



2022年6月期 通期実績 及び 中期経営計画

キュービーネットホールディングス株式会社

2022年8月18日

(目次)

■ 2022年6月期 通期実績	P.2~14
■ 2023年6月期 通期業績予想	P.15~25
■ 新中期経営計画 の概要	P.26~36
■ Appendix	P.37~54

2022年6月期 通期実績

2022年6月期エグゼクティブサマリー

(下期および通期)

- 通期の売上収益は前年同期比108.6 %の20,564百万円、**3Qはオミクロン株や気温の低下の影響があったものの、4Qは気温の上昇や人流の回復等に伴い回復**
- 通期の営業利益は前年同期比301.6 %の1,398百万円、売上の回復に加え、店舗のスタイリスト不足の影響とコスト削減により増益
- 2022年3月末に国内の**シニア価格を廃止し、国内4Qの単価は1.2%アップ**
- 下期は特にスタイリストの採用を強化するも、退職率が微増したこと、そして、採用計画が未達となったことから**スタイリスト不足が深刻化し、売上の回復が鈍化**

グループ連結業績

- 一年を通してコロナの影響は残ったものの、売上は着実に回復し前期比で増収増益を確保
- 売上は予想比98.7%であったものの、経費低減により営業利益は予想比127.1%

グループ連結業績（サマリー）

単位：百万円	2021/6期		2022/6期		
	実績	予想	実績	予想比 (%)	前期比 (%)
売上収益	18,933	20,840	20,564	98.7%	108.6%
営業利益	463	1,100	1,398	127.1%	301.6%
税引前利益	286	920	1,250	135.9%	436.6%
当期利益	243	640	856	133.9%	351.4%
基本的1株当たり 当期利益	19円09銭	49円09銭	66円55銭		
1株当たり配当額	0円00銭	9円00銭	10円00銭		

【連結】新店・移転・閉店の実績

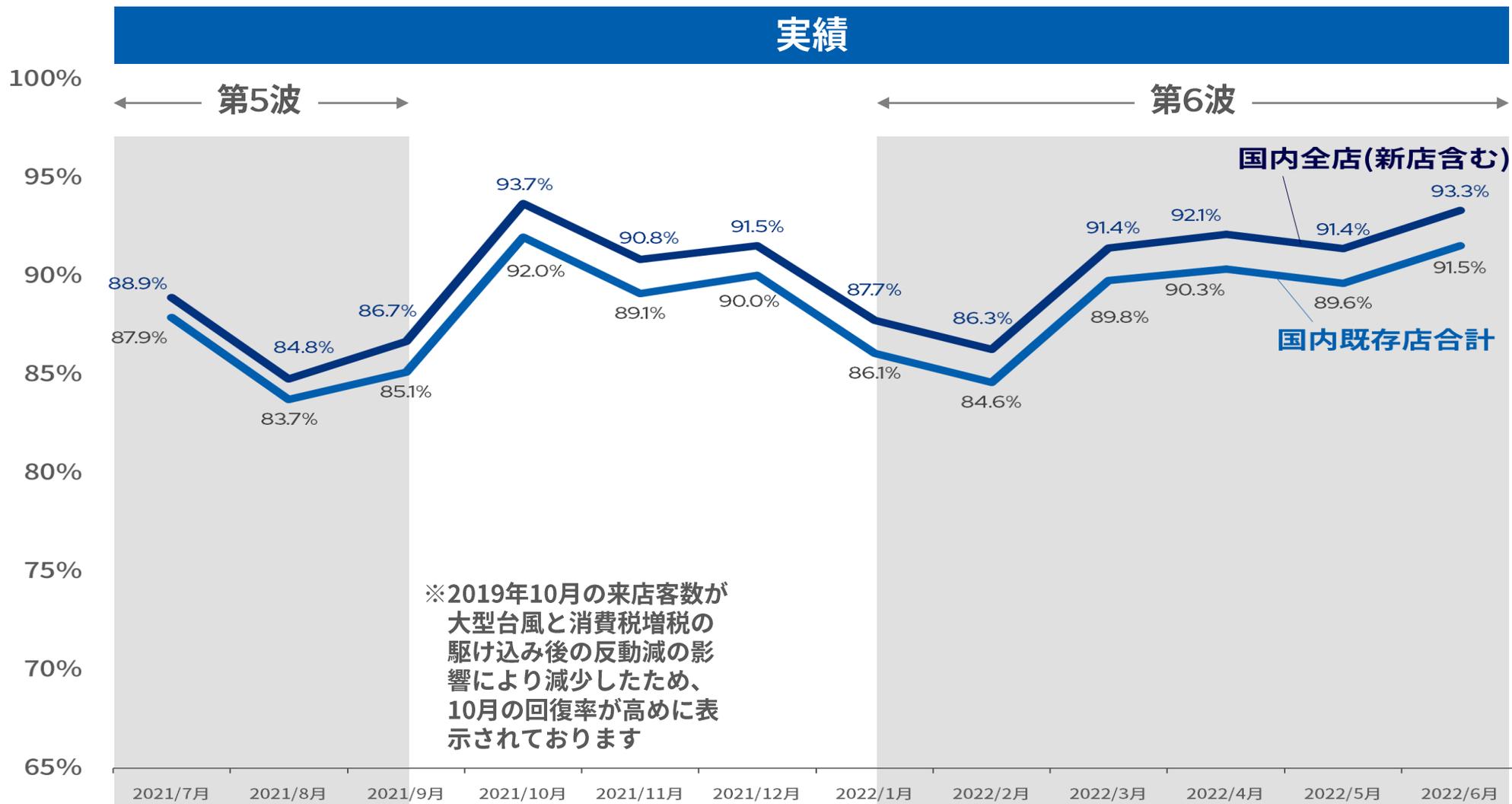
- 出店は採用面と人員状況を考慮し、一部来期へ繰り越し（国内△6店、海外△7店）
- 国内の閉店は、主にデベロッパー都合や契約満了に伴うもの
- 海外の閉店10店舗のうち、7店舗はコロナ感染拡大の影響に伴うもの

単位：店舗	業態	2021/6期末	新店	移転	閉店（※1）	増減	2022/6期末
日本	QB HOUSE	565	19	4	△12	11	576
	QB PREMIUM	1	3	0	0	3	4
	FaSS	13	0	0	△2	△2	11
国内小計		579	22	4	△14	12	591
シンガポール	QB HOUSE	23	0	0	△1	△1	22
	QB HOUSE Premium	9	0	0	△1	△1	8
	Kids	2	0	0	△1	△1	1
香港	QB HOUSE	66	2	0	△4	△2	64
台湾	QB HOUSE	31	1	0	△3	△2	29
アメリカ	QB HOUSE	4	1	0	0	1	5
海外小計		135	4	0	△10	△6	129
連結グループ合計		714	26	4	△24	6	720

（※1）閉店数は移転に伴う閉店を含む

【国内】来店客数の回復率実績

- 上期は、1Qの緊急事態宣言があったが、来店客数の回復率はほぼ計画通りに推移
- 下期は、オミクロン株の影響を受けつつも、気温の上昇に伴い回復



※2月までは前々年比。3月以降はコロナ前の水準を100%とした場合の比率

【海外】 下期の事業等の状況

	売上 下期のみ コロナ前比	客数 下期のみ コロナ前比	下期の状況
香港	85.4%	74.3%	2/10～3/9休業命令により全店休業→助成金75百万円を4Qに計上 入店には2回接種済みのワクチンパスポートが必要であり、影響あり 〔ワクチンの2回目接種率89.0%（7/12時点）〕 4月から感染者数が減少傾向であったが、6月から増加傾向
シンガポール	100.9%	85.0%	1月～ワクチン未接種者は原則職場への入社制限 3/15～入社制限は定員の50%に緩和、3/29～定員の75%に緩和 3/31からワクチン接種者の入国後隔離措置なしなど規制は緩和方向 4/26から入社制限を撤廃
台湾	111.0%	92.7%	1/10～屋外においてもマスク着用義務化、売場の人数制限など 3/1～防疫措置の緩和（屋外での運動時にマスク不要など） 4月から感染者数が急増し（過去最高）、来店客数に影響あり 感染者数は、5月下旬をピークに減少傾向、来店客数も回復傾向
アメリカ	120.0%	84.2%	価格改定（2020年6月20ドル→23ドル、11月25ドル）の影響あり NY市は、マスク着用やワクチン証明は必要無し 6月の来店客数・売上（ドルベース）は、過去最高を更新 7月よりオンライン予約（30ドル）開始（1・3・5号店のみ）

