

2026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

2026年6月期通期業績 _____ P3～17

2027年6月期業績予想 _____ P18～24

中期経営計画の進捗 _____ P25～27

Appendix _____ P28～

2026年6月期 通期実績



- 新規出店、既存店成長、国内外での価格改定により、売上収益は前期比106.3%と増収
- 人財投資、海外新規進出国への先行投資、香港事業の来店客数回復の遅れにより、営業利益は前期比88.6%と減益
- 株主還元は安定的に継続し、年間配当は当初計画通り1株当たり40円を予定

(百万円)	2025年6月期	2026年6月期			
	実績	実績	前期比	当初計画	計画比
売上収益	25,543	27,154	106.3%	27,350	99.3%
国内	20,641	21,675	105.0%	22,010	98.5%
海外	4,908	5,494	111.9%	5,350	102.7%
調整	△7	△15	—	△10	—
営業利益	1,685	1,493	88.6%	2,200	67.9%
国内	1,529	1,437	94.0%	1,960	73.3%
海外	156	56	35.9%	240	23.4%
当期利益	1,022	803	78.6%	1,400	57.4%
基本的1株当たり当期利益	77円84銭	60円22銭	—	105円26銭	—
1株当たり配当額	35円00銭	(予定)40円00銭	—	40円00銭	—

国内事業実績

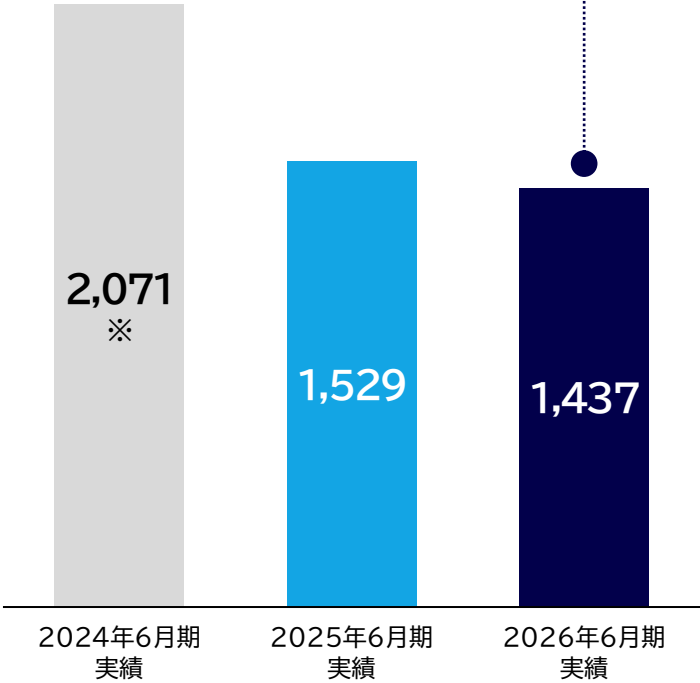


- 新規出店と既存店成長により、売上収益は前期比1,034百万円の増収
- 採用拡大に伴う人財投資と新規出店関連費用の増加により、営業利益は1,437百万円で着地

国内営業利益(2026.6期)

(百万円)

※2024年6月期は、過去最大の価格改定の影響があった一方、待遇改善は未実施期間があったため、営業利益が一時的に大幅な増加となった



前期比の差異要因(△92百万円)

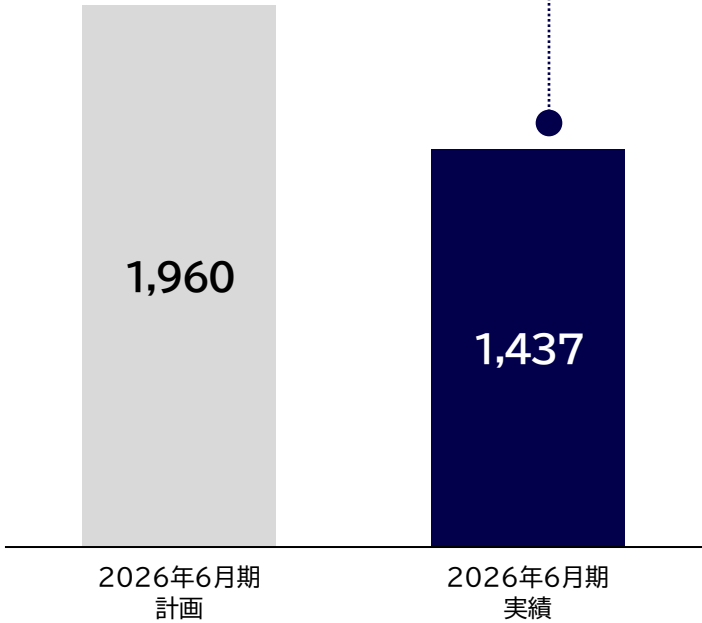
営業利益増加要因	営業利益減少要因
1 (売上収益の増加) ・既存店の成長 763百万円 ・新規出店による店舗の増加 今期に出店(移転を除く)した店舗の売上収益 271百万円 店舗数は前期比 27店舗増加	1 (店舗経費の増加) ・既存店の経費増加 人件費(人員増加) : 446百万円 原価 : 56百万円 ・新規出店店舗経費 人件費 : 212百万円 原価 : 181百万円 新店販促費 : 56百万円 2 (育成人財人件費の増加※) 115百万円 研修中人財数の増加による人件費増加(販管費) ※育成人財採用スタイリストの研修期間人件費 3 (その他販売管理費の増加) 60百万円
1,034百万円	△1,126百万円

国内：通期の営業利益の増減内訳(当初計画比)

- 酷暑、気温低下、台風などの天候影響を受け、売上収益は計画比335百万円の未達
- 店舗人財増加、残業時間などの人件費増加により、営業利益は計画比523百万円の未達

国内営業利益(2026.6期)

(百万円)



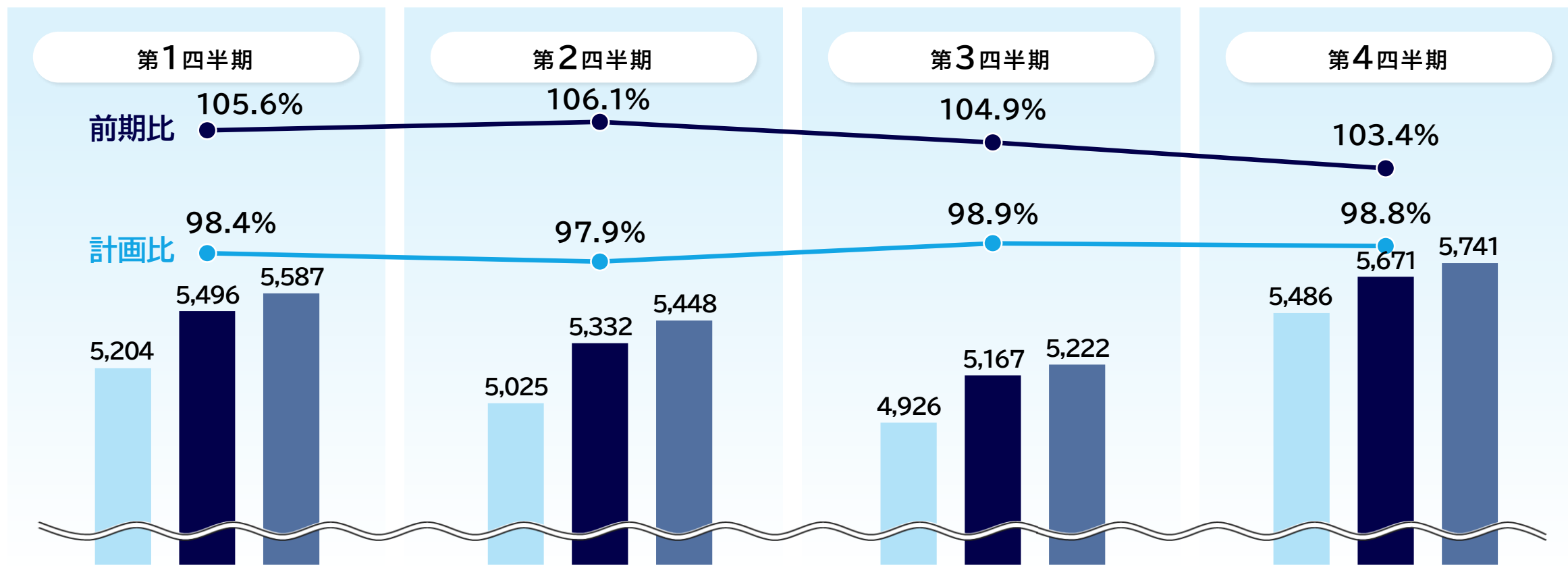
計画比の差異要因(▲523百万円)

営業利益増加要因	営業利益減少要因
	① (売上収益の計画未達) 335百万円 (計画比:98.5%)
	② (店舗人件費の増加) 186百万円 人財採用数の増加、残業時間の増加
	③ (その他経費の増加) 2百万円
△523百万円	

国内：各四半期別の売上収益の状況

- 価格改定、新規出店、既存店成長により、売上収益・来店客数は全四半期で前年水準を上回って推移
- 月末への来店集中や天候影響により需要を十分に取込みせず、通期の売上収益計画達成率は98.5%

■ 前期 ■ 実績 ■ 計画 (百万円)

