



キュービーネットホールディングス株式会社

2023年6月期上期 決算説明資料

2023年2月16日

(目次)

■ 2023年6月期 上期実績

【連結】 サマリー	P.2～3
【連結】 新店・移転・閉店の実績	P.4
【国内】 来店客数の回復率実績と回復率想定	P.5
【国内】 売上収益の推移	P.6
【海外】 海外の状況	P.7～8
【連結】 PLの増減内訳（前期比）	P.9、P.11～13
【連結】 PLの増減内訳（計画比）	P.14
【連結】 売上収益の推移、営業利益の推移	P.10、P.15
【国内】 人員状況（採用数・従業員数）	P.16
【国内】 退職率の推移	P.17

■ 今期の重点施策と進捗について

P.18～27

■ Appendix

P.28～37

PL、BS、キャッシュ・フロー計算書 P.34～36

今期の出店計画 P.37

上期エグゼクティブサマリー

- 売上収益は前年同期比108.6%の11,055百万円、第7波・第8波の影響を受けつつも**前期比で増収**
- 営業利益は前年同期比133.9%の1,077百万円、店舗売上の回復等により**前期比で増益**
- 運営形態の変更については、業務委託運営していた**30店舗を当社の直轄運営に切り替え**
- **海外各国で価格改定を実施**

地域	改定時期	業態	改定内容	値上げ率
シンガポール	2022年8月	QB PREMIUM	SG\$15→SG\$18 (約1,480円→約1,780円)	+20%
	2022年10月	QB HOUSE	SG\$12→SG\$14 (約1,190円→約1,390円)	+16.7%
台湾	2023年1月	QB HOUSE	300元→350元(約1,300円→約1,520円)	+16.7%
アメリカ	2022年12月	オンライン予約	\$30→\$35(約3,900円→約4,550円)	+16.7%
	2023年1月	通常	\$25→\$30(約3,250円→約3,900円)	+20%

- **国内の価格改定は、2023年4月に実施予定**

地域	改定時期	業態	改定内容	値上げ率
国内	2023年4月	QB HOUSE	1,200円→1,350円	+12.5%
		QB PREMIUM	1,650円→1,800円	+9.1%
		FaSS	2,200円→2,400円	+9.1%

グループ連結業績（サマリー）

- 既存店を中心に売上が順調に回復。一方、店舗人員数が計画を下回ったこと、為替の影響等から、利益が計画より上振れ

グループ連結業績（サマリー）

単位：百万円	2023年6月期上期		2023年6月期上期予想			2023年6月期通期予想		
	実績	前期比 (%)	期初計画	前期比 (%)	計画比	期初計画	前期比 (%)	進捗率
売上収益	11,055	108.6%	10,700	105.1%	103.3%	21,670	105.4%	51.0%
営業利益	1,077	133.9%	840	104.4%	128.3%	1,500	107.3%	71.9%
税引前利益	1,010	138.9%	747	102.7%	135.3%	1,328	106.2%	76.1%
当期利益	682	138.4%	512	103.8%	133.3%	907	105.9%	75.3%
基本的1株当たり 当期利益	52円63銭		39円41銭			69円54銭		
1株当たり配当額	—		—			12円00銭		

【連結】 新店・移転・閉店の実績

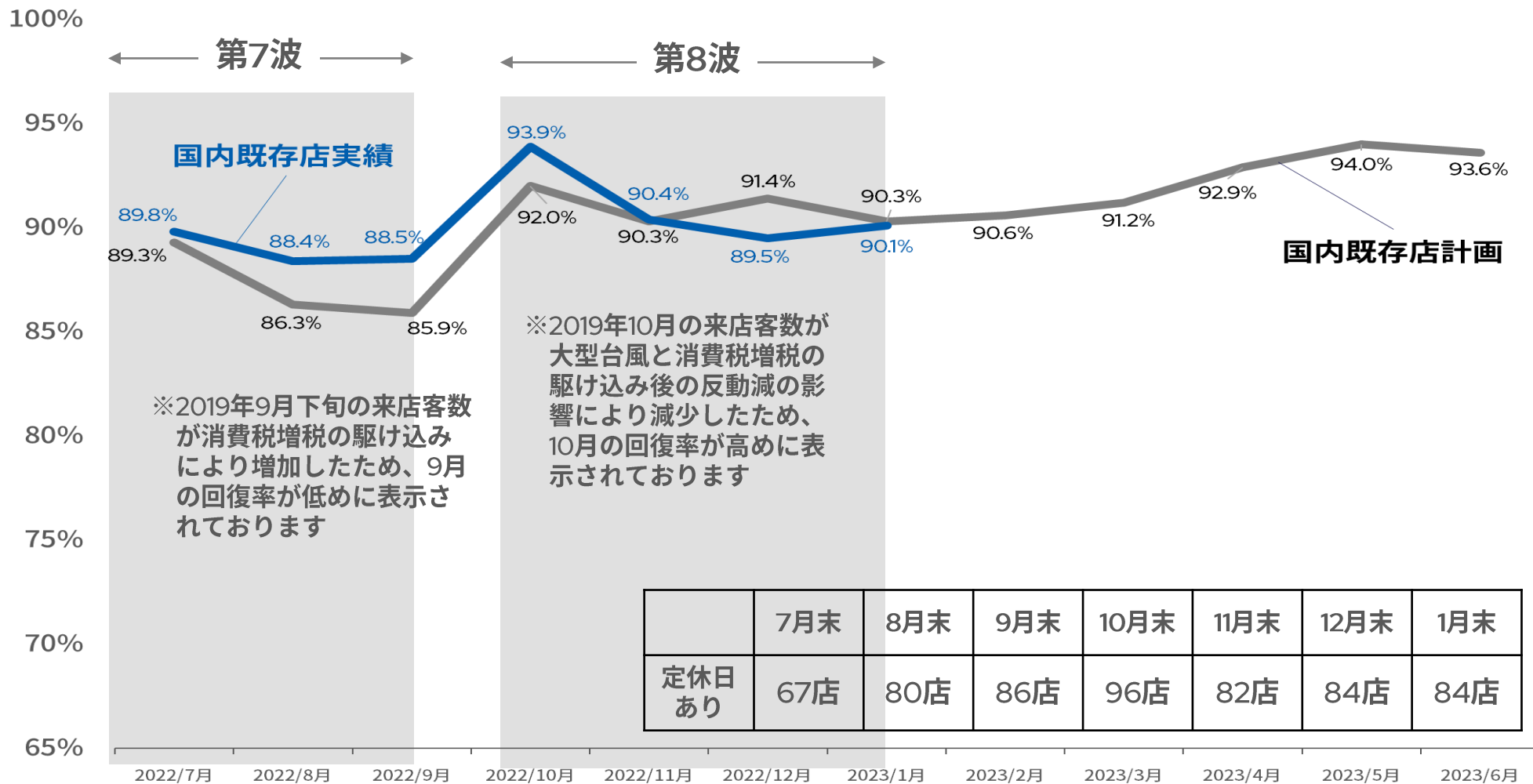
- (国内)労働環境改善策として統廃合9店舗、デベロッパー都合の閉店3店舗
- (海外)都心店の統廃合1店舗、デベロッパー都合の閉店3店舗、移転に伴う閉店1店舗

単位：店舗	業態	2022/6期末	新店	移転	閉店	増減	上期末
日本	QB HOUSE	576	6	0	△12	△6	570
	QB PREMIUM	4	1	0	0	1	5
	FaSS	11	1	0	0	1	12
国内小計		591	8	0	△12	△4	587
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	△2	△2	62
台湾	QB HOUSE	29	1	1	△2	0	29
アメリカ	QB HOUSE	5	0	0	0	0	5
海外小計		129	1	1	△5	△3	126
連結グループ合計		720	9	1	△17	△7	713

※閉店は移転に伴う閉店を含む

【国内】 既存店来店客数の回復率計画と実績

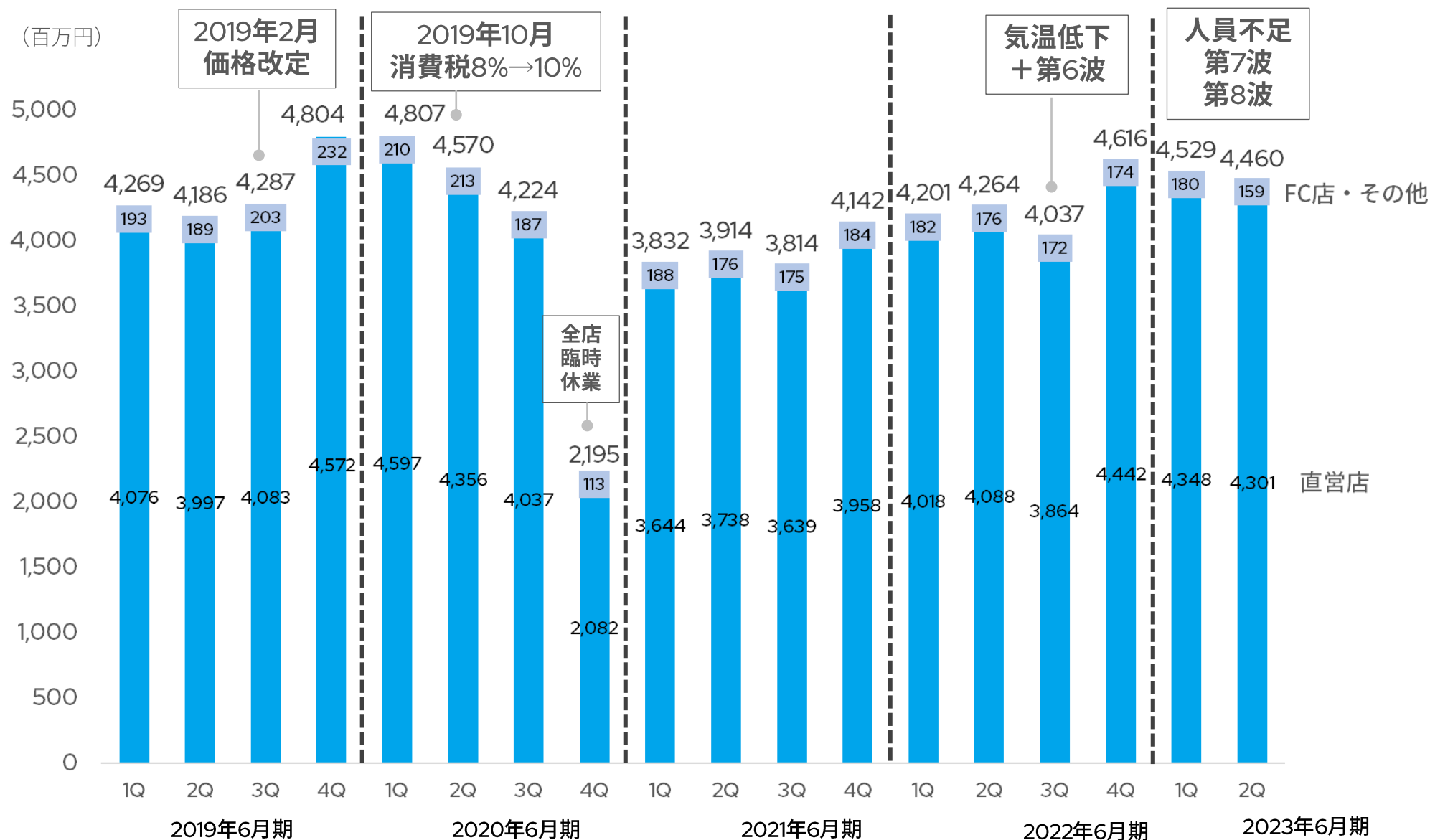
- 回復率は、第7波・第8波の影響を受け臨時休業店舗が増加、店舗人員数の計画未達に伴い定休日の設定が余儀なくされたものの、11月までは計画を上回る