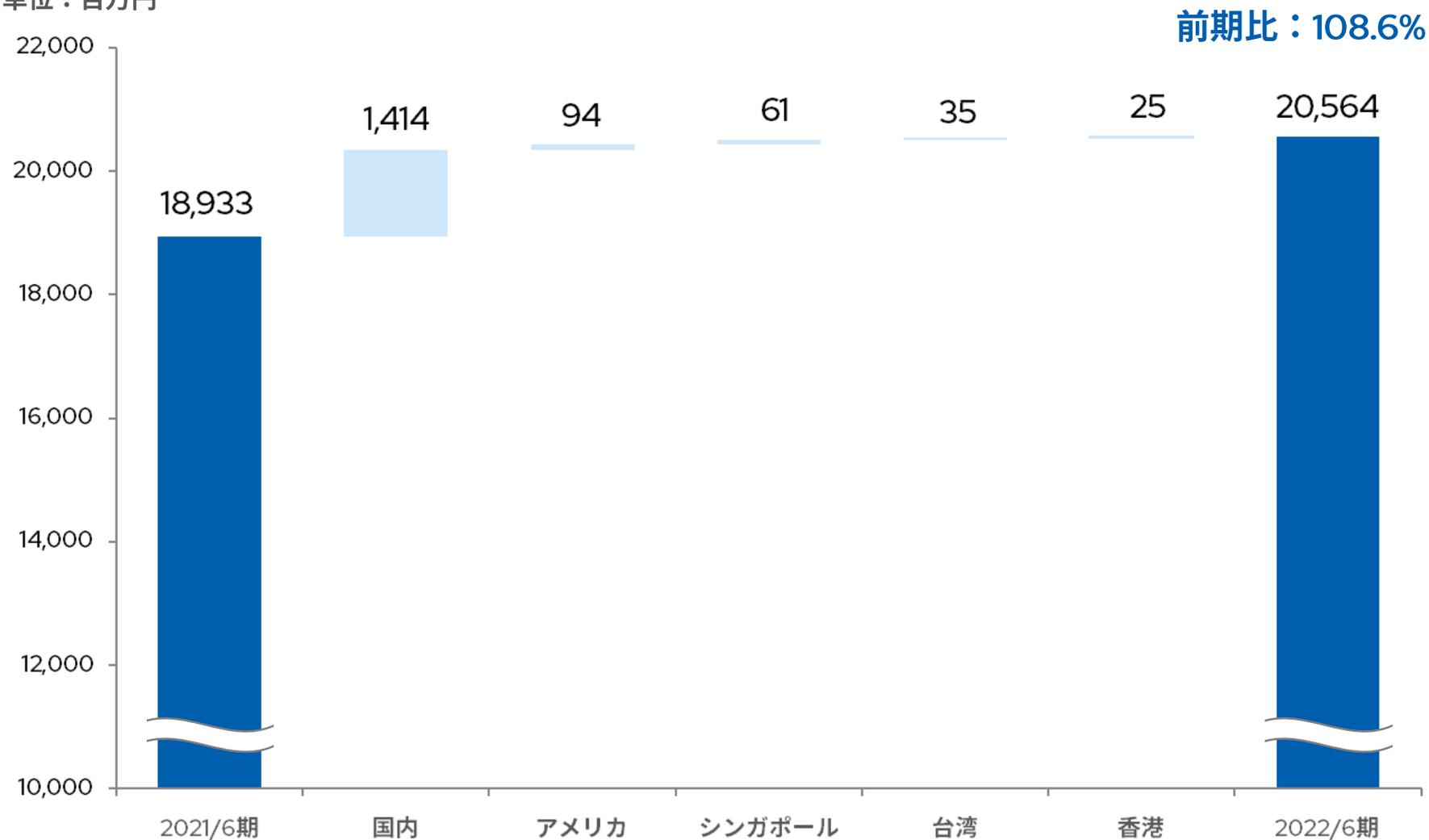
※売上は円単位で比較しているため、為替レート（円安）の影響を含んでおります

※コロナ前の水準（前々年の実績および予算）を100%としております

【連結】売上収益の増減内訳（前期比）

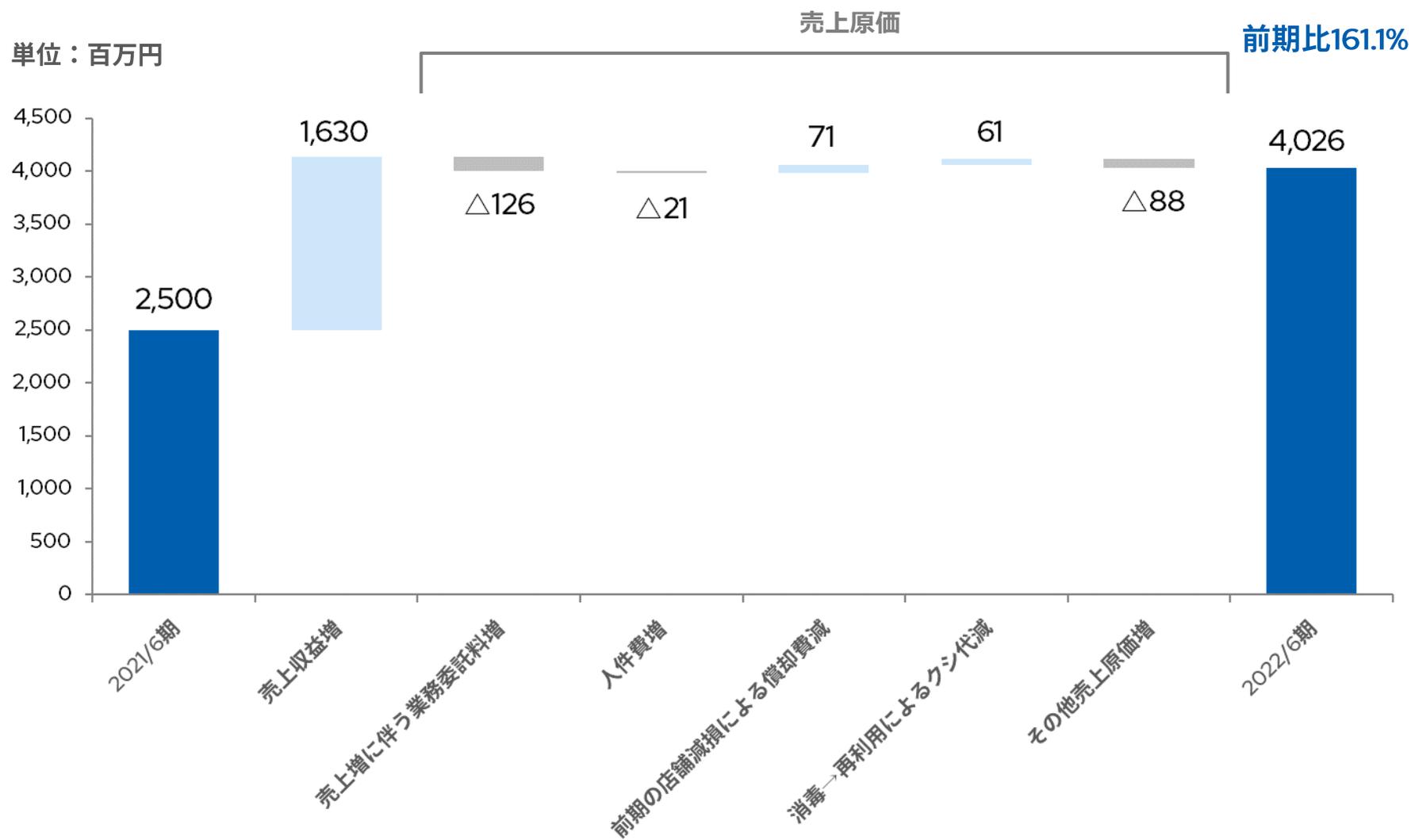
- 売上収益は、国内外共に前期を上回り、前期比1,630百万円の増加

単位：百万円



【連結】売上総利益の増減内訳（前期比）

- 粗利は、売上歩合の業務委託料の増加があったものの、売上収益の回復により、1,526百万円増加

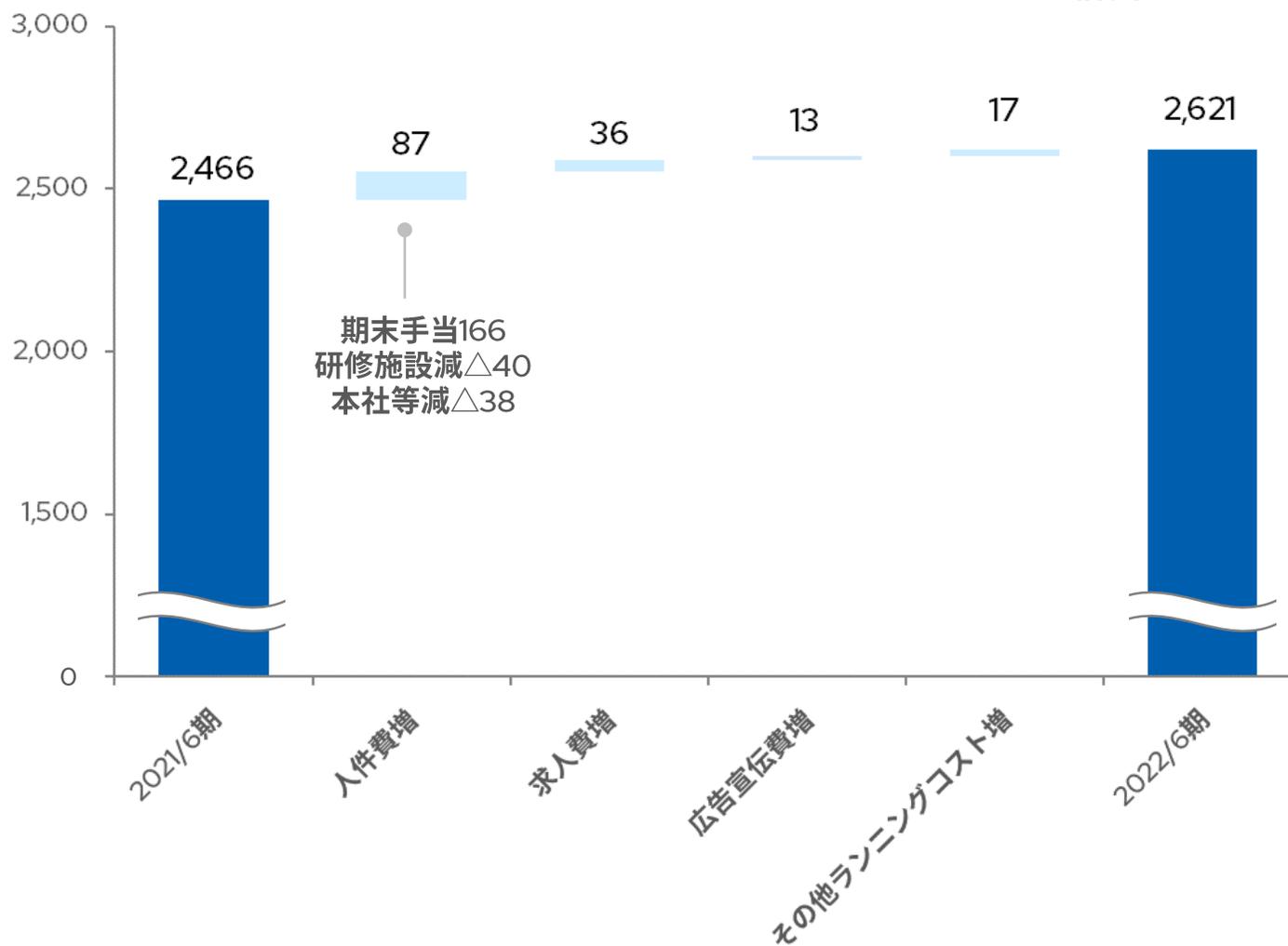


【連結】 販管費の増減内訳（前期比）

- 販管費は、手当や求人費・広告宣伝費等の増加により、前期比155百万円増加

単位：百万円

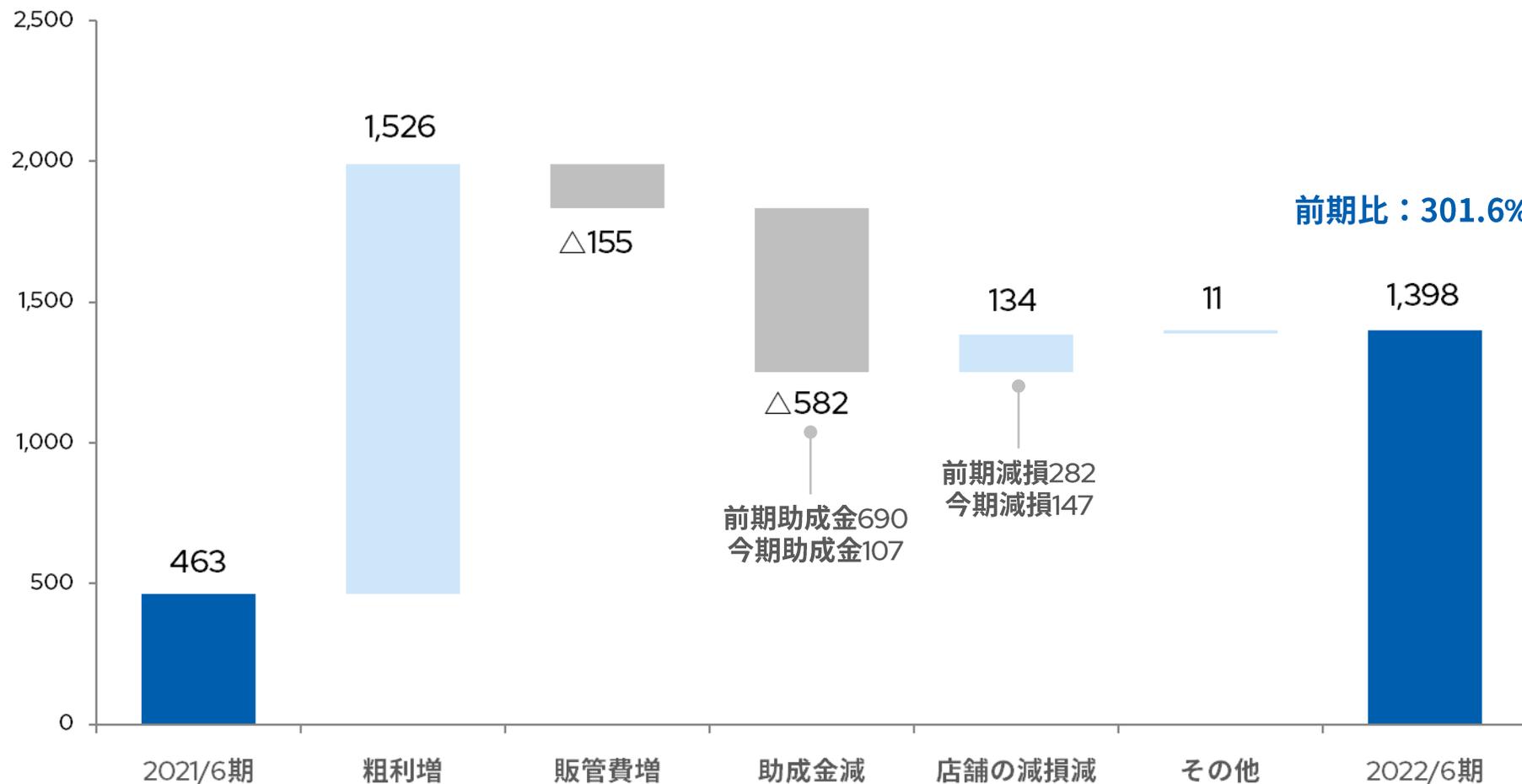
前期比：106.3%



【連結】 営業利益の増減内訳（前期比）

- 助成金は、国内が前期499百万円→当期27百万円、海外が前期191百万円→当期80百万円
- 営業利益は、粗利の回復と店舗減損の減少等により、前期比934百万円増益