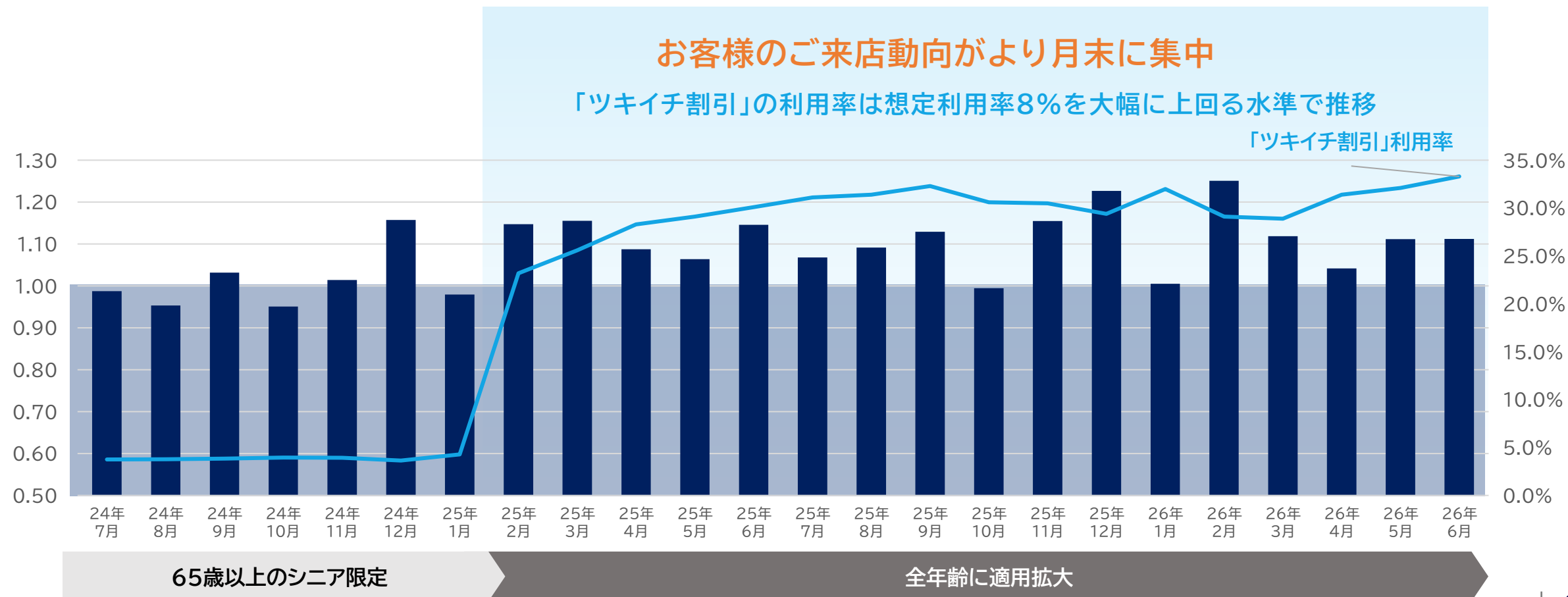


2026年1月までは価格改定影響(単価上昇)あり

国内：価格改定以降のご来店動向の変化

- 全年齢層へ拡大した「ツキイチ割引キャンペーン」の利用拡大により、来店需要が月末へ集中（利用率：当初想定8%→実績31%）
- 来店需要の偏りが店舗運営と月次業績の変動要因に

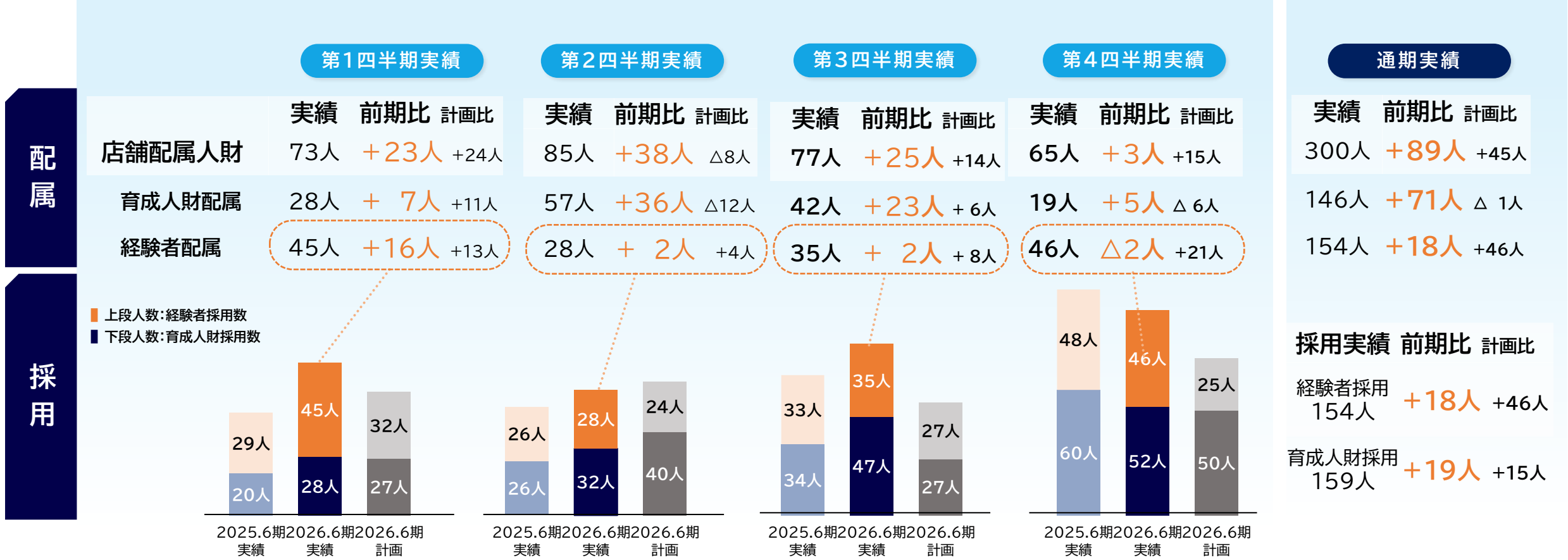
1日から20日までの平均来店客数を1とした場合の20日から月末までの平均来店客数比率の推移



- 採用は前期比・計画比を上回り、店舗配属人財は前期比89人増加
- 採用・育成・配属・定着を一体で強化し、出店と既存店運営を支える人材基盤を構築

用語説明

【店舗配属人財】当該期間に店舗へ配属されたすべての人財
【育成人財配属】研修が終了し店舗へ仮配属された人財
【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財



- 新規出店37店舗、閉店10店舗により、計画通り27店舗純増
- QB PREMIUM・FaSSを含む多様な業態・立地で出店を推進

国内事業 2026年6月期新規出店実績

SC・商業施設

- ・イオンモール東浦店
- ・湘南藤沢オーパ店
- ・イオンモール仙台上杉店
- ・クロスガーデン川崎店
- ・フィールズ南柏店
- ・名駅サンロード店
- ・FLAT小平店
- ・ゆめモール那珂川店
- ・ゆめタウン行橋店
- ・そよらリーフシティ市川店
- ・イオンタウン東浦和店
- ・小岩駅前店
- ・木の葉モール橋本店
- ・イオンスタイル東神奈川店
- ・ダイエー名谷店
- ・COTOE橋本店
- ・イオンリビィアジョビィンクセンター店
- ・ハローズ本多聞店
- ・イトーヨーカドー湘南台店

駅・駅ビル

- ・鶉の木駅店
- ・nonowa東小金井店
- ・阪急石橋阪大前駅店
- ・S-PAL仙台店
- ・東武池袋駅店
- ・ビーンズ登戸店
- ・ビーンズ保土ヶ谷店
- ・エミオ石神井公園店

QB PREMIUM

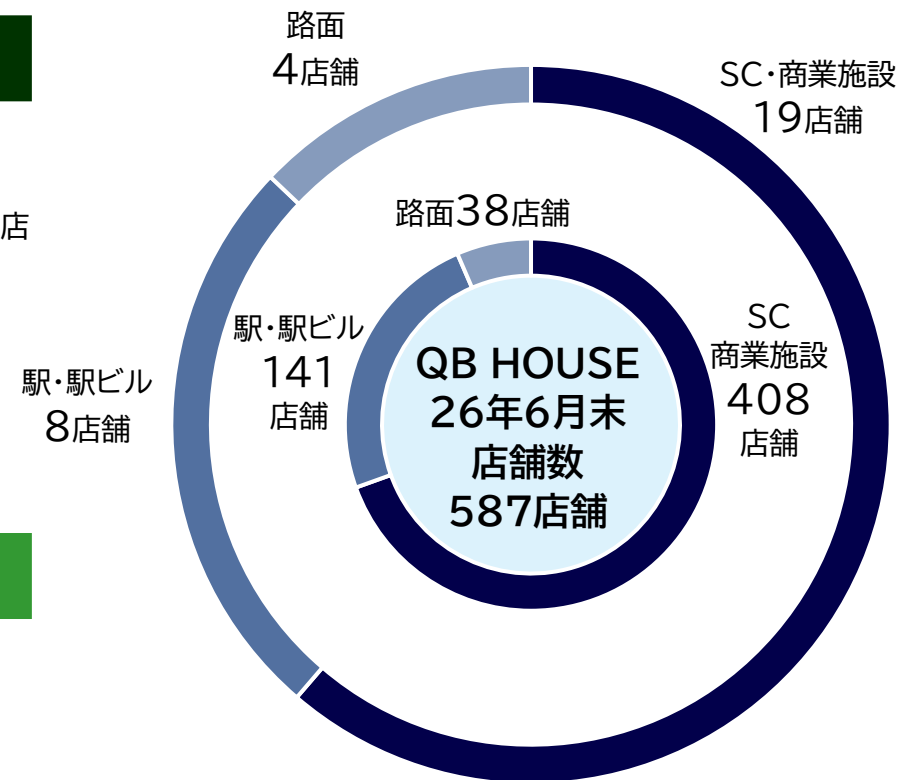
- ・キラリナ京王吉祥寺店
- ・青葉台東急スクエア店
- ・イオンモール津田沼south店
- ・川崎アゼリア店

