

2025年6月期 決算説明会資料

キュービーネットホールディングス
株式会社

目次

2025年6月期通期業績 _____ P3～14

2026年6月期業績予想 _____ P15～22

中期経営計画の進捗 _____ P23～34

Appendix _____ P35～

2025年6月期 通期実績



- 売上収益は2025年2月の価格改定が寄与し、前期比103.2%と伸長。この値上げによる効果は、来期にさらなる貢献をもたらす見込み
- 国内事業の新規出店強化、海外事業の新規国進出等、成長基盤作りを行う先行投資を行ったことで営業利益は前期比79.7%の16.85億円
- 配当は当初計画の1株35円を維持

(百万円)	2024年6月期	2025年6月期			
	実績	実績	前期比	計画	計画比
売上収益	24,757	25,543	103.2%	25,710	99.4%
国内	20,078	20,641	102.8%	20,790	99.3%
海外	4,683	4,908	104.8%	4,920	99.8%
調整	△4	△7	—	—	—
営業利益	2,115	1,685	79.7%	1,900	88.7%
国内	2,071	1,529	73.8%	1,790	85.5%
海外	44	156	354.4%	110	141.8%
当期利益	1,301	1,022	78.6%	1,220	83.9%
基本的1株当たり当期利益	99円37銭	77円84銭	—	91円70銭	—
1株当たり配当額	27円00銭	35円00銭	—	35円00銭	—

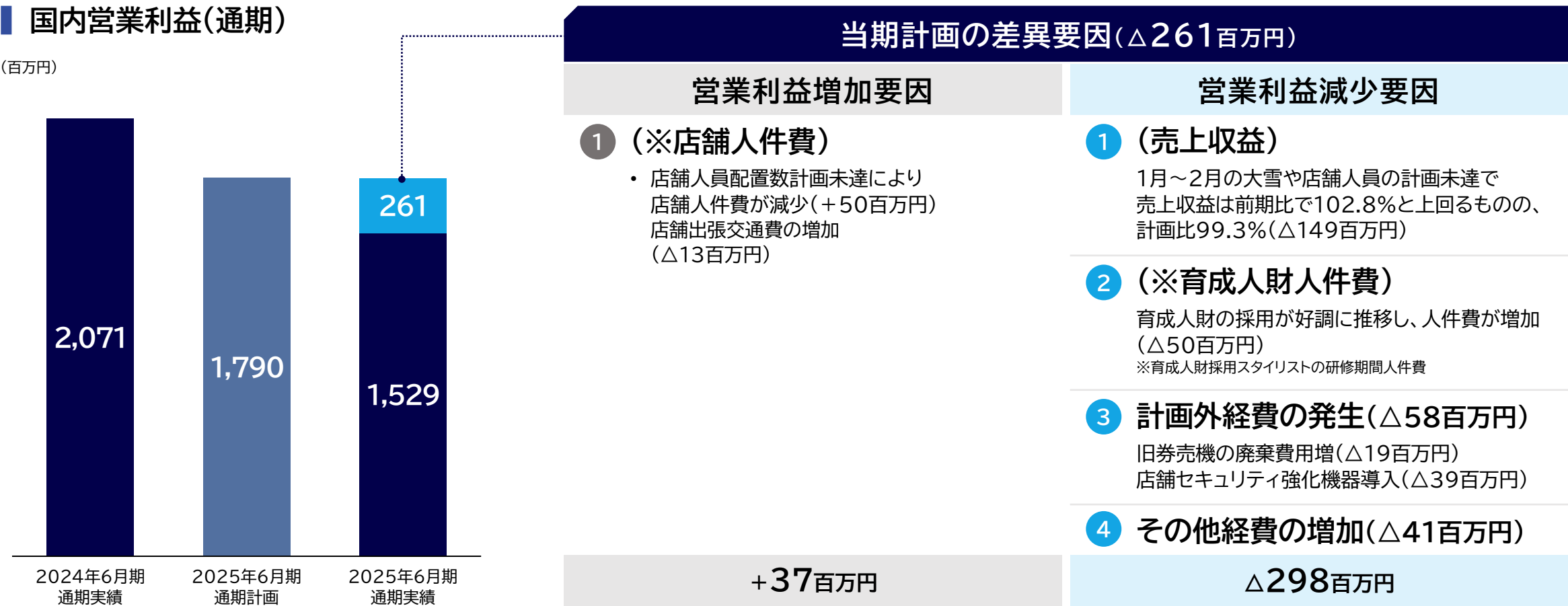
国内事業実績



- 上半期は、経験者採用が難航したため、席稼働率が計画を下回り、計画外の経費も増加。下半期は好調な育成人材への先行投資を積極的に行い、来期の成長に向けた基盤作りに注力

国内営業利益(通期)

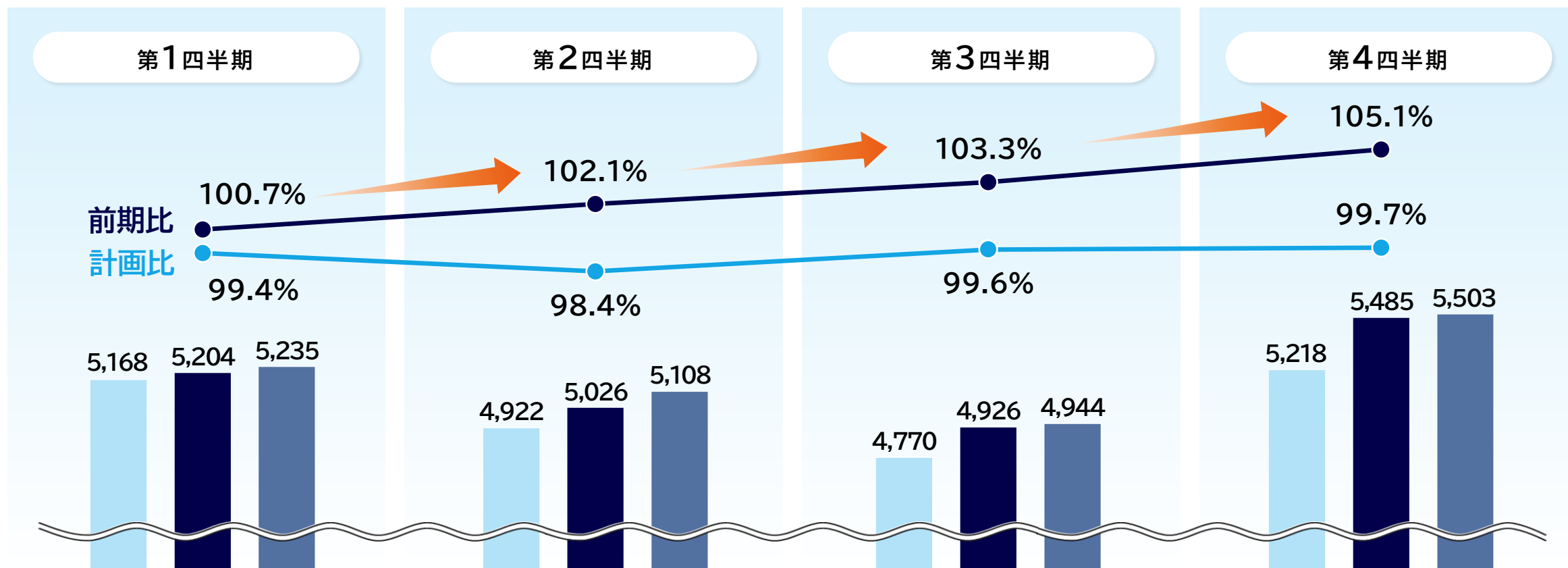
(百万円)



国内：各四半期別の売上収益の状況

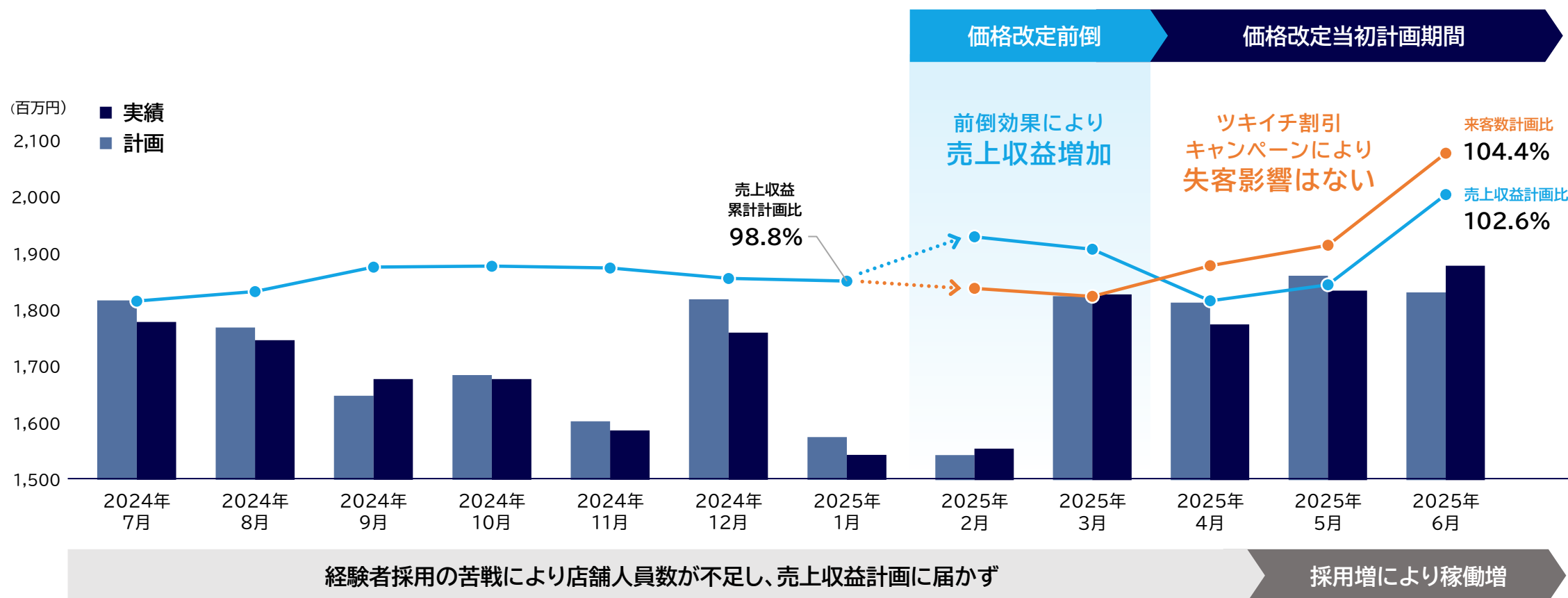
- 上半期は、悪天候や採用遅れ、年末の席稼働率低下が重なり売上収益は計画未達。下半期に回復に転じるも、通期では計画比99.3%での着地。来期以降の収益性向上に向けた施策基盤を構築