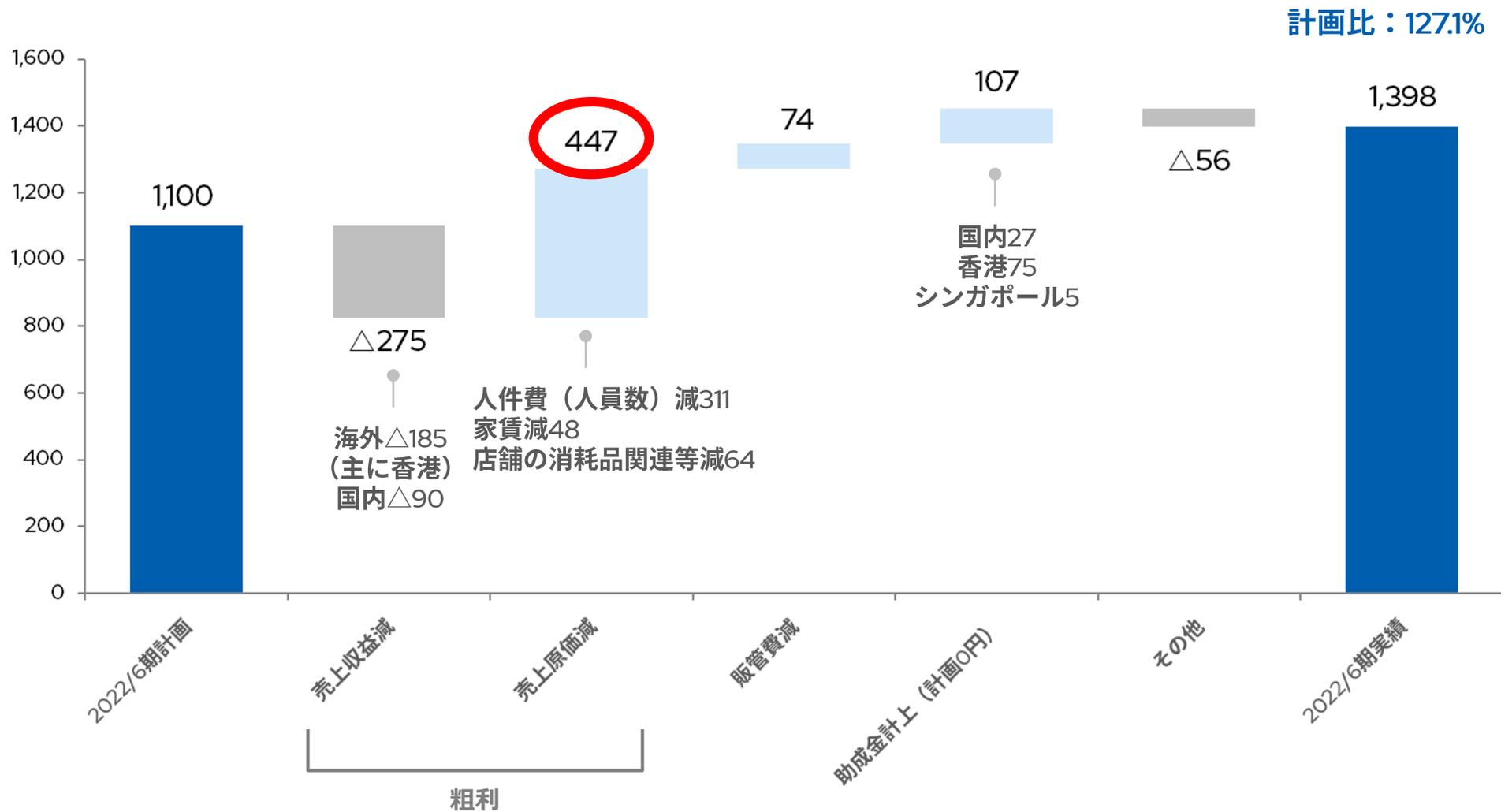
単位：百万円



【連結】 営業利益の増減内訳（計画比）

- 営業利益は、売上収益が計画を未達したものの、主に人件費等の売上原価の減少・助成金の計上等により、計画比298百万円の増益

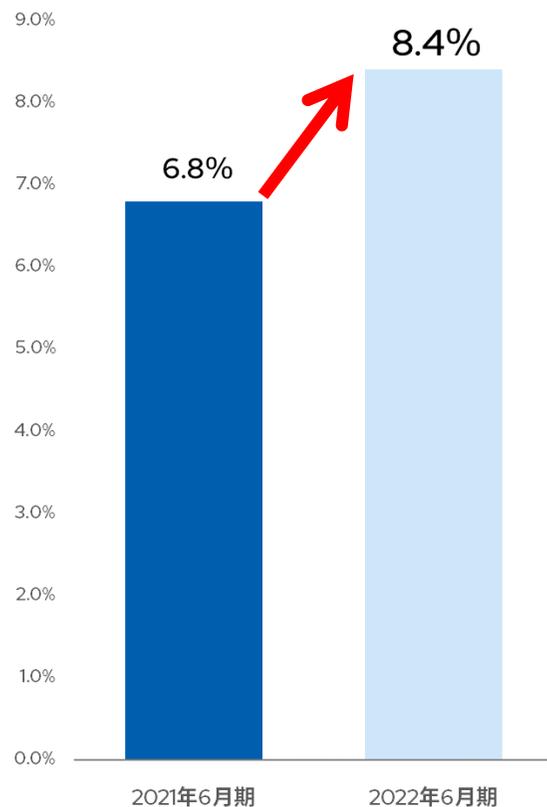
単位：百万円



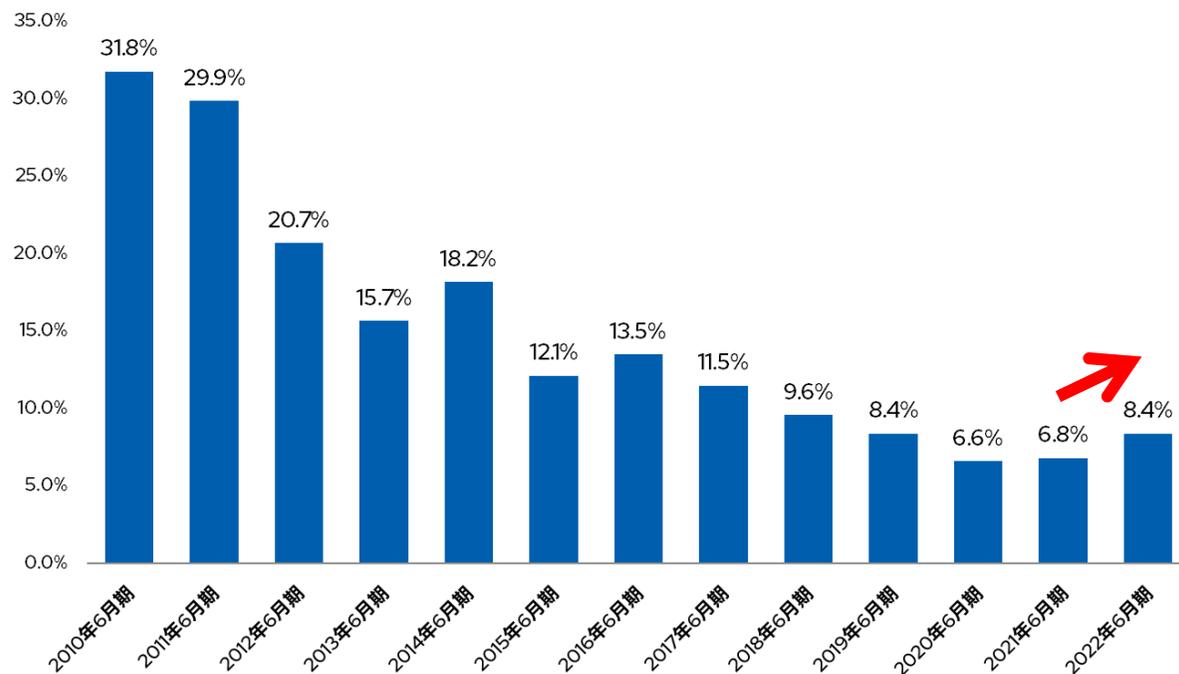
【国内】スタイリスト（正社員）の退職率の推移

- 国内正社員の退職率は、8.4%（前期比1.6%ポイント増）
- 国内正社員の退職者数が前期比23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）



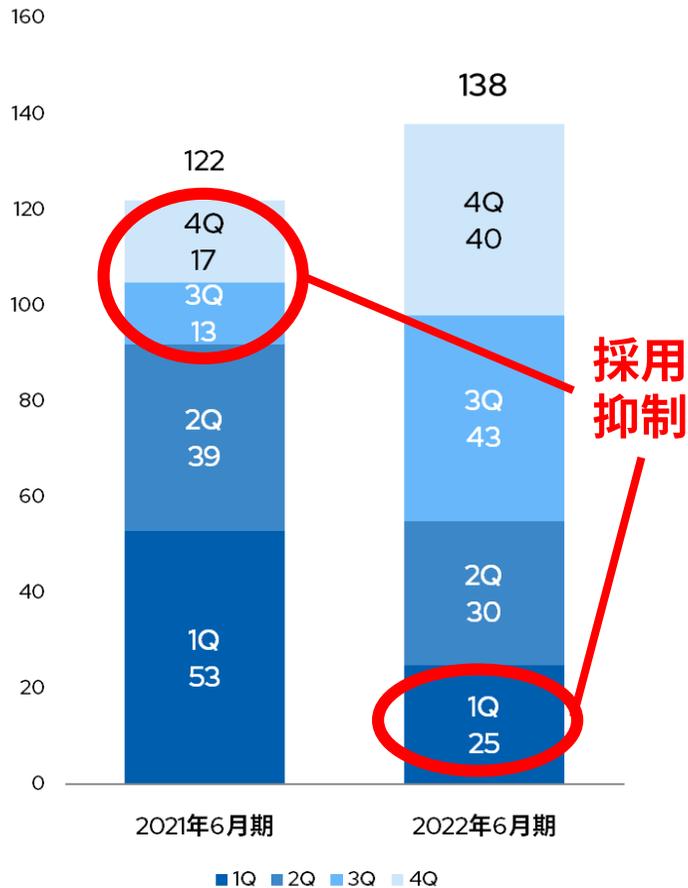
※本社は除く
※研修施設（ロジカットプロフェッショナルスタイリストスクール）含む

【国内】スタイリストの人員状況

- 国内正社員の採用数は、2Qから採用を強化したものの、138人（前期比16人増）
- 国内従業員数は、1年間で△54人（正社員△29人、パート△25人）

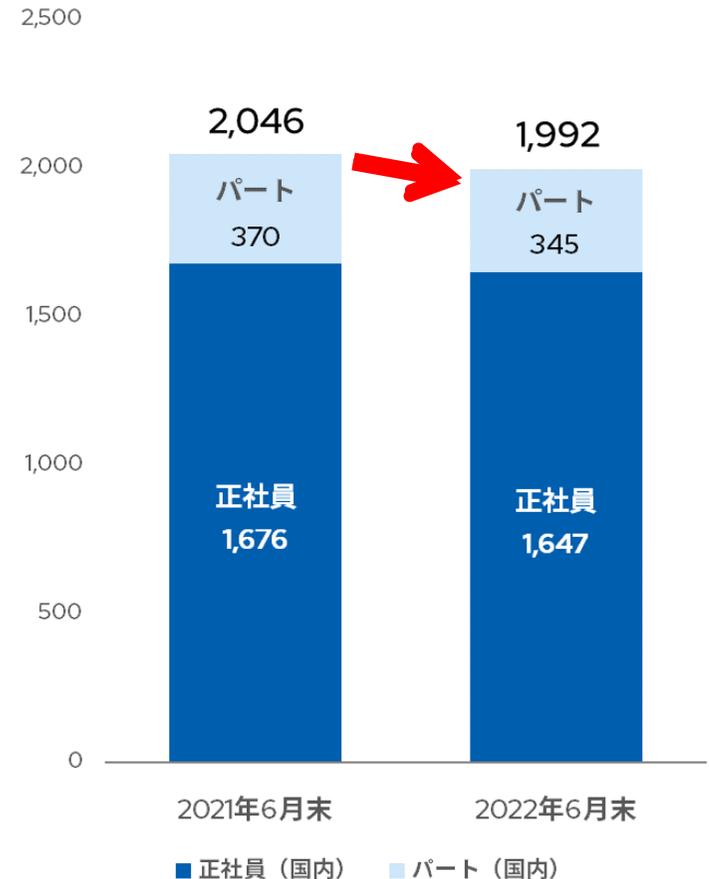
単位：人

国内正社員の採用数



単位：人

2022年6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

2023年6月期 通期業績予想

2023年6月期 通期業績予想

- 待遇改善を先行して実施するため、営業利益は15億円にとどまる
- 1株当たり配当額の予想は12円00銭と増配を見込む

単位：百万円	2022/6期	2023/6期		
	実績	予想	差異	前期比
売上収益	20,564	21,670	1,105	105.4%
営業利益	1,398	1,500	101	107.3%
税引前利益	1,250	1,328	77	106.2%
当期利益	856	907	50	105.9%
基本的1株当たり 当期利益	66円55銭	69円54銭		
1株当たり配当額	10円00銭	12円00銭		

2023年6月期 アクションプランサマリー

■2022年6月期の振り返りと課題

- 上期は、コロナ感染の収束が遅れたことにより、採用抑制による人件費の抑制を図る
- 事業利益の早期回復を達成した一方で、採用数の鈍化及び退職者の増加による人員不足が顕在化
- 定休日設定によるチャンスロス、待ち時間の増加、スタイリストの負担増加など、体制の再構築が必要
- 業務委託先の労働環境の実態調査を行い、優先して解決すべき課題に着手
- 海外においても、スタイリストの不足が新規出店および売上回復のボトルネックとなった



■2023年6月期の主要施策

- 前期明らかとなった経営課題に対処するため、**スタイリストの純増(採用増/退職減)を最優先の課題**と捉えて、対応策を進める
- 採用数の増加のため、メディア広告の強化、リファラル採用・カムバック促進、新卒採用の拡充等、採用施策を強化する **(2022年6月期：138名→2023年6月期：目標225名)**
- 退職者数の減少のため、待遇改善、マネジメント強化等、定着率向上の施策を強化する **(退職率：2022年6月期：8.4%→2023年6月期目標：6~7%→中長期目標5%)**
- スタイリストの純増を達成することにより、適正な人員配置による**売上回復の促進**、委託先店舗の合流余力の拡大による**労働環境改善の促進**、出店余力の拡大による**新規出店の促進**、サービス品質改善による**価格改定の余地拡大等**、**事業成長の土台を構築**する

【国内】アクションプラン

① スタイリストの定着率向上および採用強化（待遇改善）

【現状の課題】

- コロナ禍となった直近2年間は、本来の評価制度（基準額）の昇給が困難な状況にあり、社員たちに我慢を強いる結果となった
- 社内等級制度の入社歴の浅い社員（主にロジスカットスクール卒業生や入社2～3年目の社員）が退職者全体の70%を占める状況
- 既存社員の給与水準の停滞が採用時に提示できる給与水準にも影響を及ぼし、採用率の低下の一因となった

		基準額	実績	差異
2021年6月期	昇給額	1.4億円	0.3億円	△1.1億円
	昇給率	1.9%	0.4%	△1.5%
2020年6月期	昇給額	1.7億円	0.6億円	△1.1億円
	昇給率	2.4%	0.8%	△1.6%

【2023年6月期の施策】

- 通常の昇給原資確保（約2%）に加えて、現在の人員不足解消に資するよう入社歴浅い社員や技術力の高い社員等への昇給原資（約2%）を確保する
- 管理職層に対して昇給配分権限を付与することで、評価制度上ではあらわれないより実態に合わせた給与水準を実現し、退職率の低下を図る
- コロナ禍における現場の停滞感を払拭し、将来的な値上げに向けた社員のモチベーションアップによる現場力の向上を図る

昇給総額3.2億円を計画

昇給月が2022年10月のため、
2023年6月期への影響は2.4億円

【国内】アクションプラン

① スタイリストの定着率向上および採用強化（採用チャネルの拡大）

スタイリストの純増達成のため、「採用増」「退職減」の両面に対応策を実施

	19/6期	20/6期	21/6期	22/6期	23/6期	
	実績	実績	実績	実績	計画	増減
採用	265人	221人	122人	138人	225人	87人
退職	116人	102人	116人	139人	104人	△ 35人
純増	149人	119人	6人	△ 1人	121人	122人



- コロナ以前は年間200名以上の採用
退職による減少を吸収して100名超の純増を実現

- コロナ禍の採用抑制により、採用数の伸びが鈍化
コロナ感染の収束に伴い退職者が増加傾向となり、採用数を上回る水準まで落ち込む



【採用増】

- 求人費増額 : 60百万円
- 即戦力採用の強化 : リファラル採用
カムバック促進
- 新卒採用の拡充 : 20名(前年比16名増)

【退職減】

- 待遇改善 : 昇給原資(今期) 2.4億円
- マネジメント強化 : 管理者増員 33百万円
- 教育研修の拡充 : 既存技術研修 16百万円

【国内】アクションプラン

② 価格改定に向けた準備プロジェクト立ち上げ

【背景と目的】

- 理美容市場が2019年の市場規模レベルに戻るまでに数年は微増傾向で推移するとみているが、当社においてもコロナ禍により低迷した来店客数は緩やかな回復傾向にある
- 各社の競争環境が厳しくなる中で、今後の安定的な事業成長の基盤（人材確保とサービス品質の向上）を構築するためには価格改定による収益をもって更なる人材への投資が必要
- 「お客様」と「スタイリスト」それぞれの施策を進め、価格改定の成功を目指す



お客様の観点

- 価格改定目的（＝スタイリストの待遇改善を含むコスト増、それによる施術、時間創造サービスの向上）の浸透を図る
- 「電子カットカルテ」、LINEアプリ会員化によるサービス品質の改善、ストック化を図る

スタイリストの観点

- 最前線でお客様と接しているスタイリストのモチベーションが価格改定の成功の鍵
- 価格改定後のビジョン（新評価制度による待遇や就労環境の改善）への共感を高めていく

【国内】アクションプラン

③ 業務委託店舗の労働環境改善

【背景と目的】

- QB HOUSE業務受託者とその従業員に行った実態調査により、労働環境の不備が明らかになった
- QB HOUSEの運営に関する責任を担う事業者として、業務委託店舗の労働環境の改善に取り組む

- 
- 業務委託先の店舗における労働環境については、双方の合意に基づき、36協定の順守状況、有給休暇の取得や健康診断受診状況など、定期的な確認を実施し、改善に向けた協議を重ねる
 - 店舗の統廃合や定休日設定などの施策を実施した上でも、継続的な改善が困難となった場合には、双方の合意に基づき、当該事業を当社グループで承継することで、直接的に労働環境の改善に努める

【国内】アクションプラン

④ 出店政策（市場浸透/市場開発）の変化

【背景と目的】

- 理美容市場は少子高齢化進行と出生率低下などによる人口減少や資格者の人材不足という構造的問題とコロナ禍の影響により、2019年の市場規模レベルに近いところまで戻るまでに数年は微増傾向で推移するとみている
- そのような環境下で参入各社が自社のシェア拡大に注力する構図が続き、更に競争が激化していくことが予想される