路面

- ・小倉魚町店
- ・王子駅前店
- ・新宿南口店
- ・ののみちサカイ店

FaSS

- ・ニューマン高輪店
- ・アトレヴィ巣鴨店



海外事業実績

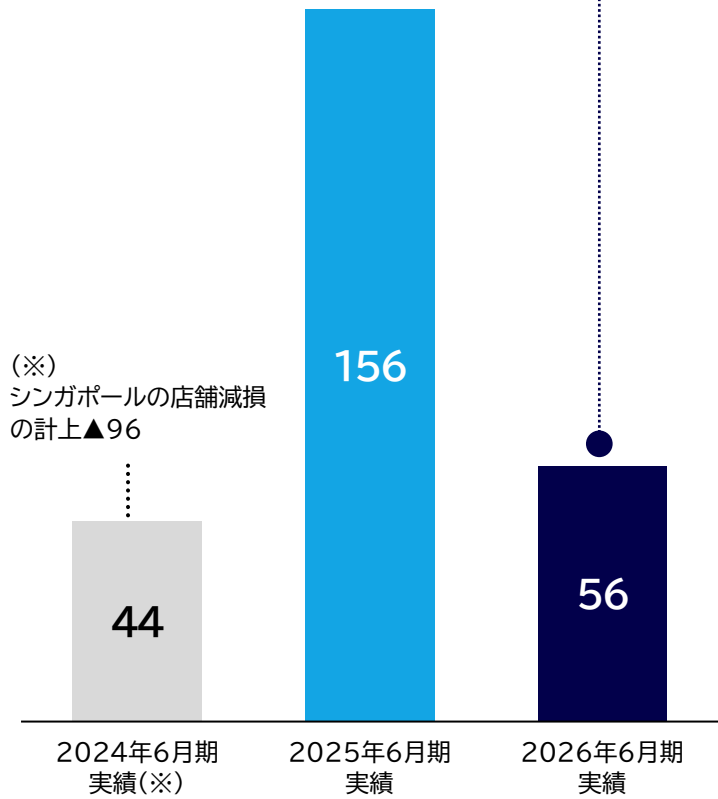


海外：通期の営業利益の増減内訳（前期比）

- シンガポールの収益性改善と台湾の価格改定が増益に寄与
- 新規進出国への先行投資と香港の回復遅れにより、海外利益は56百万円

海外営業利益(2026.6期)

(百万円)



前期比の差異要因(▲100百万円)

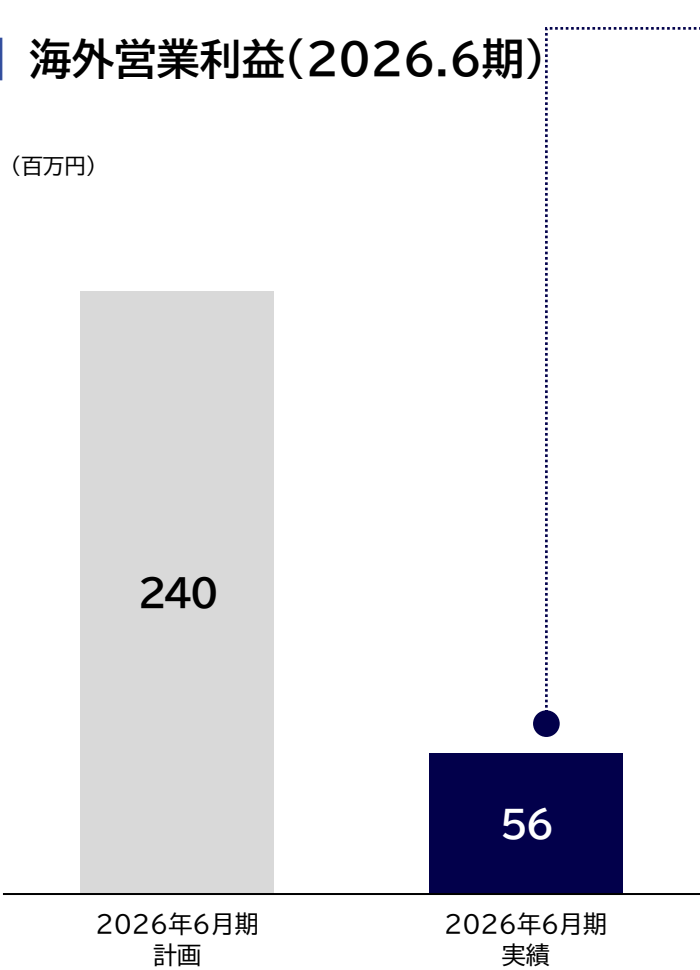
営業利益増加要因	営業利益減少要因
1 (シンガポールの損益改善)  : 11百万円 (シンガポール)	1 (新規進出地域の先行投資増)    :46百万円 (カナダ) (バトナム) マレーシア)
2 (台湾の成長)  : 12百万 (台湾)	2 (香港の減益)  売上収益減等 :73百万円 (香港) ※2025年1月の価格改定から1年が経過し、既存店の客数が回復途中であり、売上収益減となった
	3 (米国の減益)  新店経費等 :4百万円 (米国)
23百万円	△123百万円

海外：通期の営業利益の増減内訳（計画比）

- 台湾は事業成長と価格改定効果により計画を上回る利益成長を達成
- 香港・米国の来店客数の回復と新規進出国の早期収益化により、海外事業の収益改善を推進

海外営業利益(2026.6期)

(百万円)



計画比の差異要因(▲184百万円)

営業利益増加要因

① (台湾の増益)
 :計画比 2百万円
(台湾)

② (為替変動の影響)
5百万円

+7百万円

営業利益減少要因

① (新規進出地域)
   :計画比 70百万円
(カナダ) (ベトナム) マレーシア

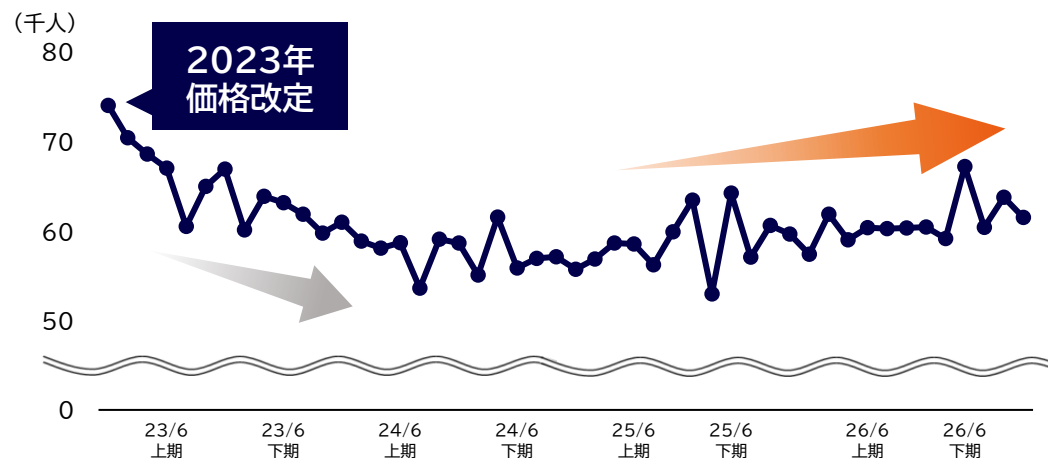
② (香港・米国の客数回復途中)
 :計画比 66百万円
(香港)
 :計画比 48百万円
(米国)
 :計画比 7百万円
(シンガポール)

△191百万円

- シンガポールはQB PREMIUMへの転換、高付加価値メニューの拡充、既存店回復により増収増益
- 台湾は価格改定後も来店客数が想定範囲で推移し、店舗拡大と収益性向上を両立して増収増益

シンガポール

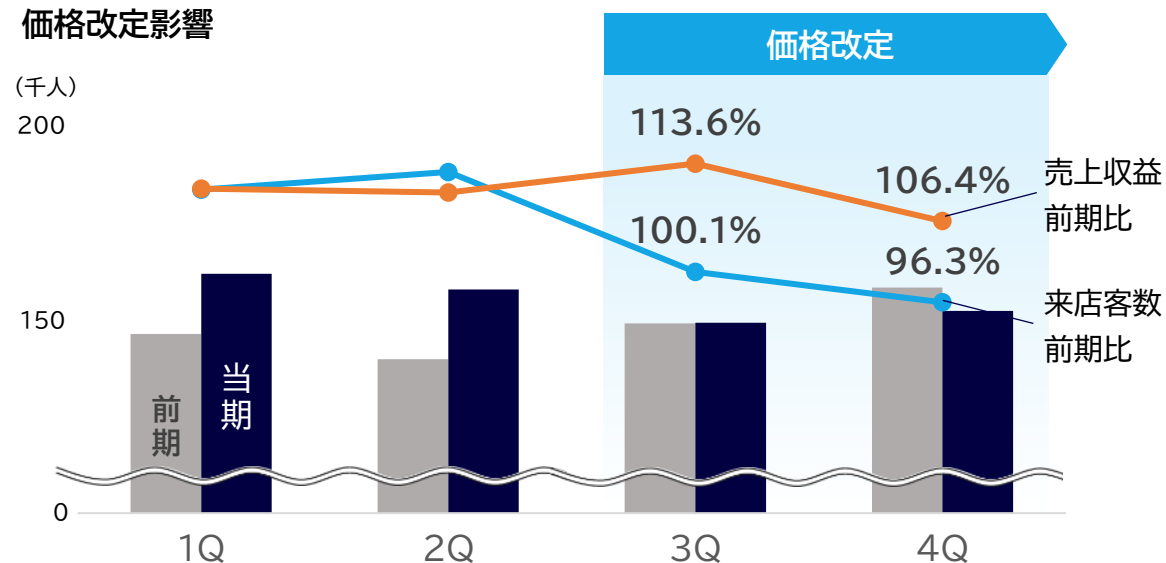
	25/6期	26/6期	対前期
売上収益	1,140百万円	1,282百万円	112.5%
出店	2店舗	1店舗	1店舗減少
閉店	△2店舗	△1店舗	1店舗減少
店舗増	—	—	—
(QB PREMIUM)	(10店舗)	(11店舗)	(1店舗増加)



台湾

	25/6期	26/6期	対前期
売上収益	911百万円	1,075百万円	118.0%
出店	4店舗	5店舗	1店舗増加
閉店	△1店舗	△1店舗	—
店舗増	3店舗	4店舗	1店舗増加