■前期 ■実績 ■計画 (百万円)



国内：価格改定とツキイチ割引キャンペーンの効果

- 価格改定の2ヶ月前倒し実施が奏功し、下期の売上収益は想定を上回る水準を確保。早期の収益回復に寄与した。通期では上期の遅れを完全に補うには至らなかったものの、収益性改善に貢献。ツキイチキャンペーンは利用率が想定を大きく上回り、顧客流出の抑制に大きく貢献



- 上半期に苦戦した経験者採用が下半期に回復、通期計画を上回る
- 育成人材は通期で積極採用し、過去最高の140人を達成

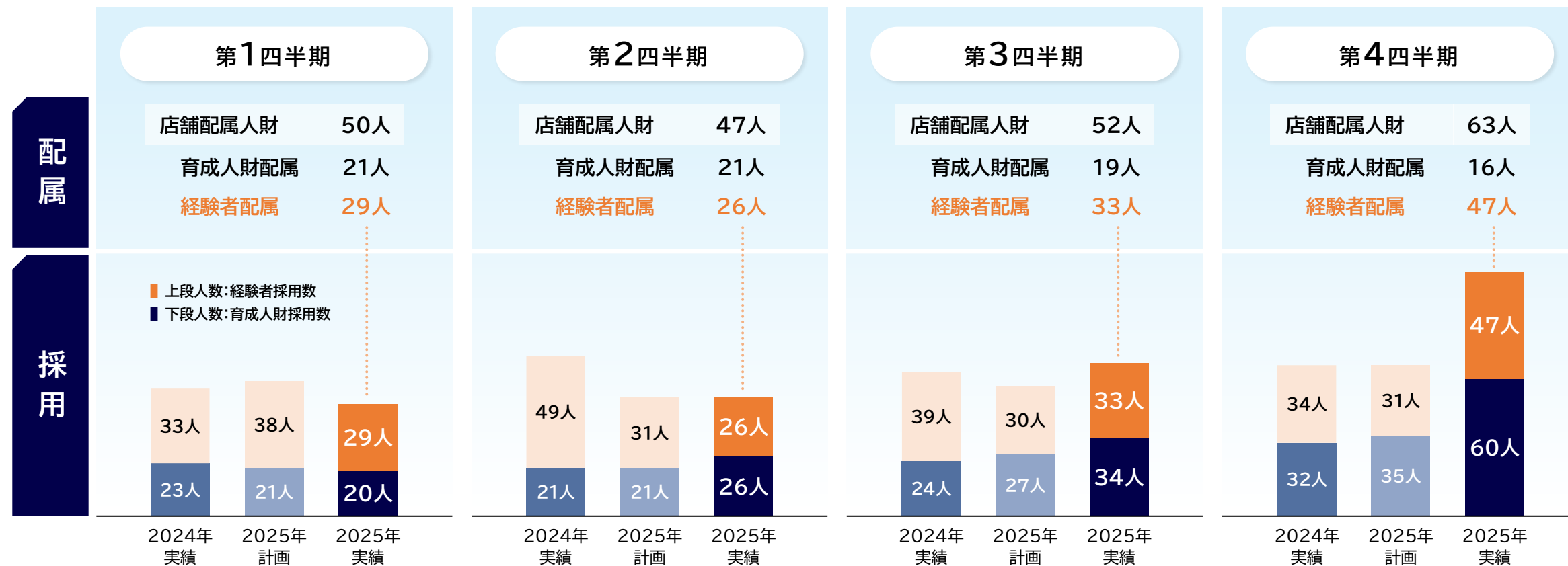
用語説明

【店舗配属人材】当該期間に店舗へ配属された人材

【育成人材配属】研修・仮配属(2ヶ月)が終了し店舗へ配属された人材

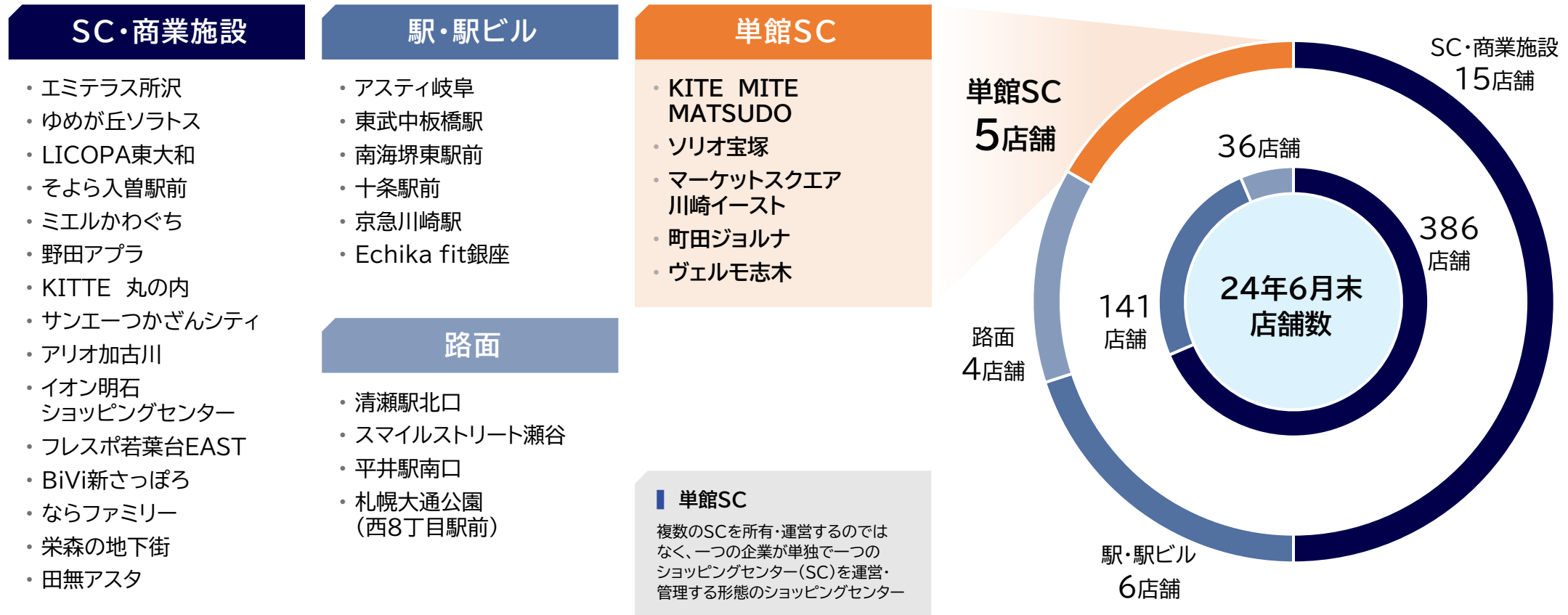
【経験者配属】即戦力として短期間の研修を終了し店舗へ配属された人材

(百万円)



- 下半期の積極的な出店により新規出店30店舗(閉店8店舗)を実施、計画通りの22店舗の純増
- スタイリストの働くニーズに合わせ営業自由度の高い路面店に加え、単館SC※への出店を実施

国内事業 2025年6月期新規出店実績



海外事業実績



- 新規進出国の創業準備費用が重なり赤字幅は増加したものの、香港・米国での価格改定や販管費圧縮が奏功し、既存4カ国の営業利益は計画を70百万円超過。海外事業全体では、計画を上回る156百万円の営業利益を確保

海外営業利益(通期)

(百万円)



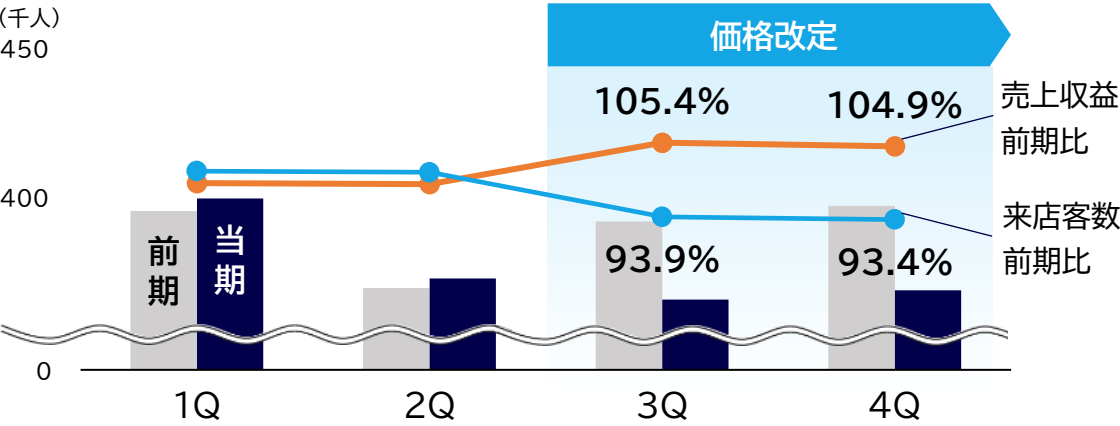
海外：再活性化を行った2カ国の状況（香港・シンガポール）

- 香港：2025年1月の価格改定（HK \$ 70→HK \$ 80）を実施。新アプリ導入などの販促施策が奏功し、失客を想定内に抑え、売上収益の増加に寄与
- シンガポール：店舗統廃合を行ったものの、アプリ導入による各種販促施策の効果から来店客数が回復基調となり、前期の赤字から黒字へと転換