- QB PREMIUM/ 狭小商圈型店舗の展開促進によって製品ラインを拡充させ、幅広い顧客層への対応と顧客との関係維持を促進
- 好立地開発（住宅近接地などの新たな立地）、顧客層のシェアを拡大しながら市場浸透戦略を進める
- QB HOUSEの時間創造価値を更に向上させる為のDX化の推進
- 店舗の統廃合による収益（生産効率と人員の最適化）改善

【海外】 アクションプラン

① スタイリストの定着率向上および採用強化

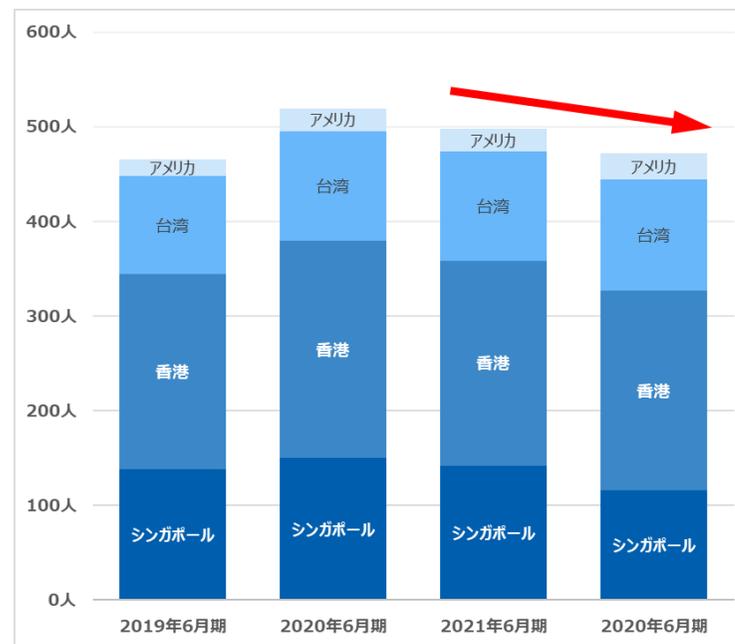
2年連続スタイリスト数の減少

【入社数の減少】

コロナの蔓延によるサービス業への就職の回避

【離職者数の高止まり】

給与水準を原因とした競合からの引き抜き



	育成拠点整備	給与改定	就労環境改善	採用強化
アメリカ		給与改定	定休日設置	
台湾	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開設・強化			採用施策強化 パートタイム雇用促進
香港	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開設・強化		定休日設置 営業時間短縮	紹介制度強化
シンガポール		給与改定		採用施策強化

【海外】 アクションプラン

② 価格改定による収益向上

シンガポールで価格改定を実施し、5%の売上増を見込む

シンガポールでの価格改定			
2022年8月	QB HOUSE Premium	SG\$15→SG\$18	20%アップ
2022年10月	QB HOUSE	SG\$12→SG\$14	17%アップ

他の国の価格改定検討状況

香港

2019年7月に価格改定を実施したばかりであり、タイミングの検討が必要

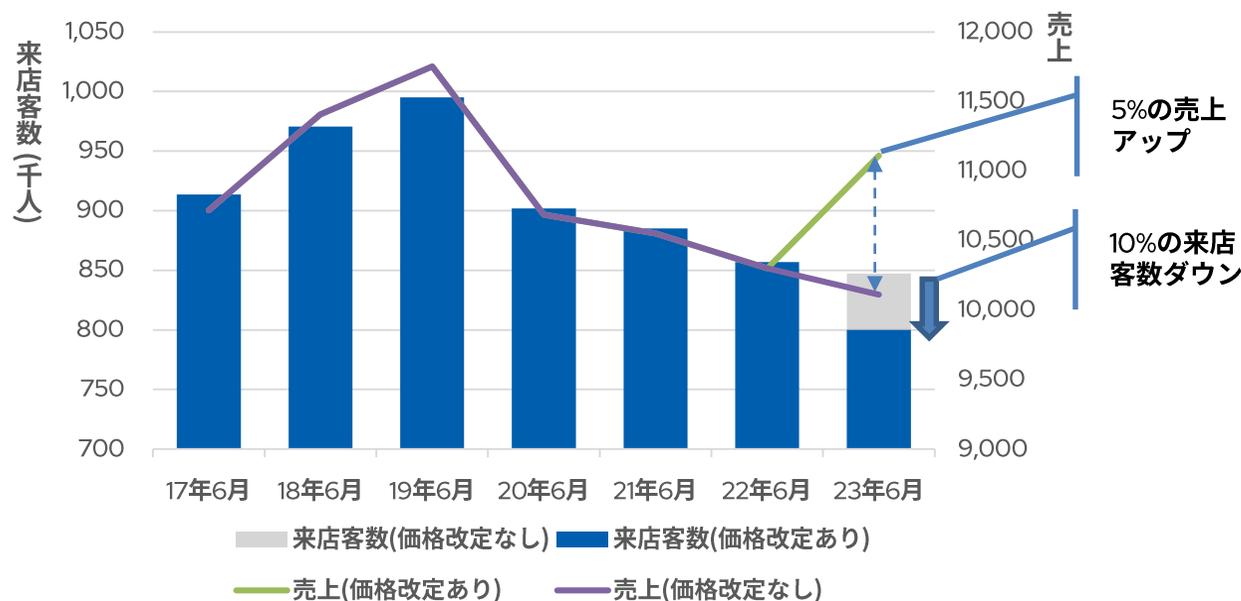
台湾

プレミアムでの出店等、顧客満足度を大きく改善させる施策とセットで、2024/6期に向けて準備を行う

アメリカ

現状のUS\$25に割安感が出ており、一部の店舗において試験的に価格改定を実施

来店客数は一時的に10%減少、単価上昇と相殺で売上は5%増加



2023年6月期 出店計画

- (国内) ・新店は抑制（委託店舗の合流に伴い、既存店への人員配置を優先）
 ・閉店は、委託店舗の合流に伴い、主に一部店舗の統廃合を計画
- (海外) ・シンガポールは、価格改定と改装を優先し、新店は最小限とする
 ・香港、台湾、アメリカは、人員計画に合わせて新店数を計画

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 HOUSE 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

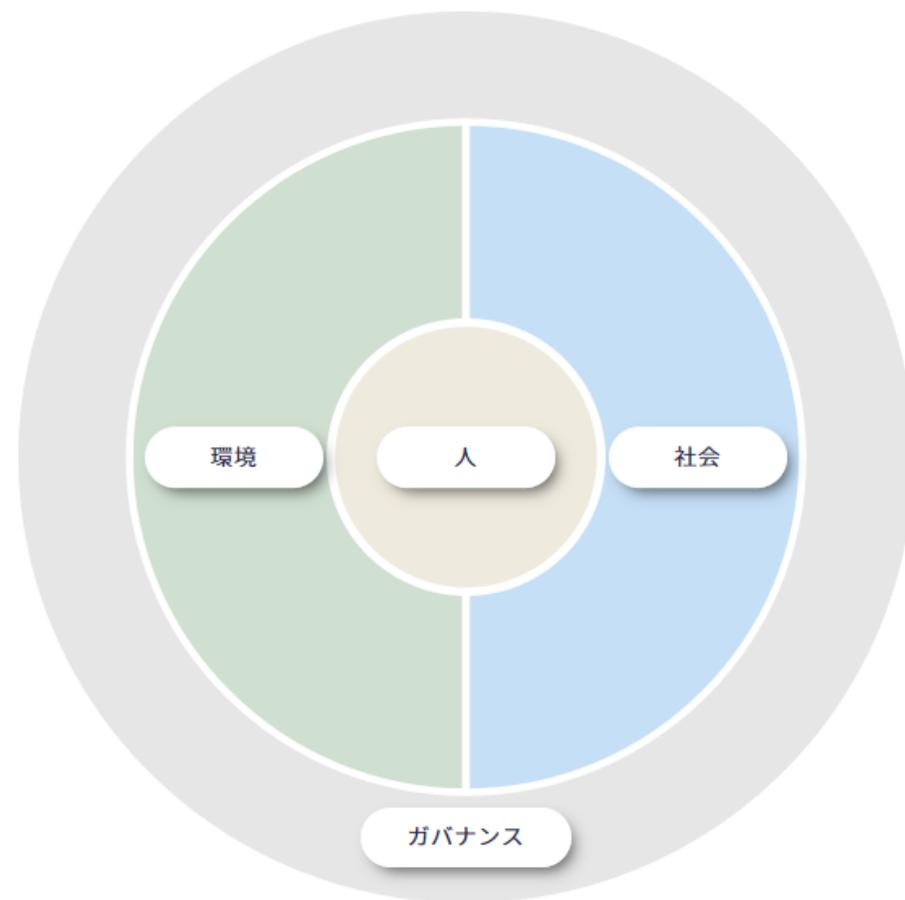
新中期経営計画の概要

新中期経営計画 Reborn for 2027 基本方針

省力・省手間・省時間・省資源

コロナ禍を経験し、変わった価値観もあれば、より強まった価値観もあると感じています。この時代の変化へ対応しつつ、「QBらしさ」の価値の源泉である「働く人」の働きがいと働きやすさの追求を中心に据え、新しい社会の一員であるにふさわしい資質を備え直す土台作りの5年間と位置づけ、「Reborn for 2027」としました。

より強まった私たちの価値観は、全ての中心に働く人を据えるということです。サービス価値の源泉である働く人に、より強く選ばれる組織となることを本気で取り組みます。そして、業界で最も多くのスタイリストが、安心して長く働ける環境を築きあげ、省力・省手間・省時間・省資源という価値観に基づいた「QBらしさ」の価値をさらに磨き、事業活動と社会課題解決、環境保護の両立を目指します。



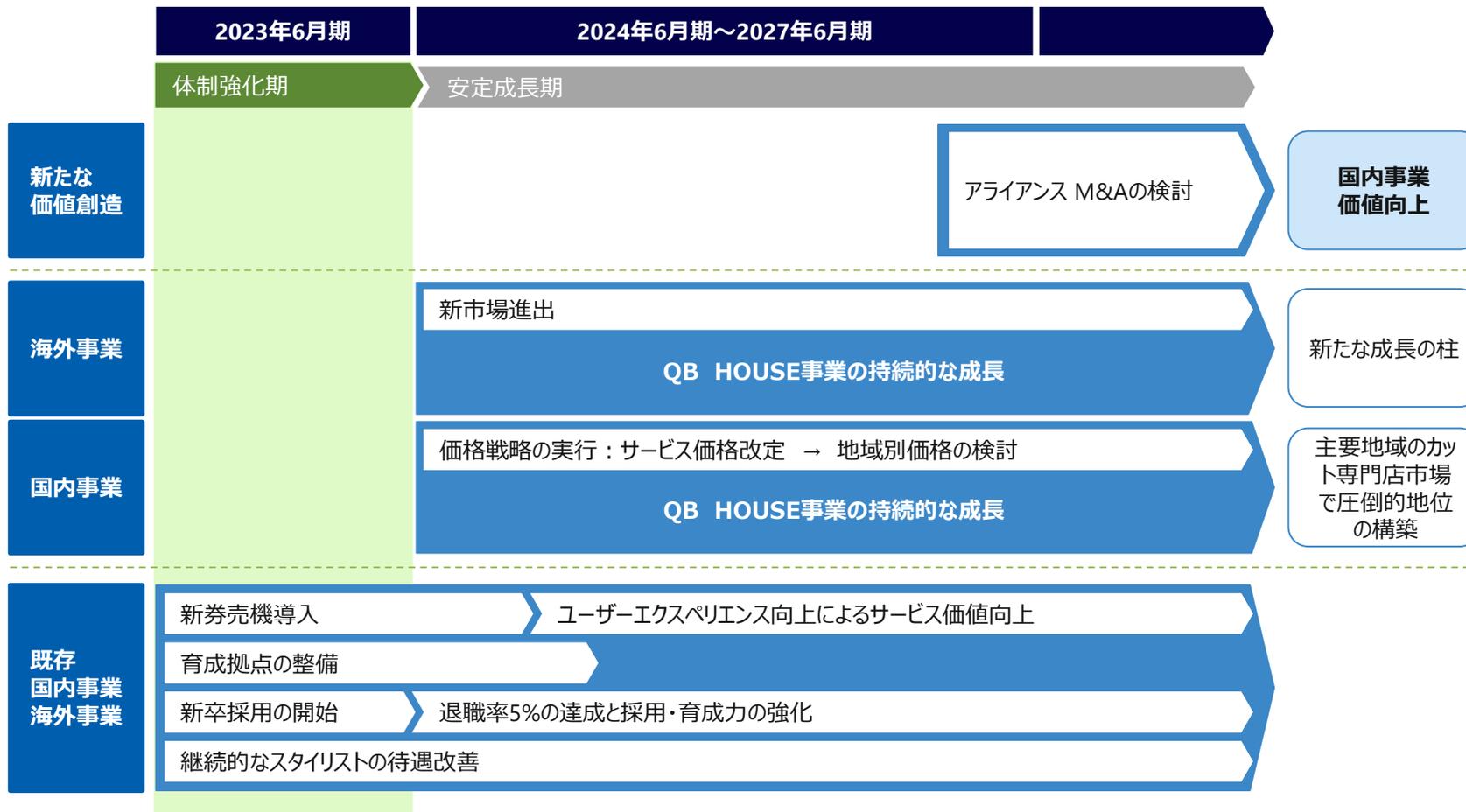
新中期経営計画の財務サマリー

- 2027年6月期に前中計最終年度の売上収益水準と同様の**300億円**を目指す
- 当中計中間年度である**2025年6月期**には営業利益率を**10%**程度まで回復
- 長期安定成長の為の事業投資を行い、借入金の圧縮を図りながら、利益成長に伴う安定的な配当を実施

	2022年6月期実績	前中期経営計画	新中期経営計画	
		最終年度 2024年6月期	2025年6月期	最終年度 2027年6月期
売上収益	205億円	300億円	261億円	300億円
国内	171億円	245億円	213億円	245億円
海外	34億円	55億円	48億円	55億円
利益				
営業利益	14億円	33億円	25億円	30億円
営業利益率	7%	11%	10%	10%
ROIC	5%	10%以上	9.0%	9.0%以上
配当	10円/株			