※回復率は、3年前比（コロナ前比）

【国内】売上収益の推移

- 国内の売上収益については、第7波・第8波や店舗人員数が計画未達の中でも、回復傾向は継続（通常は1Q・4Qが繁忙期）



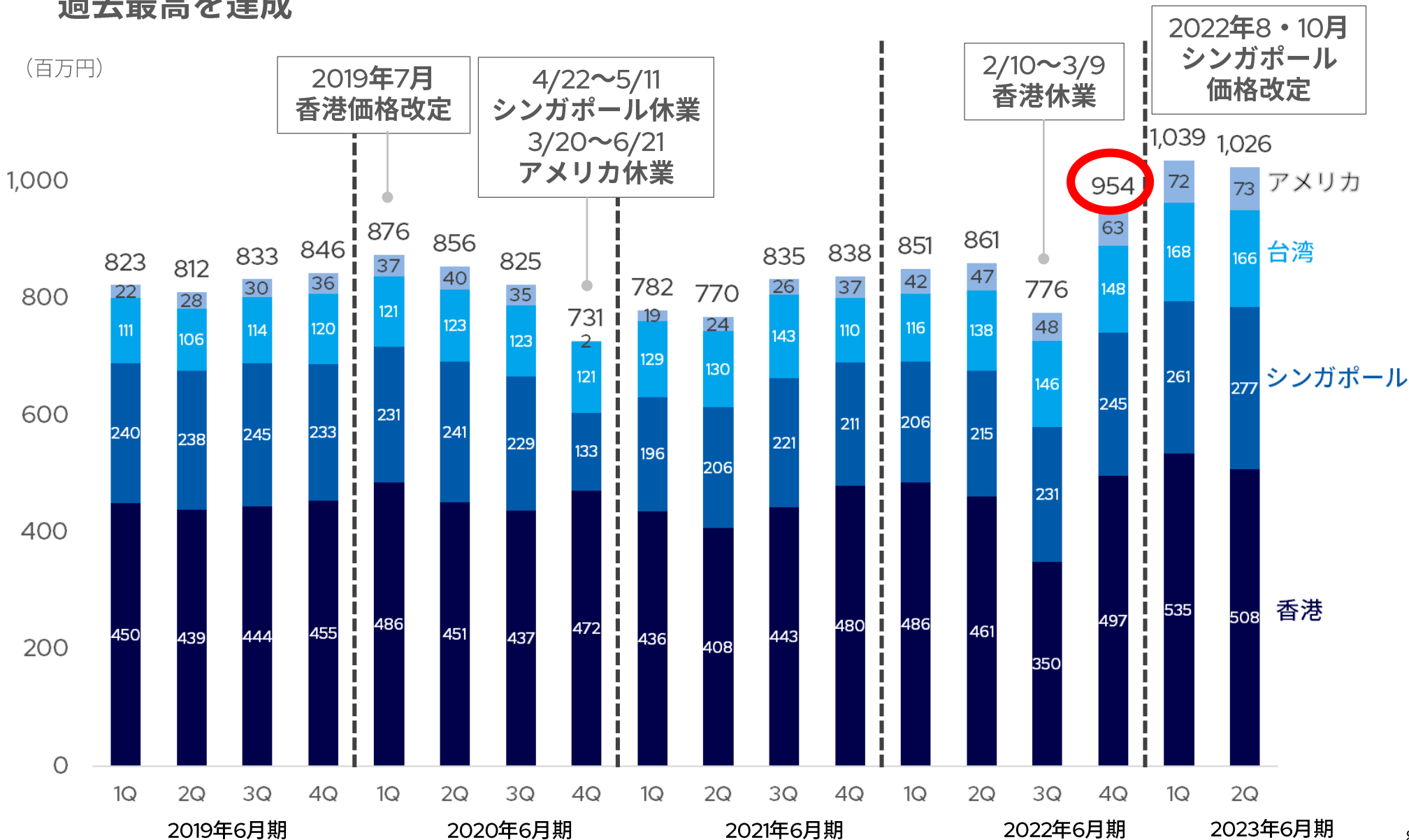
【海外】 事業の状況

	売上2Q コロナ前比	来店客数2Q コロナ前比	状況
香港	112.6%	88.1%	<p>店舗人員数の計画未達の影響あり</p> <p>ロジス（研修施設）は好調に推移、下期に寄与</p> <p>11月17日より理美容室においてワクチンパスポートの撤廃</p> <p>12月28日より防疫措置の全面的な撤廃</p>
シンガポール	115.1%	76.4%	<p>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コロナ前34店舗→30店舗（約12%減）へ統廃合を実施</p> <p>店舗人員数の計画未達の影響あり</p> <p>価格改定：QB PREMIUM：20%アップ QB HOUSE：16.7%アップ</p> <p>→平均サービス価格向上により収益性改善を図るステージへ</p> <p>2022年12月に昇給を実施</p>
台湾	134.7%	108.4%	<p>12月に店舗管理エリアの再編成を実施</p> <p>12月15日にロジス（研修施設）を開校</p> <p>店舗人員の採用面（純増数）が順調</p> <p>価格改定（2023年1月）：16.7%アップ</p> <p>2023年1月に昇給を実施</p>
アメリカ	183.1%	113.3%	<p>失業率大幅改善、高インフレ継続、利上げ継続、ドル高傾向</p> <p>来店客数、売上は過去最高を更新中</p> <p>価格改定：\$20→\$23→\$25→\$30（オンライン予約のみ\$35）</p> <p>2023年1月に昇給を実施、6号店に向けて採用強化</p>