香港

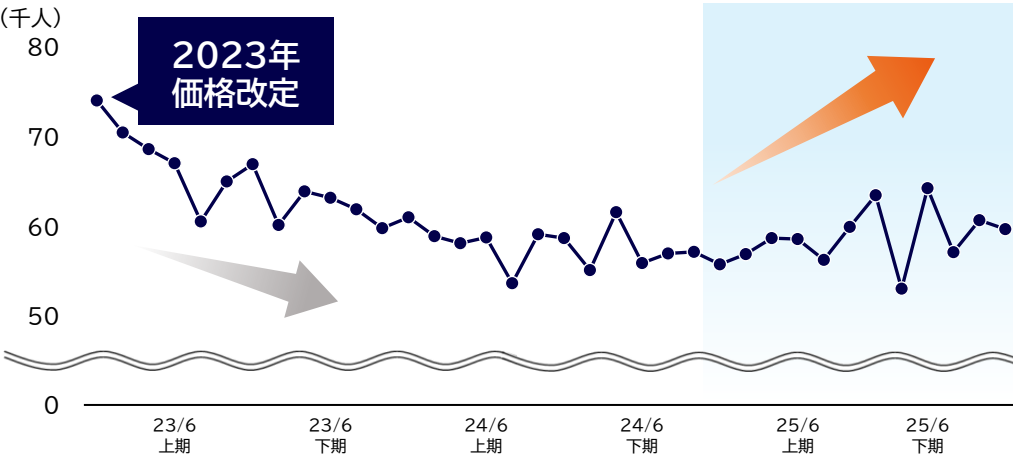
	24/6期	25/6期	対前期
売上収益	2,361百万円	2,420百万円	102.5%
出店	4店舗	4店舗	—
閉店	△6店舗	△1店舗	5店舗減
店舗増	△2店舗	3店舗	5店舗増

価格改定影響（既存54店舗）



シンガポール

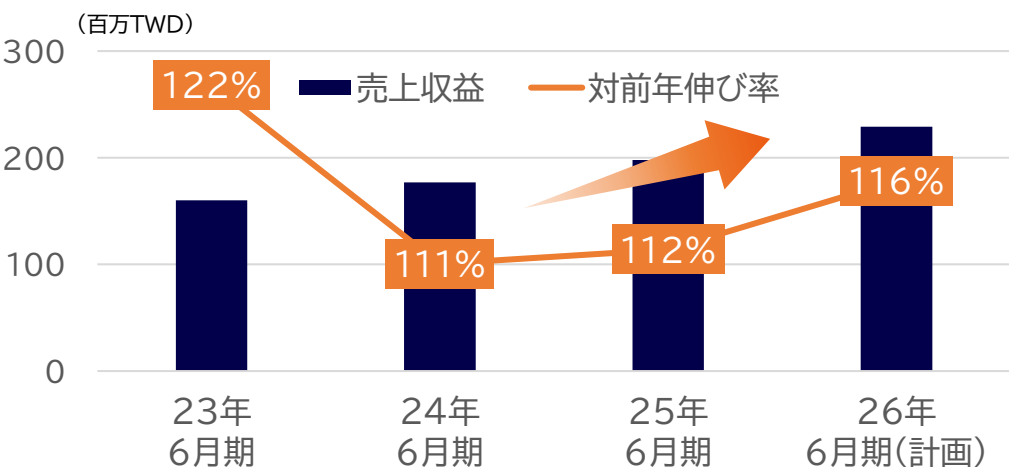
	24/6期	25/6期	対前期
売上収益	1,088百万円	1,140百万円	104.7%
出店	4店舗	2店舗	2店舗増
閉店	△4店舗	△2店舗	2店舗減
店舗増	—	—	—



- 台湾：台北市内の好立地への出店加速で10%超の成長を継続。台中でも知名度が確実に向上
- 米国：2025年1月に価格改定(US \$ 30→US \$ 35)を実施し、想定内の失客にとどまり売上収益増加に寄与

台湾

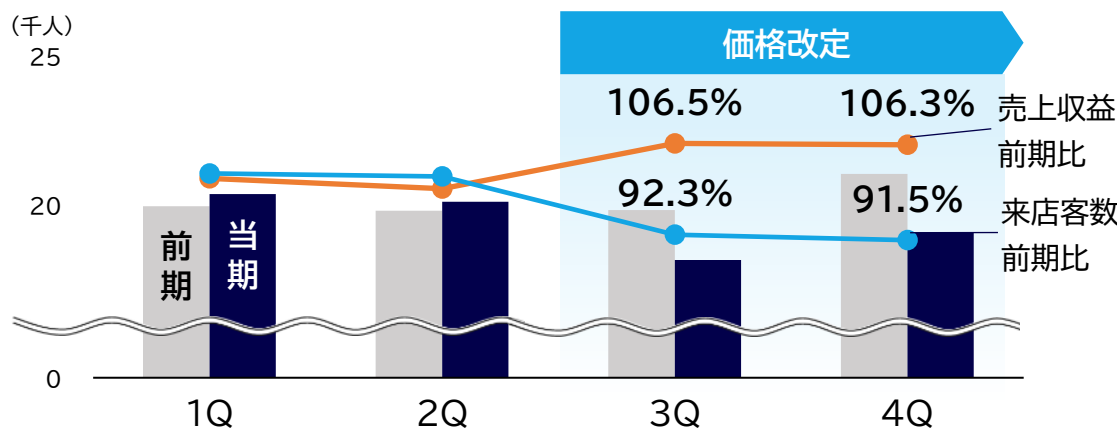
	24/6期	25/6期	対前期
売上収益	836百万円	911百万円	108.9%
出店	4店舗	6店舗	2店舗増
閉店	—	△2店舗	2店舗減
店舗増	4店舗	4店舗	—



米国

	24/6期	25/6期	対前期
売上収益	382百万円	412百万円	107.8%
出店	—	1店舗	1店舗増
閉店	—	—	—
店舗増	—	1店舗	1店舗増

価格改定影響(既存4店舗)



2026年6月期 通期業績予想



2026年6月期 通期業績予想

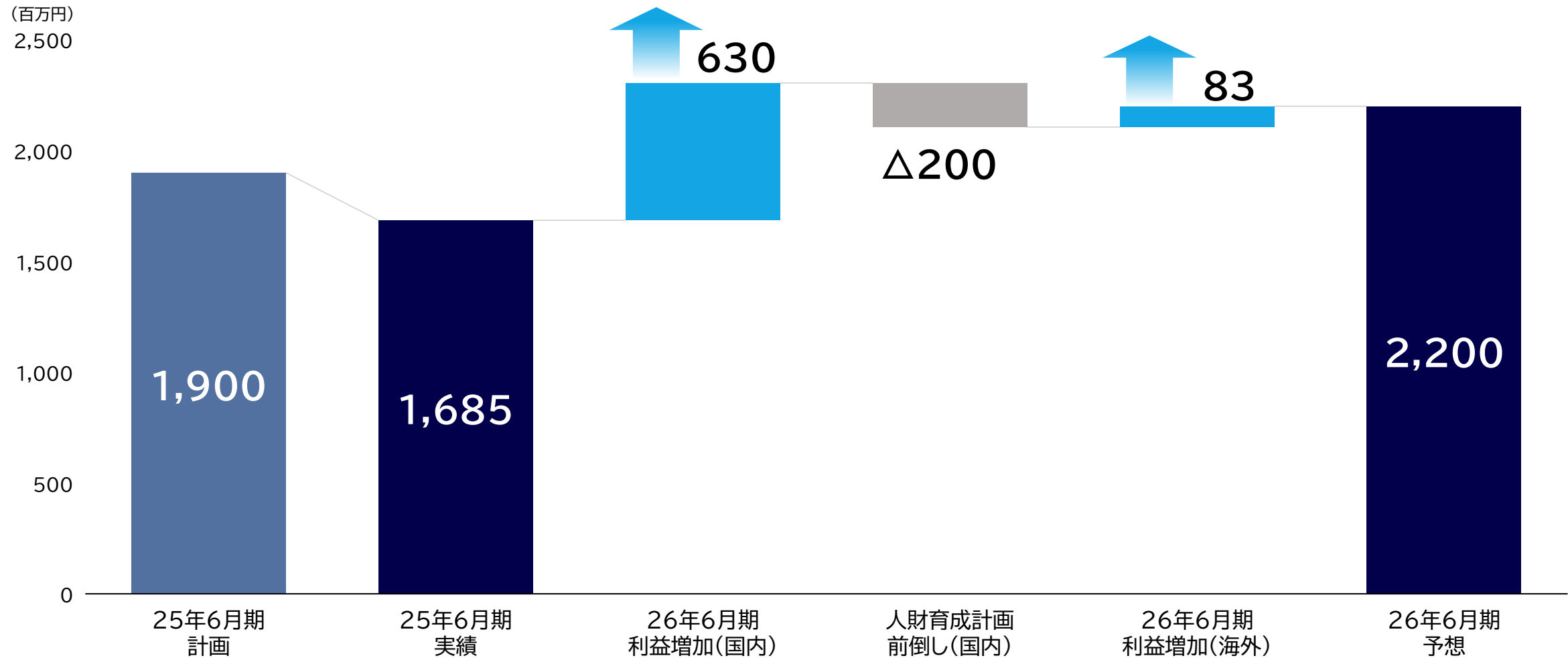
- 国内事業は、新規出店および席稼働率向上、価格改定の通年寄与により過去最高益を予想
- 国内・海外事業ともに、先行投資を継続、下半期より収益改善期間へ移行

