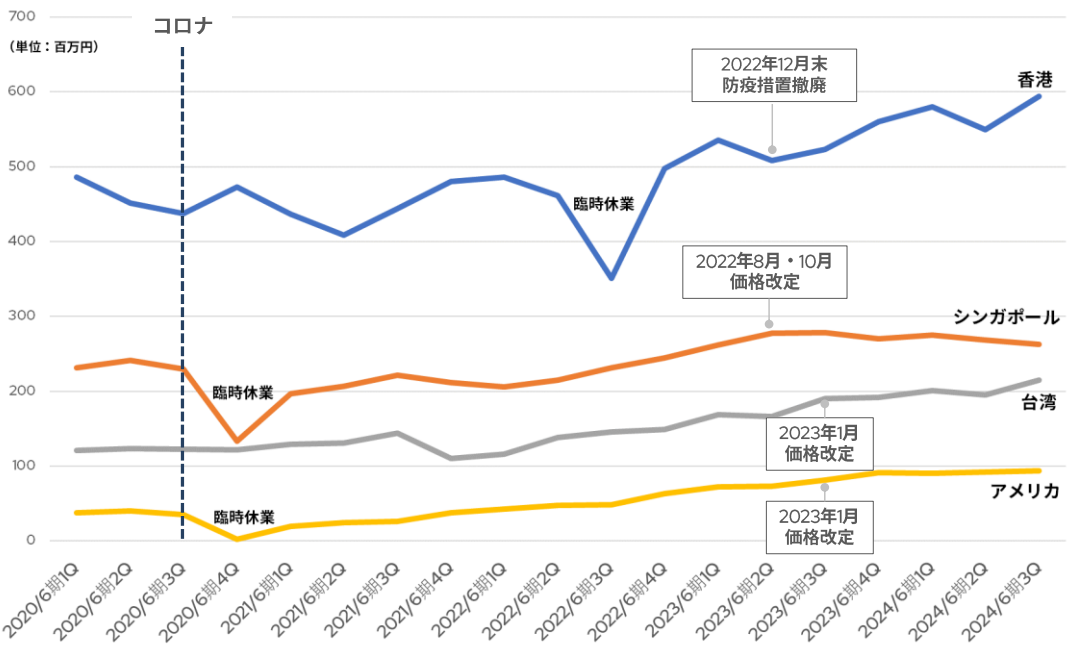
【参考】国内正社員の退職率の推移 (年間実績)



※本社は除く。研修施設（ロジカットプロフェッショナルスタイリストスクール）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、海外店舗は除く
※研修施設（ロジカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

【海外】売上収益の推移（四半期毎・円ベース）



※売上収益は為替影響を含む

参考：2024年6月期 出店・閉店計画（期初計画）

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 |
| 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 |

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