新中期経営計画の概観

- コロナ禍により停滞したことで前中計から3年のローリングを実施
- 2023年6月期を体制強化期と位置づけ事業成長を再び持続的な成長軌道へ戻す



国内事業の成長を支える採用戦略

|| 退職率5%の実現

- 事業成長により獲得できた原資を計画的に給与配分することで待遇改善を継続し、安心して長く働ける就業環境の構築を目指す

|| 安定的な人材の獲得

- 人材育成拠点の充実により新たに**新卒採用**の強化を実施

アクションプラン	アクションプランの狙い	採用ターゲット	
		理美容業就業者	理美容業未就業者
人材育成拠点の拡充	育成を行うことで、採用ターゲットが広がり、当社のサービスを提供できる人材となる	- カット未経験者 (アシスタント人材)	- 新卒 - 理美容業復帰希望者
サービス価値の向上 → 価格改定	価格改定から得られる原資で給与競争力の向上を行う	- 既存理美容業就業者	

安定的な人材の獲得

国内出店の強化

年間**30**店舗の新規出店実現

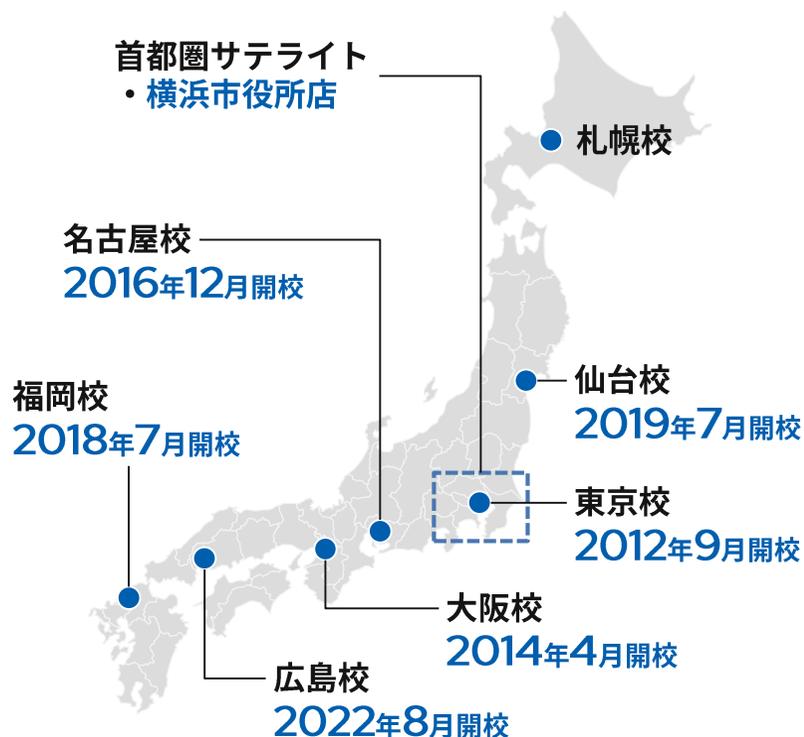
【施策①】 人材育成拠点の拡充

- 国内：展開の遅れていた育成拠点と採用チャネルの拡大
- 海外：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海外展開

重要出店エリアで人材育成拠点を整備する

国内 採用チャネルの拡大

- 新卒採用の強化
- 理美容業界復帰者の掘起し



海外

- 理美容師資格のないアジアの既存国に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展開し、人材確保力を強化

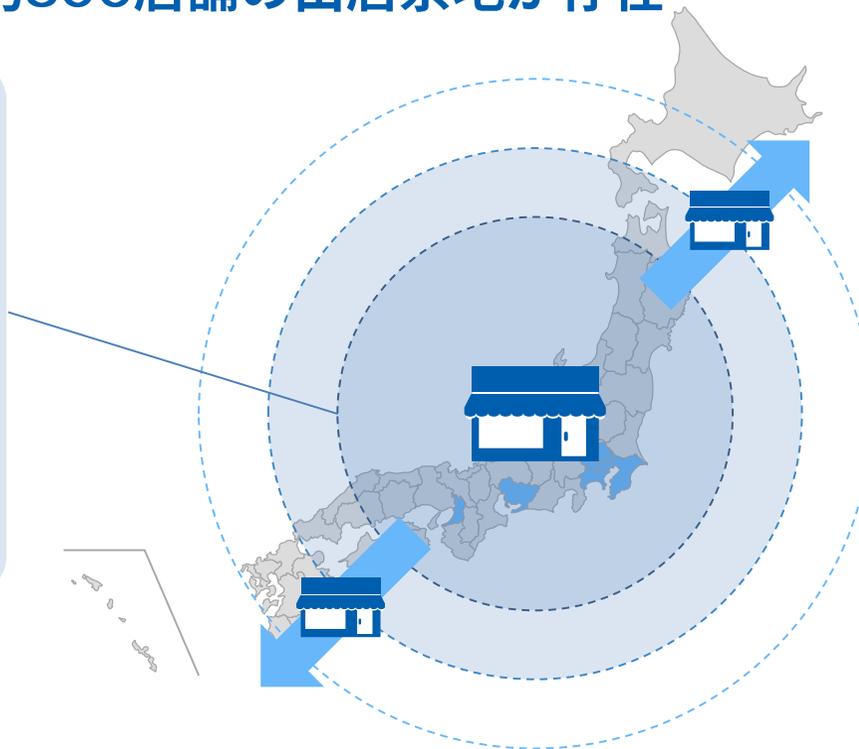


【施策②】 国内出店の強化

|| 既存出店地域での市場浸透戦略強化

- 国内の既存出店都道府県で800店舗以上の出店余地※が存在
(重要出店エリア：500店舗 重要出店エリアを除く出店エリア：300店舗)
- 狭小商圈型店舗の開発と地域密着型スーパー等を出店候補とすることで、より強固な地域ドミナントを形成
- 当中期経営計画期間においては、日本国内で143店舗の増加を計画

既存出店エリアで、更に約800店舗の出店余地が存在



※ 全国1,196 (市・郡+東京23区) 地域の内、出店可能地域は578地域 (人口5万人以上)

【施策③】 カスタマーエクスペリエンスの向上



カットサービス

人材育成投資
出店戦略

カット技術・接客サービスの向上
利便性の高い立地



新券売機投資（国内）

3か年で総額723百万円の投資を実行

- キャッシュレス対応
- 柔軟な価格設定・開発アプリとの連動



アプリ開発

お客様の会員化による顧客接点の強化

- LINEミニアプリ
- カットカルテ

柔軟なメニュー構成とアプリの連動

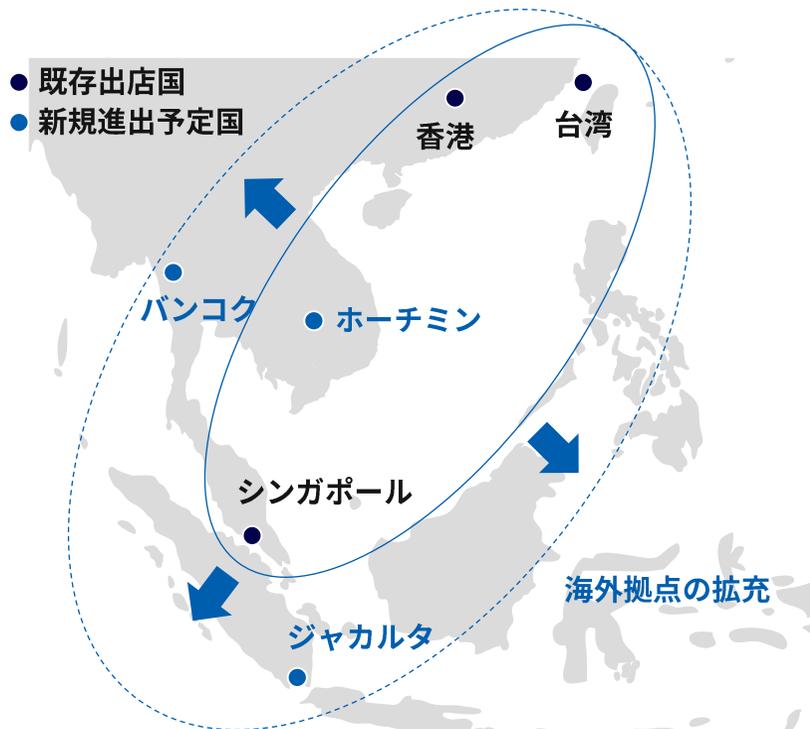
通常料金	1,200円
前回の利用から1か月以内のみ ツキ / 1	1,100円
ドルコプレミアムカミソリ (3本入)	300円



価格改定

アジアの成長戦略

- 既存3地域についてはコロナの業績影響を着実に回復させ、再成長の礎を築く
既存国で得た利益を新たな市場への成長原資にし、アジア他都市への進出を検討
- アジアの新市場については、外資規制も考慮し、現地企業とのアライアンス等も含めて新たな展開方法も検討する



- 経済成長が見込まれるバンコク、ジャカルタ等へは外資規制も考慮し、地場企業とのアライアンスも検討
- ベトナムは独資での会社設立も可能
教育施設も含めて長期的な視野で進出の検討

香港店舗

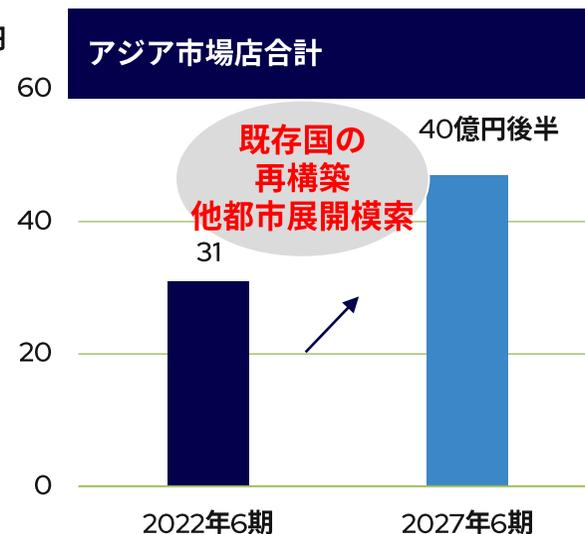


台湾店舗



コロナ禍で影響を受けた既存3地域の再成長を実現
新たな市場への成長原資へ

売上：億円



北米での成長戦略

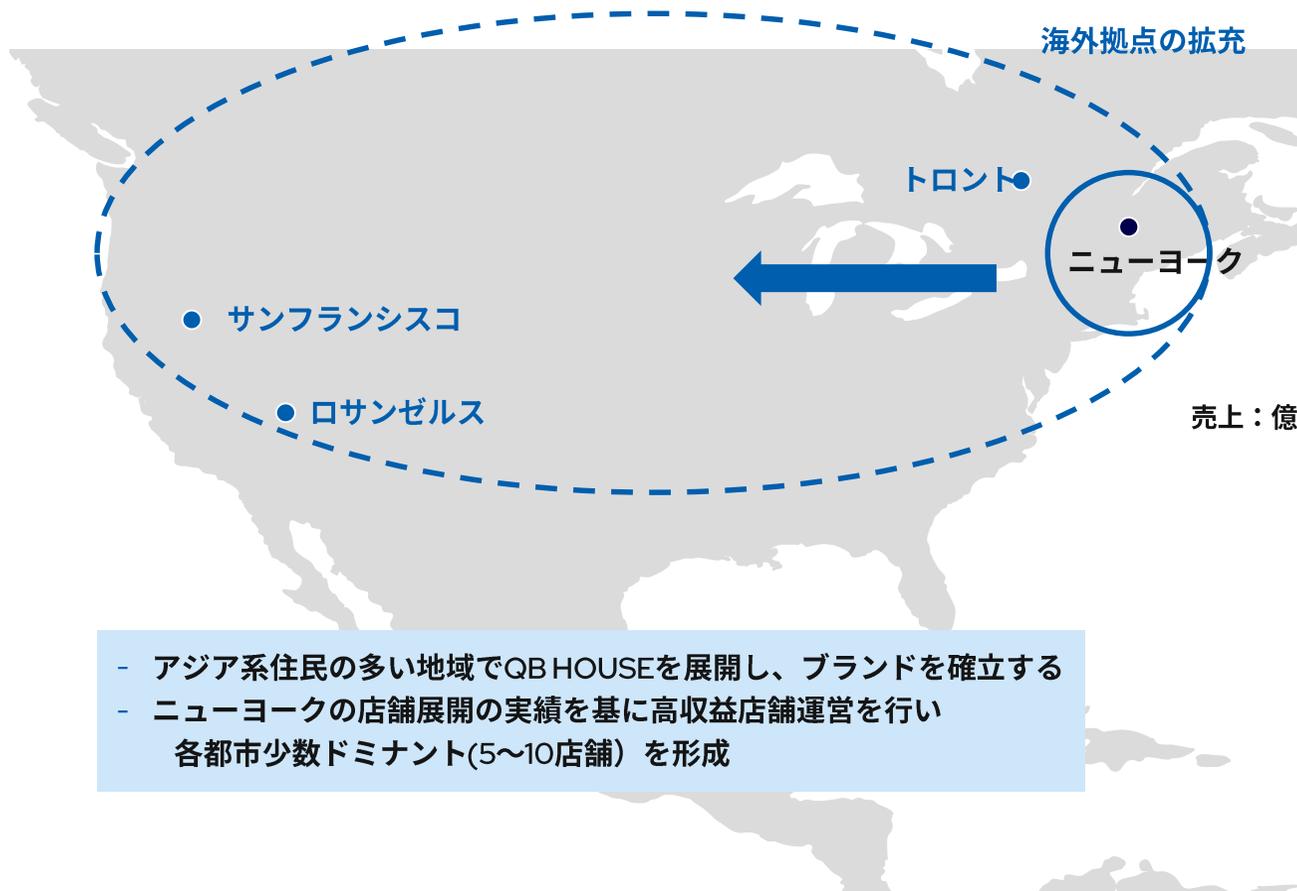
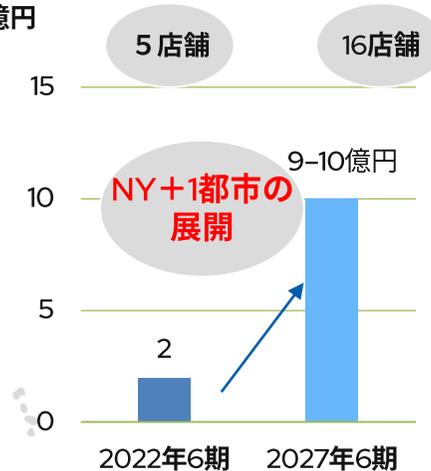
- アフターコロナでNYで高収益店舗を成長軌道に乗せる
- アジア系住民・移民の多い都市（西海岸、トロント）で1都市5~10店舗単位の少数ドミナント展開を目指す
- 1店舗でも高収益を狙える北米店舗で優先的に収益力拡大を目指す