価格改定影響

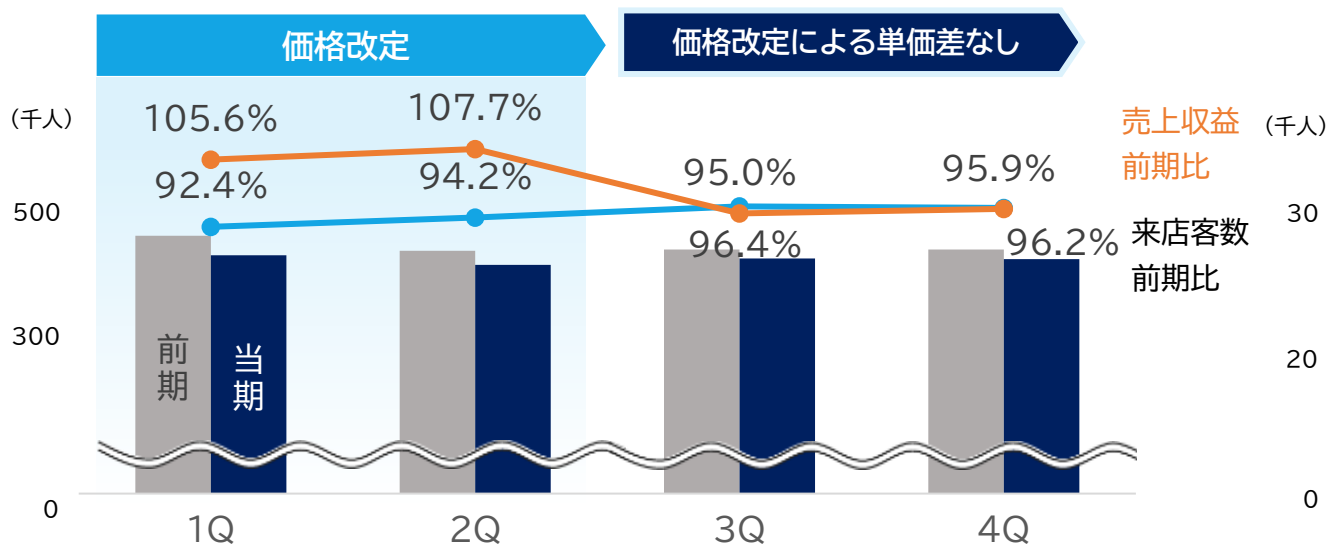


- 香港は円安影響を含め売上収益が前期を上回る一方、価格改定後の来店客数回復が収益改善の重点課題
- 米国は人財充足の進展により、第4四半期以降は店舗稼働が回復基調へ転換

香港

	25/6期	26/6期	対前期
売上収益	2,420百万円	2,536百万円	104.8%
出店	4店舗	3店舗	1店舗増加
閉店	△1店舗	—	1店舗減少
店舗増	3店舗	3店舗	—