(百万円)	2025年6月期	2026年6月期	
	実績	計画	前期比
売上収益	25,543	27,350	107.1%
国内	20,641	22,010	106.6%
海外	4,908	5,350	109.0%
調整	△7	△10	
営業利益	1,685	2,200	130.5%
国内	1,529	1,960	128.1%
海外	156	240	153.5%
基本的1株当たり 当期利益	77円84銭	106円56銭	136.8%
1株当たり配当額	35円00銭	40円00銭	114.3%

	2025年6月期	2026年6月期	
	実績	計画	前期比
新規出店	46店舗	56店舗	+10店舗
国内	30店舗	34店舗	+4店舗
海外	16店舗	22店舗	+6店舗
閉店	△13店舗	△10店舗	△3店舗
国内	△8店舗	△7店舗	△1店舗
海外	△5店舗	△3店舗	△2店舗
店舗純増	33店舗	46店舗	+13店舗
国内	22店舗	27店舗	+5店舗
海外	11店舗	19店舗	+8店舗

2026年6期 営業利益増加と人財育成投資

- 国内外ともに前期に将来の成長を見据えて採用した育成人材が、下期から店舗へ配属。人件費は2億円ほど増加するも、新店・既存店双方での営業利益の大幅な伸長を予想



- 2025年6月期3Q・4Qの育成人財採用増は2026年6月期の店舗配属人員の増加に貢献
- 2026年6月期のバランスの取れた出店計画に加え、経験者採用増が新規出店数の増加や未稼働席の稼働による売上収益の増加に直結

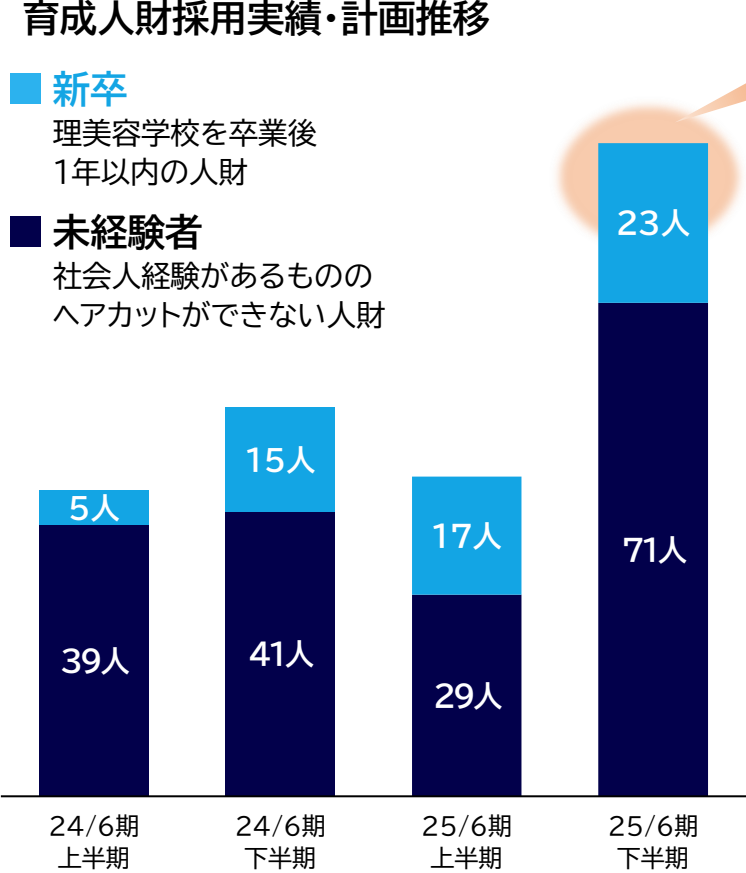
■ 育成人財採用数の増加影響
育成人財採用実績・計画推移

■ 新卒

理美容学校を卒業後
1年以内の人財

■ 未経験者

社会人経験があるものの
ヘアカットができない人財



計画的な配属により
下半期偏重の出店から
各四半期ごとに
バランスの取れた
出店計画

2026年6月期の
採用施策への影響

2026年6月期業績への影響

売上収益

新規出店店舗の通期貢献が拡大
(前期比+150千人の増客効果) ※次項で詳細説明

投資金額
(人財育成費)

育成人員の増加により人財育成費が
先行投資となり、費用が増加(2億)

2026年6月期の採用計画への影響

経験者
採用増

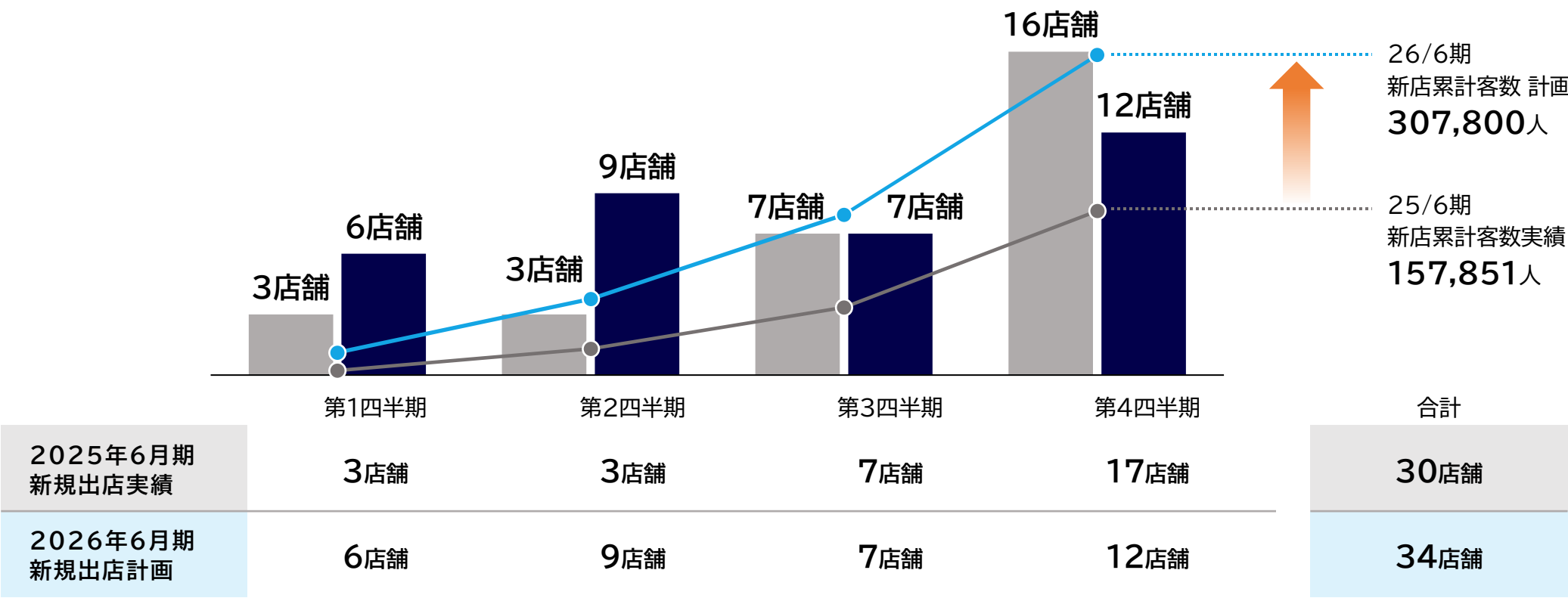
新規出店数の増加
未稼働席の稼働による売上収益増

未経験者
採用増

2026年6月期第4四半期以降の
配属人財の確保

- 2025年6月期の新規出店は下半期に集中(全30店舗中24店舗)していたが、2026年6月期の新規出店は各四半期ごとにバランスをとった出店計画を立案しており、新規出店数は前期比+4店舗であるものの通期貢献は前期の2倍程度に増加

通期で安定的に出店することで売上収益貢献度は大幅に上昇

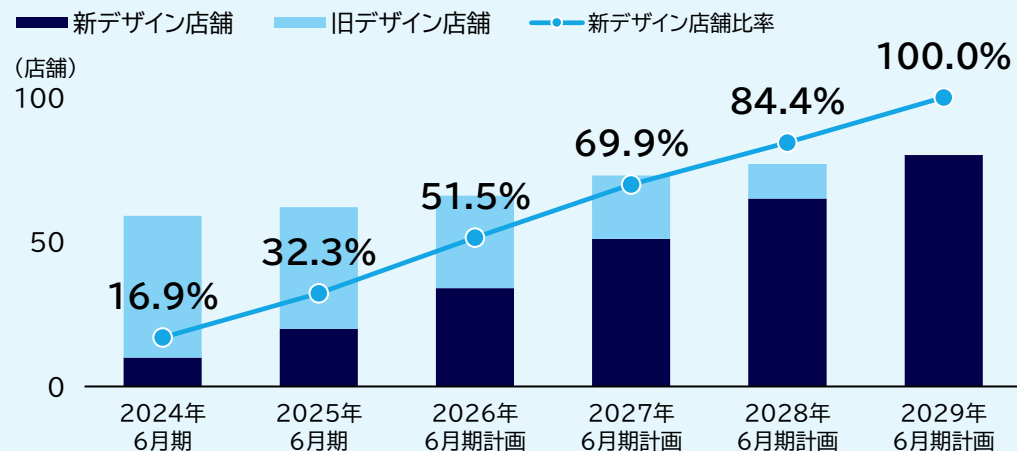


海外：再活性化を行った2カ国の今後の取り組み(香港・シンガポール)