ニューヨーク5号店



北米市場合計

売上：億円



- アジア系住民の多い地域でQB HOUSEを展開し、ブランドを確立する
- ニューヨークの店舗展開の実績を基に高収益店舗運営を行い各都市少数ドミナント(5~10店舗)を形成

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

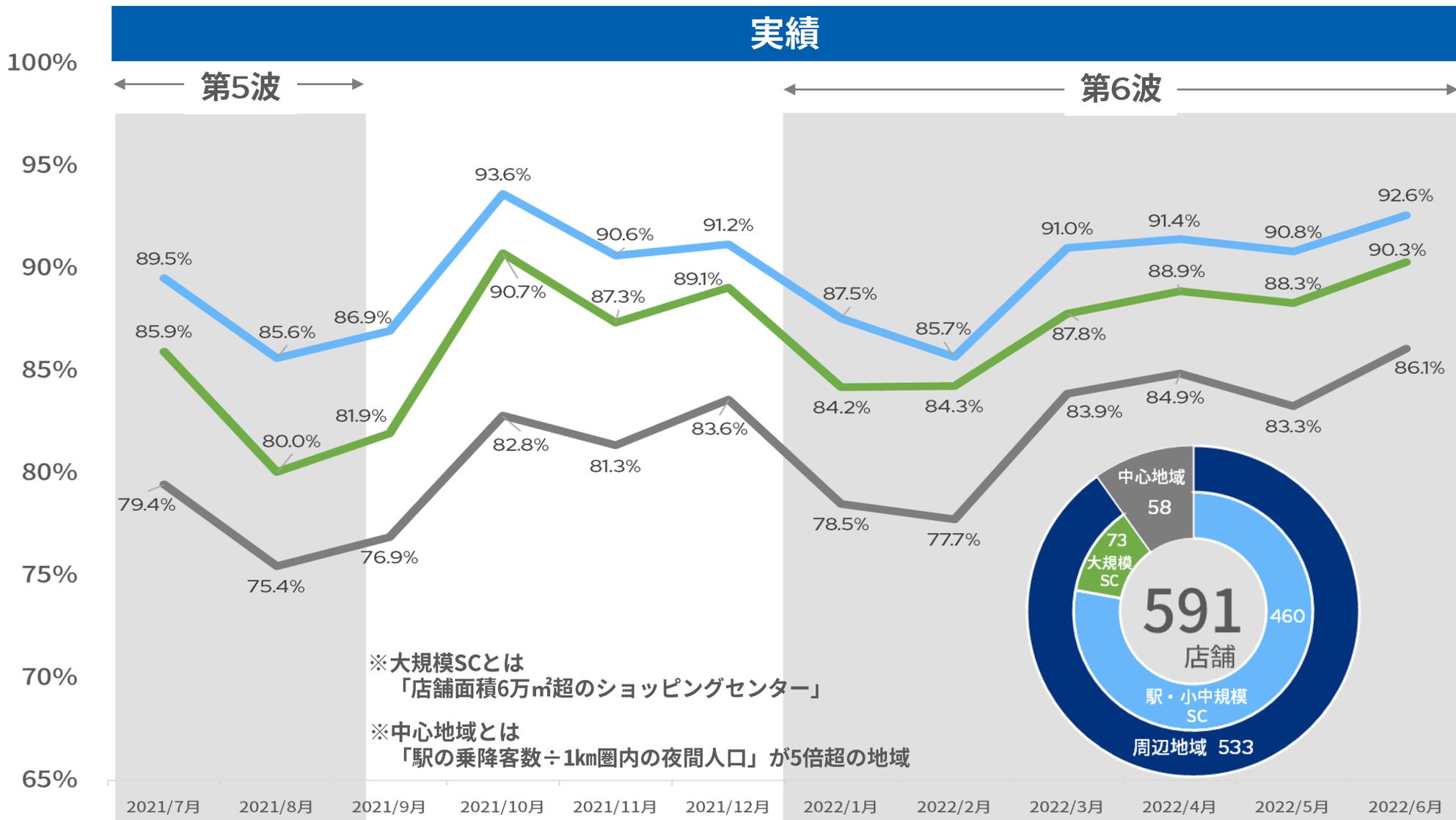
QBHOUSE

Appendix

2022年6月期 通期実績

【国内】来店客数（立地別）の回復率実績

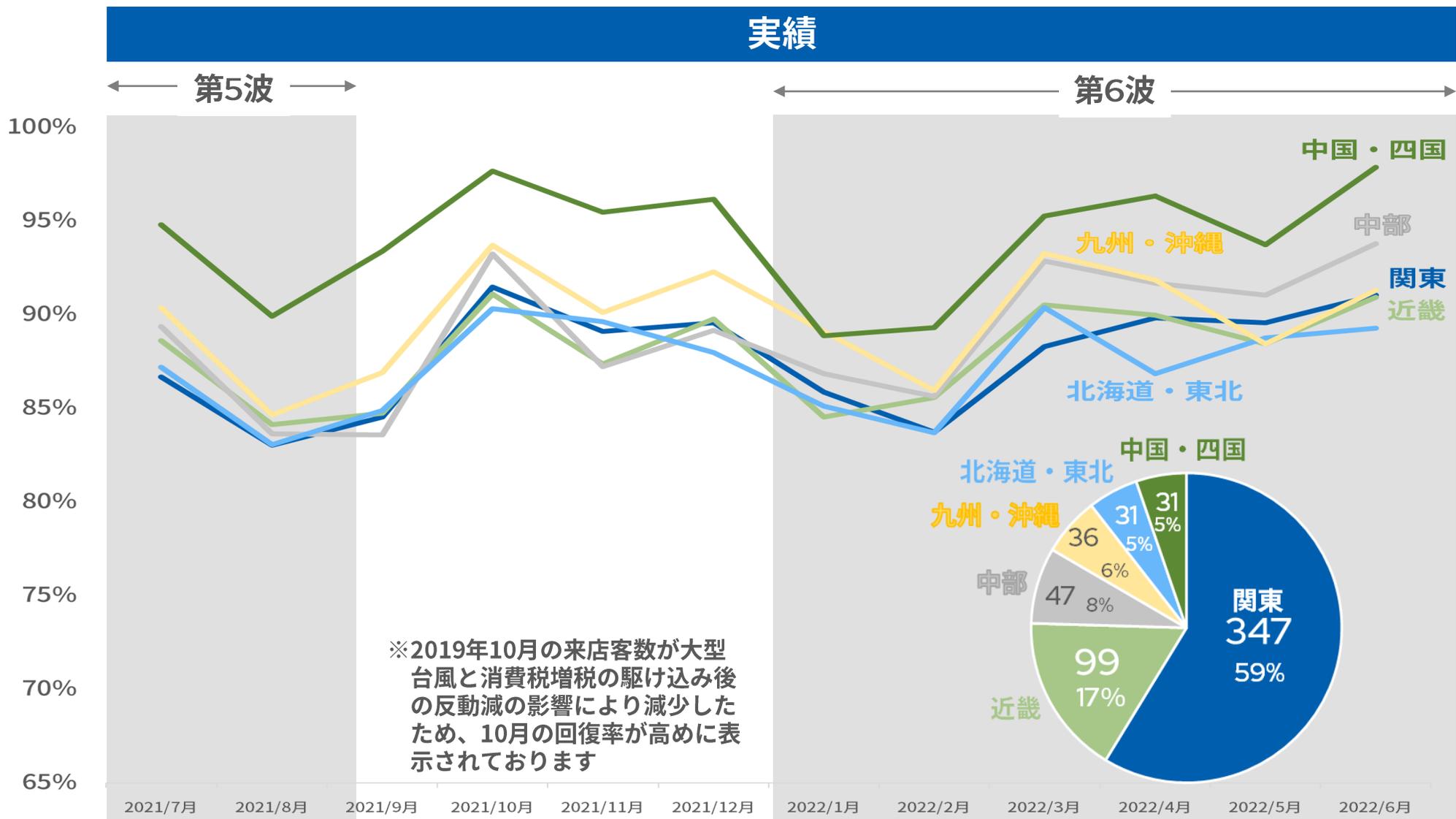
- 上期は、9月末の緊急事態宣言の解除に伴い全ての立地で回復
- 下期は、特に中心地域（58店舗）において、テレワーク等の影響が継続