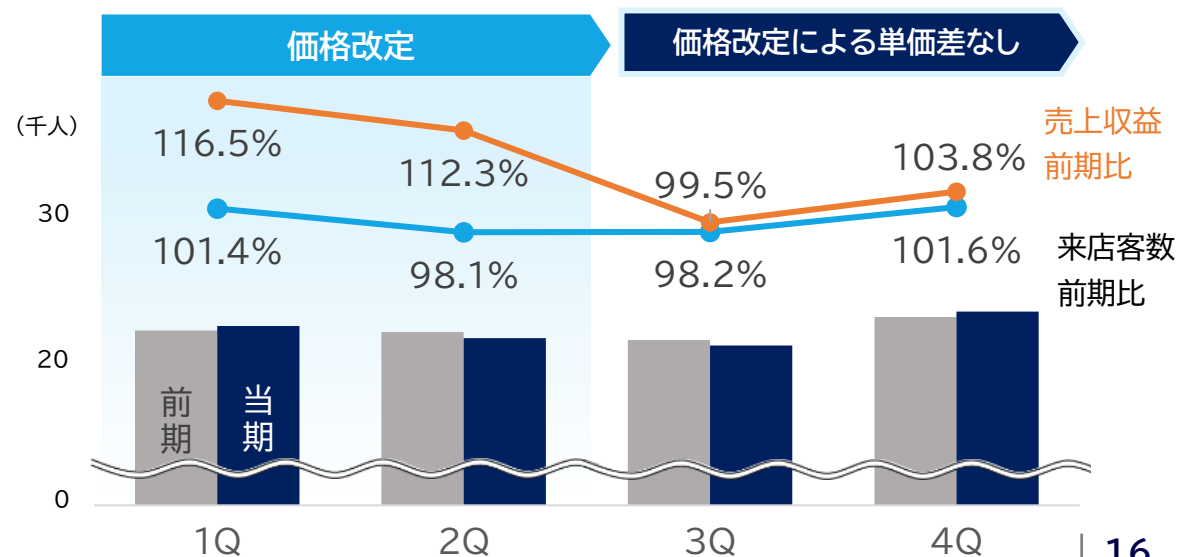
価格改定影響



米国

	25/6期	26/6期	対前期
売上収益	412百万円	462百万円	112.1%
出店	1店舗	1店舗	—
閉店	—	—	—
店舗増	1店舗	1店舗	—

価格改定影響

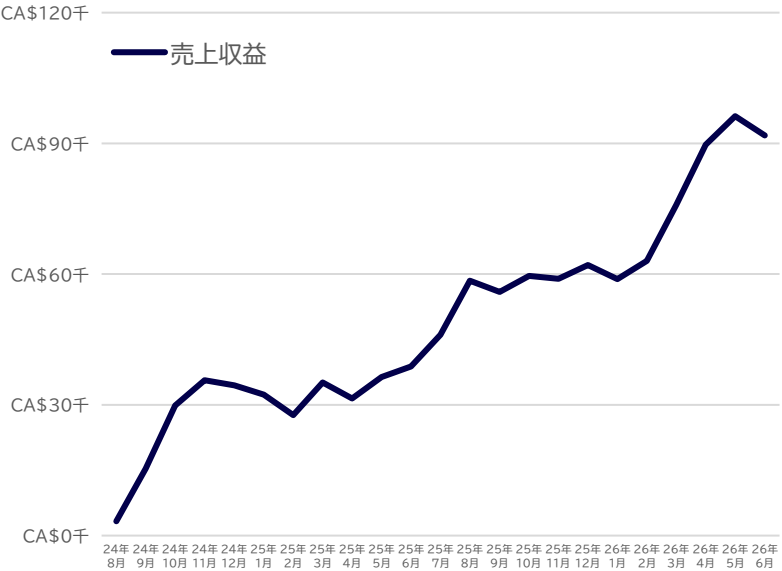


- カナダ・マレーシア・ベトナムでは出店拡大と売上成長を着実に推進
- 先行投資を継続しながら、地域ごとの収益基盤を構築

カナダ



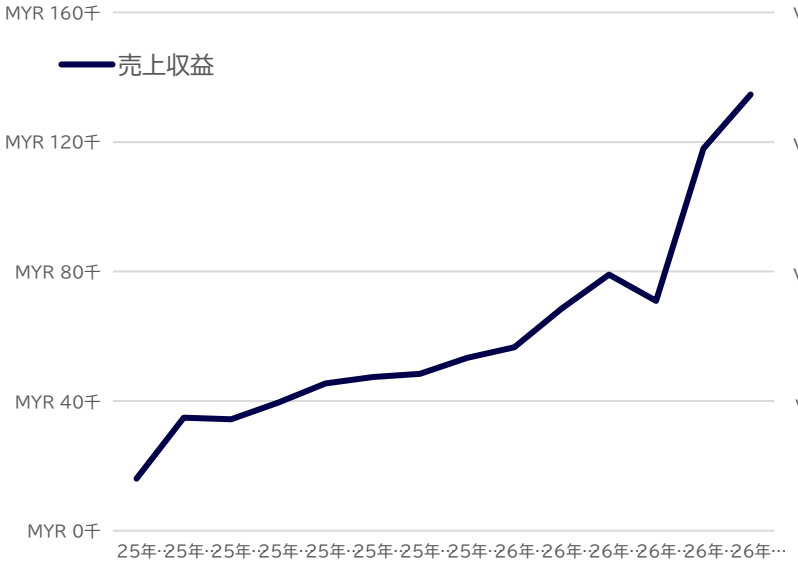
	25/6期	26/6期	対前期
店舗数	1店舗	3店舗	2店舗



マレーシア



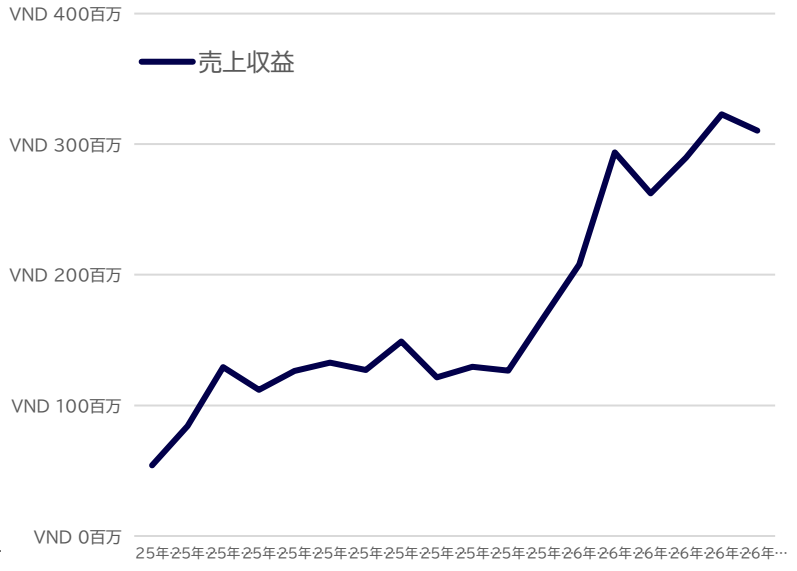
	25/6期	26/6期	対前期
店舗数	1店舗	4店舗	3店舗



ベトナム



	25/6期	26/6期	対前期
店舗数	1店舗	4店舗	3店舗



2027年6月期 通期業績予想



2027年6月期 通期業績予想

2026年6月期は「成長のための基盤拡大を利益に転換し切れなかった1年」。2027年6月期は、その基盤を利益へ転換する1年へ

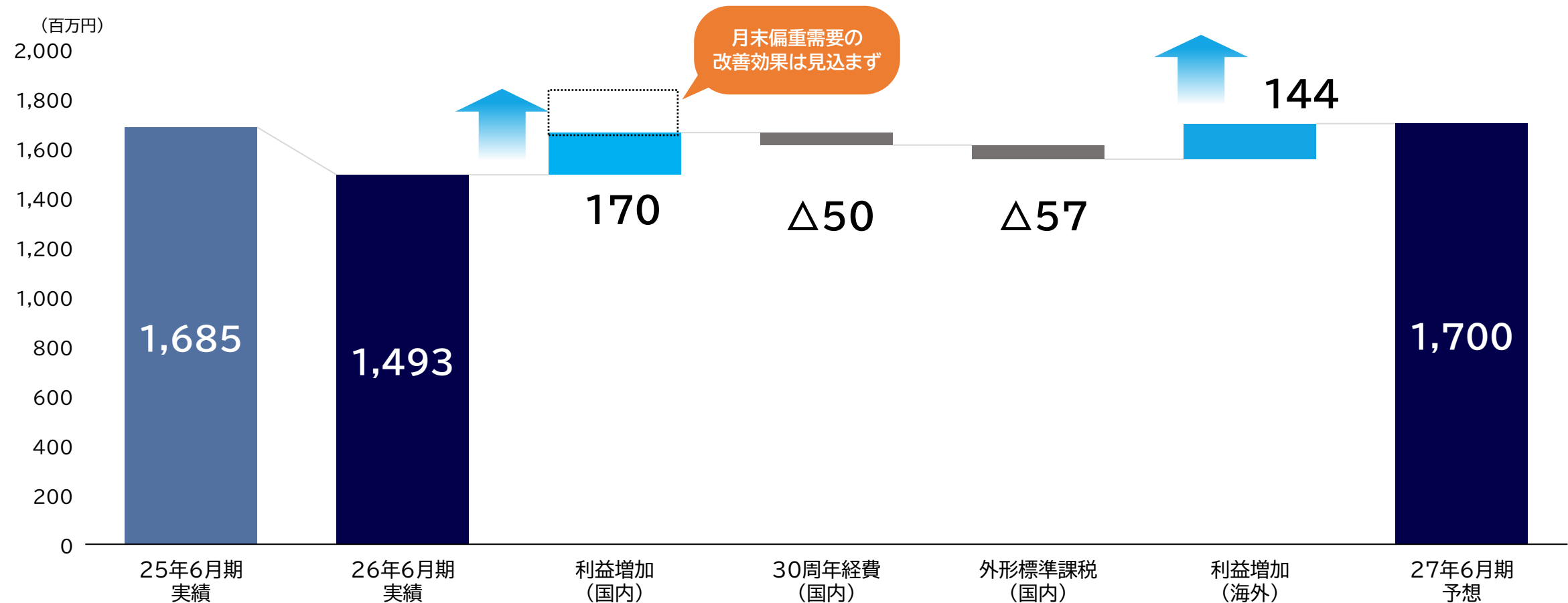
- 月末偏重の緩和策を実施し、人財配置とシフト最適化により既存店の機会損失を解消
- 採用から育成・配属までを最適化し、早期戦力化と人財定着を促進
- 人財採用と既存店収益を優先し、収益性を重視した規律ある出店を推進

(百万円)	2026年6月期	2027年6月期	
	実績	計画	前期比
売上収益	27,154	28,950	106.6%
国内	21,675	22,900	105.6%
海外	5,494	6,050	110.1%
調整	△15	0	
営業利益	1,493	1,700	113.8%
国内	1,437	1,500	104.4%
海外	56	200	357.1%
基本的1株当たり 当期利益	60円 22銭	69円 90銭	116.1%
1株当たり配当額	40円 00銭	40円 00銭	

	2026年6月期	2027年6月期	
	実績	計画	前期比
新規出店	55店舗	52店舗	△3店舗
国内	37店舗	34店舗	△3店舗
海外	18店舗	18店舗	－店舗
閉店	△12店舗	△9店舗	3店舗
国内	△10店舗	△5店舗	5店舗
海外	△2店舗	△4店舗	△2店舗
店舗純増	43店舗	43店舗	－店舗
国内	27店舗	29店舗	+2店舗
海外	16店舗	14店舗	△2店舗

2027年6期 営業利益増加内訳

- 国内は新規出店、既存店成長により増益を見込む
- 海外は既存国の成長、香港の回復、カナダ・マレーシアの単年度黒字化により、144百万円の営業利益増加を計画



- 2026年6月期に採用した育成人財の計画的な店舗配属により、2027年6月期の出店人財を安定的に確保
- 採用時期の平準化と育成人財在籍数の最適化により、育成人財人件費は年間71百万円の減少を見込む

■ 育成人財採用数の増加影響

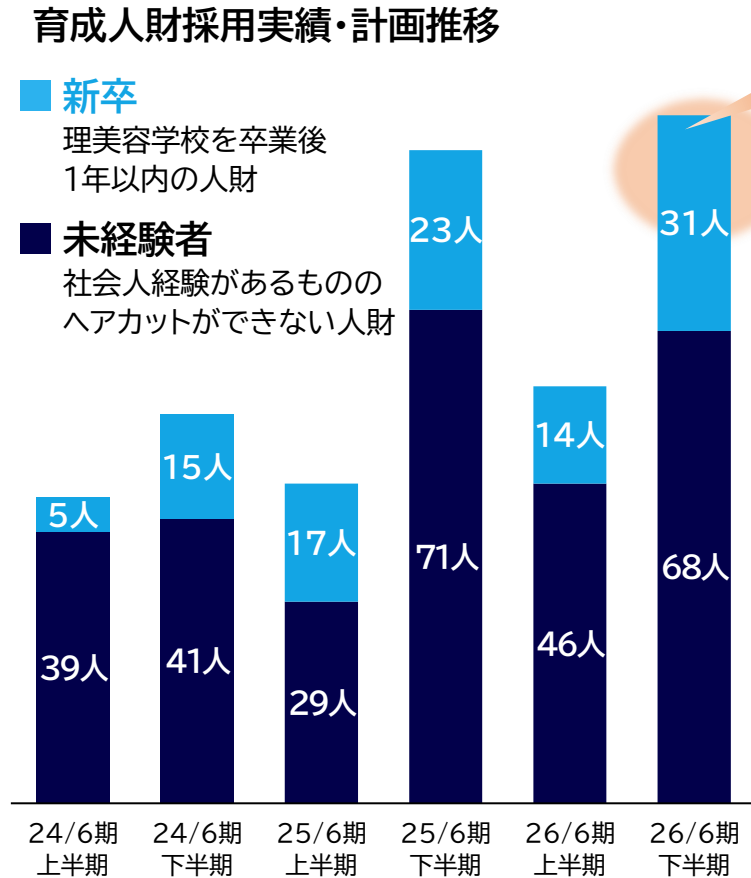
育成人財採用実績・計画推移

■ 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
各四半期ごとに
バランスの取れた
出店計画

2027年6月期業績への影響

売上収益

バランスの取れた出店により新規出店店舗の通年貢献は継続

投資金額 (人財育成費)

採用バランス改善により年間人財育成費は前年と比較して減少(△71百万円)

2027年6月期の
採用施策への影響

2027年6月期の採用計画への影響

経験者 採用増

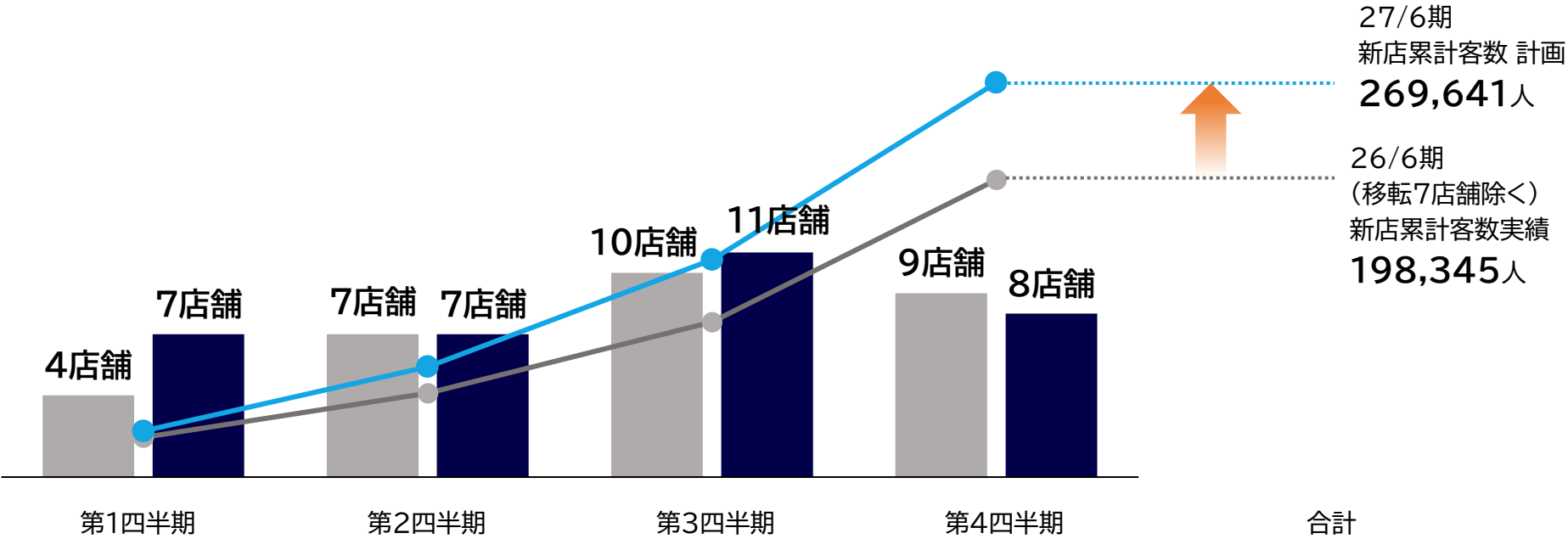
新規出店数の増加
未稼働席の稼働による売上収益増

未経験者 採用増

2027年6月期第4四半期以降の
配属人財の確保

国内：出店数と新店来店客数の前年比

- 2027年6月期も出店時期を平準化し、人財配置と連動した計画的な店舗展開を推進
- 移転店舗を除く新規出店により、年間71千人の来店客数増加を見込む



	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計
2026年6月期 新規出店実績 (内、移転店舗)	6店舗 (2店舗)	9店舗 (2店舗)	11店舗 (1店舗)	11店舗 (2店舗)	37店舗 (7店舗)
2026年6月期 新規出店実績	4店舗	7店舗	10店舗	9店舗	30店舗
2027年6月期 新規出店計画	7店舗	7店舗	11店舗	8店舗	33店舗※