※売上は為替影響を含んでおります。コロナ前と比較するため、3年前の実績（全店）と比較しております

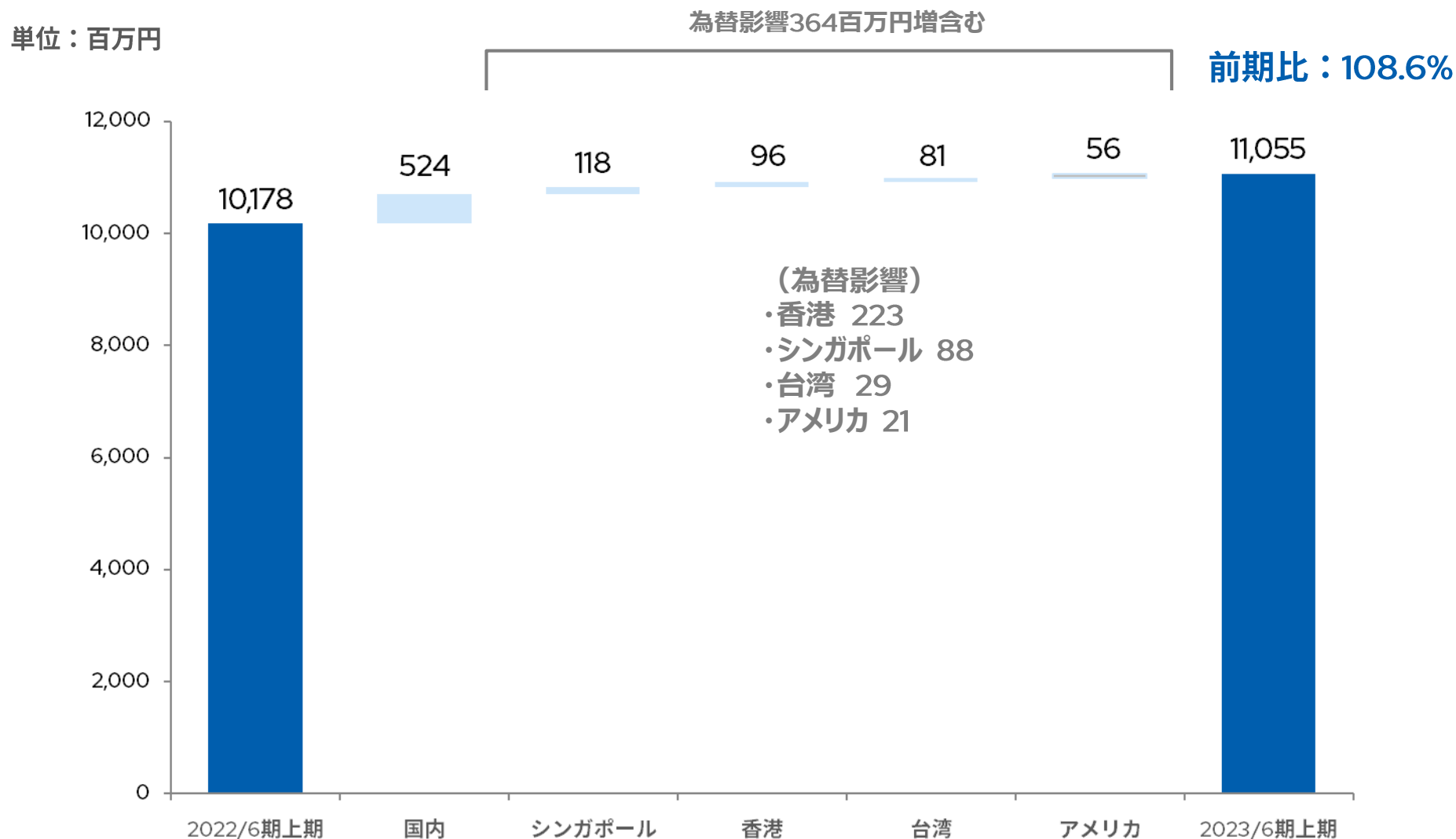
【海外】売上収益の推移

- 売上は、為替影響（1Q前期比194百万円増、2Q前期比164百万円増）を含むが、過去最高を達成



【連結】売上収益の増減内訳（前期比）

- 売上収益は、国内が第7波・第8波の影響を受けつつも回復した一方で、香港が為替影響を除くと前期比127百万円減少となり、連結で前期比877百万円の増加

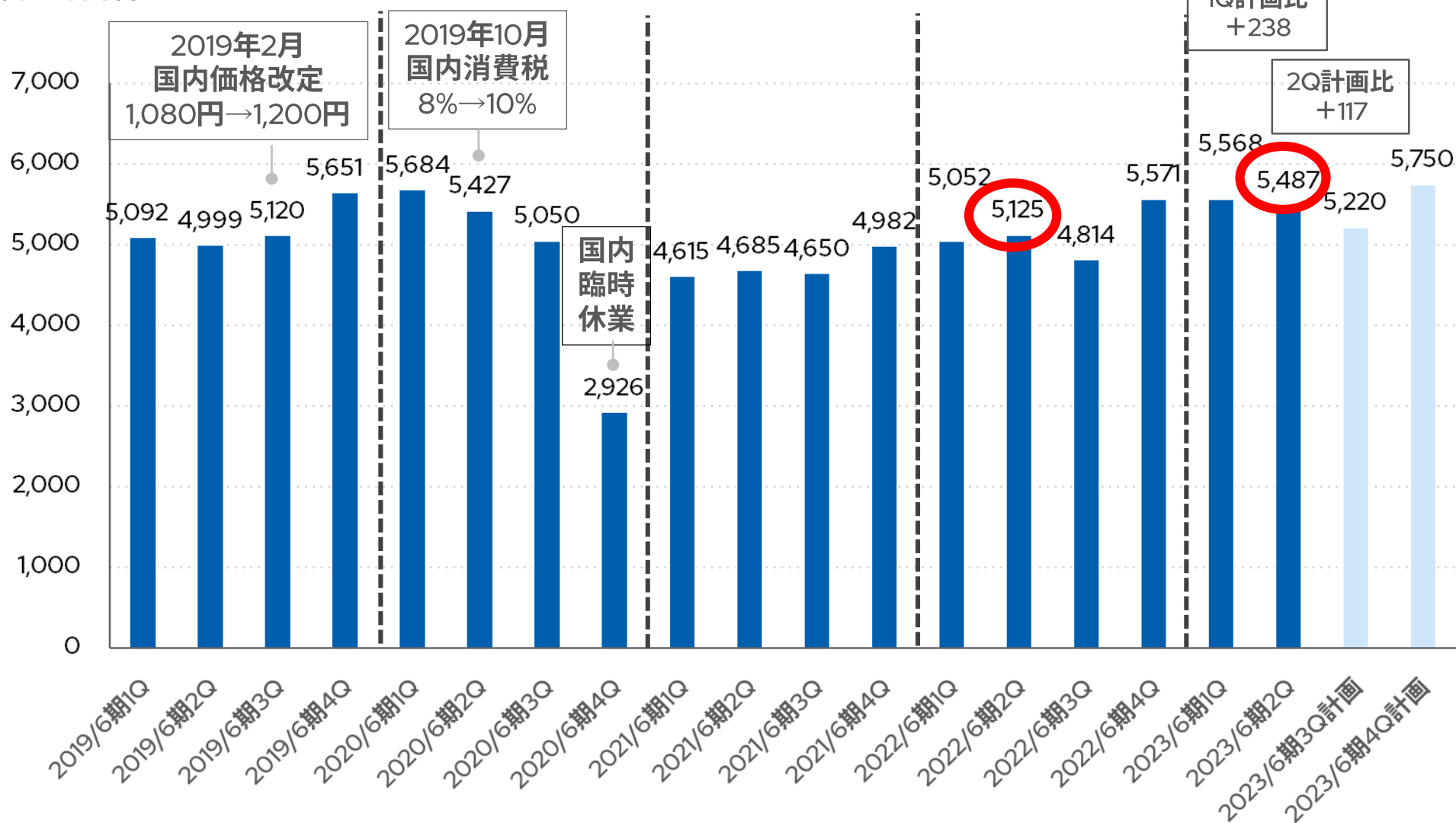


【連結】売上収益の推移

実績

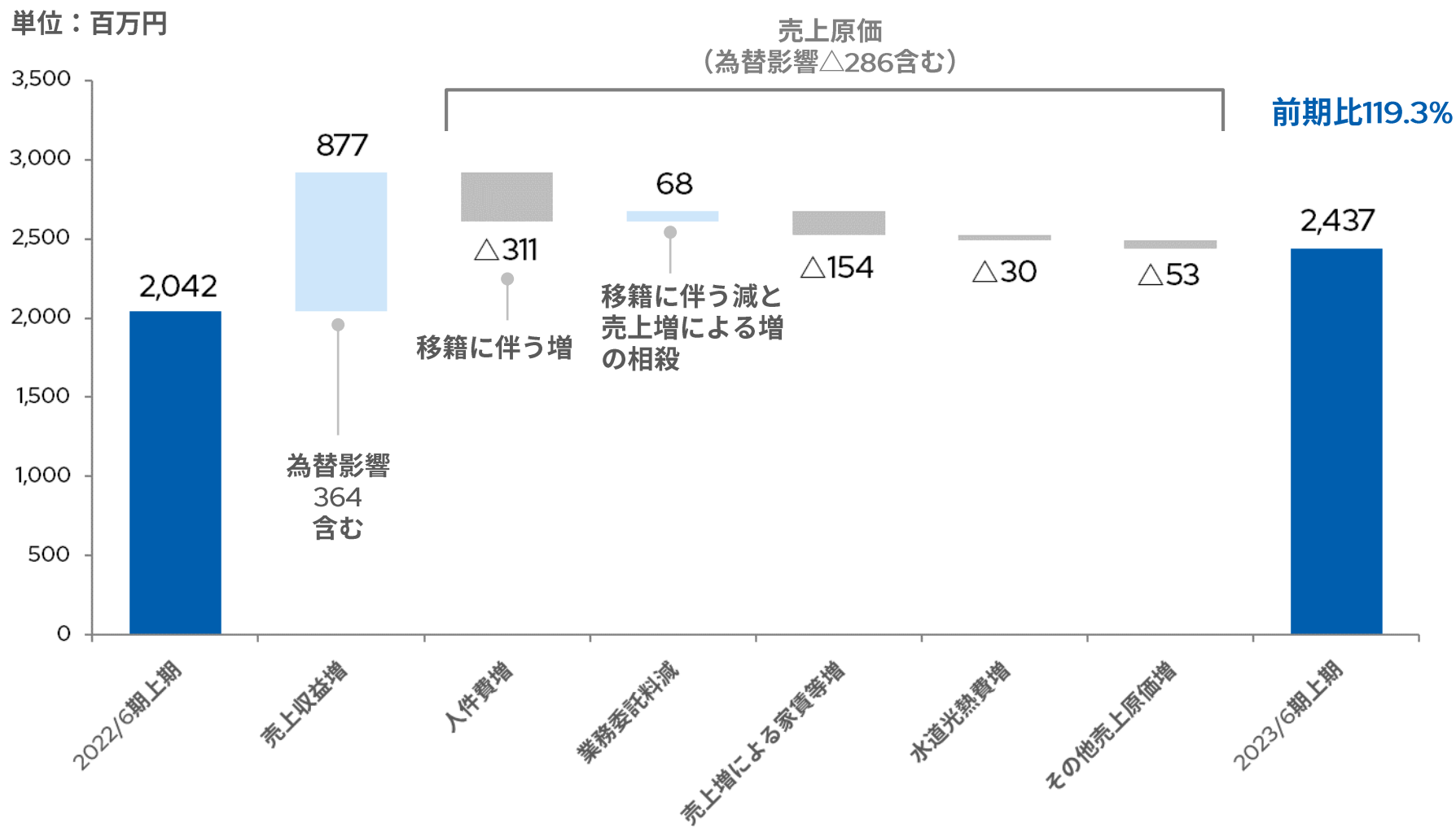
期初
予想

単位：百万円



【連結】売上総利益の増減内訳（前期比）

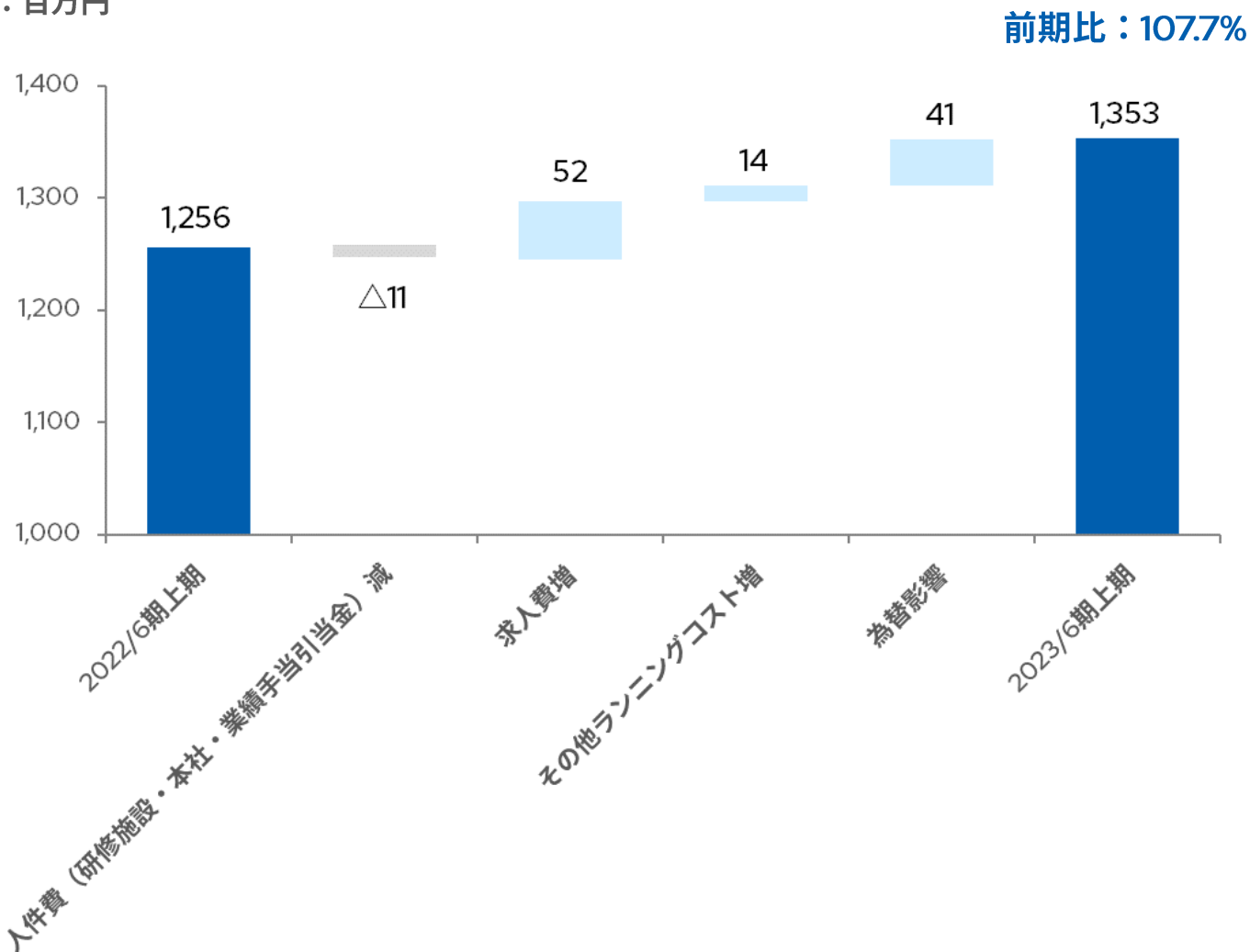
- 総利益は、売上収益増、業務委託先からの移籍に伴う人件費増、売上増による歩合家賃増、電気代増等により、前期比395百万円増加