※2月までは前々年比。3月以降はコロナ前の水準を100%とした場合の比率

【国内】来店客数（地域別）の回復率実績

- 上期は、9月末の緊急事態宣言の解除に伴い、特に地方が回復
- 下期は、オミクロン株の感染拡大により、特に都市部の落ち込みが大きい

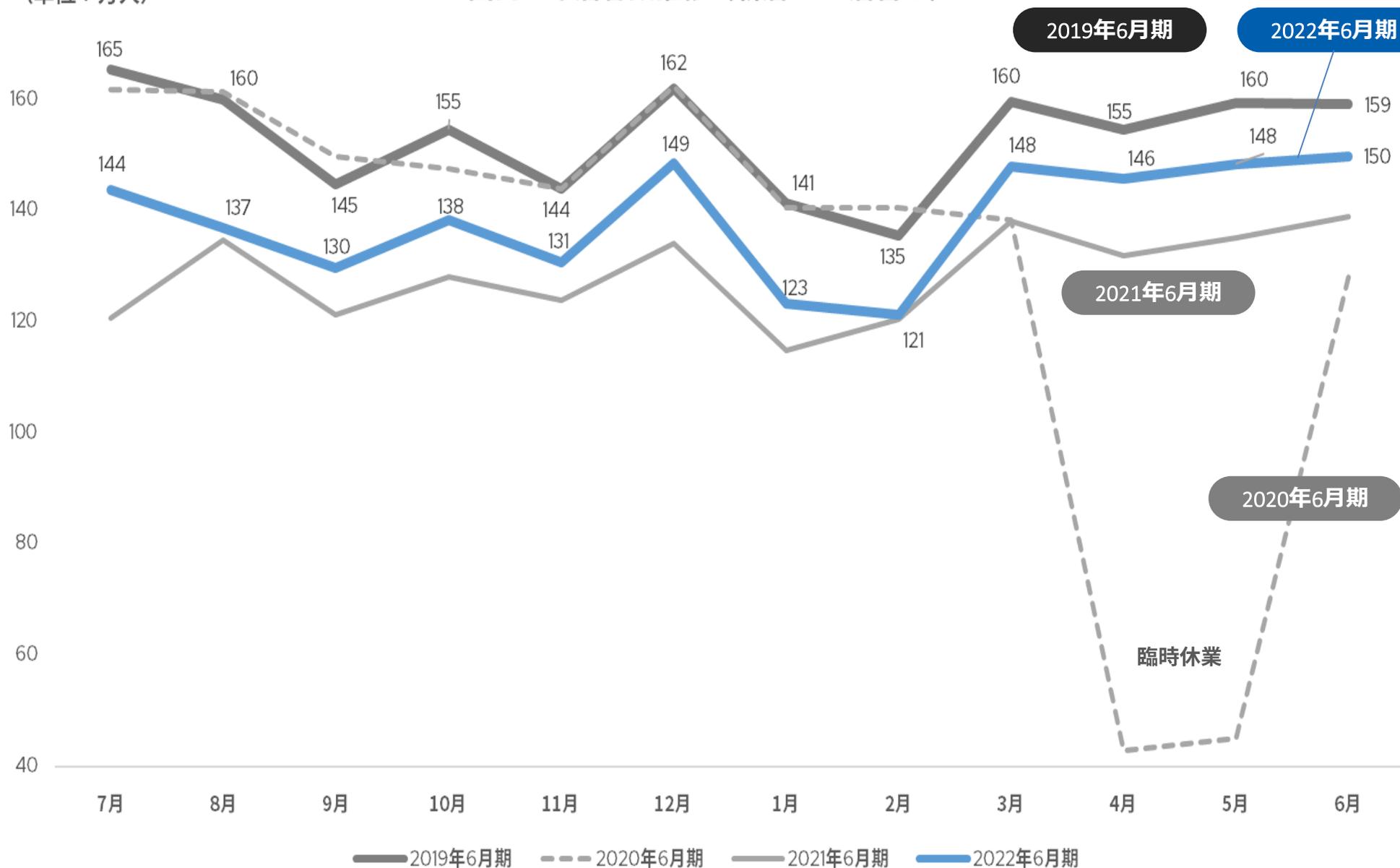


※2月までは前々年比。3月以降はコロナ前の水準を100%とした場合の比率

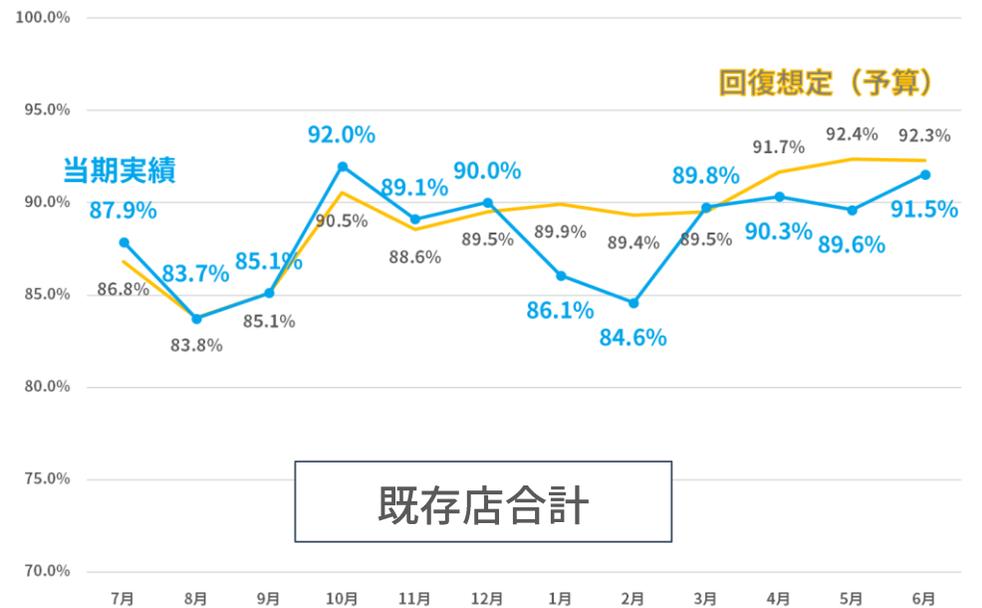
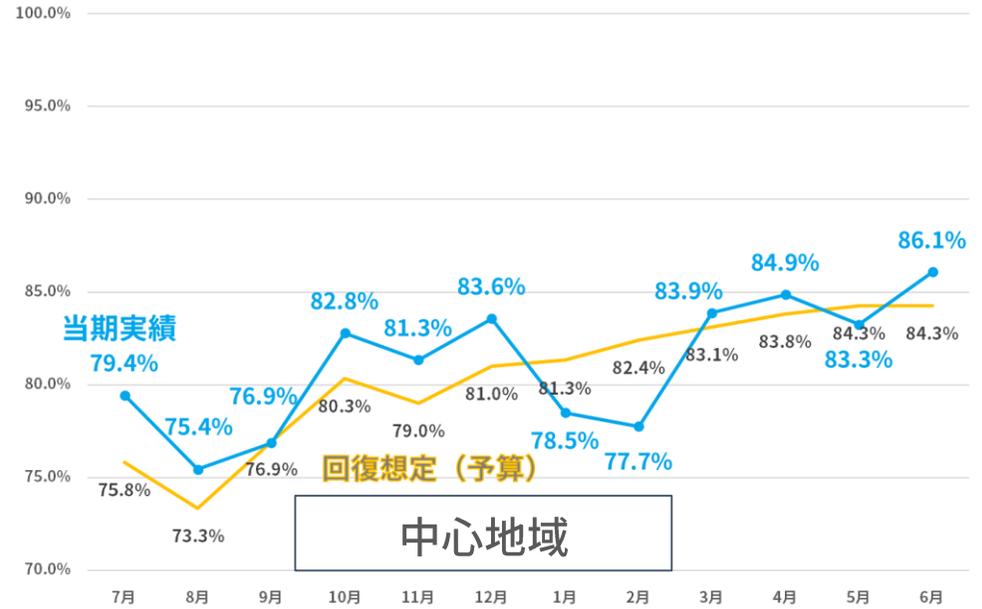
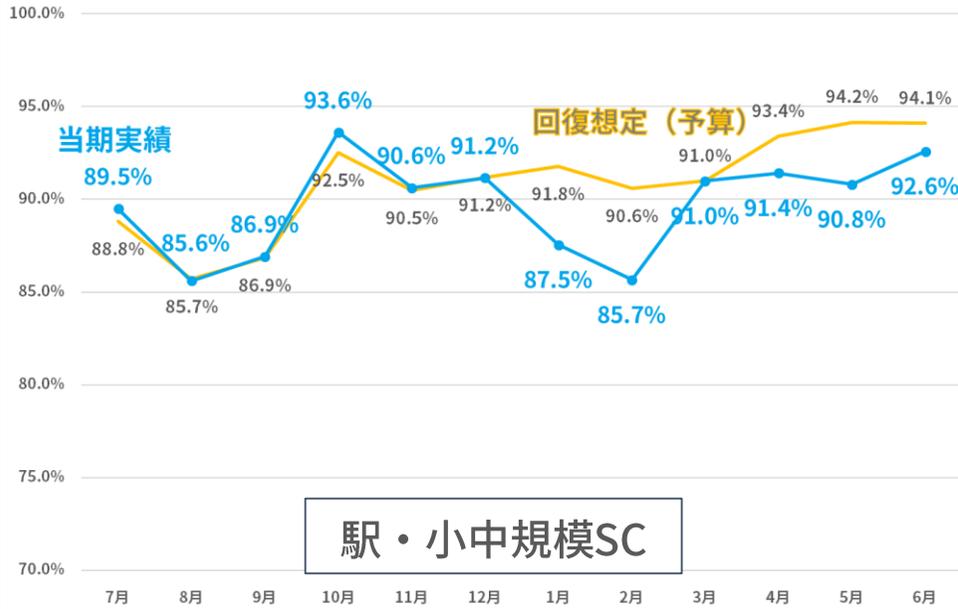
【国内】来店客数の年別比較（実績）

（単位：万人）

国内の来店客数推移（新店・FC店含む）

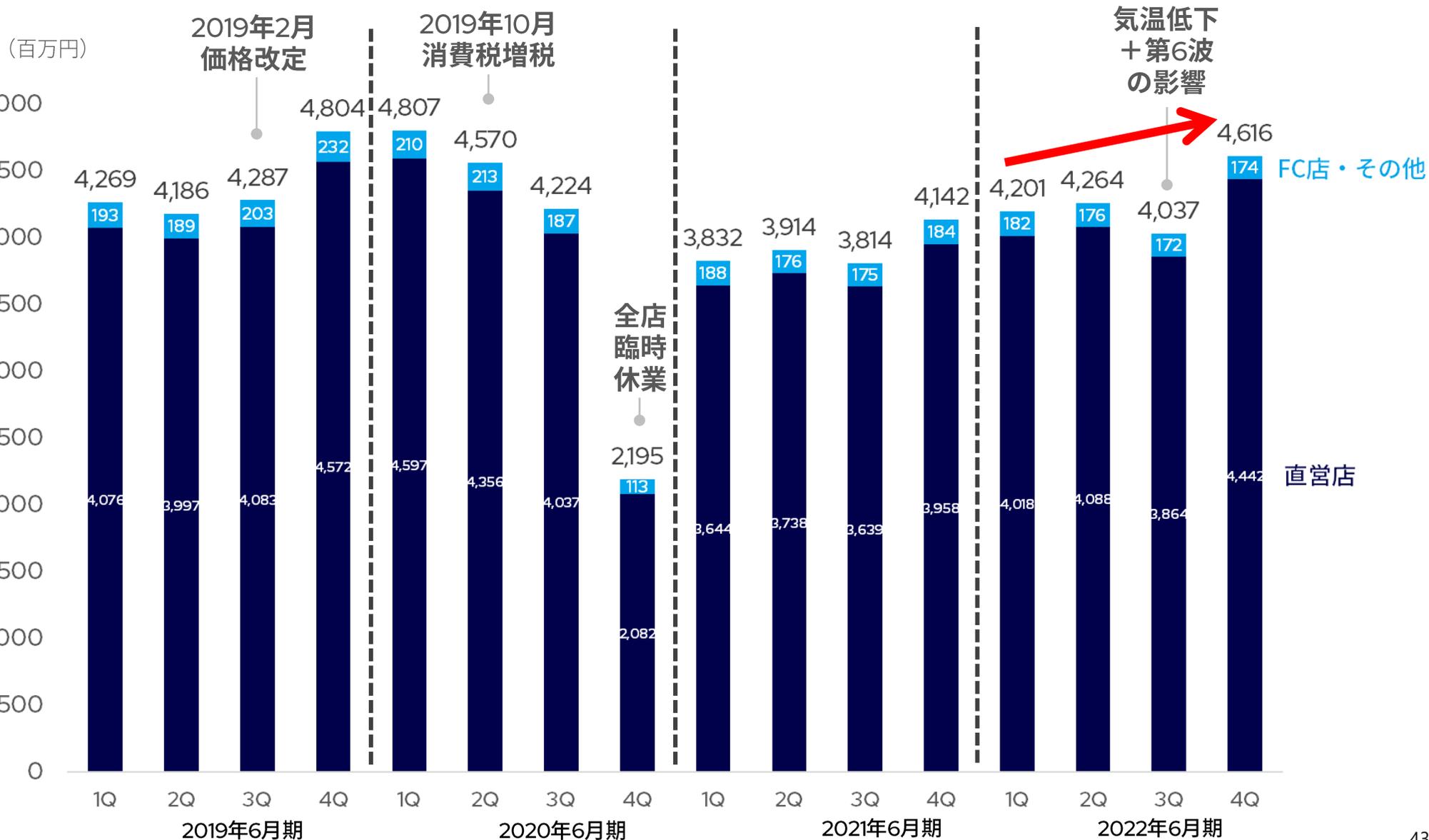


【国内】来店客数の回復想定と実績（既存店）



【国内】売上収益の推移

4Qの国内の売上収益は、コロナ後において過去最高（通常は1Q・4Qが繁忙期）



【海外】売上収益の推移

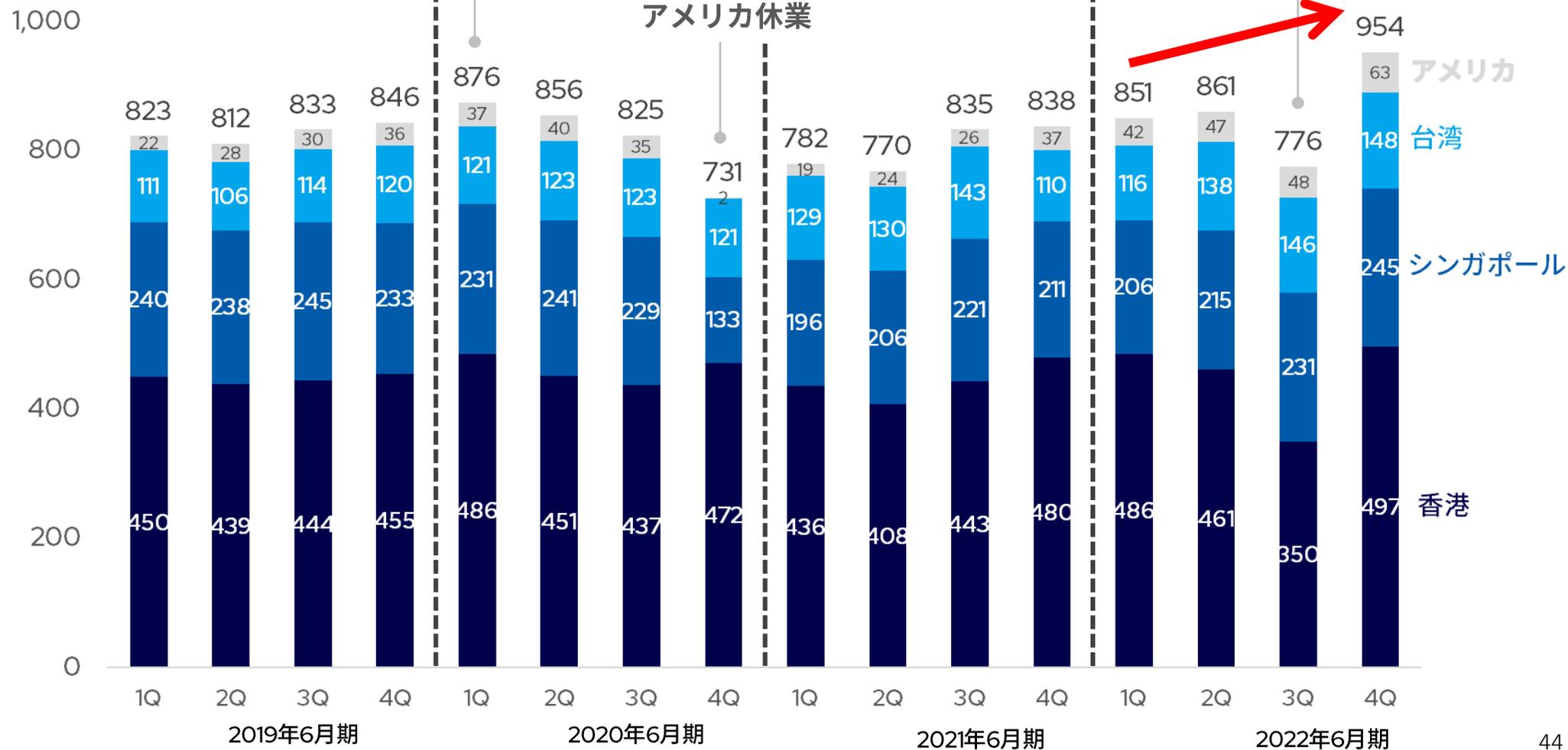
海外の4Qは、香港の回復等の影響もあり、売上は回復傾向

(百万円)