- 香港:1年程度を掛け価格改定前の来店客数の回復を図り、収益力の向上に注力
- シンガポール:高単価業態への転換を促進するとともに、既存人財を活かしたマレーシア事業の支援にも注力

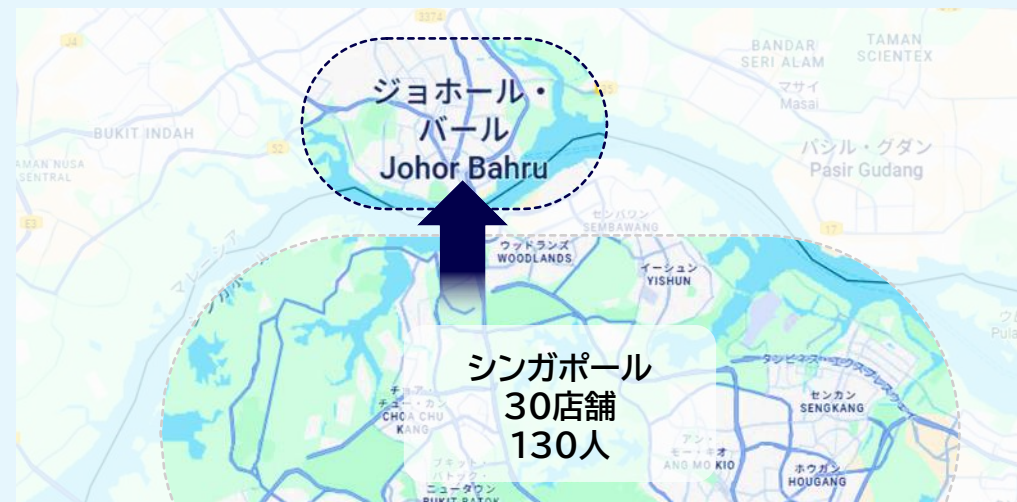
■ 香港

- ・ 価格改定による失客影響の回復
 - アプリを使った集客施策の実施
- ・ ブランド力の向上
 - 新規出店を4店舗とする一方で、10店舗のリニューアルを実施
 - 新デザイン店舗の比率を50%程度まで引き上げる
 - 最終年度にはすべての店舗のデザインの統一を図る



■ シンガポール

- ・ QB PREMIUM(SG\$18)やKids(SG\$25)のサービス単価の高い業態への転換促進
※QB HOUSE(SG\$14)
- ・ 高付加価値提供のための技術トレーニング強化
- ・ シンガポール人財によるマレーシア事業の支援
(ジョホールバル、クアラルンプールへ出店強化)



海外：成長を加速させる2カ国の今後の取り組み(台湾・米国)

- 台湾:さらなる成長に向け出店地域の拡大と価格改定を計画
- 米国:安定成長に向けた新規出店の強化とエリア拡大を行う

台湾

- ・ 価格改定(計画:2026年1月)
- ・ 出店地域の拡大

台中
育成拠点を設け店舗網を拡大

25/6期	26/6期
3店舗	4店舗



台中の店舗併設育成拠点

台南
2026年6月期に初出店を予定

25/6期	26/6期
—	1店舗

台北 **最重要地域**

25/6期	26/6期
35店舗	37店舗



台北の店舗併設育成拠点

米国

- ・ 価格改定による失客影響の回復
- ・ 新規出店の強化
マンハッタンからブルックリンなど出店エリアの拡大を行う



海外：新規進出国(カナダ・ベトナム・マレーシア)の今後の取り組み



- 新規進出3カ国は1号店を出店し、2026年6月期より本稼働へ
- 現地需要を検証しつつ、複数店舗化を進めて市場浸透を図る

新規国	カナダ 	ベトナム 	マレーシア 
会社設立	2023年4月	2024年11月	2024年11月
開業日	2024年8月	2025年1月	2025年5月
展開の狙い	ニューヨークの経験値を基に経済親和性、地理的に利の有るカナダ最大都市トロント展開にて、北米事業の成長強化を図る	高い経済成長、人口ボーナス期が続き、外資誘致環境も整いつつある成長市場の商業都市ホーチミンにて浸透を図る	既存事業のシンガポール経営リソースを活用し、隣接した一体マーケットとして捉え、早期の市場浸透、基盤安定を図る
来期出店	+3店舗	+3店舗	+3店舗
今後の方針	・トロント市内の出店推進 ・カナダ国内の他都市展開	・ベトナム市場での需要把握、適切なサービス提供、価格の検証 ・育成体制を整えて早期の多店舗展開	・ジョホールバル店舗網を早期に構築 ・最大都市クアラルンプール進出早期計画