【連結】 販管費の増減内訳（前期比）

- 販管費は、求人費の増加や為替影響等により、前期比96百万円増

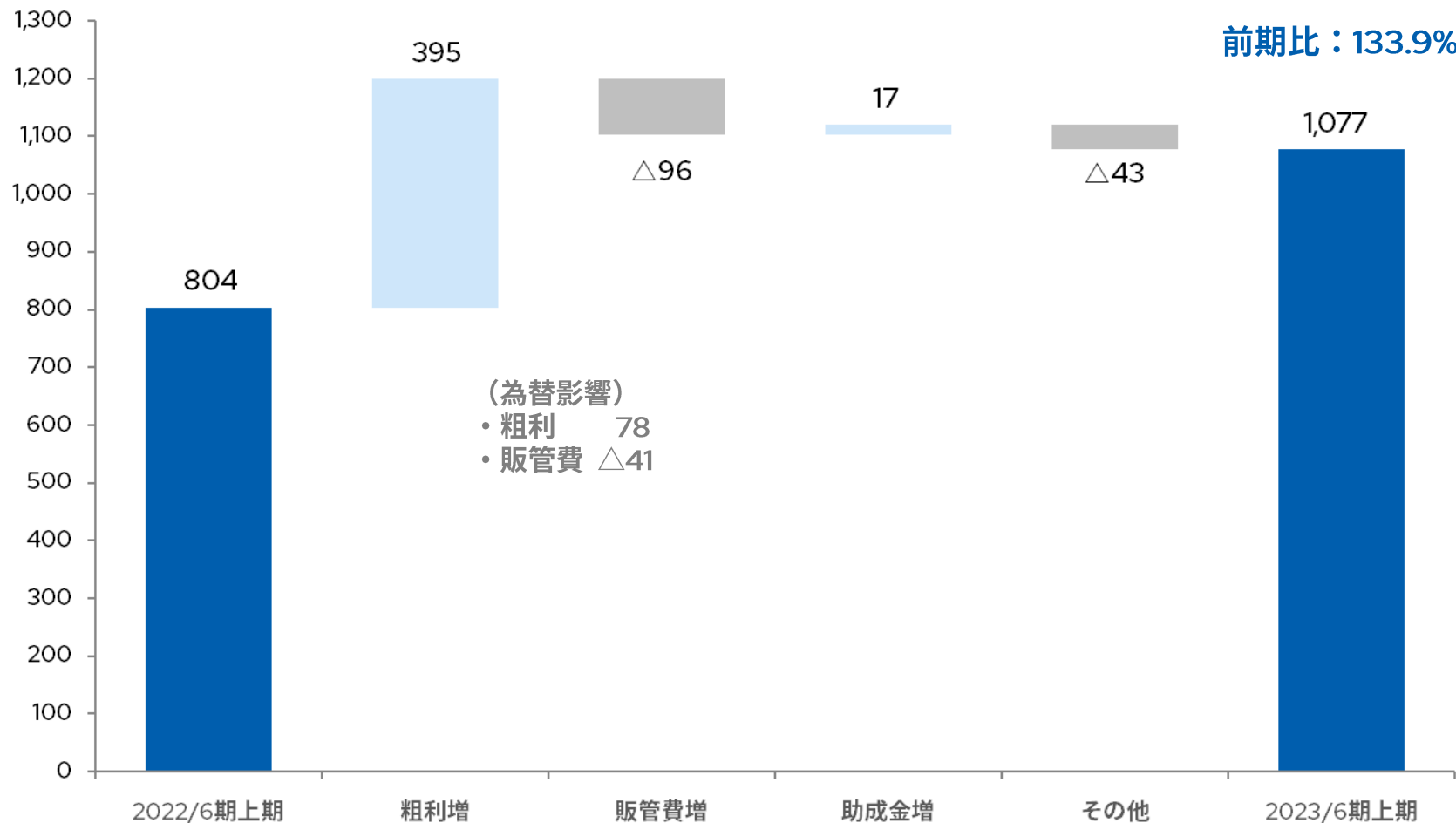
単位：百万円



【連結】 営業利益の増減内訳（前期比）

- 営業利益は、為替影響を含め、販管費が増加したものの、主に総利益の増加により、前期比272百万円増。なお、助成金は主に香港で支給があり、前期比17百万円増

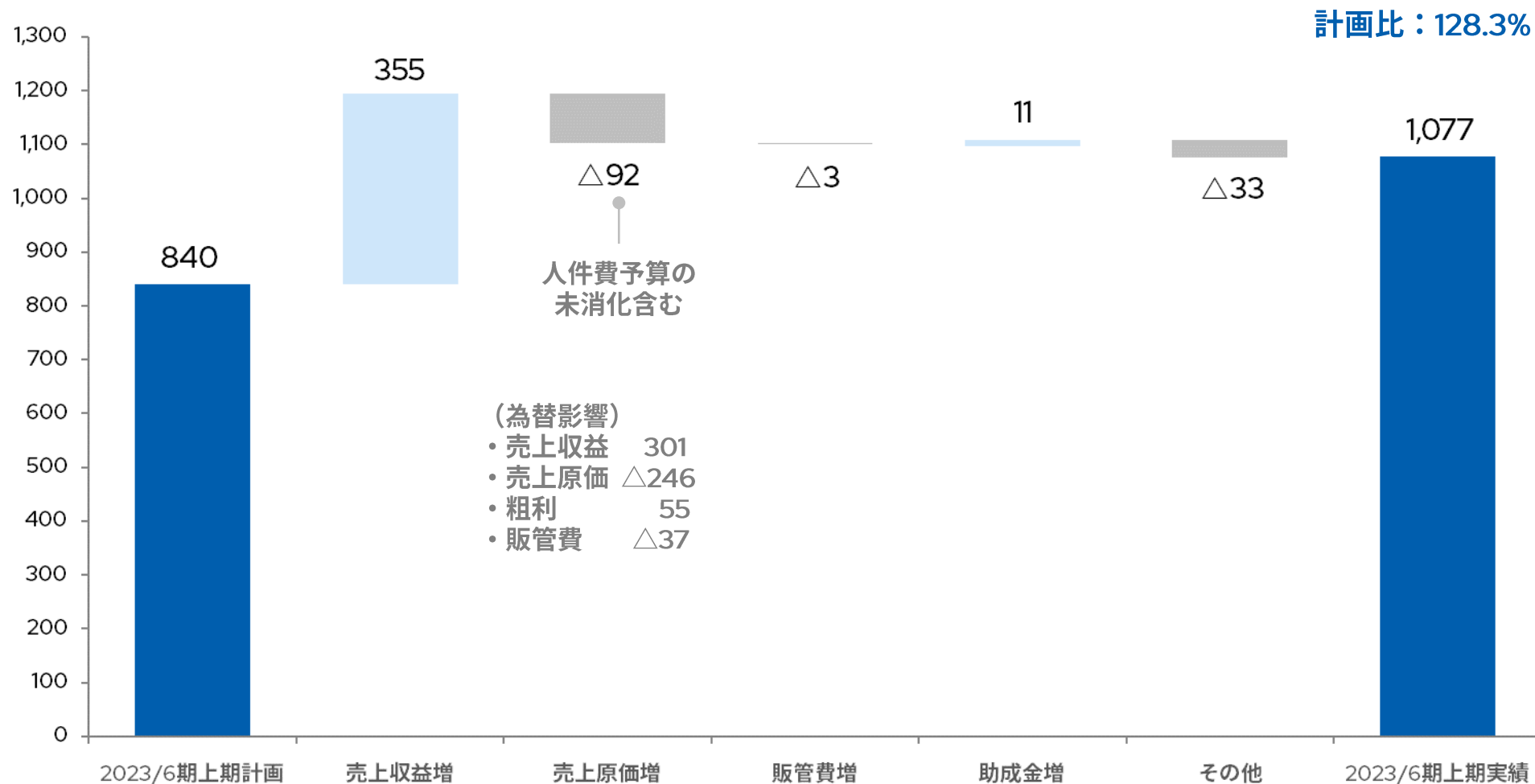
単位：百万円



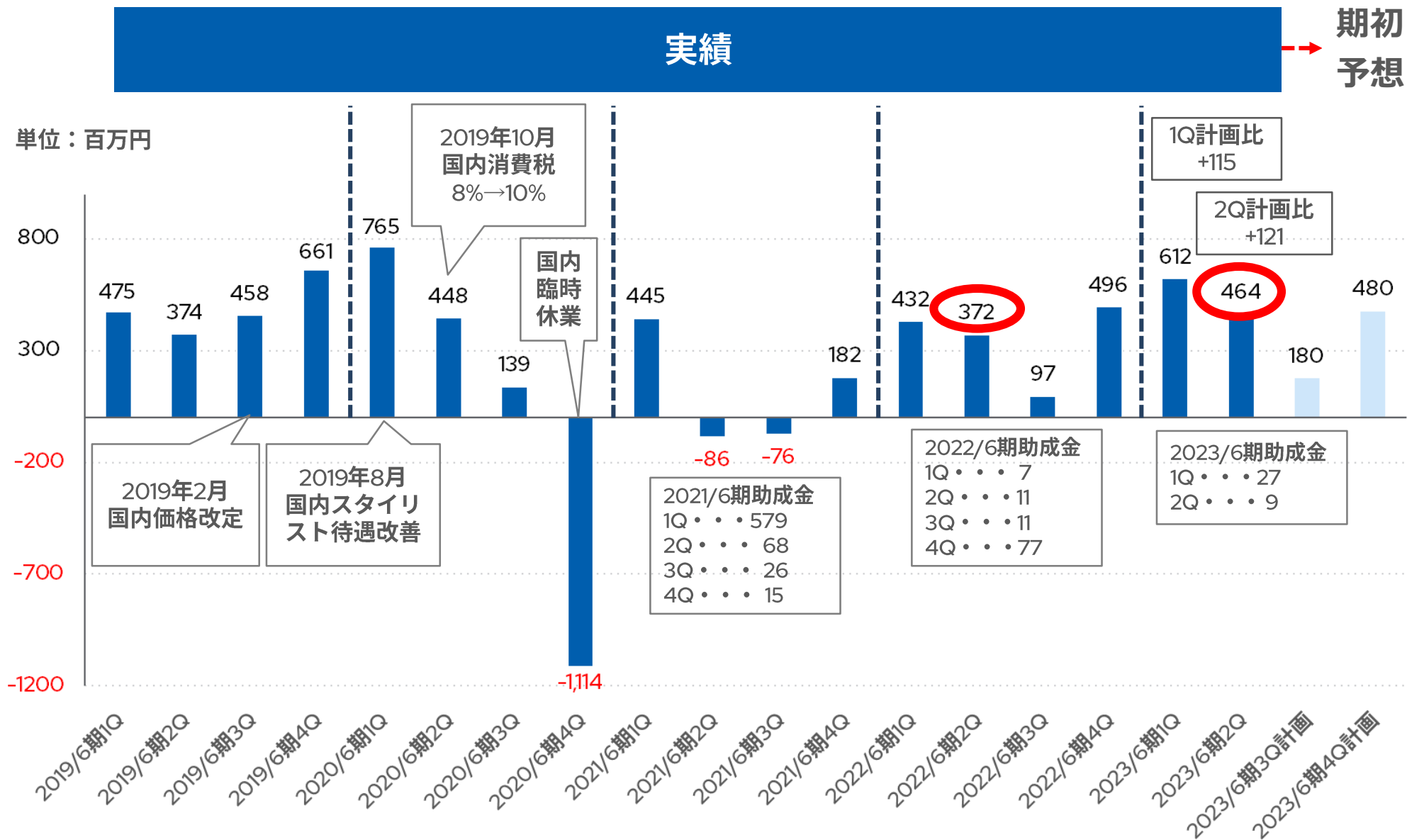
【連結】参考：営業利益の増減内訳（計画比）

- 営業利益は、主に売上の回復と人件費予算の未消化、為替影響等により、計画比237百万円増

単位：百万円



【連結】 営業利益の推移

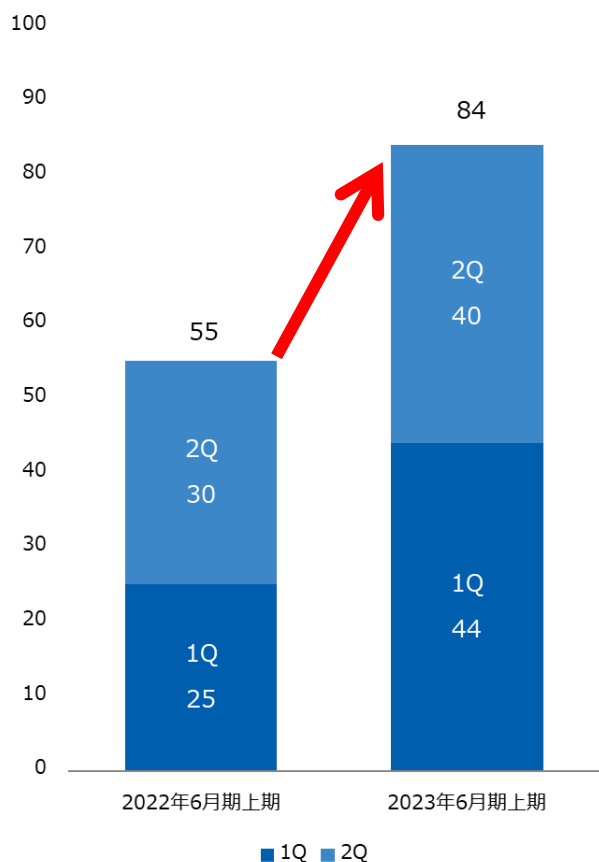


【国内】店舗人員の状況

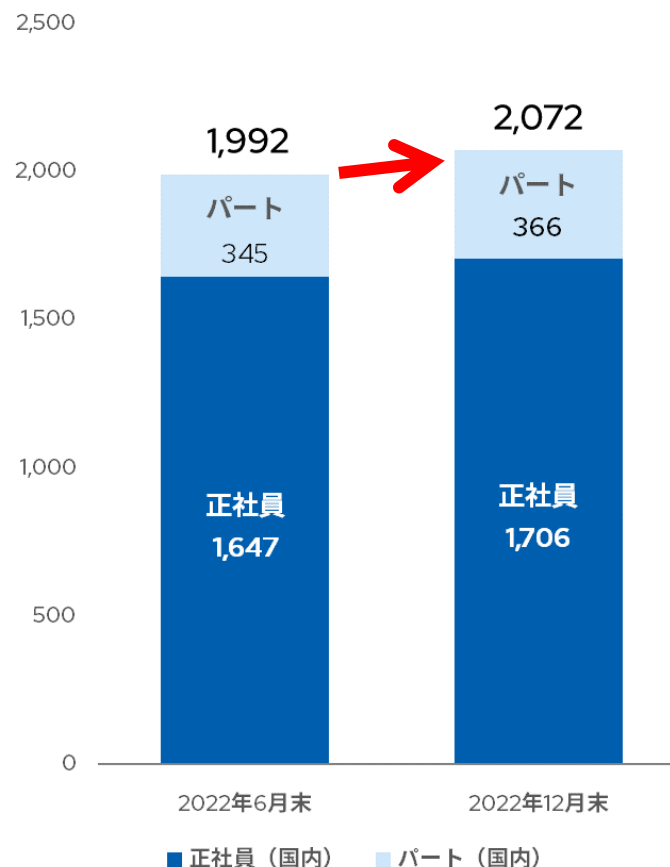
採用面はほぼ計画通りの水準で推移。その他、業務委託店舗の直轄運営化に伴い、移籍を受け入れ

- 正社員の上期の採用数は、84人（前期比+29人）
- 業務委託店舗からの移籍100人（内訳：正社員72人、パート28人）

単位：人 国内正社員の上期採用数



単位：人 2022年12月末の国内従業員数



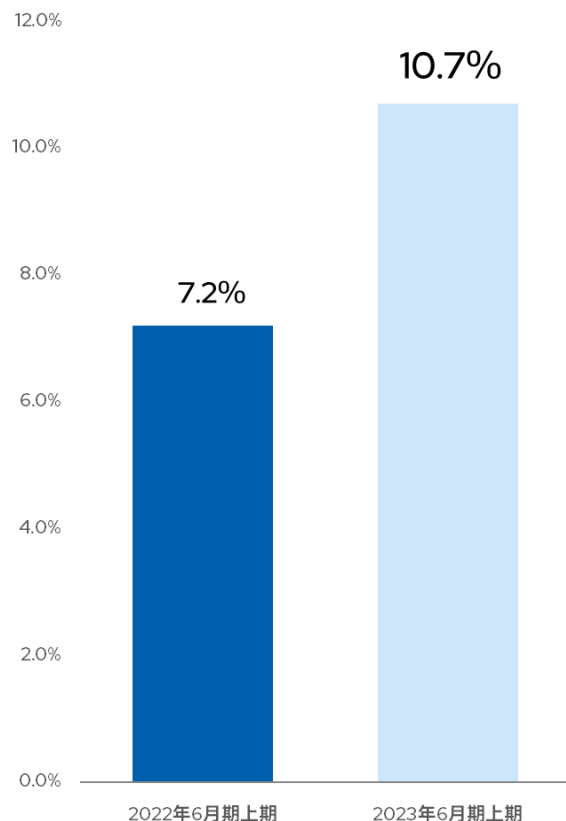
※業務委託先店舗からの正社員の移籍を除く。
本社は除く。研修施設（ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