2019年7月
香港価格改定

4/22~5/11
シンガポール休業
3/20~6/21
アメリカ休業

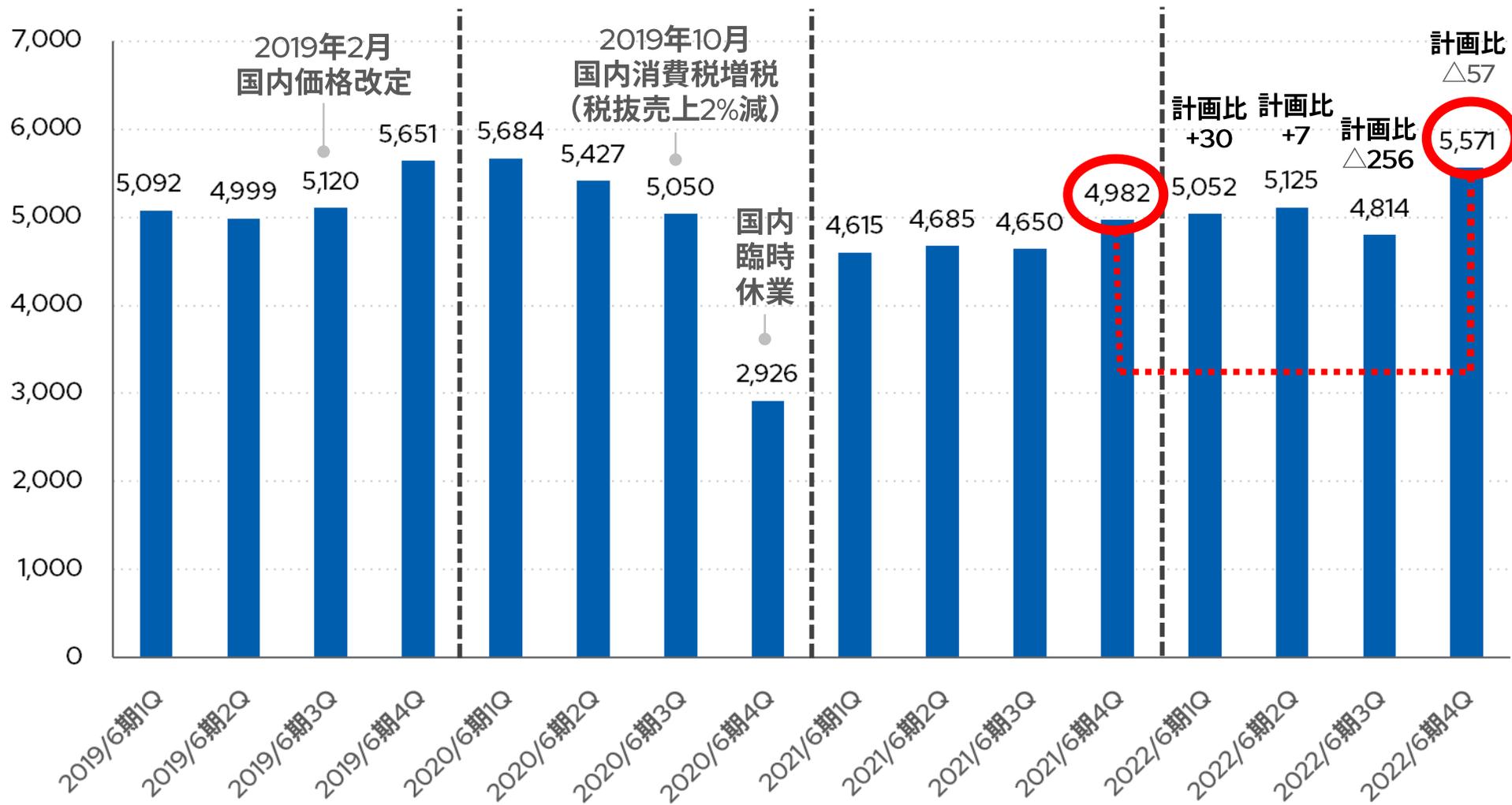
2/10~3/9
香港休業
計画比△121



【連結】売上収益の推移

実績

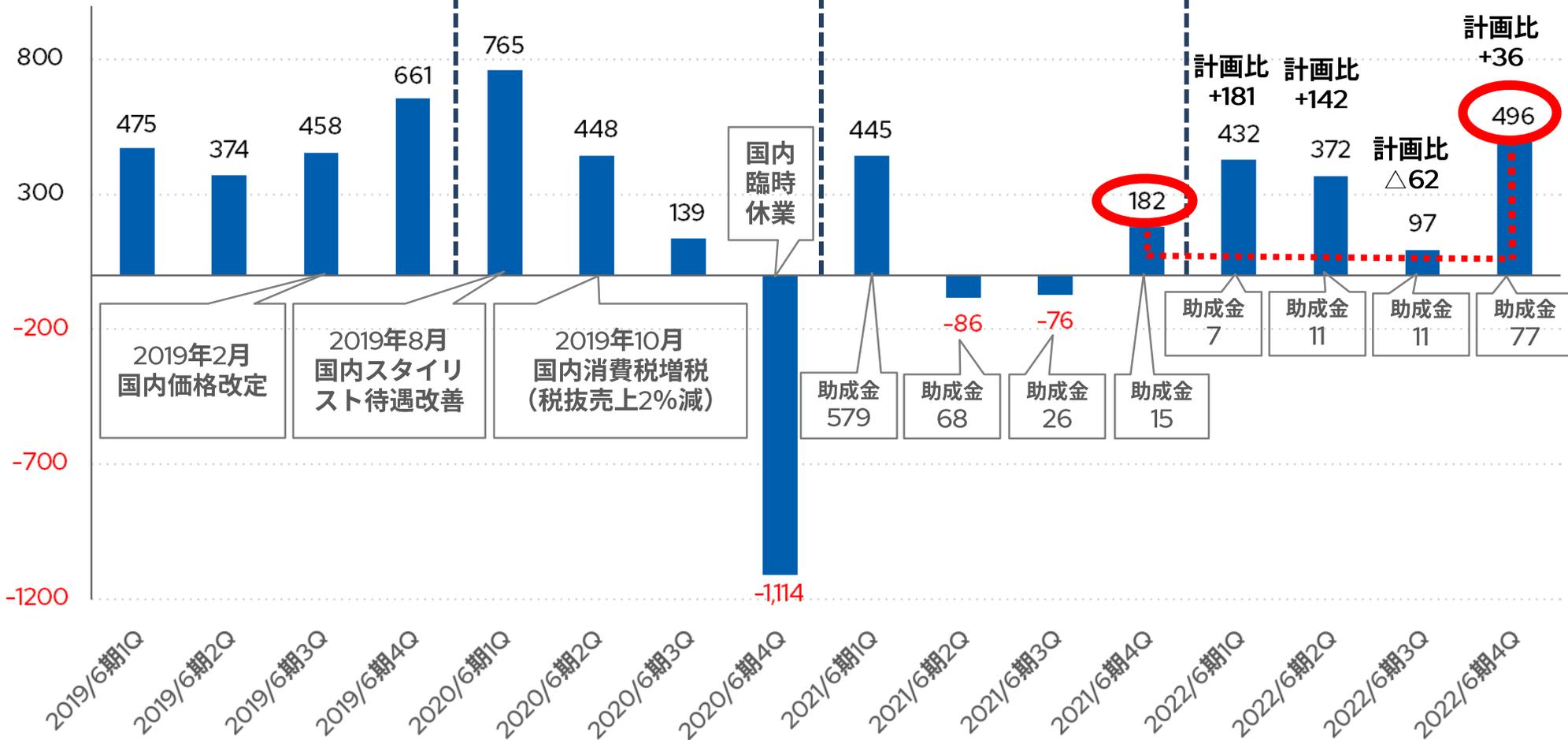
単位：百万円



【連結】 営業利益の推移

実績

単位：百万円



グループ連結業績概要（実績）

連結損益計算書

単位：百万円	2021/6期		2022/6期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上収益	18,933	100.0%	20,564	100.0%	1,630	108.6%
売上原価	△16,433		△16,537		△104	100.6%
売上総利益	2,500	13.2%	4,026	19.6%	1,526	161.1%
その他の営業収益	742 ※助成金690		156 ※助成金107		△585	
販売費及び一般管理費	△2,466		△2,621		△155	106.3%
その他の営業費用	△312 ※店舗減損282		△163 ※店舗減損147		148	
営業利益	463	2.4%	1,398	6.8%	934	301.6%
金融収益	12		13		1	109.6%
金融費用	△189		△161		28	85.1%
税引前利益	286	1.5%	1,250	6.1%	964	436.6%
法人所得税費用	△42		△393		△351	924.9%
当期利益	243	1.3%	856	4.2%	612	351.4%

グループ連結業績概要（実績）

連結財政状態計算書

単位：百万円	2021/6期末	2022/6期末	増減額
流動資産合計	5,641	4,912	△ 728
現金及び現金同等物	4,601	3,724	△ 877
営業債権及びその他の債権	781	915	133
棚卸資産	104	92	△ 12
その他	152	181	28
非流動資産合計	24,992	24,823	△ 169
有形固定資産	1,502	1,360	△ 141
使用権資産	5,313	5,116	△ 197
のれん	15,430	15,430	-
その他の金融資産	1,854	1,937	83
繰延税金資産	654	748	94
その他	238	230	△ 8
資産合計	30,634	29,736	△ 898
負債合計	20,477	18,348	△ 2,128
営業債務及びその他の債務	202	235	32
有利子負債	12,843	10,147	△ 2,696
リース負債	5,366	5,197	△ 168
その他	2,065	2,768	702
資本合計	10,156	11,387	1,230
負債及び資本合計	30,634	29,736	△ 898

当座貸越10億円の返済+利益増
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)

当座貸越10億円の返済
コミットメントライン10億円の返済
(返済後の借入残高10億円)
借入金約定返済700百万円

グループ連結業績概要（実績）

連結キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円	2021/6期	2022/6期	増減額	
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,050	4,706	656	
税引前利益	286	1,250	964	
減価償却費及び償却費	3,254	3,168	△ 85	
営業債権及びその他の債権の増減額（△は増加）	△ 10	△ 130	△ 119	
利息の支払額	△ 151	△ 146	4	
助成金の受取額	634	107	△ 526	（今期の助成金） 香港75、日本27、 シンガポール5
法人所得税の還付額	271	29	△ 241	前期は中間納付額の還付
法人所得税の支払額	△ 95	△ 73	21	
その他	△ 139	500	640	助成金収入の調整の差異 （調整はキャッシュ影響なし）
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 393	△ 558	△ 164	
有形固定資産の取得による支出	△ 377	△ 447	△ 69	
無形資産の取得による支出	△ 10	△ 33	△ 23	
その他	△ 5	△ 77	△ 71	
フリー・キャッシュ・フロー	3,656	4,147	491	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,216	△ 5,245	△ 1,029	
短期借入金の純増減額（△は減少）	△ 1,018	△ 2,020	△ 1,002	前期：コミットメントライン 10億円の返済 今期：当座貸越10億円の返済 +コミットメントライン 10億円の返済
長期借入金の返済による支出	△ 700	△ 700	-	
配当金の支払額	△ 0	△ 0	△ 0	
リース負債の返済による支出	△ 2,599	△ 2,704	△ 105	
その他	102	179	77	
現金及び現金同等物に係る換算差額	44	220	176	
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 515	△ 877	△ 361	
現金及び現金同等物の当期末残高	4,601	3,724	△ 877	

新中期経営計画の主要経営指標

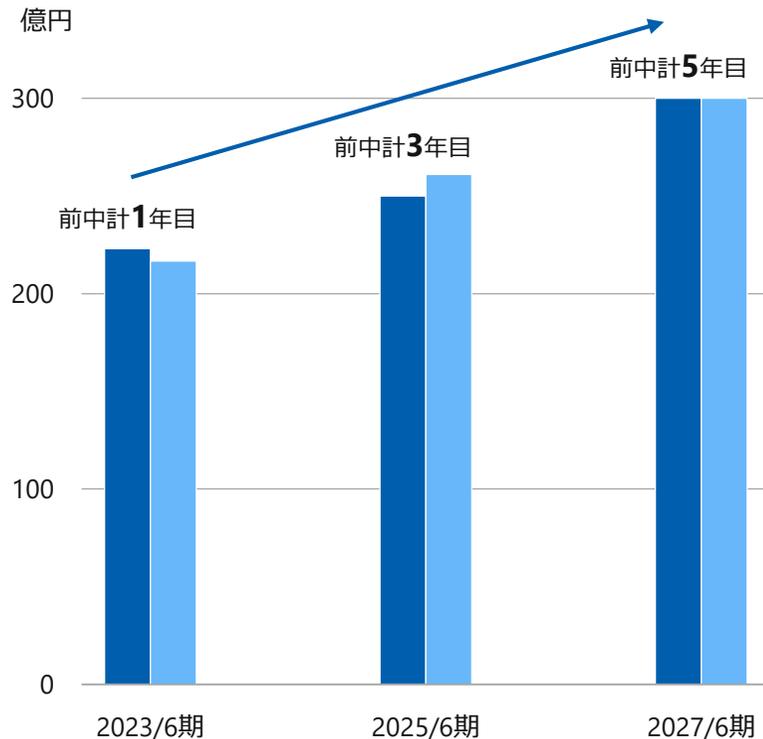
連結業績

単位：億円	実績	計画		目標
	2022/6期	2023/6期	2025/6期	2027/6期
売上収益	205	217	261	300
国内	171	180	213	245
海外	34	37	48	55
営業利益	14	15	25	30
税引前利益	12	13	24	28
当期利益	8	9	16	19
海外売上比率	17%	17%	18%	18%
営業利益率	7%	7%	10%	10%

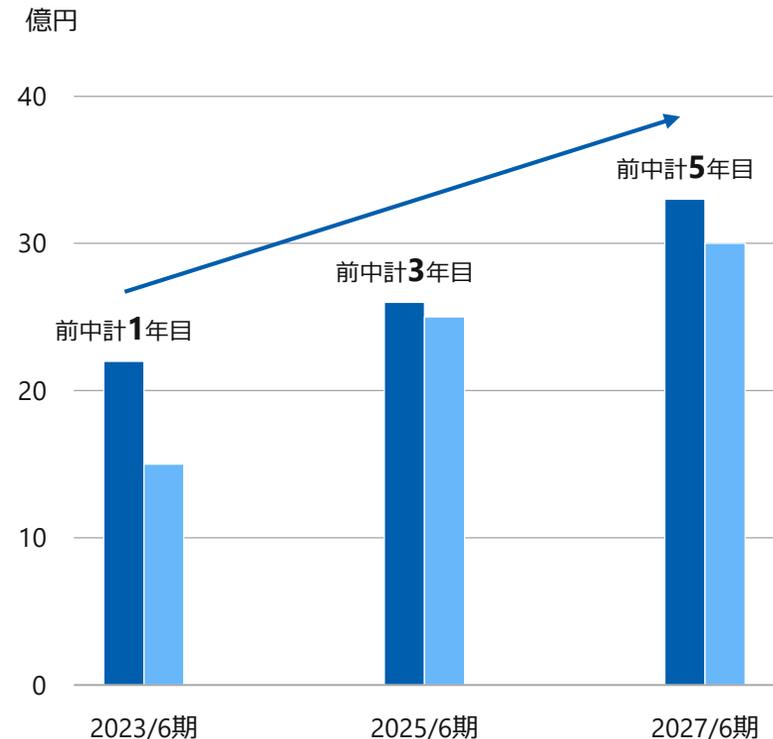
連結業績補足

- 新中期経営計画1年目は、業務委託先の待遇格差の改善や人員不足に対応した待遇改善の強化で前中期経営計画水準を下回る
- 3年日以降は、着実な成長を見込む一方で、人材獲得の為の労働分配の強化により、営業利益率は10%とする

売上収益



営業利益



連結財政状態

単位：億円	2022/6期	計画		目標
		2023/6期	2025/6期	2027/6期
流動資産合計	49	52	60	64
現金及び現金同等物	37	40	48	51
その他	12	12	12	12
非流動資産合計	248	254	268	289
有形固定資産	13	14	20	26
のれん	154	154	154	154
使用権資産	51	57	62	72
その他	30	28	33	36
資産合計	297	305	328	352
負債合計	184	189	181	174
リース負債（使用権資産分含む）	52	65	72	83
借入金	101	95	79	59
その他	31	29	31	32
資本合計	113	117	147	178
負債及び資本合計	297	305	328	352
親会社所有者帰属持分比率	38.3%	38.3%	44.8%	50.5%

【参考指標について】

ROIC = NOPAT ÷ (投下資本 - 使用権資産)

NOPAT = 営業利益 - 税金(営業利益 × 税率)

投下資本 = 資産合計 - 事業用流動負債(営業債務等) - 非事業用資産(余剰資金、繰延税金資産等)

店舗計画

- 国内：2023年6月期は純減計画となるものの、年間平均30店舗程度の純増を計画
- 海外：年間平均10店舗程度の純増を計画

単位：店舗	実績	計画		目標
	2022/6期	2023/6期	2025/6期	2027/6期
日本	591	586	650	734
国内小計	591	586	650	734
シンガポール	31	32	36	40
香港	64	67	73	79
台湾	29	32	40	48
アメリカ	5	6	10	16
海外小計	129	137	159	183
連結グループ合計	720	723	809	917

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