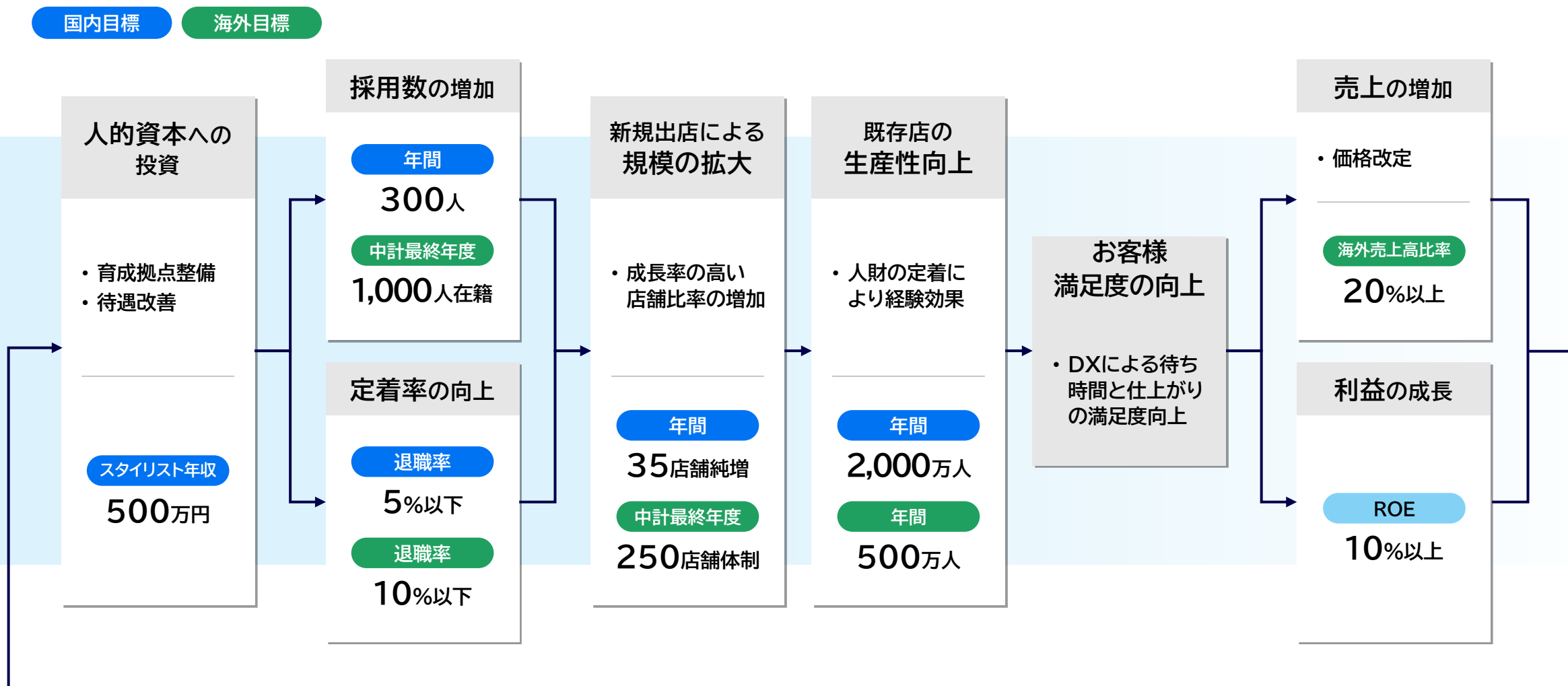


中期経営計画の進捗



中期経営計画達成に向けた成長循環

- 国内・海外事業ともに中期経営計画達成に向けたプロセスは順調に進捗



中期経営計画の重要なKPIの進捗状況



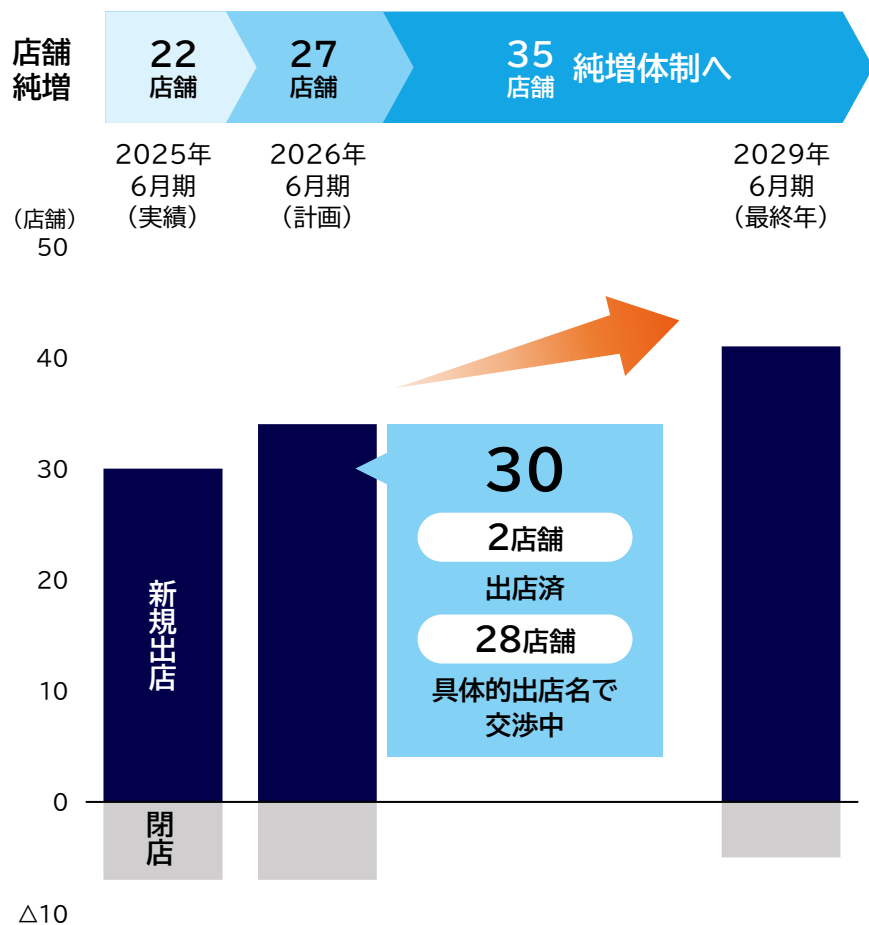
■ 国内事業及び海外事業の中期経営計画に関する重要なKPIは順調に推移し、今後も業績達成に向けた施策を実施予定

		中期経営計画期間				
経営指標		2024年6月期 (実績)	2025年6月期 (実績)	2026年6月期 (計画)	最終年度に向けた取り組み	2029年6月期 (計画)
国内	店舗数	563店舗	585店舗	612店舗	・ 人材基盤の強化と立地ポートフォリオの多様化を進め、年間35店舗純増を実現する持続的な出店体制を確立する	716店舗
	(店舗増加数)	△12店舗	22店舗	27店舗		
	経験者	155人	135人	108人※	・ 人材獲得競争が激化する中、働きやすい環境整備と処遇改善を継続し、経験者採用を安定化させる。 ・ 新卒採用を強化し、育成拠点を拡充して、即戦力確保と次世代人材育成を両輪に持続的成長基盤を構築する	300人以上
	採用数 育成人材	100人	140人	144人		
	合計	255人	275人	252人		
	離職率	7.3%	6.8%	6.5%	・ 入社後3年以内の離職抑制に向け、フォローアップ体制を強化する ・ 研修制度の充実と管理者育成の強化により、定着率と組織力を高め、持続的な成長を支える人材基盤を構築する	5%以下
海外	店舗数	128店舗	139店舗	158店舗	・ 既存国の安定的な出店体制の構築(15~20店舗/年) ・ 新規進出国の出店加速体制の構築(10~15店舗/年)	250店舗
	(店舗増加数)	2店舗	11店舗	19店舗		
	離職率	18%	15.7%	14%	・ 適切な価格改定による原資確保と処遇改善の継続 ・ 育成拠点整備と研修体制の充実によるキャリアアップ制度の構築	10%以下

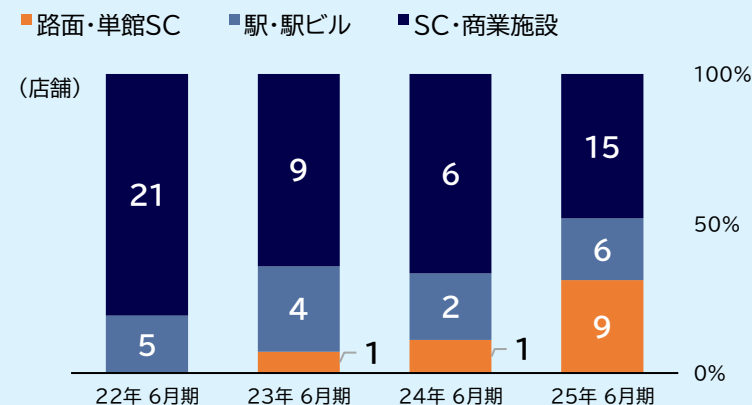
※2026年6月期の経験者採用計画は従来より保守的に作成

国内：出店(35店舗純増体制への取り組み)強化の進捗

- 店舗開発は順調に進行中。地域密着型の単館ショッピングセンターに加え、多様な働き方に対応した営業時間の自由な路面店の開発を強化。既存の理美容室跡地への代替出店が増加し、出店候補地も拡大
- 最終年度の年間35店舗純増に向け、店舗開発体制も拡充



従来のショッピングセンター・
駅立地に加え
単館ショッピングセンター・
路面店開発を強化



QB HOUSEに比較して
店舗面積の大きい
総合理美容室の
跡地への出店

QB PREMIUM

総合美容室との差別化による市場浸透戦略の推進



- スタイリストの働きやすさを考慮した店舗の開発に加え、既存QB HOUSEからの業態転換の可能性を試す店舗面積の小さいQB PREMIUMを出店

スタイリストの働きやすさを考慮した店舗開発



瀬駅北口店

営業時間を短縮した店舗の出店
平日:9:00-17:00 (受付終了16:40)
休日:9:00-19:00 (受付終了19:00)



町田ジョルナ店

営業自由度の高い
単館ショッピングセンター
への出店

確実な人員確保

全てのスタイリスト
にとって働きやすい環境

新規出店の強化店舗・
ポテンシャルの最大化

既存店舗
ポテンシャルの最大化

プライシング戦略の
展開

QB PREMIUM Echika fit 銀座店

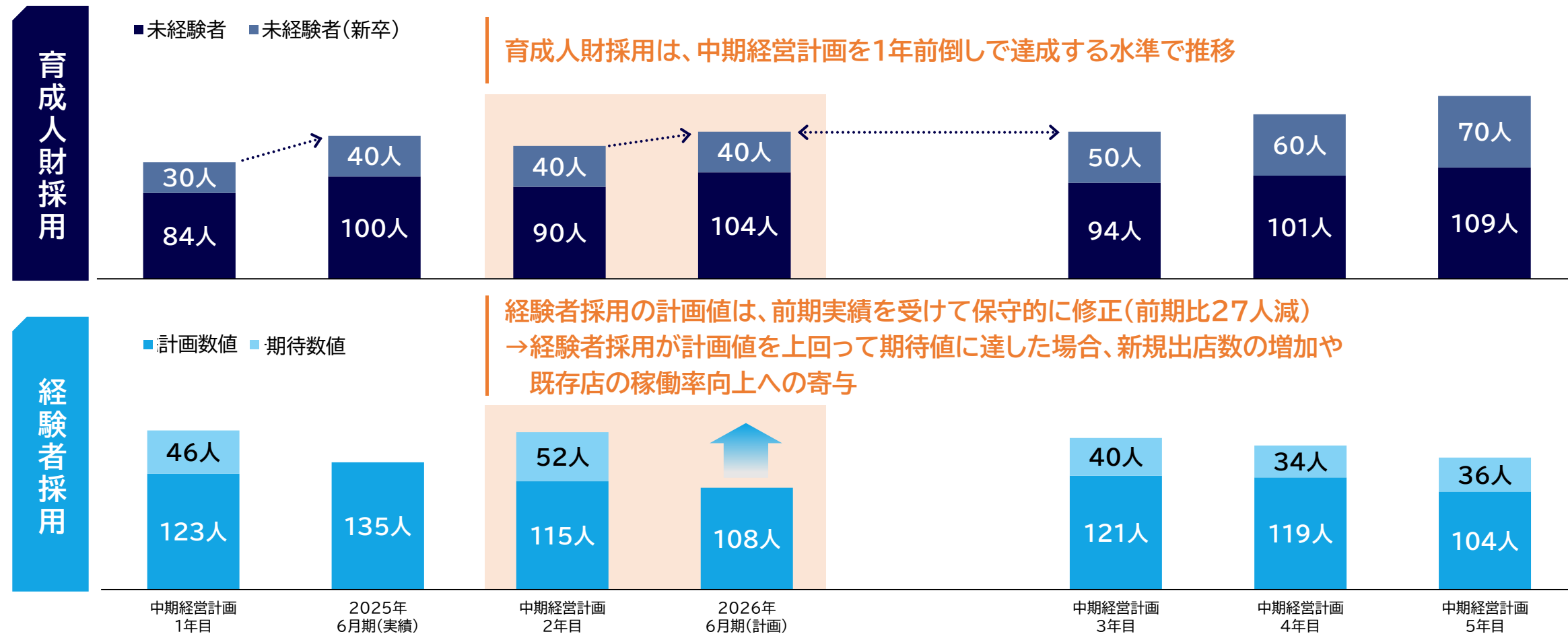


店舗面積43㎡

従来のQB PREMIUMより
面積の小さい店舗を出店

今後のQB HOUSEからの
業態転換のモデルケース

- 人財計画は中期経営計画想定よりも早く育成人財採用への転換が進むことでより安定した新規出店戦略の実行が可能に
- 経験者人財は採用市場の競争環境に大きく左右されるものの、採用増は出店増や店舗稼働の上昇要因に