※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

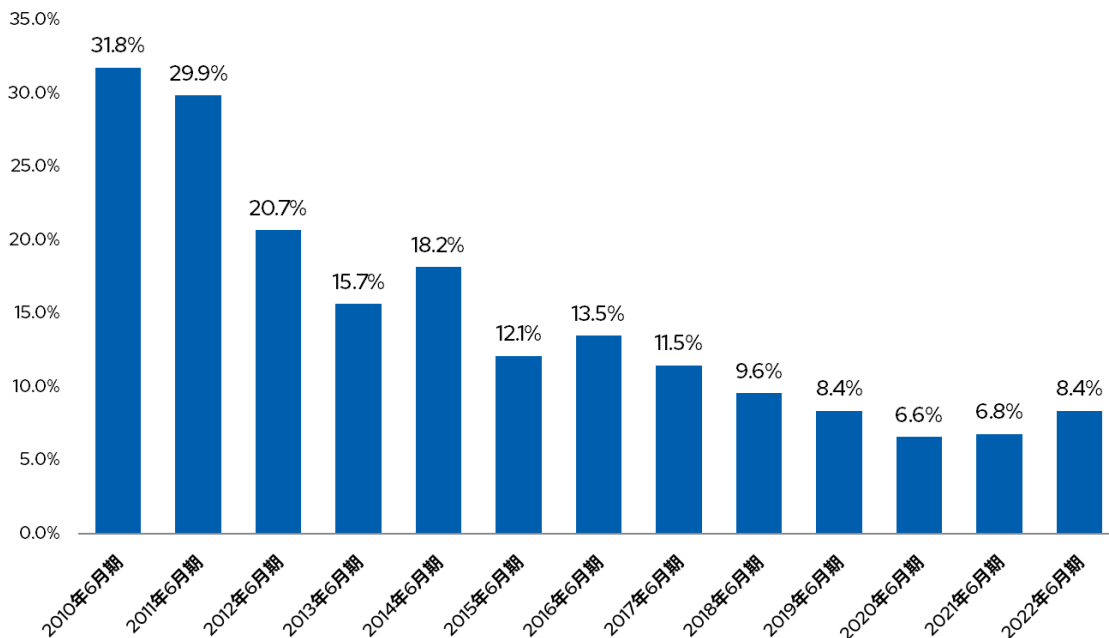
【国内】スタイリスト（正社員）の退職率の推移

- 国内正社員の上期の退職率は、年率換算で10.7%（前期比3.5%pt増、1Q実績11.3%）
- 国内正社員の上期の退職者数は、前期比30人増

国内正社員の上期の退職率（年率換算）



【参考】国内正社員退職率の推移（年間実績）



※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

今期の重点施策と進捗について

①スタイリストの定着率向上及び採用強化

②価格改定に向けた準備プロジェクトの立ち上げ・検討

③業務委託店舗の労働環境改善

④既存店の統廃合と新形態の店舗出店（QB PREMIUM、FaSS、狭小商圈型店舗）



（進捗と課題）

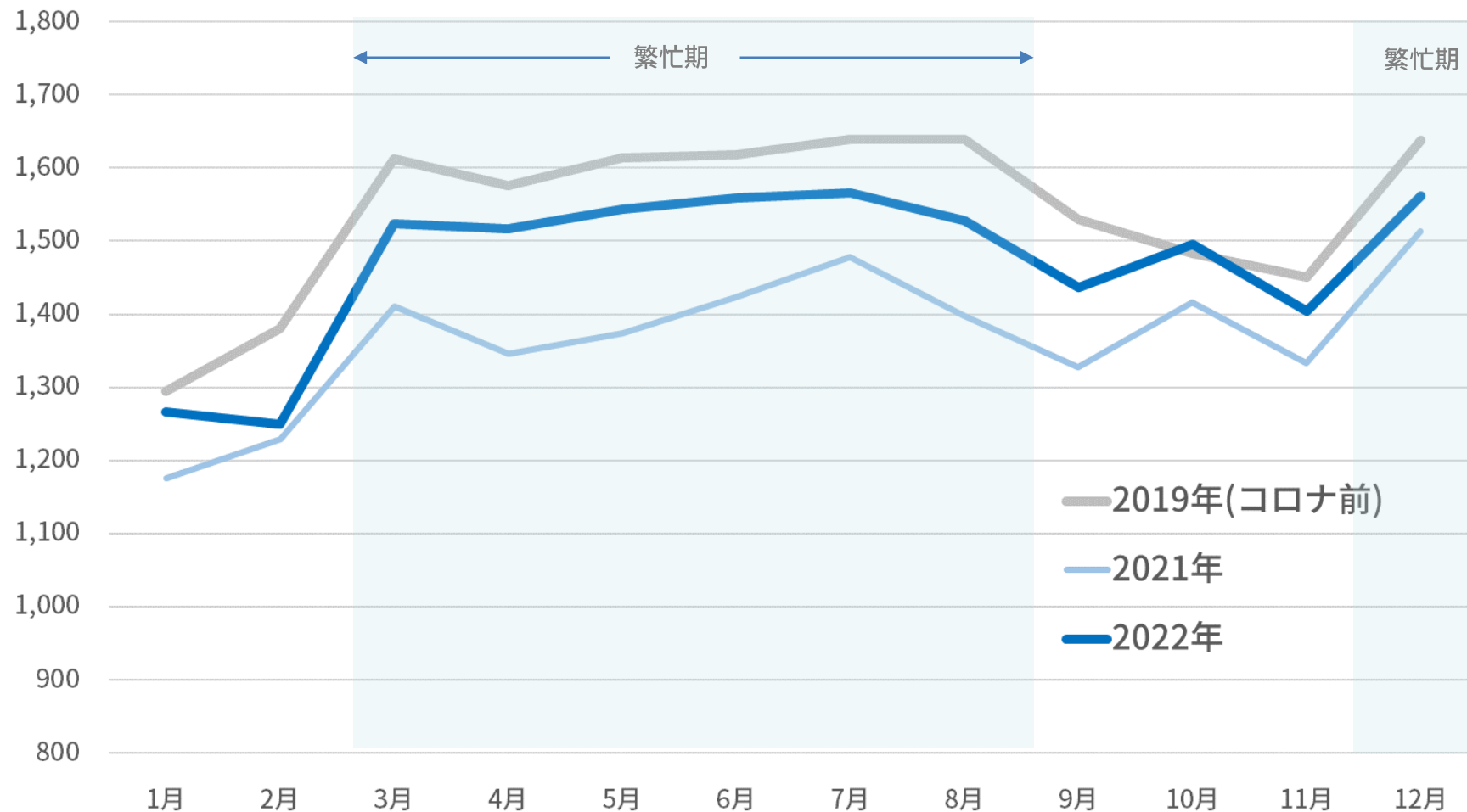
- ✓ 2022年10月にスタイリストの待遇改善（昇給）を実施したが、退職率は10.7%と高止まり
- ✓ 直轄化した業務委託先の店舗30店舗は人員不足のケースが多い
- ✓ 店舗の混雑状況は既にコロナ前に戻っているが、カット席の総稼働席数はコロナ前を下回っている
- ✓ 成長基盤を再構築するために、既存店の統廃合および店舗人員の増員が最優先課題

国内の現状①：国内売上高は着実に回復

- 防疫措置の緩和による人流回復やシニア価格の終了、ツキイチキャンペーンの導入、店舗の直轄化等の施策により、**国内売上高はコロナ前の水準に近づいている**

(単位：百万円)

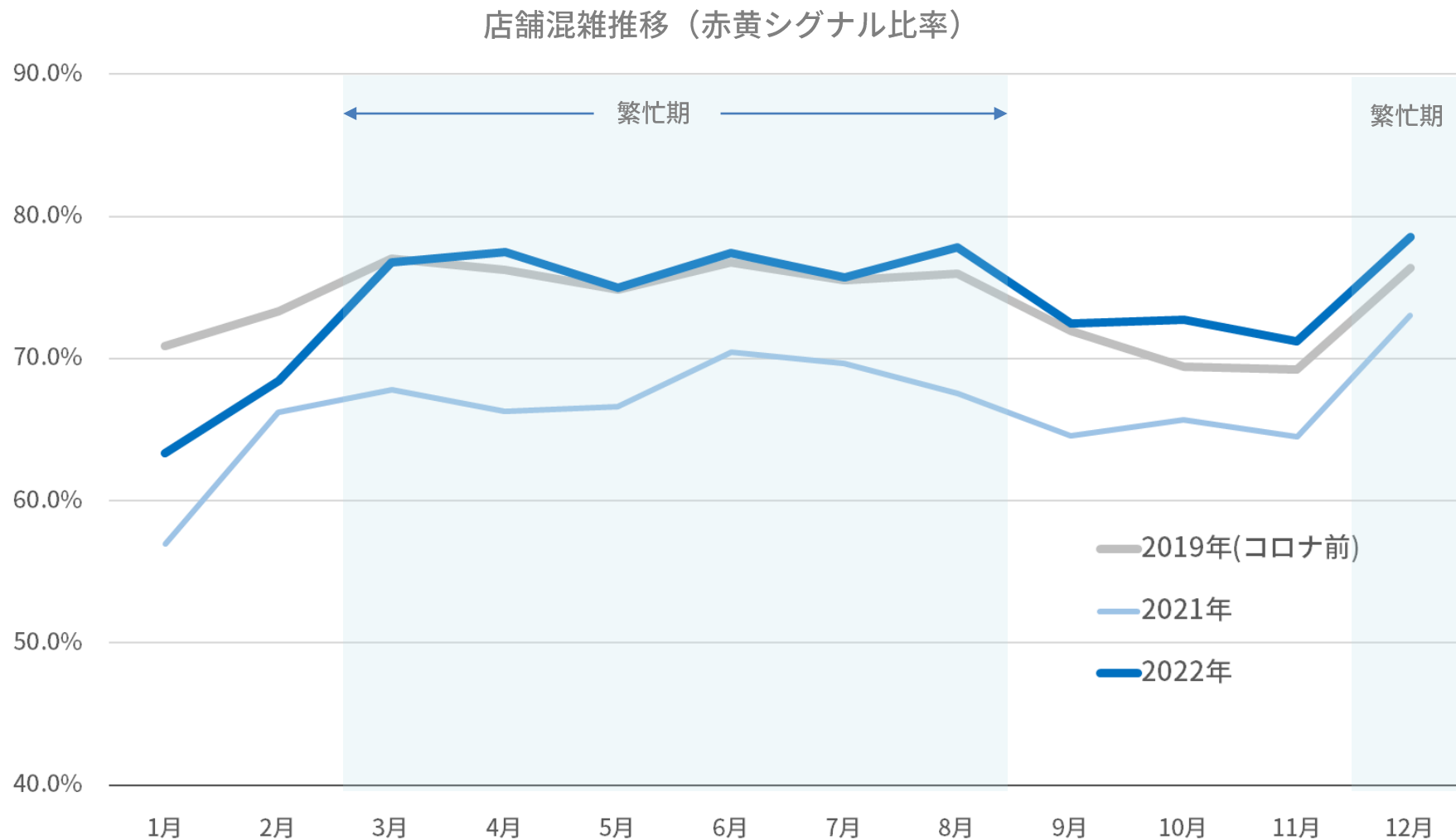
国内売上高推移



※ツキイチキャンペーンとは、65歳以上かつ1ヶ月以内の再来店で100円引きとなるキャンペーン

国内の現状②：国内店舗の混雑状況は高まり

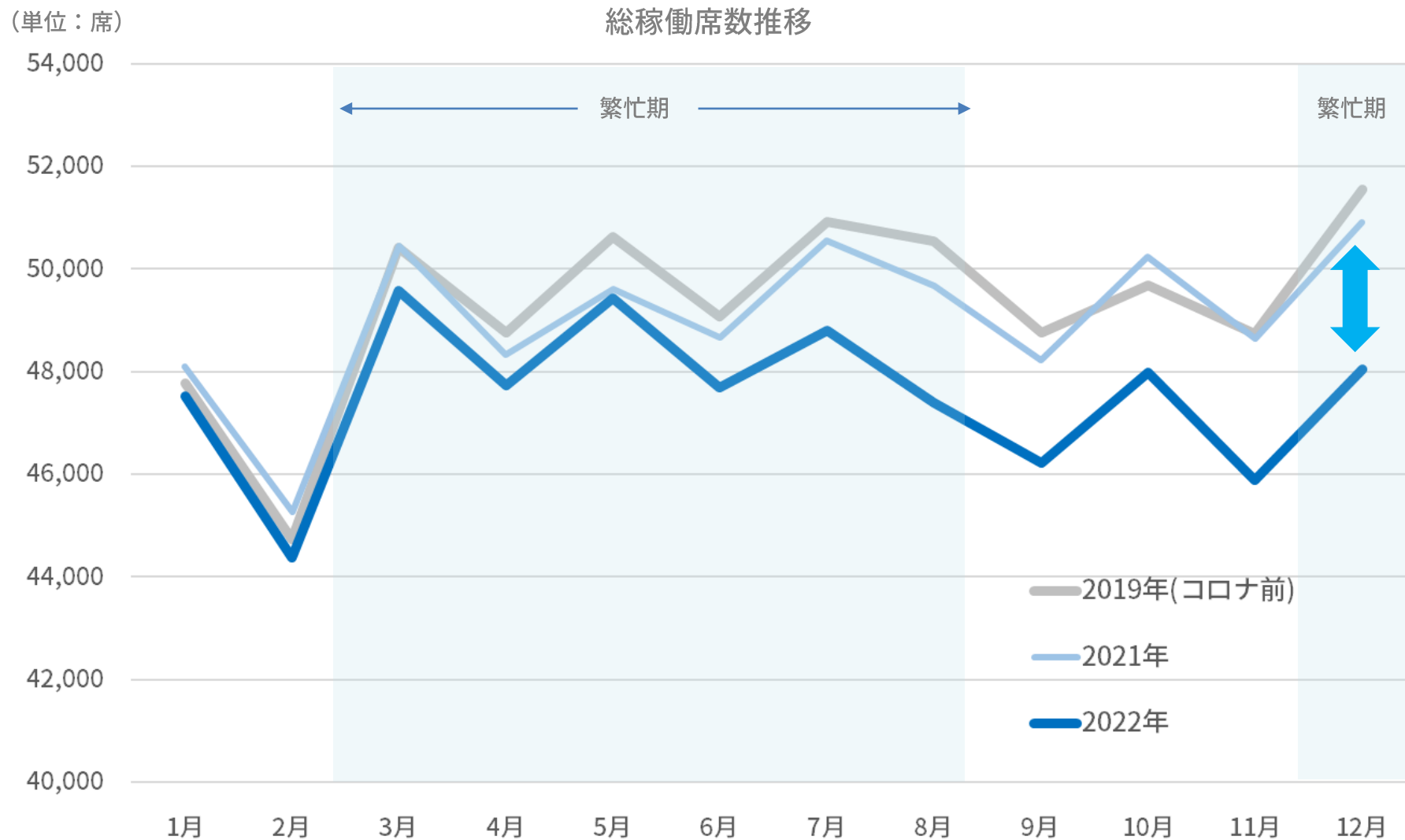
- 店舗の混雑状況を示す社内指標は、**コロナ前の水準を超えており、機会ロスが発生**