※移転1店舗を除く

海外：既存事業(シンガポール、台湾、米国)の安定成長

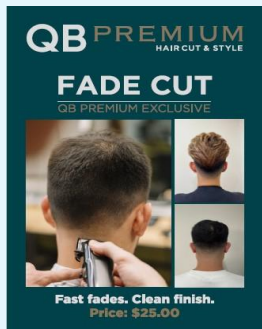
- シンガポールは高付加価値施策、台湾は出店地域拡大、米国は店舗稼働向上を推進
- 既存国ごとの成長機会を捉え、海外事業の安定的な収益成長を目指す

シンガポール

多様化対応への提供技術、サービス向上、更なる収益力の向上を図る



需要対応/ 高単価メニュー導入



台湾

市場ポテンシャル・採用競争力の高い
台中・高雄エリアへの出店注力

台中エリア
既存店3店舗
(+1店舗計画)



ロジスカットスクール台中校
(店舗併設)

高雄エリア
既存店2店舗
(+2店舗計画)



高雄 夢時代店

米国

人員安定し稼働率の向上
時間予約枠拡充/SNS発信強化

Web事前時間予約の拡充

Monday, Aug 10, 2026

Morning

10:00 AM

11:00 AM

Afternoon

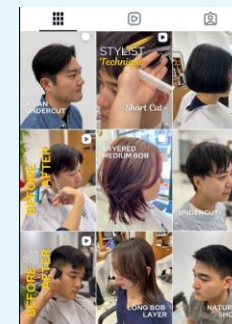
12:00 PM

1:00 PM

2:00 PM

3:00 PM

SNS投稿数/コンテンツの強化



- カナダ・マレーシアは進出3年目の単年度黒字化を目指す
- ベトナムはホーチミンのドミナント出店を進め、将来の成長に向けた先行投資を継続

単年黒字化を目指す



【出店戦略】

- トロントでのドミナント出店を実施

	26/6期	27/6期計画	前期比
6月末店舗数	3店舗	4店舗	1店舗増加

- 出店とともに売上も伸長し、単月ベースで黒字化を達成
- 下半期に4号店の出店を計画しているものの、出店時コストを吸収し通年での営業黒字化を計画



【出店戦略】

- ジョホールバル・クアラルンプール2拠点での出店

	26/6期	27/6期計画	前期比
6月末店舗数	4店舗	8店舗	4店舗増加

- ジョホールバル・クアラルンプールともに売上は順調に伸長
- 隣接国であるシンガポールのサポートによる低管理コスト運営により出店強化と並行し営業黒字化を計画

先行投資継続



【出店戦略】

- ホーチミンでのドミナント出店強化

	26/6期	27/6期計画	前期比
6月末店舗数	4店舗	8店舗	4店舗増加

- 商業施設中心に店舗を展開
- 物価上昇に伴う価格改定を毎年実施

中期経営計画の進捗



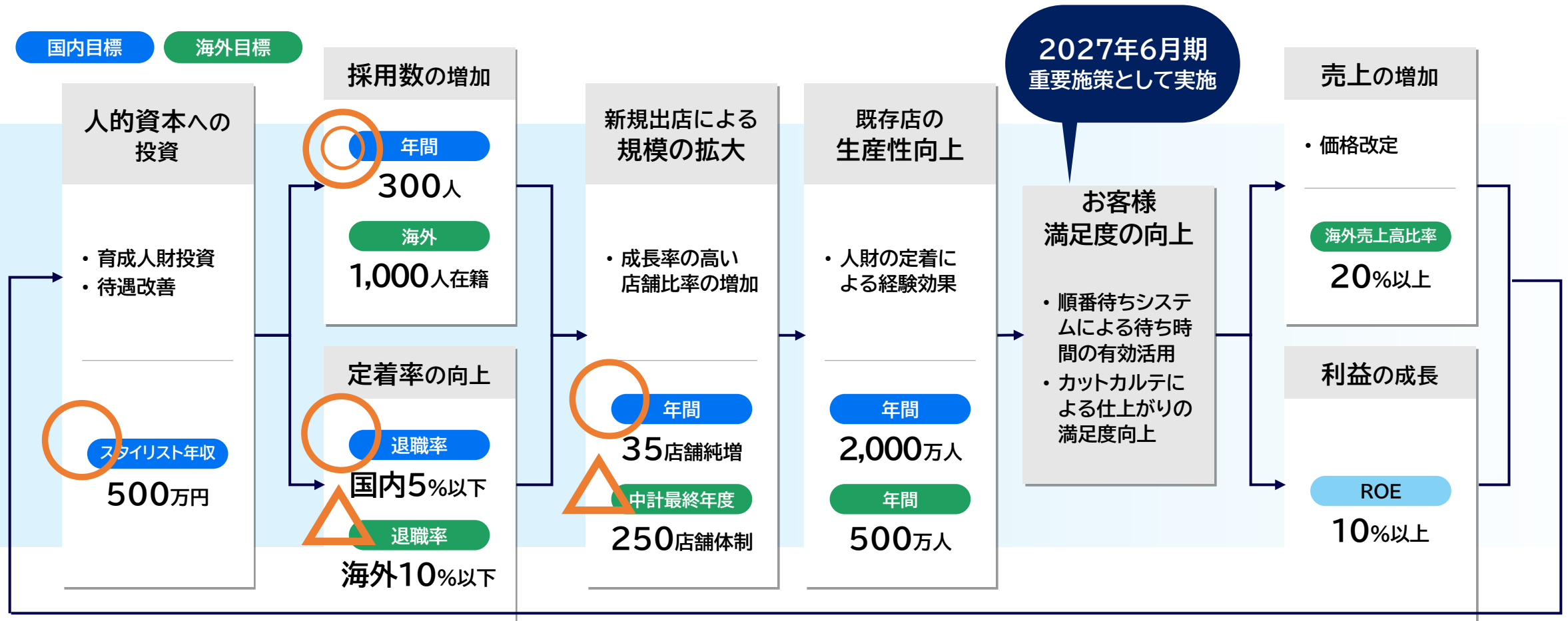
中期経営計画の重要なKPIの進捗状況

- 国内は店舗数、人財採用、出店体制の整備が着実に進捗
- 海外は収益改善を優先し、店舗数の計画との差異を段階的に挽回

		中期経営計画期間				
経営指標		2025年6月期 (実績)	2026年6月期 (実績)	2027年6月期 (計画)	最終年度に向けた見通し	2029年6月期 (計画)
国内	店舗数	585店舗	612店舗	641店舗	年間35店舗純増の出店体制を確立することで残り75店舗の出店は十分可能な水準	716店舗
	(店舗増加数)	22店舗	27店舗	29店舗		
	経験者	135人	154人	154人	新卒採用を強化し、即戦力採用と育成人材採用の体制構築により年間採用水準は300人を超えている	300人以上
	採用数 育成人材	140人	159人	150人		
	合計	275人	313人	304人		
	離職率	6.8%	7.4%	6.5%	離職率については低水準であるものの、目標水準には達していないため、フォローアップ体制強化により入社3年以内の離職抑制や組織体制強化により更なる低減を目指す	5%以下
海外	店舗数	139店舗	155店舗	169店舗	2027年6月期は既存国の出店を抑制し、収益改善に注力することで、1年程度の進捗遅れが発生しているが、新規国の進出も含めリカバリーを行う	250店舗
	(店舗増加数)	11店舗	16店舗	14店舗		
	離職率(香港+シンガポール+台湾)	15.7%	14.3%	13.2%		10%以下

中期経営計画達成に向けた成長循環の課題と進捗

- 国内は人財投資、出店拡大、既存店の生産性向上、顧客体験価値向上を連動させ、持続的な成長循環を強化
- 海外は既存国の収益改善と新規進出国の早期収益化を進め、中期経営計画の達成に向けて成長軌道への回帰を目指す