国内育成拠点の拡充および新卒強化

- 人財育成体制の強化と地域ニーズへの対応を目的に、新たに札幌へ育成拠点を設置
- 育成人財採用の増加に伴い大阪校の移転拡大も実施



首都圏サテライト
・横浜市役所店

名古屋校
2016年12月開校

福岡校
2018年7月開校

2014年4月開校

広島校
2023年4月開校

仙台校
2019年7月開校

東京校
2012年9月開校

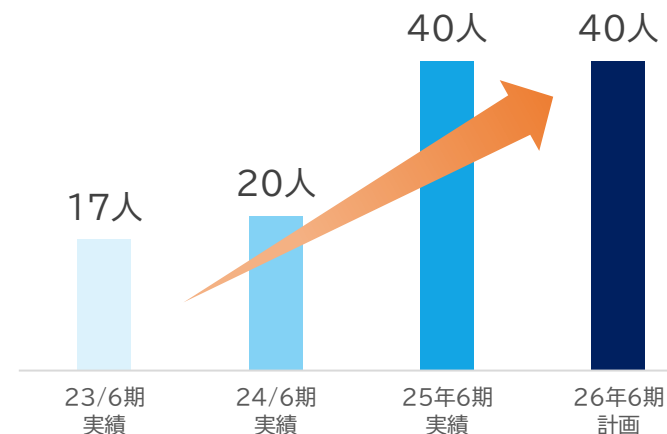
札幌校2025年8月開校



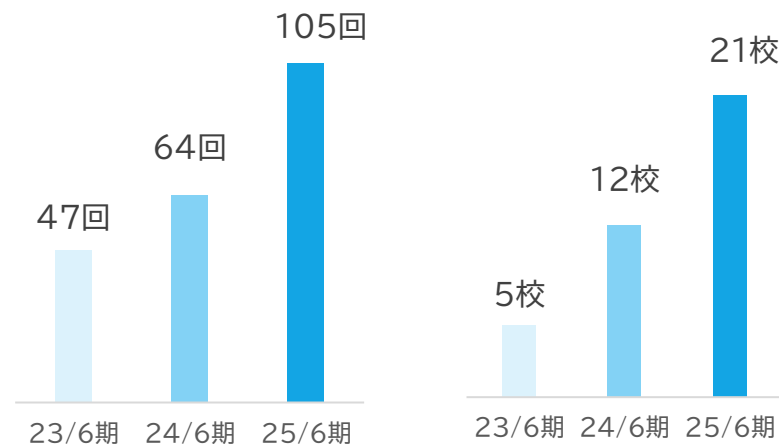
大阪校 2025年7月移転拡大



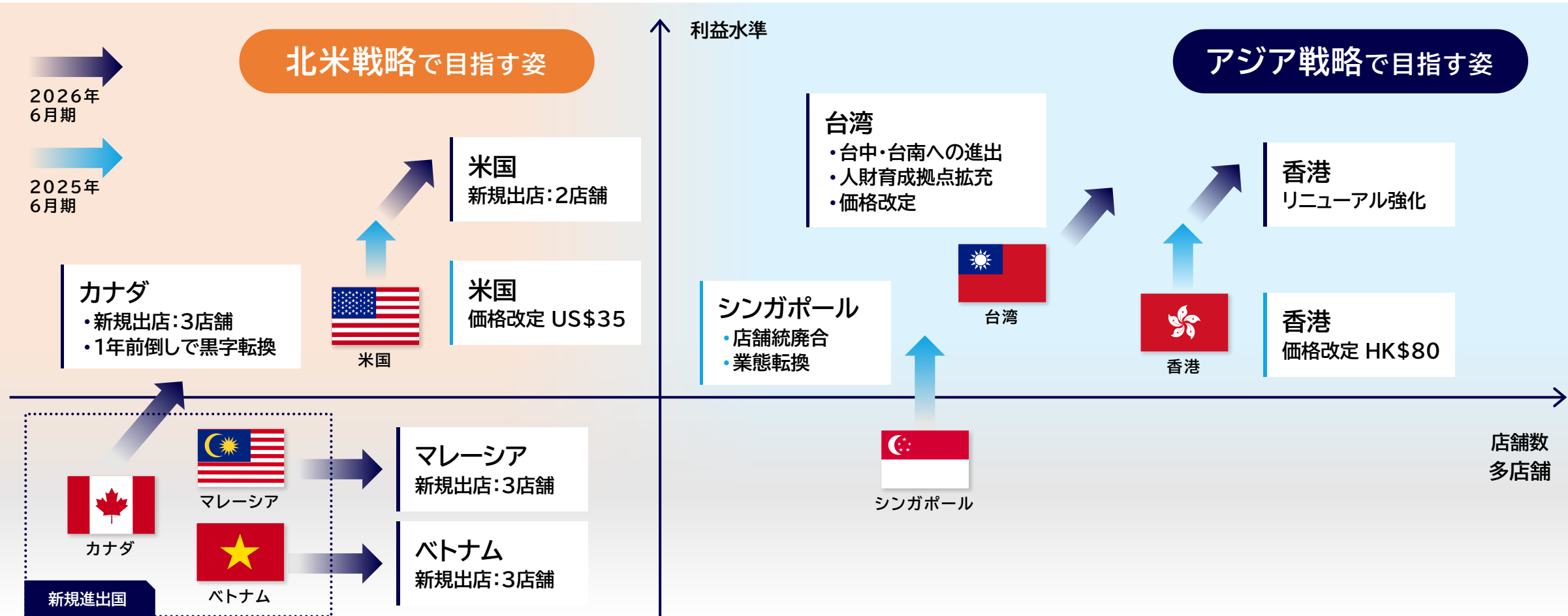
■ 新卒入社数推移



■ 入社ガイダンス開催回数と寄付講座実施校数

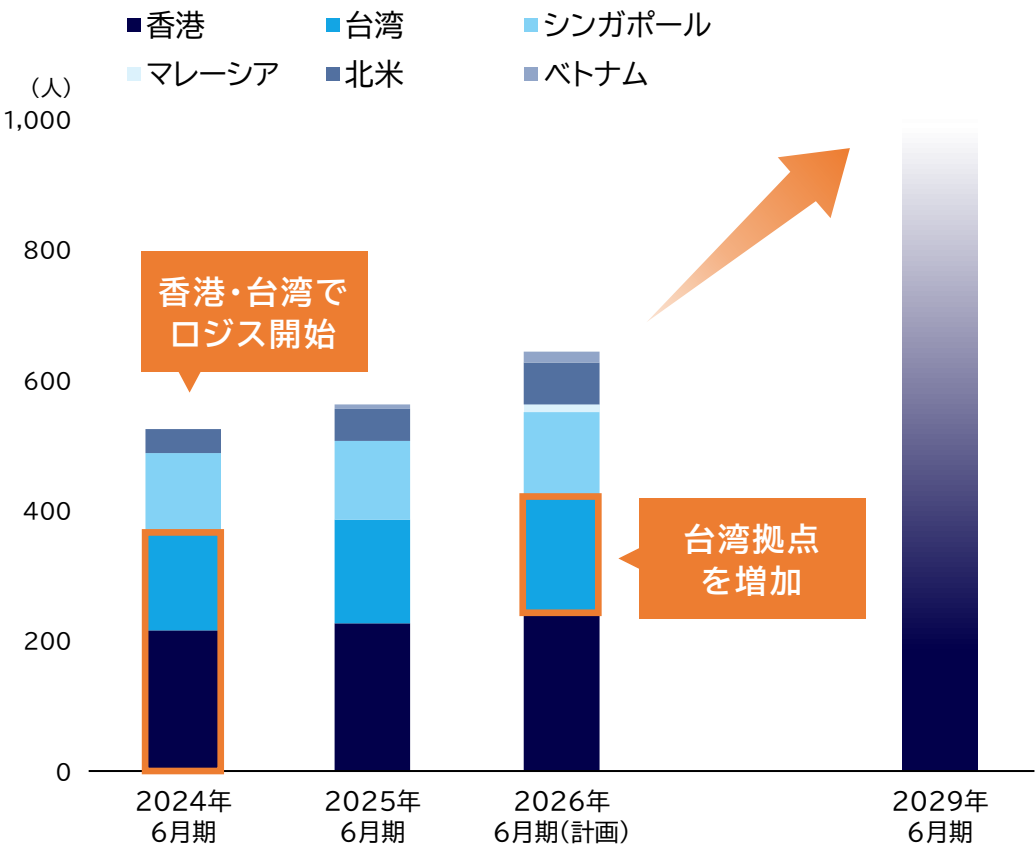


- 既存4カ国は安定した成長フェーズへ向けそれぞれ戦略を実行
- 新規3カ国は出店を継続、カナダは3店舗の出店で1年前倒しで年度黒字を目指す



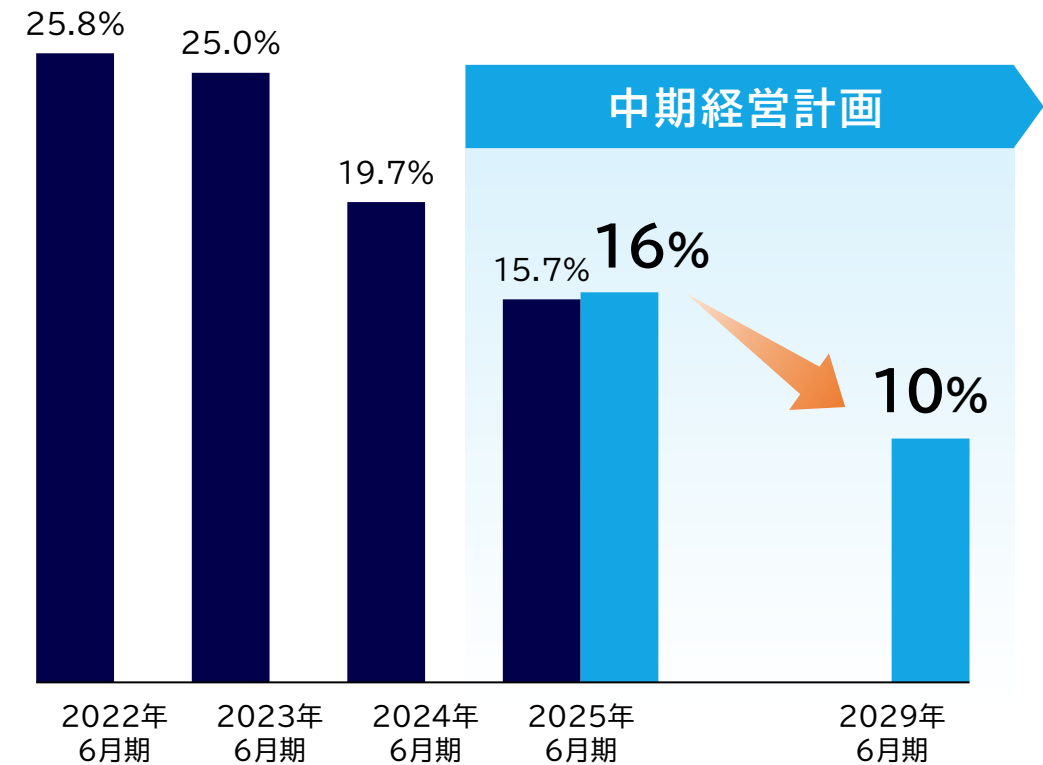
- 既存国でのロジスの拠点や体制拡充による人員増に加え、新規国での採用を強化し、300人超の人員増加を目指す
- 価格改定による継続的な待遇改善により、中期経営計画最終年度の2029年6月期には、退職率を10%まで遡減を目指す

■ 人員の増加状況



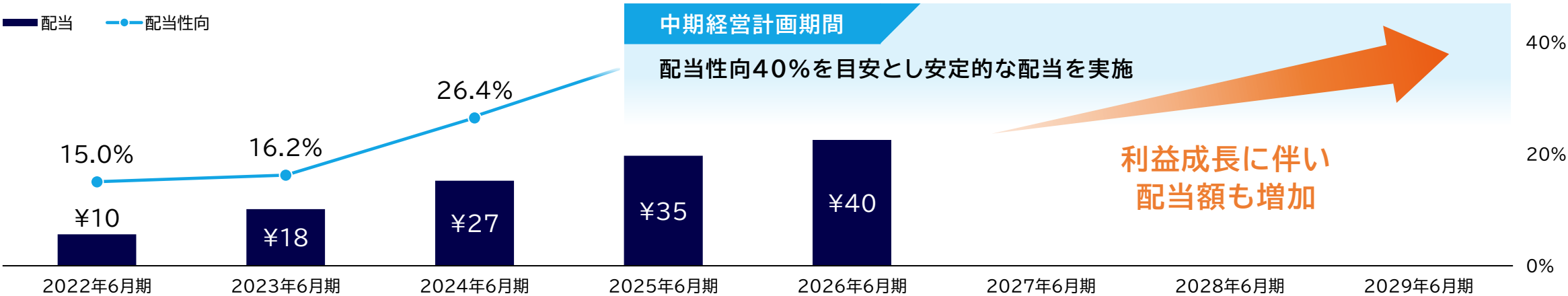
■ 主要3カ国退職率の遡減

(香港・台湾・シンガポール)



- 成長投資と株主還元のバランスを図る為に新規借入を行い借入金返済バランスを変更。
LBOローンの約定返済は継続し、5ヶ年で82.5億から56.5億円へ借入残高の圧縮を行う
- 配当性向40%を目安とした配当を実施し、利益を増加させ配当額も安定的に増加

財務指標	中期経営計画期間				
	2024年6月期 (実績)	2025年6月期 (実績)	2026年6月期 (計画)	最終年度に向けた取り組み	2029年6月期 (計画)
借入金残高	82.5億	88.5億	81.5億	・ 5ヶ年の資金収支と返済バランスを調整するために新規に20億円の長期借入を実施	56.5億
新規調達		20.0億			
返済	△12億	△14.0億	△7億	・ 年間8億程度の約定返済を実施	
ROE	9%	7%	10%		
ROIC	32%	23%	—		25%



- 当社のサービスを体験いただくことで、株主の皆さまに当社をより身近に感じていただき、ファン株主として長期的に応援いただける関係を築かせていただきたいという考えをもとに新設。
- 株主優待券は、オペレーションの生産性低下を防ぐため電子チケットでの提供

株主優待制度概要

対象者・ 進呈内容	決算日末日の株主名簿に記載または記録され、かつ当社株式を継続して1年以上及び継続して3年以上保有されている株主様を対象		
	保有条件	1年から3年未満	3年以上
	1単元(100株)以上～3単元(300株)未満	QB HOUSE 無料カット券 1枚	QB HOUSE 無料カット券 2枚
進呈時期	3単元(300株)以上	QB HOUSE 無料カット券 2枚	QB HOUSE 無料カット券 3枚
	毎年1回、当社定時株主総会後に発送する配当計算書とともに、本株主優待のご案内を同封及び発送		

利用イメージ

電子チケットを券売機のリーダーにかざして利用



- 児童養護施設の子どもたちを都内店舗に招待し始まったボランティアカット活動。ヘアカットの提供だけでなく、バリカン体験などの職業体験を通じ、理美容師の仕事の魅力を伝える
- 将来の職業選択肢として理美容師を考えるきっかけ作りの機会提供

ボランティアカット「未来チケット」

開催実績	開催数	参加者数	参加スタイリスト数
2018年	2回	14	10
2019年	8回	46	41
2020年	2回	10	7
2023年	2回	11	7
2024年	3回	15	10
2025年	3回	16	13



Appendix



2025年6月期 出店実績

- 店舗計画は国内事業・海外事業ともに計画通りの純増を達成

	業態	24/6期末	新店	移転	業態変更	閉店	増減	25/6期末	計画比
日本	QB HOUSE	545	28			△7	21	566	+2