※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

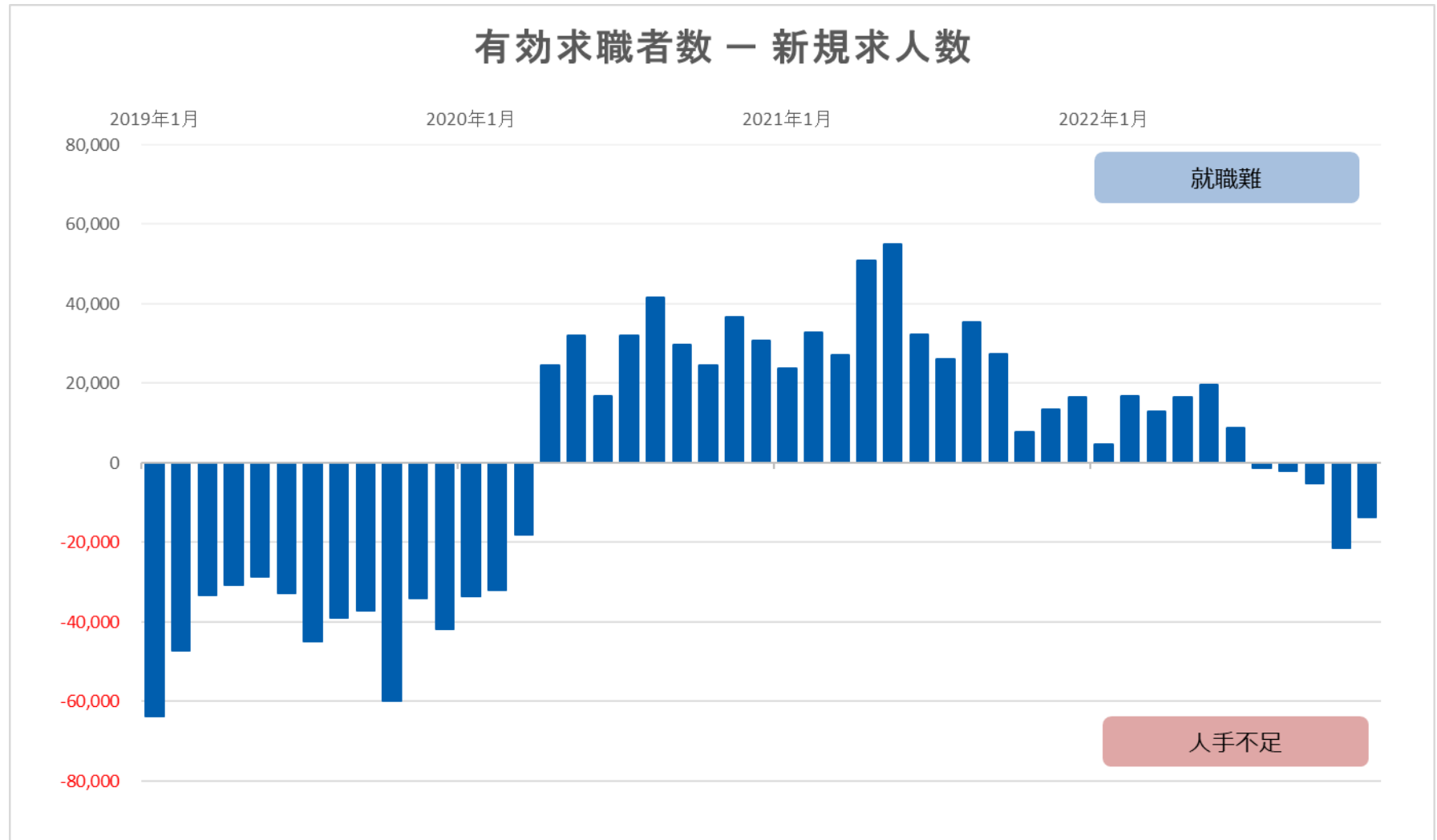
国内の現状③：国内の総稼働席数のは減少

- 国内は、店舗人員計画の未達からカット席の稼働席数がコロナ前よりも減少している



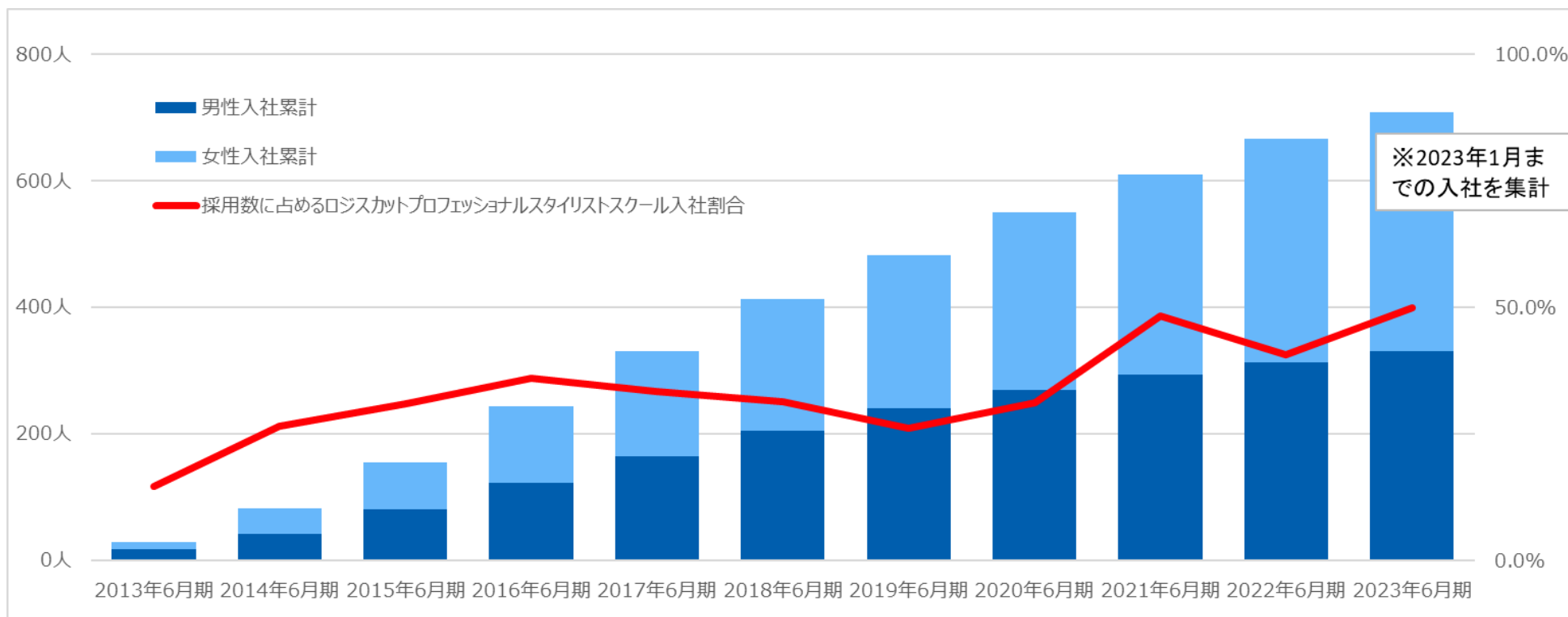
【参考】国内サービス業を取り巻く労働環境の変化（職業安定業務統計より）

- 感染症に対する脅威の低下により国内需要が回復し求人数は増加した一方で、コロナ禍を経て国内のサービス業で働く人材は減少し、**採用競争はさらに激化傾向**



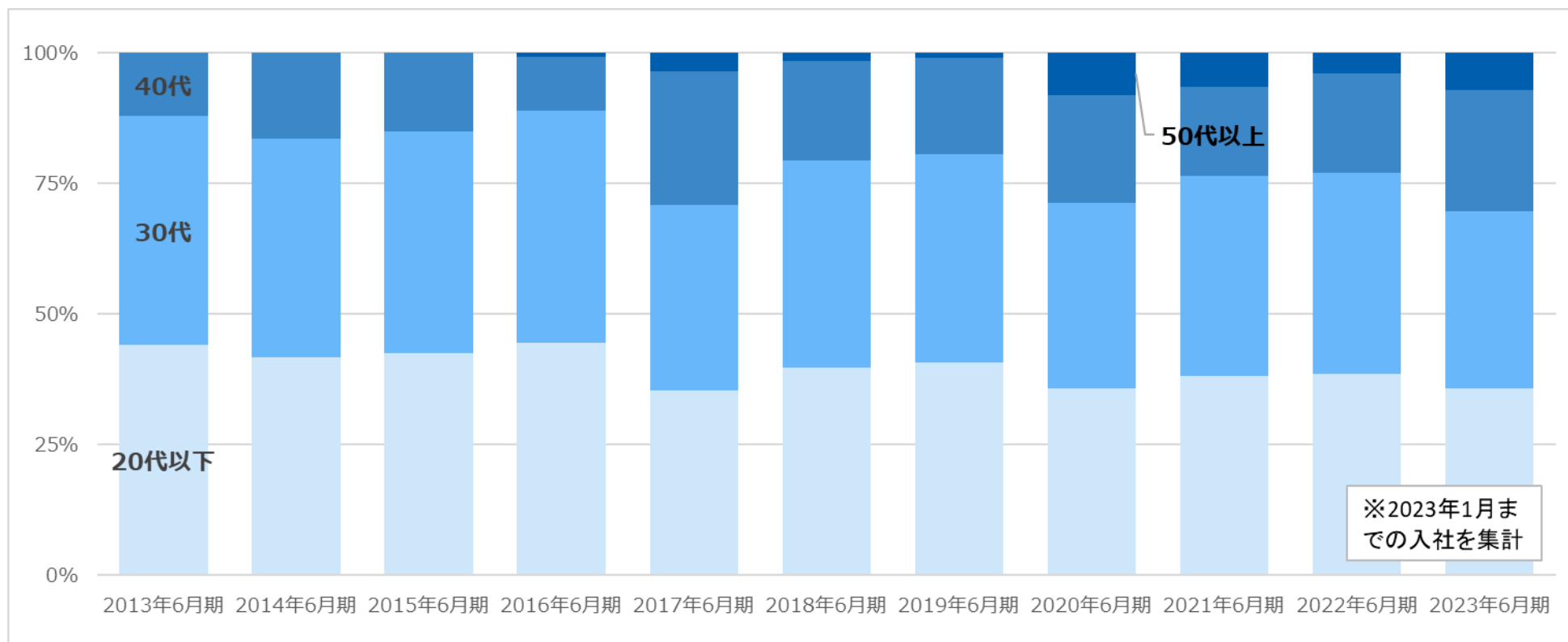
「ロジスカットプロフェッショナルスタイリストスクール（以下、ロジス）」の重要性の高まり

- 取り組みを開始して11年目となり、2023年1月までに累計700名を超える人材がロジスに入社
- 年々採用プロセスにおける重要性が高まり、**現在では、入社半数がロジス入社**



「ロジス」の採用人材

- 当初の募集ターゲットは、理美容業界で働く「アシスタント」人材であったものの、育成環境の整備を進めることで、40代・50代の復帰人材も募集対象となり、**多様な人材の採用が可能となっている**