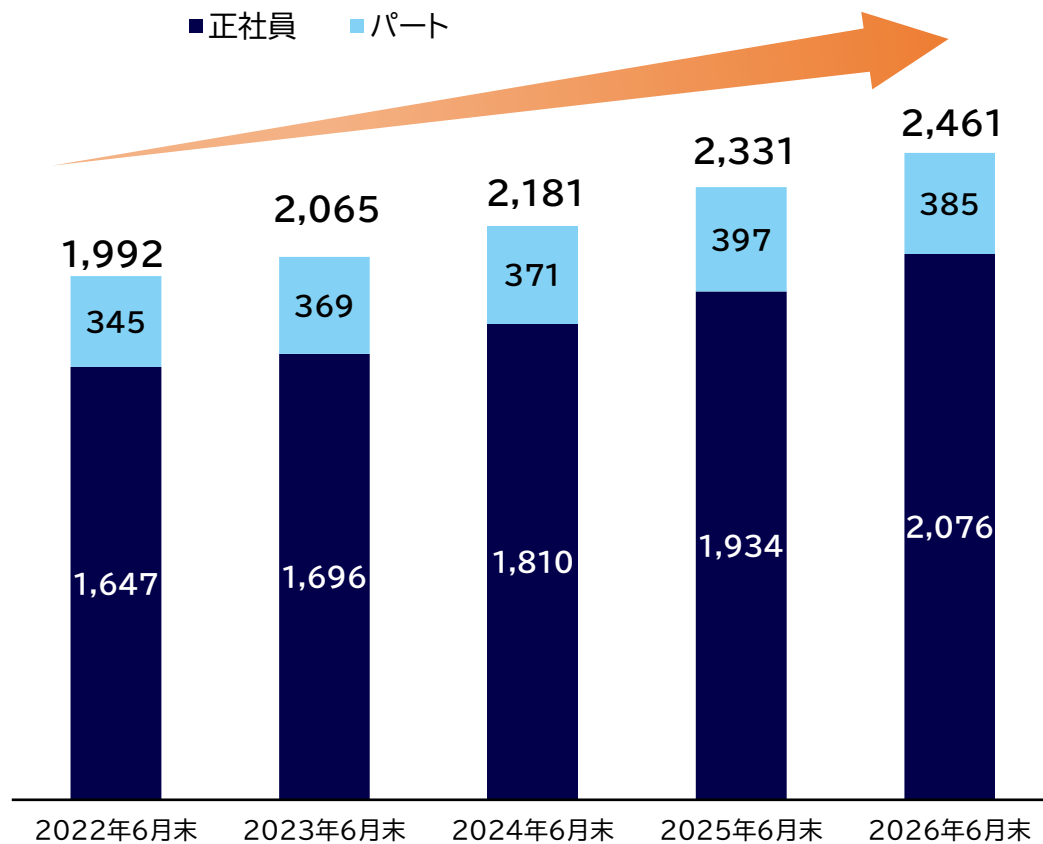
Appendix



国内:従業員数の推移と退職率

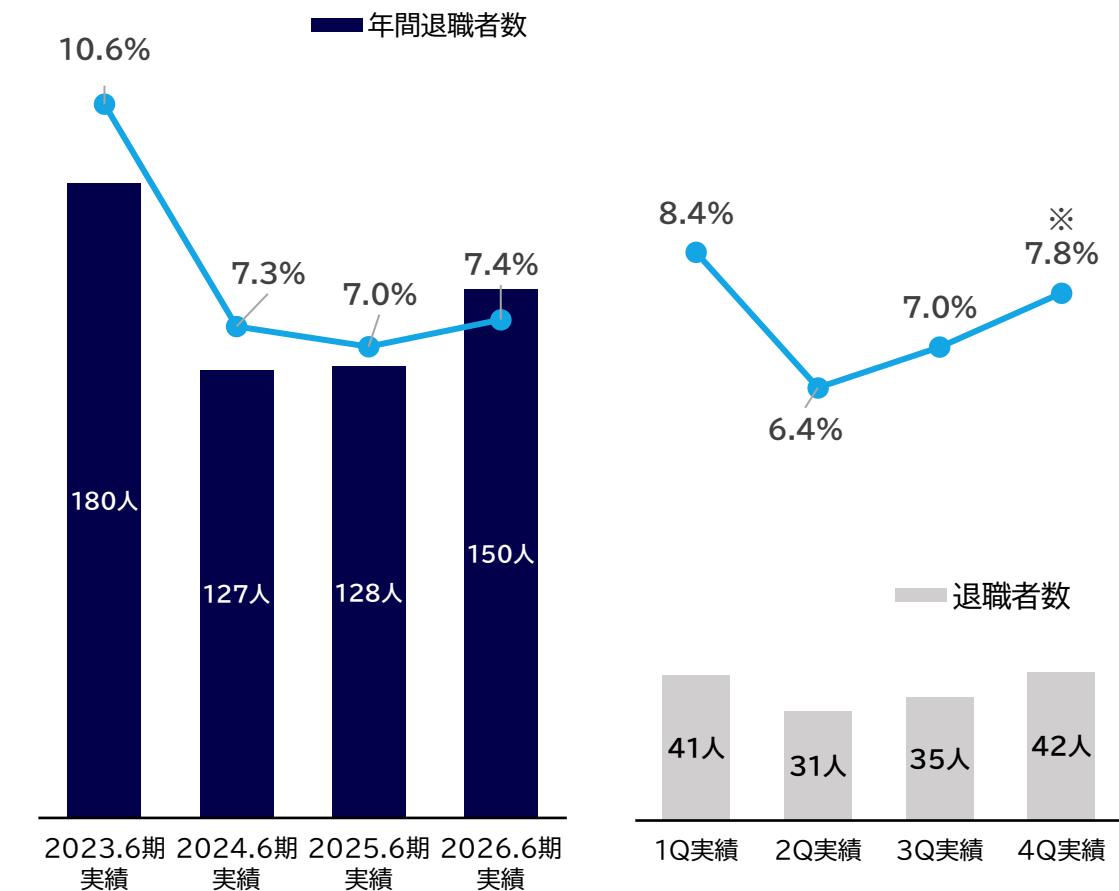
従業員数の推移

(単位:人)



※本社は除く、研修施設含む
※正社員→パート、パート→正社員への変更を含む
※業務委託先からの移籍に伴う入社を含む

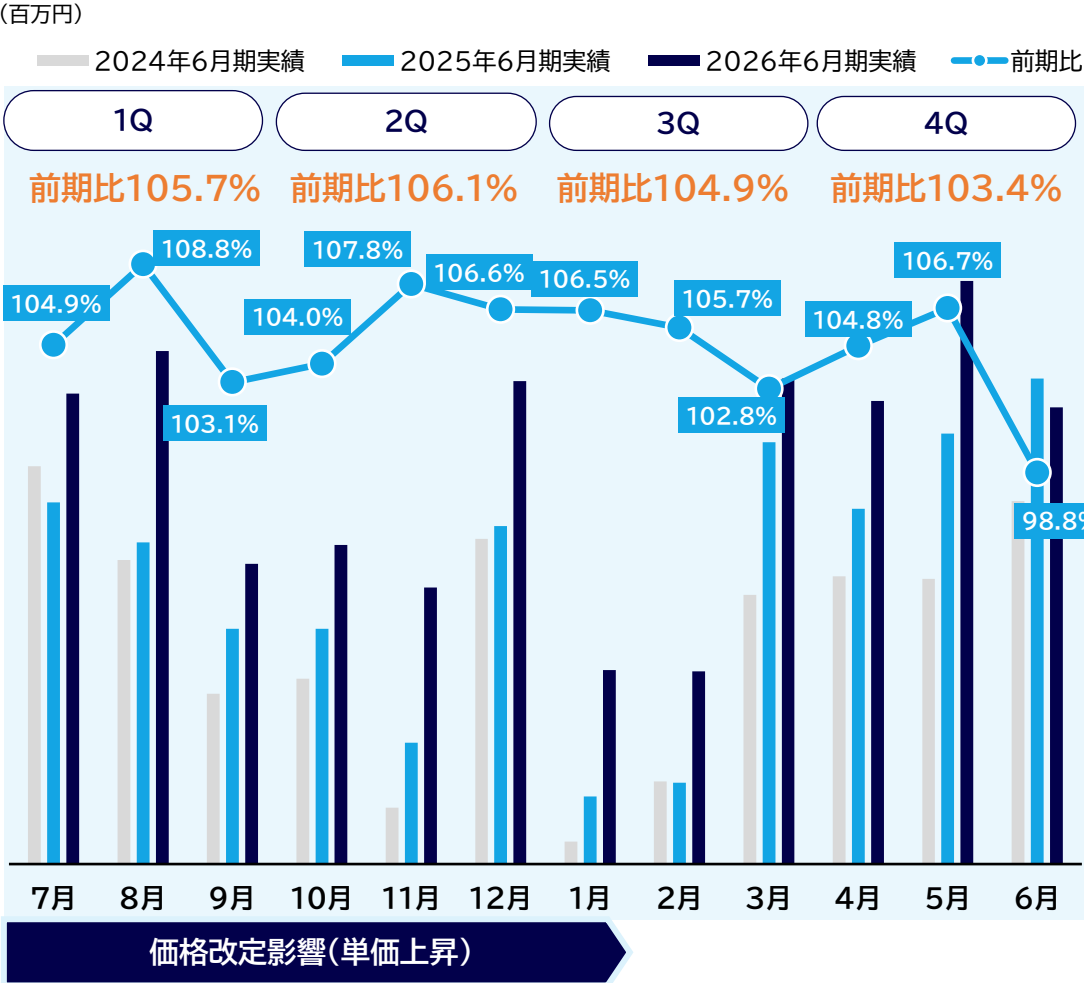
退職率(正社員)