	QB PREMIUM	7	1				1	8	
	FaSS	11	1			△1	—	11	△2
国内小計		563	30			△8	22	585	—
シンガポール	QB HOUSE	19		1		△1		19	—
	QB PREMIUM	10	1			△1		10	
	QB HOUSE Kids	1						1	
香港	QB HOUSE	59	4			△1	3	62	—
台湾	QB HOUSE	34	4	2		△2	4	38	
アメリカ	QB HOUSE	5	1				1	6	
カナダ	QB HOUSE		1				1	1	
ベトナム	QB HOUSE		1				1	1	
マレーシア	QB HOUSE		1				1	1	
海外小計		128	13	3		△5	11	139	
連結グループ合計		691	43	3		△13	33	724	—

■ 連結損益計算書

(百万円)	2024年6月期通期		2025年6月期通期			
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	前期比
売上収益	24,757		25,543		785	103.2%
売上原価	△ 18,926		△ 19,823		△ 897	104.7%
売上総利益	5,830	23.6%	5,719	22.4%	△ 111	98.1%
その他の営業収益	78		25		△ 53	32.6%
販売費及び一般管理費	△ 3,661		△ 4,051		△ 390	110.7%
その他の営業費用	△ 132		△ 8		123	6.2%
営業利益	2,115	8.5%	1,685	6.6%	△ 430	79.7%
金融収益	23		21		△ 1	93.0%
金融費用	△ 174		△ 228		△ 54	131.1%
税引前利益	1,964	7.9%	1,478	5.8%	△ 486	75.2%
法人所得税費用	△ 662		△ 455		207	68.7%
当期利益	1,301	5.3%	1,022	4.0%	△ 278	78.6%

連結財政状態計算書

(百万円)	2024年6月末	2025年6月末	増減額
流動資産合計	6,482	6,884	401
現金及び現金同等物	4,701	5,271	569
営業債権及びその他の債権	1,398	1,292	△105
棚卸資産	233	121	△ 111
その他	149	198	49
非流動資産合計	25,814	27,327	1,512
有形固定資産	1,389	1,578	189
使用権資産	5,933	7,138	1,204
のれん	15,430	15,430	—
その他の金融資産	1,993	2,017	24
繰延税金資産	799	827	27
その他	268	335	66
資産合計	32,297	34,211	1,914
負債合計	18,126	19,528	1,401
営業債務及びその他の債務	280	437	157
有利子負債	8,214	8,822	607
リース負債	5,917	6,931	1,014
その他	3,714	3,336	△377
資本合計	14,170	14,683	512
負債及び資本合計	32,297	34,211	1,914

のれんはIFRS(国際会計基準)のため未償却
過去2回の株主変動に伴って生じたもの

新規調達(20億円)
旧コミットメントライン返済(△6億円)
借入金約定返済(△8億円)

2026年6月期 店舗計画

- 国内の店舗計画はほぼ中期経営計画通りに進捗
- 海外既存国の出店計画進捗が遅れているものの、新規国で一部遅れをカバーする計画

(店舗)	業態	25/6期末	新店	閉店	増減	26/6期末
日本	QB HOUSE QB PREMIUM	574	31	△7	24	598
	FaSS	11	3		3	14
国内小計		585	34	△7	27	612
シンガポール	QB HOUSE QB PREMIUM	30	1	△1	—	30
香港	QB HOUSE	62	4		4	66
台湾	QB HOUSE	38	6	△2	4	42
アメリカ	QB HOUSE	6	2		2	8
カナダ	QB HOUSE	1	3		3	4
ベトナム	QB HOUSE	1	3		3	4
マレーシア	QB HOUSE	1	3		3	4
海外小計		139	22	△3	19	158
連結グループ合計		724	56	△10	46	770

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