国内の重点施策について

①価格改定の実施予定

- 中期経営計画では2024年6月期に計画していた価格改定の時期を前倒し
- 中期経営計画での国内QB HOUSEの改定後価格1,300円→1,350円へ見直し
- 原資を確保の上、採用の強化、働く環境の更なる向上、人材育成への投資強化を図り、更なる成長を目指す

2023年4月	QB HOUSE	1,200円→1,350円	12.5%アップ
	QB PREMIUM	1,650円→1,800円	9.1%アップ
	FaSS	2,200円→2,400円	9.1%アップ

②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

- 採用が順調なロジス（研修施設）の強化により、店舗人員の安定確保を目指す
- 2023年4月および2024年4月の新卒採用に向けて取り組み中

海外の重点施策について

①価格改定の実施

- 各国の現状（高インフレ継続、最低賃金の上昇、等）を考慮し、**価格改定を実施**
- 価格改定に合わせて、**既に待遇改善を実施**し、国内同様に採用・人材育成の強化を目指す

シンガポール	2022年 8月	QB PREMIUM	SG\$15→SG\$18 (約1,480円→約1,780円)	20% アップ
	2022年 10月	QB HOUSE	SG\$12→SG\$14 (約1,190円→約1,390円)	16.7% アップ
台湾	2023年 1月	QB HOUSE	300元→350元 (約1,300円→約1,520円)	16.7% アップ
アメリカ	2022年 12月	オンライン 予約のみ	\$30→\$35 (約3,900円→約4,550円)	16.7% アップ
	2023年 1月	通常価格	\$25→\$30 (約3,250円→約3,900円)	20% アップ

②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

- 2022年12月にロジスを**台湾**に開校（**香港**ロジスは前期に開校済み）

今後の成長戦略について

価格改定によってスタイリストの待遇改善の原資を確保

継続的な待遇改善の実行

- ・ 給与水準の引き上げ：基本給・手当等のアップ、毎年の昇給原資の確保
- ・ 働き方の多様なニーズへの対応：勤務体系、休暇制度
- ・ 人材育成拠点の拡充：新卒からシニアまで幅広い層の育成を強化

安定的なスタイリスト確保

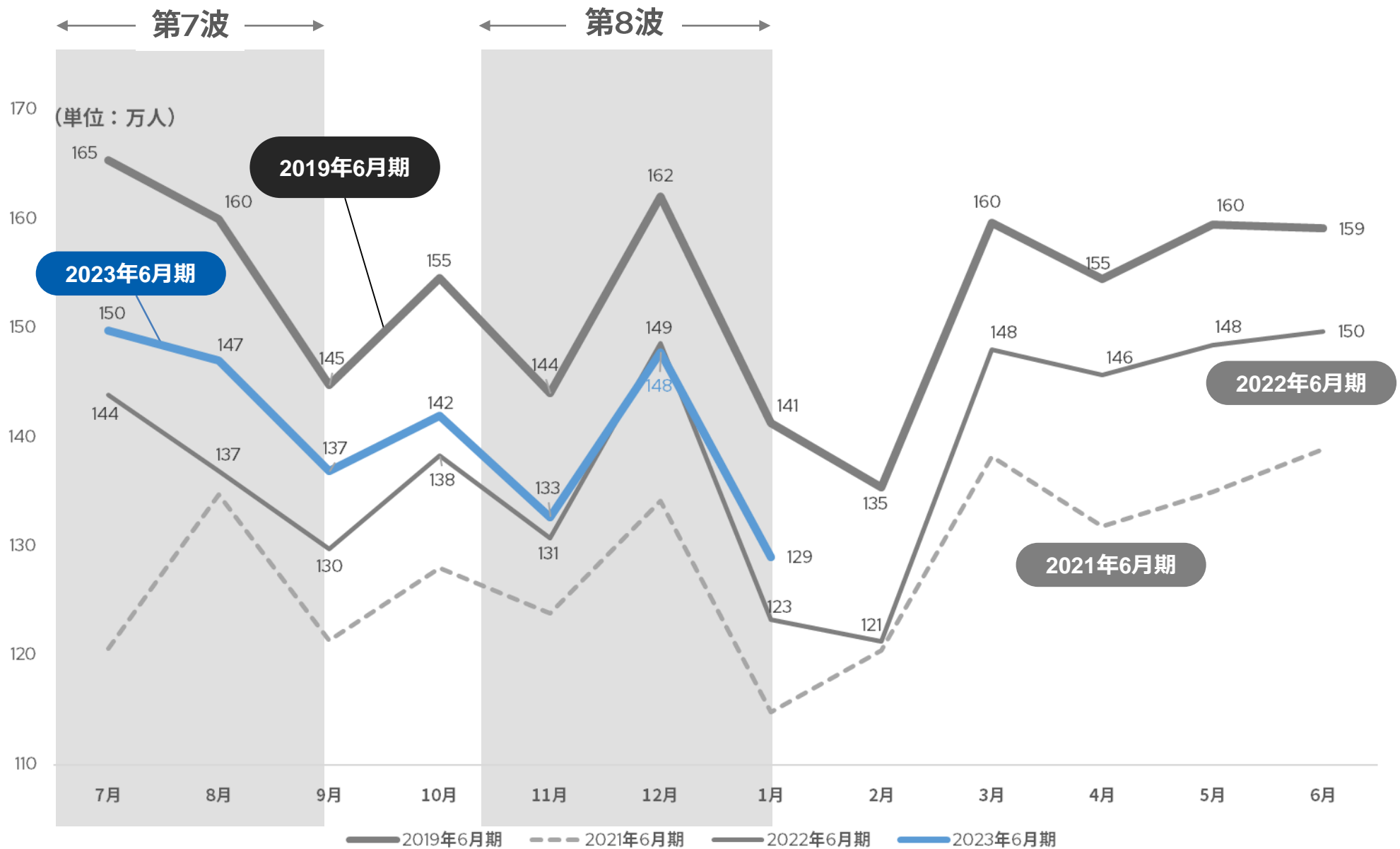
- ・ 採用力の強化：働く人に合わせた多様な選択肢の提供
- ・ 定着率の向上：働く人へより安心して長く働ける環境の提供

既存店の成長および新規出店の加速

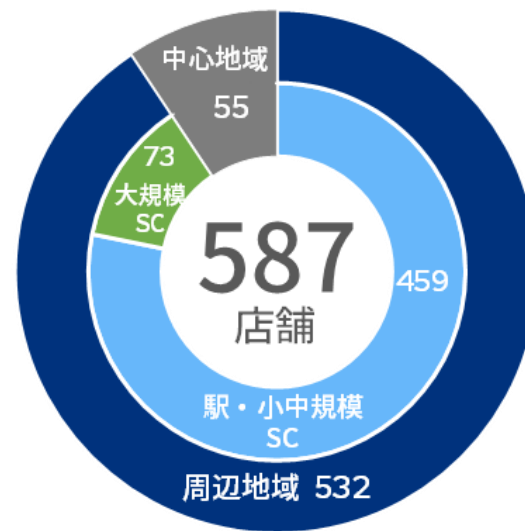
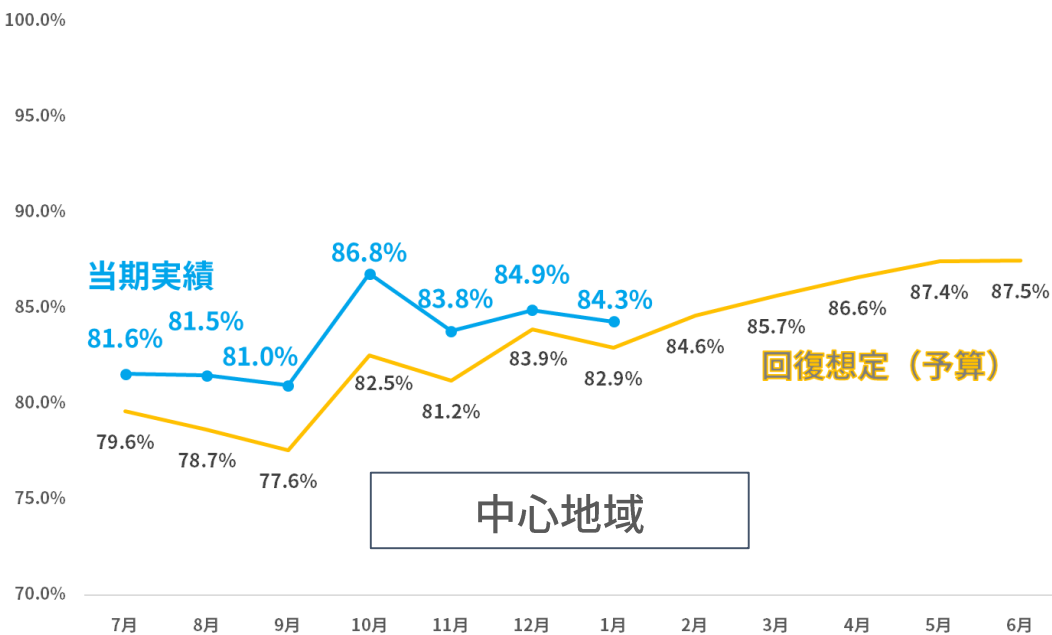
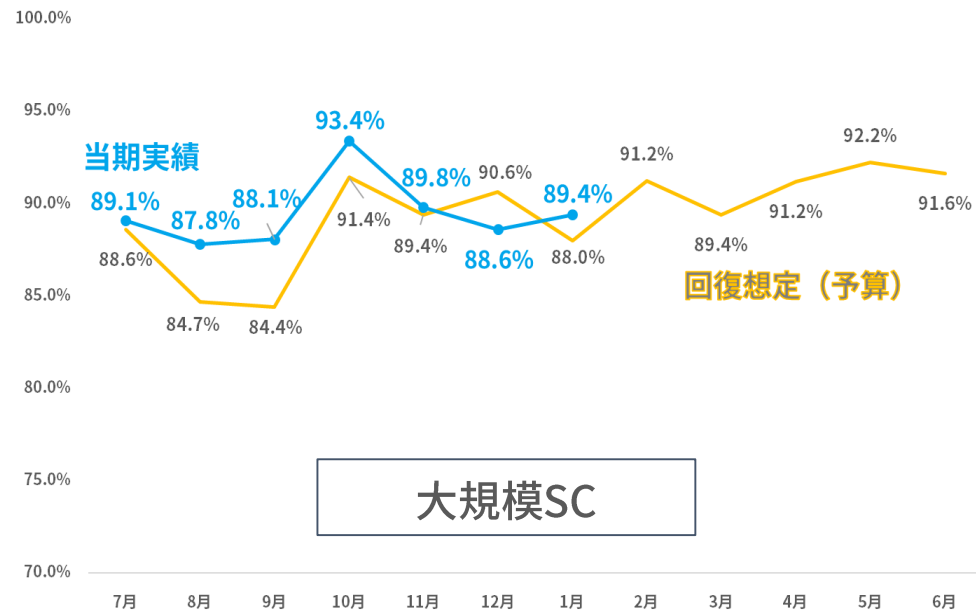
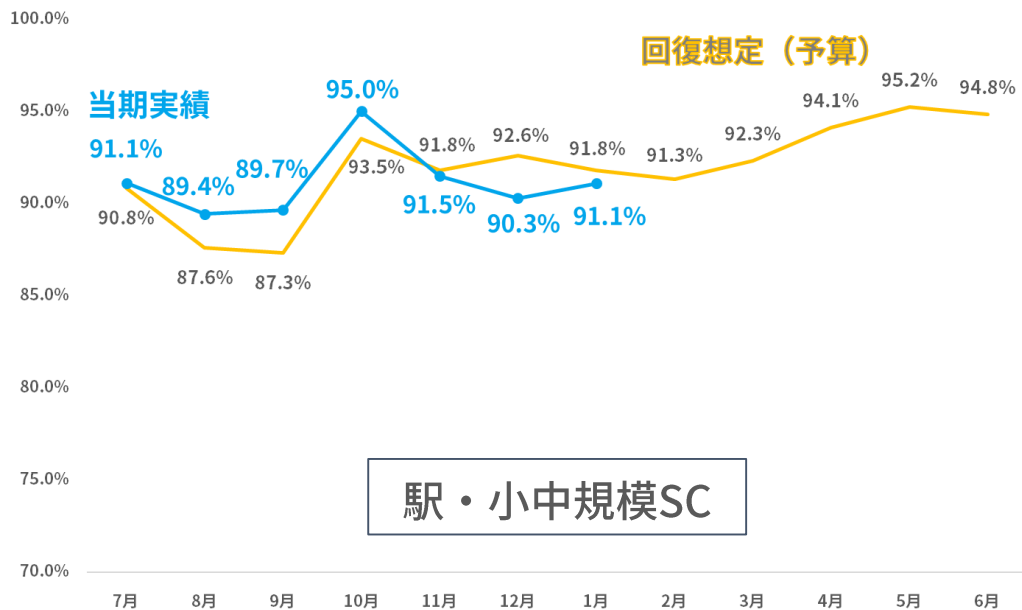
店舗拡大で得られた原資で更なる待遇改善を行い、事業成長の好循環を構築