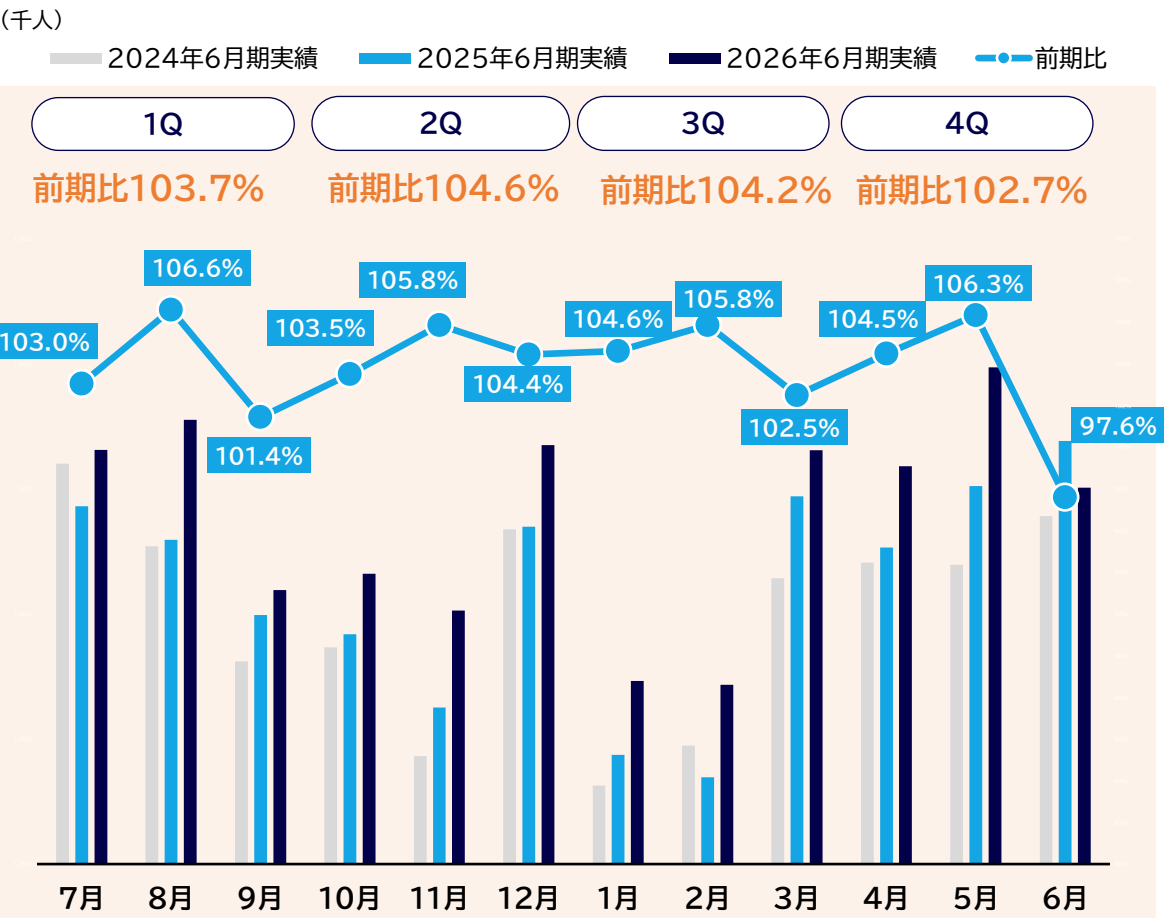
※四半期は年率換算

■ 売上収益・来店客数の実績推移と前年比

■ 売上収益 実績推移

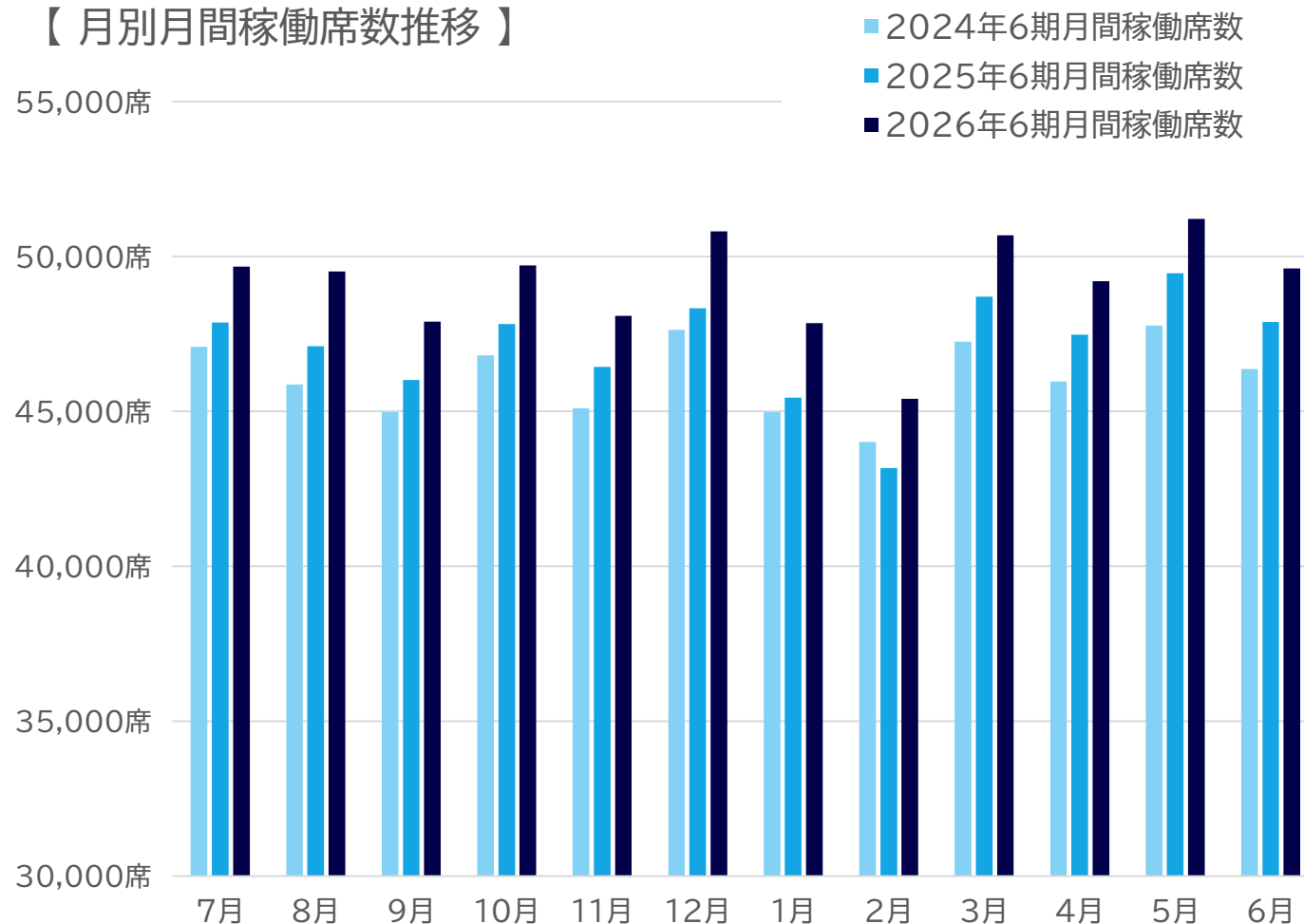


■ 来店客数 実績推移

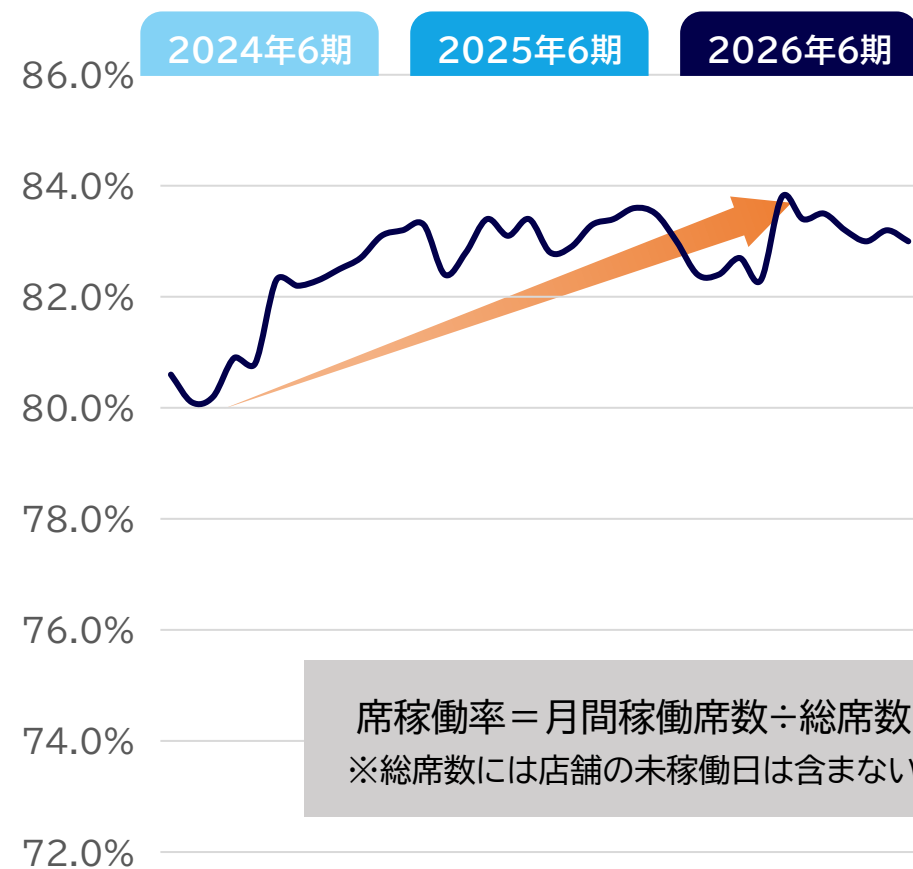


■ 稼働席数推移と席稼働率推移

【 月別月間稼働席数推移 】



【 月間席稼働率推移 】



2026年6月期 出店実績

	業態	25/6期末	新店	移転	閉店	増減	26/6期末
日本	QB HOUSE	566	24	7	△10	21	587
	QB PREMIUM	8	4			4	12
	FaSS	11	2			2	13
国内小計		585	30	7	△10	27	612
シンガポール	QB HOUSE	19			△1	△1	18
	QB PREMIUM	10	1			1	11
	QB HOUSE Kids	1				0	1
香港	QB HOUSE	62	3			3	65
台湾	QB HOUSE	38	4	1	△1	4	42
アメリカ	QB HOUSE	6	1			1	7
カナダ	QB HOUSE	1	2			2	3
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	17	1	△2	16	155
連結グループ合計		724	47	8	△12	43	767

連結損益計算書

(百万円)	2025年6月期通期		2026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	25,543		27,154		1,611	106.3%
売上原価	△ 19,823		△ 21,300		△ 1,476	107.4%
売上総利益	5,719	22.4%	5,854	21.6%	134	102.4%
その他の営業収益	25		20		△ 4	
販売費及び一般管理費	△ 4,051		△ 4,356		△ 305	107.5%
その他の営業費用	△ 8		△ 24		△ 16	
営業利益	1,685	6.6%	1,493	5.5%	△ 191	88.6%
金融収益	21		27		5	125.8%
金融費用	△ 228		△ 265		△ 36	116.0%
税引前利益	1,478	5.8%	1,255	4.6%	△ 222	84.9%
法人所得税費用	△ 455		△ 452		3	99.2%
当期利益	1,022	4.0%	803	3.0%	△ 219	78.6%

連結財政状態計算書

(百万円)	2025年6月末	2026年6月末	増減額
流動資産合計	6,884	6,276	△ 607
現金及び現金同等物	5,271	4,660	△ 610
営業債権及びその他の債権	1,292	1,252	△ 40
棚卸資産	121	102	△ 19
その他	198	260	62
非流動資産合計	27,327	29,442	2,115
有形固定資産	1,578	2,092	514
使用権資産	7,138	8,288	1,150
のれん	15,430	15,430	—
その他の金融資産	2,017	2,197	180
繰延税金資産	827	837	10
その他	335	595	260
資産合計	34,211	35,719	1,507
負債合計	19,528	20,268	740
営業債務及びその他の債務	437	344	△ 93
有利子負債	8,822	8,129	△ 692
リース負債	6,931	8,073	1,141
その他	3,336	3,721	384
資本合計	14,683	15,450	767
負債及び資本合計	34,211	35,719	1,507

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

借入金約定返済

(店舗)	業態	26/6期末	新店	移転	閉店	増減	27/6期末
日本	QB HOUSE QB PREMIUM	599	31	1	△5	27	626
	FaSS	13	2			2	15
国内小計		612	33	1	△5	29	641
シンガポール	QB HOUSE QB PREMIUM	30	1		△2	△1	29
香港	QB HOUSE	65	3		△1	2	67
台湾	QB HOUSE	42	4	1	△1	4	46
アメリカ	QB HOUSE	7	0			0	7
カナダ	QB HOUSE	3	1			1	4
ベトナム	QB HOUSE	4	4			4	8
マレーシア	QB HOUSE	4	4			4	8
海外小計		155	17	1	△4	14	169
連結グループ合計		767	50	2	△9	43	810

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。