Appendix

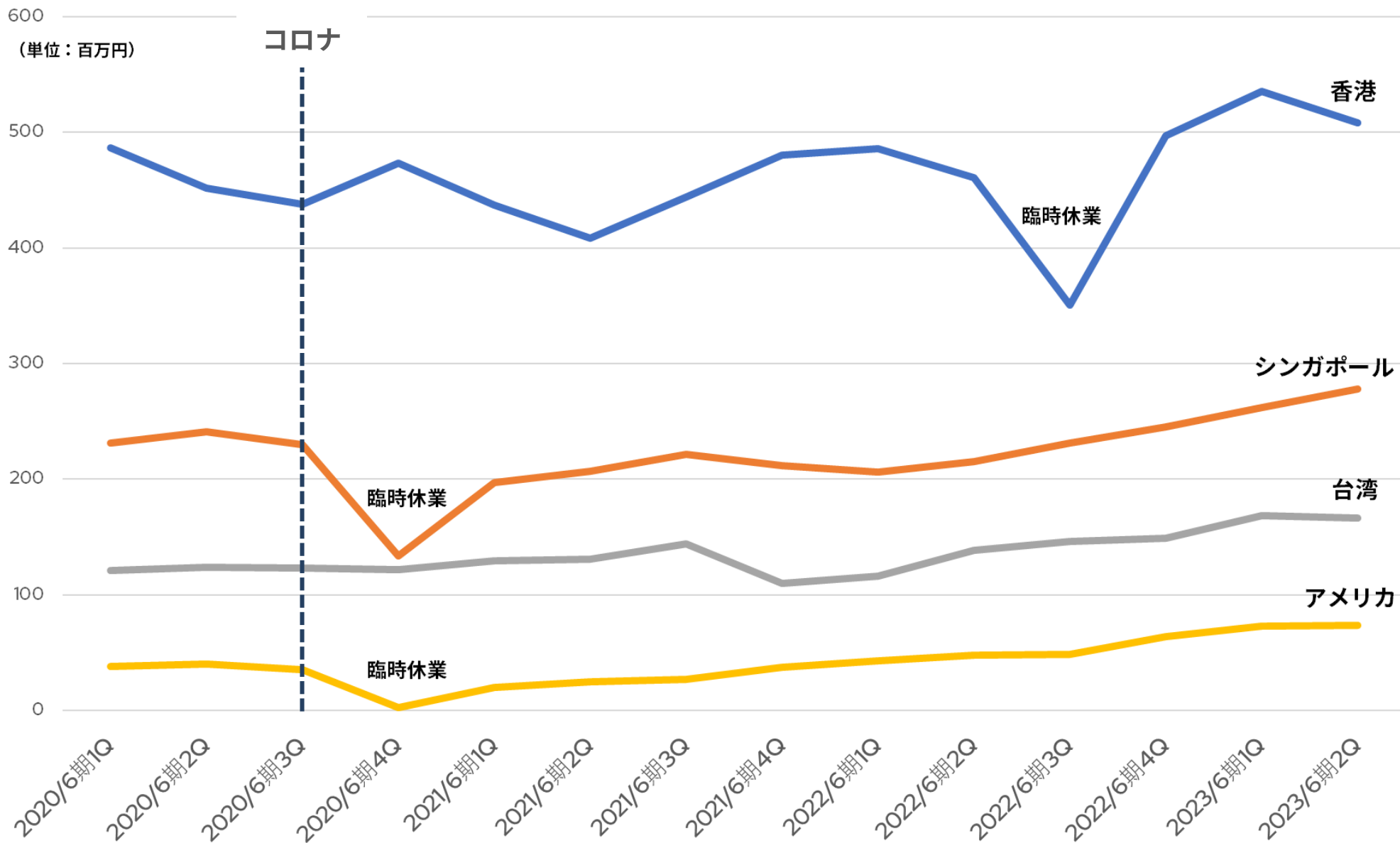
【国内】来店客数の推移（新店含む）



【国内】来店客数の回復想定と実績（既存店）



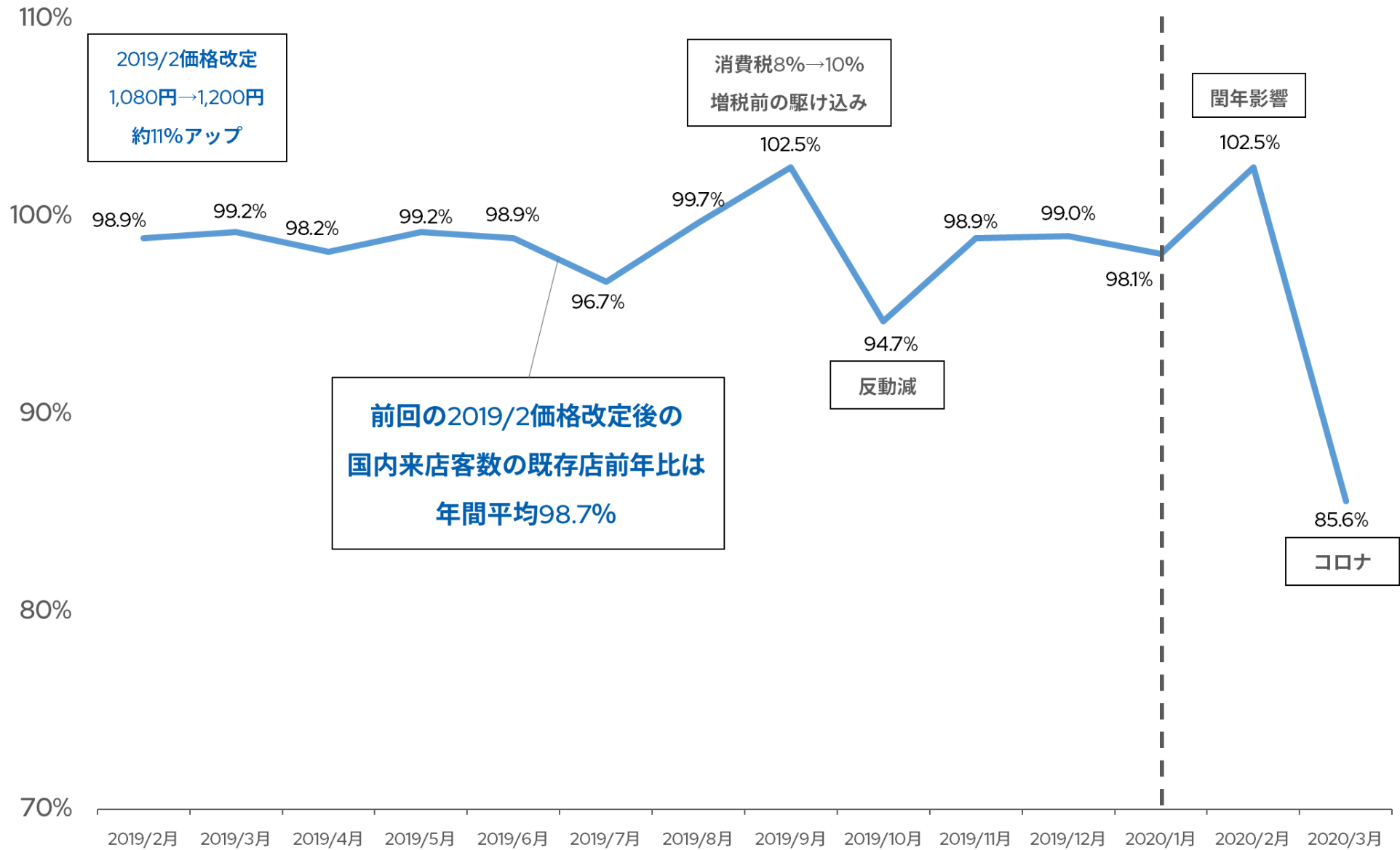
【海外】 売上の推移（四半期毎・円ベース）



参考：価格改定の過去実績

価格改定（税込）の実績	
国内	(QB HOUSE) ・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：1,200円→1,350円
シンガポール	・2012年12月：SG\$10（約990円）→SG\$12（約1,190円） ・2022年8月：QB PREMIUM SG\$15（約1,480円）→SG\$18（約1,780円） ・2022年10月：QB HOUSE SG\$12（約1,190円）→SG\$14（約1,390円）
香港	・2014年7月：HK\$50（約830円）→HK\$60（約1,000円） ・2019年7月：HK\$60（約1,000円）→HK\$70（約1,160円）
台湾	・2023年1月：300元（約1,300円）→350元（約1,520円）
ニューヨーク	・2020年6月：\$20（約2,600円）→\$23（約2,990円） ・2020年11月：\$23（約2,990円）→\$25（約3,250円） ・2022年7月：オンライン予約のみ\$30（約3,900円） ・2022年12月：オンライン予約のみ\$30→\$35（約4,550円） ・2023年1月：\$25（約3,250円）→\$30（約3,900円）

参考：前回の国内価格改定後の来店客数前年比（既存店）



グループ連結業績概要

連結損益計算書

単位：百万円	2022/6期上期		2023/6期上期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上収益	10,178	100.0%	11,055	100.0%	877	108.6%
売上原価	△ 8,136		△ 8,618		△ 482	105.9%
売上総利益	2,042	20.1%	2,437	22.0%	395	119.3%
その他の営業収益	41 ※助成金18		43 ※助成金36		2	
販売費及び一般管理費	△ 1,256		△ 1,353		△ 96	107.7%
その他の営業費用	△ 21		△ 49		△ 27	
営業利益	804	7.9%	1,077	9.7%	272	133.9%
金融収益	6		8		1	126.6%
金融費用	△ 84		△ 75		8	90.0%
税引前利益	727	7.1%	1,010	9.1%	283	138.9%
法人所得税費用	△ 233		△ 327		△ 93	140.1%
当期利益	493	4.8%	682	6.2%	189	138.4%

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 4Q末	2023/6期 上期末	増減額
流動資産合計	4,912	4,927	14
現金及び現金同等物	3,724	3,373	△ 350
営業債権及びその他の債権	915	1,143	228
棚卸資産	92	173	81
その他	181	237	55
非流動資産合計	24,823	24,693	△ 129
有形固定資産	1,360	1,275	△ 85
使用权資産	5,116	5,059	△ 57
のれん	15,430	15,430	-
その他の金融資産	1,937	1,947	10
繰延税金資産	748	751	3
その他	230	228	△ 1
資産合計	29,736	29,621	△ 115
負債合計	18,348	17,682	△ 666
営業債務及びその他の債務	235	207	△ 28
有利子負債	10,147	9,799	△ 347
リース負債	5,197	5,104	△ 92
その他	2,768	2,570	△ 197
資本合計	11,387	11,938	551
負債及び資本合計	29,736	29,621	△ 115

平常時より手元資金を厚めに保有
(平常時の手元資金は20億円程度)

借入金約定返済 (△350百万円)

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	2022/6期上期	2023/6期上期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,036	1,715	△ 321
税引前利益	727	1,010	283
減価償却費及び償却費	1,590	1,640	49
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	△ 340	△ 225	115
利息の支払額	△ 65	△ 70	△ 4
助成金の受取額	26	36	10
法人所得税の支払額	△ 61	△ 483	△ 422
その他	160	△ 192	△ 353
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 226	△ 219	7
有形固定資産の取得による支出	△ 170	△ 170	△ 0
無形資産の取得による支出	△ 6	△ 22	△ 15
その他	△ 48	△ 25	22
フリー・キャッシュ・フロー	1,809	1,495	△ 314
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,581	△ 1,820	△ 238
短期借入金の純増減額（△は減少）	-	-	-
長期借入金の返済による支出	△ 350	△ 350	-
配当金の支払額	△ 0	△ 130	△ 130
リース負債の返済による支出	△ 1,295	△ 1,411	△ 115
その他	64	71	7
現金及び現金同等物に係る換算差額	45	△ 26	△ 71
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	273	△ 350	△ 624
現金及び現金同等物の当期末残高	4,875	3,373	△ 1,502

● 課税所得の増加に伴うもの

参考：今期の出店計画

2023年6月期の新店・閉店の計画

単位：店舗	業態	2022/6期末	新店	閉店	増減	2023/6期末
日本	QB HOUSE QB PREMIUM	580	15	△22	△7	573
	FaSS	11	2	0	2	13
国内小計		591	17	△22	△5	586
シンガポール	QB HOUSE QB PREMIUM Kids	31	1	0	1	32
香港	QB HOUSE	64	3	0	3	67
台湾	QB HOUSE	29	4	△1	3	32
アメリカ	QB HOUSE	5	1	0	1	6
海外小計		129	9	△1	8	137
連結グループ合計		720	26	△23	3	723

(※) 新店数・閉店数は移転に伴う出店・閉店を含む

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

